

2014年9月期 経営説明会 質疑応答 議事録

日時 : 平成26年11月11日(火) 16:00~17:00 実施
場所 : 大和ハウス工業株式会社 東京本社
登壇者 : 代表取締役会長 樋口 武男
代表取締役社長 大野 直竹
代表取締役副社長 小川 哲司
取締役常務執行役員 香曾我部 武

【受注について】

- 当上期受注は計画よりも上振れましたが、通期売上高見通しを変更しなかった理由を教えてください。
 - ・売上高見通しを変更しなかった理由は、消費税率 10%になった場合の事業への影響が不透明なためです。
 - ・戸建住宅事業は厳しい状況が続いておりますが、他の事業は順調に推移しております。

【事業について】

- 消費税率 10%になった時の、戸建住宅事業の中長期的な事業環境と利益率改善への施策を教えてください。
 - ・戸建住宅市場は全体的に縮小傾向になると思いますが、本事業はコア事業と位置づけており、引き続き収益改善に向け注力しています。
 - ・高価格帯の戸建住宅新商品 xevoΣ (ジーヴォシグマ) は、他社との競合でも優位性を発揮しており、現在月間約 140 棟を販売するなど好調な状況です。今後は生産体制強化に向けた設備投資を進めていきます。
 - ・その一方、お客様のニーズにお応えし低価格分譲向け住宅商品を 9 月に市場投入しました。
 - ・経費削減策については部品点数の抜本的な見直しなどを含めた原価低減改革を技術部門中心に地道に取り組んでおります。
- 住宅に消費税を課すことにどのようなご意見をお持ちでしょうか？
 - ・住宅産業はすそ野が広く、国内経済に及ぼす影響はとて大きいと考えております。外国では住宅は消費財という認識は少ないため軽減税率かゼロ税率が適用されております。日本も導入を検討すべきだという意見を引き続き政府に陳情してまいります。

●不動産価格が上昇する中、土地売却は活発化してきましたか？

- ・個人のオーナー様の土地売却が増えているとは思いません。
- ・法人・地方自治体では、事業改変に伴う用地売却もありますので、用地取得に向けての情報収集力を強化していきたいと考えています。

●商業施設事業は全体の売上高・営業利益が大きい一方で、営業利益率が下落したのは何故でしょうか？ロードサイド店舗のビジネスと売上コストの関係を教えてください。

- ・商業施設事業は堅調に推移している一方で、営業利益率が低下した理由は工事量の増加に伴う技術系社員の採用・増加による間接原価の上昇によるものです。
- ・ロードサイド店舗のビジネスモデルは、土地オーナー様が所有する土地にオーナー様が店舗等を建築し、テナント様が借りて運営するものです。テナント様は賃貸料が売上等から採算に見合うものであれば出店を検討されるものと考えます。

●(株)ファーストリテイリング(FR)との共同物流事業はどのようなものか教えてください。

- ・本年10月14日に報道発表しましたが、(株)ファーストリテイリング様専用物流倉庫を建設することとなりました。
- ・開発にあたり、当社初の私募リートを組成し、(株)ファーストリテイリング様向けの多機能物流拠点用地の取得及び開発のための資金調達を行い、そこへ施工物件を供給する予定です。
- ・さらに(株)ファーストリテイリング様との共同出資による物流事業会社を設立し、新たな物流スキームを構築していきます。
- ・まだ何も決定事項はございませんが、(株)ファーストリテイリング様からは国内だけでなく海外でも共同で事業を進めたいというご要望を受けており、当社もできる範囲で積極的にお応えしてまいります。

●医療介護施設事業を含む高齢化対応ビジネスについて状況をご説明願います。

- ・高齢化向けビジネスは多岐に渡り、建物の請負受注のほか、賃貸管理、施設運営、ロボット事業などが含まれ、グループ全体の規模は年間約1,600億円です。
- ・医療介護施設は、まだ認知度は低いものの、施設建築受注は4,217件、7,150億円(大和ハウス個別、2014年9月末現在)の実績を持ちます。
- ・65歳以上の高齢者は今や全人口の25.9%を占めることから、これら分野は今後大きく伸びるとみて、事業拡大に取り組んでまいります。

● 営業利益2,000億円達成に向けた施策を教えてください。

- ・営業利益2,000億円達成には、既存のコア事業だけでなく新規事業にも注力する必要があります。これは、『創業100周年に売上高10兆円』という創業者の夢につながるものであり、グループで一丸となってチャレンジしていきます。
- ・例えば、ロボットスーツを開発するサイバーダイン社に設立時から投資して10年目に上場し、またリチウムイオン蓄電池を開発するエリーパワー社に出資して9年目になりますが、現在は世界で認められる製品を世に送り出すなど、新規事業も成長してまいりました。
- ・このほか駐車場事業会社2社をグループに加え業容拡大を目指します。
- ・さらに世界共通で『世の中に役に立つ』新商品を開発していきたいと考えております。

【不動産開発事業について】

● 賃貸等不動産の簿価が 6,000 億円超と、大手不動産会社規模になりましたが、売却の方針を含めた今後の不動産投資開発の戦略をお聞かせください。

- ・現在不動産市況の活況を背景に保有不動産の NOI 利回りは堅調ですが、開発用地の取得はだんだんと厳しくなってきました。
- ・中計3年間の不動産投資計画4,000億円に対し、2年間で3,200億円を投資する見通しですが、来年度の具体的な投資額は決定しておりません。
- ・そのような中、今後の物流施設事業の展開や、上場 J リート 2 社の成長に向けた物件供給の必要性を鑑み、物件の売却は来期以降進めていく予定です。J リート、私募ファンド、私募リート等あらゆる出口戦略をフレキシブルに使い収益性が高くなるよう進めてまいります。

● 今後の財務レバレッジについての方針をお聞かせください。

- ・財務戦略として当社は現在の格付け（格付投資情報センター：A A-、日本格付研究所：A A）を維持したいと考えておりますが、そのために DE レシオ 0.5 の財務規律を設定しております。
- ・現在は投資が先行し 9 月末の DE レシオが 0.46 となりましたが、①当社の業績、②キャッシュフローの状況、③スポンサー企業としての J リートの成長の 3 つのバランスを勘案して投資回収を図っていきます。

【海外事業】

● 現在の海外事業の進捗状況や、今後の事業展開について教えてください。

- ・ 今期の海外事業の見通しは売上高573億円、純利益7,400万円です。前年度に比べて増えていませんが、人員面も含め慎重に進めております。
- ・ 海外事業は、フジタのグループ入りにより海外諸地域への足掛かりができました。カンントリーリスクもありますが、海外事業を将来の有望な収益源と考え、その土地の風習・文化を尊重しながら人脈を構築し、次のステップに向けた事業展開をすすめております。
- ・ 人材については、海外事業を開始してから数年経過し人脈も徐々に増え、少数ながら商社OBの社員登用の実績もごございます。海外でも現地で良い人材を積極的に雇用する一方で、状況に応じてアライアンスにも取り組んでいきたいと思っております。

● 海外の各地域での進捗状況を教えてください。

- ・ 中国：想定とは多少異なりますが一定の投資額の枠の中で販売を進めております。
- ・ 米国：米大手不動産デベロッパー、リンカーン社とアライアンスを組み、賃貸住宅事業を中心に事業を展開しております。
- ・ オーストラリア：地元のデベロッパーと共同で開発案件を進めております。
- ・ ベトナム・インドネシア：工業団地開発、および工場・物流施設等の建築を進めております。

以上