



## 23/3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）

開催日時 2022/11/14（月）10：00～11：00

### 1. 池上社長 挨拶

本日は、当社の2023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。

現在進めております中期経営計画も2年半が経過し、折り返し地点を迎えました。計画開始時点は新型コロナウイルス感染症の感染拡大等により波乱のスタートとなり、現在もロシアのウクライナ侵攻による世界的な物価上昇、アメリカの金融政策による円安等により先行き不透明な状況が続いていますが、今のところ順調に進捗しております。

現在のマンション市況に関しまして、今年の1月から9月の新規供給戸数は首都圏・近畿圏共に前年同期を下回りました。販売価格の高止まりが続くことを前提に、販売価格の引上げ、販売時期の先送り等の傾向が強まっていると分析しております。しかしながら、当社グループが販売受託をしているモデルルームにおきましては、来訪件数、申込件数などの指標は堅調に推移しており、マンション需要に陰りは見えておりません。ただし、今後は金利上昇の可能性もあり、動向を注視していきたいと考えております。

当第2四半期の決算に関しましては、主に不動産取引が好調であったことから、経常利益は上期予想を上回って着地をし、通期予想に対しても順調に推移しております。受注高につきましても、通期予想の4,800億円達成に必要な材料は確保できています。下期に受注が偏っているため、スケジュール通り受注ができるよう引き続き努めて参ります。

一方、今後の懸念材料は、やはり建築資材等の価格上昇による工事利益率への影響です。当上期は影響が限定的であったものの、今後は、厳しくなっていくだろうと考えています。これに対応すべく、デジタルトランスフォーメーションによる生産性向上をより力強く推進し、工事利益率の維持向上に努めていきたいと考えております。

そのデジタルトランスフォーメーションの推進状況に関しましては、さまざまな開発が進んでおります。建設関連事業においては、建設現場での自動清掃ロボットが7月より試作機の運用を開始しています。また、BIMモデルから指定した範囲のコンクリート量を自動算出するプログラムの開発も完了し、このシステム開発により作業時間の75%が削減できました。このように、設計だけでなく現場もこの2年半ほどで大きく変わり、IT技術だけでなく工業化工法なども活用しながら、生産性が相当上がってきていると感じております。サービス関連事業では、オーナー向け賃貸マンションの運営管理を便利にするWebサービス「HOLiY（ホーリー）」の提供を開始、分譲マンション管理においては、第三者管理方式の新しいサービスである「smooth-e（スムーズ）」の本契約が増加しているなど、新しいサービスの提供や業務

効率化が進んでいます。DX の 2 つの大きな目的であります、新しいビジネスの創出、及び根本的な業務の見直しによる生産性向上、これらに向けて引き続き取り組んで参ります。

気候変動対応に関してですが、現在、COP27 が開催中されておりますが、今後より一層の対応が求められることになると思います。当社グループでもマンションの Z E H 化、再生可能エネルギー事業への投資と活用、マンションの木質化・木造化などに取り組んでおります。特に 6 年ほど前から推進している木質化・木造化については、2 年前に細田工務店がグループ入りしてから急速に進んでいると感じております。現在細田工務店と連携して、最上階住戸部分を耐火木造化した中高層賃貸集合住宅を千葉県浦安市で施工中です。また、上層 4 階を耐火木造化するプロジェクトも推進しており、今後も新築マンションの木造化を進めることで、温室効果ガス排出量削減に寄与して参ります。

最後になりますが、現在の中期経営期間中における株主還元方針としましては、5 年合計の総還元性向を 40%程度、1 株当たり年間配当額の下限は前期より 70 円から 80 円に引き上げました。計画期間中はこの 80 円をしっかり守っていきたくと考えております。今後とも皆様のご支援の程、よろしくお願いいたします。

## 2. 質疑応答

### Q : 上期の完成工事高が予想より下ぶれた要因は何か？

A : 前期の受注高が 4 Q に偏った影響等で、当初の想定よりも工事が進捗しなかったため。

### Q : 来期の完成工事高の見通しはどのように考えればよいか？

A : 受注が積み上がっているため、今期よりもさらに増加することを見込んでいる。

### Q : 労務費上昇の懸念はあるか？

A : ゼネコン各社の工事量は増加傾向にあり、各社で労務を確保する動きが見られる。当社は従来から、一年先の工事の山積みを行っており、必要な労務の確保を既に行っているため、現在のところ不足感は無いと考えている。ただし今後は、資材費と合わせて労務費についても多少のコスト上昇は予想される。

### Q : 上期は資材価格上昇の影響が限定的だったとのことだが、今後はどのように想定しているか？

A : 生コンは、今年に入って首都圏の各協同組合が 2 回値上げを表明した。これは主に燃料、特に石炭価格の急騰と輸送費が主な理由になっている。生コンは着工時に単価契約がされており、工事途中の原材料の値上げはセメントと生コンメーカーがカバーすることになっているため、今回大幅な値上げとなった。また、型枠や家具、フローリング等で使用される輸入合板は、コロナの影響による現地工場と海上輸送の停滞、また急激な円安による輸入コスト上昇等の影響を受けている。鉄筋の価格は少し下落しているが、電炉メーカーの電力料金が上昇しており、スクラップの値下がりが反映されるほどの価格の下落にはなっていない。住宅設備については、一括契約を行い、品番を絞ってメーカーと価格交渉を進めている。このような細かい積み重ねによって、原価を抑えている。それでも抑えきれない部分については、事業主へ協力依頼を行ないながら対応している。

**Q : 2024 年度からの時間外労働規制に対して、どのように対応しているのか？**

A : 働き方改革においては、適切な工期と円滑な施工による施工効率の向上が、処遇改善につながると考えている。BIM 設計と DX のコラボレーションが、設計施工一貫のメリットを最大限活かし、作業効率化や生産性向上、品質確保に繋がると共に、働き方改革推進の強力なツールになると考えている。

**Q : 時間外労働は、規制に対して今どれくらいオーバーしているのか？ 規制内に収める目途は立っているのか？**

A : 採用人数を着実に増やすことと、また前述の DX や BIM のコラボによる業務の効率化や工事の工業化による施工効率向上により、時間外労働の縮減を図っている。社員については毎月管理を行っており、法に定めるところの時間を大きくオーバーすることは起こっていない。

**Q : マンション用地の取得状況はどうか？**

A : 前期の後半から、用地取得は比較的順調に進んでおり、土地持ち込みによる受注比率が 5 割を超えている。特に郊外の大型用地を取得出来ている。ただ用地価格は依然として高水準であり、価格の下落は期待出来ないのも、楽観視はしていない。競合状況については、一時期物流会社との競合はあったが、最近は比較的落ち着いてきている。

**Q : ZEH-M の現在の取り組み状況を教えてください**

A : ZEH マンションには、多くのデベロッパーが興味を示している。特に大手デベロッパーはほとんど ZEH-M を採用しており、当社グループにおいても総合地所と長谷工不動産では賃貸マンションも含めて全て ZEH-M で設計し、既に竣工している物件が 2 棟ある。また、採用促進の一環として、「ZEH-M 仕様検討支援ツール」を開発し、提案をしている。

(2022/7/8 ニュースリリース【2050 年カーボンニュートラルを目指した取り組み 分譲マンション向け「ZEH-M 仕様検討支援ツール」を開発 ～デベロッパーの要望に応じた柔軟な提案を実現～】

<https://www.haseko.co.jp/hc/information/press/2050zeh-m.html>)

**Q : 分譲マンション事業は、首都圏は堅調で在庫も少ないようだが、関西や地方圏ではどうか？**

A : 関西でも首都圏のように価格上昇が起きているが、比較的堅調。名古屋は売れ行きが少し落ちており、これはリアの開発が遅れていることが影響していると思う。地方は首都圏と異なり動きが比較的ゆっくりなので、販売の期間を長く取ることで対応している。

**Q : 中期経営計画の目標である 5 期合計経常利益 4,000 億円の達成の確度は高いと思われるが、2025 年 3 月期の経常利益 1,000 億円には届かないと、アナリストからは見られている。経常利益 1,000 億円達成の施策は？**

A : 長谷工コーポレーション単体での工事利益がポイント。受注材料の確保は進んでいるが、工事利益率については、資材価格や労務費の値上がり懸念がある中で、いかにして利益率を維持・向上させていくかがカギ。グループ会社では、長谷工リフォームがコロナの影響を受け大変苦戦をしていたが改善してきた。それ以外のグループ会社も順調に積み上がっていきと見ている。この先の動向次第だが、期待にお応えできるよう頑張っていきたい。

**Q : 木造マンションに対するデベロッパーの需要はどうか？コストや耐火の問題等、ボトルネックになっているようなことはあるか？**

A : 約 6 年前からマンションでの木造化を推進しており、当初は平屋建て部分や共用棟の木造からスタートしていたが、現在では住戸部分でも木造化に取り組んでいる。現在施工中の千葉県浦安市の物件では、デベロッパーに見学に来ていただき、大手デベロッパーを中心に、非常に興味を持たれている。ボトルネックは、各ゼネコンも同じ悩みだと思いが、コスト。木に耐火性能を持たせないと、マンションやビルといった特殊建築物には建築基準法上使用できない、また建築コストが RC 造よりもかなり高いのがネック。より安く耐火性能を確保するために、技術開発・研究に鋭意取り組んでいる。また、マンションは木造化したときの床の遮音性能、これも課題だが、当社独自の遮音床を開発して鉄筋コンクリート造と同じ性能を確保できるようになったので、これも強気に進めている状況。

(2022/7/28 ニュースリリース【脱炭素社会に向けたマンションの木造化「木造高遮音二重床システム」を開発 鉄筋コンクリート造と同等の遮音性能を実現】

[https://www.haseko.co.jp/hc/information/press/post\\_365.html](https://www.haseko.co.jp/hc/information/press/post_365.html))

**Q : 木造マンションの今後の普及のスピードはどう見ているか？**

A : やはり売値とコストとのバランス次第。マンション事業で木造化が進むかは、売れ行き次第で変わってくる。今の感じでは、一気に普及するとは考えていない。しかし、技術的に遅れをとるわけにはいかないので、木造の研究開発は、他社に負けないように取り組んでいる。

**Q : 企業物価指数が上昇してきている中で、デベロッパーの価格設定や、ゼネコンとデベロッパーとの関係について何か変化はあるか？**

A : デベロッパーの価格設定に関しては、首都圏エリアでは価格が明らかに上昇しているので、段階的に、徐々に価格を上げる戦略を採っているのが、特に人気エリアでの高額物件で見られる。一方、当社の主力商品である郊外の一次取得者向けマンションについては大きな変化は無い。

ゼネコンとデベロッパーの関係については、交渉の状況についてあまり変化は感じていない。デベロッパーに価格転嫁を認めていただくのは難しいが、長谷工では仕様変更や建物の形状を変更する等の工夫をして販売価格も含めたプロジェクトの提案を行っている。このような提案に対するデベロッパーからの期待は非常に大きいと感じている。

**Q . 直近 5 年間で、長谷工コーポレーション単体の従業員数はそれほど増加していないがグループ会社の従業員は増加している。どのような背景があるのか？**

A . サービス関連事業では、特にストック事業を伸ばしていくために、新卒採用だけでなく中途採用も毎年行っている。長谷工コーポレーション単体の社員数が横ばいなのは、毎年新卒採用をしている一方で、大量採用をした時期の社員が定年退職を迎えていること、長谷工コーポレーションからグループ会社への異動による。

以上