

大和ハウス工業株式会社
アナリスト・機関投資家向けIR 海外事業説明会 質疑応答（要旨）

【日時】 2024年9月9日（月）14：00～15：30

【対応者】 取締役専務執行役員

経営戦略本部長 兼 海外本部長 大友 浩嗣

取締役常務執行役員

住宅事業本部長 永瀬 俊哉

【質問1】

米国現地3社への大和ハウスのサポートについて、具体的な取組みを教えてください。

【回答】

- ・現地3社が用地取得やM&Aを実施する際に、必要に応じてファイナンスの支援をしています。大和ハウスが3社の資金調達に関与することで、低い金利水準での調達が実現しています。
- ・大和ハウスからの人員の派遣やM&A等の情報提供、経営改善に向けた提案サポート等に加え、グループ購買やオフサイト化等、米国3社のコスト削減や工期短縮に向けた取組みのサポートも実施しています。

【質問2】

米国戸建住宅事業の直近の受注状況や、今後の受注環境の見通しについて教えてください。今年は大統領選挙が行われますが、住宅販売への影響等について教えてください。

（参考）説明資料 P.18

【回答】

- ・8月の受注は、7月と比較し好調に推移しました。テキサス州は、ほとんどのお客様が、一次取得者で住宅ローンを利用されるため、金利変動がキャンセル増に影響しやすいボラティリティの高いエリアです。従って、テキサス州におけるボラティリティは足元も高い状況にはありますが、他のエリアは、順調に推移していると考えています。
- ・また現地からは、大統領選挙のある年は、政策変更の可能性から、住宅購入の様子見をするお客さまが増え、選挙終了後に、住宅販売が加速する傾向があると聞いています。現状においても米国3社の事業拡大は順調に進んでいますが、選挙終了後の更なる販売の加速に期待しています。
- ・仮に、価格抑制策が施行された場合においても、現地3社は十分対応可能と考えています。スタンレーマーチン社やキャッスルロック社はアフォーダブルな商品に強みがあり、トゥルーマーケット社も、コロラド州や中央カリフォルニアに事業範囲を拡大し、より広範な価格の商品の提供を

強化しています。

【質問3】

テキサス州やフロリダ州が今後成長市場であるという説明があった一方、中古住宅の在庫が増えつつあるという報道もあります。それぞれの今後の市場動向について教えてください。

【回答】

・テキサス州、フロリダ州は人口増加・住宅着工戸数とも全米で1位、2位のエリアです。州所得税が徴収されない州であり、他州や他国からの大企業の移転とともに人口は増加しており、堅調な住宅ニーズが今後も継続していくと見えています。

・中古住宅の在庫は徐々に増えていますが、3社の販売は、1コミュニティ当たり約4～5戸/月の販売が出来ており、コンスタントに進捗しています。今後も販売コミュニティの数は増えていきますので、全体の受注戸数も徐々に増加していくと考えています。

【質問4】

ハワイの応急仮設住宅の供給について、他エリアへの供給も含めた同様の取組みは今後期待出来ますか。阻害要因等ありましたら教えてください。

(参考) 説明資料 P.5

【回答】

・今回の取組みは、グループ会社である大和リースが国内で販売している仮設住宅の部材を現地に輸出し、現地企業の施工の技術指導という立場で関与しました。ハワイは物価や人件費が高く、工期も一般的に1年半かかると言われる中、着工から6か月程度で竣工し、現地からも好評をいただきました。

・今回は円安と、物価・人件費の高いハワイでの取組みということで、我々の商品の価格競争力・品質の良さが発揮できた事例でした。今年2月からハワイ州と協議しながら本件を進めてきましたが、今後取組みを拡大させていくためには、耐火や防火などの現地規制とのすり合わせがポイントになってくると考えています。

【質問5】

米国におけるエリア毎の商慣習の違いについて教えてください。

【回答】

・住宅の販売については、企業によって直販やエージェントの活用など手法が異なります。また価格についても、エリア毎に大きな違いがあります。米国は国土が広く、また歴史的に見ても国外からの人口流入が多く、言語や考え方も多種多様であることなどから、商品や販売手法に違いが生じているのではないかと考えています。

【質問6】

海外戸建住宅事業の中計最終年度営業利益 750 億円の達成に向けたお考えをお聞かせください。

【回答】

・社内では、中計最終年度の販売戸数を 10,000 戸超にするという目標を掲げております。各社の状況を踏まえると、1 万戸の目標達成には自信を持っていますので、更なる販売戸数の上乘せについては、タイミングを見極めながら、今後アップデートしていきたいと考えています。

【質問7】

米国では中長期的に住宅が不足している状況ですが、現地で成長に向け資金を投入し M&A 等を積極的に進めていくプレーヤーは増えていきますか。

【回答】

・金利の高止まりにより、中小のビルダーが土地を買えない状況がしばらく続いた中、資金調達力のある、米国大手 5 社が中心となって M&A を積極的に進めていると米国現地 CEO から聞いています。当社も更なる成長に向けて、良い機会があれば現地会社による M&A は引き続き検討していきます。

(以上)