

大和ハウス工業株式会社 2026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】 2026年5月18日 (月) 15:30~16:30

【対応者】 代表取締役会長 芳井 敬一  
代表取締役社長 大友 浩嗣  
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】

次期中期経営計画の位置づけや考え方について確認させてください。また、2027年3月期のROE計画は8%程度となる見通しの中、次期中計においても、従来目標である13%を目指していくのでしょうか。(参考) 経営説明会資料 P.13 第8次中期経営計画の公表について

【回答】

・2027年3月期の計画については、コロナ禍と同様に非常事態下の前提で策定しています。コロナ禍の時は、業績動向を見ながら計画を見直し、結果として公表計画を上回る実績を達成することができました。今期についても、利益を積み上げていくことで、ROEの向上に努めたいと思っておりますが、次期中計でのROE目標については現在検討中です。なお、現時点においてお客様への引渡や工事の遅延等は発生しておりません。

・次期中計については、前提条件が整わないことには見極めが難しいものの、金利上昇局面においては、開発型ビジネスの回転率向上や適切なハードルレートの設定に加え、請負型ビジネスの拡充が重要と認識しています。これらを踏まえ、改めてビジネスモデルの見直しを進めていきます。

【質問2】

米国戸建住宅事業について、2027年3月期の引渡戸数1万戸の達成は難しく、売上総利益率も低下する見通しと認識しています。米国の大手ハウスメーカーと比較すると、受注は堅調である一方、収益性には課題があるように見受けられますが、足元の事業環境について教えてください。また引渡戸数目標の達成に向けて、大型買収の可能性を含め、今後の事業拡大についてどのように考えていますか。

(参考) 経営説明会資料 P.7 米国戸建事業の拡大  
決算概要 P.27 戸建住宅事業 (2) 海外事業

【回答】

・2027年3月期、引渡戸数1万戸を目指すことに変わりはありませんが、一次取得者の多いテキサス州ダラス・ヒューストン等の地域では、金利上昇の影響を受けて販売に苦戦している状況であり、ここでの取り組み強化が重要と認識しています。一方で、カリフォルニア州における高単価案件やワシントンD.C.

などの東海岸は引き続き堅調に推移しており、こうした堅調なエリアへの注力を通じて、収益力の強化を図っていきます。

- ・成長に向けては、現在の米国 3 社それぞれが成長しているビジネスモデルに強みがあると認識しており、これらを軸に事業を拡大していきます。

- ・中東情勢の影響は米国戸建住宅事業の業績にも一部織り込んでいます。計画の売上総利益率には、中東情勢に伴う景況感や金利の高止まりのリスクを反映しており、計画値が通常のものとは考えていません。

### 【質問 3】

2027 年 3 月期の計画に織り込まれている中東情勢の影響の蓋然性について確認させてください。

(参考) 決算概要資料 P.4 決算トピックス (2)

経営説明会資料 P.7 米国戸建事業の拡大

### 【回答】

- ・今回公表した 2027 年 3 月期の計画は、足元で想定可能な中東情勢の影響を織り込んだ上で策定しました。当社はこれまでも過去に様々な苦難に直面しましたが、目標数値に対して努力を積み重ね、結果を残してきましたので、今期についても達成・上振れに期待していただきたいです。当社には目標数値に対して努力を積み重ねていく企業文化があります。

- ・特に海外事業については、上振れの楽しみがあるとみており、米国戸建事業を中心とした進捗については、第 1 四半期、第 2 四半期の決算発表の中で順次ご説明していきます。

### 【質問 4】

今後の成長投資と財務体質の改善、株主還元のバランスをどのようにお考えでしょうか。

### 【回答】

- ・まずは利益を成長させ、配当を着実に引き上げていくことが最も重要だと考えています。不動産・建設セクター全体で株価が軟調に推移する中でも、利益成長を通じて株主の期待に応えていきます。

- ・自己株式の取得については、現時点では成長投資を優先すべき局面と認識していますので、優先度としては低い状況であると考えています。

- ・例えば海外事業の成長に向けては、資金需要が高まる局面にあり、米国戸建住宅事業では、土地在庫を 10 万区画規模まで拡大したいと考えています。機会があれば事業譲受や M&A についても、次期中計の中で検討していきます。

- ・7 次中計で当初発表したキャピタルアロケーションでは、大型不動産開発に 2.2 兆円を投資し、売却を進めることでネット 7,000 億円の増加を計画していましたが、4 年間の進捗は計画を下回っています。

・一方で、戦略投資については、6,500億円の枠に対し、住友電設社のM&Aや米国戸建住宅事業における棚卸資産の増加などにより1兆9,400億円の実績となっており、成長投資全体としては想定以上に進捗したと評価しています。

・その結果、7次中計期間中の有利子負債は4,200億円の増加を計画していたのに対し、1兆6,000億円増加しました。これらを踏まえ、次期中期経営計画では、有利子負債の水準や、投資回収、株主還元等の考え方を整理した形でお示ししたいと考えています。

#### 【質問5】

2027年3月期の計画において、中東情勢の影響として営業利益▲1,000億円の影響を織り込んでいますが、その内訳を教えてください。

(参考) 決算概要資料 P.4 決算トピックス (2)

#### 【回答】

・当該影響額については、具体的な要因の積み上げではなく、建設コストの上昇や価格転嫁の状況等を踏まえた概算として織り込んでいます。

・内訳としては、国内は計800億円程度(HS事業・BS事業各400億円程度)、海外は200億円程度の影響を織り込んでおり、今後コストや納期が明確に見えてくれば、蓋然性をもって説明できるようになると思います。

・HS(ハウジング・ソリューション)およびBS(ビジネス・ソリューション)の請負事業はいずれも進行基準で売上計上しているため、今後、工期に遅延が発生した際には、業績に影響が及ぶ可能性がありますが、第1四半期については、ほとんど影響なく施工ができている状況です。7月以降の納品についても、引き続き確認・モニタリングを行ってまいります。

#### 【質問6】

住友電設のグループ入りについて、2027年3月期の業績にどの程度織り込まれているか教えてください。また、シナジーについて、現時点で想定している効果や方向性についても教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P.15 今後の主要戦略 (2)

決算概要資料 P.36 事業施設事業 (2) 計画

#### 【回答】

・住友電設は事業施設セグメントに含めており、2027年3月期の業績には同社の事業計画に基づく数値を織り込んでいます(売上高2,436億円、のれん等償却後利益113億円)。

・シナジー効果の発揮に向けた本格的な検討や取り組み等はグループ入り後に開始しています。本格的に効果が現れるまでには一定の時間を要すると見ており、フジタの事例も踏まえると2~3年程度を想定しています。また、住友電設は既に確立した事業基盤を有しており、今後は単純に設備業者になっていた

だくのではなく、大和ハウス、フジタ、住友電設の3社が連携し、事業や技術面での統合を通じて中長期的な価値創出を図っていく考えです。

#### 【質問7】

リブネス事業について、リブネス・ビズリブネスのどちらが成長ドライバーになるのか、またビズリブネス事業の中で成長が期待できる分野はどこかについて教えてください。また、新築事業と比較した場合、資材価格上昇局面におけるリブネス事業の対応力について教えてください。資材価格上昇の影響が軽微などありますでしょうか。

(参考) 経営説明会資料 P.9 リブネス事業の成長

#### 【回答】

- ・リブネス事業については、7次中計にて2026年度に4,000億円の売上高を計画していましたが、2024年度に前倒しで達成したため、昨年時点で2026年度は5,000億円と目標を引き上げました。次期中計において、改めて業績目標をお示しします。
- ・BSにおけるリブネス事業（ビズリブネス）は2022年度726億円から2025年度は2,260億円へと大幅に拡大しており、リブネス事業の成長を牽引しています。
- ・建築費が高騰する環境下においては、既存施設を活用したリブネス事業を成長の軸として推進していきます。具体的には、工場、事務所、商業施設、R&D施設などの既存施設を対象に、解体を行わず、リフォーム、リノベーション、コンバージョン等を通じて用途変更や環境対応を進め、施設価値を高めた上での買取販売を実施していきます。こうした取り組みについては、お客様の理解も進んでおり、50億円から100億円規模の大型案件も含め、特に事業施設事業や商業施設事業で案件提案が増加しています。今後も更にBS本部のリブネス事業は着実な成長を見込んでいます。
- ・資材価格上昇への対応については、リブネス事業は基本的に基礎工事を必要としないケースが多く、改装工事や環境対応等が中心となるため、新築事業と比較してコストをかけずに対応できると考えています。

#### 【質問8】

金利上昇の局面において、開発物件売却等をはじめとする、経営戦略について改めてお考えをお聞かせください。

#### 【回答】

- ・金利が急激に上昇する環境下においては、ホテル事業や管理事業などのストック型事業を中心に稼ぐ力を一段と磨いていく必要があると認識しています。
- ・開発型事業については、開発期間の長期化により金利負担が増加するリスクがあるため、これまで以上に慎重な判断が必要と考えています。一方で、日本国内では企業の建替え需要などの投資意欲は引き

続き旺盛であり、開発型事業から請負型事業へシフトしていくことも選択肢の一つと捉えています。開発型事業においては、投資判断にあたり IRR の基準をより厳格に設定し、適合する案件のみを選別投資するなど、資本効率を重視した運営を進めていきます。

・今回、中東情勢の影響を織り込んだ計画としていますが、コロナ禍においても計画を上回る成果を上げてきた実績があります。計画を超えていくことへの期待に応えられるよう、着実に取り組んでいきます。

(以上)