



## 26/3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：2025年11月17日（月） 14:00～15:00

#### 1. 熊野社長挨拶

今年4月から始まった中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」で初めての中間決算報告となりましたが、私の評価としては「ますます」、というのは建設業界・不動産業界ともに各社、好決算を発表しておられる様相だからです。

決算の内容につきましては、ポイントは、主力事業である建設事業において、想定よりも早く工事利益率の改善が始まり、全体として期初予想を上回る数字で着地ができたことです。これに合わせて、通期の業績予想を上方修正しました。

更に、単体受注高の通期予想も、当初予想の6,200億円から7,000億円へ上方修正しました。

私は、この「HASEKO Evolution Plan」を、継承と変革を掛け合わせて「進化」と言っているのですが、この4月より、新しいブランドメッセージ「思いを、はせる。」を策定しました。ステークホルダーの皆さんに「思いをはせて」、様々な面で発信力も強化していきたいと思っています。今月より、新しいテレビCMの放映も始まりましたので、ぜひご覧いただければと思います。今までの路線とは少しテイストが違います。

私自身も、この夏は、厳しい暑さの中で働く社員たちに「思いをはせて」、建設現場や、販売・仲介・介護の現場を激励訪問しました。加えて、本社と距離感のある地方中核都市や海外で働く社員、さらに若手社員とのタウンホールミーティングで、私自身の思いを伝えるとともに、多くの社員の声に耳を傾けてきました。

また、新たな事業・新たな商品開発の社内公募制度「SPARK Project」をスタートさせました。私は、人材の活性化、すなわち“人への投資”こそが、持続的な企業価値向上の鍵であると認識しております。今後も、ヒトと資本の生産性、その両方の向上を力強く追求してまいります。

最後に、当社を取り巻く経営環境についてですが、分譲マンション市場は平均販売価格の上昇が続く中、堅調に推移しているものの、経済環境に関しましては、世界経済は米国の関税政策や減速懸念があります。しかし、国内経済は、私の高校・大学の先輩である高市首相が奮闘されているので、成長戦略がうまく回りだすことを期待しています。

中期経営計画では、2期後の28年3月期に連結経常利益1,000億円を目指として掲げておりますが、この早期達成に向けて引き続き頑張ってまいります。

今後とも、投資家、株主の皆様へも「思いをはせて」、企業価値の向上に努めてまいりますので、引き続き、皆様のご支援の程、よろしくお願ひいたします。

## 2. 質疑応答

**Q. 社長の冒頭の挨拶で「連結経常利益 1,000 億円を早期達成したい」とあったが、これは、来期に達成したいという意味なのか？**

A. 28/3 期を目標としており、必ず達成したいと思っている。来期達成できそう、という意味ではない。

**Q. 単体受注高の通期見通しを 6,200 億円から 7,000 億円に上方修正されたが、その要因として、「物件数の増加」と「受注単価の増加」でそれぞれどのような割合なのか？また、受注単価の今後の見通しについて教えてほしい。**

A. 物件数の増加は限定的だが、1 件あたりの規模が大きくなり、戸当たりの受注単価も上がっているのが、受注高增加の要因。過去 2 ~ 3 年の建築費は当社の想定を上回る水準で上昇したが、この状況について事業主様のご理解も進んでいる。

今後の受注単価の上昇割合は、もう少し落ち着いて欲しいと思っている。エンドユーザーへの販売価格を踏まえると、いずれ上昇率は落ち着いて行かざるを得ないと考えているが、原価低減は難しいため、マンションのグロス金額や商品仕様の工夫等が必要な時期だと思っている。

**Q. 大規模マンションの受注割合が増加している背景は？**

A. 受注高の増加は、他社ゼネコンがビルや土木などの他分野に注力していることが大きな要因であり、その結果、大規模マンションの発注が当社に集中するケースが増えている。この傾向は今後も続くと見ている。

**Q. 受注規模が拡大することで、採算性はどうなるのか？**

A. 競争入札が増えている状況ではないので、規模拡大による利益率の毀損リスクはないと考えている。

**Q. 来期以降も 7,000 億円超の受注高が継続すると見込めるか？また、利益率も改善が続くか？**

A. 受注高は来期以降も継続して伸ばしていきたい。現在重視している「生産性の向上」は、単に受注高を増やすだけではなく、一人当たりの延べ床面積や戸数の拡大を重視している。過去数年間は施工キャパシティがひっ迫していたが、最近はやや余裕が生まれており、更なる向上を促進している。利益率については、受注環境が良いため、今後も受注時採算の向上を目指していく。

**Q. 非住宅の受注は今後も増えそうか？また、どの分野に注力していきたいのか？**

A. 非住宅は、前中期経営計画から取り組んでおり、成果が出始めつつある。データセンターの受注は府中での案件で 2 棟目。データセンターは今後も増加が見込まれ、建物単体で 300 億~500 億円規模の案件が次々と着工している。従来はスーパーゼネコンが中心に手掛けていたが、彼らもリソース不足になってきたことで、当社も受注機会が増えている。年間 1 棟程度の受注を目標としていたが、今後はさらに増やせる可能性があると考えている。データセンター以外では、冷凍冷蔵倉庫に注目している。ドライ倉庫は需給がタイトで採算が合いにくい一方、冷凍冷蔵倉庫は賃料水準が高く、ビジネスチャンスがあると見ている。技術的ノウハウやコスト競争力を蓄積し、受注競争が激化しても利益を確保できる体制を整えて行きたい。

**Q. 再開発・建て替え案件は今後増加するか？区分所有法改正の影響も含めて教えて欲しい。**

A. 再開発・建て替え事業は長期的な取り組みであり、これまで仕込んできた案件が、ようやく成果として現れ始めている。最大の課題は建築費であり、計画期間中のコスト上昇を権利者や住民がどこまで受け入れられるかが、事業成立の鍵を握っている。建設会社としては、適切なコスト感覚を持ち、権利者や住民に丁寧に説明しながら寄り添う姿勢が不可欠。今回の法改正はプラス要素ではあるものの、決定的な促進要因にはならないと考えている。

**Q. 受注高と完成工事高の間にギャップがあると認識しているが、今後の完成工事高は、どこかのタイミングで一気に増加するのか、それとも緩やかに増加していくのか、見通しを教えて欲しい。**

A. 完成工事高は、概ね2期後に受注高の水準へ追いつき、緩やかな増加が見込まれる。

**Q. 単体の完成工事利益率は15%を目標とされているが、更に伸ばすことは可能か？**

A. まずは15%を、その次は過去に達成した17%をクリアすることが目標。

過去に、連結経常利益1,000億円を達成した際の工事利益率は20%超あつたが、今日指しているのは「筋肉質かつ連結経常利益1,000億円をコンスタントに計上できる組織」。工事利益率だけに頼るのではなく、他の部門も利益を積み上げ、連結経常利益1,000億円の達成を目指している。

**Q. マンション分譲事業について、今年度は売上戸数が多いにもかかわらず、契約進捗率が非常に高いペースで進んでいるのは何故か？**

A. 前期は地方案件の比率が高かった。本期は、地方案件に加えて、首都圏近郊や近畿圏の完成在庫についても、周辺価格の上昇により進捗が見られ、その結果、契約率が上がってきているのではないかと推測する。

**Q. マンション分譲事業について、来期の販売予定戸数である1,700戸（決算説明資料10ページ右下の円グラフ）の、現時点の契約進捗率は？また、分譲マンション事業の販売スタンスを教えてほしい。**

A. 来期1,700戸の契約進捗率は2割弱程度で、前年と同程度の進捗。

販売スタンスについては、今の低金利の環境下では焦って売る必要はないと考えている。目標は竣工後1年程度での完売だが、それより延びても投げ売りはしない方針。

**Q. ハワイの事業の状況と、今後の見通しについて教えて欲しい。**

A. ハワイのエヴァ地域の案件は非常に重要な経営課題で、私（熊野社長）の任期中に、この事業の目途付けを必ず行うと決意している。戸建て用地については、全体約5,000戸のうち約4,000戸まで引渡し済みであり、次の計画も懸念はない。残りの商業用地とホテル用地についてだが、商業用地については、周辺エリアの集客を促すためにスタートした事業の運営がうまくいかず、前期4Qに減損処理を行った。ホテル用地については、当期2Qに売却に向けて評価損を計上したが、ある程度進展できそうだと思っている。商業用地とホテル用地については、建物の開発は行わず、売却を進める方針。

**Q. ハワイの土地の売却については、どのようなスキームを想定しているのか？**

A. 現在検討中・折衝中であり、まだ具体的にお話できる段階ではない。

**Q. 米国本土での開発投資について、投資額があまり増えていないようだが、現在の開発状況やリーシングの進捗を教えてほしい。また、中期経営計画では 28/3 期に 50 億円の売却益を計画しているが、この見通しに変更がないのか教えて欲しい。**

A. 米国本土における開発投資は巡航速度で進めており、リーシングも順調。ただし、投資回収については、動き始めているが、金利の影響でやや後ろ倒しになっており、28/3 期の 50 億円の目標が予定通り達成できるかは現時点で断言できない。

以上