

**2019年3月期 第2四半期
決算発表 質疑応答****(受注について)****Q 1. 新規顧客からの受注割合が改善（前年同期比+0.3p）していますが、今後の見通しを教えてください。（説明資料P20）**

A 1. 今後も新規顧客からの受注獲得に注力します。昨今の顧客様は土地活用について経験のある方が多く築古の賃貸建物を所有されている方が数多くいらっしゃいます。当社は入居需要が見込める地域の土地所有者様に建て替え提案を訴求しています。
今後も、顧客様の満足度の表れであるリピート顧客様からの契約を維持しつつ、新規顧客様からの契約を獲得することで、受注高の底上げを図ります。

Q 2. 消費増税による受注への影響を教えてください。（説明資料P30）

A 2. 当社賃貸建物建設に対する消費増税の影響は無いと考えています。なぜならば、土地所有者様の賃貸建物経営に対する動機付けは、消費税ではなく、ご自身がお持ちの大切な資産を次世代に引き継ぐことにあるからです。一方、契約に向けた面談中の顧客様については、年度末に若干の駆け込み需要が見込まれますが、今期の受注計画（6,550億円）には織り込んでいません。

Q 3. キャンセル率（20.9%）が比較的高いですが、背景を教えてください。（説明資料P19）

A 3. キャンセル率が高止まりしている理由は大きく2点あります。
1点目は受注高そのものが弱含んでいるために、比率として高く出ていること。
2点目は昨今のマスコミ報道等の影響を受けて、一旦ご契約頂いたものの、見直しされる顧客様がいらっしゃることで。しかしながら、今後は受注の回復及び顧客マインドの改善によってキャンセル率は改善すると考えています。

Q 4. 金融機関の融資姿勢について、変化があれば教えてください。（説明資料P51）

A 4. 過去よりお取引頂いている金融機関様とのグリップに変化はなく、引き続きご協力頂いています。土地購入を含めて賃貸建物事業を考えられるお客様への融資が厳しくなっている金融機関様が若干あるようですが、当社は土地所有者が主な顧客様のため、受注に対する影響は大きくありません。今後とも金融機関様と緊密に連携して参ります。

(完成工事高・完成工事総利益について)

Q 5. 建設事業の通期計画（完成工事高6,630億円・完成工事総利益率29.8%）について、達成の見通しを教えてください。（説明資料P29）

A 5. 達成できると考えています。上期完成工事高は計画に対して未達でしたが、完成工事総利益率は31.1%と計画比0.6p上振れて着地しました。通期見通しについては、東京オリンピックの工事本格化等により、労務費の不透明感が残っているため利益率の変更は致しませんが、完成工事高の進捗を確認しつつ、業績確保に努めます。

(不動産事業について)

Q 6. 今後外国籍の入居者が増加すると思われませんが、足下の状況と見通しを教えてください。（説明資料P21）

A 6. 外国籍の入居者様については上半期で約3,000件の入居斡旋を行い、約2万世帯はご入居されています。少子・高齢化が進む中、外国籍の方は一定の入居割合を占めると考えています。

(その他)

Q 7. 今後3～5年間の社会変化を鑑みた御社の課題を教えてください。

A 7. 大きく2点の課題を認識しています。

1点目は建築事業における働き方改革を実践しつつ、契約効率を追求することです。

2点目は不動産事業においてニューファミリー層が減少する中、高齢者や単身者の増加など今後の人口動態を鑑みた建物を供給し、入居者を斡旋していくことです。

以 上