

積水ハウス株式会社

2021 年度第 1 四半期 決算説明会（電話会議）要旨

開催日時 : 2021 年 6 月 10 日（木）17：00～18：00
説明者 : 代表取締役副会長 執行役員 堀内 容介
執行役員 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

コロナ禍の状況下において 1Q として過去最高の売上高・営業利益を更新。在宅の長時間化やニューノーマル生活による住宅への関心の高まりを背景に当社の高付加価値提案が奏功し国内外で住宅事業が好調に進捗。

売上高は前期比 1.8%増。請負型ビジネスは 3.1%減。戸建住宅事業は前年下期からの受注増加に伴い増収、賃貸住宅事業は非住宅が苦しいなか住宅部分の工事進捗で前年並みを確保。マイナスに至った要因は、建築・土木事業において昨年大型物件が計上された反動によるもの。ストック型ビジネスは 5.7%増。リフォーム事業が大きく増収。不動産フィー事業も安定的に成長。開発型ビジネスは 11.4%増。分譲住宅事業が大幅増収、マンション事業は引き渡し物件の差異により減収、都市再開発事業は物件売却が進み増収。国際ビジネスは 2.5%減。米国は横ばい、中国のマンション引き渡し減をオーストラリアのマンション販売増でカバー。

売上総利益は 3.5%増。利益率は 0.4p 改善。請負型ビジネスは戸建および賃貸住宅事業の利益率改善が寄与し 1.8p 改善。ストック型ビジネスは 1.2p 改善。開発型ビジネスは都市再開発事業における売却物件の利益率の差異により 4.6p 低下。国際ビジネスは 0.1p 改善。

一般管理費は 0.6%増。販管費比率は売上増加もあり 0.1p 低下の 11.6%。今期は退職給付費用の増加の影響はなし。

営業利益は 7.5%増、営業利益率は 0.5p 改善。請負型ビジネスの利益率は戸建および賃貸住宅事業の利益率上昇が寄与し 2.0p 改善。ストック型ビジネスは 1.5p 改善。開発型ビジネスは 4.5p 低下。国際ビジネスは 1.2p 低下。営業利益の通期計画に対する進捗率は全体で 27.3%。前期と同進捗率で順調。

営業外収支は 42 億円増。持分法投資損益はシンガポールの利益の減少およびイギリス事業のコスト負担を要因に前期比 6 億円減。為替の影響より、前期 33 億円の為替差損に対し今期 10 億円の為替差益があり営業外収支は改善。

特別損失は主に固定資産除売却損。

受注は全体で 12.7%増。セグメント別では建築・土木事業と都市再開発事業以外全てが増加。受注残高は、前期末比 2.6%増の 1 兆 3,992 億円。

【シート2】 財政状態

総資産は前期末比 422 億円増。流動資産は 227 億円増。内訳は、現金預金が 426 億円の減少。仕入債務、法人税・消費税や配当金の支払いが要因。販売用不動産は国内 91 億円減少に対し、為替の影響による増加額 429 億円含め海外が 576 億円増加。固定資産は 195 億円増加。うち有形固定資産は 157 億円の増加。設備投資は 54 億円増加の 251 億円、うち賃貸用不動産への投資が 198 億円。通期計画 1,000 億円に変更なし。

負債合計は仕入債務・未払い法人税の減少等により、前期末比 19 億円減。有利子負債全体は海外子会社分の為替による影響 219 億円を主因とし 252 億円増。D/E レシオは 0.6p 上昇し 43.0%。

純資産は前期末比 442 億円増。包括利益では為替換算調整勘定が円安で 324 億円増加。

キャッシュ・フローについて、営業活動による CF は、四半期純利益が増加したこと等より 211 億円改善。投資活動による CF は、賃貸用不動産への投資を主因とし前期比 17 億円減。結果、フリーCF は 193 億円改善。財務活動による CF は配当金の支払いや自己株式の取得等により△306 億円。現金及び現金同等物の 1Q 末残高は 5,575 億円。

【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、前期下期からの受注好調に伴い増収増益。売上総利益率は付加価値提案の積極化により 2.7p 改善。数量効果も加わり営業利益率は 4.9p 改善。受注も 4.5%増と引き続き好調。受注残高は 77 億円増加。在宅時間が伸びることにより、より快適に、幸せに住まうことへの関心が高まる中、「新しい生活様式」に対応した当社の付加価値を受け入れていただけている。グリーンファーストゼロ比率は昨年度 91%となり、9 割を超えるお客様に採用。「ファミリースイート」等のソフト提案、換気や空気清浄の機能を強化した「スマートイクス」といった新提案も好調。結果、1 棟当たり単価も前年比 53 万円増の 4,191 万円。

賃貸住宅事業は、工事が順調に進捗し売上は前期比横ばい。売上総利益率は戸建住宅事業同様に大きく改善し 2.6p 改善。営業利益率は 2.9p 改善。受注は 5.3%増。2020 年度より賃貸住宅 ZEH の販売に注力したところ、菅総理のカーボンニュートラル宣言ともタイミングが合い、受注に好影響を及ぼす。都市部で多い法人顧客には、建てることと社員を入居させることの両方で ESG 高評価につながり、また、法人入居者は個人顧客オーナーからも好評。1 棟当たり単価は前年比 1,025 万円増の 1 億 2,821 万円。3・4 階建て比率も 77.2%と高水準で推移。

建築・土木事業は前期より追加したセグメント、工場出荷材以外の RC などの事業用建物と鴻池組の収益で構成される。前期は大型物件の完成時期が固まった時期にあたり且つ多額の追加工事を獲得したこともあり、その反動で減収減益。受注は 115 億円減、受注残高は前期末比 100 億円増加。1 件あたりの規模が大きいため四半期推移で判断するのは難しいが、コロナ禍においても物流、業績好調企業の工場設備、住宅関連、公共のインフラ再生工事は好調。

【シート3】 セグメント情報（ストック型ビジネス）

リフォーム事業は増収増益。営業利益率も 2.6p 増。戸建リフォームは新しい生活様式など快適な暮らしに対する関心の高まりを受注へ結び付けられており、賃貸住宅向けも長期安定経営に不可欠なリフォーム提案を積極化し順調に成長。受注高は 25.6%増。

不動産フィー事業も増収増益。管理室数は前期末比 5,000 室増加、入居率 0.7p 上昇の 98.4%と高入居率を維持。通常、日本のサブリース事業は築年数の経過とともに空室率が増加し、賃料を下げ入居率を維持する場合一般的だが、積水ハウス不動産の取扱うシャーメゾンブランドの賃貸住宅は立地優位性を有していることから、入居者の入替時にリフォーム工事とともに賃料増を推奨。1Q の入居者入替は 37,116 戸、月額賃料の増額は 56 百万円、賃貸リフォームの売上は 113 億円。

【シート 4】 セグメント情報（開発型ビジネス）

分譲住宅事業は増収増益。戸建同様に住宅取得に対する関心の高さが伺える結果となった。一次取得者やマンションからの住み替えなど、土地から探されるお客様向けの優良土地の仕入れを強化してきた成果が顕在化。受注は 52.4%増。

マンション事業は、前期末竣工のタワーマンションの引き渡しを中心に計画通りの進捗。都心の高額物件も含め販売活動は好調で、受注は 41.8%増。今期の損益については多くが既に契約済みの物件で計画通り。完成在庫は前期末比 28 戸減の 24 戸。

都市再開発事業は増収減益。グランフロント大阪の持分の一部売却など物件売却による売上が 338 億円。

【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、シドニーのマンション引渡しが貢献し増収増益。受注は前期比 84 億円増。様々な住宅取得支援政策の効果が徐々にしつつあり、マンションについては今期売上予定の 9 割以上を受注。投資残高は為替の影響（オーストラリアドルの上昇）を主因とし前期末比 56 億円増。

中国は、前期の蘇州マンションの引き渡しが進捗した反動で減収減益。今期は無錫、瀋陽、太倉の物件引き渡しを計上。受注は 12 億円増、受注残は 486 億円と、全プロジェクト完了に向けて計画通り進捗。投資残高は太倉マンションの建設進捗で 550 億円。

アメリカは、ドルベースでは増収増益だが期中レートが昨年 1Q より円高となったため円ベースでは減収。賃貸住宅開発は昨年デンバーの物件売却があったが、今期の物件売却は 2Q 以降。各事業の売上は、コミュニティ開発で 72 億円増、住宅販売（ウッドサイドホームズ）が 91 億円増と好調な住宅市場を背景に販売が進捗。営業利益は、賃貸住宅開発が△1 億円、コミュニティ開発が 37 億円、住宅販売が 26 億円。受注 778 億円のうち住宅販売は前期比 76%増の 568 億円。各事業の受注残高は、コミュニティ開発が 565 億円、住宅販売が 894 億円。賃貸住宅開発は、リーシングも着実に進捗し、投資家からの引き合いも増えていることから今期 2 物件の売却については問題ないと考える。コミュニティ開発および住宅販売については受注残高も十分確保。新築住宅市場の好調は継続しており、原材料価格高騰も価格転嫁しやすい環境。投資残高は 4,782 億円。

シンガポールは、持分法投資利益は商業施設の賃料を主とし、前期比 5 億円減。投資残高は 463 億円。

イギリスは、2019 年に新規に工業化住宅への参画のため出資。まだ損益分岐点に達せず、持分法投資利益は△1 億円。

【シート 5】 通期見通し等

通期見通しは、国内外での受注状況が順調であることを踏まえ、据え置き。

<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

- ・ 国内事業における材料価格高騰の影響と、下期以降の見通しについて。
- ・ 米国におけるワクチン接種が進んだ場合、都心回帰によって、郊外の住宅販売が落ちるという懸念があるかどうか。

回答

- ・ 原材料に関しては木材と鋼材が高騰。木材での影響は原価換算で年間 15 億円程度と試算。7 月より売価に転嫁することを考えている。そのため、転嫁額と同額程度のオプションである国産プレミアム材への誘導を推進しており、半年分程の在庫は確保している。一方、鋼材の原価上昇は 29 億円程度と試算している。うち受注済みの 21 億円程度は工場稼働の向上等により吸収していきたい。7 月以降の受注分については、物件規模にもよるが 0.8%~1.2%程度、価格転嫁を予定している。
- ・ 都心の賃貸引き合いは増えていると聞いている。一方、ウッドサイドホームズの住宅購入層はブーマー層からミレニアル層へ変化しており、需要は厚い。住宅ローン金利の急上昇が起きない限り、戸建住宅への一定の需要はあると考える。また、金利上昇の動きがあっても緩やかであれば対応は可能と考えている。また、マルチファミリー事業は都市部に加え、郊外も優良な土地の購入を進めている。

質問

- ・ 米国マルチファミリー事業とコミュニティ開発事業における売却時期の考え方について。
- ・ 通期見通しについて

回答

- ・ マルチファミリー事業について、投資家マインドは今年夏頃より回復すると予測を受け、期初より交渉がスタートしている。現在、引き合いは都市部だけでなく地方部へも広がりを見せており、回復局面を迎えている。物件売却は 2Q 以降となる。コミュニティ開発事業における進捗率が高いのは、本来であれば年度末に計画を立てて土地の仕入れ等を行う現地ホームビルダーが、現在の市況を見て早め早めの仕入れに動いている影響が出てきている。
- ・ 現時点においては順調に進捗。原材料価格の高騰が当社の想定範囲内であれば問題ないが、更なる高騰等のリスクは検証する必要がある。一方で、コロナリスクは鎮静化の兆しがあり、金利も安定しているため、期初計画を下回することは考えにくい。2Q 決算では上方修正できるよう努力したい。

質問

- ・ 戸建・賃貸住宅事業の利益率改善の要因について。
- ・ 米国における好調なマーケットを踏まえ、ウッドサイドホームズの土地在庫の確保や、施工能力、木材調達に問題はないか。

回答

- ・ 当社が取り組んでいる3ブランド戦略において、特に2ndおよび3rdレンジの戸建住宅における高付加価値提案は粗利の上昇につながる。賃貸住宅も同様にホテルライク仕様や都市部中心の3・4階建て比率の向上、物件大型化、間接コストの低下が相まって、利益率は改善している。
- ・ 木材調達等、サプライチェーンに関しては注視が必要と考える。米国においては今期3千戸の戸建住宅の販売を目標にしているが、その分の調達面や施工は問題ない。

質問

- ・ 戸建・賃貸住宅の1棟当たり単価が上昇した背景を、カーボンニュートラルへの動きも絡めて教えてほしい。
- ・ 中国事業の状況について教えてほしい。

回答

- ・ 戸建住宅においては、ZEH比率が91%に達したことに加え、3rdレンジの高価格化等、富裕層の方からの受注が単価の上昇に寄与している。賃貸住宅においては、ZEHシャーマゾンが2022年度の目標値2,500戸を超える2,900戸に達し、目標を4,000戸へ上方修正しており、これらが単価を押し上げている。また、カーボンニュートラルの動きが加速すれば単価の上昇につながると考える。
- ・ 第5次中計の最終年度までの完売を目指している。そして回収した資金は成長期待のできる米国へ再投資予定。中国では約6,700戸の販売を行っていたが、残り240戸まで減ってきている。また、建設もほぼ終了している為、原材料費の高騰リスクも無い。

質問

- ・ この段階で、どのセグメントが上振れてきているのか。
- ・ 賃貸住宅の受注状況について、アパートと非住宅に分けて教えてほしい。

回答

- ・ 請負型ビジネス、ストック型ビジネス、分譲住宅事業といった事業の利益率改善が大きい。マンション・都市再開発・国際は計画通り進捗。通期計画の見直しについては、2Q決算の段階で見極めたい。
- ・ 5月度受注(26%増)の内訳は、純粋なアパートが40%増。一方、非住宅は30%超のマイナス続く。工場出荷材における非住宅の割合が減少し、アパートがカバーしている形。

質問

- ・ 不動産フィー事業の売上総利益率が良かった背景は。

回答

- ・ 管理戸数の増加、賃料上昇、空室期間の短期間化、以上の3つが改善要因。

質問

- ・ 戸建住宅受注の好調はいつまで続くと考えているか。
- ・ 賃貸住宅の受注について。営業体制や顧客がコロナ禍でどのように動いているのか。

回答

- ・ コロナ禍で在宅時間が増え、家について考える機会が増えたことが一番の要因。また、都心部のマンションは中古も含め価格が高止まりしていることも、マンションから戸建住宅に住み替える人の増加につながっていると考え。コロナ収束後はまた違った風景が見えてくると思うが、DXなどを駆使し、当社の情報を届けやすくする取り組みを続けていく。
- ・ 2015年頃は相続税対策で郊外アパートが売れていた時期もあったが、現在、当社はエリア戦略をとっており、都心部の需要が厚いエリアに特化している。このような土地は法人が保有していることが多く、ESGの観点から建築提案を実施し、好評いただいている。また、入居に関しても積水ハウス不動産との提携により優先的に空室情報を提供するなどの取り組みも行っている。

以 上