



いちから「住。」まで

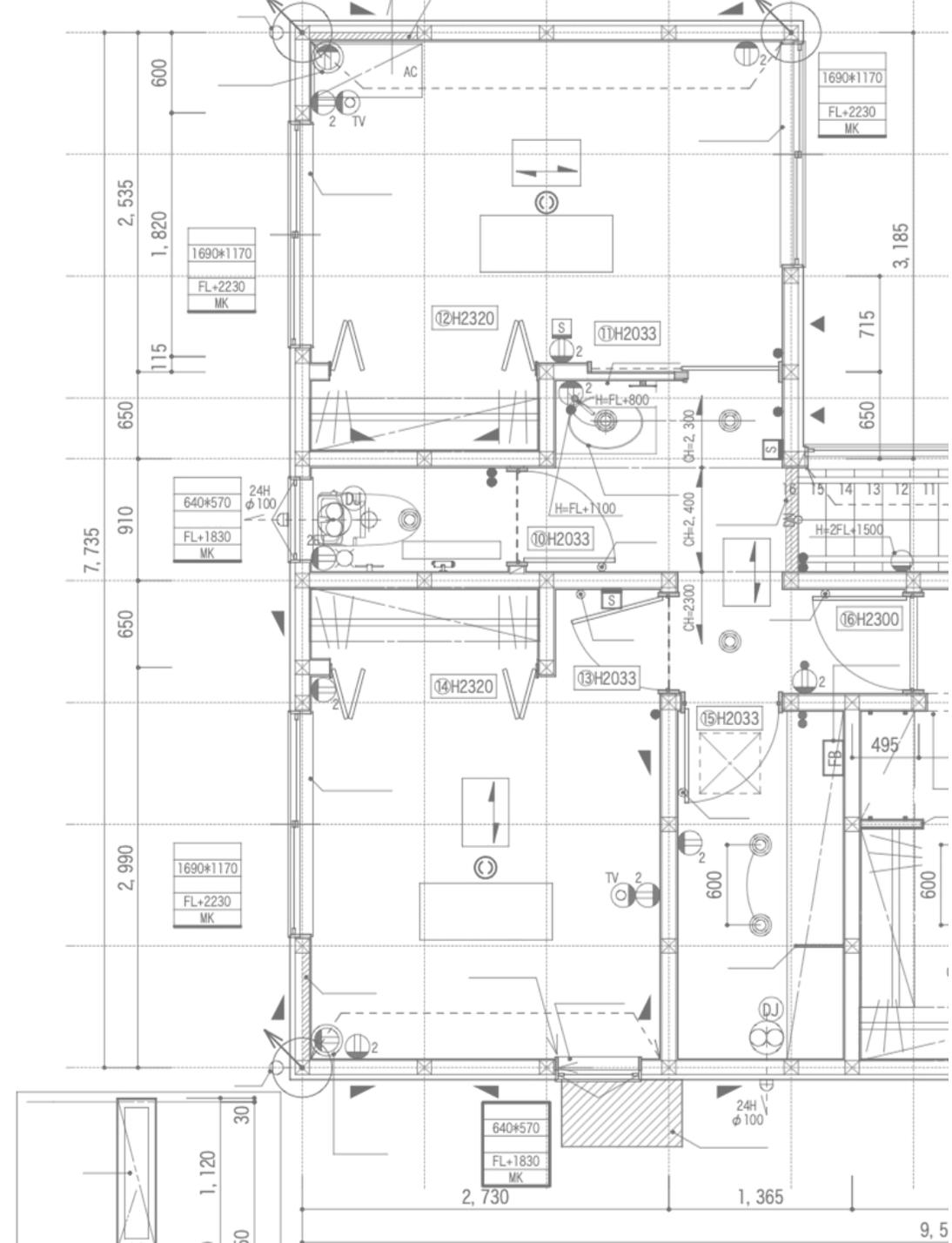
Arr planner
Group

2024年1月期 第3四半期決算説明資料

証券コード：2983

株式会社アールプランナー

2023年12月14日



おかげさまで20周年



当社は2003年に創業し、

「All Satisfaction～すべての人に満足を～」

という経営理念のもと、

住宅事業・不動産事業を展開してまいりました。

お客様・全てのステークホルダーの皆様にご支援いただき、

2023年10月3日で創業20周年を迎えることができました。

さらなる成長に向け、住まいや社会をより良くするための

新たな事業・サービスの創出に挑戦してまいります。

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 / 360名（連結） ※2023年10月末現在

資 本 金 / 396,685千円 ※2023年10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

1. 2024年1月期 第3四半期 決算概要
2. 当期の取り組み
3. Appendix

2024年1月期 第3四半期 業績サマリー・トピックス

売上高 **3Q 過去最高**

総販売棟数 **3Q 過去最高**

営業利益

受注高 **3Q 過去最高**

総受注棟数 **3Q 過去最高**

21,908百万円

580棟

△**43**百万円

27,361百万円

764棟

前年同期比 **+0.4%**

前年同期比 **+0.2%**

前年同期比 **—**

前年同期比 **+26.2%**

前年同期比 **+35.7%**

TOPICS 1

売上高、総販売棟数は過去最高を更新

- ・売上高：21,820百万円 ▶ 21,908百万円
(前年同期比 +0.4%)
- ・総販売棟数：579棟 ▶ 580棟
(前年同期比 +0.2%)
- ・営業利益：156百万円 ▶ △43百万円
(前年同期比 —)

総販売棟数、売上高ともに第3四半期として過去最高を更新。注文住宅は前期までの受注減の影響で引渡が減少したこと、分譲住宅の原価率上昇、人財獲得及び拠点数増加による販管費増加により営業利益は△43百万円で着地

TOPICS 2

業績予想下方修正

- ・売上高：34,000百万円
▶ 31,300百万円
(前回予想比△7.9%)
- ・営業利益：830百万円
▶ 400百万円
(前回予想比△51.8%)

市況の悪化による分譲住宅販売棟数の伸び悩み等の要因により、売上高・利益面ともに当初計画を下回る見込み

TOPICS 3

受注棟数が大幅に伸び、受注高が過去最高

- ・受注高：21,680百万円 ▶ 27,361百万円
(前年同期比 +26.2%)
- ・総受注棟数：563棟 ▶ 764棟
(前年同期比 +35.7%)

将来の売上高の先行指標である受注高は、前年同期比+26.2%の大幅増となり、第2四半期に続き第3四半期としての過去最高を更新。注文住宅の受注増や土地の販売強化により、総受注棟数が前年同期比+35.7%と大幅増

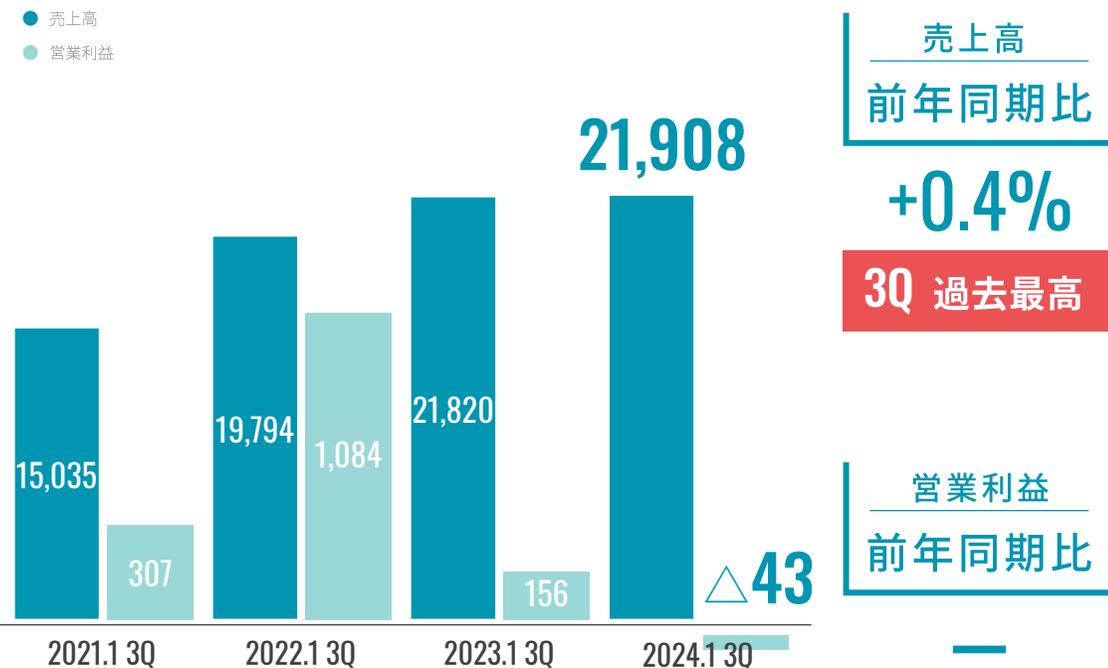
業績推移 ①

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

- 1棟あたりの販売単価上昇や土地の販売区画数増加により売上高は第3四半期の過去最高を更新
- 前期の受注棟数減の影響で注文住宅の販売棟数は減少。分譲住宅も住宅市場全体の低迷を受けて伸び悩んだものの、土地販売区画数が好調であったことから、総販売棟数は前年同期比で微増

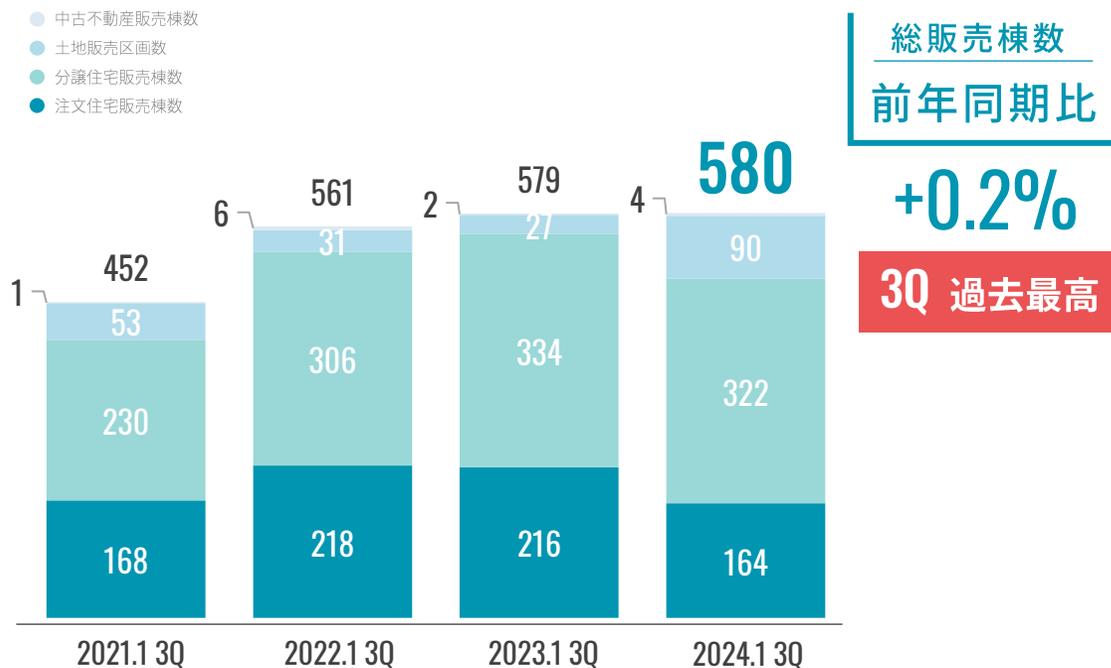
① 売上高・営業利益

(百万円)



② 総販売棟数

(棟)



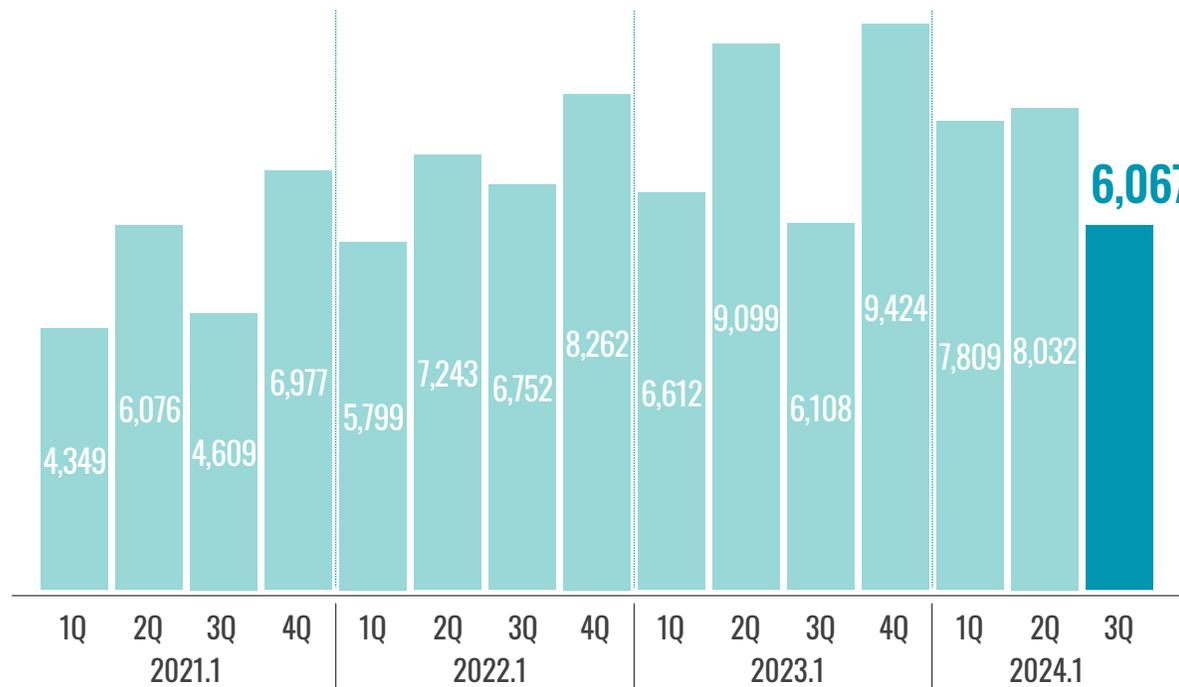
業績推移 ②

※ 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。

- ・ 注文住宅は前期受注減の影響、分譲住宅は市況低迷から、当第3四半期会計期間の売上高は前年同期比減
- ・ 分譲住宅の原価率上昇や先行投資としての積極的な人財獲得と新規出店による販管費増で、当第3四半期会計期間の営業利益は△295百万円

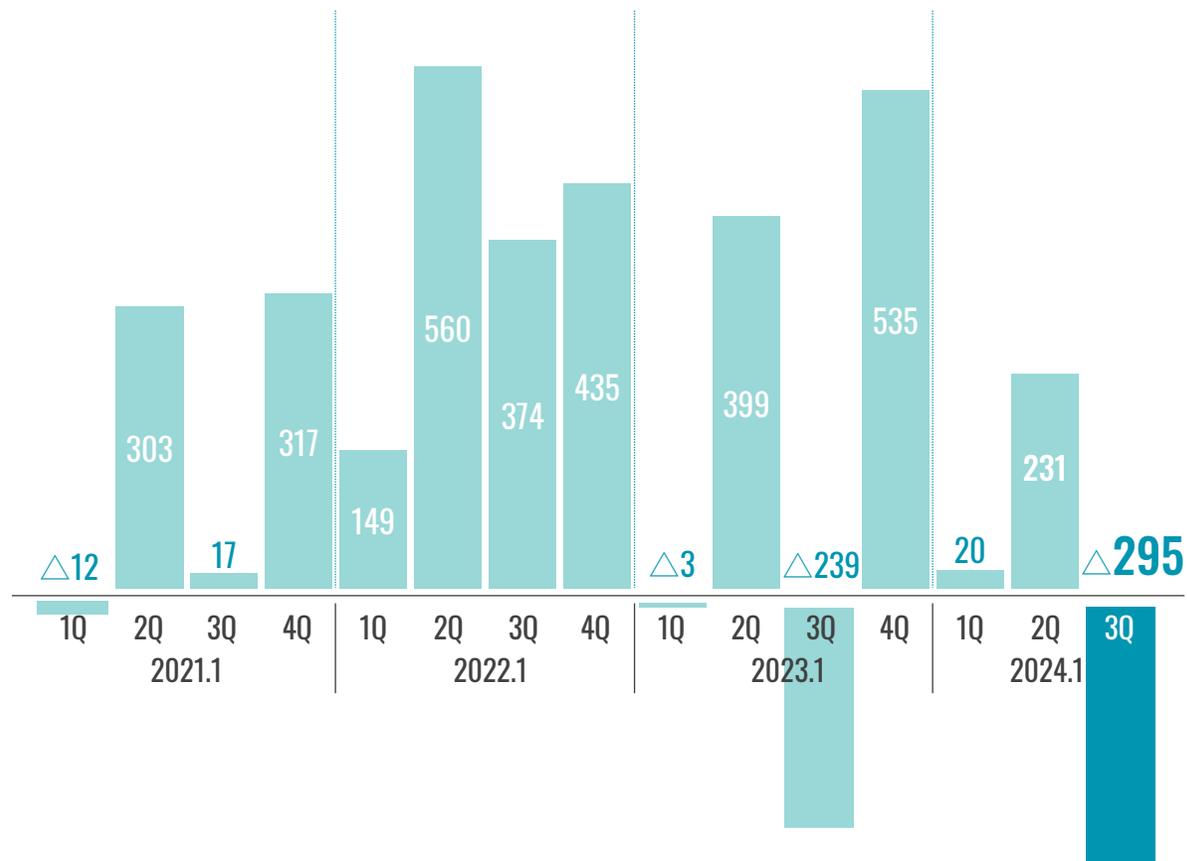
④ 四半期売上高の推移

(百万円)



④ 四半期営業損益の推移

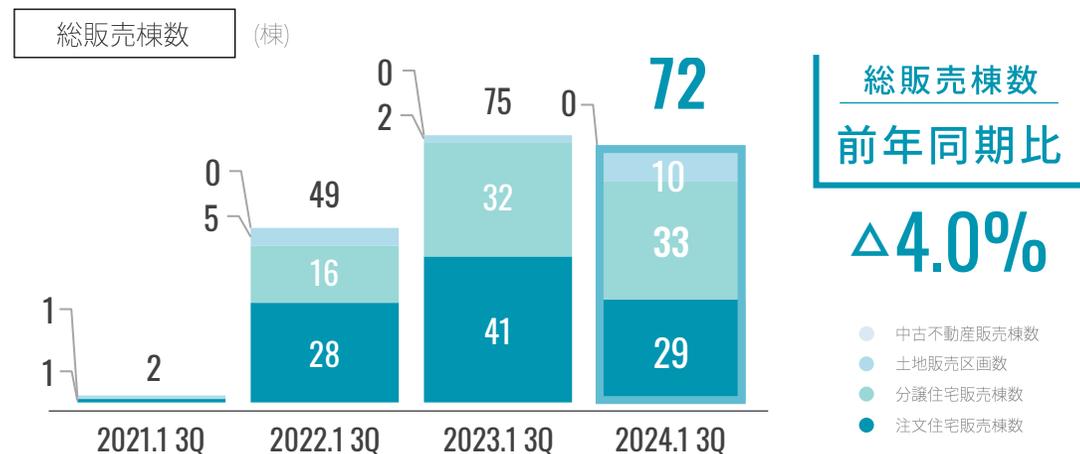
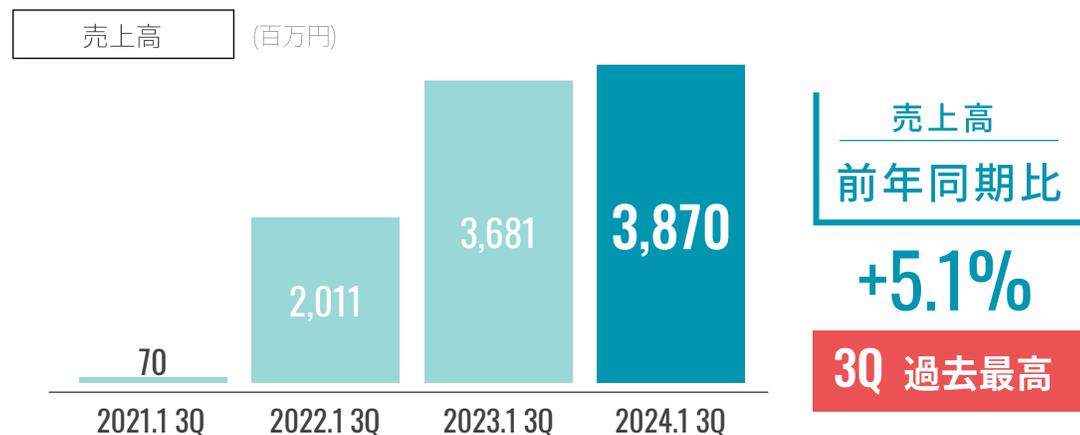
(百万円)



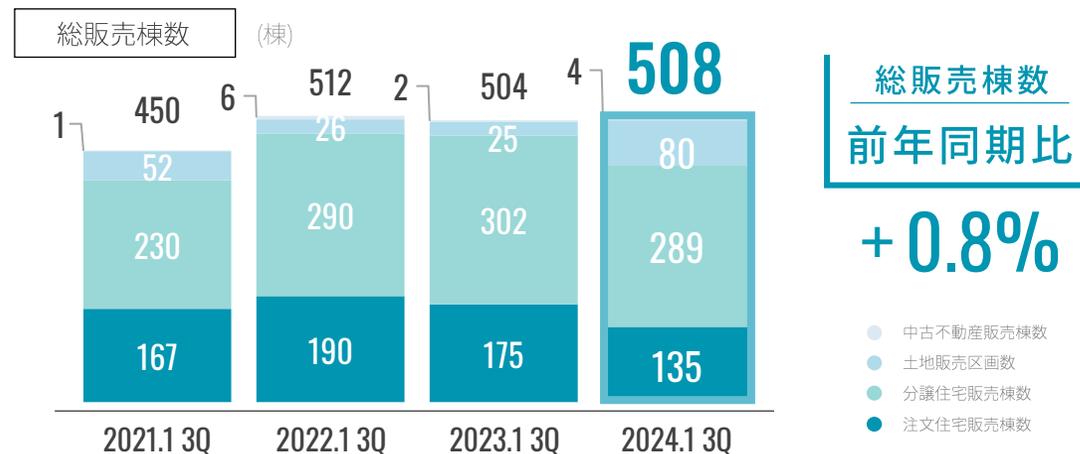
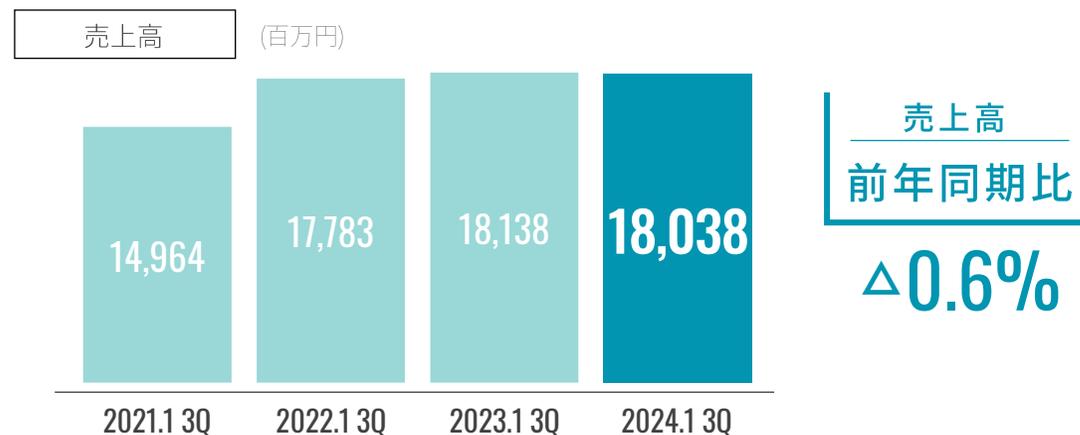
売上高及び総販売棟数推移（エリア別）

・首都圏エリア、東海エリアともに戸建販売棟数は前年同期を下回ったものの、土地販売が伸びたことで総販売棟数はほぼ前年同期並み。売上高は首都圏エリアが過去最高を更新

☑ 首都圏エリア 売上高・総販売棟数



☑ 東海エリア 売上高・総販売棟数



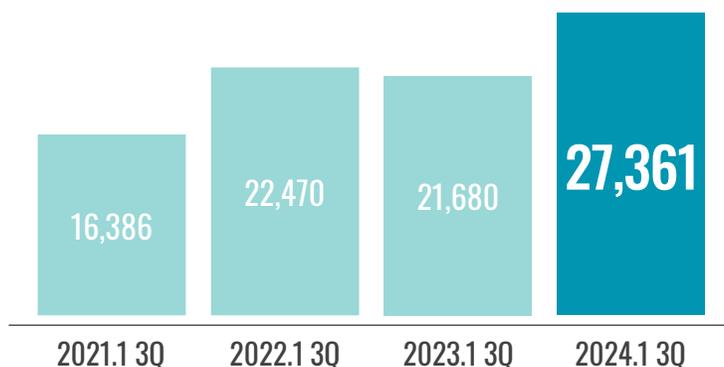
受注高・受注棟数・注文住宅の受注残高及び分譲住宅の棚卸資産推移

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

- ・ 住宅市場全体が低迷する中、当社独自のマーケティング戦略の好調により、首都圏エリア、東海エリアともに注文住宅と土地販売の受注が大きく伸長
- ・ 注文住宅の受注残高増で、第4四半期以降の業績に貢献の見込み。棚卸資産は完成在庫の販売促進により適正化を実現

受注高

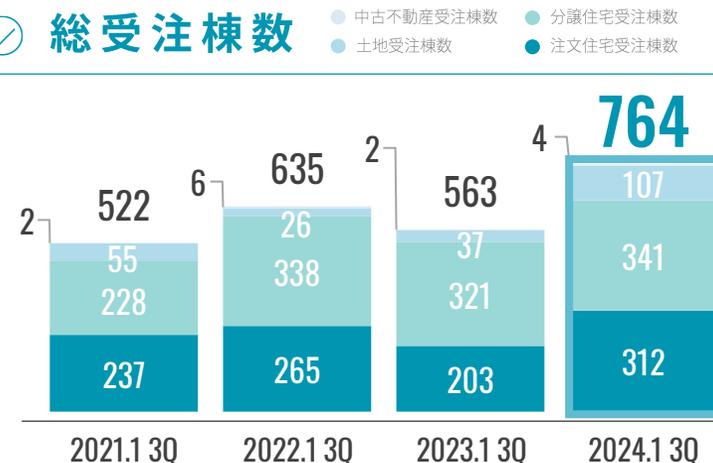
(百万円)



受注高
前年同期比
+26.2%
3Q 過去最高

総受注棟数

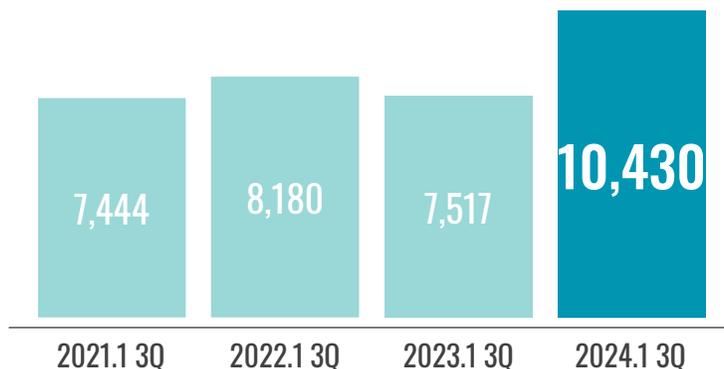
(棟)



総受注棟数
前年同期比
+35.7%
3Q 過去最高

注文住宅の受注残高

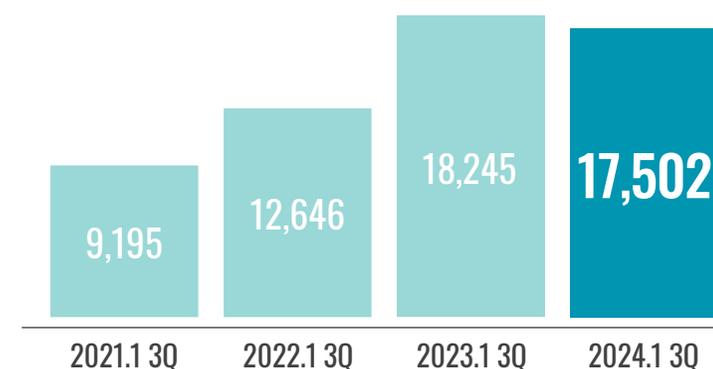
(百万円)



受注残高
前年同期比
+38.8%
3Q 過去最高

分譲住宅の棚卸資産

(百万円)



棚卸資産
前年同期比
△4.1%

業績予想下方修正

- 分譲住宅に関して、市況の悪化による販売棟数の伸び悩みと、一部の完成在庫の販売促進によって売上原価が押し上げられたことが売上総利益の減少につながり、売上高・利益面ともに当初計画を下回る見込み

項目	2023年1月期 期末 (①)	構成比	<前回発表予想>		<今回修正予想>		対前回予想比 <small>※3月16日時点予想との比較</small>
			2024年1月期 連結業績予想 (前回)	構成比	2024年1月期 連結業績予想 (今回) <small>※12月14日時点予想</small>	構成比	
売上高	31,244	100.0%	34,000	100.0%	31,300	100.0%	△ 7.9%
売上総利益	4,835	15.5%	5,430	16.0%	4,693	15.0%	△ 13.6%
販売費及び一般管理費	4,143	13.3%	4,600	13.5%	4,293	13.7%	△ 6.7%
営業利益	692	2.2%	830	2.4%	400	1.3%	△ 51.8%
経常利益	506	1.6%	600	1.8%	227	0.7%	△ 62.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	327	1.0%	400	1.2%	130	0.4%	△ 67.5%
1株当たり 当期純利益	61.06円	—	74.48円	—	24.23円	—	—

単位：百万円

連結損益計算書サマリー

- ・売上高は第3四半期として過去最高を更新。
- ・将来の成長に向けた人財獲得と拠点数増加により、販管費は前年同期比1.7%増

単位：百万円

項目	2023年1月期 第3四半期 (①)	構成比	2024年1月期 第3四半期 (②)	構成比	増減率 (②/①) 前年同期比	2024年1月期 連結業績予想 (③) ※12月14日時点予想	構成比	進捗率 (②/③) ※12月14日時点予想との比較
売上高	21,820	100.0%	21,908	100.0%	+ 0.4%	31,300	100.0%	70.0%
売上総利益	3,272	15.0%	3,126	14.3%	△4.5%	4,693	15.0%	66.6%
販売費及び一般管理費	3,115	14.3%	3,169	14.5%	+ 1.7%	4,293	13.7%	73.8%
営業利益	156	0.7%	△43	△0.2%	—	400	1.3%	—
経常利益	18	0.1%	△168	△0.8%	—	227	0.7%	—
親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益	3	0.0%	△134	△0.6%	—	130	0.4%	—
1株当たり 四半期（当期）純利益	0.60円	—	△25.1円	—	—	24.23円	—	—

報告セグメント別の売上・利益実績

- 主力の「戸建住宅事業」は販売価格改定により1棟あたりの販売単価は上昇したものの、一部の分譲住宅の原価率上昇と人件費・拠点費用の増加により、セグメント利益は減益。引続き利益率改善に取り組む

単位：百万円

報告セグメント	役割	項目	2023年1月期 第3四半期 (①)	2024年1月期 第3四半期 (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	21,098	21,491	+ 1.9%
		セグメント利益	866	606	△30.0%
		利益率	4.1%	2.8%	△1.3pt
		売上高	686	393	△42.7%
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	48	62	+ 29.5%
		利益率	7.0%	15.9%	+ 8.9pt
		売上高	34	23	△32.9%
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	34	23	△32.8%
		利益率	99.7%	99.9%	+ 0.2pt
		調整額	△793	△736	—
		売上高	21,820	21,908	+ 0.4%
		営業利益	156	△43	—

事業セグメント別売上実績の内訳

- 主力の「戸建住宅事業」は、「注文住宅」の販売単価は上昇したものの、前年の受注状況から販売棟数が伸びず「注文住宅」の売上高は減少。「分譲住宅」は「土地のみ」が販売強化により大きく増加

単位：百万円

報告セグメント	事業セグメント	2023年1月期 第3四半期 (①)	構成比	2024年1月期 第3四半期 (②)	構成比	増減率(前年同期比) (②/①)
戸建住宅事業	注文住宅	5,309	24.3%	4,497	20.5%	△15.3%
	(建物+土地)	13,999	64.2%	13,612	62.2%	△2.8%
	分譲住宅	966	4.4%	2,588	11.8%	+167.8%
	(土地のみ)	476	2.2%	456	2.1%	△4.2%
	不動産仲介	346	1.6%	336	1.5%	△2.9%
中古再生・収益不動産事業	中古再生・収益不動産	686	3.1%	393	1.8%	△42.7%
その他	その他	34	0.2%	23	0.1%	△32.9%
	合計	21,820	100.0%	21,908	100.0%	+0.4%

連結貸借対照表サマリー

- ・分譲住宅の販売強化による棚卸資産の減少により、自己資本比率は2023年1月期第3四半期（15.0%）と比較して0.7pt上昇

※勘定科目は連結貸借対照表より抜粋

単位：百万円

項目	2023年1月期末(①)	2024年1月期 第3四半期(②)	増減額 (②－①)	項目	2023年1月期末(①)	2024年1月期 第3四半期(②)	増減額 (②－①)
流動資産	22,290	23,586	+1,295	流動負債	14,799	16,438	+1,638
現金及び預金	2,974	3,421	+447	短期借入金・1年内 返済予定の長期借入金	11,010	10,895	△114
棚卸資産	18,468	19,452	+983	その他流動負債	3,789	5,543	+1,753
その他流動資産	847	711	△135	固定負債	5,170	5,118	△51
固定資産	1,934	1,997	+63	長期借入金	4,745	4,748	+3
資産合計	24,224	25,584	+1,359	その他固定負債	425	370	△55
				負債合計	19,970	21,557	+1,587
				純資産合計	4,254	4,026	△227
				負債・純資産合計	24,224	25,584	+1,359

財務指標	2023年1月期末(①)	2024年1月第3四半期(②)	増減(②-①)
	自己資本比率	17.6%	15.7%
ネットD/Eレシオ	3.1倍	3.1倍	+0.0倍

※ネットD/Eレシオ：(有利子負債－現金及び預金)/自己資本

株主還元について

- ・ 2024年1月期の期末配当予想は1株あたり10円、年間配当は1株あたり15円で修正なしの予定
- ・ 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

☑ 株主配当

2024年1月期予想

1株当たり当期純利益 **24.23円**

1株当たり配当金 **15.00円**

うち中間配当金 **5.00円**

配当性向 **61.9%**

☑ 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**

上記取締役会決議に基づき取得した自己株式の累計（2023年10月31日現在）

取得した株式の総数 **23,600株**

取得価額の総額 **18.3百万円**

2



AGENDA

1. 2024年1月期 第3四半期 決算概要
- ✓ 2. 当期の取り組み
3. Appendix

20周年特設サイトオープン

- ・ 2023年10月3日で創業20周年を迎えたことから、20周年特設サイトを開設しこれまでの歩みをご紹介します

2023年10月
20周年特設サイトOPEN!

<https://www.arrplanner.co.jp/anniversary20th/>

20年の歩みや、20周年ロゴに込めた
想いなどを掲載しています



いちはら市 Arr Planner

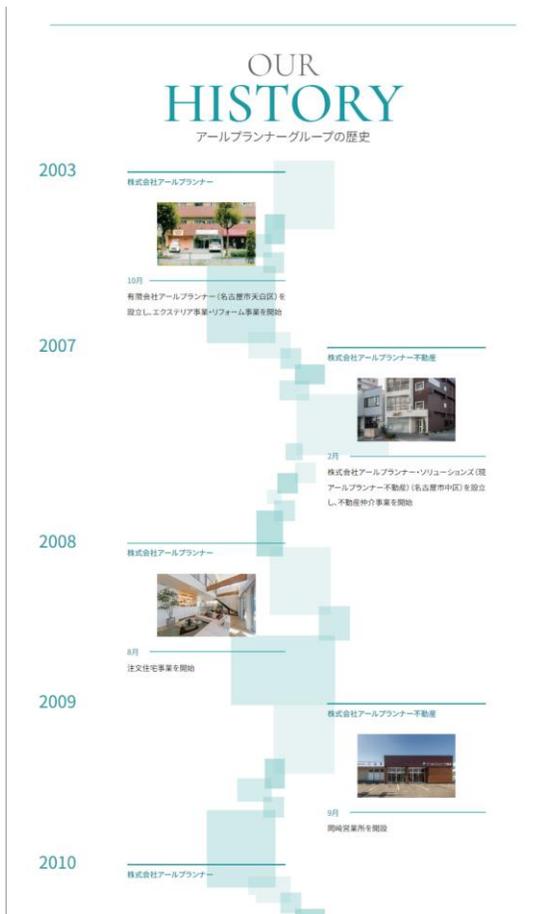
おかげさまで20周年
20 YEARS ANNIVERSARY
BUILD THE FUTURE

これからの未来も、
すべての人に満足。
Arr Plannerグループがつくってきたのは、
家族の実績と確かな未来。
これからも、いちから「住」までの想いを胸に
住宅と不動産で培ってきたノウハウを結集して
暮らしの本質を見つめた住サービスを展開していきます。

ANNIVERSARY
LOGO
ロゴデザイン

おかげさまで20周年
20 YEARS ANNIVERSARY
BUILD THE FUTURE

これまでの20年を振り返ると、これから先の未来に見える輝き、そのふたつの輝きを「20」という数字の中に光輝として存在させました。また、「0」をあえて真円(0)にすることで永遠の美や約束を感じさせるシルエットに昇華しています。
BUILD THE FUTURE(未来をつくる)というメッセージには、20周年の節目を踏まえ、さらに成長・成熟・洗練していくArr Plannerグループのイメージを重ねています。



OUR HISTORY
Arr Plannerグループの歴史

2003
株式会社Arr Planner
10月
有限会社Arr Planner(名古屋市天白区)を設立し、エクステリア事業・リフォーム事業を開始

2007
株式会社Arr Planner不動産
2月
株式会社Arr Plannerソリューションズ(現 Arr Planner不動産) (名古屋市守山区)を設立し、不動産仲介事業を開始

2008
株式会社Arr Planner
8月
注文住宅事業を開始

2009
株式会社Arr Planner不動産
5月
岡崎営業所を開設

2010
株式会社Arr Planner

新規出店

- ・ 東海エリアではSUMAI GALLERYとよた（2023年10月）、首都圏エリアではアールプランナー不動産 立川営業所（2023年8月）、アールプランナー不動産 三鷹営業所、アールギャラリー三鷹ショールーム（2023年11月）を開設

【当社初の複合店】

SUMAI GALLERY とよた（スマイギャラリーとよた）



アールギャラリー
とよた平屋展示場

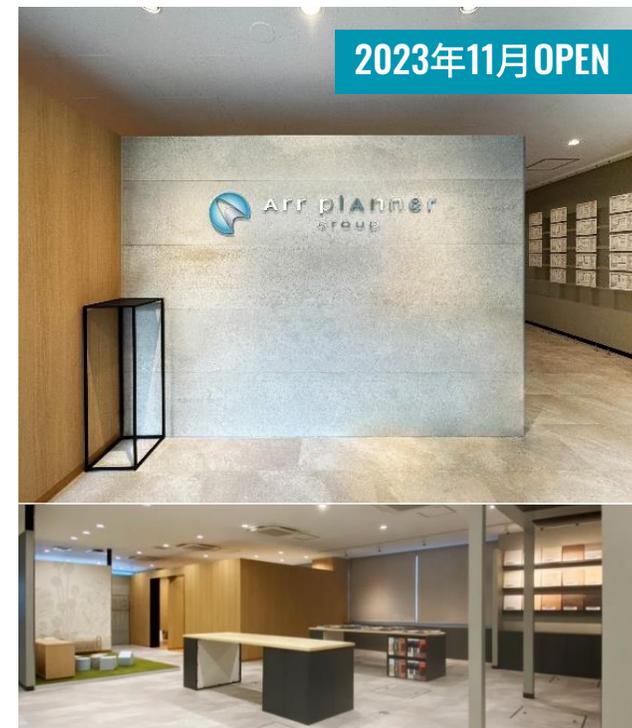
DESIGN GALLERY
豊田

アールプランナー不動産
豊田営業所

アールプランナー不動産
立川営業所



アールプランナー不動産三鷹営業所
アールギャラリー三鷹ショールーム



※三鷹営業所は吉祥寺営業所より移転オープン

営業拠点（東海エリア）

・2023年10月に、とよた平屋展示場、DESIGN GALLERY、アールプランナー不動産の機能を合わせた複合店「SUMAI GALLERYとよた」（愛知県豊田市）オープン

注文住宅部門



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 とよた平屋展示場 2023年10月OPEN
10 豊田展示場	11 岡崎北展示場	12 岡崎西展示場
14 DESIGN GALLERY 栄	15 DESIGN GALLERY 豊田 2023年10月OPEN	16 天白ショールーム

合計 16 拠点

東海エリア 24 拠点 (2023年11月末現在)



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 豊田営業所 2023年10月OPEN	8 岡崎営業所

合計 8 拠点

営業拠点（首都圏エリア）

- ・ 2023年8月にアールプランナー不動産 立川営業所を開設。2023年11月にはアールプランナー不動産三鷹営業所（吉祥寺営業所より移転）と併設でアールギャラリー三鷹ショールームをオープン

注文住宅部門



1 立川展示場



2 武蔵野展示場



3 三鷹展示場



4 小金井・府中展示場



5 三鷹ショールーム



6 DESIGN GALLERY 立川



7 新宿ショールーム



合計 **7** 拠点

首都圏エリア **10** 拠点 (2023年11月末現在)



不動産部門



1 三鷹営業所



2 立川営業所



3 新宿オフィス



合計 **3** 拠点

2本社体制へ移行

- ・首都圏エリアでの当社のさらなる成長に向けて、「東京支社（東京都新宿区）」の機能を強化して2023年5月1日より「東京本社」とし、愛知・東京の2本社体制へと移行することを決定

本 社

愛知県名古屋市東区東桜 1-13-3
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 2-4-1
新宿NSビル7階



就職企業人気ランキングにランクイン

- ・日経・マイナビ2024連動特集 就職支援「2024年卒版 就職企業人気ランキング」において、「理系学科系統別 土木・建築系」で全国17位にランクイン。「地域別ランキング」では東海エリア12位（去年は15位）

日経・マイナビ2024卒版就職企業人気ランキング

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』

理系学科系統別 土木・建築系 全国 **第17位 獲得**

理系学科系統別 ランキング 土木・建築系 TOP30	第1位	一条工務店	第11位	奥村組	第21位	大東建託グループ
	第2位	大和ハウス工業	第12位	ニトリ	第22位	タマホーム
	第3位	積水ハウス	第13位	旭化成ホームズ (HEBEL HAUS)	第22位	都市再生機構 (UR都市機構)
	第4位	清水建設	第13位	セキスイハイムグループ	第22位	西日本高速道路(NEXCO西日本)
	第5位	鹿島建設	第15位	オノヤ	第22位	日本工営
	第6位	大林組	第16位	東海旅客鉄道 (JR東海)	第22位	長谷工グループ
	第7位	大成建設	第17位 アールプランナー		第22位	前田建設工業
	第8位	東日本旅客鉄道 (JR東日本)	第17位	アーネストワン	第28位	オリエンタルコンサルタンツ
	第9位	住友林業	第19位	鹿島道路	第28位	住居時間 (スマイルタイム)
	第9位	竹中工務店	第19位	矢作建設工業	第28位	ソニーミュージックグループ

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：理系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

第28位 三井住友建設

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』

東海エリア **第12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11位	デンソー	第21位	ミツカングループ
	第2位	一条工務店	第12位 アールプランナー		第22位	興和
	第3位	ネクステージ	第13位	名古屋銀行	第23位	敷島製パン (Pasco)
	第4位	スギ薬局 (スギ薬局グループ)	第14位	アイシン	第23位	名古屋鉄道
	第5位	中部国際空港	第15位	名港海運	第25位	ELJソーラーコーポレーション
	第6位	リゾートトラスト	第16位	ジェイアール東海ホテルズ	第25位	住居時間 (スマイルタイム)
	第7位	フジパンググループ本社	第17位	大垣共立銀行	第27位	愛知海運
	第8位	スズキ	第18位	ANA中部空港	第27位	中部国際空港旅客サービス
	第8位	鈴与	第18位	豊島	第27位	東邦ガス
	第10位	あいちフィナンシャルグループ	第20位	ヤマハ発動機	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：地域別人気企業ランキングTOP30 ②選択地域：東海

脱炭素社会の実現に向けて戸建住宅の省エネ対策を強化

- 2022年10月に改正された長期優良住宅（※1）認定基準を全棟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」（※2）の水準3（最高水準）に適合する戸建住宅の販売も開始



サステイナブルな社会の実現を目指して



当社注文住宅
ZEH普及率

2022年度
2022.4-2023.3

24%



2025年度
ZEH普及目標

50%



ZEH普及実績						ZEH普及目標
2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2025年度
1%	2%	8%	23%	23%	24%	50%



※1 長期優良住宅：長期にわたり良好な状態で使用するための措置がその構造及び設備に講じられた優良な住宅のことであり、従来の「つくっては壊す」スクラップ&ビルド型の社会から、「いいものを作って、きちんと手入れをして長く大切に使う」ストック活用型の社会への転換を目的として制定された「長期優良住宅の普及の促進に関する法律」に適合した住宅のこと。長期優良住宅は、税金や補助金の面で優遇を受けることができます。

※2 東京ゼロエミ住宅：高い断熱性能の断熱材や窓を用いることや、省エネ性能の高い照明やエアコンなどを取り入れた人にも地球環境にもやさしい東京都独自の住宅のことであり、省エネに加えて、高断熱化によって快適な室温が維持され、部屋間の温度差も小さくなり、ヒートショックの抑制にもつながります。「東京ゼロエミ住宅」は、税金や補助金の面で優遇を受けることができます。「東京ゼロエミ住宅」に適合する物件は東京都のみの販売となります。

3



AGENDA

1. 2024年1月期 第3四半期 決算概要
2. 当期の取り組み
- ③ 3. 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

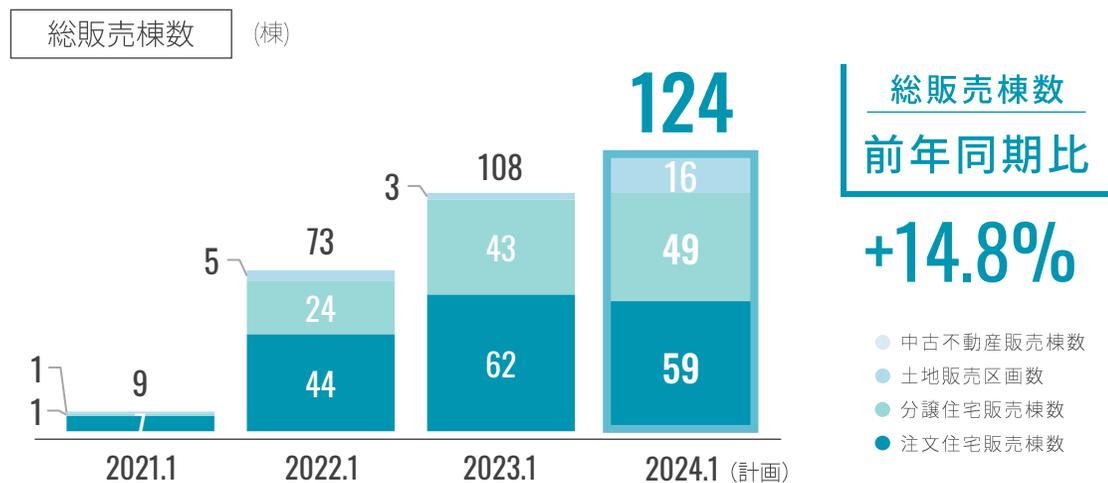
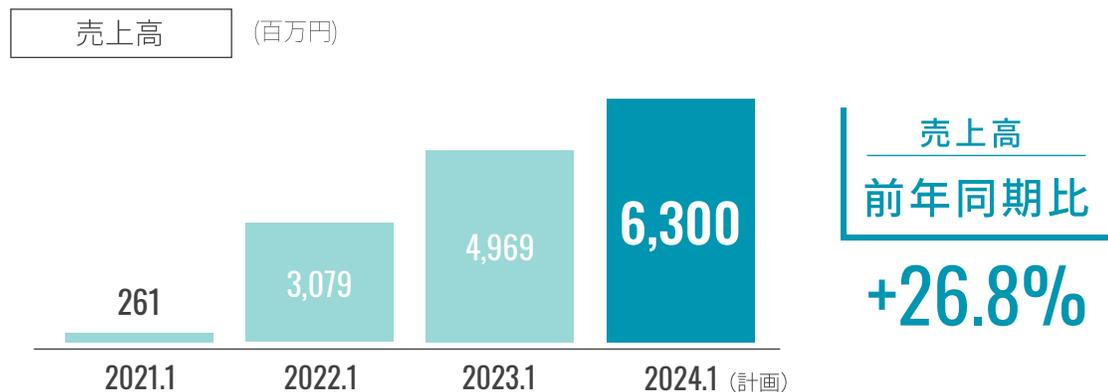
5.

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10月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



アールギャラリー
立川展示場



アールギャラリー
武蔵野展示場



アールギャラリー
三鷹展示場

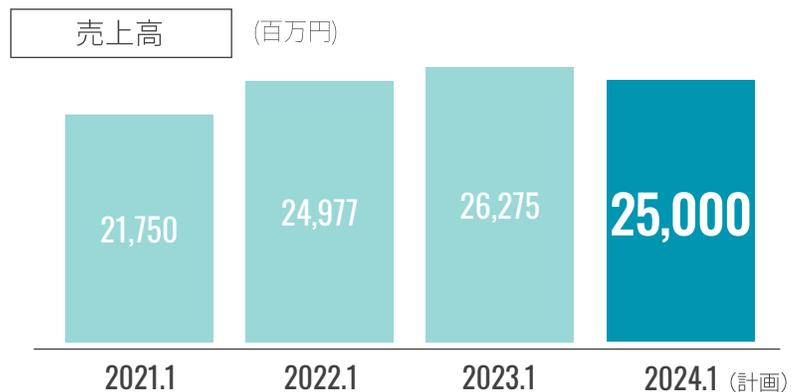


アールギャラリー
小金井・府中展示場

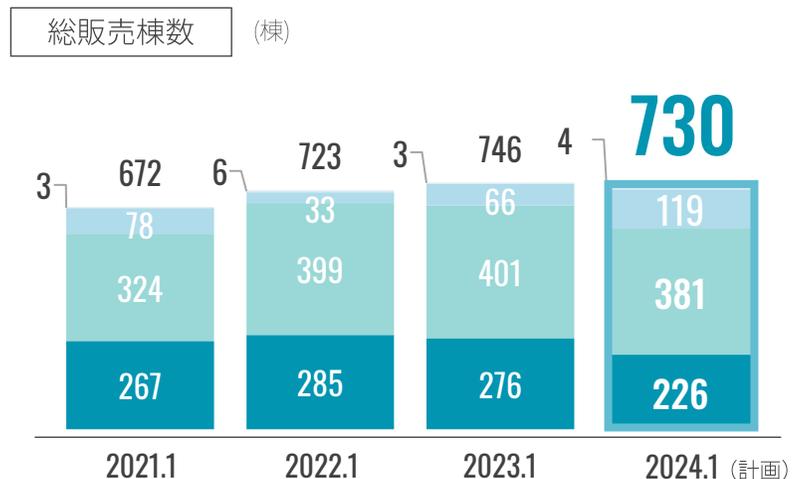
2. 東海エリアでの更なるシェアアップ

・ 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

☑ 東海エリア 売上高・総販売棟数

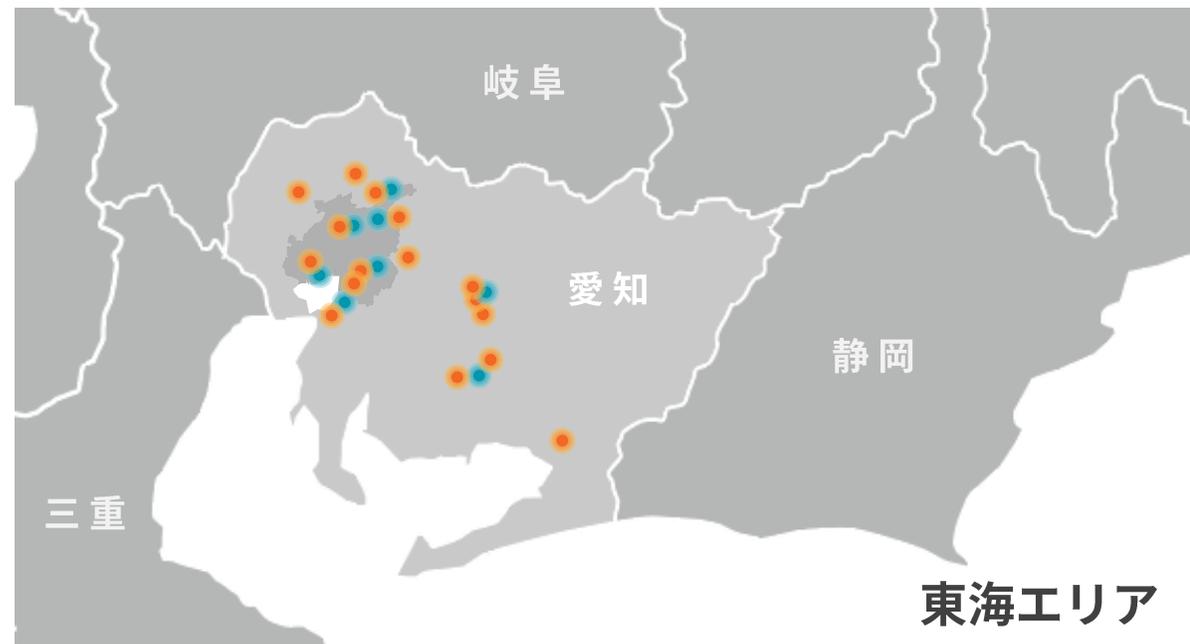


売上高
前年同期比
△4.9%



総販売棟数
前年同期比
△2.1%

- 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



アールギャラリー
とよた平屋展示場



アールギャラリー
岡崎西展示場



アールギャラリー
豊田展示場



アールギャラリー
小牧展示場

3. デジタルマーケティング・ブランディングの強化

- ・ 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



SNSコンテンツ

Instagram

間取りや外観など実際の住宅を撮影した投稿



Tik Tok

ルームツアーなど物件をイメージしやすい動画コンテンツを投稿



TVCM



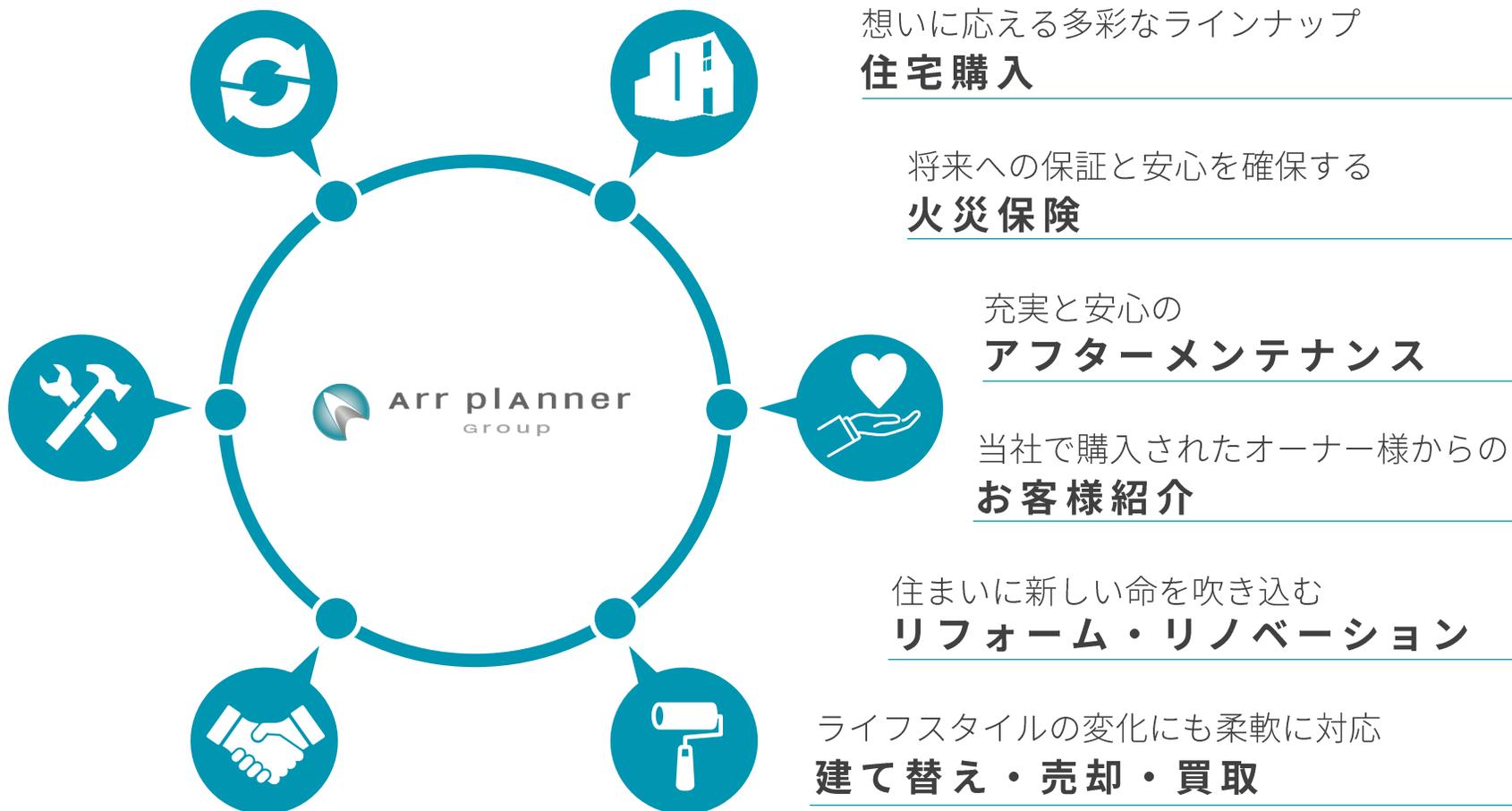
アールギャラリー「先輩篇」「いいね篇」

2022年8月より山崎育三郎さんが当社アンバサダーに就任。新TVCMの放映により認知拡大とブランディング強化

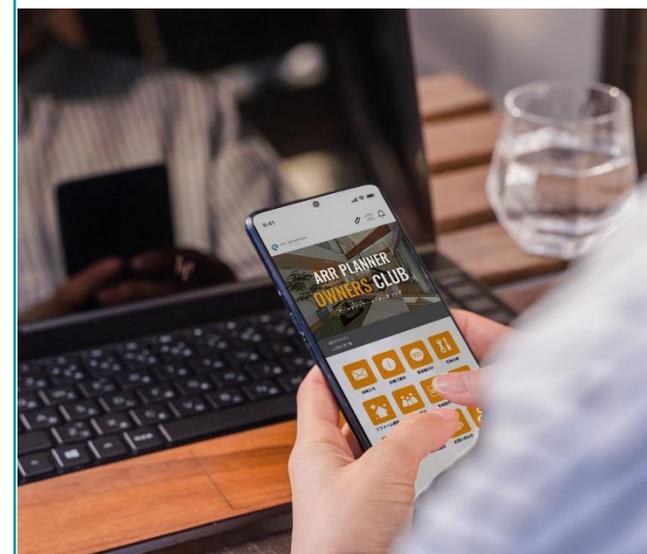
CM特設ページ：<https://www.arrplanner.co.jp/cm/>

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

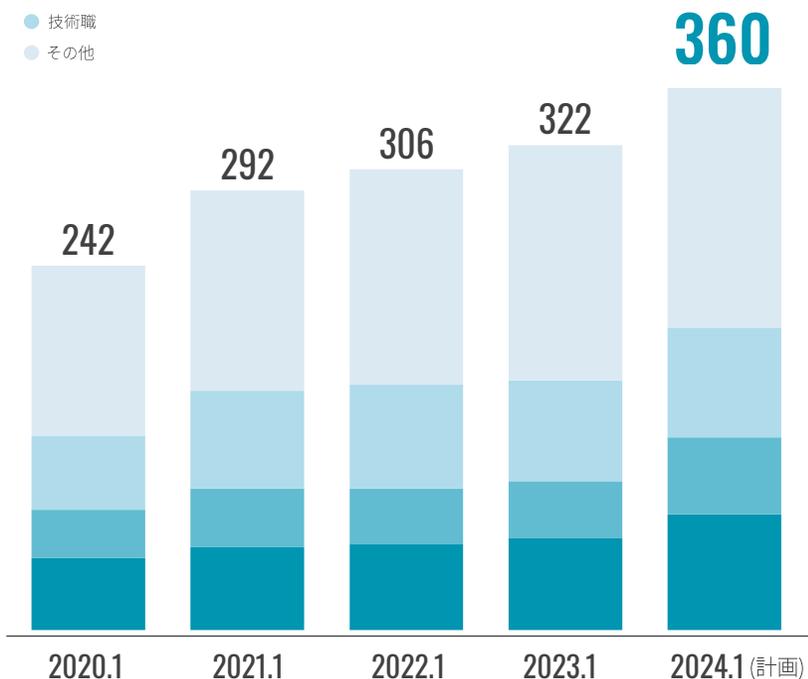
5.人財採用・育成の強化

・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

☑ 期末従業員数

(人)

- 営業職（注文住宅）
- 営業職（不動産）
- 技術職
- その他



☑ うち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』

- 理系学科系統別ランキング -

土木・建築 全国 第17位獲得

第1位	一条工務店	第16位	東海旅客鉄道（JR東海）
第2位	大和ハウス工業	第17位	第17位 アールプランナー
第3位	積水ハウス	第17位	アーネストワン
第4位	清水建設	第19位	鹿島道路
第5位	鹿島建設	第19位	矢作建設工業
第6位	大林組	第21位	大東建託グループ
第7位	大成建設	第22位	タマホーム
第8位	東日本旅客鉄道（JR東日本）	第22位	都市再生機構（UR都市機構）
第9位	住友林業	第22位	西日本高速道路（NEXCO西日本）
第9位	竹中工務店	第22位	日本工営
第11位	奥村組	第22位	長谷工グループ
第12位	ニトリ	第22位	前田建設工業
第13位	旭化成ホームズ（HEBEL HAUS）	第28位	オリエンタルコンサルタンツ
第13位	セキスイハイムグループ	第28位	住居時間（スマイルタイム）
第15位	オノヤ	第28位	ソニーミュージックグループ
		第28位	三井住友建設

- 地域別ランキング -

東海エリア 第12位獲得

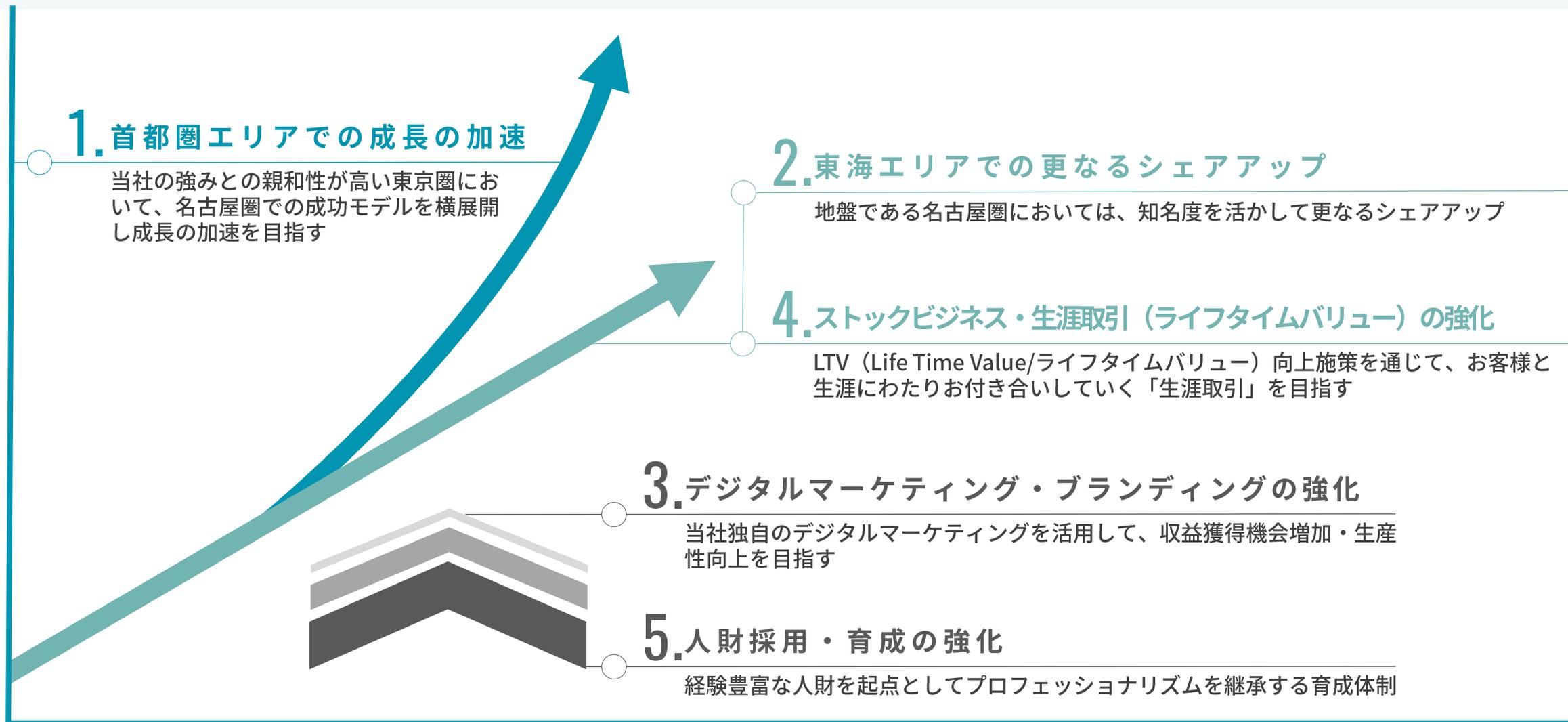
第1位	トヨタ自動車	第16位	ジェイアール東海ホテルズ
第2位	一条工務店	第17位	大垣共立銀行
第3位	ネクステージ	第18位	ANA中部空港
第4位	スギ薬局（スギ薬局グループ）	第18位	豊島
第5位	中部国際空港	第20位	ヤマハ発動機
第6位	リゾートトラスト	第21位	ミツカングループ
第7位	フジバングループ本社	第22位	興和
第8位	スズキ	第23位	敷島製パン（Pasco）
第8位	鈴与	第23位	名古屋鉄道
第10位	あいちフィナンシャルグループ	第25位	ELJソーラーコーポレーション
第11位	デンソー	第25位	住居時間（スマイルタイム）
	第12位 アールプランナー	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：理系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

成長戦略（まとめ）



事業の特長

1.

「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

2.

デジタルマーケティングを積極的に活用した集客力

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

デザイン性が高く
使い勝手の良い住宅

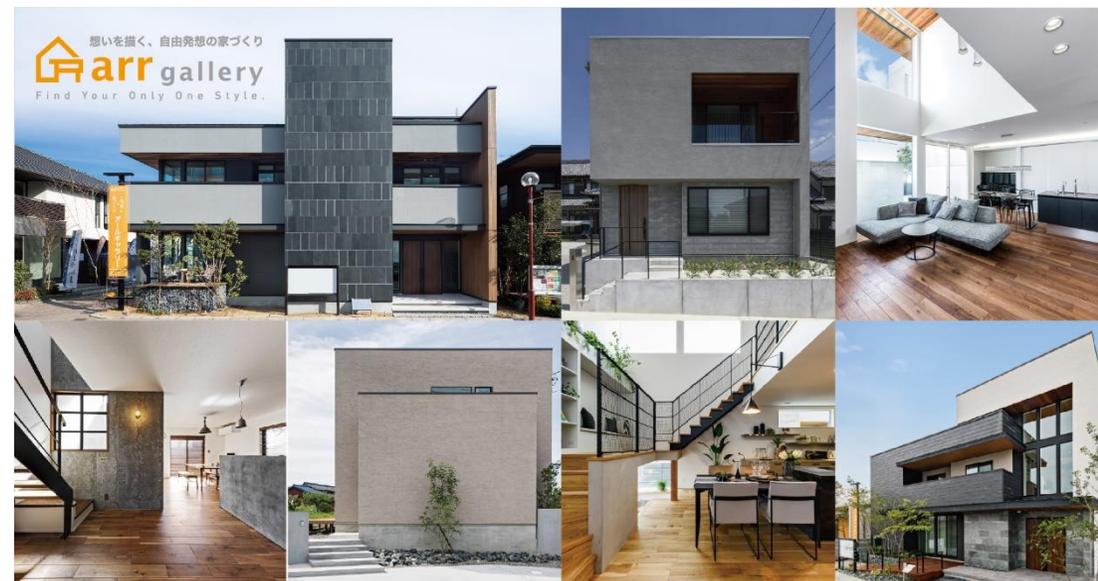
✓ デザイン性・機能性

- 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

arr gallery
Find Your Only One Style.



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



2. デジタルマーケティングを積極的に活用した集客力

・ TVCMやWebサイト、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。集客の約8割がWeb経由

Webサイト・SNSコンテンツ

TVCM



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

2022年8月より山崎育三郎さんが当社アンバサダーに就任。
新TVCMの放映により認知拡大とブランディング強化

Webサイト



SNS



Web反響率

2024.1 3Q
Web反響率

75.9%

Web反響率は引き高水準を維持

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. 「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

☑ 土地活用カ・商品カ・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カ
- ・注文住宅で培った顧客ニーズを反映させた「商品カ」
- ・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情報力の強み

☑ 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カ
- ・「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

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

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

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

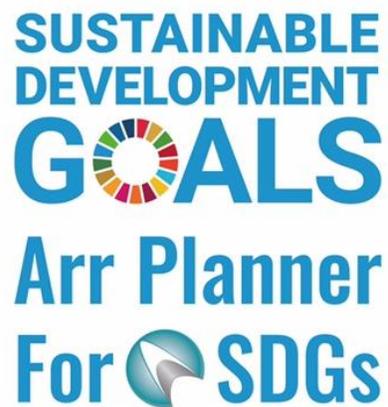
デザイン性と
機能性を兼ね備えた
住宅を適正な
価格で提供

DESIGN

PERFORMANCE

事業を通じた持続可能な社会の実現に向けた取り組み

☑ 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



- ZEH仕様の住宅展示場を各地に展開
- 初期費用をかけずに省エネ設備を設置するプランなど顧客に合わせて提案

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



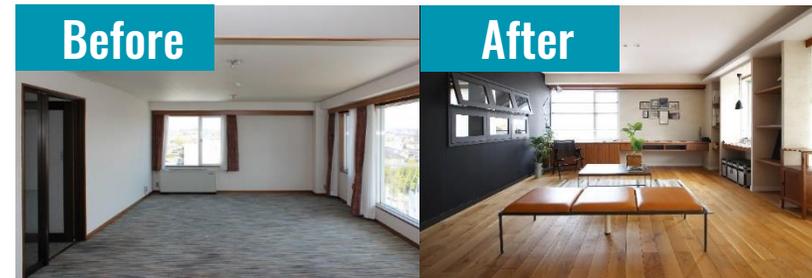
- 長期優良住宅認定基準を標準仕様とした戸建住宅を販売
- 東京都内では「東京ゼロエミ住宅」の最高水準である水準3に適合する戸建住宅を販売

長期保証制度



最長60年の長期保証制度により、住み続ける安心の提供と建て替えに伴うCO2排出量削減に貢献
※保証適用には条件があります。

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

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

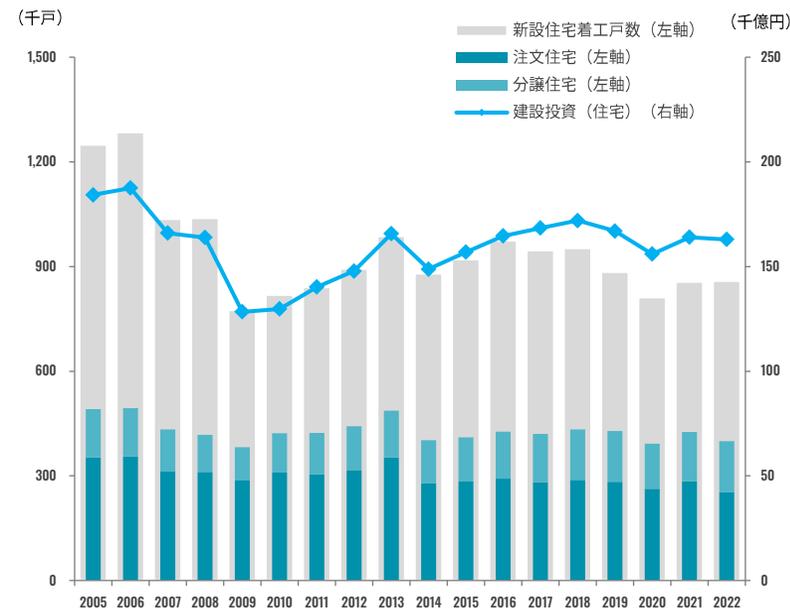
東海エリア
+首都圏エリア

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』

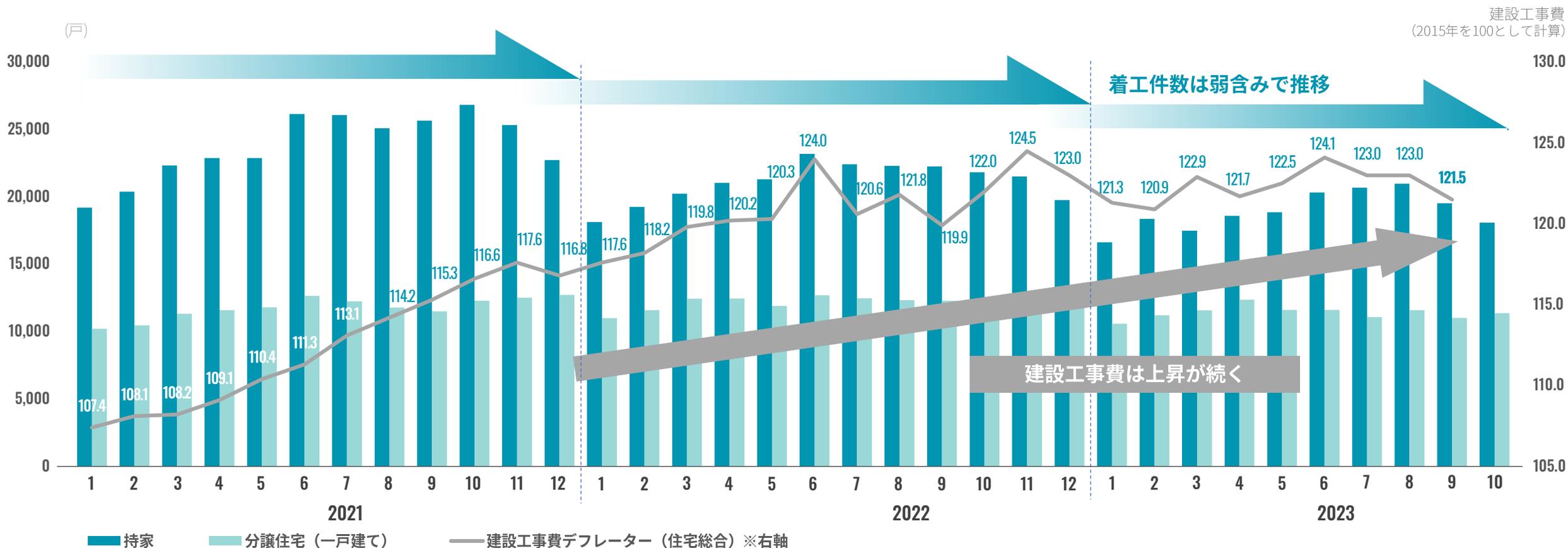
注：新設住宅着工戸数及び（内訳）戸建は出所①より、建設投資（住宅）は出所②より作成

市場環境 最近の着工数・建設工事費推移

- ・コロナ禍の2021年から一転して、2023年1月から9月の累計では「持家」（注文住宅）の新設住宅着工戸数は前期比90.2%、「分譲住宅（一戸建）」は同94.0%と弱含みで推移。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

📍 全国の着工数・建設工事費の推移

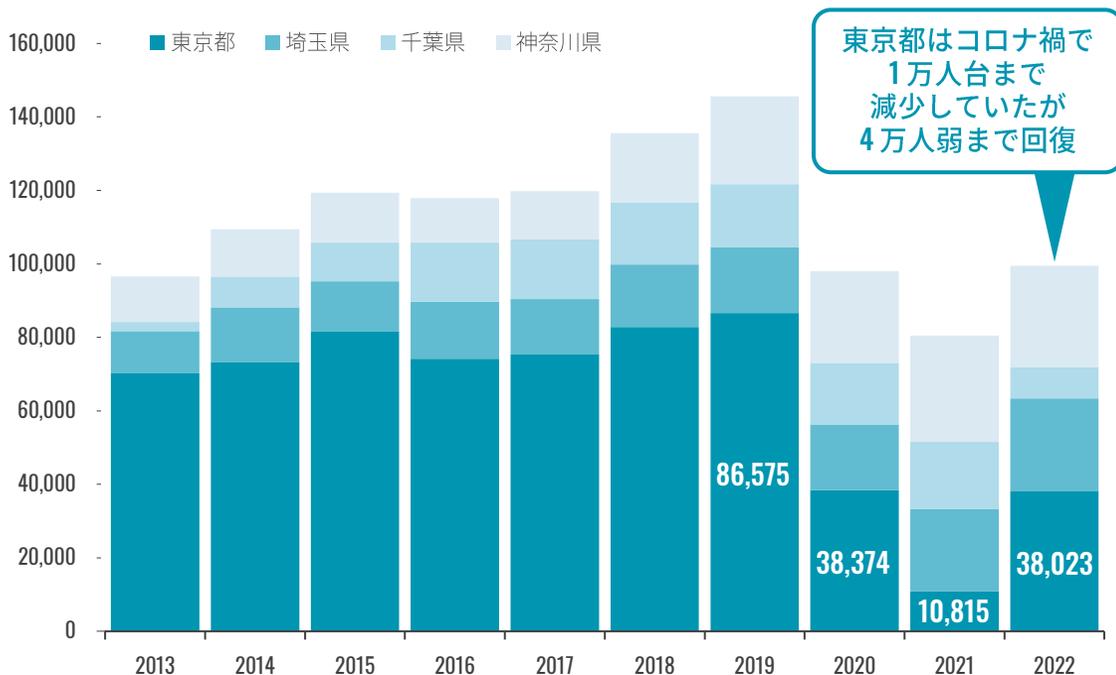
出典 国土交通省「建設着工統計調査報告」及び「建設工事費デフレーター（2015年基準）
 ※「建設工事費デフレーター・住宅総合」は、2015年の値を100として比較。すべての構造を含む住宅全体の数値を示す。



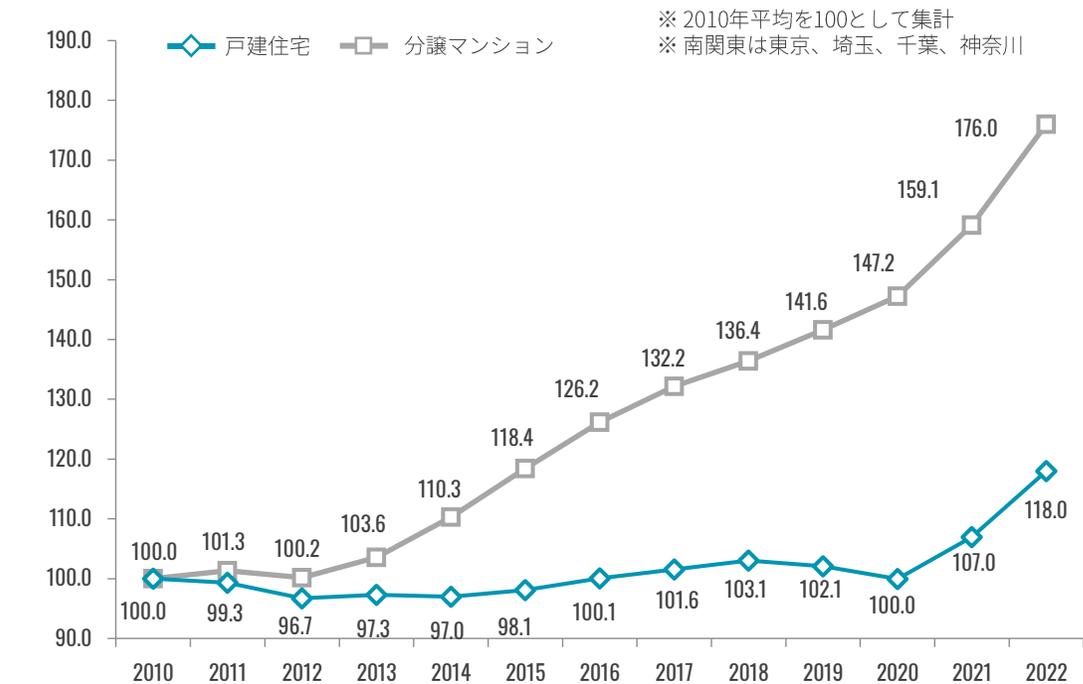
市場環境 首都圏エリアの人口推移及び戸建住宅・分譲マンション平均価格推移

- ・ 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

① 全国の着工数・建設工事費の推移



② 戸建価格の推移は堅調志向（首都圏）



四半期業績推移（累計期間）

累計期間	2021.1				2022.1				2023.1				2024.1			
	1Q	1Q~2Q	1Q~3Q	1Q~4Q	1Q	1Q~2Q	1Q~3Q	1Q~4Q	1Q	1Q~2Q	1Q~3Q	1Q~4Q	1Q	1Q~2Q	1Q~3Q	1Q~4Q
売上高	4,349	10,425	15,035	22,012	5,799	13,042	19,794	28,057	6,612	15,711	21,820	31,244	7,809	15,841	21,908	—
売上原価	3,611	8,589	12,355	18,182	4,795	10,602	16,068	22,945	5,607	13,288	18,547	26,409	6,750	13,515	18,782	—
構成比	83.0%	82.4%	82.2%	82.6%	82.7%	81.3%	81.2%	81.8%	84.8%	84.6%	85.0%	84.5%	86.4%	85.5%	85.7%	—
売上総利益	738	1,836	2,679	3,829	1,004	2,440	3,726	5,111	1,005	2,423	3,272	4,835	1,058	2,325	3,126	—
構成比	17.0%	17.6%	17.8%	17.4%	17.3%	18.7%	18.8%	18.2%	15.2%	15.4%	15.0%	15.5%	13.5%	14.7%	14.3%	—
販売費及び一般管理費	750	1,545	2,371	3,203	854	1,730	2,641	3,592	1,008	2,027	3,115	4,143	1,038	2,073	3,169	—
構成比	17.2%	14.8%	15.8%	14.6%	14.7%	13.3%	13.3%	12.8%	15.2%	12.9%	14.3%	13.3%	13.3%	13.1%	14.5%	—
営業損益	-12	290	307	625	149	709	1,084	1,519	-3	395	156	692	20	251	-43	—
構成比	-0.3%	2.8%	2.0%	2.8%	2.6%	5.4%	5.5%	5.4%	0.0%	2.5%	0.7%	2.2%	0.3%	1.6%	-0.2%	—
経常損益	-38	240	231	523	119	646	989	1,383	-42	311	18	506	-26	157	-168	—
構成比	-0.9%	2.3%	1.5%	2.4%	2.1%	5.0%	5.0%	4.9%	-0.6%	2.0%	0.1%	1.6%	-0.3%	1.0%	-0.8%	—
税金等調整前四半期純利益	-38	240	225	508	122	649	992	1,368	-49	303	10	474	-27	131	-194	—
親会社株主に帰属する四半期純損益	-25	163	153	349	82	439	672	960	-35	203	3	327	-20	80	-134	—
構成比	-0.6%	1.6%	1.0%	1.6%	1.4%	3.4%	3.4%	3.4%	-0.5%	1.3%	0.0%	1.0%	-0.3%	0.5%	-0.6%	—

四半期業績推移（会計期間）

会計期間	2021.1				2022.1				2023.1				2024.1			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	4,349	6,076	4,609	6,977	5,799	7,243	6,752	8,262	6,612	9,099	6,108	9,424	7,809	8,032	6,067	—
売上原価	3,611	4,978	3,766	5,826	4,795	5,807	5,465	6,876	5,607	7,681	5,259	7,861	6,750	6,765	5,266	—
構成比	83.0%	81.9%	81.7%	83.5%	82.7%	80.2%	80.9%	83.2%	84.8%	84.4%	86.1%	83.4%	86.4%	84.2%	86.8%	—
売上総利益	738	1,098	843	1,150	1,004	1,435	1,286	1,385	1,005	1,417	849	1,563	1,058	1,267	800	—
構成比	17.0%	18.1%	18.3%	16.5%	17.3%	19.8%	19.0%	16.8%	15.2%	15.6%	13.9%	16.6%	13.5%	15.8%	13.2%	—
販売費及び一般管理費	750	794	826	832	854	875	911	950	1,008	1,018	1,088	1,027	1,038	1,035	1,096	—
構成比	17.2%	13.1%	17.9%	11.9%	14.7%	12.1%	13.5%	11.5%	15.2%	11.2%	17.8%	10.9%	13.3%	12.9%	18.1%	—
営業損益	-12	303	17	317	149	560	374	435	-3	399	-239	535	20	231	-295	—
構成比	-0.3%	5.0%	0.4%	4.5%	2.6%	7.7%	5.5%	5.3%	0.0%	4.4%	-3.9%	5.7%	0.3%	2.9%	-4.9%	—
経常損益	-38	279	-9	292	119	527	342	393	-42	353	-292	487	-26	184	-326	—
構成比	-0.9%	4.6%	-0.2%	4.2%	2.1%	7.3%	5.1%	4.8%	-0.6%	3.9%	-4.8%	5.2%	-0.3%	2.3%	-5.4%	—
税金等調整前四半期純利益	-38	278	-15	283	122	527	342	376	-49	353	-292	463	-27	159	-326	—
親会社株主に帰属する四半期純損益	-25	188	-10	196	82	357	232	287	-35	239	-200	324	-20	101	-215	—
構成比	-0.6%	3.1%	-0.2%	2.8%	1.4%	4.9%	3.4%	3.5%	-0.5%	2.6%	-3.3%	3.4%	-0.3%	1.3%	-3.6%	—

総販売棟数 四半期推移（累計期間）

累計期間		2021.1				2022.1				2023.1				2024.1			
		1Q	1Q~2Q	1Q~3Q	1Q~4Q												
全社	注文住宅販売棟数	52	110	168	274	56	143	218	329	81	162	216	338	46	121	164	—
	分譲住宅販売棟数	69	161	230	325	90	204	306	423	104	242	334	444	117	231	322	—
	土地販売区画数	14	34	53	79	15	23	31	38	7	21	27	69	29	58	90	—
	中古不動産販売棟数	0	1	1	3	4	5	6	6	0	1	2	3	1	3	4	—
	総販売棟数	135	306	452	681	165	375	561	796	192	426	579	854	193	413	580	—
東海 エリア	注文住宅販売棟数	52	110	167	267	49	123	190	285	63	131	175	276	38	101	135	—
	分譲住宅販売棟数	69	161	230	324	84	194	290	399	98	222	302	401	105	210	289	—
	土地販売区画数	14	34	52	78	13	19	26	33	7	19	25	66	19	48	80	—
	中古不動産販売棟数	0	1	1	3	4	5	6	6	0	1	2	3	1	3	4	—
	総販売棟数	135	306	450	672	150	341	512	723	168	373	504	746	163	362	508	—
首都圏 エリア	注文住宅販売棟数	0	0	1	7	7	20	28	44	18	31	41	62	8	20	29	—
	分譲住宅販売棟数	0	0	0	1	6	10	16	24	6	20	32	43	12	21	33	—
	土地販売区画数	0	0	1	1	2	4	5	5	0	2	2	3	10	10	10	—
	中古不動産販売棟数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	—
	総販売棟数	0	0	2	9	15	34	49	73	24	53	75	108	30	51	72	—

総販売棟数 四半期推移（会計期間）

会計期間		2021.1				2022.1				2023.1				2024.1			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
全社	注文住宅販売棟数	52	58	58	106	56	87	75	111	81	81	54	122	46	75	43	—
	分譲住宅販売棟数	69	92	69	95	90	114	102	117	104	138	92	110	117	114	91	—
	土地販売区画数	14	20	19	26	15	8	8	7	7	14	6	42	29	29	32	—
	中古不動産販売棟数	0	1	0	2	4	1	1	0	0	1	1	1	1	2	1	—
	総販売棟数	135	171	146	229	165	210	186	235	192	234	153	275	193	220	167	—
東海 エリア	注文住宅販売棟数	52	58	57	100	49	74	67	95	63	68	44	101	38	63	34	—
	分譲住宅販売棟数	69	92	69	94	84	110	96	109	98	124	80	99	105	105	79	—
	土地販売区画数	14	20	18	26	13	6	7	7	7	12	6	41	19	29	32	—
	中古不動産販売棟数	0	1	0	2	4	1	1	0	0	1	1	1	1	2	1	—
	総販売棟数	135	171	144	222	150	191	171	211	168	205	131	242	163	199	146	—
首都圏 エリア	注文住宅販売棟数	0	0	1	6	7	13	8	16	18	13	10	21	8	12	9	—
	分譲住宅販売棟数	0	0	0	1	6	4	6	8	6	14	12	11	12	9	12	—
	土地販売区画数	0	0	1	0	2	2	1	0	0	2	0	1	10	0	0	—
	中古不動産販売棟数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	—
	総販売棟数	0	0	2	7	15	19	15	24	24	29	22	33	30	21	21	—

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