

大和ハウス工業株式会社 2024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】 2024年5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 山田 裕次

---

【質問1】

2024年度の業績計画や国内の受注の見通しについて教えてください。また、中計最終年度の営業利益5,000億円の達成に向けての確度についても教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P.3

【回答】

- ・2024年4月から建設業や運輸・物流業で適用となる働き方改革関連法の労働時間規制、いわゆる2024年問題に抵触しないことを最優先に意識し、2024年度の業績計画を策定しました。既に、当社の現場においては4週8休を実現してはいるものの、当社の現場を支えていただいている協力施工業者への配慮が、より一層必要となってまいりますので、十分な工程・予算等を踏まえた計画とさせていただきます。しかし、2024年度の進行とともに、計画策定時点で見込んだ2024年問題の影響と実態の乖離が見えてくると考えており、状況を見ながら、業績予想は見直したいと考えています。
- ・戸建住宅、賃貸住宅事業においては、工事の平準化や、適正な工期の確保をしながら受注残高の積み上げができています。特に賃貸住宅事業については、相続税対策によるオーナー様からの需要、大和リビングによる安定した入居率と管理戸数の増加に加え、売上総利益率も改善傾向にあり、順調に進んでいると考えています。戸建住宅事業については、現在各エリアの特性を見極めながら分譲シフトへの取り組みを推進しています。実際に取り組みを進めた九州エリアでは、業績が好転しており、手応えを感じています。
- ・商業施設事業については、テナント賃料が我々の想定通りに上昇してこないものの、テナントの環境意識の高まりにあわせて、緑化工事や再生エネルギーなどの提案を実施しながら、受注拡大や受注時採算性の改善に努めています。
- ・事業施設事業については、売上総利益率は回復傾向にあり、一部はグループ集中購買の効果もあり、資材高のコスト影響が他社ゼネコンと比べると抑えられているものと見ています。2024年問題の影響を鑑み、2024年度の請負事業を減収の計画としていますが、状況を見ながら計画は上方修正等していきたいと考えています。
- ・每期、開発物件売却については、会社全体の業績を鑑み、計画を組んでおります。例えば2023年度については計画に織り込んでいた物件の売却を一部翌年度に延期するなどしていますので、今期においても、会社全体の業績を鑑みながら柔軟に売却を実施していきます。

- ・中計最終年度の目標値に目を向けると、売上高では、賃貸住宅事業は既に中計最終年度の計画を超過しており、商業施設、事業施設事業においても最終年度の計画に近い水準となりました。戸建住宅事業も順調に事業拡大しています。営業利益については、資材価格高騰の影響はありましたが、今後利益率は改善してくると考えていますので、中計最終年度の営業利益 5,000 億円は十分に達成できると考えています。

#### 【質問 2】

株主還元について、自社株買いの考え方も含めてお聞かせください。

(参考) 経営説明会資料 P. 5

#### 【回答】

- ・この度、株主還元の強化の一環として、1株当たりの配当金額の下限を130円から145円に引き上げました。まずは安定的な配当の実現に向けて、しっかりと事業を進めていきます。
- ・自社株買いの実施については、常に選択肢の1つとして検討していますが、ROEの達成に向けて、経営者としては営業利益を伸ばすことを最優先に取り組みたいと考えています。

#### 【質問 3】

データセンター事業の進捗について教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P. 25

#### 【回答】

- ・データセンターの建設について、以前はゼネコンに一括発注しながら、データセンター工事のノウハウを取得してきました。現在は、電気工事等も含めた施工範囲の拡大や、都市型データセンターの自社開発等、新たなスキームにも取り組んでいます。

#### 【質問 4】

各事業において、土地情報力や様々なアセットの開発実績を持つ強みを活かしながら成長してきた中、直近において、その強みが活かされた事例や、今後の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. 12

#### 【回答】

- ・マンション事業においては、好調な市況を背景に、土地の仕入れの競争は激化しています。しかし当社では採算性をしっかりと見極めながら、単なる分譲マンションだけではなく、複合開発や沖縄や北海道などの地方でのプロジェクトにも取り組んでいます。

- ・賃貸住宅のオーナー様は、賃貸住宅建設地の近隣に住宅用地を保有されているケースもあります。賃貸住宅の提案と同時に、住宅用地の購入の提案を実施し、戸建住宅事業の分譲強化につなげています。
- ・商業施設や事業施設については、買取再販事業で既存の建築物を取得するケースも増えてきています。現在建設コストが上昇している局面において、買取再販事業の販売価格は他社の新築建築物と比較し大きな差別化が図れると考えています。
- ・こういった幅広い事業領域があるからこそ、様々な土地の情報が入手できる機会につながっています。当社の土地情報力は、他社にはない圧倒的な強みであると自負していますので、今後も幅広い事業領域でこの強みを最大限に活かしながら事業展開していきます。

#### 【質問 5】

海外事業が拡大する中で、海外における資金調達の手法やコストについて教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P. 7

#### 【回答】

- ・海外の資金調達については、邦銀からの借り入れ、大和ハウス保証、現地統括会社からの親子ローン等を活用することで、現地の会社が直接金融機関から借り入れる場合と比較し、低い金利水準で調達できています。
- ・大和ハウスのファイナンス支援により、資金調達コストが低減されるとともに、スケールメリットによる競争優位性の確保や、迅速な資金確保による事業展開のスピードアップといったメリットもあります。

#### 【質問 6】

商業施設等におけるテナントへの賃料交渉の状況、今後の価格転嫁について教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P. 15

#### 【回答】

- ・現在取り組んでいる案件においても、テナントとの賃料交渉を粘り強く実施しています。資材価格や労務費の上昇等、建設にかかるコストが上昇している状況を丁寧に説明しながら、賃料上昇について理解していただくことが大切だと考えています。

#### 【質問 7】

米国では、M&A で参画した 3 社 (Stanley Martin、Trumark、CastleRock) がそれぞれ事業を拡大していますが、日本からの経営等の関与や、商品・サービスの輸出の検討について教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P. 9

## 【回答】

- 大和ハウス、Stanley Martin、Trumark、CastleRock の4社（大和ハウスからは社長の芳井、海外本部長の大友、住宅事業本部長の永瀬等が参加）が定期的に米国現地に集まり会議を実施しています。米国の今後の拡大戦略について、4社で議論するとともに、各社のコストダウンの取り組みの情報交換等を実施しています。Daiwa House Modular Europe や Rawson（豪州）も同会議にオンラインで参加しており、米国事業の取り組みや拡大戦略を自国での事業展開に活かしてもらおうなど、シナジーを追求しています。
- 日本からの商品・サービスの輸出等については、定例会議において、日本のメーカーによる住宅設備等の説明の時間を設けていますが、日本の商品の導入については現地各社の判断に委ねています。
- 工期短縮の実現に向けては、大和ハウスから各工程における工期短縮の提言や、オフサイト化推進のサポートを実施しています。オフサイト化が進めば、工期短縮と同時に、品質の均一化、コストの低減にもつながると考えています。
- 今後の取り組みとして、当社が米国で展開する賃貸住宅の開発に、Stanley Martin 等に参加してもらおうことも検討しています。彼らが賃貸住宅の開発のノウハウを学び、各社の事業の多角化につながることを期待しています。

(以上)