

**2015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. 1月から相続税法が改正になりましたが、土地所有者に対する営業手法をこれまでのダイレクトセールス中心から変えることはありますか。

A 1. 営業手法は変わりません。保守的な土地所有者が多いという環境に変化は無く、当社は今後もダイレクトセールスをコアとし、土地活用の動機付けとして相続対策・資産承継対策をポイントとして営業していきます。そのために一般社団法人賃貸経営ネットワークという情報発信機関を設立し、セミナーの開催、情報誌を発行しています。またグループ会社の大東みらい信託株式会社では、実際に信託の活用など、具体的な資産承継の方法についてサポートしています。首都圏エリアなど都市中心はダイレクトセールスだけでは接点を持ってないお客様もいますので、セミナーや現場見学会等のイベントも併せて実施していきます。

Q 2. 建築営業人員が12月末で3,290人と言うことですが、期末計画(3,500名)の達成見込みについて教えてください。(説明資料p15)

A 2. 計画の3,500名は難しく、3,350名～3,400名程度と見込んでいます。前期から入社1年以内の社員育成を重要視し特に力を入れていること、また募集に対して採用を以前より厳選していることもあり、増員が遅れています。

(完成工事・利益率について)

Q 3. 完成工事利益率が29.7%と前期同期比△2.9p低下の内訳を教えてください。また、通期の完成工事総利益率計画(30.3%)は達成できますか。(説明資料p5)

A 3. 完成工事総利益率低下の内訳は、労務費の高騰で△2.7p、輸入木材の円安影響で△0.2pです。3Q累計の完成工事総利益率が29.7%でしたので、通期計画の30.3%の達成は難しい状況です。しかしながら、不動産事業利益の上振れや経費抑制などにより、計画している営業利益910億円は達成できるものと見込んでいます。

Q 4. 完成工事利益率の悪化要因のひとつが為替による影響（△0.2p）でしたが、来期の影響はどのように考えていますか。（説明資料p5）

A 4. 北米を中心とした輸入木材は、前期は1\$=99円、今期は104円で調達しています。現在、為替予約等の対策を実施しています。更に北米の製材メーカーに対して資材単価の値下げ交渉を実施している為、来期円安による粗利への影響はほとんど無いものと考えています。

Q 5. 受注から完成までの工期を教えてください。

A 5. 受注から完成までの平均工期は12.5ヶ月と前年同期（11.5ヶ月）比+1.0ヶ月（契約～着工:+0.8ヶ月、着工～完成:+0.2ヶ月）となりました。工期が延びている理由は大きく3点です。1点目は建て替え物件の増加により、立ち退き等に時間がかかっていること。2点目は相続税の改正を踏まえて、相続対策効果をより大きくするために、契約いただく物件が大型化していること、3点目は完工の平準化によって完成時期の分散化が図れたことによるものです。

（不動産事業について）

Q 6. 入居斡旋件数は堅調ですが、家賃動向に変化はありますか。

A 6. 消費税増税後4～12月は、例年に比べて人の動きが停滞していましたが、今年1月以降、活発になってきています。また業界家賃動向に大きな変化はありません。

以 上