

大和ハウス工業株式会社 平成30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】 2017年11月9日（木）16：00～17：00 実施

【対応者】 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】

主力3事業(賃貸住宅、商業施設、事業施設)の受注動向について教えてください。

【回答】

(賃貸住宅事業)

・当社含め他メーカーも、足元の受注はマイナスで推移しています。賃貸住宅市場は昨年・一昨年と相続税改正による影響で着工戸数が増えており、今年度はその反動減もあり受注が減っていると見ています。

・当社においては10月度から受注計上基準を厳しくしたこともあり、10月度の受注は前年同期比▲17%となっています。

(商業施設事業)

・10月度の受注は前年同期比▲28%ですが、前年に73億円の大型受注があり、ハードルが高かった為です。

・従来の物販店舗は減ってきていますが、ホテルや保育所などの新たなテナントからの受注が増えており、計画数字は達成できると見ています。

(事業施設事業)

・物流施設の需要はまだまだ旺盛であり、今後も伸びていくと考えています。

・投資も積極的に行っていきます。

【質問②】

戸建住宅事業の原価率改善について、主たる要因を教えてください。

(参考) 決算概要：p 8 『セグメント情報②』

【回答】

・第2四半期の戸建住宅事業の粗利率は、前年から2.2pt改善して20.6%となっています。
要因は、受注時の原価率で1.5pt改善している他、工事や工場などの原価低減活動や、工事の平準化などが主な要因です。今後も20.6%程度は維持していきたいと考えています。

【質問③】

その他事業セグメントの通期の営業利益を30億円上方修正している要因を教えてください。

(参考) 決算概要：p 1 1 『業績予想②』

【回答】

・主な要因は海外事業です。中国で行っている2つのマンションプロジェクトの販売が好調で、売上・利益ともに当初の計画よりも増えると見えています。

・アメリカでは9月末にテキサスのフォートワースで開発した賃貸住宅物件の売却が完了し、その売却益もプラス要因の1つと見えています。

【質問④】

「賃貸・管理」の売上総利益について、当初計画から賃貸住宅事業は増益、事業施設事業は減益で計画を修正されていますが、要因を教えてください。

(参考) 決算概要：p 1 3 『業績予想④』

【回答】

・賃貸住宅事業：賃貸管理をしている大和リビングは家賃保証サービス以外にも、インターネット関係や電力の小売りなど付帯サービスも行っており、収益が伸びていることが要因です。

・事業施設事業：比較的利回りの良い物件を売却したことが要因です。

【質問⑤】

今期、賃貸住宅事業でオフィスビルの売却がありました。今後もオフィスビルの売却案件は出てくるのでしょうか。

【回答】

・今期は横浜みなとみらいのオフィスビルを売却しました。その他は有明にある物件は今後、時期を見て売却を考えたいと思っています。

【質問⑥】

フジタの業績について教えてください。また、事業施設事業の「請負・分譲」の利益率が改善している要因を教えてください。

(参考) 決算概要：p 8 『セグメント情報②』

【回答】

・フジタの上期業績

(単位：億円)

	2016/9	2017/9
売上高	1,931	2,016
営業利益	114	92

・事業施設事業の利益率が改善しているのは、大和ハウス単体が良くなったことが主な要因です。フジタの利益率は、建築は前期 14.2%、当期は 13.3%、土木は前期 13.0%、当期は 11.7%であり、利益率は悪化しています。

【質問⑦】

M&Aの 311 億円の内容を教えてください。また、不動産開発投資についても順調に進捗していると思いますが、状況について教えてください。

(参考) 決算概要：p 14 『投資計画の進捗状況』

【回答】

・M&Aはアメリカのホームビルダーのスタンレーマーチン社、オーストラリアの賃貸管理会社のワールドフ社を買収したことによるものです。

・商業施設事業の進捗率は50%です。賃貸住宅事業は地上げが難しく、分譲マンションとも競合することで苦戦しています。事業施設事業は入札に頼らず、企業の遊休土地の取得や、地権者をまとめて土地を作り出すなど、計画を上回るペースで進捗をしています。

・事業施設事業については、過年度までに取得した建物投資分も含まれており、3年間で予定している3,600億円を超えるのではないかと見えています。

【質問⑧】

海外事業のエリア別の上期の状況を教えてください。また、米国のパートナーとして御社がリンカーン社を選んだ背景、またリンカーン社が御社を選んだ背景を教えてください。

【回答】

・上期の実績は、売上高が年間2,000億円に対して889億円、営業利益が年間100億円に対して29億円です。売上高をエリア別に申し上げますと、アメリカで275億円、中国で200億円、ASEANで109億円、オーストラリアで69億円、後はその他エリアになります。

・リンカーン社については、私どもが不動産開発などで懇意にしている方からご紹介を受けたのが発端です。色々調査をすると、大変立派な実績のある会社であり、一緒に事業を行うパートナーとして非常に良いと思いました。リンカーン社が弊社についてどのように見ているかはわかりませんが、弊社も戸建住宅・賃貸住宅の実績があり、パートナーとして魅力的だと思われたと理解しております。

【質問⑨】

フジタと御社の間に受注関係はあるのでしょうか。

【回答】

・当初は、弊社からフジタに工事を発注することはないとしていましたが、足元は事業施設の開発案件が増加しており、工事を消化するのに弊社だけでは対応できない状況になっています。そのため、主にマルチ型の物流施設を中心にフジタをはじめとしたゼネコンに発注しています。

【質問⑩】

今後のトップラインと利益率における考え方を教えてください。

【回答】

- ・商業施設事業は店舗比率が4割を切っており、テナントの顔ぶれが変わってきています。例えばホテルのような需要の高いテナントをうまく取り込めており、今後も改善の余地があると見ています。
- ・賃貸住宅事業については、今はあまり取り込めていない中高層物件のボリュームを今後増やす予定で、トップラインは伸ばせると思います。

(以上)