

積水ハウス株式会社

2023 年度 第 2 四半期 決算説明会（WEB 配信） 要旨

開催日時	:	2023 年 9 月 7 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。

【ページ 3】業績概要

2023 年度 第 2 四半期の決算は、賃貸・事業用建物セグメントや、ストック型ビジネスの安定成長及び国内物件売却等により、売上高は、第 2 四半期決算としては過去最高を計上。営業利益については、昨年 2Q において、国内のマンション引き渡しや米国マルチファミリーの物件売却があったことや、請負型ビジネスにおいて価格転嫁前の売上計上の影響等があり減益。会社計画に概ね沿った進捗であり、過去 2 番目の水準を確保。賃貸住宅の受注状況や米国の戸建住宅事業の好調を考慮すると、今期過去最高益の計画達成に向け着実に進捗。

売上高は、前期比 2.7%増の 1 兆 4,624 億円。国内の不動産販売や開発物件売却により過去最高を更新。

売上総利益は 2.7 %減の 2,933 億円。利益率は 1.1p 低下の 20.1%。資材価格高騰の影響や 1Q に昨年連結子会社した Chesmar 社の“のれん”が確定したことの影響で売上原価が増加。

販管費は 8.5%増加の 1,684 億円。海外子会社での増加もあり、人件費は 53 億円増加。販管費比率は 0.6p 増加の 11.5%。

営業利益は、14.7%減の 1,249 億円。営業利益率は 1.8p 低下の 8.5%。

営業利益の通期計画に対する進捗率は、全体で 47.0%となり、計画に沿って進捗。

営業外収支は、前期比 9 億円減の 3 億円。為替差損益は、前期比微減、23 億円の為替差益。

福岡大名ガーデンシティのホテル部分の持分売却により持分法投資損益は前期比 38 億円改善の 19 億円。

結果、経常利益は前期比 15.2%減の 1,252 億円。

特別利益は、シンガポールの商業施設の売却益 82 億円により増加。

親会社株主に帰属する四半期純利益は、11.1%減の 924 億円。EPS は、14.75 円減の 140.31 円。

全体の受注は 9.9%増の 1 兆 5,939 億円。

【ページ 5】 財政状態

総資産は前期末比 2,690 億円増加。

流動資産は 2,784 億円増加。内訳は、現金預金が 281 億円減少。販売用不動産は 3,267 億円増加。国内が積水ハウス不動産各社の積極的な仕入れ等により 1,026 億円増加、海外がアメリカのマルチファミリー案件の工事進捗により 2,241 億円増加。うち為替影響が 928 億円。固定資産は 94 億円減少。Chesmar 社の取得原価の配分が確定したことにより、“のれん” が 115 億円減少。

負債合計は有利子負債の増加等により 1,761 億円増加。有利子負債は 1,719 億円増加。D/E レシオは前期末比 0.08p 上昇の 0.45 倍。

純資産は、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上や為替換算調整勘定の増加により 929 億円増。

自己資本比率は 1.7p 低下の 52.6%。

【ページ 6】 キャッシュ・フロー、投資の状況

営業活動による CF は、積極的な販売用不動産の仕入れ等により 1,115 億円減少。投資活動による CF は、有形固定資産の取得を進めた一方、シンガポールのプロジェクト売却に伴う投資有価証券の売却収入等により、前期比 613 億円増加。結果、フリーCF は 501 億円減少。財務活動による CF は、短期社債や短期借入金の増加により前期比 721 億円増加。現金及び現金同等物の 2Q 末残高は 3,044 億円。

投資の状況は、資本的支出が 414 億円。内、賃貸用不動産への投資が 287 億円。

通期計画 850 億円は変更せず。

【ページ 7,8】 セグメント情報（請負型ビジネス）

報告セグメントの区分を変更しており、比較・分析は変更後の区分に基づく。

請負型ビジネス全体の売上高は微減の 6,188 億円。営業利益は 19 億円減の 651 億円。

戸建住宅事業の売上高は、昨年下半年の受注減に伴う期初受注残の減少等を要因に 3.9%減の 2,314 億円。売上総利益率は 0.5p 低下の 23.0%。うち資材高の影響は約 12 億円。昨年の価格転嫁の効果により利益率改善が徐々に進む。営業利益率は 1.4p 低下の 8.1%。下期以降は、前期比での資材価格の影響の薄まりと内部努力によるコスト削減による更なる利益率改善を見込む。受注は 5.0%減の 2,290 億円。前年のハードルが高いことも要因であり、堅調。先行指標となる分譲土地の売れ行きや展示場来客予約が好調により改善期待。受注残はほぼ横ばい。1 棟あたり単価は、前年比 266 万円上昇の 4,885 万円。

賃貸・事業用建物の売上高は 6.8%増の 2,637 億円。順調な進捗。売上総利益率は、0.9p 低下の 24.1%。うち資材価格高騰影響は約 15 億円。営業利益率は 0.2p 低下の 15.0%。受注は 9.7%増の 2,725 億円と好調を継続。賃貸住宅「シャーメゾン」の ZEH 比率は 77%と成長を継続。ZEB 事務所などの非住宅も大きく増加。1 棟当たり単価は 2022 年度比 1,513 万円増の 1 億 5,674 万円。

建築・土木事業の売上高は 75 億円減の 1,236 億円。営業利益は 1 億円増の 67 億円。資材価格高騰の影響に伴う発注者都合等により工事進捗が遅れたことが減収要因。採算性の向上により利益率は改善。受注は

143 億円増の 1,441 億円。土木の工事需要は弱含む一方、建築の建設需要は旺盛。受注活動自体は比較的堅調に推移。

【ページ 9,10】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 4.8%増の 4,094 億円。営業利益は 21 億円増の 383 億円。

賃貸住宅管理事業の売上高は 4.5%増の 3,211 億円。営業利益率は 0.1p 改善の 8.2%。安定成長が継続。管理戸数は 70 万戸を超え、入居率は 97.7%。

リフォーム事業の売上高は 5.9%増の 882 億円。営業利益率も 0.2p 上昇の 13.7%。戸建向け「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、賃貸の長期安定経営に不可欠なリノベーション提案は、強固な顧客基盤を背景に戸建・賃貸住宅リフォームともに安定成長を継続。受注は 2.2%増の 889 億円。昨年に引き続き好調を維持。

【ページ 11,12】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 32.4%増の 2,485 億円。営業利益は 137 億円増の 338 億円。

仲介・不動産事業の売上高は 18.7%増の 1,302 億円。売上総利益率は 0.6p 改善の 20.4%。受注は、前期比 29.6%増の 1,552 億円。優良土地の仕入れ強化と、積水ハウス不動産各社による好調な不動産販売が寄与。土地在庫は前期末より 640 億円程度積み増し。

マンション事業の売上高は 8.9%減の 499 億円。営業利益率は 2.7p 低下の 16.7%。前年同期は大型タワーマンションの引き渡しがあった影響により減収減益。供給物件に対する販売活動は好調で受注は 517 億円。完成在庫は前期末比 47 戸減の 198 戸。

都市再開発事業の売上高は 451 億円増の 683 億円。営業利益は 125 億円増加の 130 億円。大手門タワー・ENEOS ビルの持分や本町ガーデンシティテラスの持分の売却利益が寄与。ラグジュアリーホテルを中心に、稼働率が回復傾向。NOI ベースで黒字の転換。

【ページ 13】セグメント情報（国際ビジネス）

売上高は 16.5%減の 2,017 億円。営業利益は 337 億円減の 124 億円。営業利益率は 12.9p 低下の 6.2%。前年同期は物件売却とマンション引渡しが多かった影響により減収減益。受注は 153 億円増の 2,661 億円。

【ページ 14】国際ビジネス（国別詳細）

アメリカの売上高は 78 億円増の 1,844 億円。内訳は、戸建住宅事業は Chesmar 社が収益に加わり、315 億円増の 1,322 億円。コミュニティ開発事業は 87 億円減の 301 億円。賃貸住宅開発事業は前期 2 物件の売却に対し、今期 1 物件の売却となり 149 億円減の 214 億円。営業利益は 207 億円減の 140 億円。うち戸建住宅は 14 億円。コミュニティ開発 84 億円、賃貸住宅開発 40 億円。

戸建住宅減益の主な要因は、Chesmar 社の「のれん」が確定したことに伴う影響。期初計画と比べ、47 億

円利益減少。この影響を含めても、利益額は計画以上で推移。

受注は、前期比 456 億円増の 2,424 億円。うち戸建は Chesmar 社の増加もあり、前期比 595 億円増の 1,949 億円。住宅ローンの金利上昇にもかかわらず、好調な受注は継続。受注残高は前期末比 731 億円増の 2,079 億円。うち戸建住宅が 1,443 億円。コミュニティ開発が 629 億円。投資残高は前期末比 1,753 億円増の 1 兆 206 億円。

オーストラリアの売上高は 270 億円減の 166 億円。営業利益は 60 億円減少の△3 億円。前年同期はシドニー近郊開発用地の売却や、マンション引渡しがあった影響により減収減益。受注は 272 億円減の 232 億円。3Q 以降に計画通りマンション分譲が進む予定。非住宅物件の売却、戸建販売を強化し通期計画の達成を目論む。投資残高は 426 億円増の 2,142 億円。

中国の売上高は 206 億円減の 5 億円。営業利益は 70 億円減の△4 億円。

シンガポールは商業施設の売却により特別利益 82 億円。投資残高は 388 億円。

【ページ 16】 通期見通し

国内外での受注状況が計画通り推移していることにより、計画は据え置き。

< 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

- ・ アメリカの戸建住宅事業の今後の売れ行き・計画に対する利益率の見通し、及び賃貸住宅開発事業の物件売却について。
- ・ 国内の戸建住宅事業の受注回復の見通しについて。

回答

- ・ アメリカの戸建住宅事業の販売状況は 8 月にローン金利が上がっても好調。当社は月間で月 400 戸程を目標にしているが、8 月も含め 400 戸超で推移している。インセンティブについては、金利の一部をビルダーで負担することを行い、需要に応えることもある。利益率については国内で行っているような生活提案をアメリカでも行い、期初より 4pt 程改善している。賃貸住宅開発事業の下期の物件売却は、期初計画は 3 物件だったが、2 物件に減らす予定。投資家の慎重な姿勢がある中、低い価格で売することは考えておらず、その分は国内の開発型ビジネスでカバーする考え。
- ・ 日本全体では 7 月まで 20 か月連続で着工前年割れの中、当社においては前年割れとはいえ健闘しており、これまでの付加価値提案や 3rd レンジの顧客層の拡大等が奏功していると考え。政府の政策としても、良質な住宅を残していくという方針の中、新築住宅に対するお客様の考え方も変わってきており、それに政策が加わった時、当社に優位性があり、そのタイミングが受注回復のタイミングと考える。

質問

- ・ 賃貸・事業用建物事業の利益率の達成見込み、及び需要について。
- ・ 円安進行の中、為替感応度について。

回答

- ・ 賃貸・事業用建物の受注は非常に好調。価格転嫁した物件の引渡し時期が近づいているので期待している。需要については、入居需要が30年程度は見込める当社が選定したエリアにのみ建築しており、受注獲得の為にエリアは広がっていない。少子高齢化により都市部に人が集中してくる中、長期に亘り需要が見込まれるエリアは競争が激しいが、当社の強みを発揮していきたいと考える。
- ・ 円安が進めばプラスに働くと考える。為替感応度として、ざっくりだが1円の変化に対し3億円程。

質問

- ・ 仲介・不動産事業の不動産販売が好調とのことだが、好調の要因について。今後の伸びしろについて。
- ・ 下期の都市再開発事業での物件売却について。

回答

- ・ 積水ハウス不動産グループが戸建住宅用の宅地を仕入れ、回転率良く売却をしている。積水ハウスの戸建用地の他、ビルダー等に売却することもある。
伸びしろはあると考える。期限を区切って、当社の土地から探されているお客様に紹介し、その後、他のビルダー等に売却することもある。
- ・ 2物件については既に契約が完了している。それに加え、オファーもあるので、契約残として来期に回すか、今期に入れるか、他事業との兼ね合いも見ながら検討していきたい。

質問

- ・ 賃貸住宅開発事業は当初計画よりダウンしても国内の物件売却でカバーするという計画だと思うが、コミュニティ開発事業と戸建住宅事業は現地通貨ベースでの計画対比について。
- ・ 国内の請負型ビジネスの利益率の考え方について。

回答

- ・ 戸建住宅事業もコミュニティ開発事業も計画を上回る可能性があると考えます。上回ることがあれば、国内の物件売却でカバーする必要がなくなる。詳細は明日の経営計画説明会で説明する。
- ・ 2024年問題の労務費や物流のコスト増を一定程度見込んでおり、コストダウンも進めてはいるが、更なる増加や資材価格高騰もあり得るとも考えており、ご留意頂きたい。

質問

- ・ アメリカの戸建住宅の買い手について。キャッシュバイヤーの割合が高くなっているとも聞くが、キャッシュバイヤーや投資目的で買う顧客が増えているかどうかについて。
- ・ コミュニティ開発の今後の需要について。

回答

- ・ 顧客特性は基本的には個人のお客様であり、投資目的で買われる方がいるとは特段聞いていない。
- ・ 基本的には開発工事を行い、宅地造成しビルダーに売却する事業であり非常に時間もかかる。許認可等もあるので変更もよくある。バランスシートで持っており、東海岸と南部が多く、ビルダー事業は西海岸が多かったが、Chesmar 社が加わったことにより南部にも拠出できる。更に南東部に進出したらそこにも拠出できるようになると考える。また、仕入れの面では非常に価格も高い。

質問

- ・ オーストラリア事業について。
- ・ アメリカの戸建住宅の足元の受注は。
- ・ Chesmar 社「のれん」について。

回答

- ・ オーストラリア事業は、大型物件の契約が足元完了している。戸建住宅の販売は米国と異なり努力が必要だが、マンションは堅調に販売が進んでおり、計画通りに進んでいると考える。
- ・ 8月まで前年比プラス30%。計画比でも同等レベルと考えている。
- ・ 計画比で1Qは41億円の影響、2Q累計では47億円の影響。

質問

- ・ アメリカの戸建住宅事業でこれから受注し今期に売り上がるのはどの程度かについて教えてください。
- ・ 国内の賃貸住宅の入居率について。

回答

- ・ 完成に近いものは売上にすぐ寄与するが、エリアや完成度合いによっても異なるので一概には言えない。キャンセルもゼロではない中、完成に近い物件は売り易くすぐに売上計上できる。
- ・ 70万戸のうち、11万戸は年間で入れ替わる。その入れ替わり時に1か月程賃料が入らないため、98.5%程度が限界の入居率になる。その中でシャーメゾンの中々空きがでない状況。また、オーナー様の長期安定経営の為にリノベーションを行っている。

以上