

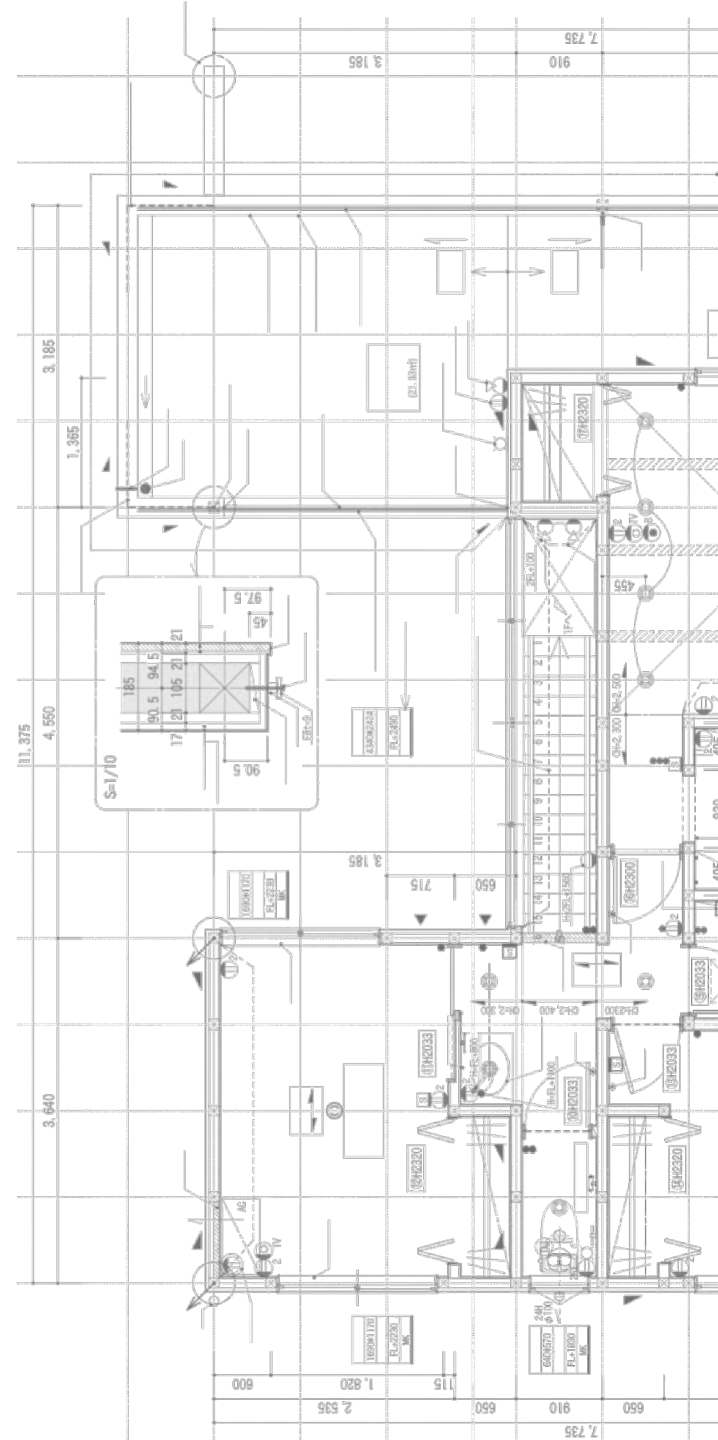
いちから「住。」まで

Arr planner
group

2021年1月期決算説明資料

株式会社アールプランナー

2021年3月16日



1. 会社概要

2. 2021年1月期 通期決算概要

3. 2022年1月期 業績予想

4. 当社の強み

5. 今後の成長戦略

6. Appendix

会社概要

- 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**
- 業 種 / 戸建住宅事業・その他不動産事業
- 代表者 / 代表取締役社長 梢 政樹
- 従業員数 / **292名 ※2021年1月末現在**
- 資本金 / **385,478千円 ※2021年3月16日現在**
- 本 社 / 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**



フィロソフィー

All Satisfaction

ミッション

「住。」を通じて全ての人に満足を提供する

ビジョン

日本一顧客満足度の高い住宅プラットフォーム企業になる

バリュー

“こだわりのある良質な住まいをよりリーズナブルに”

※今回のIPOを機にアップデートいたしました



代表取締役会長 **古賀 祐介**

略歴

- 1997年 積水ハウス(株)入社
- 2001年 愛知ダイワ(株)入社
- 2003年 当社設立 代表取締役社長 就任
- 2007年 (株)アールプランナー・ソリューションズ (現(株)アールプランナー不動産) 設立 代表取締役就任
- 2010年 (株)アールプランナー・ソリューションズ (現(株)アールプランナー不動産) 取締役 就任(現任)
- 2013年 当社 代表取締役会長 就任(現任)



代表取締役社長 **梢 政樹**

略歴

- 1998年 中部積和不動産(株)入社 (現 積水ハウス不動産中部㈱)
- 2007年 (株)アールプランナー・ソリューションズ (現(株)アールプランナー不動産) 入社 取締役 就任
- 2009年 当社 取締役 就任
- 2010年 (株)アールプランナー・ソリューションズ (現(株)アールプランナー不動産) 代表取締役就任(現任)
- 2013年 当社 代表取締役社長 就任(現任)



取締役 事業本部長 **安藤 彰敏**

略歴

- 1998年 積水ハウス(株) 入社
- 2012年 当社 入社
- 2014年 当社 経営戦略室室長 就任
- 2017年 当社 取締役 事業本部長 就任(現任)



取締役 管理本部長 **舟橋 和**

略歴

- 2008年 新日本有限責任監査法人 (現 EY新日本有限責任監査法人) 入所
- 2013年 公認会計士登録
- 2017年 当社 入社 管理部長就任
- 2019年 当社 取締役 管理本部長 就任(現任)

社 外 役 員

取締役 **安藤 弘志**

- 《略歴》 2010年 ㈱ネクステージ 取締役管理本部長 就任
2018年 当社 取締役 就任(現任)

常勤監査役 **古田 博**

- 《略歴》 1986年 監査法人丸の内会計事務所 (現有限責任監査法人トーマツ) 入所
2017年 当社 監査役 就任(現任)

監査役 **松井 知行**

- 《略歴》 2011年 愛知県弁護士会 弁護士登録
春馬・野口法律事務所 入所 (現任)
2017年 当社 監査役 就任(現任)

監査役 **川井 信夫**

- 《略歴》 1976年 愛知県警察 拝命
2009年 春日井警察署長 就任
2018年 当社 監査役 就任(現任)

執 行 役 員

執行役員 経営戦略部 部長 **森川 祐次**

- 《略歴》 2002年 積水ハウス(株) 入社
2009年 当社 入社

執行役員 注文設計部 部長 **栗原 辰哉**

- 《略歴》 2001年 積水ハウス(株) 入社
2011年 当社 入社

執行役員 不動産第一営業部 部長 **山崎 寛征**

- 《略歴》 2008年 三菱UFJ不動産販売㈱ 入社
2012年 当社 入社

執行役員 不動産第二営業部 部長 **楯 純二**

- 《略歴》 2008年 三菱UFJ不動産販売㈱ 入社
2014年 当社 入社

執行役員 建設部 部長 **村上 和也**

- 《略歴》 1998年 八州建設㈱ 入社
2013年 当社 入社

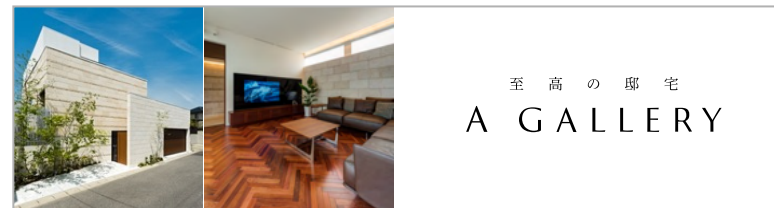
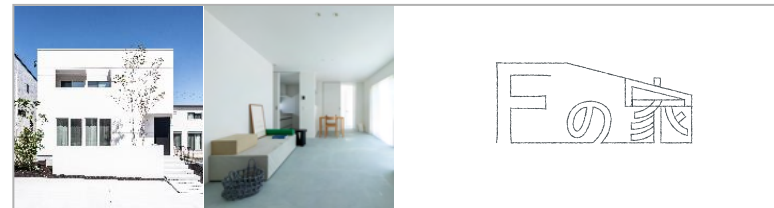
「注文住宅×不動産」の両側面から、豊富な経験・スキルを持つ人財が集う

戸建住宅事業

注文住宅事業



想いを描く、自由発想の家づくり
arr gallery
Find Your Only One Style.



分譲住宅事業

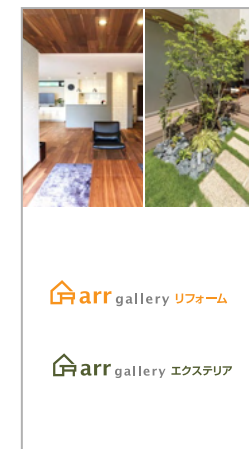


arr gallery × 分譲住宅
(土地のみの販売含む)

不動産仲介事業

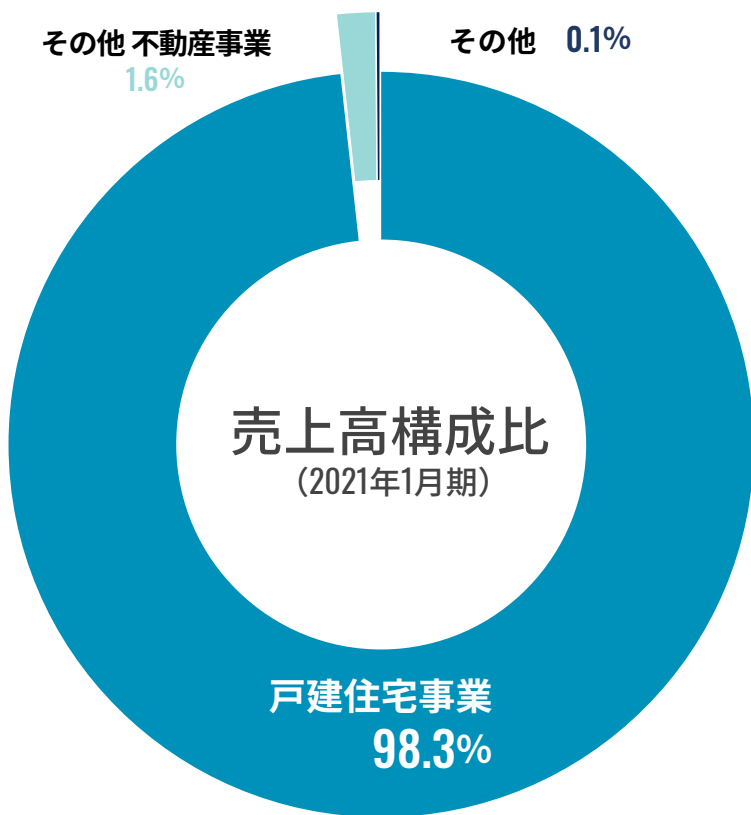


リフォーム
エクステリア事業



その他不動産事業

中古不動産・収益不動産の取得・再生・販売事業



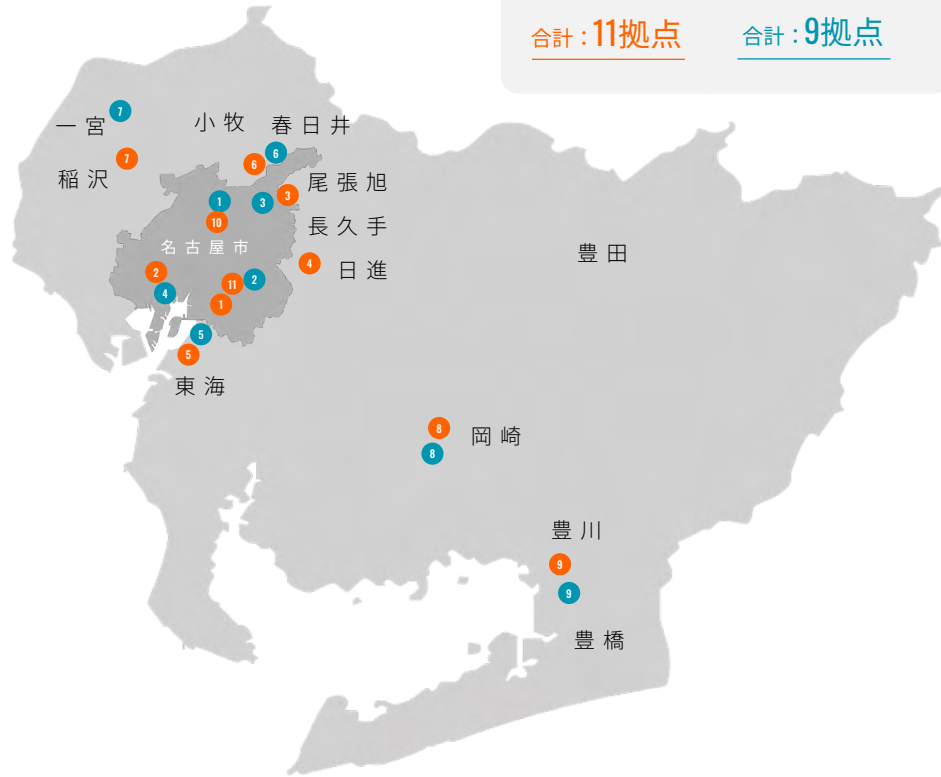
成長性・売上高伸率ランキング
分譲系ビルダー部門 5年成長率全国No.1

※2019年 住宅産業研究所「TACT」調べ 2014~2018年度実績 注文系ビルダーを除く

ビルダー売上ランキング
注文系ビルダー部門 東海エリアNo.1

※2020年 住宅産業研究所「TACT」調べ 2019年度実績 分譲系ビルダーを除く

東海エリア



注文住宅部門	不動産部門
<p>arr gallery Find Your Only One Style.</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 緑 滝ノ水展示場 2 中川展示場 3 守山尾張旭展示場 4 日進赤池展示場 5 東海展示場 6 春日井展示場 7 稲沢展示場 8 岡崎展示場 9 豊橋展示場 10 栄ショールーム 11 天白ショールーム <p>合計: 11拠点</p>	<p>アールプランナー不動産 Arr planner group</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 栄営業所・コンサルティング営業所 2 天白営業所 3 名東・守山営業所 4 中川営業所 5 東海営業所 6 春日井営業所 7 一宮営業所 8 岡崎営業所 9 豊橋・豊川営業所 <p>合計: 9拠点</p>

首都圏



注文住宅部門	不動産部門
<p>arr gallery Find Your Only One Style.</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 新宿ショールーム 2 吉祥寺オフィス 3 立川展示場 <p>合計: 3拠点</p>	<p>アールプランナー不動産 Arr planner group</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 新宿営業所 2 吉祥寺営業所 <p>合計: 2拠点</p>

※2019年10月より進出

事業の特長① ワンストップ・プラットフォーム戦略



至高の邸宅
A GALLERY

注文住宅の強み

- ☑ 匠の設計士が多く在籍する設計力（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）

設計力・デザイン力



分譲住宅の強み

- ☑ 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

土地活用力・商品力・コストパフォーマンス



いちから「住。」まで
Arr planner group

不動産仲介による土地探しの強み

- ☑ 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

最適立地の確保

想いを描く、自由発想の家づくり

arr gallery

Find Your Only One Style.

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

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

デザイン ・機能性

デザイン性が高く
使い勝手の良い住宅

20代～40代の顧客が
手を出しやすい価格帯

デザイン性・性能に
合った適正な価格

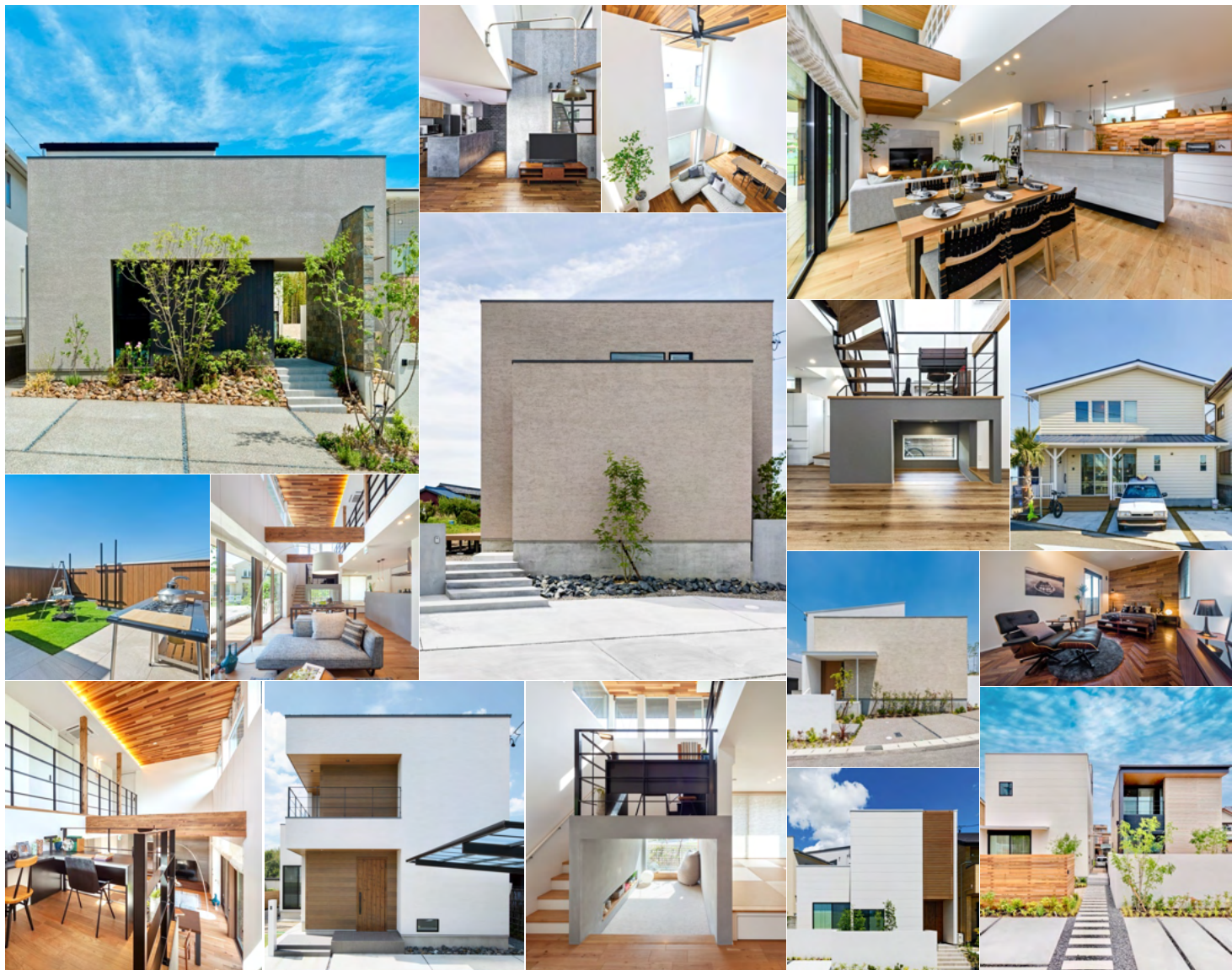
価格

1,800～2,500万円の
リーズナブルな価格

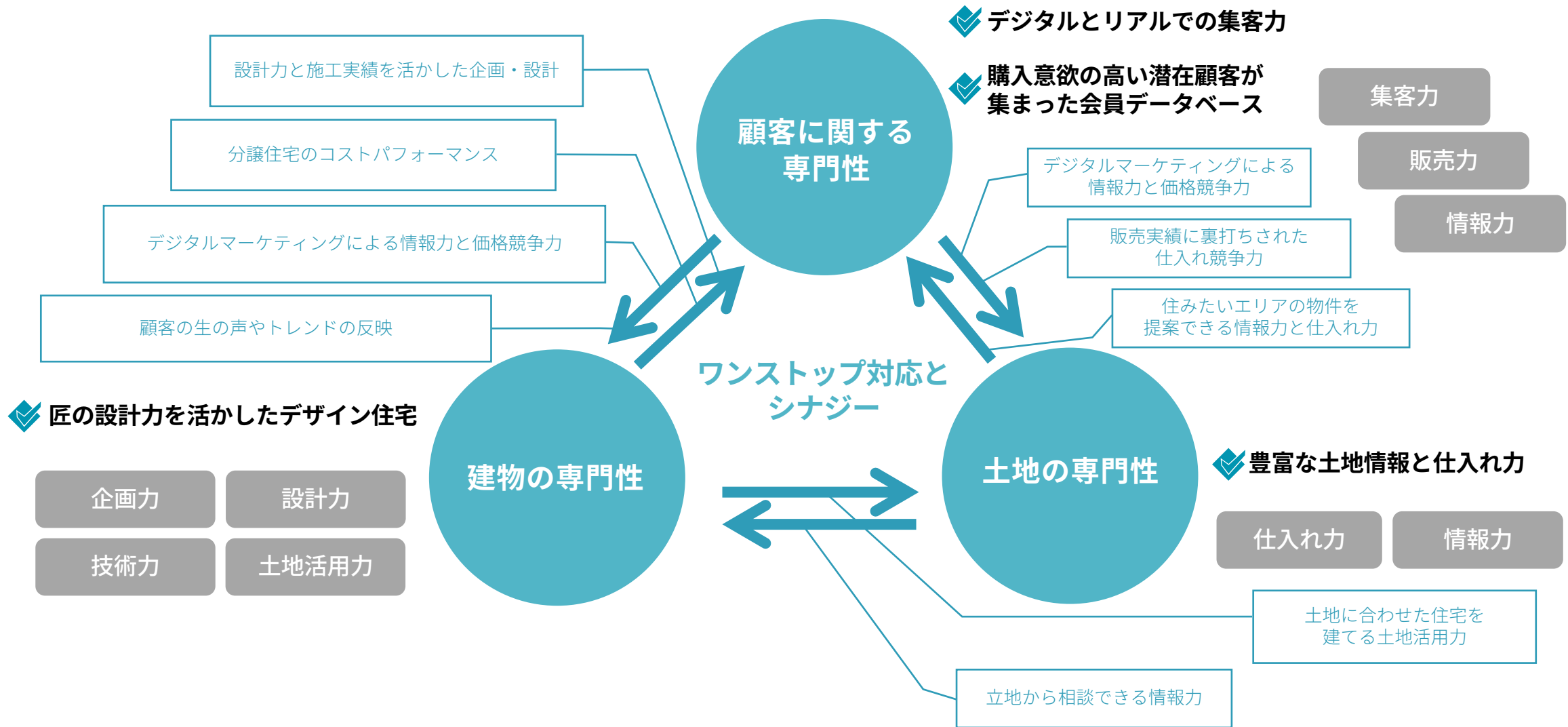
性能

高断熱、制振の
高い性能を装備

高い耐震性能に加え
制振ダンパーも標準搭載



事業の特長 ③ SPAモデル：製販一体の強みとシナジー効果

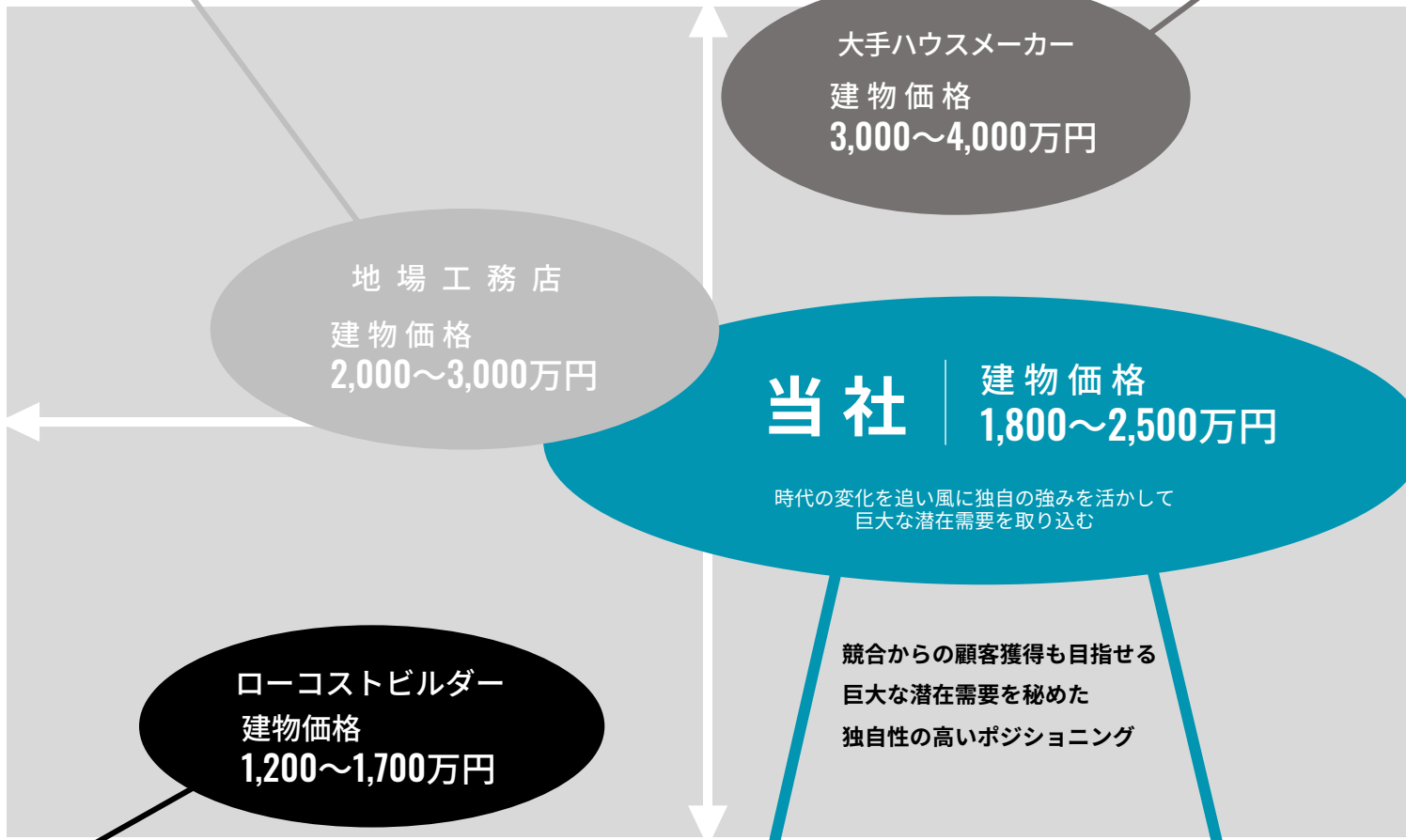


住宅業界における当社独自のポジショニング

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

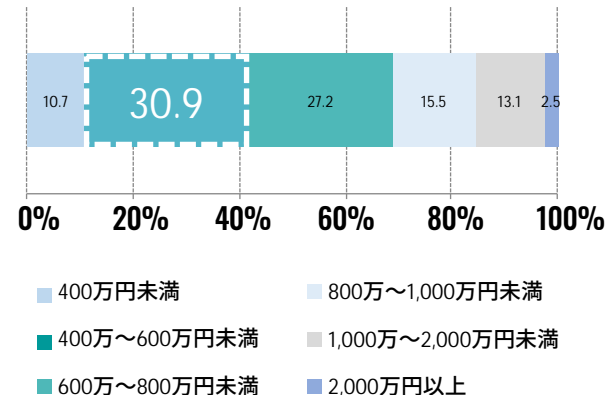
価格

販売棟数が年々減少していく中
高価格帯に注力



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



デザイン・機能性

注文住宅一次取得者の平均購入資金
(住宅建築資金と土地購入資金の合計)

4,294万円

※初めて住宅を取得した世帯の事を指す

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

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

デザイン性と機能性を兼ね備えた住宅を
リーズナブルな価格で提供

※上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

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（2019年度）』
注：注文住宅（自分自身が居住する目的で建築した住居に入居済みの人）対象

1. 会社概要

2. 2021年1月期 通期決算概要

3. 2022年1月期 業績予想

4. 当社の強み

5. 今後の成長戦略

6. Appendix

売上高 22,012百万円 (前年同期比+14.7%)

営業利益 625百万円 (前年同期比△9.0%)

経常利益 523百万円 (前年同期比△11.9%)

トピックス

- 売上高、戸建販売棟数（599棟：前年同期比+26.4%）共に過去最高を達成
- 首都圏での戸建住宅事業が堅調に拡大
- 計画的な先行投資として首都圏への新規出店及び積極的な人財採用を実施したことにより営業利益、経常利益共に減益で着地

■前年同期比で増収・減益となったが、業績予想対比では売上・利益共に達成

単位：百万円

	2021年1月期 (①)	前年同期比較			業績予想比較 (※)		
		2020年1月期 (②)	増減額 (①-②)	増減率 (①/②)	2021年1月期 業績予想 (③)	増減額 (①-③)	増減率 (①/③)
売上高	22,012	19,183	2,829	+14.7%	22,000	12	+0.1%
売上総利益	3,829	3,695	134	+3.6%	—	—	—
営業利益	625	687	△61	△9.0%	550	75	+13.8%
経常利益	523	593	△70	△11.9%	428	94	+22.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	349	434	△84	△19.5%	277	71	+25.9%

※2021年2月10日公表当社「2021年1月期 第3四半期決算短信」に記載の連結業績予想値をもとに実績値との比較を行っております

報告セグメントごとの内訳

- 「戸建住宅事業」については、注文住宅、分譲住宅の戸建販売棟数が過去最高を記録した結果、売上高は過去最高を記録
- 「その他不動産事業」については、収益不動産物件の売却収入の減少

単位：百万円

報告セグメント	役 割		📄 2020年1月期	📄 2021年1月期	増減率 (前年同期比)
戸建住宅事業	注文住宅の請負事業、リフォーム・エクステリアの請負事業、分譲住宅の販売事業、不動産の仕入・販売事業、不動産仲介事業	売上高	18,435	21,627	+17.3%
		セグメント利益	1,432	1,430	△0.1%
その他不動産事業	中古不動産・収益不動産の取得・再生・販売事業	売上高	722	358	△50.3%
		セグメント利益	167	27	△83.8%
その他	顧客紹介手数料、火災保険の代理店手数料等	売上高	25	26	+2.3%
		セグメント利益	24	22	△10.4%
調整額			△936	△854	—
売上高			19,183	22,012	+14.7%
営業利益			687	625	△9.0%

事業セグメント別売上実績の内訳

- 「戸建住宅事業」のうち注文住宅、分譲住宅（建物＋土地）が大きく販売増加
- 「戸建住宅事業」のうち分譲住宅（土地のみ）、リフォーム・エクステリア及び「その他不動産事業」の中古不動産・収益不動産については前年を下回る実績で着地

単位：百万円

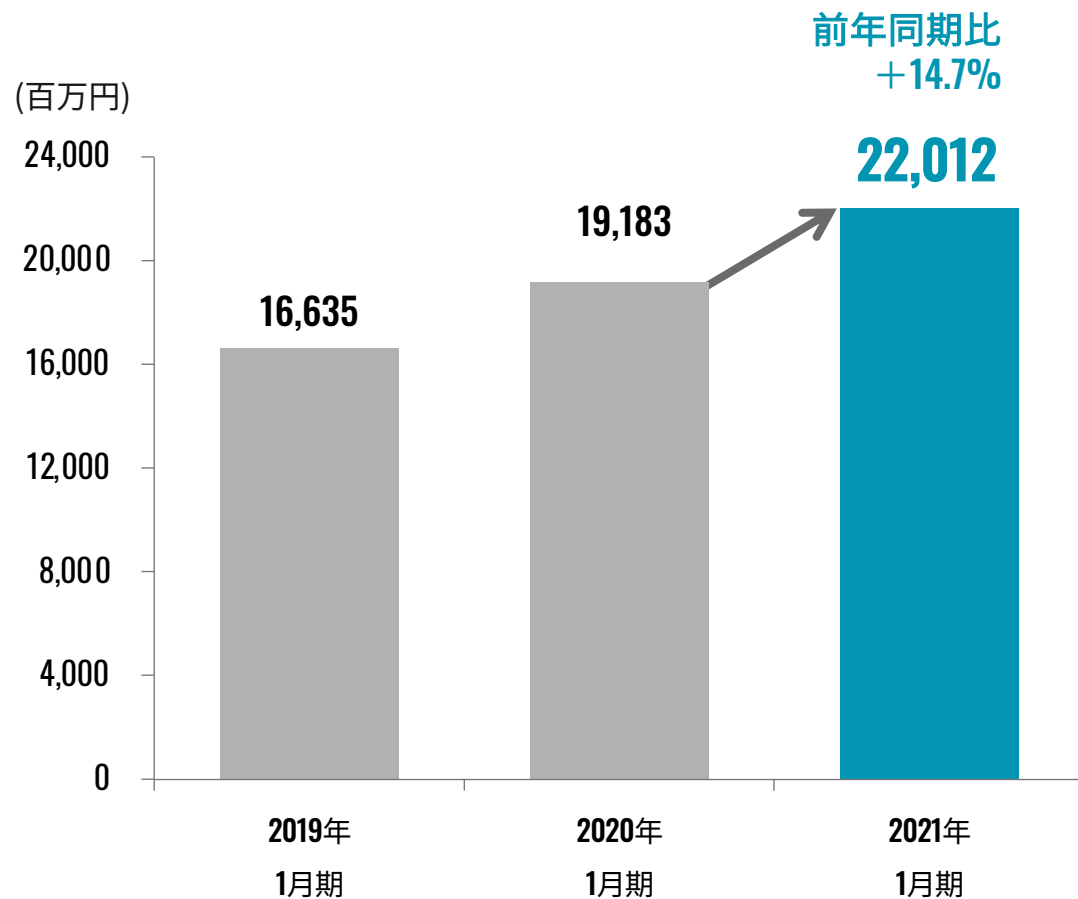
報告セグメント	事業セグメント		2020年1月期	2021年1月期	増減率 (前年同期比)
戸建住宅事業	注文住宅		5,659	6,303	+11.4%
	分譲住宅	(建物＋土地)	8,420	11,941	+41.8%
		(土地のみ)	3,206	2,358	△26.5%
	不動産仲介		398	476	+19.7%
	リフォーム・エクステリア		751	547	△27.1%
その他不動産事業	中古不動産・収益不動産		722	358	△50.3%
その他	その他		25	26	+2.3%
合 計			19,183	22,012	+14.7%

売上高及び戸建販売棟数

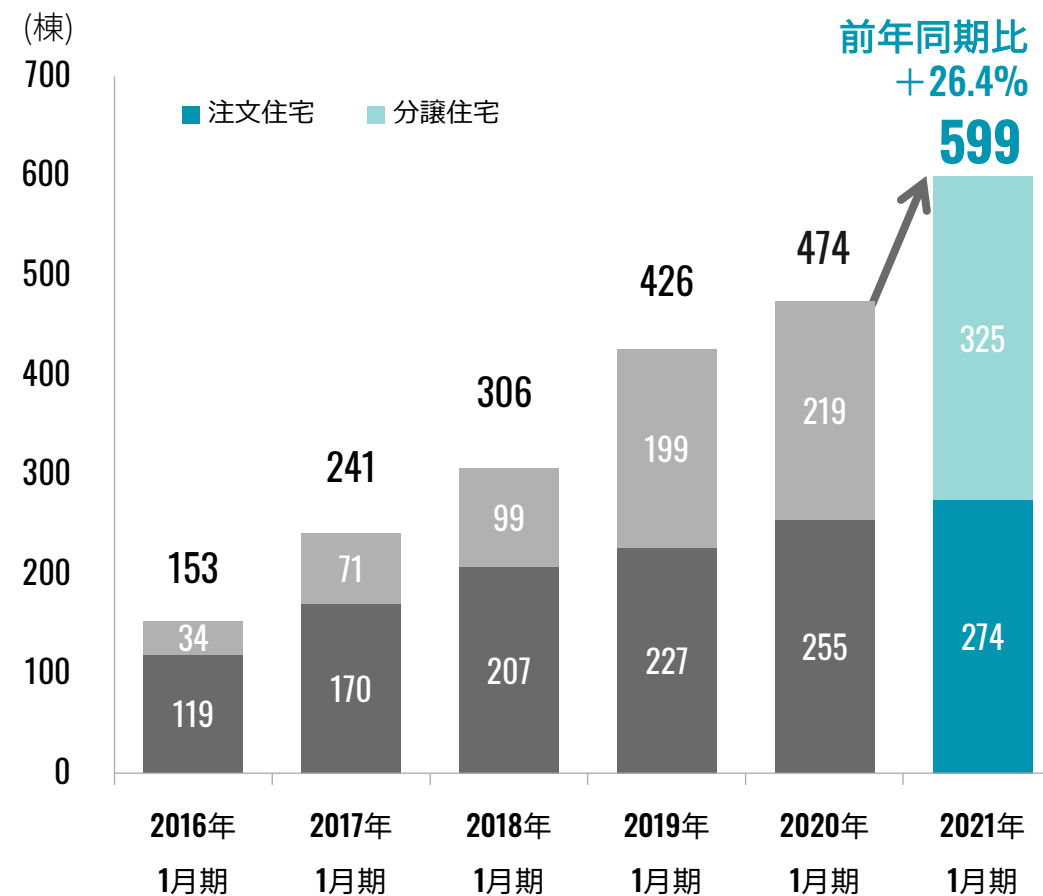
■ 通期の連結売上高は過去最高となる**220億円**を達成

■ 戸建販売（売上）棟数は、郊外を中心に戸建住宅需要が増加したことにより**過去最高となる599棟**を達成

売上高



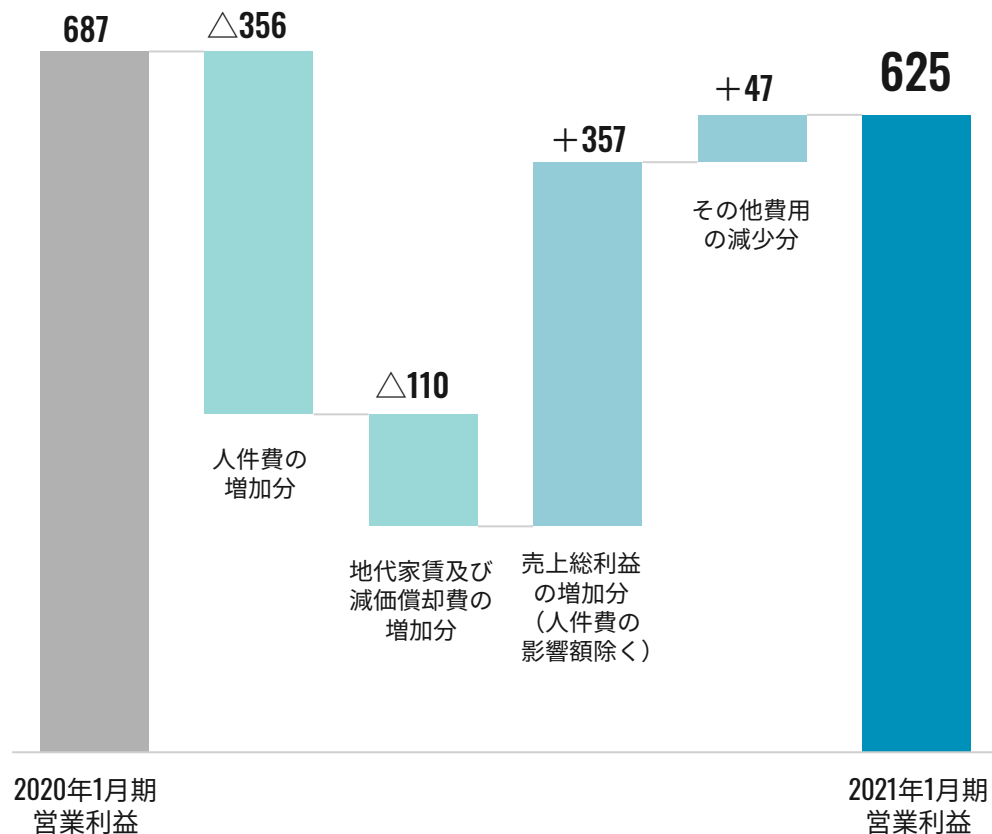
戸建販売(売上)棟数



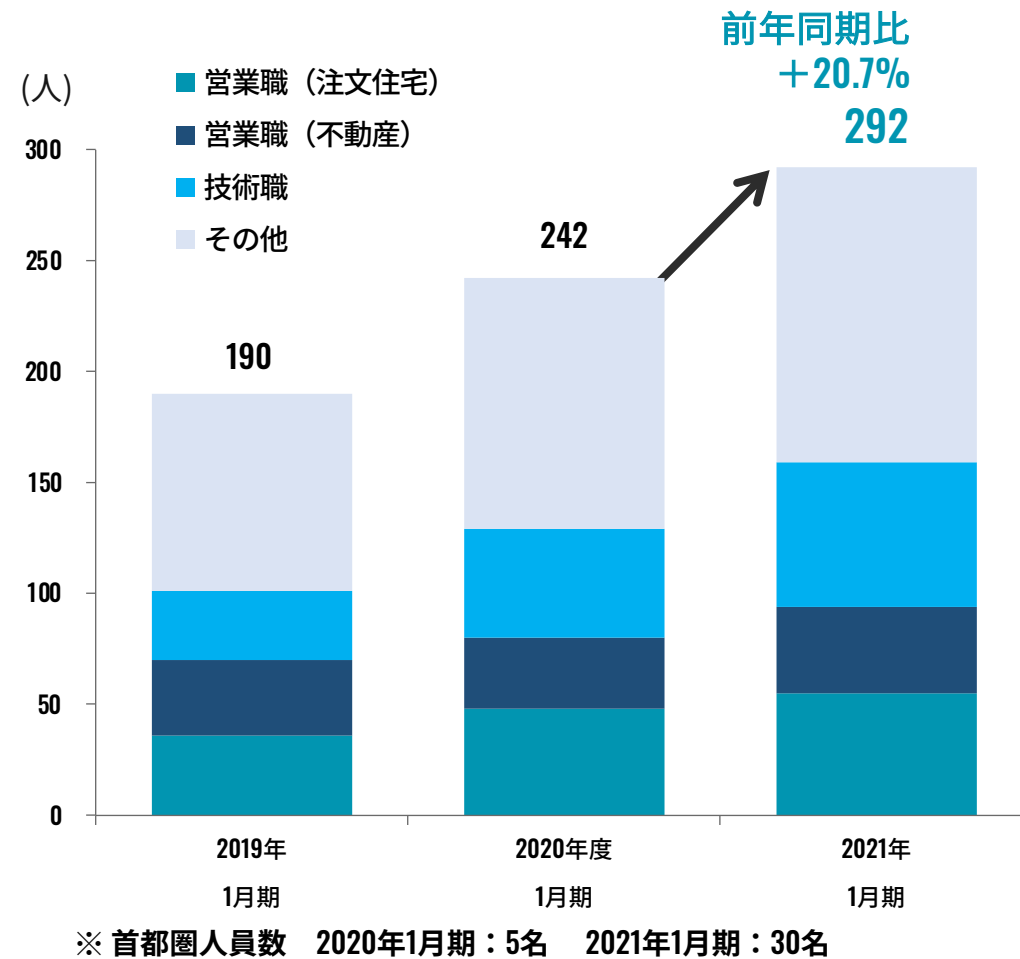
営業利益の増減要因・期末従業員数

■ 計画的な先行投資として首都圏への新規出店及び積極的な人財採用を実施したことにより営業利益は減益で着地

営業利益の増減要因



期末従業員数



貸借対照表サマリー

- 業容拡大によるたな卸資産の増加に伴い、流動資産の内、「販売用不動産」が増加
 ■負債増加については、新型コロナウイルス感染症の感染拡大で経済・社会情勢が大きく変化する中、不測の事態に備えて借入を実施し、事業継続に十分な手元流動性を確保済み

単位：百万円 ※勘定科目は貸借対照表より抜粋

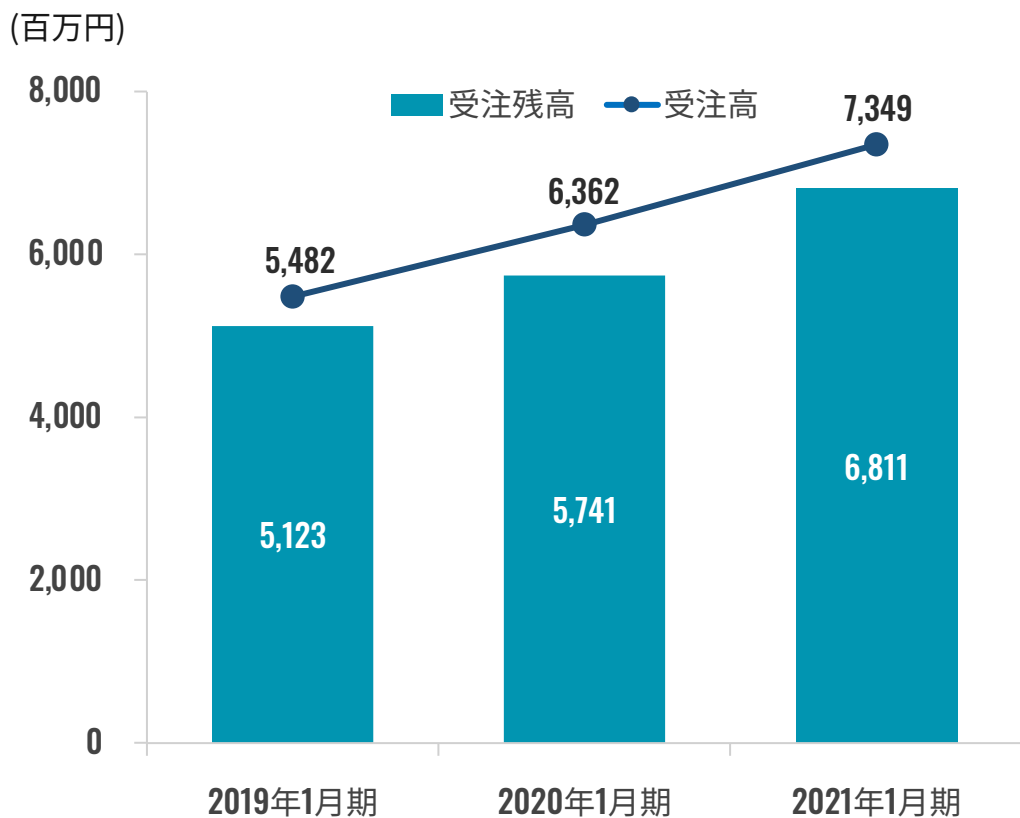
	2020年1月期末②	2021年1月期末①	増減額（①－②）
流動資産	13,600	14,602	+1,001
現金及び預金	2,281	2,598	+317
販売用不動産	5,100	6,174	+1,073
仕掛販売用不動産	5,866	5,456	△410
固定資産	1,512	1,420	△91
資産合計	15,113	16,022	+909
流動負債	9,238	9,320	+81
短期借入金	3,400	4,176	+776
1年内返済予定長期借入金	2,227	1,426	△800
固定負債	3,928	4,406	+478
長期借入金	3,370	3,871	+501
負債合計	13,166	13,726	+560
純資産	1,946	2,295	+349
負債・純資産合計	15,113	16,022	+909

注文住宅の受注残高・受注高及び分譲住宅のたな卸資産

- 業績の先行指標となる「受注残高」及び「受注高」（共に注文住宅のみ）はいずれも順調に増加
- 販売見込み在庫を示す分譲住宅の「たな卸資産」についても順調に増加



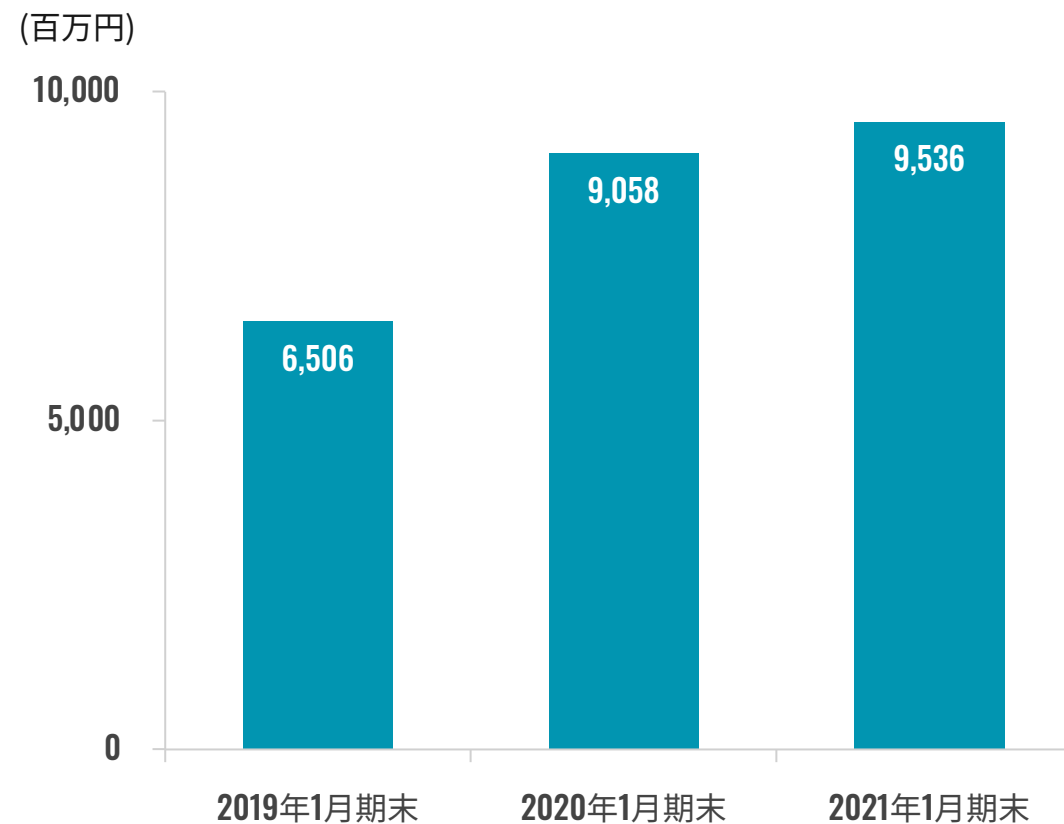
注文住宅の受注残高・受注高



※ 「受注高」は各期内に受注した注文住宅の金額、「受注残高」は各期末日時点で受注後引渡前の注文住宅の金額



分譲住宅のたな卸資産

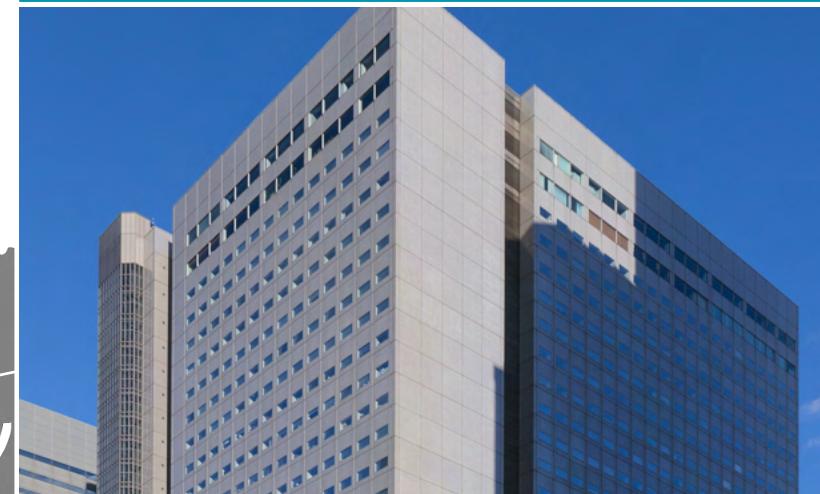


■今後の首都圏(1都3県)での事業拡大の拠点として立川展示場(2020年6月)及び新宿ショールーム(2020年9月)を開設

アールギャラリー立川展示場



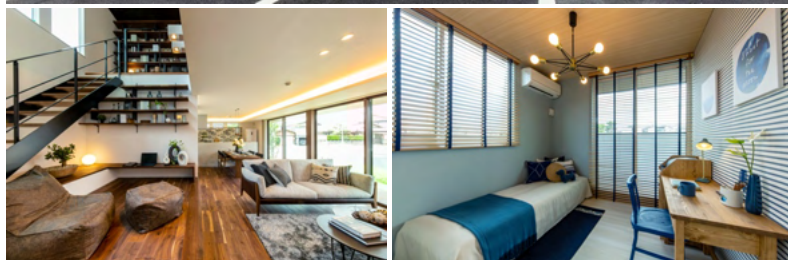
アールギャラリー新宿ショールーム



営業拠点の新規オープン（東海エリア）

■東海エリアでの更なるシェアアップのため、栄ショールーム(2020年4月)、中川展示場(2020年8月)、東海営業所(2020年11月)を開設

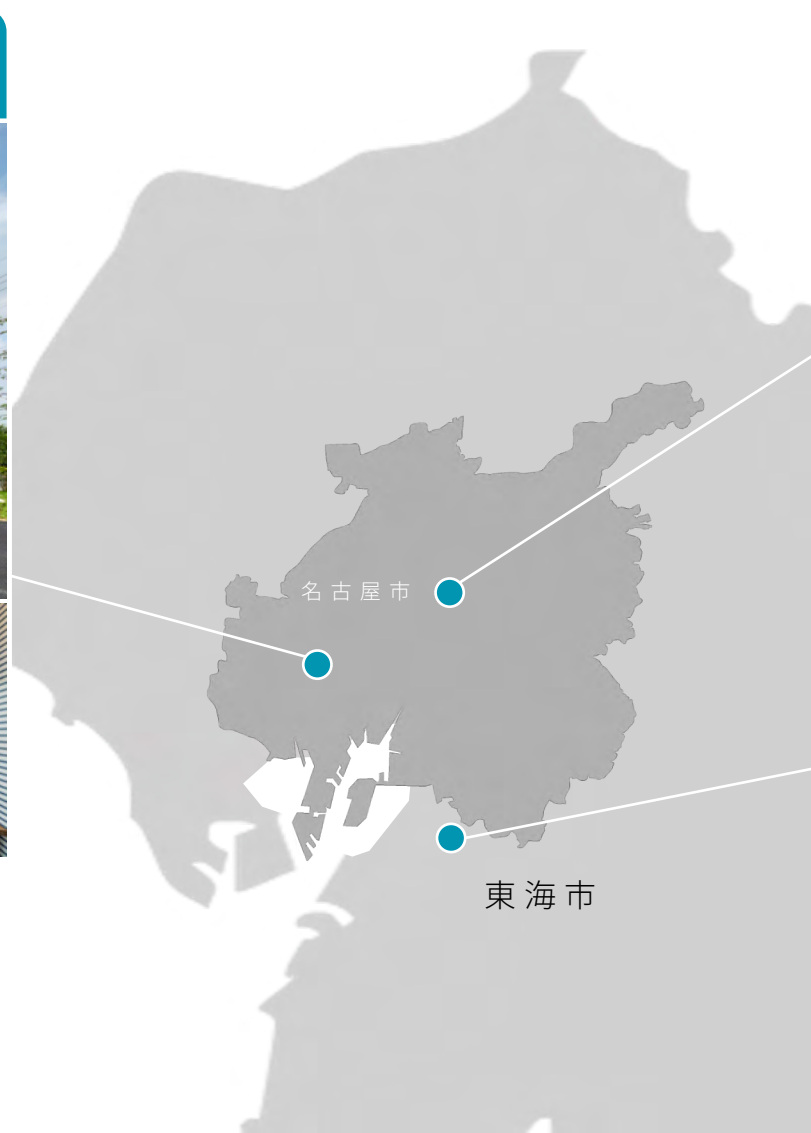
🏠 アールギャラリー中川展示場



🏠 アールギャラリー栄ショールーム



🏠 アールプランナー不動産 東海営業所



名古屋市

東海市

■従来から注力していたWebマーケティングや非対面営業が功を奏し、コロナ禍でもWeb総反響数が増加

🏠 コロナ禍による環境変化に適応した施策を推進

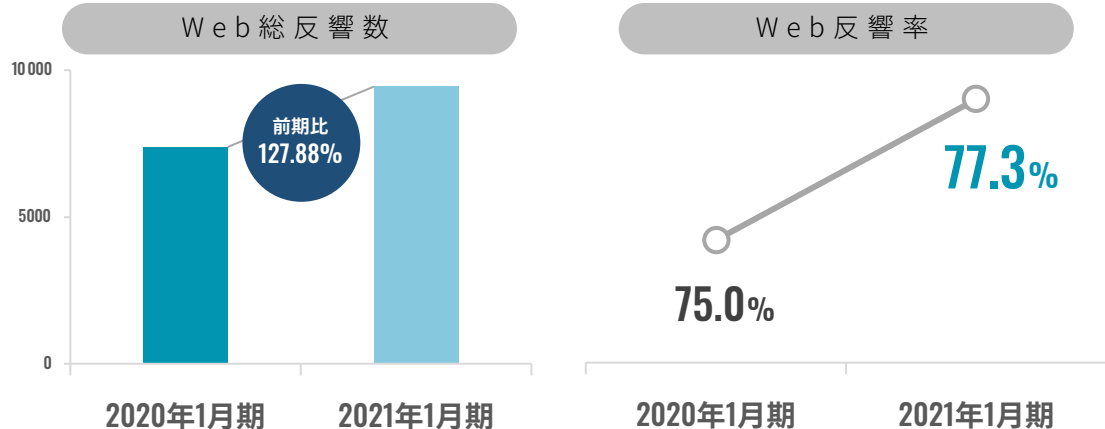
外部環境の変化

- ！テレワークの定着により家での滞在時間が増加
- ！家で働く、家で楽しむという新しい生活様式にカスタマイズ可能な戸建て住宅への需要増加

当社の施策

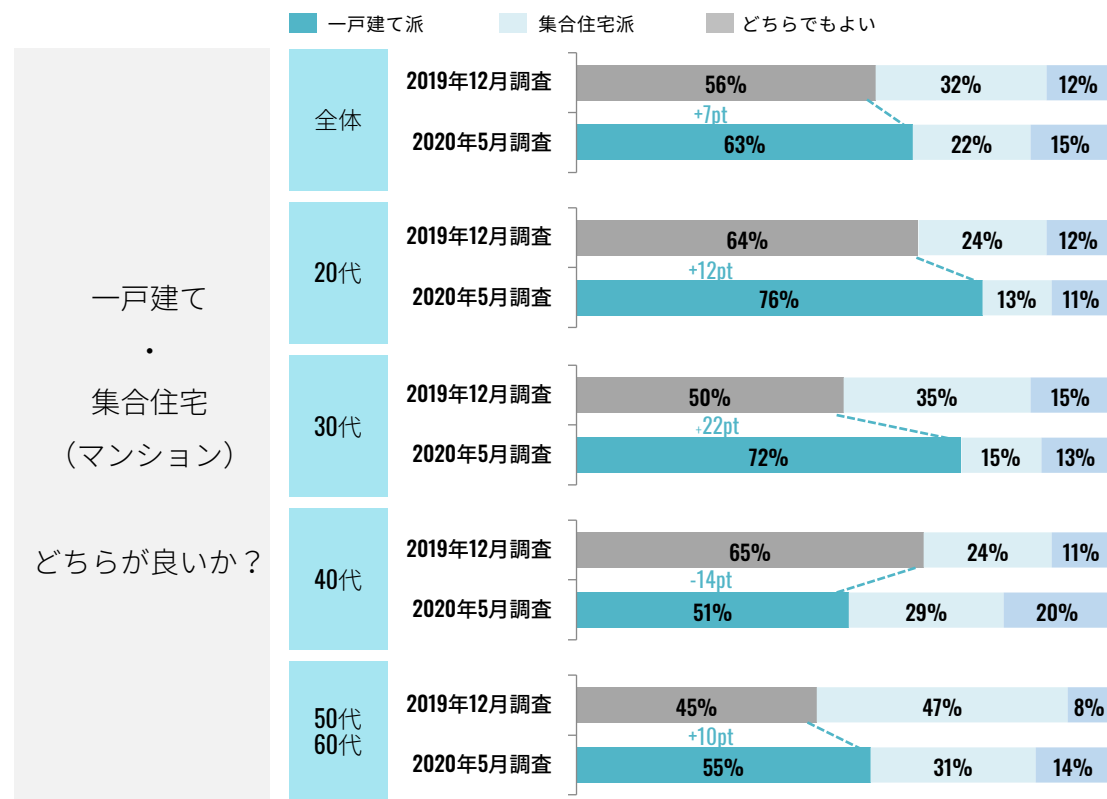
- ！住宅展示場を活用したリアルでの集客からWeb集客に注力
- ！従来より注力していた非対面営業を積極的に活用することで、顧客面談回数の増加

🏠 コロナ禍におけるWeb反響の増加



Web総反響数：自社Webサイトやポータルサイト経由で当社グループへの問い合わせ件数
 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

🏠 コロナ禍により一戸建て志向が高まる



出所：株式会社リクルート住まいカンパニー『コロナ禍を受けた『住宅購入・建築検討者』調査（首都圏）』
 注：①調査対象：首都圏（東京都/千葉県/埼玉県/神奈川県）在住の20-69歳男女で、「4月7日(緊急事態宣言)以降」に住宅購入・建築及び賃貸検討について行動を取っていて、具体的な検討をしており（2019年12月調査は、「過去1年以内」に検討行動を実施している）、主な検討対象が「購入・建築・リフォーム」の方（「賃貸」の方は除く。2019年12月調査は、当該条件はなし（「賃貸」が主な検討対象で、「購入・建築・リフォーム」を並行検討している方を含む）かつ、住宅の購入・建築、リフォームに関する検討内容(種別)として「現在の持ち家住宅の大規模リフォーム」/「その他」のみ、「具体的には検討していない」の選択者以外、②調査方法：オンライン上でのアンケート調査、③対象地域：首都圏、調査期間：2020年5月17日(日)～5月21日(木)、④有効回答数：1,082、⑤調査機関：株式会社Quest

1. 会社概要

2. 2021年1月期 通期決算概要

3. 2022年1月期 業績予想

4. 当社の強み

5. 今後の成長戦略

6. Appendix

2022年1月期 業績予想

- 首都圏での戸建住宅の大幅な販売増と東海エリアでの安定的な成長により売上高は過去最高を更新する見込み
- 前期までに実施した投資の実績が見込まれる為、営業利益において過去最高益となる見込み
- 将来の成長に向けて引き続き新規出店と積極的な人財採用を実施する予定。その結果販売費及び一般管理費の増加を見込む

単位：百万円

	☑ 2021年1月期 実績	☑ 2022年1月 業績予想	増減率 (前年同期比)
売上高	22,012	26,000	+18.1%
営業利益	625	800	+27.8%
経常利益	523	639	+22.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	349	428	+22.5%

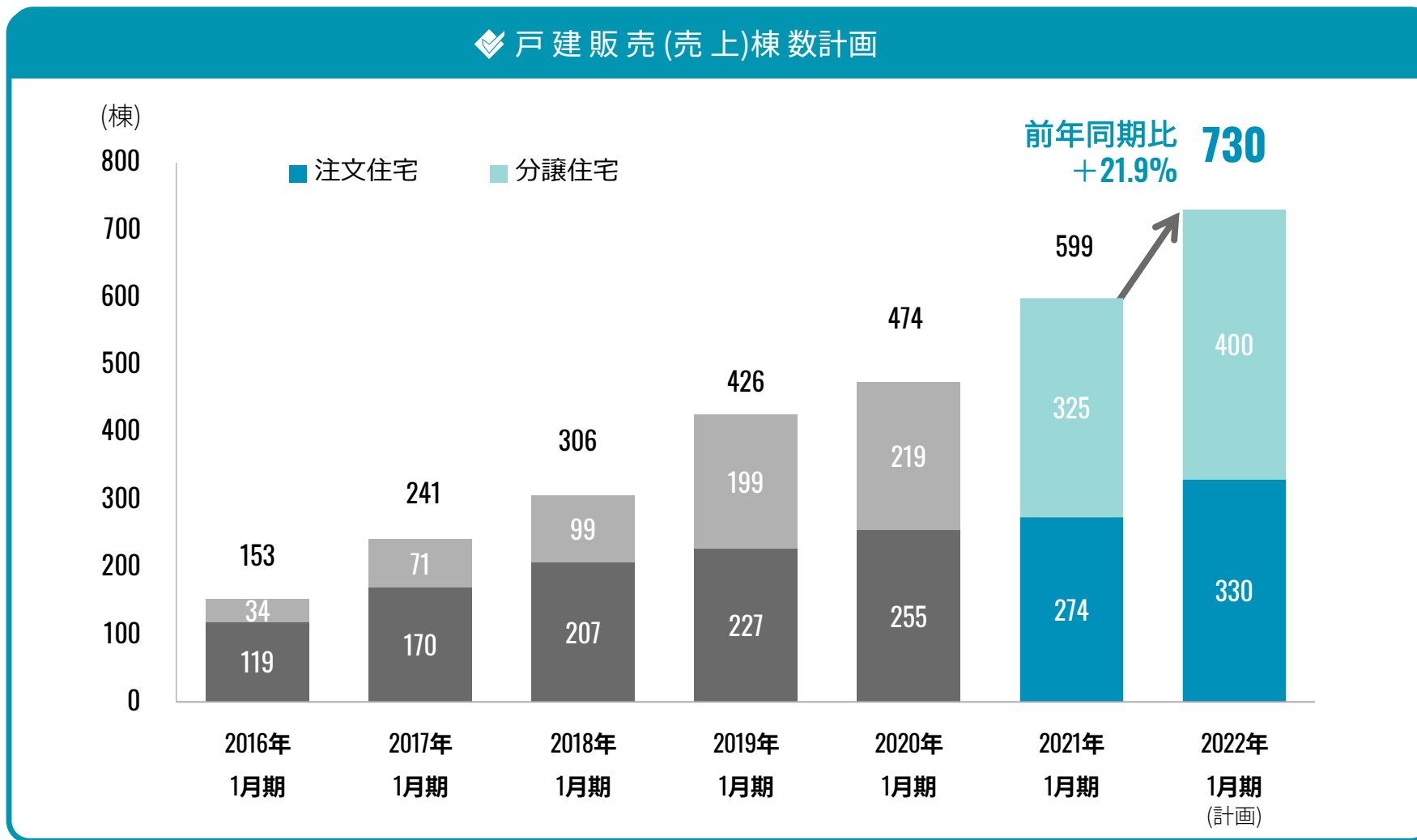
事業セグメント別業績予想の内訳

■業績予想については、新しい生活様式の下で注文住宅と分譲住宅（建物＋土地）を主とした業績の拡大を見込む

単位：百万円

報告セグメント	事業セグメント		2021年1月期	2022年1月期	増減率 (前年同期比)
戸建住宅事業	注文住宅		6,303	7,400	+17.4%
	分譲住宅	(建物＋土地)	11,941	15,570	+30.4%
		(土地のみ)	2,358	1,520	△35.5%
	不動産仲介		476	560	+17.5%
	リフォーム・エクステリア		547	650	+18.6%
その他不動産事業	中古不動産・収益不動産		358	300	△16.3%
その他	その他		26	—	—
合計			22,012	26,000	+18.1%

🏠 戸建販売(売上)棟数計画



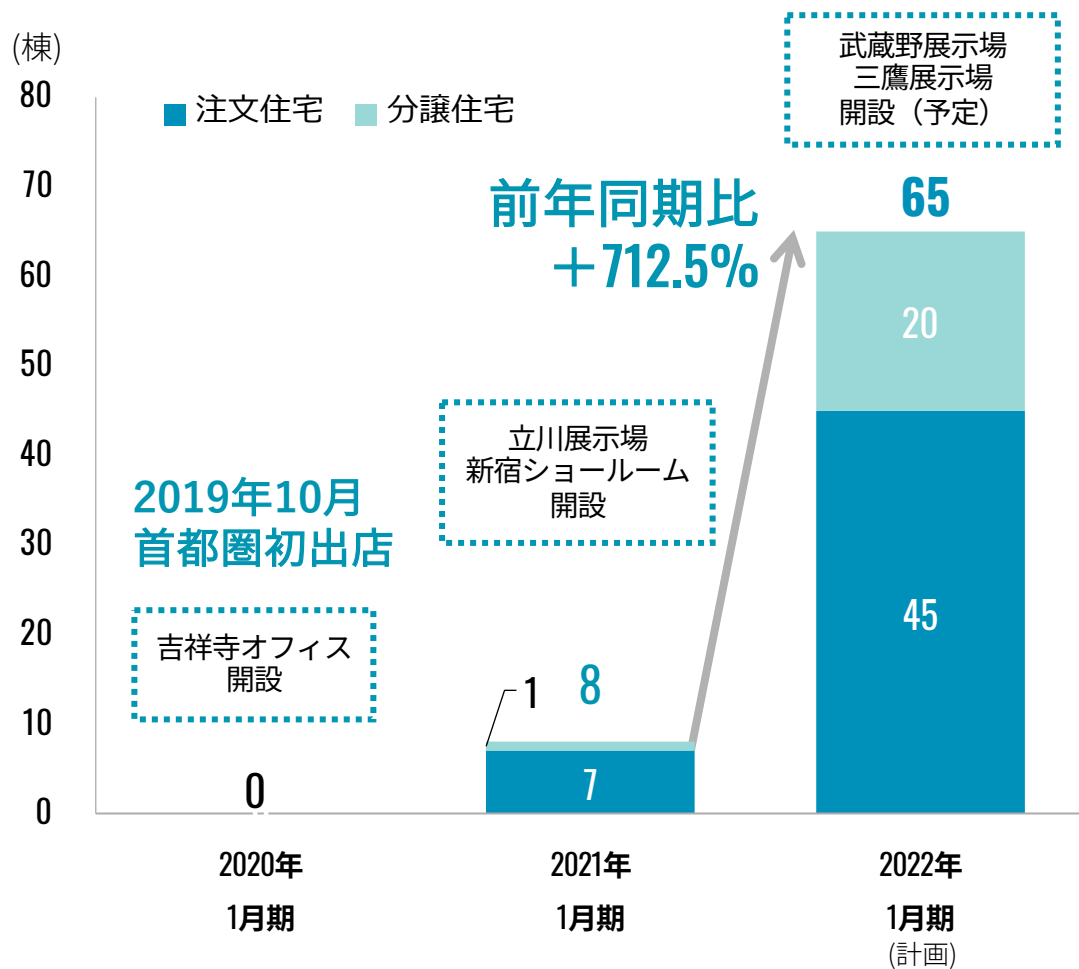
🏠 戸建販売棟数は注文住宅・分譲住宅合計で過去最高となる730棟（前年同期比+21.9%）を見込む

2022年1月期 地域別販売棟数計画の概要

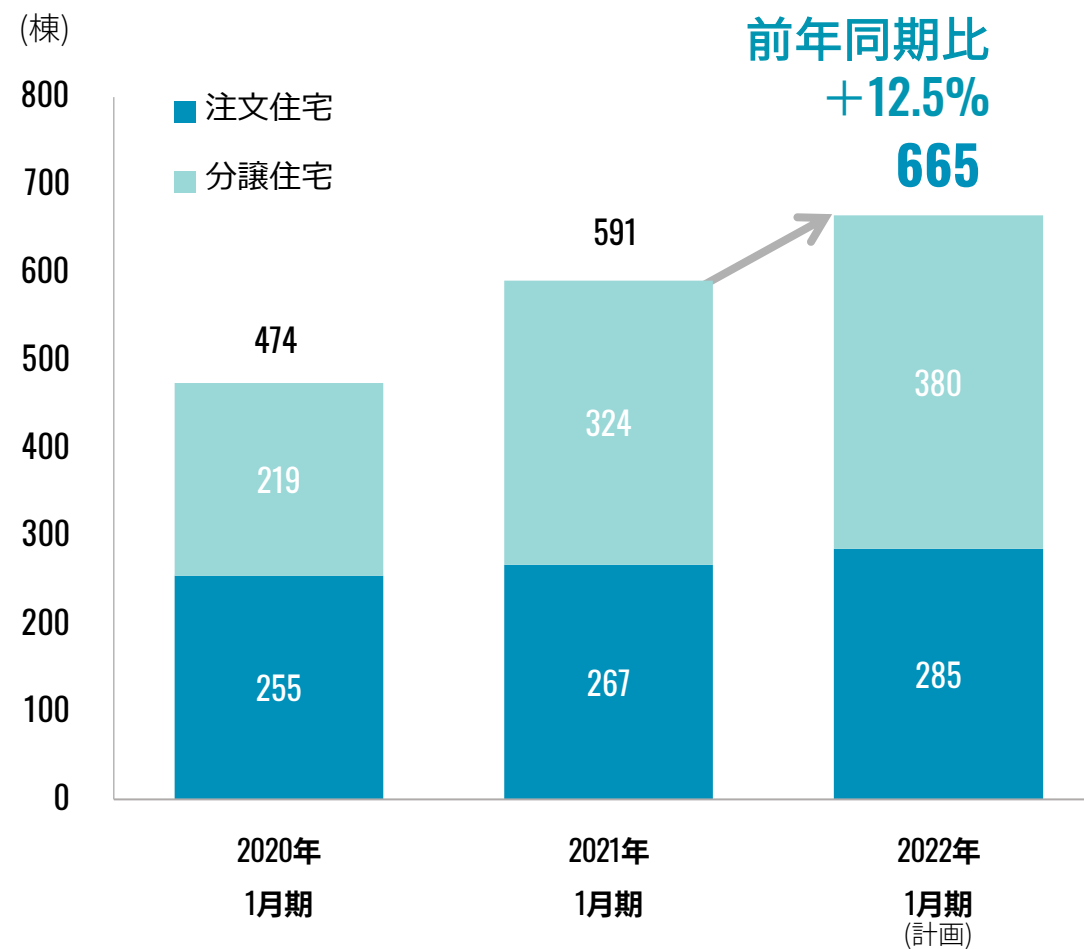
■首都圏進出3期目となる2022年1月期に、戸建販売棟数を合計65棟を見込む

■東海エリアも引き続き順調に成長の見通し

首都圏 戸建販売(売上)棟数計画



東海エリア 戸建販売(売上)棟数計画



2022年1月期 新規出店計画

■首都圏進出による成長加速と東海エリアの更なるシェアアップのため、
2022年1月期中に首都圏と東海エリアにそれぞれ2拠点、合計4拠点の出店を目指す。

営業拠点（首都圏）

2022年1月期

2拠点 出店予定

注文住宅部門	不動産部門
<p>思いを描く、自由発想の家づくり Find Your Only One Style.</p>	<p>アールプランナー不動産 Arr planner group</p>
<ul style="list-style-type: none"> ① 新宿ショールーム ② 吉祥寺オフィス ③ 立川展示場 	<ul style="list-style-type: none"> ① 新宿営業所 ② 吉祥寺営業所



① アールギャラリー武蔵野展示場

② アールギャラリー三鷹展示場

営業拠点（東海エリア）

2022年1月期

2拠点 出店予定

注文住宅部門	不動産部門
<p>思いを描く、自由発想の家づくり Find Your Only One Style.</p>	<p>アールプランナー不動産 Arr planner group</p>
<ul style="list-style-type: none"> ① 緑 滝ノ水展示場 ② 中川展示場 ③ 守山尾張旭展示場 ④ 日進赤池展示場 ⑤ 東海展示場 ⑥ 春日井展示場 ⑦ 稲沢展示場 ⑧ 岡崎展示場 ⑨ 豊橋展示場 ⑩ 栄ショールーム ⑪ 天白ショールーム 	<ul style="list-style-type: none"> ① 栄営業所・コンサルティング営業所 ② 天白営業所 ③ 名東・守山営業所 ④ 中川営業所 ⑤ 東海営業所 ⑥ 春日井営業所 ⑦ 一宮営業所 ⑧ 岡崎営業所 ⑨ 豊橋・豊川営業所



③ アールギャラリー小牧展示場

・アールプランナー不動産(場所未定)

1. 会社概要

2. 2021年1月期 通期決算概要

3. 2022年1月期 業績予想

4. 当社の強み

5. 今後の成長戦略

6. Appendix

1 デザイン・性能・価格の バランスに優れた商品力

- 高い設計力からなる規格にとらわれない自由度の高いデザイン性、高い性能を兼ね備えた価格競争力のある商品力

2 ハイブリッド マーケティングによる集客力

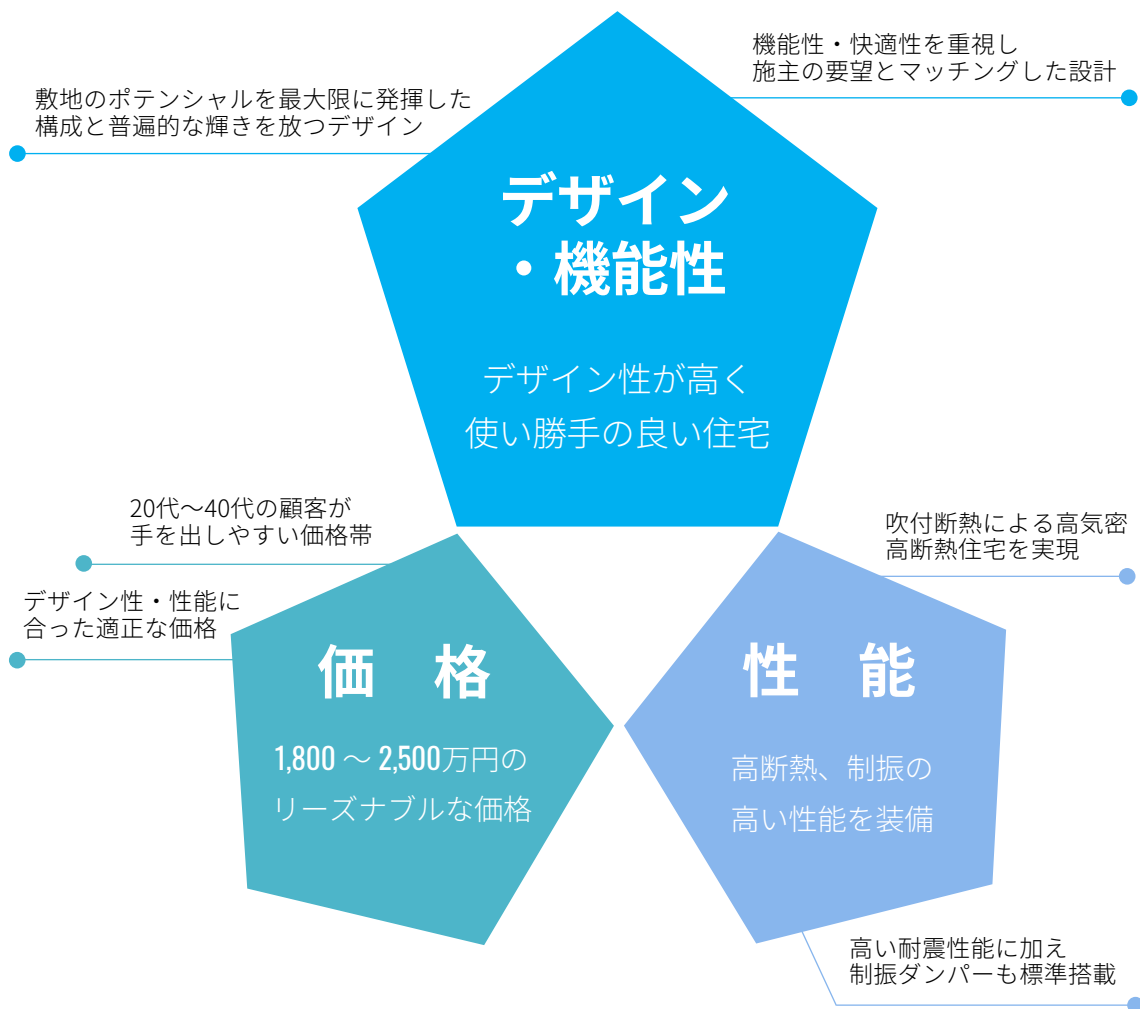
- デジタルとリアルの双方を活用することで広範な潜在顧客層へのリーチを可能とする集客力

3 ワンストップ・ プラットフォーム戦略から 生まれる販売力

- 多事業、多ブランドのワンストップサービスで多様な顧客ニーズと当社商品とを結びつける強固な販売力

集客からご入居後までの“すべての過程”で当社の強みを最大限発揮し顧客満足を獲得

1. デザイン・性能・価格のバランスに優れた商品力①（再掲）





至高の邸宅
A GALLERY

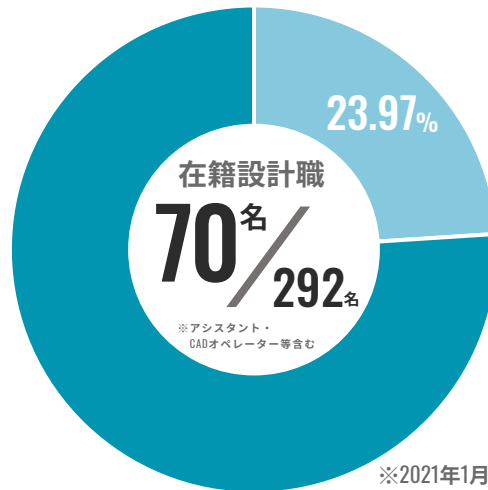
■ 設計部門 ■ その他セクション



注文住宅の特長



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。



※2021年1月末現在

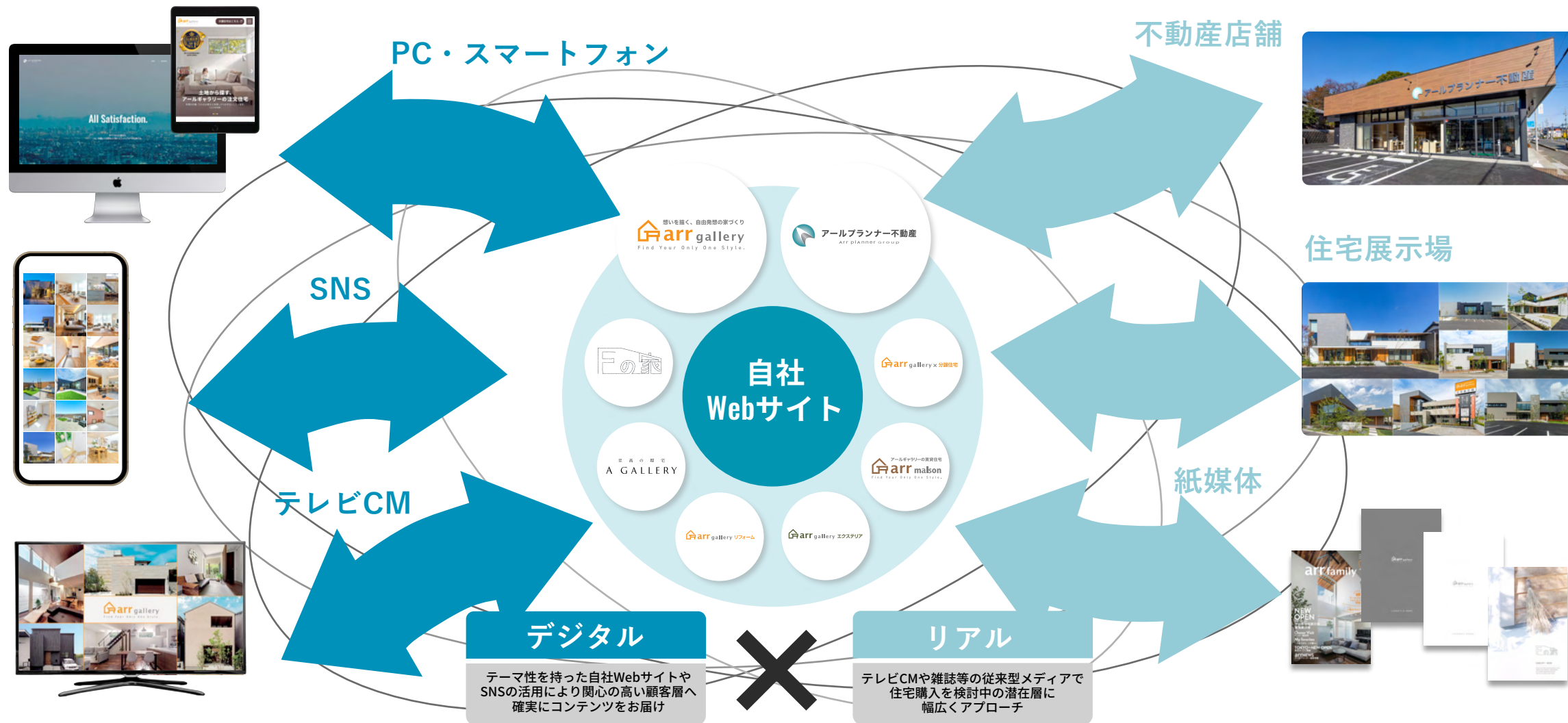


分譲住宅の特長



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。

2. ハイブリッドマーケティングによる集客力① (ハイブリッドマーケティングの全体像)



デジタルとリアル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構築



土地探しから始める注文住宅サイト「アールギャラリー」

<https://www.arrgallery.jp/>



アールプランナーによる「全棟注文住宅仕様」のワンランク上の分譲住宅を集めた専門サイト

<https://www.arrgallery.com/>



アールプランナー不動産による土地探し(不動産仲介)サイト

<https://www.ienavi-studio.jp/>



「家づくりから、暮らしづくりへ」をコンセプトに提案型の注文住宅サイト

<https://www.f-no-ie.com/>



至高の邸宅
A GALLERY

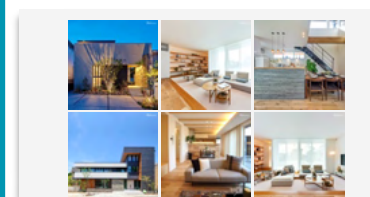
「至高の邸宅」をコンセプトに、建築家によるこだわりの高級注文住宅サイト

<https://www.agallery.jp/>



SNS
(Instagram)

「アールギャラリー」
「Fの家」



https://www.instagram.com/arrgallery_official/
https://www.instagram.com/f_no_ie/



注文住宅

×

分譲住宅

×

不動産仲介
(土地探し)

多事業・多ブランドのワンストップサービスで
多様な顧客ニーズに対応可能

顧客ニーズ



顧客

個性的な住宅が欲しい

住宅購入にあまり手間を
掛けたくない

自由度の高い住宅が欲しい

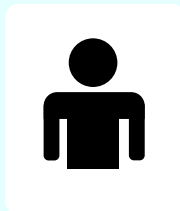
希望のエリアに建てたい

早く入居したい

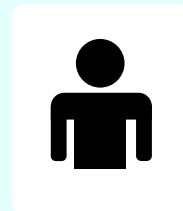
オススメのエリアを
紹介してほしい



いちから「住。」まで
Arr planner
group



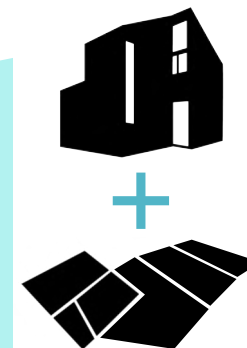
思いを届く、自由発想の家づくり
arr gallery
Find Your Only One Style.
住宅の販売員



アールプランナー不動産
Arr planner group
不動産の販売員

当社の販売員が
商品力と情報力を存分に生かして
ワンストップで顧客ニーズに応える

提供する商品

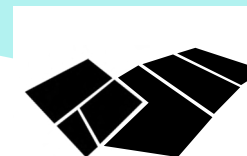


注文住宅

土地
(不動産仲介)



分譲住宅



土地
(不動産仲介)

多様な顧客ニーズと当社商品をワンストップで結びつける強固な販売力

1. 会社概要

2. 2021年1月期 通期決算概要

3. 2022年1月期 業績予想

4. 当社の強み

5. 今後の成長戦略

6. Appendix

1. 東京・首都圏進出による成長の加速

2. 東海エリアでの更なるシェアアップ

3. デジタルトランスフォーメーション（DX）の推進

4. 人財採用・育成の強化

出所：国土交通省『建築着工統計調査報告（2019年次データ）』

2019年1月～12月分 着工新設住宅戸数：利用関係者別・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（うち一戸建て）

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（うち一戸建て）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

日本全国の 戸建住宅市場規模

14兆円※
約436,000棟

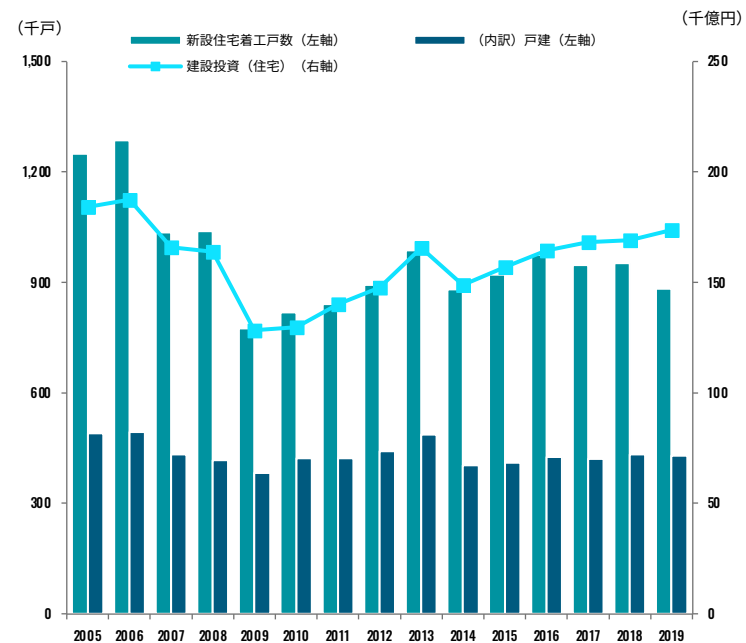
東海+首都圏の 戸建住宅市場規模

6兆円※
約122,000棟

東海の戸建住宅 市場規模

2兆円※
約60,000棟

戸建新設着工戸数の推移

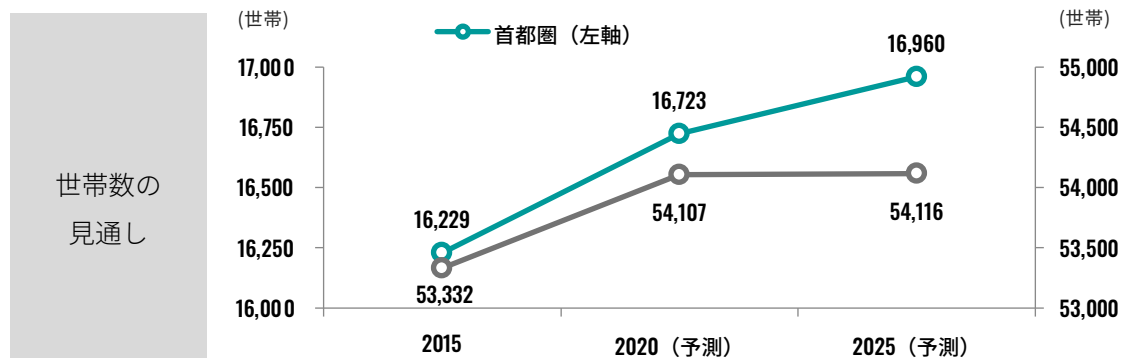


出所：①国土交通省『建築着工統計調査報告(令和元年度分)』新設住宅着工:利用関係別戸数,床面積
②国土交通省『建設投資見通し(令和元年度分)』
注：新設住宅着工戸数及び(内訳)戸建は出所①より、建設投資(住宅)は出所②より作成

戸建住宅は全国14兆円の巨大市場で、新設住宅着工戸数は直近5年間安定しております

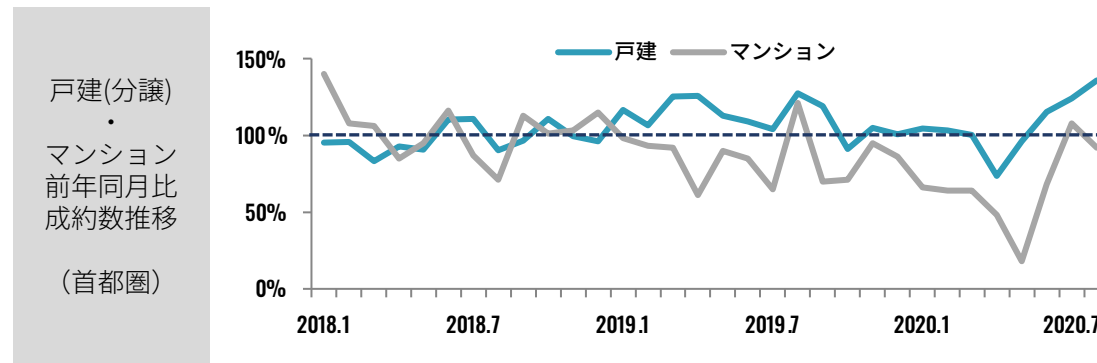
1. 東京・首都圏進出による成長の加速①（外部環境）

首都圏での世帯数の見通しは堅調な推移を見込む



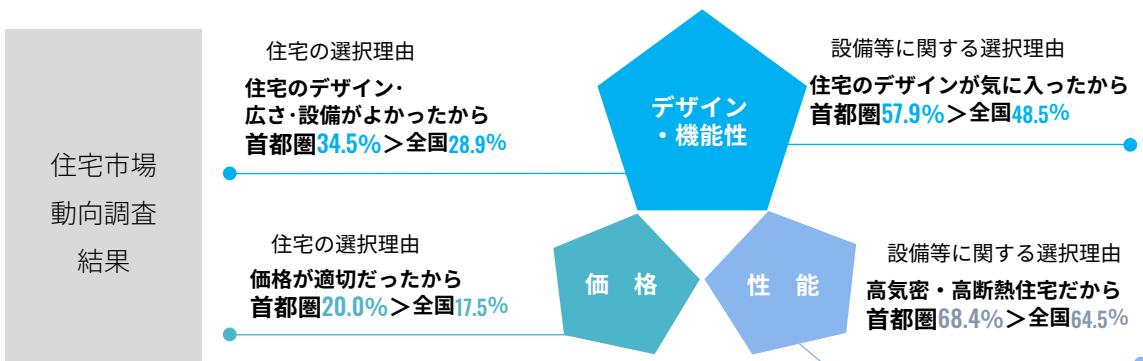
出所：国立社会保障・人口問題研究所『日本の世帯数将来推計（都道府県別推計）』（2019年推計）

マンションに比べ戸建住宅が選好されるマーケット



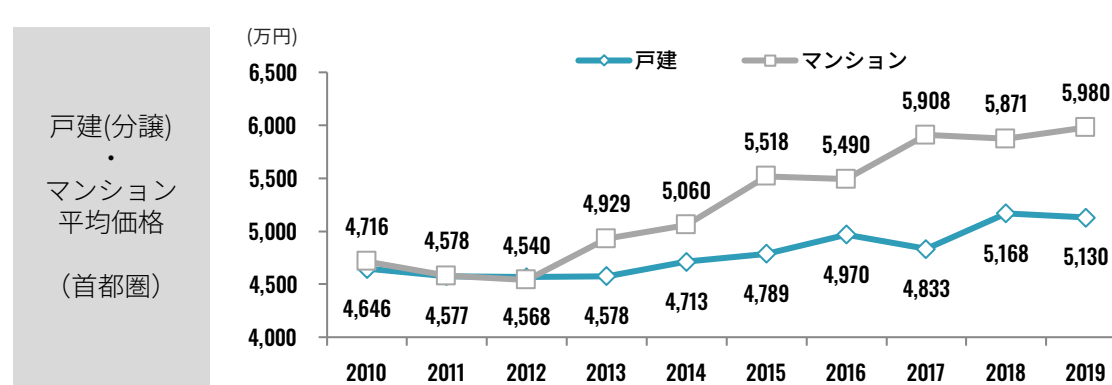
出所：①不動産経済研究所 毎月首都圏マンション市場動向
②公益財団法人東日本不動産流通機構『月例速報MarketWatchサマリーレポート』新築戸建住宅首都圏・都県別概況 成約状況 より作成

当社の強みと首都圏のニーズが合致



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（2019年度）』
注：注文住宅（自分自身が居住する目的で建築した住居に入居済みの人）対象

戸建価格の推移は堅調志向

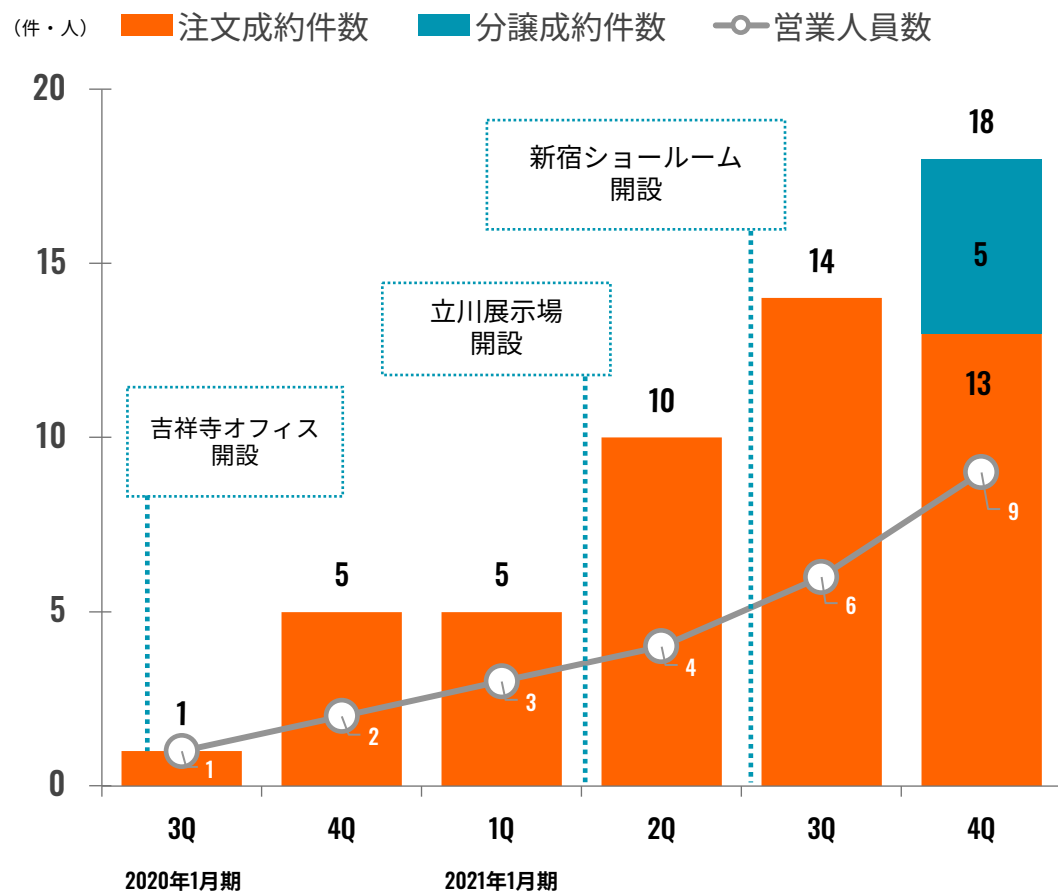


出所：公益財団法人不動産流通推進センター『不動産業統計集』 注：2020不動産業統計集（9月期改訂）より作成

1. 東京・首都圏進出による成長の加速②

順調な立ち上がりにより成長を加速

成約件数・営業人数の推移



営業拠点（首都圏）

2022年1月期

2拠点 出店予定

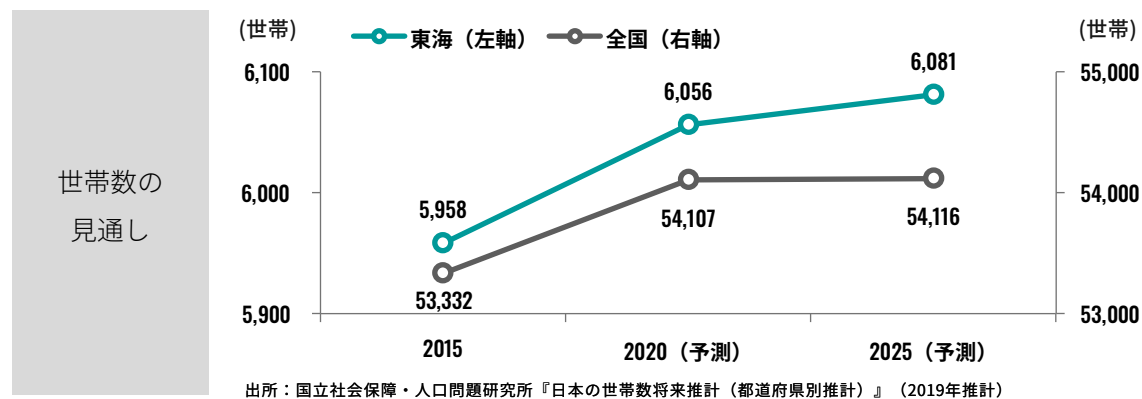
- ① アールギャラリー 武蔵野展示場
- ② アールギャラリー 三鷹展示場

注文住宅部門	不動産部門
<p>思いを届く、自由発想の家づくり</p>	<p>アールプランナー不動産</p>
<ul style="list-style-type: none"> ① 新宿ショールーム ② 吉祥寺オフィス ③ 立川展示場 	<ul style="list-style-type: none"> ① 新宿営業所 ② 吉祥寺営業所

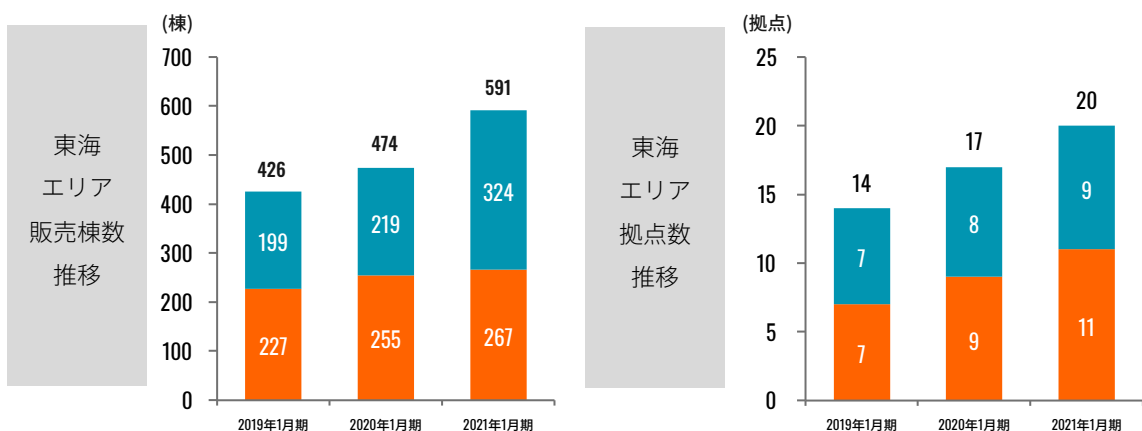


2. 東海エリアでの更なるシェアアップ

東海エリアの世帯数は堅調に推移する見通し



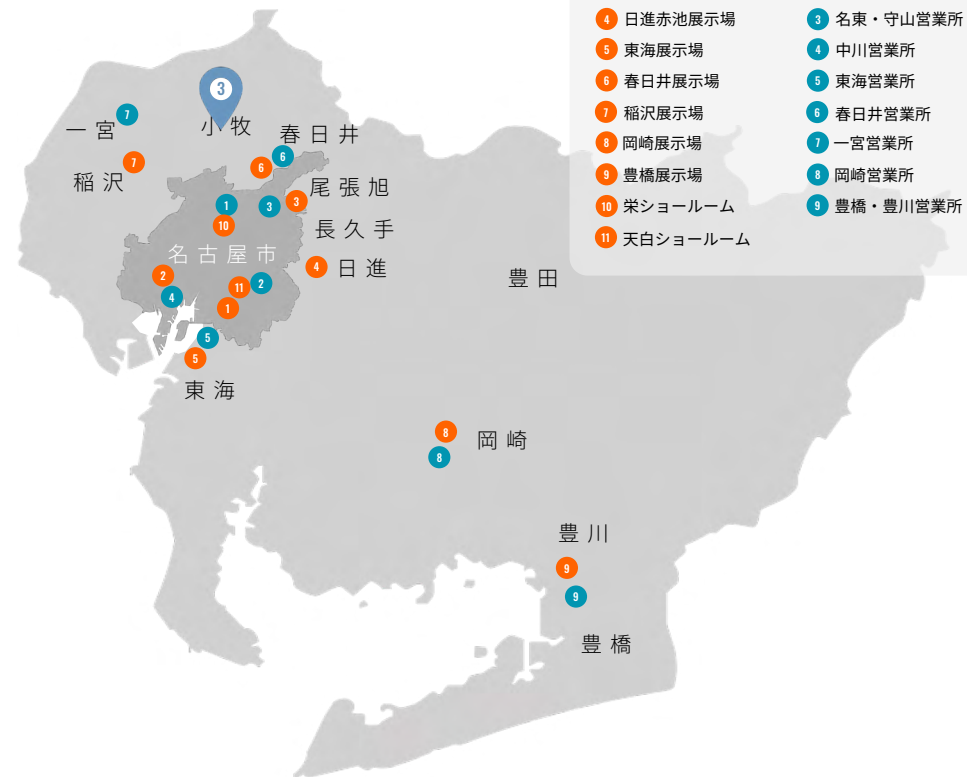
順調な成約率をベースに更なる成長を狙う



営業拠点（東海エリア）

2022年1月期
2拠点
出店予定

3 アールギャラリー
小牧展示場
アールプランナー
不動産（場所未定）



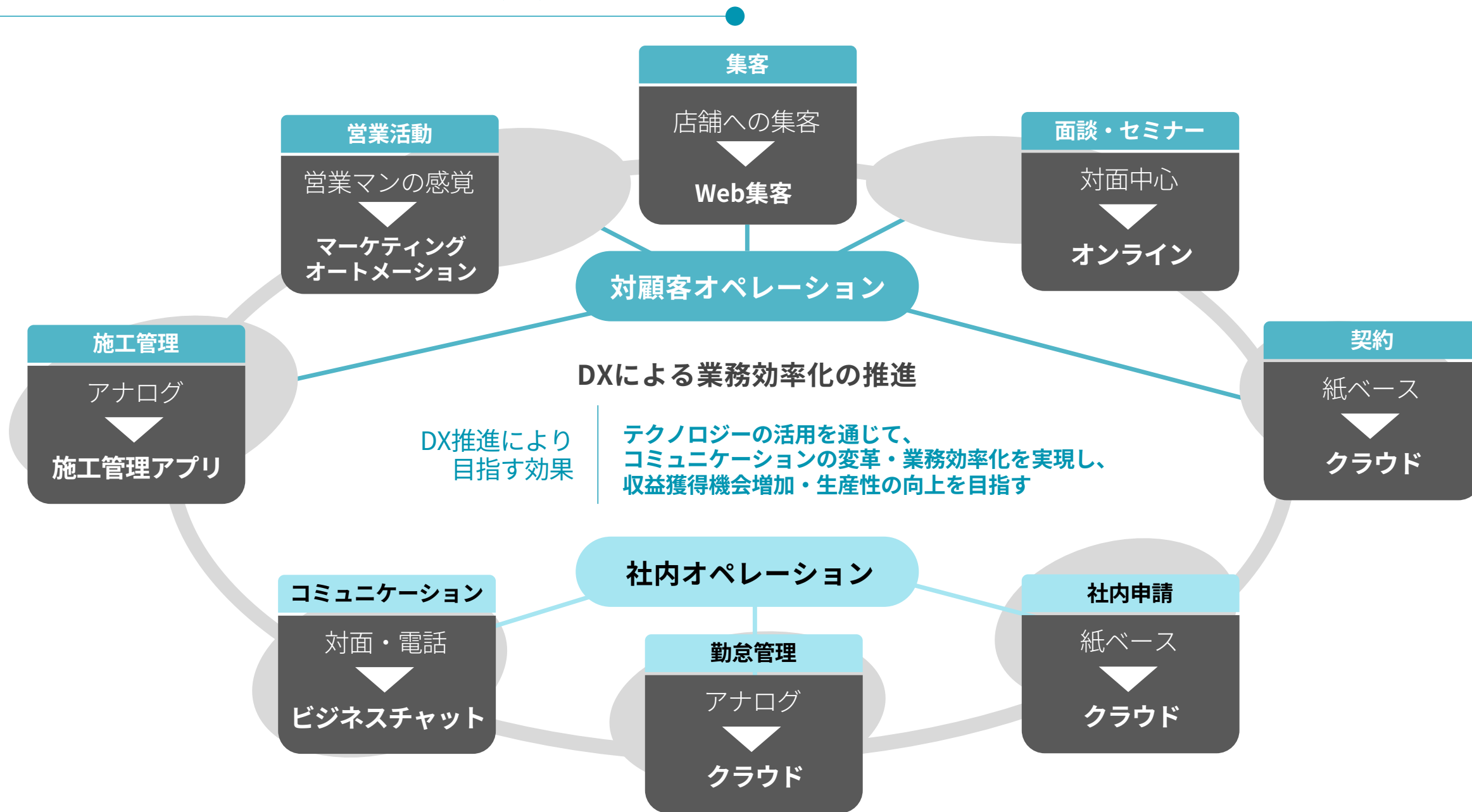
注文住宅部門

思いを届く、自由発想の家づくり

不動産部門

アールプランナー不動産

3. デジタルトランスフォーメーション(DX)の推進 ①



3. デジタルトランスフォーメーション(DX)の推進 ②

● 2021年3月1日 公開



arr gallery
360°ぐるり見学!
**VRマチかど
展示場**
アールギャラリーのマチかど展示場が、おうちや
アールギャラリーショールームからVRで見学できます



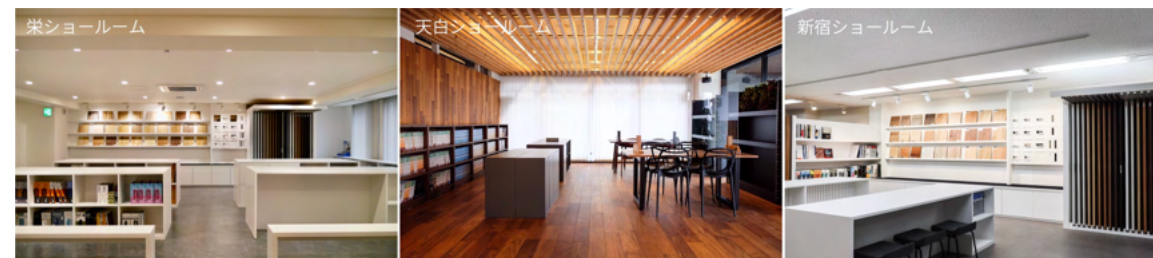
長久手前熊の家



長久手前熊の家(Fの家)



こちらで体験していただけます



ご自宅でいつでも
見学できます!



ご自宅にしながらパソコン、スマートフォン、
タブレットなどで気軽にご見学いただけます。

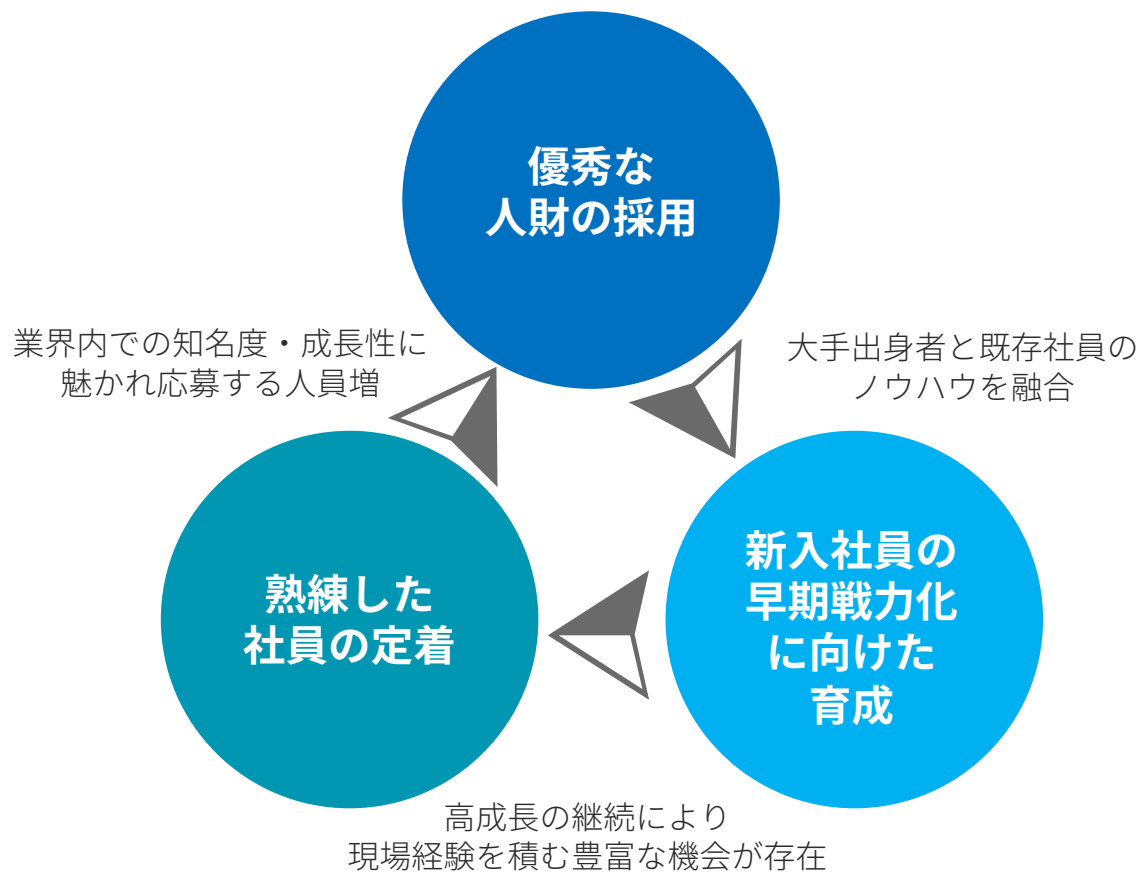
ショールームで
専用ゴーグルを使って
臨場感たっぷり!



「栄ショールーム」「天白ショールーム」
「新宿ショールーム」で体験できます!

専用ゴーグルを使用することで、モデルハウスを
実際に見学しているような体験ができます。

人財採用・育成のサイクル

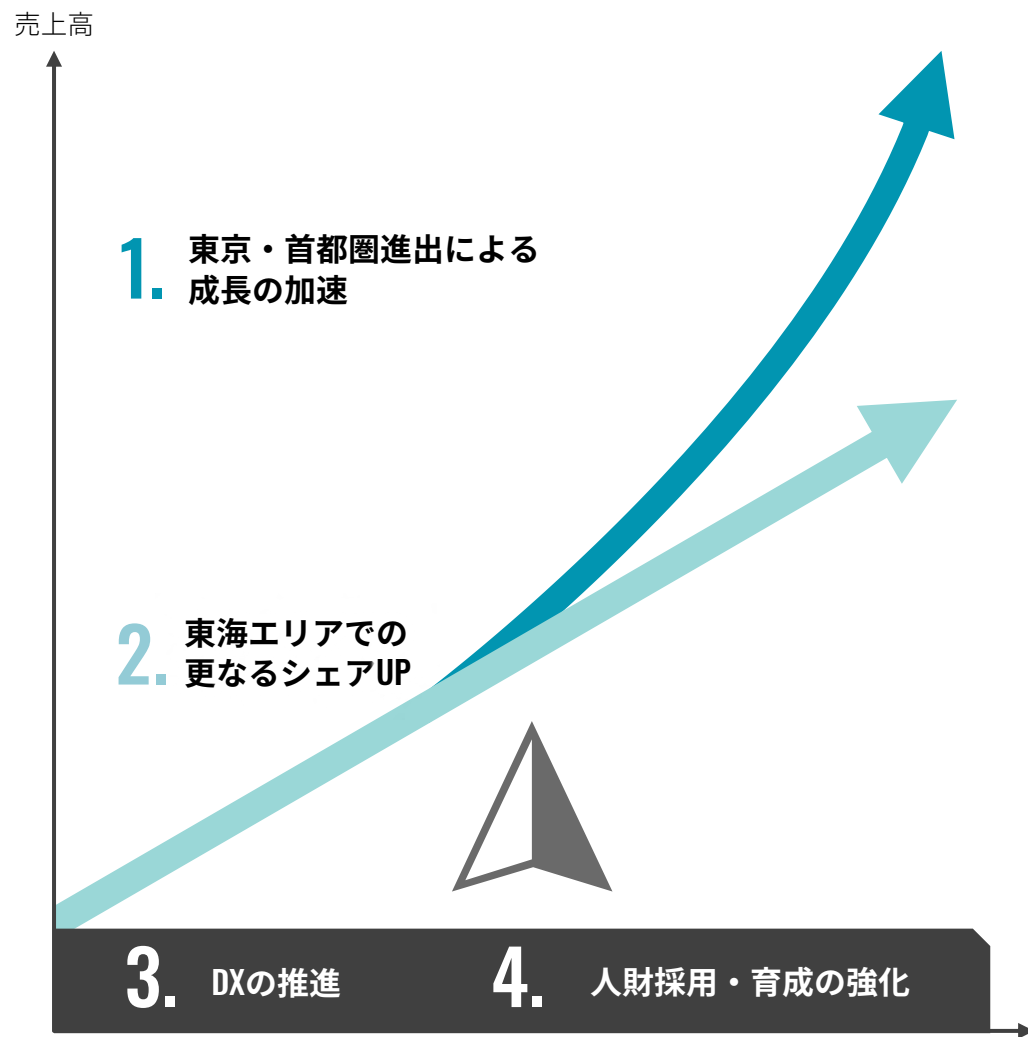


東海エリアトップ30にランクイン

新卒
就職企業
人気ランキング

第1位	トヨタ自動車	第16位	ブラザー工業
第2位	一条工務店	第17位	名鉄観光サービス
第3位	デンソー	第18位	井村屋グループ
第4位	中部国際空港	第19位	ヤマハ
第5位	中部電力	第20位	豊島
第6位	フジパングループ本社	第21位	スギ薬局
第7位	アイシン精機	第22位	ANA中部空港
第8位	スズキ	第23位	DMG森精機
第9位	名古屋鉄道	第24位	いなば食品
第10位	豊田自動織機	第25位	興和
第11位	リゾートトラスト	第26位	ヤマハ発動機
第12位	ミツカングループ	第27位	愛知銀行
第13位	豊田通商	第28位	アールプランナー
第14位	敷島製パン	第29位	オリバー
第15位	中部国際空港旅客サービス	第30位	アイシン・AW
		第30位	トヨタホーム

出所：マイナビ2021 就活支援 2021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



1 東京・首都圏進出による成長の加速

当社の強みとの親和性が高い首都圏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

2 東海エリアでの更なるシェアUP

基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

3 DXの推進

対顧客・社内オペレーションにおいてDXを推進することにより経営改革を推進し生産性向上を図る

4 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ルリズムを継承する育成体制

1. 会社概要

2. 2021年1月期 通期決算概要

3. 2022年1月期 業績予想

4. 当社の強み

5. 今後の成長戦略

6. Appendix

◆ 住宅ローン特例措置等を含む税制改正大綱は住宅業界にとって追い風になることが見込まれる

令和3年度税制改正大綱（抜粋）

（6）住宅ローン控除等

新型コロナウイルスの影響による先行きの不透明さを背景に、消費者においても住宅取得環境が厳しさを増している。内需の柱となる住宅投資を幅広い購買層に対して喚起するために、消費税率10%への引上げに伴う反動減対策の上乗せとして措置した控除期間13年間の特例について延長し、一定の期間（新築の場合は令和2年10月から令和3年9月末まで、それ以外は令和2年12月から令和3年11月末まで）に契約した場合、令和4年末までの入居者を対象とする。また、経済対策として、この延長した部分に限り、合計所得金額1,000万円以下の者については床面積40㎡から50㎡までの住宅も対象とする特例措置を講ずる。所得税額から控除しきれない額は、現行制度と同じ控除限度額の範囲内で個人住民税額から控除する。この措置による個人住民税の減収額は、全額国費で補填する。また、所得税に加え個人住民税による今回の住宅ローン控除に係る措置の対象うち、この措置を講じてもなお効果が限定的な所得層に対しては、別途、適切な給付措置を引き続き講ずる。

なお、平成30年度決算検査報告において、住宅ローン控除の控除率（1%）を下回る借入金利で住宅ローンを借り入れているケースが多く、その場合、毎年の住宅ローン控除額が住宅ローン支払利息額を上回っていること、適用実態等からみて国民の納得できる必要最小限のものになっているかなどの検討が望まれること等の指摘がなされている。消費税率8%への引上げ時に反動減対策として拡充した措置の適用期限後の取扱いの検討に当たっては、こうした会計検査院の指摘を踏まえ、住宅ローン年末残高の1%を控除する仕組みについて、1%を上限に支払利息額を考慮して控除額を設定するなど、控除額や控除率のあり方を令和4年度税制改正において見直すものとする。

また、住宅取得等資金に係る贈与税の非課税措置について、令和3年4月1日から同年12月31日までの間に住宅用家屋の取得等に係る契約を締結した場合に適用される非課税限度額を、令和3年3月31日までの非課税限度額と同額まで引き上げる。併せて、床面積要件について、住宅ローン控除と同様の措置を講ずる。

◆ポストコロナに向け、民需主導の好循環を実現するための住宅投資を喚起する制度を創設

新型コロナウイルス感染症の影響により落ち込んだ経済の回復を図るため、一定の省エネ性能を有する住宅の新築やリフォーム等に対して商品や追加工事と交換できるポイントを付与する「グリーン住宅ポイント制度」を創設。

1. 目的

グリーン社会の実現および地域における民需主導の好循環の実現等に資する住宅投資の喚起を通じて、新型コロナウイルス感染症の影響により落ち込んだ経済の回復を図る。

○新築は最大40万円相当、リフォームは最大30万円相当のポイントを付与
※一定の要件を満たす場合、新築最大100万円相当に引上げ

○「新たな日常」等に対応した追加工事にもポイントを交換可能

○若者・子育て世帯がリフォームを行う場合等にポイントの特例あり

○住宅の新築・リフォーム、既存住宅の購入で、令和2年12月15日から令和3年10月31日までに契約の締結等した場合が対象

2. 概要

一定の性能を満たす注文住宅の新築や新築分譲住宅の購入、一定の要件を満たす既存住宅の購入、対象工事を実施するリフォーム及び一定の性能を満たす賃貸住宅の新築を対象として、「新たな日常」及び「防災」に対応した追加工事や様々な商品と交換できるポイントを発行する制度。

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>

よくあるご質問：<https://ir.arrplanner.co.jp/ja/ir/faq.html>

サービスサイト



<https://www.arrgallery.jp/>



<https://arrplanner-f.jp/>



<https://www.f-no-ie.com/>



<https://www.arrgallery.com/>



<https://www.agallery.jp/>



<https://www.arr-reform.jp/>

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。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、
当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負いません。



いから「住。」まで



Arr planner
group