

**アナリスト・機関投資家スモールミーティング
質疑応答**

質疑応答（要旨）

Q1：4月に社長に就任され、中期計画の策定に着手しているところと存じますが、現行の新5ヶ年計画では、想定外の新型コロナやウクライナ紛争に端を発するインフレなどがあり、思うようにいかず、途中で売上高、営業利益目標の下方修正に迫られました。御社の強みと、現時点で課題と認識している点を教えてください。

A1：当社の強みは、ダイレクトセールスでありコロナ禍では影響があった。一方で金融機関から紹介やDMやメール配信など次世代への営業活動をスタートするなどチャネル拡大につながった。当面の課題は、原価高騰、直近で13%上昇しており、業界全体の課題でもある。工程平準化などコスト低減に向けて全社一丸で取り組んでいく。

Q2：配当性向50%継続も、株式マーケットでは株主還元期待も高まっている。上期決算で株主還元方針を示すとのことですが、現在どのように考えられているか。

A2：公約通り配当性向50%を継続する。現在、M&Aなど新規投資に振り向けることに変更はない。株主還元については、今後の投資状況を踏まえた上で公表する。

Q3：ROE20%を下回っているが利益水準を上げていくのか。

A3：原価高騰により約300億円利益減少となった。ROE20%達成には、一部資産売却も含め、様々な手段を検討している。

Q4：着工シェアが低下しているが商品戦略・価格戦略・数量戦略など改善策を教えてください。

A4：シェア回復に以下3点を掲げている。

①営業人員3,000名達成：現在、残り50名ほど。7月で達成する見込み。

②不動産流通開発部門の事業本部化：自社で土地購入からファンドへの売却、物流倉庫開発、古いマンションの買取・再販などを拡大していく。

昨年度は不動産開発200億円以上、物流倉庫100億円以上、投資している。

③契約質向上策としては、融資確定を実績計上に変更してキャンセル率は、2021年度35%から2022年度18%、今期15%まで低下を見込んでいる。キャンセル減少によって解約手続きが減り、新規顧客営業への時間確保ができていく。

Q5：建築営業3,000名体制達成と社員教育、契約質向上策を教えてください。

A5：教育が重要と考えている。全国トップクラスの支店長を教育部門に集約して、実践に近い教育プログラムを進めている。今後受注獲得に結びつけていく。

Q6：ランドセット、買取再販など、バランスシートを使用したビジネスを拡大することだが、資本効率性や資産回転率はどうか考えているか。

A6：自社開発はおおよそ2年で回収予定。前期と今期で在庫を積み上げて、来期より回収していく。今のところ資本効率はあまり影響していない。また、販売先、売却先は決定しており、売れ残りや販売リスク面での問題はない。

Q7：価格戦略について、契約単価を上げる為に実施しているものはあるか。

A7：ZEH元年を掲げ、約70%以上の契約獲得となった。京セラ様と電力買取契約を結び引き続きZEH促進と補助金を活用したLCCM促進を行っていく。また、建築コスト増加や技術者不足に対応するために棟当たり単価の大きい物件を優先して提案していく。

Q8：販売価格について、今後更なる販売価格の改定（値上げ）は検討しているか。

A8：原価高騰はしばらく続くと考えており、7月に販売価格の改定を予定している。また、電力料金値上げなど、今後もインフレ状況を注視し、適切なタイミングでの販売価格の改定を実施していく。

Q9：中期的に見て、建築粗利率はどの程度まで回復する見通しか。

A9：建築粗利率28%までは回復させたいと考えている。

Q10：原価高騰、為替円安基調で、今後の仕入原価の見通しはどうか。

A10：この4月に住宅資材メーカーから値上げを受け入れ、資材価格は今後も続くと考えている。ウッドショックは落ち着いているが円安の影響を受けており、国内木材の活用も検討していく。

Q11：他社と比較して価格改定幅が大きいと思うが、価格競争力はあるか。

A11：他社は+12%と聞いている。当社同程度の物件でも価格競争力はあると考えている。

Q12：価格改定に関して、都市部と地方では影響に違いがでているか。

A12：空室率状況から都市部と地方で大きな違いは現在出ていない。

Q13：建築コストは全国一律で上昇しているが、入居家賃への影響はどうか。

A13：東京近辺では約10,000円、地方で3,000円、全国平均で約6,000円上昇している。地方では物件の大型化により利回りを確保している状況である。

Q14：入居者向けサービスメニュー、取り組みについて教えてください。

A14：入居者向けアプリ「ruum」を拡充しており、加入は95万件を超えた。当社物件退去後も継続利用可能にしたため、今後取引先を増加させて、サービス売上へ結び付けていく。今期の売上35億円を見込んでいる。

Q15：オペレーティングリースのオンバランス化の影響について教えてください。また、ROA低下や自己資本比率の悪化による株主還元の阻害要因となるか。

A15：バランスシートが大きくなり、会計上ROA低下、自己資本比率の悪化となる。また、現時点での損益影響は算出中だが、営業利益1,000億円とした場合、新リース会計基準適用後は、1,169億円と増加する。しかし、会計基準上の変更であり、ビジネスモデル自体に変更はなく、キャッシュフロー上の影響もない。

Q16：自己資本比率が高い、財務体質が良いということが、オーナー様に信頼されているのではないか。

A16：オペレーティングリースのオンバランス化によって、自己資本比率やROAは下がるが、会計基準の変更によるものであり、ビジネスモデル自体に変更はない点を丁寧に説明している。

Q17：現在の中期経営計画である賃貸住宅専業から総合賃貸業への事業多角化や事業領域拡大など、今後の戦略を教えてください。

A17：不動産開発、ファンドへの売却や非住宅拡大、グループホームや民間入札など、試行事業を今後拡大していく方向である。不動産事業についても、管理戸数120万戸から200万戸へ拡大していきたいと考えている。稼働率だけでなく、RevRARによる収益管理導入や、家賃設定見直し、礼金取得など、不動産収益を増やしていく。

Q18：投資マンション事業のインヴァランス、シェアオフィスのJustCoへの投資を行ったが、今後のM&A、アライアンスに対する考えを教えてください。

A18：喫緊の課題である施工力確保、技術者確保などゼネコン分野でのM&Aや、管理戸数拡大に向け管理会社のM&Aを積極的に検討していく。

Q19：営業人員の増加計画について、今後の達成見込みについて教えてください。

A19：新卒配属は7月からとなり、7月末までには、3,000名達成したいと考えている。研修や配置転換などにより採用後の退職抑制に取り組んでいく。

以上