

# 株式会社サンヨーハウジング名古屋 平成22年8月期 決算説明会

平成22年10月18日

代表取締役社長  
宮崎 宗市





# 目次

1. 平成22年8月期 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	P14
(ご参考) 会社概要	P22



# 1. 平成22年8月期 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21年8月期		平成22年8月期			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前年比
売上高	36,536	100.0%	34,863	100.0%	△1,673	△4.6%
売上総利益	6,222	17.0%	6,481	18.6%	259	4.2%
販売管理費	4,237	11.6%	3,896	11.2%	△340	△8.0%
営業利益	1,985	5.4%	2,585	7.4%	600	30.2%
経常利益	2,032	5.6%	2,703	7.8%	671	33.1%
当期純利益	722	2.0%	1,461	4.2%	739	102.3%

## 単体ベース

(単位:百万円)

	平成21年8月期		平成22年8月期			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前年比
売上高	28,374	100.0%	27,337	100.0%	△1,036	△3.7%
売上総利益	4,962	17.5%	5,350	19.6%	387	7.8%
販売管理費	3,210	11.3%	3,357	12.3%	146	4.6%
営業利益	1,752	6.2%	1,993	7.3%	240	13.8%
経常利益	1,881	6.6%	2,149	7.9%	268	14.3%
当期純利益	977	3.4%	1,073	3.9%	95	9.8%

(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21年8月期		平成22年8月期			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前年比
住宅事業	31,894	87.3%	30,388	87.2%	△1,505	△4.7%
戸建住宅	29,189	79.9%	27,625	79.2%	△1,563	△5.4%
マンション	2,705	7.4%	2,763	7.9%	57	2.1%
一般請負工事事業	4,425	12.1%	4,300	12.3%	△124	△2.8%
その他の事業	216	0.6%	174	0.5%	△42	△19.6%
合計	36,536	100.0%	34,863	100.0%	△1,673	△4.6%

(百万円以下切捨て)



## 決算概況 サマリー(連結)



### 前年同期比 減収・増益

売上高	： 348億63百万円(前年同期比	4.6%減)
売上総利益	： 64億81百万円(前年同期比	4.2%増)
経常利益	： 27億03百万円(前年同期比	33.1%増)

- 戸建住宅の販売価格低下、巨勢工務店の一般請負工事減少により、前年同期比減収
- 「適正な価格による販売」と「建築原価の削減」により売上総利益は、前年同期比増益
- 販売管理費の抑制等により経常利益は、前年同期比増益



## 決算概況 サマリー(連結)

### 売上高は、前年同期比4.6%減少

- ・ 販売単価の低下に伴い、住宅事業の売上高が15億5百万円(4.7%)減少
  - 戸建住宅： 276億25百万円(前年同期比 15億63百万円(5.4%)減少)
  - マンション： 27億63百万円(前年同期比 57百万円(2.1%)増加)
- ・ 一般請負工事事業が、1億24百万円(2.8%)減少

### 売上総利益率は、前年同期比1.6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率向上が貢献(17.5% ⇒ 19.6%)

### 売上高経常利益率は、前年同期比2.2ポイント上昇

- ・ 売上総利益が2億59百万円増加
- ・ 広告宣伝費を前年同期比1億95百万円抑制、社債利息・支払利息が前年同期比1億13百万円減少

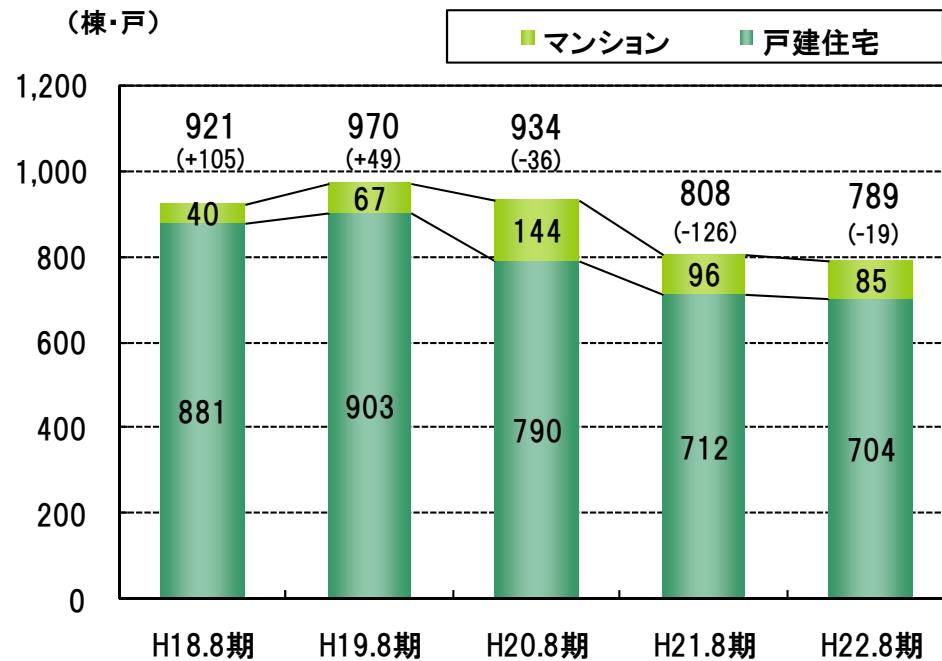
経常利益は、前年同期比33.1%増加  
当期純利益は、前年同期比102.3%増加



# 受注・引渡棟数の推移(連結)

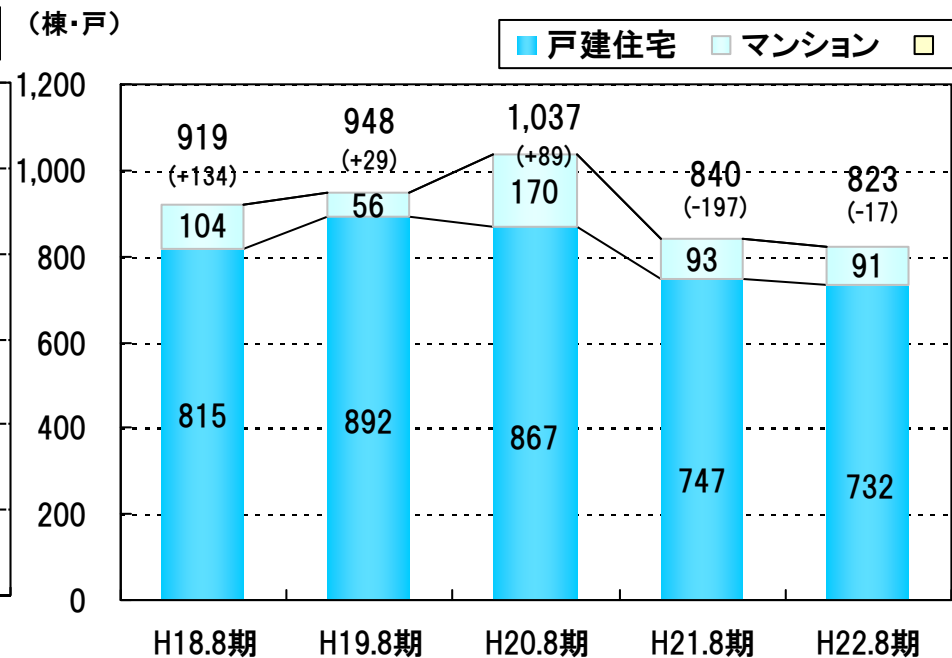
## 受注棟数

●789棟（前年同期比19棟減）



## 引渡棟数

●823棟（前年同期比17棟減）







# 連結業績推移

売上高  
(百万円)

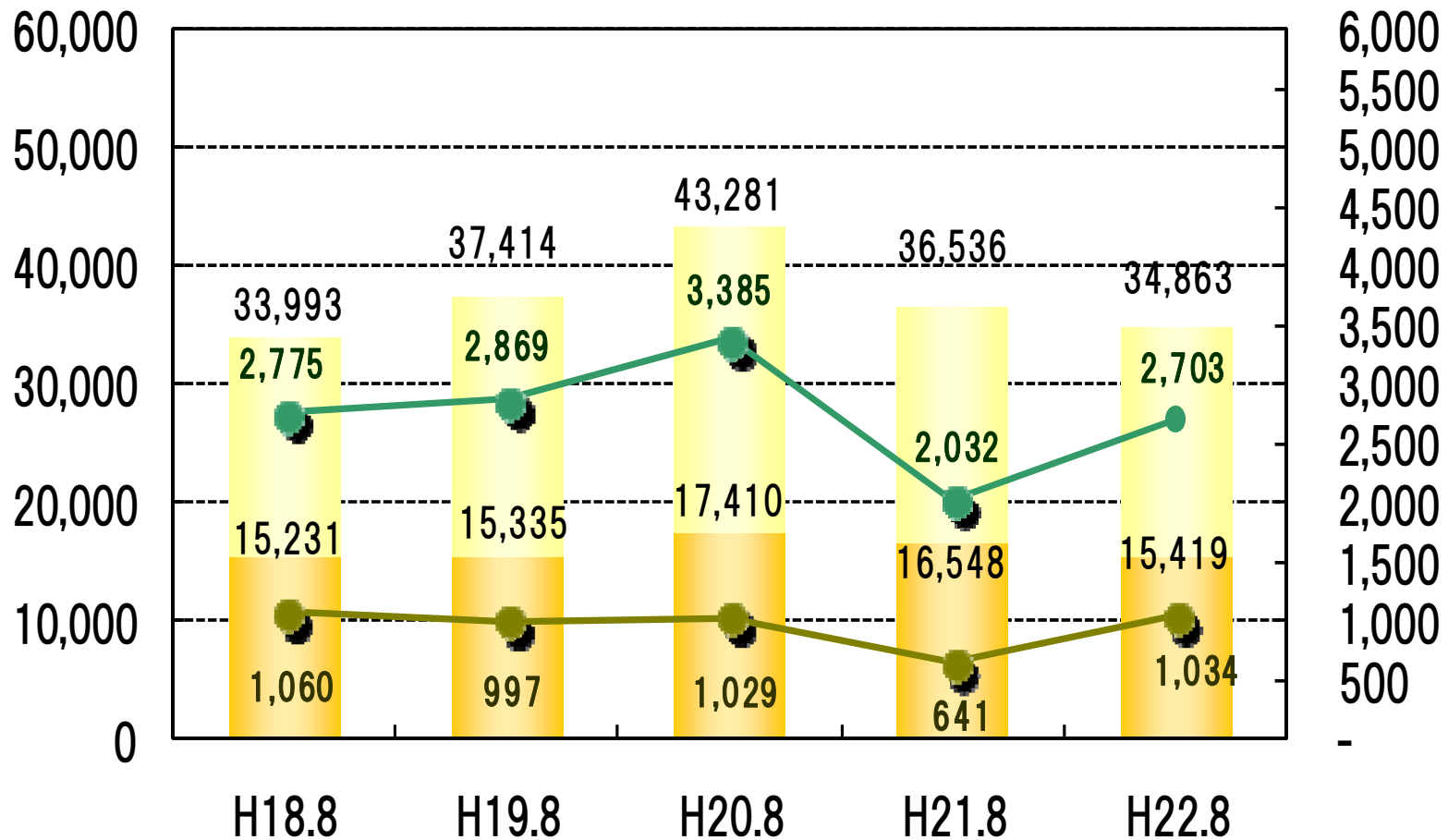
売上高

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)





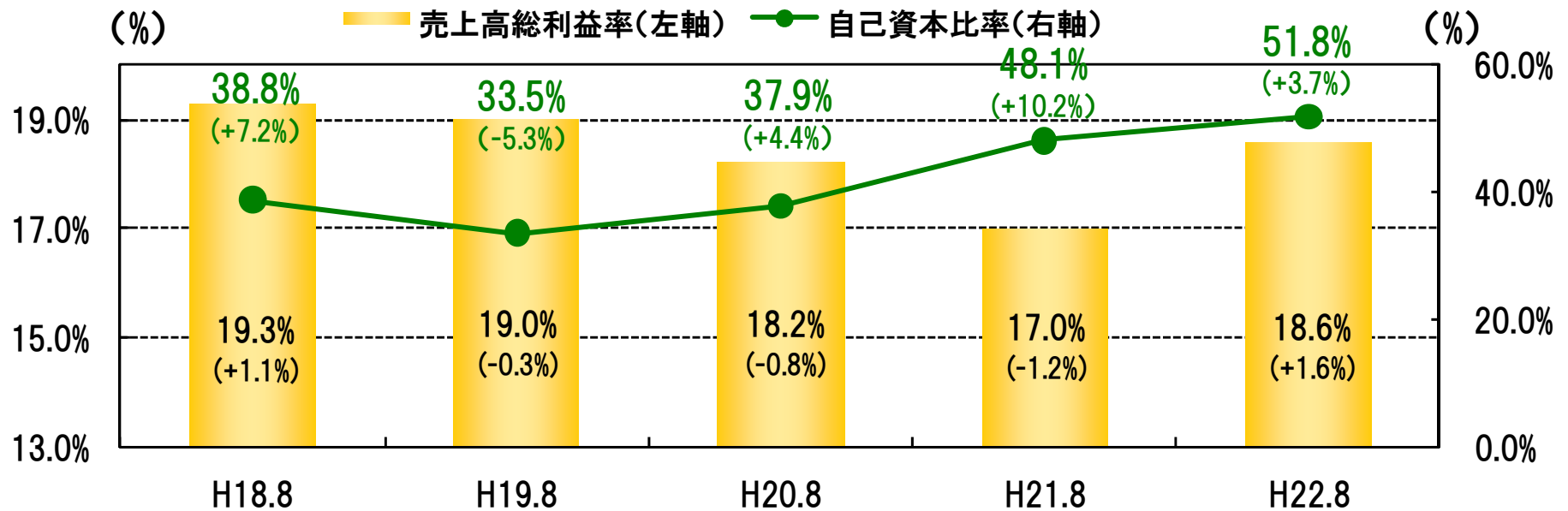
# 連結業績指標推移

自己資本比率は、51.8%(平成21年8月期末比3.7ポイント上昇)

利益計上により、自己資本が9億87百万円増加

事業環境を勘案し、継続して在庫水準の適正化を推進

- たな卸資産が、平成21年8月末比 39億4百万円減少
- ⇒ 総資産は、平成21年8月末比 2億88百万円減少





## 決算概況 サマリー(単体)



### 前年同期比 減収・増益

売上高：273億37百万円(前年同期比 3.7%減)

売上総利益：53億50百万円(前年同期比 7.8%増)

経常利益：21億49百万円(前年同期比14.3%増)

- 1棟当たりの販売価格低下により、前年同期比減収
- 売上高が減少するも、「建築原価の削減」と「適正な価格による販売」の徹底により売上総利益は、前年同期比増益
- 販売管理費の抑制等により経常利益は、前年同期比増益



## 決算概況 サマリー(単体)

### 売上高は、前年同期比 3.7%減少

- ・ 戸建住宅の平均販売価格が、982千円低下

### 売上総利益率は、前年同期比 2.1ポイント上昇

- ・ 「適正な価格による販売」を徹底
- ・ 自社設計・自社施工比率引上げにより、建築原価を削減
  - 自社設計比率 : 48.2% (前年同期比13.5ポイント増加)
  - 自社施工比率 : 71.5% (前年同期比10.5ポイント増加)

### 売上高経常利益率は、前年同期比 1.3ポイント上昇

- ・ 売上総利益の増加、広告宣伝費の減少、支払利息の減少等により、経常利益は前年同期比2億68百万円増加

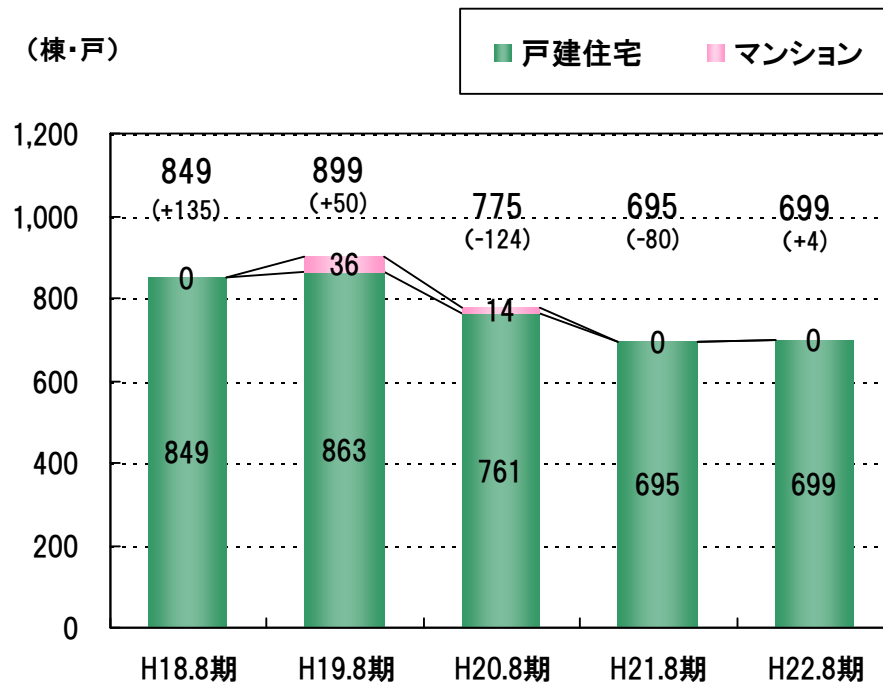
経常利益は、前年同期比14.3%増加  
当期純利益は、前年同期比9.8%増加



# 受注・引渡棟数の推移(単体)

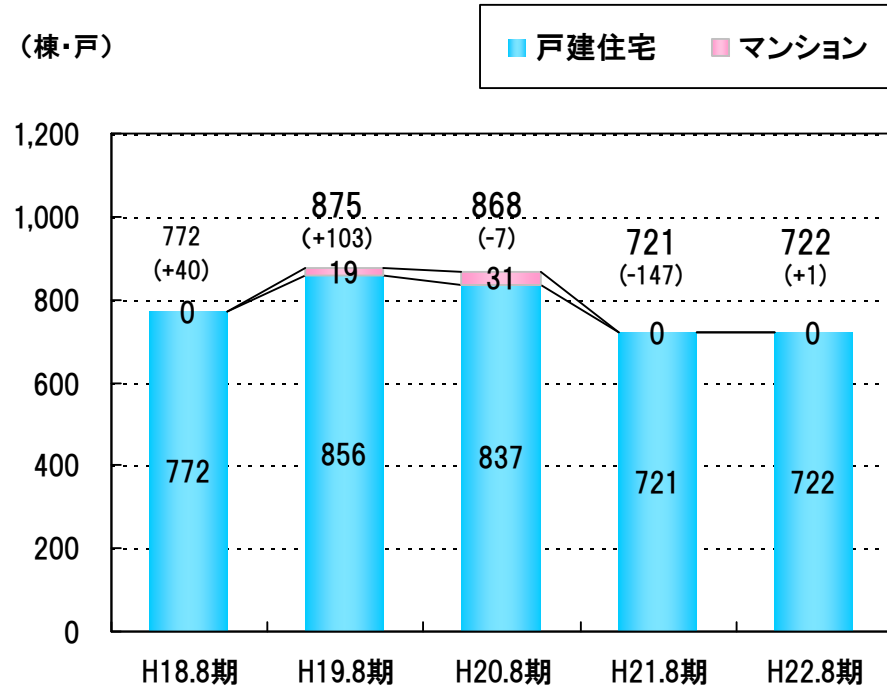
## 受注棟数

●699棟 (前年同期比4棟増)



## 引渡棟数

●722棟 (前年同期比1棟増)





# 平成22年8月期 まとめ

## 平成22年8月期の概況

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」と「適正価格による販売」により、利益を確保
- 従来のオーダーメイドに加え、ローコスト住宅(スマート、シンプルフリー)を開発

## 関西圏にて仲介販売を開始

- 関西圏の拡販を狙い4月より神戸支店に仲介チームを設置
- 自社販売に加え、新たな販路を開拓、9月担当役員配置し本格稼働



## 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(計画)			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前年比
売上高	34,863	100.0%	36,196	100.0%	1,332	3.8%
売上総利益	6,481	18.6%	6,751	18.7%	269	4.2%
販売管理費	3,896	11.2%	4,143	11.4%	247	6.4%
営業利益	2,585	7.4%	2,607	7.2%	22	0.9%
経常利益	2,703	7.8%	2,733	7.6%	29	1.1%
当期純利益	1,461	4.2%	1,614	4.5%	152	10.5%

## 単体ベース

(単位:百万円)

	平成22年8月期		平成23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	27,337	100.0%	28,582	100.0%	1,244	4.6%
売上総利益	5,350	19.6%	5,496	19.2%	146	2.7%
販売管理費	3,357	12.3%	3,301	11.6%	△55	△1.7%
営業利益	1,993	7.3%	2,195	7.7%	201	10.1%
経常利益	2,149	7.9%	2,336	8.2%	186	8.7%
当期純利益	1,073	3.9%	1,360	4.8%	286	26.7%

(百万円以下切捨て)





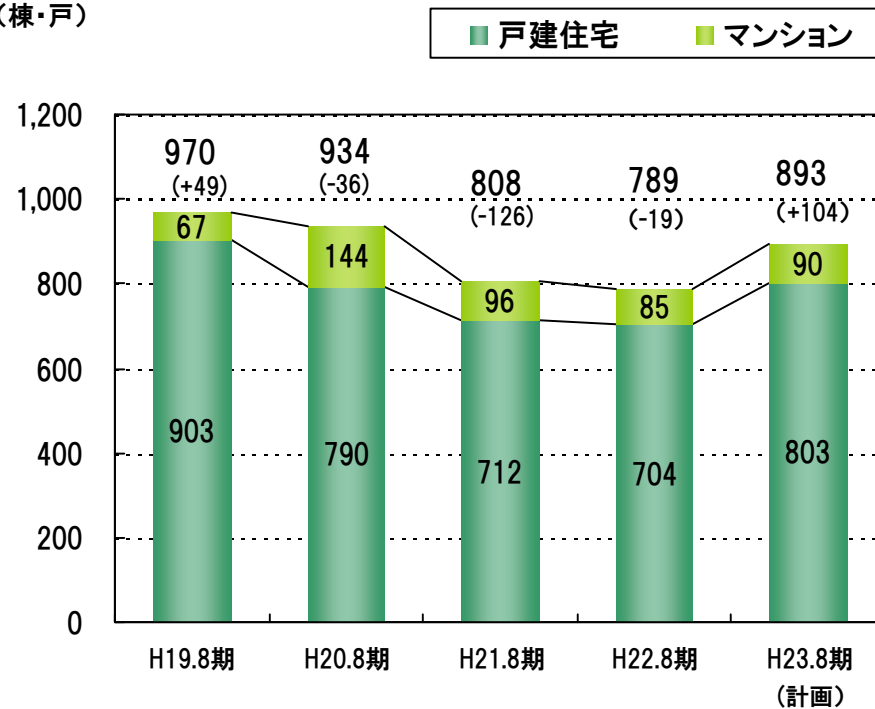
# 受注・引渡棟数の推移・計画(連結)



## 受注棟数

● 893棟 (平成21年8月期比 104棟増)

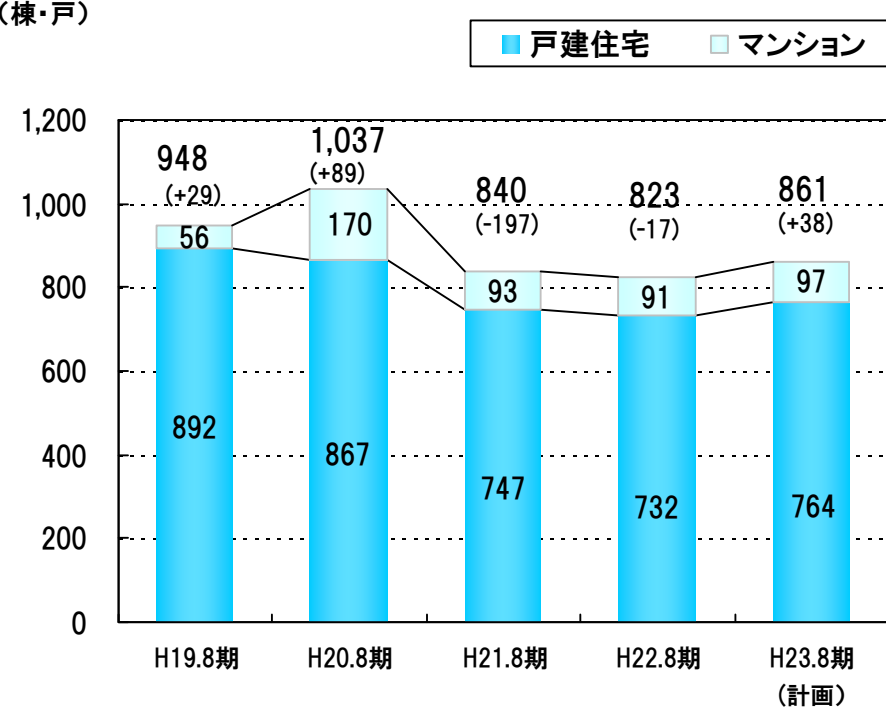
(棟・戸)



## 引渡棟数

● 861棟 (平成22年8月期比 37棟増)

(棟・戸)





# 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

東海圏深耕の継続に加え、関西圏での仲介販売の活用による拡販

## 3 経営管理体制の強化

新基幹業務システム(Sys-NET)の稼働による、業務効率化、経営管理機能を強化

## 4 グループ会社の経営基盤強化

一部経営陣を刷新し、連邦経営の強化・拡充



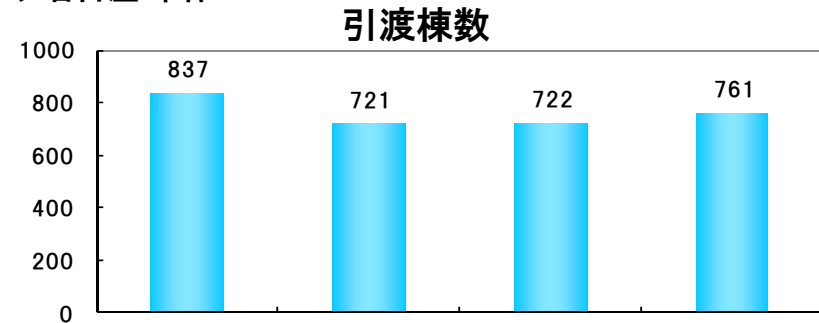
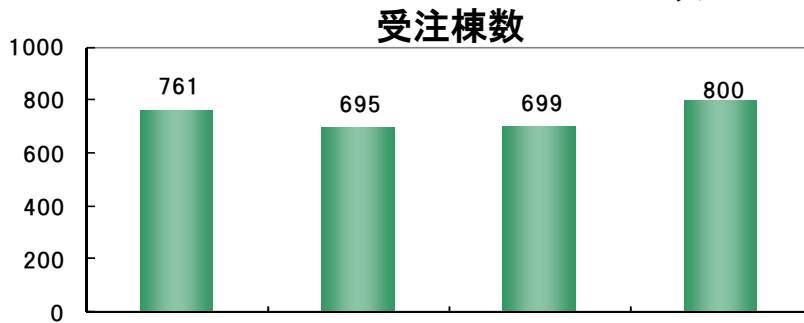
# 今期の事業展開

## 1. 住宅事業の拡大・拡充

### 住宅事業を安定的・継続的に成長

- 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「定価販売」により、安定的に利益を確保  
⇒ダンプしない安心感のある企業イメージの定着
- 自由設計の「アイデアル仕様」に加え、企画住宅の「スマート仕様」、  
イージーオーダーメイドの「シンプルフリー仕様」を開発

サンヨーハウジング名古屋 単体



平成20年8月期 平成21年8月期 平成22年8月期 平成23年8月期 (計画)

平成20年8月期 平成21年8月期 平成22年8月期 平成23年8月期 (計画)

### (参考) 中部圏 分譲戸建着工戸数

平成21年9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	10,706	575	5.37%
愛知県	7,247	503	6.94%

※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)

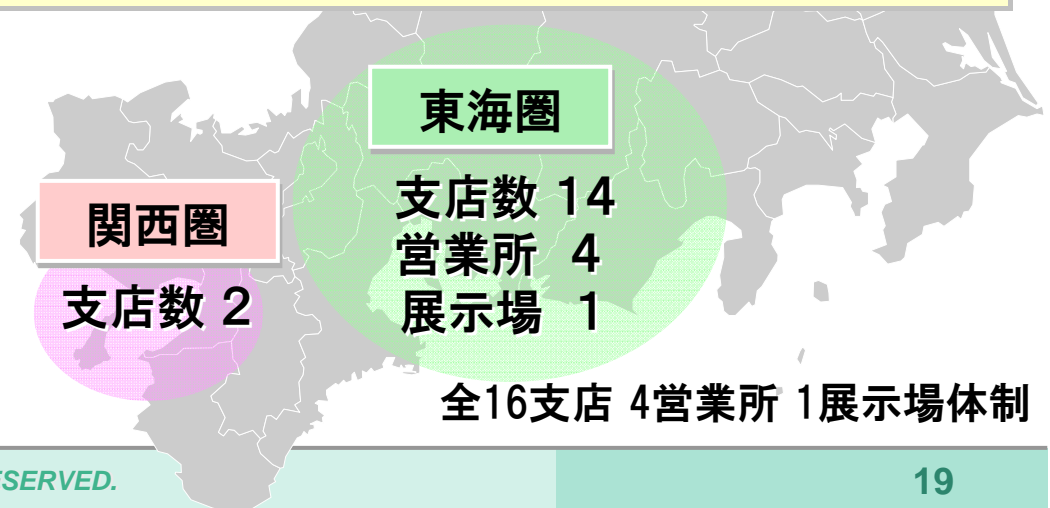


# 今期の事業展開

## 2. 営業基盤の強化

### 住宅事業の成長を支える営業基盤の強化

- 東海圏に14支店 4営業所 1展示場を展開
  - 東海圏を深耕し全国展開の基盤構築
  - 期中に1支店1営業所の開設を計画
- 関西圏における営業の効率化と仲介販売の活用による拡販
  - 吹田支店を神戸支店に統合し、効率化
  - 関西地区担当役員を配置し仕入・営業を強化
  - 仲介販売を活用した営業スタイルを導入、新たな販路を開拓





# 今期の事業展開

## 3. 経営管理体制の強化

### 新基幹業務システム(Sys-NET)の稼働

- **Sys-NETが平成22年9月より稼働**
  - 当社のビジネスモデルに適合した、独自のシステムを構築
  - 業務フローに適合したシステム処理を実現
- **Sys-NET稼働により、業務の効率化が実現**
  - ワークフローによって承認された精度の高いデータを蓄積
  - データベースの構築により、経営管理情報を拡充
- **統計的データの収集と戦略的なデータ活用**
  - 多角的なデータ把握・分析により、迅速で正確な経営判断を支援
  - 正確で精度の高い経営戦略や仕入計画・販売計画の策定を支援
- **機能拡充・強化により、継続的な業務改善を推進**



# 今期の事業展開

## 4. グループ会社の経営基盤強化



### グループ会社管理体制の強化

- グループ経営の見直し
  - 巨勢工務店・サンヨーベストホーム関西の経営陣を刷新し、業務改善及び企業体質の改革を継続
- 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

- マンション事業の拡充
  - 蓄積したノウハウを生かし、マンション事業継続
  - 名古屋市内にて、都市型マンション2棟を建設中(平成23年7月、8月完成予定)
- 連結経営に貢献
  - グループのマンション建築請負・造成工事・住宅設備工事・土壌調査・改良工事の内製化により、利益増大を図る



## (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5社  
(平成22年9月1日現在)

**資 本 金** 3,216百万円

**社 員 数** 321名(役員、臨時従業員を除く)  
(グループ全体:488名) (平成22年10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<br>サンヨーコンサルタント株式会社 設立<br>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<br>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<br>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<br>東証・名証 第二部に株式同時上場<br>豊橋支店 開設<br>長久手町に建設本部第2ビル竣工、同建設本部 増築 |



## 沿革Ⅱ

- 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
- 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、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  
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  
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社名変更
- 平成22年 春日井支店開設  
名古屋総合展示場開設  
吹田支店を神戸支店に統合



# グループ概要



6社(100%連結子会社5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

サンヨーベストホーム関西  
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

巨勢工務店  
総合建設業

住宅提供に関連する事業を行うグループ企業



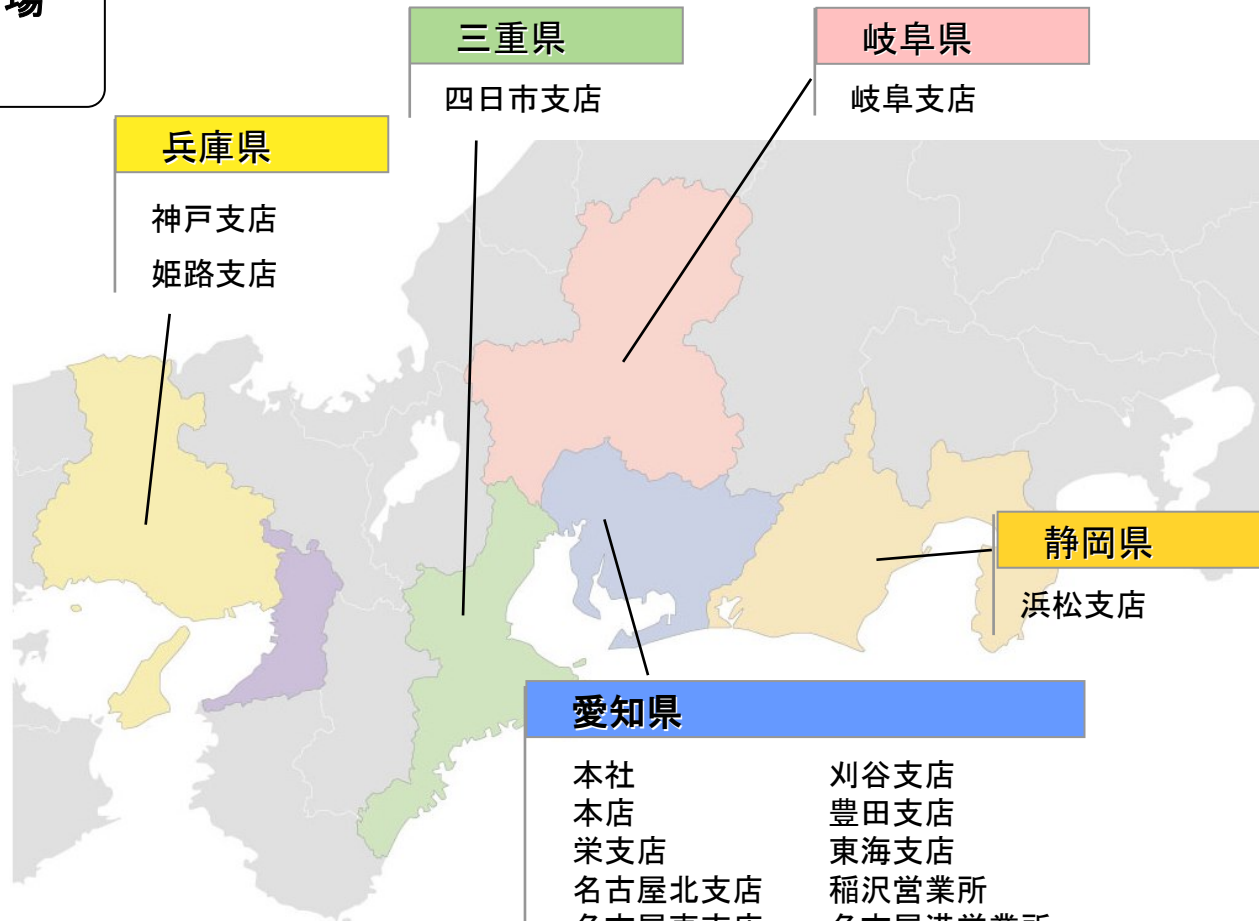
# 営業拠点



16支店 4営業所 1展示場  
連結子会社5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
- サンヨーベストホーム関西(株)
- ジェイテクノ(株)



## 兵庫県

- 神戸支店
- 姫路支店

## 三重県

- 四日市支店

## 岐阜県

- 岐阜支店

## 静岡県

- 浜松支店

## 愛知県

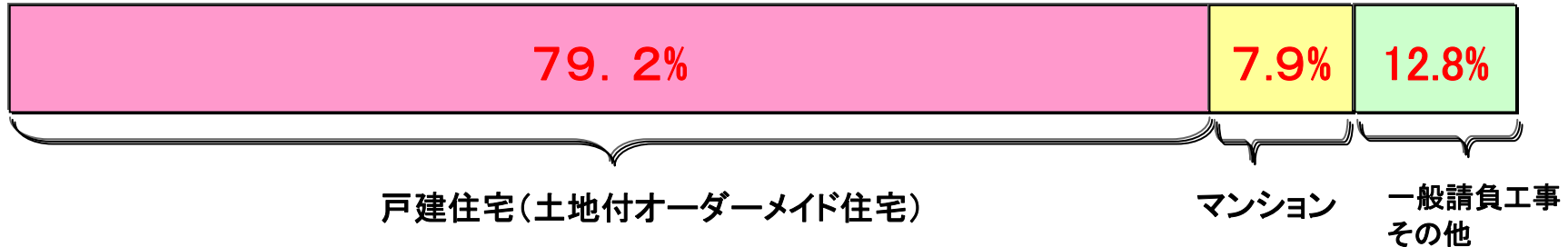
- |        |          |
|--------|----------|
| 本社     | 刈谷支店     |
| 本店     | 豊田支店     |
| 栄支店    | 東海支店     |
| 名古屋北支店 | 稲沢営業所    |
| 名古屋東支店 | 名古屋港営業所  |
| 名古屋西支店 | 名古屋東営業所  |
| 春日井支店  | 春日井営業所   |
| 豊橋支店   | 名古屋総合展示場 |
| 岡崎支店   | 建設部・資材部  |

(平成22年9月1日 現在)

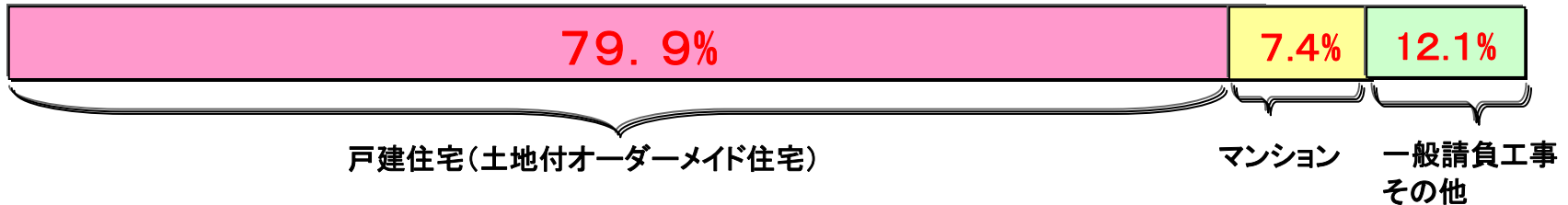


# 事業内容

## 当社グループ事業の売上構成比(H22.8期)



## (ご参考)当社グループ事業の売上構成比(H21.8期)



## グループ総売上の87.2%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79.2%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

## 土地付きオーダーメイド住宅の販売に特化

	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

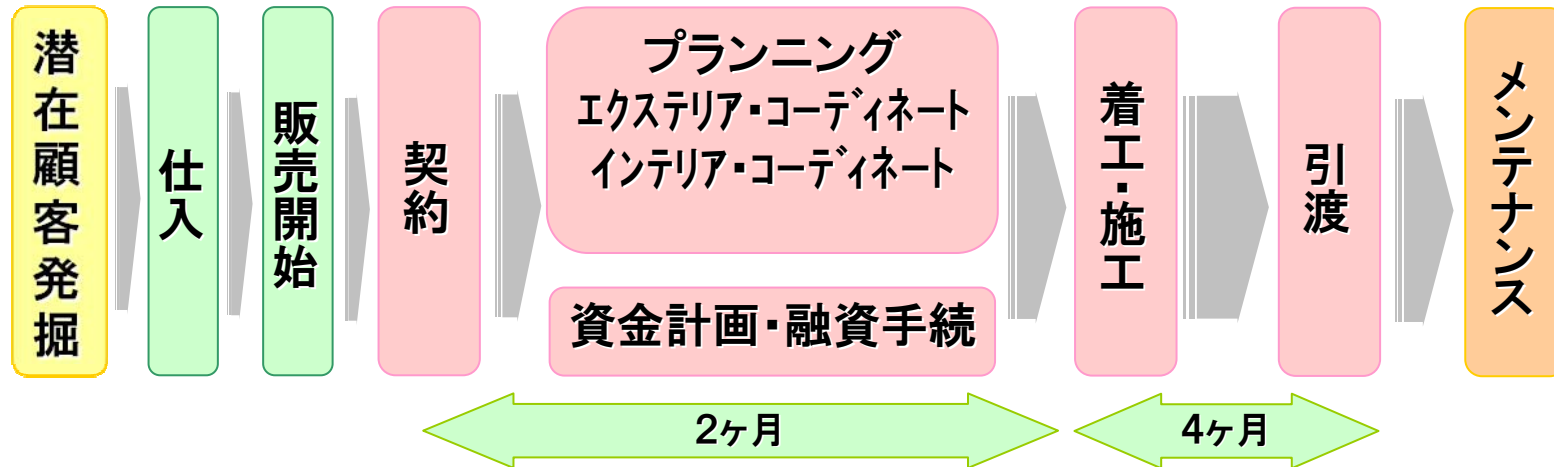
- 広告・チラシや展示場を中心とした待ちの営業  
⇒ 顕在顧客のみが営業対象
- 1人の営業担当が顧客との対応を全て行う単独営業  
⇒ 幅広い知識と専門性が必要
- 土地仕入れから商品化までにある程度の時間が必要  
⇒ 分譲住宅はさらに販売開始と同時に建物の劣化が始まる





# 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

- 顧客の約75%が20代、30代
- 約62%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	19.2%
31～35歳	31.7%
36～40歳	24.3%
41～45歳	12.2%
46歳以上	12.6%
平均年齢	36.9歳

### 顧客年収構成

400万円以下	11.8%
401～500万円	23.4%
501～600万円	26.7%
601～700万円	16.3%
701万円以上	21.8%
平均年収	589万円

(ご参考)平均販売価格(平成22年8月期 )

平均販売価格

37,026千円



# 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



**SANCLÉAIR**  
UMEZONO  
サンクレア梅園

ここに誕生した、  
岡崎新流儀サンクレア梅園。

歴史ある街に新しいものを生み出すという行為には  
高度の繊細さが求められる。既にあるものを損なわず、  
新たなものを生かすにはどうすればいいのか。  
創意を練り、凝らした工夫は、住まいの随所にも映し出されています。  
15階建ての眺望の良さ、プライベート性に配慮した住空間など、  
新流儀のこだわりを最大限に具現化いたしました。

## 【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



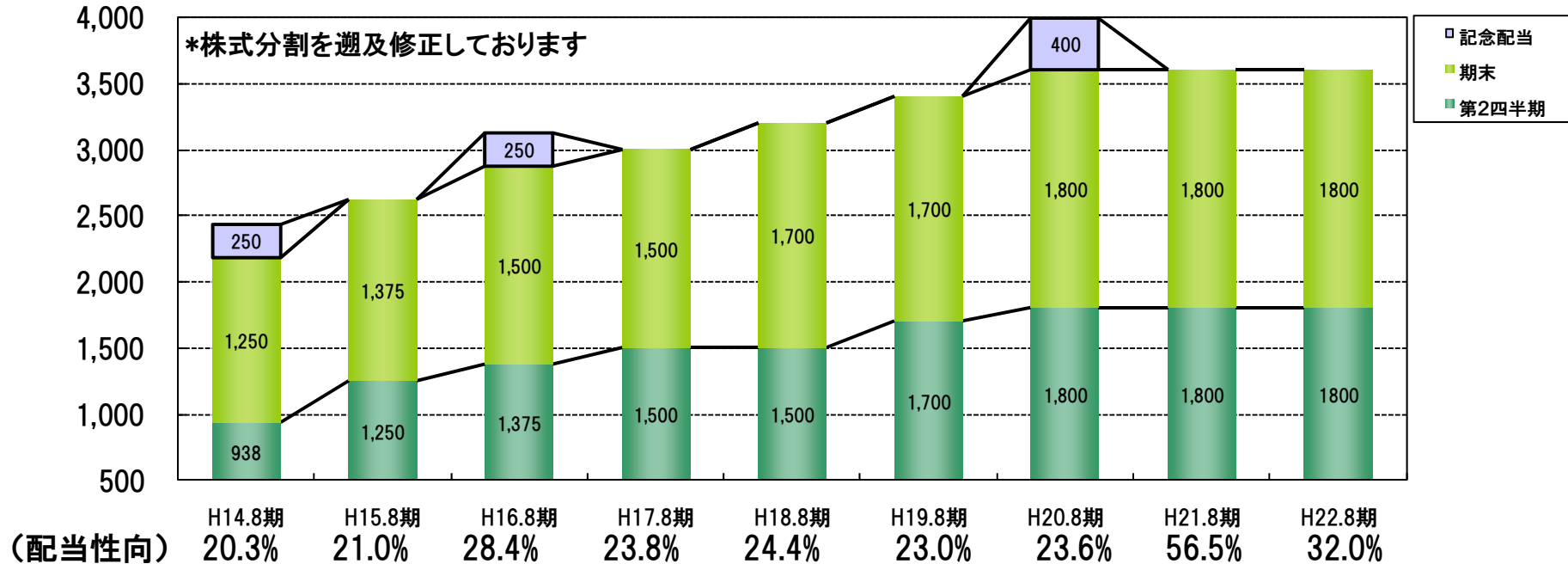
# (ご参考) 株主優待・配当金推移

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】

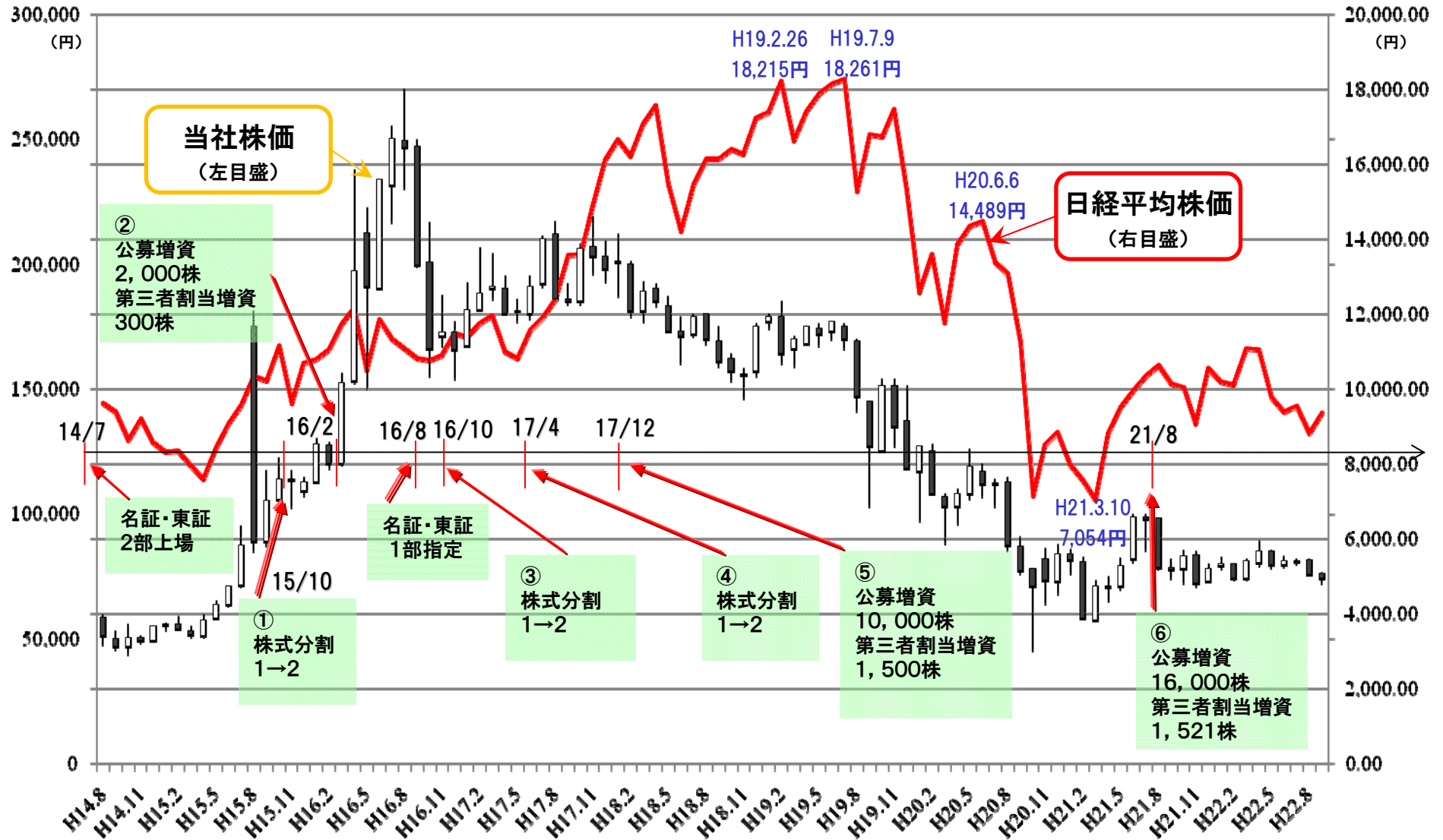
H15.8期末～(中間・期末) マックカード	H17.2中間期末～(中間・期末) QUOカード	H18.8期末～(中間・期末) QUOカード
1株以上 3,000円	1株以上 3,000円	1株以上 1,000円
5株以上 5,000円	5株以上 5,000円	5株以上 3,000円
10株以上 10,000円	10株以上 10,000円	

## 【配当金】





# (ご参考)株価推移



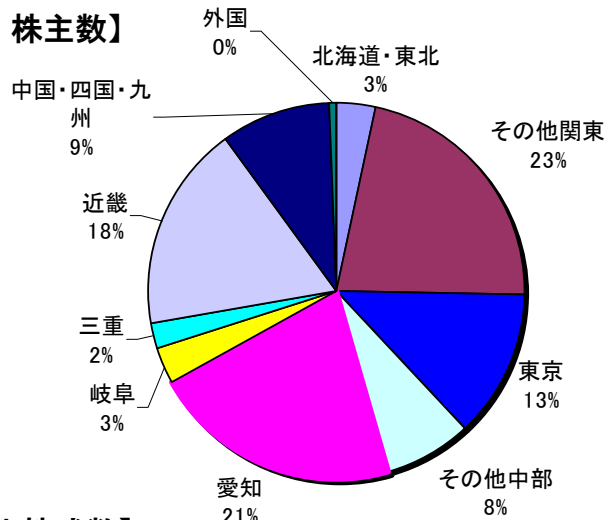
※株価は、株式分割に伴う影響を遡及修正しております。



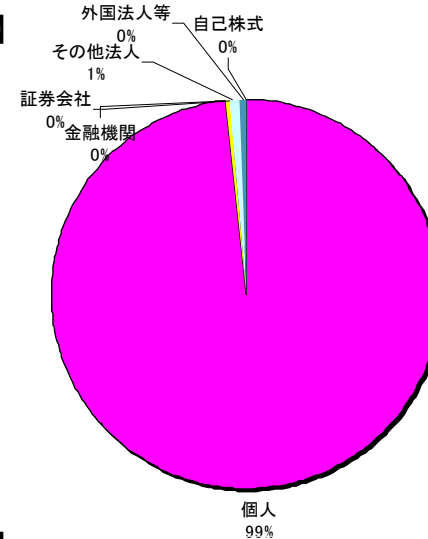
# (ご参考) 株主構成

平成22年8月期末現在 発行済株式数133,893株(自己株式4,012株) 株主数 14,920名

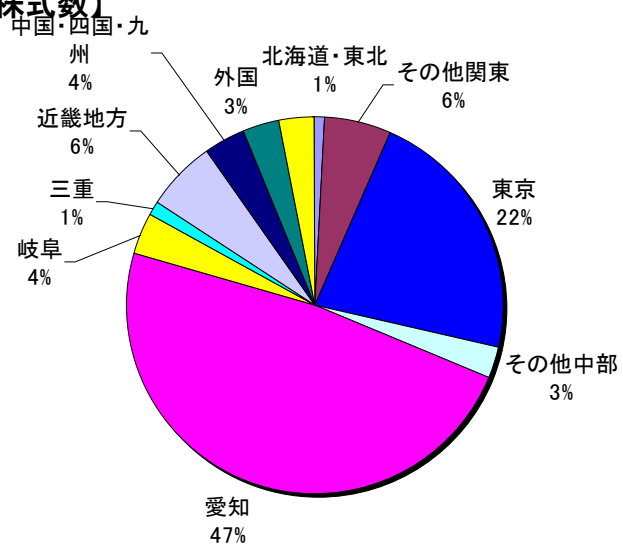
【地域別 株主数】



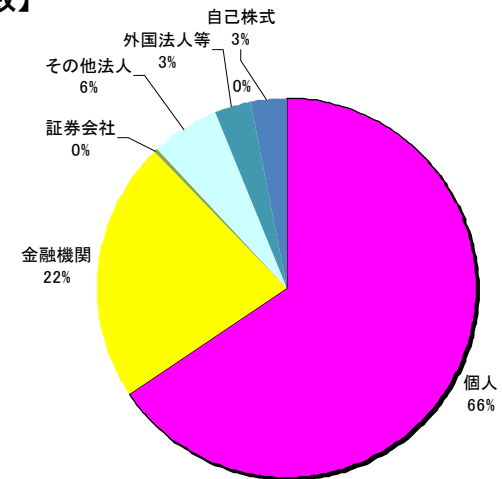
【属性別 株主数】



【地域別 株式数】



【属性別 株式数】





# 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。