

2021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. 上期は粗利益率が低下していますが、その要因と下期の見通しを教えてください。

A1. 上期の粗利益の低下の要因としてはコロナ禍の販売期間による制約があり、早期の販売を優先したため、一部当初の販売価額で販売できない物件が生じたためです。

下期の見通しはコロナ禍も落ち着いているため前期並みの利益率を確保しての販売が出来ると考えています。

Q2. コロナ過による郊外・地方移住などで都心の人口減と言われていますが、貴社販売エリアでの影響など、見通しを教えてください。

A2. コロナ禍で郊外・地方へ移住もする方も出始めている報道もありますが、当社が開発を手掛けている城南3区（世田谷区・目黒区・渋谷区）などの物件については、人口減については感じられない状況です。今後当社としてはリモートワークが増えていく企業が増加すると見込んでおり、リモートワーク対応可能な物件の開発も数多く提供していきたいと考えています。

Q3. 貴社は中期経営計画を発表されておきませんが、来期以降の販売棟数の見通しや小口化商品の成長戦略についてご教示ください。

A3. 来期以降の販売棟数については現在の所大幅な棟数の増加は見込んでおりません。1棟当たりの販売価額帯の上昇によって売上高の増加を図っていきたいと考えています。小口商品の成長戦略については、まず小口商品は当社を知って頂くきっかけとすることを1番の目的としております。現在第2号物件の組成に向けて準備を進めております。

Q4. 今後、貴社の1番の成長ドライバーは何になると考えていますでしょうか。

A4. 開発用地の仕入れが今後の当社の成長に影響してくるものと考えています。

コロナ禍において東京の不動産の下落という予想もありましたが、現在も東京の不動産価格は高止まりしている状況です。要因としてコロナ禍における政府の緊急融資などの影響もあり、企業も含めて緊急で不動産を売却するというよりは状況を待って売却するか考えていく方針であり、決して流通する物件が数多く増えているという状況ではありません。当社が開発を手掛ける優良な不動産物件をどのような形で仕入れることが出来るかが今後の当社の成長ドライバーに一番影響してくるものと考えています。そのために仕入れの強化に1番力を注いでおります。

Q5. 業界各社で販売が好調である一方、仕入れが難しい流れかと存じますが、御社の仕入れ状況や、仕入れに関して工夫されている点がございましたらご教示下さい。

A5. 当社の強みであるワンストップサービスの中で設計チーム・施工チームを内製化しているというのは他のディベロッパーと比較しても一番の強みと考えています。

当社はこの強みを活かして、土地情報が入ってから設計チームが1日でボリューム計算を入れ、施工チームが1日で施工単価を計算し、非公開の土地情報が入ってきてから2~3日で販売価額等を織り込んだ仕入金額を提示することにより、迅速に仕入れることが可能なため、一番難しいと言われている土地の仕入れで他社と差別化が出来ていると考えております。今後もよりスピード感をもって物件のグリップができるような体制作りを整えていきたいと考えており、そのため説明会の中でも申し上げたLIB（ランド・インフォメーション・バンク）というシステムを開発させて頂いた次第です。