

株式会社 サンヨーハウジング名古屋  
平成26年8月期 第2四半期決算説明会

平成26年4月15日

# 目次

## はじめに

1. 平成26年8月期 第2四半期決算の概況 P. 3
  2. 平成26年8月期 業績予想及び事業展開 P.17
- (ご参考)会社概要 P.27

家を、土地からオーダーメイドする。



# 1. 平成26年8月期 第2四半期決算の概況



# 平成26年8月期第2四半期の概況

## 事業環境

- アベノミクスに下支えされ、景気の回復基調は続き、消費増税を見据えた駆け込み需要もあり、設備投資や個人消費は改善
- 当不動産業界では、消費増税を控え建築工事が集中し、職人不足が発生  
また、経過措置終了に伴う反動減が注文住宅の分野で表面化

## 当社の概況

- 職人不足に加え、一部住宅設備の納期遅延等で工期が遅れ、計画通りに引渡しができない物件が発生  
⇒ 上期の引渡しが計画を下回った主要因
- 経過措置終了後10月~1月まで受注に苦戦、2月以降足元の受注は回復し堅調に推移

## 施策

- ① 『サンヨーデザインギャラリー』による建売ビジネスとの差別化強化  
⇒ 春日井市、長久手市に2店舗開設し、東海圏深耕を強力に推進
- ② 関西本部を新設し、仕入・営業・施工・顧客管理を一元化  
⇒ 大阪府における、建売住宅の供給を推進

# 連結 業績サマリー 損益計算書

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	平成25年8月期 第2四半期実績		平成26年8月期 第2四半期実績						平成26年8月期 第2四半期計画 (H25.10.15発表)	
			前年同期比		計画比					
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減比	増減額	増減比	金額	構成比
売上高	16,140	100.0%	14,974	100.0%	△1,165	△7.2%	△2,691	△15.2%	17,666	100.0%
売上総利益	3,251	20.1%	2,782	18.6%	△469	△14.4%	△748	△21.2%	3,530	20.0%
販売管理費	2,080	12.9%	2,212	14.8%	132	6.4%	△108	△4.7%	2,320	13.1%
営業利益	1,171	7.3%	569	3.8%	△601	△51.4%	△640	△52.9%	1,210	6.9%
経常利益	1,260	7.8%	645	4.3%	△614	△48.8%	△655	△50.4%	1,301	7.4%
四半期純利益	742	4.6%	354	2.4%	△387	△52.3%	△414	△53.9%	768	4.4%

## 【売上高】前年同期比、計画比で減収

- 職人不足、一部住宅設備の納期遅延等で戸建住宅の引渡時期の遅れが発生し、引渡棟数が前年同期比、計画比を下回り、339棟となったことが減収の主要因

(引渡棟数内訳) 戸建: 325棟(前年同期比:35棟減 計画比:65棟減)

マンション: 14戸(前年同期比: 2戸増 計画比: 9戸減)

- 一方で、引渡が3Q以降にずれ込んだことで、2Q末受注残は425棟(前期末比58棟増)

(受注残内訳) 戸建: 389棟(前期末比 24棟増) マンション: 36戸(前期末比34戸増)

## 【各利益】前年同期比、計画比で減益

- 引渡棟数の減少に加え、資材価格・労務費の上昇等により売上総利益率が1.5ポイント低下
- 戦略的な投資の実行(デザインギャラリー増設、創立25年販促強化等)により販管費は増加

# 連結業績サマリー セグメント売上高

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	平成25年8月期 第2四半期実績		平成26年8月期 第2四半期実績						平成26年8月期 第2四半期計画 (H25.10.15発表)	
			前年同期比		計画比					
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減比	増減額	増減比	金額	構成比
戸建住宅事業	13,599	84.3%	12,159	81.2%	△1,440	△10.6%	△2,445	△16.7%	14,604	82.7%
マンション事業	414	2.6%	420	2.8%	6	1.6%	△271	△39.2%	692	3.9%
一般請負工事業	2,030	12.6%	2,314	15.5%	283	13.9%	41	1.8%	2,272	12.9%
その他の事業	95	0.6%	80	0.5%	△14	△15.3%	△16	△16.9%	97	0.6%
合計	16,140	100.0%	14,974	100.0%	△1,165	△7.2%	△2,691	△15.2%	17,666	100.0%

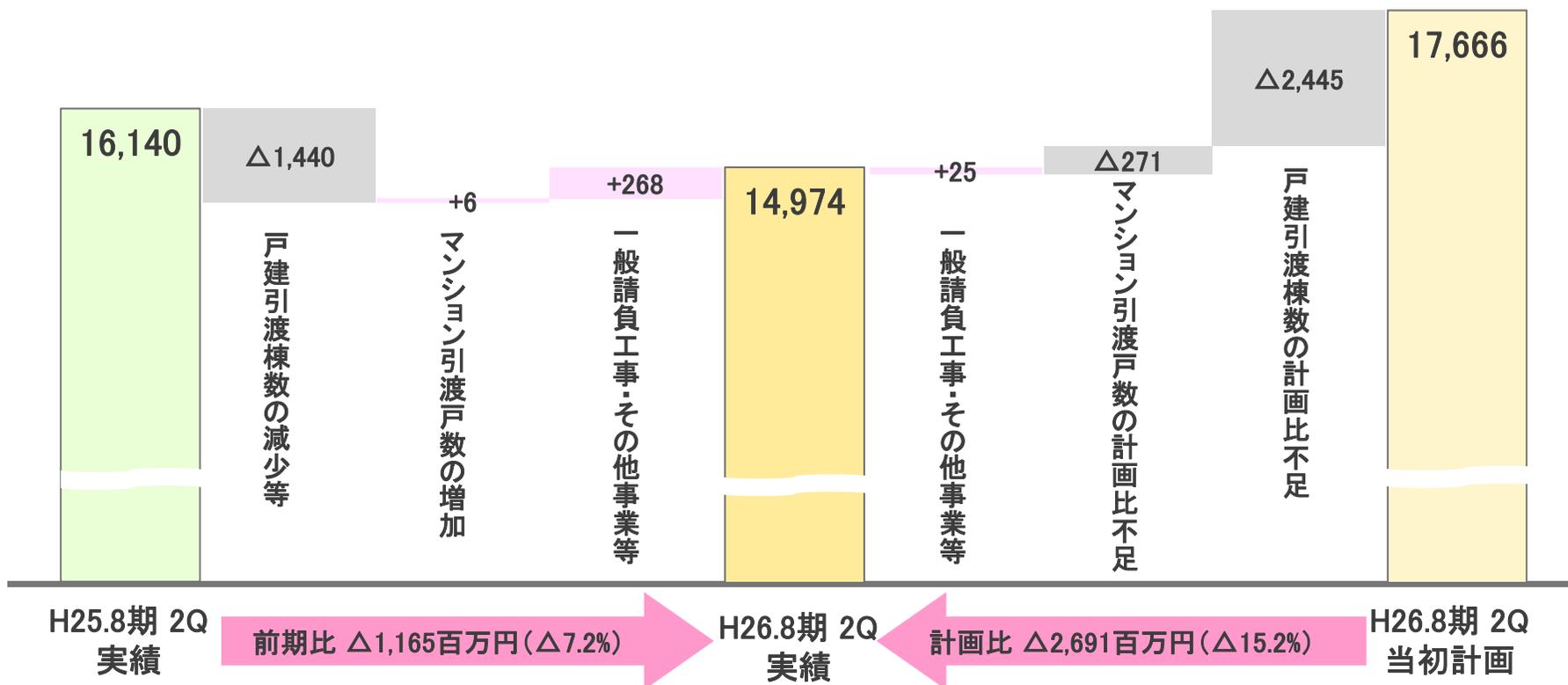
## 【前期比】

- ・ 戸建住宅は、工期の遅れに伴い引渡棟数が前年同期比35棟減少したことで減収となる
- ・ マンションは、引渡戸数が2戸増加し前年同期比で微増
- ・ 一般請負工事は、平成25年10月に連結子会社となった宇戸平工務店の売上計上もあり前年同期比283百万円増収

## 【計画比】

- ・ 戸建住宅は、引渡棟数が計画から65棟不足したことで計画を下回る
- ・ マンションは、上期引渡マンション分の受注が9戸計画より不足
- ・ 一般請負工事は、計画比も増収を確保

# 連結 売上高



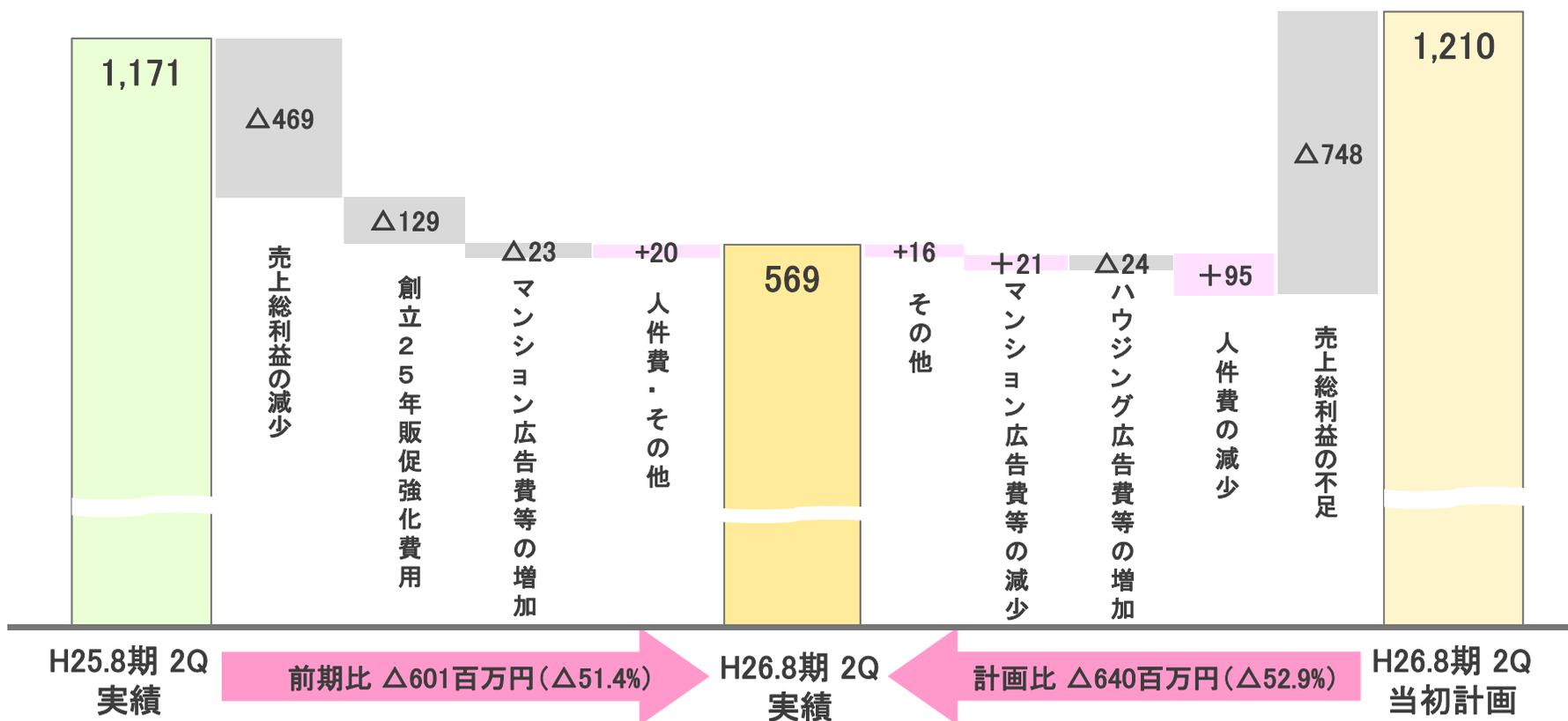
**【前期比】 戸建住宅の引渡棟数減少により減収**

- ・工期の遅れにより、戸建住宅の引渡棟数が前年同期比35棟減少したことが主要因
- ・マンションは、引渡戸数が前年同期比2戸増加し増収を確保
- ・一般請負工事は、宇戸平工務店の加入もあり増収となる

**【計画比】 引渡棟数が計画を下回るものの受注残は確保**

- ・工期が遅れた結果、戸建住宅の引渡は計画比65棟減となる
  - ・マンションは、上期引渡の受注は計画を下回ったが、下期引渡の受注は堅調に推移
- 2Q末受注残： 戸建389棟(前期末比24棟増) マンション36戸(前期末比34戸増)

# 連結 営業利益



## 【前期比】

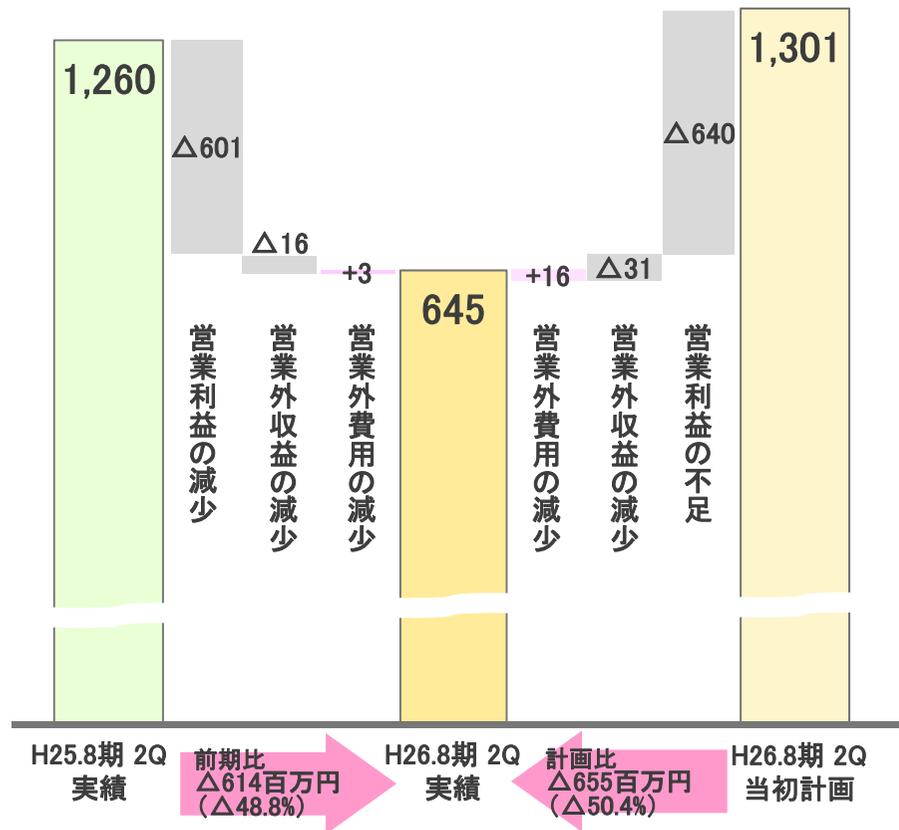
- 単体の売上高減少に加え、資材価格・労務費の上昇により売上総利益が減少
- 創立25年CM等の販促強化費用の増加、マンション広告費等の増加などにより販売管理費は増加

## 【計画比】

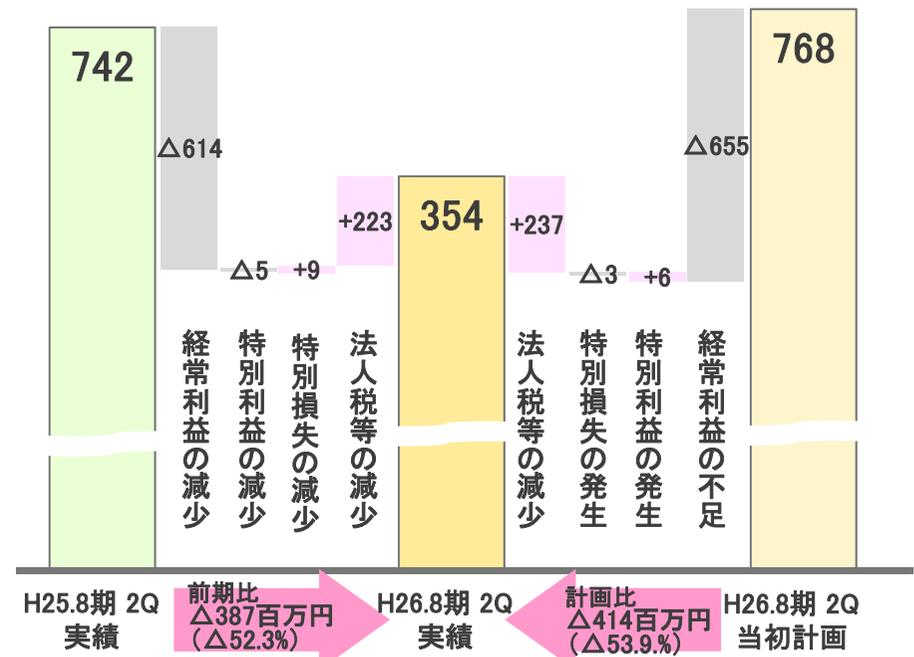
- 引渡棟数の減少に伴う減収に加え、売上総利益の減少による
- 人件費の減少等により販売管理費は計画比108百万円減少

# 連結 経常利益・四半期純利益

経常利益



四半期純利益

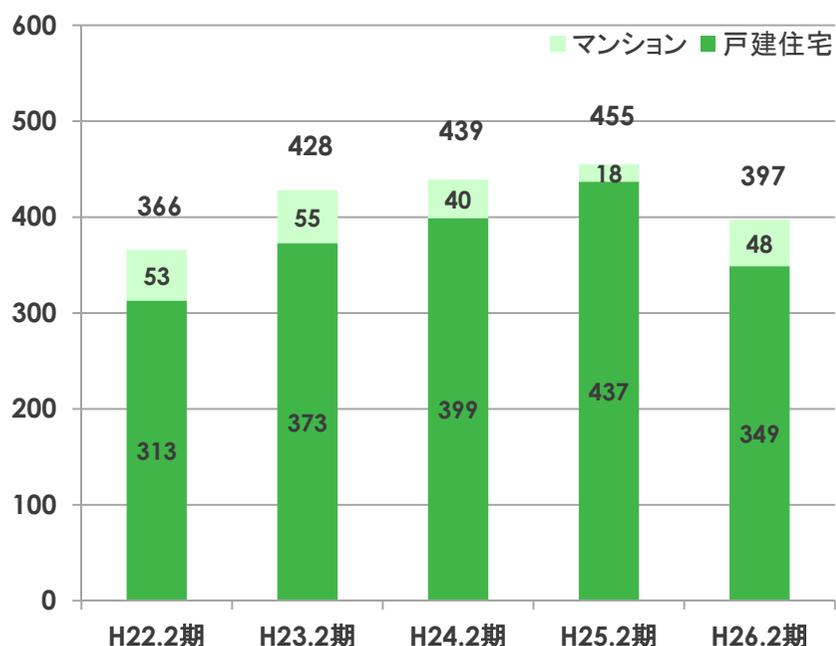


# 連結 受注・引渡棟数

## 受注棟数

397棟

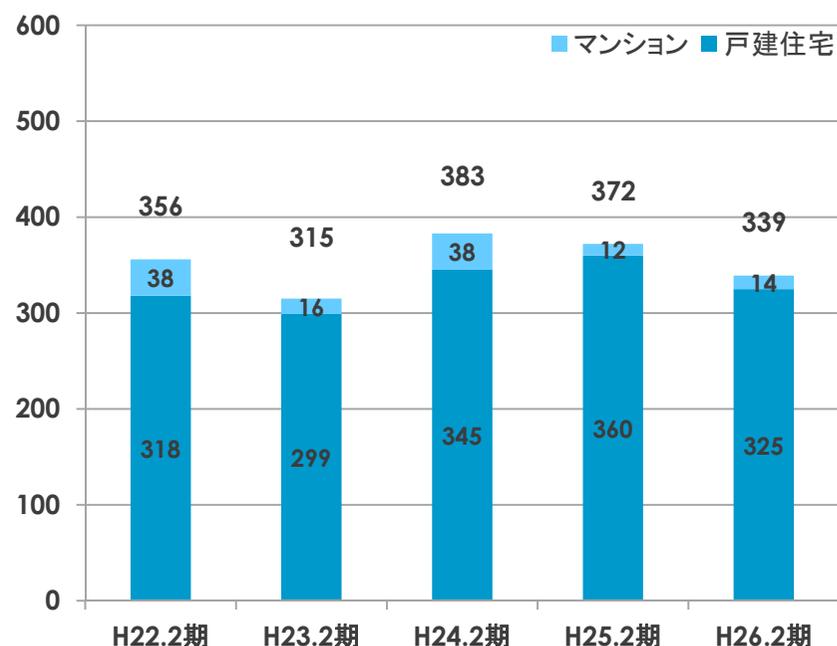
(前年同期比 58棟減・計画比138棟減)



## 引渡棟数

339棟

(前年同期比 33棟減・計画比 74棟減)



### 【受注】

- ・戸建: 足元2月以降は回復したが、経過措置終了後10月から1月までの低迷で、前年同期比88棟減、計画比133棟減
- ・マンション: 上期販売開始マンションの受注が堅調に推移し、前年同期比30戸増、計画比5戸減

### 【引渡】

- ・戸建: 職人不足、一部住宅設備の納期遅延等の影響で工期が遅れ、前年同期比35棟減、計画比65棟減
- ・マンション: 上期引渡マンションの受注が計画を下回り、前年同期比2戸増、計画比9戸減

# 連結貸借対照表

(単位:百万円 単位未満切捨て)

科目	H25.8期	H26.8期 2Q	増減
流動資産	34,109	33,021	△1,087
現金預金	14,851	13,357	△1,493
たな卸資産	17,059	17,605	546
その他の流動資産	2,198	2,059	△139
固定資産	3,116	3,299	182
資産合計	37,226	36,321	△904
流動負債	13,210	13,233	22
支払手形・工事未払金等	3,465	3,009	△455
短期借入金等(※)	6,758	6,874	116
未成工事受入金	1,132	2,066	934
その他の流動負債	1,854	1,282	△572
固定負債	2,471	1,451	△1,019
長期借入金	1,713	678	△1,035
その他の固定負債	758	773	15
負債合計	15,682	14,685	△997
純資産合計	21,543	21,636	92
負債純資産合計	37,226	36,321	△904

※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を含んでおります。

## 【たな卸資産】

- 適正水準を意識した仕入活動を展開
  - H26.8期2Q仕入実績:287区画(前年同期比241区画減)
  - たな卸資産:17,605百万円(前期末比546百万円増)

(ご参考)

戸建住宅事業在庫

- 受注済在庫:7,733百万円(前期末比1,133百万円増)
- 未受注在庫:8,194百万円(前期末比159百万円減)

マンション事業在庫

- 受注済在庫:472百万円(前期末比426百万円増)
- 未受注在庫:1,027百万円(前期末比657百万円減)

## 【有利子負債】

- 借入金の返済により有利子負債は減少
  - H26.8期2Q:7,552百万円(前期末比919百万円減)
  - ※有利子負債依存度:20.8%(前期末比2.0ポイント低下)

## 【自己資本】

- 自己資本は95百万円増加
  - ※自己資本比率:59.6%(前期末比1.7ポイント上昇)

# 単体 業績サマリー 損益計算書

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	平成25年8月期 第2四半期実績		平成26年8月期 第2四半期実績						平成26年8月期 第2四半期計画 (H25.10.15発表)	
			前年同期比		計画比					
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減比	増減額	増減比	金額	構成比
売上高	13,637	100.0%	12,132	100.0%	△1,505	△11.0%	△2,514	△17.2%	14,646	100.0%
売上総利益	2,891	21.2%	2,412	19.9%	△479	△16.6%	△667	△21.7%	3,079	21.0%
販売管理費	1,861	13.6%	1,966	16.2%	105	5.7%	△64	△3.2%	2,031	13.9%
営業利益	1,030	7.6%	445	3.7%	△584	△56.7%	△602	△57.5%	1,048	7.2%
経常利益	1,128	8.3%	526	4.3%	△602	△53.4%	△620	△54.1%	1,147	7.8%
四半期純利益	690	5.1%	316	2.6%	△373	△54.2%	△387	△55.1%	703	4.8%

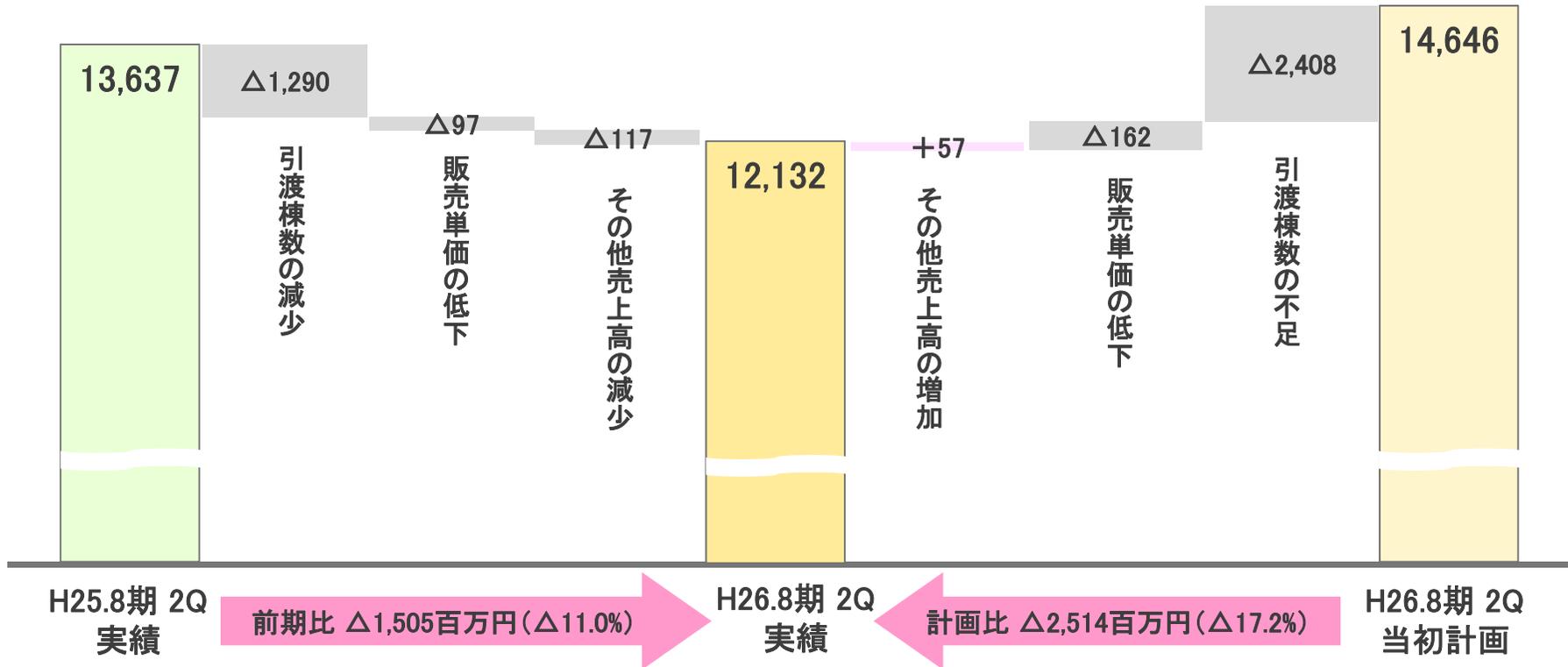
## 【売上高】 前年同期比、計画比ともに減収

- 消費増税を睨んだ建築工事の集中に伴う職人不足や一部住宅設備の納期遅延等の影響により、工期に遅れが発生し引渡棟数が減少。一方、2Q末受注残はH25.8期末比増加
  - 2Q引渡棟数: 325棟(前年同期比: 35棟減 計画比: 65棟減)
  - 2Q末受注残: 389棟(前期末比24棟増)

## 【各利益】 前年同期比、計画比ともに減益

- 資材価格、労務費が上昇し売上総利益率が1.3ポイント低下
- 将来に向けた投資(デザインギャラリー増設、創立25年販促強化等)は計画通り実行

# 単体 売上高



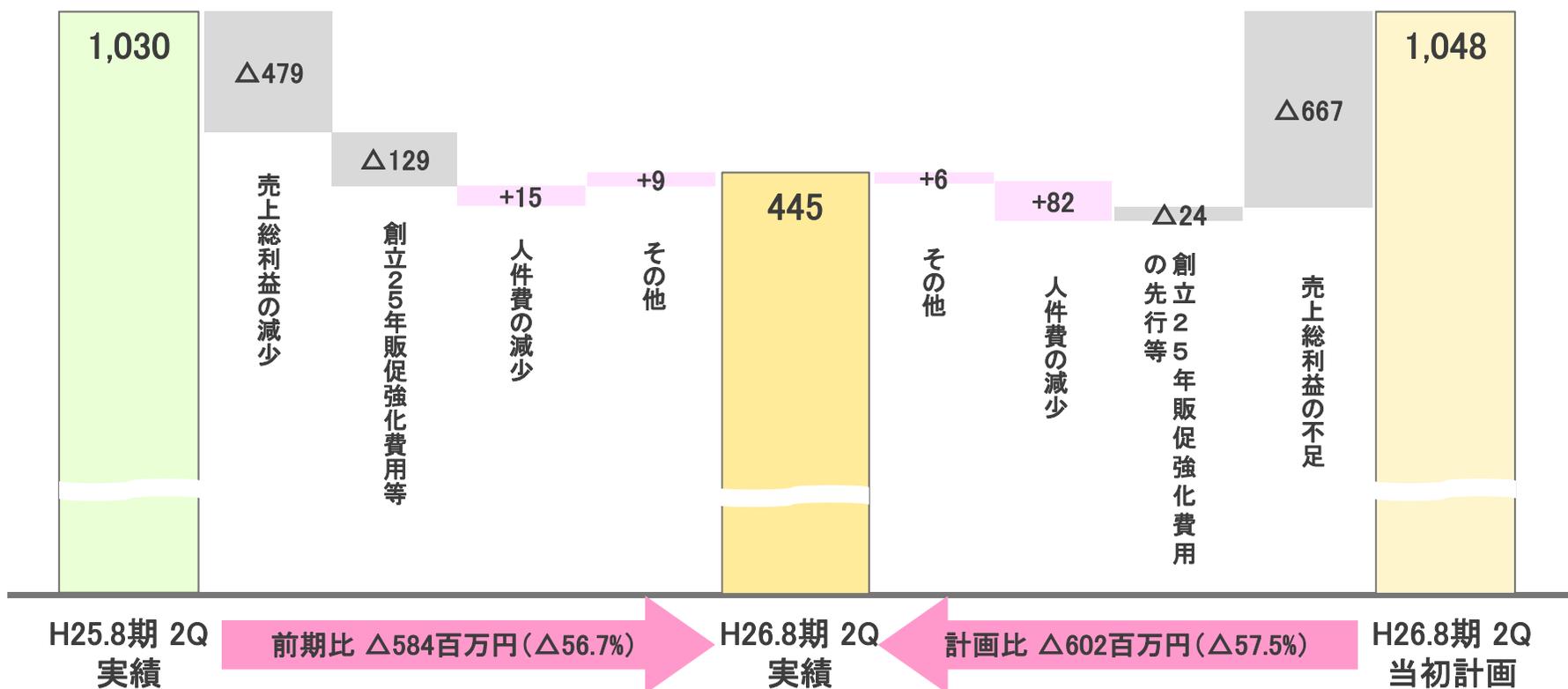
## 【前期比】

- ・工期の遅れにより引渡が3Qにずれ込んだため、引渡棟数は325棟(前年同期比35棟減)に留まる
- ・1棟当たりの販売単価は、前年同期比301千円低下し、36,558千円

## 【計画比】

- ・工期が遅れ3月以降にずれ込んだ結果、引渡は計画比65棟減となる
- 直近3月の引渡棟数は119棟(前年同月比90棟増)となり、第2四半期の遅れを取り戻す

# 単体 営業利益



## 【前期比】

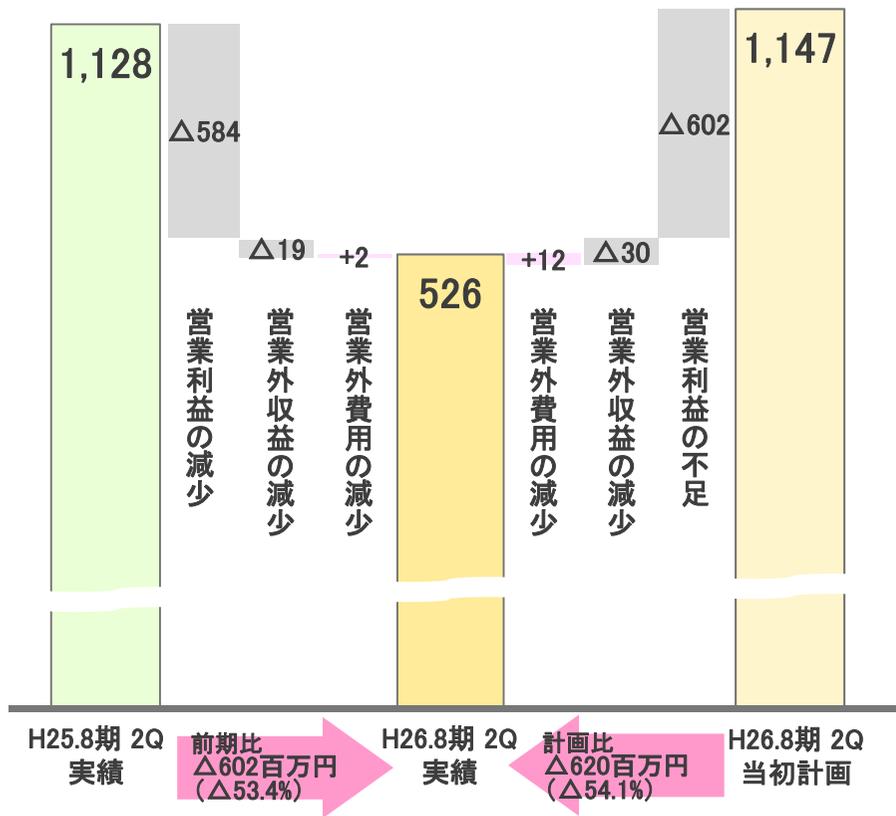
- 資材価格、労務費の上昇等により、売上総利益率は19.9%と前年同期比1.3ポイント低下
- 将来に向けた投資(創立25年CM等の販促強化策)により、販売管理費は105百万円増加

## 【計画比】

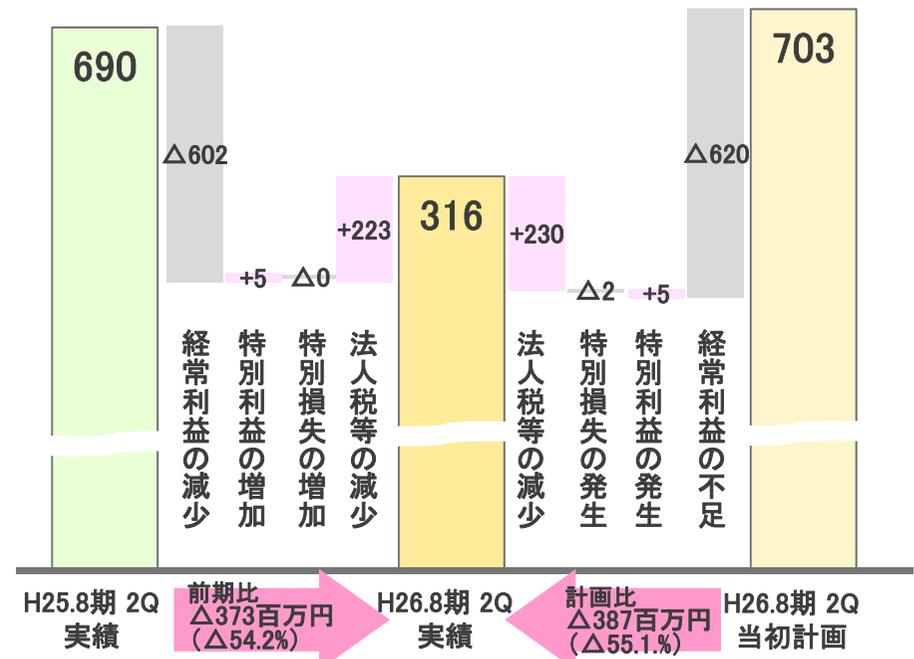
- 引渡棟数が計画を下回ったことに加え、売上総利益率の低下による売上総利益の不足が主要因
- 創立25年販促強化費用が一部先行したことにより広告宣伝費・販売促進費が計画比増加したものの、人件費が計画比減少したこと等により、販売管理費は計画比64百万円減少

# 単体 経常利益・四半期純利益

## 経常利益



## 四半期純利益

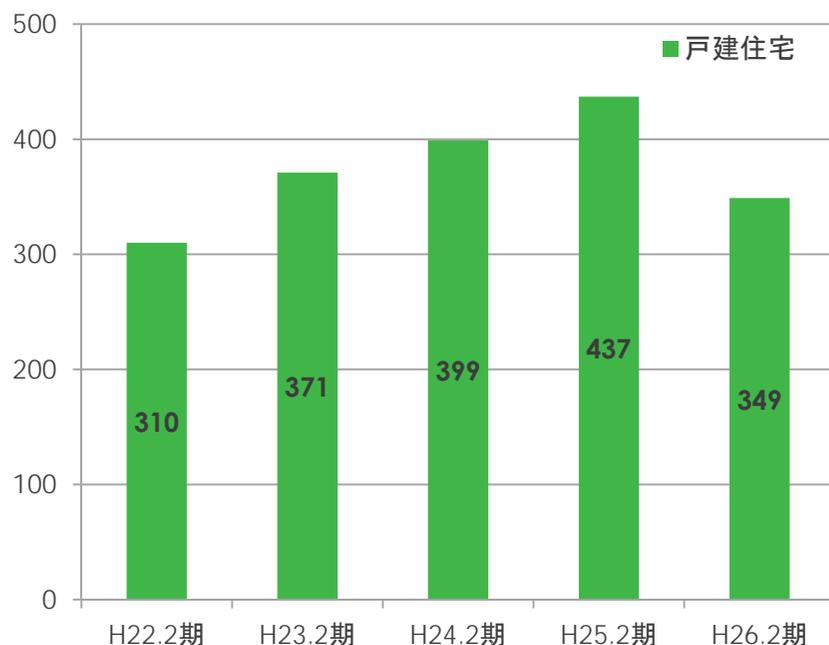


# 単体 受注・引渡棟数

## 受注棟数

349棟

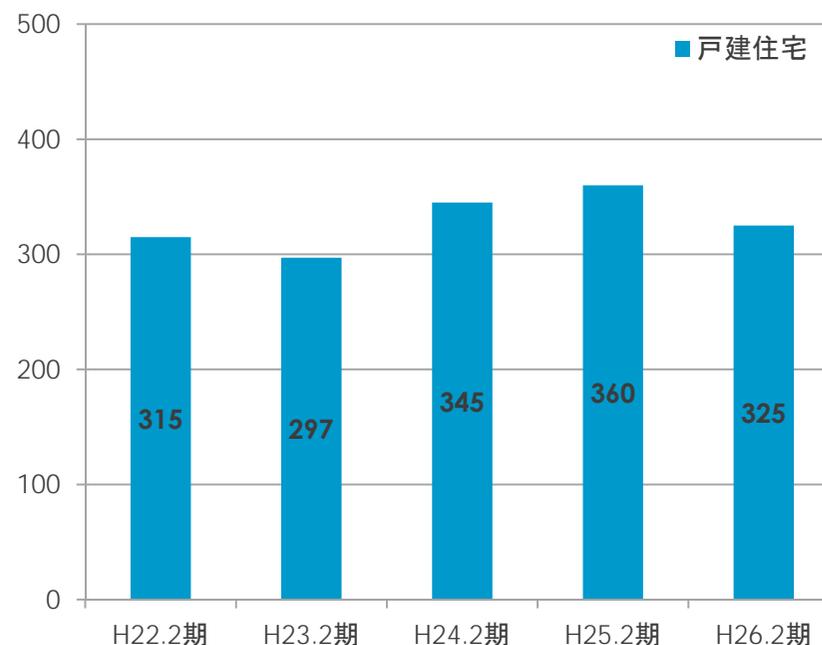
(前年同期比 88棟減・計画比 133棟減)



## 引渡棟数

325棟

(前年同期比 35棟減・計画比 65棟減)



【受注】経過措置終了後の10月~1月は受注が低迷。足元2月以降は回復し堅調に推移  
 【引渡】工期の遅れにより引渡しが3月以降にずれ込み、第2四半期の引渡棟数は減少  
 (参考) H26.03引渡棟数:119棟(H25.03引渡棟数 29棟)

## 2. 平成26年8月期 業績予想 及び 今期の事業展開



# 平成26年8月期 連結業績予想

## 【連結ベース】

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	平成25年8月期実績		平成26年8月期業績予想					
	金額	構成比	金額	構成比	前期比(増加額・率)		上期実績	下期必要金額
売上高	37,945	100.0%	42,308	100.0%	4,362	11.5%	14,974	27,334
売上総利益	7,759	20.4%	8,469	20.0%	709	9.1%	2,782	5,687
販売管理費	4,310	11.4%	4,963	11.7%	652	15.1%	2,212	2,751
営業利益	3,448	9.1%	3,506	8.3%	57	1.7%	569	2,937
経常利益	3,612	9.5%	3,684	8.7%	71	2.0%	645	3,039
当期純利益	2,235	5.9%	2,281	5.4%	45	2.1%	354	1,927

## 【単体ベース】

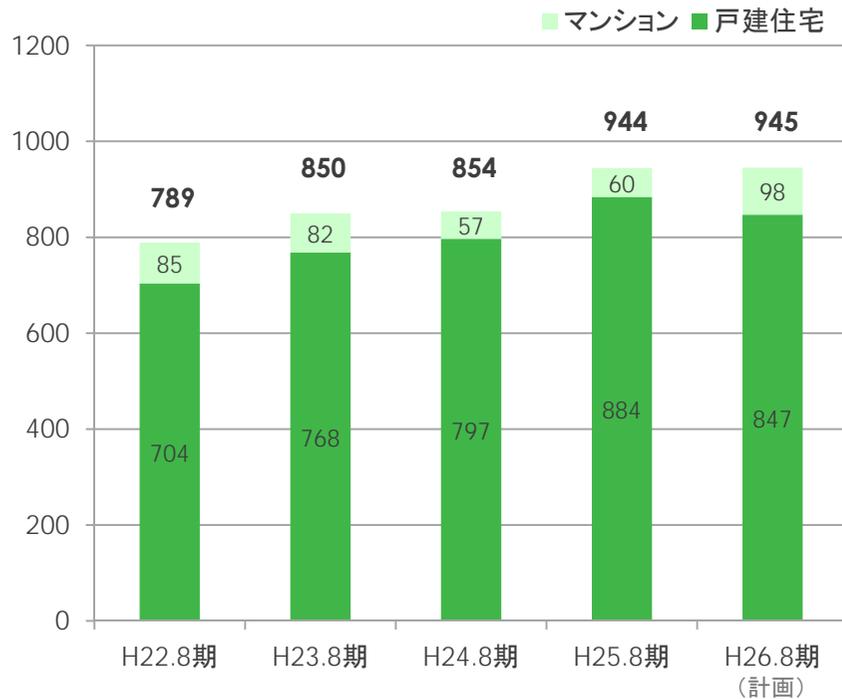
(単位:百万円 単位未満切捨て)

	平成25年8月期実績		平成26年8月期業績予想					
	金額	構成比	金額	構成比	前期比(増加額・率)		上期実績	下期必要金額
売上高	31,668	100.0%	34,891	100.0%	3,222	10.2%	12,132	22,759
売上総利益	6,706	21.2%	7,286	20.9%	580	8.7%	2,412	4,874
販売管理費	3,710	11.7%	4,214	12.1%	503	13.6%	1,966	2,248
営業利益	2,995	9.5%	3,072	8.8%	76	2.6%	445	2,627
経常利益	3,230	10.2%	3,269	9.4%	38	1.2%	526	2,743
当期純利益	1,984	6.3%	2,014	5.8%	29	1.5%	316	1,698

# 平成26年8月期 受注・引渡棟数計画

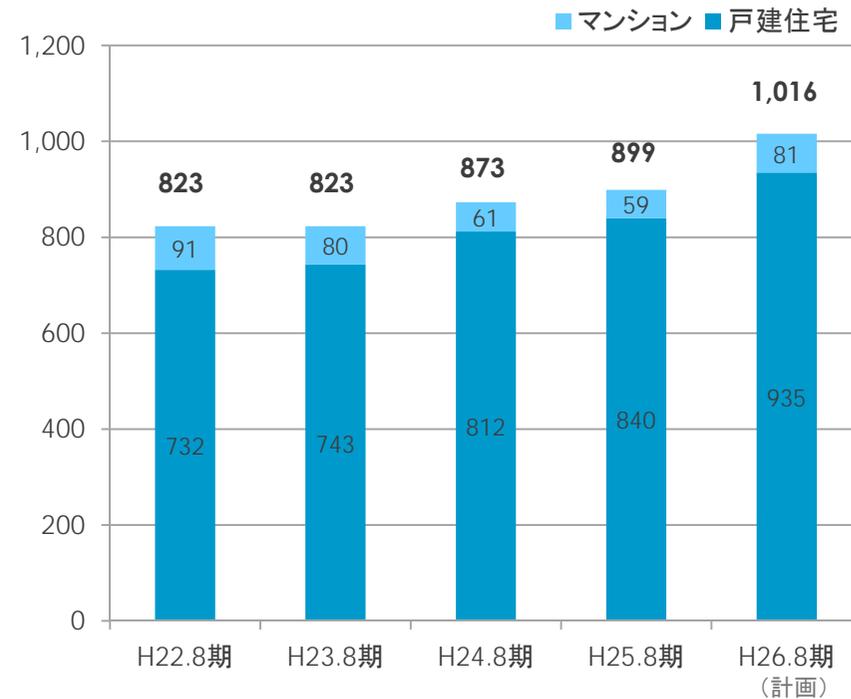
## 受注棟数

945棟(前期比 1棟増)



## 引渡棟数

1,016棟(前期比 117棟増)



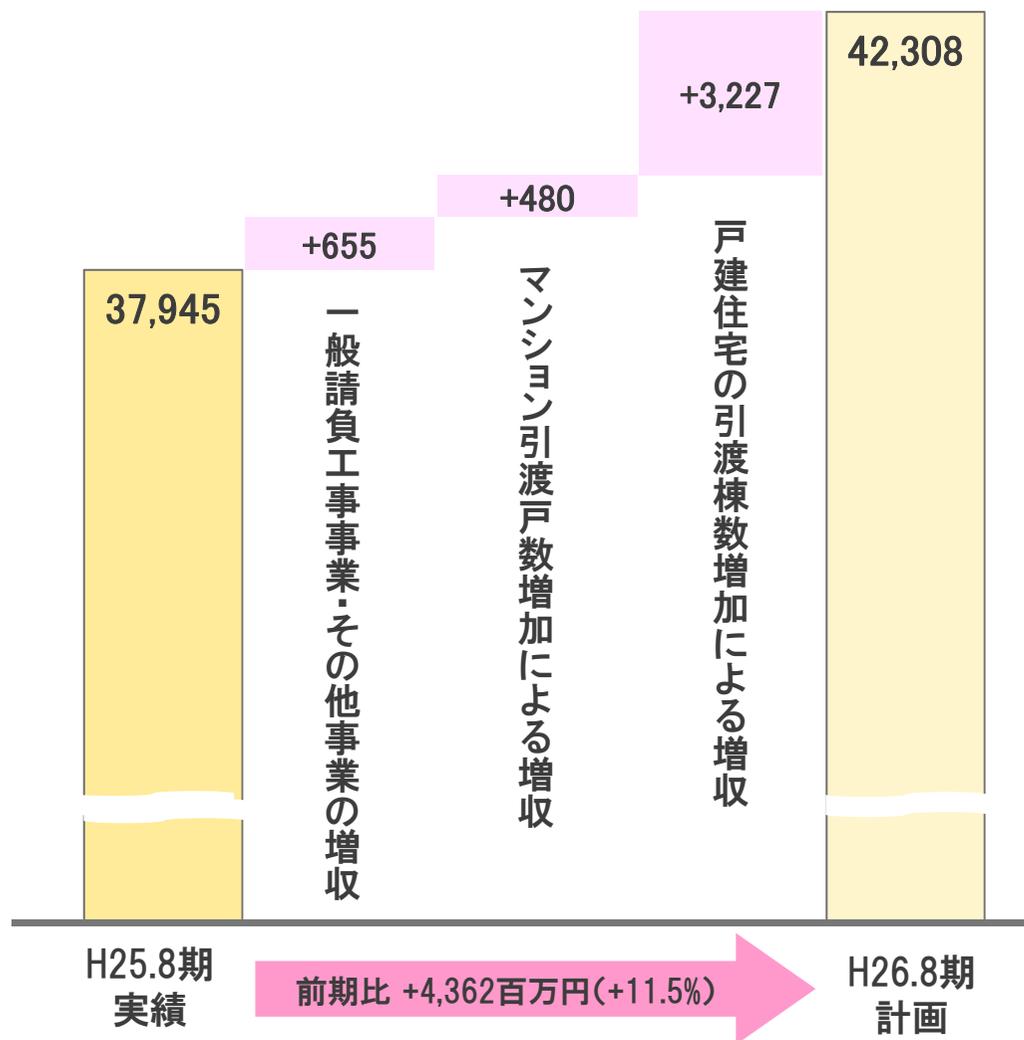
### 【受注】

- ・受注は足元で回復しており、下期の受注は堅調に確保が進む見通し

### 【引渡】

- ・戸建引渡は、増加した受注残と下期契約顧客の早期着工等により935棟を目指す
- ・マンションは、計画通りに受注が進んでおり、81戸(前年比 22戸増)の引渡しを予定

# 平成26年8月期 売上計画



## 戸建住宅事業を軸に増収を計画

- 増加した受注残と回復した受注により、上期の遅れを下期で取り戻す計画

引渡棟数計画: 935棟 (前期比 +95棟)

- 上期引渡棟数: 325棟 (前年同期比 -35棟)
- 上期受注残 : 389棟 (前期末比 +24棟)
- 下期受注分 : 221棟 (一部建売を含む)

受注棟数計画: 847棟 (前期比 -37棟)

- 上期実績 : 349棟 (前年同期比 -88棟)
- 下期計画 : 498棟 (前年同期比 +51棟)

- マンションは、堅調な受注を下支えに、81戸を引渡し、連結業績に貢献

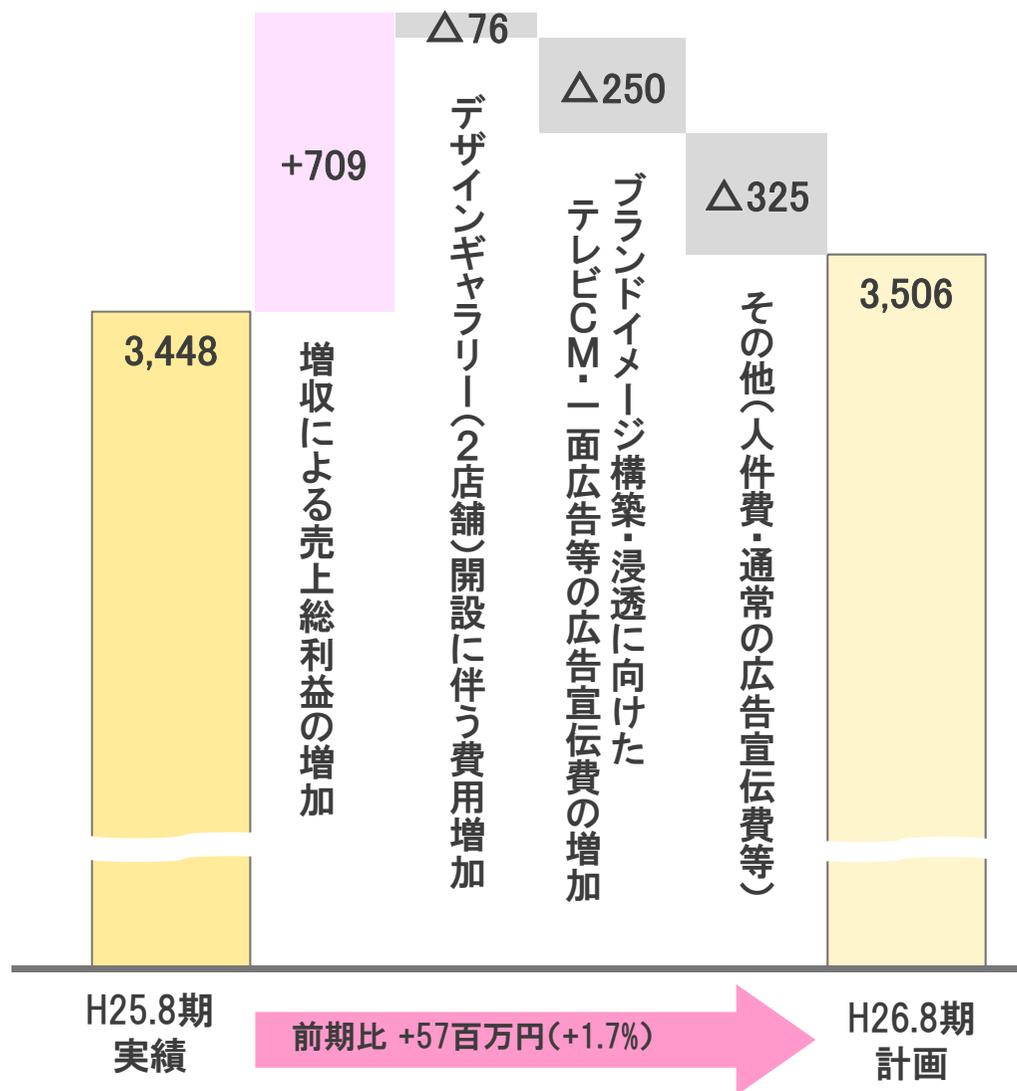
引渡戸数計画: 81戸 (前期比+22戸)

- 上期引渡戸数: 14戸 (前年同期比 +2戸)
- 上期受注残 : 36戸 (前期末比 +34戸)
- 下期受注分 : 31戸

受注戸数計画: 98戸 (前期比+38戸)

- 上期実績 : 48戸 (前年同期比 +30戸)
- 下期計画 : 50戸 (前年同期比 + 8戸)

# 平成26年8月期 営業利益計画



## 創立50年に向け戦略的投資

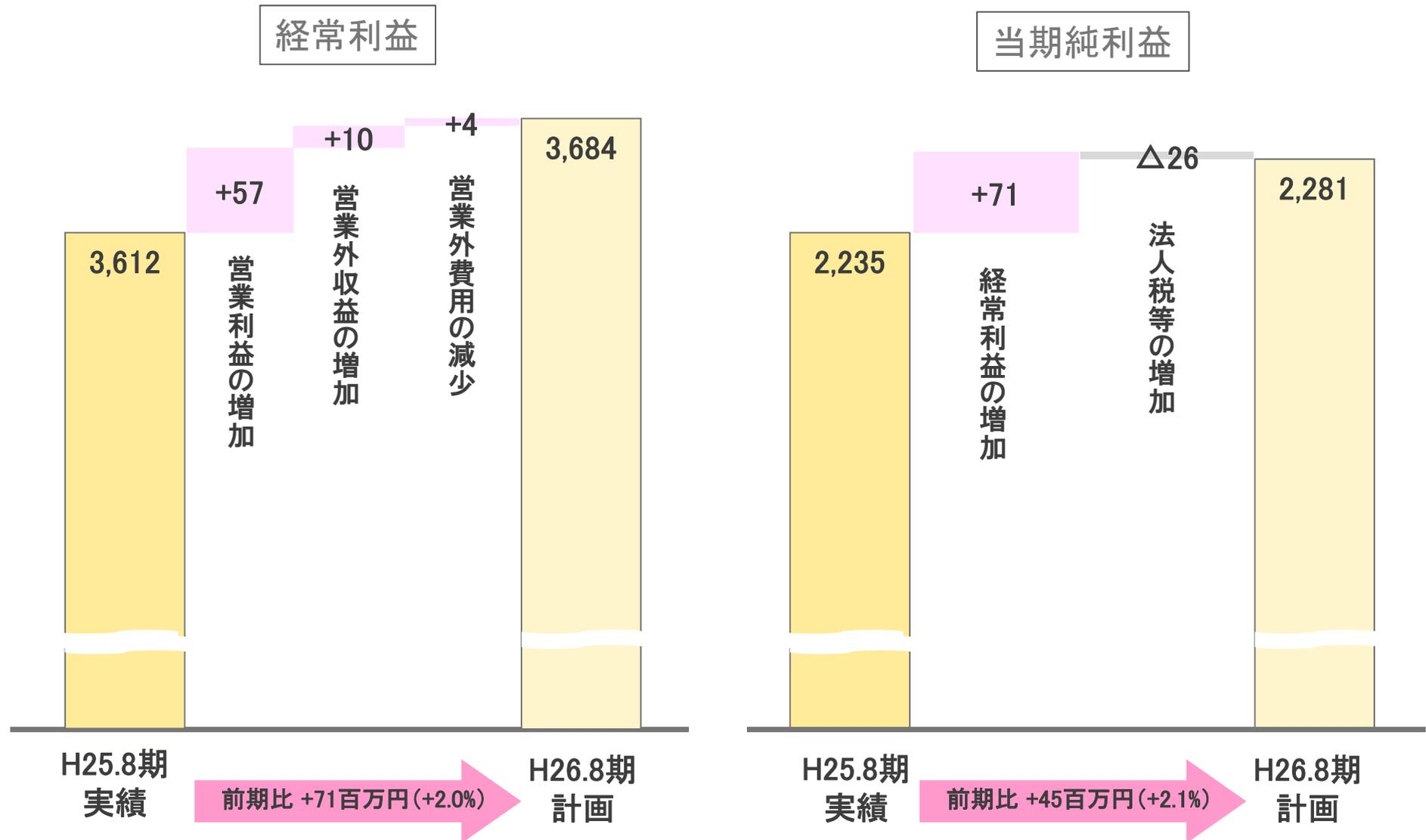
- 長期的な成長に向けた戦略的な投資を創立25年を機に計画・実行
    - ⇒ 販売管理費は、4,963百万円の計画 (前期比652百万円増 15.1%増)
  - ① サンヨーデザインギャラリーの展開拡大
    - ・パワービルダーに代表される「建売」との差別化戦略を強化
    - ・H26.8期は主力の名古屋圏に2店舗を開設し、東海圏の深耕を強力に推進
      - H26.6 2号店(春日井市)
      - H26.8 3号店(長久手市)

投資額 : 738百万円  
 販売管理費計上額: 76百万円

  - ・1号店の実績から、既存店の1.5倍の受注棟数の上積みを見込む
- ② 企業認知度向上による営業力強化
  - ・ブランドイメージの構築・浸透を狙いとし、当社の「想い」「強み」をメッセージにしてCMや新聞等の媒体を活用

販売管理費計上額 : 250百万円

# 平成26年8月期 経常利益・当期純利益計画



# サンヨーデザインギャラリーの展開拡大

## 東海圏の深耕を強かに推進

### 主力の名古屋市近郊(春日井市・長久手市)に2店舗を開設

- 建売ビジネスとの差別化を表現するギャラリーを徹底活用
  - 他のデザインギャラリーや周辺支店との相互連携で受注拡大を図る
- 更に「体験型」を追求し、お客様へ自由設計の魅力を伝える
  - 1号店の経験から、お客様がより様々な生活イメージを体験できる施設に進化  
⇒ 実際の住宅同様に「住空間や生活の具体的イメージ」をデザインギャラリーで体験させ、お客様に建売住宅にはない自由設計の魅力をアピール



2号店 : 春日井支店(現 春日井支店・名古屋北支店を統合)

- 開設時期: 平成26年6月
- 敷地面積 835.97㎡、延床面積 1,247.75㎡(地下1階、地上3階建)

3号店 : 名古屋東支店(現 名古屋東支店を移転)

- 開設時期: 平成26年8月
- 敷地面積 633.00㎡、延床面積 1,136.85㎡(5階建)

#### 【主な特徴】

- 各地域の顧客層や人気に合わせた床材やクロスを用いた内観とモデルルーム
  - 春日井支店: 若い客層に人気のヨーロッパ調 長久手支店: 高級感のあるシック&モダンイメージ
- 可動式のキッチン天板や壁などでお客様の生活イメージを体感
- 外壁や屋根材など、実際の外観もイメージできる展示コーナー
- 標準仕様の住宅設備だけでなく、お客様に人気のオプションも展示



2号店 春日井支店 外観イメージ



3号店 名古屋東支店 外観イメージ

# 関西本部の設立

## 関西地区の強化

### 社内カンパニーの位置づけで関西本部を設立

- 関西地区(豊中支店・神戸支店・姫路支店)における仕入・営業・施工・顧客管理等、戸建住宅事業の各機能を一元化
- 各支店ごとに地域特性や顧客の行動に合わせた独自の戦略を立案し、柔軟かつ迅速に実行
- 既存の地域特化した仕入部隊に加え、より広域に活動する“特別仕入チーム”を設置し、仕入力の強化を図る



豊中支店(大阪府 豊中市)

### 【各支店の具体的施策例】

- 豊中支店(大阪府)
  - 集客力の高さを活かし“建売”中心にシフトし、より広範囲に顧客獲得と物件提供を行う
- 神戸支店・姫路支店(兵庫県)
  - 従来の“土地付オーダーメイド住宅”が中心仕入物件により“建売”も柔軟に提供

# 各グループ会社の計画

(単位:百万円 単位未満切捨て)

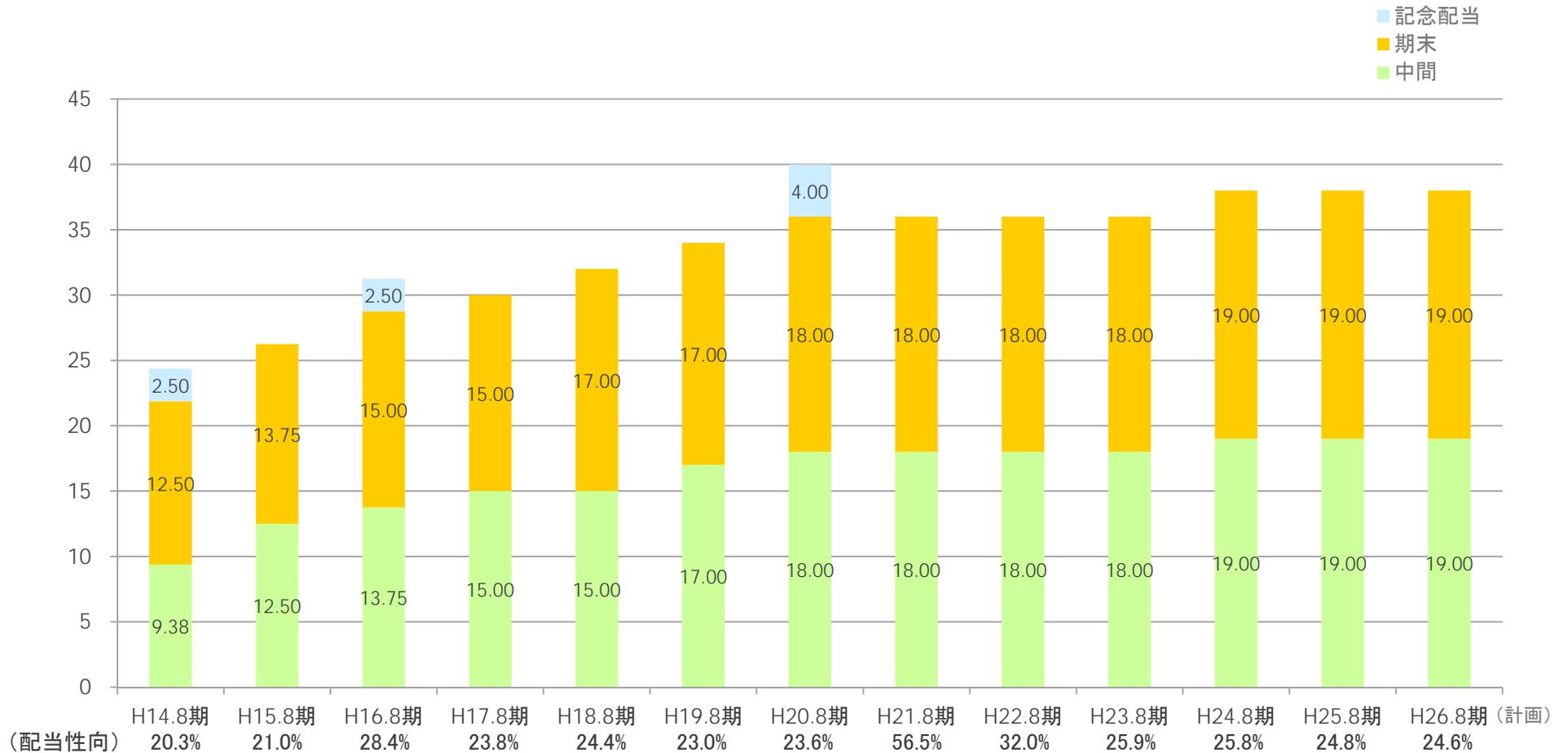
売上高	H25.8(実績)	H26.8見通し	増加率	計画
サンヨーベストホーム	2,041	2,519	23.5%	名古屋市の人気エリアを中心に販売 - H26.8期引渡予定物件:吹上公園、星ヶ丘、矢場町 → 受注は堅調で今期完売に向け注力 - H27.8期引渡予定物件:川名
巨勢工務店	1,850	2,108	13.9%	民間工事、公共工事の受注拡大 関西圏戸建住宅事業の内製化
ジェイテクノ	4,903	5,452	11.2%	東海圏戸建住宅事業の内製化 東邦ガス請負工事拡大、民間・公共事業拡大
サンヨー土木測量	138	141	2.1%	測量業務の内製化
宇戸平工務店	—	1,089	—	三重中部の一般請負工事の継続受注拡大 三重県戸建住宅施工の内製化
単純合計	8,933	11,310	26.6%	

- サンヨーベストホームは、新規マンションの販売開始により、大幅増収益を狙う  
- 受注は堅調に推移し、今期は81戸(前期比22戸増)を計画
- 巨勢工務店、ジェイテクノは、建築工事の内製化を推進しつつ、民間・公共工事の受注拡大を継続して目指す
- 新たに子会社化した「宇戸平工務店」は、今期1,089百万円を見込む

# 配当金

平成26年8月期 配当計画

中間19円 + 期末19円 = 年間38円



\* 株式分割を遡及修正しております

## (ご参考)会社概要



# 会社概要

設 立 日 平成元年11月16日

本 社 所 在 地 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

18支店、3営業所、1展示場、連結子会社5社

営 業 拠 点	(愛知県)	(岐阜県)	【連結子会社】
	名古屋南支店 名古屋北支店 名古屋西支店 刈谷支店 豊田支店 豊橋支店 名古屋東営業所 名古屋総合展示場	栄支店 名古屋東支店 春日井支店 東海支店 岡崎支店 春日井営業所 稲沢営業所	サンヨーベストホーム株式会社 株式会社巨勢工務店 ジェイテクノ株式会社 サンヨー土木測量株式会社 宇戸平工務店(H25.10.25)
		岐阜支店 (三重県) 四日市支店 (静岡県) 浜松支店・静岡支店 (大阪府) 豊中支店 (兵庫県) 神戸支店・姫路支店	

資 本 金 3,732百万円 (平成26年4月1日 現在)

社 員 数 単体:395名(役員、臨時雇用者を除く)  
連結:525名 (平成26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

# 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する

土地から探し、自由設計で家を建てる

家を、土地からオーダーメイドする。

お客様にとっての理想的な「暮らし」と「未来」を創造する

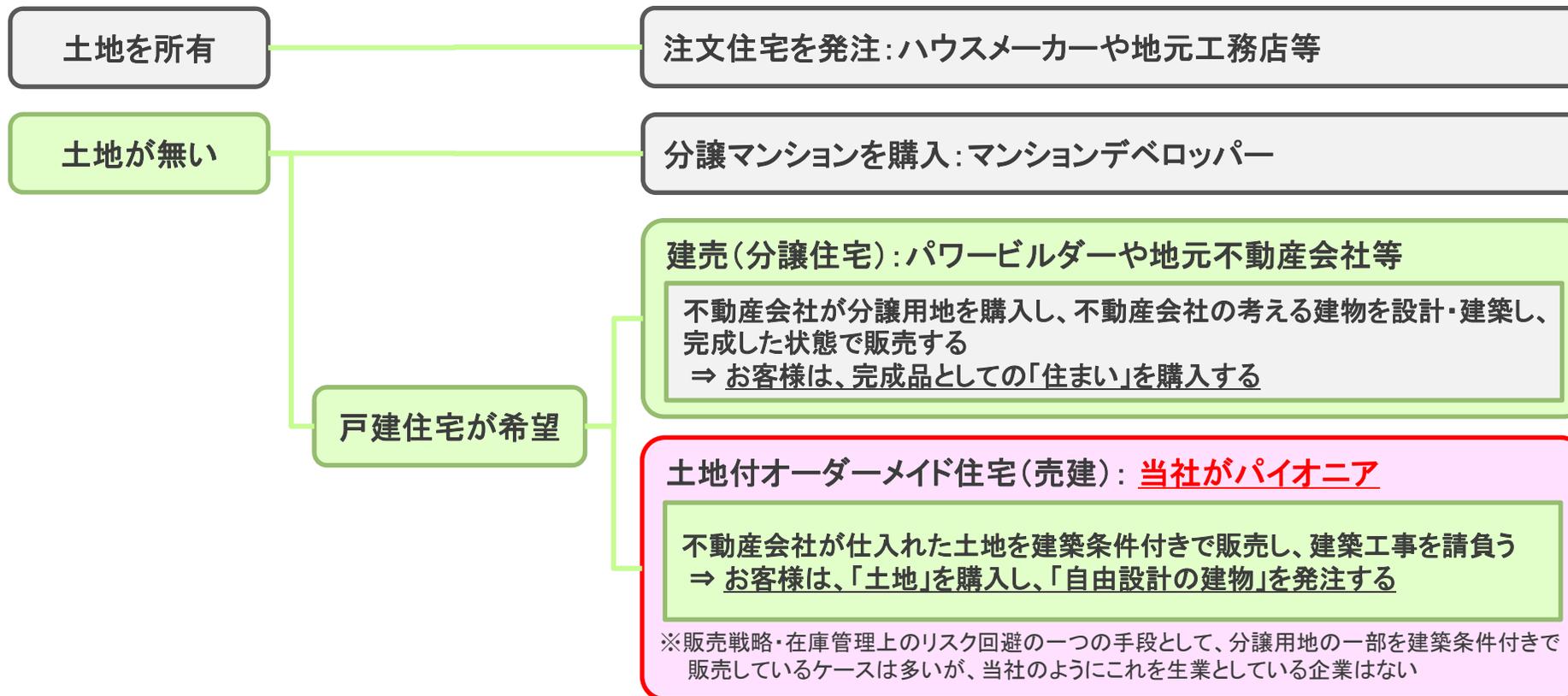
“住まいを土地から探す” お客様に最高のサービスを提供する



**土地付オーダーメイド住宅**

# ポジショニング

## 【住宅の取得方法から見た位置づけ】



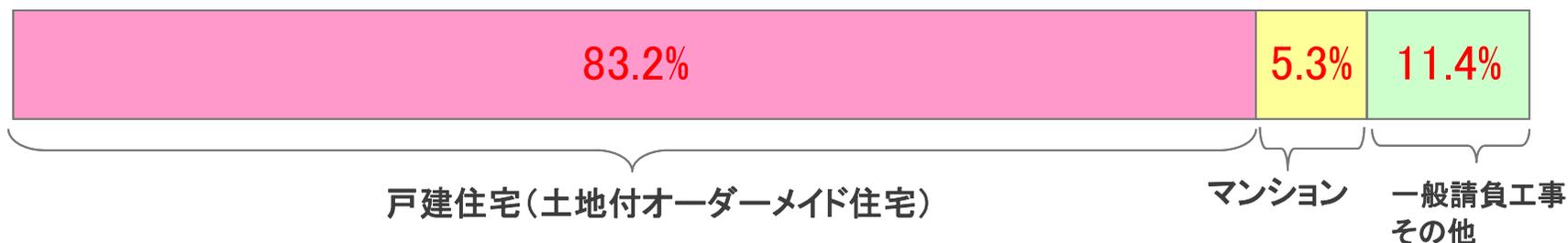
主流である「注文住宅」と「建売」という限られたお客様の住宅取得方法に  
**「家を、土地からオーダーメイドする。」**という選択肢を提案

## (参考)事業展開

### 当社グループ事業の売上構成比(H26.8期第2四半期)



### (ご参考)当社グループ事業の売上構成比(H25.8期)



#### 「土地付オーダーメイド住宅」を核とした戸建住宅事業を中心に事業展開

- ・「土地付オーダーメイド住宅」を主力とする戸建住宅事業が全体の8割以上  
建築用土地をお持ちのお客様には、自社専門部隊で注文住宅(建築請負)として対応
  - ・マンションニーズに対しては、グループ会社(サンヨーベストホーム)が補完
  - ・住宅の販売・設計・施工・メンテナンスまで、一貫して対応できる体制を構築
- ⇒ お客様の「住まい」に関するニーズをグループ全体で対応

# お客様から見た特徴

	当社ビジネスモデル	建売(分譲戸建住宅)
購入物件 (提供商品)	<p>土地+建物(注文住宅) 複数の土地の価格・立地等の条件を確認し、建築条件付きで契約。そこに自由設計の建物を建築する。</p> <p>【メリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>“土地”から検討することにより、エリアや広さ、予算などを満たす希望にあった物件を探しやすい</li> <li>家族構成やライフスタイル、予算に合わせて、間取りや仕様、内観・外観、外構など、希望に合わせて建物全体を自由設計できる</li> </ul> <p>【デメリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>購入検討時は更地(建物が無い)状態のため、完成時のイメージがしづらい ⇒ サンヨーデザインギャラリーの活用で払拭</li> <li>契約後、設計・建築の期間が必要となるため、入居は約6カ月後となる</li> </ul>	<p>分譲住宅(土地・建物完成品) 分譲地に既に完成している建物を現物確認(間取り、仕様)し、完成した建物を選ぶ。</p> <p>【メリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>完成済みであるため、入居イメージがしやすく、立地や建物が気に入れば(希望に対する乖離を妥協できる範囲であれば)、契約後短期間で入居可能</li> <li>分譲会社によっては、比較的安価で購入できるため、住宅取得予算全体を抑えやすい</li> </ul> <p>【デメリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>間取りや仕様変更はできないため、建物に対してライフスタイルや生活を合わせていく必要がある</li> <li>土地が気に入っても、完成している建物が気に入らなければ購入を諦めるか妥協するかしか選択肢がない</li> </ul>
購入予算 (価格)	<p>標準価格±α(お客様の予算による) 標準的な間取り・仕様をベースにした基本価格に設計、外構工事、造成(地盤改良)工事などを含む総額で予算を把握</p> <p>【メリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>標準仕様と大きな変更(主に延床面積)がなければ、ほぼ標準価格で間取りや外観・内観の変更が可能</li> </ul> <p>【デメリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>個別の希望(オプション)が多い場合は、予算が膨らみやすい(優先度をつけて仕様等を変更することで予算の調整が可能)</li> </ul>	<p>分譲価格(定価)のみ 完成品の価格が予算として認識可能</p> <p>【メリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>必要予算が分かりやすいため、情報が少ない中でも検討を開始しやすい</li> </ul> <p>【デメリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>価格が予算と合わない場合(値引きができない場合)は、購入を諦めざるを得ない</li> </ul>

# 事業の特徴

	当社ビジネスモデル	建売(分譲戸建住宅)
販売方法	<p><b>潜在顧客</b>                      具体的な検討や行動を起こしていない顧客(チラシなどに反応しない)を、営業自ら賃貸住宅等に訪問し、将来顕在化する需要として発掘する「攻めの営業」</p> <p>【メリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>競合が無い状態からコンタクト(商談)ができ、かつ、チラシへの反応など、顧客の行動に依存することなく営業が可能</li> </ul> <p>【デメリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>潜在顧客発掘のための自前の営業体制(人員)を必要とする(一方で仲介手数料等は発生しない)</li> </ul>	<p><b>顕在顧客</b>                      チラシやインターネットなどの広告・販促活動を展開し、「家を買おう」と行動を始めている顧客を、販売拠点(売出現場や営業店等)での来場を待つ「待ちの営業」</p> <p>【メリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>販売代理などを活用することによって、営業人員を持たなくとも営業が可能</li> </ul> <p>【デメリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>顧客の意志や行動(市場環境や天候等で左右)に依存。</li> <li>販売不振の物件は大幅な値引きや仲介手数料の引き上げなど利益を削ってでも販売につなげる必要がある</li> </ul>
経営的特徴	<p><b>安定収益</b>                      お客様の要望や予算に合わせて提案ができるため、「値引き」という概念が必要なく、安定した利益を生む</p> <p>【メリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>仕入時に計画した利益計画に沿った利益が受注時にほぼ確定する</li> <li>先行資金が土地のみで負担(借入)が少なく済むほか、建設工事代金は顧客との契約後の発生となるため実質的な負担はない</li> </ul> <p>【デメリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスモデル実現のための人員を自前で育成するコストが必要となる。(仲介手数料などは不要)</li> <li>1棟の受注でほぼ利益が確定するため、確実性・安定性が高い反面、大量の受注・販売増は見込めないため、売上・利益の飛躍的な拡大は難しい</li> </ul>	<p><b>レバレッジ</b>                      短期間での生産・販売でコストを圧縮し、販売することにより、大きな利益を生み出す</p> <p>【メリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>銀行借入等の資金を活用して、短期間で大量に生産し、短期間で販売することにより(完売させれば)、大きな売上・利益を生み出せる</li> <li>販売や建築など外部委託することで内部人員を必要とすることなく事業規模を拡大できる</li> </ul> <p>【デメリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>顧客動向や外部環境(雇用情勢や市場環境など)に販売が依存しやすい</li> <li>売上が未確定な状態で、土地の仕入、建設代金の債務が発生するため、常に在庫リスクを抱えなければならない</li> </ul>

# 顧客層(販売ターゲット)

**「土地」から住まいを探しているお客様に、最高のサービスを提供する。**

- 第一次取得者層をメインターゲット
  - ・ 契約顧客の約80%が20～30代の比較的若い世帯
  - ・ 契約世帯年収は600万円以下が6割超

## 契約者年齢

20～30歳	22.9%
31～35歳	30.5%
36～40歳	24.9%
41～45歳	11.3%
46歳以上	10.4%
<b>平均年齢</b>	<b>36.3歳</b>

## 契約者年収

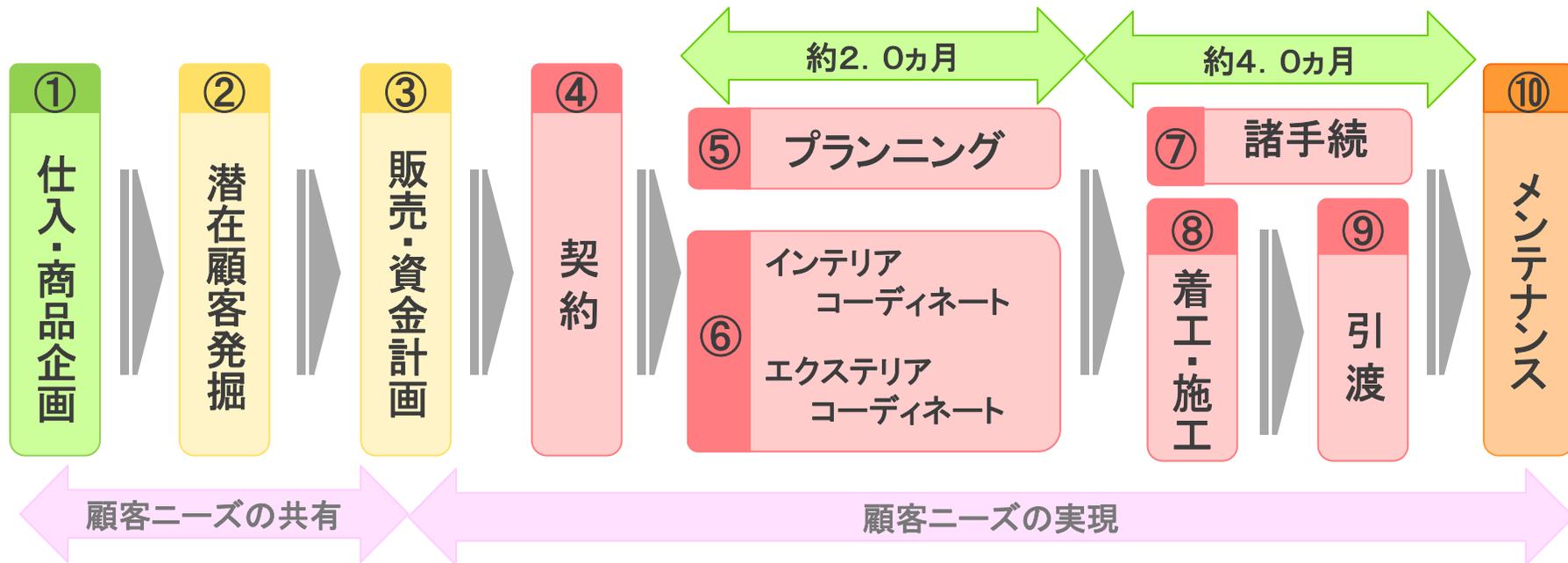
400万円以下	13.1%
401～500万円	26.2%
501～600万円	26.5%
601～700万円	15.5%
701万円以上	18.7%
<b>平均年収</b>	<b>576万円</b>

(ご参考)平均販売価格(平成26年8月期第2四半期)

<b>平均販売価格</b>	<b>36,558千円</b>
---------------	-----------------

※土地のみ、建物のみ販売を除く

# 当社のビジネスフロー・体制



## 潜在顧客の土地需要を元に効率的な仕入・販売を展開

- 潜在顧客の需要を共有し、「売れる」土地を効率よく購入
- 信頼関係を構築した見込顧客に仕入物件を提案し、契約を獲得

## お客様の理想の住まいをつくる専門チームをお客様と形成

- お客様ごとに異なる要望にきめ細かな対応が可能な専門特化の分業体制
- 設計・コーディネート・建築・諸手続き、自由設計に必要な人員を自社育成
- お客様1組に各工程毎の専門担当者を配置し、メンテナンスまで完全サポート

# ① 仕入・商品企画【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・検討(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、直接訪問し、情報収集を行ないます。収集した物件情報をもとに、立地や地歴、周辺物件の状況や価格など様々な情報を収集し、検討を行います。

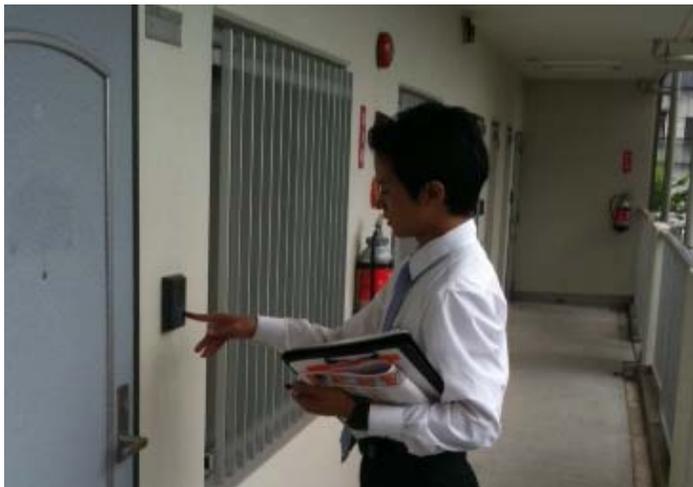
物件情報収集件数	約2,200件
検討物件数	約 550件
(平成26年8月期2Q実績)	

## 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、立地や周辺環境、価格妥当性などを調査し、商品化の観点から検討を行います。その土地でお客様が快適な生活ができるかどうか、そのエリアを希望するお客様の予算や希望にあうかなど、当社独自の潜在顧客のデータが重要な判断基準となっています。

購入物件数	88件
購入区画数	287区画
(平成26年8月期2Q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、簡単なアンケートを利用し潜在顧客の情報を取得します。このようなお客様の多くは、まだ戸建住宅の検討を始めておらず、他社が知り得ていない当社独自の顧客情報となります。

飛込み訪問件数	約 19万件/月
アンケート取得枚数	約2,148枚/月 (平成26年8月期2Q実績)

潜在顧客保有件数	約8.2万件 (平成26年8月期2Q実績)
----------	--------------------------

### 潜在顧客へのアプローチ

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ながら、お客様の「住まい」に関するご要望をヒアリングします。

お客様のご要望やご予算に合わせた「土地」を探し、条件に合う形で「自由設計の建物」と合わせて提案を行うことで、効率よく受注につなげていきます。

## ③ 物件紹介・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

ご希望に合致する物件をご紹介し、実際の土地や周辺環境のご説明、ご案内をします。

自由設計の建物は、長年蓄積してきた実績やノウハウを活かし、お客様のご要望とご予算に合わせた標準プランを事前に作成し、ご説明していきます。

当社の提示する標準プランは、造成や地盤改良工事の他、外構工事、設計費用なども全て含んだ総額で提示し、シンプルで分かりやすい価格表示を行っています。

### 資金計画のご提案

土地や建物だけでなく、お客様のご予算（年収や貯蓄など）に応じた資金計画も提案します。

当社の提携ローン（金融機関）を利用した場合の、返済シミュレーションを行い、具体的な月々の返済額や返済年数など、お客様の希望する住まいが無理なく取得できることに気づいていただきます。

## ④ 契約【支店統括部】



重要事項説明書及び契約書のご説明風景

### 土地付きオーダーメイド住宅の契約

建築条件付土地売買契約および工事請負契約を締結します。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方々に加え、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 プラニング（設計）【建設部】



設計士とのプランニングの風景

### 【太陽光発電設備を標準オプションとして提供】

- オプションとしての“太陽光発電”を、強力な購買力を活かし、低価格でお客様に提供（標準化）
- お客様のご予算に合わせて設計段階からプランニングするため、屋根形状や施工までを考慮した効率の良い設置が可能となっています

### ご要望の確認

営業活動時にヒアリング・ご提案させていただいた「標準プラン」をベースに、お客様のご要望を細部まで確認していきます。

ご要望は、お客様の家族構成やライフスタイル、趣味などにより、一組一組ごとに異なり、多岐にわたります。

### 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、形にしていきます。設計士とお客様との綿密な打合せのもと、お客様にとっての理想の間取りが完成します。

プラン打合せは、平均週1回のペースで行い、概ね約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 27名

(内訳)社内設計士:11名 社外設計士:16名

(平成26年2月28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) 【建設部】



住宅設備の検討風景

サンヨーデザインギャラリーや各支店に展示する住宅設備のサンプルなどを活用し、お客様ごとにご希望の住宅設備を決定していきます。  
より細かなオプション等をご希望するお客様には、メーカーショールームへのご案内もしています。

### 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:26名

(平成26年2月28日現在)

## ⑦ 融資・諸手続き【支店統括部】



サポート担当者による諸手続きのご案内

### 融資や諸手続きのご案内・代行

多くのお客様にとって初めてとなる住宅の購入。住宅ローンの申込みや申請手続きはもちろん、住宅総合保険のご案内や登記申請と言った自治体への手続きなど、お客様が安心して住宅を購入し、気持ちよく新生活が始められるよう、総勢28名のサポート担当者が様々な諸手続きお手伝いしています。

### 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、複雑な手続きをスムーズに行えるよう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。

## 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22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	9名
二級建築施工管理技士	12名
一級土木施工管理技士	4名
二級土木施工管理技士	3名

（平成26年2月28日現在）

### 自社施工体制

自社施工協力会社を組織化し、現在132社の規模となっております。その他15社の施工業者を活用しております。いずれも当社創立以来、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】 ⑩ メンテナンス【建設部】



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、お客様自らの立会い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。

### 引渡

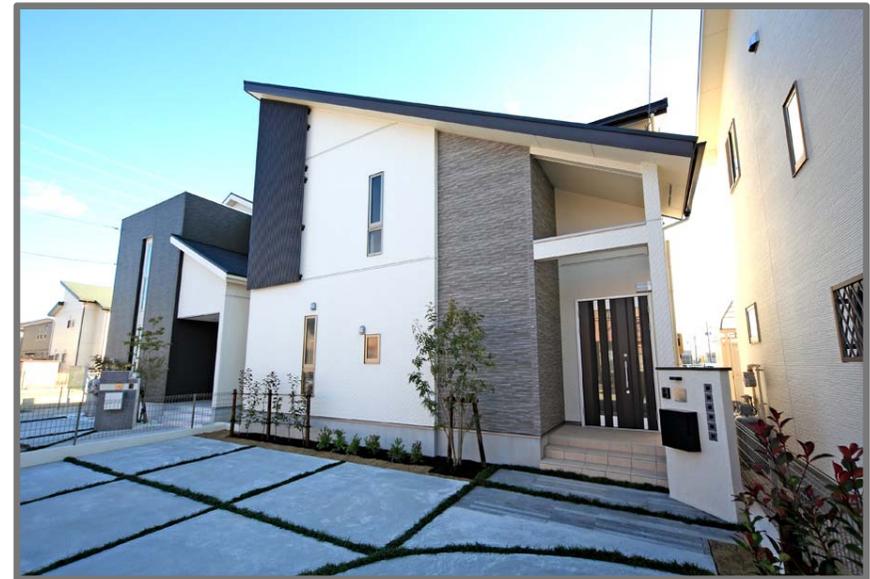
引渡日に合わせて、残代金の入金（ローンを実行）が終わると引渡となります。  
鍵、保証書、検査済証等をお渡しし、契約から約6カ月後には、お客様のオーダーメイドによる住まいが完成します。

### メンテナンス

入居後も安心して住み続けられるよう、定期訪問によるチェックやメンテナンスを自社専任のスタッフで対応しています。

# 当社施工例

“土地”から“建物”の細部にいたるまで  
お客様のオーダーメイドで実現した“理想の住まい”



# 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 経営本部長兼経営企画室長 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、信頼できるとさ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。