

**平成24年3月期 第1四半期  
決算説明会 質疑応答**

**(受注に関して)**

**Q 1. 受注の生産性（1人当たり受注高）改善が進んでいますが、その背景を教えてください。  
(説明会資料 P.13, 15 参照)**

A 1. 飛び込み営業を中心とした土地オーナー様開拓営業を継続強化していることに加え、昨年来注目されております相続税改正議論など、高齢化した土地オーナー様の資産承継に関する土地活用への関心の高まりが背景にあります。  
また、全国各都市の住宅適地への営業強化により、中層物件や建て替え受注の増加も一因にあります。

**Q 2. 建築営業の人員数がここ半年、前年同月を上回る水準で増えていますが、その理由を教えてください。  
(説明会資料 P.13 参照)**

A 2. 受注が好調であるということが背景にあります。昨年第3四半期より、受注状況が改善傾向となり、各支店において採用活動にも注力できる環境になっています。結果として、採用活動が進み、人員増加につながっています。

**Q 3. キャンセル率が前年同期と比べ改善していますが、その理由を教えてください。また、足下で、金融機関の融資姿勢に変化があるのか教えてください。  
(説明会資料 P.14 参照)**

A 3. 2008年10月のリーマンショック以降、半年程、キャンセルが増加しました。キャンセルの主な要因は、各金融機関様の融資条件や融資姿勢の変化によるものでした。その後、対策として当社では各金融機関様とのコミュニケーション強化に取り組んできました。結果、金融機関様の賃貸業界に対する認知度向上や金融機関様の融資条件に合致したプランの提案などが功を奏してきていると考えております。  
金融機関様の融資姿勢については、足下で大きな変化はありません。

(入居者斡旋に関して)

**Q 4. 不動産事業が営業利益で黒字になりましたが、その背景を教えてください。リーシングコストはあまり使わなくてよい状況になっているのですか。**

(決算短信 P.4 参照)

A 4. 第1四半期の不動産事業の営業利益については赤字を計画していました。しかし、入居困難と考えていた被災物件の入居が予想より早期に進んだこともあり、家賃収入が増加したことなどから黒字とすることができました。リーシングコストは、昨年同様のコストを使う予定です。賃貸の繁忙期である9～10月、1～3月に多く使用することになります。

(完成工事に関して)

**Q 5. 建設事業の営業利益が前年同期と比べ低下していますが、その理由を教えてください。**

(決算短信 P.2 参照)

A 5. 前期と比べて完成工事の平準化が進んでいることと、販管費の増加が主な要因です。販管費増加は、主に建築営業人員の増加による人件費増加によるものです。

**Q 6. 完成工事総利益率が期初計画を上回っていますが、その背景を教えてください。**

(期初計画：34.1%→実績：36.4%)

(決算説明会資料 P.5 参照)

A 6. 震災による材料費、労務費アップの影響を考慮した計画としていましたが、第1四半期では変化がなかったことによるものです。震災による影響は、もう少し先になると見えています。

(その他事業に関して)

**Q 7. ガスパルの業績が大きく改善していますが、理由を教えてください。**

(決算説明会資料 P.30 参照)

A 7. ガスパルの事業は当社管理物件にLPガスを供給する、いわゆるストックビジネスを展開しています。したがって、ストックの増加と共に売上が伸び、損益分岐点を超えた直後には、利益が大きく改善します。ガスパルは、今、その状況にあるということです。

(周辺ビジネスに関して)

**Q 8. 電力アグリゲータ事業の進捗状況を教えてください。**

A 8. 広島県で9月に完成する物件（3棟24戸）で試行開始する予定で、その後、徐々に拡大していく予定です。