

□「2016年3月期第2四半期アナリスト・機関投資家向け決算説明会」議事録

日 時：2015年11月12日（木）15時～16時00分

場 所：ステーションコンファレンス東京

説明者：代表取締役社長執行役員 竹中宣雄

取締役常務執行役員 田中博臣

**Q. 長期的な取り組みの中で、コンパクトシティ構想の具体的なイメージを教えてください。**

A. 人口減や高齢化の進展に伴い、コンパクトシティには様々な機能が求められてくる。PRE※の手法なども活用して、マンションに医療介護機能やコンビニエンスストアを合わせた複合施設を検討していく。

※公的不動産について、公共・公益的な目的を踏まえつつ、経済の活性化及び財政健全化を念頭に、適切で効率的な管理、運営を推進するという考え方。

**Q. 地方都市でコンパクトシティに取り組んでいるとのことだが、地方都市はどういう点でポテンシャルがあると考えたのか。**

A. 地方都市は都心部に比べて人口減や高齢化の進行が早い。つまりコンパクトシティのニーズが特に高いエリアと考えている。当社は医療介護施設や保育施設に関するノウハウがあるので、地域ニーズに合わせてこれを活用していきたい。

**Q. 地方都市でのマンション事業は競合が少ないように感じるが、収益性は期待できるか。それともスタートアップ時だから期待できないか。**

A. マンションの建築・販売のスパンを考慮すると、4、5年後を目処に一定の売上・利益が確保できるようにしていきたい。収益性を高めるためにマンションに限らず複合的にビジネスチャンスをつかえるとともに、ミサワホーム不動産とも協力しながらマンション販売部隊を自社で用意することなどを検討していく。

**Q. 賃貸住宅の地域別受注比率について。全国における近畿圏の比率が低い（6.2%）が、市場規模から見るともう少し増やせるのではないか。その他、シェア拡大の余地がある地域はあるか。**

A. 近畿圏は競合が激しく苦戦している。新商品の発売などで強化していく。中国地域は相対的に当社が強いエリアだが戸建貸家が多い。今後は単価の高い集合住宅の販売を促進したい。仙台や名古屋周辺はさらに強化していく必要がある。

Q. 通期の営業利益計画（75 億円）は同業他社と比べると高くない。100 億円以上の利益を出すために寄与する取り組みはなにか？

A. 現在、ディーラーや工場を再編するなどグループの構造改革に取り組んでいる。これにより人員配置を含めた効率化を図り、新規事業への人的投資も推進していく。再編については近畿圏、東海圏も視野に入れるなど合理化を進める。

Q. 構造改革により営業利益率が高まるにはどの程度の期間が必要か。

A. 一日も早く実現したいが、新規事業から収益を確保できるようになるまでに 3 年程度は必要と考えている。

以 上