



Arr planner
group

FINANCIAL RESULTS
FISCAL YEAR 2021
Ended January 31, 2022

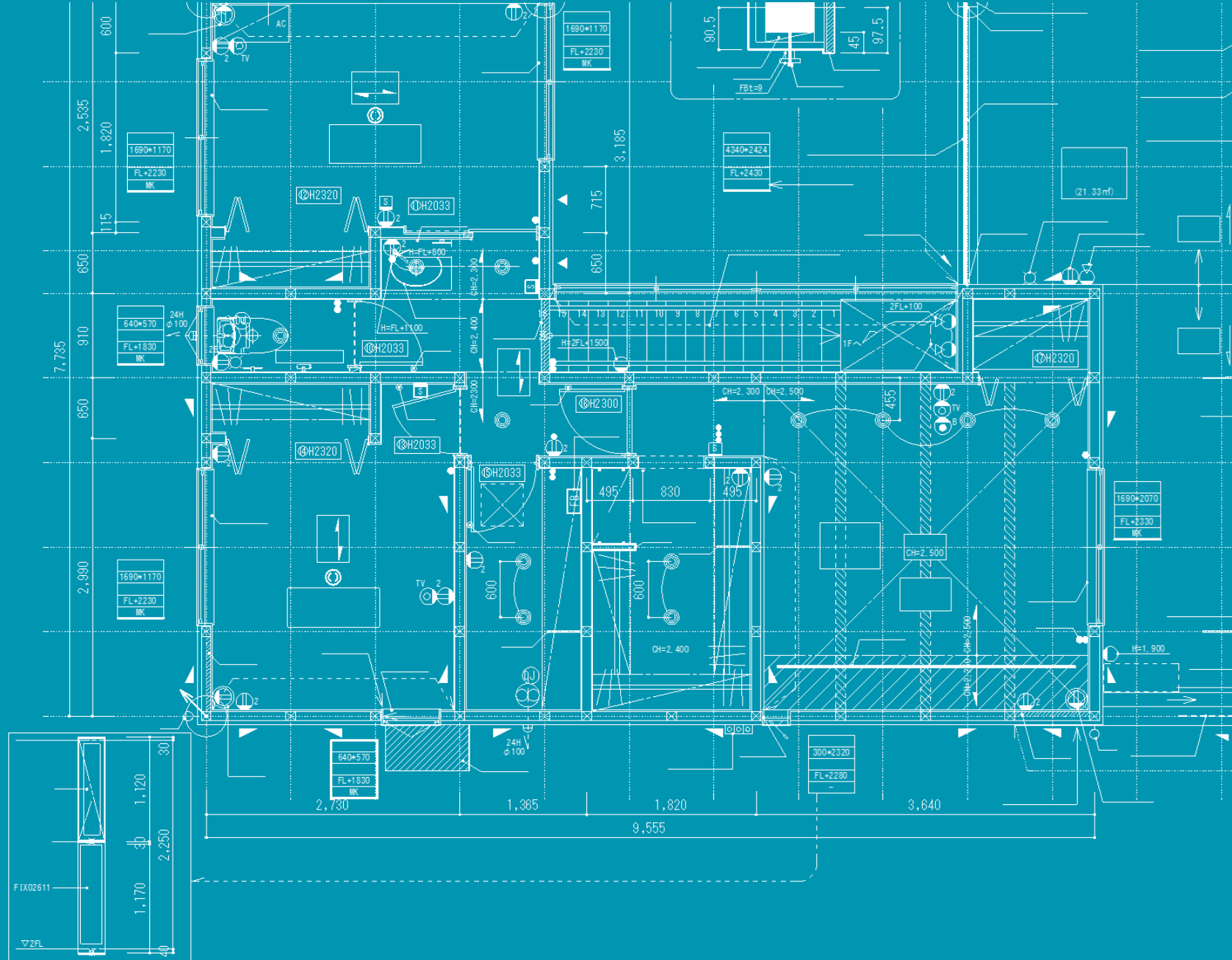
2983

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



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

売上高

28,057百万円



通期
過去最高



営業利益

1,519百万円



通期
過去最高



販売棟数

752棟



通期
過去最高



TOPICS 1 大幅増収

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

TOPICS 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

TOPICS 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 通期 (①)	構成比	2022年1月期 通期 (②)	構成比	増減率 (②/①) 前年同期比	2022年1月期 連結業績予想 (③) ※12月14日時点予想	構成比	達成率 (②/③) ※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 当期純利益	349	1.6%	960	3.4%	+ 174.7%	845	3.1%	113.6%
1株当たり 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 通期 (①)	2022年1月期 通期 (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	21,627	27,378	+ 26.6%
		セグメント利益	1,430	2,349	+ 64.2%
		利益率	6.6%	8.6%	+ 2.0pt
		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 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 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 通期 (①)	構成比	2022年1月期 通期 (②)	構成比	増減率(前年同期比) (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						
		(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%
	リフォーム・エクステリア	547	2.5%	514	1.8%	△6.0%	
中古再生・収益不動産事業	中古再生・収益不動産	358	1.6%	648	2.3%	+ 80.8%	
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 (②－①)	項目	2021年1月期末(①)	2022年1月期(②)	増減額 (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
				負債合計	13,726	18,629	+ 4,902
				純資産合計	2,295	3,926	+ 1,630
				負債・純資産合計	16,022	22,555	+ 6,533

財務指標	2021年1月期末(①)		2022年1月期末(②)		増減(②-①)
	自己資本比率	14.3%	17.4%	+ 3.1pt	
	ネットD/Eレシオ	3.2倍	2.4倍	△0.8倍	

※ネットD/Eレシオ：(有利子負債－現金及び預金) / 自己資本

- ・ 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

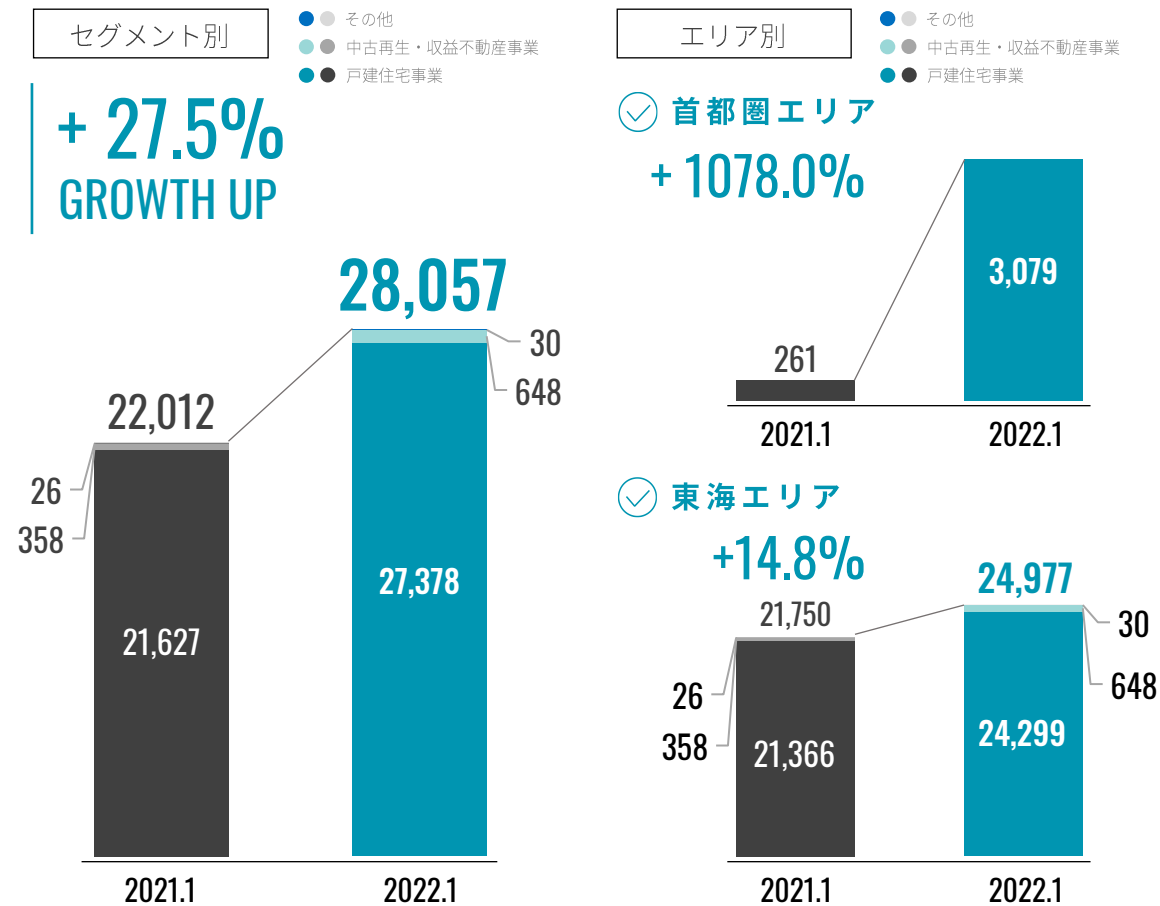
項目	2021年1月期 通期(①)	2022年1月期 通期(②)	主な要因等
営業活動によるキャッシュ・フロー	162	△2,456	<ul style="list-style-type: none"> 税金等調整前当期純利益の計上 たな卸資産の増加 仕入債務の増加
投資活動によるキャッシュ・フロー	△290	△379	<ul style="list-style-type: none"> 有形固定資産の取得による支出
財務活動によるキャッシュ・フロー	444	3,619	<ul style="list-style-type: none"> 借入金の増加 株式の発行による収入
現金及び現金同等物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

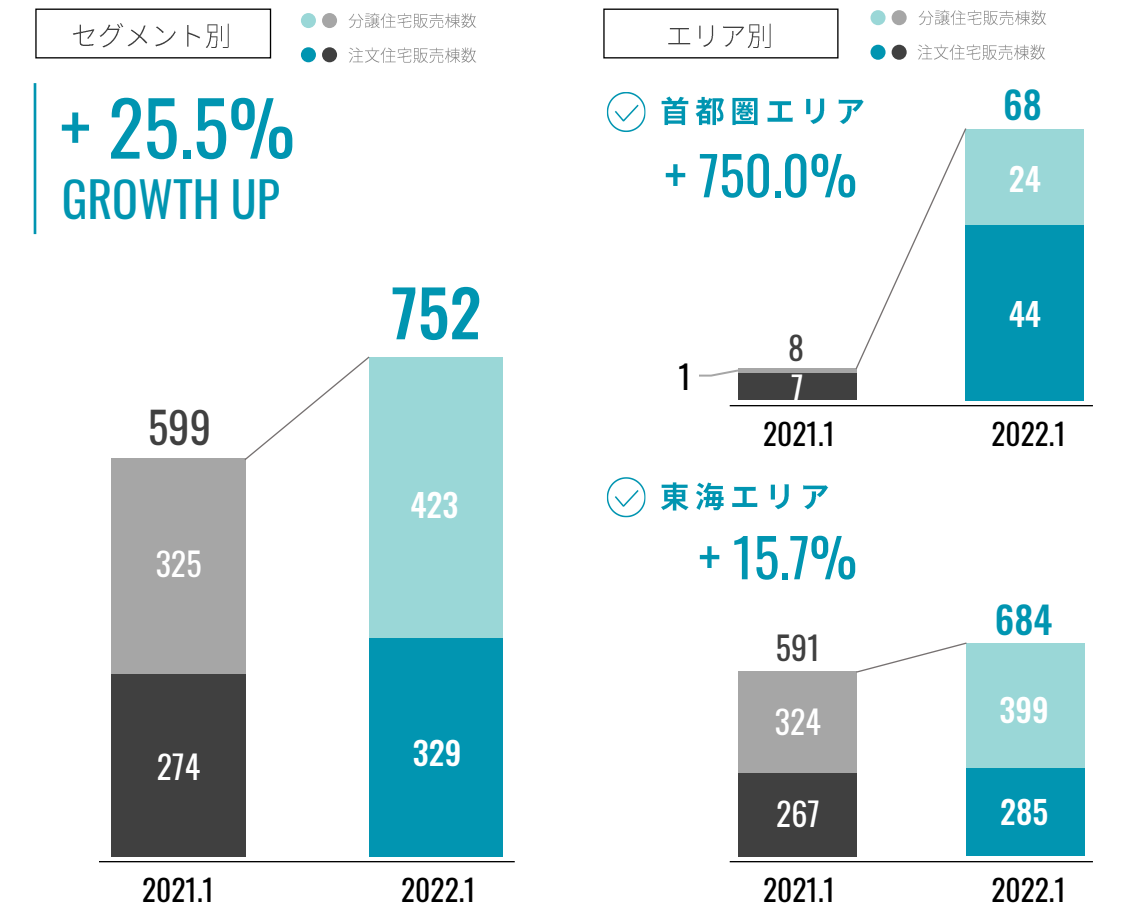
売上高

(百万円)



販売棟数

(棟)

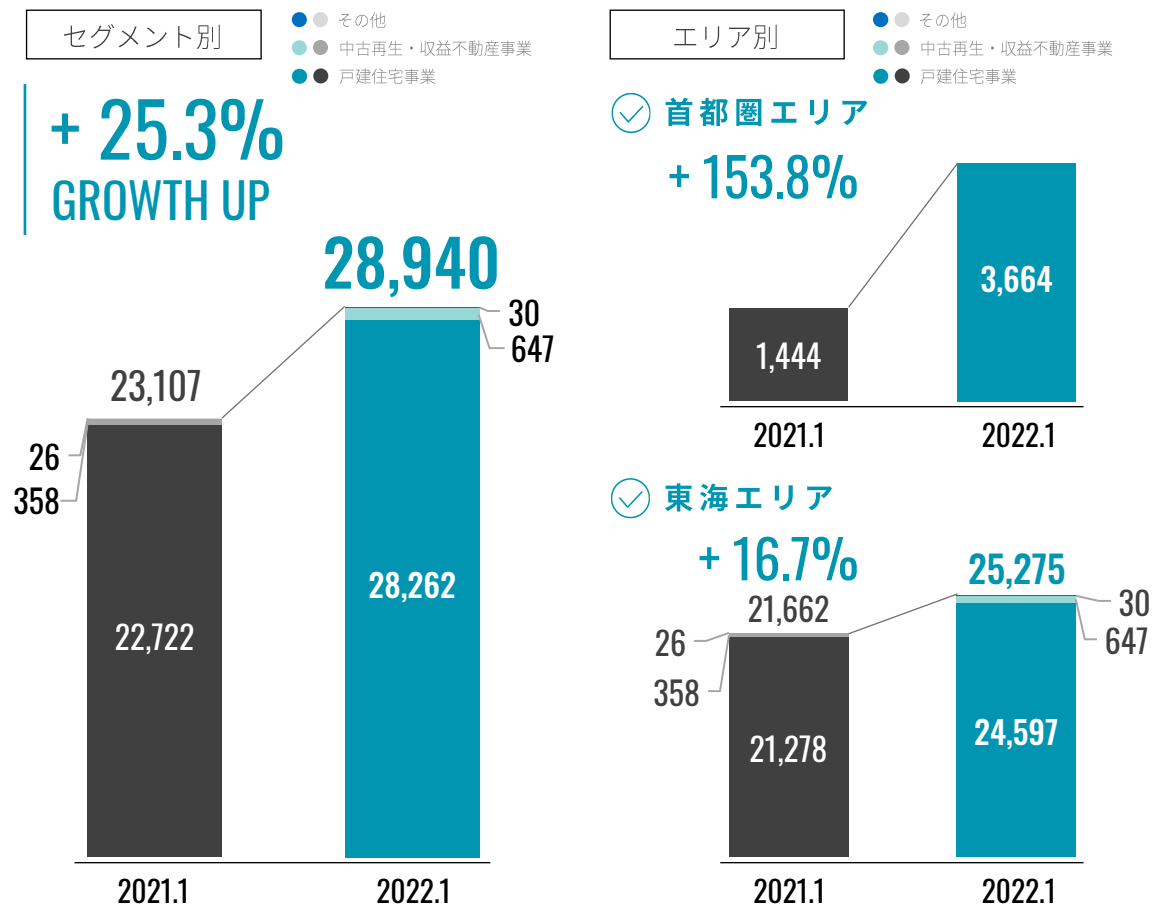


- ・ 当社独自のデジタルマーケティングを活用した集客、販売戦略により、通期としての売上高・販売棟数共に過去最高を記録。首都圏エリアでの販売が特に好調

受注高及び受注棟数 前年同期比較

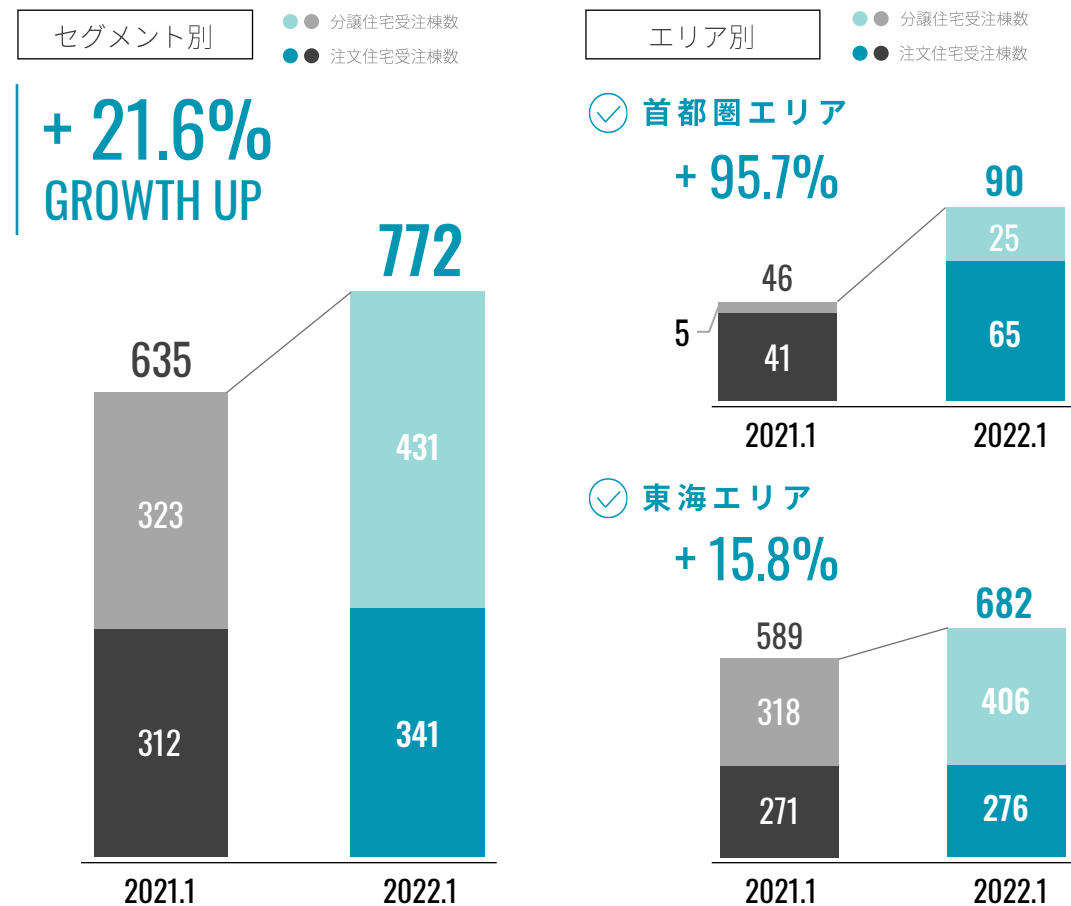
受注高

(百万円)



受注棟数

(棟)

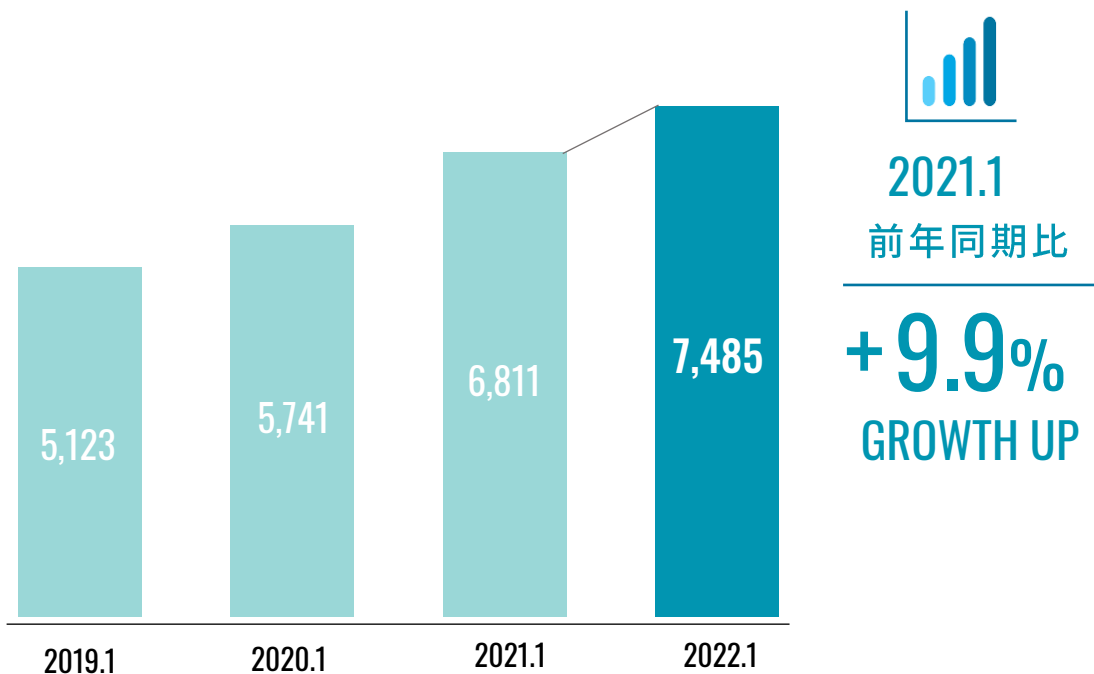


・東海エリア、首都圏エリア共に受注が好調。特に分譲住宅が好調に推移

注文住宅の受注残高及び分譲住宅のたな卸資産

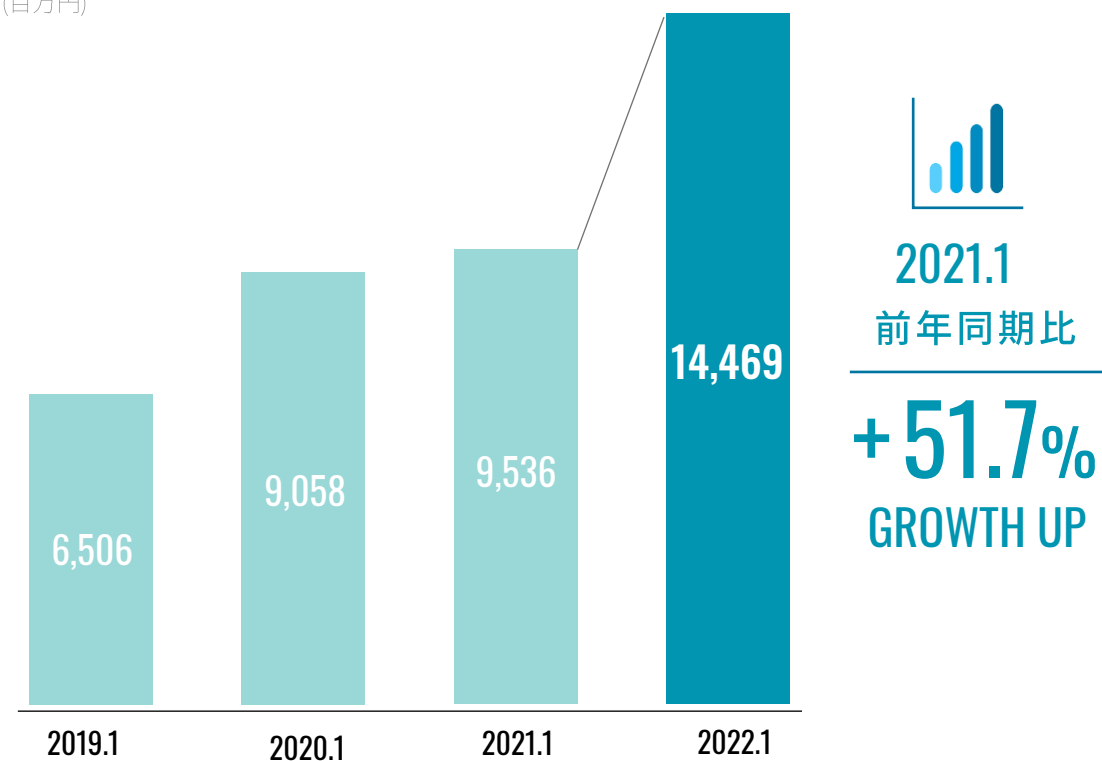
① 注文住宅の受注残高

(百万円)



② 分譲住宅のたな卸資産

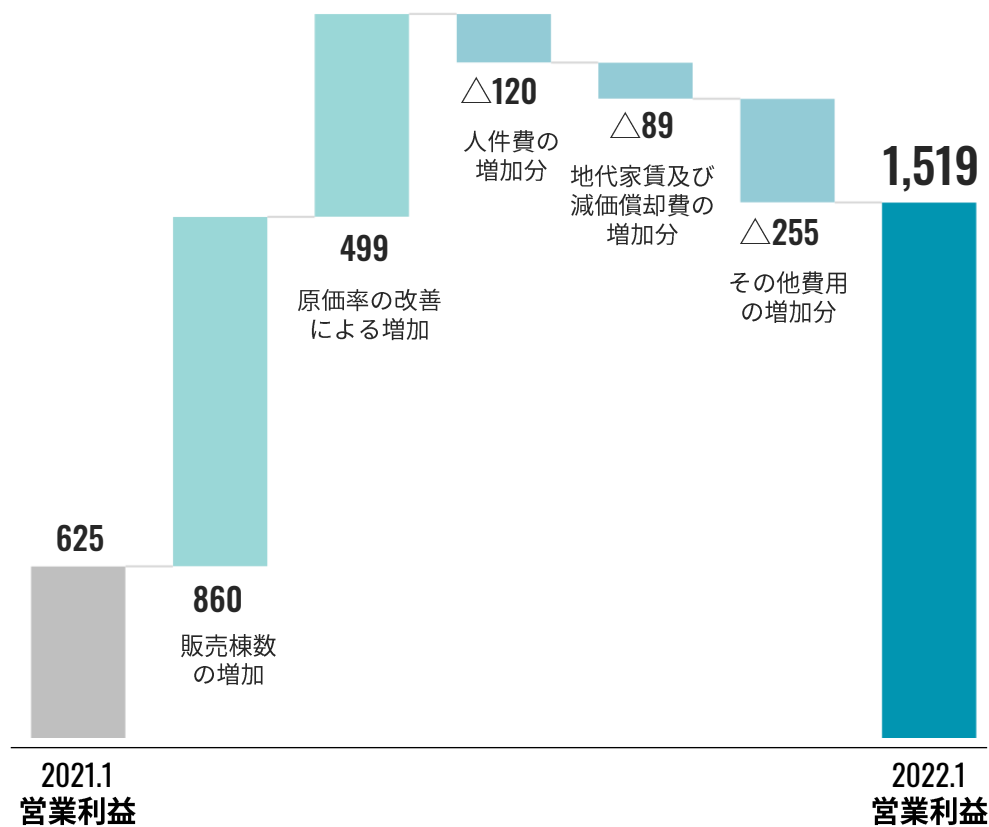
(百万円)



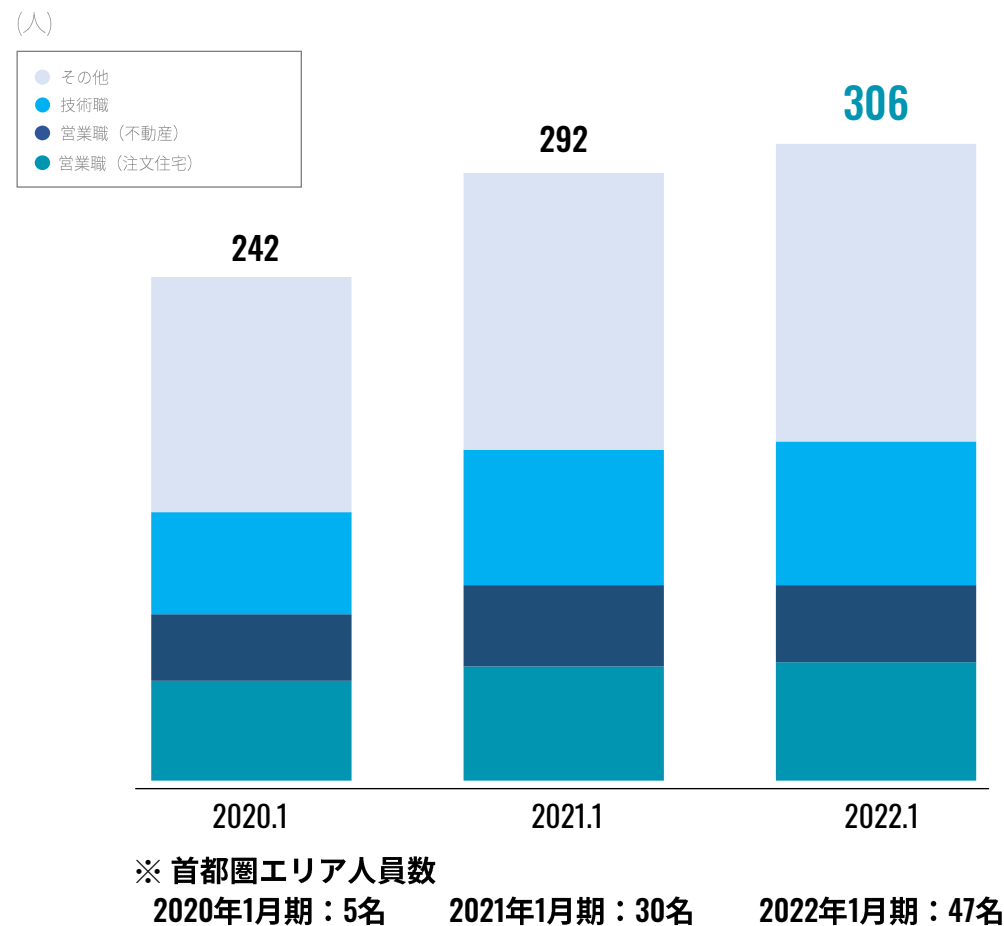
- 注文住宅事業の業績の先行指標となる「注文住宅の受注残高」は順調に積み上げ
- 分譲住宅事業の販売見込み在庫を示す「分譲住宅のたな卸資産」も積極的な仕入れで順調に積み上げ

営業利益の増減要因・期末従業員数

① 営業利益の増減要因



② 期末従業員数

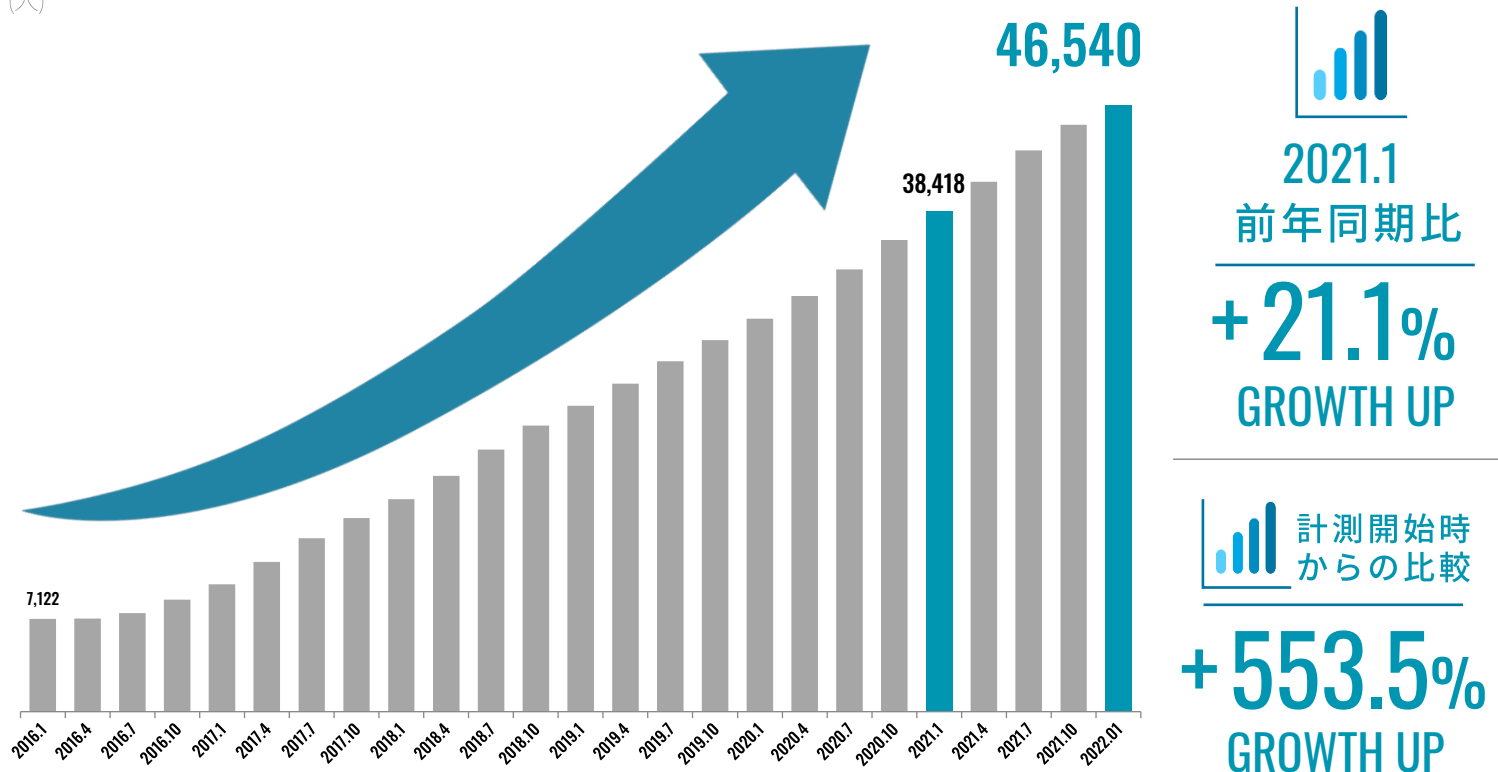


・更なる事業拡大に向けた積極的な新規出店・人財採用を行った上で、販売棟数の増加、原価率の改善により営業利益は大幅増益で着地

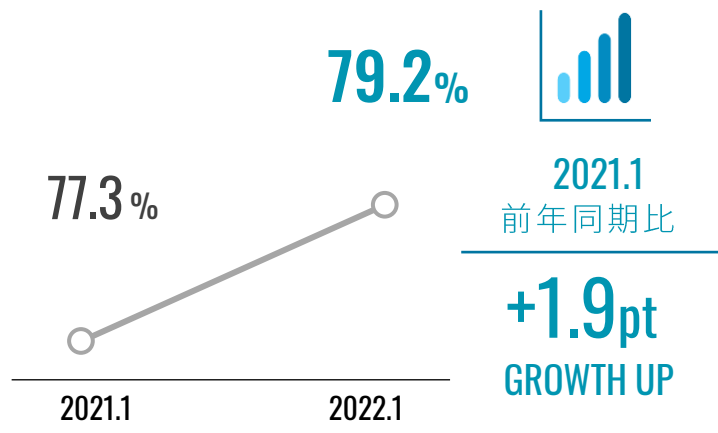
アールプランナー会員数推移

④ 会員ストック数

(人)



④ Web反響率



- ④ 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
- ④ 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

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

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

① 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」



② 首都圏エリア



マチかど展示場
「杉並久我山の家」



- 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

デジタルマーケティングの取り組み

① 注文住宅ブランドサイトのリニューアル

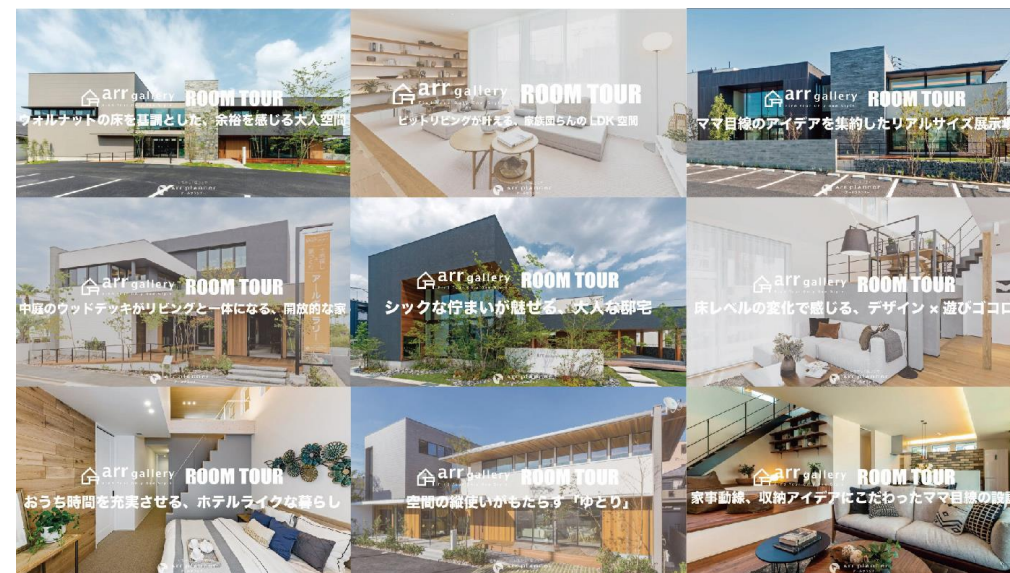
アールギャラリー： <https://www.arrgallery.jp>



Fの家： <https://www.f-no-ie.com/>



② 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

名古屋証券取引所市場第二部にも上場

- ☑ 2021年2月10日のマザーズ上場につき、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つき、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、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



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

通期
過去最高




営業利益

1,650百万円

通期
過去最高




販売棟数

900棟

通期
過去最高




TOPICS 1

増収増益予想

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

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

TOPICS 3

配当実施予定

2023年1月期予想 (連結)

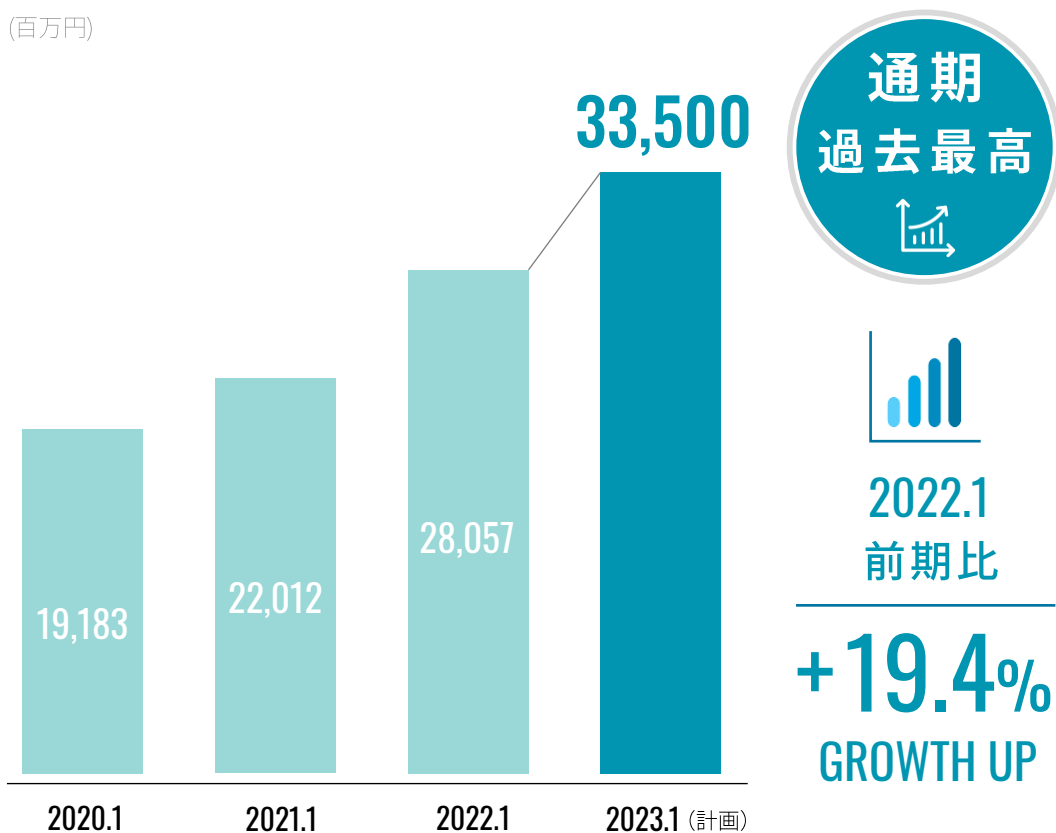
1株当たり
配当金 **15円**

配当性向 **8.0%**

連結業績予想①

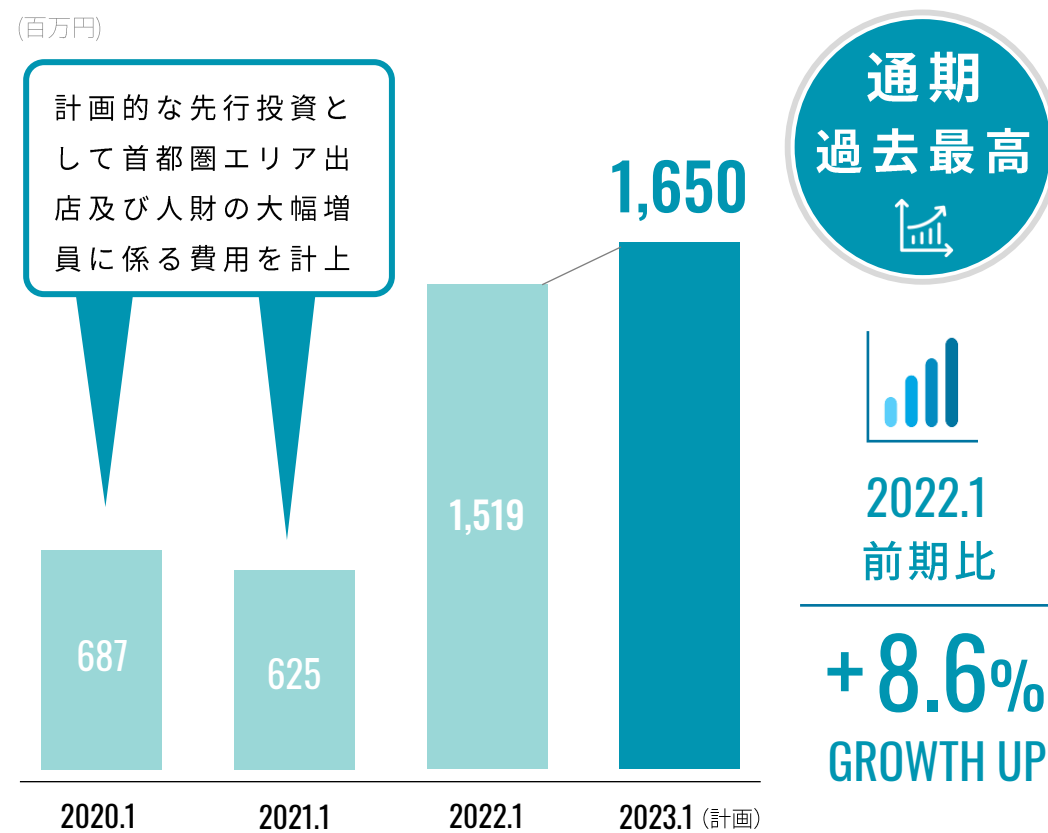
① 売上高

(百万円)



② 営業利益

(百万円)

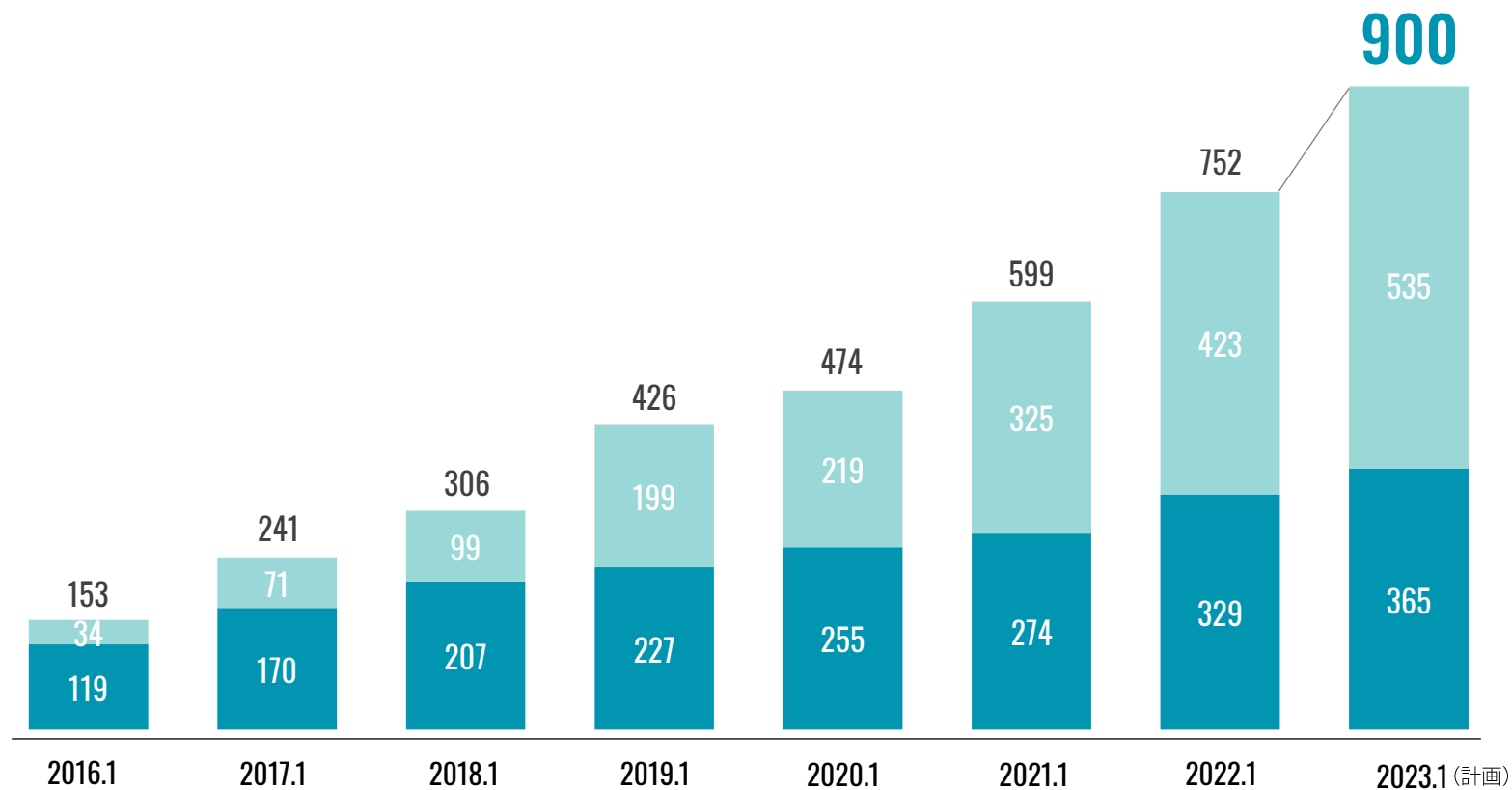


- 売上高、営業利益は共に過去最高を更新する見込み

連結業績予想②

✓ 販売棟数の推移・計画

(棟)



通期
過去最高
↑



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 通期 (①)	構成比	2023年1月期 連結業績予想	構成比	前年同期比	2023年1月期 (上期) 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 当期純利益	960	3.4%	1,000	3.0%	+ 4.2%	347	2.2%
1株当たり 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 通期 (①)	構成比	2023年1月期 連結業績予想(②)	構成比	増減率(前年同期比) (②/①)
戸建住宅事業	注文住宅	7,895	28.1%	8,970	26.8%	+ 13.6%
	(建物+土地)	16,908	60.3%	21,210	63.2%	+ 25.4%
	分譲住宅	1,453	5.2%	1,460	4.4%	+ 0.5%
	(土地のみ)	605	2.2%	735	2.2%	+ 21.3%
	不動産仲介	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	その他	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

☑ 2023年1月期より株式配当を実施予定

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

- ・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

4

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

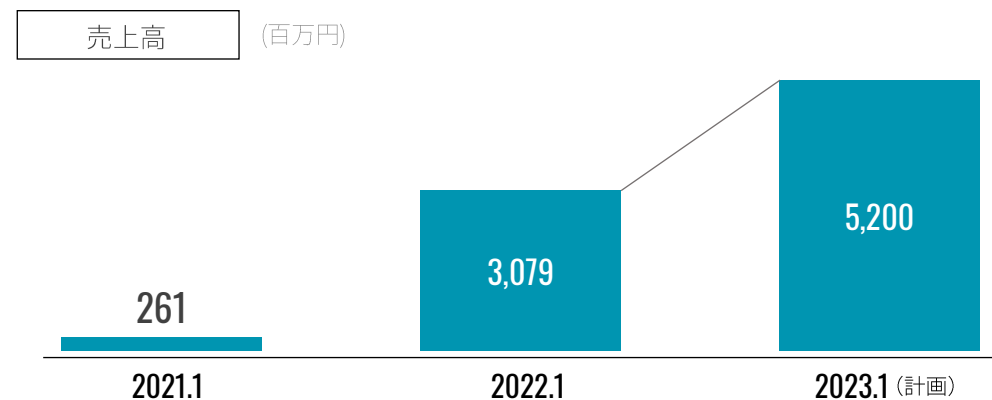
GROWTH
STRATEGY

6.

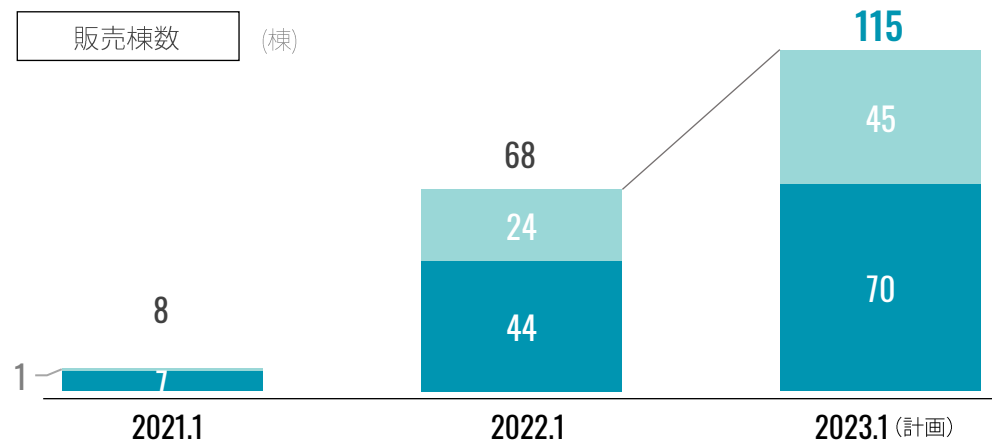
人財採用・育成の強化

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

● 分譲住宅販売棟数
● 注文住宅販売棟数

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

不動産部門

新しい家づくり、自由発想の家づくり
arr gallery
Find Your Only One Style.

アールプランナー不動産
arr planner group

- ① 新宿ショールーム
- ② 立川展示場
- ③ 武蔵野展示場

- ① 新宿オフィス
- ② 吉祥寺営業所

合計: **3拠点**

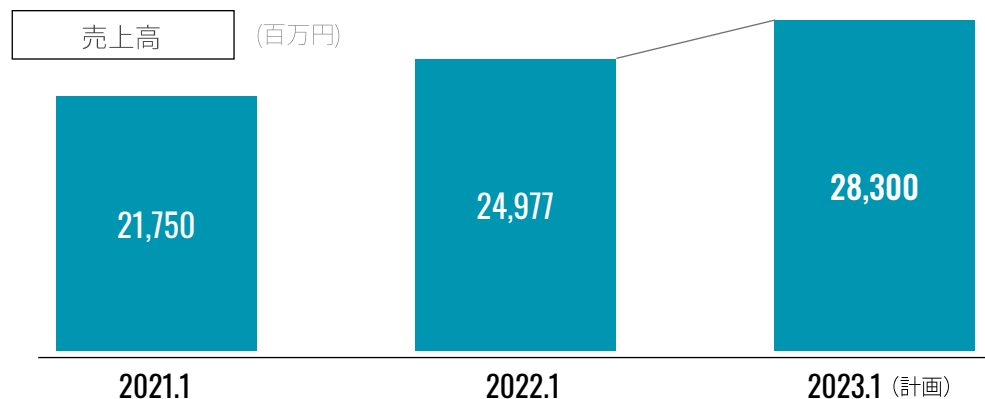
合計: **2拠点**



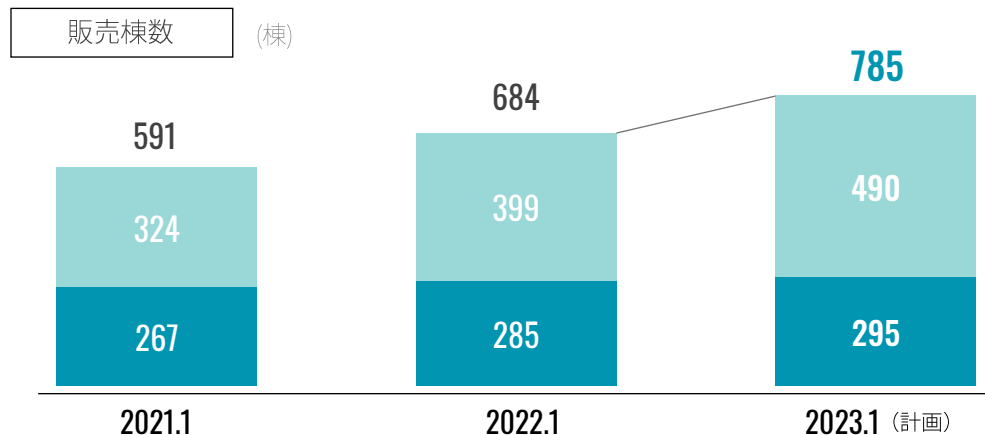
● 首都圏エリアは2019年10月の初出店から高成長で推移。今後も新たな拠点を開設し更なる成長を目指す

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



2022.1
前年同期比
+13.3%
GROWTH UP



2022.1
前年同期比
+14.8%
GROWTH UP

● 分譲住宅販売棟数
● 注文住宅販売棟数

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



注文住宅部門

arr gallery
Find Your Only One Style.

不動産部門

アールプランナー不動産
ART PLANNER GROUP

- 1 緑ノ水展示場
- 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 小牧展示場
- 8 稲沢展示場
- 9 岡崎展示場
- 10 豊橋展示場
- 11 栄ショールーム
- 12 天白ショールーム

- 1 栄営業所
- 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

- 当社の地盤である東海エリアでは、これまでも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

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マチかど展示場」。
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tockビジネス・生涯取引（ライフタイムバリュー）の強化



想いに応える多彩なラインナップ
住宅購入

将来への保証と安心を確保する
住宅保険

充実と安心の
アフターメンテナンス

当社で購入されたオーナー様からの
お客様紹介

住まいに新しい命を吹き込む
リフォーム・リノベーション

ライフスタイルの変化にも柔軟に対応
建て替え・売却・買取

☑ オーナー向けアプリ



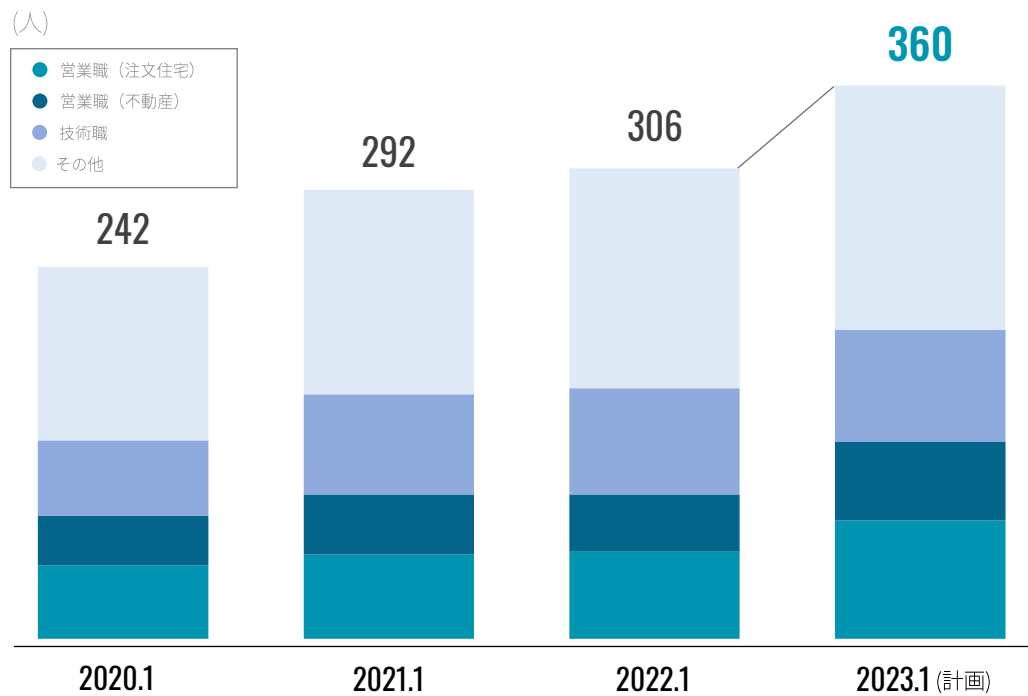
オーナー向けアプリを2022年春
配信予定

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

☑ 期末従業員数



☑ 内 首都圏エリア人員数

○ 2020.1 : 5名

○ 2021.1 : 30名

○ 2022.1 : 47名

○ 2023.1 : 75名 (計画)

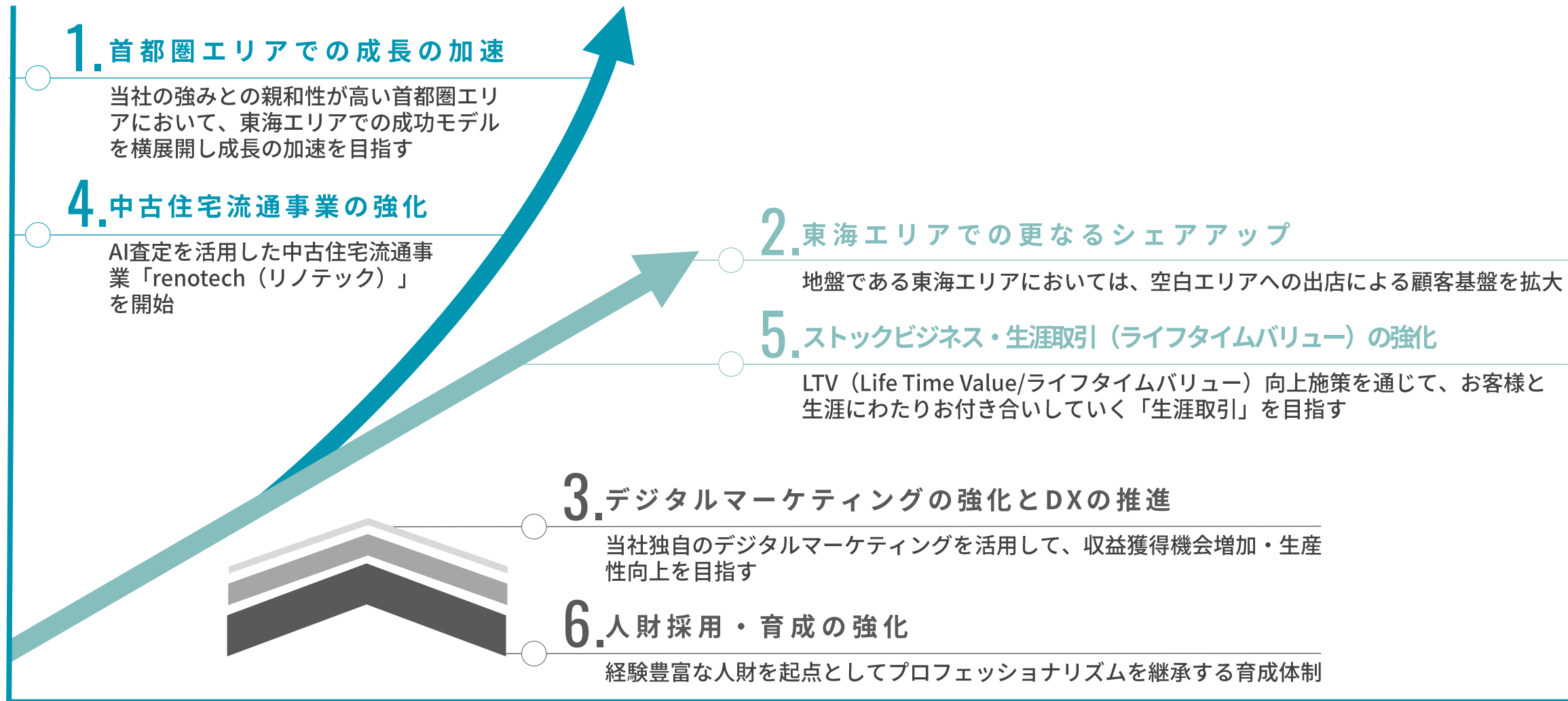
☑ 新卒採用市場での認知・人気を着実に獲得



- ・ 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. 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.

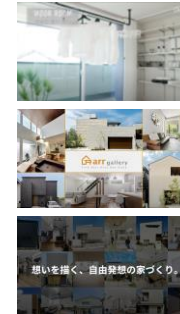
住宅版SPAモデル：製販一体の強みとシナジー

1. デジタルマーケティングを強みとした集客力

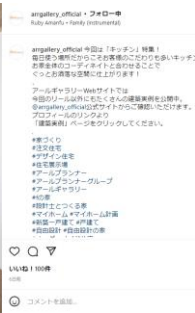
Webサイト



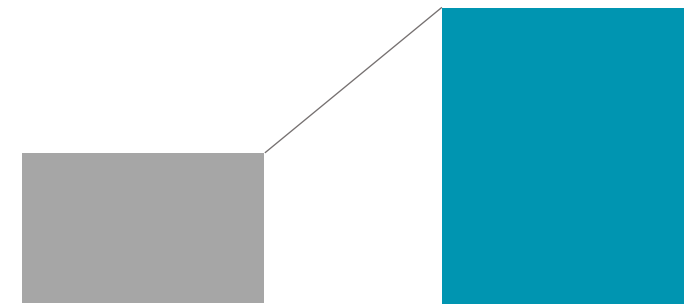
SNSコンテンツ (YouTube)



SNS コンテンツ (Instagram)



Instagramフォロワー伸び率



2021.3との計測比較

+96.9%
GROWTH UP

・その他コンテンツ：Twitter、Facebookなど

- ・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なかった「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

1,800～2,500万円の
適正な価格で提供

デザイン性が高く
使い勝手の良い住宅

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

- 吹付断熱による高气密
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



A GALLERY



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

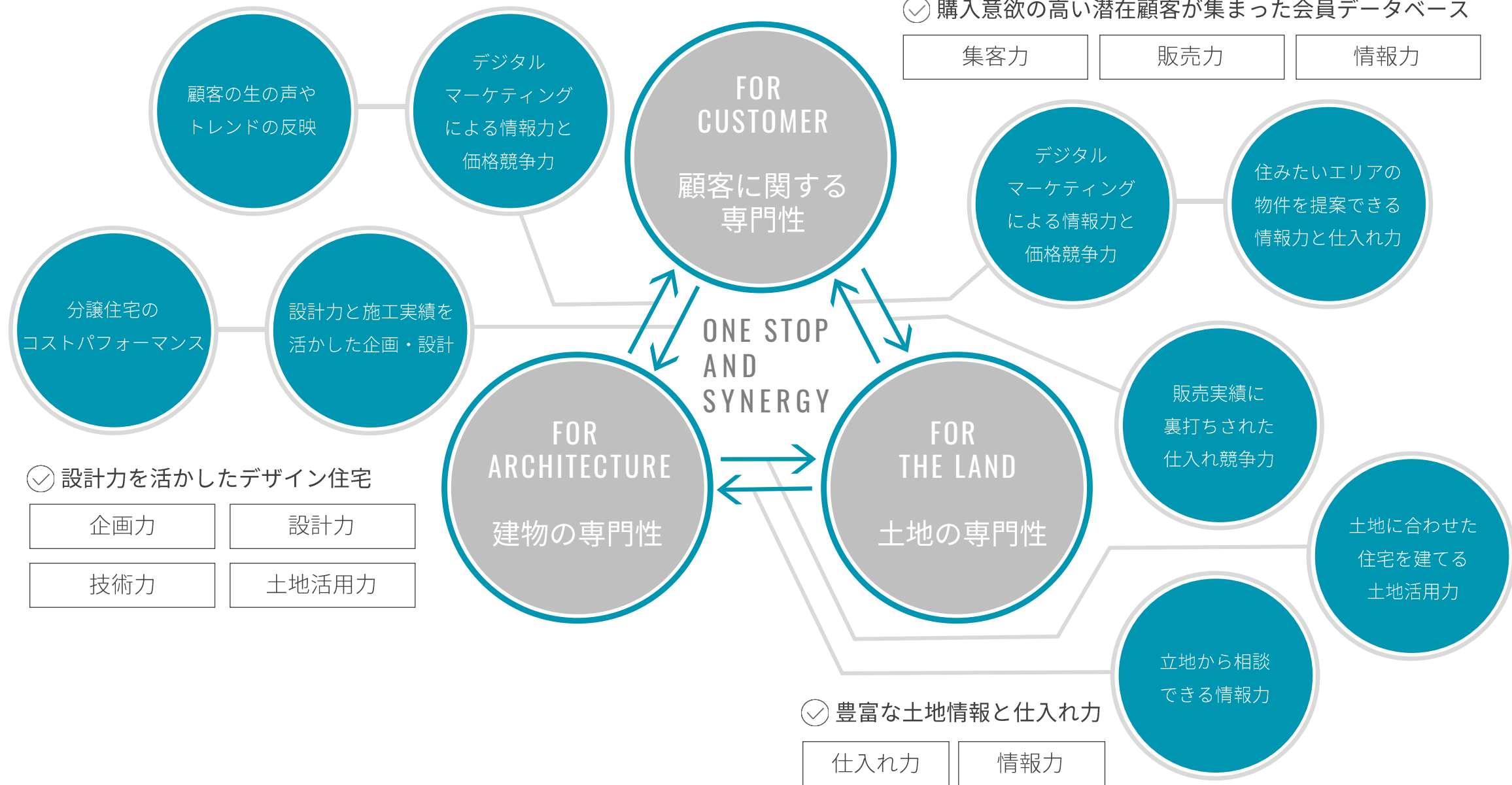
- ・ 土地に合わせた住宅を建てる土地活用力
- ・ 注文住宅で培った顧客ニーズを反映させた「商品力」
- ・ 購入や入居の手間、コスト、時間の削減

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

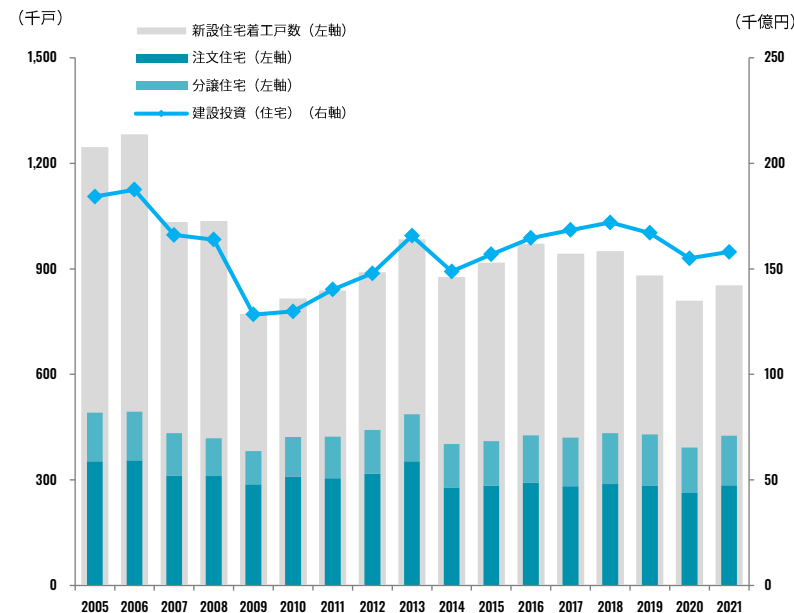
14兆円※

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』

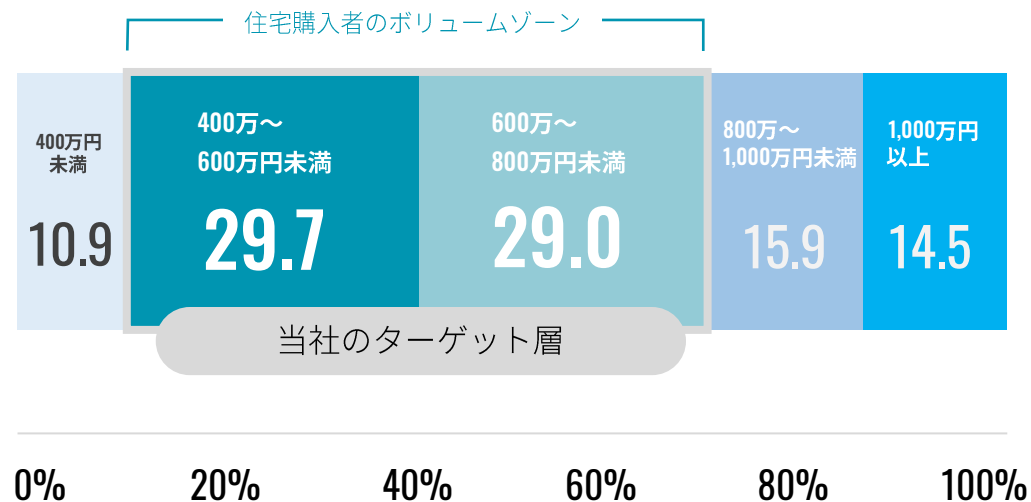
注：新設住宅着工戸数及び(内訳)戸建は出所①より、建築投資(住宅)は出所②より作成

・ 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

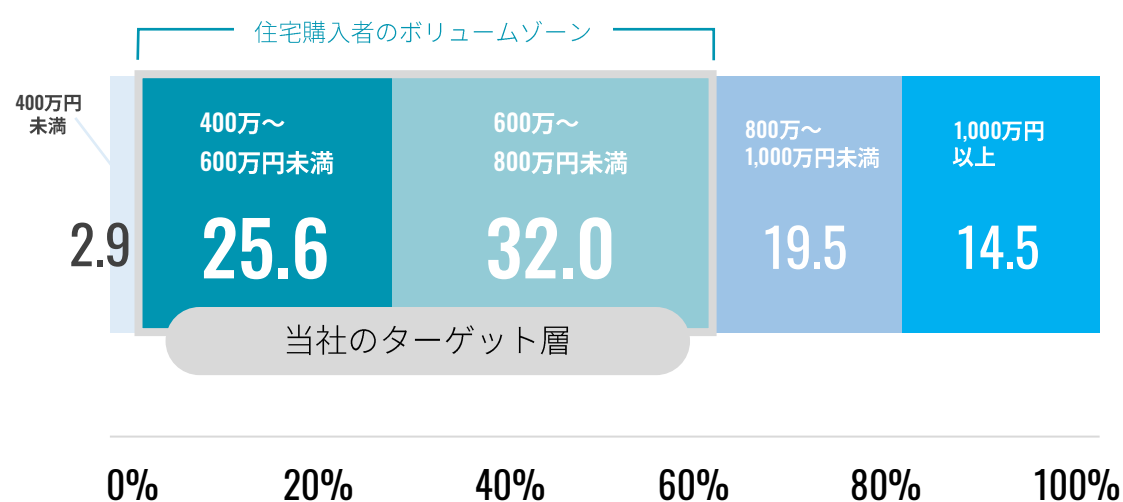
注文住宅一次取得者※の世帯年収割合

※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

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

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

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

DESIGN



Arr planner
group

✓ 建物価格
1,800～2,500万円

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

PERFORMANCE

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

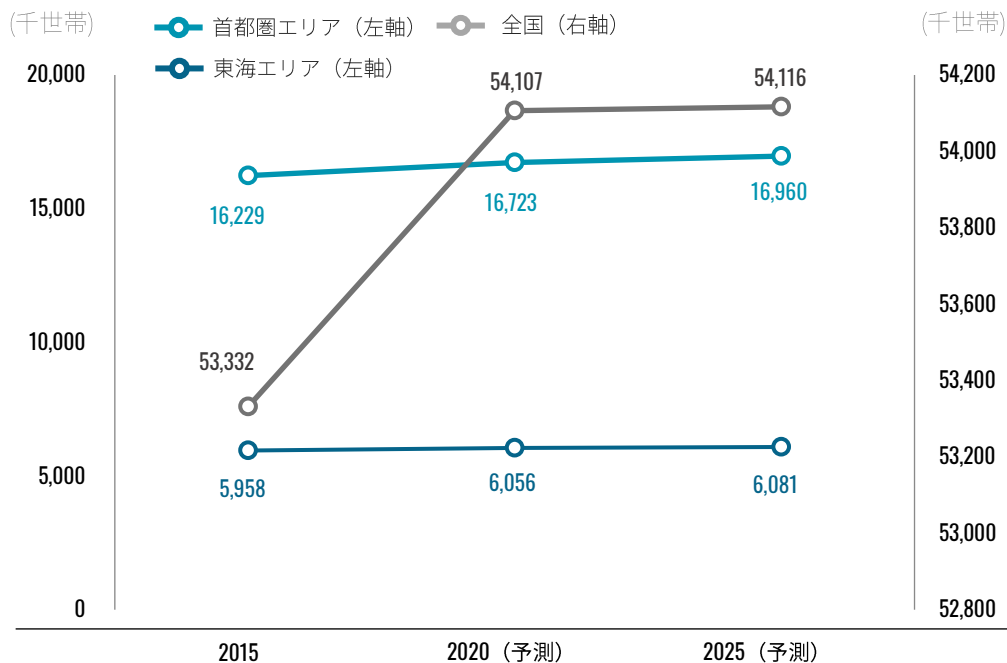
- ・住宅購入者の最大のボリュームゾーンをターゲットとする戦略が奏功し、業界内でのユニークなポジショニングとお客様からの継続的な支持を獲得

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

世帯数の見通し

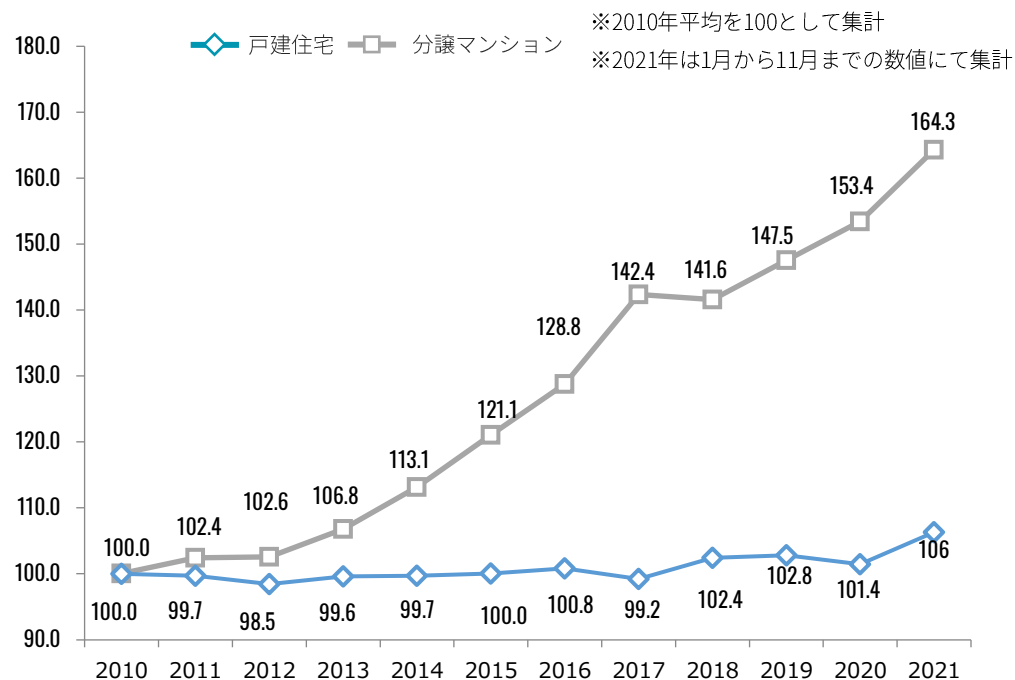
出所：国立社会保障・人口問題研究所
『日本の世帯数将来推計（都道府県別推計）』（2019年推計）



② 戸建価格の推移は堅調志向

戸建住宅・分譲マンション平均価格 (全国)

出所：『不動産価格指数（住宅）』（国土交通省）
(https://www.mlit.go.jp/totikensangyo/totikensangyo_tk5_000085.html)
を加工して作成




- ・ 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。

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS
Arr Planner
For  SDGs

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

① テスラ家庭用蓄電池 Powerwall



 <p>高い安全性 露出配線や排熱口がないため、お子様やペットがいても安全です。</p>	 <p>全天候対応 防水防塵構造の Powerwall は屋内外を問わず設置可能です。</p>
 <p>静か ジェネレーターと比べ圧倒的に静かです。</p>	 <p>オールインワン コストと複雑さを低減するために、DCからACの変換に必要なインバーターは内蔵されています。</p>

SPEC

- 蓄電容量：13.5 kWh
- 最高出力：7 kW (ピーク) / 5 kW (連続運転)
- 設置方式：床置き (壁掛け) ※日本は床置き推奨
- 動作温度：-20℃～50℃
- サイズ：高さ1150 x 幅753 x 奥行147 mm
- 重さ：114kg

※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

① EV向け屋外コンセント標準装備

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS
Arr Planner
For  SDGs



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>

① 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