

**2018年3月期  
決算発表 質疑応答**

**(受注について)**

**Q 1. 新規顧客からの契約率 (32.5%) が上向いてきませんが、背景について教えてください。  
(説明資料p20)**

A 1. 賃貸住宅業界に関する様々な報道を受け、特に当社とお取引のない土地所有者様のマインドが低下していることが新規契約低迷の理由と考えています。当社のご提案する『賃貸経営受託システム』の健全性、当社自身の強固な財務体質を訴求し、早期に新規顧客様からの契約比率40%の回復を目指します。

**Q 2. 2018年4月からの価格改定による業績への影響を教えてください。  
(説明資料p29)**

A 2. 高遮音床の採用や住設機器のグレードアップ等品質向上を行った結果として、平均で4%の価格改定を今期より実施しています。改定に併せて原価も上昇しているため、利益への影響は1%未満に留まると想定しています。

**(完成工事・利益率について)**

**Q 3. 今期 (2019年3月) の完成工事総利益率は (2018年3月期) 31.5%に対して1.7p低下の29.8%を計画していますが、内訳と計画の背景を教えてください。(説明資料p28)**

A 3. 完成工事総利益の主な低下理由は労務費・資材費で▲1.0p、為替による影響で▲0.1%、2018年3月期に計上された、支援機構等2次融資の貸付債権売却による繰延利益の戻し減少により▲0.6pです。労務費・資材費については東京オリンピック・パラリンピック関連工事のピークである2020年前半までは技術者不足による工事原価の上昇が想定され、現実的な数値と考えています。

**(不動産事業について)**

**Q 4. 現在、一部のサブリース事業者に関連して様々な報道がありますが見解を教えてください。**

A 4. 同じサブリース会社として同列に考えられているとすれば、本意ではないと考えています。シェアハウスに経営資源を集中されている一部サブリース会社のオーナー様に対する家賃の滞納に端を発し、一部金融機関様の過剰融資も論点の一つとなっているようですが、当社とは顧客層も違いますし、入居者様のターゲットも大きく異なっています。サブリース事業会社には綿密な供給計画にもとづくエリア選定、入居需要・周辺相場を考慮した家賃設定、将来の賃料下落リスクや金利上昇リスクを織り込んだ適正な事業収支計画を提示が求められます。賃貸建物経営はサブリース事業者本位では成り立ちません。将来に亘って安心してお任せ頂く為に、これまで以上に賃貸建物事業の有効性・健全性について顧客様に丁寧に説明することが求められると考えています。

**Q 5. 入居率が高水準で推移していますが、家賃の上昇余地はあるのでしょうか。(説明資料p25)**

A 5. 家賃の上昇余地はあると考えています。特に都市部のアクセスの良いエリアでは今後も旺盛な入居需要が見込めるため、入居者の入れ替え時や賃貸借契約の見直し時など、立地や入居需要を鑑み可能な範囲で家賃を見直すことを実施していきたいと考えています。

**(その他について)**

**Q 6. 住宅金融支援機構の融資割合が増加していますが、背景を教えてください。(説明資料p51)**

A 6. 住宅金融支援機構の融資割合が増加した理由は2点です。1点目は低位で安定している金利情勢を背景に固定金利を志向される顧客様が増えていること。2点目は2015年1月の相続税改正以降、増加していた地方銀行様の融資姿勢に一部落ち着きが出てきているためです。

**Q 7. 生産緑地の指定解除をめぐる「2022年問題」について見解を教えてください。**

A 7. 現在、営農を前提として農地並みの税率が適用されている都心部での生産緑地について、継続して営農を希望しない土地所有者が2022年の指定解除を契機に売却し、宅地として供給されることが懸念されています。しかしながら建築規制や面積規制の緩和や買取時期の延長など、今後法改正も含めた行政の対応が注視されます。当社としましては、情報収集に努め幅広い選択肢を検討していく段階であると考えています。

以 上