

大和ハウス工業株式会社 2023年3月期第2四半期
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】 2022年11月14日（月）16：30～17：30

【対応者】 代表取締役社長 芳井 敬一

常務執行役員 財務部長兼 IR 室長 山田 裕次

【質問1】

第7次中期経営計画が始まり半年が経過しました。この半年で事業環境が大きく変わりましたが、上期の実績および今後の利益成長の見通しについて教えてください。

【回答】

- ・ 今期は期首手持ちが少ない中スタートしましたが、予定していた物流施設の開発物件の売却が実現していれば、約60億円の増益が実現していました。想定以上にホテル・スポーツクラブ事業の回復が業績に寄与しました。
- ・ 米国の住宅事業は、金利上昇の影響を受け、戸建住宅の受注は減速していますが、その反面、稼働中の賃貸住宅5物件の賃料は上昇しています。仮に来期、戸建住宅事業が低迷したとしても、賃貸住宅の売却で補えるものと考えています。中期経営計画の達成に向けて、徐々に海外事業のポートフォリオのバランスが取れてきています。

【質問2】

今期の通期計画を上方修正されましたが、配当金額は据え置きとなっています。更なる増配や自己株式の取得方針について教えてください。

（参考）経営説明会資料 P.6：2022年度 通期計画

【回答】

- ・ 自己株式の取得は、第7次中期経営計画でお示ししている通り、状況を見ながら機動的に実施していきますが、現状は投資が先行しているため実施の予定はありません。また増配については、今期の業績を見て、最終検討することになります。

【質問3】

国内の賃貸住宅事業における ZEH-M の取組み状況を教えてください。

【回答】

- ・この10月にZEH-Mに対応する新商品「TORISIA（トリシア）」の販売を開始しました。約60万戸管理している賃貸住宅が高い入居率を維持している点は当社の強みです。付加価値提案を進めながら、ZEH-M比率も高めていきます。
- ・なお、戸建住宅事業のZEH率は77%になっており、比率が高まっています。

【質問4】

米国事業の業績拡大に向けた中長期的な戦略および経営において重視している点を教えてください。

（参考）経営説明会資料P.7：海外事業の進捗 ～米国エリア

【回答】

- ・米国事業で重視している点は、資金の回転です。米国で実施した事業の売却資金で新たな事業資金を完全に賄える状態にしたいと考えています。
- ・今後の業績拡大に向けては、優良な土地が確保できており期待しています。米国エリアでの新たなM&Aは現在検討しておらず、3社の事業エリアで事業拡大を推進していきます。また、住宅事業以外にも商業施設や物流施設、データセンターなどの取組みも検討しています。

【質問5】

戸建住宅事業の受注について、今後の見通しを教えてください。また展示場の削減に関する報道がありました。国内の戸建住宅事業は縮小していく方針でしょうか。

【回答】

- ・当社に限らず業界全体で戸建住宅の受注は伸び悩んでいます。商談件数はあるものの、決定までに時間を要するという状況ですが、住宅ローン減税やこどもみらい住宅支援事業などの政府からの住宅購入支援策をうまく活用しながら販売を進めています。
- ・コスト削減の観点から採算性が悪い展示場は閉鎖するとしており、事業縮小の方針ではありません。これまでも、分譲地にまちなかジューヴオを建設し、モデルハウスとして活用しながら、最終的に販売するという取り組みをしてきました。モノ・資源を大切にするという考えから、今後もまちなかジューヴオは推進していきます。

【質問6】

中国のマンション事業の状況と中長期の戦略を教えてください。

（参考）経営説明会資料P.8：海外事業の進捗 ～中国エリア

【回答】

- ・中国のマンション事業は、契約後、建物完成前に売買代金を全額回収することができ、資金回転が速い事業です。今期・来期売上予定の常州プロジェクトⅡと南通プロジェクトについては、売買代金の回収が全て完了しています。2024年度については、販売予定物件がないため、売上高は凹みますが、国内や他の海外事業でカバーする予定です。2025年度、2026年度については販売物件の確保が大方出来ています。
- ・中国では当社のこれまでの完成物件が評価され、政府からも開発のご依頼をいただけるような状況になっています。リスクマネーの上限も設けながら、次のプロジェクトを検討していきます。

【質問7】

データセンター、半導体工場などの受注動向や、取り組みについて教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P. 24 : 事業施設事業における価値共創 (トピックス)

【回答】

- ・データセンター事業は印西市でスタートしましたが、印西以外でも当社が保有する未着工の土地に関しても、場所・地盤の強さを鑑み、一部データセンター用地に変更したものが出てきています。未着工の開発用地は、約1,600億円保有していますので、最適な土地があるものと考えています。
- ・当社が手掛ける工業団地では物流施設以外の請負として、半導体工場の請負受注が獲得できています。

【質問8】

米国の戸建住宅事業で、販売用地の仕入れを順調に進めることができた要因について教えてください。

【回答】

- ・要因の1つは、当社の資金調達力です。金利上昇下において、資金調達面での優位性を見て、まだ業界内での認知度は低いものの、土地情報を提供いただける機会も出てきています。一方で、競合が減ったということも要因の一つだと考えています。
- ・現地住宅3社は、従来から用地仕入れや宅地開発に強みを持つ会社です。Stanley Martinはワシントンを中心に50年以上の実績があり、さまざまな手法を用いて用地仕入れを進めています。Trumarkも宅地開発が難しいエリアの1つであるカリフォルニアにおいて、非常にいい戦略を立てながら仕入れを行っています。
- ・2021年にStanley Martinがビルダー・オブ・ザ・イヤーを受賞して以降、Stanley MartinのCEOを中心に、現地同士での交流も盛んになっています。

【質問9】

リブネス事業は、大和ハウスらしさがよく表れており、中長期的にも着実な成長が見込まれる分野だと考えています。現在の取り組み状況を教えてください。また事業本部制による組織体制の見直しはありましたか。

【回答】

- ・リブネス事業は既存建物のリフォームや仲介、買取再販を中心に事業展開しています。当初は戸建住宅事業を中心に展開していましたが、時代が変化する中で、賃貸住宅事業や商業施設事業においても事業機会が生まれています。
- ・現在、リブネス事業のカテゴリーには入れてはいませんが、商業施設事業の再生事業の取組みの一例は、広島県にある複合商業施設「アルパーク」です。2019年に当社が取得し、テナントの入れ替えや老朽化した設備・内装更新などの大規模リニューアルを実施しました。今後は事業施設事業においても事業機会が生まれるものと考えています。
- ・組織体制に関しては、特段大きな見直しは実施していません。それぞれの事業と紐づけながら事業を展開するとともに、リブネス事業部が全体統括を担当しています。

【質問10】

米国での賃貸住宅開発について、今後の市況について御社の考えをお聞かせください。

【回答】

- ・当社の開発した賃貸住宅の入居率は、竣工後間もない物件は70～80%台のものもありますが、2017年に竣工したシカゴのプロジェクトは、90%を超えています。安定して高い入居率が維持できており、同時に随時賃料の見直しも実施できているので、安心感を持って見えています。
- ・現在テキサス州ヒューストンで開発中の案件についても、立地・建物とも非常にいいものが出来上がりがつありますので、是非期待していただければと思います。

【質問11】

コロナの影響が大きかったホテルの建設請負や、ホテル・スポーツクラブ運営事業の回復状況、また今後の見通しについて教えてください。

【回答】

- ・ホテルの建設請負の受注は少しずつ商談・受注も回復しており、今後に期待しています。
- ・都市型ホテルのロイネットホテルの運営に関しては、コロナ禍前の稼働率は90%以上でしたが、足元は80%超まで回復しています。ADRはコロナ前の水準には戻りきっていませんが、徐々に改善できており、入国制限緩和後は、海外の宿泊客も増えてきていますので、今後に期待しています。

- ・リゾートホテルやスポーツクラブも、赤字幅は改善しており、それぞれ前期比で 59 億円、39 億円の営業損益回復を計画しています。

【質問 1 2】

7 次中計の施策の 1 つである「グループ集中購買」の進捗状況と、その効果が反映されるのはいつ頃になるか、教えてください。

【回答】

- ・今上期は、資材不足への対応を優先して進めました。グループ集中購買に向けては、グループ各社の調達価格の精査から着手し、資材の調達量の違いで、最大 30% の価格ギャップがあることを確認しました。大和ハウス（個別）の昨年度の集中購買関与額は約 4,000 億円ですが、これをグループ全体の約 1 兆円の規模感まで引き上げることで、コストを削減し、利益率だけでなく、お客さまへの提供価格の面でも改善が図れるものと考えています。
- ・定量的な成果の時期をお示しするのは難しいですが、効果が表れるのは来期以降になると考えています。

【質問 1 3】

7 次中計における重点テーマの 1 つである「ポートフォリオの最適化による利益成長と資本効率向上の両立」に関して、課題事業の再構築に向けた取り組み状況をお聞かせください。

【回答】

- ・事業本部の傘下にグループ会社を移すことで、グループ一体となった経営を推進しています。例えば、商業施設事業に入っているスポーツクラブ NAS や大和ハウスリアルティマネジメントは、事業本部制への移行時に、流通店舗事業本部の傘下としました。事業本部長が中心となり、業務効率化やシナジーの創出などに取り組んでいます。
- ・一方で、グループ会社を含め、「この事業は本当に私たちがベストオーナーなのか」という観点から事業そのものの意義についても検討を進めています。

【質問 1 4】

投資基準の見直しについて示唆いただきましたが、新規投資抑制の可能性や、資金使途変更の考えはありますか。

【回答】

- 米国の金利動向を見ると、来年以降の国内の金利上昇の可能性も慎重に見極めていく必要があります。仮に金利上昇となった場合においても即時対応できるよう、現在の投資基準の目線を引き上げることを検討しています。新規投資を抑制する目的ではありません。これまでと同様、積極的に良い土地を選定し、投資基準を超える開発を進めていきますし、資金用途の変更はありません。
- 一方で、想定より不動産開発投資が進捗しており、資金需要が旺盛なため、売却を加速させることで、資金を新たな投資に充当する計画です。D/E レシオの規律や金利上昇リスクも念頭に置きながら、バランスをとって経営していきます。

(以上)