

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月期通期決算説明会 質疑応答要旨

【日 時】 2022年3月17日（木）15:00～15:30 実施

【当社出席者】 代表取締役社長 梢 政樹

質問 1	前期第4四半期の受注実績の評価と今期出だしの受注トレンドについて教えてください。
回答 1	2022年1月期の第4四半期の受注実績については、住宅ローン控除の終了を控えた2021年の9月に駆け込み需要がみられ、第4四半期に当たる11月・12月に一旦は集客が減少しましたが、2022年度の税制改正の大綱で住宅ローン控除の延長等が盛り込まれたことで、2022年1月からは集客も回復し、受注は順調に増加しております。
質問 2	今期の配当方針は一株当たり15円、配当性向8%ということでしたが、この水準に決めた根拠は何でしょうか。また、安定配当なのか、配当性向を増加させていく方針なのかなど、中長期的な配当方針を教えてください。
回答 2	当社は成長段階にあり、成長投資を中心としておりますが、株主様への還元も重要な経営課題と考えております。スタートとしては、企業価値向上のための投資と自己資本の充実・強化等を総合的に勘案し、配当性向8%程度が妥当と考えております。中長期的には徐々に配当性向を高め、配当額も増加させたいと考えております。
質問 3	首都圏が大幅に伸びていますが、東海エリアとの利益率の違いはありますか。決算説明資料P26で2023年1月期の粗利益率低下要因の説明がありましたが、ウッドショック等の影響、販売価格改定の効果は、1棟当たりでどの程度でしょうか。
回答 3	注文住宅、分譲住宅ともに、首都圏エリア・東海エリアでの粗利率に違いはないと考えております。ただし東海エリアよりも首都圏エリアのほうが分譲住宅の1棟あたりの単価が高いため、最終的な利益額については、現状首都圏エリアのほうが出やすい状況となっております。 商品の見直しが進んだことに加え、ウッドショックの影響による原価上昇もあったため、価格改定を2022年1月期に2回行い、販売価格を8%ほど増額しております。
質問 4	前期の連結営業利益が期初計画から大きく上振れた背景を教えてください。
回答 4	2022年1月期は2021年1月期と同等の粗利率で計画しておりましたが、土地の一部値上がりと戸建需要の増加に加え、自社ブランド力や商品力の向上によって営業現場で徹底した適正価格での販売ができたことが大きな要因となっております。 また、広告宣伝費についても効率的な運用ができ、全体的な企業努力によって販管費も抑制できたことで利益率が上振れました。

質問 5	中期経営計画に関し、貴社の開示方針について教えてください。
回答 5	上場前からコロナ禍ということもあり不透明な状況で、現状でもウクライナ情勢などの不確定要素が見受けられます。当社としては中期的な見通しが立てづらい状況であるため、現時点では中期経営計画開示は予定しておりません。
質問 6	金利上昇等マクロ環境変化に対し、分譲在庫の急増は一定リスクを取っているように見えます。在庫回転率や現場の引き合いなどの指標も踏まえてのリスク管理の考え方について教えてください。
回答 6	分譲住宅事業が好調に伸びており、上場による調達資金も土地仕入費用及び住宅建築費用の資金に一部投資する予定であったため、積極的な仕入れで分譲住宅のたな卸資産を積み上げております。在庫回転率は前年と比べてほとんど変わらず、年間2回転程度を目標にしております。今後、在庫回転率を考慮する中で仕入れ等を抑える可能性もありますが、現状では仕入れを控える状況ではないと考えております。
質問 7	財務戦略における株式市場からの資金調達方針と、今後の財務レバレッジの考え方を教えてください。
回答 7	2022年1月期に株式上場し、市場からの資金調達を行いましたので、現時点では市場からの調達は検討しておりません。今後については、獲得した利益の積み上げていくことで、自己資本率を充実させたいと考えております。
質問 8	ウッドショックの影響もあり、販売価格を2回、8%程度値上げしたとのことでしたが、2023年1月期の販売価格戦略はいかがでしょうか。また、足もとの原価動向はどのようになっていますか。 給湯器やトイレ、アルミサッシなどの調達動向はいかがでしょうか。
回答 8	販売価格を8%程度上げたことで、最終的な粗利率もウッドショック以前の水準に戻ることを想定しております。現状では再度の販売価格改定は検討しておりません。ただし今後、原価がさらに上がる傾向がみられた場合には価格改定を再度検討する可能性はあります。 給湯器やトイレ、アルミサッシの調達動向については、現状問題なく進んでおります。

以 上