

**2018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. 営業戦略として新規顧客開拓に注力しているとのことですが、足下の状況と今後の戦略を教えてください。（説明資料p20）

A 1. 第2四半期の新規・リピート顧客様からの契約割合は34.5%：65.5%と、前年同期比で新規顧客様の割合が4.2p減少しました。昨年下半年以降注力している顧客開拓が成果に現れるのに未だ時間がかかっています。今後は、新規顧客の契約に対するインセンティブ比率の改定や、営業担当者がより顧客開拓に専念できる体制を構築すること等により、新規顧客様開拓に注力します。

(営業人員について)

Q 2. 建築営業担当者数が9月末で3,355名でしたが、期末計画（3,500名）の達成に向けた対策を教えてください。（説明資料p17）

A 2. 全国221の各支店が1名の増員を行うことで、計画の達成を目指します。募集方法も支店ごとの採用だけでなく、本社が主導するターゲットをより明確にした採用活動も実施することで、増員を図ります。

(完成工事・利益率について)

Q 3. 上期の完成工事総利益及び総利益率は計画比で+88億円、1.6p上振れました。通期計画に変更はありませんか？（説明資料p6-7）

A 3. 通期計画に変更はありません。理由は大きく分けて2点です。1点目は上期の完成工事高の上振れは下期予定の前倒しであり、通期の完成工事高計画に変更が無いことです。2点目は東京オリンピック関連工事の本格化が想定され、労務費の先行きに依然として不透明感があるためです。

(不動産事業について)

Q 4. ポータルサイトやサポートセンターの多言語対応等、外国人の入居者斡旋強化に取り組まれています。現状を教えてください。（説明資料p35）

A 4. 当社では、5カ国語（英語、中国語、韓国語、ポルトガル語、スペイン語）に対応したポータルサイトを2016年9月より開設しています。ページビュー数は第2四半期時点で前年同期比約5倍の106,162件となりました。また、入居状況については概算になりますが、当社物件にご入居いただいている世帯のうち、外国人の世帯が約1%を占めています。今後も外国人向けの入居斡旋に注力して参ります。

(通期見通しについて)

Q 5. 貸付債権売却について、通期の利益影響を教えてください。

A 5. 当社子会社保有の顧客様向け貸付債権を金融機関に売却するもので、総利益率で前期比+0.6pを見込んでいます。

**Q 6. 上期の販管費は計画比で44億円抑制されていますが、通期の見通しを教えてください。
(説明資料p5)**

A 6. 上期の販管費抑制の内訳は、建築営業人員の充足遅れ等により人件費で約20億円、広告宣伝費や販売促進費などの経費抑制等により約24億円です。人件費の経過月分等については一定程度未使用と想定できますが、経費抑制分については下期に使用予定です。従いまして、通期では概ね計画通りの使用を見込んでいます。

(その他について)

Q 7. 事業環境について現状と今後の見通しを教えてください。

A 7. 賃貸住宅を取り巻くマクロ環境に大きく2つの変化が見られました。1点目は2016年2月以降19か月連続で前年同月を上回っていた貸家の新設着工戸数が、17年6月に減少に転じたこと、2点目はアパートローン残高の上昇基調に一服感が見られることです。これらは過熱感の高まった賃貸住宅市場が沈静化に向かっていることの証左であると考えています。健全な市場では、市場動向を見据えた適正な供給や建築業者の選別が進むため、当社の事業活動にとってはプラスに働くと認識しています。

Q 8. 昨今、アパートローンの融資厳格化や供給過剰問題について様々な報道が見受けられますが、見解を教えてください。

A 8. 融資基準の厳格化は、不動産投資を目的とした賃貸事業に適用されていると認識しており、当社賃貸事業に対する金融機関の融資姿勢は以前と変わっていません。また、当社グループが管理している賃貸建物の入居率は居住用、事業用共に健全水準（居住用：96.0%、事業用94.0%）を大きく上回っております。今後も緻密なマーケティングに基づいた供給計画に沿って供給していくことが肝要と考えます。

融資の厳格化や供給の適正化は、健全な賃貸住宅市場形成のためには歓迎すべき事と認識しています。今後も顧客に選択され続けるために、更なるサービスの拡充、他社との差別化を図っていきます。

以 上