

**2017年3月期
決算発表 質疑応答****(受注について)**

**Q 1. 2018年3月期の受注計画は6,830億円(前期比+4.2%)ですが、達成のための戦略を教えてください。
(説明資料p27-29)**

A 1. 今期の受注計画達成の方針は2点です。

1点目は、入居需要に合わせた営業拠点の新設・統廃合です。2018年3月期においては、5支店を新たに開設し、5支店を近隣の支店に統合します。

2点目は、新規顧客開拓およびリピート・紹介の継続獲得です。新規顧客開拓のために営業人員を増員(3月末3,500名)するとともに、育成・強化に注力します。

**Q 2. 昨年同期からの新規顧客獲得の現状と、今後の方針について教えてください。
(説明資料p49、50)**

A 2. 足下の受注高に改善の傾向は出ておりませんが、これは新規顧客開拓の成果に時間がかかっているためです。見込み候補顧客数も増加しており、今後も新規顧客開拓に継続して注力いたします。

(完成工事総利益率について)

Q 3. 今期(2018年3月期)の完成工事総利益率は前期(2017年3月期)31.7%に対して1.1p低下の30.6%を計画していますが、この理由を教えてください。(説明資料p26)

A 3. 完成工事総利益率低下の主な理由は、労務費及び資材費の上昇を見込んだためです。当社では、今年から東京オリンピック・パラリンピックに向けた工事が本格化すると見ており、労務費と資材費の上昇によって完成工事総利益率が低下すると想定しています。当初の見通しよりも労務費が上昇しなかった場合は完成工事総利益率が上昇する可能性もありますが、選手の宿泊施設である選手村が大量に着工したことも踏まえると、現実的な数値と考えています。

(不動産事業について)

**Q 4. 最近、報道機関等でアパート入居率への懸念が報じられていますが、御社の状況を教えてください。
(説明資料p21-23)**

A 4. 当社グループが管理している賃貸建物の入居率に全く懸念はありません。
居住用賃貸建物の入居率は96.9%、事業用賃貸建物は98.3%と極めて良好で、健全水準（居住用：96.0%、事業用94.0%）を大きく上回っています。入居需要に合わせた賃貸建物の供給に加え、入居者ニーズに応じたハード・ソフト両面のサービスを提供することにより、入居率が急激に悪化することはないと考えています。

Q 5. 今期（2018年3月期）より入居者斡旋体制を自社付け仲介事業と不動産会社様付け仲介事業に明確に分けました。目的を教えてください。（説明資料p32、33）

A 5. 目的は、事業の機動性及び健全性を更に高め、効率を追求するためです。お部屋探しをされている入居希望者様向けの営業担当者は「大東建託リーシング」に異動し、当社管理建物への仲介をしていただける不動産会社様向け営業担当者は「大東建託パートナーズ」の審査部に合流します。今後はそれぞれの会社で高い効率を目指しつつ、営業活動を行って参ります。

(中期経営計画について)

Q 6. 中期経営計画において、御社の着工シェアが前期を底にして上昇する計画になっていますが、どのような見通しでしょうか。

A 6. 今後は、単なる賃貸建物の供給だけでなく、土地所有者様の次世代への資産承継を含めたトータルアセットサービスが求められると考えています。当社は一定の貸家着工が続く前提の中で、安定して賃貸建物の供給戸数を増加することにより、着工シェアの上昇を計画しています。

(その他について)

Q 7. アパートローンの過熱報道や基準の厳格化といった報道を目にしますが、御社が供給している賃貸建物に関する状況に変化はありますでしょうか。（説明資料p30）

A 7. 金融機関の融資姿勢に全く変化はありません。賃貸事業に対する融資基準の厳格化は、健全な賃貸住宅市場形成のためにはむしろ歓迎すべきことであり、当社の提案する賃貸建物経営に影響はありません。

以 上