

大和ハウス工業株式会社 平成 27 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】 2015 年 5 月 13 日 (金) 17:00~18:00

【対応者】 代表取締役副社長 小川 哲司
執行役員 IR 室長 山田 裕次

●住宅事業

【質問①】

4 月度月次受注は全体で+17%でしたが、そのうち住宅全体で+4%になりました。戸建住宅の受注環境はかなり厳しい状況が続いていたという一方で、少し底入れしてきているとも聞いております。

今後の見通しについてご説明ください。

【回答】

- ・展示場来場者数などをみると、市場は全般的にまだ盛り上がりには欠け、改善しているとはいえない状況です。
- ・市場の先行きについても、決して楽観はできないと考えております。
- ・その中で当社としては「xevo Σ」の拡販、分譲住宅の販売強化等により、住宅事業の 3 月度月次受注は前年比+7%、4 月度は+4%となりました。

【質問②】

(参照：決算概要 P11 セグメント情報)

2015 年 3 月期戸建住宅事業は予想よりも利益が増加しましたが、改善理由を教えてください。

【回答】

- ・東北地区の復興住宅等の売上高増により 17 億円増益。
- ・原価率が 0.5 ポイント改善し 18 億円増益。
- ・経費削減により 16 億円増益。
- ・新商品の「xevo Σ」がようやく軌道に乗りはじめてきました。中高層の戸建住宅新商品も発売予定であり、これらをうまく市場に乗せ、早急に 100 億円以上の利益が出せる体質にしたいと考えています。

【質問③】

戸建住宅事業について、都市部の景況感が良いが地方は盛り上がり欠けるという声を聞きますが、どのように感じておられますか？

【回答】

- ・住宅事業について、都心部の景況感は良好だと感じています。
- ・高額戸建商品の売れ行きが良いのも今の特徴です。
- ・高価格帯戸建住宅商品「xevo Σ」は競争力のある商品であり、より一層販売を推進してまいります。

●賃貸住宅事業

【質問④】

(参照：決算概要 P15 2016年3月期 業績予想②)

賃貸住宅事業について、前期は計画未達となりましたが、今期計画についてはいかがでしょうか？また、需要環境は引き続き強含みで推移すると思われませんか？

【回答】

- ・計画未達だった理由は、主に賃貸住宅の入居率が一時低下したことによるものです。現在入居率は回復し、問題なく推移しております。
- ・節税対策の影響もあり、需要環境は引き続き強いと思っています。

●事業施設

【質問⑤】

(参照：決算概要 P15 2016年3月期 業績予想②)

2016/3期計画の中で、特に事業施設事業の売上・営業利益が大きく改善する計画です。この分野の事業環境についてご説明下さい。

【回答】

- ・事業施設事業は、8月1日に大和小田急建設を完全子会社化することで約650億円の売上増になります。フジタも大和小田急建設も、現在受注環境が良く、比較的採算性の良い受注もできており、利益率が改善してきています。
- ・大和ハウス工業単体の事業施設部門も、物流施設をはじめ事務所、工場など様々な分野で受注が拡大しており、当面はこの傾向が続くと考えています。

●不動産開発

【質問⑥】

(参照：決算概要 P16 業績予想③『売上総利益』)

開発物件売却では、物流施設を中心に今期 242 億円の売却益を見込んでいるというご説明がありました。これからも 200 億円前後の売却益を維持できると思われますか？

【回答】

・今年度は良い物件が良い条件で売却できましたが、物件によって、またタイミングによって条件は異なってきますので、コンスタントに同程度売却益が確保できるとは考えていません。

【質問⑦】

(参照：決算概要 P7 連結貸借対照表 ①資産の部 (下段))

固定資産から棚卸資産に振替えた資産はどのような物件でしょうか？

【回答】

- ・上場 REIT 向けの売却物件や、有明の物流施設用地などが含まれています。
- ・有明の物流施設の私募 REIT への売却は来年度になります。

【質問⑧】

(参照：決算概要 P15 2016 年 3 月期 業績予想②)

2016 年 3 月期計画では、REIT 向けの売却益と大和小田急建設の連結効果を除くと、営業利益は前期比横ばいになると思われます。商業施設・事業施設等の受注が比較的堅調ということをお察しすると、今期計画は多少保守的に策定されたのでしょうか？

【回答】

- ・今期はまず売上高 3 兆円を目標に計画を策定しております。売上高が計画を上回ってくるようであれば、それに伴い利益も上振れする可能性もあります。
- ・また一方で、今期は人件費の上昇に加え、販売拡大に伴う経費増や、オリンピックのスポンサー関連費用なども見込まれ、販管費が増加する見通しとなっています。

【質問⑨】

(参照：決算概要 P2 : 2015 年 3 月期ハイライト『投資計画の進捗状況』)

3 年間の投資計画を合計 7,700 億円と 1,200 億円増額されましたが、そのうち事業施設への投資が 1,100 億円増加した内容を教えてください。

【回答】

- ・新規物件の用地購入や、購入済用地への施設建設費を見込んでいます。

●損益の状況

【質問⑩】

(参照：決算概要 P6 損益の概要②『特別損失』)

減損損失 111 億円の内容を教えてください。

【回答】

- ・最も大きいのはホームセンターの 53 億円で、うち大阪森ノ宮店が 51 億円です。
- ・この他にゴルフ場で 24 億円、リゾートホテルで 18 億円等です。

●受注計画

【質問⑪】

(参照：決算概要 P17 事業別受注高(個別)『事業別受注高 計画』)

2016 年 3 月期の単体の受注計画は 1 兆 6,300 億円、前年比+2.5%となっていますが、4 月度月次受注も好調であり、計画を多少保守的に策定しておられるように思いますが、いかがでしょうか？

あるいは、好調な賃貸住宅、商業施設、事業施設の 3 つの事業セグメントに何か減速懸念をお持ちでしょうか？

【回答】

- ・4 月の受注高には不動産開発物件の売却も含まれており、年度計画よりも大きな伸び率となっております。
- ・また現在のところ、賃貸住宅、商業施設、事業施設セグメントについて、減速感は窺えません。

●海外事業

【質問⑫】

(参照：決算概要 P13 中国プロジェクト)

中国プロジェクトの状況をアップデートして下さい。

【回答】

- ・大連市のイワ・セイカイは、3 月末現在で 7 割が販売済です。
特別に販売が好調というわけではありませんが、4 月度は 60 戸以上販売が進み、堅調に推移しております。
- ・常州市のグレース・レジデンスは、3 月末現在で 234 戸売出しの内 134 戸が販売済です。

【質問⑬】

(参照：決算概要 P13 中国プロジェクト)

無錫市のムーンリットガーデンでは、2015 年 3 月期に棚卸資産評価損 43 億円を計上されたとご説明がありましたが、この内容を教えてください。

【回答】

- ・近隣の不動産相場を基に販売価格を計画時より引き下げたことによるものです。

●グループ会社について

【質問⑭】

業績寄与度の高い主要連結子会社の売上高、営業利益を教えてください。

【回答】

(連結ベース)

- ・大和リビンググループ：売上高 3,421 億円、営業利益 115 億円。
- ・フジタ：売上高 2,848 億円、営業利益は 64 億円。
- ・大和リース：売上高 1,737 億円、利益が 130 億円。
- ・各社とも 2016 年 3 月期見通しは非開示ですが、売上高・営業利益とも増収増益の計画です。

【質問⑮】

(参照：決算概要 P15 2016 年 3 月期 業績予想②)

事業施設の計画利益のうち、フジタと大和小田急建設の内訳を教えてください。

またフジタと同クラスの準大手ゼネコンは 100 億円程度の利益を計上していますが、フジタはいかがでしょうか。

【回答】

- ・フジタは 75 億円、大和小田急建設は 24 億円の営業利益を計画しています。
- ・フジタも他のゼネコン同様に比較的採算性の良い受注ができ、徐々に利益率の改善につながってきており、計画利益の達成はもちろん、更なる上方修正を期待しているところです。

●資産・負債について

【質問⑯】

(参照：決算概要 P8 連結貸借対照表 ②負債・純資産の部『有利子負債』)

2016/3 期末の D/E レシオはどうかとお考えですか？

【回答】

- ・『D/E レシオ 0.5 を財務規律』とっておりますが、2015/3 期末は 0.51 になりました。
- ・現段階は回収より投資が先行しており、今期末の D/E レシオは 0.5 台になる可能性があります。
- ・不動産開発物件の売却や有価証券の売却等も検討し、あくまでも 0.5 にこだわって事業を進めていきたいと考えています。

●配当政策

【質問⑰】

(参照：決算概要 P2 2015年3月期 ハイライト『業績概要』)

60周年記念配当(10円)を含め年間配当予想の70円はポジティブに思いますが、次年度以降も70円配当や30%の配当性向を維持されるのでしょうか？

【回答】

・配当性向30%以上を維持してまいります。

●今後の見通しと課題について

【質問⑱】

中期的な今後の目標はどうなるでしょうか？

売上高3兆円、営業利益2,000億円を計画通り達成されたとして、次の方向感を教えて下さい。

【回答】

・次のステップとしては、売上高4兆円を目指すこととなります。

・今期売上高3兆円を計画したのは、現在の経営環境が比較的良いことによります。戸建住宅事業は苦戦していますが、賃貸住宅、商業施設、事業施設では土地活用を軸にうまく事業展開できており、積極的に先行投資も実施しています。

・一方で、いつまでもこの状態は続かないとも思っています。次の3カ年、もしくは5カ年の計画をどう立てるかが我々の今の課題です。どのような事業展開をすれば次の4兆円を狙うことができるかは、これらの事業が厳しくなった時に代替事業があるかどうかにかかっており、川上から川下までもう一度事業を見直し、プラスアルファの事業を創るよう指示を出しています。

・とは言いましても、事業を一から育て上げていく、というのは簡単なことではありません。当面は現状のビジネスモデルの中から売上・利益を作り出し、少しずつ事業領域の拡大を図っていくという方向に変わりはありません。

以上