



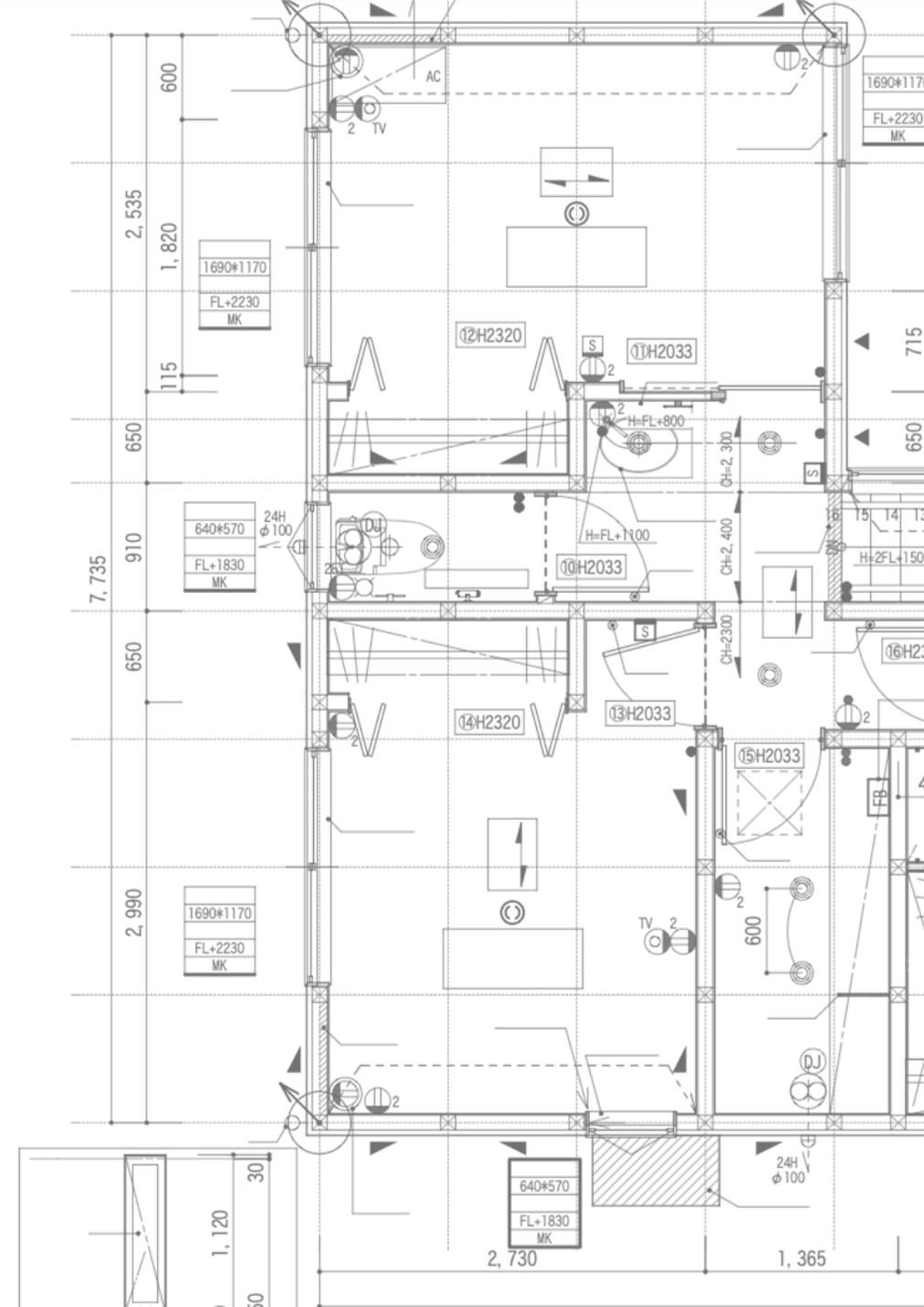
いちから「住。」まで
Arr planner
group

2025年1月期 通期決算説明資料

証券コード：2983 | 東京証券取引所グロース市場
名古屋証券取引所メイン市場

株式会社アールプランナー

2025年3月14日



- ① 1. 2025年1月期 通期決算概要
- 2. 2026年1月期 業績予想
- 3. Appendix

2025年1月期 連結業績ハイライト・トピックス

売上高

過去最高

40,185 百万円

前年同期比 +25.3%

営業利益

過去最高

2,163 百万円

前年同期比 +306.2%

総販売棟数

過去最高

1,053 棟

前年同期比 +22.2%

受注高

過去最高

43,890 百万円

前年同期比 +21.3%

総受注棟数

過去最高

1,146 棟

前年同期比 +13.2%

TOPICS 1

売上高、営業利益、総販売棟数いずれも過去最高

- ✓ 当社の高い商品力と独自のデジタルマーケティングにより戸建販売が好調に推移し総販売棟数が初めて1,000棟を超え、売上高が過去最高。特に分譲住宅が好調で販売棟数は前年同期比+35.6%
- ✓ 販売価格の適正化やコストコントロールにより売上総利益が大幅増益。人財獲得や新規出店等の積極投資を継続した中で、営業利益も大幅増で過去最高

TOPICS 2

受注高、総受注棟数も過去最高

- ✓ 受注高も前年同期比+21.3%の大幅増で過去最高
- ✓ 首都圏エリアの受注高は前年同期比+51.3%の107億円、東海エリアは前年同期比+14.0%の331億円の受注を確保

連結損益計算書サマリー（P/L）

- ・売上高は前年同期比25%を超える増加
- ・販売価格の適正化とコストコントロールにより売上総利益率は1.9ポイント改善。人財獲得や新規出店等の積極投資を継続しながらも、営業利益は大幅増
- ・賃上げ促進税制による法人税額控除の影響もあり、当期純利益は前年同期比+547.9%

単位：百万円

項目	2024年1月期 通期 (①)	構成比	2025年1月期 通期 (②)	構成比	増減率 (②/①) 前年同期比	2025年1月期 連結業績予想 (③) ※2024年12月9日時点予想	構成比	達成率 (②/③) ※2024年12月9日時点予想 との比較
売上高	32,070	100.0%	40,185	100.0%	+ 25.3%	40,000	100.0%	100.5%
売上総利益	4,772	14.9%	6,735	16.8%	+ 41.1%	6,760	16.9%	99.6%
販売費及び一般管理費	4,240	13.2%	4,572	11.4%	+ 7.8%	4,600	11.5%	99.4%
営業利益	532	1.7%	2,163	5.4%	+ 306.2%	2,160	5.4%	100.1%
経常利益	357	1.1%	2,002	5.0%	+ 459.5%	2,000	5.0%	100.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	221	0.7%	1,436	3.6%	+ 547.9%	1,300	3.3%	110.5%
1株当たり 当期純利益	41.37円	—	270.13円	—	—	244.39円	—	—

事業セグメント別売上実績の内訳

- ・ 注文住宅の売上高は前年同期比+20.1%、分譲住宅は同+36.8%と大幅増
- ・ 「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が顧客ニーズにマッチし、販売棟数の増加に寄与

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 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	7,755	24.2%	9,312	23.2%	+ 20.1%
	(建物+土地)	18,586	57.9%	25,431	63.3%	+ 36.8%
	分譲住宅	3,887	12.1%	3,769	9.4%	△3.0%
	(土地のみ)	628	2.0%	788	2.0%	+ 25.4%
	不動産仲介	489	1.5%	585	1.4%	+ 19.7%
中古再生・収益不動産事業	中古再生・収益不動産	690	2.2%	252	0.6%	△63.4%
その他	その他	31	0.1%	45	0.1%	+ 41.5%
	合計	32,070	100.0%	40,185	100.0%	+ 25.3%

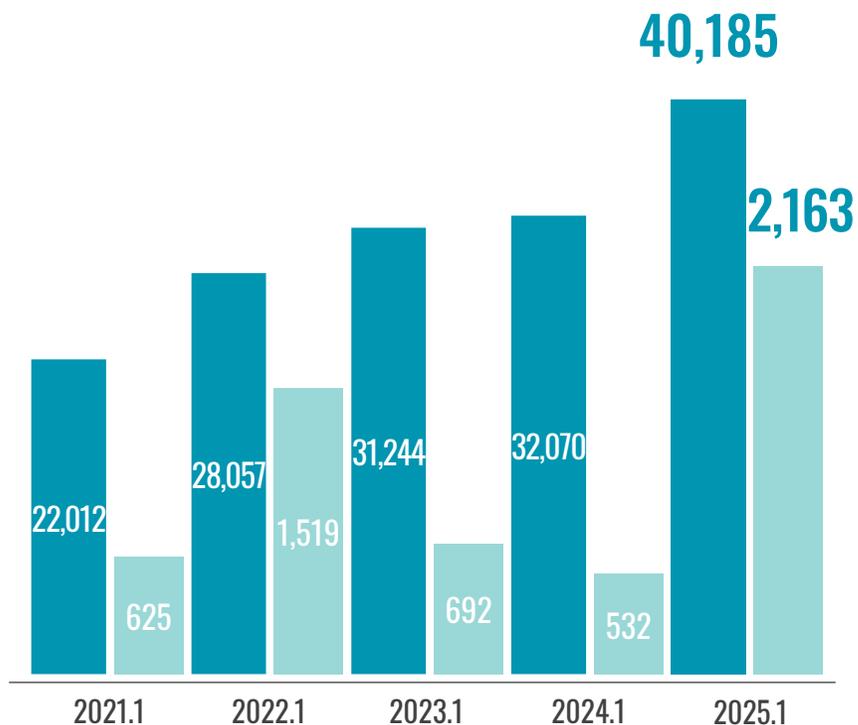
通期業績推移

・分譲住宅の販売好調により、総販売棟数は創業以来初となる年間1,000棟を達成

売上高・営業利益

(百万円)

- 売上高
- 営業利益



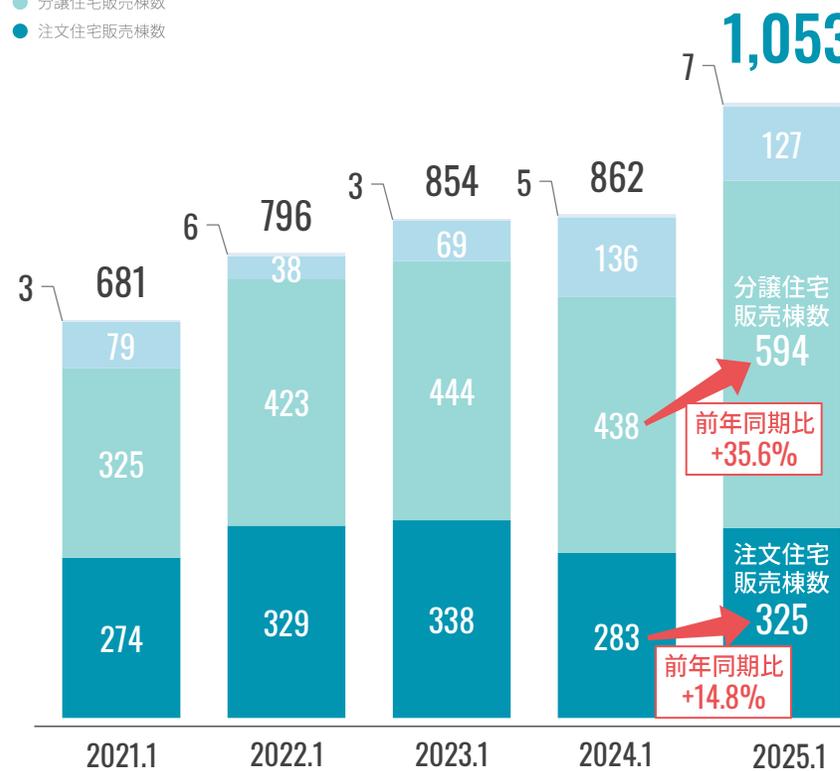
売上高
前年同期比
+25.3%
過去最高

営業利益
前年同期比
+306.2%
過去最高

総販売棟数

(棟)

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



総販売棟数
前年同期比
+22.2%
過去最高

分譲住宅販売棟数
前年同期比
+35.6%

注文住宅販売棟数
前年同期比
+14.8%

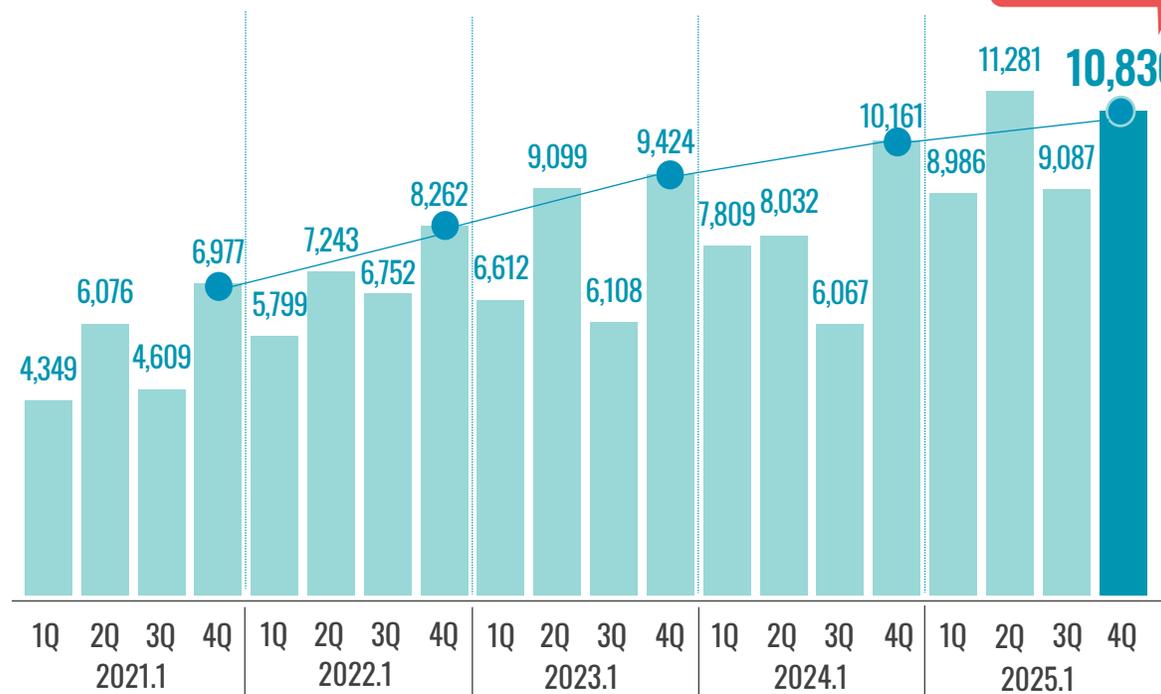
四半期業績推移

・ 四半期売上高は、当期は各四半期とも右肩上がりの成長。四半期営業損益も安定的に推移

四半期売上高の推移

(百万円)

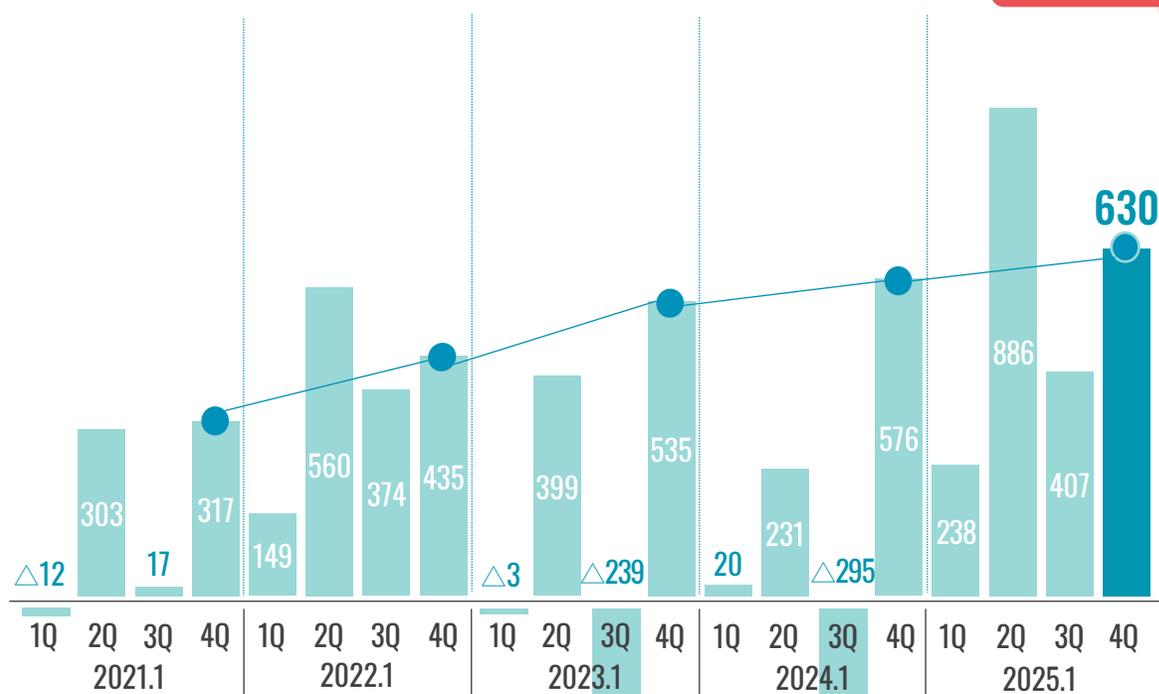
4Q
過去最高



四半期営業損益の推移

(百万円)

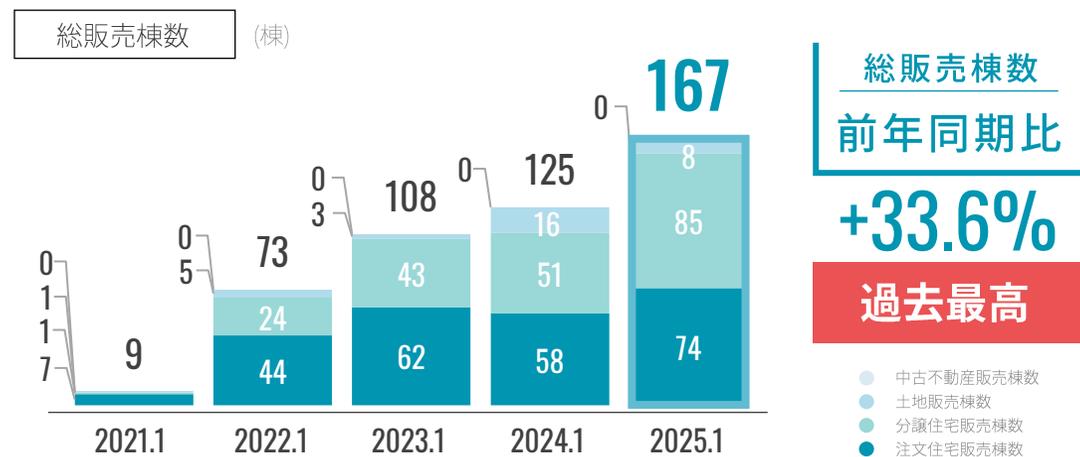
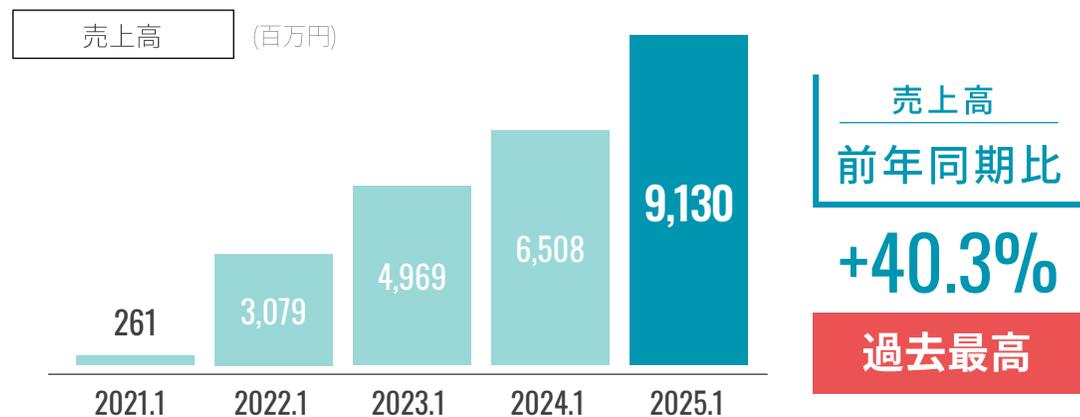
4Q
過去最高



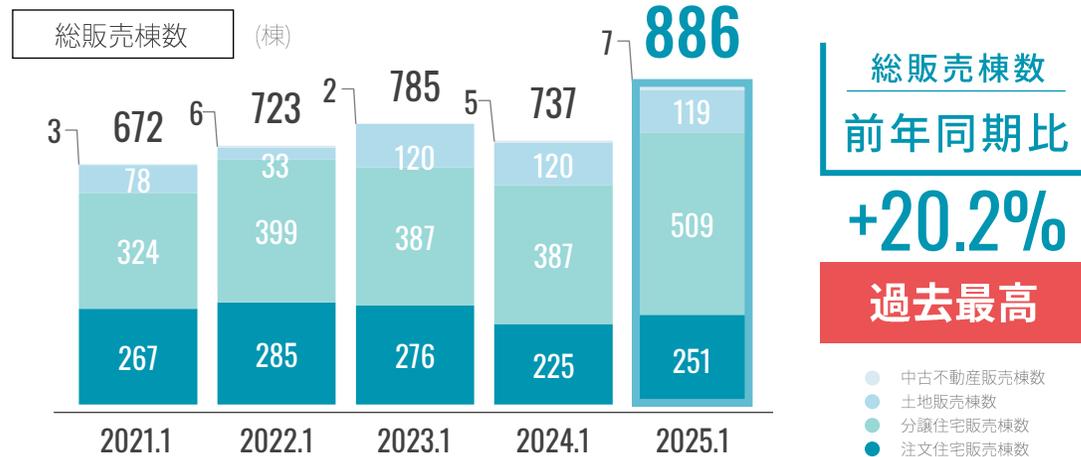
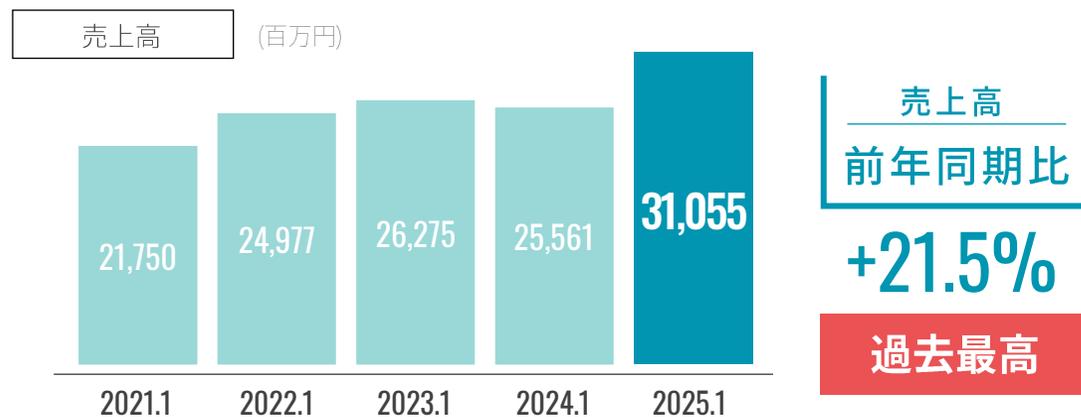
エリア別売上高及び総販売棟数推移

- ・首都圏エリアは認知度向上もあり前年同期より売上高・総販売棟数が大きく増加し、売上高は90億円を突破
- ・東海エリアも分譲住宅の販売が好調で、売上高・総販売棟数ともに過去最高

☑ 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

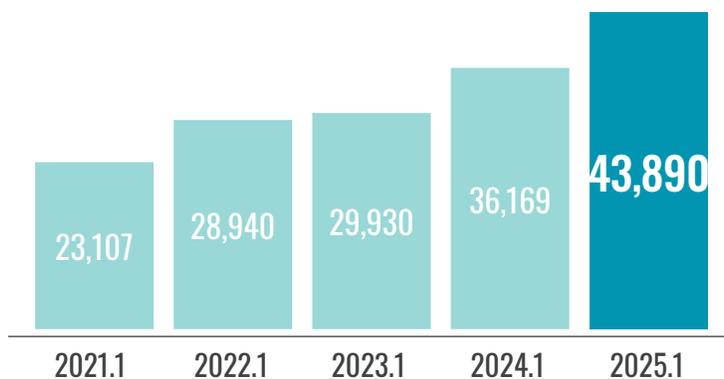


受注高・受注棟数・注文住宅の受注残高及び分譲住宅の棚卸資産推移

- ・住宅市場全体が低迷する中、金額ベース(受注高)、棟数ベース(総受注棟数)ともに前期より大きく増加
- ・期末時点での注文住宅の受注残高と分譲住宅の棚卸資産も順調に増加しており、来期業績への貢献を見込む

受注高

(百万円)



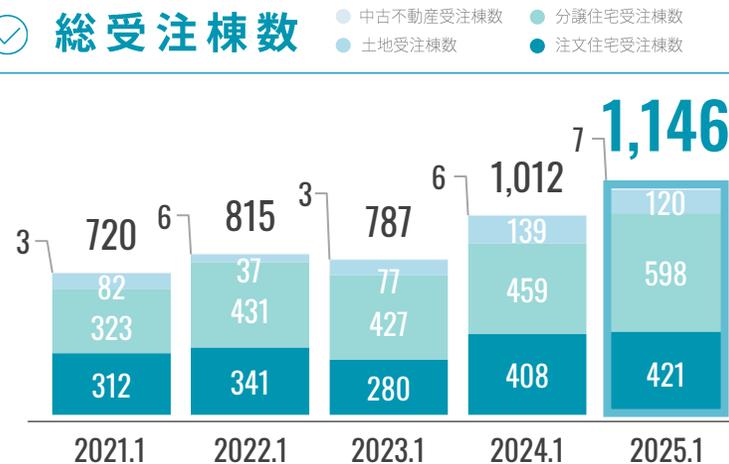
受注高
前年同期比

+21.3%

過去最高

総受注棟数

(棟)



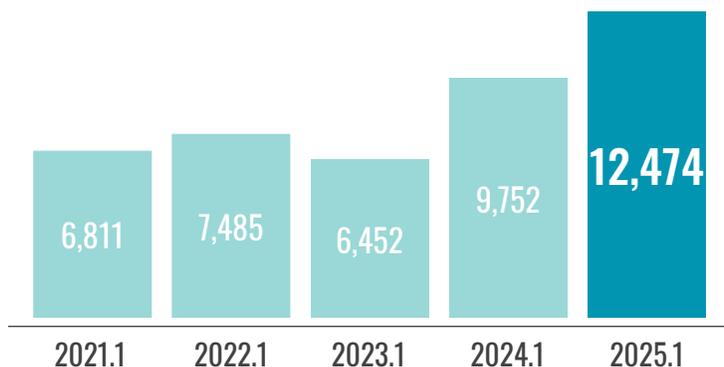
総受注棟数
前年同期比

+13.2%

過去最高

注文住宅の受注残高

(百万円)



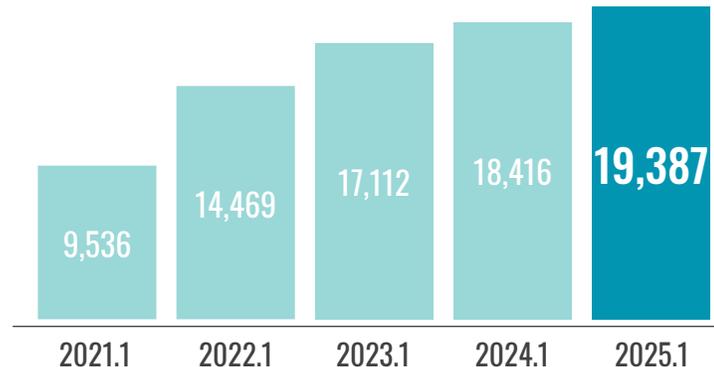
受注残高
前年同期比

+27.9%

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

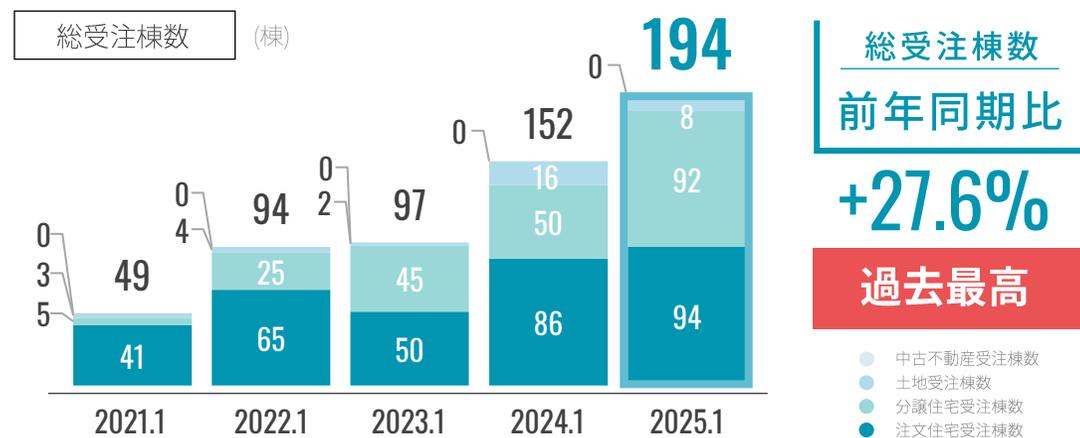
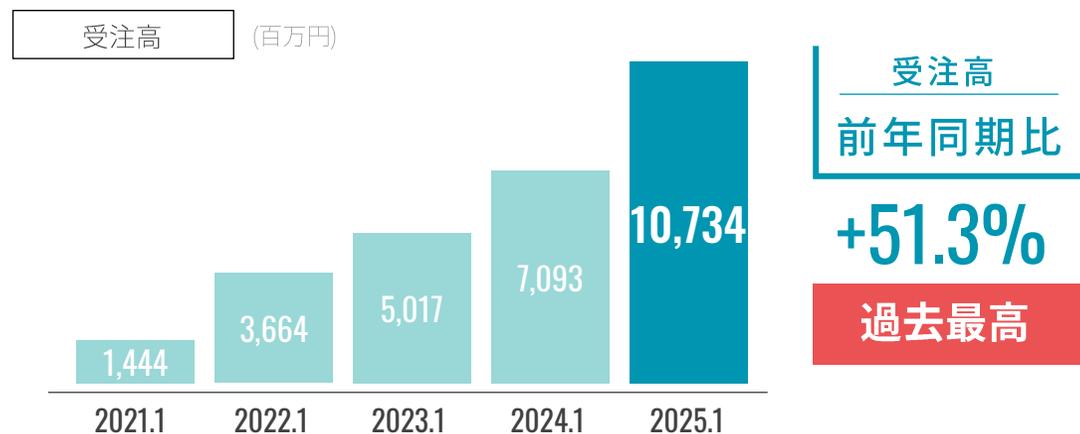
+5.3%

過去最高

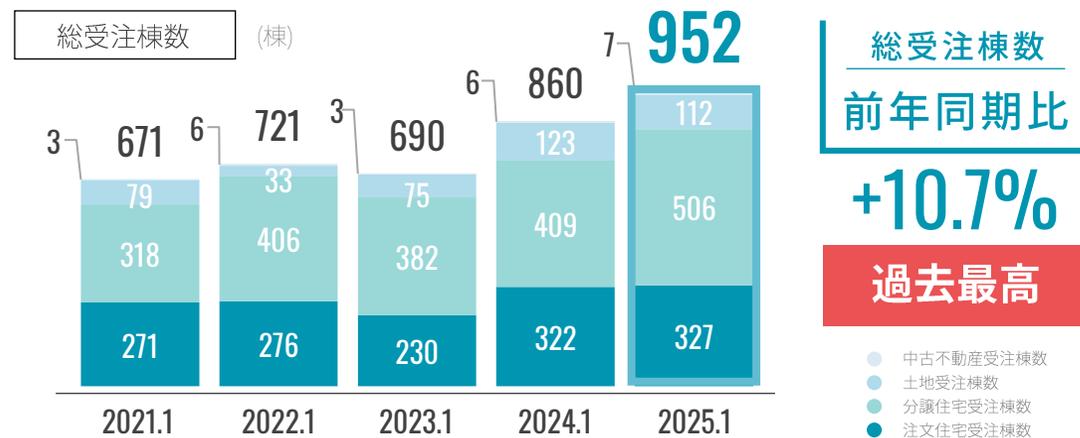
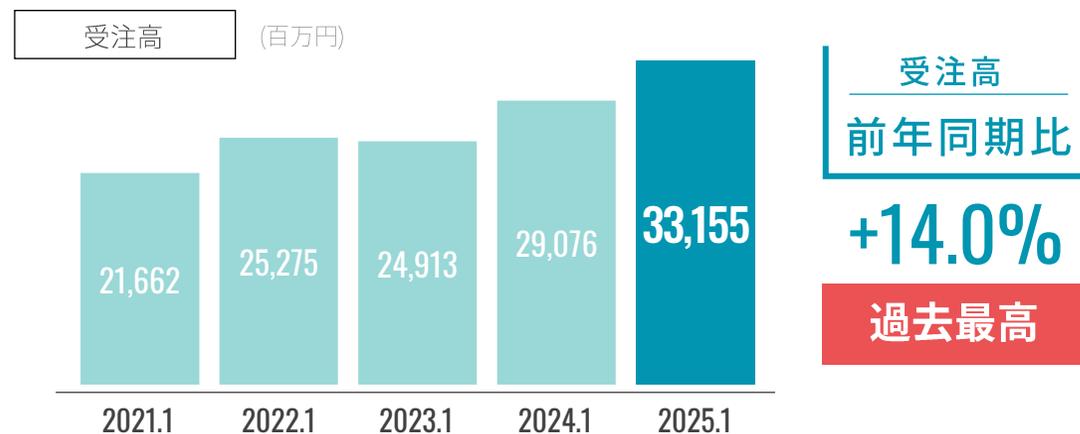
エリア別受注高及び総受注棟数推移

- ・首都圏エリアは受注状況が好調に推移、特に分譲住宅が大きく伸び、受注高は前年同期比+51.3%の107億円
- ・東海エリアも順調に成長しており、受注高・総受注棟数ともに過去最高

☑ 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



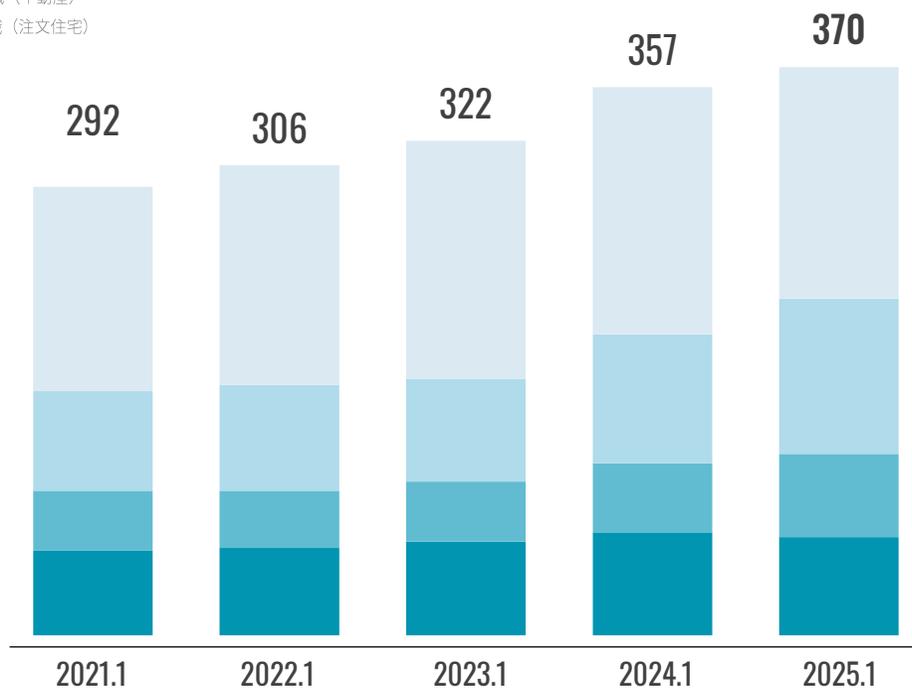
期末従業員数・従業員一人当たり売上高の推移

- ・積極的な人財獲得により、期末従業員数は引続き増加
- ・個々の従業員の能力向上により、効率性を示す従業員一人当たり売上高は108百万円に増加

☑ 期末従業員数

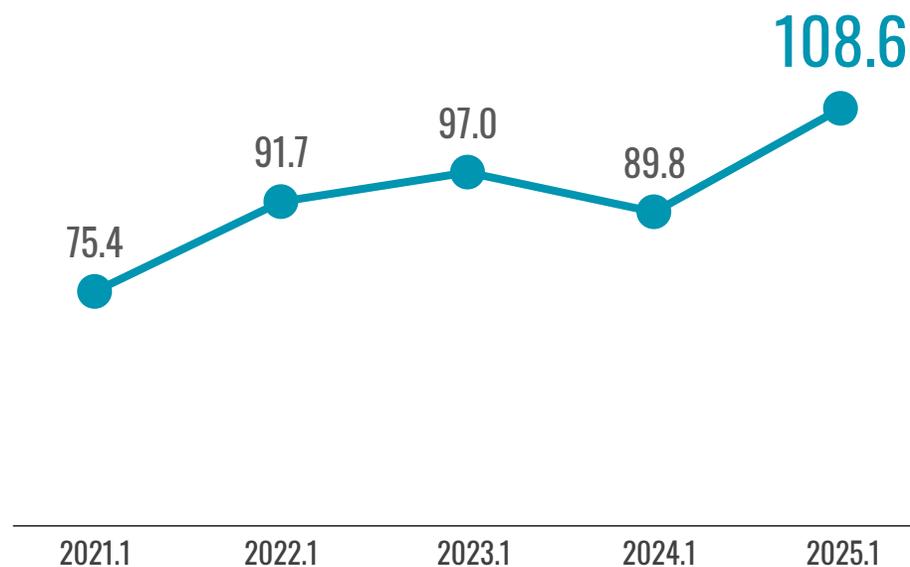
(人)

- その他
- 技術職
- 営業職（不動産）
- 営業職（注文住宅）



☑ 従業員一人当たり売上高の推移

(百万円)



※ 首都圏エリア人員数

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 2025年1月期:79名

連結貸借対照表サマリー (B/S)

- ・ 販売・引渡が進み現金及び預金が増加するとともに、仕入増により棚卸資産が増加
- ・ 注文住宅の受注増により「その他流動負債」の前受金が増加
- ・ 好調な業績の結果、自己資本比率は前年同期比+2.5ポイントの19.6%

※勘定科目は連結貸借対照表より抜粋

単位：百万円

項目	2024年1月期末(①)	2025年1月期末(②)	増減額 (②－①)	項目	2024年1月期末(①)	2025年1月期末(②)	増減額 (②－①)
流動資産	23,513	26,829	+ 3,316	流動負債	15,860	18,847	+ 2,987
現金及び預金	3,389	5,357	+ 1,967	短期借入金・1年内 返済予定の長期借入金	11,145	12,479	+ 1,334
棚卸資産	19,472	20,658	+ 1,186	その他流動負債	4,715	6,368	+ 1,653
その他流動資産	650	813	+ 162	固定負債	5,188	4,343	△ 844
固定資産	1,891	2,027	+ 135	長期借入金	4,854	4,048	△ 806
資産合計	25,404	28,856	+ 3,451	その他固定負債	333	295	△ 38
				負債合計	21,048	23,191	+ 2,143
				純資産合計	4,355	5,664	+ 1,308
				負債・純資産合計	25,404	28,856	+ 3,451

財務指標	2024年1月期末(①)	2025年1月期末(②)	増減(②-①)
	自己資本比率	17.1%	19.6%
ネットD/Eレシオ	2.9倍	2.0倍	△ 0.9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	2024年1月期 通期(①)	2025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	608	1,948	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前当期純利益の計上 ・前受金の増加 ・買掛金の増加
投資活動によるキャッシュ・フロー	△213	△ 323	<ul style="list-style-type: none"> ・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	18	289	<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)	412	1,915	
現金及び現金同等物の期首残高	2,793	3,206	
現金及び現金同等物の期末残高	3,206	5,121	

2025年1月期 出店実績

- ・ 2024年9月「アールギャラリー大府展示場」、2024年11月「アールギャラリー日進梅森展示場」がオープン
- ・ ZEH(ゼッチ)仕様で、EV(電気自動車)向け屋外コンセントも装備

☑ アールギャラリー大府展示場



〒474-0011
愛知県大府市横根町前田40-1 中京テレビハウジング大府内
大府展示場紹介 >> https://www.aggallery.jp/store/aichi/obu_sr

☑ アールギャラリー日進梅森展示場

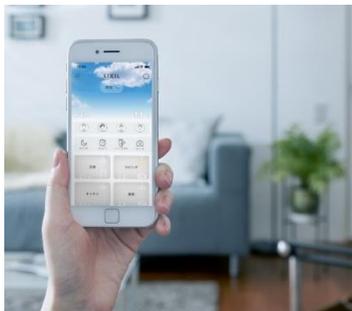


〒470-0132
愛知県日進市梅森町西田面15 ナゴヤハウジングセンター日進梅森会場内
日進梅森展示場紹介 >> https://www.aggallery.jp/store/aichi/umemori_sr

住宅性能の向上・先進技術の導入、省エネ対策を強化

- ・IoT住宅（スマートホーム）仕様の分譲住宅の取扱いを開始
- ・分譲住宅では「建築物省エネルギー性能表示（BELS）」にも対応し、省エネ対策を強化

☑ IoT住宅（スマートホーム）仕様の取扱い開始



IoT（スマートホーム※1）仕様の分譲住宅の取扱いを開始。インターネットと接続して様々な住宅設備・家電等をつなぐ機器を設置。テクノロジーの活用で快適性・機能性を高めた住宅を販売。



「豊川馬場の家」

■ マチかど展示場

「豊川馬場の家」（愛知県豊川市）2025年1月OPEN
「緑区上旭の家」（名古屋市緑区）
「国分寺恋ヶ窪の家」（東京都国分寺市）

実際の住宅地に建てられたリアルサイズのモデルハウス「マチかど展示場」にIoT（スマートホーム）仕様を実装

※1 スマートホーム：IoTに対応した住宅設備・家電がスマートフォン等と連携し、生活に利便性を与える住宅

☑ 「建築物省エネルギー性能表示（BELS）」対応

脱炭素社会の実現に向けて分譲住宅の省エネ対策を強化し、当社分譲住宅において「建築物省エネルギー性能表示制度（BELS）※2」対応物件の販売を開始。当社では2022年10月に改正された長期優良住宅認定基準を全棟標準仕様としており、分譲住宅についてはBELSにも対応していく。



※2 BELS：Building-Housing Energy-efficiency Labeling Systemの略称で、新築・既存の建築物において、省エネ性能を第三者評価機関が評価し認定する制度のこと

世界最先端の3Dプリンター技術を活用した住宅開発に関する基本合意

- ・ 3Dプリンター住宅メーカーであるセレンディクス株式会社と「世界最先端の住宅開発に関する基本合意書」を締結

④ デザイン・設計力と3Dプリンティング技術の融合を模索

当社が強みとするデザイン・設計力と、セレンディクスの革新的な3Dプリンティング技術を融合することで、人々の住生活をより一層豊かにするという共通のビジョンのもと、基本合意を締結。

本合意に基づき、セレンディクスの世界最先端の3Dプリンター技術を活用した住宅開発において、中長期的な視点に立ち幅広い可能性を模索。

具体的には、

- ・ 居住空間の革新：快適性と機能性、デザイン性を追求した、新しい居住空間の創造
- ・ サステナビリティ：環境負荷を低減し、持続可能な社会の実現に貢献する住宅の開発

などを視野に入れ、両社の強みを融合することで、未来の住まいづくりへの貢献について検討。



セレンディクス社の販売する「serendix50」(石川県珠洲市)

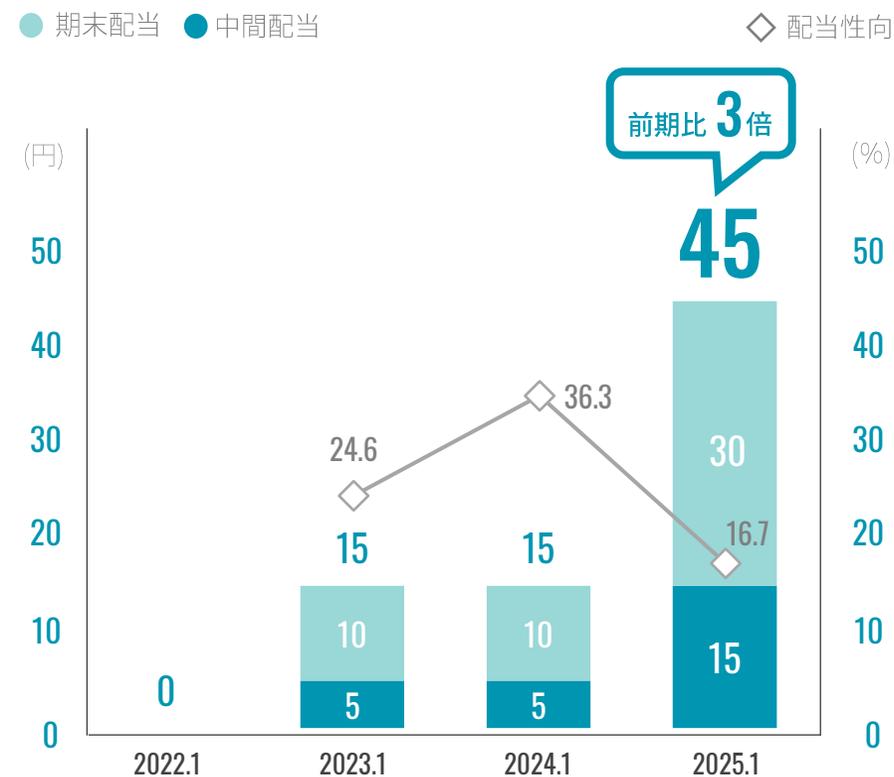


最新型の3Dプリンターによるオブジェの出力作業

株主還元について

- ・ 2025年1月期は前期比3倍となる1株当たり年間45円の配当を実施
- ・ 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

	(参考値) 2024年1月期実績	2025年1月期実績
1株当たり当期純利益	41.37円	270.13円
1株当たり年間配当金	15.00円	45.00円
うち中間配当金	(5.00円)	(15.00円)
配当性向	36.3%	16.7%



1. 2025年1月期 通期決算概要



2. 2026年1月期 業績予想

3. Appendix

2026年1月期 業績予想サマリー・トピックス

売上高 過去最高

44,500 百万円

前年同期比 +10.7%

営業利益 過去最高

2,400 百万円

前年同期比 +10.9%

総販売棟数 過去最高

1,170 棟

前年同期比 +11.1%

TOPICS 1

2026年1月期も販売棟数の増加により過去最高業績を見込む

- ✓ 当社の高い商品力とマーケティング戦略の奏功による2025年1月期の注文住宅の受注残高増加分が2026年1月期の業績に寄与および分譲住宅も販売棟数増を見込み増収増益の計画

TOPICS 2

さらなる成長に向けた投資を継続

- ✓ 人財投資を強化し、前期末比+50名の増員計画（2026年1月期末従業員数計画 420名）、うち首都圏エリアの期末従業員数は+21名の100名とする計画
- ✓ 埼玉県初出店（新所沢展示場）および首都圏エリア・東海エリアともに「マチかど展示場」を増設計画
- ✓ 株主還元については5円増配し、年間配当金額50円の予定

連結業績予想

- 2026年1月期も注文住宅、分譲住宅の販売棟数が増加し、増収増益を見込む

単位：百万円

項目	2025年1月期 通期 (①)	構成比	2026年1月期 連結業績予想 (②)	構成比	増減率 (②/①) 前年同期比	2026年1月期 (上期) 連結業績予想	構成比
売上高	40,185	100.0%	44,500	100.0%	+ 10.7%	21,000	100.0%
売上総利益	6,735	16.8%	7,450	16.7%	+ 10.6%	3,500	16.7%
販売費及び一般管理費	4,572	11.4%	5,050	11.3%	+ 10.4%	2,460	11.7%
営業利益	2,163	5.4%	2,400	5.4%	+ 10.9%	1,040	5.0%
経常利益	2,002	5.0%	2,220	5.0%	+ 10.9%	950	4.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,436	3.6%	1,480	3.3%	+ 3.0%	640	3.0%
1株当たり 当期純利益	270.13	—	278.41円	—	—	120.39円	—

事業セグメント別業績予想の内訳

- 2025年1月期の注文住宅の受注残高増加分が寄与し、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	2025年1月期 通期 (①)	構成比	2026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	9,312	23.2%	11,400	25.6%	+ 22.4%	
	分譲住宅	(建物＋土地)	25,431	63.3%	27,700	62.3%	+ 8.9%
		(土地のみ)	3,769	9.4%	3,800	8.6%	+ 0.8%
		不動産仲介	788	2.0%	850	1.9%	+ 7.8%
		エクステリア	408	1.0%	420	0.9%	+ 2.8%
		リフォーム	177	0.4%	180	0.4%	+ 1.7%
中古再生・収益不動産事業	中古再生・収益不動産	252	0.6%	100	0.2%	△60.4%	
その他	その他	45	0.1%	50	0.1%	+ 10.7%	
	合計	40,185	100.0%	44,500	100.0%	+ 10.7%	

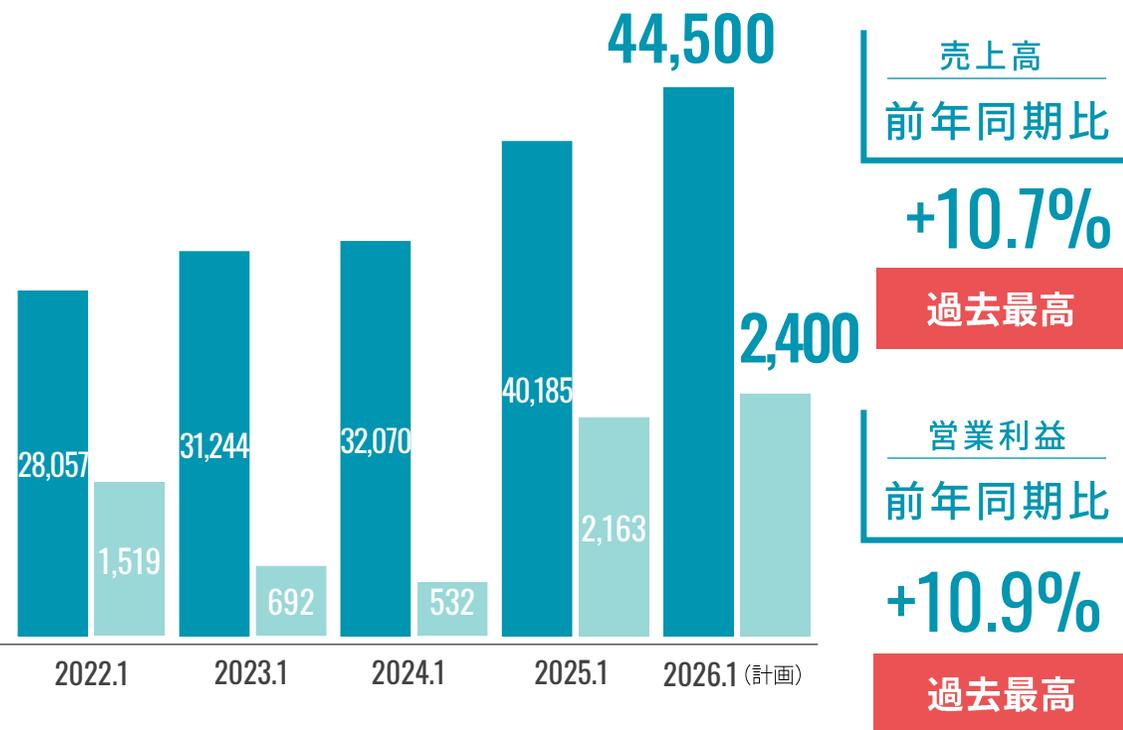
連結業績予想（売上高・営業利益・総販売棟数）

・売上高、営業利益、総販売棟数のいずれも過去最高を更新の見込み

① 売上高・営業利益

(百万円)

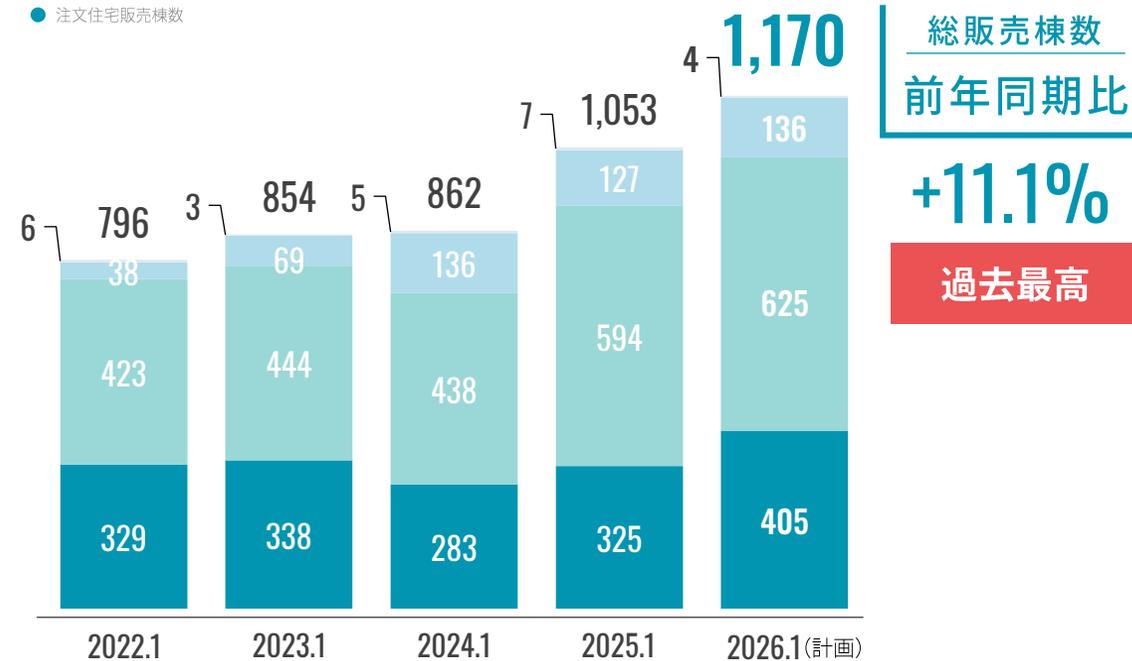
- 売上高
- 営業利益



② 総販売棟数

(棟)

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



今後の新規出店計画①

- 首都圏エリアでは、初めての埼玉県内の拠点となる新所沢展示場（仮称）を2025年4月に出店予定

① アールギャラリー 新所沢展示場（仮称）

2025年4月(予定)

埼玉県内
初拠点 出店予定

📍 アールギャラリー
新所沢展示場(仮称)



アールギャラリー新所沢展示場（仮称）イメージ図

今後の新規出店計画②

- ・「マチかど展示場」を首都圏エリア、東海エリアに積極的に開設予定

① 首都圏エリアの開設予定「マチかど展示場」

2025年3月OPEN予定



■ 小平小川の家（仮称）

東京都小平市に3月下旬開設

小平小川の家 紹介

<https://www.arrgallery.jp/store/tokyo/kodairaogawa>

② 東海エリアの開設予定「マチかど展示場」

2025年3月15日OPEN



■ 三好丘緑の家

〒470-0206

愛知県みよし市三好丘緑6丁目1番2

三好丘緑の家 紹介

<https://www.arrgallery.jp/store/aichi/miyoshigaoka>

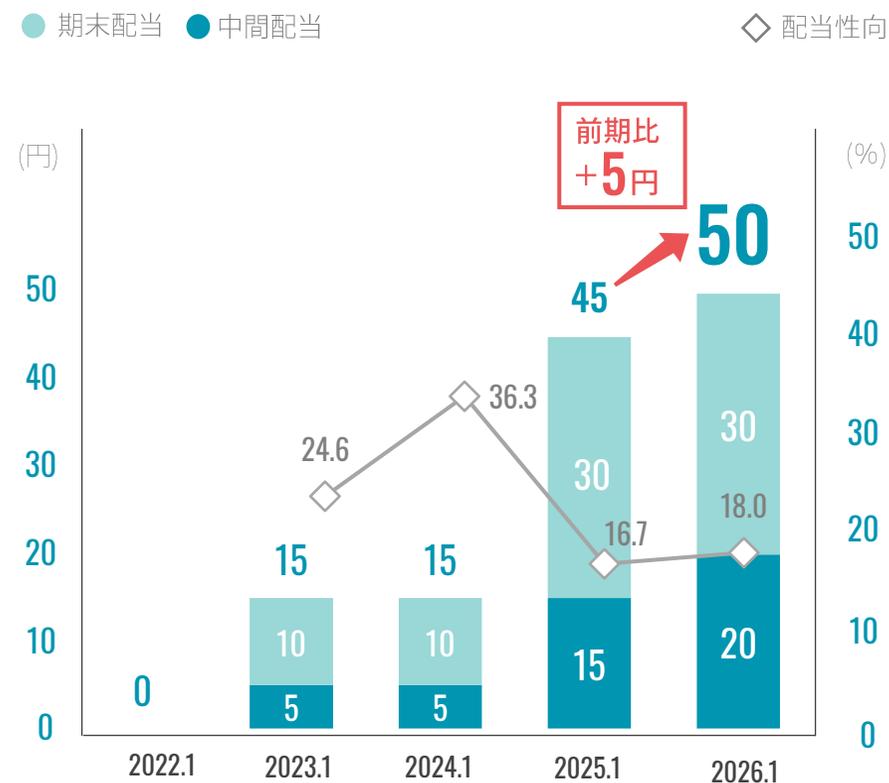
マチかど展示場

実際の住宅地に建設し、住宅展示場だけではイメージが付きにくい街並みとの調和、敷地の使い方、住宅地における光の採り込み方などを体感できるリアルサイズのモデルハウス

株主還元について

- 1株当たりの年間配当金額は前期比+5円の50円に増配予定
- 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月期実績	2026年1月期予想
1株当たり当期純利益	270.13円	278.41円
1株当たり配当金	45.00円	50.00円
(うち中間配当金)	(15.00円)	(20.00円)
配当性向	16.7%	18.0%



1. 2025年1月期 通期決算概要

2. 2026年1月期 業績予想

 3. **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 / 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 / 370名（連結） ※2025年1月末現在

資 本 金 / 397,395千円 ※2025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

PURPOSE

All Satisfaction

「住。」を通じてすべての人に満足を提供する



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

3. Appendix

- ① • 事業の特長と強み
- 成長戦略
- 2033年ビジョン
- 四半期業績推移データ

事業の特長と強み

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. 「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

3. デジタルマーケティングを積極的に活用した集客力

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



デザイン性が高く使い勝手の良い住宅

デザイン・設計力

機能性・快適性を重視し施主の要望とマッチングした設計
敷地のポテンシャルを最大限に発揮した構成と普遍的な輝きを放つデザイン

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



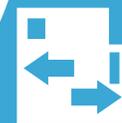
 **arr gallery**
Find Your Only One Style.



適正な価格で提供

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



高断熱、制振の高い性能を装備

高性能・高品質

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

2. 「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

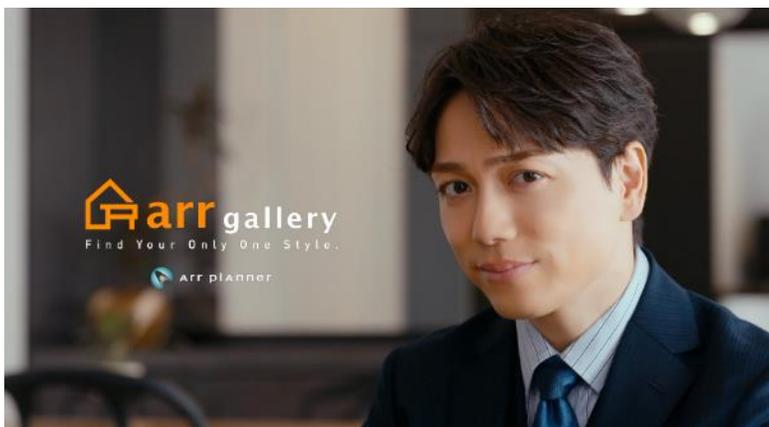
- 大手不動産会社ルートと多店舗展開による豊富な土地情報と仕入れ力
- 「物件情報の網羅」「顧客の反響の把握」で顧客ニーズを捉えた仕入れ

3. 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

① デジタルマーケティング・ブランディング

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

注文住宅



<https://www.arrgallery.jp/>

分譲住宅・土地



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

SNS



② Web反響率



82.0%

Web反響率は引き続き高水準を維持

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

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

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

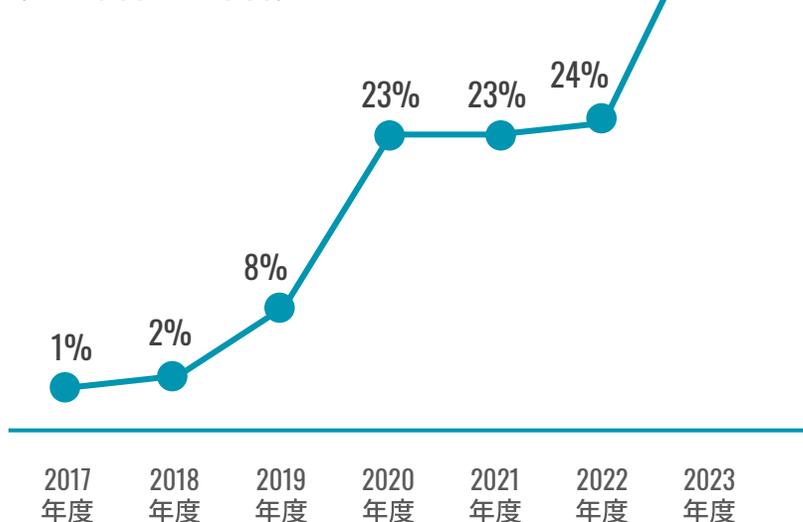
- ・ 2023年度（2023年4月－2024年3月）の当社注文住宅におけるZEH普及率は43%となり、引続きZEH住宅の販売を通じて脱炭素社会の実現に貢献



SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS
Arr Planner
For SDGs



当社注文住宅におけるZEH普及率の推移
(2017年度-2023年度)



☑ GX志向型住宅適合のマチかど展示場OPEN

GX志向型住宅（※）に適合した新「マチかど展示場」を
2025年3月15日に愛知県みよし市にオープン



「三好丘緑の家」 2025年3月 OPEN

- ※ GX志向型住宅（脱炭素志向型住宅）：ZEH基準の水準を大きく上回る省エネ性能を有する新築住宅。再生可能エネルギーを除いた1次エネルギー消費量の削減率35%以上、再生可能エネルギーを含む1次エネルギー消費量の削減率100%、断熱等性能等級6以上等の要件がある。令和6年度補正予算「子育てグリーン住宅支援事業」にて導入予定

3. Appendix

- 事業の特長と強み
- ① • 成長戦略
- 2033年ビジョン
- 四半期業績推移データ

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・ブランディングの強化

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

戦略地域への経営資源の集中

- 当社の地盤である東海エリアと人口流入が続き市場規模も大きな首都圏エリアを戦略地域と定め経営資源を集中

出所：国土交通省『建築着工統計調査報告（令和6年計）』
令和6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）は東海エリア4,000万円、首都圏エリア6,000万円と仮定し、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

東海エリア+首都圏エリア

6.0兆円※
約147,000棟

●注文住宅
約79,000棟

●分譲住宅
約68,000棟

東海エリアの 戸建住宅市場規模

1.5兆円※
約48,000棟

●注文住宅
約33,200棟

●分譲住宅
約14,500棟

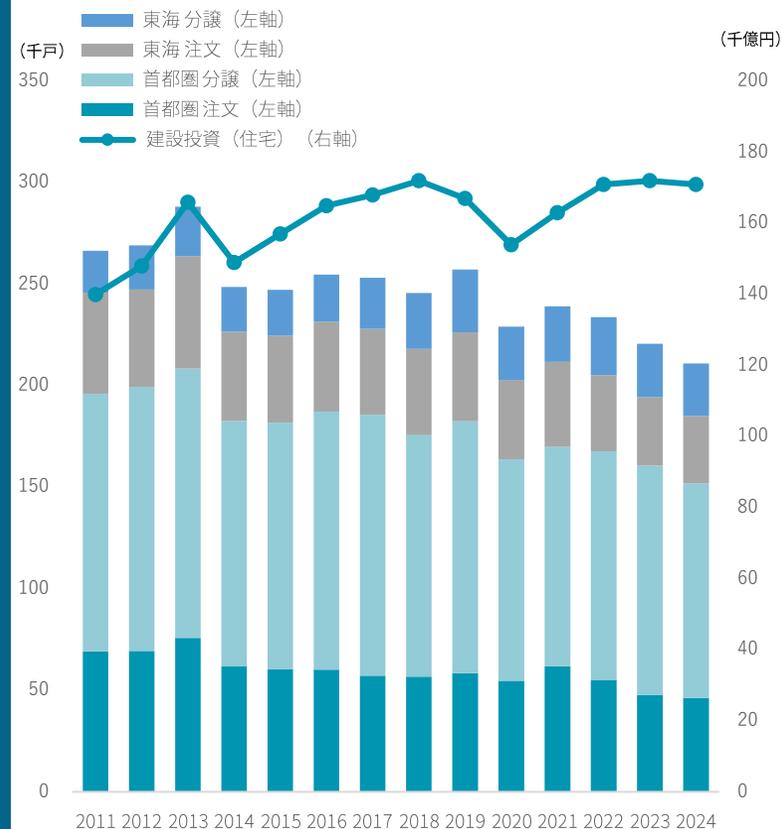
首都圏エリアの 戸建住宅市場規模

4.5兆円※
約100,000棟

●注文住宅
約46,200棟

●分譲住宅
約53,300棟

戸建新設着工戸数の推移

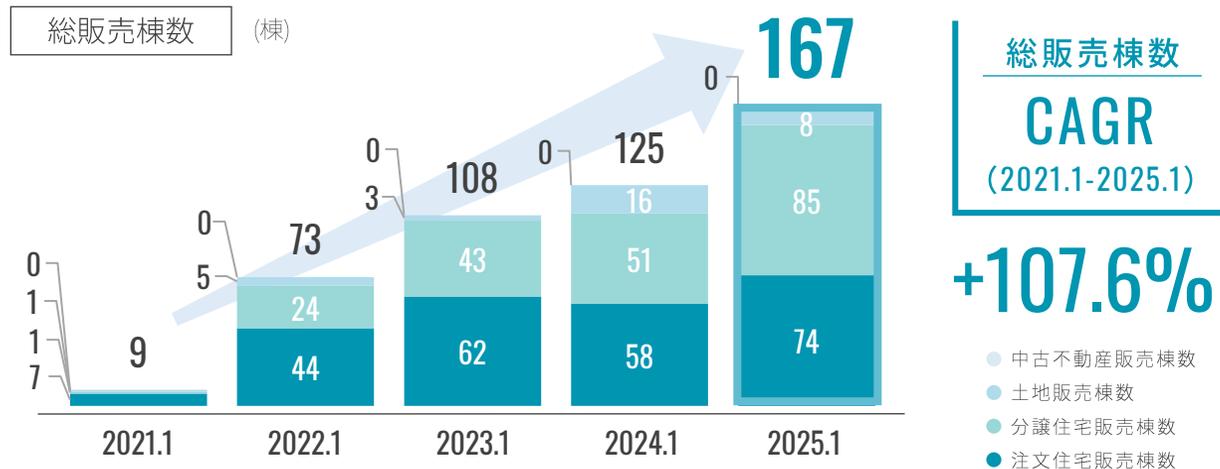
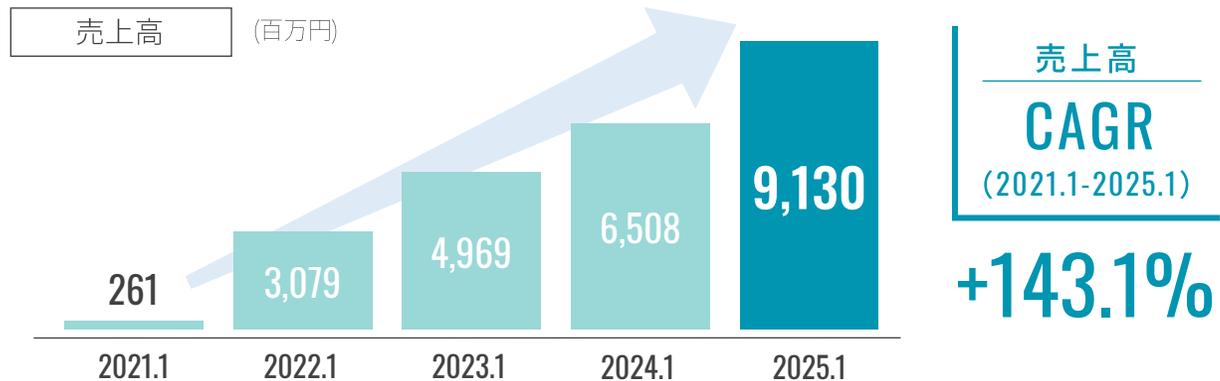


出所：①国土交通省『建築着工統計調査報告(令和6年度分)』着工新設住宅戸数：利用関係別・都道府県別表
②国土交通省『令和6年度(2024年度)建設投資見通し』
注：新設住宅着工戸数及び(内訳)戸建は出所①より、建設投資(住宅)は出所②より作成

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



2025年4月予定

埼玉県 初進出 📍アールギャラリー新所沢展示場(仮称)



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

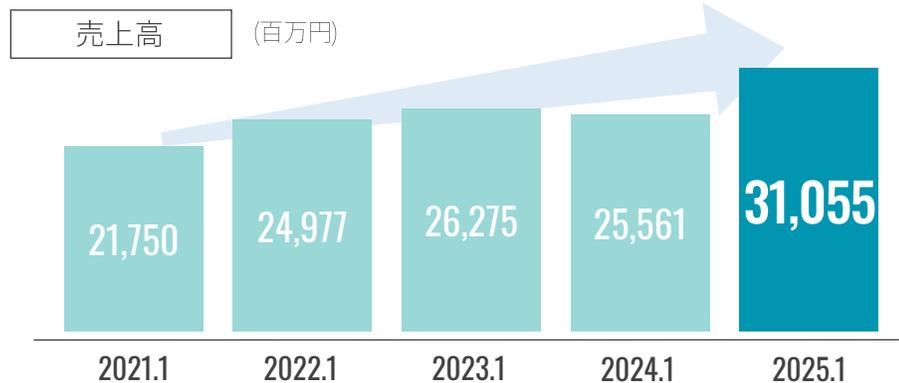


アールギャラリー小金井・府中展示場

2. 東海エリアでの更なるシェアアップ

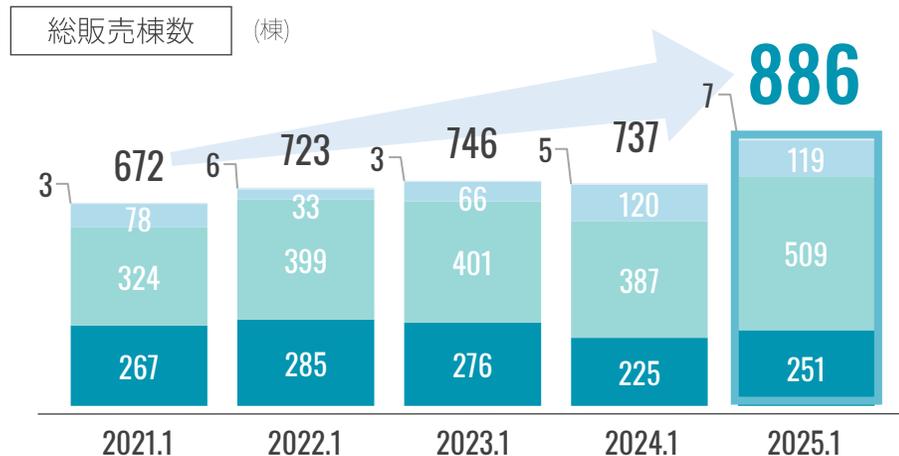
・ 当社の地盤エリアとして知名度を活かして、積極的な出店等で更なるシェアアップを目指す

☑ 東海エリア 売上高・総販売棟数



売上高
CAGR
(2021.1-2025.1)

+9.3%



総販売棟数
CAGR
(2021.1-2025.1)

+7.2%

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

2025年1月期新規出店

2拠点 ● アールギャラリー 大府展示場(2024年9月OPEN!)
● アールギャラリー 日進梅森展示場(2024年11月OPEN!)



アールギャラリー 大府展示場



アールギャラリー 日進梅森展示場



アールギャラリー とよた平屋展示場

3. デジタルマーケティング・ブランディングの強化

- ・ TVCMの活用と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りつつ、関心の高い顧客層へ確実にコンテンツを届ける

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（ストック）と位置付け、LTV（Life Time Value/ライフタイムバリュー）向上を図る
- ・当社住宅購入から10年超が経過したお客様が増えており、リフォームニーズも確実に取り込む



想いに応える多彩なラインナップ
住宅購入・建て替え・売却・買取

将来への保証と安心を確保する
火災保険

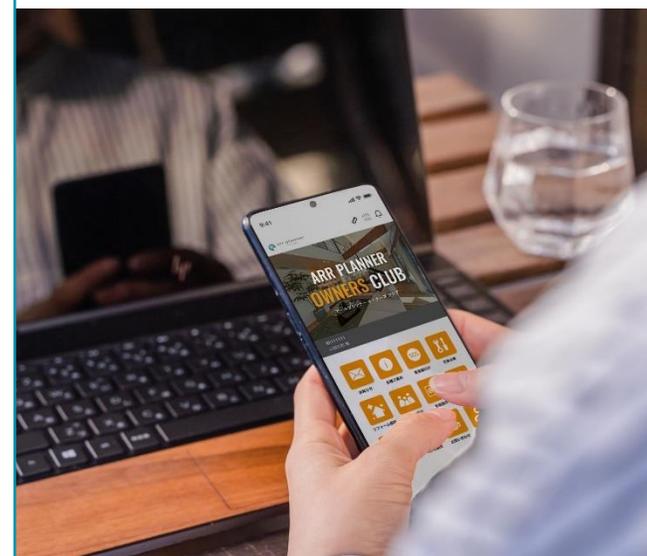
充実と安心の
アフターメンテナンス

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
その他のサービス

☑ 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

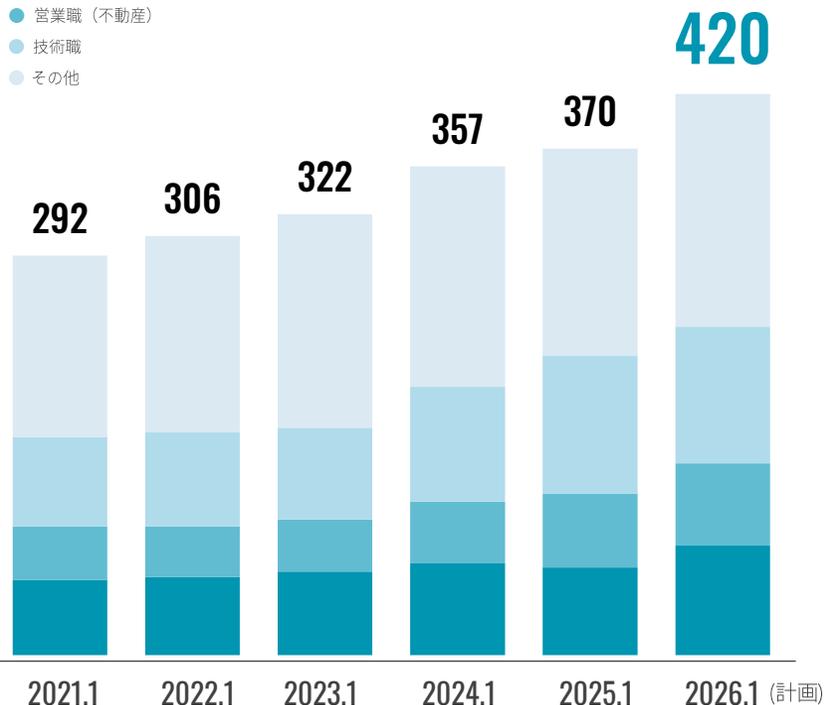
5.人財採用・育成の強化

・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	2026.1
人員数	5名	30名	47名	65名	75名	79名	100名 (計画)

☑ 新卒採用市場での認知・人気を着実に獲得

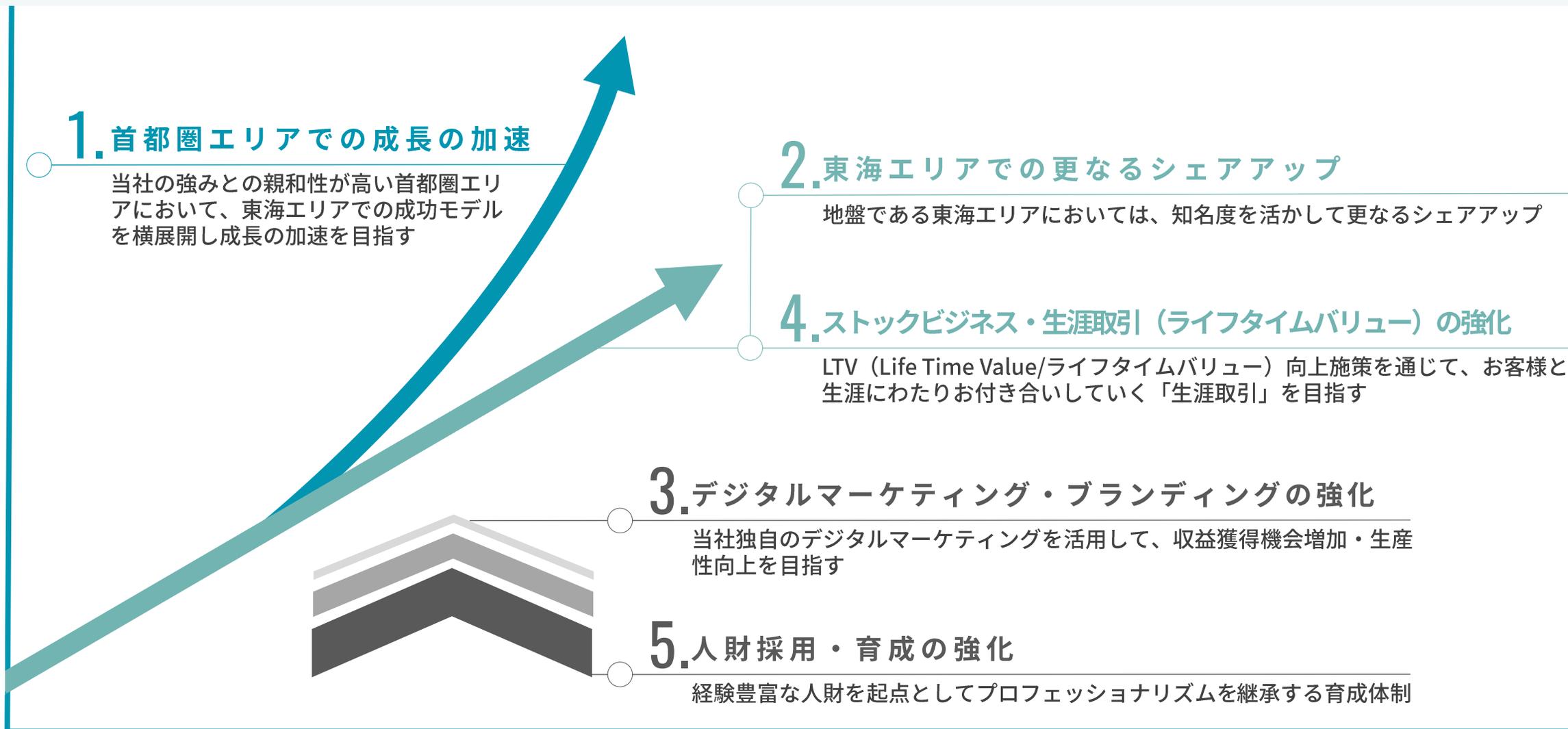
日経・マイナビ2025連動特集 就活支援
『2025年卒版 就職企業人気ランキング』



出所：日本経済新聞・マイナビ2025連動特集 就活支援 2025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

成長戦略（まとめ）

- ・首都圏エリアの住宅需要を取り込むことで成長力のさらなる加速を目指す



3. Appendix

- 事業の特長と強み
- 成長戦略
- ☑ • 2033年ビジョン
- 四半期業績推移データ

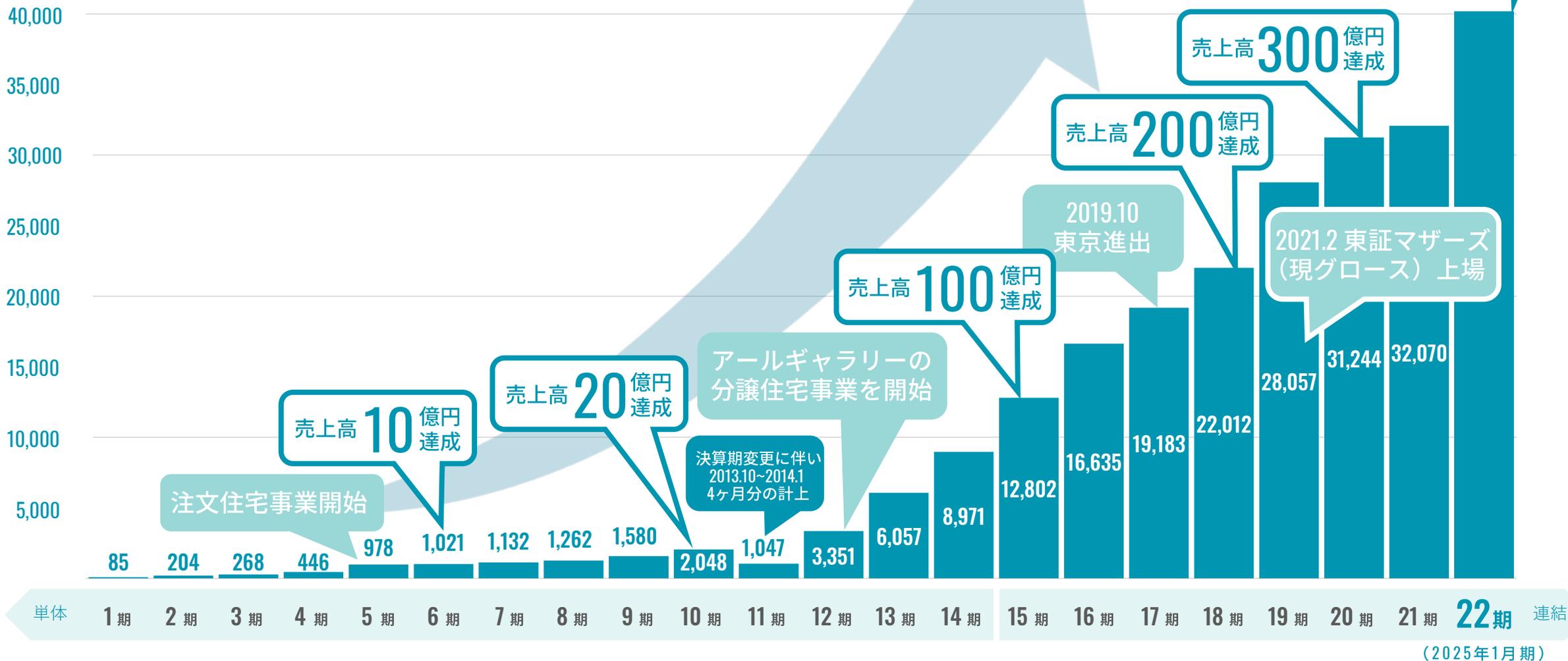
2033年ビジョン

売上高1,000億円

22期までの売上推移

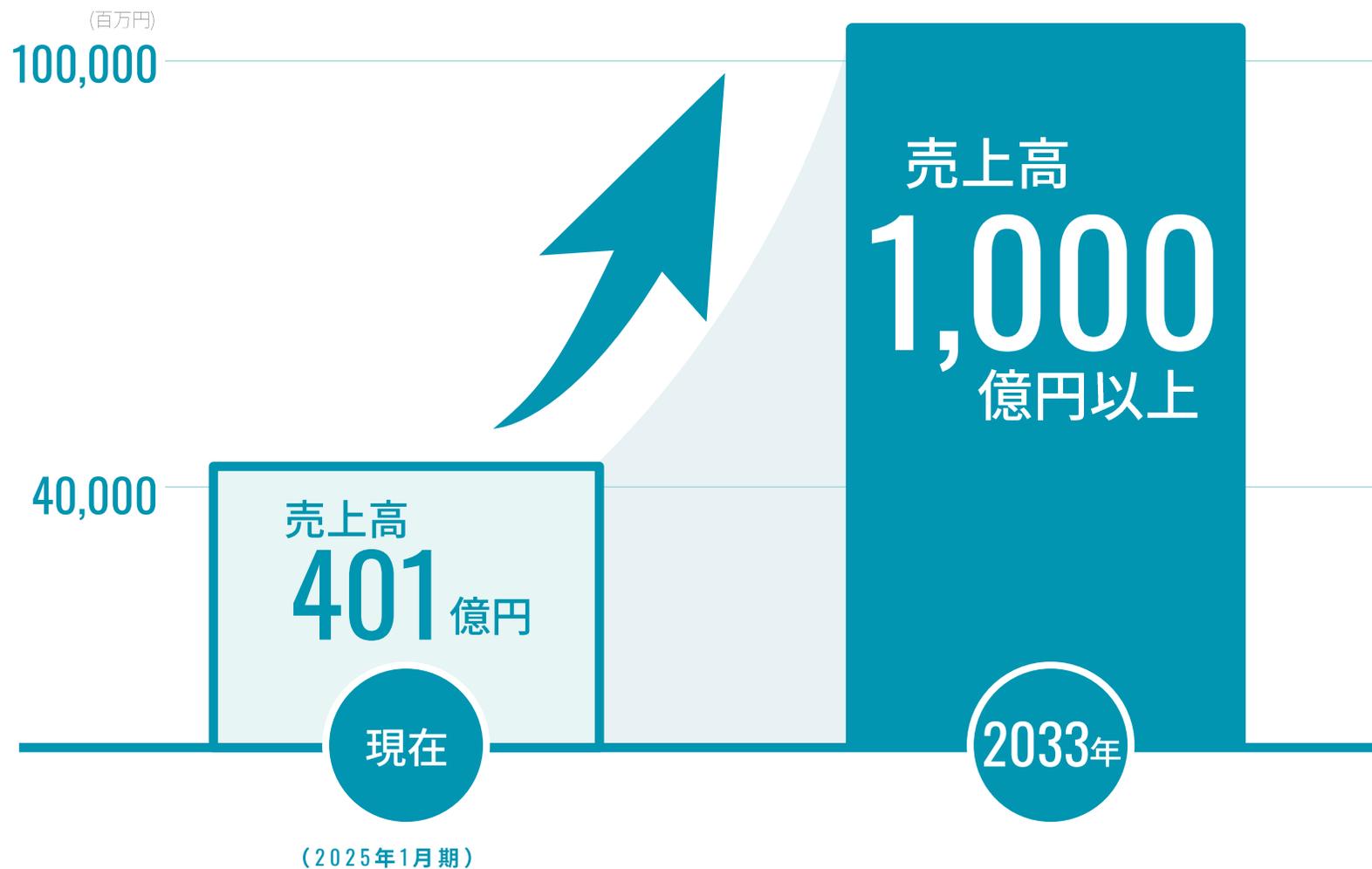
売上高

(百万円)



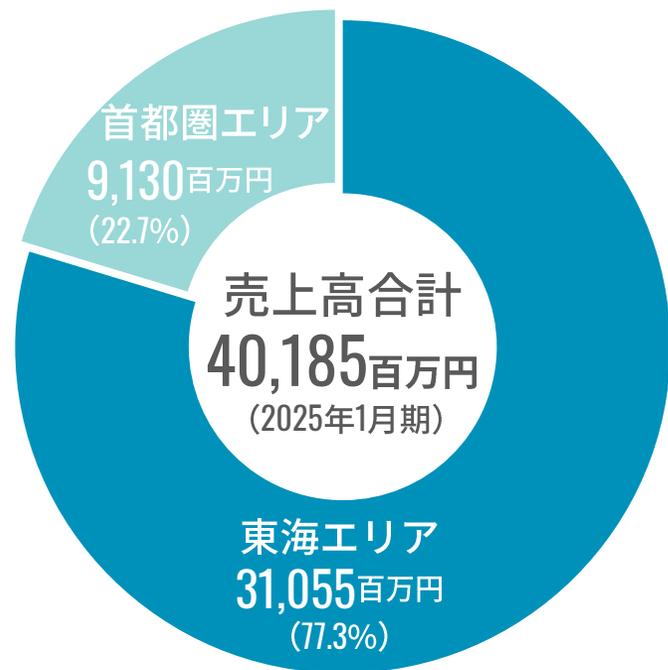
2033年ビジョン

- ・ 創業30周年を迎える2033年までに売上高1,000億円以上を目指す

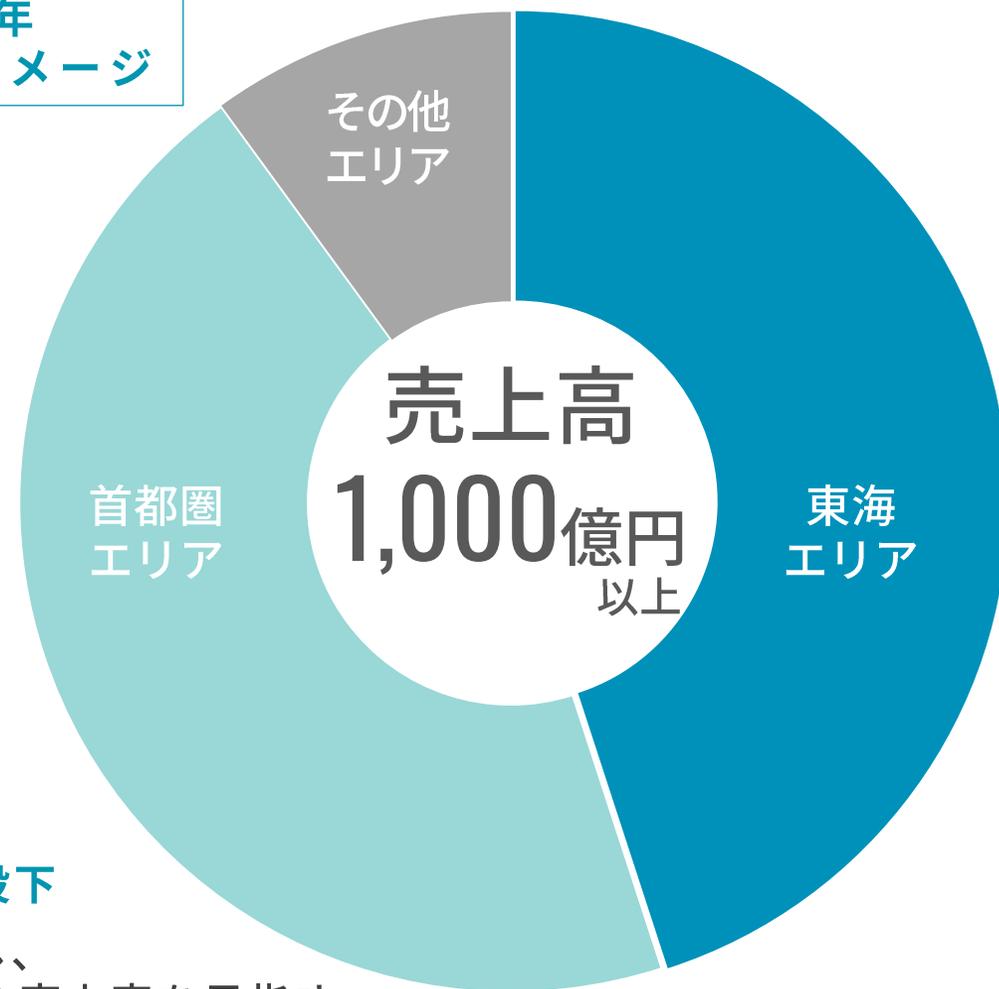


売上高1,000億円に向けた売上構成イメージ

現在の
売上構成比



2033年
売上構成イメージ



戦略地域の設定とリソースの集中投下

首都圏エリアでの事業拡大を推進し、
2033年までに東海エリアと同規模の売上高を目指す

売上高1,000億円に向けた全社経営方針

1

デザイン力・コスト競争力の強化

2

最新技術とトレンドを取り入れた先進住宅の提供

3

好立地案件の提供による収益性向上

4

人的投資による経営力強化

5

ESG経営の推進

3. Appendix

- 事業の特長と強み
- 成長戦略
- 2033年ビジョン
- ① • 四半期業績推移データ

四半期業績推移（累計期間）

累計期間	2022.1				2023.1				2024.1				2025.1			
	1Q	1Q~2Q	1Q~3Q	1Q~4Q												
売上高	5,799	13,042	19,794	28,057	6,612	15,711	21,820	31,244	7,809	15,841	21,908	32,070	8,986	20,267	29,354	40,185
売上原価	4,795	10,602	16,068	22,945	5,607	13,288	18,547	26,409	6,750	13,515	18,782	27,297	7,653	16,894	24,421	33,450
構成比	82.7%	81.3%	81.2%	81.8%	84.8%	84.6%	85.0%	84.5%	86.4%	85.3%	85.7%	85.1%	85.2%	83.4%	83.2%	83.2%
売上総利益	1,004	2,440	3,726	5,111	1,005	2,423	3,272	4,835	1,058	2,325	3,126	4,772	1,333	3,373	4,933	6,735
構成比	17.3%	18.7%	18.8%	18.2%	15.2%	15.4%	15.0%	15.5%	13.6%	14.7%	14.3%	14.9%	14.8%	16.6%	16.8%	16.8%
販売費及び一般管理費	854	1,730	2,641	3,592	1,008	2,027	3,115	4,143	1,038	2,073	3,169	4,240	1,094	2,247	3,400	4,572
構成比	14.7%	13.3%	13.3%	12.8%	15.2%	12.9%	14.3%	13.3%	13.3%	13.1%	14.5%	13.2%	12.2%	11.1%	11.6%	11.4%
営業損益	149	709	1,084	1,519	-3	395	156	692	20	251	-43	532	238	1,125	1,532	2,163
構成比	2.6%	5.4%	5.5%	5.4%	-0.1%	2.5%	0.7%	2.2%	0.3%	1.6%	-0.2%	1.7%	2.7%	5.6%	5.2%	5.4%
経常損益	119	646	989	1,383	-42	311	18	506	-26	157	-168	357	199	1,047	1,417	2,002
構成比	2.1%	5.0%	5.0%	4.9%	-0.6%	2.0%	0.1%	1.6%	-0.3%	1.0%	-0.8%	1.1%	2.2%	5.2%	4.8%	5.0%
税金等調整前四半期純利益	122	649	992	1,368	-49	303	10	474	-27	131	-194	331	199	1,047	1,417	1,991
親会社株主に帰属する四半期純損益	82	439	672	960	-35	203	3	327	-20	80	-134	221	130	686	929	1,436
構成比	1.4%	3.4%	3.4%	3.4%	-0.5%	1.3%	0.0%	1.0%	-0.3%	0.5%	-0.6%	0.7%	1.4%	3.4%	3.2%	3.6%

四半期業績推移（会計期間）

会計期間	2022.1				2023.1				2024.1				2025.1			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	5,799	7,243	6,752	8,262	6,612	9,099	6,108	9,424	7,809	8,032	6,067	10,161	8,986	11,281	9,087	10,830
売上原価	4,795	5,807	5,465	6,876	5,607	7,681	5,259	7,861	6,750	6,765	5,266	8,515	7,653	9,241	7,527	9,028
構成比	82.7%	80.2%	80.9%	83.2%	84.8%	84.4%	86.1%	83.4%	86.4%	84.2%	86.8%	83.8%	85.2%	81.9%	82.8%	83.4%
売上総利益	1,004	1,435	1,286	1,385	1,005	1,417	849	1,563	1,058	1,267	800	1,646	1,333	2,039	1,560	1,802
構成比	17.3%	19.8%	19.0%	16.8%	15.2%	15.6%	13.9%	16.6%	13.6%	15.8%	13.2%	16.2%	14.8%	18.1%	17.2%	16.6%
販売費及び一般管理費	854	875	911	950	1,008	1,018	1,088	1,027	1,038	1,035	1,096	1,070	1,094	1,153	1,152	1,172
構成比	14.7%	12.1%	13.5%	11.5%	15.2%	11.2%	17.8%	10.9%	13.3%	12.9%	18.1%	10.5%	12.2%	10.2%	12.7%	10.8%
営業損益	149	560	374	435	-3	399	-239	535	20	231	-295	576	238	886	407	630
構成比	2.6%	7.7%	5.5%	5.3%	-0.1%	4.4%	-3.9%	5.7%	0.3%	2.9%	-4.9%	5.7%	2.7%	7.9%	4.5%	5.8%
経常損益	119	527	342	393	-42	353	-292	487	-26	184	-326	526	199	848	369	585
構成比	2.1%	7.3%	5.1%	4.8%	-0.6%	3.9%	-4.8%	5.2%	-0.3%	2.3%	-5.4%	5.2%	2.2%	7.5%	4.1%	5.4%
税金等調整前四半期純利益	122	527	342	376	-49	353	-292	463	-27	159	-326	526	199	848	369	574
親会社株主に帰属する四半期純損益	82	357	232	287	-35	239	-200	324	-20	101	-215	356	130	556	242	507
構成比	1.4%	4.9%	3.4%	3.5%	-0.5%	2.6%	-3.3%	3.4%	-0.3%	1.3%	-3.6%	3.5%	1.4%	4.9%	2.7%	4.7%

総販売棟数 四半期推移（累計期間）

累計期間		2022.1				2023.1				2024.1				2025.1			
		1Q	1Q~2Q	1Q~3Q	1Q~4Q												
全社	注文住宅販売棟数	56	143	218	329	81	162	216	338	46	121	164	283	61	144	210	325
	分譲住宅販売棟数	90	204	306	423	104	242	334	444	117	231	322	438	137	300	442	594
	土地販売棟数	15	23	31	38	7	21	27	69	29	58	90	136	36	74	104	127
	中古不動産販売棟数	4	5	6	6	0	1	2	3	1	3	4	5	3	5	7	7
	総販売棟数	165	375	561	796	192	426	579	854	193	413	580	862	237	523	763	1,053
東海 エリア	注文住宅販売棟数	49	123	190	285	63	131	175	276	38	101	135	225	46	113	164	251
	分譲住宅販売棟数	84	194	290	399	98	222	302	401	105	210	289	387	116	253	382	509
	土地販売棟数	13	19	26	33	7	19	25	66	19	48	80	120	33	70	98	119
	中古不動産販売棟数	4	5	6	6	0	1	2	3	1	3	4	5	3	5	7	7
	総販売棟数	150	341	512	723	168	373	504	746	163	362	508	737	198	441	651	886
首都圏 エリア	注文住宅販売棟数	7	20	28	44	18	31	41	62	8	20	29	58	15	31	46	74
	分譲住宅販売棟数	6	10	16	24	6	20	32	43	12	21	33	51	21	47	60	85
	土地販売棟数	2	4	5	5	0	2	2	3	10	10	10	16	3	4	6	8
	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	15	34	49	73	24	53	75	108	30	51	72	125	39	82	112	167

総販売棟数 四半期推移（会計期間）

会計期間		2022.1				2023.1				2024.1				2025.1			
		1Q	2Q	3Q	4Q												
全社	注文住宅販売棟数	56	87	75	111	81	81	54	122	46	75	43	119	61	83	66	115
	分譲住宅販売棟数	90	114	102	117	104	138	92	110	117	114	91	116	137	163	142	152
	土地販売棟数	15	8	8	7	7	14	6	42	29	29	32	46	36	38	30	23
	中古不動産販売棟数	4	1	1	0	0	1	1	1	1	2	1	1	3	2	2	0
	総販売棟数	165	210	186	235	192	234	153	275	193	220	167	282	237	286	240	290
東海 エリア	注文住宅販売棟数	49	74	67	95	63	68	44	101	38	63	34	90	46	67	51	87
	分譲住宅販売棟数	84	110	96	109	98	124	80	99	105	105	79	98	116	137	129	127
	土地販売棟数	13	6	7	7	7	12	6	41	19	29	32	40	33	37	28	21
	中古不動産販売棟数	4	1	1	0	0	1	1	1	1	2	1	1	3	2	2	0
	総販売棟数	150	191	171	211	168	205	131	242	163	199	146	229	198	243	210	235
首都圏 エリア	注文住宅販売棟数	7	13	8	16	18	13	10	21	8	12	9	29	15	16	15	28
	分譲住宅販売棟数	6	4	6	8	6	14	12	11	12	9	12	18	21	26	13	25
	土地販売棟数	2	2	1	0	0	2	0	1	10	0	0	6	3	1	2	2
	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	15	19	15	24	24	29	22	33	30	21	21	53	39	43	30	55

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