

株式会社 サンヨーハウジング名古屋
平成29年8月期 決算説明会

平成29年10月16日

目次

1. 平成29年8月期 決算の概況 P. 3
 2. 平成30年8月期 業績予想・施策 P.18
 3. 中期経営計画(平成29年9月1日～平成32年8月31日) P.32
- (ご参考)会社概要 P.34

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 決算の概況



平成29年8月期の概況

事業環境

- 海外経済・情勢にリスクは残るものの、雇用・所得環境の改善が続く中で個人消費や設備投資等が下支えし、国内景気は緩やかな回復基調が続いた
- 住宅市場は、景気の回復基調が続く中、住宅着工戸数も徐々に回復傾向となり、また需要は底堅く推移した

当社の概況

- 地価の先高観や消費増税を見据え、有望な土地の激しい仕入競争は継続中
 - 慎重な仕入検討を行いつつも、適所の商品投入を前提に柔軟な土地仕入を展開
- サンヨーハウジング名古屋の受注、引渡は計画を上回り、単体業績はV字回復
 - 今期より展開した「LAUGH HOUSE(分譲住宅)」の投入も、受注・引渡の増加に大きく貢献

連結・単体ともに 前期比増収増益
連結は計画した利益を達成、単体は計画した売上・利益を達成

施策

- 愛知県深耕を加速すべく、自由設計の魅力を伝える営業基盤・営業ツールを強化
 - ① サンヨーデザインギャラリー名古屋西支店を平成30年3月に名古屋市中川区に開設予定
 - ② VR(仮想現実)システムや営業向け3D-CAD等、営業ツールを強化
- 戸建住宅事業をさらに強化すべく地域販売体制を変更
 - 静岡エリアを昨年グループ化した五朋建設株式会社に集約
 - 関西エリアは、サンヨー住宅販売株式会社を吸収合併し、豊中支店に集約

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		平成29年8月期				当初計画		
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前期比	金額	増加額	計画比
売上高	34,685	100.0%	37,191	100.0%	2,506	7.2%	37,911	△ 719	△1.9%
売上総利益	5,659	16.3%	6,168	16.6%	509	9.0%	6,207	△ 38	△0.6%
販売管理費	4,292	12.4%	4,461	12.0%	169	4.0%	4,731	△ 269	△5.7%
営業利益	1,367	3.9%	1,707	4.6%	339	24.9%	1,475	231	15.7%
経常利益	1,566	4.5%	1,913	5.1%	346	22.1%	1,644	268	16.3%
当期純利益	851	2.5%	1,283	3.5%	431	50.7%	1,106	177	16.1%

【売上高】前期比増収、計画に対しては若干の未達

- 引渡棟数は、戸建住宅、マンションともに計画達成
引渡棟数:825棟(前期比 81棟増、計画比 6棟増)
(内訳) 戸建: 771棟(前期比:76棟増 計画比:6棟増)
マンション: 54戸(前期比: 5戸増 計画比:±0戸)
- 平成30年8月期に向けた受注残は、373棟(前期末比32棟増)を確保
(受注残内訳) 戸建: 363棟(前期末比40棟増) マンション: 10戸(前期末比8戸減)

【各利益】

- 営業利益、経常利益、当期純利益は前期比、計画比ともに増益を達成

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		平成29年8月期				当初計画		
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前期比	金額	増加額	計画比
戸建住宅事業	27,293	78.7%	29,633	79.7%	2,339	8.6%	29,686	△53	△0.2%
マンション事業	1,763	5.1%	1,576	4.2%	△187	△10.6%	1,565	10	0.7%
一般請負工事事業	5,455	15.7%	5,793	15.6%	338	6.2%	6,482	△688	△10.6%
その他の事業	173	0.5%	189	0.5%	16	9.3%	177	12	6.8%
合計	34,685	100.0%	37,191	100.0%	2,506	7.2%	37,911	△719	△1.9%

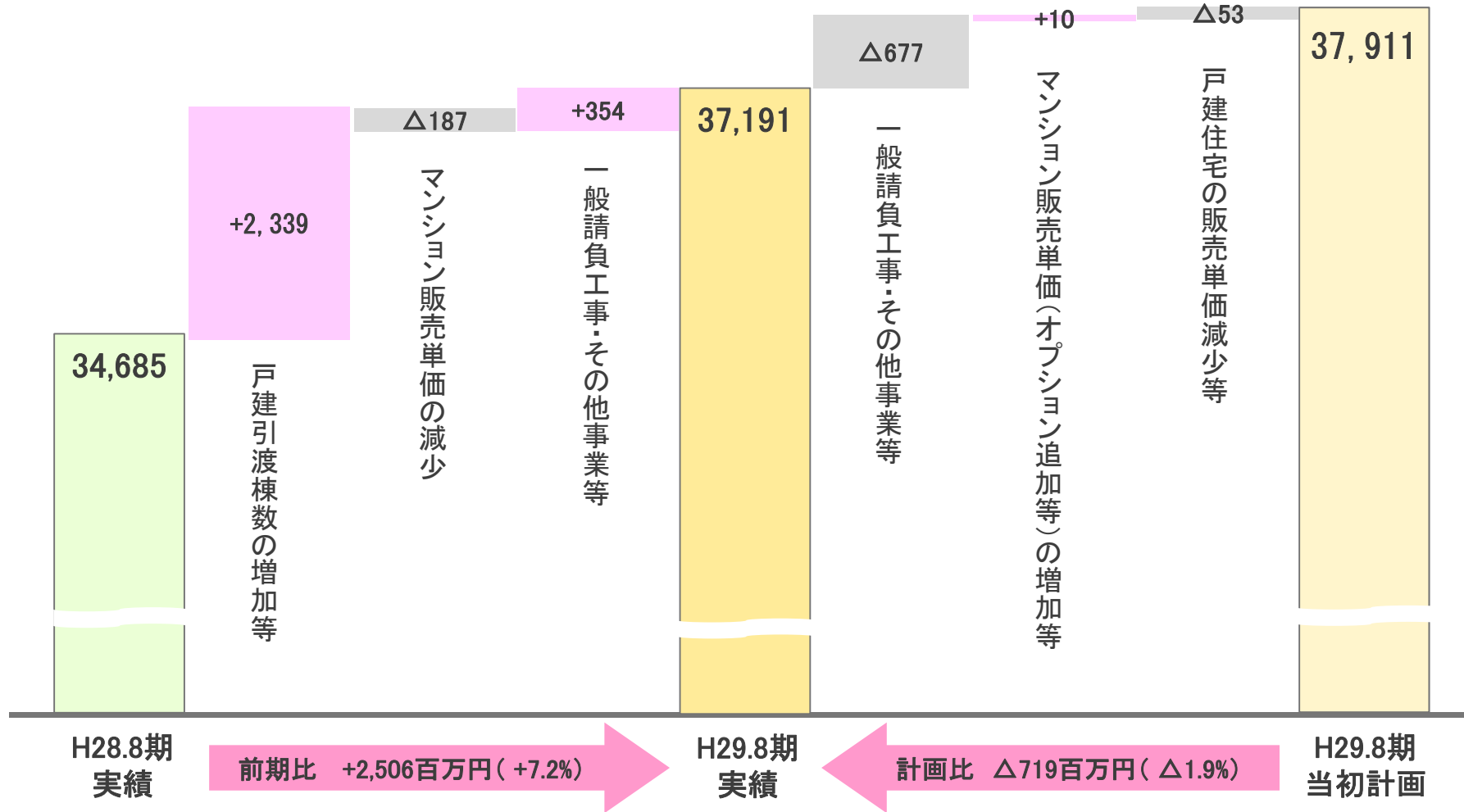
【前期比】

- 戸建住宅事業は、サンヨーハウジング名古屋の復調(引渡棟数39棟増)が全体を牽引し前期比増収
- マンション事業は、計画通り54戸の引渡完了。販売単価の低下により前期比減収
- 一般請負工事事業は、前期比増収を確保

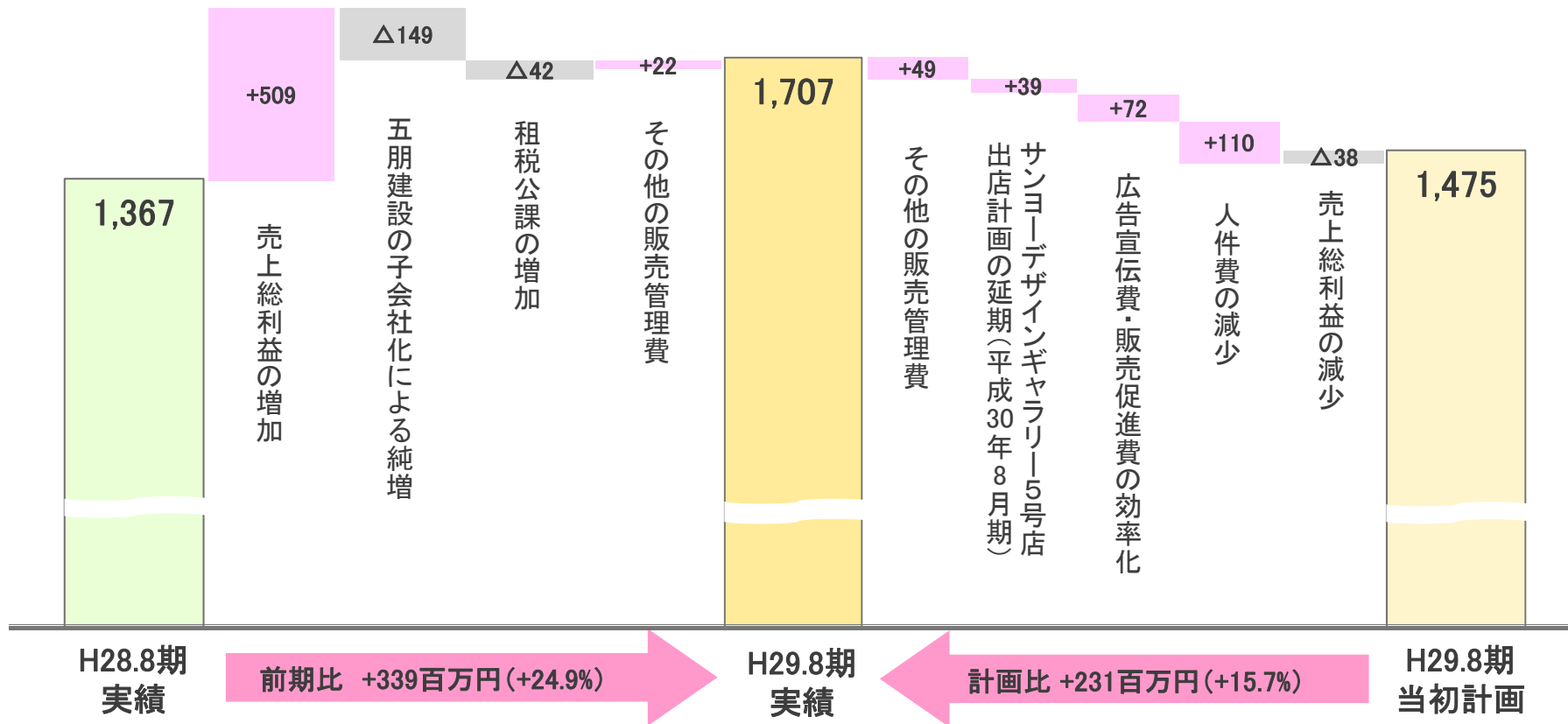
【計画比】

- 戸建住宅事業は、引渡が計画比6棟増加したが、販売単価の低下があり、ほぼ横ばい
- マンション事業は、ほぼ計画通りの売上となり、早期完売により利益面では大きく貢献
- 一般請負工事事業は、期首受注残の不足から、計画比10.6%の減収

連結 売上高



連結 営業利益



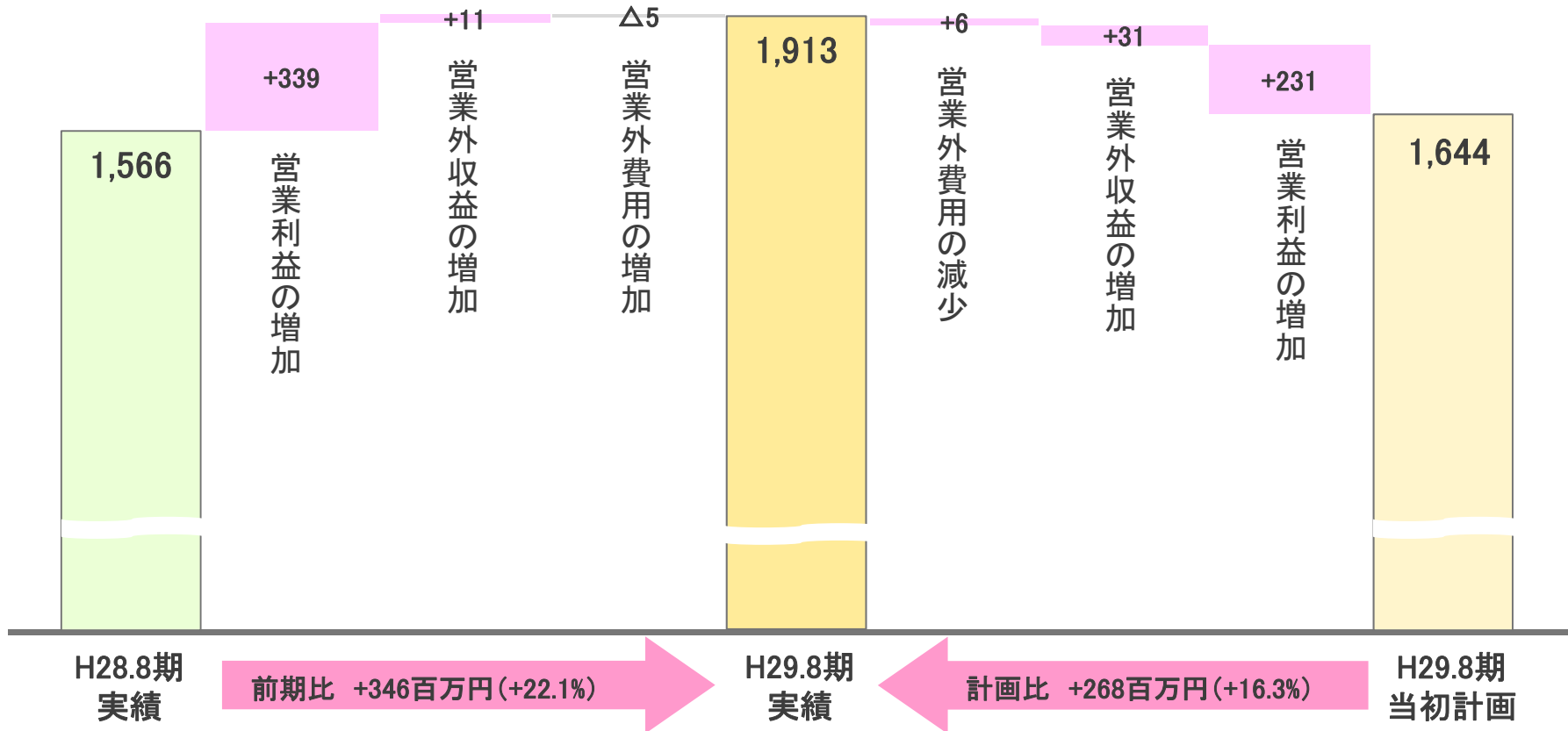
【前期比】

五朋建設の子会社化による販売管理費の純増(149百万円)があったが、グループ全体で販売管理費を前期比169百万円の増加に留め、前期比24.9%増の大幅増益を達成

【計画比】

計画した販売管理費(人件費、広告宣伝費、販売促進費等)を慎重に使い269百万円抑制

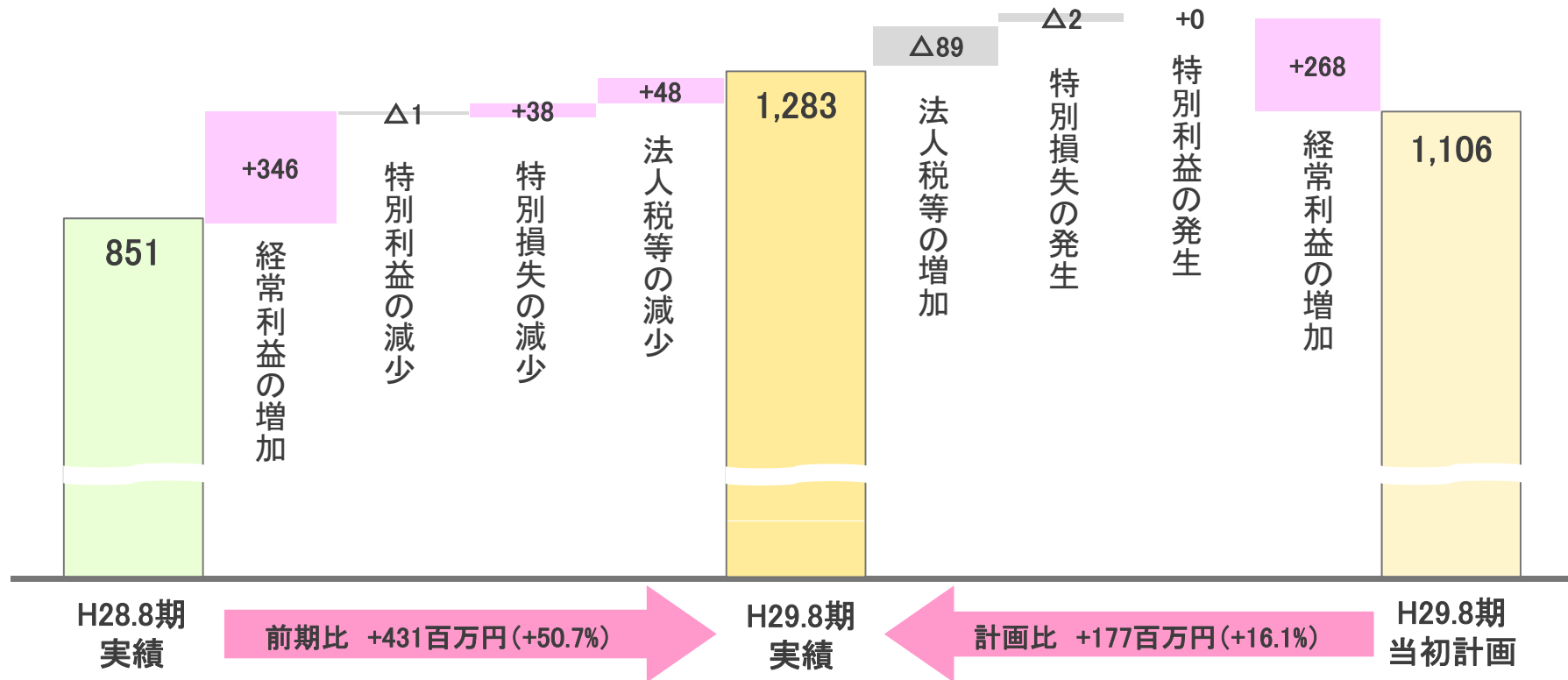
連結 経常利益



【前期比／計画比】

営業利益が前期比、計画比で増益となったことによる

連結 当期純利益



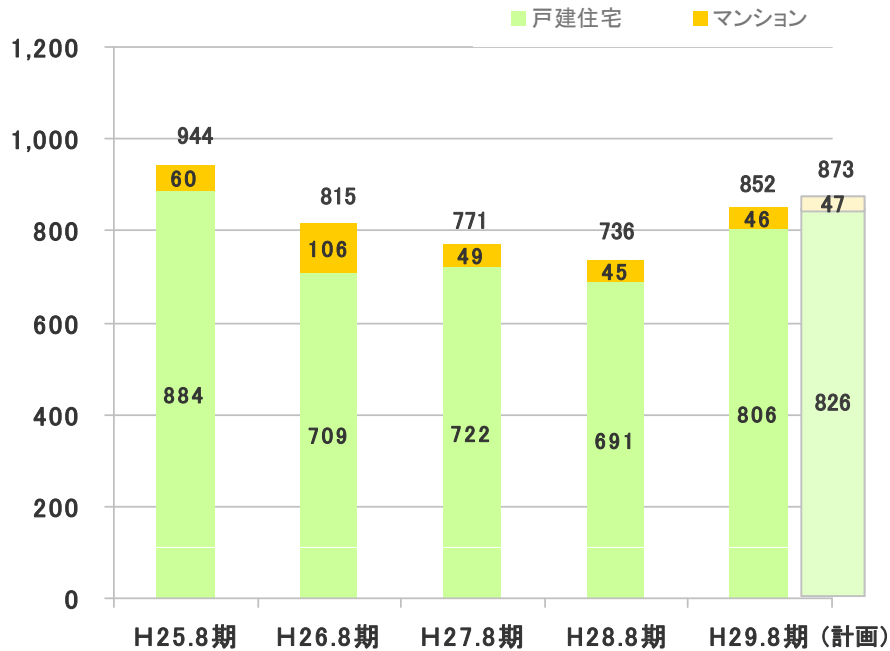
【前期比／計画比】

経常利益が前期比、計画比で増益となったことによる

連結 受注・引渡棟数

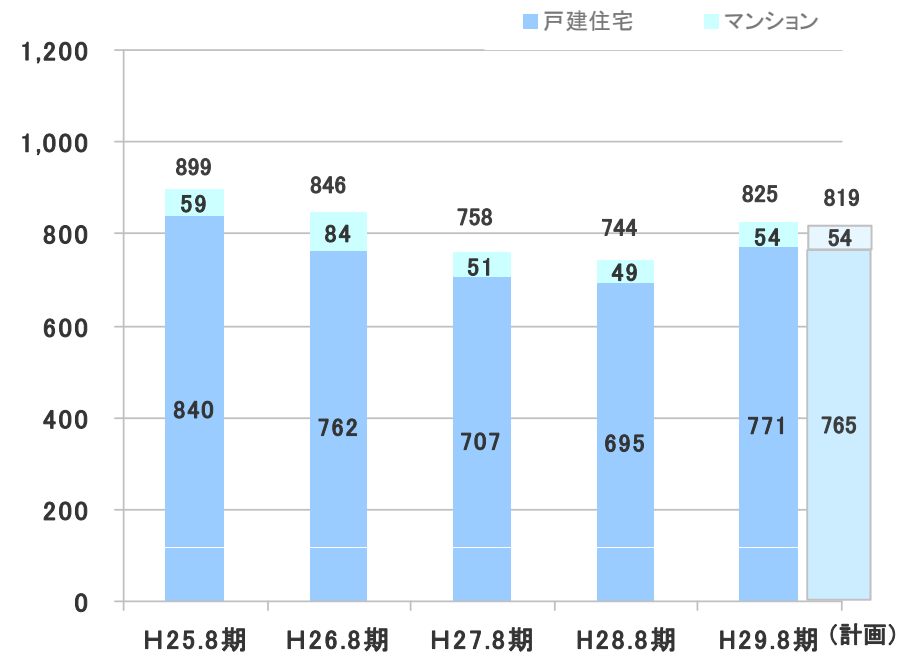
受注棟数

852棟(前期比 116棟増、計画比 21棟減)



引渡棟数

825棟(前期比 81棟増、計画比 6棟増)



【受注】

戸建 : サンヨーハウジング名古屋が前期比80棟増、グループ化した五朋建設による純増30棟等で前期比115棟増

マンション: 受注は堅調に推移。7月販売開始マンションの受注も好調。年内にも完売見込み

【引渡】

戸建 : サンヨーハウジング名古屋が前期比39棟増、グループ化した五朋建設による純増31棟、サンヨー住宅販売が前期比6棟増で前期比76棟増。計画に対しても6棟上回る

マンション: 計画通りの引渡完了。早期に完売したことで利益面では大きく貢献

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	増減
流動資産	31,044	33,466	2,421
現金預金	12,432	14,152	1,720
たな卸資産	16,813	16,946	132
その他の流動資産	1,799	2,367	568
固定資産	3,915	4,070	154
資産合計	34,960	37,536	2,575
流動負債	10,689	11,818	1,128
支払手形・工事未払金等	2,841	3,130	288
短期借入金等(※)	5,573	6,407	834
未成工事受入金	999	790	△ 208
その他の流動負債	1,275	1,488	213
固定負債	1,152	1,891	739
長期借入金	180	800	620
その他の固定負債	972	1,090	118
負債合計	11,842	13,709	1,867
純資産合計	23,118	23,827	708
負債純資産合計	34,960	37,536	2,575

※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】

地価の上昇等を勘案し、慎重な仕入活動を展開

- ・ H29.8期仕入実績:817区画(前期比71区画増)
- ・ たな卸資産:16,946百万円(前期末比132百万円増)

(ご参考)

戸建住宅事業在庫

- ・ 受注済在庫:7,949百万円(前期末比1,482百万円増)
- ・ 未受注在庫:8,056百万円(前期末比1,556百万円減)

マンション事業在庫

- ・ 受注済在庫:128百万円(前期末比0.2百万円減)
- ・ 未受注在庫:599百万円(前期末比52百万円増)

【有利子負債】

有利子負債は1,455百万円増加し、7,208百万円

※有利子負債依存度:19.2%(前期末比2.7ポイント上昇)

【自己資本】

自己資本は708百万円増加し、23,827百万円

※自己資本比率:63.5%(前期末比2.6ポイント低下)

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		平成29年8月期				当初計画		
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前期比	金額	増加額	計画比
売上高	27,119	100.0%	28,073	100.0%	953	3.5%	27,314	758	2.8%
売上総利益	4,671	17.2%	4,995	17.8%	323	6.9%	4,842	153	3.2%
販売管理費	3,656	13.5%	3,660	13.0%	3	0.1%	3,778	△118	△3.1%
営業利益	1,015	3.7%	1,335	4.8%	320	31.5%	1,064	271	25.5%
経常利益	1,206	4.5%	1,539	5.5%	332	27.5%	1,241	297	24.0%
当期純利益	489	1.8%	1,028	3.7%	539	110.2%	834	193	23.2%

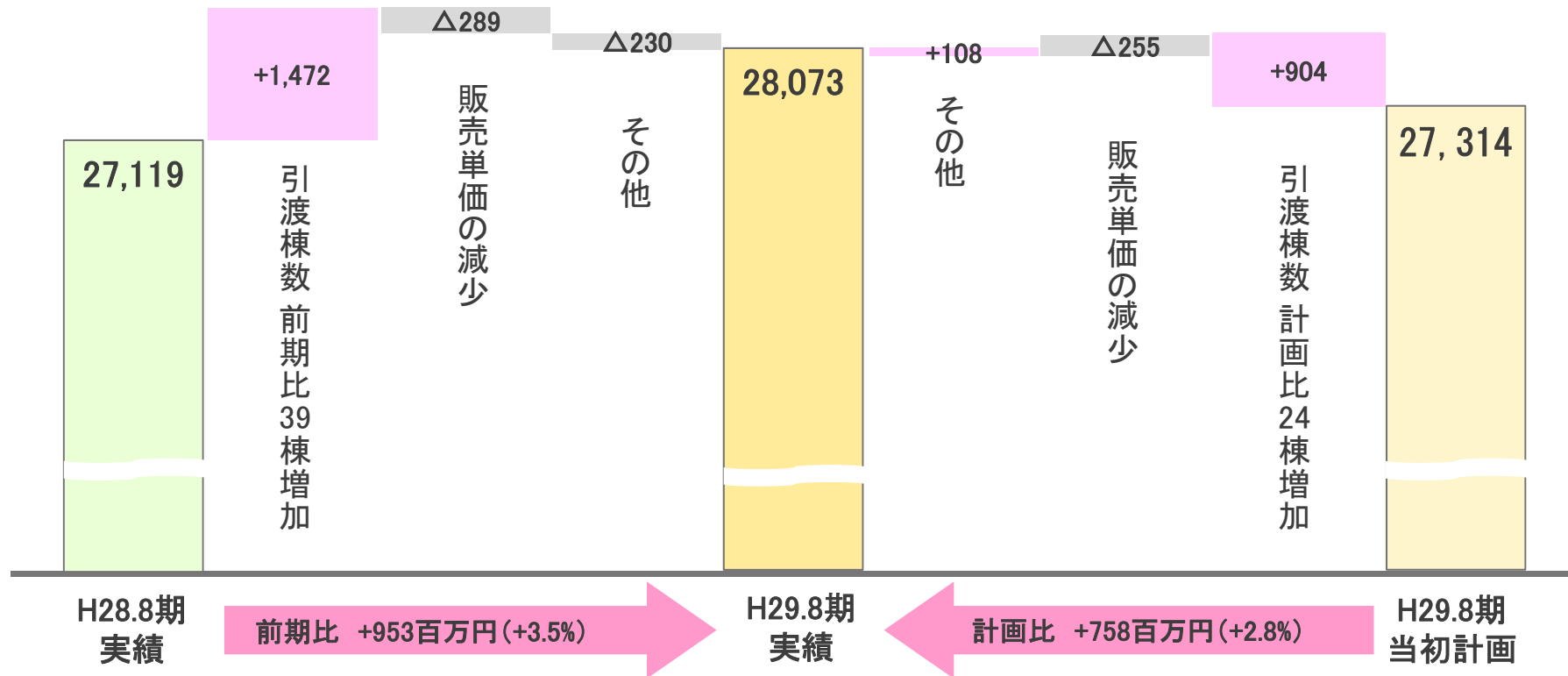
【売上高】

- 受注棟数が765棟(前期比80棟増)と回復、引渡棟数は前期比39棟増加
引渡棟数は前期比、計画比ともに上回り、増収を達成
 - H29.8期引渡棟数: 729棟(前期比: 39棟増 計画比: 24棟増)
 - H29.8期末受注残: 358棟(前期末比: 36棟増)

【各利益】

- 計画した販売管理費を抑制し、前期比、計画比ともに増益を達成

単体 売上高



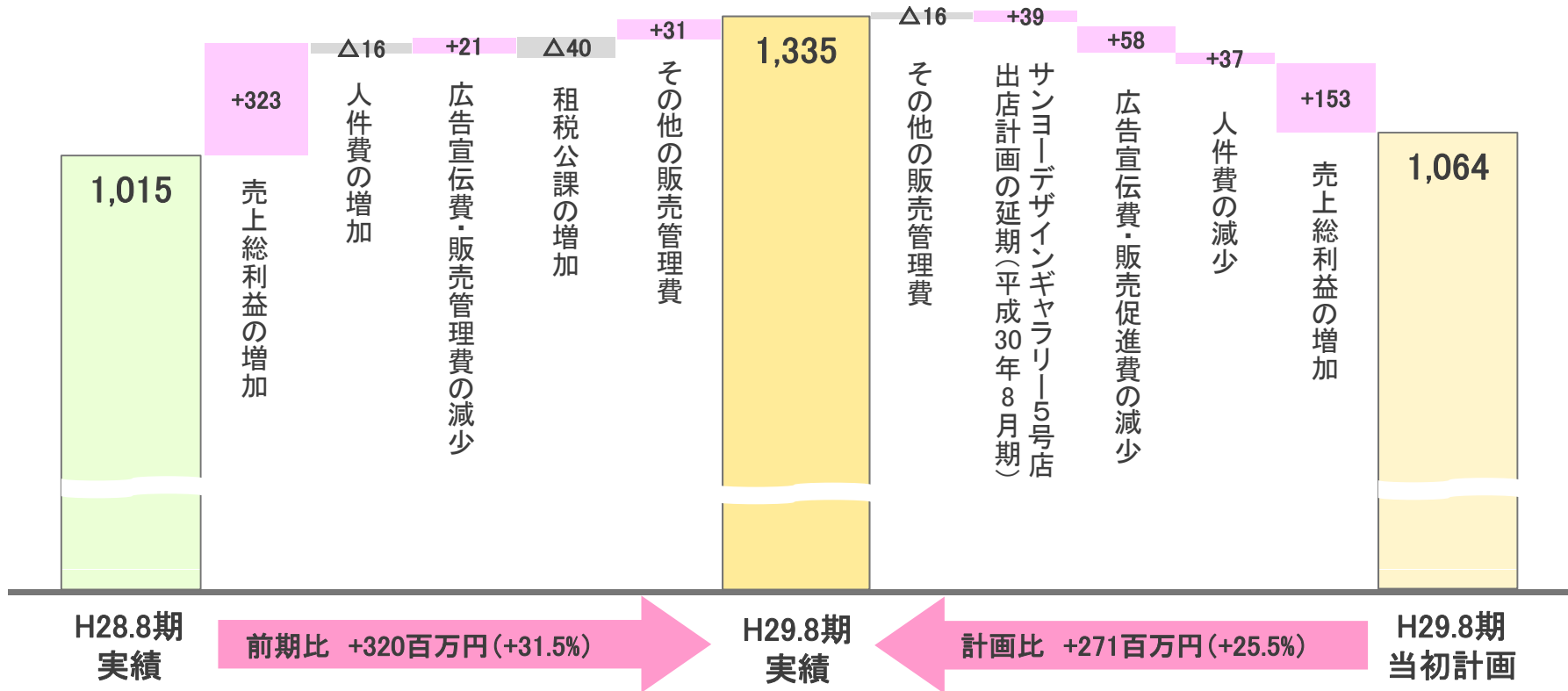
【前期比】

堅調な受注により、引渡棟数が729棟(前期比39棟増)となったことから増収達成
 LAUGH HOUSE(分譲住宅)の投入等で平均販売単価は前期比396千円減少し、37,355千円
 (内訳)土地: (H28.8)19,175千円→(H29.8)19,104千円(△70千円) 建物: (H28.8)18,576千円→(H29.8)18,250千円(△326千円)

【計画比】

引渡棟数が計画比24棟増加したことから計画に+758百万円

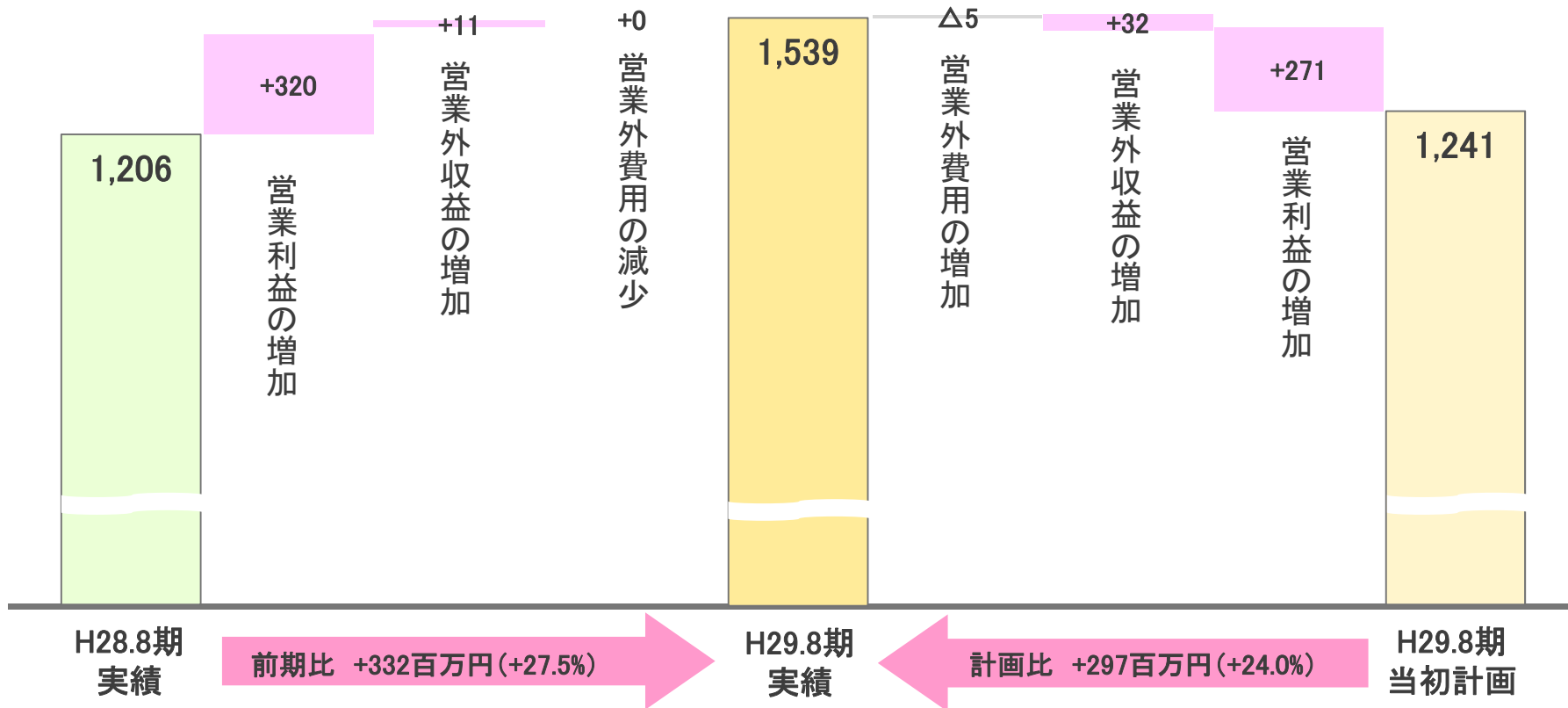
単体 営業利益



【前期比／計画比】

売上高、売上総利益の増加に加え、計画した販売管理費の抑制により、前期比320百万円(31.5%)、計画比で271百万円(25.5%)の増益を達成

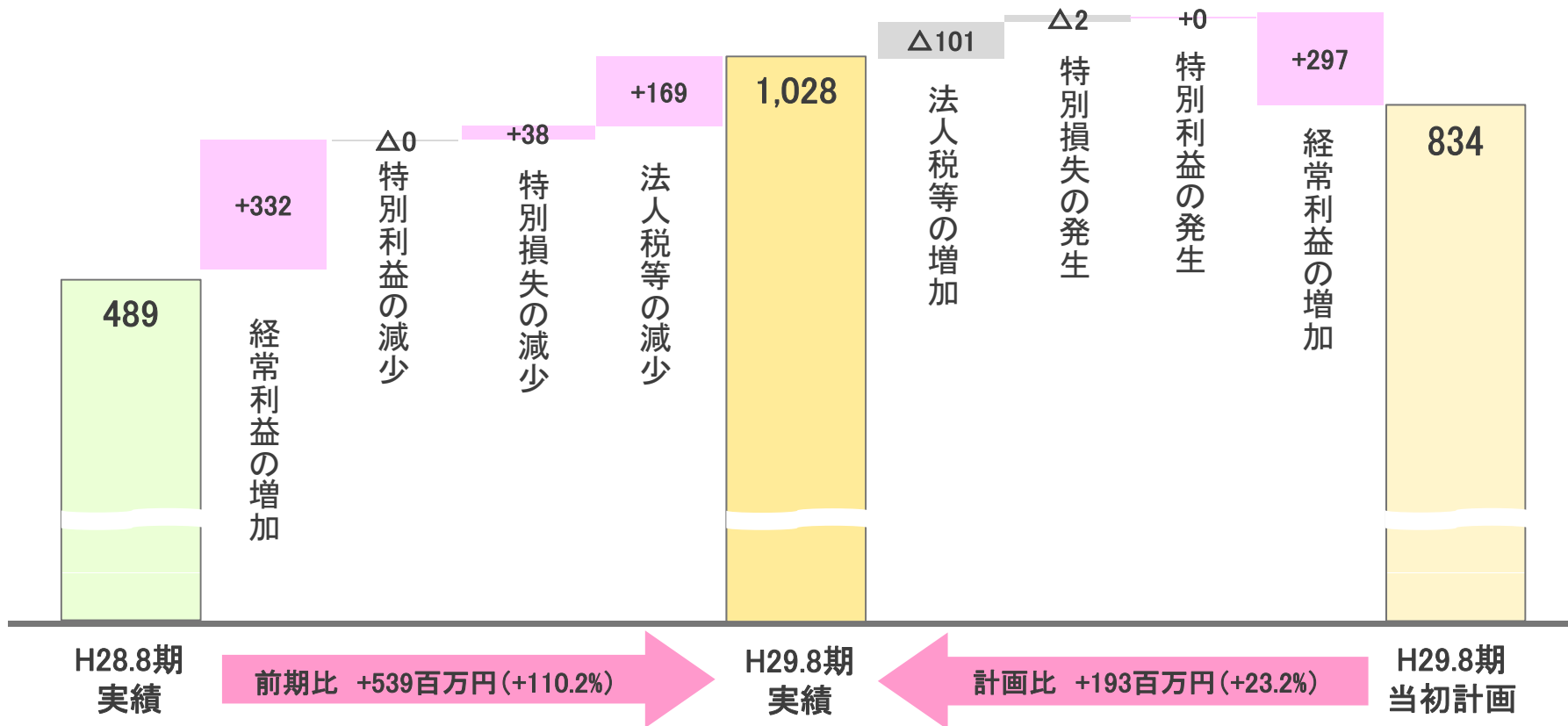
単体 経常利益



【前期比／計画比】

営業利益が前期比、計画比ともに増益となったことによる

単体 当期純利益



【前期比／計画比】

経常利益が前期比、計画比ともに増益となったことによる

2. 平成30年8月期 業績予想

平成30年8月期 業績予想

【連結ベース】

(単位:百万円 単位未満切捨て)

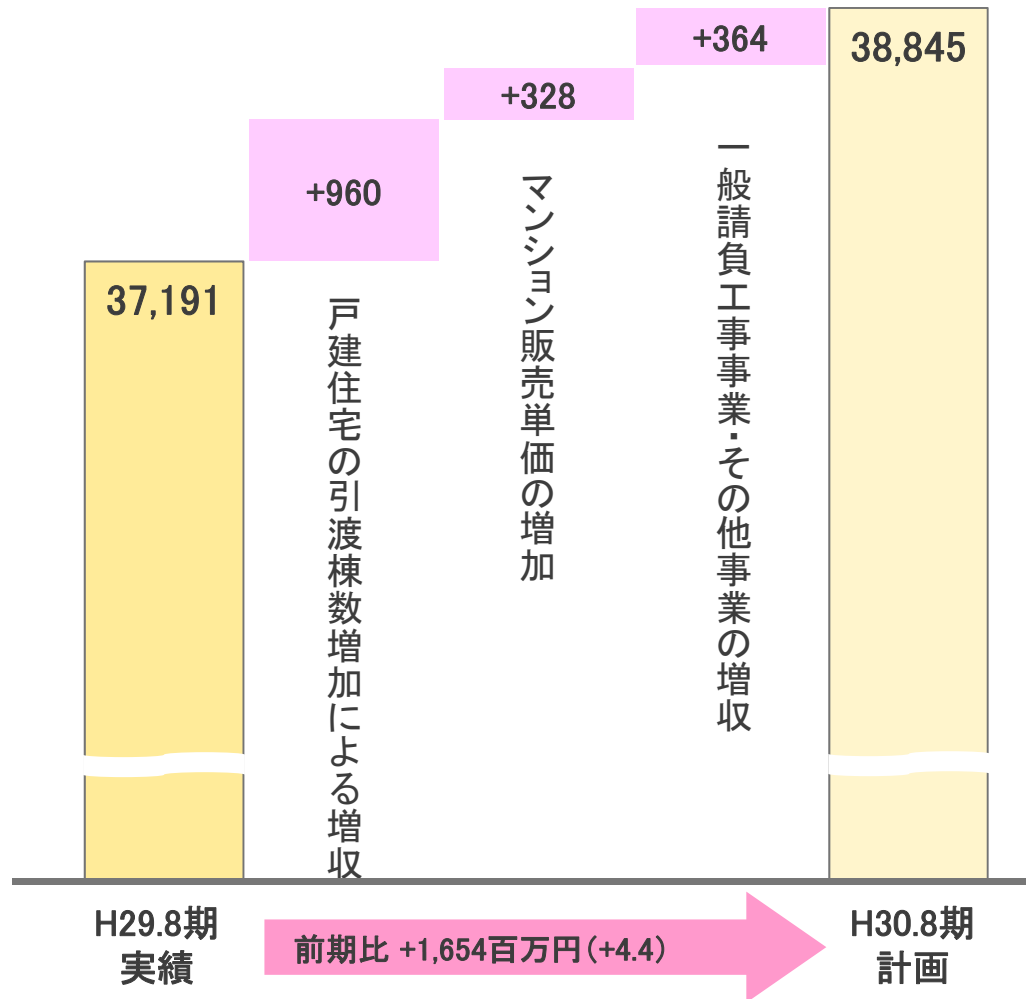
	平成29年8月期(実績)		平成30年8月期(計画)			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前期比
売上高	37,191	100.0%	38,845	100.0%	1,654	4.4%
売上総利益	6,168	16.6%	6,533	16.8%	364	5.9%
販売管理費	4,461	12.0%	4,709	12.1%	247	5.6%
営業利益	1,707	4.6%	1,823	4.7%	116	6.8%
経常利益	1,913	5.1%	2,000	5.1%	87	4.6%
当期純利益	1,283	3.5%	1,348	3.5%	64	5.1%

【単体ベース】

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	平成29年8月期(実績)		平成30年8月期(計画)			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前期比
売上高	28,073	100.0%	29,500	100.0%	1,427	5.1%
売上総利益	4,995	17.8%	5,301	18.0%	305	6.1%
販売管理費	3,660	13.0%	3,819	12.9%	158	4.3%
営業利益	1,335	4.8%	1,482	5.0%	146	11.0%
経常利益	1,539	5.5%	1,693	5.7%	154	10.0%
当期純利益	1,028	3.7%	1,144	3.9%	116	11.3%

平成30年8月期 連結 売上計画



戸建住宅の引渡増加が中心

- 戸建住宅は、サンヨーデザインギャラリーを有する主力地域の受注増加を見込み、引渡棟数を増加させる計画
- マンションは、販売中の1棟21戸に加え、更に名古屋市内で11月末より、1棟34戸販売予定下期に全戸引渡の計画
 - 下期偏重の引渡のため、中間期は連結業績を圧迫するが、堅調な受注状況から通期では業績貢献の見通し

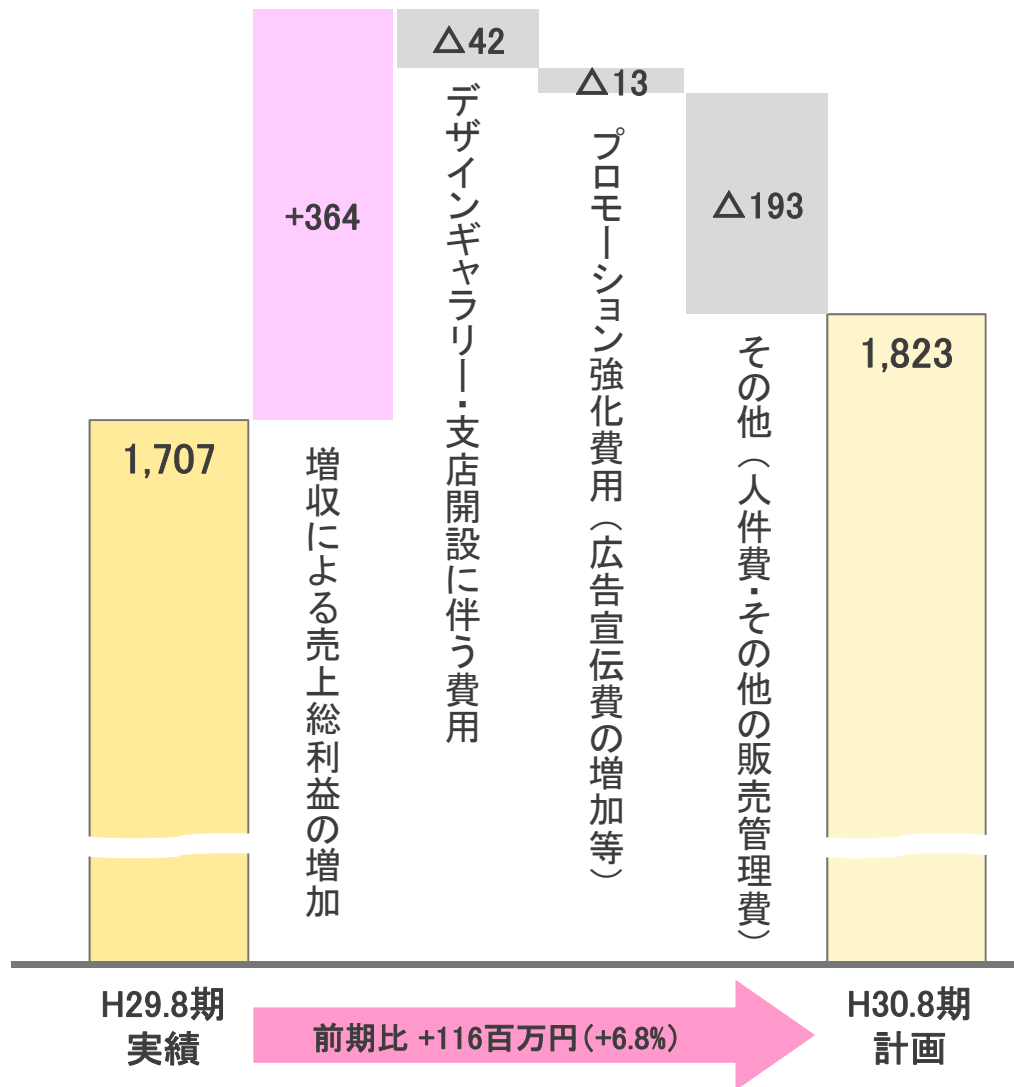
[戸建]

- 引渡棟数計画: 804棟 (前期比 33棟増)
 - ・ H29.8期末受注残: 363棟 (前期末比 40棟増)
 - ・ H30.8期受注分 : 441棟
- 受注棟数計画: 843棟 (前期比37棟増)
 - ・ H29.9~H30.2 : 416棟 (前期比 28棟増)
 - ・ H30.3~H30.8 : 427棟 (前期比 9棟増)

[マンション]

- 引渡戸数計画: 55戸 (前期比 1戸増)
 - ・ H29.8期販売開始分 : 21戸 (うち受注残 10戸)
 - ・ H30.8期新規販売開始分: 34戸 (全1棟34戸)
- 受注戸数計画: 45戸 (前期比 1戸減)
 - ・ H29.8期販売開始分 : 11戸 (全戸完売計画)
 - ・ H30.8期新規販売開始分 : 34戸 (全戸完売計画)

平成30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

- ▶ 営業利益は引渡棟数の増加を受け6.8%増の計画
- ▶ 販売管理費は、人件費や広告宣伝費等の増加に加え、サンヨーデザインギャラリー5号店出店費用等を見込み、5.6%増の計画

① 営業基盤の強化・拡大

- ・サンヨーデザインギャラリー名古屋西支店の開設 (H30.3末) 費用を計上

〔 出店費用概算 : 約240百万円
販売管理費計上額 : 42百万円 〕

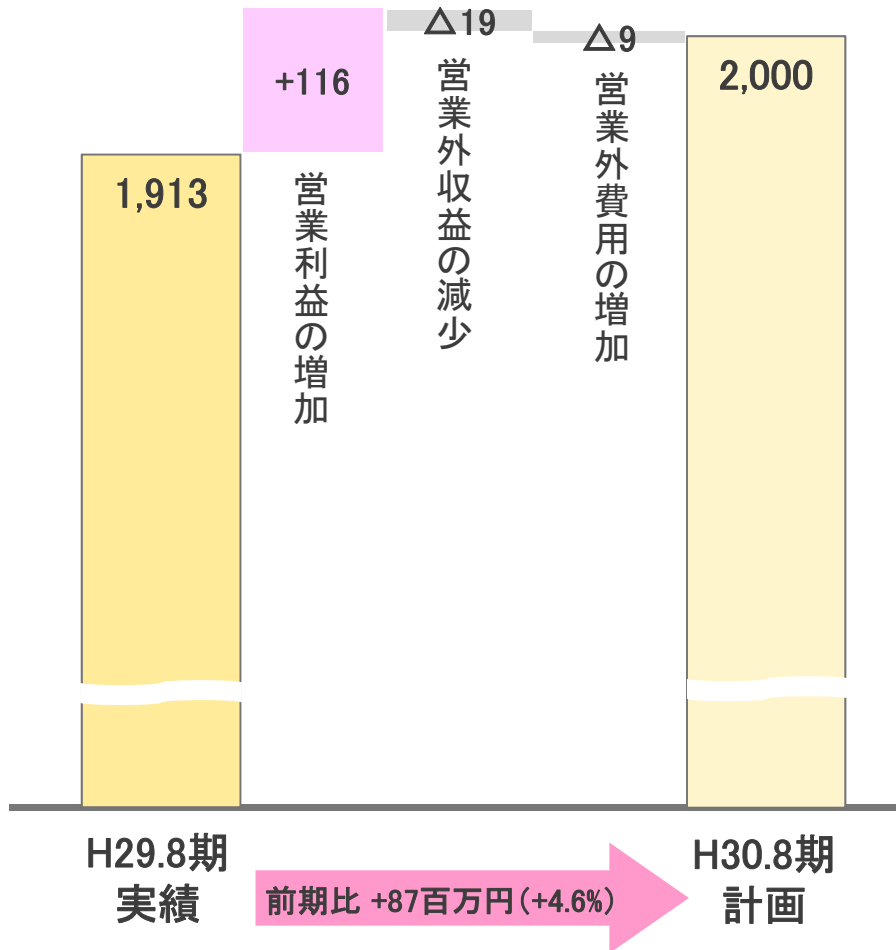
② プロモーション強化

- ・サンヨーデザインギャラリーの集客機能の強化に向け、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
- ・通期計画達成に向け、効率的な広告宣伝を展開

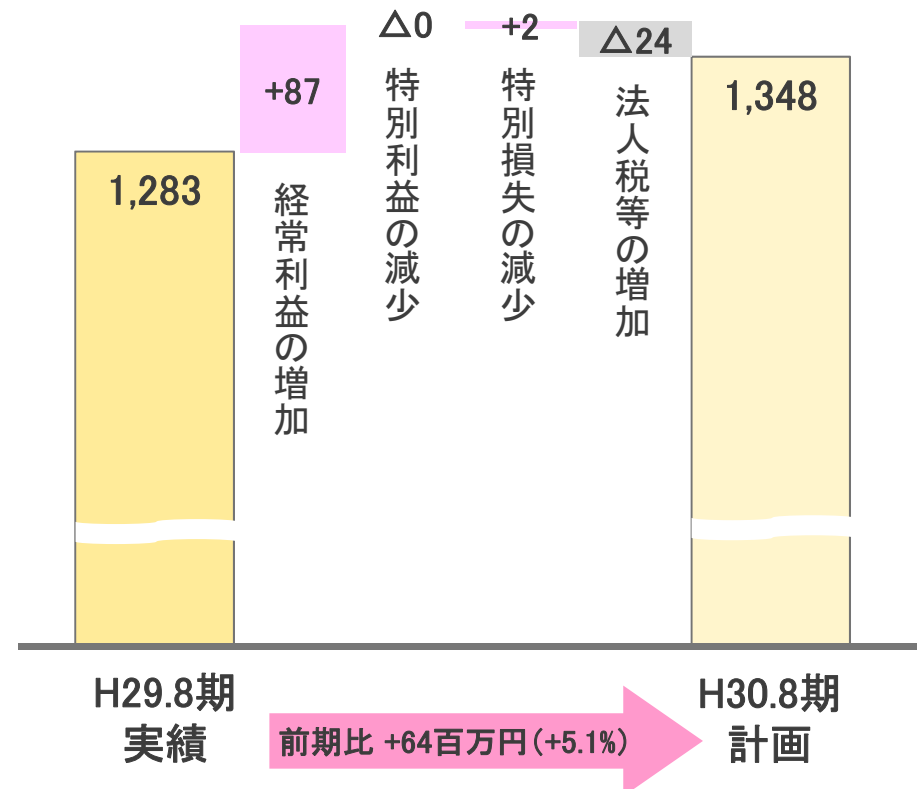
〔 販売管理費増加額 : 13百万円 〕

平成30年8月期 連結 経常利益・当期純利益計画

経常利益



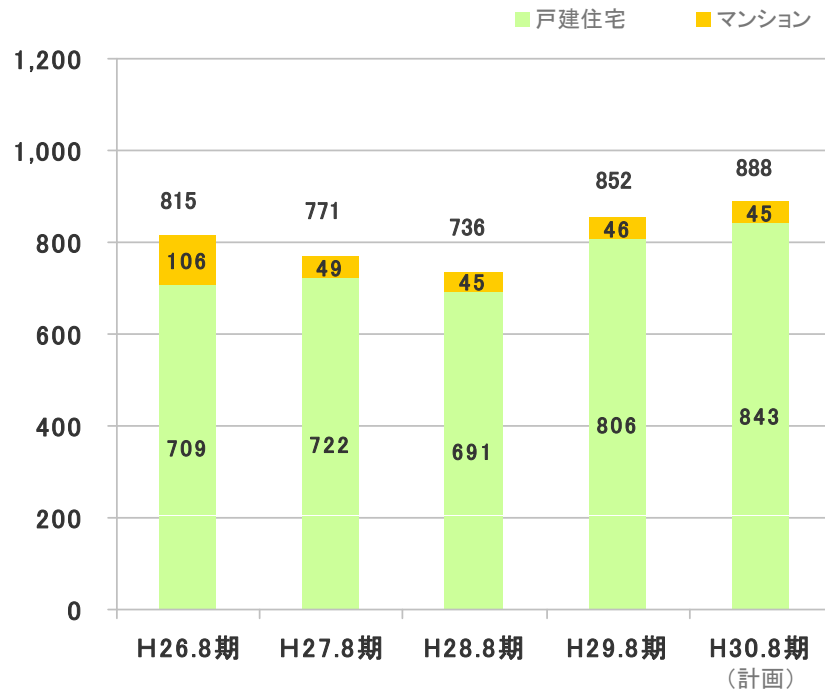
当期純利益



平成30年8月期 連結 受注・引渡棟数計画

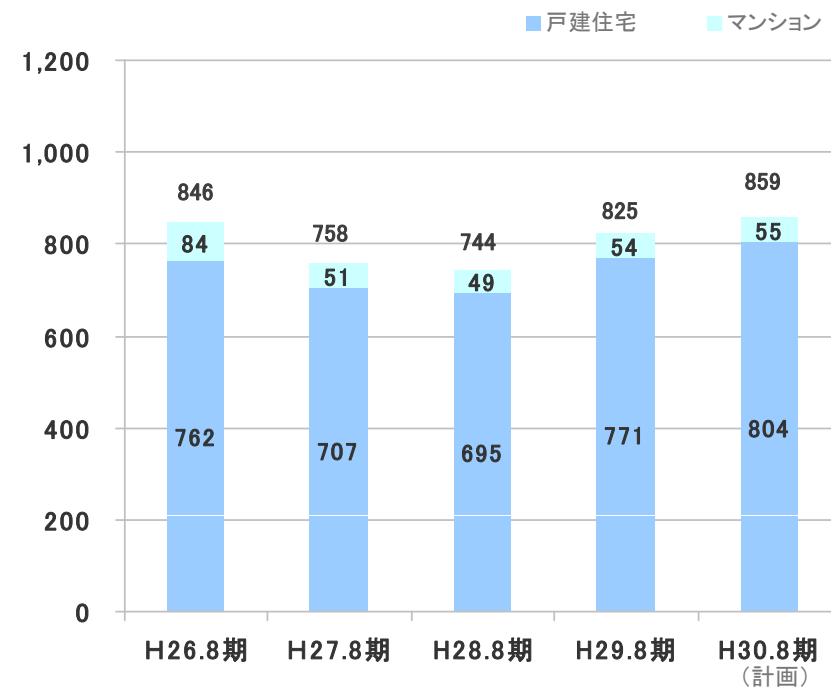
受注棟数

888棟(前期比 36棟増)



引渡棟数

859棟(前期比 34棟増)



【受注】

戸建 : サンヨーハウジング名古屋の受注拡大を背景に、843棟(前期比37棟増)の計画

マンション : 販売中マンション(残11戸)に加え、新規販売分1棟34戸の受注で45戸の計画

【引渡】

戸建 : 期末受注残363棟(前期比40棟増)と期中受注分441棟で、804棟(前期比33棟増)の引渡を計画

マンション : 販売中マンション全21戸に加え、新規販売分1棟34戸の受注・引渡で55戸の計画

各グループ会社の計画

(単位:百万円 単位未満切捨て)

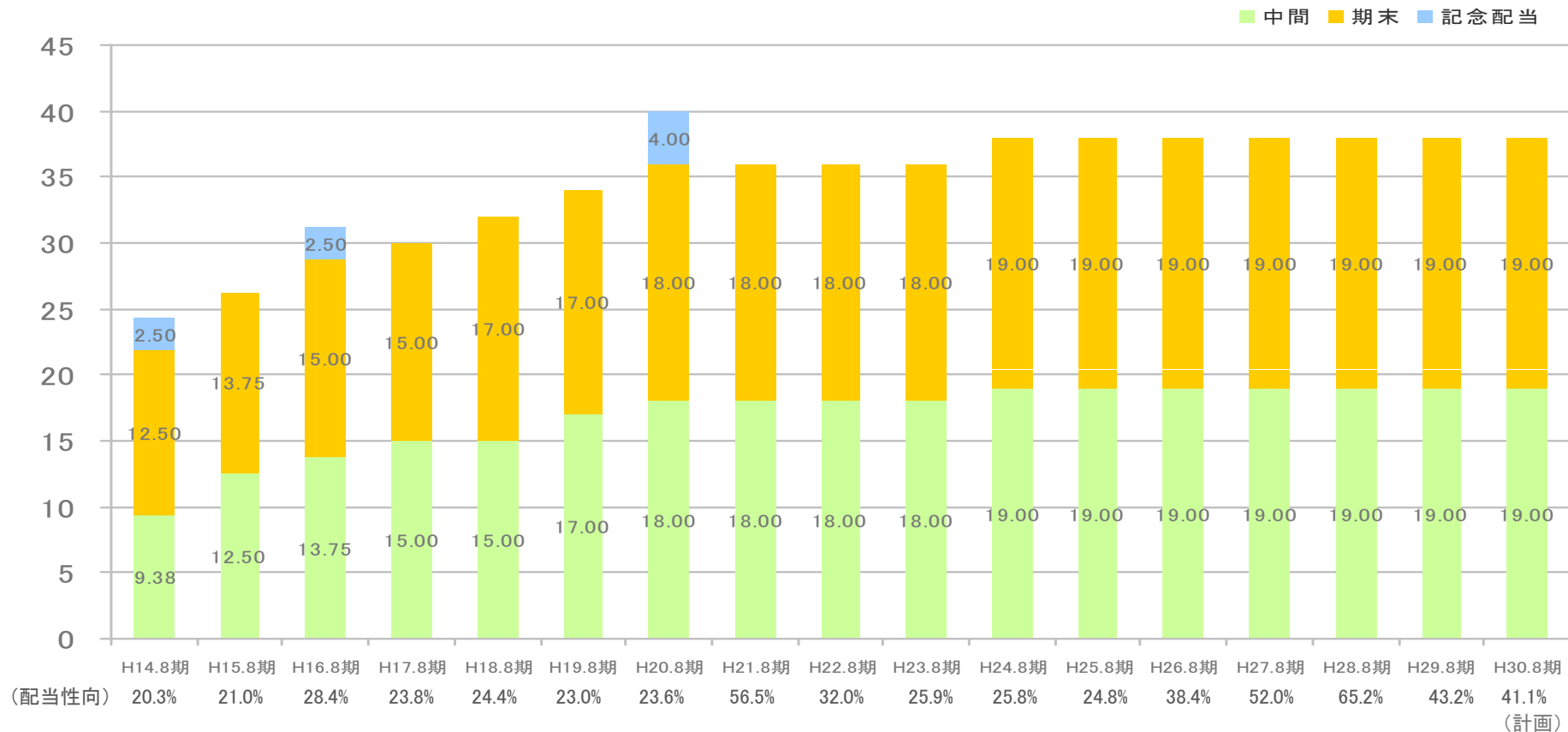
売上高	H29.8(実績)	H30.8(計画)	増加率	計画
サンヨーベストホーム	1,592	1,919	20.5%	東海圏マンション事業 ・名古屋市の人気エリアで、全2棟55戸を販売開始予定 - H30.8期引渡予定物件:車道(H29.7 販売開始) 金山(H29.11販売開始予定)
巨勢工務店	2,286	2,386	4.4%	民間工事・公共工事の受注拡大 関西圏戸建住宅事業の内製化
ジェイテクノ	4,359	4,458	2.2%	東海圏戸建住宅事業の内製化 東邦ガス請負工事拡大、民間工事・公共工事拡大
サンヨー測量	113	113	0.0%	測量業務の内製化
宇戸平工務店	719	1,300	80.6%	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
五朋建設	1,155	1,153	△0.2%	静岡市を中心に、戸建住宅の販売、施工
単純合計	10,224	11,329	10.8%	

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30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

株主優待制度の導入

【目的】

- 株主の皆様に対する日ごろからのご支援への感謝
 - 株主優待制度導入による投資魅力の向上
- ➡ 中長期的に保有する株主層の増加が目的

平成30年8月期末より、株主優待制度を導入

【対象となる株主様】

毎年8月末日現在の株主名簿に記載または記録された
当社株式1単元(100株)以上を保有している株主様

【株主優待の内容】

QUOカード(クオカード) 1,000円分

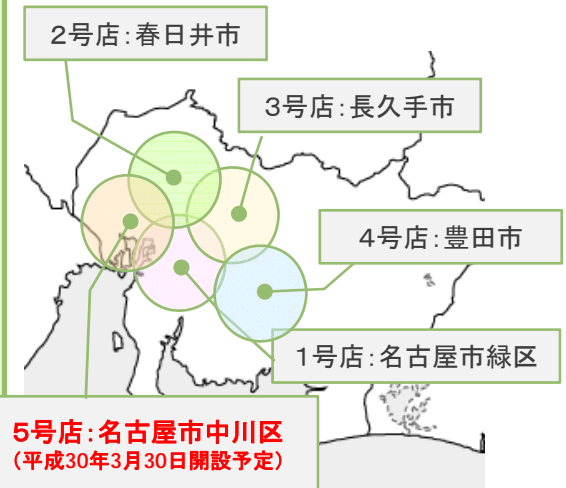
愛知県深耕 ①サンヨーデザインギャラリー5号店の開設

中期経営計画の基本戦略「愛知県深耕」を加速

サンヨーデザインギャラリーを核に、営業基盤を強化

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)
4号店:平成28年8月26日	サンヨーデザインギャラリー豊田支店(豊田市)
5号店:平成30年3月30日(予定)	サンヨーデザインギャラリー(新)名古屋西支店 (名古屋市中川区)

- サンヨーデザインギャラリー(新)名古屋西支店の出店により、愛知県内の主力地域をサンヨーデザインギャラリーが網羅的にカバー
- 受注拡大と顧客サービスの充実を図り、愛知県深耕を更に加速させる



(ご参考) 平成28年8月開設 サンヨーデザインギャラリー豊田支店

◆ 5号店計画の概要：サンヨーデザインギャラリー名古屋西支店

場 所：愛知県名古屋市中川区中島新町三丁目201番1

敷地面積：394㎡

構 造：重量鉄骨造4階建て

開 設 日：平成30年3月30日(予定)

販売地域：名古屋市中区、中川区、中村区、港区、熱田区等

受注目標：年間100棟

※現在の名古屋西支店(所在地：愛知県一宮市赤見三丁目3番1号)は、サンヨーデザインギャラリー名古屋西支店の開設に合わせ、「一宮支店」に名称変更を予定

愛知県深耕 ②新たな顧客層の獲得

現状の栄支店をリニューアル

- 新設するサンヨーデザインギャラリー(新)名古屋西支店が現在の栄支店の販売エリアをカバー
- 栄支店の機能・役割を見直し、従前取り組んでいない新たな顧客層の獲得を目指す



栄支店

- ① 地価の高いエリアでの3階建住宅の供給
 - 名古屋市東区・千種区・昭和区等の交通利便性の高い鉄道沿線沿い等
- ② 高額物件への取り組み
 - 名古屋市昭和区等の高級住宅地
- ③ 大規模宅地開発への挑戦
 - 主に名古屋市近郊等



新たな顧客層を獲得し、受注拡大を図る

愛知県深耕 ③営業ツールの強化

建物の魅力を『リアル』に伝える営業ツールを導入・強化

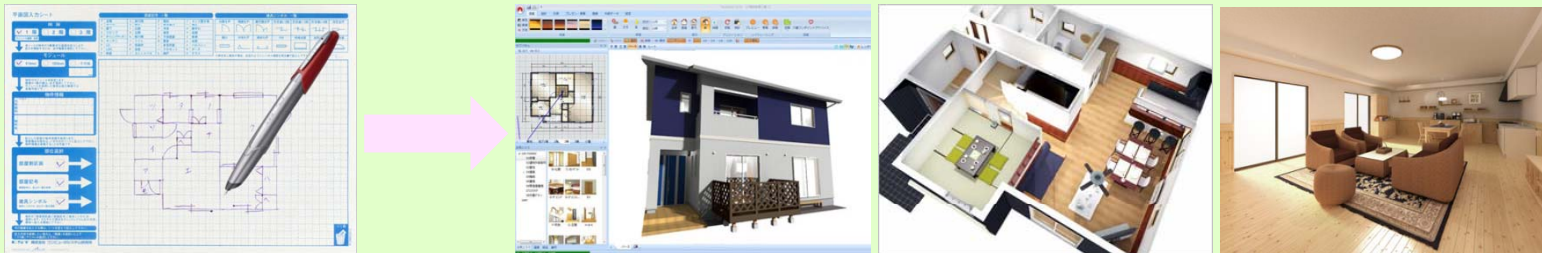
① VR(仮想現実)システムで、家づくりへの安心感と感動体験を付与

- ・ 自由設計でイメージが湧きにくい、建物の大きさ、部屋の広さ・奥行等をVRを通じて体感



② サンヨーデザインギャラリー各店舗には、営業用3D-CADを導入

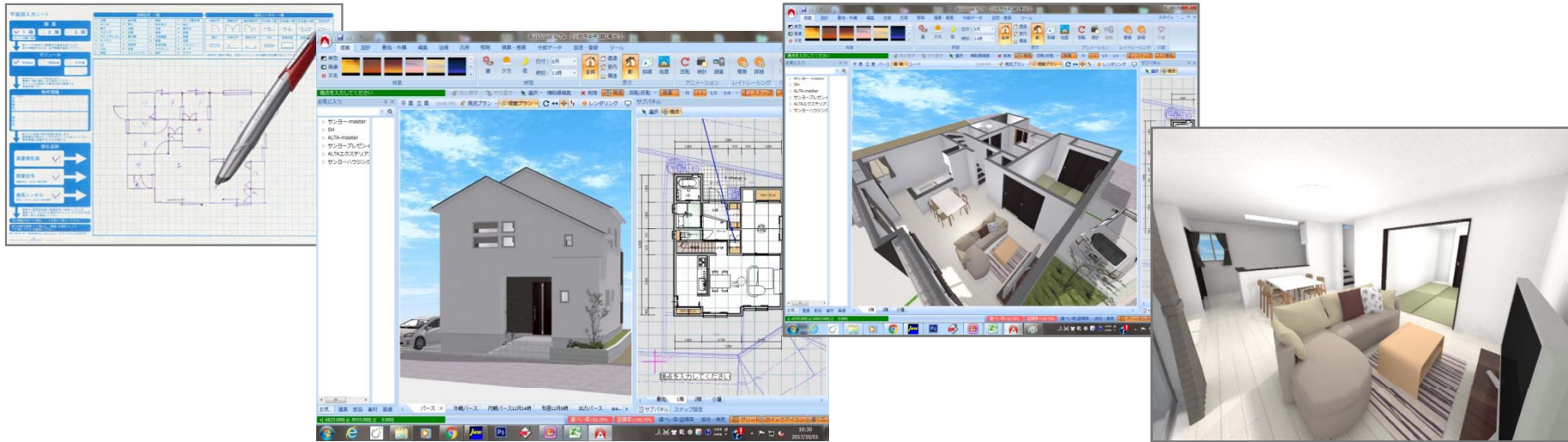
- ・ 手書き図面から3Dの外観、内観パースを迅速に生成。顧客のイメージを3Dで具体化



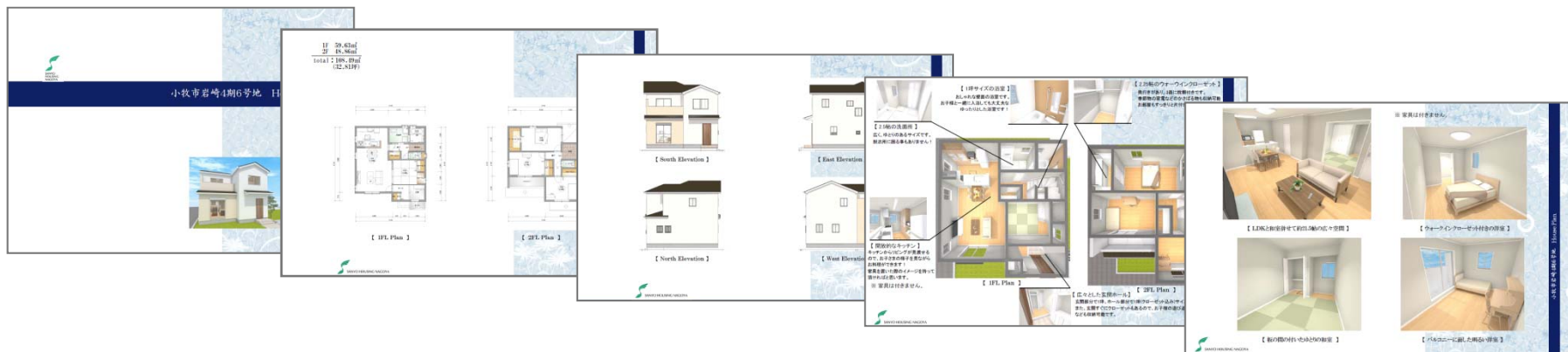
商談スピードを向上させ受注拡大を図る

(ご参考) 営業用3D-CADによる提案イメージ

営業担当者によるヒアリングでお客様と間取りイメージを共有。即座に3Dで具体化



平面図から3Dの外観、内観パース等を迅速に作成し、お客様に提案



地域販売体制の変更

経営資源の集中と効率化の観点で地域販売体制を見直し

① 関西地区

- サンヨー住宅販売株式会社を吸収合併
- 大阪市内・北摂地域の地域特性・需要に合わせ、建売分譲住宅中心にシフト

② 静岡地区

- 静岡支店を閉鎖し、五朋建設株式会社に戸建住宅事業を集約
- 静岡市及び周辺地域の深耕を五朋建設が推進

3. 中期経営計画（平成29年9月1日～平成32年8月31日）

3ヶ年業績目標

【連結ベース】

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	平成29年8月期 (実績)	平成30年8月期 (計画)		平成31年8月期 (目標)		平成32年8月期 (目標)		H32/8期計画 対 H29/8期 3年間増加率
	金額	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比	
売上高	37,191	38,845	4.4%	41,749	7.5%	44,552	6.7%	19.8%
営業利益	1,707	1,823	6.8%	1,907	4.6%	2,344	22.9%	37.3%
経常利益	1,913	2,000	4.6%	2,079	3.9%	2,522	21.3%	31.8%
当期純利益	1,283	1,348	5.1%	1,407	4.3%	1,706	21.3%	32.9%
引渡棟数(棟)	825	859	+34	927	+68	989	+62	+164

【単体ベース】

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	平成29年8月期 (実績)	平成30年8月期 (計画)		平成31年8月期 (目標)		平成32年8月期 (目標)		H32/8期計画 対 H29/8期 3年間増加率
	金額	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比	
売上高	28,073	29,500	5.1%	31,381	6.4%	33,262	6.0%	18.5%
営業利益	1,335	1,482	11.0%	1,525	2.9%	1,887	23.8%	41.3%
経常利益	1,539	1,693	10.0%	1,711	1.1%	2,073	21.2%	34.7%
当期純利益	1,028	1,144	11.3%	1,160	1.3%	1,410	21.6%	37.2%
引渡棟数(棟)	729	770	+41	820	+50	870	+50	+141

※平成31年8月期は、当社創立30年を迎えるため、一時的なイベント費用を計上しております。

(ご参考) 会社概要

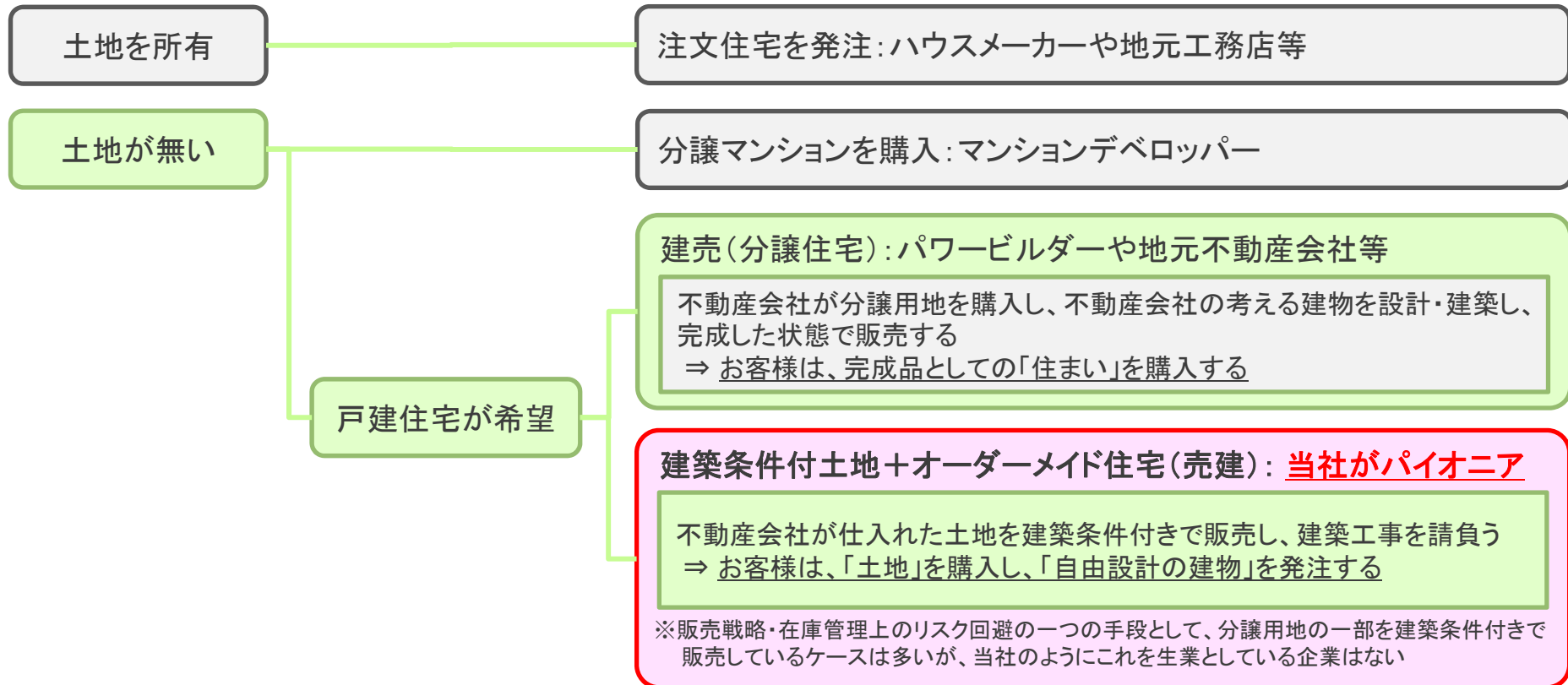


会社概要

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	建築条件付土地およびオーダーメイド住宅の販売・施工を中心とした住宅事業
営 業 拠 点	4サンヨーデザインギャラリー、12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 豊田支店(平成28年8月26日開設)
	【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 (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
	【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
	【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 五朋建設(株)
資 本 金	3,732百万円 (平成29年8月31日 現在)
社 員 数	371名(役員、臨時雇用者を除く) (グループ全体:514名) (平成29年8月31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

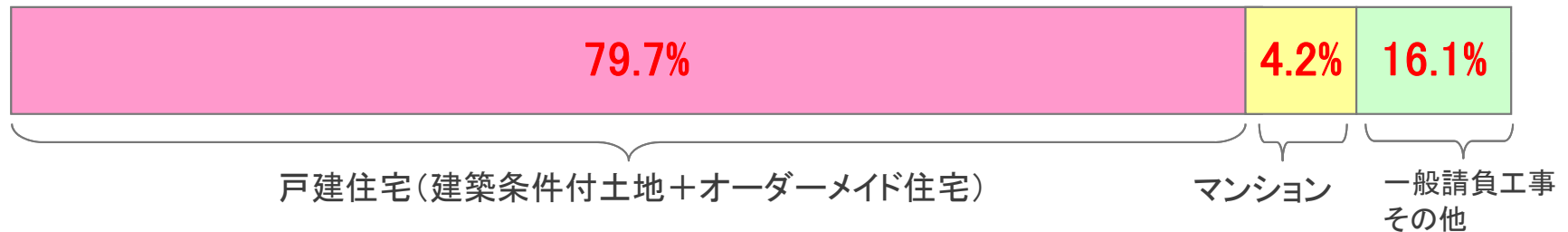
【“住まい”の取得方法から見た位置づけ】



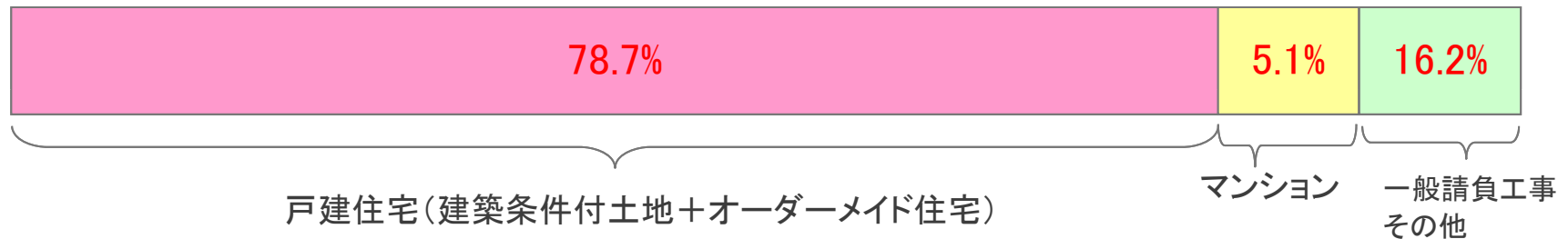
主流である「注文住宅」と「建売」という限られたお客様の住宅取得方法に
「家を、土地からオーダーメイドする。」という選択肢を提案

(参考)事業展開

当社グループ事業の売上構成比(H29.8期)



(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、設計・建築の期間が必要となるため、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。

➤ 住宅の第一次取得者層がメインターゲット

契約者年齢

20～30歳	30.1%
31～35歳	29.8%
36～40歳	18.8%
41～45歳	11.6%
46歳以上	9.7%
平均年齢	35.4歳

契約者年収

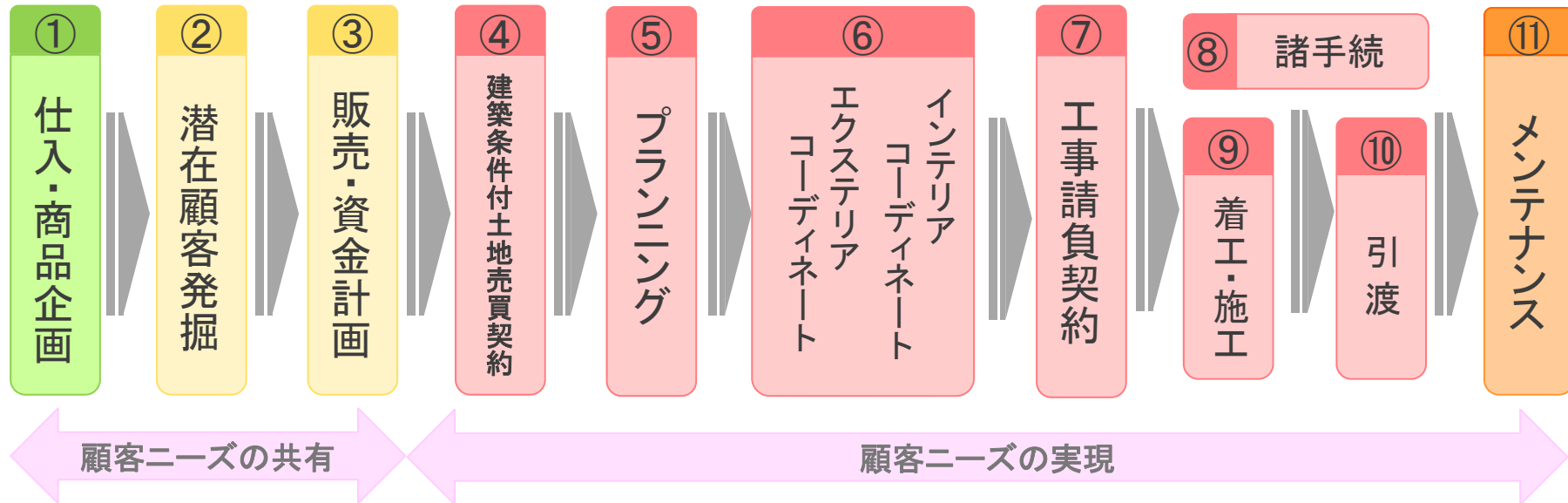
400万円以下	16.7%
401～500万円	28.1%
501～600万円	24.9%
601～700万円	12.3%
701万円以上	18.0%
平均年収	561万円

(ご参考) 平均販売価格(平成29年8月期)

平均販売価格	37,355千円
---------------	-----------------

※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4,170件
検討物件数	1,061件
(平成29年8月期実績)	

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	226件
購入区画数	817区画
(平成29年8月期実績)	

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、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9万件/月
アンケート取得枚数	1,152枚/月
	(平成29年8月期実績)

潜在顧客保有件数	約6.3万件
	(平成29年8月期実績)



サンヨーデザインギャラリーでのイベントの様子

顧客接点の拡大

他にも、優先的な物件情報提供や各種特典を得られるインターネット上の会員制サイト「サンシステム友の会」の運営やサンヨーデザインギャラリーでは、住宅・不動産に関するイベントを定期的で開催する等、様々な媒介を通じて、顧客接点の拡大と潜在顧客の増加を図っております。

③物件紹介・資金計画【営業本部】



お客様への情報提供



物件のご案内風景

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等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。

物件のご案内・ご紹介

お客様からヒアリングしている条件やご予算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。

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 41名

(内訳)社内設計士:22名 社外設計士:19名

(平成29年8月31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： 28名

(平成29年8月31日現在)

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24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23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	5名
二級土木施工管理技士	4名

（平成29年8月31日現在）

自社施工体制

自社施工協力会社を組織化し、現在171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: 052-859-0034 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は負いません。