

おかげさまで20周年



BUILD THE FUTURE



いちから「住。」まで

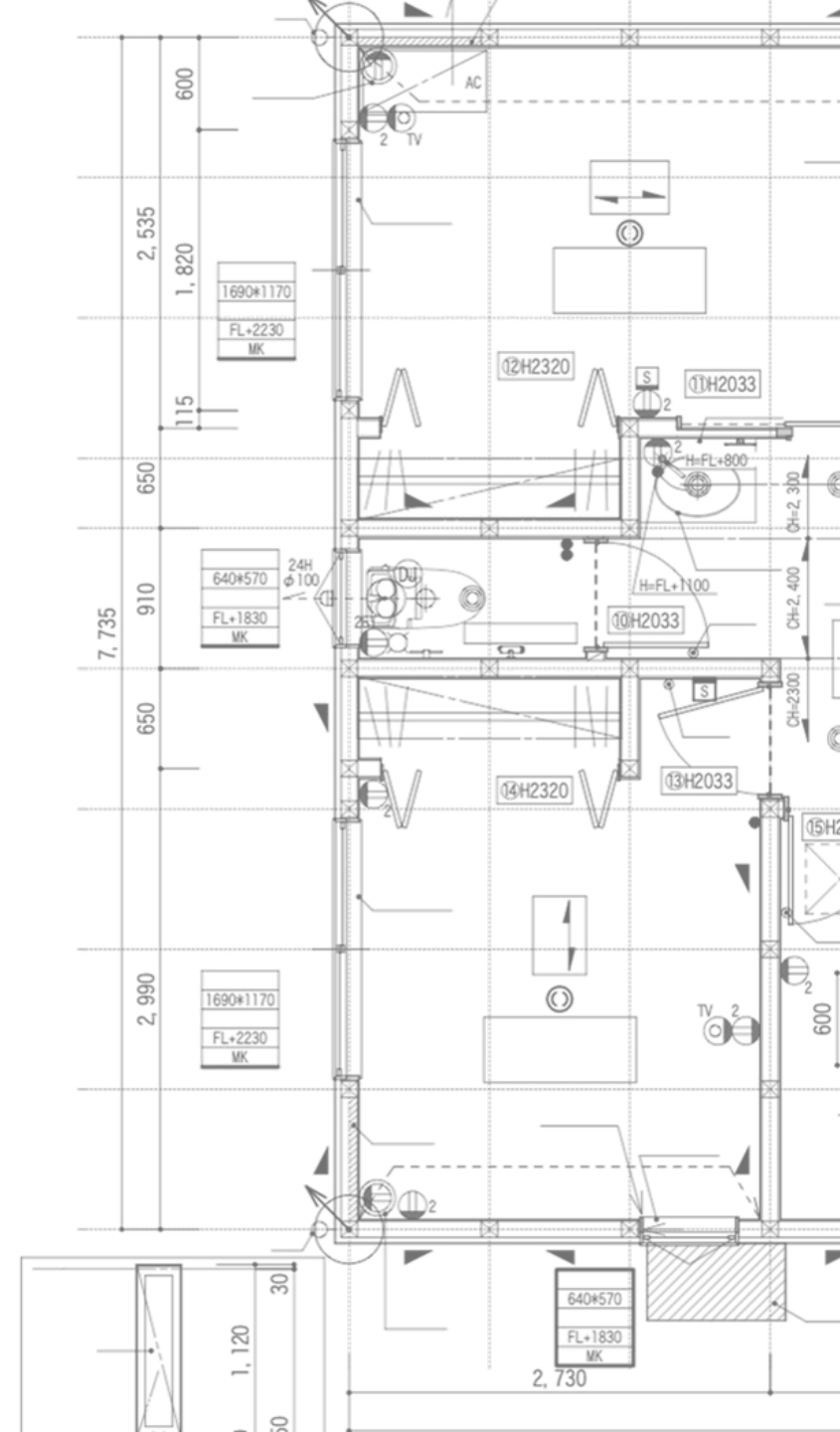
Arr planner
Group

事業計画及び 成長可能性に関する事項

証券コード：2983

株式会社アールプランナー

2023年4月28日



- ① 1. 会社概要
- 2. 業績計画
- 3. 成長戦略
- 4. 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

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 / 368名（連結） ※提出日現在

資 本 金 / 393,693千円 ※2023年1月末現在

所 在 地 / 本 社 愛知県名古屋市東区東桜一丁目13番3号 NHK名古屋放送センタービル10階
東京本社 東京都新宿区西新宿二丁目4番1号 新宿NSビル7階

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 —

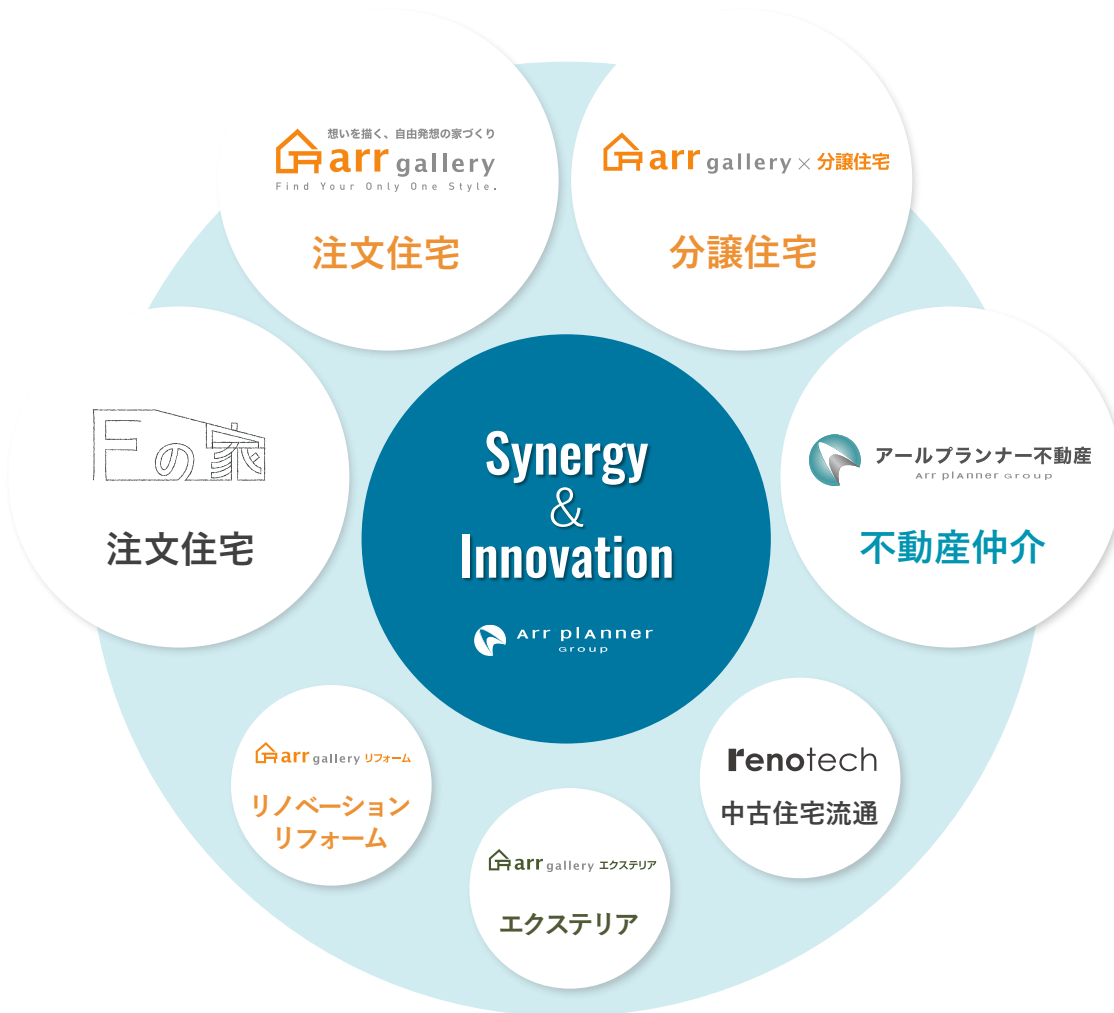
MISSION DESIGN × TECHNOLOGYで人々の住生活を豊かにする

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

事業内容

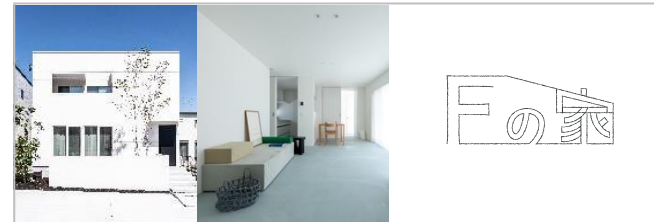
- 独自のデジタルマーケティングを活用し、注文住宅×分譲住宅×不動産仲介のビジネス展開で「住。」に関する課題をワンストップで解決



注文住宅事業



分譲住宅事業



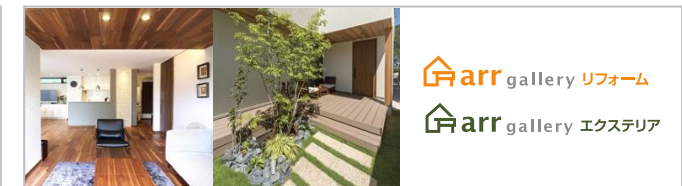
不動産仲介事業



中古再生・収益不動産事業



リフォーム エクステリア事業



1.

デジタルマーケティングを積極的に活用した集客

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

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積極的に活用した集客①

- ・ テーマ性を持ったWebサイトやSNSの活用を行うことで、効率的な集客とブランディングを実現

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/>

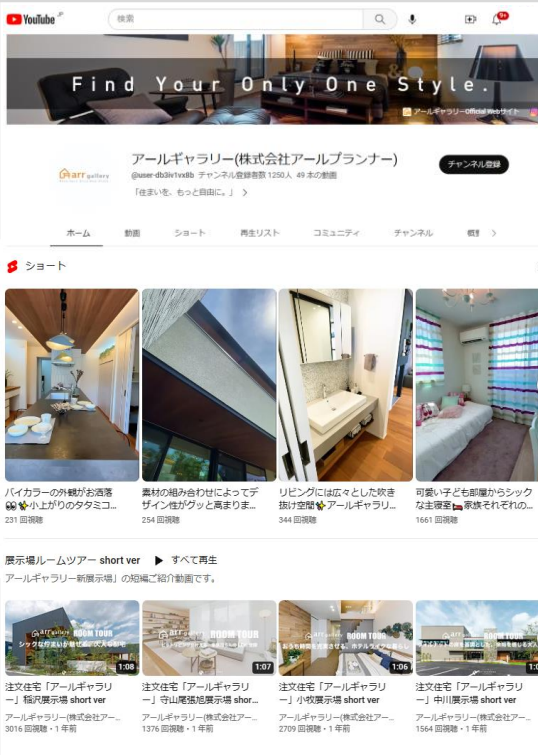
中古住宅流通



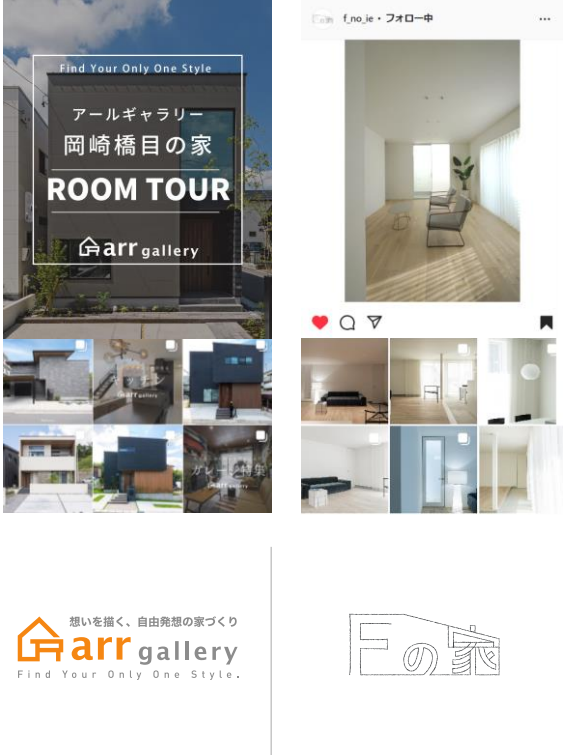
<https://renotech.nagoya/>

SNSコンテンツ

YouTube



Instagram



1. デジタルマーケティングを積極的に活用した集客②

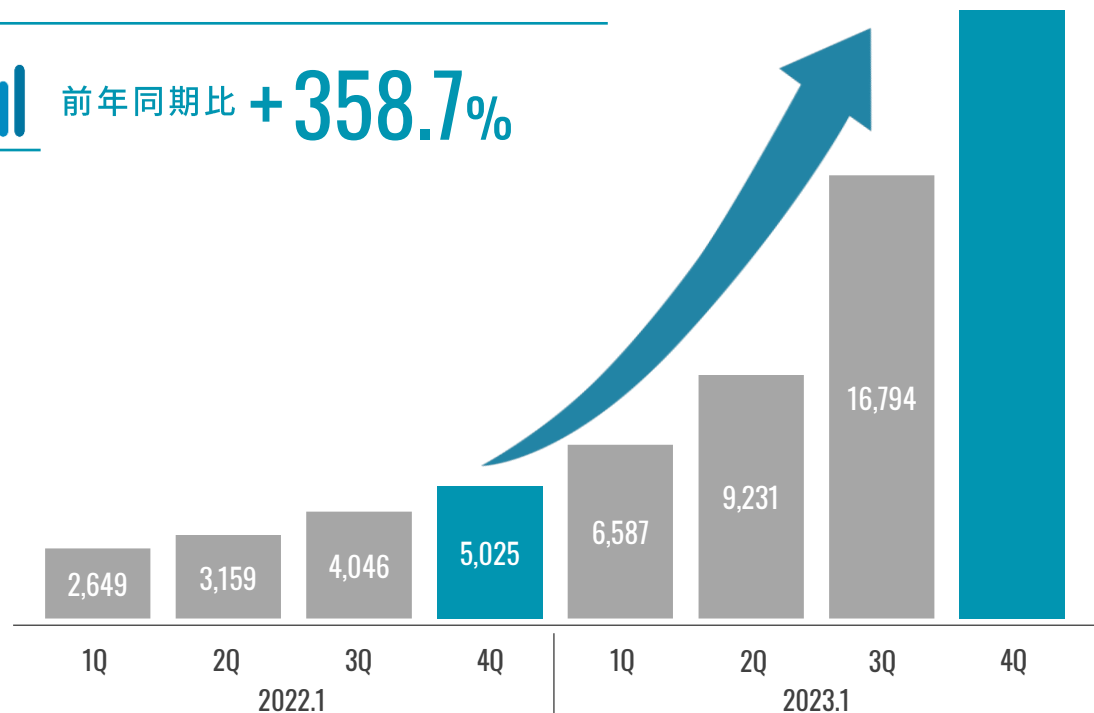
- Instagramフォロワー数は2023年1月に2.3万人を突破し、前期比約4.5倍。集客の8割がWeb経由

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

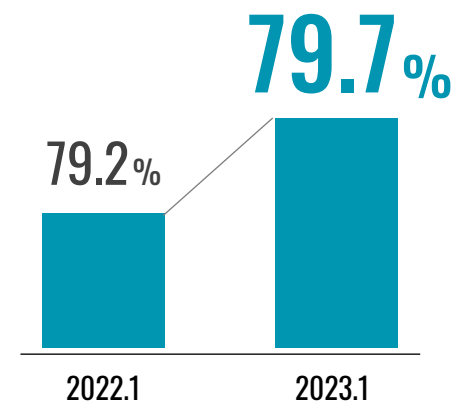


Web反響率

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



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

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



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

✓ 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

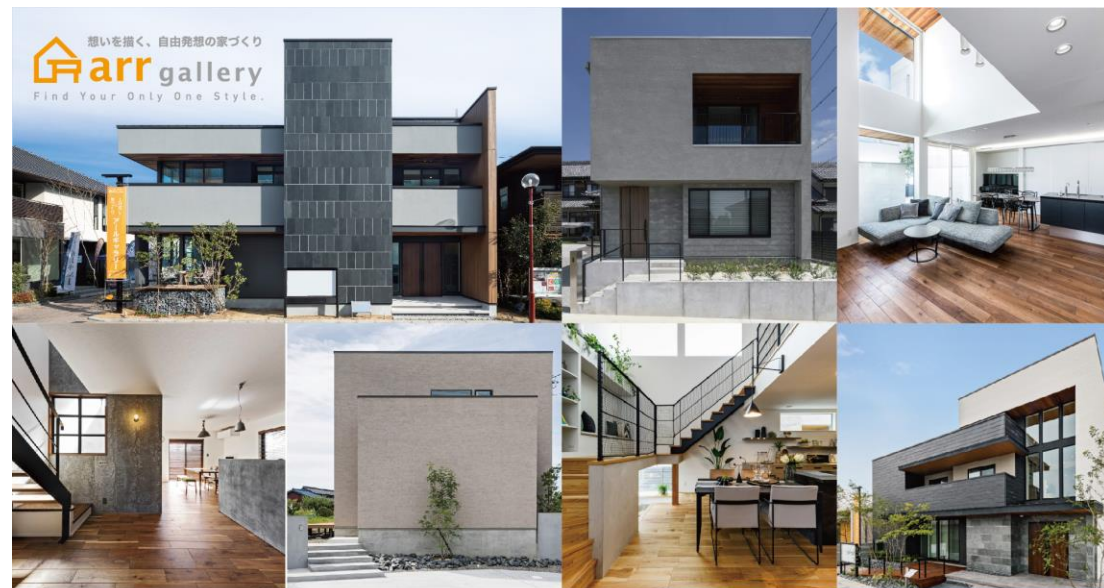
arr gallery
Find Your Only One Style.



✓ 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



GOOD DESIGN AWARD
2021年度受賞



注文住宅ブランド「Fの家」
2021年度グッドデザイン賞受賞



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

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

3,000～4,200万円

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



Arr planner
group

建物価格

1,800～2,700万円

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

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
住宅を適正な
価格で提供

DESIGN

PERFORMANCE

ローコストビルダー

建物価格

1,200～1,800万円

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

営業拠点

④ 拠点一覧（2023年1月末現在）

- 住宅展示場・ショールーム等
- 不動産店舗



首都圏エリア

2022年1月末
5拠点

+3

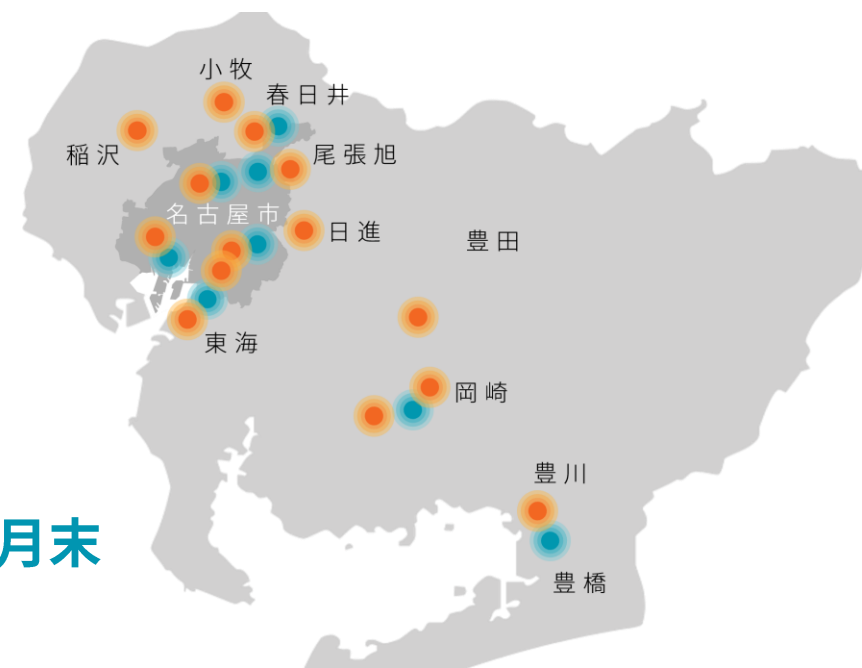
8 2023年1月末
拠点

東海エリア

2022年1月末
21拠点

+1

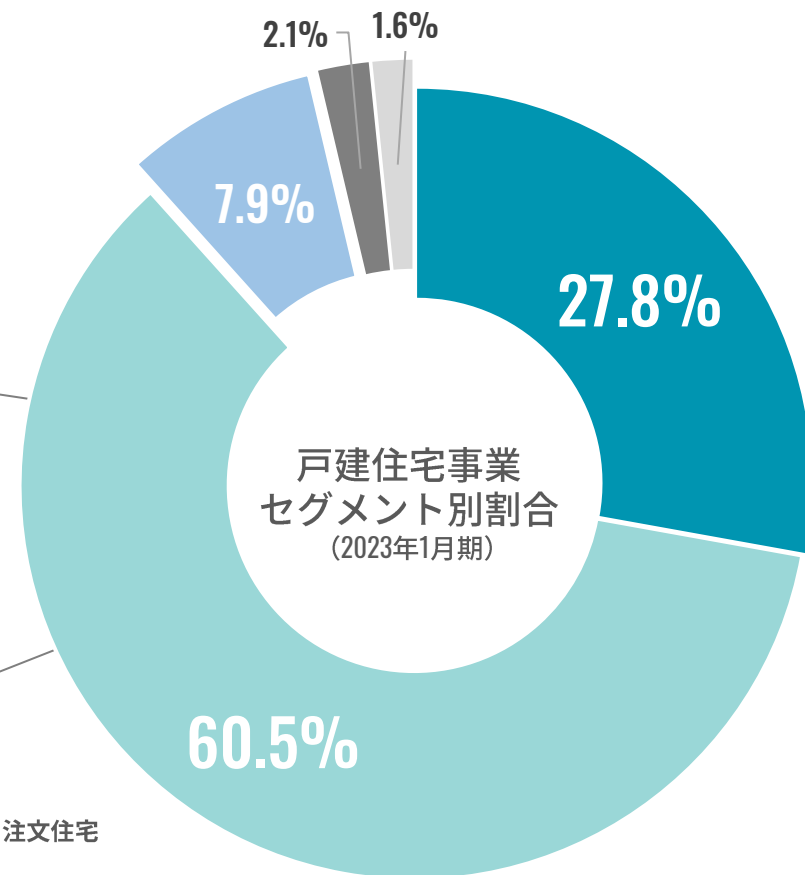
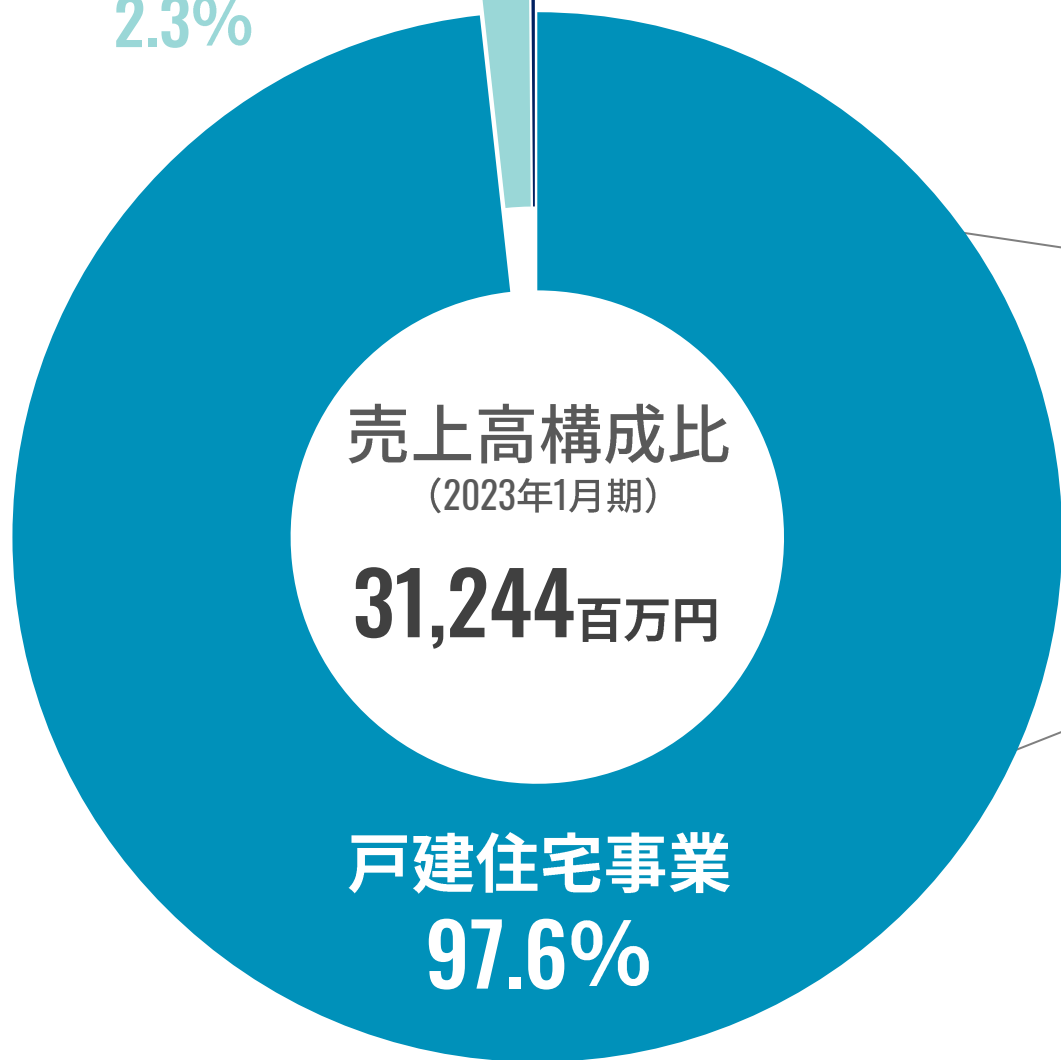
22 2023年1月末
拠点



首都圏エリア・東海エリアあわせて30拠点体制を達成

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

2



AGENDA

1. 会社概要
- ④ 2. 業績計画
3. 成長戦略
4. Appendix

売上高及び営業利益の推移・計画①

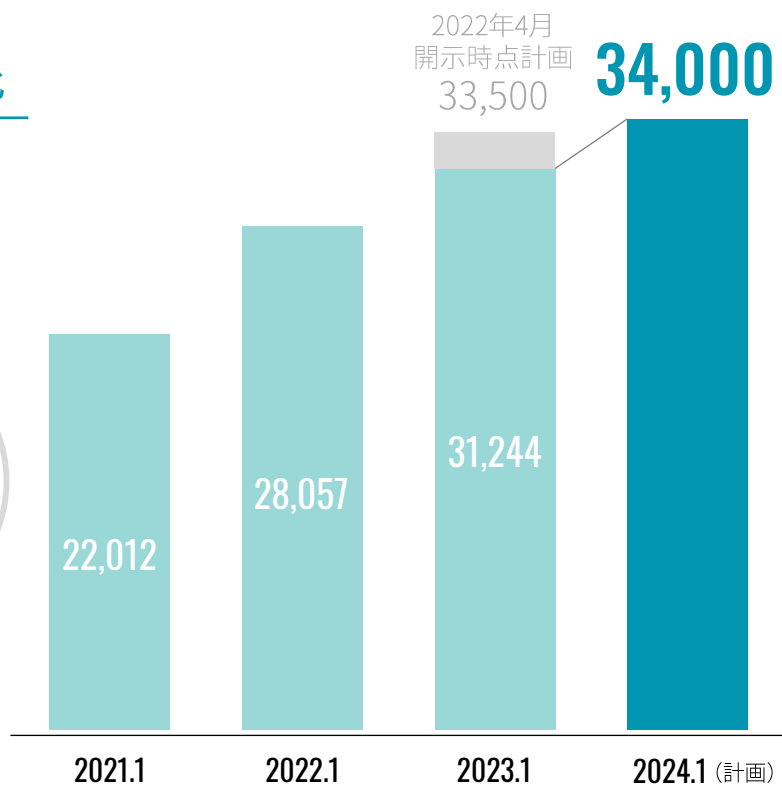
- ・ コロナ禍での戸建住宅需要の一服に加えて、ウクライナ情勢長期化と円安による原材料高の影響で2023年1月期は売上高、営業利益とも計画値を下回って着地
- ・ 2024年1月期について、売上高は引き続き過去最高更新を目指す。原材料高の継続と積極的な投資による広告宣伝費や人件費等の販管費増が見込まれるが、売上総利益率の改善から営業利益も増益を計画

売上高

(百万円)

前年同期比

+8.8%
GROWTH UP

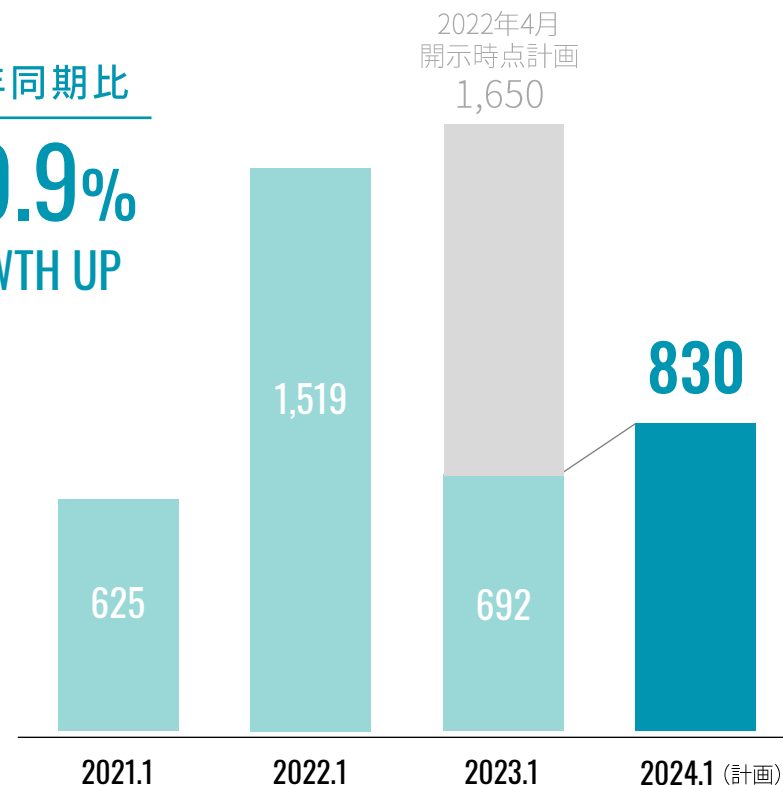


営業利益

(百万円)

前年同期比

+19.9%
GROWTH UP

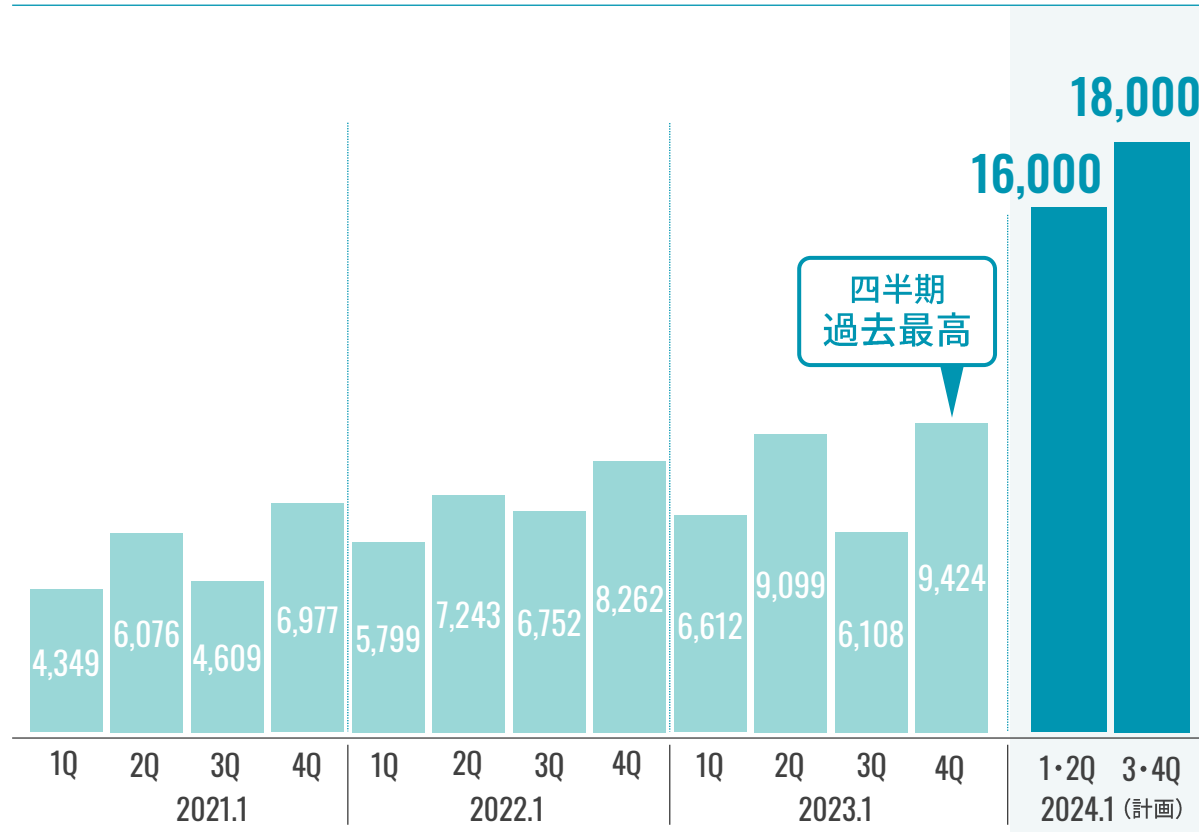


売上高及び営業利益の推移・計画②

・2023年1月期の第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

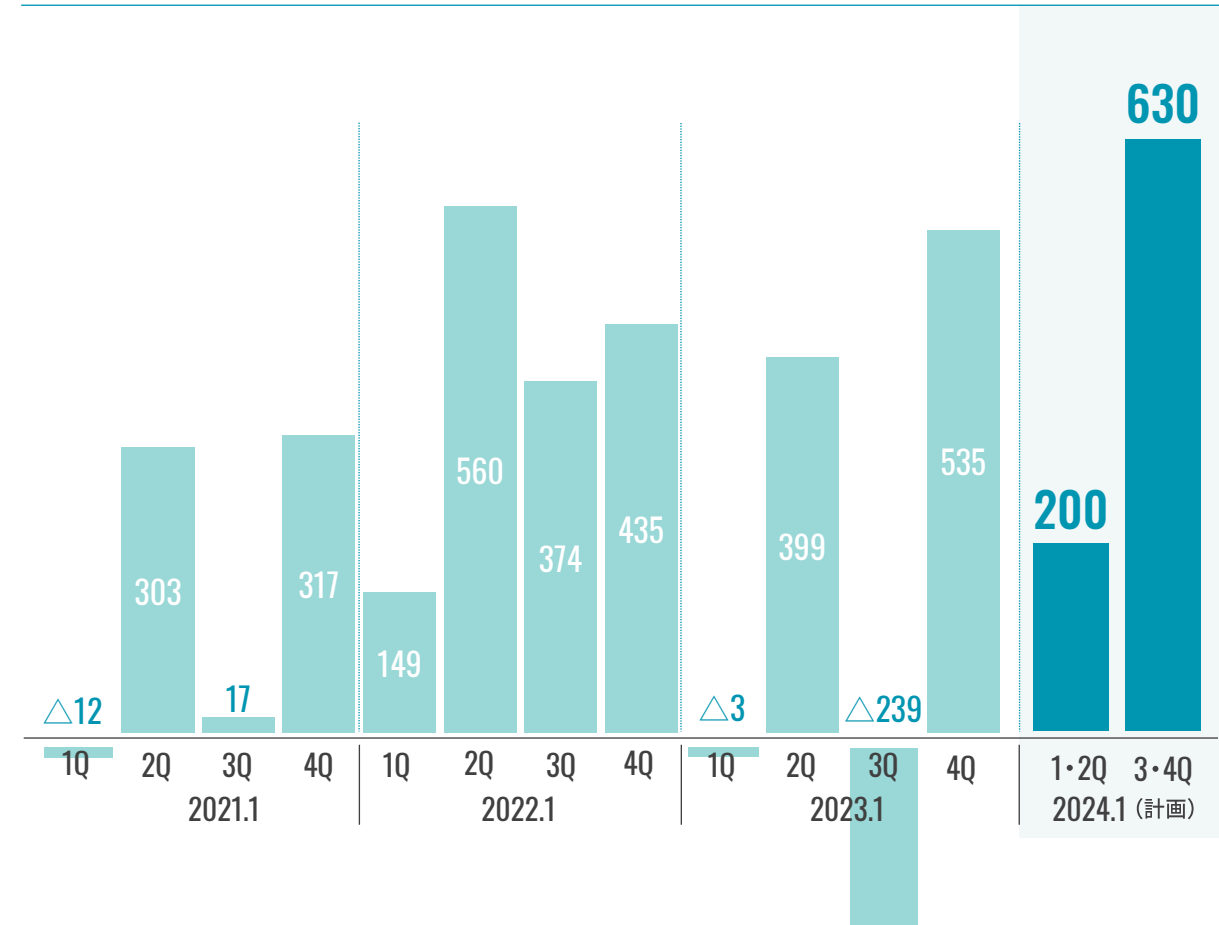
四半期（半期）売上高の推移

(百万円)



四半期（半期）営業損益の推移

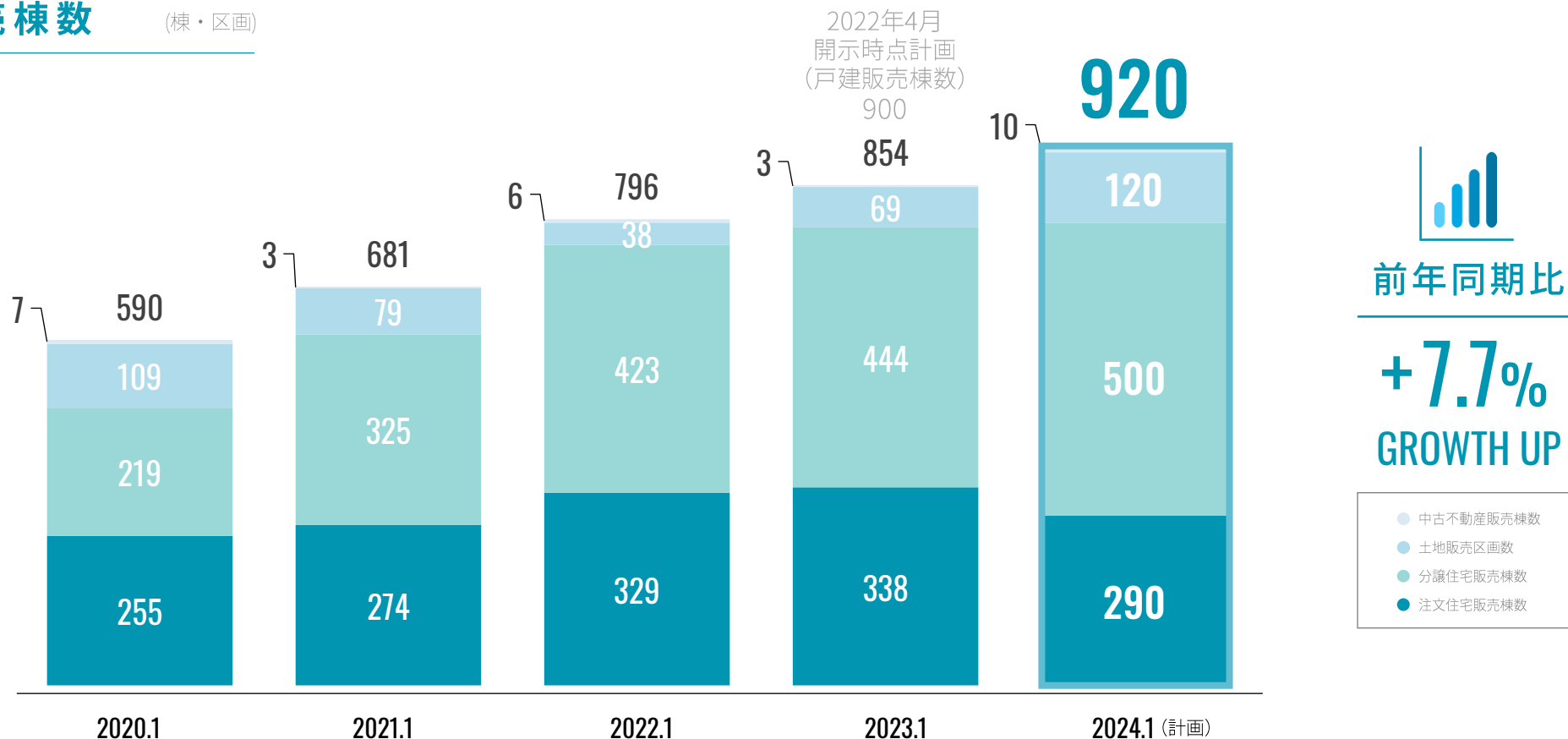
(百万円)



総販売棟数の推移・計画

- 土地のみの販売と中古不動産の販売も重要なドライバーであることから、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
- 2024年1月期は戸建販売棟数、総販売棟数ともに過去最高を見込む

☑ 総販売棟数 (棟・区画)

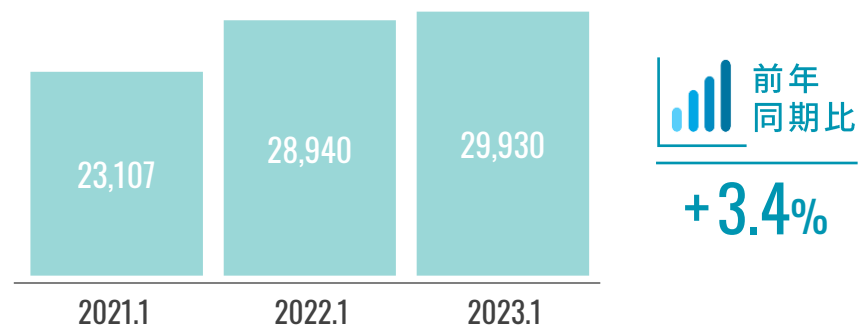


受注高・戸建受注棟数・注文住宅の受注残高及び分譲住宅の棚卸資産推移

- 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たが、受注改善に向けて引き続きマーケティングに注力
- 引き続き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

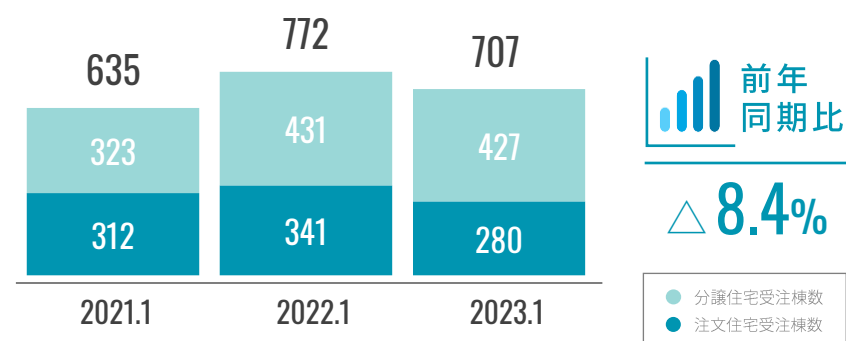
受注高

(百万円)



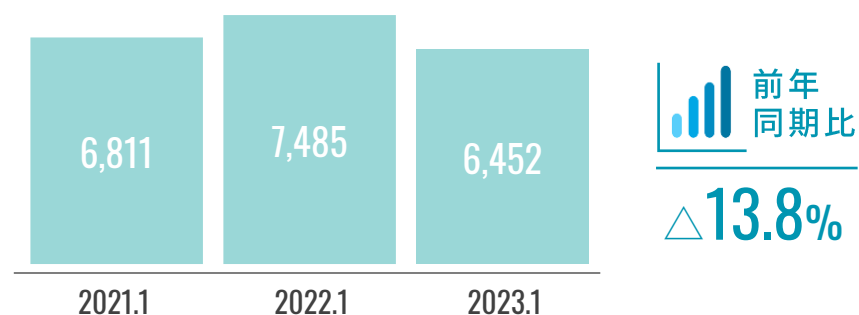
戸建受注棟数

(棟)



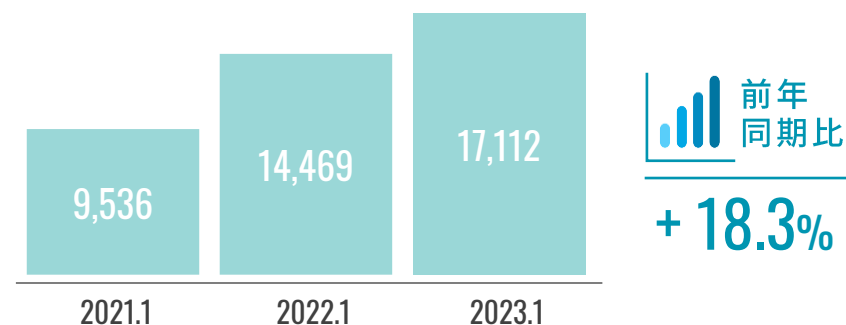
注文住宅の受注残高

(百万円)



分譲住宅の棚卸資産

(百万円)



株主還元について

- ・ 中長期にわたる企業価値向上を最優先課題とし、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
- ・ 自社株買いは、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

① 株主配当

	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%

② 自社株買い

自社株買いに関する決議（2023年1月10日）	
取得株式総数	上限 70,000株 (発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合：1.3%)
株式取得価額総額	上限 50百万円
取得期間	2023年1月11日から 2024年1月10日まで

3



AGENDA

1. 会社概要
2. 業績計画
- ③ 3. 成長戦略
4. Appendix

成長戦略 ハイライト

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

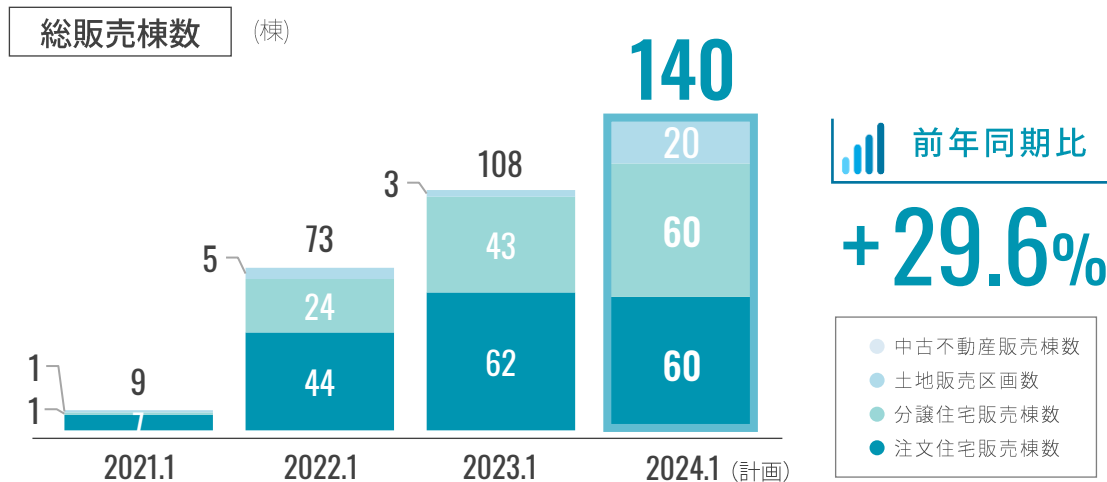
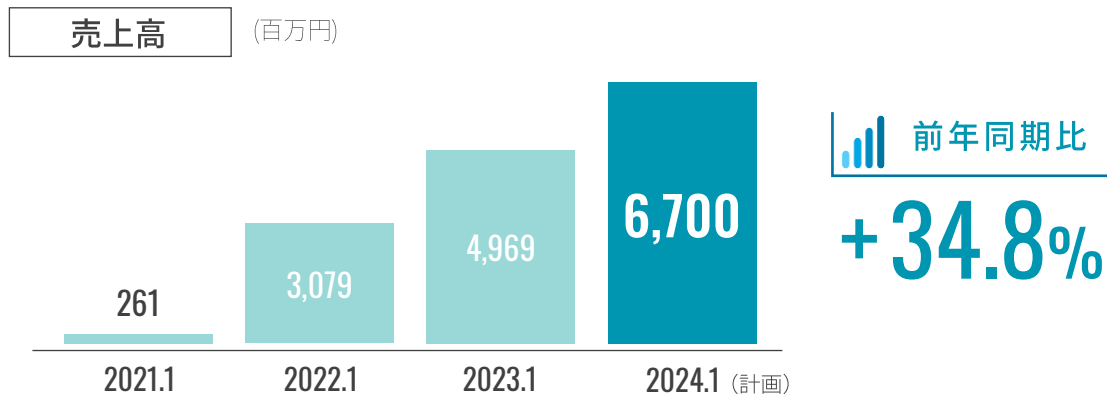
5.

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、今後も全社業績の成長をけん引する存在と位置づけ

首都圏エリア売上高・総販売棟数



2023年1月期出店実績



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

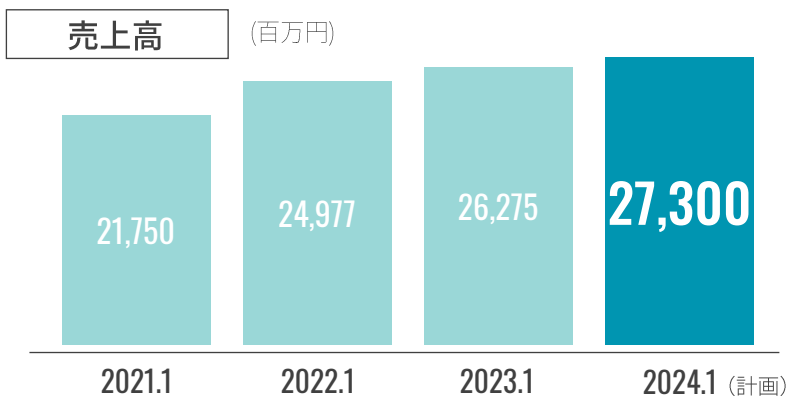


マチカド展示場「国分寺東恋ヶ窪の家」

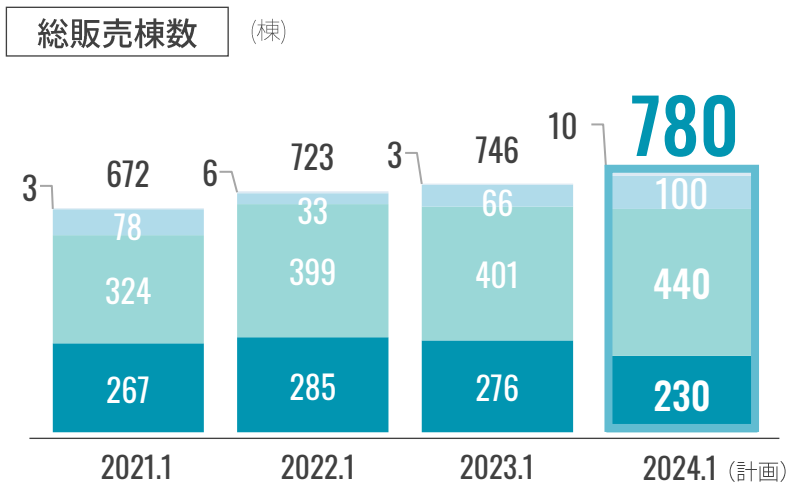
2.東海エリアでの更なるシェアアップ

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

首都圏エリア売上高・総販売棟数



前年同期比
+3.9%



前年同期比
+4.6%

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



注文住宅部門

arr gallery
思いを深く、自由発想の家づくり
Find Your Only One Style.

不動産部門

アールプランナー不動産
AR PLANNER GROUP

- 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 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



3. デジタルマーケティングの強化

- 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

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

アールギャラリー (株式会社アルプランナー)
@arr-gallery チャンネル登録者 123万人 49本の動画
「住みたい宅、もっと自由に。」

ホーム 動画 ショート 再生リスト コミュニティ チャンネル 検索

ショート

バイカラーの外観が素敵
👀 小上がりのタタミ。 231 回視聴

素材の組み合わせによってデザイン性がグッと高まりま... 254 回視聴

リビングには広々とした快適な床。 344 回視聴

可愛い子ども部屋からシックな主寝室まで、家族それぞれの... 1661 回視聴

展示ルームツアー short ver ▶ すべて再生
アールギャラリー新築展示場の知識ご紹介動画です。

注文住宅「アールギャラリー」新築展示場 short ver 3016 回視聴・1年前

注文住宅「アールギャラリー」守山尾張旭展示場 short ver 1376 回視聴・1年前

注文住宅「アールギャラリー」小牧展示場 short ver 2709 回視聴・1年前

注文住宅「アールギャラリー」中川展示場 short ver 1564 回視聴・1年前

Instagram

Find Your Only One Style
アールギャラリー
岡崎橋目の家
ROOM TOUR
arr gallery

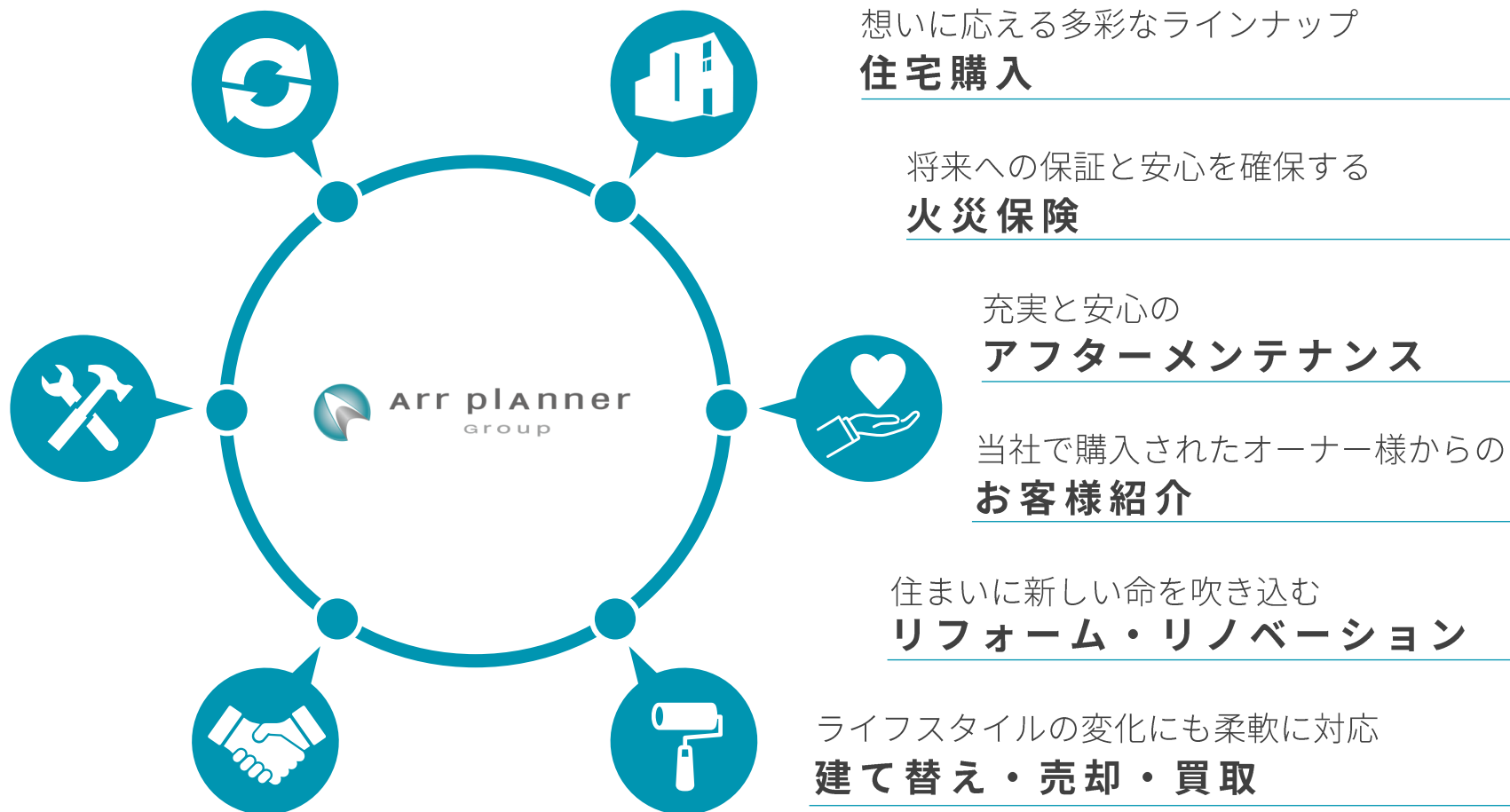
f.no.ie・フォロー中

Find Your Only One Style
アールギャラリー
岡崎橋目の家
ROOM TOUR
arr gallery

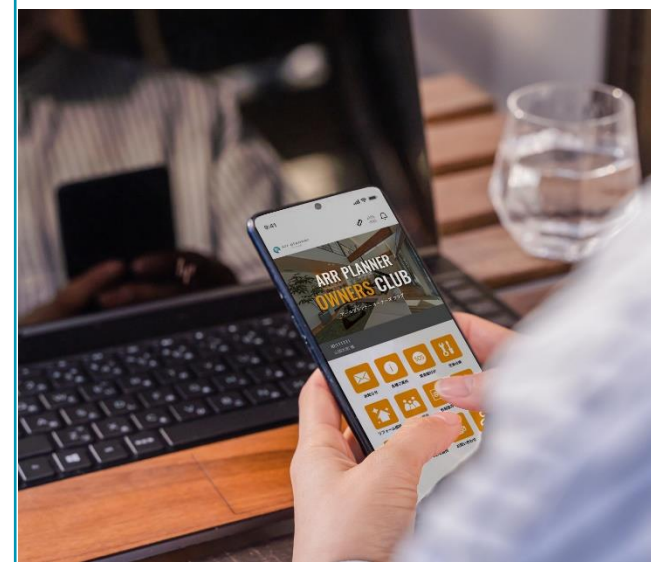
Find Your Only One Style
arr gallery

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

- 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



☑ オーナー様向けアプリ



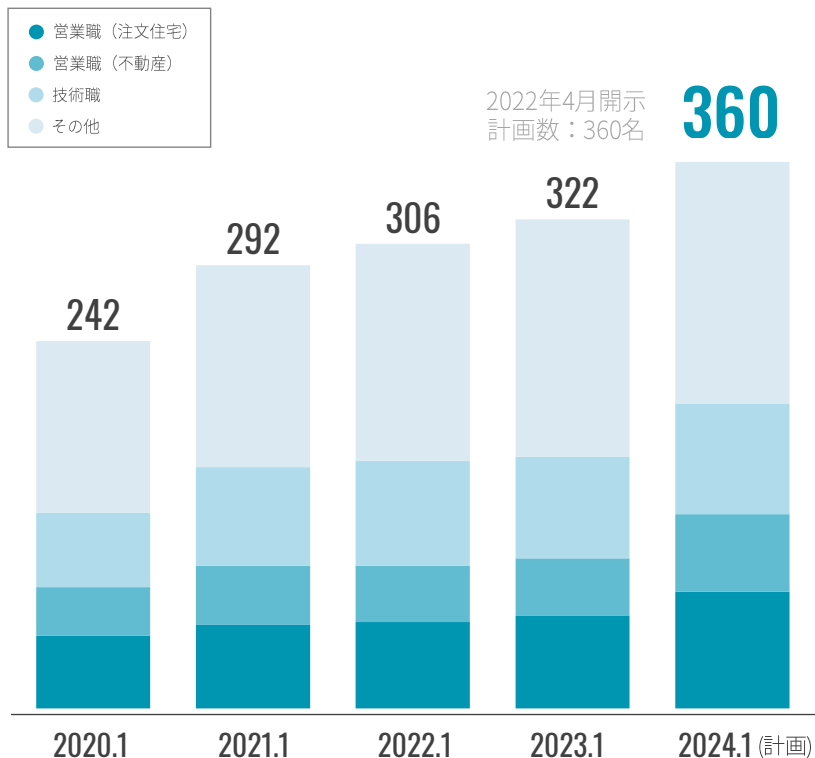
オーナー様の住まいと
ライフスタイルに寄り添うアプリ
「ARR PLANNER OWNERS CLUB」
2022年11月サービス開始

5.人財採用・育成の強化

・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

④ 期末従業員数

(人)



④ 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)

④ 新卒採用市場での認知・人気を着実に獲得

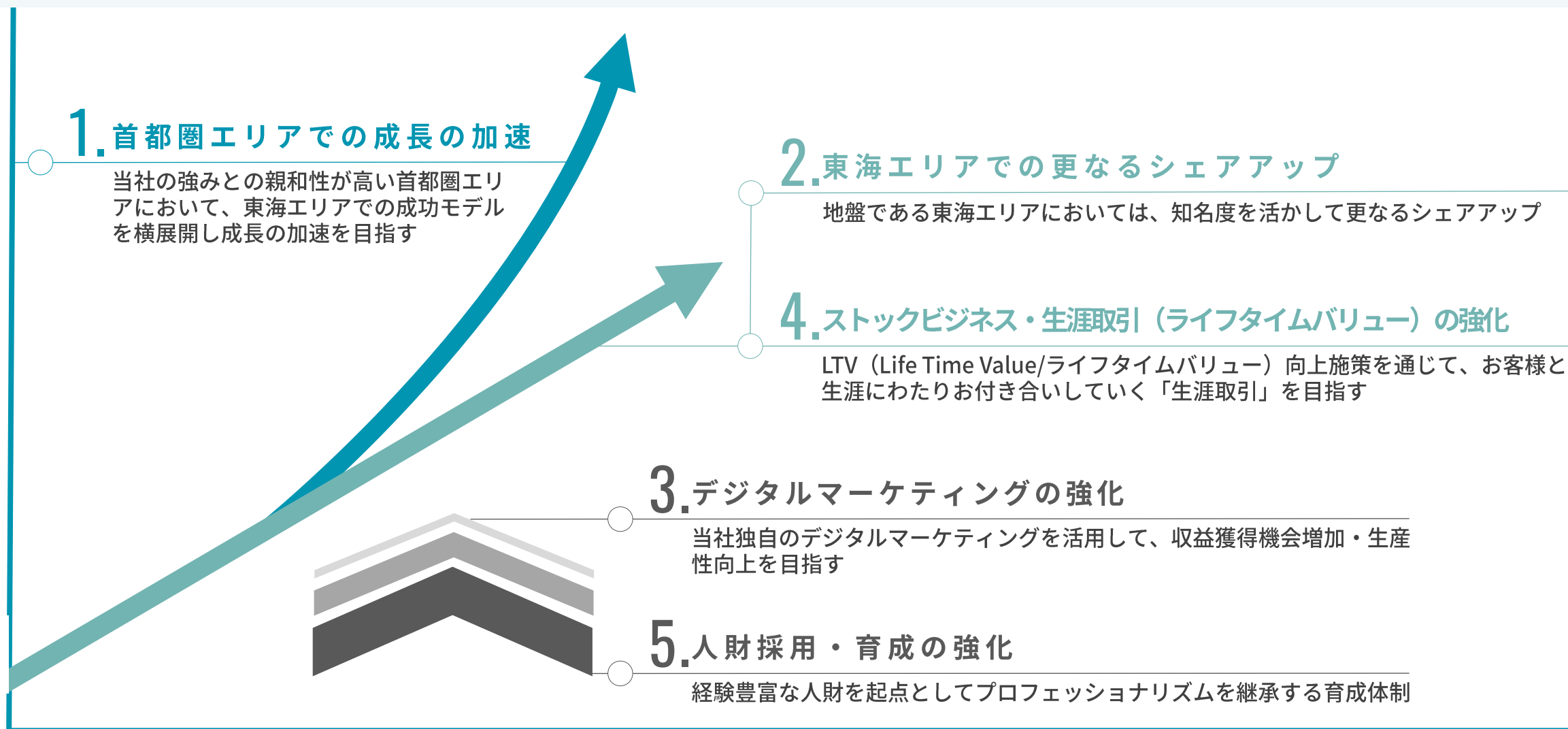
日経・マイナビ2024連動特集 就活支援 『2024年卒版 就職企業人気ランキング』

- 理学学科系統別ランキング -		- 地域別ランキング -	
土木・建築 全国		東海エリア	
第17位獲得		第12位獲得	
第1位	一条工務店	第15位	オノヤ
第2位	大和ハウス工業	第16位	東海旅客鉄道 (JR東海)
第3位	積水ハウス	第17位	第17位 アールプランナー
第4位	清水建設	第17位	アーネストワン
第5位	鹿島建設	第19位	鹿島道路
第6位	大林組	第19位	矢作建設工業
第7位	大成建設	第21位	大東建託グループ
第8位	東日本旅客鉄道 (JR東日本)	第22位	タマホーム
第9位	住友林業	第22位	都市再生機構 (UR都市機構)
第9位	竹中工務店	第22位	西日本高速道路(NEXCO西日本)
第11位	奥村組	第22位	日本工営
第12位	ニトリ	第22位	長谷工グループ
第13位	旭化成ホームズ (HEBEL HAUS)	第22位	前田建設工業
第13位	セキスイハイムグループ	第28位	オリエンタルコンサルタンツ
第15位	オノヤ	第28位	住居時間 (スマイルタイム)
		第28位	三井住友建設
第1位	トヨタ自動車	第16位	ジェイアール東海ホテルズ
第2位	一条工務店	第17位	大垣共立銀行
第3位	ネクステージ	第18位	ANA中部空港
第4位	スギ薬局 (スギ薬局グループ)	第18位	豊島
第5位	中部国際空港	第20位	ヤマハ発動機
第6位	リゾートトラスト	第21位	ミツカングループ
第7位	フジパングループ本社	第22位	興和
第8位	スズキ	第23位	敷島製パン (Pasco)
第8位	鈴与	第23位	名古屋鉄道
第10位	あいちフィナンシャルグループ	第25位	ELJソーラーコーポレーション
第11位	デンソー	第25位	住居時間 (スマイルタイム)
	第12位 アールプランナー	第27位	愛知海運
第13位	名古屋銀行	第27位	中部国際空港旅客サービス
第14位	アイシン	第27位	東邦ガス
第15位	名港海運	第30位	中部電力

出所：日本経済新聞・マイナビ2024連動特集 就活支援 2024年卒版 就職企業人気ランキング

注：①選択ランキング：理学学科系統別人気企業ランキングTOP30 ②選択学科系統：土木・建築系

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



4



AGENDA

1. 会社概要
2. 業績計画
3. 成長戦略
- ④ 4. **Appendix**

市場環境 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

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

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

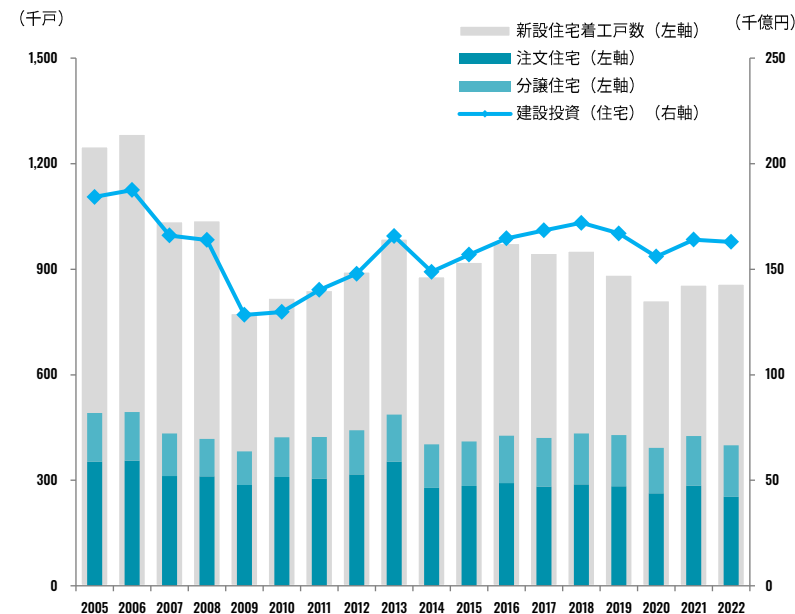
東海エリア
+首都圏エリア

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』

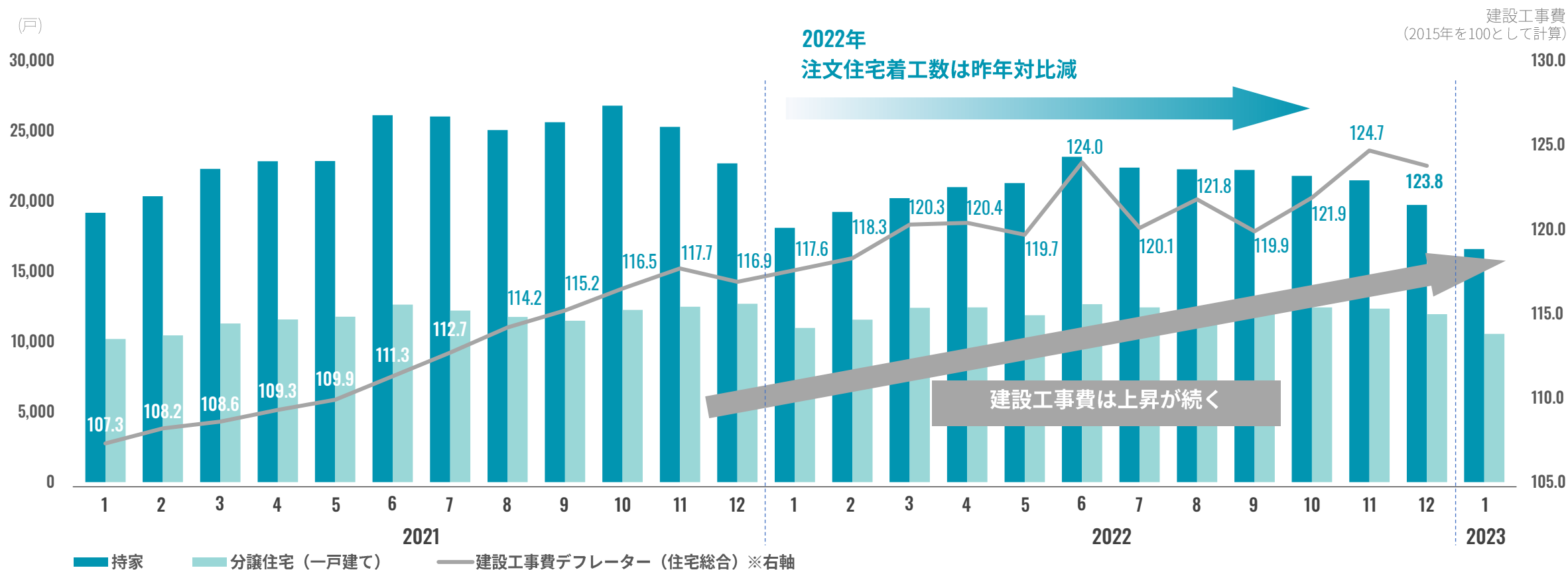
注：新設住宅着工戸数及び(内訳)戸建は出所①より、建設投資(住宅)は出所②より作成

市場環境 最近の着工数・建設工事費推移

- ・コロナ禍での「ステイホーム」特需が一服し、注文住宅の着工数は2022年に入り減少するも、分譲住宅については堅調に推移
- ・建設工事費は資源価格高騰や円安の影響で継続的に上昇

④ 全国の着工数・建設工事費の推移

出典 国土交通省「建設着工統計調査報告」及び「建設工事費デフレーター（2015年基準）
 ※「建設工事費デフレーター・住宅総合」は、2015年の値を100として比較。すべての構造を含む住宅全体の数値を示す。



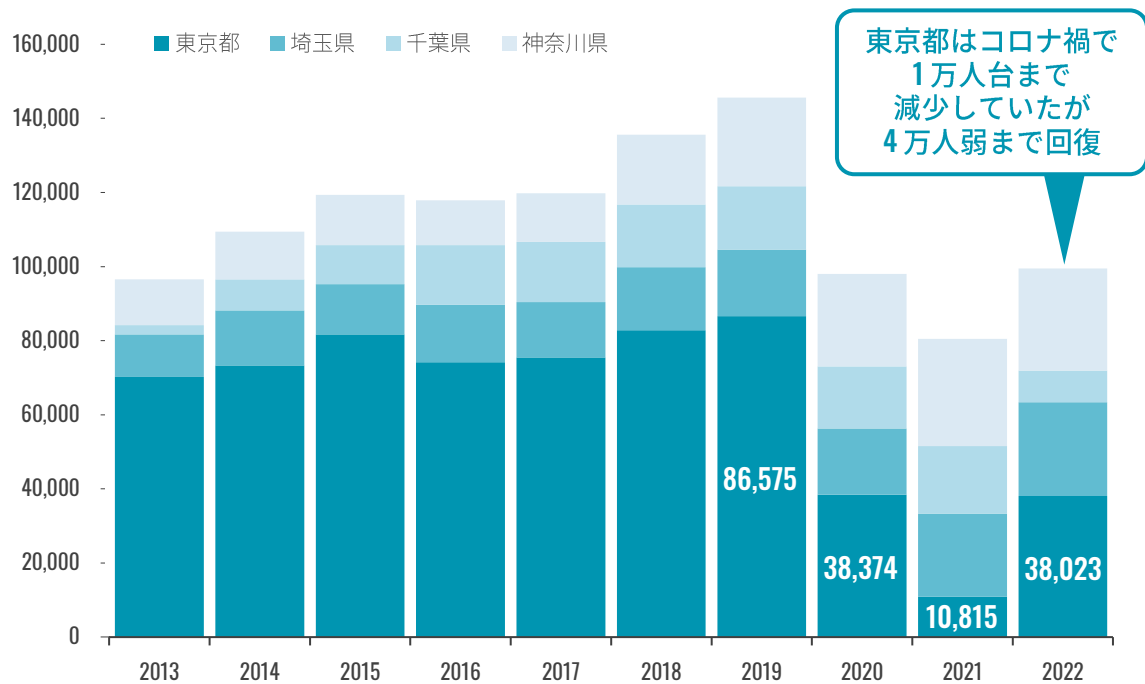
市場環境 首都圏エリアの人口推移及び戸建住宅・分譲マンション平均価格推移

- ・今後も首都圏エリアへの人口流入は継続が見込まれることから東海エリアに続く当社グループのメイン市場に位置づけ
- ・分譲マンションの上昇と比較して、戸建住宅の価格上昇は緩やかに推移

④ 全国の着工数・建設工事費の推移

転入超過数推移

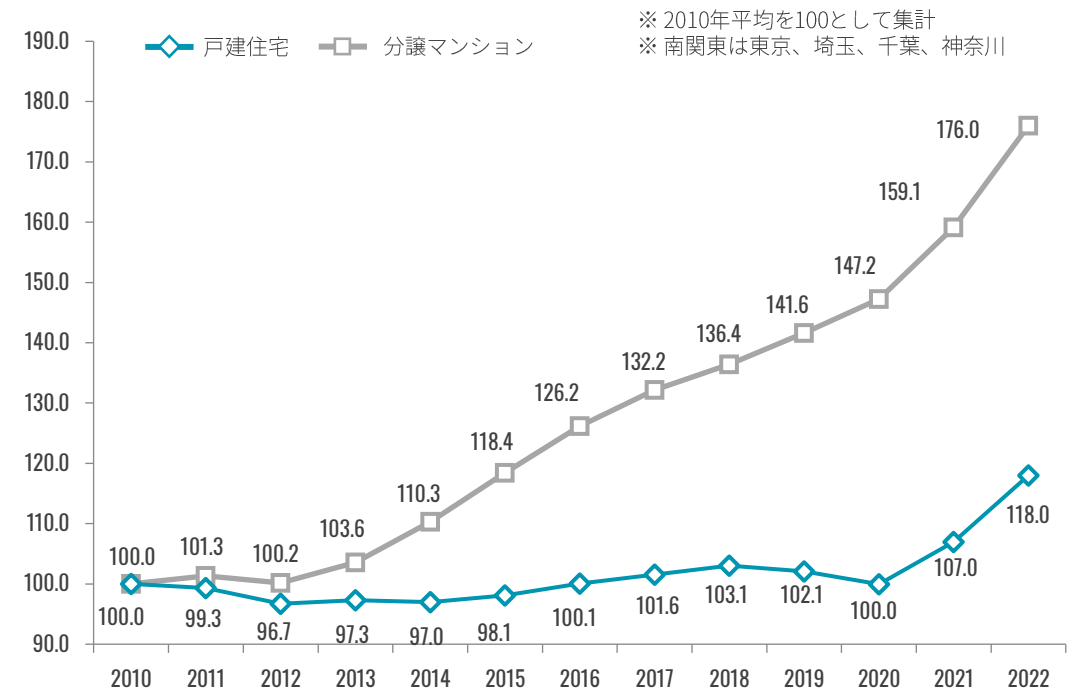
出所：総務省「住民基本台帳人口移動報告」（2022年）
※ 日本国籍者のみ



④ 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）



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

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS
Arr Planner
For SDGs

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：7kW(ピーク)／5kW(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147mm	
■重さ：114kg	

※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行います。

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ナブルな社会の実現を目指す



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 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**

常勤監査役 **古田 博**

監査役 **松井 知行**

監査役 **澤井 重徳**

執行役員

常務執行役員 不動産営業本部 本部長 **山崎 寛征**

常務執行役員 不動産事業本部 本部長 **楯 純二**

執行役員 経営戦略本部 本部長 **森川 祐次**

執行役員 営業推進・技術本部 本部長 **安藤 彰敏**

執行役員 注文営業本部 本部長 **富永 潤一郎**

執行役員 東京事業本部 本部長 **水野 貴之**

執行役員 名古屋不動産営業部 部長 **伊藤 元康**

執行役員 注文営業本部 副本部長 **竹内 淳二**

執行役員 CDO 注文デザイン設計部 部長 **栞原 辰哉**

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、コストダウンや販売価格の見直し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、2023年1月期末において16,037百万円となっており、総資産に占める有利子負債の比率は、2023年1月期末において66.2%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。

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