

株式会社サンヨーハウジング名古屋 平成23年8月期 決算説明会

平成23年10月17日

代表取締役社長
宮崎 宗市





目次

1. 平成23年8月期 決算の概況	P 2
2. 平成24年8月期 業績予想及び今期の事業展開	P11
(ご参考) 会社概要	P21

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 決算の概況





平成23年8月期 概況

平成23年8月期の概況

- 混迷が続く経済環境に加え、3月11日の東日本大震災の発生、円高の持続など見極めづらく厳しい事業環境にあった
- 住宅着工件数は一部地域に東日本大震災の影響が見られたものの、当社主戦場の東海圏は緩やかな回復基調にある様子
- 受注状況および施工・引渡状況を振り返ると、厳しい事業環境下であったが、外部要因の影響を軽微に留めることができた

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」と「適正価格による販売」により、利益を確保
- 商品ラインナップを強化し、より魅力的な戸建住宅を提供

営業基盤の拡大とビジネスモデルの強化

- 首都圏再進出の布石として静岡支店を平成23年6月に出店
- 神戸支店の営業スタイルを自社販売から販売代理を併用した営業に転換



業績サマリー 損益計算書



連結ベース

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	平成22年8月期		平成23年8月期			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前年比
売上高	34,863	100.0%	33,384	100.0%	△1,478	△4.2%
売上総利益	6,481	18.6%	6,926	20.7%	444	6.9%
販売管理費	3,896	11.2%	4,130	12.4%	234	6.0%
営業利益	2,585	7.4%	2,795	8.4%	210	8.1%
経常利益	2,703	7.8%	2,931	8.8%	227	8.4%
当期純利益	1,461	4.2%	1,808	5.4%	346	23.7%

単体ベース

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	平成22年8月期		平成23年8月期			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前年比
売上高	27,337	100.0%	27,229	100.0%	△108	△0.4%
売上総利益	5,350	19.6%	5,796	21.3%	446	8.3%
販売管理費	3,357	12.3%	3,401	12.5%	44	1.3%
営業利益	1,993	7.3%	2,394	8.8%	401	20.2%
経常利益	2,149	7.9%	2,553	9.4%	403	18.8%
当期純利益	1,073	3.9%	1,507	5.5%	434	40.4%



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 単位未満切捨て)

	平成22年8月期		平成23年8月期			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前年比
戸建住宅事業	27,680	79.4%	27,314	81.8%	△366	△1.3%
マンション事業	2,708	7.8%	2,292	6.9%	△415	△15.4%
一般請負工事事業	4,300	12.3%	3,606	10.8%	△693	△16.1%
その他の事業	174	0.5%	171	0.5%	△2	△1.6%
合計	34,863	100.0%	33,384	100.0%	△1,478	△4.2%



連結 決算概況

① 損益計算書

売上高は、前年同期比4.2%減少

- ・ 戸建住宅事業売上高は、366百万円減少
 - 戸建住宅引渡棟数は前年同期比11棟増加するも、平均販売単価の低下等により366百万円減少
- ・ マンション事業は、引渡戸数が11戸減少したことにより、415百万円減少
- ・ 一般請負工事事業は、693百万円減少

売上総利益率は、前年同期比2.1ポイント上昇

- ・ サンヨーハウジング名古屋単体の売上総利益増加が寄与
- ・ マンション事業、一般請負工事事業においても利益率が改善

売上高経常利益率は、前年同期比1.0ポイント上昇

- ・ 売上高が減少するも、適正な売上総利益の確保による

経常利益は、前年同期比8.4%増加
当期純利益は、前年同期比23.7%増加

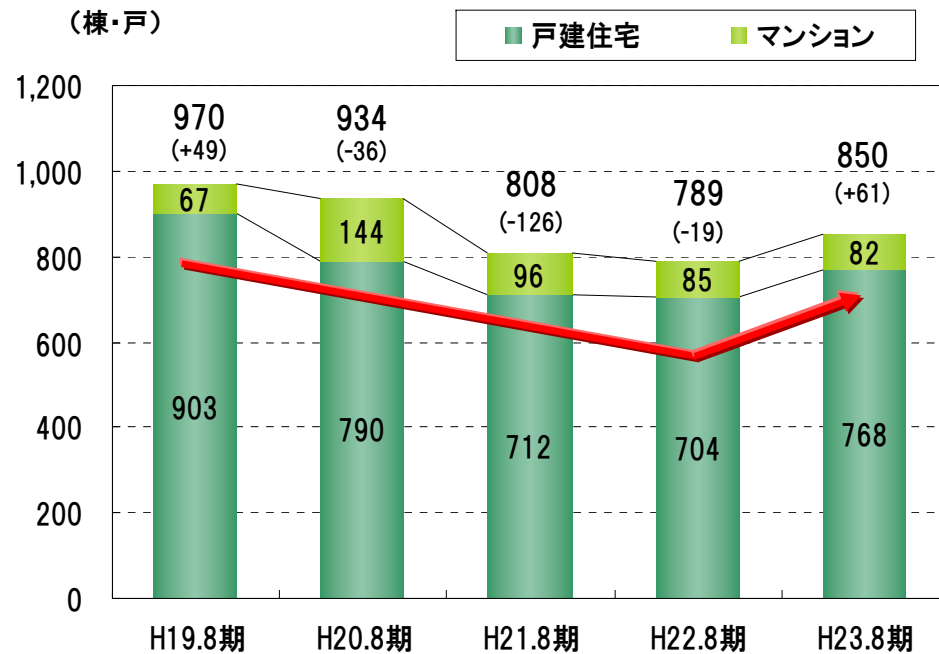


連結 決算概況

② 受注・引渡棟数の推移

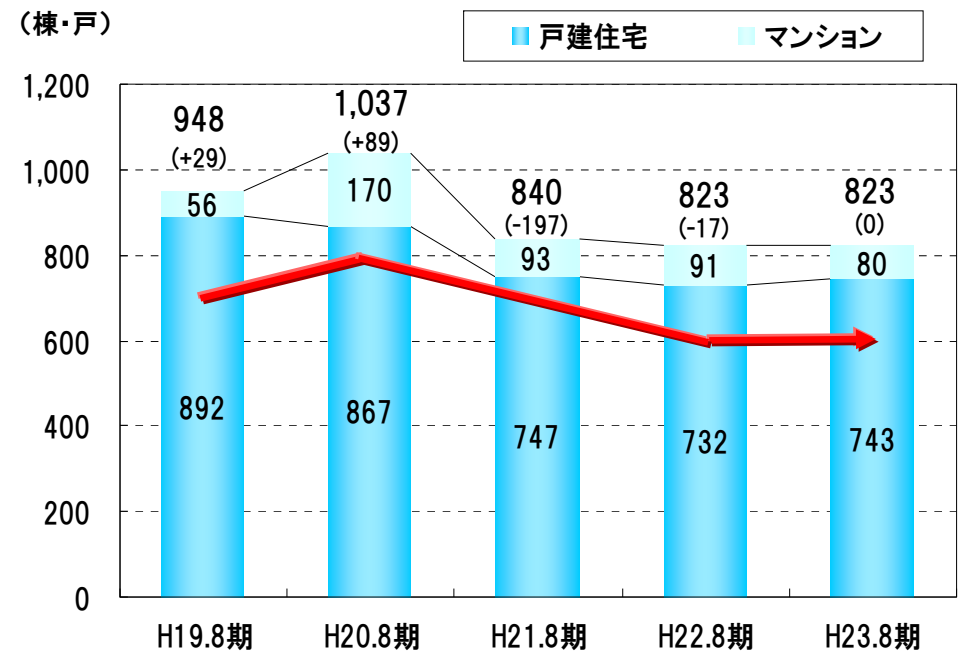
受注棟数

●850棟（前年同期比61棟増）



引渡棟数

●823棟（前年同期比 増減0）





連結決算概況

③ 貸借対照表

(単位:百万円 単位未満切捨て)

科目	H22.8期	H23.8期	増減
流動資産	27,553	28,407	854
現金預金	12,204	13,342	1,138
販売用不動産	2,669	1,584	△1,084
開発事業等支出金	10,349	11,280	931
未成工事支出金	735	712	△23
その他の流動資産	1,594	1,487	△107
固定資産	2,683	2,928	244
流動負債	13,218	13,294	76
支払手形・工事未払金等	2,740	3,169	429
短期借入金等(※)	7,178	6,933	△245
未成工事受入金	1,347	1,293	△54
その他の流動負債	1,951	1,898	△53
固定負債	1,337	1,000	△336
長期借入金	658	264	△394
その他の固定負債	679	736	57
純資産合計	15,682	17,041	1,359

※短期借入金等には、短期借入金のほか1年内返済予定の長期借入金、1年内償還予定の社債を含んでおります。

たな卸資産

- 積極的な仕入に加え、効率的な販売に注力
 - 平成23年8月期実績:870区画(前年比88区画増)
 - 滞留在庫の積極的な圧縮に注力
- ※たな卸資産:13,598百万円(前年比164百万円減)
(戸建住宅事業)
 - 受注済在庫:5,923百万円(前年同期比467百万円増)
 - 未受注在庫:6,274百万円(前年同期比138百万円増)
- (マンション事業)
 - 受注済在庫:109百万円(前年同期比37百万円増)
 - 未受注在庫:1,014百万円(前年同期比907百万円減)

有利子負債

- 有利子負債を圧縮し、財務体質を強化
 - 平成23年8月期:7,197百万円
(前年同期比639百万円減)
- ※有利子負債依存度:23.0%(前年同期比2.9ポイント低下)

自己資本

- 利益計上により利益剰余金は1,340百万円増
- ※自己資本比率:54.3%(前年同期比2.5ポイント上昇)



単体 決算概況

① 損益計算書

売上高は、前年同期比で微減

- ・ 引渡棟数は前年同期比17棟増加
- ・ 1棟あたりの平均販売価格が985千円低下
 - 1区画あたりの平均土地販売価格：前年同期比545千円低下
 - 1棟あたりの平均建物販売価格：前年同期比439千円低下

売上総利益率は、前年同期比 1.7ポイント上昇

- ・ 「適正な価格による販売」を徹底し、売上総利益を確保
- ・ 仕入土地の選別、建築コストの引下げに努めたことによる

売上高経常利益率は、前年同期比 1.5ポイント上昇

- ・ 適正な売上総利益の確保による

経常利益は、前年同期比18.8%増加
当期純利益は、前年同期比40.4%増加



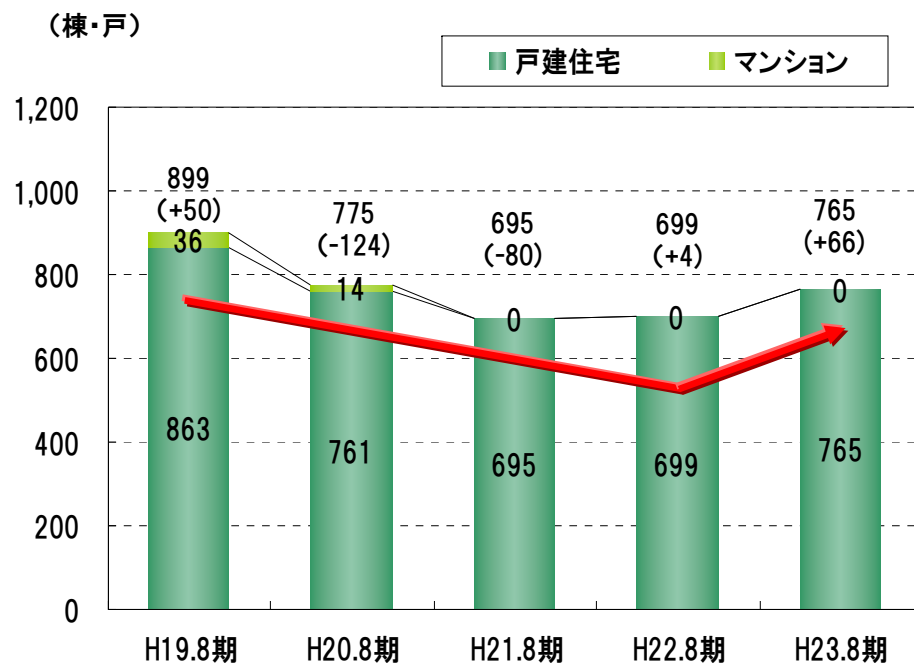
単体 決算概況

② 受注・引渡棟数の推移



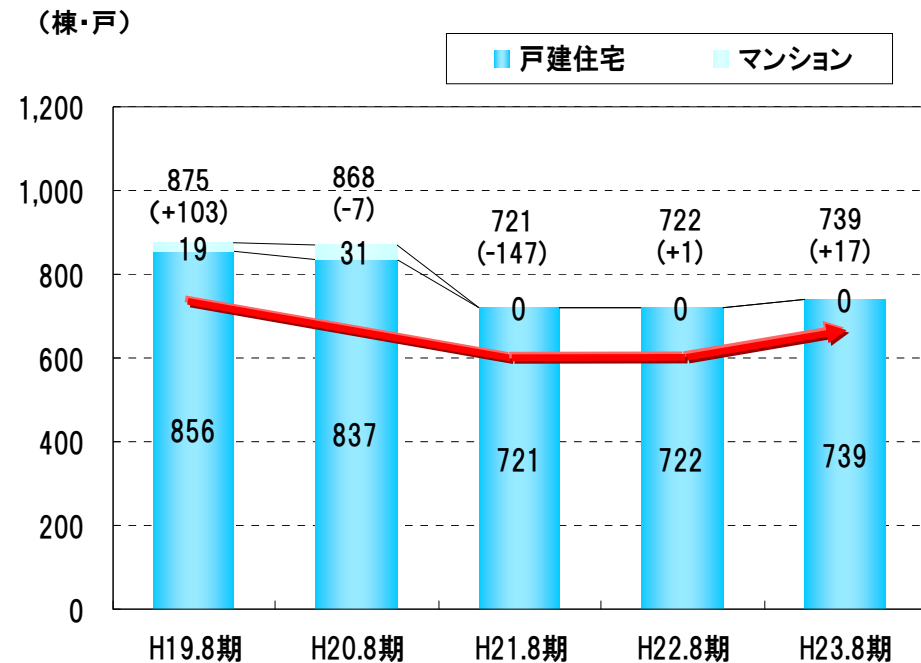
受注棟数

●765棟（前年同期比66棟増）



引渡棟数

●739棟（前年同期比17棟増）





2. 平成24年8月期 業績予想 及び 今期の事業展開





平成24年8月期 業績予想



連結ベース

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	平成23年8月期		平成24年8月期(計画)			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前年比
売上高	33,384	100.0%	36,850	100.0%	3,465	10.4%
売上総利益	6,926	20.7%	7,566	20.5%	639	9.2%
販売管理費	4,130	12.4%	4,473	12.1%	343	8.3%
営業利益	2,795	8.4%	3,092	8.4%	296	10.6%
経常利益	2,931	8.8%	3,202	8.7%	271	9.3%
当期純利益	1,808	5.4%	1,892	5.1%	84	4.7%

単体ベース

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	平成23年8月期		平成24年8月期(計画)			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前年比
売上高	27,229	100.0%	30,053	100.0%	2,823	10.4%
売上総利益	5,796	21.3%	6,365	21.2%	568	9.8%
販売管理費	3,401	12.5%	3,665	12.2%	264	7.8%
営業利益	2,394	8.8%	2,699	9.0%	304	12.7%
経常利益	2,553	9.4%	2,825	9.4%	272	10.7%
当期純利益	1,507	5.5%	1,649	5.5%	142	9.4%

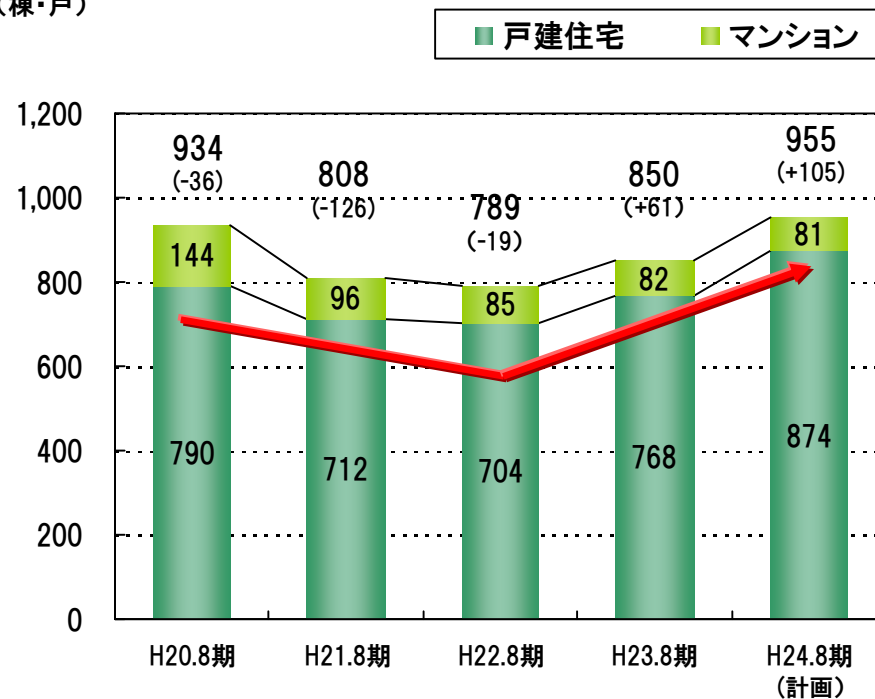


連結 受注・引渡棟数の推移・計画

受注棟数

● 955棟（平成23年8月期比 105棟増）

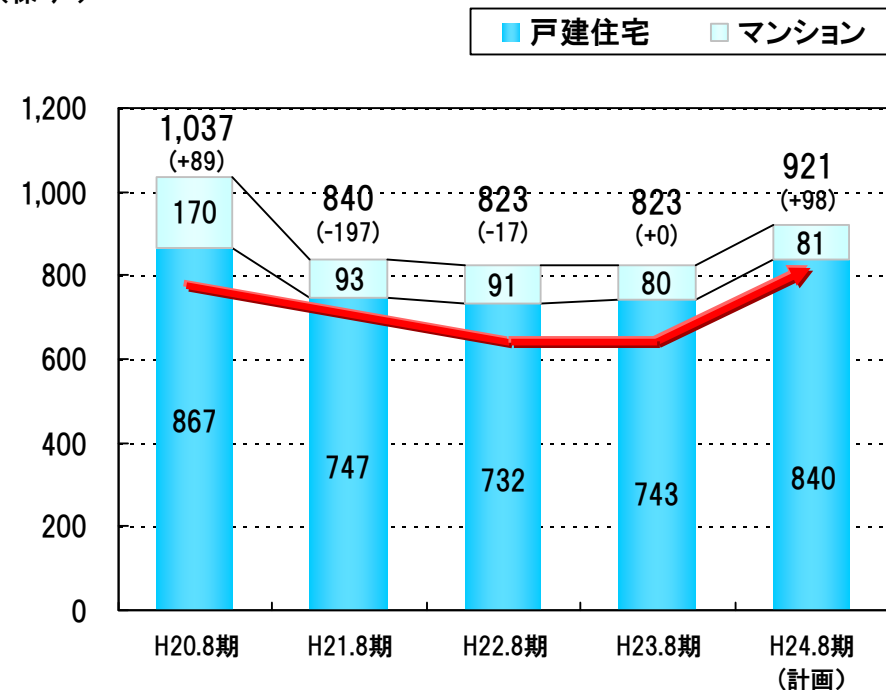
（棟・戸）



引渡棟数

● 921棟（平成23年8月期比 98棟増）

（棟・戸）



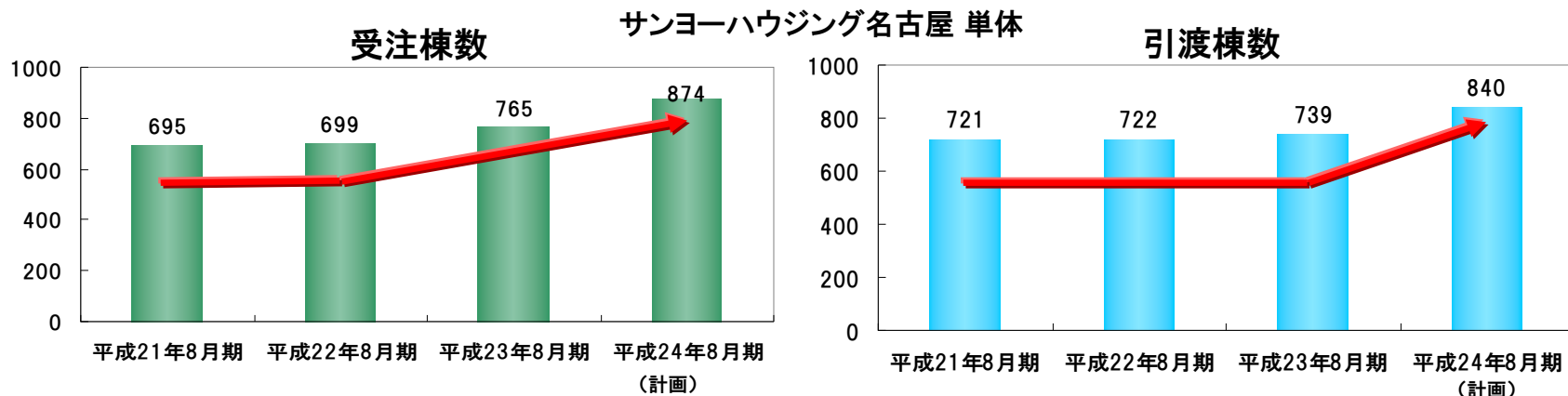


今期の事業展開

1. 住宅事業の拡大・拡充

住宅事業を安定的・継続的に成長させる

- 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
- 徹底した「適正価格による販売」により、安定的に利益を確保
- 長年のオーダーメイド住宅の提供により蓄積したノウハウと顧客の真のニーズを取り入れたマーケットイン発想のパッケージ商品の開発・提供



(ご参考) 中部圏 分譲戸建着工戸数

平成22年9月～ 平成23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	13,274	630	4.75%
愛知県	8,975	556	6.19%

※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)



おかげさまで 愛知県1位・全国10位。

※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2009年度データによる



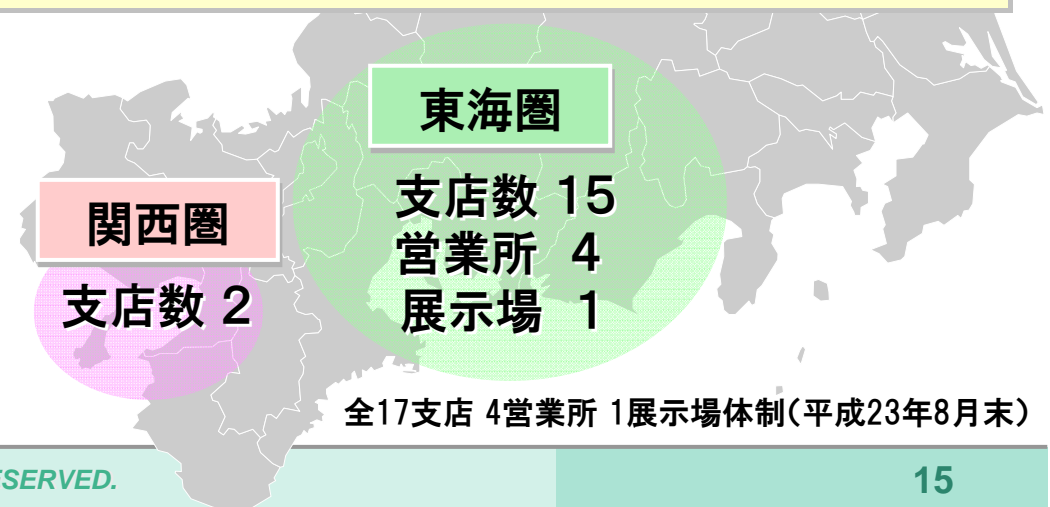
今期の事業展開

2. 営業基盤の強化

住宅事業の成長を支える営業基盤の強化

- 東海圏を15支店4営業所1展示場、関西圏2支店で営業活動を展開
 - 東海圏深耕と全国展開を見据え戦略的な店舗展開を推進
 - 首都圏再進出を念頭に営業展開
- 神戸支店は販売代理を活用するビジネスモデルに転換
 - 販売代理を活用したビジネスモデルを確立し、販売エリアを拡大する
 - マーケットインの発想から開発した販売代理にとって魅力ある建売商品の提供

全国展開に向け、新たに2支店、2営業所の出店を模索





今期の事業展開

3. 経営管理体制の強化

徹底した業務効率化を継続して推進

- 基幹業務システムSys-NETを中核とした業務効率化を推進
 - 各部門の情報をシームレスに連動することによる重複業務の排除、情報共有・部門間連携の強化、迅速な意思決定の支援を実現
- 全社的に「カイゼン活動」を推進し、各部署のムリ・ムダを排除
 - 経費削減や業務効率化などあらゆる側面での改善を進め、より一層な筋肉質の企業経営を目指す

中長期の成長を支える人材育成を強化

- 戦略的な人材育成を強化し、体系的な教育を実施する
 - 平成23年8月期は、次期経営層をターゲットとした教育プログラムを完了
⇒ 平成24年8月期より、管理者育成プログラムを開始



今期の事業展開

4. グループ会社の強化及び拡充

グループ各社の経営基盤を強化

- グループ各社が事業毎に最適利益を追求する経営を推進
 - H23.8期にグループ会社の統廃合を推進し、果たすべき役割を明確化

売上高	H23.8 (実績)	H24.8 (計画)	増加率	役割
サンヨーベストホーム	2,326	2,382	2.4%	東海圏マンション事業の強化拡大
巨勢工務店	1,561	1,910	22.3%	民間工事、公共工事の強化、営業拡大 関西圏戸建住宅事業の内製化
ジェイテクノ	4,597	4,800	4.4%	東海圏戸建住宅事業の内製化 東邦ガス請負工事拡大、民間・公共事業強化
サンヨー土木測量	125	127	1.8%	測量業務の内製化

(単位:百万円 単位未満切捨て)

グループとしての事業基盤の拡大・拡充

- M&Aを含めグループ全体での事業の拡大・拡充を目指す
 - 事業内容や事業エリアなど多角的な視点での拡大と拡充を模索する



中期経営計画(H24.8～H26.8)



最終年度 平成26年8月期計数目標

連結売上高： 438億円(平成23年8月期比 31.3%増)

連結経常利益： 42億円(平成23年8月期比 44.6%増)

3カ年成長戦略

1. 土地付きオーダーメイド住宅の拡大
 - 中核事業である土地付きオーダーメイド住宅事業を継続して強化
 - 東海圏を深耕しつつ、全国展開に向けた営業基盤の拡大を図る
2. グループ会社の経営基盤強化
 - 明確化した事業目的の中で経営基盤の強化と安定を図る
 - 個々の事業において適切な利益を確保する経営を徹底
3. 10年ビジョン達成に向けた土台整備
 - 10年ビジョン達成に向けた土台整備の3年間と位置付け、積極的に事業範囲、事業エリアの拡大・拡充を模索する



10年ビジョン

長期にわたり成長するためのグループのビジョンを策定

- 平成22年11月「成長戦略室」を新設
⇒ 長期的な成長戦略「10年ビジョン」の策定を開始
- 平成23年9月5日に宮崎社長よりグループ会社を含む全役職員に発信

当社グループが目指す姿を全員が共有

「最適・最良」の家と技術を提供し「社会に愛され必要となる会社」を目指す

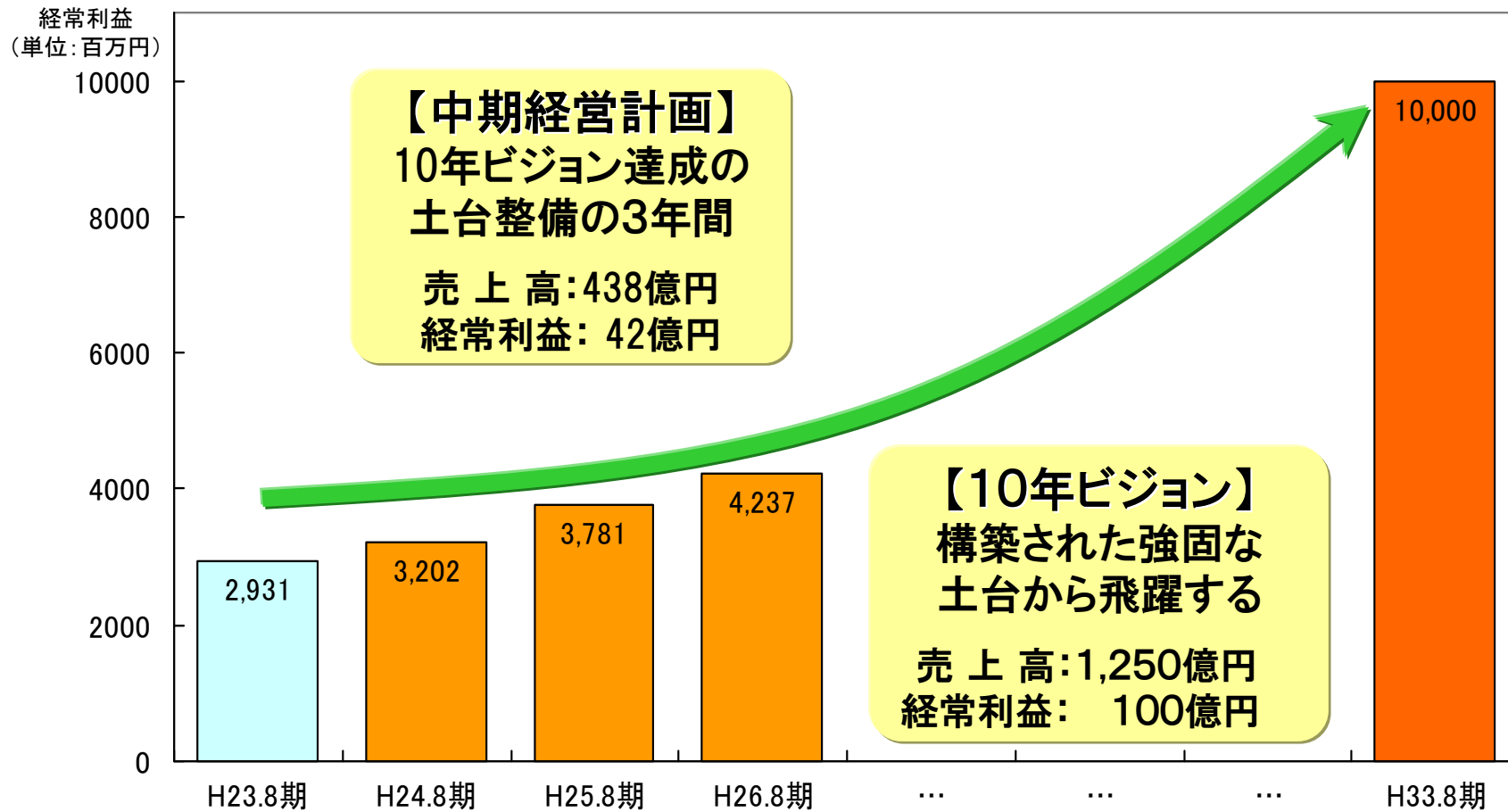
「全国展開」を達成し、「売上高1,000億円超、経常利益100億円」を目指す

目標達成に向け「世界一のガムシャラ集団」を目指す



(ご参考) 中長期成長イメージ

10年後の経常利益100億円達成に向け、中期経営計画を着実に遂行する





(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	17支店、4営業所、1展示場、連結子会社4社 <small>(平成23年8月31日 現在)</small>
資 本 金	3,216百万円
社 員 数	340名(役員、臨時雇用者を除く) (グループ全体:458名) <small>(平成23年8月31日 現在)</small>
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、春日井支店 開設
サンヨーコンサルタント株式会社 設立
- 平成 7年 名古屋南支店 開設、 一級建築士事務所登録
- 平成 9年 名古屋東支店 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 名古屋市瑞穂区妙音通に本社移転
サンヨー土木測量株式会社 設立
- 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 東証・名証 第二部に株式同時上場
浜松支店 開設(営業エリアを静岡県に拡大)
豊橋支店 開設
- 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
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、姫路支店を開設
名古屋東営業所 開設
- 平成19年 名古屋港営業所 開設
ジェイテクノ株式会社 設立(安藤技建(株)より事業承継)
- 平成20年 岡崎支店、春日井営業所 開設
- 平成21年 立川支店を一旦閉鎖、稲沢営業所 開設
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
- 平成22年 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
春日井支店、名古屋総合展示場 開設
吹田支店を神戸支店に統合
- 平成23年 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
静岡支店 開設



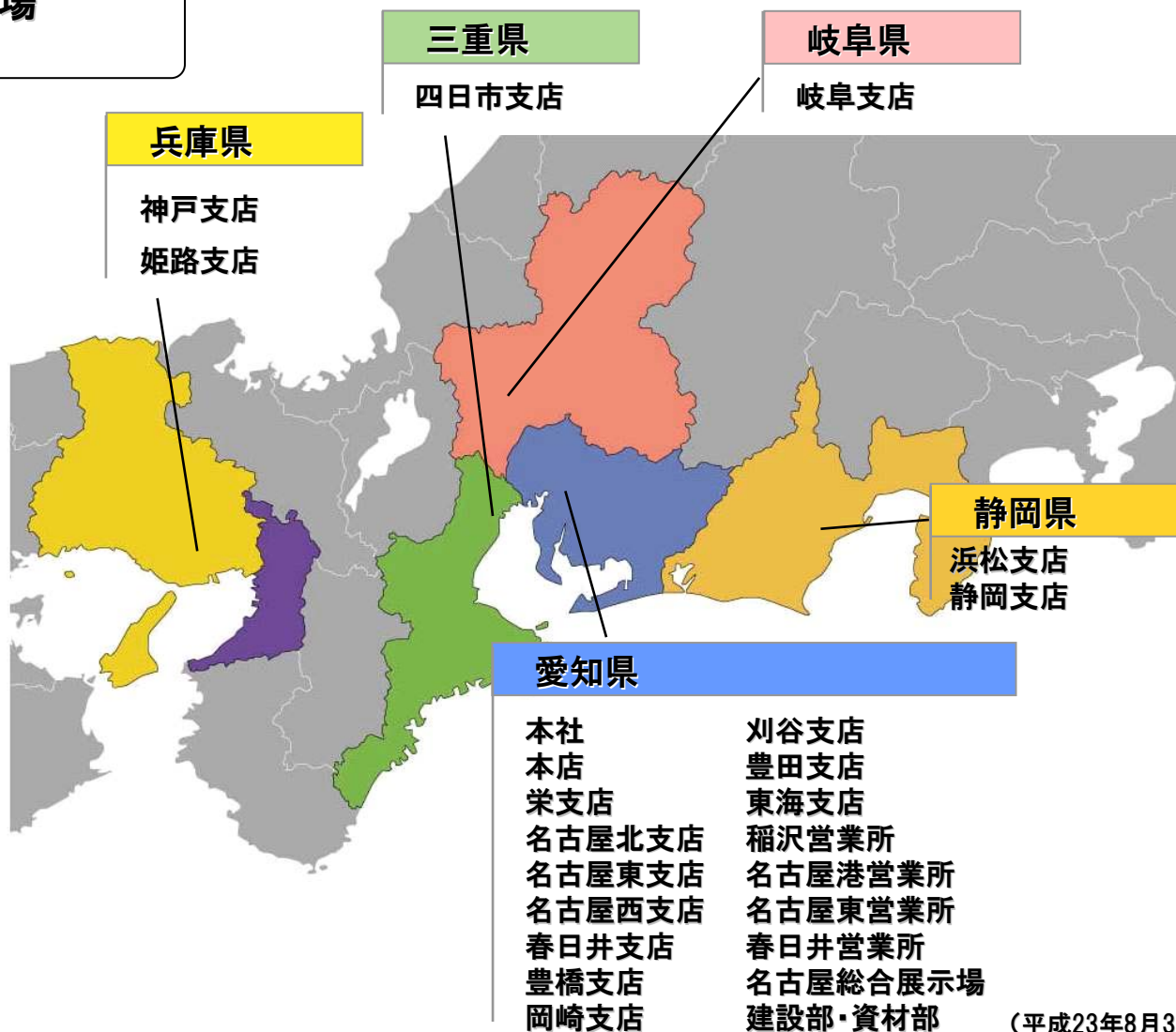
営業拠点



17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8月31日 現在)



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
建築請負工事

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

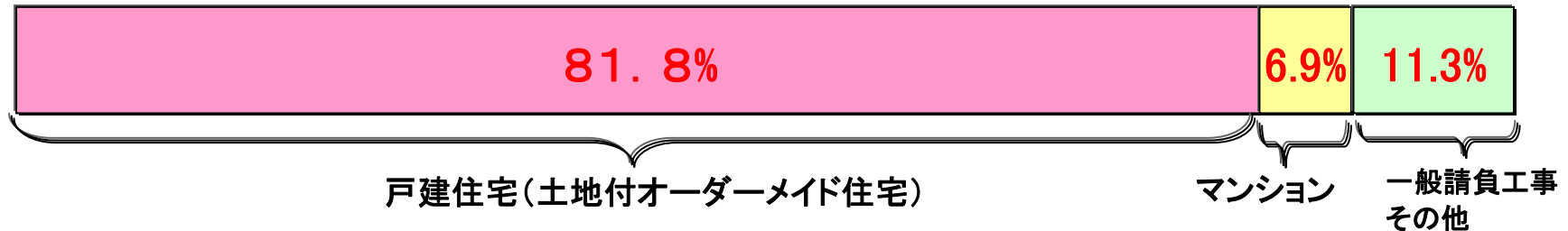
ジェイテクノ
管工事・土木工事

住宅提供に関連する事業を行うグループ企業

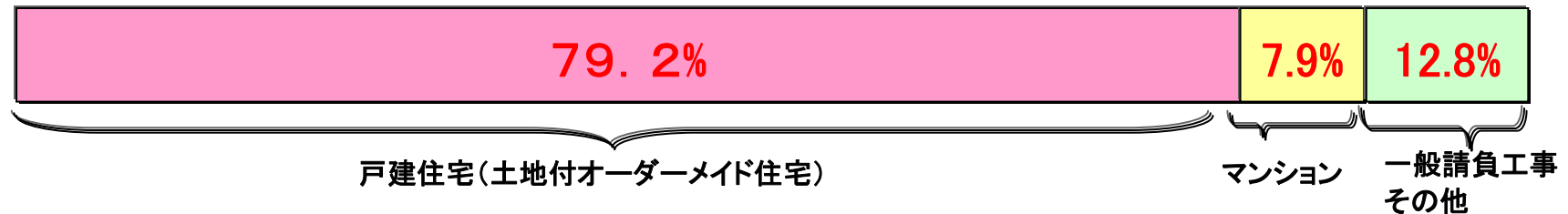


事業内容

当社グループ事業の売上構成比(H23.8期)



(ご参考)当社グループ事業の売上構成比(H22.8期)



グループ総売上の88.7%が戸建住宅・マンションの販売

- 「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81.8%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





2. 当社のビジネスモデル(特徴)





当社のビジネスモデル I

土地付きオーダーメイド住宅の強み

	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">● 予算、間取り、内外装など、ライフスタイルや意向に合わせた自由設計・建築 ⇒ <u>夢を実現する家作りが可能</u>	<ul style="list-style-type: none">● 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● 住んだ時のイメージがつかみ易い
企業にとってのメリット	<ul style="list-style-type: none">● 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必要がない● 在庫は更地のため建物劣化に伴う値下リスクがない ⇒ <u>安定した利益確保が可能</u>	<ul style="list-style-type: none">● 短期間での大量販売が可能● 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



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

- 潜在顧客の獲得を中心とした「攻めの営業」
⇒ グループによる飛び込み・訪問営業が基本
- 潜在顧客の獲得に専念できる分業体制を確立し
確度の高い営業活動を展開
- 顧客の予算に合わせたオーダーメイド住宅の
提案により、徹底した定価販売を実施

◆分業体制

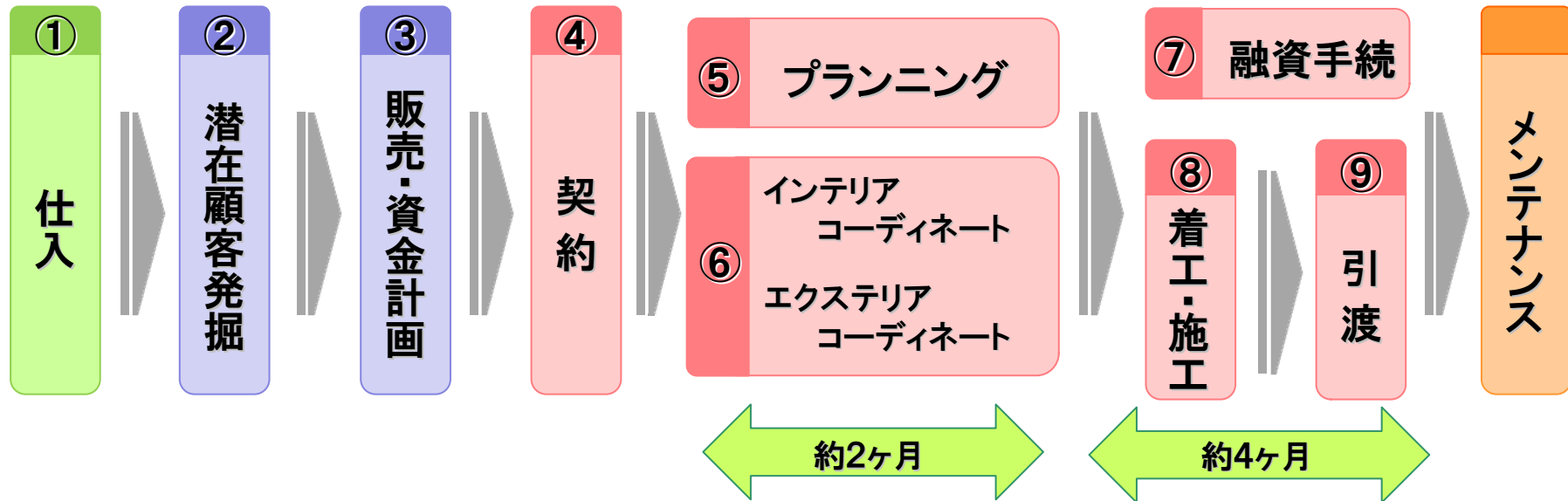
- 土地仕入、販売、設計、コーディネート、建築等
社内分業体制を確立
- 専門特化により、高品質な住宅を短期引渡し
⇒ 契約から完成引渡しまで、平均6ヶ月

一般的な営業手法

- 広告・チラシや展示場での反応を待つ
「受身の営業」
⇒ 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
- 土地仕入から商品化まで、ある程度
の時間が必要となる
⇒ 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



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



① 仕入 【用地仕入部・企画開発部】



実際に現地を確認して調査している様子



造成後の区画

物件情報の収集(用地仕入部)

東海圏、関西圏の仲介業者1,500社以上に対して、毎月直接訪問し、情報収集を行なっています。

物件情報収集件数 約4,900件
(平成23年8月期実績)

購入物件の検討(用地仕入部)

情報収集した物件を購入するか否かの検討を行います。

検討物件数 約1,350件
(平成23年8月期実績)

物件購入へのプロセス(企画開発部)

検討物件はすべて現地調査を行い、商品化できるか否か(立地、価格、自社・他社物件の販売状況等々)判断し、物件購入を決定します。

購入物件数 235件
購入区画数 870区画
(平成23年8月期実績)



② 潜在顧客発掘【営業本部】



飛込み営業の風景



お客様への情報提供

潜在顧客の発掘

担当地域の賃貸住宅へ、2～3名のグループ単位で飛込み営業を行い、アンケートを利用して潜在顧客の情報を取得します。

飛込み訪問件数	約15.9万件/月
アンケート取得枚数	約2,400枚/月 (平成23年8月期実績)

潜在顧客保有件数	約6.1万件 (平成23年8月31日現在)
----------	--------------------------

継続的に関係を保つ

アンケート取得後も、再訪問や電話連絡等で継続的に住宅に関する情報提供を行い、信頼関係の構築と維持に努めています。

潜在顧客へのアプローチ

新規物件の売出しやキャンペーン等の情報をお客様の情報に基づき的確に提供することにより、効率的な営業活動を行っています。



③ 販売・資金計画【営業本部】



物件のご案内風景

物件のご案内・ご紹介

売出物件をご案内し、実際の土地や周辺環境のご案内をします。また、建物や価格については、長年の土地付きオーダーメイド住宅のノウハウを活かした標準プランをもとにご説明、ご紹介しています。

資金計画のご提案

当社の提携ローン・金融機関をご紹介し、返済シミュレーション(金利、返済額、返済年数等)を作成、説明し、無理なく住宅が取得できることに気づいていただきます。

「欲しい家」より「持てる家」のご提案

事前にアンケート等でお伺いしている、お客様のご要望、ご予算、ライフプランに合わせ、『「欲しい家」より「持てる家」』をご提案します。



④ 契約【支店統括部】



重要事項説明書及び契約書の読上げ風景

土地付きオーダーメイド住宅の契約

土地付きオーダーメイド住宅に関する契約を締結します。契約書の内容と重要事項の説明を宅地建物取引主任者と建築士が丁寧にご説明し、お客様に契約内容をご理解いただきます。

資金計画とスケジュールのご確認

契約に際しては、銀行へ提出した住宅ローンの事前相談の結果と返済計画の再確認をしていただきます。
また、契約後のスケジュールをご説明し、実際のお客様独自の「家づくり」に入っていきます。

契約者の特徴

契約者は、主にアンケートを頂き良好な関係を構築した当社だけが保有する潜在顧客です。それに加えてチラシ、インターネット、ホームページ等を見て来場された方々となっています。



⑤ プランニング(設計)【建設部】



設計士とのプランニングの風景

ご要望の確認

標準プランをもとにお客様のご要望を聞き取ります。家族構成、ライフスタイル、趣味等、お客様によってご要望は様々です。

プランニング

ご要望の確認後、お客様の希望にそった間取り、外観の設計図を作成します。
平均的には週1回のペースで行い、約1ヶ月でお客様の自由設計の間取りを完成させます。

各支店に設計士を配置

設計士を各支店に配属しており、お客様のご要望に対して迅速に対応しています。

設計士の人数 33名
(内訳)社内設計士:12名 社外設計士:21名
(平成23年8月31日現在)



⑥ インテリア・コーディネーター(内部仕様) エクステリア・コーディネーター(外部仕様) 【資材部】



コーディネーターとの打ち合せ風景

<ご希望によりメーカーショールームのご案内もします>

打ち合せ

プランニング(間取り、外観)の決定後、内部仕様、外部仕様の打ち合わせに入ります。平均週1回のペースで行い、約1ヶ月でお客様毎の自由設計による仕様を決定させます。

仕様(設備)

キッチン、ユニットバス、壁紙等の内部仕様、機能門柱、外構等の外部仕様のそれぞれを主要メーカーの商品から自由に選択できるのが、当社の特徴です。

各支店にコーディネーターを配置

インテリアコーディネーターを各支店に配置しており、お客様のご要望に迅速に対応しています。

インテリアコーディネーターの人数:23名

(平成23年8月31日現在)



⑦ 融資・諸手続き【支店統括部】



サポート担当者と融資についてのご相談

住宅総合保険のご提案

大切な我が家の万が一に備えるための、火災保険・地震保険のご提案からお申込みまでをサポートしています。

諸手続きの代行・ご案内

住宅の購入にあたり、登記申請等、必要となる様々な手続きをお客様に代わって申請いたします。また、住民票の移動などお客様に実施いただく手続きも随時ご案内いたします。

住宅ローン申込み

当社支店あるいは金融機関店舗にて住宅ローン申込みの手続きをご案内いたします。必要書類のご説明から金融機関との日程調整まで、総勢24名のサポート担当者が、住宅ローンのお申込みに必要となる全ての手続きを最初から最後までお手伝いしています。



⑧ 着工・施工【建設部】



基礎の完成



工事の風景

着工

プラン、仕様を決定し、お客様の了承を頂いた後、建築確認申請を提出、確認済証の交付を受け、すみやかに着工します。

施工

着工から引渡しまで約4ヶ月です。すべての施工現場に現場監督を配置し、総勢28名の現場監督が責任をもって施工管理しています。

（施工管理有資格者）

一級建築施工管理技士	13名
二級建築施工管理技士	15名
一級土木施工管理技士	4名
二級土木施工管理技士	4名

（平成23年8月31日現在）

自社施工体制

自社施工協力会社を組織化し、現在138社の規模となっております。この他18社の施工業者を活用しております。いずれも当社創業以来、長年の取引関係にあり信頼関係を築いています。



⑨ 引渡【支店統括部】



引 渡

竣工(建物完成)

社内の品質管理グループの厳しい社内検査完了後、お客様自らの立会による検査を実施いただき、建物の仕上がりを最終確認して頂きます。

ローン実行

引渡日に合わせて、ローンを実行していただき、残代金の入金が終わると引渡となります。

引渡

鍵、保証書、検査済み証等をお渡しし、契約から約6カ月後には、お客様のオーダーメイドによる住まいが完成します。



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

- 顧客の約80%が20代、30代
- 約72%が年収600万円以下

➡「持てる家」を提案することで、買えると「気付かせる」営業

顧客年齢構成

20～30歳	23.7%
31～35歳	32.5%
36～40歳	23.5%
41～45歳	9.9%
46歳以上	10.4%
平均年齢	35.9歳

顧客年収構成

400万円以下	15.0%
401～500万円	30.8%
501～600万円	25.7%
601～700万円	14.8%
701万円以上	13.7%
平均年収	552万円

(ご参考)平均販売価格(平成23年8月期)

平均販売価格

35,833千円

※土地のみ、建物のみ販売を除く



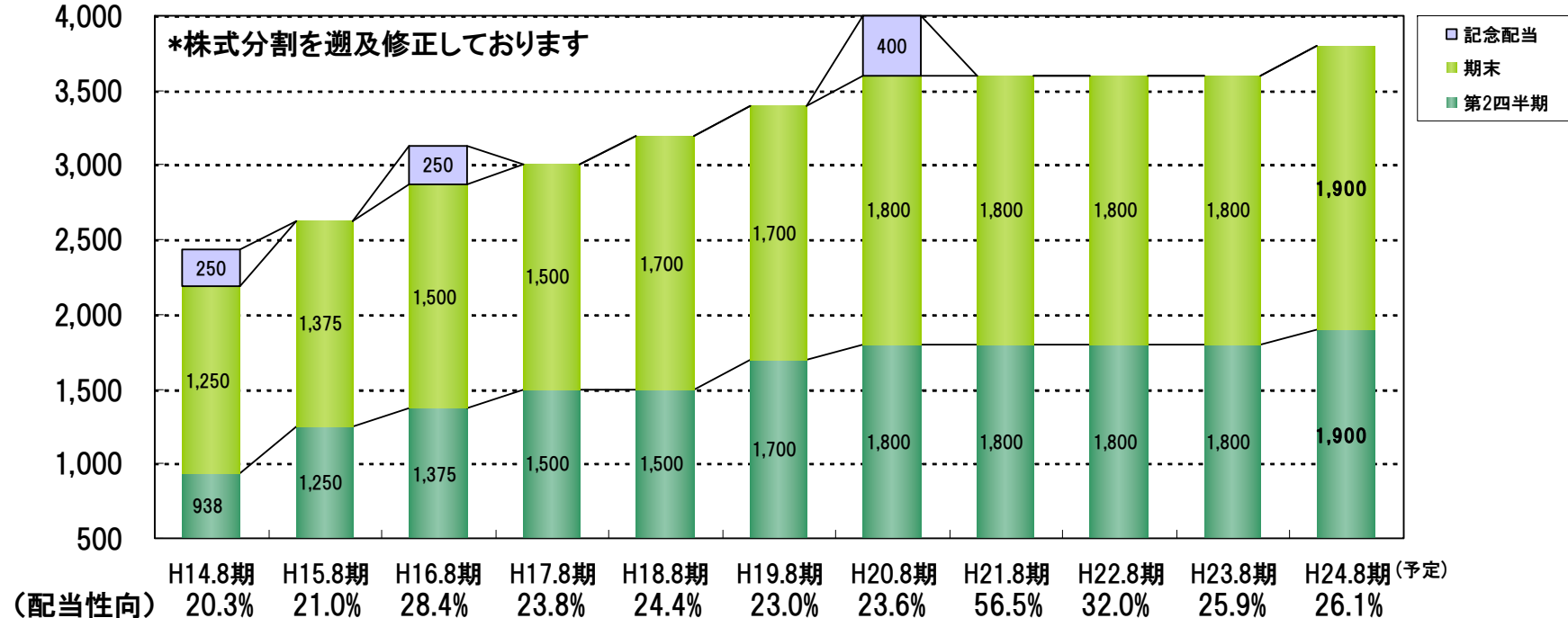
(ご参考) 株主優待・配当金推移

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】

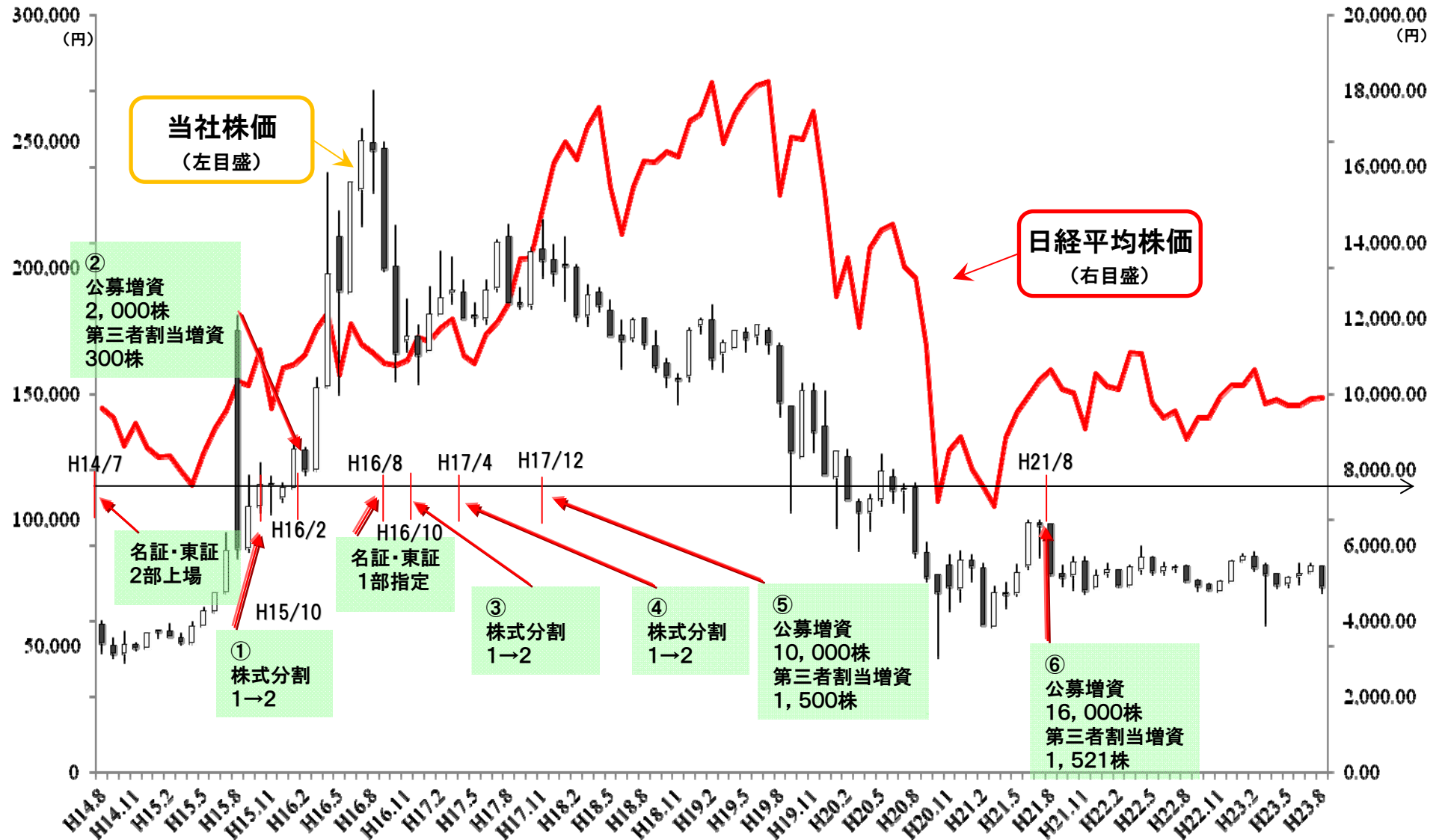
H15.8期末～(中間・期末) マックカード	H17.2中間期末～(中間・期末) QUOカード	H18.8期末～(中間・期末) QUOカード	H24.8期末～ 廃止
1株以上 3,000円	1株以上 3,000円	1株以上 1,000円	※株主の皆様への公平な利益還元の あり方という観点から、平成23年10 月14日の取締役会にて決議
5株以上 5,000円	5株以上 5,000円	5株以上 3,000円	
10株以上 10,000円	10株以上 10,000円		

【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

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。