

**2023年3月期
決算発表 質疑応答**

(受注について)

**Q 1. キャンセル率改善の理由について教えてください。
(決算説明会資料 p20)**

A 1. 2年前に社内の実績計上基準を融資が確定してからの計上に変更したことで、融資不調による解約が減少し、全体のキャンセル率改善に寄与していると考えております。

**Q 2. 2024年3月期の受注計画5,400億円の見通しについて教えてください。
(決算説明会資料 p28)**

A 2. 新型コロナウイルス感染症の制限緩和による営業活動の正常化や、コロナ禍で取り組んだ営業チャネルの拡大、また、販売価格改定による受注単価上昇により、5,400億円は達成可能と考えております。

Q 3. 販売価格の改定が郊外部の受注獲得に影響を与えているとのことですが、対策を教えてください。

A 3. AIを活用した家賃査定や、高い入居率を背景とした適正家賃の見直しにより、価格改定の影響を吸収するなど、利回りの確保に努めております。

(完成工事高・完成工事総利益について)

**Q 4. 今後の完成工事粗利率の見通しおよび今後の更なる販売価格の改定について教えてください。
(決算説明会資料 p27)**

A 4. 中期的に完成工事粗利率28%を目標に、資材費や労務費の高騰の状況を踏まえ、今後も適切なタイミングで販売価格の改定を実施したいと考えております。

Q 5. 中高層物件における木材の利用について教えてください。

A 5. 当社ではオリジナルCLT工法による木造4階建て賃貸住宅商品を販売しております。

**Q 6. 中層物件の比率が低下していますが、要因を教えてください。
(決算説明会資料 p19)**

A 6. 主に2階建ての商品であるZEH賃貸集合住宅の販売が好調のためです。

(不動産事業について)

Q 7. 外国人が増加していますが、大東建託の入居者の中で外国人はどのくらいか教えてください。また外国人入居者向けにどのようなサービスを展開していますか。

A 7. 外国籍の方の契約は約17,000件、全体の2%ほどです。現在入居者募集サイトやサポートセンターは6カ国語に対応しております。今後のニーズ増加に備え外国人入居者様向けのサービス拡充に努めてまいります。

Q 8. 入居者斡旋や管理においてITを活用した取り組みについて教えてください。

A 8. 入居者斡旋につきましては、現在現場のご案内をスマートフォンで完結できるような仕組みを構築しております。建物の維持におきましても、引き続きITの活用に取り組んで参ります。

Q 9. 全国的に家賃はどのくらい上昇しているのか教えてください。

A 9. 昨年度は戸あたり150円/月ほど上昇しており、家賃収入が約20億円増加いたしました。

(販管費について)

Q 10. 2024年3月期の販管費計画が前期より増加している理由を教えてください。

A 10. 前期まで新型コロナウイルス感染症による制限のため実施できなかったお客様向けの販売促進活動を再開するためです。

(その他)

Q 11. ROE 20%達成のための株主還元や資本政策について教えてください。
(決算説明会資料 p37)

A 11. 自社株買い、保有株式や資産の売却など、様々な方法を検討したいと考えております。

Q 12. 新規事業投資やM&Aの今後との取り組みについて教えてください。

A 12. 建設事業や不動産事業において当社グループを補完できる事業や会社への資本出資やM&Aを引きつづき検討しております。

Q 13. ビルドセット、買取・リノベ・再販の2023年3月期実績と2024年3月期計画を教えてください。
(決算説明会資料 p31)

A 13. 2023年3月期実績は約200億円、2024年3月期計画は370億円です。

Q 14. 買取・リノベ・再販の買収の基準および自社買収対象物件がどのくらいあるか教えてください。
(決算説明会資料 p31)

A 14. 当社で施工した物件を売却意向のあるオーナー様より買収しております。自社の買収対象物件は年間1,000棟程度と見えています。

以上