

**平成25年3月期 第2四半期累計期間
決算説明会 質疑応答**

(受注に関して)

- Q 1. 今後、さらに受注工事高を押し上げるために、「件数アップ」「単価アップ」あるいは、「キャンセル率低下」どの要素とお考えですか？
(説明資料 P. 17-19参照)**

A 1. 「建築営業の戦力数」増加に比例しての受注件数の増加と考えています。
「1人あたりの生産性向上」による件数増加は、現在、過去最高水準を超えていることもあり、現実的ではありません。単価については、大きな変動はないと思います。全国各地それぞれ建築制限の中でプラン立てをしています。市街地エリアを重点に営業しているものの、2階建てから3階建て以上の中層物件へ大きくシフトするなどでの大きな単価上昇は考えにくいと思います。キャンセル率は、これまで金融機関様とのグリップ強化など、様々な対応策が奏功して、11～12%程度まで低下させることができました。今後も継続努力を進めて参ります。

(完成工事に関して)

- Q 2. 前期から非常に受注が好調ですが、受注工事高の伸びと比較して、完成工事高の伸びていないようですが、その理由を教えてください。
(説明資料P. 12参照)**

A 2. 完成工事高が伸びていない理由は、受注から着工までの期間が伸びていることによるものです。市街地エリアを重点に営業していることもあり、建て替えや駐車場などの案件が多く、すぐに工事着手できない物件の割合が増加傾向にあります。これらの物件は、通常の物件(更地など)と比較して2～3ヶ月程度、工期が伸びます。
契約物件の構成変化が一巡するまでは受注高と完成工事高の伸び率に違いがでると考えています。

- Q 3. 次期の完成工事高の見通しを教えてください。
(平成24年3月期 説明資料 P. 52参照)**

A 3. 今年4月27日、上方に修正して開示しました中期計画通りで、2014年3月期の完成工事高は、5,318億円です。

Q 4. 完成工事総利益率が、計画比・前期比で低下している要因を教えてください。また、通期計画の35.6%は達成できるのでしょうか？
(説明資料 P.6参照)

A 4. 計画が35.8%、実績が35.5%で0.3ポイント低下していますが、これは全て労務費上昇で外注費がアップしたことによるものです。また、前年同期が37.8%、実績が35.5%で、2.3ポイントの低下も外注費アップによるもので、資材費、為替等の影響はございません。
通期計画については、達成できるように進めています。労務費は、大工の工賃や外壁の工賃など、主要な工種で上昇傾向にあります。当社では、上期にこのような工種の協力会社に対して、一定期間の仕事量(発注量)を約束することで単価上昇を抑える交渉を進めてきました。この効果が下期に寄与することなどで、通期計画を達成できるように進めて参ります。

(不動産事業に関して)

Q 5. 不動産事業の利益が計画に対して、少し未達(計画181億円、実績175億円 △6億円)となっていますが、この理由を教えてください。(説明資料 P.7参照)

A 5. 主な要因は入居者斡旋件数の計画未達によるものですが、入居率に関しては、居住用96.1%、事業用で95.0%と高い水準を確保しておりますので、経営上の問題は全くありません。

(販管費に関して)

Q 6. 販管費が計画に対して、上ぶれ(計画625億円、実績641億円 +16億円)となっていますが、この理由を教えてください。(説明資料 P.36参照)

A 6. 主に、受注好調による建築営業の歩合給などの人件費の増加によるものです。

(その他)

Q 7. 日本経済新聞(10月25日掲載)に出ていたLIXIL社との協力関係について、今後どのようなメリットを生むのか教えてください。

A 7. 日本の住宅は、木造・鉄骨・鉄筋コンクリートに拘わらず、いずれもイニシャルでかかる建築費に対して、設備交換の維持メンテナンスなど、修繕にかかる追加費用が30年分で、プラス2.9%かかると言われています。
賃貸住宅も同様で、例えば1億円の建設投資をした建物は、30年間の総投資額として、1億2900万円かかります。この追加投資は、賃貸事業を行うオーナー様にとって、大きな負担であり収支圧迫にもつながる可能性があります。当社では過去よりこの修繕コストを抑えるため、外壁材や屋根材を30年間メンテナンスフリーにするなど、内外装資材から設備に至るまで、各メーカー様と耐久性の高い建材・設備を共同開発し導入してきております。今回のLIXIL社との共同研究は、両社でワーキングチームをつくり、今後、更にこの分野について推し進めていこうとするものです。ただし、これによって従来から当社が各メーカーの方々の力を借りて行ってきた共同開発を止めるということではなく、今回さらにLIXIL社の力をプラスする形をとったというものです。

以上