



Arr planner  
group

# FINANCIAL RESULTS FISCAL YEAR 2021

Ended January 31, 2022

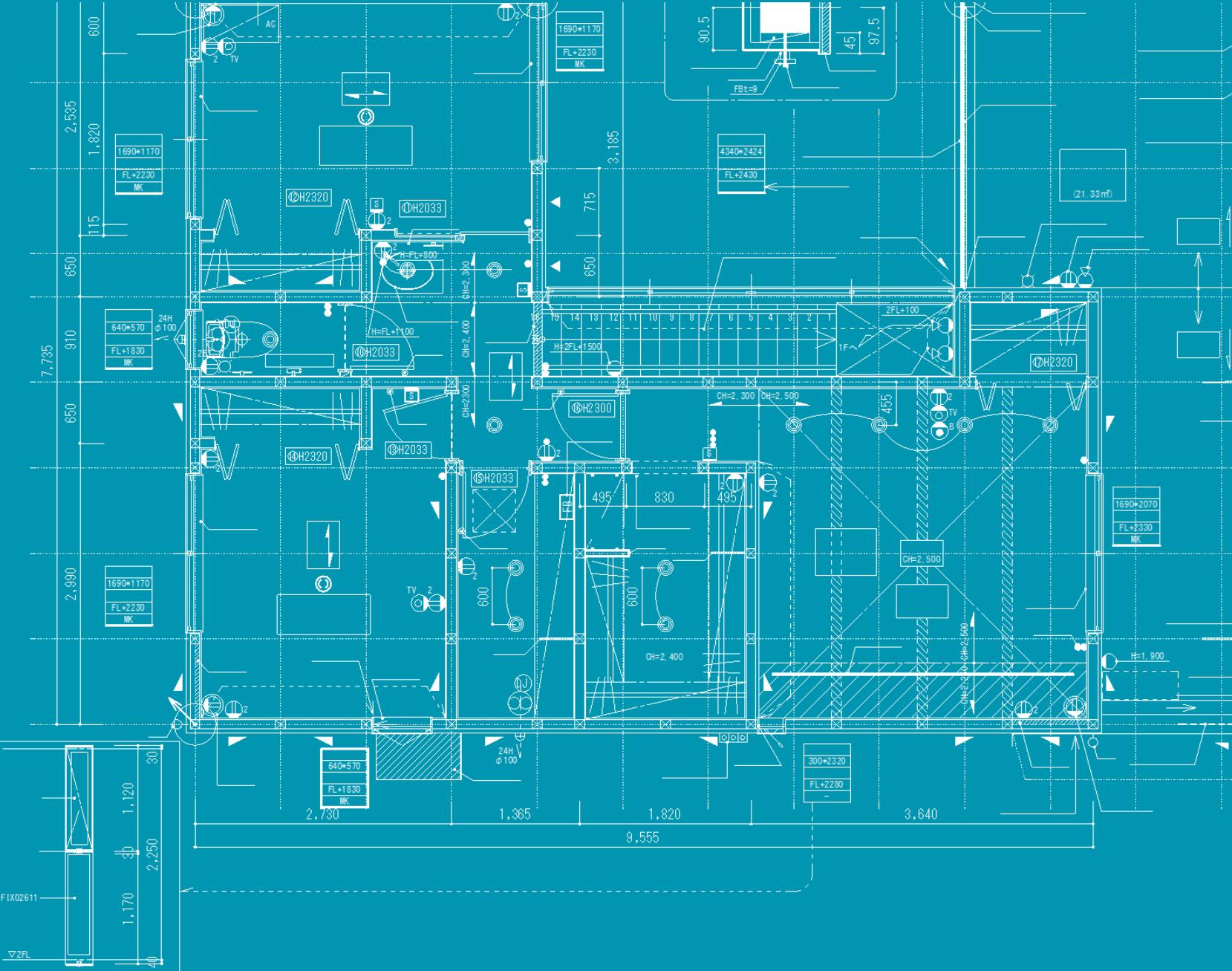
2983

2022年1月期  
通期決算説明資料

証券コード：2983

株式会社アールプランナー

2022年3月15日



# COMPANY OVERVIEW

社名 / 株式会社アールプランナー 英訳名 : Arr Planner Co.,Ltd.

設立 / 2003年10月

事業内容 / •デジタルマーケティングを活用した戸建住宅事業 •不動産事業

代表者 / 代表取締役社長 梢 政樹

従業員数 / 306名 ※2022年1月末現在

資本金 / 385,888千円 ※2022年1月末現在

本社所在地 / 愛知県名古屋市東区東桜一丁目13番3号

子会社 / 株式会社アールプランナー不動産

決算期 / 1月

## PHILOSOPHY

All Satisfaction — すべての人に満足を —

## MISSION

DESIGN × TECHNOLOGY で  
人々の住生活を豊かにする

## AGENDA

- 
- 1. 2022年1月期 通期決算概要
  - 2. 当期の取り組み
  - 3. 2023年1月期 業績予想
  - 4. 成長戦略
  - 5. Appendix

# 2022年1月期 通期業績サマリー・トピックス

売上高、営業利益、販売棟数、全てにおいて過去最高を更新

売上高

**28,057** 百万円

通期  
過去最高

2021.1 前年同期比 +27.5%  
GROWTH UP

営業利益

**1,519** 百万円

通期  
過去最高

2021.1 前年同期比 +142.9%  
GROWTH UP

販売棟数

**752** 棟

通期  
過去最高

2021.1 前年同期比 +25.5%  
GROWTH UP

## ①TOPICS 1 大幅增收

販売棟数：599棟 ▶ 752棟  
(前年同期比 +25.5%)

売上高 : 22,012百万円 ▶ 28,057百万円  
(前年同期比 + 27.5%)

戸建需要の高まりと当社独自のデジタルマーケティングがマッチし、年間の販売棟数が過去最高の752棟となり、売上高も過去最高を更新

## ②TOPICS 2 大幅増益

営業利益 : 625百万円 ▶ 1,519百万円  
(前年同期比 + 142.9%)

営業利益率 : 2.8% ▶ 5.4% (前年同期比 + 2.6pt)

積極投資を継続している中、ウッドショックによる厳しい収益環境下においても、高い商品力により営業利益は過去最高を更新し、営業利益率も大きく改善

## ③TOPICS 3 首都圏エリアの躍進

首都圏エリア 売上高  
: 261百万円 ▶ 3,079百万円  
(前年同期比 + 1078.0%)

戦略地域である首都圏エリアへの積極投資の結果、首都圏エリアの売上高が前年同期比で10倍以上に大幅増加

## 連結損益計算書サマリー

※勘定科目は連結損益計算書より抜粋

単位：百万円

| 項目                  | 2021年1月期<br>通期 (①) | 構成比    | 2022年1月期<br>通期 (②) | 構成比    | 増減率 (②/①)<br>前年同期比 | 2022年1月期<br>連結業績予想 (③)<br>※12月14日時点予想 | 構成比    | 達成率 (②/③)<br>※12月14日時点予想との比較 |
|---------------------|--------------------|--------|--------------------|--------|--------------------|---------------------------------------|--------|------------------------------|
| 売上高                 | 22,012             | 100.0% | 28,057             | 100.0% | + 27.5%            | 27,700                                | 100.0% | 101.3%                       |
| 売上総利益               | 3,829              | 17.4%  | 5,111              | 18.2%  | + 33.5%            | —                                     | —      | —                            |
| 販売費及び一般管理費          | 3,203              | 14.6%  | 3,592              | 12.8%  | + 12.1%            | —                                     | —      | —                            |
| 営業利益                | 625                | 2.8%   | 1,519              | 5.4%   | + 142.9%           | 1,400                                 | 5.1%   | 108.6%                       |
| 経常利益                | 523                | 2.4%   | 1,383              | 4.9%   | + 164.3%           | 1,263                                 | 4.6%   | 109.5%                       |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 349                | 1.6%   | 960                | 3.4%   | + 174.7%           | 845                                   | 3.1%   | 113.6%                       |
| 1株当たり<br>当期純利益      | 87.37円             | —      | 182.05円            | —      | —                  | 160.23円                               | —      | —                            |

※2022年2月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っており、2021年1月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益を算定

- 当社独自のデジタルマーケティングにより、旺盛な戸建需要を積極的に取り込むことに成功
- ブランド力の向上に伴う営業現場での徹底した適正価格提供により営業利益率も大幅に改善

## 報告セグメント別の内訳

単位：百万円

| 報告セグメント      | 役 割                        | 項 目     | 2021年1月期<br>通期 (①) | 2022年1月期<br>通期 (②) | 増減率(前年同期比)<br>(②/①) |
|--------------|----------------------------|---------|--------------------|--------------------|---------------------|
| 戸建住宅事業       | 注文住宅の請負事業                  | 売上高     | 21,627             | 27,378             | + 26.6%             |
|              | リフォーム・エクステリアの請負事業          | セグメント利益 | 1,430              | 2,349              | + 64.2%             |
|              | 分譲住宅の販売事業                  | 利益率     | 6.6%               | 8.6%               | + 2.0pt             |
|              | 不動産の仕入・販売事業<br>不動産仲介事業     | 売上高     | 358                | 648                | + 80.8%             |
| 中古再生・収益不動産事業 | 中古不動産・収益不動産の<br>取得・再生・販売事業 | セグメント利益 | 27                 | 75                 | + 177.6%            |
|              |                            | 利益率     | 7.5%               | 11.6%              | + 4.1pt             |
|              |                            | 売上高     | 26                 | 30                 | + 17.5%             |
| その他          | 顧客紹介手数料<br>火災保険の代理店手数料等    | セグメント利益 | 22                 | 29                 | + 31.5%             |
|              |                            | 利益率     | 84.6%              | 94.7%              | + 10.1pt            |
|              |                            | 調整額     | △854               | △933               | —                   |
|              | 売 上 高                      |         | 22,012             | 28,057             | + 27.5%             |
|              | 営 業 利 益                    |         | 625                | 1,519              | + 142.9%            |

- 「戸建住宅事業」については、ブランド力向上と戸建需要取込みにより増収増益
- 「中古再生・収益不動産事業」については、大型案件の成約により前年同期比で大幅な業績向上

## 事業セグメント別売上実績の内訳

単位：百万円

| 報告セグメント      | 事業セグメント        | 2021年1月期<br>通期 (①) | 構成比    | 2022年1月期<br>通期 (②) | 構成比    | 増減率(前年同期比)<br>(②/①) |
|--------------|----------------|--------------------|--------|--------------------|--------|---------------------|
|              |                |                    |        |                    |        |                     |
| 戸建住宅事業       | 注文住宅           | 6,303              | 28.6%  | 7,895              | 28.1%  | + 25.3%             |
|              | (建物+土地)        | 11,941             | 54.3%  | 16,908             | 60.3%  | + 41.6%             |
|              | 分譲住宅<br>(土地のみ) | 2,358              | 10.7%  | 1,453              | 5.2%   | △38.4%              |
|              | 不動産仲介          | 476                | 2.2%   | 605                | 2.2%   | + 27.1%             |
| 中古再生・収益不動産事業 | リフォーム・エクステリア   | 547                | 2.5%   | 514                | 1.8%   | △6.0%               |
|              | 中古再生・収益不動産     | 358                | 1.6%   | 648                | 2.3%   | + 80.8%             |
| その他の<br>その他  | その他            | 26                 | 0.1%   | 30                 | 0.1%   | + 17.5%             |
| 合 計          |                | 22,012             | 100.0% | 28,057             | 100.0% | + 27.5%             |

- 主力の「戸建住宅事業」は注文住宅、分譲住宅（建物+土地）、不動産仲介が好調

## 連結貸借対照表サマリー

※勘定科目は連結貸借対照表より抜粋

単位：百万円

| 項目                             | 2021年1月期末(①) | 2022年1月期末(②)          | 増減額<br>(②-①)          | 項目                  | 2021年1月期末(①) | 2022年1月期(②) | 増減額<br>(②-①) |         |
|--------------------------------|--------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|--------------|-------------|--------------|---------|
| 流動資産                           | 14,602       | 20,830                | + 6,228               | 流動負債                | 9,320        | 13,766      | + 4,446      |         |
| 現金及び預金                         | 2,598        | 3,381                 | + 782                 | 短期借入金・1年内返済予定の長期借入金 | 5,602        | 8,147       | + 2,544      |         |
| たな卸資産                          | 11,630       | 16,774                | + 5,144               | その他流動負債             | 3,717        | 5,619       | + 1,901      |         |
| その他流動資産                        | 372          | 674                   | + 301                 | 固定負債                | 4,406        | 4,862       | + 455        |         |
| 固定資産                           | 1,420        | 1,725                 | + 304                 | 長期借入金               | 3,871        | 4,404       | + 532        |         |
| 資産合計                           | 16,022       | 22,555                | + 6,533               | その他固定負債             | 534          | 457         | △77          |         |
| 財務指標                           | 自己資本比率       | 2021年1月期末(①)<br>14.3% | 2022年1月期末(②)<br>17.4% | 増減(②-①)<br>+3.1pt   | 負債合計         | 13,726      | 18,629       | + 4,902 |
|                                | ネットD/Eレシオ    | 2021年1月期末(①)<br>3.2倍  | 2022年1月期末(②)<br>2.4倍  | 増減(②-①)<br>△0.8倍    | 純資産合計        | 2,295       | 3,926        | + 1,630 |
| ※ネットD/Eレシオ：(有利子負債-現金及び預金)／自己資本 |              |                       |                       |                     |              |             |              |         |
| 負債・純資産合計                       |              |                       |                       |                     |              |             |              |         |
| 16,022                         |              |                       |                       |                     |              |             |              |         |
| 22,555                         |              |                       |                       |                     |              |             |              |         |
| + 6,533                        |              |                       |                       |                     |              |             |              |         |

- 今後も高水準の受注・販売が見込めることから、たな卸資産を順調に積み上げ
- 上場に伴う資金調達と大幅増益により、自己資本比率が14.3%→17.4% (+3.1pt) と大きく改善

## 連結キャッシュ・フロー計算書サマリー

※勘定科目は連結キャッシュ・フロー計算書より抜粋  
単位：百万円

| 項目                  | 2021年1月期 通期(①) | 2022年1月期 通期(②) | 主な要因等   |
|---------------------|----------------|----------------|---|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー    | 162            | △2,456         | <ul style="list-style-type: none"> <li>税金等調整前当期純利益の計上</li> <li>たな卸資産の増加</li> <li>仕入債務の増加</li> </ul> |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー    | △290           | △379           | <ul style="list-style-type: none"> <li>有形固定資産の取得による支出</li> </ul>                                    |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー    | 444            | 3,619          | <ul style="list-style-type: none"> <li>借入金の増加</li> <li>株式の発行による収入</li> </ul>                        |
| 現金及び現金同等物の増減額(△は減少) | 315            | 782            |   |
| 現金及び現金同等物の期首残高      | 2,128          | 2,443          |   |
| 現金及び現金同等物の期末残高      | 2,443          | 3,226          |   |

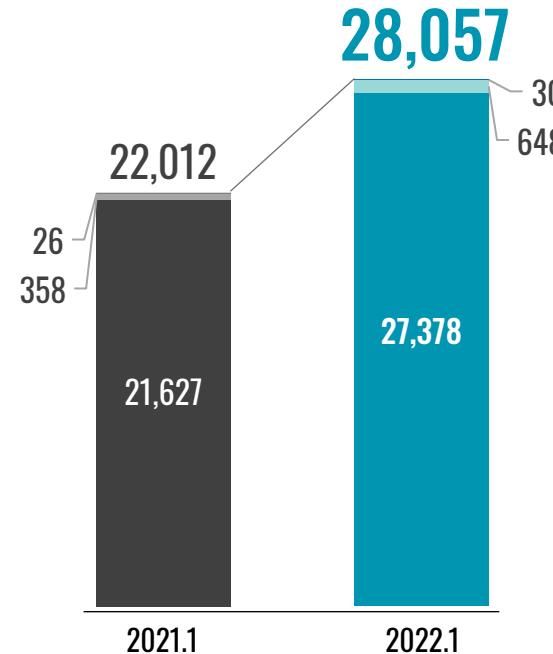
- 販売計画に基づき用地仕入を積極的に行った結果、営業活動によるキャッシュ・フローはマイナス
- 株式の発行による収入があったことで、財務活動によるキャッシュ・フローはプラス

## 売上高及び販売棟数 前年同期比較

### 売上高

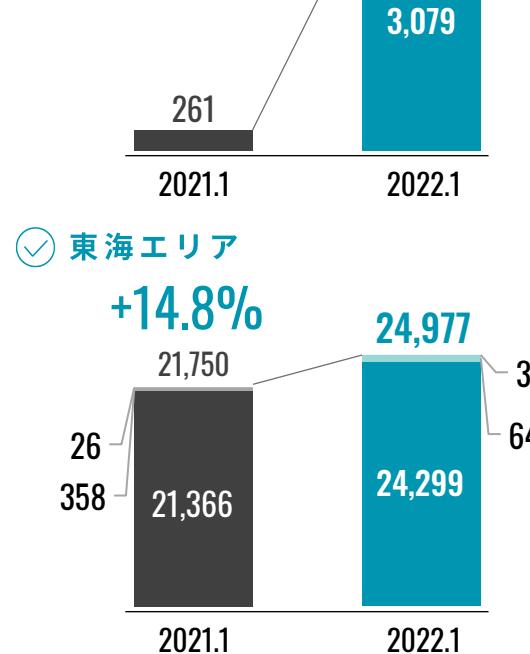
セグメント別  
 ●その他  
 ●中古再生・収益不動産事業  
 ●戸建住宅事業

+ 27.5%  
GROWTH UP



エリア別  
 ●その他  
 ●中古再生・収益不動産事業  
 ●戸建住宅事業

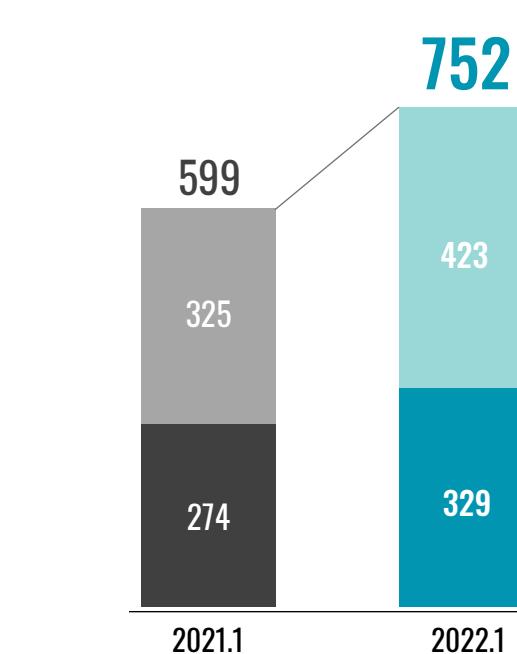
✓ 首都圏エリア  
+ 1078.0%



### 販売棟数

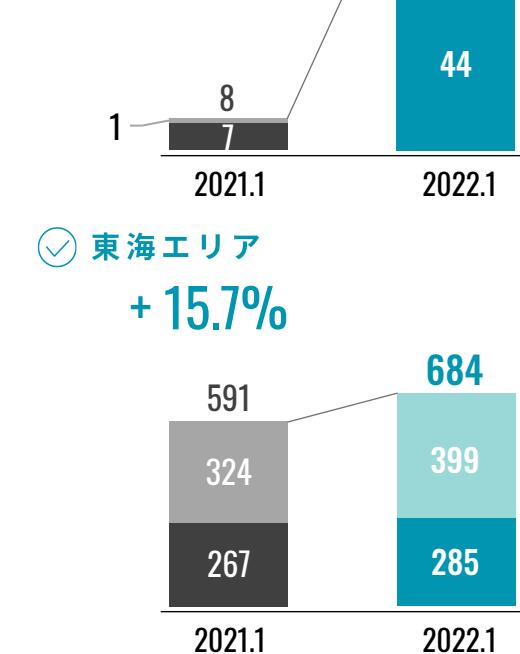
セグメント別  
 ●その他  
 ●分譲住宅販売棟数  
 ●注文住宅販売棟数

+ 25.5%  
GROWTH UP



エリア別  
 ●その他  
 ●分譲住宅販売棟数  
 ●注文住宅販売棟数

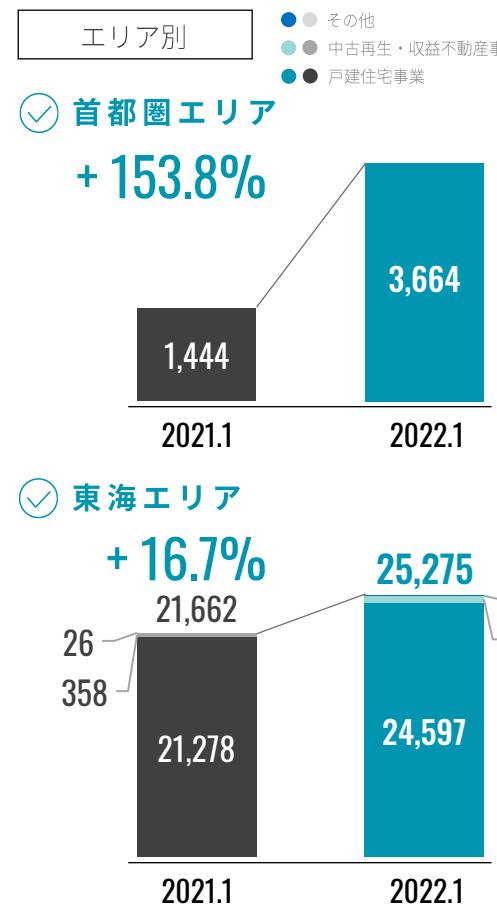
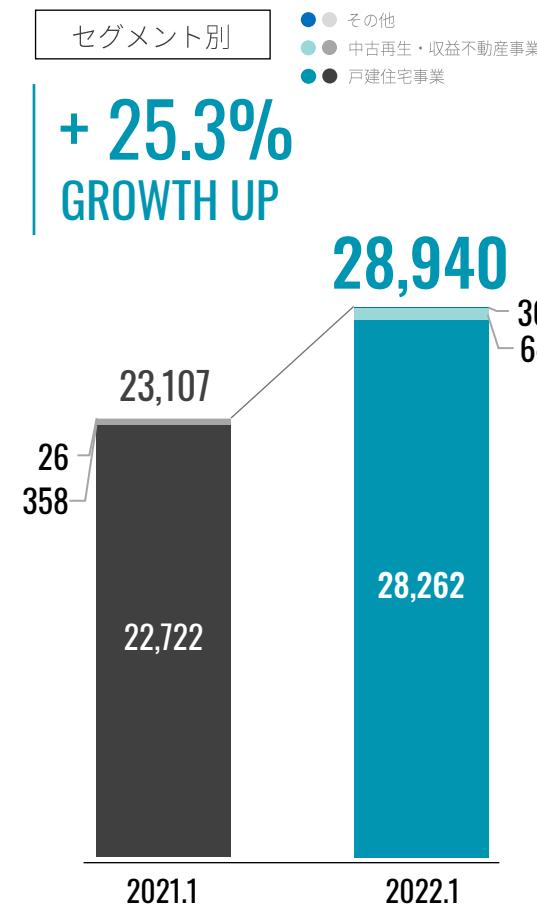
✓ 首都圏エリア  
+ 750.0%



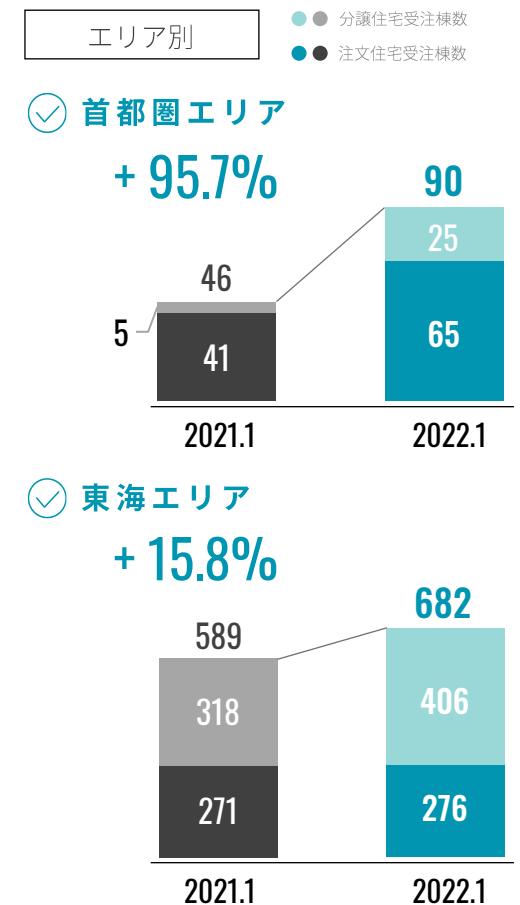
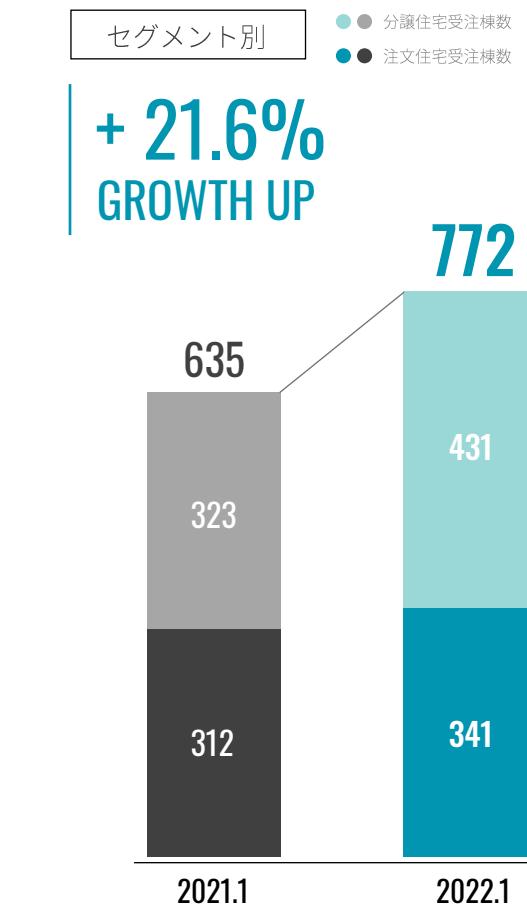
- 当社独自のデジタルマーケティングを活用した集客、販売戦略により、通期としての売上高・販売棟数共に過去最高を記録。首都圏エリアでの販売が特に好調

## 受注高及び受注棟数 前年同期比較

### 受注高



### 受注棟数

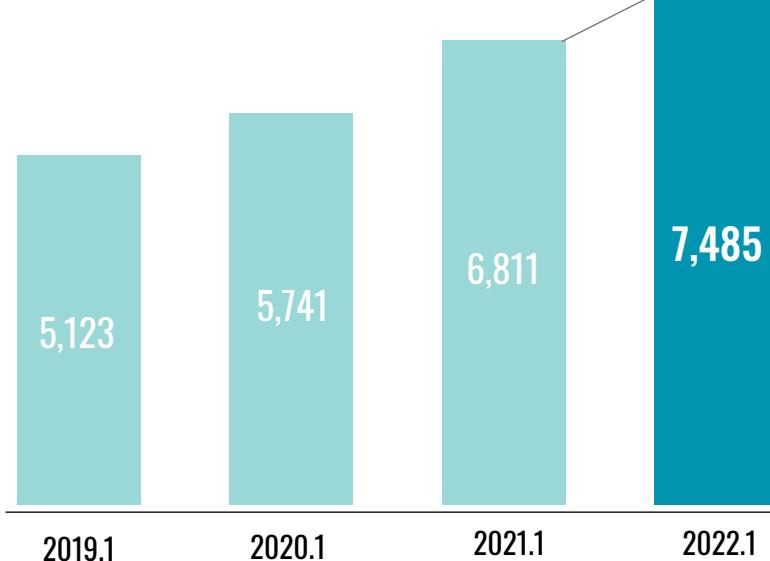


・東海エリア、首都圏エリア共に受注が好調。特に分譲住宅が好調に推移

## 注文住宅の受注残高及び分譲住宅のたな卸資産

### ✓ 注文住宅の受注残高

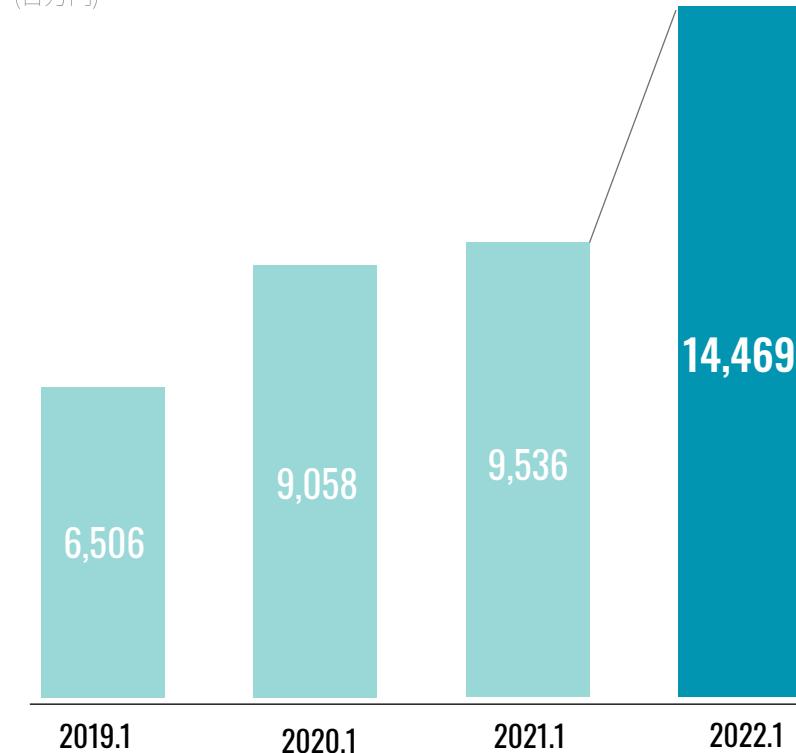
(百万円)



2021.1  
前年同期比  
+9.9%  
GROWTH UP

### ✓ 分譲住宅のたな卸資産

(百万円)

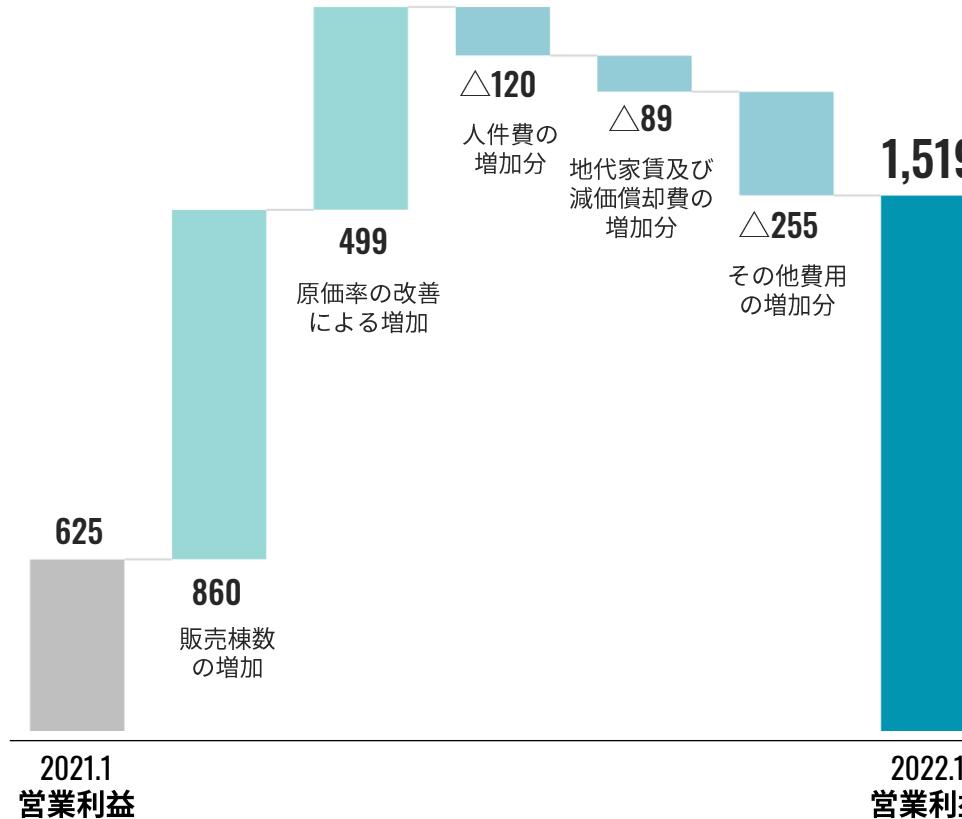


2021.1  
前年同期比  
+51.7%  
GROWTH UP

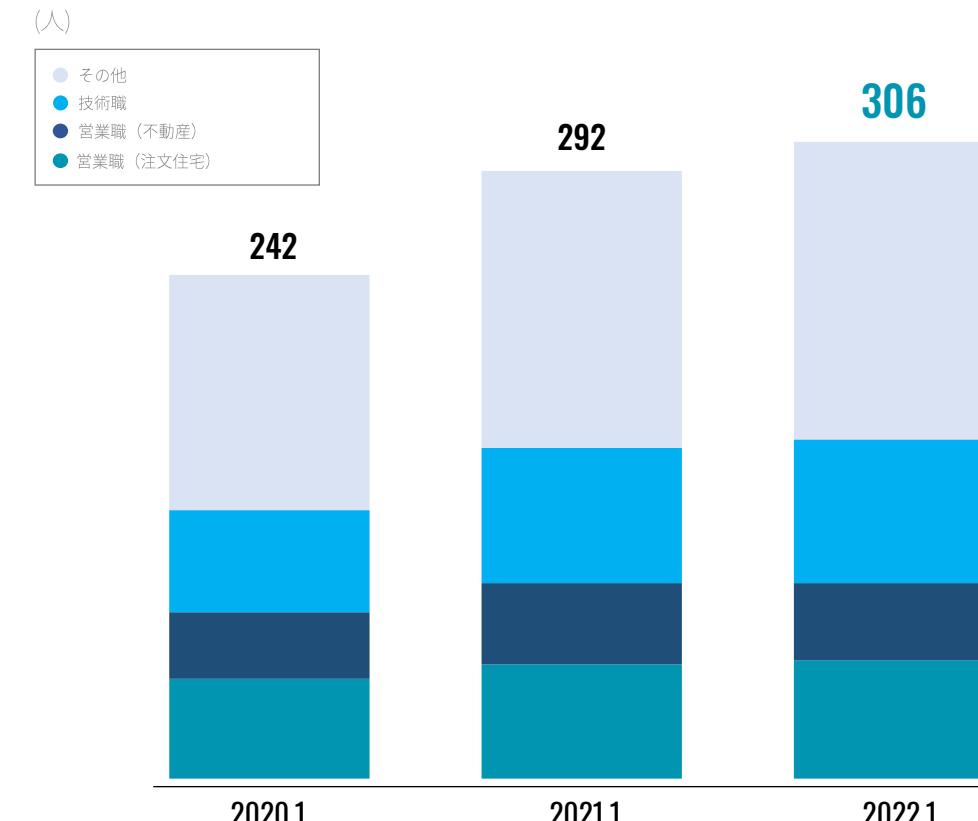
- ・注文住宅事業の業績の先行指標となる「注文住宅の受注残高」は順調に積み上げ
- ・分譲住宅事業の販売見込み在庫を示す「分譲住宅のたな卸資産」も積極的な仕入れで順調に積み上げ

## 営業利益の増減要因・期末従業員数

### ✓ 営業利益の増減要因



### ✓ 期末従業員数



※首都圏エリア人員数

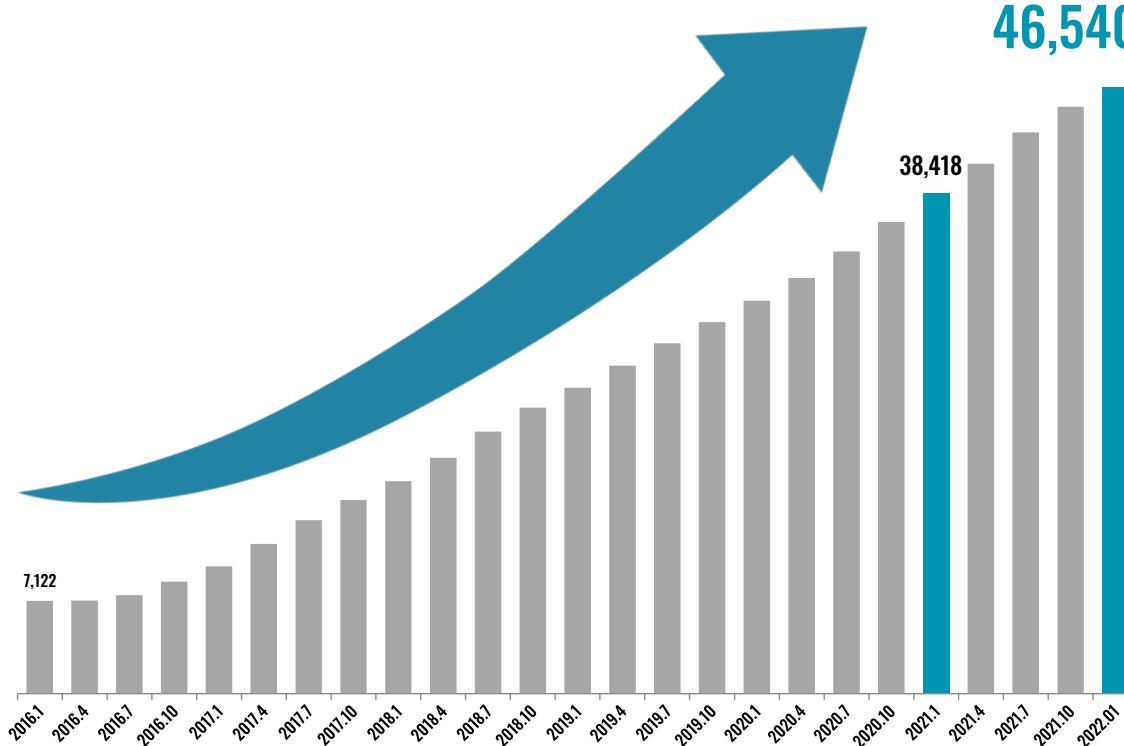
2020年1月期：5名 2021年1月期：30名 2022年1月期：47名

- 更なる事業拡大に向けた積極的な新規出店・人財採用を行った上で、販売棟数の増加、原価率の改善により営業利益は大幅増益で着地

## アールプランナー会員数推移

### 会員ストック数

(人)



2021.1  
前年同期比

+21.1%  
GROWTH UP



+553.5%  
GROWTH UP

### Web反響率

77.3 %



79.2%



2021.1  
前年同期比

+1.9pt  
GROWTH UP

#### 会員ストック数

当社に問い合わせのあった顧客情報の中から、セールスに対するリーチが可能なデータベース

#### Web反響率

当社グループへの問い合わせ件数の内、Web経由の比率

- 不動産テック企業として当社独自のデジタルマーケティングを強化した結果、会員数は堅調に増加
- Web反響率も79.2%に上昇し、効率的な集客を実現

# 2



## AGENDA

- 
1. 2022年1月期 通期決算概要
  2. 当期の取り組み
  3. 2023年1月期 業績予想
  4. 成長戦略
  5. Appendix

●2. 当期の取り組み

## 新規出店：常設展示場・マチかど展示場を東海エリアと首都圏エリアで展開

### ☑ 東海エリア



マチかど展示場  
「大府の家」「守山区吉根の家」「緑区上旭の家」



2021. 9月OPEN

### ☑ 首都圏エリア



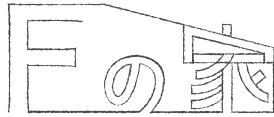
マチかど展示場  
「杉並久我山の家」



2022. 1月OPEN

- ・常設展示場は東海エリア1拠点、首都圏エリア1拠点を開設
- ・マチかど展示場は東海エリア3箇所、首都圏エリア1箇所を開設

## 注文住宅ブランド「Fの家」2021年度グッドデザイン賞受賞



GOOD DESIGN AWARD  
2021年度受賞



- ・デザイン・設計力、高性能、コストパフォーマンス等が総合的に評価され、当社注文住宅ブランド「Fの家」が2021年度グッドデザイン賞受賞

## ●2. 当期の取り組み

### デジタルマーケティングの取組み

#### ○ 注文住宅ブランドサイトのリニューアル

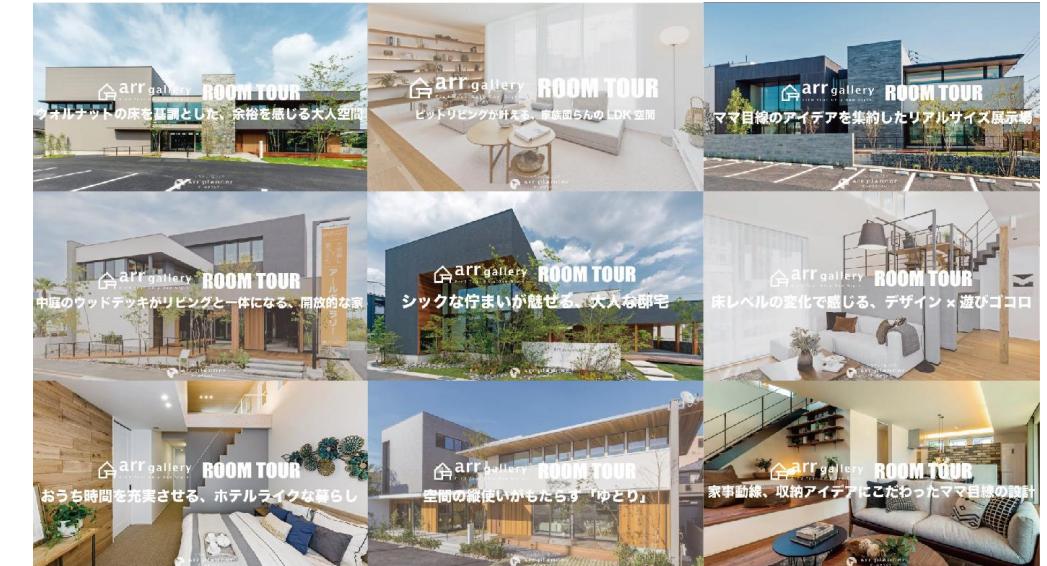
アールギャラリー：<https://www.arrgallery.jp>



Fの家：<https://www.f-no-ie.com/>



#### ○ YouTube チャンネルを開設



「アールギャラリー」YouTube チャンネル

○URL：<https://www.youtube.com/channel/UCoZWnC-k0ksdJe1sLY88b9Q>

- ・「アールギャラリー」、「Fの家」のサイトリニューアルの実施と、より多くの方に当社の住宅の魅力を伝えるべくYouTubeチャンネルを開設

●2. 当期の取り組み

## 名古屋証券取引所市場第二部にも上場

⑤ 2021年2月10日のマザーズ上場に続き、2021年12月22日に名古屋証券取引所市場第二部にも上場



- ・東海エリアでの更なる社会的信用、知名度の向上及び地域経済への貢献を目的に、東京証券取引所マザーズ市場への上場に続き、名古屋証券取引所市場二部にも上場

## 株式分割の実施

### ① 2021年11月19日開催の取締役会において、株式分割及び株式分割に伴う定款の一部変更を決議

- 2022年1月31日（月曜日）最終の株主名簿に記録された株主の所有普通株式1株につき、4株の割合をもって分割

|                   |                   |
|-------------------|-------------------|
| ① 基準日公告日          | 2022年 1月 14日（金曜日） |
| ② 基準日             | 2022年 1月 31日（月曜日） |
| ③ 効力発生日           | 2022年 2月 1日（火曜日）  |
| ① 株式分割前の発行済株式総数   | 1,331,000株        |
| ② 今回の分割により増加する株式数 | 3,993,000株        |
| ③ 株式分割後の発行済株式総数   | 5,324,000株        |
| ④ 株式分割後の発行可能株式総数  | 16,000,000株       |

- 当社株式の投資単位当たりの金額を引き下げることで、当社株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的に2022年2月1日付で株式分割を実施

# 3



## AGENDA

1. 2022年1月期 通期決算概要

2. 当期の取り組み

3. 2023年1月期 業績予想

4. 成長戦略

5. Appendix



# 2023年1月期 業績予想サマリー・トピックス

売上高、営業利益、販売棟数、全てにおいて過去最高を予想

売上高

**33,500**百万円



## ① TOPICS 1

### 增收増益予想

売上高 : 33,500百万円 (前年同期比+19.4%)

営業利益 : 1,650百万円 (前年同期比+ 8.6%)

販売棟数 : 900棟 (前年同期比+19.7%)

戸建住宅事業が東海エリアで引き続き安定成長、首都圏エリアでは大幅成長を見込み、売上高・営業利益・販売棟数が過去最高を更新する見込み

営業利益

**1,650**百万円



販売棟数

**900**棟



## ② TOPICS 2

### 積極的な成長投資

▶新規出店計画：東海エリア 2拠点

首都圏エリア 3拠点

▶人財採用計画：当期54名増員予定

▶ブランディング戦略：積極的な広告投資

更なる事業拡大に向けて、引き続き積極的に新規出店・人財採用とブランディング投資を行う

## ③ TOPICS 3

### 配当実施予定

2023年1月期予想（連結）

1株当たり  
配当金

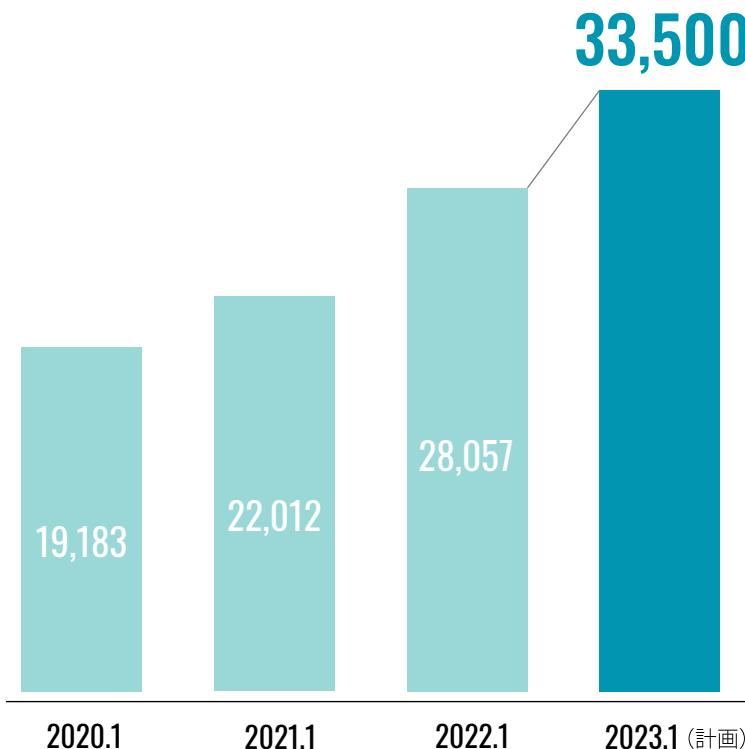
**15円**

配当性向 **8.0%**

## 連結業績予想①

## ✓ 売上高

(百万円)



✓ 通期過去最高  
↑



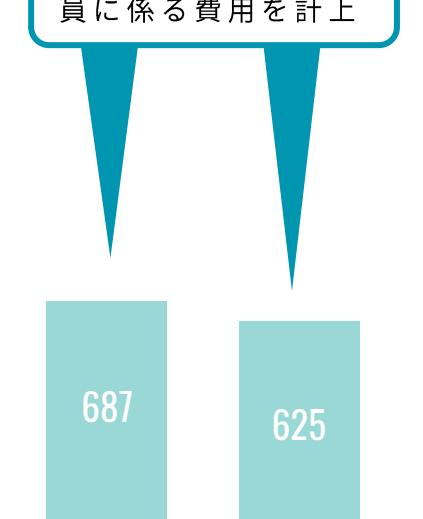
2022.1  
前期比

+19.4%  
GROWTH UP

## ✓ 営業利益

(百万円)

計画的な先行投資として首都圏エリア出店及び人財の大幅増員に係る費用を計上



✓ 通期過去最高  
↑



2022.1  
前期比

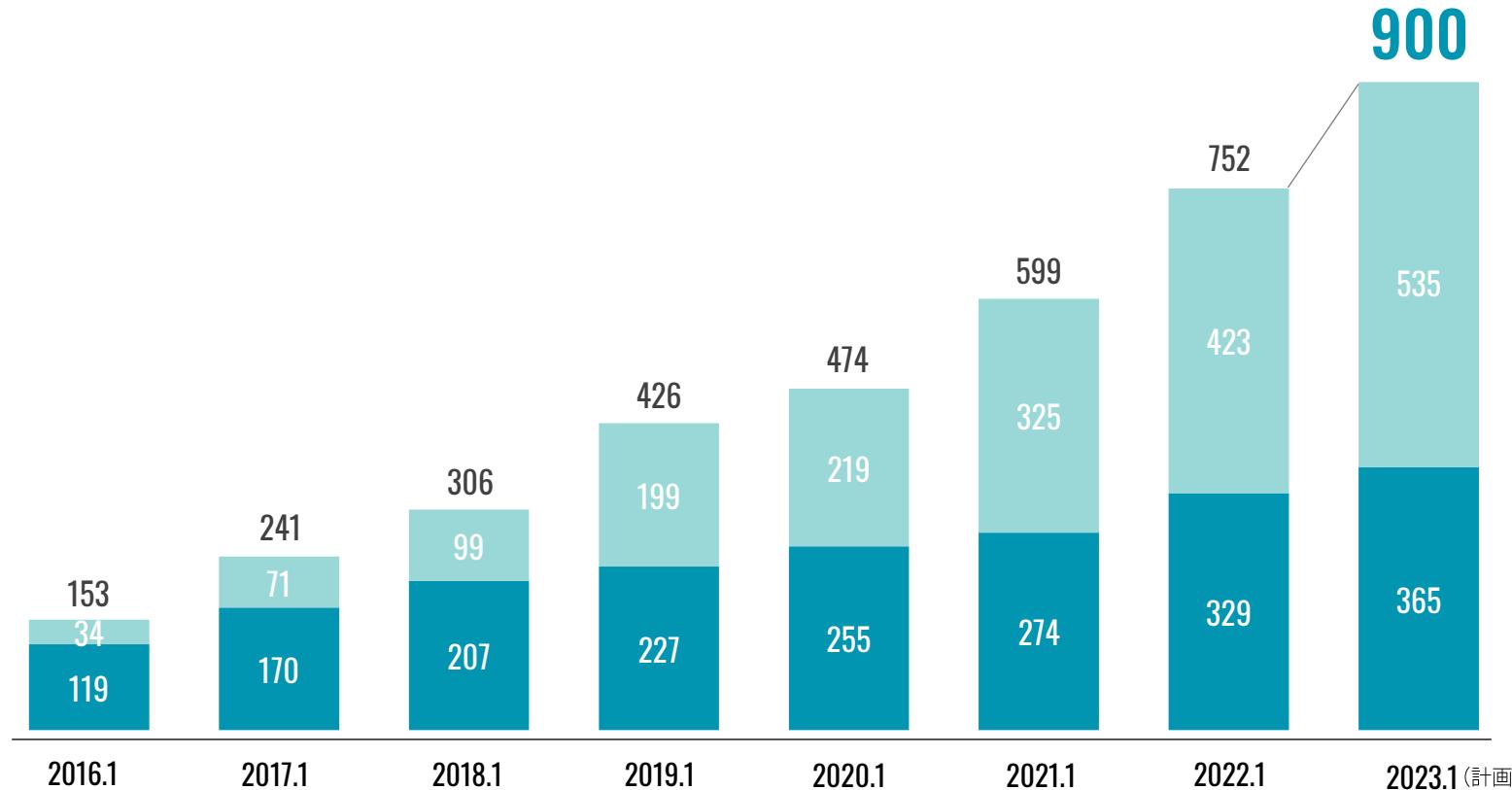
+8.6%  
GROWTH UP

- ・売上高、営業利益は共に過去最高を更新する見込み

## 連結業績予想②

### ✓ 販売棟数の推移・計画

(棟)



2022.1  
前期比

+19.7%  
GROWTH UP

- 分譲住宅販売棟数
- 注文住宅販売棟数

・戸建販売棟数は注文住宅・分譲住宅合計で過去最高の900棟を見込む

## 連結業績予想③

単位：百万円

| 項目                  | 2022年1月期<br>通期(①) | 構成比    | 2023年1月期<br>連結業績予想 | 構成比    | 前年同期比  | 2023年1月期(上期)<br>連結業績予想 | 構成比    |
|---------------------|-------------------|--------|--------------------|--------|--------|------------------------|--------|
| 売上高                 | 28,057            | 100.0% | 33,500             | 100.0% | +19.4% | 15,500                 | 100.0% |
| 売上総利益               | 5,111             | 18.2%  | 5,955              | 17.8%  | +16.5% | 2,619                  | 16.9%  |
| 販売費及び一般管理費          | 3,592             | 12.8%  | 4,305              | 12.9%  | +19.8% | 2,019                  | 13.0%  |
| 営業利益                | 1,519             | 5.4%   | 1,650              | 4.9%   | +8.6%  | 600                    | 3.9%   |
| 経常利益                | 1,383             | 4.9%   | 1,488              | 4.4%   | +7.6%  | 524                    | 3.4%   |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 960               | 3.4%   | 1,000              | 3.0%   | +4.2%  | 347                    | 2.2%   |
| 1株当たり<br>当期純利益      | 182.05円           | —      | 187.86円            | —      | —      | 65.19円                 | —      |

- ・事業拡大に向けて、積極的に新規出店・人財採用をする中で、通期営業利益は過去最高を更新する見込み
- ・上期にウッドショック等の影響により一時的に売上総利益率が低下するものの、販売価格改定で下期に改善する見込み

## 事業セグメント別業績予想の内訳

単位：百万円

| 報告セグメント      | 事業セグメント         | 2022年1月期<br>通期 (①) | 構成比    | 2023年1月期<br>連結業績予想(②) | 構成比    | 増減率(前年同期比)<br>(②/①) |
|--------------|-----------------|--------------------|--------|-----------------------|--------|---------------------|
| 戸建住宅事業       | 注文住宅<br>(建物+土地) | 7,895              | 28.1%  | 8,970                 | 26.8%  | +13.6%              |
|              | 分譲住宅<br>(土地のみ)  | 16,908             | 60.3%  | 21,210                | 63.2%  | +25.4%              |
|              | 不動産仲介           | 1,453              | 5.2%   | 1,460                 | 4.4%   | +0.5%               |
|              | リフォーム・エクステリア    | 605                | 2.2%   | 735                   | 2.2%   | +21.3%              |
| 中古再生・収益不動産事業 | リフォーム・エクステリア    | 514                | 1.8%   | 500                   | 1.5%   | △2.9%               |
| 中古再生・収益不動産事業 | 中古再生・収益不動産      | 648                | 2.3%   | 600                   | 1.8%   | △7.4%               |
| その他のセグメント    | その他のセグメント       | 30                 | 0.1%   | 25                    | 0.1%   | △18.9%              |
|              | 合計              | 28,057             | 100.0% | 33,500                | 100.0% | +19.4%              |

・引き続き注文住宅、分譲住宅（建物+土地）、不動産仲介を主とした業績の拡大を見込む

## 2023年1月期 新規出店計画

### ○ 東海エリア

- ✓ アールギャラリー  
豊田展示場 (2022年春OPEN予定)
- ✓ アールギャラリー  
岡崎西展示場 (2022年冬OPEN予定)



アールギャラリー豊田展示場

### ○ 首都圏エリア

- ✓ アールギャラリー  
三鷹展示場 (2022年春OPEN予定)
- ✓ アールギャラリー  
小金井・府中展示場 (2022年秋OPEN予定)
- ✓ アールギャラリー  
立川ショールーム (2022年春OPEN予定)



アールギャラリー三鷹展示場

## 株主還元について

### ① 2023年1月期より株式配当を実施予定

|            | 2022年1月期実績<br>(連結) | 2023年1月期予想<br>(連結) |
|------------|--------------------|--------------------|
| 1株当たり当期純利益 | <b>182.05円</b>     | <b>187.86円</b>     |
| 1株当たり配当金   | 一円                 | <b>15円</b>         |
| うち中間配当金    | 一円                 | <b>5円</b>          |
| 配当性向       | —%                 | <b>8.0%</b>        |

- ・新規出店・人財採用等に積極的に投資を行うことで、持続的な成長による企業価値向上の実現を目指す
- ・株主還元も重要な経営課題とし、安定的な配当実施を成長に応じて行うことを目指す

- 
1. 2022年1月期 通期決算概要
  2. 当期の取り組み
  3. 2023年1月期 業績予想
  4. 成長戦略
  5. Appendix



## 成長戦略 ハイライト

GROWTH  
STRATEGY

1.

首都圏エリアでの成長の加速

GROWTH  
STRATEGY

2.

東海エリアでの更なるシェアアップ

GROWTH  
STRATEGY

3.

デジタルマーケティングの強化とDXの推進（最新鋭テクノロジーの積極的な導入）

GROWTH  
STRATEGY

4.

中古住宅流通事業の強化

GROWTH  
STRATEGY

5.

ストックビジネス・生涯取引（ライフタイムバリュー）の強化

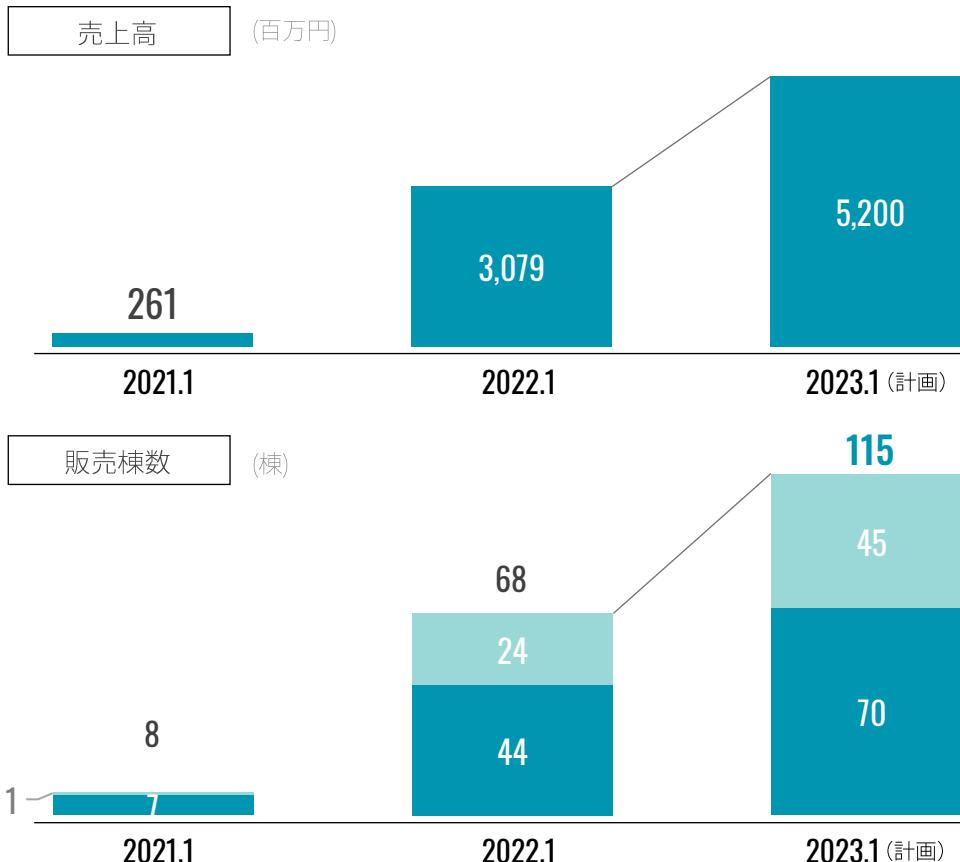
GROWTH  
STRATEGY

6.

人財採用・育成の強化

## 1. 首都圏エリアでの成長の加速

### ✓ 首都圏エリア売上高・販売棟数



2022.1  
前年同期比

+68.8%  
GROWTH UP

2022.1  
前年同期比

+69.1%  
GROWTH UP

### 2023年1月期 NEW OPEN

- ① アールギャラリー  
三鷹展示場
- ② アールギャラリー  
小金井・府中展示場
- ③ アールギャラリー  
立川ショールーム

#### 注文住宅部門



Find Your Only One Style.

#### 不動産部門



- ① 新宿オフィス
- ② 立川展示場
- ③ 武蔵野展示場

合計 : 3拠点

- ① 吉祥寺営業所

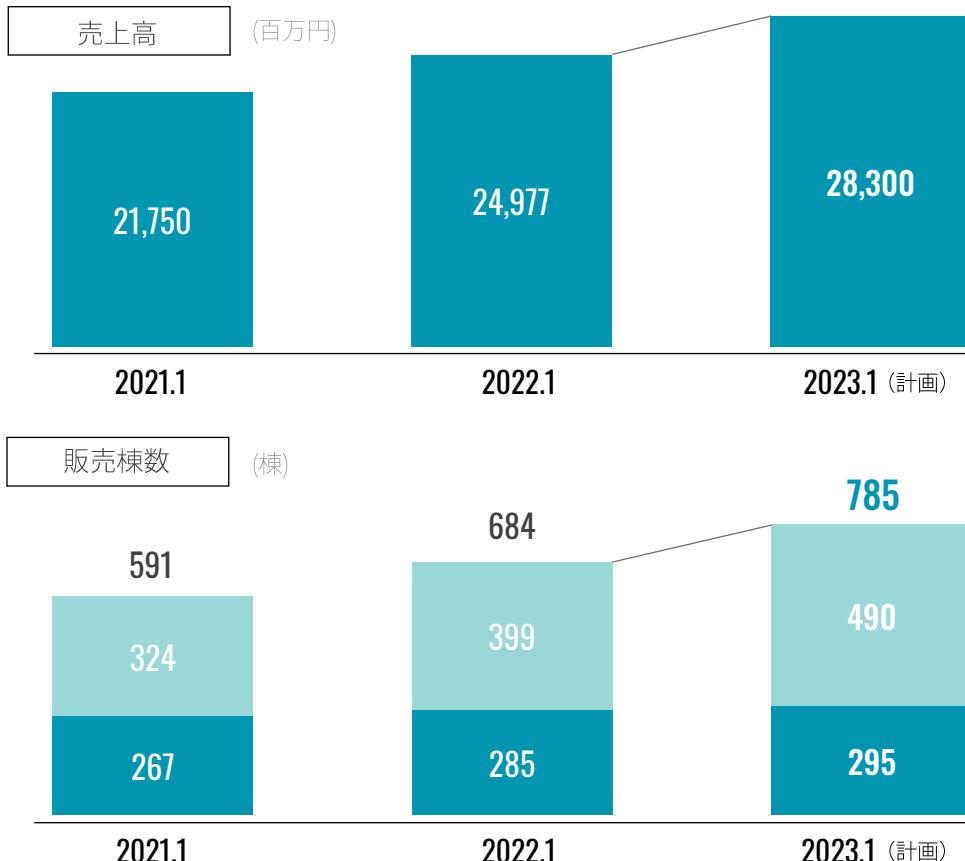
合計 : 2拠点



・首都圏エリアは2019年10月の初出店から高成長で推移。今後も新たな拠点を開設し更なる成長を目指す

## 2. 東海エリアでの更なるシェアアップ

### ✓ 東海エリア売上高・販売棟数



- 当社の地盤である東海エリアでは、これまで新規出店などにより順調に販売棟数を伸ばせており、今後空白エリアにも出店することで更なるシェアアップを目指す

#### 注文住宅部門



想いを描く、自由奔放の家づくり

#### 不動産部門



アールプランナー不動産

### 2023年1月期 NEW OPEN

- 4 アールギャラリー  
豊田展示場  
5 アールギャラリー  
岡崎西展示場

合計 : 12拠点

合計 : 9拠点



2023年1月期  
**2拠点  
出店予定**

### 3. デジタルマーケティングの強化とDXの推進（最新鋭テクノロジーの積極的な導入）

#### MARKETING

##### マーケティング

テーマ性を持ったWebサイトやSNSを活用  
幅広くアプローチする仕組みを構築



#### SERVICE

##### サービス

VR技術を活用して  
ヴァーチャル体験できる  
「VRマチカド展示場」。  
またアプリ開発も予定



#### PRODUCT

##### 商品

生活をスマートにする  
「IoT住宅」など



- 当社独自のデジタルマーケティングや最新鋭テクノロジーの活用を通じて、コミュニケーションの変革・業務効率化を実現し収益獲得機会増加・生産性の向上を目指す

## 4. 中古住宅流通事業の強化

### 中古住宅流通事業「renotech（リノテック）」を開始



- ・中古物件に関するニーズ増加にこたえるため、優良な中古物件を取り扱う中古住宅流通事業を開始
- ・AI査定を活用した中古住宅流通事業「renotech（リノテック）」を開始し、テクノロジーの活用も推進

## 5. ストックビジネス・生涯取引（ライフタイムバリュー）の強化



### ○ オーナー向けアプリ

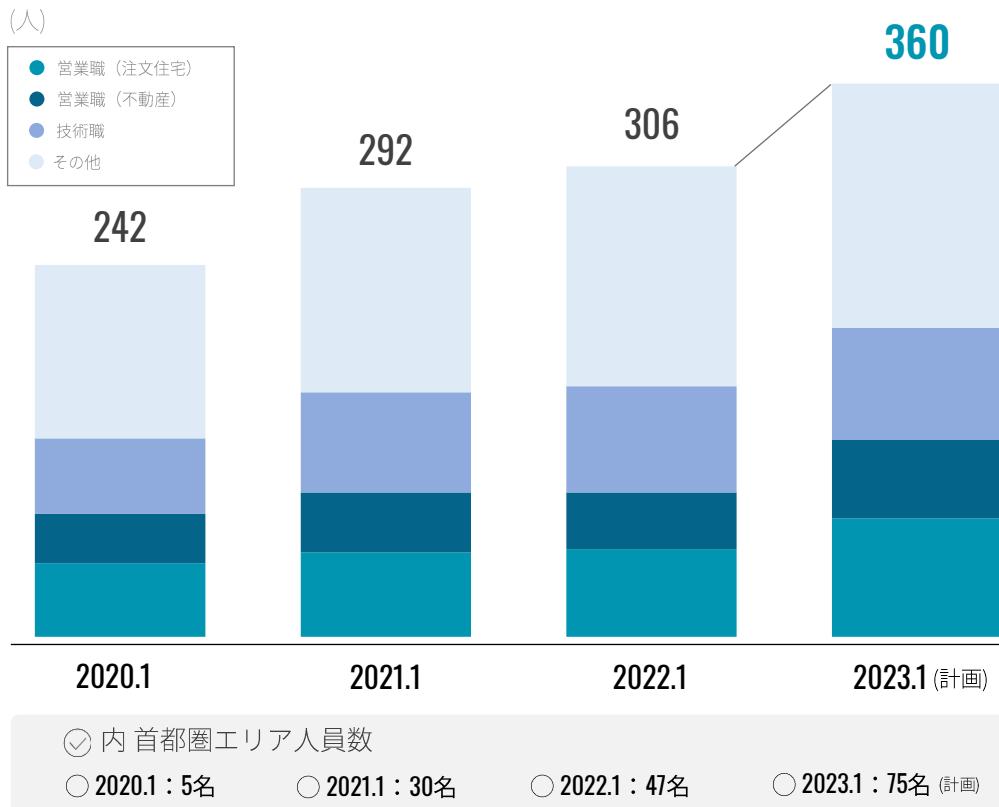


オーナー向けアプリを2022年春  
配信予定  
ライフスタイルに寄り添うサー  
ビスで利便性を追求

- ・ オーナー向けアプリの開発などLTV（Life Time Value/ライフタイムバリュー）向上施策を通じて、お客様と生涯にわたりお付き合いしていく「生涯取引」を目指す

## 6.人財採用・育成の強化

### ① 期末従業員数



### ② 新卒採用市場での認知・人気を着実に獲得

マイナビ2022・日経連動特集 就活支援  
『2022年卒版 就職企業人気ランキング』

**東海エリア 第12位 獲得**

地域別ランキングTOP30：東海エリア

|      |                |      |                      |      |                   |
|------|----------------|------|----------------------|------|-------------------|
| 第1位  | トヨタ自動車         | 第11位 | ミツカングループ             | 第21位 | ジェイアール東海ホテルズ      |
| 第2位  | 一条工務店          | 第12位 | <b>第12位 アールプランナー</b> | 第22位 | ヤマハ発動機            |
| 第3位  | スズキ            | 第13位 | 豊島                   | 第23位 | 名古屋鉄道             |
| 第4位  | フジパングループ本社     | 第14位 | 大垣共立銀行               | 第24位 | 十六銀行              |
| 第5位  | デンソー           | 第15位 | ネクステージ               | 第25位 | 井村屋グループ           |
| 第6位  | 敷島製パン（Pasco）   | 第16位 | アイシン                 | 第26位 | 静岡銀行              |
| 第7位  | 名古屋銀行          | 第17位 | 豊田自動織機               | 第27位 | A Tグループ           |
| 第8位  | 愛知銀行           | 第18位 | 中部国際空港               | 第28位 | 中日本高速道路（NEXCO中日本） |
| 第9位  | リゾートトラスト       | 第19位 | 中部電力                 | 第29位 | ゲオホールディングス        |
| 第10位 | スギ薬局（スギ薬局グループ） | 第20位 | トヨタホーム               | 第30位 | パローホールディングス       |

出所：マイナビ2022・日本経済新聞連動特集 就活支援 2022年卒版 就職企業人気ランキング  
注：①選択ランキング：本社所在別人気企業ランキングTOP30 ②選択地域：東海

- ・住宅は高額商品であり検討事項も多いことから、業績拡大の為には優秀な人財確保が重要
- ・新卒採用市場での認知・人気を着実に獲得し、東海エリア・首都圏エリアでの優秀な人財採用を実現

## 成長戦略（まとめ）

売上高

### 1. 首都圏エリアでの成長の加速

当社の強みとの親和性が高い首都圏エリアにおいて、東海エリアでの成功モデルを横展開し成長の加速を目指す

### 4. 中古住宅流通事業の強化

AI査定を活用した中古住宅流通事業「renotech（リノテック）」を開始

### 2. 東海エリアでの更なるシェアアップ

地盤である東海エリアにおいては、空白エリアへの出店による顧客基盤を拡大

### 5. ストックビジネス・生涯取引（ライフタイムバリュー）の強化

LTV（Life Time Value/ライフタイムバリュー）向上施策を通じて、お客様と生涯にわたりお付き合いしていく「生涯取引」を目指す

### 3. デジタルマーケティングの強化とDXの推進

当社独自のデジタルマーケティングを活用して、収益獲得機会増加・生産性向上を目指す

### 6. 人財採用・育成の強化

経験豊富な人財を起点としてプロフェッショナリズムを継承する育成体制

# 5



## AGENDA

1. 2022年1月期 通期決算概要

2. 当期の取り組み

3. 2023年1月期 業績予想

4. 成長戦略

5. Appendix



## 事業の特長と強み ハイライト

FEATURES  
AND  
STRENGTHS

1.

デジタルマーケティングを強みとした集客力

FEATURES  
AND  
STRENGTHS

2.

デザイン・設計力、高性能、適正価格の全てにこだわりを持つコストパフォーマンスを重視した商品力

FEATURES  
AND  
STRENGTHS

3.

「注文住宅」×「分譲住宅」×「不動産仲介」のワンストップ・プラットフォーム

FEATURES  
AND  
STRENGTHS

4.

住宅版SPAモデル：製販一体の強みとシナジー

## 1. デジタルマーケティングを強みとした集客力

### ✓ Webサイト



### ✓ SNSコンテンツ (YouTube)

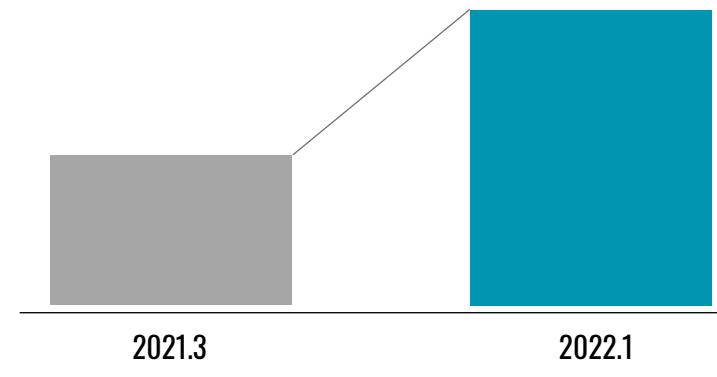


### ✓ SNS コンテンツ (Instagram)



・その他コンテンツ：Twitter、Facebookなど

### ✓ Instagramフォロワー伸び率



2021.3との  
計測比較

+96.9%  
GROWTH UP

- ・テーマ性を持ったWebサイトやSNSの活用で関心の高い顧客層へ確実にコンテンツを届ける
- ・デジタルマーケティングを活用し幅広い潜在層にリーチ（到達）する効率的な集客体制を強化

## 2. デザイン・設計力、高性能、適正価格の全てにこだわりを持つコストパフォーマンスを重視した商品力

### 注文住宅の特徴

設計士＝デザイナーという位置付けで、一邸一邸を自社のデザイナーがプランニングし、こだわりの住まいを生み出します

### 分譲住宅の特徴

分譲住宅にこれまで無かった「注文住宅のクオリティ」を実現し、デザイン・性能に合わせて高い付加価値を適正価格で提供します

### 適正価格

- 20代～40代の顧客が手出しやすい価格帯
- デザイン性・性能に合った適正な価格



1,800～2,500万円の  
適正な価格で提供

**arr** gallery  
Find Your Only One Style.



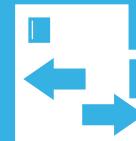
A GALLERY

### ✓ デザイン・設計力

- 機能性・快適性を重視し  
施主の要望とマッチングした設計
- 敷地のポテンシャルを最大限に発揮した  
構成と普遍的な輝きを放つデザイン

### ✓ 高性能

- 吹付断熱による高気密  
高断熱住宅を実現
- 高い耐震性能に加え  
制振ダンパーも標準搭載



高断熱、制振の  
高い性能を装備



注文住宅ブランド「Fの家」  
2021年度グッドデザイン賞受賞

## 3. 「注文住宅」×「分譲住宅」×「不動産仲介」のワンストップ・プラットフォーム



1.

## 注文住宅の強み

☑ デザイン・設計力

こだわりの設計士によるデザイン・設計力  
(時代に合わせたデザイン・設計・仕様等のノウハウ、自由度の高さ)

2.

## 分譲住宅の強み

☑ 土地活用力・商品力・コストパフォーマンス

- ・土地に合わせた住宅を建てる土地活用力
- ・注文住宅で培った顧客ニーズを反映させた「商品力」
- ・購入や入居の手間、コスト、時間の削減

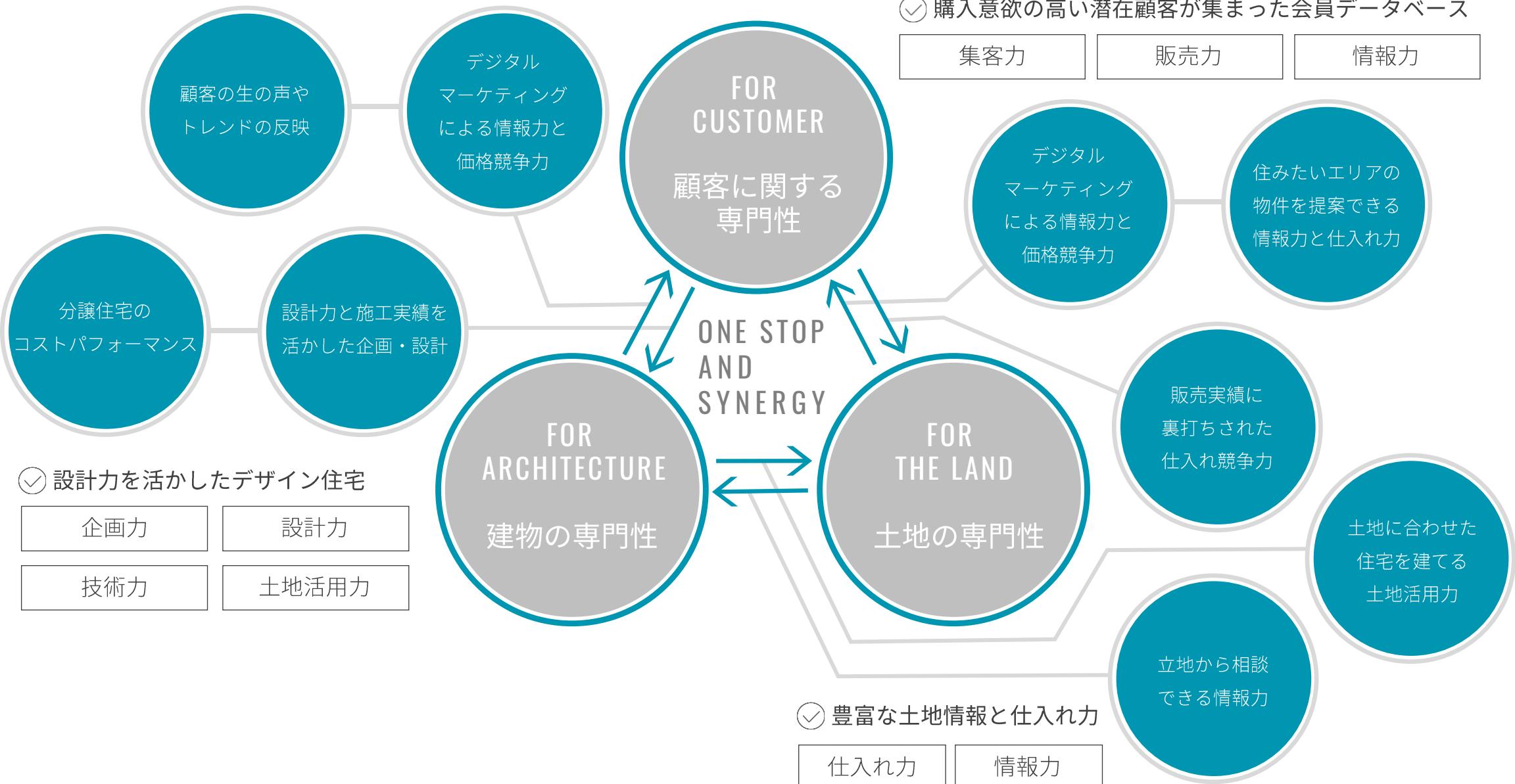
3.

## 不動産仲介による土地探しの強み

☑ 最適立地の確保

- ・大手不動産会社ルートと多店舗展開による豊富な土地情報と仕入れ力
- ・「物件情報の網羅」「顧客の反響の把握」で顧客ニーズを捉えた仕入れ

## 4. 住宅版SPAモデル：製販一体の強みとシナジー



## 戸建住宅(新築)の市場規模

出所：国土交通省『建築着工統計調査報告（令和3年計）』

令和3年1月～12月分着工新設住宅戸数：利用関係別・都道府県別表

※上記『建築着工統計調査報告』の各都道府県の持家新設戸数と分譲（うち一戸建）

新設戸数を基に、一戸当たりの単価を持家は3,000万円、分譲（うち一戸建）は4,000万円と仮定し、各都道府県毎に戸数と単価を積算し、合計したものを市場規模として算出

東海エリアの戸建住宅  
市場規模

**2.0兆円※**  
約60,000棟

●注文住宅  
約42,000棟  
●分譲住宅  
約18,000棟

東海エリア+首都圏エリアの  
戸建住宅市場規模

**6.1兆円※**  
約179,000棟

●注文住宅  
約103,000棟 | ●分譲住宅  
約75,000棟

## 日本全国の戸建住宅市場規模

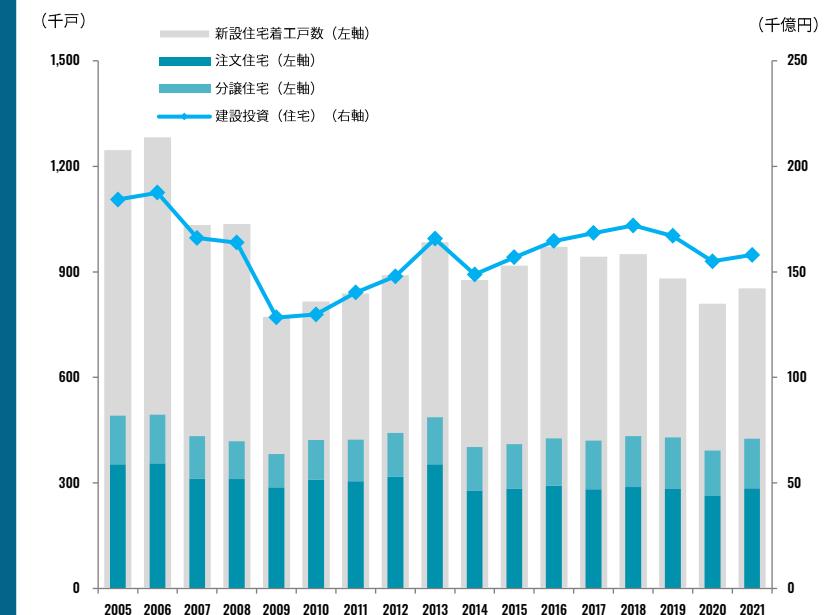
**14兆円※**

約426,000棟

●注文住宅  
約285,000棟

●分譲住宅  
約141,000棟

### 戸建新設着工戸数の推移



出所：①国土交通省『建築着工統計調査報告(令和3年度分)』着工新設住宅戸数：利用関係別・都道府県別表

②国土交通省『令和3年度(2021年度)建設投資見通し』

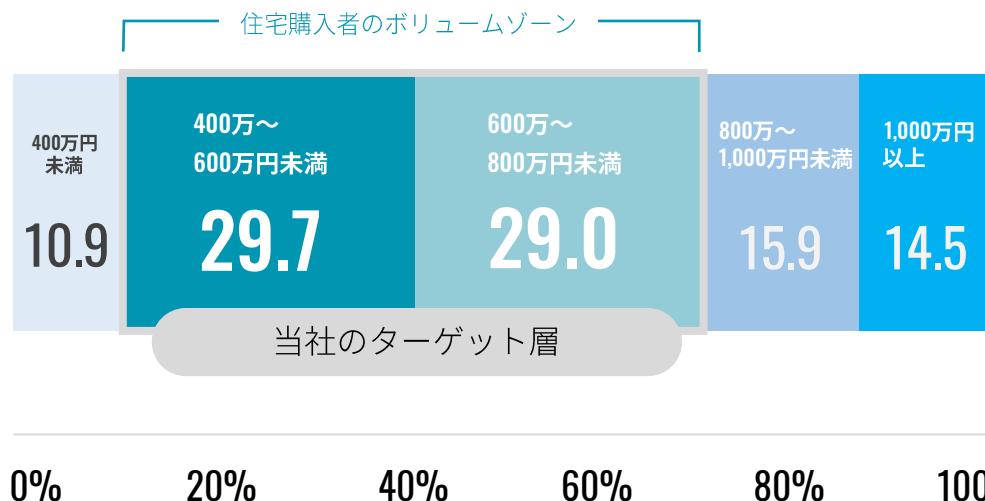
注：新設住宅着工戸数及び（内訳）戸建は出所①より、建築投資（住宅）は出所②より作成

・戸建住宅は14兆円の安定した巨大市場であり、注文住宅・分譲住宅、両市場でのシェアアップを目指す

## 当社のターゲット層が業界最大のボリュームゾーン

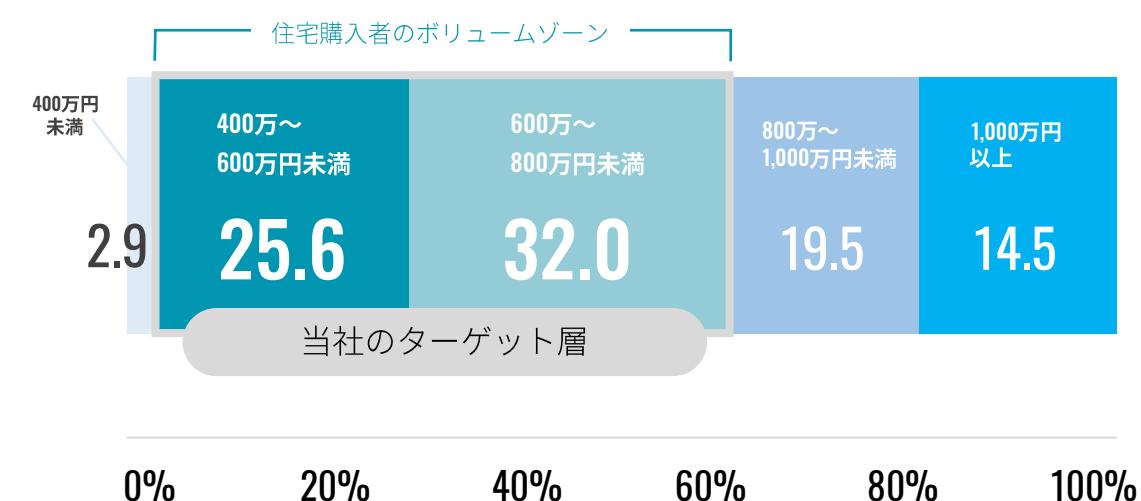
注文住宅一次取得者※の世帯年収割合

※初めて住宅を取得した世帯の事を指す



分譲住宅一次取得者※の世帯年収割合

※初めて住宅を取得した世帯の事を指す



出所：国土交通省 『住宅市場動向調査 注文住宅経年変化比較表（2020年度）』 国土交通省 『住宅市場動向調査 分譲住宅経年変化比較表（2020年度）』

- ・住宅購入者のボリュームゾーン（20代～40代、年収400万～800万円の一次取得者層）をメインターゲットとしている

## 住宅業界における当社独自のポジショニング

※本図は本資料作成時における当社見解に基づくイメージ図です。  
横軸は柔軟性、自由度の表現としています

PRICE

DESIGN

PERFORMANCE

### 地 場 工 務 店

建物価格  
2,000～3,000万円

後継者不足による廃業が多く  
DXへの対応も難しいことが想定される

### 大手ハウスメーカー

建物価格  
3,000～4,000万円

販売棟数が年々減少していく  
中でも高価格帯に注力

注文、分譲両方を  
展開することで  
デザイン性・機能性  
に柔軟性がある



**Arr planner**  
group

時代の変化を追い風に独自の強みを活かして  
巨大な潜在需要を取り込む

競合からの顧客獲得も目指せる巨大な潜在需要を  
秘めた独自性の高いポジショニング

デザイン性と  
機能性を兼ね備えた  
住宅を適正な  
価格で提供

### ローコストビルダー

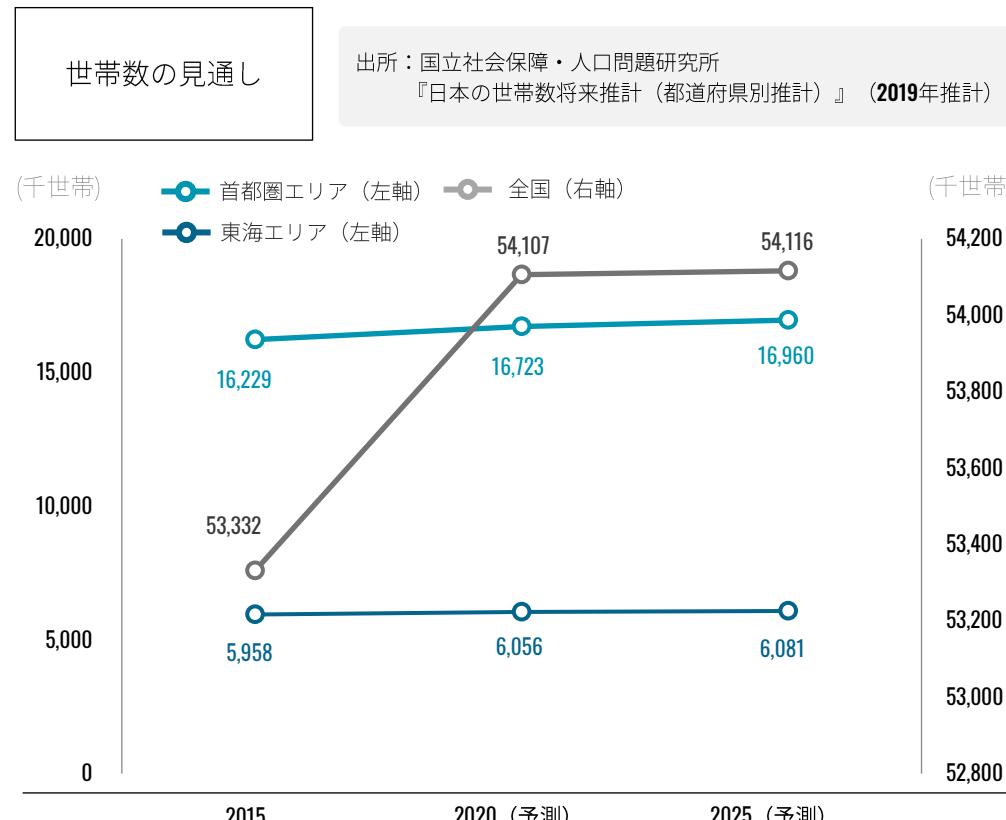
建物価格  
1,200～1,700万円

平均建物面積当たり単価が上昇の中  
低価格帯が魅力の成長領域

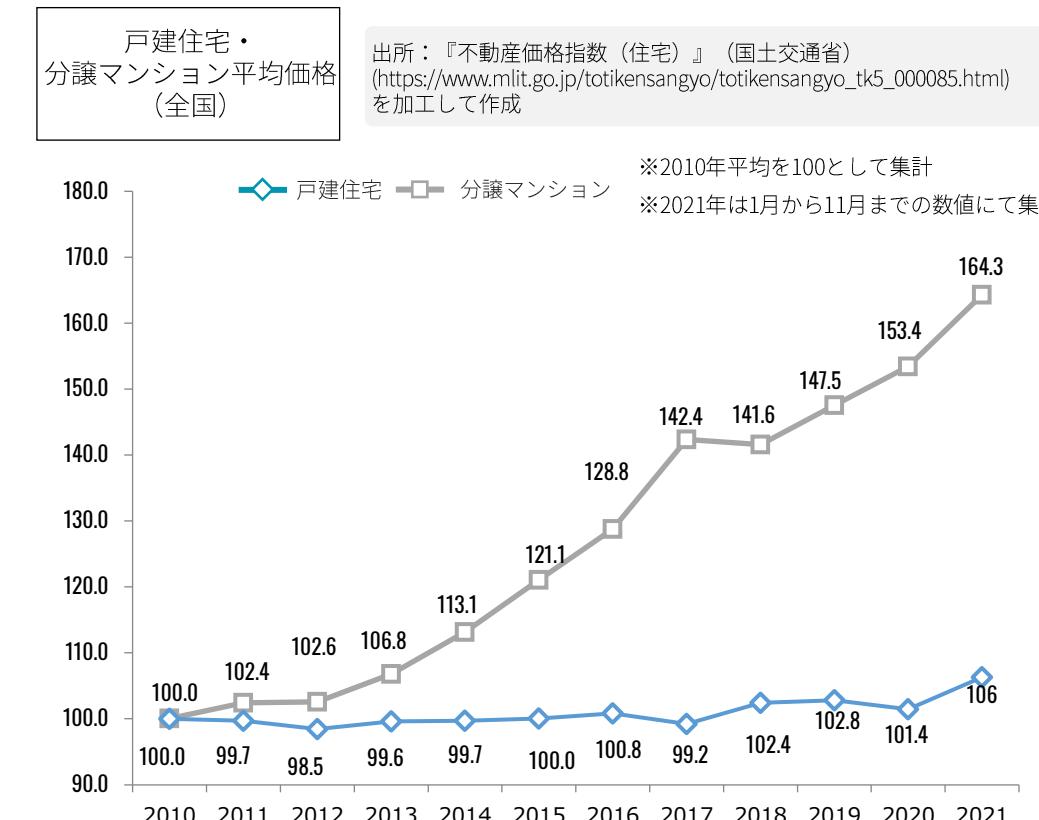
- ・住宅購入者の最大のボリュームゾーンをターゲットとする戦略が奏功し、業界内でのユニークなポジショニングとお客様からの継続的な支持を獲得

## 世帯数の見通し及び戸建住宅・分譲マンション平均価格推移

### ① 世帯数の見通しは堅調な推移を見込む



### ② 戸建価格の推移は堅調志向



- 今後も世帯数は堅調に推移する見込み
- 分譲マンションの平均価格は高騰を続けているものの、戸建住宅は堅調に推移

## SDGs実現に向けた取り組み①

 Arr Planner For SDGs — 私たちのSDGs宣言 —

アールプランナーグループは、「"All Satisfaction" すべての人に満足を」を企業理念として、「住。」を通じて社会をより良くしていく企業グループです。これからも、すべてのステークホルダーとの関係を尊重し、環境・社会・ガバナンスを意識した経営を推進してまいります。また、国連が定めた開発目標であるSDGsの趣旨に賛同し、サステナブルな住まいづくりを通じてお客様の豊かな暮らしと地域の幸せの実現、さらに地球環境への配慮に貢献していきます。



地方創生 SDGs  
官  民連携  
プラットフォーム



- 「SDGs（持続可能な開発のための目標）」の取り組みを推進するために、内閣府が設置した「地方創生SDGs官民連携プラットフォーム」へ参画。ステークホルダーとパートナーシップをさらに深めていき、様々なSDGs課題への取り組みを推進
- アールプランナーグループのSDGsの取り組みについては、当社サイト (<https://www.arrplanner.co.jp/sustainability/>) を参照

## SDGs実現に向けた取り組み②

### ✓ テスラ家庭用蓄電池 Powerwall



※当社にて販売のテスラ家庭用蓄電池Powerwallの設置は、テスラPowerwall認定販売施工会社のゴウダ株式会社が実施

### ✓ EV向け屋外コンセント標準装備



住宅販売を通じた更なるカーボンニュートラル実現に向け、EV向け屋外コンセントの標準装備

## お問い合わせ先

株式会社アールプランナー

管理本部 IR窓口 : <https://www.arrplanner.co.jp/contact/ir/>

コーポレートサイト : <https://www.arrplanner.co.jp/>

IRサイト : <https://ir.arrplanner.co.jp/ja/ir.html>

## ☑ 将来見通しに関する注意事項

本発表において提供いたしました資料ならびに情報は、  
**「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます**

これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、  
実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含みます

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、  
通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます

# DESIGN TECHNOLOGY

デザイン×テクノロジーで人々の住生活を豊かにする



Arr planner  
group