

積水ハウス株式会社

2024年度 第1四半期 決算説明会（WEB配信）

質疑応答要旨

開催日時	:	2024年6月6日（木）16:00~17:30
説明者	:	代表取締役 社長執行役員 兼 CEO 仲井 嘉浩
	:	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
	:	常務執行役員 経理・財務担当 藤田 徹
	:	業務役員 IR部長 川畑 弘幸

<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、2025年度のMDC社の業績見通しの前提について。シナジー効果は含まれているか。
- ・ MDC社買収による調達資金のパーマネント化および金融コストについて。

回答

- ・ 海外戸建事業では、積水ハウステクノロジーの移植を図りたい。ビルダー各社と合意形成を図りながら、当社の技術を搭載したNew 2×4（ツーバイフォー）への移行を進めたいと考えている。時間がかかるが、丁寧な商品づくりをしていきたい。業績の目論見は、米国戸建住宅が好調だった2022年度比で、ビルダー各社の営業利益ベースで2023年度は50%相当、2024年度は70%相当、2025年度は90%相当に回復する前提で計画していたが、2023年度実績は70%近い回復、そして2024年度は80%相当の回復見込みであり、想定より早いペース。MDC社も、少し保守的かもしれないが、ほぼ同等な回復傾向で計画を策定しており、現段階ではシナジー効果は含めていない。
- ・ ブリッジローンの返済資金として、ハイブリッド社債の起債を本日発表した。ブリッジローンの残額のパーマネント化は、シニアローンおよび社債の発行を予定しているが金額は固まっていない。金利負担は、2024年度は8か月間で100億円程度、2025年度は150~160億円程度と見込んでいる。エクイティファイナンスについては、CB発行も含めて考えていない。

質問

- ・ 積水ハウステクノロジーの移植による単価や利益率の上昇について。
- ・ 有利子負債の見通しとブリッジローンの金利負担について。

回答

- ・ 当社技術をフルスペックで搭載した米国のシャーウッドは、日本の戸建住宅における3ブランド戦略でいえば、高額商品である3rdレンジ、付加価値・技術を実装していくNew 2×4は2ndレンジ、既存の2×4が1stレンジの位置づけになっていくと考えている。当社の生活提案を取り入れた商品展開をしている既存ビルダーでは、当四半期の単価が前年同期比で8%程度上昇している一方で、MDC社は2%程度の上昇。価格帯等も異なるため、一概には言えないが、単価上昇の一因になっている可能性がある。
- ・ 有利子負債のターゲットは明確に定めていない。2024年も2025年度も大きな増減はないと考える。ブリッジローンの金利は、詳細は申し上げられないが、円建が0.5%未満、ドル建が5%後半。

質問

- ・ 自己株式の取得について。
- ・ 格付について。

回答

- ・ 自己株式の取得は機動的に実施する。2024年は取得しないと判断したが、来期以降の取得については未定であり、財務上の負荷等を検討しながら判断したい。
- ・ ハイブリッド社債の発行に際して、発行体格付、発行登録予備格付が公表され、JCR社はAA、R&I社はAA-と維持。MDC社買収の際に2ノッチ格下げの可能性を示唆したS&Pグローバル社も近日クレジットウォッチが解除され、新たな発行体格付が付与される見通し。

質問

- ・ 上方修正に至った経緯、のれんの償却期間について。
- ・ 2031年度の2万戸体制に向けた方針について。

回答

- ・ MDC社の連結化により売上高の増加が10%以上見込まれることから業績予想修正を行った。上方修正はMDC社の取り込み、為替前提を考慮したのみで、既存ビルダーの業績は修正していない。また、全社共通費を10億円、経費削減等を行い上方修正した。のれんの償却期間は投資差額の規模、回収までの期間など監査法人と協議のうえ決定。投資差額は、暫定処理として棚卸資産、商標権などに配分。
- ・ 現在の体制で積水ハウステクノロジーを移植することによって十分に成長できると考えている。ビルダー傘下に入るような小型のビルダー買収の可能性はあるが、大型のM&Aは考えていない。

質問

- ・ 投資差額と買収関連一時費用の来期以降の見通しについて。
- ・ マルチファミリー売却の進捗について。

回答

- ・ のれんは10年間の均等償却。棚卸資産の原価計上は2026年にも70億円強が影響すると仮定。買収関連一時費用はPMIコンサル費用等が来期に発生する見込み。
- ・ 2024年度は3物件の売却を計画しているが、シアトルの物件につき積水ハウス・リート投資法人への売却が実現。売却環境は依然として厳しい状況が続いているという認識。

質問

- ・ 仲介・不動産セグメントの利益率低下の要因について。
- ・ 積水ハウス・リート投資法人の物件取得余力について。

回答

- ・ 前年同期に高収益物件を売却した反動減によるものであり、宅地分譲は受注も販売も順調に進んでいる。
- ・ 積水ハウス・リート投資法人が住宅に特化した投資戦略に切り替え、日本のオフィスを売却したことで資金余力はあると伺っているが、具体的な話は差し控えたい。

以上