

平成22年3月期 第1四半期累計期間
決算説明会 質疑応答

(受注に関して)

Q 1. 四半期毎の受注計画と第1四半期の受注時粗利率の実績を教えてください。

A 1. 第1四半期の受注計画が1,150億円だったのに対して実績は1,010億円でした。第2四半期以降は、それぞれ1,200億円（第2四半期）、1,230億円（第3四半期）、1,270億円（第4四半期）を計画しております。第1四半期の受注時粗利率は、30.3%と前年同期の31.3%より1ポイント低下しています。

Q 2. 前期下期からの金融機関の融資スタンスの変化は、金融機関自身の問題によるものか、不動産市況の変化で住宅地や、農地に対する姿勢を厳しくしているものなのか？また、これはもう一段、厳しさが増すリスクはあるのか教えてください。

A 2. 金融機関自身の問題だと思いますが、この姿勢はこれ以上悪化することはないかと思えます。特に普通の住宅地で、アパート需要がある場所で、与信に問題のない土地オーナー様であれば、ご融資いただいております。

Q 3. 受注単価の下落要因について教えてください。

A 3. 昨年末からの融資姿勢の変化で、お客様（土地オーナー様）の与信が厳しくなったこと等により、自己資金を多く求められるようになってきております。お客様の必要自己資金が増えてまいりますと、キャンセル増加要因となってまいります。そこで当社は資材価格等の下落により原価を見直し、3月より販売価格を引き下げました。結果、7,500-7,600万円くらいだった販売価格が7,300万円くらいまで低下しております。

Q 4. 決算説明会資料のP. 39の建築資金調達先シェアをみると、地方銀行が落ちて、住宅金融支援機構が横ばい、農協が増えておりますが、第2四半期以降のイメージを教えてください。

A 4. 住宅金融支援機構様には積極的に融資をして頂いております。今後、極端に増えることはないと思いますが、前期同程度の21-22%の割合で融資して頂けると思っております。最近農協様が融資に積極的になっております。

(入居者斡旋に関して)

Q 5. 月次で入居率を見ていると5月・6月急激に悪化しているようにみえますが、その要因を教えてください。また、入居率の改善策として説明のあったリフォーム（決算説明会資料P.25）以外にどのような施策を行っているのかを教えてください。

A 5. 入居率悪化の要因は、入居者斡旋件数が前年同期比+7%台にとどまったところにあります。現状、入居率を改善させるには、前期比で+12-13%が必要です。特に6月に入居率が変化したのは、4月、5月は前期比+10%以上でしたが、6月は+1.4%と悪かったこと。また5月、6月という退居の発生が比較的多い月が、その退居の発生と比較しても入居者斡旋の件数が追いついていかなかったということが理由として挙げられます。リフォーム以外の対策としては、入居者斡旋営業の強化です。集客力のある場所にサテライト（仲介専門店舗）を配置し、営業展開を行ったり、インターネットや携帯電話による問い合わせに対するレスポンスを迅速に行うなどの地道な営業活動、そして営業活動に注力するための事務負担の軽減などです。今後、事務専任のアルバイト・パートを増員して、契約手続の事務作業やシステムの入力作業を行うことによって入居者斡旋担当者が契約行為・案内行為に注力できるようにしたいと考えております。

Q 6. 入居者斡旋ですが、新築物件と既存物件どちらに注力しているのでしょうか。

A 6. 新築物件が多く発生する9月,2月,3月は、新築・既存のどちらも重点を置いております。その他の月に関しましては、退居の数も増えてきますので、どちらかという既存物件の入居者斡旋に注力しております。

Q 7. 自社による入居斡旋と協力不動産会社による入居斡旋の比率を教えてください。

A 7. 大東建託単体で55%、関連会社のハウスコムが5.8%、40%弱が協力不動産会社です。

(完成工事総利益率に関して)

Q 8. 第1四半期の完成工事総利益率31%は計画通りでしょうか。また一般的に資材等の価格が下がってきておりますが、通期の利益率が変化する可能性はありますか。

A 8. 第1四半期の完成工事総利益率は、計画30.9%に対して実績が31.0%とほぼ計画通りです。通期計画は、期初計画の時点で既に資材価格等の値下がり織り込んでいます。前期比で1.4ポイント上昇の33.4%を見込んでおります。（決算説明会資料P.6）

(損益予測に関して)

Q 9. 建設セグメント・不動産セグメントとも第1四半期では売上総利益が計画を下回っております。これに対して販管費を計画よりも抑えたことで、結果的に計画通りの損益実績に落ち着いたことになってます。通期でもそのような傾向で、販管費の削減等で計画の利益を達成するという風に考えてよろしいのでしょうか。

A 9. 現時点で申し上げるのは難しいです。第1四半期の販管費が計画より減少した理由は、営業担当者の採用が未達だったことによるもので、受注を改善するためには新規採用よりも、既存の営業担当者の強化を優先した結果です。受注の改善傾向が見られるようになったら、改めて増員を図っていきたいと考えております。よって営業担当者の充足不足によって通期の販管費が下がる可能性はあります。しかし、一方で稼働率を上昇させるために広告宣伝費等の対策費用を増加させる可能性もありますので、現時点でははっきり申し上げかねます。