

積水ハウス株式会社

2023 年度 決算説明会（WEB 配信）要旨

開催日時	:	2024 年 3 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 取締役 専務執行役員 石井 徹 業務役員 IR 部長 川畑 弘幸

<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

第 6 次中計初年度は、過去最高の売上高・営業利益を達成。国際事業は減収減益も、米国戸建事業やコミュニティ開発の回復で利益計画を達成。利益増加に伴い、一株あたりの年間配当は期初計画プラス 5 円の 123 円。12 期連続の増配を実現。

売上高は、前期比 6.1%増の 3 兆 1,072 億円。国際事業は米国事業の減少や中国事業終了による反動減により△100 億円の減収も、請負型 197 億円、ストック型 373 億円、開発型 1,266 億円増となり、国内の住宅事業と物件売却が寄与し増収。

売上総利益は 6.8%増の 6,237 億円。利益率は 0.2p 改善の 20.1%。原材料価格高騰の影響を受けたものの、2022 年の価格転嫁効果で請負型は横ばい、開発型の増益も寄与。

販管費は 9.3%増加の 3,527 億円。Chesmar 社や Hubble 社の新規連結の海外子会社の増加が 107 億円、国内でも人件費が増加。販管費比率は 0.4%増の 11.4%。

営業利益は、3.6%増の 2,709 億円。営業利益率は 8.7%。

営業外収支は、15 億円増加の△27 億円。為替差損益は、前期比 50 億円増の 42 億円の為替差益。支払利息は、70 億円増の 123 億円。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 39 億円改善の 19 億円。結果、経常利益は前期比 4.3%増の 2,682 億円。

特別利益は 266 億円。シンガポールの商業施設の売却益に加え、第 4 四半期で中国太倉と瀋陽のマンションプロジェクト清算益の計上によるもの。

特別損失の事業整理損失 40 億円は、広島市の交通システム「スカイレール」の運行終了に関連するもの。親会社株主に帰属する当期純利益は、9.6%増の 2,023 億円。EPS は、32.71 円増の 309.29 円。

【ページ 4】今年度実績・計画対比

期初計画対比で、請負型はわずかに未達もストック型が着実に成長。開発型の宅地分譲や物件売却が計画以上に推移。国際事業は、Chesmar 社の“のれん”確定による下振れ影響やマルチファミリー案件の売却環境の悪化影響があったものの、戸建住宅・コミュニティ開発ともに想定以上の回復により利益を確保。

【ページ 6】財政状態

総資産は前期末比 3,452 億円増加。

流動資産は 4,030 億円増加。内訳は、現金預金が 397 億円減少。販売用不動産は 4,284 億円増加。国内は積水ハウス不動産各社の積極的な仕入れ等により 1,446 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 2,838 億円増加。うち為替影響が 714 億円。固定資産は 578 億円減少。都市再開発物件を“販売用不動産”へ振替し売却が進んだことや 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。期末時点の“のれん”残高は 178 億円。

負債合計は有利子負債の増加等により 2,187 億円増加。有利子負債は 1,677 億円増加。D/E レシオは前期末比 0.07p 上昇の 0.44 倍。

純資産は、親会社株主に帰属する当期純利益の計上や為替換算調整勘定の増加により 1,265 億円増。

自己資本比率は 2.0p 低下の 52.3%。

【ページ 7】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 1,097 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 962 億円増加。結果、フリーCF は 134 億円減少。財務活動による CF は、短期借入金等の増加により前期比 1,622 億円増加。現金及び現金同等物の残高は 2,929 億円。

投資の状況は、資本的支出が 867 億円。内、賃貸用不動産への投資が 631 億円。

2024 年の設備投資は 1,000 億円。内、賃貸用不動産 650 億円を予定。

【ページ 8,9】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 197 億円増の 1 兆 2,698 億円。営業利益は 42 億円増の 1,319 億円。

戸建住宅事業の売上高は、2022 年度下期の受注減に伴う期初受注残の減少等を要因に 1.1%減の 4,710 億円。売上総利益率は 0.5p 改善の 23.3%。2022 年度の価格転嫁が一巡し、高付加価値住宅の販売も進み、利益率が改善。営業利益は 4 億円減の 410 億円。内部努力によるコスト削減を継続し利益率改善を図った結果、営業利益率は前期比横ばいの 8.7%。受注は 1.0%減の 4,656 億円。昨年並みまで回復。住宅着工統計も低調の中、足元 1 月は前年比 10%増と健闘。受注残はほぼ横ばい。分譲地受注の増加が販売促進に寄与。高い技術力を生かした空間提案が魅力の高価格帯「3rd レンジ」の受注棟数も増加。1 棟当たり単価は、2022 年度比 336 万円上昇の 4,955 万円。

賃貸・事業用建物の売上高は 3.5%増の 5,241 億円。売上総利益率は、0.3p 低下の 24.1%。継続した高付加価値提案が奏功し足元 3 か月はプラスに改善。増収効果もあり営業利益は 4.8%増の 780 億円、営業利益

率は0.2p改善の14.9%。受注は5.7%増の5,502億円と好調を継続。賃貸住宅「シャーメゾン」のZEH比率は76%と成長を継続。発電電力を入居者が利用するため、光熱費節約やエシカル志向につながり、高い入居率と賃料水準を実現する都市部を中心とした展開が奏功し、法人向け比率も上昇。住宅のみならず、事務所や病院、介護施設など非住宅も増加。設計自由度の高い構造と価格安定性が強み。1棟当たり単価は、2022年度比2,382万円上昇の1億6,543万円。

建築・土木事業の売上高は73億円増の2,746億円。営業利益は10億円増の129億円。工事進捗が順調に進んだことや受注時の採算性の向上により増収増益。建設資材の上昇が一服し、価格高騰前に受注した工事の物価スライド獲得が寄与。受注は426億円増の3,003億円。コロナ禍の反動による民間企業の旺盛な設備投資意欲が高まる一方、業界全体の人手不足は年々厳しさを増し、競争環境が緩和されつつある。100億円近いに物件を複数受注したことや官庁案件が増加。土木事業も市場回復で官庁・民間ともに受注が増加。

【ページ10,11】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8,215億円。営業利益は36億円増の736億円。

賃貸住宅管理事業の売上高は4.8%増の6,465億円。営業利益は25億円増の501億円。営業利益率は0.1%改善の7.8%となり安定成長が継続。順調な賃貸住宅供給とリテナント時の家賃増額を進めることで、引き続き貢献。管理戸数は70万戸を超え、入居率は97.7%。コロナ禍後に都心への人流が回帰、入居率は前期比0.1%減にとどまっているものの、地方都市部の入居率は市場全体で下落傾向。

リフォーム事業の売上高は4.8%増の1,749億円。営業利益率は前期比横ばいの13.4%。戸建リフォーム、賃貸リフォームともに好調。豊富な顧客基盤が強みであり、「ファミリースイート リノベーション」等の提案型リフォームに加え、賃貸住宅の長期安定経営に不可欠な、入居者入替時のリノベーション提案が成長ドライバー。

【ページ12,13】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31.3%増の5,309億円。営業利益は283億円増の648億円。

仲介・不動産事業の売上高は30.5%増の2,884億円。売上総利益率は19.2%。営業利益は83億円増の258億円。受注は、前期比33.3%増の3,068億円。積水ハウスの土地分譲も含まれるが、成長が著しいのは積水ハウス不動産各社の宅地分譲販売。前期比で約40%増加し、セグメントの増収増益に大きく寄与。郊外の需要は相対的に低下し、都心の回帰傾向がやや見受けられる。事業用物件の取り扱いも増やすなど優良エリアでの土地仕入れを強化。セグメント全体の土地在庫は前期末より900億円程度積み増し。

マンション事業の売上高は12.7%増の1,094億円。営業利益は27.4%増の175億円。4大都市圏にエリアを厳選し、高額物件の引き渡しを進めた結果、営業利益率は1.8p改善の16.0%。完成在庫は前期末比144戸減の101戸。

都市再開発事業の売上高は 469 億円増の 1,330 億円。営業利益は 163 億円増加の 214 億円。大手門タワー・ENEOS ビル、ウェスティンホテル横浜、本町ガーデンシティテラスの持分の売却利益が貢献。都市型のラグジュアリーホテルでは、インバウンド需要が戻り、稼働率が改善、NOI ベースで黒字。

【ページ 14】セグメント情報（国際ビジネス）

売上高は 1.9%減の 5,110 億円。営業利益は 249 億円減の 488 億円。営業利益率は 4.6p 低下の 9.6%。減益要因のうち、前期の中国太倉マンション引き渡しの反動減が約 85 億円。その他は米国戸建住宅事業の減益がメインだが、期初計画からは大幅に改善。受注は 1,015 億円増の 5,200 億円。

【ページ 15】国際ビジネス（国別詳細）

アメリカの売上高は 243 億円増の 4,588 億円。内訳は、戸建住宅事業は Chesmar 社と今期買収の Hubble 社の収益が加わり、571 億円増の 3,371 億円。コミュニティ開発事業は 12 億円減の 729 億円。賃貸住宅開発事業は前期 4 物件の売却に対し、今期は売却環境が悪化する中、2 物件の売却となり 322 億円減の 482 億円。

営業利益は 209 億円減の 424 億円。うち戸建住宅は 155 億円。期初計画 143 億円に対し 12 億円増の要因は、Hubble 社の買収での外部成長に加え、既存ビルダー3社の内部成長合わせ 78 億増、一方、期初計画に含めていない Chesmar 社の“のれん”確定による下振れが 46 億円、MDC 社の買収に関する一時費用が 31 億円。本業ではしっかりと成長。コミュニティ開発は、208 億円。新築住宅市場の好調により順調に推移し、計画比 108 億円の上振れ。賃貸住宅開発は売却の先送りもあり 60 億円。“のれん”の影響を除いた粗利率も順調に回復。

受注は、前期比 1,186 億円増の 4,580 億円。うち戸建は Chesmar 社の増加もあり、前期比 1,580 億円増の 3,586 億円。昨年後半は住宅ローン金利の高止まりで販売スピードが低下したものの、中古住宅の在庫不足等を背景に新築戸建住宅の潜在需要は強く、2024 年の販売状況を期待。受注残高は前期末比 140 億円増の 1,487 億円。うち戸建住宅が 1,028 億円。コミュニティ開発が 454 億円。投資残高は前期末比 2,104 億円増の 1 兆 557 億円。カリフォルニアではシャーウッド 57 区に分譲地が 1 月グランドオープンし、すでに 10 件成約、2 件申込と、計画を上回るスタート。

オーストラリアの売上高は 112 億円減も営業利益は 63 億円増加の 115 億円。マンションの引き渡しと計画通りの開発物件売却により増益。一方で、住宅ローン金利の上昇により戸建住宅の販売戸数は減少。受注は 133 億円減の 611 億円。投資残高は 623 億円増の 2,339 億円。

中国の売上高は 231 億円減の 7 億円。営業利益は 86 億円減の△16 億円。投資残高は 6 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 499 億円。

【ページ 17】通期見通し

2024 年度の売上高は、前期比 7.6%増の 3 兆 3,420 億円。営業利益は 3.3%増の 2,800 億円と中計策定時より 50 億円増益を計画。経常利益は 2,620 億円。特別利益、特別損益は、ネットで 220 億円を見込む。親会社株主に帰属する当期純利益は 2,030 億円。EPS は 313.30 円。ROE は 11.3%。1 株当たり配当金は、前期より 2 円増の年間 125 円として、13 期連続の増配を予定。

【ページ 18・19】 通期見通し（セグメント情報）

戸建住宅事業の売上は、前期比 19 億円増の 4,730 億円。営業利益は、14 億円増の 425 億円。1 月度の受注は前年比プラス 10%、2 月受注はプラス 5%と足元の受注増加もあり増収増益を計画。資材価格の上昇は継続しているが、付加価値増やコストダウンなどの対応で利益率の改善が継続していることから増益を見込む。受注は、高価格帯「3rd レンジ」掘り起こしとソフト提案強化で、4%増を計画。賃貸・事業用建物事業は、売上 4.9%増の 5,500 億円。営業利益は、39 億円増の 820 億円。受注残高の積みあがり、シャーマゾン ZEH や法人向け提案が好調であるため、増収増益を計画。住まいのノウハウやオフィスの空間提案を活かす「グリーンファーストオフィス」の提案を強化し、受注も 5%増を計画。建築・土木事業は、売上 14.0%増の 3,130 億円。受注時利益率改善の継続を見込み、営業利益は 20 億円増の 150 億円を計画。環境関連工事の獲得に注力。請負型全体では、5.2%増収、営業利益は、5.7%の増益 1,395 億円。

ストック型ビジネス、賃貸住宅管理事業は、高い入居率と安定成長を維持。営業利益は 28 億円増の 530 億円。入居者向けサービスの強化のみならず、DX 等を用いたコストダウンを図る。リフォーム事業は、強い顧客基盤のもと間取り変更などの大型リフォームを軸に成長を図り、売上は 6.0%増の 1,855 億円、営業利益は 15 億円増の 250 億円を計画。

開発型ビジネス、仲介・不動産事業は、売上 23.8%増の 3,570 億円。営業利益は、51 億円増の 310 億円。マンション事業は、売上 965 億円と減収も昨年策定の中期経営計画に沿った計画。モデルルームへの来場者数が好調な販売状況から営業利益 115 億円の達成を見込む。都市再開発事業は、売上 860 億円。営業利益は 125 億円。うち、物件売却はプライムメゾンなど国内の投資環境が好調で 550 億円程度、売却益 160 億円を見込む。回復に時間がかかる「道の駅ホテル」は、積極的なプロモーションを実施、認知拡大に努める。

国際事業の全体売上は、24.8%増の 6,380 億円。営業利益は、76 億円増の 565 億円。コミュニティ開発は昨年度の期初計画と同程度。戸建住宅は上振れ期待。賃貸住宅は物件売却を 3 件見込む。戸建住宅は 2023 年度の“のれん”減少、受注残高は前期末の 1.5 倍であること、インフレ緩和で中古住宅が市場に出にくい状況から、販売回復が進むことを考慮した計画。MDC 社の買収が正式にクローリング後、改めて計画発表を予定。

<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

- ・ 2024 年度計画のアメリカ事業について
(戸建住宅事業ののれん負担や受注状況、コミュニティ開発の利益見込み、賃貸住宅開発の売却時期)
- ・ 2024 年度計画の営業外収支が 2023 年対比で悪化する理由について。

回答

- ・ 戸建住宅事業は、2023 年度よりも Chesmar 社ののれん負担が減少する。足元の受注状況は、1 月度は 400 戸を超え、対前年比プラス 30%、2 月は 500 戸弱、対前年比プラス 30%強と非常に好調。コミュニティ開発事業は、2023 年度の販売が好調に推移した他、パーティシパーションフィー（土地を契約した後、建物

が約定より高く売れた場合に得られるフィー)が貢献したが、それを強く織り込んでおらず、先行き不透明さもあるため 2023 年度計画の水準で据えおいている。売り渋っている訳でもない。賃貸住宅開発事業は、3 物件の売却を予定し、現時点で契約が内定したものはない。

- ・ 営業外収支は、竣工済のマルチファミリー物件に係る支払利息の増加を見込んでいる。また 2023 年度は 42 億円の為替差益やリッツカールトン福岡の売却益(持分法投資損益)もがあったが、2024 年度計画では織り込んでいないため、減益要因となる。為替については、1 ドル 135 円と、少し保守的に計画。

質問

- ・ アメリカの戸建住宅事業、住宅ローン金利の動向について。
- ・ MDC 社の買収の状況や計画の見直しについて。

回答

- ・ 住宅ローン金利の正確な動向までは把握しきれないが、戸建住宅事業で金融子会社を保有しており、金利が上昇した際には、販売促進のためにバイダウンを実施して金利を抑えていく施策もとっている。現在購入されている方は、購入から数か月後の竣工時には金利は下がっていることを期待されている方が多く、現在の好調な販売につながっているのではないかと推測している。
- ・ MDC 社の株主総会は 4 月 2 日(現地時間)開催と予定されており、順調に進んでいる状況。買収が完了した際には、しかるべきタイミングに業績予想の修正発表を行い、MDC 社連結後の収益計画等についてご説明させていただく。

質問

- ・ 最近のニュースで米国法律事務所による M&A 買収価格が不当に安価との提言が MDC 社買収に与える影響について。
- ・ 国内の賃貸住宅の売上総利益率が 2023 年度計画で 24.7%に対し、実績が 24.1%と未達の理由及び見直しについて。

回答

- ・ MDC 社買収に際して、特に障害となることは考えておらず、粛々と進めている状況。
- ・ 受注残高が好調に積みあがっているが、我々が重点エリアとしている S・A エリアのうち、特に立地の良い S エリアの受注比率が上昇している。エリア特性として建物の耐火基準が高く、外壁など耐火基準を満たす部材が増えている。生産が追い付かず、当初想定よりも着工に遅れが出ているため固定費をカバーできず利益率が低下。設備投資を実施し、最短でも 1 年での解消を見込んでいる。

質問

- ・ MDC 社買収のスケジュール前倒しの可能性とその影響について。
- ・ 都市再開発事業の利益の内訳について。

回答

- ・ 株主総会が4月2日（現地時間）に開催予定とスケジュールが順調のため、当初想定よりも多くの期間、8か月分くらいの業績の取込みを期待している。買収が完了したら発表する。
- ・ 主にプライムメゾン物件の売却益。

質問

- ・ 積水ハウス不動産各社の宅地分譲の伸びしろ、郊外から都市部へのシフトについて。

回答

- ・ ビルダーへの販売好調が継続しているが、ビルダーの郊外での販売スピードが落ちている話もあるため、都市部へシフトし、賃貸住宅用地や倉庫用地、電算センター用地なども取り扱うことで回転率を高めている。

質問

- ・ 国内の戸建住宅、賃貸・事業用建物の売上総利益率の改善について。
- ・ MDC社買収に係る一時費用31億円の性質と2024年度計画の戸建住宅事業の営業利益率は保守的か。

回答

- ・ 2022年度に2%の価格転嫁を実施したが、その後もサプライヤーの人件費増等による価格交渉は続いている。2023年度は価格転嫁を実施していないこともあり、利益率の改善が十分ではない。2024年度は2.5%程度の価格転嫁を実施せざるを得ない。社内のコストダウンも図りながら利益率の改善につなげていきたい。
- ・ 買収に係る一時費用は、調査時に発生した費用であり、戸建住宅事業に費用計上している。2023年度は営業利益率4.6%、2024年計画は6.4%と見込んでいるが、Chesmar社の“のれん”の影響である。“のれん”の影響や一時費用を除くと、いずれの年度も営業利益率は9%程度となる。

以上