



2027年1月期 第2四半期決算説明資料

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9月10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 / 456名（連結） ※2026年7月末現在

資 本 金 / 398,295千円 ※2026年7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2四半期決算概要
- 2. 当期の取り組み
- 3. 財務方針
- 4. Appendix

2027年1月期 第2四半期 連結業績ハイライト・トピックス

売上高	20 過去最高	営業利益	20 過去最高	総販売棟数	20 過去最高	受注高	20 過去最高	総受注棟数	20 過去最高
27,371	百万円	2,513	百万円	612	棟	29,054	百万円	651	棟
前年同期比	+19.7%	前年同期比	+45.5%	前年同期比	+9.9%	前年同期比	+13.9%	前年同期比	+7.1%

TOPICS 1 第2四半期の業績は過去最高を更新、受注も過去最高

- 分譲住宅が好調であり、過去最高業績を更新。売上高は前年同期比+19.7%の273.7億円、営業利益は同+45.5%の25.1億円と大幅増益。受注高と総受注棟数も過去最高を更新
- 売上高・営業利益・総販売棟数は11四半期連続（前年同期比）で増収・増益となり高い成長を維持

TOPICS 2 上期が業績予想を上回り、通期業績の上方修正を実施

- 上期は売上高255億円→売上高273億円、営業利益18億円→営業利益25.1億円と業績予想を上回る実績
- 通期は売上高545億円→売上高565億円、営業利益40.5億円→営業利益50億円に業績予想の上方修正を実施

TOPICS 3 EPSは大幅増加、増配を予定

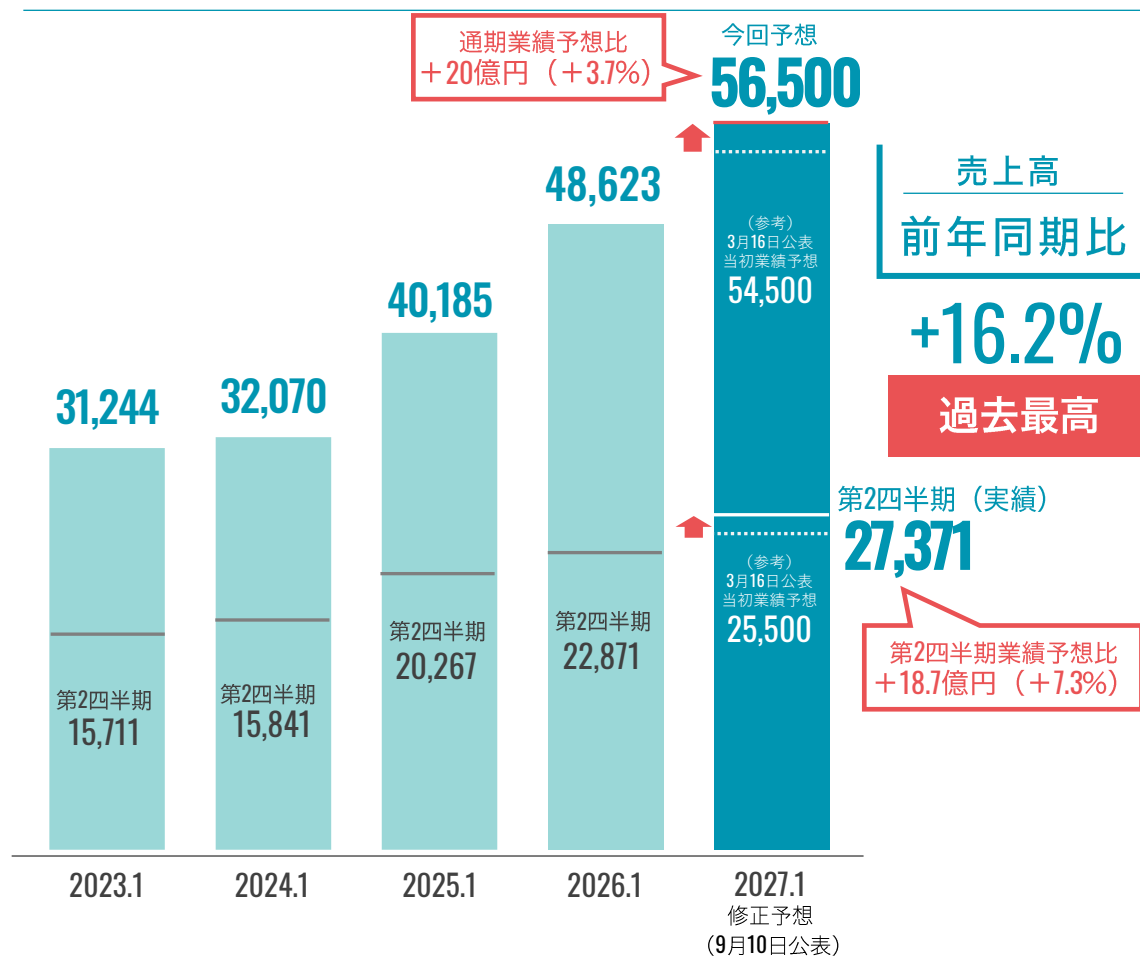
- EPSは230.66円→304.27円（前年比+73円）に増加
- 中間配当及び期末配当も修正し、年間配当額40円→年間55円（前年比+15円）に増配予定

通期業績予想修正①

- ・上期までの業績・受注が非常に好調であることから通期の業績予想を上方修正
- ・営業利益率は7.4%から8.8%と1.4ポイント増加となり、当初業績予想から利益率も向上

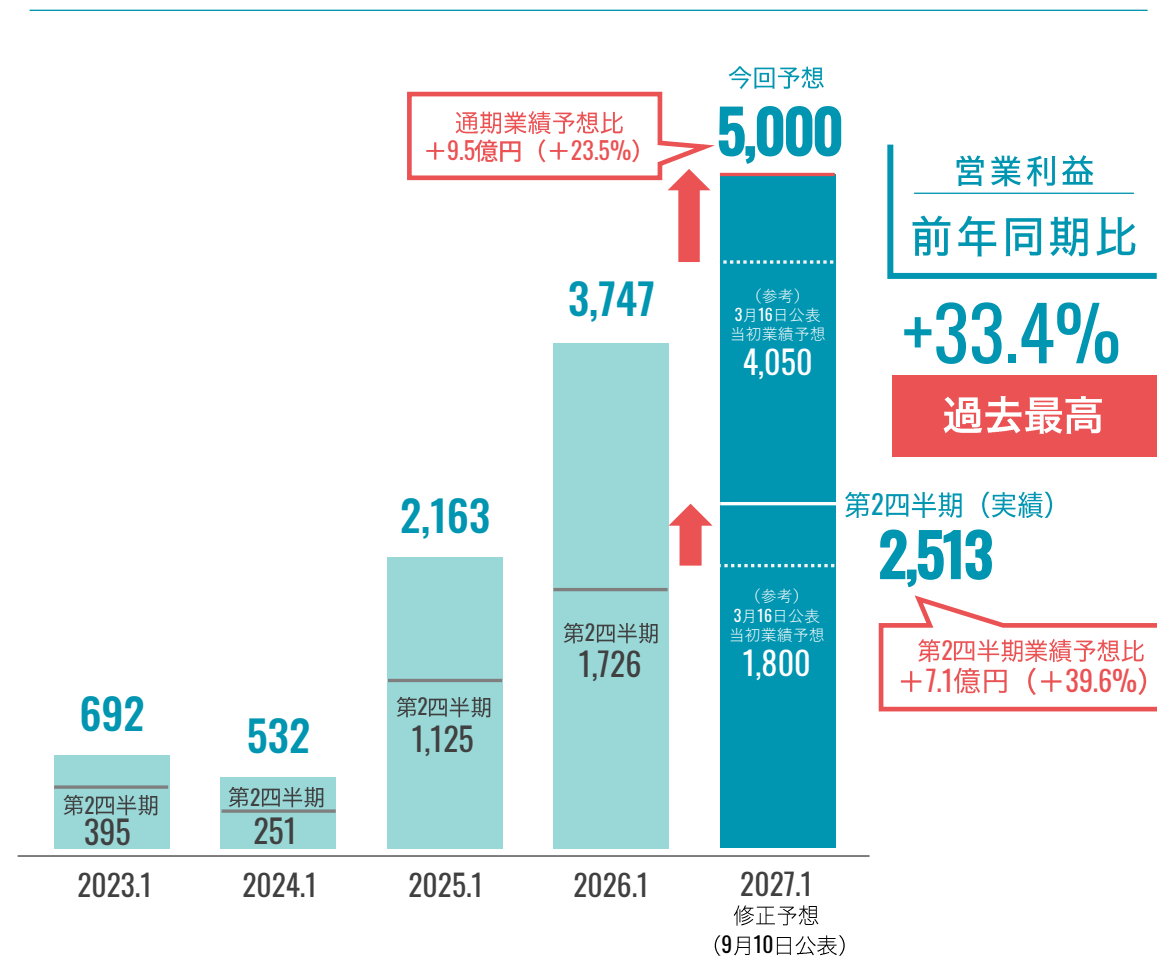
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



通期業績予想修正②

- ・売上高の増加に加えて利益率も向上することから、当初予想より増収増益となる見込み
- ・EPS（1株当たり当期純利益）も当初予想対比+22.5%の304.27円に増加の見込み

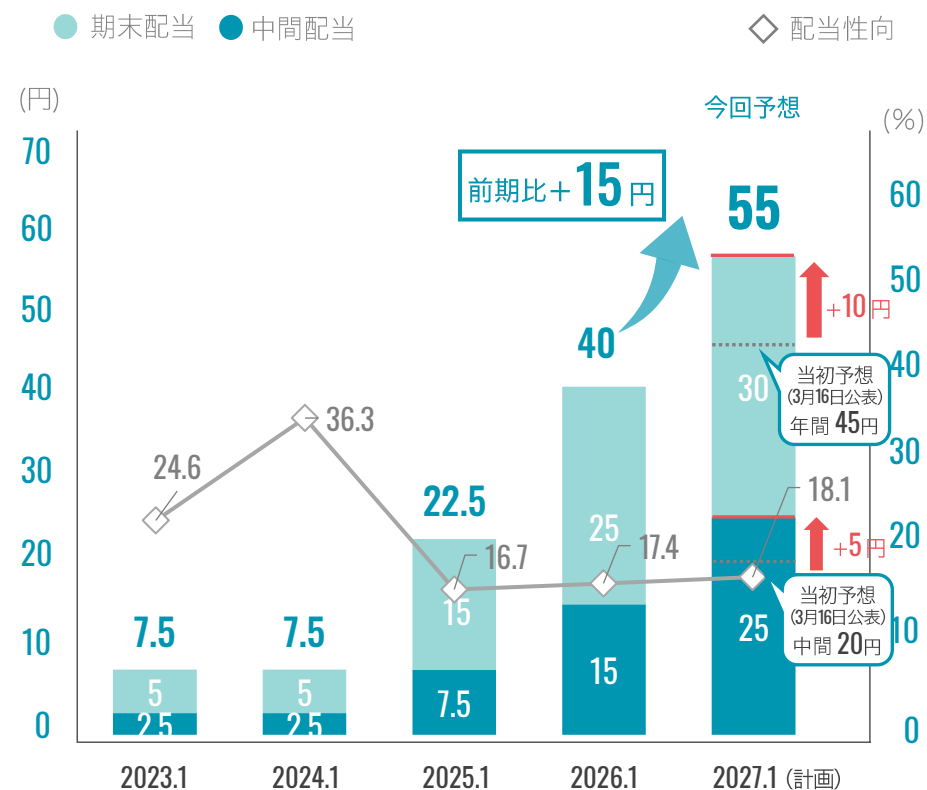
項 目	2026年1月期 期末（①）	構成比	＜当初業績予想＞		＜今回修正予想＞			
			2027年1月期 連結業績予想（当初②） ※3月16日時点予想	構成比	2027年1月期 連結業績予想（今回③） ※9月10日時点予想	構成比	増減率（③/①） 前期比	増減率（③/②） 当初予想比 ※3月16日時点予想との比較
売上高	48,623	100.0%	54,500	100.0%	56,500	100.0%	+ 16.2%	+ 3.7%
売上総利益	8,851	18.2%	9,850	18.1 %	10,840	19.2%	+ 22.5%	+ 10.1%
販売費及び一般管理費	5,104	10.5%	5,800	10.6%	5,840	10.3%	+ 14.4%	+ 0.7%
営業利益	3,747	7.7%	4,050	7.4%	5,000	8.8%	+ 33.4%	+ 23.5%
経常利益	3,523	7.2%	3,770	6.9%	4,680	8.3%	+ 32.8%	+ 24.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,457	5.1%	2,650	4.9%	3,250	5.8%	+ 32.2%	+ 22.6%
EPS （1株当たり当期純利益）	230.66円 (株式分割考慮後)	—	248.30円	—	304.27円	—	+ 31.9%	+ 22.5%

株主還元について（増配）

- ・業績予想の上方修正を踏まえて、中間配当及び期末配当を増額し、1株当たり年間配当金は前期比+15円の55円に増配
- ・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) 2026年1月期実績	2027年1月期予想 (当初予想)	2027年1月期予想 (9月10日修正)
EPS (1株当たり当期純利益)	230.66円	248.30円	304.27円
1株当たり年間配当金	40.00円	45.00円	55.00円 +10円 増配
(うち中間配当金)	(15.00円)	(20.00円)	(25.00円) +5円 増配
配当性向	17.4%	18.1%	18.1%

※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。1株当たり当期純利益及び配当金は2026年1月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して記載しております。



※ 2022年2月1日付で1株につき4株、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。2023年1月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、当該株式分割後の配当金の額を記載しております。

連結損益計算書サマリー（P/L）

- ・ 販売単価の上昇により売上総粗利率が前年同期比+1.2ポイント改善、売上総利益は前年同期比+27.8%と大幅に増加
- ・ 成長に向けた先行投資を実施しつつ、大幅な増益で着地

単位：百万円

項 目	2026年1月期 第2四半期（①）	構成比	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2四半期（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	達成率（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） ※9月10日時点予想	進捗率（②/④） ※9月10日時点予想との比較
売上高	22,871	100.0%	27,371	100.0%	+ 19.7%	25,500	107.3%	56,500	48.4%
売上総利益	4,152	18.2%	5,306	19.4%	+ 27.8%	4,580	115.9%	10,840	48.9%
販売費及び一般管理費	2,425	10.6%	2,793	10.2%	+ 15.1%	2,780	100.5%	5,840	47.8%
営業利益	1,726	7.5%	2,513	9.2%	+ 45.5%	1,800	139.6%	5,000	50.3%
経常利益	1,643	7.2%	2,363	8.6%	+ 43.8%	1,660	142.4%	4,680	50.5%
親会社株主に帰属する 中間（当期）純利益	1,120	4.9%	1,670	6.1%	+ 49.1%	1,170	142.8%	3,250	51.4%
EPS （1株当たり中間（当期）純利益）	105.33円 （株式分割考慮後）	—	156.52円	—	+ 48.6%	109.63円	142.8%	304.27円	—

事業セグメント別売上実績の内訳

・1棟当たり単価の高い分譲住宅(建物+土地)の販売が好調であり、上期の業績を牽引

単位：百万円

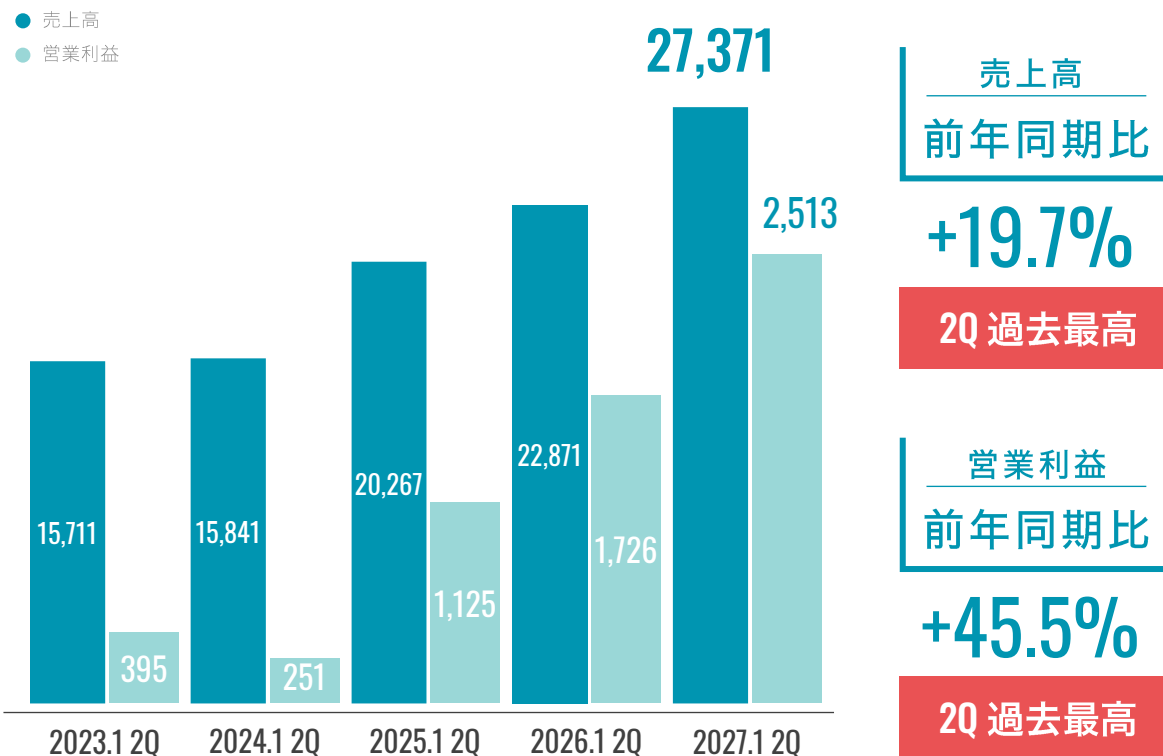
報告セグメント	事業セグメント	2026年1月期 第2四半期 (①)	構成比	2027年1月期 第2四半期 (②)	構成比	増減率(前年同期比) (②/①)
戸建住宅事業	注文住宅	5,566	24.3%	6,535	23.9%	+ 17.4%
	分譲住宅 (建物+土地)	14,092	61.6%	17,321	63.3%	+ 22.9%
	分譲住宅 (土地のみ)	2,090	9.2%	2,137	7.8%	+ 2.2%
	不動産仲介	455	2.0%	557	2.0%	+ 22.4%
	エクステリア	274	1.2%	418	1.5%	+ 52.8%
	リフォーム	140	0.6%	161	0.6%	+ 14.9%
中古再生・収益不動産事業	中古再生・収益不動産	229	1.0%	220	0.8%	△ 4.1%
その他	その他	22	0.1%	18	0.1%	△ 16.8%
合 計		22,871	100.0%	27,371	100.0%	+ 19.7%

第2四半期業績推移

- ・注文住宅および分譲住宅の販売棟数は第2四半期の過去最高を更新
- ・販売単価の上昇を受けて、売上高及び営業利益の増加率は総販売棟数の増加率を大きく上回る結果となった

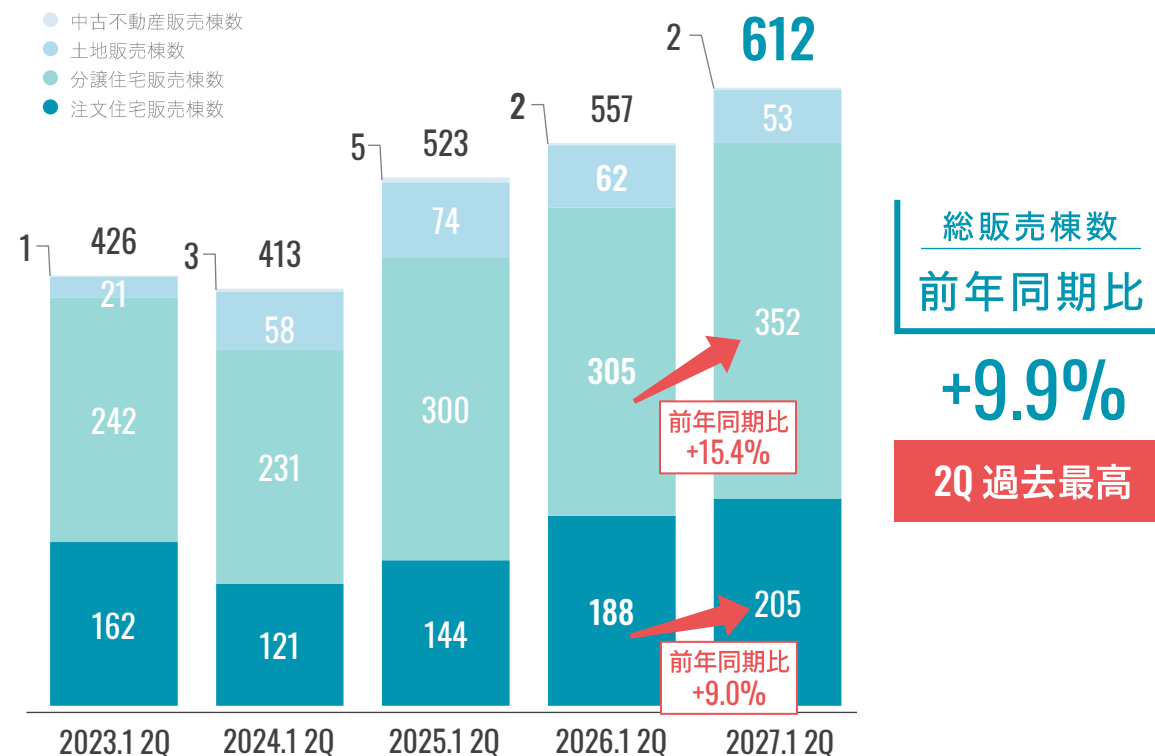
売上高・営業利益

(百万円)



総販売棟数

(棟)



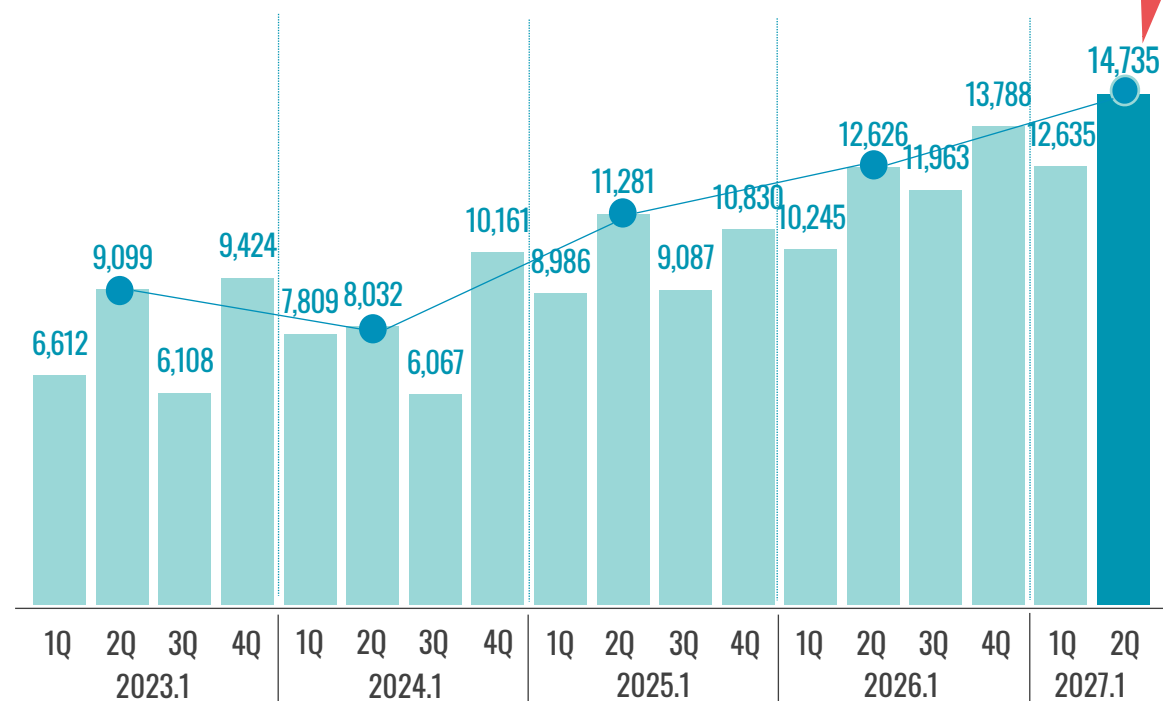
四半期業績推移

- ・ 四半期会計期間において、当第2四半期は過去最高の売上高及び営業利益となり、持続的な成長を実現
- ・ 当第2四半期会計期間では、営業利益率が10.2%と初めて10%台にて着地

④ 四半期売上高の推移

(百万円)

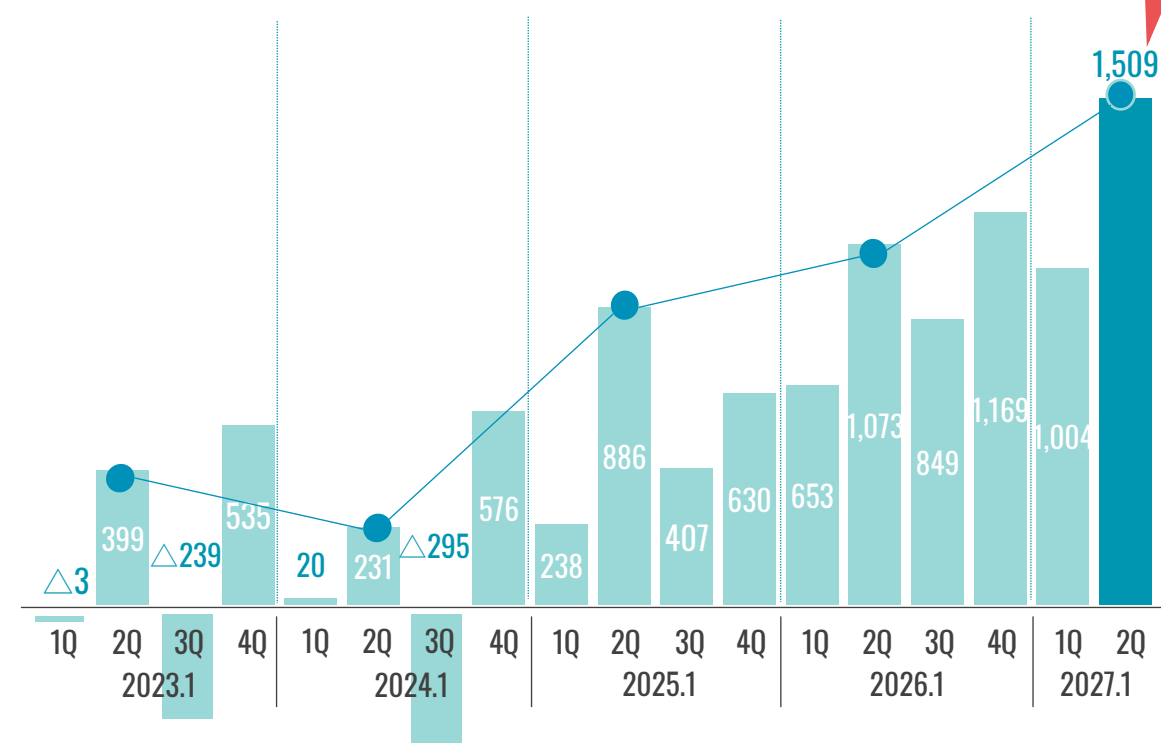
2Q
過去最高



④ 四半期営業損益の推移

(百万円)

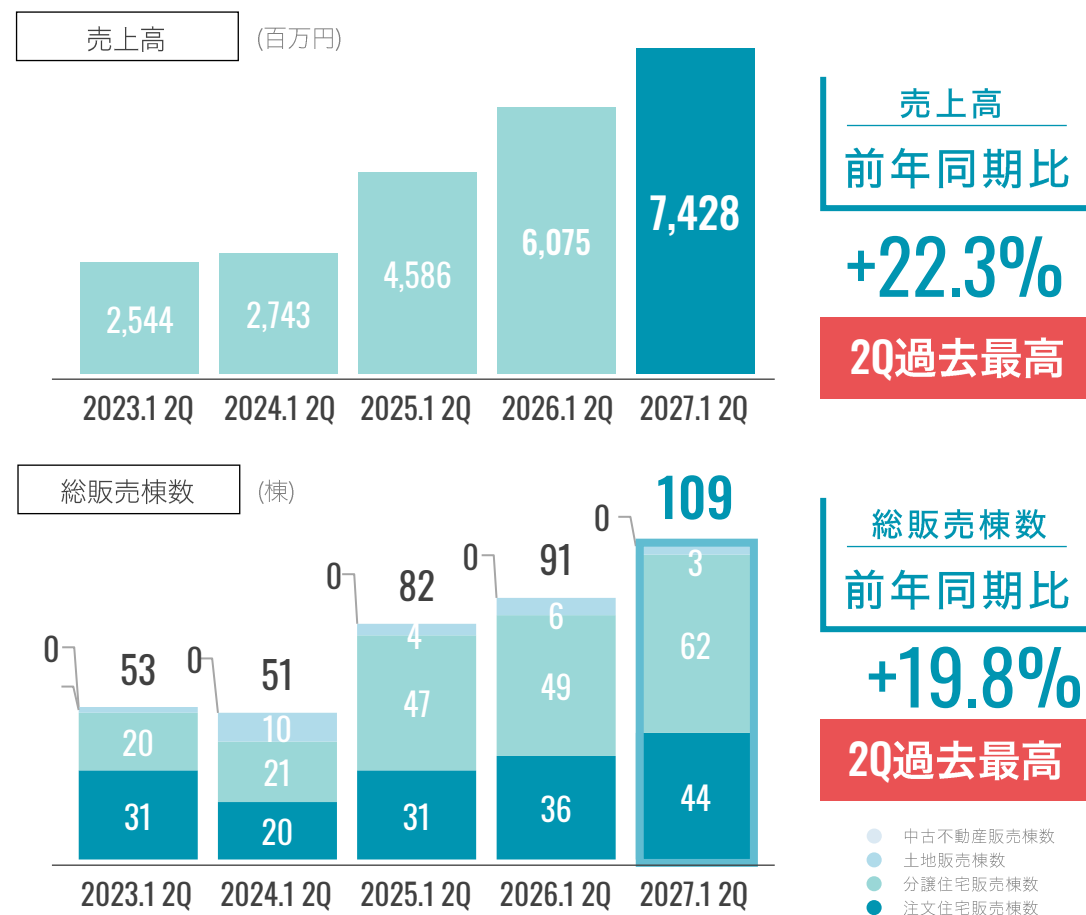
2Q
過去最高



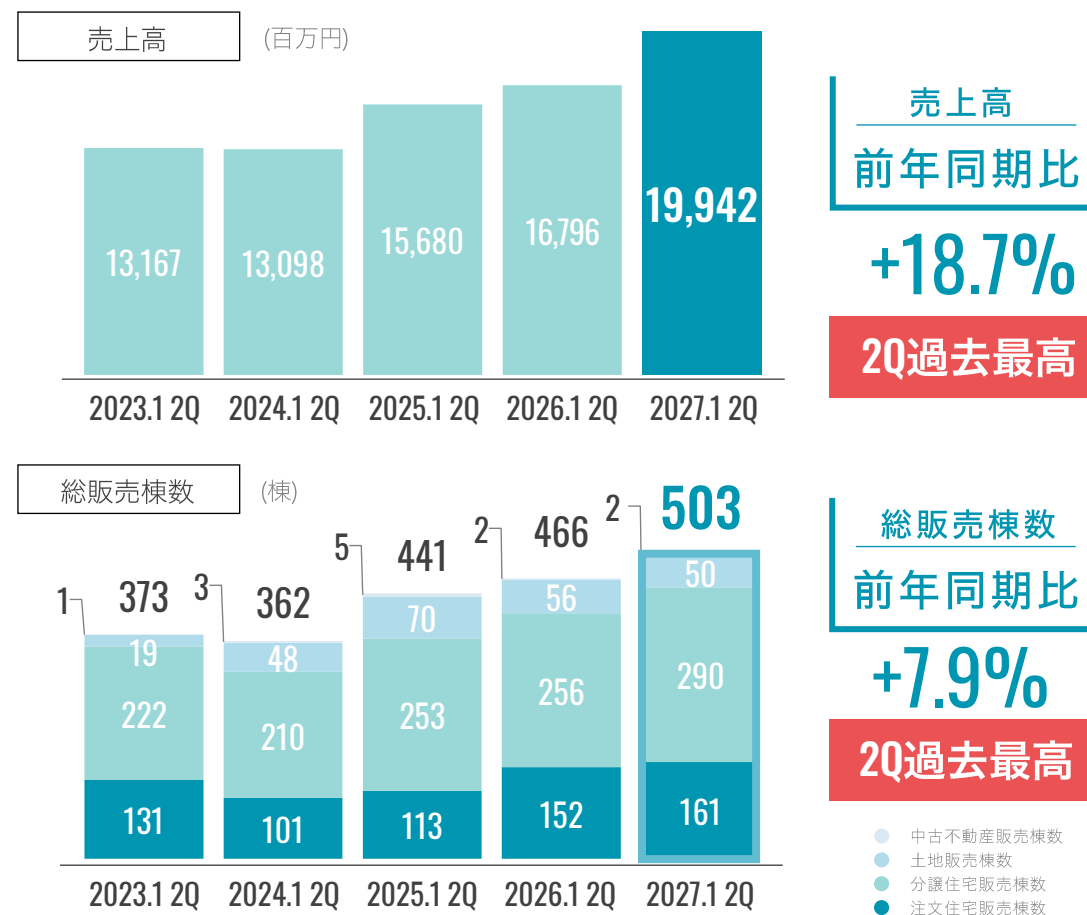
エリア別売上高及び総販売棟数推移

- ・首都圏エリアは、売上高は前年同期比+22.3%と増加、総販売棟数は同+19.8%と増加
- ・東海エリアは、商品の付加価値を高めて販売単価を上昇させる施策が奏功し、総販売棟数の前年同期比+7.9%に対し売上高は同+18.7%と大幅に増加

☑ 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

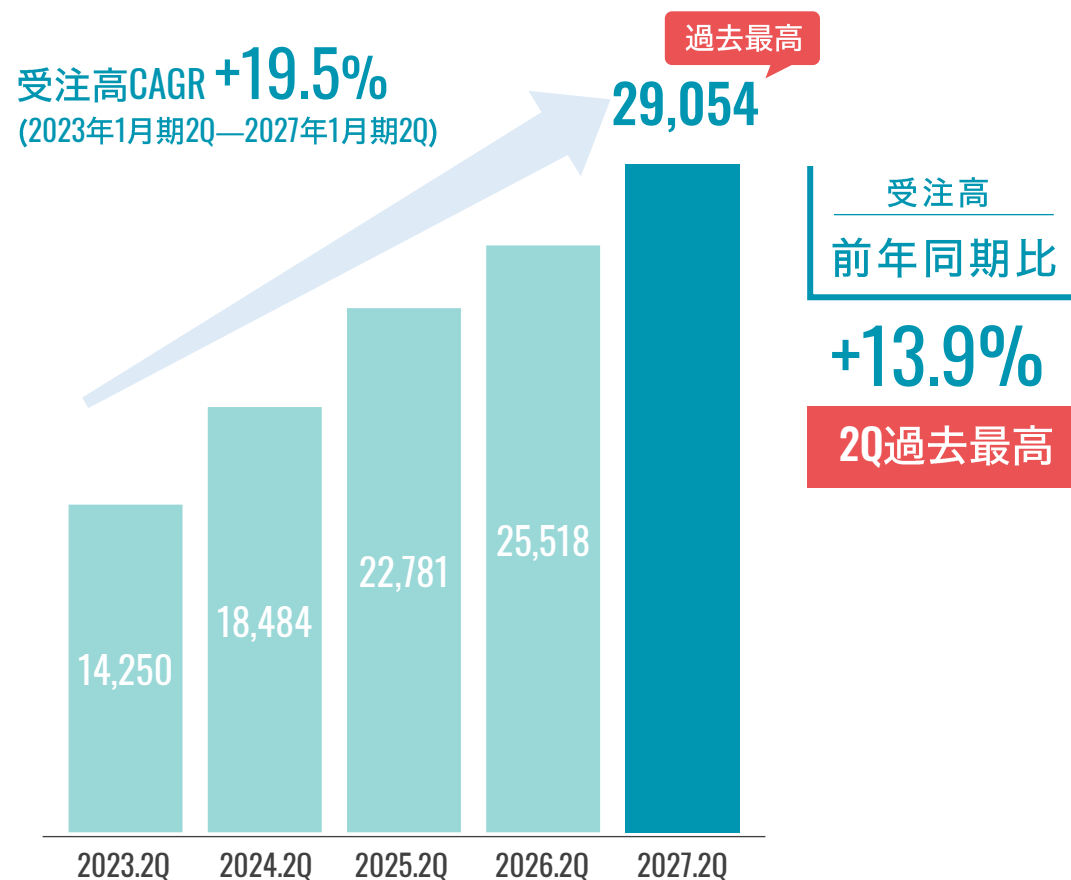


受注高・総受注棟数推移

- ・当期の受注実績を示す受注高及び総受注棟数は、いずれも過去最高を更新
- ・第2四半期では、分譲住宅の受注棟数が前年同期比+18.2%と好調に推移
- ・受注単価も引続き上昇

受注高

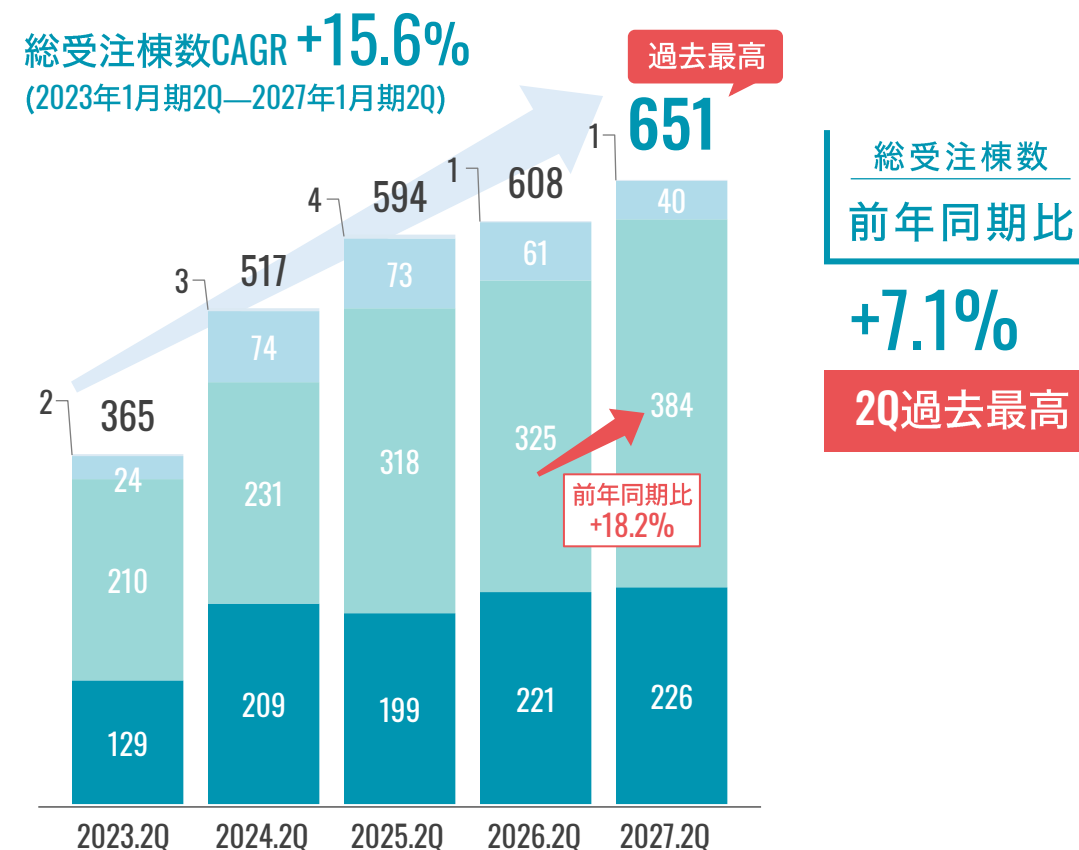
(百万円)



総受注棟数

● 中古不動産受注棟数 ● 分譲住宅受注棟数
● 土地受注棟数 ● 注文住宅受注棟数

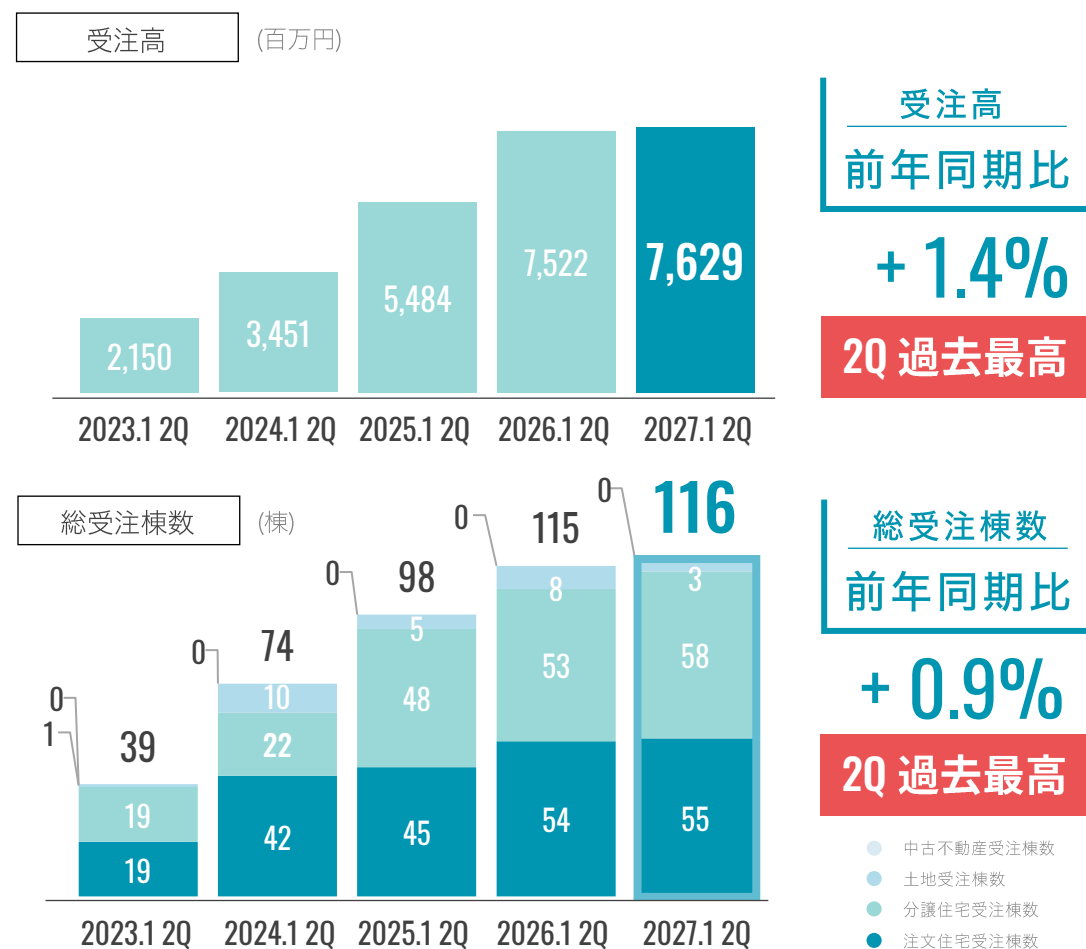
(棟)



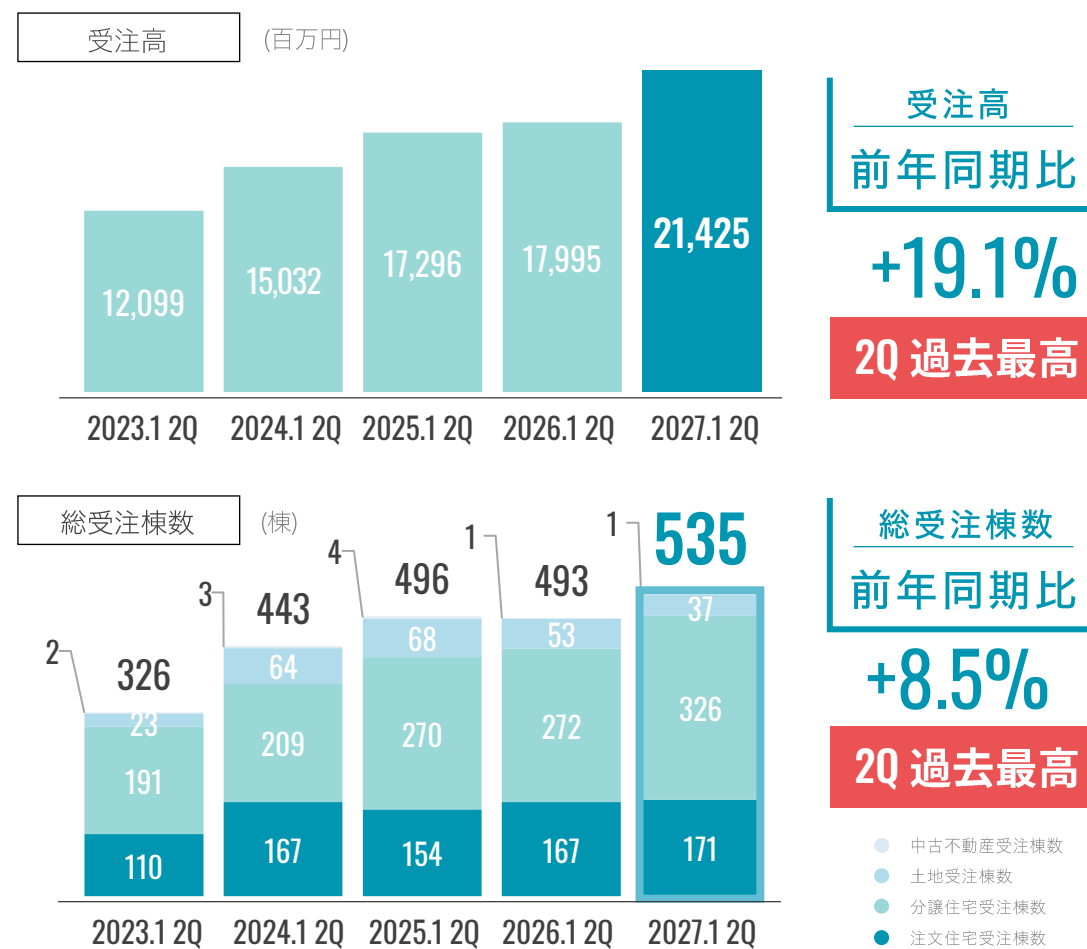
エリア別受注高及び総受注棟数推移

- ・首都圏については、戸建住宅の受注高・総受注棟数ともに微増
- ・東海エリアは特に分譲住宅の受注が好調で、受注高が第2四半期としては初めて200億円を突破

☑ 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

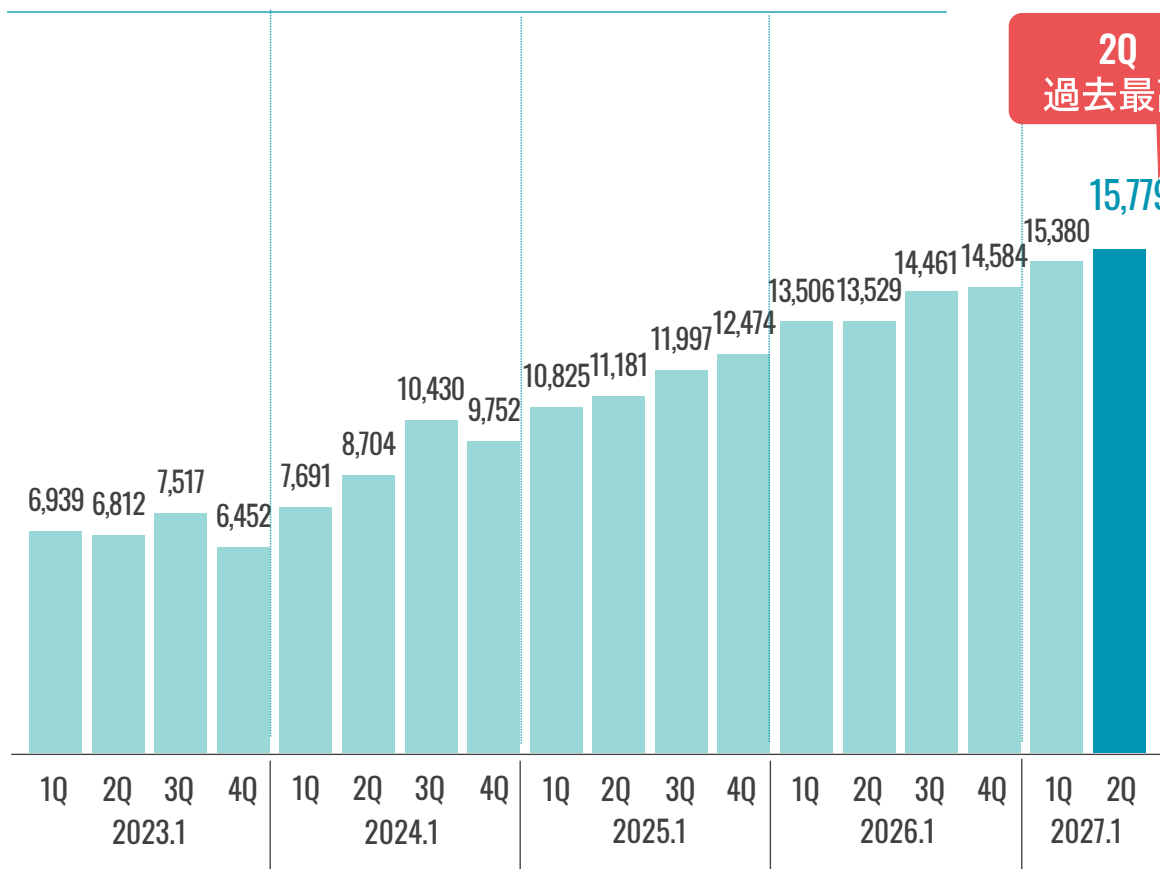


注文住宅の受注残高及び分譲住宅の棚卸資産推移

- ・業績の先行指標となる注文住宅の受注残高について、第2四半期末時点で過去最高を更新しており、今後の業績貢献を見込む
- ・分譲住宅についても販売が好調に進み、仕入を増やしたことで棚卸資産は順調に増加

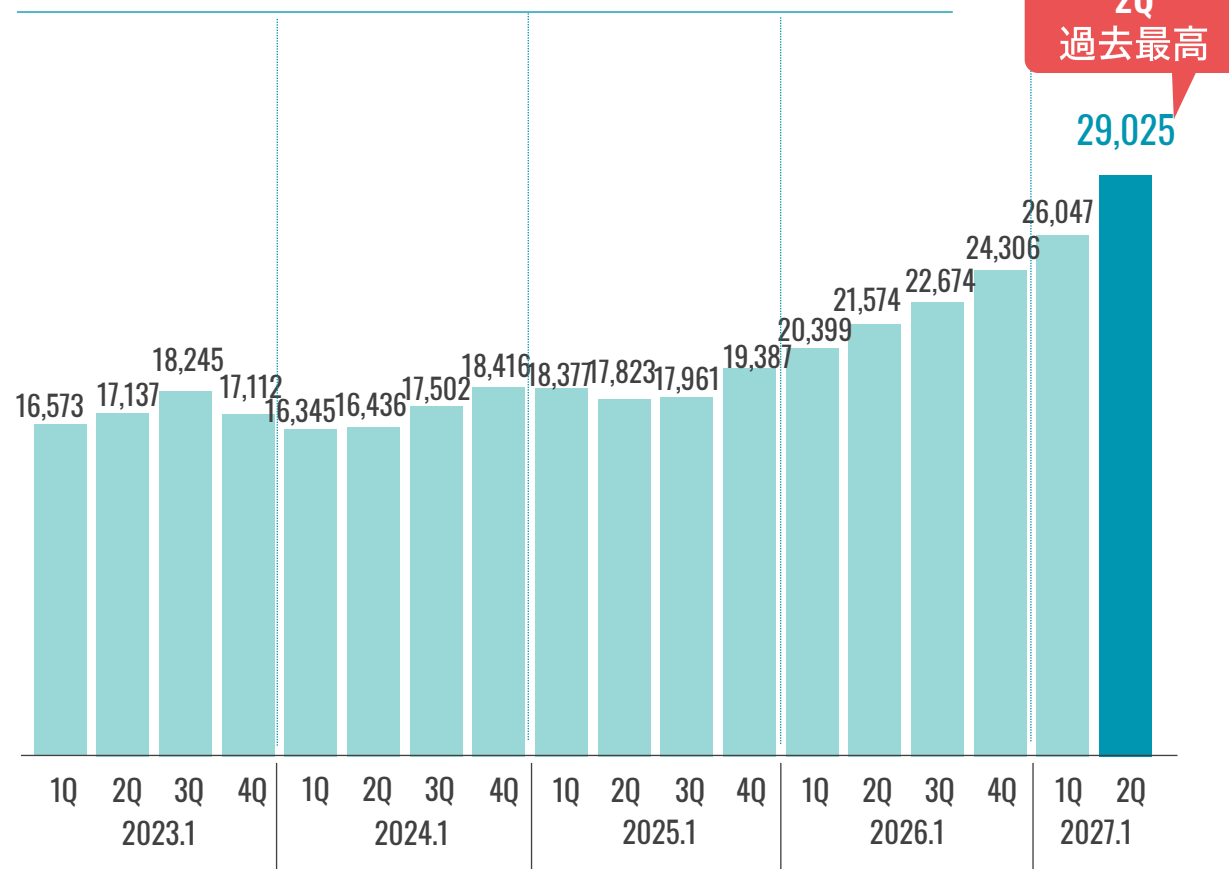
✓ 注文住宅の受注残高推移

(百万円)



✓ 分譲住宅の棚卸資産推移

(百万円)



連結貸借対照表サマリー（B/S）

- ・ 自己資本比率は前年同期比+1.9ポイント、ネットD/Eレシオは引続き1.8倍と2倍未満を維持
- ・ ROE（年換算）は前年同期比+2.8ポイントの39.2%、ROIC（年換算）は同+1.5ポイントの11.9%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2四半期(①)	2027年1月期 第2四半期(②)	増減額 (②－①)	項 目		2026年1月期 第2四半期(①)	2027年1月期 第2四半期(②)	増減額 (②－①)
流動資産		29,687	38,478	+ 8,791	流動負債		20,306	25,620	+ 5,313
現金及び預金		5,660	6,578	+ 918	短期借入金・ 1 年内 返済予定の長期借入金		13,264	17,493	+ 4,228
棚卸資産		22,933	30,548	+ 7,614	その他流動負債		7,041	8,126	+ 1,084
その他流動資産		1,093	1,351	+ 258	固定負債		4,757	5,527	+ 769
固定資産		2,016	1,912	△104	長期借入金		4,473	5,258	+ 785
資産合計		31,704	40,391	+ 8,686	その他固定負債		284	269	△15
					負債合計		25,064	31,148	+ 6,083
					純資産合計		6,639	9,242	+ 2,603
					負債・純資産合計		31,704	40,391	+ 8,686

財 務 指 標	自己資本比率	2026年1月期第2四半期(①)	2027年1月期第2四半期(②)	増 減 (②-①)
		20.9%	22.9%	+1.9pt
	ネットD/Eレシオ	2026年1月期第2四半期(①)	2027年1月期第2四半期(②)	増 減 (②-①)
		1.8倍	1.8倍	△0.1倍
	ROE（年換算）	2026年1月期第2四半期(①)	2027年1月期第2四半期(②)	増 減 (②-①)
	36.4%※	39.2%※	+2.8pt	
ROIC（年換算）	2026年1月期第2四半期(①)	2027年1月期第2四半期(②)	増 減 (②-①)	
	10.3%※	11.9%※	+1.5pt	

※ ROE、ROICの年換算は、それぞれ第2四半期の税引後営業利益、親会社株主に帰属する純利益を2倍して算出しています
※ ネットD/Eレシオ：（有利子負債－現金及び預金）/ 自己資本、ROIC：税引後営業利益（営業利益×（1-実効税率）） / （自己資本＋有利子負債）の期首・期末平均 なお、実効税率は30%で計算しています。

連結キャッシュ・フロー計算書サマリー（C/F）

・受注・販売を見込んで仕入を大きく増やしたことで、棚卸資産が増加し、営業キャッシュ・フローはマイナス

単位：百万円

項 目	2026年1月期 第2四半期(①)	2027年1月期 第2四半期(②)	主 な 要 因 等
営業活動によるキャッシュ・フロー	△603	△2,725	・ 税金等調整前中間純利益の計上 ・ 仕入債務の増加 ・ 棚卸資産の増加
投資活動によるキャッシュ・フロー	△100	72	・ 定期預金の払戻による収入
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,006	3,142	・ 借入金の増加
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	302	489	
現金及び現金同等物の期首残高	5,121	5,835	
現金及び現金同等物の中間期末残高	5,424	6,324	

1. 2027年1月期 第2四半期決算概要



2. 当期の取り組み

3. 財務方針

4. 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」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

☑ アールギャラリー 一宮展示場



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

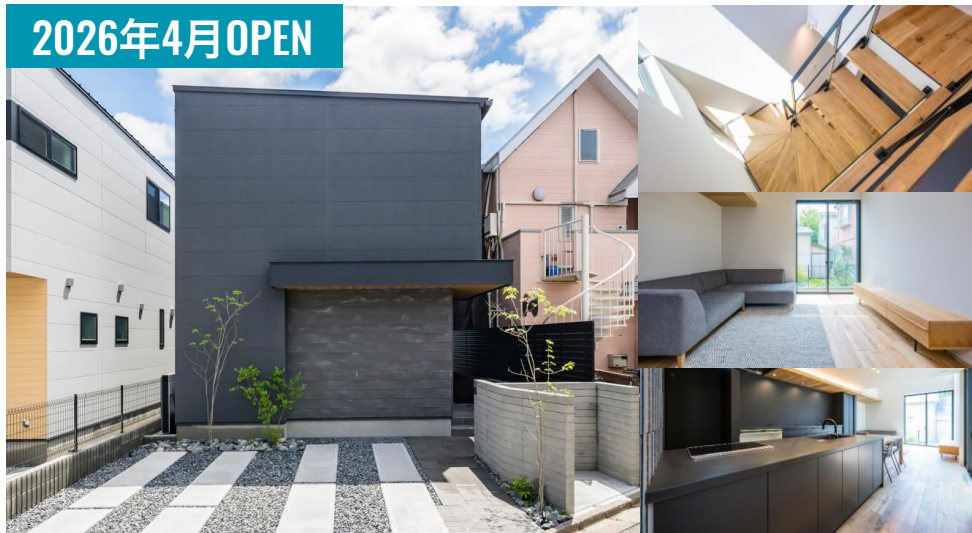


マチかど展示場続々オープン

- ・ 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>

ルームツアーはこちら

<https://youtu.be/h2sCR9gJiol?si=YsgW--lITDj4p8K4>

☑ 東海エリア

2026年10月OPEN



■ 八事富士見の家

〒466-0812
愛知県名古屋市中区八事富士見

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

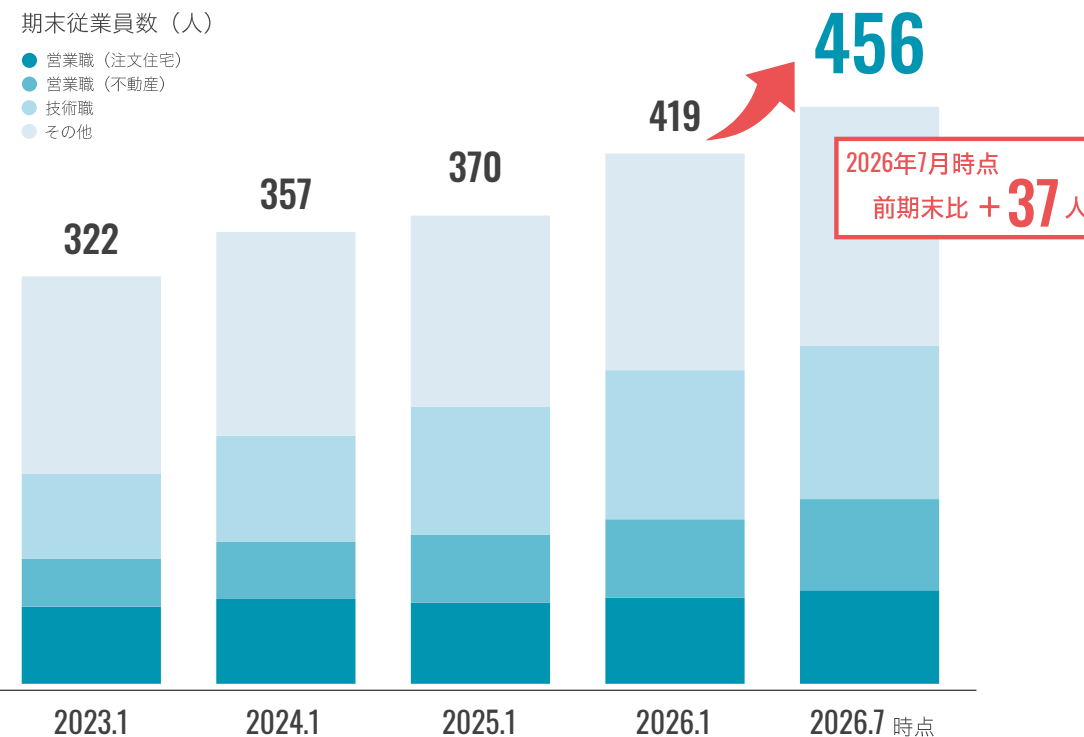
- 2026年4月1日に36名の新入社員を迎え、入社式を実施
サプライズとして、当社アンバサダーの山崎育三郎様より新入社員に向けたスペシャルメッセージ動画を放映
- 今後も成長戦略を担う若手人財を継続的に採用し、事業の拡大を図る



☑ 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 2026.7時点：98名

AIエージェントを全社導入

- ・お客様へのご提案スピード・品質の向上及び社内の更なる業務効率化と生産性向上を図るため、「ChatGPTWork」の全社導入並びに専門部署を中心とした「Claude Code」の導入を行い、全社規模での「AIエージェント」の活用を開始

☑ 住宅業務特有プロセスにおけるAI活用領域



1. 営業支援・商談分析

-商談クオリティの平準化-

来場予約から面談商談までのプロセスの分析や、要点議事録および顧客分析シートの自動生成により商談準備・フォローを大幅に高速化することで、迅速かつ質の高いコミュニケーションを実現します



2. プラン提案一次作成

-顧客価値の創出加速-

お客様のご要望やヒアリングデータを基に、最適化されたプラン提案資料の一次案を即座に作成し、最適な住まいの提案に必要なリードタイムを短縮化します



3. バックオフィス自動化

-業務フローのシームレス化

業者見積データの自動連携・格納、電子契約手続きの自動化など、これまで手作業で行っていた一連の定型的な事務プロセスを自動化することで、お客様と向き合う時間を最大化します

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

① 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>

② 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

✓ 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（2027年1月期第2四半期まで）

- ・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に出展し積極的な情報発信を実施
- ・直近では、2027年第1四半期業績レポートを公開

☑ 2027年1月期第2四半期までに実施・参加した主な投資家説明会・IRイベント

3月 17日 機関投資家・アナリスト向け2026年1月期通期決算説明会
3月 31日 2026年1月期通期業績レポート 公開
6月 2日 名証IRセミナーin東京に出展
6月 12日 2027年1月期第1四半期決算説明会
6月 24日 2027年1月期第1四半期業績レポート 公開

＊9/10日以降の予定については決まり次第開示予定

アナリストレポート一覧

- ・2026年1月期通期業績レポートは[こちら](#)
- ・2027年1月期第1四半期業績レポートは[こちら](#)

2026年6月2日 名証IRセミナーin東京



1. 2027年1月期 第2四半期決算概要

2. 当期の取り組み



3. 財務方針

4. Appendix

財務方針①（成長性）

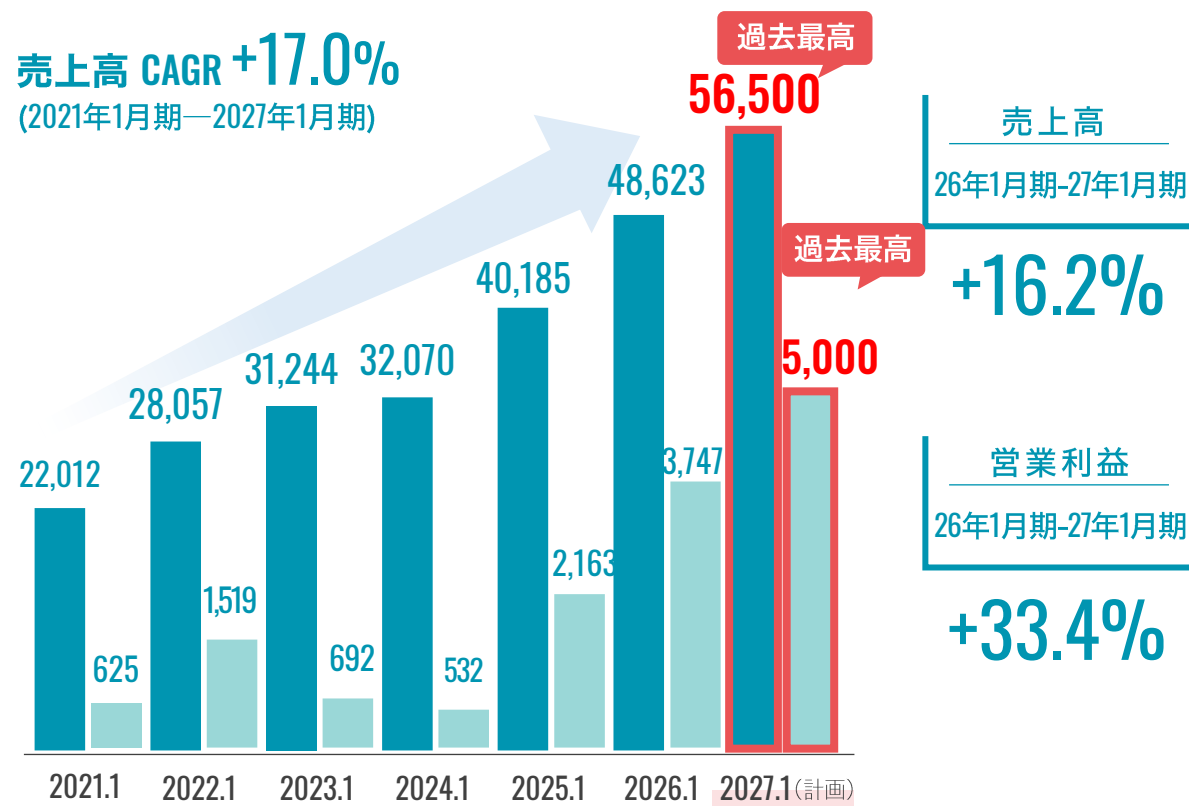
- ・首都圏エリアでの急成長と東海エリアでの堅調な業績から、売上高の平均成長率（CAGR）は17.0%と高い成長性を示す
- ・25年1月期以降は利益率も上昇傾向にあり、今後は売上高の成長性に加えて利益率も高めていく

① 売上高・営業利益の推移

● 売上高
● 営業利益

(百万円)

売上高 CAGR +17.0%
(2021年1月期—2027年1月期)

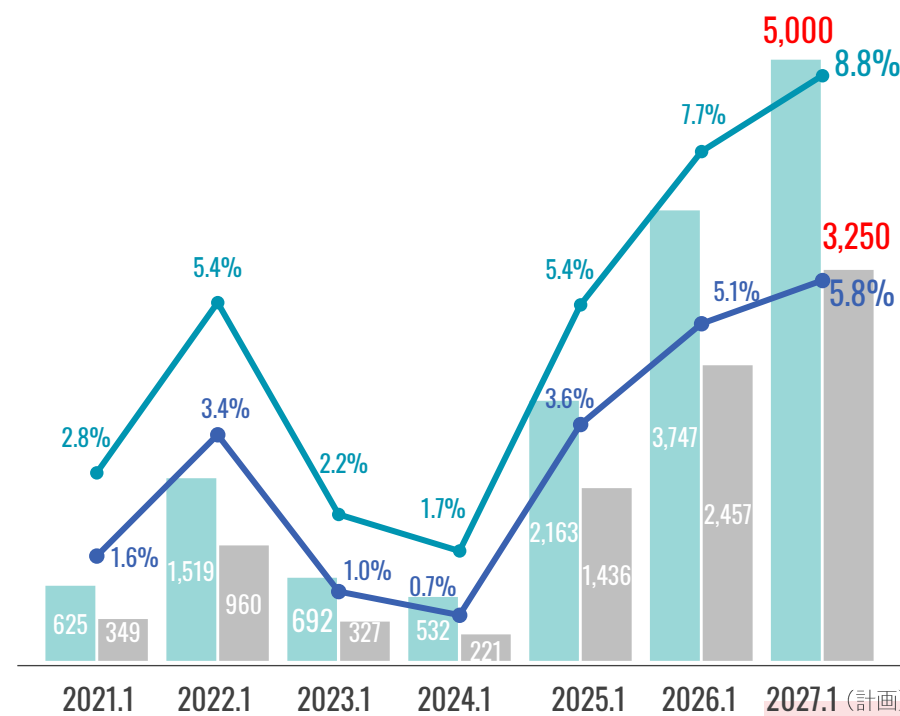


● 2021年2月
東証マザーズ(現グロース)市場上場

② 営業利益率・当期純利益率の推移

● 営業利益 (百万円)
● 親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)

● 売上高営業利益率 (%)
● 売上高当期純利益率 (%)



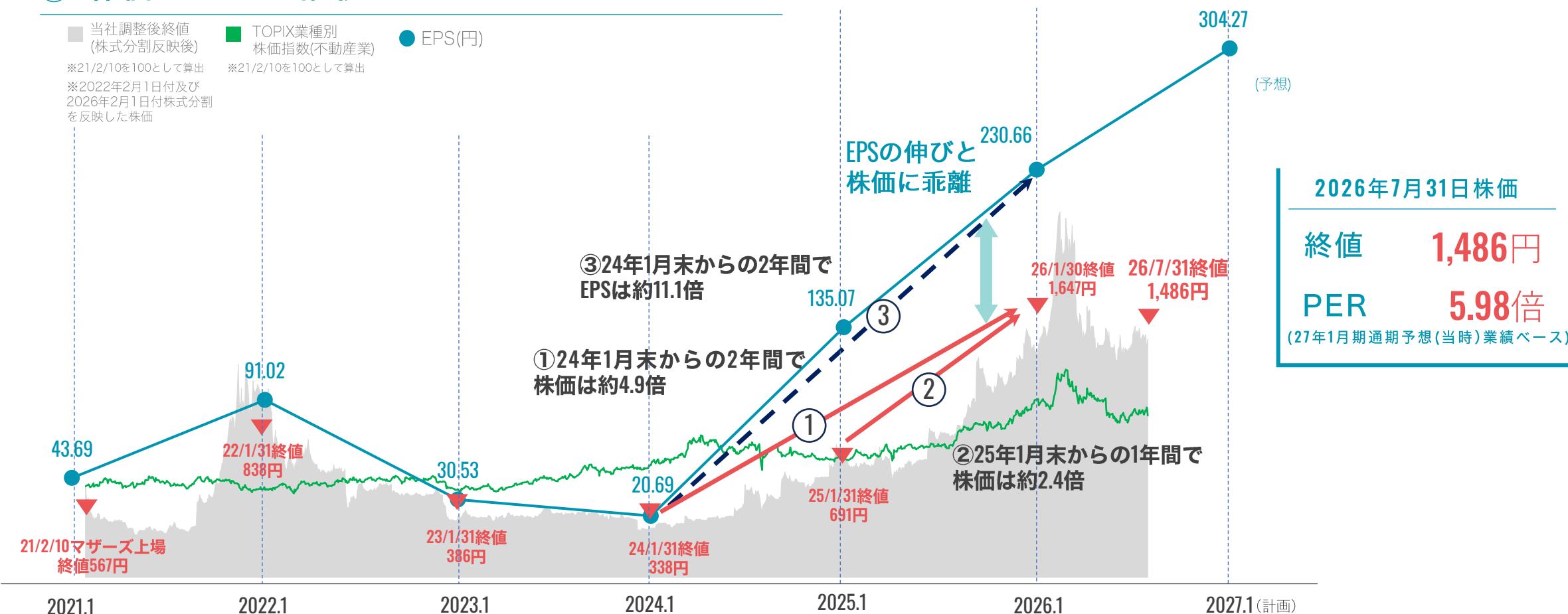
● 2021年2月
東証マザーズ(現グロース)市場上場

財務方針②（株価指標）

※日本取引所グループ「規模別・業種別PER・PBR（連結・単体）一覧」2026年1月データより、東証グロース市場・不動産業の「加重PER（倍）」集計値との比較

- ・ 株価は2年間（24年1月末から26年1月末まで）で約4.9倍と上昇傾向にあるが、EPSは約11.1倍となっており増加ペースと乖離
- ・ PERは5.98倍（2026/7/31時点）と東証グロース市場の不動産業(※)の2026年1月の加重平均値である17.4倍と比較して低位にとどまっており、成長性への理解と株主還元の強化によりPERを上げていく

株価とEPSの推移



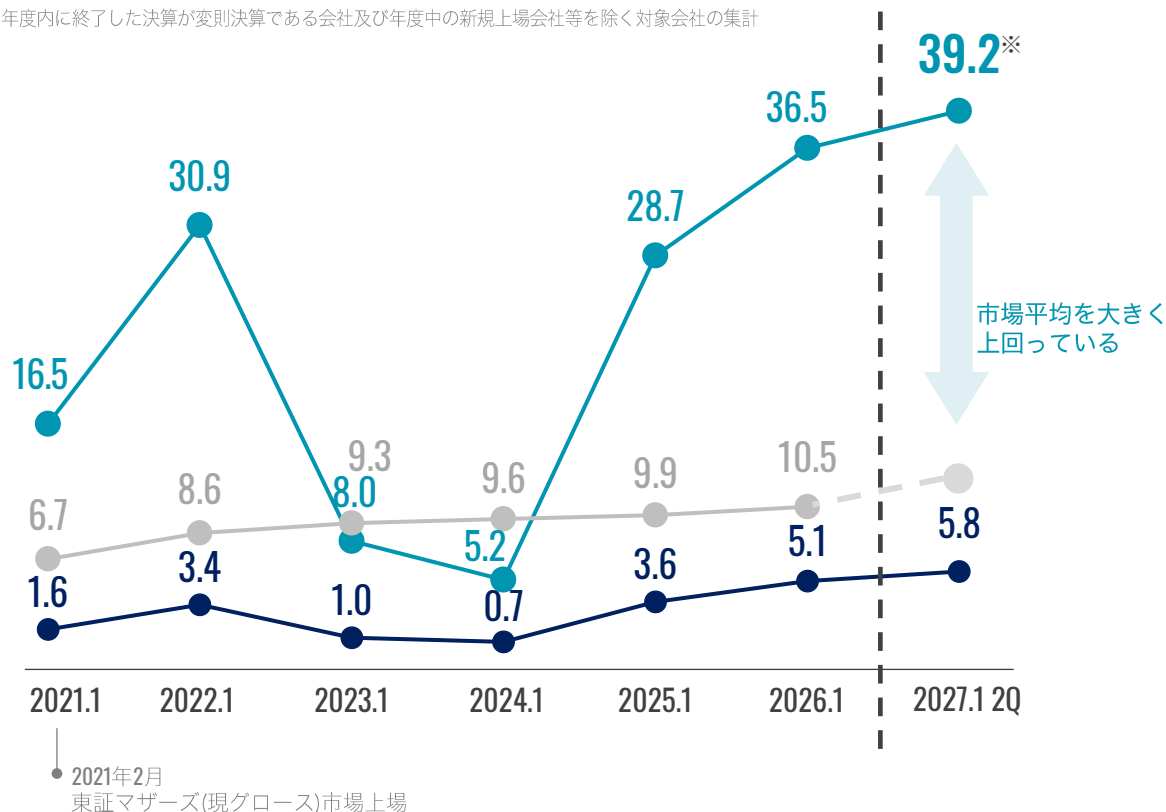
財務方針③（資本効率性・財務健全性）

- ・ 26年1月期の当社ROEは、東証上場の不動産業の平均である10.5%を大きく上回る、36.5%を達成
- ・ 不動産業界は自己資金に借入金でレバレッジを効かせ事業拡大を図るビジネスモデルであるが、自己資本に有利子負債も加味した投下資本利益率（ROIC）も改善傾向
- ・ 利益率向上と自己資本の充実により、効率性・健全性の向上に取り組む

☑ 上場後のROE・当期純利益率推移

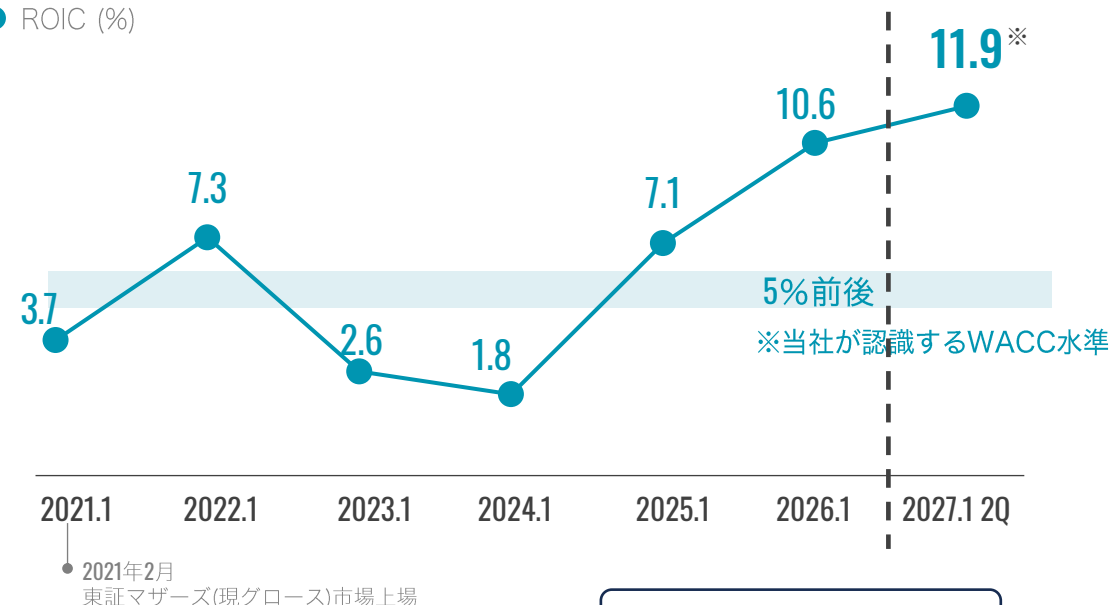
● ROE(%)当社 ● ROE(%)不動産業平均（東証上市）● 当社当期純利益率(%)

出所：日本取引所グループ「決算短信集計結果」不動産業のデータもとに当社にて作成。3月末時点の、年度内に終了した決算が変則決算である会社及び年度中の新規上場会社等を除く対象会社の集計



☑ 上場後のROIC推移

● ROIC (%)



営業利益の量と質の向上

$$\text{ROIC}(\%) = \frac{\text{税引後営業利益 (営業利益} \times (1 - \text{実効税率}^*))}{(\text{自己資本} + \text{有利子負債}) \text{の期首・期末平均}}$$

*実効税率は30%として算出

有利子負債の健全なレバレッジ

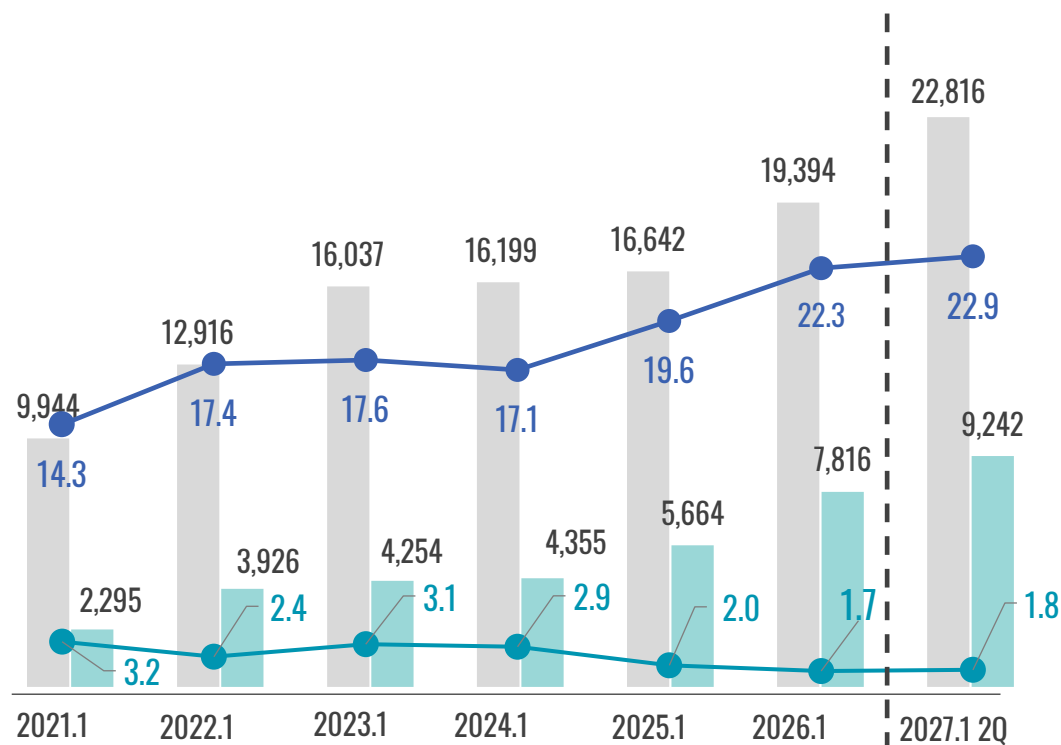
※ ROE、ROICの年換算は、それぞれ第2四半期の税引後営業利益、親会社株主に帰属する純利益を2倍して算出しています。

財務方針③（資本効率性・財務健全性）

- ・事業規模の拡大に伴い有利子負債は増加しているものの、自己資本比率及びネットD/Eレシオも年々改善傾向
- ・仕入増加により棚卸資産は増加傾向にあるが、棚卸資産回転期間と販売用不動産比率の割合は継続的に低下しており、販売力強化により在庫適正化と資産効率化を進めている

④ 財政状態の推移

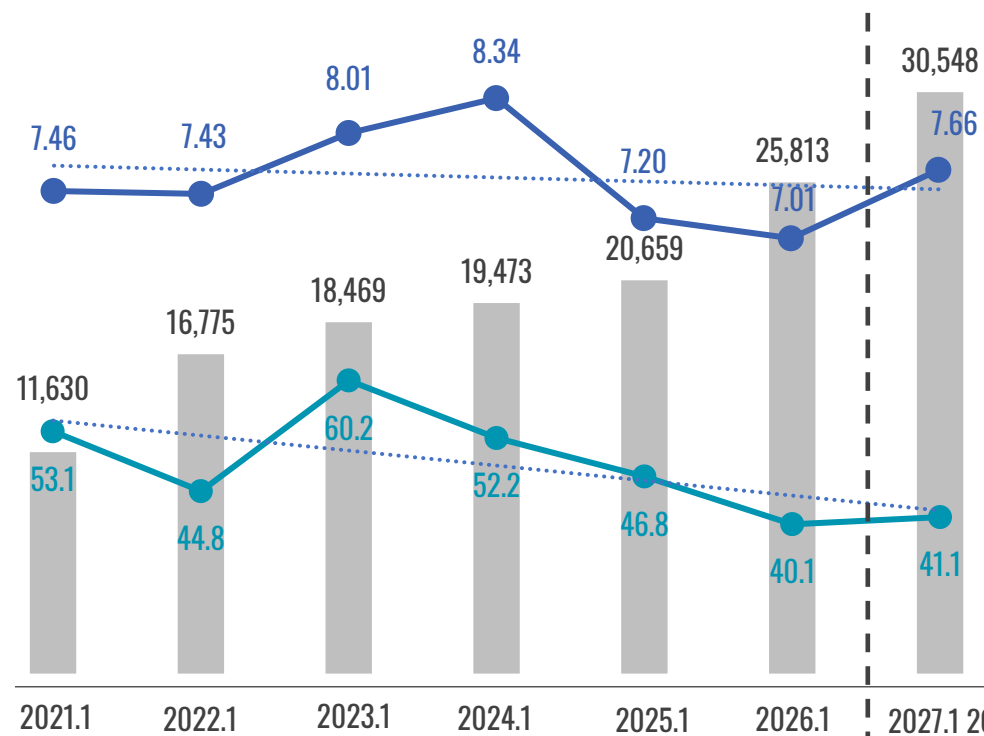
● 自己資本比率(%) ● ネットD/Eレシオ(倍) ■ 有利子負債(百万円) ■ 自己資本(百万円)



● 2021年2月
東証マザーズ(現グロース)市場上場

④ 棚卸資産と回転期間の推移

● 棚卸資産回転期間(月) ● 販売用不動産比率(%) ■ 棚卸資産(百万円)



※棚卸資産回転期間：（（棚卸資産の期首・期末平均）/売上原価）×12か月分
※販売用不動産比率：期末時点における販売用不動産/棚卸資産（販売用不動産＋仕掛販売用不動産）

1. 2027年1月期 第2四半期決算概要

2. 当期の取り組み

3. 財務方針



4. Appendix

4. Appendix

- ① • 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
arr gallery
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7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

① デジタルマーケティング・ブランディング

SNS



Webサイト



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

② Web反響率



72.4%

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

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

4. Appendix

- 事業の特長と強み
- ④ • 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

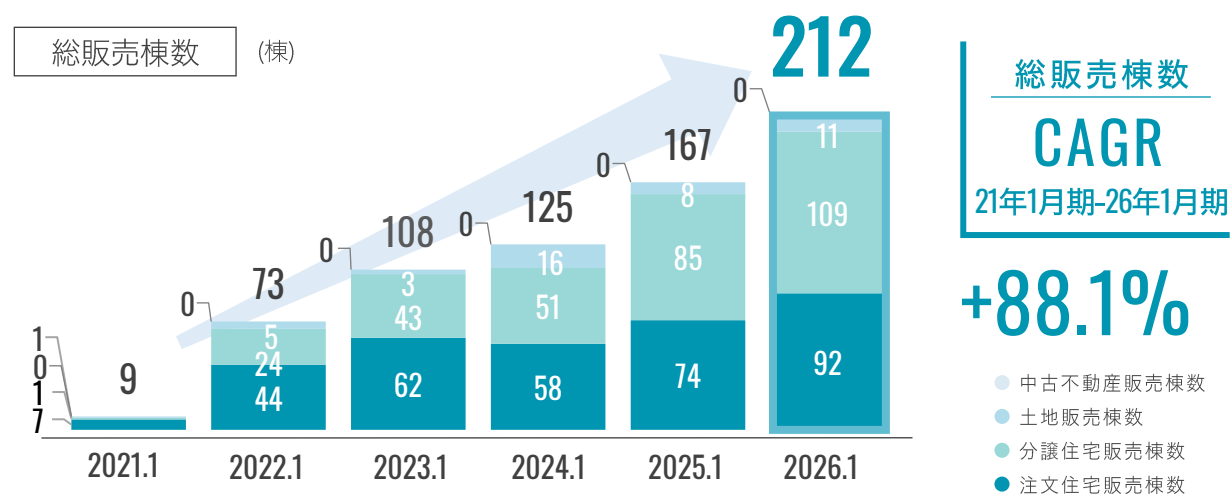
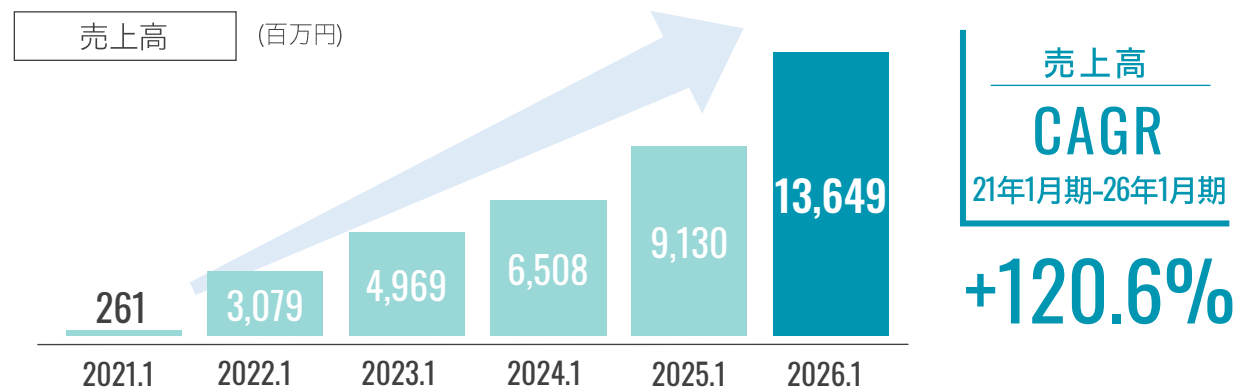
5.

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



アールギャラリー
新所沢展示場



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

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



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7月末現在



不動産部門



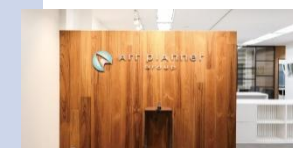
1 三鷹営業所



2 立川営業所



3 新宿オフィス



合計 **3** 拠点

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

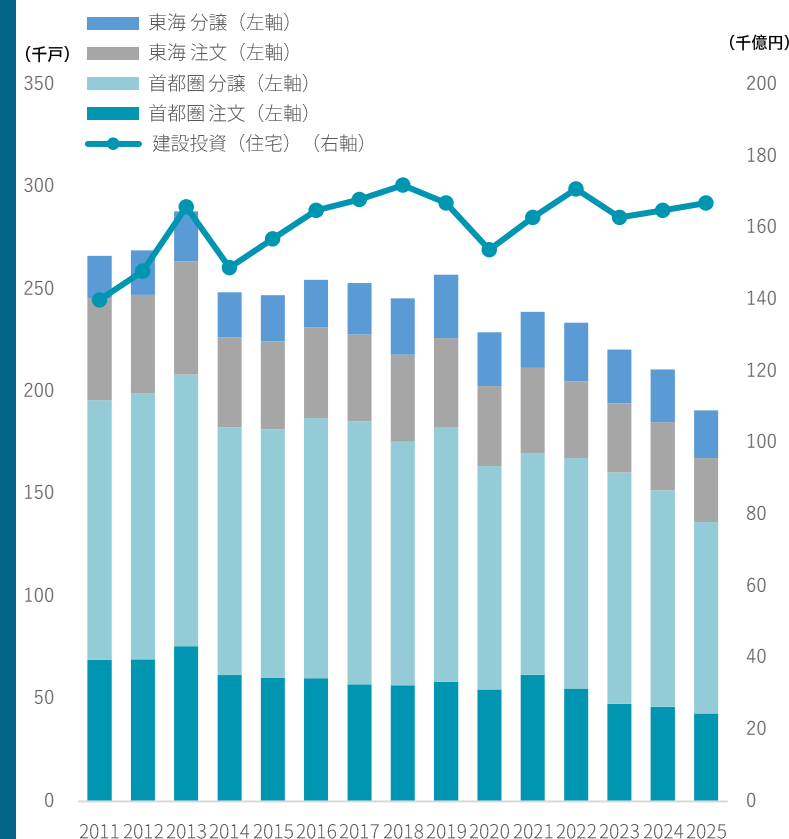
東海エリア+首都圏エリア

6.7 兆円※
約140,300棟

●注文住宅
約74,200棟

●分譲住宅
約66,100棟

戸建新設着工戸数の推移



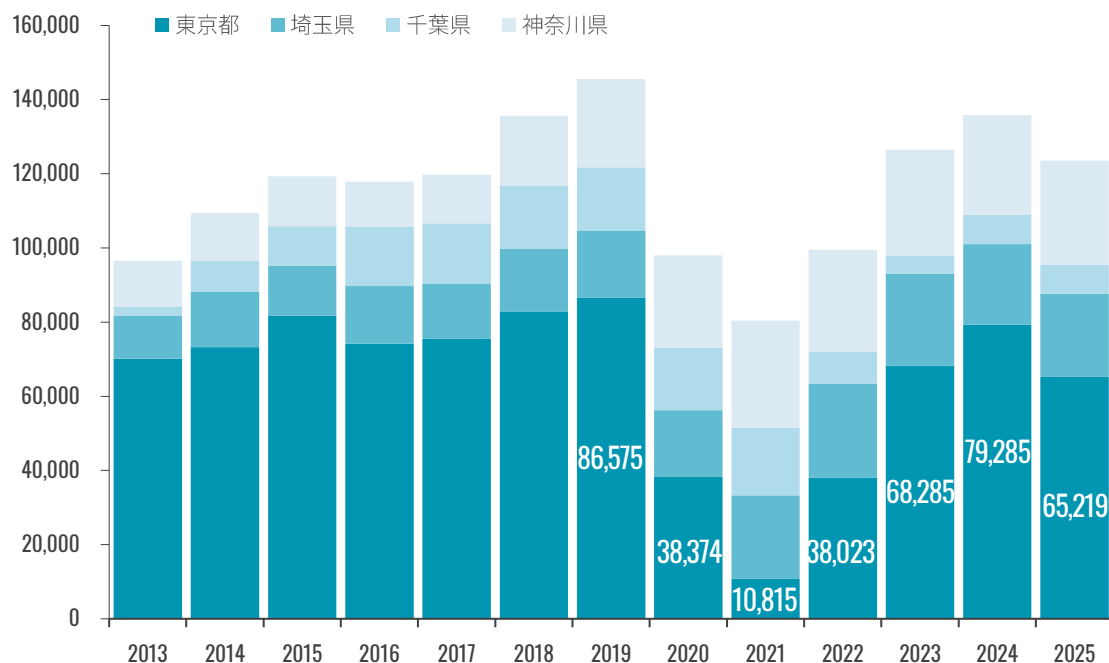
戦略地域への経営資源の集中②

- ・ 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
- ・ 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

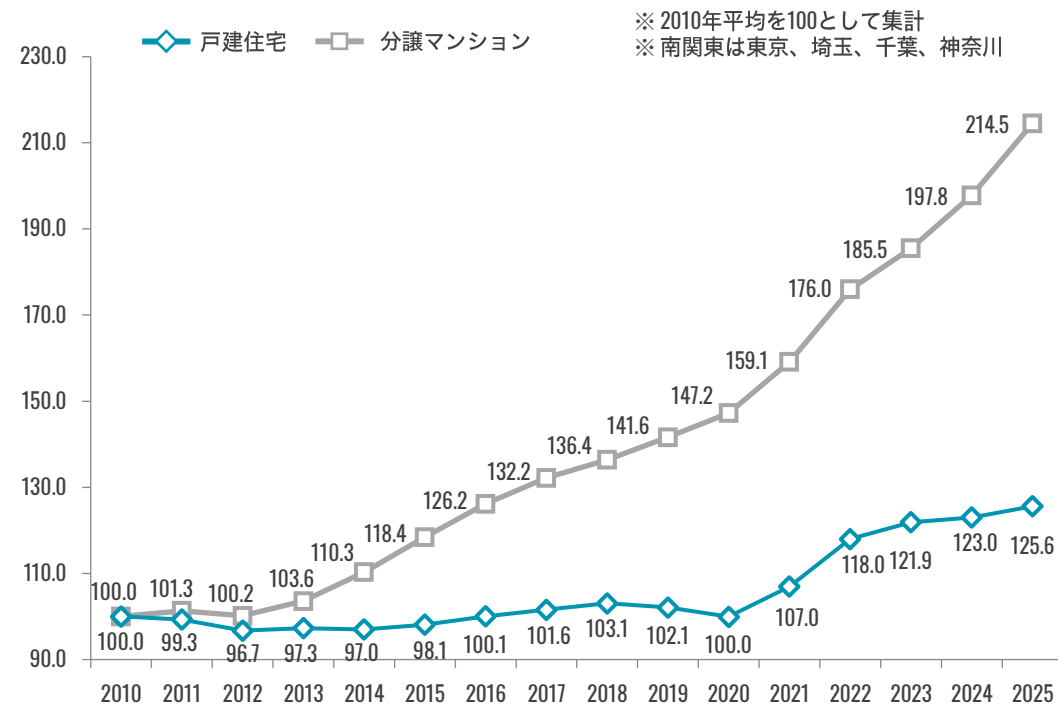
出所：総務省「住民基本台帳人口移動報告」（2025年）
※ 日本国籍者のみ



✓ 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※）

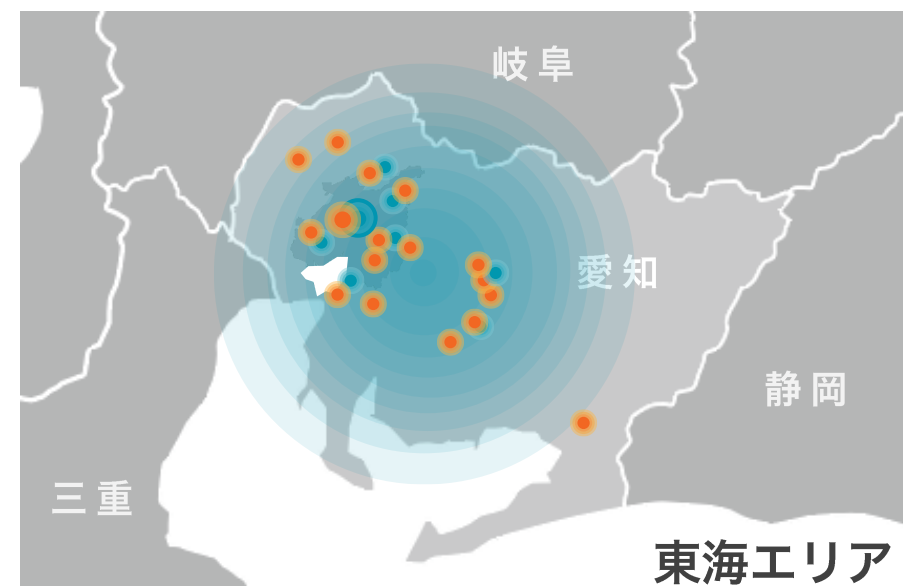
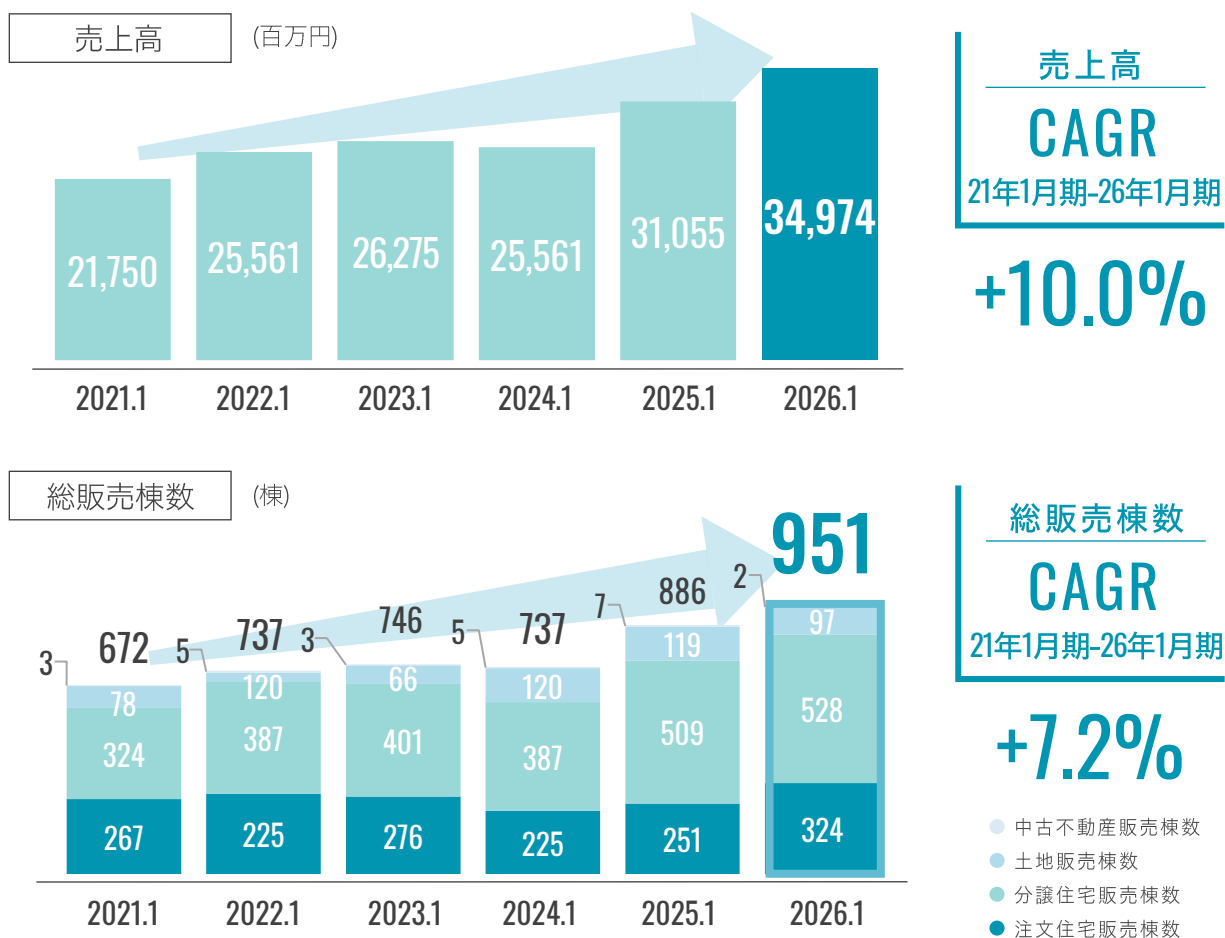
出所：『不動産価格指数（住宅）』（国土交通省）
(https://www.mlit.go.jp/totikensangyo/totikensangyo_tk5_000085.html)
を加工して作成（各年の12カ月分の指数の平均値）



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



東海エリア営業拠点

注文住宅部門

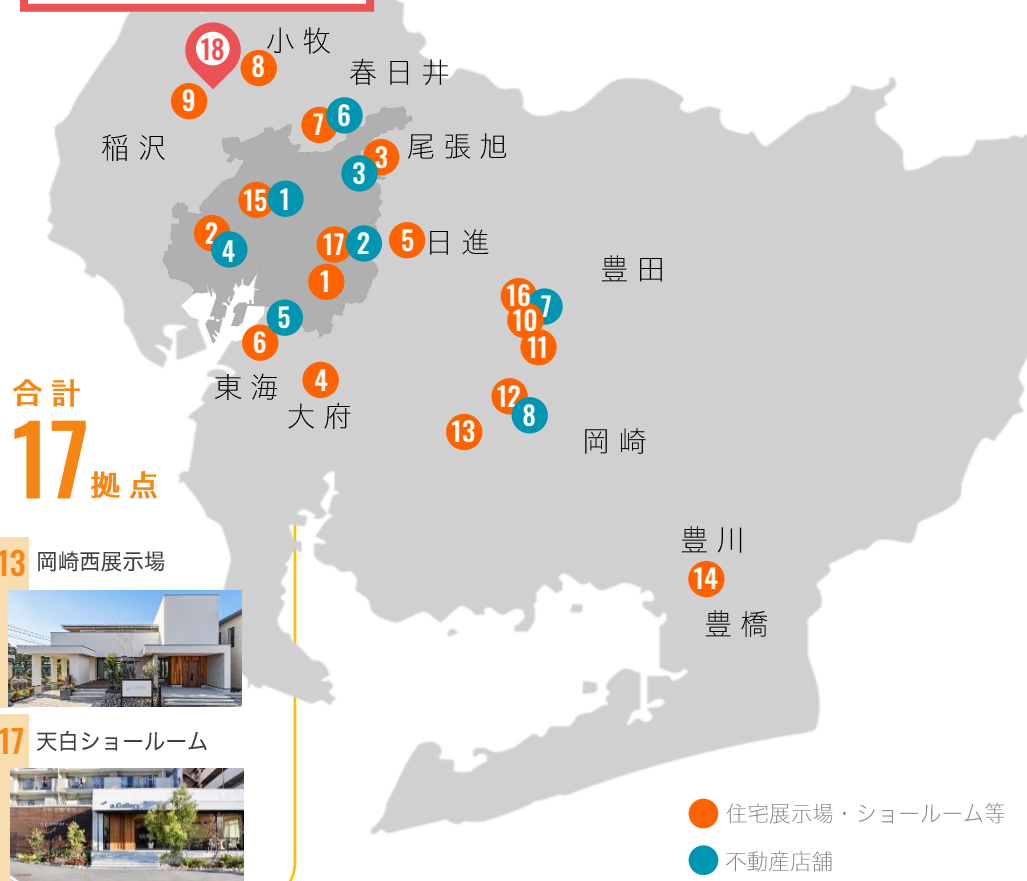


アールギャラリー
一宮展示場
(2026年10月OPEN予定)

東海エリア
2026年7月末現在 **25** 拠点

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	5 日進梅森展示場	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



- 住宅展示場・ショールーム等
- 不動産店舗

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

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

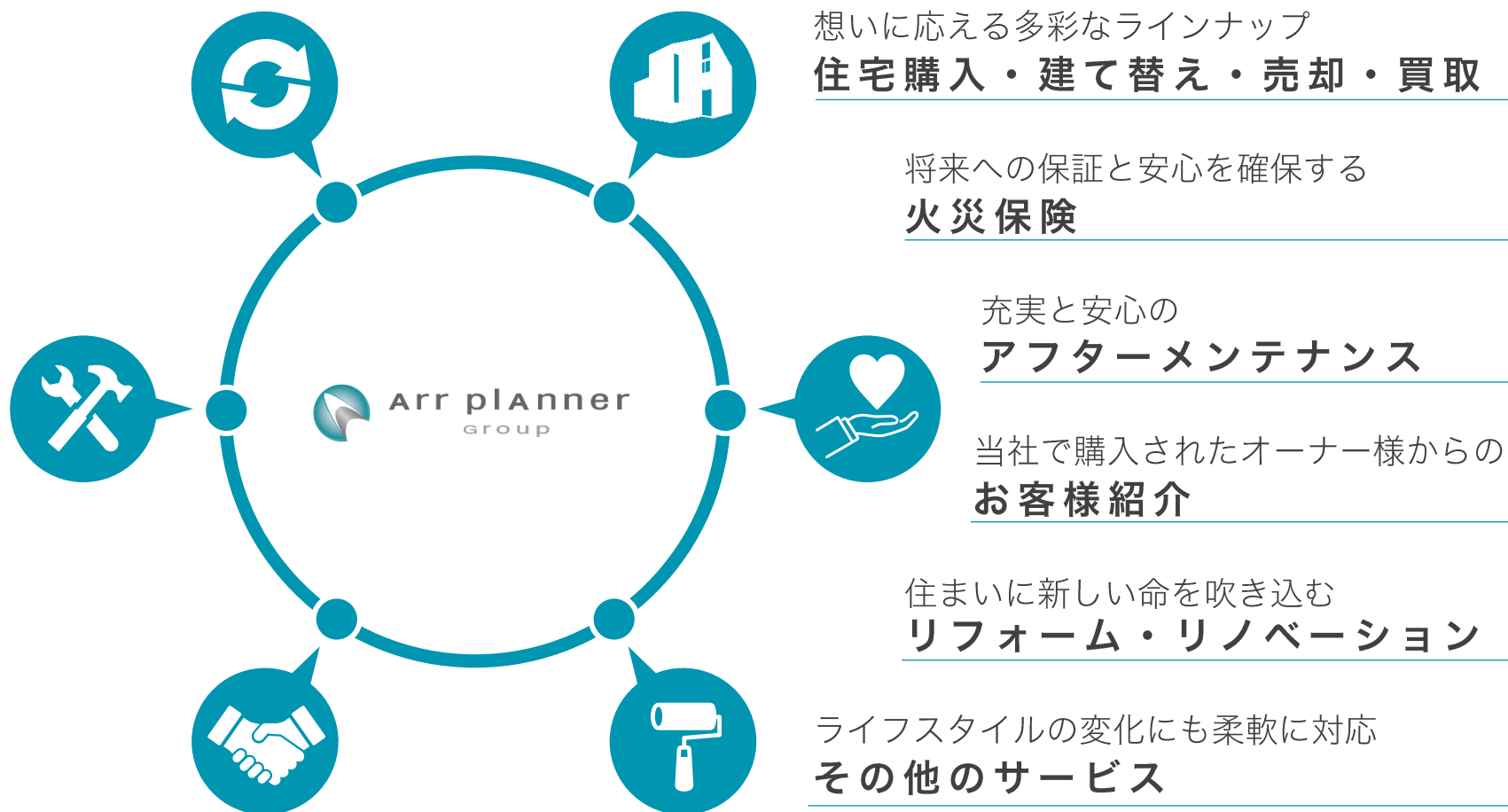


魅力ある住宅×好立地により収益性向上を実現

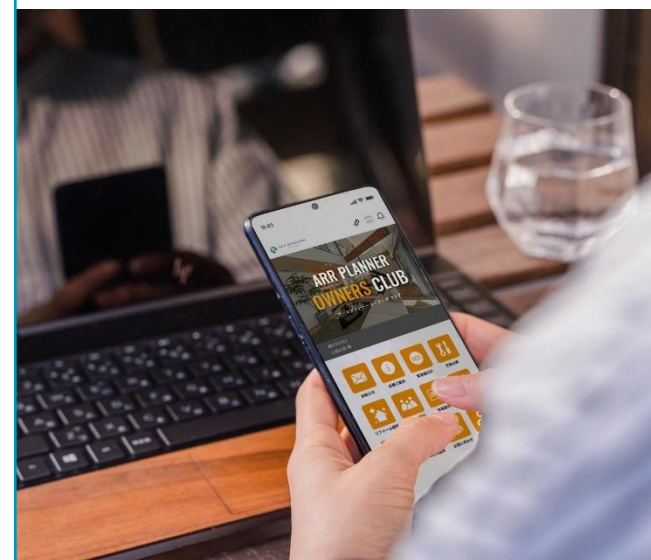
- 土地の仕入販売も行うことによる土地情報で、好立地の注文住宅・分譲住宅を販売することで収益性向上を実現
- デザイン、機能に優れた商品を適正価格で提供
- 収益性向上により生産性を高め、企業価値向上、従業員のエンゲージメント強化を

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



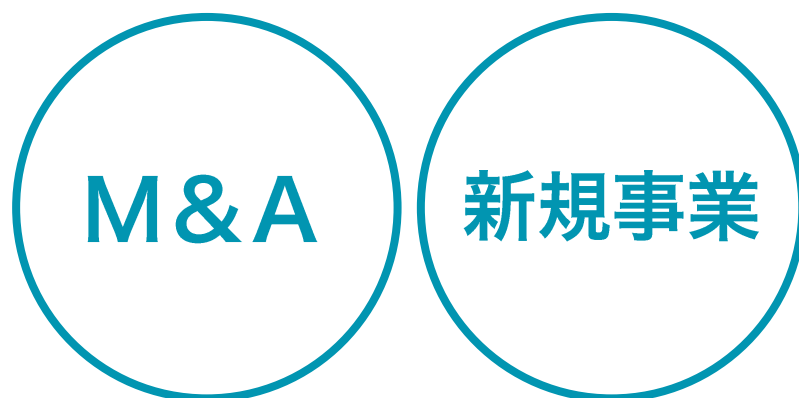
👍 オーナー様向けアプリ



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

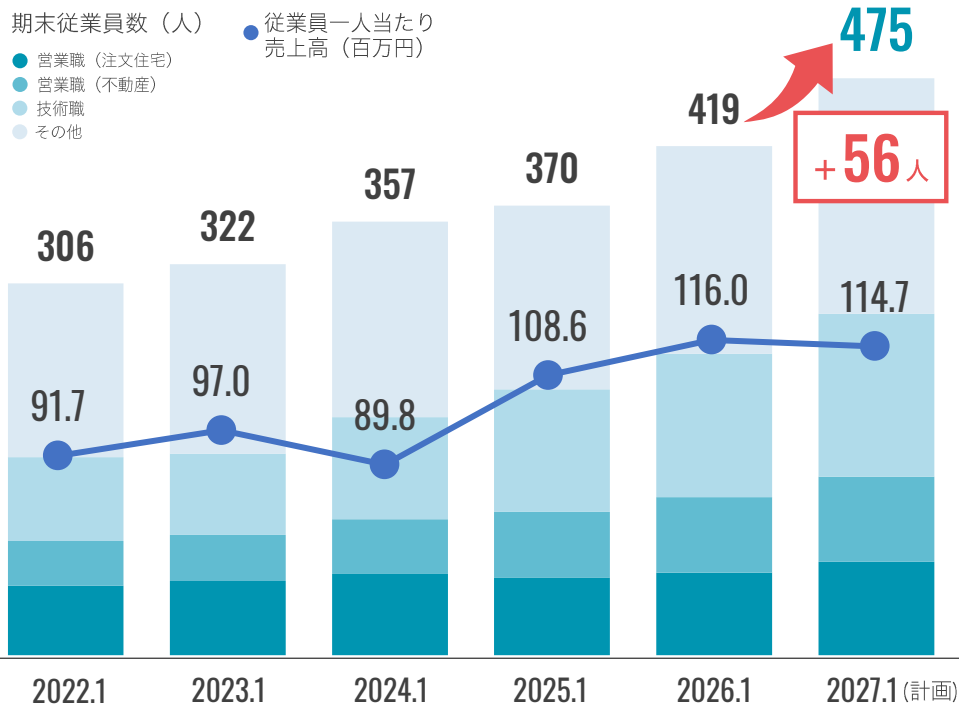
事業	メインの戸建住宅事業を中心にシェア拡大	エリア	首都圏エリア・東海エリアの既存展開エリアの強化	人財	優秀な人財の確保で競争力拡大
	戸建住宅の周辺領域も含めて住まいに関する商品・事業について柔軟に検討		既存エリアを中心にその周辺エリアを含めて収益拡大が見込める地域へ		パーパス・ビジョンへの共感、経営理念の浸透に向けた取組み

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

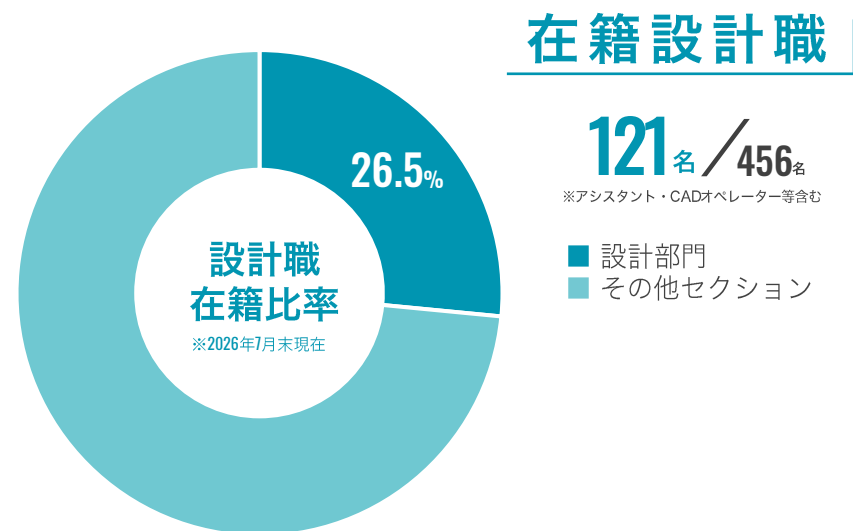


うち首都圏 エリア人員数	2020.1 5名	2021.1 30名	2022.1 47名	2023.1 65名	2024.1 75名	2025.1 79名	2026.1 87名	2027.1 105名 (計画)
-----------------	--------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------------

☑ 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。



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

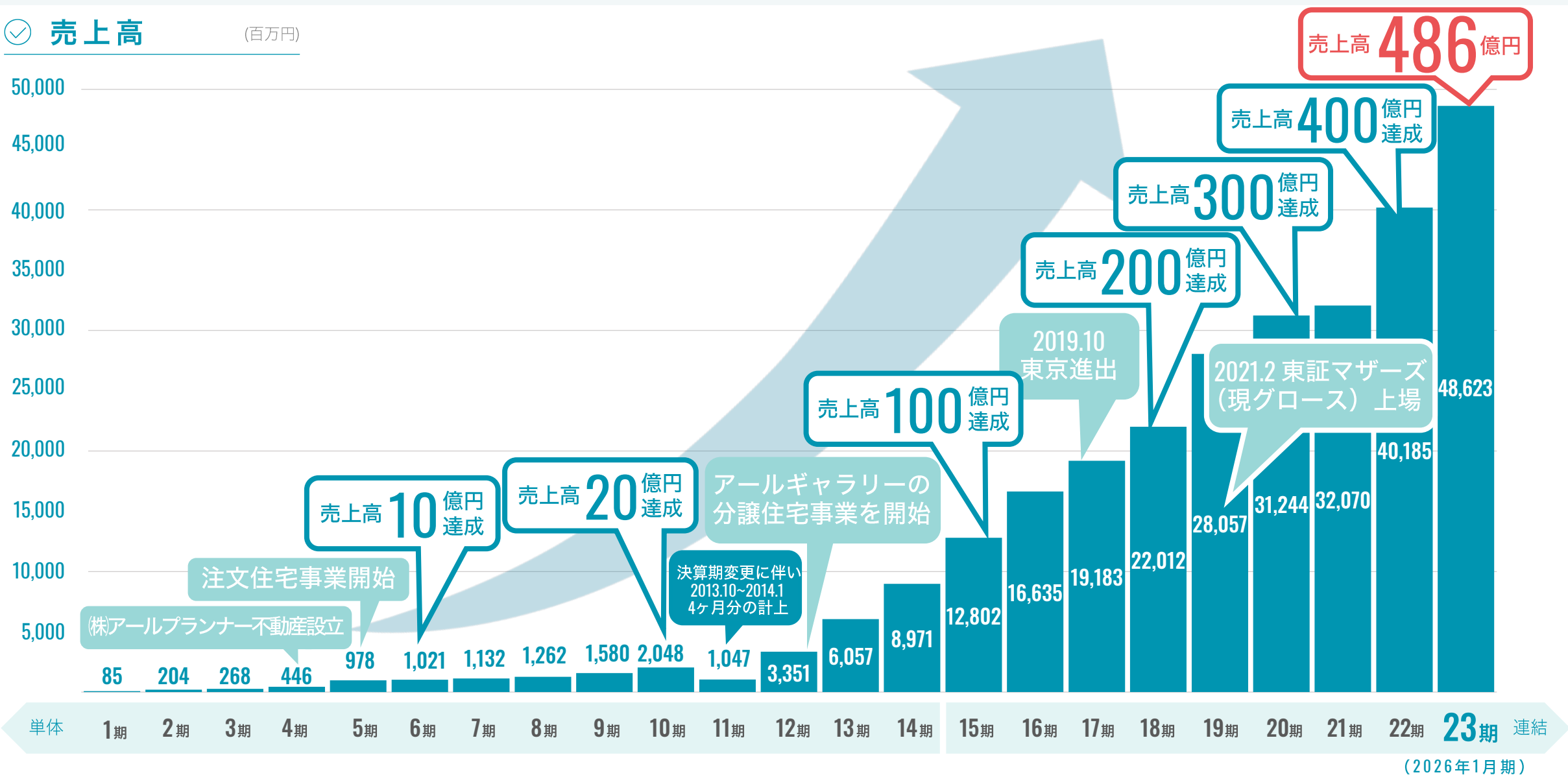
2033年ビジョン

売上高1,000億円

2033年ビジョン — 23期までの売上推移

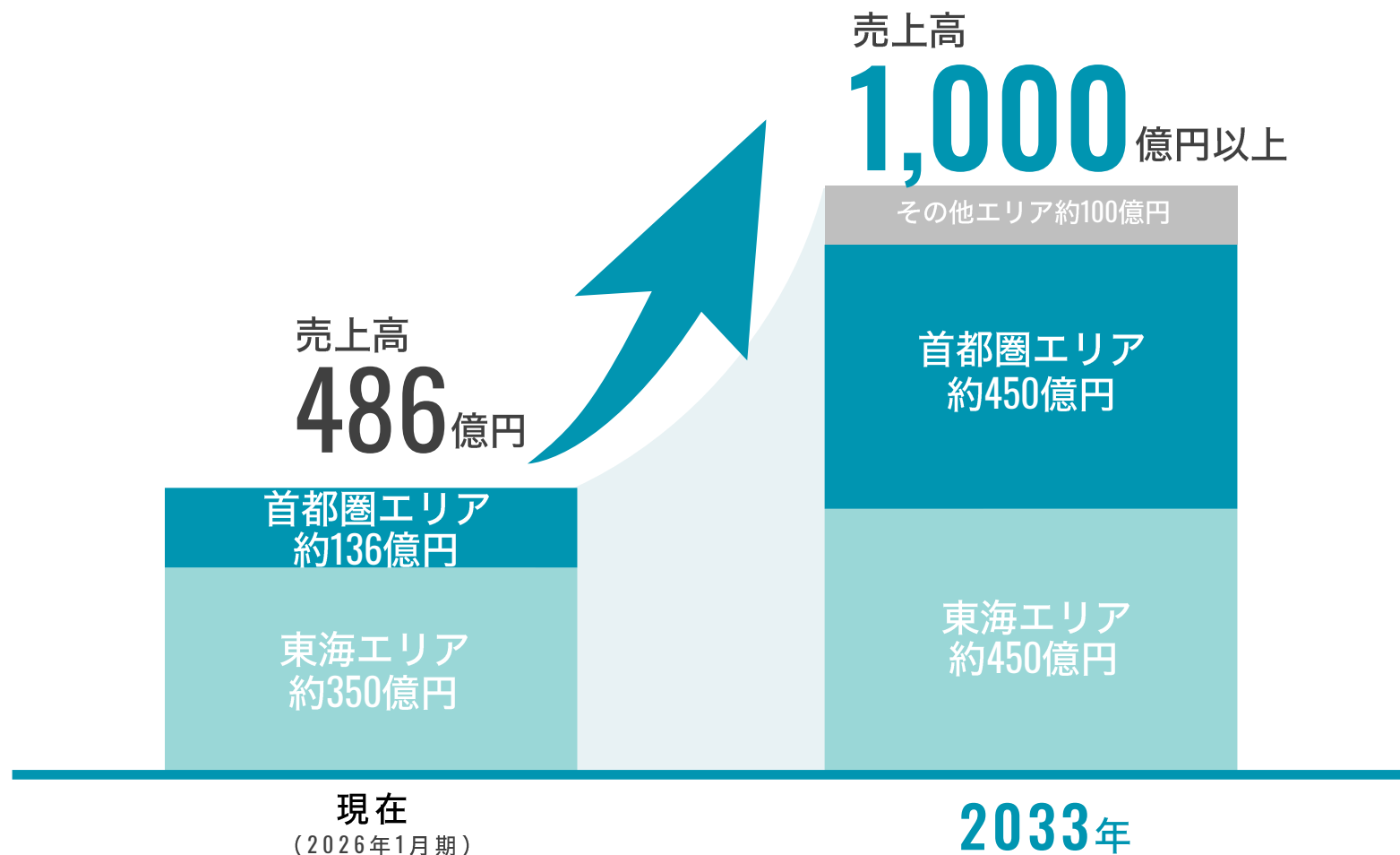
売上高

(百万円)



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



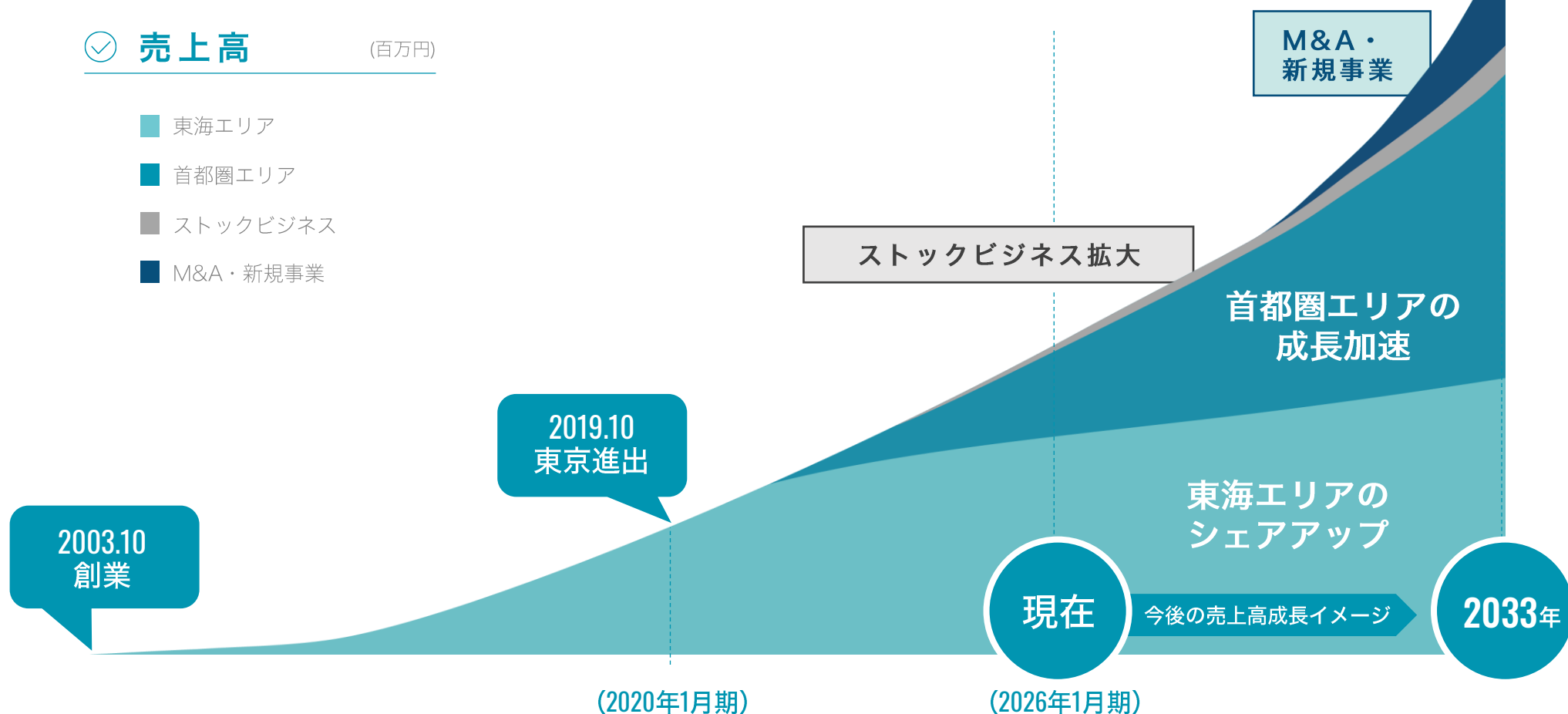
成長戦略のまとめ

- ・ 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	27,371		
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	22,065		
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%	80.6%		
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	5,306		
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%	19.4%		
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	2,793		
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%	10.2%		
営業損益	20	251	-43	532	238	1,125	1,532	2,163	653	1,726	2,576	3,747	1,004	2,513		
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%	9.2%		
経常損益	-26	157	-168	357	199	1,047	1,417	2,002	604	1,643	2,429	3,523	945	2,363		
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%	8.6%		
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	2,360		
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	1,670		
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%	6.1%		

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	14,735		
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	11,788		
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%	80.0%		
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	2,947		
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%	20.0%		
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	1,438		
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%	9.8%		
営業損益	20	231	-295	576	238	886	407	630	653	1,073	849	1,170	1,004	1,509		
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%	10.2%		
経常損益	-26	184	-326	526	199	848	369	585	604	1,038	785	1,094	945	1,417		
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%	9.6%		
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	1,414		
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	1,004		
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%	6.8%		

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	205		
	分譲住宅販売棟数	117	231	322	438	137	300	442	594	131	305	466	637	154	352		
	土地販売棟数	29	58	90	136	36	74	104	127	32	62	82	108	36	53		
	中古不動産販売棟数	1	3	4	5	3	5	7	7	0	2	2	2	1	2		
	総販売棟数	193	413	580	862	237	523	763	1,053	248	557	826	1,163	286	612		
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	161		
	分譲住宅販売棟数	105	210	289	387	116	253	382	509	108	256	391	528	124	290		
	土地販売棟数	19	48	80	120	33	70	98	119	29	56	74	97	36	50		
	中古不動産販売棟数	1	3	4	5	3	5	7	7	0	2	2	2	1	2		
	総販売棟数	163	362	508	737	198	441	651	886	207	466	685	951	232	503		
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	44		
	分譲住宅販売棟数	12	21	33	51	21	47	60	85	23	49	75	109	30	62		
	土地販売棟数	10	10	10	16	3	4	6	8	3	6	8	11	0	3		
	中古不動産販売棟数	0	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	109		

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	110		
	分譲住宅販売棟数	117	114	91	116	137	163	142	152	131	174	161	171	154	198		
	土地販売棟数	29	29	32	46	36	38	30	23	32	30	20	26	36	17		
	中古不動産販売棟数	1	2	1	1	3	2	2	0	0	2	0	0	1	1		
	総販売棟数	193	220	167	282	237	286	240	290	248	309	269	337	286	326		
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	90		
	分譲住宅販売棟数	105	105	79	98	116	137	129	127	108	148	135	137	124	166		
	土地販売棟数	19	29	32	40	33	37	28	21	29	27	18	23	36	14		
	中古不動産販売棟数	1	2	1	1	3	2	2	0	0	2	0	0	1	1		
	総販売棟数	163	199	146	229	198	243	210	235	207	259	219	266	232	271		
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	20		
	分譲住宅販売棟数	12	9	12	18	21	26	13	25	23	26	26	34	30	32		
	土地販売棟数	10	0	0	6	3	1	2	2	3	3	2	3	0	3		
	中古不動産販売棟数	0	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	55		

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	226		
	分譲住宅受注棟数	115	231	341	459	158	318	464	598	147	325	492	662	186	384		
	土地受注棟数	43	74	107	139	28	73	100	120	34	61	84	116	26	40		
	中古不動産受注棟数	2	3	4	6	3	4	6	7	0	1	1	2	1	1		
	総受注棟数	255	517	764	1,012	287	594	868	1,146	299	608	913	1,244	331	651		
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	171		
	分譲住宅受注棟数	107	209	305	409	130	270	396	506	120	272	407	548	154	326		
	土地受注棟数	33	64	91	123	25	68	92	112	29	53	74	105	23	37		
	中古不動産受注棟数	2	3	4	6	3	4	6	7	0	1	1	2	1	1		
	総受注棟数	219	443	651	860	235	496	727	952	236	493	739	1,002	273	535		
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	55		
	分譲住宅受注棟数	8	22	36	50	28	48	68	92	27	53	85	114	32	58		
	土地受注棟数	10	10	16	16	3	5	8	8	5	8	10	11	3	3		
	中古不動産受注棟数	0	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	116		
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	52,510	14,641	29,054		
	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	37,477	10,667	21,425		
	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	7,629		

総受注棟数 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	注文住宅受注棟数	95	114	103	96	98	101	99	123	118	103	115	128	118	108		
	分譲住宅受注棟数	115	116	110	118	158	160	146	134	147	178	167	170	186	198		
	土地受注棟数	43	31	33	32	28	45	27	20	34	27	23	32	26	14		
	中古不動産受注棟数	2	1	1	2	3	1	2	1	0	1	0	1	1	0		
	総受注棟数	255	262	247	248	287	307	274	278	299	309	305	331	331	320		
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	76		
	分譲住宅受注棟数	107	102	96	104	130	140	126	110	120	152	135	141	154	172		
	土地受注棟数	33	31	27	32	25	43	24	20	29	24	21	31	23	14		
	中古不動産受注棟数	2	1	1	2	3	1	2	1	0	1	0	1	1	0		
	総受注棟数	219	224	208	209	235	261	231	225	236	257	246	263	273	262		
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	32		
	分譲住宅受注棟数	8	14	14	14	28	20	20	24	27	26	32	29	32	26		
	土地受注棟数	10	0	6	0	3	2	3	0	5	3	2	1	3	0		
	中古不動産受注棟数	0	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	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	14,065	14,641	14,413		
	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	10,272	10,667	10,758		
	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	3,656		

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