

2017 年 11 月 15 日

2018 年 3 月期第 2 四半期 決算説明会 主な質疑応答（要旨）

プロパティエージェント株式会社

質問 1.

都心エリアに集中して在庫を増やしている状況にあるが、土地代や建築費が上昇している中、中長期的に見た場合の採算性はどうか。顧客の利回り水準なども含め、現状と今後の見通しを教えてください。

【回答】

何もしなければ、採算性は下がると思われます。しかしながら、現状、業界平均の利回りが 3.6%程度であるのに対し、当社の利回りは、3.9%程度と 0.3%程度のアドバンテージを持っている状況です。利回りは、0.1%低下すると 1 戸当たりの利益が約 60 万円増加します。また、事業計画段階では、高い利回り設定で収支の見極めを行っているため、販売時の実際利回りを考慮すると利益のバッファを持った在庫を保持しているということになります。加えて、当社の物件は立地が良いのに 0.3%高い利回りで販売しているということになりますので、採算性の確保はまだ可能な状況にあり、かつ、競合他社に比べ、大きなアドバンテージを持っている状況にあると考えております。

質問 2. 仕入競争が激化する中での当社の強みと競争に勝てる理由は何か。

【回答】

一つは、等価交換による提案力であると考えております。当社では、用地を取得する際、用地の地権者の方に対し、完成後の物件の一部と当該用地の等価交換提案を行うことがよくあります。この際に、地権者の方が納得してこれに応じていただける一つの要因が、当社の高入居率となります。当社は、入居率の算定方法を Web で公表している同業他社の中では、一番高い入居率を維持しており、これが、等価交換の説得材料になっております。

もう一つは、当社が都心エリアに集中して物件調達をしてきた従前からの実績に理由があると考えております。都心エリアに集中して物件情報を収集しているため、単に情報取得量が増えるだけではなく、付き合いの深くなった仲業者様や設計事務所様などから、他社よりも先に物件情報が入ってくるということが増えております。これは、1 年先、2 年先でも購入してくれるはずであるとい

う業者様からの信用が拡大しているためであると考えております。

質問3.

販売について、利回りが低下し、物件価格が高騰している状況で、利益は確保しているようだが、このような市況下での新規顧客の増加や販売好調の要因は何か。

【回答】

まず一つは、当社のオウンドメディア「不動産投資 Times」による集客量が格段に多いということであると考えております。

また、当社の顧客の属性が高いことも寄与しております。これはリーマンショック時の教訓ですが、景気変動が起きたとしても、属性が高い顧客は、金融機関に物件購入にかかるローンを組みしてもらえます。そして、属性の高い顧客は1人で複数物件購入されることが多いです。加えて、属性の高い顧客は、口コミの拡散力も高いことから、新規顧客をご紹介いただけることも多いです。これは、当社が顧客の属性を落とさないように努力してきたことだけではなく、顧客の満足度が高いことなどが要因であると考えております。そのため、当社では重要な指標として顧客満足度を掲げております。

質問4.

業績好調で上方修正をしたが、セグメント別に見た場合の、プロパティマネジメント事業での減益要因を教えてください。

【回答】

当事業年度の業績が悪化したというより、前事業年度の状況が非常に良かったということになります。通常、顧客への引渡前に発生した賃料は、当社の収益となりますが、前事業年度は、竣工物件の入居付け、賃料発生が想定より相当早かったことにより、通常以上に収益が上がったという状況にありました。当事業年度は概ね想定通りの入居付け、賃料発生となっている状況にあります。

また、管理戸数増加に伴う人員の先行補強なども減益の要因となっておりますが、想定通りの進捗となっております。

以上