

株式会社サンヨーハウジング名古屋 平成25年8月期 第2四半期決算説明会

平成25年4月15日





目次

- | | |
|---------------------------|-----|
| 1. 平成25年8月期 第2四半期決算の概況 | P 2 |
| 2. 平成25年8月期 業績予想及び今期の事業展開 | P17 |
| (ご参考) 会社概要 | P25 |



1. 平成25年8月期 第2四半期決算の概況





平成25年8月期第2四半期 概況

【事業環境】

- 景気の先行きに不安は残るものの、円高の是正や株価水準の上昇の動きの中、消費が底堅く推移し、景気回復の兆しが現れ始めた
- 当不動産業界では、地価の下げ止まり傾向や住宅着工戸数の回復がみられ、市場環境が改善に向かい始めたものと考えられる

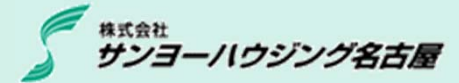
【当社の施策】

- ・ サンヨーデザインギャラリーの開設
一般的な「建売分譲住宅」と当社の「土地付オーダーメイド住宅」の違いや、自由設計の魅力 を豊富な展示設備やモデルルームで分かりやすく表現
- ・ 関西圏深耕に向けた仕入体制を強化
関西専任の用地仕入担当者の増員や仕入検討・決定方法の見直しなど、検討内容の精度と判断までのスピードアップに注力

- ・ サンヨーデザインギャラリーの反響は、契約顧客・見込顧客ともに想定以上
⇒ 受注拡大に大きく寄与し、2号店の検討を開始
- ・ 関西の仕入状況は順調に改善し、今後の受注拡大につながる見込み



業績サマリー 損益計算書



連結ベース

(単位:百万円)

	平成24年8月期(第2四半期)		平成25年8月期(第2四半期)			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前年比
売上高	15,920	100.0%	16,140	100.0%	220	1.4%
売上総利益	3,247	20.4%	3,251	20.1%	4	0.1%
販売管理費	2,015	12.7%	2,080	12.9%	64	3.2%
営業利益	1,231	7.7%	1,171	7.3%	△59	△4.9%
経常利益	1,324	8.3%	1,260	7.8%	△63	△4.8%
四半期純利益	762	4.8%	742	4.6%	△20	△2.7%

単体ベース

(単位:百万円)

	平成24年8月期(第2四半期)		平成25年8月期(第2四半期)			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前年比
売上高	12,700	100.0%	13,637	100.0%	936	7.4%
売上総利益	2,735	21.5%	2,891	21.2%	156	5.7%
販売管理費	1,698	13.4%	1,861	13.6%	162	9.6%
営業利益	1,037	8.2%	1,030	7.6%	△6	△0.6%
経常利益	1,184	9.3%	1,128	8.3%	△56	△4.7%
四半期純利益	623	4.9%	690	5.1%	67	10.8%



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)

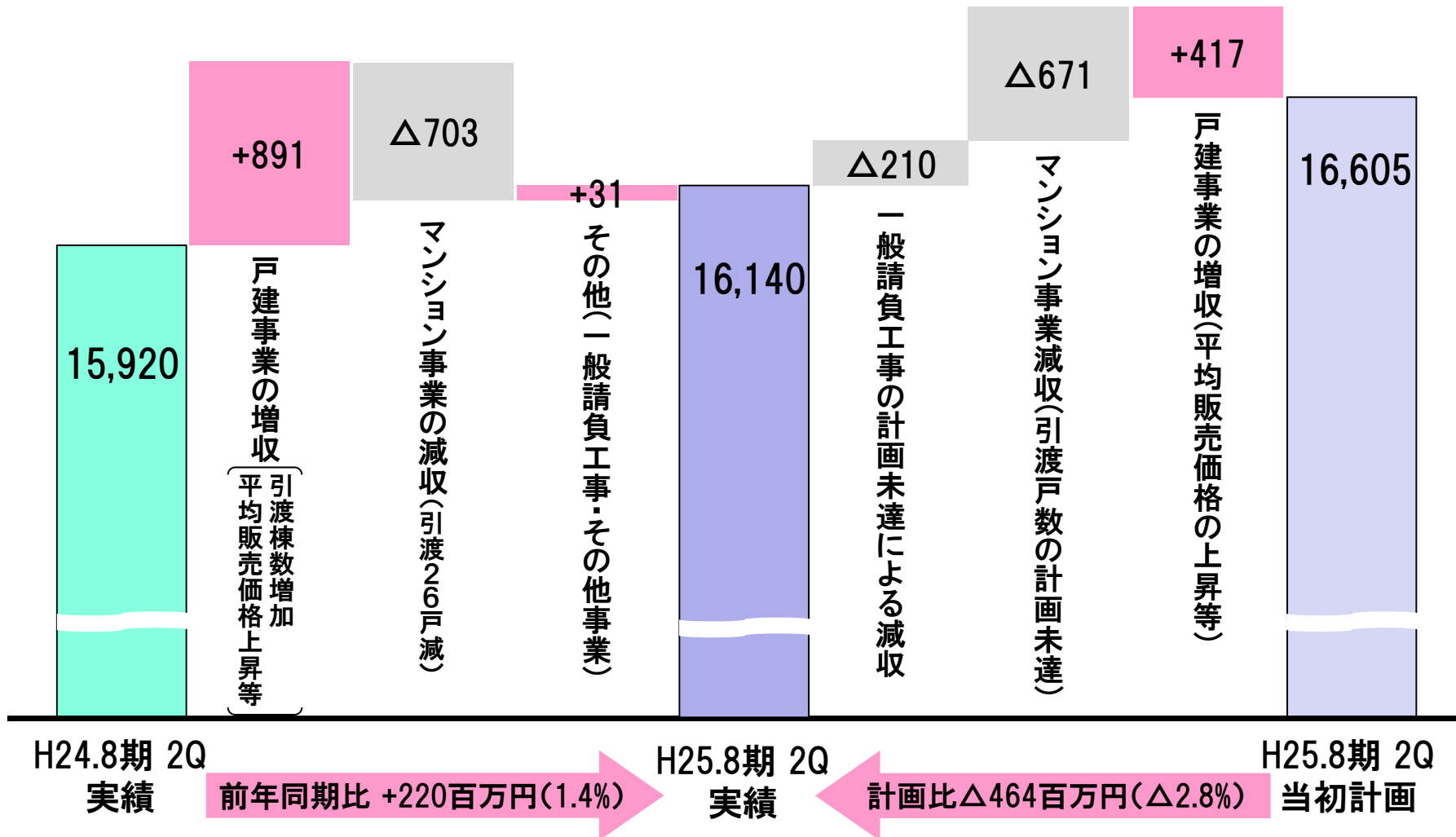
	平成24年8月期(第2四半期)		平成25年8月期(第2四半期)			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前年比
戸建住宅事業	12,708	79.8%	13,599	84.3%	891	7.0%
マンション事業	1,117	7.0%	414	2.6%	△703	△63.0%
一般請負工事事業	1,995	12.5%	2,030	12.6%	35	1.8%
その他の事業	99	0.6%	95	0.6%	△4	△4.1%
合計	15,920	100.0%	16,140	100.0%	220	1.4%



連結 決算概況

① 売上高

(単位:百万円)

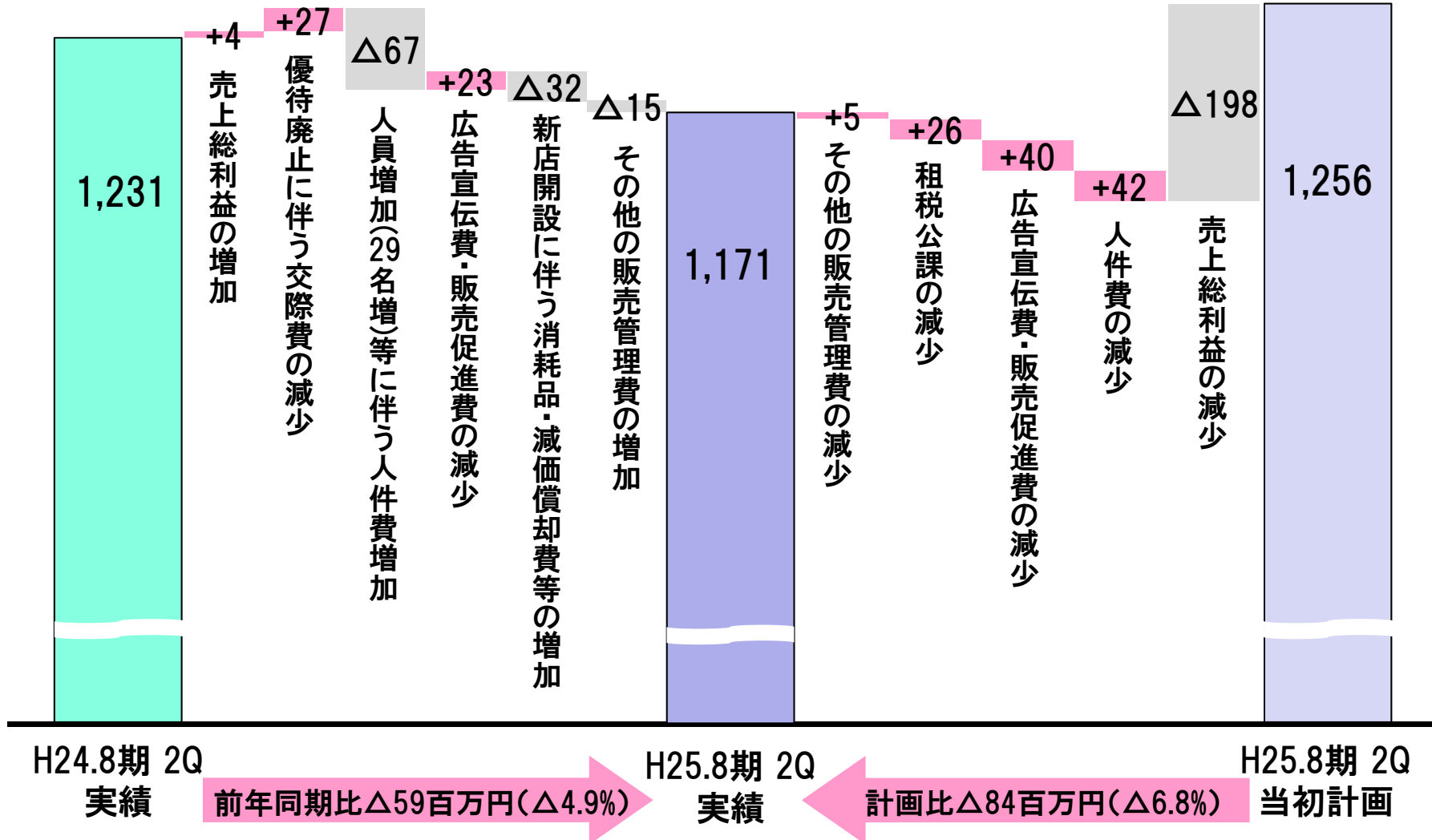




連結 決算概況

② 営業利益

(単位:百万円)

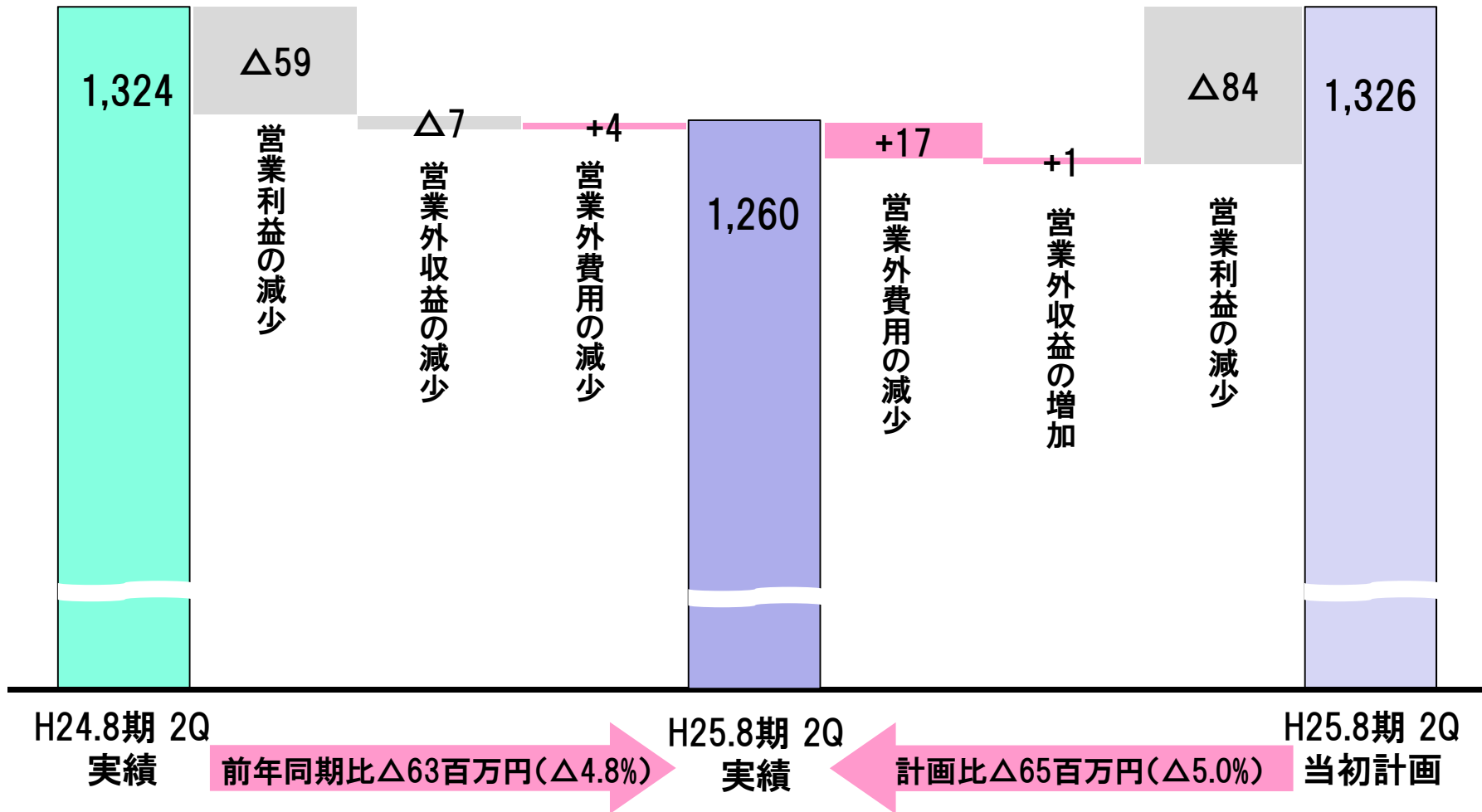




連結 決算概況

③ 経常利益

(単位:百万円)

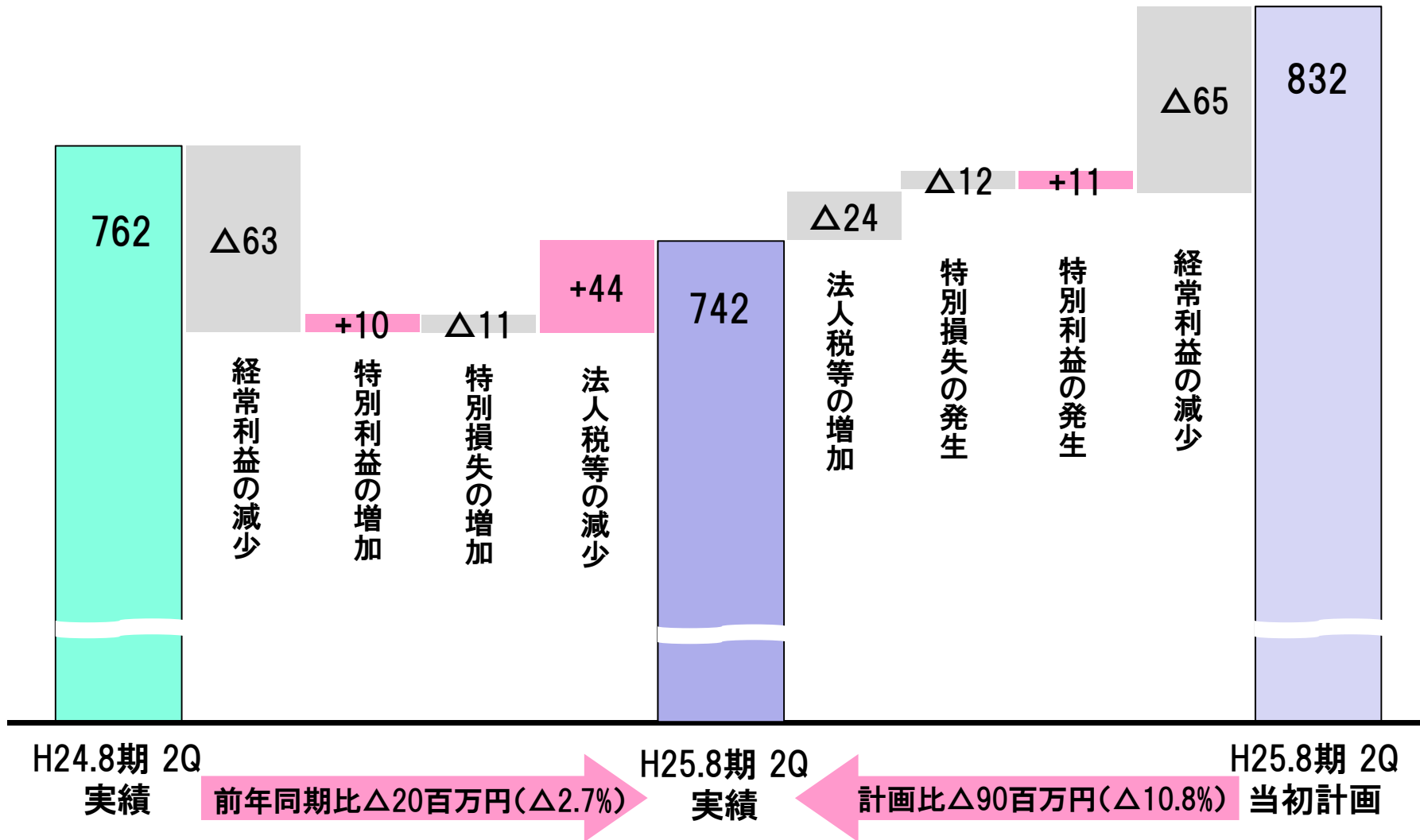




連結 決算概況

④ 四半期純利益

(単位:百万円)



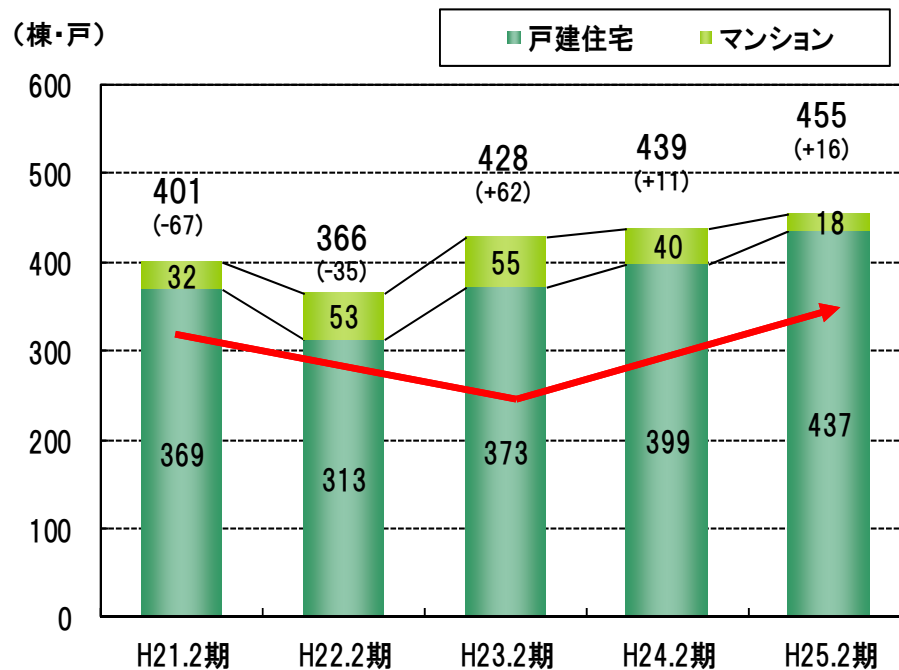


連結 決算概況

⑤ 受注・引渡棟数の推移

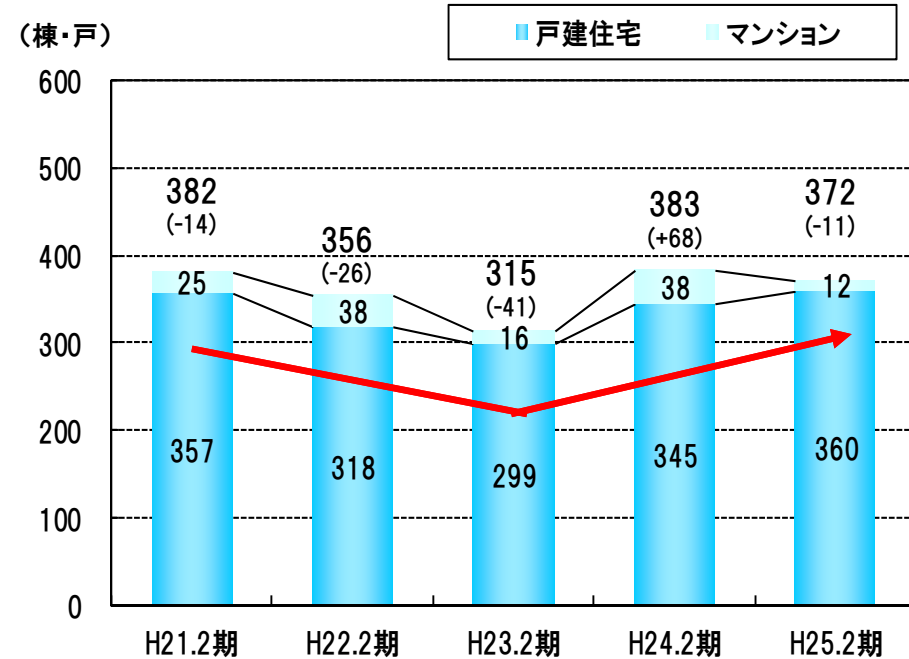
受注棟数

●455棟（前年同期比16棟増）



引渡棟数

●372棟（前年同期比 11棟減）





連結決算概況

⑥ 貸借対照表

(単位:百万円)

科目	H24.8期 期末	H25.8期 2Q	増減
流動資産	31,006	31,574	567
現金預金	15,367	14,151	△1,215
たな卸資産	13,922	15,709	1,786
その他の流動資産	1,716	1,713	△3
固定資産	3,055	3,020	△35
資産合計	34,062	34,594	531
流動負債	13,261	13,644	382
支払手形・工事未払金等	3,843	2,749	△1,094
短期借入金等(※)	6,352	7,848	1,496
未成工事受入金	1,048	1,582	534
その他の流動負債	2,017	1,464	△552
固定負債	1,191	798	△393
長期借入金	455	39	△416
その他の固定負債	736	759	22
負債合計	14,453	14,442	△10
純資産合計	19,609	20,151	542
負債純資産合計	34,062	34,594	531

※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

- ・ 堅調な受注を背景に、仕入活動を積極化
 - 平成25年8月期2Q実績:531区画(前年同期比130区画増)
 - たな卸資産:15,709百万円(前期末比1,786百万円増)
- (ご参考)
- 戸建住宅事業在庫
 - 受注済在庫:7,397百万円(前期末比 1,564百万円増)
 - 未受注在庫:5,960百万円(前期末比 150百万円減)
- マンション事業在庫
 - 受注済在庫: 239百万円(前期末比 201百万円増)
 - 未受注在庫:1,898百万円(前期末比 96百万円増)
- ⇒ 新規販売開始マンションにより増加

有利子負債

- ・ 積極的な仕入活動に伴い、有利子負債は増加
 - 平成25年8月期2Q:7,887百万円
 - (前期末比 1,080百万円増)
- ※ 有利子負債依存度:22.8%(前期末比2.8ポイント上昇)

自己資本

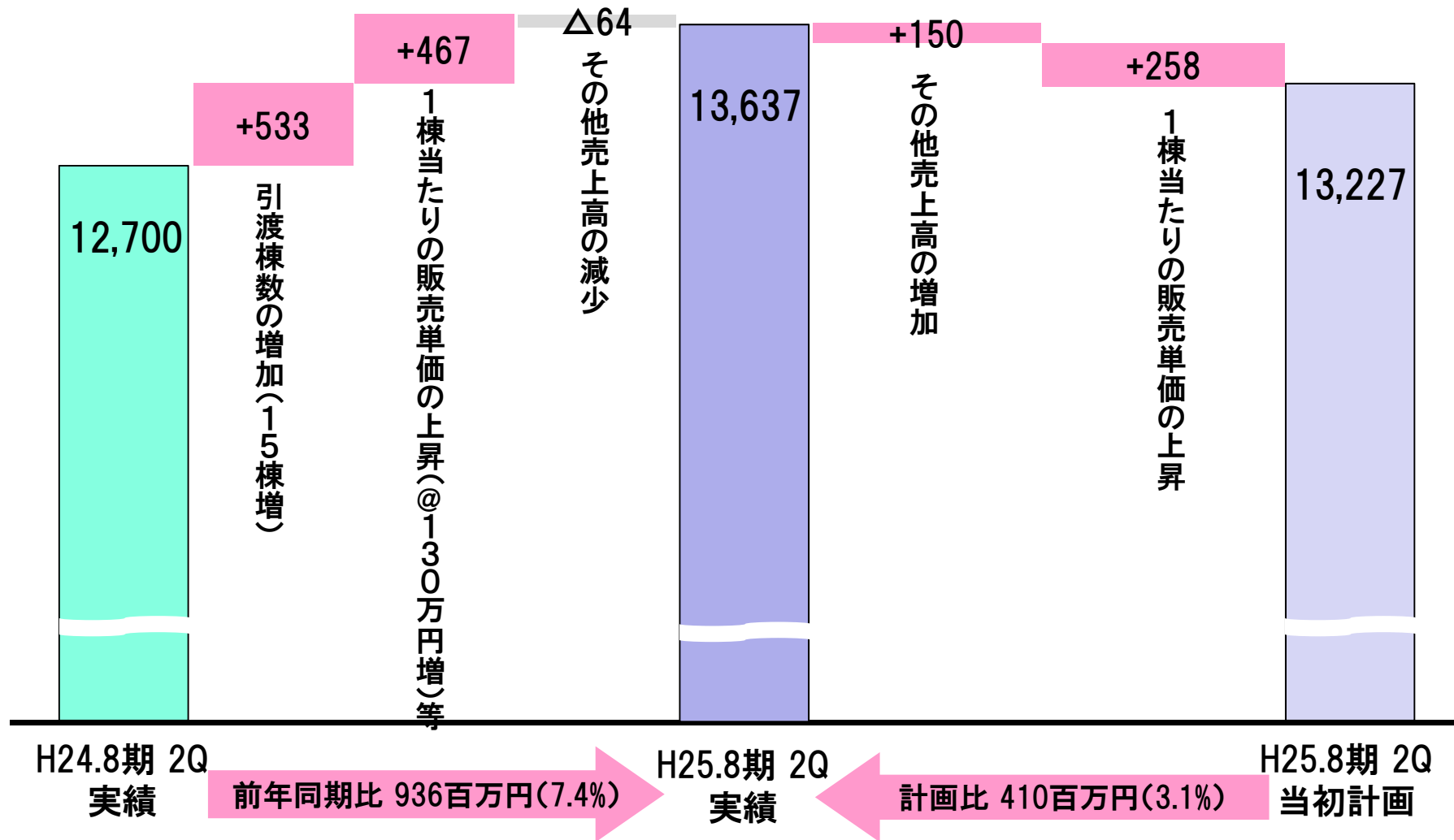
- ・ 安定した利益計上により、健全な財務状況を維持
- ※ 自己資本比率:58.2%(前期末比0.8ポイント上昇)



単体 決算概況

① 売上高

(単位:百万円)

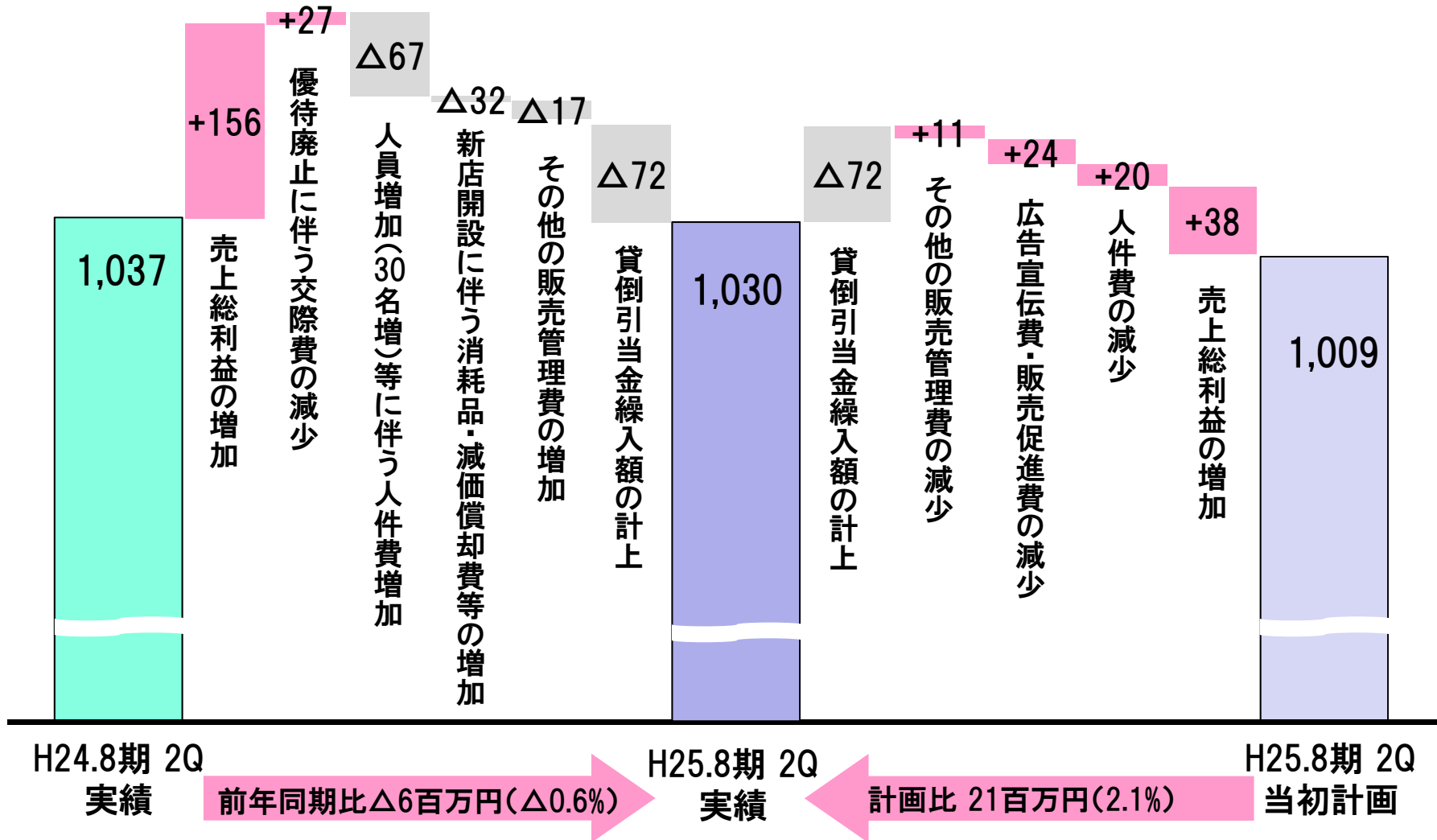




単体 決算概況

② 営業利益

(単位:百万円)

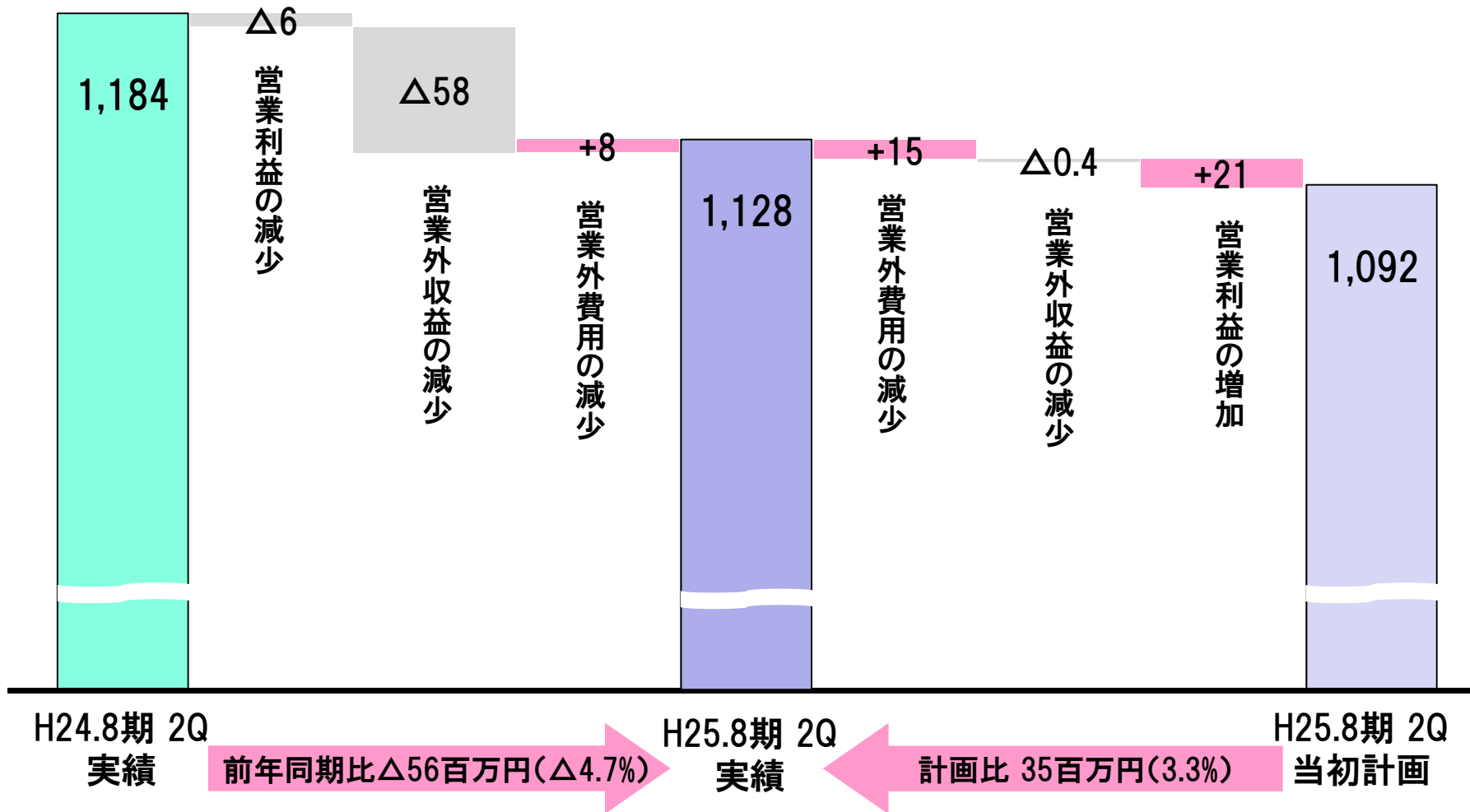




単体 決算概況

③ 経常利益

(単位:百万円)

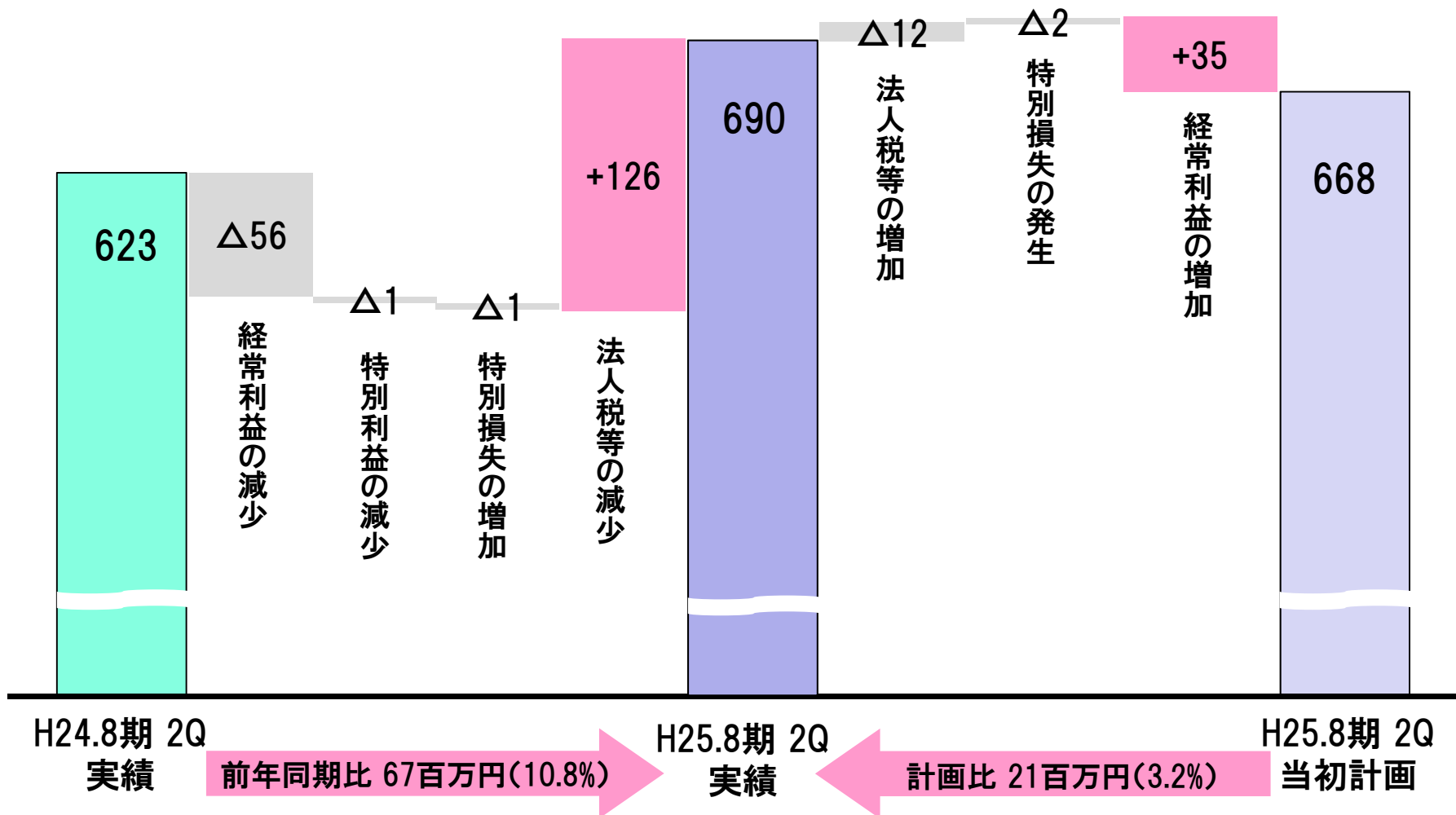




単体 決算概況

④ 四半期純利益

(単位:百万円)



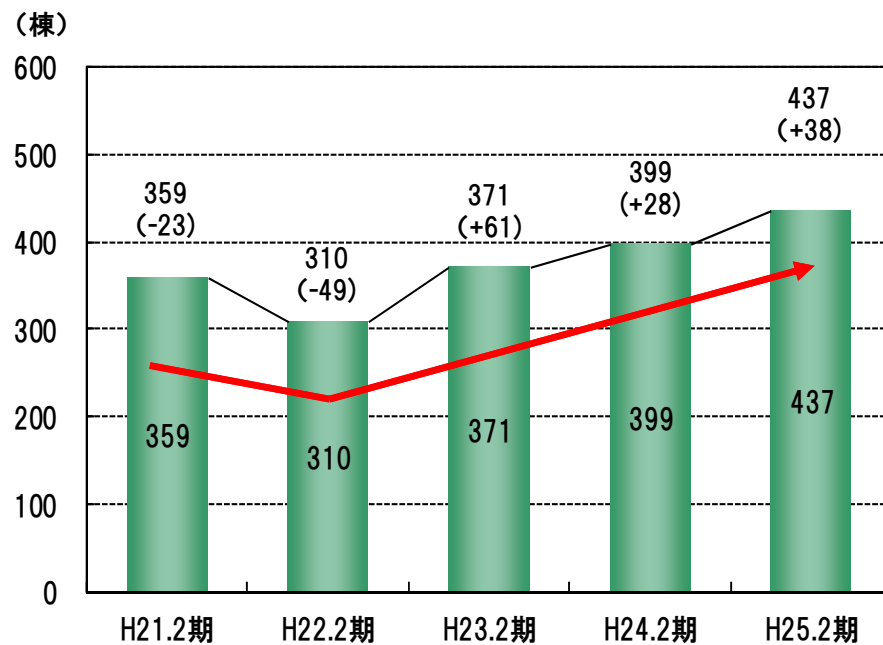


単体 決算概況

⑤ 受注・引渡棟数の推移

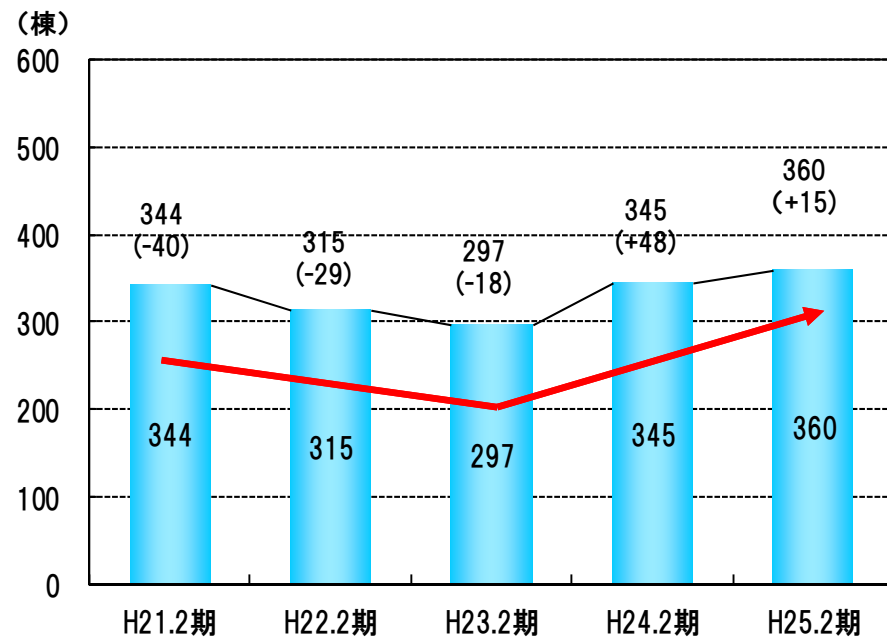
受注棟数

●437棟（前年同期比38棟増）



引渡棟数

●360棟（前年同期比15棟増）





2. 平成25年8月期 業績予想 及び 今期の事業展開





平成25年8月期 業績予想

連結ベース

(単位:百万円)

	平成24年8月期		平成25年8月期(計画)					
	金額	構成比	上期実績	下期必要金額	金額	構成比	増加額	前年比
売上高	36,121	100.0%	16,140	24,346	40,486	100.0%	4,365	12.1%
売上総利益	7,430	20.6%	3,251	5,109	8,360	20.7%	930	12.5%
販売管理費	4,154	11.5%	2,080	2,565	4,645	11.5%	490	11.8%
営業利益	3,276	9.1%	1,171	2,544	3,715	9.2%	439	13.4%
経常利益	3,446	9.5%	1,260	2,587	3,847	9.5%	400	11.6%
当期純利益	2,013	5.6%	742	1,652	2,394	5.9%	381	18.9%

単体ベース

(単位:百万円)

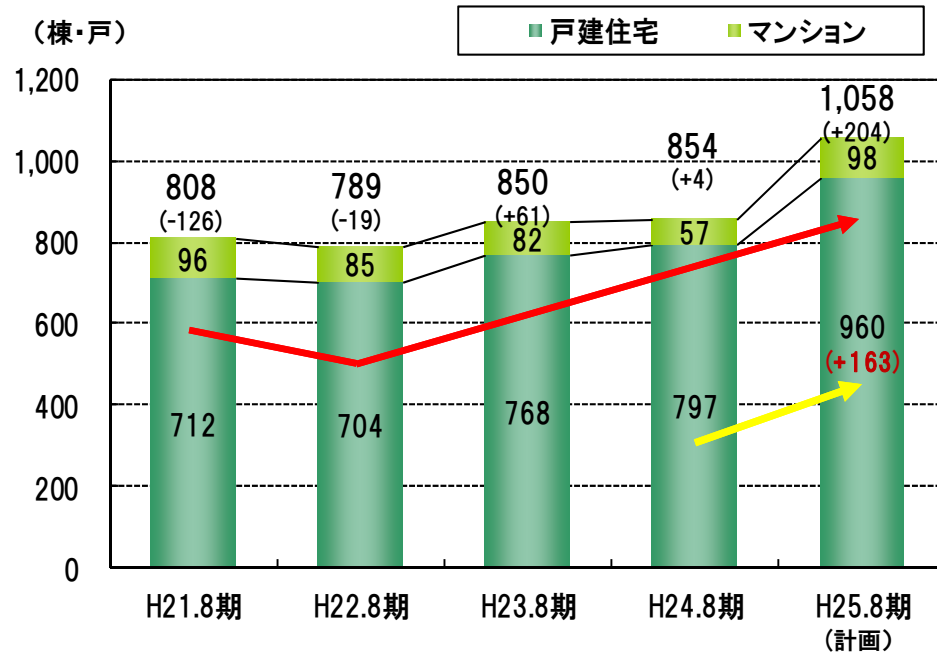
	平成24年8月期		平成25年8月期(計画)					
	金額	構成比	上期実績	下期必要金額	金額	構成比	増加額	前年比
売上高	30,010	100.0%	13,637	19,565	33,202	100.0%	3,192	10.6%
売上総利益	6,392	21.3%	2,891	4,209	7,100	21.4%	707	11.1%
販売管理費	3,503	11.7%	1,861	1,992	3,853	11.6%	350	10.0%
営業利益	2,889	9.6%	1,030	2,216	3,246	9.8%	357	12.4%
経常利益	3,085	10.3%	1,128	2,286	3,414	10.3%	329	10.7%
当期純利益	1,746	5.8%	690	1,412	2,102	6.3%	355	20.3%



連結 受注・引渡棟数の推移・計画

受注棟数

● 1,058棟（平成24年8月期比 204棟増）

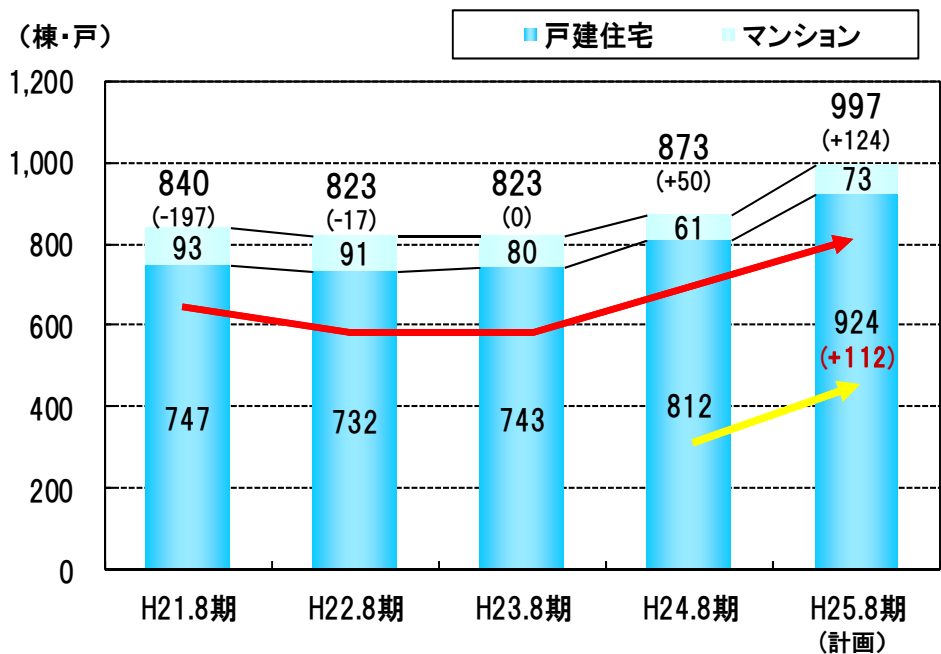


H25年8月期		上期実績	下期 必要棟数	通期計画
受注	戸建	437	523	960
	マンション	18	80	98

(単位:棟・戸)

引渡棟数

● 997棟（平成24年8月期比 124棟増）



H25年8月期		上期実績	下期 必要棟数	通期計画
引渡	戸建	360	564	924
	マンション	12	61	73

(単位:棟・戸)



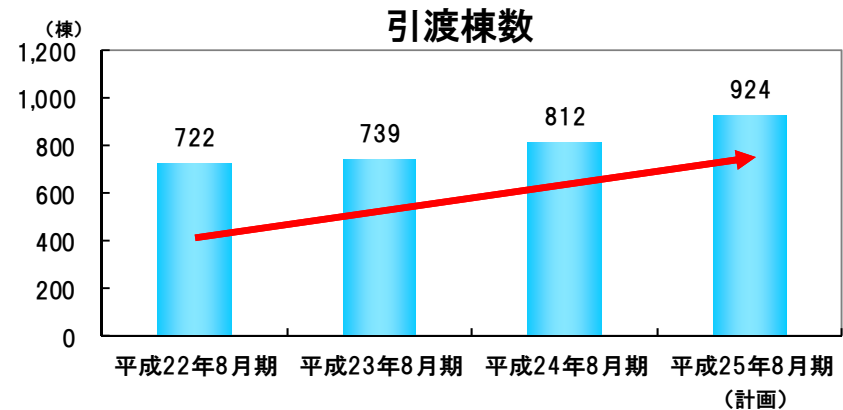
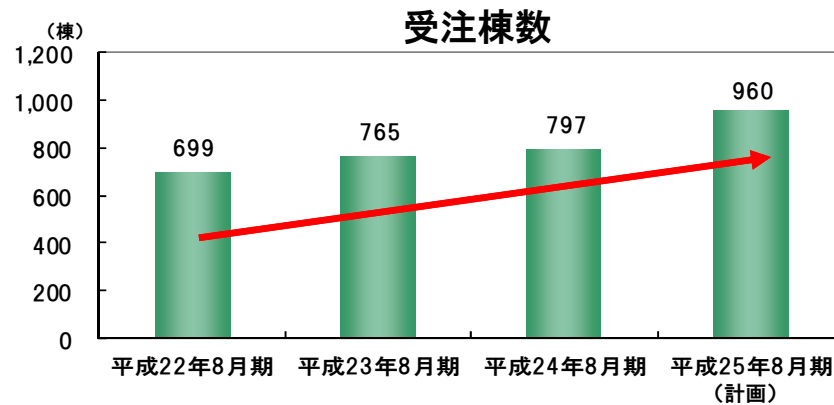
今期の事業展開

1. 基本方針

戸建住宅事業を安定的・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
- 平成19年8月期の過去最高受注・引渡棟数更新に挑戦

サンヨーハウジング名古屋 単体



(ご参考) 中部圏 分譲戸建着工戸数

平成24年9月～ 平成25年2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	7,772	309	4.0%
愛知県	5,386	273	5.1%

※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)



※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2010年度データによる



今期の事業展開

2. 戸建住宅事業の拡大・拡充（1）

サンヨーデザインギャラリー稼働（名古屋市緑区：平成24年9月21日）

- 契約顧客への自由設計の提案で顧客満足度向上に高い効果を発揮
 - 複数メーカーの住宅設備を多数展示し、現物を見ながら、触りながら仕様を検討
⇒ お客様の理想の自由設計をイメージ通りに実現
- 「自由設計の魅力（建売分譲住宅との違い）」を明示する豊富な展示
 - 標準仕様の選択可能な設備の豊富さやグレードの高さなどを具体的にアピール
⇒ 東海圏を中心に関西圏からもギャラリー見学に来訪し、受注拡大に大きく寄与
- 旧本店を移転・拡大し、約2倍の規模と販売エリアを担当
※ 平成25年8月期2Q 受注棟数:73棟(旧本店 前年同期比 +30棟)

デザインギャラリー 2号店の開設に向けて検討を開始



サンヨーデザインギャラリー（外観）



実際の使用感や使い勝手を確認しながら住宅設備を選択



実際の家具や住宅設備を配置したモデルルームで空間づくりを提案



今期の事業展開

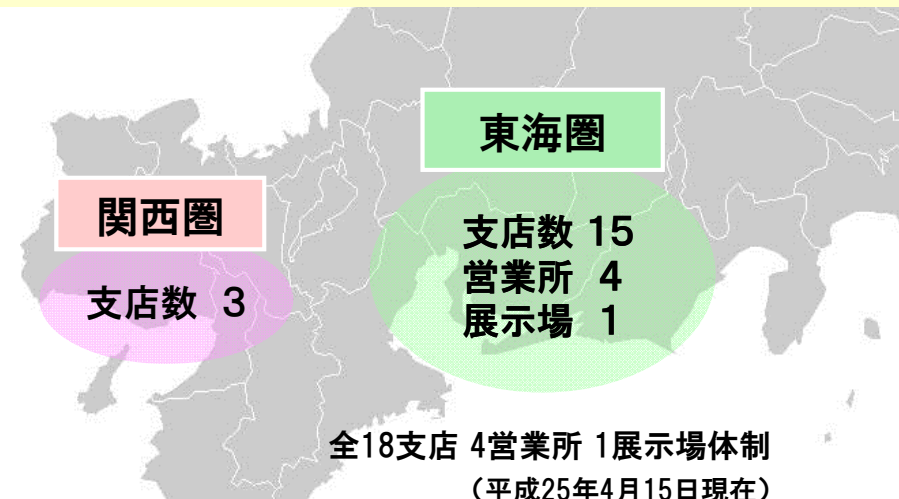
2. 戸建住宅事業の拡大・拡充(2)

関西圏での仕入・販売体制を強化

- 関西仕入体制を強化
 - 関西圏専任の用地仕入担当者を増員(前年同期比 2名増)
 - 仕入物件の検討・決定方法を見直し、スピードアップを図る
⇒ 関西圏での仕入状況を改善し、関西圏の受注を下支え
※ 前年同期 7区画 → 今期 21区画(14区画増)
- 豊中支店の開設(大阪府豊中市:平成24年9月27日)
 - 大型複合施設(とよなかハートパレット)内に開設
 - 大阪市のベッドタウンである北摂地域の市場獲得を狙う
⇒ 関西中核支店として稼働を開始



豊中支店(外観)





今期の事業展開

3. 戸建住宅商品の強化

戸建住宅の商品力・提案力の強化

- ① 低価格帯仕様での自由度をさらに拡大
 - 「トータルコストを抑えつつ、一部にこだわりを持ちたい」というニーズに対応
 - 変更要望の多い、キッチンやユニットバス、外壁材などが中心
 - ⇒ 選択可能なメーカー、商品を従来の約2~3倍に拡大
- ② ECO需要の増加(前期実績比 約5倍)に合わせオプションを拡充
 - 太陽光発電・HEMSなどのオプションを充実
 - 認定低炭素住宅への各種のエコ基準に対応完了
- ③ 他社との違いを前面に押し出したデザイナーズ住宅を市場投入
 - パワービルダーが「やらない/やれない」高いデザイン性と実用性で差別化を表現
 - ⇒ 販売物件兼モデルハウスとして地域ごとの顧客に効率的にデザイン力をアピール

懸念される仕入価格上昇対策を推進

- ① 強い価格交渉力により仕入原価の上昇を抑制
 - 継続的かつ安定的な発注計画の提示により、取引先に対するメリットを提供
 - 複数社の相見積もりによる強い交渉力を発揮
 - ⇒ 構造材・防火サッシ等の仕入価格上昇を抑制
- ② 仕入価格上昇分は販売価格に転嫁
 - その他の仕入原価圧縮と合わせ、価格転嫁は最低限に抑制



今期の事業展開

4. グループ会社の強化及び拡充

グループ各社が通期計画達成に向け邁進

(単位:百万円)

売上高	H24.8 (実績)	H25.8 (計画)	増加率	役割
サンヨーベストホーム	1,734	2,486	43.3%	東海圏マンション事業の強化拡大 (平成25年4月より新規マンション(全57戸)を順次販売開始) 平成25年4月 サンクレーア 千種公園 平成25年4月 サンクレーア 大曾根矢田 平成25年5月 サンクレーア 原
巨勢工務店	2,002	1,918	△4.2%	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	4,993	5,196	4.1%	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	126	133	5.4%	測量業務の内製化
単純合計	8,857	9,734	9.9%	

M&Aを模索し、グループ全体の事業拡大・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・拡充を模索中

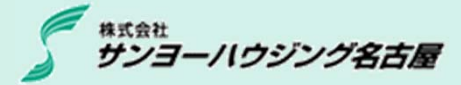


(ご参考)会社概要





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	18支店、4営業所、1展示場、連結子会社4社 <small>(平成25年4月1日 現在)</small>
資 本 金	3,732百万円 <small>(平成25年4月1日 現在)</small>
社 員 数	400名(役員、臨時雇用者を除く) (グループ全体:520名) <small>(平成25年4月1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
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
- 平成22年 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
- 平成24年 サンヨーデザインギャラリー(名古屋南支店:本店を拡大し移転)
豊中支店 開設

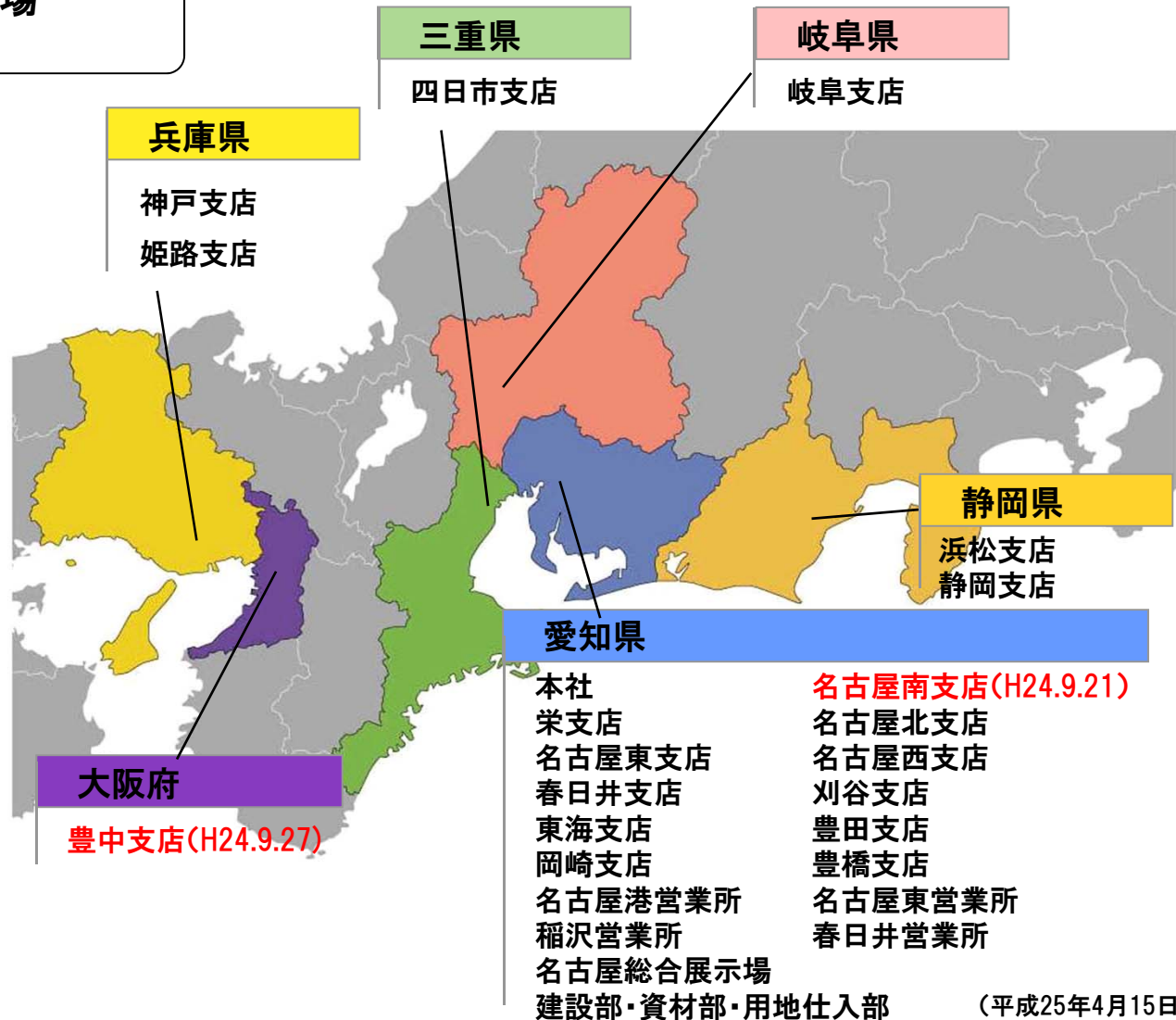


営業拠点

18支店 4営業所 1展示場
連結子会社4社

連結子会社

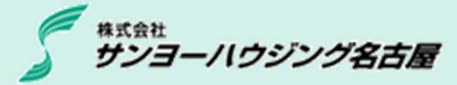
サンヨー土木測量(株)
サンヨーベストホーム(株)
(株)巨勢工務店
ジェイテクノ(株)



(平成25年4月15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

サンヨーハウジング名古屋

- ・土地付オーダーメイド住宅を中心とした戸建住宅事業を展開

サンヨーベストホーム

- ・潜在顧客のマンションニーズに対応すべく、東海圏でマンション事業を展開

ジェイテクノ

- ・当社東海圏戸建住宅の土木工事、管工事等を担当
- ・東邦ガスからの管工事請負や公共事業等も展開

巨勢工務店

- ・当社関西圏戸建住宅の建築工事全般を担当
- ・一般顧客からの建築請負工事、公共事業等も展開

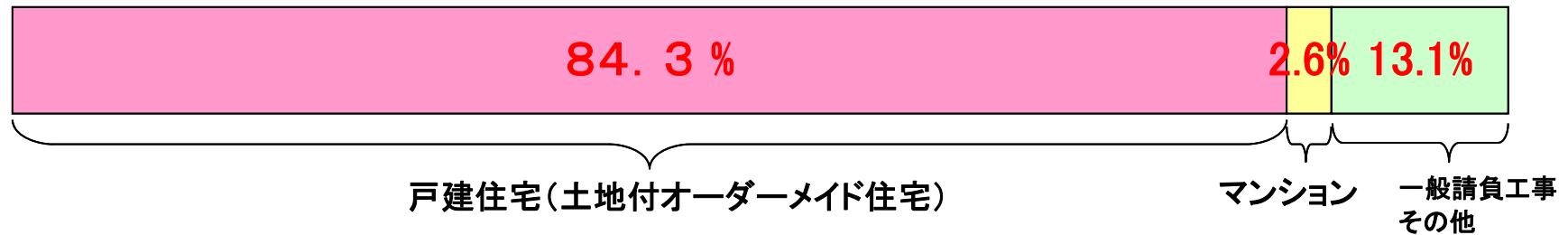
サンヨー土木測量

- ・当社グループが販売する土地の測量を担当

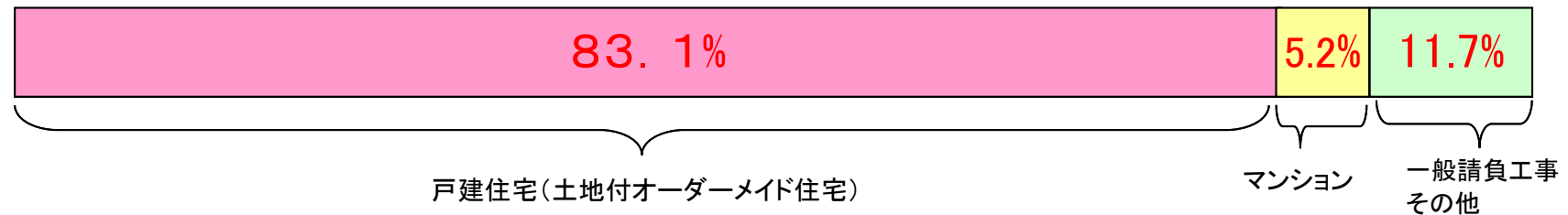


事業内容

当社グループ事業の売上構成比(H25.8期 第2四半期)



(ご参考)当社グループ事業の売上構成比(H24.8期)



グループ総売上の86.9%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84.3%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





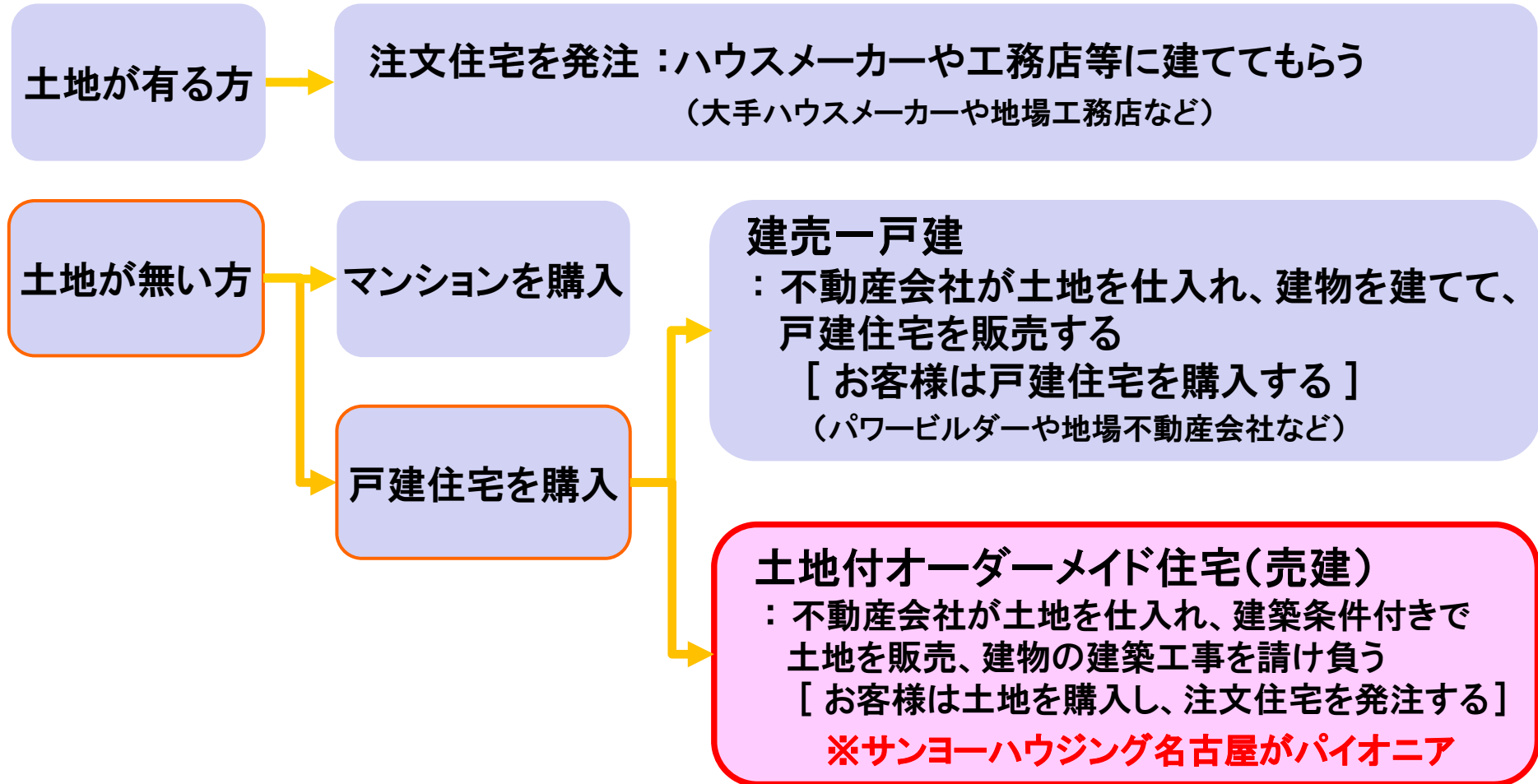
2. 当社のビジネスモデル(特徴)





土地付オーダーメイド住宅とは？

【 住まいを手に入れるには？ 】



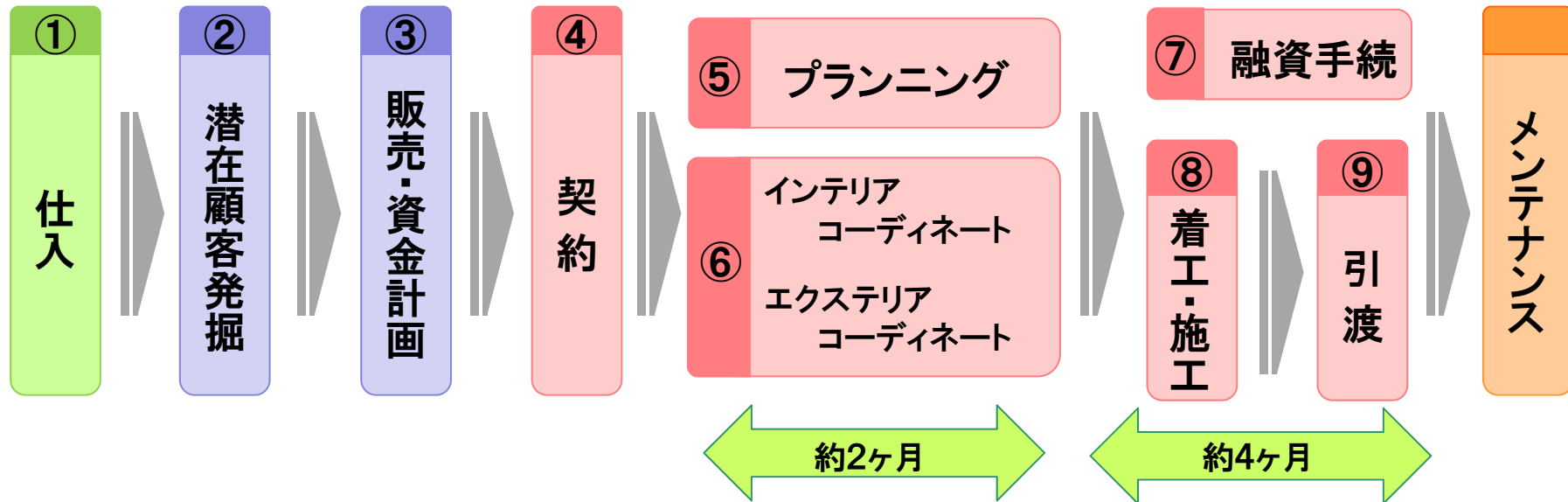


土地付オーダーメイド住宅と建売住宅の違い

	土地付オーダーメイド住宅 (当社)	建売一戸建 (他社)
お客様	<ul style="list-style-type: none"> ✓ お客様の家族構成やライフスタイル、ご予算に合わせて、広さや間取り、外観、内観、設備などを自由に設計が可能 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 立地条件や既に完成している建物が気に入れば、現物があるので早期に入居することが可能
企業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ お客様のご希望やご予算に合わせて提案が可能のため「値引き」を行う必要がない ✓ 在庫は土地(更地)のみのため、在庫負担が少ない 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 短期間に大量に建築することにより、建築原価を抑えることが可能 ✓ 販売不振の物件については在庫となるため、「値引き」して販売するリスクがある
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 賃貸住宅や社宅などにお住まいの方への飛込み営業を行う「攻めの営業」 ⇒ 需要の発掘を重視し、コンサルティングを行うことによって受注を獲得 ✓ お客様のご希望に合わせた「自由設計」が最大の差別化 ⇒ 自由設計のための設計、インテリア、建築などの各工程に専門の社員を配置し、分業体制を確立することで、高品質な住宅を短期に引渡し ✓ お客様のご予算に合わせて設計・建築するため、「値引き」の概念がない ⇒ 計画通りの利益が確保できる 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 広告や売出現場で購入意思のあるお客様の反応・来場を待つ「待ちの営業」 ⇒ 近隣や類似条件の物件と常に競争にさらされている ✓ 競合物件との差別化が非常に難しい ⇒ 設計、建築、販売を一括して短期間に行うことで、建築原価や人件費を抑えることができる一方、競合物件と類似した価格帯、仕様の物件になってしまう ✓ お客様に売る前に物件在庫を持つため、売れない場合は「値引き」して販売する ⇒ 市場や顧客動向に左右され、利益が不安定



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

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4,800件
(平成24年8月期実績)

約2,800件
(平成25年8月期2Q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960件
(平成24年8月期実績)

約708件
(平成25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、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 210件
購入区画数 776区画
(平成24年8月期実績)

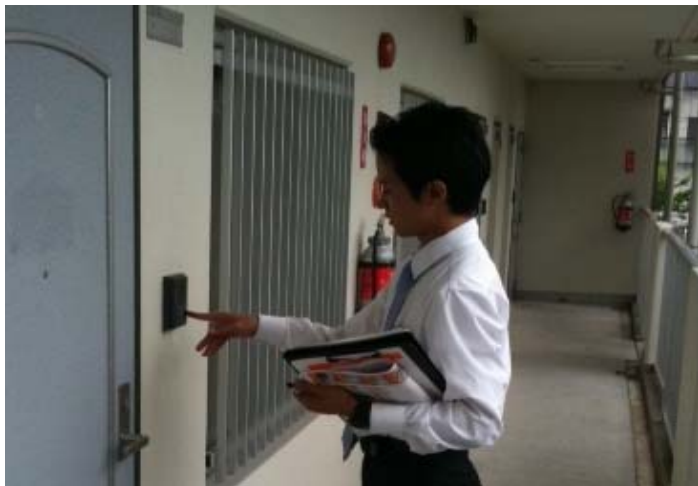
159件
531区画
(平成25年8月期2Q実績)



造成後の区画



② 潜在顧客発掘【営業本部】



飛込み営業の風景

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19万件/月
アンケート取得枚数 約2,000枚/月
(平成24年8月期実績)

約20万件/月
約1,650枚/月
(平成25年8月期2Q実績)

潜在顧客保有件数 約6.6万件
(平成24年8月31日現在)

約6.9万件
(平成25年4月2日現在)



お客様への情報提供

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

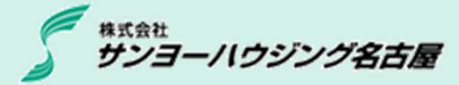
契約に際しては、銀行へ提出した住宅ローンの事前相談の結果と返済計画の再確認をしていただきます。
また、契約後のスケジュールをご説明し、実際のお客様独自の「家づくり」に入っていきます。

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

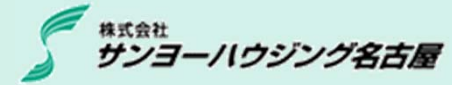
設計士を各支店に配属しており、お客様のご要望に対して迅速に対応しています。

設計士の人数 31名
(内訳)社内設計士:11名 社外設計士:20名
(平成25年2月28日現在)



⑥ インテリア・コーディネート(内部仕様) エクステリア・コーディネート(外部仕様)

【建設部】



コーディネーターとの打ち合せ風景



サンヨーデザインギャラリーへのご案内

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お客様の好みに合わせて選択していきます。

サンヨーデザインギャラリーでは、多くの住宅設備を実際に展示し、実物を見ながら仕様を決定していくことができます。

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25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23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26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	10名
二級建築施工管理技士	18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25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142社の規模となっております。この他14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75%が20代、30代
- 約64%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	21.0%
31～35歳	29.7%
36～40歳	24.0%
41～45歳	13.9%
46歳以上	11.4%
平均年齢	36.8歳

顧客年収構成

400万円以下	14.4%
401～500万円	26.3%
501～600万円	23.4%
601～700万円	12.5%
701万円以上	23.4%
平均年収	600万円

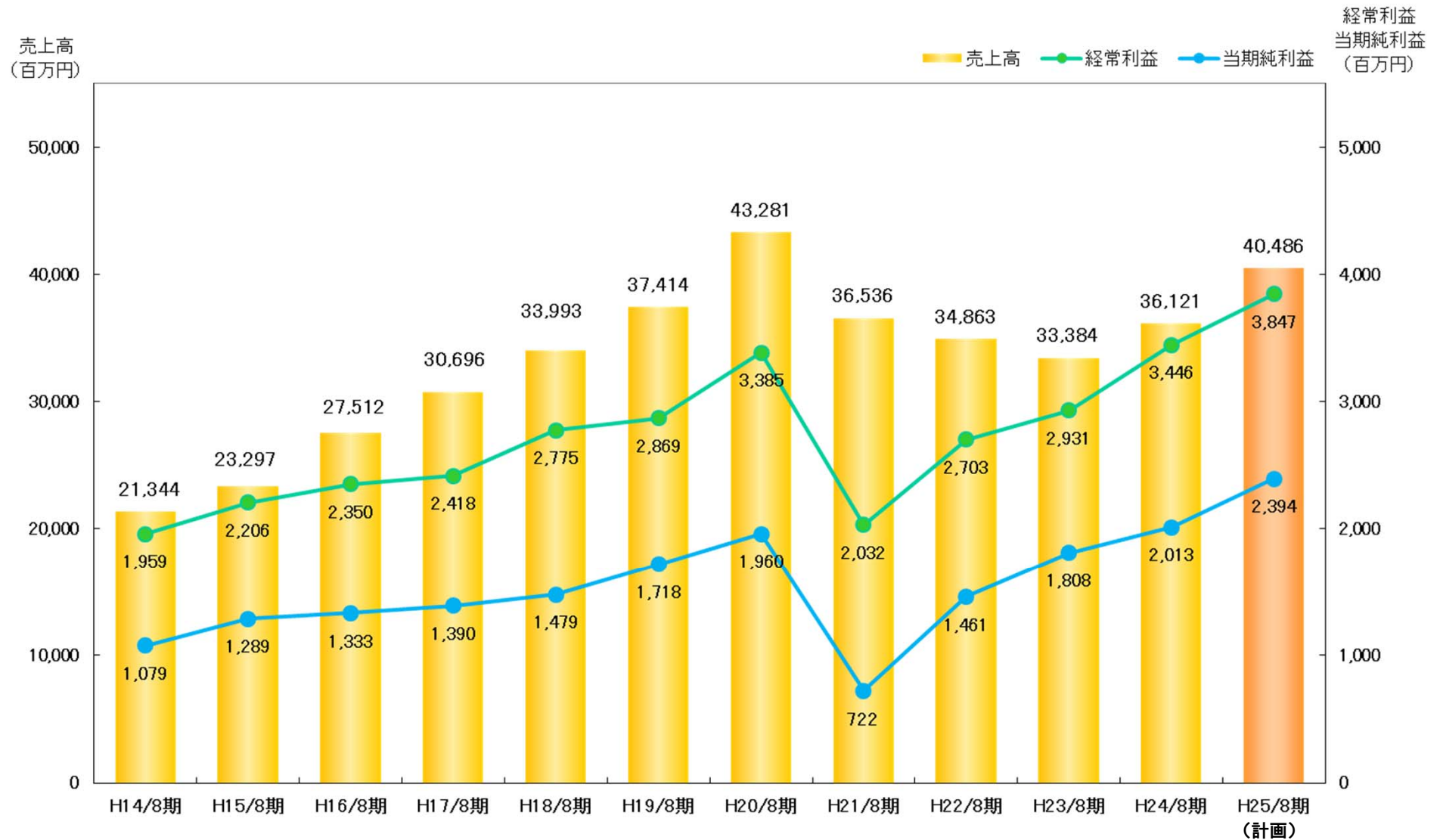
(ご参考)平均販売価格(平成25年8月期 第2四半期)

平均販売価格	36,859千円
--------	----------

※土地のみ、建物のみ販売を除く



(ご参考) 連結売上高・経常利益推移

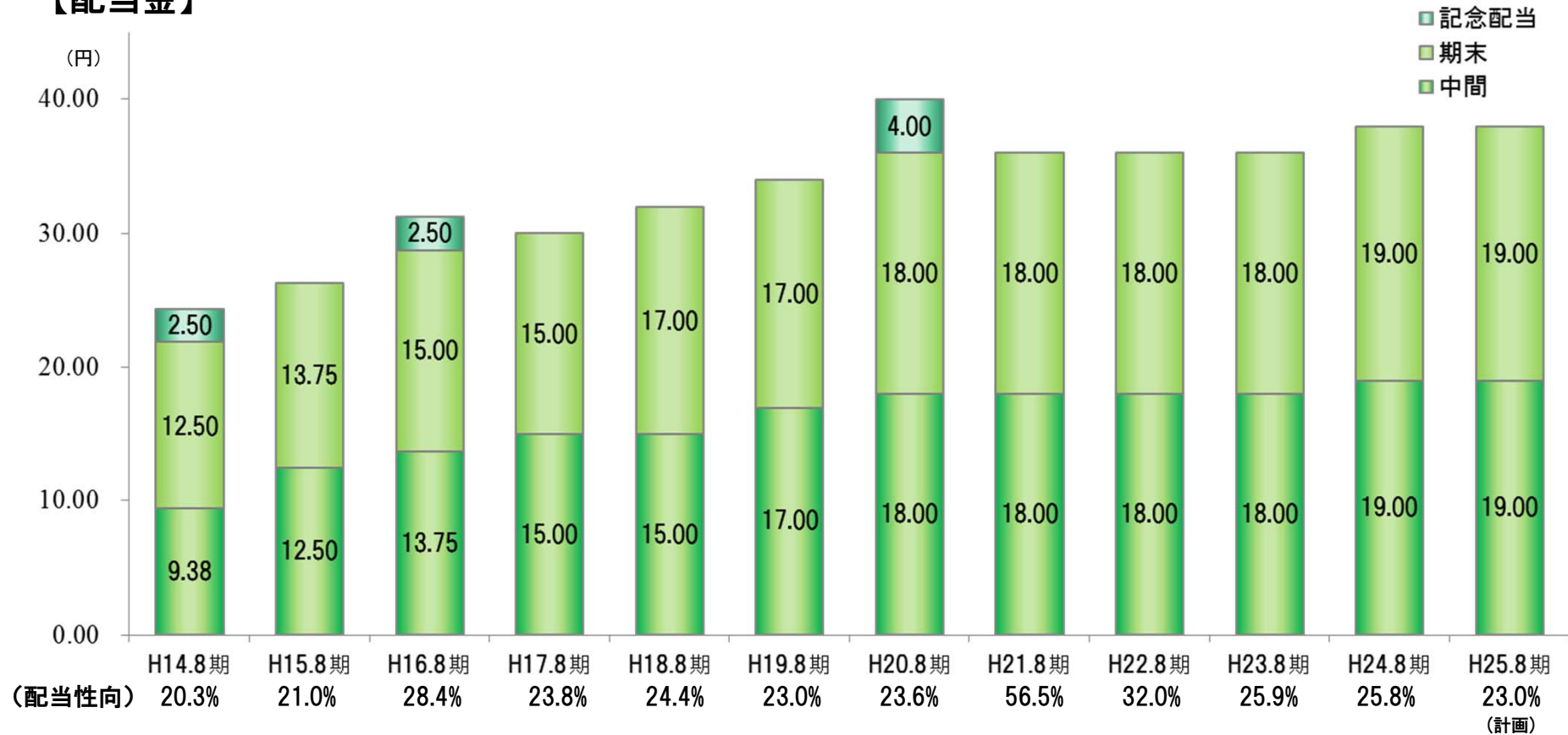




(ご参考) 配当金推移

連結配当性向 20%以上維持を基本方針に安定した利益還元を実施

【配当金】



* 上記の一株当たり配当金は、過去の株式分割を遡及して修正表示しております。



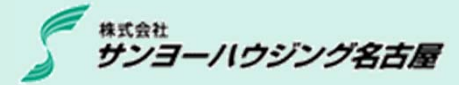
(ご参考)株価推移

株価は堅調に推移し、期初の約2倍まで上昇





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。