

2019年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨

Q：分譲住宅の販売について、1棟当り何%の値引きを実施したのか？

A：当初計画の販売価格と比べると、一番悪化した4月及び7月は、概ね8%程度の値引きを要したと考えている。

Q：他社の分譲住宅との違いについて

A：他社は17~18坪で3LDKの住宅を企画するが、当社は15坪で3LDKを企画する。坪面積の差を販売価格に反映しており、土地が小さい分だけ、求めやすい価格になっていると認識している。

Q：分譲用地仕入環境について、東京を中心にレイNZ（不動産流通標準情報システム、会員不動産業者が不動産の登録・検索等が可能）上では土地在庫が増加しているが、変化・影響はあるか？

A：横浜・川崎エリアに関しては、東京エリアほど大きな変化は感じられない。現状に関しても当社の営業力で対応できる範囲と考えている。

今後、土地価格の調整が入ることが考えられるが、当社にとっては従来の相場観で用地仕入を行い、事業計画に必要な用地を確保していけるものと考えている。

Q：住宅購入者のマンションと戸建て住宅との比較について

A：横浜・川崎エリアに関しては、都心部ほど大きな価格差ではないため、ある程度余裕のある層は「マンションか、戸建てか」の選択で購入されていると思われる。

一方で、マンションよりは求めやすい価格で当社は戸建てを提供しているので、そういった層のニーズも拾っていると考えます。

Q：再生住宅事業を京都で行っている経緯について

A：関東での災害等による事業停止リスク等を勘案し、関西においても事業を展開していきたいと考えている。

当社は関東において、競争の激しい東京エリアではなく、横浜・川崎エリアで基盤を築いてきた。同様に大阪エリアはマンションリノベーションにおいても競争が激しく、京都エリアで事業基盤を築いた後、関東で行っている注文住宅事業や分譲住宅事業を関西でも展開して行きたい。

※本資料については、質疑応答の内容をそのまま書き起こしたのではなく、理解促進の為、加筆・修正等を行い、簡潔にまとめたものであることをご了承ください。