

**平成24年3月期 第3四半期
決算説明会 質疑応答**

(建設事業に関して)

Q 1. 足下で職人不足による労務費高騰はあるものの、今期の完成工事総利益率は計画通りの37.5%で着地する見込みとのことですが、この労務費高騰は来期、どの程度影響があると見ていますか？

A 1. 阪神大震災の時は1年後に1.5%~2.0%完成工事総利益率は下がっております。過去の経験から見ましても震災の影響により、今期見込み37.5%から、少なくとも1%前後、影響が出るのではないかと見ています。
但し、来期の完成工事高は現在の受注状況から、今期+500~600億円増加できるものと思えますので、完成工事総利益率の低下分を吸収して、増益基調を続けていきたいと考えております。

Q 2. 業者不足に対する対応を教えてください。

A 2. 当社には協力業者様の組織がありまして、これが約12,000社ございます。業者不足している東北や関東の地域に別の地域から来ていただいたり、現地に営業所を作っていただいたり、工具一式を当社が購入し、お貸しするというような対策をしております。

Q 3. 資材価格の足下の状況と今後の見通しについてはどのようにお考えですか？

A 3. 今期、仮設住宅の建設等により、グラスウールは一時的に高騰しましたが、その他の資材については価格が上昇の動きは見られません。今後についても特に上がるような気配は今のところ見せておりません。

(受注等に関して)

Q 4. 第3四半期(4~12月)の受注時の粗利益率を教えてください。

A 4. 第3四半期(4~12月)の受注時の粗利益率は29.6%(前年同期 29.5%)

(不動産事業に関して)

Q 5. 不動産事業の営業利益は第3四半期(4~12月)で黒字ですが、通期見通しとしてはいかがですか。

A 5. 入居者斡旋の最需要期である第4四半期には、広告宣伝、販売促進コストをかける予定ですので、赤字幅は若干改善すると思いますが、赤字になる見込みです。来年以降は黒字化出来るものと見ています。

Q 6. 入居斡旋件数について、自社付、業者付(協力不動産会社斡旋)の割合とそれぞれ伸び率を教えてください。

A 6. 自社付 76,322件 割合 53.6% 伸び率 +3.5% (前年同期 73,774件)
業者付 66,009件 割合 46.4% 伸び率 +9.1% (前年同期 60,481件)

(その他について)

Q 7. 2月に新設支店5支店を開設されましたが、開設する立地と狙いについて教えてください。(説明資料P. 26参照)

A 7. 大都市圏の営業強化、拡大の一環として東京に2支店(中野・台東)開設しております。今後も大都市圏については増設を考えております。
地方の都市(静岡西・名古屋天白・久留米南)は、特に空室率、一人あたりの地主の数などマーケットの状況から開設出来ると考えた場所にしております。