

大和ハウス工業株式会社 2023年3月期  
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】 2023年5月15日 (月) 16:30~17:30  
【対応者】 代表取締役社長 芳井 敬一  
代表取締役副社長 香曾我部 武  
常務執行役員 財務部長兼IR室長 山田 裕次

---

【質問1】

2023年度の業績計画について、営業利益は3,800億円で数理差異の影響を除くと3.1%の増益となっています。7次中期経営計画の営業利益の目標と比較すると今期の計画は少しゆっくりとした成長という印象ですが、保守的に見ているのでしょうか。

(参考) 経営説明会資料 P.5 : 2023年度 通期計画

【回答】

- ・私としては、保守的な計画だと考えています。2022年度は11月に業績予想を上方修正しました。2023年に入り、米国戸建住宅の1~4月の受注は非常に好調です。5月、6月の受注状況も注視しながら、今期の業績予想の見直しを検討したいと考えていますし、売上高5兆円を視野に入れて経営を進めていきます。

【質問2】

今回自社株買いを発表されましたが、今後、更なる自社株買いの実施や利益成長によるROE13.0%の達成に向けた考え方をお聞かせください。

(参考) 経営説明会資料 P.6 : 第7次中期経営計画の進捗

【回答】

- ・経営としては、ROEの達成については、数理差異を除いた数値で見えています。2022年度のROEは数理差異の影響をのぞくと11%台となっています。ROE13%以上の達成に向けて今後も自社株買いは検討していきたいと考えています。また時期については、最終年度に達成ということではなく、もっと早い段階で実現したいと考えています。

### 【質問3】

積極的な投資と同時に、投資判断基準の厳格化という説明がありました。現在の米国事業においては、受注は回復してきているものの、足元の金利は高止まりしています。米国事業は成長分野と位置付けておられますが、現在の投資状況について教えてください。

また、欧州のモジュラー建築については、工場の建設投資はあるが、米国やASEANのような不動産開発投資としての土地の仕入れは必要としないビジネスモデルでしょうか。

(参考) 経営説明会資料 P.9 : 2023 年度 基本方針②持続的成長を見据えて積極投資を維持

### 【回答】

- ・米国戸建住宅事業は分譲事業を中心に手掛けています。継続的な利益創出のためには、土地の確保が重要なテーマとなりますが、戸建住宅事業を展開する3社では、2026年までの業績計画を達成するために必要な土地をほぼ確保できている状況です。
- ・カリフォルニア州を中心に住宅コミュニティ開発事業を展開する Trumark 社は、強みとしている土地開発の経験や知識を活かせる用地を中心に順調に土地確保を進めており、今後の業績拡大に期待が持てます。
- ・金利が高止まりしている現在の米国市場環境について、私は景気後退ではなく、一時的な景気減速だと捉えています。中古住宅の在庫は低水準にあるため、新築住宅市場は引き続き堅調な成長が期待できると考えています。現地のローン会社の発表資料によると、住宅購入者の約60%がミレニアル世代であり、住宅ローン金利が7%を下回る水準であれば、住宅購入の意欲が活発化する傾向になっています。金利キャンペーン等も一部実施しながら、購入意欲が強い消費者のニーズをとらえ、事業を展開出来ている実感があります。その証拠に、この1~4月は力強い契約戸数が確保できており、特に CastleRock 社においては、この4か月の契約戸数は昨年1年分の契約戸数を超えました。そのため、来期は大きな楽しみがあります。
- ・モジュラー建築を手掛ける Daiwa House Modular Europe 社は、ユニットを積み上げる工法で学生寮等の建物を提供する事業を主に展開しており、不動産開発のような土地の仕入れ等は発生しません。商品・サービスが社会に徐々に受け入れられ、新たにドイツで工場を開設しました。今後はヨーロッパ全土に商品を提供していく計画です。
- ・実際にオランダやドイツに行って事業を視察してきましたが、大きな期待を抱いています。現在、ウクライナの多くの方がオランダに避難されている中で、約800もの避難民の方々に向けたユニットの要望を受け、施工を進めています。ヨーロッパが地続きであるというメリットも活かしながら、ヨーロッパ全土で事業を拡大させていきたいと考えています。2023年度より同社を戸建住宅セグメントから賃貸住宅セグメントに変更しましたので、今後は賃貸住宅セグメントで同社の成長に注目していただきたいです。
- ・7次中計5年間の不動産開発投資は2兆2,000億円で計画しています。1年間で平均4,400億円の投資と考えると、現在の投資のスピードは計画に対してややビハインドしています。今後の7次中計、8次中計の利益成長に向けて、しっかりと投資を進めていきます。

#### 【質問4】

木造強化に関する記載がありました。大和ハウスに木造の印象がありませんが、木造建築の強みと、木造強化の背景について教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P.10 : 2023 年度 基本方針③木造の強化

#### 【回答】

- ・2001年に、木造住宅事業を展開していた大和団地と合併しました。当時の大和団地の木造事業の売上高は600億円程度でしたが、大和ハウスとしては鉄骨製品を主力商品に事業展開してきた経緯があり、現在の木造戸建住宅の売上高は130億円程度となっています。
- ・強化に至った背景としては、カーボンニュートラルへの意識が高まりもあり、展示場に来られるお客さまが、木造製品で検討しているケースが増えています。大和団地時代に培った木造建築のノウハウ、人材を活かし、木造建築に取り組むことで、お客さまのニーズに応じていきます。

#### 【質問5】

国内の戸建住宅事業について、デジタルでの新規情報の獲得や、ZEH率の向上、分譲住宅の比率向上などの取組みがありますが、その他にも国内事業の利益の改善に向けての取組みや成果があれば教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P.19 : コスト競争力の強化

経営説明会資料 P.24 : 戸建住宅事業における価値共創 (トピックス)

#### 【回答】

- ・原価低減のためのグループ購買の取組みを7次中計の目標に掲げ進めてきました。ただ、2022年度は円安、資材不足、資材価格高騰への対応として、まずは資材確保に注力しました。資材価格の上昇は足元で落ち着きつつあるため、現在進めているグループ購買の取組みを推し進めていけば、利益率は改善していくと考えています。私は、現状の住宅事業の利益率には満足していません。利益率改善の取組みに向け、原価率の低減をしっかりと進めていきます。
- ・資料に記載しております削減効果の金額については、グループ集中購買によるスケールメリットを効かせたコストダウンのほか、原価低減策や抑制策による効果も含めています。2023年度はグループ集中購買の取組みを加速させていく考えです。

### 【質問6】

今後の米国戸建住宅事業の展開に向けて、大和ハウスのノウハウの移植は、何か進んでおられますか。また、カリフォルニア州での太陽光発電設備設置の法律の施行等ありましたが、環境についてのノウハウの移植はありますか。

(参考) 経営説明会資料 P.12 : 海外事業の進捗 ～米国事業

### 【回答】

- ・先月、大和ハウスの経営陣と米国3社の経営陣がニューヨークに集まりました。各社の状況を、情報共有しましたが、米国3社の経営陣が最も注目した項目の1つが、大和ハウスの持っている工業化のノウハウです。工業化の導入により、原価の低減、均一で高品質な商品の提供、そして人材不足による労務問題の解消が期待できます。Stanley Martin社では既にオフサイト化の取組みを始めており、壁材のパネル化については50～60%程度実現しており、新たに床材についてもオフサイト化を進めています。この取組みについては、大和ハウスの技術陣・購買だけでなく、取引先も入り込んで、現地で支援しています。
- ・米国のお客さまの環境への意識も高まってきている中、我々の米国での環境の取組み、目標については現地と連携しながら考えています。

### 【質問7】

リブネス事業の売上高について、2021年度の実績、2023年度の計画について教えてください。またどのセグメントの売上高が伸びているのか、教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P.17 : 循環型バリューチェーンの拡充

### 【回答】

- ・リブネス事業の売上高

年度	2021年度	2022年度	2023年度
売上高	2,639億円	3,207億円	2,970億円

- ・リブネス事業の内、売上構成比が高いのは戸建住宅事業で2022年度では1,274億円（前年比+10.8%）です。リフォームを中心にリブネス事業を展開しています。
- ・売上成長率が高いのは商業施設事業です。2022年度の売上は前年比49.5%増でした。当社が施工した商業施設において、建物保有しているオーナーと入居しているテナントの賃貸借契約の満期に際し、我々が建物を買取り、再生し、販売する事業や、我々が保有してテナントにお貸しする、という取組みにより、事業拡大しています。

### 【質問8】

データセンター事業の進捗、大和ハウスがデータセンター事業を拡大出来ている背景や強みについて教えてください。また、データセンターにおいては電力調達課題となる中、環境エネルギー事業を有する御社の優位性があれば教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P.28：事業施設事業における価値共創（トピックス）

### 【回答】

- ・先日、印西で展開しているデータセンター事業が評価され、経産省が開催するデータセンターの会議にも出席させていただきました。データセンター事業における我々の強みは、まず土地を見つける力、そして豊富な土地情報力です。データセンターは電力の確保や地盤の強さ等、様々な要件を必要としますので、物流施設として確保した土地を、データセンター用に転換可能な候補地も複数保有しています。
- ・お客さまや入居テナントの環境への意識が高まっている中、再エネ発電等の取組みを実施している環境エネルギー事業のサポートもより重要度が増していると考えています。
- ・さらに全国に営業拠点を持ち、地域密着型の経営を実施している点も、我々の強みの1つです。政府の政策、電力調達の観点から、首都圏だけではなく郊外でのデータセンターの需要も増えることが予想されます。日本全国でデータセンターの提案や施工が出来るのが我々の強みです。
- ・お客さまからのデータセンターの引き合いが増える中、印西での事例を通じて、データセンターの施工のノウハウの取得・蓄積は技術統括本部長の村田副社長を中心に進めています。今後もデータセンターの事業拡大に期待してください。

### 【質問9】

前期に、大和リゾートの売却を決議されましたが、都市型ホテル事業は今後拡大させていく方針ですか。またコスモスイニシアの宿泊事業も拡大路線でしょうか。

(参考) 経営説明会資料 P.27：商業施設事業における価値共創（トピックス）

### 【回答】

- ・都市型ホテル事業の今期の計画は保守的に見えていますが、足元の稼働率は計画を上回っており、非常に期待しています。
- ・ロイネットホテルは、コロナ禍からの回復を受けて好調です。2022年度の通期の稼働率は、コロナ禍前の2019年度の水準には達しませんでした。足元の状況を鑑みると、業績の上振れが期待できます。

- ・コスモスイニシアのミマルはインバウンド向けを目的とした宿泊施設ですが回復してきており、大和ハウスが実施しているホテル事業との棲みわけも意識しながら、事業を進めています。
- ・大和ハウスグループの存在感の発揮、社会への貢献を更に高めていけるよう、ホテル事業は今後も拡大しながら取り組んでいきます。

#### 【質問10】

海外事業について、豪州、ASEANは今期営業損失の計画となっていますが、利益が出るタイミングについて教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P.12～14：海外事業の進捗

#### 【回答】

- ・ASEANについては、現在投資・開発フェーズであり、開発物件の売却の時期を見極めているところですが、早期に黒字化したいと考えています。
- ・豪州は住宅業界自体が非常に苦しい状況が継続しております。市場の回復時期を注視すると同時に、価格戦略の見直し等、日本からもスタッフを派遣しながら黒字化への取組みを進めています。
- ・一方、中国については、販売している事業において、お客さまから代金を回収し、資金を日本に戻すまでは、新たなプロジェクトへの資金投下を控える等の運用をしています。2023年度の中国のマンション事業は前年比600億円程度の減収となりますが、投資リスク金額の上限を意識して事業を推進した結果、2023年度のマンション事業の引渡し案件が少なかったことによるものです。

#### 【質問11】

大和ハウスの今後の事業施設事業の粗利益率の見通しについて教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P.19：コスト競争力の強化

#### 【回答】

- ・事業施設事業では大型案件の契約が多く、土地の開発から含めると、お客さまとの契約からお引渡しまで2、3年を要します。お引渡しまでの間に、資材価格が上昇した場合のコスト上昇分は、契約上、お客さまと追加代金の協議が出来る内容となっていますが、追加代金の受領についてはコスト上昇分の受領が出来ても、利益分を上乗せした金額の受領は難しく、その影響により原価率が中々改善していない状況です。現在の手持ち案件に、原価上昇局面で契約したものが含まれていることを考えると、大幅な原価率の改善が実現する時期はもう少し先になると考えており、引き続き緩やかに改善していくとみています。

- ・自社で建物の仕様を決め、テナントを誘致し、外部に売却するという、開発型のスキームは、外部にもしっかりと評価され、高い利益率を実現できています。今後、この開発型のスキームの比率を押し上げていくことでも原価率の改善が可能と考えています。

**【質問 1 2】**

大和ハウスの建築系事業の原価率が大手ゼネコンの原価率と比較して良い要因・背景について教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P. 19 : コスト競争力の強化

**【回答】**

・建築系事業においては、他社との競合が原価率に影響を与えていると考えています。当社は特命で受注をいただけるよう意識して取り組んでいますが、例えば、工業団地開発では、土地提案を絡めることで建物建設の特命受注をいただけていることも要因の1つと考えています。

**【質問 1 3】**

各社ゼネコンでは建設労働者の確保が課題になっていますが、御社の取組みについて教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P. 22 : 人的資本の価値向上 ～イノベーションの基盤づくり

**【回答】**

- ・当社においては、2024年問題に向けて4週8休の取組みを業界でいち早く進めてきました。
- ・人口減、高齢化を見据えて人手不足の問題は当社だけの問題ではなく、協力会社含めて業界全体の問題です。協力会社の中で、後継者がいない場合は、当社グループに入っていただくというケースもありますので、様々な策を講じながら対応していきます。

(以上)