

積水ハウス株式会社

2026 年度 第 2 四半期 決算・経営計画説明会

質疑応答要旨

開催日時	：	2026 年 9 月 10 日（木）16：00～17：30
説明者	：	代表取締役兼 CEO 社長執行役員 仲井 嘉浩
		代表取締役 副社長執行役員 田中 聡
		取締役 専務執行役員 石井 徹
		常務執行役員 財務部門担当 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

- ・ 米国戸建住宅事業の来期の考え方について。市況があまり改善しない場合においても、買収関連費用の減少や、独自の取り組み（①BTO（Built-to-Order）比率の向上や中高級商品へのシフト ②One Company 化に伴う経費圧縮、③低採算区画の早期販売）によって、収益改善はどの程度見込めるか。
※経営計画説明会資料 P24
- ・ 米国賃貸住宅開発事業について、今期の物件売却が順調に進捗している背景と今後の継続性について。

回答

- ・ 米国戸建住宅事業では、低採算区画の販売を進めているが、過度にインセンティブを付与して無理に圧縮しているわけではなく、販売ペースは住宅ローン金利の動向に大きく左右されるため、中高級住宅向けの土地への入れ替えも含め、計画通り進捗するかは不透明な部分があるということも事実だが、3 つの取り組みを着実に進めることで、筋肉質な体質にしていく。
買収関連費用として、棚卸資産の原価計上は今期 80 億円程度を予定し、期末残高は 40 億円程度へと縮小する見込みであることに加え、のれんについても Chesmar 社分の償却が来期上期で終了することで、費用負担が減少する。また、経費圧縮が想定以上に進捗しており、第 7 次中期経営計画策定時の想定をかなり下回る経費水準となる見込みであり、金利動向により引渡戸数が減少する場合においても、影響の相当部分を吸収できると見込んでいる。

- ・ 米国賃貸住宅開発事業については、成長性が見込める都市においてフラッグシップ物件を中心に開発を進めてきており、賃料水準や稼働率が競合物件を上回る水準で推移していることを評価いただいていることから、売却が進捗している。

質問

- ・ 米国戸建住宅事業について、業績予想を引き下げた要因と、BTO 比率の引き上げを進める中で、引渡戸数計画の達成確度について。
- ・ 米国賃貸住宅開発事業および国内都市再開発事業の物件売却の見通しを引き上げているが、当初想定との相違点について。

回答

- ・ 米国戸建住宅事業における販売計画の見直しは、市場環境に加え、当社は競合他社のようにインセンティブを拡大して販売数量を確保するのではなく、収益性を重視した販売を継続しているため、販売戸数の減少が他社比で大きくなっている。一方、利益率については、BTO 比率の向上や各種施策が進捗しており、販売戸数減少の影響を受けながらも一定の水準が維持できている。
BTO の販売促進により、受注残高に占める BTO 比率は約 6 割まで上昇しており、今後の引渡しに伴う利益率改善を見込んでいる。また、土地戦略についても、これまでのエントリー層向け中心から、利益率を確保しやすいムーブアップ・エリート層向けへのシフトが進んでいることも利益率向上に貢献する。今期は、BTO による利益率改善効果を活かしながら、早期収益計上に貢献する SPEC 住宅の販売も進めることで、販売数量と収益性の両立を図っていく。
- ・ 米国賃貸住宅開発事業については、期初時点で 6～7 物件程度の売却を計画しており、上期には既に 4 物件の売買契約が進捗し、第 3 四半期に収益計上予定。想定していたよりも好条件で売却が実現しており、物件売却数については想定内。国内都市再開発事業については、当初計画に対して物件売却数を増やしている。

質問

- ・ 米国賃貸住宅開発事業について、今期は大きな利益計上を見込むが、来期以降の見通しについて。
- ・ 国内都市再開発事業について、3,000 億円規模のパイプラインの回復に向け、建築コストや金利上昇を踏まえた今後の投資方針について。

回答

- ・ 米国賃貸住宅開発事業については、パイプラインは計画どおりに積み上がっているものの、物件の完成時期や入居率の状況により、売却タイミングは変動する。来期は今期に比べて売却物件数が少ない一方、その翌年度には売却物件数の増加を見込んでおり、なるべく第 7 次中期経営計画に沿って売却を進めていきたい。また、財務健全性改善の観点から、現在 7,000 億円程度の資産を 3 年間で 4,000 億円程度へ圧縮していく方針。

- ・ 国内都市再開発事業については、昨年度、今年度と物件売却を増やしたことにより、一時的に簿価は 2,000 億円程度に減少しているが、優良な物件の仕入れは順調に進捗しており、既存開発案件の工事進捗とあわせて資産の積み上げが進んでいく見通し。また、投資対象については、足元活況な都市部のオフィスも含め、賃貸マンション、ホテル、この 3 つのバランスを取りながら投資を進めていく。

質問

- ・ 米国戸建住宅事業について、第 2 四半期において、一般管理費の削減により収益が改善した背景と今後の持続性について。
- ・ 通期業績予想の修正について、経常利益および当期純利益を上方修正した要因および、営業利益段階で「消去または全社」が増加した要因について。

回答

- ・ 米国戸建住宅事業における第 2 四半期の収益改善は、One Company 化に伴う経費削減の効果によるもの。営業部門に加え、間接部門を中心とした重複機能の解消を進めており、その成果が第 2 四半期から顕在化している。これらの施策による改善効果は第 3 四半期以降も継続する見込みであり、一般管理費については 2027 年度、2028 年度についても、第 7 次中期経営計画の想定に対しかなり圧縮できるとみている。
- ・ 通期業績予想の上方修正については、経常利益は主にシンガポール事業の上振れ、当期純利益は特別利益として政策保有株式の売却益の増加を見込んだことが押し上げ要因。「消去または全社」が当初計画比 80 億円増加している要因については、本社費の増加もあるが、期初に全社調整として見込んでいた費用・効果を各セグメントへ反映したことや、国内外の不透明な事業環境を踏まえてリスクに対する一定の備えも含まれるとご理解いただきたい。

質問

- ・ 米国戸建住宅事業について、来期以降の受注戸数計画の達成確度および計画見直しの可能性について。コミュニティ数の稼働拡大により受注拡大を図らないのか。
- ・ 来年ローンチ予定の「New 2×4」について、既存の 2×4 住宅との差別化ポイントや販売戦略について。

回答

- ・ 米国戸建住宅事業の来期以降の受注計画については、第 7 次中期経営計画公表時の前提を維持しており、そこには足元の中東情勢等をはじめとする事業環境の変化は反映されていないため、詳細については 3 月の経営計画説明会で改めて説明をしたい。
当社はインセンティブを拡大させて販売戸数を伸ばす戦略はとっておらず、需要が少ないなかでコミュニティ数を増やしても、販売は増えるかもしれないが、採算性が下がることにも繋がるため、市況をしっかりと見極めて判断していく必要がある。
- ・ 「New 2×4」については、構造や施工品質などの目に見えない部分に加え、設計面においても、日本で培った設計思想やマニュアル、顧客属性に応じたプランニング手法を取り入れる予定のため、目に見える部分についても従来の 2×4 とは異なるものになってくる。

質問

- ・ 足元の金利上昇が国内賃貸住宅事業の受注に与える影響および金利上昇下における競争優位性について。

回答

- ・ 国内の賃貸住宅事業については、金利上昇の影響を受けるものの、重点エリア（S エリア）および法人受注の強化により、金利上昇局面を乗り切っていきたい。法人受注比率は現状 47%であり、法人は個人に比べて金利変動の影響を受けにくいいため、提案を増やしていきたい。一方、個人顧客については金利上昇により融資に影響が出てくるが、賃貸需要の強い S エリアを中心に付加価値の高い賃貸住宅を供給し、賃料上昇も含めて利回りを確保する戦略。エリア特性に応じた高付加価値のシャーメゾン提案に加え、積水ハウスシャーメゾン PM の長期にわたる賃貸住宅管理を組み合わせることで、安定的な事業運営を実現し、金融機関からの融資も得やすい事業モデルを構築していることから、現時点では金利上昇に伴う戦略の変更は必要ないと考えており、第 7 次中期経営計画で掲げる収益目標についても変更はない。

質問

- ・ 国内都市再開発事業について、開発資産残高の積み上げに向けた今後の投資方針と、賃貸マンション、オフィス、ホテルを中心とした各アセットタイプへの投資戦略や開発状況について。

回答

- ・ 国内都市再開発事業では、引き続き四大都市圏の中の一等地に、賃貸マンションやオフィスへの投資を進めていくという方針に変更はない。ホテルについても、都市部のラグジュアリーホテルに加え、インバウンド需要の拡大を踏まえ、先日プレスリリースした富良野のような非常に優良な立地については、四大都市圏以外についても積極的に検討していく。足元のパイプラインは 2,000 億円程度になっているが、既に取得済みのホテル用地やオフィス用地を順次開発し、市場環境や顧客ニーズを見極めながら、収益性が最大化できるタイミングで売却していきたい。

以 上