

26 年 3 月期第 1 四半期 アナリスト・機関投資家向け 決算ネットカンファレンス 主な質疑応答（要旨）

日 時：2025 年 8 月 7 日（木） 17:00 ～ 18:00

Q：完成工事売上高の進捗が順調だが、2Q 以降はどうか？

A：現場の職人の手配は依然大変だが、各現場で最大限の効率化を図り、更に、工事単価の上昇も加わった結果、順調な売上となった。2Q 以降も、期初予想よりは上振れが期待できると思う。

Q：工事利益率の改善要因は何か？

A：施工中の案件では、デベロッパーとの粘り強い交渉により、追加工事の受注が徐々に進んでいる。新規案件については、受注時採算が良い案件が寄与し始めており、さらに現場でのコスト削減努力も加わることで、予定より早く利益率の回復が表れ始めている。

Q：デベロッパーへの価格転嫁が以前と比べて受け入れられつつあるのは、何が理由なのか？

A：施工中の案件においては、価格転嫁の受け入れは依然難しい面があるが、受注前の交渉段階では、デベロッパーにご理解を頂けるケースが増えている。また、施工中の案件についても、粘り強く丁寧にコストアップについて説明をすることで、徐々に理解が進んできていると感じている。

Q：工事利益率は、四半期毎に見る場合、2Q で一旦下がる見込みか？

A：2Q では、大型の低粗利物件の影響を受ける見込みだが、全体的には利益率は少しずつ改善が進み、通期予想に対して多少の上振れを期待している。

Q：工事利益率が、単体より連結のほうがより改善している要因は何か？

A：子会社の不二建設と長谷工リフォームの利益率が改善したことによる。

Q：受注時採算は、中長期的には、目標としている 15%を超えることができるのか。

A：現時点では厳しい環境下にあいながらも、何とか 15%を確保出来つつある状況だが、それ以上の利益率の向上については、今後のマンションの販売状況等に左右されるため、現段階ではわからない。

Q：建築受注用地の取得状況はどうなっているか？

A：土地取得競争は厳しい状況が続いているが、受注材料は順調に確保が進んでいる。

Q : 増益要因となった収益不動産の売却は、2 Q 以降も売上材料はあるのか？

A : 1 Q の増益は、元々 2 Q に売却を予定していた案件の前倒しが主要因。今後も市況を見ながら、引き続き売却を進めていく。売却した不動産は、賃貸マンションが主で、物流倉庫等もある。

Q : 不動産の利益率が、期初予想より上振れた要因は何か？今後も上振れ基調と考えて良いか？

A : 単体において、工事受注を目的としない不動産取引が高粗利であったことによる。今後も利益率を向上させるためには、新たな案件の確保が重要。

Q : マンション分譲事業は、新規の仕込みが減少しているように見えるが、これは市場環境を考慮して戦略的に抑制しているのか？

A : 新規の仕入れについては、特に地方案件を中心に非常に慎重に進めている。地方での事業は完結に時間を要するうえ、ゼネコンの確保が非常に難しいことから、取得済みの事業用地を更地のまま売却するケースも複数件あった。

Q : 決算説明資料 9 ページに記載のある、流通仲介等と中古マンションリノベーション再販の実績は、通期予想に対して低調に見えるが、想定通りの進捗なのか？

A : 両方とも下期偏重傾向のビジネスであり、通期予想に対しては計画通りの進捗と考えている。

Q : 海外事業の HASEKO America, Inc. の 1 Q の損益について、通期予想 ▲41 億円に対して損失が小さいようだが、これは損益改善が早まったためなのか。通期予想に対して想定通りの進捗なのか？

A : 前期の減損損失による当期の減価償却費負担の軽減、商業施設の稼働・集客の改善、円高効果の 3 要因により、前期比で損失が減少している。しかし、商業施設の集客見通し、為替の変動等の不安要素は依然としてあるため、通期予想は変更しない。

以上