

□ 「2011年3月期 アナリスト・機関投資家向け決算説明会」議事録

日 時：2011年5月20日（金） 15時～16時

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. 震災の影響をどの程度計画に織り込んでいるのか？資材調達など随分改善してきているようだが、現状はどうか？

A. 合板や断熱材は、ある程度調達できている。サイディングを中心とした外壁材は調達に遅れが生じているが、上期の業績に影響を与えるほどではない。但し、エコキュートなどの電子部品は、7月中旬にならないと調達の見込みがたたない状況だ。部品が一つ足りなくても引渡しができないので、慎重に計画を立てている。

Q. 今期計画はいつ時点で立てたものか？

A. 直近のタイミングで計画を立てている。9月完工に向け、例年以上に7～9月に施工が集中すると思われるため、施工力不足の懸念も見込んでいる。

今上期の計画は、資材や施工力不足などを考慮し、期中契約期中完工の比率を下げているため、上期の売上はやや保守的なものとなっている。

Q. 優先株式については、新中期経営計画の期間中に対応するのか？

A. まずは利益を着実に積み上げ、今後の対応を検討していきたい。

Q. 住宅版エコポイント制度の前倒し終了は、消費者マインドの低下につながるか？駆け込み需要が発生する見込みは？

A. リフォームについては、既に駆け込み需要が発生している。一方住宅は、利用率は高いが、少額であるため消費者マインドの低下につながるほどではないと思われる。但しフラット 35S については、相当影響が大きいと思われるため、既に駆け込み需要が発生していると考えられる。秋以降は、エコポイントとフラット 35S を利用した際のメリット分を、キャンペーン等でお客様に還元していく計画だ。

Q. 耐震性や安全性に対し消費者の関心が高まっているが、今後シェアが高まる可能性は？

A. 震災によるお客様の意識の変化や各種政策により、当社住宅への関心がより高まると認識しているが、不動産取得の年収倍率が依然として高く、割安感のある商品を提供していかないとシェアを上げることはできないと思っている。

以 上