

# 積水ハウス株式会社

## 2025 年度第 1 四半期 決算説明会

### 質疑応答要旨

開催日時	:	2025 年 6 月 5 日 (木) 16 : 00~17 : 00	
出席者	:	常務執行役員 財務部門担当	藤田 徹 (説明者)
		取締役 専務執行役員	石井 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

- ・ 米国戸建住宅事業において、MDC 社買収により発生した「のれん・商標権」償却額の今期計上見通しについて。
- ・ 米国戸建住宅事業における、レートバイダウンのレベル感と今後の見通しについて。
- ・ 豪州の今後の売上のタイミングについて。

#### 回答

- ・ MDC 社の「のれん・商標権」償却額 (10 年間の定期償却) は、為替にもよるが毎年 170 億円程度。棚卸資産の原価計上額は、当四半期は 46 億円程度で前期は通期で約 260 億円。前期で全体の約半分程度を払い出しており、今期の計画は 150~160 億円程度を予定している。
- ・ MDC 社は、当四半期では 7 割程度の物件でレートバイダウンを付与しており、粗利率が 3%弱低下している。新築戸建住宅の潜在需要は強いが、先行き不透明で様子見姿勢が継続。エリアによるばらつきはあるが、今後は、戸数重視というよりは利益率を上げ、収益効率化を目指していく。
- ・ 豪州は、第 2 四半期と第 3 四半期をメインに取り込んでいく予定。今期引き渡し予定分の契約は既に 9 割以上確保しており、計画通り進んでいる。

#### 質問

- ・ 米国戸建住宅事業の足元の受注状況について。また、今後の受注見通しと計画の 15,000 戸に向けた考え方について。
- ・ 米国賃貸住宅開発事業の物件売却に向けた足元の進捗状況について。

#### 回答

- ・ 15,000 戸の計画に対して、月あたり 1,200 戸が一つの目安となるが、3 月は MDC 社が約 1,000 戸、全体で約 1,500 戸の契約。4 月は少しペースダウンし、4 社合計で 1,200 戸強、5 月の速報ベースでは約 1,000 戸となった。要因として、MDC 社において受注戸数と利益率のバランスを図り、インセンティブを見直したことが影響している。戸数はある程度重要だが、利益率を上げていくことも重要と考える。十分な在庫が積み上がってきているため、後半に勝負と考えている。また、サイクルタイムの短縮等のコスト削減も可能と考えており、市況を見ながら、どの程度インセンティブを付与するかなど販売戦略含め検討していきたい。
- ・ 米国賃貸住宅開発事業については、1 物件につき 6 月に引き渡し予定（6 月 6 日に引き渡し完了）。加えて、第 4 四半期に大型物件の売却を計画しており、協議は順調に進捗している。昨年からの積水ハウス・リートへの売却が実現していることは非常に大きく、出口戦略の多様化により物件売却の確からしさが高まっている。

#### 質問

- ・ 第 1 四半期における米国戸建住宅事業の「のれん・商標権」償却額や棚卸資産の原価計上額、PMI 費用の発生状況について。
- ・ 米国戸建住宅事業の現状を踏まえた、国内の都市再開発事業の物件売却追加や政策保有株式売却等によるカバー策の検討状況や考え方について。

#### 回答

- ・ MDC 社のほか Chesmar 社なども含めた米国戸建住宅事業におけるのれん等償却費等の影響額は約 112 億円。昨年は買収関連一時費用が多く出たが、今期は PMI 費用としてコンサル費用のほか、オペレーション統合にかかる費用など一定のコストは今後も発生するものの、昨年ほど大きなものは予定していない。
- ・ 米国戸建住宅事業は、年後半に回復してくると考えているほか、米国賃貸住宅開発事業の物件売却が順調に進捗すれば必要はないかもしれないが、国内の都市再開発物件では、期初計画で予定している物件以外についても、数物件について売却に向けた検討を実施している。

#### 質問

- ・ 米国戸建住宅事業について、他社は戸数と利益率のどちらかを落としているケースが多いが、今回、戸数と利益率ともに減少している要因と今後の勝算について。
- ・ 米国コミュニティ開発事業や米国賃貸住宅開発事業について、計画に対する現在の進捗と今後の見通しについて。

#### 回答

- ・ 引渡戸数の減少については、引き渡しの前倒しや春商戦に向け昨年 12 月に受注戸数をコントロールしたことで、期初の受注残が極端に減った状態でスタートとなったことは MDC 社特有の要因がある。利益の面では、MDC 社は春商戦に向け完成在庫をためていたが、思っていたほど消費者の需要は強くなく、インセンティブを付与する必要が出たことで減益となった。今後は受注戸数と利益率のバランスを取りつつ、サイクルタイムの短縮等のコストダウンを進め利益を確保していく。
- ・ 米国コミュニティ開発事業・米国賃貸住宅開発の両事業とも計画通りに進捗している。米国賃貸住宅開発事業の物件売却については、大型の 2 物件の利益貢献が大きい予定だが、1 物件は 6 月に引き渡し予定（6 月 6 日に引き渡し完了）。大型物件を含めた残りの物件についても交渉が進んでいる。

#### 質問

- ・ 米国戸建住宅事業において、他社との利益率の低下幅の違いに関する要因分析について。
- ・ 業績全体の今後の見通しについて。

#### 回答

- ・ 前期末の受注残の減少と 1 月・2 月のスロースタートによるボリュームの減少が大きな要因と考える。また、アリゾナ州・コロラド州・フロリダ州はエントリー層が多く、これらのエリアでの収益減もあった
- ・ 第 1 四半期では、都市再開発事業の物件売却規模の違いにより減益となったものの、国内の事業を中心に、計画通りか上振れて進捗している。

#### 質問

- ・ 米国戸建住宅事業の収益計画について、現地ビルダーとのコミュニケーションギャップがなかったかについて。
- ・ 米国戸建住宅事業について、利益率重視の方針による今後の利益率の目安について。

#### 回答

- ・ MDC 社を買収して、初めて通期計画を立てた訳だが、現地ビルダーとの間でコミュニケーションギャップがあったとは考えていない。PMI も順調に進んでおり、オペレーション統合によるワンカンパニー化を進める中で、より精度は増していくものと考えている。
- ・ 現時点では、明確な目標を立てることは困難な状況ではあるが、受注戸数と利益率のバランスを取りながら進めていく。しかし、MDC 社のこれまでのスペック住宅戦略は、期中契約・引き渡しに頼るところが大きく、改善の余地もある。また、サイクルタイムの短縮や経費の圧縮等も進めており、年後半に在庫を売却しつつ利益率を上げていきたい。ただ、不確実性は高いため、リスクに備えて国内の都市再開発事業の数物件について、既に具体的な検討を開始している。

**質問**

- ・ 今後の国内の物件売却はどのようなものが対象となるか。

**回答**

- ・ 流動化できる資産としては約3,000億円弱と潤沢にあり、その中から収益性の高い数物件について、売却に向けた検討を開始している。

以 上