



22/3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）

開催日時 2022/5/16（月）10：00～11：00

1. 池上社長 挨拶

本日は当社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、昨年1年間を振り返りますと、新型コロナウイルスの影響によるサプライチェーンの混乱、急激な経済の回復に伴い、資材価格が上昇基調であったところに、今年2月のロシアによるウクライナ侵攻が、更に資材価格の上昇に拍車を掛けている状況となっております。今後、ウクライナ情勢がどう推移するのか、資材価格にどう影響するのかについて注視する必要があると感じております。

首都圏のマンション市場に関しましては、2021年度の新規供給戸数は32,872戸と3年ぶりに3万戸に回復しました。一方、平均価格は6,360万円と過去最高値となっており、今後も建築費の上昇に伴う価格上昇の可能性が高いと考えておりますが、住宅ローンが低金利で推移していることや、新型コロナウイルスの影響で在宅時間が増えたことによる住宅取得意欲も旺盛であると認識している一方で、ウクライナ情勢の影響が今後の資材価格だけではなく、為替や金利動向等、先行きが更に不透明な状況に入ったと認識しております。

当社の損益につきましては、22年3月期の連結経常利益は前期比プラス約100億円の819億円となりました。その背景と致しましては、現在、子会社において力を入れておりますマンション分譲事業における引渡戸数が増加したこと、もう一つは、一昨年、新型コロナウイルスの影響を大きく受けた大規模修繕工事・リフォーム工事等が回復したことによります。現中期経営計画（NS計画）においては、最終年度（25年3月期）に連結経常利益1,000億円を目標として掲げていますが、この実現のためには子会社における利益拡大が不可欠であり、この分譲事業の利益拡大、大規模修繕・リフォーム事業の回復は大変心強く感じております。

23年3月期は売上高9,600億円、経常利益850億円の増収増益の予想としております。冒頭にお話ししました資材価格高騰の影響等を鑑み、工事利益率は低下を見込む一方で、今期は、施工ボリュームの増加により工事売上高は増加する見通しであり、工事利益額は増加を見込んでおります。またマンション分譲事業においても、引き続き引渡戸数の増加による増収増益を見込んでおります。

単体受注高につきましては、一昨年は4,300億円とここ数年では大きく落ち込みましたが、先期は4,723億円と盛り返し、今期も4,800億円と増加する予想としております。期初時点における今期の受注材料は積みあがってはきているものの、期中においての確保も必要な状況であるため、引き続き受注材料確保に努めていきたいと考えております。

話は変わりまして、NS 計画においては、デジタルトランスフォーメーションの推進を掲げております。現在、サービス関連事業における分譲マンション管理・賃貸マンション管理等では基幹システムの刷新にチャレンジしています。デジタル化自体はかなり進んだと感じておりますが、利益率の向上や新しい事業の創出に繋ぐ、本当の意味でのDXと呼べる次の段階に進みたいと考えております。設計部門と建設部門ではBIMの情報を活用することで、建物のつくり方や検査の仕方などの業務プロセスを変えて生産性が相当上がってきたと実感しています。更に建設作業所の4週8休、2024年に適用される時間外労働の上限規制を見据え、働き方改革を推進していきたいと考えております。

次に、脱炭素への取り組みとして、昨年末に気候変動対応方針

「HASEKO ZERO-Emission」を制定し、TCFDへの賛同表明と初回開示を行いました。また、CO2削減目標について、先日SBTの認証を取得することができました。サプライチェーン全体での調達活動についても「長谷工グループCSR調達ガイドライン」を制定し、また、「長谷工グループ人権方針」を制定・公表し、人権尊重の考え方を明確にするなど、NS計画において基本方針の一つとして掲げておりますCSR経営の確立に向け着実に注力している状況であります。

最後に、今回、配当につきまして年間配当予想を70円から80円に増配するとともに、NS計画における株主還元方針の一つである1株当たり年間配当額の下限を80円に変更致しました。この80円はしっかりと守っていきたいと考えておりますので、今後とも皆様のご支援の程、よろしくお願い申し上げます。

2. 質疑応答

Q：マンション用地情報の取得の状況はどうか？

A：直近約2カ月間で、情報量が減ってきている印象。特に当社が得意とする郊外の大規模板状型マンションの土地が徐々に減っている。小規模案件については比較的堅調だが、工事売上を考慮すると大規模マンション用地を確保していきたい。地方案件については悪くなく、今の状況をキープしたい。

Q：マンション用地の減少による土地代上昇、資材労務価格も上昇している中で、マンション販売価格をこれ以上値上げしづらい状況となると、今の工事利益率の水準を維持するのは難しくなると思うが、どのような対策をしているのか？

A：資材価格はしばらく上昇していくと予想せざるを得ない。当社はマンション建設に特化しているので、どの現場でも同様の資材を使用しており、発注量も多い。

対策の一つは、資材の早期調達。しかし、それだけではコストアップを吸収しきれないので、デベロッパーへの価格転嫁をお願いせざるを得ない。当社は設計施工比率が9割を超えており、設計がスタートしてから請負契約締結までに約1年の時間がある。その期間内でデベロッパーときっちりネゴをさせていただく。このような工夫で利益率の低下をできるだけ抑えていく。

Q : 建設業界における長期的なテーマとして人手不足があるが、2030 年までにどのように対応しようとしているのか？

A : 施工現場での技能労働者と設計部門の人員不足は以前から続いている。当社は約 10 年前から設計で BIM を採用しているが、現場での BIM の活用や、リモート会議の普及等により生産性が向上し始めている。また、当社のマンション専業の強みを生かすために、マンションの自動設計を 2030 年よりも早い時点で実現したいと考えている。施工現場でもロボットの活用や工場との情報化生産を早期に実現して、労働者・技術者不足に対応をしていく。

Q. 投資家から、企業の人的資本に対する関心が高まっているが、長谷工ではどのような取組みをされているか？

A. 以前からそうだが、人的資本は重要と認識している。新卒採用を計画的に進めつつ、早期に一人前になるための教育制度や多様な人材が活躍する場をつくるための教育制度の充実を図ると共に、外部の通信教育も活用している。また、前期から DX に関する専門的な知識を学ぶために、DX アカデミーを全役職員対象に実施し、東洋大学の協力も得て、DX の専門人材の育成を行っている。

Q. 過去の物価上昇局面では、どのように乗り越えられてきたのか？

A. オイルショックの頃は、マンションを規格化して、コストを抑え大量に生産できる当社のシステム（コンバスシリーズ）が奏功した。ただ、規格型で全く同じものを提供していたところ、飽きられて売れなくなった。その後も、コンバスの思想を活かしながら、様々な対応ができるようにマンションを造ってきた。今は、デベロッパー毎に、どのようなタイプ・広さの住宅を造るか等といった基本的な仕様について打ち合わせをすることが出来ている。今後、デベロッパー毎の仕様にあわせつつも出来るだけ規格型を増やすことでコストをある程度吸収できるかもしれない。デベロッパーもそれぞれ個性があるので、昔と同じように飽きられることはないかな、と思っている。

以上