

大和ハウス工業株式会社 2021年3月期第1四半期決算発表
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8月7日（金）15：00～16：00 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】

今回、業績予想を変更しなかった理由について教えてください。ホテルや商業施設については、今後もコロナの影響が懸念されるものの、物流施設の開発物件売却の加速や、戸建住宅では米国が順調に推移しているなど、ポジティブな材料もあるかと思いますが、いかがでしょうか。

（参考）決算概要 P.10、11：2021年3月期 業績予想(1)、(2)

【回答】

・月次受注が7～9月でどこまで回復してくるか、もう少し様子を見たいと考えています。
・オンラインを活用した営業や、対面営業の再開により、営業活動は、ほぼコロナ前の状況まで戻ってきています。感染者数に関わらず、今のような状況が続けば、受注は回復してくるだろうと考えています。それらを考慮したうえで、第2四半期の際は上方修正した通期計画を発表出来たらと考えています。

【質問2】

販管費について、第1四半期では前年比57億円の減少となっていますが、今後の見通しについて教えてください。

（参考）決算概要 P.4：損益の概要(2)

【回答】

・コスト削減は進めています。大和ハウス単体で申し上げると、経費全体の6割は人件費ですが、賞与の割合が大きいので、業績によっては、ある程度弾力的に対応することになると考えています。
・出張旅費や販促費に関しては、コロナの影響で出張や販促活動が出来なかったこともあり、実績は予算対比でかなり下がっています。出張旅費については、今後もリモート会議への切り替えが進むと思っていますので、今後も削減余地があります。

【質問3】

国内の戸建住宅事業について、月次受注を見ると、回復の手ごたえはありますか。

【回答】

- ・想定していたほど悪くない状況です。
- ・東京都内の郊外エリアにある分譲住宅は、在宅勤務に備えて、多少遠くても個室が確保できる戸建住宅を求める若い共働き世代による引き合いが増えています。

【質問4】

先般、物流施設4物件（550億円）をブラックストーンに売却するという報道がありましたが、これは既に計画には織り込まれているのでしょうか。

（参考）2020年7月31日付ニュースリリース「ブラックストーンとの売買契約および協定締結について」

【回答】

- ・開発物件売却は、今期売上高1,904億円を計画していますが、当該リリースの記載分については既に計画に織り込んでいます。
- ・ブラックストーン以外からも様々な引き合いをいただいておりますので、今後、物件売却が増える可能性はあります。

【質問5】

投資不動産のNOI利回りについて教えてください。

稼働中の流動化不動産利回りについて、特に賃貸住宅、商業施設で大幅に低下していますが、その要因は何か、今後の見通しも含めて教えてください。

（参考）決算概要 P.9：投資不動産の内訳

【回答】

- ・賃貸住宅については、簿価200億円のうち、半分が賃貸住宅セグメントで手掛けたホテルです。東京ディズニーランド付近で運営しているホテルは、コロナの影響を受けて、利回りが大幅に低下しています。
- ・商業施設については、利回りの高い物件を売却していることも一つの要因ですが、保有している大型商業施設において、コロナの影響を受け、利回りが低下しました。

【質問6】

商業施設事業の「請負・分譲」の売上総利益率が6.8ポイント低下しています。ここには都市型ホテルの運営が含まれていると思いますが、ホテルの影響と純粋な請負の利益率ではどうなっていますか。低下の要因についても教えて下さい。

(参考) 決算概要 P.16：商業施設事業

【回答】

・粗利益率が6.8ポイント悪化してる一番の要因は都市型ホテルです。前期の粗利益率は22.1%でしたが、今期は大きく悪化しています。一方で純粋な請負のところも2.9ポイント悪化しています。

・請負の粗利率が低下している要因は、近年一棟当たり単価を上げる取り組みを進めており、大型案件のような土地とテナントをセットにした特命受注ではない場合になると、他社と競合するケースがあり、原価率が高くなる傾向にあります。全体的な営業活動の変化などにもよりますが、どうバランスを取るか考えています。

【質問7】

商業施設事業の請負の受注動向について、去年はホテルが2割を占めており、業績に貢献しましたが、今期の状況はどうなっていますか。ホテルの減少分をどのテナントで補いますか。

【回答】

・2020年3月期の請負受注におけるホテルの割合は約19%でした。2020年6月期においても、ホテルの割合は17%を占めています。ただ、商談が前期までに終わっている案件でするので、この比率は下がっていくことが予想されます。

・これに代わるテナントとして、医療介護施設に同様に力をいれてきました。この分野は人出不足が影響し、ニーズがあってもあまり拡大できていませんでしたが、それも少し解消してきているようですので、引き続き注力していきます。

・ドラッグストアもまだまだ出店意欲があると聞いています。

・大型の物流施設は事業施設セグメントで手掛けていますが、商業施設セグメントでは多様なテナント企業とリレーションを活かし、比較的小規模の物流施設、ラストワンマイルの施設を開拓していきます。土地を絡めて、新たなテナントの発掘はまだまだ出来ると考えています。

【質問 8】

第 1 四半期のコロナの影響額を教えてください。

【回答】

- ・コロナの影響額を算出することはできません。
- ・例えば建設工事の請負の売上は、第 1 四半期については期首の受注残によるところが大きく、コロナの影響は軽微です。営業日にして 10 日間、施工現場を一時休工した影響は確かにありましたが、再開後で巻き返せる範囲内です。
- ・純粹にコロナの影響と言えるのがホテル事業です。都市型ホテルのロイネットホテルを展開している子会社のダイワロイヤルは、第 1 四半期の売上は前期 241 億円が今期 153 億円に、営業利益は前期 40 億円が今期△24 億円の赤字です。リゾートホテルを展開してる大和リゾートは、第 1 四半期の売上は前期 125 億円が今期 11 億円、営業利益は前期 0 億円だったのが△27 億円の赤字です。コロナの影響を最も大きく受けています。

【質問 9】

第 1 四半期、第 2 四半期もかなり営業が制約されて、第 3 四半期からゆっくり回復するという前提でコロナの影響額を算出されたと思います。印象論でもいいので、この第 1 四半期はどういった感触だったか教えてください。

【回答】

- ・予想通りコロナの影響を大きく受けたのは、ホテルとスポーツクラブです。
- ・請負の受注関連は想定していたよりも大きな影響を受けなかった印象です。
- ・ただ、再開後にすぐに V 字回復というところにはまだ至っていないので、通期を見込むうえで、どのくらいの期間で回復してくるのかをもう少し確かめたいと考えています。

【質問 10】

今後、物流施設は外部への売却を増やしていく方針ですか。大和ハウスリートとの棲み分けについて教えてください。

【回答】

- ・開発物件の売却の最優先は、従来通り大和ハウスリートです。大和ハウスの大事なファイナンス機能であり、30 年、40 年後に建物が老朽化したときに大和ハウスで再開発する構想も持っているので、将来を見据えて、傘下のリートに売却していく方針に変わりありません。
- ・先日、6 次中計の売却計画を 4,000 億円から 6,700 億円に増やす発表をしましたが、それは売却先の多様化を進めているということです。

・まだ検討段階ではありますが、欧米での物流施設開発の可能性も探れるパートナーとして、大手有力な投資ファンドであるブラックストーンと提携することとなりました。

【質問 1 1】

管理販売費は、季節的要因や営業活動の状況にもよると思いますが、通期の見込を教えてください。

(参考) 決算概要 P.4 : 損益の概要(2)、P.11 : 業績予想(1)

【回答】

・第 1 四半期は前年比 57 億円減少していますが、コロナ一時費用として 75 億円を特別損失に計上しています。4 月・5 月で施設等を閉鎖していた際の人件費等は特別損失で処理しましたので、75 億円のうち、23 億円が管理販売費です。従って、それを加味すると販管費の実質減少分は、34 億円となります。

・なお、通期計画の販管費は前年比 159 億円の増加としていますが、ここには新規で連結した会社の自然増加分として 80 億円が含まれています。なるべく前年を上回らないように取り組みは進めていきます。

【質問 1 2】

スタンレー・マーチン社とローソン社の第 1 四半期の売上・営業利益を教えてください。また、アメリカの在宅勤務の広がりなどが需要を後押ししているとのことで販売も好調なようですが、戸建の需要が強い背景について教えてください。

【回答】

・スタンレー・マーチン社 (米国)

売上高 294 億円 (前期比+110 億円)、営業利益 18 億円 (前期比+8 億円)

・ローソン社 (豪州)

売上高 42 億円 (前期比△56 億円)、営業利益△4 億円 (前期比△5 億円)

・アメリカの住宅市場の近況については、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家の需要が高まっています。

【質問 1 3】

D/E レシオが高くなっています。今期末は物件売却などを進め、指標である 0.5 倍に到達するのですか。

(参考) 決算概要 P.8 : 貸借対照表(2) 負債・純資産の部

【回答】

・今期末は 0.5 倍には到達できないと思っています。第 1 四半期はコロナの状況下で手元資金を厚くしたため、0.8 倍となっています。

・6 次中計における開発物件の売却計画は 4,000 億円から 6,700 億円に増やしており、2022 年 3 月末には 0.5 倍に比較的近いところで着地すると考えています。

【質問 1 4】

事業施設事業について予想より請負が悪かったような印象ですが、要因の一つはフジタが影響しているかと思いますが、大和ハウス単体も弱かったように思います。状況を教えてください。

(参考) 決算概要 P.17：事業施設事業

【回答】

・ゼネコンと競争する分野は厳しくなっています。仕事自体が潤沢ではない事業環境となっており、スーパーゼネコンも金額の低いところまで降りてきています。そのため益率は厳しくなっています。

【質問 1 5】

コロナの状況を商機に捉えて何かできることはありますか。今ある事業の中で社会貢献につながると考えていることがあれば教えてください。

【回答】

・一つは住まい方の変化に合わせて、6 月 1 日から販売を開始したテレワーク向けの商品です。もともと防音設備のある「奏でる家」として発売していましたが、防音設備の整った、家でも安心して仕事やテレビ会議ができるという商品として販売しました。販売から 1 か月で 50 件を超える契約を頂きました。

・去年の 11 月からライフジェニックという WEB サイトを通じて販売する商品を発売していますが、発売当初は WEB サイトへのアクセス数は 3 万件ほどでしたが、コロナ禍の 3 月・5 月には 20 万件を超えるアクセスがあり、契約に結びついています。営業手法を変えられるチャンスにあると考えています。

・基本的には「人・街・暮らしの価値共創グループ」として、これまでやってきた土地の有効活用や、街の開発という社会貢献の繋がる事業への考え方に変わりありません。お客様との長いお付き合いを大切にするリブネス事業、コロナの影響下でも堅調な物流施設の開発など、商機を活かして取り組みを進めています。

【質問16】

社会変化の1つとして、通信技術の変化があると思っております。それに伴い、今後データセンターの需要が高まってくると思っておりますが、御社では何か取り組んでおられますか。

【回答】

・当社もデータセンターの需要は高まってくると考えています。問い合わせもいただいており、既に開発を進めています。

【質問17】

戸建住宅事業、賃貸住宅事業の足元の受注環境について教えてください。

【回答】

・4月・5月は受注活動が出来ず心配していましたが、再開後は想定していたよりコロナの影響は小さいと感じています。逆に新しい住まい方の提案など、新たな事業機会が生まれていると実感しており、若干その兆しが見え始めています。

【質問18】

賃貸住宅事業の「請負・分譲」の売上総利益率が1.0ポイント改善していますが、その要因を教えてください。

(参考) 決算概要 P.14 : 賃貸住宅事業

【回答】

・中高層物件において、非常に利益率の良いものがあったことが要因です。低層のプレハブ住宅については、売上高の減少により間接原価の比率が高まっていることから、前年比2.1ポイント悪化しています。

(以上)