



Arr planner
group

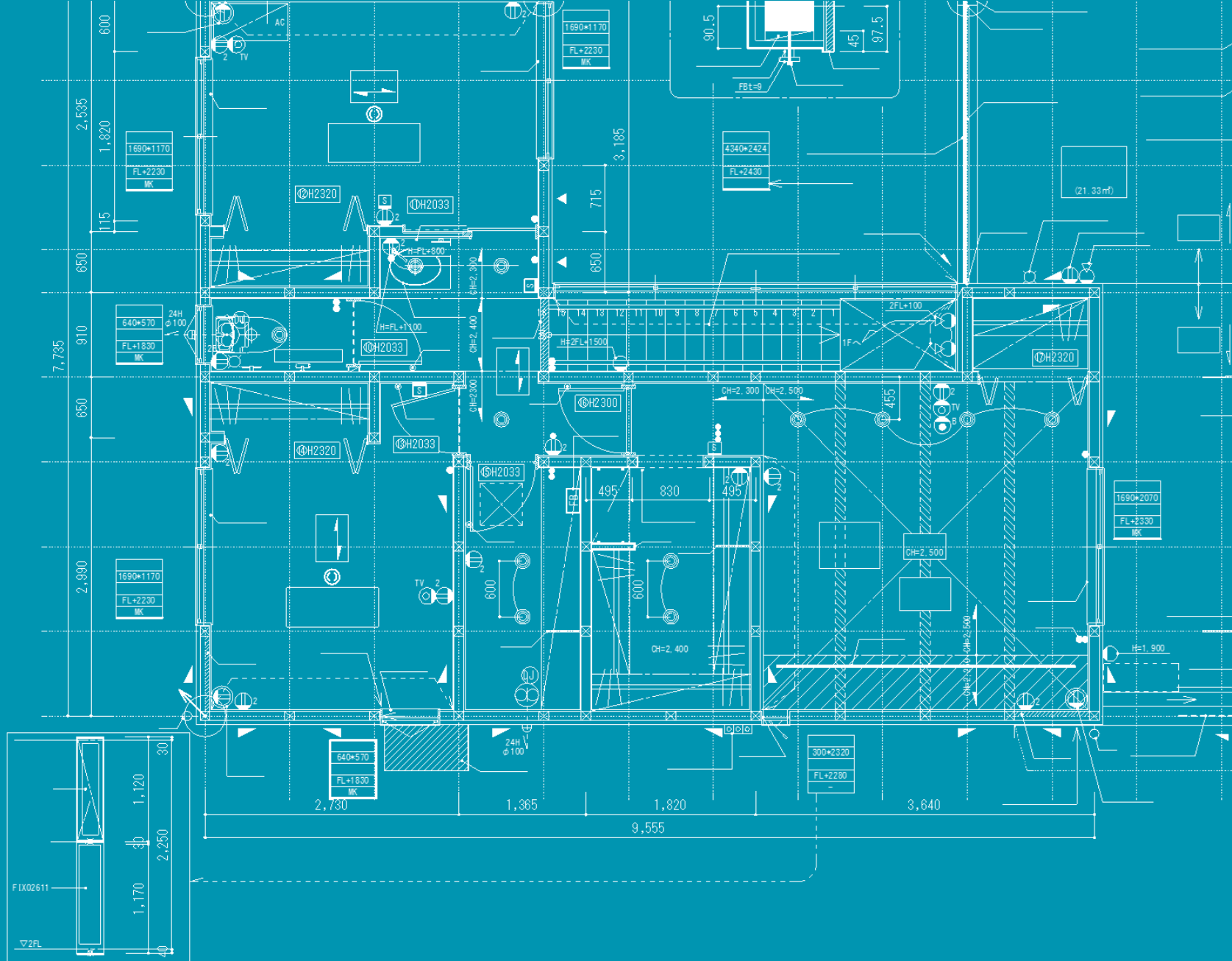
事業計画及び 成長可能性に関する事項

2983

証券コード：2983

株式会社アールプランナー

2022年4月27日



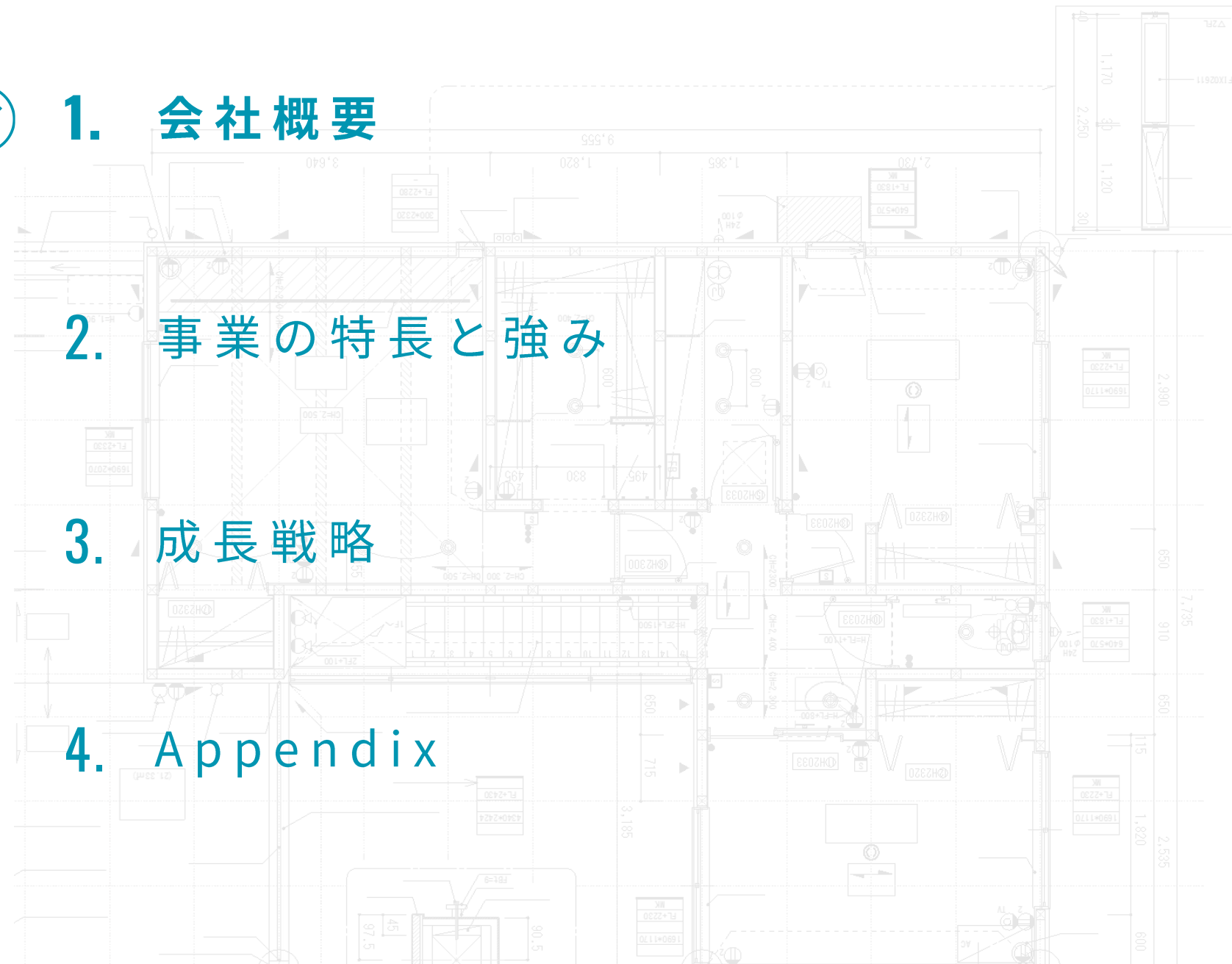


1. 会社概要

2. 事業の特長と強み

3. 成長戦略

4. Appendix



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

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

経営陣・主要メンバー紹介

※ 2022年5月1日現在

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
- 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) 代表取締役社長就任(現任)
- 2013年 当社 代表取締役社長 就任(現任)

取締役 常務執行役員
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
- 2022年 当社 取締役 常務執行役員 事業本部長 就任(現任)

取締役 CFO 常務執行役員
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
- 2022年 当社 取締役 CFO 常務執行役員 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
法人パートナー 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

常務執行役員 不動産営業本部 本部長
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
 - 2022年 (株)アールプランナー不動産
取締役 就任(現任)

常務執行役員 不動産事業本部 本部長
橋 純二

- 略歴
- 2008年 三菱UFJ不動産販売(株) 入社
 - 2014年 当社 入社
 - 2022年 (株)アールプランナー不動産
取締役 就任(現任)

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 名古屋東支店 支店長
富永 潤一朗

- 略歴
- 2006年 積水ハウス(株) 入社
 - 2009年 当社 入社

執行役員 東京事業部 部長
水野 貴之

- 略歴
- 2004年 旭化成ホームズ(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

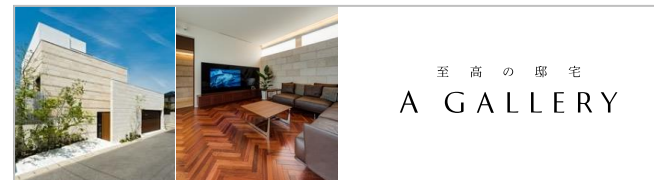
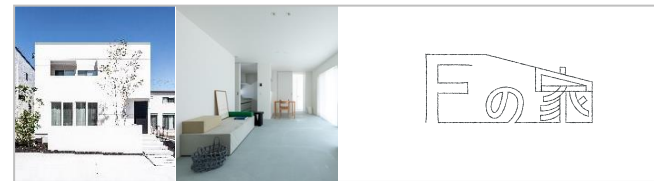
注文住宅事業



分譲住宅事業



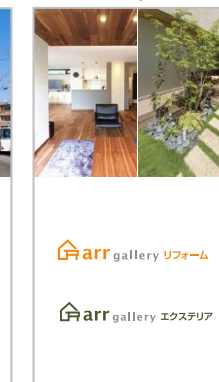
中古再生・収益不動産事業



不動産仲介事業



リフォーム
エクステリア事業



注文住宅×分譲住宅×不動産仲介（土地探し）を中心に「住。」に関する課題をワンストップで解決
住宅購入から購入後のメンテナンス、売却・買取までお客様との「生涯取引」を目指す

営業拠点

東海エリア

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



- 1 緑漣ノ水展示場
- 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 ARR PLANNER DESIGN GALLERY 名古屋栄
- 12 天白ショールーム

合計:12拠点

不動産部門



- 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

合計:9拠点

首都圏エリア

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 ARR PLANNER DESIGN GALLERY 立川



注文住宅部門



- 1 新宿ショールーム
- 2 立川展示場
- 3 武蔵野展示場

合計:3拠点

不動産部門



- 1 新宿オフィス
- 2 吉祥寺営業所

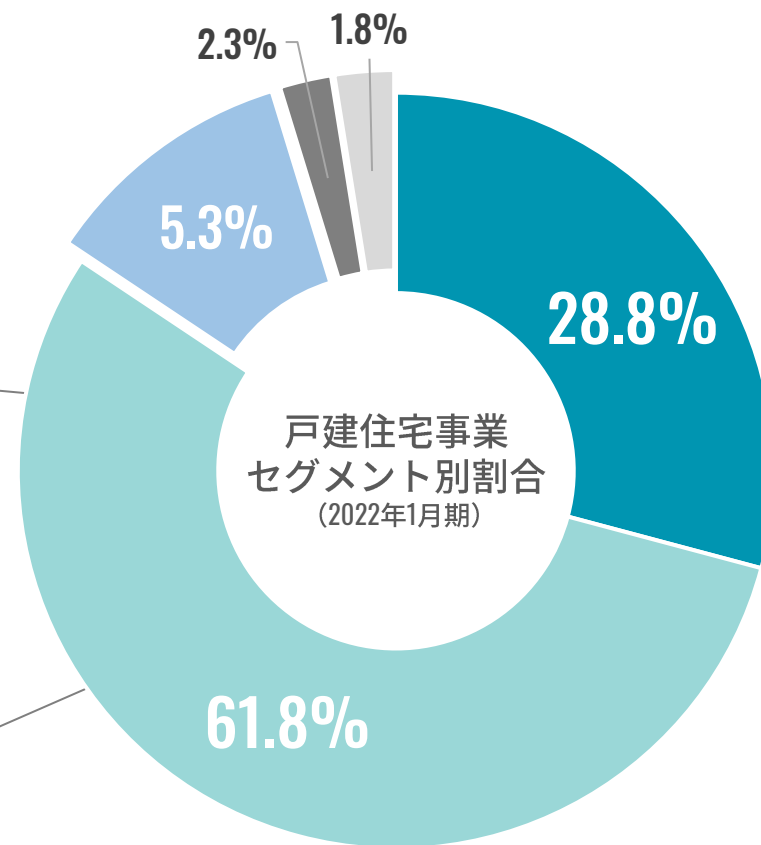
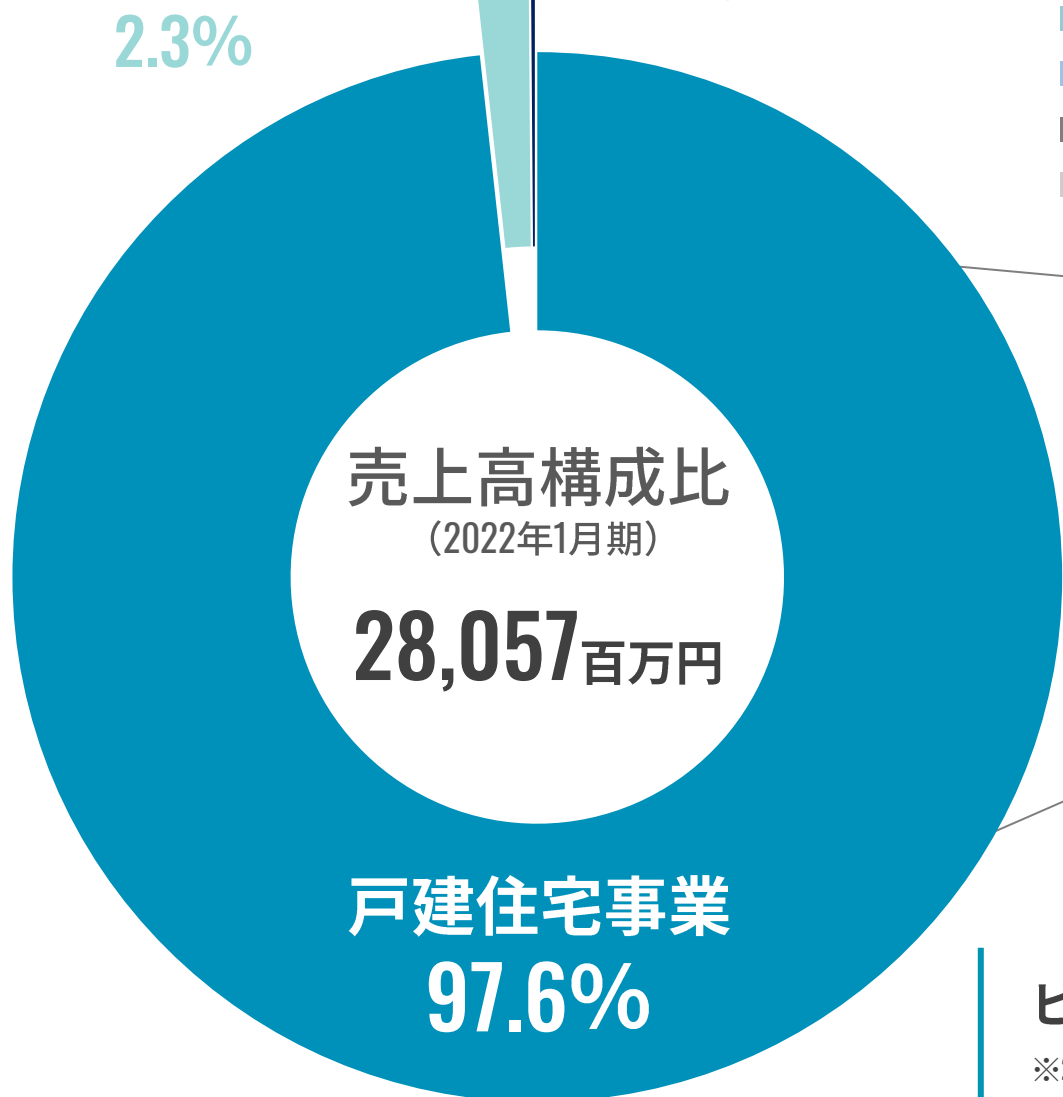
合計:2拠点

事業別売上高構成比

中古再生・収益不動産事業 2.3%

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



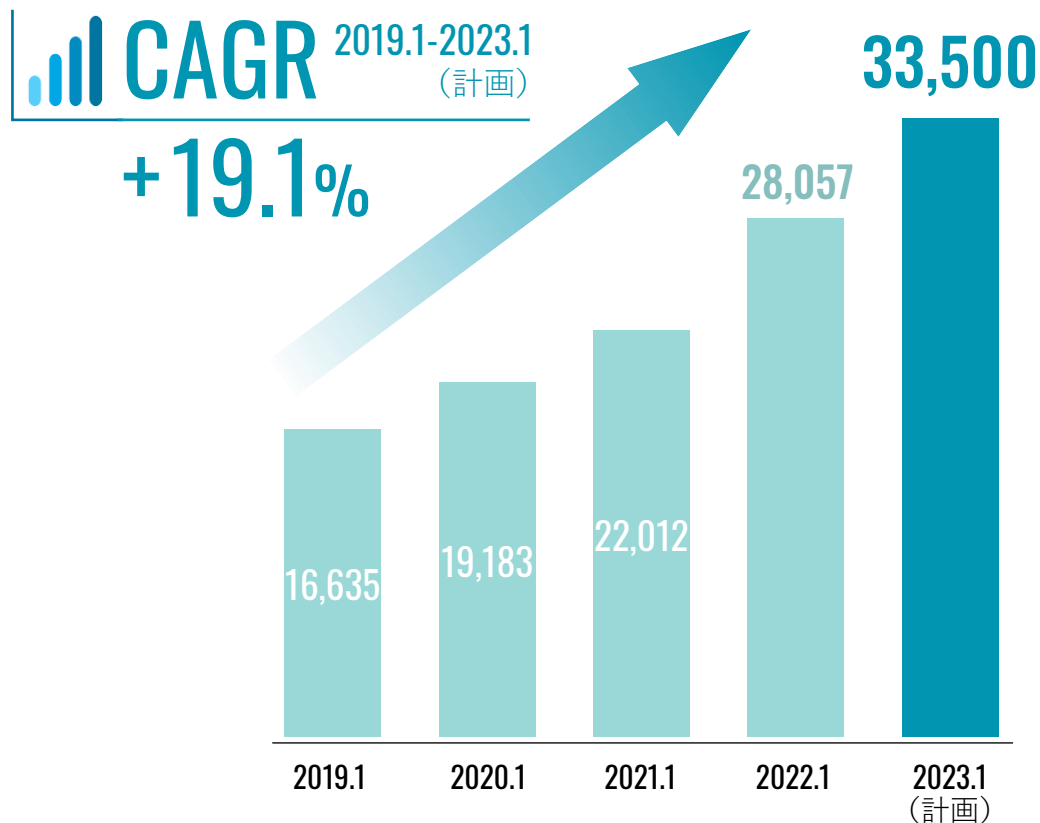
ビルダー売上ランキング 注文系ビルダー部門 東海エリアNo.1

※2021年 住宅産業研究所「TACT」調べ 2020年度実績 分譲系ビルダーを除く

業績推移 ① 売上高及び営業利益

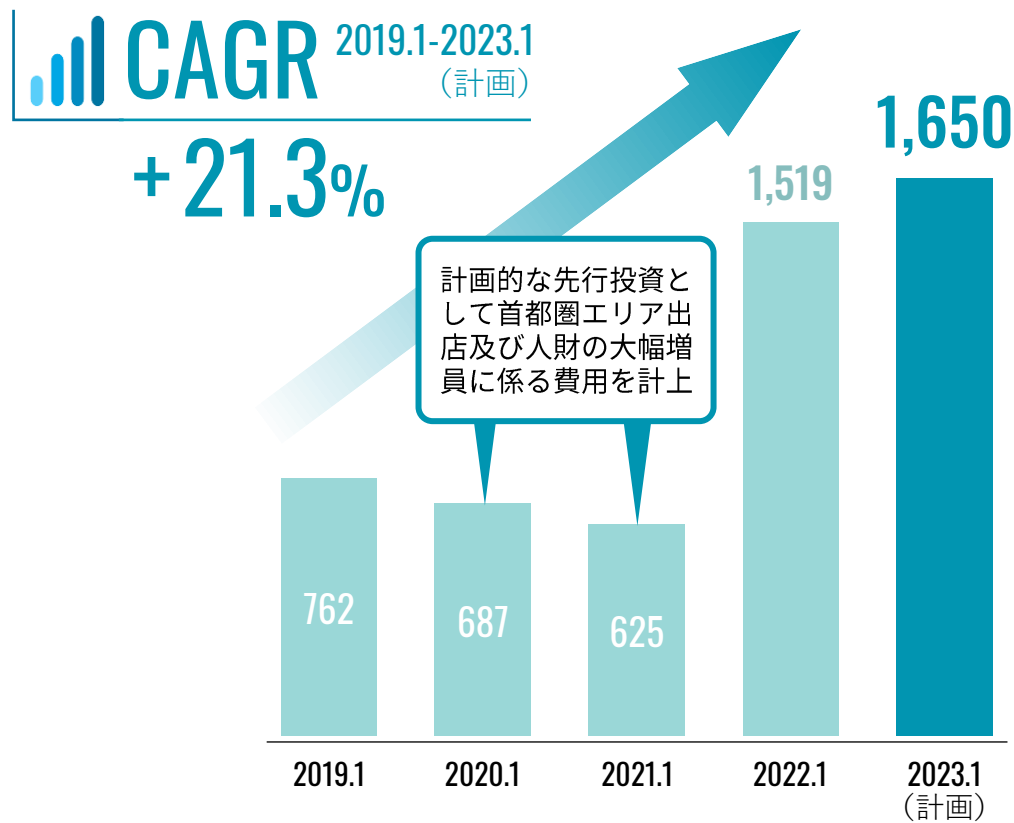
④ 売上高

(百万円)



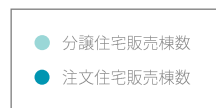
④ 営業利益

(百万円)

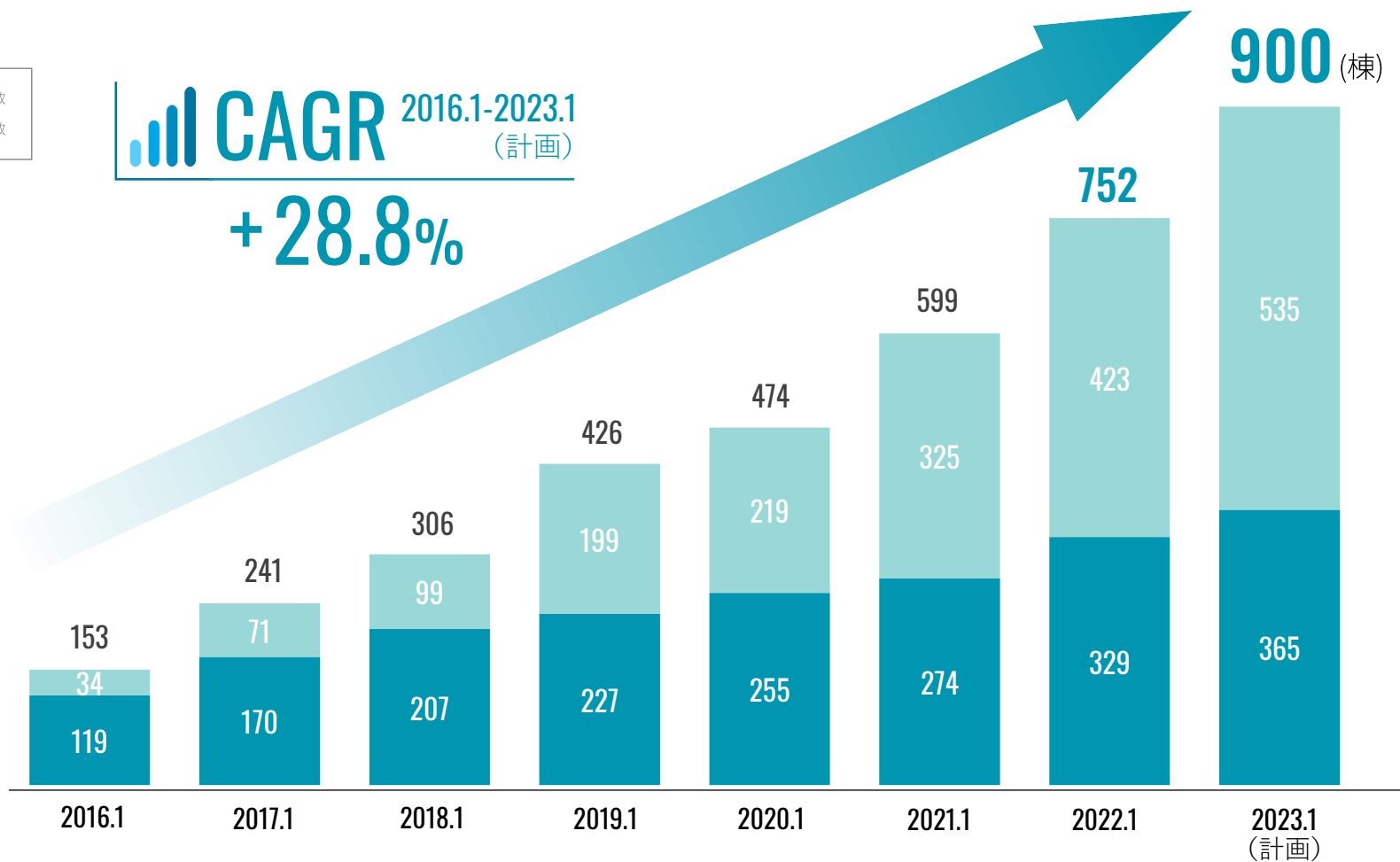


・ 2022年1月期の売上高・営業利益ともに過去最高を更新し、2023年1月期も引続き過去最高を更新する計画

業績推移 ② 戸建販売棟数



CAGR 2016.1-2023.1
(計画)
+28.8%

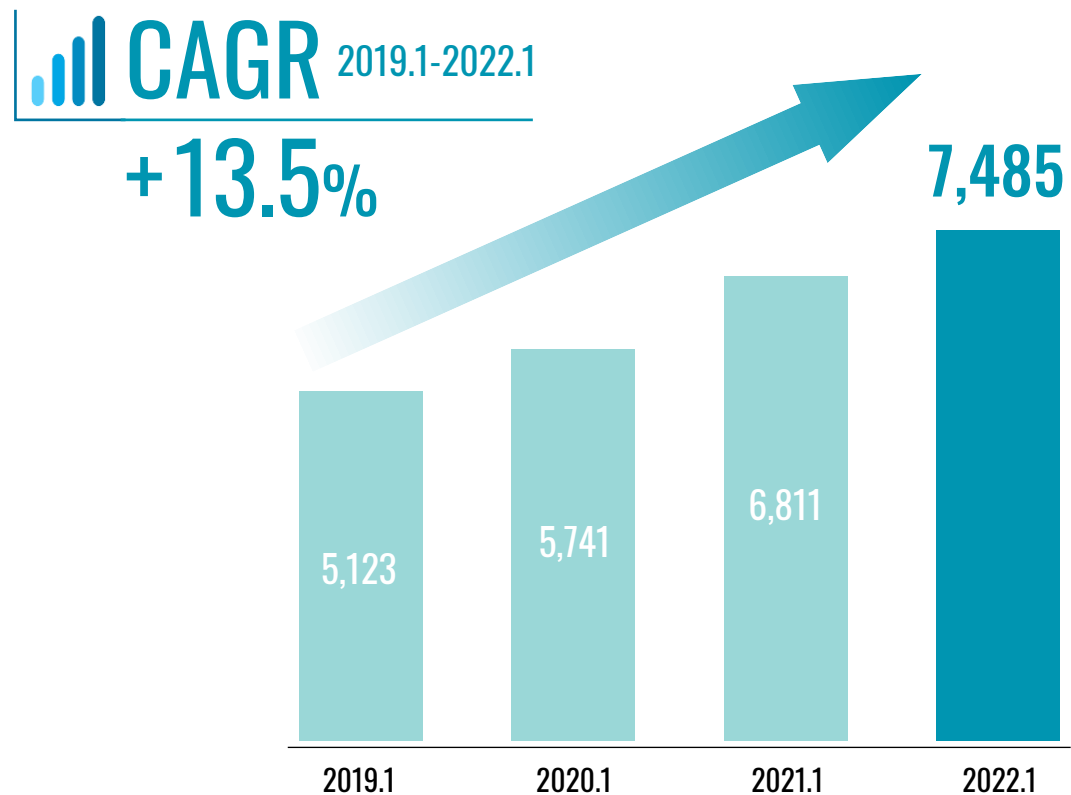


- 2022年1月期は注文住宅・分譲住宅合計で過去最高となる752棟を記録
- 戸建販売棟数は注文住宅・分譲住宅合計で過去最高の900棟を見込む

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

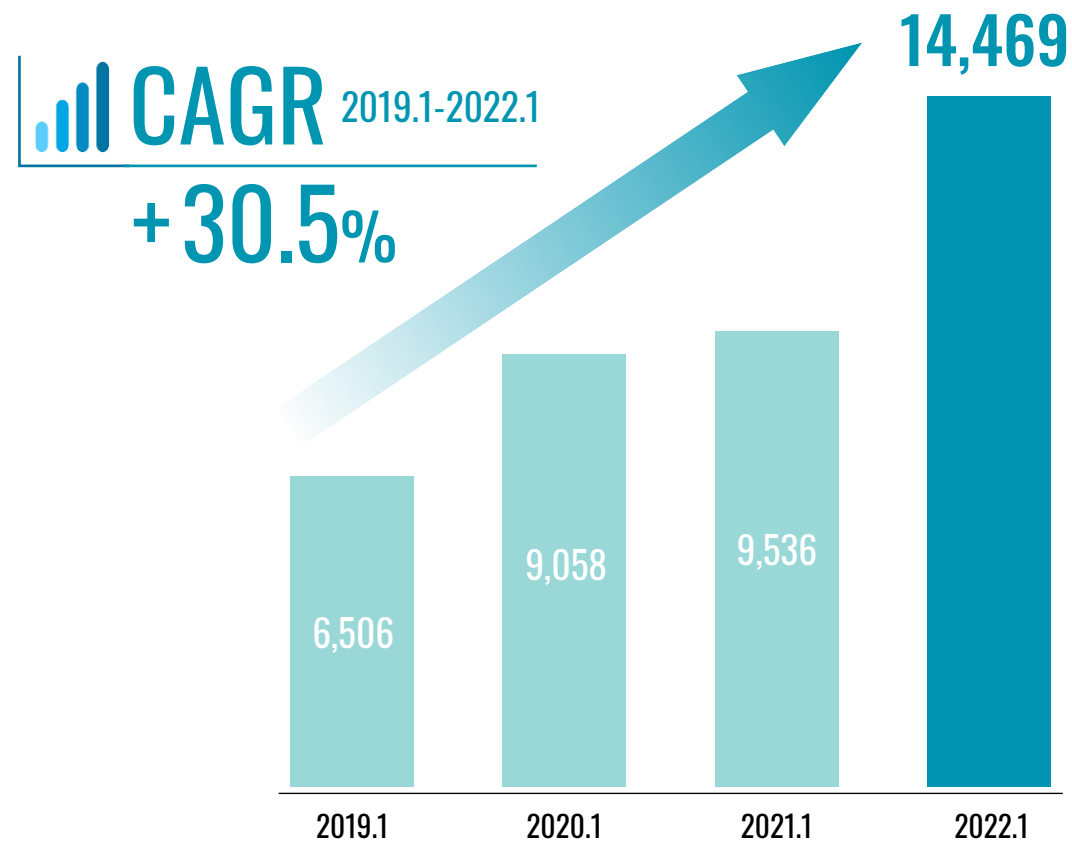
④ 注文住宅の受注残高

(百万円)



④ 分譲住宅のたな卸資産

(百万円)



- 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

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	2023年1月期予想
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	15.00円
うち中間配当金	—円	5.00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

2

Arr planner
group

AGENDA

1. 会社概要



2. 事業の特長と強み

3. 成長戦略

4. 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

● 2. 事業の特長と強み

1. デジタルマーケティングを強みとした集客力①

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

1. デジタルマーケティングを強みとした集客力②

① 会員ストック数

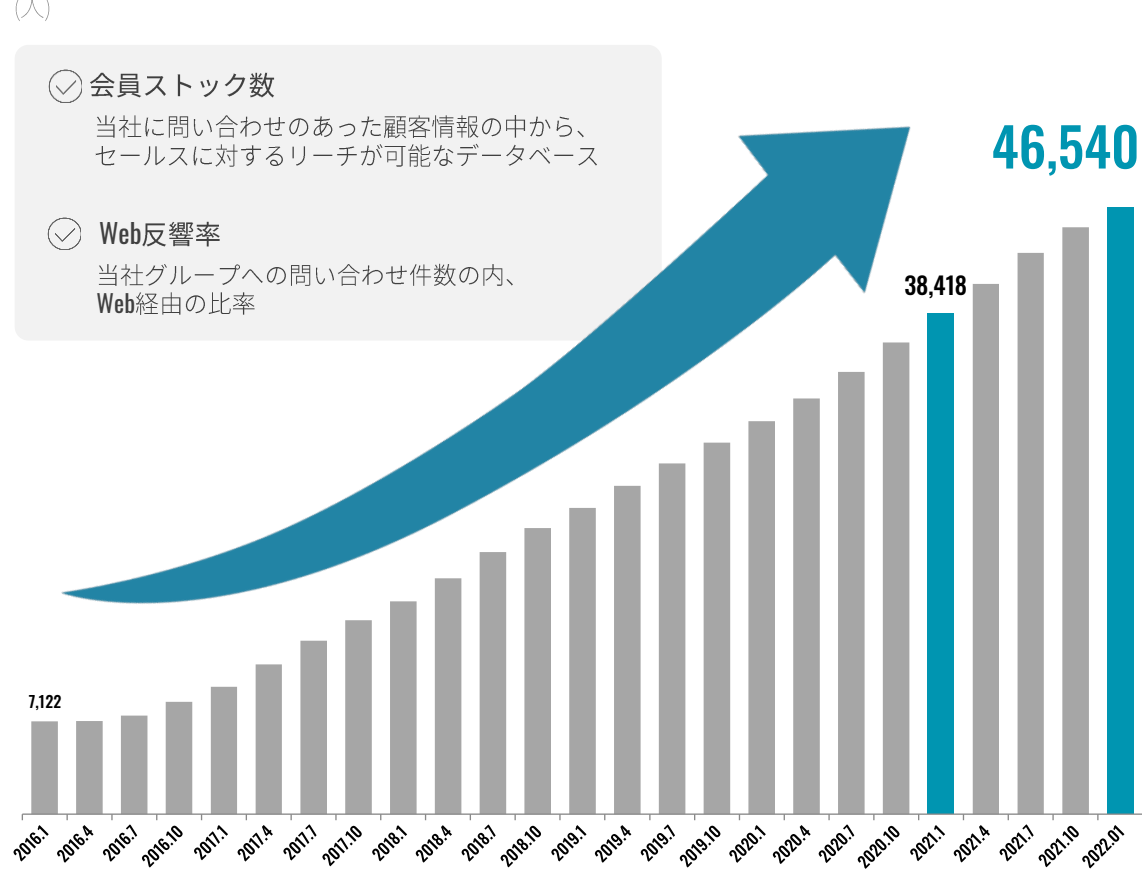
(人)

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



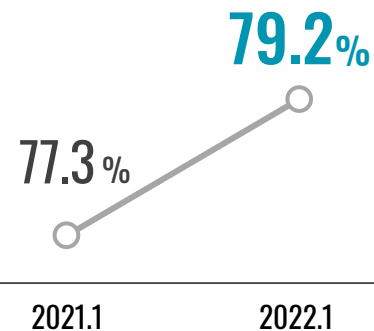
2021.1
前年同期比

+21.1%
GROWTH UP

計測開始時
からの比較

+553.5%
GROWTH UP

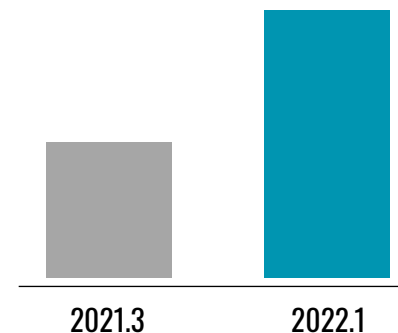
② Web反響率



2021.1
前年同期比

+1.9pt
GROWTH UP

③ Instagramフォロワー伸び率



2021.3との
計測比較

+96.9%
GROWTH UP

- 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79.2%、Instagramフォロワー伸び率96.9%と共に上昇し、効率的な集客を実現

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



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

✔ 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



A GALLERY



高断熱、制振の
高い性能を装備

✔ 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



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

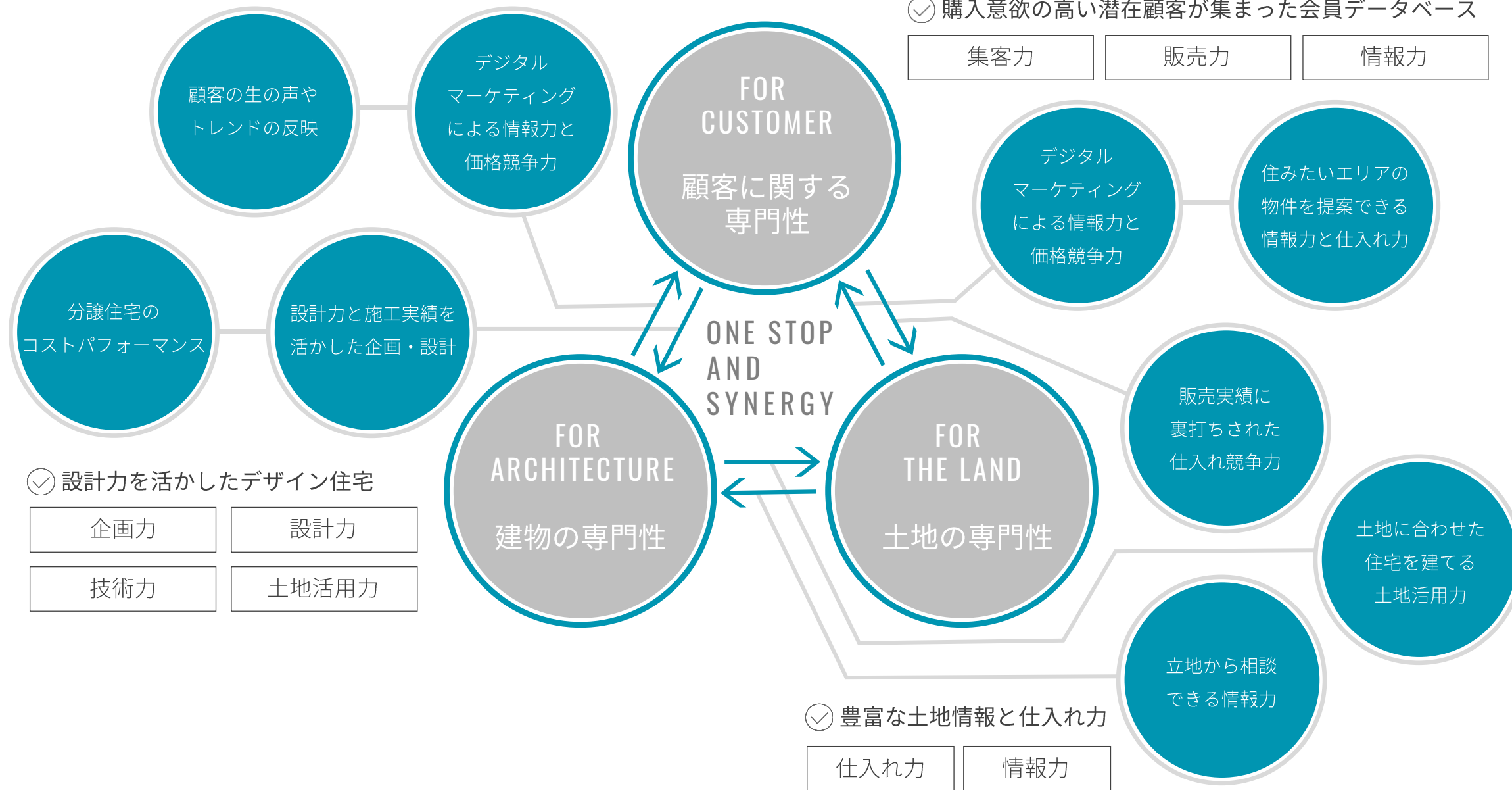
- ・ 土地に合わせた住宅を建てる土地活用力
- ・ 注文住宅で培った顧客ニーズを反映させた「商品力」
- ・ 購入や入居の手間、コスト、時間の削減

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

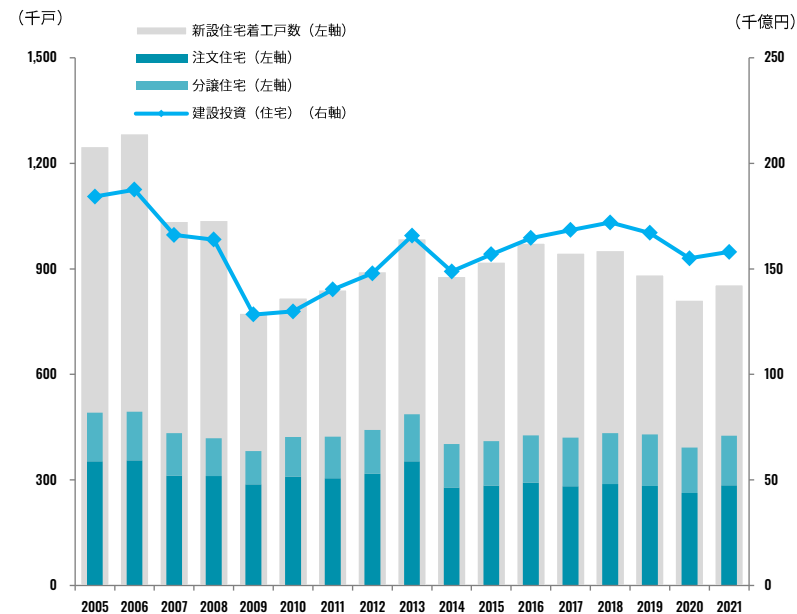
14兆円※

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



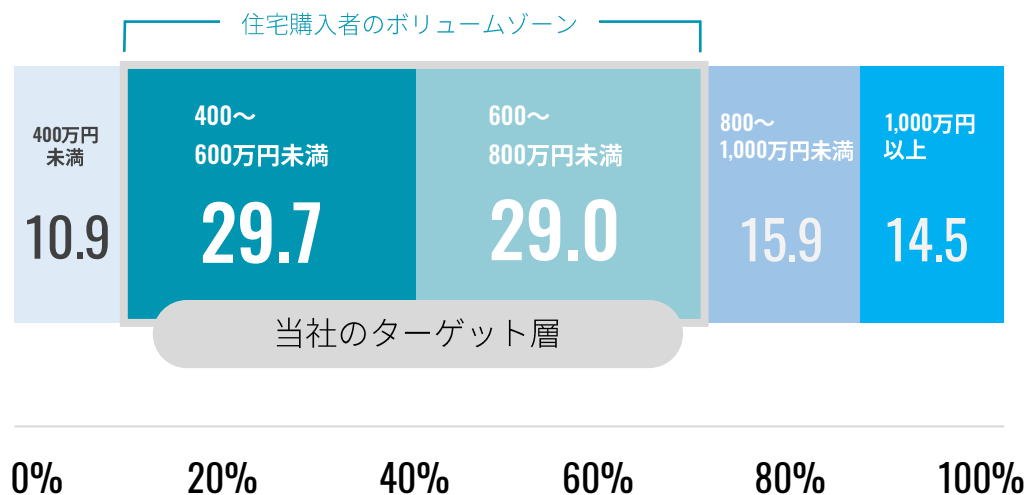
出所：①国土交通省『建築着工統計調査報告(令和3年度分)』着工新設住宅戸数：利用関係別・都道府県別表
②国土交通省『令和3年度(2021年度)建設投資見通し』
注：新設住宅着工戸数及び(内訳)戸建は出所①より、建築投資(住宅)は出所②より作成

・ 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

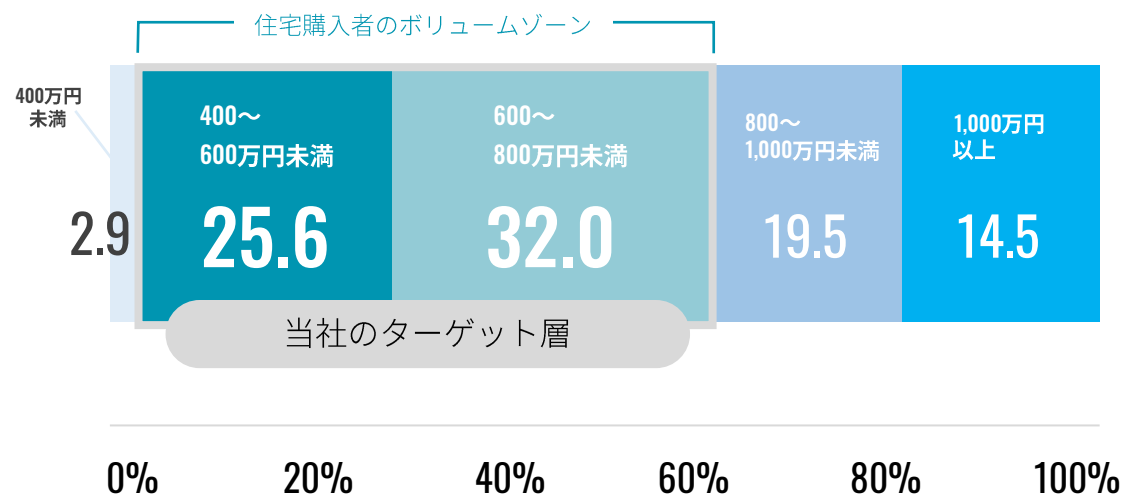
注文住宅一次取得者※の世帯年収割合

※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（20～40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



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
住宅を適正な
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

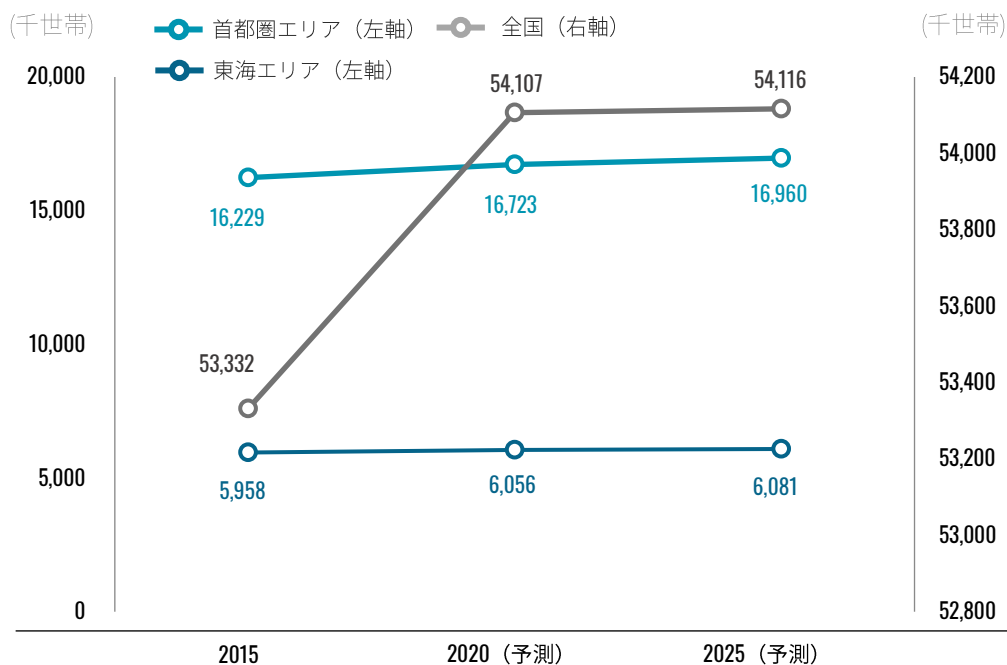
- ・住宅購入者の最大のボリュームゾーンをターゲットとする戦略が奏功し、業界内でのユニークなポジショニングとお客様からの継続的な支持を獲得

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

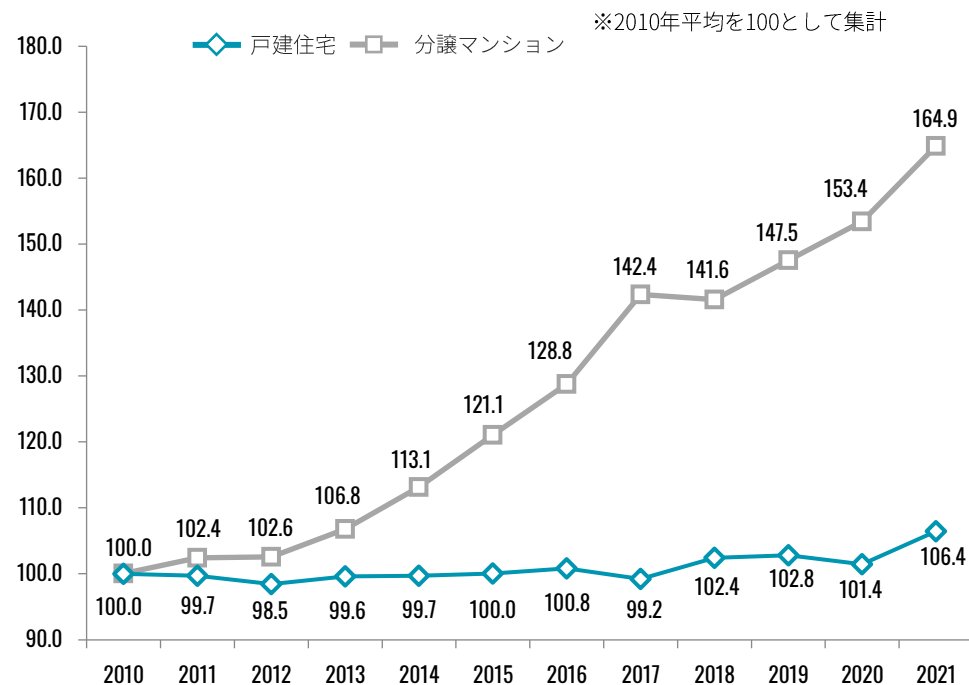
出所：国立社会保障・人口問題研究所
『日本の世帯数将来推計（都道府県別推計）』（2019年推計）



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

3

1. 会社概要

2. 事業の特長と強み



3. 成長戦略

4. 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

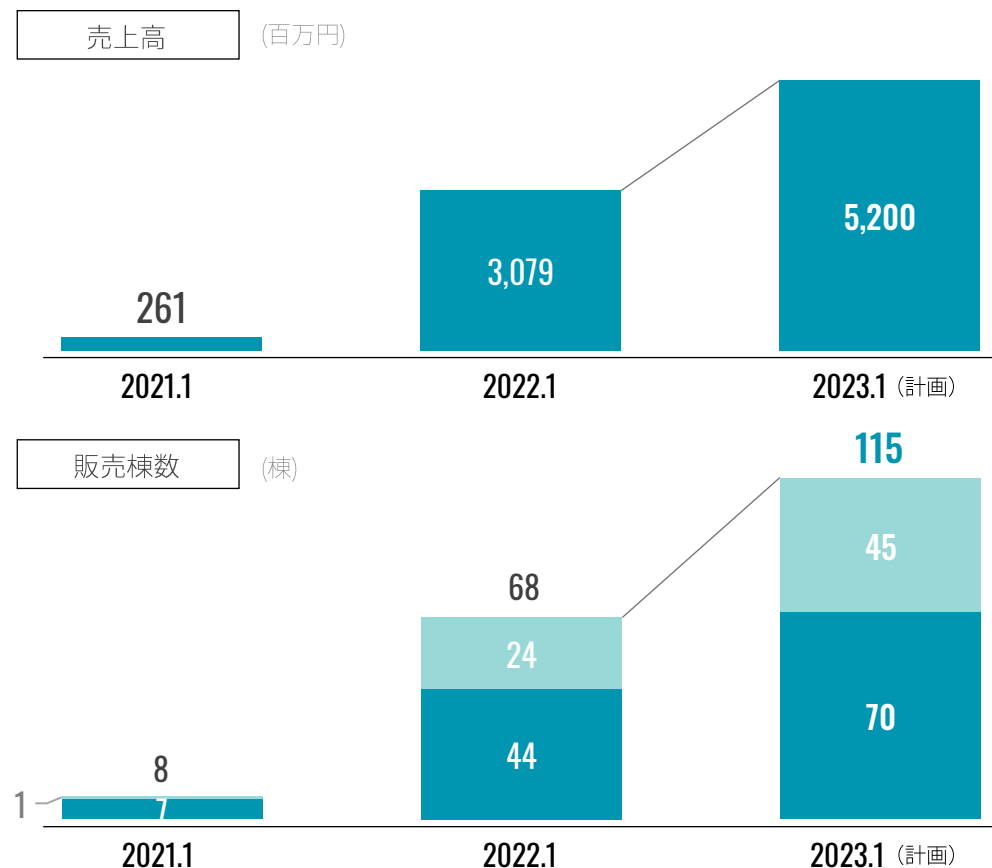
GROWTH
STRATEGY

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



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 ARR PLANNER DESIGN GALLERY 立川

注文住宅部門	不動産部門
<p>新しいを感く、自由気楽の家づくり</p>	<p>アールプランナー不動産</p>
<ul style="list-style-type: none"> ① 新宿ショールーム ② 立川展示場 ③ 武蔵野展示場 <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>



● 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

新規出店（首都圏エリア）

① 2022年1月期出店実績



マチかど展示場
「杉並久我山の家」



② 2023年1月期出店計画

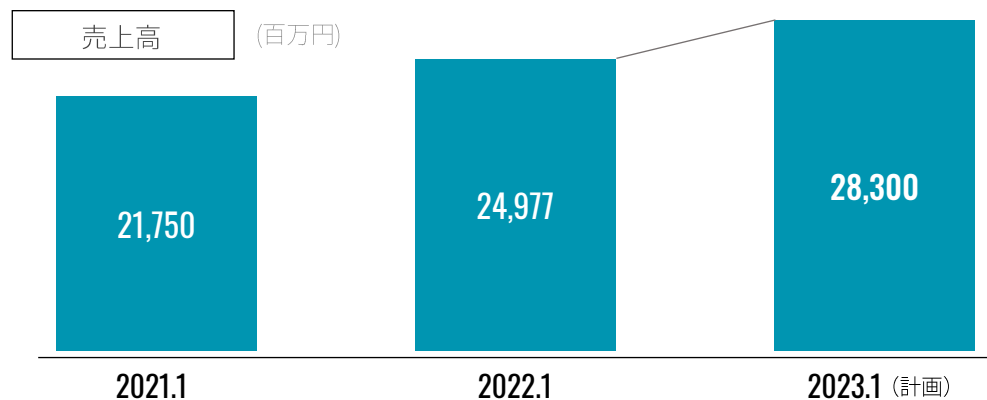
- ✓ アールギャラリー
三鷹展示場（2022年春OPEN予定）
- ✓ アールギャラリー
小金井・府中展示場（2022年秋OPEN予定）
- ✓ ARR PLANNER
DESIGN GALLERY 立川（2022年春OPEN予定）



- 2022年1月期は、首都圏エリアで常設展示場を1拠点、マチかど展示場を1箇所を開設
- 2023年1月期は、常設展示場を3拠点開設予定

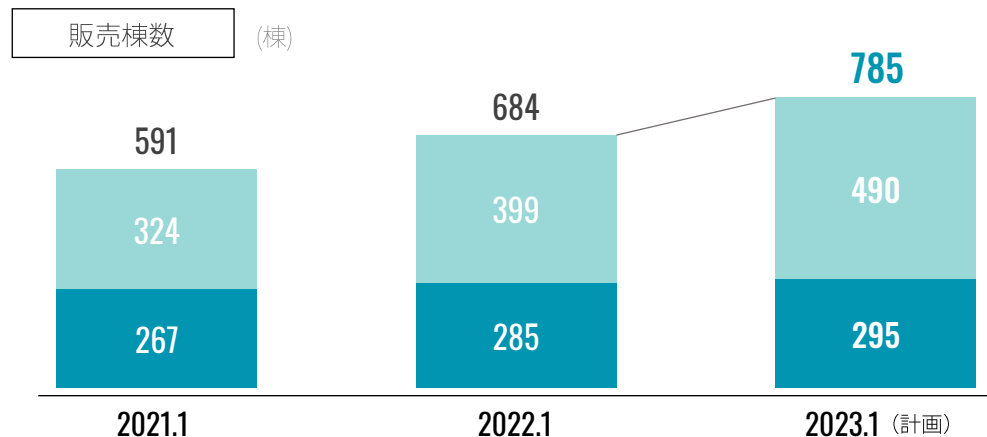
2. 東海エリアでの更なるシェアアップ

☑ 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
arr 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 ARR PLANNER DESIGN GALLERY 名古屋栄
- 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

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

新規出店（東海エリア）

☑ 2022年1月期出店実績



マチかど展示場
「大府の家」「守山区吉根の家」「緑区上旭の家」



☑ 2023年1月期出店計画

- ✓ 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）



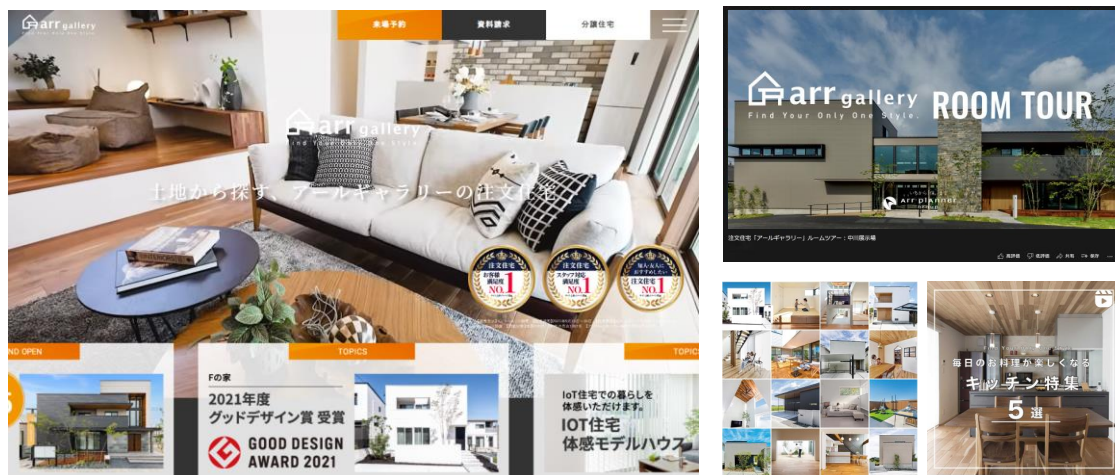
- 2022年1月期は、東海エリアで常設展示場を1拠点、マチかど展示場を3箇所開設
- 2023年1月期は、常設展示場を2拠点開設予定

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

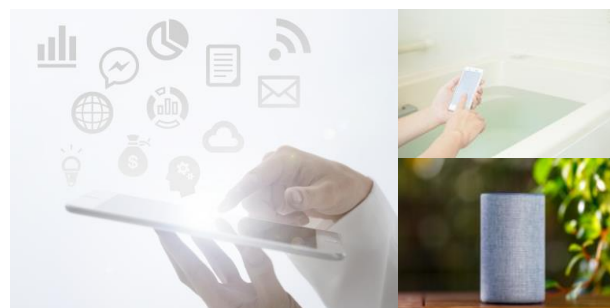
VR技術を活用して
ヴァーチャル体験できる
「VRマチかど展示場」。
またアプリ開発も予定



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

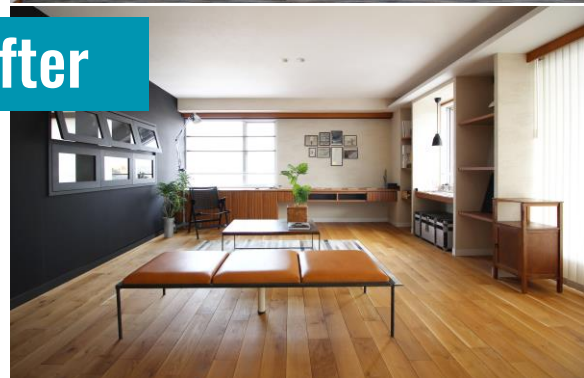
中古住宅流通事業「renotech（リノテック）」を開始



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

- 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
- 今後、当社の企業価値向上に資する事業となる見込み

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



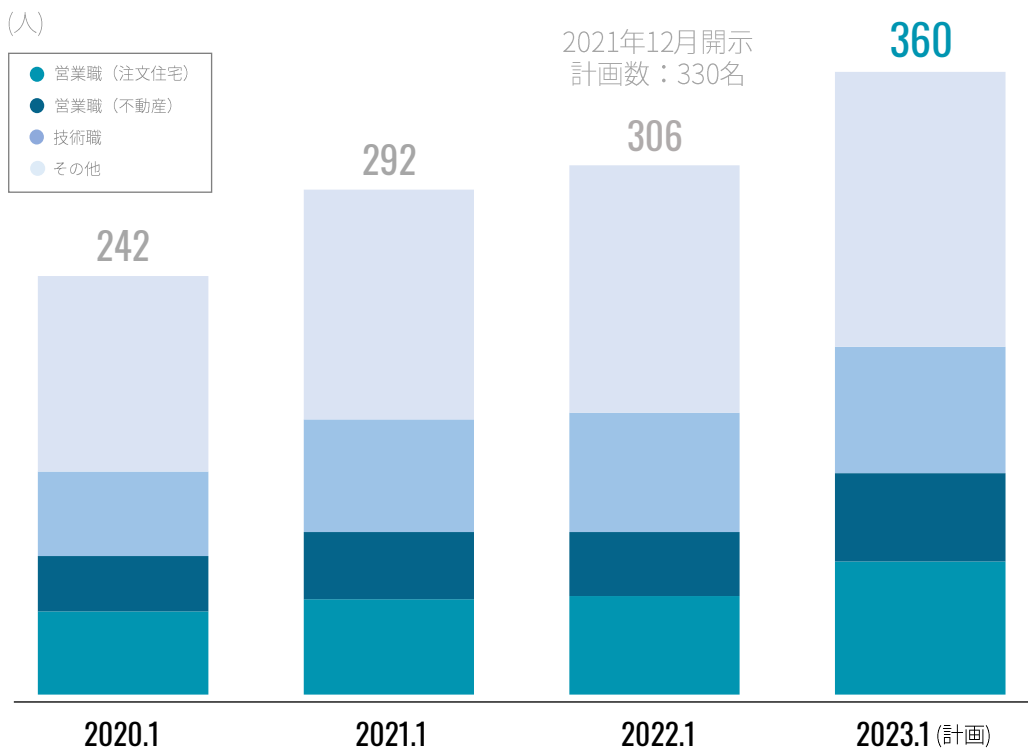
オーナー向けアプリを2022年春
配信予定

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
- ・ 当社の事業全般において顧客との取引関係深耕に寄与する見込み

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

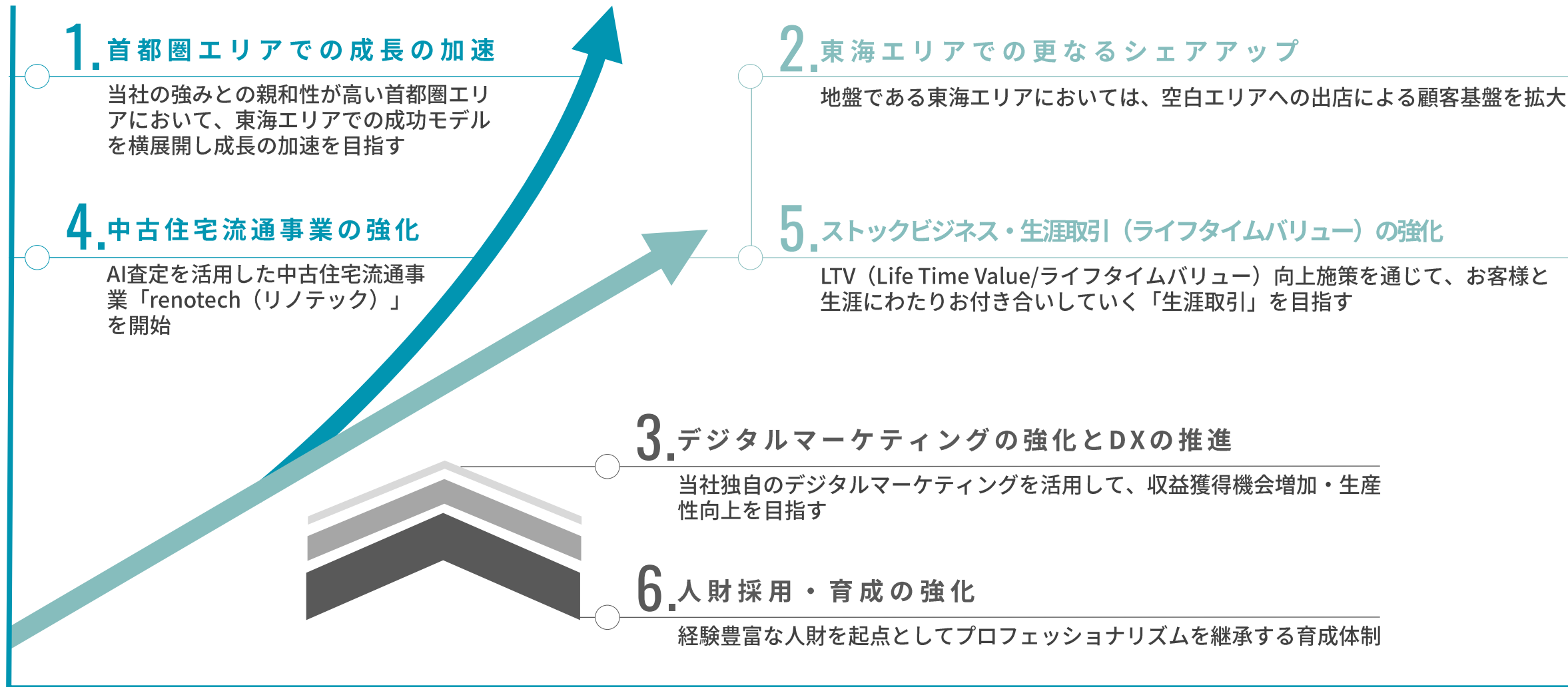


出所：日本経済新聞・マイナビ2023連動特集 就活支援 2023年卒版 就職企業人気ランキング
注：①選択ランキング：地域別人気企業ランキングTOP30 ②選択地域：東海

- 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
- 新卒・中途採用とも厳選した採用活動を行った結果、2022年1月期末の従業員数は306名となった

成長戦略（まとめ）

売上高



4

Arr planner
group

AGENDA

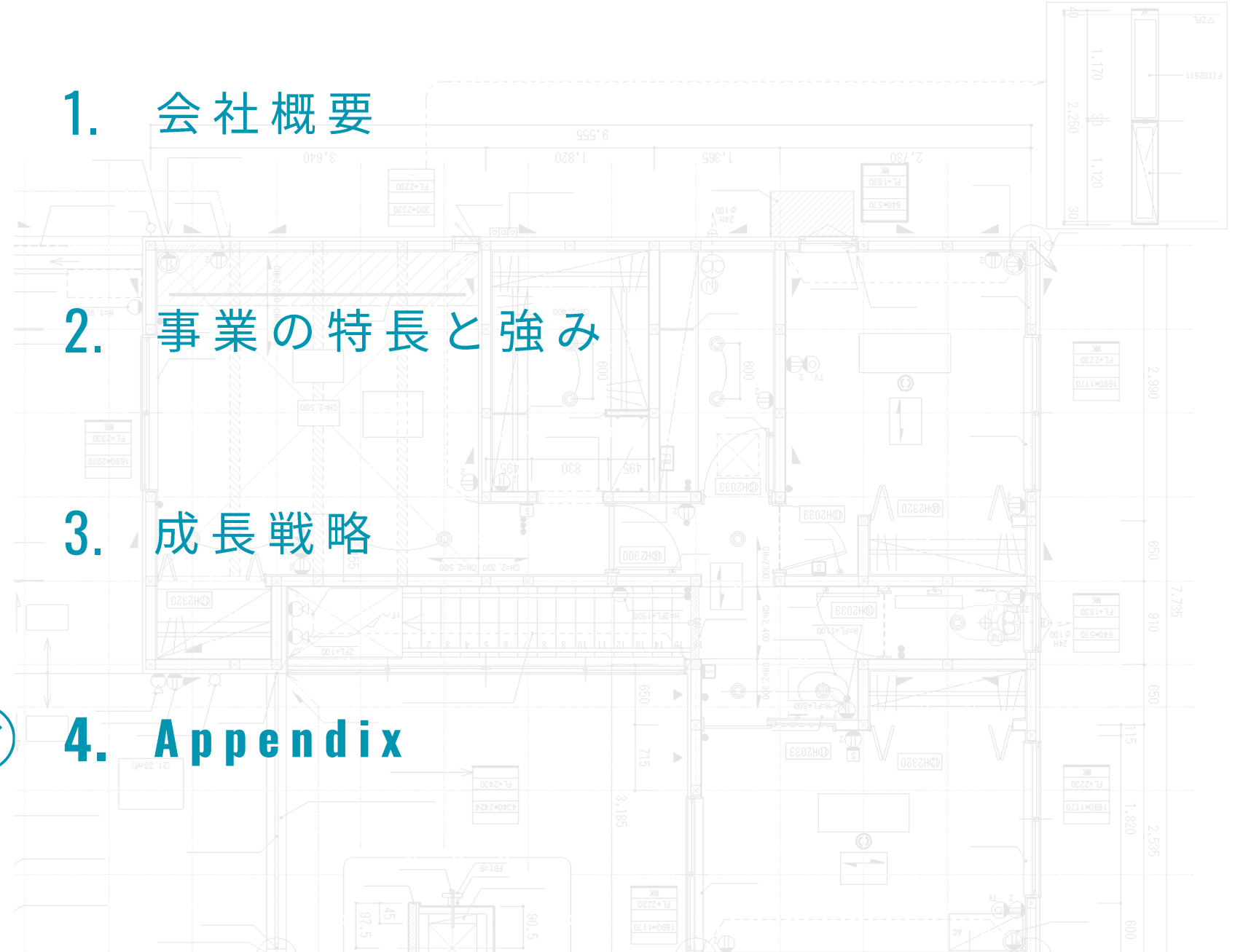
1. 会社概要

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。



- 「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

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

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、またサプライチェーンのグローバル化が進む中で起こる地政学的リスクの顕在化によって、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。

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。

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、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：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。

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

有利子負債への依存について

当社グループは、事業規模拡大に伴い必要となる運転資金、事業用地・物件の取得資金及び住宅展示場・不動産営業所等の開設を行うための設備投資資金を、自己資金及び金融機関から調達した有利子負債等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、2022年1月期末において12,916百万円となっており、総資産に占める有利子負債の比率は、2022年1月期末において57.3%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。

『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。

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、資金用途を詳しく吟味したうえで、当社グループ全体の資金用途に応じて事業資金の調達・運用を実施しております。

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：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

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 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

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