



Arr planner
group

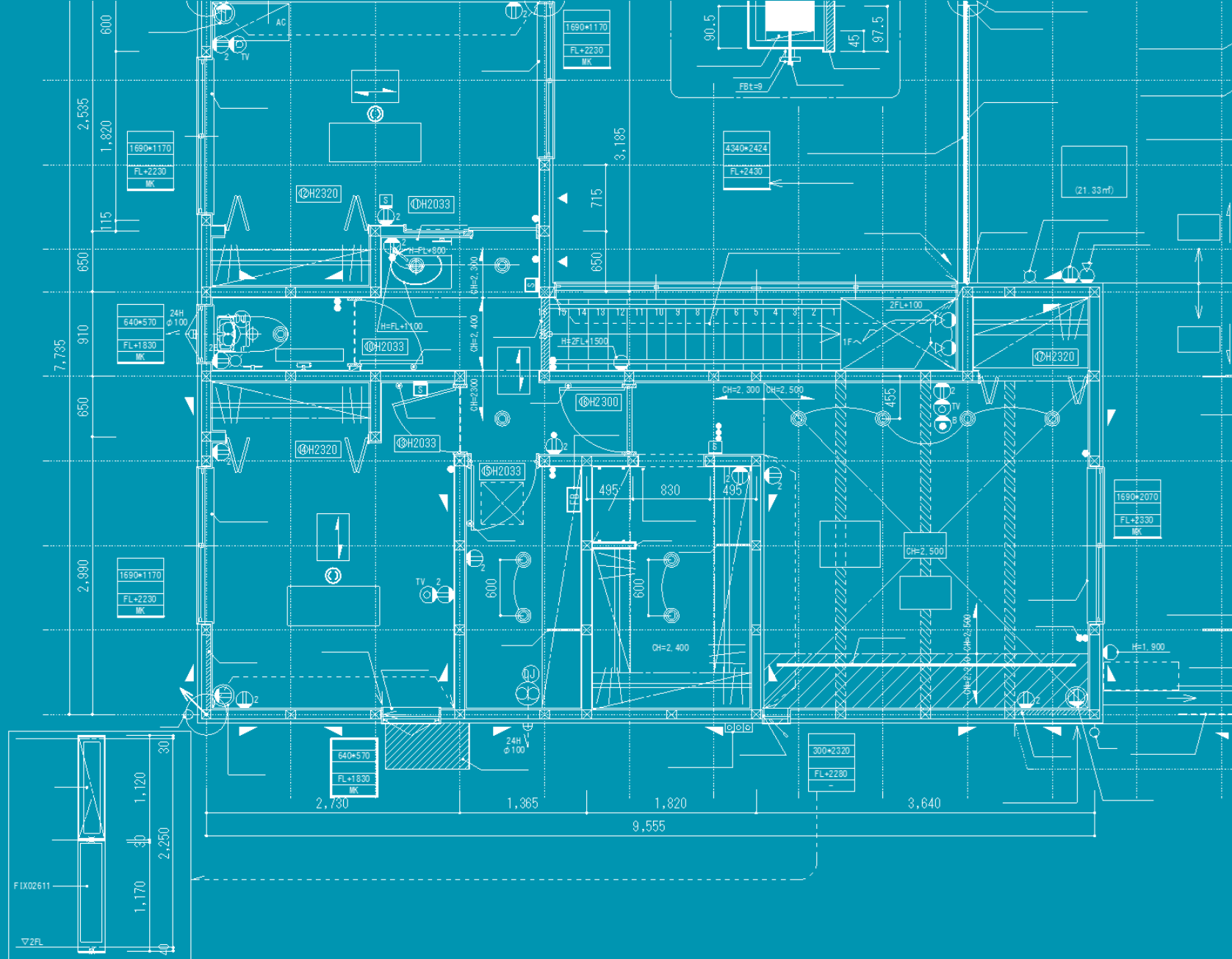
事業計画及び 成長可能性に関する事項

2983

証券コード：2983

株式会社アールプランナー

2021年12月21日





1. 会社概要

2. 事業の特長と強み

3. 成長戦略

4. Appendix



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 / 303名 ※2021年10月末現在

資 本 金 / 385,888千円 ※2021年10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

**デザイン × テクノロジーで
人々の住生活を豊かにする**

経営陣・主要メンバー紹介

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(株))
- 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 弁護士法人三浦法律事務所 パートナー 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 デザイン設計部 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(株) 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(株) 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

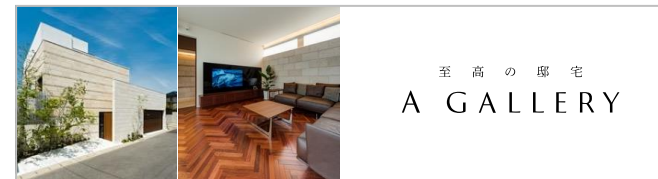
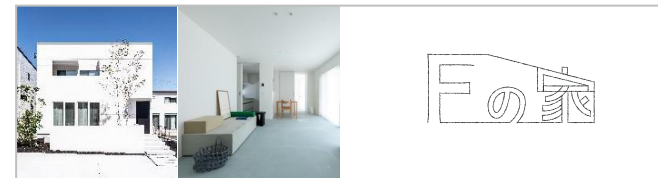
「建築」のArchitectureと「不動産」のReal Estateの頭文字を取った社名のArr Planner
文字通り「注文住宅(建築)×不動産」の両側面から、豊富な経験・スキルを持つ人財が集う

事業内容



戸建住宅事業

注文住宅事業



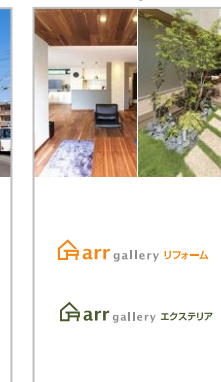
分譲住宅事業



不動産仲介事業



リフォーム
エクステリア事業



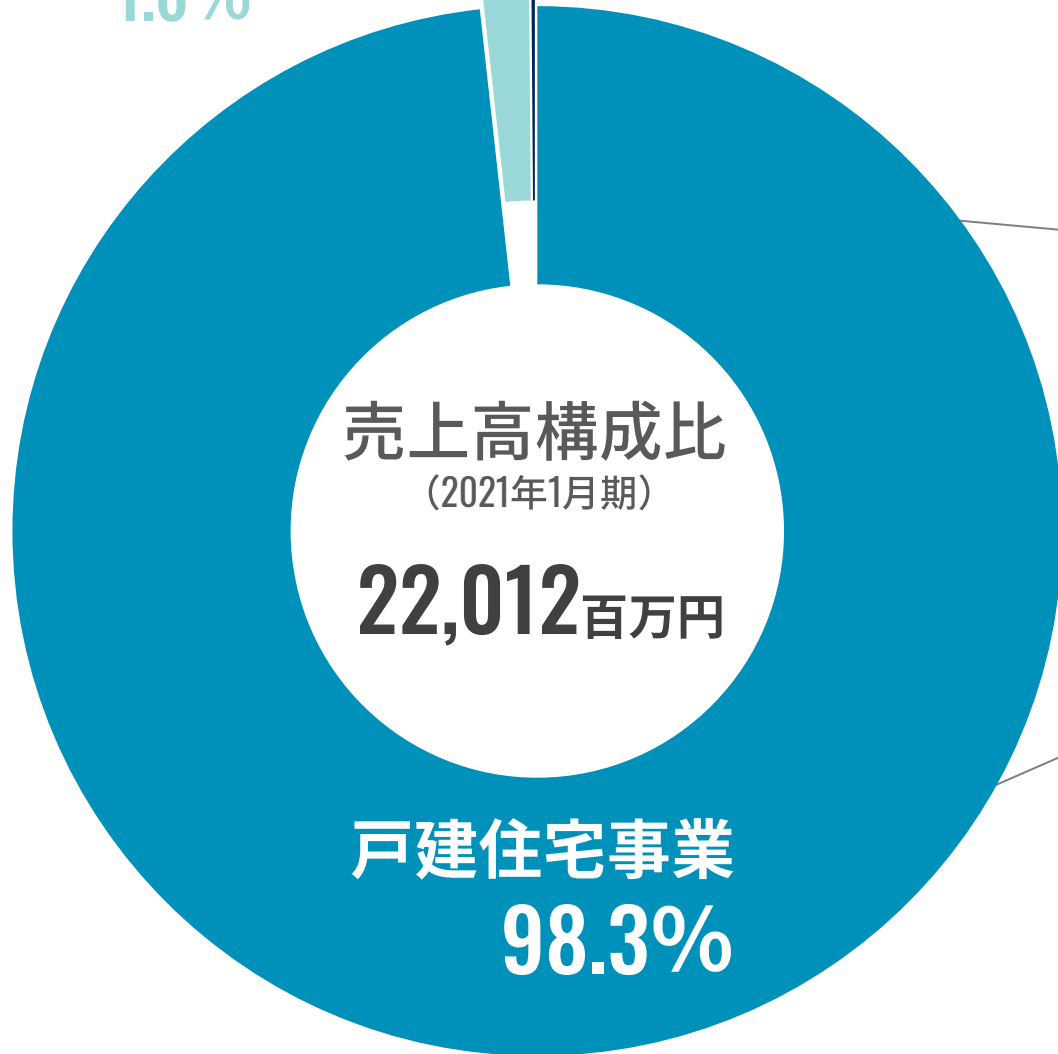
中古再生・収益不動産事業

中古不動産・収益不動産の取得・再生・販売事業

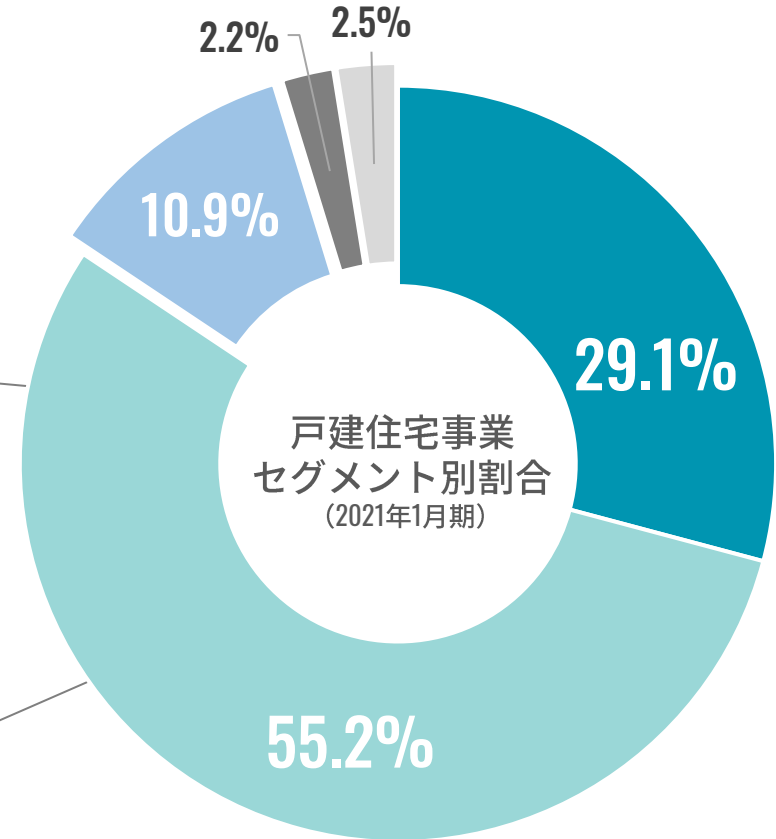
注文住宅×分譲住宅×不動産仲介（土地探し）
多事業・多ブランドのワンストップサービスで多様な顧客ニーズに対応可能

事業別売上高構成比

中古再生・収益不動産事業 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



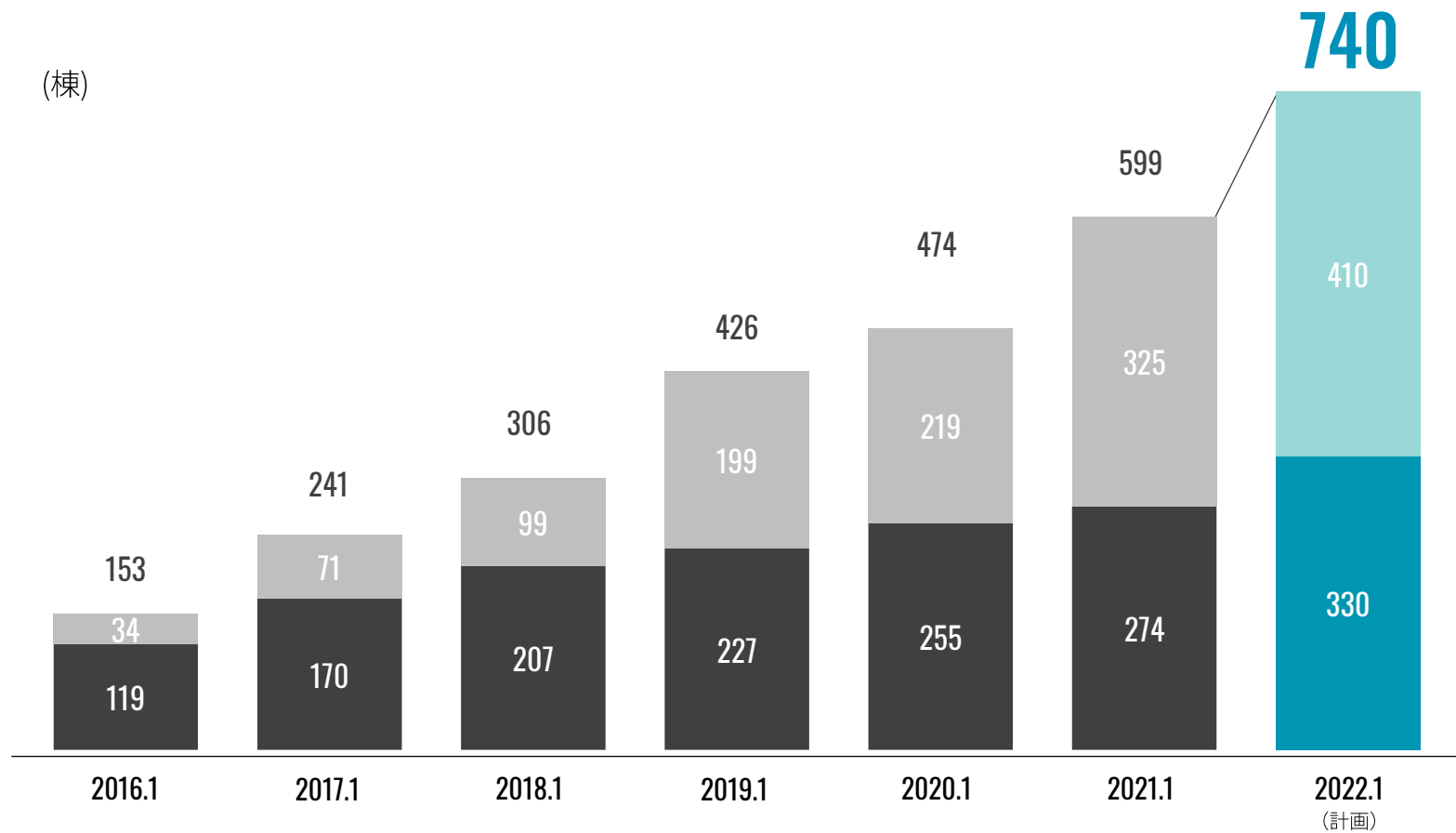
成長性・売上高伸率ランキング 分譲系ビルダー部門 5年成長率全国No.1

※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

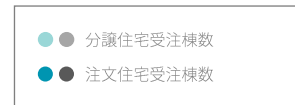
※2020年 住宅産業研究所「TACT」調べ 2019年度実績 分譲系ビルダーを除く

戸建販売棟数推移



2021.1
前期比

+23.5%
GROWTH UP

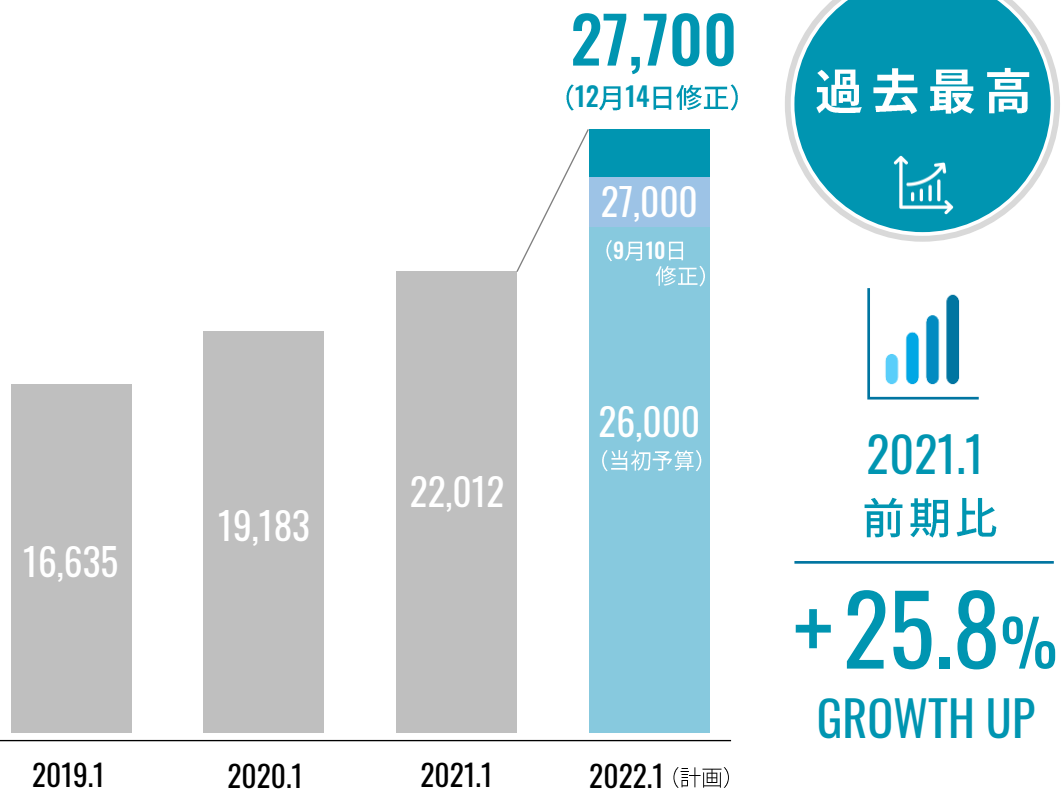


当期は注文住宅・分譲住宅合計で過去最高となる740棟（前年同期比+23.5%）を見込む

業績推移① 売上高及び営業利益（通期）

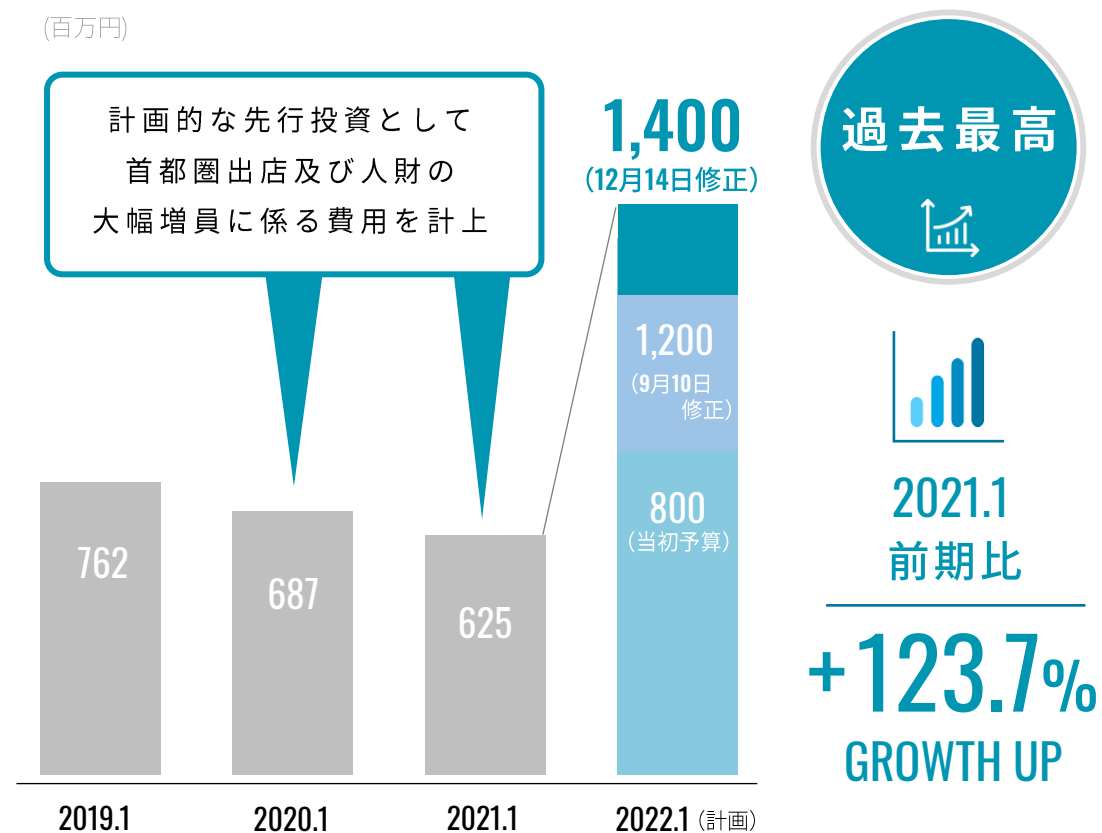
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



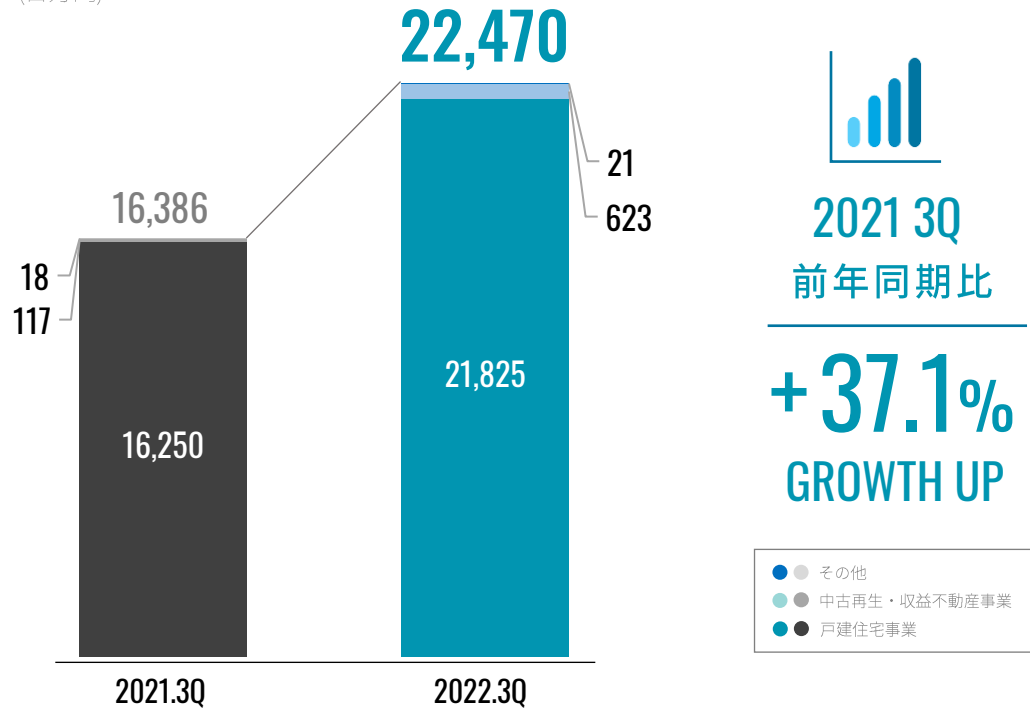
TOPICS

これまでの販売戦略・商品戦略に加えて、これまで実施してきた先行投資が実を結んだ結果、売上高は前期比25.8%増、営業利益は同123.7%増となり、いずれも過去最高を更新する見込み

業績推移② 受注高及び受注棟数 前年同期比較

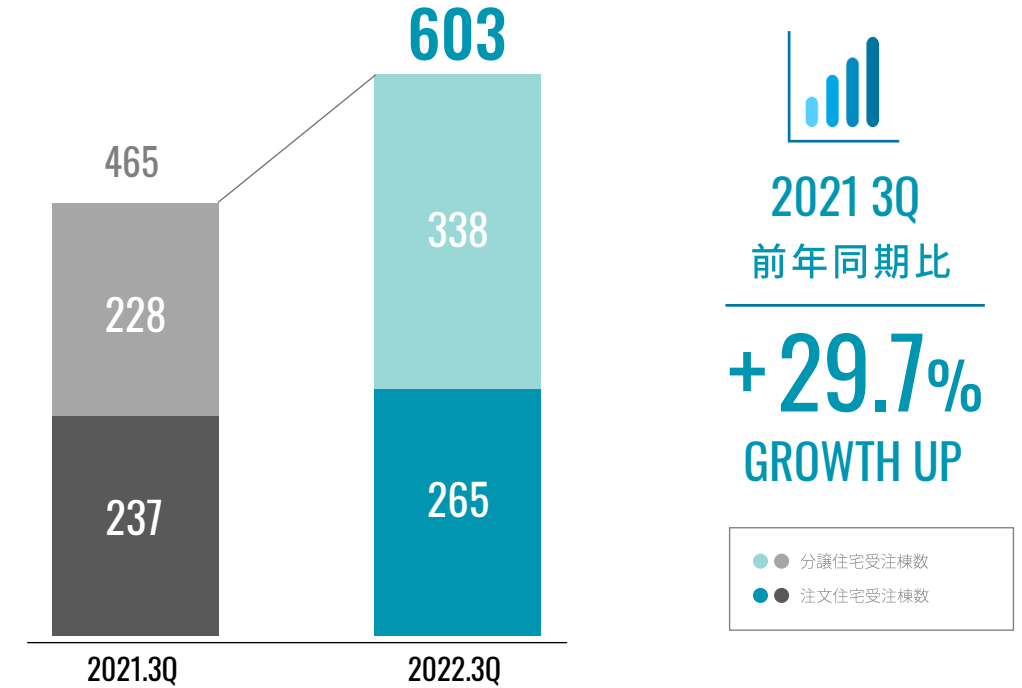
受注高

(百万円)



受注棟数

(棟)



TOPICS

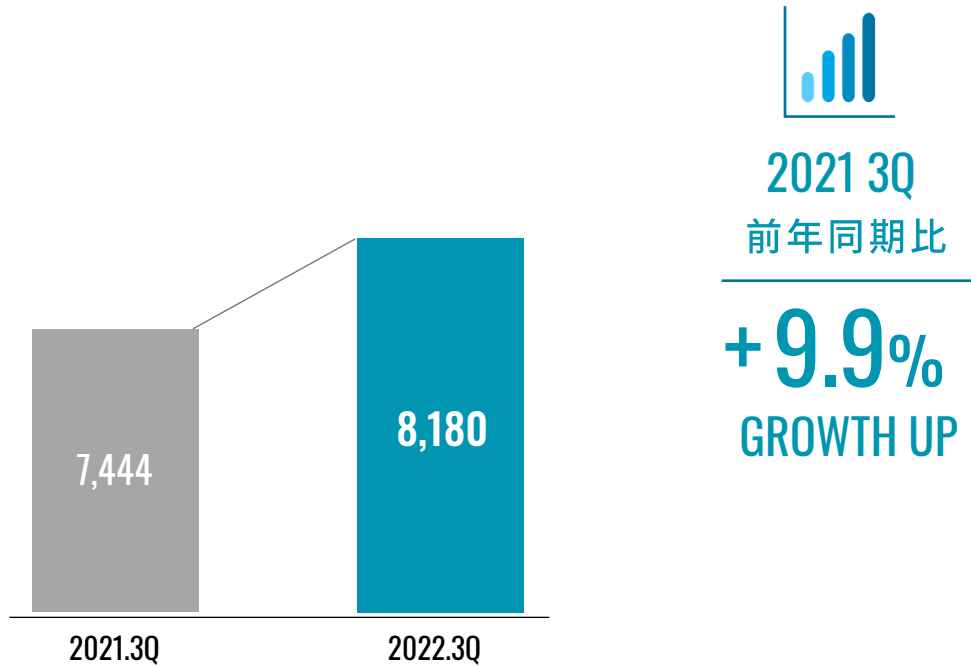
- ・ 第3四半期も東海エリア、首都圏エリア共に受注が好調。特に分譲住宅が好調に推移
- ・ その結果、第3四半期としては受注高・受注棟数共に過去最高を記録

業績推移 ③

注文住宅の受注残高及び分譲住宅のたな卸資産

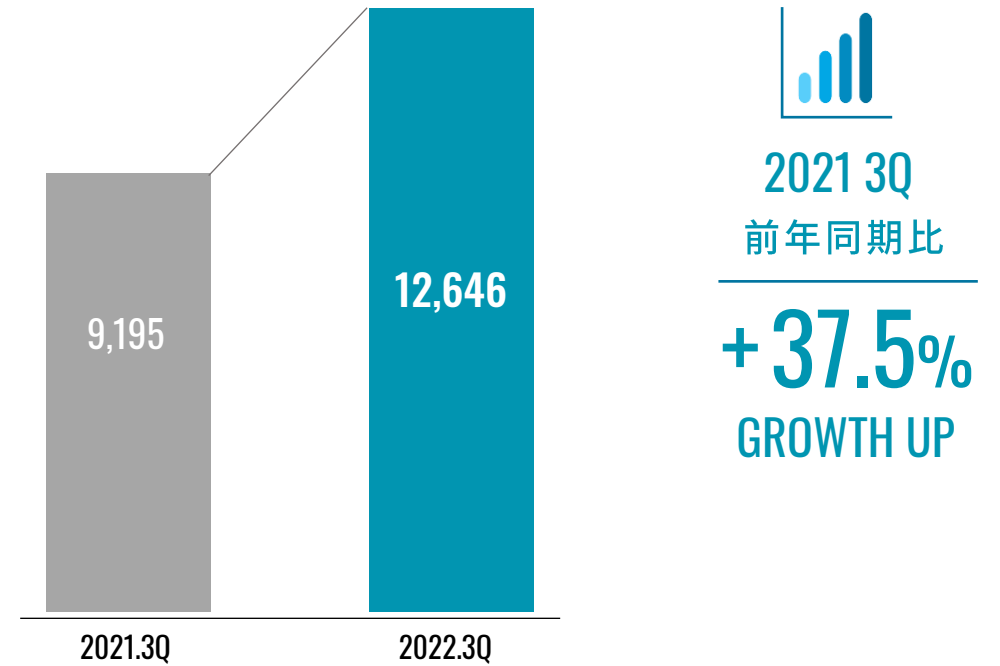
① 注文住宅の受注残高

(百万円)



② 分譲住宅のたな卸資産

(百万円)



③ TOPICS

- 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」についても好調な販売を背景に積極的な仕入れを行い順調に積み上げ

営業拠点

東海エリア

NEW OPEN

3 アールギャラリー
豊田展示場 (2022年春OPEN予定)



NEW OPEN

首都圏エリア

- 1 アールギャラリー
武蔵野展示場 (2022年1月OPEN予定)
- 2 アールギャラリー
三鷹展示場 (2022年春OPEN予定)



2

1. 会社概要



2. 事業の特長と強み

3. 成長戦略

4. Appendix



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、コストパフォーマンスの全てにこだわりを持つ商品力

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.

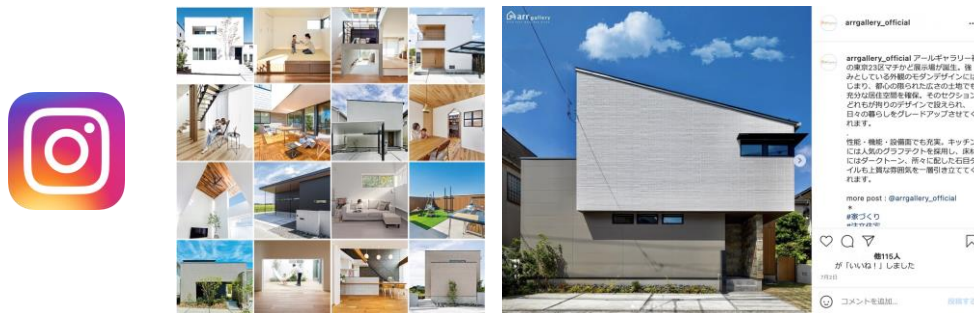
住宅版SPAモデル：製販一体の強みとシナジー

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



SNS コンテンツ (Instagram)



・その他コンテンツ：Twitter、Facebookなど

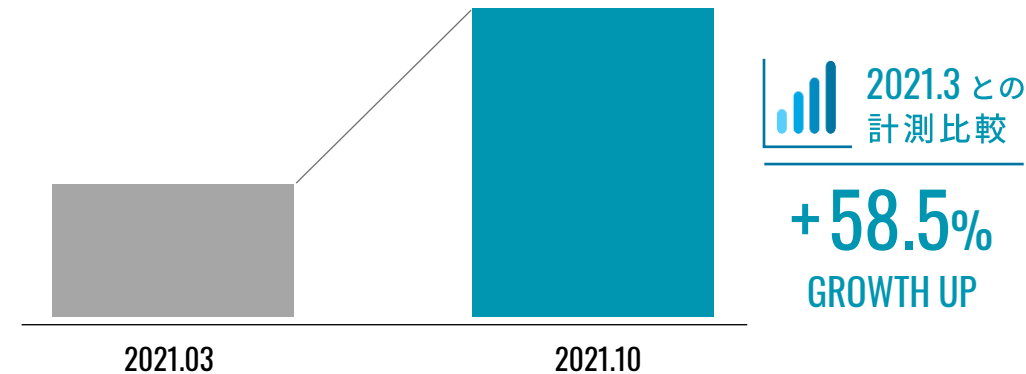
TOPICS

- ・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、住宅購入を検討中の潜在層に幅広くアプローチ
- ・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

SNS コンテンツ (YouTube)



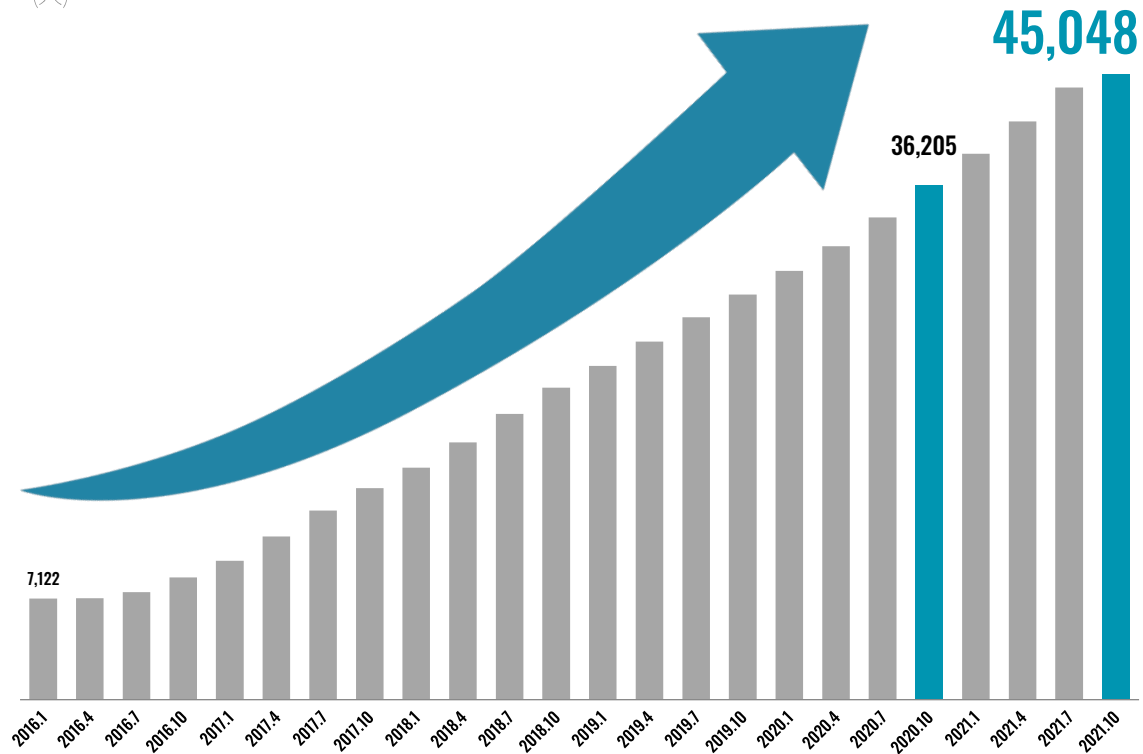
Instagramフォロワー伸び率



1. デジタルマーケティングを強みとした集客力②（アールプランナー会員数推移）

① 会員ストック数

(人)

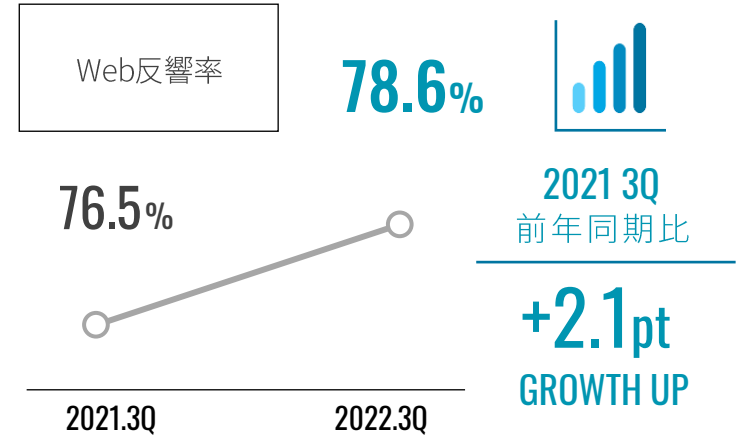


2021 3Q
前年同期比
+24.4%
GROWTH UP

計測開始時
からの比較

+532.5%
GROWTH UP

② Web反響の増加



① 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

② 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

③ TOPICS

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、
会員数は引続き堅調に増加

2.デザイン・設計力、高性能、コストパフォーマンスの全てにこだわりを持つ商品力

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します。

コストパフォーマンス

- 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
リーズナブルな価格

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

- 吹付断熱による高気密
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



TOPICS

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



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

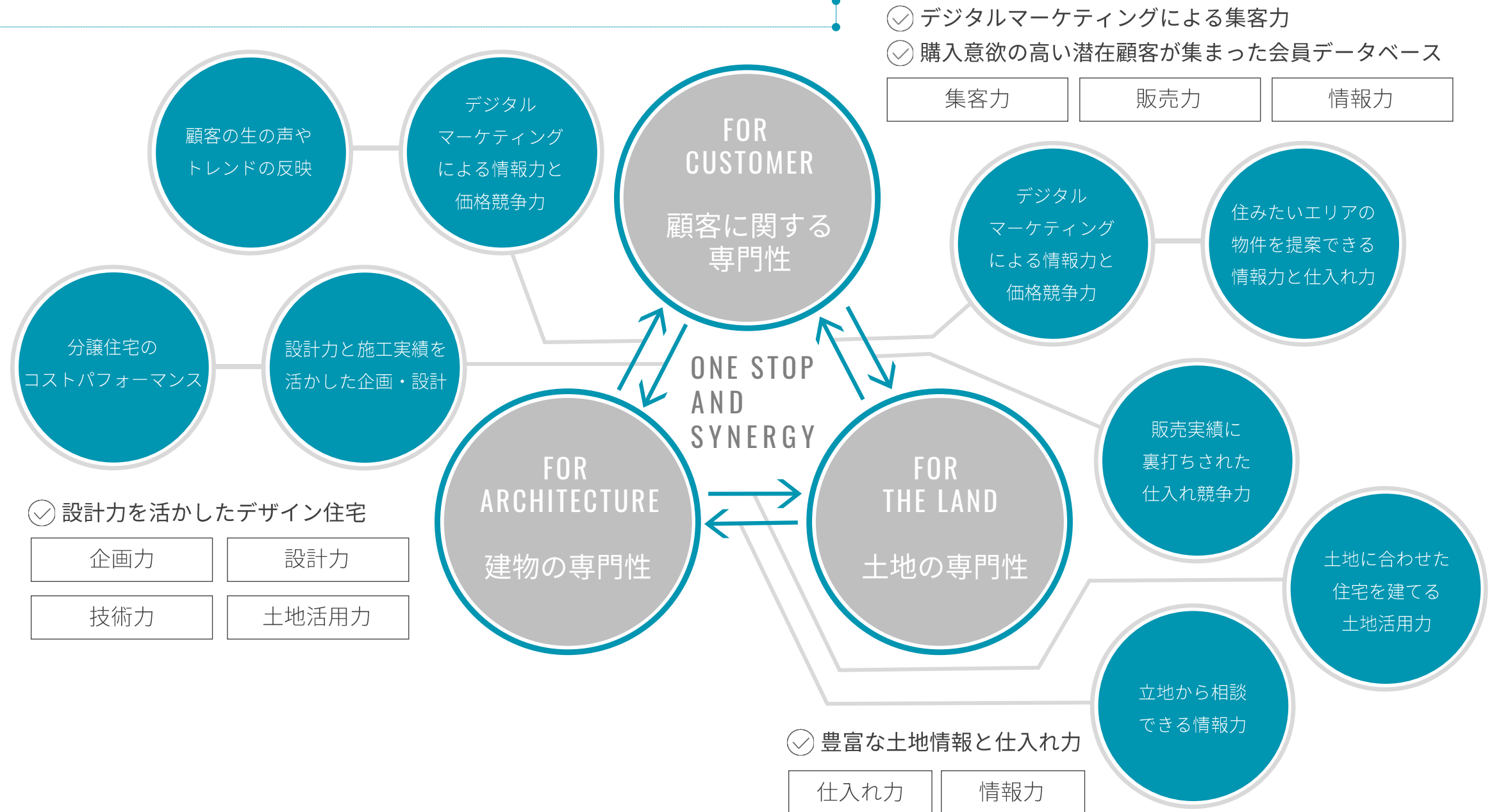
- ・ 土地に合わせた住宅を建てる土地活用力
- ・ 注文住宅で培った顧客ニーズを反映させた「商品力」
- ・ 購入や入居の手間、コスト、時間の削減

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（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

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

東海エリア+首都圏エリアの
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

日本全国の戸建住宅市場規模

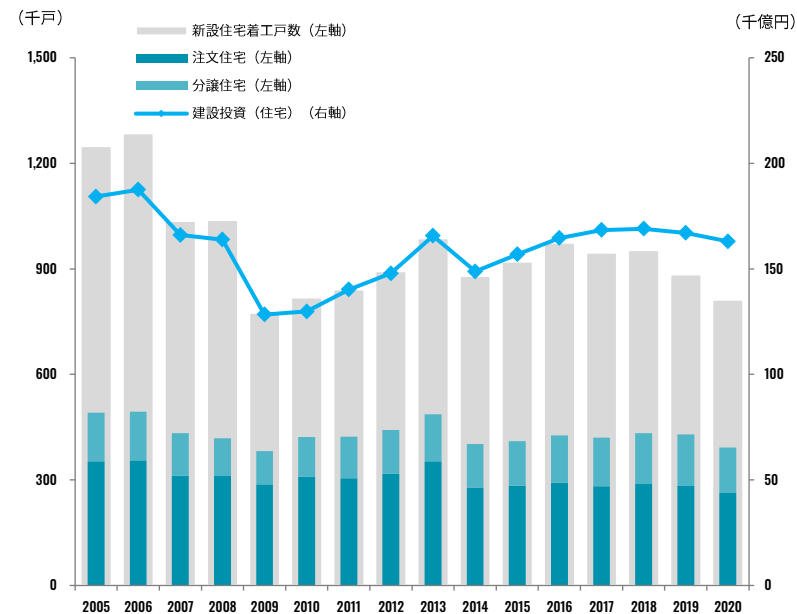
13兆円※

約391,000棟

●注文住宅
約261,000棟

●分譲住宅
約130,000棟

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

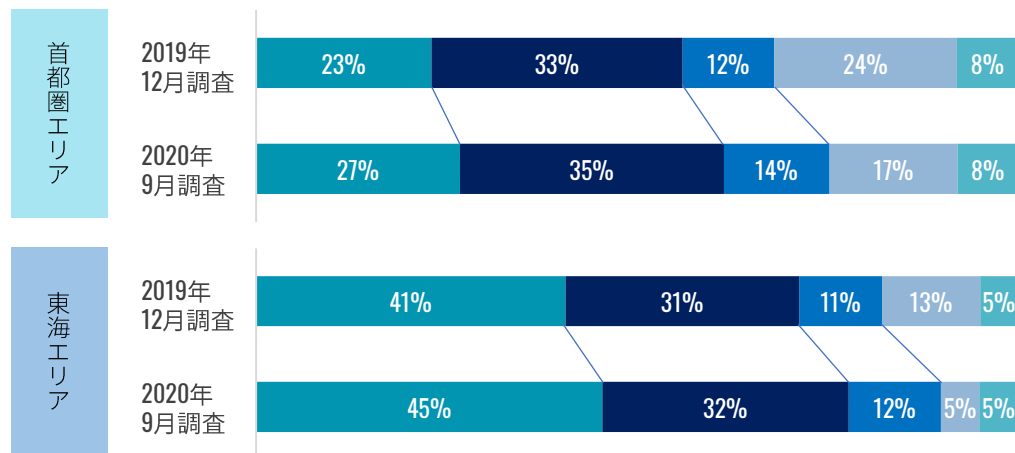
②国土交通省『建設投資見通し(令和2年度分)』

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

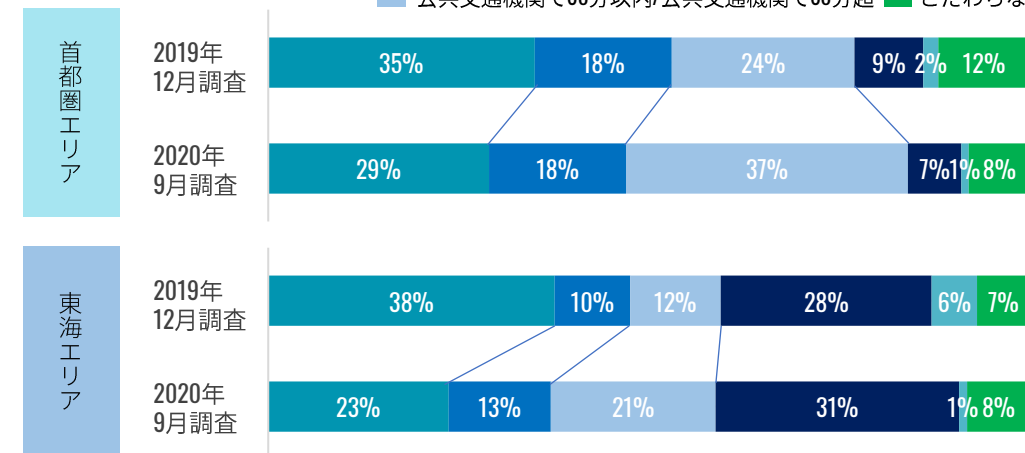
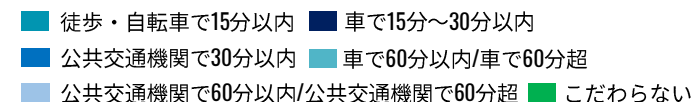
コロナ禍を経て生まれた新しい生活様式と住まいに関する意識の変化

① 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。

② 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）

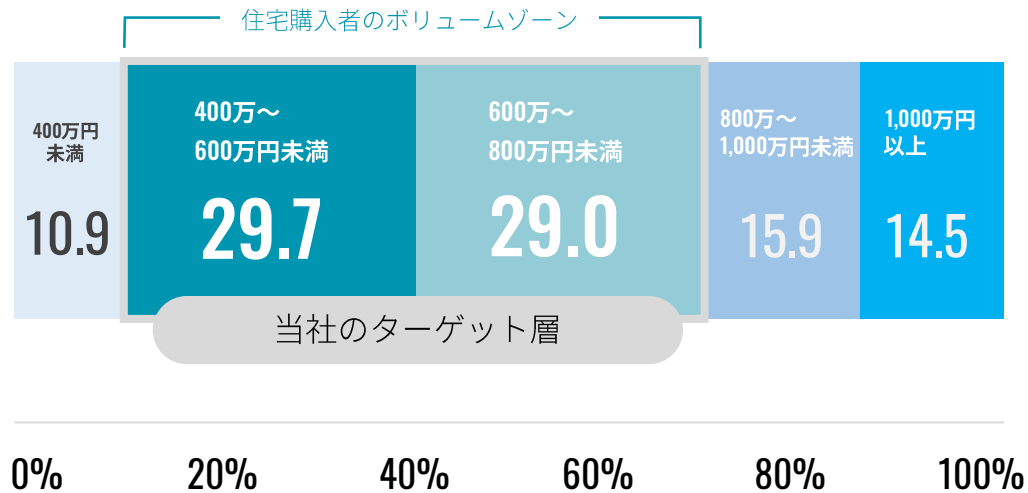
注：①調査対象：首都圏(東京都/千葉県/埼玉県/神奈川県)・関西(大阪府/京都府/奈良県/兵庫県/和歌山県/滋賀県)・東海(愛知県/岐阜県/三重県)・札幌市・仙台市・広島市・福岡市在住の20-69歳男女で、緊急事態宣言解除後(2020年5月下旬)以降に住宅の購入・建築、リフォームについて「具体的に物件を検索した。もしくは建築・リフォーム会社の情報収集をした、している」「資料請求をした」「物件、モデルルームや住宅展示場、モデルハウス、ショールームを見学した」「不動産会社、建築、リフォーム会社を訪問した」「賃貸・購入する物件や、建築・リフォームの依頼先と契約した」のいずれかの行動をしており、主な検討対象が「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

当社のターゲット層が業界最大のボリュームゾーン

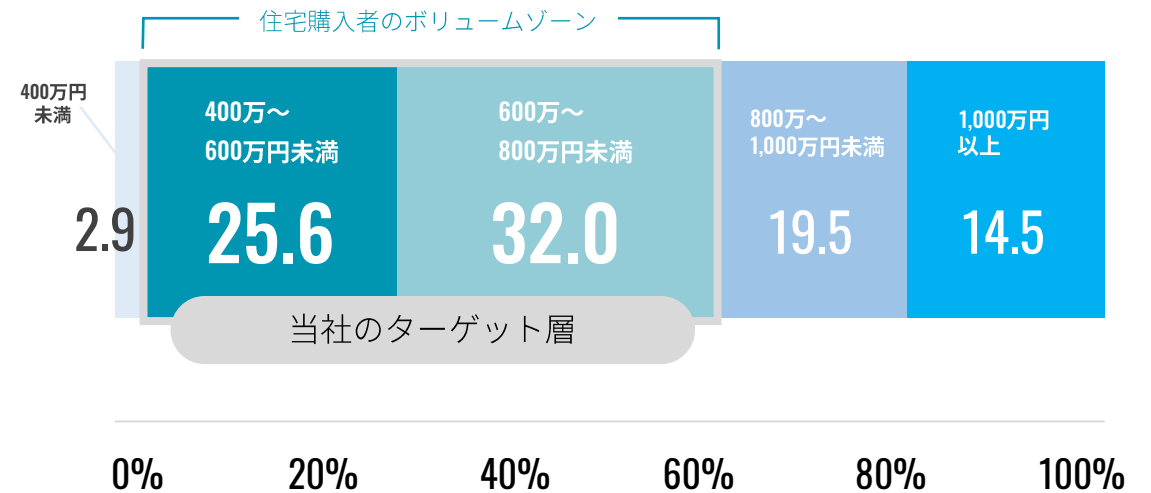
注文住宅一次取得者※の世帯年収割合

※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

PERFORMANCE

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

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

TOPICS

デザイン・設計力、高性能、コストパフォーマンスの全てにこだわりを持つ商品力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. 会社概要

2. 事業の特長と強み

3. 成長戦略

4. Appendix



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UP

GROWTH
STRATEGY

3.

DXの推進（デジタルトランスフォーメーション・最新鋭テクノロジーの積極的な導入）

GROWTH
STRATEGY

4.

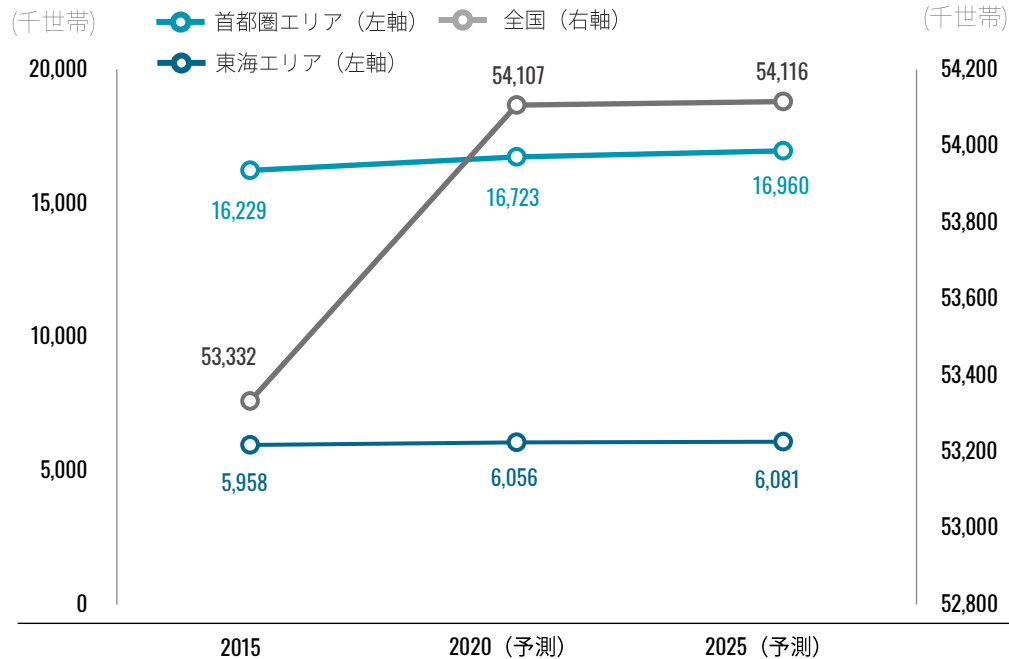
人財採用・育成の強化

世帯数の見通し及び分譲戸建・分譲マンション平均価格推移

世帯数の見通しは堅調な推移を見込む

世帯数の見通し

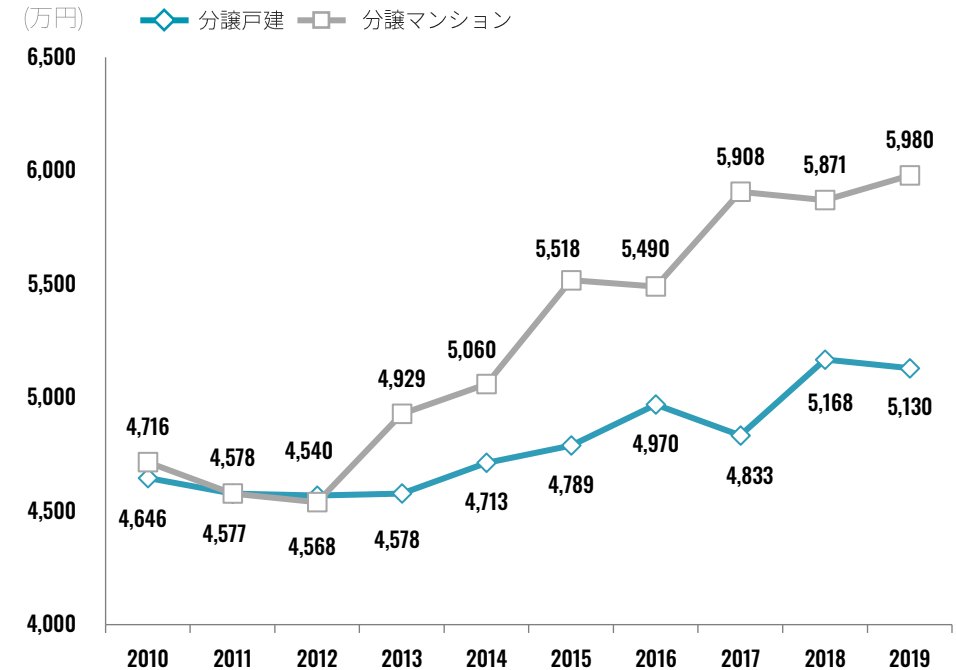
出所：国立社会保障・人口問題研究所
『日本の世帯数将来推計（都道府県別推計）』（2019年推計）



戸建価格の推移は堅調志向

分譲戸建・
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



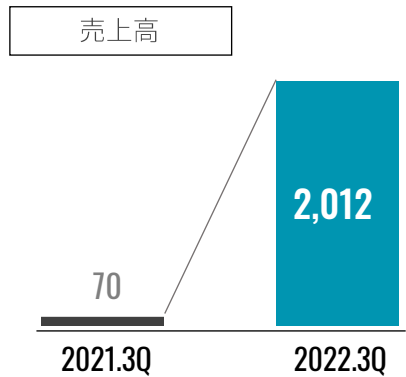
TOPICS

- ・首都圏エリア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
- ・東海エリアの世帯数も堅調に推移

1. 首都圏エリアでの成長の加速①

首都圏エリア売上高・販売棟数

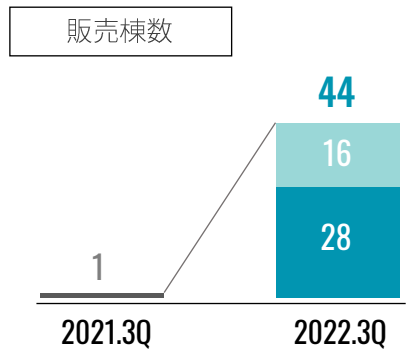
(百万円)



2021 3Q
前年同期比

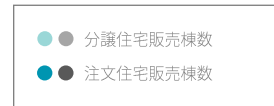
GROWTH FROM
START-UP

(棟)



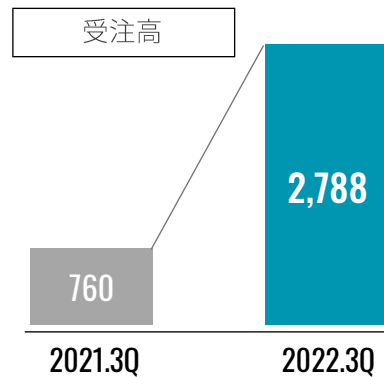
2021 3Q
前年同期比

GROWTH FROM
START-UP



首都圏エリア受注高・受注棟数

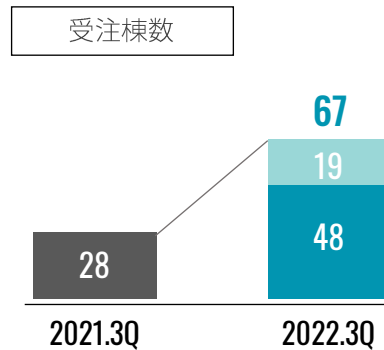
(百万円)



2021 3Q
前年同期比

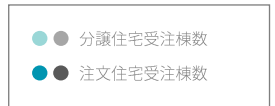
+266.9%
GROWTH UP

(棟)



2021 3Q
前年同期比

+139.3%
GROWTH UP



NEW OPEN

- 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>新しいを拓く、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 新宿オフィス ② 吉祥寺営業所 <p>合計: 2拠点</p>



TOPICS

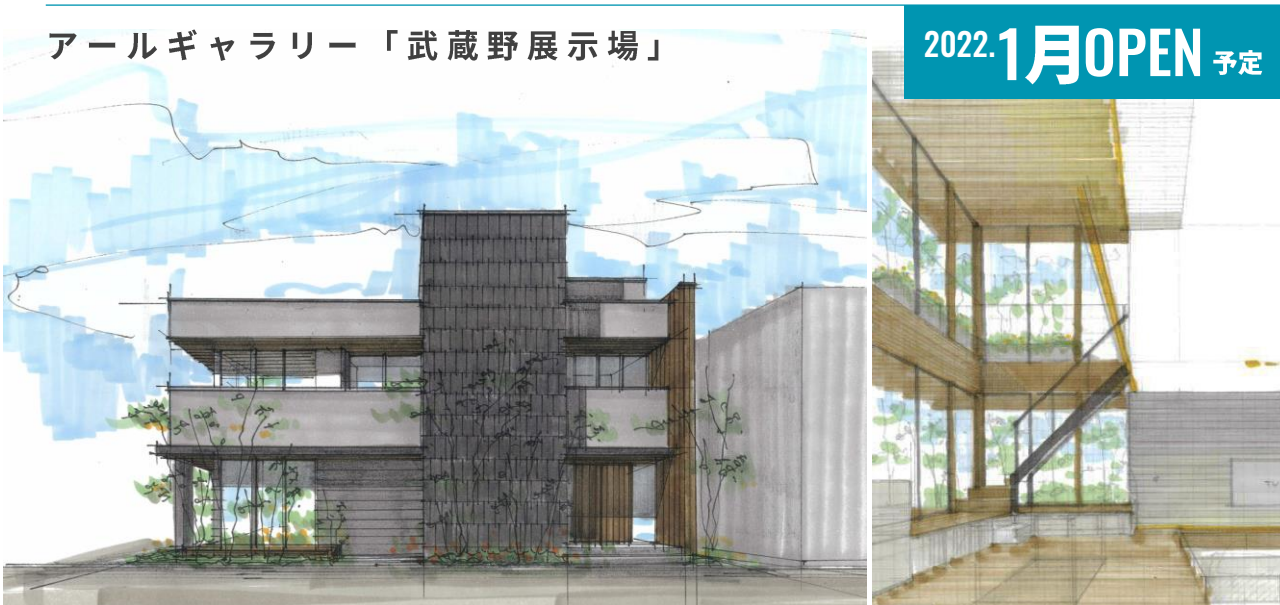
2019年10月の進出から新規出店を加速したことで販売棟数も前年より大幅増。今後も新たな拠点を開設し更なる成長を目指す

1. 首都圏エリアでの成長の加速②（新規出店）

① 常設展示場

アールギャラリー「武蔵野展示場」

2022. **1月OPEN** 予定



アールギャラリー「三鷹展示場」

2022. **春OPEN** 予定



② マチかど展示場

アールギャラリー「杉並久我山の家」

2021. **4月OPEN**

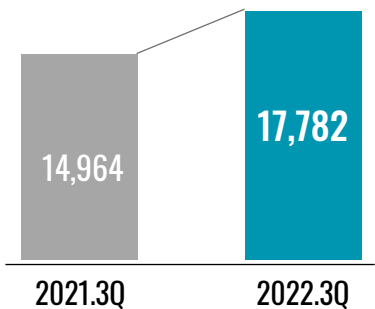


2.東海エリアでの更なるシェアUP①

東海エリア売上高・販売棟数

(百万円)

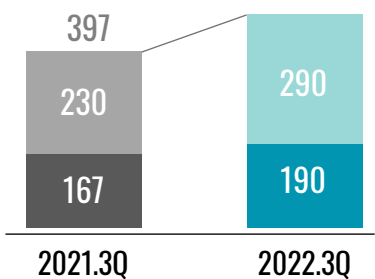
売上高



+18.8%
GROWTH UP

(棟)

販売棟数



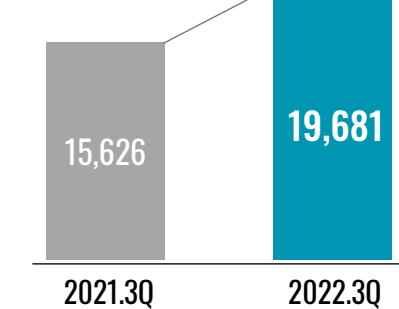
+20.9%
GROWTH UP

● 分譲住宅販売棟数
● 注文住宅販売棟数

東海エリア受注高・受注棟数

(百万円)

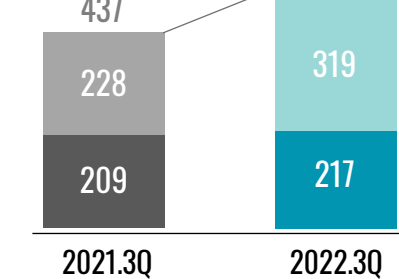
受注高



+25.9%
GROWTH UP

(棟)

受注棟数



+22.7%
GROWTH UP

● 分譲住宅受注棟数
● 注文住宅受注棟数

NEW OPEN

3 アールギャラリー
豊田展示場



注文住宅部門 | 不動産部門

arr gallery
Find Your Only One Style.

アールプランナー不動産
arr planner group

- 1 緑瀬ノ水展示場
- 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・
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

合計:12拠点

合計:9拠点

TOPICS

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、今後空白エリアに出店をすることで更なるシェアアップを目指す

2.東海エリアでの更なるシェアUP②（新規出店）

☑ 常設展示場

アールギャラリー「小牧展示場」

2021.9月OPEN



アールギャラリー「豊田展示場」

2022.春OPEN 予定



☑ マチかど展示場

2022.1月OPEN 予定



アールギャラリー・Fの家「大府の家」



アールギャラリー・Fの家「守山区吉根の家」



Fの家「緑区上旭の家」



アールギャラリー「緑区上旭の家」

3.DXの推進①（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



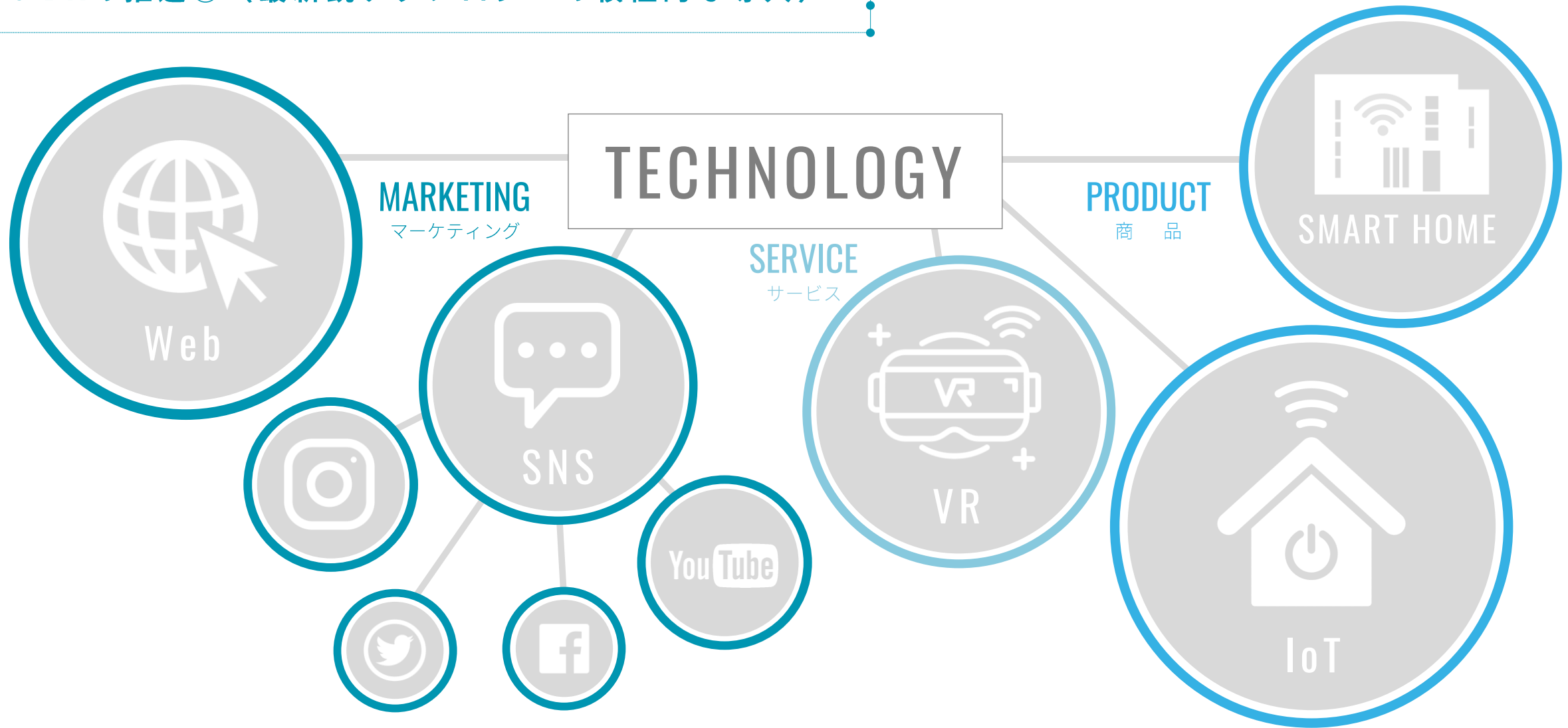
✓ その他

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（最新鋭テクノロジーの積極的な導入）

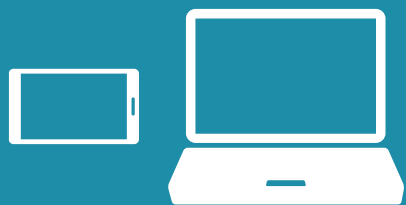


収益拡大と生産性向上のため新技術やテクノロジーに関連するコンテンツを積極的に導入

3.DXの推進③（最新鋭テクノロジーの積極的な導入）

☑ VRマチかど展示場

ご自宅でいつでも見学



スマートフォン・パソコンで見学可能



ショールームで専用ゴーグルを使って
臨場感たっぷりに見学



☑ TOPICS

コロナ禍において外出自粛が求められる状況の中、VR技術を用いて、「アールギャラリー」のWebサイトから、またアールギャラリーの住宅展示場・ショールームで専用ゴーグルを使って「マチかど展示場」を体験

3.DXの推進④（最新鋭テクノロジーの積極的な導入）

IoT住宅体験モデルハウス

生活をスマートにするIoT住宅での暮らしを、マチかど展示場「中川上流の家」で体感できます。

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錠確認、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。

実際に体感できるシステム



POINT 1 毎日が快適になり、時短にも

■ 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。

POINT 2 暮らしの心配事をクリアに

■ スマートフォンでの施錠や電源OFF操作も可能で、照明のタイマー操作は旅行中の防犯対策にも効果的。

TOPICS

最新のIoT技術を利用した「IoT住宅」の普及に向けた取り組みを推進

3.DXの推進⑤（不動産テック協会への加入）

⑤ 不動産テック企業として、更なるテックサービス・商品の開発促進に向けた情報交換の場として加入



○一般社団法人不動産テック協会とは

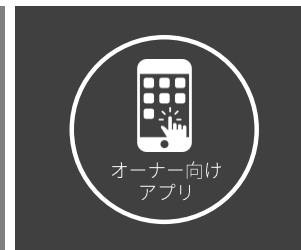
不動産とテクノロジーの融合を促進し、不動産に係る事業並びに不動産業の健全な発展を図り、国民経済と国民生活の向上並びに公共の福祉の増進に寄与することを目的として発足した協会です。

- ・不動産テック（不動産×IT）業務に関する調査研究及び情報発信
- ・不動産テック（不動産×IT）業務の標準化及びルールの確立
- ・不動産テック（不動産×IT）従事者等の育成・指導
- ・ビジネス機会創出のための各種活動
- ・国内外の関連諸団体等との情報交換や連携・協力のための活動とイベント開催
- ・国及び地方公共団体等に対する協力並びに建議及び要望
- ・前各号に掲げる事業に附帯又は関連する事業

○入会の背景と今後の展開

当社は、今後の成長戦略の1つとして「DXの推進」に積極的に取り組んでおります。不動産テック協会の目指す「テクノロジー事業者と不動産事業者が双方に歩み寄り、互いに解決できること、解決すべきことに対して相互に協力しあえる団体となること」に共感し、業界におけるDXの流れやニーズを的確に把握し、DXを活用したサービスや仕組み作りの導入に活かすため、不動産テック協会へ加入いたしました。

アールプランナーでは、単にテクノロジーの導入を推進するという視点でなく、建築現場、展示場でより快適に住まい選びをできるように、オフィスにおいて従業員、スタッフの業務効率化につながるように、テクノロジーを活用した商品開発の面でも、スマートホーム（IoTやAIなどの技術を駆使して、住む人にとってより安全・安心で快適な暮らしを実現する住宅のこと）など、より付加価値の高い住宅をお客様に提供できるようにDXの推進に取り組んでいきたいと考えております。

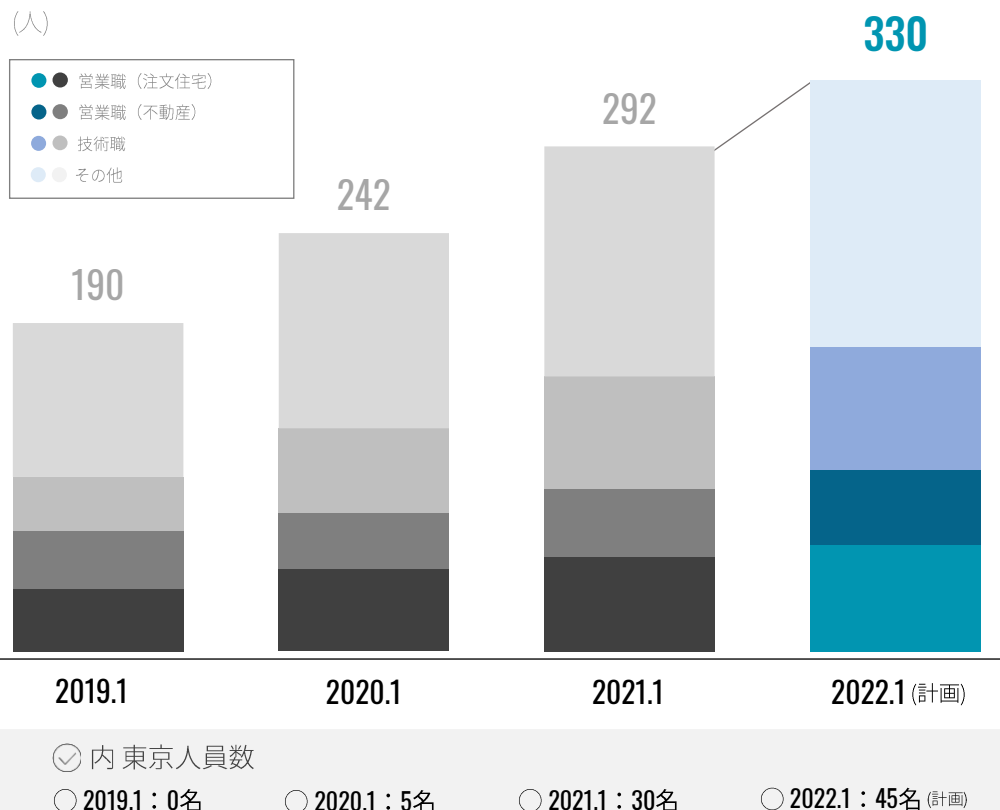


TOPICS

従来から取り組んでいる「IoT住宅」や「VR展示場」の他、スマートホームやオーナー向けアプリの開発も検討

4. 人財採用・育成の強化

☑ 期末従業員数



☑ 新卒採用市場での認知・人気を着実に獲得

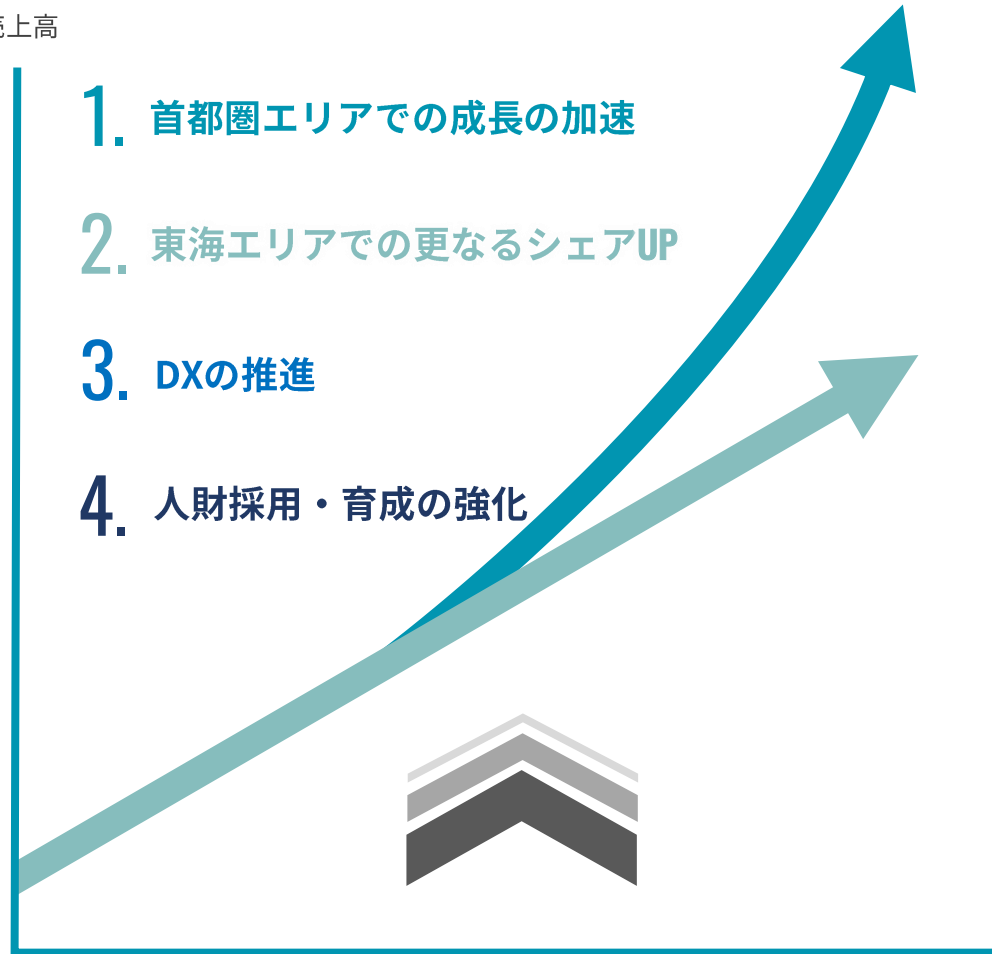


☑ TOPICS

- ・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ていることにより、東海エリア・首都圏エリア両拠点での優秀な人財採用を実現

成長戦略（まとめ）

売上高



1 首都圏エリアでの成長の加速

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

4

1. 会社概要

2. 事業の特長と強み

3. 成長戦略



4. Appendix



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。



地方創生SDGs
官民連携
プラットフォーム



TOPICS

- 「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

事業遂行上の重要なリスクへの対応策 ①

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

なお、文中における将来に関する事項は、本資料提出日現在において当社グループが判断したものであります。

重要なリスク等の内容

分譲用地の調達について

当社グループの戸建住宅事業における分譲用地の仕入に際しては、周辺の販売状況を調査・検討し、その調査結果に基づいて土地仕入を行っております。しかし、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相場よりも高価格な土地仕入となった場合には、当社グループの採算が悪化する可能性があります。また、立地条件に恵まれた用地の仕入が困難になる場合、当社の事業展開する各地域から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、及び土地の仕入価格高騰等により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。

有利子負債への依存について

当社グループは、分譲用地及び物件取得資金並びに運転資金を、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。当社グループの連結有利子負債残高は、2021年1月期末において9,944,618千円となっており、総資産に占める有利子負債の比率は、2021年1月期末において62.1%となっております。現在の金利水準が変動する場合には、業績に影響を及ぼす可能性があります。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。

顕在化可能性等及びリスク等に対する対応策

顕在化可能性：中、顕在化時期：中期、影響：大

当社グループでは、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、また東海エリアのみならず首都圏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図るとともに、住宅と不動産の両方を扱うことによる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対応を講じております。

顕在化可能性：低、顕在化時期：中期、影響：中

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、資金使途を詳しく吟味したうえで、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。

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

『人財』の確保について

当社グループは、従業員を『人財』として位置付けており、重要な経営資源として認識をしております。さらなる企業成長を推し進めるうえで、優秀な『人財』の確保・育成は必要不可欠であると考えております。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。

資材調達・価格変動について

当社グループが扱う新築住宅は、木材・建材・住宅用設備機器やその他の原材料を使用しております。このため、需給変動や為替変動等によって、資材等の調達コストの上昇、納期遅延又は調達困難といった事態が生じるリスクがあります。これらのリスクの発生により、コストダウンや価格転嫁等が難しい場合又は建物の完成・引渡しの遅延が発生した場合は、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。

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・工事等の外注先や業務委託先、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。

顕在化可能性等及びリスク等に対する対応策

顕在化可能性：低、顕在化時期：中長期、影響：中

当社グループでは、住宅業界内での当社グループの知名度・成長性に惹かれ応募する『人財』を積極的に採用し、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『人財』育成を強化することにより、従業員の能力・やりがいを向上させることで、事業規模拡大を支えられる『人財』の確保に努めてまいります。

顕在化可能性：中、顕在化時期：中期、影響：大

当社グループでは、常に情報収集を行い、調達先の複数化・分散化、代替品の検討等を行うことで資材等の調達リスクの低減を図っており、今後もリスク低減に努めてまいります。また、資材調達遅延・工期遅延のリスクに対して、適切な顧客対応を可能とする工事請負契約約款を設ける対応を講じております。

顕在化可能性：低、顕在化時期：中長期、影響：大

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うことで品質の維持に努めており、販売後のクレーム等に関しましてもトラブルクレーム対応管理マニュアルを整備し、迅速かつ適切な対応ができる体制を構築しております。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各種損害保険の付保を行っております。

☑ お問い合わせ先

管理本部 IR窓口



Arr planner
group

CORPORATE WEB SITE

IR WEB SITE

よくあるご質問

☑ サービスサイト



arr gallery
Find Your Only One Style.



アールプランナー不動産
ARR PLANNER GROUP

A GALLERY



arr gallery リフォーム



arr gallery × 分譲住宅

☑ SNS コンテンツ



arr gallery
Find Your Only One Style.



arr gallery
Find Your Only One Style.



Arr planner
group



arr gallery
Find Your Only One Style.



Arr planner
group



Arr planner
group



① 本資料の取扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。

本資料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。

なお、本資料は今後、本決算後の毎年4月に最新の内容に更新のうえで開示を行う予定です。

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