

**2021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. 第2四半期の受注高は前年同期比で約25%の減少でしたが、その要因を教えてください。

A 1. 都市部でのダイレクトセールスが難しい状況にあることと、新型コロナウイルスによるお客様のマインドの低下などが影響しております。特に、ご自身で事業を営んでいる方の事業環境悪化に伴うキャンセルが第2四半期は増加しております。

Q 2. ダイレクトセールの実施状況と、お客様の受け入れ状況を教えてください。

A 2. ダイレクトセールスにつきましては、全国的に実施ができる状況になっています。しかしながら、東京23区のような感染増加が見込まれるエリアでは、訪問が難しい状況にありますので、長時間にわたり対面での説明が必要な場合は、事前にアポイントを取得した上での訪問を徹底しています。なお、対面による感染リスクが気になる方には、WEB会議で説明・商談を行うなど、柔軟に対応できる体制を整えております。

Q 3. 受注回復の対策として、インセンティブの強化や人員の補強など、具体的にどのような対策を考えていますか？

A 3. 受注回復に向けた主な施策としては次の3点です。①上期に未消化の販売促進費のインセンティブ等への投入、②採用活動の強化による営業人員の拡充、③オンラインセミナー、金融機関等からの紹介、法人向け営業活動等による顧客開拓チャネルの多様化の3点です。

Q 4. 今後のキャンセルの見通しを教えてください。

A 4. 金融機関の融資姿勢を踏まえた受注活動と昨年の受注の絶対額の減少により、今後、キャンセル額は減少していくと考えています。

Q 5. 下期の受注の見通しはどうか。

A 5. 6月以降のキャンセル前受注高は、前年同期比で7割程度まで回復してきております。通期計画の4,500億円の達成には、下期で前年同期比120%の受注が必要となりますが、キャンセル額の減少と受注の改善傾向を踏まえ、目標は変えずにチャレンジしてまいります。

(完成工事総利益率について)

- Q 6. 工事高の減少に伴う固定費率の上昇によって、完成工事総利益率が30%を割り込んだ状態が続いていますが、利益率改善のために商品の値上げを検討していますか。また、今後の利益率改善策を教えてください。
- A 6. 融資環境が厳しい現時点で商品の値上げを行うことは、お客様の自己資金の積み増し等の懸念もあり、難しいと考えています。まずは受注ボリュームの確保を優先し、工事高を増加させることで総利益率の改善を目指します。
- Q 7. 上期の完成工事総利益率は26.8%で、通期計画を上回って推移していますが、下期の見通しを教えてください。
- A 7. 上期は完成工事高が計画を上回ったことにより、社員の人件費・経費などの固定費率が低下し、総利益率が若干改善しました。下期は、他社も含め完成工事が増加する2、3月に労務費が上昇すること、第1四半期の営業活動自粛の影響で、比較的利益率の高い2×4物件の完成割合が減少すること等により、上期に比べ、総利益率は低下する見込みです。

(不動産事業について)

- Q 8. 不動産事業は順調に推移していますが、入居・退去の状況はいかがでしょうか。また、新型コロナウイルスを契機として、持ち家志向が増加している等の傾向があれば教えてください。
- A 8. 入居率は新型コロナウイルスの影響を多少受けると想定しておりましたが、現在まで大きな変化はありません。リーマン・ショック時の退去件数は、前年比110%~140%で推移しましたが、現在は、前期を下回る水準で推移しています。また、退去時のアンケートによると、自宅購入による退去は前期と同水準であり、大きな変化は見られません。

(見通しについて)

- Q 9. 上期業績は上方修正となりましたが、通期計画は据え置いた理由と見通しを教えてください。
- A 9. 上期業績を上方修正した理由は、販管費が抑制されたことと、想定よりも工事が進捗したことの2点です。上期未使用の販管費は、下期に、受注拡大に向けた販売促進費や営業人員の拡充に向けた採用費等に使用する予定です。工事については、上期は想定よりも進捗しましたが、第1四半期の緊急事態宣言に伴う営業活動停止の影響で、来期初に予定している工事が少ないこと等から、下期の完成工事高確保について楽観視ができない状況です。これらのことを踏まえ、通期計画は据え置きました。なお、業績予想の修正が必要となった場合は速やかに開示いたします。
- Q10. 第1四半期の決算説明会の際、新型コロナウイルスに伴う営業活動の自粛の影響で当期は630億円の完成工事高の減少ということでしたが、来期はこの金額と同水準が売上高の増加要因になると考えていいですか。
- A10. 受注環境が戻ることを大前提となりますが、来期、例年同様に受注高が確保できれば630億円の売上高の増加要因となります。

(その他について)

Q11. インヴァランス社の利益寄与の見通しと大東建託からの経営関与について教えてください。

A11. 両社のシナジーを活用し、4年後の2023年度で500億円の売上、50億円の営業利益を目指します。また、経営関与という面では、シナジーを推進できる人材の出向などを検討しています。

Q12. インヴァランス社の株式取得の目的、今後の事業展開および期待されるシナジー等について教えてください。

A12. 主な目的としては、当社の首都圏エリアでの受注の拡大と、当社リソースを活かしたインヴァランス社自体の成長です。具体的には、インヴァランス社の土地の仕入力や設計力、当社グループの仲介・管理などのシナジーにより、両社の収益を拡大していきたいと考えております。

Q13. M&Aを活用しながら多角化を推進しておりますが、資産効率の低下が懸念されます。資産効率を上げる上で、意識し実施していることはありますか。

A13. 株主還元による資産効率を図るということだけでなく、事業拡大、多角化においては、投資先の将来性や既存リソースの最有効活用を検討した上で判断しております。この度のインヴァランス社の株式取得においても、売上高、営業利益を増加させ、中長期的な株価上昇、時価総額拡大に繋がるかという点を含め、検討いたしました。今後もそのような視点を持って実施してまいります。

Q14. 非住宅分野の受注の状況、今期の見通しを教えてください。

A14. 今期上期で、37億円の受注を獲得しております。なお、第1四半期は新型コロナウイルスの影響により前年同期を下回りましたが、第2四半期では、前年同水準まで回復していますので、まずは通期で前年並みの受注を目指します。

以上