

大和ハウス工業株式会社 2024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】 2023年11月13日（月） 15：00～16：00

【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】

プレゼンテーションの中で、ROE13%以上の達成に向けて、7次中計最終年度の目標である営業利益を5,000億円から500億円増額した5,500億円にしたい、というお話がありました。ROE達成に向けての考え方、500億円増額に向けた施策について、お聞かせください。

（参考）経営説明会資料 P.6：第7次中期経営計画の業績進捗

【回答】

- ・ROE13%以上の達成に向けて、株主還元や自社株式取得の強化については十分に認識しております。しかし、私は本業の利益目線を上げることも含めて、ROEを達成したいという強い想いを持っています。ですから、あくまで私自身の1つの目線として、営業利益5,500億円と申し上げました。5月に公表した自社株式の取得は現在実施中です。今後も株主還元や自社株式取得を織り交ぜながらROE13%以上を達成していきます。
- ・達成に向けては、利益率の改善に取り組んでいきます。例えば、事業施設事業の上期の営業利益率は8.9%ですが、フジタを除いた営業利益率は14.0%を超えています。フジタは比較的長期の工事を請けるため、資材価格高騰等の影響を特に大きく受け、低利益率になる傾向にあります。しかし、大和ハウスの建築事業本部とのシナジーが今以上に発揮できれば、採算性の改善余地は十分にあると考えています。利益体質への改善に向け、社内管理体制の見直しを進めていきます。
- ・また米国の戸建住宅事業については、金利上昇前の好調な時は営業利益率10%を超えていました。現在、日本のノウハウを共有しながら工期短縮を進めており、利益率の改善に取り組んでいます。
- ・商業施設事業の利益率も更に改善させていきたい考えです。コロナ禍以前は、ホテルの請負受注が、年間1,000億円を超えていました。現在ホテルの出店意欲も回復傾向にあり、確かな需要を確認しておりますので、確りと取り込んでいきます。
- ・最後に、国内の戸建住宅事業の改革です。分譲事業の構成比率を高めていくことで、利益改善を図っていきます。

【質問2】

商業施設事業と事業施設事業において、請負の売上総利益率の通期計画を引き下げています。今後の売上総利益率の回復に向けた蓋然性、取り組みについて教えてください。

(参考) 決算概要 P.32-33 : 商業施設事業
決算概要 P.34-35 : 事業施設事業

【回答】

- ・足元の受注環境が悪いという認識はありません。契約段階でお客さまに資材価格が上昇する可能性をご説明しながら、利益を確保していきたいと考えています。
- ・商業施設事業の受注については、コロナ禍に落ち込んだ出店意欲は回復してきています。
- ・運輸業界においては、2024年問題が大きな課題となっています。労働時間の制約が出てくる中で、首都圏以外にも物流施設の需要が出てくると見えています。地方での土地を絡めた提案は当社の得意分野です。区画整理事業に強みを持つフジタとも連携しながら、地方での物流需要を取り込んでいきます。

【質問3】

今後、国内でどのような分野に投資していく予定でしょうか。

通期の設備投資計画は、事業施設で300億円の下方修正をされていますが、今後の物流施設や商業施設の買取再販等への投資も含めて、考え方をお聞かせください。

(参考) 経営説明会資料 P.11 : 循環型バリューチェーンの拡充 ②商業施設事業の取組み
決算概要 P.37 : 設備投資額

【回答】

- ・まず物流施設の投資については、取得する機会はあったものの、利益率を下げたまで取組む必要がないと判断し、取得を見送った案件もあり、案件により様々です。しかしながら、運輸業界の2024年問題や今後も上昇するeコマースの需要に対して、引き続き物流施設の需要はあると考えていますので、用地取得は継続していきます。
- ・物流施設開発においては、建設・テナントリーシング・PM業務を一気通貫でグループ内で対応することで、値段交渉ができることは、当社の強みだと思っています。当社グループの物流施設には空きが出ない、もし空きが出たとしてもすぐに別のテナントが入る、というところを非常に評価していただいていると考えています。
- ・その他、データセンターや公設卸売市場にも取り組んでいきます。
- ・商業施設の投資分野については、老朽化した施設の買取再販とバリューアップは継続していきます。当社は非常に多くのテナントリレーションを有しているため、施設全体を見直すことができます。広島のアルパークという案件では、他社より購入した施設をバリューアップし、様々なテナントを誘致し、非常に良い物件に仕上がっています。今後もこのような取り組みを増やしていきたいと考えています。

【質問4】

海外事業について、今後のアジアの取組みについて、教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P.16：海外事業による成長の加速④

【回答】

- ・中国では、一定のリスク金額を意識しながら事業を展開しています。現在も、色々なところから新たな事業の引き合いはありますが、当社は、進行中の個々のプロジェクトの進捗を慎重に見たうえで、新たなプロジェクトを検討する方針で進めています。よって、年度ごとに売上高、利益のボラティリティが発生しています。中国市場においては建設中断問題がありますが、当社は建設労働者に確りと賃金をお支払いし、スケジュール通り竣工に向けて工事を進めており、自信を持って事業を展開しています。
- ・東南アジアでは、ベトナムでマンション事業に参画しておりましたが、事業は順調に進行し、完売しました。しかしながら、東南アジアにおける住宅の供給については、ミドルアップ向けマンションや、品質を求められる住宅の需要が出てきたときに、再進出したいと考えており、現時点では、まだマイナー出資で、強みを作り上げていく段階と考えています。
- ・一方、インドネシアでは、物流施設を中心に展開しています。今後も人口は大幅に増加していくと見込まれるため、安心・安全な食品を食卓に届けられるよう、当社の得意とする冷凍冷蔵に対応できる物流施設を提供していきたいと考えています。

【質問5】

今回、約400億円の特別利益が計上されていますが、新たな自社株式取得の発表の可能性はありますか。

(参考) 経営説明会資料 P.6：第7次中期経営計画の業績進捗

【回答】

- ・7次中計の株主還元方針は、配当性向35%以上および機動的な自社株式取得の実施としています。既に、5月に自社株式取得については公表しています。
- ・経営者としては営業利益を第一に考えています。株主還元・自社株式取得に加え、事業ポートフォリオの入れ替え等を検討しながら利益の最大化によるROE13%以上の達成を追求していきます。

【質問6】

マンション事業の完成在庫は、2020年度末1,500戸近くから現在700戸程度まで減っています。今後のマンション事業の利益成長に向けた考え方を教えてください。また、戸建住宅事業における分譲事業拡大の成果についてもお聞かせください。

(参考) 経営説明会資料 P.26：戸建住宅事業における価値共創

【回答】

- ・マンション事業については、完成在庫の縮減を1つのテーマとして取組み、現在目標値である500戸程度に近い水準になっています。販売方法の工夫や外部支援等による事業改革を進めてきましたが、軌道に乗ってきたと感じています。一方で建て替え案件や買取再販事業など幅広い事業にも取り組んでいます。採算性も改善に向かっており、投資は継続していきます。
- ・戸建住宅事業の分譲事業強化については、先行で進めている九州地区で成果が見えており、利益体質への見通しが立っています。今後は、日本全国に取組みを拡大する予定ですが、各地域の特性等を考慮しながら請負と分譲の最適な構成比率を模索していきます。
- ・なお、戸建住宅事業においては、ZEH住宅に対する補助金の利用が非常に早く進捗している印象です。Z世代を対象としたアンケートによると、環境配慮住宅であれば、総額投資が12%までならアップしても良いという回答結果もあるようです。当社は一部の地域を除く全ての建物に対して、原則太陽光を搭載する取組みを実施しており、今後も環境意識の高まりに応えられる住宅を提案・提供していきます。加えて、リフォーム事業や買取再販事業に対する環境配慮住宅への補助金等の経済対策も拡充されていますので、そのような追い風も上手く利用しながら、更なる事業拡大を図ってきます。

【質問7】

D/E レシオと ROE について、どちらを重視しているか教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P.6：第7次中期経営計画の業績進捗

【回答】

- ・私自身、D/E レシオと ROE 両方に意識を傾けながら経営することの難しさを実感しつつも、それは経営者としての醍醐味であると思っています。7次中計で掲げている ROE13%以上、D/E レシオ0.6倍程度について、達成すべく進めていきます。
- ・D/E レシオの数値については守るべき指標ではありますが、成長投資の機会を逃がすことはあってはならないと考えています。

【質問8】

不動産開発投資について、現在の状況と今後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.7：資本政策、株主還元

【回答】

- ・不動産開発投資の進捗は資料記載の通りですが、当社では金利上昇を見据え、既に社内投資基準である IRR の目線を引き上げています。その状況下でも、事業投資委員会での新規案件は豊富にあります。
- ・基本的に事業投資委員会は月 2 回開催していますが、例えば次回の議案は 4 件あり、うち 3 件は商業施設事業の案件です。一時、商業施設事業の不動産開発投資は落ち着いていましたが、金利上昇が予想される現在の局面でも様々な業種から出店の引き合いをいただいております。
- ・今後、金利上昇局面になれば、調達金利における他社との差別化が図れると考えてり、土地購入の大きなチャンスになるとも考えています。

【質問 9】

リブネス事業について、住宅分野、非住宅分野それぞれの売上高を教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P.10-12：循環型バリューチェーンの拡充

【回答】

- ・主にリフォームと買取再販を手掛けるリブネス事業の当上期の実績は、売上高約 1,720 億円です。内、リフォーム（非住宅分野含む）は約 800 億円の売上です。事業別で見ると、住宅分野の方が多いのですが、内、非住宅分野（商業施設事業と事業施設事業）は約 470 億円の売上高です

【質問 10】

商業施設や事業施設事業における、インフレによる影響について教えてください。

【回答】

- ・物流施設をはじめとし、インフレによる影響は、賃料に転嫁していきたいと考えています。PM 業務における人件費も含めてコストは上昇しています。そこも含めて、お客さまに丁寧に説明することで、インフレ影響を抑えていきたいと考えています。

【質問 11】

今回大和ハウスリート投資法人の投資口の一部売却等により、特別利益が発生しましたが、中計の最終年度の純利益 3,400 億円の達成に向けて、特別利益の見通しがあれば教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P.6：第 7 次中期経営計画の業績進捗

決算概要：P.10 損益の概要（1）

【回答】

- ・中計の目標数値策定において、特別利益は見込んでおりません。
- ・なお、今回は、リゾート事業の譲渡は、特別利益が目的ではありません。あくまで、ポートフォリオの最適化を進めている中で、リゾート事業をベストオーナーにお譲りすることで、地域活性化を期待して実施したものです。また、大和ハウスリーの投資口の売却についても、株主還元の強化や物流施設などの成長投資に向けた資金調達を目的としています。

(以上)