



いちから「住。」まで  
**Arr planner**  
group

## 2026年1月期 第1四半期決算説明資料

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6月12日



想いを描く、自由発想の家づくり  
**arr gallery**  
Find Your Only One Style.

- ① 1. 2026年1月期 第1四半期決算概要
- 2. 当期の取り組み
- 3. Appendix

## 2026年1月期 第1四半期 連結業績ハイライト・トピックス

売上高	過去最高	営業利益	過去最高	総販売棟数	過去最高	受注高	過去最高	総受注棟数	過去最高
10,245	百万円	653	百万円	248	棟	12,089	百万円	299	棟
前年同期比	+14.0%	前年同期比	+173.5%	前年同期比	+4.6%	前年同期比	+7.6%	前年同期比	+4.2%

### TOPICS 1 売上高、営業利益、総販売棟数いずれも第1四半期の過去最高更新

- ✓ 注文住宅の販売棟数増加、分譲住宅や土地の販売単価上昇により、第1四半期として初めて売上高が100億円突破し過去最高。特に首都圏エリアの売上高が大幅増
- ✓ コストコントロールにより売上総利益率が改善し、営業利益も過去最高の6.5億円

### TOPICS 2 受注高、総受注棟数も第1四半期の過去最高更新

- ✓ 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、首都圏エリア・東海エリアともに注文住宅・分譲住宅いずれも受注が引続き好調

### TOPICS 3 業績予想の上方修正を実施、配当予想も増配

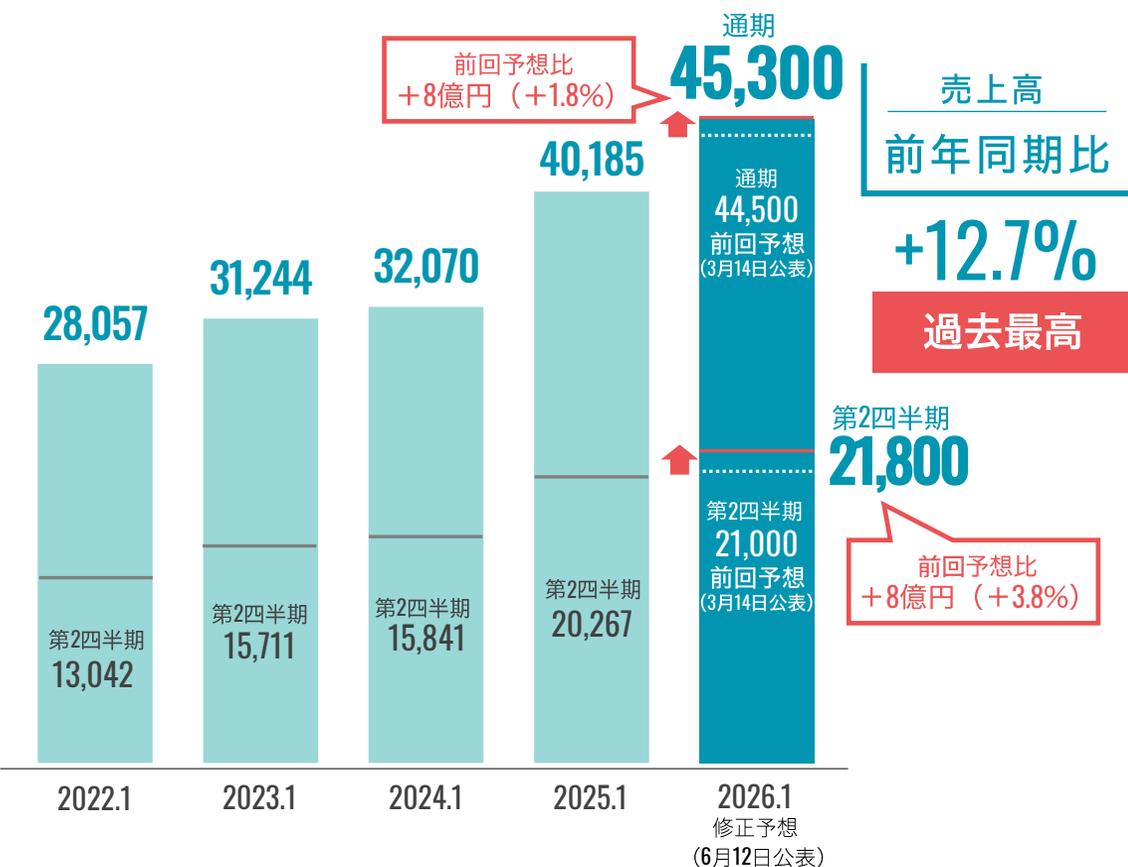
- ✓ 第1四半期の業績と好調な受注状況を踏まえ、2026年1月期第2四半期・通期の業績予想の上方修正を実施
- ✓ 配当予想も修正し、年間50円(3月14日時点)→年間60円(6月12日時点)に増配予定

# 業績予想修正（第2四半期・通期）①

- ・当初想定を上回るペースで受注が増加し、販売も順調なことから上方修正を実施
- ・コストコントロールにより売上総利益率が改善し、営業利益が大幅増

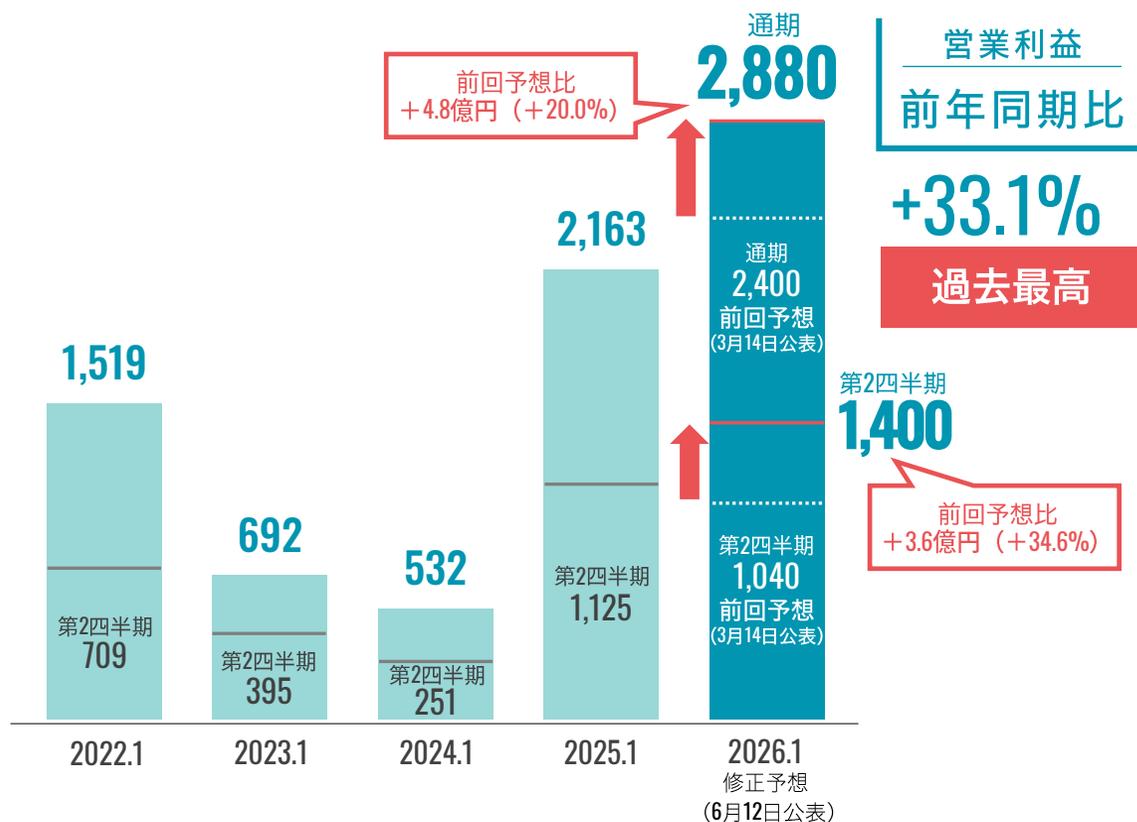
## 売上高

(百万円)



## 営業利益

(百万円)



## 業績予想修正（第2四半期・通期）②

- ・当初想定を上回るペースで受注が増加し、販売も順調なことから上方修正を実施
- ・コストコントロールにより売上総利益率が改善し、営業利益が大幅増

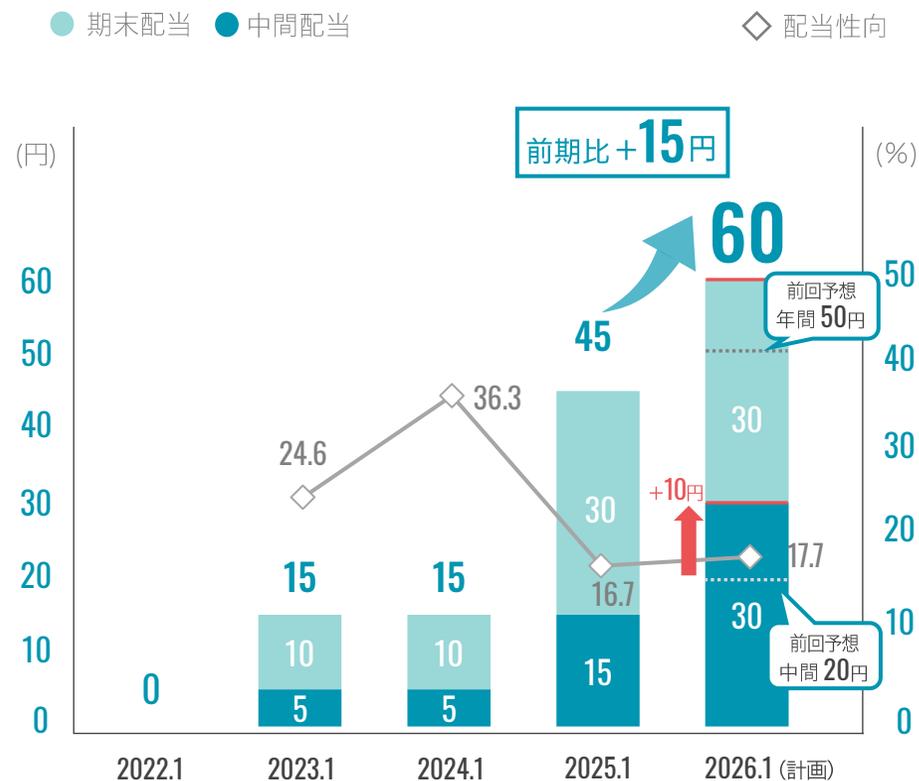
単位：百万円

項目	第2四半期					通期				
	<前回発表予想>		<今回修正予想>			<前回発表予想>		<今回修正予想>		
	2026年1月期第2四半期 連結業績予想（前回） ※3月14日時点予想	構成比	2026年1月期第2四半期 連結業績予想（今回） ※6月12日時点予想	構成比	対前回予想比 ※3月14日時点予想との比較	2026年1月期 通期 連結業績予想（前回） ※3月14日時点予想	構成比	2026年1月期 通期 連結業績予想（今回） ※6月12日時点予想	構成比	対前回予想比 ※3月14日時点予想との比較
売上高	21,000	100.0%	21,800	100.0%	+ 3.8%	44,500	100.0%	45,300	100.0%	+ 1.8%
売上総利益	3,500	16.7%	3,880	17.8%	+ 10.9%	7,450	16.7%	7,980	17.6%	+ 7.1%
販売費及び一般管理費	2,460	11.7%	2,480	11.4%	+ 0.8%	5,050	11.3%	5,100	11.3%	+ 1.0%
営業利益	1,040	5.0%	1,400	6.4%	+ 34.6%	2,400	5.4%	2,880	6.4%	+ 20.0%
経常利益	950	4.5%	1,300	6.0%	+ 36.8%	2,220	5.0%	2,680	5.9%	+ 20.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	640	3.0%	880	4.0%	+ 37.5%	1,480	3.3%	1,800	4.0%	+ 21.6%
1株当たり 当期純利益	120.39円	—	165.49円	—	—	278.41円	—	338.28円	—	—

## 株主還元について（増配）

- ・1株当たりの年間配当金額は50円(3月14日時点予想)から60円(6月12日時点予想)に修正し増配予定
- ・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

	(参考値) 2025年1月期実績	2026年1月期予想 (3月14日時点)	2026年1月期予想 (6月12日修正)
1株当たり当期純利益	270.13円	278.41円	<b>338.28円</b>
1株当たり年間配当金	45.00円	50.00円	<b>60.00円</b> <span style="color:red">+10円増配</span>
(うち中間配当金)	(15.00円)	(20.00円)	<b>(30.00円)</b>
配当性向	16.7%	18.0%	<b>17.7%</b>



# 連結損益計算書サマリー (P/L)

- ・当社独自のデジタルマーケティングにより集客が好調で注文住宅の販売棟数増加。分譲住宅や土地の販売単価も上昇
- ・人員数・拠点数の増加や広告宣伝強化により販管費は増加したものの、コストコントロールにより売上総利益率は前年同期比3.3ポイント改善。売上総利益が増加し、営業利益以下増益

単位：百万円

項目	2025年1月期 第1四半期 (①)	構成比	2026年1月期 第1四半期 (②)			第2四半期業績予想の進捗状況		通期業績予想の進捗状況	
			2026年1月期 第1四半期 (②)	構成比	増減率 (②/①) 前年同期比	2026年1月期第2四半期 連結業績予想 (③) ※6月12日時点予想	進捗率 (②/③) ※6月12日時点予想との比較	2026年1月期 連結業績予想 (④) ※6月12日時点予想	進捗率 (②/④) ※6月12日時点予想との比較
売上高	8,986	100.0%	<b>10,245</b>	<b>100.0%</b>	<b>+ 14.0%</b>	<b>21,800</b>	<b>47.0%</b>	<b>45,300</b>	<b>22.6%</b>
売上総利益	1,333	14.8%	<b>1,855</b>	<b>18.1%</b>	<b>+ 39.2%</b>	<b>3,880</b>	<b>47.8%</b>	<b>7,980</b>	<b>23.3%</b>
販売費及び一般管理費	1,094	12.2%	<b>1,202</b>	<b>11.7%</b>	<b>+ 9.9%</b>	<b>2,480</b>	<b>48.5%</b>	<b>5,100</b>	<b>23.6%</b>
営業利益	238	2.7%	<b>653</b>	<b>6.4%</b>	<b>+ 173.5%</b>	<b>1,400</b>	<b>46.7%</b>	<b>2,880</b>	<b>22.7%</b>
経常利益	199	2.2%	<b>604</b>	<b>5.9%</b>	<b>+ 203.4%</b>	<b>1,300</b>	<b>46.5%</b>	<b>2,680</b>	<b>22.6%</b>
親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益	130	1.4%	<b>412</b>	<b>4.0%</b>	<b>+ 216.9%</b>	<b>880</b>	<b>46.8%</b>	<b>1,800</b>	<b>22.9%</b>
1株当たり 四半期（当期）純利益	24.47円	—	<b>77.53円</b>	—	—	<b>165.49円</b>	—	<b>338.28円</b>	—

## 事業セグメント別売上実績の内訳

- ・ 前期に受注した注文住宅の引渡が順調に進み、注文住宅の売上高は前年同期比+718百万円と大きく増加
- ・ 商品の付加価値を高めて販売単価が上昇したことなどから、分譲住宅についても売上高は増加

単位：百万円

報告セグメント	事業セグメント	2025年1月期 第1四半期 (①)	構成比	2026年1月期 第1四半期 (②)	構成比	増減率(前年同期比) (②/①)	
戸建住宅事業	注文住宅	1,789	19.9%	<b>2,507</b>	<b>24.5%</b>	<b>+ 40.1%</b>	
	分譲住宅	(建物+土地)	5,715	63.6%	<b>6,051</b>	<b>59.0%</b>	<b>+ 5.9%</b>
		(土地のみ)	1,117	12.4%	<b>1,278</b>	<b>12.5%</b>	<b>+ 14.4%</b>
		不動産仲介	166	1.9%	<b>208</b>	<b>2.0%</b>	<b>+ 25.0%</b>
	エクステリア	89	1.0%	<b>109</b>	<b>1.1%</b>	<b>+ 23.1%</b>	
	リフォーム	34	0.4%	<b>73</b>	<b>0.7%</b>	<b>+ 116.9%</b>	
中古再生・収益不動産事業	中古再生・収益不動産	63	0.7%	<b>6</b>	<b>0.1%</b>	<b>△89.1%</b>	
その他	その他	10	0.1%	<b>9</b>	<b>0.1%</b>	<b>△13.9%</b>	
	合計	8,986	100.0%	<b>10,245</b>	<b>100.0%</b>	<b>+ 14.0%</b>	

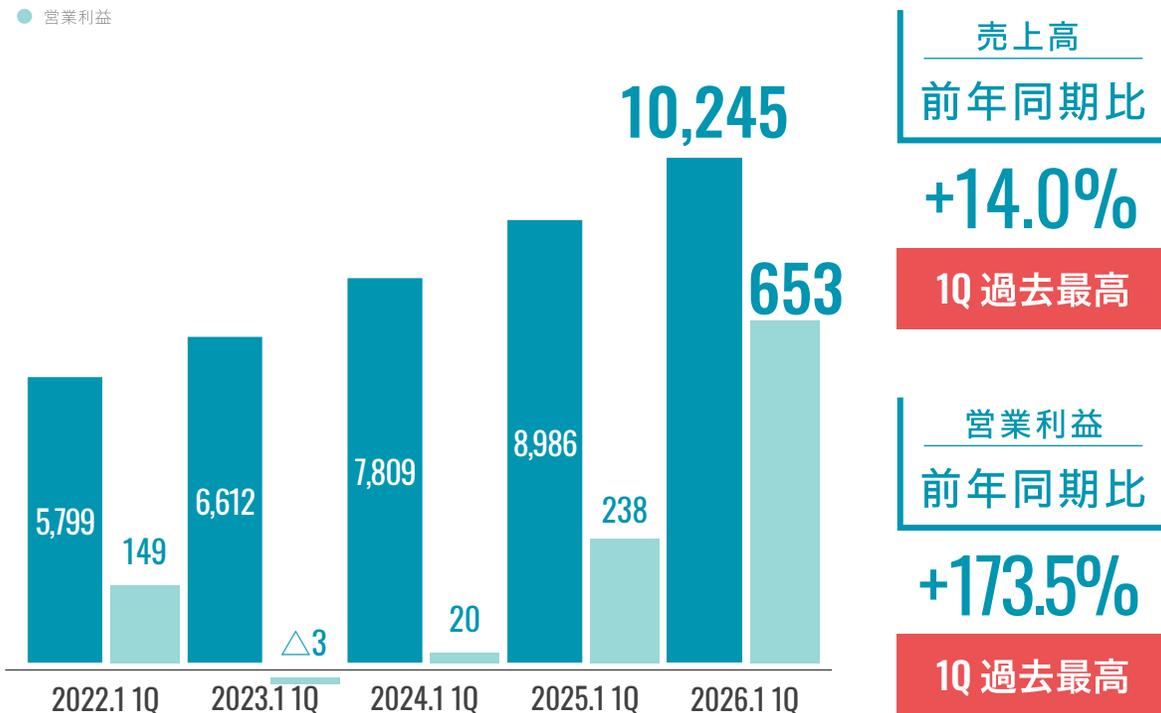
# 第1四半期業績推移

- ・ 注文住宅は引渡が順調に進み、第1四半期過去最高の販売棟数を更新
- ・ 分譲住宅と土地の販売棟数は前年同期比減となったが、販売単価の上昇により売上高は増加

## 売上高・営業利益

(百万円)

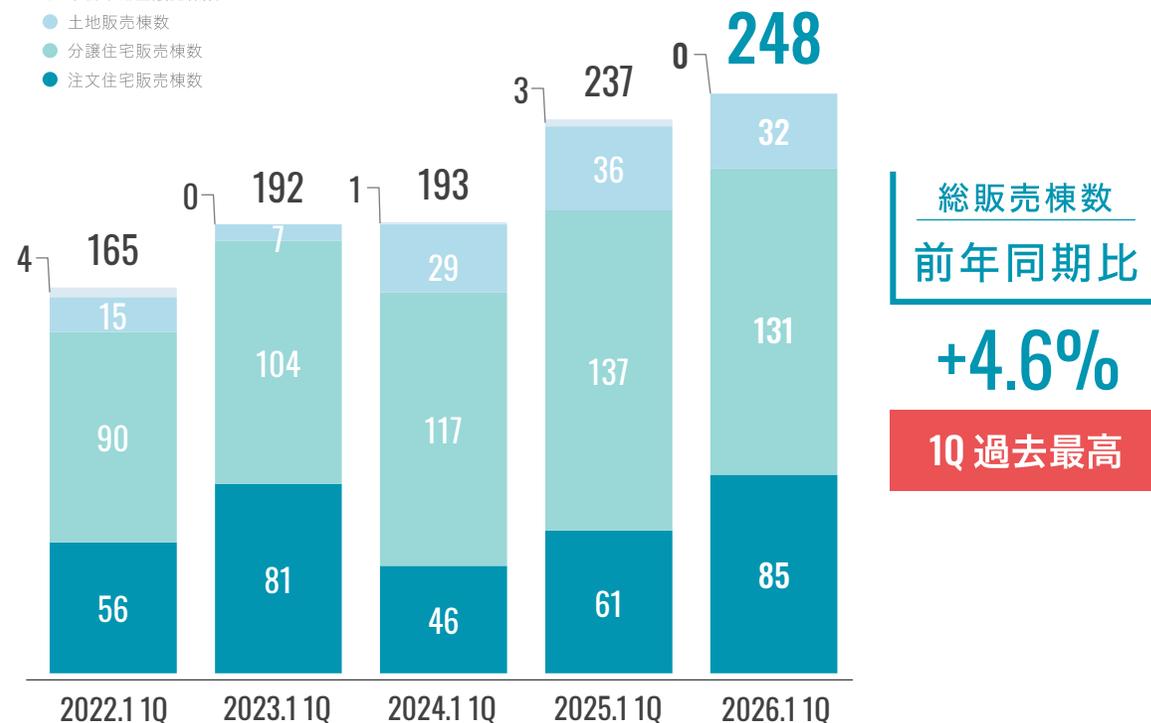
- 売上高
- 営業利益



## 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



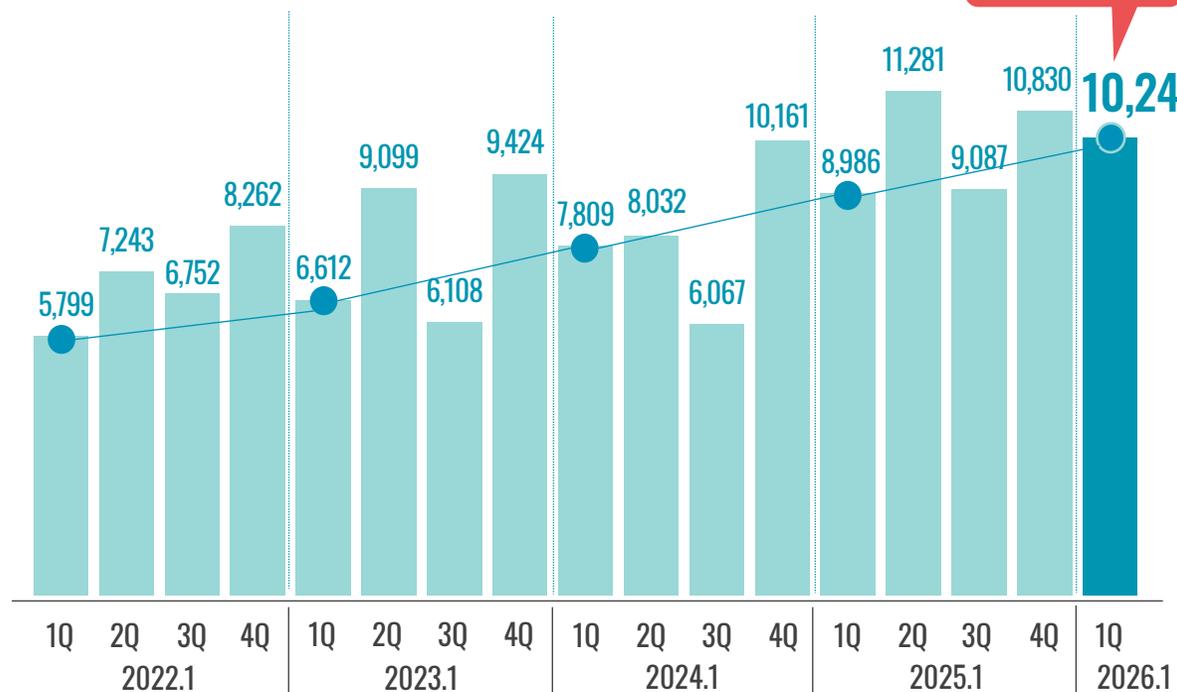
## 四半期業績推移

- ・ 四半期売上高は第1四半期として初めて100億円を突破。四半期営業利益も過去最高となる25年1月期第2四半期に次ぐ金額を達成

### ④ 四半期売上高の推移

(百万円)

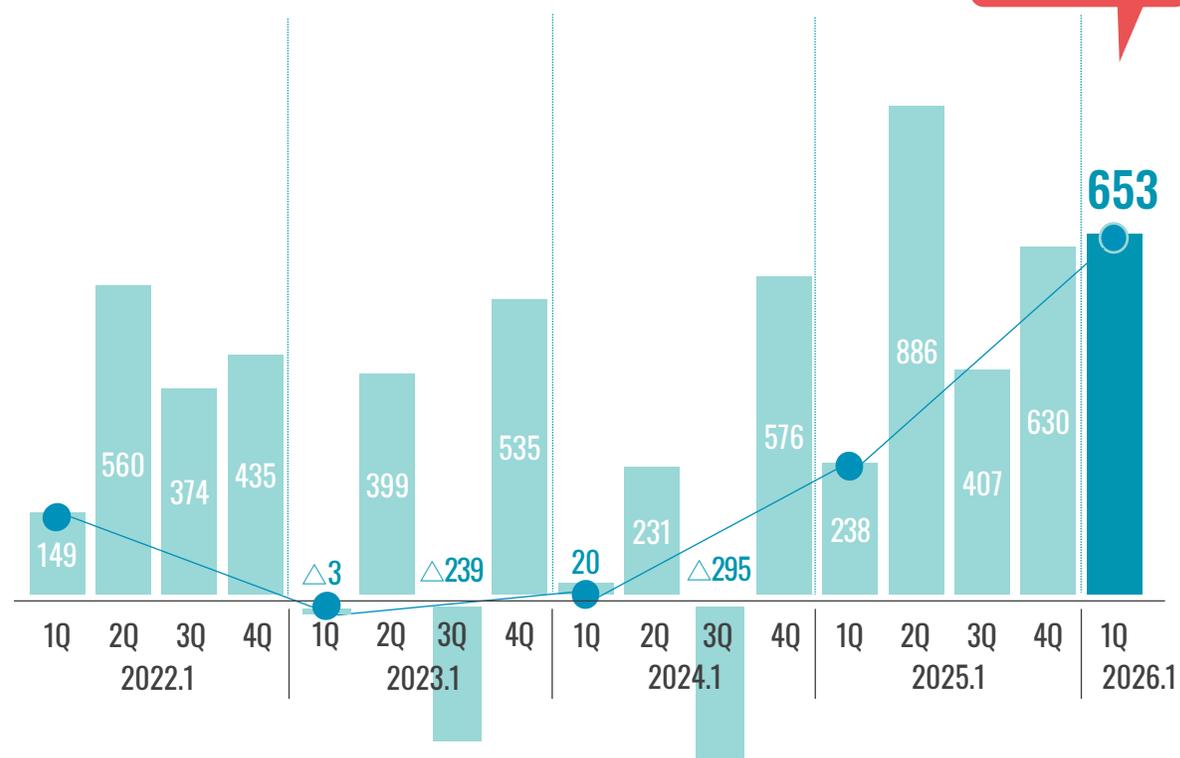
1Q  
過去最高



### ④ 四半期営業損益の推移

(百万円)

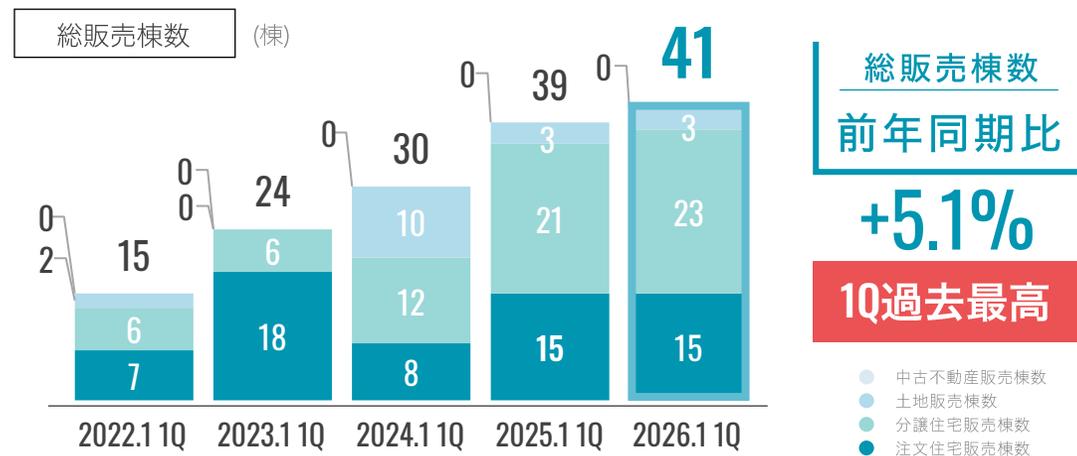
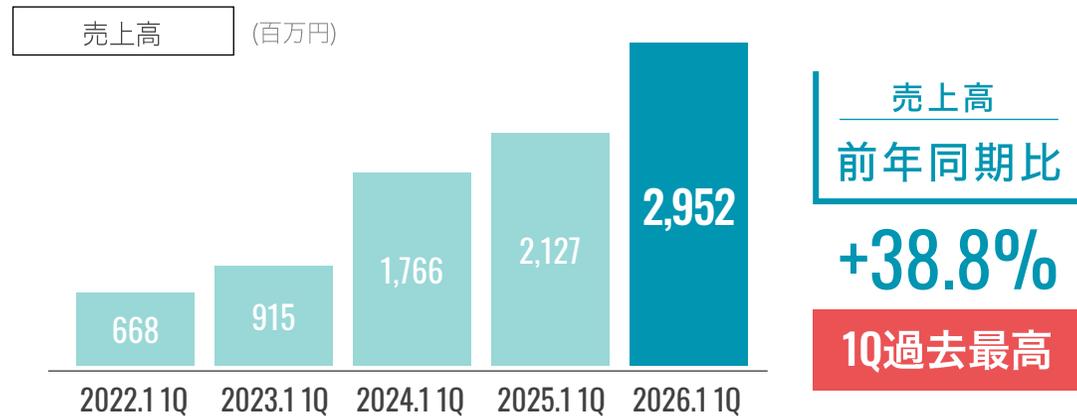
1Q  
過去最高



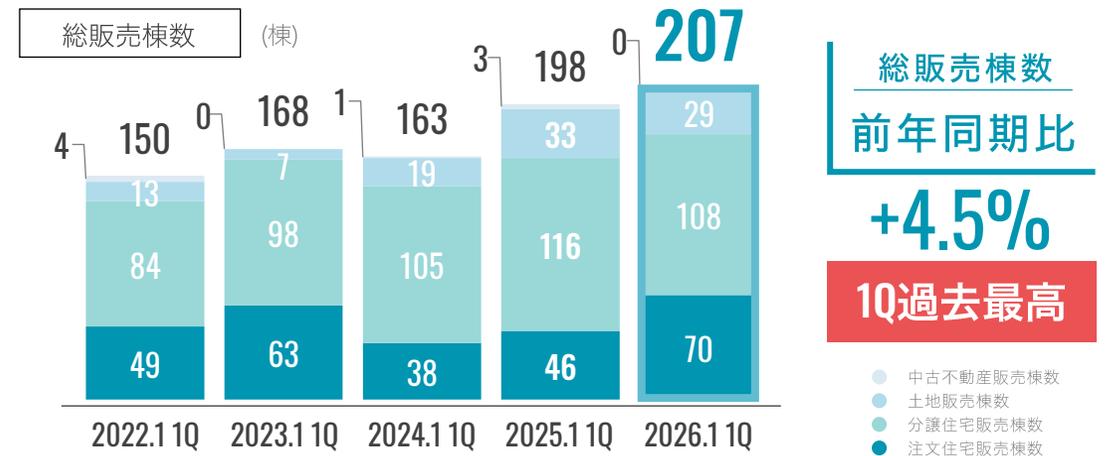
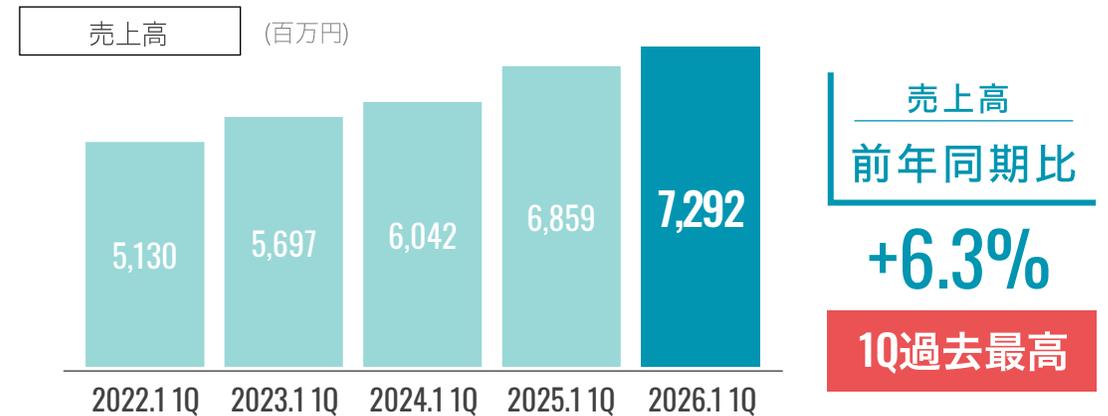
## エリア別売上高及び総販売棟数推移

- ・首都圏エリアは販売棟数は微増だが、商品の付加価値を高め販売単価が上昇したことで、売上高は前年同期比+38.8%の大幅な増収
- ・東海エリアは注文住宅販売棟数が前年同期比+52.2%と大幅増で、売上高・総販売棟数ともに第1四半期の過去最高を更新

### ☑ 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

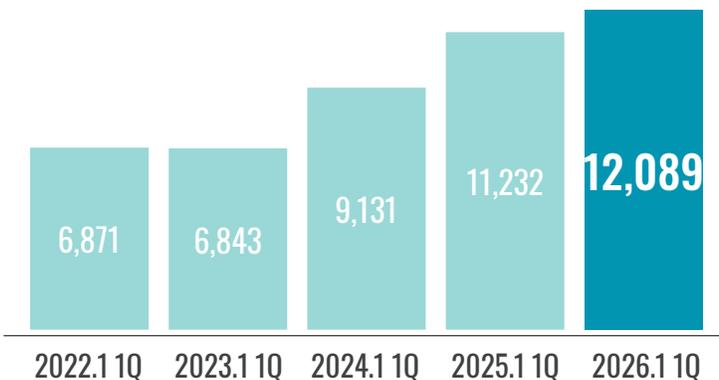


# 受注高・受注棟数・注文住宅の受注残高及び分譲住宅の棚卸資産推移

- ・ 高い商品力や独自のデジタルマーケティングの奏功により、注文住宅の受注棟数が増加
- ・ 注文住宅の受注残高と分譲住宅の棚卸資産が順調に増加。設計・施工能力を強化し、今後の業績への貢献を見込む

## 受注高

(百万円)



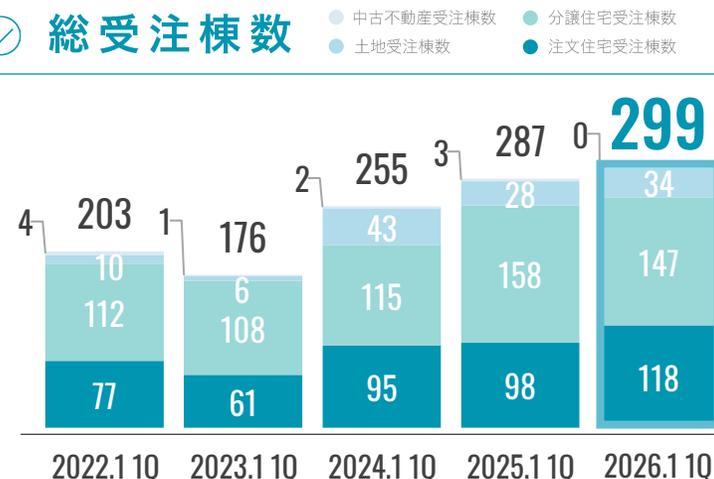
受注高  
前年同期比

**+7.6%**

1Q 過去最高

## 総受注棟数

(棟)



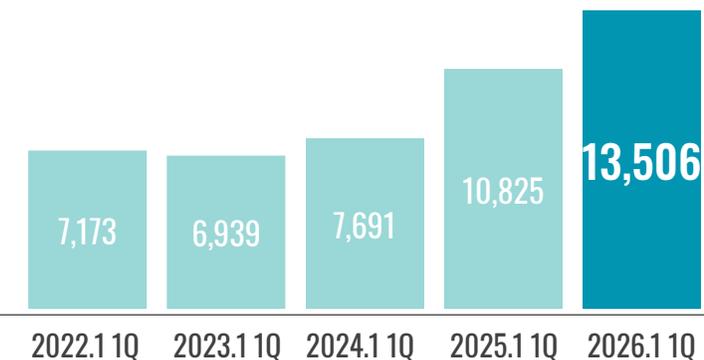
総受注棟数  
前年同期比

**+4.2%**

1Q 過去最高

## 注文住宅の受注残高

(百万円)



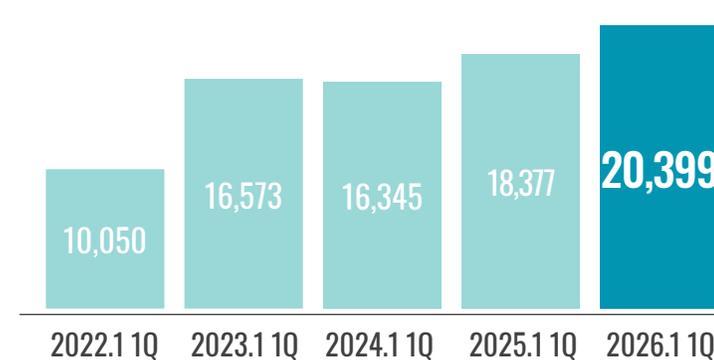
受注残高  
前年同期比

**+24.8%**

1Q 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

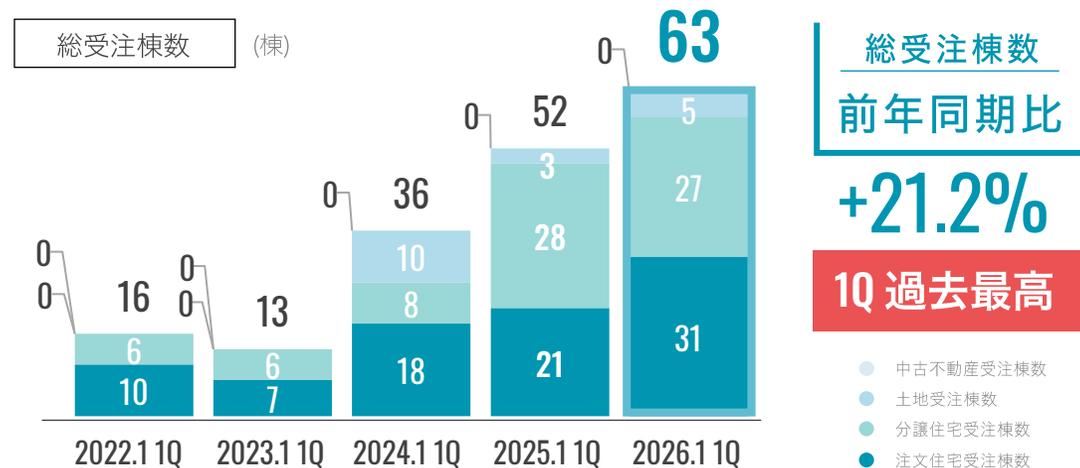
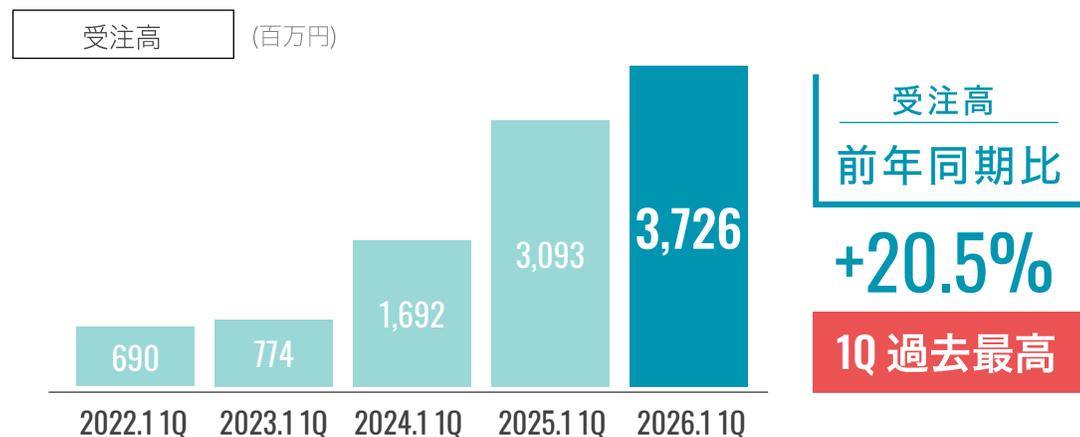
**+11.0%**

1Q 過去最高

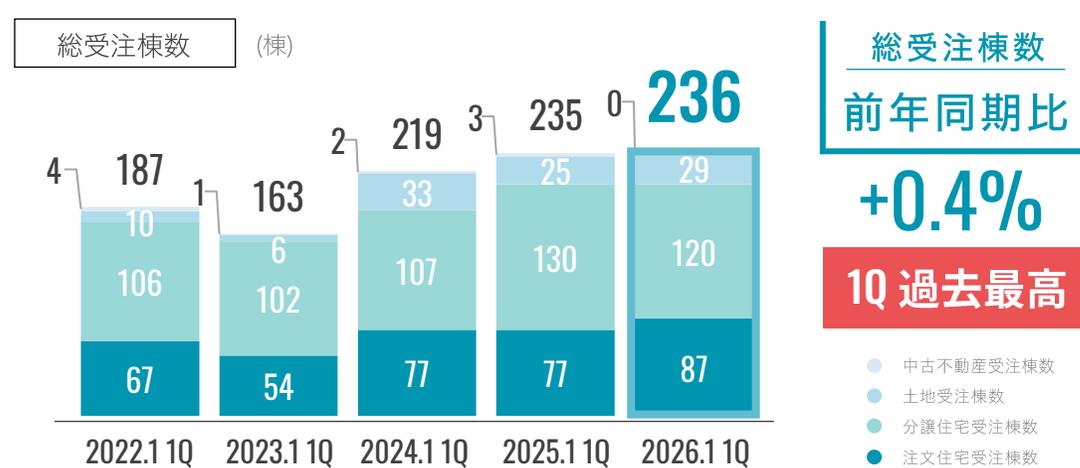
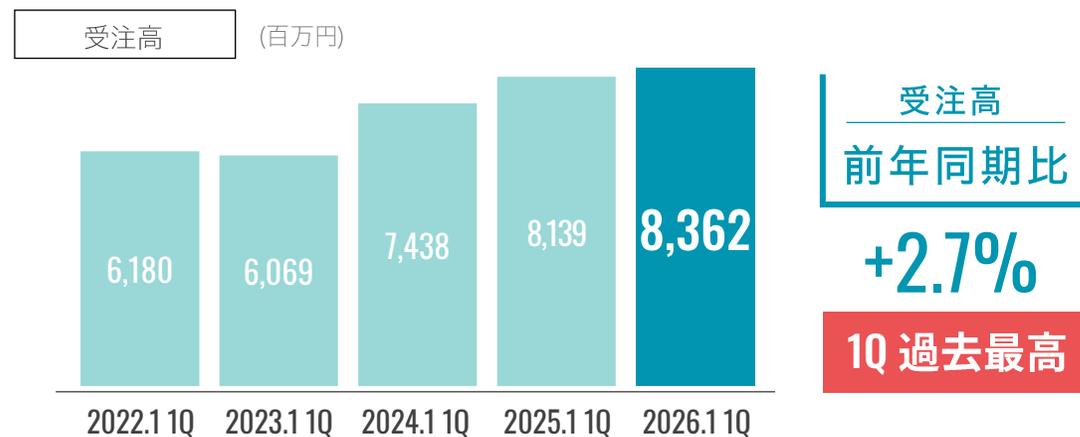
# エリア別受注高及び総受注棟数推移

- ・ SNS等を活用した当社独自のデジタルマーケティングが奏功し、特に首都圏エリアの受注が増加。受注高・総受注棟数いずれも第1四半期過去最高

## ☑ 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



# 連結貸借対照表サマリー (B/S)

- ・ 販売が順調に進む中で、仕入増により棚卸資産が増加
- ・ 好調な業績の結果、自己資本比率は前年同期比+0.2ポイントの19.8%

※勘定科目は連結貸借対照表より抜粋

単位：百万円

項目	2025年1月期末(①)	2026年1月期 第1四半期(②)	増減額 (② - ①)	項目	2025年1月期末(①)	2026年1月期 第1四半期(②)	増減額 (② - ①)
流動資産	26,829	<b>27,878</b>	<b>+ 1,049</b>	流動負債	18,847	<b>19,317</b>	<b>+ 469</b>
現金及び預金	5,357	<b>4,925</b>	<b>△432</b>	短期借入金・1年内 返済予定の長期借入金	12,479	<b>12,628</b>	<b>+ 149</b>
棚卸資産	20,658	<b>21,853</b>	<b>+ 1,194</b>	その他流動負債	6,368	<b>6,688</b>	<b>+ 320</b>
その他流動資産	813	<b>1,100</b>	<b>+ 286</b>	固定負債	4,343	<b>4,679</b>	<b>+ 335</b>
固定資産	2,027	<b>2,035</b>	<b>+ 8</b>	長期借入金	4,048	<b>4,392</b>	<b>+ 344</b>
資産合計	28,856	<b>29,914</b>	<b>+ 1,058</b>	その他固定負債	295	<b>286</b>	<b>△8</b>
				負債合計	23,191	<b>23,997</b>	<b>+ 805</b>
				純資産合計	5,664	<b>5,917</b>	<b>+ 252</b>
				負債・純資産合計	28,856	<b>29,914</b>	<b>+ 1,058</b>

財務指標	2025年1月期末(①)	2026年1月期第1四半期(②)	増減(②-①)
	自己資本比率	19.6%	<b>19.8%</b>
ネットD/Eレシオ	2.0倍	<b>2.1倍</b>	<b>+ 0.1倍</b>

※ネットD/Eレシオ：(有利子負債-現金及び預金)/自己資本

1. 2026年1月期 第1四半期決算概要



2. 当期の取り組み

3. Appendix

## 埼玉県内初出店

- ・ 埼玉県内初拠点となる「アールギャラリー新所沢展示場」を2025年4月にオープン

### ① アールギャラリー新所沢展示場



2025年4月  
**埼玉県内  
初拠点**出店

📍 新所沢展示場  
〒359-0046  
埼玉県所沢市北所沢町2011-1  
新所沢住宅公園内



埼玉  
東京  
千葉  
神奈川  
首都圏エリア

新所沢展示場 紹介

➤ [https://www.rrgallery.jp/store/tokyo/shintoshu\\_sr](https://www.rrgallery.jp/store/tokyo/shintoshu_sr)

## マチかど展示場続々オープン

- ・「マチかど展示場」を2025年3月に首都圏エリア、東海エリアに1棟ずつ開設し、今後も積極的に展開
- ・GX志向型住宅（※）に適合した仕様となっており、住宅販売を通じて脱炭素社会の実現に貢献

### ☑ 首都圏エリア



#### ■ 小平小川の家

〒187-0032  
東京都小平市小川町1丁目3021-4の一部

#### 小平小川の家 紹介

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

### ☑ 東海エリア



#### ■ 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

※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。

## 積極的な人財採用

- ・ 人材難の中、第1四半期（2025年2月～4月）に新たに新入社員40名を含む50名以上の社員が入社
- ・ 短期的には人件費増となるものの、将来に向けた人財投資として中長期の当社成長にプラスの影響を期待

### ☑ 2025年度新入社員入社式を実施

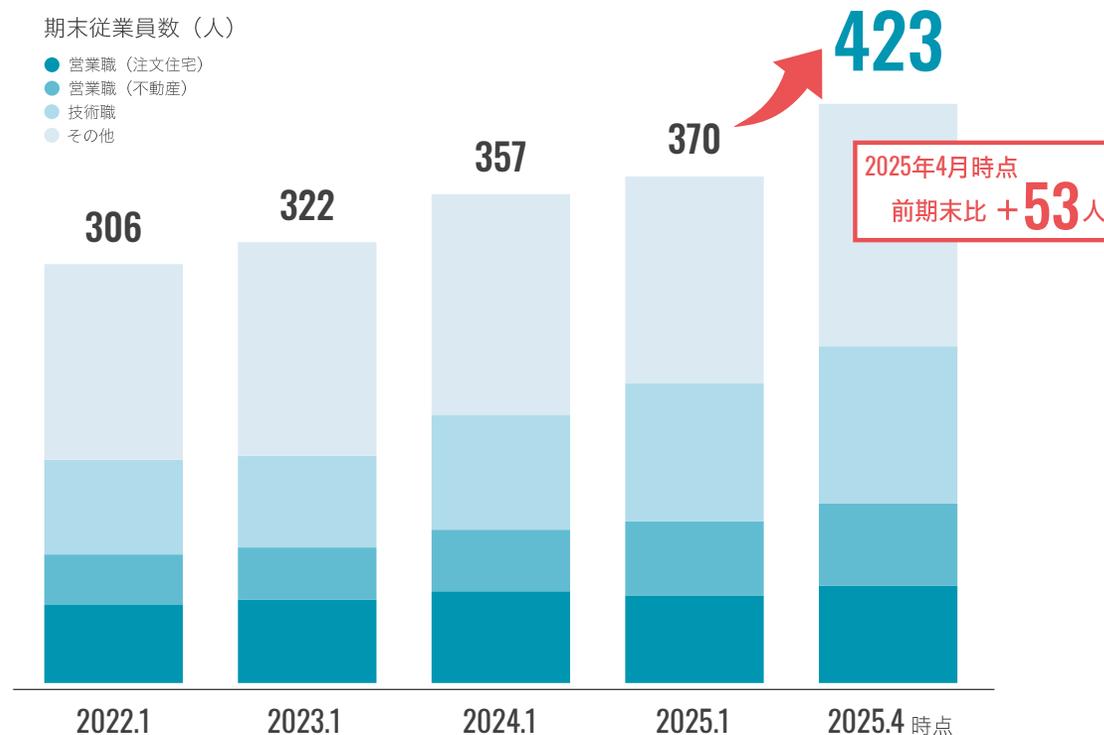
- 2025年4月1日に40名の新入社員を迎え、2025年度入社式を実施
- 今後も成長戦略を担う若手人財を継続的に採用し、事業の拡大を図る



### ☑ 従業員数

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



2025年4月時点  
前期末比 +53人

うち首都圏エリア人員数

2022.1：47名 2023.1：65名 2024.1：75名 2025.1：79名 2025.4時点：92名

1. 2026年1月期 第1四半期決算概要

2. 当期の取り組み

 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 / 423名（連結） ※2025年4月末現在

資 本 金 / 397,395千円 ※2025年4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

- ✓ • 事業の特長と強み
- 成長戦略
- 四半期業績推移データ

## 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」×「土地」のワンストップ・プラットフォームから生まれる営業力

# 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

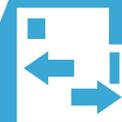
分譲住宅にこれまで無かった「注文住宅のクオリティ」を実現し、デザイン・性能に合わせて高い付加価値を適正価格で提供します



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

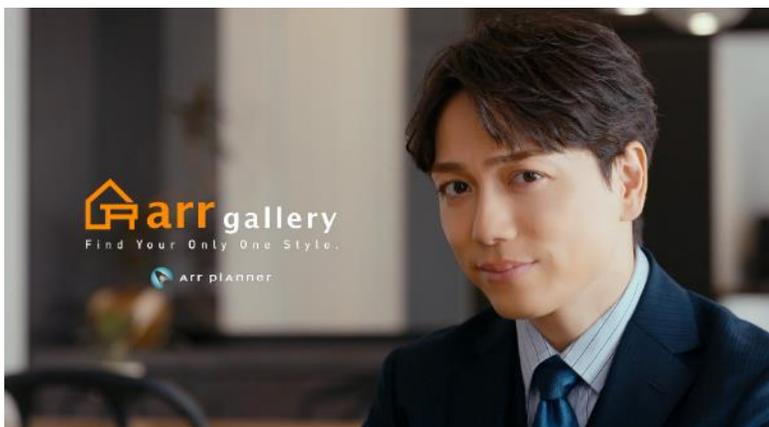
吹付断熱による高气密高断熱住宅を実現  
高い耐震性能に加え制振ダンパーも標準搭載

## 2. 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



2025.4  
Web反響率

80.8%

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

## 3. 「注文住宅」 × 「分譲住宅」 × 「土地」 のワンストップ・プラットフォームから生まれる営業力



### 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 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

# 東海エリア営業拠点

## 東海エリア 25 拠点 2025年4月末現在

### 注文住宅部門

想いを描く、自由発想の家づくり  
**arr gallery**  
Find Your Only One Style.

1 緑 滝ノ水展示場	2 中川展示場	3 守山尾張旭展示場
4 大府展示場 2024年9月 OPEN	5 日進梅森展示場 2024年11月 OPEN	6 東海展示場
7 春日井展示場	8 小牧展示場	9 稲沢展示場
10 とよた平屋展示場	11 豊田展示場	12 岡崎北展示場
14 豊橋展示場	15 DESIGN GALLERY 栄	16 DESIGN GALLERY 豊田
		17 天白ショールーム

合計 17 拠点



### 不動産部門

arr プランナー不動産  
arr planner group

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 名古屋南営業所	6 春日井営業所
7 豊田営業所	8 岡崎営業所

合計 8 拠点

# 首都圏エリア営業拠点

## 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 新所沢展示場 **2025年4月 OPEN**
- 6 DESIGN GALLERY 立川
- 7 三鷹ショールーム
- 8 新宿ショールーム

合計 **8** 拠点

## 首都圏エリア **11** 拠点

2025年4月末現在

アールギャラリー  
新所沢展示場  
(2025年4月OPEN)



2025年4月  
**埼玉県内  
初拠点出店**

アールギャラリー  
新所沢展示場

## 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

### 3. Appendix

- 事業の特長と強み
- ① • 成長戦略
- 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.

当社の強みを活かした商品力と生涯取引（ライフタイムバリュー）推進

4.

M&A・新規事業の推進

5.

人的資本経営の推進

## 戦略地域への経営資源の集中①

- ・ 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

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

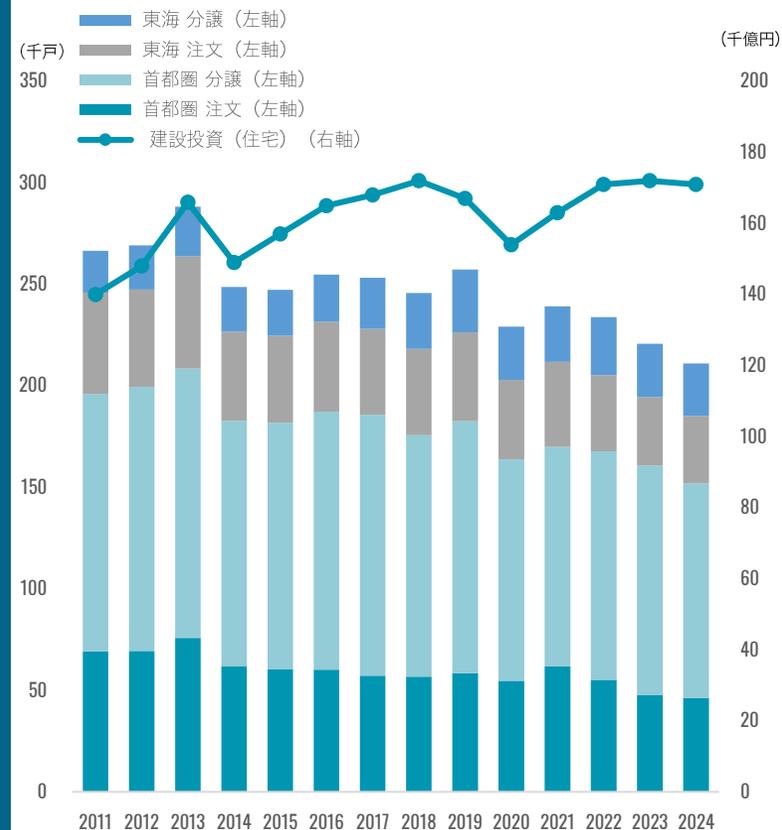
東海エリアの  
戸建住宅市場規模

**1.5兆円**※  
約48,000棟

●注文住宅  
約33,200棟

●分譲住宅  
約14,500棟

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

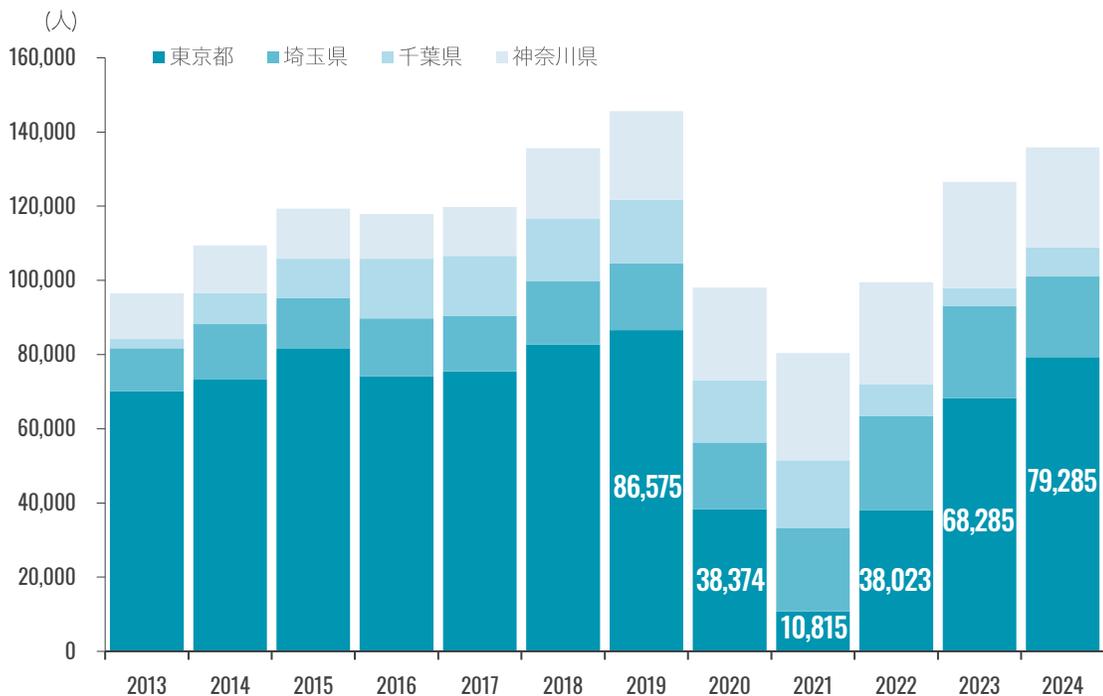
## 戦略地域への経営資源の集中②

- ・ 当社の地盤である東海エリアと人口流入が続く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
- ・ 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

### ☑ 首都圏の転入者数

#### 転入超過数推移

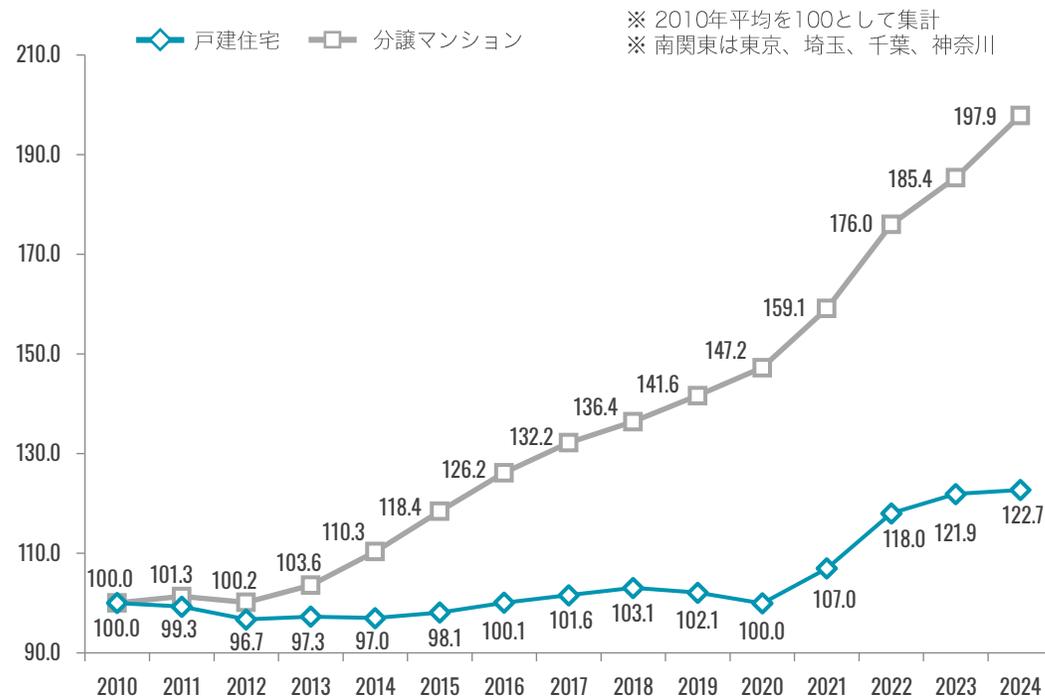
出所：総務省「住民基本台帳人口移動報告」（2024年）  
※ 日本国籍者のみ



### ☑ 戸建価格の推移は堅調志向（首都圏）

#### 戸建住宅・分譲マンション平均価格（南関東※）

出所：『不動産価格指数（住宅）』（国土交通省）  
([https://www.mlit.go.jp/totikensangyo/totikensangyo\\_tk5\\_000085.html](https://www.mlit.go.jp/totikensangyo/totikensangyo_tk5_000085.html))  
を加工して作成（各年の12カ月分の指数の平均値）



## 住宅業界における当社独自のポジショニング

- ・東海エリア、首都圏エリアともに中小規模の事業者が多く、当社の優れた商品力によりさらなる成長余地あり

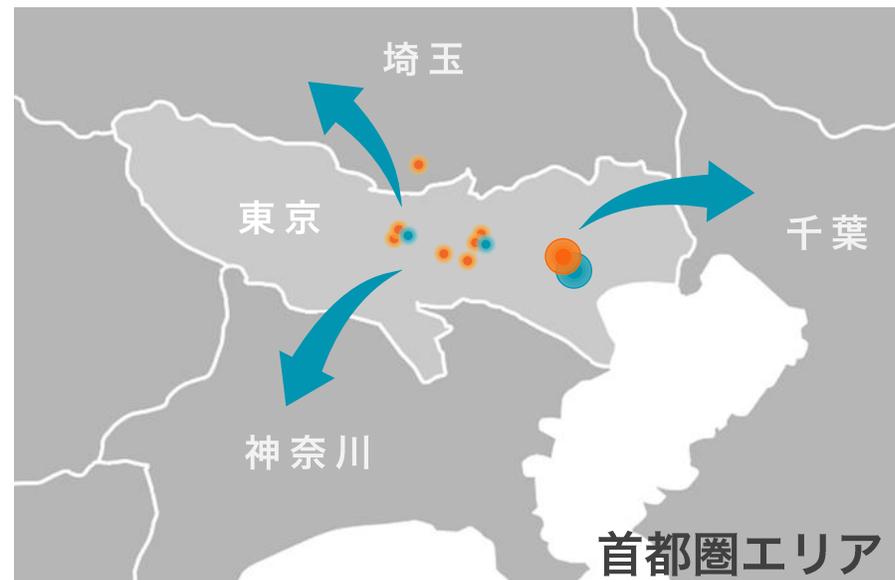
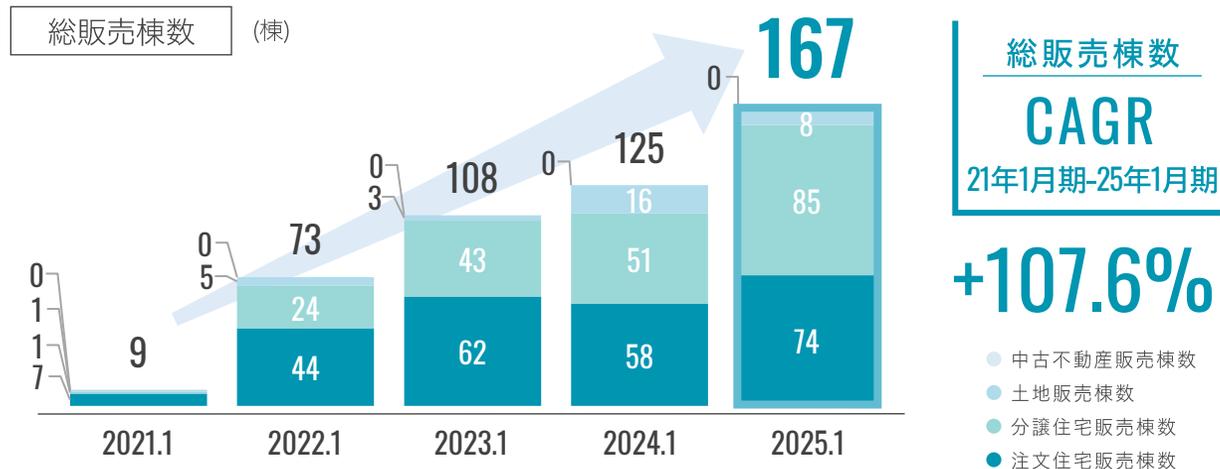
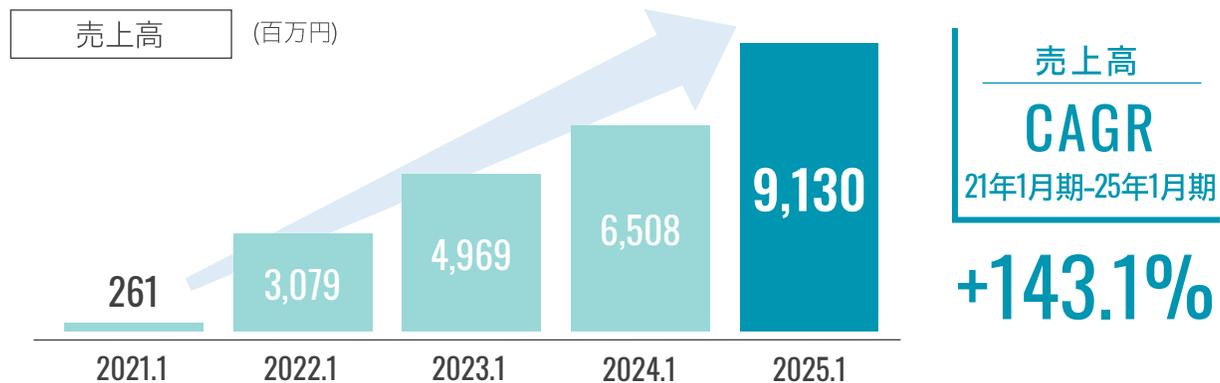


※本図は本資料作成時における当社見解に基づくイメージ図です。  
横軸は柔軟性、自由度の表現としています

# 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、今後も高い成長により当社業績をけん引すべく積極投資
- ・ 東京都、埼玉県をはじめとして、今後も一都三県に積極的に拡大方針

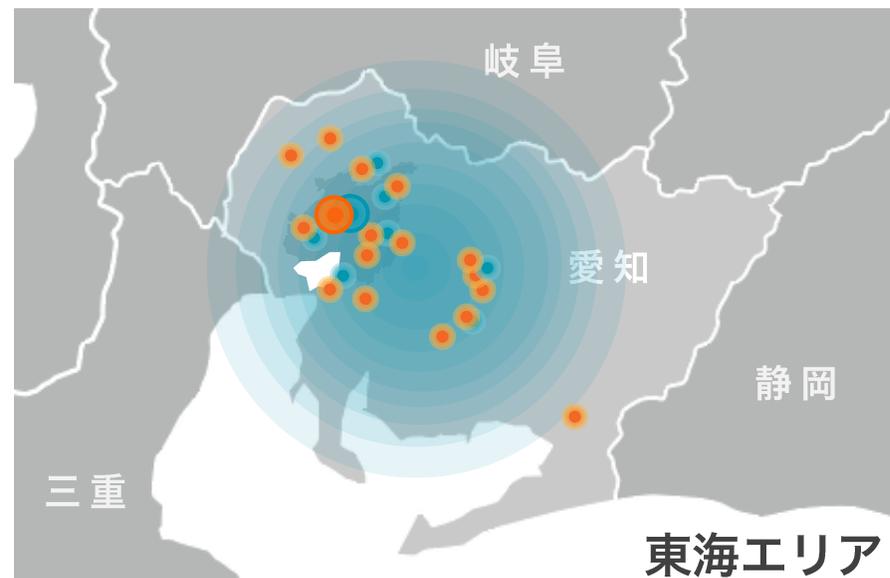
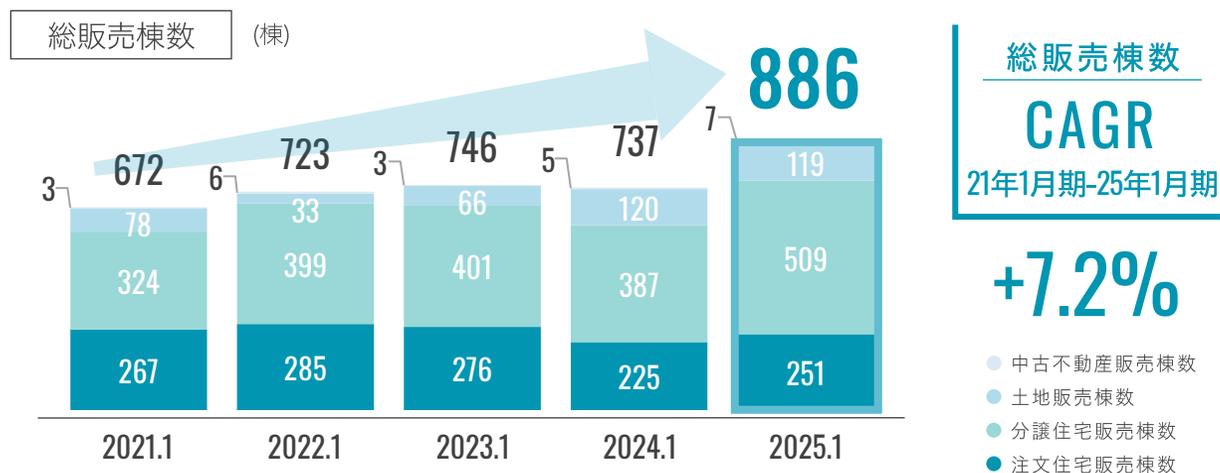
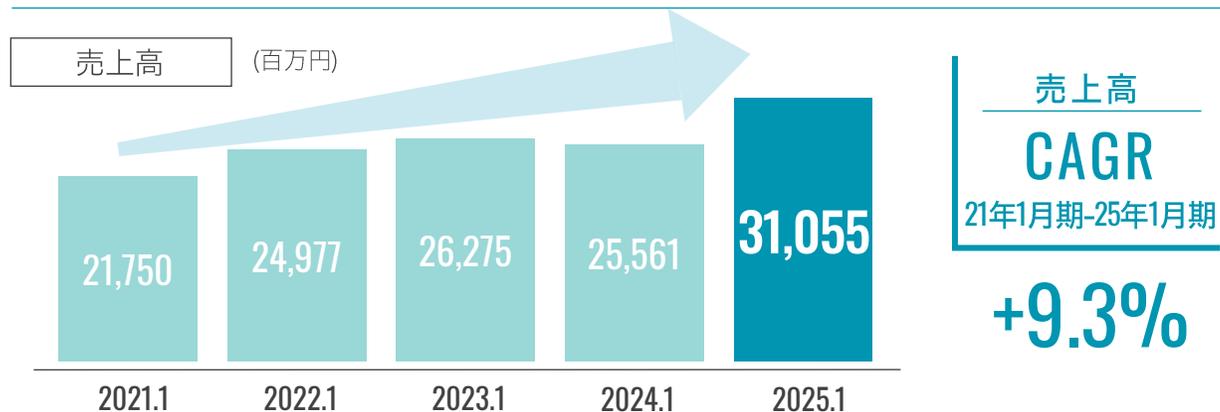
## ☑ 首都圏エリア 売上高・総販売棟数



## 2. 東海エリアでの更なるシェアアップ

- ・住宅市場が低迷する中でも着実に成長
- ・当社の地盤エリアとして知名度を活かして、安定的な収益を確保しつつさら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



## 3.当社の強みを活かした商品力と生涯取引（ライフタイムバリュー）推進①

- 当社成長の原動力である商品力をさらに深化し、幅広いお客様からのニーズを獲得
- デザイン力、機能性、コスト競争力の強化で1棟当たり単価と収益性向上を図り、生産性向上を目指す

### 01 デザイン力・コスト競争力の強化



#### 注文住宅グレードのデザイン性の高さ

- 注文住宅の施工実績から培ったデザイン性の高さ
- 機能性・快適性を重視し施主の要望とマッチした設計
- 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
- コストパフォーマンス＝適正価格＋価値創造  
優れたデザイン・性能から生まれる付加価値により高い競争力の商品を提供

### 02 先進住宅の提供



#### 住宅性能の向上と住宅への先進技術の導入

- ZEH住宅をはじめとした高断熱・高機能の住宅供給推進
- 外部専門家とのアライアンスにより、IoTデバイスの多様化、通信技術向上、AI技術の普及といった住宅設備の新潮流を積極的に取り入れた商品の開発
- ライフスタイルや働き方の変化に伴う住宅ニーズの変化やトレンドを取り入れた快適性の高い住宅の提供

### 03 好立地案件による収益性向上

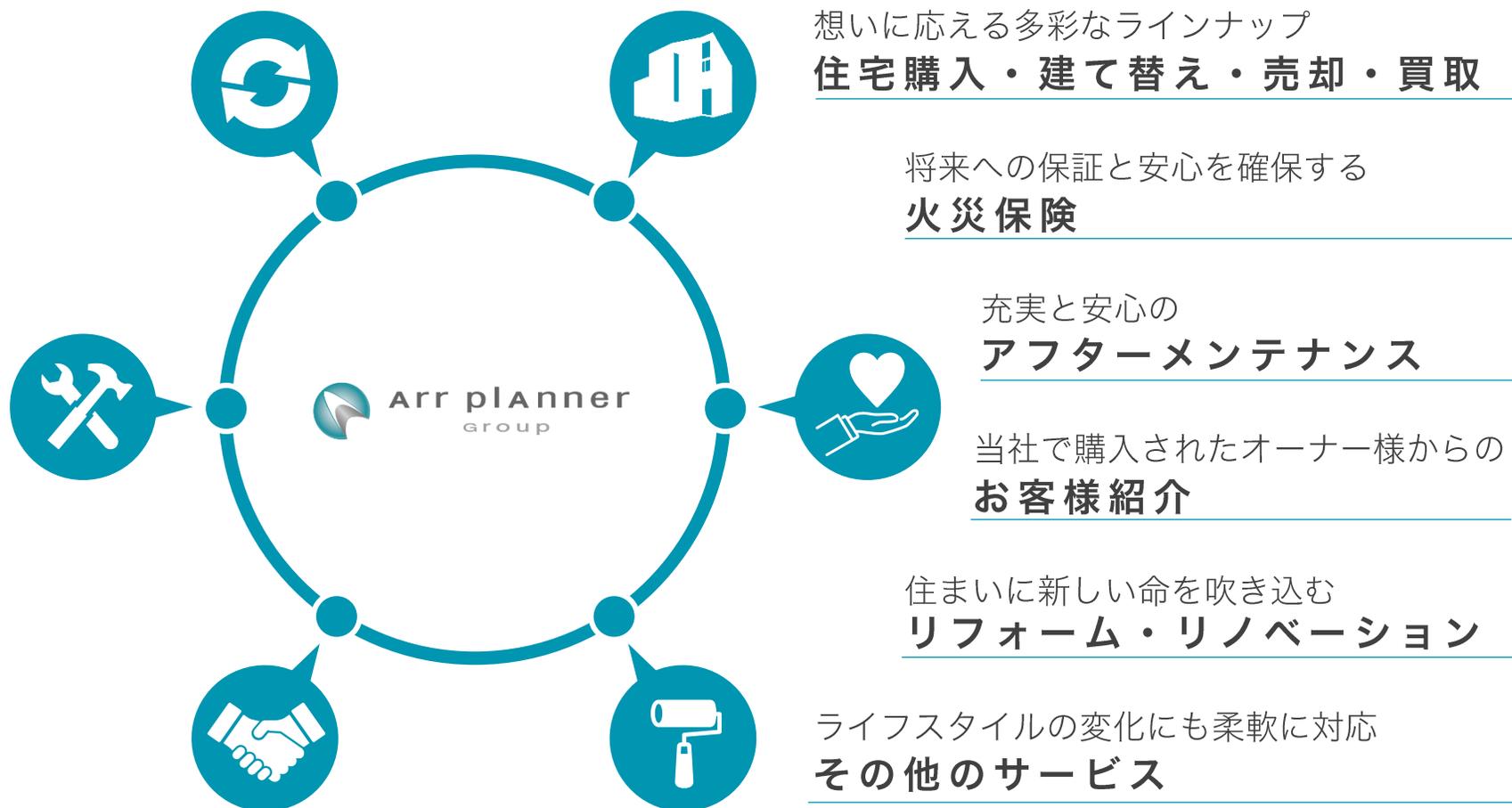


#### 魅力ある住宅×好立地により収益性向上を実現

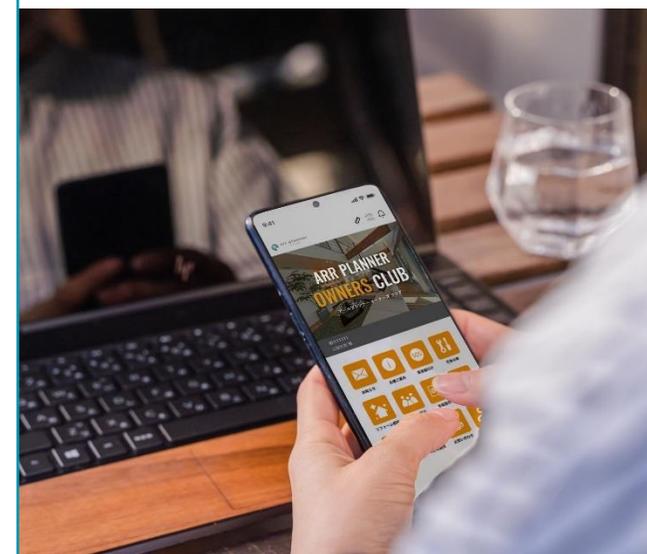
- 土地の仕入販売も行うことによる土地情報で、好立地の注文住宅・分譲住宅を販売することで収益性向上を実現
- デザイン、機能に優れた商品を適正価格で提供
- 収益性向上により生産性を高め、企業価値向上、従業員のエンゲージメント強化を

## 3.当社の強みを活かした商品力と生涯取引（ライフタイムバリュー）推進②

- ・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



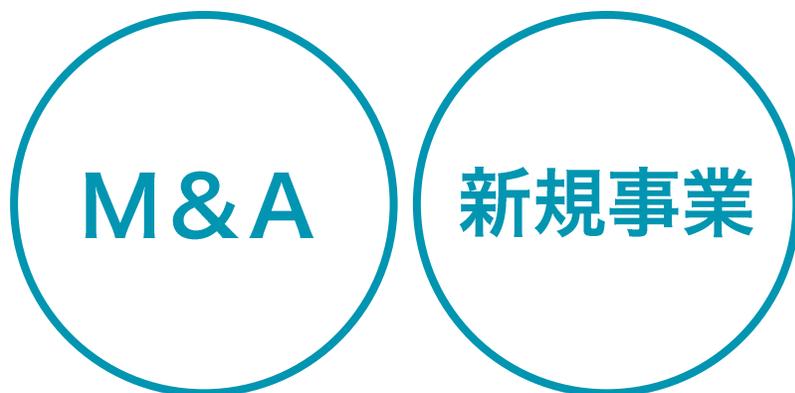
### ☑ オーナー様向けアプリ



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

## 4.M&A・新規事業の推進

- ・既存事業の深化によるオーガニックな成長に加え、今後M&Aや新規事業による非連続的な成長についても柔軟かつ積極的に検討



戸建住宅事業をベースに  
周辺領域も含めたM&Aや新規事業を  
柔軟かつ積極的に検討

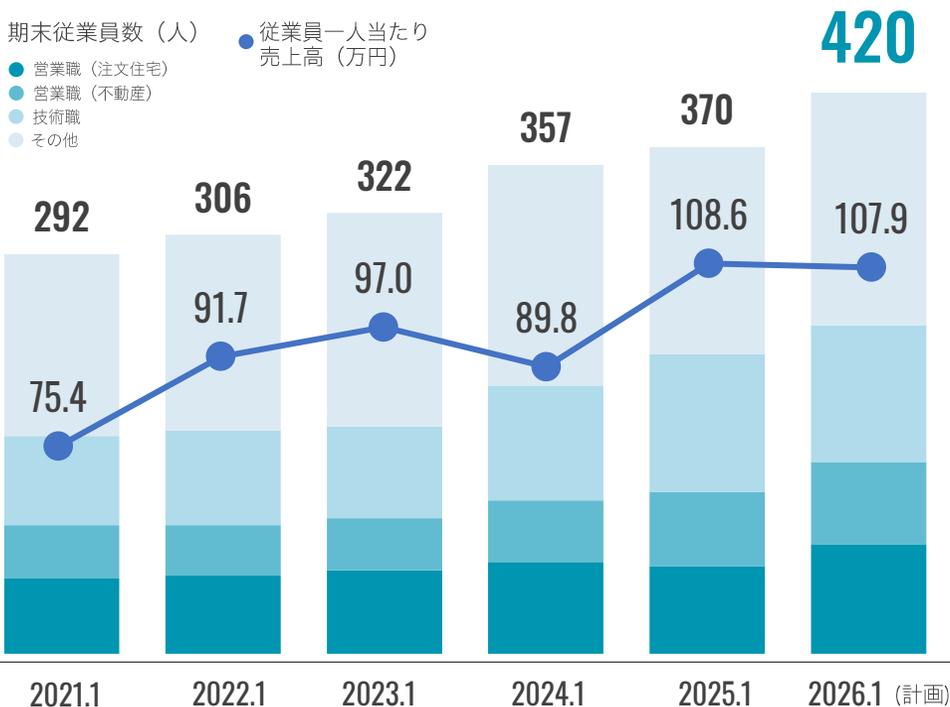
<b>事業</b>	メインの戸建住宅事業を中心にシェア拡大	<b>エリア</b>	首都圏エリア・東海エリアの既存展開エリアの強化	<b>人財</b>	優秀な人財の確保で競争力拡大
	戸建住宅の周辺領域も含めて住まいに関する商品・事業について柔軟に検討		既存エリアを中心にその周辺エリアを含めて収益拡大が見込める地域へ		パーパス・ビジョンへの共感、経営理念の浸透に向けた取組み

## 5. 人的資本経営の推進①

- ・ 当社では従業員を「人財」としてとらえ、競争力の源泉として中長期的な企業価値向上につなげる
- ・ 人財獲得、商品力を高める人員構成と人財育成、生産性・定着率向上に向けた施策を推進

### ☑ 期末従業員数と一人当たり売上高

#### 人財獲得と一人当たり売上高を継続的に改善

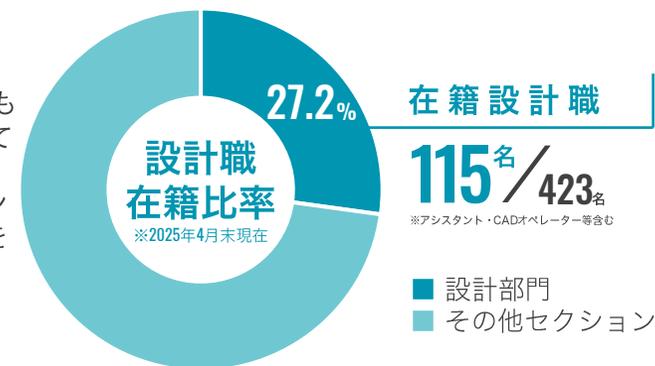


うち首都圏 エリア人員数	2020.1	2021.1	2022.1	2023.1	2024.1	2025.1	2026.1
	5名	30名	47名	65名	75名	79名	100名 (計画)

### ☑ 人財の価値を最大限に高める施策

#### 設計職の在籍比率

「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、強みである商品力を高めることで収益性の向上を図ります。



#### 即戦力 + 新卒採用力

専門性が高く即戦力となる中途採用を基本に当社グループカルチャーフィットと次世代人財育成のための新卒採用も重視。

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』

総合

住宅不動産

東海エリア

第26位

第2位

## 5. 人的資本経営の推進②

### ① 生産性向上に向けた取組み



#### 能力向上・キャリア形成支援

社内研修の充実、資格取得祝い金制度、半期目標達成表彰制度等により、従業員の能力向上や将来のキャリア形成につながる活動を支援



#### エンゲージメントを強化

企業理念の浸透と実践、魅力的な職場環境整備と適切なインセンティブ付与を通じて、会社と従業員との相互信頼（エンゲージメント）をベースとした活発な企業風土を作る



#### 外部専門家とのアライアンス

社内の専門人財を育成しつつ、外部の高度専門家とのアライアンスを推進することで人的資源の有効活用による生産性向上

### ② 定着率向上に向けた取組み



#### 働きがいのある制度設計

目標管理と360度レビューによる透明性のある人事評価、半期目標達成表彰制度、年次ではなく実績に応じた給与・インセンティブ設計など、従業員の働きがいを意識した人事制度を導入



#### 従業員の多様な働き方への配慮

時差出勤制度や時短勤務制度等のフレキシブルな勤務体系により、従業員のライフステージの変化による多様な働き方へのニーズに配慮



#### 福利厚生充実

資格取得祝い金制度、社員旅行など福利厚生の充実に向けた取組みを実施

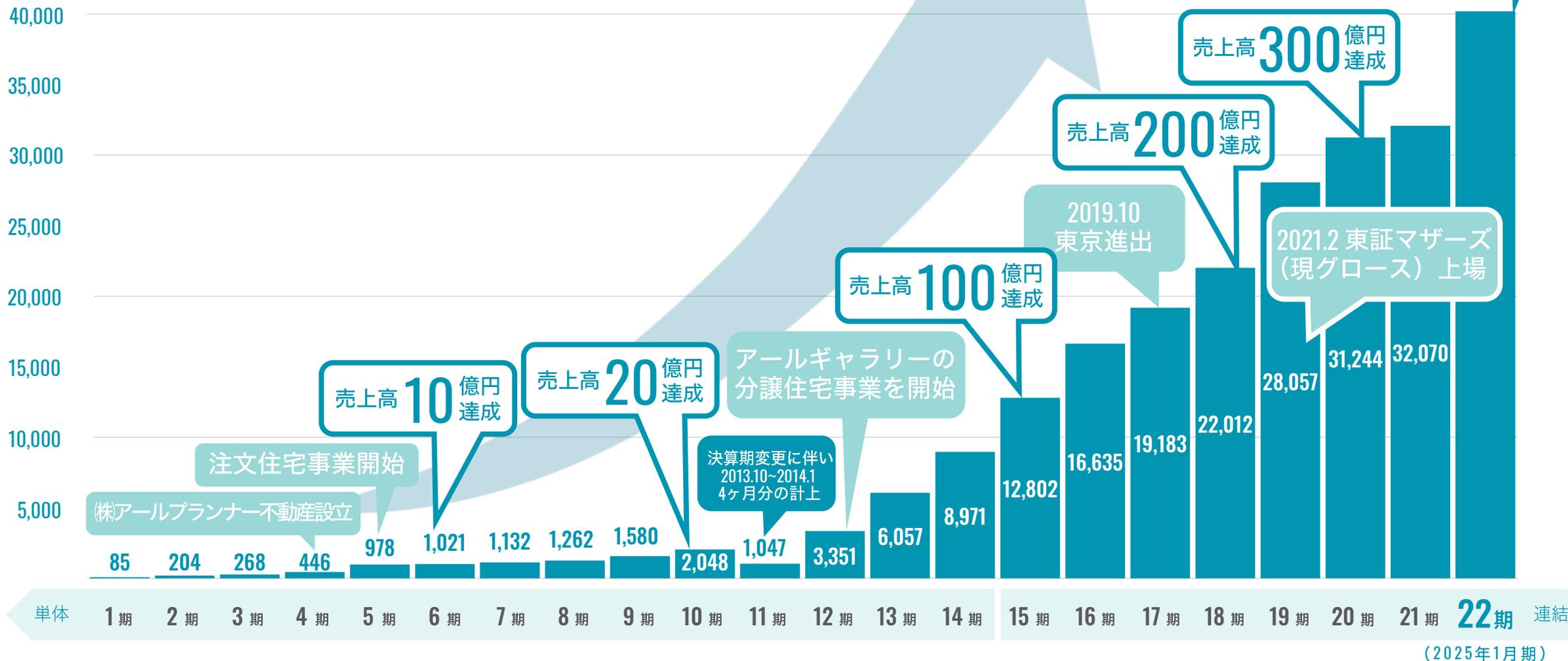
2033年ビジョン

売上高**1,000**億円

# 2033年ビジョン — 22期までの売上推移

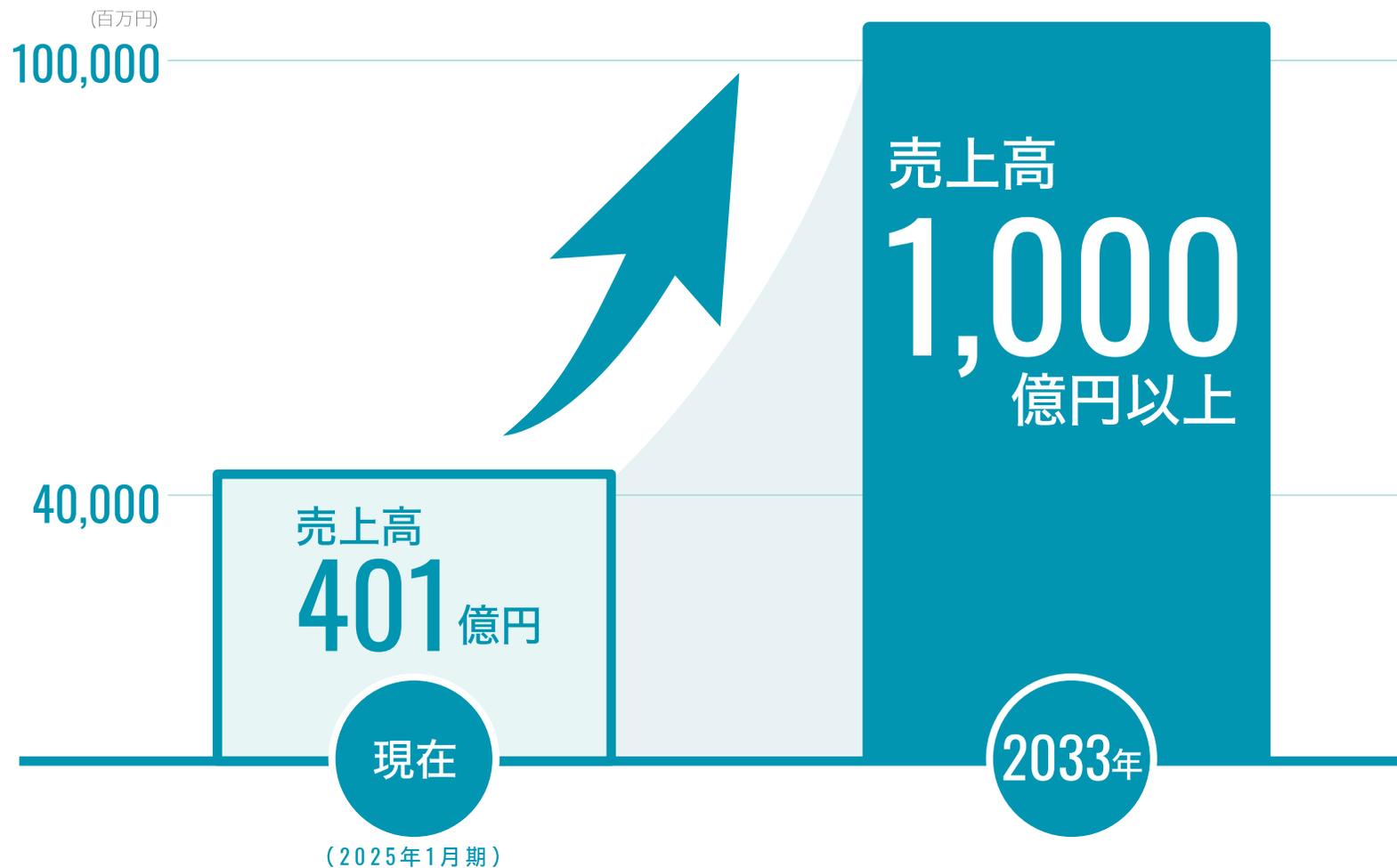
売上高 **400** 億円 達成

☑ 売上高 (百万円)



## 2033年ビジョン — 売上高1,000億円

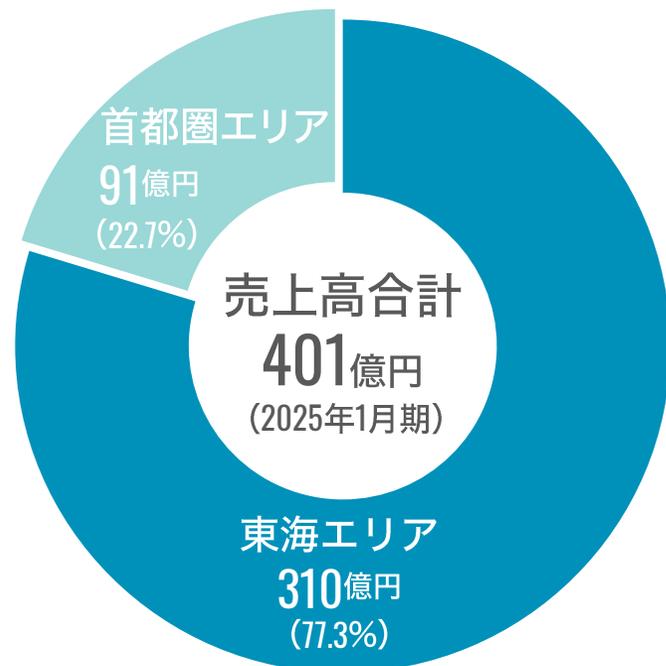
- ・ 創業30周年を迎える2033年までに売上高1,000億円以上を目指す



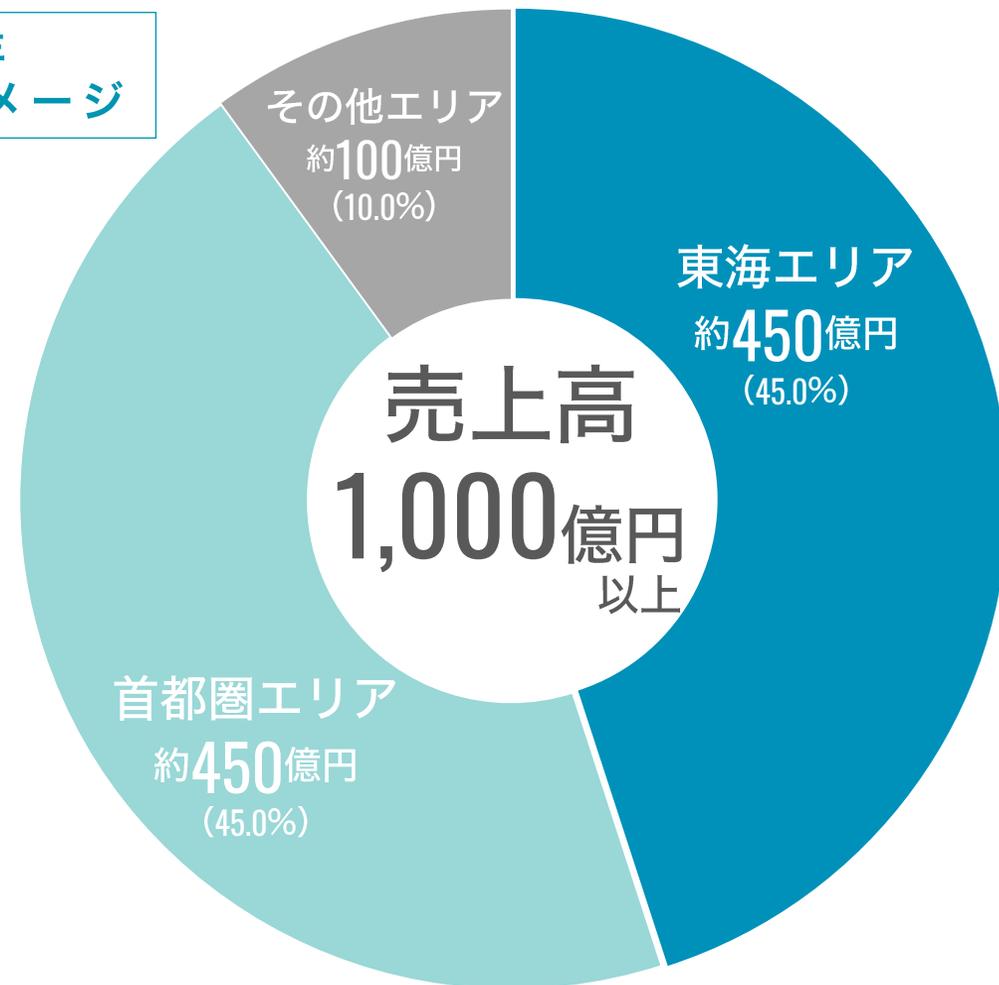
## 2033年ビジョン — 売上構成イメージ

- 1,000億円達成に向けて首都圏エリアへの投資を加速し、東海エリアと同規模水準の売上比率を目指す

現在の  
売上構成比



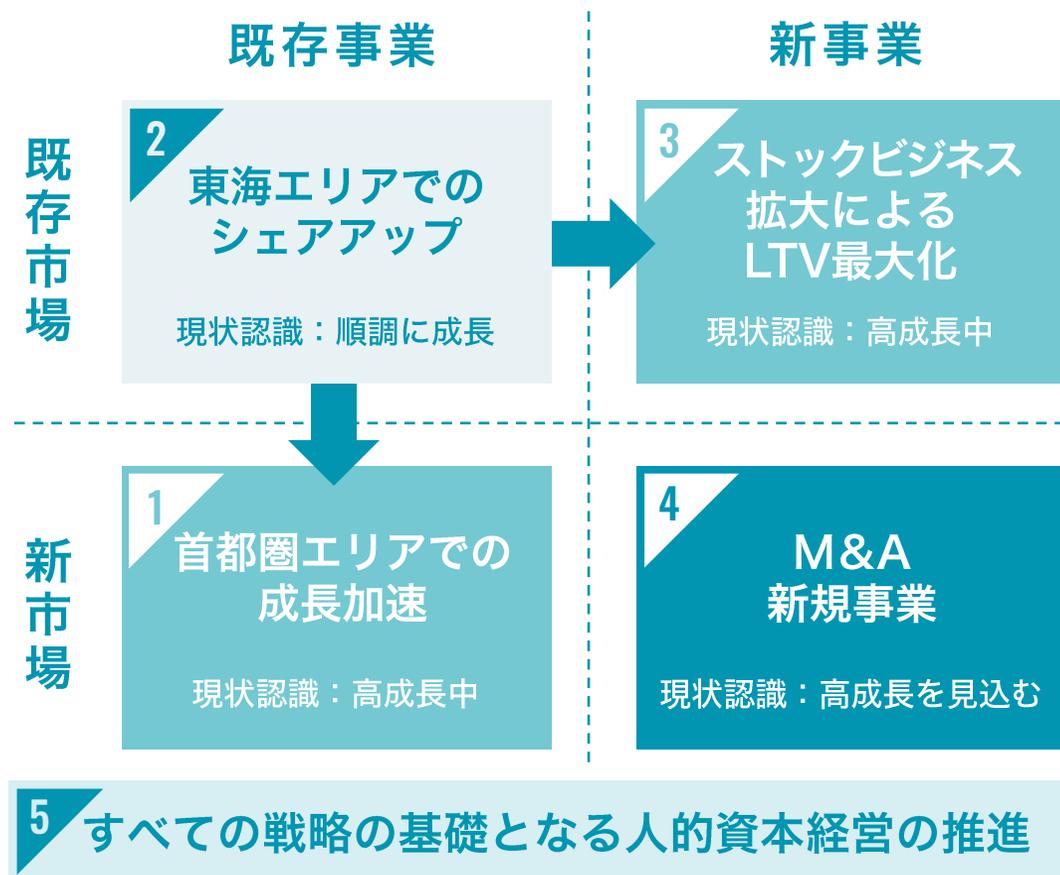
2033年  
売上構成イメージ



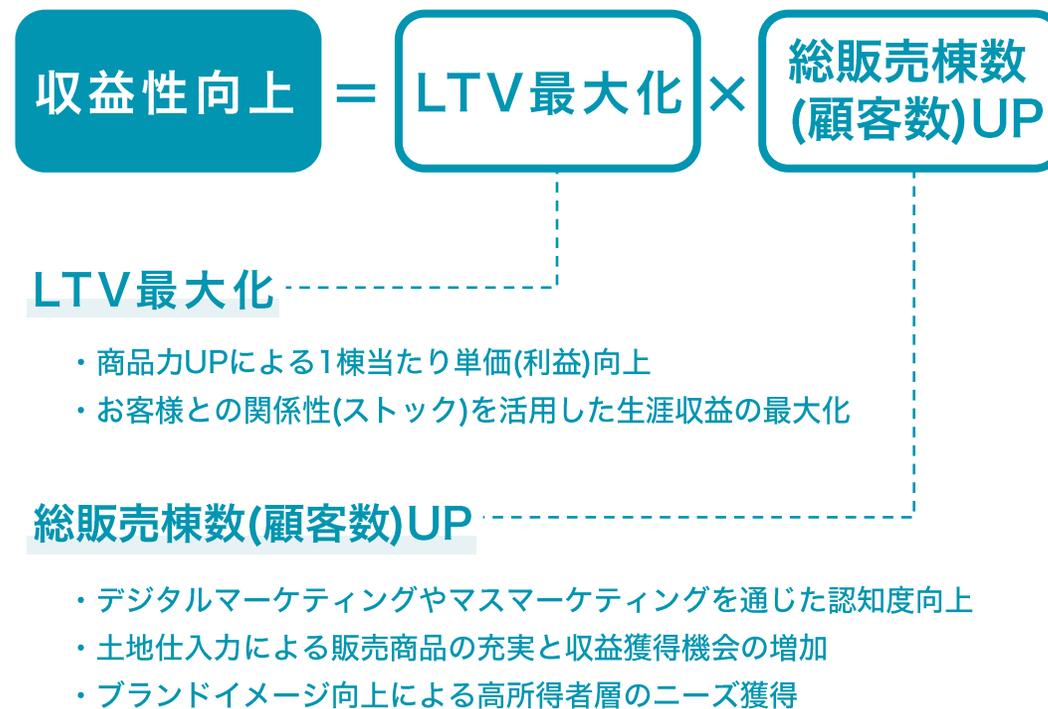
## 成長戦略のまとめ

- ・ 既存事業の東海エリアでの安定成長と首都圏エリアでの成長加速を基本方針としつつ、今後M&Aや新規事業による非連続的成長を検討
- ・ お客様とのLTV (Life Time Value) 最大化と総販売棟数 (顧客数) UPの視点でさまざまな施策を推進

### ① 成長戦略の基本方針



### ② 成長の方程式



### 3. Appendix

- 事業の特長と強み
- 成長戦略
- 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	2023.1				2024.1				2025.1				2026.1			
	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	6,612	15,711	21,820	31,244	7,809	15,841	21,908	32,070	8,986	20,267	29,354	40,185	10,245			
売上原価	5,607	13,288	18,547	26,409	6,750	13,515	18,782	27,297	7,653	16,894	24,421	33,450	8,389			
構成比	84.8%	84.6%	85.0%	84.5%	86.4%	85.3%	85.7%	85.1%	85.2%	83.4%	83.2%	83.2%	81.9%			
売上総利益	1,005	2,423	3,272	4,835	1,058	2,325	3,126	4,772	1,333	3,373	4,933	6,735	1,855			
構成比	15.2%	15.4%	15.0%	15.5%	13.6%	14.7%	14.3%	14.9%	14.8%	16.6%	16.8%	16.8%	18.1%			
販売費及び一般管理費	1,008	2,027	3,115	4,143	1,038	2,073	3,169	4,240	1,094	2,247	3,400	4,572	1,202			
構成比	15.3%	12.9%	14.3%	13.3%	13.3%	13.1%	14.5%	13.2%	12.2%	11.1%	11.6%	11.4%	11.7%			
営業損益	-3	395	156	692	20	251	-43	532	238	1,125	1,532	2,163	653			
構成比	-0.1%	2.5%	0.7%	2.2%	0.3%	1.6%	-0.2%	1.7%	2.7%	5.6%	5.2%	5.4%	6.4%			
経常損益	-42	311	18	506	-26	157	-168	357	199	1,047	1,417	2,002	604			
構成比	-0.6%	2.0%	0.1%	1.6%	-0.3%	1.0%	-0.8%	1.1%	2.2%	5.2%	4.8%	5.0%	5.9%			
税金等調整前四半期純利益	-49	303	10	474	-27	131	-194	331	199	1,047	1,417	1,991	604			
親会社株主に帰属する四半期純損益	-35	203	3	327	-20	80	-134	221	130	686	929	1,436	412			
構成比	-0.5%	1.3%	0.0%	1.0%	-0.3%	0.5%	-0.6%	0.7%	1.4%	3.4%	3.2%	3.6%	4.0%			

## 四半期業績推移（会計期間）

会計期間	2023.1				2024.1				2025.1				2026.1			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	6,612	9,099	6,108	9,424	7,809	8,032	6,067	10,161	8,986	11,281	9,087	10,830	10,245			
売上原価	5,607	7,681	5,259	7,861	6,750	6,765	5,266	8,515	7,653	9,241	7,527	9,028	8,389			
構成比	84.8%	84.4%	86.1%	83.4%	86.4%	84.2%	86.8%	83.8%	85.2%	81.9%	82.8%	83.4%	81.9%			
売上総利益	1,005	1,417	849	1,563	1,058	1,267	800	1,646	1,333	2,039	1,560	1,802	1,855			
構成比	15.2%	15.6%	13.9%	16.6%	13.6%	15.8%	13.2%	16.2%	14.8%	18.1%	17.2%	16.6%	18.1%			
販売費及び一般管理費	1,008	1,018	1,088	1,027	1,038	1,035	1,096	1,070	1,094	1,153	1,152	1,172	1,202			
構成比	15.3%	11.2%	17.8%	10.9%	13.3%	12.9%	18.1%	10.5%	12.2%	10.2%	12.7%	10.8%	11.7%			
営業損益	-3	399	-239	535	20	231	-295	576	238	886	407	630	653			
構成比	-0.1%	4.4%	-3.9%	5.7%	0.3%	2.9%	-4.9%	5.7%	2.7%	7.9%	4.5%	5.8%	6.4%			
経常損益	-42	353	-292	487	-26	184	-326	526	199	848	369	585	604			
構成比	-0.6%	3.9%	-4.8%	5.2%	-0.3%	2.3%	-5.4%	5.2%	2.2%	7.5%	4.1%	5.4%	5.9%			
税金等調整前四半期純利益	-49	353	-292	463	-27	159	-326	526	199	848	369	574	604			
親会社株主に帰属する四半期純損益	-35	239	-200	324	-20	101	-215	356	130	556	242	507	412			
構成比	-0.5%	2.6%	-3.3%	3.4%	-0.3%	1.3%	-3.6%	3.5%	1.4%	4.9%	2.7%	4.7%	4.0%			

## 総販売棟数 四半期推移（累計期間）

累計期間		2023.1				2024.1				2025.1				2026.1				
		1Q	1Q~2Q	1Q~3Q	1Q~4Q													
全社	注文住宅販売棟数	81	162	216	338	46	121	164	283	61	144	210	325	85				
	分譲住宅販売棟数	104	242	334	444	117	231	322	438	137	300	442	594	131				
	土地販売棟数	7	21	27	69	29	58	90	136	36	74	104	127	32				
	中古不動産販売棟数	0	1	2	3	1	3	4	5	3	5	7	7	0				
	総販売棟数	192	426	579	854	193	413	580	862	237	523	763	1,053	248				
東海 エリア	注文住宅販売棟数	63	131	175	276	38	101	135	225	46	113	164	251	70				
	分譲住宅販売棟数	98	222	302	401	105	210	289	387	116	253	382	509	108				
	土地販売棟数	7	19	25	66	19	48	80	120	33	70	98	119	29				
	中古不動産販売棟数	0	1	2	3	1	3	4	5	3	5	7	7	0				
	総販売棟数	168	373	504	746	163	362	508	737	198	441	651	886	207				
首都圏 エリア	注文住宅販売棟数	18	31	41	62	8	20	29	58	15	31	46	74	15				
	分譲住宅販売棟数	6	20	32	43	12	21	33	51	21	47	60	85	23				
	土地販売棟数	0	2	2	3	10	10	10	16	3	4	6	8	3				
	中古不動産販売棟数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
	総販売棟数	24	53	75	108	30	51	72	125	39	82	112	167	41				

## 総販売棟数 四半期推移（会計期間）

会計期間		2023.1				2024.1				2025.1				2026.1			
		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	81	81	54	122	46	75	43	119	61	83	66	115	85			
	分譲住宅販売棟数	104	138	92	110	117	114	91	116	137	163	142	152	131			
	土地販売棟数	7	14	6	42	29	29	32	46	36	38	30	23	32			
	中古不動産販売棟数	0	1	1	1	1	2	1	1	3	2	2	0	0			
	総販売棟数	192	234	153	275	193	220	167	282	237	286	240	290	248			
東海 エリア	注文住宅販売棟数	63	68	44	101	38	63	34	90	46	67	51	87	70			
	分譲住宅販売棟数	98	124	80	99	105	105	79	98	116	137	129	127	108			
	土地販売棟数	7	12	6	41	19	29	32	40	33	37	28	21	29			
	中古不動産販売棟数	0	1	1	1	1	2	1	1	3	2	2	0	0			
	総販売棟数	168	205	131	242	163	199	146	229	198	243	210	235	207			
首都圏 エリア	注文住宅販売棟数	18	13	10	21	8	12	9	29	15	16	15	28	15			
	分譲住宅販売棟数	6	14	12	11	12	9	12	18	21	26	13	25	23			
	土地販売棟数	0	2	0	1	10	0	0	6	3	1	2	2	3			
	中古不動産販売棟数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
	総販売棟数	24	29	22	33	30	21	21	53	39	43	30	55	41			

## 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