

決算説明会

—平成23年3月期 第2四半期累計期間—

2Q Financial Highlights, Year ending March, 2011

目次

| | |
|-------------------|----|
| I. 当第2四半期累計期間の実績 | 3 |
| II. 受注の状況と下期強化策 | 10 |
| III. 入居率の状況と下期強化策 | 20 |
| IV. トピックス | 27 |
| V. 資料集 | 31 |

I. 当第2四半期累計期間の実績

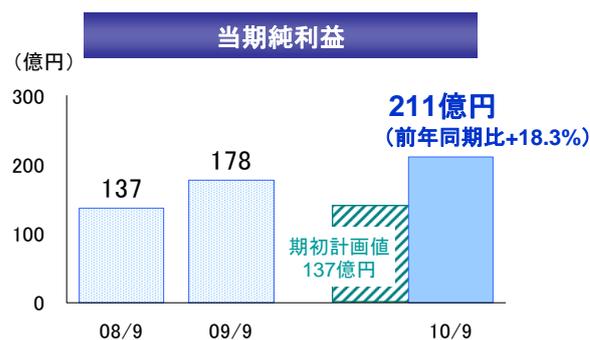
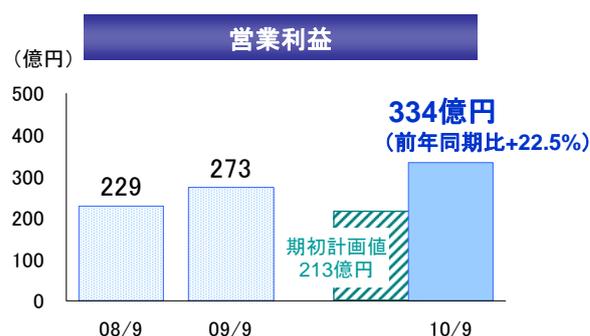
2Q Financial Results

損益

連結PL

損益の状況①

増収増益を達成しました



■ 営業利益が期初計画を大幅に上回った理由

| | |
|------------------|---|
| 売上高要因 ＜約41億円＞ | <p>完成工事〔進行基準〕高が増加</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢着工から完成までの工程管理の精緻化 ➢工事協力業者の確保 |
| 原価要因 ＜約38億円＞ | <p>完成工事総利益率の上昇</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢資材・外注費の更なるコストダウン実施により計画（36.1%）を2%上回る38.1%を確保 |
| 販管費要因 ＜約40億円＞ | <ul style="list-style-type: none"> ➢要員計画未達による人件費 △7億円 ➢前期実施営業インセンティブ支給時期変更 △15億円 ➢イベント費用の引当金戻り △5億円 ➢テナント販売促進費の未消化 △5億円 ➢まるごとリフォーム計画変更 △5億円 |

（単位：億円）

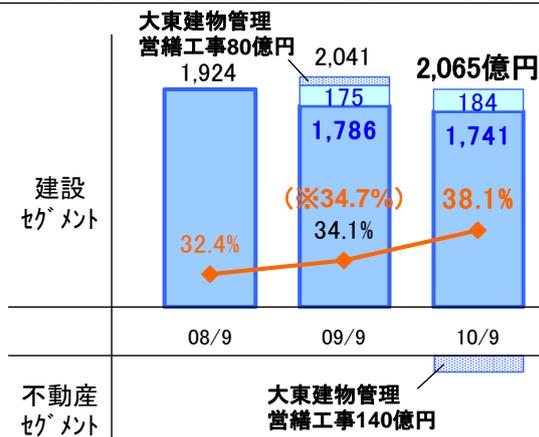
| | 前年同期 | 第2四半期 | （前年同期比） |
|-------|-----------------|-------|---------------------|
| 完成工事高 | 2,041 | 1,925 | （△5.7%） |
| 売上総利益 | 695 | 734 | （+5.6%） |
| 総利益率 | 34.1% ※34.7% | 38.1% | [+4.0p] ※[+3.4p] |

2011年3月期より「マネジメント・アプローチ」による会計基準の改正により、大東建物管理の営繕工事事業が「建設セグメント」から「不動産セグメント」に変更されています。

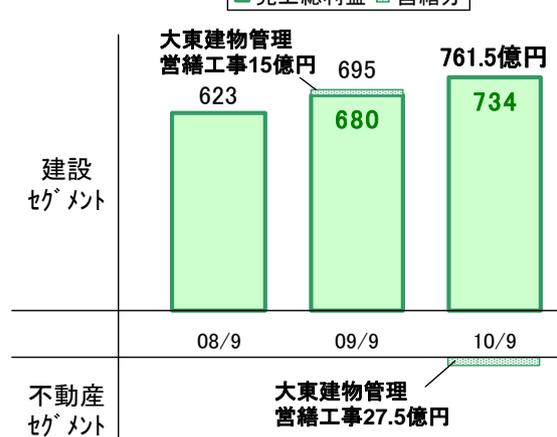
[]：前年同期との差

※営繕工事を除いた総利益率（当期と同基準）

■ 売上高 ■ 進行基準分 ■ 営繕分 ◆ 総利益率



■ 売上総利益 ■ 営繕分



損益

不動産セグメント

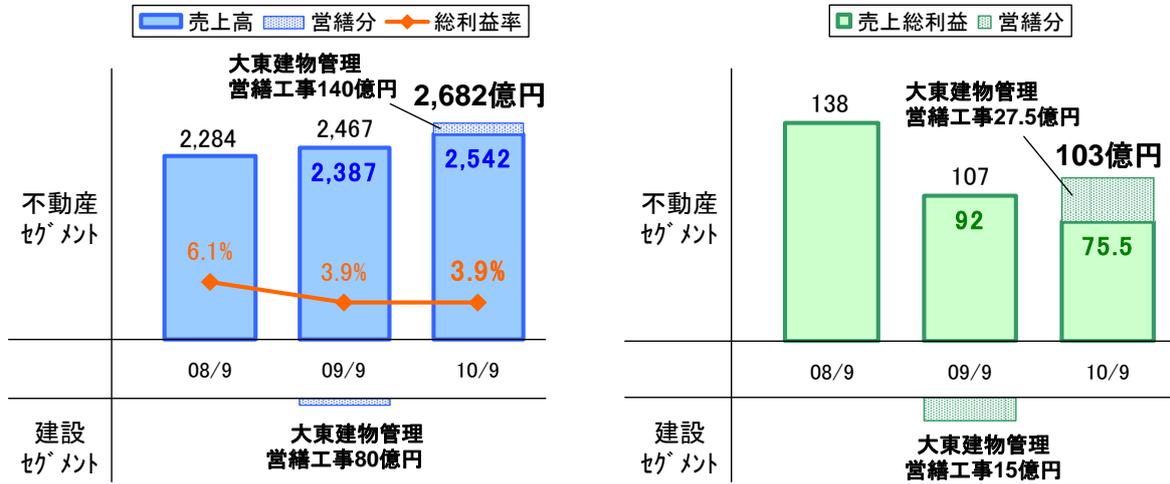
セグメント別損益(不動産事業)

(単位：億円)

| | 前年同期 | 第2四半期 | (前年同期比) |
|-------|-------|-------|----------|
| 売上高 | 2,387 | 2,682 | (+12.4%) |
| 売上総利益 | 92 | 103 | (+11.9%) |
| 総利益率 | 3.9% | 3.9% | [±0.0p] |

2011年3月期より「マネジメント・アプローチ」による会計基準の改正により、大東建物管理の営繕工事事業が「建設セグメント」から「不動産セグメント」に変更されています。

[] : 前年同期との差



損益

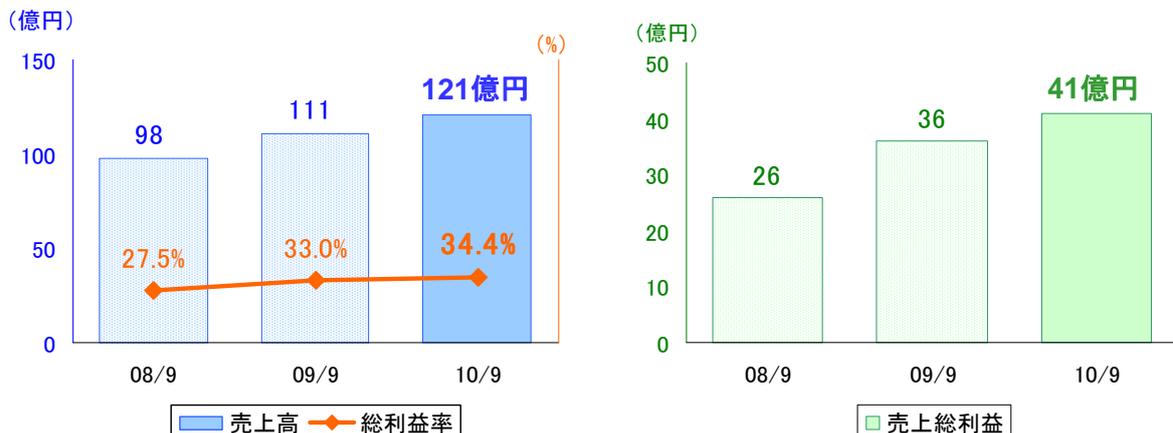
その他セグメント

セグメント別損益(その他事業)

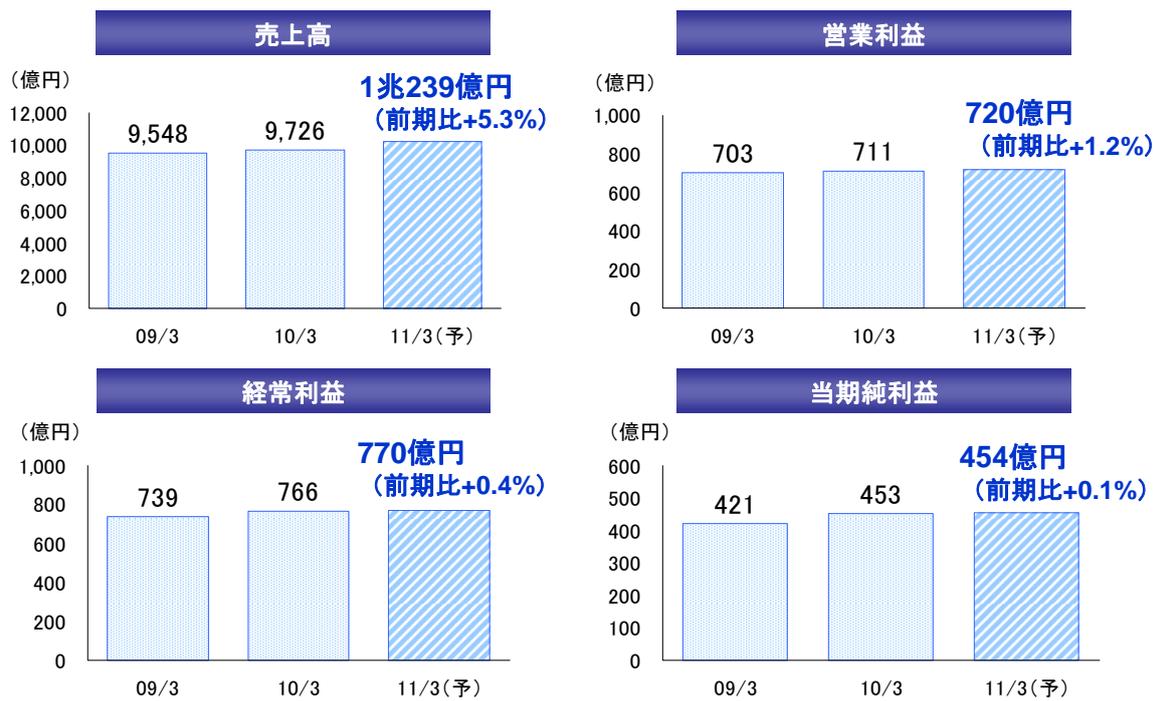
(単位：億円)

| | 前年同期 | 第2四半期 | (前年同期比) |
|-------|-------|-------|----------|
| 売上高 | 111 | 121 | (+8.6%) |
| 売上総利益 | 36 | 41 | (+13.2%) |
| 総利益率 | 33.0% | 34.4% | [+1.4p] |

[] : 前年同期との差



期初公表値に変更はありません



II. 受注の状況と下期強化策

Orders received & Countermeasures for 2nd half

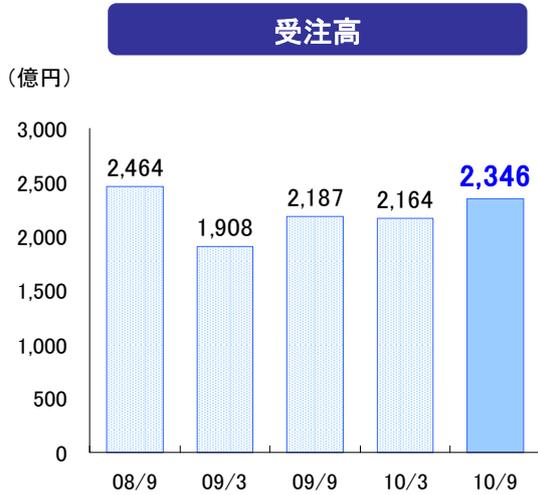
受注

受注高
受注残高

受注高と受注工事残高の推移(半期比較)

◇受注高 **2,346億円** (前年同期比107.3%)
(前年下期比108.4%)

◇受注工事残高 **4,664億円** (前年同期比96.5%)
(前期末比106.4%)



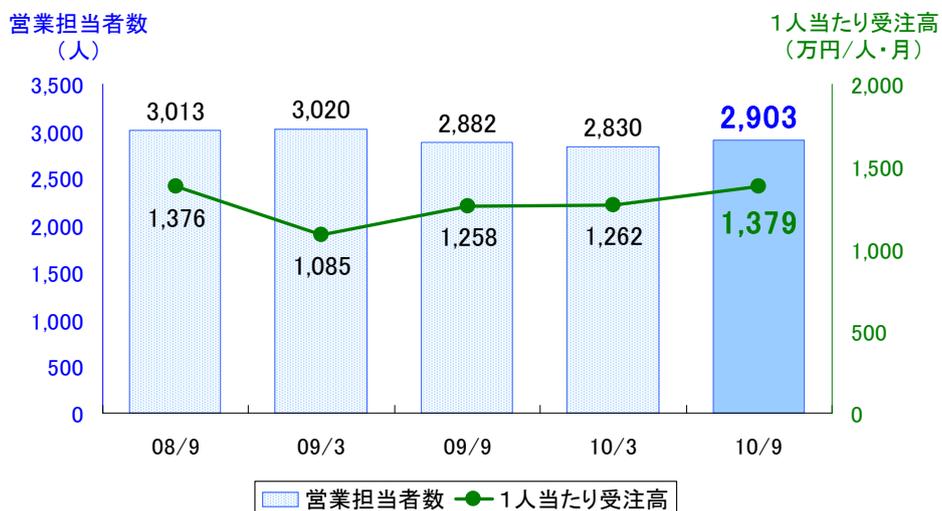
受注

人員・効率

営業人員と1人当たり受注高の推移(半期比較)

◇営業担当者数 **2,903人** (前年同期比+21人)
(前年下期比+73人)

◇1人当たり受注高 **1,379万円/月** (前年同期比+121万円)
(前年下期比+117万円)



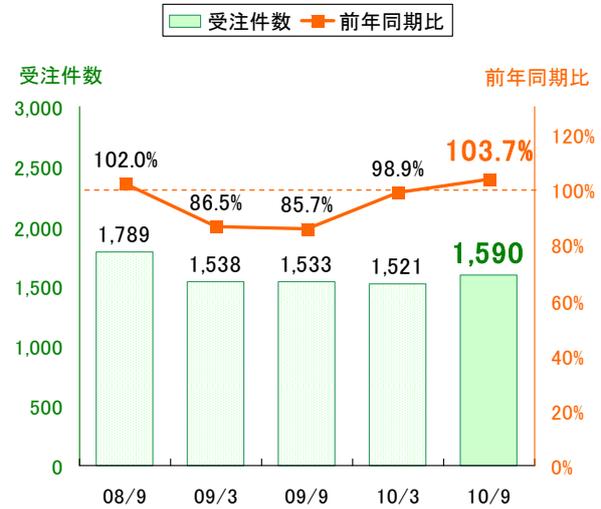
受注
分析①

受注件数・ルート(半期比較)

リピート・紹介受注件数



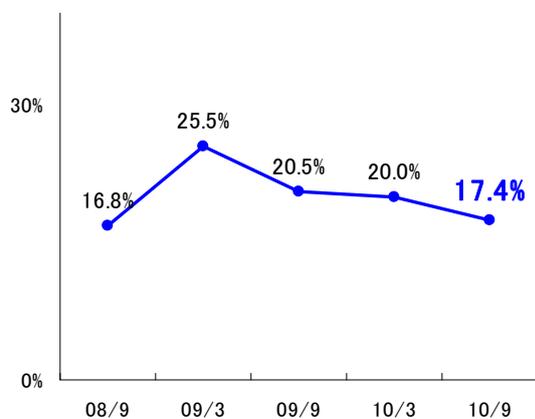
新規顧客受注件数



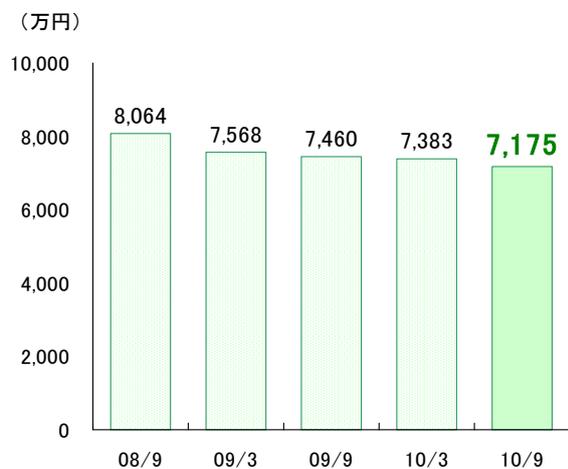
受注
分析②

キャンセル率と受注単価の推移(半期比較)

キャンセル率※1



受注単価※2



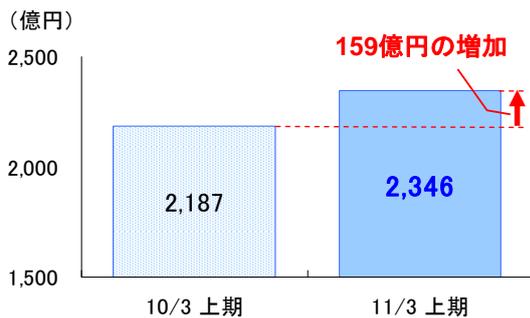
※1 キャンセル率 = キャンセル金額 / 新規受注金額
受注額 = 新規受注金額 - キャンセル金額

※2 受注単価 = 新規受注金額 / 受注件数

分析まとめ

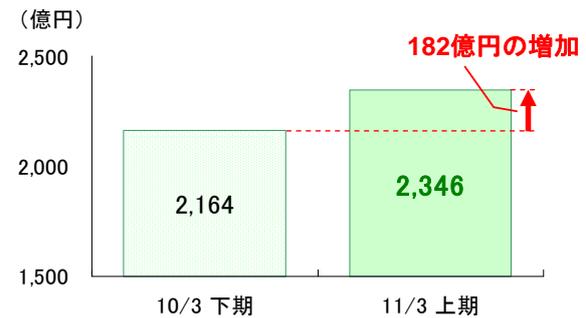
2010年3月期/上期との比較

| 159億円の増加 | |
|--------------------------------------|---------|
| ① 件数による影響 (3,426件 → 3,686件) | + 189億円 |
| ② キャンセルによる影響 (20.5% → 17.4%) | + 67億円 |
| ③ 単価による影響 (7,460万円/件 → 7,175万円/件) | △97億円 |



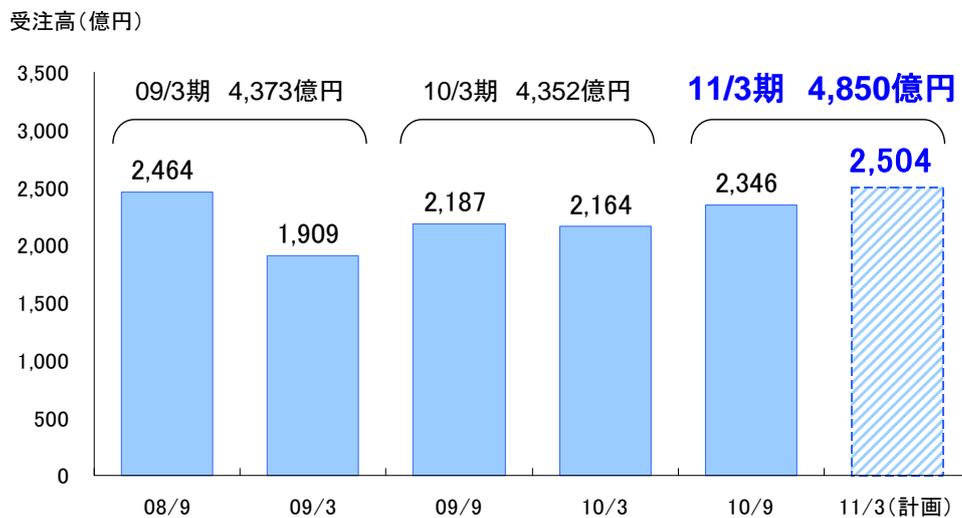
2010年3月期/下期との比較

| 182億円の増加 | |
|--------------------------------------|---------|
| ① 件数による影響 (3,357件 → 3,686件) | + 203億円 |
| ② キャンセルによる影響 (20.0% → 17.4%) | + 48億円 |
| ③ 単価による影響 (7,383万円/件 → 7,175万円/件) | △69億円 |



計画

◇通期受注高計画 4,850億円 (前期比111.4%)



賃貸市場
環境

受注拡大好機

底堅い
土地活用ニーズ

融資基準
変化へ対応

一時的
退居增收束

他社
戦力縮小

期初戦略

支店の面展開：7拠点開設

上期受注実績 30億円

中層物件対応力強化

中層受注件数 12%増加 (418件)

建替需要の促進

建替受注件数 3%増加 (777件)

他社物件の一括借上

48棟572戸の借上受託

ランドセットサービス

低調スタート 【追加策】
協力不動産業者と連携

アセット提案サービス

ライフプランによる受注 75件

顧客開拓継続強化

要員増強

【早期に3,100人体制確立】

- 募集強化
- 来期支店開設準備スタート

イベント

【資産活用セミナー】

- 親子で考える資産承継
- 賃貸経営を30年のランニングコストで考える

【本社ご案内会】

- プレゼンテーションルーム（高耐久資材・設備・新工法のご紹介）
- 大東お客様センター（電話受付のデモ体験）

顧客
グリップ

【大東オーナー会、支部審議会】

- 2ヶ月に1度 情報交換、現場見学会

【顧問会活性化】

- 同行、セミナー講師、ご紹介等バックアップ

受注単価UP

金融機関
グリップ

【情報交換、交流イベントの実施】

- 賃貸事業説明会
- フォーラム2010
「賃貸住宅から始まる地域経済の活性」

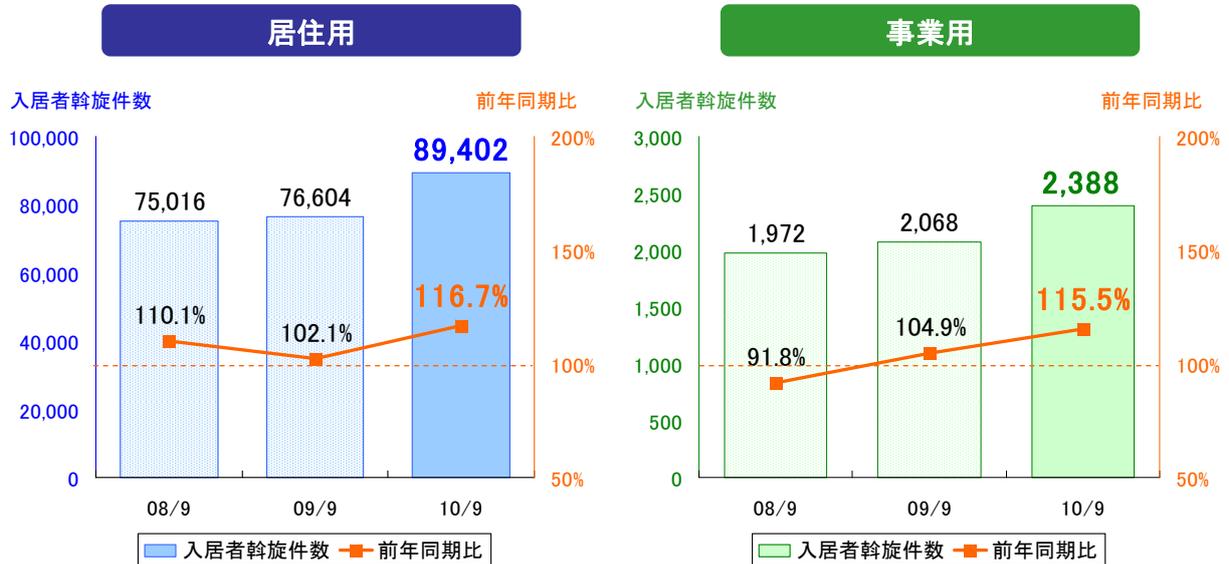
プラン
バリエーション
拡充

- デイサービス付マンション受注再開
- 保育所付マンション受注スタート
新企画 保育事業の試行開始

Ⅲ. 入居率の状況と下期強化策

Occupancy rate & Countermeasures for 2nd half

◇入居者斡旋件数 91,790件（前年同期比116.7%）



居住用 94.5%（前年同月比+0.7p）

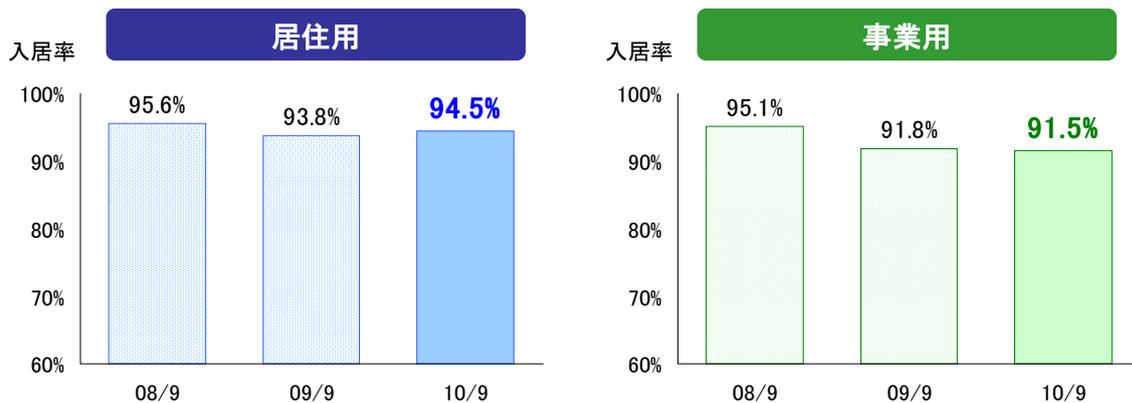
約4,300戸の空室改善

$$613,500 \text{戸} \times 0.7\% \div 4,300$$

事業用 91.5%（前年同月比△0.3p）

約120戸の空室増加

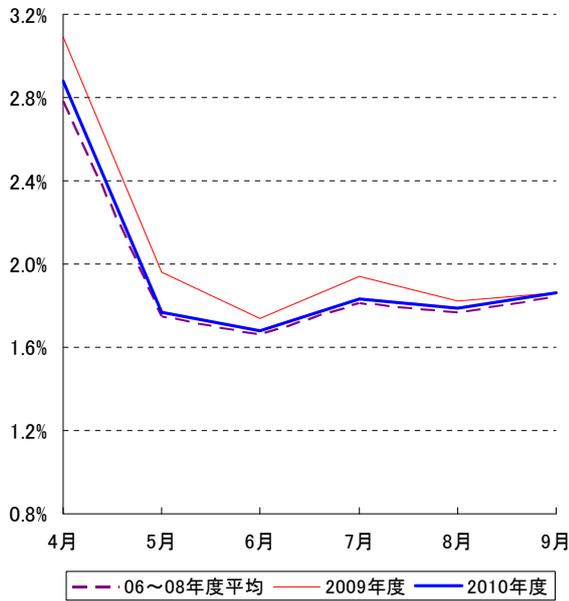
$$39,000 \text{戸} \times 0.3\% \div 120$$



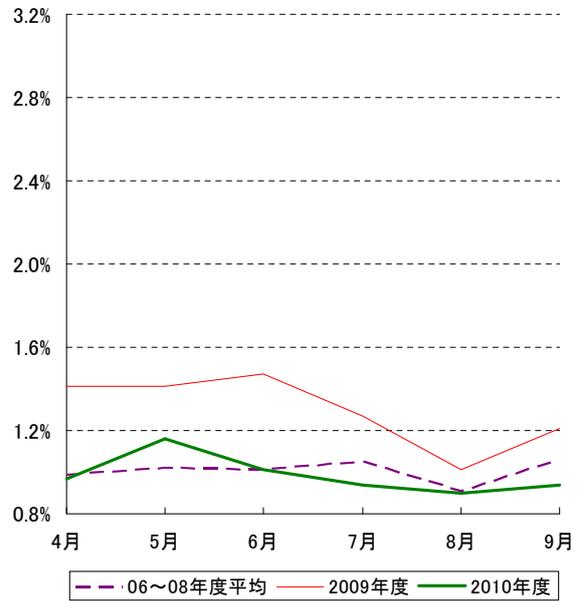
家賃ベース入居率 = 1 - (空室物件の借上家賃支払額 / 家賃総額)

退居率

居住用

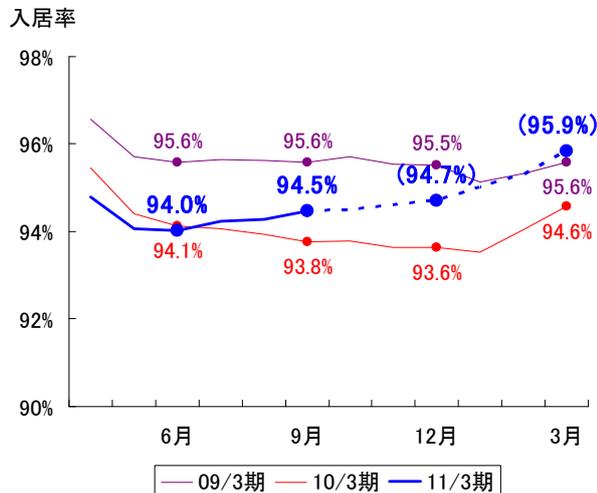


事業用

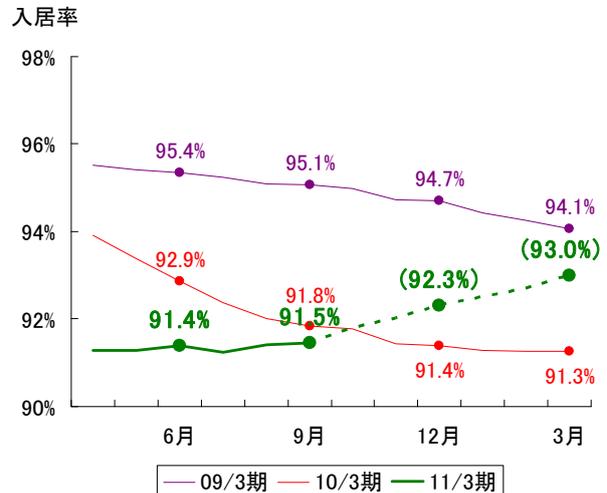


入居率計画

2011年3月末 居住用入居率
95.9% (前期末比+1.3p)



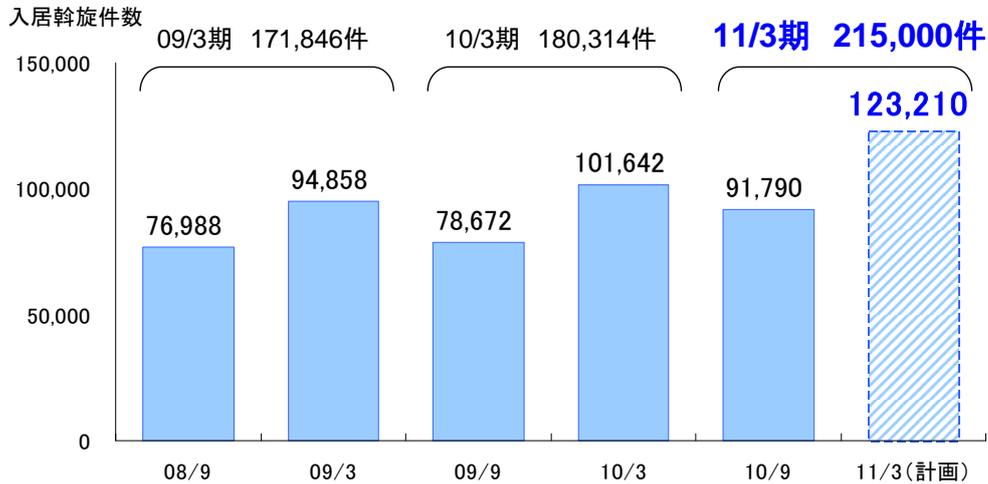
2011年3月末 事業用入居率
93.0% (前期末比+1.7p)



※家賃ベース入居率 = 1 - (空室物件の借上家賃支払額 / 家賃総額)

◇通期入居者斡旋計画 215,000件（前期比119.2%）

入居率計画達成のために必要な斡旋件数⇒123,210件
 居住用：119,998件 事業用：3,212件



IV. トピックス

Topics

トピックス

①

植物工場

植物工場(シイタケの栽培～販売)

- 事業用管理物件(100坪前後の倉庫・工場)を利用
- 9月より茨城県笠間市にて、栽培・出荷を開始
- 障がい者雇用も促進

全国展開へ

< 1工場あたり事業モデル >

| | |
|-------|----------|
| 年間生産量 | 36,000kg |
| 初期投資 | 1,500万円 |
| 売上高 | 3,300万円 |
| 年間収支 | 120万円 |



※作業員として障がい者(4名)を雇用

保育所付マンションの展開

■都市部<中層物件>受注強化

政令指定都市・中心部開拓の戦略商品

■物件付加価値・当社物件入居者サービスの向上

当社物件入居者限定で、保育所利用者に特典付与

■保育所運営は、ケアパートナー事業部が実施

<事業モデル>

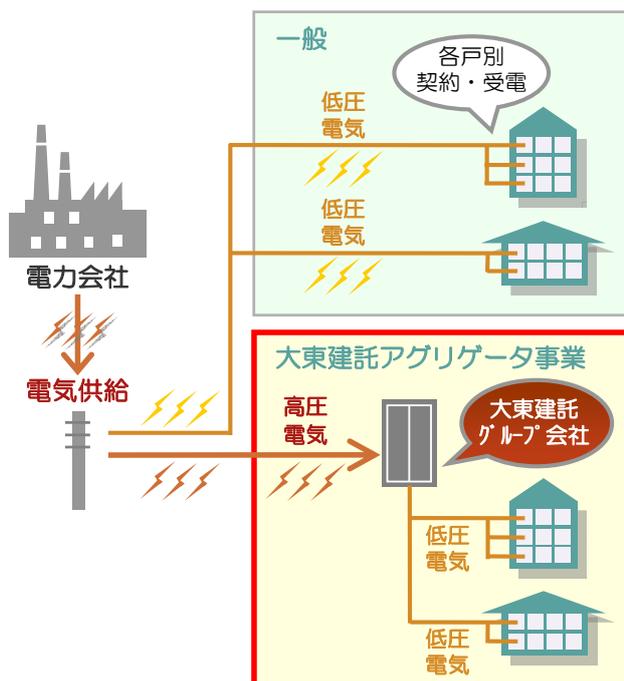
| | |
|------|------------|
| 広さ | 40~50坪 |
| 児童数 | 60名(0~5歳児) |
| スタッフ | 13~20名 |
| 売上高 | 5,000万円 |
| 営業利益 | 650万円 |

早期に10棟を
展開・試行



電力アグリゲータ事業参入

小規模集合住宅分野において業界初の試み



事業概要

電力会社から安価な高圧電力を一括受電
→当社管理物件の入居者様に分配・送電

| | | |
|-------|-----------|------------------|
| | 既存アグリゲータ | 大東建託グループ |
| 必要住戸数 | 最低50戸前後 | 14戸以上 |
| 営業対象 | 大型分譲マンション | 中小規模賃貸アパート・マンション |

事業目的

- ① 「高圧電力」と「一般(低圧)電力」の差益確保
- ② 入居者様への安価な電力提供と管理サービス向上
- ③ 管理物件の付加価値増大による客付け競争力向上

事業計画

2011/3期 新会社設立

新築供給・既存切替

(単位:億円)

| 年度 | 供給箇所 | 供給戸数 | 売上高 | 営業利益 |
|---------|--------|---------|-------|------|
| 2014/3期 | 12,800 | 238,000 | 150.8 | 7.5 |

V. 資料集

Appendix

単体の損益

(単位：百万円)

| | 第2四半期 | 前年同期 | 前年同期比 | 通期見通し |
|--------------|----------------|---------|--------------|----------------|
| 売上高 | 207,722 | 219,258 | △5.3% | 474,700 |
| 建設事業 | 194,859 | 199,575 | △2.4% | 448,700 |
| 不動産事業等 | 12,863 | 19,683 | △34.6% | 26,000 |
| 売上総利益 | 71,881 | 71,897 | △0.0% | 160,300 |
| 建設事業 | 74,174 | 68,756 | +7.9% | 162,900 |
| 不動産事業等 | △2,293 | 3,141 | — | △2,600 |
| 販管費 | 45,302 | 46,015 | △1.5% | 98,900 |
| 営業利益 | 26,579 | 25,882 | +2.7% | 61,400 |
| 経常利益 | 29,344 | 28,483 | +3.0% | 67,100 |
| 当期純利益 | 17,096 | 16,848 | +1.5% | 38,800 |

主要子会社の損益①(建設事業)

(単位：百万円)

| | 建設事業 | | | | | | | |
|-------|-----------|------|-----------|-----------|-----------|-------|-----------|-----------|
| | 大東建設 | | | | 大東スチール | | | |
| | 第2 四半期 | 前年同期 | 前年 同期比 | 通期 見通し | 第2 四半期 | 前年同期 | 前年 同期比 | 通期 見通し |
| 売上高 | 1,644 | 6 | — | 5,300 | 1,381 | 1,535 | △10.0% | 3,152 |
| 売上総利益 | 48 | 2 | — | 281 | 46 | 87 | △47.1% | 132 |
| 販管費 | 36 | 157 | — | 296 | 35 | 41 | △14.6% | 87 |
| 営業利益 | 11 | △154 | — | △15 | 10 | 45 | △77.8% | 44 |
| 経常利益 | 29 | △149 | — | 86 | 9 | 44 | △79.5% | 45 |
| 当期純利益 | 28 | △150 | — | 85 | 8 | 26 | △69.2% | 26 |

主要子会社の損益②(不動産事業)

(単位：百万円)

| | 不動産事業 | | | | | | | |
|-------|-----------|---------|-----------|-----------|-----------|-------|-----------|-----------|
| | 大東建物管理 | | | | ハウスコム | | | |
| | 第2 四半期 | 前年同期 | 前年 同期比 | 通期 見通し | 第2 四半期 | 前年同期 | 前年 同期比 | 通期 見通し |
| 売上高 | 255,185 | 232,411 | +9.8% | 522,308 | 3,451 | 3,399 | +1.5% | 7,725 |
| 売上総利益 | 11,109 | 6,559 | +69.4% | 18,606 | 3,451 | 3,399 | +1.5% | 7,725 |
| 販管費 | 4,863 | 5,014 | △3.0% | 10,412 | 3,425 | 3,367 | +1.7% | 7,316 |
| 営業利益 | 6,245 | 1,545 | +304.2% | 8,193 | 26 | 32 | △18.8% | 409 |
| 経常利益 | 6,474 | 1,722 | +276.0% | 8,414 | 28 | 32 | △12.5% | 539 |
| 当期純利益 | 3,824 | 987 | +287.4% | 4,837 | △17 | 1 | — | 296 |

主要子会社の損益③(その他事業)

(単位：百万円)

| | その他事業 | | | | | | | | | | | |
|-------|-----------|----------|-----------|-----------|-----------|----------|-----------|-----------|-----------|----------|-----------|-----------|
| | ケアパートナー | | | | ガスパル | | | | 大東マレーシア | | | |
| | 第2 四半期 | 前年 同期 | 前年 同期比 | 通期 見通し | 第2 四半期 | 前年 同期 | 前年 同期比 | 通期 見通し | 第2 四半期 | 前年 同期 | 前年 同期比 | 通期 見通し |
| 売上高 | 3,062 | 2,674 | +14.5% | 6,069 | 7,225 | 6,685 | +8.1% | 16,326 | 1,029 | 893 | +15.2% | 1,800 |
| 売上総利益 | 604 | 432 | +39.8% | 1,153 | 1,484 | 1,218 | +21.8% | 3,514 | 438 | 364 | +20.3% | 730 |
| 販管費 | 542 | 519 | +4.4% | 1,025 | 1,202 | 1,101 | +9.2% | 2,536 | 366 | 366 | ±0.0% | 714 |
| 営業利益 | 62 | △86 | — | 127 | 281 | 117 | +140.2% | 977 | 71 | △2 | — | 15 |
| 経常利益 | 9 | 13 | △30.8% | 4 | 286 | 119 | +140.3% | 979 | 404 | △167 | — | △41 |
| 当期純利益 | 2 | 1,806 | △99.9% | △9 | 304 | 115 | +164.3% | 745 | 403 | △167 | — | △42 |

不動産事業 売上構成

(単位：百万円)

| | 08/9 | | 09/9 | | 10/9 | | |
|---------|---------|----------|---------|----------|---------|----------|---------|
| | 金額 | (構成比) | 金額 | (構成比) | 金額 | (構成比) | 前年同期比 |
| 不動産仲介 | 5,139 | (2.2%) | 5,295 | (2.2%) | 5,388 | (2.0%) | +1.8% |
| 管理サービス | 224 | (0.1%) | 236 | (0.1%) | 209 | (0.1%) | △11.4% |
| サブリース※1 | 11,450 | (5.0%) | 8,353 | (3.5%) | 5,704 | (2.1%) | △31.7% |
| 一括借上※2 | 207,598 | (90.9%) | 221,237 | (92.7%) | 238,979 | (89.1%) | +8.0% |
| 賃貸事業※3 | 3,383 | (1.5%) | 3,348 | (1.4%) | 3,021 | (1.1%) | △9.8% |
| その他 | 702 | (0.3%) | 297 | (0.1%) | 954 | (0.4%) | +221.3% |
| 営繕工事※4 | — | — | — | — | 14,011 | (5.2%) | — |
| 合計 | 228,498 | (100.0%) | 238,769 | (100.0%) | 268,269 | (100.0%) | +12.4% |

※1 大東建託によるサブリース契約(1994年～2000年受注分)

※2 賃貸経営受託システムにおける大東建物管理によるサブリース契約

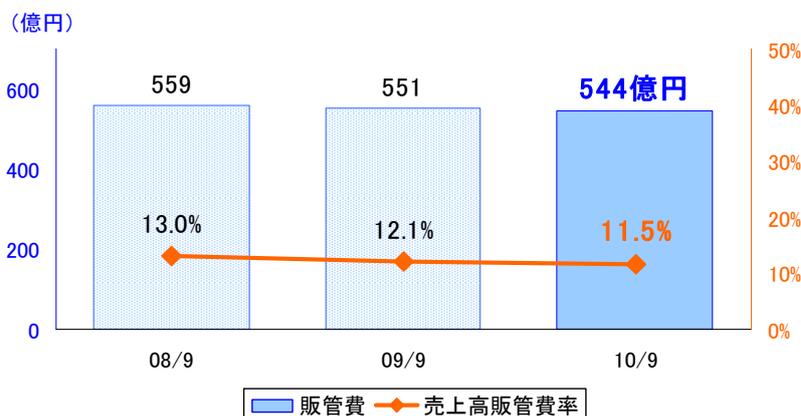
※3 主に品川イーストワンタワー

※4 大東建物管理による営繕工事(2009年度までは完成工事高に計上)

(単位：億円)

| | 前年同期 | 第2四半期 | (前年同期比) |
|---------|-------|-------|---------|
| 販管費 | 551 | 544 | (Δ1.3%) |
| 売上高販管費率 | 12.1% | 11.5% | [Δ0.6p] |

[] : 前年同期との差



財務状況

第2四半期末

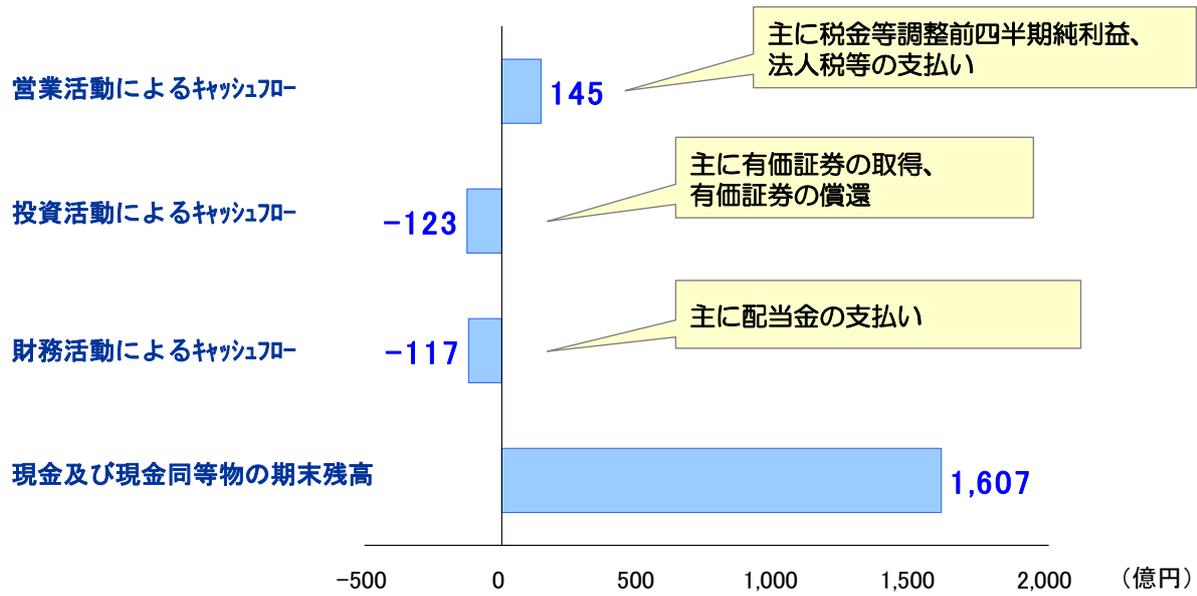
前期末

(単位：億円)

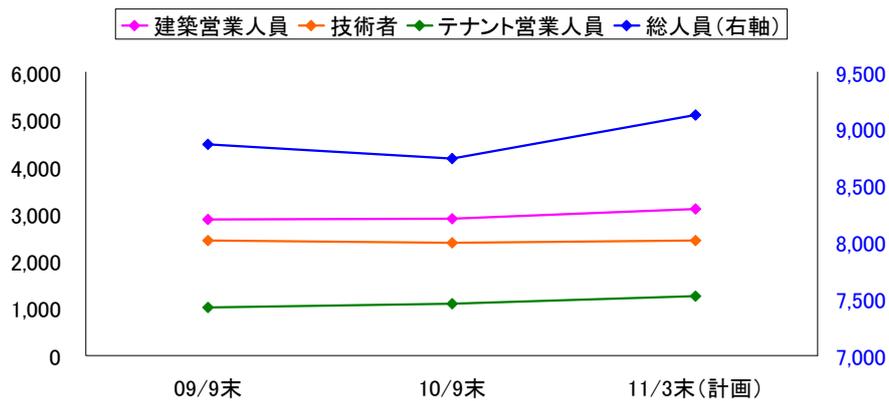
| | | | | | | | |
|------|-----------------|---------|-----------------|------|-------|---------|-------|
| 流動資産 | 3,646 (Δ117) | 流動負債 | 1,472 (Δ196) | 流動資産 | 3,763 | 流動負債 | 1,669 |
| | | 固定負債 | 836 (+51) | | | 固定負債 | 785 |
| | | 負債合計 | 2,309 (Δ145) | | | 負債合計 | 2,454 |
| 固定資産 | 1,881 (+64) | 純資産 | 3,219 (+92) | 固定資産 | 1,817 | 純資産 | 3,126 |
| 資産合計 | 5,528 (Δ52) | 負債純資産合計 | 5,528 | 資産合計 | 5,581 | 負債純資産合計 | 5,581 |

| | |
|----------|-----------|
| 1株当たり純資産 | 2,781.64円 |
| 自己資本比率 | 58.0% |

| | |
|----------|-----------|
| 1株当たり純資産 | 2,700.97円 |
| 自己資本比率 | 55.8% |

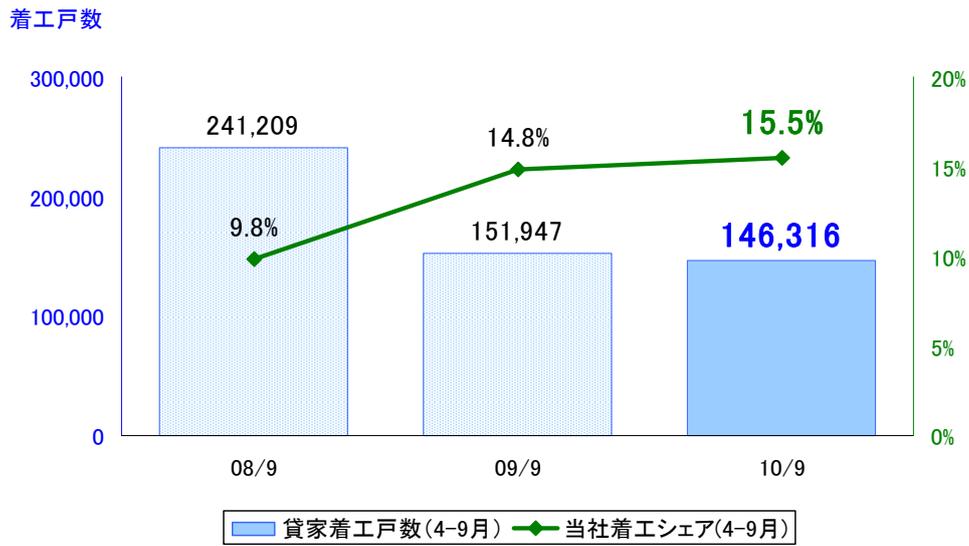


職種別社員数の推移(単体)



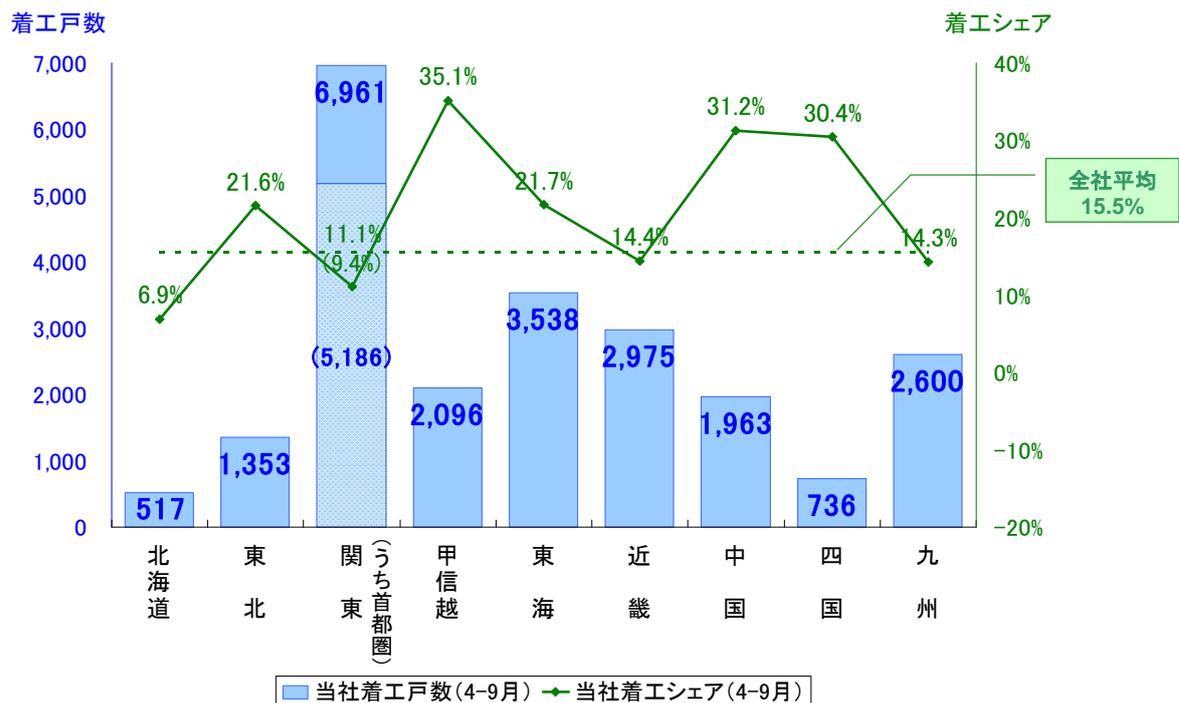
| | 09/9末 | 10/9末 | (増減) | 11/3末計画 |
|----------|-------|-------|------|---------|
| 総人員 | 8,861 | 8,739 | △122 | 9,120 |
| 建築営業人員 | 2,882 | 2,903 | +21 | 3,100 |
| 技術者 | 2,435 | 2,384 | △51 | 2,432 |
| テナント営業人員 | 1,011 | 1,100 | +89 | 1,260 |

貸家着工戸数と当社着工シェアの推移



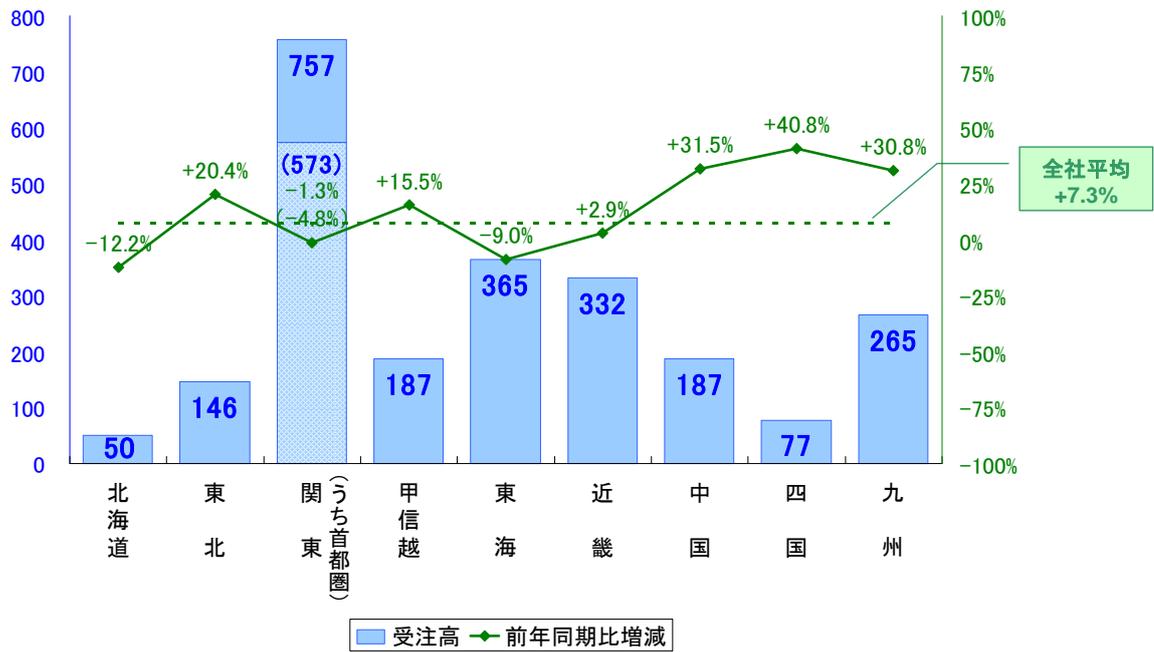
(国土交通省：住宅着工統計)

地域別の当社着工戸数と着工シェア

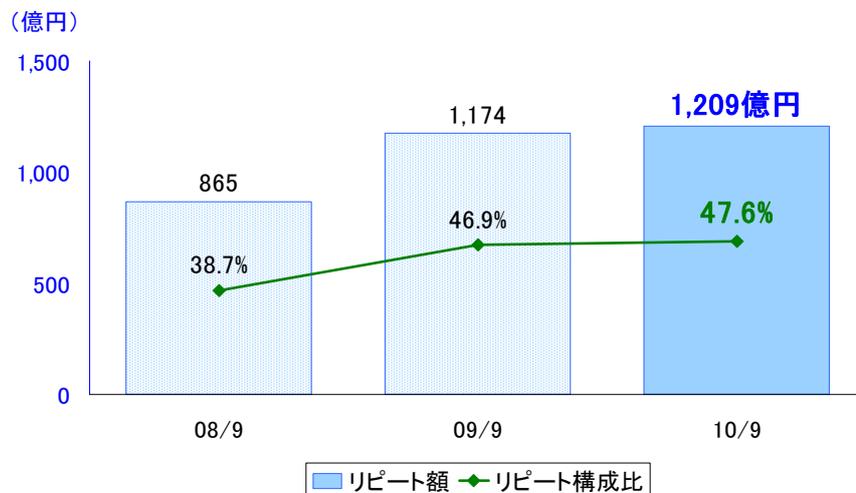


地域別の受注高

受注高(億円)



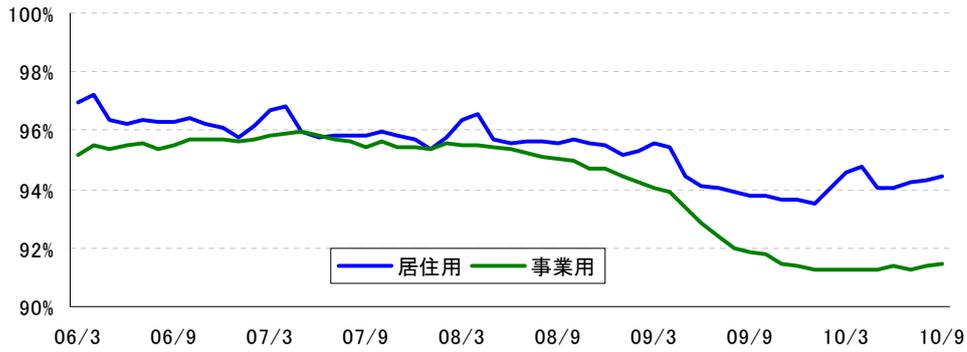
リピート受注の推移



※リピート構成比=当社既存顧客からの受注件数/全受注件数

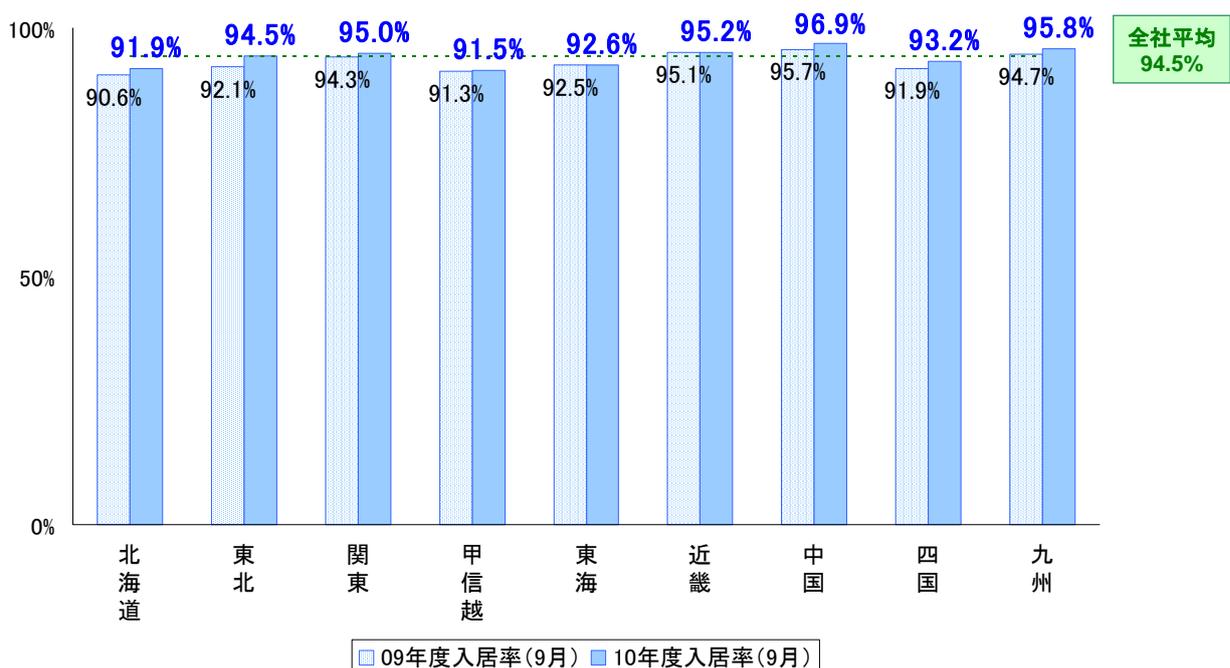
入居率(家賃ベース)の推移

家賃ベース入居率

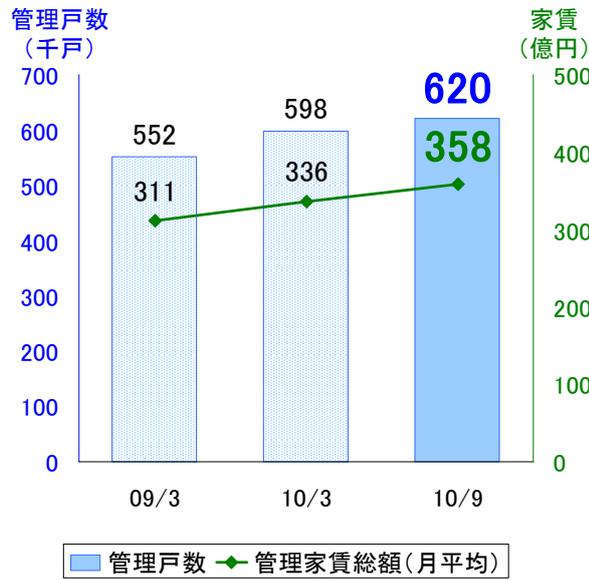


| 家賃ベース入居率 | 06/9 | 07/9 | 08/9 | 09/9 | 10/9 | 前年同月比 |
|----------|-------|-------|-------|-------|--------------|--------------|
| 居住用(%) | 96.3% | 95.9% | 95.6% | 93.8% | 94.5% | +0.7p |
| 事業用(%) | 95.5% | 95.5% | 95.1% | 91.8% | 91.5% | △0.3p |

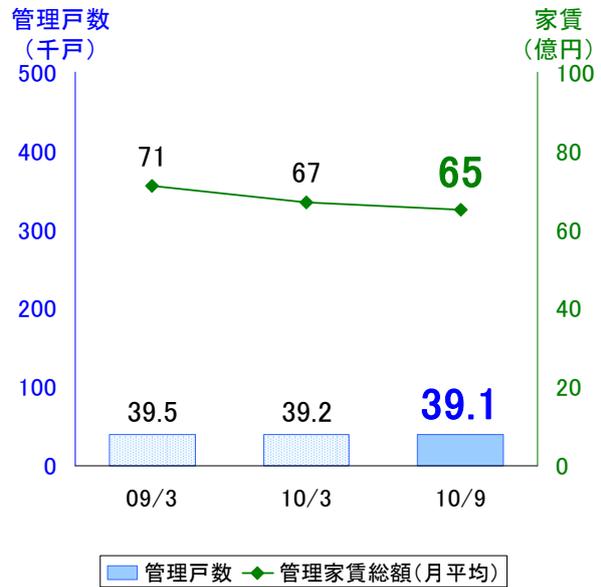
地域別の家賃ベース入居率(居住用)



居住用

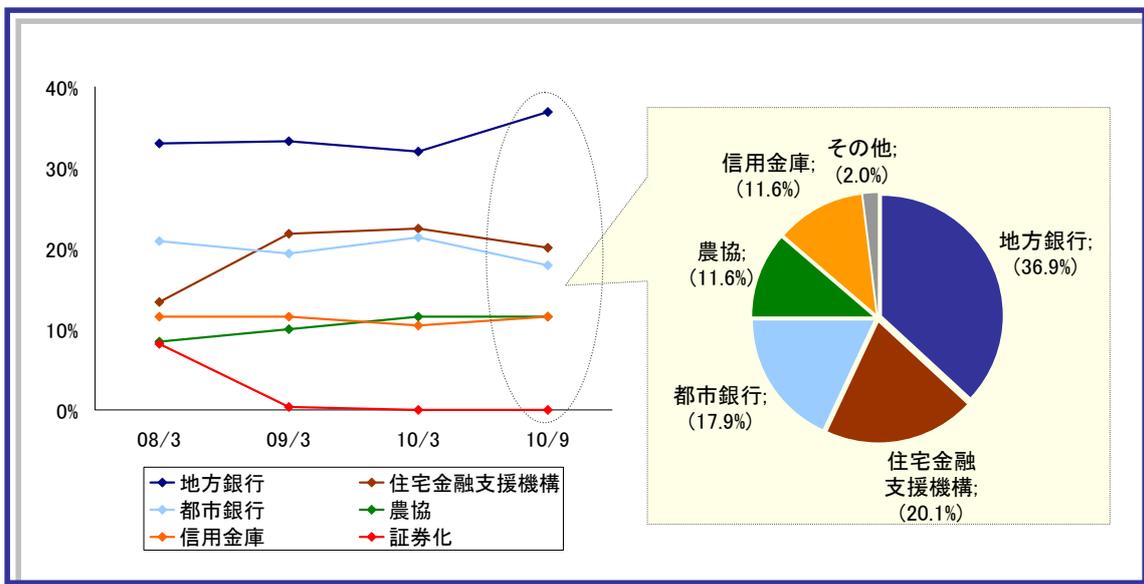


事業用



顧客の資金調達ルート

建築資金調達先シェア推移 (着工ベース)



市場環境① - 今後も年間37万戸「賃貸住宅の新規供給」が必要



- > 老朽化した賃貸住宅は建替・減失されていきます。
- > 一方、晩婚化・核家族化の進行等により、世帯数は維持されると予想されます。
- > 古い賃貸住宅がなくなった分、新たに賃貸住宅を供給していく必要があります。

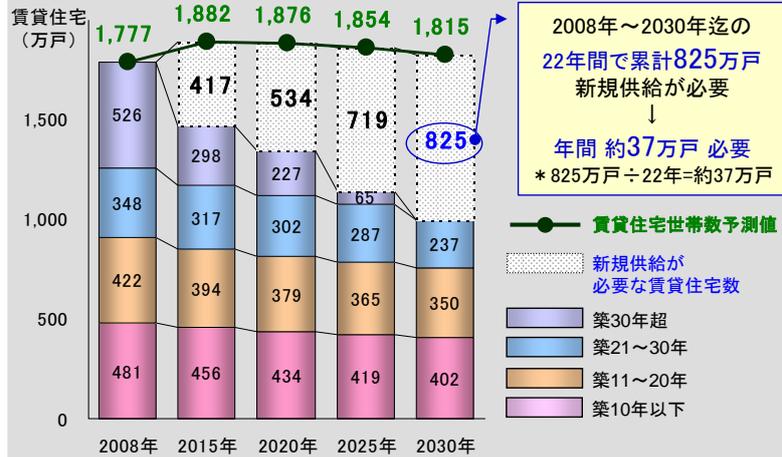
◆ 住宅の築年数による減失割合

| 築年数 | 1970年以前 | 1970～1980年 | 1980年以降 |
|-----|---------|------------|---------|
| 10年 | 15% | 10% | 6% |
| 15年 | 25% | 15% | 9% |
| 20年 | 35% | 20% | 12% |
| 25年 | 42% | 25% | 15% |
| 30年 | 48% | 30% | 18% |
| 35年 | 60% | 35% | 21% |
| 40年 | 70% | 40% | 24% |
| 45年 | 75% | 45% | 27% |
| 50年 | 80% | 50% | 30% |

1970年以前建築の住宅は築40年で70%減失すると予測される

【出典】：住宅新報社「住宅投資の当期予測」を参考に年度別減失割合を想定

◆ 「賃貸住宅世帯数」と「賃貸住宅必要数」 将来予測



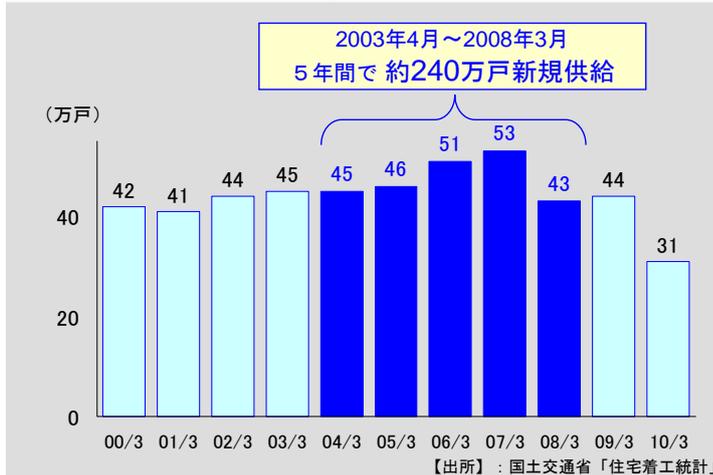
【基礎数値出所】：総務省「住宅・土地調査」・「国立社会保障・人口問題研究所」

市場環境② - 過去実績「建替・減失・淘汰 年間36万戸」



- > 2003年から2008年の5年間で240万戸の賃貸住宅が新設着工されました。
- > 一方、同期間の賃貸住宅ストック数は、60万戸しか増えていません。
- > 残りの180万戸は、古い賃貸住宅が建て替えられたり、取り壊されたと予想されます。

◆ 賃貸住宅「新設着工戸数」



◆ 賃貸住宅戸数 (ストック数) ※賃貸住宅入居戸数



1. 免責

当社は、本説明会のプレゼンテーションおよび配布資料に掲載する情報に関しましては、細心の注意を払っております。しかしながら、その正確性、信頼性、安全性等に関する保証はいたしかねます。また当社は、将来の予測等に関する情報をご提供する場合がありますが、これら情報はある時点における当社予測であり、不確実なものであることをご認識下さい。

2. 著作権等

この資料で提供される全ての情報は、著作権法およびその他の法律により保護されています。無断での引用や転載、複製は禁じられています。