株式会社アールプランナー
機関投資家・アナリスト向け2027年１月期第１四半期決算説明会　質疑応答要旨

【日　　時】2026年6月12日（金）15：00～16：00　実施

【当社出席者】代表取締役社長　梢　政樹

質問１	全社の受注棟数は東海エリアが牽引し増加しています。中東情勢の悪化前後で、顧客の購買意欲に変化はありますか。また、駆け込み需要が発生している兆しはありますでしょうか。
回答１	中東情勢の緊迫化に伴い、国内でもインフレなどが進行しております。 お客様の間には、今後さらに住宅価格が上昇するのではないかという懸念から、一定の駆け込み需要が発生していると認識しております。 特に分譲住宅は販売価格があらかじめ決まっているというのもあり、好調に推移いたしました。第2四半期以降も、この好調な分譲住宅を主軸として販売棟数を拡大していく方針です。

質問２	建設に困っている中小規模のビルダーは増えているのでしょうか。中東情勢が競合他社/自社に与えている影響について整理していただきたく存じます。
回答２	当社と競合する同規模の住宅会社において、現時点で施工に支障が出ているとの情報は受けておりません。しかし、年間引渡棟数が50棟未満の中小住宅会社では苦慮しているとの声もあり、今後はそうしたビルダーのお客様が当社へ流入してくる可能性があります。当社においては、工事は滞りなく進行しており、現在のところ影響はありません。今後の見通しについては不透明な要素もありますが、先日、政府より7月分の原油確保に目途が立ったとの発表があったように、状況は改善に向かうものと考えております。

質問３	例年、第1四半期は季節的に最も弱い四半期だと理解していますが、今回は通期計画に対する営業利益の進捗率が24.8%と、やや前倒しのペースに見えます。第1四半期の実績は社内計画と比べてどうでしたでしょうか。 また、第2四半期、第3四半期に向けたモメンタムについて、どのように見ていらっしゃいますでしょうか。
回答３	例年、第1四半期は少し弱い時期ではありますが、当社としては想定以上に販売が好調であり、通期計画に対しての進捗は順調です。第3四半期以降については、ナフサの影響がどこまで出てくるか不透明ではありますが、現行の推移を維持できれば通期計画通りに進捗するものと考えております。

質問４	日銀があと0.25%利上げするとの見方が市場では強まっております。 住宅ローン金利の上昇が、受注パイプラインやお客様の需要にマイナスの影響を与えるとお考えでしょうか。
回答４	日銀が利上げをするという方向性はほぼ決まっているようなニュースを聞いております。住宅ローン金利もそれに伴って上がる可能性があります。 しかし、それ以上にマクロ経済におけるインフレの進行が予想されます。 このような経営環境下では、「早期に購入しなければ、来年以降はさらに住宅価格が上昇する」という心理が顧客側に働きます。したがって、0.25%程度の利上げを理由に、お客様が住宅購入を断念する可能性は低いと判断しております。

質問５	住設周りなど部材の調達環境について、懸念すべき点は出ていないか教えてください。
回答５	住設に関しては順調に入ってきております。特定の部材（塩ビ管）で、少し不確定な部分もありますが、その影響で工事が止まる状況ではありません。 現状、大幅な納期遅延による工事の停滞は発生していないため、通期業績への影響は極めて限定的であると考えております。

質問６	首都圏の受注棟数は58棟（前年同期63棟）から減少。一方で単価は68.5M（59.1M）から大きく増加。単価を追いに行った形なのか。首都圏の受注棟数が減った背景をどのように整理していらっしゃいますか。
回答６	今回の受注棟数の減少は、一時的なものと認識しております。 仕入れは順調ですので、これから販売棟数は増えていくと考えております。 なお、首都圏においては戦略的に販売単価の引き上げを図っており、中長期的にも販売単価を引き上げていきたいと考えております。

質問７	首都圏における受注棟数と単価の先行きの見通しについて、コメントできる範囲で教えていただけませんでしょうか。
回答７	首都圏については販売単価が上昇傾向にあります。 特に城南エリアでは高価格帯の推移が顕著であり、同エリアでの土地仕入れを積極的に推進することで、さらなる単価上昇の余地があると考えております。また棟数に関しては、用地仕入れが順調であることに加え、注文住宅の拠点数も拡大しております。これにより安定した集客を維持できているため、今後の受注棟数も拡大できる見込みです。

以上