

株式会社アールプランナー
機関投資家・アナリスト向け2021年1月期通期決算説明会 質疑応答要旨

【日 時】 2021年3月22日（月）13：30～14：20 実施

【当社出席者】 代表取締役社長 梢 政樹

質問1	2022年1月期の首都圏エリアの展示場の開設時期を下期とされていますが、何月ごろをめどに計画されていますか。
回答1	現時点の計画では、2021年11月に武蔵野展示場を三鷹駅の北側に、2022年1月に三鷹展示場を三鷹駅の南側に出店する予定となっております。

質問2	今後3年間の売上高、営業利益の成長は、毎年何%程度を目指していますか。
回答2	2022年1月期の売上高を前年同期比18%増、営業利益を前年同期比27%増にて計画しておりますが、今後3年間も同程度の成長率を目標に取り組んでいく予定です。

質問3	営業利益率の目標値はありますか。
回答3	営業利益率につきましては、2021年1月期において3%を下回っております。今後は、5%台を目標に徐々に改善していきたいと考えております。

質問4	首都圏での出店ペースは、毎年2店舗程度という計画でしょうか。
回答4	首都圏につきましては、2022年1月期に2店舗の出店を計画しております。2023年1月期以降の具体的な出店計画は現段階で未定ではありますが、今後は、店舗増加のペースを徐々に増やしていきたいと考えております。

質問5	上場企業では、どこが競合と認識されているでしょうか。
回答5	当社は、ワンストップ・プラットフォーム戦略を事業の特長としており、当社事業と事業内容が直接的に重複する企業はないと認識しております。したがって、当社の競合先に該当する企業はありません。 もっとも、個々の製品単位で競合する可能性がある企業を強いて申し上げると、分譲住宅では、例えばオープンハウス様、ケイアイスター不動産様、飯田グループホールディングス様と土地の仕入れも含めて一部競合することもあります。 また注文住宅では、大手ハウスメーカー様、価格帯において、例えばヒノキヤグループ様と競合するかもしれません。

質問6	2022年1月期の東海エリアでの営業拠点増設はいずれも愛知県内ですが、三重や岐阜、静岡への進出時期はいつ頃を検討されていますか。
回答6	2023年1月期以降の具体的な出店計画は現時点では未定であるものの、2024年1月期までの今後3カ年につきましては、まず愛知県内の市場を深掘りしていく方針です。岐阜県・三重県・静岡県への進出につきましては、それ以降でと考えております。

質問7	今後3年程度の人員採用計画について教えてください。 毎年何名程度の増加を計画されていますか。
回答7	具体的な採用計画は未定ですが、2024年1月期までの今後3カ年につきましては、各期30～50名程度を目安として増員を考えております。

以 上