

平成22年3月期決算説明会 質疑応答**(受注に関して)**

Q 1. 受注の地域別前年対比をみると、都市部で増加し、地方部で減少しています。今期の受注計画は前年対比11.4%の増加見込んでいますが、受注獲得の基本的考え方は、都市部で伸ばし、地方は依然として厳しいということですか。(決算説明会資料P.51)

A 1. 当社にとっての優良立地は、例えば北海道や九州よりも東京ということではありません。各都市を中心地、住宅地、農村部に区分し、住宅優良地を選定しています。ですので、日本全国を地方別で見て、優良立地を判断するというものではありません。都市別で見る優良立地というのは、その地域内で固定資産税や相続の評価が相対的に高いエリアであり、その地域は土地活用ニーズが高いと考えております。

Q 2. エコポイントによる受注時のメリットとエコポイント活用の状況について教えてください。

A 2. 当社の営業は、資産をお持ちの方に対して土地の有効利用・相続対策・税金対策・資産承継等についてご提案するものです。資産活用、土地利用についてご検討頂いているお客様には、エコポイントは多少の恩恵がある程度で、エコポイント制度が当社の受注に大きく寄与しているとは考えておりません。ちなみに、3月末までにエコポイントを申請しました件数は1,028棟・部屋数にして6,500戸です。

Q 3. 今期計画している受注単価上昇の要因について教えてください。(決算説明会資料P.23)

A 3. 当社の主力の賃貸建物は2階建てのアパートですが、営業エリアを一步内側へ入っていきますと、2階建てが似合うロケーションと3階建て・4階建て以上の中層物件が似合うロケーションが混在してきます。一步内側エリアへの中層物件販売は、前期試行し一定の成果を得ております。今期も積極的に展開していくことにより、中層建物の比率が高まることを見込んで約300万円程度単価が上昇するであろうと考えております。

(入居者斡旋に関して)

Q 4. 入居者斡旋件数を20%程度増加させる計画（前期180,314件／今期計画215,000件）ということですが、斡旋件数を大幅に改善させるための具体的な方策について教えてください。

(決算説明会資料P. 28, 29)

A 4. 入居者斡旋件数の過去平均は前年比約107-108%です。前期の入居者斡旋件数は前年比104.9%と低迷した反動を考慮すれば、例年通りのことをやっていけば、110%程度には斡旋件数を改善することができると考えております。また前期下期に強化策として26億円程追加投資した結果、空き家が4,400戸改善しております。今期につきましても、引き続き45億円の追加予算を投入する強化策を実施しますので、斡旋件数につきましては計画通りの数字は出していけるだろうと自信を持っております。

Q 5. 居住用入居率が今期末95.9%（前期末94.6%）と1.3ポイント改善できるだろうということですが、期中平均でいうと何ポイントくらい改善できるというお考え方でしょうか。また、その改善が営業利益に与える影響について教えてください。

A 5. 一年を平均した居住用入居率は、前期94.0%です。今期計画は94.6%ですので、0.6ポイント改善できると考えております。これによる営業利益に対する影響額は約24億円で、今期計画に織り込み済みです。

(完成工事総利益率に関して)

Q 6. 前期の完成工事総利益率が35.8%と3.8ポイント改善している要因について教えてください。また、今期も36.0%と0.2ポイント改善すると計画している要因について教えてください。

A 6. 前期完成工事総利益率が3.8ポイント改善した要因は、仕様改善・代替品によるコストダウンが+0.3ポイント、原材料費のコストダウンが+1.5ポイント、そして外注費のコストダウンが+2.0ポイントです。今期につきましては、外注費のコストダウンが+0.3ポイント、原材料によるコストダウンが+0.2ポイント、そして前期の円高による為替差益を今期は見込んでいない分が、マイナス0.3ポイントとなり、合わせて0.2ポイントの改善となる見通しです。

(他社施工物件の一括借上受託サービスに関して)

Q 7. 他社施工物件の一括借上受託サービスの内容について教えてください。(決算説明会資料P. 26)

A 7. 当社はハウスメーカーではありませんので、アパートを建てませんかという営業をしている訳ではなく、お客様の資産活用のご提案をしています。言い方を変えれば、当社の営業は地主様開拓をしている、ということができます。地主様を開拓することにより、地主様からお持ちの資産に関する様々なご相談を頂戴し、当社と一緒に活用方法を考えさせて頂くこととなります。多くの地主様は当社物件のみならず、過去から貸し家をお持ちになっておられ、入居斡旋や家賃滞納など色々なお困りのご用をお持ちの方もいらっしゃいます。そういう部分から当社グループとお取引頂くことにより、それは当社にとって地主様を開拓したということになります。そして半年、1年、2年後には当社に建築の仕事の頂ける環境が整うと考えております。将来的にその数を増やし、プロパティマネジメントの事業を押し上げていきたいと考えております。

(国内外不動産開発と野菜工場に関して)

Q 8. 国内外不動産開発や野菜工場等今期計画しているコアビジネスから派生する様々な事業について、内容を教えてください。(決算説明会資料P. 35)

A 8. 野菜工場につきましては、多くの企業が参入していますが、当社では事業性の観点の他に、障がい者雇用の観点からも研究・検討致しました。野菜工場を当社が進めた場合に、数多くの障がい者雇用が進んでいくと目算しております。もしこれが上手くいけば、野菜工場で一定の収益を確保しつつ、日本全国での障がい者雇用の展開ができ、企業の社会貢献としての意味合いも強いと考えております。そして国内外の不動産開発ですが、例えば当社の本社ビルである品川イーストワンタワーのようなオフィスビルを東南アジアのあちらこちらに作るとか、日本の各地に作るということを考えている訳ではありません。今、当社が行っているような通常の賃貸物件の自社開発や自社所有、共同事業化も含めて、当社のコアビジネスに近い形の不動産開発を行っていくことを考えております。今回ご紹介した内容につきましては、研究テーマの方向性をご案内申し上げるために掲載しております。

(設備投資に関して)

Q 9. 以前と比べると、前期と今期計画において設備投資額が大きな水準になっています。競争力のなくなったアパートに対して、御社がオーナーと協力して、費用を負担するということがありますが、今期も同様に実施するのですか。また一戸当たり負担するコストについても教えてください。(決算短信P. 51)

A 9. 当社管理物件のうち10年・15年以上経った物件の価値を向上させるためのリフォーム策を前期約9,000戸実施しました。今期も約10,000戸実施する予定です。一戸当たり平均60万円について、オーナー様と転貸家主である大東建物管理が負担を分け合い行っております。大東建物管理は投じた費用を償却しておりますが、この償却額を価値向上による賃料収入が上回っていることから、施策として十分有効であると認識しております。