

積水ハウス株式会社

2021 年度第 3 四半期 決算説明会（電話会議）要旨

開催日時 : 2021 年 12 月 9 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

3Q の決算のポイントは大きく 2 つ。①3Q として過去最高の売上高・営業利益を達成。営業利益については、通期計画 2,200 億円に対する進捗率が 76% となり、計画達成に向けた確度は高い。②受注は全セグメントで前年比増。国内では住宅ローン減税 13 年間 1% の適用期間終了後も反動減は限定的なことから、来期業績に貢献する受注残高を順調に増やすことが出来ている。

ビジネスモデル別の売上高は、請負型ビジネスが 1.3% 減。戸建住宅事業と賃貸住宅事業は 2020 年度下期からの受注増加と順調な工事進捗を背景に増収。減少に至った要因は、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が 6.7% 増。リフォーム事業の 2 ケタを超える増収、不動産フィー事業での安定成長が寄与。開発型ビジネスが 33.5% 増。分譲住宅事業と都市再開発事業が大幅増収。国際ビジネスは 7.6% 減。アメリカの住宅販売事業・宅地開発事業が好調に推移する一方、中国のマンション引渡しが減少したことが影響。

売上総利益は 12% 増。利益率は 1.4p 改善。都市再開発事業を除く全てのセグメントで改善。請負型ビジネスは 2.3p 改善、戸建住宅事業と賃貸住宅事業の改善が継続。ストック型ビジネスは 1.1p 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差異により 1.4p 低下。国際ビジネスはアメリカ事業の利益率改善により 3.3p 改善。

一般管理費は 3.8% 増。77 億円のうち 51 億円が人件費増加によるもの。販管費比率は 11.7% と前年横ばい。

営業利益は 24.8% 増。営業利益率は 1.5p 改善。請負型ビジネスは 2.1p 改善。ストック型ビジネスは 1.2p 改善。開発型ビジネスは 0.6p 低下。国際ビジネスは 2.4p 改善。

営業外収支 35 億円増。持分法投資損益はシンガポールの利益減少を要因とし 12 億円減。円安進行で為替差損益が 50 億円改善。

特別利益は中国事業に関連し関係会社清算益 30 億円、関係会社株式売却益 22 億円計上。蘇州のマンションプロジェクトの清算により中国から日本に約 360 億円のキャッシュが戻った。特別損失は主に固定資産除売却損。

全体の受注は 11.2% 増となり全セグメントで増加。受注残高も全てのビジネスモデルで増加。

【シート2】 財政状態

総資産は前期末比 1,250 億円増。流動資産は 1,148 億円増。内訳は現金預金 36 億円減、販売用不動産は 1,279 億円増。国内では固定資産から流動資産に振り替えた影響を含め 440 億円増、海外では為替の影響による増加額 424 億円含め 834 億円増。固定資産は 101 億円増。資本的支出は 22 億円増の 673 億円、うち賃貸用不動産への投資が 535 億円。

負債合計は 377 億円増。7 月に 300 億円の社債償還があった一方、有利子負債が 254 億円増加。国内は減少も、海外子会社の借入金が増加、うち為替影響が 230 億円。D/E レシオは 0.7p 改善の 41.7%。

純資産は約 150 億円の自己株式取得、純利益の計上などに加え、為替換算調整勘定が 276 億円増。

キャッシュ・フローの状況として、営業活動による CF は販売用土地等の仕入れを進める一方、利益の増加等から 370 億円改善。投資活動による CF は、賃貸用不動産の投資が主で 95 億円の改善。結果、フリーCF は 466 億円改善の 506 億円。財務活動による CF は、社債の償還や借入金の返済、配当金の支払いにより△712 億円。現金及び現金同等物の 3Q 末残高は 5,965 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、昨年同期からの好調な受注に加え、順調な工事進捗により増収。売上総利益率は資材価格高騰の環境下においても、付加価値提案の積極化により 1.4p 増。1 棟当たり単価も前年比 53 万円増の 4,191 万円。ボリューム効果もあり営業利益率は 2.4p 増。受注は 13.1%増。前年のハードルが高い 3Q 単独でも 8% 増と堅調。受注残は 153 億円増。「ファミリー スイート」などのソフト提案は引き続き好評。

11 月の受注は前年のハードルが高いこともあり 4%減となるも受注額そのものは高い水準を維持。今後の受注については、コロナ影響が収まった段階で消費が飲食や観光に向かう影響もあると見ている。

賃貸住宅事業の売上総利益率は戸建同様に大きく改善し 1.5p 増。営業利益率も 2.0p 増。賃貸住宅 ZEH の受注は中計策定時の最終年度目標 2,500 戸を今期半年で達成し 6,000 戸へ上方修正。3Q までで 5,600 戸強と着実に積み上げ。1 棟当たり単価は 658 万円増の 1 億 2,454 万円。3・4 階建て比率 77.7%と高水準で推移。非住宅の受注は工場出荷材で 270 億円、RC145 億円、トータルで 415 億円、と前年比減も病院・診療所などが回復傾向。来年春からの地方創生事業「道の駅プロジェクト」の第 2 弾の順次開業等も控えており、非住宅分野においても早期の受注回復に注力。

建築・土木事業は前期に複数の大型物件の引き渡しがあり、その反動で減収。売上総利益率は追加工事等があり 1.9p 増。受注は大型案件の獲得等、営業努力もあり 5.9%増、受注残高も前期末比 414 億円増加。

【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、売上高 13.4%増、営業利益 34.8%増、営業利益率も 2.5p 増。

戸建リフォームはこれまでの大型リフォームに注力してきた取り組みが、快適な暮らしに対する関心の高まりに合致し受注増。賃貸住宅向けは売上のうち 347 億円、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 15.1%増。

不動産フィー事業は、売上高 5.1%増。管理室数は 1 月末比約 12,300 室増加、入居率は 1 月末比 0.3p 上がり、高入居率を維持。営業利益は前期比 55 億円増。営業利益率も 0.9p 改善。シャーマゾンブランド賃貸住宅は、宅配ボックス等の追加設置工事に加えリテナント時のリフォーム工事受注と賃料増額などの施策が奏功し、想定以上の売上・利益改善。3Q までの累計入居者入替は約 87,000 戸、月額賃料の増額は 1 億 45 百万円。

【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、売上高 42.2%増、売上総利益率は 0.7p 増、営業利益は 51 億円増。優良エリアの土地仕入れ継続により、土地在庫も前期末より 200 億円ほど積み増し。受注については前期比 41.5%増。11 月度受注も 6%増と引き続き好調を維持。

マンション事業は、売上高 6.1%増、営業利益は前期比 8 億円増、営業利益率は 1.0p 増。

東京、大阪、福岡の大型マンションの引き渡しを中心に計画通りの進捗。大阪梅田の 871 戸のタワーマンションが完売するなど、高額物件も含め販売活動は好調。受注は 19.3%増、完成在庫は 30 戸。

都市再開発事業は、売上高 41.7%増、営業利益は横ばい。通期計画 110 億円をほぼ達成。物件売却による売上は 636 億円。上期のグランフロント大阪の一部持分や積水ハウス・リートへの物件売却に加え、3Q では大阪で開発したラグジュアリーホテル W Osaka の一部持分を売却。積水ハウス不動産所有の物件売却も寄与。ホテル収益は回復途上、11 月以降の国内旅行者の回復に期待。

【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、売上高は前期比 81 億円増、営業利益は 4 億円の損失。マンション引き渡しは計画通り進捗もシドニーでの戸建住宅プロジェクトでの端境期で販売戸数の減少に伴い減益。海外からの投資抑制などからマンション市況は回復途上が続く。受注は前期比 103 億円増。投資残高は前期末比 26 億円増。

中国は、前期の蘇州マンションの引き渡しに集中した反動で減収。今期は無錫、瀋陽、太倉の物件引き渡しを計上。仮契約も含めるとほぼ完売の状況。受注は 41 億円減、受注残が 426 億円。投資残高は、現地 SPC の清算や工場売却等もあり前期末比 120 億円減少。

アメリカは、売上高が前期比 108 億円増。ビジネスモデル別では、賃貸住宅開発事業は 2Q のポートランドに続き、3Q でデンバーのプロジェクトを売却し売上高は 281 億円。売却環境は改善しており、計画に沿った進捗。コミュニティ開発事業は 157 億円増の 521 億円、住宅販売事業（ウッドサイドホームズ）が 231 億円増の 1,110 億円と好調継続。営業利益は賃貸住宅開発事業が 64 億円、コミュニティ開発事業が 128 億円、住宅販売事業が 110 億円、と戸建事業が牽引。受注は前期比 77 億円増の 2,053 億円、うち住宅販売事業は前期比 26%増の 1,267 億円。受注残高も前期末比 128 億円増の 1,310 億円。内訳としてはコミュニティ開発事業が 504 億円、住宅販売事業が 802 億円。賃貸住宅開発事業ではもう 1 物件の売却を予定し交渉は順調に進捗。コミュニティ開発事業は 3Q までで約 3,200 区画を販売、通期で約 4,000 区画の引き渡しを予定。住宅販売事業は、3Q までで 2,006 戸、通期で約 2,700 戸程度の引き渡しとなる予定。新築住宅市場の底堅い需要が継続。当社の建設工事力も回復していることにより、これまで見られた販売を意図的にコントロールする状況も来期にかけて改善してくる。投資残高は前期末比 886 億円増の 5,171 億円。

シンガポールは、持分法投資利益は前期比 8 億円減。商業施設の賃料がメイン。投資残高は 363 億円。

イギリスは、事業規模が小さく、コロナ影響で販売や建設の遅れがあることから、損益分岐点に達せず、持分法投資損失 6 億円。

【シート5】 通期見通し等

通期見通しについては、2Q に修正した計画を据え置き。原材料高等の利益圧迫要因を吸収し、利益率改善も継続。通期計画の数字を達成するとともに、来期のさらなる成長に向けた受注獲得にも注力。

<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

- ・ 請負型ビジネスにおける利益率上昇要因と資材価格高騰の影響について。
- ・ 都市再開発事業における営業利益見通し。「W OSAKA」の売却理由。

回答

- ・ 資材価格の影響について、木材が6月、鋼材は7月から価格転嫁済み。それ以前の契約分は当社が負担し、木材で50億円、鋼材で20億円。これらを含め利益率が上昇しているのは、現場における付加価値提案の成果である。
- ・ 今期の都市再開発事業においては賃料収益分が若干上振れると思う。「W OSAKA」の一部持分の売却は強い買い引き合いを受けたため実施した。現在の稼働率は低いが、日本のホテル事業の将来予測がしやすいと考える投資家からの引き合いが多い印象。

質問

- ・ 税制改正（住宅ローン控除率や所得要件の引き下げ等）が今後の受注に与える影響について。
- ・ 米国マルチファミリー事業における3物件目の売却状況について。

回答

- ・ 住宅建築に際し、土地を購入してローンを組む人には影響が大きいと思うものの、請負型ビジネスの戸建住宅や当社の顧客層（ボリュームゾーン年収900万円）への影響は限定的だと考えている。
- ・ 売却交渉は順調。売上の計上が今期になるか来期にずれ込むかの違いはあるかもしれないが、売却自体が無くなることはない。

質問

- ・ 来期の見通しについて。特に建築・土木事業や豪州の事業環境について。
- ・ 米国ウッドサイドホームズ社の今後の見通しについて。

回答

- ・ 一般論として今のゼネコン業界における建築で利益や受注が取りにくい状況なのは間違いない。しかし、鴻池組が得意とする土木系工事については、高い利益や受注の確保が見込めると考えている。受注残高も410億円ほど積みあがっており、来期の蓋然性は高い。豪州については、オミクロン株や移動制限緩和が取り消しになる等、先行きが読みにくい状況となっており、当初の計画を見直す必要がある。
- ・ ウッドサイドホームズ社では、当社の付加価値提案を取り入れたオプション販売が好評。一棟単価が上昇しており、今後も伸びる余地はあると考える。

質問

- ・ マンション事業における「グランドメゾン新梅田タワーTHE CLUB RESIDENCE（871戸）」の計上は今期になるのか。
- ・ 米国マルチファミリー事業のパイプラインと販売方針について。

回答

- ・ 1月から引き渡しを開始するので、今期と来期に分かれて計上される予定。
- ・ 現在マルチファミリー事業では2026年、27年度に売却予定の土地を仕込み中。2022年、23年に売却できる物件は確保しており、リーシングも順調。投資家の購買意欲は高く、一番価格が高くなるタイミングで売却する方針であるため、詳しい売却件数・時期は未定。

質問

- ・ 建築・土木事業における建築の採算について。

回答

- ・ 建築の採算は厳しい。特に民間工事の競合は激しくなっており、待っていてもJV等で受注が取れるような状況ではない。

質問

- ・ 「PLATFORM HOUSE touch」の販売状況について。

回答

- ・ 他社と競合しない提案であり、11月時点で戸建の搭載率は30%（関東・関西の一部地域での先行販売）と好評で12月から全国展開。受注金額の上昇、利益率の向上にもつながっており、当社のソフト提案の新しい武器となると期待している。

以上