

□ 「2012年3月期第2四半期アナリスト・機関投資家向け決算説明会」議事録

日 時：2011年11月18日（金） 15時～16時30分

場 所：大手町 KDDI ホール

説明者：代表取締役社長執行役員 竹中宣雄

取締役専務執行役員 東海健生

取締役常務執行役員 田中博臣

Q：中期経営計画にマンション事業や海外事業への参入及び分譲事業の強化とあったが、大規模な投資を伴うものか？バランスシートにどのような影響があるのか？

A：賃貸マンションは、請負としてやっていく。既に年間数十棟の実績があり、新たにローコスト商品を投入し販売強化を図っていく。分譲マンションについては、ケースバイケースであり、様々な取り組み方法でやっていく。但し大規模なものはJVで行い、バランスシートに大きな影響はない。海外事業においても、現地への部材提供と技術支援からスタートし、十分検証した上で現地化、事業化へと進めていきたい。

分譲事業については、本社からの支援を含め、積極的に優良な土地の仕入を推進していく。

Q：何をクリアすれば、優先株式への対応着手や復配となるのか？

A：まずは着実に計数計画を達成し利益剰余金を積み上げることで、早期に優先株式の処理や復配の検討に着手できる段階にもっていきたい。

Q：優先株式の処理と復配では、どちらを優先するのか？

A：優先株式の処理、復配の実施、自己資本の積み上げを平行して行えるよう着実に計数計画を達成していきたい。

Q：スマートハウスは通常の商品に対し、どの程度コストアップとなるか？

A：ほぼ400万円程度。但し、スマートハウスの設備、仕様、バリエーションにより異なる。

Q：HEMSの分野でトヨタグループと協力していくのか？

A：協力可能な分野では、積極的に協力してやっていきたい。

Q：工業化住宅の平均請負単価は2,500万円程度だが、在来木造住宅ほどの程度か？

A：仕様にもよるが、工業化住宅と比べ坪15万円程度安い価格帯を狙っていく。

Q：地域戦略について

A：地域によって求められる住宅の価格帯や機能が違うため、地域商品の開発を強化していく。また地域ごとに競合他社を分析しつつ、営業要員の増強を含め、人員・拠点の最適配置を図っていく。

Q：政策リスクはどのように考えているか？

A：現時点では集客状況も良く、受注環境に大きな変化はない。但し市場全体をみると、やや勢いが鈍化しているようだ。消費税アップや住宅需要刺激策などの政策による影響は計画に織り込んでいない。震災後需要が高まった建替や二世帯住宅にも注力し、受注拡大を図っていきたい。

以上