

**2016年3月期
決算発表 質疑応答****(受注について)**

Q 1. 前期(2016年3月期)受注高の内訳を見ると、既存顧客のリピート契約率が61.4%と4.0p増加しています。営業戦略上、リピート契約を増やしているのでしょうか。(説明資料p50)

A 1. リピート契約を増やしているわけではありませんが、お取引を頂いている既存顧客様から信頼を獲得した結果だと考えています。一方で継続して成長を続けるためには新規顧客様からの契約率を増加させることも重要な課題と認識しています。新規契約率が40%を下回らないように営業活動を実施します。

Q 2. 今期(2017年3月期)の受注計画(通期7,150億円)達成のための方針を教えてください。(説明資料p27)

A 2. 今期の受注計画達成の方針は2点です。
1点目は首都圏での営業力強化です。建築営業人員の充足(2017年3月末計画:3,500名)に加え、市場ポテンシャルの高い地域への建築営業人員の配置を行います。
2点目は、首都圏での土地オーナー様に提案する賃貸建物の設計力強化です。首都圏では『施主宅付き賃貸住宅』や『狭小地向けの商品』へのニーズがあり、様々な賃貸建物設計への対応が求められます。当社では首都圏地域専門の設計担当者を本社内に配置し、土地オーナー様からの要望にきめ細やかに対応できる体制を整え、受注獲得を図ります。

(完成工事・利益率について)

Q 3. 今期(2016年3月期)の完成工事総利益率は前期(2016年3月期)29.6%に対して、0.4p改善の30%を計画していますが、内訳を教えてください。(説明資料p26)

A 3. 前期に実施した値上げ効果で+0.9p、労務費の上昇で▲0.5pを見込んでいます。東京オリンピックの施設整備に伴う工事発注が本格化すること、東北や熊本での震災復興需要が見込まれることから、労務費については予断を許さない状況が継続すると見込んでいます。

Q 4. 今期（2017年3月期）も販売価格の改定を実施するのでしょうか。

A 4. 現時点では販売価格の見直しは検討しておりません。

（不動産事業について）

Q 5. 大東建託単体の不動産事業等総利益が前々期（2015年3月期）▲8億円から、前期（2016年3月期）は17億円に改善しています。理由を教えてください。（決算短信p46）

A 5. 大東建託単体の不動産事業等総利益率が改善している理由は大きく2点です。
1点目は入居斡旋件数の増加及び、一人当たり入居者斡旋件数が増加していること。
2点目は入居斡旋時に周辺商品の販売を拡充していることです。斡旋時に入居者様の快適な暮らしに役立つサービスを提案しつつ、収益の拡大を図っています。

Q 6. 今期（2017年3月期）不動産事業総利益（前期比78億円増加）の内訳を教えてください。（決算短信p6）

A 6. 管理戸数の増加による一括借上げ事業で40億円、連帯保証人不要サービスを提供しているハウスリーブの契約数増加で28億円、その他太陽光発電事業の発電パネル設置棟数増加で4億円です。

（その他について）

Q 7. 今期の販管費増加（前期比144億円増）の内訳を教えてください。（決算短信p45）

A 7. 将来の受注獲得や売上高の増加を実現するために経費を使用する予定です。内訳は人件費による増加で45億円、新システム開発費の増加で30億円、キャンペーン等販促費用の増加で18億円、賃貸住宅の総合ブランド『DK SELECT』等広告宣伝費の増加で13億円、その他関連会社を含めた経費増加で38億円です。

Q 8. 今期の設備投資が前期比で64億円増加していますが、理由を教えてください。（決算短信p50）

A 8. 新システム開発費用増加によるもので59億円、LPガスを供給する株式会社ガスパルの無償配管工事で28億円増加する一方、大東建物管理株式会社の太陽光発電パネル設置で23億円減少することによるものです。

以 上