

大和ハウス工業株式会社 2025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】 2025年5月14日（水）16：00～17：00

【対応者】 代表取締役会長 芳井 敬一
代表取締役社長 大友 浩嗣
代表取締役副社長 香曾我部 武
常務執行役員 山田 裕次

【質問 1】

米国や欧州を中心に業容を拡大する中で、戸建住宅事業に限らず幅広いセグメントで海外事業を展開しているのが大和ハウスの強みだと思います。一方で2025年3月期には欧州の大型プロジェクトで損失を引当するなど、リスクが増えている印象もあります。海外での業容拡大におけるリスクについて、今後の考え方を教えてください。

（参考）経営説明会資料 P.14 海外事業の拡大ー米国でのミニ大和ハウスと、欧州での基盤構築

【回答】

- ・米国における事業は非常に順調ですが、リスクの低減の観点から、ポートフォリオの分散を進めています。米国子会社間では、当社の持分法適用会社となったアライアンス社と、今後の投資も含めて協議していくことで一致していますので、戸建住宅とマルチファミリー住宅、それぞれの需要の好不調のバランスを取っていきます。
- ・加えて、米国では商業施設や事業施設についても取得や開発を進めており、その中で施工など現地でのリスク低減に繋がるノウハウを蓄積しているところです。
- ・欧州では、大型プロジェクトで損失を計上しました。工期遅延により資材価格高騰の影響を大きく受け、建築コストが上昇したためです。この経験を、しっかりと次の機会のリスク低減に繋げてまいります。しかしながら、売上高を念頭に置いた大型プロジェクトについては、引き渡したら終わりとなってしまいます。継続的な事業成長を見据えて、プロジェクト単位だけではなく、しっかりと現地に拠点を置いた形で、場合によってはM&Aも視野に入れながら、事業展開していきたいと考えています。
- ・中国の地政学的リスクは、海外事業における最も大きな課題の1つと考えています。今は2010年代の中国での不動産バブル後のマンション価格の暴落とは様子が異なり、市況の回復が容易ではないと見ています。引き続き、蘇州・常州で販売中のマンションの売れ行きや販売価格を注視していきます。

【質問 2】

2025 年 3 月期の開発物件売却益は 1,349 億円の実績ですが、2026 年 3 月期は 1,047 億円と減少する計画になっています。前期に事業施設を多く売却し在庫が減少していることが要因か、もしくは保守的な計画なののでしょうか。開発物件売却について、今後の見通しを教えてください。

(参考) 決算概要 P.21 開発物件売却 実績・計画

【回答】

- ・当初、2025 年 3 月期は 984 億円の売却益を計画していました。計画時は、保守的にみている部分もある一方で、売却益の実績は、タイミングに依るところがあります。好機に売却し資金を回収することのも一つの重要なことだと考えています。
- ・売却が順調に進み、在庫はやや減少していますが、今後も稼働中・未稼働の物件含めてリーシング状況を高め、売却できる物件に仕上げ、在庫水準を維持していきます。また近年は、土地への初期投資が殆ど発生しない、定期借地での開発案件も増えていますので、不動産開発投資はそれなりに進んでいるという認識です。

【質問 3】

近年、大和ハウスでは賃貸住宅・商業施設・事業施設事業が利益の多くを占め、中でも物流施設の開発物件売却が成長ドライバーとなっていました。来期以降は、国内と海外含め、どの事業エリアでの成長に注目すべきでしょうか。

(参考) 経営説明会資料 P.12 グローバルな「エリアポートフォリオ」構築

【回答】

- ・海外事業では、戸建住宅事業が最も成長しています。当社は米国の住宅市場に、土地開発だけでなく、現地の会社を取得して早くから本格的に進出しました。他社も同様の展開を進めている現状を見ると、当社の動きは間違っていなかったと感じております。しかしながら、この進出は何か大きな方針転換ではありません。日本、そして世界のお客様に高品質な住宅をお届けするという、変わらない信念で取り組んでいるものです。
- ・一方で国内についても、人口減少といった課題はありますが、まだまだ将来性があると思います。創業以来、日本の衣食住のうち住をあずかっている企業として、日本という基盤があつての海外です。それが、海外事業の業績を各事業本部の内数と表示している理由でもあります。
- ・また事業施設事業では、200 億から 300 億円規模の大型の半導体工場を竣工させるなど、新たなアセットタイプにも挑戦できており、これは社内のイノベーションと言えると思います。ハウジングからビジネスまで、ポートフォリオの中で人財を適所に配置し、幅広い機会を捉えています。

【質問 4】

2026 年 3 月期の計画は、来年の次期中期経営計画発表に向けた、どのような通過点として考えていますか。

(参考) 経営説明会資料 P.7 第 7 次中期経営計画の進捗状況/ 第 8 次中期経営計画策定に向けて

【回答】

- ・ 資材価格や人件費の高騰に先駆けて、集中購買や固定費低減に取り組めており、そのような現中計で作った基盤が次期中計に繋がっていきます。今期の計画は、数理差異の影響を除き更に過去最高益を出すという期待を込めて策定しています。
- ・ 事業施設事業では請負規模の大型化、商業施設事業ではホテル運営、といったフロー事業の拡大が進んでいきます。さらに、既存オーナー様やストックをしっかりとフォローしながら地域創生に繋がるリブネス事業で、既存建物のバリューアップにより、スクラップ&ビルドに頼らない街づくりもしていきます。データセンター事業に特化した準備室も立ち上げました。このような、国内での成長の芽を次期中計に繋げる一年にしていきます。

【質問 5】

2026 年 3 月期の計画は、米国の関税等の影響といったリスクを織り込んだ保守的な計画なのでしょうか。

(参考) 経営説明会資料 P.7 第 7 次中期経営計画の進捗状況/ 第 8 次中期経営計画策定に向けて

【回答】

- ・ 保守的ではなく自然体の計画です。米国住宅事業については、金利動向による若干の利益率悪化や実需低下を懸念していますが、為替は 1 ドル 140 円で見立てており、そのレートで達成できる計画だと考えています。
- ・ 国内事業については、特に国内主要セグメントの請負・分譲事業の売上総利益率の改善が重要になると考えています。計画の実現に向けて、住宅事業は設計から売り方までを見直していく必要があります、進めているところです。また商業施設事業については、テナント様の賃料上昇が鈍い状況にあるため、利益率改善のためにその動向を注視しながら取り組んでいます。

【質問 6】

今後の自社株買いの方針について教えてください。また、現中計の最終年度目標である ROE13%については、次期中計以降も同水準を維持していくのでしょうか。

(参考) 経営説明会資料 P.9 資本政策・株主還元

【回答】

- ・現中計は1年前倒しで終了しますので、第8次中計の初年度となる2027年3月期においてはROE13%を意識して取り組んでいきます。その次年度以降の水準については議論を進めているところです。
- ・経営者の目線としては、利益を上積みしていくことを第一に考えています。一方で、数理差異による利益の発生などにより、自己資本が積みあがっていることは承知していますので、増配も含めて、自社株買いなどの株主還元により、自己資本を減らすことも考えていきます。
- ・なお2024年問題など多くの制約がある中で社員がこれだけの業績を達成してくれていますので、その評価が株価にも反映されればと思っています。

【質問7】

2026年3月期、米国戸建住宅事業は減益の計画となっていますが、今後も機会があれば投資を続けていくのでしょうか。

(参考) 決算概要 P.29 戸建住宅事業 (2) 海外事業

【回答】

- ・減益計画となっているのは為替レートの影響が大きく、実態では増益計画となっています。キャッスルロック社が提供する実需型の住宅市場は金利感応度が高く苦戦しておりますが、3社計でみると1月から3月の受注実績は計画を若干上回り堅調に推移しています。
- ・当社が現地3社と一緒に取り組むことで従前以上に土地取得の機会が生まれ、販売コミュニティの増加に繋がっていますので、今後もエリア戦略含め成長のための投資は継続していきます。
- ・また、スタンレーマーチン社のスティーブ CEO を筆頭とした現地3社のコミュニケーションや、社長の太友を含めた海外事業全体での活発な会議が、良い効果を生んでいます。

【質問8】

米国戸建住宅事業の足元の受注について、4月単月では前年比+5%と、市場環境と比較して好調なように思います。米国子会社3社それぞれの状況や、強みを教えてください。

(参考) 経営説明会資料 P.14 海外事業の拡大ー米国でのミニ大和ハウスと、欧州での基盤構築

【回答】

- ・金利が下がってこない中で、実需型のエリアであるテキサスのキャッスルロック社は、金利のキャンペーンを実施していますがやや苦戦している状況です。トゥルーマーク社については事業譲渡を受けてのエリア拡大といったことの成果が出てきています。
- ・スタンレーマーチン社は創業50年以上の実績から、M&A当初の想定以上に土地確保力の強みがあり、事業の譲り受けやエリア拡大に長けています。また、ファーストバイヤーといった実需型だけではなく、金利に左右されにくく購入意欲のある高所得層など、購買層が幅広いという側面もあります。

【質問 9】

D/E レシオの考え方について教えてください。現状の 0.8 倍程度を維持していくのか、バランスシートを使った事業が増えていく中で、もう少し上昇を許容するのか、もしくは海外事業拡大に伴うリスク増加に鑑みると上昇は難しいでしょうか。

(参考) 決算概要 P.17 連結貸借対照表 (3) 負債・純資産の部

【回答】

- ・ 8 次中計の初年度は 0.6 程度まで下げることが意識して、この 2 年間コントロールしていきたいと考えていますが、2026 年 3 月末においては、当期と同程度の D/E レシオで推移すると見込んでいます。2027 年 3 月期は、物流施設を中心とした開発物件の売却や、米国 3 社の棚卸資産の販売を促進することで、D/E レシオを抑えていきたいと考えています。

【代表取締役社長 大友 浩嗣 挨拶】

- ・ 本日いただいたご意見を踏まえながら、国内・海外での成長の方向を現中計期間中にしっかりと作り、8 次中計へ繋げていきます。
- ・ 特に国内事業においては、お客様への感謝を念頭に、各セグメントの強みを一層活かすことで、CAGR（年平均成長率）を上げていきたいと考えています。また、あらゆるアセットタイプを一手に担って街づくりができるのが当社の強みですので、大規模な再開発や地域創生にも注力していきます。
- ・ リブネス事業については、計画を 2 年前倒しで売上高 4,000 億円に到達しました。2030 年代に 1 兆円規模まで拡大させ、国内外含めて様々な形で成長できる会社にしていきたいと考えています。
- ・ 引き続きご支援の程宜しくお願い致します。本日は、お忙しい中、多くの投資家の皆様にご参加いただき、誠にありがとうございました。

(以上)