

大和ハウス工業株式会社 2021年3月期決算発表  
アナリスト・機関投資家向けIR 電話カンファレンス 質疑応答（要旨）

【日時】 2021年5月14日（金）16：00～17：00 実施

【対応者】 代表取締役副社長 CFO 香曾我部 武  
常務執行役員 財務部長兼IR室長 山田 裕次

---

【質問 1】

2021年3月期の計画について、開発物件売却などで増益にチャレンジすることもできたと思いますが、減益見通しとされた背景を教えてください。例えば賃貸住宅や商業施設の開発物件売却の手持ち案件が無くなってきているのでしょうか。

【回答】

2021年3月期の営業利益は3,571億円でしたが、退職給付数理差異の影響を差し引いた3,294億円からの増益を組み立てる中で、開発物件は順調に積み上がっているため、売却を増やすことで増益はできるかもしれませんが、今期は無理をしないガイダンスで発表させていただきました。ただし、当期純利益は199億円増やすことができる見込みです。

【質問 2】

材料価格が高騰してきていますが、今後アメリカでは需要が強くても資材調達できるのかという問題や、国内でも同様に鋼材価格が高騰する中で価格転嫁できるのか。単体の戸建の利益率の計画は改善見通しとのことですが、材料価格と価格戦略をどのように組み立てているのか教えてください。

【回答】

昨今の頃は新型コロナウイルス感染症拡大により先行きが見通しできない中で、戸建住宅やマンションを買う人がいなくなるだろうと考えていました。しかし時間が経過して感じたのは、やはり家は求められているということです。戸建住宅事業はテレワーク普及や低金利という環境もあり、安定した需要があります。中でもアメリカは需要がより強く出ています。スタンレー・マーチンではコストを確定させてから利益を確保できる販売価格に設定するといったやり方ができており、価格転嫁できている状況です。むしろアメリカで懸念されているのは、役所などがテレワークで、土地開発の許認可がなかなか進まず、土地の供給が細ってくることです。また、国内では当社商品は鉄骨系のプレハブ住宅が中心で影響は限定的であり、他のコストダウンで十分カバーできる範囲だと考えています。戸建住宅は期中受注期中売上の割合が多く、今後の受注次第で伸ばせるところなので期待できます。

**【質問 3】**

国内の木材価格の高騰から、材料調達ができない中小工務店も出てくるかもしれない中、鉄骨系の御社の競争力は強まると考えますか。

**【回答】**

普通に考えれば強まる要素にはなるかと思いますが、戸建住宅のお客様は、プレハブにするか  
在来工法にするかの選択はあまりぶれない傾向があります。

**【質問 4】**

2022年3月期計画の組み立て方について。前期は新型コロナウイルス感染症の影響を相当額織り込んでおられたと思いますが、2022年3月期は、組み立て方を変えたということはあるか。

(参考) 決算概要 P.16：2022年3月期 業績予想(1)

決算概要 P.27：事業別受注高(個別)

**【回答】**

- ・特に変更はしていません。前期以前も同様ですが、計画は、事業所や事業本部、グループ会社など、現場からの報告に基づき作成しています。
- ・大和ハウス単体の受注が前期 1,687 億円減少したことに伴い、期首受注残が 1,000 億円弱減少しており(戸建住宅の受注残は増加)、厳しいスタートとなっていることから、2022年3月期の計画については若干ストレスをかけています。

**【質問 5】**

2022年3月期は、第6次中期経営計画の最終年度ですが、今後期待して見るべきポイントはどこでしょうか。

**【回答】**

- ・最も大きなポイントは、事業本部制を本格始動したことによるバリューチェーンの強化です。
- ・例えば集合住宅事業本部では、現在、大和リビングの関与率は60%台です。これを80%まで引き上げることで、管理戸数の増加による利益成長、ひいては事業本部全体の収益の最大化につなげていきたいと考えています。そういった戦略を各事業本部で策定し、進めています。建築請負だけでは大きな成長を目指すことは難しくなるため、グループ会社との連携を強化することで、シナジーの創出や、新しい事業機会を獲得してまいります。

#### 【質問 6】

商業施設事業・事業施設事業の開発物件売却について、2022年3月期計画の粗利率が下がる理由を教えてください。また、事業施設の投資計画は2020年6月に3,500億円から6,500億円に修正されたのに対して、今回の売却計画は微増とされた理由を教えてください。

(参考) 決算概要 P.15：投資計画の進捗状況

P.25：商業施設事業

P.26：事業施設事業

#### 【回答】

一つは竣工してから売却するまでの期間が短くなってきており、減価償却が進んでいないこと。もう一つは開発競争が激しくなっていること。開発するときの目線を下げていかないと土地の入札などが取れないケースもあります。売却計画については、冒頭にお答えした通り無理をしない計画としたためです。

#### 【質問 7】

事業施設事業の2022年3月期計画について、請負の売上総利益率が下がる理由を教えてください。特に悪化しているアセットタイプはありますか。

(参考) 決算概要 P.26：事業施設事業

#### 【回答】

事業施設事業に入っているフジタについては、悪化する計画ではありません。大和ハウスについては期首受注残の粗利率が悪化しています。これから期中受注期中売上の物件もあるため改善は期待できますが、受注残の状況を鑑み、計画は厳し目に見ています。アセットタイプとしては工場の建築など、企業が設備投資される部分が厳しくなっています。コロナで計画延期ということもありますし、大手のスーパーゼネコンがだんだん下の方の価格まで降りてきて、競争が激化しています。

当社の得意としている、良質な土地を提供し、物流に限らず工業団地に企業を誘致し、建設受注をいただくというところがあるので、団地開発を進め、また既に開発した土地への誘致を進めることで、受注につなげていきます。

#### 【質問 8】

海外での戸建住宅事業について、スタンレー・マーチンとローソンの2021年3月期の実績、2022年3月期の計画について教えてください。

(参考) 決算概要 P.21：戸建住宅事業

**【回答】**

・各社の業績は下記の通りです。

(億円)	売上高			営業利益		
	21/3	22/3 計画	増減	21/3	22/3 計画	増減
Stanley-Martin	1,556	1,622	65	168	118	△50
Rawson	239	279	40	△17	△9	7

・スタンレー・マーチングループは50億円の減益となる計画ですが、その要因は、子会社の住宅ローン会社が1つ挙げられます。2021年3月期はスタンレー本体の好調な住宅販売に加え、低金利によるリファイナンス需要により、約70億円の利益がありました。しかし、今期は10億円ほどしか織り込んでいません。また、当該会社は原価が発生しないため利益率が高く、スタンレー・マーチンの利益率を押し下げる要因になっています。

**【質問 9】**

商業施設事業の受注計画について、ホテルの建設需要は厳しい状況が続く中で、プラスとなる要因は何ですか。

(参考) 決算概要 P.28：事業別受注高(個別)計画

**【回答】**

・コロナ禍において、これまで稼ぎ頭だったホテル建設は大きな影響を受けました。前々期には1,000億円を超える受注がありましたが、前期は500億円台になり、今期は減少していく見込みであり、これを全て他でカバーするのは厳しいと考えています。

・一方でポジティブな影響も起きています。例えば、これまで都心部や大型のショッピングモールにテナントが集積していたなかで、今回のコロナを受けて、ショッピングモール全体が一時閉鎖したことの影響や、顧客の安全確保の観点から、一部テナントにおいて、郊外のロードサイド店舗への回帰がみられています。

・加えて、土地の有効活用提案の1つとして、収益物件に仕立てて売却する取り組みも進めています。

・このセグメントは利益率も高く、当社の成長ドライバーの1つであるとの認識に変わりありません。今後も伸ばしていきたいと思っています。

**【質問 10】**

副社長交代のリリースを発表されましたが、就任予定の村田氏が現在在籍している大成建設とは、どのような関係性なのでしょう。

(参考) 2021年5月14日「代表取締役の異動ならびに役員員の異動・担当変更に関するお知らせ」

**【回答】**

- ・同社とはベトナムにおいて共同でサービスアパートメントを開発しているほか、当社の物流施設施工の発注先でもあり、以前からトップ同士の交流がありました。
- ・当社は技術部門を強化しており、村田氏には技術部門の管理監督機能を担っていただきます。また、現在デジタルトランスフォーメーションやデジタルコンストラクションを積極的に進めており、この領域に知見のある方を招へいしました。加えて、過去に大成建設ハウジングでの住宅事業のマネジメント経験もあることから、当社で十分に力を発揮していただけると考えています。

**【質問 11】**

ホテル運営事業の売上・利益（2021年3月期実績・2022年3月期計画）とその背景について。

**【回答】**

各社のホテル運営事業のみの業績は下記の通りで、各社とも今期は稼働率の改善を見込み増益計画となっています。

(億円)	売上高			営業利益		
	21/3	22/3 計画	増減	21/3	22/3 計画	増減
ダイワロイヤル	210	403	193	△113	△33	79
大和リゾート	174	299	124	△109	△70	39

※ダイワロイヤル：商業施設事業セグメント、大和リゾート：その他事業セグメント

**【質問 12】**

2022年3月期の計画について、厳しい見方がある一方で、これから良くなっていく分野を教えてください。

**【回答】**

- ・成長ドライバーである3事業は、改善を期待していただきたいです。
- ・賃貸住宅事業が最も改善が期待できるセグメントです。この分野は5%シェアから、10%までシェアを拡大してきましたが、2014年以降は約10%のままで留まっています。ここ数年は市場を反映し、請負の受注・売上が減少していますが、当社はこのセグメントへの人財を含む投資を減らしてはおりません。力を持った営業担当者もいますので、早急に営業的なテコ入れもして改善していきます。
- ・商業施設事業は先ほど申し上げた通り、郊外型のロードサイドの店舗案件の増加が予想されるので、そこで回復していきます。
- ・事業施設事業の分野は、データセンターに加え、地方の公設卸売市場の再開発にも取り組んで

いきます。卸売市場に限らず、全国には他にも公共でやっているようなもので老朽化している施設があります。建替え時の余剰地に商業施設を誘致するなど、当社が得意とする複合的な事業提案力で伸ばしていきます。

**【質問 13】**

直近の事業環境に関して、CFO がリスクや懸念として捉えていることはありますか。

**【回答】**

- ・事業環境に関しては、これまでとあまり大きな変化はなく、第 3 四半期決算時から変わっていません。
- ・一番気にしているのは、直近の DE レシオが、当社の財務規律としている 0.5 倍を上回る状態で推移していることです。投資は厳選しているものの、良い投資機会については捉えるべきという考えに基づいて進めています。幸い不動産市況はコロナ禍においても、良好な状態が続いているので、積極的な投資を継続しています。

**【質問 14】**

2022 年 3 月期計画について、投資家に向けたコメントがあればお願いします。

**【回答】**

- ・コロナ禍という不透明な状況もあり、今期は営業利益 3,200 億円、第 6 次中期経営計画の当初計画には未達となる見通しですが、もちろん社内的にはもっと伸ばしていきたいと考えています。
- ・検討を進めている第 7 次中期経営計画については、これまでのように 2 桁の成長率を維持することは難しいと考えていますが、安定的な成長は継続する考えです。株主還元については、さまざまなご意見を伺いながら、柔軟に検討していきたいと思っています。
- ・2021 年 3 月期は年間配当 116 円と 11 期連続の増配、2022 年 3 月期も 126 円（記念配当 10 円含む）を予定しております。株主・投資家の皆さまの期待に応えたいというメッセージだと受け取っていただければ幸いです。

(以上)