

積水ハウス株式会社

2024年度 第2四半期 決算・経営計画説明会

質疑応答要旨

開催日時	:	2024年9月5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

- ・ 来期業績の見通しについて。M&Aの一時費用140億円を特別損失として計画に含めた経緯について。
- ・ MDC買収資金のパーマメント化の進捗について。業績好調を受けてエクイティ調達を選択肢はあるか。

回答

- ・ MDC社買収に係る一時費用を当期に計上するものの、のれんの総額が140億円程減るため、来期以降の償却負担は軽くなるを考える。6月の時点では、株式報酬等の取り扱いについて議論中であったため、一旦、のれんとして考えていたが、監査法人との協議が進む中で、のれんに残る部分と一時費用になる部分があり、140億円程を一時費用として取り扱う可能性が出てきた。金額のレベルと一過性であるという面から特別損失で処理するとの見方が強まった為、今回計画に織り込んだ(内、33億円については2Q決算時に特別損失に計上済)。加えて、投資差額の25%程度を棚卸資産に計上し2年間均等に払い出されるという想定を置いていたが、想定より当期に多く払い出される見通しのため、その分来期以降の負担が軽くなるを考える。PPA(投資差額の配分)は完了していないため、確定次第、お知らせする。
- ・ エクイティ調達は考えていない。ブリッジファイナンスは円建てで4,182億、ドル建てで15.5億ドルを調達したが、パーマメント化においてもこの通貨種別は変えない予定。円建てについては既に2,000億円のハイブリッド社債を発行。残りの円建て・ドル建て調達では社債とローンを考えており、準備を進めている。

質問

- ・ 米国戸建住宅の受注動向の見通しについて。
- ・ 都市再開発では、オフィスの開発・リーシングの進捗も見られるが、来期に繋がる話はあるか。

回答

- ・ 米国住宅販売事業の受注状況について、7-8月は落ち込んではいないが、1-8月の契約で見ると戸数は前年比+14%で推移している（MDCの2023年1月以降の契約実績を含めて計算）。足元の状況としては、踏ん張っているという印象。利下げ待ちの方もおられるかもしれないという見方も含めて、9月以降の利下げにより受注が持ち直すことを期待はしているが、今回の計画修正には利下げの影響は織り込んでいない。
- ・ オフィスのリーシングが進むことで稼働・収益が上がれば減価償却費のマイナス分をカバーできるため収益性は増すが、まだ来期は竣工物件の増加による減価償却負担の影響が大きいと考えている。

質問

- ・ コミュニティ開発事業の上方修正の要因と来期以降の見通しについて。
- ・ 米国戸建住宅事業の足元の利益率の動向について。

回答

- ・ コミュニティ開発事業の上方修正については、上半期に商業ロットの売却等の利益貢献があり、期初の段階ではその実現が不透明であったため計画に織り込んでいなかったが、それが実現したことで通期については上方修正をした。十数年前にCalPERS（カリフォルニア州職員退職年金基金）の所有土地を一括購入しており、徐々に減ってきてはいるが、あと5~6年分の在庫はある。コミュニティ開発事業の今後については、過去の振り返り・総括をし、どれぐらいの水準を適正として投資をしていくのかを検討したうえで、改めて公表したい。
- ・ 足元7-8月の受注は弱含みとなっており、営業利益率については数字が確定しておらずお伝え出来ないが、受注残の粗利率ベースで見ると対前年より改善している。

質問

- ・ MDC買収に対する期待感や課題感など、買収時や前回の計画修正時の時点と変化が出てきているか。
- ・ 米国賃貸住宅開発事業の来期以降の見通しについて。

回答

- ・ 予想通り非常にいい会社を買ったと感じている。当社のPMIは、MDCだけでなく、既存ビルダー3社とMDC、積水ハウスの5社で推進しており、MDCは非常に積極的にPMIに取り組んでいる。具体的には、管理・商品・営業戦略の三つの分科会を実施しており、既存ビルダー3社も含めて前向きな議論が積極的に進んでいる。管理分科会はMDCの強固な本社機能・プラットフォームが、既存3社にとって非常に魅力的なものとなっている。営業戦略分科会では2つのブランド戦略の方針を示しており、各ビルダーが各エリアでどちらのブランドを展開していくか等、積極的な意見交換ができています。商品分科会については、既存ビルダー、特にウッドサイドホームズに一日の長があり、既にいくつか当社の技術が入っていることで、利益率にも良い影響を及ぼしている。MDCは、効率的でシンプルな住宅を高回転で売るのが得意な会社だが、

MDCについてもNew 2×4の技術をどう移植していくのかを商品分科会を中心に議論していきたい。良い会議体が構築でき、前向きな議論が進んでおり、非常にいいPMIが進んでいるというのが大観。

先日、MDCだけでなくグループビルダーの全ディビジョンの幹部を集めた合宿を実施し、今期の着地や来期以降の見通しについての議論、ビジョンの共有を行った。改めて感じたのは、人財の素晴らしさ。加えて業務管理システムなども素晴らしく、当社が国内でやっていることに近い印象であり、そこに当社の技術を移植すると更に改善できるという手応えを感じた。統合はまだ完了しておらず、徐々に取り組みを加速させていきたい。

- ・ 賃貸住宅開発事業については、少し潮目が変わってきており、投資家の反応がよくなってきた印象があり来期に期待している。売却先については、積水ハウス・リートに限らず第三者も候補。リーートの成長と収益性のバランスを考慮し検討していきたい。

質問

- ・ 長期的に見た場合の、賃貸住宅開発事業と戸建住宅事業のバランスの考え方について。
- ・ 株主還元強化への考え方について。

回答

- ・ MDC買収に伴い、財務健全性に少しストレスがかかっているため、早期に回復させるには回転率が高い事業、アメリカであれば戸建事業に再投資することが常套手段。ただ、賃貸住宅開発事業と戸建住宅事業のバランスについては協議中であり、第7次中期経営計画で示していきたい。
- ・ 株主還元については、MDCの買収もあり、今年度の自己株取得は見送るが、来年度以降は未定。キャッシュ・フローや財務健全性のバランスを見ての判断。第一優先としては、財務健全性の早期回復を念頭においている。

質問

- ・ 米国 戸建住宅について、大統領選の候補者両名の住宅政策が事業に及ぼす影響について。
- ・ 国内 賃貸住宅管理事業に関し、入居者の確保に苦戦していることはあるか。

回答

- ・ どちらの大統領候補者も住宅政策を後押しされる考えをお持ちとは認識しているが、現時点でその影響については分かりかねる。
- ・ シャーメゾンに入居待ちの状況が続いている。中にはシャーメゾン限定で空室待ちをされる方もおり、募集については苦勞していない。個別に見れば間取りや日当たり等、苦戦している部屋はあるとは思いますが、そのような住戸はリフォーム等を提案し、その魅力を高めリーシングに繋げている点からも、オーナー様に安心いただけていると考えている。特にSエリアについては、最高の家賃をつけよう、エリアのフラッグシップをオーナー様と作ろうということで、分譲マンションに引けを取らないクオリティを作ろうというコンセプトで取り組んでいる。エントランスの豪華さや遮音性、間取りや太陽光など戸建住宅で培ったノウハウをふんだんに盛り込みながら、特にSエリアについては、他社に負けないものを供給できていると自負している。

以上