

2018年3月期 決算説明会 主な質疑応答（要旨）

- Q1. 都市型 S-type レジデンシャル（ソルナクレイシア）の仕入エリアと販売手法を教えてください。**
- A1. ソルナクレイシアは、当社の投資用マンションの立地とほぼ同じです。更にこのエリアに加えて、マンションを建てるのが比較的難しい中央線沿線でも仕入れを行っております。販売に関しては、最近一棟目を始めたばかりなので、これから色々なことが分かってくるかと思いますが、主に用地情報をいただいている大手仲介会社様へお渡しするという考えを持っております。利回りは5.5%以上になる見込みで、反響（問合せ）は順調に推移しております。
- Q2. 投資用マンションの仕入環境に対してはどう考えているか。**
- A2. 建築費・土地価格の高騰や金融環境がどうなるか分からないというところで、慎重さが必要になると感じています。現在の仕入環境は競争が激しいことには変わりありませんが、建築費に関しては、少し低下してきたと言う同業者も出てきております。また、最近ではゼネコンの方から案件を取りに来るといった状況も見られるようになり、そういった意味では、当社にとっても良い環境であると思っております。今回の業績予想では、販売戸数の伸びが弱いですが、来期に関しては、満足のいく立地で、成長分を含んだ仕入が出来ていると認識しております。
- Q3. 現在仕入済の戸数と、その中で投資用、居住用、アパートの割合はどうなっているか。**
- A3. 期末時点の在庫で 996 戸、契約中の物件も合わせますと現在 1,250 戸前後です。内訳は 20%程度が居住用、残りが投資用となります。都市型 S-type レジデンシャル（ソルナクレイシア）は、現在 10 棟の仕入が終わっております。来期に関しては金融環境を勘案し、販売状況と照らし合わせながら調整してまいります。
- Q4. 利益率の低下の要因は何か。**
- A4. 直近 3～4 年で見ると、不動産業界は全体的に建築費や土地価格の高騰により利益率が下がっています。ただ、当社の場合は業者に一棟売りの形で卸す割合が高くなっていることが一番大きな要因です。
- Q5 鉄骨アパート（ソルナクレイシア）の利益率はどのくらいか。**

A5. 粗利ベースで最低ラインを 13%と考えております。

以上