

**2014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. 上期受注高が3,153億円と前年同期比で△6.0%減少していますが、その理由を教えてください。
(説明資料 p12)**

A 1. 新規受注高(グロス)では、前年同期比+4.2%増加したものの、一方でキャンセルが同+88.5%増加しており、結果、ネットの上期受注高は同△6.0%となりました。
減少の理由は社内的な要因で2点。1点目は、工事着工の促進を図った一方で、残念ながら個々の事情により工事着工の見込めない物件を整理した結果、一時的なキャンセルが増加したことです。2点目は、営業担当者(2013年9月末:3,202名 2013年3月末:3,204名)の増員が遅れていることです。

Q 2. Q 1. の工事着工が見込めない物件の整理はいつまで続きますか。また、キャンセル率(14/3上期19.8%)は下期どの程度になりますか。(説明資料p14)

A 2. 一部下期にずれ込んだ物件もありますが、概ね上期に整理がつかしました。下期のキャンセル率は15~16%程度に落ち着くものと見ています。

Q 3. 下期の営業要員の計画と、増員に向けた取り組みを教えてください。(説明資料p15)

A 3. 9月末3,202名から12月末までに約100名増員の3,300名とする計画です。
取り組みとしては、各支店(223支店)での募集活動に加えて、リクルート支援会社と連携した本社での採用活動などを実施して参ります。
また併せて管理職に対する研修など営業社員の育成体制の強化も行って参ります。

Q 4. 消費増税の駆け込みによる反動減はありますか。(説明資料 p28)

A 4. 反動減は多少ありますが、大きくないものとみています。土地所有者様の賃貸住宅建設の目的は、主に相続税対策・資産承継対策です。2015年1月施行の相続税増税も控え、今後も賃貸住宅建設需要は底堅いと考えられますので消費増税の反動減は大きくなく、長期的な影響も少ないものとみています。

Q 5. 通期受注計画を 6,400 億円(期初計画 6,700 億円)に修正、下期は 3,247 億円(前年同期比+1.6%)の計画となりますが、この前提を教えてください。(説明資料 p28)

A 5. 下期平均の営業人員 3,250 名、1 人あたり受注高は 1,660 万円/月を前提としています。
要員は Q 3 の通り 3,300 名体制といたします。また、営業効率は土地オーナー様の賃貸住宅需要が底堅いことやキャンセルが減少することなどから上期と同水準を維持できるとみています。

(入居斡旋について)

Q 6. テナント営業の専門体制により、営業効率が過去最高値(営業 1 人あたりの客付件数 15.8 件/月前年+2.0 件)に改善したようですが、その体制について詳しく教えてください。(説明資料 p20)

A 6. 当社の入居者斡旋の営業活動は、「不動産会社営業」「自社営業」の二つに分かれます。
「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営業で、「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自らお部屋をご案内する営業です。従来、この異なる二つの営業活動を、1 人二役で同じ社員(総合営業)が行っていました。これを今回、それぞれの営業活動を分け、専門家したというものです。これにより、不動産会社とのグリップがさらに強くなり協力度が増したことに加えて、お客様と相対しての営業を得意としていた社員が「自社営業」に集中できるなど、営業効率を高めることができました。今後も、この専門体制を拡充し、さらに効率化を進めて参ります。

(完成工事高について)

Q 7. 通期計画の完成工事総利益率 33.5% は達成できますか。また、下期完成工事高(2,844 億円 前年同期比+6.2%) 確保に向けた施工体制に問題ないのでしょうか。(説明資料 p27)

A 7. 上期の完成工事総利益率が 33.1% という結果でしたので、今後の労務費の動向からみても、通期 33.5% を確保することは難しい状況です。
ただ、粗利率が計画未達となっても、「完工ボリュームの増加」もしくは「上期に計画を上回っている不動産総利益や広告宣伝費、販促費、経費の抑制など」により、利益計画(営業利益 880 億円)は達成できるものと見込んでいます。
また、施工体制については、特に労務逼迫感の高い東北・関東地域への西日本から応援体制など、整いつつある状況です。

以 上