

平成22年3月期 第2四半期累計期間
決算説明会 質疑応答

(受注に関して)

Q 1. マクロ環境等をみますと賃貸住宅について各社苦戦しているようです。そのような中で、御社は近畿や関東などの大都市部での受注が、上半期で前年同期比プラスになっております。どのような背景なのか教えて下さい。(決算説明会資料P. 48参照)

A 1. 昨年のリーマンショック以降、金融機関様の融資基準がやや絞り気味になっております。この影響が顕著であったのが、各拠点の営業活動エリアの外側のエリアでした。そこで活動エリアの見直しを行い、従来より内側への営業シフトを昨年12月辺りから行いました。このシフトチェンジの効果が現れ始めたのが概ね6月辺りです。近畿・関東などの大都市圏のみならず、全国に至っても内側エリアでの成果が上がってきています。この結果、3階建て以上の物件の受注が増えました。

Q 2. 土地オーナーの建築資金調達先シェア推移をみると、地銀のシェアが落ちて、農協・住宅金融支援機構のシェアが増えているようですが、何か理由があれば教えて下さい。(決算説明会資料P. 54参照)

A 2. 今年の春先から従来お付き合いの少なかった金融機関様に対して、積極的な働きかけ、ご訪問等の取り組みを行っております。その効果もあり、農協様のシェアが増えています。

Q 3. キャンセル率がリーマンショック前の水準まで戻っています。また、受注単価は第1四半期より第2四半期が300万円程回復しているようですが、今後のキャンセル率と受注単価の動向について教えてください。(決算説明会資料P. 21参照)

A 3. キャンセルとなっているのは、リーマンショック以前、またはリーマンショック前後に、従来の金融機関様の融資基準で事業計画を立て、受注したものです。受注後、着工までの間、約半年間で融資を決めるのですが、当初想定していた従来の基準から厳しい基準となり、結果着工できずにキャンセルとなった訳です。その従来基準で受注した物件は、数少なくなっておりますので、キャンセル率が低下していきます。また、現在は金融機関様の新しい基準で事業計画を組んでいますので、着工も円滑に進んでいる状態です。単価については、今後、もう一段の回復まで見込めるものではないと思います。第2四半期、単価が少し上昇しているのは、営業エリアを内側へシフトした結果、3階建て以上の物件が多少増加し、単価を引き上げたものです。

(入居者斡旋に関して)

Q 4. 家賃期間割引サービスとありますが、家賃を下げることによって収支がマイナスになるなど、対策として短期・中期・長期でみた時に心配はないのかについて教えてください。

A 4. このサービスは、実質家賃を下げるということではありません。本来の家賃で、一定の期間だけ家賃割引をさせて頂くという契約をしております。当社管理物件の平均的な入居期間が4年強ですので、その4年強の中の当初1年とか最大2年とかいう期間において家賃のお値引きをさせて頂くというもので、その期間を過ぎますと本来の家賃に戻る仕組みです。割引期間の家賃のお値引きは当社の経費として処理します。従いまして、このサービスの実施で短期的には、割引期間のみ当社の家賃収入が一部減るといった影響はございますが、一括借上事業の構造が変わるものではなく、中・長期的にご心配をかけるものではありません。

Q 5. 家賃帯別の退居率をみますと、御社の物件で低家賃帯の退居率が高いですが、何か要因があれば教えてください。（決算説明会資料P. 29）

A 5. 低家賃帯の入居者様にとって、可処分所得に対する家賃ウェイトが大きいことから、影響がでたのではないかと推察しております。それと弊社のアパートは、同じ広さの価格帯で見ますと上の方のグレードですので、可処分所得の関係で安い家賃の方に住み替えるということはやむを得ないと考えております。逆に家賃の高いゾーンではほとんど変化はございませんので、可処分所得が多い入居者様については引き続き良質な環境で住みたいというニーズはあるのではないかと思います。

Q 6. 3月末の入居率の見通しについて教えてください。

A 6. 3月末の入居率ですが、本来であれば正常の96%台に戻したいと思っておりますが、現実的な着地点は94.9%程度になると見通しております。

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54.5%、子会社のハウスコムが5.8%、36.7%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2四半期累計期間の完成工事総利益率が当初の見込みに比べて改善された要因を教えてください。

A 8. 第2四半期累計期間の完成工事総利益率は、計画32.3%に対して実績が34.1%と1.8ポイントの改善でした。これは受注時の総利益率が0.2ポイント改善、材料費の低下等コストダウンにより1.6ポイント改善したことによるものです。

(販管費に関して)

Q 9. 販管費の当初計画（576億円）と実績（551.4億円）の違い（△24.6億円）を教えてください。

A 9. 人件費が計画では387億円に対して、369億円でマイナス17億円。広告宣伝関係が計画40億円に対して39億円でマイナス1億円。その他経費が計画149億円に対して143億円でマイナス6億円という状況でした。

(損益予測に関して)

Q 10. 通期予測見直しを変更していませんが、セグメントでは増減があるかと思います。内訳を教えてください。

A 10. 建設事業で完成工事高の増加、総利益率の改善で総利益が約90億円の増加。一方、不動産事業は入居率低下の影響で一括借上事業に係る総利益が約90億円減少を見込んでおります。