



24年3月期第2四半期 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：2023年11月14日（火） 10:00～11:00

1. 池上社長挨拶

本日は、2024年3月期第2四半期決算説明会にご参加頂きまして誠にありがとうございます。

まず、この半年間を簡単に振り返りますと、国内経済に関しましてはコロナの影響も無くなり、景気は緩やかに回復しております。今後も雇用・所得環境が改善するもとの、緩やかな回復が続くことが期待されています。ただし、海外景気の下振れや物価上昇、中東地域を巡る情勢、金融資本市場の動向には十分注意する必要があると考えております。

マンション市況については、2023年1～9月の首都圏の平均価格は、都内23区では1億円を超え、その他の地域でも5,000万円を超えており、価格上昇が続いています。一方で初月販売率は好調の目安とされる70%超で推移しておりますが、今後の住宅ローン金利動向は十分注視する必要があります。当第2四半期の決算は、工事利益率が2ポイントほど低下したものの、工事量増大により粗利額は予定通り確保することができ、不動産においては増収増益となりました。単体受注高は2,000億円を超え、受注材料の確保も順調に進んでおり、通期予想の5,000億円以上を達成したいと考えています。

喫緊の課題は工事利益率で、資材が高止まりしている中、労務不足が顕著になってきています。当社は建栄会という協力会社との組織の下、現時点では労務は確保できているものの、今後の仕事量の増加に備えて追加で労務を確保する上で、労務費が少しずつ上がってきている状況です。自助努力としてDXや工業化工法等を採用することで生産性を上げること、事業主との請負金額交渉をしっかりと行っていくことで、来期に向けて利益率を回復させるべく鋭意努力しています。来期が現中期経営計画の最終年度となりますが、連結経常利益目標1,000億円達成に向けて全社員一丸となって頑張っています。

現中期経営計画も4年目の後半に入りました。重点戦略の一つである施工メニューの拡充については、賃貸マンション・タワーマンションの受注が増えてきました。それぞれの利益率に関しましては、賃貸マンションは当社主力の分譲マンションに匹敵する水準を確保できるようになってきました。一方でタワーマンションは、実績作りのために少し無理をして受注したものがありますが、今後の案件は一定程度の利益が確保できる見込みであり、利益改善が続く事を期待しています。重点戦略2つ目のDXの推進については、これまで全社員に対してDX教育を実施してきたことで、社員の意識改革が進み、自発的にDXを推進し始めています。合わせてDXの効果の定量化も指示しております。現場作業所においては25年3月期までに生産性の2割向上を目標としていますが、DXと工業化工法により現時点で生産性は約10%向上したと実感しています。DX戦略は現中期経営計画期間中だけでなく、次の中期経営計画、更にもその先に向けて進化させ、新規事業創出にも結びつけたいと考えています。

株主還元については、現中期経営計画でお示しております「5年合計総還元性向40%程度」という方針に沿ってしっかりと対応して参りますので、今後とも皆様のご支援の程、よろしくお願いたします。

2. 質疑応答

Q. 現中期経営計画の最終年度の目標である連結経常利益 1,000 億円は達成可能と考えているのか？

A. 計画を策定した時から環境が大きく変化している。予想外の資材費・労務費の値上がり、社員の昇給等もあり、工事利益率が来期に改善できないと、1,000 億円の達成は難しい。工事利益率改善のために、当下期の案件の受注時採算 15%以上確保を目標に社内一丸となって取り組んでいる。また、不動産関連事業、サービス関連事業におけるリフォーム、中古仲介等は着実に成長しており、来期どこまで伸ばすことができるかもポイントとなる。

Q. 施工における生産性改善は、現時点でどのような点が改善に寄与しているのか？

A. 当社は 100%BIM での設計を行っており、これと設計施工一貫体制を活かし、施工サイクルに必要な情報をデジタル化している。それらを活用させることで、現場での作業効率化、生産性の向上、品質確保に繋げている。生産性向上 10%というのは、例えばある案件で社員 7 名によって管理をしなければいけないところを、5・6 人に削減して原価低減ができるということ。

Q. 今後の回復利益の見通しはどうか？

A. 今までは回復利益が 2～3%程度取れていたが、現在は 1～2%。資材価格は高止まりの状況で、今後電力価格や運搬費上昇等も予想され、大きく改善するとは考えにくい。

Q. デベロッパーへの請負価格の転嫁は進んでいるか？

A. 各物件の収支等により、どこまで交渉に応じるかはデベロッパー毎・物件毎に異なる。建築費はマンションの販売価格を考慮しなければならず、物価上昇分をそのまま請負価格に転嫁することは難しい。

Q. マンション工事において、確保し辛い職人の種類はあるか？

A. 設備業者及び躯体業者の確保が難しくなっている。常に調達部隊の方で施工中工事高のピークを推測し、生産体制を検討している。今期及び来期初頭における人繰りは出来ているので、労務が極端に足らなくなるという心配はない。

Q. 施工能力強化のために、ゼネコンを買収する可能性はあるのか？

A. 地方でデベロッパー事業を推進しているので、地方のゼネコン等には関心があるが、3大都市圏においては現在の施行能力と受注量のバランスがとれており、更に強化する必要はないと考えている。

Q. 受注の見通しは来期以降も順調だが、首都圏のマンション市場は数年前と比べると縮小しているように見える。この状況でなぜ過去最高レベルの受注が獲得できる見通しなのか？

A. 当社が得意とする郊外の板状型分譲マンションは依然活況で、事業主の土地取得意欲も依然として高く、大型で施工効率の良い案件を受注できている。また単価上昇も大きな要因で、建築費の上昇分を請負金額に転嫁させることで受注金額が伸びている面もある。首都圏のマンション市場が縮小しているとは考えていない。

Q. 他社ゼネコンの受注状況を見ていると無理してマンション工事を受注できない状況になっているので、長谷工はシェアを伸ばすことが出来るのではないか？

A. 各社とも受注残が非常に多くなっており、更には労務がひっ迫している中でマンション工事を無理に受注することはないと思われる。我々も施工キャパシティを考慮しながら、丁寧に営業を行っていくことで、必然的にシェアは上がっていくのではないかと。

Q. 前期末にバルクで取得した土地は受注に繋がっているのか？またバルク案件は継続して獲得できているのか？

A. 一部は受注用地となり、その他も転売により売却益を得ている。現在取り組んでいるバルク案件もある。以前は事業エリアが3大都市圏に集中していたので、地方案件の処理ができず、バルク案件の積極的な取得は避けていたが、現在、不動産事業を全国展開しているため、積極的に検討できるようになったことが大きい。

Q. 百貨店等を取得してその土地でマンション開発を行うという事例があるが、このような動きは今後トレンドとなりそうか？

A. 百貨店やスーパーマーケットの土地を取得して一定期間リースバックした後、マンション用地に変えるという手法も用いている。今後も多くの情報が当社に入ってくると思う。

以上