

# 積水ハウス株式会社

## 2024年度 第3四半期 決算説明会

### 質疑応答要旨

開催日時	: 2024年12月5日(木) 16:00~17:00		
説明者	代表取締役 副会長執行役員	堀内	容介
	取締役 専務執行役員	石井	徹
	常務執行役員 経理・財務担当	藤田	徹
	業務役員 IR部長	川畑	弘幸

#### <質疑応答要旨>

(注) 決算資料や適時開示資料にて説明済の内容は割愛しております。

#### 質問

- ・ 米国戸建住宅事業について。住宅ローン金利が高止まりしているが、受注状況は。大統領選挙の結果等も勘案し、足元と今後の見通しについて教えて欲しい。また、このような状況を踏まえたマルチファミリー事業の物件売却の引き合いについて。
- ・ 仲介・不動産事業における出口戦略のバリュエーション強化とは何か、また、どのような効果が出ているか。非居住用地の実績について。

#### 回答

- ・ 1月から10月の累計でMDC 通年換算すると受注戸数は12,000戸程度、対前年比で約16%増。7月以降は対前年で伸びており、対前年度比で確実に伸ばしてきている。マルチファミリー事業は、引き合いは増えているがいまだ目標価格までには至っていない。来期は政権も変わり環境も変わることを期待している。既存ビルダーのWoodside Homes・Holt Homes・Chesmar Homesでは過去よりオプション契約等で付加価値をお客様にご理解をいただく戦略をとっている。その付加価値提案と多少のインセンティブの差し引きでは大きく値引きすることもなく、単価を上げながら受注を増やしている。
- ・ 積水ハウス不動産グループは、主に住宅用地を他の不動産会社よりも仕入・販売するということを目標にしている。仕入れの7-8割は住宅用地だが、工場用地や事業用地等の仕入れも同時に行っており、そのチャネルにより販売先も多様化している。4大都市圏で需要を掘り起こし、需要に応じ仕入れチャネルを増やしている。

非住宅用地については、常に仕入れが出来るわけではなく、需要があるところの仕入れが出来たときのみ実施しており、目標の中に常にあるわけではないが、Q3では仕入れの2割程度は非住宅用地である。

#### 質問

- ・ 賃貸・事業用建物事業は3Qまでで3%減益で利益率もやや下がっているが、通期計画に向けて、自然体だと厳しいのか。現状の課題感と解決策を教えてください。
- ・ 米国戸建住宅の受注棟数は累計で16%増の12,000戸程度とのことだが、9月の説明会時点で前年比では受注が少し落ちているとのコメントもあったが9月・10月・11月の状況について。

#### 回答

- ・ 耐火建築物用部材の工場生産が受注の増加に対し間に合っていない状況があったが、追加の設備投資を実施。今後はその効果もあり、出荷も追いつき、工事の進捗も早くなることで売上・利益にも繋がってくると思う。受注は好調で、「Green First Office」という省エネ型の小規模オフィスの請負受注も受注残が積み上がっており、今後も力をいれていきたい。
- ・ 7月を底に、8月106%、9月121%、10月129%と対前年度で増加している。昨年との比較では、この時期は販売が苦しかったことからの反動増と考えて頂ければと思う。

#### 質問

- ・ 米国戸建住宅の受注が1Q:1,371億円、2Q(3か月):2,883億円、3Q(3か月):2,207億円(3か月)と、2Qから3Qで落ち込んでいるが、金利上昇の影響か。通期9,838億円の計画に対し、3Q累計の受注は6,461億円だが、計画達成は可能か。また、来春商戦に向けた足元の来場者の状況等について。
- ・ 10月に米ドル社債を発行し、MDC買収資金のパーマメント化は完了したか。D/Eレシオが1.0倍になり財務負担が重くなったが、来年度以降の自社株買いについて、ニュアンスを教えてください。

#### 回答

- ・ 金利が高止まりしている中、3Qはインセンティブを付与し販売促進をした。4Qに入りさらにインセンティブを強化している状況。粗利についてはMDC通年換算で前年比0.3ポイント程度の低下にとどまっている。4Qはインセンティブが少し膨らむ可能性はあるが、粗利率は横ばいもしくはやや減るぐらいと考えている。通期の受注計画に対しては弱含みな状況。
- ・ 買収資金のパーマメント化はまだ完了していない。買収時にドル建てで15.5億ドル、円建てで約4,200億円のブリッジローンを調達したが、ドル建てについては10月に10億ドルの外貨建て社債を発行し、残りは5.5億ドル。円建てについては、7月に2,000億円のハイブリッド社債を発行し、残りは約2,200億円。残りについては来年4月までにシニアローンと社債でパーマメント化を図っていく予定。現状、財務にストレスがかかっている状況にあり、来年及び次期中計で緩和していくことが課題。自社株買い再開のタイミングについては、成長戦略の遂行と財務の健全化のバランスの両立、手元のキャッシュの状況を見ながら、今後検討をしていきたい。

#### 質問

- ・ 来期の増益のドライバーである米国マルチファミリー事業の物件売却について。売れない場合のプラン B は、国内の都市再開発事業でカバーする考え方で良いか。都市再開発事業の物件ですぐに売却が可能な物件はどのくらいあるか。
- ・ 米国戸建住宅事業の土地仕入価格や建築費等、コスト面のトレンドについて。

#### 回答

- ・ 米国マルチファミリー事業については来期に数多くの物件を売却予定だが、もし条件が合わない場合は、国内物件を含めて全体で考えていくことになる。国内投資家は投資意欲が旺盛であるため、都市再開発事業の物件売却により、利益を確保していきたいと考えている。また、(次期)第7次中期経営計画期間中の売却物件のパイプラインも既に仕込み済みであり十分にカバーできると理解いただきたい。
- ・ 所有と提携分を合わせて3.7年分程度の土地があり、来春の商戦に向け準備を進めている。コストに関しては従前より安定してきている。

#### 質問

- ・ MDC 社の PPA について変化はあるか。確定に向けて変化する要因はありそうか。
- ・ 米国戸建住宅事業について、来年1-3月の受注はどう見ているか。その手応え等について。

#### 回答

- ・ のれん・商標権と棚卸資産の割合は概ね3:1で見ていると今年6月と9月の説明会で説明したが、状況は大きく変わっていない。棚卸資産の原価計上は、6月時点で162億円、9月時点で200億円の計画を立てていたものが少し上振れる可能性はあるが、トータルの額が変わる訳ではなく元々2年かけて消化される想定をしているものが少し前倒しされるイメージ。その他、買収関連費用も大きなものについては概ね見込んでおりである。
- ・ 土地・建物ともに来春の商戦に向け準備をしている。エリアで多少の違いが出ると思うが、今年春に少し停滞気味な州には来春に期待をもっている。

#### 質問

- ・ 販売管理費について。4Qの販売管理費には余裕があると見えるが、計画通り使うのか。
- ・ MDC 社の来年度の売上・利益の考え方について。2025年度の見通しを1Qで頂いており、引渡し戸数は10,000戸の予定とのことだが、来年度は計画以上に売上が上がるのか。利益率は2024年度より2025年度の方が改善するのか。

#### 回答

- ・ 販売管理費について、特段大きく予定しているものはない。全体では通期計画達成の見込みであること、4Qは期末で売上高も増えることで、業績連動の経費なども一部増えるため販売管理費が大きくなる傾向もある。
- ・ 今期は15,000戸程度の引渡しを計画しているとアナウンスしているが、足元は金利高の中、インセンティブを付与していかないといけない販売状況であることも踏まえ、今期は計画を少し下回るペースで引渡

しを終え、来春の消費者の需要が増すタイミングに利益率の良い状態で販売することを目論んでいる。今年に無理して引渡し戸数を増やすより、来春の商戦に合わせた販売計画とする方が収益性の面でも良いと考えている。

以 上