
株式会社 サンヨーハウジング名古屋
平成27年8月期 第2四半期決算説明会

平成27年4月14日
代表取締役社長
宮崎 宗市

目次

はじめに

1. 平成27年8月期 第2四半期決算の概況 P. 4
 2. 平成27年8月期 業績予想及び事業展開 P.18
- (ご参考)会社概要 P.30

家を、土地からオーダーメイドする。



はじめに

「家を、土地からオーダーメイドする。」

昭和から平成にかけ、日本はバブル経済に踊り、住宅産業は「建売戸建住宅」「マンション」の全盛期各企業は、販売シェアを競い、販売戸数を追求し、次々に作り、販売することに傾注していました

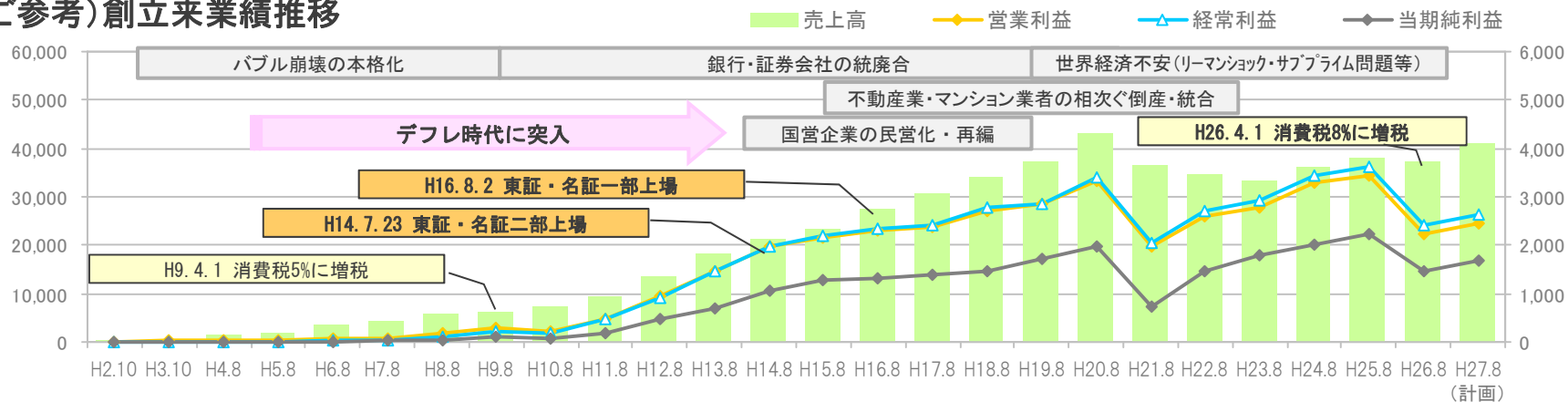
お客様にとって、一生に一度の高額な買い物である“家”...
家族と幸せを育み、暮らす“住まい”が、供給側の都合で作られた“既製品”でいいのか？



そんな“小さな疑問”から平成元年11月16日
サンヨーハウジング名古屋は誕生...

それぞれのお客様に適した“土地”を提供し、お客様の家族構成やライフスタイルに合わせた“自由設計の建物”を提供することにこだわり、事業展開してまいります

(ご参考) 創立来業績推移



1. 平成27年8月期 第2四半期決算の概況



平成27年8月期第2四半期の概況

事業環境

- ・平成26年10-12月期の実質GDPは、3四半期ぶりにプラス成長となったものの、依然として景気回復の動きは力強さを欠いた状態が続いた
- ・不動産業界、特に住宅市場においては、消費増税の影響が根強く残り、底入れ感はあるものの、新設住宅着工戸数は低迷した状態が続いた
 - ⇒ 消費増税の影響が想定以上に長期化したことで、消費マインドの低下や住宅購入への慎重さが見られ、当社を取り巻く事業環境は非常に厳しい状況となった

当社の概況

- ・低迷する住宅需要を勘案し、慎重な土地仕入を展開。企業の安全性を意識した経営に注力
- ・住宅取得に慎重な顧客動向に加え、新規物件の供給を抑えたことで、受注件数確保に苦戦
- ・コスト上昇に対する価格転嫁の過渡期となり、一時的に売上総利益率が悪化
 - ⇒ 計画比では苦戦を強いられたが、前年同期比では増収増益を確保
- 足元の状況は好転しており、下期・来期に向け、「当社の強み」を活かす施策を展開

施策

- ① 「サンヨーデザインギャラリー」の展開拡大
 - お客様に「見える」形での“建売住宅”との差別化戦略を推進
- ② 商品力強化による競争力の向上
 - 制震ダンパー標準装備、標準仕様の多様化による商品力向上に加え、「設計部」の新設、設計CADシステムの刷新等、さらなる業務効率化と顧客満足度向上を志向
- ③ 新設子会社「サンヨー住宅販売」による「提案型戸建住宅」の提供開始
 - 平成26年12月より、大阪市内中心に本格稼働
- ④ ブランドイメージの構築と浸透
 - テレビCMやミニ番組等による企業認知向上とブランドイメージの浸透

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26年8月期 第2四半期実績		平成27年8月期 第2四半期実績						平成27年8月期 第2四半期計画 (H26.10.14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	14,974	100.0%	15,961	100.0%	986	6.6%	△801	△4.8%	16,762	100.0%
売上総利益	2,782	18.6%	2,739	17.2%	△42	△1.5%	△362	△11.7%	3,102	18.5%
販売管理費	2,212	14.8%	2,147	13.5%	△65	△2.9%	△232	△9.8%	2,380	14.2%
営業利益	569	3.8%	592	3.7%	22	3.9%	△130	△18.0%	722	4.3%
経常利益	645	4.3%	698	4.4%	52	8.2%	△115	△14.2%	814	4.9%
四半期純利益	354	2.4%	445	2.8%	91	25.8%	△80	△15.2%	525	3.1%

【売上高】前年同期比増収、計画比では減収

- 戸建住宅事業の苦戦が響くも、堅調なマンション事業、一般請負工事事業が連結業績を牽引
 (引渡棟数内訳) 戸建: 315棟 (前年同期比: 10棟減 計画比: 25棟減)
 ※サンヨー住宅販売を加味した戸建引渡棟数は、316棟(前年同期比9棟減、計画比24棟減)
 マンション: 32戸 (前年同期比: 18戸増 計画比: ±0戸)
 (受注残内訳) 戸建: 321棟(前年同期末比 68棟減) マンション: 9戸(前年同期末比27戸減)

【各利益】前年同期比増益、計画比では減益

- サンヨーハウジング名古屋(戸建住宅事業)の売上総利益率が前年同期比2.2ポイント低下した
- 販売管理費を抑制し、営業利益、経常利益、四半期純利益は、前年同期比増益を確保

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26年8月期 第2四半期実績		平成27年8月期 第2四半期実績						平成27年8月期 第2四半期計画 (H26.10.14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	12,159	81.2%	12,261	76.8%	102	0.8%	△676	△5.2%	12,937	77.2%
マンション事業	420	2.8%	1,067	6.7%	647	153.8%	48	4.8%	1,019	6.1%
一般請負工事事業	2,314	15.5%	2,553	16.0%	239	10.4%	△165	△6.1	2,718	16.2%
その他の事業	80	0.5%	77	0.5%	△2	△3.5%	△9	△10.7	86	0.5%
合計	14,974	100.0%	15,961	100.0%	986	6.6%	△801	△4.8%	16,762	100.0%

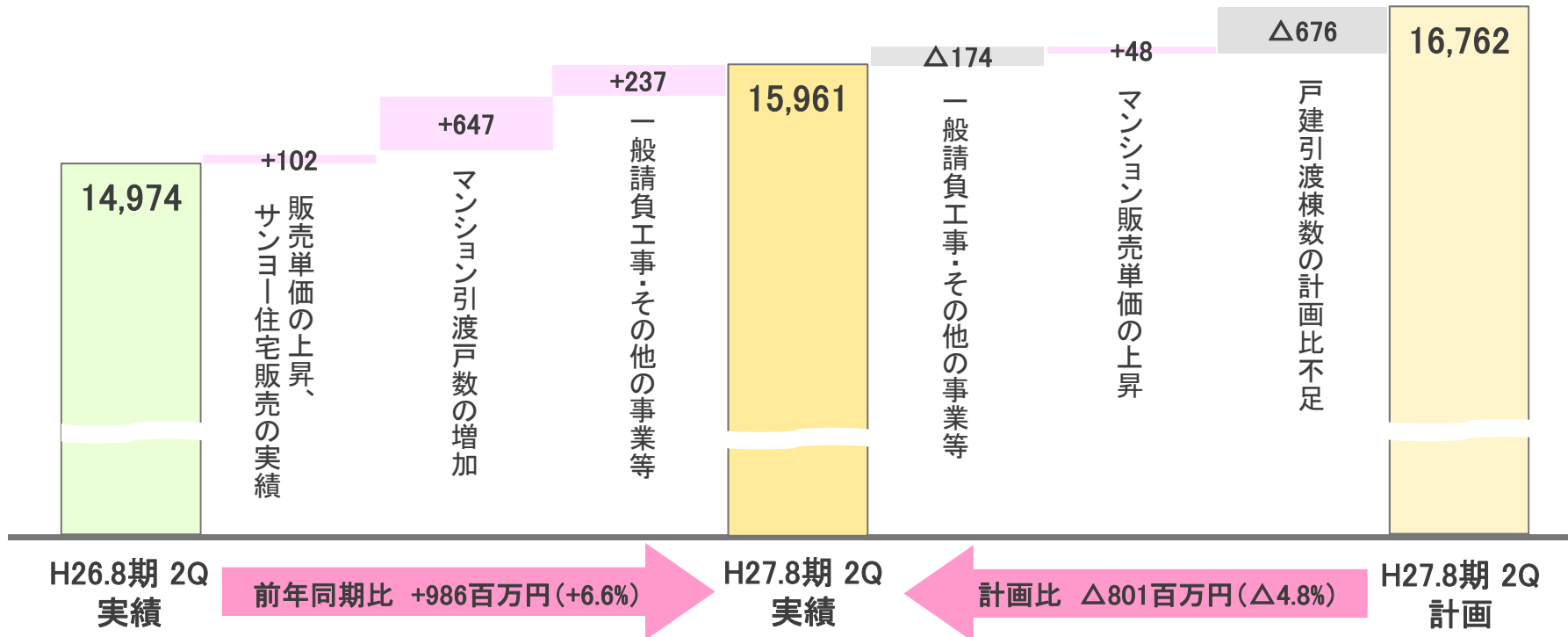
【前期比】

- 戸建住宅事業は、サンヨーハウジング名古屋の引渡棟数が前年同期比10棟減少したが、販売単価の上昇に加え、サンヨー住宅販売の引渡実績1棟62百万円が追加となったことで微増収
- マンション事業は、好調に推移し、引渡戸数が18戸増加と前年同期比を上回り、647百万円の大幅増収
- 一般請負工事事業も堅調さを維持し、前年同期比239百万円増収

【計画比】

- 戸建住宅事業は、第2四半期引渡の受注に苦戦し、サンヨーハウジング名古屋の引渡棟数が計画比で25棟不足
- マンション事業は、受注・引渡が順調に進行し、計画比でも増収
- 一般請負工事事業は、おおむね堅調に推移したものの、計画に対し165百万円未達

連結 売上高



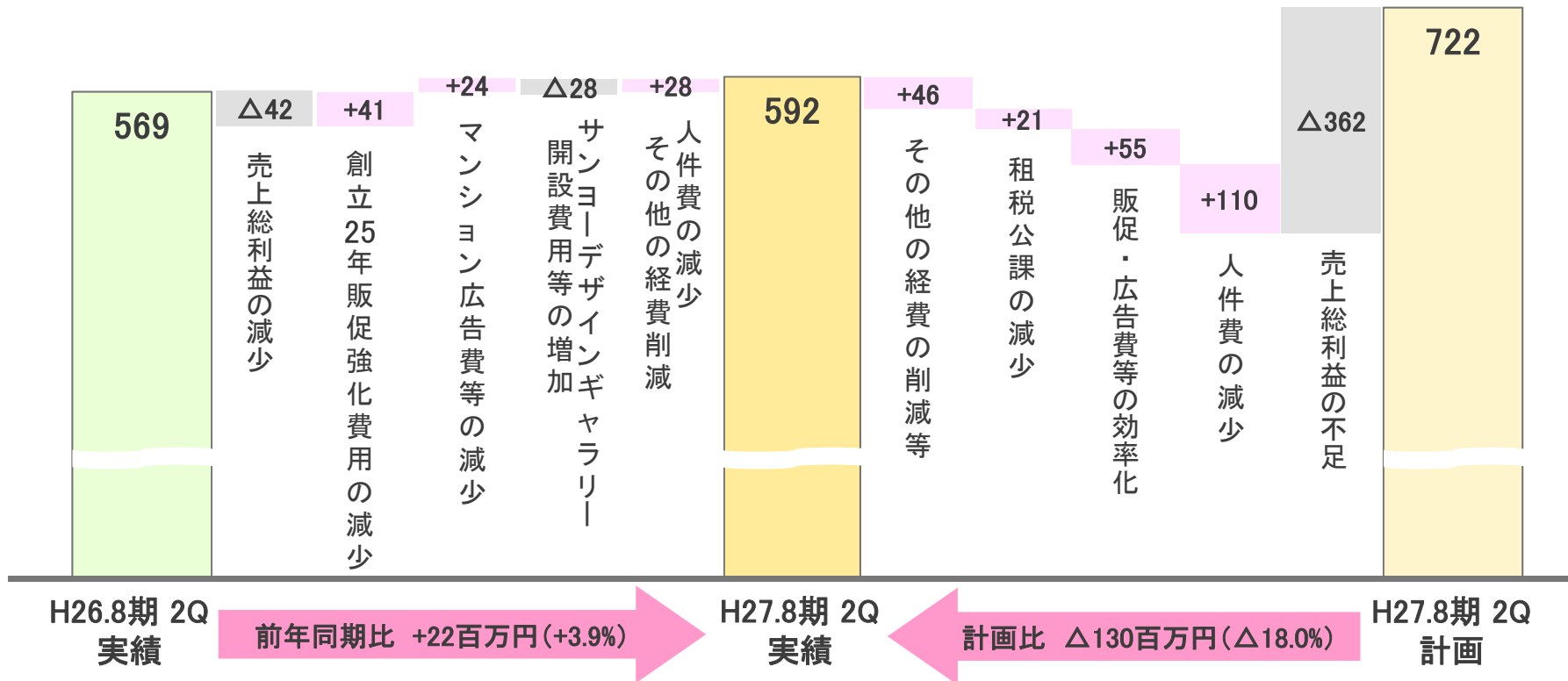
【前期比】

- 戸建住宅事業は、サンヨーハウジング名古屋の引渡棟数が前年同期比10棟減少したが、販売単価の上昇、サンヨー住宅販売の引渡1棟の実績により増収
- マンション事業は、順調に引渡が進行し、前年同期比18戸増加したことで、647百万円の大幅増収
- 一般請負工事事業、その他の事業も前年同期比237百万円増収

【計画比】

- 戸建住宅事業は、期首受注残の減少、受注苦戦の影響で、サンヨーハウジング名古屋が計画比25棟不足
- マンション引渡戸数は、当初計画通り32戸。引渡物件の平均単価が上昇したことで、計画比48百万円増収
- 一般請負工事事業、その他の事業は、おおむね堅調に推移したものの、計画に対しては174百万円未達

連結 営業利益



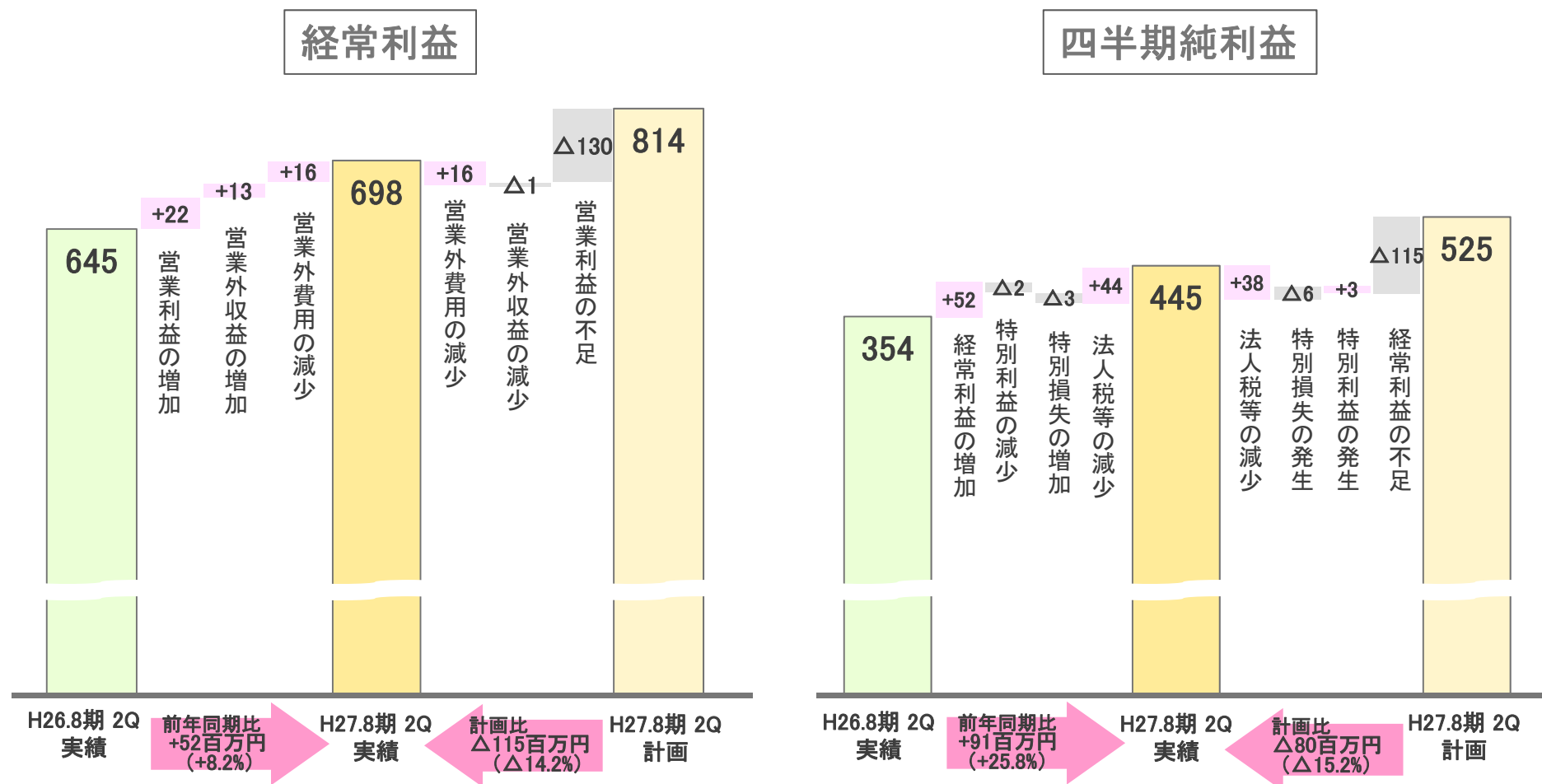
【前期比】

- サンヨーハウジング名古屋の戸建引渡棟数10棟減少に加え、売上総利益が前年同期比252百万円減少したことが大きく影響したが、全社的な経費削減に取り組み増益を確保

【計画比】

- 戸建住宅事業の状況を勘案し、全社的なコスト削減を徹底。連結の販売費及び一般管理費を計画比で232百万円(予算比9.8%)抑制したものの、営業利益は計画未達

連結 経常利益・四半期純利益

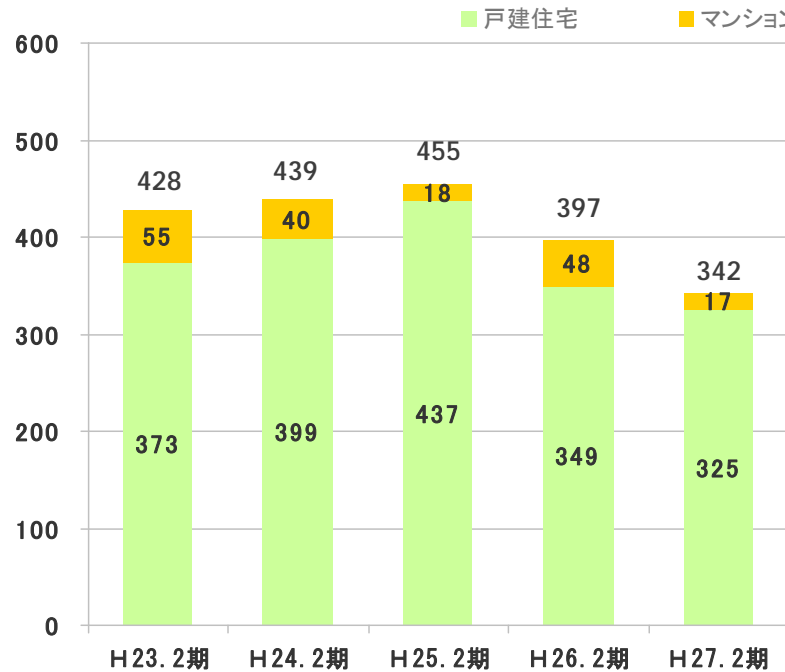


連結 受注・引渡棟数

受注棟数

342棟(前年同期比 55棟減・計画比121棟減)

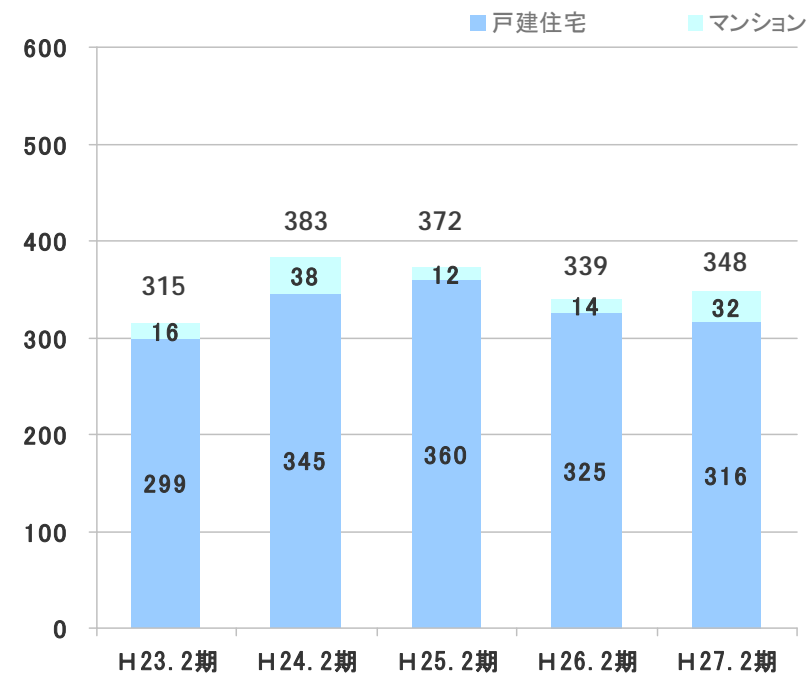
※サンヨー住宅販売の受注実績2棟を含む



引渡棟数

348棟(前年同期比 9棟増・計画比24棟減)

※サンヨー住宅販売の引渡実績1棟を含む



【受注】

戸建 : 慎重な仕入活動を受け、上期は特に既存物件の販売に注力。前年同期比24棟減、計画比117棟減という状況

マンション: 計画比で4戸下回ったものの、H26.8期に販売した在庫物件は全て完売。今期販売物件の受注も堅調に推移

【引渡】

戸建 : 期首受注残が前年同期比53棟減少した状況からスタートし、受注活動を開始したが苦戦

サンヨー住宅販売を除く、引渡棟数は前年同期比10棟減、計画比25棟減となった

マンション: H26.8期販売物件の受注が順調に引渡が進み、前年同期比18戸増、計画比±0戸

連結貸借対照表

(単位:百万円 単位未満切捨て)

科目	H26.8期	H27.8期 2Q	増減
流動資産	32,087	31,002	△1,084
現金預金	15,085	13,109	△1,975
たな卸資産	15,138	16,040	902
その他の流動資産	1,863	1,851	△11
固定資産	3,884	3,910	26
資産合計	35,971	34,913	△1,058
流動負債	11,940	10,577	△1,362
支払手形・工事未払金等	3,191	2,644	△547
短期借入金等(※)	5,887	5,310	△577
未成工事受入金	1,456	1,354	△102
その他の流動負債	1,404	1,269	△134
固定負債	1,554	1,626	71
長期借入金	702	756	54
その他の固定負債	852	870	17
負債合計	13,494	12,204	△1,290
純資産合計	22,477	22,709	232
負債純資産合計	35,971	34,913	△1,058

※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】

- ・ 慎重な仕入活動を継続しつつ、下期以降に向け、新規物件の取得を徐々に積極化
 - H27.8期2Q仕入実績:422区画(前年同期比135区画増)
 - たな卸資産:16,040百万円(前期末比 902百万円増)
- (ご参考)
 - 戸建住宅事業在庫
 - 受注済在庫:6,513百万円(前期末比 280百万円増)
 - 未受注在庫:8,165百万円(前期末比 822百万円増)
 - マンション事業在庫
 - 受注済在庫: 92百万円(前期末比 526百万円減)
 - 未受注在庫:1,010百万円(前期末比 195百万円増)

【有利子負債】

- ・ 健全な財務基盤・企業体力の維持・向上を意識
 - H27.8期2Q:6,066百万円(前期末比 523百万円減)
 - ※有利子負債依存度:17.4%(前期末比 0.9ポイント低下)

【自己資本】

- ・ 厳しい事業環境下においても、着実に利益計上
 - 自己資本は、22,709百万円
 - ※ 自己資本比率:65.0%(前期末比 2.5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26年8月期 第2四半期実績		平成27年8月期 第2四半期実績						平成27年8月期 第2四半期計画 (H26.10.14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	12,132	100.0%	12,237	100.0%	105	0.9%	△742	△5.7%	12,979	100.0%
売上総利益	2,412	19.9%	2,160	17.7%	△252	△10.5%	△342	△13.7%	2,502	19.3%
販売管理費	1,966	16.2%	1,822	14.9%	△144	△7.3%	△209	△10.3%	2,031	15.7%
営業利益	445	3.7%	337	2.8%	△108	△24.2%	△132	△28.2%	470	3.6%
経常利益	526	4.3%	475	3.9%	△51	△9.7%	△88	△15.7%	563	4.3%
四半期純利益	316	2.6%	290	2.4%	△25	△8.0%	△59	△16.9%	349	2.7%

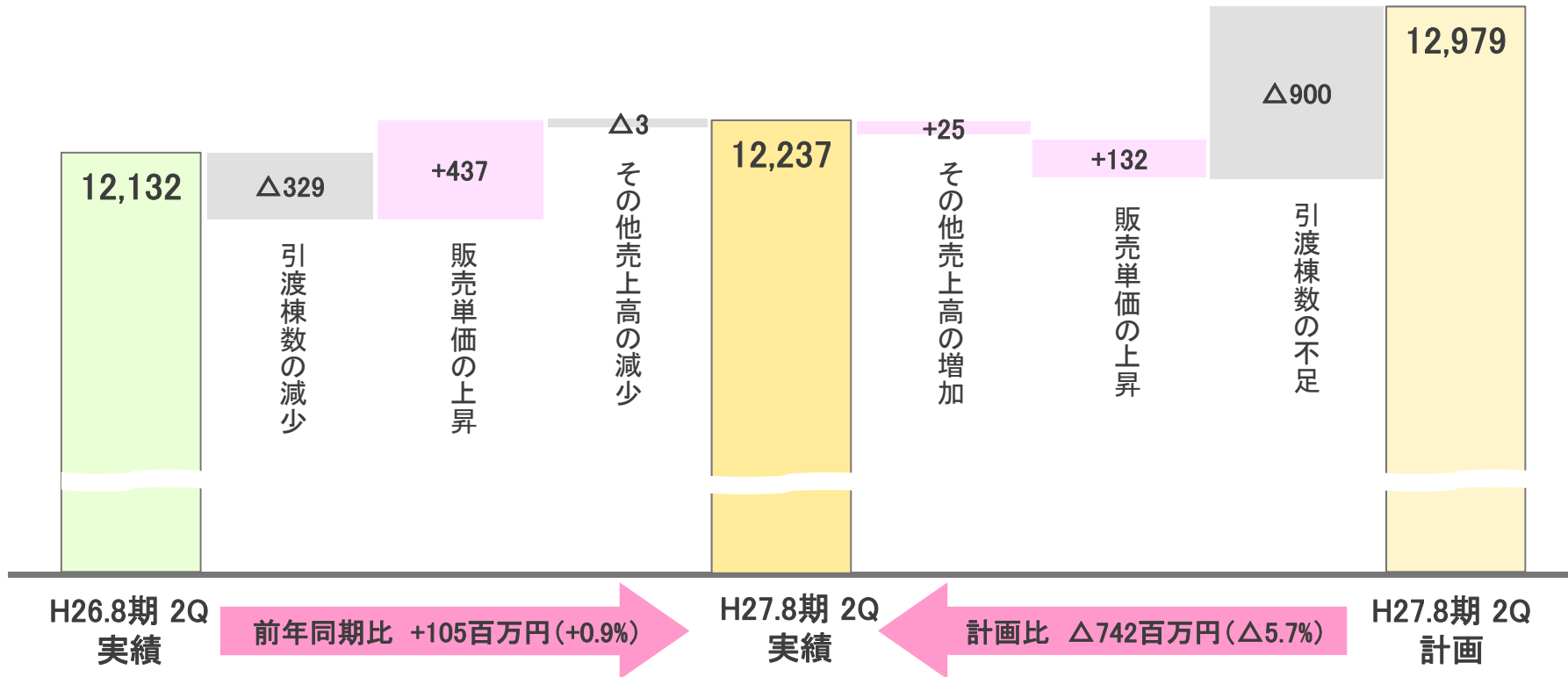
【売上高】前年同期比増収、計画比では減収

- 引渡棟数は前年同期比10棟減少したが、販売単価の上昇により前年同期比増収を確保
- 計画比では、引渡棟数が25棟不足したことにより未達

【各利益】前年同期比、計画比で減益

- 引渡棟数が減少したことに加え、建築コスト上昇に対する価格転嫁の過渡期となり、売上総利益率が一時的に低下したことが大きく響き、各利益は前年同期比、計画比ともに減益
→ H26.9の商品・価格改訂により価格転嫁は一巡。徐々に利益率は改善する見通し

単体 売上高



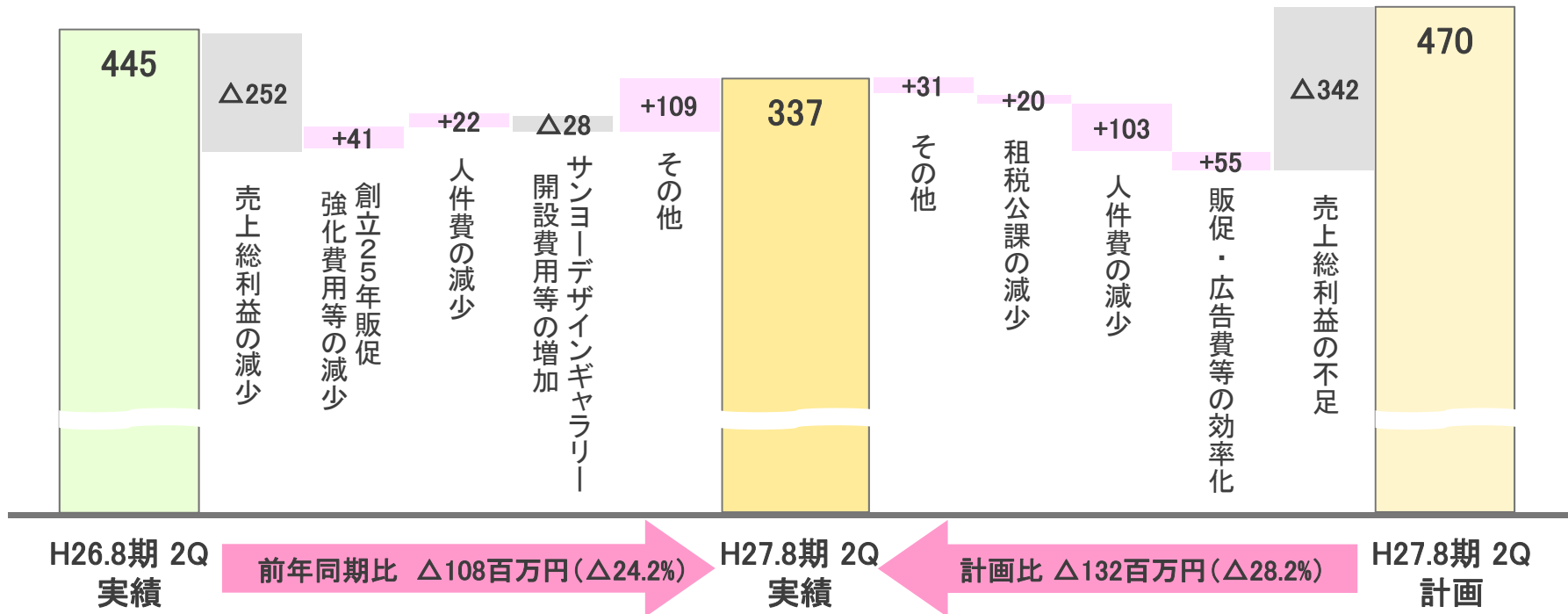
【前期比】

- 引渡棟数は、前年同期比10棟減少したものの、販売単価の上昇を受け微増収
 平均販売価格：(H26.8期2Q) 36,558千円 → (H27.8期2Q) 37,942千円(1,384千円上昇)

【計画比】

- 期首受注残が減少していたことに加え、受注苦戦の影響を受け、引渡棟数は、25棟計画を下回った
 → 足元の顧客動向や受注状況は改善しており、積極化しつつある新規物件の仕入・供給と合わせて下期の挽回に向け邁進中

単体 営業利益



【前期比】

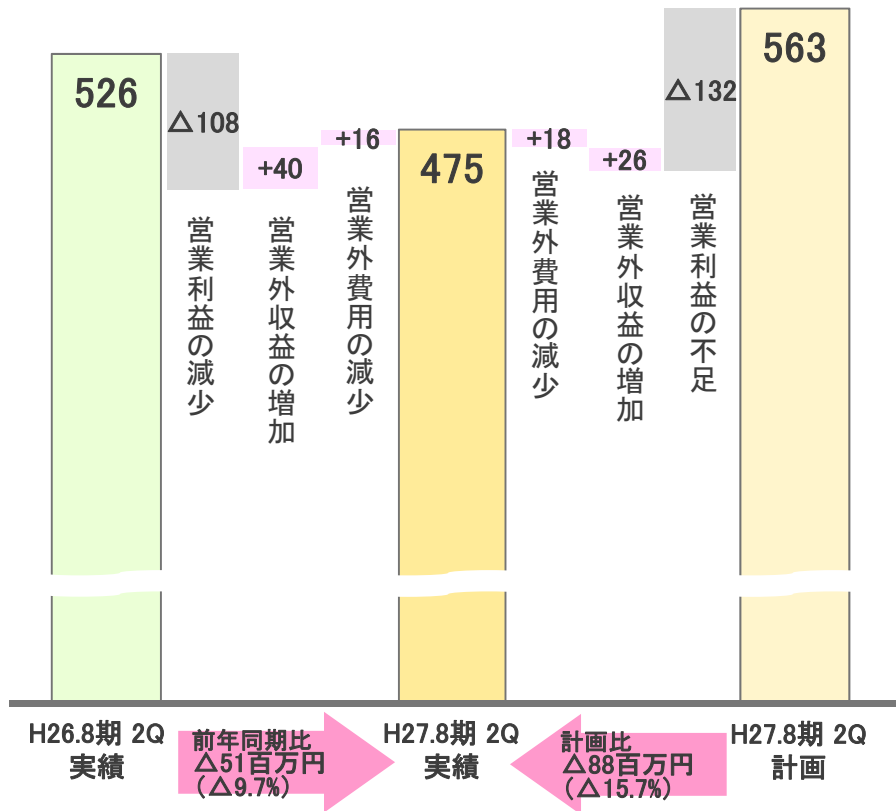
- 建築コスト上昇に対する価格転嫁の過渡期として利益率が悪化し、売上総利益の低下を招く
 → 資材・労務費等の建築コスト上昇は高止まり
 H26.9の価格改定により価格転嫁は一巡し、徐々に利益率は回復する見込み

【計画比】

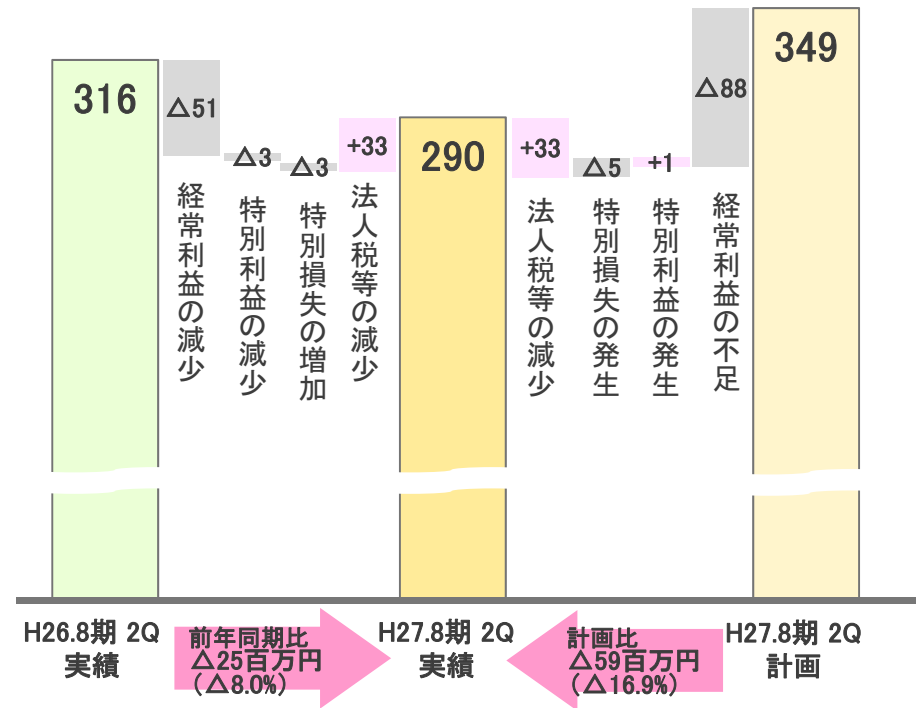
- 引渡棟数が計画を下回ったことに加え、売上総利益率の低下による売上総利益の不足が主要因

単体 経常利益・四半期純利益

経常利益



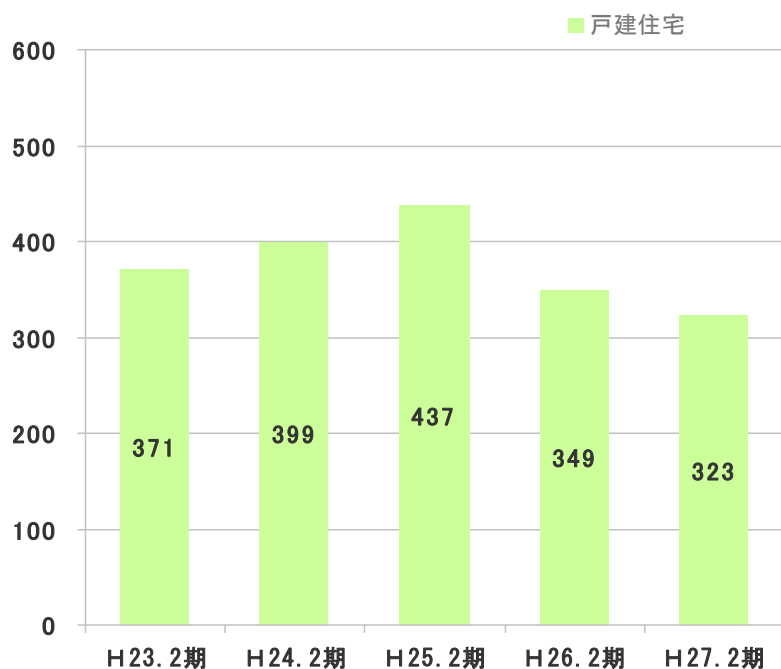
四半期純利益



単体 受注・引渡棟数

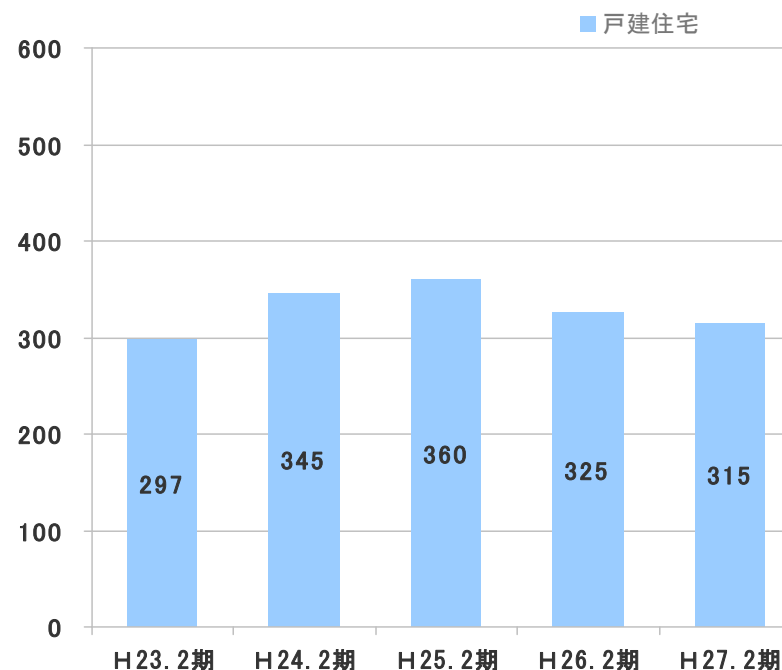
受注棟数

323棟(前年同期比 26棟減・計画比119棟減)



引渡棟数

315棟(前年同期比 10棟減・計画比25棟減)



【受注】

- 消費増税後の低迷する住宅市場を勘案し、慎重な仕入活動を継続し、既存物件の販売に注力。新規物件の供給量を抑えたことで、受注棟数の確保に苦戦

【引渡】

- 期首受注残が前年同期比53棟少ない312棟で今期スタート。H26.8期上期に発生した職人不足に伴う期ずれは解消し、順調に引渡が進んだが、受注棟数が前年同期比26棟減少した影響もあり、引渡棟数の上積みには苦戦

2. 平成27年8月期 業績予想 及び 事業展開



平成27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)

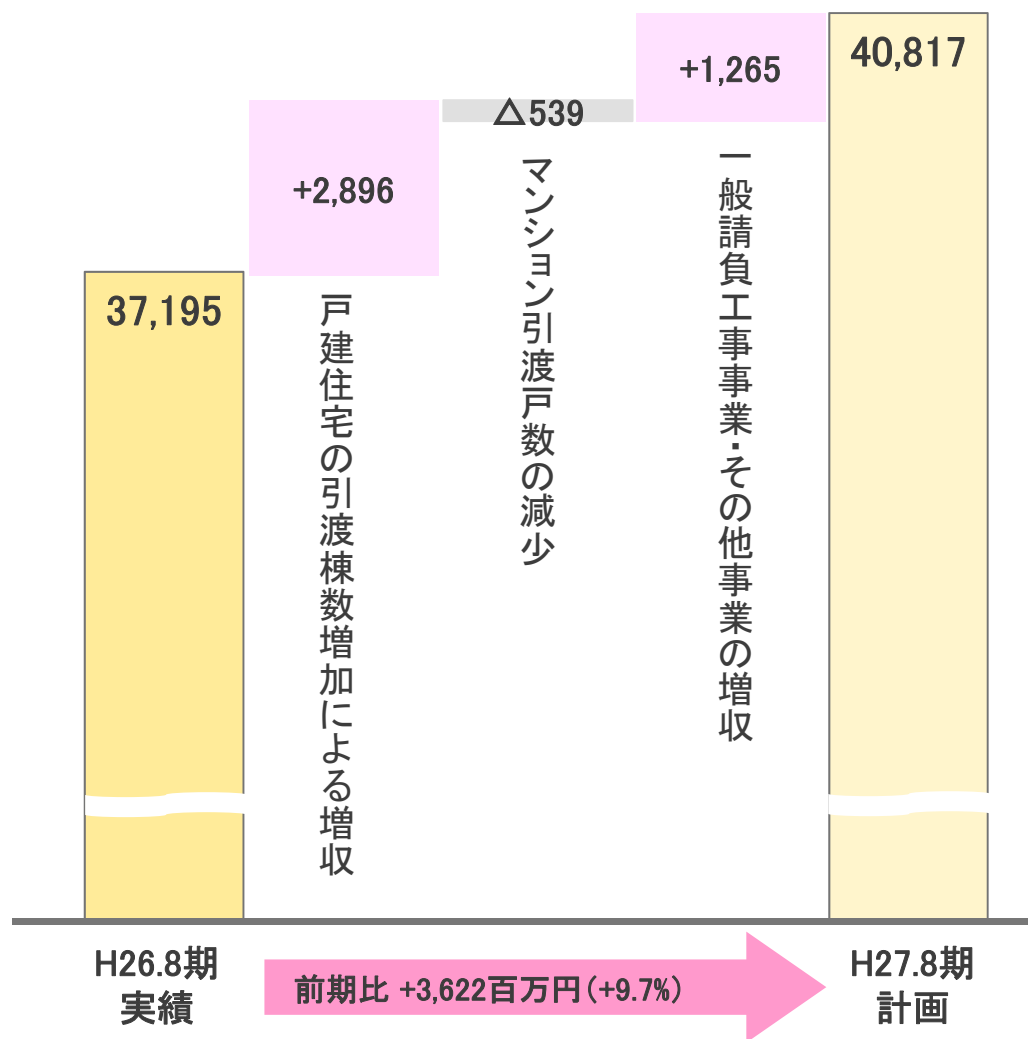
	平成26年8月期実績		平成27年8月期業績予想				ご参考	
	金額	構成比	金額	構成比	前期比(増加額・率)		上期実績	下期必要金額
売上高	37,195	100.0%	40,817	100.0%	3,622	9.7%	15,961	24,856
売上総利益	6,735	18.1%	7,467	18.3%	732	10.9%	2,739	4,727
販売管理費	4,510	12.1%	5,016	12.3%	505	11.2%	2,147	2,868
営業利益	2,224	6.0%	2,451	6.0%	226	10.2%	592	1,859
経常利益	2,404	6.5%	2,628	6.4%	224	9.3%	698	1,930
当期純利益	1,462	3.9%	1,686	4.1%	224	15.3%	445	1,241

【単体ベース】

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	平成26年8月期実績		平成27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	下期必要金額
売上高	28,929	100.0%	32,043	100.0%	3,113	10.8%	12,237	19,806
売上総利益	5,499	19.0%	6,243	19.5%	743	13.5%	2,160	4,082
販売管理費	3,800	13.1%	4,278	13.4%	478	12.6%	1,822	2,456
営業利益	1,699	5.9%	1,964	6.1%	264	15.6%	337	1,626
経常利益	2,023	7.0%	2,147	6.7%	124	6.1%	475	1,672
当期純利益	1,184	4.1%	1,359	4.2%	175	14.8%	290	1,069

平成27年8月期 売上計画



グループ全体で目標達成に向け邁進

- 上期の受注は苦戦したが、足元では好転
下期引渡し物件の受注上積みを目指す
- 堅調なマンション事業、一般請負工事事業が
連結業績に貢献する見込み

[戸建]

- 引渡棟数計画 : 850棟 (前期比 88棟増)
- 上期 引渡棟数 : 316棟 (前年同期比 9棟減)
 - 上期 受注残 : 321棟 (前年同期末比 68棟減)
 - 下期 受注分 : 213棟 (一部建売を含む)

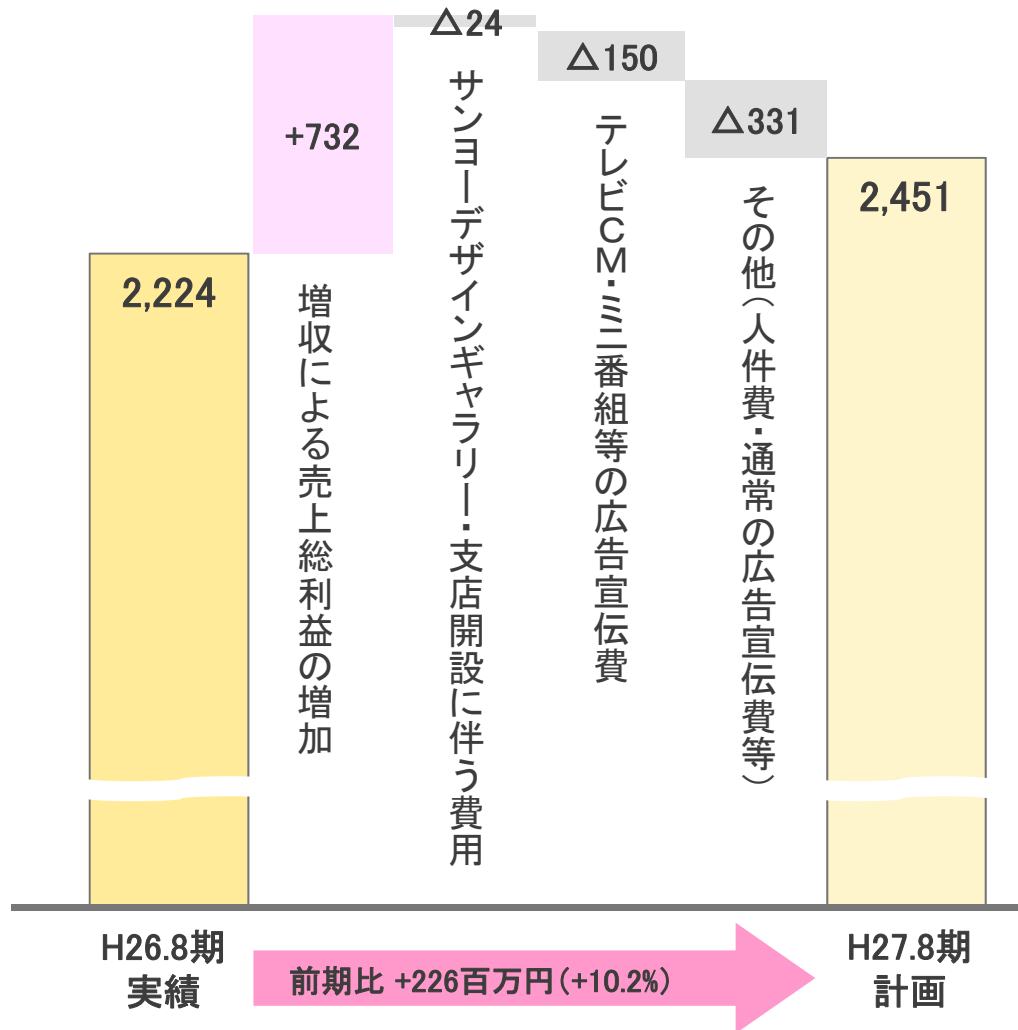
- 受注棟数計画 : 901棟 (前期比 192棟増)
- 上期 実績 : 325棟 (前年同期比 24棟減)
 - 下期 必要棟数 : 576棟 (前年同期比 216棟増)

[マンション]

- 引渡戸数計画 : 61戸 (前期比 23戸減)
- 上期 引渡戸数 : 32戸
 - 上期 受注残 : 9戸
 - 下期 受注分 : 20戸 (H27.8期販売開始物件)

- 受注戸数計画 : 40戸 (前期比 66戸減)
- 上期 実績 : 17戸 (前年同期比 31戸減)
 - 下期 計画 : 23戸 (前年同期比 35戸減)

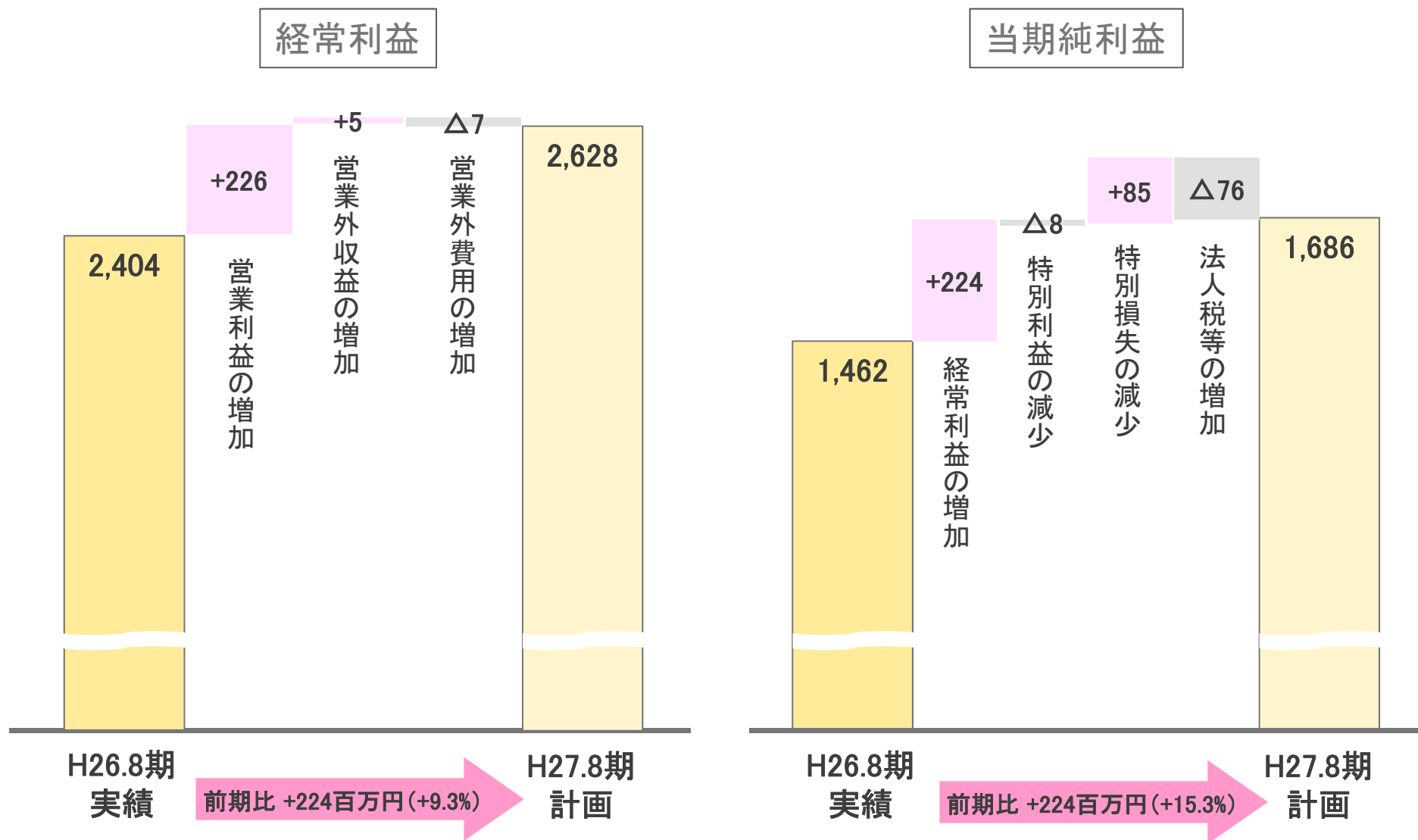
平成27年8月期 営業利益計画



建売との差別化強化費用を見込む

- 売上総利益率は、価格転嫁がほぼ一巡し、徐々に回復する見通し
- 市場環境を見極めながら、新規店舗の開設に向けた計画を具体化
 - ① 建売住宅との差別化戦略を推進・強化
 - ・パワービルダーとの違いを明確に伝える「サンヨーデザインギャラリー」の展開拡大
 - ・新支店もエリア選定を開始し、早期出店を目指す
 - ⇒平成28年8月期の稼働を目指し、出店準備を加速させていく
 - ② 企業認知度向上による営業力強化
 - ・平成26年11月より、毎週土曜日20:54から当社提供のミニ番組を放送開始
 - ⇒ 実際のお客様の「声」によって、自由設計の魅力を紹介

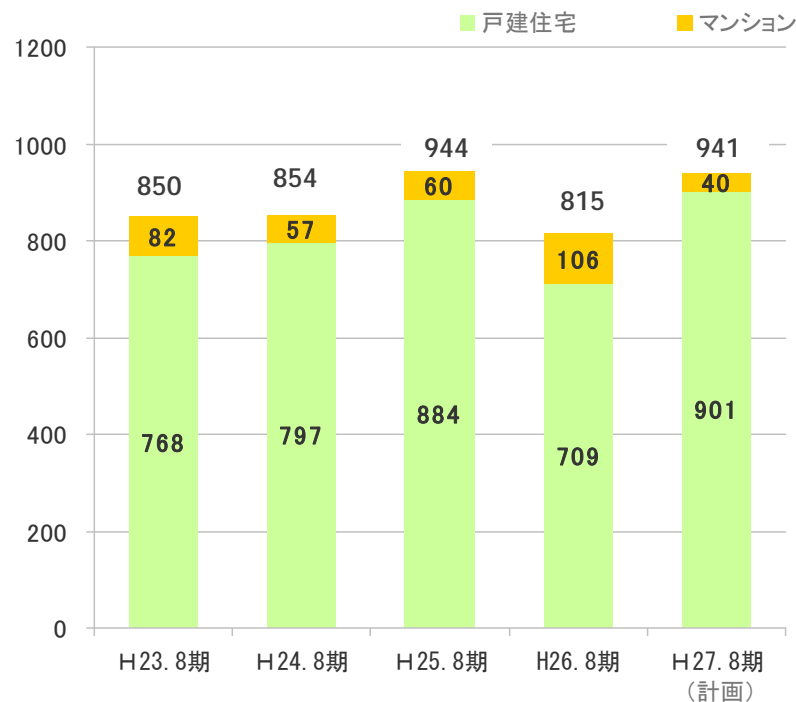
平成27年8月期 経常利益・当期純利益計画



平成27年8月期 受注・引渡棟数計画

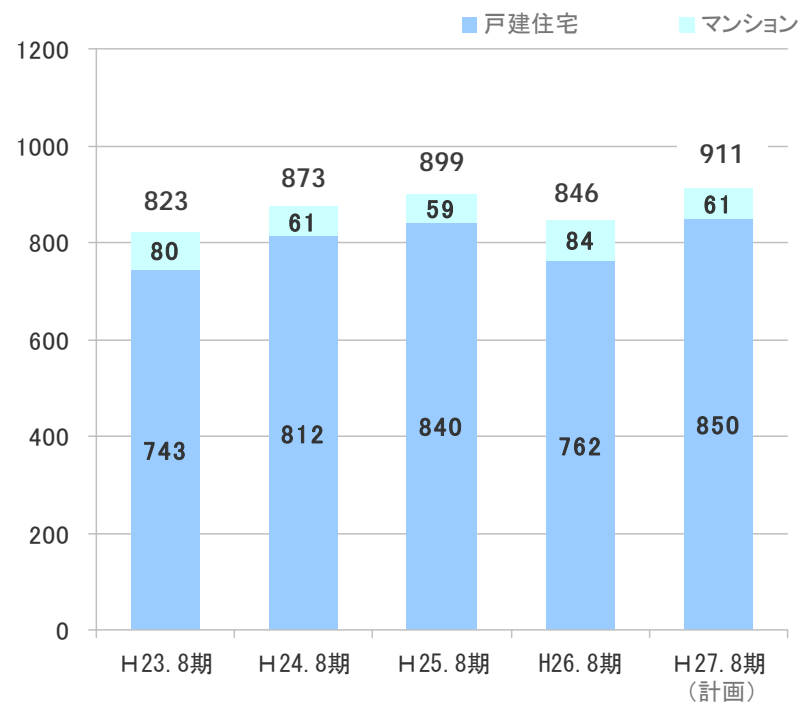
受注棟数

941棟(前期比 126棟増)



引渡棟数

911棟(前期比 65棟増)



【受注】

戸建 : 足元の受注状況は堅調さを取り戻しており、下期の挽回を見込む

マンション : 販売戸数が減少するも、受注は堅調さを維持し、計画通り進捗する見通し

【引渡】

戸建 : 上期の受注残321棟に加え、回復した受注環境が後押し

マンション : 受注は堅調さを維持しており、当初計画の上振れの可能性を残す

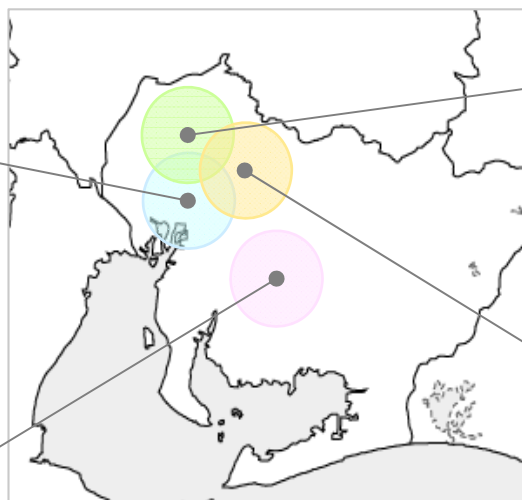
①サンヨーデザインギャラリーの展開拡大

建売住宅との差別化の象徴「サンヨーデザインギャラリー」を拡大

- サンヨーデザインギャラリーを中核支店として、東海圏の深耕に注力
 - 1号店:平成24年9月21日 サンヨーデザインギャラリー名古屋南支店(名古屋市緑区)
 - 2号店:平成26年7月 4日 サンヨーデザインギャラリー春日井支店(春日井市)
 - 3号店:平成26年8月22日 サンヨーデザインギャラリー名古屋東支店(長久手市)
- 不安定な住宅市場の状況を勘案し、4号店の出店時期は慎重に検討
 - ・自動車関連企業が多く、安定した住宅需要の見込める愛知県三河地区を第一候補に出店用地を選定中
 - ・事業環境や周辺環境等を総合的に勘案しながら、平成28年8月期に出店に向けた調整を加速



1号店:サンヨーデザインギャラリー名古屋南支店



4号店候補エリア
・愛知県三河地区
→ H28.8期開設に向け検討中



2号店:サンヨーデザインギャラリー春日井支店



3号店:サンヨーデザインギャラリー名古屋東支店

②商品力強化による競争力の向上

- 自由設計の魅力に、制震ダンパーによる大きな安心を追加
 - 全ての建物(3階建を除く)に制震ダンパーを基本機能として標準搭載
 - 高い安全性を持った住宅構造に加え、標準仕様を多様化させることで、商品力を更に強化

家族のこだわりと、家族を地震から守る。



- 設計部を新設し、設計技術の向上とお客様への提案力を強化
 - 刻々と変化し、お客様ごとに異なるニーズをより機動的に捉え、お客様より一歩進んだ設計提案を進めることで、さらなる顧客満足度の向上を図る
 - 設計部として独立させることにより、営業部(販売)、資材部(調達)、建設部(施工)などと、より横断的な連携を密にすることで、企業全体での商品力強化を志向する
 - 設計部の設立に合わせ、図面設計に係るCADシステムを刷新
お客様との打合せ時間の短縮及び設計・積算業務の効率化を図る

③ブランドイメージの構築と浸透

当社の強みと思いを広く認知させるブランド戦略の強化

- 当社提供のミニ番組を平成26年11月より放送中
 - 当社の「土地付オーダーメイド住宅」で自由設計を行い、お引渡ししたお客様にご出演いただき、自由設計の魅力を事例で紹介
 - お客様ごとに異なる住まいに対する「こだわり」や「想い」を実現した様子を番組を通じて幅広い視聴者層に伝達



「家を、土地からオーダーメイドする。」
当社の強み、建売住宅に対する優位性を更に認知・浸透させる

ミニ番組 『オーダーメイド！住宅図鑑』



(番組MC) 春香クリスティー

放送局：テレビ愛知

放送枠：毎週土曜 20:54～

平成26年11月1日(土)より放送中

内容：当社“土地付オーダーメイド住宅”で自由設計を行った施主が、自由設計だからこそ実現できたそれぞれの“こだわり”を紹介していく番組



④関西新設子会社「サンヨー住宅販売」設立

- サンヨー住宅販売(平成26年9月設立)による「提案型戸建住宅」事業開始
 - 平成26年12月9日の宅地建物取引業の免許取得後、本格的な営業活動を開始
- 「土地付オーダーメイド住宅」で積み上げた“自由設計”のノウハウを集約
 - 自由設計で要求されてきた様々な“こだわり”や建物に対する“理想”を集約し、提供する土地に合わせた“最適な建物”を形にして提案・提供

【平成27年8月期 第2四半期 事業状況】

契約件数 : 2棟
引渡件数 : 1棟
売上高 : 62百万円



【平成27年8月期 通期目標】

契約件数 : 14棟
引渡件数 : 10棟
売上高 : 461百万円
予定平均価格 : 46百万円

- 「土地付オーダーメイド住宅」と「提案型戸建住宅」でシェア拡大を狙う
 - 住宅一次取得者層の求める価格帯を目安に提供するエリアを棲み分け

《土地付オーダーメイド住宅》 サンヨーハウジング名古屋 関西営業本部

一定の予算内で、十分な広さの土地が提案可能なエリア(主に北摂地域等)
⇒ お客様自身による“自由設計”で理想の住まいを実現

《提案型戸建住宅》 サンヨー住宅販売

地価が高く、一次取得者をターゲットとした場合に狭小地での提供となり、自由設計に不向きなエリア(主に大阪市内、下町エリア等)
⇒ 「提案型戸建住宅」として、土地に合わせた“理想の住まい”を提供

各グループ会社の計画

(単位:百万円 単位未満切捨て)

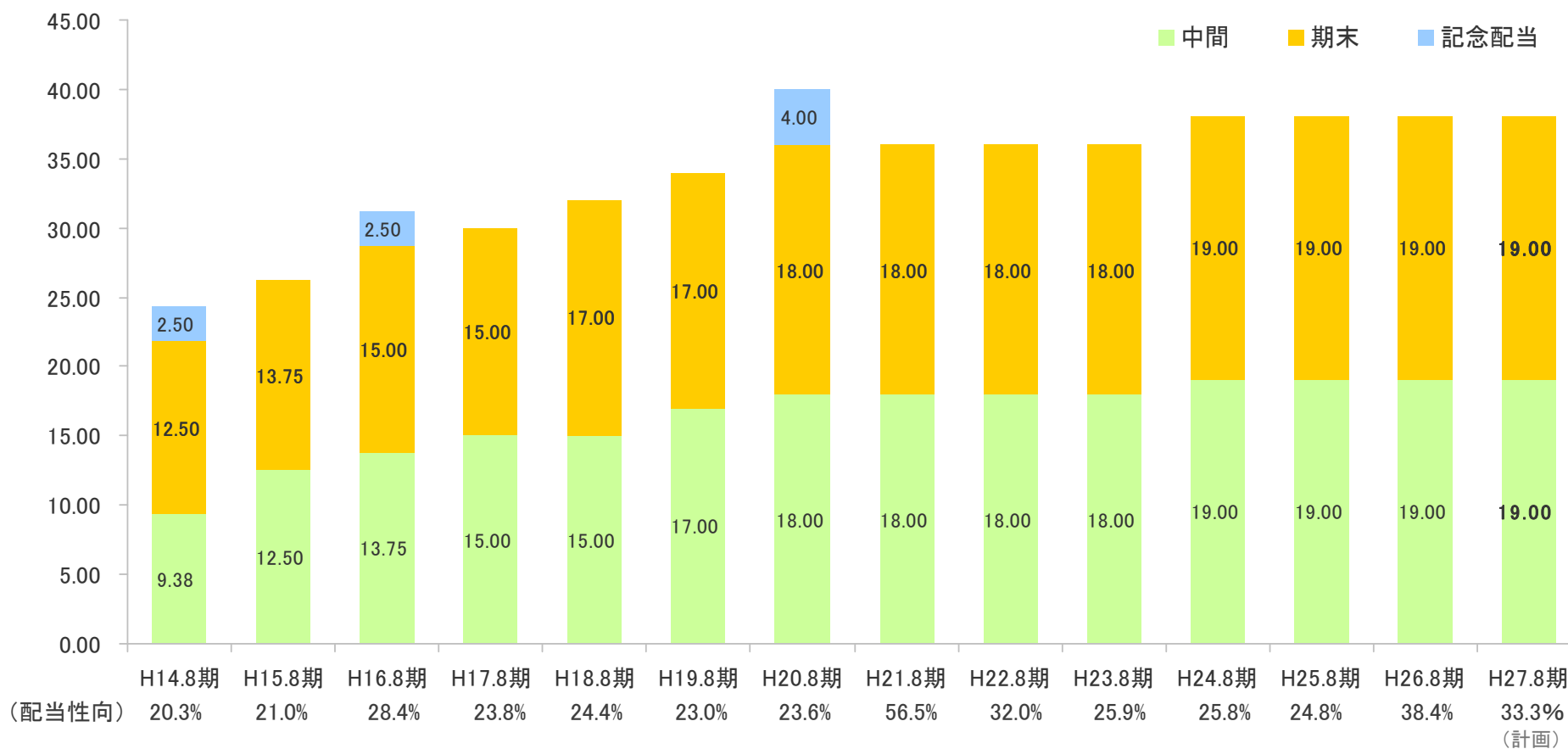
売上高	H26.8(実績)	H27.8 計画	増加率	内容
サンヨーベストホーム	2,556	2,016	△21.1%	東海圏マンション事業 ・名古屋市の人気エリアで、2棟44戸の販売開始 - H27.8期引渡予定物件:川名、新瑞
巨勢工務店	2,489	2,314	△7.0%	民間工事、公共工事の受注拡大 関西圏戸建住宅事業の内製化
ジェイテクノ	5,395	5,810	7.7%	東海圏戸建住宅事業の内製化 - 土木・造成工事以外の施工力強化にも注力 東邦ガス請負工事拡大、民間工事・公共工事拡大
サンヨー測量	115	125	8.3%	測量業務の内製化
宇戸平工務店	1,232	1,500	21.7%	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	-	461	-	大阪市内等を中心とする地価の高いエリアでの 提案型戸建住宅の販売
単純合計	11,787	12,226	3.7%	

- サンヨーベストホームは、マンション販売戸数の減少に伴い、売上高は減少するも、着実に業績を確保
- 巨勢工務店、ジェイテクノ、サンヨー測量は、建設工事の内製化を推進しつつ、外部(民間・公共)からの受注拡大を継続して目指す
- 宇戸平工務店は、三重県中部の一般請負工事を中心に受注拡大に注力
- サンヨー住宅販売は、大阪市内を中心とする提案型戸建住宅の販売で今期461百万円を見込む

配当金

平成27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施工・販売を中心とした住宅事業		
営 業 拠 点	3サンヨーデザインギャラリー、14支店、3営業所、1展示場、連結子会社6社		
	【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
	【支店】 (愛知県) 栄支店 刈谷支店 豊田支店 豊橋支店	名古屋西支店 東海支店 岡崎支店	(岐阜県) 岐阜支店 (三重県) 四日市支店 (静岡県) 浜松支店 (大阪府) 豊中支店 (兵庫県) 神戸支店
【営業所/展示場】 名古屋東営業所 春日井営業所	稲沢営業所 名古屋総合展示場	【連結子会社】 サンヨーベストホーム(株) (株)巨勢工務店 (株)宇戸平工務店	静岡支店 姫路支店 サンヨー測量(株) ジェイテクノ(株) サンヨー住宅販売(株)
資 本 金	3,732百万円		
社 員 数	単体:359名(役員、臨時雇用者を除く) 連結:481名 (平成27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

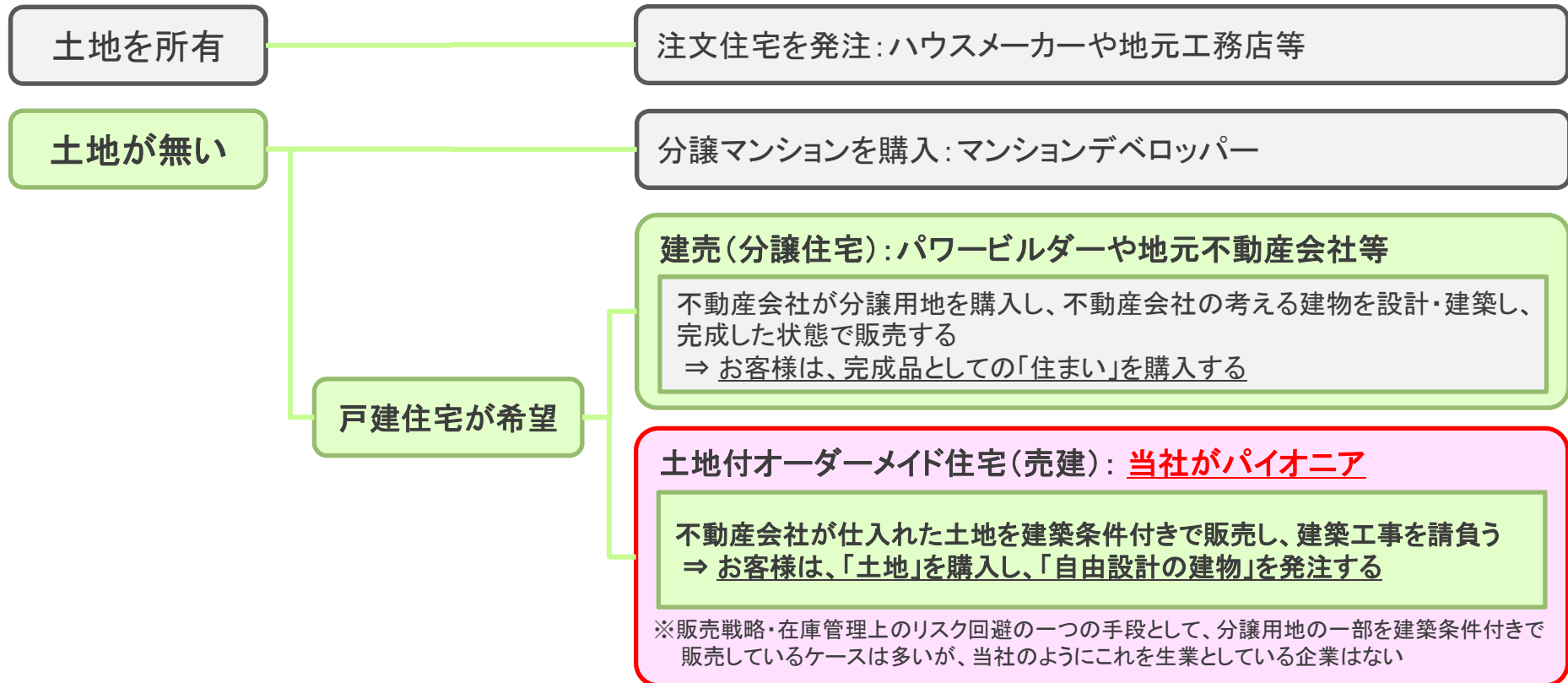
“住まいを土地から探す” お客様に最高のサービスを提供する



土地付オーダーメイド住宅

ポジショニング

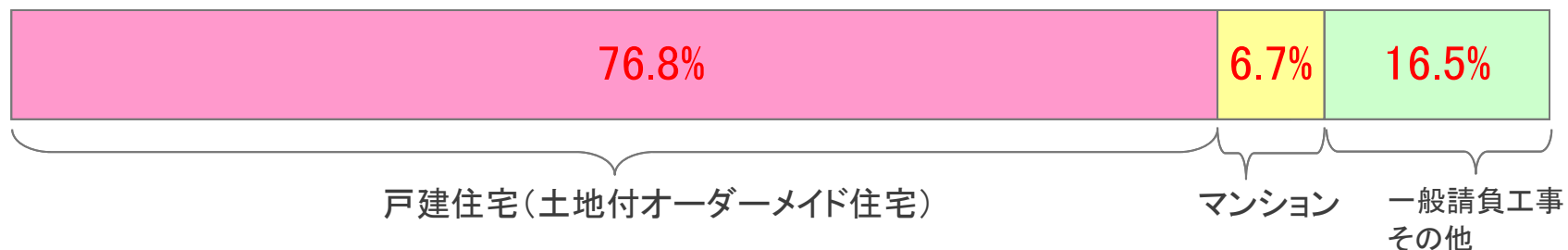
【住宅の取得方法から見た位置づけ】



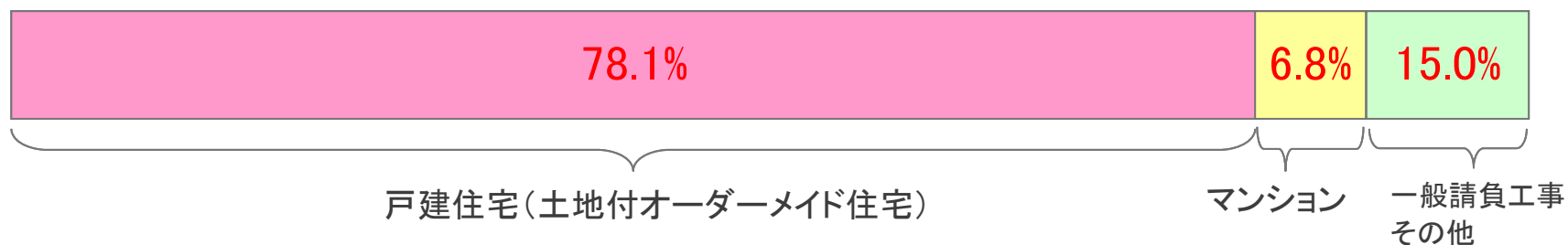
主流である「注文住宅」と「建売」という限られたお客様の住宅取得方法に
「家を、土地からオーダーメイドする。」という選択肢を提案

(参考)事業展開

当社グループ事業の売上構成比(H27.8期第2四半期)



(ご参考)当社グループ事業の売上構成比(H26.8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約8割
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"> “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>【デメリット】</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 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 	<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>【デメリット】</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しか選択肢がない
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"> 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>【デメリット】</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>【デメリット】</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>【デメリット】</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>【デメリット】</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>【デメリット】</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>【デメリット】</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
 - ・ 契約顧客の約75%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	22.5%
31～35歳	28.6%
36～40歳	23.6%
41～45歳	13.1%
46歳以上	12.2%
平均年齢	37.0歳

契約者年収

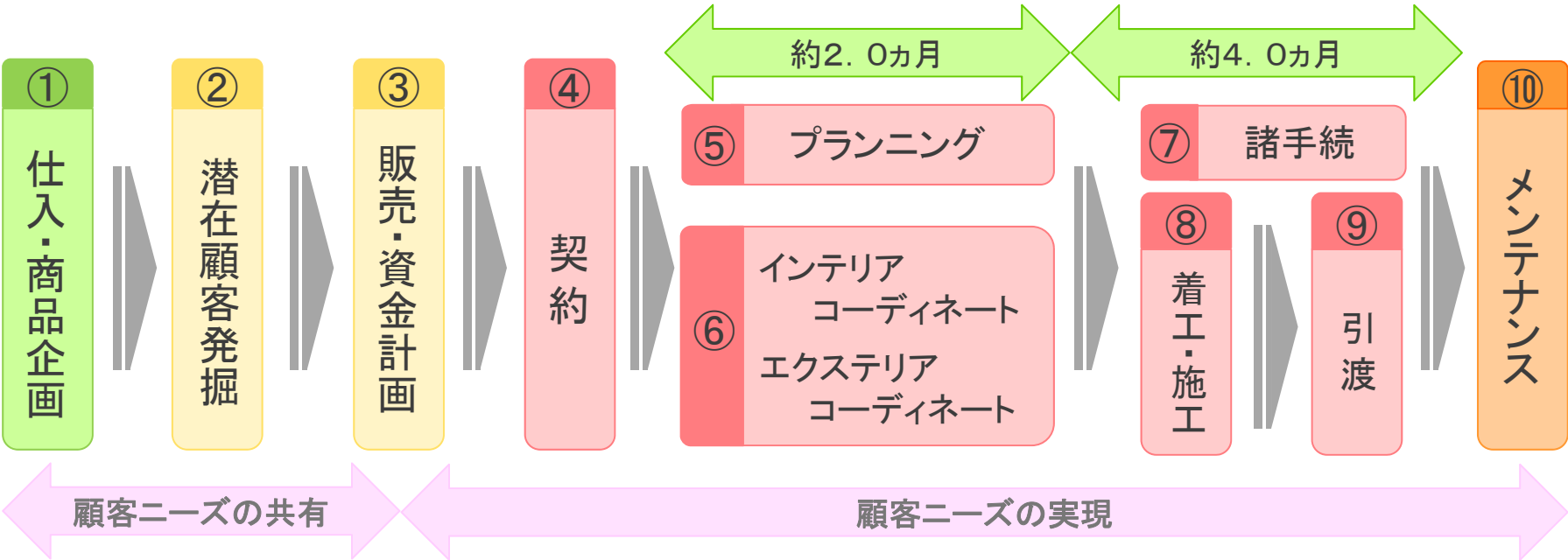
400万円以下	15.4%
401～500万円	25.8%
501～600万円	25.8%
601～700万円	16.2%
701万円以上	16.8%
平均年収	588万円

（ご参考）平均販売価格（平成27年8月期第2四半期）

平均販売価格	37,942千円
--------	----------

※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530件
(平成27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	109件
購入区画数	422区画
(平成27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17万件/月
アンケート取得枚数	2,034枚/月 (平成27年8月期2Q実績)

潜在顧客保有件数	約7.4万件 (平成27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、返済シュミレーションを行い、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。

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

【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。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 30名

(内訳)社内設計士:10名 社外設計士:20名

(平成27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:30名

(平成27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26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。

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19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	4名
二級土木施工管理技士	3名

（平成27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138社の規模となっております。その他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

【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。