

## 2020年3月期第2四半期決算説明会 主な質疑応答（要旨）

### Q1. 都心アパート事業に関して、用地仕入の競合はどのようなところになるのか？

A1. 我々がやっているアパートの開発エリアと我々のマンション事業用地を収集しているエリアというのは大きく離れてはいません。それゆえアパートを始める前はその土地情報をうまく活用していなかった状況でした。

目立った競合が乱立している状態ではないので、詳しく調査はしておりませんが、実際に競合するところとなりますとアパートの同業というより、戸建ての業者が多いです。

### Q2. 中古の買取再販事業に関して、新築の仕入ルートと違いはあるのか？

A2. 我々が過去販売した物件について買取を進めていきます。

我々の物件以外の一般的な中古物件の仕込みに関しては基本的にはリソースを割かないという意味決定をしています。ここはかなりレッドオーシャンになっていて、利益に貢献する度合いが大きくないということでやめました。今後もこのレッドオーシャンは激化するという前提を持っています。

一方で我々が過去販売したお客様に関しては、前提として信頼関係がありますし、リレーションも密に取るようにしておりますから、非常に効率性が高いと思っています。

### Q3. デジタルトランスフォーメーションに関して、自社での開発はあるのか？

A3. デジタルトランスフォーメーションはあくまでも事業戦略の中での生産性向上とコストカットとして推進していますので、我々がシステムを開発しているということはありません。

デジタルトランスフォーメーションを実現するツールを選定する側に立って、コストカットとともに、当社の業務効率を最大化することで、業界参入障壁を高めるという意味でやっております。

以上