

積水ハウス株式会社

2020年度第2四半期 決算説明会（電話会議）要旨

開催日時： 2020年9月10日（木）17:00～18:00
説明者： 代表取締役副会長 稲垣 士郎
IR部長 吉田 篤史

<決算説明要旨>

（注）説明会資料に記載されている数値の説明は原則省略しております。

【シート1】 業績概要

3月5日の決算発表時点では、新型コロナウイルスの感染拡大により、緊急事態宣言発出という事態は想定しておらず、7月以降も感染拡大という状況を踏まえ、第2Q決算発表とともに2021年1月期の通期見通しの修正を行った。

当社では、以前よりiPadの支給などテレワーク対策のベースがあったこともあり、営業現場でも非対面でのお客様折衝に徐々に慣れてきており、受注は回復傾向。

住団連では政府に対して、貸家を含む住宅の取得、リフォームに最大200万ポイントの付与、住宅ローン減税の拡充、そして贈与税非課税枠の拡充等を要望している。

業績概要について、売上高は398億円減少の1兆1,679億円。1Qでは四つのビジネス全てで増収だったが、2Qでは戸建・リフォーム・分譲・マンションの減少に加え、都市再開発・国際事業での物件売却が減少した。請負型ビジネスは、戸建住宅は減収したが、鴻池組の子会社化で建築・土木が大幅増収。ストック型ビジネスは、コロナの影響でリフォームが減収となるも、不動産フィー事業が順調に拡大した。開発型ビジネスは分譲住宅の大型物件減少と都市再開発の物件売却減少。国際事業は中国が順調に推移しているものの、米国マルチファミリーの物件売却が6物件から1物件に減少した。

売上総利益は、減収の影響で6.1%、149億円減。粗利率も0.6p低下。

一般管理費は54億円増加のうち退職給付費用の増加を含む人件費増加が48億円。連結子会社となった鴻池組分の63億円を除くと、9億円の減少。コロナによるテレワーク・WEB会議の増加で出張費の削減。

営業利益は18%、203億円減少。利益率は1.5p低下の7.9%。請負型は3.3%、15億円増加。利益率は2p低下の9.8%。戸建は大幅減、賃貸は微減、建築・土木は鴻池組の子会社化によって大幅増。ストック型ビジネスは2.3%、7億円減少。利益率は0.3p低下の9.4%。リフォームはコロナの影響で減収減益だが、不動産フィーは管理戸数の増加と高水準の入居率の維持で増収増益。開発型ビジネスは18.2%、42億円減少。利益

率は1.9p上昇の12.7%。国際事業は48.2%、145億円減少。利益率は3.3p低下。

営業外収支は54億円悪化の△19億円、持分法投資利益が、鴻池組の子会社化に伴う41億円減少等の影響で48億円減少。特別損失14億円のうち新型コロナウイルスによる緊急事態宣言期間のホテル休業などの固定費が6億円、投資有価証券の評価損が4億円。

受注は開発型ビジネスが969億円減少、国際事業1,255億円減少が要因となり14.3%、1,899億円減の1兆1,354億円。受注残高は2.3%、325億円減。

【シート2】 財政状態

総資産は474億円減少の2兆5,872億円。販売用不動産は83億円減少の9,706億円。現預金は395億円減少の5,451億円。純資産は125億円増加の1兆3,194億円。

有利子負債の状況は、80億円減少の5,788億円。D/Eレシオは1.1p改善の45.3%。自己資本比率も1.3p上昇の49.4%。財務体質の改善は、計画どおりに進捗。

キャッシュ・フローの状況について、営業活動によるキャッシュ・フローは、物件売却の減少に加え、受注減少に伴う未成工事受入金の減少により、1,933億円減少の397億円。投資活動によるキャッシュ・フローは、設備投資の減少で25億円改善の△408億円。フリーキャッシュ・フローは、1,908億円減少の△10億円。財務活動によるキャッシュ・フローは、配当が280億円、自己株取得30億円、有利子負債の削減等241億円増加の△332億円。現預金は、392億円減少の5,440億円。投資の状況について、設備投資340億円のうち賃貸用不動産への投資が262億円、減価償却104億円。通期の設備投資900億円のうち賃貸用不動産の投資750億円は変更なし。

【シート3】 セグメント情報（請負型ビジネス）

戸建住宅事業における、退職給付費用の増加の影響は、売上総利益率で0.4%、営業利益率で0.8%の影響。受注はコロナの影響により19.5%減少と厳しい状況は続くものの、徐々に回復傾向。1棟当たり単価は初めて4,000万台に乗り、グリーンファーストゼロ比率も88%と高水準を維持。通期見通しについて、受注は下期で前年比6.1%増を見込むが、計画比480億円減少。売上は計画比410億円減少。営業利益は計画比25億円減少。売上総利益率も0.8pの低下となるも、期初計画比より0.5p改善。営業利益率も3.6p低下だが、計画比0.3pの改善。下期に計画以上の受注を達成し、来期の大幅増収増益を狙う。

賃貸住宅事業は、戸建住宅事業同様、退職給付費用の影響は売上総利益で0.5%、営業利益率で0.8%。受注は健闘するも12.1%減少。1棟当たり単価は1億1,360万円、3・4階建て比率は77.8%と順調に上昇、シャームズンのZEH受注は約1,000戸と前期年間の倍。通期見通しについて、受注は下期で前年比7.7%増を見込む。計画比280億円減少。売上は計画比180億円の減少。営業利益は計画比50億円減少。売上総利益率、営業利益率ともに計画比引き下げ。来期は戸建同様増収増益を受注により獲得をしていきたい。

建築・土木事業は、売上1,601億円のうち、鴻池組単体の売上が1,426億円。受注は1,109億円増加の1,363億円。通期見通しについて、計画比で売上130億円減少、営業利益10億円減少、受注470億円減少。コロナの影響もあり、RC受注が厳しいことが要因。鴻池組とは、マンション工事や土壌改良、解体工事、そして中層建築でのコラボレーションを進めている状況。

【シート3】 セグメント情報（ストック型ビジネス）

リフォーム事業は、コロナによる影響で内装工事が一時中断、家の内部を見ての受注活動ができなかったことが売上、受注、利益などに大きく影響。通期見通しについて、受注は計画比 205 億円減少。売上は計画比 180 億円減少。営業利益は計画比 45 億円減少。利益率も前期比、計画比で引き下げ。

不動産フィー事業は売上総利益率、営業利益ともに改善。2月1日に積和不動産から積水ハウス不動産へ社名を変更しており、その費用が10億円強発生。管理室数は1月末比で1万户増加の65万室、入居率は97.7%と高水準。通期見通しの修正無し。

【シート4】 セグメント情報（開発型ビジネス）

分譲住宅事業は、前年同期における大型分譲地の商業用地、災害公営住宅などの販売案件の剥落により減収減益。通期見通しについて、受注は計画比 120 億円減少となるも、8月受注は70%以上のプラス。売上は計画比 120 億円減少。営業利益は計画比 20 億円引き下げ。

マンション事業は、増収増益。受注は 21.1%減少。コロナの影響で一時的にモデルルームを閉鎖していたが、現在は予約見学、WEB対応営業にシフト。7月末の完成在庫は84戸。下期売上予定の90%以上は、既に契約済み。通期見通しの修正は、受注 120 億円減少のみ。

都市再開発事業は、前年同期に上期売上が多かったことの反動もあり減収減益。賃貸利益は、コロナの影響でホテル事業が赤字となったため大幅に減少。通期見通しについて、通期での物件売却は730億円、利益は180億円程度。売上、営業利益、受注の減少要因は、ホテル事業の収益の減少。

【シート4】 セグメント情報（国際ビジネス）

オーストラリアは、シドニー、ブリスベン郊外の戸建分譲、ブリスベンのマンションの販売により売上は24億円増加。営業利益は6億円増加。受注は50億円増加。コロナの影響を受けるも、金利が過去最低になったこと、住宅取得者向けの補助金や印紙税の減免が実施されたため、住宅市場は上向き。通期見通しについて、売上は計画比で67億円減少。営業利益はメルローズパークの一部の販売が来期にずれ込んだため計画比で11億円引き下げ。

中国は、売上は193億円増加。営業利益は50億円増加。投資残高は320億円減少。販売も2Qから回復し、7月末時点で未契約は722戸まで減少と今のところコロナの影響を受けず順調に推移。売上の70%強は、蘇州プロジェクトが占めており、8月に完売。また、8月に太倉1のSPCの清算が完了し、247億円の日本への送金が完了。通期見通しについて、販売引き渡しが順調に進んでいるため、売上は計画比60億円の増加。営業利益は計画比20億円の増加。

米国は、金利低下もあり住宅市場は好調。一方、一部のエリアではロックダウンの影響を受けている。マルチファミリー事業では、投資家マインドも一時的に低下している。事業区分別では、マルチファミリーは売上174億円、営業利益33億円、受注359億円、投資残高2,258億円。前年同期6物件の売却と比べ、当2Qは1物件の売却となったため減少。コミュニティ開発は売上191億円、営業利益23億円、受注が300億円、投資残高が1,323億円。住宅事業は売上517億円、営業利益27億円、受注651億円、投資残高1,014億円と順調。

通期見通しについて、マルチファミリーの物件売却を当初5プロジェクト予定するも、コロナの影響による投資家マインドの低下により、値引き要請が強い傾向。2プロジェクトは稼働率を高め、物件価値を最大化にして、来期に売却の方が得策と考え、通期では3プロジェクトの売却とした。コミュニティ開発では、近隣住民の反対で開発認可がとれなかったプロジェクトで評価損の計上の可能性があることから、減額修正。売上は、計画比では593億円の減少。営業利益は、計画比で120億円の減少。

【シート5】 通期見通し等

売上高は、計画比で1,700億円の減少。売上総利益は、計画比で440億円引き下げ。利益率は、計画比で0.5p低下。販管費は、計画比で130億円引き下げ。営業利益は、計画比で310億円引き下げ。利益率は、計画比で0.8pの低下。営業外収支は、計画比でマイナス幅が15億円拡大、経常利益は、計画比で325億円の引き下げ。当期純利益は、計画比では230億円減少。EPSは167円22銭、ROE8.9%。

株主還元については、通期見通し修正後も変わらず53.4%の総還元性向を守りたい。配当については、年間配当82円、前期比で1円増配に変更。配当性向は49%。自社株買の取得枠を、50億円に変更なるも還元性向は4.4%。総還元53.4%という数字を維持したいという考え。

<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

- ・ 株主還元について、今回の修正計画の配当性向の49%は従前の配当性向40%以上から変更があったのか、総還元性向や増配維持を意識したものなのか。
- ・ 今回の修正計画はいつ作成したのか。足元の受注状況は良い印象の為、このままでは今回の修正計画を上振れる可能性があるのではないか。

回答

- ・ 配当性向40%以上に変更はないが、修正にあたり減配を避けたい考えはあった。総還元性向の53.4%を維持した。
- ・ 2021年1月期の修正計画は8月下旬に作成。足元の受注の状況から見ると弱気に見えるかもしれないが、確実に達成できる水準まで下げた。リスク要因としては、コロナウイルス感染症の第二波や緊急事態宣言の再発出等があると考え。

質問

- ・ 住宅ローン減税の期限が9月にくるが、10月以降の見立てや戦略について、足元において影響は出てきているか。
- ・ 国際事業における2021年1月期の修正計画に関して

回答

- ・ 住団連としても政府に要望を出している。現在の財政出動はもっぱらコロナウイルス感染症に関してだが、同感染症が落ち着いた後、景気回復に関しての柱は住宅と自動車と聞いているので引き続き政府に要望をしていきたい。
- ・ 米国のマルチファミリー住宅は、売上 644 億円、営業利益 111 億円の予定。当初 5 物件の売却予定を 3 物件に変更したことと、前期は 7 物件の売却であったことから変動幅が大きくなっている。また、コミュニティ開発は、売上 498 億円、営業利益 24 億円。開発許可が取れなかったプロジェクトについて評価損発生の可能性を見込んでいる。住宅販売事業に関しては、期初計画（売上 1,101 億円、営業利益 59 億円）を変えていない。好調であることには間違いないが、木材価格が上がっている点、物流が滞っている点を考慮。来年のマルチファミリーの売却は 5 物件の予定。

質問

- ・ 賃貸住宅の 8 月の受注が弱かったが、受注活動の内容について。非対面での営業に慣れたとのことだが、未だ対面営業に抵抗ある方が多いのか。
- ・ 米国におけるマルチファミリーの稼働率等が低下していることはないのか。ウッドサイドホームズの今後の見通しについて。

回答

- ・ 8 月は 20%のマイナスだったが、前年の下期は 12%ほど受注が低下している。今下期は 7.7%増の計画。シャーマンフェスタや住まいの参観日がある 9 月以降の挽回に期待している。対面営業について、顧客側も非対面での打ち合せを求めているのは事実だが、実際のところ顧客との信頼関係ができていなければ非対面折衝は難しい。
- ・ 米国の賃貸市場全体が大きく変化したということは無く、常に需要が供給を上回っていると認識している。ただし、マルチファミリー事業が展開する大都市部ではロックダウンの影響を受け、入居募集に遅れは出た。ウッドサイドについて、足元の住宅市場が強いというのは聞いているが、利益率の高いサクラメントやラスベガスにてロックダウンなどコロナの影響が大きいことや、物流の高騰リスクについてなど、良い話と悪い話がある。

質問

- ・ 上期の建替比率は 22%と前年同期 28%と比べ減少しているがその背景は。今後建替比率は上がってくるのか。また、収益に与える影響は。
- ・ 来期以降の配当の考え方について。

回答

- ・ コロナの影響で分譲住宅の受注動向が戸建住宅の受注動向に比べると良かったため、建替比率の変化は利益率には影響しない（数量の方が大事）。
- ・ 増配を続ける気持ちは非常に強い。今期来期でおおむね財務の改善は完了する。増配を続け、自己株取得も継続していきたい。

質問

- ・ 5月頃からマーケットでは若年層の一次取得者層が郊外に低価格の分譲住宅を買い始めたという動きに対し、高価格帯の当社の受注が8月に急回復している要因は？
- ・ 米国での木材価格急騰について米国のビジネスに与える影響と、国内の住宅事業には影響はあるのか。

回答

- ・ 第5次中計で強化している3ブランド戦略の推進により、3rdレンジ（高価格商品）の販売強化と2ndレンジ（中高級商品）の1棟当たり単価引き上げ策の効果が出ている。来場成約率40%の住まいの夢工場活用を積極化している。当社戸建住宅のオーナーの年収が引き上がっていることから、高額商品帯の推進を行っている表れ、富裕層の方も現在動いていると感じている。
- ・ ウッドサイドホームズに関しては資材価格の値上がりが起こるといふ前にある程度手立てはしている為、今期に与える影響は少ないと考えている。上期は資材価格の変動はほとんどない為、下期も大きい変化はないと考えている。工場では、資材価格より数量効果が収益に大きく関係する。下期の受注増により来上期の稼働率が上昇すれば利益率も上がると考えている。

質問

- ・ 米国のコミュニティ開発における許認可リスクについて、これが出てきた背景と、損失引当の金額はどの程度なのか教えてほしい。
- ・ 道の駅プロジェクトの進捗について。業績拡大のもとになるのか。売上・利益貢献額は。

回答

- ・ 日本同様、米国でも開発計画に対し、近隣対策をしているが、大きな反対があると行政が許可を出さない。素地価格まで下げる、新たな開発認可を取るなど様々な選択肢があり、精査が必要であるが、計画では30～40億円程度を織込んでいる。
- ・ 「道の駅」のホテルは今年の10月から順次開業する。年内に4府県8か所で開業予定。2021年末までに1152室。2022年中に約1000室。2025年までには25道府県に約3000室規模で開業の予定。2Q時点で100億円弱が当社売上（そのほか鴻池組計上分がある）。

以上