

2022 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会主な質疑応答（要旨）

株式会社フェイスネットワーク

Q1. 売上総利益率が回復している要因は？

A1. 当社は今年度、物件の収益向上化を図り、DX を推進していきながら、当社の事業利益を拡大していくためのプロジェクトを進め、物件の利益率改善の取り組みが進みました。また、前年同期はコロナ禍による販売機会の制約があり、一部物件について当初計画した価格で販売できなかったのですが、今期は概ね計画通りに販売できていることが回復の要因です。

Q2. 来期販売物件の仕入れや受注状況をご教示ください。

A2. 昨今、同業他社も仕入れは厳しい状況にあると聞いています。当社についても同様の状況ではありますが、来年度当社が計画している物件の仕入れは順調に進んでおります。当社の物件は世田谷区、目黒区、渋谷区が現状 7 割を超えてきており、今後もこのような優良なエリアに優良な物件を数多く手掛けていきたいと考えております。

Q3. 上期の件数が少ないが、通期の販売計画 38 件(不動産商品 16 件、建築商品 22 件)は達成できるのでしょうか？

A3. 当社が手掛ける物件は第 3 四半期・第 4 四半期、特に第 4 四半期に完成する物件が数多くあります。当社が今年度計画している物件は順調に進捗しております。

Q4. 城南エリアの賃貸需要は、コロナ禍以降、変化がありますか？REIT 保有物件では、都心の単身需要が弱い一方、郊外やコンパクトタイプは堅調なようですが。

A4. 東京 23 区の中であっても北・東エリアに関しては新築物件でもリーシングが厳しい場所もあると聞いています。

当社が手掛ける城南エリアは新築開発物件が少なく、相変わらず賃貸需要の高いエリアである為、当社では順調にリーシングが進んでおり、完成物件に関しては入居率 97%以上を常に維持しております。

都心の中でも当社が手掛けるエリアは一年中賃貸需要が高く、今後もオーナー様に喜んで頂けるものを提供していけると自負しています。