

**2017年3月期 第3四半期  
決算発表 質疑応答**

**(受注について)**

**Q 1. 受注高は上期までは堅調（前期比+10.5%）でしたが、第3四半期累計で前期比マイナス（▲2.6%）となりました。理由と今後の対策を教えてください。（説明資料p15、p40）**

A 1. 受注高が堅調だった上期と比べて、第3四半期に前期比で減少した理由は、経営判断として営業担当者を新規顧客開拓に注力させており、受注を獲得するまでに時間を要しているためです。上期までの受注は好調だった一方で、リピート契約が6割に上昇しました。当社が継続的に受注を獲得するためには新規契約とリピート契約の比率は6：4程度が適正と考えています。この比率を来期中に5：5、中期的には6：4まで改善するために軌道修正を図っており、社長陣頭指揮のもと飛び込み営業を中心とした新規顧客の開拓に注力しています。

**(アパートローン・空室率の報道について)**

**Q 2. アパートローンの過熱感や、賃貸建物の供給過剰により地方を中心に空室率が増加しているという報道が見受けられますが、受注活動・事業活動への影響はありますか。（説明資料p49）**

A 2. 金融機関の融資姿勢に変化はありません。アパートローンについては引き続き積極的に取引いただいております。また、地域別の空室率については、説明資料p47に掲載しているとおり、当社の入居率は概ね96%以上の健全水準を維持しています。当社では緻密なマーケティングを行った上で供給計画を策定し建物を供給しています。供給過剰になることはないと考えています。

**(完成工事・利益率について)**

**Q 3. 今期の完成工事総利益率は31.4%（前期比+1.8p）の計画ですが、来期以降の見通しを教えてください。（説明資料p23）**

A 3. 来期以降の完成工事総利益率は今期第4四半期の利益率前後になると考えています。前期より価格を弾力的に提案している建物の完成が来期以降も増加するため、完成工事総利益率は今期と比べて1.0%前後低下する見通しです。

**(通期見直しについて)**

**Q 4. 第3四半期累計時点で営業利益は通期計画に対して90%の進捗ですが、計画の前提を教えてください。(説明資料p22)**

A 4. 販管費が第4四半期に大きく増加するため、通期の営業利益は計画通りを見込んでいます。販管費が増加する理由は2点です。1点目は1月～3月はお部屋探しの最繁忙期のため、広告宣伝費が他の四半期に比べ多くなること。2点目は今期の最終利益確定後、業績連動賞与を期末に引き当てるためです。

**(その他)**

**Q 5. 大東エナジーが展開している「いい部屋でんき」の状況を教えてください。(説明資料p38)**

A 5. 申し込み件数は12月末時点で99,795件となりました。今期末は184,000件を新規入居者様で計画しております。

**Q 6. 長時間労働の是正をはじめとする「働き方改革」に注目が集まっていますが、具体的な取り組みがあれば教えてください。**

A 6. 様々な取り組みを行っていますが、3点紹介します。

1点目は労務管理です。本社人事部が全社員の勤務状況をモニタリングしており、残業時間が突出している社員がいれば、本人・上司に通知することで、過重労働を防止しています。

2点目はメンタル面のサポートです。定期的なストレスチェックや、長時間労働が数ヶ月継続している社員に対して保健師が面談・指導することなどにより、社員のメンタル面での不調をいち早く察知できる体制を構築しています。

3点目は仕組みによる長時間労働への対策です。営業活動のために外出した営業社員は残業後に事業所に戻らなくても携帯電話にて報告することで退社処理が完了します。また事業所のPCは自動的に22時でシャットダウンする仕組みを導入しています。

以 上