

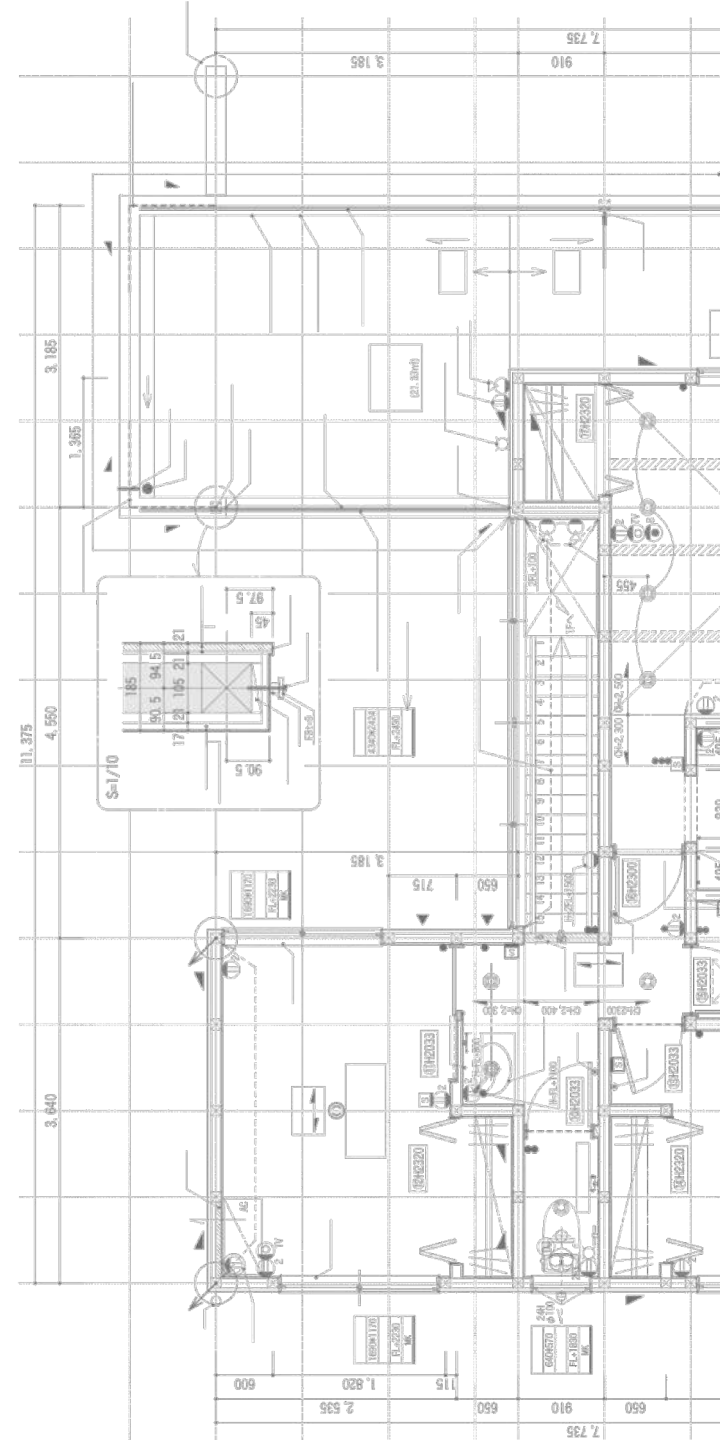
いちから「住。」まで

Arr planner
group

成長可能性に関する説明資料

株式会社アールプランナー

2021年2月





いちから「住。」まで



Arr planner
group



企業理念

All Satisfaction

「住。」を通じて全ての人に満足を提供する



ミッション

“こだわりのある良質な住まいをよりリーズナブルに”

1. 会社概要

2. 当社の強み

3. 成長戦略

4. withコロナの事業戦略

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 / **292名** ※2021年1月末現在
- 資本金 / **50,000**千円
- 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**



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**

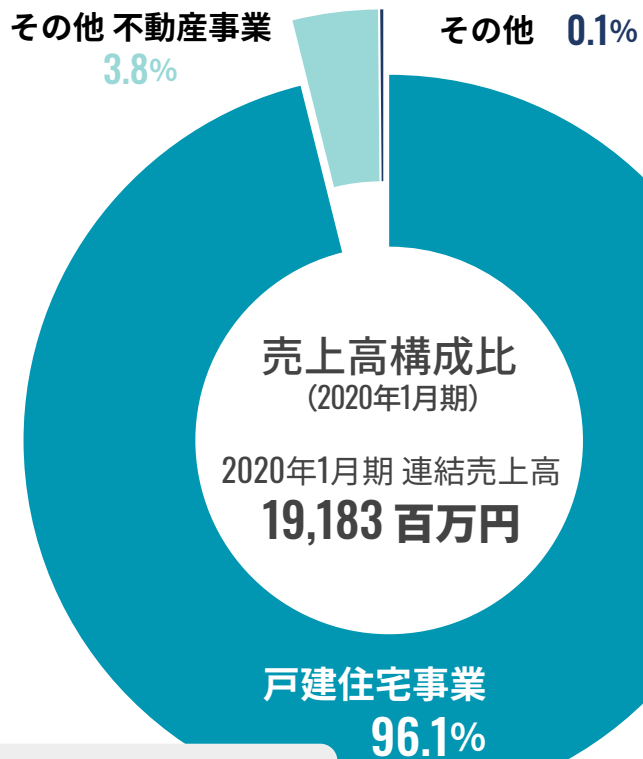
- 《略歴》 2008年 三菱UFJ不動産販売㈱ 入社
2014年 当社 入社

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

当社売上構成比

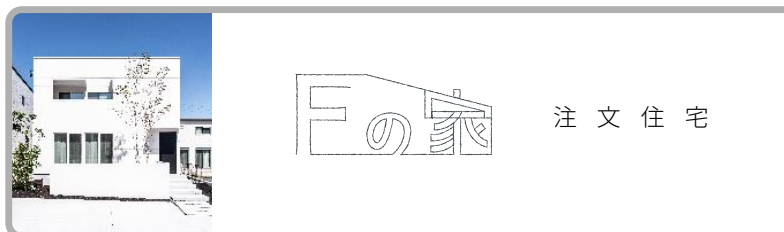


おかげさまで、
成長性・売上高伸率ランキング 分譲系ビルダー部門

**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

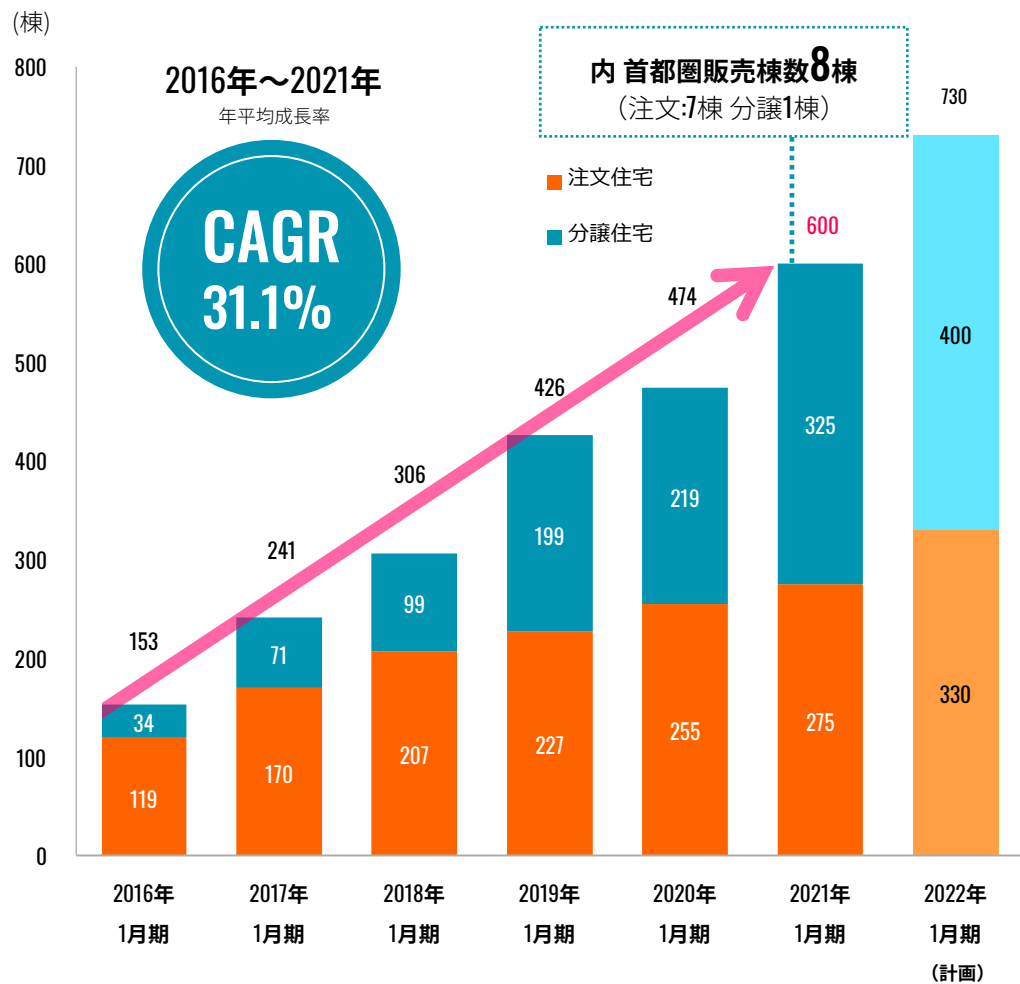
戸建住宅事業



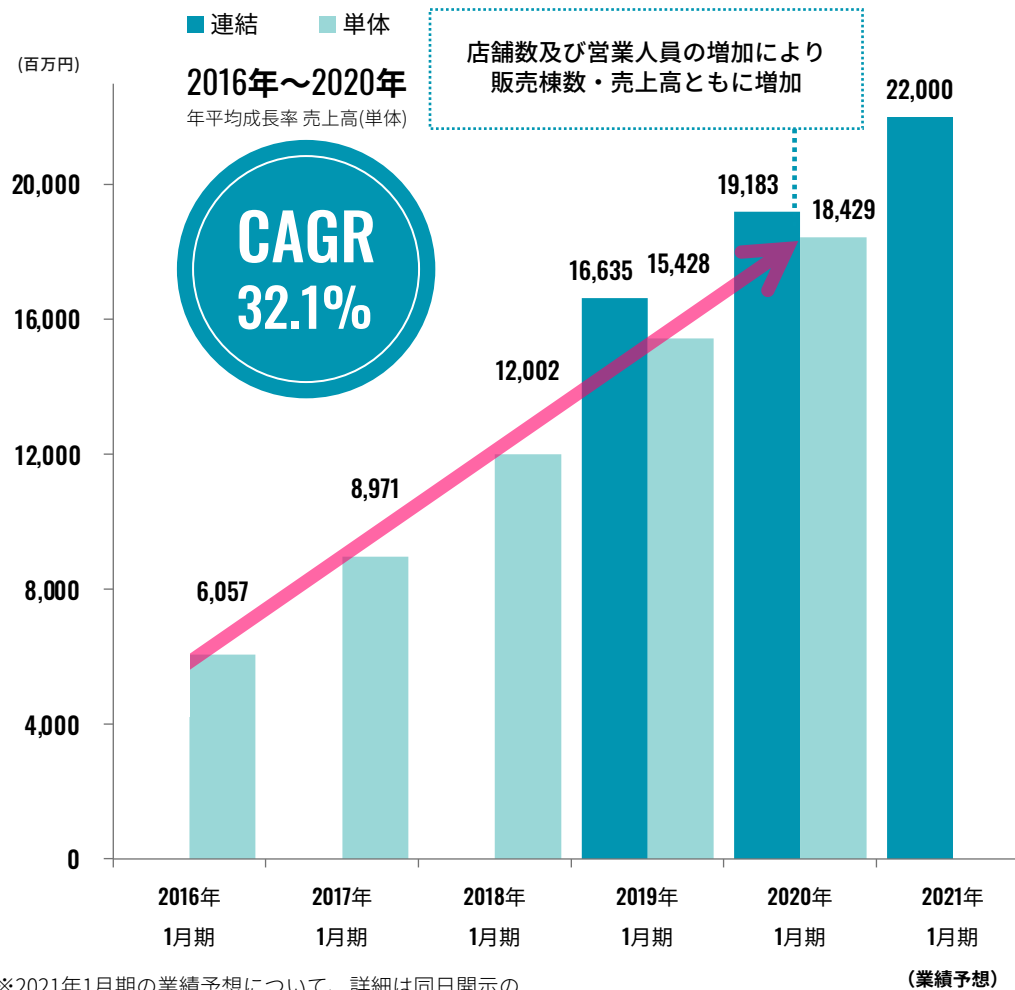
その他不動産事業

中古不動産・収益不動産の取得・再生・販売事業

戸建販売(売上)棟数

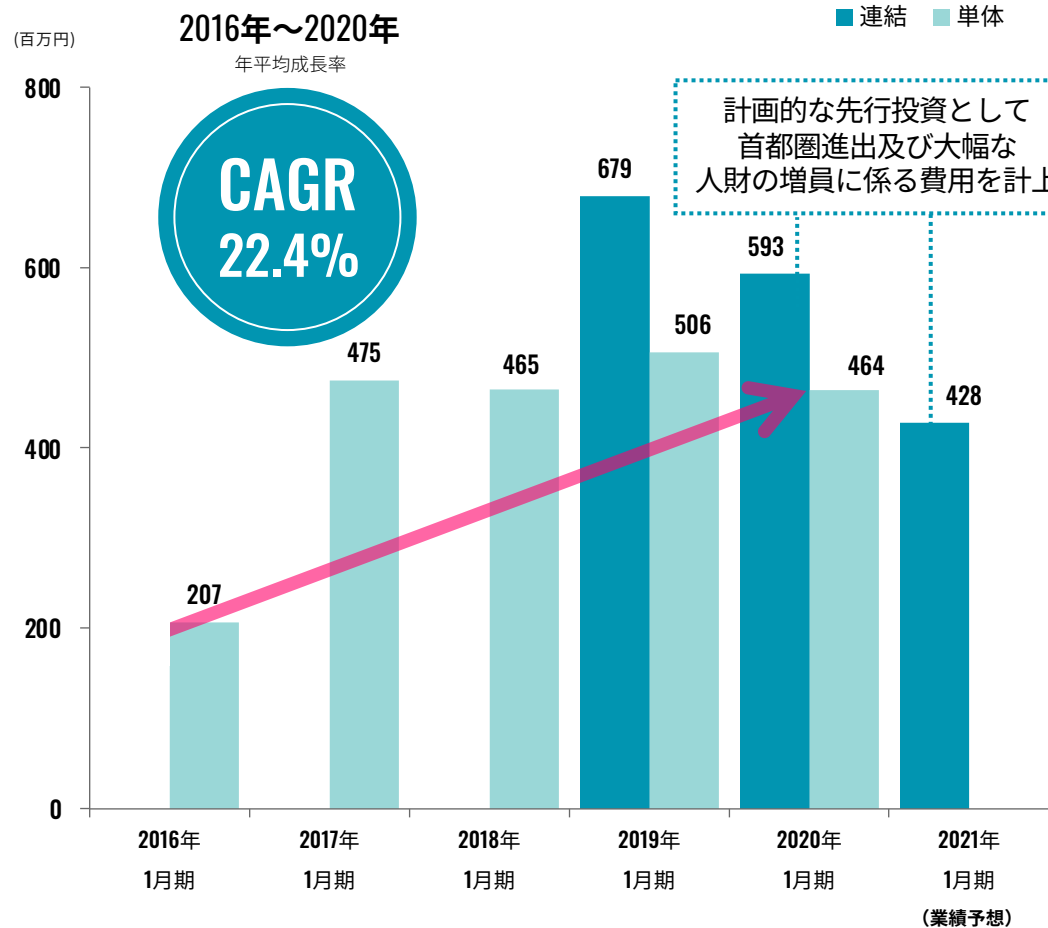


売上高

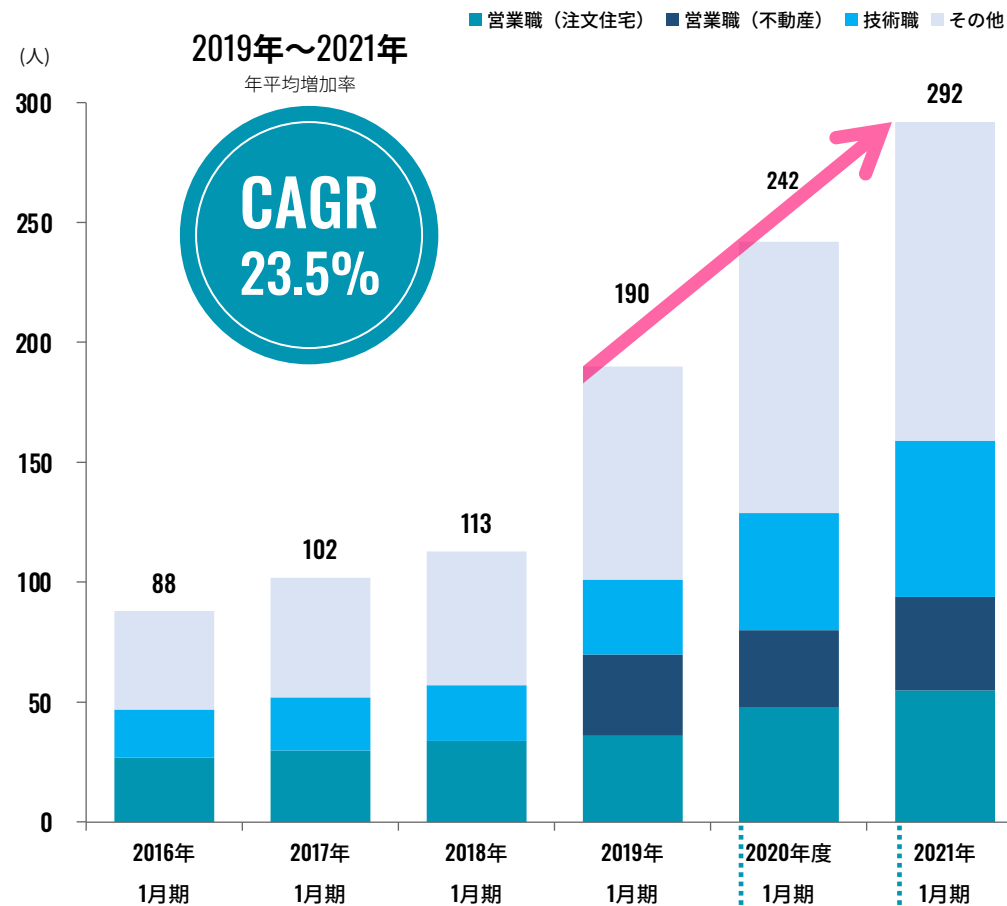


※2021年1月期の業績予想について、詳細は同日開示の「東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」をご参照ください

経常利益



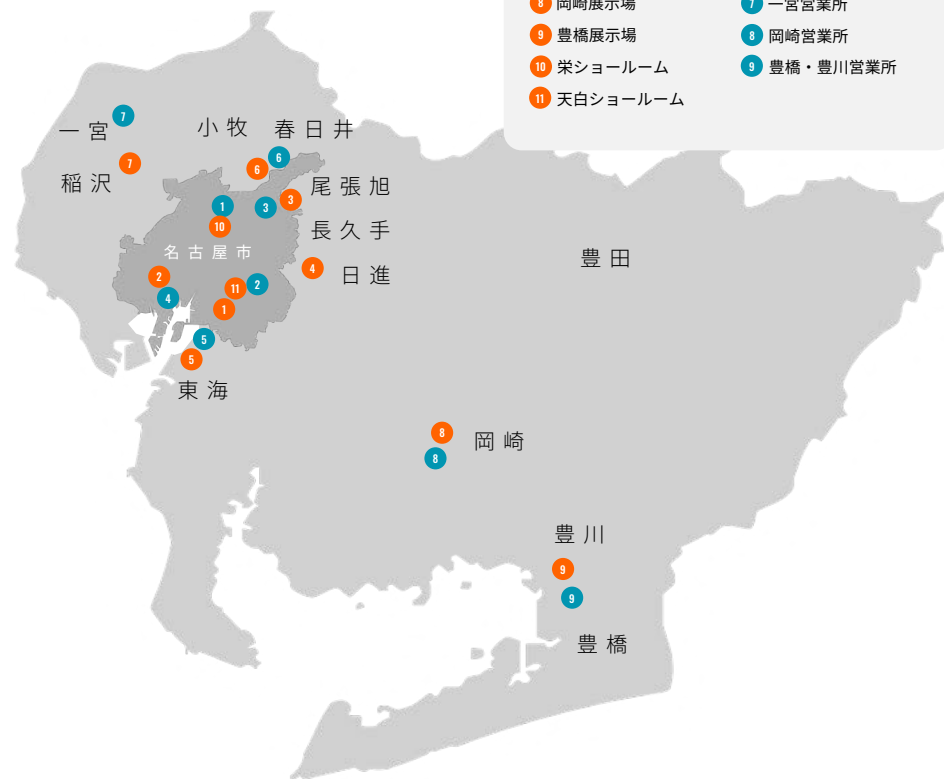
期末従業員数



※2016年1月期～2018年1月期までは当社の単体数値となります

《 内 東京人員数 》
2020年1月期：5名 2021年1月期：30名

東海エリア



| 注文住宅部門 | 不動産部門 |
|--|---|
| <p>思いを強く、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 |

首都圏



| 注文住宅部門 | 不動産部門 |
|--|---|
| <p>思いを強く、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 |

※2019年10月より進出

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

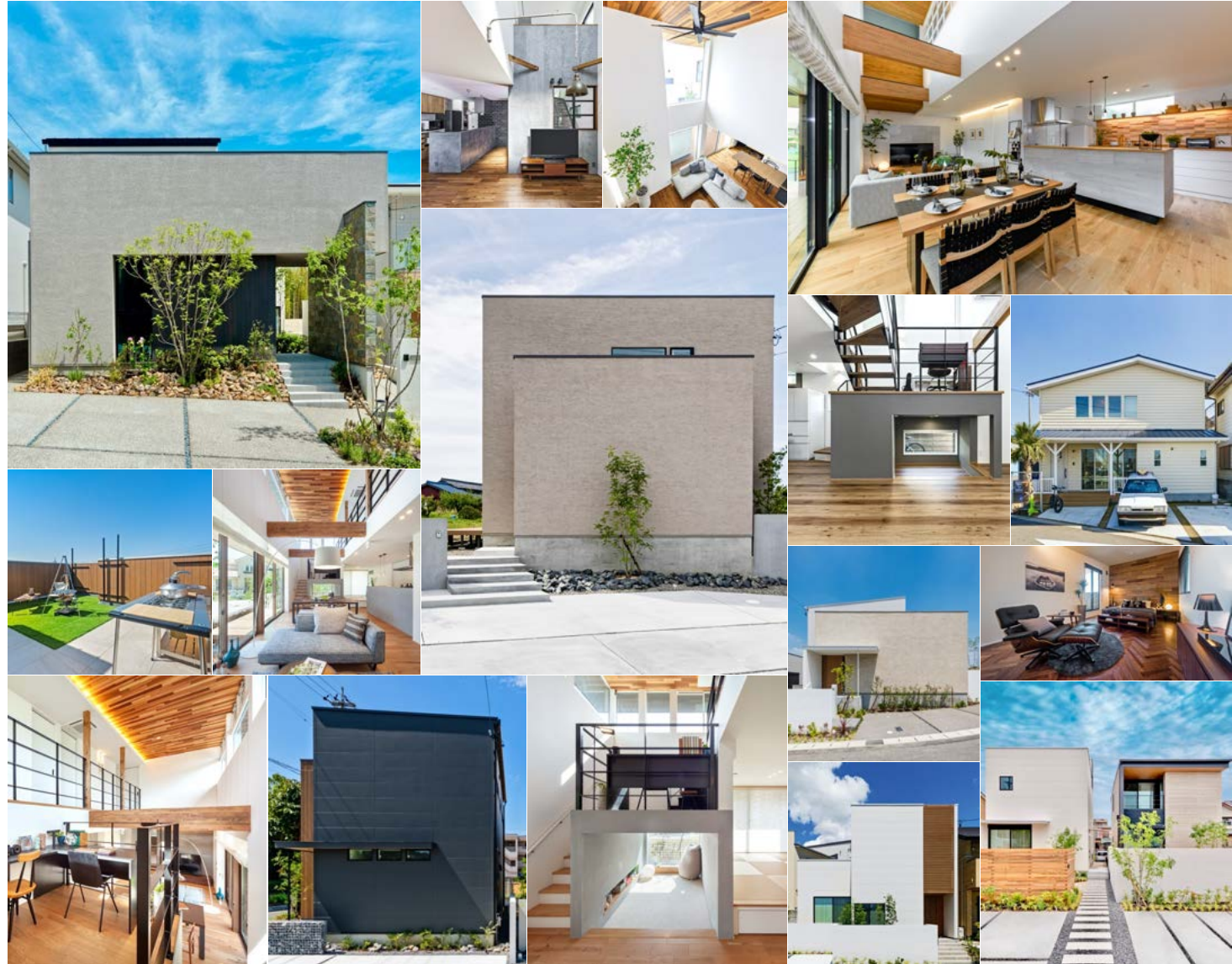
1,800～2,500万円の
リーズナブルな価格

吹付断熱による高気密
高断熱住宅を実現

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



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



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

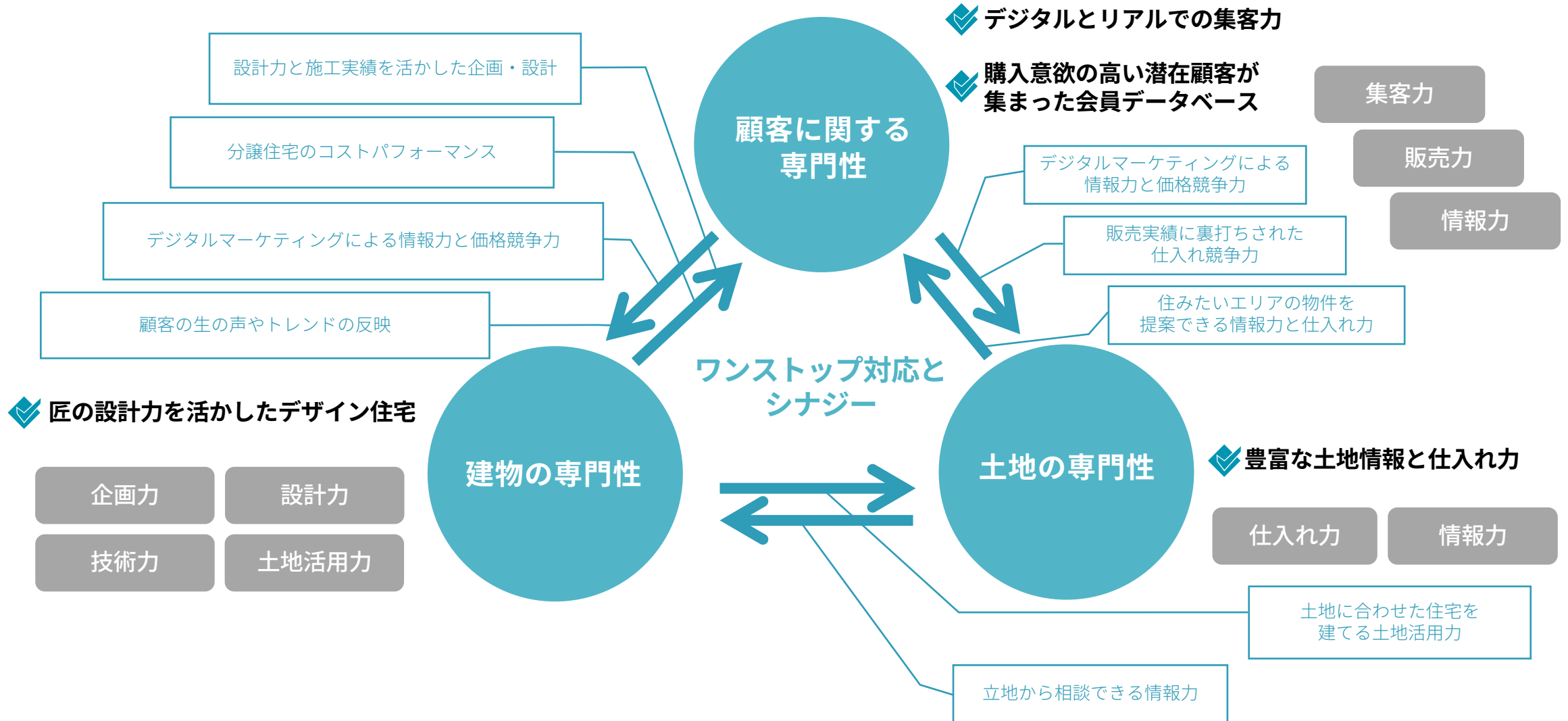
不動産仲介による土地探しの強み

- ☑ 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



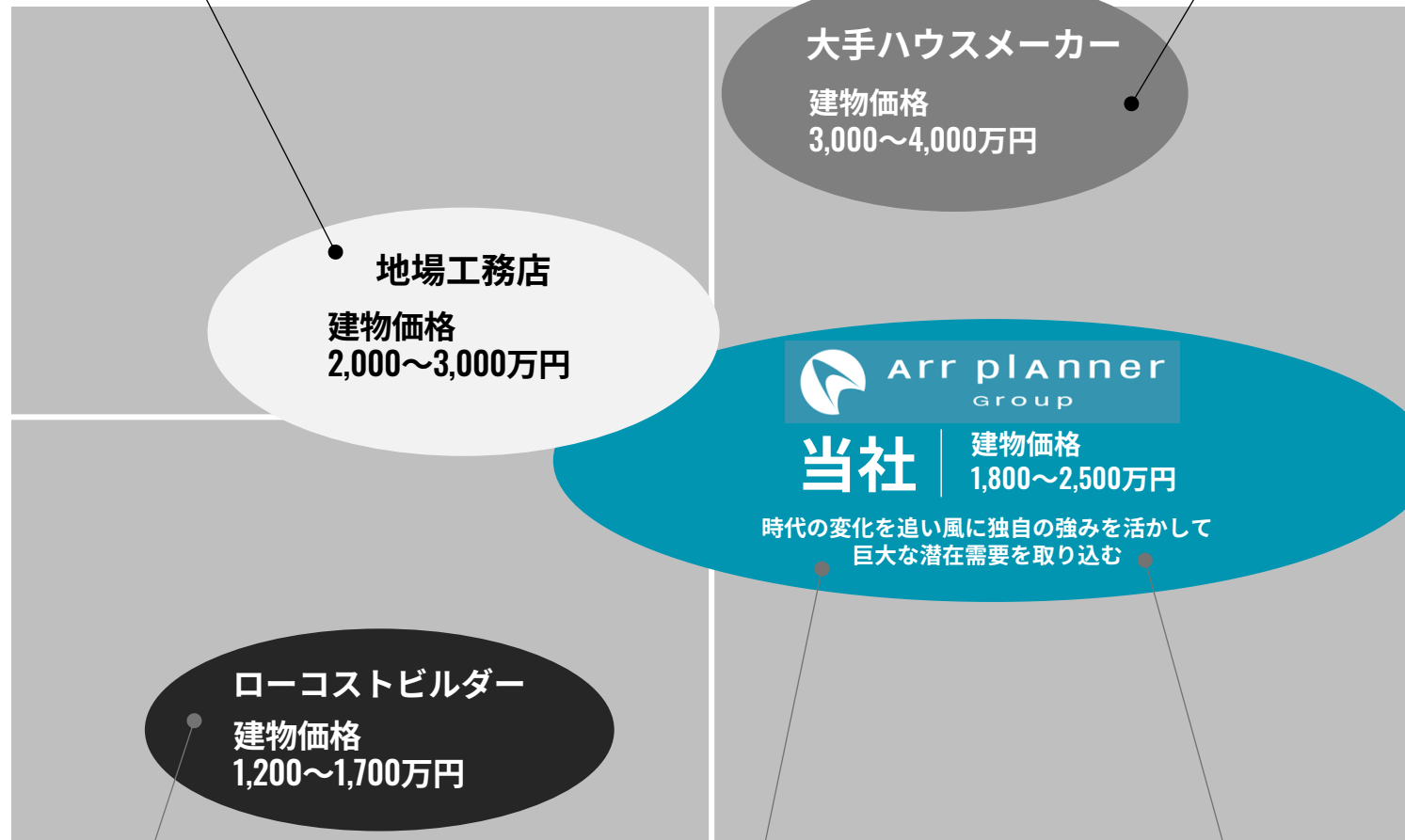
アールプランナー不動産
Arr planner group



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

価格



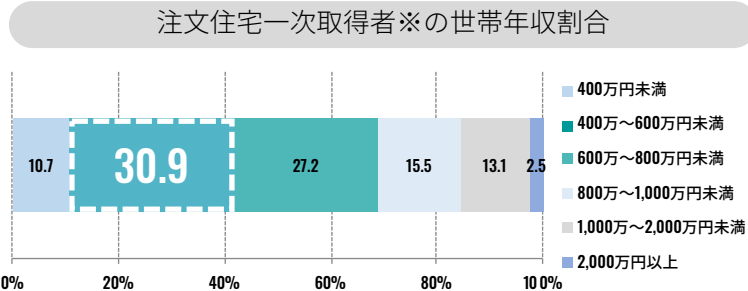
平均建物面積当たり単価が上昇の中
低価格帯が魅力の成長領域

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

デザイン性・機能性

当社のターゲット層が最大のボリュームゾーン



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

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

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

※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

1. 会社概要

2. 当社の強み

3. 成長戦略

4. withコロナの事業戦略

5. 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

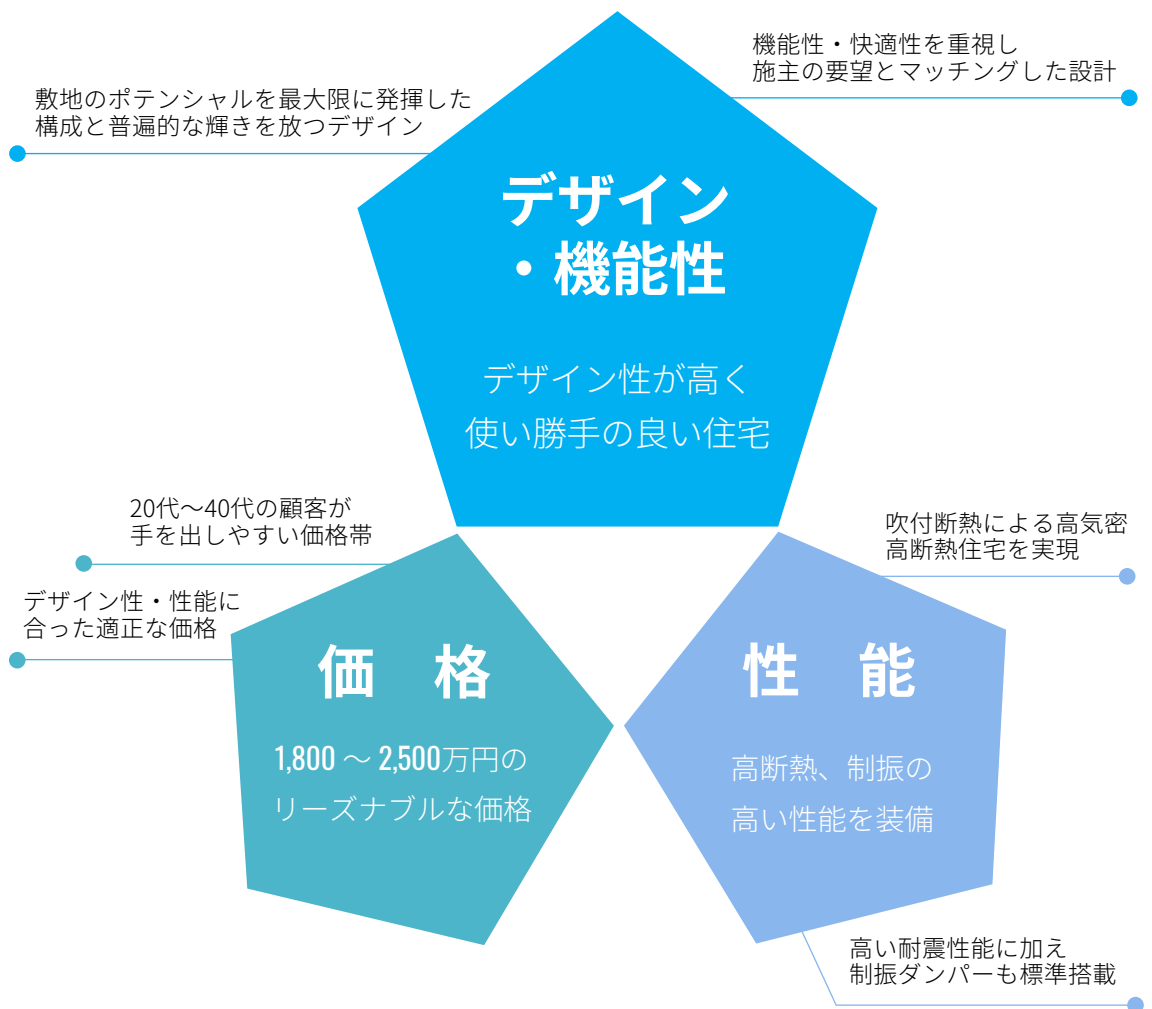
- デジタルとリアルの双方を活用することで広範な潜在顧客層へのリーチを可能とする集客力

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）



1. デザイン・性能・価格のバランスに優れた商品力 ②



至高の邸宅
A GALLERY

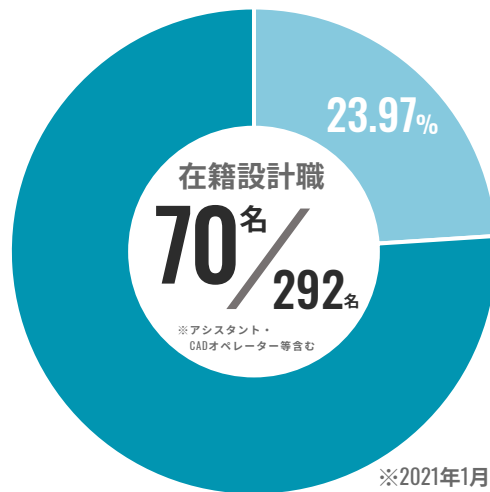
■ 設計部門 ■ その他セクション



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)

▶ ハイブリッドマーケティング



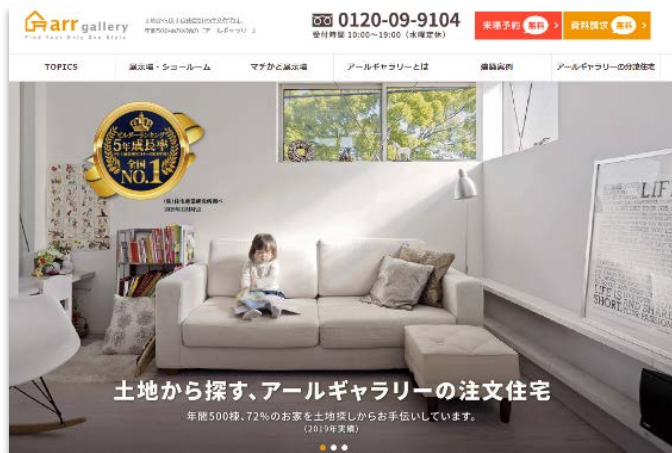
デジタルとリアルを活用し幅広い潜在層にリーチ（到達）する効率的な集客体制を構築

2. ハイブリッドマーケティングによる集客力② (自社Webサイトを活用した集客)



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

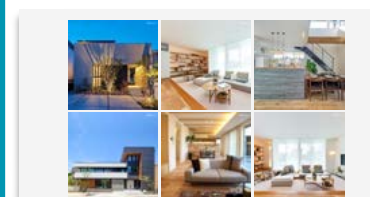
「至高の邸宅」を
コンセプトに、建築家による
こだわりの高級注文住宅サイト



<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/

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①



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

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②

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

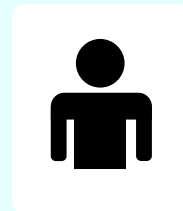
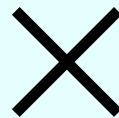
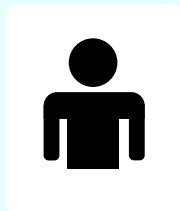
希望のエリアに建てたい

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



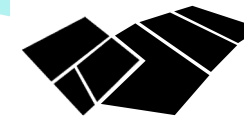
注文住宅



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. 当社の強み

3. 成長戦略

4. withコロナの事業戦略

5. APPENDIX

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（令和元年度分）』
平成31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

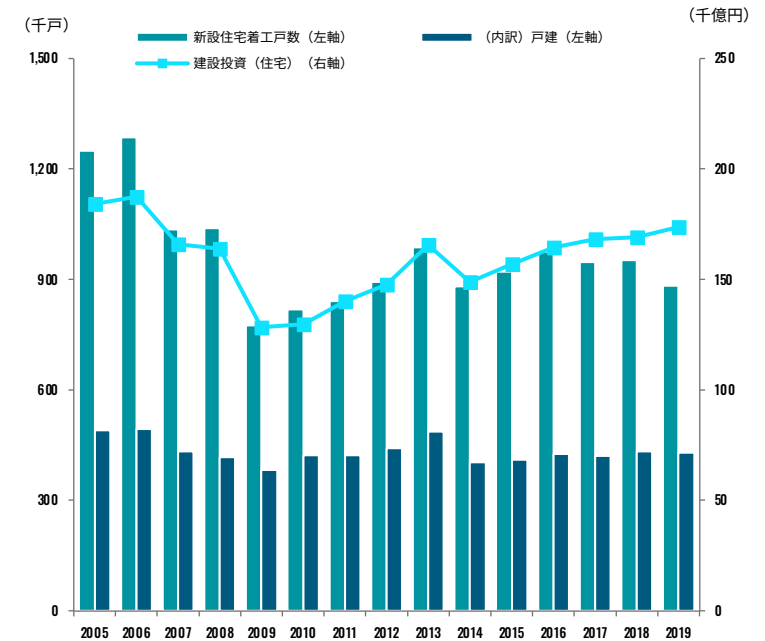
東海+首都圏の 戸建住宅市場規模

6兆円※
約122,000棟

東海の戸建住宅 市場規模

2兆円※
約6,000棟

戸建新設着工戸数の推移



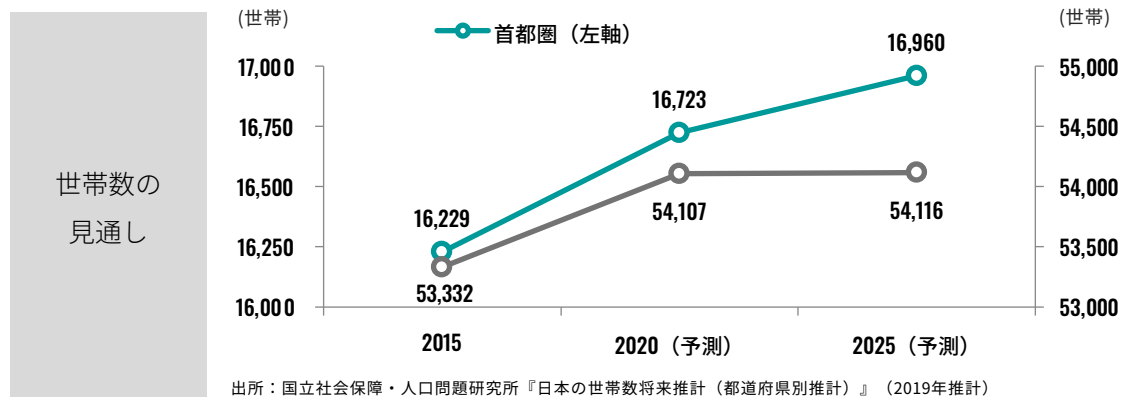
出所：①国土交通省『建築着工統計調査報告(令和元年度分)』新設住宅着工:利用関係別戸数,床面積
②国土交通省『建設投資見通し(令和元年度分)』
注：新設住宅着工戸数及び(内訳)戸建は出所①より、建設投資(住宅)は出所②より作成

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

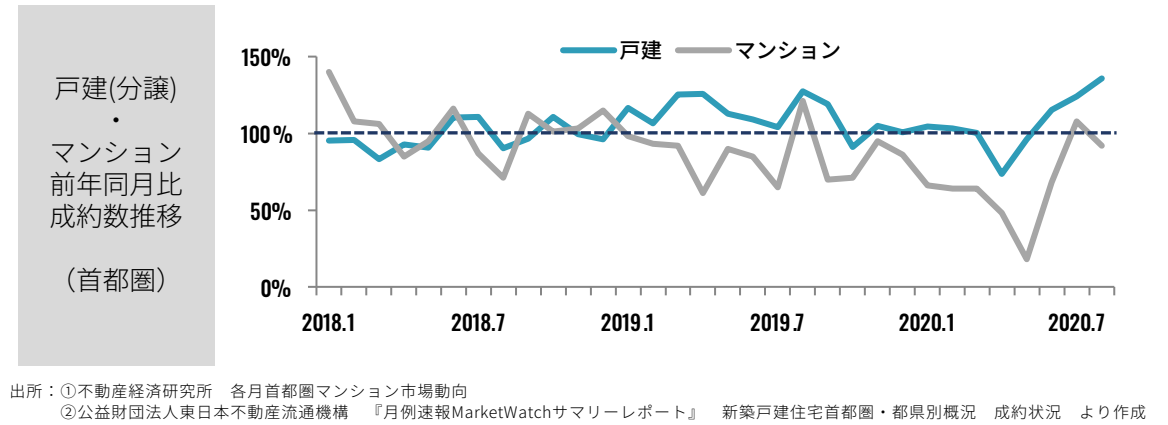
1. 東京・首都圏進出による成長の加速
2. 東海エリアでの更なるシェアアップ
3. デジタルトランスフォーメーション（DX）の推進
4. 人財採用・育成の強化

1. 東京・首都圏進出による成長の加速①（外部環境）

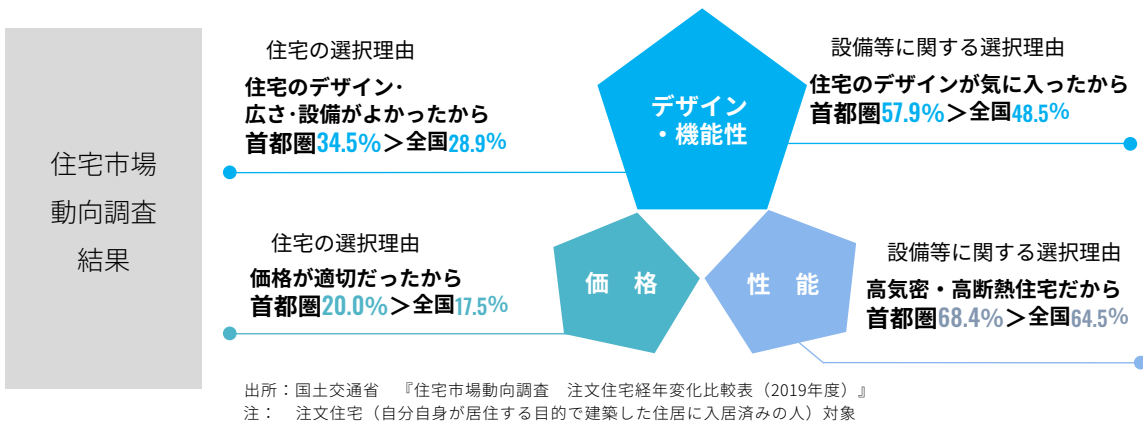
首都圏での世帯数の見通しは堅調な推移を見込む



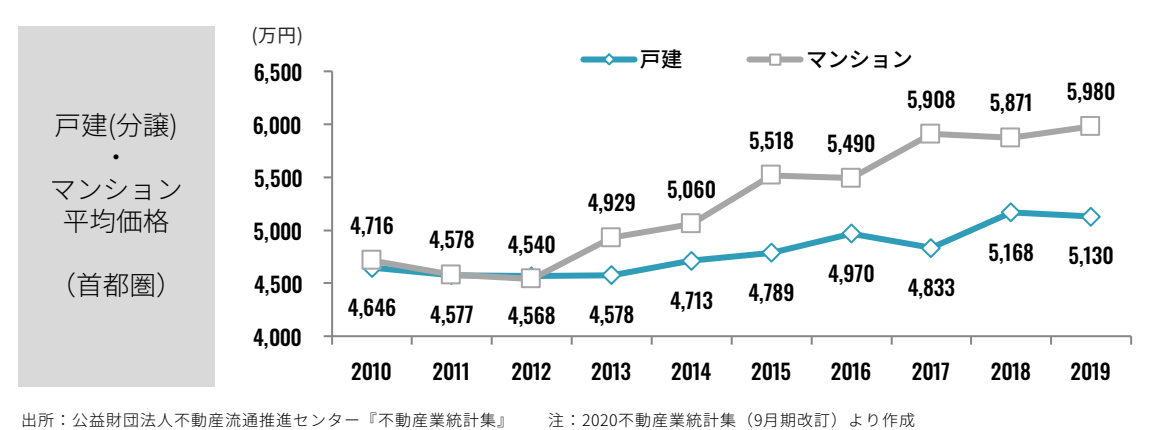
マンションに比べ戸建住宅が選好されるマーケット



当社の強みと首都圏のニーズが合致



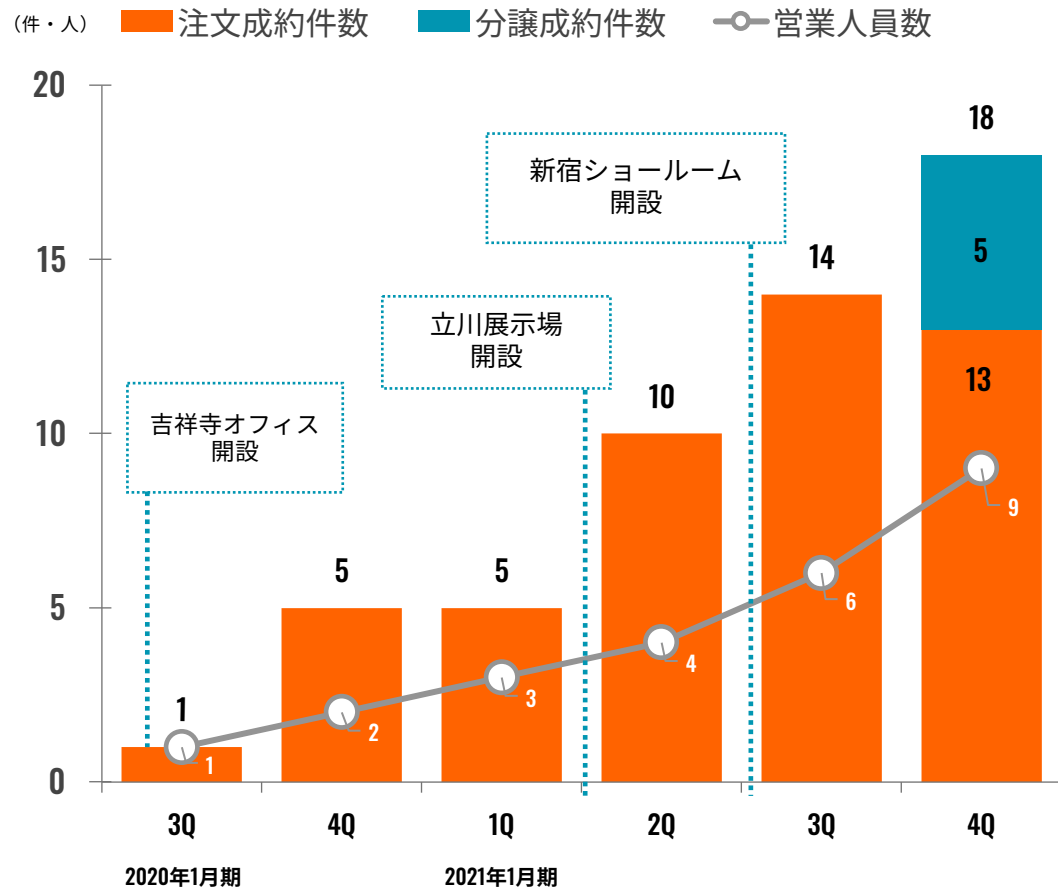
戸建価格の推移は堅調志向



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）

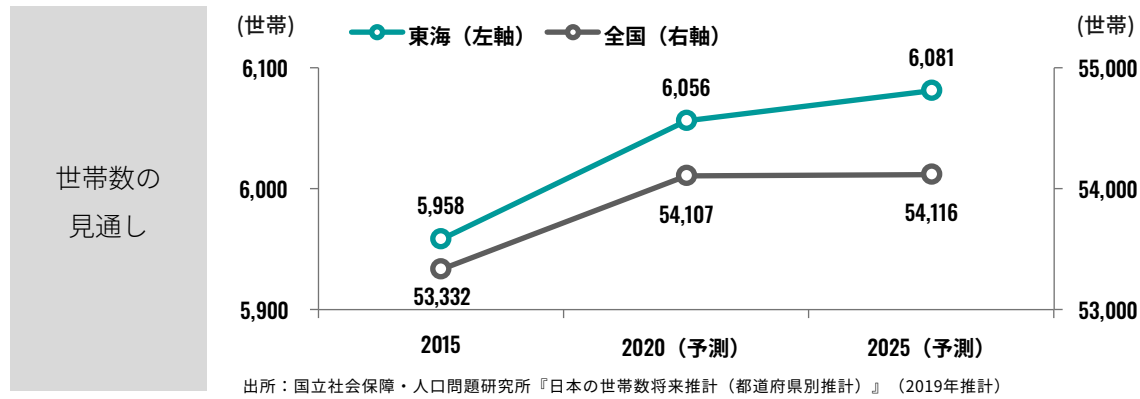
2022年1月期
2拠点
出店予定

| 注文住宅部門 | 不動産部門 |
|--|---|
| 思いを届く、自由発想の家づくり | アールプランナー不動産 |
| <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 |

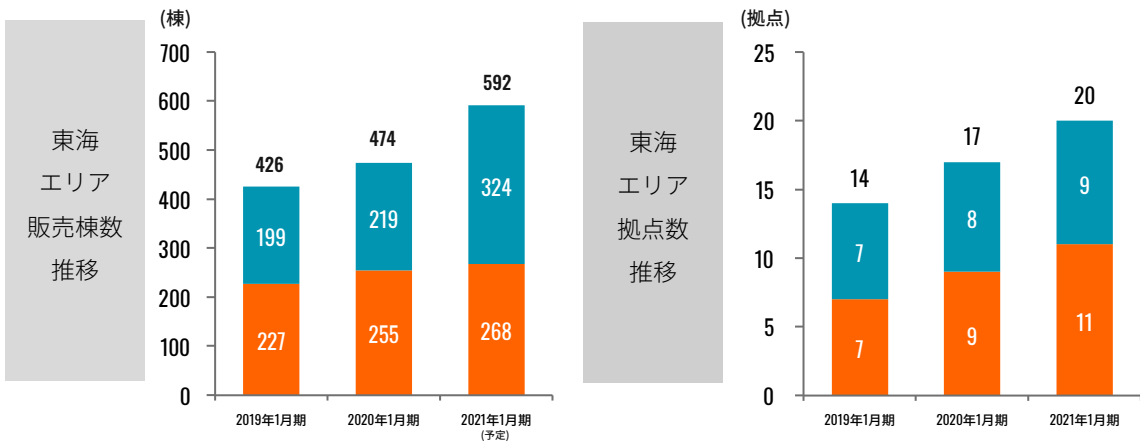


2. 東海エリアでの更なるシェアアップ

東海エリアの世帯数は堅調に推移する見通し

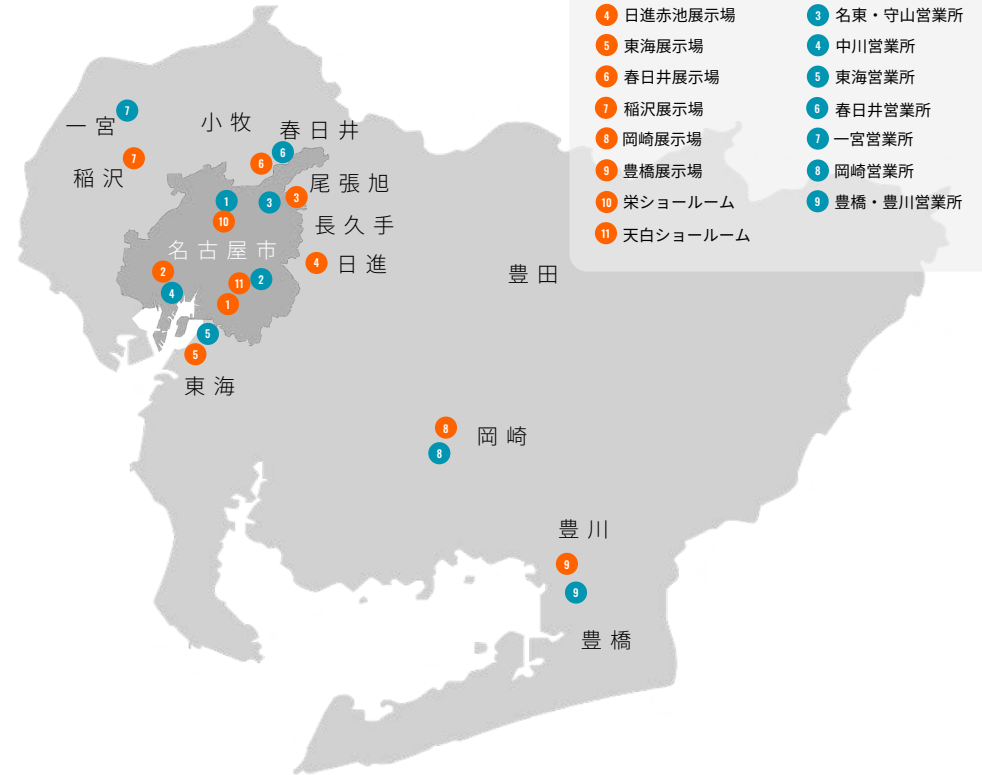


順調な成約率をベースに更なる成長を狙う

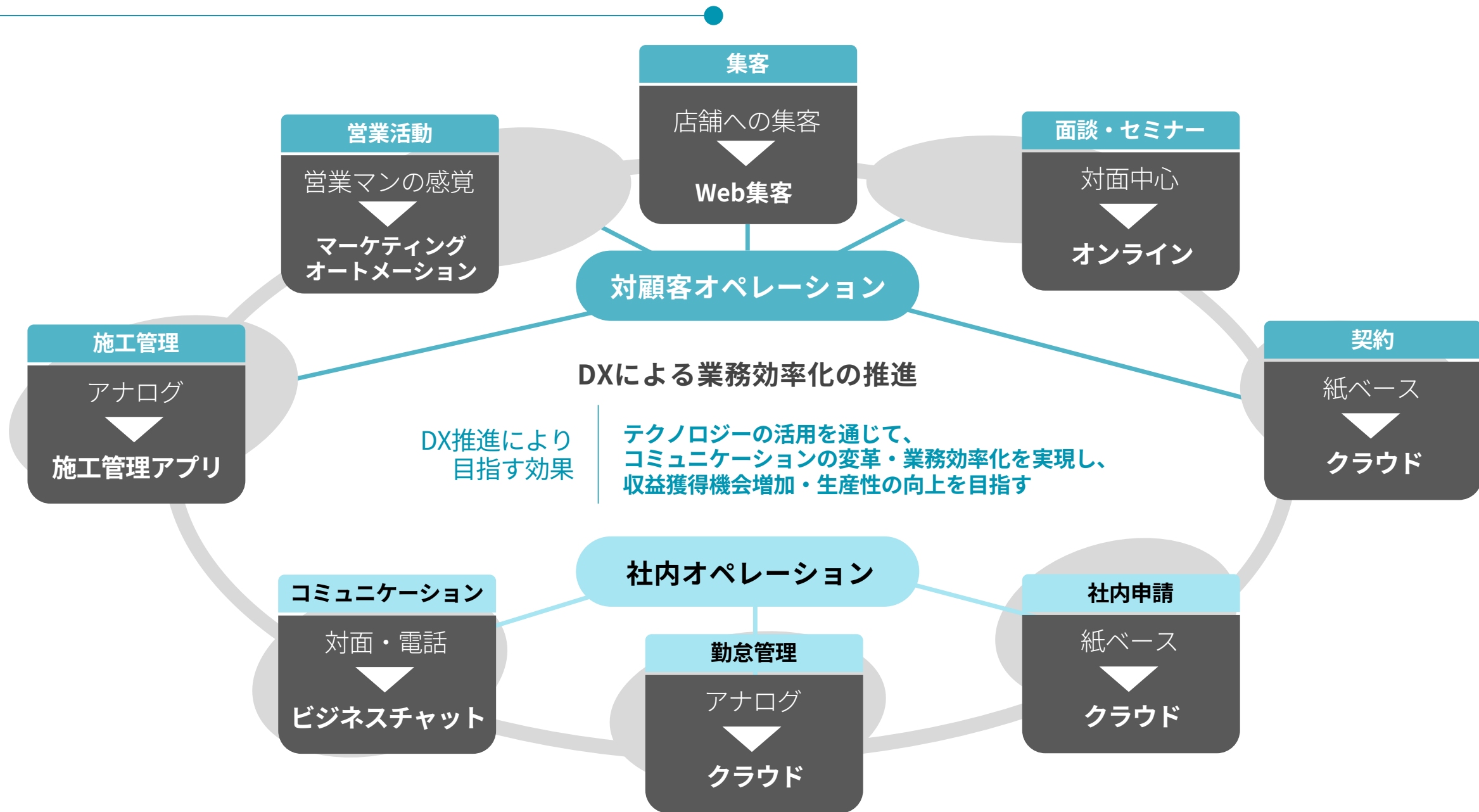


営業拠点（東海エリア）

2022年1月期
2拠点
出店予定

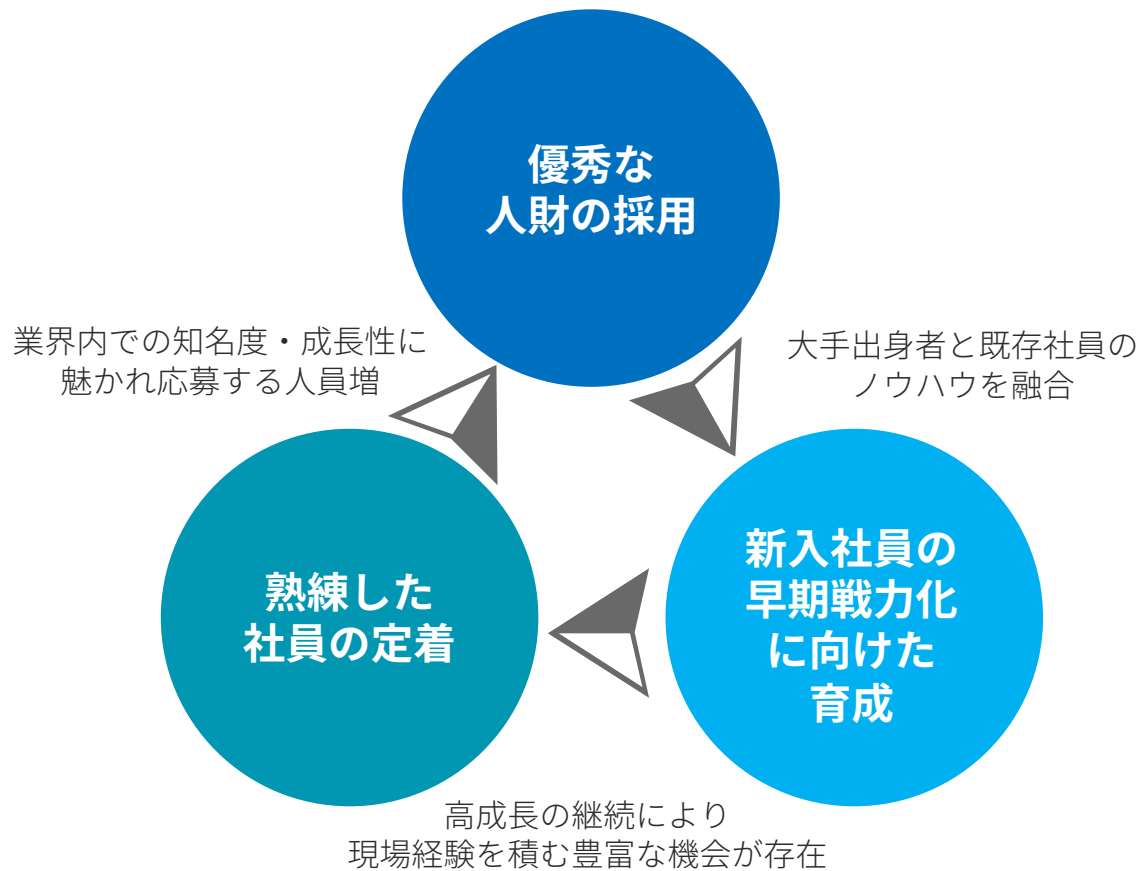


3. デジタルトランスフォーメーション(DX)の推進



4. 人財採用・育成の強化

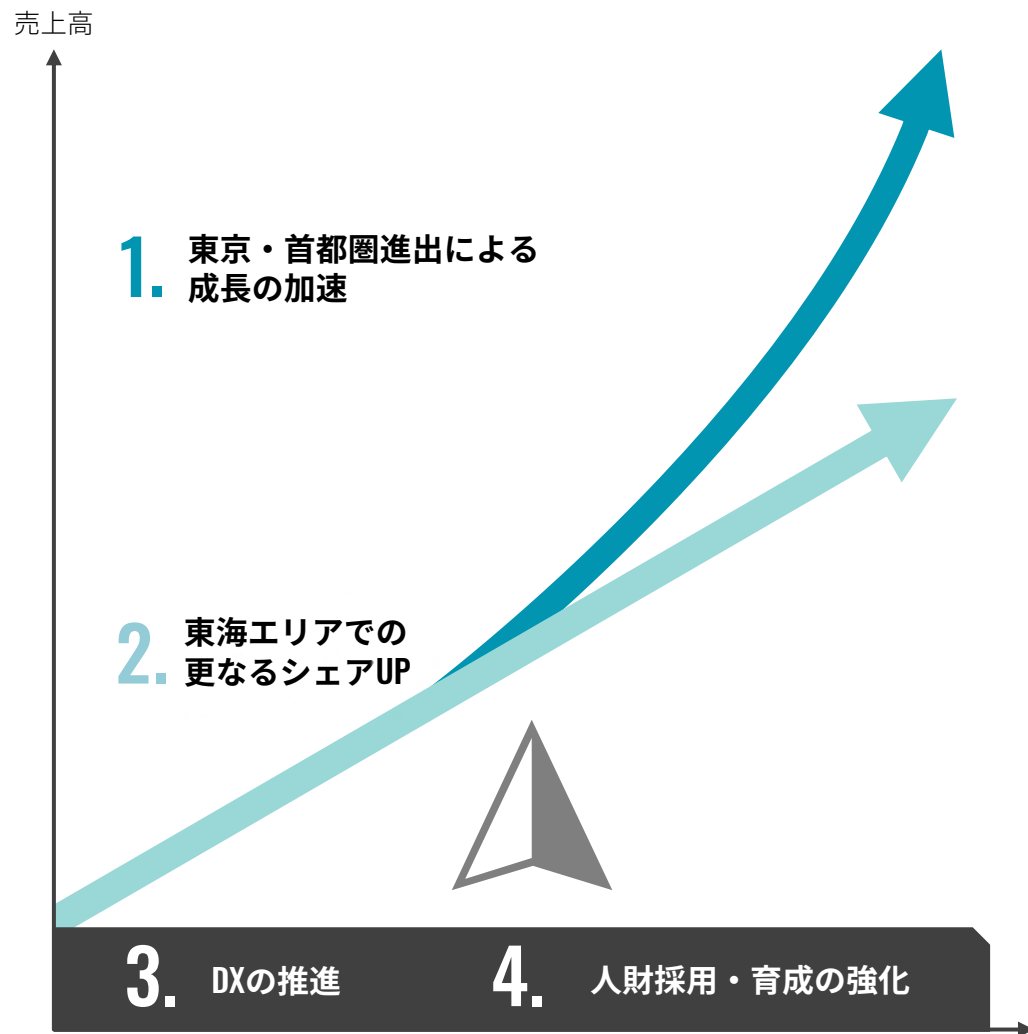
人財採用・育成のサイクル



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

成長戦略の実現に必要な資金（運転資金の増加）は金融機関からの借入と当社株式の新規上場により調達した金額を充当予定

1. 会社概要

2. 当社の強み

3. 成長戦略

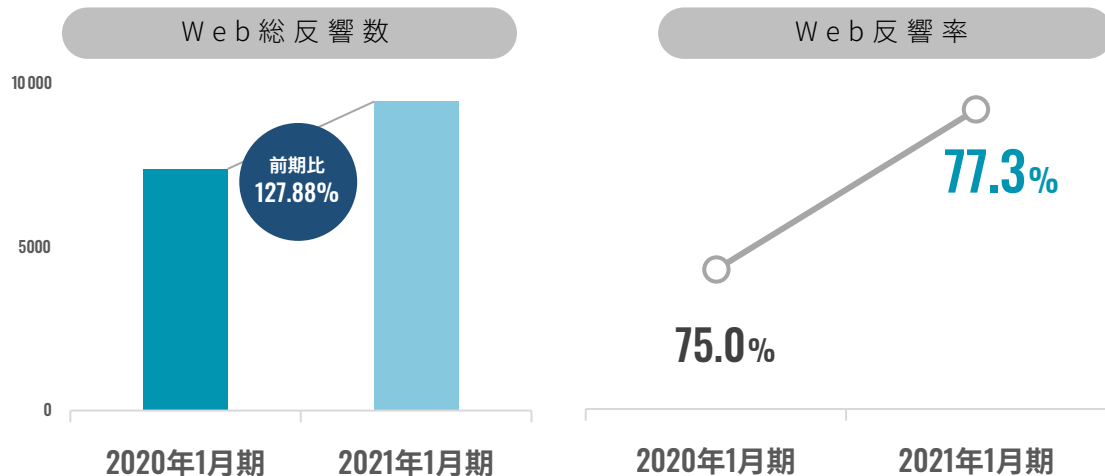
4. withコロナの事業戦略

5. APPENDIX

📌 コロナ禍による環境変化に適応した施策を推進

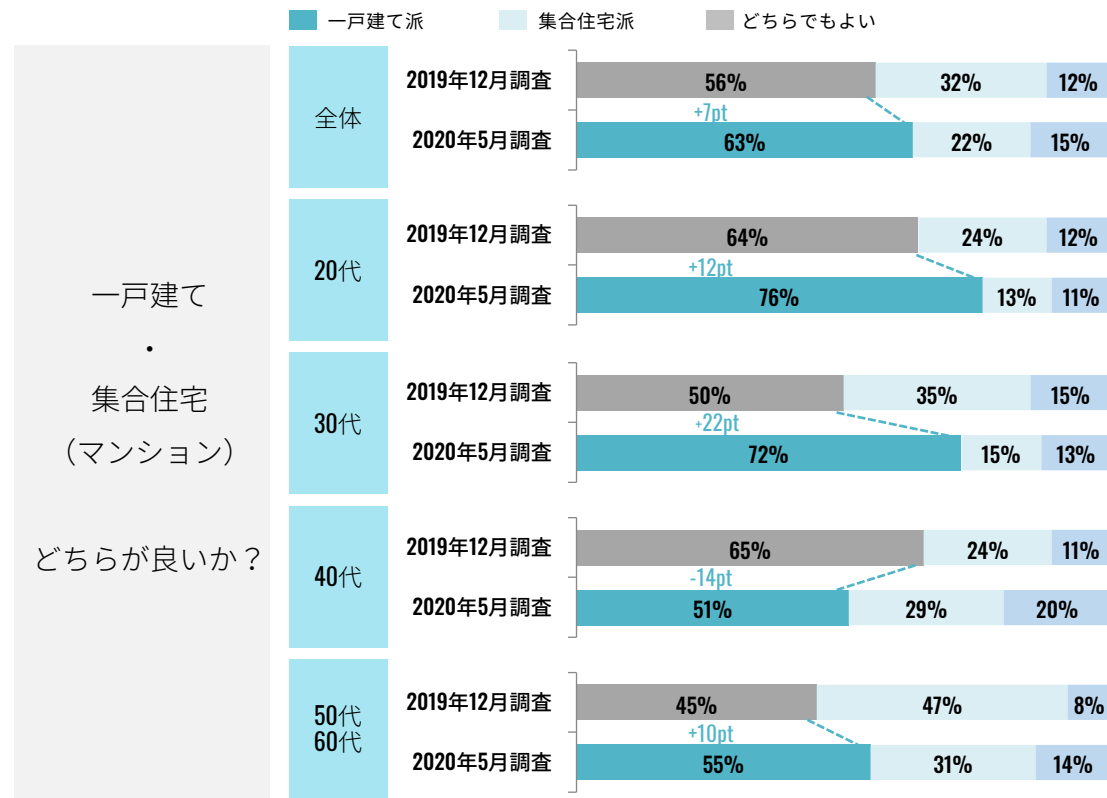
| | |
|----------------|--|
| 外部環境の変化 | テレワークの定着により家での滞在時間が増加 家で働く、家で楽しむという新しい生活様式にカスタマイズ可能な戸建て住宅への需要増加 |
| 当社の施策 | 住宅展示場を活用したリアルでの集客からWeb集客に注力 従来より注力していた非対面営業を積極的に活用することで、顧客面談回数の増加 |

📌 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

📌 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. 当社の強み

3. 成長戦略

4. withコロナの事業戦略

5. APPENDIX

事業遂行上の重要なリスクへの対応策 ①

重要なリスク等の内容

・分譲用地の調達について

分譲用地の仕入に際しては事前調査結果に基づいて土地仕入を行っておりますが、周到な調査にもかかわらず周辺の市場価格の変動等により仕入相場よりも高価格な土地購入となった場合や、立地条件に恵まれた用地の仕入が困難になる場合、特定の地域に偏ることなくバランスよく用地が確保できなかった場合、計画どおりの用地調達が行えない場合等には、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

・不動産の保有在庫及び固定資産について

当社グループの戸建住宅事業及びその他不動産事業においては常に一定規模の棚卸資産を所有しているところ、経済環境の変化等により、想定していた価格での販売が困難になる場合、値引きによる販売の実施に伴い利益が減少する場合やたな卸資産の評価損が多額となる場合には、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。また、想定どおりの販売が行えないことにより在庫の保有期間が長期化することで評価損が発生する場合、期限までに引き渡しができなかった場合、又は、顧客の住宅ローン審査の結果等により引き渡しができなかった場合は、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。加えて、収益不動産の時価が著しく下落した場合、又は、住宅展示場の収益性が著しく低下した場合等には、減損損失が発生し、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

・有利子負債への依存について

当社グループは、分譲用地並びに物件取得資金及び運転資金を、主として金融機関からの借入金によって賄っております。現在の金利水準が変動する場合、また、今後金融情勢の急速な変化等何らかの理由により十分な資金が調達できない場合には、当社グループの業績、財政状態及び事業の展開に影響を及ぼす可能性があります。

・『人財』の確保について

当社グループは、今後も事業の拡大に伴い、積極的に優秀な『人財』を採用するとともに、早期戦力化のための人財育成を徹底していく方針ですが、そうした『人財』が十分に確保できない場合、又は現在在籍している『人財』が流出する場合には、当社グループの業績及び事業の展開に影響を及ぼす可能性があります。

リスク等に対する対応策

当社グループでは不動産仲介を手掛けることで、分譲用地の調達に必要な物件情報の収集を常時行う体制を構築しております。当社グループは東海地方のみならず首都圏（1都3県）やその他の地域でも事業展開を進めることで地域分散によるリスク低減をはかるとともに、住宅と不動産の両方を取扱うことでワンストップ対応と同時に価格上昇等のリスクを分散できる体制をとっております。したがって、今後、一部で用地価格の上昇や調達困難な状況が発生した場合であっても当社グループの業績に影響が生じるリスクを最小化することが可能と考えており、引続きリスク低減に向けて事業体制を強化してまいります。

当社グループでは、住宅と不動産の両方をワンストップで対応する体制を構築することで、価格競争力のみで訴求するのではなく、顧客が希望する立地にデザイン性・機能性の高い住宅を適正な価格で提供することで顧客の支持を得て成長してまいりました。不動産市況によるリスクに備えて、建物の工事進捗状況や在庫の保有期間の状況をモニタリングし、在庫保有比率・在庫回転率をモニタリングして事業運営を行っております。保有資産の価値下落の影響を最小限にするため、販売価格を適宜見直し、在庫回転率を高める施策を積極的に進めてまいります。また、収益不動産や住宅展示場に関しても適切な損益管理を行い、市況の動向を注視し保有資産の価格下落の影響を極小化すべく対応を進めてまいります。引続き当社グループの商品性とサービス力の向上を通じて、適正な保有在庫の維持や収益性向上を図ってまいります。

当社グループでは金融機関との関係性を継続的に維持・強化し事業拡大に必要な融資の獲得と金利変動リスクを低減するとともに、現状では財務安全性を最優先に考え、資金使途を明確に吟味したうえで、当社グループ全体の資金使途に応じて事業資金の調達・運用を実施しております。

当社グループでは従業員を「人財」として位置付け、重要な経営資源として認識しております。潜在能力のある新卒採用及び即戦力となる中途採用を同時に進め、適材適所に従業員を配置し効率的に業務を実施しております。東海エリアだけではなく首都圏（1都3県）やその他の地域に展開していく方針のため、各地域での『人財』採用が可能となり、地域にとらわれない『人財』採用が可能となると考えます。現場でのOJTの促進や能力を高める研修制度も積極的に設けることで、従業員の能力ややりがいを向上させ、企業価値の向上へとつなげております。このような会社方針のもと、継続的に人財の確保に努めてまいります。

事業遂行上の重要なリスクへの対応策 ②

重要なリスク等の内容

・風評被害について

当社グループの事業は、その性質上、顧客から品質やサービス、納期等に対する指摘・意見・不満等のクレームを受ける可能性があります。また、顧客との契約締結に至るまでの過程で、営業行為に対しても同様にクレームを受ける可能性があります。このような否定的な風説や風評がマスコミ報道やインターネット上の書き込み等により発生・拡散した場合、それが正確な事実に基づいたものであるか否かにかかわらず、当社グループの事業の展開、業績、ブランドイメージ及び社会的信用に影響を及ぼす可能性があります。

・生産期間について

新築住宅販売の戸建住宅分譲は用地仕入から建物完成までの生産期間は通常9～10ヶ月程度を要するところ、用地仕入後に販売計画に影響を及ぼすような経済情勢の変化や競合物件の発生があった場合、天災その他不測の事態による工期の遅延等完成が決算期を越えて遅れる事態が生じた場合等には、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

・資材価格の高騰について

当社グループが扱う新築住宅は、木材や石油関連の資材を使用しております。このため、市況や為替変動により資材の仕入価格が上昇し、これらのコストダウンや価格転嫁等が難しい場合は、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

・営業エリア及び競合等の影響について

競合他社の影響により、当社グループの土地の仕入力・販売力が低下する場合、又は価格変動等により需要が低下する場合には、当社グループの業績及び事業の展開に影響を及ぼす可能性があります。加えて、当該地域における地震その他の災害、地域経済の悪化等は、当社グループの業績、財政状態及び事業の展開に影響を及ぼす可能性があります。

・品質管理・安全管理について

当社グループは、品質管理・現場の安全管理に万全を期しておりますが、建築・工事等の発注先や業務委託先、あるいは建築素材メーカーの製造過程等に起因する建築素材等に関わる重大な品質問題、労災事故及び想定されない瑕疵担保責任等が発生した場合には、当社グループの信用失墜や多額の損害賠償請求等により、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

リスク等に対する対応策

当社グループでは、法令遵守、個人情報管理、品質管理、クレーム対応に留意し、顧客目線にたった顧客満足度を軸に、質の高い仕事を経営方針としております。このため、今後とも否定的な風説や風評が生じる原因となるような行動は厳に慎むよう全社員に教育・指導するとともに、リスク・コンプライアンス委員会等を通じたリスク管理強化を行い事業を展開し、風評リスクの未然防止に努めてまいります。

当社グループでは、工期管理をデジタルトランスフォーメーション（DX）化することによって建築工期の管理を強化し、標準の工期との比較分析を実施することにより、契約から着工、竣工、販売までの工期管理の徹底を実施しております。このため、天災等による不測の事態が生じない限り、生産期間に影響を与える可能性は少ないと認識しています。

当社グループでは取引先の多様化やコスト管理の徹底により仕入価格変動リスクの低減を行っており、今後もリスク低減に努めてまいります。

当社グループは、愛知県を中心としたエリアだけでなく、積極的に首都圏エリアに進出する事業展開を計画しております。営業地域の拡大による収益規模の拡大を図り、一定地域の営業エリアに集中することのないようリスク分散をしていく方針です。当社グループの営業地域における不動産市況や人口動態、景況感の変動は当社グループの事業展開に影響を及ぼす可能性がありますが、ワンストッププラットフォーム戦略による当社グループの強みを最大限に生かして、事業運営を実施してまいります。

当社グループでは、施工管理を行う部署を中心に徹底した品質管理を行い品質の維持に努めており、販売後のクレーム等に関してもトラブルクレーム対応管理マニュアルを整備し、迅速かつ十分に対応ができる体制のもと対処しております。また、保証責任を十分履行するために補償引当金の計上や保険への加入を行っております。

◆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などを背景に、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. 背景

ポストコロナに向け、経済の持ち直しの動きを確かなものとし、民需主導の成長軌道に戻していくため、新たな経済対策が決定された。

これを踏まえ、グリーン社会の実現及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ことを目的として、令和2年12月15日に閣議決定された令和2年度第3次補正予算案に「グリーン住宅ポイント制度」が盛り込まれた。

※今回の措置は、今後の国会で予算が成立することが前提。

2. グリーン住宅ポイント制度の概要

一定の省エネ性能等を有する住宅の新築やリフォームを行う場合、または一定の要件等を満たす既存住宅の購入を行う場合、商品や一定の追加工事と交換可能なポイントを付与。

- 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。

| 回次 決算年月 | 第13期 2016年1月 | 第14期 2017年1月 | 第15期 2018年1月 | 第16期 2019年1月 | 第17期 2020年1月 | 第18期第3四半期 2020年10月 |
|----------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------------|
| (1) 連結経営指標等 | | | | | | |
| 売上高 (千円) | | | | 16,635,122 | 19,183,073 | 15,035,197 |
| 経常利益 (千円) | | | | 679,486 | 593,760 | 231,046 |
| 親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益 (千円) | | | | 423,504 | 434,139 | 153,042 |
| 包括利益又は四半期包括利益 (千円) | | | | 423,504 | 434,139 | 153,042 |
| 純資産額 (千円) | | | | 1,512,268 | 1,946,407 | 2,099,450 |
| 総資産額 (千円) | | | | 13,175,198 | 15,113,086 | 16,447,272 |
| 1株当たり純資産額 (円) | | | | 1,512.27 | 1,946.41 | — |
| 1株当たり当期(四半期)純利益金額 (円) | | | | 423.5 | 434.14 | 153.04 |
| 潜在株式調整後1株当たり 当期(四半期)純利益金額 (円) | | | | — | — | — |
| 自己資本比率 (%) | | | | 11.5 | 12.9 | 12.8 |
| 自己資本利益率 (%) | | | | 32.6 | 25.1 | — |
| 株価収益率 (倍) | | | | — | — | — |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー (千円) | | | | △950,312 | △1,092,383 | — |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー (千円) | | | | △280,579 | △301,154 | — |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー (千円) | | | | 2,211,177 | 925,119 | — |
| 現金及び現金同等物の 期末(四半期末)残高 (千円) | | | | 2,596,972 | 2,128,554 | — |
| 従業員数 (外、平均臨時雇用者数) (名) | | | | 190 (21) | 242 (20) | — (—) |
| (2) 提出会社の経営指標等 | | | | | | |
| 売上高 (千円) | 6,057,458 | 8,971,715 | 12,002,292 | 15,428,990 | 18,429,922 | — |
| 経常利益 (千円) | 207,820 | 475,507 | 465,840 | 506,555 | 464,754 | — |
| 当期純利益 (千円) | 179,331 | 267,626 | 336,671 | 367,016 | 346,761 | — |
| 資本金 (千円) | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | — |
| 発行済株式総数 (株) | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 100,000 | 1,000,000 | — |
| 純資産額 (千円) | 284,563 | 552,189 | 888,861 | 1,255,878 | 1,602,639 | — |
| 総資産額 (千円) | 4,402,881 | 6,707,993 | 8,810,196 | 11,492,936 | 13,752,453 | — |
| 1株当たり純資産額 (円) | 14,228.16 | 27,609.49 | 44,443.09 | 1,255.88 | 1,602.64 | — |
| 1株当たり配当額 (1株当たり中間配当額) (円) | — (—) | — (—) | — (—) | — (—) | — (—) | — (—) |
| 1株当たり当期純利益金額 (円) | 8,966.59 | 13,381.33 | 16,833.60 | 367.02 | 346.76 | — |
| 潜在株式調整後1株当たり 当期純利益金額 (円) | — | — | — | — | — | — |
| 自己資本比率 (%) | 6.5 | 8.2 | 10.1 | 10.9 | 11.7 | — |
| 自己資本利益率 (%) | 92.0 | 64.0 | 46.7 | 34.2 | 24.3 | — |
| 株価収益率 (倍) | — | — | — | — | — | — |
| 配当性向 (%) | — | — | — | — | — | — |
| 従業員数 (外、平均臨時雇用者数) (名) | 88 (12) | 102 (12) | 113 (15) | 145 (15) | 200 (14) | — |

売上高には、消費税等は含まれておりません。

2018年8月1日付で普通株式1株につき5株、2019年6月15日付で普通株式1株につき10株の株式分割を行っており、第16期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益金額を算定しております。

1株当たり配当額及び配当性向については、配当を実施していないため、記載しておりません。

第13期及び第14期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、潜在株式が存在しないため記載しておりません。また、第15期、第16期及び第17期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であり、期中平均株価が把握できないため記載しておりません。

株価収益率は当社株式が非上場であるため記載しておりません。

従業員数は就業人員(当社から社外への出向者を除き、社外から当社への出向者を含む。)であり、臨時雇用者数(パートタイマーを含み、人材会社からの派遣社員を除く。)は()内に1年間の平均人員を外数で記載しております。

第16期及び第17期の財務諸表については、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づき作成しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、太陽有限責任監査法人により監査を受けております。なお、第13期、第14期及び第15期については、「会社計算規則」(平成18年法務省令第13号)の規定に基づき算出した各数値を記載しており、当該各数値については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく太陽有限責任監査法人による監査を受けておりません。

「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」(企業会計基準第28号 平成30年2月16日)等を第17期の期首から適用しており、第16期に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を遡って適用した後の指標等となっております。

2018年8月1日付で普通株式1株につき5株、2019年6月15日付で普通株式1株につき10株の株式分割を行っております。

そこで、東京証券取引所自主規制法人(現 日本取引所自主規制法人)の引受担当者宛通知「『新規上場申請のための有価証券報告書(1の部)』の作成上の留意点について」(平成24年8月21日付東証上審第133号)に基づき、第13期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定した場合の1株当たり指標の推移を参考までに掲げると、以下のとおりとなります。なお、第13期、第14期及び第15期の数値(1株当たり配当額についてはすべての数値)については、太陽有限責任監査法人の監査を受けておりません。

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。