

24/3期 通期 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：2024年5月15日（水） 11:00～12:00

1. 池上社長挨拶

昨年度の当社を取り巻く事業環境は、国内の建設需要については半導体工場や大型の再開発事業等があり、非常に旺盛に推移をしましたが、各建設会社は労務確保に相当苦労した1年となりました。また、マンション市場については、販売価格は上昇したものの、変動型住宅ローン金利の低位継続や緩やかながら景気の回復基調が維持されたことを背景に、堅調に推移しました。今後は、賃上げが購入意欲を高める期待がある一方で、販売価格は土地代の高止まりや建築費上昇等により下落する要因が見当たらず、上昇傾向は続くと考えております。今後の金利動向や消費者マインドの変化を注視しています。

24年3月期の決算は、売上高1兆944億円、経常利益は予想をやや上回る833億円でした。物価上昇の影響を受け、工事利益率が想定以上に低下しましたが、その減益分をグループ会社でカバーしました。一方、単体受注高は、堅調な受注環境の中、過去最高の5,369億円を計上しました。

次に25年3月期の業績予想は、売上高は不動産売上高の増加により、1兆1,800億円の増収を見込んでおりますが、今期も工事利益率の低下や人件費増加の影響により、経常利益は800億円と、2期連続の減益予想としております。しかしながら、単体受注高は、2期連続の過去最高となる5,800億を見込んでおります。

今期は現中期経営計画の最終年度となります。建設業におけるいわゆる2024年問題に対して、現場での働き方改革、工業化の促進やDXによる効率化を進め対応をまいりました。豊富な受注材料を確保している中で、品質と安全を守るためにも、この歩みを止めることなく、協力会社も含めた生産体制を構築していきます。また好調な不動産関連事業においては、数年先までの売上材料の確保がおおむね完了しております。今までも効率性を意識した事業を心がけてきましたが、今後はさらに収益性や回転率のアップを目指してまいります。工事と不動産での豊富な売上材料の確保、サービス関連事業各社の成長など、多くの明るい材料が揃っていますので、今期の業績目標、連結経常利益800億円をしっかりと達成をして、次の中期経営計画へつなぐ土台作りの期としたいと思います。

今回、資本コストや株価を意識した経営について、決算説明資料に現時点での考え方をお示しさせていただきました。現在、来年4月からスタートする新たな中期経営計画の策定に向けて社内で議論を進めておりますけれども、今後はより一層、資本効率性を意識した経営に努める必要があると強く実感しております。利益成長だけではなく、適切な自己資本の水準、バランスシートの効率的な状態を意識していきたいと考えております。

株主還元強化も重要な経営政策と考えておりまして、配当に関しましても5年合計総還元性向40%程度という方針に沿って、年間配当予想を80円から85円に増配をいたしました。今後とも、皆様のご支援のほどよろしく願いいたします。

2. 質疑応答

Q. 完成工事利益率は今後どのように改善していくのか？

A. 完成工事利益率の低下は、着工後、資材・労務費が想定以上に値上がりした分を価格転嫁できなかったこと、過去に受注した採算性が厳しく工期の長い案件が工事進捗していることによるものであり、これは来期の前半まで影響する見通し。一方、前期の受注時採算は 15% 近くまで回復しているため、来期の後半のあたりからは、回復すると見込んでいる。

Q. 単体受注高の今後の展望は？ 今後は 6,000 億円以上の受注が可能なのか？

A. 今の国内建設需要は非常に旺盛で、他社ゼネコンも非常に忙しい状況であることから、今後年間 6,000 億円程度の受注高確保は可能だと考えている。また、6,000 億円の受注が可能となる施工体制の整備を今期中に達成することを目指して進めている。

Q. 都心の高額マンションの販売が好調である一方で、郊外でのマンションの売れ行きは相対的に弱いと見ている。御社は都心の高級マンションをあまり手掛けないようだが、今後取り組んでいく計画はあるのか？

A. 確かに都心の高額マンションはよく売れているが、郊外の 7,000～8,000 万円ぐらいの広めのマンションも多くのパワーカップルが購入しており、郊外のマンションの売れ行きが鈍っているとは感じていない。また、郊外の大規模物件の開発に積極的なデベロッパーも依然として多く、受注が急激に縮小する、需要が急激に落ち込むことは考えにくいことから、従来通り郊外の大規模物件に注力していく。

Q. 今後の労務費の動向をどのように見ているか？

A. 労務費は今後も上昇基調が続くと見ている。労務不足を解消するためにゼネコン各社で労務の取り合いとなっており、当社も工事量が増加している中、新規業者開拓に伴うコストが生じているが、当社はマンション専門なので、効率的な施工体制が構築できる強みを生かし、コスト削減に取り組んでいく。

Q. 現在の人手不足と急激なインフレは過去のどの時期の状況と似ていて、その後どうなったのか？

A. 1980 年以降、ここまでの人手不足を経験したことはない。ただ、これまで様々な技術を活用して生産性向上に取り組んできた結果が、今の人手不足の状況の中でも受注量を増やせている要因の一つになっていると考えている。

Q. 不動産と海外事業に対する投資に関して、今後の考え方は？

A. 国内の不動産への投資は、各デベロッパーが慎重になりつつある中、当社も今後のマーケットを見据えながら臨機応変に対応していく。一定の規模には達しているため、追加投資はあと 1 年程度と考えており、今後は不動産の回転率と利益率を厳格に管理していく。海外投資に関しては、将来的には毎期 100 億円の経常利益が計上出来る体制を目標に、今後も投資を継続していく見通し。

Q. 新規事業やM&Aへの投資の状況は？

A. 陸上でサーモンを養殖するスタートアップ企業に投資を行った。それ以外は大きな投資は行ってない。今後の新規事業やM&Aについては、次期中期経営計画と合わせて議論している。

Q. 今回増配を決定した理由と、今後の配当の考え方は？

A. 現在の中期経営計画で示している総還元性向40%程度という還元方針をベースに、5期合計の連結経常利益目標が達成できる見込みであるため増配した。来期以降の考え方については、次期中期経営計画と合わせて検討中。

Q. 2030年頃の長谷工を取り巻く環境はどのように変化していると考えているか？

A. 生成AIの発展と進歩に最も注目している。当社の実験住戸であるサステナブランシェ本行徳、あの中には様々なICT技術を導入し、データを取得し、暮らしに役立てている。2030年頃には、AIがより暮らしを豊かにすることが現実になっている気がするし、そうなって欲しいと思う。

以上