

**2017年3月期 第2四半期
決算発表 質疑応答**

(受注について)

Q 1. 上期の受注高は3,226億円（前期比+10.5%）と堅調に推移しましたが、理由と通期の見通しを教えてください。（説明資料p15）

A 1. 上期の受注高が堅調であった理由は大きく2点です。1点目は建築営業担当者が3,383人（前期比+119人）に増加したこと。2点目は一人当たり受注高が1,602万円（前期比+77万円）と増加したことです。通期の受注高は期初計画どおり7,150億円を見込んでいます。

(完成工事・利益率について)

Q 2. 通期計画の完成工事総利益率は、上期31.7%に対して31.4%と0.3p下振れの計画ですが、前提を教えてください。（説明資料p7）

A 2. 通期計画を上期実績より低く設定した理由は大きく2点です。1点目は総利益率が相対的に低いRC物件の完成工事比率が下期に高まること。2点目は完成工事総利益率の改善を受けて、前期下期に価格に弾力性を持たせた販売を実施しており、これら建物の完成が下期に増加するためです。

Q 3. 東京オリンピック・パラリンピックの予算や各競技の開催場所に関する問題が浮上しており、建設時期がズレこむことが想定されますが、今期および来期以降の完成工事総利益率への影響を教えてください。

A 3. 今期完成工事総利益率への影響は少ないと考えています。一方来期以降については、工期が延期または遅延となっている競技場・施設の完成時期が集中し、完成工事総利益率を押し下げる要因になると考えています。東京オリンピック関連工事の動向を注視しながら施工能力・体制を確保し、完成工事総利益率を維持したいと考えています。

(不動産事業について)

Q 4. 10月3日にリリースされた、大東建託リーシングを設立し既存事業を承継させる件について、狙いを教えてください。

A 4. 新会社設立および事業承継の狙いは、仲介事業の効率性および収益性の向上です。当社管理建物への入居者斡旋は、新会社である大東建託リーシングによる斡旋と協力不動産会社様による斡旋に分かれます。組織・要員をそれぞれの斡旋形態に明確に分けることにより、重複する業務の削減、更なる入居者斡旋コストの削減が可能と考えています。

(その他について)

Q 5. 昨今、賃貸住宅の空室率について報道が見受けられますが、空室率に関して御社の見解を教えてください。

A 5. 市場全体の空室率は10%程度と認識しています。住宅土地調査では、空室率は18.9%程度と発表されています。この数字は賃貸の用に供していないデッドストックを含めた数字と考えられるためです。高い入居率を維持するためには、適切な維持・管理、または入居が見込める地域の建物は建替を実施していく必要があると思います。

Q 6. 大東エナジーが展開している「いい部屋でんき」の状況を教えてください。(説明資料p36)

A 6. 申し込み件数は9月末時点で52,700件となりました。今期末は530,000件を計画しております。

以 上