

**2018年3月期 第1四半期
決算発表 質疑応答****(受注について)**

**Q 1. 営業戦略として、新規顧客開拓に注力しているとのことですが、足下の状況を教えてください。
(説明資料p18)**

A 1. 第1四半期の新規顧客様からの契約件数は前年同期比▲17.6%となりました。しかしながら6月単月では同▲7%と回復しており、手応えが出てきています。第2四半期中には回復軌道に乗せたいと考えています。

(完成工事総利益率について)

**Q 2. 第1四半期の完成工事総利益率は32.2%と、前期30.8%に対して1.4p改善しましたが、内訳を教えてください。
(説明資料p6)**

A 2. 完成工事総利益率改善の内訳は、貸付債権売却で+0.7p、労務費で+0.6p、資材費で+0.1pです。労務費・資材費の改善については、相対的に利益率の低いRC構造の工事割合が減少し、利益率の高い2×4構造の工事割合が増加したことによるものです。また、前期第4四半期以降、着工及び工事発注を促進したことも労務費抑制に寄与しました。

Q 3. 貸付債権売却について、内容を教えてください。

A 3. 当社子会社保有の顧客様向け貸付債権を金融機関に売却するもので、通期の利益貢献は約40億円(総利益率+0.6p)を見込んでいます。

(不動産事業について)

Q 4. 5月に賃貸事業を分社化してから2ヶ月が経過しましたが、現況を教えてください。

A 4. 当社グループでは、不動産仲介業の機動性・健全性を高めるため、不動産仲介事業に特化した大東建託リーシング株式会社を設立し、監督官庁の登録変更を以って順次移管を進めており、6月末で110店舗の移管が完了しています。また、5月には不動産会社様付けの仲介事業を行う賃貸営業人員が、大東建託パートナーズ株式会社の審査セクションに合流しました。第1四半期の入居者斡旋件数は68,619件(前年同期比+7.1%)と順調に推移しています。また、入居者斡旋1件あたりの成約コストも前年に比べ減少傾向にあり、効率化・コスト削減について一定の成果がでていていると考えています。

(その他について)

Q 5. 昨今、アパートローンの融資厳格化や、供給過剰問題について、様々な報道が見受けられますが、見解を教えてください。

A 5. 当社が建設する賃貸建物への金融機関の融資姿勢に変化はありません。また、住宅ストックの老朽化に伴う減失分については、今後も新たな供給が必要であり、立地を考慮した上での建設であれば、供給過剰を招くことはないと考えています。

Q 6. 訪日外国人が増加していますが、事業環境・業績に影響があれば教えてください。

A 6. 昨今、外国人の方でお部屋探しをされている方が増加しています。外国人向けポータルサイトのページビュー数は、第1四半期時点で前期8,743件から今期51,700件と約6倍に増加しました。当社では、英語、中国語、韓国語、スペイン語、ポルトガル語に対応したポータルサイトを開設、また「いい部屋サポートセンター」では、外国語が堪能なオペレーターを配置し、お問い合わせに対応しています。当社グループでは、引き続き高い入居率を維持するための取り組みを実施していきます。

以 上