

# 積水ハウス株式会社

## 2020 年度 決算説明会（電話会議）要旨

開催日時：	2021年3月4日（木）17：00～18：00		
説明者：	代表取締役副会長	稲垣 士郎	
	取締役 専務執行役員	堀内 容介	
	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

決算は、2Q 決算発表時点で新型コロナウイルスの影響を織り込み、営業利益計画を 1,750 億円に修正も、3Q からの戸建を中心とした受注の回復や、米国での住宅販売事業の好調を受け、売上は 2 兆 4,469 億円と過去最高。営業利益は修正計画比 115 億円増の 1,865 億円となった。

受注面では、2020 年度の前半にコロナウイルスのマイナスの影響を強く受け苦戦も、オンライン、Web 営業による早期対応が奏功、これに加え、コロナのプラスの影響で戸建・リフォーム需要の増加、当社のライフスタイル提案、次世代室内環境システムの新製品「SMART-ECS（スマートイクス）」そして、住宅ローン減税と国の支援政策が延長されたこと等の要因で、3Q 以降回復。

業績概要について、売上高は 317 億円増の 2 兆 4,469 億円、計画比では 319 億円の増加。請負型ビジネスは増収。計画比でも 59 億円の増加。戸建住宅は計画比で 183 億円増加、賃貸は計画通り。建築・土木は鴻池組子会社化効果で前年同期比 150.3%増も計画比では 91 億円の減少。ストック型ビジネスは 111 億円増の 6,987 億円。リフォーム事業は 3Q から受注回復するも、計画には届かず、不動産フィーは仲介が計画未達も、入居率は 97.7%と高水準が続く。開発型ビジネスは 659 億円減の 3,211 億円、計画比では 61 億円の増加。分譲住宅は受注好調で計画以上の推移、マンション事業はグランドメゾンの販売が好調も、積水ハウス不動産のマンション販売が計画未達。都市再開発事業はほぼ計画通り。

国際事業は 191 億円減の 3,706 億円、計画比では 206 億円の増加。米国マルチファミリー事業では、5 物件の売却予定を 3 物件に変更（残り 2 物件の売却は来期以降へ変更）も、住宅販売事業、コミュニティ開発事業、そして、中国事業も計画比上振れで着地。

売上総利益は 45 億円減少の 4,735 億円、利益率 0.4p 低下。退職給付費用増加で 0.1p 強の低下要因も、高付加価値化戦略に伴う利益率改善が継続。また、当期は予期せぬコロナの影響で、販売目的で保有のホテル用

地や、米国の分譲地開発事業での許認可が取れなかったことで、94億円の評価損を計上。修正計画比では115億円の増加、利益率は0.3p改善。請負型は計画比89億円増、0.8pの改善。ストック型ビジネスは計画比27億円減、0.3p低下。開発型ビジネスは計画比0.6p低下、評価損が要因。国際事業は計画比59億円増加、利益率0.5pの改善。一般管理費142億円増加のうち、退職給付費用を含む人件費増加が97億円、子会社化した鴻池組の販管費104億円が増加。一方で、広告宣伝費等の販売費や旅費交通費等の経費は減少。

営業利益は9.1%、187億円減少。利益率は0.9p低下の7.6%。計画比では115億円増、利益率は0.4pの改善。退職給付費用の増加が0.3pの低下要因。請負型ビジネスは4.1%減の953億円。利益率は1.7p低下。うち退職給付費用増加で0.6pの低下要因。計画に対しては、98億円増加、利益率も1.0pの改善。

ストック型ビジネスは0.4%減の643億円。利益率は0.2p低下。計画比21億円減、0.3pの低下。開発型ビジネスは16.4%減の329億円、利益率は0.1pの改善。計画比10億円減、0.5pの低下。国際事業は10.9%減の397億円、利益率は0.7p低下。計画に対しては、48億円の増加。

営業外収益は104億円減の△18億円。持分法投資利益が98億円減の6億円。うち、鴻池組子会社化による影響が61億円、シンガポール等の国際事業関係が33億円。為替差損35億円。支払利息は27億円。経常利益は13.7%減の1,846億円、計画に対しては121億円の増加。

特別利益は鴻池組の子会社化に伴う差益が無くなり93億円減の35億円。特別損益も126億円減の27億円、前期は減損損失が135億円発生した為。固定資産の除売却損が13億円、コロナウイルスによる損失が6億円。

当期利益は12.5%減の1,235億円、計画比95億円の増加。EPSは181円18銭。配当は2Q時点で82円に下方修正するも、利益増加に伴い2円増額の84円。配当性向は46.4%、ROEは9.5%。

受注は781億円減の2兆4,018億円。請負型、ストック型で1,354億円増、開発型ビジネス、国際事業で2,009億円の減少。受注残高は3.2%、450億円減の1兆3,634億円。

## 【シート2】 財政状態

総資産は88億円減少の2兆6,258億円。販売用不動産は549億円減少の9,239億円、国際事業の販売用不動産が676億円減少、うち、円高により203億円減少。固定資産は264億円増加の8,451億円、純資産は620億円の増加。

有利子負債は、239億円減の5,629億円。D/Eレシオは4.0p低下の42.4%、自己資本比率は50.5%と、財務健全性は想定以上に改善。今後成長投資を加速させ、EPSの向上を図る。

キャッシュ・フローについて、営業活動によるCFは、前期の国際・都市再開発事業での物件売却が高水準であった反動で、1,717億円減少の1,919億円、投資活動によるCFは設備投資の増加で△955億円、フリーCFは2,020億円減少の964億円、財務活動によるCFは配当、自己株式取得、有利子負債の削減で△776億円。結果、現預金169億円増加の6,002億円。

投資の状況について、設備投資966億円、うち、賃貸用不動産への投資が793億円。減価償却は217億円。2021年度計画は1,000億円、うち賃貸業不動産への投資は750億円、減価償却は220億円を予定。

## 【シート3】 セグメント情報（請負型ビジネス）

戸建住宅事業は減収減益。売上総利益率は0.2pの改善、営業利益率は1.8p低下。退職給付費用の影響は売

上総利益率で 0.4p、営業利益率で 0.8p の低下要因となるも、ブランド定着による粗利率向上と、3Q 以降の受注回復による売上増で、計画比では売上総利益率は 1.0p、営業利益率は 1.8p の改善。受注高は通期 6.9%減も、上期は 19.5%減に対し、下期は 8.5%増と回復。1 棟当たり単価は 145 万増加の 4,138 万円、グリーンファースト比率は 86%。

賃貸住宅事業は減収減益。売上総利益率 0.4p 低下、営業利益率は 0.7p の低下。戸建同様、退職給付費用の影響で売上総利益率は 0.5p、営業利益率で 0.8p の低下要因も、計画比では売上総利益率は 0.3p、営業利益率で 0.7p 改善。受注は通期で 9.5%減の 3,549 億円、上期が 21.1%減に対し下期 6.7%減と回復傾向。非住宅は苦戦も、シャーマゾン単独では下期受注 0.6%増と回復鮮明。1 棟当たり単価、3~4 階建て比率も上昇。シャーマゾンの ZEH 受注は、前期 450 戸から 2,976 戸へ増加。

建築・土木事業は鴻池組の子会社化により増収増益。売上総利益率は 1.4p、営業利益率は 2.2p の改善。受注はゼネコン業界の競争激化の影響を受け、計画未達。

### 【シート 3】 セグメント情報（ストック型ビジネス）

リフォーム事業は減収減益。売上総利益率 0.2p の改善も、営業利益率は 0.9p の低下。受注は通期で 5.4%減の 1,416 億円だが、下期では 8.2%増と回復が進む。提案型の大型リフォーム割合が全体の 1/3 に上昇。

不動産フィー事業は増収増益。売上総利益率、営業利益率共に改善。管理戸数も前期末比約 1 万 7 千戸増加、入居率は 97.7%と高水準を維持。

### 【シート 4】 セグメント情報（開発型ビジネス）

分譲住宅事業は減収減益。売上総利益率、営業利益率ともに低下。前期の大型分譲地の販売や、東北の災害公営住宅等の反動が要因。受注は 1.4%、20 億円増の 1,453 億円、特に下期は 24.3%増と好調。

マンション事業は減収減益。グランドメゾンの販売好調で売上総利益率、営業利益率は共に改善。未契約の完成在庫は 52 戸。

都市再開発事業は減収減益。一方、売上総利益率 4.0p、営業利益率は 2.9p の改善。物件売却は売上 724 億円、利益 155 億円。また、ホテル用地の評価損が 35 億円発生。売却物件はリッツ・カールトン京都の一部と、名古屋、福岡の物件。

### 【シート 4】 セグメント情報（国際ビジネス）

国際事業は減収減益。売上総利益率は 0.5p 改善、営業利益率は 0.7p 低下。受注は中国の販売物件の減少と、米国マルチファミリー事業の物件売却の減少で 30.5%減。受注残高も 277 億円減の 1,996 億円。そして、中国事業における販売の進捗によって、国際事業の投資残高は 700 億円減少の 6,789 億円。

米国は減収減益。新型コロナのマイナス影響を受け、マルチファミリーの物件売却が先送りになったことと、反対にプラス影響で住宅販売事業、コミュニティ開発事業が想定より上振れをした結果、計画比では営業利益が 54 億円の増加。投資残高は 161 億円減の 4,284 億円。事業区分別では、マルチファミリー事業は、売上 624 億円、営業利益 103 億円、受注 464 億円、投資残高 2,213 億円。コミュニティ開発事業で、売上 575 億円、営業利益 49 億円、受注 652 億円、投資残高 1,111 億円。住宅販売事業は、売上 1,191 億円、営業利益 86 億円、受注 1,513 億円、投資残高 944 億円。

オーストラリアは、売上は 144 億円の増加、営業利益は 27 億円増加。新型コロナのマイナス影響で、前半

は苦戦、後半は政府による住宅取得補助金、印紙税の減免や、年初の政策金利の引き下げで販売は持ち直しが進む。

中国は、売上 347 億円増加、営業利益は 113 億円増。中国事業の総戸数 6,693 戸のうち、未契約分は 277 戸のみ。蘇州、太倉 I・II は完売。残りは瀋陽と無錫。受注は 972 億円減少、投資残高は 646 億円の減少。

### 【シート 5】 通期見通し等

売上高は、前期比 4.3%増の 2 兆 5,520 億円。戸建、賃貸、リフォーム等の受注回復により収益改善を目指す。営業利益は 7.2%、134 億円増の 2,000 億円を計画。

請負型ビジネスは、売上高 6.4%増、営業利益は 10.1%増の 1,050 億円。戸建住宅事業は足元の受注増加もあり、増収増益を見込み利益率も大きく改善。賃貸住宅事業は、昨年前半の受注減の影響が残るものの、受注残高の状況やシェアメゾン受注の回復もあり、増収増益。建築・土木事業は受注環境の悪化による利益率低下を考慮。ストック型ビジネスは、売上高 6.3%増、営業利益は 18.9%増の 765 億円。リフォーム事業は、快適な暮らしへのニーズの高まりから提案型・環境型リフォームが好調継続。不動産フィー事業は高入居率が維持され、安定成長を継続。開発型ビジネスについて、売上高 9.0%増の 3,500 億円、営業利益は 1.6%増。分譲住宅事業は引き続き一次取得者層の需要が旺盛。マンション事業では 870 戸の大阪梅田タワーマンションの竣工を予定。都市再開発事業のうち、物件売却は 720 億円程度、売却益 100 億円を見込む。

国際事業の全体売上は 10.2%減の 3,330 億円、営業利益は 92 億円減の 305 億円。国別では、米国は売上 2,481 億円、営業利益は 5 億円減の 247 億円。オーストラリアは売上 389 億円、営業利益 20 億円と 14 億円の増益。中国は売上 460 億円と前期の半分、営業利益は前期比 100 億円減の 50 億円。米国では住宅販売事業が引き続き好調であるものの、マルチファミリーの売却環境を慎重に見ており、2 物件の売却にとどめている。また、中国の減収減益は引渡物件の減少によるもの、計画通りの進捗。

経常利益は 2,000 億円、特別利益、特別損失はそれぞれ 30 億円ずつ見込む。法人税、少数株主持分を差し引き、純利益は 1,350 億円、EPS は 10.7%増の 200.62 円、ROE は 10.0%を計画。そして配当は、86 円。2 円増配で 10 期連続の増配を予定。

そして、持続的成長のため、適切な不動産投資および成長基盤投資を実施し、継続的な配当成長と機動的な自己株取得によって株主還元を増加を目指す。

## <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

- ・ (国際事業) 2021 年度計画上の米国の各事業における売上利益の数字、並びに賃貸住宅開発 (マルチファミリー) 事業において物件売却を 2 物件と保守的に想定している背景およびリーシング状況について。
- ・ (都市再開発事業) 物件売却を除いた利益について、並びにホテルの売却に関する考え方について。

#### 回答

- ・ 賃貸住宅開発（マルチファミリー）事業は売上高 475 億円・営業利益 59 億円、コミュニティ開発事業は売上高 550 億円・営業利益 77 億円、住宅販売事業は売上高 1,431 億円・営業利益 105 億円である。物件売却を 2 物件としている理由は、新型コロナウイルス感染症による投資家心理の回復を慎重に見ていることによる。投資家心理が戻るのは今年後半からと考えており、早期に戻れば物件売却は増加する可能性はある。また、リーシング状況については新型コロナウイルス感染症の影響も和らいでおり順調に進捗している。
- ・ 物件売却を除いた営業利益 10 億円は 2020 年度と同水準であり、ホテルにおける稼働の戻りを慎重に見ている。また、今後の物件売却に関してはオフィスと賃貸住宅が中心となる。3,000 億円超のパイプラインがある。

#### 質問

- ・ （国際事業）2021 年度計画における米国の賃貸住宅開発（マルチファミリー）事業の売却時期の考え方について。
- ・ （賃貸住宅事業）生産緑地の指定解除による需要等の影響や受注の今後の見通しについて。

#### 回答

- ・ 2021 年度に売却予定の 2 物件に関しては、リーシングも進み売却可能な状態であるが、安売りする考えはなく、物件価値の最大化を図る方針であり、売却時期については投資家心理を慎重に見極めたい。計画上は下期にウェイトを置いてはいるが、投資家動向を優先したいと考えている。
- ・ 当社シャーメゾン三大都市圏に集中しており、さらに都市部の法人所有地が多く、将来の入居不安が無い高需要帯にシフトしている為、生産緑地の指定解除による影響はあまり無いと考える。

#### 質問

- ・ （建築・土木事業）受注の見通しについて。
- ・ 総還元性向は中期経営計画最終年度（2022 年度）に向けて上げていく考えか。また、財務内容は期毎に良くなっていくとの考えでよいか。

#### 回答

- ・ 土木事業は好調だが、建築に関しては受注競争が厳しくなっており、受注は伸びるが営業利益率は下がる見通し。
- ・ 「増配を続けること」および「機動的な自己株式取得」を重視している。第 6 次中期経営計画以降の持続的成長を高めるべく、成長基盤投資と不動産投資を行っていく計画の為、今期および来期は D/E レシオは少し悪化する可能性がある。

#### 質問

- ・ 設備投資 1,000 億円について、今後増えていく可能性はあると思うが、足元の投資環境や投資機会を踏まえ、どのような案件を増やしていく考えか。
- ・ （国際事業）米国の住宅販売について、新型コロナウイルス感染症による良い面での影響の剥落や金利上昇等、ダウンサイドリスクについて。

#### 回答

- ・ これまでホテルに対する投資が多かったが、今後は安定的な賃貸住宅と国際赤坂ビルのような優良な土地でのオフィスへの投資がメインになる。新型コロナウイルス感染症によるホテル需要が細ったことにより、賃貸住宅用の土地は買えるようになったが、オフィス用地に関しては多く出てきている状況ではない。
- ・ 足元、材料費や人件費等は高騰しており、原価については保守的に見る必要があるが、土地も建物も販売環境は良好であることからしばらくは好調が続くものとする。

#### 質問

- ・ 中期経営計画3年目の営業利益2,200億円の見通し。
- ・ 現状、手元キャッシュは潤沢と見えるが、どの程度が適正か。

#### 回答

- ・ 2021年度計画が中期経営計画発表時の2,100億円から2,000億円となった要因は、計画比で国際事業△50億円、都市再開発事業で△30億円である。2022年度の営業利益2,200億円については、投資家心理を慎重に見極める必要がある米国の賃貸住宅開発（マルチファミリー）事業の戻りと、ワクチン普及による新型コロナウイルス感染症の収束によるホテル事業、都市再開発事業の改善があると考えており、2022年度の営業利益2,200億円は最低ラインと考えている。2020年度および2021年度の修正計画分を取り返し、上積みを狙いたい。
- ・ 手元キャッシュは国際事業における2,000億円程のキャッシュが大きく影響している。とくに中国が1,300億円とキャッシュが潤沢だが、これはSPCの清算手続きが未了であるため。加えて、鴻池組が連結子会社化されたことによるキャッシュの上積み等が主因である。これらを使用し、成長基盤投資を実施していく。

#### 質問

- ・ （不動産フィー事業）不動産仲介において計画が未達だった背景について。
- ・ （戸建住宅事業および賃貸住宅事業）それぞれの販売単価の状況について。

#### 回答

- ・ 不動産仲介は計画比△25億円と、人の動きが鈍かったことも含め、新型コロナウイルス感染症の影響が大きかったと考える。
- ・ 戸建住宅事業においては、積水ハウスノイエが担当する1stレンジ、2ndおよび3rdレンジの販売棟数のコブをより高価格へずらすとともに、5,000万円を超える3rdレンジの販売を拡大させ、単価を上昇させていきたい。一方、賃貸住宅事業においては、2階建てと3階建てで単価が大きく変わるが、現状3・4階建て比率は76%程度あり、単価も2億円を越えてくる。引き続き、3・4階建て比率を上げ、単価を引き上げていきたい。

#### 質問

- ・ 都心から郊外への人口移動の影響は、いずれかのセグメントで影響を受けているか。

**回答**

- ・ 2020 年度下期は上期に対し、戸建住宅事業は 8%を超える受注増、分譲住宅事業は 24.3%の受注増と、この部分は影響を受けていると考える。また当社が管理している賃貸住宅は入居率 97.7%と、高稼働であり、都市部も郊外もほぼ入居が埋まっている。

**質問**

- ・ (マンション事業) 2021 年度の営業利益の伸びが大きい理由について。

**回答**

- ・ 2020 年度は積水ハウス不動産グループのマンション販売が計画未達であったことから、計画 100 億円に対し実績は 88 億円と 12 億円未達となった。2021 年度は、積水ハウス不動産グループ分を横這いで計画する一方、利益率の高い当社ブランドのグランドメゾンを増やしていることから営業利益の伸びが大きくなっている。

以 上