

いちから「住。」まで

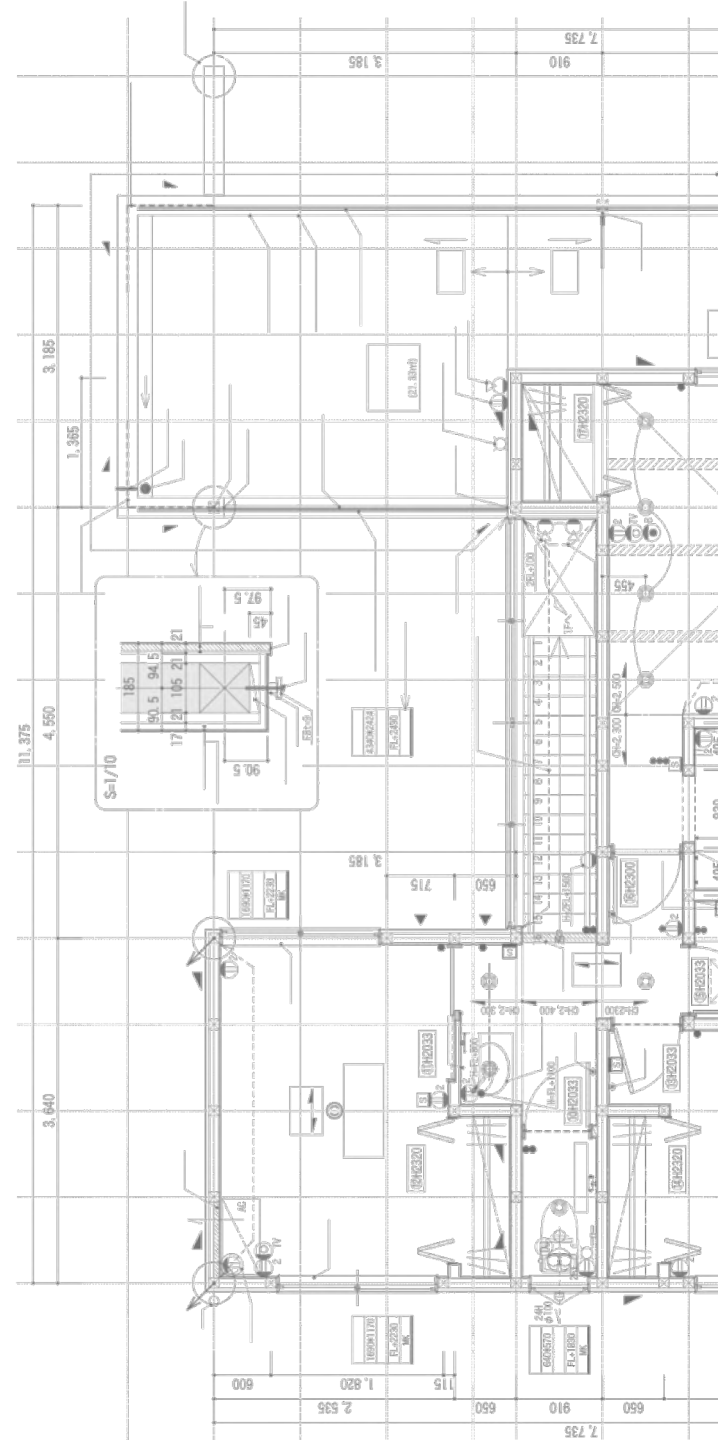
Arr planner
group

2022年1月期 第1四半期決算説明資料

証券コード：2983

株式会社アールプランナー

2021年6月11日



1. 2022年1月期 第1四半期 決算概要

2. 会社概要

3. 事業の特長と強み

4. 今後の成長戦略

5. Appendix

売上高 5,799百万円（前年同期比+33.3%）

営業利益 149百万円（前年同期比 — ）

経常利益 119百万円（前年同期比 — ）

トピックス

- ・売上高（4,349百万円→5,799百万円：前年同期比+33.3%）が前第1四半期から大幅増加
- ・売上高の増加に伴い、営業利益（△12百万円→149百万円）も大幅増加
- ・東証マザーズ上場の資金調達による株式交付費（10百万円）を計上しているが、営業利益同様、経常利益（△38百万円→119百万円）も大幅増加

2022年1月期 第1四半期 業績サマリー・トピックス②

1. 2021年2月10日に東京証券取引所マザーズに株式上場
2. 戸建住宅への需要が高まっていることから、販売棟数（121棟→146棟：前年同期比+20.7%）
受注棟数（143棟→189棟：前年同期比+32.2%）で前第1四半期から増加
3. 首都圏進出が本格的な軌道に乗りはじめたことで、首都圏での戸建住宅事業が堅調に拡大
（販売棟数 0棟→13棟、受注棟数 5棟→16棟）
4. 自己資本比率は前期末より+3.3%上昇（14.3%→17.6%）
5. 従来から注力していたデジタルマーケティングが功を奏し、コロナ禍でもWeb総反響数が増加（前年同期比+18.9%）
6. 東京23区初となるリアルサイズモデルハウス『マチかど展示場』を東京都杉並区久我山に開設
7. VRマチかど展示場の導入、IoT住宅モデルハウスを開設する等により営業現場でのDX活用を推進
8. マイナビ・日経『2022年卒 大学生就職企業人気ランキング』において
『地域別ランキング・東海エリア』において、第12位を獲得（2021年4月9日発表）

損益計算書サマリー

■前年同期比で増収・増益を達成

■販売棟数の増加、収益不動産物件の販売により、各報告セグメントにおいても前年同期比で増収・増益を達成

単位：百万円

	2022年1月期 第1四半期 (①)	前年同期比較			2022年1月期 第2四半期 連結業績予想	2022年1月期 連結業績予想
		2021年1月期 第1四半期 (②)	増減額 (①-②)	増減率 (①/②)		
売上高	5,799	4,349	+1,449	+ 33.3%	11,800	26,000
売上総利益	1,004	738	+265	+ 36.0%	—	—
販売費及び一般管理費	854	750	+103	+ 13.8%	—	—
営業利益	149	△12	+162	—	300	800
経常利益	119	△38	+157	—	221	639
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	82	△25	+107	—	148	428
1株当たり 四半期(当期)純利益	64.20円	△25.69円	+89.89円	—	113.31円	324.69円

※2021年1月期 第1四半期につきましては、監査法人の四半期レビューの対象外となっております。

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・分譲住宅の販売棟数が前年と比べて大幅に増加

■ 「その他不動産事業」については、当第1四半期において収益不動産物件の売却もあり、前年比較で大幅増加 単位：百万円

報告セグメント	役 割		2021年1月期 第1四半期(①)	2022年1月期 第1四半期(②)	増減率(前年同期比) (②/①)
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	4,312	5,533	+ 28.3%
		セグメント利益	173	340	+ 96.5%
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	31	260	+ 715.5%
		セグメント利益	9	41	+ 320.3%
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	4	4	+ 1.5%
		セグメント利益	4	4	+ 2.6%
調 整 額			△ 200	△ 237	—
売 上 高			4,349	5,799	+ 33.3%
営 業 利 益			△ 12	149	—

※2021年1月期 第1四半期につきましては、監査法人の四半期レビューの対象外となっております。

事業セグメント別売上実績の内訳

- 「戸建住宅事業」は、注文住宅、分譲住宅、不動産仲介の販売において大幅に増加
- 「その他不動産事業」は収益不動産物件の販売もあり、前年に比べて大幅に増加

単位：百万円

報告セグメント	事業セグメント		2021年1月期 第1四半期(①)	2022年1月期 第1四半期(②)	増減率(前年同期比) (②/①)
戸建住宅事業	注文住宅		1,160	1,415	+22.0%
	分譲住宅	(建物+土地)	2,606	3,490	+33.9%
		(土地のみ)	304	393	+29.1%
	不動産仲介		105	133	+26.4%
	リフォーム・エクステリア		135	100	△25.9%
その他不動産事業	中古不動産・収益不動産		31	260	+715.5%
その他	その他		4	4	+1.5%
合 計			4,349	5,799	+33.3%

※2021年1月期 第1四半期につきましては、監査法人の四半期レビューの対象外となっております。

- 業容拡大によるたな卸資産の増加に伴い、流動資産の内「仕掛販売用不動産」が増加
- 東証マザーズへの上場に伴う資金調達により、現金及び預金並びに純資産が増加

単位：百万円

資産				負債・純資産			
	2021年1月期末(①)	2022年1月期 第1四半期(②)	増減額 (② - ①)		2021年1月期末(①)	2022年1月期 第1四半期(②)	増減額 (② - ①)
流動資産	14,602	15,870	+1,268	流動負債	9,320	9,592	+272
現金及び預金	2,598	3,179	+580	短期借入金	4,176	3,925	△250
販売用不動産	6,174	6,104	△69	1年内返済予定の長期借入金	1,426	1,675	+249
仕掛販売用不動産	5,456	6,090	+634	固定負債	4,406	4,657	+251
固定資産	1,420	1,428	+8	長期借入金	3,871	4,134	+262
資産合計	16,022	17,299	+1,276	負債合計	13,726	14,250	+523
				純資産合計	2,295	3,049	+753
				負債・純資産合計	16,022	17,299	+1,276

財務指標		2021年1月期末(①)	2021年1月期第1四半期(②)	増減(②-①)
	自己資本比率		14.3%	17.6%
ネットD/Eレシオ		3.2倍	2.3倍	△0.9倍

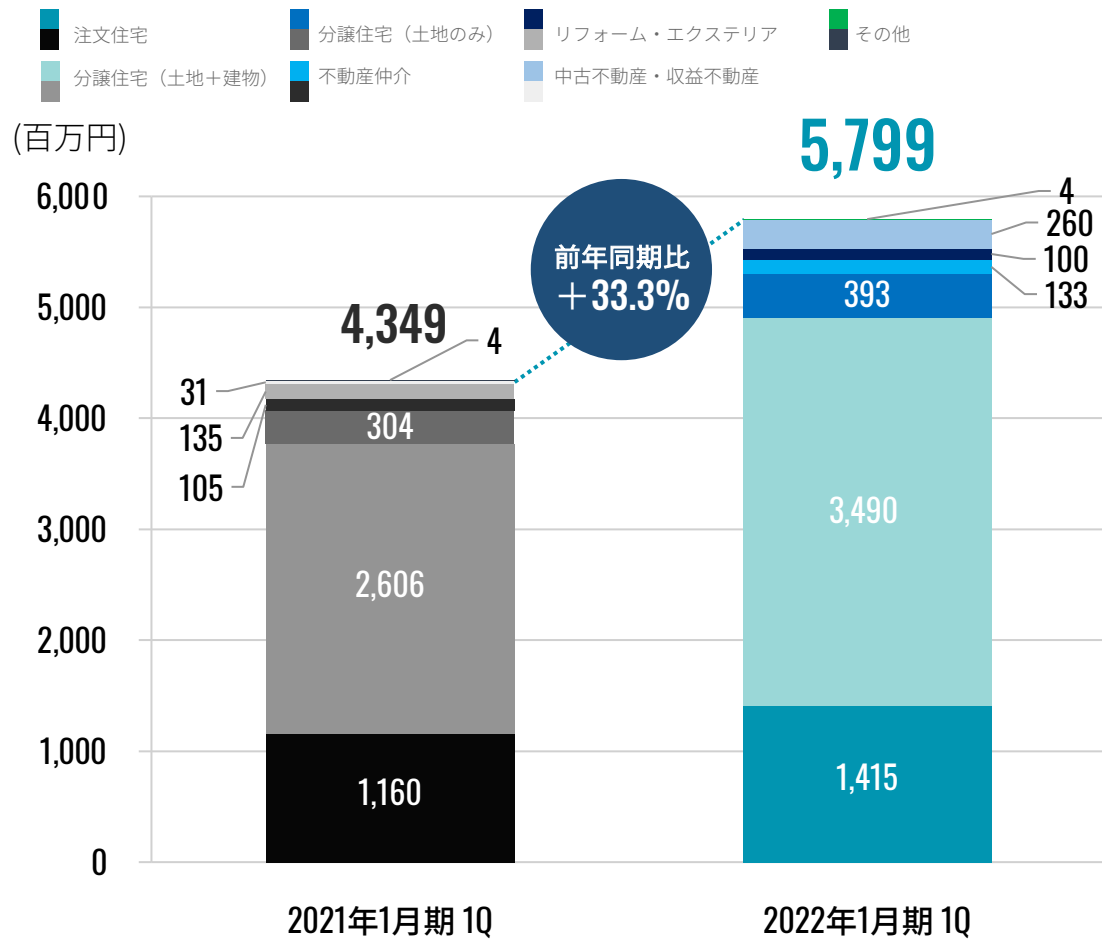
※ネットD/Eレシオ：（有利子負債－現金及び預金）／自己資本

※勘定科目は貸借対照表より抜粋

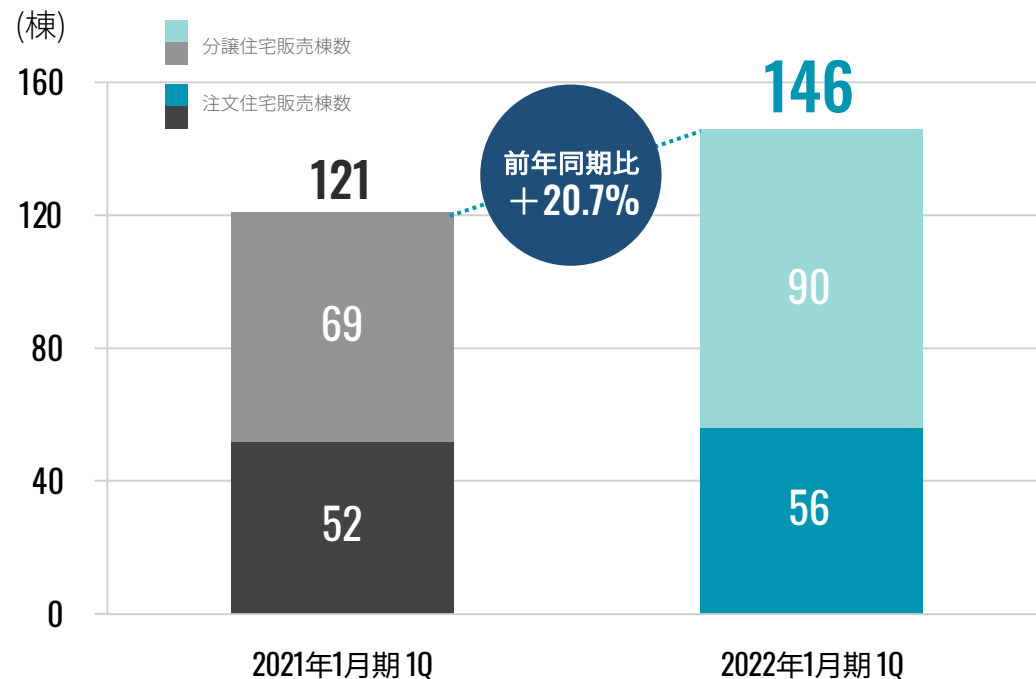
売上高及び販売棟数 前年同期比較

- 戸建住宅の需要拡大を追い風に、前第1四半期と比較して、全体での売上高は大幅に増加
- 販売棟数については、戸建住宅への需要が高まっていることから、主に分譲住宅が大幅に増加

売上高



販売棟数



＜内 東京販売棟数＞

合計：2021年1月期1Q：0棟 2022年1月期1Q：13棟（前年同期比+13棟）

◆ 注文住宅：（前年同期比+7棟）
 2021年1月期1Q：0棟 2022年1月期1Q：7棟

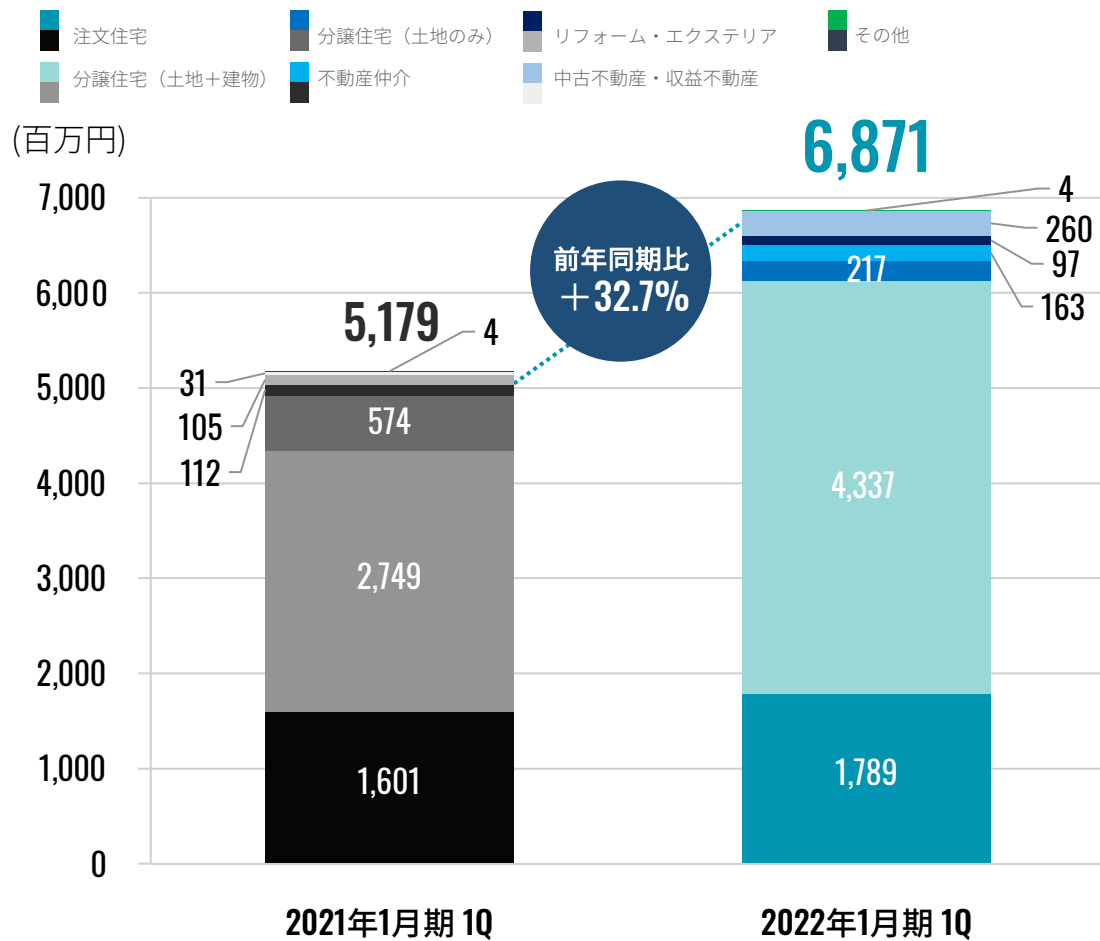
◆ 分譲住宅：（前年同期比+6棟）
 2021年1月期1Q：0棟 2022年1月期1Q：6棟

受注高及び受注棟数 前年同期比較

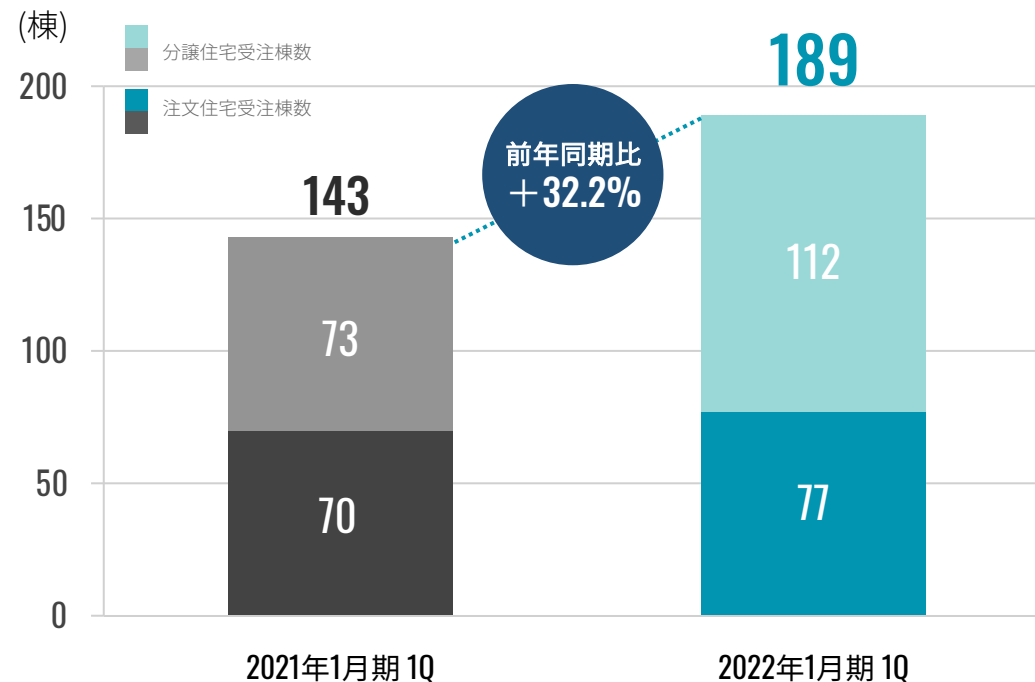
■戸建住宅の需要拡大を追い風に、前第1四半期と比較して全体での受注高は大幅に増加

■受注棟数については、戸建住宅への需要が高まっていることから、主に分譲住宅が大幅に増加

受注高



受注棟数



◀ 内 東京受注棟数 ▶

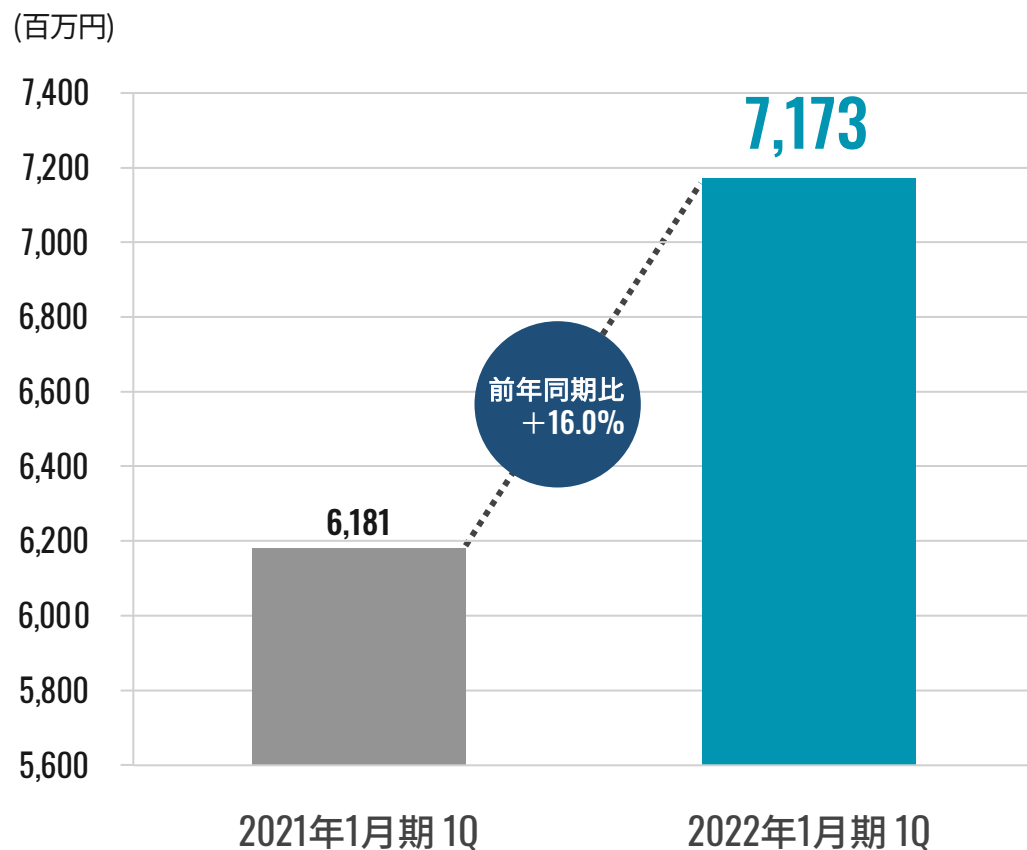
合計：2021年1月期1Q：5棟 2022年1月期1Q：16棟（前年同期比+11棟）

◆ 注文住宅：（前年同期比+5棟）
◆ 分譲住宅：（前年同期比+6棟）
 2021年1月期1Q：5棟 2022年1月期1Q：10棟
 2021年1月期1Q：0棟 2022年1月期1Q：6棟

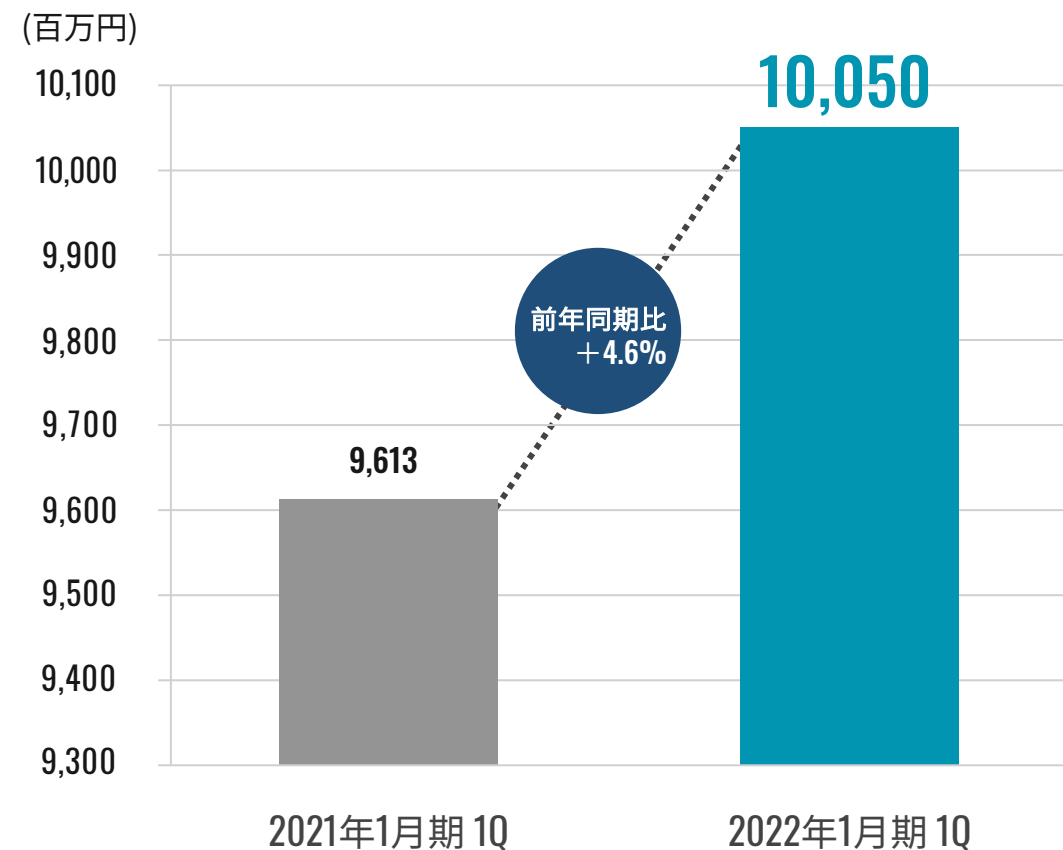
注文住宅の受注残高及び分譲住宅のたな卸資産

- 業績の先行指標となる「注文住宅の受注残高」は順調に増加
- 販売見込み在庫を示す「分譲住宅のたな卸資産」についても増加

注文住宅の受注残高



分譲住宅のたな卸資産



Web経由の反響数推移

■従来から注力していたデジタルマーケティングが功を奏し、コロナ禍でもWeb総反響数が増加

○各専門性を持ったテーマ別 自社Webサイト



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

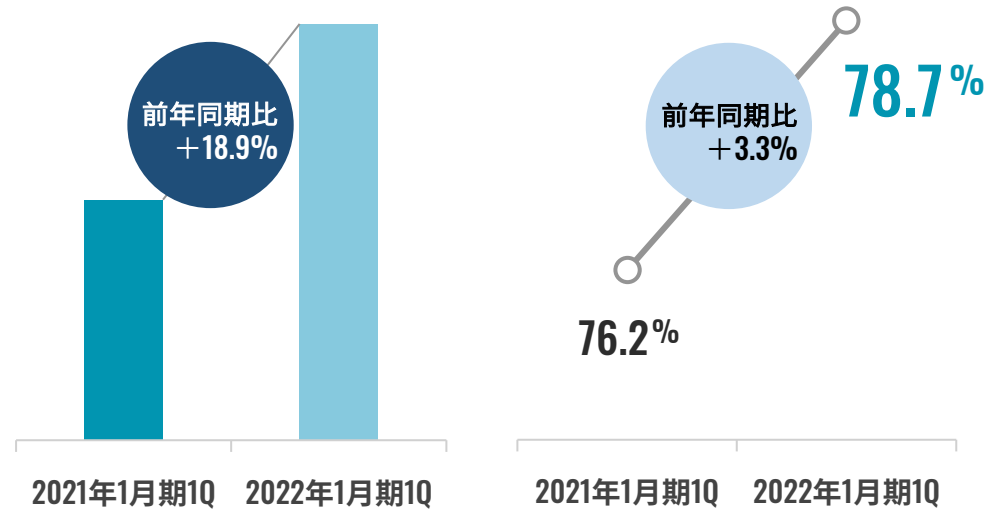
<https://www.ienavi-studio.jp/>



☑ コロナ禍におけるWeb反響の増加

Web総反響数

Web反響率



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

1. 2022年1月期 第1四半期 決算概要

2. 会社概要

3. 事業の特長と強み

4. 今後の成長戦略

5. Appendix

会社概要

- 社 名 / 株式会社アールプランナー 英訳名：A r r P l a n n e r C o . , L t d .
- 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 / **320名 ※2021年4月末現在**
- 資本金 / **385,478千円 ※2021年4月末現在**
- 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”

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 管理本部長就任
- 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 (株)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》 2017年 当社 監査役 就任(現任)
2021年 松井知行法律事務所 開設(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 注文工事部 部長 **村上 和也**

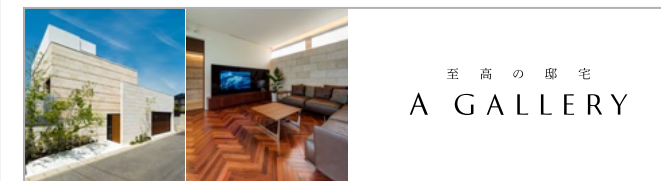
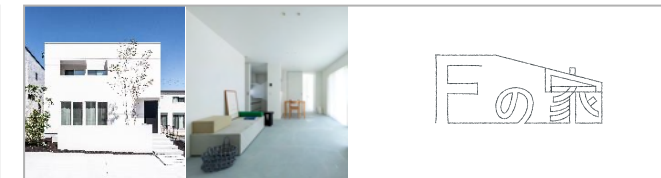
- 《略歴》 1998年 八州建設(株)入社
2013年 当社入社

「建築」のArchitectureと「不動産」のReal Estateの頭文字を取った社名のArr Planner。文字通り「注文住宅(建築)×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



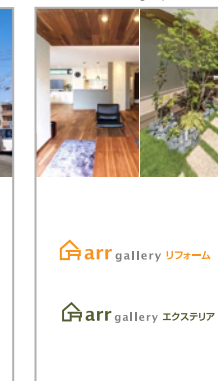
分譲住宅事業



不動産仲介事業



リフォーム
エクステリア事業

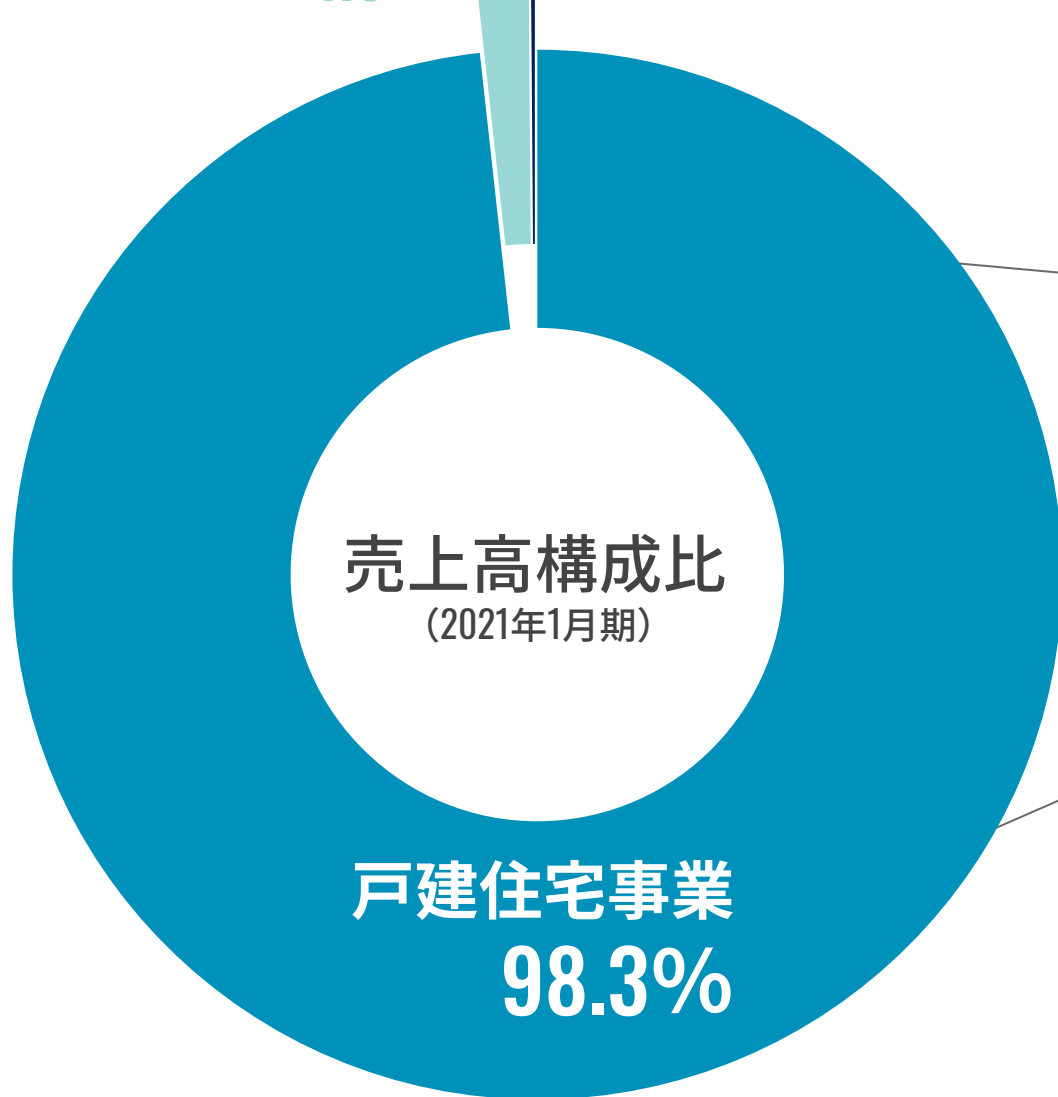


その他不動産事業

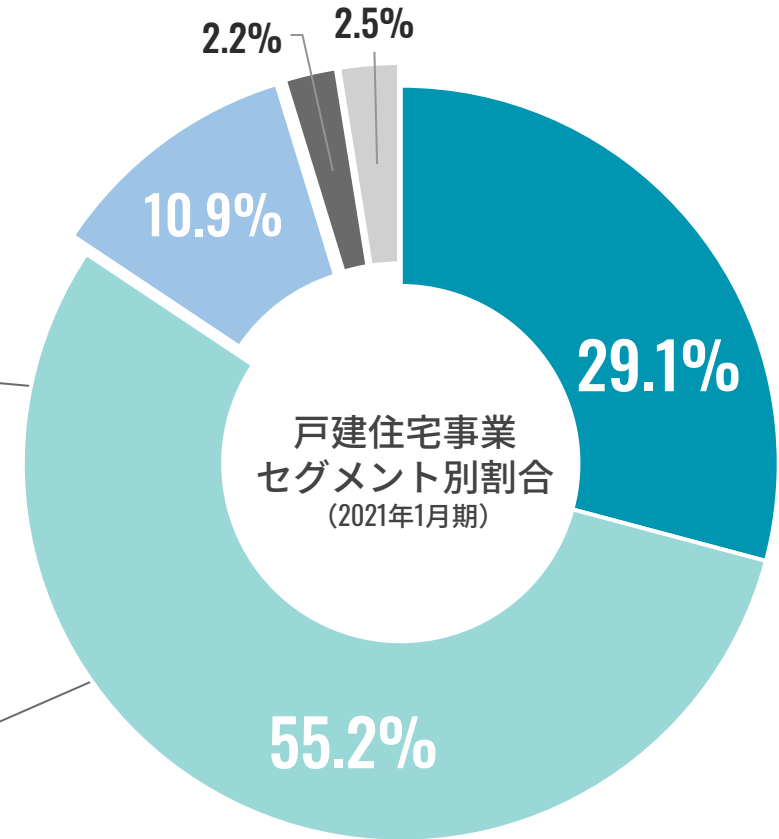
中古不動産・収益不動産の取得・再生・販売事業

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

その他不動産事業 1.6% その他 0.1%



- 注文住宅
- 分譲住宅（建物+土地）
- 分譲住宅（土地のみ）
- 不動産仲介
- リフォーム・エクステリア



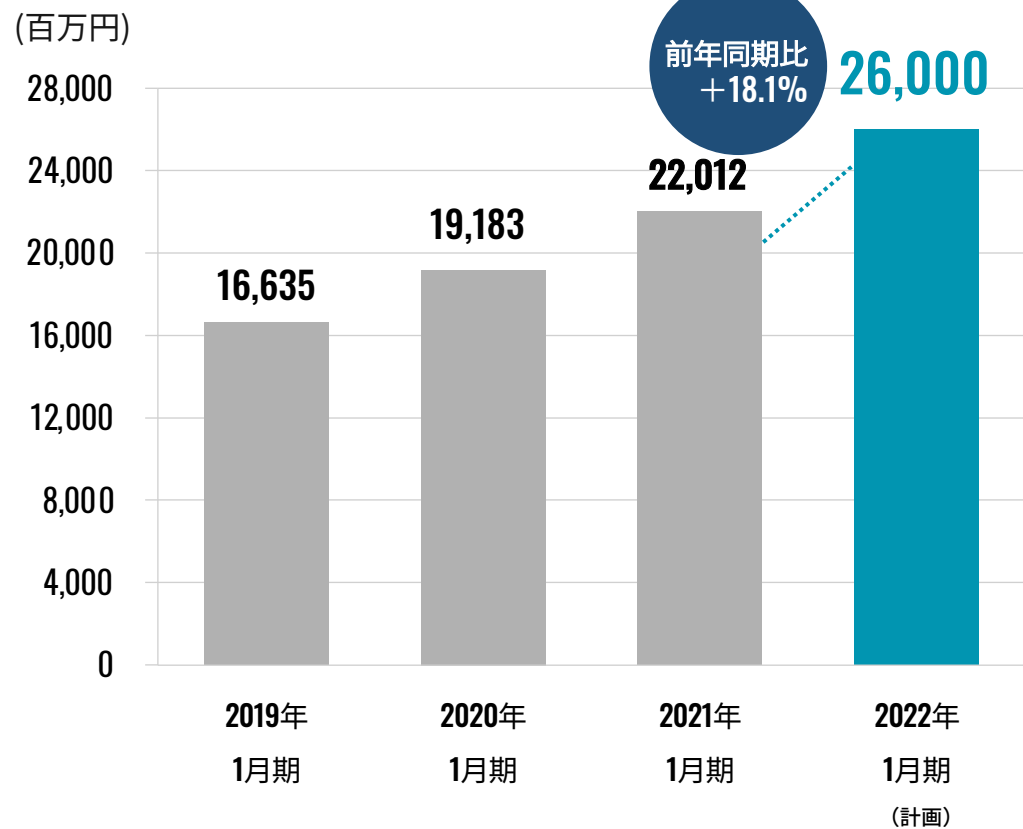
成長性・売上高伸率ランキング 分譲系ビルダー部門 5年成長率全国No.1

※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

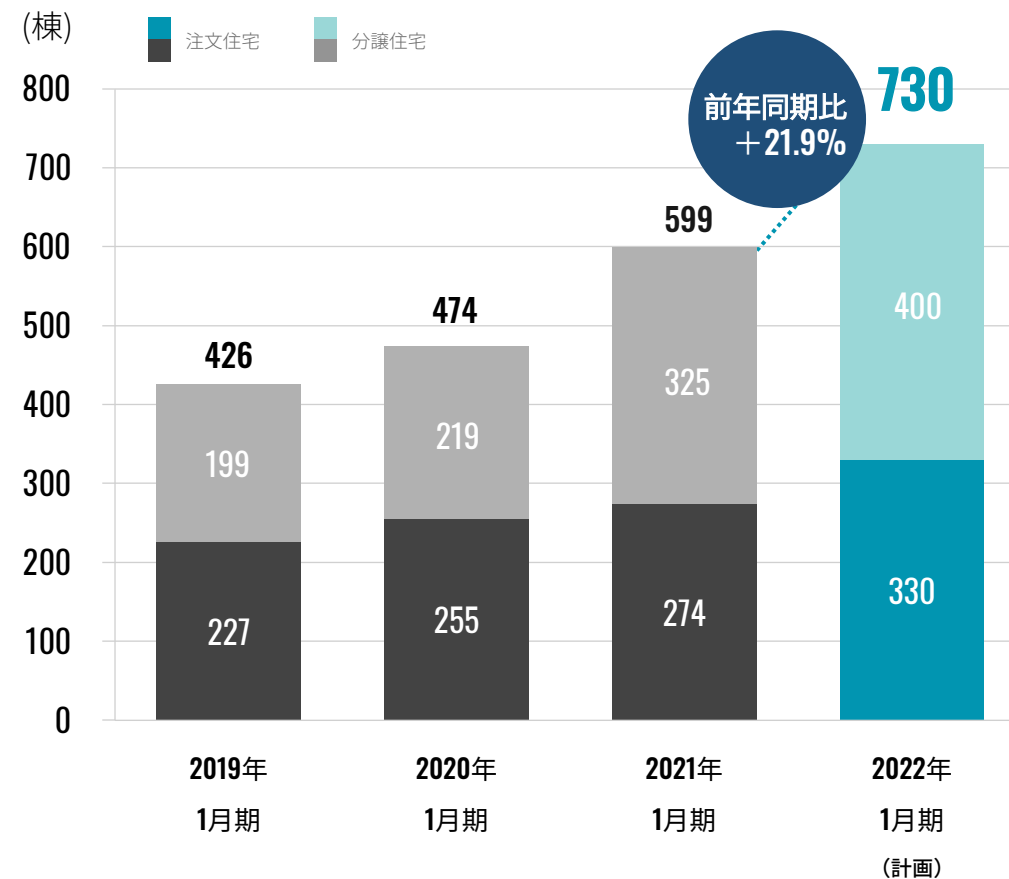
ビルダー売上ランキング 注文系ビルダー部門 東海エリアNo.1

※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

売上高

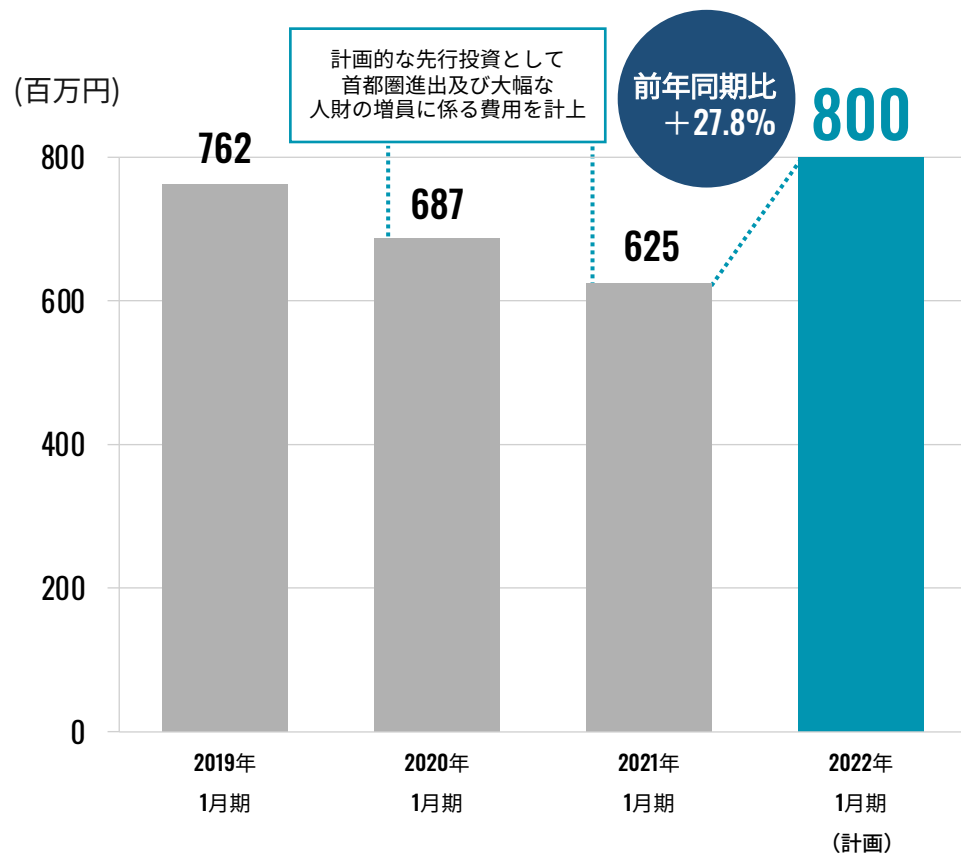


販売棟数

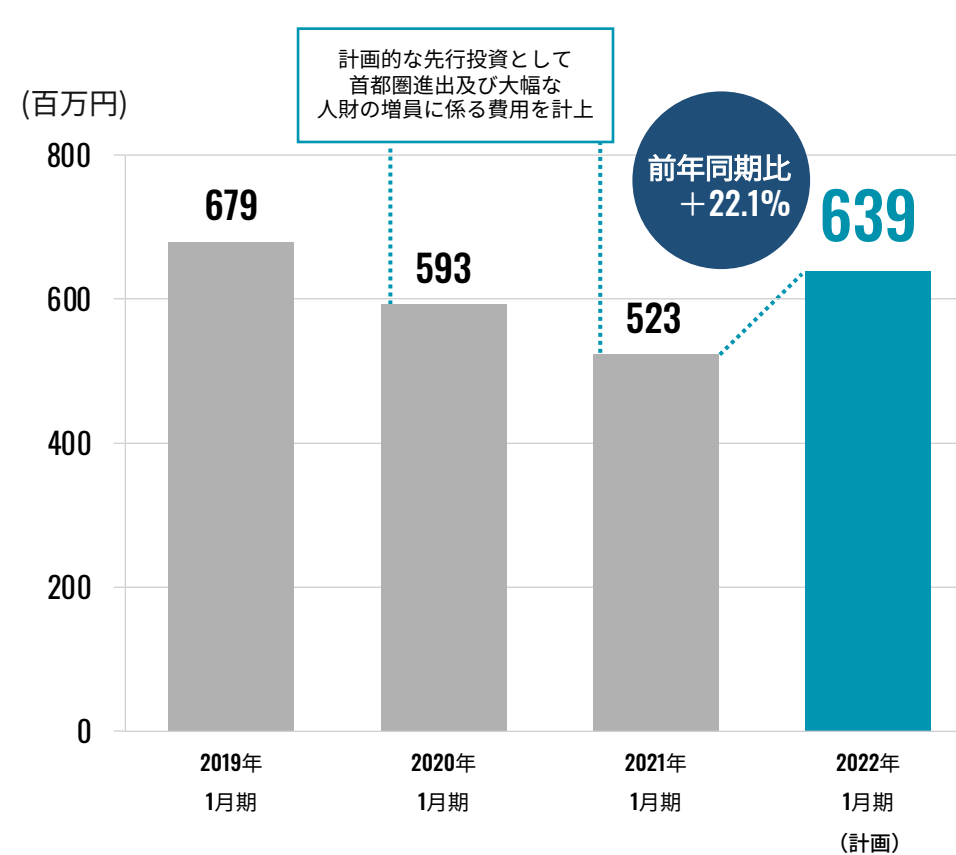


売上高・販売棟数共に過去最高を目指す

営業利益



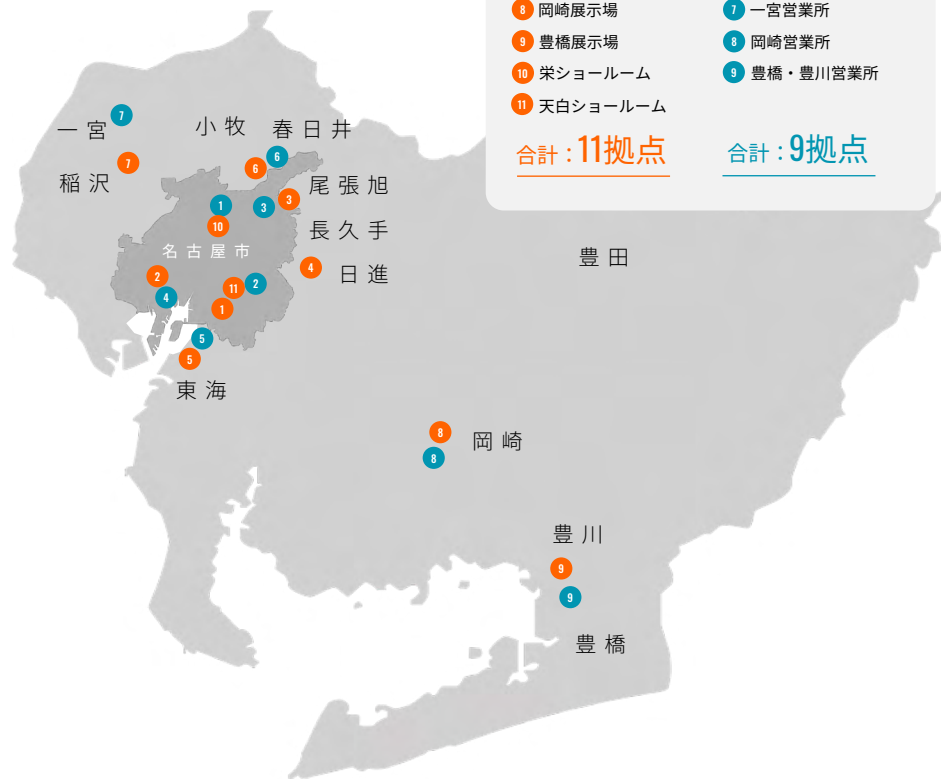
経常利益



売上高の増加に伴い営業利益は過去最高を目指す

2. 会社概要
営業拠点

東海エリア



- | 注文住宅部門 | 不動産部門 |
|--|---|
| <p>arr gallery
思いを強く、自由発想の家づくり
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
思いを強く、自由発想の家づくり
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

1. 2022年1月期 第1四半期 決算概要

2. 会社概要

3. 事業の特長と強み

4. 今後の成長戦略

5. Appendix

1. ワンストップ・プラットフォーム戦略（「注文住宅」×「分譲住宅」×「不動産仲介」）

2. デザイン・性能・価格のバランスに優れた住宅ブランド「アールギャラリー」

3. SPAモデル（製販一体）

1. ワンストップ・プラットフォーム戦略（「注文住宅」×「分譲住宅」×「不動産仲介」）



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



arr gallery × 分譲住宅

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



1. ワンストップ・プラットフォーム戦略を活用したデジタルマーケティングによる集客力

■テーマ性を持った自社WebサイトやSNSの活用により関心の高い顧客層へ確実にコンテンツをお届けし、住宅購入を検討中の潜在層に幅広くアプローチ

○注文住宅専門メインサイト



○分譲住宅専門メインサイト



○土地探し(不動産仲介)メインサイト



○注文住宅サイト



○注文住宅サイト



○SNS(Instagram)



○SNS(Instagram)



○SNS(Facebook)



○コマーシャル (TV・Web)



○リフォームサイト



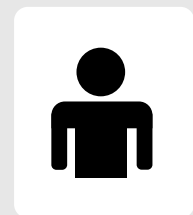
○土地活用サイト



現状75%以上のWeb反響率に対して高い水準を実現し続けるため、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

1. 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

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

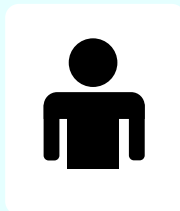
希望のエリアに建てたい

早く入居したい

オススメのエリアを
紹介してほしい

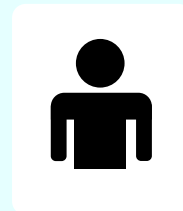


いちから「住。」まで
Arr planner
group



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

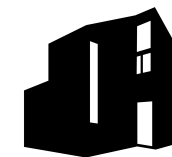


アールプランナー不動産
Arr planner group

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

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

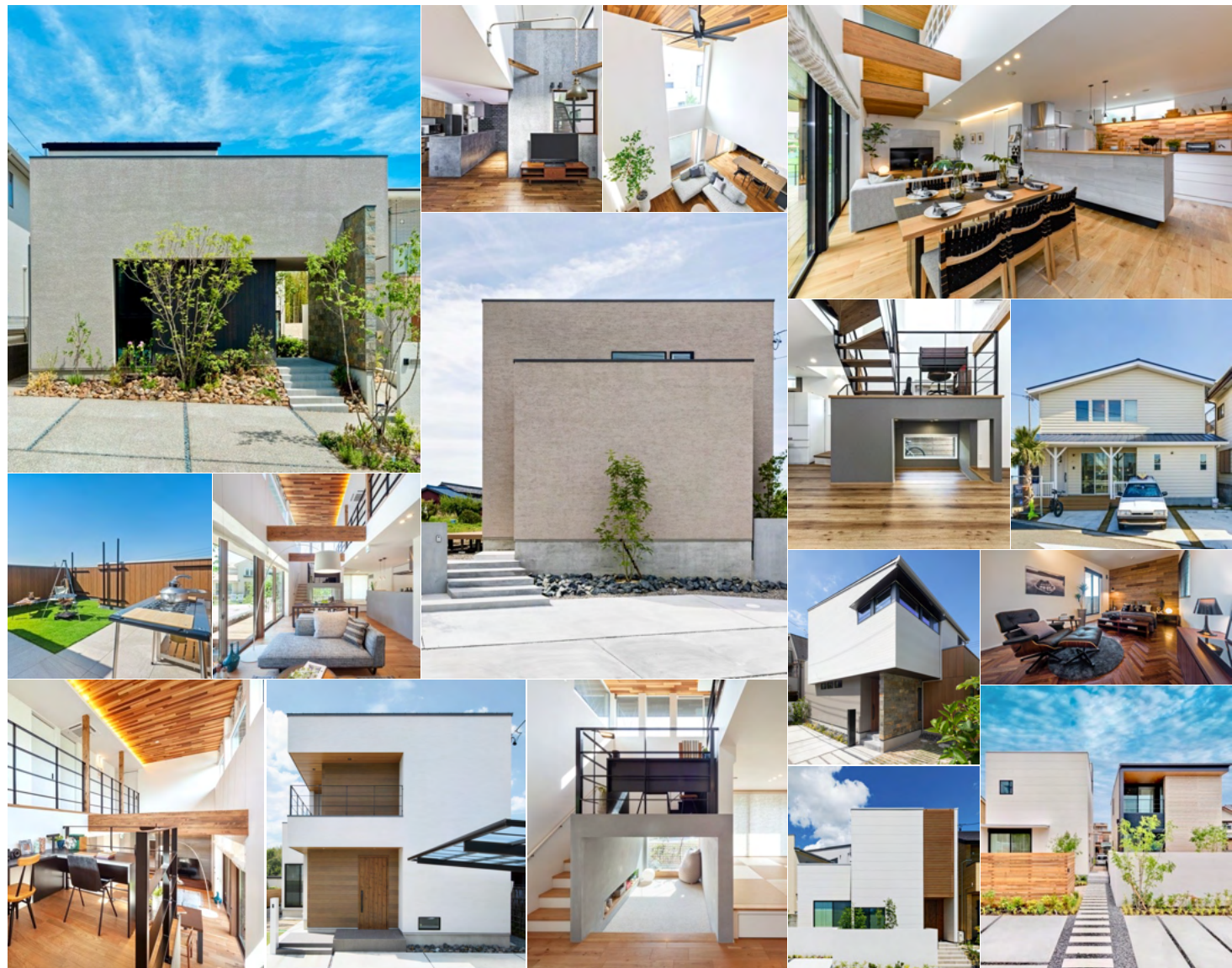
価格

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



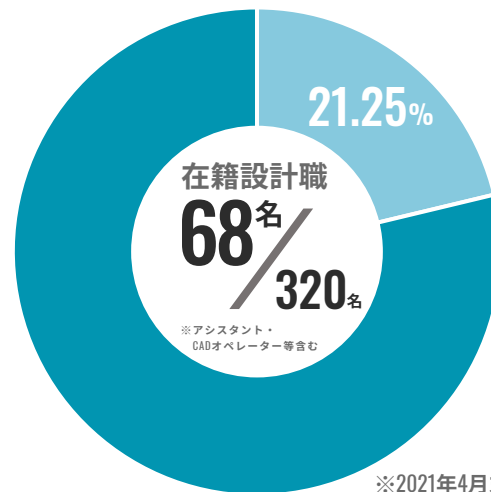
2. デザイン・性能・価格のバランスに優れた住宅ブランド「アールギャラリー」

■ 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4月末現在

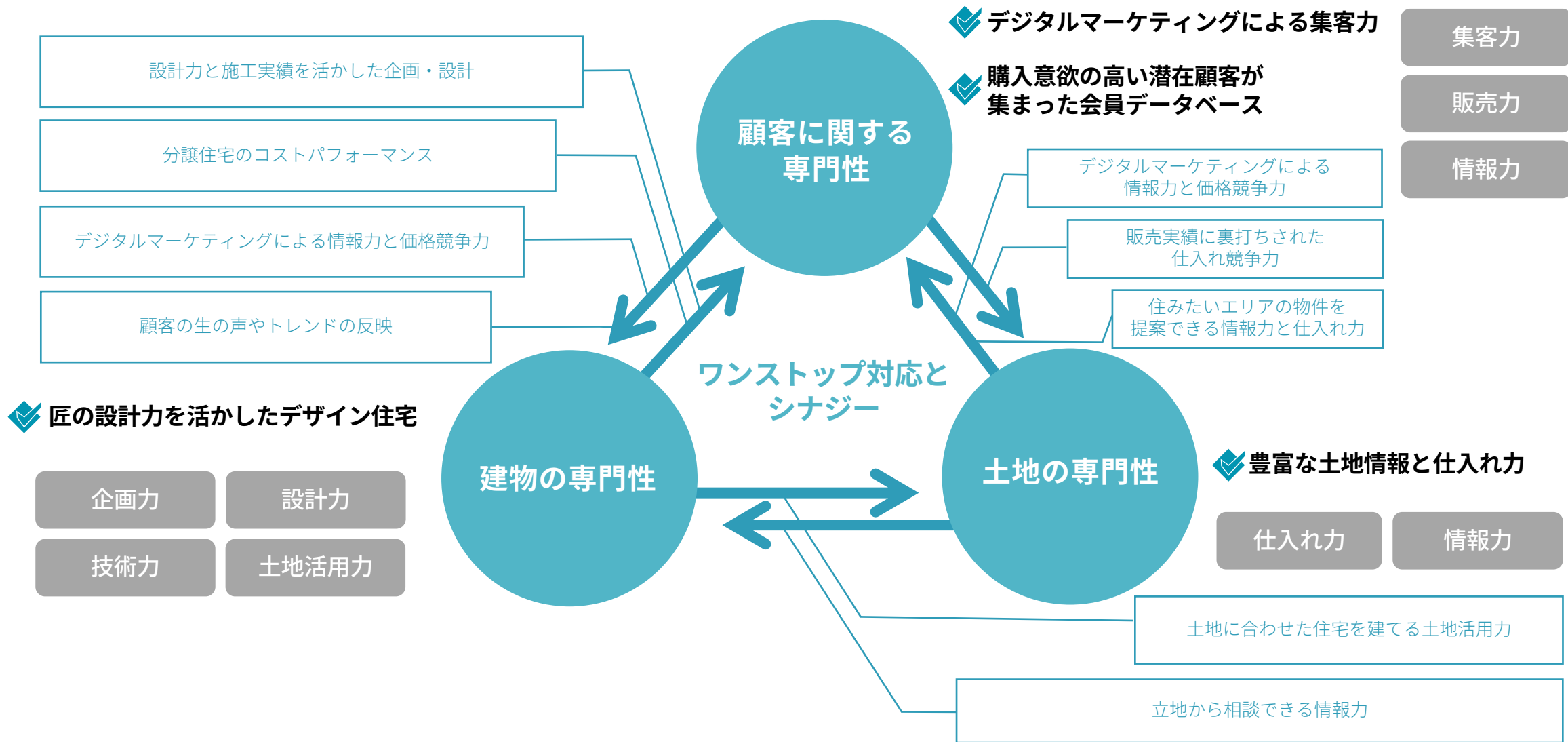


分譲住宅の特長



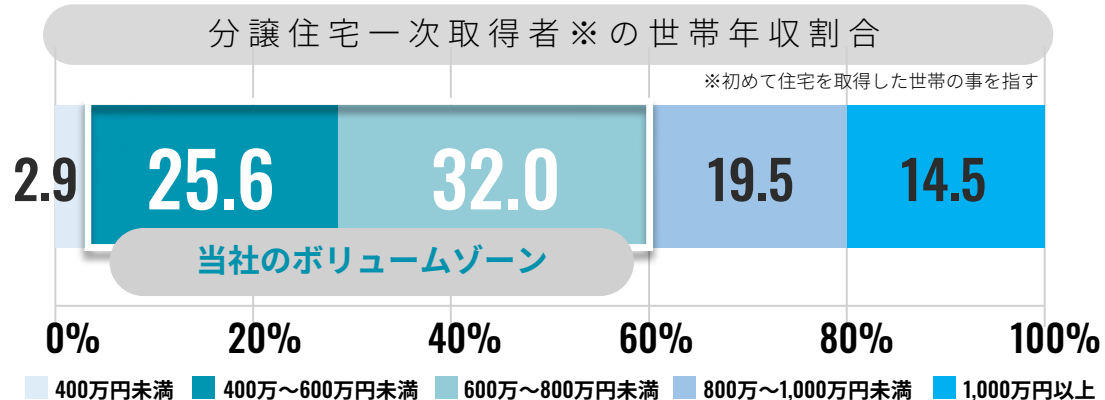
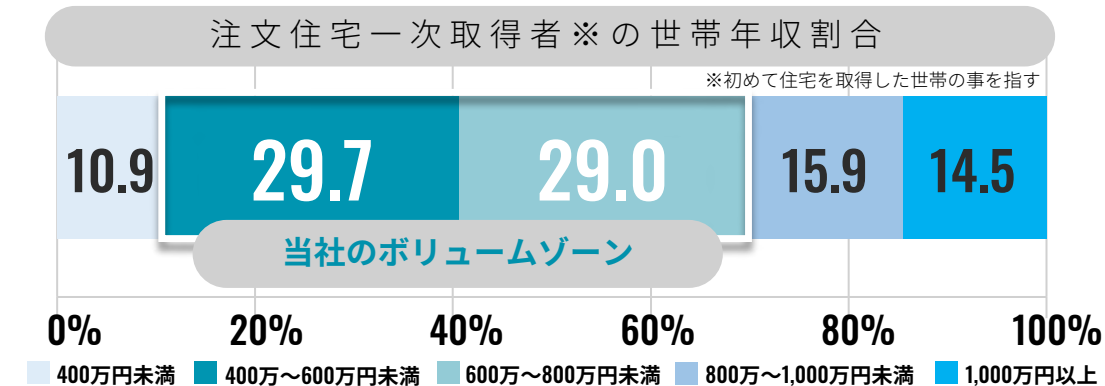
分譲住宅にこれまで無かった「注文住宅のクオリティ」を実現し、デザイン・性能に合わせて高い付加価値を適正価格で提供。

3. SPAモデル：製販一体の強みとシナジー効果



事業の特長と強みがもたらす住宅業界における当社独自のポジショニング

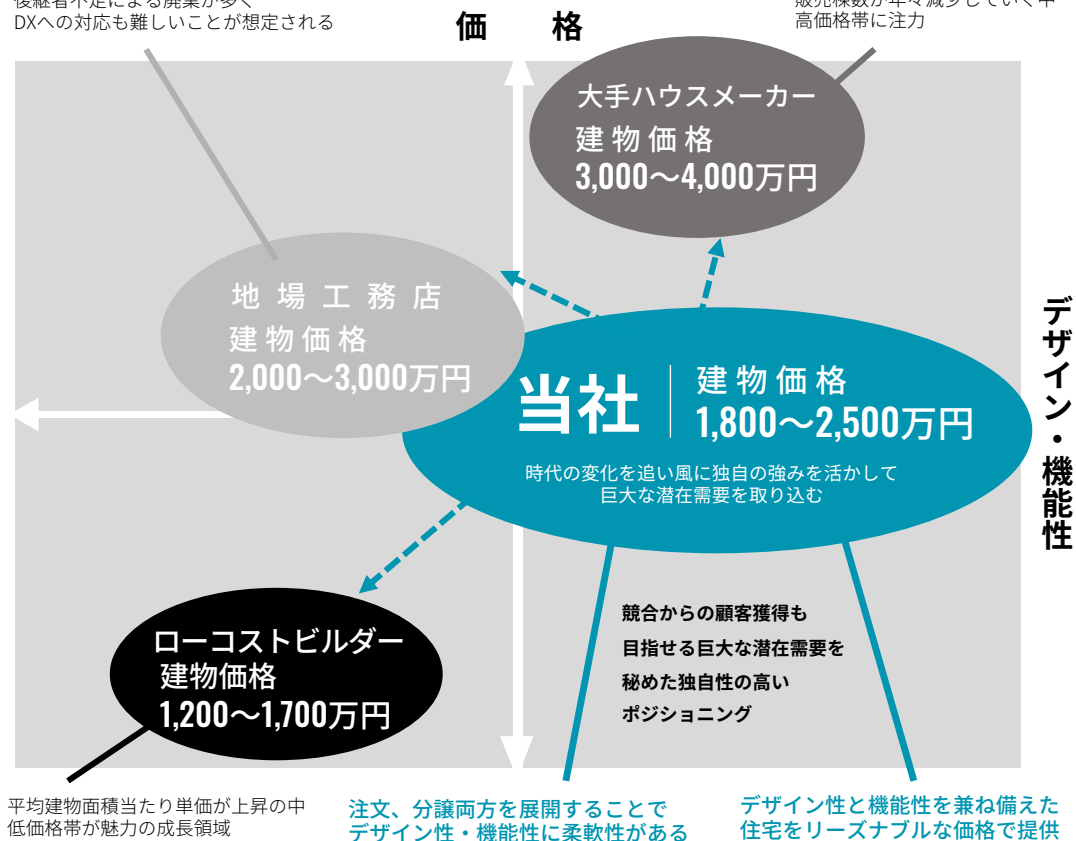
当社のターゲット層が業界最大のボリュームゾーン



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）』

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

販売棟数が年々減少していく中高価格帯に注力



※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

デザイン・機能性と価格の両立により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

1. 2022年1月期 第1四半期 決算概要

2. 会社概要

3. 事業の特長と強み

4. 今後の成長戦略

5. 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. DXの推進（デジタルトランスフォーメーション）

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（2020年次データ）』

2020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）

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

日本全国の 戸建住宅市場規模

13兆円※

約391,000棟

●注文住宅
約261,000棟

●分譲住宅
約130,000棟

東海エリア+首都圏の 戸建住宅市場規模

5.6兆円※

約164,000棟

●注文住宅
約93,000棟

●分譲住宅
約71,000棟

東海エリアの戸建住宅 市場規模

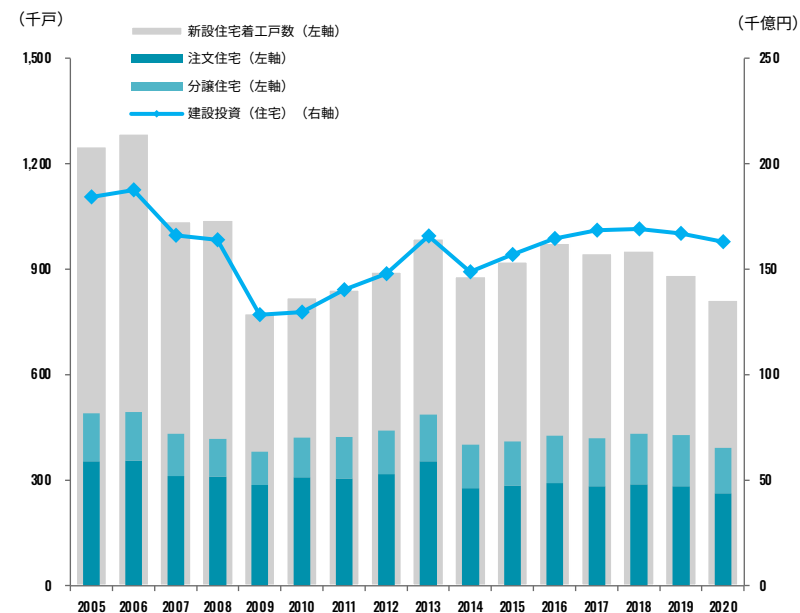
1.8兆円※

約55,000棟

●注文住宅
約39,000棟

●分譲住宅
約16,000棟

戸建新設着工戸数の推移

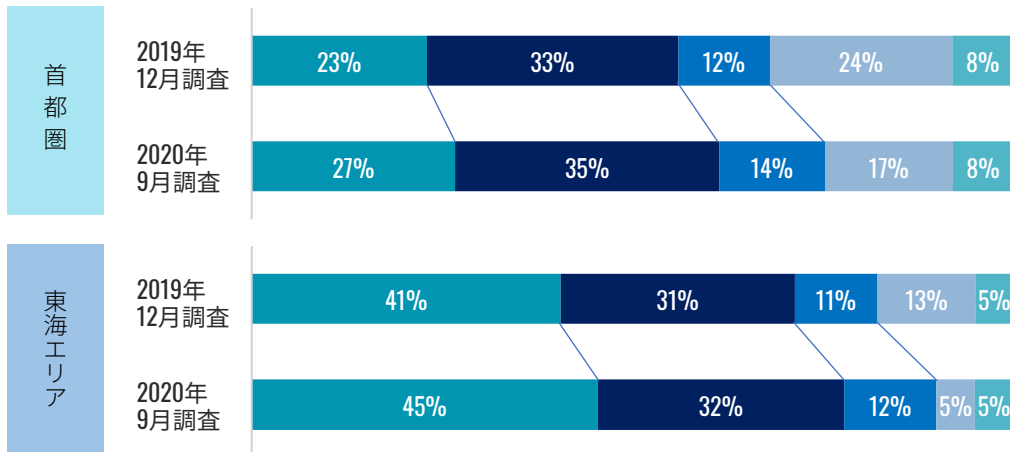


出所：①国土交通省『建築着工統計調査報告(令和2年度分)』新設住宅着工・利用関係別戸数、床面積
②国土交通省『建設投資見通し(令和2年度分)』
注：新設住宅着工戸数及び(内訳)戸建は出所①より、建築投資(住宅)は出所②より作成

戸建住宅は全国13兆円の安定した巨大市場であり、当社は注文住宅・分譲住宅、両市場でのシェアアップを目指す

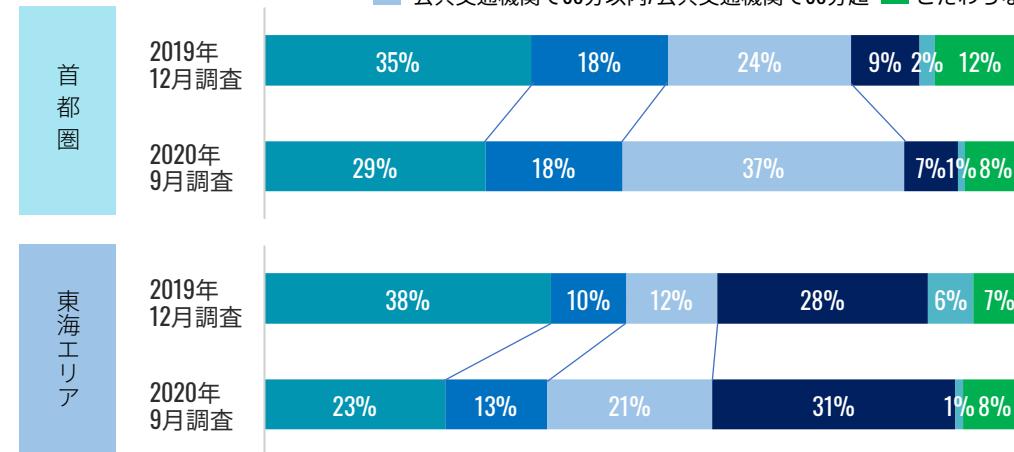
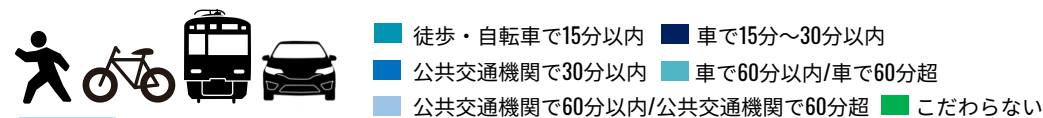
コロナ禍を経て生まれた新しい生活様式と住まいに関する意識の変化

一戸建・集合住宅(マンション)意向



全国的にコロナ禍前の2019年12月時と比較すると、札幌を除く全地域で一戸建派が増加し、マンション派との差がより広がった。より自宅での過ごし方（テレワーク、おうち時間）を意識して住まい探しをしている傾向が見られ、書斎や庭等のスペースを希望する事例も多い。

通勤時間の意向



全国的にコロナ禍前の2019年12月時と比較し「勤務先から徒歩・自転車で15分以内」の割合は大幅に減少し、とりわけ首都圏での郊外志向が増加している。また通勤手段について「公共交通機関ではなく自家用車での通勤」を好む傾向が強く見られる結果となっている。

出所：株式会社リクルート住まいカンパニー第2回コロナ禍を受けた『住宅購入・建築検討者』調査（全国）

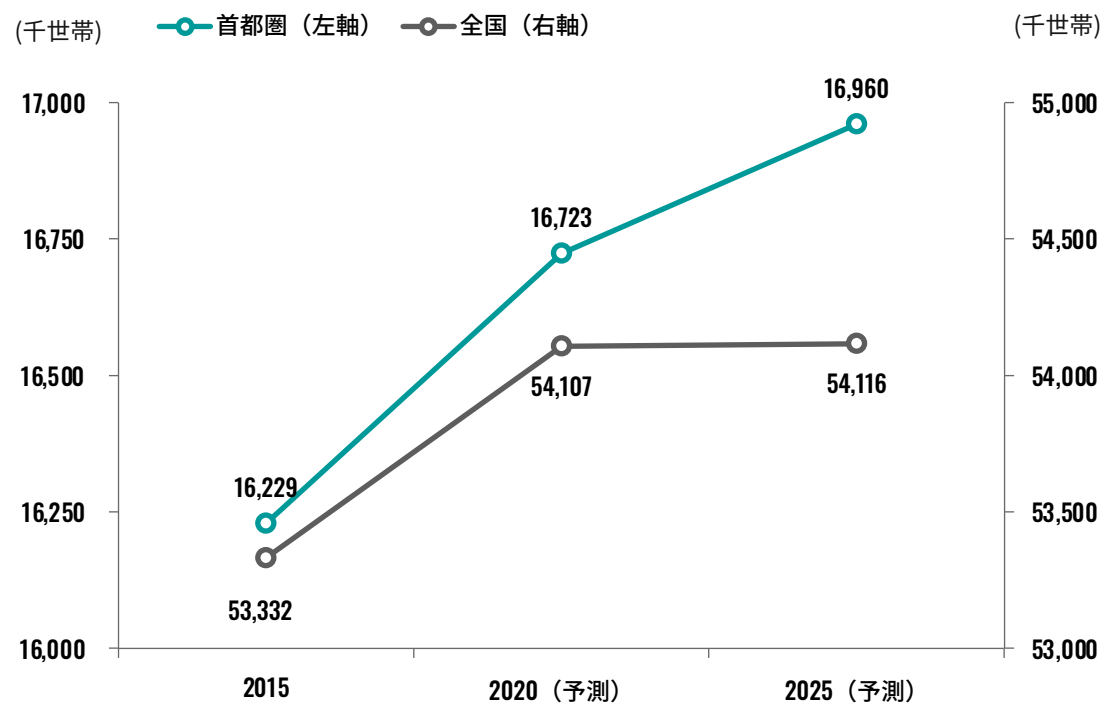
注：①調査対象：首都圏(東京都/千葉県/埼玉県/神奈川県)・関西(大阪府/京都府/奈良県/兵庫県/和歌山県/滋賀県)・東海(愛知県/岐阜県/三重県)・札幌市・仙台市・広島市・福岡市在住の20-69歳男女で、緊急事態宣言解除後(2020年5月下旬)以降に住宅の購入・建築、リフォームについて「具体的に物件を検索した。もしくは「建築・リフォーム会社の情報収集をした、している」「資料請求をした」「物件、モデルルームや住宅展示場、モデルハウス、ショールームを見学した」「不動産会社、建築、リフォーム会社を訪問した」「賃貸・購入する物件や、建築・リフォームの依頼先と契約した」のいずれかの行動をしており、主な検討対象が「購入・建築・リフォーム」（「賃貸」ではない）、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」もしくは「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：クエスチョナリーモニターに対するオンライン上でのアンケート調査、③対象地域：首都圏(東京都/千葉県/埼玉県/神奈川県)・関西(大阪府/京都府/奈良県/兵庫県/和歌山県/滋賀県)・東海(愛知県/岐阜県/三重県)・札幌市・仙台市・広島市・福岡市、調査期間：2020年8月24日(月)～9月11日(金)、④有効回答数：58,662、⑤調査機関：株式会社Quest

コロナ禍の結果、テレワークの定着により家での滞在時間が増加。
ポストコロナの時代は「家で働く、家で楽しむ」という新しい生活様式への見直しが進むことから、戸建住宅への需要が増加

■首都圏の世帯数は堅調に推移し、高騰するマンションより戸建需要が高まる傾向

🏠 首都圏での世帯数の見通しは堅調な推移を見込む

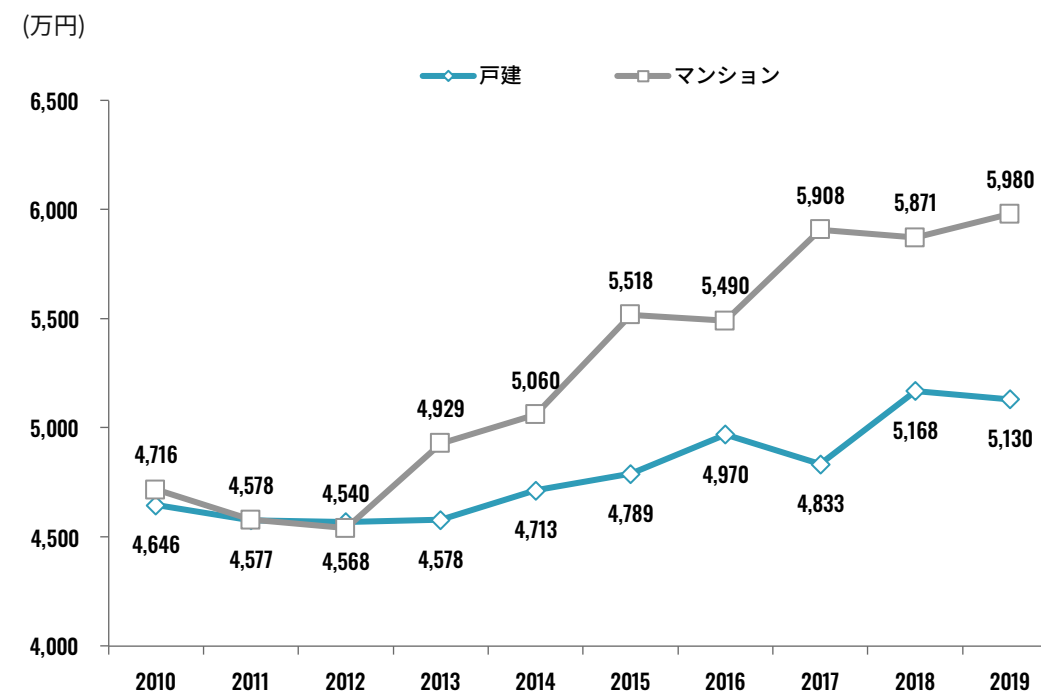
世帯数の見通し



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）

🏠 戸建価格の推移は堅調志向

戸建(分譲)・マンション平均価格（首都圏）

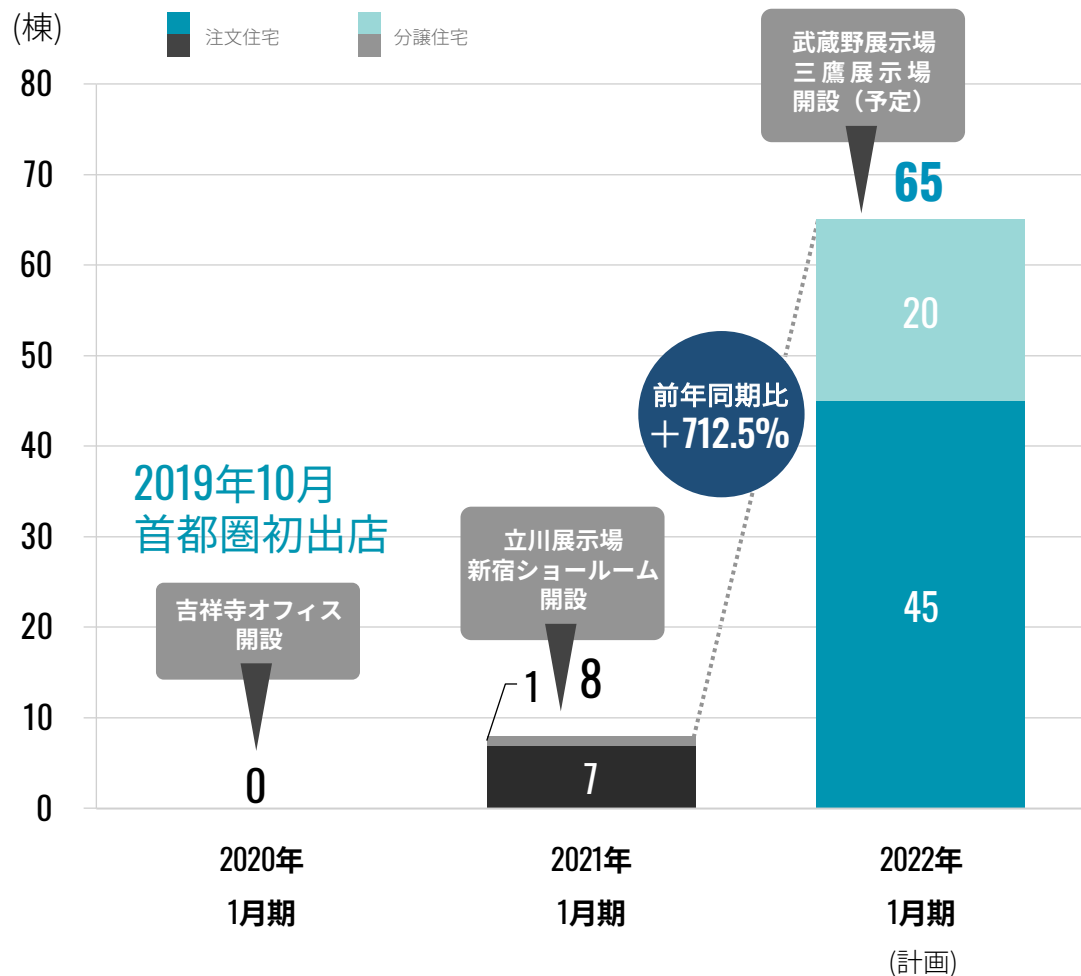


出所：公益財団法人不動産流通推進センター『不動産業統計集』 注：2020不動産業統計集（9月期改訂）より作成

1. 東京・首都圏進出による成長の加速②

■首都圏進出を加速して、2022年1月期中に2拠点を新設すると共に販売棟数も前年より大幅増の計画

首都圏 販売棟数計画



営業拠点 (首都圏)

2022年1月期
2拠点
出店予定

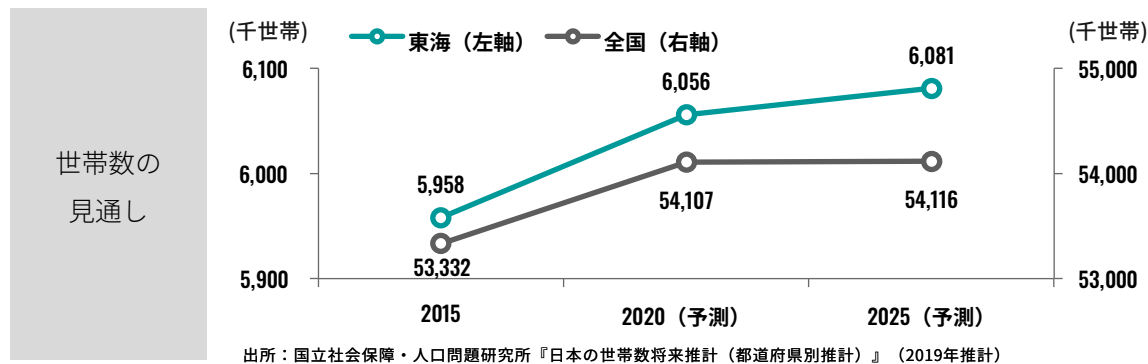
- ① アールギャラリー 武蔵野展示場
- ② アールギャラリー 三鷹展示場

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 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 <p>合計: 3拠点</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>

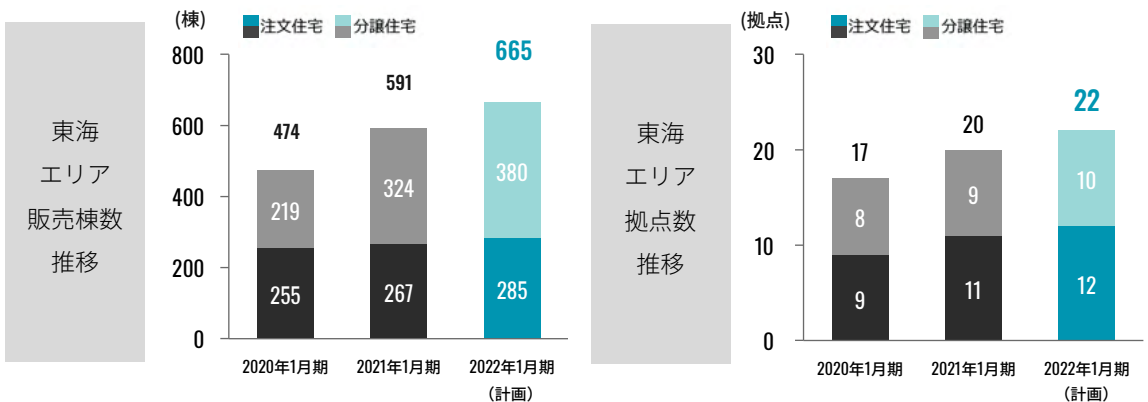


■東海エリアでも2022年1月期中に2拠点を開設し、さらなるシェアアップのため営業力強化に取り組む方針

◆ 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

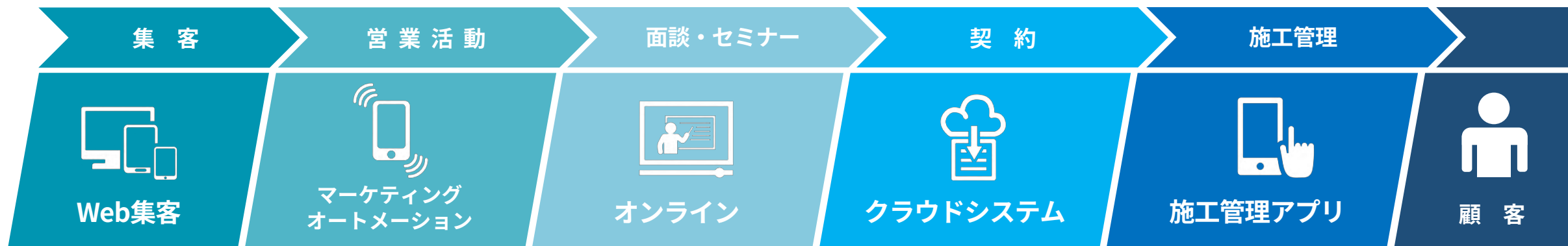
3 アールギャラリー
小牧展示場
アールプランナー
不動産（場所未定）



- | 注文住宅部門 | 不動産部門 |
|---|---|
| <p>思いを高く、自由気ままな暮らし</p> <p>arr gallery
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. DXの推進（デジタルトランスフォーメーション）

対顧客オペレーション



対社内オペレーション



その他 顧客情報・土地情報・仕入情報の社内データベース・設計情報・性能情報・企画情報に関するノウハウ・無形資産等

DX推進により目指す効果

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

3. DXの推進②（自社Webコンテンツを活用したデジタルマーケティングによる集客力）※再掲

■テーマ性を持った自社WebサイトやSNSの活用により関心の高い顧客層へ確実にコンテンツをお届けし、住宅購入を検討中の潜在層に幅広くアプローチ

○注文住宅専門メインサイト



○分譲住宅専門メインサイト



○土地探し(不動産仲介)メインサイト



○注文住宅サイト



○注文住宅サイト



○SNS(Instagram)



○SNS(Instagram)



○SNS(Facebook)



○コマーシャル (TV・Web)



○リフォームサイト



○土地活用サイト



現状75%以上のWeb反響率に対して高い水準を実現し続けるため、
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

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



ご自宅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覧いただけます。

ショールームで専用ゴーグルを使って臨場感たっぷり!



「梁ショールーム」「天白ショールーム」「新館ショールーム」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。

今すぐVRでマチかど展示場を体験しよう!




arr gallery
中川上流の家
IoT住宅体感モデルハウス



IoT住宅とは?

家のさまざまなモノがインターネットにつながる住まいのこと。パソコンやTVに加え、エアコン、照明、電気錠、ガス給湯器までつながり、スマートフォンなどで自動操作や一元管理ができます。共働き家族が増えてきた今、子どもの見守りや外出先から施設確認、各種器機の操作といったうれしい機能が満載。5Gの通信環境の整備も進み、IoT住宅のニーズはより高まりそうです。



Point 01
毎日が快適になり、時短にも

IoT住宅なら、毎日のちょっとした手間がなくなり、ゆとりが生まれます。例えばスマートフォンで家中のエアコンをON/OFFできるので、複数のリモコンはもう不要。帰宅前からエアコンをONすれば、猛暑や極寒の日でも快適な空気がまわれます。また、スマートフォンで施錠や解錠ができるので、お子様が鍵を持たず外出できます。モノに触れずに、新しい生活様式にもマッチします。

Point 02
暮らしの心配事をクリアに

「カギをかけた?」「エアコンを切り忘れたかも」と、ふと外出先で不安になることはありませんか。IoT住宅ならスマートフォンで施錠や電源OFFができるので安心です。照明をタイマー操作すれば、旅行中の防犯対策にも一役買ってくれます。IoTは暮らしの安全・安心をサポートします。

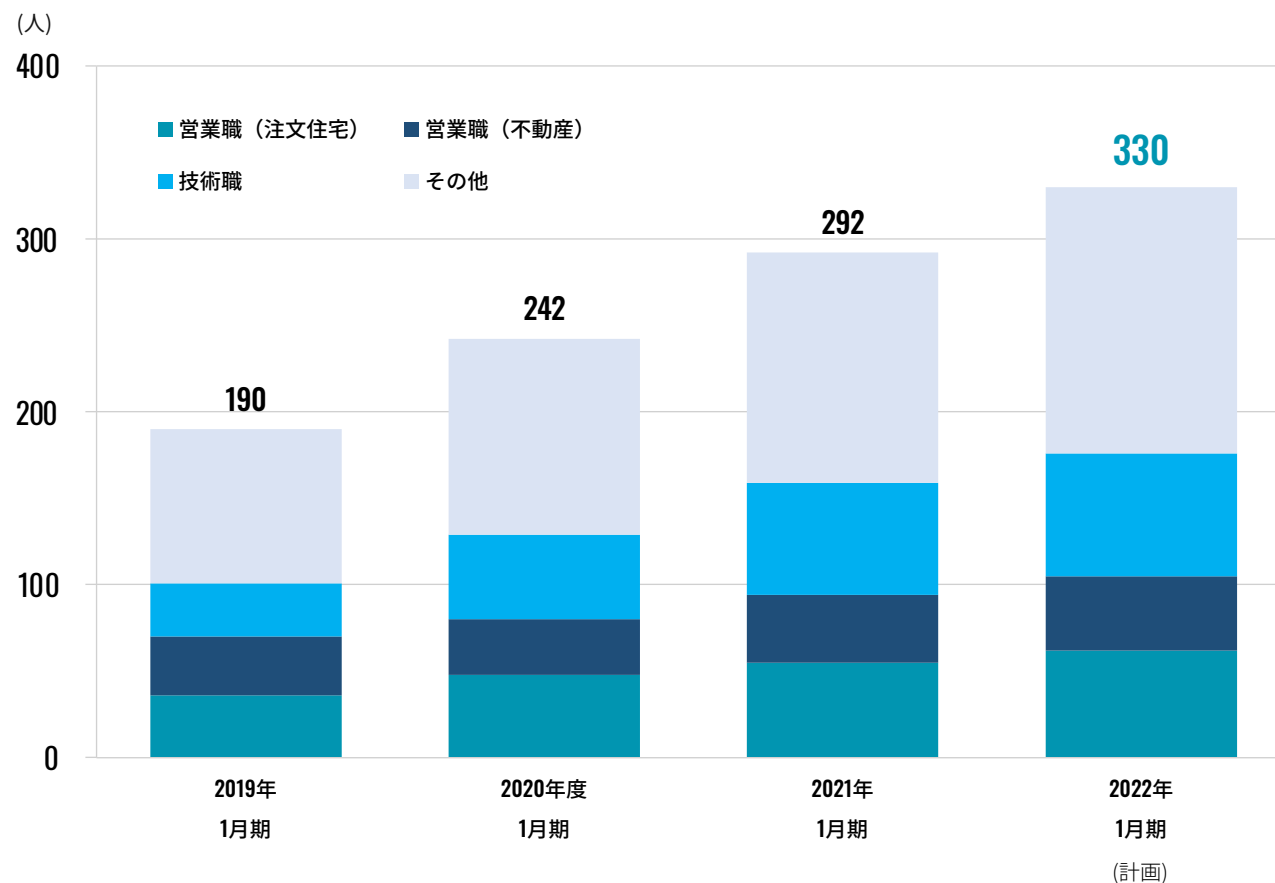




収益拡大と生産性向上のため新技術やテクノロジーを今後も積極的に導入

4. 人財採用・育成の強化①

期末従業員数



◀ 内東京人員数 ▶

○ 2019年1月期：0名

○ 2020年1月期：5名

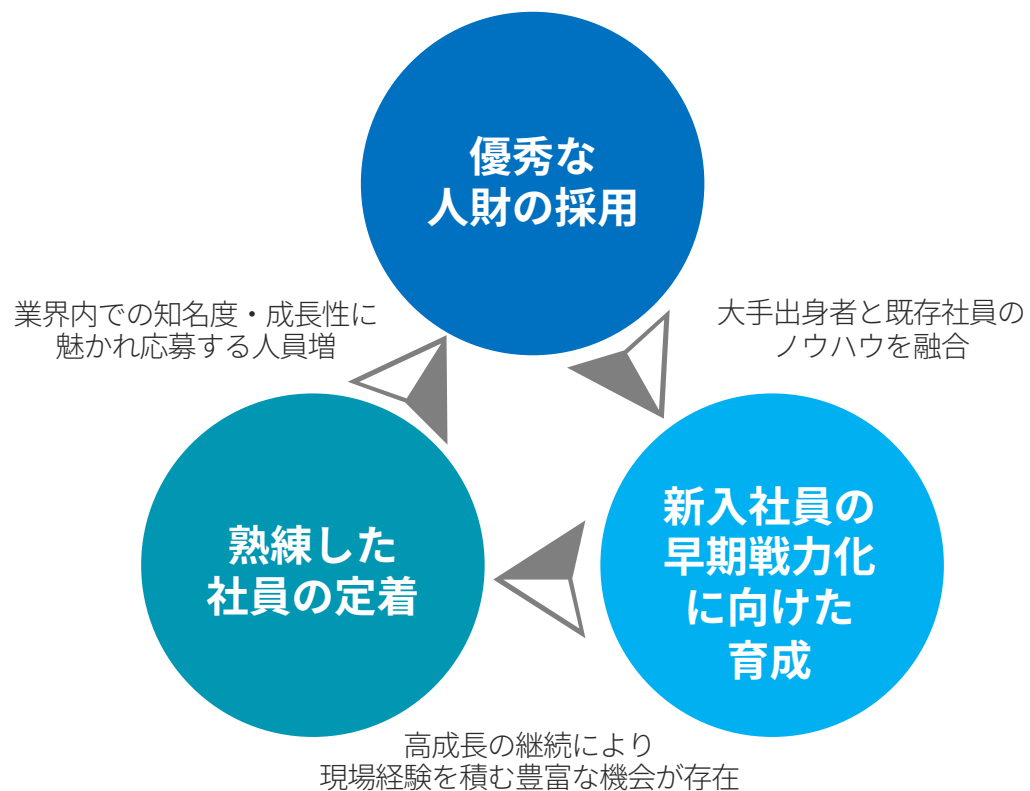
○ 2021年1月期：30名

○ 2022年1月期：45名（計画）

- 住宅は高額商品であり、購入プロセスが複雑で検討事項が多い特徴があることから、業績の拡大のためには優秀な人財確保が重要
- 首都圏・東海エリア両拠点での人財獲得に成果

4. 人財採用・育成の強化②

人財採用・育成のサイクル



新卒採用市場での認知・人気を着実に獲得

新卒就職企業人気ランキング

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』

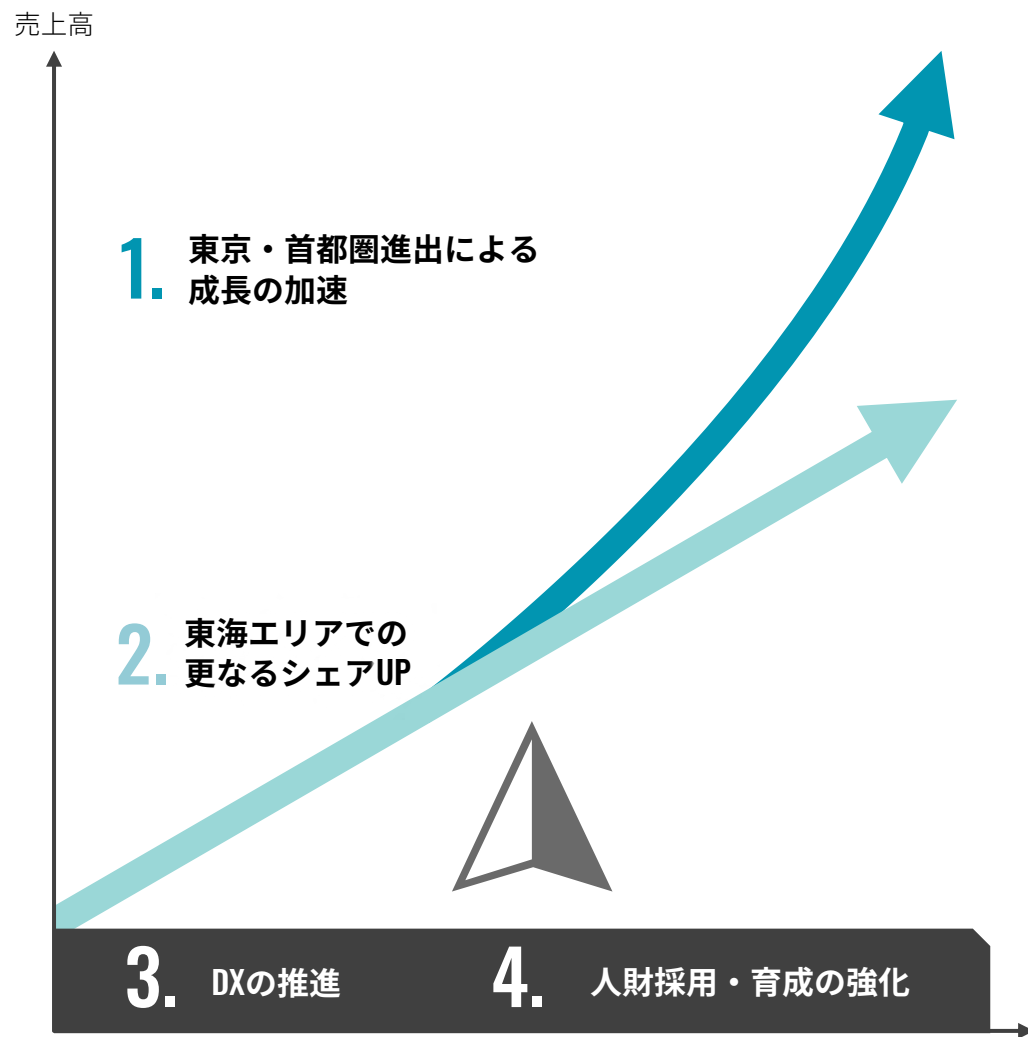
東海エリア 第12位 獲得

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 アールプランナー		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
				第30位	ブラザー工業

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

採用力には定評があり育成サイクルも順調に機能していることから、引き続き採用・育成の強化を継続



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. 2022年1月期 第1四半期 決算概要

2. 会社概要

3. 事業の特長と強み

4. 今後の成長戦略

5. Appendix

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

想いを描く、自由発想の家づくり
 arr gallery
Find Your Only One Style.
<https://www.arrgallery.jp/>

 アールプランナー不動産
Arr planner group
<https://arrplanner-f.jp/>


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

 arr gallery × 分譲住宅
<https://www.arrgallery.com/>

至高の邸宅
A GALLERY
<https://www.agallery.jp/>

 arr gallery リフォーム
<https://www.arr-reform.jp/>

想いを描く、自由発想の家づくり
 arr gallery SNS (Instagram)
Find Your Only One Style.
https://www.instagram.com/arrgallery_official/

 SNS (Instagram)
https://www.instagram.com/f_no_ie/

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。



いちから「住。」まで



Arr planner
group