

大和ハウス工業株式会社 2019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】 2018年11月12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 芳井 敬一

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】

コア3事業(賃貸住宅事業、商業施設事業、事業施設事業)の事業環境と今後の取り組みや、今後の成長ドライバーについてお聞かせください。

【回答①】

・賃貸住宅事業の単体の上期受注実績は、開発物件売却を除くと対前年比+4.2%となっており、事業環境が厳しい中健闘しています。取り組みを強化している中高層の上期受注実績は、対前年比+40%となり業績に寄与しています。入居率についても3月末では97.3%と、高い水準を維持できており、今後もご入居者から選ばれる賃貸住宅を提供していきます。

・商業施設事業では例えば広島駅や東京高尾プロジェクトのような、再開発案件の機会をいただいています。住宅・マンションや商業施設などの建設から管理まで一括して行うことができる点が当社の強みであり、当社が選ばれている理由だと思います。複合的な開発は今後積極的に取り組んでいきます。

・事業施設事業では、特に物流施設開発企業の増加により競争は激化していますが、古い物流施設の建替や施設の統廃合、また、eコマースの拡大による都心部での建設需要などが考えられるため、今後も成長分野であると認識しています。

我々はデベロッパーでありながら建設会社であるため、建物原価を把握した土地の取得や建設提案できることが強みの一つです。

・コア3事業は引き続き、第6次中期経営計画でも成長の柱になると考えていますが、今後は海外事業も伸ばしていきたいと考えています。

【質問②】

海外事業におけるエリア戦略と投資方針についてお聞かせください。

【回答②】

・海外事業についてはリスク分散の観点から、バランスを意識した投資をしており、売上高もアメリカで約30%、オーストラリアで約20%、中国・ASEANで約30%という構成になっています。

・エリアによって始める事業は異なりますが、アメリカではスタンレーマーチン社、オーストラリアではローソン社を M&A できたことで、住宅事業を切り口に展開していくという戦略通りに進んでいます。

・中国や東南アジアでは、マンションや工業団地など、その国々で必要とされている建物の建設請負事業を中心に取り組んでいます。

【質問③】

オリンピックのゴールドスポンサーになったことで具体的にどのような工事に取り組めているのか、今後取り組みが増えるのか、スポンサーになったことで新しい事業機会が増えるのか、以上3点についてお聞かせください。

【回答③】

・選手村について5%ではありますが既に参画をしており、国際放送センターやメディア・プレス・センターの整備工事は進めております。

・今後もオフィシャルパートナーとして、オーバーレイ工事の施工を通じて社会貢献を果たしたいと考えています。

・ゴールドスポンサーのロゴマークを全社員の名刺に入れておりますが、それが事業機会にどのぐらい影響しているか、現状では把握できていません。

【質問④】

賃貸住宅事業において、お客様が銀行から融資を受ける際の融資比率について状況をお聞かせください。今後、融資の厳格化が御社に与える影響はどのように見ておられますか。

また、土地建物セット購入の融資はリスクがあると考えていますか。

【回答④】

・当社は土地オーナー様の有効活用が大半であり、建設資金の融資比率の変化はあまり感じていません。

・金融機関によって審査は異なると思いますが、当社では入居率が見込めるエリア、入居者ターゲット、適正家賃を精査した上でアパート提案を行っています。店舗併用住宅など提案の幅も広げており、融資厳格化によるリスクは軽微であると見ています。

・当社の土地建物セットの購入は既オーナー様やTKC関連のお客様も多く、融資がつかないケースは少ないです。

【質問⑤】

事業施設事業について単体の受注は、計画は達成できると見ていますか。フジタ・海外での取り組みも含めて、来期以降も事業施設事業は伸びていくのかお聞かせください。

【回答⑤】

- ・年間の受注計画+6%は十分達成できると見えています。
- ・物流施設の引き合いは引き続きあるので、来期以降もフジタを含め事業施設事業は伸びていくと考えています。
- ・海外では既にジャカルタで物流施設を開発しており、稼働中の2物件はほぼ満床です。今後、海外の物流施設はエリアを見極めながら取り組んでいきます。

【質問⑥】

商業施設事業について、昨今土地の仕入が困難な環境下で、御社の強みである土地情報は継続して取得できていますか。

また、施工キャパの余力について状況をお聞かせください。

【回答⑥】

- ・土地情報は我々の強みであり、継続して取得できています。
- ・施工キャパは非常に厳しくなっていますが、1棟当たり単価の向上を戦略的に進めており、現在の単価は3.5億円になっています。今後も単価を上げることで対応していきますが、オリンピック関連工事に人員が割かれることも予想されるので、施工体制の強化は進めていきます。

【質問⑦】

不動産開発投資について来年度以降の方針と事業ごとの配分、また、資金計画の考え方を聞かせください。

【回答⑦】

- ・第6次中期経営計画でも成長投資を続けていきます。回収も進めながら、資金を回転させていく方針です。
 - ・海外の投資やM&Aの予算は増やしたいと考えており、国内の不動産開発投資を含めて、配分についてはこれから社内で議論していきます。
- 今後はセグメントの垣根を超えた複合的な街づくりや大型案件を積極的に取り組みたいと考えています。
- ・海外では請負事業を意識した成長を考えていますが、中国に関しては新たに大きな投資が出るというよりは、既に資金が回転しているステージに入っています。

【質問⑧】

この先10年ほどの期間で考えた場合、大和ハウスをどのような企業に成長させたいかお聞かせ下さい。

【回答⑧】

100周年で10兆円を達成するためには、今までと同じやり方では限界があると考えています。世界各国をマーケットとして捉え、各地域で困っていることが何かを察知して、役に立つ商品、サービスを提供することが大切だと考えています。従って、請負事業に留まることなく商品開発への投資も強化したいと考えています。

【質問⑨】

大和ハウスらしい海外事業について今後の取り組み方針をお聞かせください。

【回答⑨】

当社が海外において一番評価されていることは、建設後のアフターフォローなど、お客様に対して真摯に向き合っている部分だと思います。

また、インフラから住宅などの建設や管理を一気通貫で行えることも当社ならではの強みだと思います。

今後も各国が必要としている事業を見極めて、バランスを意識しながら投資をしていきたいと考えています。

【質問⑩】

アメリカについて今後どのように事業展開をしていくかお聞かせください。

【回答⑩】

M&Aしたスタンレーマーチン社は、バージニア州を中心に戸建住宅の開発・販売を50年にわたり手がけてきた企業ですが、フロントドア社から事業譲渡という形で事業エリアも広がっています。今後も、周辺でエリア拡大を進めていきたいと考えています。

【質問⑪】

ITへの取り組みについて、今後どのような分野に拡大していくか、お聞かせください。

【回答⑪】

現時点では物流施設においてITの取り組みを進めています。住宅のIT化も考えており、ITへの投資は進めていきます。

【質問⑫】

現在マクロ環境の悪化懸念が高まっていますが、今後の利益成長をどのように考えておられますか。

【回答⑫】

第 6 次中期経営計画で具体的な目標値を出すこととなりますが、どのような状況下でも創意工夫をして増収増益を図っていきたいと考えています。

【質問⑬】

今後の ROE の目線・考え方についてお聞かせください。

【回答⑬】

現在の目標値 ROE10%以上は、第 6 次中期経営計画で上方修正するかと思いますが、具体的な目標値は社内で議論を進めているところです。

昨年の ROE17%の実績は、年金の数理差異の影響もあり高い数値となっています。

今期は今の試算では 15%台になる見通しです。配当性向 30%・内部留保 70%と仮定して、次年度も 15%を維持するには利益成長率が 10%以上必要であることは理解しています。

当社は、資本コストを上回る経済価値を生み出すことで、株主価値を創造することを基本方針としています。利益成長率、財務レバレッジ、株主還元等、総合的に検討して適正な ROE をお示ししたいと考えています。

以 上