



23年3月期 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5月16日（火） 10:00～11:00

1. 池上社長挨拶

本日は、2023年3月期当社決算説明会にお集まりいただきまして誠にありがとうございます。今進めております5ヶ年の中期経営計画も4年目に入りました。この3年間を振り返りますと、1年目はコロナの影響もありながらも、2年目、3年目、この2年間は全役職員の頑張りで業績を回復することができました。

国内でも景気は緩やかに持ち直し、コロナの制限解除や政府によるウイズコロナの支援策などで、さらなる回復が期待されております。一方で、マンション市況におきましても、東京・関西ともに、供給戸数は減少いたしました。販売好不調の目安となります。初月販売率も70%を上回りました。

ただし、分譲単価・平均価格は、ともに上昇傾向が続いており、今後も世界的な物価高騰、金利上昇や金融不安、特にアメリカ経済の動向は注視する必要があると考えております。

先期23年3月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、売上高1兆273億円となりました。売上が1兆円を超えるのは、当社初でございました。連結経常利益は通期予想の850億円に対して883億円で、上振れで着地いたしました。特に、中期経営計画の重点戦略として掲げている分譲マンション事業が業績に大きく貢献しました。当事業における投資が実りの時期に入ったと実感しております。受注高に関しましては、4,813億円、通期予想の4,800億円を予定どおり達成することができました。

今期24年3月期の連結業績予想につきましては、売上高については、完成工事の増加や不動産引き渡しの増加等により、1兆800億円と増収となるものの、資材価格の高騰や賃上げ等の影響によりまして、経常利益は830億円の減益を予想しております。

単体の受注高に関しましては、堅調な受注環境の中、先期の4,800億円を上回る、17年3月期以来の5,000億円を見込んでおります。特に、当社の強みである土地持ち込みによる受注が増加していることから、中期経営計画の最終年度、25年3月期においては、工事売上増加と工事利益率改善の両面で増益を目指し、そこに子会社での経常利益300億円を加え、連結経常利益1,000億円の目標達成につなげていきたいと考えております。

最後になりますけれども、中期経営計画も残り2年となりましたが、引き続き利益確保に努めていき、株主還元に関しましては、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まいります。今後とも皆様方のご支援のほどよろしく願いいたします。

2. 質疑応答

Q. 工事利益率が来期は少し改善する見通しとのことだが、その要因は何か？

A. 土地持込による受注の割合が増えていることが工事利益率確保に好材料となっており、23年3月期の受注時採算も平均15%に近い水準であったため、来期は工事利益率が改善すると見込んでいる。

Q. マンション用地の取得競争環境はどうなっているか？デベロッパーの事業意欲はどうか？

A. ホテル業者との競合は、コロナ前と比べるとほとんど見られなくなった。ホテルの需要は回復しているようだが、まだ顕著な動きは無い様子。郊外の物流施設の用地に関しては、競合が続いていたが、やや一服感がある。デベロッパーの事業意欲は、変わらず旺盛。大手デベロッパーは都心物件に注目しており、郊外物件では電鉄系デベロッパー等の比率が増えてきている。大手デベロッパーは郊外の土地取得に積極的では無いため、当社が土地を取得し、大手以外のデベロッパーに土地を持ち込む機会が増えている。

Q. マンション市場は、コロナ前後でどのような変化があったか？

A. コロナの影響により、リモートワークの環境を整えるために住戸の広さを求めて、都市部から郊外に需要が広がった。コロナの収束により、郊外部での販売が不調になった様子は今のところ無い。都市部のマンション販売は非常に好調で、その影響を受けて郊外の物件も都市部との価格差が魅力になっている。この販売好調の要因は、コロナの影響というよりは、低金利や税制優遇等により購入しやすい環境となっているため、金利が大きく変動しない限りはこの傾向が続くだろう。

Q. 他社と比べて土地を優位に取得することが出来ている要因は何か？

A. 商業店舗や百貨店の閉鎖のケースでは、リースバックで営業を継続した後建替えというスキームを組むときに、当社は土地取得と建設を両方出来ることが、他社よりもアドバンテージがあると考えている。また、バルク案件について、以前は地方の不動産が含まれている場合は手を出せなかったのだが、数年前からの地方展開により知見を得たことで、取得が可能となった。この3月末に複数の不動産をまとめて取得してすることができた。また新たな競争力がついてきたと考えている。

Q. 人手不足、人件費アップに対してどのように取り組んでいるのか？

人手不足については、DX推進により、建設の生産性2割向上を目標に取り組んでいる。建設現場では徐々にその成果が出てきており、現在7~10%ほど生産性が上がってきたと思っている。

人件費については、首都圏の再開発物件や大型半導体工場建設等の影響で労務不足が深刻化している中、当社も今後の仕事量増大に対応するため、賃上げを行っている。

今後は、24年問題も含めて、DX、生産性向上のための設備への投資等も増やして対応しなければいけないと思っている。

Q. マンションの建て替え要件緩和は、長谷工にどのようなメリットがあるのか？

A. 建て替え要件が緩和されても、最後まで反対している方を強制的に退去させることは人道的に難しい。当社にとって単純にプラス要因になるとは考えていない。ただ、建て替えの事業期間が以前より短くなっている感触はある。

Q. 24年3月期の不動産粗利は増益を計画しているが、その要因は何か？

A. 当社の私募 REIT やファンドへの売却が予定されていることが最大の要因。分譲マンション事業も拡大しており、毎期不動産粗利 500 億円の水準を確保しつつある。

Q. 不動産投資が増えているが、そのリスクをどのように見ているか？

A. 不動産は用途ごとに分類し、過去の価格下落率等も考慮しながら資本を配分し、管理している。安全性を重視し、不動産への投資拡大に見合う形で、自己資本も拡大させている。ただし、昨今言われているように、今後は資本の効率性を考える必要があることも認識している。現在の中期経営計画の中で、不動産投資を大きく増やしている状況だが、次の中期経営計画では、安全性だけでは無く、効率性も合わせて考えながら、どこまで不動産投資を増やすか検討していく。

Q. 中期経営計画の中に「新規事業・M&A に 400 億円」という投資枠があったが、今の状況は？

A. 今のところ具体的な案件は無い。

Q. 今後の ROE の中長期的な水準はどうか？

A. ROE は現在 13%台という状況であるが、先行投資により短期的に少し低下する予定。25年3月期の連結経常利益 1,000 億円や、30年3月期の連結経常利益 1,500 億円を達成できれば、13%台を維持することが出来ると考えている。次期経営計画では、ROE を意識しながら、投資枠や利益計画を策定することになると思われる。

以上