

積水ハウス株式会社

2022 年度第 1 四半期 決算説明会(WEB 配信)要旨

開催日時	:	2022 年 6 月 9 日 (木) 17 : 00~18 : 30
説明者	:	代表取締役 副会長執行役員 堀内 容介 取締役 専務執行役員 国際事業担当 石井 徹 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。

【ページ 2】業績概要

売上高は、前期比 22.2%増の 7,436 億円。全てのビジネスモデルで増収。国際事業で 779 億円増、請負型で 242 億円増と住宅事業の好調と物件売却進捗が寄与。売上総利益は、30.4%増の 1,631 億円。利益率は、1.3p 改善の 21.9%。請負型、ストック型で若干低下したものの、開発型、国際の増益が大きく改善に寄与。販管費は 7.0%増の 754 億円。海外子会社の増加もあり、人件費が 28 億円増も、売上増加により販管費比率は 1.5 ポイント低下の 10.1%。営業利益は 60.5%増の 877 億円。全ビジネスモデルで増益。営業利益率は 2.8p 改善の 11.8%。営業利益の通期計画に対する全体進捗率は、前期 23.8%に対し 37.2%と順調。

営業外収支は、前期比 26 億円減の△16 億円。為替差損益は、前期比 7 億円減の 3 億円。持分法投資損益は前期比 16 億円減の△17 億円。イギリス事業で出資していた Urban Splash House Holdings が会社清算手続きを開始したため、投資評価損 15 億円を計上。また、特別損失においても貸倒引当金繰入額として 18 億円計上。

特別損失は貸倒引当金繰入額に固定資産除売却損等を合わせ 25 億円。

全体の受注は 921 億円 14.3%増の 7,366 億円。国内外ともに受注堅調、全ビジネスモデルで増加、通期計画達成に向けて順調な滑り出し。

【ページ 4】財政状態

総資産は前期末比 494 億円増加。流動資産は 487 億円増。現金預金が例年 1Q に仕入債務、法人税・消費税や配当金の支払いが発生も、今期はアメリカ事業の収益が寄与し 50 億円の増加。販売用不動産は 161 億円増加。うち国内 102 億円減に対し、為替の影響による増加額 509 億円を含め、海外が 264 億円増。固定資産は 7 億円増。内、有形固定資産は 119 億円の増加。

負債合計は未払い法人税が減少の一方、借入金が増加したこと等により 28 億円の増加。有利子負債は 572

億円増。うち、国内で約 250 億円増、海外子会社分の為替による影響で 250 億円増。D/E レシオは 2.7p 上昇の 40.0%。また、ハイブリッド社債の償還を決定。健全な財務状況、バランスの取れた収益体質を踏まえ、M&A 等の成長投資を勘案してもリプレースメントの必要なしと判断。

純資産は 465 億円増。包括利益では為替換算調整勘定が円安の進行により 376 億円の増加。自己資本比率は 0.7p 上昇の 53.3%。

【ページ 5】 キャッシュ・フロー、投資の状況

営業活動による CF は、当期純利益の増加や物件売却進捗に伴う販売用不動産の減少もあり、281 億円改善。投資活動による CF は 92 億円改善。結果、フリーCF は 374 億円の改善。財務活動による CF は、配当金の支払い、自己株式の取得などもあり、△176 億円。現金及び現金同等物の 1Q 末残高は 5,202 億円。

【ページ 6,7】 セグメント情報（請負型ビジネス）

請負型ビジネス全体の売上高は 10.2%増の 2,623 億円。営業利益は 9.4%増の 301 億円。戸建住宅、賃貸住宅がけん引し、増収増益。

戸建住宅事業の売上高は 13.4%増の 846 億円。前期から続く受注好調に伴い増収増益。売上総利益率は 0.4p 低下の 26.4%。内訳は、資材価格高騰影響が△1.4p、一棟単価増やボリューム効果で+1.0p。通期で 130 億円の価格高騰影響を織り込んだ期初計画の範囲内で推移。一方、今後は市場全体で資材価格高騰が継続する見込みであることから、戸建・賃貸住宅を対象に 6 月契約分より価格見直しを実施。営業利益率は△0.2p の 12.3%。受注は 6.3%増の 876 億円と好調継続。受注残は 29 億円増加。直近 4 月度の ZEH 比率は 93%と、9 割を超えるお客様が採用。前年度までの累積戸数は 69,163 戸。結果、1 棟当たり単価も前年比 129 万円増の 4,394 万円。

賃貸住宅事業の売上高は 17.9%増の 1,053 億円。順調な工事進捗に伴い、大幅な増収増益。売上総利益率は、戸建同様に、資材価格高騰影響を増収効果や高付加価値化でカバーし、△0.1p の 25.7%。営業利益率は 1.6p 改善の 14.3%。受注は 0.4%減の 957 億円。ホテルやオフィス等の非住宅はコロナ影響により前年比減も、賃貸住宅「シャームゾン」の受注は前年比プラスで推移。「シャームゾン ZEH」の採用率も 57%と、今期目標 50%を上回るペースで進捗。1Q 時点で 3,401 戸、前年度までの累積受注戸数は 12,307 戸。1 棟当たり単価は 2021 年度比 1,308 万円増の 1 億 3,964 万円。3・4 階建て比率も 85.7%と高水準で推移。

建築・土木事業は減収減益。前期と比較し、土木工事の件数が減少したことに加え、業界での受注競争の影響で利益率が低下していることも減益の要因。受注は 8 億円減の 833 億円。鋼材価格高騰の中、デベロッパー発注の案件では、厳しいコスト環境にさらされ、事業化が困難な状況。そのため、官庁や学校、工場・倉庫といった物価上昇下でも発注意欲の高い案件の獲得に注力。

【ページ 8,9】 セグメント情報（ストック型ビジネス）

ストック型ビジネス全体の売上高は 5.5%増の 1,911 億円。営業利益は 2 億円増の 205 億円。

リフォーム事業は増収増益。営業利益率は 0.6p 改善の 15.8%。受注は 3.5%増の 414 億円。昨年に引き続

き好調を維持。戸建・賃貸住宅リフォームともに好調が継続。「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加え、長期安定経営に不可欠な賃貸住宅向けリフォーム提案等、強い顧客基盤を背景に安定成長が継続。一方、請負型同様に、資材価格の動向には注視が必要。

不動産フィー事業は増収減益。営業利益率は0.7p低下の9.6%。積水ハウス不動産ホールディングス設立により、事業運営の制度変更に伴う一時的なコスト影響や、人件費増加のため減益。ただし、2Q以降は増益基調に回復する見込み。1Qの入居者入替は37,639戸、月額賃料の増額は78百万円、賃貸リフォーム売上は128億円。管理戸数は約68万戸、入居率は98.4%と1月末比較で0.5p上昇。

【ページ10,11】セグメント情報（開発型ビジネス）

開発型ビジネス全体の売上高は20.0%増の1,233億円。営業利益は89億円増の198億円。全てのセグメントで増益。

分譲住宅事業の売上高は増収増益。売上総利益率は0.7p低下の18.6%。受注は39.0%増の653億円。住宅取得に対する関心の高さが継続。優良エリアの土地仕入れ継続により、土地在庫は前期末より160億円ほど積み増し。

マンション事業は増収増益。営業利益率は7.8p増の23.7%。受注は6.1%増の214億円。前期末竣工の大阪梅田のタワーマンションの引き渡しが進み、利益に大きく寄与。今期は1Qに引き渡し集中しており、通期営業利益計画に対する進捗率は78%。完成在庫は前期末比45戸減の120戸。

都市再開発事業は減収増益。物件売却による売上が252億円、リートへの物件売却や開発物件の売却を推進。減収も利益率の差により増益。ホテル事業は開業間もないホテルも多く、収益の回復は先になる。

【ページ12】セグメント情報（国際ビジネス）

売上高は114.2%増の1,463億円。営業利益は215億円増の286億円。営業利益率は9.2p改善の19.6%。アメリカの寄与が大きいものの、オーストラリア、中国も増収増益。受注は595億円プラスの1,562億円。

【ページ13】国際ビジネス（国別詳細）

アメリカは、売上高521億円増の1,014億円。ビジネスモデル別では、賃貸住宅開発事業が前期に受注した2プロジェクトの物件売却を実施。住宅販売事業は今期よりHolt社収益も加わる。営業利益は144億円増の209億円。3ビジネス全てで増益。住宅販売事業は販売好調による利益率改善と、Holt社が利益貢献。受注は264億円増の1,042億円。新築住宅市場は、住宅価格急騰や住宅ローン金利の上昇などで、エントリーレベルの販売が落ち込んでいるものの、底堅い需要は継続しており、当社の展開する地域や価格帯では、足元の受注は好調に推移。一方、金利上昇の中でサプライチェーンの混乱長期化と、インフレの高止まりによる原価上昇が進んでおり、先行きには注視が必要。

オーストラリアは、売上高189億円増の329億円。営業利益は42億円増の48億円。昨年度、コロナ影響で期ズレしていたシドニーのマンション引渡しが貢献。また、シドニー近郊の開発用地を地元デベロッパーに売却した収益も計上。受注は382億円増の509億円。戸建住宅の価格上昇や金利上昇懸念はあるものの、足

元では計画通りに推移。

中国は、売上高 70 億円増の 118 億円。営業利益は 30 億円増の 32 億円。太倉市の物件引渡しを計上。受注残は 87 億円。今期中の全プロジェクト完了に向けて、順調に進捗。

シンガポールは、持分法投資利益横ばいの 1 億円。

【ページ 15】 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も踏まえ、据え置き。一方、資材費高騰が収益に与える影響を慎重に見定め、2Q で精査した数値を開示予定。

【国際事業説明】

<米国事業>

本日、Chesmar Homes の買収を決定。昨年末の Holt Homes 買収により、西部 6 州での展開が固まり、今回の Chesmar Homes 買収により、ボリュームゾーンである南部への進出が実現。今回のテキサス州に加えフロリダを中心とした南東部を目指す。

米国住宅販売事業は、現在の 3 社で 2025 年に年間販売約 7,000 戸が見え、海外市場の目標である同年 1 万戸へと着実に進捗している。

Chesmar Homes は 2005 年にヒューストンで創業し、サンアントニオ、オースティン、ダラスと市場を拡大。現在、社内設計士を含む 461 名の社員、2021 年度の引渡し戸数は 2,082 戸、住宅用地は約 6,500 区画を所有・運営。

今回の意思決定の背景は、南部は最大の市場であるとともに、Chesmar の人の「幸せ」を大事にする企業 DNA が当社と共通していたことが大きな要素。

Chesmar はダラスでの実績がまだ小さいことによるアップサイドポテンシャル、Woodside や Holt で積み上げてきた経験値の水平展開により、効果的・効率的な米国内での運営体制を構築し、収益性の向上が見込める。

商品については、ファーストホームバイヤー向けの 30 万ドル程度から、70 万ドルを超える高価格帯の商品まで幅広く展開。Woodside、Holt 同様、生活提案型オプション採用により、さらなる価値重視へ転換が可能。シャーウッドについては、中長期的には高価格帯の市場が見込めるダラス、オースティンでの展開を中心に、日本で実績を積んできた環境配慮等、次世代の要素を生かした商品展開も可能と考える。

組織において、4 月に Woodside CFO の Rick Robideau 氏が、SHRH の CEO に就任。Robideau CEO を中心に、積水ハウス本社からの PMI 責任者と共に、ビルダー各社の横連携、ノウハウ共有、水平展開をスムーズにしていく。

シャーウッドの展開では、プロトタイプとして推進するカリフォルニアの Sommers Bend も設計作業に着

手をし、今年の秋の着工を目指す。M&Aにより規模を拡大しつつ、積水ハウステクノロジーの移植も並走し、2025年、海外市場1万戸の達成に向けて努力を積み上げていく。

<英国事業>

英国事業について、当社は2019年5月よりマイナー出資してきた英国事業のUrban Splash House Holdingsを清算すると判断。コロナの影響により事業活動の制限を受け、当初予定していた成長が見込めなかったことや、工場の生産性が期待どおり上がらなかったことに加えて、事業再建の議論において、パートナー企業との意見の相違があったため。

一方、依然として英国の住宅市場は魅力的。住宅の供給が最優先であることから、行政機関との開発協議次第では、土地代の後払いが可能となり、高い資金効率を望むことが可能。また、英国政府は工業化住宅や環境配慮型住宅の促進に積極的に取り組んでおり、当社の工業化住宅技術や環境技術を生かせる可能性が高い。今後の英国事業の展開においては新たなパートナー探しを推進し、具体的な方針を定める予定。

<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

- ・ 買収したChesmar社の収益計上タイミングについて。
- ・ Chesmar社の買収価格の妥当性と、次に進出を目指すエリアでもM&Aを検討していくという理解でよいのか。
- ・ ハイブリッド社債の償還決定によって、株主還元及び成長投資の考え方に変更はあるか。

回答

- ・ Chesmar社の収益は7月1日以降(第3四半期より)からの計上を予定している。また、連結時はのれん分を差し引いた収益が計上される。
- ・ 買収価格の妥当性については、DCF法を用いつつ、同業他社の買収例も参考にしている。今回の買収ではEBITDA倍率が6倍。今後の展開についてはフロリダを目指し、複数社とM&Aの話を進めている。
- ・ ハイブリッド社債償還後も、5次中計中の株主還元と成長投資の方針に変更はない。株主還元は、配当性向40%以上。成長投資は2000億円の予算枠を設けている。

質問

- ・ 米国住宅販売事業の受注が伸びた要因と、今後の米住宅市場の見通しについて。
- ・ 英国Urban Splash House社の清算に至った理由について。

回答

- ・ 受注の環境について、Woodside 社と Holt 社ともに好調で、契約残高が 9 割近く積み上がっており、今期の着地に関しては手応えを感じている。一方で、来期分の契約残高がどの程度積み上がるのかは注視していく必要がある。今後の見通しについて、需要は底堅い状況が続いている。ただし、コスト上昇は続いているため、粗利は昨年や今年ほどは伸びない可能性がある。
- ・ 英国で展開を検討していた工法には、販売量が増えないとコストが高くなる問題があった。その解決方法を巡る意見調整が、マイナー出資であることから現地パートナーとの間で上手くいかなかった点大きい。しかしながら、この 3 年間英国事業について学んだことと、当社の技術に関して現地で高く評価してもらっている点を踏まえ、新たなパートナーを探し、当社メインで進める形で、今後も英国事業に参画していきたい。

質問

- ・ 米国事業における経営管理について。
- ・ Chesmar 社の M&A が具体化した時期について。

回答

- ・ 経営管理において、現場と現地に派遣した PMI 管理者とのミーティングを日々実施し、我々とも週に 1、2 回は打合せに参加している。現地経営陣との密なコミュニケーションを図ることで、最近になって、組織の隅々まで当社の考え方が浸透してきたと感じる。例えば生活提案に関する勉強会を実施し、オプション受注を増やすことで昨年度の住宅販売事業は営業利益率で 8%弱改善した。また、シャーウッドの販売に対しても現地側が積極的になってきており、シャーウッドは現地での施工再現性が高く、社内調査では「ファミリー スイート」の考え方は米国人にも評価いただいているので、非常に期待をしている。
- ・ Chesmar 社は数年前から検討してきた案件であり、話が具体化したのは半年から 10 カ月ほど前。

質問

- ・ 戸建住宅、賃貸住宅の価格転嫁について、業績へのインパクトと反映されるタイミングを教えてください。
- ・ セグメント別に計画に対する進捗状況を教えてください。計画より上振れて推移しているか。

回答

- ・ 出荷段階で 2%程度値上がりする予定。契約から引渡しまでのリードタイムが戸建住宅 6 カ月、賃貸住宅 12-14 カ月のため、進捗がよければ下期の売上に入ってくる。
- ・ 全体的に会社計画に沿った進捗をしており、第 1 四半期の時点でセグメント別に強弱があるというではない。

質問

- ・ Chesmar 社の「のれん」はどのように償却するのか。
- ・ Chesmar 社の強みを一つ挙げるとしたら何か。また、展開エリアでは高価格帯を見込めるのか。
- ・ 東京都で進んでいる太陽光の設置義務化について。

回答

- ・ のれん償却費は非開示だが、5年償却を予定している。
- ・ Chesmar 社の強みは、支店ごとに設計士が所属している点。このため、お客様の嗜好を捉えた生活提案が受け入れられやすく、我々のノウハウを移植しやすい。価格帯については、西海岸程ほどではないが、エリアごとの平均価格より少し高いところを狙っている。特にダラスはシャーウッドの展開余地があり、成長余力が大きいと考えている。
- ・ 当社は今まで通り ZEH 住宅をお客様へ訴求していく。ただ、事業者には義務が課せられていることから、太陽光を乗せることを条件にした場合、お客様側の希望を尊重できるかが課題だと認識している。

質問

- ・ 原材料費の高騰影響を通期で 130 億円織り込んでいたが 1Q でどの程度実現したのか。また、価格転嫁を行う決定に至った理由について。
- ・ 米国のサプライチェーンのひっ迫と部材調達の状況について。

回答

- ・ 130 億円の範囲内に収まるペースで推移した。価格見直しについては、期初計画に織り込んでいなかったウクライナ問題に起因する原材料等の高騰が進んだことを踏まえたもの。一方で、原材料高は長期化の様相を呈しており、コストダウンも継続していかなければいけないと考えている。
- ・ 米国では 2 カ月程度の工期延長が常態化しており、工期を予測して収益計画を策定している。今期計画に対しては計画通りに進捗している。

質問

- ・ 道の駅プロジェクトについて、現在、海外渡航者の入国緩和等が進んでいるが、パートナーであるマリオットグループ等も含め、足元の状況は改善しているのか。

回答

- ・ ホテルの稼働率は回復しておらず、まだ収益に結びついていない状況。一方、海外ファンからのホテルの買い引き合いがはじめており、利益を出せる場合はイグジットする可能性がある。入国緩和等で海外旅行者が増える点についても、現状、一日当たりの上限は 2 万人であり、2019 年平均が 14 万人であったことから、いつ頃回復するのかを予測することは難しい。

質問

- ・ 賃貸住宅の工事が進んでいる印象だが、その背景について。

回答

- ・ 賃貸住宅については、特殊要因があったわけではなく、工事、売上ともにほぼ計画通り進んでいる。

以上