



いちから「住。」まで

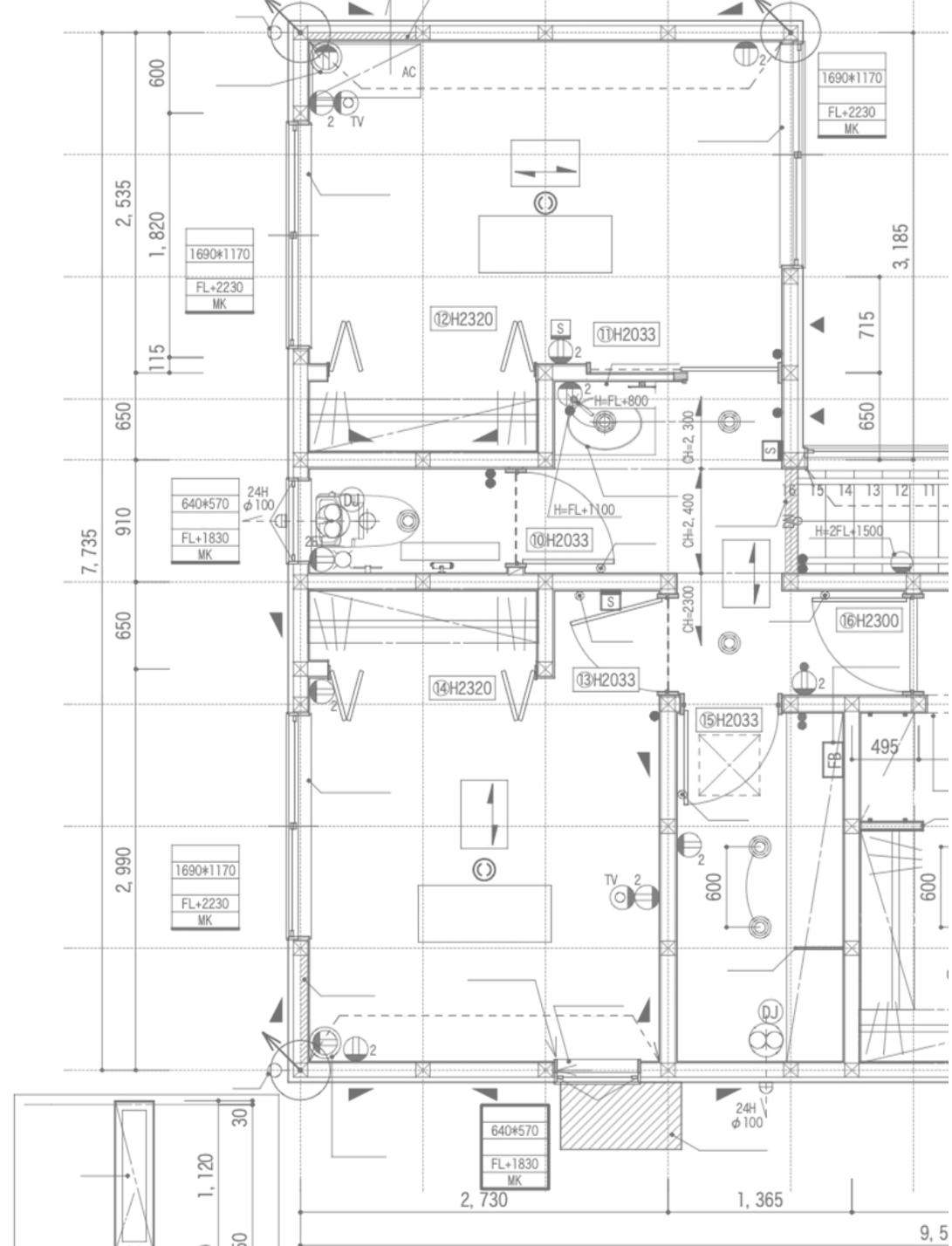
Arr planner
Group

2024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

2024年3月15日



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 / 注文住宅事業、分譲住宅事業、その他不動産事業

代 表 者 / 代表取締役社長 梢 政樹

従 業 員 数 / 357名（連結） ※2024年1月末現在

資 本 金 / 397,135千円 ※2024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

1. 2024年1月期 通期決算概要
2. 当期の取り組み
3. 2025年1月期 業績予想
4. 成長戦略
5. Appendix

2024年1月期 通期 業績サマリー・トピックス

売上高 過去最高

32,070百万円

前年同期比 +2.6%

総販売棟数 過去最高

862棟

前年同期比 +0.9%

営業利益

532百万円

前年同期比 Δ 23.1%

受注高 過去最高

36,169百万円

前年同期比 +20.8%

総受注棟数 過去最高

1,012棟

前年同期比 +28.6%

TOPICS 1

売上高、総販売棟数は過去最高更新

- 売上高：31,244百万円 ▶ 32,070百万円
(前年同期比 +2.6%)
- 総販売棟数：854棟 ▶ 862棟
(前年同期比 +0.9%)
- 営業利益：692百万円 ▶ 532百万円
(前年同期比 Δ 23.1%)

売上高、総販売棟数ともに過去最高を更新。営業利益は注文住宅の前期受注減に起因する販売棟数減少、住宅市場低迷と原価率上昇による売上総利益減、人員増及び新規出店の先行投資の結果、前年同期比 Δ 23.1%で着地

TOPICS 2

修正後の通期計画達成

- 売上高：31,300百万円 (23/12/14修正計画)
▶ 32,070百万円 (実績)
(修正計画比2.5%)
- 営業利益：400百万円 (23/12/14修正計画)
▶ 532百万円 (実績)
(修正計画比33.1%)

第4四半期の売上高、総販売棟数が当初計画よりも増加したことで、2023年12月14日公表の業績予想(修正値)を上回る実績で着地

TOPICS 3

受注高、総受注棟数が大幅増。過去最高更新

- 受注高：29,930百万円 ▶ 36,169百万円
(前年同期比 +20.8%)
- 総受注棟数：787棟 ▶ 1,012棟
(前年同期比 +28.6%)

将来の売上高の先行指標である受注高は、前年同期比+20.8%の大幅増となり、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+28.6%と大幅増

連結損益計算書サマリー（P/L）

- ・売上高は過去最高となったものの、利益率の高い注文住宅の販売棟数減や一部分譲住宅の原価率上昇等により売上総利益は前年同期比1.3%減
- ・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2.3%増。その結果、営業利益以下減益

単位：百万円

項目	2023年1月期 通期 (①)	構成比	2024年1月期 通期 (②)	構成比	増減率 (②/①) 前年同期比	2024年1月期 通期 連結業績予想 (③) ※2023年12月14日時点予想	達成率 (②/③) ※2023年12月14日時点予想 との比較
売上高	31,244	100.0%	32,070	100.0%	+ 2.6%	31,300	102.5%
売上総利益	4,835	15.5%	4,772	14.9%	△1.3%	4,693	101.7%
販売費及び一般管理費	4,143	13.3%	4,240	13.2%	+ 2.3%	4,293	98.8%
営業利益	692	2.2%	532	1.7%	△23.1%	400	133.1%
経常利益	506	1.6%	357	1.1%	△29.3%	227	157.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	327	1.0%	221	0.7%	△32.2%	130	170.6%
1株当たり 当期純利益	61.06円	—	41.37円	—	—	24.23円	—

事業セグメント別売上実績の内訳

- 「注文住宅」は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売上高は減少
- 「土地のみ」が販売強化により前年同期比+60.5%と大きく増加

単位：百万円

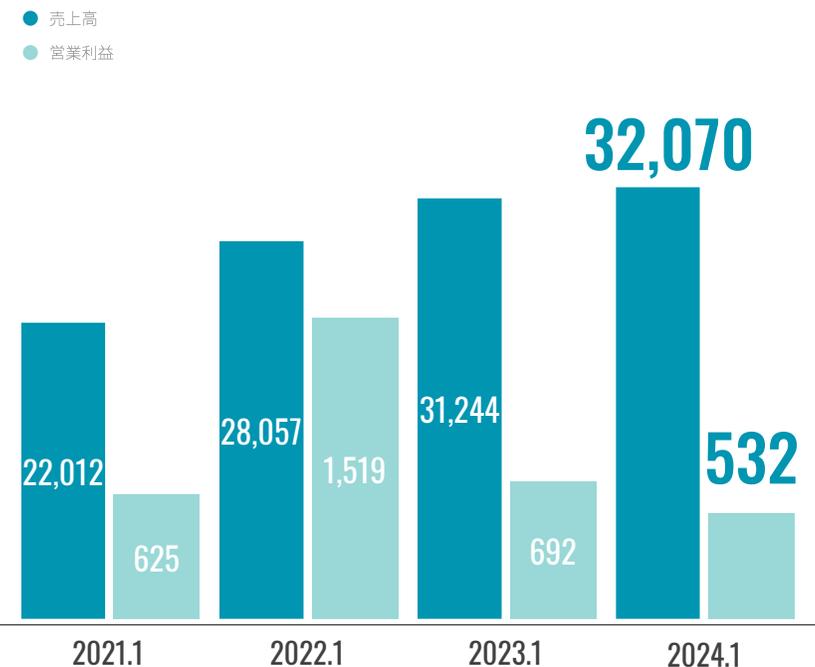
報告セグメント	事業セグメント	2023年1月期 通期 (①)	構成比	2024年1月期 通期 (②)	構成比	増減率(前年同期比) (②/①)	
戸建住宅事業	注文住宅	8,482	27.1%	7,755	24.2%	△8.6%	
	分譲住宅	(建物+土地)	18,441	59.1%	18,586	57.9%	+0.8%
		(土地のみ)	2,423	7.8%	3,887	12.1%	+60.5%
		不動産仲介	631	2.0%	628	2.0%	△0.5%
		リフォーム・エクステリア	494	1.6%	489	1.5%	△1.1%
中古再生・収益不動産事業	中古再生・収益不動産	726	2.3%	690	2.2%	△4.9%	
その他	その他	44	0.1%	31	0.1%	△28.1%	
	合計	31,244	100.0%	32,070	100.0%	+2.6%	

通期業績推移

- 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過去最高を更新
- 前期の受注棟数減の影響から、注文住宅の販売棟数は前年同期比△16.3%の減少。分譲住宅も住宅市場全体の低迷を受けて前年同期より微減。土地の販売強化により土地販売区画数は前年同期比+97.1%と大きく成長

☑ 売上高・営業利益

(百万円)



売上高
前年同期比

+2.6%

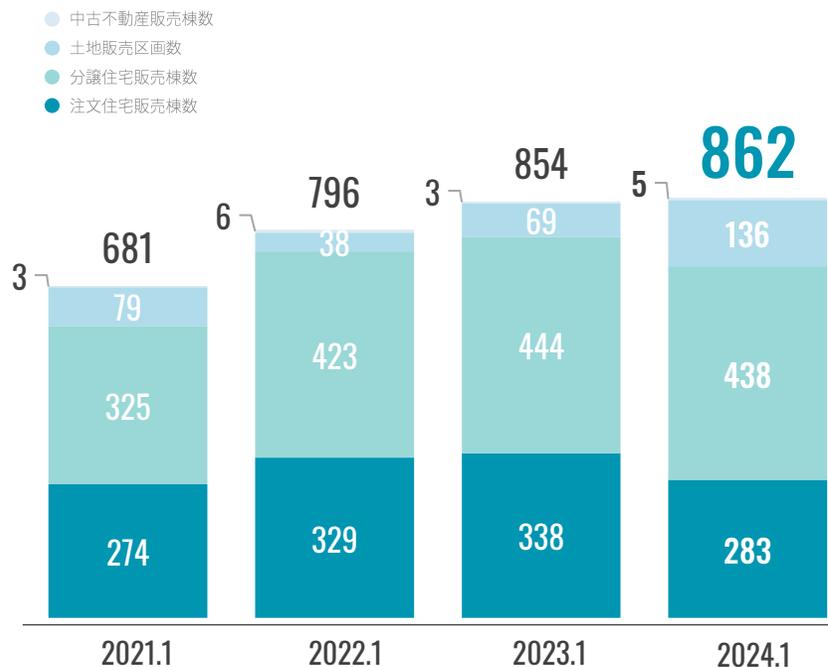
過去最高

営業利益
前年同期比

△23.1%

☑ 総販売棟数

(棟)



総販売棟数
前年同期比

+0.9%

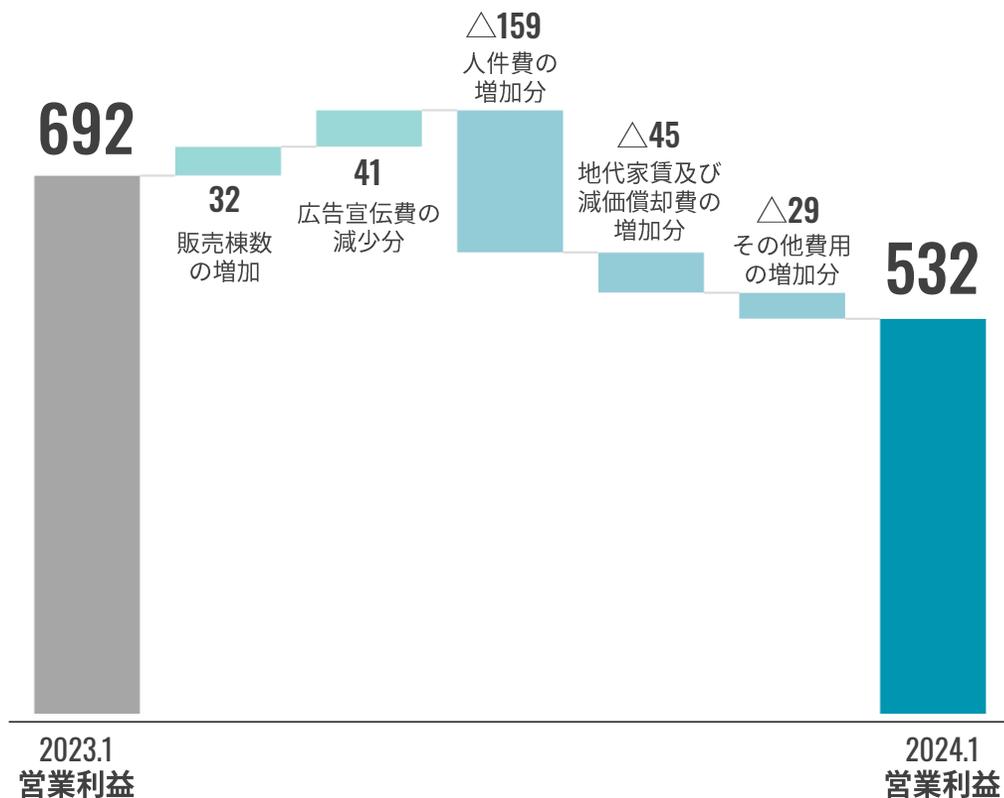
過去最高

営業利益の増減要因・期末従業員数

- ・ 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
- ・ 新卒採用を中心に積極的に人財を獲得した結果、期末従業員数は増加

④ 営業利益の増減要因

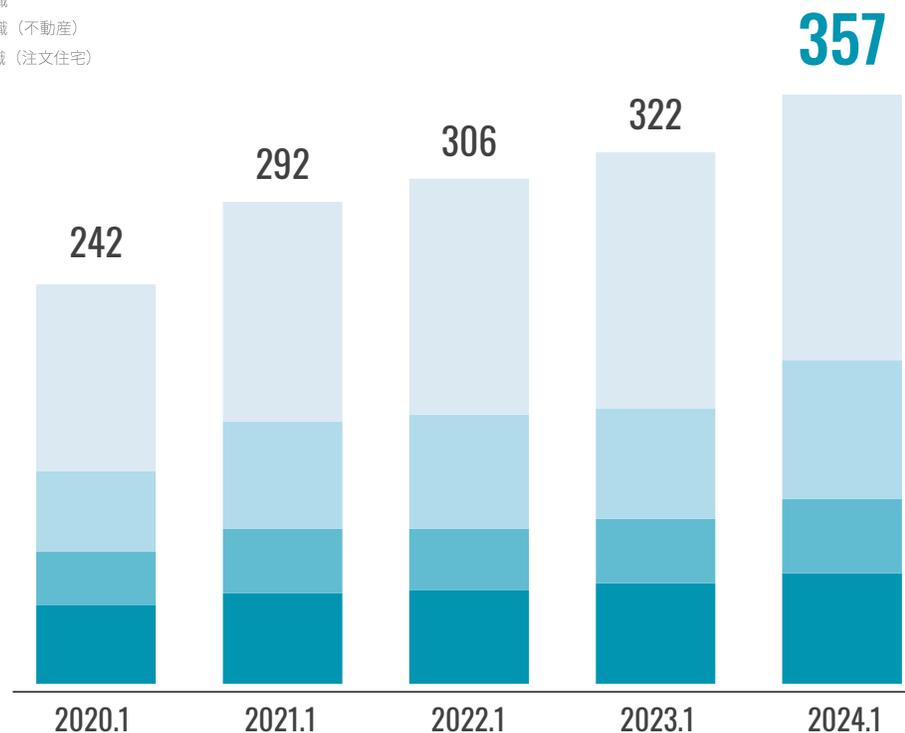
(百万円)



④ 期末従業員数

(人)

- その他
- 技術職
- 営業職 (不動産)
- 営業職 (注文住宅)



※ 首都圏エリア人員数

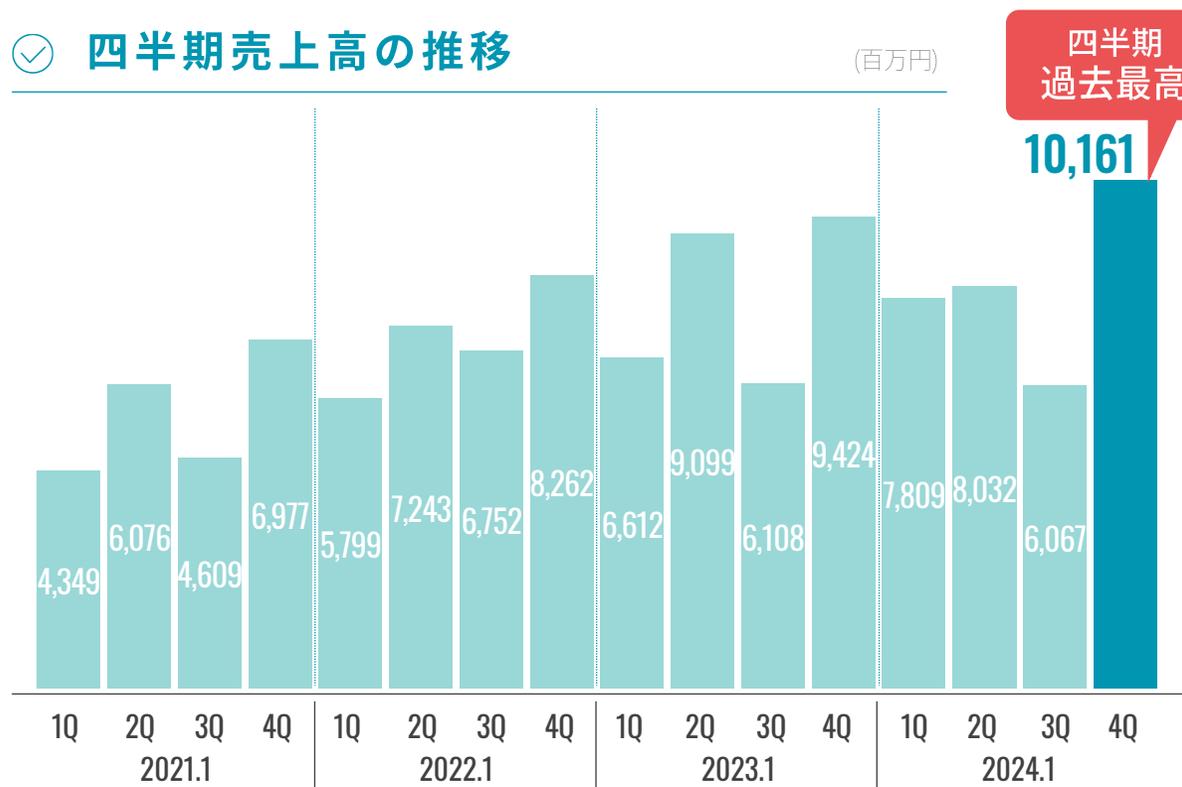
2020年1月期:5名 2021年1月期:30名 2022年1月期:47名 2023年1月期:65名 2024年1月期:75名

四半期業績推移

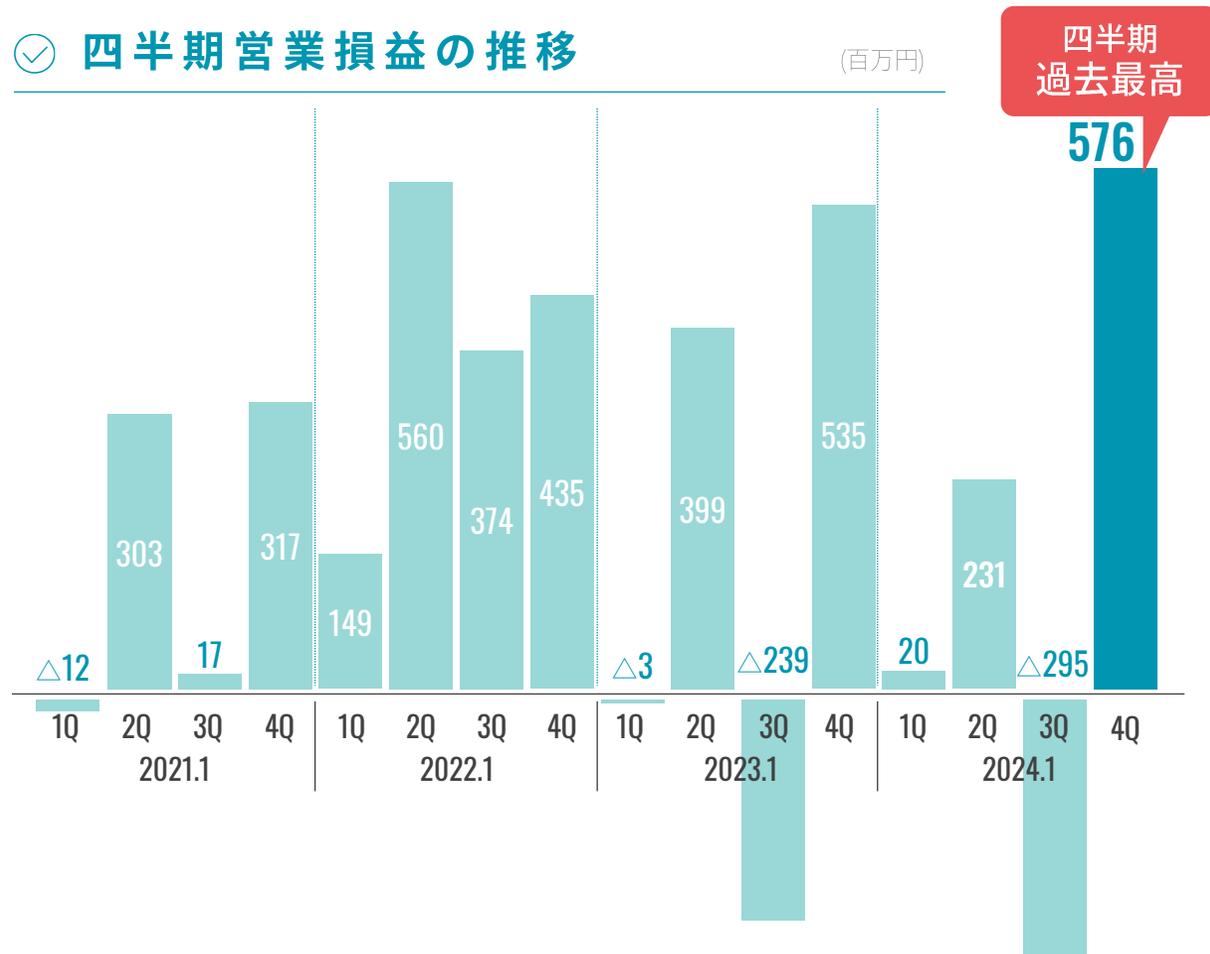
※ 2021年1月期第3四半期までは、監査法人の四半期レビューの対象外となっております。

- ・ 四半期会計期間別では、前期の注文住宅の受注低迷の影響で当第3四半期までは苦しい状況が続いていたものの、当第4四半期に入り売上高・営業利益ともに業績は大きく回復
- ・ 当期の注文住宅の受注が好調であることや土地販売の強化等で事業ポートフォリオ改善に取り組んできた結果、住宅市場全体としては低迷しているものの、当第4四半期会計期間の売上高・営業利益は四半期会計期間として過去最高を更新

④ 四半期売上高の推移



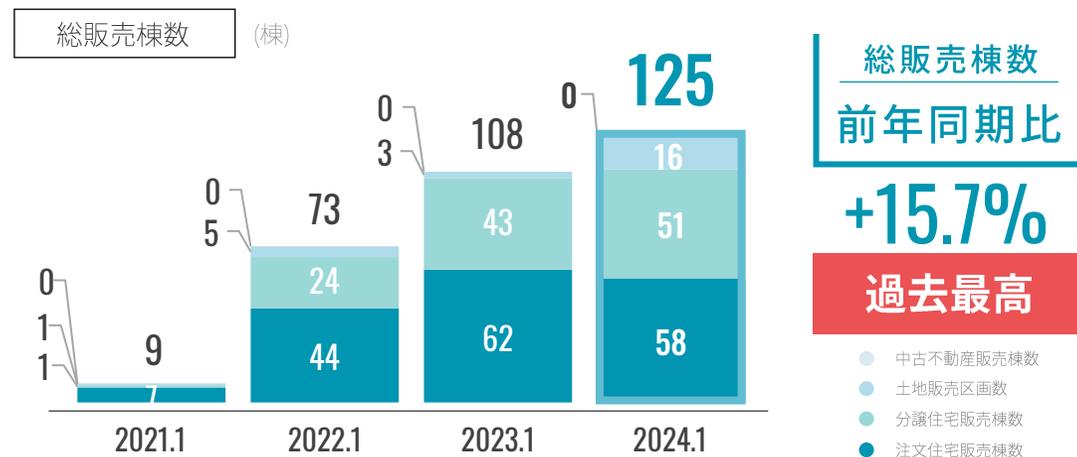
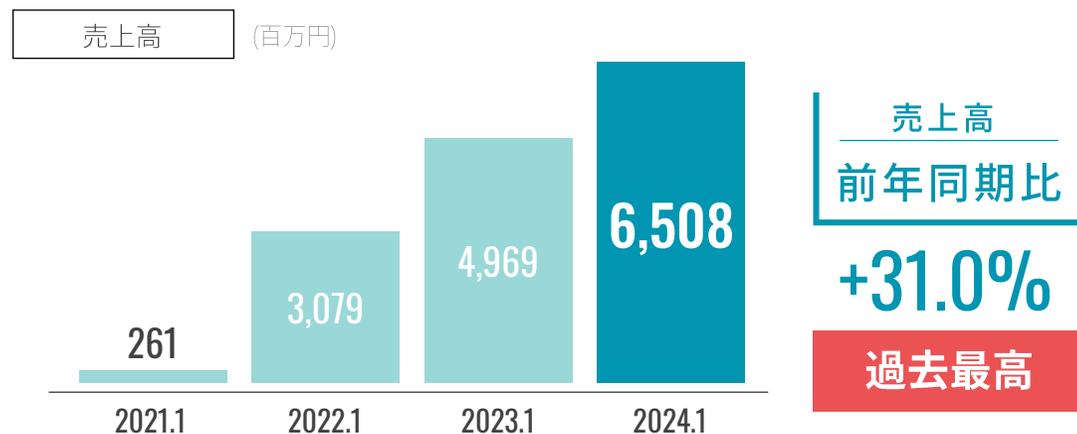
④ 四半期営業損益の推移



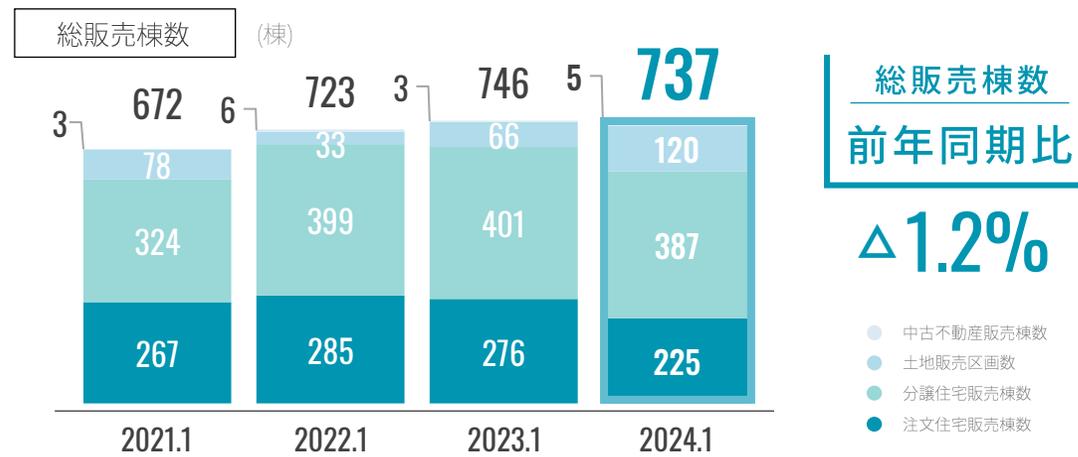
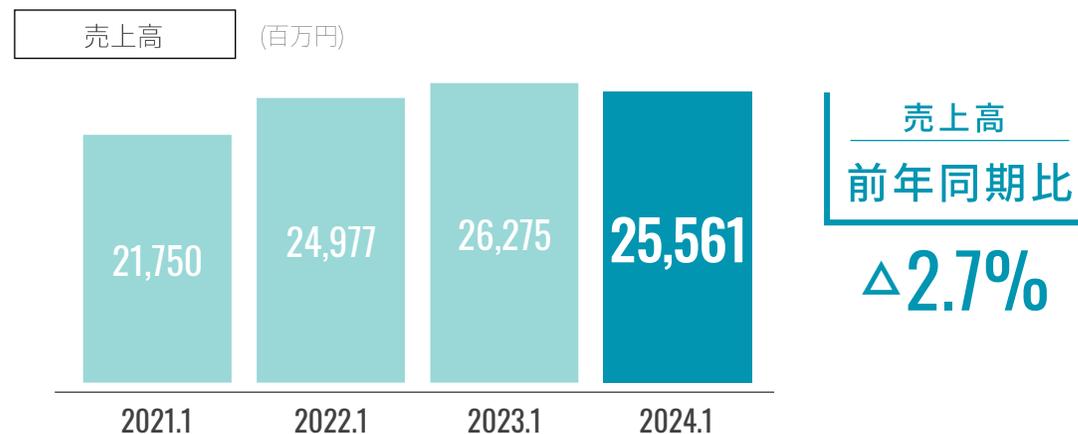
エリア別売上高及び総販売棟数推移

- ・首都圏エリアは、販売体制強化により総販売棟数、売上高ともに大きく伸び、過去最高を更新
- ・東海エリアについては、土地販売が大きく増えたものの、住宅市場低迷の影響を受けて全体としては微減

☑ 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

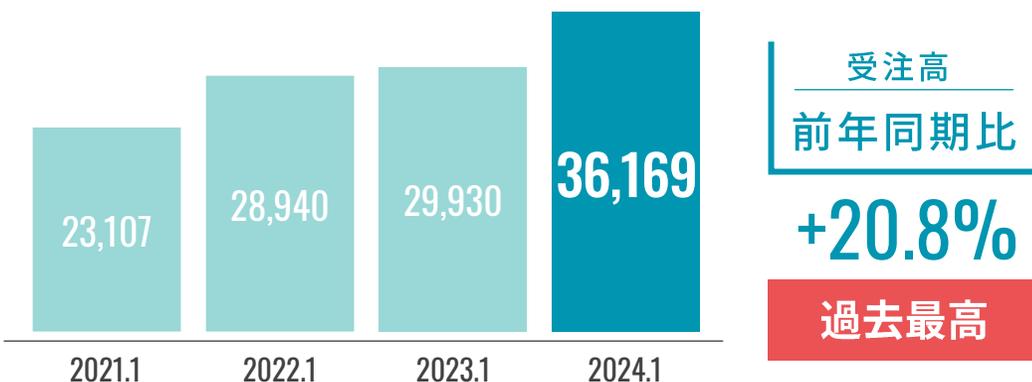


受注高・受注棟数・注文住宅の受注残高及び分譲住宅の棚卸資産推移

- ・住宅市場全体が低迷する中、積極的な新規出店と新TVCM・ウェブ/SNSを活用したマーケティング戦略が奏功し、金額ベース（受注高）、件数ベース（総受注棟数）ともに前期より大きく増加
- ・当期は注文住宅の受注がV字回復し、2024年1月期末時点の受注残高は前年同期比+51.1%と大幅に増加。2025年1月期の業績への貢献を見込む

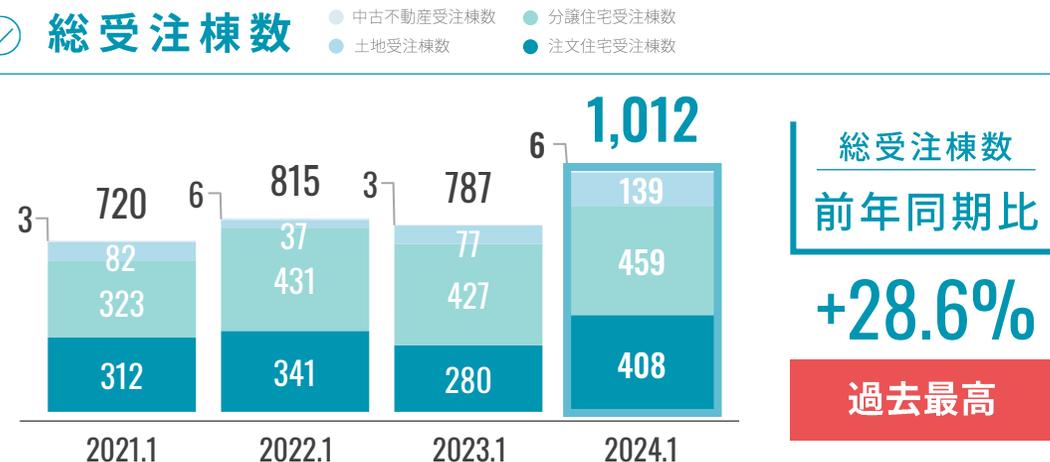
受注高

(百万円)



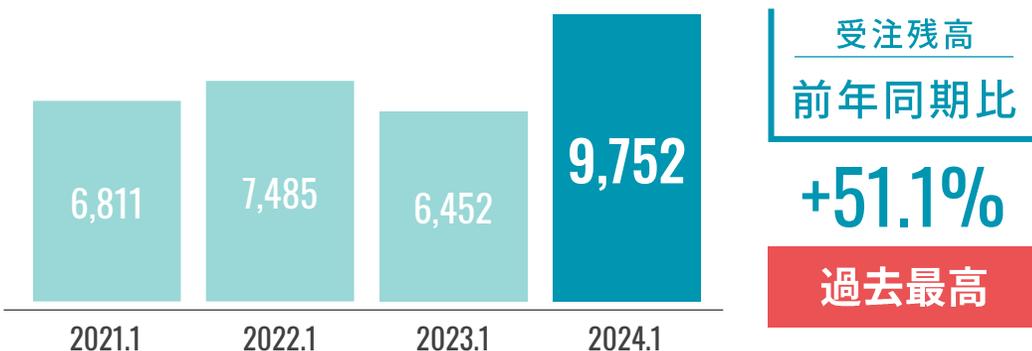
総受注棟数

(棟)



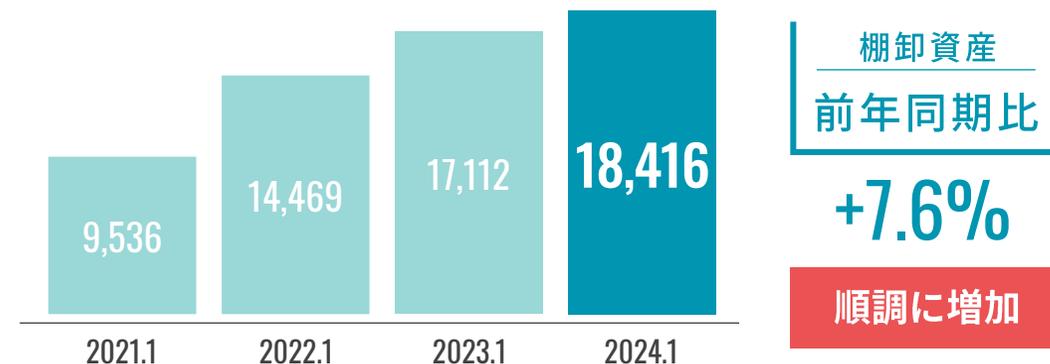
注文住宅の受注残高

(百万円)



分譲住宅の棚卸資産

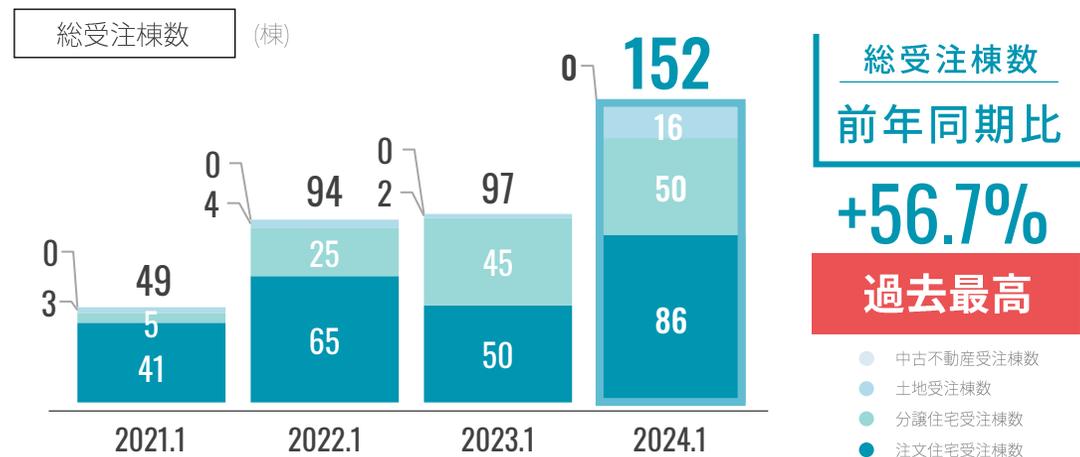
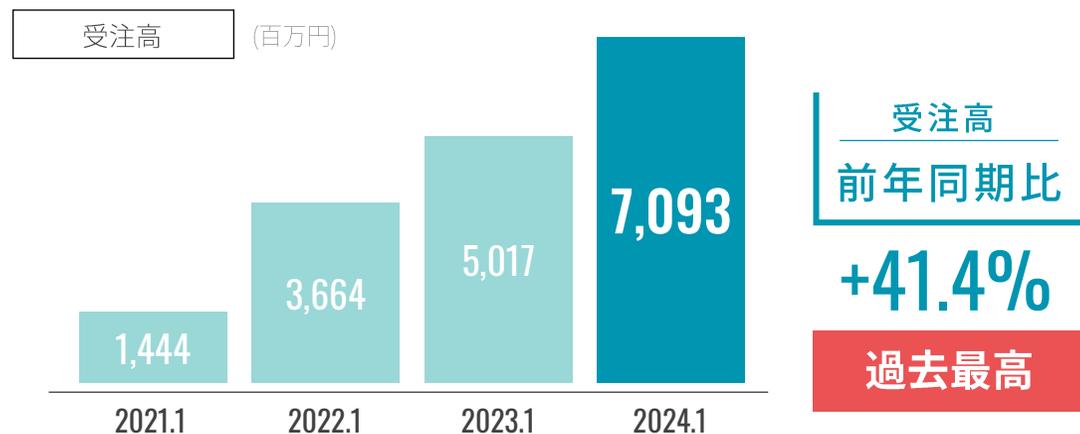
(百万円)



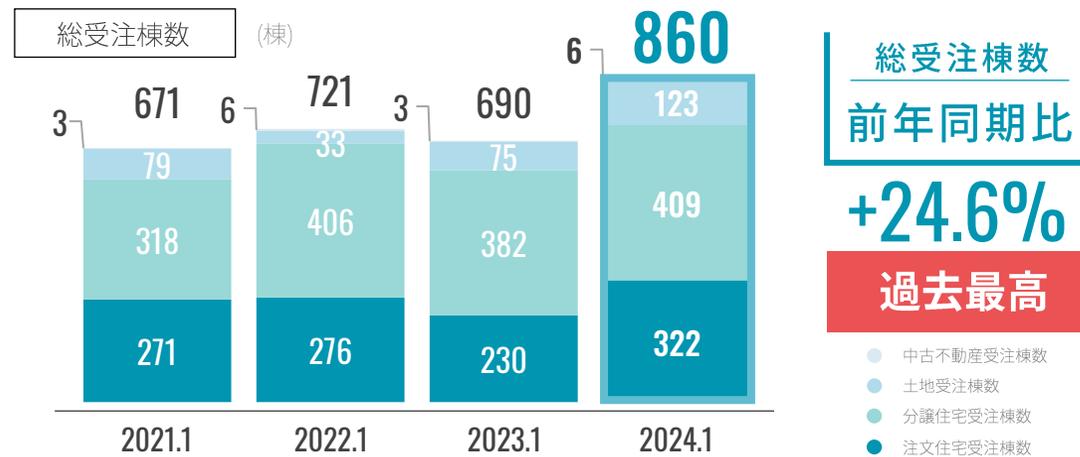
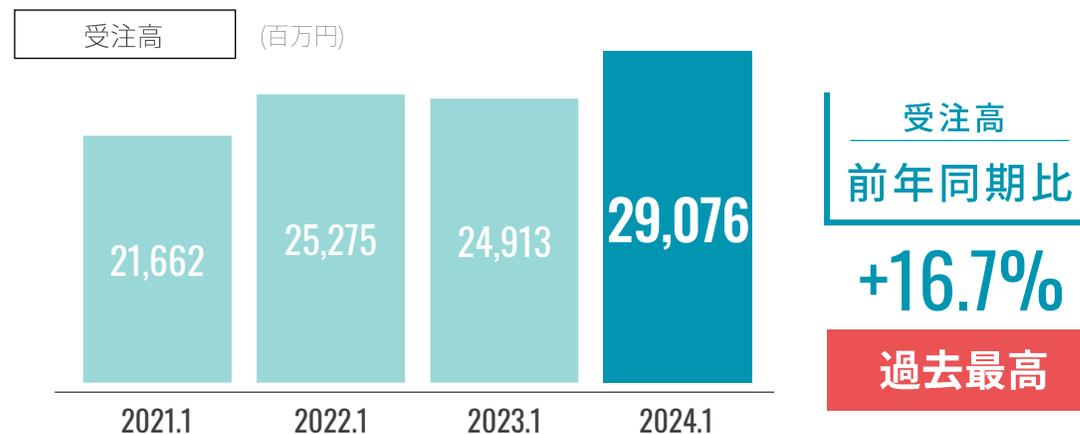
エリア別受注高及び総受注棟数推移

- 首都圏エリア・東海エリアいずれも注文住宅や土地の販売を中心に受注が好調に伸びており、受注高・受注棟数は過去最高を大幅に更新

☑ 首都圏エリア 受注高・総受注棟数



☑ 東海エリア 受注高・総受注棟数



連結貸借対照表サマリー (B/S)

- 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

※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月期末(②)	増減額 (②－①)	項目	2023年1月期末(①)	2024年1月期末(②)	増減額 (②－①)
流動資産	22,290	23,513	+1,222	流動負債	14,799	15,860	+1,060
現金及び預金	2,974	3,389	+415	短期借入金・1年内 返済予定の長期借入金	11,010	11,145	+135
棚卸資産	18,468	19,472	+1,003	その他流動負債	3,789	4,715	+925
その他流動資産	847	650	△196	固定負債	5,170	5,188	+17
固定資産	1,934	1,891	△42	長期借入金	4,745	4,854	+109
資産合計	24,224	25,404	+1,179	その他固定負債	425	333	△91
				負債合計	19,970	21,048	+1,077
				純資産合計	4,254	4,355	+101
				負債・純資産合計	24,224	25,404	+1,179

財務指標	2023年1月期末(①)	2024年1月期末(②)	増減(②-①)
	自己資本比率	17.6%	17.1%
ネットD/Eレシオ	3.1倍	2.9倍	△0.1倍

※ネットD/Eレシオ：(有利子負債－現金及び預金)/自己資本

連結キャッシュ・フロー計算書サマリー (C/F)

- ・受注・販売の増加により前受金が増加し、営業活動によるキャッシュ・フローはプラス

単位：百万円

項目	2023年1月期通期(①)	2024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	△ 3,066	608	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前当期純利益の計上 ・棚卸資産の増加 ・前受金の増加
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 468	△ 213	<ul style="list-style-type: none"> ・有形固定資産の取得による支出の減少
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,101	18	<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)	△ 433	412	
現金及び現金同等物の期首残高	3,226	2,793	
現金及び現金同等物の期末残高	2,793	3,206	

株主還元について

- 2024年1月期は1株あたり年間15円の配当を実施
- 2023年1月10日開催の取締役会決議に基づく自社株買いは、上限に達して終了

☑ 株主配当

2024年1月期実績

1株当たり当期純利益 **41.37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 **36.3%**

☑ 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（2024年1月9日現在）

取得した株式の総数 **70,000株**

取得価額の総額 **46.4百万円**

2



1. 2024年1月期 通期決算概要
2. 当期の取り組み
3. 2025年1月期 業績予想
4. 成長戦略
5. Appendix

当期の新規出店実績

- ・ 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

東海エリア営業拠点

・ 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

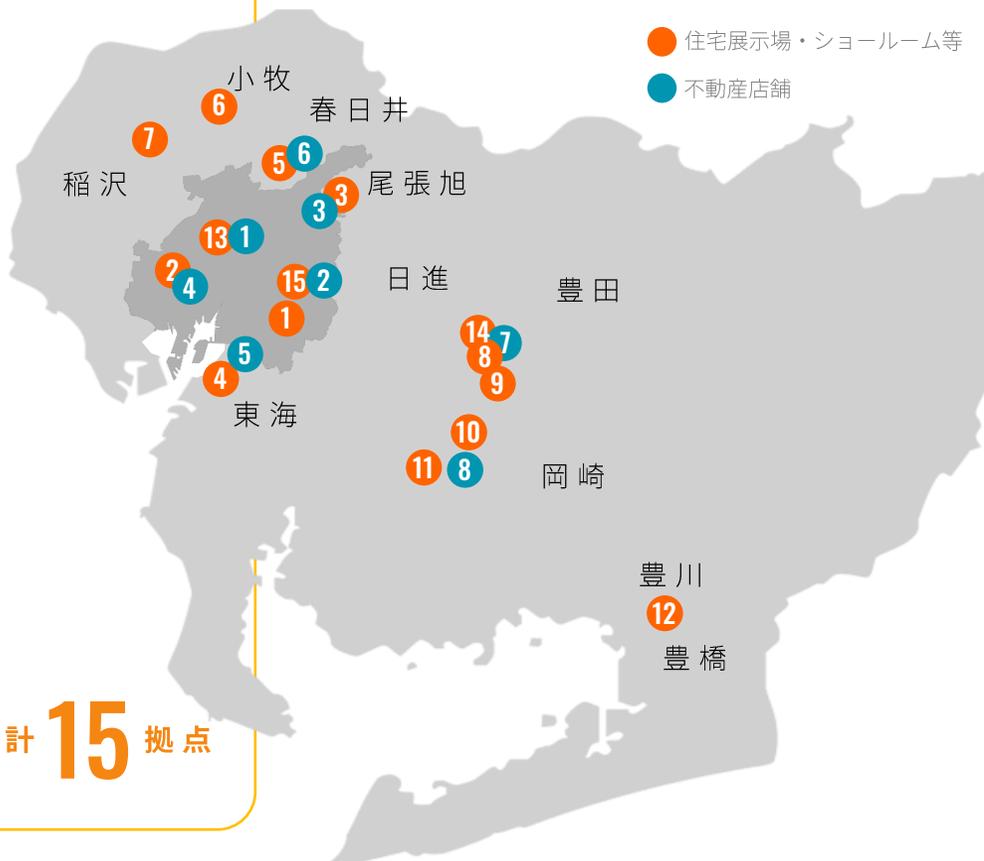
注文住宅部門



1 緑 滝ノ水展示場	2 中川展示場	3 守山尾張旭展示場
4 東海展示場	5 春日井展示場	6 小牧展示場
7 稲沢展示場	8 とよた平屋展示場 2023年10月OPEN	9 豊田展示場
10 岡崎北展示場	11 岡崎西展示場	12 豊橋展示場
13 DESIGN GALLERY 栄	14 DESIGN GALLERY 豊田 2023年10月OPEN	15 天白ショールーム

2023年1月末
22拠点 +1

東海エリア
2024年1月末現在 23拠点



合計 15 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 豊田営業所 2023年10月OPEN	8 岡崎営業所

合計 8 拠点

首都圏エリア営業拠点

・ 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



2023年1月末
8 拠点 +2

首都圏エリア
2024年1月末現在 10 拠点



- 住宅展示場・ショールーム等
- 不動産店舗

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

- ・首都圏エリアの体制強化のため、「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
- ・首都圏での人財採用、営業・仕入機能を強化

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



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

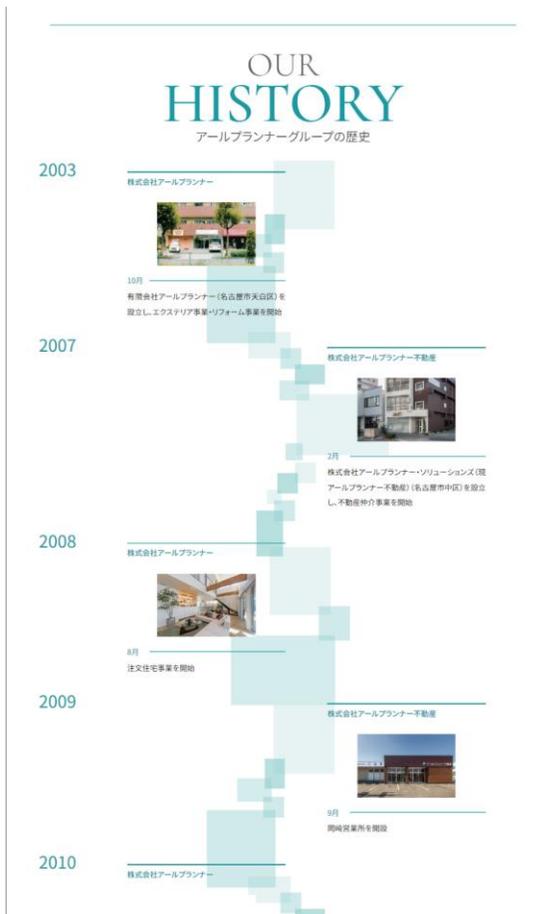
おかげさまで20周年
20 YEARS ANNIVERSARY
BUILD THE FUTURE

これからの未来も、
すべての人に満足。
Arr Plannerグループがつづけてきたのは、
家族の笑顔と確かな未来。
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

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（前年は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。

IR・PRに関する取組み① (IR活動)

- 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IRイベントにも出展し積極的な情報発信を実施

☑ 2024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2023年1月期通期決算説明会
6月 16日	機関投資家・アナリスト向け2024年1月期第1四半期決算説明会
9月 8~9日	名証IRエキスポ2023 (ブース出展、会社説明会登壇)
9月 14日	機関投資家・アナリスト向け2024年1月期第2四半期決算説明会
12月 15日	株式投資ウインターセミナー2023
12月 21日	機関投資家・アナリスト向け2024年1月期第3四半期決算説明会

2023年12月15日
株式投資ウインターセミナー2023



2023年9月8~9日
名証IRエキスポ2023

IR・PRに関する取組み②（PR活動）

- 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組みを実施

☑ 2024年1月期に発信した主なプレスリリース

- 3月 6日 「長期優良住宅認定基準」を全棟標準仕様 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
- 3月 16日 【アールプランナー×ランディックス】首都圏エリアの更なる成長加速に向けた業務提携
- 4月 27日 2本社体制へ移行！アールプランナーグループ創業20周年を機にさらなる成長へ
- 5月 1日 アールプランナー不動産TikTok・Instagram公式アカウントを開設
- 10月 3日 住宅事業・不動産事業を展開するアールプランナーはおかげさまで創業20周年を迎えました
- 10月 4日 【創業20周年記念】当社初の複合店『SUMAI GALLERYとよた』をオープン
- 11月 2日 【首都圏エリアの新拠点】「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」オープン
- 12月 14日 SDGsの取り組みをご紹介！「アールギャラリーのサステナブルな暮らし」公開
- 1月 17日 「令和6年能登半島地震」義援金寄付について



3



AGENDA

1. 2024年1月期 通期決算概要
2. 当期の取り組み
- ③ 3. 2025年1月期 業績予想
4. 成長戦略
5. Appendix

2025年1月期 業績予想サマリー・トピックス

売上高、総販売棟数において引続き過去最高を予想

売上高 過去最高

35,000 百万円

前年同期比 **+9.1%**

総販売棟数 過去最高

980 棟

前年同期比 **+13.7%**

営業利益

850 百万円

前年同期比 **+59.6%**

TOPICS 1 増収増益予想

売上高 : 35,000百万円 (前年同期比 +9.1%)
総販売棟数 : 980棟 (前年同期比 +13.7%)
営業利益 : 850百万円 (前年同期比 +59.6%)

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し、増益の見込み

TOPICS 2 積極的な成長投資

- ・人財採用を引続き積極的に進め、2025年1月期末従業員数を385名とする計画(前年同期比+28名)。特に設計士の採用を強化し、デザイン性・設計力、品質のさらなる向上を目指す
- ・認知度拡大とブランドイメージ向上のため引続きブランディング強化に向けた投資を積極的に実施
- ・新規出店を進めつつ、既存拠点の効率性向に向け人財育成、営業力強化に取り組む

TOPICS 3 配当実施予定

2025年1月期予想(連結)

1株当たり
配当金 **15円**

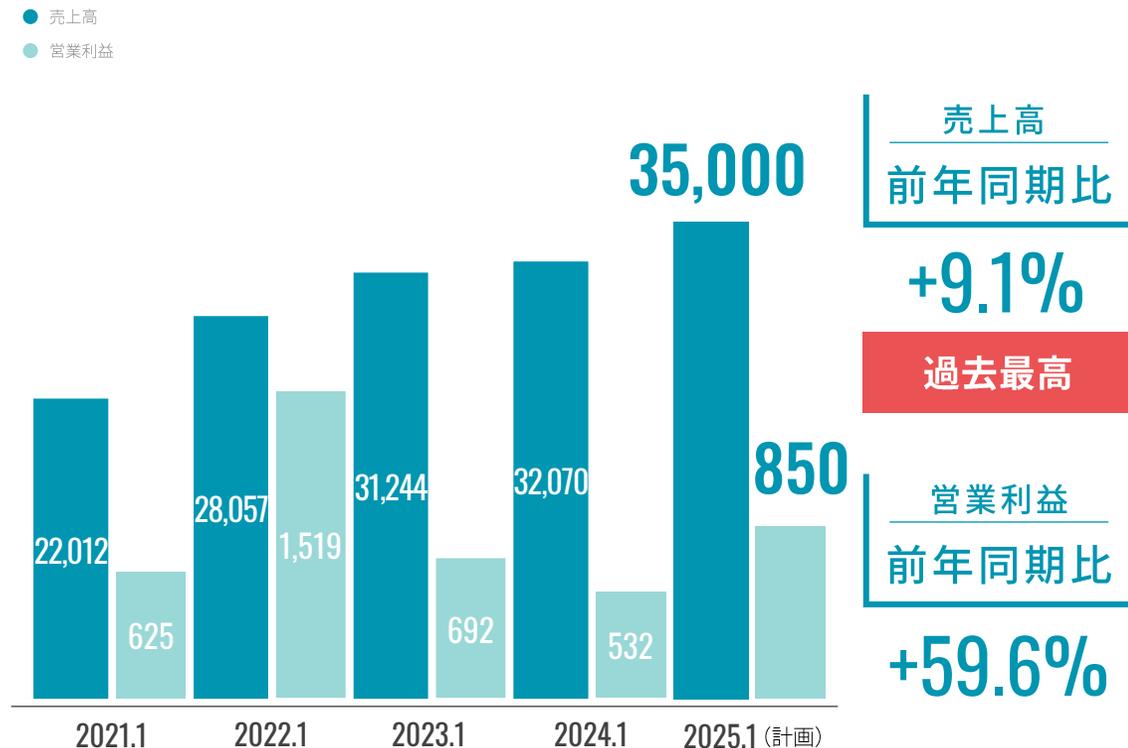
配当性向 **18.5%**

連結業績予想（売上高・営業利益・総販売棟数）

- 売上高は今期も過去最高を更新の見込み
- 2024年1月期の注文住宅の受注が好調であり、足元では分譲住宅への反響も回復傾向にあることから、注文、分譲、土地ともに総販売棟数が増加し、業績に貢献する見込み

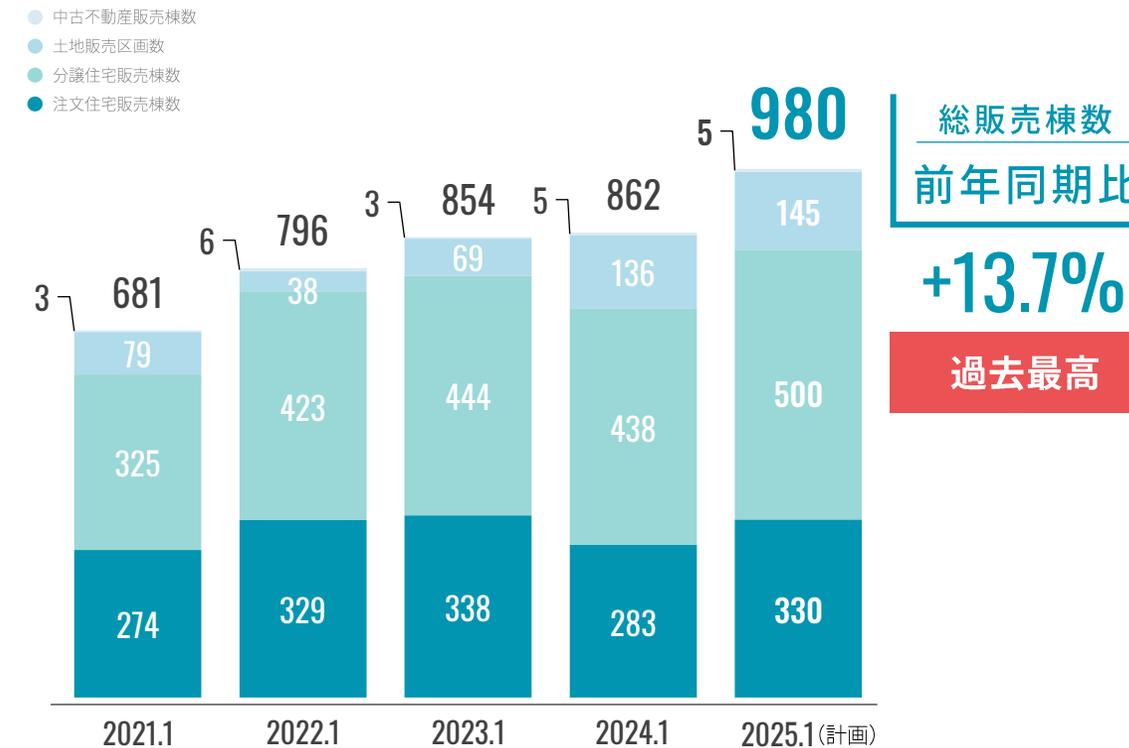
④ 売上高・営業利益

(百万円)



④ 総販売棟数

(棟)



連結業績予想

- ・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ものの、増収により営業利益以下も増益の見通し

単位：百万円

項目	2024年1月期 期末 (①)	構成比	2025年1月期 連結業績予想	構成比	対前期比	2025年1月期 (上期) 連結業績予想	構成比
売上高	32,070	100.0%	35,000	100.0%	+ 9.1%	16,500	100.0%
売上総利益	4,772	14.9%	5,390	15.4%	+ 12.9%	2,520	15.3%
販売費及び一般管理費	4,240	13.2%	4,540	13.0%	+ 7.1%	2,220	13.5%
営業利益	532	1.7%	850	2.4%	+ 59.6%	300	1.8%
経常利益	357	1.1%	640	1.8%	+ 78.9%	200	1.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	221	0.7%	430	1.2%	+ 93.9%	134	0.8%
1株当たり 当期純利益	41.37	—	80.91 円	—	—	25.21 円	—

事業セグメント別業績予想の内訳

- ・ 注文住宅、分譲住宅（建物＋土地）を主とした業績の拡大を見込む

単位：百万円

報告セグメント	事業セグメント	2024年1月期 通期 (①)	構成比	2025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	7,755	24.2%	8,800	25.1%	+13.5%	
	分譲住宅	(建物＋土地)	18,586	57.9%	20,730	59.2%	+11.5%
		(土地のみ)	3,887	12.1%	3,950	11.3%	+1.6%
		不動産仲介	628	2.0%	700	2.0%	+11.3%
		リフォーム・エクステリア	489	1.5%	500	1.4%	+2.2%
中古再生・収益不動産事業	中古再生・収益不動産	690	2.2%	300	0.9%	△56.6%	
その他	その他	31	0.1%	20	0.1%	△37.4%	
	合計	32,070	100.0%	35,000	100.0%	+9.1%	

株主還元について

- ・ 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
- ・ 2025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

	2025年1月期予想	(参考値) 2024年1月期実績
1株当たり当期純利益	80.91円	41.37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	18.5%	36.3%

2025年1月期新規出店計画

- ・ 東海エリアは住宅展示場2拠点を秋頃に出店予定
- ・ 首都圏エリアは既存拠点の強化を通じて各拠点の営業効率向上に取り組む

東海エリア 2024年1月末
23 拠点



2025年1月期

2 拠点 新規出店予定

- ① アールギャラリー 大府展示場（仮称）
- ② アールギャラリー 日進梅森展示場（仮称）



アールギャラリー 大府展示場（仮称） 建築イメージパース

山崎育三郎さん出演第2弾 新TVCMの放映開始

- ・ 2024年3月より当社アンバサダーの山崎育三郎さん出演第2弾TVCMの放映を開始
- ・ 山崎育三郎さんが当社の営業担当と設計士の2役を演じ、お客様の理想を形にするため日々奮闘する社員の姿を描いたアールプランナー「営業篇」「設計士篇」の2本を放映

アールプランナー「営業篇」



山崎育三郎さんが営業担当役で登場。お客様の理想にとことんこだわり、工夫とアイデアでお客様の期待を超えた納得のプランを提案するべく日々奮闘する山崎育三郎さんに注目です

アールプランナー「設計士篇」



山崎育三郎さんが設計士役で登場。暮らしの豊かさまで考えた感動の住まいを形にするため、お客様の理想に Noを言わず、あらゆる可能性を模索し続ける山崎育三郎さんに注目です

4

1. 2024年1月期 通期決算概要
2. 当期の取り組み
3. 2025年1月期 業績予想
-  4. 成長戦略
5. 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

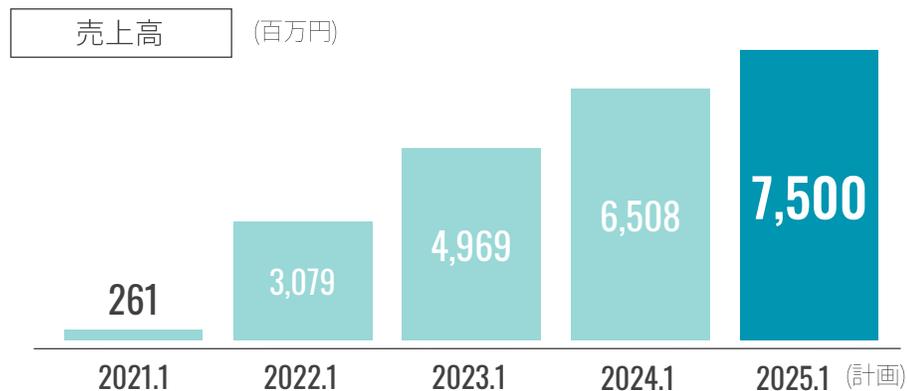
5.

人財採用・育成の強化

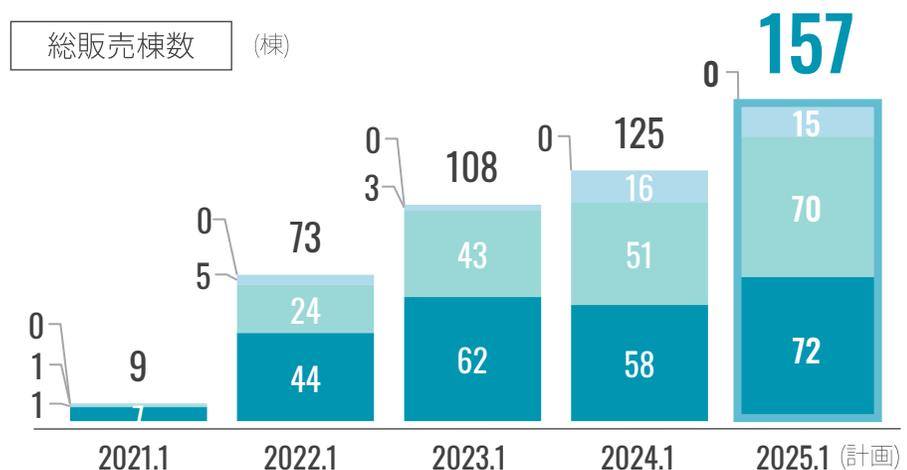
1. 首都圏エリアでの成長の加速

・ 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



売上高
前年同期比
+15.2%



総販売棟数
前年同期比
+25.6%

- 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



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

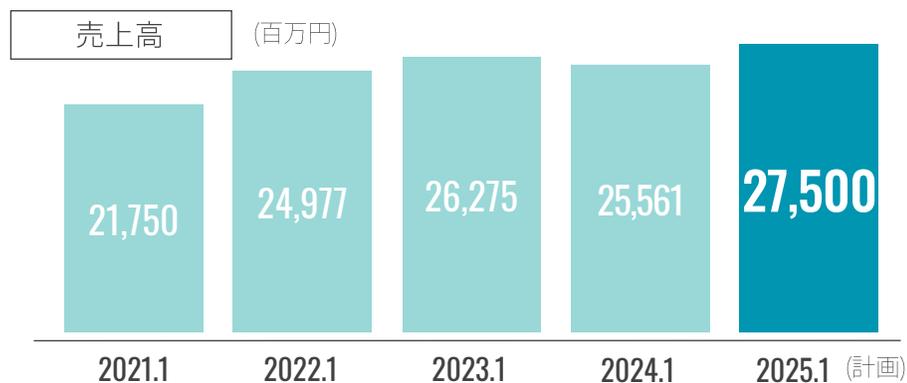


アールギャラリー
小金井・府中展示場

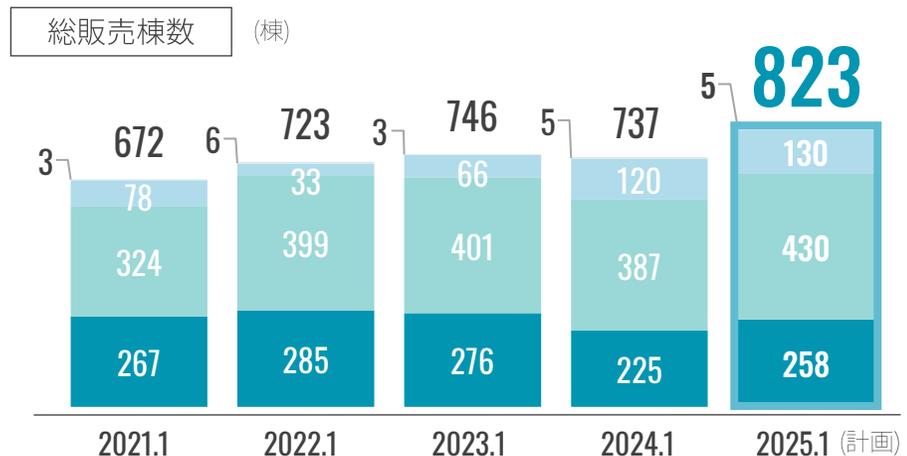
2. 東海エリアでの更なるシェアアップ

- ・ 2024年1月期は減収減益となったものの、当社の地盤エリアとして知名度を活かして、積極的な出店等で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

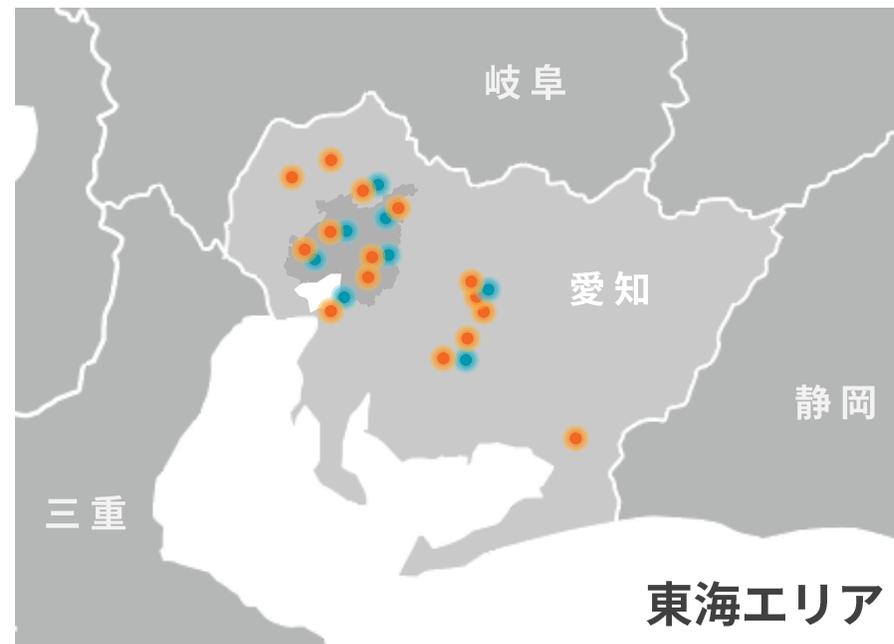


売上高
前年同期比
+7.6%



総販売棟数
前年同期比
+11.7%

- 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
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

- ・ SNS、動画コンテンツ等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

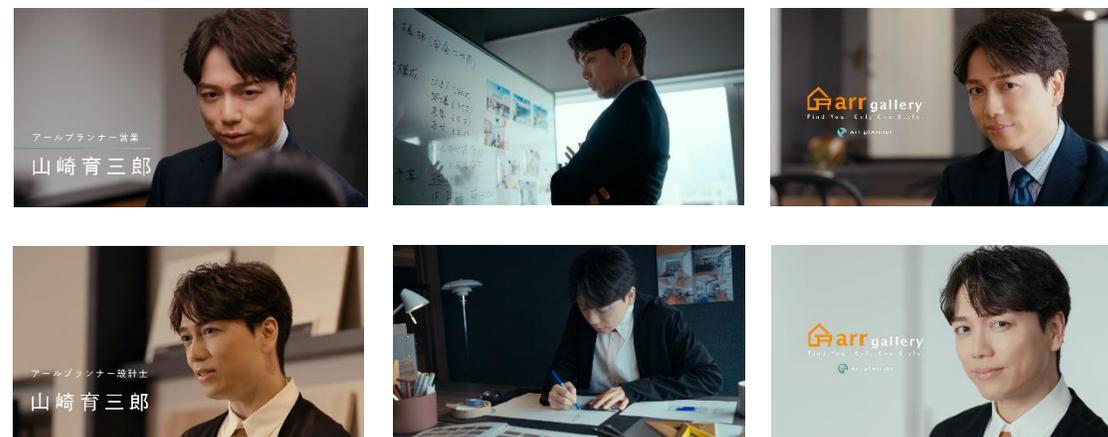


Tik Tok

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



アールプランナー「営業篇」「設計士篇」

2024年3月より、当社アンバサダーの山崎育三郎さん出演CM第2弾の放映を開始。
新CMの放映により認知拡大とブランディング強化

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 ↓

- ・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



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

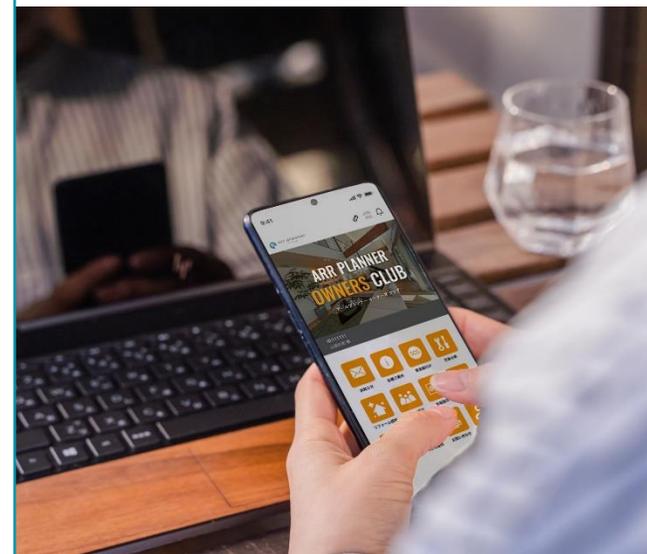
充実と安心の
アフターメンテナンス

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

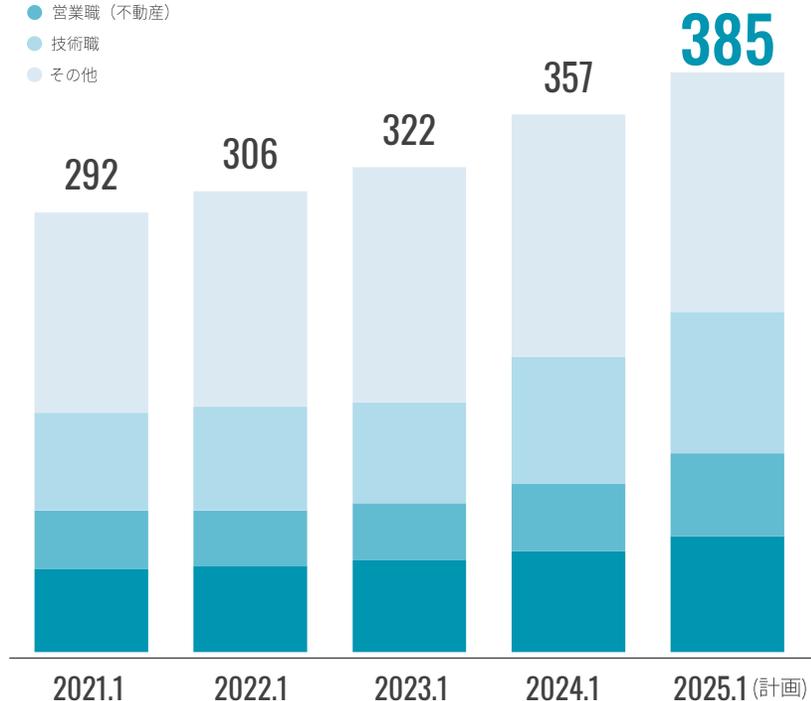
5. 人財採用・育成の強化

・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

年度	2020.1	2021.1	2022.1	2023.1	2024.1	2025.1 (計画)
人員数	5名	30名	47名	65名	75名	85名

☑ 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

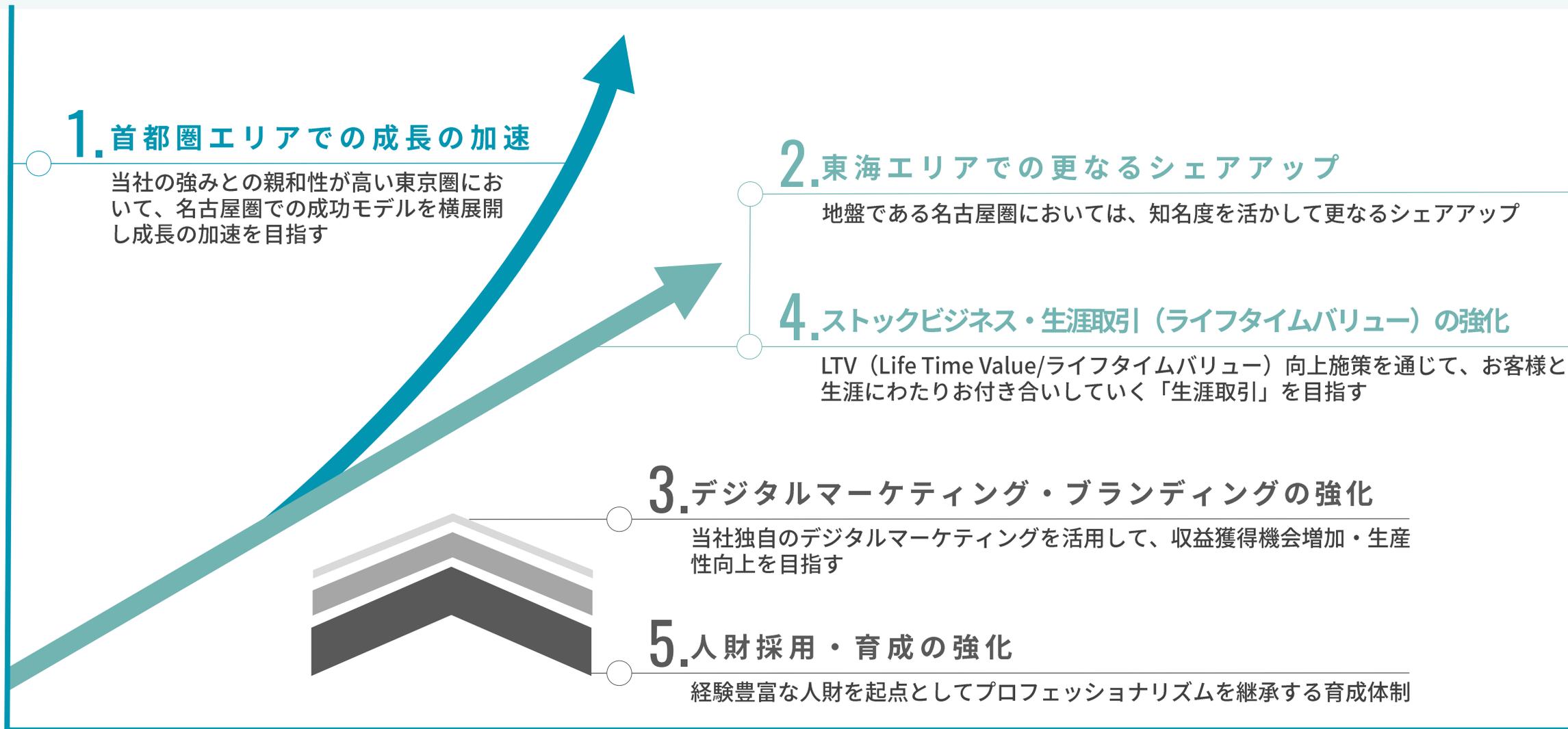
第1位	トヨタ自動車	第16位	ジェイアール東海ホテルズ
第2位	一条工務店	第17位	大垣共立銀行
第3位	ネクステージ	第18位	ANA中部空港
第4位	スギ薬局（スギ薬局グループ）	第18位	豊島
第5位	中部国際空港	第20位	ヤマハ発動機
第6位	リゾートトラスト	第21位	ミツカングループ
第7位	フジバングループ本社	第22位	興和
第8位	スズキ	第23位	敷島製パン（Pasco）
第8位	鈴与	第23位	名古屋鉄道
第10位	あいちフィナンシャルグループ	第25位	ELJソーラーコーポレーション
第11位	デンソー	第25位	住居時間（スマイルタイム）
	第12位 アールプラ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



5



AGENDA

1. 2024年1月期 通期決算概要
2. 当期の取り組み
3. 2025年1月期 業績予想
4. 成長戦略
- ① 5. **Appendix**

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



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

✓ 適正価格

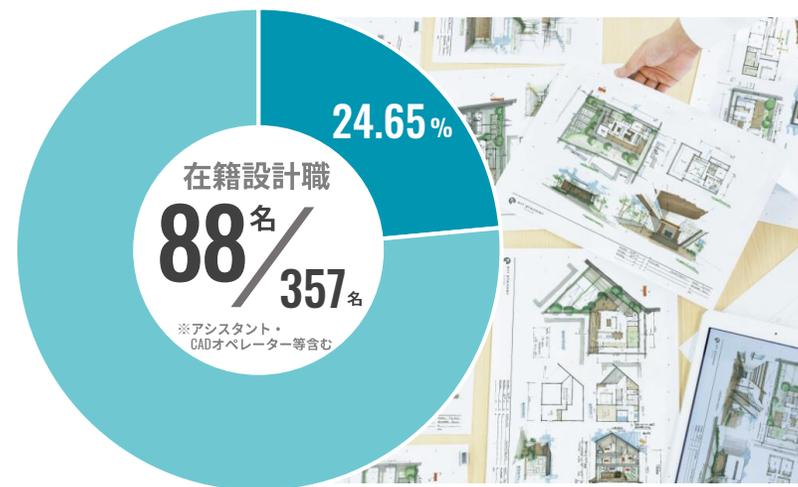
- 20代～40代の顧客が
手を出しやすい価格帯
- デザイン性・性能に
合った適正な価格



1,800～2,700万円の
適正な価格で提供

✓ 設計職の在籍比率

■ 設計部門 ■ その他セクション ※2024年1月末現在



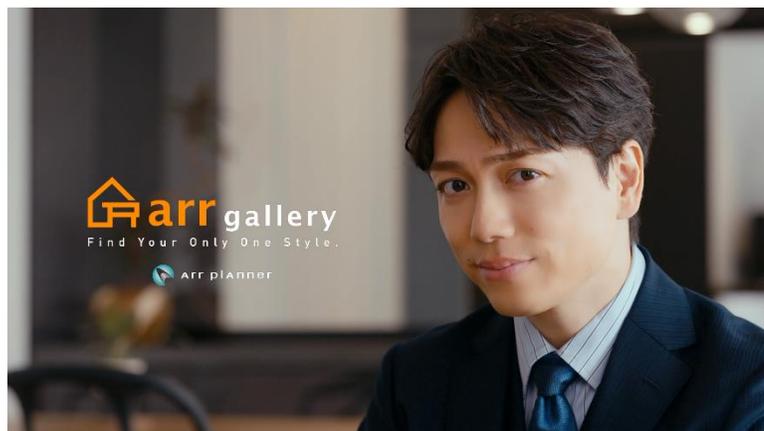
「設計士＝デザイナー」という考えのもと設計部門にも積極的に人財投資を行っています。経験豊富な設計人材が当社の「デザイン住宅」を造り上げています

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



2024年3月より、当社アンバサダーの山崎育三郎さん出演CM第2弾の放映を開始。新CM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



78.5%

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

価格

大手ハウスメーカー

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

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

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

デザイン

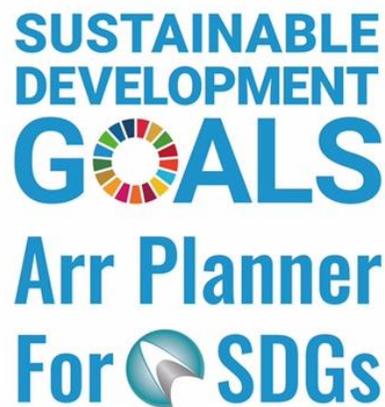
性能

ローコストビルダー

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

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



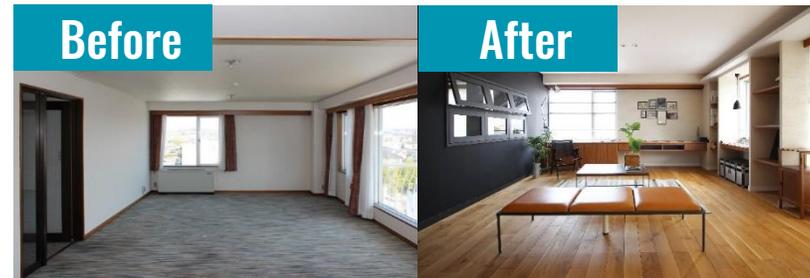
- 長期優良住宅認定基準を標準仕様とした戸建住宅を販売
- 東京都内では「東京ゼロエミ住宅」の最高水準である水準3に適合する戸建住宅を販売

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5年計）』

令和5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：愛知、岐阜、静岡、三重、首都圏エリア：東京、埼玉、千葉、神奈川

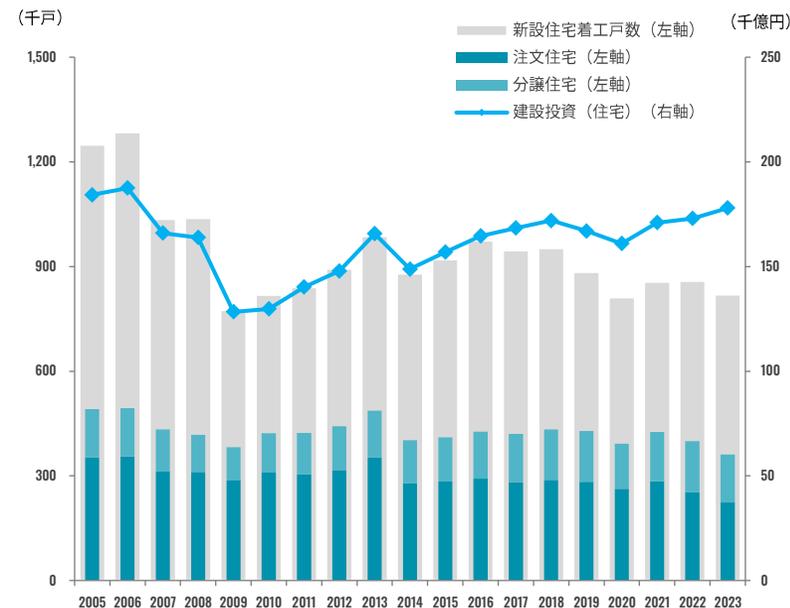
日本全国の戸建住宅市場規模

12兆円※
約362,000棟

●注文住宅
約224,000棟

●分譲住宅
約137,000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5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5年度（2023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

東海エリアの
戸建住宅市場規模

1.7兆円※
約50,000棟

●注文住宅
約34,000棟

●分譲住宅
約17,000棟

首都圏エリアの
戸建住宅市場規模

3.8兆円※
約107,000棟

●注文住宅
約48,000棟

●分譲住宅
約59,000棟

東海エリア
+首都圏エリア

5.5兆円※
約157,000棟

●注文住宅
約81,000棟

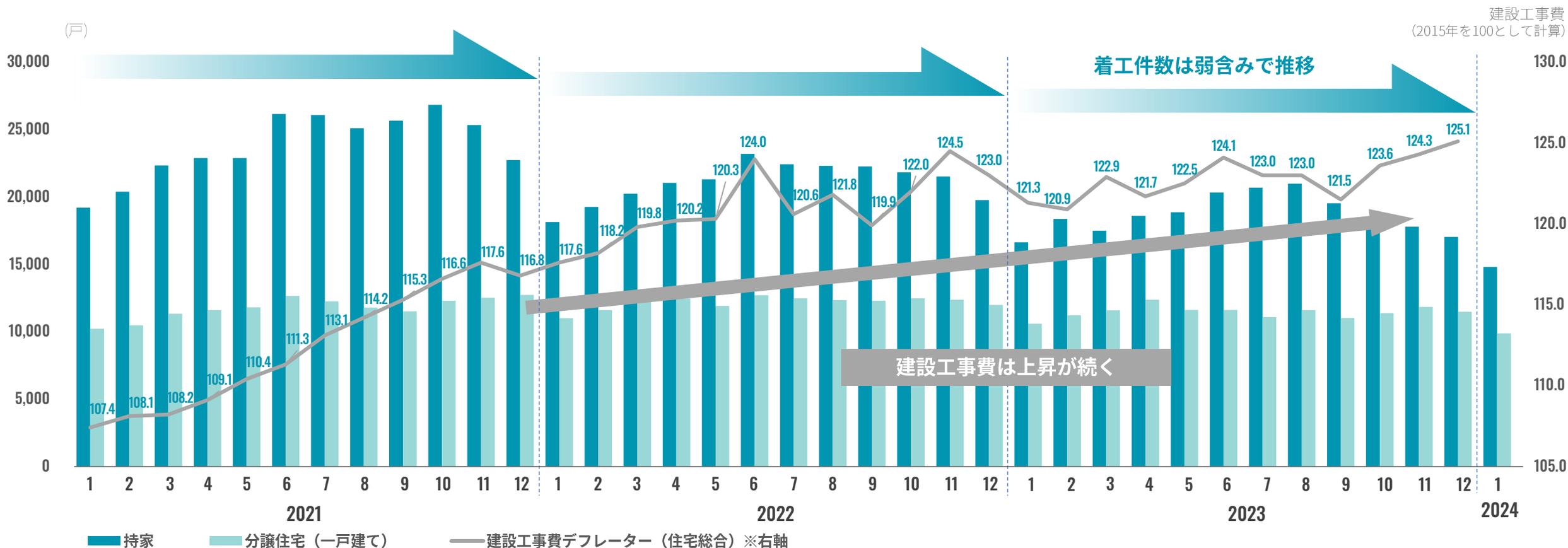
●分譲住宅
約76,000棟

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12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88.6%、「分譲住宅（一戸建）」は同94.0%と弱含みで推移。建設工事費は国内外の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

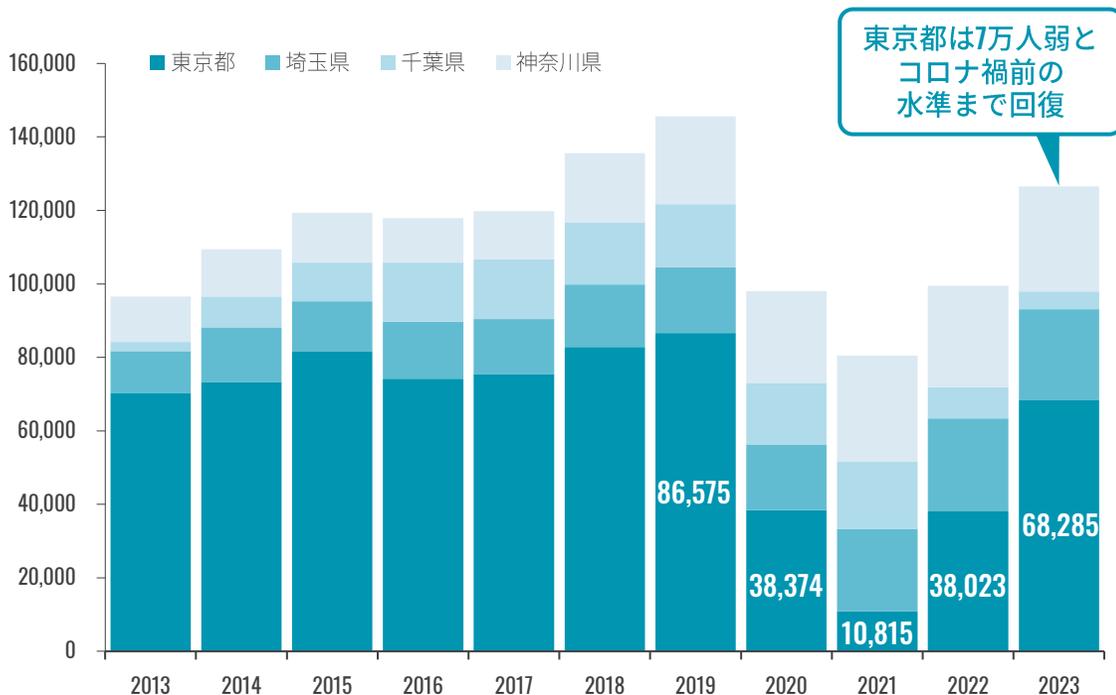
出典 国土交通省「建設着工統計調査報告」及び「建設工事費デフレーター（2015年基準）
 ※「建設工事費デフレーター・住宅総合」は、2015年の値を100として比較。すべての構造を含む住宅全体の数値を示す。



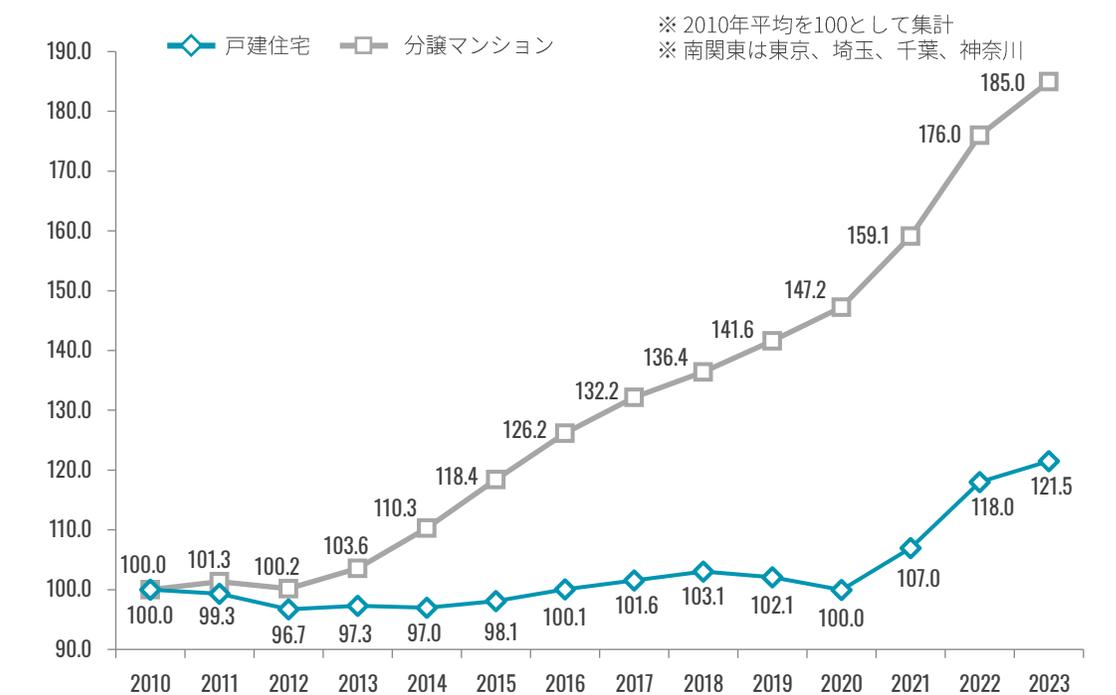
市場環境 首都圏エリアの人口推移及び戸建住宅・分譲マンション平均価格推移

- ・ 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												
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	32,070
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	27,297
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%	85.1%
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	4,772
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%	14.9%
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	4,240
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%	13.2%
営業損益	-12	290	307	625	149	709	1,084	1,519	-3	395	156	692	20	251	-43	532
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%	1.7%
経常損益	-38	240	231	523	119	646	989	1,383	-42	311	18	506	-26	157	-168	357
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%	1.1%
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	331
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	221
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%	0.7%

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												
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	10,161
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	8,515
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%	83.8%
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	1,646
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%	16.2%
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	1,070
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%	10.5%
営業損益	-12	303	17	317	149	560	374	435	-3	399	-239	535	20	231	-295	576
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%	5.7%
経常損益	-38	279	-9	292	119	527	342	393	-42	353	-292	487	-26	184	-326	526
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%	5.2%
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	526
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	356
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%	3.5%

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	283
	分譲住宅販売棟数	69	161	230	325	90	204	306	423	104	242	334	444	117	231	322	438
	土地販売区画数	14	34	53	79	15	23	31	38	7	21	27	69	29	58	90	136
	中古不動産販売棟数	0	1	1	3	4	5	6	6	0	1	2	3	1	3	4	5
	総販売棟数	135	306	452	681	165	375	561	796	192	426	579	854	193	413	580	862
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	225
	分譲住宅販売棟数	69	161	230	324	84	194	290	399	98	222	302	401	105	210	289	387
	土地販売区画数	14	34	52	78	13	19	26	33	7	19	25	66	19	48	80	120
	中古不動産販売棟数	0	1	1	3	4	5	6	6	0	1	2	3	1	3	4	5
	総販売棟数	135	306	450	672	150	341	512	723	168	373	504	746	163	362	508	737
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	58
	分譲住宅販売棟数	0	0	0	1	6	10	16	24	6	20	32	43	12	21	33	51
	土地販売区画数	0	0	1	1	2	4	5	5	0	2	2	3	10	10	10	16
	中古不動産販売棟数	0	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	125

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												
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	119
	分譲住宅販売棟数	69	92	69	95	90	114	102	117	104	138	92	110	117	114	91	116
	土地販売区画数	14	20	19	26	15	8	8	7	7	14	6	42	29	29	32	46
	中古不動産販売棟数	0	1	0	2	4	1	1	0	0	1	1	1	1	2	1	1
	総販売棟数	135	171	146	229	165	210	186	235	192	234	153	275	193	220	167	282
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	90
	分譲住宅販売棟数	69	92	69	94	84	110	96	109	98	124	80	99	105	105	79	98
	土地販売区画数	14	20	18	26	13	6	7	7	7	12	6	41	19	29	32	40
	中古不動産販売棟数	0	1	0	2	4	1	1	0	0	1	1	1	1	2	1	1
	総販売棟数	135	171	144	222	150	191	171	211	168	205	131	242	163	199	146	229
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	29
	分譲住宅販売棟数	0	0	0	1	6	4	6	8	6	14	12	11	12	9	12	18
	土地販売区画数	0	0	1	0	2	2	1	0	0	2	0	1	10	0	0	6
	中古不動産販売棟数	0	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	53

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