

積水ハウス株式会社

2025年度第3四半期 決算説明会

質疑応答要旨

開催日時	： 2025年12月4日（木）16:00～17:00
出席者	： 常務執行役員 財務部門担当 藤田 徹（説明者）
	取締役 専務執行役員 石井 徹
	業務役員 IR部長 川畠 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、9月の計画修正時から更に弱くなっている要因と、その影響を期末までの残り期間を踏まえてどのようにカバーしていくのか。
- ・ 米国戸建住宅事業の受注状況について、7月に比べて8月は回復傾向と伺っていたが、9月以降の状況はいかがか。また、受注回復に向けて金利低下以外に考えられる要因はあるか。

回答

- ・ 米国戸建住宅事業については、マーケット全体が弱く、顧客の様子見姿勢が継続している状況のなか、利益率と販売のバランスを取りながら事業推進をしているものの、計画達成に向けての見通しは厳しい。一方、それを補う形で、国内都市再開発事業の物件売却は想定より良い条件で成約出来ているほか、他の国内事業も概ね上振れて進捗しており、営業利益3,400億円の達成に向け努力している状況。
 - ・ 状況に応じ、インセンティブの強弱をつけ販売促進をしているが、9月以降、住宅購入検討者のマインドが回復しない状況が続いており、受注は弱含みで推移している。また、例年11月・12月は受注を大きく増やせるシーズンではなく、無理に受注拡大を図るよりも、利益率とのバランスを重視し、来春の商戦に向けて準備を進めていきたいと考えている。
- 足元、米国の住宅ローン金利は6.2%～6.3%で推移しているが、5%台後半まで低下すれば賃貸住宅の賃料との兼ね合いより動き出すのではないかという見方もある。来年は中間選挙もあり、政権が何かしらの経済政策を打ってくることも期待したい。また、足元では関税政策の状況も落ち着いてきており、今後は消費者のマインドも少しずつ変化するのではないかと考える。

質問

- ・ 米国戸建住宅事業において販売用不動産の評価損を計上したが、どのような特徴があるのか。また、今後の評価損計上の見通しについて。
- ・ 米国戸建住宅事業における One Company 化の進捗状況と、期待できる効果について。

回答

- ・ 米国戸建住宅事業における販売用不動産の評価損は、四半期ごとの決算プロセスに基づき、競合状況等により収益性が低下したコミュニティについて評価を見直したもの。エリアとしては、カリフォルニア、フロリダ、コロラドのプロジェクトが中心。現時点においては、今回のような大規模な評価損のリスクは認識していないが、今後も決算プロセスの中で一定の金額が計上される可能性はある。
- ・ One Company 化に向けた統合作業は順調であり、12月1日には Woodside Homes の法人統合が完了済。来年1月から本格的に One Company としてスタートする。IT や調達、販売拠点、土地購入プロセスなど、様々な分野での統合効果を見込むほか、積水ハウスの技術移植を進め、生活提案やプランの効率化、施工精度の向上等により、他社との差別化を図る取り組みを進めている。

質問

- ・ 来年3月発表予定の米国戸建住宅事業の来期計画は、2月頃までの春商戦の数字を踏まえて策定することになるのか。また、次期中期経営計画最終年度（2028年度）について、米国戸建市場の回復の遅れは影響しそうか。
- ・ 仲介・不動産事業について、第2・第3四半期と前年同期比で利益率が低下しているが、通期の増収増益計画は達成できるか。

回答

- ・ 来期計画および次期中期経営計画では、米国戸建住宅事業の見通しの読み方が最大のポイントとなる。春商戦の状況は可能であれば反映させていきたい。販売戸数については、少なくとも3年後には買収時の1.5万戸体制への回復を目指したい。足元は市況が悪化しているが、米国戸建住宅の潜在需要は依然として強いという見方は変えておらず、2031年度に2万戸（New2×4 : 1.7万戸、SHAWOOD : 0.3万戸）を販売する目標も変更していない。
- ・ 仲介・不動産事業は、売却する物件の個別性により変動はあるものの、通期では目標達成に向けて進捗している。

質問

- ・ 米国賃貸住宅開発において、今期売却予定の4物件のうち、残り2件の売却見通しと、来期も含めた売却環境について。
- ・ 米国戸建住宅事業の下振れを順調な国内事業でカバーするとのことだが、国内の各セグメントの強弱はいかがか。11月の戸建住宅や賃貸住宅の受注が前年比でやや減少している状況も踏まえて教えて欲しい。

回答

- ・ 米国賃貸住宅開発事業では、売却予定の4物件のうち売却済の2物件は想定以上の利益を確保できた。残りの2物件については、未だ投資家の投資意欲が旺盛でない状況を踏まえ、折衝は継続しているが、より高い利益率が見込める来年に持ち越した方が良いと考えている。
- ・ 国内事業では、想定よりも良い条件で売却や成約が実現している都市再開発事業のほか、建築・土木事業や賃貸住宅管理事業で上振れを見込んでいる。11月の受注減少について、戸建住宅では、補助金の谷間となっていることも要因の一つかもしれないが、他の要因も含め、よく分析をしたい。賃貸・事業用建物事業では、ボラティリティの高い非住宅の減少が要因であり、主力の住宅（シャーメゾン）の受注は増加している。今期の営業利益計画はほぼ達成できる見込み。

質問

- ・ 米国戸建住宅事業において、販売用不動産の評価損を除けば利益率は悪化していない印象であることから、やはり利益率の維持を優先した結果、受注が弱含んだ形と理解してよいか。また、第4四半期以降の受注活動の方針について。
- ・ 米国賃貸住宅開発事業において計画していた4物件の売却の内、2物件を来期以降に持ち越す場合、同事業の今期計画は未達となるという理解でよいか。
- ・ 第3四半期末のD/Eレシオが上昇しているが、期末には計画した水準に低下するという理解でよいか。

回答

- ・ 米国戸建住宅事業は、販売と利益率のバランスを重視しており、第4四半期も同様の方針。販売環境が良くないなか、過度なインセンティブの付与は控えている。来年以降は、春商戦もあり販売環境を見ながら考えていきたい。
- ・ 米国賃貸住宅開発事業において、2物件を来年度に延期すると計画達成は厳しくなるが、その分も含めて国内事業の上振れでカバーしていきたい。
- ・ 期末に向けて、第4四半期は請負型ビジネスの引渡しが増加する時期であることや、都市再開発事業での物件売却が大きく貢献することで、D/Eレシオは改善する見通し。

質問

- ・ 米国戸建住宅事業では、販売と利益率のバランスを重視して受注活動を行うとのことだが、受注戸数や粗利益率はそれぞれ第3四半期の水準がベンチマークとなると考えてよいか。
- ・ 現状の為替ヘッジの状況や考え方について。

回答

- ・ 現状はインセンティブを抑制しているため、受注および引渡戸数は減少している。来年度のボリューム水準は議論中だが、販売戸数については、今年度計画した年間1.2万戸程度を目指したい。
- ・ 為替については、現在円安に振れているが、日米金利差の縮小により円高に振れる可能性もある。当社の為替リスクは、米国MDC社の買収資金を含む親子ローンに関するものであり、8~9割について為替のヘッジは出来ている状態。

質問

- ・ 建築・土木事業の利益率について、前年同期比で営業利益率が3.1pt改善しているが、今後の見通しについて。
- ・ リフォーム事業が減益だが、営業利益が伸び悩んでいる背景と今後の見通しについて。

回答

- ・ 建築・土木事業については、物価上昇分の工事価格への反映や採算性の高い工事に絞って受注が出来ていることにより利益率が改善している。今期は大型工事の貢献が大きいことから、来期以降も増収増益を実現出来るかはまだ分からぬが、業況としては安定的に推移していると考えていただきたい。
- ・ リフォーム事業については、戸建リフォームでは、今期より積水ハウスのアフターサービス部門を分社化して発足した積水ハウスサポートプラス社が少額工事を担う一方で、積水ハウスリフォーム社は提案型の大型工事に注力している。結果、大型工事の受注が増加し、受注残高も大幅に増加している。大型工事は、売上計上までに時間がかかる面もあり、現状は前年同期比で下振れているが、この下振れ部分についてはいずれ解消していく見込み。

以上