



Arr planner
group

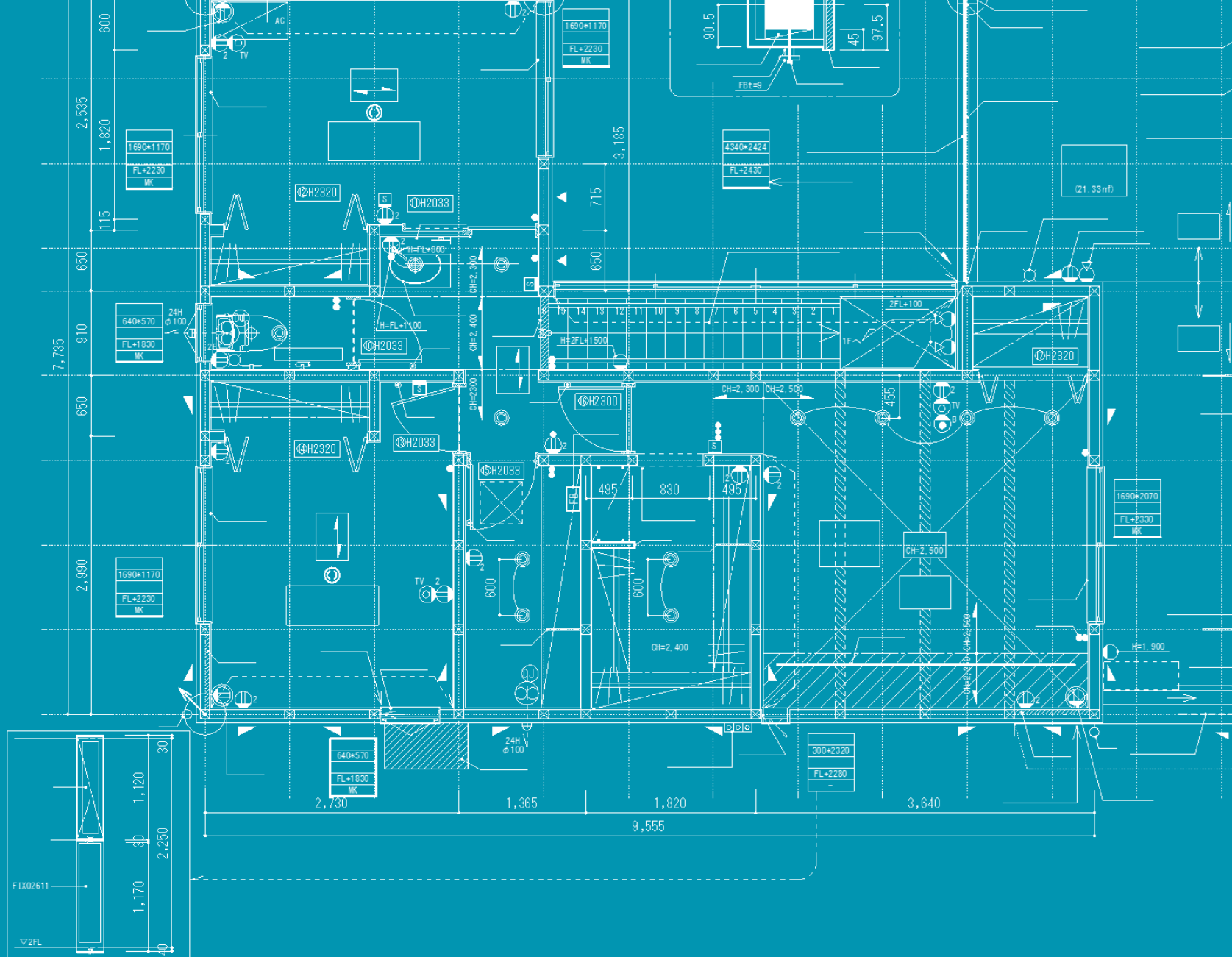
2983

2023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

2023年3月16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 / 322名（連結） ※2023年1月末現在

資 本 金 / 393,693千円 ※2023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

VISION 日本一顧客満足度の高い住宅プラットフォーム企業になる

VALUE こだわりのある良質な住まいをよりリーズナブルに

- ① 1. 2023年1月期 通期決算概要
2. 当期の取り組み
3. 2024年1月期 業績予想
4. 成長戦略
5. Appendix

2023年1月期 通期業績サマリー・トピックス

過去最高の売上高、販売棟数を更新

売上高

31,244百万円

通期
過去最高



前年同期比 +11.4%

戸建販売棟数

782棟

通期
過去最高



前年同期比 +4.0%

営業利益

692百万円

前年同期比 \triangle 54.4%

TOPICS 1

当期も過去最高の戸建販売棟数により、売上高も過去最高を更新

- ・ 売上高 : 31,244百万円 (前年同期比 +11.4%)
- ・ 戸建販売棟数 : 782棟 (前年同期比 +4.0%)

首都圏エリアの成長により当期も戸建販売棟数が過去最高を更新、売上高も過去最高を更新。

TOPICS 2

将来の成長のための新規出店、人財獲得、マーケティングへの投資を引き続き強化

- 首都圏エリア3拠点、東海エリア2拠点を新規開設し、30拠点体制を構築
- 山崎育三郎さんがアンバサダーに就任し新TVCMを首都圏・東海エリアで放映開始
- 人財強化のため新卒43名を新たに採用

販売拠点網の整備と人財獲得、新TVCMやデジタルマーケティングによる知名度向上と集客施策など、将来の収益基盤強化に向けた先行投資を実施

TOPICS 3

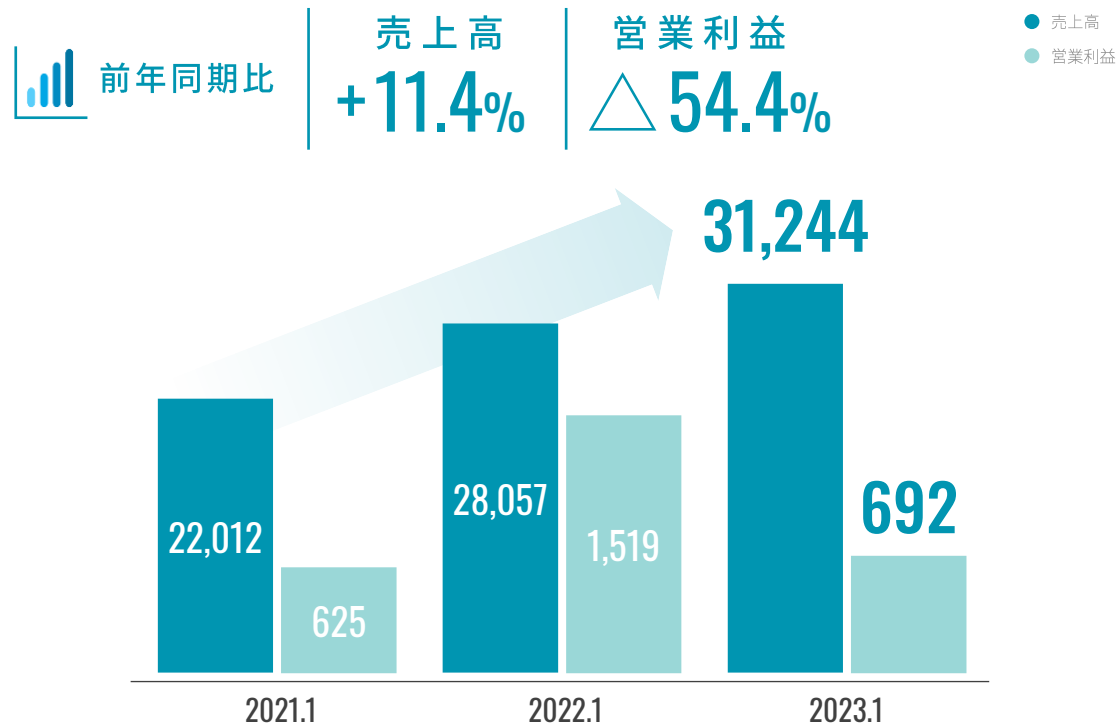
販売価格改定が進むも原価率上昇と先行投資による販管費が増加した結果、営業利益は692百万円(前年同期比 \triangle 54.4%)で着地

- ・ 販売価格改定が進んでいるが、円安等による資源価格高騰の影響も続いている。コロナ禍での需要が一服したこともあり、売上総利益率は15.5%(前年同期比 \triangle 2.7ポイント)で着地
- ・ 将来に向けた先行投資として新規出店、TVCMを含めたマーケティング、人財獲得を積極的に行った結果、販管費が前年同期比+15.3%と増加

売上高・営業利益及び戸建販売棟数推移

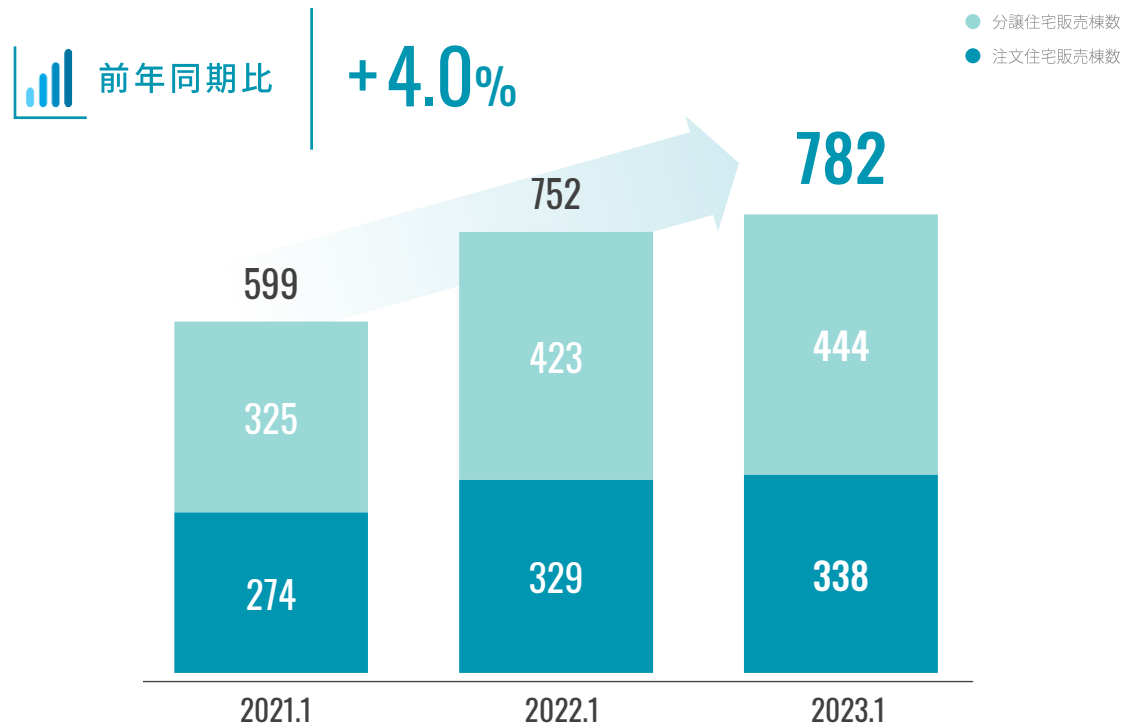
① 売上高・営業利益

(百万円)



② 戸建販売棟数

(棟)



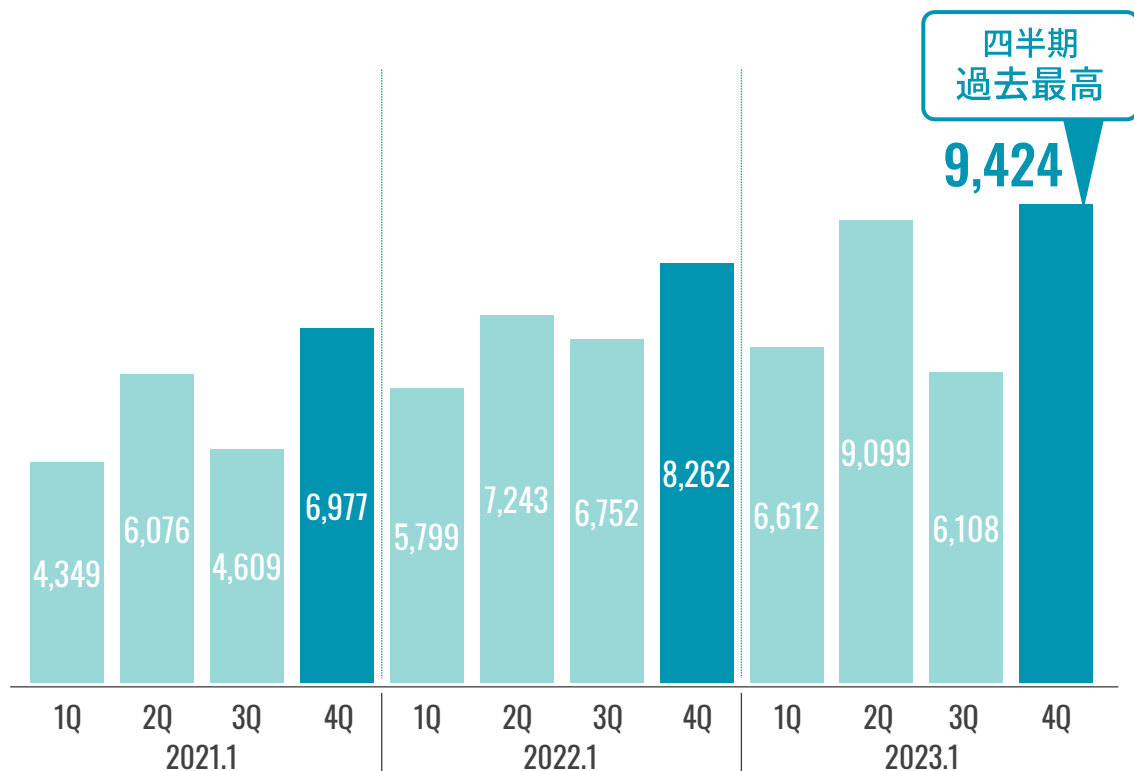
- ・ 当期は資源価格高騰等から市場全体で住宅単価が上昇し分譲住宅に対する需要が強かったことから、当社においても分譲住宅は前年同期比+5.0%の444棟、注文住宅は前年同期比+2.7%の338棟で着地
- ・ 戸建販売棟数全体では前年同期比+4.0%の782棟と過去最高を記録し、売上高も過去最高を更新
- ・ 営業利益は資源価格高騰による原材料高の影響と積極的な先行投資による販管費増加の結果、減益で着地

四半期業績推移

※ 2021年1月期第3四半期までは、監査法人の四半期レビューの対象外となっております。

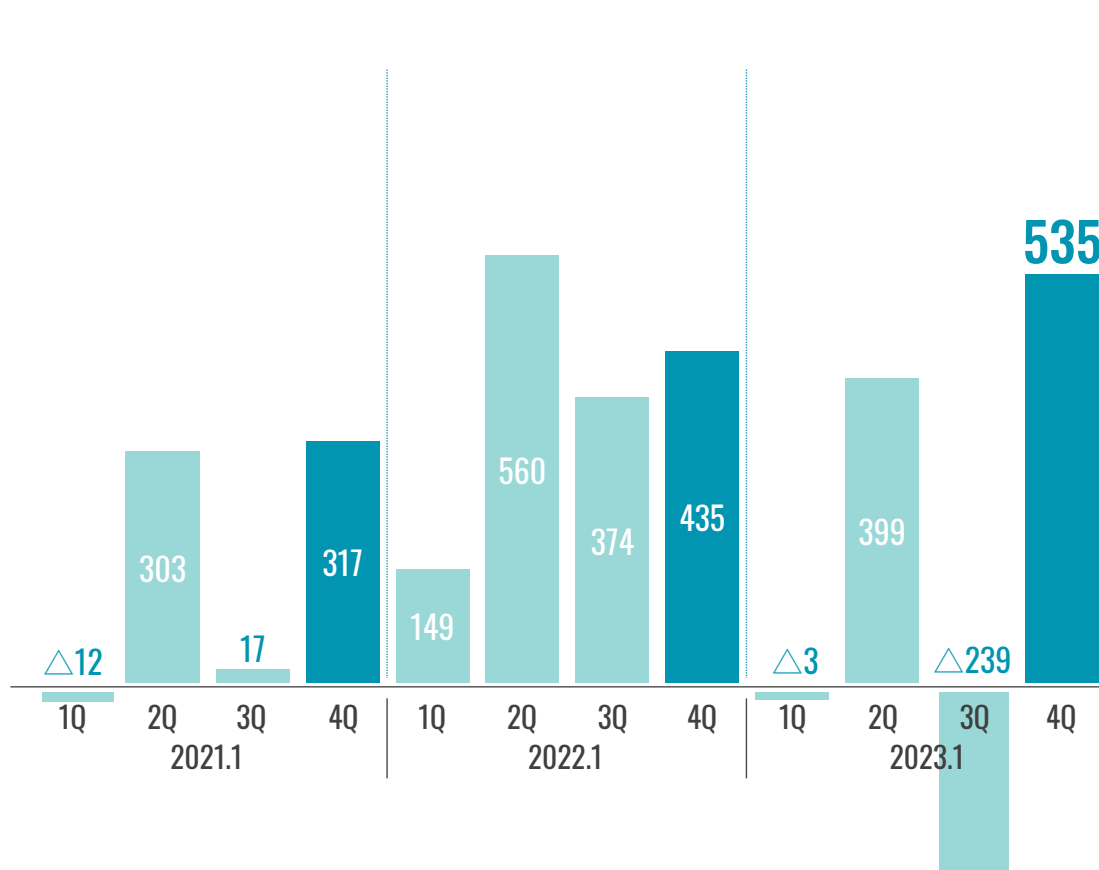
④ 四半期売上高の推移

(百万円)



④ 四半期営業損益の推移

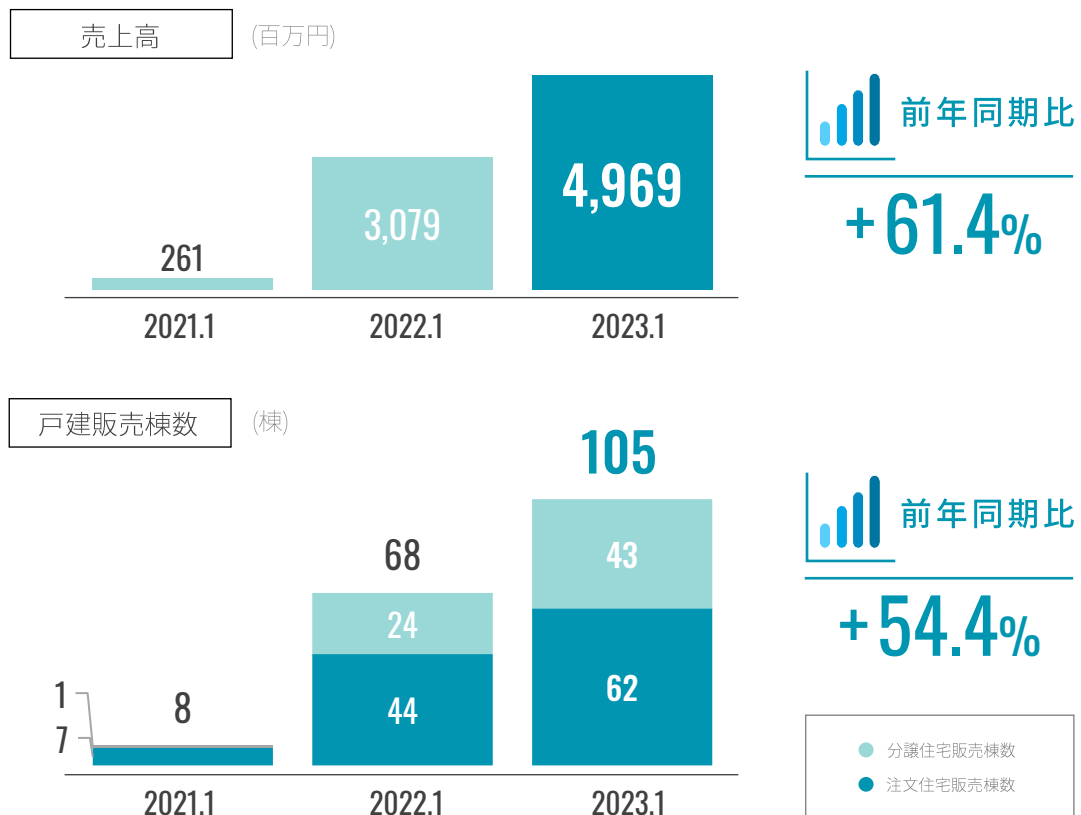
(百万円)



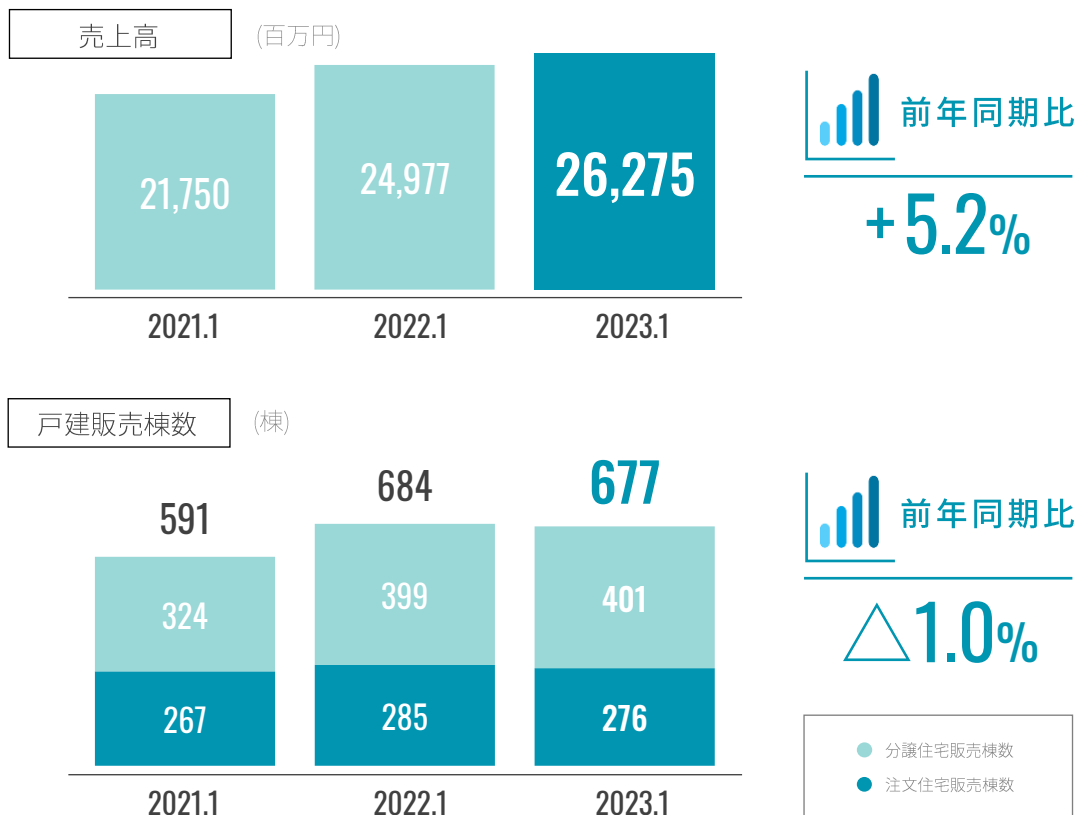
- 販売価格の改定を行ったものの、第2四半期以降受注状況と営業利益率は大きく改善
- 当期の第4四半期連結会計期間の売上高は四半期会計期間として過去最高を更新

売上高及び戸建販売棟数推移（エリア別）

① 首都圏エリア売上高・戸建販売棟数



② 東海エリア売上高・戸建販売棟数



- 首都圏エリアについては、2019年10月の進出から約3年で戸建販売棟数が100棟に到達。戸建販売棟数、売上高ともに一貫して大幅な伸びを記録し、当期の業績UPをけん引する存在に成長
- 東海エリアの戸建販売棟数は、分譲住宅は前年を上回ったものの、全体としては前年同期比△1.0%の677棟。ただし、販売価格改定により1棟当たりの単価が上昇したことで、売上高は5.2%増で着地

連結損益計算書サマリー

単位：百万円

項目	2022年1月期 通期 (①)	構成比	2023年1月期 通期 (②)	構成比	増減率 (②/①) 前年同期比
売上高	28,057	100.0%	31,244	100.0%	+ 11.4%
売上総利益	5,111	18.2%	4,835	15.5%	△5.4%
販売費及び一般管理費	3,592	12.8%	4,143	13.3%	+ 15.3%
営業利益	1,519	5.4%	692	2.2%	△54.4%
経常利益	1,383	4.9%	506	1.6%	△63.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	960	3.4%	327	1.0%	△65.9%
1株当たり 当期純利益	182.05円	—	61.06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通期売上高は31,325百万円（前年同期比+11.7%）。詳細は次ページ参照

- 売上高は過去最高となったものの、資源価格高騰による原材料高の影響を受けて、売上総利益は前年同期比△5.4%の4,835百万円となった
- 先行投資による販管費増加もあり、営業利益以下は前年同期より減益で着地

収益認識に関する会計基準の影響

単位：百万円

項目	2022年1月期 通期	2023年1月期通期		
		2023年1月期 通期	新会計基準適用前	新会計基準適用の影響
売上高	28,057	31,244	31,325	△ 80
売上総利益	5,111	4,835	4,848	△ 13
販売費及び一般管理費	3,592	4,143	4,143	—
営業利益	1,519	692	705	△ 13
経常利益	1,383	506	519	△ 13
親会社株主に帰属する 当期純利益	960	327	336	△ 8

- ・ 「収益認識に関する会計基準」（以下「新会計基準」）による影響は上記のとおり
- ・ 新会計基準適用前の会計基準換算では、当期は705百万円の営業利益

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 通期 (①)	2023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	27,378	30,473	+ 11.3%
		セグメント利益	2,349	1,643	△30.0%
		利益率	8.6%	5.4%	△3.2pt
		売上高	648	726	+ 12.1%
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	75	56	△24.5%
		利益率	11.6%	7.8%	△ 3.8pt
		売上高	30	44	+ 44.2%
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	29	44	+ 51.9%
		利益率	94.7%	99.8%	+ 5.1pt
		調整額	△933	△1,052	—
		売上高	28,057	31,244	+ 11.4%
		営業利益	1,519	692	△54.4%

・各セグメントとも売上高は前年対比増収となったものの、資源価格高騰を受けてセグメント利益は減益

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 通期 (①)	構成比	2023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	7,895	28.1%	8,482	27.1%	+7.4%	
	分譲住宅	(建物+土地)	16,908	60.3%	18,443	59.1%	+9.1%
		(土地のみ)	1,453	5.2%	2,421	7.8%	+66.7%
	不動産仲介	605	2.2%	631	2.0%	+4.3%	
	リフォーム・エクステリア	514	1.8%	494	1.6%	△4.0%	
中古再生・収益不動産事業	中古再生・収益不動産	648	2.3%	726	2.3%	+12.1%	
その他	その他	30	0.1%	44	0.1%	+44.2%	
	合計	28,057	100.0%	31,244	100.0%	+11.4%	

・主力の「戸建住宅事業」は「分譲住宅」の売上高が大きく増加

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月期末(②)	増減額 (②－①)	項目	2022年1月期末(①)	2023年1月期末(②)	増減額 (②－①)
流動資産	20,830	22,290	+1,460	流動負債	13,766	14,799	+1,032
現金及び預金	3,381	2,974	△407	短期借入金・1年内 返済予定の長期借入金	8,147	11,010	+2,862
棚卸資産	16,774	18,468	+1,694	その他流動負債	5,619	3,789	△1,829
その他流動資産	674	847	+173	固定負債	4,862	5,170	+308
固定資産	1,725	1,934	+208	長期借入金	4,404	4,745	+340
資産合計	22,555	24,224	+1,669	その他固定負債	457	425	△32
				負債合計	18,629	19,970	+1,341
				純資産合計	3,926	4,254	+327
				負債・純資産合計	22,555	24,224	+1,669

財務指標	2022年1月期末(①)		2023年1月期末(②)		増減(②-①)
	自己資本比率	17.4%	17.6%	+0.2pt	
	ネットD/Eレシオ	2.4倍	3.1倍	+0.7倍	

※ネットD/Eレシオ：(有利子負債－現金及び預金) / 自己資本

- ・分譲住宅の販売が伸びていることもあり、今後の販売機会確保のため引続き積極的な仕入れを行っており、棚卸資産が増え流動資産が増加

連結キャッシュ・フロー計算書サマリー

単位：百万円

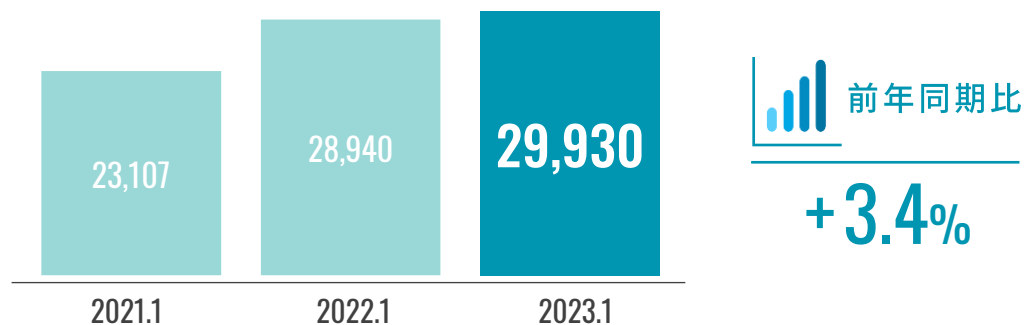
項目	2022年1月期 通期(①)	2023年1月期 通期(②)	主な要因等
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,456	△ 3,066	<ul style="list-style-type: none"> ・ 棚卸資産の増加 ・ 仕入債務の減少 ・ 税金等調整前当期純利益の計上
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 379	△ 468	<ul style="list-style-type: none"> ・ 展示場開設等の有形固定資産の取得による支出
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,619	3,101	<ul style="list-style-type: none"> ・ 借入金の増加
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	782	△ 433	
現金及び現金同等物の期首残高	2,443	3,226	
現金及び現金同等物の期末残高	3,226	2,793	

・ 当期の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

受注高・戸建受注棟数・注文住宅の受注残高及び分譲住宅の棚卸資産推移

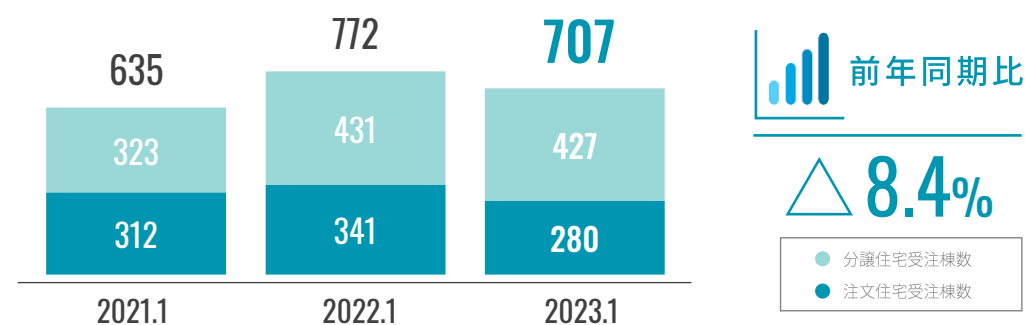
① 受注高

(百万円)



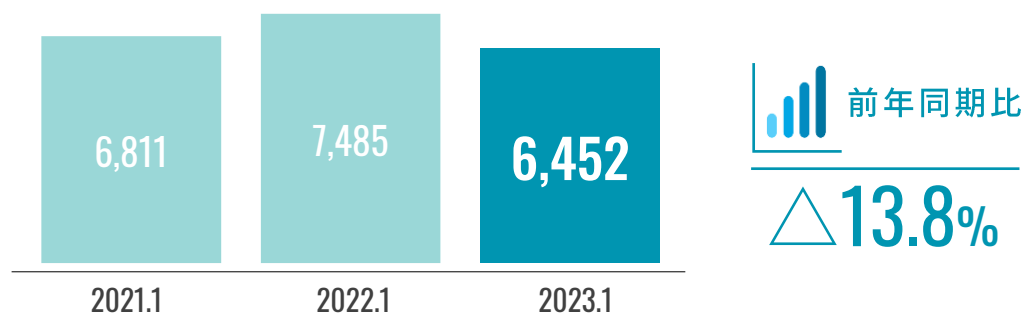
② 戸建受注棟数

(棟)



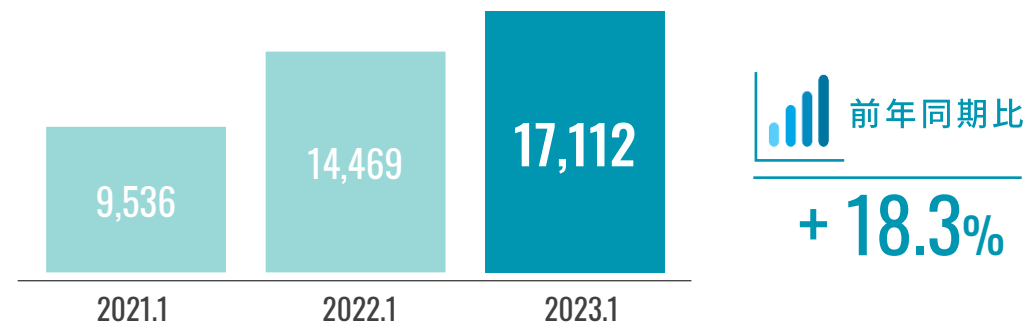
③ 注文住宅の受注残高

(百万円)



④ 分譲住宅の棚卸資産

(百万円)

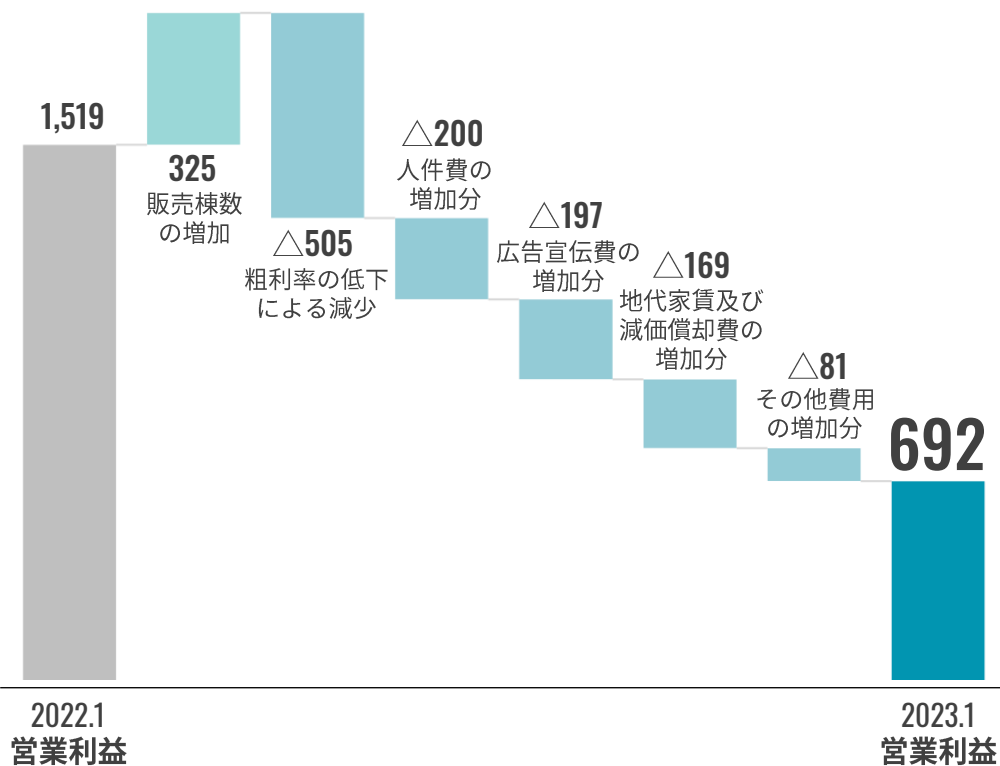


- ・市場全体で注文住宅から分譲住宅へと需要が移る流れを受けて「注文住宅の受注棟数」は前年同期比マイナスとなっているが、改善に向けて引き続きマーケティングに注力
- ・今後の分譲住宅事業強化のため、「分譲住宅の棚卸資産」は積極的な仕入によって増加

営業利益の増減要因・期末従業員数

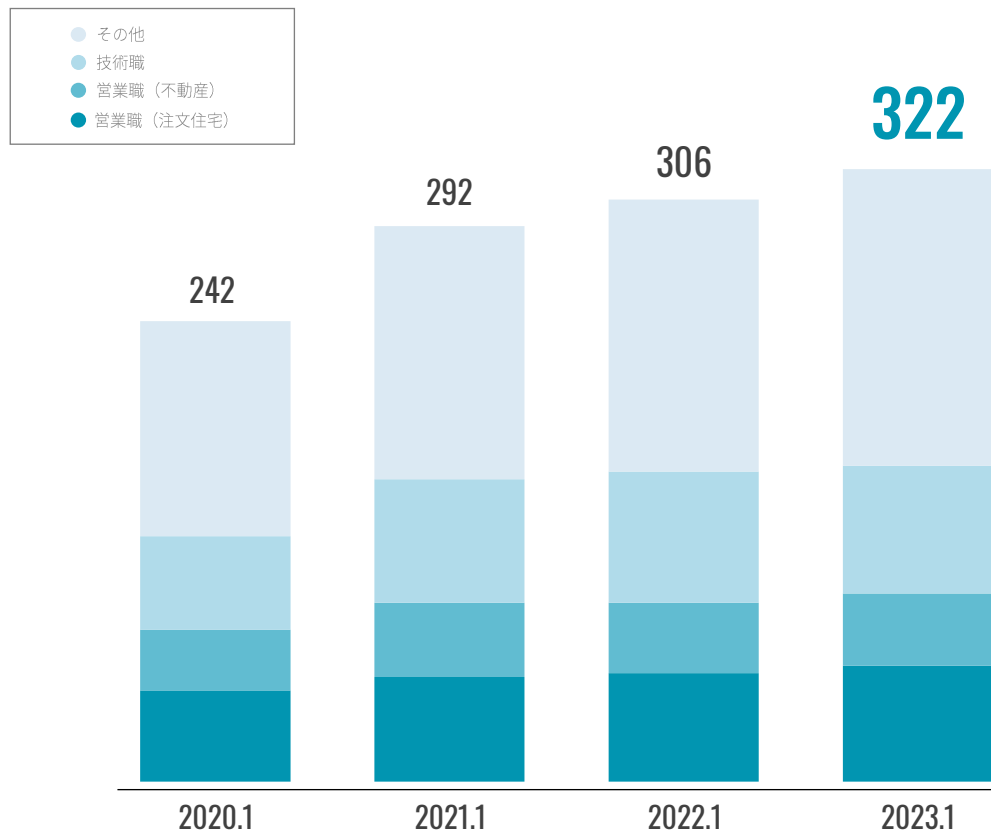
④ 営業利益の増減要因

(百万円)



④ 期末従業員数

(人)



※ 首都圏エリア人員数

2020年1月期：5名 2021年1月期：30名 2022年1月期：47名 2023年1月期：65名

- ・ 資源価格高騰による原材料高の影響と積極的な先行投資による販管費増加の結果、減益で着地
- ・ 人財獲得強化の結果、期末従業員数は増加

デジタルマーケティングに関する各種指標

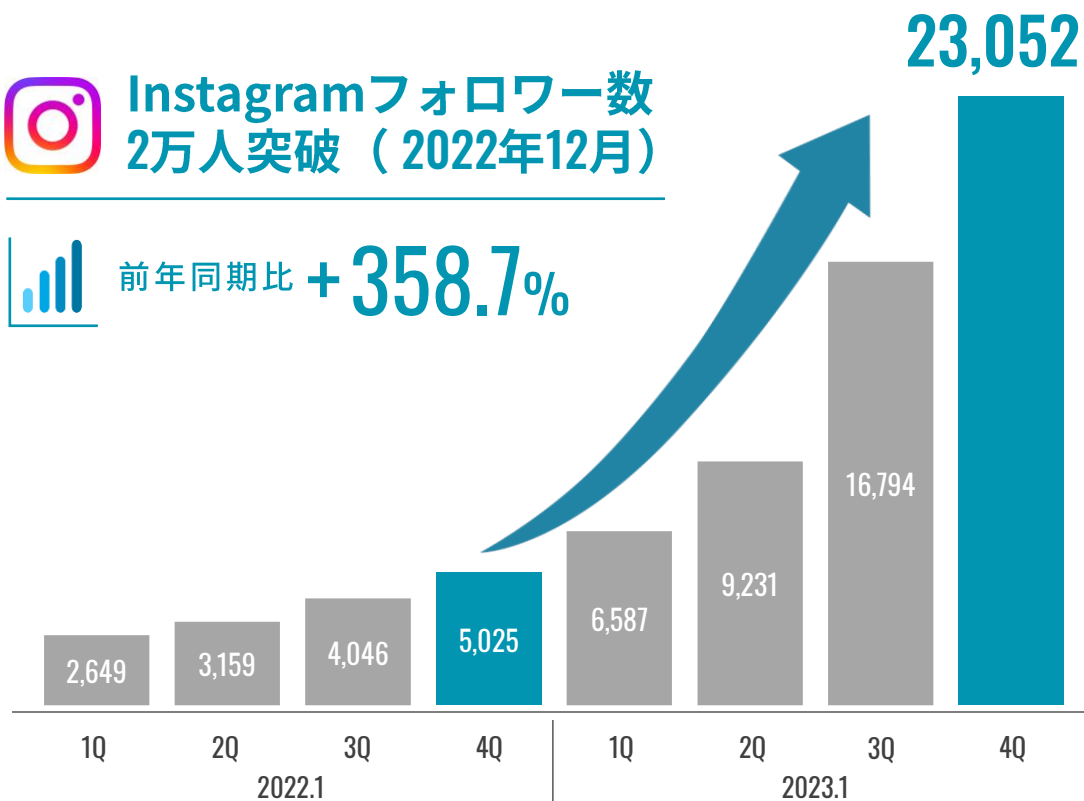
Instagramフォロワー伸び率



Instagramフォロワー数
2万人突破 (2022年12月)



前年同期比 +358.7%



Web反響率

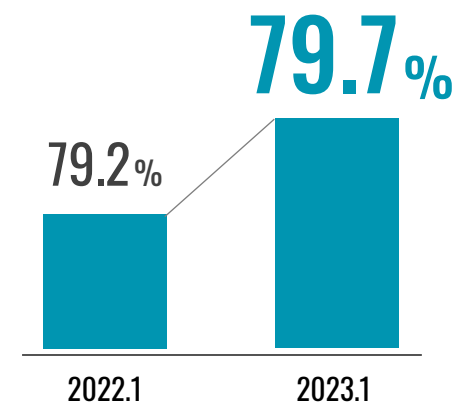


Web反響率

当社グループへの問い合わせ件数の内、
Web経由の比率



前年同期比 +0.5pt



- ・ 山崎育三郎さん出演の新CMをInstagramでも配信。Instagramフォロワー数は2023年1月に2.3万人を突破、フォロワー伸び率も358.7%と1年で大きく増加
- ・ 集客の8割以上をWeb経由が占めることから、引き続きWebやSNSでのマーケティングを強化

株主還元について

① 株主配当と自社株買いについて

	2023年1月期実績	自社株買いに関する決議（2023年1月10日）
1株当たり当期純利益	61.06円	取得株式総数 上限 70,000株 <small>（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合：1.3%）</small>
1株当たり配当金	15.00円	株式取得価額総額 上限 50百万円
うち中間配当金	5.00円	取得期間 2023年1月11日から 2024年1月10日まで
配当性向	24.6%	

- ・ 初の株主配当として2023年1月期は1株当たり年間15円の配当を実施
- ・ 更なる株主還元のため、2023年1月10日取締役会にて今後の自社株買いに関する計画を決議

2

1. 2023年1月期 通期決算概要
- ① 2. 当期の取り組み
3. 2024年1月期 業績予想
4. 成長戦略
5. Appendix

山崎育三郎さんが当社アンバサダーに就任、新TVCMをオンエア開始



 **arr gallery** アールギャラリー「先輩篇」「いいね篇」
Find Your Only One Style.



CM特設ページ：<https://www.arrplanner.co.jp/cm/>

- 2022年8月27日より山崎育三郎さんが当社アンバサダーに就任
- 山崎育三郎さんをイメージキャラクターに起用した新CMを首都圏および東海エリアで放映開始

2023年1月期の新規出店実績①（首都圏エリア）

アールギャラリー 三鷹展示場



アールギャラリー 小金井・府中展示場



DESIGN GALLERY 立川



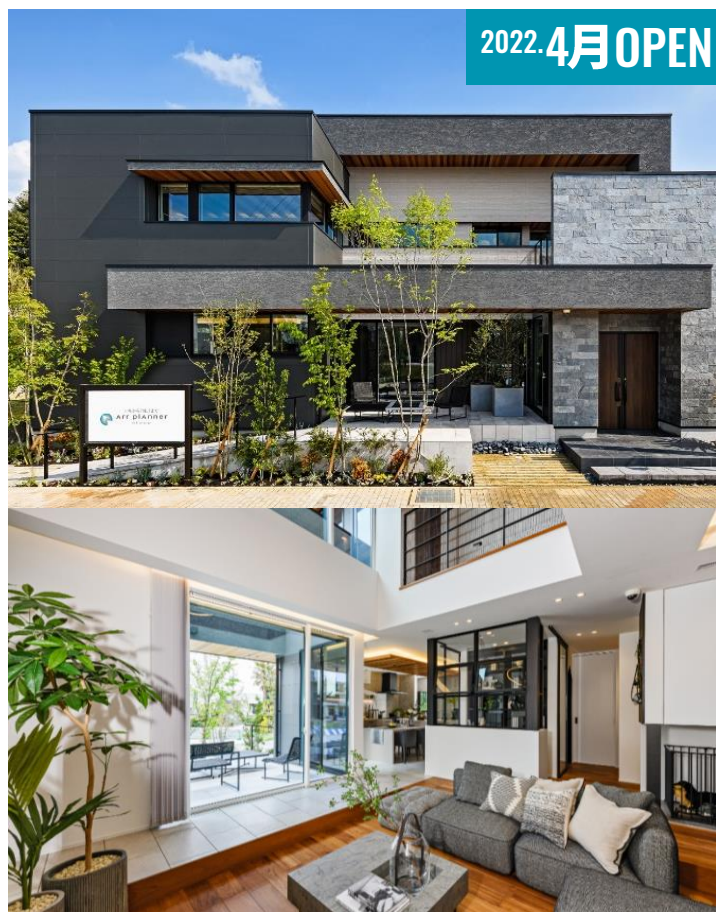
マチかど展示場
「国分寺東恋ヶ窪の家」



- ・ 2023年1月期は大型ショールームを1拠点、常設展示場を2拠点、マチかど展示場を1カ所開設済み

2023年1月期の新規出店実績②（東海エリア）

アールギャラリー 豊田展示場



アールギャラリー 岡崎西展示場



DESIGN GALLERY 名古屋栄



マチかど展示場

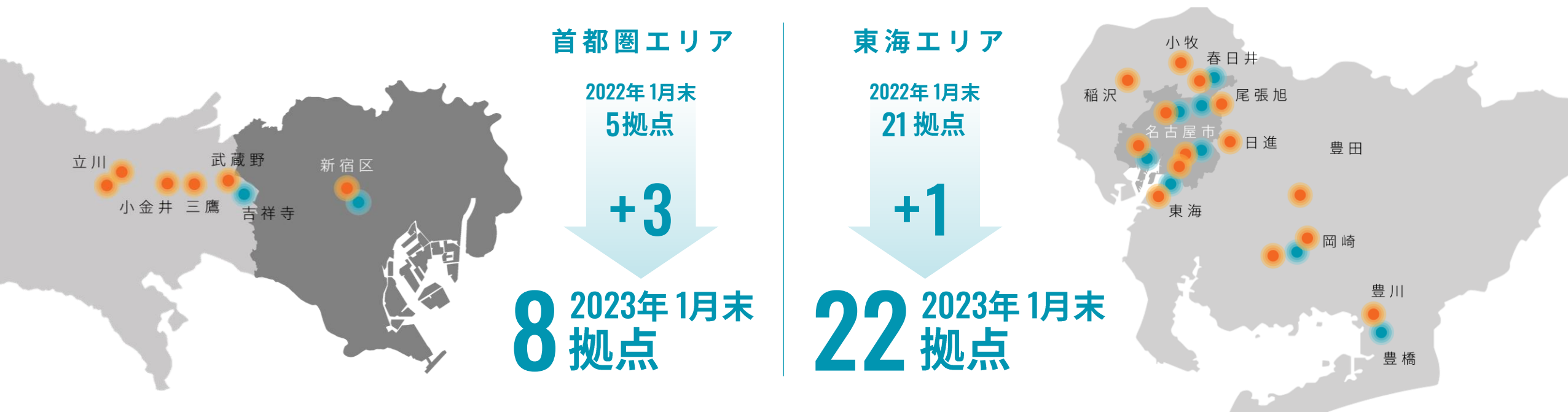
「岡崎橋目・清須西市場・中村区横井の家」



- ・ 2023年1月期は大型ショールームを1拠点、常設展示場を2拠点、マチかど展示場を3カ所開設済み

出店戦略

① 拠点一覧（2023年1月末現在）



首都圏エリア・東海エリアあわせて30拠点体制を達成

- ・ 30拠点体制となり、より多くのお客様に当社のデザイン住宅をリアルに体感していただくことで、首都圏エリア・東海エリアでの更なる住宅需要の取込みを目指す

デジタルマーケティングの取り組み

① サービスサイトのリニューアル

アールギャラリーの分譲住宅・
土地情報サイト

<https://www.arrplanner-fudosan.co.jp/>

2023年2月1日
リニューアルOPEN!



注文住宅ブランド「Fの家」
Webサイト

<https://www.f-no-ie.com/>

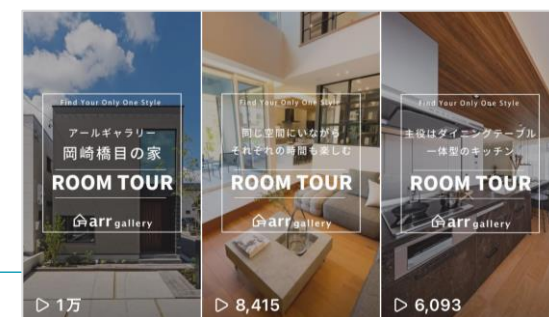
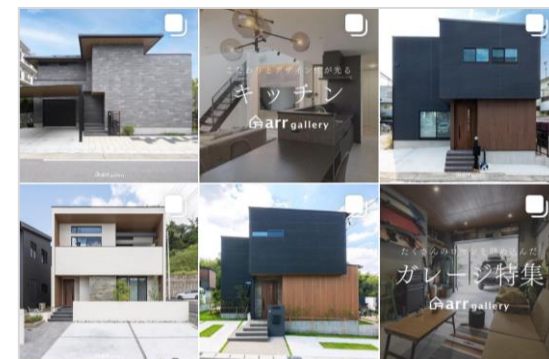
2022年12月26日
リニューアルOPEN!



② Instagram活用によるマーケティング強化



Instagramを活用した
動画プロモーションを強化



- 見込客獲得に向けてサービスサイトの改善を継続的に実施
- Instagramの発信を強化した結果、フォロワー数が1年前の4倍超に増加し、当社グループの認知度拡大と見込客とのエンゲージメント強化に寄与

オーナー様向けスマートフォンアプリ「ARR PLANNER OWNERS CLUB」をリリース



メニューのご紹介（一部）



お知らせ

アールプランナーからのお知らせや各種ご案内をアプリで受け取ることができます。



チャット

お住まいに関するお困り事など、チャットでのお問い合わせができます。



各種書類

お住まいの書類・図面など、いつでもアプリで登録・確認可能です。



緊急駆付け

緊急時の連絡先がアプリから確認できます。



定期点検

定期点検の予約がアプリから確認でき、電話や予約フォームから予約可能です。

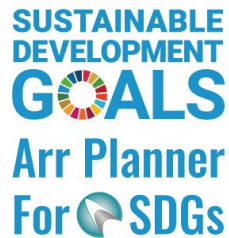


よくある質問

お住まいのお困り事を解決する、アールプランナーのお住まいのQ&Aです。

- ・ 住宅購入後のサポート体制充実に向けて、オーナー様向けスマートフォンアプリ「ARR PLANNER OWNERS CLUB」をリリース
- ・ 住宅購入後も長期にわたるパートナーとして、生涯にわたりお付き合いしていく「生涯取引」を目指す

中古住宅流通事業「renotech（リノテック）」を開始



サステイナブルな社会の実現を目指して



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



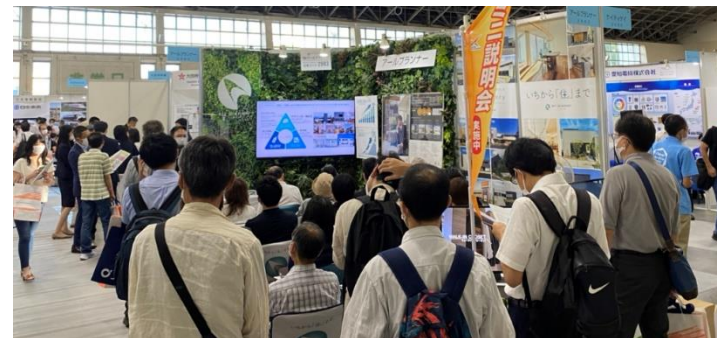
「中古住宅流通事業 renotech（リノテック）」専用サイト

- 優良中古物件の買取再販事業「renotech（リノテック）」を開始。中古物件の再生により、住宅販売を通じたサステイナブルな社会の実現を目指す
- AI査定を導入しテクノロジーの活用も推進

IR・PRに関する取組み① (IR活動)

☑ 2023年1月期に実施・参加した投資家説明会・IRイベント

3月 17日	機関投資家・アナリスト向け2022年1月期通期決算説明会
6月 17日	機関投資家・アナリスト向け第1四半期決算説明会
6月 21日	名証IRセミナー (オンライン)
7月 11日	日本投資環境研究所個人IRセミナー (オンライン)
8月 27日	日経IR・個人投資家フェア2022 (会社説明会登壇)
9月 9~10日	名証IREキスポ2022 (ブース出展、会社説明会登壇)
9月 12日	機関投資家・アナリスト向け第2四半期決算説明会
12月 16日	機関投資家・アナリスト向け第3四半期決算説明会



- ・ 各四半期決算のアナリスト・機関投資家向けの決算説明会の実施に加えて、個人投資家向け説明会や各地のIRイベントにも出展し積極的な情報発信を実施

IR・PRに関する取り組み②（PR活動）

① 2023年1月期に発信した主なプレスリリース

- 2月 21日 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
- 4月 18日 戸建住宅建築現場のDXを強化！全工程で360度カメラの導入を推進
- 8月 25日 新CMキャラクター山崎育三郎さんが登壇「アールプランナー新CM発表会」
- 9月 1日 【アールプランナー×アンドパッド】施工管理から原価管理のさらなるDX化に向けた新機能の開発協力
- 10月 4日 貸付投資の「Funds（ファンズ）」を活用したクラウドファンディングによる資金調達第2弾のお知らせ
- 10月 6日 SDGs推進に向けた「めいぎんポジティブインパクトファイナンス」の契約を締結
- 11月 21日 オーナー様向けスマートフォンアプリ「ARR PLANNER OWNERS CLUB」リリースのお知らせ
- 12月 22日 【東海エリアの新拠点・総合住宅展示場に出店！】「アールギャラリー岡崎西展示場」オープン
- 12月 26日 注文住宅ブランド「Fの家」のWEBサイトリニューアルのお知らせ



「アールプランナー新CM発表会」は2022年8月末までに地上波キー局・新聞などで18件報道され、Webメディアにも多数掲載（当社にて確認済みのものに限る）

- 会社の事業内容や活動実績をプレスリリースによりメディアや一般に積極的に発信することで、企業ブランディングの向上と認知度向上への取り組みを実施

3



1. 2023年1月期 通期決算概要
2. 当期の取り組み
- 3. 2024年1月期 業績予想**
4. 成長戦略
5. Appendix

売上高

34,000百万円



前年同期比 + 8.8%

GROWTH UP

総販売棟数

920棟



前年同期比 + 7.7%

GROWTH UP

営業利益

830百万円

前年同期比 + 19.9%

GROWTH UP

TOPICS 1

増収増益予想

売上高 : 34,000百万円 (前年同期比 +8.8%)
営業利益 : 830百万円 (前年同期比 +19.9%)
総販売棟数 : 920棟 (前年同期比 +7.7%)

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・総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

- ・ 認知度拡大とブランドイメージ向上のため引き続きブランディング強化に向けた投資を積極的に実施
- ・ WebサイトやSNSを活用したデジタルマーケティングをさらに積極的に行い、動画コンテンツによる発信も強化
- ・ 人財採用も引き続き積極的に進め、2024年1月期末従業員数を360名とする計画 (前年同期比 +38名)

TOPICS 3

配当実施予定

2024年1月期予想 (連結)

1株当たり
配当金 15円

配当性向 20.1%

連結業績予想①

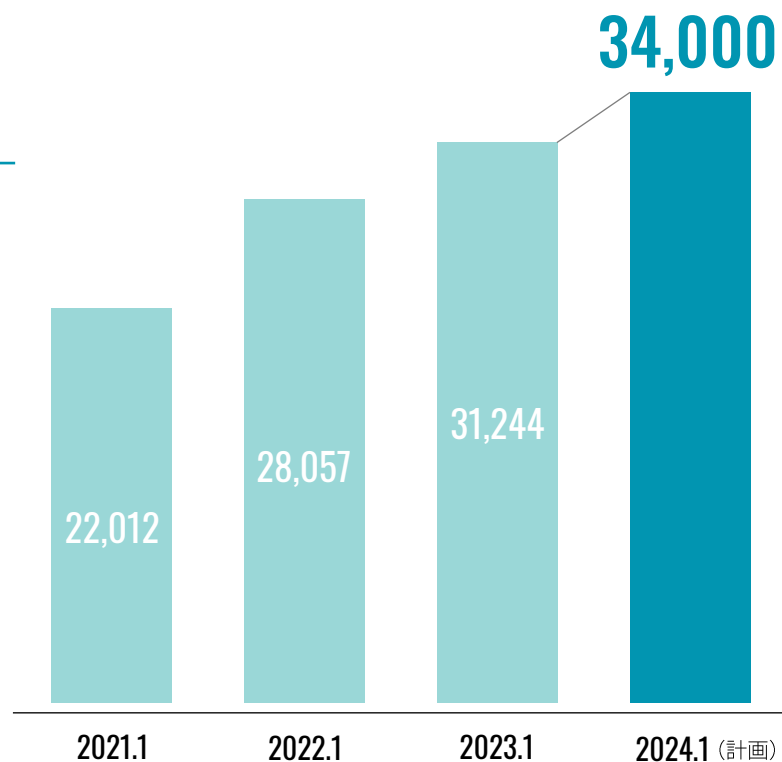
☑ 売上高

(百万円)

前年同期比

+8.8%
GROWTH UP

過去最高

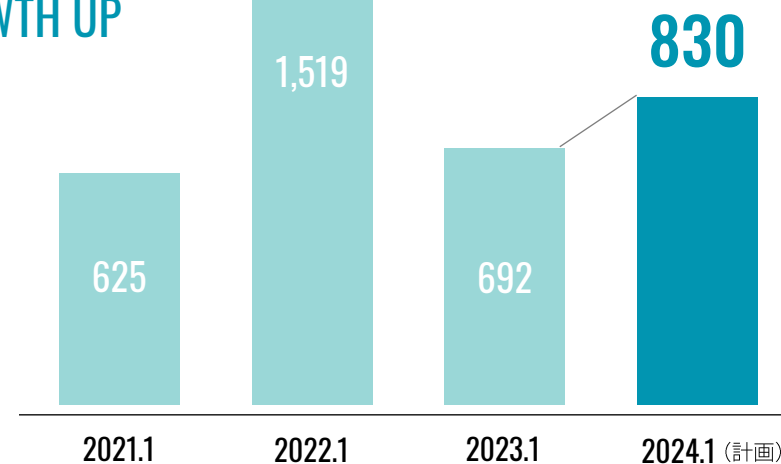


☑ 営業利益

(百万円)

前年同期比

+19.9%
GROWTH UP

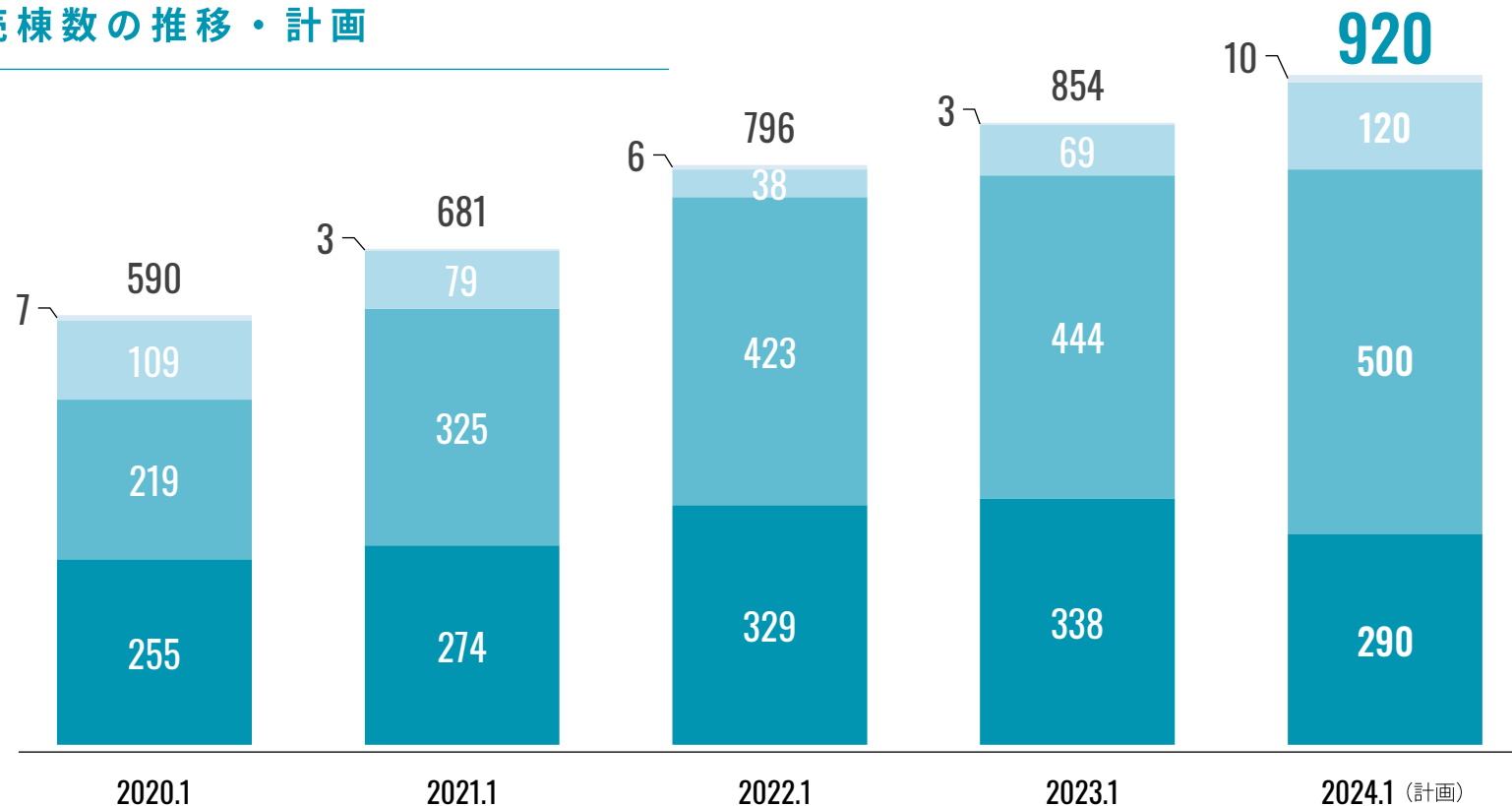


- 売上高については引き続き高い成長性を志向して、過去最高更新を目指す
- 引き続き積極的な投資を行うものの、売上総利益率の改善から営業利益は増益となる見込み

連結業績予想 ②

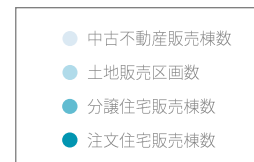
☑ 総販売棟数の推移・計画

(棟・区画)



前年同期比

+7.7%
GROWTH UP



- 2024年1月期より、注文住宅・分譲住宅の販売棟数を「戸建販売棟数」、戸建販売棟数に土地の販売区画数と中古不動産販売棟数を加えた実績を「総販売棟数」として開示する方針
- 戸建販売棟数は過去最高の790棟を見込む。最近の住宅市場動向を踏まえて分譲住宅の販売棟数を大幅に増やす方針
- 土地の販売区画数も過去最高を見込んでおり、総販売棟数としても過去最高となる920棟を見込む

連結業績予想③

単位：百万円

項目	2023年1月期 期末 (①)	構成比	2024年1月期 連結業績予想	構成比	対前期比	2024年1月期 (上期) 連結業績予想	構成比
売上高	31,244	100.0%	34,000	100.0%	+ 8.8%	16,000	100.0%
売上総利益	4,835	15.5%	5,430	16.0%	+ 12.3%	2,453	15.3%
販売費及び一般管理費	4,143	13.3%	4,600	13.5%	+ 11.0%	2,253	14.1%
営業利益	692	2.2%	830	2.4%	+ 19.9%	200	1.3%
経常利益	506	1.6%	600	1.8%	+ 18.5%	90	0.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	327	1.0%	400	1.2%	+ 22.2%	60	0.4%
1株当たり 当期純利益	61.06円	—	74.48円	—	—	11.17円	—

- ・ 資源価格高騰による原材料高は今後も継続が予想されるものの、販売価格への転嫁が進み売上総利益率は2023年1月期よりも改善する見込み
- ・ 引続き先行投資を進めることから販管費の増加は予定しているが、増収により営業利益以下も2023年1月期に比べて増益の見通し

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	2023年1月期 通期 (①)	構成比	2024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	8,482	27.1%	7,600	22.4%	△ 10.4%	
	分譲住宅	(建物+土地)	18,443	59.1%	20,558	60.4%	+ 11.5%
		(土地のみ)	2,421	7.8%	4,072	12.0%	+ 68.1%
	不動産仲介	631	2.0%	720	2.1%	+ 13.9%	
	リフォーム・エクステリア	494	1.6%	500	1.5%	+ 1.1%	
中古再生・収益不動産事業	中古再生・収益不動産	726	2.3%	500	1.5%	△ 31.2%	
その他	その他	44	0.1%	50	0.1%	+ 12.6%	
	合計	31,244	100.0%	34,000	100.0%	+ 8.8%	

・分譲住宅（建物+土地）、分譲住宅（土地のみ）、不動産仲介を主とした業績の拡大を見込む

株主還元について

④ 株主配当と自社株買い

	2023年1月期実績	2024年1月期予想
1株当たり当期純利益	61.06円	74.48円
1株当たり配当金	15.00円	15.00円
うち中間配当金	5.00円	5.00円
配当性向	24.6%	20.1%

- ・ 中長期にわたる企業価値向上の実現を最優先課題とし、株主還元については、安定的な配当実施を基本に成長投資とのバランスを重視することを基本方針
- ・ 2024年1月期については、収益基盤拡大のための成長投資をさらに推進すべく、1株当たりの年間配当金額は15円と据え置き
- ・ 自社株買いについては、今後の成長投資、配当水準、手元資金や株価水準等を総合的に勘案し、機動的に判断し実施する方針

4



AGENDA

1. 2023年1月期 通期決算概要
2. 当期の取り組み
3. 2024年1月期 業績予想
- ④ 4. 成長戦略
5. Appendix

1.

首都圏エリアでの成長の加速

2.

東海エリアでの更なるシェアアップ

3.

デジタルマーケティングの強化

4.

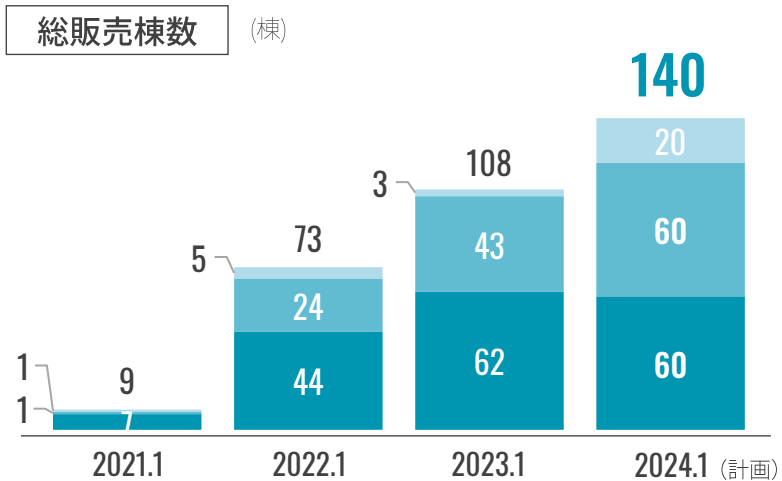
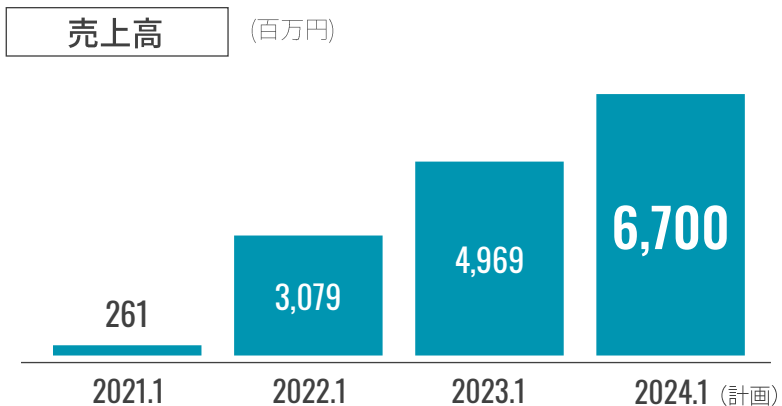
ストックビジネス・生涯取引（ライフタイムバリュー）の強化

5.

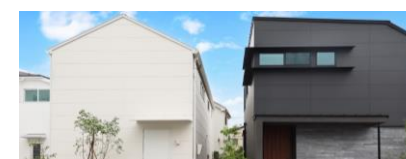
人財採用・育成の強化

1. 首都圏エリアでの成長の加速

☑ 首都圏エリア売上高・総販売棟数



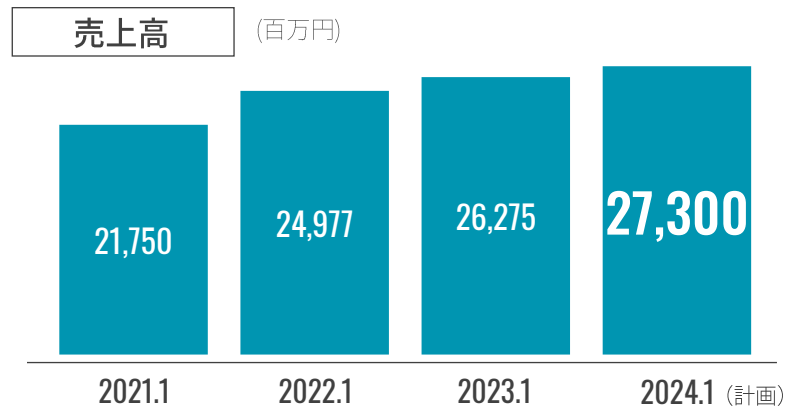
2023年1月期出店実績



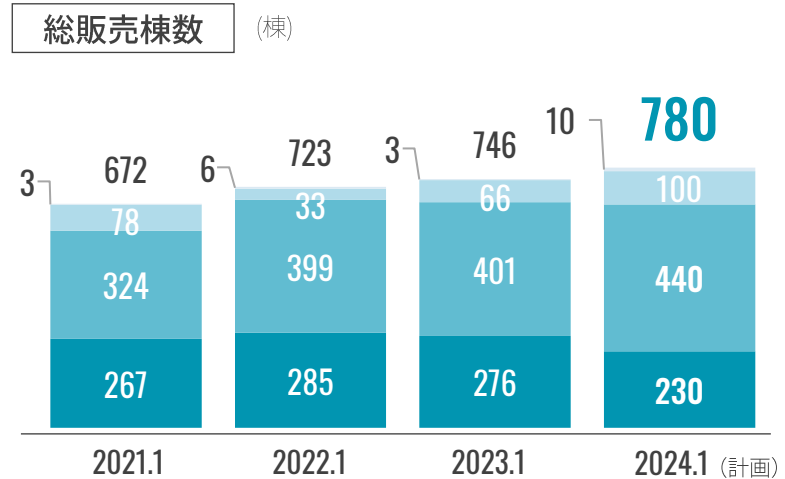
● 首都圏エリアは2019年の進出以来高成長で推移しており、今後も全社業績をけん引する存在と位置づけ

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・総販売棟数



前年同期比
+3.9%



前年同期比
+4.6%

- 注文住宅販売棟数
- 分譲住宅販売棟数
- 土地販売区画数
- 中古不動産販売棟数



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 緑渚ノ水展示場
- 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 岡崎北展示場
- ⑩ 岡崎西展示場
- ⑪ 豊田展示場
- ⑫ 豊橋展示場
- ⑬ DESIGN GALLERY名古屋栄
- ⑭ 天白ショールーム

合計: **14** 拠点

- 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 岡崎営業所
- ⑧ 豊橋・豊川営業所

合計: **8** 拠点

2023年1月期出店実績



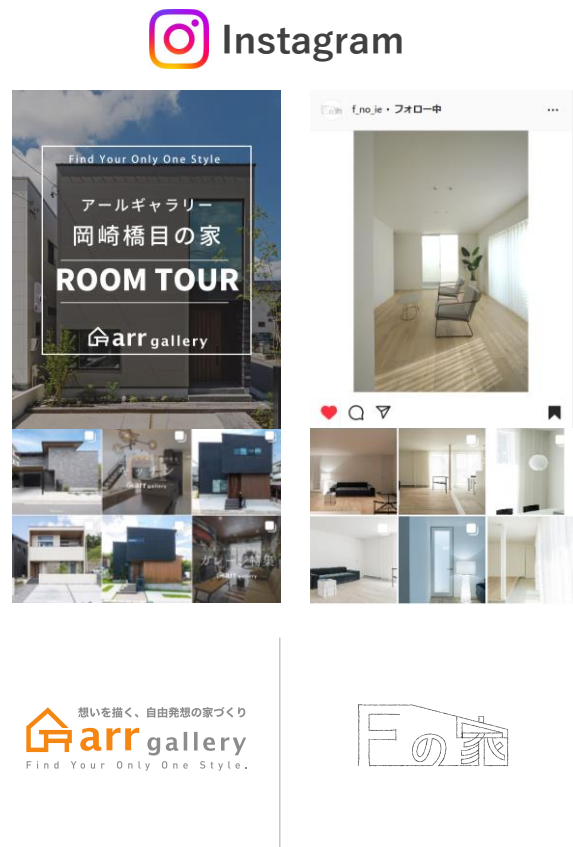
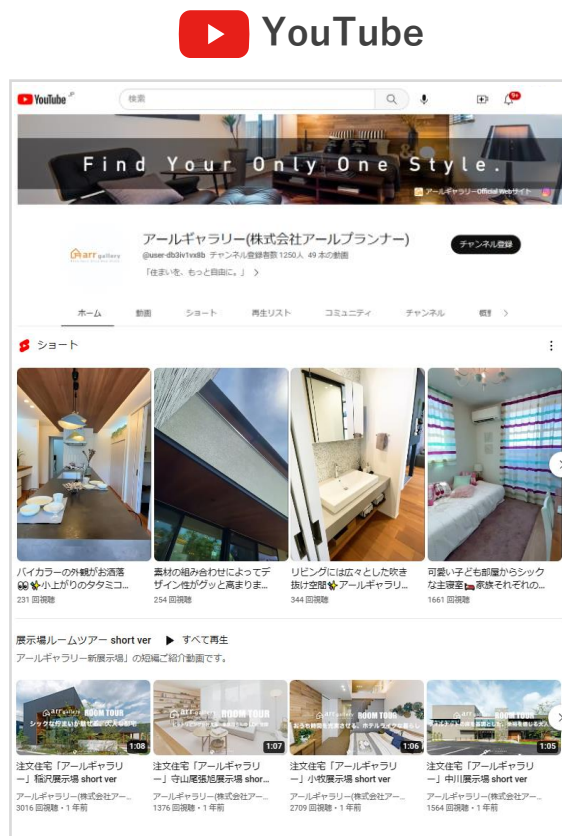
・ 当社の地盤である東海エリアは着実に成長しており、東海エリアでの知名度を活かして更なるシェアアップを目指す

3. デジタルマーケティングの強化

Webサイト



SNSコンテンツ



- 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
- 動画コンテンツの発信強化によって認知度向上とブランディング強化を図る。比較的短めの動画を中心
に投稿することにより、「手軽に手短に内容を知りたい」というニーズに応える

4. 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
火災保険

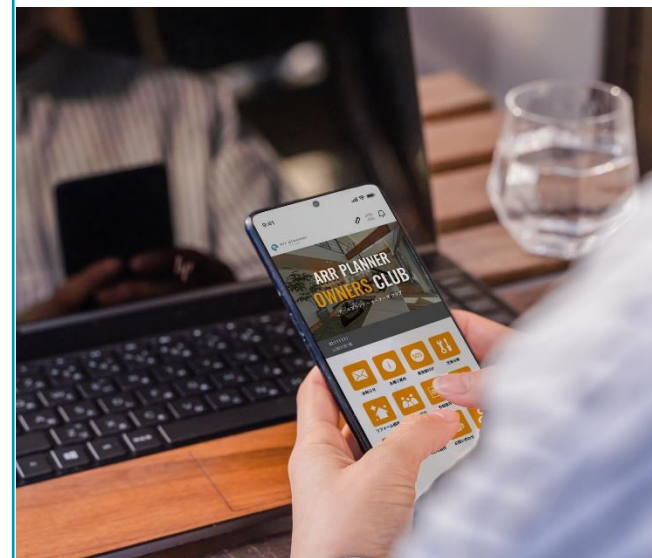
充実と安心の
アフターメンテナンス

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

☑ オーナー様向けアプリ



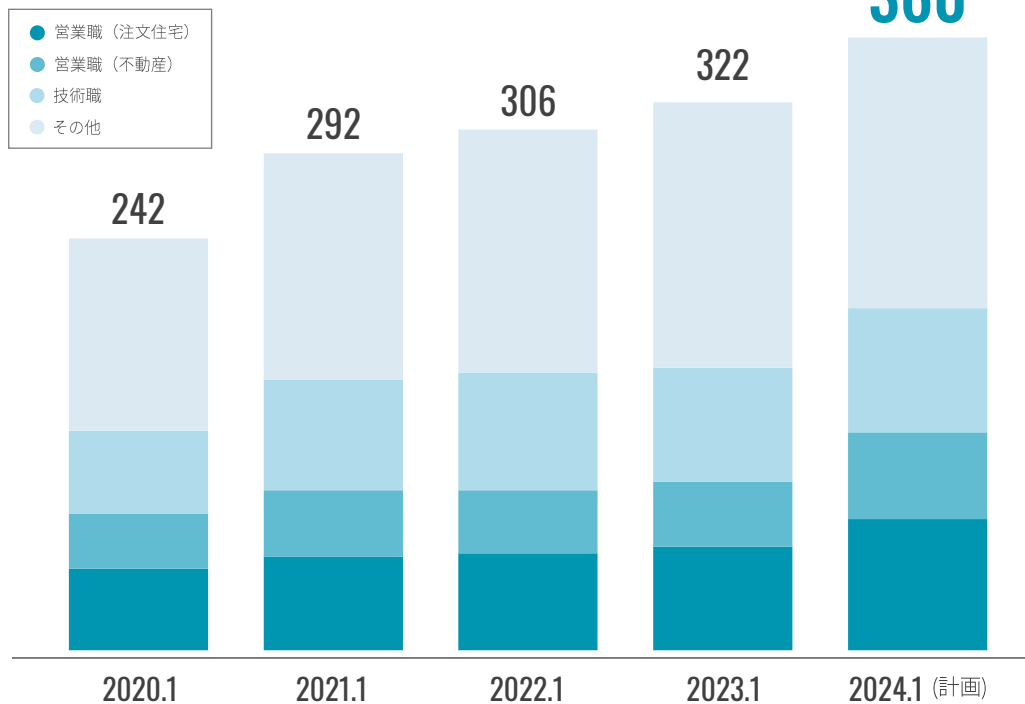
オーナー様の住まいと
ライフスタイルに寄り添うアプリ
「ARR PLANNER OWNERS CLUB」
2022年11月サービス開始

- ・住宅購入を接点として生まれる「お客様との関係」を当社の重要な財産、すなわち“ストック”と位置付け、お客様との関係から生まれる「様々な取引機会」を活かしてLTV（Life Time Value/ライフタイムバリュー）向上を図る

5. 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 : 65名 ○ 2024.1 : 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』

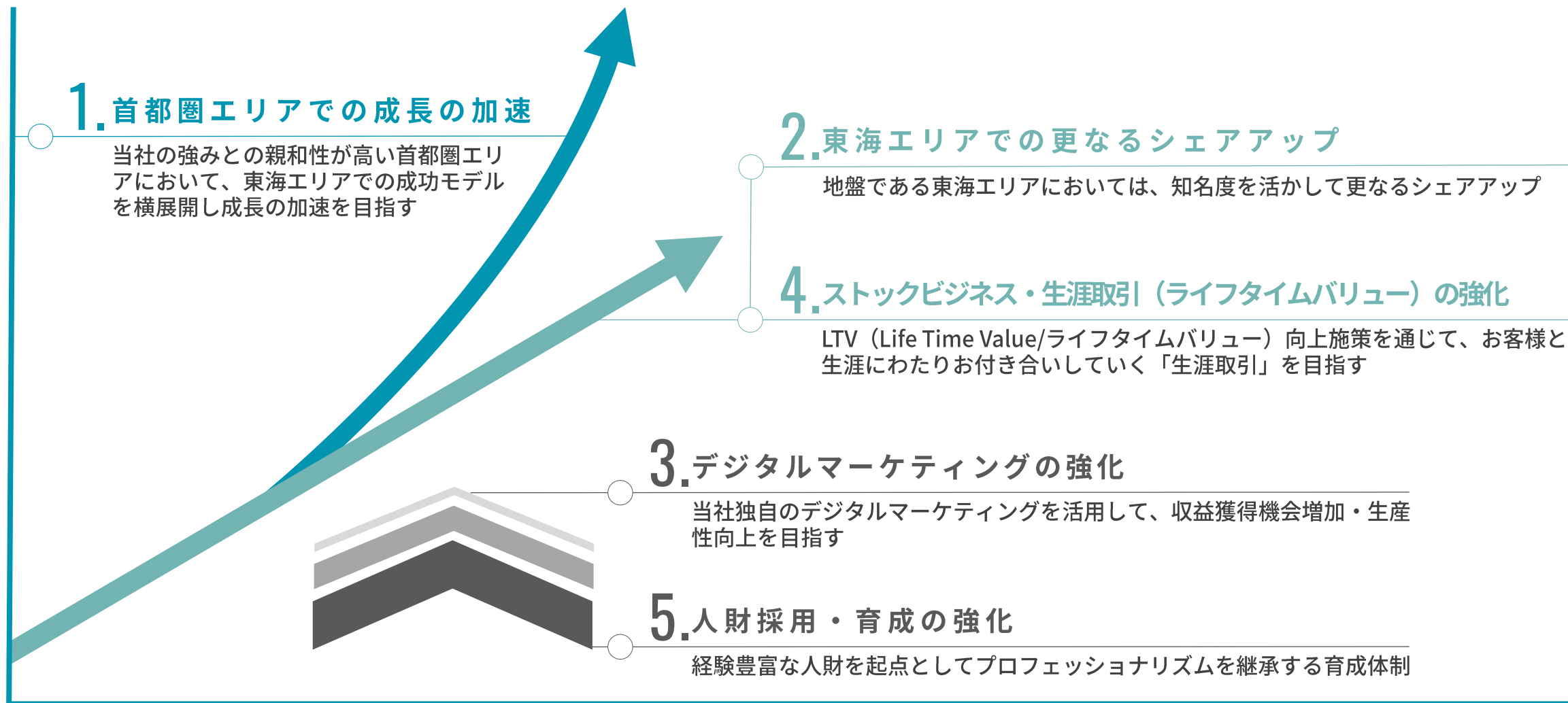
東海エリア 第15位獲得

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）



5



AGENDA

1. 2023年1月期 通期決算概要
2. 当期の取り組み
3. 2024年1月期 業績予想
4. 成長戦略
- ⑤ 5. Appendix

1.

デジタルマーケティングを強みとした集客力

2.

「デザイン」「性能」「価格」の3つの強みを重ね合わせたコストパフォーマンスの高い住宅の商品力

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. デジタルマーケティングを強みとした集客力

Webサイト

注文住宅

https://www.arrgallery.jp/

分譲住宅・土地

https://www.arrplanner-fudosan.co.jp/

注文住宅

https://www.f-no-ie.com/

中古住宅流通

https://renotech.nagoya/

SNSコンテンツ

YouTube

Instagram

- 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」「性能」「価格」の3つの強みを重ね合わせたコストパフォーマンスの高い住宅の商品力

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

✓ 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

1,800～2,700万円の
適正な価格で提供

arr gallery
Find Your Only One Style.

デザイン性が高く
使い勝手の良い住宅

✓ デザイン性・機能性

- 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

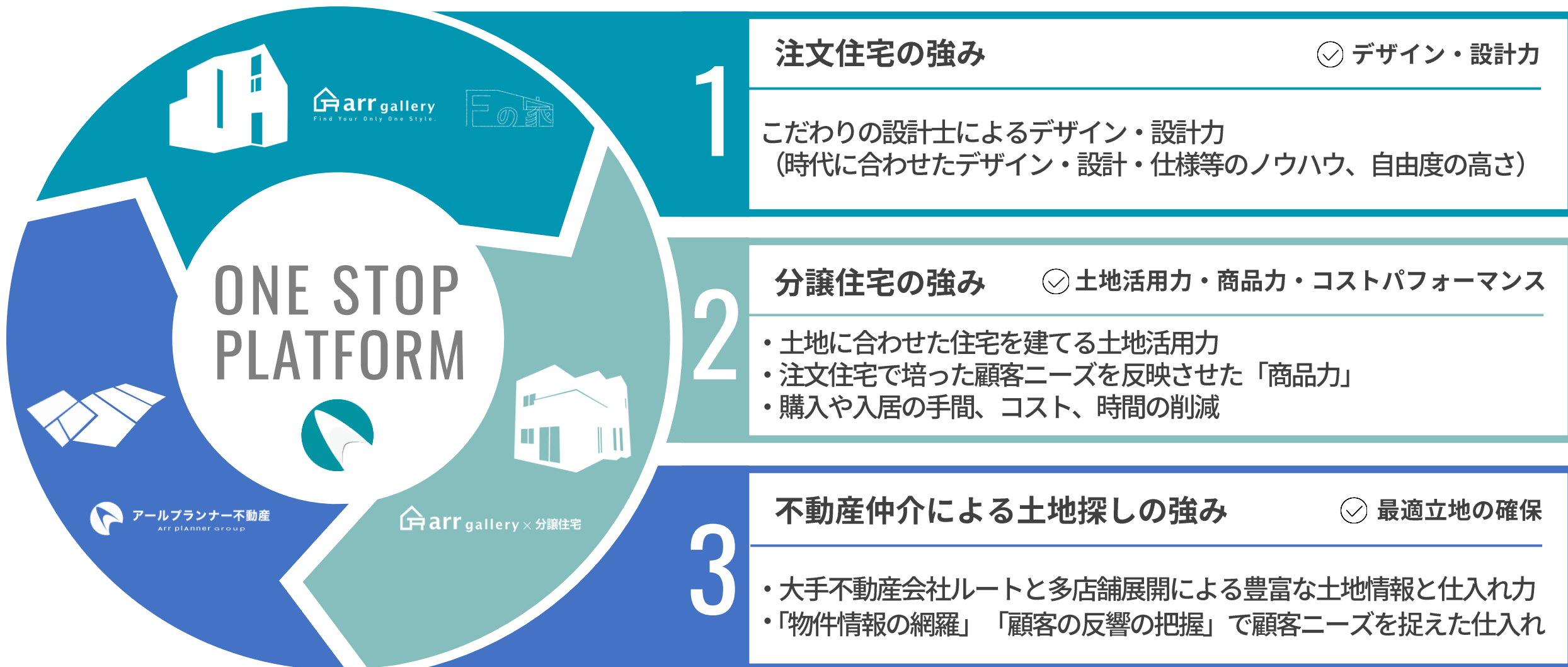
✓ 高性能

- 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

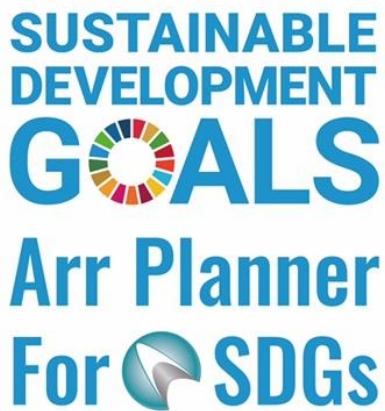


3. 「注文住宅」 × 「分譲住宅」 × 「不動産仲介」 のワンストップ・プラットフォーム



事業を通じた社会課題への取り組み

☑ カーボンニュートラル実現に向けた取り組み



太陽光発電設備・ZEH仕様



EV向け屋外コンセント



tesla 家庭用蓄電池 Powerwall



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。	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。
静か ジェネレーターと比べ、圧倒的に静かです。	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。

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)
■動作温度	-20℃~50℃
■サイズ	高さ1150 x 幅753 x 奥行147 mm
■重さ	114 kg

※当社にて販売のtesla家庭用蓄電池Powerwallの設置は、tesla Powerwall認定販売施工会社のゴウダ株式会社が実施

長期優良住宅等への対応



- ・長期優良住宅認定基準を標準仕様とした戸建住宅を販売
- ・東京都内では「東京ゼロエミ住宅」の最高水準である水準3に適合する戸建住宅を販売

中古住宅流通事業



中古物件のリフォーム再販により、住宅販売を通じたサステイナブルな社会の実現を目指す

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4年計）』

令和4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

日本全国の戸建住宅市場規模

13兆円※
約399,000棟

●注文住宅
約253,000棟

●分譲住宅
約146,000棟

首都圏エリアの 戸建住宅市場規模

4.0兆円※
約114,000棟

●注文住宅
約55,000棟

●分譲住宅
約59,000棟

東海エリアの 戸建住宅市場規模

1.9兆円※
約57,000棟

●注文住宅
約37,000棟

●分譲住宅
約19,000棟

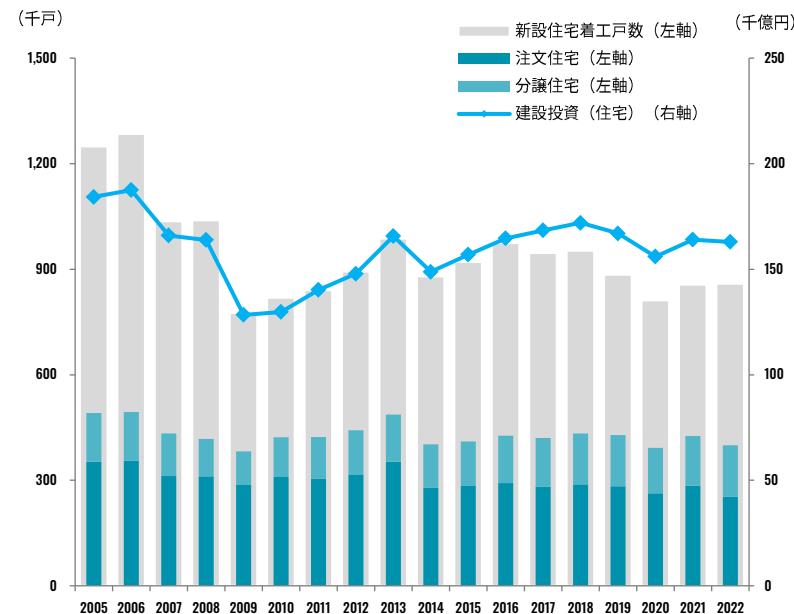
東海エリア +首都圏エリア

5.9兆円※
約171,000棟

●注文住宅
約92,000棟

●分譲住宅
約79,000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4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4年度（2022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

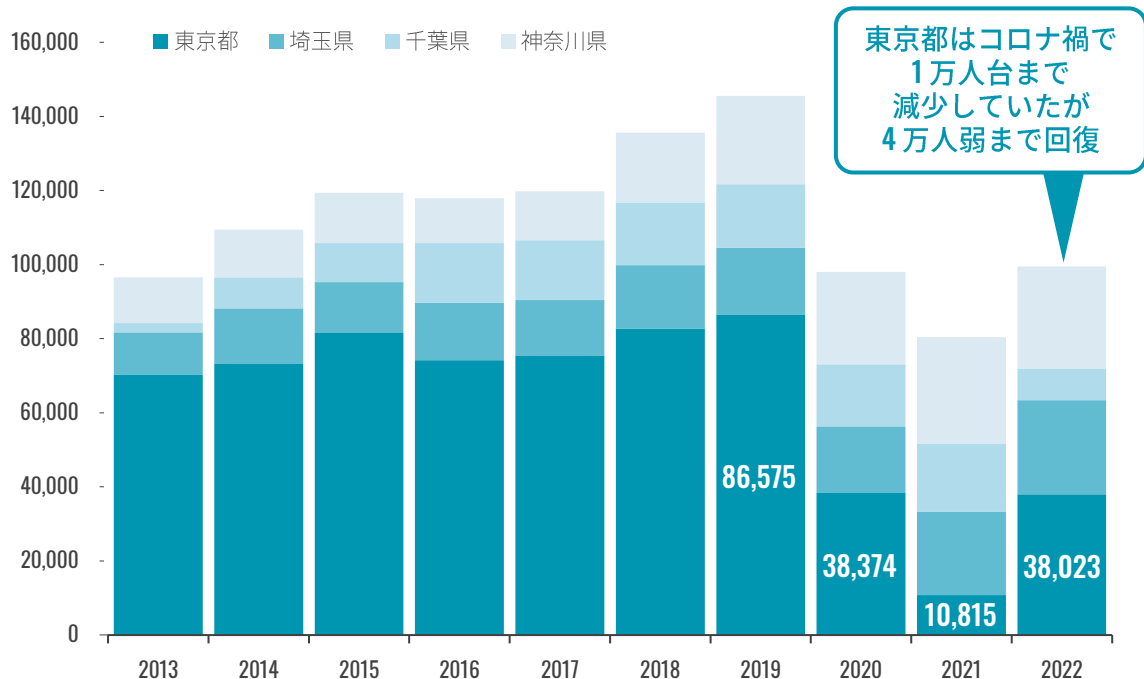
・戸建住宅は13兆円の安定した巨大市場であり、注文住宅・分譲住宅、両市場でのシェアアップを目指す

首都圏エリアの人口推移及び戸建住宅・分譲マンション平均価格推移

首都圏エリアの転入超過

転入超過数推移

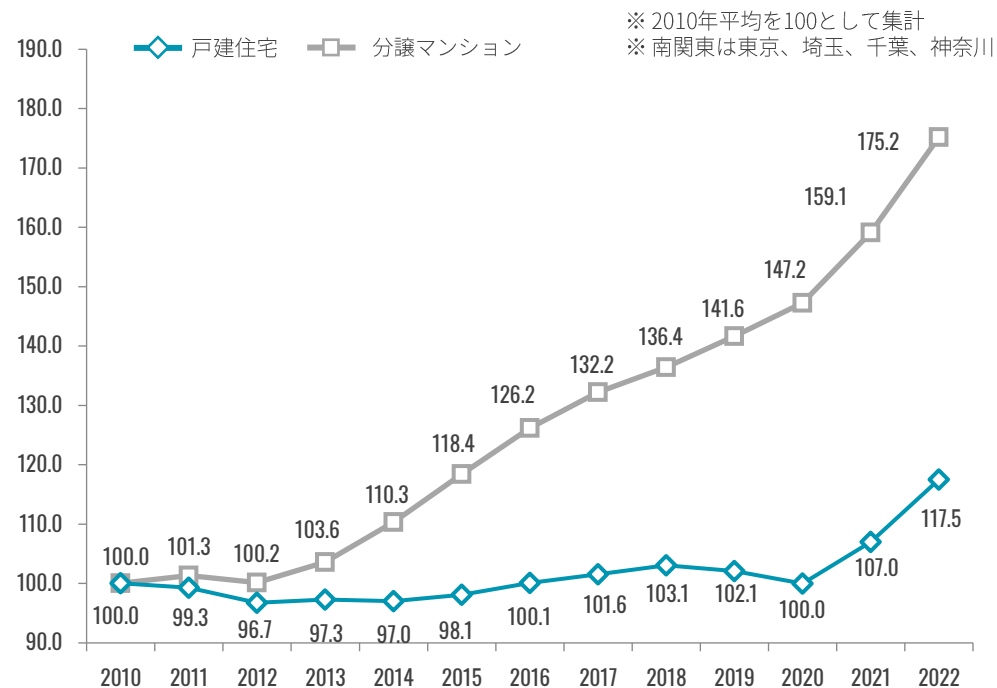
出所：総務省「住民基本台帳人口移動報告」（2022年）
※ 日本国籍者のみ



戸建価格の推移は堅調志向（首都圏）

戸建住宅・分譲マンション平均価格（南関東※）

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（各年の12カ月分の指数の平均値、ただし2022年は10月までの平均値を使用）



- 2022年は新型コロナの行動制限緩和により東京都への転入が大幅増加。今後も首都圏への人口流入は継続が見込まれる
- 戸建住宅の価格は分譲マンションに比べて比較的堅調に推移

住宅業界における当社独自のポジショニング



- ・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

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