

株式会社アールプランナー
機関投資家・アナリスト向け2022年1月期第2四半期決算説明会 質疑応答要旨

【日 時】 2021年9月17日（金）13：30～14：10 実施

【当社出席者】 代表取締役社長 梢 政樹

質問 1	首都圏エリアでの事業展開について、具体的にはどのようにお考えでしょうか。
回答 1	首都圏エリアにつきましては、毎期2～3店舗を出店していきたいと考えております。将来的には東京都内だけではなく、隣県へ店舗を拡大して、首都圏エリアでの出店が順調に進んだ段階で北関東エリアへの出店を検討していきたいと考えております。
質問 2	首都圏エリアでの競合先や採算について、東海エリアと比較して異なる点がありますか。
回答 2	競合先や採算につきましては、エリアによる違いはほとんどないと考えております。
質問 3	ウッドショックの影響はありますか。またそれに伴う販売価格への転嫁はされているのでしょうか。
回答 3	ウッドショックにつきましては、上期より原価の上昇等、若干影響は出ておりますが、戸建住宅の需要が大幅に増加していることもあり販売が好調に推移しており、現時点では利益面での大きな影響はないと考えております。ただし、下期から来期にかけて、少しずつ影響が出てくると予測しております。
質問 4	他社と比較して、住宅そのものの強みはどのようにお考えでしょうか。
回答 4	当社の強みは、デザイン・設計力、高性能、コストパフォーマンスの全てにこだわりを持った商品力となります。 当社の競合先は、主に地場の工務店となりますが、規模感・知名度・信用度を比較して、当社に優位性があると考えております。 また、大手ハウスメーカーとの競合においても、デザイン性と機能性を兼ね備えた住宅をリーズナブルな価格で提供できるという点で、優位性を持っていると考えております。
質問 5	上期と比較して、下期の営業利益率を低く計画している背景をどのようにお考えでしょうか。
回答 5	下期にかけてウッドショックの影響が少しずつ出てくることも考慮して、保守的な営業利益計画を立てております。
質問 6	当期の業績上振れにより、今後不足すると想定していることはございますか。
回答 6	集客・販売ともに順調ではございますが、事業拡大に伴う人財の不足を想定しております。 積極的に採用を進めており、来期は新卒採用で約40名の入社を予定しておりますので、若い人財を育てて早期戦力化を進めていきたいと考えております。
質問 7	好調な業績に対して、住宅の施工能力は足りているのでしょうか。
回答 7	現時点では充足しております。 ただし、今後も受注数・着工数を伸ばしていきたいと考えておりますので、将来を見越して、積極的な採用を計画しております。