



いちから「住。」まで  
**Arr planner**  
group

## 2027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

2026年6月9日



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

## 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 / 461名（連結） ※2026年4月末現在

資 本 金 / 398,295千円 ※2026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 デザイン × テクノロジー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 1. 2027年1月期 第1四半期決算概要
- 2. 当期の取り組み
- 3. Appendix

## 2027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	1Q過去最高	営業利益	1Q過去最高	総販売棟数	1Q過去最高	受注高	1Q過去最高	総受注棟数	1Q過去最高
12,635	百万円	1,004	百万円	286	棟	14,637	百万円	331	棟
前年同期比	+23.3%	前年同期比	+53.7%	前年同期比	+15.3%	前年同期比	+21.1%	前年同期比	+10.7%

### 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

- ✓ 注文住宅および分譲住宅の販売棟数が増加して、第1四半期として初めて売上高が120億円突破
- ✓ 商品力とブランド力の向上により1棟あたりの販売単価が上昇した結果、売上総利益率が改善し、第1四半期として初めて営業利益が10億円突破
- ✓ 売上高・営業利益・総販売棟数は対前年同四半期比で10四半期連続して過去最高を更新

### TOPICS 2 受注高、総受注棟数は第1四半期の過去最高更新

- ✓ 受注高・総受注棟数は四半期ベースで過去最高を更新

### TOPICS 3 財務健全性と高い事業成長を実現

- ✓ 自己資本比率は22%台で財務健全性を維持しながら、ROEは前年同期比+1.2ポイントの8.3%と高い資本効率で事業成長を実現

# 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および分譲住宅の販売棟数増加
- ・商品力とブランド力向上により1棟あたりの販売単価が上昇した結果、売上総利益が増加し、営業利益以下増益

単位：百万円

項目	2026年1月期 第1四半期 (①)	構成比	2027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	
			2027年1月期 第1四半期 (②)	構成比	増減率 (②/①) 前年同期比	2027年1月期第2四半期 連結業績予想 (③) ※ 3月16日時点予想	進捗率 (②/③) ※ 3月16日時点予想との比較	2027年1月期 連結業績予想 (④) ※ 3月16日時点予想	進捗率 (②/④) ※ 3月16日時点予想との比較	
売上高	10,245	100.0%	<b>12,635</b>	<b>100.0%</b>	<b>+ 23.3%</b>	<b>25,500</b>	<b>49.6%</b>	<b>54,500</b>	<b>23.2%</b>	
売上総利益	1,855	18.1%	<b>2,358</b>	<b>18.7%</b>	<b>+ 27.1%</b>	<b>4,580</b>	<b>51.5%</b>	<b>9,850</b>	<b>24.0%</b>	
販売費及び一般管理費	1,202	11.7%	<b>1,354</b>	<b>10.7%</b>	<b>+ 12.6%</b>	<b>2,780</b>	<b>48.7%</b>	<b>5,800</b>	<b>23.4%</b>	
営業利益	653	6.4%	<b>1,004</b>	<b>7.9%</b>	<b>+ 53.7%</b>	<b>1,800</b>	<b>55.8%</b>	<b>4,050</b>	<b>24.8%</b>	
経常利益	604	5.9%	<b>945</b>	<b>7.5%</b>	<b>+ 56.4%</b>	<b>1,660</b>	<b>57.0%</b>	<b>3,770</b>	<b>25.1%</b>	
親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益	412	4.0%	<b>666</b>	<b>5.3%</b>	<b>+ 61.8%</b>	<b>1,170</b>	<b>57.0%</b>	<b>2,650</b>	<b>25.2%</b>	
1株当たり 四半期（当期）純利益	38.77円	—	<b>62.49円</b>	—	<b>+ 61.2%</b>	<b>109.63円</b>	—	<b>248.30円</b>	—	

※2026年2月1日付で1株につき2株の株式分割を行っております。2026年1月期第1四半期に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益金額を算定しております。

## 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+562百万円と大きく増加
- ・ 分譲住宅についても、販売が好調に進んでおり、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、売上高が大きく増加

単位：百万円

報告セグメント	事業セグメント	2026年1月期 第1四半期 (①)	構成比	2027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	2,507	24.5%	3,070	24.3%	+ 22.4%	
	分譲住宅	(建物+土地)	6,051	59.0%	7,753	61.4%	+ 28.1%
		(土地のみ)	1,278	12.5%	1,198	9.5%	△ 6.2%
		不動産仲介	208	2.0%	255	2.0%	+ 22.7%
		エクステリア	109	1.1%	185	1.5%	+ 69.1%
		リフォーム	73	0.7%	54	0.4%	△ 26.3%
中古再生・収益不動産事業	中古再生・収益不動産	6	0.1%	108	0.8%	+ 1,479.3%	
その他	その他	9	0.1%	7	0.1%	△ 14.3%	
	合計	10,245	100.0%	12,635	100.0%	+ 23.3%	

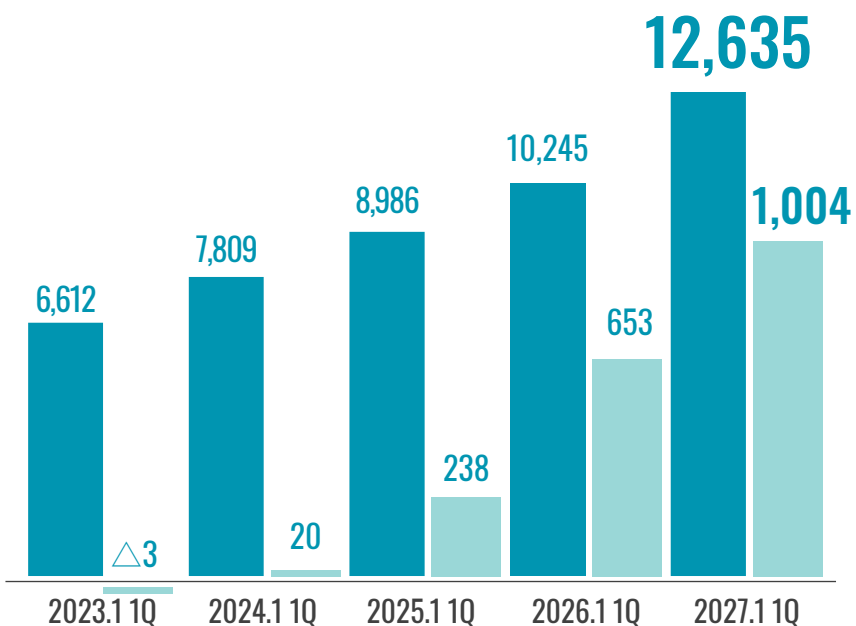
# 第1四半期業績推移

- ・ 注文住宅および分譲住宅の販売好調により、第1四半期過去最高の売上高・営業利益・販売棟数を更新
- ・ 総販売棟数は前年同期比で+15.3%と大きく増加

## 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  
**+23.3%**

1Q 過去最高

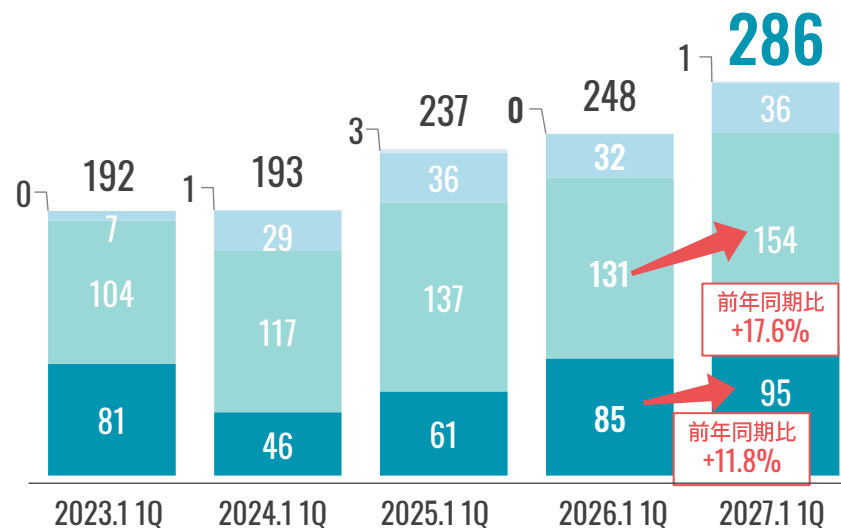
営業利益  
前年同期比  
**+53.7%**

1Q 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  
**+15.3%**

**+15.3%**

1Q 過去最高

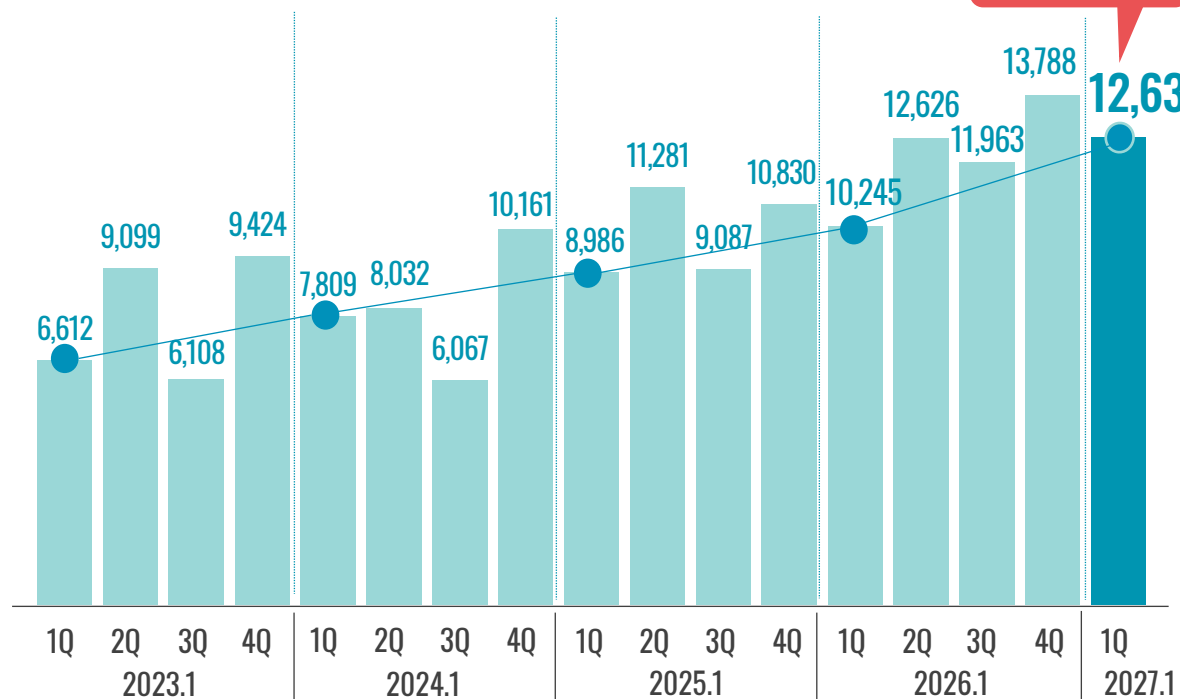
## 四半期業績推移

- ・ 四半期売上高は第1四半期として過去最高を更新
- ・ 四半期営業損益についても、第1四半期として初めて10億円を突破

### ④ 四半期売上高の推移

(百万円)

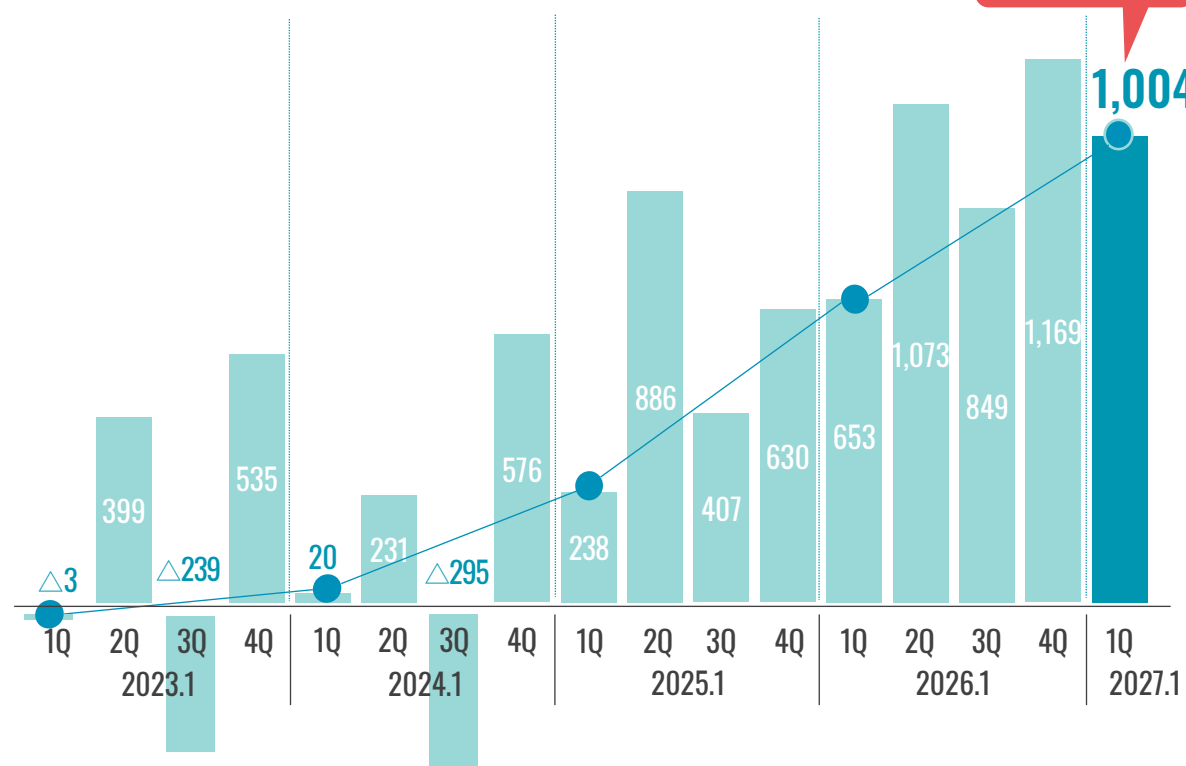
1Q  
過去最高



### ④ 四半期営業損益の推移

(百万円)

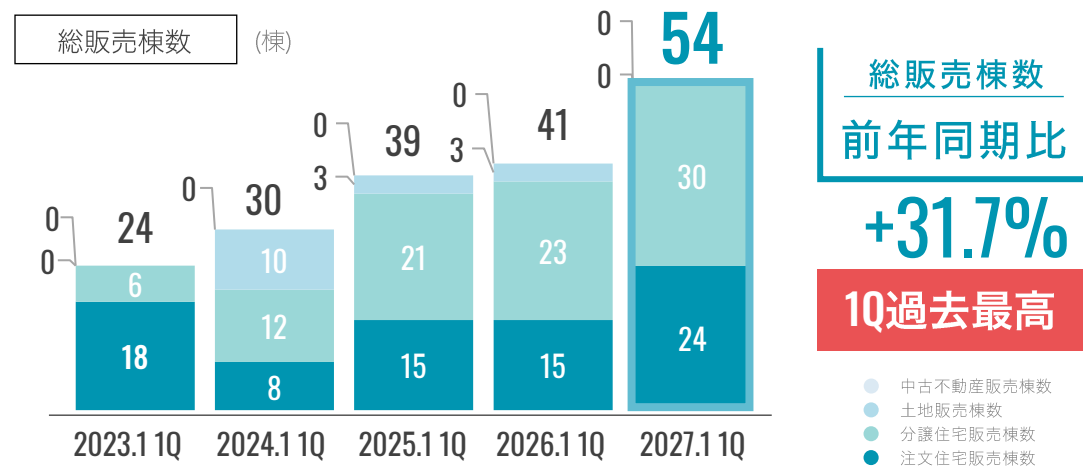
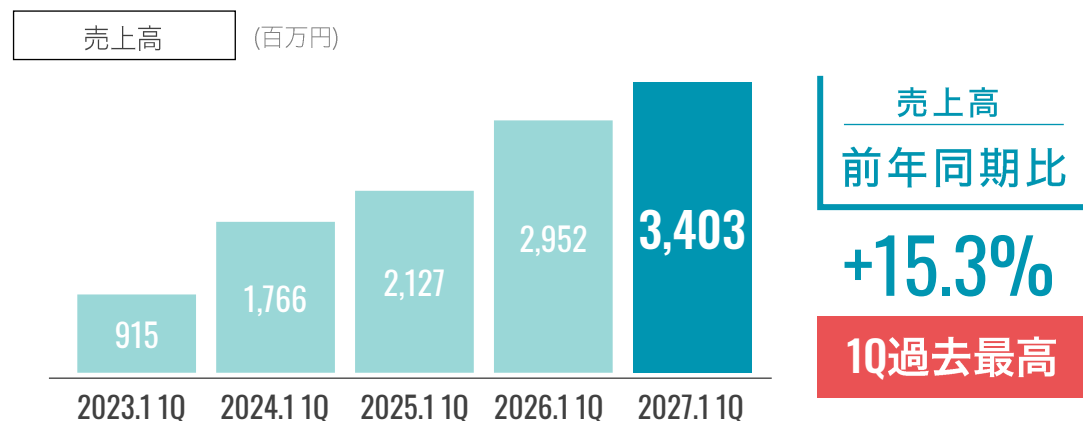
1Q  
過去最高



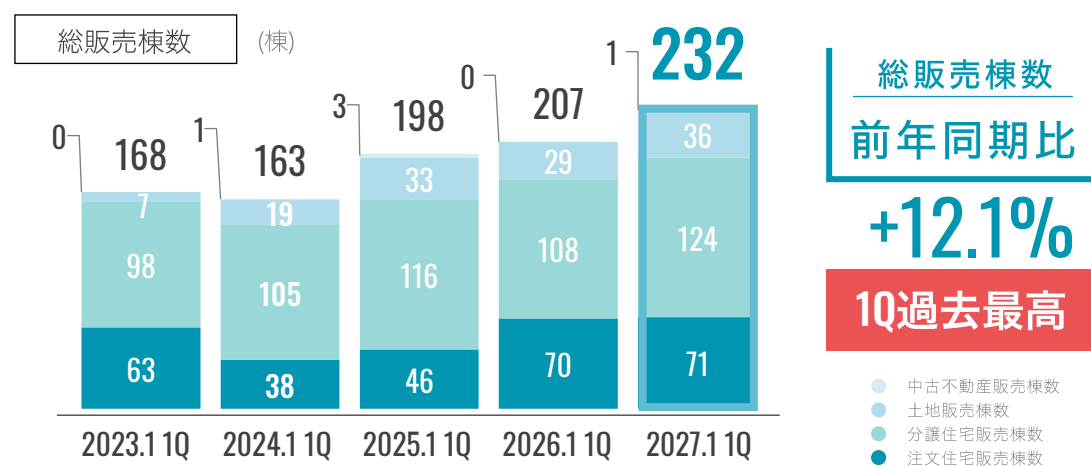
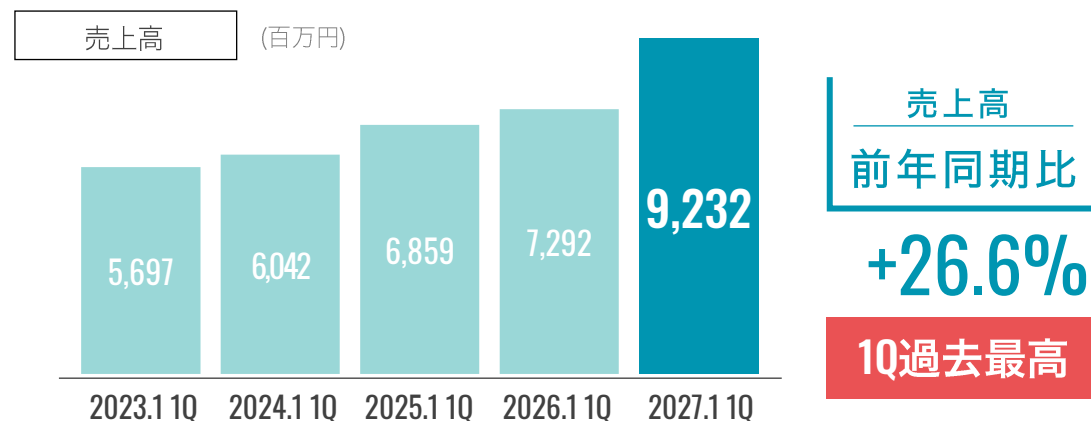
## エリア別売上高及び総販売棟数推移

- ・首都圏エリアの売上高は前年同期比+15.3%と増加、総販売棟数は前年同期比+31.7%と大きく増加
- ・東海エリアは分譲住宅の販売が好調に進み、売上高は前年同期比+26.6%と大きく増加

### ☑ 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

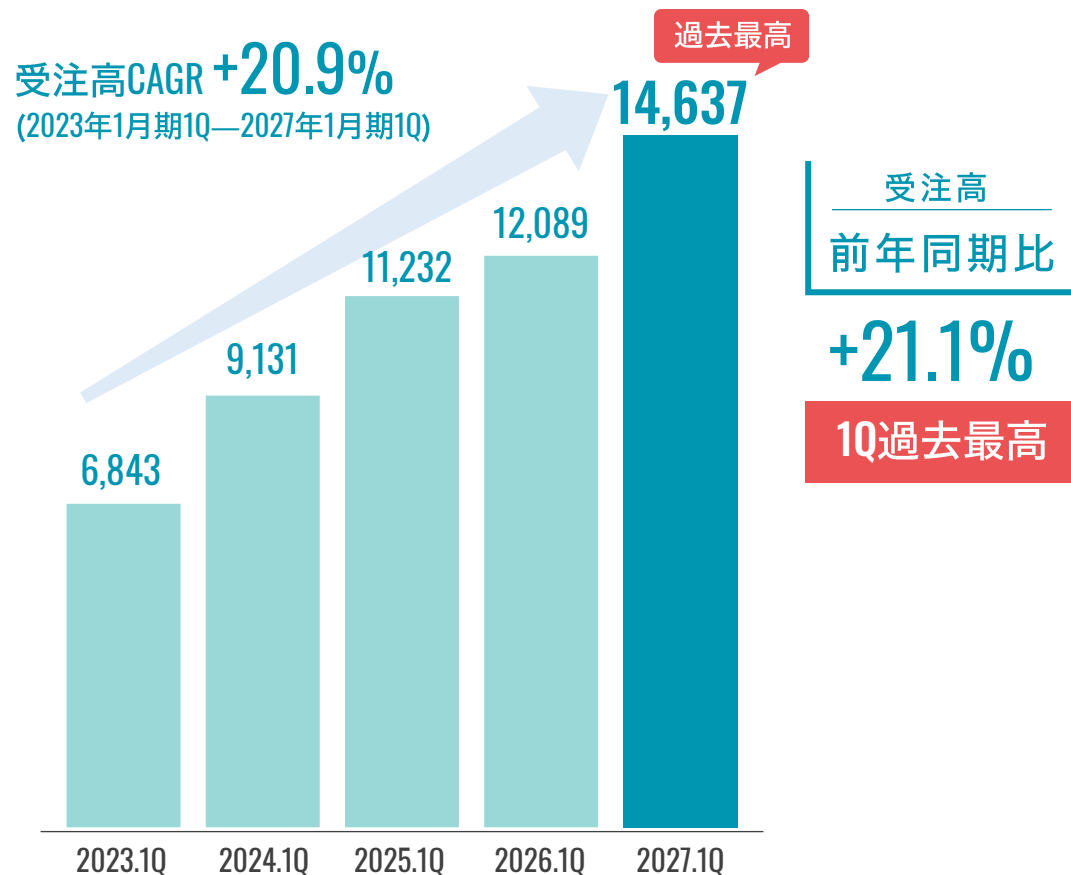


# 受注高・総受注棟数推移

- ・受注高及び総受注棟数いずれも過去最高を更新
- ・特に、分譲住宅の受注棟数が前年同期比+26.5%と受注高の増加に大きく寄与
- ・1棟あたりの受注単価が上昇していることから、受注高の伸び率が総受注棟数の伸び率を大きく上回る結果となった

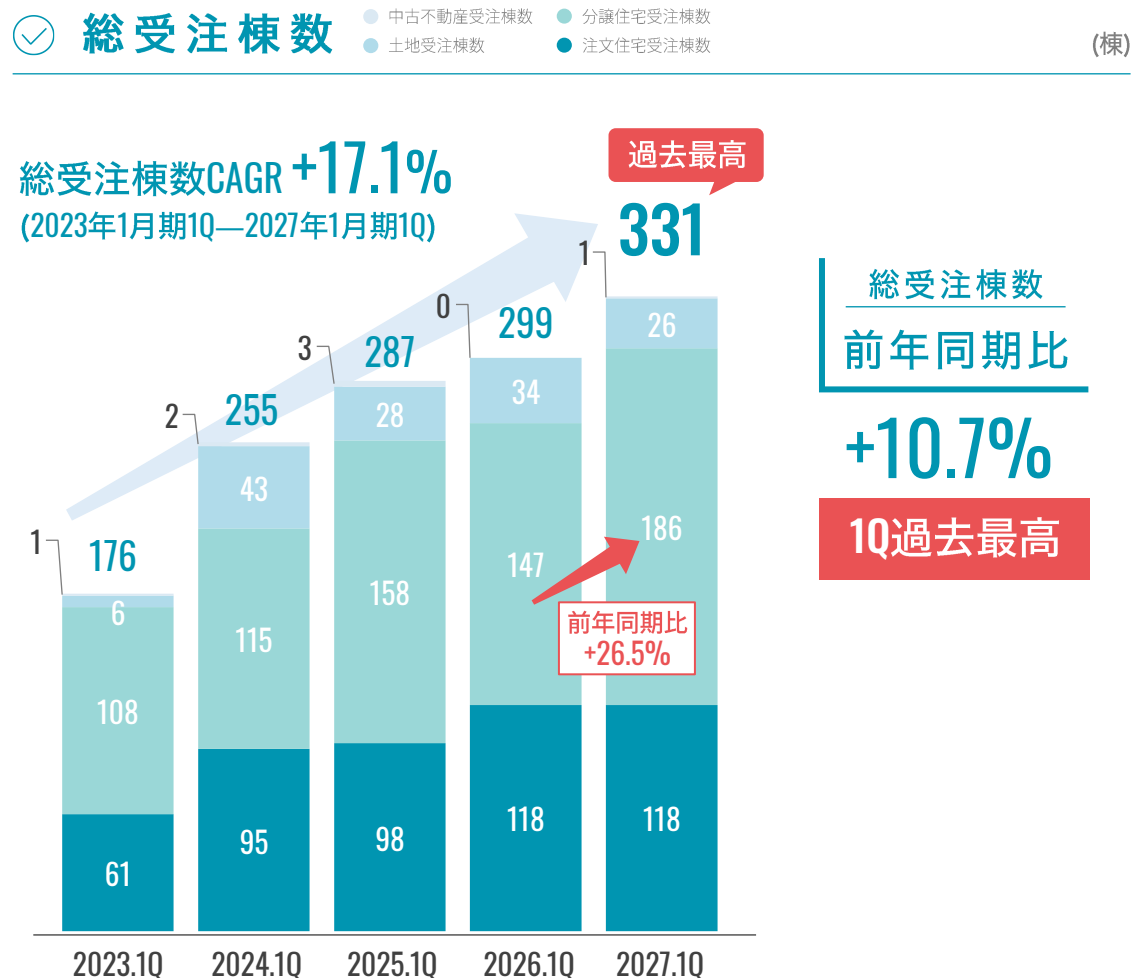
## 受注高

(百万円)



## 総受注棟数

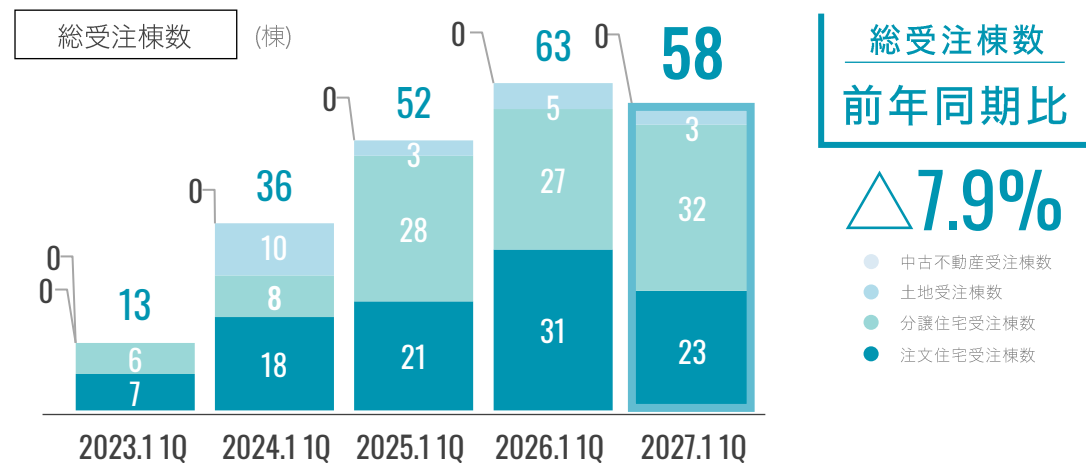
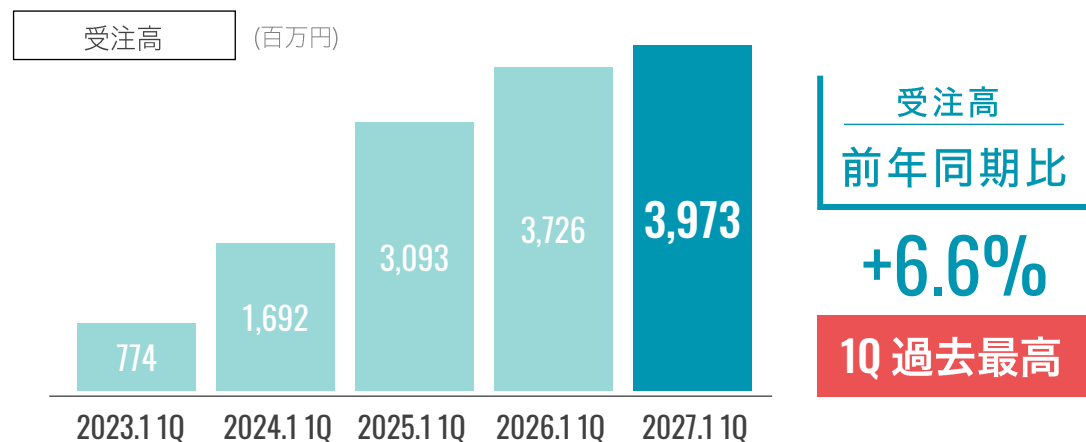
(棟)



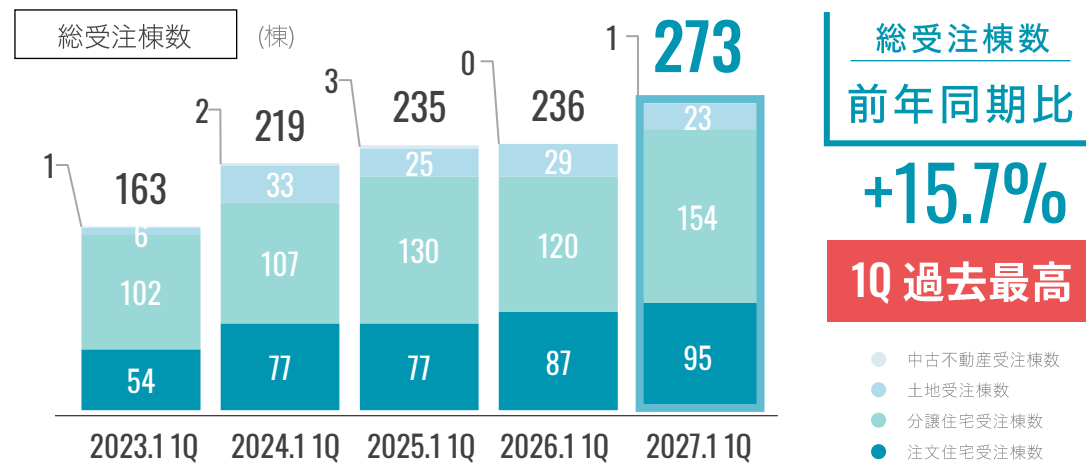
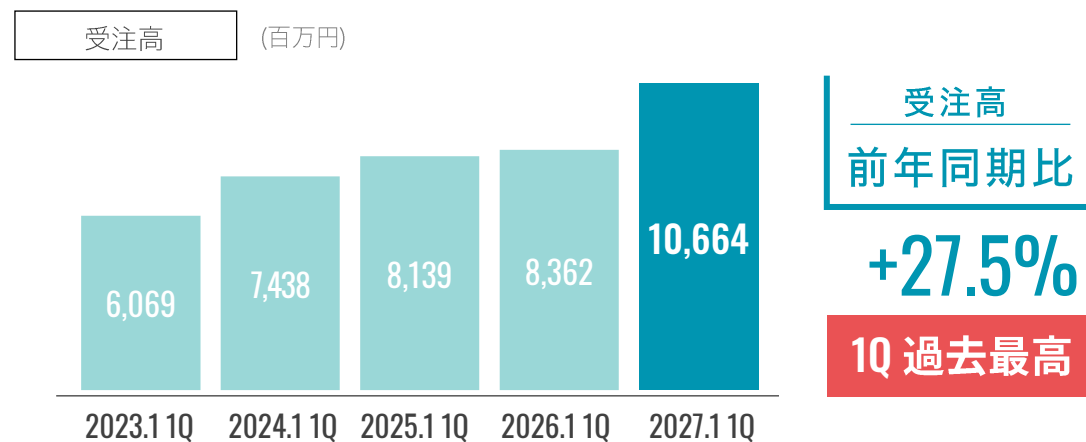
# エリア別受注高及び総受注棟数推移

- ・東海エリアは注文住宅および分譲住宅の受注が好調で、受注高が第1四半期としては初めて100億円を突破
- ・首都圏については、総受注棟数は減少したものの1棟あたりの単価が上昇しており受注高は前年同期比+6.6%

## ☑ 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

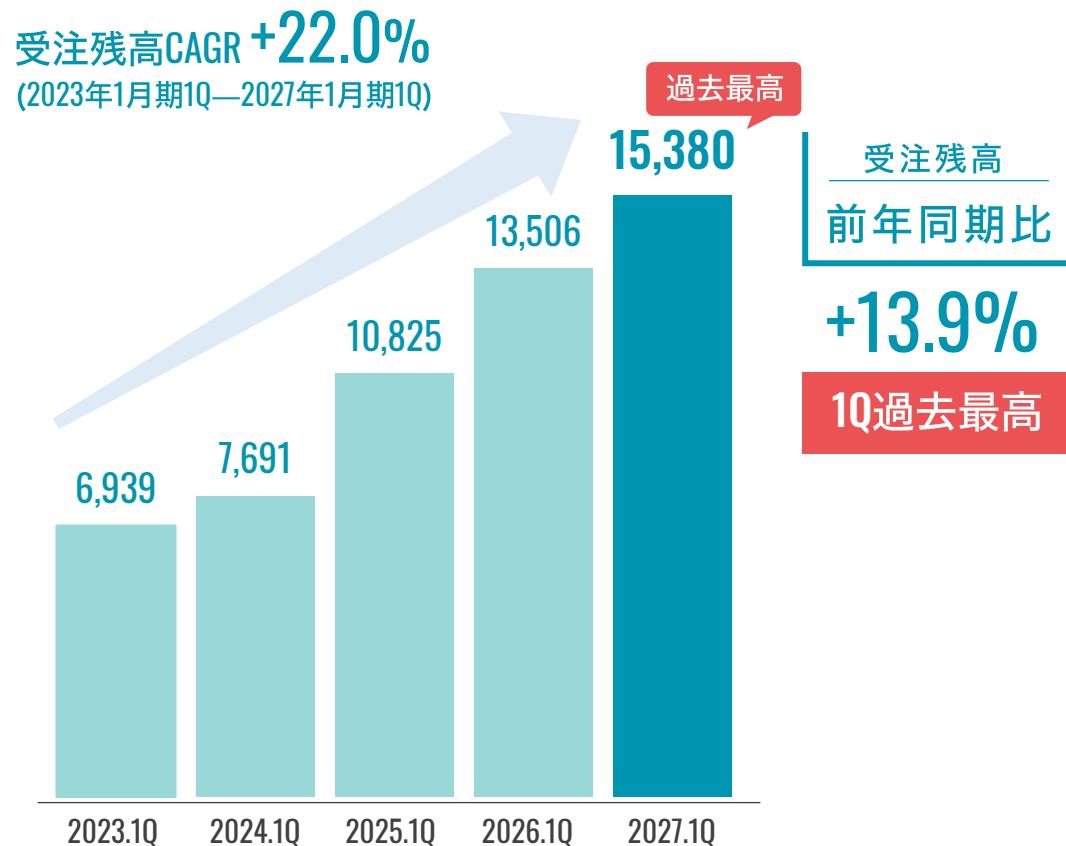


## 注文住宅の受注残高及び分譲住宅の棚卸資産推移

- ・ 第1四半期時点での注文住宅の受注残高は、着実に受注を積み重ね過去最高を更新
- ・ 分譲住宅についても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

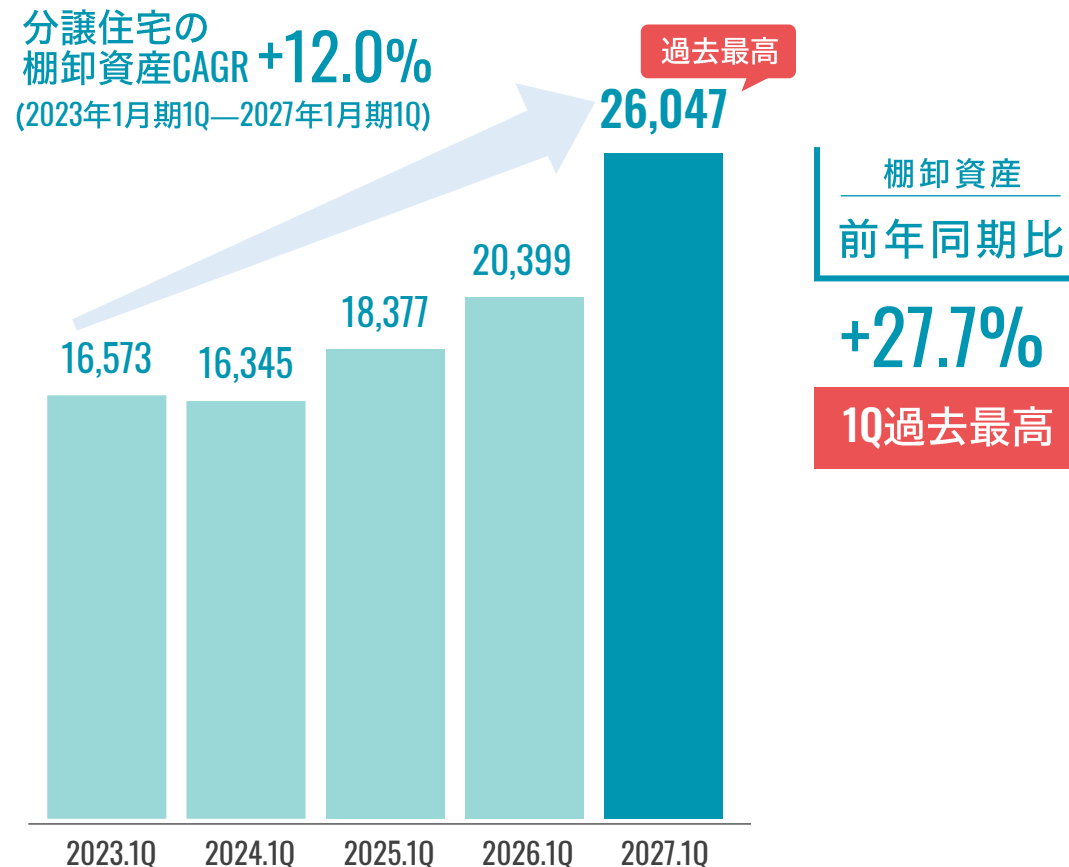
### ① 注文住宅の受注残高

(百万円)



### ② 分譲住宅の棚卸資産

(百万円)



## 連結貸借対照表サマリー (B/S) \* 前年同期比較

- ・ 自己資本比率は前年同期比+2.3ポイント、ネットD/Eレシオ1.8倍と改善が進む
- ・ ROEは前年同期比+1.2ポイントの8.3%と高い資本効率で事業成長を実現

※勘定科目は連結貸借対照表より抜粋

単位：百万円

項目	2026年1月期 第1四半期(①)	2027年1月期 第1四半期(②)	増減額 (② - ①)	項目	2026年1月期 第1四半期(①)	2027年1月期 第1四半期(②)	増減額 (② - ①)
流動資産	27,878	<b>35,335</b>	<b>+ 7,457</b>	流動負債	19,317	<b>23,786</b>	<b>+ 4,469</b>
現金及び預金	4,925	<b>6,069</b>	<b>+ 1,144</b>	短期借入金・1年内 返済予定の長期借入金	12,628	<b>16,168</b>	<b>+ 3,539</b>
棚卸資産	21,853	<b>27,851</b>	<b>+ 5,998</b>	その他流動負債	6,688	<b>7,618</b>	<b>+ 929</b>
その他流動資産	1,100	<b>1,414</b>	<b>+ 314</b>	固定負債	4,679	<b>5,185</b>	<b>+ 506</b>
固定資産	2,035	<b>1,853</b>	<b>△182</b>	長期借入金	4,392	<b>4,915</b>	<b>+ 522</b>
資産合計	29,914	<b>37,189</b>	<b>+ 7,274</b>	その他固定負債	286	<b>270</b>	<b>△16</b>
				負債合計	23,997	<b>28,972</b>	<b>+ 4,975</b>
				純資産合計	5,917	<b>8,216</b>	<b>+ 2,299</b>
				負債・純資産合計	29,914	<b>37,189</b>	<b>+ 7,274</b>

財務指標	2026年1月期第1四半期(①)	2027年1月期第1四半期(②)	増減(②-①)	
	ROE	7.1%	<b>8.3%</b>	<b>+ 1.2pt</b>
	自己資本比率	19.8%	<b>22.1%</b>	<b>+ 2.3pt</b>
	2026年1月期第1四半期(①)	2027年1月期第1四半期(②)	増減(②-①)	
ネットD/Eレシオ	2.1倍	<b>1.8倍</b>	<b>△0.3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. 2027年1月期 第1四半期決算概要



2. 当期の取り組み

3. Appendix

## 東海エリアに26拠点目を出店予定

- ・ 東海エリアで26拠点目となる「アールギャラリー 一宮展示場（仮称）」を2026年10月に出店予定
- ・ グレーを基調としてタイルや木の素材感を活かした端正かつラグジュアリーなショールーム兼モデルハウス

### ④ アールギャラリー 一宮展示場（仮称）



アールギャラリー 一宮展示場（仮称）イメージ図

2026年10月（予定）  
**愛知県内**  
出店予定

📍 アールギャラリー  
一宮展示場（仮称）  
〒491-0823  
愛知県一宮市丹陽町五日市場本地28



## マチかど展示場続々オープン

- ・ マチかど展示場を2026年4月に首都圏エリア、2026年10月に東海エリアに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

2026年4月OPEN



#### ■ 所沢泉町の家

〒359-1112  
埼玉県所沢泉町914-1

#### 所沢泉町の家 紹介

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

### ☑ 東海エリア

2026年10月OPEN



#### ■ 八事富士見の家

〒466-0812  
愛知県名古屋市昭和区八事富士見

### 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（2026年2月～4月）に新たに新入社員36名が入社
- ・ 将来に向けた人財投資として新卒・中途ともに採用活動を強化

### ☑ 2026年度新入社員入社式を実施

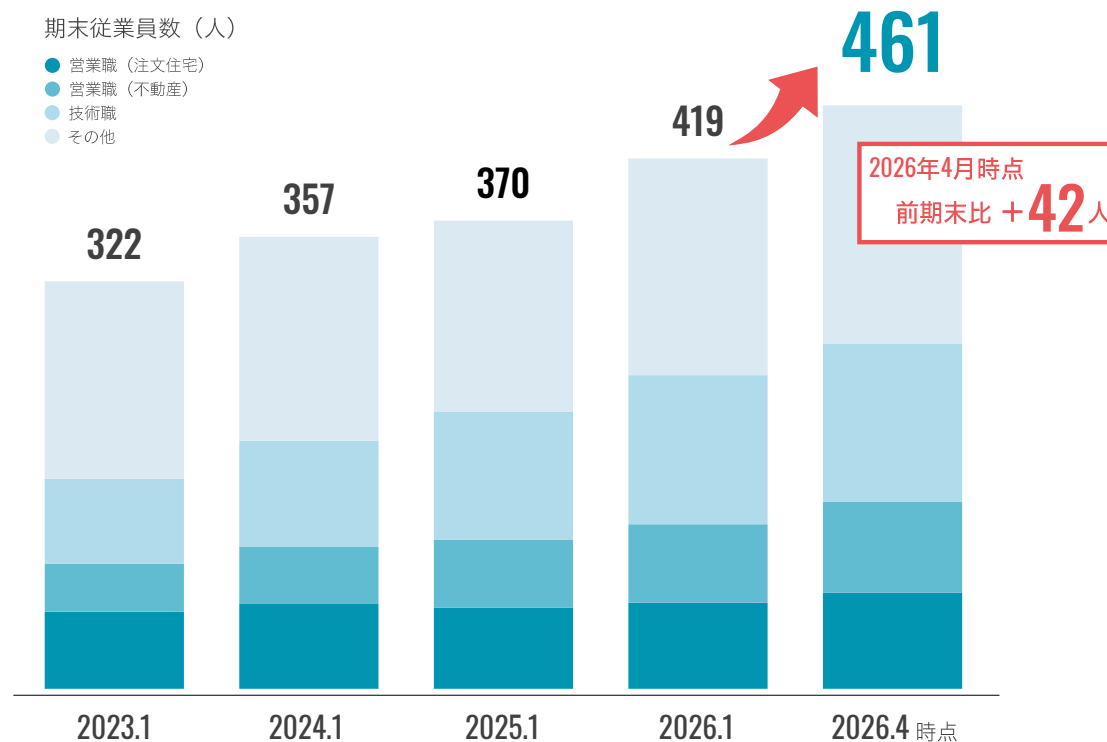
- 2026年4月1日に36名の新入社員を迎え、入社式を実施  
サプライズとして、当社アンバサダーの山崎育三郎様より新入社員に向けたスペシャルメッセージ動画を放映
- 今後も成長戦略を担う若手人財を継続的に採用し、事業の拡大を図る



### ☑ 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



うち首都圏エリア人員数

2023.1：65名    2024.1：75名    2025.1：79名    2026.1：88名    2026.4時点：98名

## アールプランナー不動産 本社オフィス及び栄営業所をリニューアルオープン！

- ・株式会社アールプランナー不動産 本社オフィス及び栄営業所を2026年3月にリニューアルオープン
- ・個室スペースとオープンスペースを設け、お客様とのコミュニケーションの質向上や従業員増加に伴い執務スペースを増床して、従業員の働きやすい空間づくりを目的として全面リニューアル

### ☑ アールプランナー不動産 本社オフィス及び栄営業所



#### ■リニューアルの特徴

・デザイン性の高い空間設計と商談スペースの改装  
当社の強みとするデザイン力を活かし、室内はモダンで解放感ある内装

・オフィススペースの増床とゾーニングの最適化  
実際に働く従業員の声を取り入れた「働きやすい空間づくり」で従業員のエンゲージメント向上とお客様へのサービス向上へつなげる

株式会社アールプランナー不動産 本社オフィス  
及びアールプランナー 栄営業所

〒461-0005

愛知県名古屋市東区東桜一丁目10番24号

紹介

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

2026年3月OPEN

## 地域貢献活動①

- ・ 企業版ふるさと納税（地方創生応援税制）を活用し、石川県内の半島振興対策実施地域4市町（珠洲市、輪島市、七尾市、志賀町）に寄付を実施し、感謝状を拝受
- ・ 名古屋銀行が取り扱う「めいぎん地域みらいサポート定期預金」を通じて、愛知県内のこども食堂の運営に関わる団体などへ間接的に寄付

### ☑ 感謝状贈呈式の様子



2026年3月3日に石川県七尾市役所にて七尾市長の茶谷様より感謝状を拝受

#### 【寄付の概要】

- ・ 寄付先：珠洲市、輪島市、七尾市、志賀町
- ・ 活用制度：企業版ふるさと納税（地方創生応援税）
- ・ 寄付総額：総額1,000万円（各250万円）
- ・ 寄付時期：2026年1月

北國新聞（2026年3月6日）に当該記事が掲載

<https://www.hokkoku.co.jp/articles/-/2036218>

### ☑ こども食堂の運営団体等へ間接的な支援



- ・ 預入日：2025年12月15日
- ・ 預入金額：5,000万円
- ・ 寄付日：2026年4月20日
- ・ 寄付の仕組み

2026年3月31日時点の当社定期預金残高に対して0.01%に相当する食品または寄付金が、名古屋銀行より愛知県内のこども食堂の運営に関わる団体等へ寄付

めいぎん地域みらいサポート定期  
参画企業一覧

<https://www.meigin.com/about/pdf/contribution/supporting-companies.pdf>

## 地域貢献活動②

- ・ 大学部活と企業をつなぐスポーツマッチングサイト「ブカスポ」を通じて中京大学体育会サッカー部とスポンサー契約を締結

### ④ 学生の競技環境の向上とスポーツを通じた人間形成やキャリアを支援



#### ■ スポンサー契約の内容

- ・ 競技活動の支援：遠征費、用具購入費等の資金援助
- ・ キャリア形成支援：部活動に励む学生を対象とした、キャリア教育の提供
- ・ ブランディング協力：練習着への企業ロゴ掲載

#### ■ ブカスポ (BUKASUPO)

全国の大学部活と、学生を応援したい企業を繋ぐスポンサーマッチングプラットフォームで、部活動の資金不足という課題解決と、企業の採用ブランディングや地域貢献を同時に実現する仕組みを提供

詳細はこちら：<https://bukasupo.com/>

## IR活動

- ・野村アセットマネジメント株式会社が運営するウェブサイト「Project BRIDGE~日本株で元気に！」のコンテンツの一つである「CEOエンゲージメント」に当社代表取締役社長 梢政樹の対談記事が掲載

### ☑ CEOエンゲージメントに当社代表取締役社長 梢政樹の記事掲載

デザインとテクノロジーで住宅業界に革新を



#### ■掲載概要

- ・掲載媒体：野村アセットマネジメント ウェブサイトProject BRIDGE~日本株で元気に！
- ・テーマ：「【座談会】資本市場の課題を乗り越え、企業価値向上へ。  
経営トップが語る機関投資家との対話の未来」
- ・登壇者：野村アセットマネジメント株式会社CEO兼代表取締役社長小池広靖様、  
当社代表取締役社長梢政樹ほか、プライム市場およびグロース市場の上場企業経営者3名  
\*いずれも肩書は対談当時

今回は、野村アセットマネジメント株式会社CEO兼代表取締役社長の小池広靖様がホストとなり、グロース市場とプライム市場から当社を含む4社の上場企業経営者による座談会形式で行われました。資本市場が抱える構造的な課題からIR活動のあり方、各社の経営戦略や持続的な企業価値向上に向けた取り組みについて、多角的な意見交換を行っております。

掲載記事はこちら

[https://www.nomura-am.co.jp/special/esg/engagement/spreport/trptalk\\_roundtable-discussion.html](https://www.nomura-am.co.jp/special/esg/engagement/spreport/trptalk_roundtable-discussion.html)

1. 2027年1月期 第1四半期決算概要

2. 当期の取り組み

 3. **Appendix**

### 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

## デザイン力・設計自由度

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 制振性と  
テクノロジーを装備

## 高性能・高機能

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  
IoT（スマートホーム）仕様で、テクノロジーを  
活用して機能性を高めた住宅を販売

# 当社の建築事例



想いを描く、自由発想の家づくり



Find Your Only One Style.



## 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
- ・ 動画マーケティングを活用して「憧れの暮らし」を想起させることで顧客をファン化

### ☑ デジタルマーケティング・ブランディング

#### SNS



#### 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反響率



2026.4  
Web反響率

77.5%

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

#### Webサイト

##### 注文住宅



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

##### 分譲住宅・土地



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

## 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

## 住宅業界における当社独自のポジショニング

- ・「デザイン」「性能」「価格」の3つの強みからなる当社の優れた商品力と当社のブランドイメージ向上により、アフォーダブル・ラグジュアリー（手の届く贅沢）のポジショニングで、従来は大手ハウスメーカーで検討していた高価格帯の顧客の引き合いも増加
- ・大手ハウスメーカーの価格高騰が進む中で、給与所得・金融所得増加で購買力が向上した高所得者層の実需を取り込んでおり、今後も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

### 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

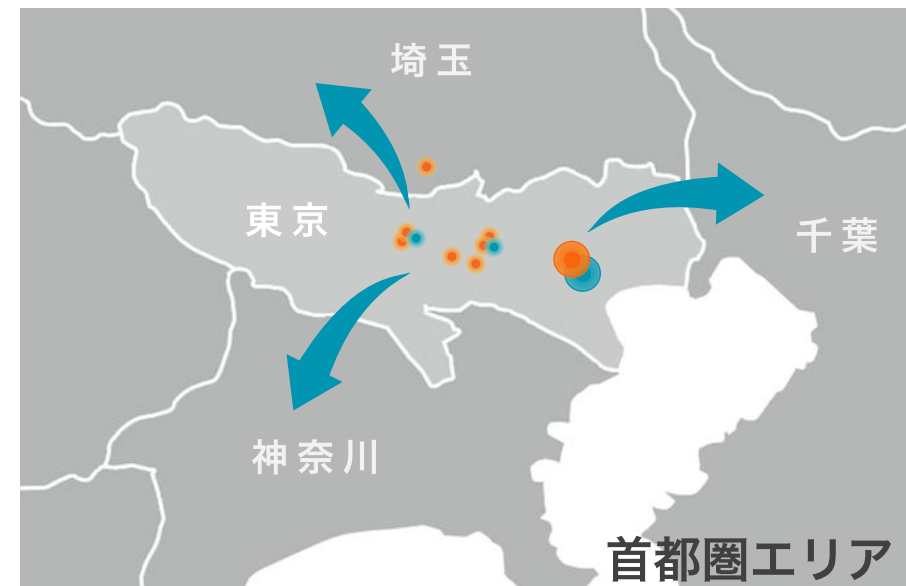
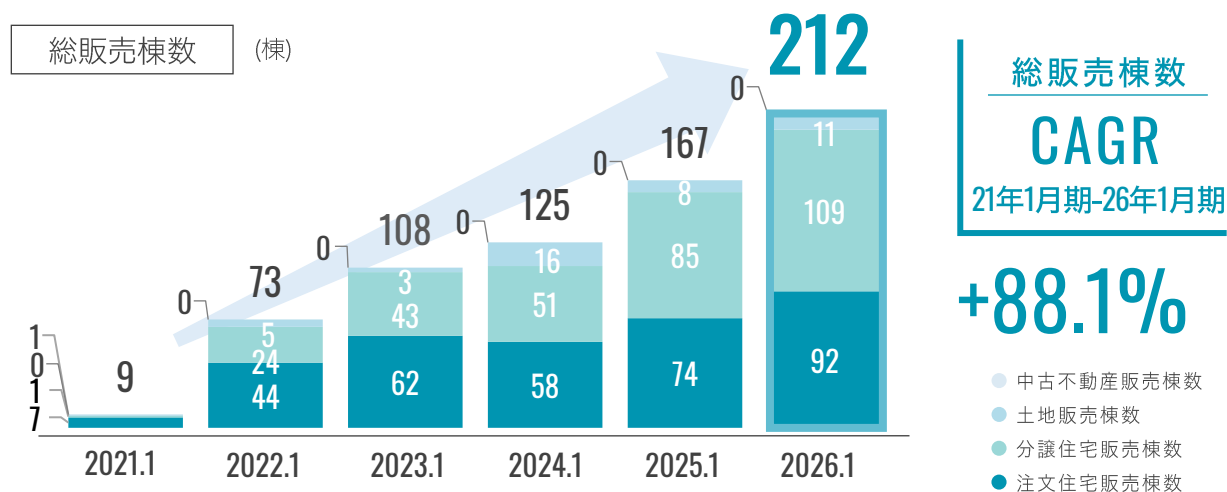
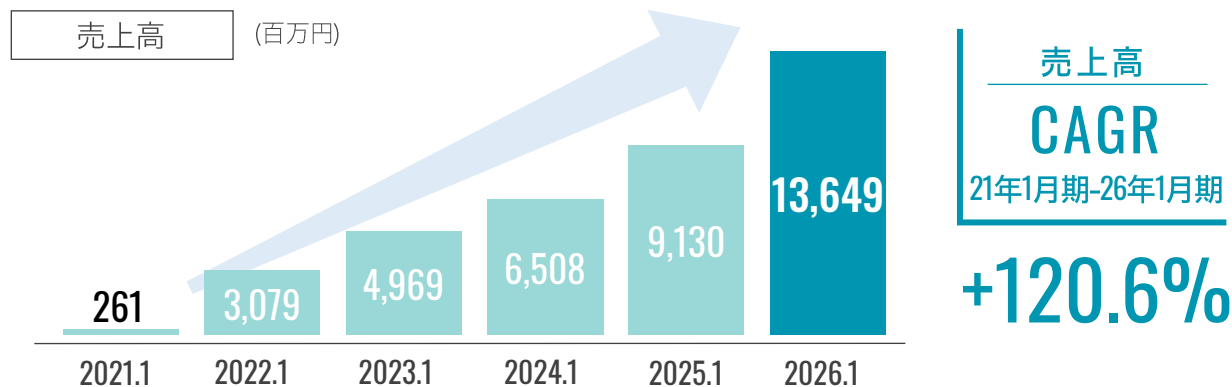
5.

人的資本経営の推進

# 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



# 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

2026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)

5

所沢

立川

1

2

武蔵野

2

7

1

小金井

4

3

三鷹

新宿区

8

3

- 住宅展示場・ショールーム等
- 不動産店舗

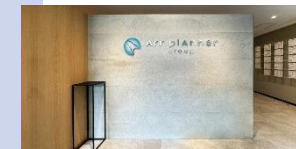
## 2025年4月 埼玉県内 初拠点出店

## 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

## 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7年計）』  
令和7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3,500万円、分譲（うち一戸建）は東海エリア4,000万円、  
首都圏エリア7,000万円と仮定し、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

6.7 兆円※  
約140,300棟

●注文住宅  
約74,200棟

●分譲住宅  
約66,100棟

東海エリアの  
戸建住宅市場規模

1.7 兆円※  
約46,200棟

●注文住宅  
約31,300棟

●分譲住宅  
約14,900棟

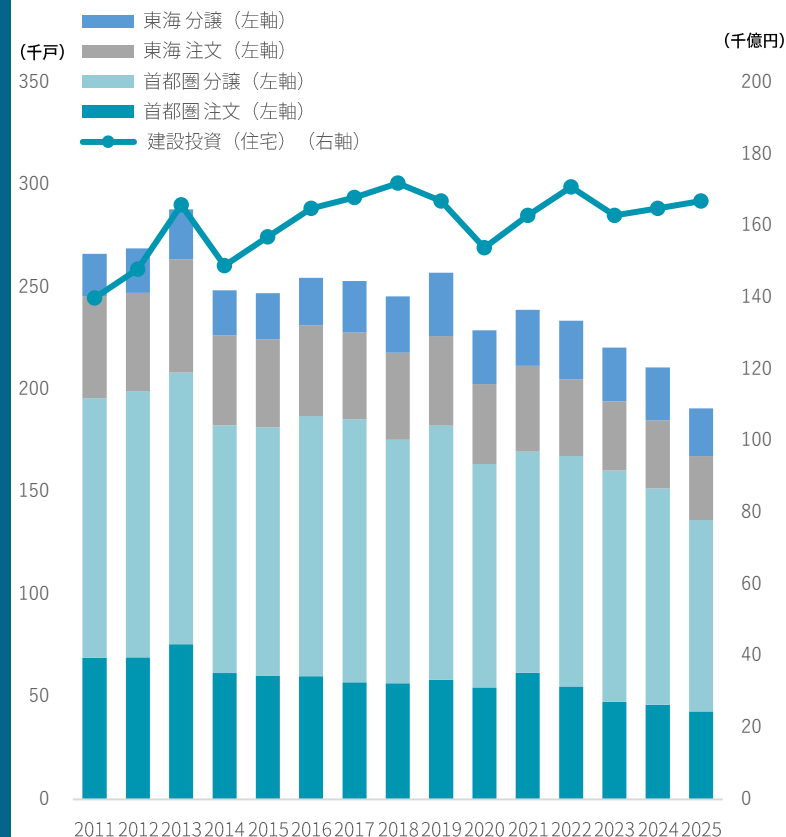
首都圏エリアの  
戸建住宅市場規模

5.0 兆円※  
約94,100棟

●注文住宅  
約42,900棟

●分譲住宅  
約51,200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7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7年度(2025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

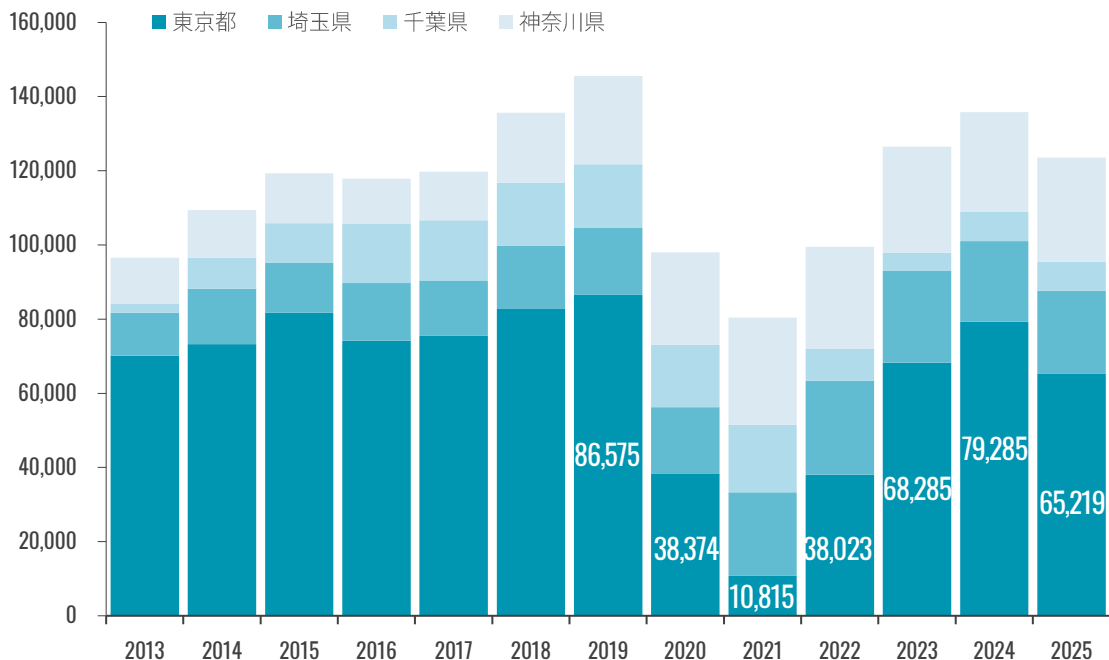
## 戦略地域への経営資源の集中②

- ・ 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
- ・ 首都圏では、分譲マンションの価格高騰により戸建住宅のニーズが高まっている

### ✓ 首都圏の転入者数

#### 転入超過数推移

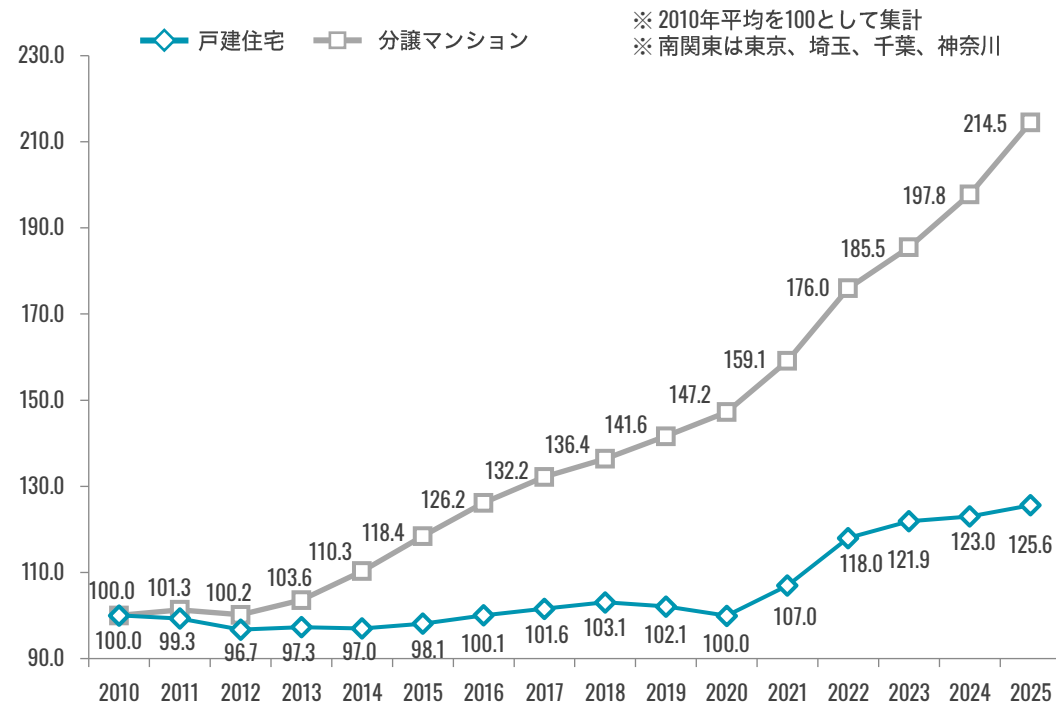
出所：総務省「住民基本台帳人口移動報告」（2025年）  
※ 日本国籍者のみ



### ✓ 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※）

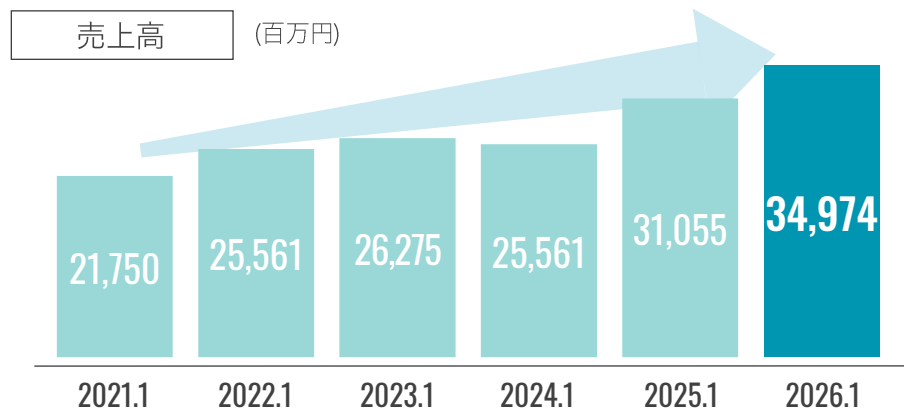
出所：『不動産価格指数（住宅）』（国土交通省）  
([https://www.mlit.go.jp/totikensangyo/totikensangyo\\_tk5\\_000085.html](https://www.mlit.go.jp/totikensangyo/totikensangyo_tk5_000085.html))  
を加工して作成（各年の12カ月分の指数の平均値）



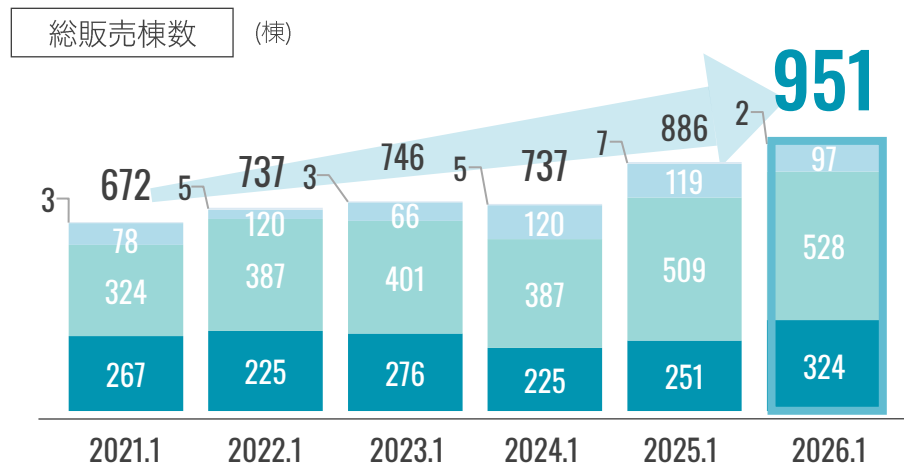
## 2. 東海エリアでの更なるシェアアップ

- ・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

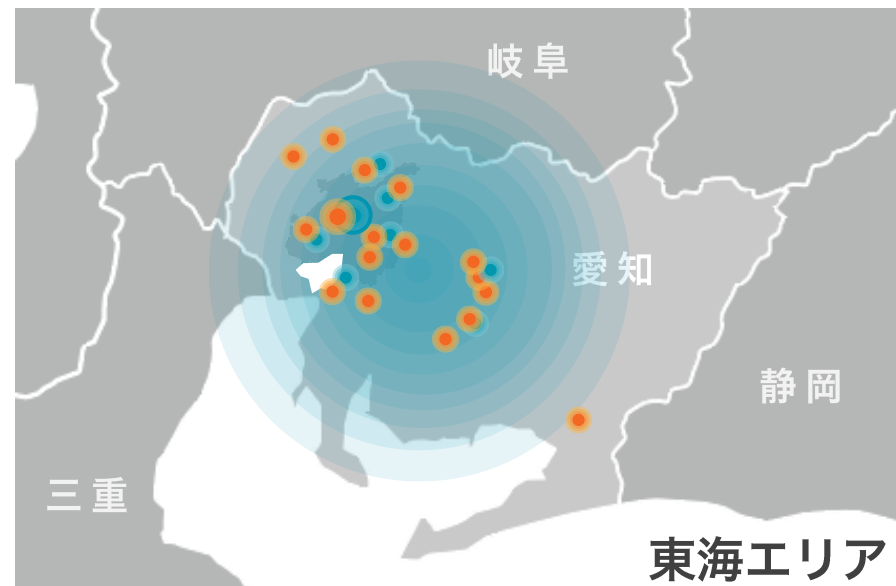


売上高  
CAGR  
21年1月期-26年1月期  
**+10.0%**



総販売棟数  
CAGR  
21年1月期-26年1月期  
**+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



# 東海エリア営業拠点

## 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 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

アールギャラリー  
一宮展示場 (仮称)  
(2026年10月OPEN予定)

# 東海エリア 25 拠点

2026年4月末現在



## 不動産部門



1 栄営業所	2 天白営業所
3 名古屋東営業所	4 名古屋西営業所
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

- 住宅展示場・ショールーム等
- 不動産店舗

## 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

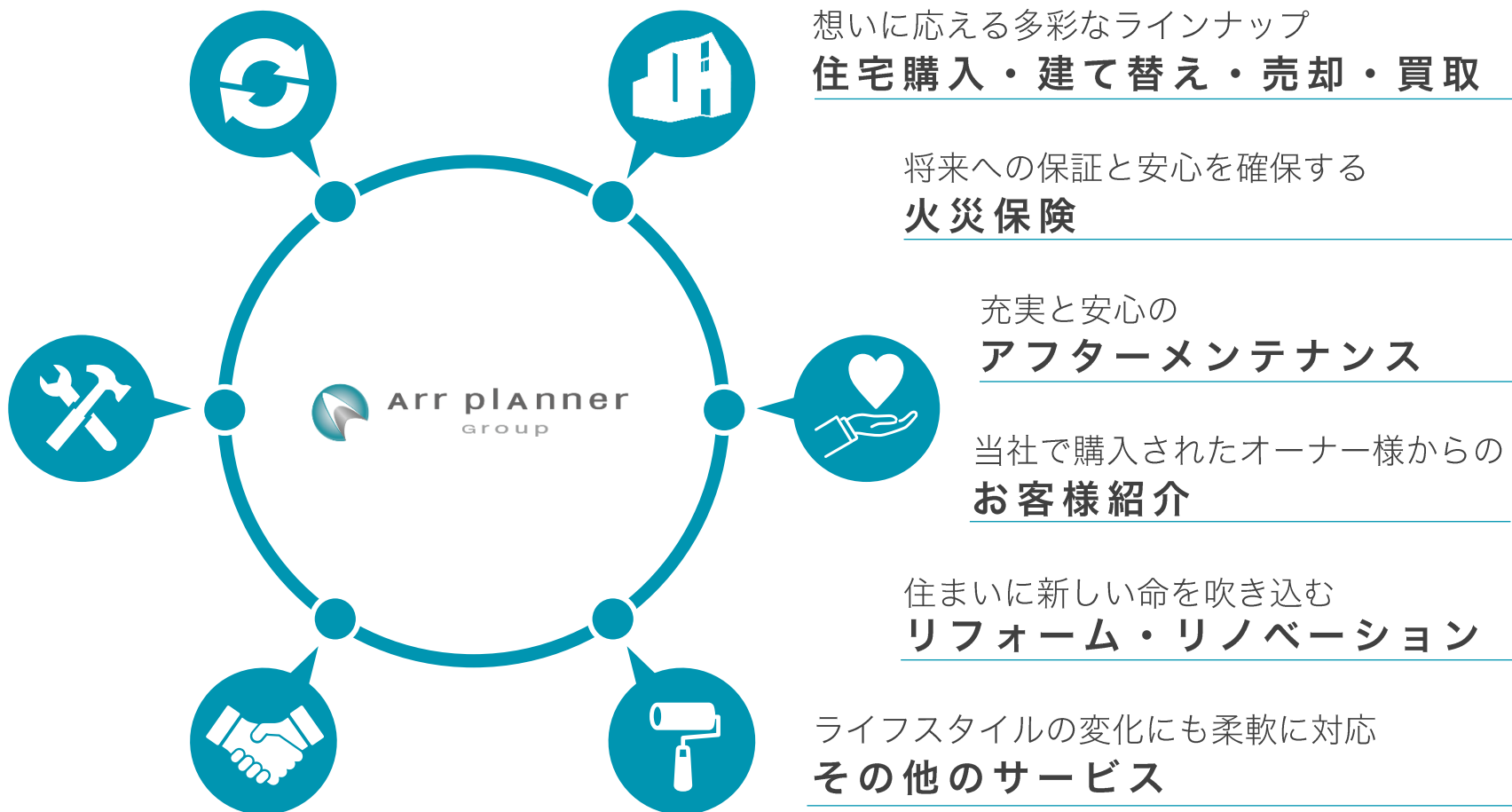


#### 魅力ある住宅×好立地により収益性向上を実現

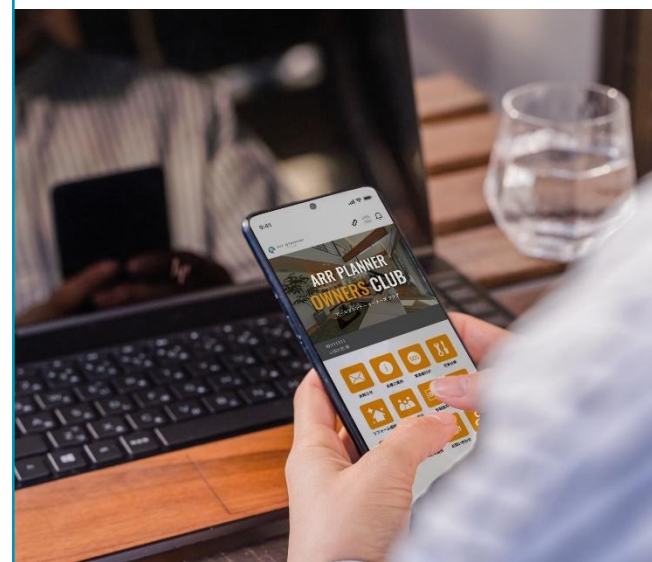
- 土地の仕入販売も行うことによる土地情報で、好立地の注文住宅・分譲住宅を販売することで収益性向上を実現
- デザイン、機能に優れた商品を適正価格で提供
- 収益性向上により生産性を高め、企業価値向上、従業員のエンゲージメント強化を

## 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



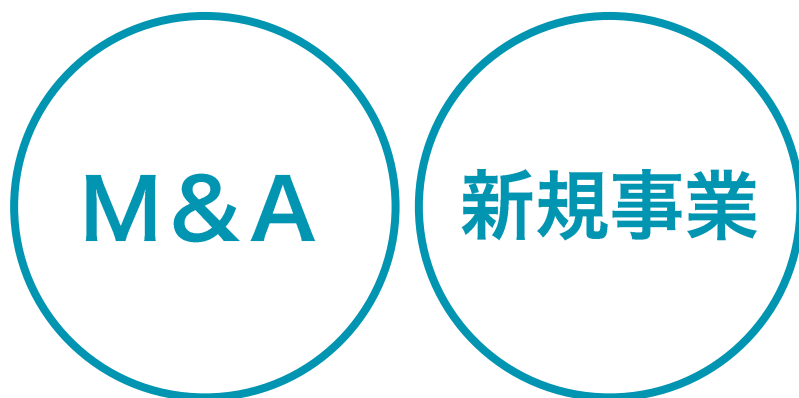
### ☑ オーナー様向けアプリ



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

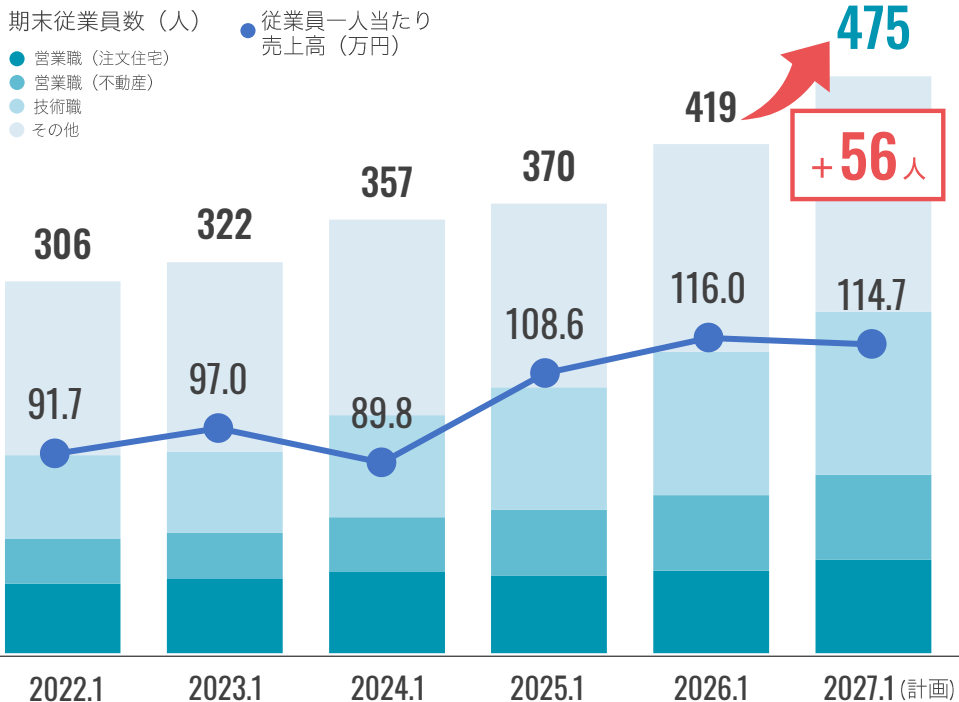
<b>事業</b>	メインの戸建住宅事業を中心にシェア拡大	<b>エリア</b>	首都圏エリア・東海エリアの既存展開エリアの強化	<b>人財</b>	優秀な人財の確保で競争力拡大
	戸建住宅の周辺領域も含めて住まいに関する商品・事業について柔軟に検討		既存エリアを中心にその周辺エリアを含めて収益拡大が見込める地域へ		パーパス・ビジョンへの共感、経営理念の浸透に向けた取組み

## 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

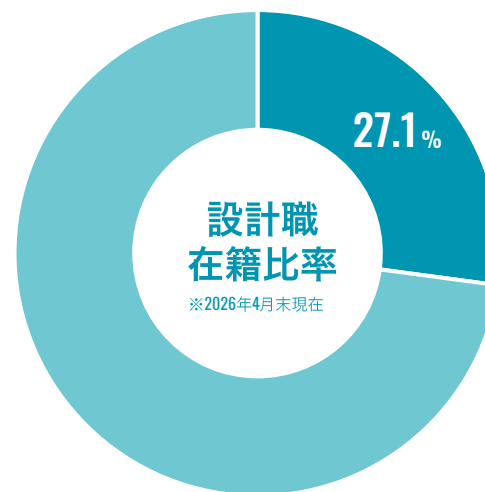


うち首都圏 エリア人員数	2020.1	2021.1	2022.1	2023.1	2024.1	2025.1	2026.1	2027.1
	5名	30名	47名	65名	75名	79名	87名	105名 (計画)

### ☑ 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。



#### 在籍設計職

125名 / 461名  
※アシスタント・CADオペレーター等含む

- 設計部門
- その他セクション

## 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 の 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

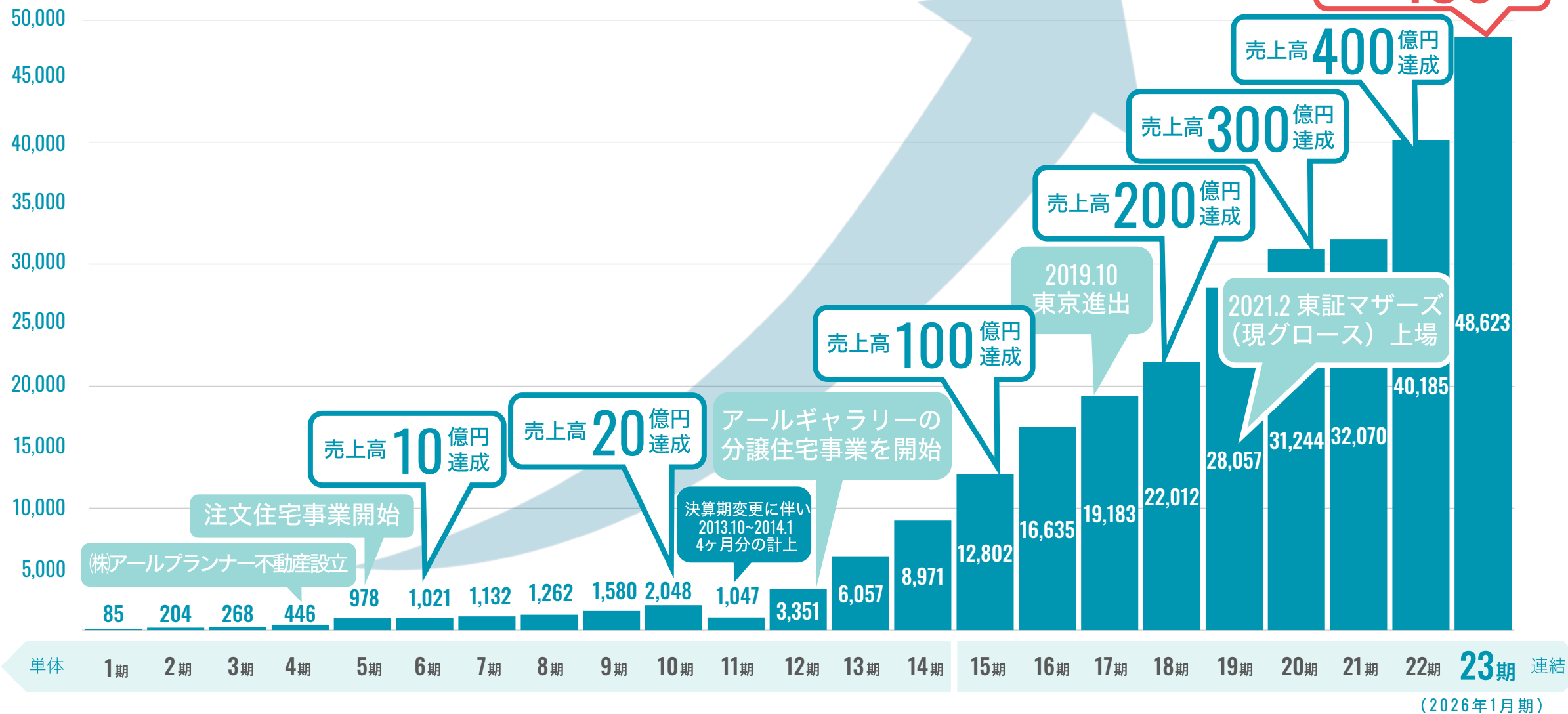
2033年ビジョン

売上高**1,000**億円

# 2033年ビジョン — 23期までの売上推移

## 売上高

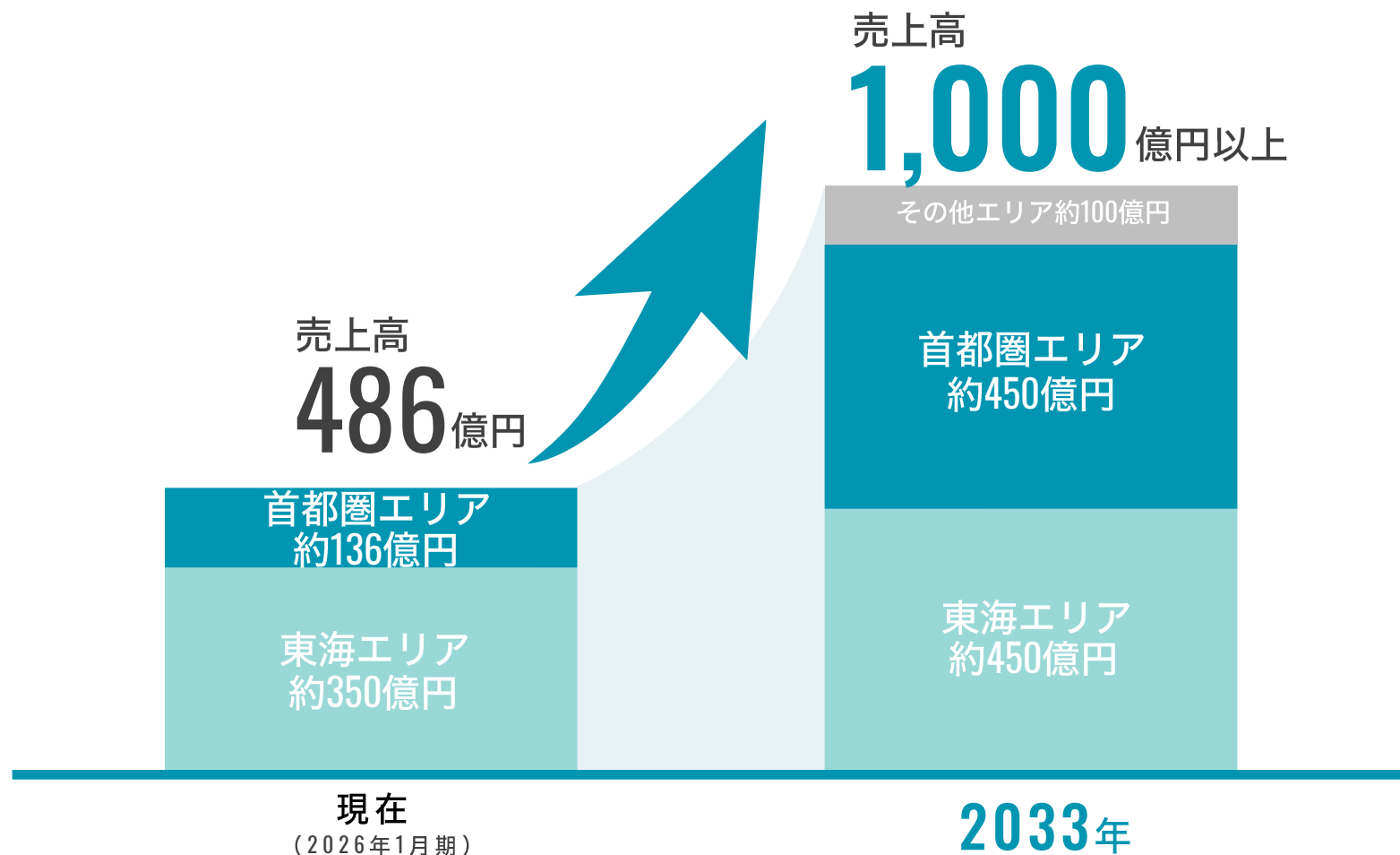
(百万円)



(2026年1月期)

## 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
- ・ 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



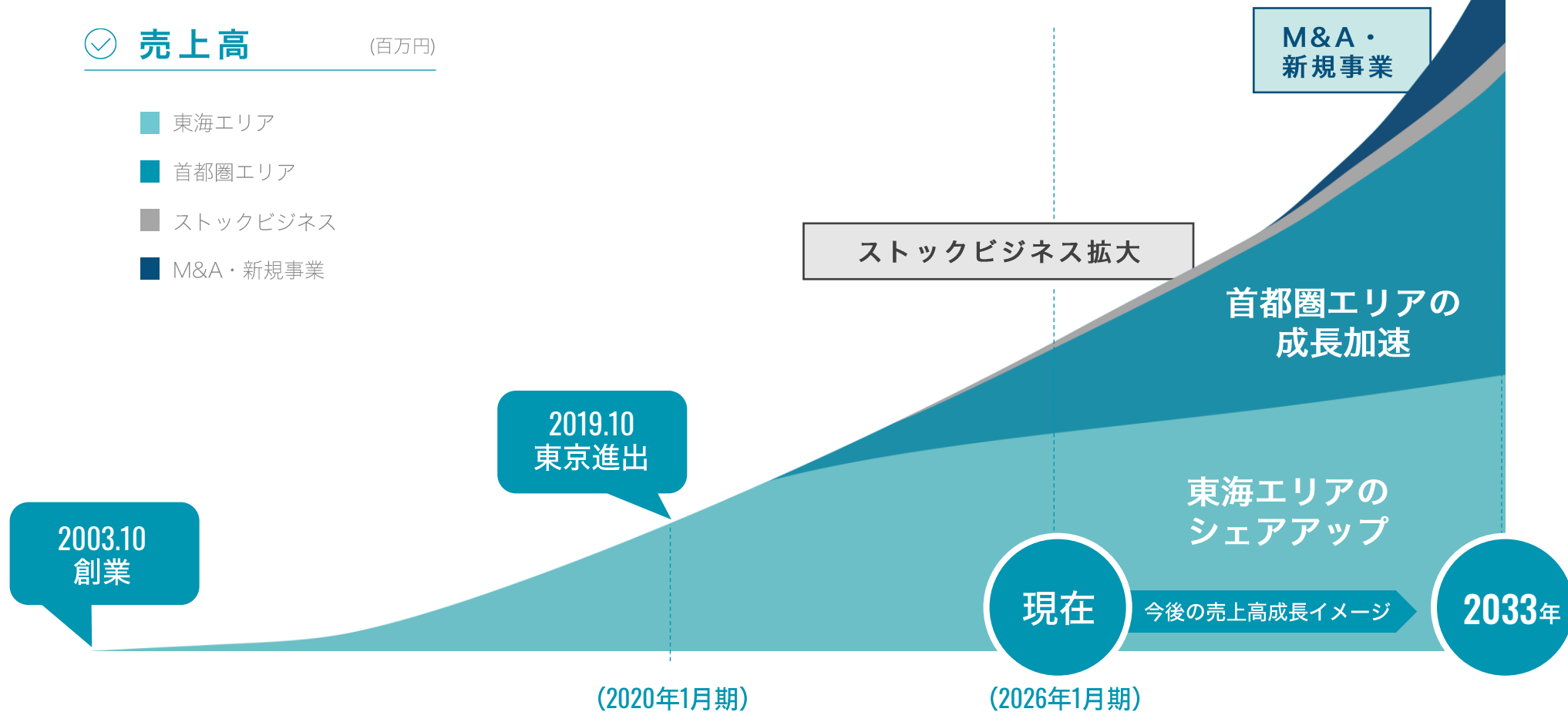
## 成長戦略のまとめ

- ・ 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

2033年  
売上高 **1,000** 億円以上

### 売上高 (百万円)

- 東海エリア
- 首都圏エリア
- ストックビジネス
- M&A・新規事業



### 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	2024.1				2025.1				2026.1				2027.1			
	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	7,809	15,841	21,908	32,070	8,986	20,267	29,354	40,185	10,245	22,871	34,834	48,623	12,635			
売上原価	6,750	13,515	18,782	27,297	7,653	16,894	24,421	33,450	8,389	18,719	28,535	39,772	10,276			
構成比	86.4%	85.3%	85.7%	85.1%	85.2%	83.4%	83.2%	83.2%	81.9%	81.8%	81.9%	81.8%	81.3%			
売上総利益	1,058	2,325	3,126	4,772	1,333	3,373	4,933	6,735	1,855	4,152	6,299	8,851	2,358			
構成比	13.6%	14.7%	14.3%	14.9%	14.8%	16.6%	16.8%	16.8%	18.1%	18.2%	18.1%	18.2%	18.7%			
販売費及び一般管理費	1,038	2,073	3,169	4,240	1,094	2,247	3,400	4,572	1,202	2,425	3,722	5,104	1,354			
構成比	13.3%	13.1%	14.5%	13.2%	12.2%	11.1%	11.6%	11.4%	11.7%	10.6%	10.7%	10.5%	10.7%			
営業損益	20	251	-43	532	238	1,125	1,532	2,163	653	1,726	2,576	3,747	1,004			
構成比	0.3%	1.6%	-0.2%	1.7%	2.7%	5.6%	5.2%	5.4%	6.4%	7.5%	7.4%	7.7%	7.9%			
経常損益	-26	157	-168	357	199	1,047	1,417	2,002	604	1,643	2,429	3,523	945			
構成比	-0.3%	1.0%	-0.8%	1.1%	2.2%	5.2%	4.8%	5.0%	5.9%	7.2%	7.0%	7.3%	7.5%			
税金等調整前四半期純利益	-27	131	-194	331	199	1,047	1,417	1,991	604	1,643	2,418	3,482	945			
親会社株主に帰属する四半期純損益	-20	80	-134	221	130	686	929	1,436	412	1,120	1,648	2,457	666			
構成比	-0.3%	0.5%	-0.6%	0.7%	1.4%	3.4%	3.2%	3.6%	4.0%	4.9%	4.7%	5.1%	5.3%			

## 四半期業績推移（会計期間）

会計期間	2024.1				2025.1				2026.1				2027.1			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	7,809	8,032	6,067	10,161	8,986	11,281	9,087	10,830	10,245	12,626	11,963	13,788	12,635			
売上原価	6,750	6,765	5,266	8,515	7,653	9,241	7,527	9,028	8,389	10,329	9,816	11,236	10,276			
構成比	86.4%	84.2%	86.8%	83.8%	85.2%	81.9%	82.8%	83.4%	81.9%	81.8%	82.1%	81.5%	81.3%			
売上総利益	1,058	1,267	800	1,646	1,333	2,039	1,560	1,802	1,855	2,296	2,146	2,552	2,358			
構成比	13.6%	15.8%	13.2%	16.2%	14.8%	18.1%	17.2%	16.6%	18.1%	18.2%	17.9%	18.5%	18.7%			
販売費及び一般管理費	1,038	1,035	1,096	1,070	1,094	1,153	1,152	1,172	1,202	1,222	1,296	1,381	1,354			
構成比	13.3%	12.9%	18.1%	10.5%	12.2%	10.2%	12.7%	10.8%	11.7%	9.7%	10.8%	10.0%	10.7%			
営業損益	20	231	-295	576	238	886	407	630	653	1,073	849	1,170	1,004			
構成比	0.3%	2.9%	-4.9%	5.7%	2.7%	7.9%	4.5%	5.8%	6.4%	8.5%	7.1%	8.5%	7.9%			
経常損益	-26	184	-326	526	199	848	369	585	604	1,038	785	1,094	945			
構成比	-0.3%	2.3%	-5.4%	5.2%	2.2%	7.5%	4.1%	5.4%	5.9%	8.2%	6.6%	7.9%	7.5%			
税金等調整前四半期純利益	-27	159	-326	526	199	848	369	574	604	1,038	774	1,064	945			
親会社株主に帰属する四半期純損益	-20	101	-215	356	130	556	242	507	412	708	527	809	666			
構成比	-0.3%	1.3%	-3.6%	3.5%	1.4%	4.9%	2.7%	4.7%	4.0%	5.6%	4.4%	5.9%	5.3%			

## 総販売棟数 四半期推移（累計期間）

累計期間		2024.1				2025.1				2026.1				2027.1				
		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	
全社	注文住宅販売棟数	46	121	164	283	61	144	210	325	85	188	276	416	95				
	分譲住宅販売棟数	117	231	322	438	137	300	442	594	131	305	466	637	154				
	土地販売棟数	29	58	90	136	36	74	104	127	32	62	82	108	36				
	中古不動産販売棟数	1	3	4	5	3	5	7	7	0	2	2	2	1				
	総販売棟数	193	413	580	862	237	523	763	1,053	248	557	826	1,163	286				
東海 エリア	注文住宅販売棟数	38	101	135	225	46	113	164	251	70	152	218	324	71				
	分譲住宅販売棟数	105	210	289	387	116	253	382	509	108	256	391	528	124				
	土地販売棟数	19	48	80	120	33	70	98	119	29	56	74	97	36				
	中古不動産販売棟数	1	3	4	5	3	5	7	7	0	2	2	2	1				
	総販売棟数	163	362	508	737	198	441	651	886	207	466	685	951	232				
首都圏 エリア	注文住宅販売棟数	8	20	29	58	15	31	46	74	15	36	58	92	24				
	分譲住宅販売棟数	12	21	33	51	21	47	60	85	23	49	75	109	30				
	土地販売棟数	10	10	10	16	3	4	6	8	3	6	8	11	0				
	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	30	51	72	125	39	82	112	167	41	91	141	212	54				

## 総販売棟数 四半期推移（会計期間）

会計期間		2024.1				2025.1				2026.1				2027.1				
		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	46	75	43	119	61	83	66	115	85	103	88	140	95				
	分譲住宅販売棟数	117	114	91	116	137	163	142	152	131	174	161	171	154				
	土地販売棟数	29	29	32	46	36	38	30	23	32	30	20	26	36				
	中古不動産販売棟数	1	2	1	1	3	2	2	0	0	2	0	0	1				
	総販売棟数	193	220	167	282	237	286	240	290	248	309	269	337	286				
東海 エリア	注文住宅販売棟数	38	63	34	90	46	67	51	87	70	82	66	106	71				
	分譲住宅販売棟数	105	105	79	98	116	137	129	127	108	148	135	137	124				
	土地販売棟数	19	29	32	40	33	37	28	21	29	27	18	23	36				
	中古不動産販売棟数	1	2	1	1	3	2	2	0	0	2	0	0	1				
	総販売棟数	163	199	146	229	198	243	210	235	207	259	219	266	232				
首都圏 エリア	注文住宅販売棟数	8	12	9	29	15	16	15	28	15	21	22	34	24				
	分譲住宅販売棟数	12	9	12	18	21	26	13	25	23	26	26	34	30				
	土地販売棟数	10	0	0	6	3	1	2	2	3	3	2	3	0				
	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	30	21	21	53	39	43	30	55	41	50	50	71	54				

## 総受注棟数 四半期推移（累計期間）

累計期間		2024.1				2025.1				2026.1				2027.1				
		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	
全社	注文住宅受注棟数	95	209	312	408	98	199	298	421	118	221	336	464	118				
	分譲住宅受注棟数	115	231	341	459	158	318	464	598	147	325	492	662	186				
	土地受注棟数	43	74	107	139	28	73	100	120	34	61	84	116	26				
	中古不動産受注棟数	2	3	4	6	3	4	6	7	0	1	1	1	1				
	総受注棟数	255	517	764	1,012	287	594	868	1,146	299	608	913	1,243	331				
東海エリア	注文住宅受注棟数	77	167	251	322	77	154	233	327	87	167	257	347	95				
	分譲住宅受注棟数	107	209	305	409	130	270	396	506	120	272	407	548	154				
	土地受注棟数	33	64	91	123	25	68	92	112	29	53	74	105	23				
	中古不動産受注棟数	2	3	4	6	3	4	6	7	0	1	1	1	1				
	総受注棟数	219	443	651	860	235	496	727	952	236	493	739	1,001	273				
首都圏エリア	注文住宅受注棟数	18	42	61	86	21	45	65	94	31	54	79	117	23				
	分譲住宅受注棟数	8	22	36	50	28	48	68	92	27	53	85	114	32				
	土地受注棟数	10	10	16	16	3	5	8	8	5	8	10	11	3				
	中古不動産受注棟数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
	総受注棟数	36	74	113	152	52	98	141	194	63	115	174	242	58				
受注高 (百万円)	全社	9,131	18,484	27,361	36,169	11,232	22,781	33,047	43,890	12,089	25,518	38,445	52,259	14,637				
	東海エリア	7,438	15,032	22,006	29,076	8,139	17,296	25,258	33,155	8,362	17,995	27,205	37,226	10,664				
	首都圏エリア	1,692	3,451	5,354	7,093	3,093	5,484	7,788	10,734	3,726	7,522	11,240	15,032	3,973				

## 総受注棟数 四半期推移（会計期間）

累計期間		2024.1				2025.1				2026.1				2027.1				
		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	
全社	注文住宅受注棟数	95	114	103	96	98	101	99	123	118	103	115	128	118				
	分譲住宅受注棟数	115	116	110	118	158	160	146	134	147	178	167	170	186				
	土地受注棟数	43	31	33	32	28	45	27	20	34	27	23	32	26				
	中古不動産受注棟数	2	1	1	2	3	1	2	1	0	1	0	0	1				
	総受注棟数	255	262	247	248	287	307	274	278	299	309	305	330	331				
東海エリア	注文住宅受注棟数	77	90	84	71	77	77	79	94	87	80	90	90	95				
	分譲住宅受注棟数	107	102	96	104	130	140	126	110	120	152	135	141	154				
	土地受注棟数	33	31	27	32	25	43	24	20	29	24	21	31	23				
	中古不動産受注棟数	2	1	1	2	3	1	2	1	0	1	0	0	1				
	総受注棟数	219	224	208	209	235	261	231	225	236	257	246	262	273				
首都圏エリア	注文住宅受注棟数	18	24	19	25	21	24	20	29	31	23	25	38	23				
	分譲住宅受注棟数	8	14	14	14	28	20	20	24	27	26	32	29	32				
	土地受注棟数	10	0	6	0	3	2	3	0	5	3	2	1	3				
	中古不動産受注棟数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
	総受注棟数	36	38	39	39	52	46	43	53	63	52	59	68	58				
受注高 (百万円)	全社	9,131	9,353	8,877	8,808	11,232	11,549	10,266	10,843	12,089	13,429	12,927	13,814	14,637				
	東海エリア	7,438	7,594	6,974	7,070	8,139	9,157	7,962	7,897	8,362	9,633	9,210	10,021	10,664				
	首都圏エリア	1,692	1,759	1,903	1,739	3,093	2,391	2,304	2,946	3,726	3,796	3,718	3,792	3,973				

## 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