



いちから「住。」まで
Arr planner
group

2026年1月期 通期決算説明資料

証券コード：2983

東京証券取引所グロース市場
名古屋証券取引所メイン市場

株式会社アールプランナー

2026年3月16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3日

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 / 419名（連結） ※2026年1月末現在

資 本 金 / 398,295千円 ※2026年1月末現在

所 在 地 / 本 社 愛知県名古屋市東区東桜一丁目13番3号 NHK名古屋放送センタービル10階
東京本社 東京都新宿区西新宿二丁目4番1号 新宿NSビル7階

子 会 社 / 株式会社アールプランナー不動産

決 算 期 / 1月

PURPOSE

All Satisfaction

「住。」を通じてすべての人に満足を提供する

MISSION 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. 2026年1月期 通期決算概要
- 2. 2027年1月期 業績予想
- 3. 財務方針
- 4. Appendix

2026年1月期 連結業績ハイライト・トピックス

売上高

過去最高

48,623百万円

前年同期比 +21.0%

営業利益

過去最高

3,747百万円

前年同期比 +73.2%

総販売棟数

過去最高

1,163棟

前年同期比 +10.4%

受注高

過去最高

52,259百万円

前年同期比 +19.1%

総受注棟数

過去最高

1,243棟

前年同期比 +8.5%

TOPICS 1

売上高、営業利益、総販売棟数いずれも過去最高を更新

- ① 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、21年1月期（21年2月上場）以来、6期連続で総販売棟数と売上高の過去最高を更新。当期は特に注文住宅の販売棟数が前年同期比+30.2%と好調
- ② 販売価格の適正化やコストコントロールに引き続き取り組んだ結果、売上総利益が大幅増益。当期も人財獲得や新規出店等の積極投資を継続しつつ、営業利益も大幅増で過去最高を更新

TOPICS 2

受注高、総受注棟数も過去最高を更新

- ① 受注高も前年同期比+19.1%の大幅増で過去最高を更新。特に首都圏エリアの受注高が前年同期比+40.0%の150億円と大幅に増加

TOPICS 3

当期純利益の増加に伴い、ROE・自己資本比率ともに大きく改善

- ① 26年1月期の当社ROEは、東証上場の不動産業の平均を大きく上回る 36.5%（前年同期比+7.8pt）を達成。自己資本比率22.3%（同+2.7pt）と財務健全性も向上

連結損益計算書サマリー（P/L）

- ・ 総販売棟数の増加、販売価格の適正化とコストコントロールにより売上総利益率は1.4ポイント改善
- ・ 将来の成長に向けて人財獲得や新規出店等の積極投資を継続しながらも、営業利益は前年同期比+73.2%の大幅増を達成
- ・ 当期純利益は、営業利益率が+2.3ポイント改善したことで、前年同期比+71.0%、EPSは同+70.8%

単位：百万円

項目	2025年1月期 通期 (①)	構成比	2026年1月期 通期 (②)	構成比	増減率 (②/①) 前年同期比	2026年1月期 連結業績予想 (③) <small>※2025年12月9日時点予想</small>	構成比	達成率 (②/③) <small>※2025年12月9日時点予想 との比較</small>
売上高	40,185	100.0%	48,623	100.0%	+ 21.0%	48,000	100.0%	101.3%
売上総利益	6,735	16.8%	8,851	18.2%	+ 31.4%	8,710	18.1%	101.6%
販売費及び一般管理費	4,572	11.4%	5,104	10.5%	+ 11.6%	5,060	10.5%	100.9%
営業利益	2,163	5.4%	3,747	7.7%	+ 73.2%	3,650	7.6%	102.7%
経常利益	2,002	5.0%	3,523	7.2%	+ 76.0%	3,445	7.2%	102.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,436	3.6%	2,457	5.1%	+ 71.0%	2,400	5.0%	102.4%
1株当たり 当期純利益	135.07円	—	230.66円	—	+ 70.8%	225.25円	—	102.4%

※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。2025年1月期の期首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

- ・注文住宅は商品の付加価値を高めて販売単価が上昇したことを受けて、注文住宅売上高は前年同期比+30.2%と大幅増
- ・分譲住宅も、販売単価の高い首都圏の販売が好調だったことから、前年同期より大きく増加

単位：百万円

報告セグメント	事業セグメント	2025年1月期 通期 (①)	構成比	2026年1月期 通期 (②)	構成比	増減率(前年同期比) (②/①)	
戸建住宅事業	注文住宅	9,312	23.2%	12,128	24.9%	+ 30.2%	
	分譲住宅	(建物+土地)	25,431	63.3%	29,779	61.3%	+ 17.1%
		(土地のみ)	3,769	9.4%	4,588	9.4%	+ 21.7%
		不動産仲介	788	2.0%	934	1.9%	+ 18.5%
		エクステリア	408	1.0%	590	1.2%	+ 44.4%
		リフォーム	177	0.4%	318	0.7%	+ 80.1%
	中古再生・収益不動産事業	中古再生・収益不動産	252	0.6%	242	0.5%	△4.0%
その他	その他	45	0.1%	40	0.1%	△10.9%	
	合計	40,185	100.0%	48,623	100.0%	+ 21.0%	

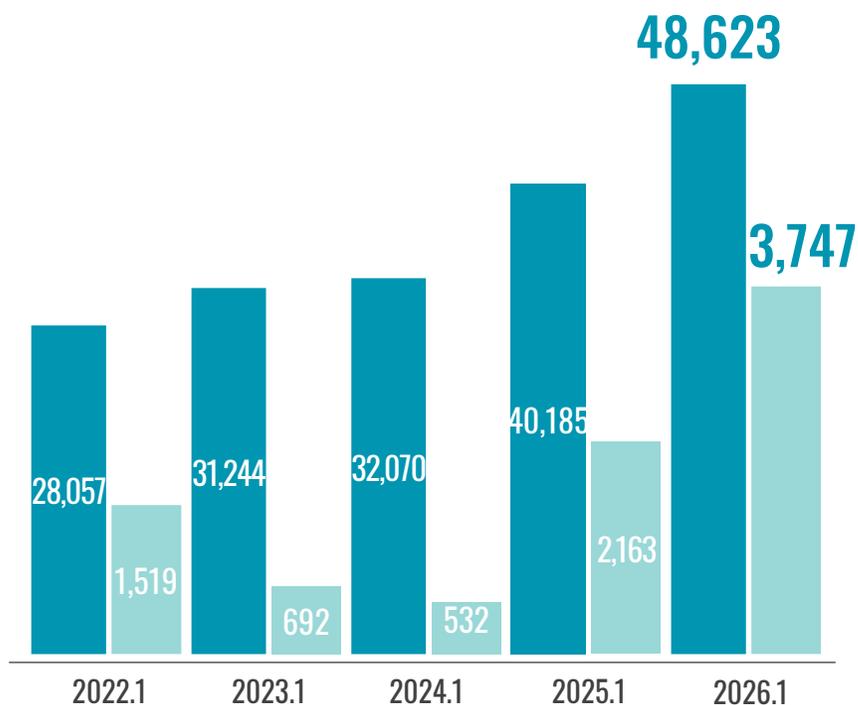
通期業績推移

・ 注文住宅および分譲住宅の販売好調により、戸建販売棟数（注文住宅と分譲住宅の販売棟数合計）年間1,053棟と初めて年間1,000棟を超え、総販売棟数は過去最高の年間1,163棟を達成

売上高・営業利益

(百万円)

- 売上高
- 営業利益



売上高
前年同期比

+21.0%

過去最高

営業利益
前年同期比

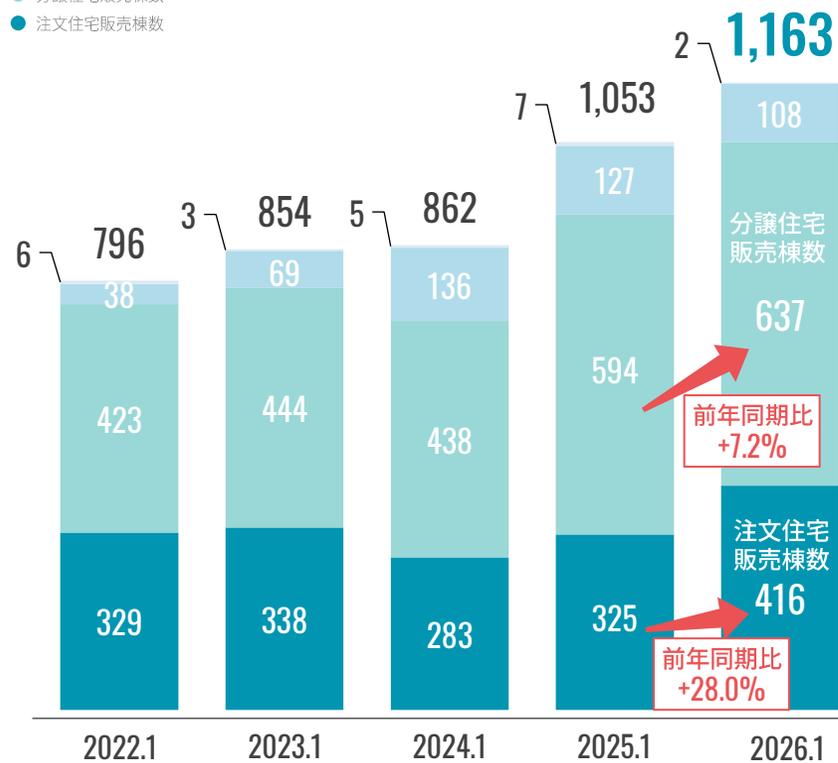
+73.2%

過去最高

総販売棟数

(棟)

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



総販売棟数
前年同期比

+10.4%

過去最高

前年同期比
+7.2%

前年同期比
+28.0%

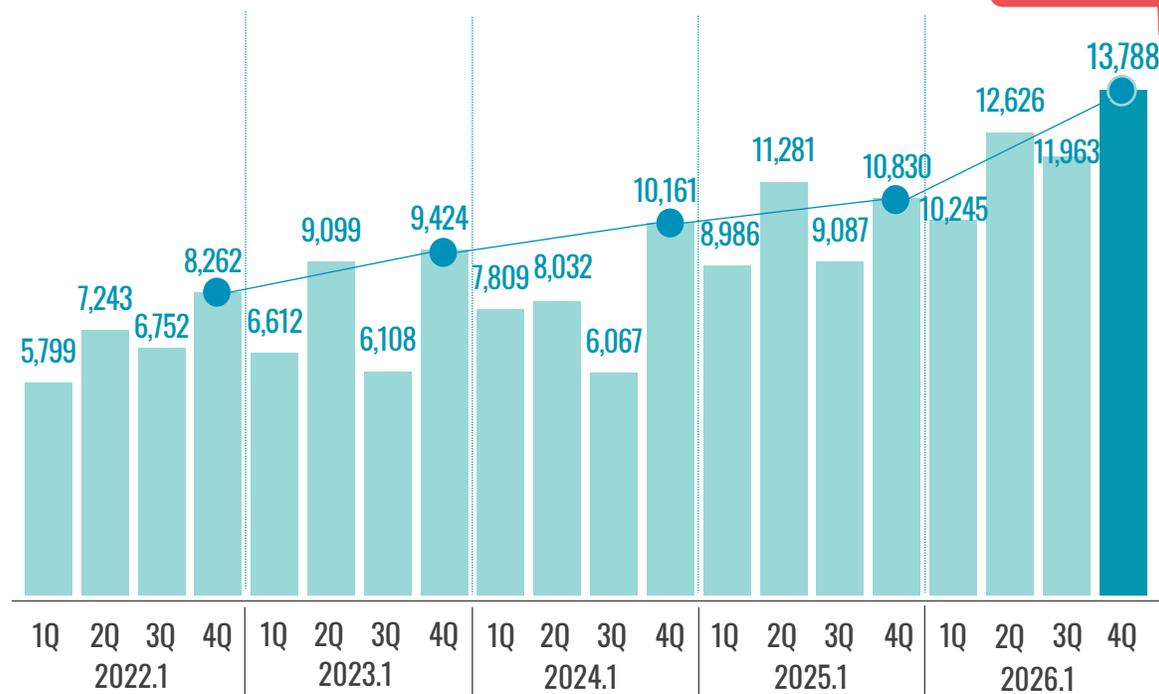
四半期業績推移

- ・ 四半期売上高は、当期は各四半期とも売上100億円超えて着実に成長
- ・ 四半期営業損益も安定的に推移

④ 四半期売上高の推移

(百万円)

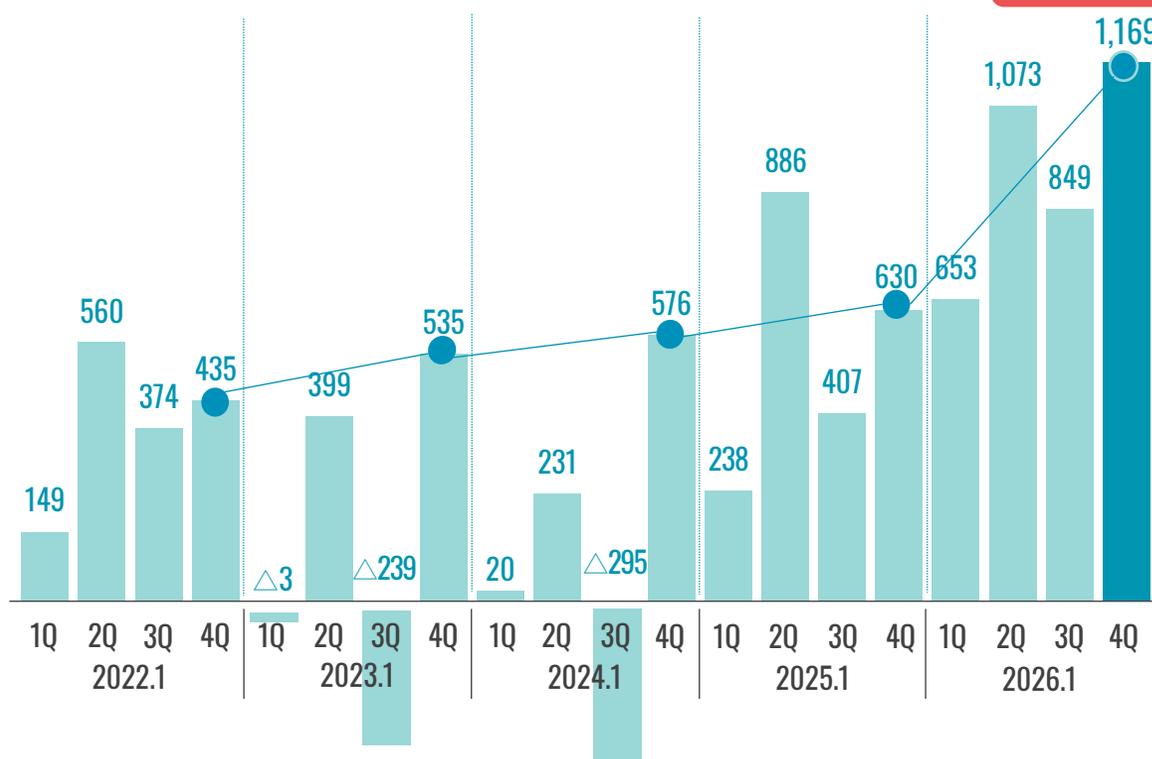
4Q
過去最高



④ 四半期営業損益の推移

(百万円)

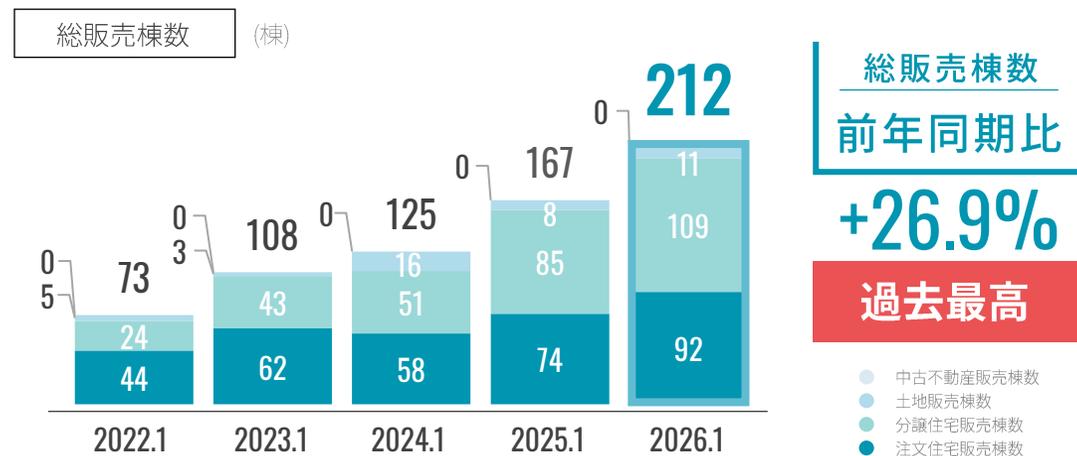
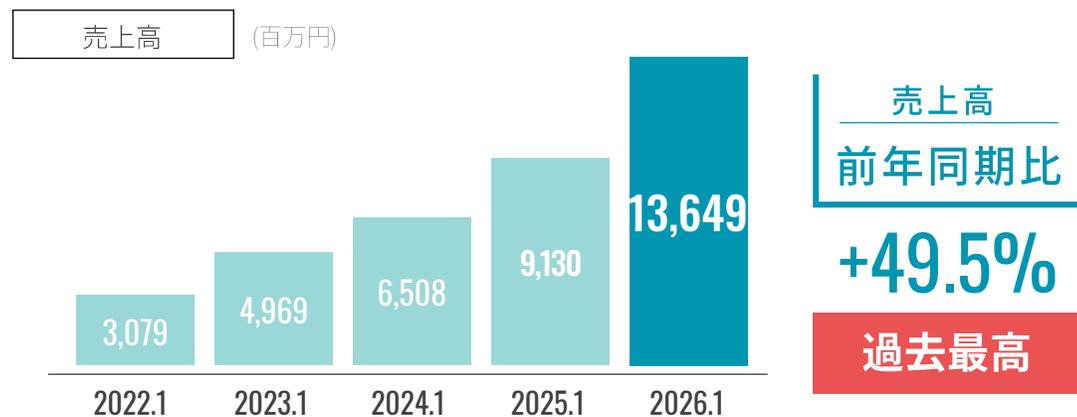
4Q
過去最高



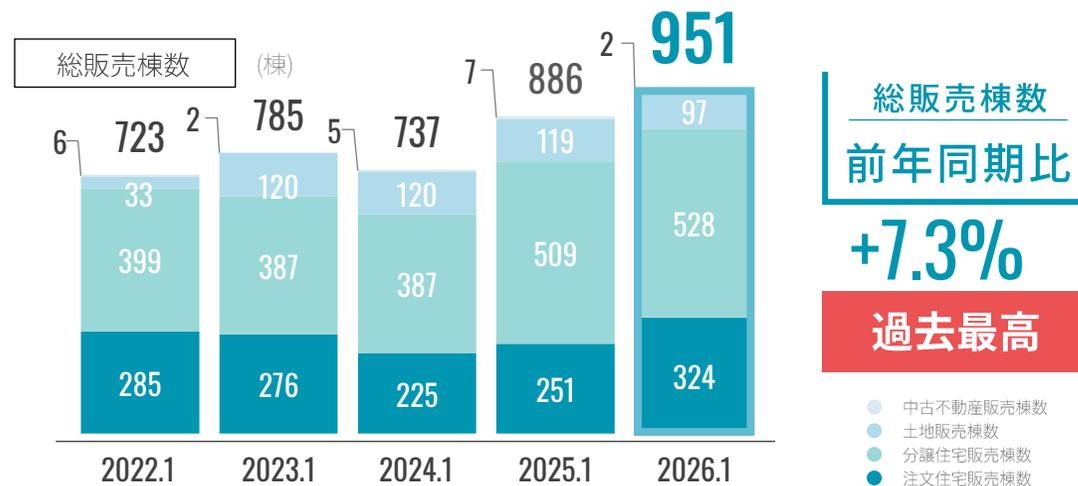
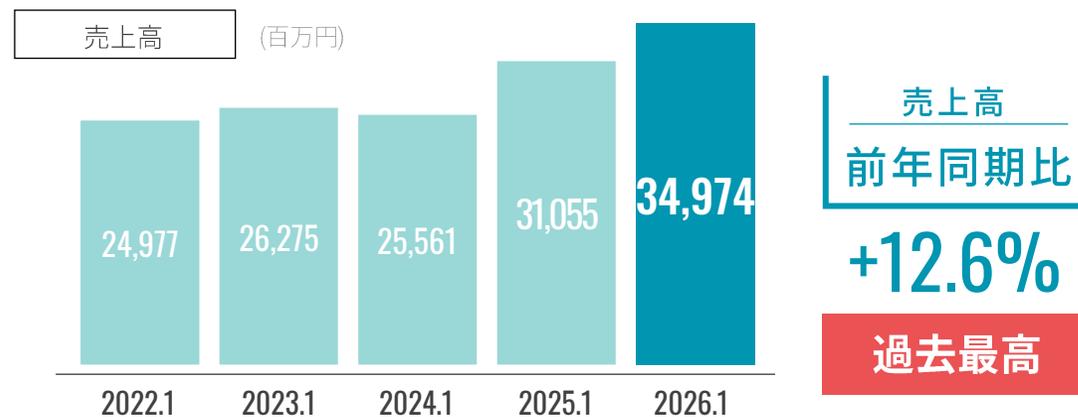
エリア別売上高及び総販売棟数推移

- ・首都圏エリアは認知度向上と販売単価の上昇により売上高が前年同期比+49.5%と大きく増加
- ・高単価の首都圏エリアが売上ベースの全体の28.1%まで成長。引続き首都圏でのシェア獲得により高成長を目指す

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

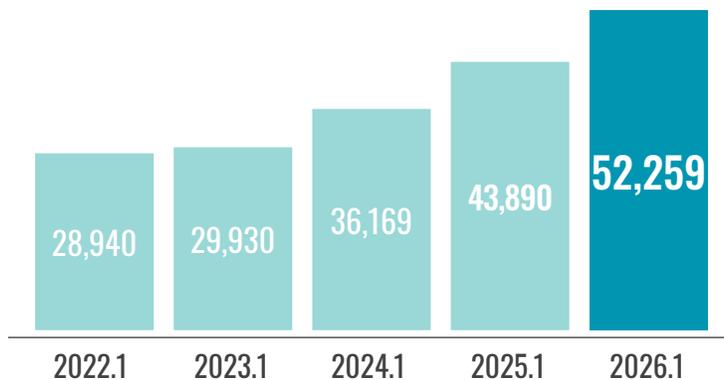


受注高・受注棟数・注文住宅の受注残高及び分譲住宅の棚卸資産推移

- 商品力とデジタルマーケティングにより受注単価が着実に増加し、受注棟数を超える受注高の伸びにつなげている
- 期末時点での注文住宅の受注残高と分譲住宅の棚卸資産も順調に増加しており、来期業績への貢献を見込む

受注高

(百万円)



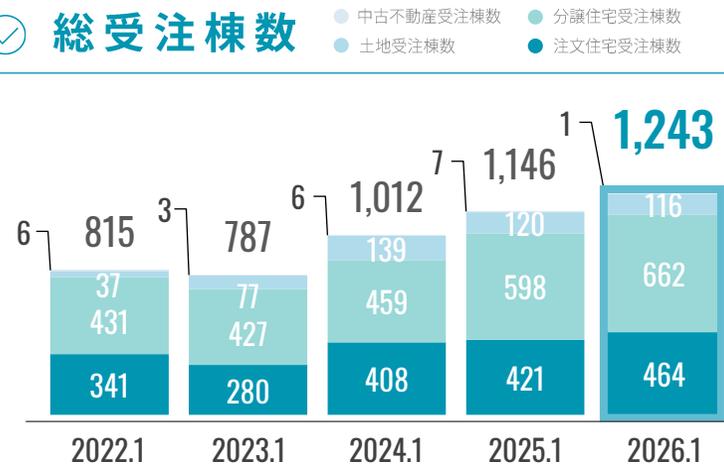
受注高
前年同期比

+19.1%

過去最高

総受注棟数

(棟)



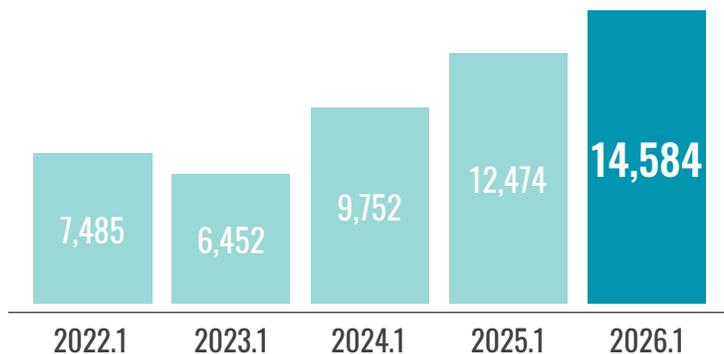
総受注棟数
前年同期比

+8.5%

過去最高

注文住宅の受注残高

(百万円)



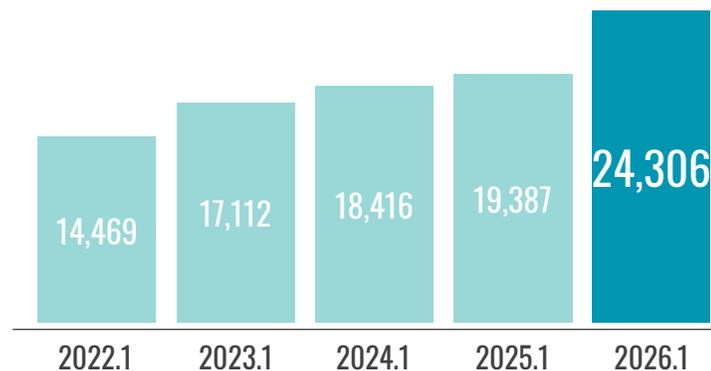
受注残高
前年同期比

+16.9%

過去最高

分譲住宅の棚卸資産

(百万円)



棚卸資産
前年同期比

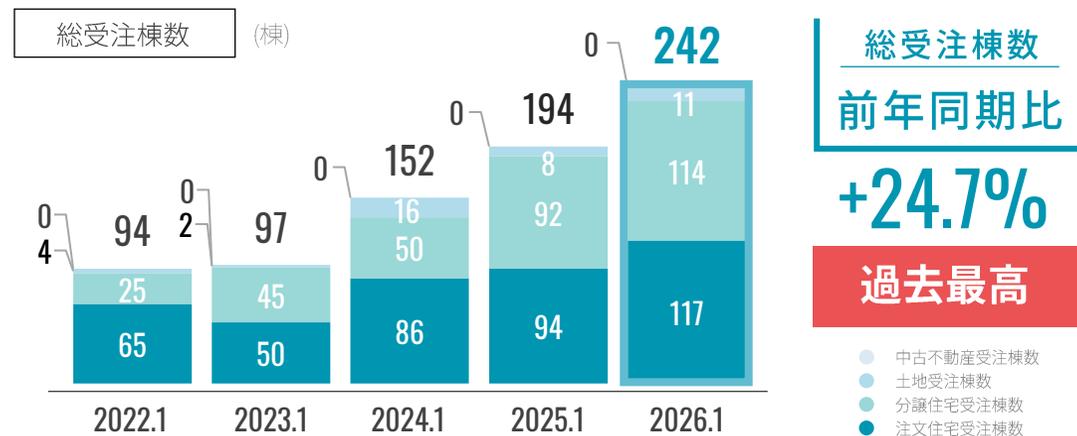
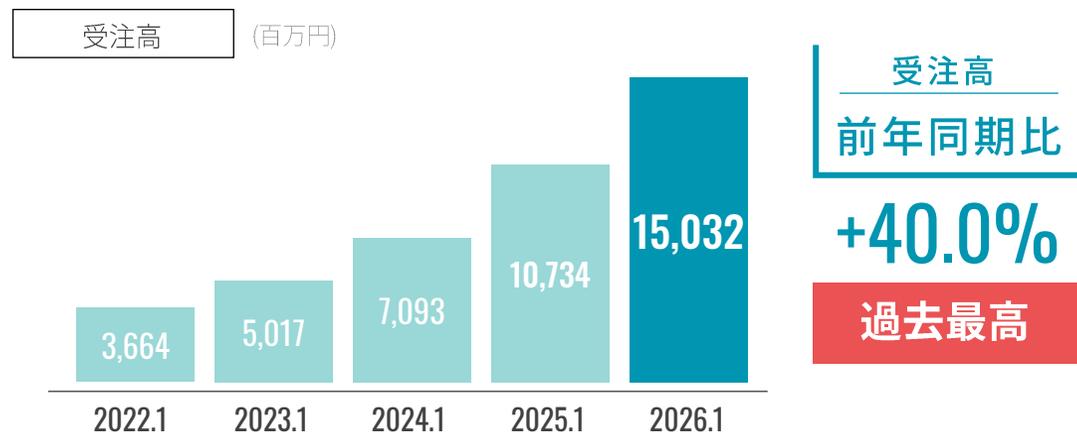
+25.4%

過去最高

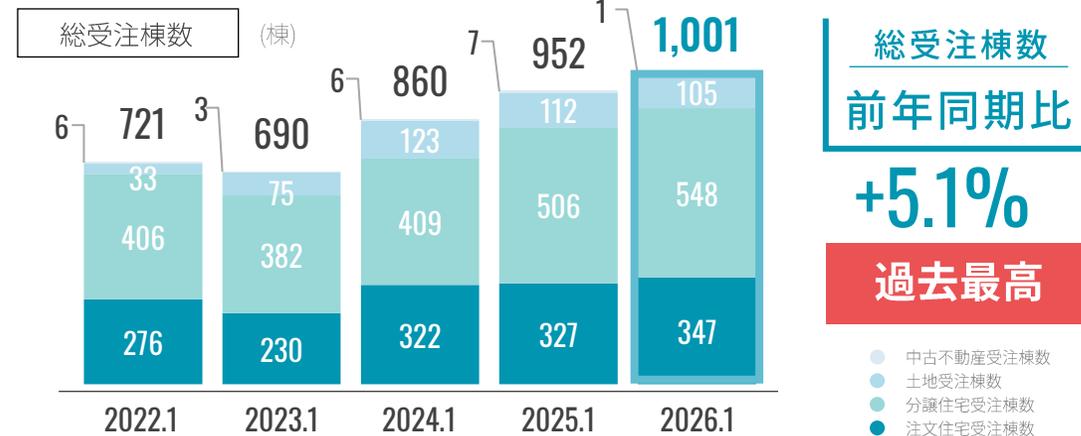
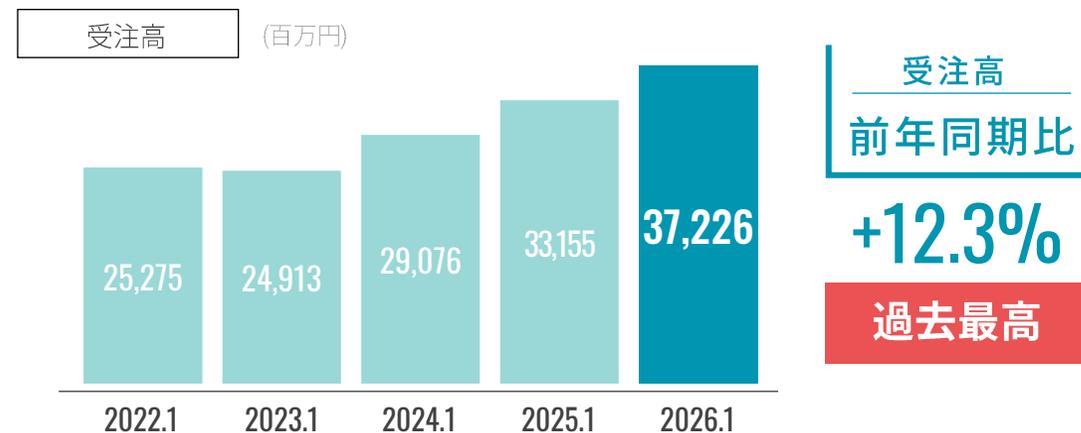
エリア別受注高及び総受注棟数推移

- ・首都圏エリアは引続き受注高・総受注棟数ともに大きく成長しており、受注高は初めて150億円を突破
- ・東海エリアも順調に成長しており、総受注棟数は初めて1,000棟を超え、受注高ともに過去最高を更新

☑ 首都圏エリア 受注高・総受注棟数



☑ 東海エリア 受注高・総受注棟数

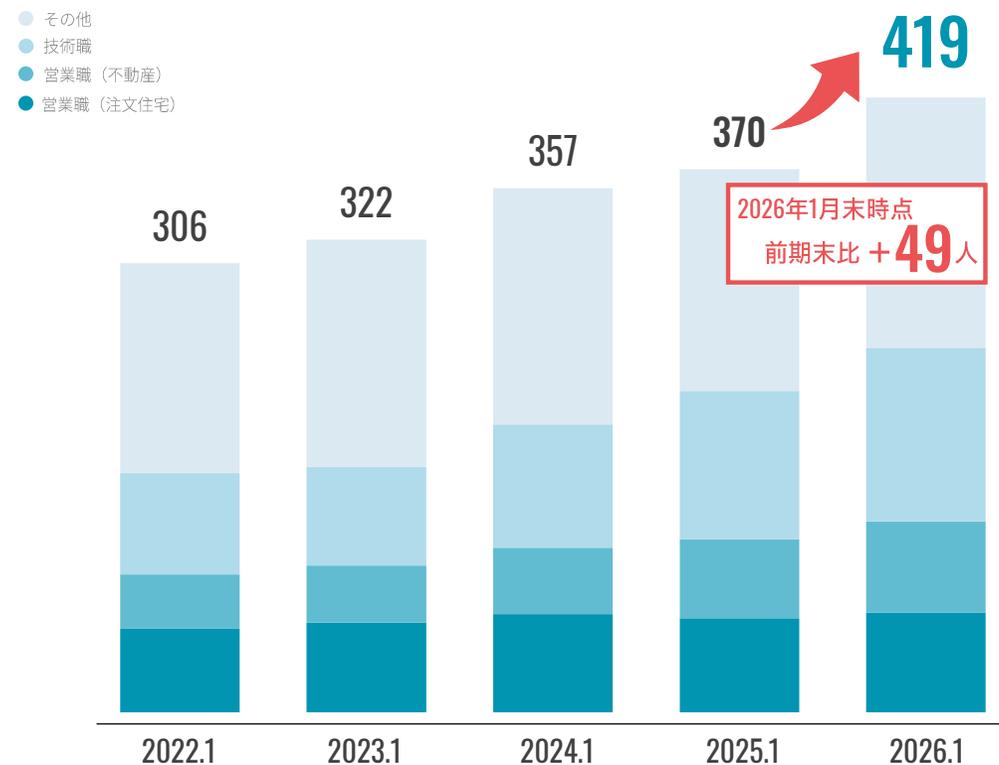


期末従業員数・従業員一人当たり売上高の推移

- ・積極的な人財獲得により、期末従業員数は引続き増加
- ・個々の従業員の能力向上により、効率性を示す従業員一人当たり売上高は116百万円に増加

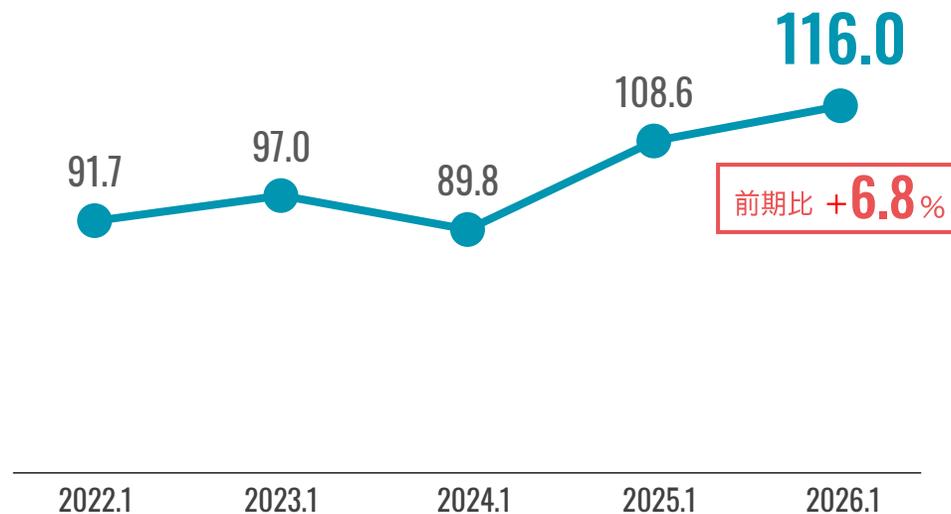
☑ 期末従業員数

(人)



☑ 従業員一人当たり売上高の推移

(百万円)



※ 首都圏エリア人員数

2022年1月期:47名 2023年1月期:65名 2024年1月期:75名 2025年1月期:79名 2026年1月期:87名

連結貸借対照表サマリー (B/S)

- ・ 事業規模拡大に伴う仕入増により棚卸資産の金額は増加しているものの、総資産に占める比率は前年同水準であり、今後も事業規模拡大に見合った仕入を進めていく方針
- ・ 好調な業績の結果、ROEは前年同期比+7.8ポイントの36.5%、自己資本比率は同+2.7ポイントの22.3%、ネットD/Eレシオも1.7倍と改善進む

				※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月期末(②)	増減額 (②-①)	項目	2025年1月期末(①)	2026年1月期末(②)	増減額 (②-①)		
流動資産	26,829	33,239	+ 6,409	流動負債	18,847	22,610	+ 3,762		
現金及び預金	5,357	6,289	+ 931	短期借入金・1年内 返済予定の長期借入金	12,479	14,910	+ 2,430		
棚卸資産	20,658	25,813	+ 5,154	その他流動負債	6,368	7,700	+ 1,331		
その他流動資産	813	1,137	+ 323	固定負債	4,343	4,677	+ 333		
固定資産	2,027	1,864	△ 162	長期借入金	4,048	4,410	+ 361		
資産合計	28,856	35,103	+ 6,247	その他固定負債	295	267	△ 28		
				負債合計	23,191	27,287	+ 4,095		
				純資産合計	5,664	7,816	+ 2,151		
				負債・純資産合計	28,856	35,103	+ 6,247		
財務指標	ROE	2025年1月期末(①) 28.7%	2026年1月期末(②) 36.5%	増減(②-①) + 7.8pt					
	自己資本比率	2025年1月期末(①) 19.6%	2026年1月期末(②) 22.3%	増減(②-①) + 2.7pt					
	ネットD/Eレシオ	2025年1月期末(①) 2.0倍	2026年1月期末(②) 1.7倍	増減(②-①) △ 0.3倍					

※ネットD/Eレシオ：(有利子負債-現金及び預金)/自己資本

連結キャッシュ・フロー計算書サマリー (C/F)

- ・利益は確保しつつも、分譲住宅が好調なことから積極的に在庫確保を進めた結果、棚卸資産の増加により営業活動によるキャッシュ・フローはマイナス
- ・金融機関からの借入を活用して資金調達を行ったことで、財務活動によるキャッシュ・フローはプラス

単位：百万円

項目	2025年1月期通期(①)	2026年1月期通期(②)	主な要因等
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,948	△ 1,311	<ul style="list-style-type: none"> ・棚卸資産の増額 ・法人税等の支払額の増加
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 323	△ 368	<ul style="list-style-type: none"> ・有形固定資産の取得による支出
財務活動によるキャッシュ・フロー	289	2,394	<ul style="list-style-type: none"> ・借入金の増加
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	1,915	713	
現金及び現金同等物の期首残高	3,206	5,121	
現金及び現金同等物の期末残高	5,121	5,835	

出店実績 - 新所沢展示場をオープン

- ・ 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



新所沢展示場 紹介

➤ https://www.arrgallery.jp/store/tokyo/shintoshu_sr



出店実績 - マチかど展示場続々オープン

- ・「マチかど展示場」を2025年に首都圏エリアで2棟、東海エリアで1棟を新規開設。今後も積極的に展開
- ・「小平小川の家」「三好丘緑の家」はGX志向型住宅(※1)、「三鷹台の家」は東京ゼロエミ住宅(※2)に適合した仕様

☑ 首都圏エリア



2025年3月OPEN

■ 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

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



2025年6月OPEN

■ 三鷹台の家

〒181-0002
東京都三鷹市牟礼6丁目1924番3

紹介 | <https://www.arrgallery.jp/store/tokyo/mitakadai>

☑ 東海エリア



2025年3月OPEN

■ 三好丘緑の家

〒470-0206
愛知県みよし市三好丘緑6丁目1番2

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

※1 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

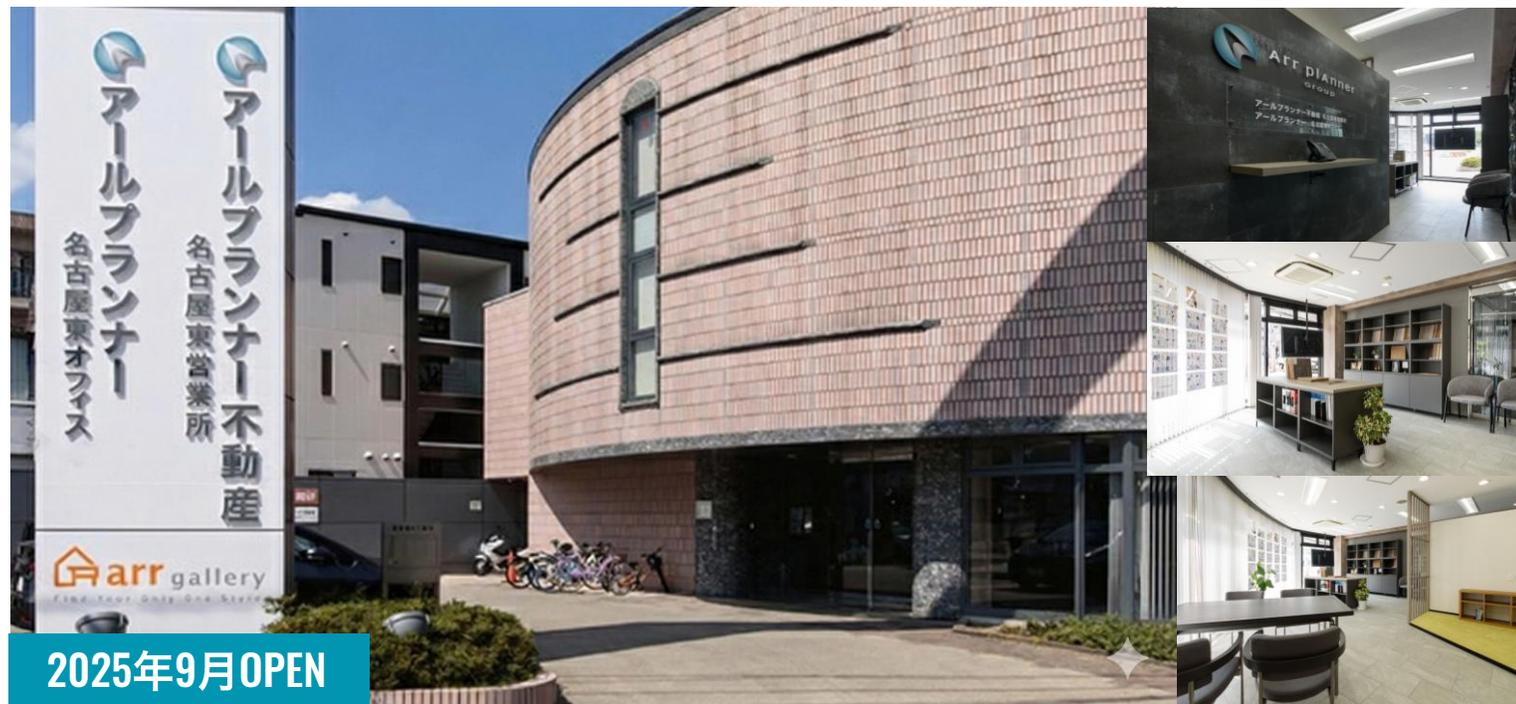
※2 東京ゼロエミ住宅

高い断熱性能の断熱材や窓を用いたり、省エネ性能の高い照明やエアコンなどを取り入れたりすることで、人にも地球環境にもやさしい東京都独自の住宅。省エネに加えて、高断熱化によって快適な室温が維持され、部屋間の温度差も小さくなり、ヒートショックの抑制にもつながる

出店実績 – アールプランナー不動産の営業所をリニューアルオープン

- ・ 「アールプランナー不動産 名古屋東営業所」と併設する「アールプランナー 名古屋東オフィス」を2025年9月にリニューアルオープン

④ アールプランナー不動産 名古屋東営業所 アールプランナー 名古屋東オフィス



アールプランナー不動産 名古屋東営業所
アールプランナー 名古屋東オフィス

〒465-0042
名古屋市名東区照が丘10-1

紹介

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

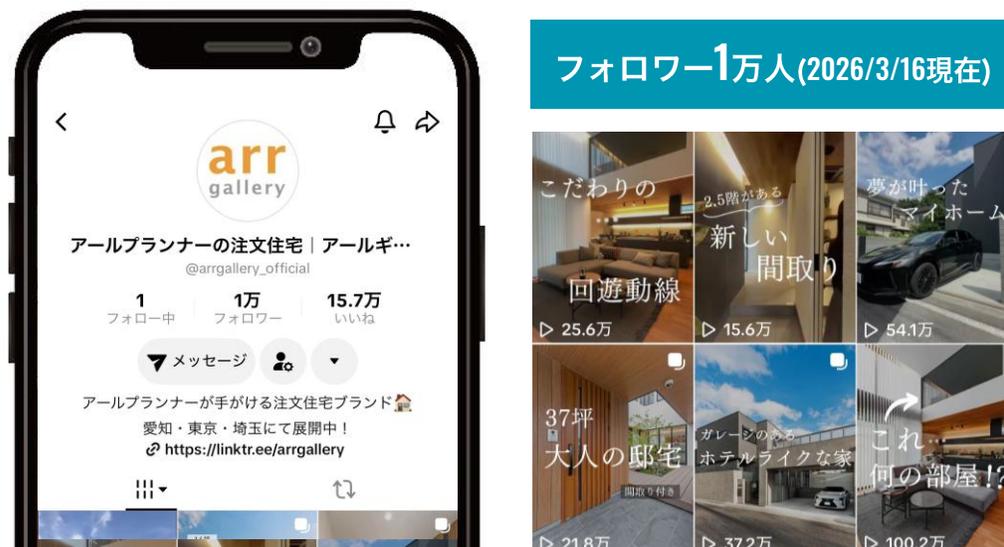
Instagramフォロワー5.5万人、TikTokフォロワー1万人突破 ↓

- ・ 2025年4月に「アールプランナー | アールギャラリー」Instagramのフォロワーが5万人（2026/3/16現在で5.5万人）を突破
- ・ 2025年11月に「アールプランナーの注文住宅 | アールギャラリー」TikTokのフォロワーが1万人を突破

☑ 当社公式Instagram



☑ 当社公式TikTok



当社公式Instagramアカウント
「アールプランナー | アールギャラリー」
https://www.instagram.com/arrgallery_official/



当社公式TikTokアカウント
「アールプランナーの注文住宅 | アールギャラリー」
https://www.tiktok.com/@arrgallery_official



積極的な人財採用

- ・ 人材難の中、新たに新入社員40名を含む49名の社員が入社し、期末従業員数400名を突破
- ・ 短期的には人件費増となるものの、事業規模拡大に備えて引続き積極的な人財投資を行う方針

① 2025年度新入社員入社式を実施

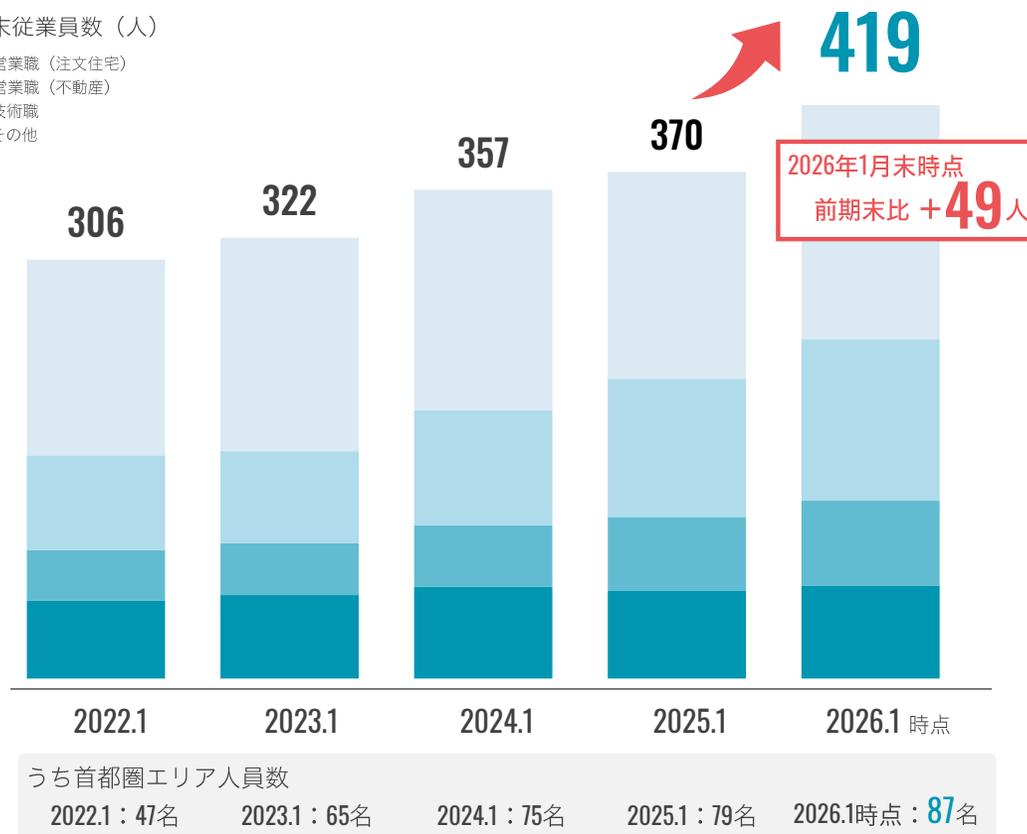
- 2025年4月1日に40名の新入社員を迎え、2025年度入社式を実施
- 今後も成長戦略を担う若手人財を継続的に採用し、事業の拡大を図る



② 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



IR活動

- ・各四半期決算のアナリスト・機関投資家向けの決算説明会の実施に加えて、個人投資家向け説明会やIRイベントにも出展し積極的な情報発信を実施
- ・2社（フィスコ、アストリス）のアナリストレポートが公開

☑ 2026年1月期に実施・参加した主な投資家説明会・IRイベント

3月	18日	機関投資家・アナリスト向け2025年1月期通期決算説明会
6月	19日	機関投資家・アナリスト向け2026年1月期第1四半期決算説明会
9月	5/6日	名証「IRエキスポ2025」に出展
9月	16日	機関投資家・アナリスト向け2026年1月期第2四半期決算説明会
10月	3日	野村インベスター・リレーションズ「MIR@I（ミライ）」個人投資家様向けオンライン会社説明会
12月	18日	機関投資家・アナリスト向け2026年1月期第3四半期決算説明会
12月	22日	名証「株式投資ウインターセミナー2025」に出展
1月	8/17日	野村インベスター・リレーションズ「野村IR資産運用フェア2026」に出展

アナリストレポートはこちら

フィスコ



アストリス・
アドバイザー・ジャパン



2025年9月5~6日
名証IRエキスポ2025



2025年12月22日
株式投資ウインターセミナー2025



企業版ふるさと納税活用による寄付を実施

- ・ 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）に各250万円ずつ総額1,000万円の寄付を実施
- ・ 2026年3月3日に石川県七尾市役所にて感謝状贈呈式が行われ、市長より感謝状を拝受

☑ 感謝状贈呈式の様子



【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）

寄付金額：総額1,000万円（各250万円）

寄付時期：2026年1月

【今後の展望】

「住まい」を通じた価値提供にとどまらず、事業活動を通じて様々な社会課題の解決や地域社会への貢献に向けた取り組みを継続していく

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>

株式分割の実施

- ・ 2026年1月5日開催の取締役会において、株式分割及び株式分割に伴う定款の一部変更を決議
- ・ 2026年1月31日（土曜日）最終の株主名簿に記録された株主(※)の所有普通株式1株につき、2株の割合をもって分割

※同日は株主名簿代理人の休業日につき、実質は2026年1月30日
最終の株式名簿に記録された株主

① 基準日	2026年 1月 31日（土曜日）
② 効力発生日	2026年 2月 1日（日曜日）
① 株式分割前の発行済株式総数	5,399,480株
② 今回の分割により増加する株式数	5,399,480株
③ 株式分割後の発行済株式総数	10,798,960株
④ 株式分割後の発行可能株式総数	32,000,000株

当社株式の投資単位当たりの金額を引き下げることで、当社株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的に2026年2月1日付で株式分割を実施

1. 2026年1月期 通期決算概要



2. 2027年1月期 業績予想

3. 財務方針

4. Appendix

2027年1月期 業績予想サマリー・トピックス

売上高 過去最高

54,500 百万円

前年同期比 +12.1%

営業利益 過去最高

4,050 百万円

前年同期比 +8.1%

総販売棟数 過去最高

1,300 棟

前年同期比 +11.8%

TOPICS 1

2027年1月期も過去最高の業績を計画

- ☑ 足元の受注状況が好調に推移していることから、総販売棟数、売上高、営業利益のいずれも過去最高の業績を計画

TOPICS 2

さらなる成長に向けた投資を継続

- ☑ 人財投資として積極的な採用を継続し、2027年1月期末従業員数計画 475名（前期末比+56名）、うち首都圏エリアの期末従業員数は+18名の105名とする計画
- ☑ 愛知県内出店（一宮展示場（仮称））および首都圏エリア・東海エリアともに「マチかど展示場」を増設計画
- ☑ 株主還元については+5円増配し、年間配当金額45円の予定

※1株当たり年間配当金は2026年2月1日付株式分割（2分割）を反映後の数値

連結業績予想

- ・ 2027年1月期も注文住宅、分譲住宅の販売棟数が増加し、増収増益を見込む
- ・ 販売価格の適正化とコストコントロールに取り組むことで、前期と同様の売上総利益率の確保を目指す

単位：百万円

項目	2026年1月期 通期 (①)	構成比	2027年1月期 連結業績予想 (②)	構成比	増減率 (②/①) 前年同期比	2027年1月期 (上期) 連結業績予想	構成比
売上高	48,623	100.0%	54,500	100.0%	+ 12.1%	25,500	100.0%
売上総利益	8,851	18.2%	9,850	18.1%	+ 11.3%	4,580	18.0%
販売費及び一般管理費	5,104	10.5%	5,800	10.6%	+ 13.6%	2,780	10.9%
営業利益	3,747	7.7%	4,050	7.4%	+ 8.1%	1,800	7.1%
経常利益	3,523	7.2%	3,770	6.9%	+ 7.0%	1,660	6.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,457	5.1%	2,650	4.9%	+ 7.8%	1,170	4.6%
1株当たり 当期純利益	230.66	—	248.30円	—	+ 7.6%	109.63円	—

※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月期の期首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。

事業セグメント別業績予想の内訳

- ・ 2026年1月期の注文住宅受注残高が堅調であるため、注文住宅の売上高構成比は前期と同水準を確保する見込み
- ・ 分譲住宅も引続き販売強化に取り組むことで、前期比+13.3%を目指す

単位：百万円

報告セグメント	事業セグメント	2026年1月期 通期 (①)	構成比	2027年1月期 連結業績予想(②)	構成比	増減率(前年同期比) (②/①)	
戸建住宅事業	注文住宅	12,128	24.9%	13,530	24.8%	+11.6%	
	分譲住宅	(建物+土地)	29,779	61.3%	33,750	61.9%	+13.3%
		(土地のみ)	4,588	9.4%	5,080	9.3%	+10.7%
		不動産仲介	934	1.9%	1,050	1.9%	+12.4%
		エクステリア	590	1.2%	600	1.1%	+1.7%
		リフォーム	318	0.7%	300	0.6%	△5.9%
	中古再生・収益不動産事業	中古再生・収益不動産	242	0.5%	150	0.3%	△38.2%
その他	その他	44	0.1%	40	0.1%	△9.1%	
	合計	48,623	100.0%	54,500	100.0%	+12.1%	

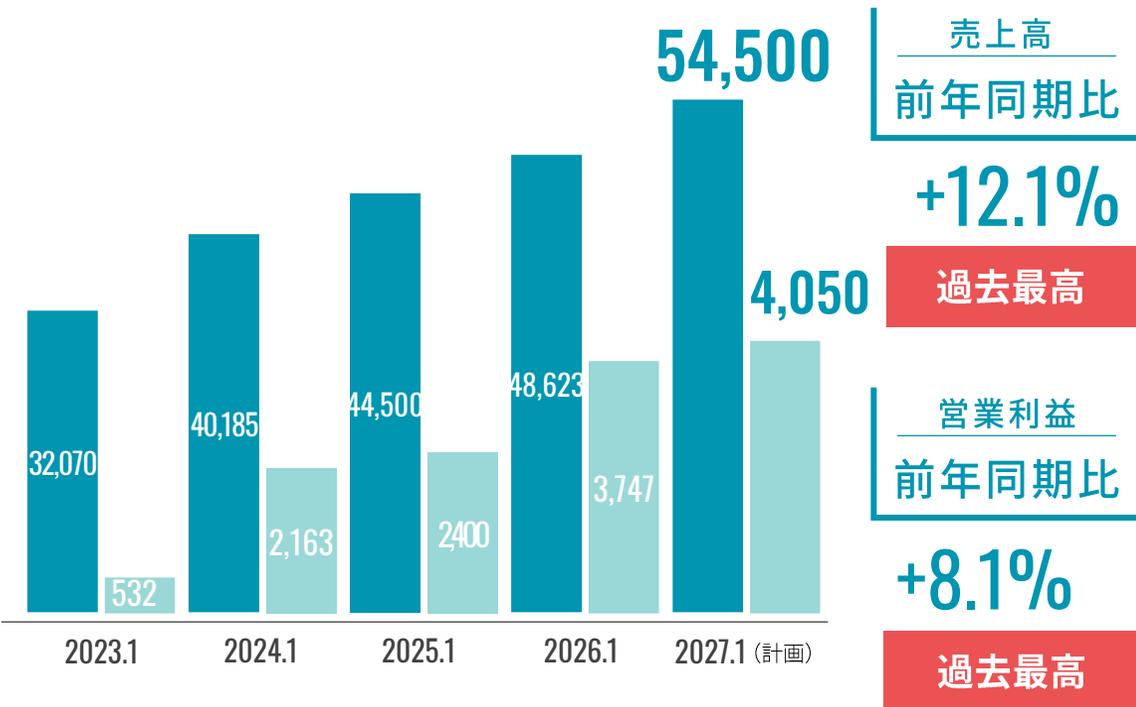
連結業績予想（売上高・営業利益・総販売棟数）

・売上高、営業利益、総販売棟数のいずれも過去最高を更新する計画

① 売上高・営業利益

(百万円)

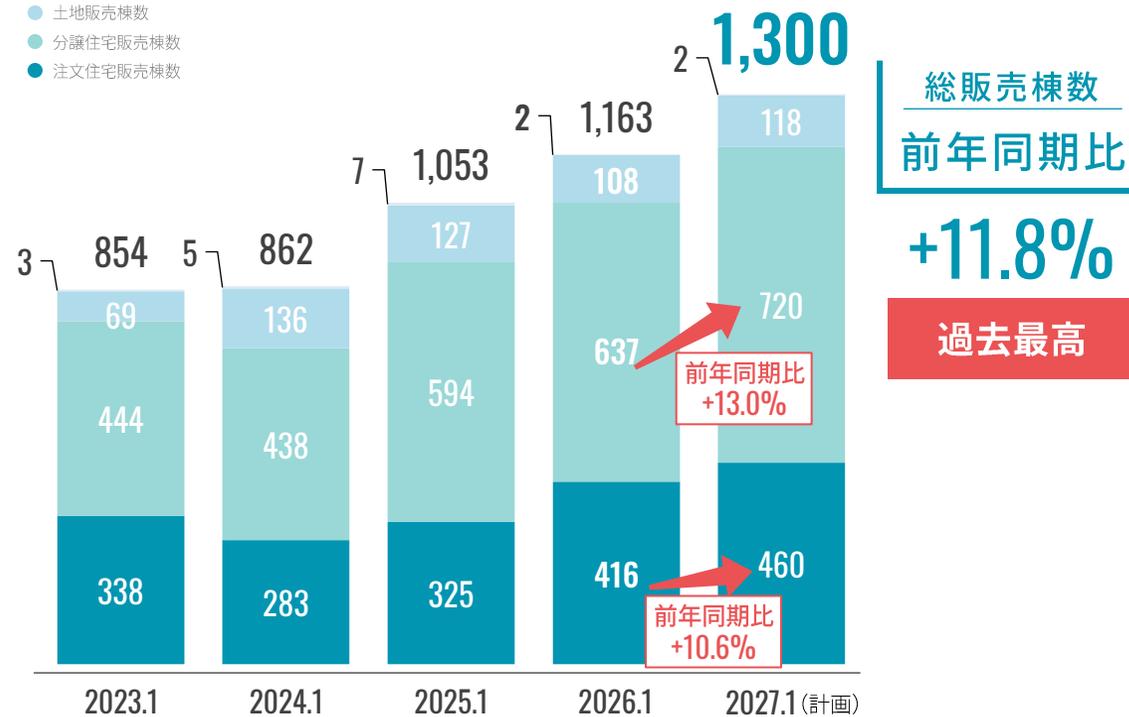
- 売上高
- 営業利益



② 総販売棟数

(棟)

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



新規出店計画①

- ・ 東海エリアでは、アールギャラリー 一宮展示場（仮称）を2026年10月に新店予定

① 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)



新規出店計画②

- ・「マチかど展示場」を首都圏エリア、東海エリアに積極的に開設予定

① 首都圏エリアの開設予定「マチかど展示場」

2026年4月OPEN予定



■ 新所沢の家（仮称）

〒359-1112 埼玉県所沢市所沢市泉町

② 東海エリアの開設予定「マチかど展示場」

2026年8月OPEN予定



■ 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

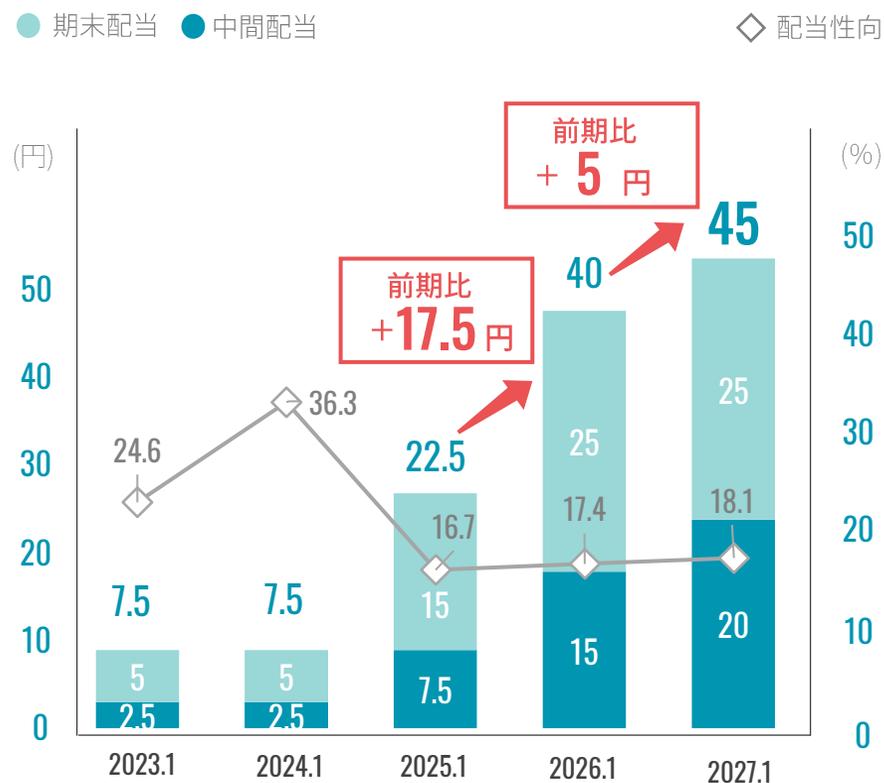
実際の住宅地に建設し、住宅展示場だけではイメージが付きにくい街並みとの調和、敷地の使い方、住宅地における光の採り込み方などを体感できるリアルサイズのモデルハウス

株主還元について

- 1株当たりの年間配当金額は前期比+5円の45円に増配予定（※1株当たり年間配当金は2026年2月1日付株式分割（2分割）を反映後の数値）
- 中長期にわたる企業価値向上の実現を最優先課題とし、株主還元については、安定的な配当実施を基本に成長投資とのバランスを重視することを基本方針

	2025年1月期実績	2026年1月期実績	2027年1月期予想
1株当たり当期純利益	135.07円	230.66円	248.30円
1株当たり年間配当金	22.50円	40.00円	45.00円
（うち中間配当金）	（7.50円）	（15.00円）	（20.00円）
配当性向	16.7%	17.4%	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2025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。

1. 2026年1月期 通期決算概要

2. 2027年1月期 業績予想



3. 財務方針

4. Appendix

財務方針①（成長性）

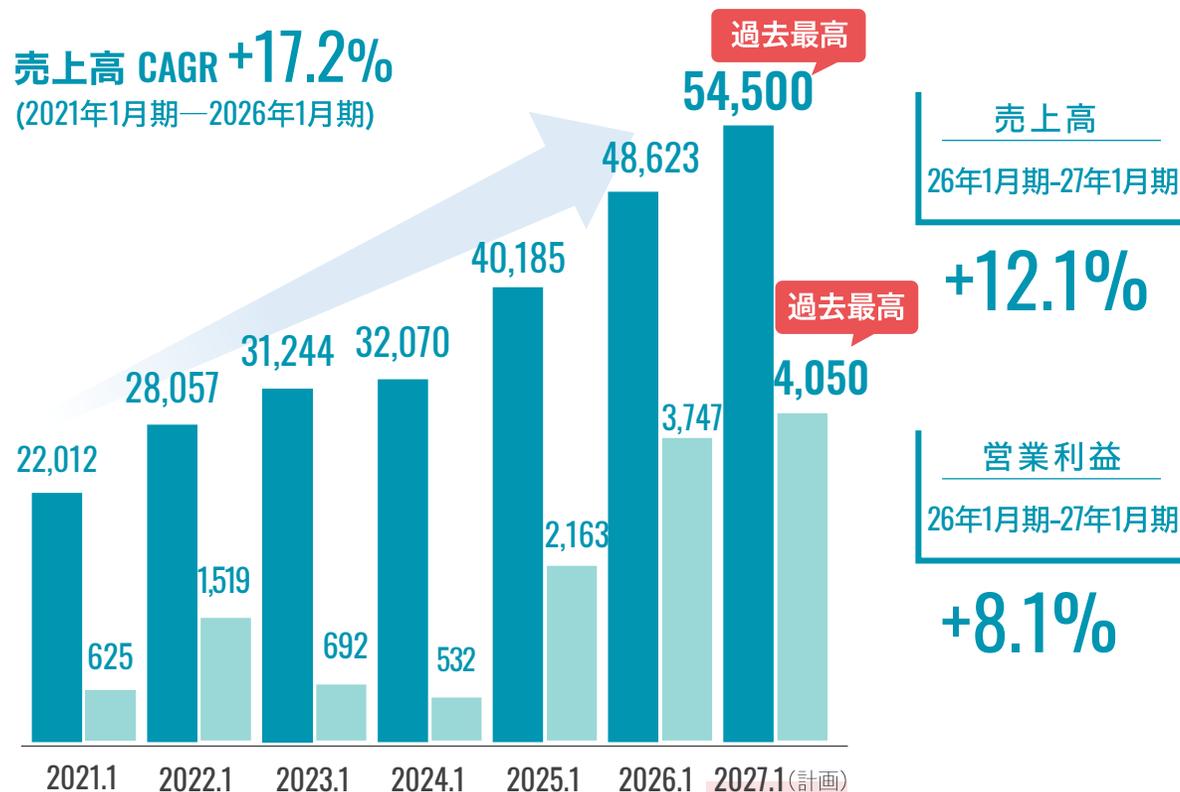
- ・首都圏エリアでの急成長と東海エリアでの堅調な業績から、売上高の平均成長率（CAGR）は17.2%と高い水準で推移
- ・25年1月期以降は利益率も回復傾向にあり、今後は売上高の成長性に加えて利益率も改善していく

④ 売上高・営業利益の推移

● 売上高
● 営業利益

(百万円)

売上高 CAGR +17.2%
(2021年1月期—2026年1月期)

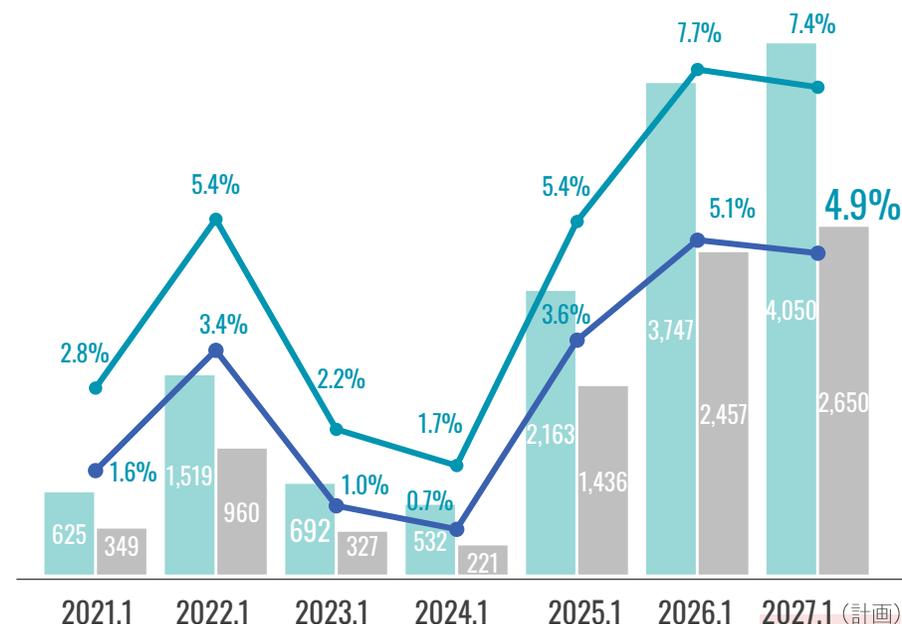


● 2021年2月
東証マザーズ(現グロース)市場上場

④ 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 (%)



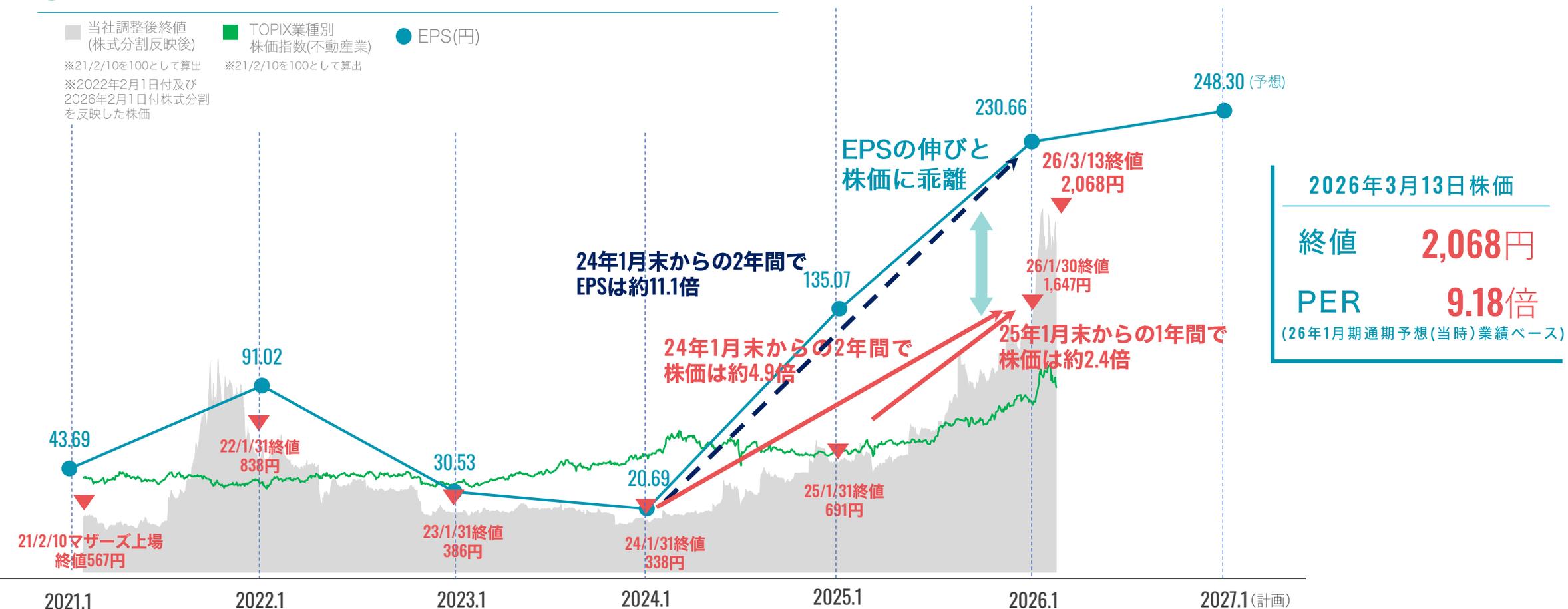
● 2021年2月
東証マザーズ(現グロース)市場上場

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9.18倍 (2026/3/13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

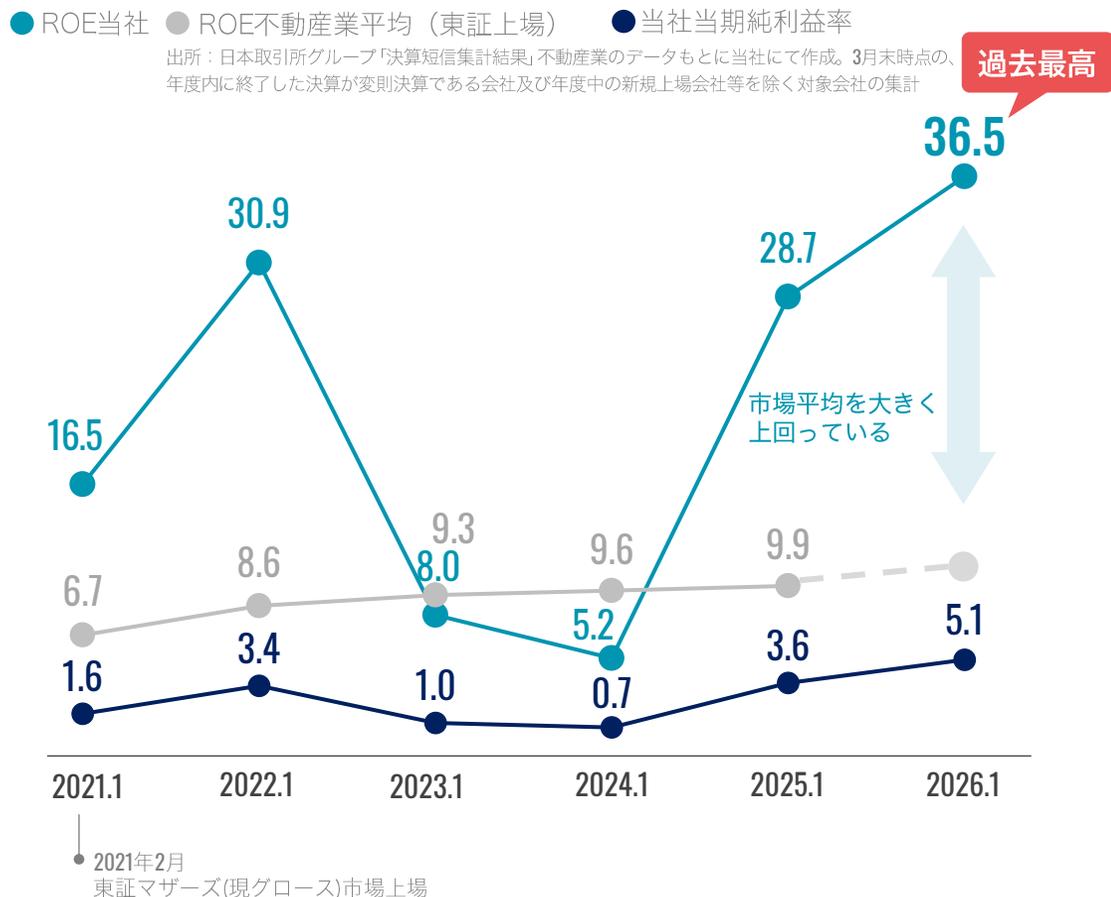
株価とEPSの推移



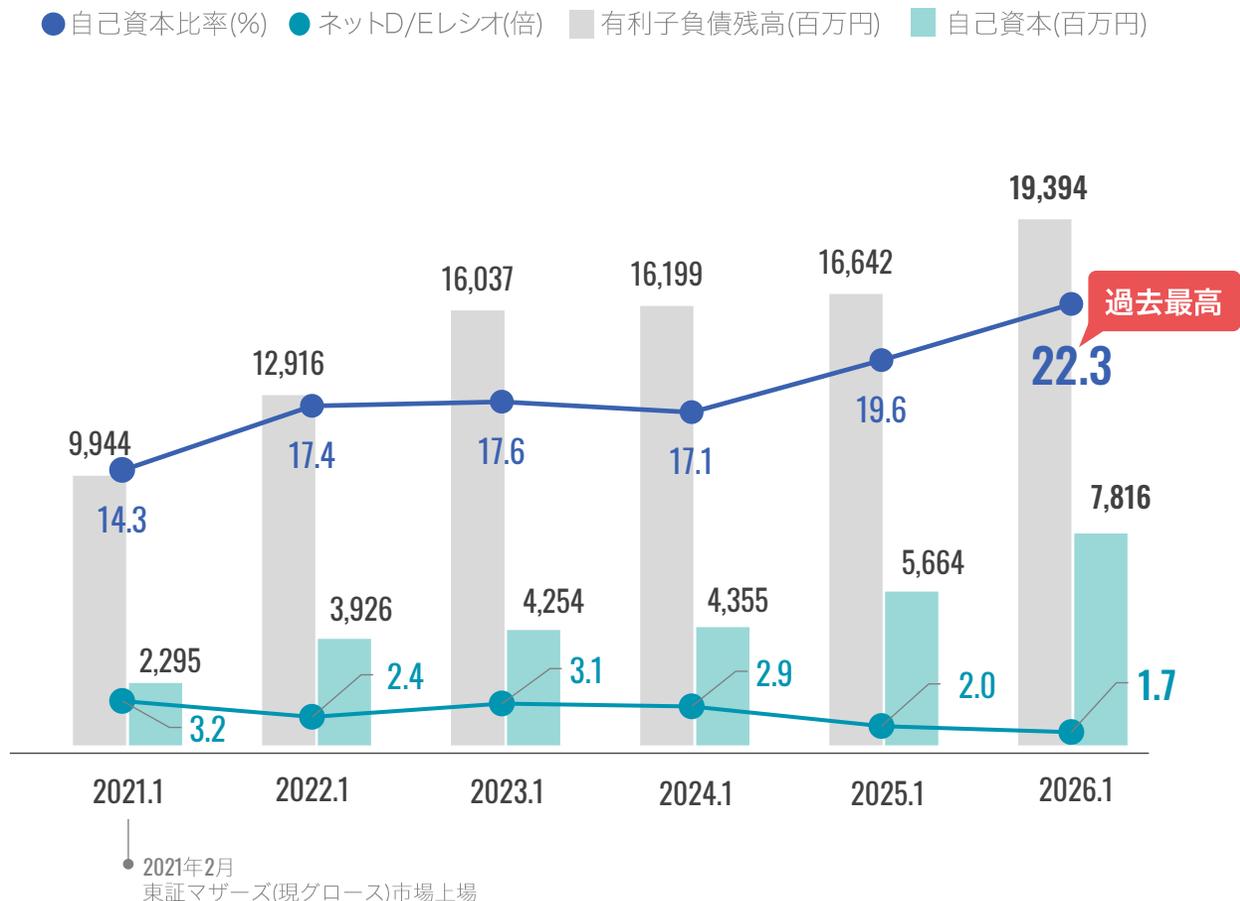
財務方針③（資本効率性・財務健全性）

- ・ 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9.9%を大きく上回る、36.5%を達成
- ・ 事業規模の拡大に伴い有利子負債残高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
- ・ 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



☑ 財政状態の推移



1. 2026年1月期 通期決算概要

2. 2027年1月期 業績予想

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



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



適正な価格で提供

適正価格

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



高断熱 制振性と
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



2. デジタルマーケティングを積極的に活用した集客力

- ・ SNSやWebサイト、TVCM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



2026.1
Web反響率

80.3%

Web反響率は引き続き高水準を維持

Webサイト

注文住宅



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

分譲住宅・土地



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

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
- ・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
- 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

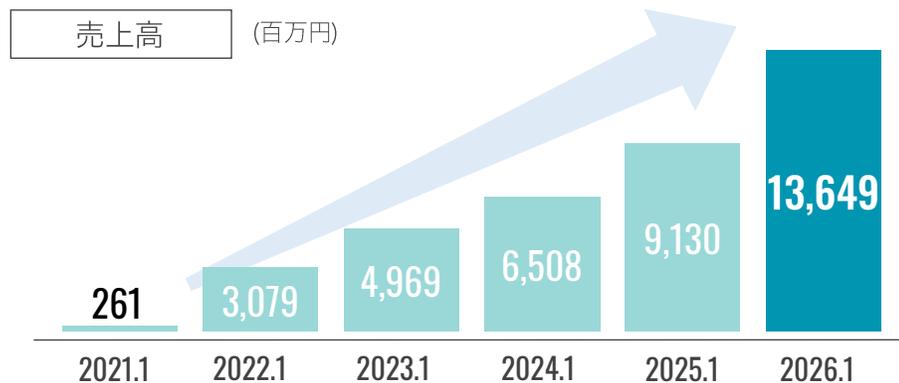
5.

人的資本経営の推進

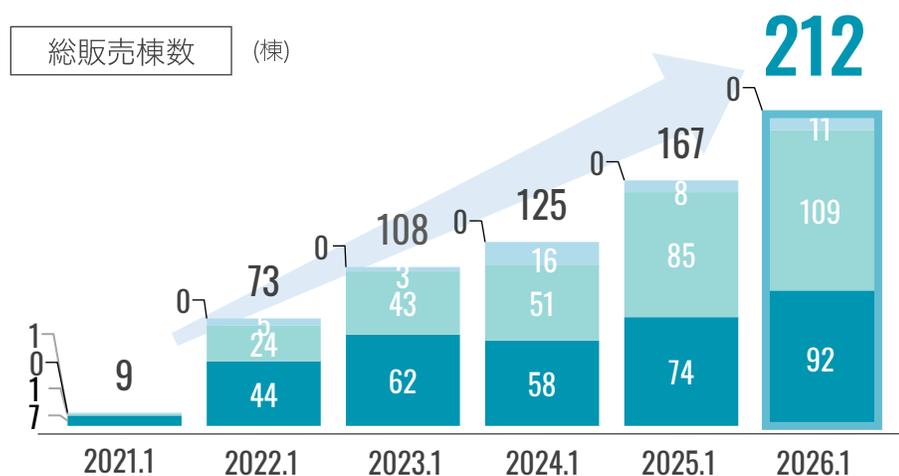
1. 首都圏エリアでの成長の加速

- ・ 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

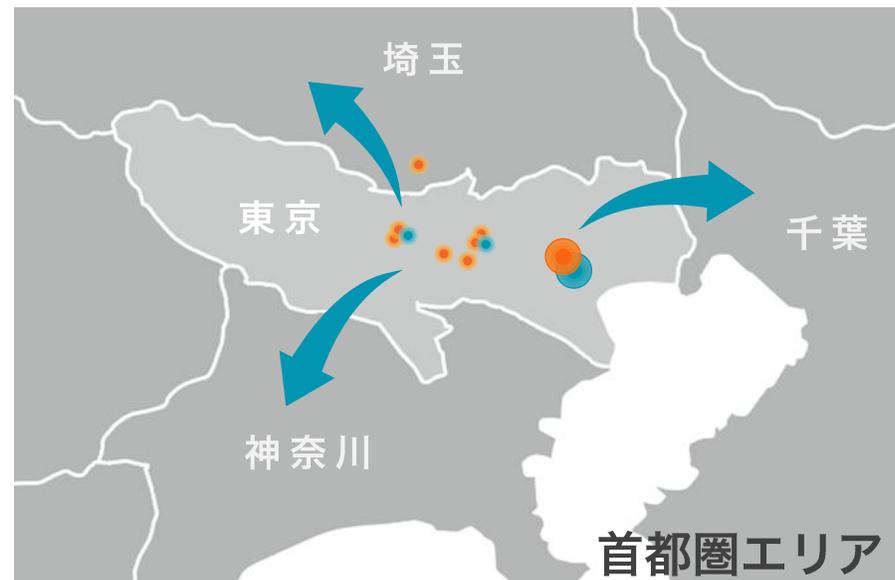


売上高
CAGR
21年1月期-26年1月期
+120.6%



総販売棟数
CAGR
21年1月期-26年1月期
+88.1%

- 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



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1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

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3,000万円、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140,000棟

●注文住宅
約74,200棟

●分譲住宅
約66,000棟

東海エリアの
戸建住宅市場規模

1.5兆円※
約46,200棟

●注文住宅
約31,300棟

●分譲住宅
約14,900棟

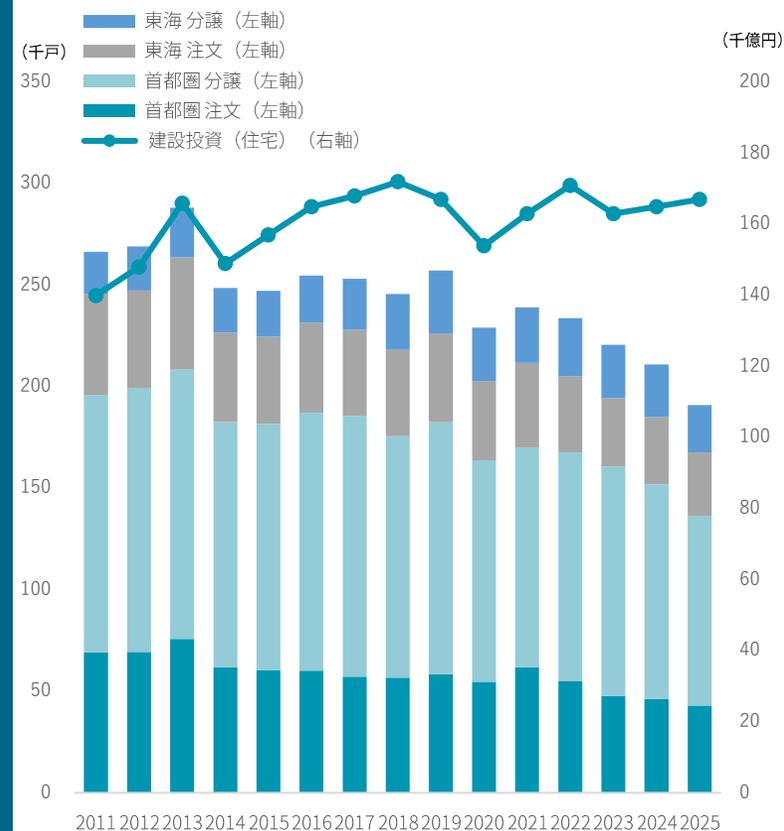
首都圏エリアの
戸建住宅市場規模

4.5兆円※
約94,200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

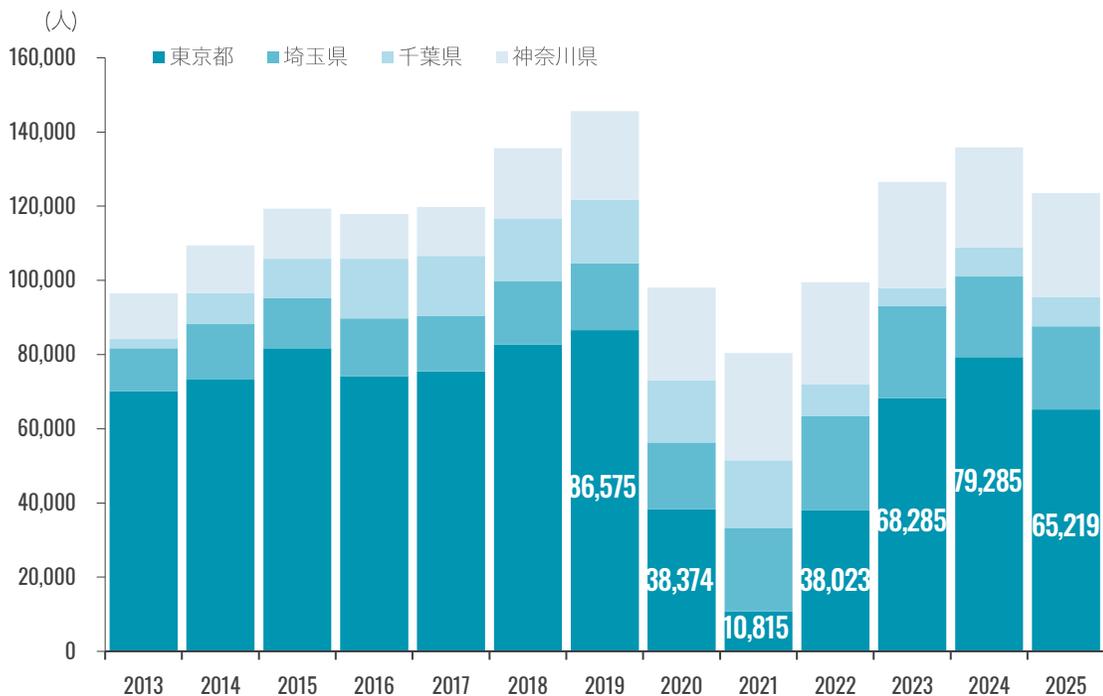
戦略地域への経営資源の集中②

- ・ 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
- ・ 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

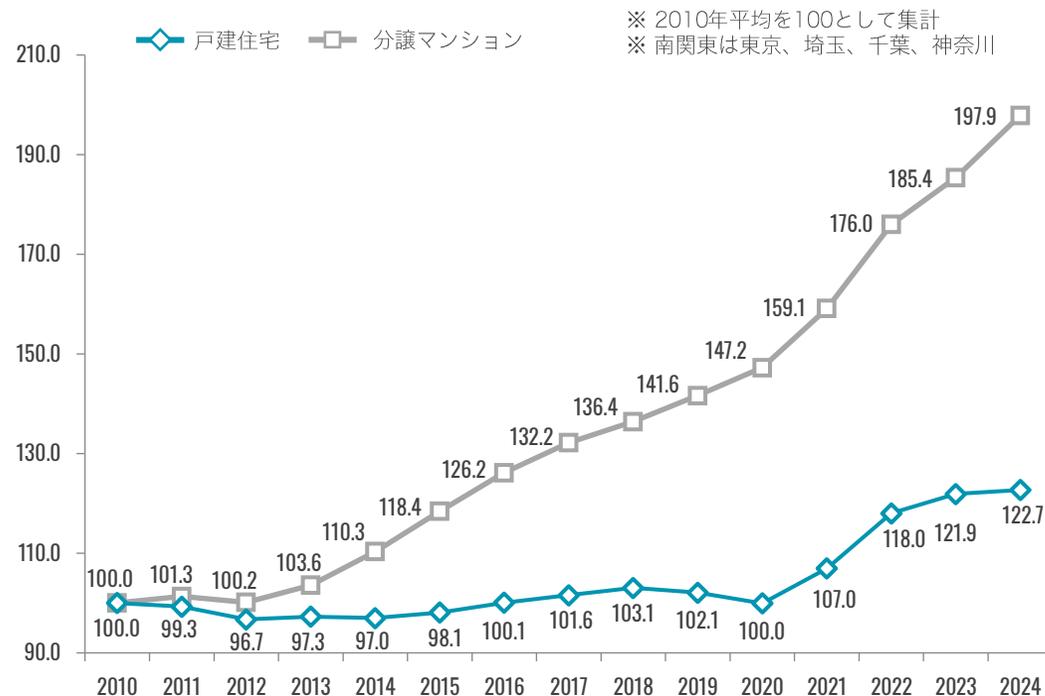
出所：総務省「住民基本台帳人口移動報告」（2025年）
※ 日本国籍者のみ



☑ 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※）

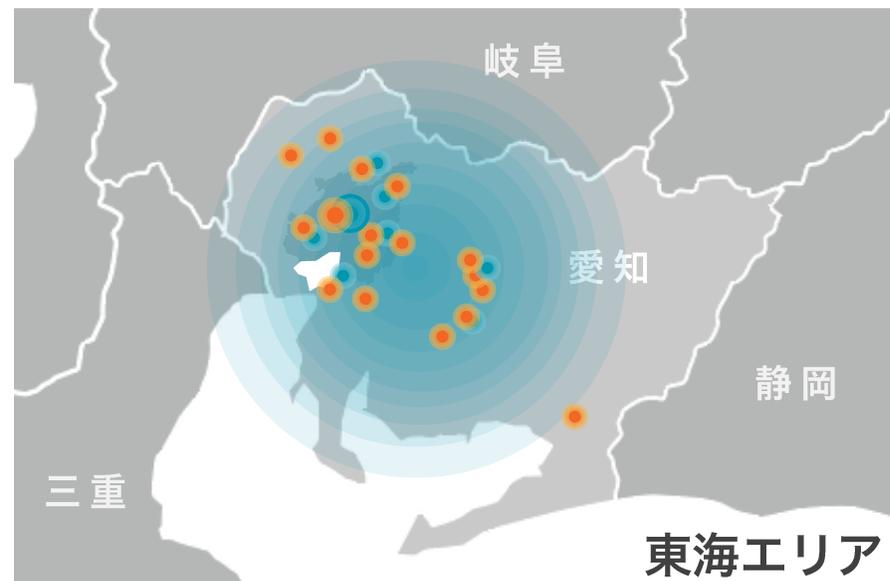
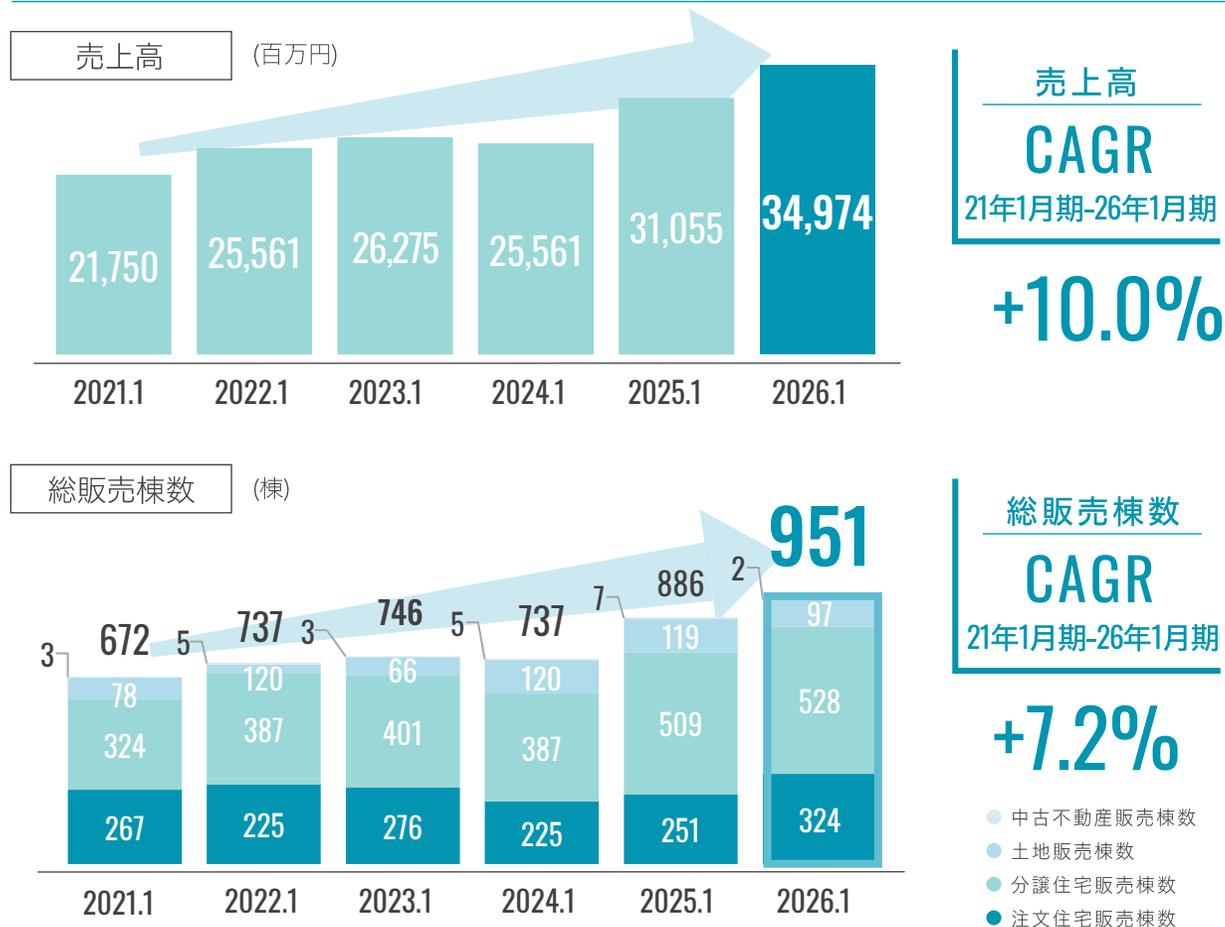
出所：『不動産価格指数（住宅）』（国土交通省）
(https://www.mlit.go.jp/totikensangyo/totikensangyo_tk5_000085.html)
を加工して作成（各年の12カ月分の指数の平均値）



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

東海エリア 25 拠点 2026年1月末現在

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

合計 17 拠点



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

- 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

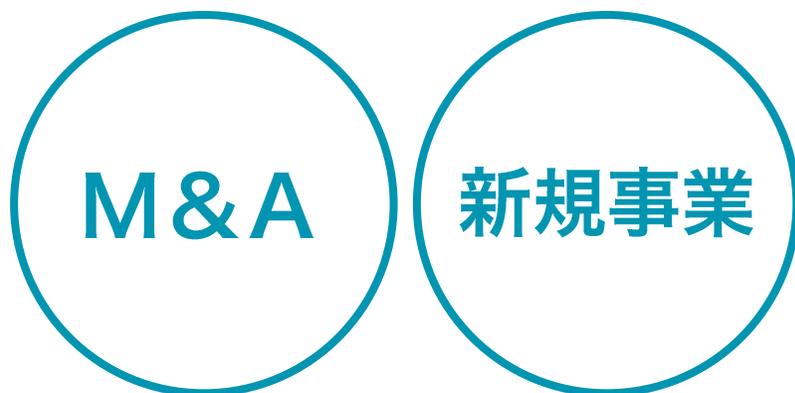


魅力ある住宅×好立地により収益性向上を実現

- 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

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

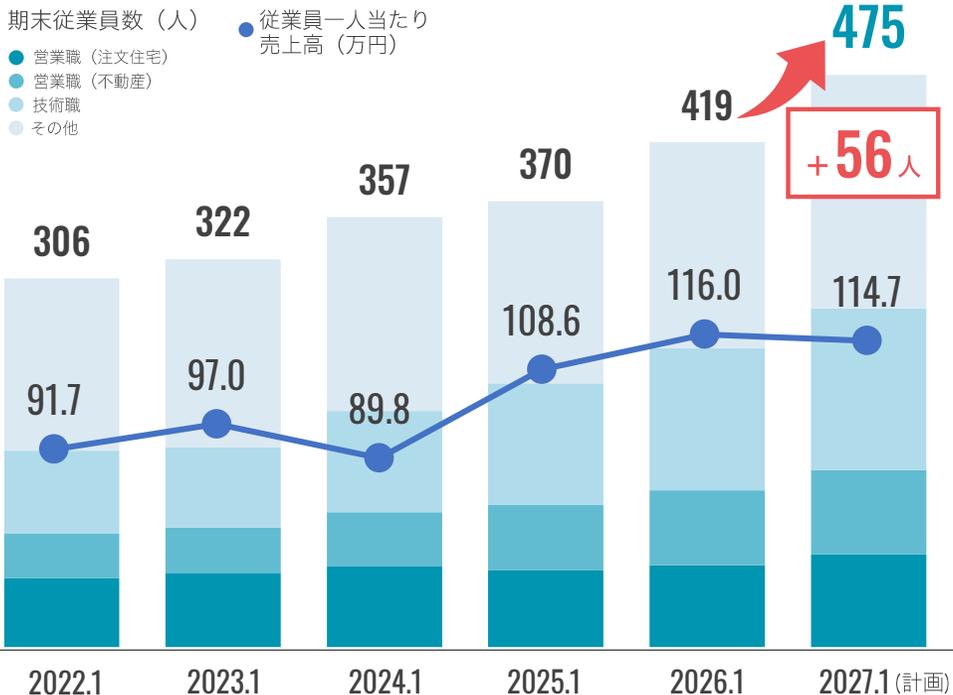
事業	メインの戸建住宅事業を中心にシェア拡大	エリア	首都圏エリア・東海エリアの既存展開エリアの強化	人財	優秀な人財の確保で競争力拡大
	戸建住宅の周辺領域も含めて住まいに関する商品・事業について柔軟に検討		既存エリアを中心にその周辺エリアを含めて収益拡大が見込める地域へ		パーパス・ビジョンへの共感、経営理念の浸透に向けた取組み

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

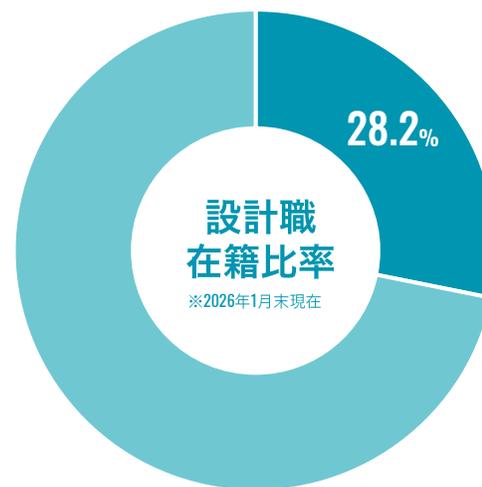


うち首都圏 エリア人員数	2020.1	2021.1	2022.1	2023.1	2024.1	2025.1	2026.1	2027.1
	5名	30名	47名	65名	75名	79名	87名	105名 (計画)

☑ 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

118名 / 419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

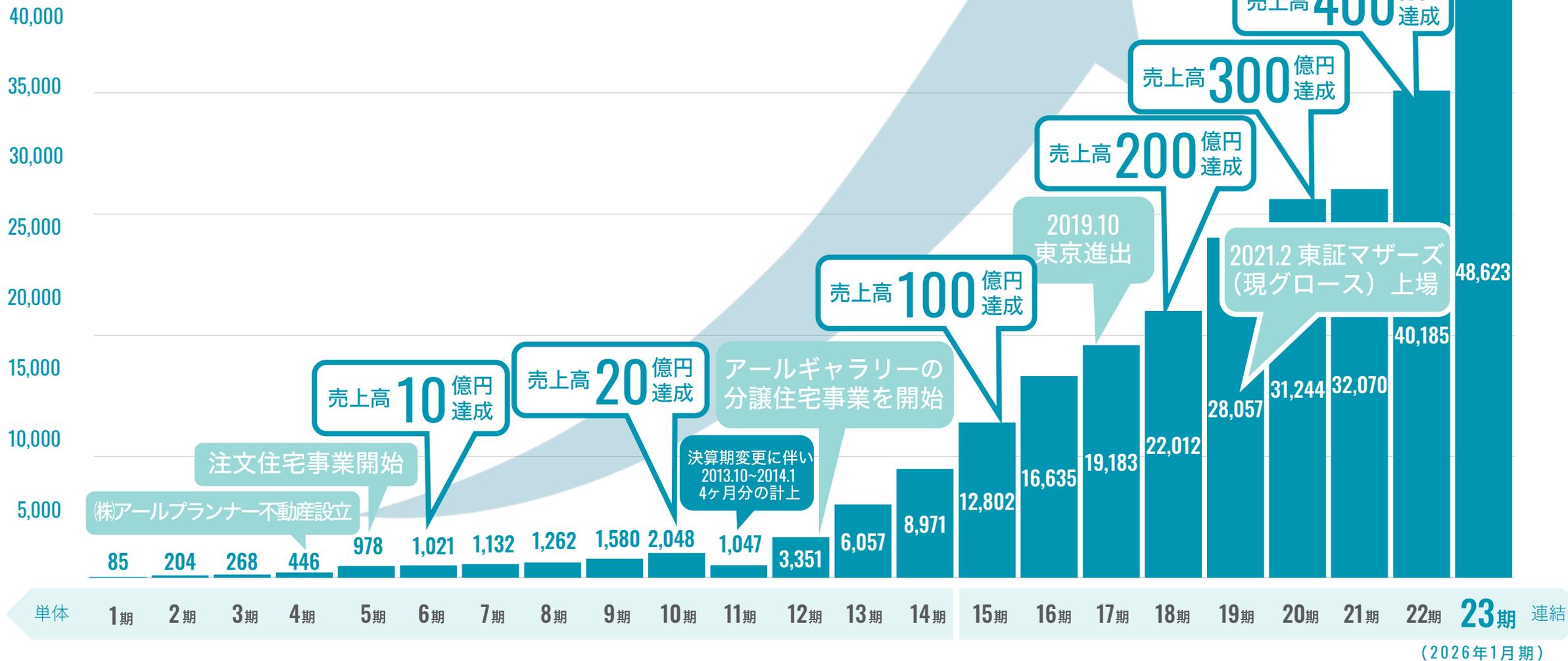
2033年ビジョン

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

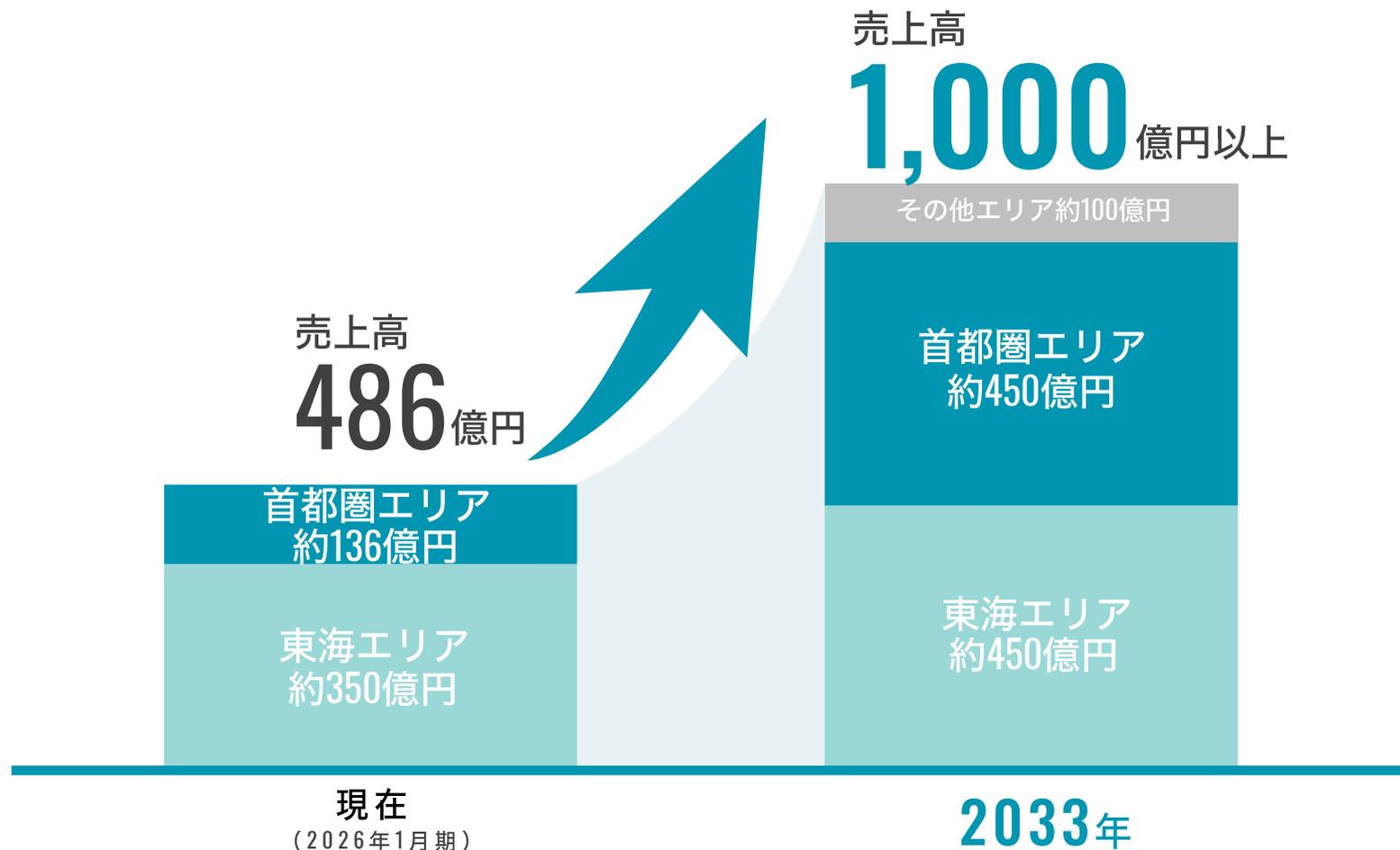
(百万円)



(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



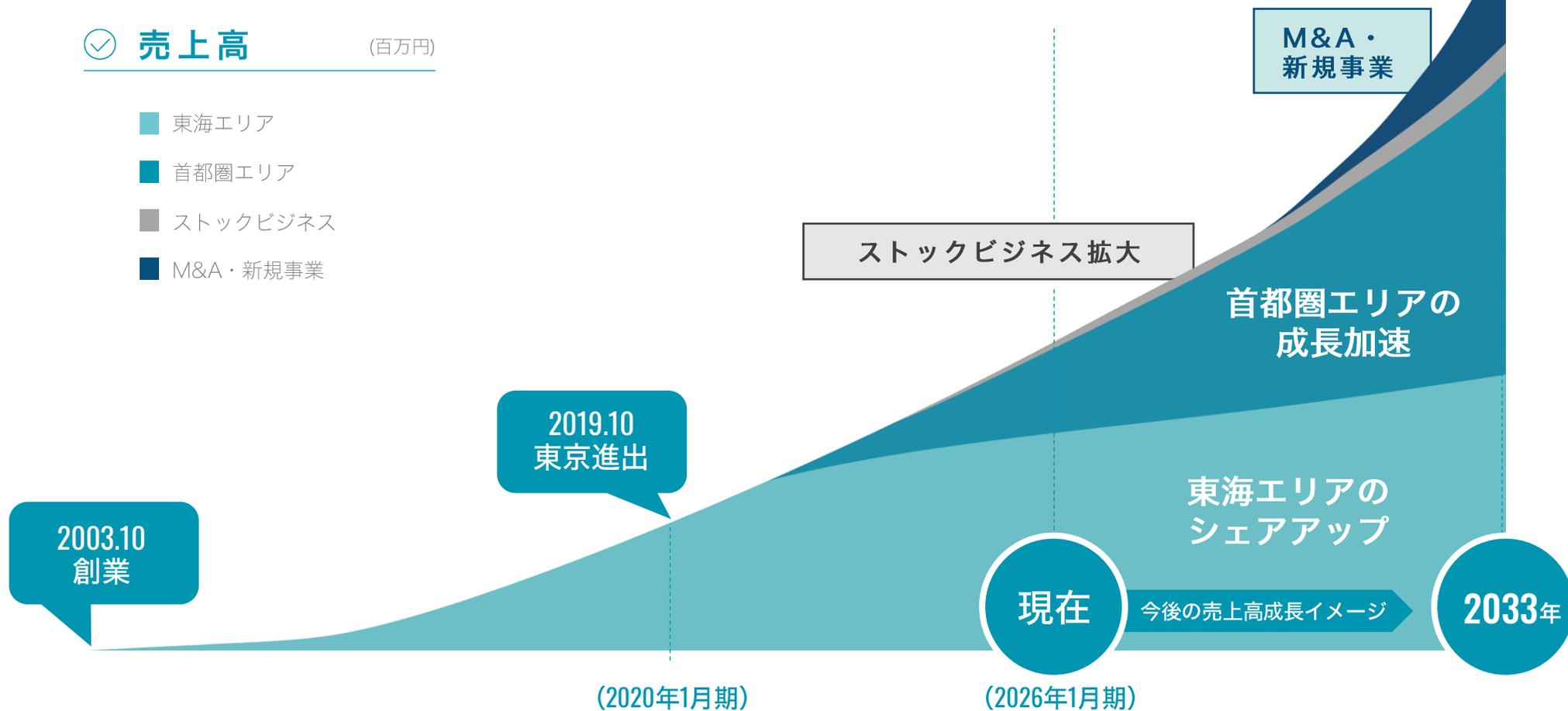
成長戦略のまとめ

- ・ 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



4. 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												
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	22,871	34,834	48,623
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	18,719	28,535	39,772
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%	81.8%	81.9%	81.8%
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	4,152	6,299	8,851
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%	18.2%	18.1%	18.2%
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	2,425	3,722	5,104
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%	10.6%	10.7%	10.5%
営業損益	-3	395	156	692	20	251	-43	532	238	1,125	1,532	2,163	653	1,726	2,576	3,747
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%	7.5%	7.4%	7.7%
経常損益	-42	311	18	506	-26	157	-168	357	199	1,047	1,417	2,002	604	1,643	2,429	3,523
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%	7.2%	7.0%	7.3%
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	1,643	2,418	3,482
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	1,120	1,648	2,457
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%	4.9%	4.7%	5.1%

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	12,626	11,963	13,788
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	10,329	9,816	11,236
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%	81.8%	82.1%	81.5%
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	2,296	2,146	2,552
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%	18.2%	17.9%	18.5%
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	1,222	1,296	1,381
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%	9.7%	10.8%	10.0%
営業損益	-3	399	-239	535	20	231	-295	576	238	886	407	630	653	1,073	849	1,170
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%	8.5%	7.1%	8.5%
経常損益	-42	353	-292	487	-26	184	-326	526	199	848	369	585	604	1,038	785	1,094
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%	8.2%	6.6%	7.9%
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	1,038	774	1,064
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	708	527	809
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%	5.6%	4.4%	5.9%

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	188	276	416
	分譲住宅販売棟数	104	242	334	444	117	231	322	438	137	300	442	594	131	305	466	637
	土地販売棟数	7	21	27	69	29	58	90	136	36	74	104	127	32	62	82	108
	中古不動産販売棟数	0	1	2	3	1	3	4	5	3	5	7	7	0	2	2	2
	総販売棟数	192	426	579	854	193	413	580	862	237	523	763	1,053	248	557	826	1,163
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	152	218	324
	分譲住宅販売棟数	98	222	302	401	105	210	289	387	116	253	382	509	108	256	391	528
	土地販売棟数	7	19	25	66	19	48	80	120	33	70	98	119	29	56	74	97
	中古不動産販売棟数	0	1	2	3	1	3	4	5	3	5	7	7	0	2	2	2
	総販売棟数	168	373	504	746	163	362	508	737	198	441	651	886	207	466	685	951
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	36	58	92
	分譲住宅販売棟数	6	20	32	43	12	21	33	51	21	47	60	85	23	49	75	109
	土地販売棟数	0	2	2	3	10	10	10	16	3	4	6	8	3	6	8	11
	中古不動産販売棟数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	総販売棟数	24	53	75	108	30	51	72	125	39	82	112	167	41	91	141	212

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												
全社	注文住宅販売棟数	81	81	54	122	46	75	43	119	61	83	66	115	85	103	88	140
	分譲住宅販売棟数	104	138	92	110	117	114	91	116	137	163	142	152	131	174	161	171
	土地販売棟数	7	14	6	42	29	29	32	46	36	38	30	23	32	30	20	26
	中古不動産販売棟数	0	1	1	1	1	2	1	1	3	2	2	0	0	2	0	0
	総販売棟数	192	234	153	275	193	220	167	282	237	286	240	290	248	309	269	337
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	82	66	106
	分譲住宅販売棟数	98	124	80	99	105	105	79	98	116	137	129	127	108	148	135	137
	土地販売棟数	7	12	6	41	19	29	32	40	33	37	28	21	29	27	18	23
	中古不動産販売棟数	0	1	1	1	1	2	1	1	3	2	2	0	0	2	0	0
	総販売棟数	168	205	131	242	163	199	146	229	198	243	210	235	207	259	219	266
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	21	22	34
	分譲住宅販売棟数	6	14	12	11	12	9	12	18	21	26	13	25	23	26	26	34
	土地販売棟数	0	2	0	1	10	0	0	6	3	1	2	2	3	3	2	3
	中古不動産販売棟数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	総販売棟数	24	29	22	33	30	21	21	53	39	43	30	55	41	50	50	71

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