

2017年10月期（第49期）決算説明会：主な質疑応答

- Q： 今期（第50期）連結ベースの営業利益を前期比プラス13億円とした要因について
- A： 前期（第49期）に引渡しを予定していた受注残高約15億が今期にずれ込んだことがプラスに寄与する。今期は工程管理の強化を図る。
また、ホテル事業についても前期に実施した森の風鶯宿のレストラン改装（バイキングから創作和食など）に伴う単価見直し効果等が今期に寄与する。
- Q： ホテル会員権事業について他社との差別化をどう考えているか？
- A： 平日の稼働率引き上げが狙い。不動産付の高価な商品ではなく、利用券スタイルを検討中。当社だけのホテルだけでなく、他社ホテルとの提携も検討している。
- Q： 50周年記念仕様商品での受注増加をどれ位見込んでいるか？
- A： 価格据え置きで品質をグレードアップした商品。11月・12月の受注の約50%がこの仕様と順調。
- Q： M&Aによる事業拡大について具体的に言えることがあれば
- A： 現在具体的に動いていることはない。RC施工会社、マンション管理、解体業者等相思相愛の出会いがあれば。
- Q： 賃貸向け不動産事業について供給過剰、空室問題が取りざたされているが？
- A： 賃貸向け不動産においては家賃保証できる場所であることが重要。建設して終わりではない。お客様との関係が大事で無理に薦めることはない。
なお、Urban アセットマネジメント事業部では都内で戸建分譲住宅も手掛けていく。
- Q： 1展示場当りの年間受注は14棟目標とのことだが、一人当たり売上高目標は？また営業人員数は増加しているのか？減少しているのか？
- A： 一人当たり売上高は40百万~45百万と増やしていきたい。営業人員は足元前年並み。
- Q： 日本ハウス事業部の受注高が前年並で棟数が増えている。1棟当たりの単価が下がっているが、商品構成の変化なのか？値引きによるものなのか？
- A： 商品構成も不変。値引きも無い。小規模物件の受注が増えたことによるもの。

以上