

積水ハウス株式会社

2021 年度 決算説明会（電話会議）要旨

開催日時	: 2022 年 3 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

決算のポイントは大きく 2 つ。①過去最高の売上高・営業利益を達成し、9 月に上方修正した数値を上回る着地。②年間配当は前期比 6 円増配の 90 円。こちらも 9 月修正数値から 2 円の増配。

売上高は前期比 5.8%増の 2 兆 5,895 億円。請負型ビジネスは 1.4%増。受注増加と、順調な工事進捗を背景に、戸建住宅事業と賃貸住宅事業が通期計画を上回る増収となり、建築・土木事業の減収をカバー。ストック型ビジネスは 6.1%増。リフォーム事業、不動産フィー事業ともに増収。開発型ビジネスは 19.8%増。分譲住宅事業が大幅増収、マンション事業、都市再開発事業は計画通りに着地。国際ビジネスは 4.9%増。アメリカの賃貸住宅開発事業で計画通り 3 件売却したほか、住宅販売事業と宅地開発事業が好調に推移。

売上総利益は 11.7%増。利益率は都市再開発事業を除く全てのセグメントで改善。下期は、価格転嫁前受注に対する資材価格上昇を受けるも、その影響を吸収。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継続し 1.7p 改善。ストック型ビジネスは 0.9p 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 0.5p 低下。国際ビジネスは 1.5p 改善。

一般管理費は 4.1%増。販管費比率は前年比 0.2p 低下の 11.5%。

営業利益は 23.4%増、営業利益率は 1.3p 改善。請負型ビジネスは通期計画比 46 億円増、利益率 1.7p 改善。ストック型ビジネスは、利益率 1.1p 改善。開発型ビジネスは通期計画比 23 億円増、利益率 0.3p 低下。国際ビジネスは通期計画比 76 億円増、利益率 2.2p 改善。

営業外収支は前期比 17 億円改善。持分法投資損益はシンガポールの利益減少を要因に前期比 18 億円減。円安の進行で、前期 35 億円の為替差損に対し今期 11 億円の為替差益があり営業外収支は改善。

特別利益は中国事業の関係会社清算益 30 億円、関係会社株式売却益 22 億円を計上。特別損失は主に固定資産除売却損で 16 億円。

受注は全体で 13.3%増。受注残高は、前期末比 10.9%増の 1 兆 5,125 億円。請負型ビジネスで 784 億円、国際事業で 608 億円増加。

【シート2】 財政状態

総資産は前期末比 1,753 億円増加。流動資産は 1,720 億円増。内訳は、現金預金が 850 億円の減少。販売用不動産は 2,527 億円増加、うち国内 1,144 億円増加、海外は為替の影響による増加額 641 億円に加え、Holt Homes 社の連結子会社化により 1,382 億円増加。固定資産は 33 億円増加。資本的支出は 895 億円、うち賃貸用不動産への投資が 679 億円、2022 年度は 800 億円、うち賃貸用不動産への投資は 600 億円を予定。

負債合計は前期末比 232 億円増加。7 月に 300 億円の社債償還があった一方、借入金も増加。有利子負債は国内が減少、海外子会社分で為替による 323 億円の増加があったものの、前期末比 131 億円の減少。D/E レシオは 5.1p 改善し 37.3%。

純資産は前期末比 1,520 億円増。純利益の計上や、為替換算調整勘定の増加などが要因。

キャッシュ・フローについて、営業活動による CF は、当期純利益が増加も、国内、アメリカでの販売用不動産の増加により 739 億円減少。投資活動による CF は、有形固定資産の取得に加え、アメリカ Holt Homes 社取得もあり△1,137 億円。結果、フリーCF は 921 億円の減少。財務活動による CF は社債の償還、借入金の返済等により△1,117 億円。現金および現金同等物の期末残高は 5,151 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、好調な受注に加え、順調な工事進捗により増収増益。売上総利益率は、資材価格上昇の影響を受けるも、積極的な付加価値提案により過去最高水準の 26.5%。営業利益率も数量効果を受け 2.0p 改善。受注は 9.6%増、前年ハードルの高い下期比較でも 4.2%増と回復が継続。受注残高は前期末水準を維持。「ファミリー スイート」等のソフト提案が引き続き好評。また、8 月にリニューアルした体験施設「Tomorrow's Life Museum」への来場誘致などに取り組む。結果、1 棟当たり単価も前年比 127 万円増の 4,265 万円。

賃貸住宅事業は、増収増益。売上総利益率は戸建住宅同様に +1.1p と大きく改善。営業利益率は 1.5p 改善。受注は 9.9%増。受注残高も 61 億円増加。賃貸住宅 ZEH の販売は順調に増加。中計策定時の最終年度目標 2,500 戸に対し、今期は 8,501 戸。ZEH 比率にすると約 3 割まで急速に成長。入居者メリットが多い点や企業の ESG 経営に寄与する点などが評価されている。

1 棟当たり単価は前年比 860 万円増の 1 億 2,656 万円。3・4 階建て比率も 79%まで上昇。

建築・土木事業は、前期の複数の大型物件引き渡しによる反動や、コロナ等外的要因による工事先送りなどの影響で減収。一方、売上総利益率は追加工事等で 1.4p 改善。受注は営業努力もあり 19.7%増、受注残高も前期末比 717 億円増加。

【シート3】 セグメント情報（ストック型ビジネス）

リフォーム事業は増収増益。営業利益率も 1.9p 改善。戸建リフォームは「ファミリースイートリノベーション」等の大型リフォームに注力し、快適な暮らしに対する関心の高まりを受注へ結び付けている。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 13.6%増。

不動産フィー事業は、増収増益。管理室数は前期末比 16,935 室増加、入居率は前期末比 0.2p 上昇の 97.9%と好立地・高品質な賃貸住宅の供給で高入居率を維持し、賃料も上昇。リテナント時のリフォーム工事や賃料アップ等の施策が奏功。今期の入居者入替は約 11 万 1 千戸、月額賃料の増額は 1 億 8,700 万円。

【シート4】 セグメント情報（開発型ビジネス）

分譲住宅事業は増収増益。一次取得者やマンションからの住み替えなどで販売が伸びる。優良土地の仕入れを継続しており、土地在庫は約300億円増加。受注は38.9%増。

マンション事業は増収増益。4Q完成の大阪のタワーマンションで半分程度まで引き渡しが進み、今期売上にも寄与。高額物件も含め販売活動は好調で、受注は3.7%増。完成在庫は165戸。また、2023年以降に販売するマンション全戸をZEH対応にすることを決定し、集合住宅での脱炭素社会への貢献を加速。

都市再開発事業の物件売却による売上は701億円、グランフロント大阪やW Osakaの一部持分に加え、積水ハウス・リートへの物件売却等が寄与。ホテル収益はコロナ感染再拡大と長期化により厳しい状況が継続。

【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35億円減。営業利益は39億円の損失。コロナ影響で工事進捗に遅れが生じた他、一部評価損も計上するなど厳しい状況が続く。海外からの投資が抑制されていることなどからマンション市況の回復途上が続く。受注は206億円増、投資残高は153億円増。2022年度は、受注残高が積み上がっていることから、売上高669億円、営業利益67億円と大幅な増収増益を見込む。

中国は、前期の蘇州マンション引き渡し集中の反動により、減収減益。今期は無錫、瀋陽、太倉の物件引き渡しを計上。すでに全住戸の契約が完了し、約6,700戸のゴールに向け順次引き渡しを進める。受注は96億円減、受注残高は194億円。投資残高は、現地SPCの清算や工場売却等もあり、前期末比306億円減の215億円。2022年度は売上高220億円、営業利益50億円を見込む。

アメリカは、売上高が前期比567億円増。ビジネスモデル別では、賃貸住宅開発事業は、予定通り年間3プロジェクトを売却し623億円。コミュニティ開発事業で755億円、住宅販売事業（Woodside Homes社）が1,578億円と好調。営業利益は、賃貸住宅開発事業が141億円、コミュニティ開発事業が165億円、住宅販売事業が165億円といずれも増益。受注3,376億円のうち住宅販売事業は前期比10%増の1,676億円。また、12月にHolt Homes社を子会社化。受注残高は、Holt Homes社および今期売却予定の賃貸住宅開発事業の2プロジェクトを含め、572億円増。賃貸住宅開発事業で321億円、コミュニティ開発事業が518億円。住宅販売事業は913億円。投資残高は前期末比1,529億円増の5,813億円。2022年度の米国事業は売上高3,259億円、営業利益436億円を見込む。事業内訳は賃貸住宅開発事業においては、良好な売却環境を背景に4プロジェクトの売却を計画。住宅販売事業では、住宅市場に一服感があるものの、供給不足からミレニアル世代を中心に底堅い需要が続いており、堅調な販売と業績が継続すると予想。一方で、コミュニティ開発は、2021年度に多くのビルダーが前倒しで土地を取得した反動もあり、商業地を除いては減収予想。ビジネスモデル別の内訳としては、賃貸住宅開発事業が売上高702億円・営業利益136億円、コミュニティ開発事業が売上高582億円・営業利益108億円、住宅販売事業が売上高1,962億円・営業利益200億円を見込む。

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11億円減。投資残高は363億円。

イギリスは、コロナ影響による販売や建設の遅れから、持分法投資損失17億円。

【シート5・6】 通期見通し等

売上高は前期比 7.6%増の 2 兆 7,870 億円、全セグメントでの増収を目指す。営業利益は、2.5%増の 2,360 億円を計画。資材価格高騰の影響が今期も大きく、主に戸建住宅、賃貸住宅、分譲住宅で計 130 億円の影響を見込む。現状では、価格転嫁は行わず、付加価値増やコストダウンで対応し、利益率は低下するも、増益を確保する予定。

戸建住宅の売上高は、前期比 152 億円増の 3,680 億円。営業利益は 10 億円増の 435 億円。足元の受注増加を受け、増収増益を見込む。受注は底堅い住宅需要と引き続きソフト提案を強化していくことで、4.2%の増加を計画。賃貸住宅は、売上高 219 億円増の 4,060 億円、営業利益は 19 億円増の 580 億円。受注残高の状況やシャーメゾン ZEH の好調を受け、増収増益。今期受注も 4.6%増を計画。建築土木は、大型案件の工事が進捗し、売上高 650 億円増の 3,270 億円、利益は 5 億円増の 157 億円。受注は前年並み。請負型全体では 10.2%増収。営業利益は 3.1%増の 1,172 億円。ストック型ビジネス、リフォームは提案型、環境型が好調継続、ファミリースイートリノベーションなどを軸に成長を見込む。売上高 5.0%増の 1,640 億円。利益率も前年並みを確保し、営業利益は 9 億円増の 265 億円。不動産フィーは、高い入居率と安定成長を維持。営業利益は 20 億円増の 525 億円。開発型ビジネス、分譲住宅は、旺盛な一次取得者層の需要を受け、売上高 8.6%増の 2,080 億円。営業利益は 4 億円増の 150 億円。マンションは、前年並みの売上高も、営業利益は慎重に見ている。都市再開発は、売上高 1,172 億円、営業利益 100 億円。うち、物件売却は 850 億円程度、売却益 150 億円。また、ホテル収益回復にはまだ時間を要すると見込む。国際事業は、売上高 6.6%増の 4,148 億円。営業利益は 38 億円増の 540 億円。中国の大幅減収を、アメリカとオーストラリアでカバー。Holt Homes の売上も貢献。

経常利益は 2,340 億円。特別損益はネットで前期同様の 40 億円を計画。当期純利益は 1,580 億円。EPS は 237 円、ROE は 10.5%を計画。1 株当たり配当は、94 円、4 円増配と 11 期連続の増配を予定。

中計最終年度となる 2022 年度も、新しい生活様式をチャンスに変えて成長を推進し、来年度から始まる第 6 次中期経営計画や持続的成長に向けた、適切な成長投資を行う。また、継続的な配当成長と、機動的な自己株式取得によって株主還元を増加を目指したい。

<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

- ・ 自己株式取得の取得枠を 300 億円とした背景およびハイブリッド社債の期限前償還を含めた考え方について。
- ・ アメリカの戸建住宅販売事業環境について。

回答

- ・ 機動的な自己株式取得という従来からの方針に沿い決定。成長投資とキャッシュ余力が優先されるが、今回実施予定分と併せて第 5 次中期経営計画の 3 年間で合計 500 億円と、規模として適当であると判断。ハイブリッド社債については、今年 8 月以降の各利払日に期限前償還することも選択肢の一つではあるが、M&A 等に伴うキャッシュ等の状況も勘案し、リプレースメントも含め引き続き検討していく。
- ・ Holt Homes 社はオレゴン州とワシントン州に 4,000 区画程保有しており、これは約 4 年分の供給量に相当。Woodside Homes 社と併せ、アメリカ西部・北西部における供給基盤は整った。2025 年にはグローバルで 10,000 戸の供給が目標、うちアメリカでは 7,000～8,000 戸。現状、Woodside Homes 社と Holt Homes 社の 2 社で 4,000 戸程度を見込んでおり、さらに、当社の戦略や考えなどを理解して頂ける南部や東部に展開するビルダーとアライアンスや M&A も含め引き続き検討を進めていきたい。

質問

- ・ 配当と自己株式取得を含めた株主還元に関する今後の考え方について。
- ・ 国際事業において事業展開している各国における収益計画のバランスについて。

回答

- ・ 市場において政策保有株の持合解消が進んでいる点も、自己株式取得を 300 億円の規模とした要因の一つ。総還元性向についても、数字を決めて決定しているわけではなく、結果的に 50%以上となっている状況。
- ・ アメリカの賃貸住宅開発事業で 2022 年度に売却予定の 4 プロジェクトのうち 2 プロジェクトは売却契約済み。投資家からの引き合いも強く、2022 年度上期で売却契約まで進めたい。オーストラリアは今年度反動を見込んでいるが、計画変更となった場合もアメリカなど国際事業全体でカバーしていく。

質問

- ・ アメリカの戸建販売事業について、今期の売上計上は既にどの程度確定しているのか。資材価格高騰の影響はどう影響するか。サプライチェーンの状況も含め教えてほしい。
- ・ 資材価格高騰の影響額 130 億円（国内）の内訳について。また、ロシアからの木材輸入の有無や木材調達の見通しについて。

回答

- ・ Woodside Homes 社と Holt Homes 社を合わせ、今期売上の約半分程の受注残がある。サプライチェーンの混乱は大きく影響していないが、今後の混乱拡大の可能性には注視が必要と考える。
- ・ 130 億円の内訳は非開示。ロシアから直接の輸入はないが、北欧材や北米材の木材調達にあたっての燃料高騰、輸送ルートの変更などによるコスト上昇を勘案すると、今後も影響は出る可能性はあるが、全体の輸入量という観点で考えると大きく影響は出てこない認識。

質問

- ・ 資材価格高騰の影響額 130 億円は請負型ビジネスだけか。セグメント毎の内訳について。
- ・ オフィシャルで公表している株主還元への考え方は、配当性向平均 40%、機動的な自己株買いとの理解で良いか。また、次期中期経営計画で変更になる可能性はあるか。

回答

- ・ 戸建住宅事業と賃貸住宅事業は同じ工場で同じ材料を生産しているため、受注割合若しくは売上比率からイメージして頂きたい。
- ・ ご認識のとおり。第 6 次中期経営計画での株主還元については現在鋭意検討中。

質問

- ・ ZEH シャーメゾンが 8,501 戸まで伸びた背景について。政府の補助金等も影響も含め、今後の成長余地について。

回答

- ・ ZEH シャーメゾンは、入居者が売電可能であり、入居者からは光熱費が安くなる点や、社員をシャーメゾン ZEH に住ませることにより法人は ESG の S に寄与することとなる点等が好評で積極的に ZEH 賃貸住宅を選ぶというケースが多くなっている。一方、法人入居者は良質な入居者であり、安定していることからのオーナーからも好評。政府の補助金については、2021 年度補助金はあったが 4 月の 1 か月で終了。補助金効果がなくても、ZEH 賃貸住宅を選ばれるお客様が多くなってきている。

質問

- ・ 国内において、資材価格高騰に対する価格転嫁の考え方について。
- ・ 海外において、アメリカの Woodside Homes 社だけで見た場合、2022 年度の業績は 2021 年度と比べ、どのような変化を織り込んでいるのか。
- ・ プラットフォームハウスの受注状況について。

回答

- ・ 2022 年度 3Q くらいまでの受注残があり、既に受注契約が完了している受注分の資材価格高騰分は当社で負担する必要がある。今後の価格転嫁に関しては、受注への影響を考慮し、慎重に検討していきたい。
- ・ Woodside Homes 社の収益は、地政学リスクや金利動向、サプライチェーンの混乱拡大の可能性がある点、資材価格高騰の可能性がある点などから先を見通すのが難しいと判断し、昨年と同程度の収益計画にとど

めている。

- プラットフォームハウスについては、**HED-Net**については実証実験中。プラットフォームハウスタッチは発売開始したが、セカンドレンジで**35%**、サードレンジで**47%**のお客様に採用頂くなど好評。

以 上