

**平成23年3月期
決算説明会 質疑応答**

(受注に関して)

Q 1. 直近2年程で、随分キャンセル率が改善していますが、その理由を教えてください。

(決算説明会資料 P.11 参照)

A 1. 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の融資条件や融資姿勢をきめ細かく分析し、それらに合致した賃貸事業計画を提案してきた結果であると考えております。

Q 2. 震災により、土地オーナーの土地活用ニーズやマインドに変化はありませんか。

A 2. 被災の現地以外のエリアにおいては、土地活用ニーズやマインドにほぼ変化はありません。好不況に関係なく、底堅いニーズがあります。
また、被災現地の仙台4支店、北上、いわきの計6支店においては、営業本部から外し震災復興推進グループと位置付け、営業活動をさせず、復旧・復興作業のお手伝いをしております。そのような営業活動を行っていない状況においても、顧客様からは、自分の土地を使い、早期にアパートを建て、自分たちの町に貢献したいという声が上がっているほどです。

Q 3. 震災前から堅調だった受注活動が、震災後も依然として堅調ですが、営業マンのマインドの変化などあるのでしょうか。

A 3. 被災地の皆様の避難場所は東日本に留まらず、中京圏にまで及んでいる状況です。そのような状況において、社員に対して、「義援金を出すのも復興活動だが、我々は仕事（賃貸住宅という住まいの供給）を通じて復興活動ができるのではないか」と話しております。自分たちの仕事がいかに社会的に大きな意味合いを持っているのかという社員の自覚が、従来にないくらいいい意味で営業活動にプラスに作用していると感じております。

(入居斡旋に関して)

Q 4. 入居者斡旋の新たな試みとして、お部屋探し携帯端末をショッピングセンターに設置していくとのことですが、その内容について教えてください。(決算説明会資料 P.22 参照)

A 4. 集客を見込めるショッピングセンターなどの施設内にお部屋探しの端末を設置するものです。店舗を構えず、営業スタッフも配置しませんので、インターネット検索サイト同様、お客様自らお部屋探しを行っていただき、入居希望物件について、当社の既存店舗に問い合わせさせていただくものです。今期、10カ所程度設置する予定です。

Q 5. 入居者斡旋強化のための特別予算の実績と今期の計画について教えてください。(決算説明会資料 P.4,17 参照)

A 5. 2011年3月期に特別予算として50億円、2012年3月期においても45億円を特別予算として計上しております。
2011年3月の居住用家賃ベース入居率は96%と、前年同月比+1.4ポイント改善しました。
2012年3月は97%と更に1ポイントの改善を計画しておりますので、同等の特別予算を計上しております。

(完成工事に関して)

Q 6. 震災の影響で、資材不足がどの程度影響しているか教えてください。

A 6. 当社の標準商品は、建物種類別に必要資材が決まっていますので、今期の資材手当てについては概ね見通しがついております。

Q 7. 今期の完成工事総利益率37.5%(前期比▲1.3P)には、震災エリア周辺の労務費や資材費の上昇を織り込んでいるとのことですが、その他のエリアにおける労務費や資材費の上昇などのリスク要因はありませんか。(決算説明会資料 P.17 参照)

A 7. 震災復興需要による原価上昇は、阪神・淡路大震災など過去の震災の例からみても、半年あるいはそれ以上遅れてきます。従いまして、今期影響があったとしても非常に遅い時期ではないかと考えております。今期の冬場から来期以降について、いかに資材や下請工事業者を確保するかが課題であると考えております。

(中期計画に関して)

Q 8. なぜこのタイミングで5ヶ年の中期計画を出されたのですか。

A 8. 当社は前期3月に自社株式のTOBを実施し、約3,690万株の自社株式を取得し、3月末日で消却しました。これに伴い、借入を行った結果、財務内容は変化しております。今期はそのTOBを完了させた初年度となりますので、今後の当社の損益見通しや関連する財務状況の変化、借入の返済状況の変化などを、株主様をはじめとして、皆様にお知らせする義務があると考えたからです。

Q 9. 中期では建設事業総利益率について若干の低下(2011年3月期 37.5% → 2016年3月期 36%)を見込まれていますが、その理由を教えてください。(決算説明会資料 P.25 参照)

A 9. 「建て替え需要」「中層物件需要」の増加によるものです。日本にある1,770万戸強の賃貸住宅ストックは築年数が経過した古い建物が多く、古い建物から順番に建て替わります。当社もそのような流れの中で、営業活動を行っており、建て替えによる受注比率は年々増加しております。建て替え工事は更地から工事をするよりも、解体費用など建設工事原価は増加するため、ある程度の工事総利益率の低下を想定せざるを得ません。また、当社はここ数年、各都市の住宅好適地を営業エリアとして活動しておりますので、中層物件の受注比率が高まっております。中層物件は低層物件と比べると他社との競争は激化するため、ある程度の工事総利益率の低下を想定せざるを得ません。

Q 10. 直近の受注工事高に占める建て替え比率と中期的な動向について教えてください。(決算説明会資料 P.25 参照)

A 10. 2011年3月期の建て替え受注は、件数ベースで前期比26%増の1,808件(2010年3月期1,434件)、金額ベースで27%増の1,400億円(同1,100億円)。受注金額に占める構成比は2.6ポイント増加の23.7%です。今後も2-3%程度の上昇を見込んでおりますので、5年後の2016年3月期には受注契約のうち、約3分の1以上が建て替え契約となるものと見込んでおります。

Q 11. 不動産事業の赤字はいつ頃解消する予定ですか。(決算説明会資料 P.25 参照)

A 11. 2013年3月期には黒字転換できる計画です。

Q 12. コアビジネスである賃貸事業からの派生ビジネスの成長度について教えてください。(決算説明会資料 P.22 参照)

A 12. 現在行っている派生ビジネス(ガス供給のガスパル、介護事業のケアパートナー、入居者斡旋のハウスコム、保証人代行のハウスリーブ、火災保険のDTCなど)の営業利益は2011年3月期で約50億円。5年先の2016年3月期には約93億円を計画しております。