



# 株式会社サンヨーハウジング名古屋 平成23年8月期 第2四半期決算説明会

平成23年4月18日

代表取締役社長  
宮崎 宗市





# 目次

- |                           |     |
|---------------------------|-----|
| 1. 平成23年8月期 第2四半期決算の概況    | P 2 |
| 2. 平成23年8月期 業績予想及び今期の事業展開 | P13 |
| (ご参考) 会社概要                | P23 |

東日本大震災により被災された皆様に、心よりお見舞い申し上げますとともに、  
一日でも早い被災地の復興をお祈り申し上げます。



# 1. 平成23年8月期 第2四半期決算の概況





# 業績サマリー 損益計算書



## 連結ベース

(単位:百万円)

	平成22年8月期(第2四半期)		平成23年8月期(第2四半期)			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前年同期比
売上高	15,419	100.0%	13,060	100.0%	△2,359	△15.3%
売上総利益	2,892	18.8%	2,708	20.7%	△183	△6.4%
販売管理費	1,914	12.4%	1,995	15.3%	80	4.2%
営業利益	978	6.3%	713	5.5%	△264	△27.0%
経常利益	1,034	6.7%	767	5.9%	△266	△25.8%
四半期純利益	479	3.1%	368	2.8%	△110	△23.1%

## 単体ベース

(単位:百万円)

	平成22年8月期(第2四半期)		平成23年8月期(第2四半期)			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前年同期比
売上高	12,135	100.0%	10,938	100.0%	△1,197	△9.9%
売上総利益	2,366	19.5%	2,299	21.0%	△67	△2.8%
販売管理費	1,521	12.5%	1,738	15.9%	217	14.3%
営業利益	845	7.0%	560	5.1%	△284	△33.7%
経常利益	922	7.6%	624	5.7%	△297	△32.2%
四半期純利益	527	4.3%	345	3.2%	△182	△34.5%

(百万円以下切捨て)



# 業績サマリー セグメント構成



## セグメント構成【売上高】

(単位:百万円)

	平成22年8月期(第2四半期)		平成23年8月期(第2四半期)			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前年同期比
戸建住宅事業	12,377	80.3%	10,960	83.9%	△1,416	△11.4%
マンション事業	1,119	7.3%	451	3.5%	△667	△59.7%
一般請負工事事業	1,840	11.9%	1,569	12.0%	△270	△14.7%
その他の事業	83	0.5%	78	0.6%	△5	△6.5%
合計	15,419	100.0%	13,060	100.0%	△2,359	△15.3%

参考:当第1四半期連結会計期間より、「セグメント情報等の開示に関する会計基準」及び

(百万円以下切捨て)

「セグメント情報等の開示に関する会計基準の適用指針」を適用しています。



# 決算概況 サマリー(連結)



## 前年同期比 減収・減益

売上高	： 130億60百万円(前年同期比 15.3%減)
売上総利益	： 27億08百万円(前年同期比 6.4%減)
経常利益	： 7億67百万円(前年同期比 25.8%減)

## I引渡棟数は前年同期比減少

- 引渡棟数315棟(前年同期比41棟減)  
(内訳) 戸建住宅 : 299棟(前年同期比19棟減)  
マンション : 16戸(前年同期比22戸減)

## I受注棟数は前年同期比増加

- 受注棟数428棟(前年同期比62棟増)



## 決算概況 サマリー(連結)

### 売上高は、前年同期比15.3%減少

- ・ 戸建住宅事業：109億60百万円(前年同期比 14億16百万円(11.4%)減少)
- ・ マンション事業：4億51百万円(前年同期比 6億67百万円(59.7%)減少)
- ・ 一般請負工事事業：15億69百万円(前年同期比 2億70百万円(14.7%)減少)

### 売上総利益率は、前年同期比1.9ポイント増加

- ・ 売上総利益率は向上するも販売単価減、引渡棟数減の影響により  
売上総利益額27億8百万円(前年同期比 1億83百万円(6.4%)減少)

### 売上高経常利益率は、前年同期比0.8ポイント減少

- ・ 売上総利益の減少と販管費増加の影響を受け、経常利益は7億67百万円  
(前年同期比 2億66百万円(25.8%)減少)

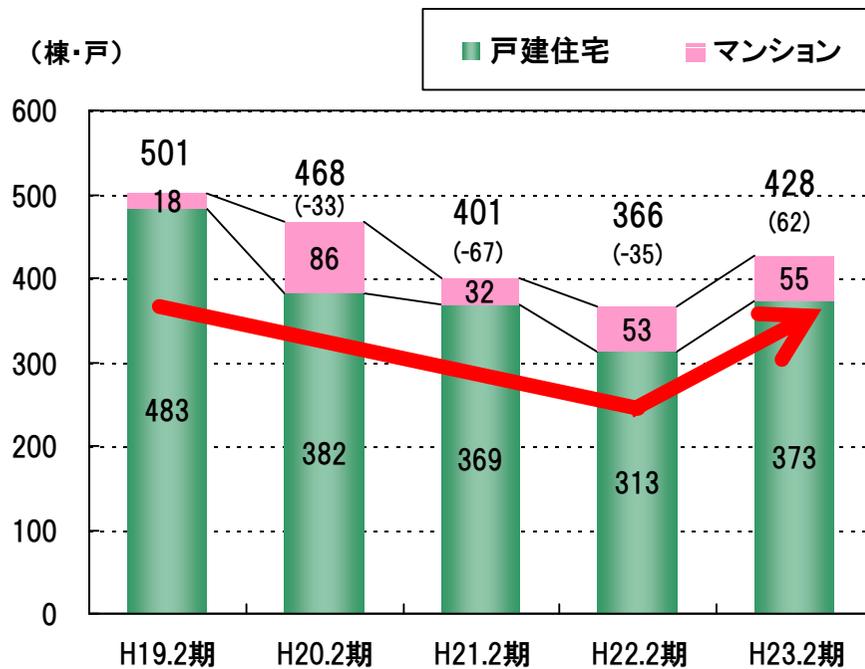
経常利益は、前年同期比25.8%減少  
四半期純利益は、前年同期比23.1%減少



# 受注・引渡棟数の推移(連結)

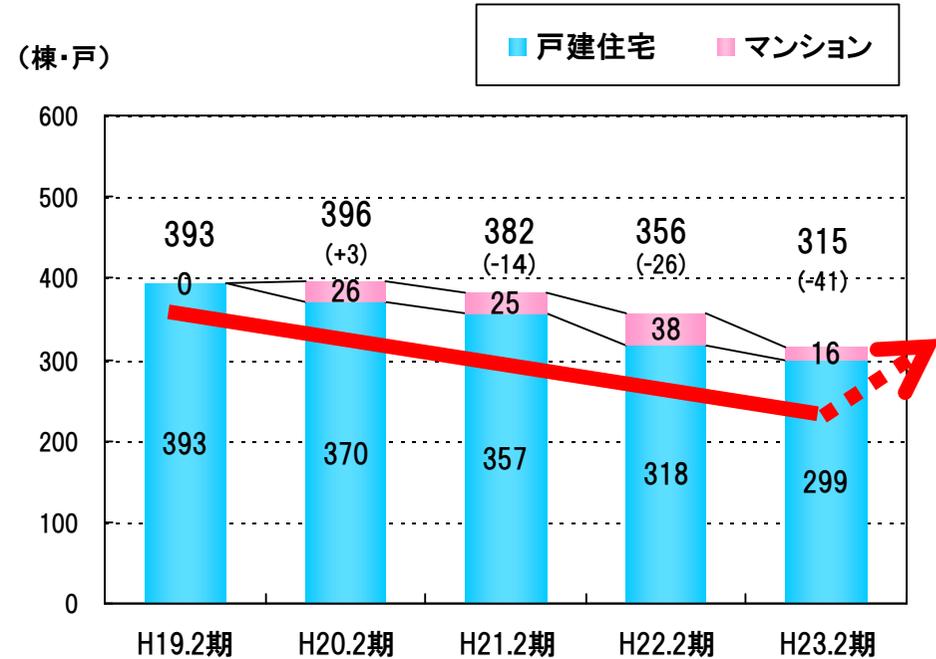
## 受注棟数

●428棟 (前年同期比62棟増)



## 引渡棟数

●315棟 (前年同期比41棟減)





# 連結業績推移

売上高  
(百万円)

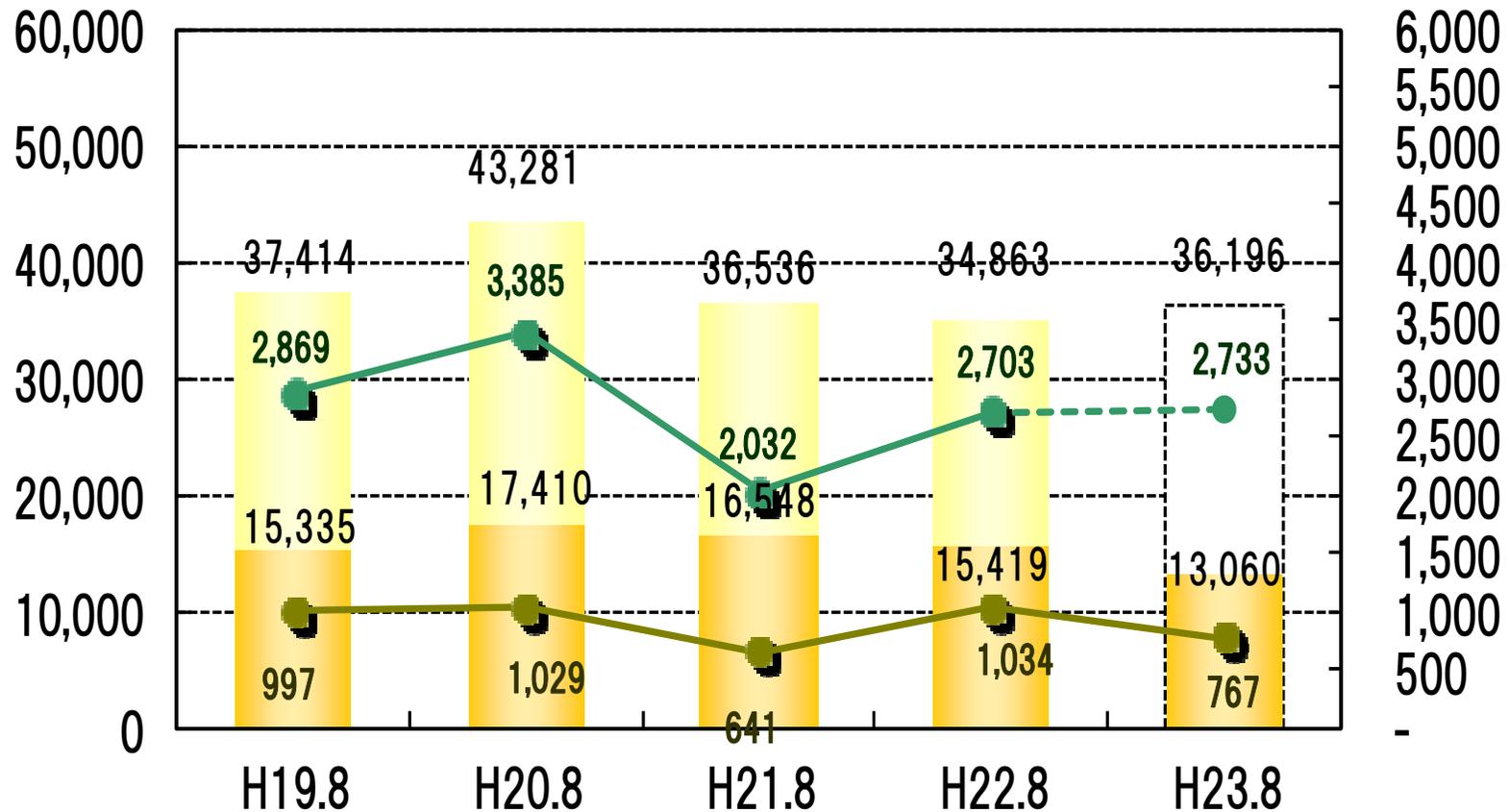
売上高

経常利益

第2四半期売上高

第2四半期経常利益

経常利益  
(百万円)





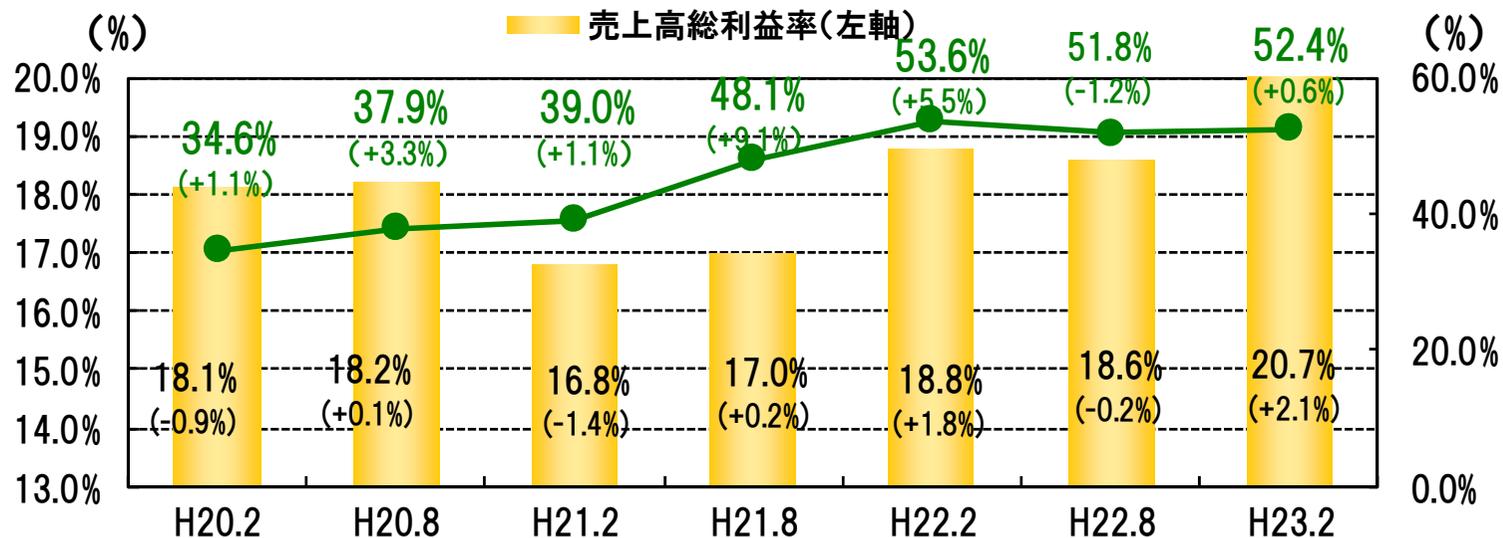
# 連結業績指標推移

自己資本比率は、52.4%(平成22年8月期末比0.6ポイント増加)

利益計上により、自己資本が1億39百万円増加

攻めに転じ、積極的な仕入活動を展開

⇒ たな卸資産は、平成22年8月末比 17億81百万円増加





## 決算概況 サマリー(単体)



### 前年同期比 減収・減益

売上高：109億38百万円(前年同期比 9.9%減)  
売上総利益：22億99百万円(前年同期比 2.8%減)  
経常利益：6億24百万円(前年同期比32.2%減)

### I引渡棟数は前年同期比減少

-引渡棟数297棟(前年同期比18棟減)  
(内訳) 戸建住宅：297棟(前年同期比18棟減)

### I受注棟数は前年同期比増加

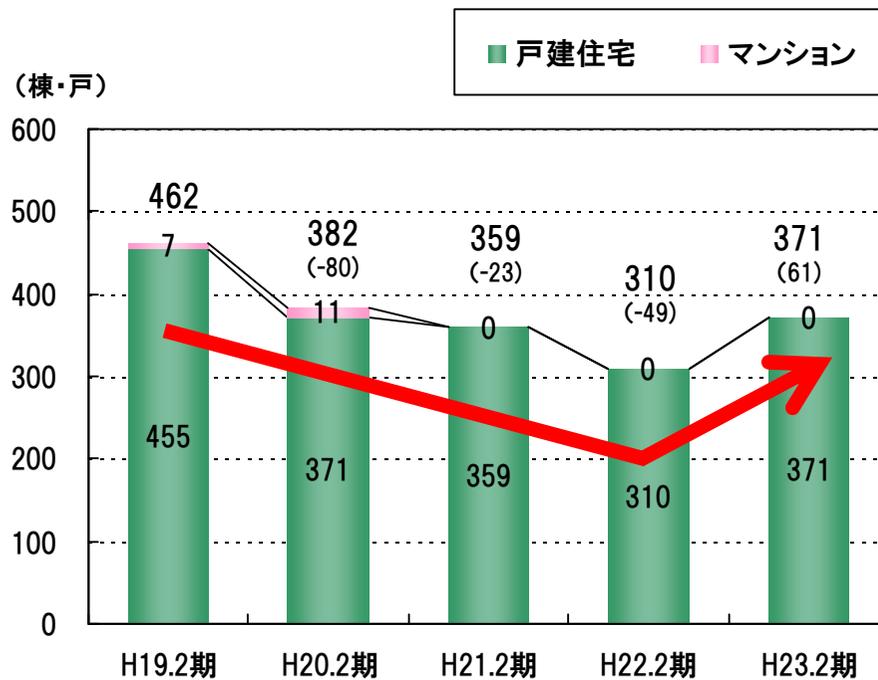
-受注棟数371棟(前年同期比61棟増)



# 受注・引渡棟数の推移(単体)

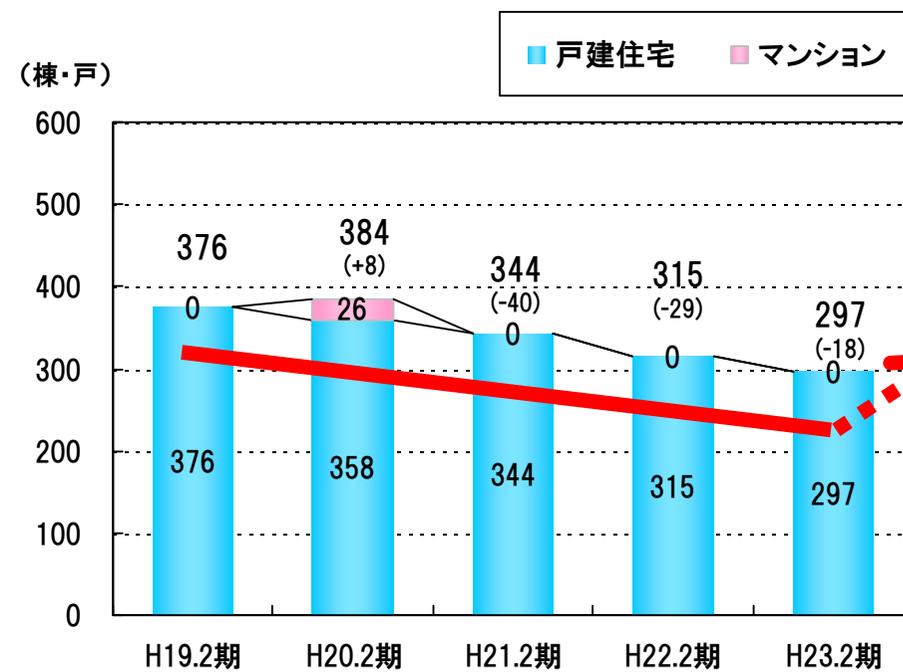
## 受注棟数

●371棟 (前年同期比61棟増)



## 引渡棟数

●297棟 (前年同期比18棟減)





# 平成23年8月期 第2四半期まとめ



## 平成23年8月期 第2四半期の概況

過去最低の金利水準、住宅ローン減税、住宅エコポイント等の政策支援等プラス要因はあるものの、不安定な雇用情勢、個人消費の低迷等、景気の不透明感から不動産業界にとっては厳しい事業環境が続いた。

⇒当社主戦場の愛知・岐阜・三重の新設住宅着工戸数は回復傾向にあるものの低水準で推移



### 中核ビジネスである土地付オーダーメイド住宅事業に注力

- 徹底した「攻めの営業」展開、好調に受注数が増加

### 積極的な仕入活動を推進

- 受注は堅調に推移、積極的な土地の仕入れを実行



## 2. 平成23年8月期 業績予想 及び 今期の事業展開





# 平成23年8月期 業績予想



## 連結ベース

(単位:百万円)

	平成22年8月期		平成23年8月期					
			上期実績	下期 必要金額	通期計画			
	金額	構成比	金額	金額	金額	構成比	増加額	前年同期比
売上高	34,863	100.0%	13,060	23,135	36,196	100.0%	1,332	3.8%
売上総利益	6,481	18.6%	2,708	4,042	6,751	18.7%	269	4.2%
販売管理費	3,896	11.2%	1,995	2,148	4,143	11.4%	247	6.4%
営業利益	2,585	7.4%	713	1,894	2,607	7.2%	22	0.9%
経常利益	2,703	7.8%	767	1,965	2,733	7.6%	29	1.1%
当期純利益	1,461	4.2%	368	1,246	1,614	4.5%	152	10.5%

(百万円以下切捨て)

## 単体ベース

	平成22年8月期		平成23年8月期					
			上期実績	下期 必要金額	通期計画			
	金額	構成比	金額	金額	金額	構成比	増加額	前年同期比
売上高	27,337	100.0%	10,938	17,643	28,582	100.0%	1,244	4.6%
売上総利益	5,350	19.6%	2,299	3,197	5,496	19.2%	146	2.7%
販売管理費	3,357	12.3%	1,738	1,562	3,301	11.6%	△55	△1.7%
営業利益	1,993	7.3%	560	1,634	2,195	7.7%	201	10.1%
経常利益	2,149	7.9%	624	1,711	2,336	8.2%	186	8.7%
当期純利益	1,073	3.9%	345	1,014	1,360	4.8%	286	26.7%

(百万円以下切捨て)

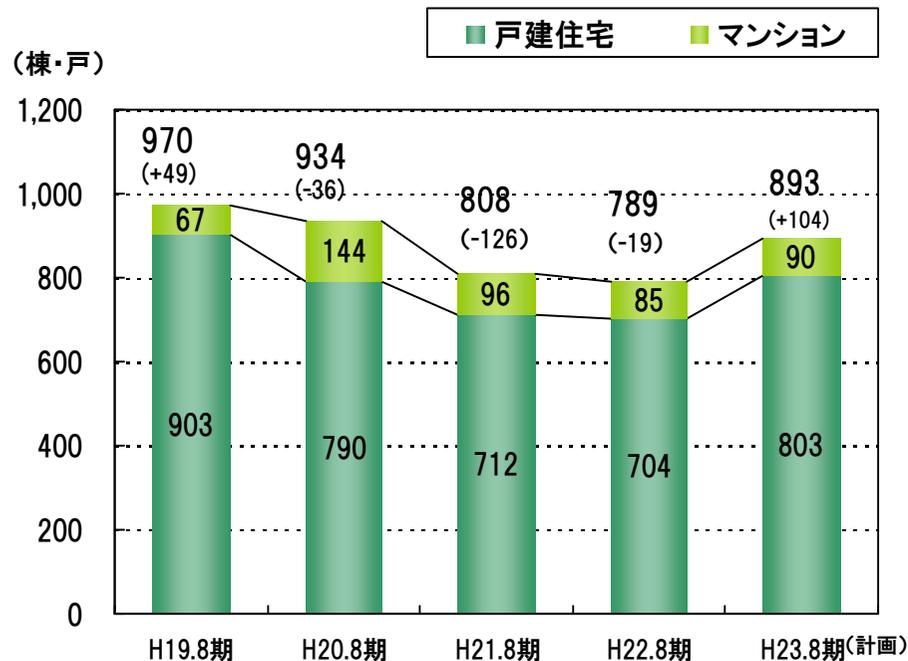
※東日本大震災の影響により資材調達が不安定な状況となっており、  
通期業績予想(H22.10.15発表)に与える影響については調査中です。



# 受注・引渡棟数の推移・計画(連結)

## 受注棟数

893棟 (平成22年8月期比 104棟増)

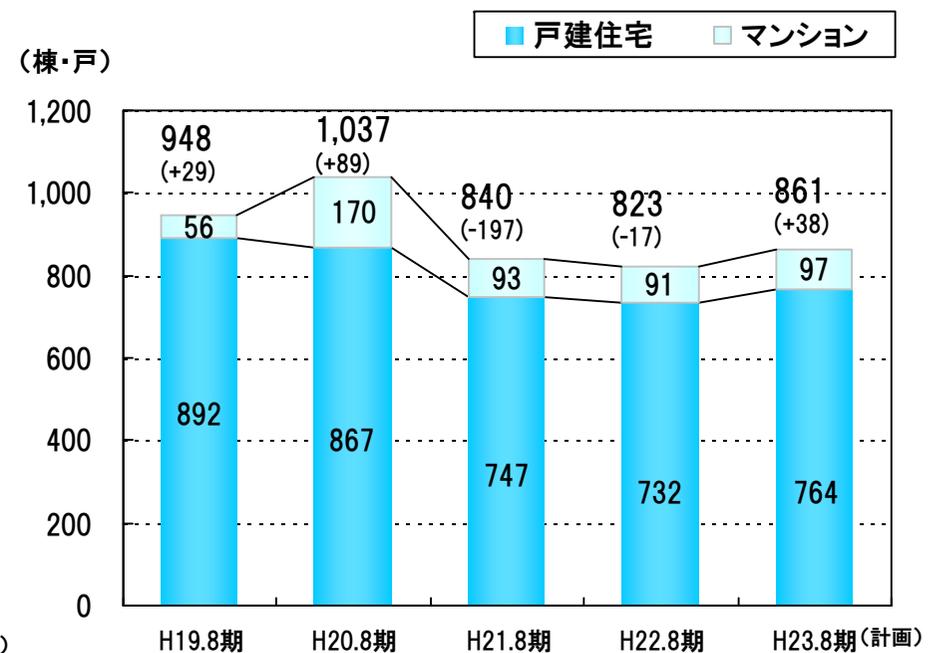


H23年8月期		上期実績	下期 必要棟数	通期計画
受注	戸建	373	430	803
	マンション	55	35	90

(単位:棟・戸)

## 引渡棟数

861棟 (平成22年8月期比 38棟増)



H23年8月期		上期実績	下期 必要棟数	通期計画
引渡	戸建	299	465	764
	マンション	16	81	97

(単位:棟・戸)



# 今期引渡棟数に関する補足

## 東日本大震災の影響について

- 東日本大震災の影響で資材調達の混乱が発生。  
以降、全社を挙げて対応中
- 今期の受注状況

平成22年8月期末	受注残	309
平成22年9月～平成23年2月	受注	371
平成23年3月～ 現在	受注	113
	<b>合計</b>	<b>793</b>

尚、完成予定のマンション(桜山、東山)については、影響なし。



# 今期の事業展開

## 1 住宅事業の拡大・拡充

中核事業である土地付オーダーメイド住宅を安定的、継続的に成長商品ラインナップを拡充し、多様な顧客ニーズに対応

## 2 営業基盤の強化

新支店開設による営業基盤強化

## 3 経営管理体制の強化

新基幹業務システムの稼働による、業務効率化、情報管理機能強化

## 4 グループ会社管理・連携体制の強化

子会社の合併により経営資源の集中、効率的運用を強化

## 5 今後へ向けた取り組み

～サンヨー“夢”プロジェクト～ 成長戦略室



# 今期の事業展開

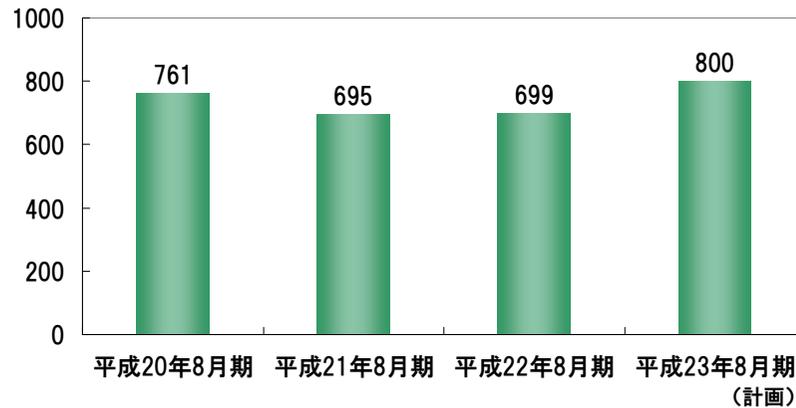
## 1. 戸建事業の拡大(1)

### 中核ビジネスの更なる強化

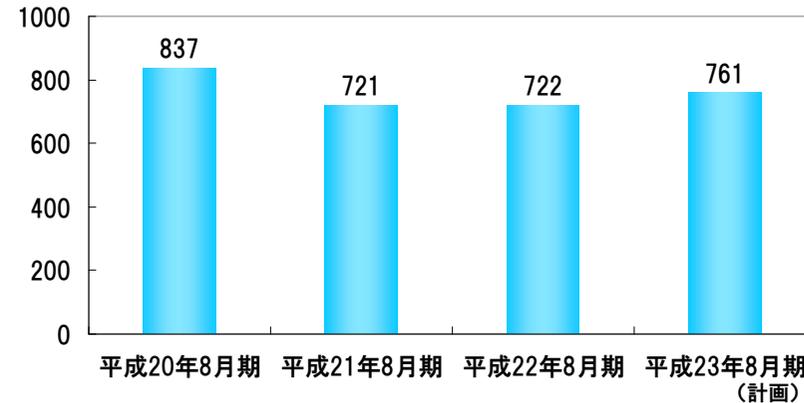
グループの中核を占める土地付オーダーメイド住宅事業を継続して強化し、徹底した「定価販売」により、安定的な利益を確保する

### サンヨーハウジング名古屋 土地付オーダーメイド住宅の受注棟数・引渡棟数 実績推移

受注棟数



引渡棟数



### (参考) 中部圏 分譲戸建着工戸数

平成22年3月～ 平成22年8月	分譲戸建 着工戸数	当社戸建 着工戸数	当社シェア
中部圏	5,512	282	5.12%
愛知県	3,646	238	6.53%

※中部圏: 愛知県、岐阜県、三重県、静岡県の4県

(国土交通省 建築着工統計調査より弊社概算)



# 今期の事業展開

## 2. 営業基盤の強化

### 静岡支店の開設について

- 開設時期 平成23年6月開設予定
- 場所 静岡県 静岡市
- 狙い
  - ①東海4県における、より強固な営業基盤の確立
  - ②関東圏再進出に向けた布石





# 今期の事業展開

## 3. 経営管理体制の強化

### 基幹業務システムの改善

- 安定的・継続的成長に向けた基盤整備として、基幹業務システムを平成22年9月から稼働。



- さらなる管理・統計機能の強化を図るため、追加機能を開発中
    - 当社独自のビジネスプロセスを強化し、徹底した業務の効率化
- ⇒より効果的で迅速な経営判断を行うための  
情報管理機能を強化



# 今期の事業展開

## 4. グループ会社の経営基盤の強化



### グループ会社管理体制の強化

- グループ会社の管理・連携窓口を経営企画室に集約
  - 財務部と連携し、グループ全体の経営状態把握、管理を強化
- グループ経営者会の月次開催によるグループ間の情報共有
  - 戦略的かつ機動的なグループ運営を図り、シナジー効果を最大化

### グループ会社の経営基盤強化および経営・業務の効率化

- 巨勢工務店にサンヨーベストホーム関西を統合
  - 経営資源の集中、効率的運用を図り、  
サンヨーハウジンググループとしてさらなる価値向上を図るため、  
平成23年3月1日 株式会社巨勢工務店と  
サンヨーベストホーム関西株式会社を合併



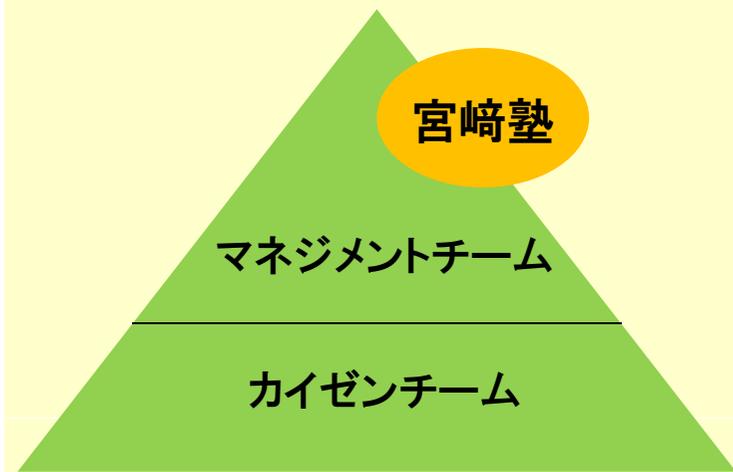
# 今期の事業展開

## 5. 今後へ向けた取り組み

### サンヨー“夢”プロジェクトの実施内容

- (1) 10年VISION策定（新理念、経営戦略等）  
平成23年8月までにグループの目指すべき方向性を確立
- (2) 単年度1,000棟（業務効率25%UP）達成に向けてカイゼン運動  
マネジメントチーム（係長以上で構成）  
カイゼンチーム（係長代理以下で構成）
- (3) 宮崎イズムの明確化と浸透
  - ① 宮崎社長へのインタビューDVD作成、全社員が視聴
  - ② 宮崎塾にて将来の経営陣の育成

### プロジェクト体制



### 2011年4月社員総会で新理念発表

**世界一の  
ガムシャラ  
集団。**

-時代の変化とともに進化し、発展しつづける-



## (ご参考)会社概要





# 会社概要



設 立 平成元年11月16日

住 所 名古屋市瑞穂区妙音通三丁目31番地の1

事 業 内 容 土地付オーダーメイド住宅の販売を  
中心とした住宅事業

営 業 拠 点 16支店、4営業所、1展示場、関連子会社4社  
(平成23年4月18日現在)

資 本 金 3,216百万円

社 員 数 352名(役員、臨時雇用者を除く)  
(グループ全体:476名) (平成23年4月1日現在)

上 場 東証・名証2部 平成14年7月23日  
(証券コード8904) 東証・名証1部指定 平成16年8月2日



# 沿革 I

- 平成 元年 株式会社サンヨーハウジング名古屋 設立
- 平成 4年 豊田支店 開設  
サンヨーコンサルタント株式会社 設立  
春日井支店(現 名古屋北支店) 開設
- 平成 7年 名古屋南支店(現 栄支店) 開設
- 平成 9年 名古屋東支店 開設  
長久手町に建設本部第1ビル竣工、同建設部 開設
- 平成10年 岐阜支店 開設 営業エリアを岐阜県に拡大
- 平成11年 サンヨー土木測量株式会社 設立  
名古屋市瑞穂区妙音通に新本社社屋竣工、本店 開設
- 平成12年 名古屋西支店 開設
- 平成13年 四日市支店 開設 営業エリアを三重県に拡大
- 平成14年 浜松支店 開設 営業エリアを静岡県に拡大  
東証・名証 第二部に株式同時上場  
豊橋支店 開設  
長久手町に建設本部第2ビル竣工、同建設本部 増設
- 平成15年 サンヨーベストホーム株式会社を子会社化  
株式会社巨勢工務店、巨勢雄株式会社を子会社化  
西宮支店、吹田支店 開設、関西エリアに進出



## 沿革Ⅱ

- |       |   |
|-------|---|
| 平成16年 | 東証・名証 第一部に指定<br>八王子支店(後、立川支店に移転) 開設、首都圏エリアに進出   |
| 平成17年 | 刈谷支店、東海支店 開設  |
| 平成18年 | 神戸支店、姫路支店開設<br>名古屋東営業所 開設   |
| 平成19年 | 名古屋港営業所 開設<br>ジェイテクノ株式会社 設立(安藤技建(株)より事業を承継)   |
| 平成20年 | 岡崎支店、春日井営業所 開設  |
| 平成21年 | 立川支店 一旦閉鎖<br>稲沢営業所 開設   |
| 平成22年 | サンヨーベストホーム株式会社とサンヨーコンサルタント株式会社を合併<br>巨勢雄株式会社をサンヨーベストホーム関西株式会社に商号変更<br>春日井支店開設<br>名古屋総合展示場開設 |
| 平成23年 | 吹田支店を神戸支店に統合<br>株式会社巨勢工務店とサンヨーベストホーム関西株式会社を合併   |



# グループ概要



5社(100%連結子会社4社)でグループを構成する不動産関連企業

お客様の住宅ニーズにお応えするグループ企業

**サンヨーベストホーム**  
マンション販売

**巨勢工務店**  
総合建設業・マンション販売

**サンヨーハウジング名古屋**  
土地付オーダーメイド住宅

**サンヨー土木測量**  
土地の測量

**ジェイテクノ**  
管工事・土木工事

住宅提供に関連する事業を行うグループ企業

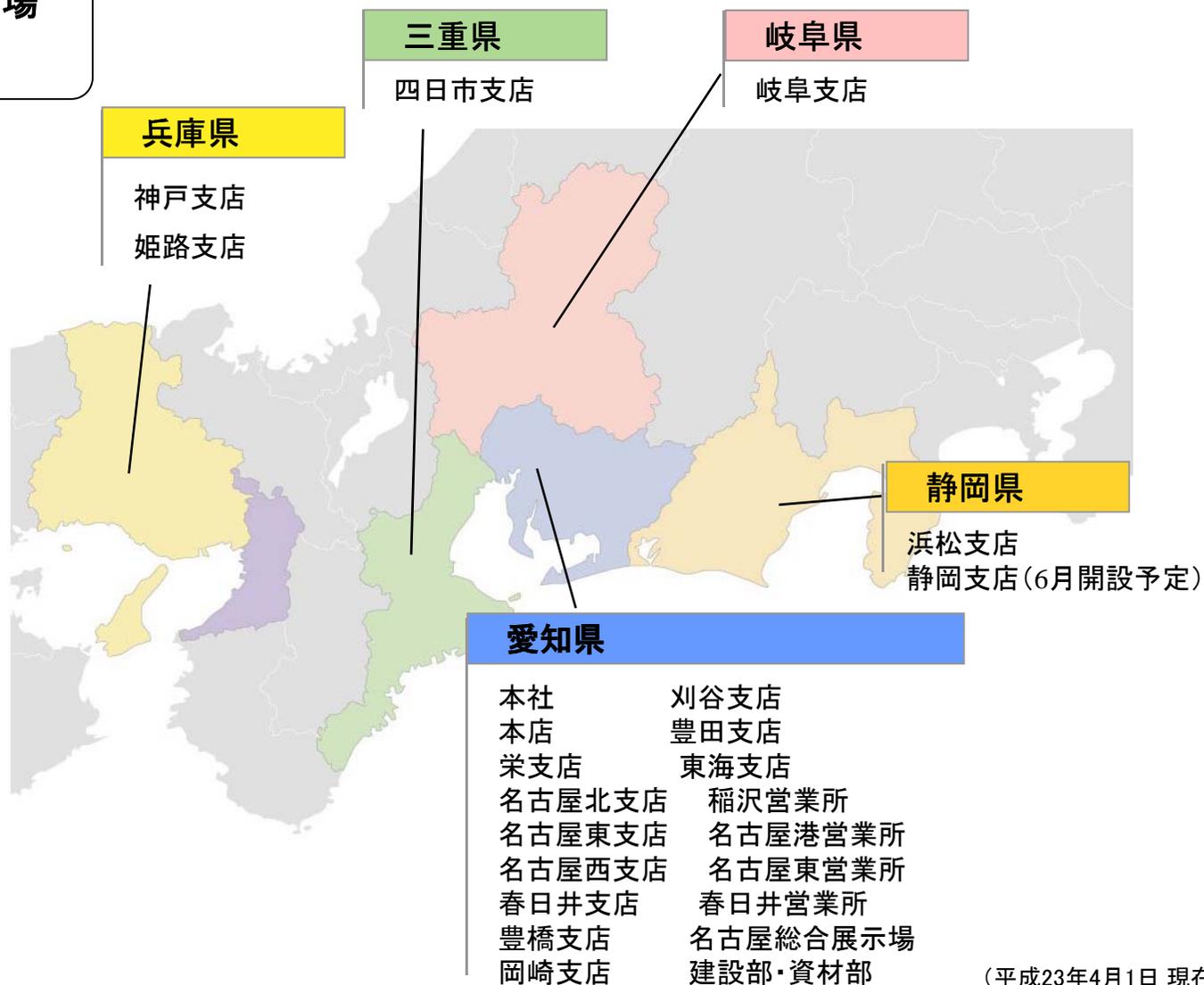


# 営業拠点

16支店 4営業所 1展示場  
連結子会社4社

## 連結子会社

サンヨー土木測量(株)  
サンヨーベストホーム(株)  
(株)巨勢工務店  
ジェイテクノ(株)



(平成23年4月1日 現在)

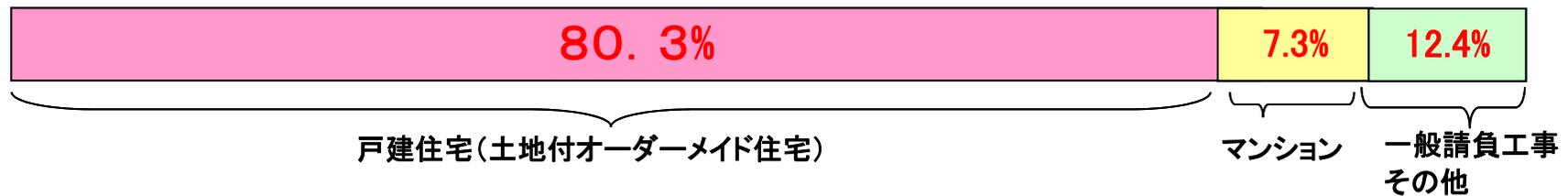


# 事業内容

## 当社グループ事業の売上構成比(H23.8期 第2四半期)



## (ご参考)当社グループ事業の売上構成比(H22.8期 第2四半期)



## グループ総売上の87.4%が住宅販売

- 「土地付オーダーメイド住宅販売」を核とした戸建住宅事業を展開  
⇒ グループ総売上の83.9%が、土地付オーダーメイド住宅を中心とする戸建住宅の販売・施工
- 立地を厳選したマンション事業も展開し、マンションニーズにも対応

「適正価格による販売」を徹底し、利益確保を図る



# 経営方針

## 「住む人本位」の自由設計による快適な住まいを提供

### 「欲しい家」より『持てる家』を提案

- 顧客が本当に求めている住まいの『価値』を提供するにはどうしたらよいかを総合的に考えた販売スタイル
- 顧客のライフスタイルに合わせて自由に設計できる
  - 土地と建物をトータルプランにすることで求めやすい価格を実現

### コミュニケーションと コンサルティングを重視した営業

- 顧客の生活づくりのためのコンサルティング
- 顧客とのコミュニケーションから始める家づくり
  - 顧客の希望にあわせ、プロとしてのアドバイス
  - 土地探しから資金計画まで、住宅購入をトータルにサポート





# 当社のビジネスモデル I

## 他社(建売分譲住宅販売事業者)とのビジネスモデル比較

	土地付オーダーメイド住宅 (当社)	建売分譲住宅 (他社)
顧客にとってのメリット	<ul style="list-style-type: none"><li>● 予算、間取りも意向に合わせる自由設計・建築 ⇒ 夢を実現する家作りが可能</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 売る側の発想中心によるレディメイドであるも、早期の入居が可能</li><li>● 住んだ時のイメージがつかみ易い</li></ul>
企業にとってのメリット	<ul style="list-style-type: none"><li>● 顧客の予算・要望に合わせて提案を行えるため値引き販売のリスクがない</li><li>● 在庫は更地のため建物劣化に伴う値下リスクがない</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 短期間での大量販売が可能</li><li>● 建物の劣化や工事代金回収のため、値引き販売のリスクを抱えている</li></ul>



# 当社のビジネスモデルⅡ

## 特徴的な当社の営業体制

### ◆強い営業力

| 潜在顧客の発掘を中心とした「攻めの営業」

⇒ 飛び込み・訪問営業が基本

| グループによる営業体制

⇒ 顧客データに基づく確度の高い営業を  
グループ体制で推進

| 営業・販売に専念できる分業体制を確立

⇒ 土地仕入から短期完売による足の速い営業

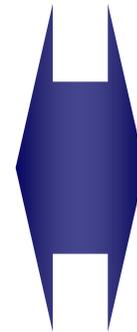
| 徹底した定価販売を実施

### ◆分業体制

| 土地仕入、販売、設計、コーディネート、建築と  
社内分業体制を確立

| 専門特化により、高品質な住宅を短期引渡し

⇒ 契約から完成引渡しまで、平均6ヶ月



## 一般的な営業手法

| 広告・チラシや展示場を中心とした待ちの営業

⇒ 顕在顧客のみが営業対象

| 1人の営業担当が顧客との対応を全て行う単独営業

⇒ 幅広い知識と専門性が必要

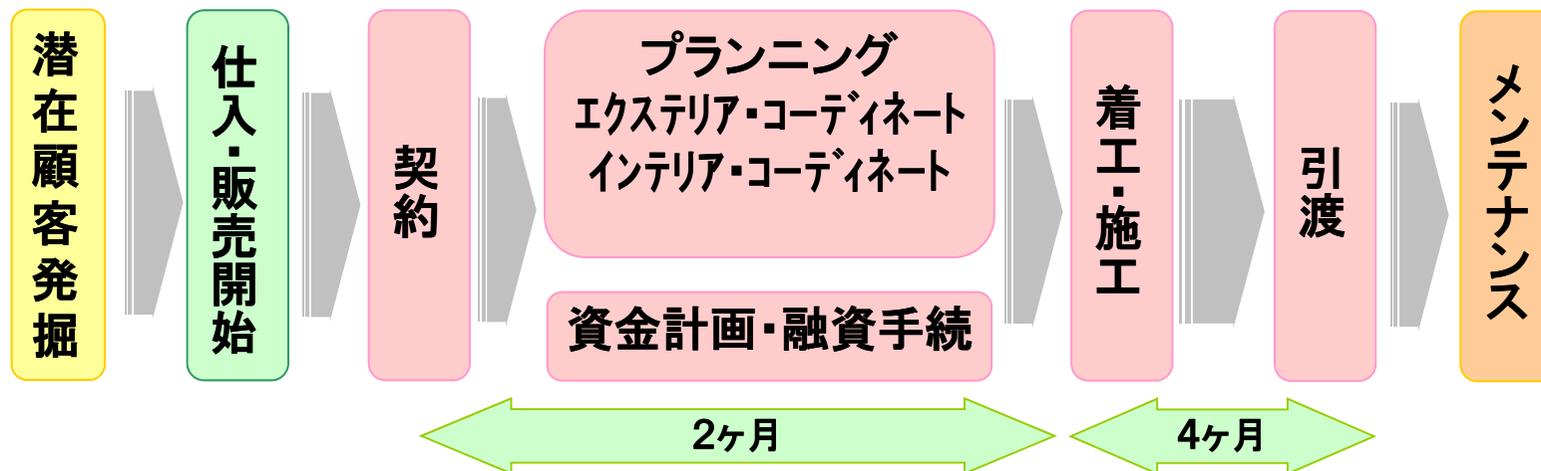
| 土地仕入れから商品化までにある程度の時間が必要

⇒ 分譲住宅はさらに販売開始と同時に建物の劣化が始まる



# 当社のビジネスモデルⅢ

## 分業体制による短期引渡システム



### 土地の仕入決定から販売開始までの短縮化

短期間で販売計画を立案し、早期造成、販売開始

### 見込み客の蓄積による短期完売

攻めの営業で事前に潜在顧客にアプローチ  
⇒「サンヨーハウジングファン」を育成し、ストックした見込客を中心に契約

### 契約から完成引渡しまで、平均6.0ヶ月

専門特化した分業体制により、高品質な住宅を短期に引渡し



# 当社の顧客層



## 住宅の第一次取得者層がメインターゲット

- n 顧客の約76%が20代、30代
- n 約70%が年収600万円未満

➡「持てる家」を提案することで、買えると「気づかせる」営業

### 顧客年齢構成

20～30歳	20.8%
31～35歳	30.3%
36～40歳	25.3%
41～45歳	10.3%
46歳以上	13.4%
平均年齢	36.8歳

### 顧客年収構成

400万円以下	14.6%
401～500万円	30.3%
501～600万円	24.8%
601～700万円	14.3%
701万円以上	16.0%
平均年収	569万円

(ご参考)平均販売価格(平成23年8月期 第2四半期累計)

平均販売価格	35,691千円
--------	----------



# 環境対応住宅への対応

## 高まる省エネ・環境意識とエコ住宅減税等の助成制度拡充

オーダーメイド住宅の利点を活用し、顧客ニーズに柔軟に対応  
⇒ コミュニケーションとコンサルティングによる顧客に合ったオプション提案を推進

チーム・マイナス6%団体員として環境・省エネを意識した商品を充実

- ・ CO2削減能力に優れたBL-bsガス給湯器「エコジョーズ」を標準装備  
⇒ 財団法人ベターリビングより感謝状を授与

省エネ等級の最高位(4等級)をクリアするオプションを拡充

- ・ 省エネルギー・環境ニーズに柔軟に対応するオプションをラインナップ
  - 断熱効果の高い「Low-eガラス」、断熱材の採用
  - CO2削減能力に優れた給湯・暖房設備(エコジョーズ、エコキュート等)
  - 太陽光発電設備 等



# 戸建住宅 施工例



※「JSK株式会社住宅産業研究所」調べ。  
注文住宅供給棟数ホームビルダーランキン  
グ2008年度「愛知県1位」。



## 【土地付オーダーメイド住宅の特徴】

- お客様の要望に合わせた土地探しからスタート
- プロの設計士、インテリアコーディネーターによる完全自由設計
- お客様の予算に合わせた資金計画とムリの無い住宅購入を提案



## マンション 施工例



### 【当社グループのマンションの特徴】

- 企画・施工・販売を一貫して当社グループにて実施できる事業体制
- 立地を厳選したマンション用地に、一次取得者層をターゲットとしたプランを企画  
⇒ 土地付オーダーメイド住宅を中核事業としつつ、マンションニーズに対応



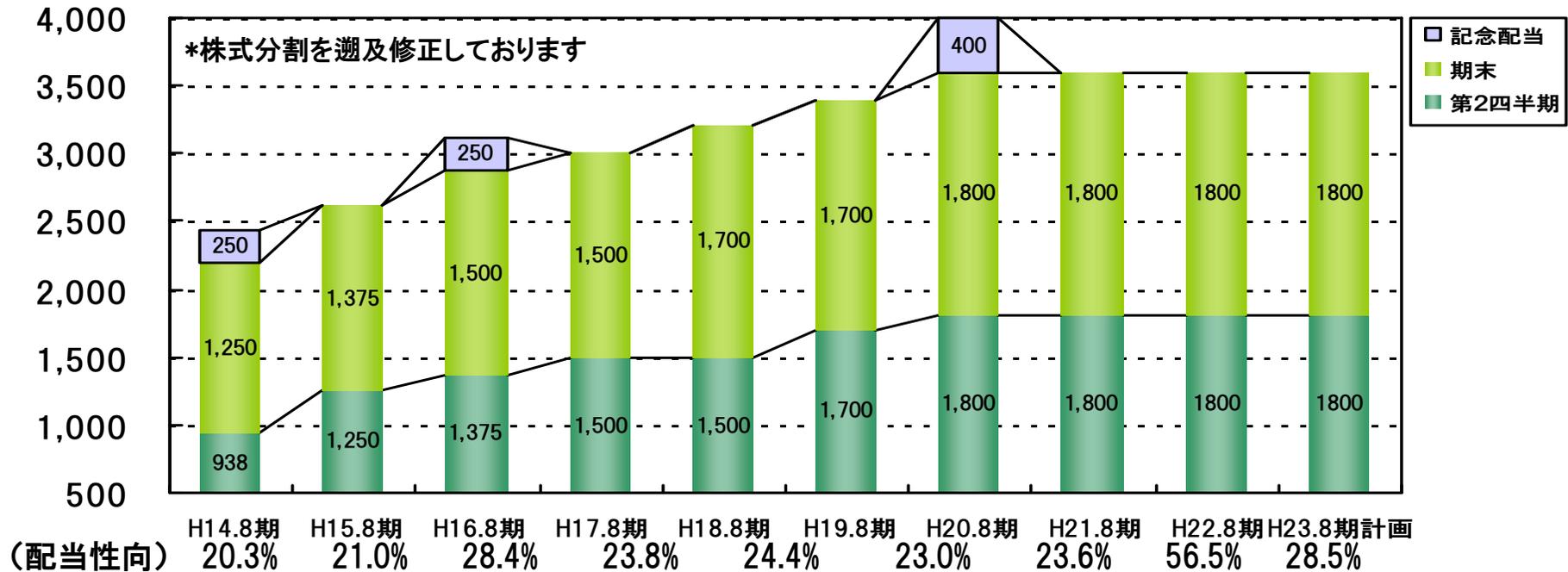
# (参考) 株主優待・配当金推移

連結配当性向 20%以上を経営方針に安定した利益還元を実施

## 【株主優待】

H15.8期末～(中間・期末) マックカード	H17.2中間期末～(中間・期末) QUOカード	H18.8期末～(中間・期末) QUOカード
1株以上 3,000円	1株以上 3,000円	1株以上 1,000円
5株以上 5,000円	5株以上 5,000円	5株以上 3,000円
10株以上 10,000円	10株以上 10,000円	

## 【配当金】





# (ご参考)株価推移



※株価は、株式分割に伴う影響を遡及修正しております。



# お問い合わせ先



株式会社サンヨーハウジング名古屋

取締役執行役員 経営企画室長 小原 昇

〒467-0842 名古屋市瑞穂区妙音通三丁目31番地の1

TEL:052-859-0134 FAX:052-859-0935

e-mail: [ir@sanyo-hn.co.jp](mailto:ir@sanyo-hn.co.jp)

## 将来見通しに関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。また、業績等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。