

## 26/3 期通期 アナリスト・機関投資家向け決算説明会

### 社長挨拶と主な質疑応答（要旨）

日 時：2026 年 5 月 20 日（水） 10:00 ～ 11:00

#### 1. 熊野社長挨拶

中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」の初年度は、概ね順調に推移しました。

本計画では、建設関連事業、不動産関連事業、管理運営事業の 3 つに、今後積極的に取り組む海外事業を加えた、4 つのカテゴリーで整理しております。建設・不動産・管理運営の各事業において、それぞれの課題に取り組みながら着実に進捗した結果、連結経常利益は 941 億円と当初予想を上回る水準となりました。

建設関連事業では、非住宅分野への建設領域の拡大において、一定の進捗が見られました。不動産関連事業においては、資金効率および資本回転を意識して事業運営を推進しました。管理運営事業については労働集約型の側面を持つ中、DX や AI の活用により人材の生産性向上に取り組んでおります。海外事業では、当社と類似した事業を展開する北米の事業会社に対し資本参画を行いました。これにより、北米における住宅事業を、積極的に展開させていく準備が整ったと考えております。

27/3 期の業績予想につきましては、完成工事高の増加および完成工事総利益率の改善を背景に、引き続き増収増益を見込んでおります。連結経常利益は 1,050 億円を予想しており、2019 年以来となる 1,000 億円超の水準となる見込みです。これは、中期経営計画における 3 年目の目標を 1 年前倒しで達成する見通しとなっております。

足元の事業環境につきましては、中東情勢の影響が懸念されるものの、27/3 期の業績への影響は限定的と見込んでおり、現時点では業績予想には織り込んでおりません。一方で、今後の動向については、中東情勢による景気への影響に加え、高騰が続く分譲マンション価格や販売状況、デベロッパーの事業姿勢等について注視してまいります。

株主還元につきましては、26/3 期の年間配当は、期初予想から 5 円増配の 95 円といたしました。27/3 期の年間配当は、100 円を予定しており、今後も株主還元のさらなる充実に努めてまいります。

また、資本効率の観点では、26/3 期の ROE は 10%を少し上回る水準となりました。中期経営計画では 31/3 期に 13%程度を目標としており、今後も段階的な向上を図ってまいります。

最後に、株価につきましては、当社の時価総額は 2 月中旬に一時的に 1 兆円に達しました。今後は、安定的に時価総額 1 兆円を上回る株価を目指してまいります。

今後も、筋肉質な企業体質であり、かつ安定的に利益を計上し、還元もしっかりできる会社であり続けるべく、経営に取り組んでまいります。引き続きご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

## 2. 質疑応答

### Q. 金利の上昇に対して、具体的にどのようなリスクを認識しているのか？

A. まず住宅ローンについては、過去の傾向を見ると、金利が上昇局面にある場合、「駆け込み」の意識が働き、販売が活発化する傾向がある。先行きについては一定の懸念はあるものの、日本では住宅投資が景気を先導する側面もあり、さまざまな要因が作用する中で、急激な金利上昇は起こりにくいものと考えている。

また、足元では変動金利を 선호するお客様が多い状況だが、今後は固定金利へのシフトといった動きが生じる可能性もある。ただし、金利上昇が直ちに販売に大きな影響を及ぼすものではないと見ている。

デベロッパーの事業意欲については、金利上昇は土地取得コストに影響を与える要因ではある。しかし、近年のデベロッパーは総じて財務体質が強固であり、大幅な金利変動がない限り、事業意欲が大きく減退することはないと見ている。

### Q. 現在のマンションの受注環境をどう見ているのか？

A. 足元の受注環境は良好であると認識している。他社ゼネコンは豊富な受注残を抱えているため、住宅に積極的に参入する動きは限定的であると見ている。当社は、長年にわたり分譲マンション建設に注力し、協力会社を含めた効率的な施工体制を構築してきたことから、引き続き競争優位性を発揮できると考えている。

### Q. 受注高 7,000 億円は過去と比べると高い水準にあると思うが、現在の施工キャパシティ等を踏まえて、今後も安定して受注できる水準と考えて良いのか？

A. 施工キャパシティについては、28/3 期までに施工中戸数 47,000 戸超を安定的に供給する施工体制の構築を目標に取り組んでいる。7,000 億円という受注高は、主に施工単価の上昇が寄与しており、件数やボリュームが大きく増加しているわけではない。こうした状況を踏まえ、施工管理要員の増員やキャリア採用を2年前から積極的に進めているほか、現場を支援する社内のサポート部署の強化にも取り組んでいる。また、DXについても2020年から推進しており、生産性向上を図っている。さらに工業化の取り組みとして、東京地区で昨年プレキャストコンクリート工場の稼働を開始しており、これも生産性向上に寄与している。

受注面においても、土地持込により受注するケースではプロジェクトの主導権を持つことができるため、着工時期の平準化を図るなど、施工負荷のコントロールにも努めている。加えて、営業部門と建設部門の連携も非常に円滑に機能している。

以上を踏まえ、現時点では7,000億円を上回る受注にも十分対応可能な体制が整っていると認識している。

**Q. 27/3 期の工事利益率予想は 15.9%と、目標とされていた受注時採算 15%を上回る水準となっているが、今後も上昇余地はあるのか？**

A. 工事利益率は足元で改善傾向にある。これは、低採算案件の比率が低下していることに加え、受注時採算そのものが向上しているためであり、これら二つの要因が相まって、工事利益率の改善につながっている。

一方で、受注時採算の向上は分譲マンションの販売価格にも関係しており、販売価格が頭打ちとなった場合は、採算の改善も難しくなる可能性がある。先行きについて断言はできないものの、少なくとも来期にかけては、工事利益率の改善が継続すると見込んでいる。

当社は、受注時採算 15%、施工段階における回復利益 2 %の確保を目標としている。今後も、受注時採算のさらなる向上と回復利益の確保に継続して取り組んでいく。

**Q. 非住宅工事の採算性は、分譲マンションと同等の水準なのか？今後もデータセンターや物流施設等をコンスタントに受注できる手ごたえはあるか？**

A. データセンターは、分譲マンションと同水準の利益率で受注できている。今後の案件についても複数候補があり、エリアは東京、大阪、名古屋で拡大していく方針である。データセンターの需要は引き続き強く、今後は受注競争の状況が鍵になると考えている。

今後、国内人口が減少していく中長期的な環境を踏まえ、将来に備えて非住宅分野においても一定程度の受注を確保していきたい。

**Q. 26/3 期の棚卸資産評価損 110 億円の内訳を教えてください。**

A. ハワイのホテル用地で約 40 億円、国内の不動産で約 60 億円を計上した。国内不動産は主に 2 つの案件であり、1 つ目は地方案件で、施工用地ではなく、ホテル・マンション用地として投資していた案件。2 つ目は受注用地で、関西中心部よりやや離れたエリアの案件。いずれの案件も建築費の上昇により、当初想定していた事業採算と合致しなくなったため、評価損を計上した。

**Q. ハワイで評価損を計上した土地は、当期中に売却予定か？**

A. 購入を検討している事業者はいるが、売却が何時になるかは未定。

**Q. 27/3 期の不動産利益は、前期の評価損の影響が剥落すれば、反動増加が見込めると思うが、ほぼ横ばいの予想となっているのはなぜか？**

A. 不動産における受注用地等の売却については、新規案件が期中に発生するケースも多く、短期で売却に至るものもあるなど、収益計上のタイミングは不確実性がある。加えて、中東情勢等の外部環境の不透明感も踏まえ、業績見通しは一定程度保守的に設定している。

以上