

株式会社アールプランナー
機関投資家・アナリスト向け2023年1月期通期決算説明会 質疑応答要旨

【日 時】 2023年3月17日（金） 15：00～15：30 実施

【当社出席者】 代表取締役社長 梢 政樹

質問 1	注文住宅、分譲住宅、土地について、それぞれの営業利益率を可能な範囲内で教えてください。
回答 1	事業セグメント別の営業利益率については開示しておりませんが、2023年1月期の全体の営業利益率は2.2%となります。ご質問いただいた3つの事業につきましては、おおよそ同程度となっております。
質問 2	東海エリアについて、2023年1月期の戸建販売棟数が1%減少した理由を教えてください。 また、競合状況に変化は起きていますでしょうか。 2024年1月期の注文住宅の販売棟数が減少する計画についての背景を教えてください。
回答 2	東海エリアにおきましては、2022年夏頃、集客に苦戦した時期がございました。東海エリアは自動車関連を中心に、製造業に従事する方が非常に多いエリアになります。当社が集客に苦戦した時期は製造業においても半導体不足等で生産が沈んだ時期と重なっており、東海エリアの集客面ではそうした影響も受けたのではないかと考えております。 2024年1月期の注文住宅の販売棟数が減少する計画の背景として、注文住宅におきましては2023年1月期の受注棟数が減少しておりますので、その影響で2024年1月期の売上高も減少すると見込んでおります。 ただし、集客強化に向けた施策も実施しておりますので、今後はまた成長軌道に戻ると考えております。
質問 3	販売価格の改定について、資材の高騰などに対して、どの程度価格転嫁できているのか教えてください。
回答 3	昨年はウッドショック等の影響で原価高騰がございました。木材価格に関しましては、徐々に下落しましたが、それ以外の資材・建材に関しては価格高騰が続きました。 原価が約10%上昇したことから、当社でも2022年2月に約10%の価格改定をさせていただきました。約10%の価格転嫁ができている状況で、利益率としては徐々に改善しております。

質問 4	<p>棚卸資産は前期末比18%で順調に仕入れが出来ているとのことで、今期の業績材料を順調に積み上げられていると理解しておりますが、長期在庫の水準についてはいかがでしょうか。</p> <p>仕入れ環境については一部のパワービルダーで過剰在庫感も出てきておりますが、仕入れしやすい環境になっているのでしょうか。</p>
回答 4	<p>一部長期在庫はございますが、価格の見直し等で長期在庫を減らしつつ、新たな仕入れで在庫の入れ替えを行っている状況です。適正な在庫水準かと考えております。</p> <p>一部パワービルダーで過剰在庫が出ているとのことですが、仕入れにつきましては引続き競合が激しく、仕入れがしやすい環境とはなっていないよう思われます。土地も値上がりしているため、手頃な土地も減ってきている状況だと考えております。</p>

質問 5	<p>今期は営業利益率の改善を見込まれておりますが、建築費、土地代の前期比での今期見通しをご教授頂きたく存じます。</p> <p>販売単価については戸建分譲がほぼ変わらず、注文住宅が4～5%の上昇の見込みかと思いますが、そのような理解でよろしいでしょうか。</p>
回答 5	<p>利益率は大幅な改善とまではいかない状況ではありますが、2023年1月期と比較して改善する計画となっております。土地が値上がりしていること、一部資材が高騰していることもあり、2022年1月期の利益水準にはまだ戻らないと考えております。</p> <p>注文住宅の販売単価に関しましては、1棟あたり4～5%程度か、それ以上の上昇の可能性はあると考えております。</p>

以 上