

平成25年3月期 第3四半期  
決算説明会 質疑応答

(受注に関して)

**Q 1. 消費税増税により駆け込み需要はありますか？  
受注環境への影響を教えてください。**

A 1. 消費税増税のタイミングである10月を境に、駆け込み需要とその後の反動減は短期的にみれば一定程度あると思います。しかし、オーナーの賃貸住宅経営の動機は、相続対策・資産承継対策が中心です。長期的にみれば大きな影響はないと思います。

**Q 2. 相続税改正によって、賃貸住宅を建設するオーナー需要層は拡大するのでしょうか？**

A 2. 今回の改正で賃貸住宅を建設する新たなオーナーが増えることはないと思います。もちろん基礎控除引き下げにより、相続税を支払う対象者は増えますが、賃貸住宅を建設するオーナーは、もともと多くの資産をお持ちで現在でも支払い対象者です。ただ税率の引き上げもありますので引き続きオーナーの関心は高く、受注環境は良い状況が継続すると思います。

(完成工事に関して)

**Q 3. 受注工事高の伸びと比較して、完成工事高が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.5参照)**

A 3. 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延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、工期が延びます。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 4. 円安局面ですが、輸入木材の為替変動による影響を教えてください。  
(説明会資料 P.5参照)**

A 4. 1円の為替変動で約1億円粗利益が変動します。なお、今期使用分は調達できており、損益に与える影響はありません。

(入居斡旋に関して)

**Q 5. 計画の3月入居率 97.0%の達成は可能ですか？**  
(説明会資料 P.19参照)

A 5. 達成可能であると考えています。

過去2年の実績からみても賃貸最需要期である第4四半期に大幅に改善をしています。販促予算も第4四半期対比で昨年ほど残っており、また足下(1月)の入居斡旋状況も良好ですので、十分可能な範囲であると考えています。

(要員に関して)

**Q 6. 建築営業の要員が第2四半期から第3四半期にかけて徐々に減少している理由を教えてください。**(説明会資料 P.12参照)

A 6. 6月末に3,330名と期末計画の3,380名に近づき、多くの支店で計画達成しました。ここで採用活動に一服感が出たこともあると思います。

期末計画の達成は難しいかもしれませんが、2月より新支店を出店する等、来期の営業戦力増強のために採用をすすめて参ります。

(その他事業に関して)

**Q 7. アジャストマンションの今後の展開を教えてください。**  
(説明会資料 P.23参照)

A 7. 現在、神奈川県の平塚を含めて3箇所で供給を予定しています。なお平塚は今年(2013年)春に販売を開始、来年(2014年)春に竣工する予定です。

※アジャストマンションとは

分譲と賃貸を合わせた新しい共同住宅の住まいの形を提案するマンション。

この住宅の特徴は、ホテルの接続ルームのような機能を持っていることで、ご所有の方が常に使用する「コアとなる部屋」部分に、接続機能を持った「賃貸住宅としても貸し出すこともできる部屋」を横に置いた形となっています。こうすることで、お子さまが生まれスペースがたくさん要する時、やがてお子さまが独立してご夫婦だけになりスペースが余分に余ってくる時など、家族構成の変化やライフスタイルに合わせて、住宅を「居住スペース」に「賃貸住宅として貸し出し」にと有効に活用することができます。当然、貸し出す際は、当社が借り上げて賃貸経営をサポートします。

以 上