

**2014年3月期 第1四半期
決算発表 質疑応答**

(受注に関して)

Q 1. 第1四半期の受注工事高が1,360億円（前年同期比△13.2%）と前年比で減少していますが、市場環境に変化があるのでしょうか。減少の理由を教えてください。（説明資料p12）

A 1. 市場環境に大きな変化はありません。減少している理由は、社内的な要因で主に3点です。
1点目は、前期第1四半期に実施した営業社員向け特別インセンティブを今期は実施していないことです。（今期は第2四半期以降に実施する予定）2点目は、建築営業の採用が若干遅れていることもあり、営業人員が減少（2013年6月末：3,183名 2013年3月末：3,204名）していることです。
3点目は、前期以前に受注した受注残高の整理が進み一時的にキャンセルが増加したことです。今期は前期以前に受注した物件について、工事着工の促進を強化しています。工事着工の促進を図ると、その一方で個々の事情で工事着工に至らず残念ながらキャンセルとなる物件が前倒しで発生し、一時的にキャンセルが増加しています。

Q 2. Q 1. で、受注残高の整理が進んでおり、一時的にキャンセルが増加しているということですが、これはいつまで続くのでしょうか？（説明資料p13）

A 2. 上期中には、整理が概ね完了する予定です。

Q 3. Q 1. で建築営業社員の採用が遅れているとのことですが、採用を促進するための取り組みがあれば教えてください。（説明資料p34）

A 3. 通常の支店単位で行っている募集活動に加えて、6月から本社主導での募集活動（インターネット等）を実施するなど、全社をあげて採用活動に注力しています。

Q 4. 第1四半期の受注時の粗利益率はどの程度だったのでしょうか。

A 4. 受注時の粗利益率は、30.0%となっています。（前年同期の受注時粗利率 29.6%）

(完成工事に関して)

Q 5. 第1四半期の完成工事高が、1,126億円（前年同期比+36.4%）と大幅に増加しています。増加した理由を教えてください。（説明資料p5）

A 5. 大幅に増加した理由は、前期第1四半期の完成工事高が、前々期末の受注工事残高の伸び率と比較して、少なかったことによるものです。

- ・受注残高：12年3月期末 5,965億円 前期比+23.4%
- ・完成工事高：13年3月期第1四半期 826億円 前期比+9.8%

前期「受注から着工までの手続き」について社内制度を変更したことにより、社内で混乱が生じ、一部の物件で着工が遅れました。

今期は、前下期より改善を進め、既に混乱は収束していますので、順調に着工を進めることができます。その結果、前期と比較して大幅な増加となりました。

Q 6. 受注から完成までの工期を教えてください。

A 6. 受注から完成までの平均工期は、第1四半期完成物件で10.6ヶ月と前年同期（9.8ヶ月）と比較して延びました。延びている理由は、建て替え物件等の増加によるものです。建て替え物件は、既存の賃貸住宅に入居中のお客様に対して立ち退き交渉をするなど、一般物件と比較して着工するまでに時間を要します。

Q 7. 震災復興を起因とした労務費上昇について、足下の状況を教えてください。また、それは通期計画の完成工事総利益率（33.5%）に影響を与えるでしょうか？（説明資料p5）

A 7. 上昇傾向が続いていた労務費は、今期の第1四半期では、前下期と比較してほぼ横這いで推移しており、高止まりの状況です。また現状の労務費は、期初想定した範囲内で推移しておりますので、通期計画の完成工事総利益率に対して影響はありません。

(入居斡旋について)

Q 8. 「テナント営業“専任”体制」について、詳しく教えてください。（説明資料p19）

A 8. 当社の入居者斡旋の営業活動は、「自社営業」「不動産会社営業」の二つに分かれます。

「自社営業」とは、当社の店舗にお問い合わせ頂いたお客様に対してお部屋をご案内するなど、当社が自ら行う営業活動で、「不動産会社営業」とは、お部屋の空き情報を不動産会社様に提供するなど、不動産会社様に入居斡旋をお願いするための営業活動です。

従来、この異なる二つの営業活動を、1人二役で同じ社員が行っていました。これを今回、それぞれの営業活動を切り分け、専任担当にしたというものです。

これにより、お客様と相対しての営業を得意としていた社員は「自社営業」に集中でき、苦手な社員は不動産会社営業に特化できるなど、全体として効率化を図ることができました。

なお、この制度は、前期に一部の支店で試行し、効果を確認した上で今期より本格的に水平展開を行っています。

以上