

IR 0>>>1

NEXT ONLINE IR EVENT

大和ハウス工業株式会社

代表取締役社長 CEO 芳井 敬一

IR
0>>>1

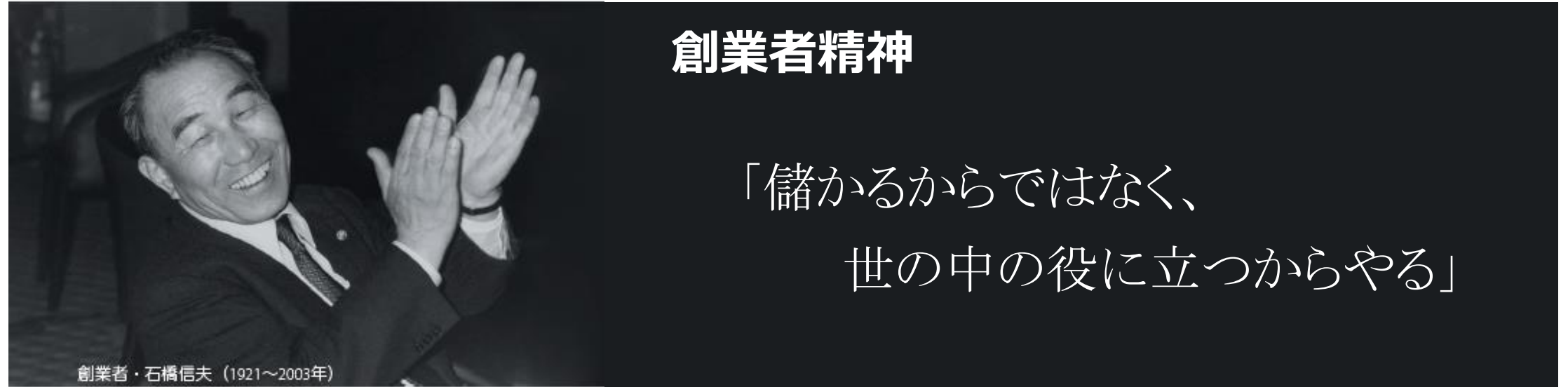
NEXT ONLINE IR EVENT



- ✓ 世の中の役に立つ事業
- ✓ ニューノーマル時代への挑戦
- ✓ 成長を続ける大和ハウスグループの強み
- ✓ 未来に向けたまちづくり

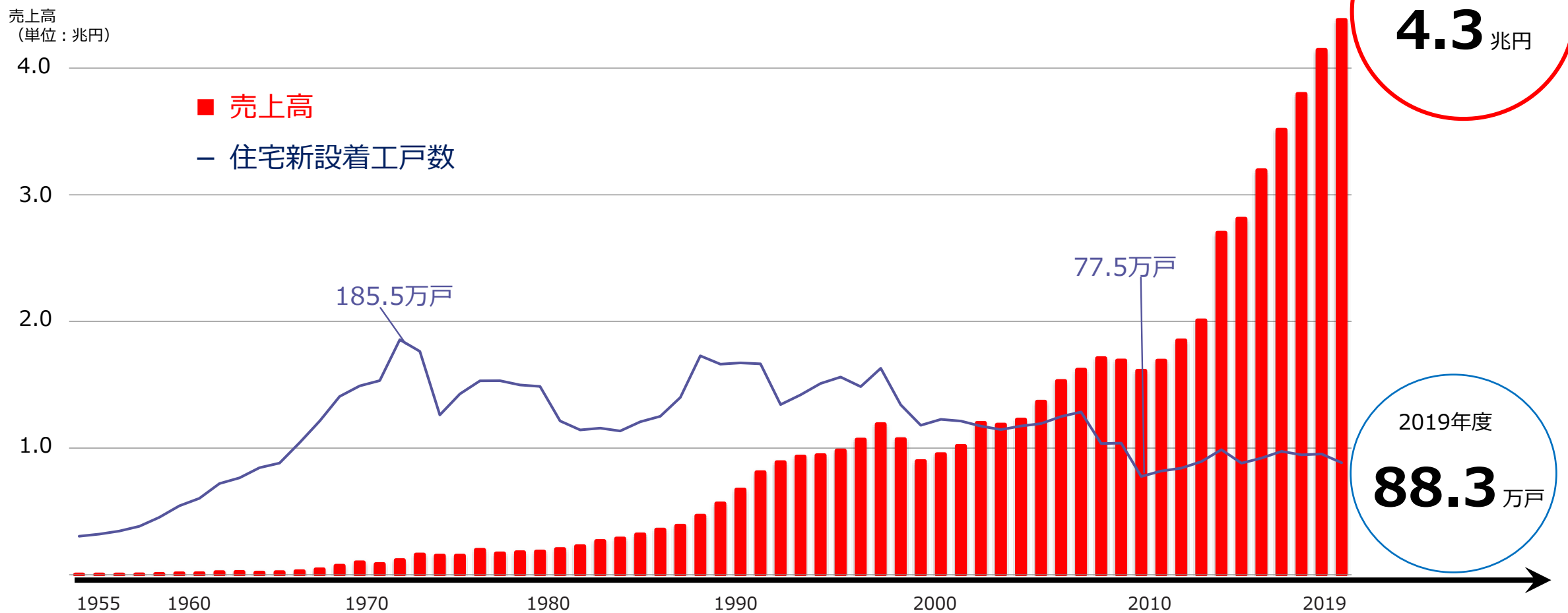


1. 創業者精神を原点とした事業の多角化
2. 事業概況とコロナ影響
3. With & Afterコロナに向けた商機と当社の強み
4. 資本政策と株主還元
5. 大和ハウスの将来像（まちづくり）



創業者精神を原点に事業を多角化

住宅の需要増大とともにプレハブ住宅メーカーとして成長しながらも
創業者精神を原点に事業を多角化することで、業績を拡大



1.戸建住宅事業



2.賃貸住宅事業



3.マンション事業



4.住宅ストック事業



5.商業施設事業



6.事業施設事業

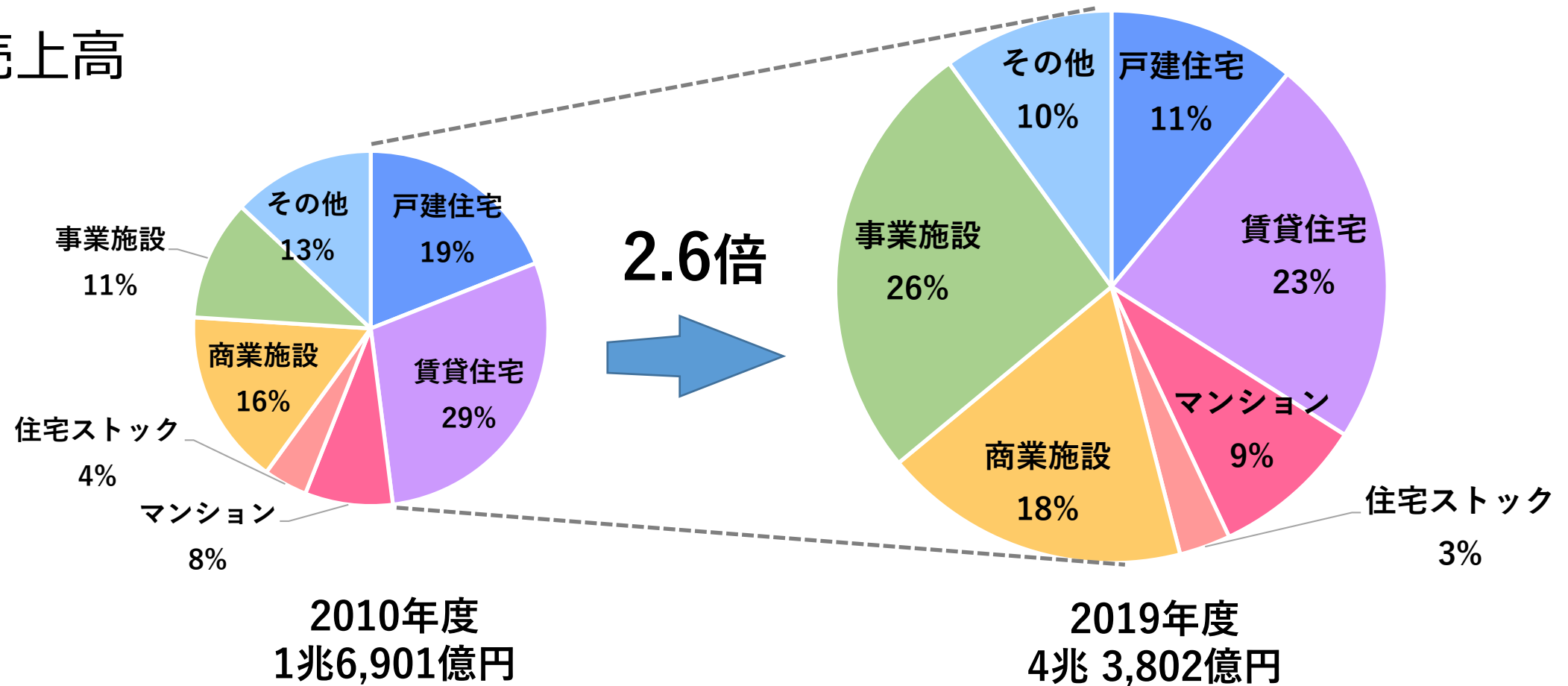


その他事業



多彩な建物バリエーションと、多様なバリューチェーンにより、
2010年度から10年間で売上高はおよそ2.6倍に成長

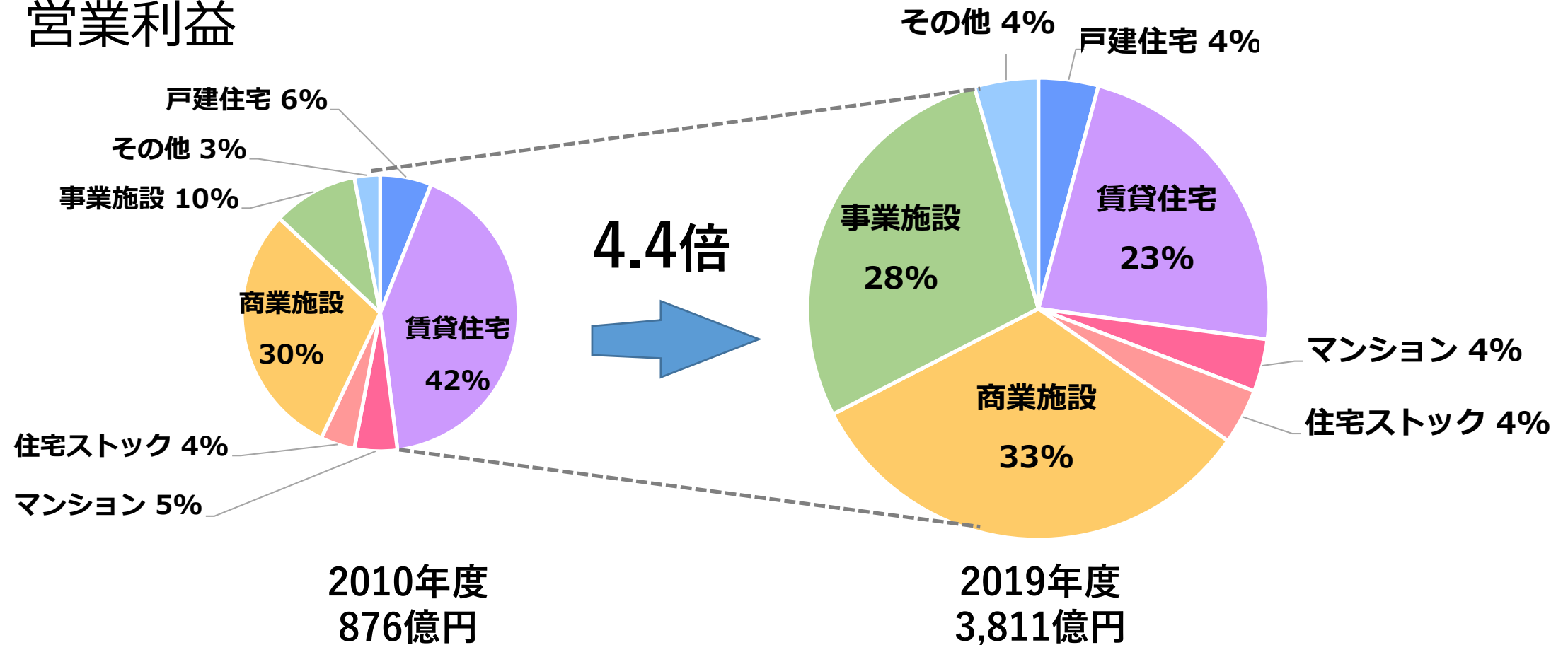
■ 売上高



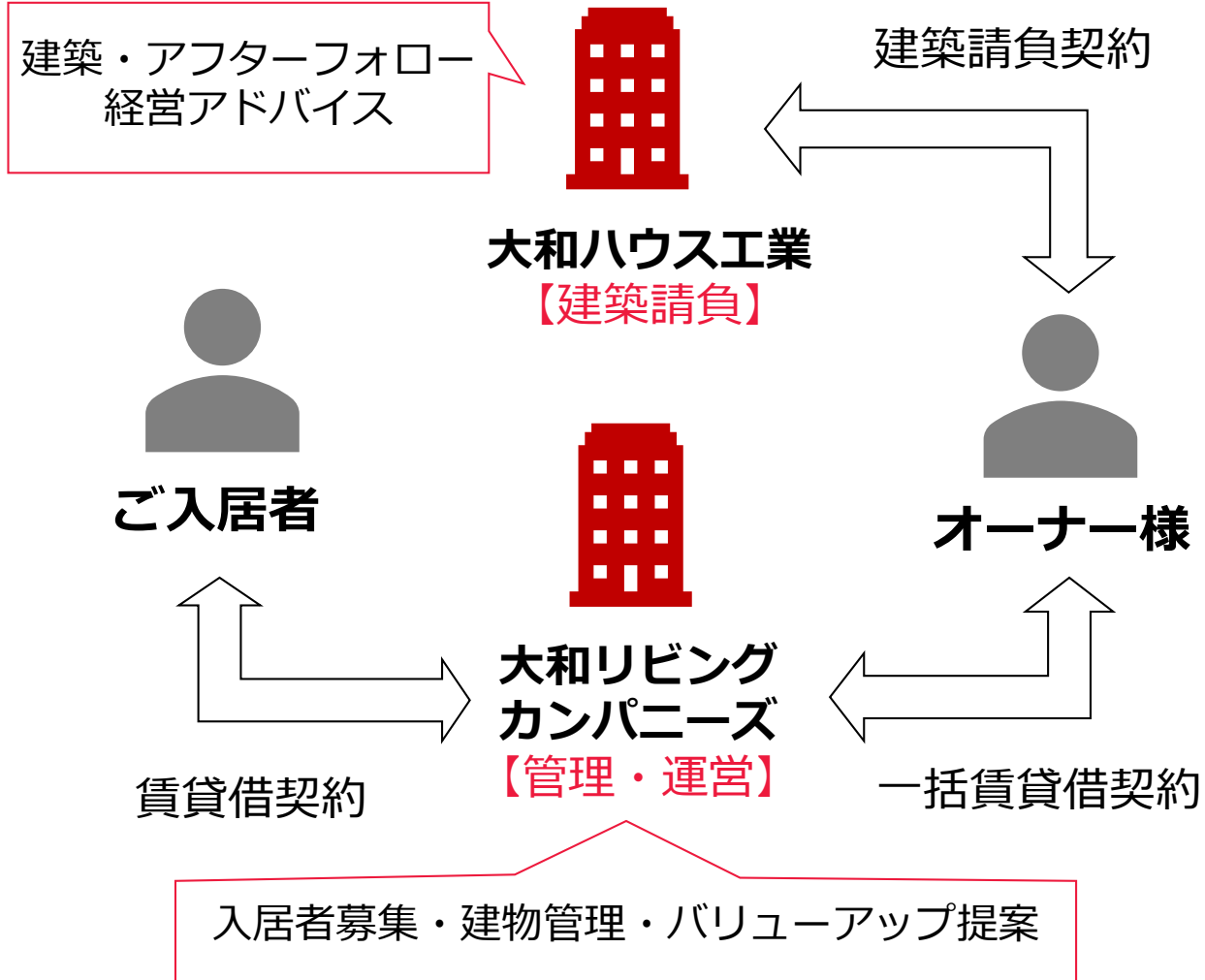
注:セグメント間の内部取引を含む

営業利益は、賃貸住宅事業、商業施設事業、事業施設事業の3事業が成長を牽引し、2010年度から10年間でおよそ4.4倍に成長

■ 営業利益



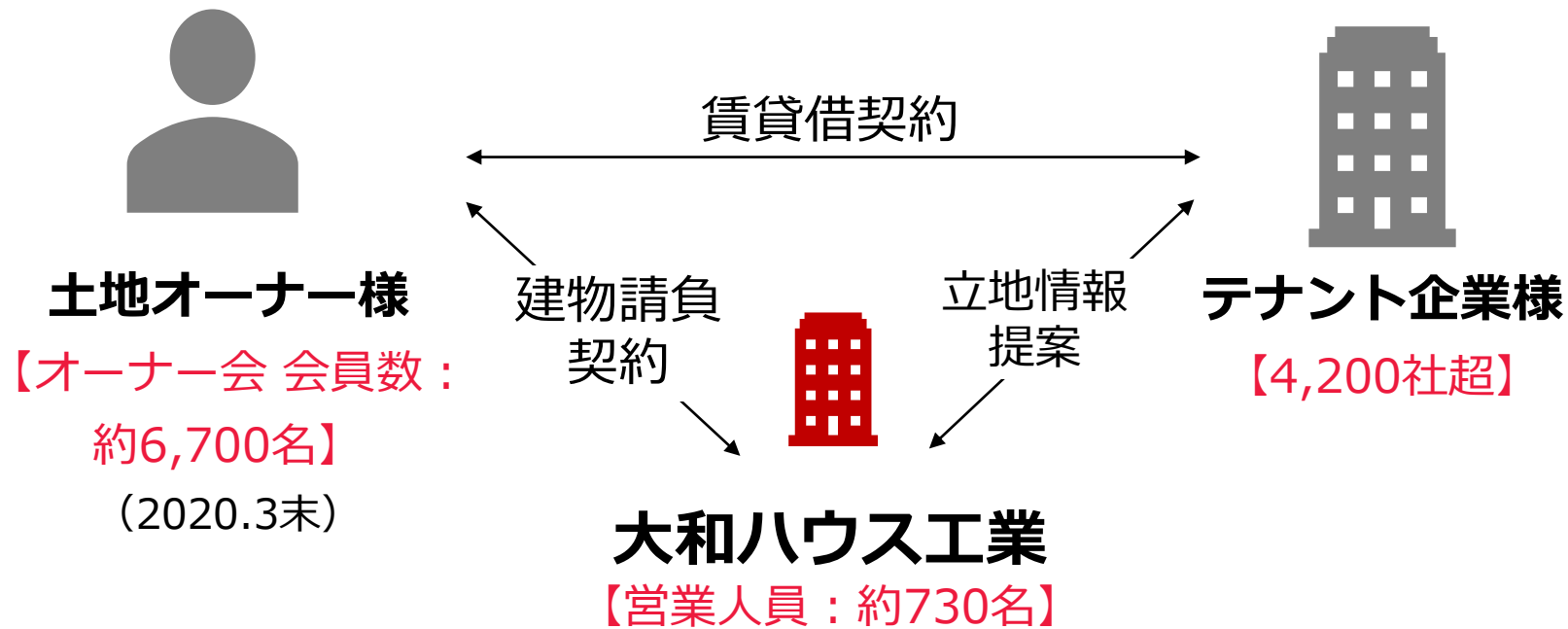
一括借り上げシステムにより、オーナー様の安定した賃貸住宅経営を長期にわたってサポート。



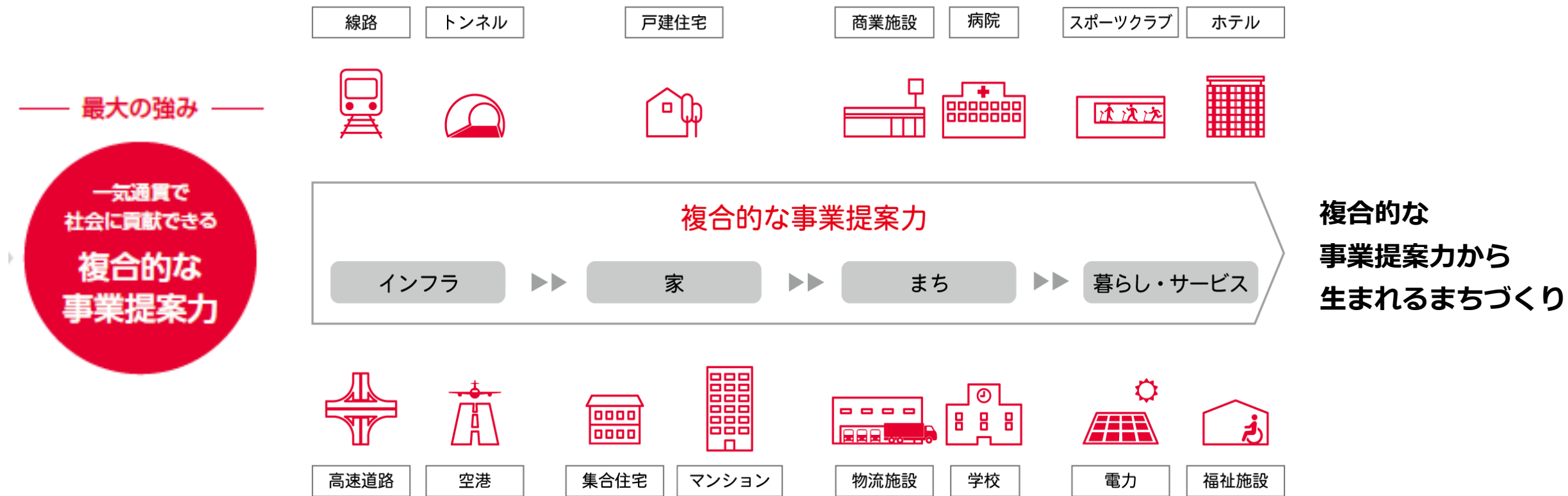
〈管理戸数〉2020年3月31日現在
595,182戸

〈入居率〉2020年3月31日現在
97.6%

不動産の有効活用を希望する土地オーナー様と
新しい事業展開のための拠点を求める企業の双方を結びつける

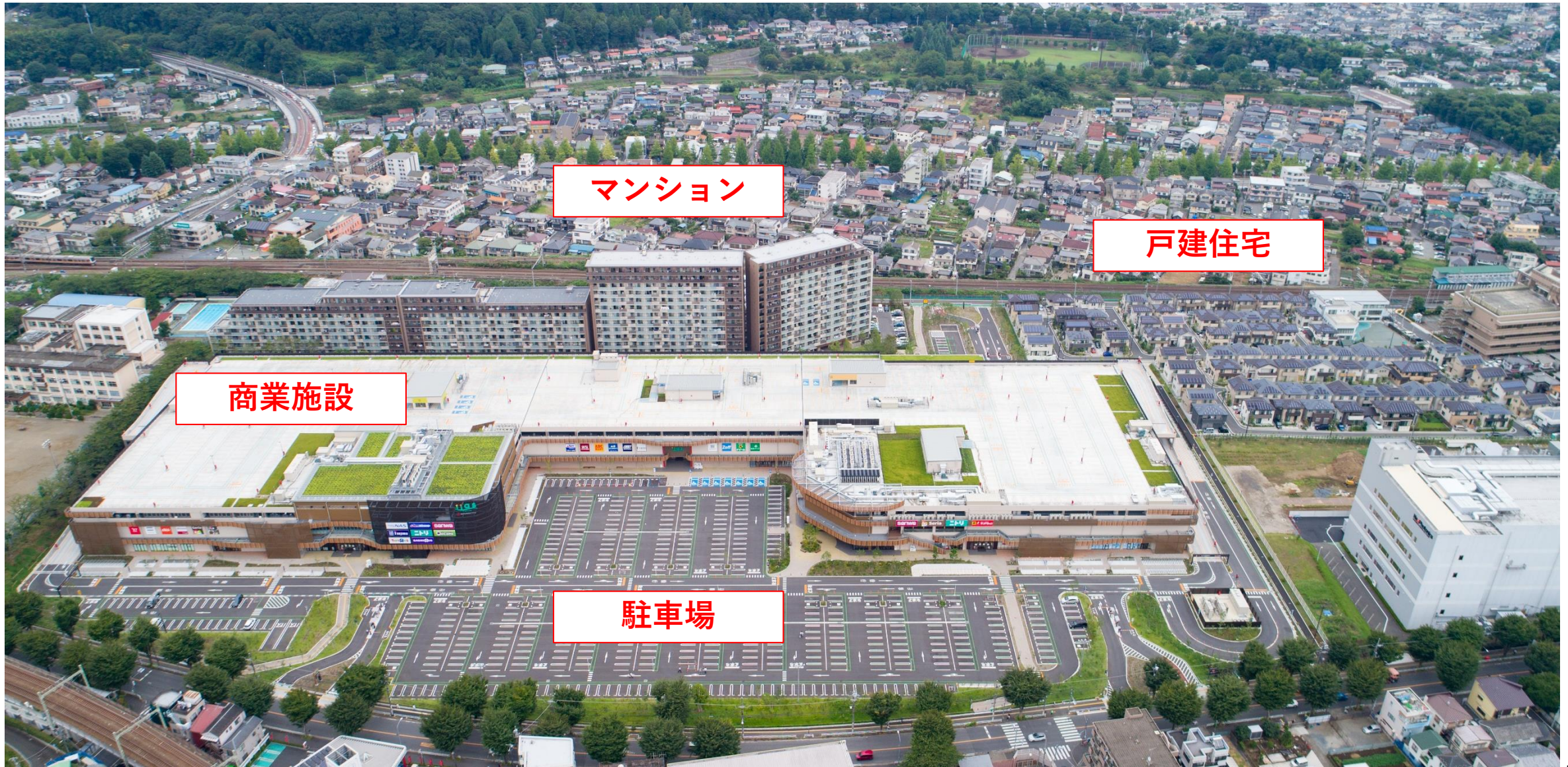


多彩な建物バリエーションと
一気通貫の複合的な事業提案力から生まれるまちづくりで社会に貢献



世界共通の目標SDGsの17項目





1. 創業者精神を原点とした事業の多角化

2. 事業概況とコロナ影響

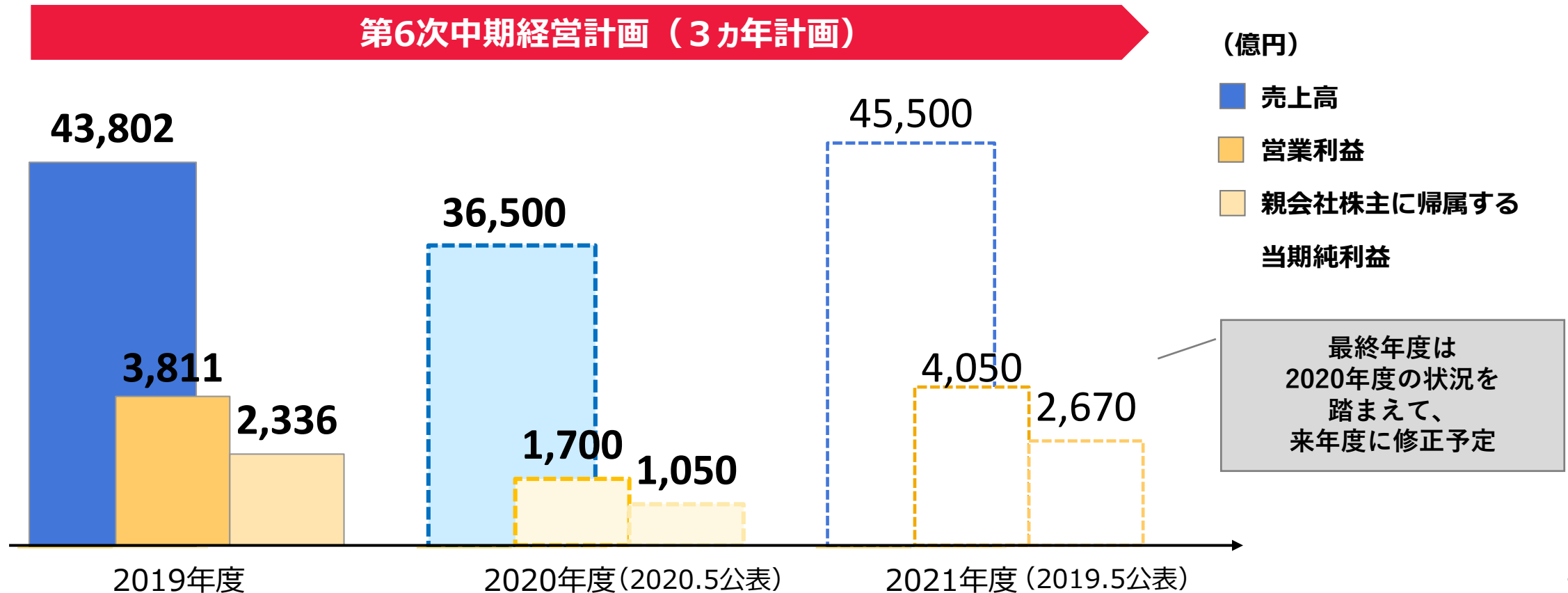
3. With & Afterコロナに向けた商機と当社の強み

4. 資本政策と株主還元

5. 大和ハウスの将来像（まちづくり）

2019年度の業績は過去最高を更新

2020年度は、新型コロナウイルス感染症の影響が9月末頃までに収束することを前提に影響額を算出し、減収減益の計画



<当初見込んでいた影響>

● 営業活動における制限

- ・ お客様との対面営業の自粛
- ・ 集客イベントの中止
- ・ 展示場やモデルルームの一時閉鎖

● 関連施設の一時閉鎖、時短営業

● 施工現場の一時休工

● 運営ホテルの稼働率低下

● お取引先企業の設備投資への影響

<現在の状況>

- お客様のご了承を得ながら対面営業を再開
- 営業手法の多様化（オンライン面談やWEBセミナー）
- 施工現場一時休工による影響は限定的

➡ 想定していたほどの大きな影響は無かった

- ホテルの稼働率は回復傾向にはあるものの、コロナ前の状況に戻るには時間を要すると見ている
- 景況不透明な状況下で企業の設備投資は様子見の状態

➡ 想定していた影響を実感

<当初見込んでいた影響>

● 営業活動における制限

- ・ お客様との対面営業の自粛
- ・ 集客イベントの中止
- ・ 展示場やモデルルームの一時閉鎖

● 関連施設の一時閉鎖、時短営業

● 施工現場の一時休工

● 運営ホテルの稼働率低下

● お取引先企業の設備投資への影響

<現在の状況>

- お客様のご了承を得ながら対面営業を再開
- 営業手法の多様化（オンライン面談やWEBセミナー）
- 施工現場一時休工による影響は限定的

➡ 想定していたほどの大きな影響は無かった

- ホテルの稼働率は回復傾向にはあるものの、コロナ前の状況に戻るには時間を要すると見ている
- 景況不透明な状況下で企業の設備投資は様子見の状態

➡ 想定していた影響を実感

1. 創業者精神を原点とした事業の多角化

2. 事業概況とコロナ影響

3. With & Afterコロナに向けた商機と当社の強み

4. 資本政策と株主還元

5. 大和ハウスの将来像（まちづくり）

**1. ニューノーマル時代を見据えた
新しい働き方、住まいの提案**

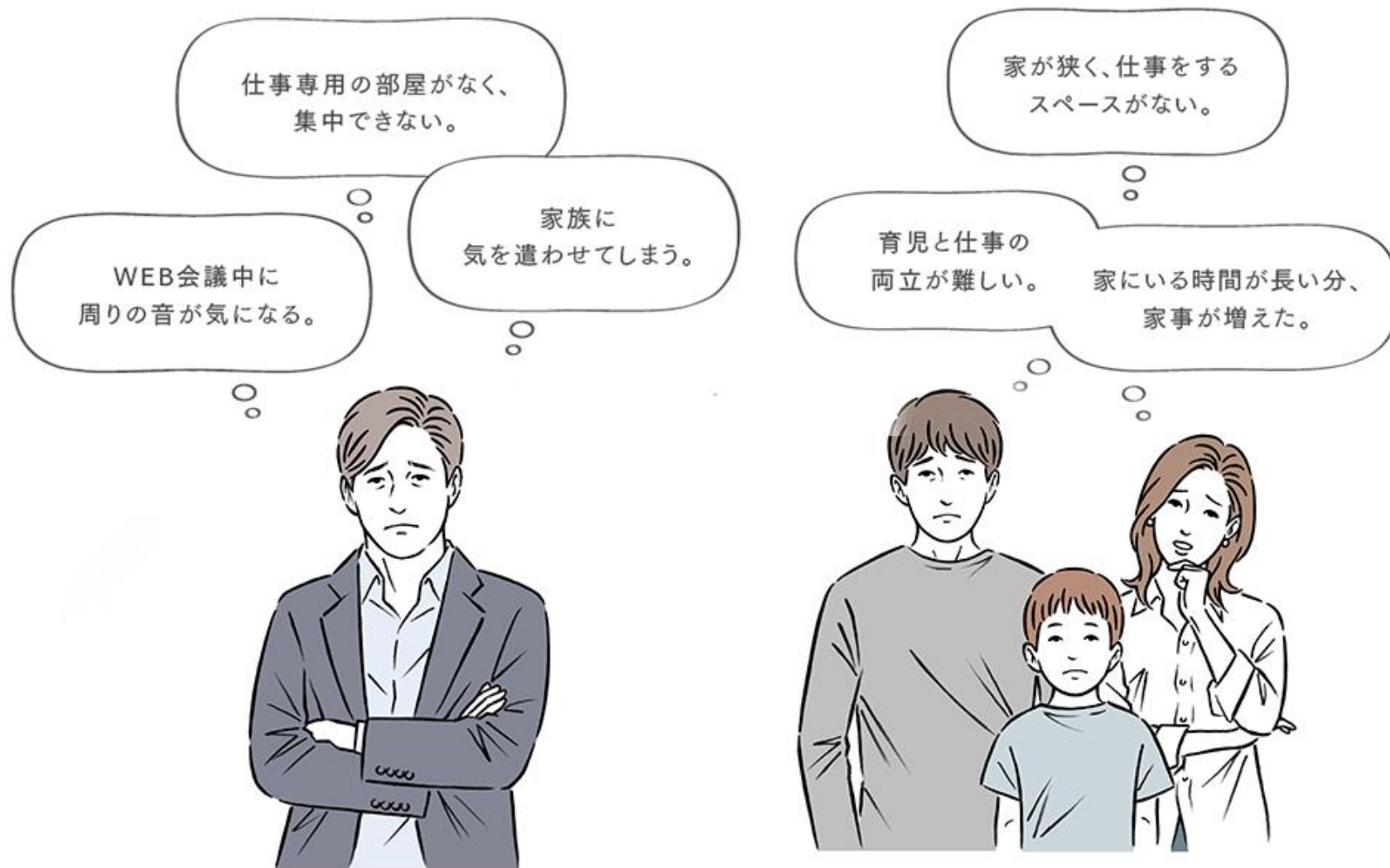
**2. 巣ごもり消費によるeコマースの拡大
物流の底堅い需要への対応**

**1. ニューノーマル時代を見据えた
新しい働き方、住まいの提案**

**2. 巣ごもり消費によるeコマースの拡大
物流の底堅い需要への対応**

- 
- ① 在宅勤務に対応できる商品
 - ② 家事シェアハウス
 - ③ ライフジェニック
 - ④ エネルギーの自給自足で災害に備える家

自宅でテレワークする人は、こんなお困りごとを抱えがちです。



①新しい働き方、住まい方の提案

お客さまが抱える課題解決に向け
ニューノーマル時代を見据えた働き方、住まい方提案の第1弾として
6月1日に販売開始した「**在宅勤務に対応できる商品**」が好評

快適
ワークプレイス



🔍 快適ワークプレイス

Search

← 続きはWEBで →

つながり
ワークピット



🔍 つながりワークピット

Search

在宅時間が増えると、家事に関する考え方も変化する
当社が提案する「**家事シェアハウス**」なら、
家事をもっと効率よく楽しめて、日々の暮らしにゆとりが生まれる



■ 家事シェアハウス



靴はすぐにしまって玄関
すっきり



上着はハンガーに仮置き



部屋着に着替えてリラッ
クスモード



きれいなリビングでくつ
ろごろ

③自宅に居ながら気軽に住まいづくり

昨年11月に販売開始した**WEB限定商品**「**Lifegenic（ライフジェニック）**」
自宅に居ながら気軽に住まいづくりのシュミレーションができる

9 産業と技術革新の
基盤をつくらう



Lifegenic
(ライフジェニック)

外観



インテリア



続きはWEBで→



ライフジェニック

Search

④エネルギーの自給自足で災害に備える家

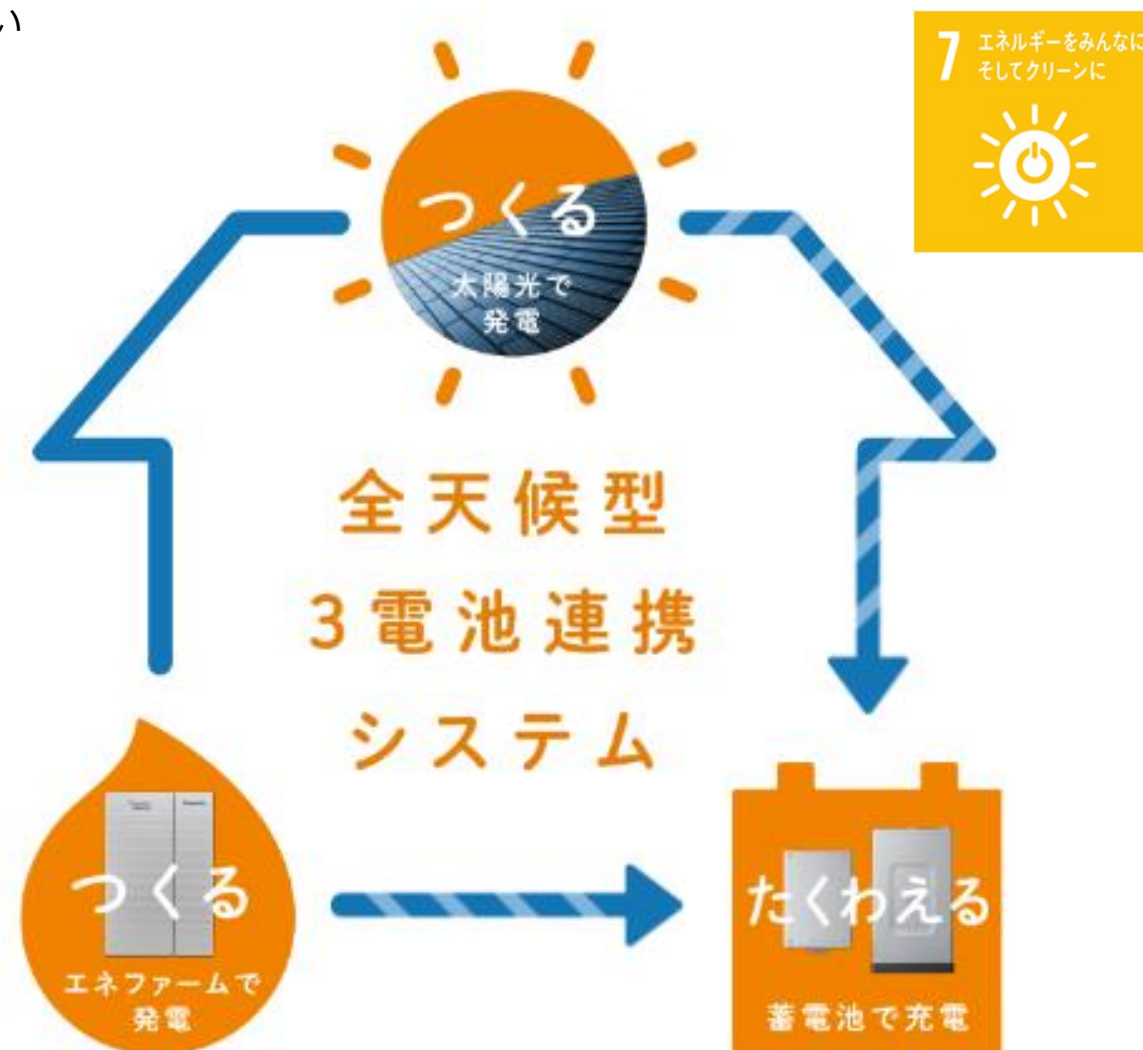
戸建住宅商品「xevoΣ(ジーヴォ・シグマ)」は、標準仕様でZEH※基準の断熱性能に対応可能

※ZEHとは、年間の一次エネルギー消費量がゼロまたはマイナスになる住まい



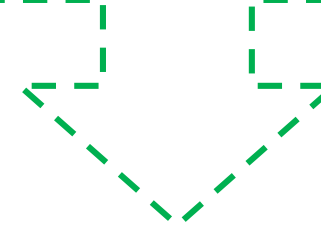
xevoΣ

高断熱
(寒冷地レベルの
高断熱仕様外壁を標準搭載)



1. ニューノーマル時代を見据えた
新しい働き方、住まいの提案

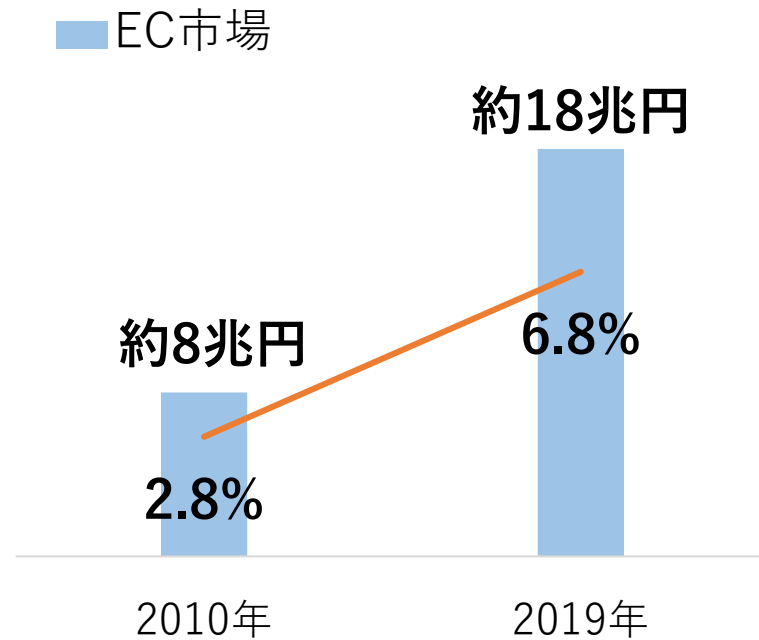
2. 巣ごもり消費によるeコマースの拡大
物流の底堅い需要への対応



物流施設開発における当社の取り組み

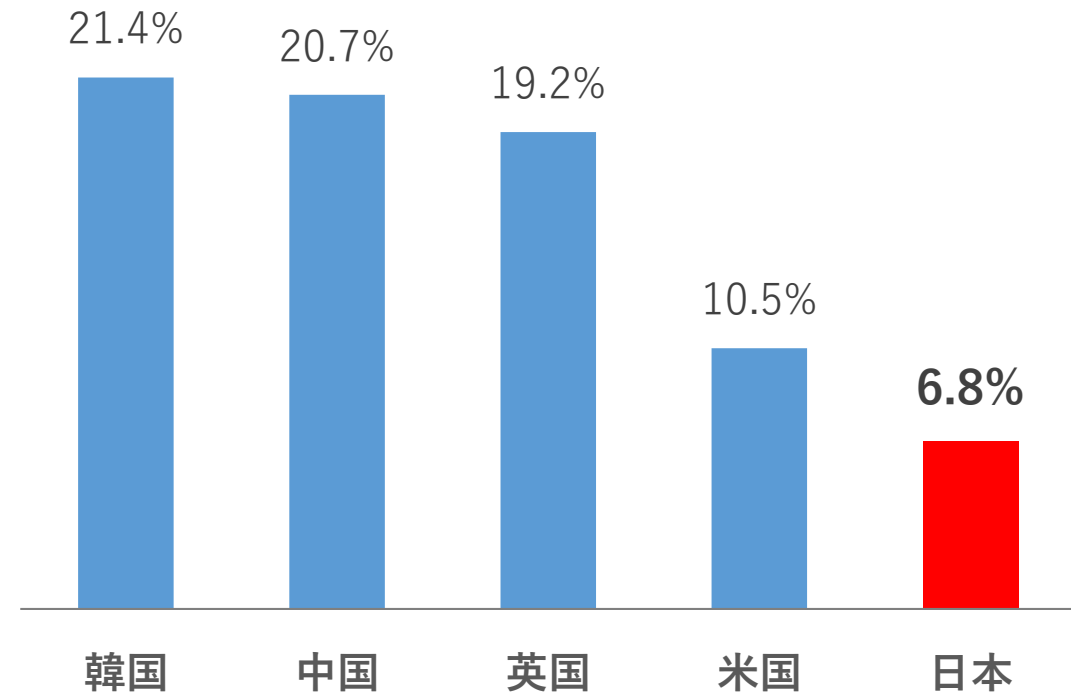
近年、日本のeコマース市場は拡大しているが、世界各国と比べるとEC化率はまだ低い
巣ごもり消費の拡大により、eコマースの拡大は加速すると予想

■ 日本のBtoCのeコマース市場規模 とEC化率の状況



出所：令和元年度内外一体の経済成長戦略構築にかかる
国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）

■ 世界のEC化率の状況



出所：各国公表データより当社作成

巣ごもり消費拡大によるEC関連の物流量の増加、
およびサプライチェーンの再構築を見据え
**大和ハウスグループは、物流施設開発に注力し、
物流業界の課題を解決する**



■ 大和ハウスグループの物流施設開発における 3つの強み

① 施工能力

② 土地情報力

③ リーシング力



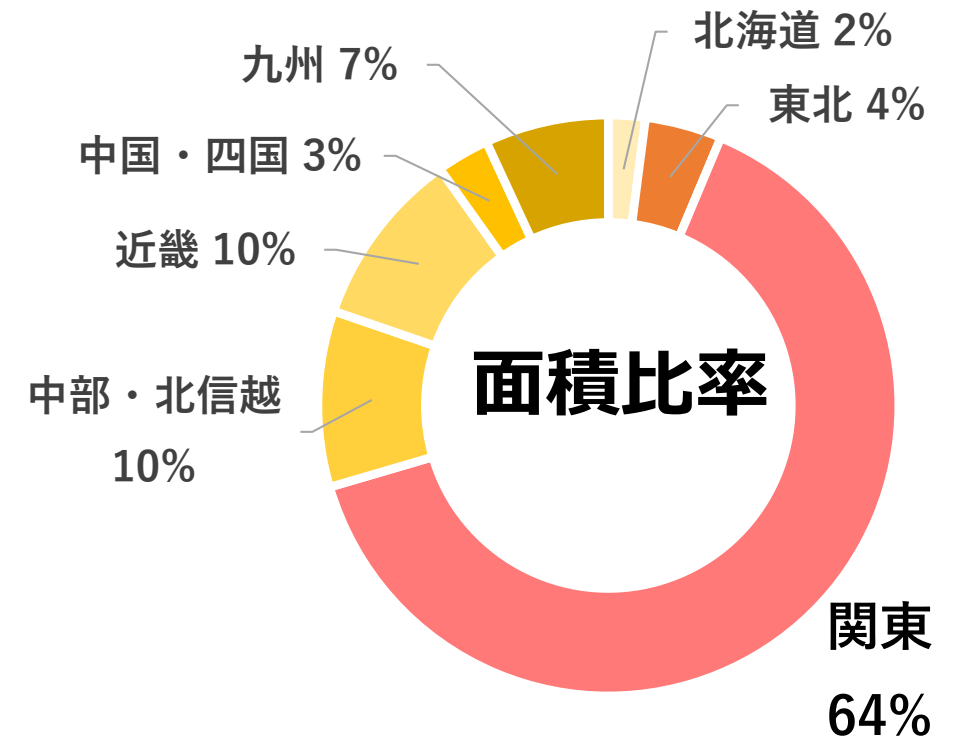
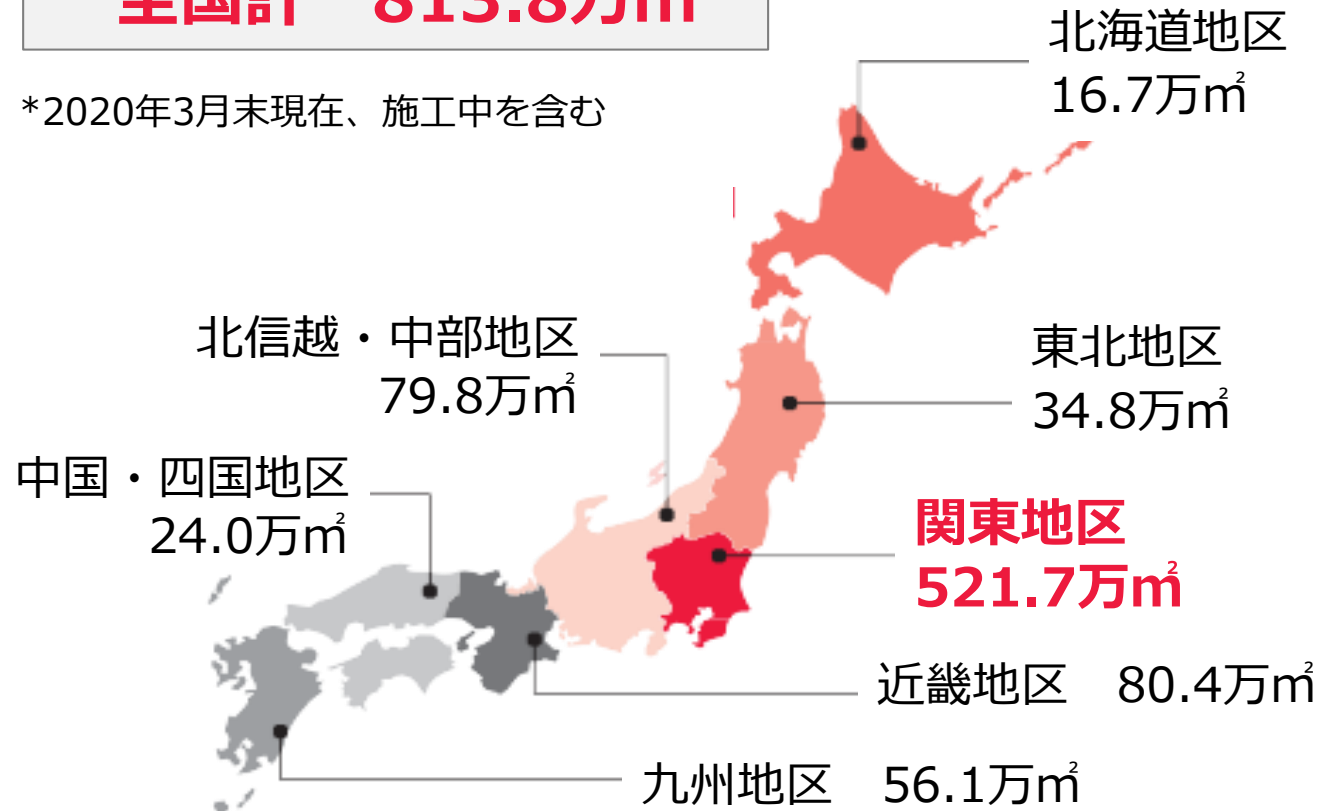
DPL新富士Ⅱ（マルチテナント型）

全国各地で物流施設の開発実績あり

■ 当社のエリア別 物流施設開発の累計延床面積

全国計 813.8万㎡

*2020年3月末現在、施工中を含む



開発面積および開発件数は、国内シェアNO.1

■ 開発会社別 物流施設シェア

(2002年～2020年8月竣工分までの累計実績)

		面積 (千㎡)		棟数	
			シェア		シェア
1	大和ハウス	6,378	19.9%	217	32.3%
2	P社	6,092	19.0%	94	14.0%
3	G社	2,254	7.0%	30	4.5%
4	M社	2,174	6.8%	28	4.2%
5	E社	1,842	5.8%	21	3.1%
全施設計		31,986	100%	671	100%



DPL川口領家（マルチテナント型）

出所：日本ロジフィールド総研資料より当社作成

国内 76 事業所における土地情報と、
過去の住宅団地開発から得たノウハウを活かした土地創出力

■ 施工事例

全国
76
事業所



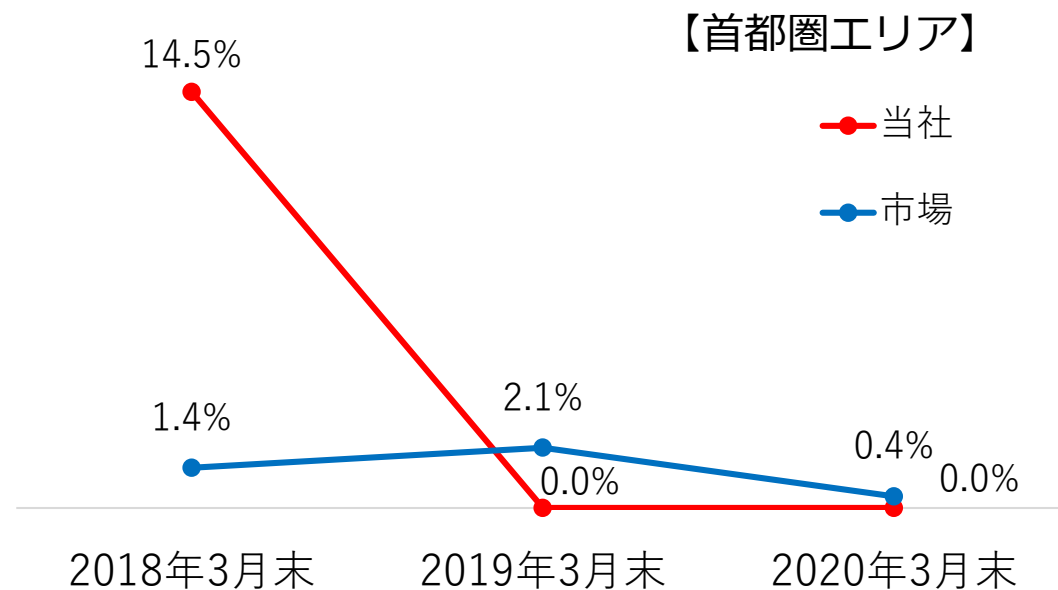
Dプロジェクト和光（BTS型）



DPL広島五日市港（マルチテナント型）

長年培ってきたテナント企業さまとのリレーションから企業サポートの幅を拡大
竣工1年以上のマルチテナント型物流施設はほぼ満床

■竣工1年以上
マルチテナント型物流施設の空室率



DPL流山プロジェクト（マルチテナント型）

テナントニーズを先読みし、次世代型物流施設や環境配慮型物流施設にも対応できる提案力

■ 次世代型物流施設



MUJIN：知能パレタイズロボット+
AGV自動化ソリューションパッケージ



アッカインターナショナル：
フルフィルメントサービス+自動搬送ロボット

■ 環境配慮型物流施設



太陽光発電システム



駐車場緑化



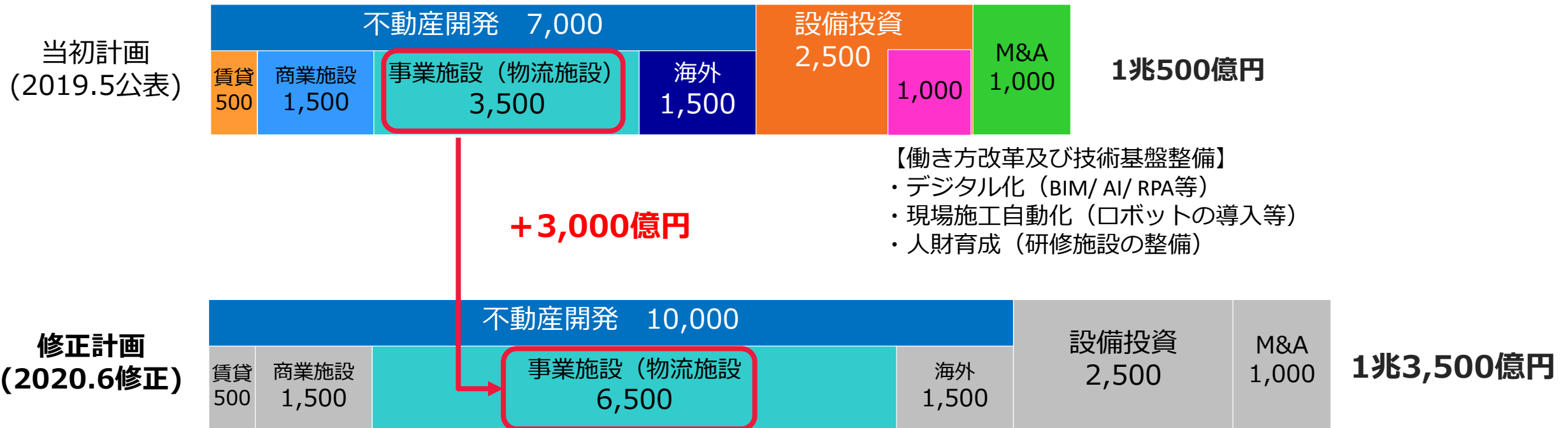
屋上緑化

■ その他（託児所の併設）



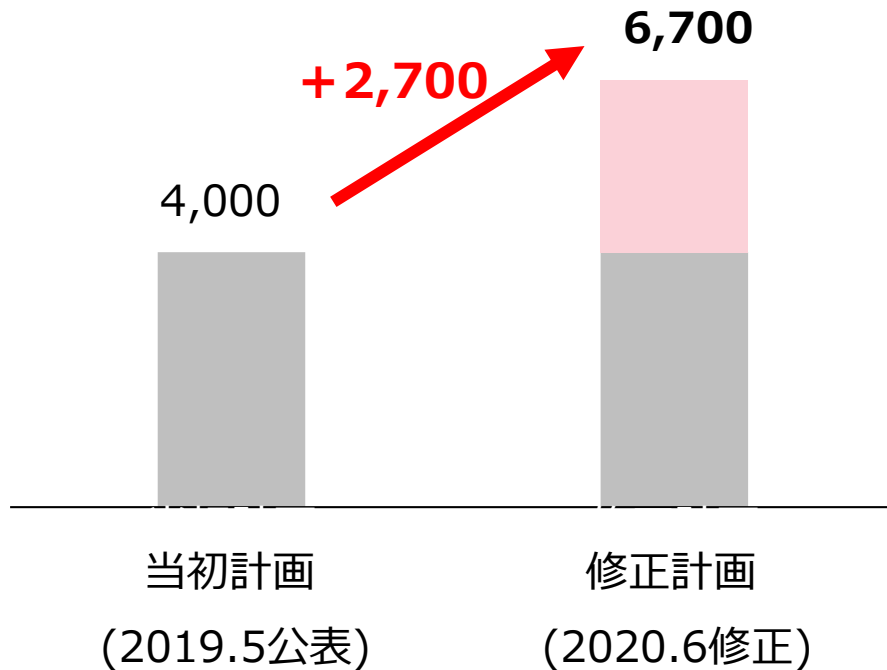
テナントの底堅い需要を背景に投資計画を増額修正
 取得済みの土地に対する施設建設を加速させ、
 未稼働不動産の早期稼働を通じてキャッシュフローへの貢献を図る

■ 投資計画 （単位：億円）



投資計画の増額修正に併せて、開発した不動産物件の3年間の売却計画も増額修正
6,700億円の回収計画のうち2年間では3,800億円の売却を予定

■ 回収計画（単位：億円）



■ 不動産開発物件の売却状況（単位：億円）

	2019年度 (実績)	2020年度 (計画)	2カ年累計 (計画)
賃貸住宅	229	59	289
商業施設	259	382	641
事業施設（物流施設）	1,406	1,463	2,869
合計	1,895	1,904	3,800

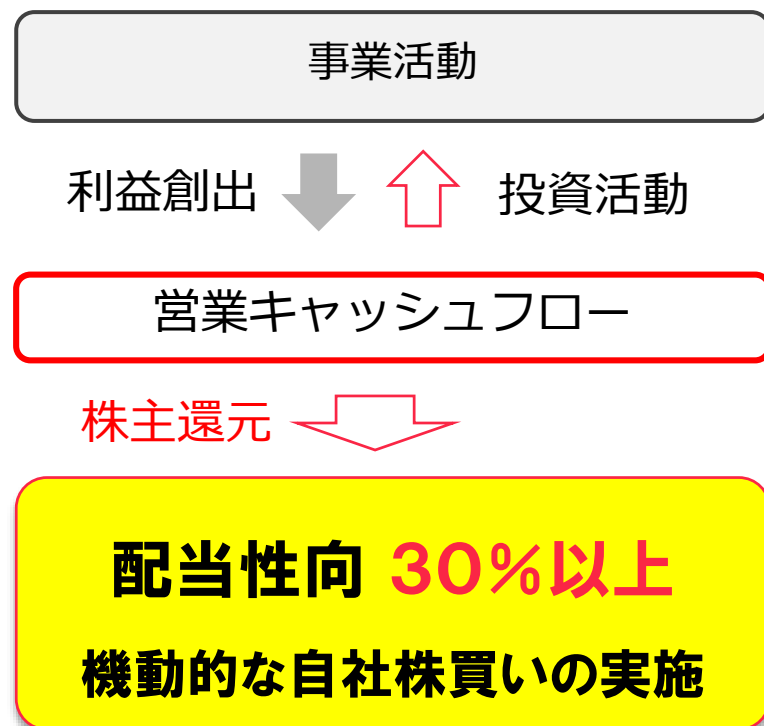
1. 創業者精神を原点とした事業の多角化
2. 事業概況とコロナ影響
3. With & Afterコロナに向けた商機と当社の強み
- 4. 資本政策と株主還元**
5. 大和ハウスの将来像（まちづくり）

事業活動を通じて創出した利益を成長分野へ投資することにより

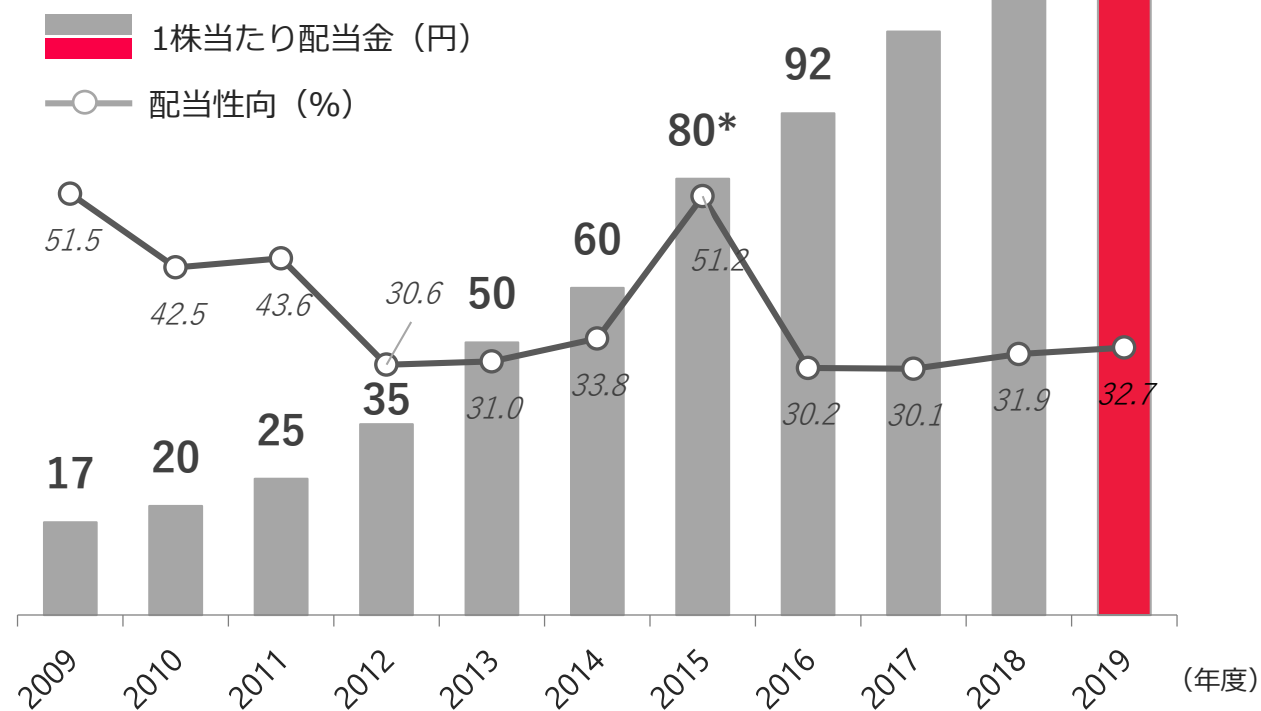
1株当たり当期純利益を増大させ、株主価値向上を図る

配当性向は親会社株主に帰属する当期純利益の30%以上として業績に連動した利益還元を行い、
且つ安定的な配当の維持に努める

■ 利益配分の考え方



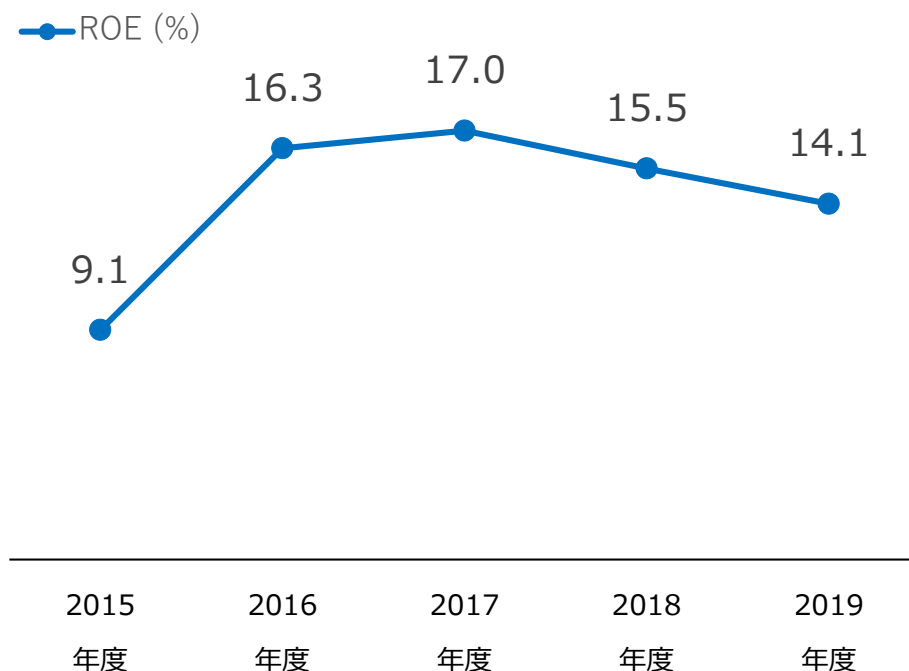
■ 1株当たり配当金・配当性向



*2015年度は、60周年記念配当10円を含む

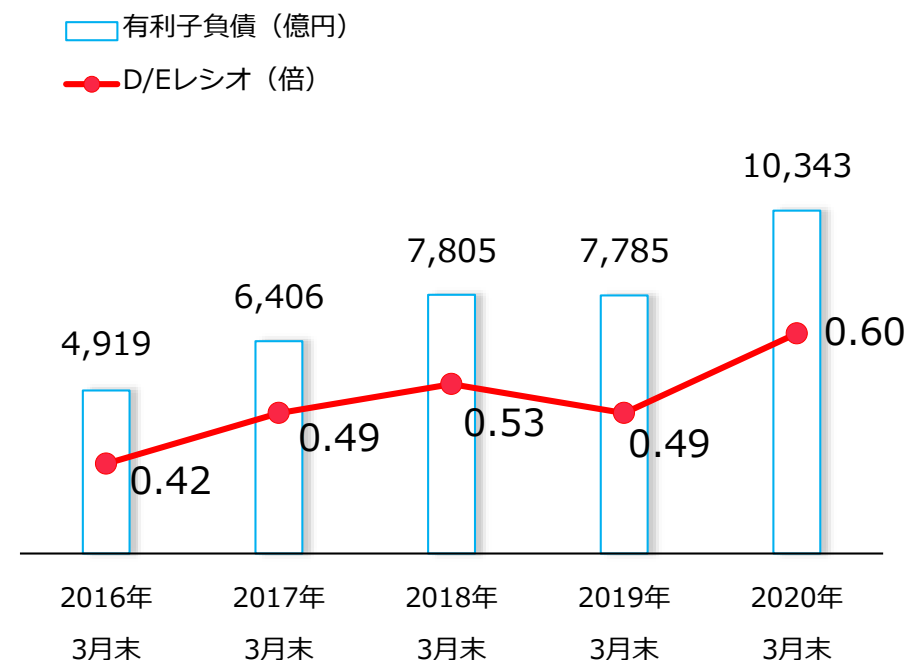
財務の健全性を維持しながら、
株主資本の有効な活用により株主価値の持続的な成長を図る

ROE 13%以上



※ 2015年度は、退職給付債務算定に用いる割引率を変更（1.7%→0.8%）したことにより、849億円の特別損失を計上、ROEを5pt程度押し下げています。

D/Eレシオ 0.5倍程度



※ 2019年9月に発行した公募ハイブリッド社債（劣後特約付社債）1,500億円については、格付上の資本性50%が考慮されるので、考慮後のDEレシオは0.54となります。

1. 創業者精神を原点とした事業の多角化
2. 事業概況とコロナ影響
3. With & Afterコロナに向けた商機と当社の強み
4. 資本政策と株主還元
5. 大和ハウスの将来像（まちづくり）

まちづくりを通じて、SDGsに注力する
NO.11「住み続けられる まちづくり」を主軸に、環境・社会面にも貢献する

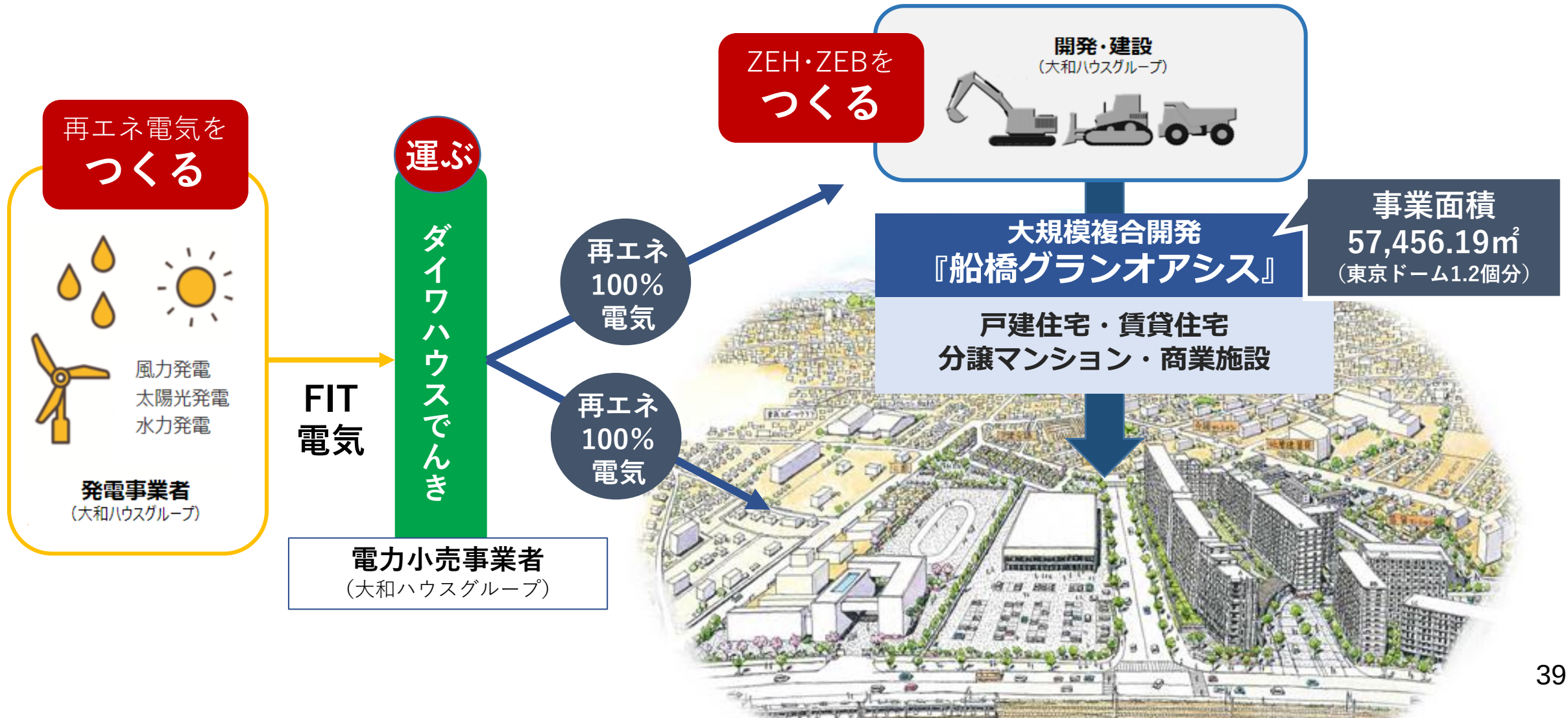
大和ハウスグループが注力するSDGs



新しいまちづくり

まちの再耕

施工時から竣工後の暮らしに至るまで、
再生エネルギー由来の電気のみを利用



クラウドサーバーや5Gの進展によるビッグデータの利用拡大を支える
データセンターの建設需要が拡大することを見据え、データセンター団地を開発



■(仮称)千葉ニュータウンデータセンターパークプロジェクト



- 当社が手掛ける工業団地
「D-Project Industry 千葉ニュータウン」内に開発
- 震災リスクの低い地盤として注目されるエリア
- サーバーなどのIT機器に最大電気容量600MWを供給
- 最大15棟・総延床面積約33万 m^2 (東京ドーム約7個分)
- 同団地内に超高圧変電所を誘致

Air Trunk TOK1 (エア トランク トウキョウ ワン)
データセンター (全体イメージ)

当社が過去に開発した郊外型住宅団地を、
住民の方々と共に、誰もが安心して
永く住み続けられるまちへ再耕するプロジェクト



上郷ネオポリス（神奈川県 横浜市）



コミュニティスペース「野七里テラス」

創業者 石橋信夫は生涯、社会のために
何をすれば良いのかを考え続けました。
そして、事業を通じて人を育て、
社会を発展させていくことが、
企業経営の根本であると説き続けました。

これからの未来も、私たち一人ひとりが
原点を忘れることなく継承を重ね、
さらなる成長と、サステナブルな社会を実現するため
限らない挑戦を続けてまいります。





Daiwa House®

大和ハウスグループ

ありがとうございました。

www.daiwahouse.co.jp