
株式会社 サンヨーハウジング名古屋
平成29年8月期 第2四半期決算説明会

平成29年4月17日

目次

- | | |
|------------------------|------|
| 1. 平成29年8月期 第2四半期決算の概況 | P. 3 |
| 2. 平成29年8月期 業績予想 | P.17 |
| (ご参考)
会社概要 | P.25 |

経営理念・経営方針

【経営理念】

時代の変化に適応し、
社会に愛され必要とされる企業を目指します。

【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

1. 平成29年8月期 第2四半期決算の概況



平成29年8月期第2四半期の概況

事業環境

- 雇用環境の改善や各種の政策効果を背景に、国内経済は緩やかな回復基調が続いた。一方、国外では政治・経済・地政学的な不確実性の高まりやそれらに伴う金融市場への影響懸念等、神経質な状況が続いた。
- 不動産市場においては、需要が底堅く推移し、分譲に適する地価の上昇傾向が続いているものの、一部では高止まり傾向がみられ始めた。

当社の概況

- 東海圏では、地価の上昇等を背景に慎重な舵取りを続けているが、受注は回復基調となり、戸建住宅事業、マンション事業共に概ね計画通りの進捗となっている。
- 関西圏では土地の仕入に課題があったが、下期に向けて受注、引渡物件が揃いつつあり、通期での計画達成に向け邁進中。

施策

- 昨年実施したビジネスモデル大幅な変更により、顧客満足度は大きく向上
⇒顧客の当社商品(建築条件付土地+オーダーメイド住宅)に対する理解が深まり、受注回復に寄与。着工時期の平準化等にもプラス効果を発揮
- ニーズに対応し、LAUGH HOUSE(分譲住宅)の供給を開始
⇒当初の期待に近い受注を獲得、業績にも貢献

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28年8月期 第2四半期実績		平成29年8月期 第2四半期実績						平成29年8月期 第2四半期計画 (H28.10.14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	15,774	100.0%	15,443	100.0%	△330	△2.1%	△938	△5.7%	16,382	100.0%
売上総利益	2,520	16.0%	2,534	16.4%	13	0.6%	△110	△4.2%	2,644	16.1%
販売管理費	2,065	13.1%	2,109	13.7%	44	2.2%	△90	△4.1%	2,199	13.4%
営業利益	455	2.9%	424	2.7%	△30	△6.7%	△19	△4.5%	444	2.7%
経常利益	548	3.5%	520	3.4%	△27	△5.0%	△11	△2.1%	531	3.2%
四半期純利益	352	2.2%	345	2.2%	△6	△1.8%	△14	△4.1%	360	2.2%

【売上高】前年同期比で微減

- 上期にマンション引渡が無い計画の中、戸建住宅、一般請負工事でカバーする計画としたが、若干の不足
- 一方、受注残は戸建住宅、一般請負工事ともに増加。下期引渡のマンションの受注も好調に推移し完売目前
(引渡棟数内訳) 戸建 : 321棟 (前年同期比: 8棟増 計画比:16棟減)
マンション : 0戸 (前年同期比: 23戸減 計画比:0戸)
(受注残内訳) 戸建: 395棟(前年同期末比 9棟増) マンション: 48戸(前年同期末比25戸増)

【各利益】前年同期比、計画比ともに不足となったが、通期に向けては順調に推移

- 戸建住宅、一般請負工事でのマンション事業のカバーが不足

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28年8月期 第2四半期実績		平成29年8月期 第2四半期実績						平成29年8月期 第2四半期計画 (H28.10.14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	12,295	77.9%	12,572	81.4%	276	2.3%	△652	△4.9%	13,224	80.7%
マンション事業	787	5.0%	3	0.0%	△784	△99.6%	3	-	0	-
一般請負工事事業	2,611	16.6%	2,781	18.0%	170	6.5%	△298	△9.7%	3,079	18.8%
その他の事業	80	0.5%	87	0.6%	6	8.7%	8	11.0%	78	0.5%
合計	15,774	100.0%	15,443	100.0%	△330	△2.1%	△938	△5.7%	16,382	100.0%

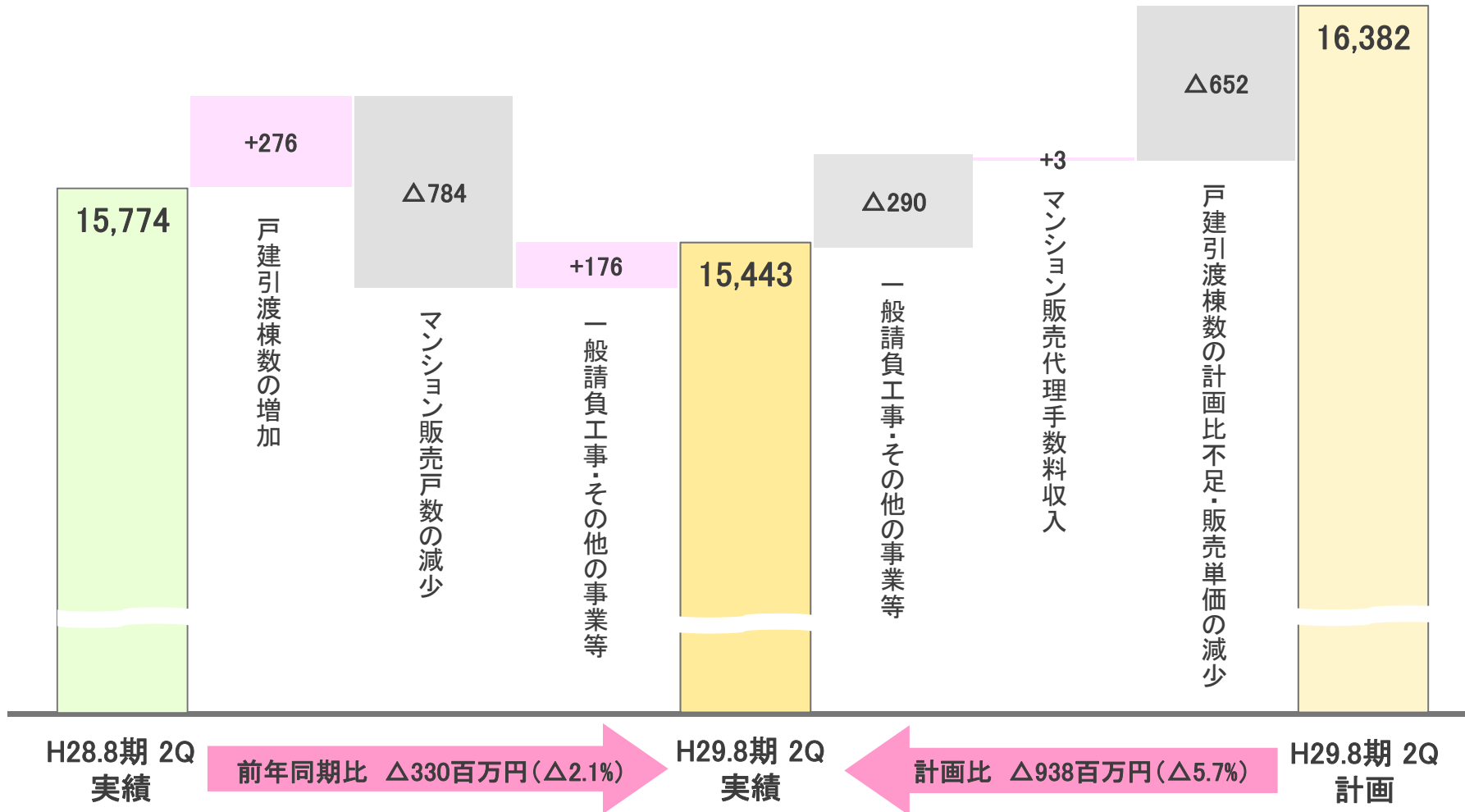
【前年同期比】

- 戸建住宅事業は、五朋建設の子会社化による収益貢献もあり、前年同期比増収
- マンション事業は、上期引渡が無い計画であったため、前年同期比減収
- 一般請負工事事業は、前年同期比で増収を確保

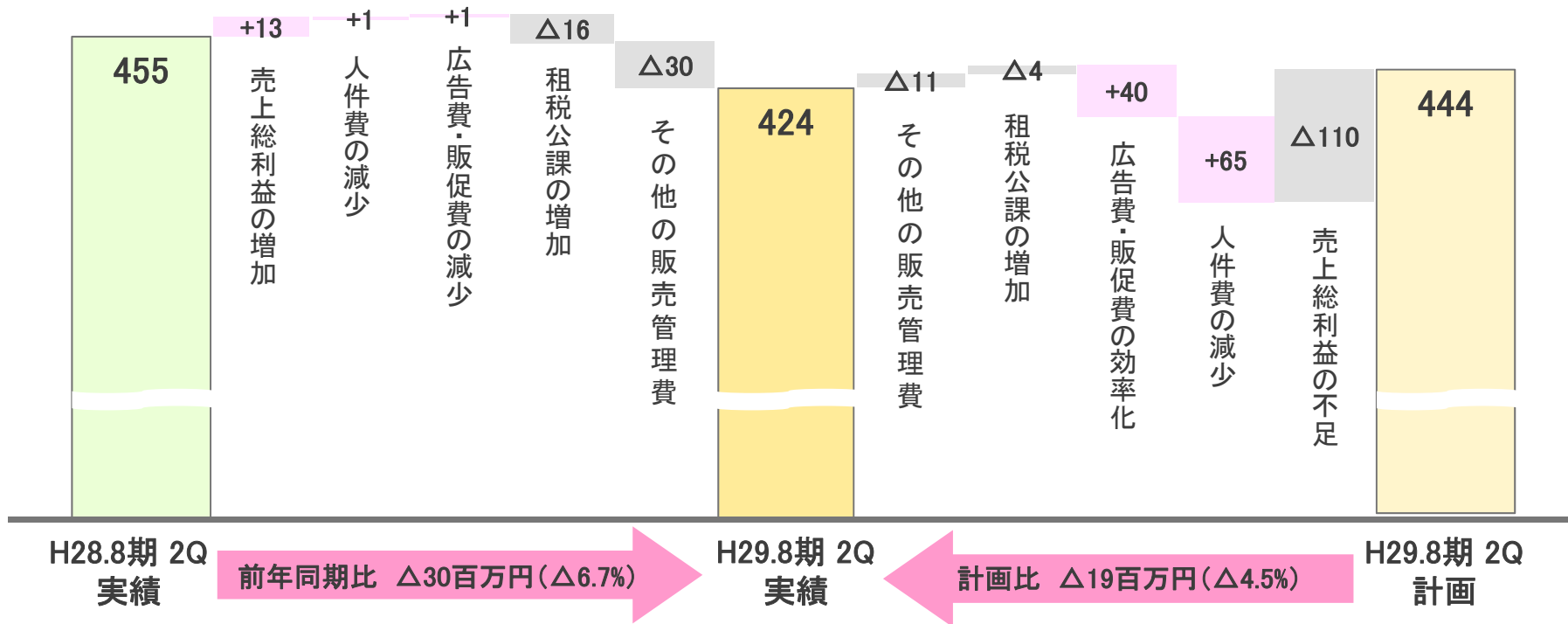
【計画比】

- 戸建住宅事業は、引渡棟数が計画比16棟不足したが、受注残は前年同期末比9棟増加
- マンション事業の受注は順調に進み完売目前。計画通り下期に全54戸を引渡す予定
- 一般請負工事事業は、未達であるものの、受注残が増加しており、通期で挽回の計画

連結 売上高



連結 営業利益



【前年同期比】

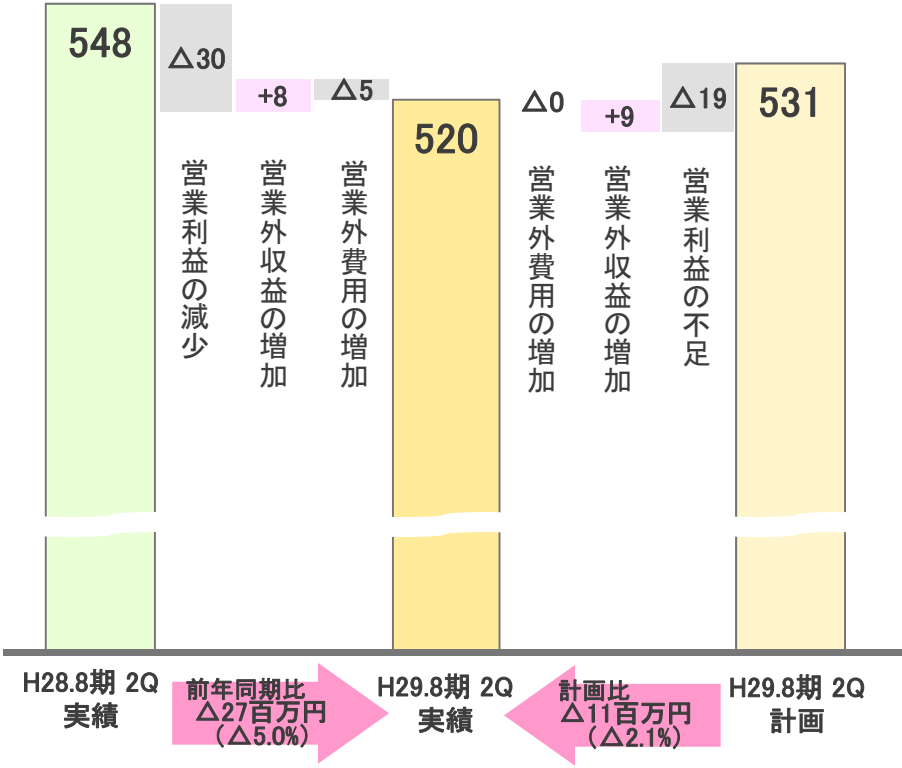
- 売上総利益が前年同期比13百万円増加するも、販売管理費の44百万円増加(内、五朋建設+78百万円、他Δ34百万円)が影響

【計画比】

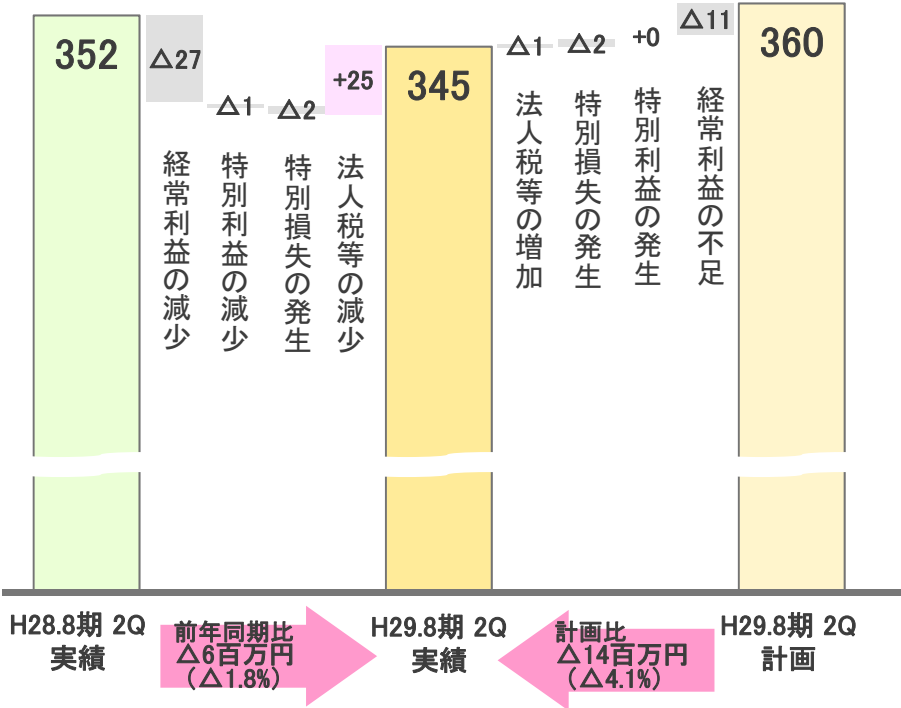
- 売上総利益の不足を販売管理費の抑制でカバー

連結 経常利益・四半期純利益

経常利益



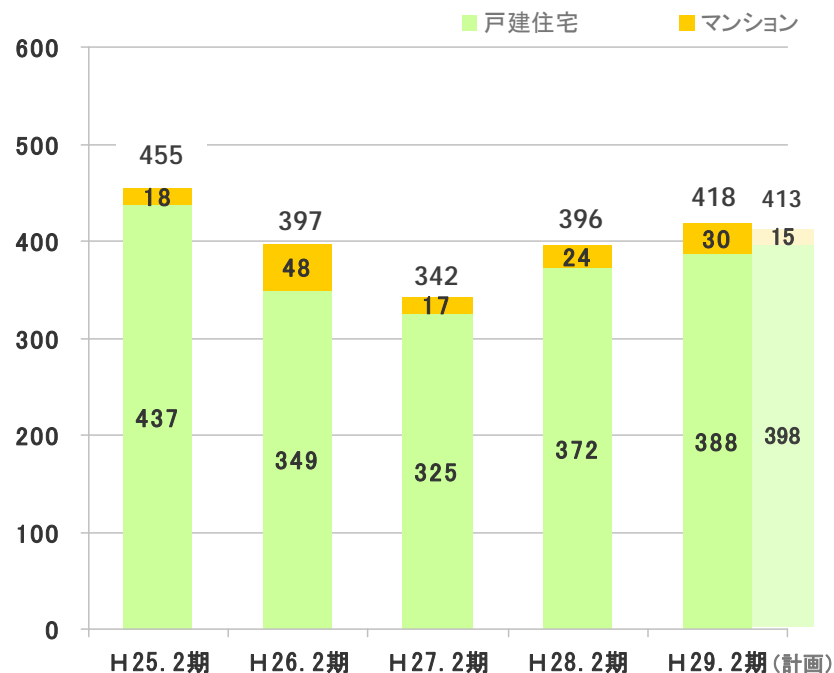
四半期純利益



連結 受注・引渡棟数

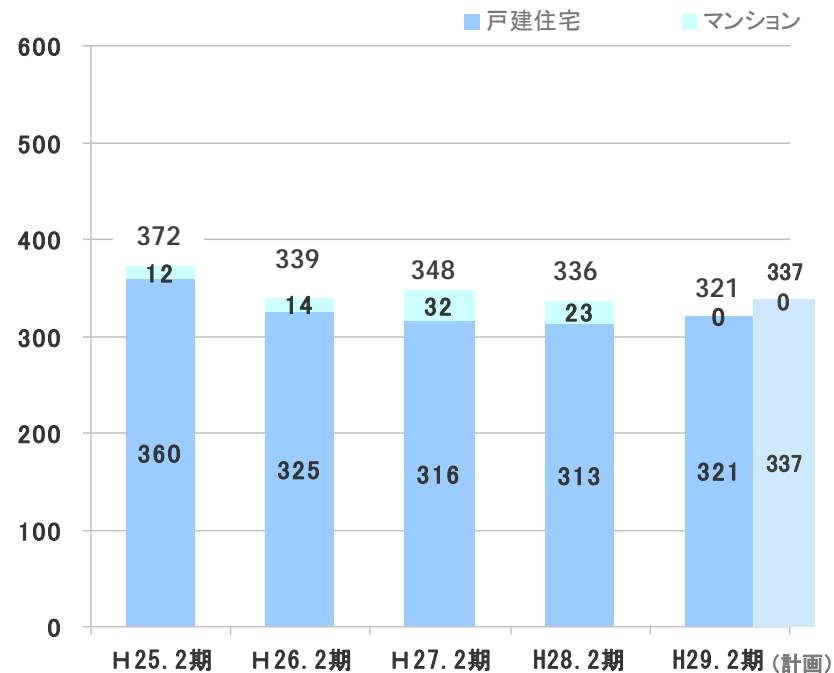
受注棟数

418棟(前年同期比 22棟増・計画比5棟増)



引渡棟数

321棟(前年同期比15棟減・計画比16棟減)



【受注】

戸建 : 単体の増加、五期建設の純増等で、前年同期比16棟増加、計画比では10棟不足
 マンション: 計画を上回るペースで受注は推移し、累計48戸受注(残6戸)と完売目前

【引渡】

戸建 : 計画を下回るも受注残は395棟(前年同期末比9棟増)を確保
 マンション: 下期引渡物件のみの計画のため、第2四半期までの引渡はなし

連結貸借対照表

(単位:百万円 単位未満切捨て)

科目	H28.8期	H29.8期 2Q	増減
流動資産	31,044	33,403	2,359
現金預金	12,432	12,083	△348
たな卸資産	16,813	18,633	1,819
その他の流動資産	1,799	2,687	887
固定資産	3,915	4,126	210
資産合計	34,960	37,530	2,569
流動負債	10,689	12,296	1,606
支払手形・工事未払金等	2,841	2,911	70
短期借入金等(※)	5,573	7,227	1,654
未成工事受入金	999	982	△17
その他の流動負債	1,275	1,175	△100
固定負債	1,152	2,055	903
長期借入金	180	992	812
その他の固定負債	972	1,063	91
負債合計	11,842	14,352	2,510
純資産合計	23,118	23,177	58
負債純資産合計	34,960	37,530	2,569

※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】

- ・ 期末受注残が増加したことで、たな卸資産は増加。下期売上、通期業績につながる
 - H29.8期2Q仕入実績:397区画(前年同期比23区画減)
 - たな卸資産:18,633百万円(前期末比1,819百万円増)
 - うち、受注済たな卸資産残高 9,000百万円

(ご参考)

戸建住宅事業在庫

- 受注済在庫:8,174百万円(前期末比1,707百万円増)
- 未受注在庫:8,874百万円(前期末比775百万円減)

マンション事業在庫

- 受注済在庫:506百万円(前期末比378百万円増)
- 未受注在庫:729百万円(前期末比181百万円増)

【有利子負債】

- ・ 健全な財務基盤、企業体力の維持・向上を意識
 - H29.8期2Q:8,219百万円(前期末比2,466百万円増)
 - ※有利子負債依存度:21.9%(前期末比5.4ポイント増加)

【自己資本】

- ・ 厳しい事業環境下においても、確実に利益計上
 - 自己資本は、23,177百万円
 - ※自己資本比率:61.8%(前期末比4.3ポイント減少)

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28年8月期 第2四半期実績		平成29年8月期 第2四半期実績						平成29年8月期 第2四半期計画 (H28.10.14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	12,240	100.0%	12,054	100.0%	△185	△1.5%	△298	△2.4%	12,353	100.0%
売上総利益	2,144	17.5%	2,152	17.9%	7	0.4%	△29	△1.4%	2,182	17.7%
販売管理費	1,755	14.3%	1,716	14.2%	△39	△2.2%	△58	△3.3%	1,774	14.4%
営業利益	389	3.2%	436	3.6%	47	12.1%	28	6.9%	408	3.3%
経常利益	480	3.9%	533	4.4%	53	11.1%	37	7.6%	495	4.0%
四半期純利益	310	2.5%	353	2.9%	43	13.9%	23	7.1%	330	2.7%

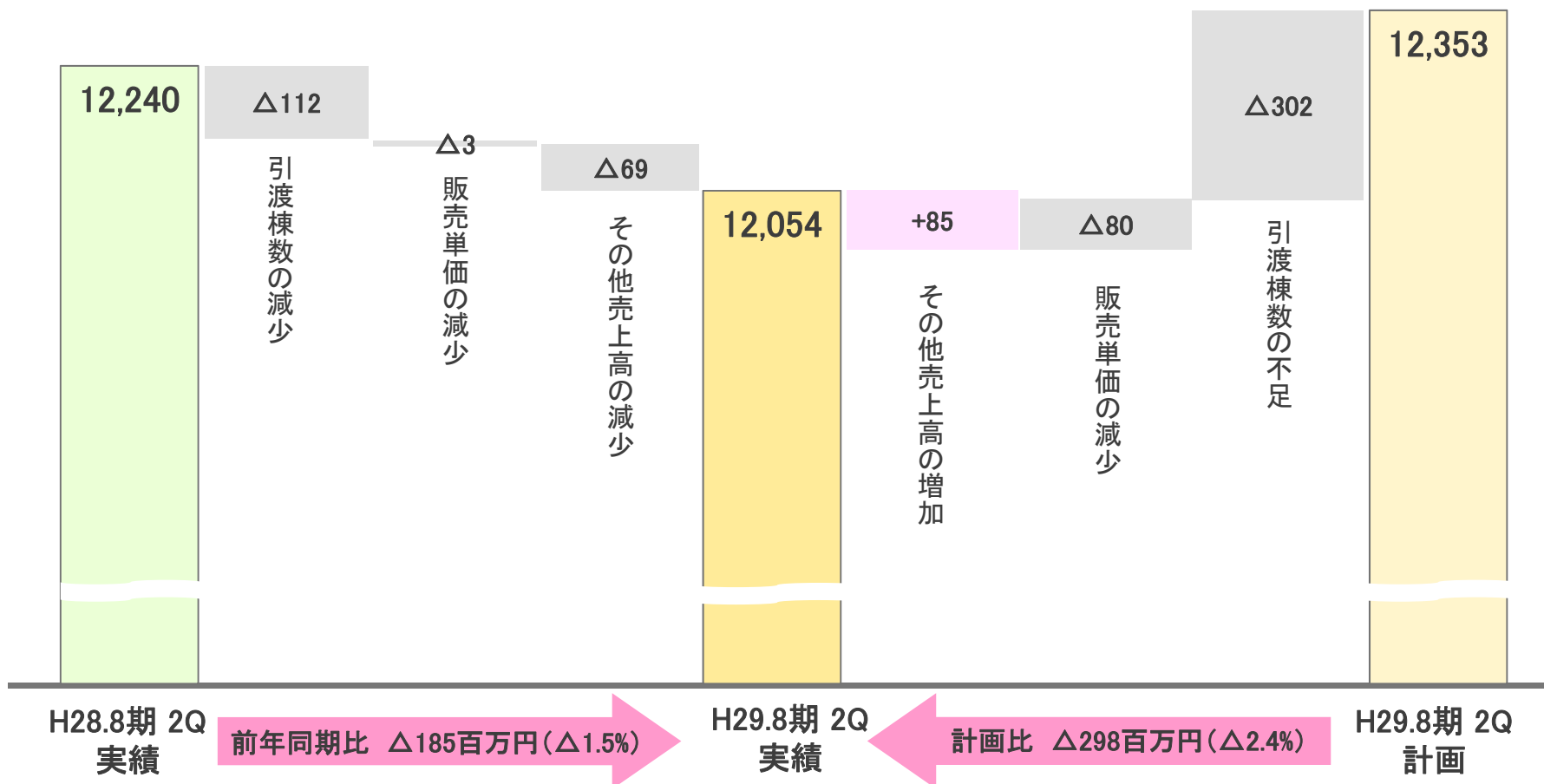
【売上高】前年同期比、計画比ともに微減

- 引渡棟数が前年同期比で3棟、計画比で8棟減少したが、受注棟数は計画比6棟増と堅調
- 第2四半期末の受注残は390棟となり、前年同期末比4棟増加

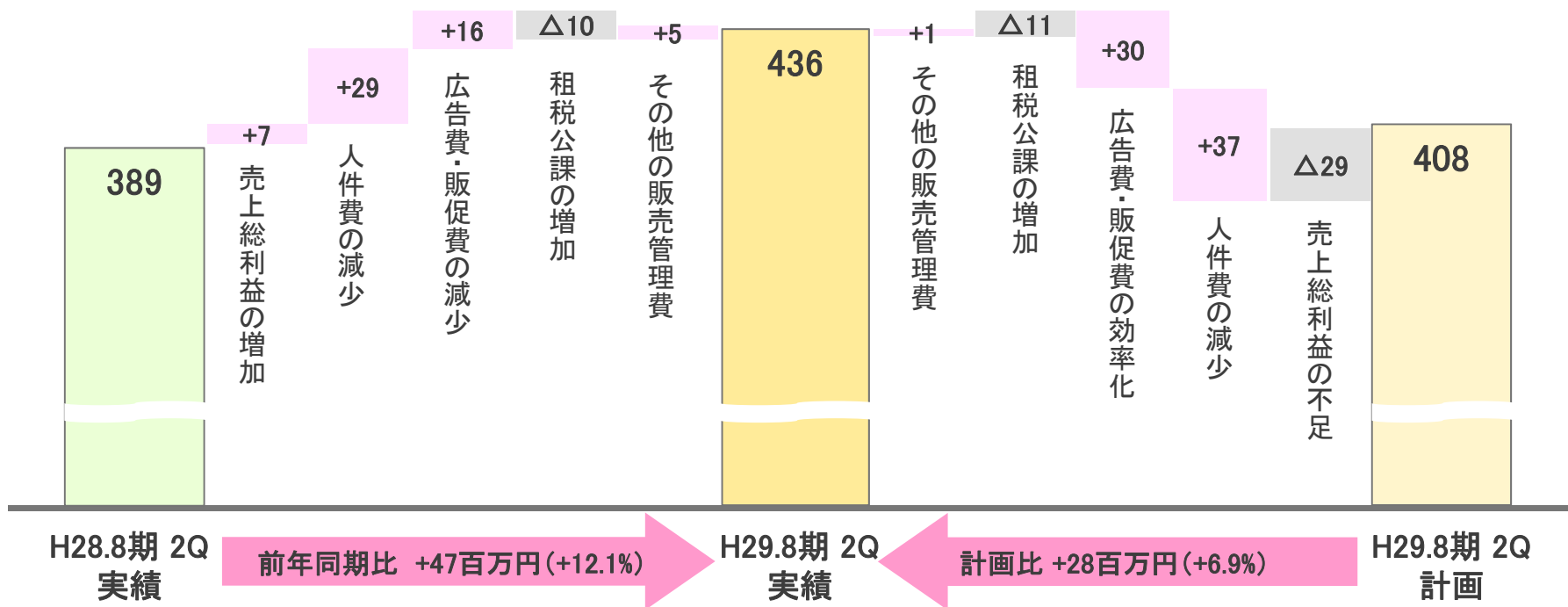
【各利益】

- 売上総利益率が、0.4ポイント改善したことに加え、販売管理費の抑制効果もあり増益を確保
- 受注残の増加に加え、LAUGH HOUSE(分譲住宅)等完成物件での上積みを見込み、通期目標達成は射程圏

単体 売上高



単体 営業利益



【前年同期比】

- 売上総利益の増加に加え、販売管理費を前年同期比39百万円(2.2%)抑制し増益

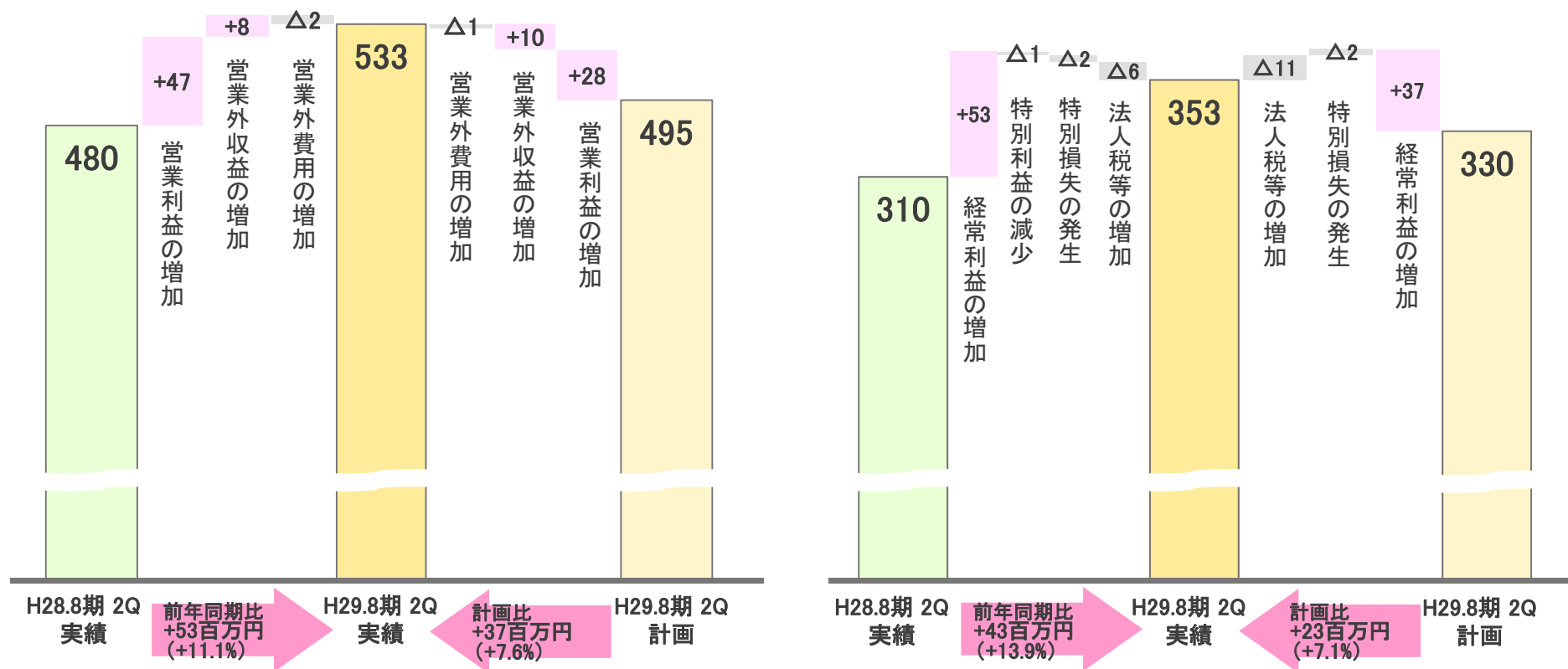
【計画比】

- 販売管理費の抑制に努め、計画比28百万円(6.9%)の増益

単体 経常利益・四半期純利益

経常利益

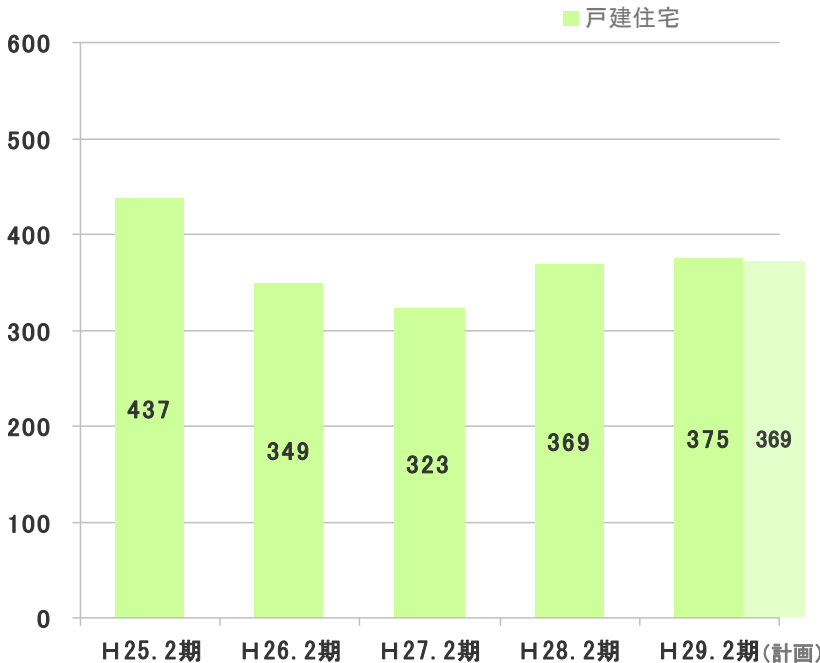
四半期純利益



単体 受注・引渡棟数

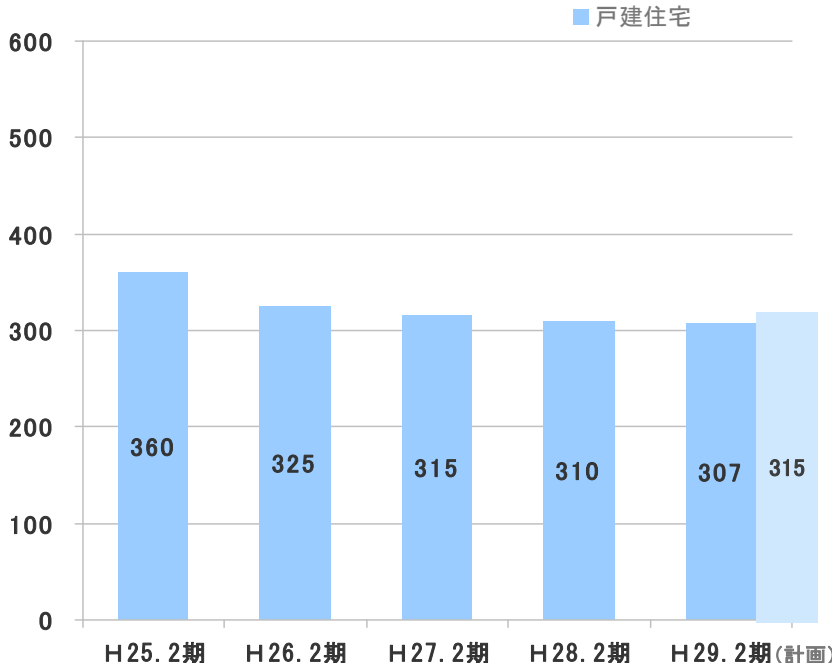
受注棟数

375棟(前年同期比 6棟増・計画比6棟増)



引渡棟数

307棟(前年同期比 3棟減・計画比8棟減)



【受注】

・計画比6棟増。近年の実績に比較し回復を確認

【引渡】

・計画比では8棟不足したが、増加した受注残390棟(前年同期末比4棟増)、LAUGH HOUSE(分譲住宅)等の完成物件の下期受注・引渡で、通期計画達成を見込む

2. 平成29年8月期 業績予想



平成29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)

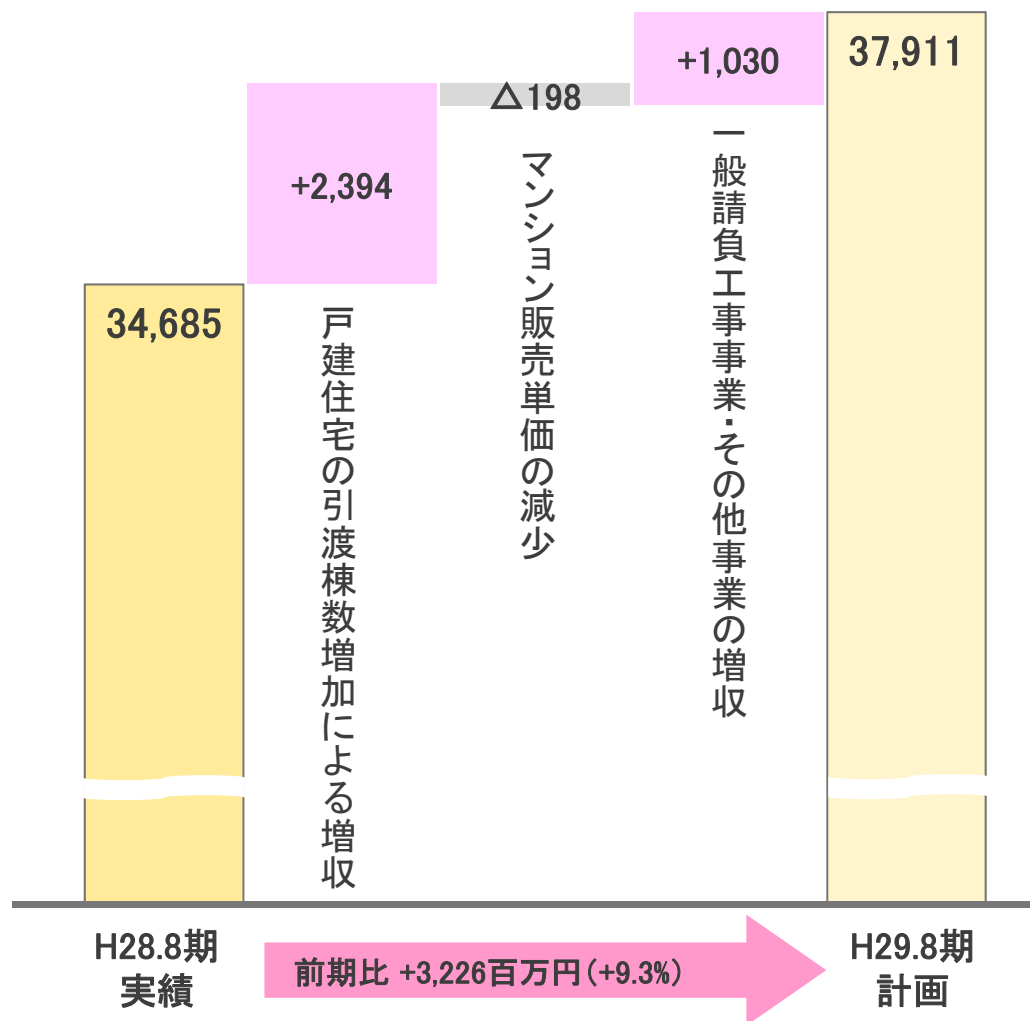
	平成28年8月期実績		平成29年8月期業績予想				ご参考	
	金額	構成比	金額	構成比	前期比(増加額・率)		上期実績	下期必要額
売上高	34,685	100.0%	37,911	100.0%	3,226	9.3%	15,443	22,467
売上総利益	5,659	16.3%	6,207	16.4%	547	9.7%	2,534	3,672
販売管理費	4,292	12.4%	4,731	12.5%	439	10.2%	2,109	2,621
営業利益	1,367	3.9%	1,475	3.9%	108	8.0%	424	1,051
経常利益	1,566	4.5%	1,644	4.3%	77	4.9%	520	1,123
当期純利益	851	2.5%	1,106	2.9%	254	29.8%	345	760

【単体ベース】

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	平成28年8月期実績		平成29年8月期業績予想				ご参考	
	金額	構成比	金額	構成比	前期比(増加額・率)		上期実績	下期必要額
売上高	27,119	100.0%	27,314	100.0%	195	0.7%	12,054	15,259
売上総利益	4,671	17.2%	4,842	17.7%	170	3.7%	2,152	2,690
販売管理費	3,656	13.5%	3,778	13.8%	121	3.3%	1,716	2,062
営業利益	1,015	3.7%	1,064	3.9%	49	4.8%	436	627
経常利益	1,206	4.5%	1,241	4.5%	34	2.9%	533	708
当期純利益	489	1.8%	834	3.1%	345	70.6%	353	480

平成29年8月期 連結 売上計画



グループ全体で目標達成に向け邁進

上期受注残から、通期目標達成は射程圏

[戸建]

- 引渡棟数計画 : 765棟 (前期比 70棟増)
- 上期引渡棟数 : 321棟 (前年同期比 8棟増)
- 上期受注残 : 395棟 (前年同期末比 9棟増)
- 下期受注分 : 49棟 (一部建売を含む)

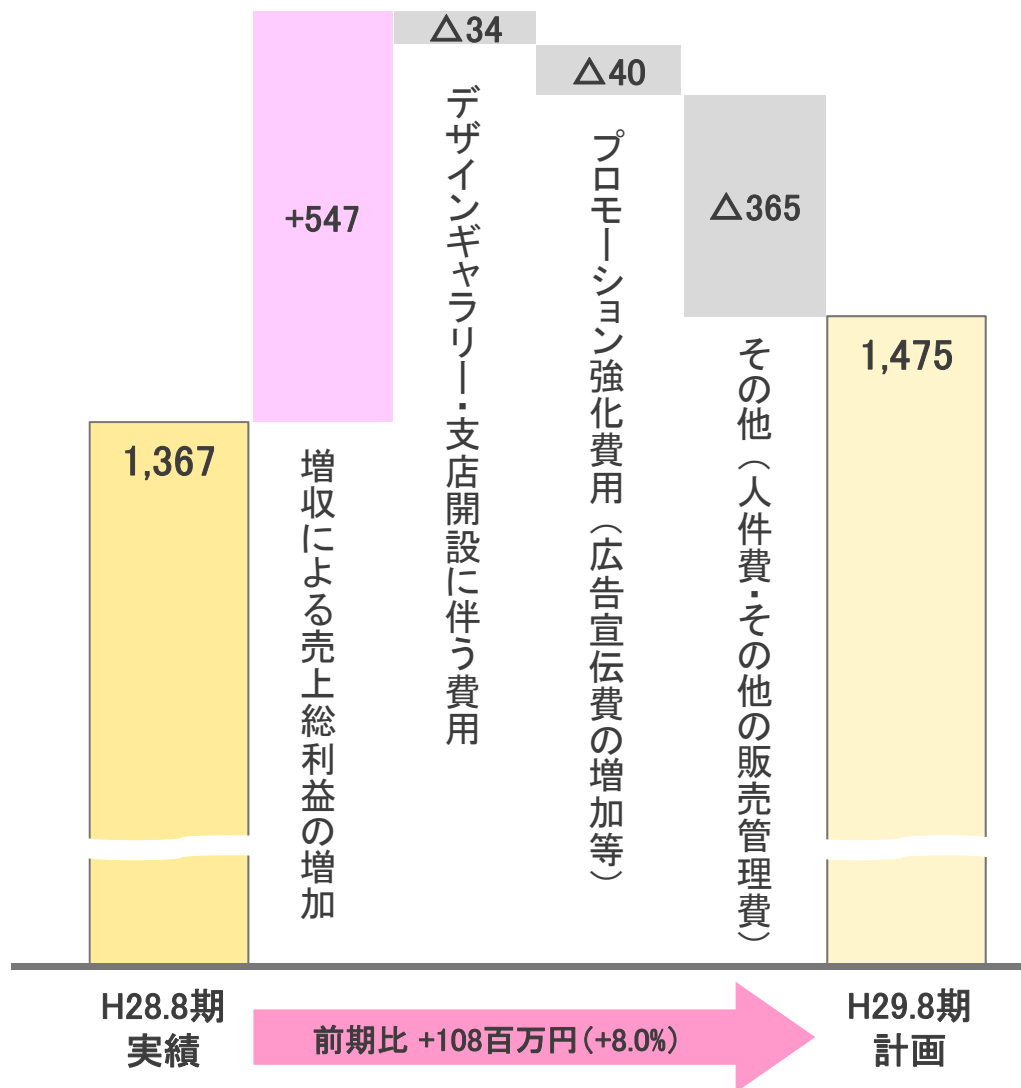
- 受注棟数計画 : 826棟 (前期比 135棟増)
- 上期実績 : 388棟 (前年同期比 16棟増)
- 下期必要棟数 : 438棟 (前年同期比 119棟増)

[マンション]

- 引渡戸数計画 : 54戸 (前期比 5戸増)
- 上期引渡戸数 : 0戸
- 上期受注残 : 48戸
- 下期受注分 : 6戸

- 受注戸数計画 : 47戸 (前期比 2戸増)
- 上期実績 : 30戸 (前年同期比 6戸増)
- 下期必要戸数 : 17戸 (前年同期比 4戸減)

平成29年8月期 連結 営業利益計画



建売との差別化強化費用を見込むが 増益を計画

- 営業利益は引渡棟数の増加を受け8.0%増
- 販売管理費は、人件費や広告宣伝費等の増加を受け、10.2%増

① 営業基盤の強化・拡大

- ・新規1店舗、デザインギャラリー1店舗分を計画に計上
- ・出店用地の確保に向け調査中

〔 出店費用概算 : 約290百万円
販売管理費計上額 : 34百万円 〕

② プロモーション強化

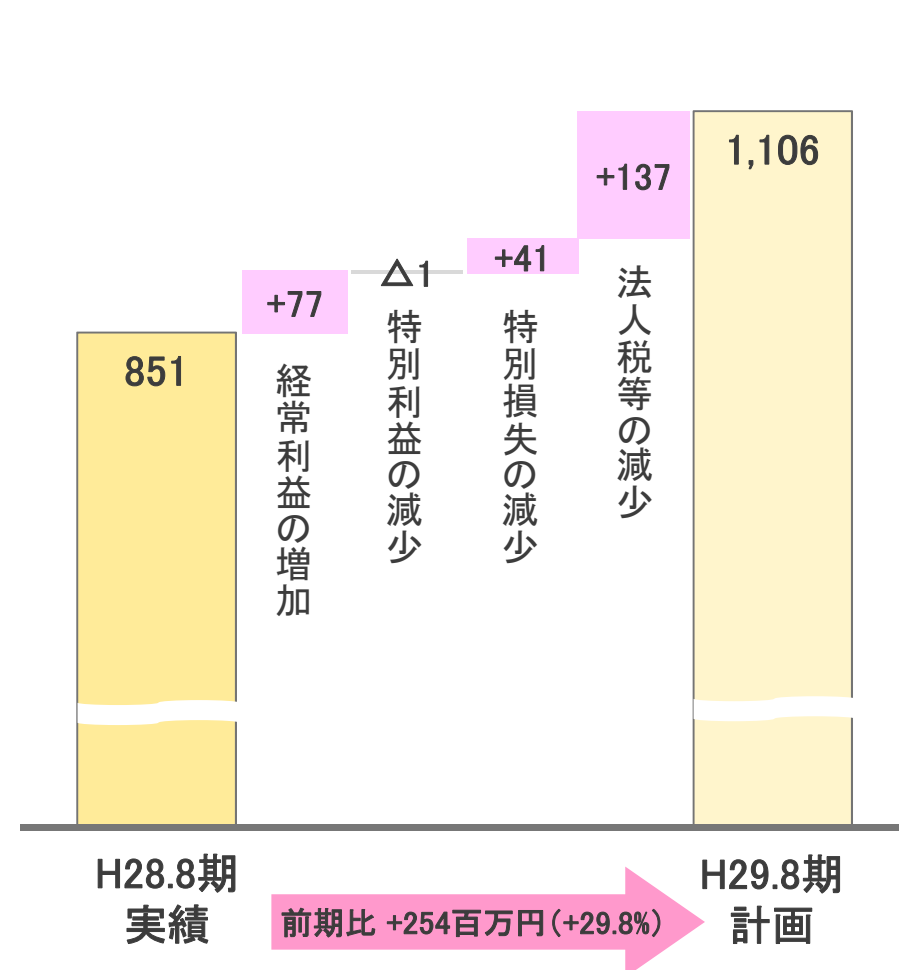
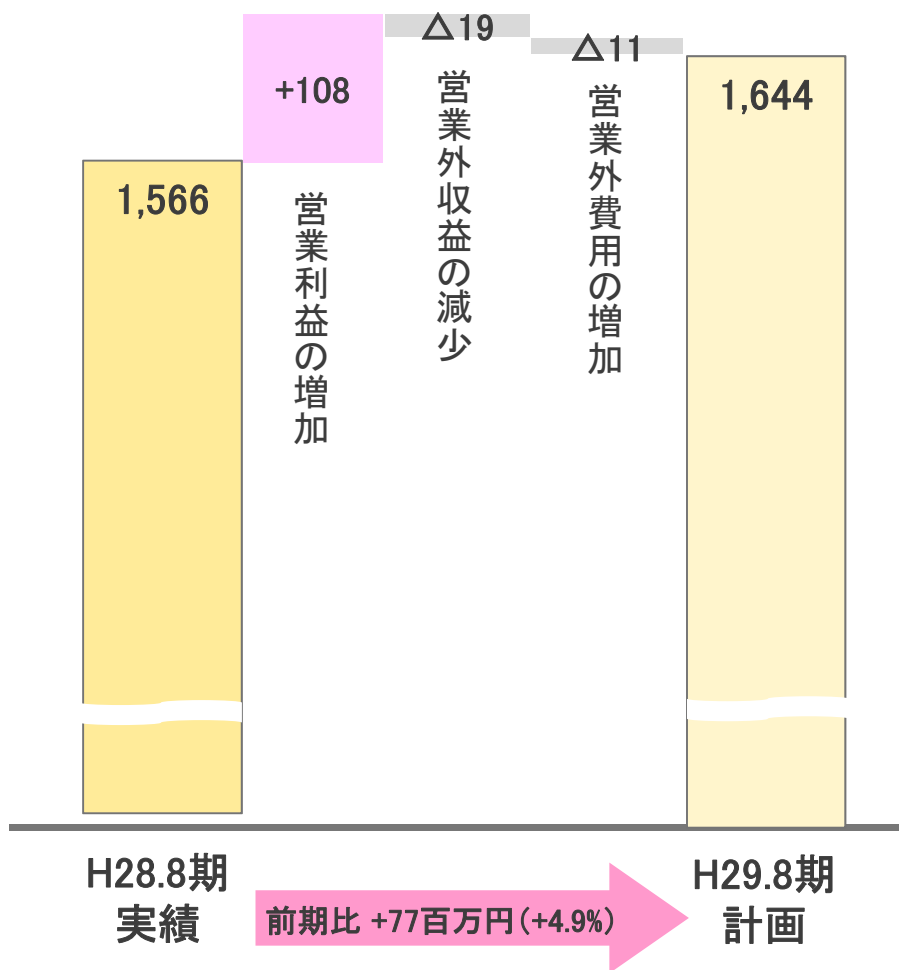
- ・デザインギャラリーの集客拠点化に向け、イベント等の開催で地域需要の発掘と活性化を図っていく
- ・LAUGH HOUSE (分譲住宅) の供給開始等、受注拡大に向けた広告宣伝活動を強化

〔 販売管理費計上額 : 40百万円 〕

平成29年8月期 連結 経常利益・当期純利益計画

経常利益

当期純利益



各グループ会社の計画

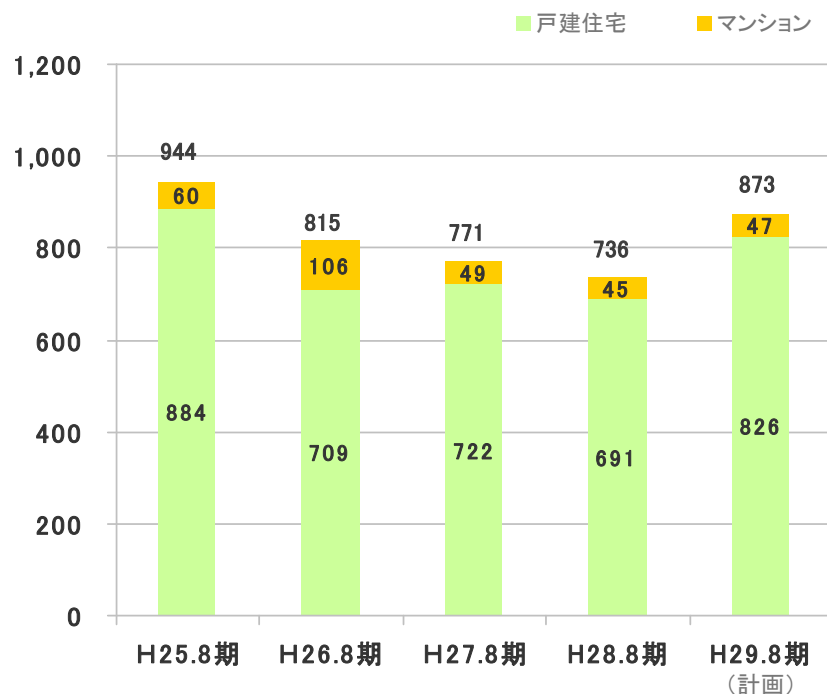
(単位:百万円 単位未満切捨て)

売上高	H28.8(実績)	H29.8(計画)	増加率	計画
サンヨーベストホーム	1,778	1,579	△11.2%	東海圏マンション事業 ・名古屋市の人気エリアを中心に事業展開 - H29.8期引渡予定物件: 上前津(54戸 H28.7販売開始) - H30.8期引渡予定物件: 車道(21戸) 金山(34戸)
巨勢工務店	1,902	2,283	20.0%	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	4,346	4,800	10.4%	東海圏戸建住宅事業の内製化 - 土木・造成工事以外の施工力強化にも注力 東邦ガス請負工事拡大、民間工事・公共工事拡大
サンヨー測量	109	122	11.6%	測量業務の内製化
宇戸平工務店	1,255	1,500	19.5%	三重県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
サンヨー住宅販売	288	917	217.9%	関西地区での「提案型戸建住宅」の販売
五朋建設	-	1,500	-	静岡市を中心に、戸建住宅の販売、施工
単純合計	9,678	12,701	31.2%	

平成29年8月期 連結 受注・引渡棟数計画

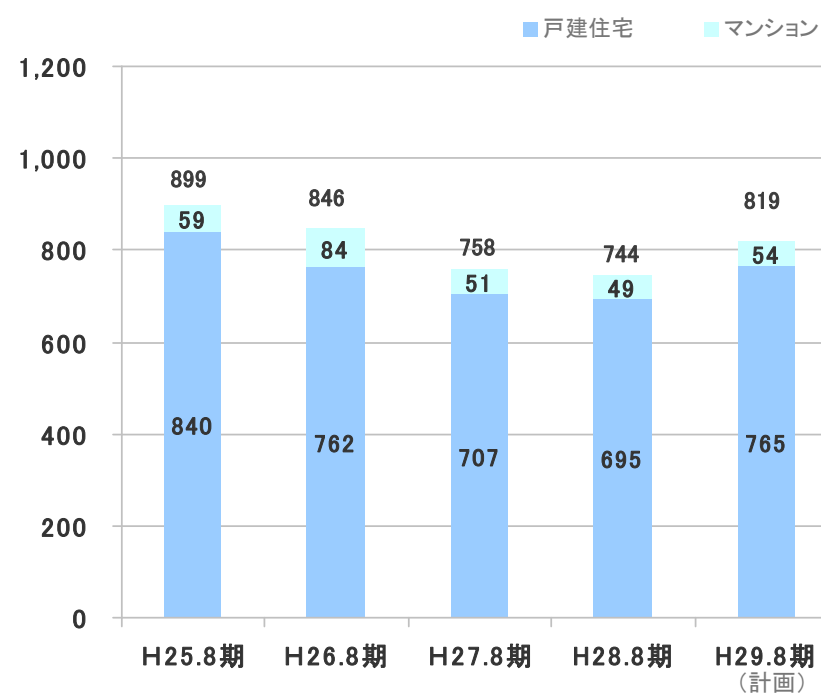
受注棟数

873棟(前期比 137棟増)



引渡棟数

819棟(前期比 75棟増)



【受注】

戸建 : 足元の受注は堅調。826棟(前期比135棟増)の計画達成を目指す

マンション : 今期引渡の1棟54戸は完売目前。来期物件の販売準備に着手

【引渡】

戸建 : 上期受注残の引渡に加え、完成物件の受注・引渡等で765棟(前期比70棟増)を目指す

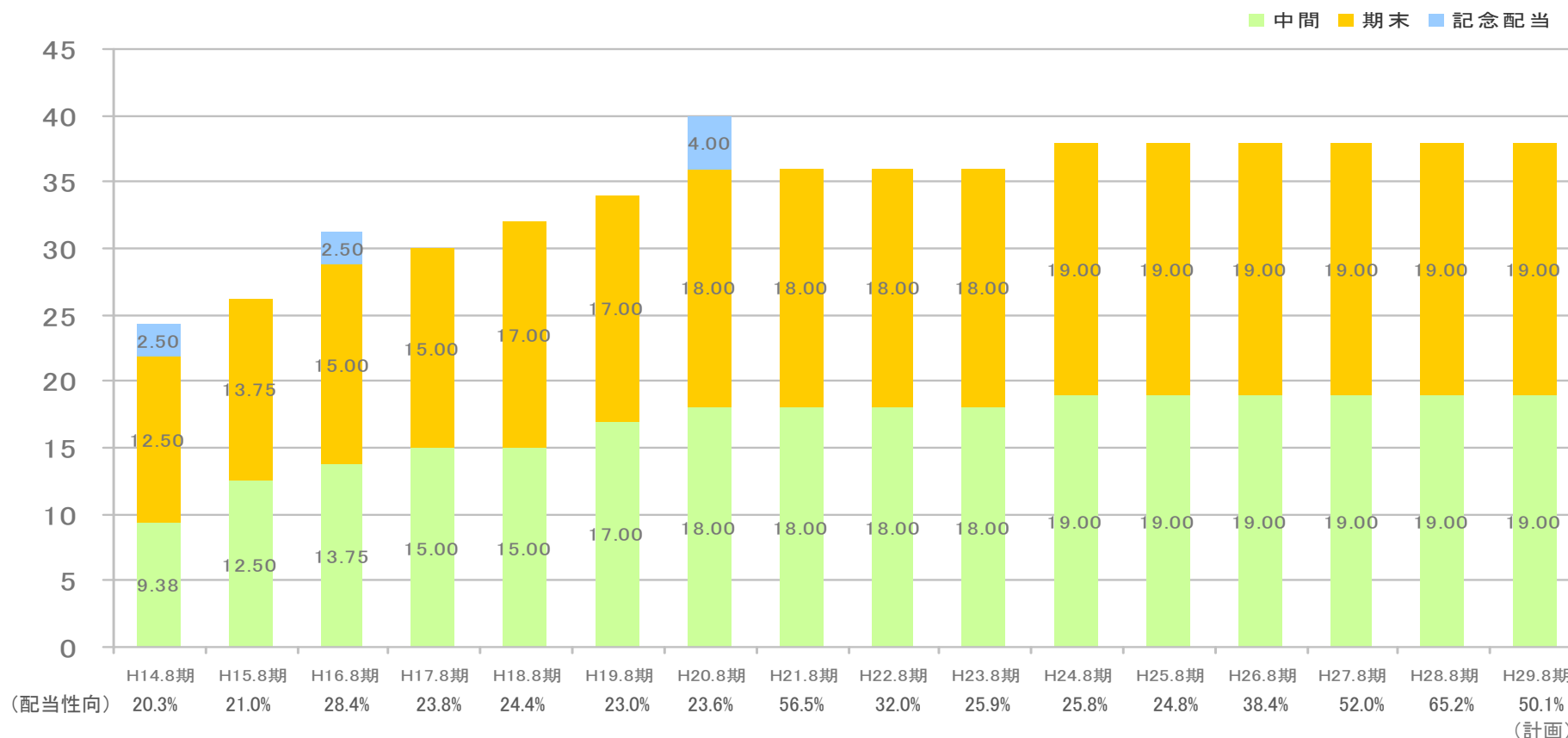
マンション : 今期引渡物件は完売目前で全54戸を下期に引渡の計画

株主還元

業績と連動した安定配当を長期継続させることが基本方針

平成29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

会社概要

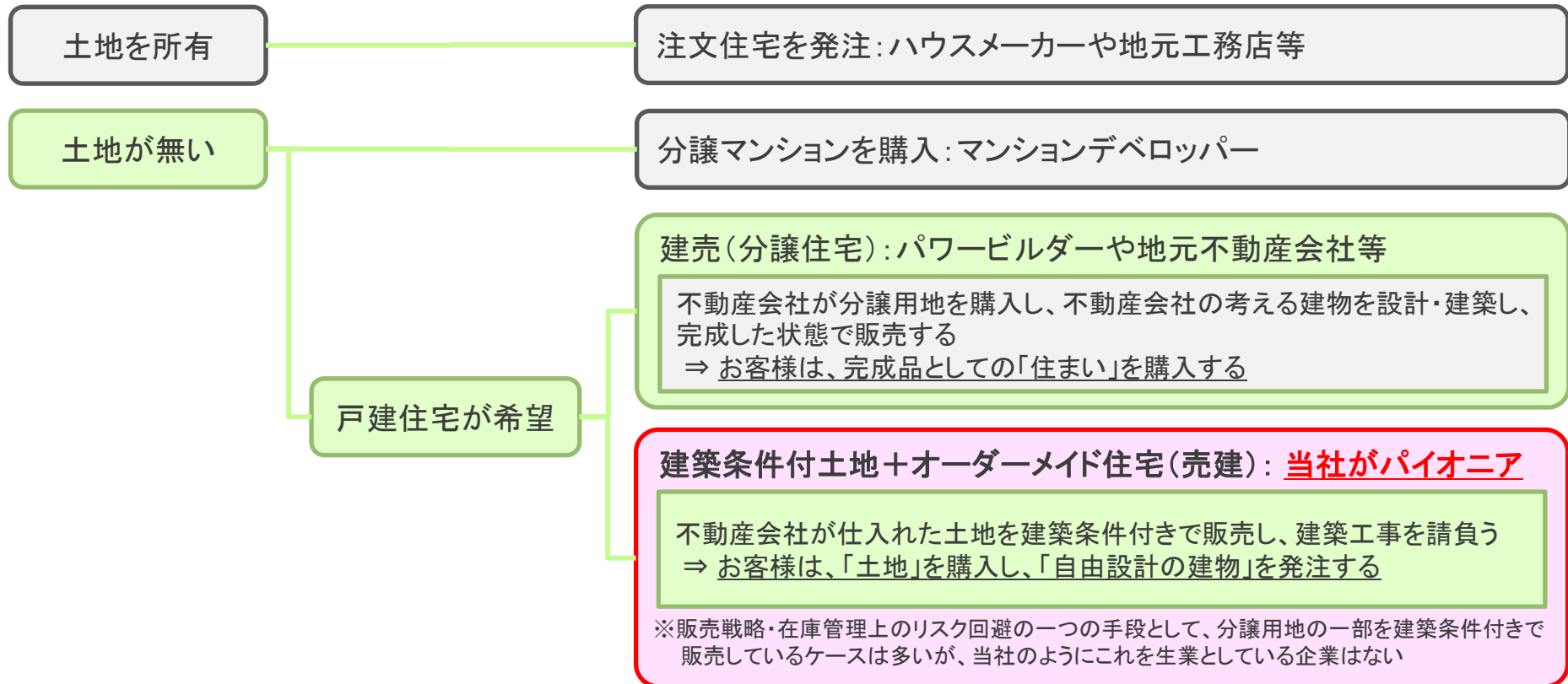


会社概要

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	建築条件付土地およびオーダーメイド住宅の販売・施工
営 業 拠 点	<p>4サンヨーデザインギャラリー、13支店、3営業所、1展示場、連結子会社7社</p> <p>【サンヨーデザインギャラリー】 名古屋南支店 春日井支店 名古屋東支店 豊田支店</p> <p>【支店】 (愛知県) 栄支店 名古屋西支店 刈谷支店 東海支店 岡崎支店 豊橋支店 (岐阜県) 岐阜支店 (静岡県) 浜松支店 静岡支店 (三重県) 四日市支店 (大阪府) 豊中支店 (兵庫県) 姫路支店 (石川県) 金沢支店</p> <p>【営業所/展示場】 名古屋東営業所 稲沢営業所 春日井営業所 名古屋総合展示場</p> <p>【連結子会社】 サンヨーベストホーム(株) サンヨー測量(株) (株)巨勢工務店 ジェイテクノ(株) (株)宇戸平工務店 サンヨー住宅販売(株) 五朋建設(株)</p>
資 本 金	3,732百万円 (平成29年2月28日 現在)
社 員 数	349名(役員、臨時雇用者を除く) (グループ全体:485名) (平成29年2月28日 現在)
上 場 (証券コード8904)	東証・名証2部 平成14年7月23日 東証・名証1部 平成16年8月2日

ポジショニング

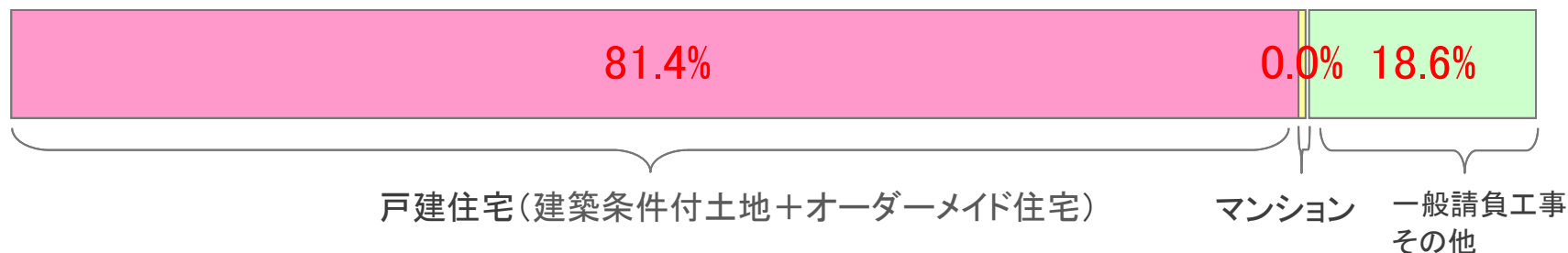
【“住まい”の取得方法から見た位置づけ】



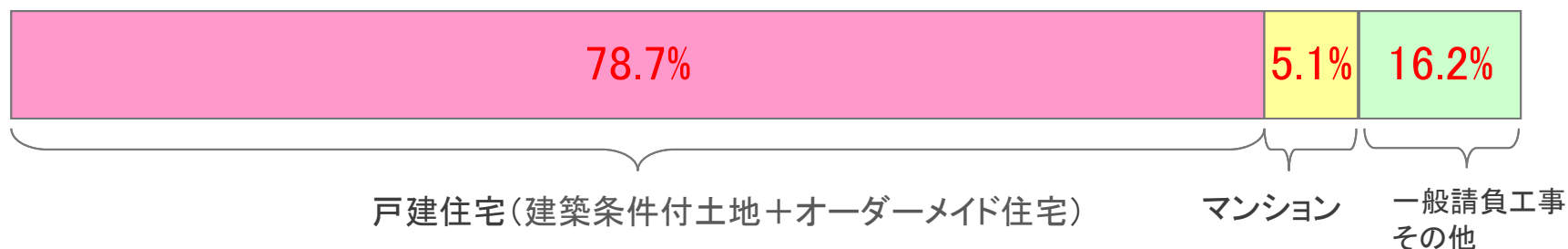
主流である「注文住宅」と「建売」という限られたお客様の住宅取得方法に
「家を、土地からオーダーメイドする。」という選択肢を提案

(参考) 事業展開

当社グループ事業の売上構成比 (H29.8期第2四半期)



(ご参考) 当社グループ事業の売上構成比 (H28.8期)



「建築条件付土地+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

- ・「建築条件付土地+オーダーメイド住宅」を主力とする戸建住宅事業が約8割を占める
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"> “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 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 <p>【留意点】</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 土地売買契約後、60日の設計期間を経て、工事請負契約を締結。約4か月の工期で、入居は約6ヵ月後となる 	<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"> 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 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 <p>【留意点】</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 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選択肢がない
購入予算 (価格)	<p>標準価格±α(お客様の予算に合わせ設計) 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"> 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 <p>【留意点】</p> <ul style="list-style-type: none"> 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) 	<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"> 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 <p>【留意点】</p> <ul style="list-style-type: none"> 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

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>潜在顧客 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「<u>攻めの営業</u>」</p> <p>【メリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>【留意点】</p> <ul style="list-style-type: none"> 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) 	<p>顕在顧客 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「<u>待ちの営業</u>」</p> <p>【メリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>【留意点】</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客の意志や行動(市場環境や天候等で左右)に依存。 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
経営的特徴	<p>安定収益 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"> 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。 先行資金が土地のみで負担(借入)が少なくて済むほか、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 <p>【留意点】</p> <ul style="list-style-type: none"> 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) 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 	<p>レバレッジ 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"> 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 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 <p>【留意点】</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 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

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7割超が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	28.5%
31～35歳	31.0%
36～40歳	18.5%
41～45歳	11.4%
46歳以上	10.6%
平均年齢	35.7歳

契約者年収

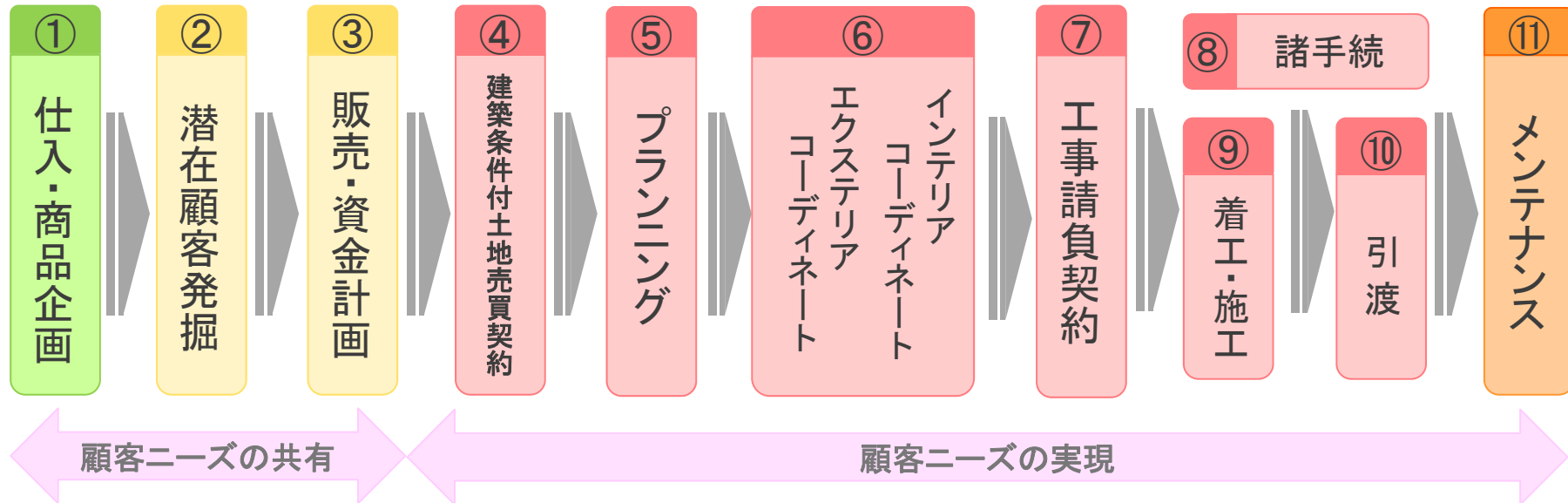
400万円以下	16.0%
401～500万円	27.2%
501～600万円	25.5%
601～700万円	12.0%
701万円以上	19.3%
平均年収	555万円

(ご参考)平均販売価格(平成29年8月期第2四半期)

平均販売価格	37,601千円
--------	----------

※サンヨーハウジング名古屋単体(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組に各工程毎に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2,100件
検討物件数	483件
(平成29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	104件
購入区画数	397区画
(平成29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9.5万件/月
アンケート取得枚数	1,051枚/月 (平成29年8月期2Q実績)

潜在顧客保有件数	約6.4万件 (平成29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。
また、自由設計の建物については、当社が長年蓄積してきた実績やノウハウを活かした標準プランをベースに提案を行い、お客様毎の要望を反映した図面(間取り)と予算を作成し提示していきます。当社の提示する価格は、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建築条件付土地売買契約 ⑦工事請負契約 【支店統括部】



重要事項説明書及び契約書のご説明風景

【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。

④建築条件付土地売買契約

建築条件付土地売買契約を締結します。契約書の内容と重要事項の説明を宅地建物取引士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。

また、商談時に作成した図面とお客様のご要望を改めてご確認させていただき、工事請負契約に向けた60日の設計スケジュールについてご説明させていただきます。

⑦工事請負契約の締結

60日の設計期間を経て確定した間取りや仕様について、図面、仕様書を基に最終確認を頂きます。

図面、仕様へのお客様のご承認をもって、工事請負契約を締結します。

この際、当初予定していた予算が大きく変動した場合は、改めて銀行に対して事前相談を行い、改めて返済計画についてご確認いただきます。

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

【制震ダンパーを基本機能として標準搭載】

- ・地震に強い耐震工法に加え、揺れを低減させる制震ダンパーを3階建を除く全ての建物に標準搭載
- ・「耐震+制震」による、新しい地震対策でお客様の大切な住まいと家族の未来を守ります

【太陽光発電設備を標準オプションとして提供】

- ・オプションとして人気の“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、お客様の希望に沿った間取り、外観の設計図を作成し、形にしていきます。60日間の設計士とお客様との綿密な打合せのもと、理想の間取りや意匠を実現した建築図面が完成します。

また、間取りと合わせて配置する住宅設備の仕様決めを行い、建築請負工事の内容を確定させます。

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 40名

(内訳)社内設計士:20名 社外設計士:20名

(平成29年8月期2Q実績)

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、外観等)の決定後、内部仕様、外部仕様の詳細打ち合わせに入ります。
プランニング時に決定した仕様(グレード)の住宅設備について、各設備毎に詳細機能の指定やカラーリングを決めていきます。

仕様(設備)

キッチン、ユニットバス、建具、床材、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： 24名

(平成29年8月期2Q実績)

⑧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い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21名のサポート担当者が様々な手続きを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。

⑨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21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	11名
一級土木施工管理技士	5名
二級土木施工管理技士	4名

（平成29年8月期2Q実績）

自社施工体制

自社施工協力会社を組織化し、現在149社の規模となっております。その他17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。

⑩引渡【支店統括部】 ⑪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

【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。