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２四半期決算説明会　質疑応答要旨

【日　　時】2026年9月11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	第2四半期会計期間(2026.5月～7月)の売上総利益率が20%と過去最高を記録しましたが、この改善の内訳を教えていただけますでしょうか。分譲住宅の構成比上昇による効果と、商品自体の販売単価上昇による効果の割合はそれぞれどの程度でしょうか。
回答１	全体として粗利率が向上した内訳といたしましては、分譲住宅の構成比が高まる中で、同事業の粗利率自体が改善したことが寄与しております。当社はもともと注文住宅の粗利率が高い構造となっておりますが、分譲住宅の粗利率が向上したことで全体が底上げされました。前期比で全体的に販売単価が約5%上昇したことが、利益率を約2%押し上げる要因となっております。これらの要因が合わさり、全体として売上総利益率が20%近くまで改善いたしました。

質問２	今回の業績予想修正において、下期の売上高は当初計画と同水準に据え置く一方、利益は上方修正されています。受注残高・在庫ともに過去最高水準にある中、下期売上高の上振れ余地はどの部分にあるとお考えでしょうか。
回答２	下期におきましても十分な受注残高が積み上がっており、注文住宅に関しては当初計画通り進捗しております。そのため、注文住宅での大幅な上振れは見込んでおりません。一方で、分譲住宅において仕入物件の販売スピードが想定を上回った場合には、上期と同様に売上・利益ともに上振れ要因となり得る可能性があります。

質問３	上期の受注高は東海エリアが前期比19.1%増と好調だった一方、首都圏は1.4%増にとどまりました。首都圏の現状のフェーズと、今後の出店計画・人員配置方針について教えてください。
回答３	東海エリアが想定以上に伸びた一方、首都圏の中間期における受注伸び率は落ち着いた着地となりました。首都圏はこれまで急成長を続けており、特に前期の大きな伸長に対する反動や、当期首の在庫が少ない状況からスタートした影響によるものです。これらの影響を受けつつも受注高は前期並みを維持し、売上高においては前年同期比で約20%増となりました。下期におきましても、売上・利益ともに前期比で2桁成長を目指します。今後の出店につきましては、急拡大ではなく段階的な新規出店を進める計画です。人員配置につきましても首都圏エリア全体へ段階的に展開できるよう積極的な増員を図っており、採用活動は順調に進展しております。

質問４	首都圏における不良在庫の状況や、今後値下げを見込んでいる在庫の規模について教えてください。
回答４	首都圏における長期未消化等の不良在庫は、現状ほぼ存在しないと認識しております。首都圏の在庫自体が大きく滞留している状況ではありません。販売タイミングに応じた価格調整を行う可能性はありますが、東海エリアと比較して取扱物件数を絞り、適正価格での販売を行っているため、大幅な値下げを見込んでいる在庫は現状で少数にとどまります。

質問５	大手ハウスメーカーが注文住宅から首都圏の分譲住宅事業へとシフトする動きが見られますが、貴社の分譲戸建事業への影響（インパクト）は生じていますでしょうか。
回答５	大手ハウスメーカーによる分譲事業への本格参入の動きは十分に把握しております。大手メーカーの参画は市場全体の販売単価相場を押し上げる効果があります。その単価と比較されることで、当社の物件が持つ立地・設備・デザイン面での魅力を訴求しやすくなり、結果として想定以上の価格帯での販売につながるケースもあります。従来の不動産業者中心の市場から、高品質な分譲住宅が比較検討される市場へと変化することは当社にとっても好ましく、現時点で業績へのネガティブな影響はほぼ生じていないと認識しております。

以上