

大和ハウス工業株式会社 2017年度 経営説明会 質疑応答（要旨）

【日時】 2017年5月15日（月）14：30～15：30 実施

【対応者】 代表取締役会長 樋口 武男

代表取締役社長 大野 直竹

代表取締役専務執行役員 香曾我部 武

上席執行役員財務部長兼 IR 室長 山田 裕次

【質問①】

第5次中期経営計画最終年度（2018年度）の業績目標について、当初計画を大きく上方修正されていますが、その主な要因について教えてください。

	売上高	営業利益	純利益
修正後計画	3兆9,500億円	3,400億円	2,240億円
修正前計画	3兆7,000億円	2,800億円	1,800億円

【回答】

- ・当初計画は、消費税増税先送り（2017年4月から2019年10月へ延期）が決定される前に策定したもので、国内景気にとってマイナスの影響は避けられないであろうと慎重な見方をしていました。
- ・消費税増税は先送りされ、また東京五輪を控えて建設業界にとってはむしろフォローの風が吹いたことが上方修正の要因になったと考えています。

【質問②】

貸家着工戸数が増加している一方で、空室率の増加という問題も聞こえてきます。そのような中、賃貸住宅事業の今後の戦略について教えてください。

【回答】

- ・当社が賃貸住宅オーナーさまから借上げしている賃貸住宅の入居率は97.1%と高い水準を維持しています。
- ・賃料や周辺環境など様々な要因を分析し、入居を希望される方が「借りたい」と思っただけの建物・場所にこだわりながら事業を進めていきます。
- ・また「プラス1、プラス2」の発想で、法人の寮や社宅、公共用地などの有効活用についても、積極的に取り組んでいきます。

【質問③】

建築請負や賃貸管理事業においては、労働集約的なビジネスの側面があり、人手不足や労務費の上昇が懸念されますが、この点に関する今後の方針を教えてください。

【回答】

- ・ 建築請負や賃貸管理事業において、人的なボトルネックがあることは否めません。
しかしこれらの事業においては、長期にわたりお客さまをサポートし続けていく姿勢こそが当社への信頼につながると考えており、決して手を抜くことはできないと考えています。
- ・ 一方であらゆる事業において、更なる省力化・効率化を推進し、これらの問題解決に努めてまいります。

【質問④】

商業施設事業が非常に伸びていますが、その理由は何でしょうか。

【回答】

- ・ 土地オーナーさまに建物を建設いただき、テナント企業さまにこれを借りていただく、これは店舗以外でも活用できる仕組みです。
- ・ 例えば首都圏近郊では、この手法で多くの保育所を建設させていただいたり、宿泊需要の高まりを受けてビジネスホテルを建設させていただいたり、店舗以外の建設も増えてきています。
- ・ また、これまでテナント企業さまと培ってきたリレーションを活かして、その企業さまの物流施設の建築につなげていくなど事業の幅を広げています。

【質問⑤】

商業施設や事業施設について、案件が大型化していることでゼネコン各社との競合はありますか。また、フジタとの連携はどのようになっていますか。

【回答】

- ・ 競合は、それほど多くはありません。当社は土地の造成や区画整理事業に携わりながら、手間暇をかけて建築につなげていくといった事業を進めており、それが競合がそれほど多くない理由だと考えています。
- ・ また、フジタは再開発事業に強みを持っており、その点においても上手く連携がとれていると考えています。

【質問⑥】

開発物件売却の考え方について教えてください。

【回答】

- ・開発物件の売却に関しては、①売却高・売却益といった P/L 要因、②資金回収という C/F 要因、③当社がスポンサーである大和ハウスリート投資法人の成長、という 3 つ要因を鑑みながら判断しています。
- ・また、個々の物件により収益性は異なるため、売却益については每期増減があるとお考えください。

【質問⑦】

海外事業について、3年間の売上高・営業利益の計画を教えてください。

【回答】

2017年3月期 売上高 1,116億円、営業利益 25億円（実績）
2018年3月期 売上高 2,000億円、営業利益 100億円（計画）
2019年3月期 売上高 2,500億円、営業利益 200億円（計画）です。

【質問⑧】

海外事業の今後の事業計画について、エリアや分野について、詳しく教えてください。

【回答】

- ・アメリカについては、引き続き賃貸住宅の開発、及びスタンレー・マーチン社の住宅販売が寄与してくることになります。
- ・オーストラリアは、現在販売中の分譲マンション事業を継続していきます。
- ・ASEANでは、工業団地や工場・物流施設等の開発や請負、サービスアパートメントの開発などを手掛けていきます。

【質問⑨】

環境エネルギー事業について、3年間の売上高・営業利益を教えてください。

【回答】

2017年3月期 売上高 976億円、営業利益 45億円

2018年3月期 売上高 1,100億円、営業利益 55億円（計画）

2019年3月期 売上高 1,300億円、営業利益 95億円（計画）です。

【質問⑩】

大阪城公園の運営、愛知県的高速道路事業への参画など、御社はコンセッション事業へ積極的に参加しているように思います。こういった事業について、グループ全体で連携を図り、新たな分野へ進出していくことはお考えでしょうか。

【回答】

・既に様々な事業で連携を図りながら事業を進めていますが、これからもグループ会社それぞれの専門性を活かしながら、事業領域の拡大に努めてまいります。

【質問⑪】

先般、奈良の総合技術研究所を見学させていただき、創業者の「安定成長に陥ってはいけない」という言葉に、御社のDNAを感じ非常に感銘を受けました。足元の業績は非常に好調を維持されていますが、成長を途切れさせないために最も重要視されていることは何でしょうか。

【回答】

・創業者精神の継承が最も重要なことだと思います。

創業者は「常に先の先を読み」「現状に満足するな」など多くの言葉を我々に遺し、そして「100周年のときに10兆円の企業群を形成」するよう夢を託しました。

そしてこれからも「世の中の多くの人々の役に立ち、喜んでいただけるような商品や事業」を提供し続けることで、持続的な成長を継続していきたいと思っています。

以 上