大和ハウス工業株式会社　2027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】 2026年11月13日（金）16：00～17：00
【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　香曽我部　武
常務執行役員　　山田　裕次

【質問 1】
今後の収益および ROE の成長ドライバーについて、どのようにお考えでしょうか。Non-GAAP ROE 10%以上の目標は、第 7 次中期経営計画で掲げられていた ROE13%からは実質的に引き下げられていますが、13%以上を目指す道筋を教えてください。
（参考）経営説明会資料　P.14　資本政策と株主還元方針

【回答】
- ROE について 13%を明言するものではありませんが、10%以上には 13%以上も含まれていると考えており、その実現に向けて利益率の向上にさらにこだわっていきます。
- 第 7 次中期経営計画で掲げた営業利益率については概ね合格点と評価していますが、戸建住宅事業の利益率には改善余地があり、今回の組織改革を通じて改善を図ります。今後は、営業利益率 10%を目指していきます。
- 金利上昇局面では、資金調達コストの上昇により、先行的な投資が難しくなると考えていますので、請負事業の比率を高めていきます。またゼネコンと比較すると利益率にはまだ改善余地があると認識しており、引き続き利益率の改善にも取り組みます。
- 加えて金利や有利子負債の状況を見ながら、販売用不動産の売却を前倒しすることも検討しており、資金効率を高めていきます。

【質問 2】
東広島プロジェクトの収益・利益のイメージをお示しいただけますか。今期開発物件売却を加速されていますが、来期にこの売却益が減少した場合、剥落分をカバーできる水準でしょうか。
（参考）経営説明会資料　P.6　グループ総合力を最大限に活かしたプロジェクト推進
決算概要 P.22　開発物件売却　実績・計画

【回答】

・　公表されている総事業費は約 1.5 兆円、政府からの補助金の上限は 5,360 億円となっています。守秘義務により、具体的な請負金額や、大和ハウス、フジタの受注金額は申し上げられませんが、仮に売却利益が減少した場合でも十分にカバーできる規模になると考えています。

・　造成工事等については、2027 年 3 月期の計画に織り込んでおり、工事は計画通り進捗しています。

【質問 3】

長期経営方針の期間について伺います。概ね 10 年程度の目途で利益目標を提示されるお考えでしょうか。

（参考）経営説明会資料　P.15　経営方針の開示方法変更について

【回答】

・　現時点では明示しませんが、20 年程の長期間というのは想定していません。

【質問 4】

東広島プロジェクトの施工について、市場からは年間売上 6,000 億円規模のフジタがこれほどの大型案件を請け負うことを不安視する声も聞かれますが、6 兆円の売上規模を誇る大和ハウスグループで請け負うものと捉えています。工事は交代制で進めるとのことですが、施工体制の詳細と工事に伴う雇用や工場新設に伴う人口の増加による住宅需要など、周辺事業への波及について教えてください。

（参考）経営説明会資料　P.5　建築の工業化による東広島プロジェクトの狙い
P.6　グループ総合力を最大限に活かしたプロジェクト推進

【回答】

・　施工については、広島の行政や近隣住民とも協議のうえ、交代制の 24 時間体制を前提とし、三六協定を厳守しながら進めていきます。また、ゼネコンの経営経験を有する当社副社長も現場で指揮を執る予定で、十分に対応できると考えています。

・　本プロジェクトは、当社グループの提案力が評価され、受注することができたと考えています。特に、セムリンクスのグループ入りに加え、購入済みである近隣の旧ゴルフ場を活用して PC（プレキャスト）工場や作業員の宿舎を設けるなど、オフサイトで施工する計画を高く評価いただきました。設備会社の調整もある程度整っている状態ですので、工期通りに施工できるよう対応を進めています。

・　工事に伴う雇用や人口の増加を踏まえ、住宅事業についても事業機会の検討を進めていきます。

【質問 5】

開発事業から請負事業重視へ移行する中で、小資本・高回転を実現する具体的な打ち手を教えてください。

（参考）経営説明会資料　P.11　アセットマネジメント戦略

【回答】

- アセットマネジメント機能を活用し、開発不動産の回転を速めることで、資金効率を高めていきます。開発不動産の売却により得た利益については、新たな投資と有利子負債の返済に振り分けていく考えです。
- なお開発事業を撤退する考えは全くありません。必要な開発案件には引き続き取り組み、そのために必要な資金力も維持していきます。また、請負事業への注力によって開発事業のスピードが落ちることは考えておらず、むしろスピードアップを図っていきます。
- 足元の請負事業の市場環境は非常に良好です。スーパーゼネコンでは 2～3 年分の受注を抱えていると言われる中、半導体関連についてもほぼ特命で受注していることから、請負事業へ重点を移すことは重要だと考えています。

【質問 6】

国内・海外の売上・利益のバランスおよび海外展開の拡大に伴うリスクコントロールについてお聞かせください。

（参考）経営説明会資料　P.8　欧州事業拡大の基盤形成
P.9　米国戸建住宅事業の強靭化加速

【回答】

- 売上高 10 兆円を目指すにあたり、過去には国内事業は 3 兆円が限界と思われていましたので、7 兆円程度を海外事業とする考えがありました。しかし、現在は売上高約 6 兆円に対して、海外事業は約 1 兆円、国内事業が約 5 兆円となっています。
- 今は、国内事業は海外事業の不確実性に備える観点からも、一定規模の大きさが必要だと考えています。例えば売上高 10 兆円で考えれば、海外リスクとして国内事業でカバーできる範囲としては、一過性の売上を除いた継続的な海外事業での売上高として 2.5 兆円、営業利益率 10%とした場合に営業利益 2,500 億円程度を一つの目安として考えています。
- また、海外事業では、従前は全ての案件でメジャー出資を目指すとしておりましたが、今後は、マイナー出資も活用しながら、資金をできるだけ寝かせない形で成長させていきたいと考えています。当然、成長性や収益性が期待できる案件については、メジャー出資でしっかり取り組んでいきます。
- 加えて海外事業の成長に向けては、海外事業を担う人財育成の強化にも引き続き取り組んでいきます。

【質問 7】

インフレ・金利上昇の局面で追い風となる分野、逆風となる分野を教えてください。

【回答】

- 国内事業では、金利上昇に加え、為替や原材料費・人件費などが上昇する中、コスト上昇に見合った収益を確保できるアセットを選定していきます。足元では、データセンター、半導体関連、冷凍冷蔵倉庫、温度帯管理倉庫などの引き合いが多く、インバウンド需要を背景にアパートメントホテルなどの引き合いも堅調です。
- 物流施設の開発は追い風と捉えています。金利上昇や建設コストの上昇によりプレーヤーが減少する中、施工部門を持ち、自社で原価を精査できる当社の強みを発揮できる環境になっています。
- また、当社グループには住宅事業を通じて一級建築士や一級施工管理技士などの技術者が多数在籍しており、事業環境に応じてグループ内で人財を再配置できることも強みの１つになっていると実感しています。東広島プロジェクトには、大和ハウス工業から約 50 名の技術者を配置する予定ですが、グループ内でこうした人財を有し、成長分野へ機動的に配置できることは当社の競争力につながっています。

【質問 8】

ROE10％以上を目標とする中で、自己株式取得の可能性について教えてください。自己資本比率の目安などはありますか。

（参考）経営説明会資料　P.14　資本政策と株主還元方針

決算概要 P.26　2027 年 3 月期　業績予想（3）　株主還元

【回答】

- 自己株式取得については、機動的に実施する方針は変えていません。ただ以前は投資ニーズを勘案しつつ、株価動向等を踏まえて必要に応じ実施するとしておりましたが、今後は金利上昇を見据えて物件売却を進展させることも想定していますので、余剰資金が出た場合には検討したいと考えています。なお、自己資本比率を基準とした目安はありません。
- 第 7 次中期経営計画においては、当初 5 年間で 6,000 億円の株主還元を掲げ、約 1,870 億円の自社株式の取得を含めて、4 年で約 5,500 億円の株主還元を実行しました。ただ業績で見ると、売上高 5 兆 5,000 億円、営業利益 5,000 億円を達成した一方、親会社株主に帰属する当期純利益は目標 3,400 億円に対して、Non-GAAP 純利益で 3,110 億円と、未達となりました。
- 支払利息の負担も増加しているため、今後は当期純利益の状況を見ながら資本効率を高め、余剰資金が生じた場合には株主還元の強化を検討していきます。

【質問 9】

リブネス事業の他社との差別化について教えてください。また、利益のインパクトがもっと見えるとより評価されるのではないでしょうか。来年 5 月の長期経営方針で利益イメージが確認できることを期待します。

（参考）経営説明会資料　P.11　アセットマネジメント戦略
P.12　住宅ストック事業の再編とリブネス事業強化

【回答】

- リブネス事業の売上は 2025 年度約 4,700 億円から 2026 年度計画は約 5,500 億円へと拡大を続けています。構成比率は HS（ハウジング・ソリューション）領域と BS（ビジネス・ソリューション）領域で概ね 50：50 ですが、足元では事業系の「BIZ Livness」が特に成長しています。2030 年代前半を目途に事業規模 1 兆円を目指していきます。
- BIZ Livness では、過去に当社が建設した建物等を取得し、用途変更やバリューアップを施して価値を高めた上で、再び市場に提供しています。DPL（物流施設）においても既に実績があります。BIZ Livness は 1 棟当たり 30～50 億円の案件も増えており、今後も需要拡大を見込んでいます。
- 他社との差別化要素としては、HS、BS の双方で既オーナー様とのリレーションを活かし、ニーズに応じた提案につなげています。またリブネス事業統括部が各事業部・グループ会社を横断して統括し、ガバナンスやリスク管理にも取り組んでいます。
- 利益のインパクトについては、現時点では売上総利益は把握できているものの、リブネス事業が各セグメント内に含まれていることから、販管費を事業別に切り分けることが難しいため、営業利益での開示ができていません。しかし、売上 5,000 億円を超える事業になりつつあるため、リフォームや買取販売など事業の内訳を分解して収益性を開示することを検討しています。なお、利益率は一般的な水準よりも高いと認識しています。

【質問 10】

社内金利の引上げにより社内での投資意識や投資行動に変化はありますか。

【回答】

- 社内の投資意欲は引き続き旺盛ですが、予算枠を設定しています。投資実行にあたっては売却・回収を進めて借入を減らす運用を徹底しています。

【質問 11】

事業の選択と集中の観点で、戸建住宅事業以外に再編の余地がある分野はありますか。

【回答】

・　事業環境の変化に応じて、利益率が高く、注力すべき事業へ人財を機動的に配置していく考えです。過去には、建築事業が伸び悩んだ時期に、建築系の人財を住宅部門へ異動させたことがあります。半導体関連やAI関連の事業については、成長が期待される一方、1棟当たりの金額が非常に大きく、需要が減速した場合の影響も大きいため、リスクを見極めながら取り組んでいきます。

・　また、当社として期待される利益率から大きく乖離する事業については、今後も継続的に見直しを検討していきます。

【質問12】

商業施設事業の売上総利益率の改善施策および見通しを教えてください。

（参考）決算概要 P.37　商業施設事業（1）実績

P.38　商業施設事業（2）計画

【回答】

・　商業施設事業では、コロナ禍以前では都市型ホテル等の投資需要が旺盛で、請負の売上総利益率が高い時期があったと認識しています。ただ足元の売上総利益率が前年比で悪化している要因の一つは、販売が長期化していた分譲物件において早期資金化を目的とした販売を実施したことによるものです。

・　現在は、インバウンド需要の回復に伴い、ホテル関連の需要が再び旺盛で、請負・開発の双方で多く引き合いをいただいています。エリア・案件の選択と集中を進めることで、来期以降の売上総利益率の改善を目指します。

・　加えて、リブネス事業や新たなアセットへの取り組みを進めるほか、駅前などの再開発案件にも継続して取り組んでいます。再開発は事業化まで時間を要しますが、全国で引き合いもいただいておりますので、地域の特性やニーズを踏まえて事業を展開していきます。

（以上）