

大和ハウス工業株式会社 2020年3月期
アナリスト・機関投資家向け経営説明会 質疑応答（要旨）

【日時】 2020年5月15日（金）16：30～17：30

【対応者】 代表取締役社長 芳井 敬一

代表取締役副社長 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】

今後の不動産開発事業の戦略について教えてください。世界各国でコロナリスクが残り、経済活動が制限される中で、開発物件売却を早期に売却することは考えていますか。また、仮に不動産市況が下落した場合は、取得の好機であるともいえますが、投資についてはどのようなスタンスでしょうか。今後の有望な分野も併せて教えてください。

【回答】

・初年度の不動産開発投資実績は、3年間の計画の52%に相当する3,626億円となり、想定より早い進捗となりました。今年度はコロナの影響で子会社の運転資金の需要が高まっていることや、またコロナ後の不動産市況が不透明であることなどから、新規投資については、慎重に検討したいと考えています。

・一方で、現在未稼働の開発物件の簿価は、物流施設で約4,000億円あります。これらを早期に完成させ、リーシングを行い、収益物件に仕立てるために、建物への投資は引き続きしっかりと進めてまいります。この加速が、今後の利益の上乗せにつながっていくと考えています。

・有望な分野としては、物流施設・複合開発などが挙げられます。物流施設に関しては、今の状況下においても、非常に底堅い需要があります。複合開発については、プレゼンでご紹介した船橋グランオアシスのような、当社の得意分野や、総合力を活かした大規模開発が、今後も出てくると考えています。

・売却については、中計3年間で4,000億円を計画しており、初年度は1,895億円を売却しました。2年目は売上高1,900億円の計画で、4月には既に全体の48%の売却（大和ハウスリートへの売却は37%）を完了しました。コロナウイルスが不動産市況にどのような影響を与えるかはまだ見通しにくいところではありますが、売却可能な物件もまだ多くありますので、キャッシュフローや利益計画の達成、リートの成長など、さまざまな側面から状況を見つつ、売却を検討し、回転率を高めていきたいと考えています。

・守りの経営を推進していきますが、それは攻めの経営である成長戦略や、成長スピードを緩めるということではありません。守りと攻めのバランスを意識しながら、取り組んでまいります。

【質問2】

コロナ発生後、社会全体のライフスタイル・ワークスタイルが大きく変わる可能性が高まっていますが、これを機に、積極的に推進したいことはありますか。

【回答】

・ライフスタイルについては、在宅勤務の拡がりによって、住まい方が変わると考えており、この変化をハウジング分野の戦略に活かしてまいります。例えば、お客様からは既に、在宅勤務用に間取りを1部屋追加したい、防音室を設えたいなどといったリクエストをいただいています。

・ワークスタイルについては、第6次中計において、働き方改革・技術基盤整備への投資として1,000億円を計画し、昨年からさまざまな施策を進めております。まず働き方改革については、当社では緊急事態宣言の解除以降も、従業員の約50%を目安にテレワークを実施しており、その成果を踏まえ、今後働き方をどのように変えていくかを検討してまいります。

・技術基盤の整備については、当初は少子高齢化や建設労働技能者の人手不足といった課題に対応するために、現場の省人化・無人化を目標として掲げていましたが、今回のコロナの影響を受け、4月20日から施工現場を一時休工したことなどから、改めて人の手がからない現場の必要性を感じましたので、着実にこの取り組みを進めてまいりたいと考えています。

・ただ、無人化に関しては、法的に進められるかどうかの裏付けが必要になってまいりますので、当社だけでなく業界全体に対して提案をし、考えていく課題であると考えています。

【質問3】

2021年3月期の業績予想は、新型コロナウイルスの感染者拡大および経済活動の自粛が、概ね第2四半期までに収束するという前提で立てておられるとのことですが、想定よりも早く収束した場合、計画の上振れ余地はありますか。また、その場合の利益変動要因はどのようなことが挙げられますか。

【回答】

・今回の影響額は保守的にみて算出しています。収束が早まれば、その分影響額も小さくなると考えており、その場合は、当然計画を上回りたいと考えています。

・利益変動要因として大きなものの一つは、ホテル事業です。現在、ホテル事業は大きな打撃を受けており、今後、どこまで回復できるかが大きなポイントになってきます。当社グループが運営するホテルは、各ホテルでばらつきはあるものの、国内の利用客が7~80%、

海外の利用客が2～30%程度となっていますので、国内の状況次第では、利益を上乗せできる可能性はあると考えています。

【質問4】

コロナ後の、御社の重点分野、あるいは課題はなんでしょうか。

【回答】

・戸建住宅事業については、お客様それぞれの働き方が変わってくると同時に、営業手法も変わると考えています。当社は昨年10月に、Lifegenicという、Webサイト上で簡単に家づくりを体験できる商品を発売し、2月までの平均アクセス数は約3万件、契約数は10件程度でしたが、3月は22万アクセス、契約は35件と大幅に伸びました。広告宣伝の効果によるところもあるかもしれませんが、これまで以上の手ごたえを感じています。このようにライフスタイルの変化に合わせた営業手法の見直しにも、積極的に取り組んでまいります。

・賃貸住宅事業については、入居者様の3カ月間の家賃支払猶予および、オーナー様への家賃立て替え支払いを実施し、オーナー様の安心感醸成に繋がっていると考えています。こういった対応が、これまで大和リビングでの一括管理をされていないオーナー様へのアピールになると同時に、今後賃貸住宅を建てられる際、当社が選ばれる材料のひとつになると考えています。

【質問5】

商業施設事業は、今後都市型ホテル事業の利益が減少することが予想されますが、どのように他の分野でカバーされますか。

【回答】

・医療介護施設や、物流施設でカバーしたいと考えています。医療介護施設の2020年3月期の受注高は約790億円でしたが、今後コロナの影響を受けて、医療用建物の需要が高まるとともに、大型化が進むのではないかと考えており、今後1,000億円を超える成長があると考えています。

・また、商業施設事業でも小型の物流施設を手掛けており、2020年3月期の受注高は約650億円でしたが、今後1,000億円ないしそれ以上の成長が見込めると考えています。

・さらに、3密を回避するための事務所改修など、既存物件についても問い合わせが増えています。働き方改革が今後社会全体でどのように進展するかにもよりますが、こういった分野も伸びてくると考えています。

【質問6】

コロナにより営業活動が制約を受け、大幅な減益予想となっていますが、この悪影響を最小化するためにどのような取り組みを行っていますか。

【回答】

・具体的な試算はまだできていませんが、人件費や広告宣伝費、テレワークの推進によるコスト減など、全社的に予算を見直すことで、コスト削減にも努めてまいります。
・また、今回の事態に関して、顧客・従業員・取引先・地域社会・株主といったすべてのステークホルダーに対して当社の使命を果たしたいと考えており、例えば施工現場の一時休工、それに伴う職方への休業補償等を実施しています。

【質問7】

米国の住宅市場の状況はいかがでしょう。スタンレー・マーチン社の営業活動・施工活動の現状についても教えてください。

【回答】

・米国市場全体については、各エリアで大きく状況は異なるものの、当社が現在事業を展開しているエリアでは、大きな影響を受けていないと考えています。
・スタンレー・マーチン社については、厳しい状況下ではありますが、堅調に推移しています。コロナの影響を加味した計画としたものの、1～3月は受注計画を上回っています。4月の受注は計画を下回りましたが、5月に入ってから、受注・引渡ともに順調に推移している状況です。したがって、底堅く動いているのだらうと思っています。

【質問8】

・コロナの影響を踏まえた2021年3月期の業績予想は、他のゼネコンや不動産各社のガイダンスと比較して、保守的であるように感じましたが、御社固有の要因があれば、教えてください。

【回答】

・ゼネコンや不動産各社との違いとしては、当社はホテルやスポーツクラブ事業などの影響があります。
・また、戸建住宅や賃貸住宅に関しては、期中受注・期中売上の割合もそれなりにあるため、受注活動への制限が、今期の業績に影響します。

【質問 9】

コロナの影響を除く 2021 年 3 月期の業績予想では、戸建住宅、賃貸住宅事業の見通しがやや強気に感じられましたが、この背景や今後の戦略について教えてください。

【回答】

・戸建住宅事業については、昨年 10 月の消費増税以降、駆け込み需要の少なさに反して、想定以上に落ち込みがあったのですが、今年の 1 月からは展示場来場者数に回復の兆しがありましたので、それを踏まえて当初計画を立てておりました。今後は、一次取得者層をターゲットにした、少し単価を下げた商品を準備し、アフターコロナに対応してまいります。

・賃貸住宅事業については、昨年下半年以降、新商品の投入などを行い、今年の 2 月頃には単月の受注のマイナス幅が小さくなるなど、底打ち感を感じていましたが、現状はコロナの影響を受け、少し保守的に見直しています。今後も、新商品の販売も含め、引き続き対策を取ってまいります。

【質問 10】

今期は減配・配当性向 56.9%とした背景や、今後の資本政策の考え方について、教えてください。

【回答】

・配当性向 30%以上および安定的な配当の維持を、株主還元方針として掲げておりますが、今期は減益幅が大きいため、安定配当という主旨で、配当性向を 56.9%、配当は 90 円とさせていただきます。

・当社は、不動産開発や M&A などの成長投資に資金を投下し、EPS を増大させることで、10 期連続の増配を達成することができました。しかし、今期は減収減益の予想、ROE についても目標としている 13%を大きく下回り、6%台となる見通しです。これまでのような高い成長率を維持できなくなるのであれば、資本政策なども見直す必要があると認識しています。

・まずは、会社の継続のために手元資金を厚くするため、新規投資には慎重に見たいと考えています。6 次中計の初年度は、積極的な投資を実行いたしましたが、今後は投資を控えつつ、回収については、当初予定の 4,000 億円を超える形で開発物件を売却することを考えています。

【質問 1 1】

資本配分の優先順位について教えてください。

【回答】

・強いて優先順位を付けるとすれば、1. 配当、2. 成長投資、3. 自社株買いであり、この順番で資本配分ができていると考えています。財務規律としている D/E レシオ 0.5 倍程度も、2020 年 3 月末は 0.6 倍と、超過している状況にあり、今のバランスシートにあまり余裕はないと認識しています。この状況が続き、有利子負債が増え続けると、格付の維持も難しくなってきますので、これまで同様のペースで成長投資をするかどうかについては、見直しを検討しています。

・配当金は減額となりましたが、できうる範囲で安定配当を維持した数字であるにご理解ください。