



Arr planner  
group

# FINANCIAL UPDATE FY2023 1Q

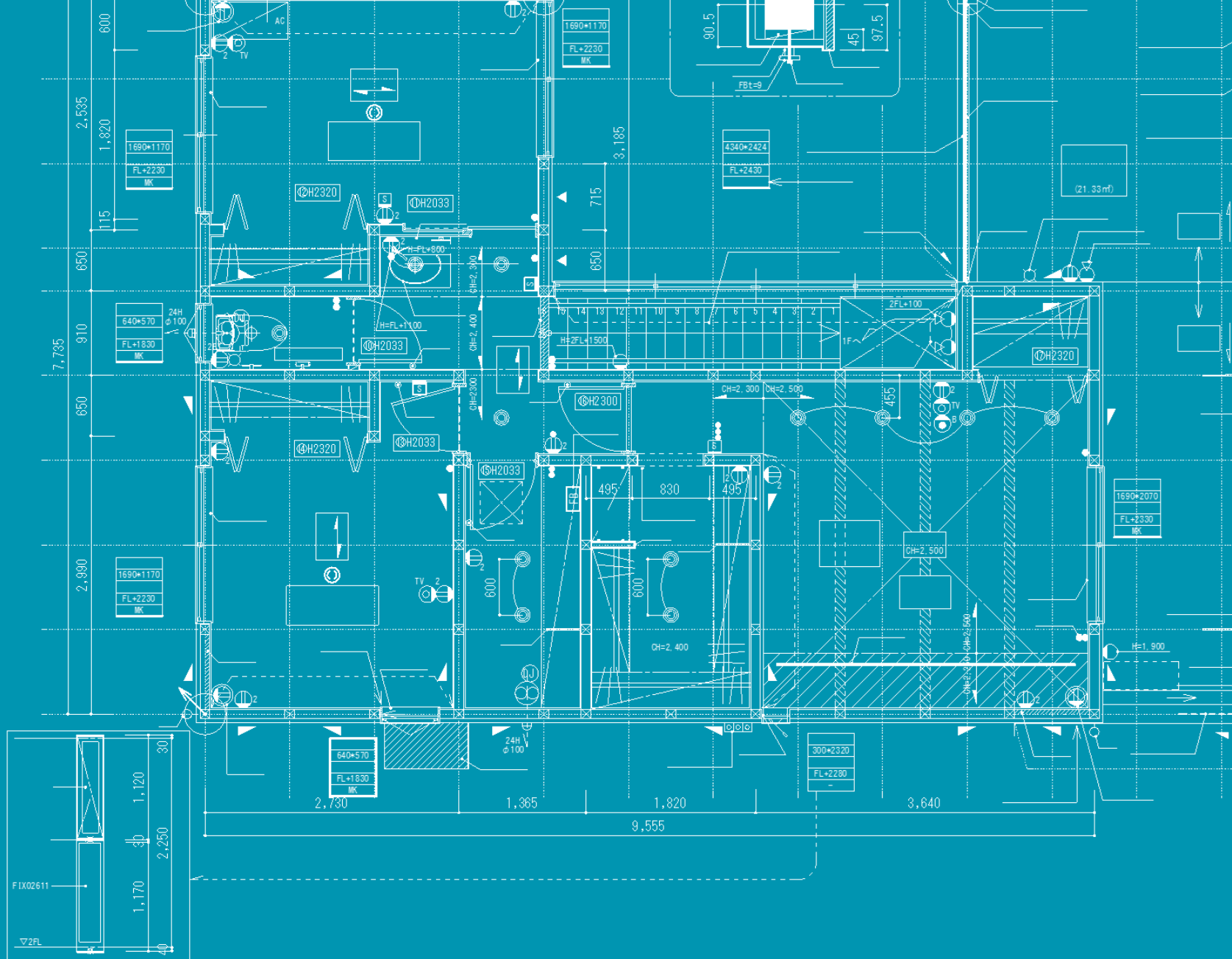
2983

2023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

2022年6月13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 / 346名（連結） ※2022年4月末現在

資 本 金 / 389,438千円 ※2022年4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. 2023年1月期 第1四半期 決算概要

## 2. 当期の取り組み

## 3. Appendix

売上高

6,612百万円

1Q  
過去最高  
↑



営業利益

△3百万円



販売棟数

185棟

1Q  
過去最高  
↑



### TOPICS 1

過去最高の販売棟数により  
売上高も過去最高を更新

- 販売棟数：146棟 ▶ 185棟  
(前年同期比+26.7%)
- 売上高：5,799百万円 ▶ 6,612百万円  
(前年同期比+14.0%)

戸建住宅需要をデジタルマーケティング施策により取り込んだ結果、第1四半期として販売棟数は過去最高を記録し、売上高も過去最高を更新

### TOPICS 2

3か月で4拠点の新規出店と  
大幅な増員等の積極的な成長投資

- 首都圏エリア 2拠点オープン
  - ・ARR PLANNER DESIGN GALLERY 立川
  - ・アールギャラリー三鷹展示場
- 東海エリア 2拠点オープン
  - ・ARR PLANNER DESIGN GALLERY 名古屋栄
  - ・アールギャラリー豊田展示場
- 新卒43名、中途14名を新たに採用

今後の成長に向けて、3か月で4拠点の新規出店、新卒社員43名を含む人財採用の強化、広告宣伝費の増加等の成長投資を実施

### TOPICS 3

資材価格の高騰と積極的な成長  
投資等により一時的に利益率低下

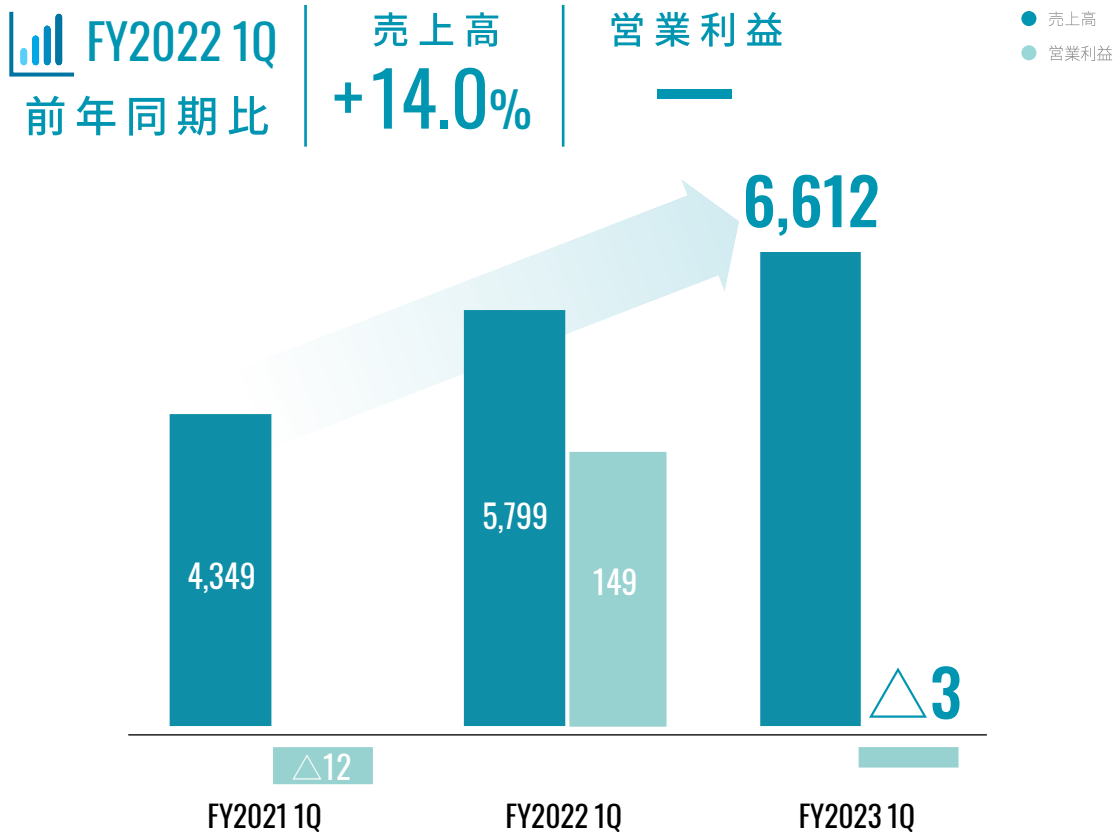
- ・売上高は第1四半期として過去最高を更新し大幅な増収となったものの、資材価格の高騰と将来の成長に向けた積極投資により、第1四半期としては2年ぶりに3百万円の営業損失
- ・資材価格高騰による利益率低下は一時的であり、今後の引渡物件は価格改定が進んでいることから、利益率は下期に向けて改善する見込み

## 売上高・営業利益及び販売棟数推移

※ 2021年1月期 第1四半期は、監査法人の四半期レビューの対象外となっております。

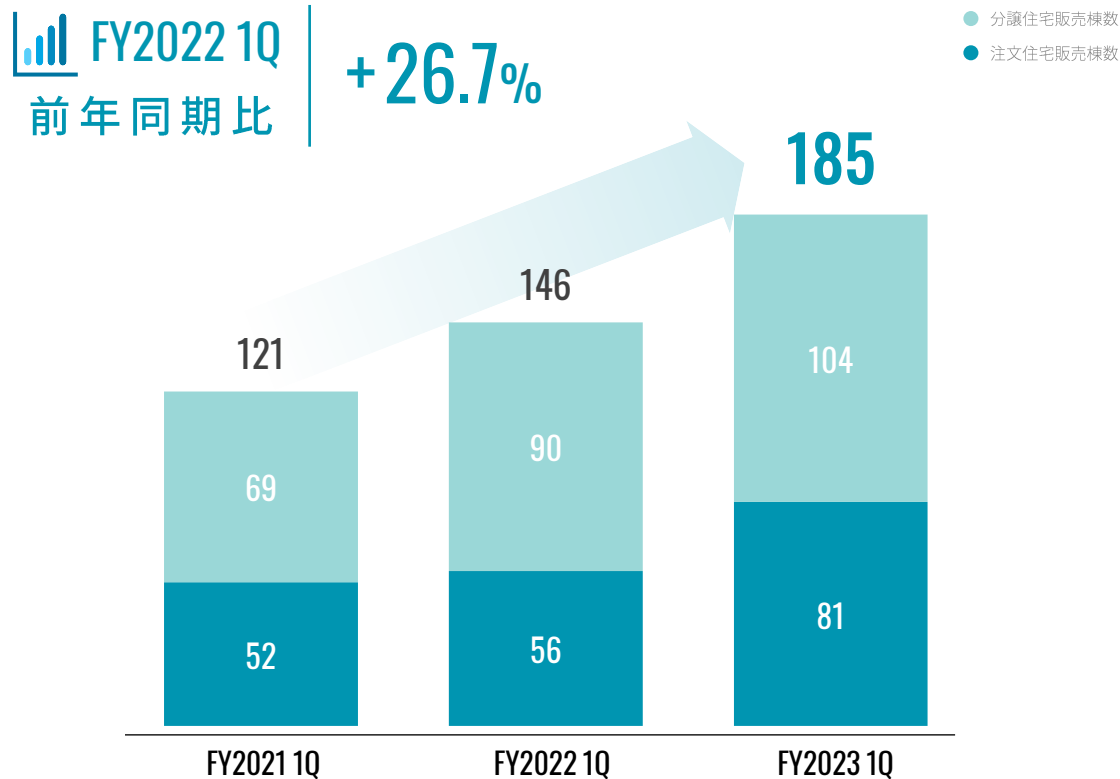
### ④ 売上高・営業利益

(百万円)



### ④ 販売棟数

(棟)



- ・ 注文住宅が前年同期比+44.6%の81棟、分譲住宅が同+15.6%の104棟といずれも前年同期を大きく上回り、販売棟数が第1四半期としての過去最高を記録し、売上高も過去最高を更新
- ・ 営業利益は、資材価格の高騰と将来の成長に向けた積極投資の影響で営業損失を計上

## 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	2022年1月期 第1四半期 (①)	構成比	2023年1月期 第1四半期 (②)	構成比	増減率 (②/①) 前年同期比	2023年1月期 連結業績予想 (③) ※3月15日時点予想	構成比	進捗率 (②/③) ※3月15日時点予想との比較
売上高	5,799	100.0%	6,612	100.0%	+ 14.0%	33,500	100.0%	19.7%
売上総利益	1,004	17.3%	1,005	15.2%	+ 0.1%	5,955	17.8%	16.9%
販売費及び一般管理費	854	14.7%	1,008	15.3%	+ 18.1%	4,305	12.9%	23.4%
営業利益	149	2.6%	△3	△0.1%	—	1,650	4.9%	—
経常利益	119	2.1%	△42	△0.6%	—	1,488	4.4%	—
親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益	82	1.4%	△35	△0.5%	—	1,000	3.0%	—
1株当たり 四半期（当期）純利益	16.05円	—	△6.63円	—	—	187.86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、2022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株当たり四半期（当期）純利益を算定  
 ※2023年1月期期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）を適用。同会計基準第89-2項に定める経過的な取扱いにしたがって、2022年1月期は同会計基準の遡及適用による組替えを行う前の数値を記載

※会計方針変更前の基準に基づく当第1四半期売上高は6,653百万円（前年同期比+14.7%）。詳細は次ページ参照

- 売上高は第1四半期として過去最高を更新し大幅増収。特に、戦略地域である首都圏エリアは、これまでの積極投資が奏功し、915百万円（前年同期比+37.0%）と大きく成長
- 通期の業績予想は従来通りで変更なし

## 収益認識に関する会計基準の影響

※勘定科目は連結損益計算書より抜粋

単位：百万円

項目	2022年1月期 第1四半期	2023年1月期第1四半期		
		2023年1月期 第1四半期	新会計基準適用前	新会計基準適用の影響
売上高	5,799	6,612	6,653	△41
売上総利益	1,004	1,005	1,015	△10
販売費及び一般管理費	854	1,008	1,008	—
営業利益	149	△3	6	△10
経常利益	119	△42	△32	△10
親会社株主に帰属する 四半期純利益	82	△35	△28	△6

- 当第1四半期は「収益認識に関する会計基準」（以下「新会計基準」）の影響で、売上高等が適用前に比べて減少
- 新会計基準適用前の会計基準換算では、当第1四半期は6百万円の営業利益



## 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	2022年1月期 第1四半期 (①)	2023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	5,533	6,577	+18.9%
		セグメント利益	340	222	△34.7%
		利益率	6.2%	3.4%	△2.8pt
		売上高	260	25	△90.4%
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	41	13	△68.3%
		利益率	15.9%	52.4%	+36.5pt
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	10	+119.8%
		セグメント利益	4	10	+117.9%
		利益率	100.0%	99.1%	△0.9pt
	調 整 額		△237	△249	—
	売 上 高		5,799	6,612	+14.0%
	営 業 利 益		149	△3	—

- 当第1四半期は、ウッドショック等による資材価格高騰の結果、一時的に利益率が低下したものの、今後の引渡物件に関しては価格改定が進んでいることから、下期に向けて改善する見込み

## 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	2022年1月期 第1四半期 (①)	構成比	2023年1月期 第1四半期 (②)	構成比	増減率(前年同期比) (②/①)	
戸建住宅事業	注文住宅	1,415	24.4%	<b>2,003</b>	<b>30.3%</b>	<b>+ 41.5%</b>	
	分譲住宅	(建物+土地)	3,490	60.2%	<b>4,089</b>	<b>61.8%</b>	<b>+ 17.1%</b>
		(土地のみ)	393	6.8%	<b>260</b>	<b>3.9%</b>	<b>△33.8%</b>
	不動産仲介	133	2.3%	<b>136</b>	<b>2.1%</b>	<b>+ 2.0%</b>	
	リフォーム・エクステリア	100	1.7%	<b>88</b>	<b>1.3%</b>	<b>△12.1%</b>	
中古再生・収益不動産事業	中古再生・収益不動産	260	4.5%	<b>25</b>	<b>0.4%</b>	<b>△90.4%</b>	
その他	その他	4	0.1%	<b>10</b>	<b>0.2%</b>	<b>+ 119.8%</b>	
	合計	5,799	100.0%	<b>6,612</b>	<b>100.0%</b>	<b>+ 14.0%</b>	

・主力の「戸建住宅事業」は注文住宅、分譲住宅（建物+土地）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	2022年1月期末(①)	2023年1月期 第1四半期(②)	増減額 (②－①)	項目	2022年1月期末(①)	2023年1月期 第1四半期(②)	増減額 (②－①)
流動資産	20,830	22,514	+1,684	流動負債	13,766	15,211	+1,444
現金及び預金	3,381	2,858	△523	短期借入金・1年内 返済予定の長期借入金	8,147	10,347	+2,199
たな卸資産	16,774	18,767	+1,992	その他流動負債	5,619	4,864	△755
その他流動資産	674	888	+214	固定負債	4,862	5,305	+443
固定資産	1,725	1,912	+187	長期借入金	4,404	4,835	+430
資産合計	22,555	24,427	+1,871	その他固定負債	457	469	+12
				負債合計	18,629	20,516	+1,887
				純資産合計	3,926	3,910	△16
				負債・純資産合計	22,555	24,427	+1,871

財務指標	2022年1月期末(①)		2023年1月第1四半期(②)		増減(②-①)
	自己資本比率	17.4%	16.0%	△1.4pt	
	ネットD/Eレシオ	2.4倍	3.2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

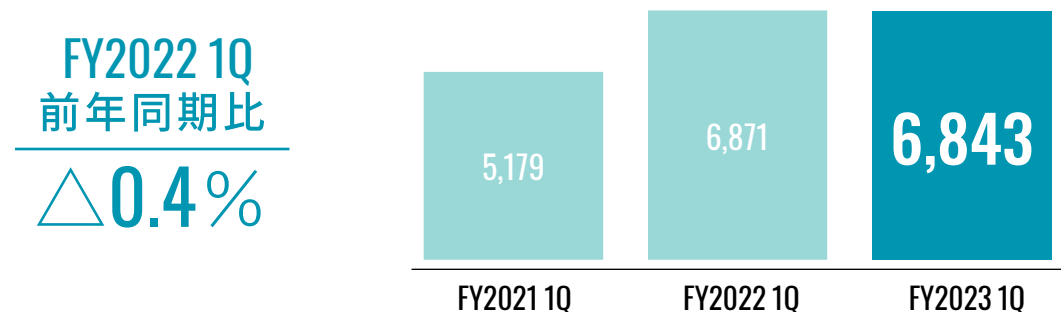
- ・ 今後も高水準の受注・販売が見込めることから、たな卸資産を順調に積み上げ
- ・ 自己資本比率は1.4pt低下

## 受注高・受注棟数・注文住宅の受注残高及び分譲住宅のたな卸資産推移

※ 2021年1月期第1四半期は、監査法人の四半期レビューの対象外となっております。

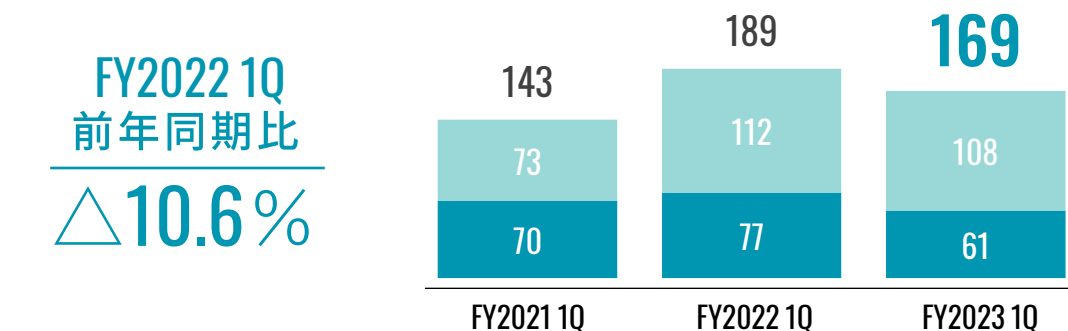
### ① 受注高

(百万円)



### ② 受注棟数

(棟)



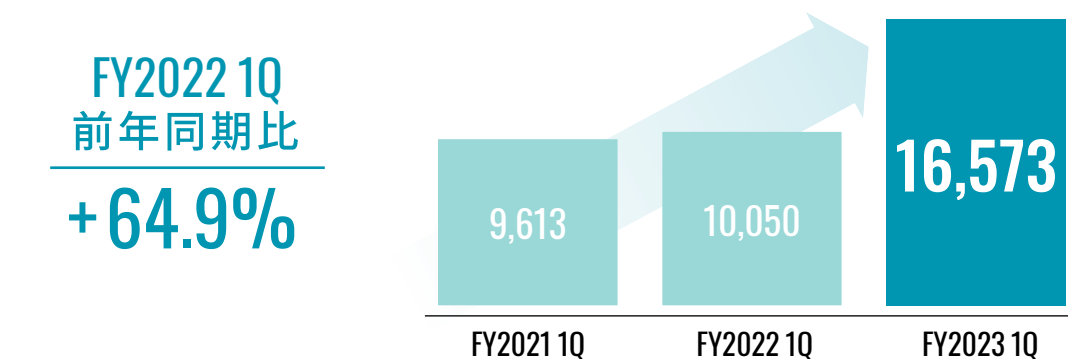
### ③ 注文住宅の受注残高

(百万円)



### ④ 分譲住宅のたな卸資産

(百万円)



- ・ 受注棟数は、価格改定の影響等により前年同期比でマイナス
- ・ 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」は、積極的な仕入で大幅に積み上げ

## アールプランナー会員数推移

### ④ 会員ストック数

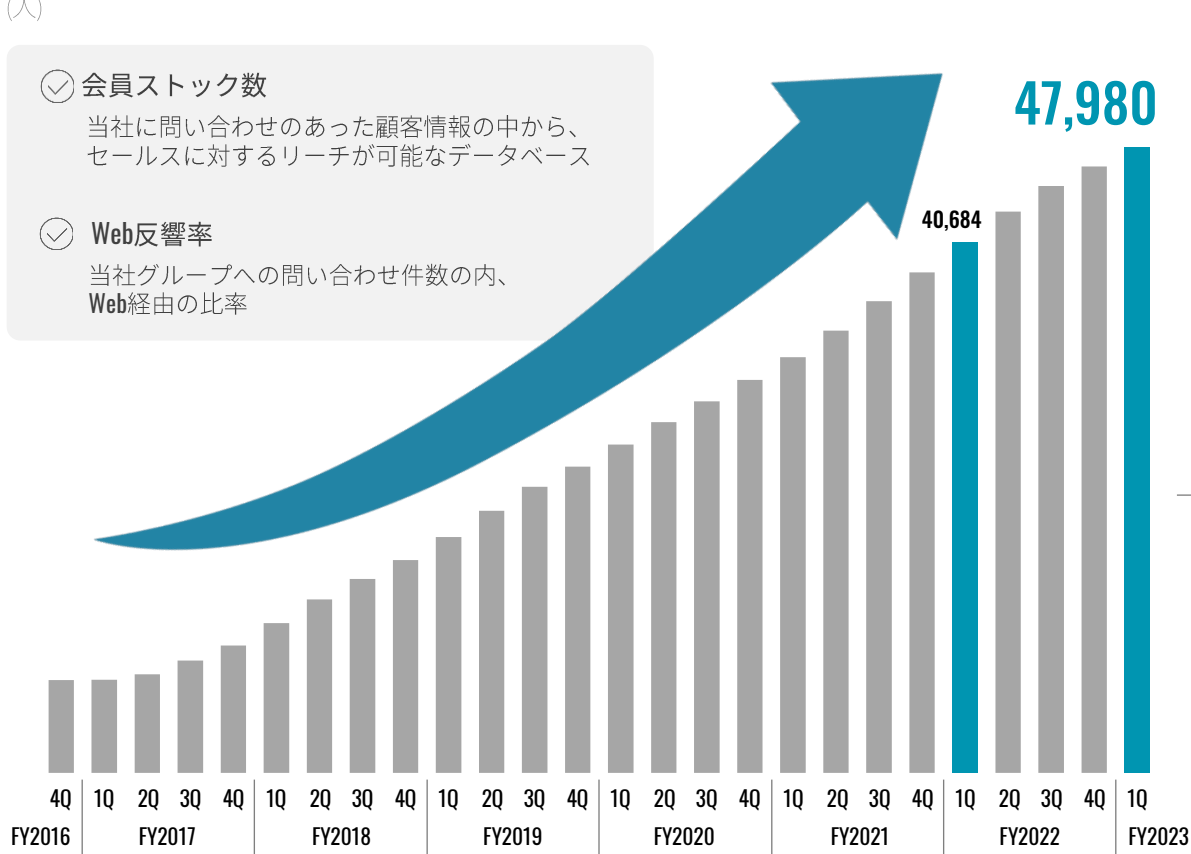
(人)

#### ④ 会員ストック数

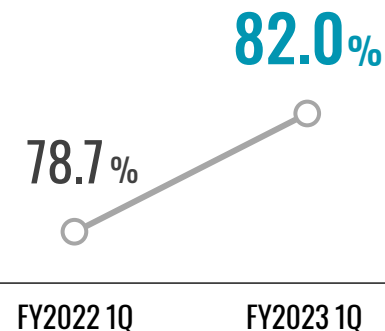
当社に問い合わせのあった顧客情報の中から、セールスに対するリーチが可能なデータベース

#### ④ Web反響率

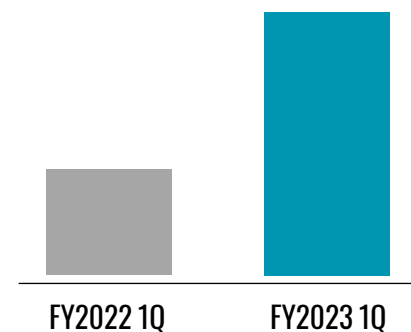
当社グループへの問い合わせ件数の内、Web経由の比率



### ④ Web反響率



### ④ Instagramフォロワー伸び率



- ・ 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反響率は82.0%と効率的な集客を実現。Instagramフォロワー伸び率も148.7%と伸長

# 2



## AGENDA



1. 2023年1月期 第1四半期 決算概要

2. 当期の取り組み

3. Appendix



## 2023年1月期の新規出店実績

### ☑ 首都圏エリア



### ☑ 東海エリア



- ・ 大型ショールーム「ALL PLANNER DESIGN GALLERY」を首都圏エリア（東京立川）と東海エリア（名古屋栄）に開設、住宅展示場も首都圏エリア1拠点（三鷹）、東海エリア1拠点（豊田）出店

## 2023年1月期末までの新規出店予定

### ① 首都圏エリア

- ✓ アールギャラリー  
✓ 小金井・府中展示場（2022年秋OPEN予定）
- ✓ マチかど展示場  
国分寺の家（2022年夏OPEN予定）



アールギャラリー小金井・府中展示場

### ② 東海エリア

- ✓ アールギャラリー  
✓ 岡崎西展示場（2022年冬OPEN予定）
- ✓ マチかど展示場  
岡崎の家（2022年夏OPEN予定）  
清須の家（2022年夏OPEN予定）  
中村の家（2022年秋OPEN予定）



マチかど展示場 岡崎の家

- 常設展示場を2拠点（首都圏1拠点、東海1拠点）、マチかど展示場も4カ所（首都圏1カ所、東海3カ所）出店予定



## 中古住宅流通事業「renotech（リノテック）」を開始

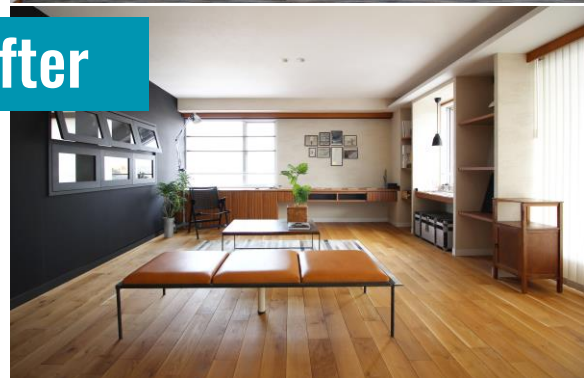
### ① AI査定を活用した中古流通事業「renotech（リノテック）」を開始



Before



After



優良中古物件をリノベーションし 付加価値を高めて販売

- 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

## 就職企業人気ランキング「東海エリア」15位にランクイン

☑ 「2023年卒版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」15位にランクイン

日経・マイナビ2023連動特集 就活支援  
『2023年卒版 就職企業人気ランキング』

東海エリア 第15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10位	デンソー	第20位	豊島
	第2位	一条工務店	第12位	リゾートトラスト	第20位	名古屋鉄道
	第3位	中部国際空港	第13位	ミツカングループ	第23位	ジェイアール東海ホテルズ
	第4位	スズキ	第14位	トヨタホーム	第24位	JAPAN HOME WAND
	第5位	愛知銀行	💡 第15位 アールプランナー		第24位	名港海運
	第6位	フジパングループ本社	第16位	アイシン	第26位	パローホールディングス
	第7位	スギ薬局(スギ薬局グループ)	第17位	大垣共立銀行	第27位	トヨタシステムズ
	第8位	ネクステージ	第18位	静岡銀行	第28位	ELJソーラーコーポレーション
	第9位	名古屋銀行	第19位	中部電力	第29位	住居時間(スマイルタイム)
	第10位	敷島製パン(Pasco)	第20位	アビ	第30位	豊田自動織機

出所：日本経済新聞・マイナビ2023連動特集 就活支援 2023年卒版 就職企業人気ランキング  
注：①選択ランキング：地域別人気企業ランキングTOP30 ②選択地域：東海

- 日本経済新聞社と株式会社マイナビが発表した就職希望企業調査において『地域別ランキングTOP30・東海エリア』の人気企業として15位に選出
- SNS、オンラインツールを用いた採用活動に取り組むことで、全国各地の希望者を採用。2022年4月は43名の新卒社員が入社

① Instagramのコンテンツ強化



- Instagramへの積極的な広告投資とコンテンツ強化に伴いフォロワー数の伸び率も増加

② 新TVCMをオンエア予定



- 2022年夏頃から新TVCMの放映を予定。出演者にTVドラマなどで話題の実力派俳優を起用

# 3



## AGENDA



1. 2023年1月期 第1四半期 決算概要

2. 当期の取り組み

✓ 3. 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.

DXの推進（デジタルマーケティングの強化と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

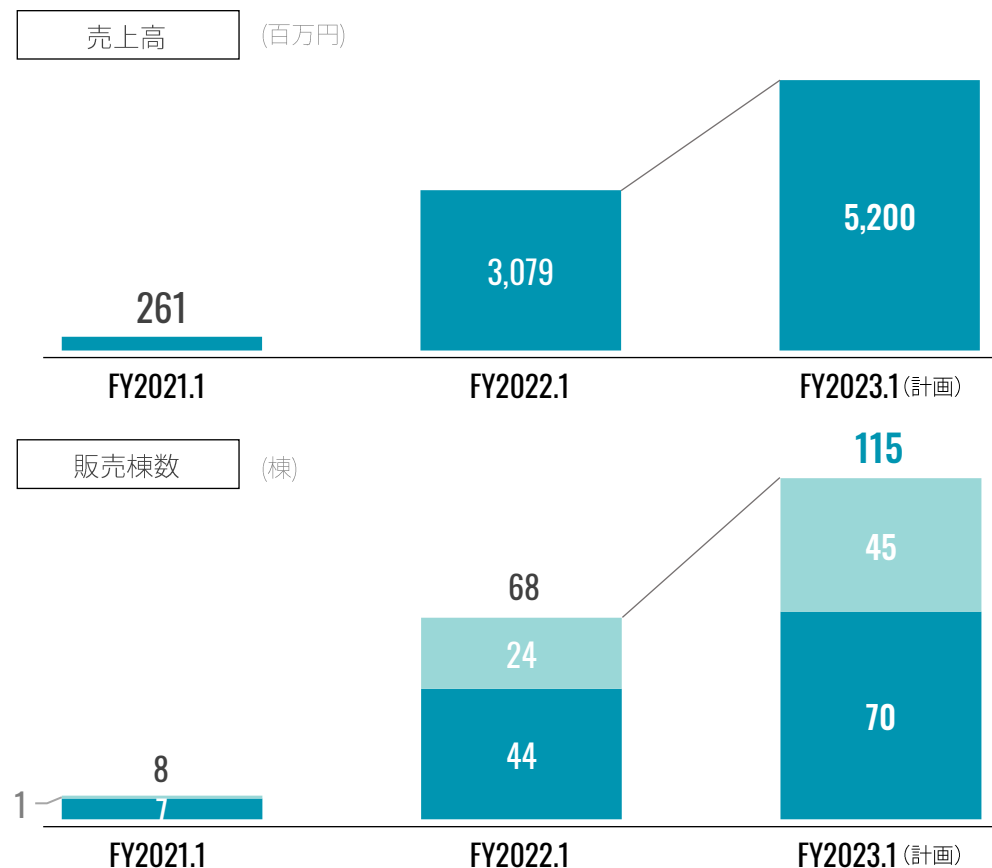
GROWTH  
STRATEGY

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



FY2022.1  
前年同期比  
**+68.8%**

FY2022.1  
前年同期比  
**+69.1%**

● 分譲住宅販売棟数  
● 注文住宅販売棟数

### 2023年1月期 NEW OPEN

- ① ARR PLANNER DESIGN GALLERY 立川 (2022年4月)
- ② アールギャラリー 三鷹展示場 (2022年4月)
- ③ アールギャラリー 小金井・府中展示場 (2022年秋OPEN予定)

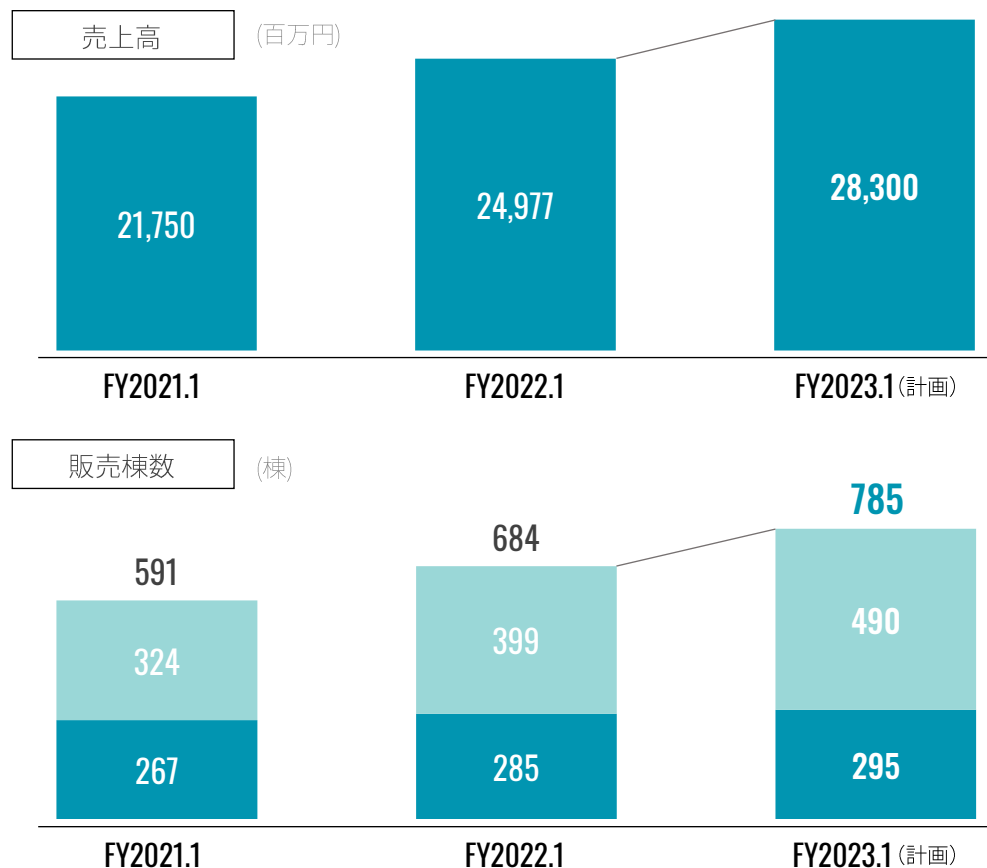
注文住宅部門	不動産部門
<ul style="list-style-type: none"> <li>① 新宿ショールーム</li> <li>② 立川展示場</li> <li>③ 武蔵野展示場</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 新宿オフィス</li> <li>② 吉祥寺営業所</li> </ul>
<b>合計: 3拠点</b>	<b>合計: 2拠点</b>



● 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



FY2022.1  
前年同期比  
**+13.3%**

FY2022.1  
前年同期比  
**+14.8%**

● 分譲住宅販売棟数  
● 注文住宅販売棟数

### 2023年1月期 NEW OPEN

- 11 ARR PLANNER DESIGN GALLERY 名古屋栄 (2022年2月)
- 4 アールギャラリー 豊田展示場 (2022年4月)
- 5 アールギャラリー 岡崎西展示場 (2022年冬OPEN予定)



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  
arr planner group

注文住宅部門	不動産部門
1 緑 滝ノ水展示場	1 栄営業所
2 中川展示場	2 天白営業所
3 守山尾張旭展示場	3 名東・守山営業所
4 日進赤池展示場	4 中川営業所
5 東海展示場	5 東海営業所
6 春日井展示場	6 春日井営業所
7 小牧展示場	7 一宮営業所
8 稲沢展示場	8 岡崎営業所
9 岡崎展示場	9 豊橋・豊川営業所
10 豊橋展示場	
11 ARR PLANNER DESIGN GALLERY 名古屋栄	
12 天白ショールーム	

合計: 12拠点      合計: 9拠点

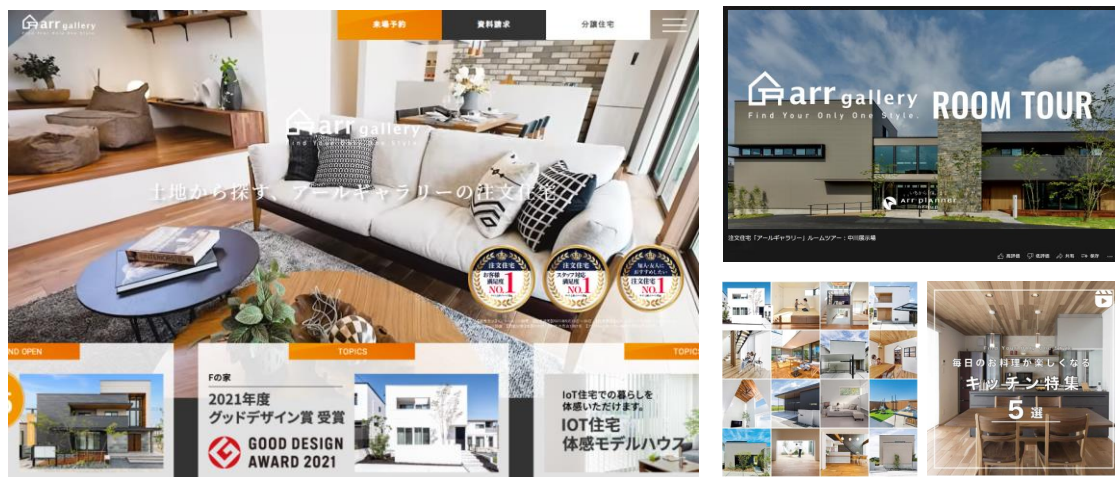
● 当社の地盤である東海エリアでは、これまでも新規出店などにより順調に販売棟数を伸ばせており、今後空白エリアにも出店することで更なるシェアアップを目指す

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

### MARKETING

マーケティング

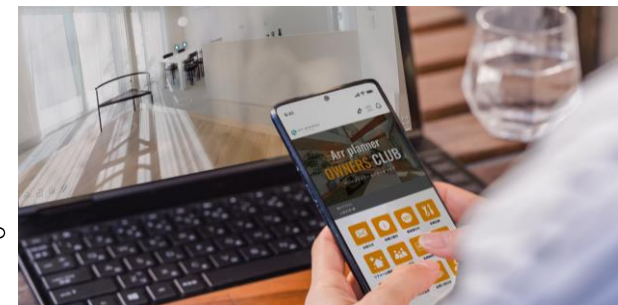
テーマ性を持ったWebサイトやSNSを活用  
幅広くアプローチする仕組みを構築



### SERVICE

サービス

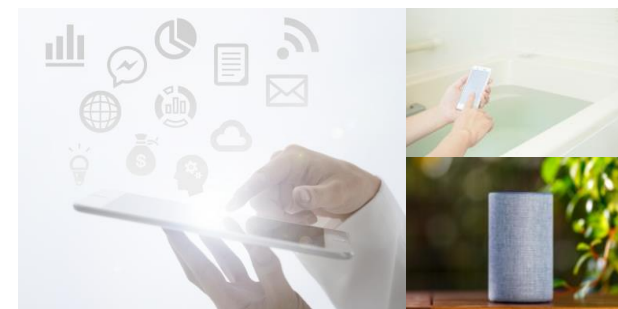
VR技術を活用して  
ヴァーチャル体験できる  
「VRマチかど展示場」。  
またアプリ開発も予定



### PRODUCT

商品

家の様々なモノをス  
マートフォンなどで操  
作・管理可能にする  
「IoT住宅」など生  
活を豊かにするご提案



- 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（再掲）



Before



After



優良中古物件をリノベーションし  
付加価値を高めて販売

- 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



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

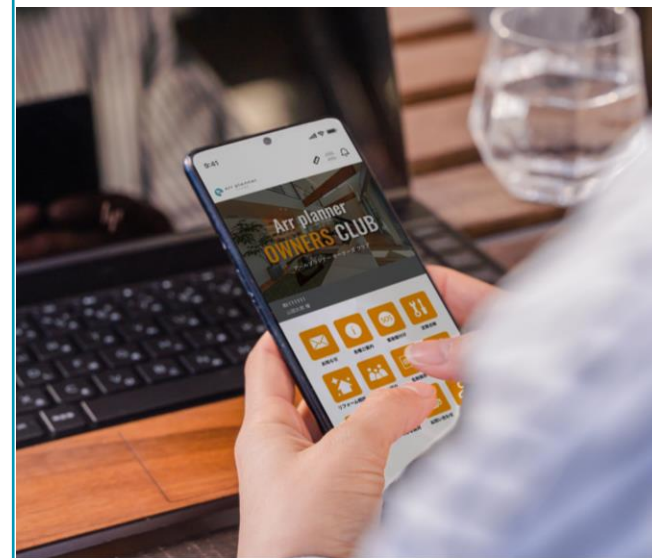
充実と安心の  
アフターメンテナンス

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



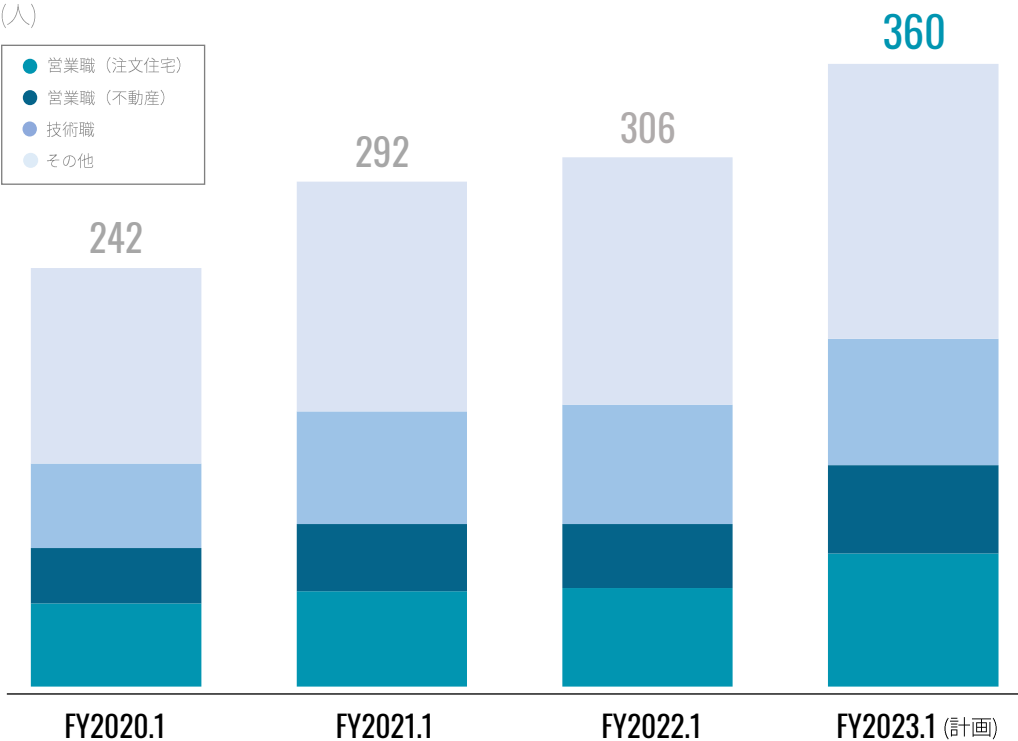
オーナー向けアプリを2022年夏頃  
配信予定  
ライフスタイルに寄り添うサー  
ビスで利便性を追求

- ・ 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

(人)



☑ 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

日経・マイナビ2023連動特集 就活支援  
『2023年卒版 就職企業人気ランキング』

東海エリア 第15位獲得

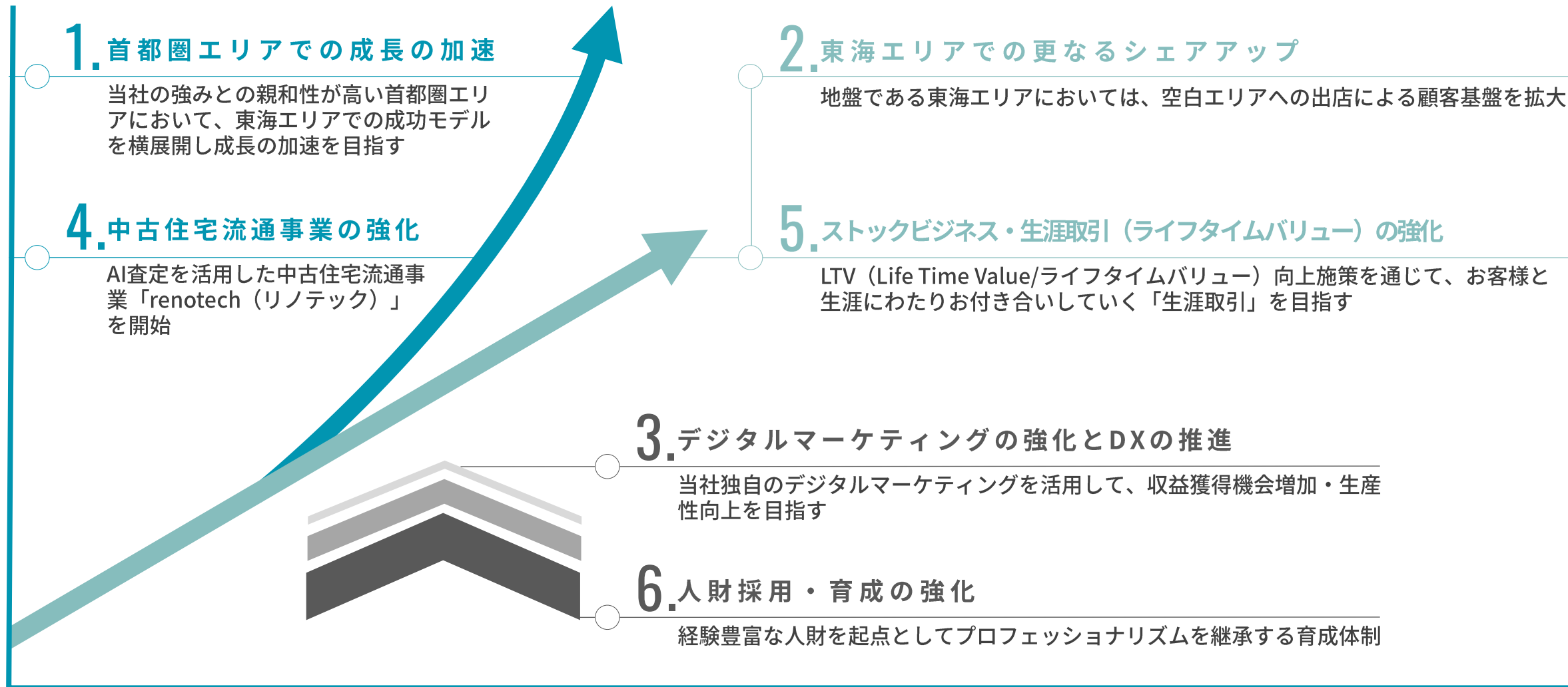
地域別 ランキング TOP30 東海エリア	第1位	トヨタ自動車	第10位	デンソー	第20位	豊島
	第2位	一条工務店	第12位	リゾートトラスト	第20位	名古屋鉄道
	第3位	中部国際空港	第13位	ミツカングループ	第23位	ジェイアール東海ホテルズ
	第4位	スズキ	第14位	トヨタホーム	第24位	JAPAN HOME WAND
	第5位	愛知銀行	💡 第15位 アールプランナー		第24位	名港海運
	第6位	フジパングループ本社	第16位	アイシン	第26位	パローホールディングス
	第7位	スギ薬局(スギ薬局グループ)	第17位	大垣共立銀行	第27位	トヨタシステムズ
	第8位	ネクステージ	第18位	静岡銀行	第28位	ELJソーラーコーポレーション
	第9位	名古屋銀行	第19位	中部電力	第29位	住居時間(スマイルタイム)
	第10位	敷島製パン(Pasco)	第20位	アビ	第30位	豊田自動織機

出所：日本経済新聞・マイナビ2023連動特集 就活支援 2023年卒版 就職企業人気ランキング  
注：①選択ランキング：地域別人気企業ランキングTOP30 ②選択地域：東海

・ 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



## 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

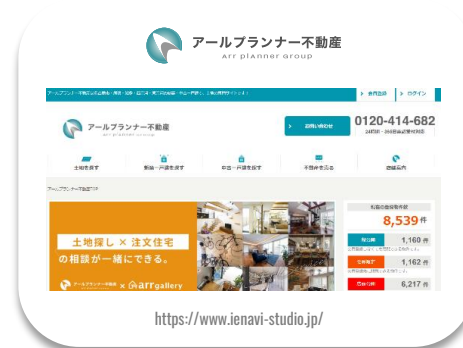
FEATURES  
AND  
STRENGTHS

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

## ① Webサイト



## ② SNSコンテンツ (Instagram)



## ③ SNSコンテンツ (YouTube)



・ 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

arr gallery  
Find Your Only One Style.

Fの家

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

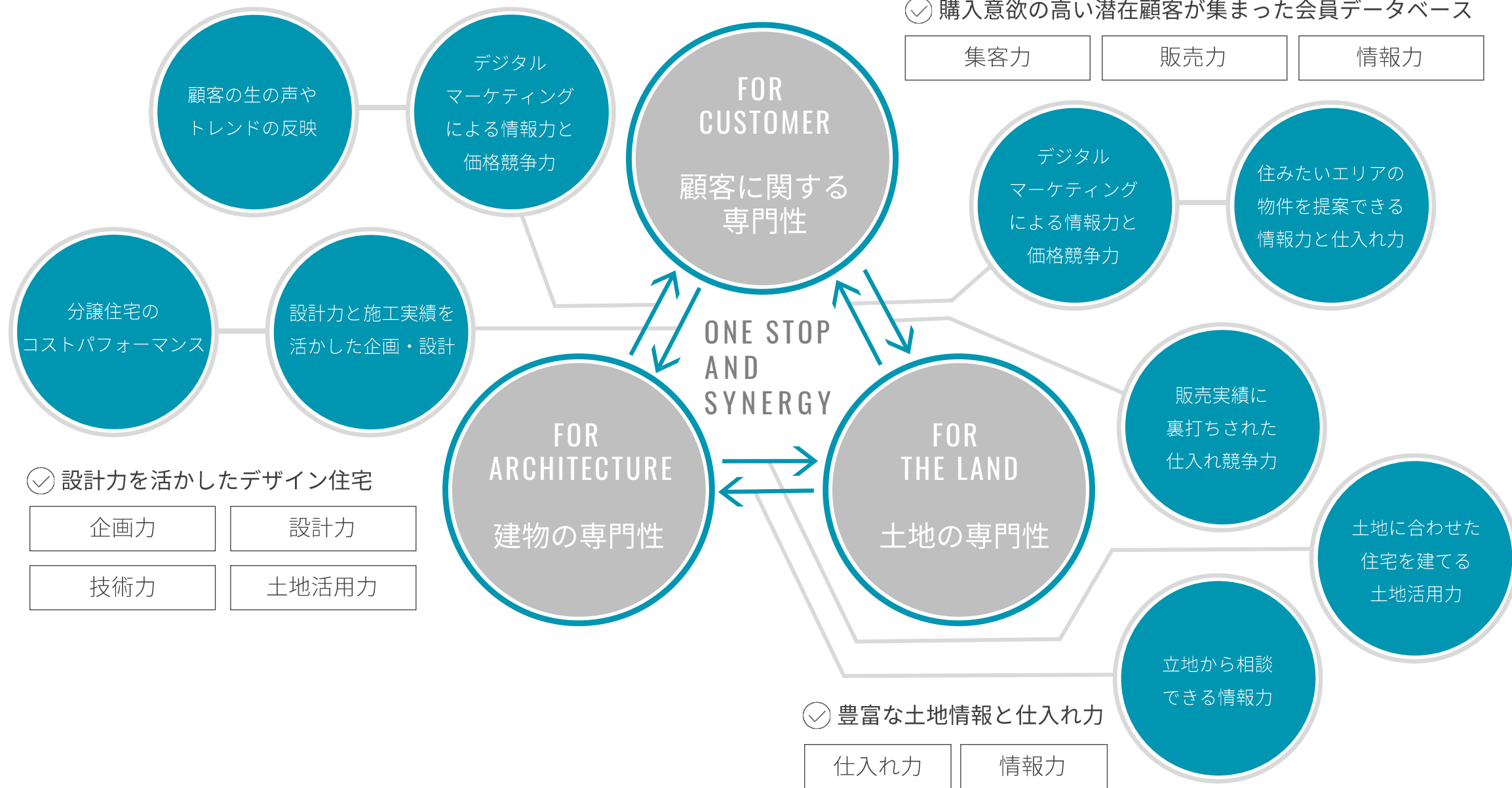
#### 3. 不動産仲介による土地探しの強み

☑ 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

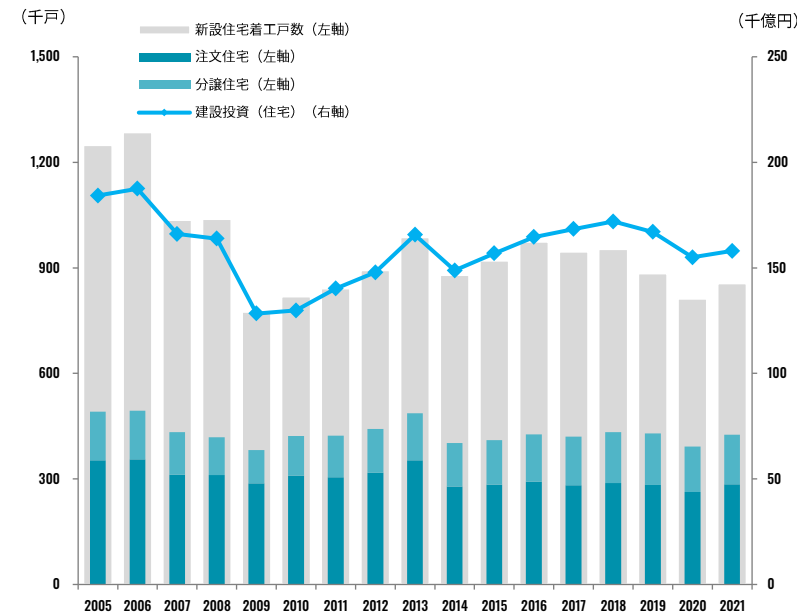
**14兆円**※

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』

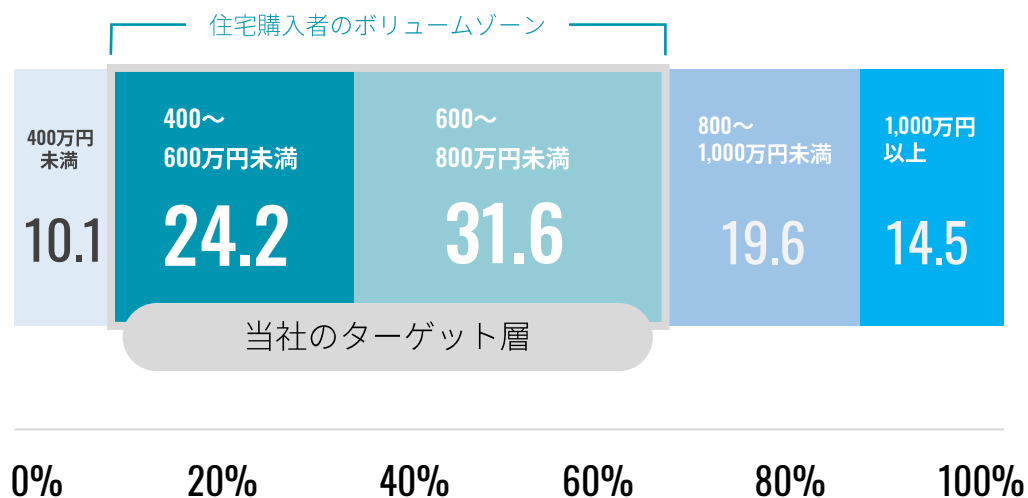
注：新設住宅着工戸数及び(内訳)戸建は出所①より、建築投資(住宅)は出所②より作成

・ 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

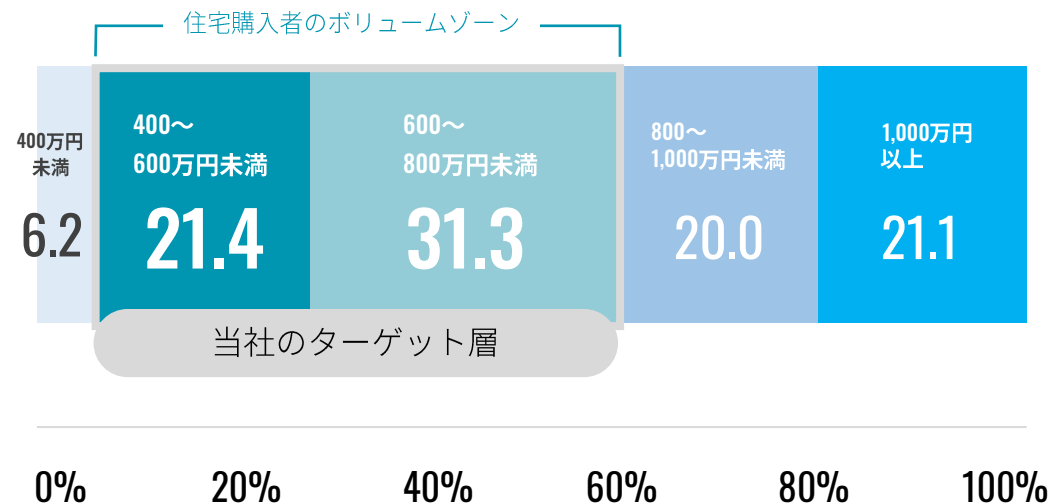
注文住宅一次取得者※の世帯年収割合

※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（2021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（2021年度）』

- ・住宅購入者のボリュームゾーン（20～40代、年収400～800万円の一次取得者層）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



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

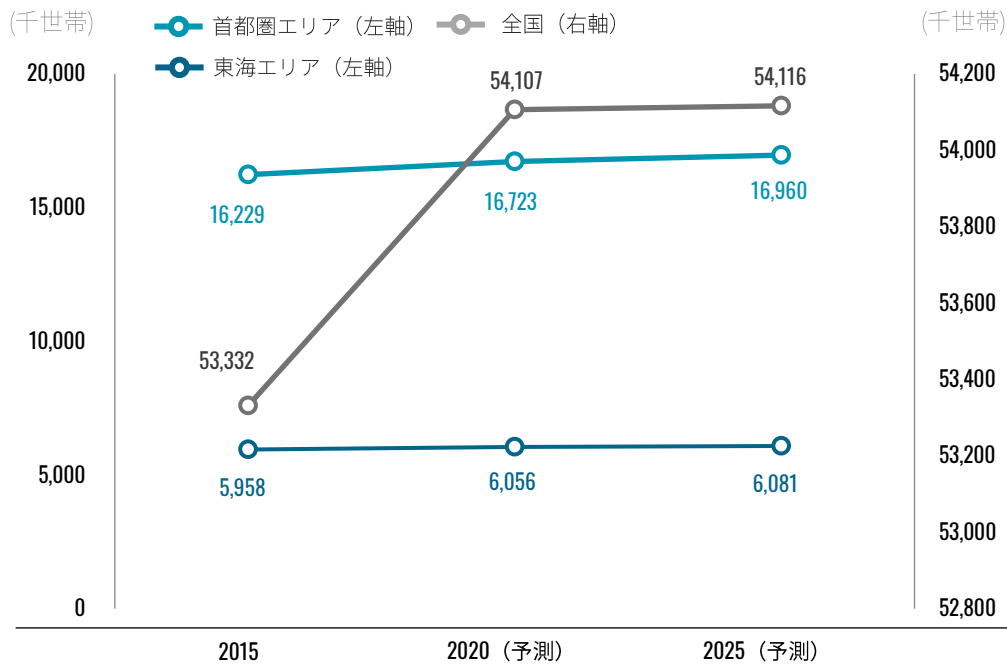
- ・住宅購入者の最大のボリュームゾーンをターゲットとする戦略が奏功し、業界内でのユニークなポジショニングとお客様からの継続的な支持を獲得

## 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

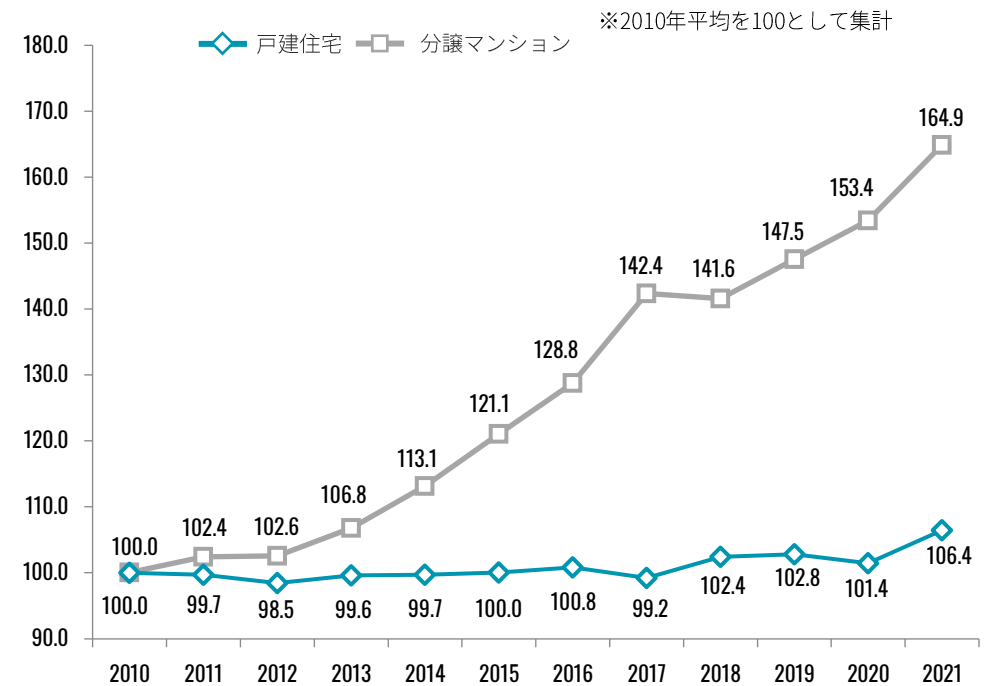
出所：国立社会保障・人口問題研究所  
『日本の世帯数将来推計（都道府県別推計）』（2019年推計）



### 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](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

### 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。



- 「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

## 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