

**2021年3月期 第1四半期
決算発表 質疑応答****(受注について)**

- Q 1.** 受注計画4,500億円を達成するには、7月以降の累積9ヶ月間で前年同期比5%増が必要となりますが、月次受注の前年同期比でのプラス転換はいつ頃と想定していますか？また、ダイレクトセールスが行えるエリアは広がっていますか。
- A 1.** 新規受注は徐々に回復してきておりますので、新型コロナウイルスの影響がこれ以上拡大しないことを前提とすると、下期以降に前年同期比でプラス転換できるのではないかと想定しております。また、ダイレクトセールスについては、首都圏のような感染が拡大しているエリア以外で、地域性をみながら実施しております。
- Q 2.** 銀行の融資条件に見合った受注活動により、融資不調によるキャンセルが減少してくると想定していましたが、なかなかキャンセルが減少しない理由を教えてください。
- A 2.** 当第1四半期においては、前年と比べ、融資を要因としたキャンセルが若干減少しております。一方、新型コロナウイルスの影響により、個人事業主の方などのキャンセルが増えてきておりますので、今後の状況を注視してまいります。
- Q 3.** 月次受注が苦戦しているようですが、どのような理由があると考えていますか。
- A 3.** 当社はダイレクトセールスによる受注獲得がメインとなっており、新型コロナウイルスの影響で十分な営業活動ができなかったことが、受注低迷の主な原因です。
- Q 4.** コロナ禍で従来のようなダイレクトセールスができない中、受注回復のための施策を教えてください。
- A 4.** 大部分のエリアでダイレクトセールスを再開しておりますが、再開できないエリアについては、DMやテレコールなどによる営業活動を行っております。今後はwebセミナーや展示場、デジタルマーケティング等も活用し、受注回復に努めてまいります。
- Q 5.** 受注減少の要因として、新型コロナウイルス以外にも相続需要の減退や他社との競合激化のような要因はないのでしょうか。
- A 5.** 受注活動を本格的に再開したばかりで一概には言えませんが、競合激化のような状況は見受けられません。また、相続需要については、新型コロナウイルスにより相続について検討する方が増えているとのデータもありますので、引き続きそのような方へのアプローチを行ってまいります。

Q 6. 最近注力している非住宅分野の受注状況について教えてください。

A 6. 当第1四半期の非住宅分野の受注は前年同期比50%減の約6億円となりました。新型コロナウイルスにより、法人への十分な営業ができなかったことが影響しております。

(完成工事総利益率について)

Q 7. 完成工事総利益率の通期計画は25.3%で、従来の当社目標は30%だと認識しておりますが、完成工事総利益率の回復には何が必要でしょうか。

A 7. 完成工事総利益率の低下は、完成工事高減少による当社社員の人件費等の固定費率が相対的に上昇しているためです。まずは受注回復に努め、完成工事高の増加を図ってまいります。

(貸家着工戸数について)

Q 8. 2019年度の貸家着工戸数は33.4万戸まで減少し、2020年度は更に減少する可能性が高いですが、妥当な貸家着工戸数はどの程度と考えていますか。

A 8. 2020年度の貸家着工戸数は、30万戸前後になると考えています。相続税法改正に伴う一時的な活況により、一時は40万戸程度まで増加しましたが、適正に賃貸事業を運営できる会社数を考慮すると、30万戸程度が妥当な範囲であり、その中でシェア拡大を図ってまいります。

(不動産事業について)

Q 9. 景気後退によるアパート入居率低下リスクをどう考えていますか。

A 9. 景気後退による入居率への影響ですが、今のところ大きな変化はなく、一定水準以上の入居率で推移しております。しかし、景気後退による退去が増加する可能性はありますので、今後も動向を注視しつつ、空室抑制に向けた各種施策を進めてまいります。

Q10. 不動産事業総利益率の低下要因について教えてください。

A10. 新型コロナウイルスの影響で、店舗閉鎖により入居斡旋件数が減少し仲介手数料収入が減少したこと、および営繕工事が減少したこと等によるものですが、総利益率低下は一過性のものと認識しております。

(株主還元について)

Q11. 従来通り、配当性向は50%の計画ですが、配当性向を引き上げるもしくは引き下げる可能性があるとするれば、どのようなことを想定しておくべきでしょうか。

A11. 新型コロナウイルスの状況により経営環境が激変した場合は、配当性向の変更も考慮しなければならないと思いますが、大きな変化がなければ、配当性向50%、残りの50%については内部留保の確保および昨年度より実施しております中期経営計画に基づく成長投資に充てたいと考えており、基本方針についての変更はありません。

(その他について)

Q12. 営業利益計画では、不動産事業が617億円、建設事業が275億円と初の逆転となっていますが、今後、経営資源配分でも不動産事業への厚みを増やすことはありますか。

A12. 不動産事業はストックビジネスですので、ストックの増加に応じて経営資源を配分する必要がありますが、まずは、コアビジネスである建設事業が本来の成長軌道に早期に戻れるよう、強化していく必要があると考えます。

Q13. 営業利益の調整額（連結上の営業利益とセグメント別の営業利益合計の差）が、2020年3月期の▲186.7億円から2021年3月期計画では▲212億円と増加する理由を教えてください。本社費用が増加するのはなぜですか。

A13. 2020年3月期の業績が、社内の一定基準に達しなかったため、業績連動賞与の支給がありませんでしたが、2021年3月期計画では基準を達成すると見込んでおりますので、その分が本社費用に含まれております。

Q14. 賃貸入居者様に対してサービスを強化するとの記事がありましたが、入居率の更なる向上、新規受注活動の一助などのシナジー以外に、提携事業者からの広告収入など直接的な利益はありますか。

A14. 当サービスは入居者様向けにオンラインを接点としたサービスを拡充すべく、新たなプラットフォームを構築するというもので、買い物代行や家具・家電の定額利用など様々なサービスを予定しております。その運用においては、広告収入等、新たな収益事業を見込んでおりますが、具体的な事業構想が定まった段階で改めてお伝えします。

以上