

大和ハウス工業株式会社 平成30年3月期 決算発表
アナリスト・機関投資家向け経営説明会 質疑応答（要旨）

【日時】 2018年5月15日（火）14：00～15：00 実施

【対応者】 代表取締役会長 樋口 武男

代表取締役社長 芳井 敬一

代表取締役専務執行役員 香曾我部 武

上席執行役員財務部長兼IR室長 山田 裕次

【質問①】

近年、海外事業が急速に拡大しています。

今後更に事業規模を拡大するにあたって、どのような形で進めていくのでしょうか。

また、海外事業における御社の強みや、リスクについての考え方も教えてください。

【回答】

・海外事業に関しては、国や地域によって、事業の進め方は異なりますが、ものづくりという観点で手掛けていきたいと考えています。

・当社の強みは、インフラから街づくり、サービスまで一気通貫で提供できることです。

・例えば ASEAN では、国内でのリレーションを活かし、海外進出を考える企業を物流施設の面でサポートしています。

・米国・オーストラリアなどの先進国では、今回ものづくりの観点から当社の考え方と合致したスタンレー・マーチン社やローソングループがグループ入りしましたが、今後も M&A も視野に入れながら展開していきます。

・海外におけるリスクとしては、為替リスクがありますが、資金の調達方法等については、財務部にてバランスを取りながら進めていきたいと思っています。

【質問②】

賃貸住宅の2018年3月期の受注実績は前期比マイナス、今期の計画は、前期比プラスとなっておりますが、受注環境に変化はありますか。また、昨今サブリース問題について、国土交通省が注意喚起を行うなどのネガティブな報道が見受けられますが、御社への影響はいかがでしょうか。

【回答】

・当社では契約後、2ヶ月以内に着工できる物件を受注計上しておりますが、2018年2月、3月に、融資審査の長期化等を理由に着工が延期となったものを整理し、受注計上の取消を行ったことが、2018年3月期の受注が前期比マイナスとなった1つの要因です。受注環境が大きく変化したというふうには思っておりません。

- ・サブリース問題については、当社グループの管理する一括借上物件の入居率は2018年3月末で97.3%と非常に高い水準を維持しており、問題はありません。
- ・当社の一つの強みとしては、当社で土地を購入し、中高層の賃貸住宅を建設し売却するスキームもありますので、今後も成長するセグメントだと考えています。

【質問③】

海外事業について、来期以降の業績について教えてください。

【回答】

- ・来期以降については、第6次中期経営計画において具体的な業績目標を公表いたしますが、今後も業績を伸ばしていきたいと考えています。

【質問④】

今期の配当金額について、107円と前期比横ばいとなっておりますが、事業環境に何か不確定要素があるのでしょうか。

【回答】

- ・107円は、あくまで配当性向30%を基に算出した金額です。事業環境に不確定要素があるというわけではありません。
- ・今期も業績目標を達成し、9期連続増配を目指したいと考えています。

【質問⑤】

樋口会長の考え方を、次世代にどのように伝える取組みをされていますか。

【回答】

- ・私は創業者の考え方を最も重要視してきました。そして、人財育成にも注力してきました。
- ・創業者精神を継承するため、社員に対して事あるごとに具体的な話をしています。一例で言えば、創業者は「従業員の後ろには家族がいる。また協力会社があり、その家族がいる。会社は社会の公器である」という考えのもと、誰よりも従業員を想い、人の道を徹底して守ってきました。ですから、私もその考えを心掛けていますし、他の役員も同じように考えていると思います。その姿を見た社員がまたそれに共感し、一生懸命やってくれていると思います。
- ・業績を伸ばしていく上で、一番大切な要素は働きやすい環境、公平・公正に評価される仕組みをどう作るかということだと思っています。
- ・そして現場主義という考え方です。全国の事業所に「凡事徹底」というポスターを貼っていますが、この考え方を大和ハウスグループ全体で一本化し意思疎通を図りたいと考えて

います。

【質問⑥】

今回、投資計画を1兆円に上方修正されましたが、投資に対するリスクマネジメントについてお聞かせ下さい。

【回答】

- ・投資については、投資委員会や取締役会でしっかりと検証しています。ハードルレートを定め、あらゆる事態を想定して、リスク軽減策を取りながら投資を進めています。
- ・例えば物流施設については、入居テナントが既に決まっているBTS型を中心に投資を行なうことで、リスク軽減を図っています。
- ・投資金額は増加していますが、これまでの実績がマーケットで評価された結果として、新たな投資機会が生まれていると考えています。

【質問⑦】

御社は事業部門を縦割りにしてマネジメントをされていますが、人財交流が少ないなどの懸念はあるのでしょうか。

【回答】

- ・事業セクトは重要ですが、当社においては支店・支社制が横串機能を果たしております。この成功事例としては、東京での高尾サクラシティプロジェクトがあります。また当社ではブロック制というものも強化しており、地域、地域で事業をしっかりと見る体制も整っています。
- ・事業部門間の垣根を越えた役員人事も行っています。

【質問⑧】

昨年、芳井社長が就任時に、各領域でNo.1になるということを掲げておられましたが、何か変化はありましたか。

【回答】

- ・第一には、「社員全員住宅営業」という意識が根付いてきたと感じており、商品戦略と両建てで進めています。
- ・住宅事業をきちんとやることで、その他の事業領域も拡大していくというロジックを更に根付かせていきます。

【質問⑨】

今後の新規事業について、考え方を教えてください。

【回答】

- ・100周年に売上高10兆円を目指していくにあたっては、現在の事業スキームだけでは難しいと考えています。
- ・世の中の多くの人々の役に立ち、喜んでもらえるような事業・商品を考えて創り出すという創業者精神を今後も継承していきます。

以 上