

**2019年3月期 第3四半期
決算発表 質疑応答****(受注について)****Q 1. 地域ごとの受注高に増減がありますが、どのような背景でしょうか。(説明資料P15)**

A 1. 今期については、東北から関東にかけて主に東日本で受注が前年同期比で減少していますが、これは土地購入を前提とした賃貸建物経営に対し、融資が厳しくなっていることが一因です。また、賃貸建物に対するマスコミを中心としたネガティブな報道は、相対的に大都市に影響が出ており、近畿圏においても受注が減少しています。

Q 2. キャンセル率(22.2%)が高く推移していますが、理由と今後の見通しについて教えてください。(説明資料P18)

A 2. キャンセルとなる理由は大きく3点です。
1点目は、アパートローンを提供いただく金融機関様の融資姿勢の変化による、審査期間の長期化、自己資金の積み増しです。
2点目は、建替の契約の増加により、退去交渉が難航するケースが増加していることです。
3点目は、マスコミ報道等の影響を受けて、一旦ご契約いただいたものの、見直しをされるお客様がいらっしゃることで。しかしながら、今後は厳しい環境下でいただいた契約が増加するため、キャンセル率は緩やかに改善に向かうと考えています。

Q 3. 2年ほど前より新規顧客開拓に注力されていますが、当初想定ほど効果があらわれていません。今後の新規顧客営業や基盤拡大の方針について教えてください。(説明資料P17, P19)

A 3. 新規顧客の比率は大きく改善していませんが、新規顧客へ注力した結果、建て替え受注の比率が伸びています。現在では土地活用事業が未経験の新規顧客様はほぼ居なくなっており、駐車場や他社施工の築古貸家を経営されている方が多くなっています。
当社グループの管理戸数は100万戸を超えておりますが、貸家ストックに占めるシェアは6%に過ぎません。建て替え物件は、立地条件も良く継続的な入居需要も見込めるため今後も継続強化をしていきます。

Q 4. 消費税の増税による受注への影響について、また翌期以降の見通しを教えてください。(説明資料P28)

A 4. 建設請負業においては消費税増税の切り替えタイミングは3月末となるため、今期中に一定の駆け込み需要は見込めると思いますが、増額幅として100億円程度の増加に止まると考えています。また同程度の反動減が翌期に発生すると想定されます。
オーナー様のアパート建設の動機は資産承継や資産活用であり、個人が自己使用のために購入される戸建て住宅や分譲マンションの購買心理とは違うため、消費税は受注に大きな影響を与えないと考えています。

(建設事業について)

Q 5. 第4四半期に完成工事が集中することですが、施工体制は大丈夫ですか。(説明資料P5)

A 5. 当初の計画達成に向けた施工体制を整えており、十分対応可能です。

(通期見通しについて)

Q 6. 減益の決算発表となりましたが、通期計画に変更がありませんでした。背景と今後の見通しを教えてください。(説明資料P5)

A 6. 通期業績を変更しない理由は3点です。

1点目は、第4四半期は、今まで遅れていた物件の着工や完工が見込めること。

2点目は、完成工事総利益率が計画に対して上振れて推移していること。

3点目は、不動産事業が高い入居率を背景に計画以上に増益できていることです。

併せて経費の節減にも更に努め、増収増益が達成できる見通しです。

(資本政策について)

Q 7. 新たな自己株式の取得・消却を発表されましたが、背景と今後の方針について教えてください。(説明資料P31)

A 7. 当社では、昨今のマスコミ報道の影響を受けて、足下の当社株価水準が相対的に低位で推移していると考えており、このタイミングでの前倒しによる株式取得並びに消却が株主還元として有効であると判断したためです。一方、今回の株式取得・消却完了後は、当期純利益の30%に相当する自己株式取得・消却は当面休止といたします。今後は、安定的な株主還元を維持しつつ、成長投資を必要に応じて実施して参ります。

以 上