

大和ハウス工業株式会社 2021年3月期第2四半期決算発表  
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】 2020年11月11日（水）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】

国内物流施設を投資対象とする私募コアファンドの設立を検討していることや、データセンター事業に参入することについて既にリリースされています。これらは今回発表した計画に織り込まれていますか。また、来年度以降の考え方についても教えてください。

【回答】

- ・私募コアファンド「大和ハウスロジスティクスコアファンド」は年内に設立します。下期に物件を売却しますが、通期計画に織り込み済みです。
- ・データセンターについては、第一弾として請負で建設工事を行います。10月度に、土地は売却、建物は請負ということで受注計上しています。施工は本格的には来年度からにはなりますが、進行基準で今期にも売上・利益が幾分か寄与してきます。今後、千葉ニュータウンでは最大15棟の開発を行う予定です。

【質問2】

スタンレー・マーチン社とローソン社の第2四半期実績と通期の修正計画について、売上・営業利益を教えてください。

また、戸建住宅事業について、国内外ともコロナによる巣籠もり関連の需要が出ているように見受けられますが、今後の受注についてはどう見えていますか。

【回答】

- ・スタンレー・マーチン社（米国）  
第2四半期 売上高 700 億円（前期比+296 億円※1）、営業利益 63 億円（前期比+32 億円）  
通期修正計画 売上高 1,492 億円（前期比+442 億円）、営業利益 140 億円（前期比+52 億円）  
（※1 内、Essex Homes の事業譲受で 130 億円の増収）
- ・ローソン社（豪州）  
第2四半期 売上高 89 億円（前期比△87 億円）、営業利益△9 億円（前期比△9 億円）  
通期修正計画 売上高 210 億円（前期比△158 億円）、営業利益△12 億円（前期比△16 億円）
- ・米国では住宅ローン金利の低下による追い風や、コロナ禍により家で過ごす時間が増えたことで従来よりも快適で広い郊外の住まいへの需要が出ており、好調です。米国ほどではありません

が、国内でも同様の傾向が見られます。テレワークが進み、都心で賃料が高く狭い家より、八王子などの郊外の建売住宅の需要が高まっていますが、全体を押し上げるほどには至っていません。上半期の住宅着工実績も約 $\Delta 14\%$ となっており、受注計画は今後の動向も踏まえて見直しています。

**【質問3】**

来年度の営業利益の考え方について教えてください。

(参考) 決算概要 P.10：業績予想 (1) 前年実績・修正計画

**【回答】**

・今期は2,580億円に上方修正しましたが、ここには退職給付債務に係る数理差異の損失150億円を織り込んでいます。現時点では計算差異の損失のみを織り込んでおり、運用損益は見込んでおりませんが、9月末時点では運用益は110億円程度あります。

・来期の当初計画4,050億円は難しいと思います。なぜなら、建築の受注について10月度は単月で+70%ですが、上期累計では $\Delta 42\%$ と非常に落ち込んでいます。これはフジタも同様です。通常の請負工事においては、スーパーゼネコンが金額の低いところまで降りてきて競争が激しくなっており、来期に大きく売上を伸ばすことは容易ではなく、下期以降の受注に大きく影響されるため不透明ですが、現状では営業利益は3,000億円前後を想定しています。

(参考) 決算概要 P.10：業績予想 (1) 前年実績・修正計画

**【質問4】**

10月度の受注+70%にデータセンター第1弾が入ってるということですが、今後2~3年以内に何棟か着工するのですか。

**【回答】**

・千葉ニュータウンデータセンターパークプロジェクトは、総延床面積10万坪を計画しているので、売上規模としては1,000億円になると考えていますが、今後の着工見通しについては確定していません。

**【質問5】**

開発物件売却益について、修正計画660億円(前期比 $\Delta 30$ 億円)となっています。この計画は保守的に見たものでしょうか。

(参考) 決算概要 P.12：業績予想 (3) 開発物件売却

**【回答】**

・開発物件売却については、修正計画で売上高を402億円上積みしており、ここには新たに設立する私募コアファンドへの売却も織り込んでいます。数件追加する可能性はあるものの、大きく上振れることはありません。

**【質問6】**

単体の受注高の通期計画は、当初計画の対前年比 $\Delta 18.8\%$ から上方修正しているものの、 $\Delta 10.2\%$ となっています。10月までの累計は $\Delta 16\%$ と開示されています。上期は厳しかったが、今のペースが続けば、来期の見通しは良くなるとお考えですか。

(参考) 決算概要 P.20：事業別受注高（個別）

**【回答】**

・受注に関しては大きく上振れると言える状況ではまだないと考えています。特に事業施設の受注環境が厳しい。データセンターや物流を手掛けている部門ではありますが、工場や事務所などの通常の請負は厳しいというのが現状です。

**【質問7】**

自社運営ホテルについて、足元の稼働状況や、Go To トラベルの効果はいかがですか。

(参考) 決算概要 P.18：商業施設事業

**【回答】**

・10月の稼働率は、都市型ホテル（ロイネットホテル）が49.3%、リゾートホテル（ロイヤルホテル）が43.5%となりました。例えばロイネットホテル仙台では足元では稼働率が80%を超えています。Go To トラベルによる好影響が今後出てくることを期待しており、業績予想の修正には若干その期待を織り込んでいます。

**【質問8】**

賃貸住宅事業について、足元の受注環境はいかがでしょう。

また、賃貸・管理について、過去の不況時においては入居率が低下する傾向にありましたが、今回は逆に対前年比で1ポイント改善しています。その背景について教えてください。

(参考) 決算概要 P.16：賃貸住宅事業

**【回答】**

・受注環境については、月次の受注はバラつきがありますが、対面営業を再開した6月以降の認識として、相続税対策の需要は、コロナに関係なく根強いと考えています。ただ、これまで探客活動の一つとして開催していたセミナーなどのイベントをウェビナーに切り替えるなど、営業手法は若干変化させている段階です。

・入居率については、当初1ポイントの悪化を想定し、大和リビングでは60億円の減益を計画していましたが、今回、上方修正しています。要因としては、一つは引っ越しなど人の移動が例年より多くなかったこともあるのかなと考えています。また、コロナ禍では入居者に対して賃料の支払猶予を受け付けておりましたが、そこまで多くの申し出はありませんでした。入居者属性も関係しているのかもしれませんが、いずれにせよ、確かなリーシング力に手ごたえを感じています。

**【質問9】**

米国での賃貸住宅事業について、稼働状況や売却の市場環境に変化はありますか。

**【回答】**

・稼働状況や売却時のキャップレートに変化はありません。今期は端境期ですが、順調にリーシングができており、順次売却していく方針に変更ありません。

**【質問10】**

その他事業の営業利益について、上期実績は74億円にも関わらず、通期計画は△20億円となっています。下期に業績が悪化する背景を教えてください。

(参考) 決算概要 P.5 : セグメント情報 (1) 実績

P.13 : 業績予想 (4) セグメント情報 - 前年実績・修正計画 -

**【回答】**

・健康余暇については、上期実績が△94億円、通期は△234億円を計画しています。この要因の一つとしては、上期に、リゾートホテルやスポーツクラブを一時閉鎖した際、期間中の人件費等を、新型コロナウイルス感染症拡大に対する臨時費用として特別損失に計上したことが挙げられます。計上した計75億円の多くが、本来原価や販管費で処理すべき人件費等であり、施設再開後は通常通りの処理を行っています。また、リゾートホテル事業については今後若干の回復が期待できるものの、スポーツクラブ事業では引き続き厳しい状況が続くと想定しています。

・その他、ホームセンター事業は、上期の増収増益要因となった巣ごもり需要を下期では織り込んでいないこと、エネルギー事業も若干保守的に計画していることなど、さまざまな要因が影響しています。

**【質問 1 1】**

退職数理差異について、株式運用の状況を教えてください。

**【回答】**

年金基金の運用は国内株・国外株それぞれ約 10%で、併せて約 20%です。年金資産は 9 月末で約 3,780 億円です。今回は計算差異だけ織り込んでいますが、運用益は 9 月末で約 110 億円になっています。それが 3 月にどう影響するかは現時点ではわかりません。

**【質問 1 2】**

配当予想を 90 円から 110 円に引き上げたが、来期の考え方を、配当性向も含めて教えてください。

(参考) 決算概要 P.11：業績予想 (2) 当初計画・修正計画

**【回答】**

本来は利益を大きく伸ばし、配当性向は 30%を少し超えるくらいで、増配になるのがベストですが、それは難しいと考えます。来期の業績は、それほど大きくは伸びないという前提に立っています。今回予想の 110 円を目安に、配当性向 30%以上を踏まえて、来期は考えていきます。

**【質問 1 3】**

千葉ニュータウンにおけるデータセンター建設について、最大 15 棟建設予定のうち、1 棟は請負で建設するということですが、残りは物流施設と同様に収益不動産として保有し、タイミングを見てリートなどに売却するというイメージでいいか。また、千葉ニュータウン以外にデータセンターの適地として既に保有している、あるいは今後投資予定にしている土地はありますか。

**【回答】**

具体的に物流のようにオンバランスで保有して開発するという案件は無いが、近い将来にそういった手法で進める案件はでてくると思います。土地については、適地となりうる土地はあるが、データセンター用に大型の土地を仕入れてはいません。

**【質問 1 4】**

データセンターを開発できるプレイヤーの参入障壁は高いと考えますか。

**【回答】**

1棟目は請負で建設しますが、複数の企業と共同しています。現在はデータセンターの開発のノウハウを習得している段階です。国内でデータセンターを開発できるプレイヤーは少ないと思います。1棟目の運営は海外で実績のあるエアトランク社で、当社は土地を売却して請負工事を受注いたしました。

**【質問15】**

賃貸住宅事業の営業活動について状況を教えてください。土地持ちの潜在客に個別訪問できているのか、あるいはコロナ対策ということで対面での面談は避けて、WEBなどでの面談が中心になっているのですか。

**【回答】**

2020年3月期では、既オーナー様の受注は全体の5割近くあったが、今上期でみると5ポイントほど下がっている。高齢な方が多いため、面談を控えてきたことが影響しているかもしれません。今後、更にコロナが落ち着いていくことで解決するのではないかと考えています。

**【質問16】**

私募コアファンドについて、上場リートとの棲み分けを教えてください。

**【回答】**

これまで上場リート「大和ハウスリート投資法人」と私募リート「大和ハウスグローバルリート投資法人」を展開してきましたが、物流施設の資金調達環境を強化すべく、企業年金や金融機関等の長期安定運用のニーズに応える商品として私募コアファンドを設立します。あくまで物件の情報提供の最優先は唯一パイプラインサポート契約を締結している上場リートです。今年の6月に第6次中期経営計画における不動産売却計画を6,700億円に上方修正しましたが、上場リートだけでは消化できないので、私募グローバルリートや今回設立する私募コアファンドにタイミングや戦略を勘案しながら物件を入れていくこととなります。

**【質問17】**

データセンターについて、BTS型が中心になるのか、物流のようにマルチ型のようなスキームになるのか教えてください。また、テナント層は従来のお取引先とは違ってきますか。

**【回答】**

基本的には BTS 型で考えています。マルチ型が全くできないわけではなく需要もあると思いますが、サーバーをはじめ設備が大きいので、物流のようにテナントの数は多くならないと考えています。テナント層については、従来のお取引先も考えているのではないのでしょうか。ただ、データセンター開発に際しては適した土地よりも電力の確保が課題の一つです。千葉ニュータウンは、東京電力様に協力いただくことで開発できることになりました。

**【質問 18】**

単体では下期はコロナの影響がだいぶ無くなってきているという印象ですが、来期以降もコロナの影響は引き続き受けると考えていますか。

(参考) 決算概要 P.20：事業別受注高（個別）

**【回答】**

下期の受注は 1 兆円を超える計画ですが、来期以降は予想よりも強くでてくる可能性はあります。商業施設事業については、コロナの影響があり新規受注が期待しづらいホテルに代わる、介護施設やドラッグストアなどを中心に進め、さらに上乗せできるようにしていきたいと考えています。事業施設事業については今期大きく落ち込んでいますが、従来のテナントを絡めた案件をもっと強化したいと考えています。また、開発物件売却については 3 年間で 6,700 億円の計画ですが、前述のとおり出口も確保しているので、さらなる上乗せといったことも考えていけるのではないかと思います。

(以上)