

住友林業グループ 2023 年 12 月期第 1 四半期決算
アナリスト・機関投資家向け説明会 質疑応答

開催日時：2023 年 4 月 27 日（水）16：30～17：30

回答者：住友林業株式会社 取締役 専務執行役員 川田 辰己

質問

米国の受注について Southern Impression Homes の受注戸数と損益への影響を教えてください。また、米国住宅会社の利益率が 14.9%と想定よりも好調に推移した理由を教えてください。

回答

Southern Impression Homes の受注は 60 戸程度。まだ算定中ではあるが、今年度はのれんの償却もあり、全体として損益に与える影響は軽微だと考えている。

利益率については、2023 年 12 月期通期で 12.9%を想定しているが 2023 年 12 月期第 1 四半期の実績は 14.9%だった。販売単価については、現地通貨ベースで前年同期比 +1.1%増加している。コストについても、建設資材の高止まりや労務費の上昇の影響はあったが想定よりは抑えられていること、インセンティブについても想定よりも抑えられたことで、好調だった前年同期比でも 5 ポイント程度の利益率の落ち込みでおさまった。

質問

貴社の受注は、他のビルダーに比べても落ち込みが少ない印象があるが、貴社の強みについて改めて教えてください。

回答

当社の強みは、人口が増加しており住宅需要が旺盛な地域に進出できていることが前提にある。足元で受注が好調な要因は、昨年市況が落ち込んだ際に着工を絞らざるを得なかったが、ローン審査が下りない物件等は早めに解約処理をしたことで、スペック物件の在庫を確保することになった。その結果、今年になってお客様が動き出した際に手元に売るべき適切な量の在庫を確保できていたことが大きいと考えている。足元では、好調なマーケットを背景に、既に着工を増やし始めている。エリア的には、東海岸の方が落ち込みも少なく、回復傾向にあるので全体の底上げにつながっていると考えている。

質問

業績説明 PPT の p.11 を見ると、不動産開発の売上は 115 億円と、微減に留まっているが、経常利益は 10 億円の赤字となっている要因を教えてください。また、足元の金融不安の影響を踏まえ、

想定している 8 件の売却の見通しを教えてください。

回答

不動産開発の 2023 年 12 月期の計画は、下半期に 8 件の物件売却を計画している。

米国の不動産開発事業は、JV を組成してそこに出資する形が多いため、その場合は持分法適用会社になり、物件を売却した場合は売上高には上がらず利益のみ営業外損益に計上される。そのため、売上が前年と同等でも、2023 年 12 月期第 1 四半期は物件の売却がなかったため、経常利益ベースでは赤字になっている。

金融危機の影響としては、足元では、地銀の融資に対する姿勢が少し厳しくなっている。JV を組成する際の投資家の姿勢も慎重になっている傾向が見受けられる。

下期に売却を計画している 8 件のうち、7 件は集合住宅物件。足元のマーケットでは、オフィスは厳しい状況だが集合住宅は比較的堅調だと聞いているが、今後の銀行を含めた金融状況は、引き続き注視が必要だと考えている。

質問

米国住宅事業の受注が進み回復傾向がみられるが、通期計画を据え置いた理由を教えてください。

回答

足元の受注の状況は、想定よりも好調に進捗しているが、米国の金融不安やさらなる利上げの可能性等、金融情勢について不透明感が高いため、通期予想を据え置いている。

質問

米国戸建住宅事業に関して、今年 3 月単月の受注が前年同月比でプラスになるなど、足元では回復がやや鮮明になってきたようだが、現状の在庫戦略、土地取得の考え方を教えてください。第 1 四半期末の販売用不動産および仕掛販売用不動産の残高は、前期 2022 年 12 月期末時点に比べて微増している。

回答

足元の受注状況は想定以上だが、新規の土地取得については、厳選して進めるという状況に変わりはなく、新しく土地を積極的に取得していく状況にはなっていない。一方で、土地在庫は、土地取得のオプション契約による保有も含めて 7 万区画近い在庫を引続き保有しており、必要に応じてオプション契約のテイクダウンなどは進めている。販売用不動産および仕掛販売用不動産の残高が前期末と比較して微増しているのは、今年 1 月に新規連結した Southern Impression Homes (SIH 社) の影響であり、SIH 社による影響を除くと実質的には前期末残高から減少している。

質問

米国戸建住宅事業の第1四半期の経常利益率 14.9%が前年の第1四半期実績 19.6%から減少した要因を教えてください。第1四半期の経常利益率 14.9%や為替影響を除く販売単価 494USD 千は、今期の通期予想 12.9%、481USD との比較では好調に推移しているものの、それでも前期比では5ポイント近く落ちている。具体的なコストアップ要因を教えてください。

回答

木材価格は下がっているが、コンクリート、石膏ボードなど木材以外の建築資材の価格は高騰している。に加え、米国の賃金上昇を背景に労務費なども前期比においてはコストアップの要因となっている。

質問

米国戸建住宅事業の第1四半期の受注に関して、前期 2022 年 12 月期の第4四半期から急速に回復した要因について、もう少し具体的にインセンティブの内容と合わせて教えてください。

回答

前期の第4四半期は一定の解約が発生し、解約引き後の受注戸数が大きく減少した一方で、今期の第1四半期に当該解約物件の販売が進んだこと、住宅ローン金利が現状の水準以上は上昇しないだろうという認識が顧客に広がり 6%台の金利においても契約が進んだこと、また、中古住宅流通量が依然として少なく、新築物件に対する需要が相対的に強いことなどがあげられる。既存の住宅保有者は低金利時代に購入した方が多く、仮に今の住宅を売却してしまうとより金利が高い住宅ローンに借り換える必要があり、なかなか売却に至らず、結果中古住宅マーケットが非常に低調になっている。インセンティブは、住宅ローン金利の一部負担や家具などの無料のオプション提供などを実施している。インセンティブは住宅市場が悪化した昨年 2022 年 4 月以降実施しているが、今期の第1四半期については、期初想定程のインセンティブの実施には至らず、インセンティブを特に強化したことが受注の好転に繋がったわけではない。

質問

米国戸建住宅事業の解約率について、前期 2022 年 12 月期の第4四半期、今期 2023 年 12 月期の第1四半期の数値をそれぞれ教えてください。また解約後に再販する場合、解約手数料分を差し引いた販売金額で売り出すこともあるのか？

回答

前期 2022 年 12 月期について、通期ベースでは約 32%であり、第4四半期は更に高い解約率となっていた。今期第1四半期については、通常水準である 20%を下回る 19%となっている。解約後の再販価格については、解約手数料を差し引いた価格で売り出す場合もあるかと思うが、隣接する区画の販売価格との兼ね合い等もあり、ケースとしては少ないと思われる。販売価格に

については各分譲地のマーケット状況を見ながら適宜判断している。

質問

米国戸建住宅事業における顧客へのインセンティブの提供に関して、例えば住宅ローン金利の一部を負担するような場合、引き渡し後も当該負担コストが発生し、将来、原価や経費等を圧迫するようなことはあるのか？

回答

引渡し後に当社負担が発生することはない。インセンティブに係るコストは、全て引き渡し時に精算している。なお、原価に算入するのか、一般管理費に算入するのかについては、内容によってまた子会社毎によっても異なり、一律ではない。

質問

米国戸建住宅事業の販売状況について、エリアで違いが出ているようだが、どのような状況なのか教えてほしい。

回答

エリア別、子会社別に顧客動向、競争、在庫、マネジメントの仕方が異なり、販売状況が一律な状況ではない。分譲地によっては、値上げを実施するなど、各現場の状況に応じて判断している。

以上