

積水ハウス株式会社

2024 年度決算および 2025 年度経営計画説明会 質疑応答要旨

開催日時	：	2025 年 3 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

- ・ 米国賃貸住宅開発事業の評価損について、どのような用途のものか。また、他にも発生しうる物件があるのか。今期は売却を多くする計画だが、売却が思うように進まなかった場合のカバーの考え方について。
- ・ 米国戸建住宅事業の 1 月・2 月の受注動向と今後の見通しについて。

回答

- ・ 米国賃貸住宅開発事業の評価損は、複合開発物件のオフィス部分を中心に実施している。都心回帰は進んでいるが未だ弱い。現状、他に同様の物件はない。今期は 4～5 物件を売却する予定。当事業で計画している営業利益の 6 割程度の売却について、現在交渉が進んでいる。
- ・ 米国戸建住宅の販売可能な在庫は順調に積み上がってきている。MDC は、昨年秋頃から今年の上半期の商戦を見据え、計画的に建売を着工している。受注の状況は、1 月はスロースタートだったが、2 月は回復。2 日間で 150 棟ほど販売した日もあった。今後、現在の金利水準であれば、今期の計画は達成できると考えている。

質問

- ・ 米国戸建住宅事業の営業利益率の今後の想定について。今期の営業利益率は5.8%（計画）となっており、3Qが5.9%、4Qが4.7%。4Qはインセンティブ付与により下がるとみていた中、今期は回復するとも見えるがどのような想定か。また、現状のインセンティブの付与状況と米国の関税政策による資材価格への影響や移民政策を踏まえた、今期の利益率の考え方について。
- ・ 米国戸建住宅事業で住宅購入支援策等への期待はいかがか。

回答

- ・ 米国戸建住宅事業はMDCとHolt、Chesmarで投資差額の償却があるため、計算が複雑だが、利益率としては1.3%程度増加するとみている。MDCは前期のPPA影響の反動があり、改善を見込むが既存ビルダーはバイダウン等の影響により若干下がると考えている。
- ・ 米国の関税に対する影響は、これから精緻に分析をしていきたいが、カナダからの木材調達や木材以外で一部メキシコからも輸入している資材があり、これらを価格転嫁するとなると販売価格に概ね1~2%程度の影響があると試算しているが、転嫁するかはまだ決めていない。また、MDCは昨年秋から計画的に建売を着工し在庫が4,800戸程度あり既に発注済のため、今年度に関して関税の影響は軽微と考える。
- ・ 米国の住宅支援策と金利を下げる策には期待しているが、まだ出てきていない。また、アフォーダブル住宅への国有地の開放等の話も出ているようだが、その影響もまだない。やはり現状では金利水準の影響が大きく、6%台後半で維持されるのであれば計画の15,000戸は十分可能と考えており、それ以上に金利が下がる対策を打っていただければ、さらに受注は加速すると考える。

質問

- ・ 米国戸建住宅事業の計画は、15,000戸で、季節性としても春先が良いと思うが、年間を通しての受注の出方について。また、大きくMDCが伸ばせる理由と成長性の違いについて。
- ・ 米国コミュニティ開発事業は、今期は計画から高めとなっているが、この背景や内容について。加えて、米国コミュニティ開発事業の成長性について。

回答

- ・ 米国は春に販売が進み、年末にかけて収束していく流れがあり、それは今年度も変わらないと考える。既存ビルダー、MDCともに勝負は春先と考えており、特にMDCは昨年末に計画的に受注ペースを落として春商戦に備えている。MDCは既存3社と戦略が異なり、完成物件（SPEC住宅）をつくってどれだけ販売できるかという事業のため、未契約・着工済戸数の積み上げが勝負となる。在庫の積み上げは順調で、2月の段階では、積極的に売るより3月、4月の春に販売する方が良いと考えている。
- ・ 米国コミュニティ開発事業は、新規取得物件からの収益を今期取り込めるが、新規取得物件は既存のものより利益率は少し落ちるため計画も抑えている。米国コミュニティ開発事業の成長性について、米国では住宅の需給ギャップが潜在化している中、物価上昇以上に賃金上昇率が高い。加えて家計の金融貯蓄も増えており、アピタイトは非常に高まっているので、ビルダー各社からの強い需要もあると考える。

質問

- ・ 仲介・不動産事業は好調でありながら、当初の勢いに比べると成長スピードが緩やかになってきているように見えるが、どのように考えれば良いか。
- ・ 2025 年度計画について、海外での計画を達成することが難しい場合は都市再開発事業でカバーするのか。

回答

- ・ 積水ハウス不動産 HD 設立時は、仲介メインの会社だったが、近年かなり積極的に住宅用地を中心に投資をしてきた結果、急成長に繋がってきた。今はそれが安定期に入ったと考えていただければ。今期から分社化により誕生した積水ハウス不動産が、仲介・不動産事業の専門会社、住宅用地に強い会社としてのブランド確立を目指していく。
- ・ 米国賃貸住宅事業におけるパイプラインは十分にあるが、トランプ政権の政策も含めて、海外事業は変動要因が多く不透明でもある。海外事業が変動する場合は、基本的には海外事業の中でカバーしていきたいが、それが難しい場合は国内事業でカバーしたいと考える。

質問

- ・ 都市再開発事業における 2025 年度の売却益における内訳について。
- ・ 国内戸建住宅事業において住宅ローン金利上昇が懸念される中、その影響について。

回答

- ・ 都市再開発事業の営業利益計画は 25 億円と少なく見えるが、株式を出資している SPC の物件売却が持分法利益として営業外収益に入ってくるものがある。賃貸事業の利益は、竣工直後の物件も多いため、減価償却費も大きく営業利益への寄与は少ない。
- ・ 当社は金利上昇の影響を受けにくい富裕層が中心である。一方、積水ハウスノイエの清算もあり、1st レンジに手を付けられていない状態だったが、今年度からは、積水ハウス不動産で 1st レンジの建売分譲事業を開始する。こちらは 2,000 万円台後半の住宅となるため、金利上昇の影響は多少あると考える。今回の 1st レンジの建売住宅は「耐震等級 3+ダイレクトジョイント構法」を標準仕様とし、一般の木造住宅としては非常に強固で唯一無二な構造体で再開するため、市場競争力は十分にあると考える。

質問

- ・ 2025 年度の営業外収支の増減要因と今後の見通しについて。
- ・ 自社株式取得について、2025 年度は投資と財務健全性のバランスを考慮し、見送る方針とのことだが、今後の取得実施に向けた考え方について。

回答

- ・ 2024 年度の営業外収益は約 180 億円、営業外費用は 480 億円だが、営業外費用増加の主な要因は、MDC 買収に伴う借入金利息の増加。パーマネント化は完了したが、今後も同程度の水準が続くと考え。パーマネントファイナンスにより調達した有利子負債はドル建てと円建てがあり、金利は加重平均すると 2.8%程度で、仮に為替レートを 1 ドル 150 円とした場合、6,500 億円程度の負債金額となり、年間 180 億円程度の金利負担となる。2025 年度の営業外収支は、国内の開発物件の売却利益が持分法利益として営業

外収益に入ってくるため、若干改善する見通し。

- ・ 自己株式取得は、機動的に実施するという基本方針に変化はない。例えば米国賃貸住宅開発事業の物件が想定以上に多くの売却があったなどの際には、機動性を発動する可能性はあるが、現状ではその確度も低いため、2025 年度は取得を見送る方針とした。

以 上