# 2020年3月期 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.管理運営受託件数と不動産マネジメント事業の減益要因について教えてください。

A1.2020年3月末の管理棟数は137棟です。
不動産マネジメント事業の減益要因は、昨今の働き方改革等も踏まえ人員の拡充を行った結果、不動産マネジメント事業のセグメントの営業利益が減少したためです。

Q2.コロナの影響について教えてください。

A2.工事面について当初設備などが中国から入らなくなるなどの懸念がありましたが特段影響はなく工事は進んでいます。したがって現段階で工事の遅延はないという状況です。
販売面では直近1カ月は金融機関がコロナ対策等の融資の対応に追われたこともあり、新規での不動産投資に関する融資案件の進捗が遅れているという状況です。ただしコロナが落ち着いてきた段階ではオーナー様に新規物件を提供することは可能と考えています。
またコロナの影響下で今後テレワーク等の需要が高まると考えております。当社はSOHO対応可能な物件も手がけていけることが出来るため、SOHO対応可能な物件も増やしていきながら売上や販路の拡大に努めていきたいと考えています。
他にもファンド等から当社の物件で5億円以上のものを購入したいとの話も頂いており、当社で想定している平均的なサイズよりも大きめな物件も開発を進めながら今年度の数字も着実に積み上げていきたいと考えています。

Q3.2021年3月期のセグメント別計画、粗利益率の見通しを教えてください。

A3.不動産商品に関しましては31件、建築商品については6件の販売を予定しています。
粗利につきましては、不動産商品は16%強の水準を予定しています。
建築商品については若干の利益率の低下を見込んでいますが、全体として粗利は17%強を予定しています。

Q4.実需向け不動産について詳細を教えてください。

A4.当社は城南3区を中心に、入居者の目線でより良い物件の提供を心掛けて参りました。当社が手がけてきた物件の入居者は20代～40代女性の単身者のニーズが圧倒的に多いため、今後そのような方たち向けの区分の物件を開発・提供していく予定です。
開発エリアは渋谷区・世田谷区・目黒区を中心とし、40㎡前後の1LDK、価格帯は4,000万円～5,000万円台で提供していく予定です。

Q５.2021 年３月期以降、飛躍的成長とはどの程度の成長を見込んでいるのでしょうか。
A５.金額ベースでこれまで以上の成長を図りたい、早期に 200 億、300 億という売上を達成したいと考えています。

Q６.コロナの影響として、入居者の賃料遅延などは発生していませんか。
A６.テナント系のオーナー様からは賃料の減額の要請等は来ています。当社が管理しているオーナー様によっても対応は異なりますが、オーナー様によってはテナントの賃料を３カ月間減額して対応する場合もあります。
住居物件については賃料の減額や遅延についてはほとんどありません。