

大和ハウス工業株式会社 2023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】 2022年11月10日（木）16：00～17：00 実施

【対応者】 常務執行役員 財務部長兼IR室長 山田 裕次

【質問1】

先行き不透明感が強い現環境下で、このタイミングで通期計画を上方修正した理由を教えてください。一方で、自社株買い等の株主還元については見直しされなかった理由を教えてください。

（参考）決算概要 P.21：業績予想（1）対前年実績

【回答】

・通期計画の上方修正の理由については、セグメント毎の業績の進捗率に差が出てきたため、セグメント毎に業績見直しを見直した結果、全体で上方修正となりました。特にホテル事業については想定よりも回復しています。

・不動産開発や棚卸不動産などの成長投資を進めており、有利子負債が増加しています。したがってキャッシュフローの観点から、現時点では自社株買い等の実施は考えていません。

【質問2】

米国住宅事業について、売上高および営業利益を上方修正した理由を教えてください。また、営業利益率を下方修正した要因、今年の受注状況、来期の業績の見直しについて教えてください。

（参考）決算概要 P.27：戸建住宅事業（2）

【回答】

・売上高と営業利益の上方修正については、為替が主な要因となっています。

・営業利益率については、利益率の高いローン事業において、急な金利の上昇により借り換えなどが減少したことが要因です。戸建分譲事業の利益率については悪化していません。

・受注環境は厳しくなっていますが、1月から10月までの受注戸数の累計は前年比で-2%程度に留まっています。一方で当初通期計画に対する進捗率は60%程度となっており、来期の業績については楽観は出来ない状況であると考えています。

【質問3】

海外事業の割合が高くなってきていますが、為替感応度について教えてください。

（参考）決算概要 P.41：海外事業

【回答】

・今回、計画為替レートを1ドル116円から138円に見直しています。営業利益で約70億円の影響額です。現状での感応度としては1円で営業利益4億円程度と見込んでいます。

【質問4】

開発物件売却の通期計画の修正内容について教えてください。

(参考) 決算概要 P.20：開発物件売却 実績・計画

【回答】

・9月に予定していた大和ハウスリートへの物流施設4物件の売却が中止となり、利益で約100億円の影響がありました。売却予定物件を入れ替えたため、事業施設事業の見通しは、引き下げましたが、全体の利益の計画は当初計画比9億円増の709億円としています。

・中止となった4物件の売却は来期以降で予定しています。なお、中止の事由となったテナントについては、当時、合計10物件に入居いただいていたのですが、現在も8物件が入居継続いただいております。

【質問5】

不動産開発投資について、未稼働のうち「竣工済」のカテゴリは、こういった物件が含まれているのでしょうか。

(参考) 決算概要 P.17：投資不動産の内訳(1)

【回答】

・竣工して間もない物件や、フリーレント期間中の物件が含まれています。

【質問6】

商業施設事業の請負の売上総利益率が第1四半期から改善した要因を教えてください。また、新規案件の受注時採算は改善傾向にありますか。

(参考) 決算概要 P.33：商業施設事業(1)

【回答】

・受注時の採算性は改善傾向にあります。
・商業施設においては、オーナー様は物件の利回りを重視するため、契約済の案件で資材価格高騰時の金額追加の交渉は簡単ではありません。現在は資材価格の高騰を踏まえ、受注時採算性を

より意識しているため、改善傾向にあります。加えて、出店意欲も改善傾向にあるので利益率の改善に向かっていけると期待しています。

【質問7】

事業施設事業の請負の売上総利益率は第1四半期と比較して悪化していますが、要因を教えてください。受注時採算の状況も教えてください。

(参考) 決算概要 P.35：事業施設事業 (1)

【回答】

・フジタで利益率の悪い大型物件があり売上総利益率が悪化しましたが、スライド条項を活用しながら追加代金をいただくことで原価率改善を進めています。物価変動についてご認識いただいている法人顧客が多く、資材価格高騰による追加代金の協議が進んでおり、通期に向けて原価率は改善していくと考えています。また、受注時の採算性は改善傾向にあります。

【質問8】

都市型ホテルは下期営業黒字の見通しですが、足元の稼働率やADR、来期の見通しについて教えてください。

(参考) 決算概要 P.33-34：商業施設事業 (1)(2)

【回答】

・足元の稼働率については6カ月累計で80.7%（前年同期間40.4%）ですが、10月単月では87%まで回復しています。ADRも徐々に改善できており、来期の回復に期待しています。

【質問9】

リゾートホテルの回復状況はいかがでしょう。

【回答】

・リゾートホテルは9月末で24施設が稼働しており、6カ月累計で46.7%（前年同期間20.5%）です。稼働率・ADRともに改善しており、赤字幅は徐々に小さくなっています。

【質問10】

商業施設事業において、テナントの出店意欲が回復傾向とのことですが、どのような業態が好

調でしょうか。

【回答】

・第1四半期からトレンドに大きな変化はありません。引き続き食品スーパーやドラッグストア、小型の物流施設などが受注の中心です。そのほかにも、特定疾病の患者さまに対応した医療介護施設への取り組みを進めているほか、カーディーラーの需要なども少しずつ増えてきています。

・ホテルについては、商談は徐々に増えてきてはいるものの、コロナ前ほどの大きな受注規模にはまだ戻っておらず、今上期は約100億円の受注実績です。

【質問11】

米国および国内の賃貸住宅の不動産売買市場について、現在の環境と今後の見通しについて教えてください。

(参考) 決算概要 P.20：開発物件売却 実績・計画

【回答】

・国内については、現在、投資家の購入意欲は非常に高く、想定以上の価格で売却できています。懸念があるとすれば、REIT等の投資口価格の下落や将来のキャップレートの上昇と考えていますが、売却の前倒し等によりリスク低減を図っていきたいと考えています。

・米国の賃貸住宅については、現在金利上昇等の金融環境の懸念はあるものの、賃料上昇によるアップサイドが期待できます。来期は複数物件の売却による利益の実現を目指します。

【質問12】

環境エネルギー事業について、下方修正の要因と今後の見通しについて教えてください。

(参考) 決算概要 P.25：セグメント情報 計画 (2) 営業利益

【回答】

・卒FITを受けて大型の太陽光発の請負工事が減少することは想定しておりましたが、それを補う形で電力小売事業や発電事業の受注や売上は伸びています。

・しかし、電力小売事業については、ウクライナ問題や円安の影響を受け、市場からの電力調達コストが想定よりも上昇しました。前期までは価格変動に影響されない相対調達をメインとしておりましたが、今期は市場から買わざるを得ない状況となり、原価率が悪化しています。

・また7次中期経営計画において、弊社が施工した建物の屋根の上に太陽光発電を搭載し、収益性を高めていく戦略ですが、この5年間は投資が先行するため、本格的に業績に寄与するのは8次中期経営計画以降と考えています。

【質問 1 3】

営業利益修正計画について、更なる上振れ余地はありますか。退職給付数理差異について、足元の状況はいかがでしょうか。

(参考) 決算概要 P.25：セグメント情報 計画 (2) 営業利益

【回答】

- ・ 開発物件売却の計画について、既に売却先が確定しているものだけを織り込んでいるため、今後新たな物件を積み増せる余地があります。
- ・ 退職給付数理差異については、現時点では今期の計画に織り込んでいません。9 月末で約 180 億円の収益がでていますが、実現益は 50 億円程度で、大部分は為替影響による評価益です。

【質問 1 4】

来期の海外戸建住宅事業がスローダウンすると予想する中、増益への寄与が期待できる事業について教えて下さい。

【回答】

- ・ 期待できるセグメントの一つは、賃貸住宅事業です。海外の開発物件を複数売却する計画です。また、国内事業は月次契約状況がプラスで推移しており、しっかりとした手ごたえを感じています。管理についても、高い入居率を維持しているだけでなく、差別化による賃料アップが出来ているので期待できます。
- ・ ホテル・スポーツクラブの運営事業も、今後の回復が業績に寄与してくると考えています。

【質問 1 5】

請負事業の利益率悪化は、いつぐらいに底打ちすると見込んでいますか。

【回答】

- ・ 売上総利益率については、資材価格の高騰だけではなく、受注環境も影響すると考えています。
- ・ 戸建住宅については、昨年の上昇以降は市場状況を鑑みて追加の上昇をしていないため、しばらくは現在の利益率の水準が続くと考えています。一方で集合住宅は昨年および今年に原価高騰分を価格転嫁できており、利益率改善の兆しがあります。また、建築系については企業の設備投資が回復傾向にあるものの、具体的な時期の見通しは難しいです。

【質問 1 6】

7次中期経営計画策定時から事業環境が大きく変わっていますが、最終 2026 年度の業績目標について修正を考えていますか。

【回答】

・現時点で修正の必要性は全く感じていません。5年間ありますので、当然、環境の変化はあると思います。米国住宅事業については、中長期の潜在的な需要は確認できており、中計最終年度の数字を意識して用地確保を進めています。

【質問 1 7】

開発物件売却の計画変更について、事業施設の代わりに商業施設の物件に入れ替えることも考えましたか。

(参考) 決算概要 P.20：開発物件売却 実績・計画

【回答】

・今回は事業施設事業内で物件を入れ替えました。商業施設は計画通り進めており、状況次第では追加もできるかもしれません。

【質問 1 8】

ホテルの稼働率が改善していますが、業界で懸念されている人員不足が事業回復のボトルネックになる可能性はありますか。

(参考) 決算概要 P.33：商業施設事業 (1)

【回答】

・人員不足の問題は現状顕在化していません。コロナ禍でもほぼ閉館せず、従業員も減らさず運営を続けてきました。なお、アフターコロナを見据え、ホテルの新規出店も並行して進めており、新たな人員確保は難しくなってくる可能性はありますが、運営に支障をきたすほどではないと考えています。

【質問 1 9】

米国事業の全体に占める割合が大きくなっていますが、昨今の米国の事業環境の変化を受け、今後の投資の方針や戦略の見直しがあれば教えてください。

(参考) 決算概要 P.41：海外事業

【回答】

・米国戸建住宅事業の受注環境は厳しくなっていますが、現段階で大きく戦略を見直すような状況であるとは考えていません。

【質問20】

今期有利子負債が増えている中で、来期に向け投資と回収の方針について変更の検討はしていますか。

【回答】

・金利上昇等のリスクに備えて、投資時の収益性の目線を上げるように心がけており、ハードルを上げることも検討しています。7次中期経営計画の方針に沿って、ストックの積み上げに向けて投資進捗は想定より早いペースになっているので、コントロールしながら有利子負債の急激な増加を抑えます。良いタイミングで良い投資ができるよう取り組んでいきます。

【質問21】

10月度の月次契約状況について、集合住宅・流通店舗セグメントの各累計における前年比プラスでの推移の背景や、今後の見通しを教えてください。

(参考) 2022年度 契約状況表 (対前年比増減率)

決算概要 P.29：賃貸住宅事業 (2)

【回答】

・集合住宅事業について、市場として貸家着工戸数が19カ月連続で増加しているなど、落ち込みが回復し適正な供給戸数に戻ってきていると感じております。その中で、管理物件の高い入居率によるオーナー様の信頼が契約状況の数字に表れていると考えています。更に建物品質の差別化により、今後もこの好調を継続できると考えています。また、富裕層向けの賃貸住宅分譲事業も堅調に推移しております。回転が速く、かつ新規オーナー様の開拓にもつながっています。

・流通店舗事業について、ロードサイド開発は当社のシェアが高いため、景気動向やテナントの回復が契約の数字に繋がっています。また、新しい取り組みとして、潜在的なオフィス需要があるものの供給不足となっている地方中核都市において、オフィスの開発や売却を始めております。また、過去に供給した店舗などの賃貸借契約満了時の再事業化等も積極的に取り組んでいます。

【質問22】

来期以降に売却を進める米国賃貸住宅の状況・事業の規模感を教えてください。

【回答】

・稼働済の1棟当り250～660戸くらいの賃貸住宅物件が5件あります。着工済みは3件です。既に稼働している物件は高い稼働率となっており、売却の実現が見込めます。

(以上)