

大和ハウス工業株式会社 2024年3月期決算発表
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】 2024年5月10日（金）16：00～17：00 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 山田 裕次
IR室長 関 沙織

【質問1】

2025年3月期計画について、退職数理差異の影響を除くと営業利益は増益、一方で当期純利益は減益の計画です。営業外損益、特別損益について、それぞれ計画を教えてください。また、ROEも低下すると考えられますが、自社株取得といった方策によるROE改善は検討されるのでしょうか。

（参考）決算概要 P.24-28：2025年3月期 業績予想

【回答】

・営業外収益については、確度の高いもののみを織り込んでいますが、営業外費用については、有利子負債の増加により支払利息が40億円強増えることを見込んでいるほか、その他の費用も保守的に見た計画としています。特別損益については、昨年度に行った大和リゾートの株式譲渡益や、大和ハウスリート投資法人の投資口一部や政策保有株式の売却益の反動減で、前年比でマイナスとなっています。今年度も政策保有株式の売却は進めていく予定で一部売却益は計画に織り込んでいます。

・ROEについては、今の試算では10%程度となるものと見込んでおりますが、改善に向けて、機動的な自社株取得など、追加の株主還元については、引き続き検討してまいります。

【質問2】

請負事業についてお聞きします。まず商業施設事業では、今期の売上総利益率は前期比で悪化し、来期も悪化の計画です。賃貸住宅事業でも、今期の売上総利益率は前期比で悪化しています。また事業施設事業については、減収の計画となっていますが、請負事業の計画について考え方を教えてください。

（参考）決算概要 P.33-35：賃貸住宅事業

P.38-39：商業施設事業

P.40-41：事業施設事業

【回答】

・まず、2025年3月期の請負事業の計画策定においては、建設業における時間外労働の上限規制、いわゆる2024年問題に抵触する事態にならないことを最優先に意識し、無理のない工期で計画を組んだため、低めの計画となっています。しかし、2024年問題の対策として進めているDX推進などの効果は、期が進むにつれて見えてくるものと期待していますので、その時点で計画を見直したいと考えています。

・特に、事業施設事業は減収の計画となっていますが、受注環境は悪いわけではありません。半年ほどかけて、状況を見ていきたいと考えており、期初現時点では保守的な計画とさせていただきます。

・商業施設事業では、価格転嫁の交渉を進めていますが、アセットタイプによってはテナントへの値上げ交渉が難航しているケースもあり、2024年3月期の売上総利益率は21.2%となりました。2025年3月期の商業施設事業の請負の売上総利益率については、0.1ptの悪化計画としていますが、引き続き競争力のある出店提案等によるコストアップ分の価格転嫁等で改善を進めていきます。

・賃貸住宅事業については、2024年3月期はDaiwa House Modular Europe社で不採算案件の損失計上をしたため、売上総利益を押し下げる要因となりました。しかし国内の賃貸住宅事業については、商品価格の改定による価格転嫁が進み、1.4pt改善しており、受注環境は堅調です。

【質問3】

不動産開発投資の2024年3月期実績が、前年と比較して減速している要因を教えてください。

(参考) 決算概要 P.22：不動産開発投資の進捗状況

P.18：連結貸借対照表(2)資産の部

【回答】

・大型の土地の仕入れが以前と比べ少なくなっている影響もあり、不動産開発投資はやや減速しています。第7次中期経営計画における不動産開発投資5カ年計画に対する進捗率としては30%です。一方で、販売用不動産については、前年比で約1,900億円増加しております。戸建住宅や賃貸住宅、商業施設事業において、分譲事業を推進しており、その投資を進めている状況です。

【質問4】

海外事業の2025年3月期計画について、中国エリアは赤字の計画ですが、その要因や、減損のリスク、今後の新規プロジェクトについて教えてください。

(参考) 決算概要 P.42：海外事業

P.37：マンション事業(2)計画

【回答】

・来期、マンションの海外事業では17億円の赤字を計画しておりますが、中国の蘇州Ⅱや常州Ⅲの開発中のプロジェクトの販売コスト等が要因です。販売は徐々に契約戸数を確保できているため、減損リスクは無いと考えています。なお、中国におけるマンションの新規プロジェクトは、当面は計画しません。

【質問5】

7次中計最終年度の営業利益5,000億円達成に向けての手ごたえや期待する事業について教えてください。

【回答】

・一つは米国戸建住宅事業の拡大。もう一つは、分譲シフトへの改革を進めている国内住宅事業です。2024年3月期の国内戸建事業は赤字でしたが、2025年3月期にはプラスマイナスゼロとする計画とし、その後の黒字化を目指していきます。
・賃貸住宅事業・商業施設事業・事業施設事業も成長ドライバーと位置付けており、期を追うごとに成長させますので、おのずと7次中計最終年度の5,000億円は見えてくると考えています。

【質問6】

海外事業の2025年3月期計画について、金利の影響など、前提はどのように考えていますか。米国の戸建住宅事業に加え、オーストラリアやASEANの事業についても教えてください。

(参考) 決算概要 P.42 : 海外事業

【回答】

・米国戸建住宅事業の足元の受注は、1~3月累計で2,000戸を超えています。2024年度の計画は8,000戸超を見込んでいますので、順調な滑り出しです。金利が高い中でも、金利を引き下げる販売施策を取れば、顧客の販売意欲が落ちないことは確認できたので、トップラインは作れると考えています。しかし、金利の動向によるので、売上総利益率の改善、つまりオプション無しの販売が進められるかどうかは、現時点では不透明です。7次中計最終年度の年間供給1万戸は、米国子会社3社のM&Aなども含めたエリア拡大も順調で、十分達成できると考えています。
・オーストラリアについては、前期赤字だったため、コスト削減を進めて再生を図っています。ASEANについては、フジタの請負事業や分譲マンション事業が寄与する計画です。

【質問7】

国内の戸建住宅事業の計画について、請負・分譲の比率はどのように考えていますか。
(参考) 決算概要 P.31：戸建住宅事業

【回答】

- ・棟数に関して請負は現状維持、建売は増やしていく方針です。請負に関しては、2024年1月に実施した価格転嫁により、売上総利益率の改善を見込んでいます。
- ・分譲住宅の改革は前期に九州からスタートしましたが、設計コストを削減することで黒字化に成功しています。今後はさらにエリアを拡大し、棟数を増やしていく考えです。

【質問8】

2025年3月期の営業利益の連結消去が前期と比べて増えているように見えますが、これはインフレなどによるコスト増の影響でしょうか。

【回答】

- ・前期は連結消去に退職給付数理差異の影響が含まれていますが、それを除くと、今期は全社費用のコスト増で50～60億円ほど見込んでいますが、通常範囲内の増加になります。

【質問9】

建築コスト上昇による、不動産開発の投資進捗や請負事業への影響について教えてください。

【回答】

- ・不動産開発では、賃料が一定であれば建設コストの上昇で利回りは低下するので、土地取得コストを抑えざるを得ないケースもあります。請負事業についても影響はあります。例えば事業施設においては、売上総利益率にこだわって受注しているため、建築コストの上昇を加味した建設費用をご提示した場合に、お客様が計画を見合わせるケースが、多くはありませんがと聞いています。
- ・なお物流施設開発においては、特定顧客のニーズに対応することで安定した賃料を見込めるBTSの割合を増やし、将来に向けた開発物件を増やすよう進めています。

【質問10】

最終年度に向けて今期は売却を抑えるのではないかと考えていたのですが、2025年3月期は984億円の売却益を計画されています。状況に応じて、開発物件売却の予定を後ろ倒しする可能性は

ありますか。また開発物件売却の2025年3月期計画に対する進捗状況を教えてください。

(参考) 決算概要 P.23：開発物件売却 実績・計画

【回答】

- ・会社全体の業績進捗に応じて、開発物件売却の予定を後ろ倒しする可能性はあります。実際に、2024年3月期も売却物件を一部翌期に繰り越しました。
- ・物流施設については投資家の需要は引き続き強く、2025年3月期計画している売却先のイメージはおおよそついている状況です。

【質問11】

ホテルの請負の受注状況を教えてください。

【回答】

- ・コロナ前には主に都市部のビジネスホテルを中心に1,000億円ほどの建設受注をいただきました。足元では、観光地におけるラグジュアリーホテルの出店ニーズが増えていますが、大型案件のため、売上に寄与するのはまだ先になりそうです。

【質問12】

物流施設について、NOI利回りが減少している背景と、足元のリーシング状況を教えてください。

(参考) 決算概要 P.21：投資不動産の内訳 (2) NOI 利回り

【回答】

- ・まず1つは2024年3月期に利回りの高い物件を売却したためです。また物流施設の供給が多い環境下で、新規稼働物件のリーシングに時間がかかっていることも要因の1つです。しかし募集賃料は下げることなく、しっかりリーシングを進めていますので、今後、利回りの改善が期待できます。

【質問13】

2025年3月期において、仮に開発物件の売却先との交渉が想定より進まなかった場合、どのように利益を組み立てるのか考えをお聞かせください。また、以前と比べて、投資から回収までの時間軸が短くなり、利益の伸びも減少しているように見えますが、いかがでしょうか。

【回答】

- ・物件を買いいたいという需要は確認できているので、売却先との交渉が進まなかった場合は別プランを用意しているということではなく、売却先を変えることで対応します。
- ・回収までの時間軸の目線は変えていませんが、建設コストの高騰が利益の弱まりに影響していると考えています。
- ・先日、大和ハウスリートから発表した通り、大和ハウスリートから物流施設 3 物件を買い戻しました。現在、物流施設の建設には坪 70~80 万円かかりますが、該当物件はその半分程度のコストで建設したものです。なおかつ、BTS（主に特定のテナント様専用の物流施設）のため、賃料の改定が難しくありました。今後これらの物件の価格改定を進めることができると考えると、当社としては良い物件を取得できたと考えています。また、大和ハウスリートとしても物件売却によって買い余力を得ることができました。こういった当社グループならではのビジネスモデルを今後もお示ししていきたいと考えています。

(以上)