
株式会社 サンヨーハウジング名古屋
平成30年8月期 第2四半期決算説明会

平成30年4月16日

目次

1. 平成30年8月期 第2四半期決算の概況 P. 3
 2. 平成30年8月期 業績予想 P.17
 3. 今期の施策 未来を見据えたブランディング戦略 P.23
- (ご参考)
- 会社概要 P.28

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30年8月期 第2四半期決算の概況



平成30年8月期第2四半期の概況

事業環境

- 海外経済の不確実性や、金融資本市場の変動の影響に留意が必要なものの雇用や所得環境の改善が続き、国内経済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一方で、住宅着工戸数は伸び悩みまた市街地を中心とした住宅地では、地価の上昇が続いている

当社の概況

- 名古屋市内や周辺の人気地区での、激しい仕入競争は継続中適所の商品投入で、慎重かつ柔軟な土地仕入を展開
- 戸建住宅事業では、引渡棟数が当初計画を上回り、連結業績に貢献また、一般請負工事事業でも計画した売上、利益を上回った

連結・単体ともに 当第2四半期の業績は、
前年同期比、計画比ともに増収増益を達成

施策

- 主力の愛知県深耕をさらに加速させて営業基盤を増強
 - サンヨーデザインギャラリー名古屋西支店を平成30年6月1日に開設予定
 - 現状の栄支店をVR、3D-CAD体験支店としてリニューアルし、新たな顧客層獲得を目指す
- 未来を見据えたブランディング戦略を開始

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29年8月期 第2四半期実績		平成30年8月期 第2四半期実績						平成30年8月期 第2四半期計画 (H29.10.10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	15,443	100.0%	16,644	100.0%	1,200	7.8%	696	4.4%	15,947	100.0%
売上総利益	2,534	16.4%	2,719	16.3%	185	7.3%	105	4.0%	2,614	16.4%
販売管理費	2,109	13.7%	2,165	13.0%	55	2.6%	△52	△2.3%	2,217	13.9%
営業利益	424	2.7%	554	3.3%	130	30.6%	157	39.5%	397	2.5%
経常利益	520	3.4%	668	4.0%	147	28.2%	190	39.8%	477	3.0%
四半期純利益	345	2.2%	462	2.8%	116	33.6%	148	47.3%	313	2.0%

【売上高】前年同期比で増収

- 戸建引渡棟数の増加が、前年同期比、計画比での増収に貢献

(引渡棟数内訳) 戸建 : 357棟(前年同期比: 36棟増 計画比:11棟増)

マンション : 0戸(前年同期比: 0戸 計画比: 0戸)

(受注残内訳) 戸建 : 368棟(前年同期末比 27棟減 前期末比5棟増)

マンション : 51戸(前年同期末比3戸増 前期末比41戸増)

- 各子会社はおおむね計画通り進捗したが、宇戸平工務店で計画を上回る完工引渡が進んだことで、一般請負工事業においても計画比増収となった

【各利益】前年同期比、計画比ともに増益

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29年8月期 第2四半期実績		平成30年8月期 第2四半期実績						平成30年8月期 第2四半期計画	
					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	12,572	81.4%	13,175	79.2%	603	4.8%	312	2.4%	12,862	80.7%
マンション事業	3	0.0%	0	0.0%	△3	△98.7%	0	0.0%	0	0.0%
一般請負工事事業	2,781	18.0%	3,376	20.3%	595	21.4%	374	12.5%	3,002	18.8%
その他の事業	87	0.6%	92	0.6%	4	5.6%	9	11.7%	82	0.5%
合計	15,443	100.0%	16,644	100.0%	1,200	7.8%	696	4.4%	15,947	100.0%

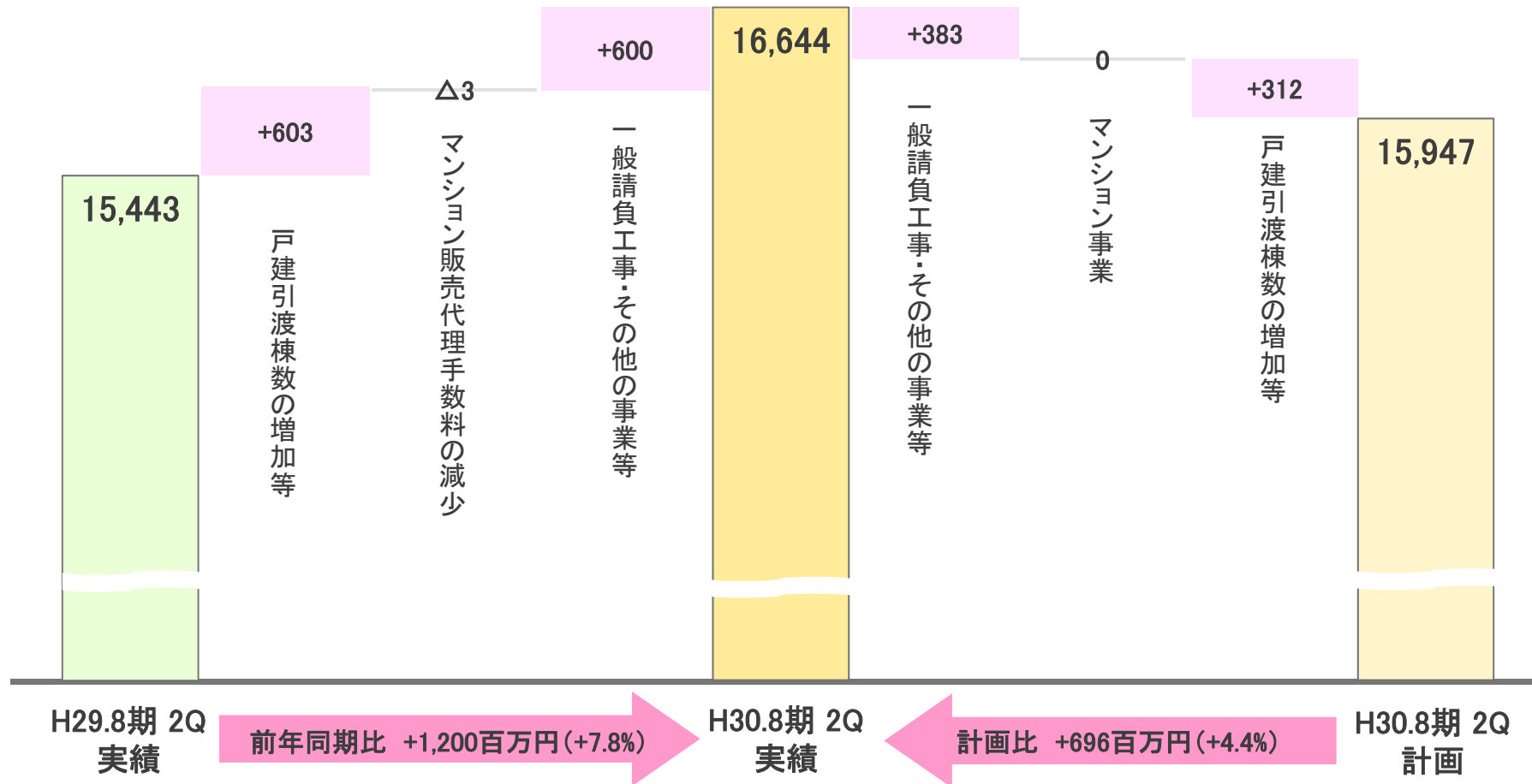
【前年同期比】

- 戸建住宅事業は、引渡棟数が36棟増加し、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、順調に完工引渡が進み前年同期比増収

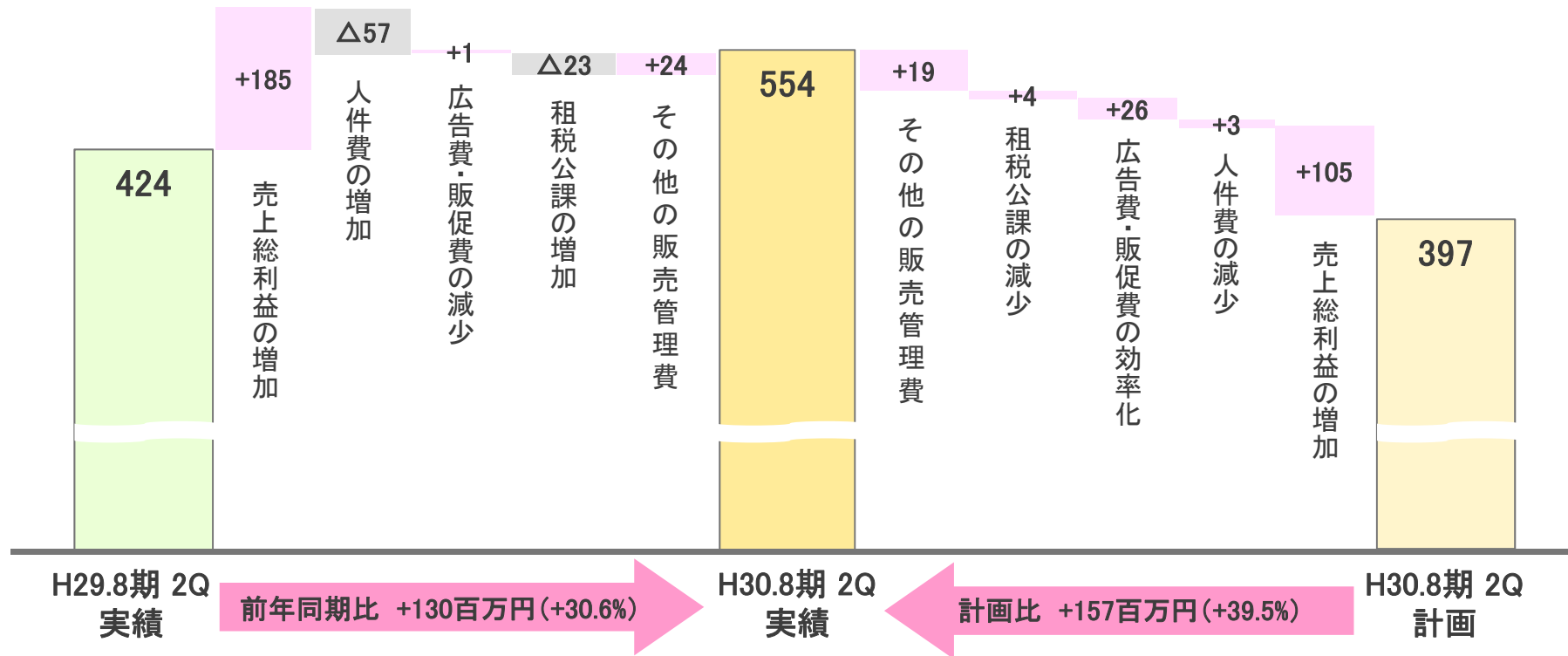
【計画比】

- 戸建住宅事業は、引渡棟数が11棟増加し、計画比増収
- マンション事業の受注は計画以上のペースで進み完売目前。計画通り下期に全55戸を引渡予定
- 一般請負工事事業は、当初計画を上回る完工引渡により増収

連結 売上高



連結 営業利益



【前年同期比】

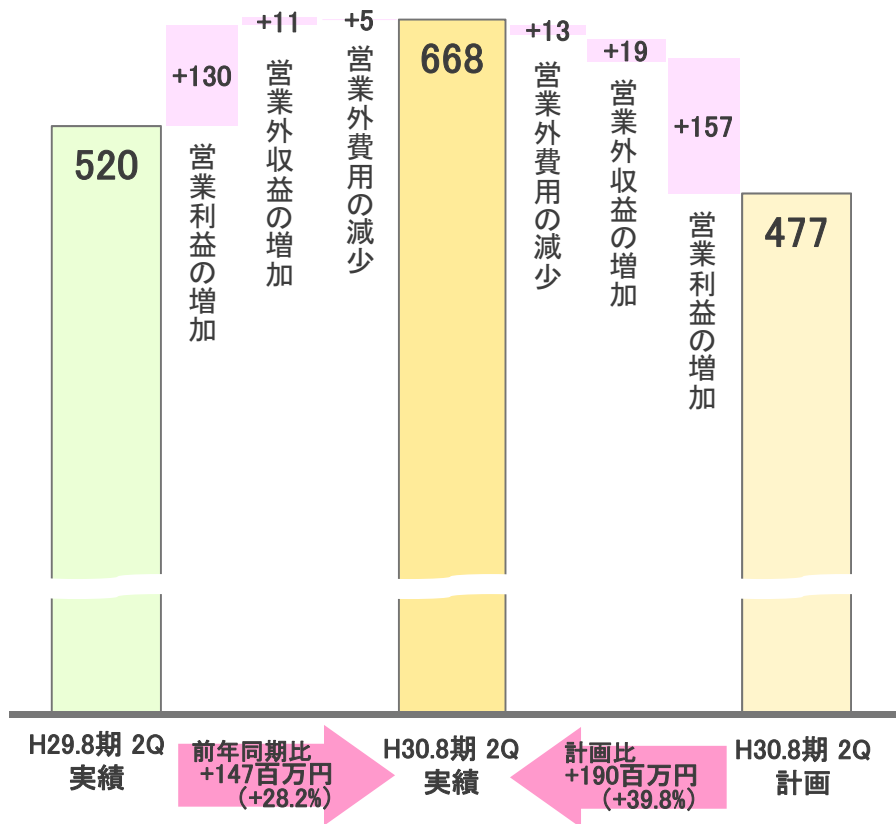
- ・売上総利益の増加による

【計画比】

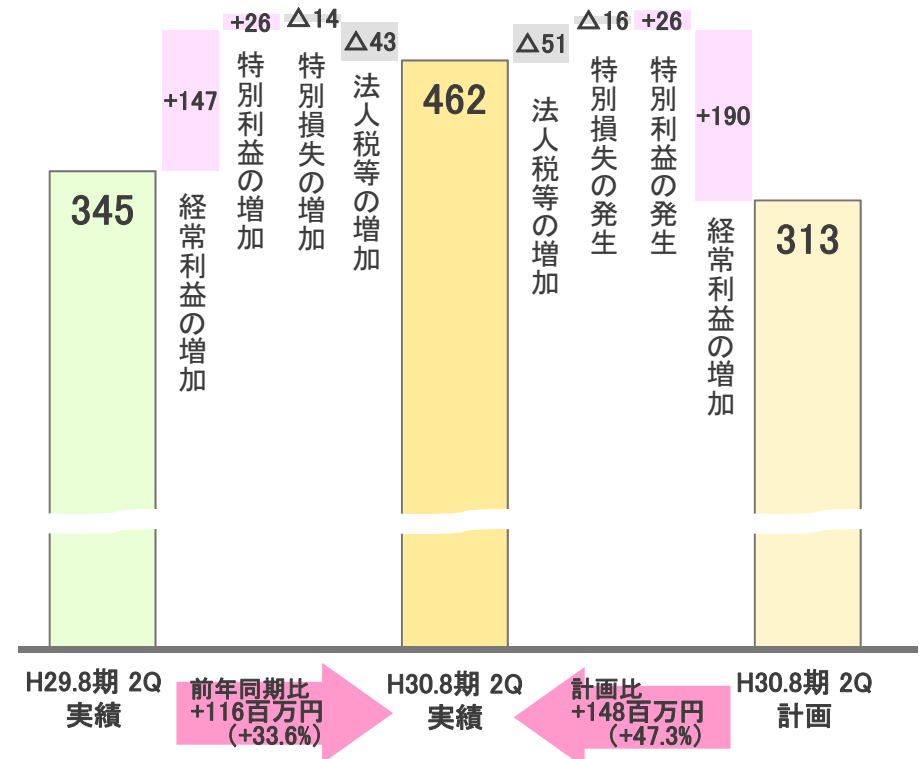
- ・販売管理費は、計画した広告宣伝費を慎重に使用し、52百万円抑制

連結 経常利益・四半期純利益

経常利益



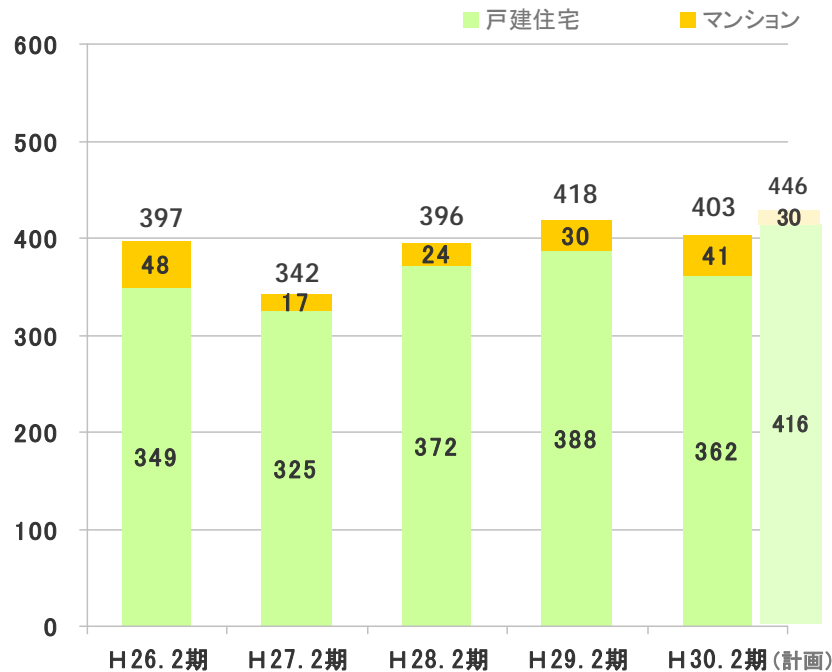
四半期純利益



連結 受注・引渡棟数

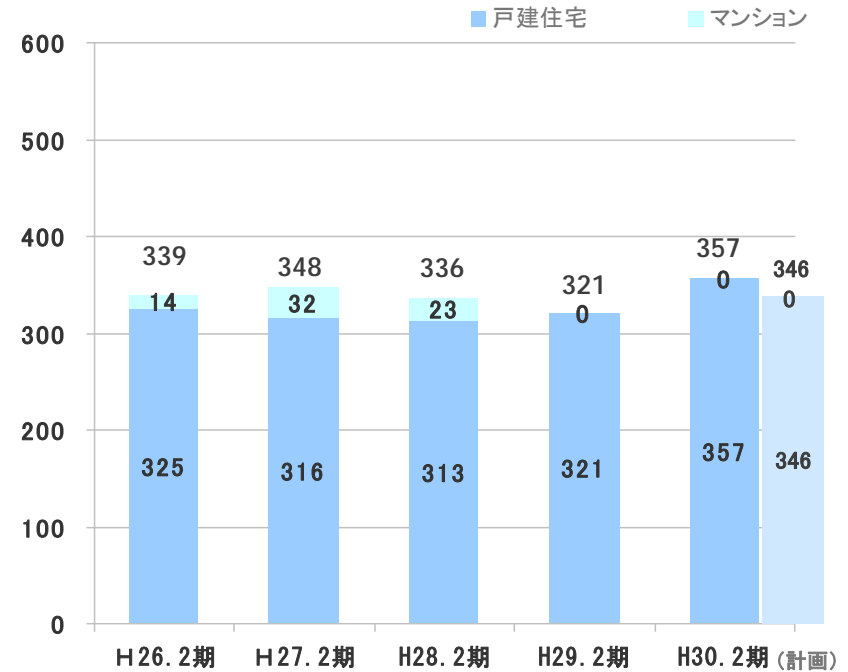
受注棟数

403棟(前年同期比 15棟減・計画比43棟減)



引渡棟数

357棟(前年同期比36棟増・計画比11棟増)



【受注】

戸建 : オーダーメイド住宅用地の仕入を慎重に実行。結果、受注棟数は計画未達

マンション: 当初計画30戸に対し、41戸受注と好調を継続し、足元では完売目前

【引渡】

戸建 : 順調に引渡が進み、前年比36棟増、計画比11棟増

マンション: 下期に2棟全55戸を引渡の計画

連結貸借対照表

(単位:百万円 単位未満切捨て)

科目	H29.8期	H30.8期 2Q	増減
流動資産	33,466	36,623	+3,157
現金預金	14,152	14,207	+55
たな卸資産	16,946	19,671	+2,725
その他の流動資産	2,367	2,744	+376
固定資産	4,070	4,031	△38
資産合計	37,536	40,655	+3,118
流動負債	11,818	12,624	+805
支払手形・工事未払金等	3,130	2,955	△174
短期借入金等(※)	6,407	7,510	+1,102
未成工事受入金	790	1,049	+258
その他の流動負債	1,488	1,109	△379
固定負債	1,891	4,046	+2,155
長期借入金	800	2,981	+2,180
その他の固定負債	1,090	1,065	△25
負債合計	13,709	16,670	+2,961
純資産合計	23,827	23,984	+157
負債純資産合計	37,536	40,655	+3,118

※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】

- ・ 前期末比で受注残の増加により、たな卸資産は増加。下期売上、通期業績につながる
 - H30.8期2Q仕入実績:378区画(前年同期比19区画減)
 - たな卸資産:19,671百万円(前期末比 2,725百万円増)
 - うち、受注済たな卸資産残高 9,151百万円

(ご参考)

戸建住宅事業在庫

- 受注済在庫:7,884百万円(前期末比 707百万円増)
- 未受注在庫:9,833百万円(前期末比 1,005百万円増)

マンション事業在庫

- 受注済在庫:896百万円(前期末比 768百万円増)
- 未受注在庫:670百万円(前期末比 71百万円増)

【有利子負債】

- ・ 健全な財務基盤、企業体力の維持・向上を意識
 - H30.8期2Q:10,491百万円(前期末比 3,282百万円増)
 - ※有利子負債依存度:25.8%(前期末比 6.6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、23,984百万円
 - ※ 自己資本比率:59.0%(前期末比 4.5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29年8月期 第2四半期実績		平成30年8月期 第2四半期実績						平成30年8月期 第2四半期計画 (H29.10.10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	12,054	100.0%	12,645	100.0%	590	4.9%	272	2.2%	12,372	100.0%
売上総利益	2,152	17.9%	2,279	18.0%	126	5.9%	53	2.4%	2,225	18.0%
販売管理費	1,716	14.2%	1,779	14.1%	63	3.7%	△10	△0.6%	1,789	14.5%
営業利益	436	3.6%	500	4.0%	63	14.6%	64	14.7%	436	3.5%
経常利益	533	4.4%	615	4.9%	82	15.5%	81	15.2%	534	4.3%
四半期純利益	353	2.9%	420	3.3%	67	19.0%	65	18.4%	355	2.9%

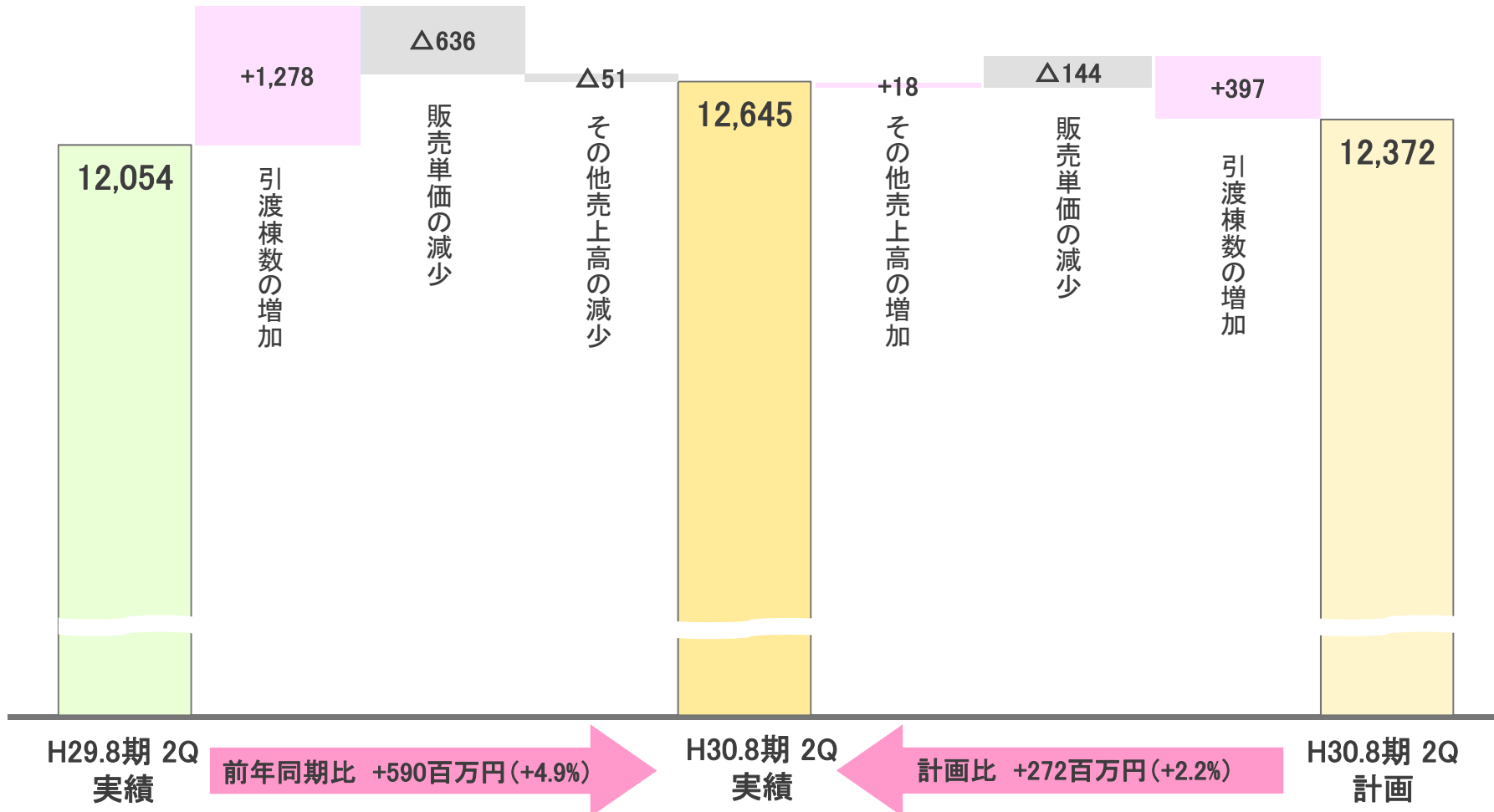
【売上高】前年同期比、計画比ともに増収

- 引渡棟数が341棟(前年同期比 34棟増・計画比11棟増)により前年比、計画比ともに増収
- 販売単価は、LAUGH HOUSEの投入もあり、35,734千円(前年同期比1,866千円減)に低下
- 下期に向けた受注残は358棟(前年同期末比32棟減少、前期末比±0棟)

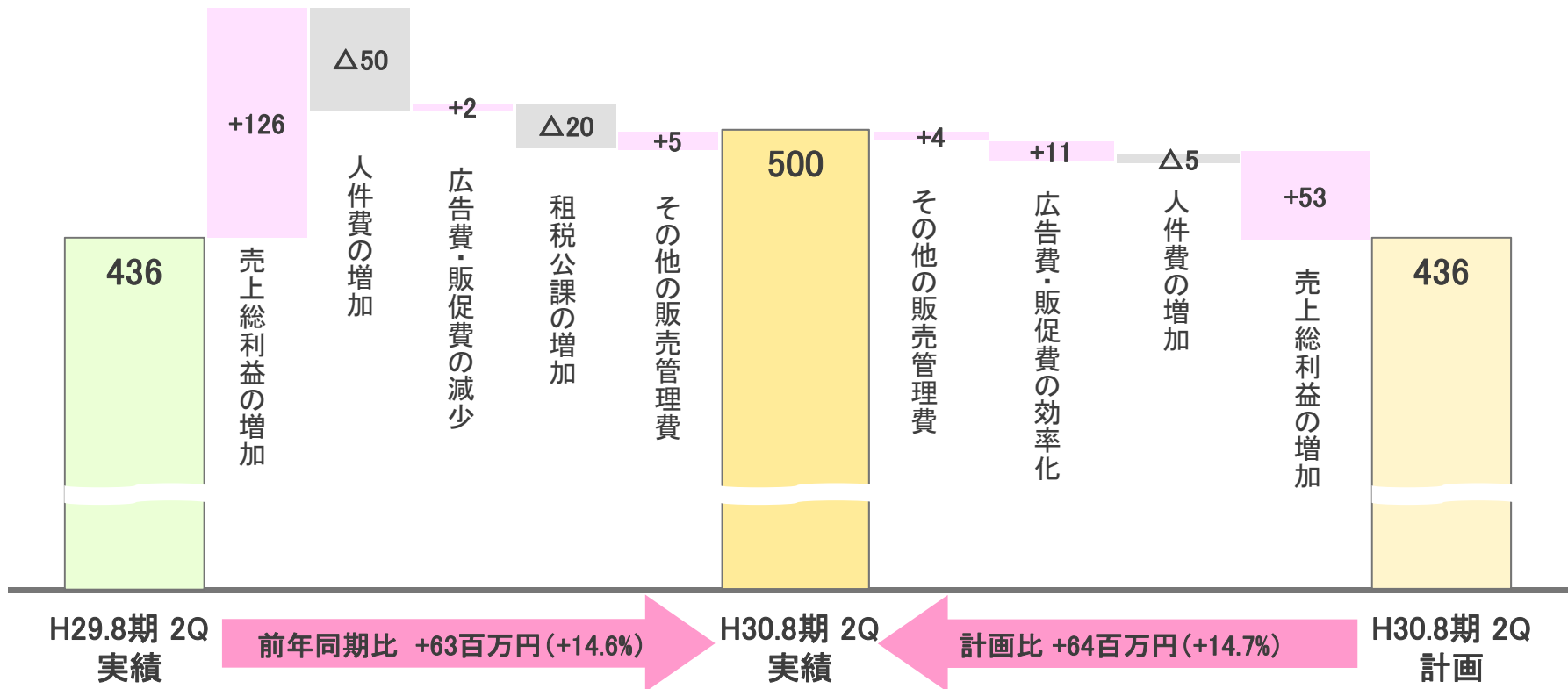
【各利益】

- 引渡棟数の増加に伴い売上総利益が増加
- 販売管理費を抑制したことで、前年同期比、計画比ともに増益を達成

単体 売上高



単体 営業利益



【前年同期比】

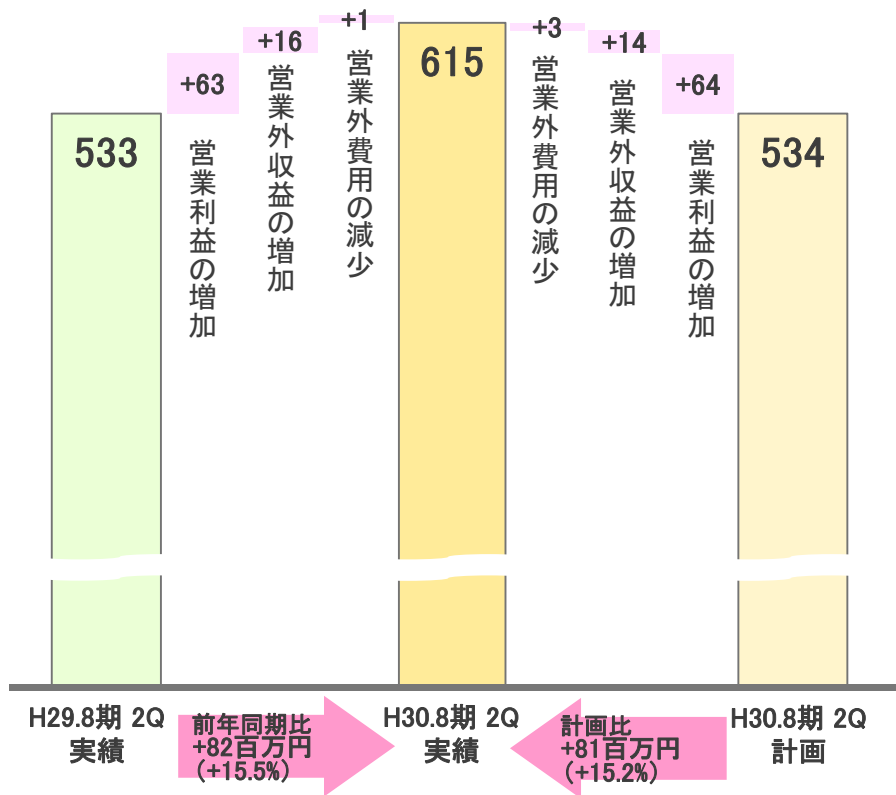
- 引渡棟数の増加に伴う、売上総利益の増加による

【計画比】

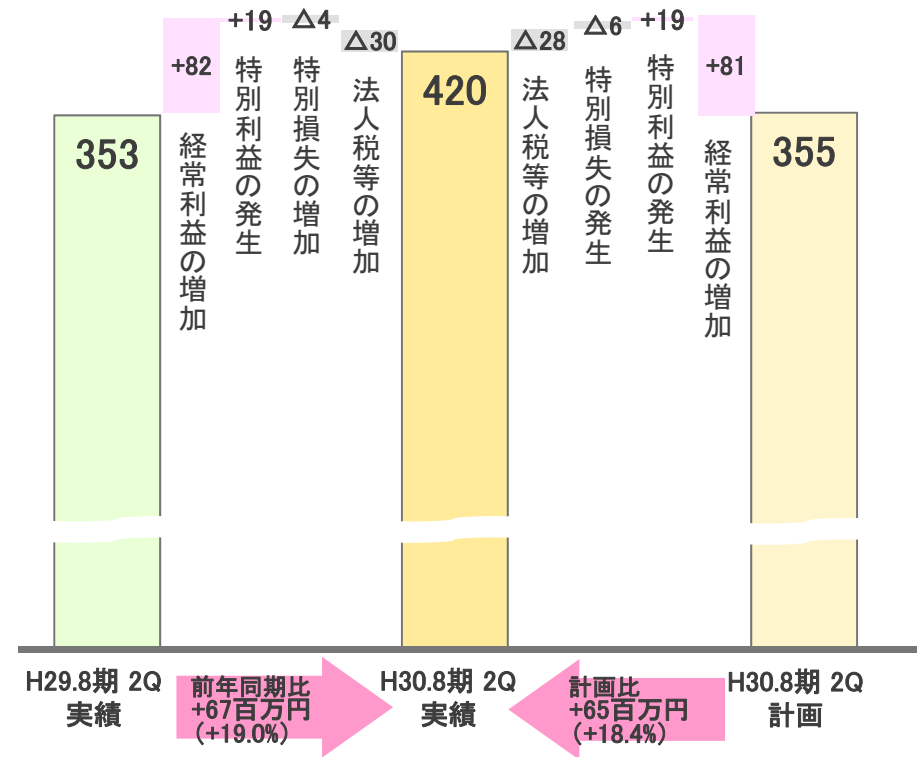
- 売上総利益の増加に加え、販売管理費を計画以下に抑制できたことで計画比64百万円(14.7%)の増益

単体 経常利益・四半期純利益

経常利益



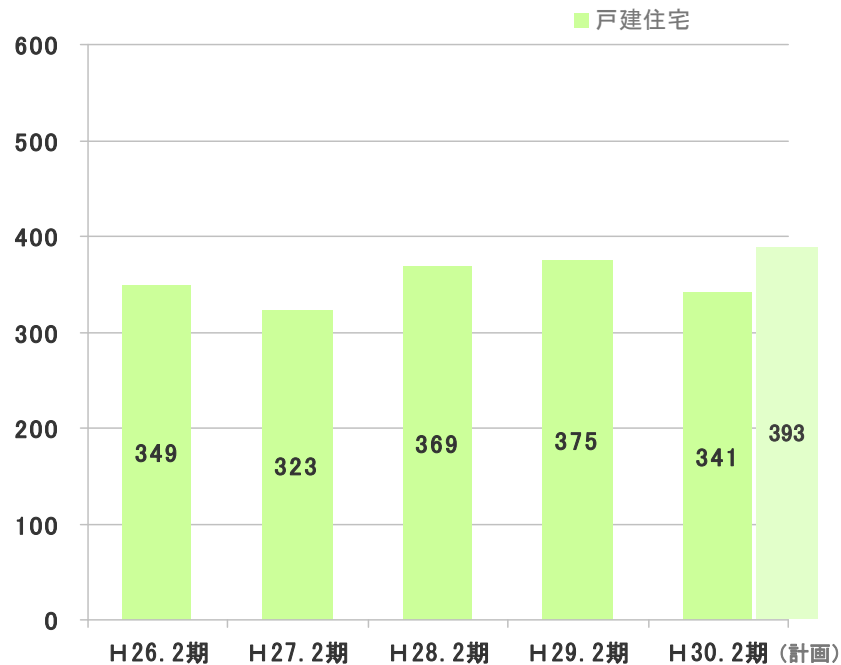
四半期純利益



単体 受注・引渡棟数

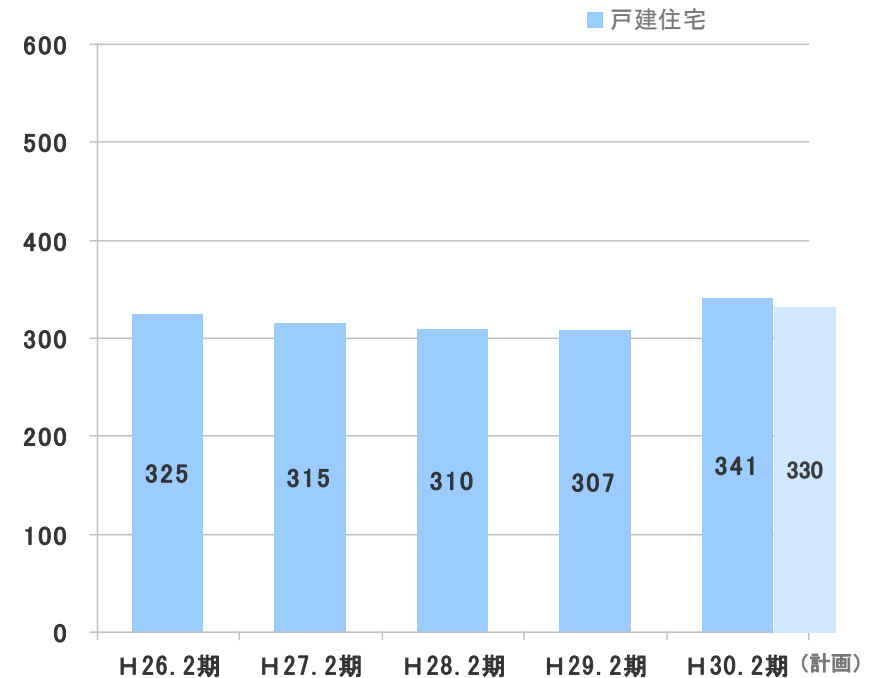
受注棟数

341棟(前年同期比 34棟減・計画比52棟減)



引渡棟数

341棟(前年同期比 34棟増・計画比11棟増)



【受注】

- ・前期より投入したLAUGH HOUSE(分譲住宅)は順調に受注が進んだが、主力のオーダーメイド住宅用地の仕入が計画を下回ったことで、受注棟数は計画未達

【引渡】

- ・引渡棟数は341棟と前年同期比 34棟増・計画比11棟増

2. 平成30年8月期 業績予想

平成30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)

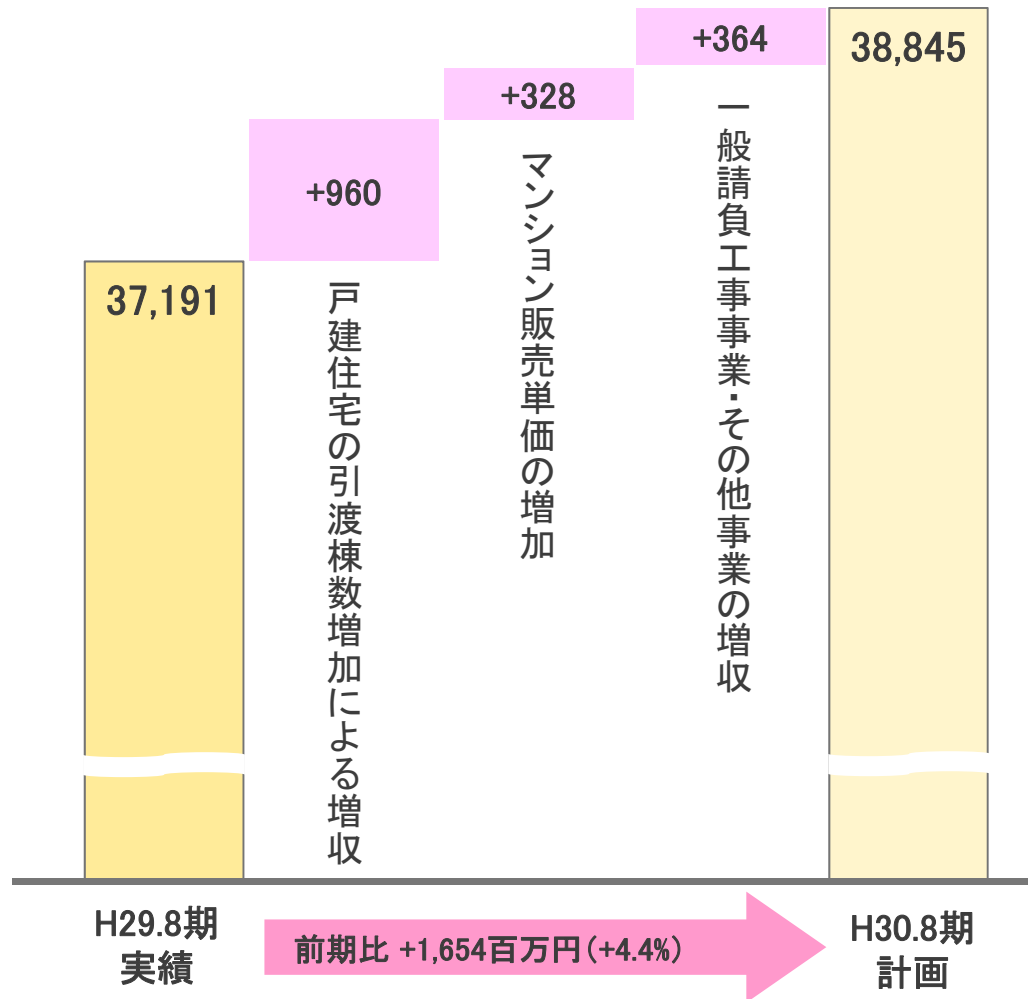
	平成29年8月期実績		平成30年8月期業績予想				ご参考	
	金額	構成比	金額	構成比	前期比(増加額・率)		上期実績	下期必要額
売上高	37,191	100.0%	38,845	100.0%	1,654	4.4%	16,644	22,201
売上総利益	6,168	16.6%	6,533	16.8%	364	5.9%	2,719	3,813
販売管理費	4,461	12.0%	4,709	12.1%	247	5.6%	2,165	2,544
営業利益	1,707	4.6%	1,823	4.7%	116	6.8%	554	1,269
経常利益	1,913	5.1%	2,000	5.1%	87	4.6%	668	1,332
当期純利益	1,283	3.5%	1,348	3.5%	64	5.1%	462	886

【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	28,073	100.0%	29,500	100.0%	1,427	5.1%	12,645	16,855
売上総利益	4,995	17.8%	5,301	18.0%	305	6.1%	2,279	3,022
販売管理費	3,660	13.0%	3,819	12.9%	158	4.3%	1,779	2,039
営業利益	1,335	4.8%	1,482	5.0%	146	11.0%	500	982
経常利益	1,539	5.5%	1,693	5.7%	154	10.0%	615	1,077
当期純利益	1,028	3.7%	1,144	3.9%	116	11.3%	420	723

平成30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

上期の受注残から、通期目標達成は射程圏
2期連続の増収増益を目指す

[戸建]

引渡棟数計画 : 804棟 (前期比 33棟増)

- 上期 引渡棟数 : 357棟 (前年同期比 36棟増)

- 上期 受注残 : 368棟 (前年同期末比 27棟減)

- 下期 受注分 : 79棟 (一部建売を含む)

受注棟数計画 : 843棟 (前期比 37棟増)

- 上期 実績 : 362棟 (前年同期比 26棟減)

- 下期 必要棟数 : 481棟 (前年同期比 63棟増)

[マンション]

引渡戸数計画 : 55戸 (前期比 1戸増)

- 上期 引渡戸数 : 0戸

- 上期 受注残 : 51戸

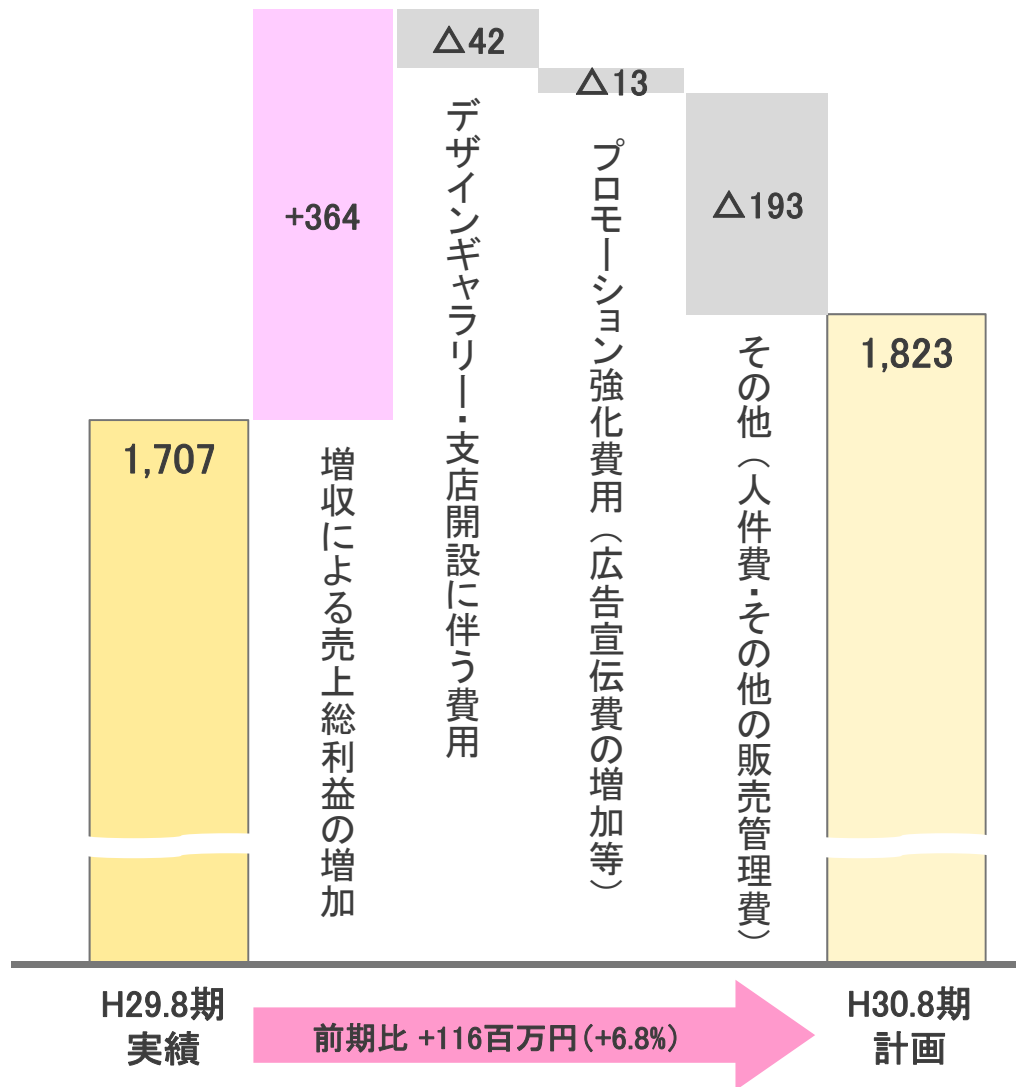
- 下期 受注分 : 4戸

受注戸数計画 : 45戸 (前期比 1戸減)

- 上期 実績 : 41戸 (前年同期比 11戸増)

- 下期 必要戸数 : 4戸 (前年同期比 12戸減)

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 (H30.6) 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 〕

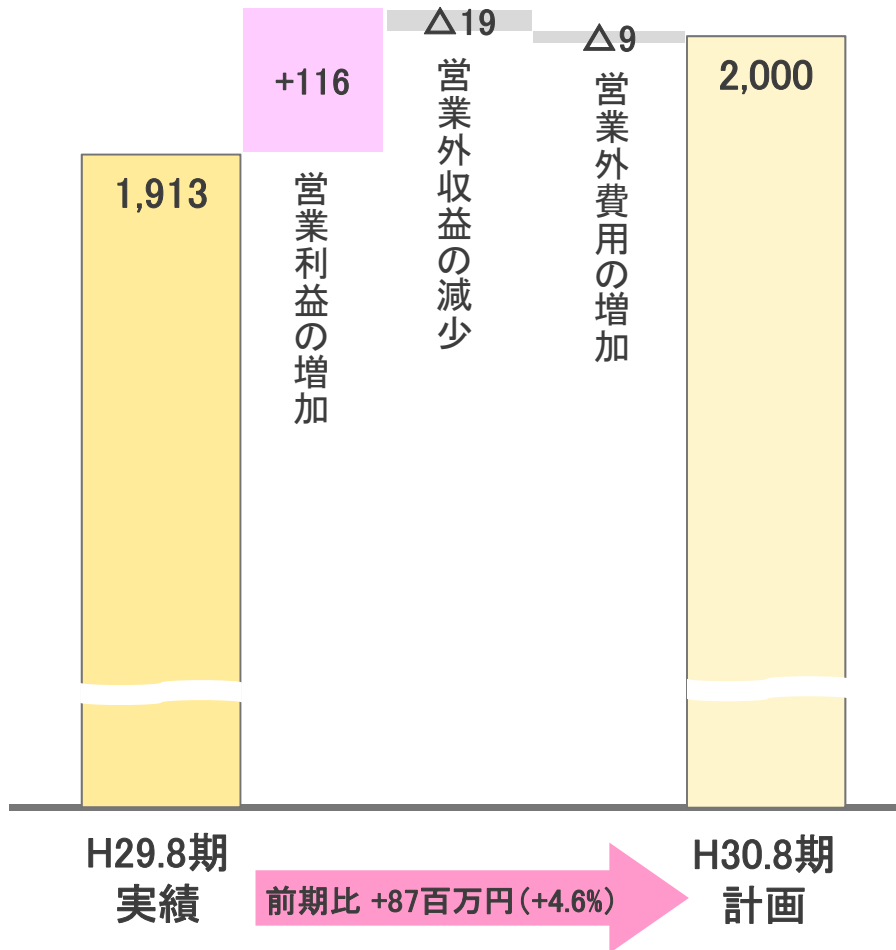
② プロモーション強化

- ・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

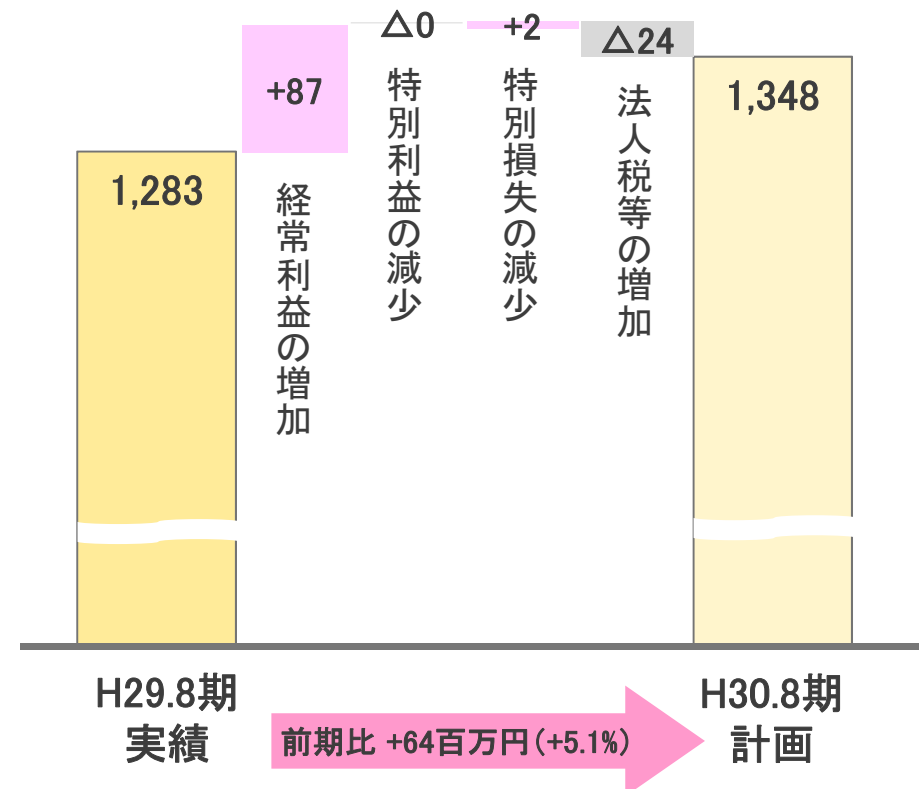
〔 販売管理費増加額 : 13百万円 〕

平成30年8月期 連結 経常利益・当期純利益計画

経常利益



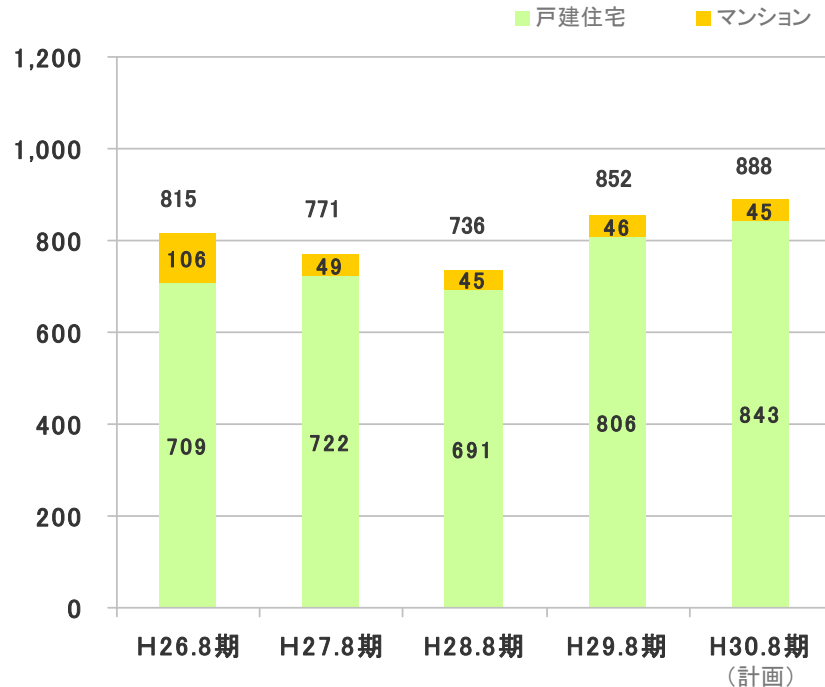
当期純利益



平成30年8月期 連結 受注・引渡棟数計画

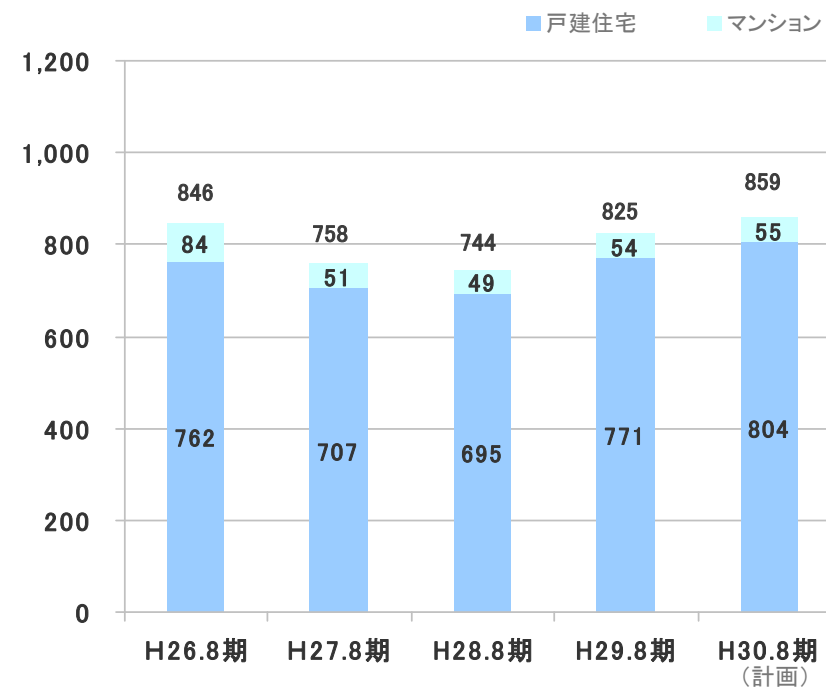
受注棟数

888棟(前期比 36棟増)



引渡棟数

859棟(前期比 34棟増)



【受注】

戸建 : LAUGH HOUSE等 好調な分譲住宅の受注を上積みし 843棟(前期比37棟増)を目指す

マンション : 今期末引渡の2棟55戸は完売目前。来期物件の準備を進める

【引渡】

戸建 : 上期受注残の引渡に加え、下期完成のLAUGH HOUSE等の分譲住宅の受注・引渡等で 804棟(前期比33棟増)を目指す

マンション : 今期引渡し物件は完売目前。3月より順次引渡を開始し、下期で全55戸を引渡予定

3. 今期の施策 未来を見据えたブランディング戦略

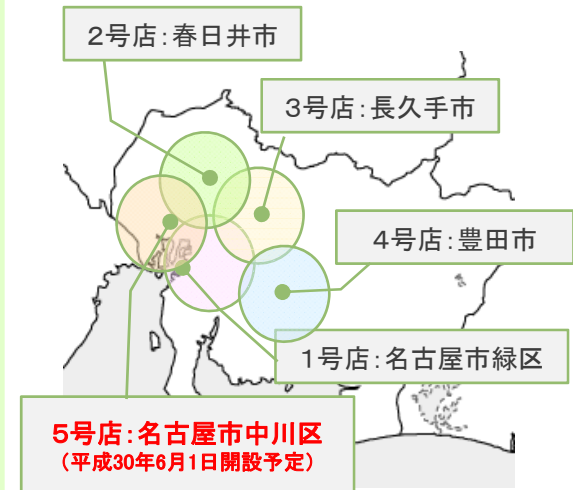
サンヨーデザインギャラリー5号店の開設

中期経営計画の基本方針「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6月 1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
- 主力のオーダーメイド住宅を中心とした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) サンヨーデザインギャラリー名古屋西支店 外観パース

◆ 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6月1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

栄支店リニューアル 《ハウジングラボSAKAE》

3D-CAD/VR 体験支店

- 名古屋中心地の立地を活かし、会社帰りや買い物のついで等、気軽に立ち寄れる3D-CAD/VR体験支店としてリニューアルし、集客力を向上させる
- 幅広い顧客層に対し、3D-CAD/VRを通じて、当社オーダーメイド住宅の魅力を伝えることで、企業認知拡大と商談化を促す

新たな顧客層の獲得

- 当社が従前取り組んでいない新たな顧客層を発掘・獲得する
 - 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



企業認知拡大と新たな顧客層の獲得を目指し、受注拡大を図る

未来を見据えたブランディング戦略

「購買層の減少」「住宅の供給過多」等により熾烈な競争が始まる

- 人口・世帯数の減少
- 空き家/総住宅数の増加
- 競合企業の事業エリア拡大による競争激化

当社が更に「社会に愛され必要とされる企業となる」ために
未来を見据えたブランド構築を開始

競合他社に対して圧倒的な“差別化”を図る

→ ブランド構築・認知のための様々な投資を積極化していく

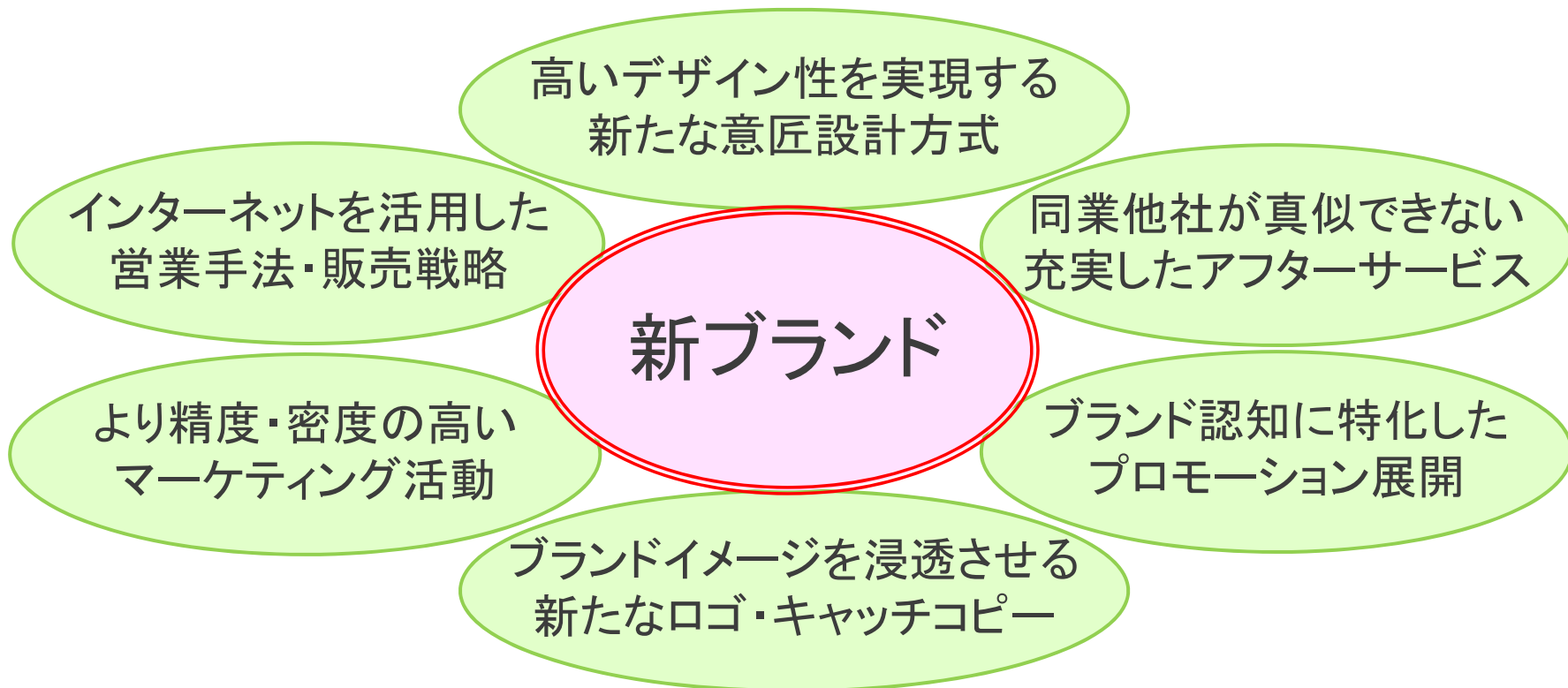
- 若手・中堅社員20名を中心とした全社プロジェクトを1月に発足・始動
- 商品・サービス・組織等のあらゆる面で競合他社に、圧倒的な“差別化”を図るべく、既存の枠に捉われない議論を開始
- 短・中・長期の様々な施策を立案し、順次実行を予定

あらゆるステークホルダーが当社に「憧れ」を抱き、選ばれる企業を目指す

未来を見据えたブランディング戦略

ブランド戦略の中心となる、新たな「商品ブランド」を開発中

- 誰もが“美しさ”を感じるデザイン性の高い「住宅商品」
- 同業他社を上回る充実したアフターメンテナンス体制
- 「新ブランド」を全面に押し出した販売戦略、プロモーションを展開



(ご参考)会社概要

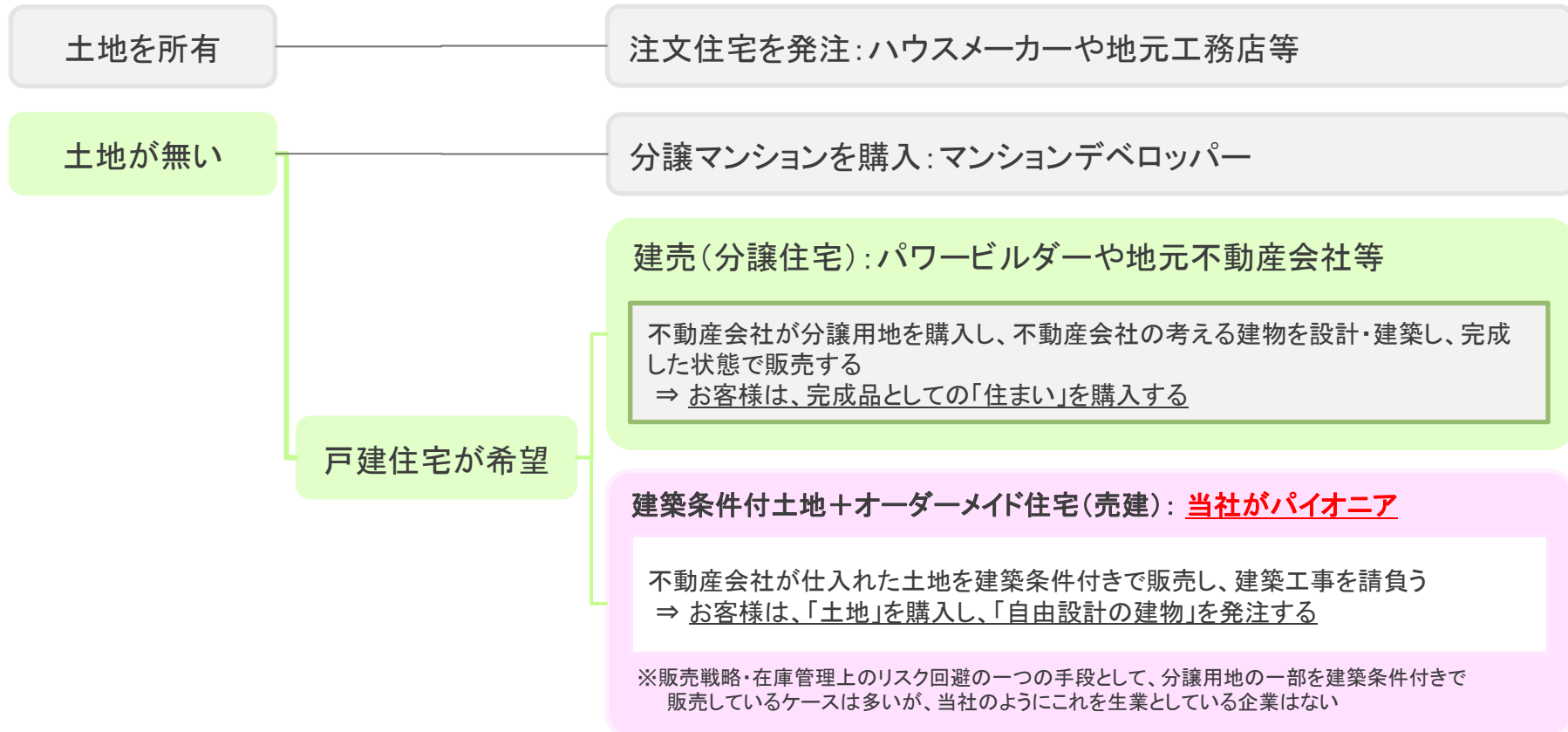


会社概要

商号	株式会社 サンヨーハウジング名古屋		
設立日	平成元年11月16日		
本社所在地	愛知県名古屋市瑞穂区妙音通三丁目31番地の1		
主な事業内容	建築条件付土地およびオーダーメイド住宅の販売・施工		
資本金	3,732百万円		
社員数	(単体)349名	(連結)489名	(平成30年2月28日 現在)
上場(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		
グループ会社 (主な事業内容)	サンヨーベストホーム株式会社	：名古屋市内を中心とした分譲マンションの販売	
	サンヨー測量株式会社	：土地の測量等	
	株式会社巨勢工務店	：公共・民間の建築工事、土木工事等の請負	
	ジェイテクノ株式会社	：公共・民間の建築工事、土木工事、管工事等の請負	
	株式会社宇戸平工務店	：公共・民間の建築工事等の請負	
	五朋建設株式会社	：静岡市を中心とした戸建住宅の施工、販売	

ポジショニング

【“住まい”の取得方法から見た当社ビジネスモデルの位置づけ】

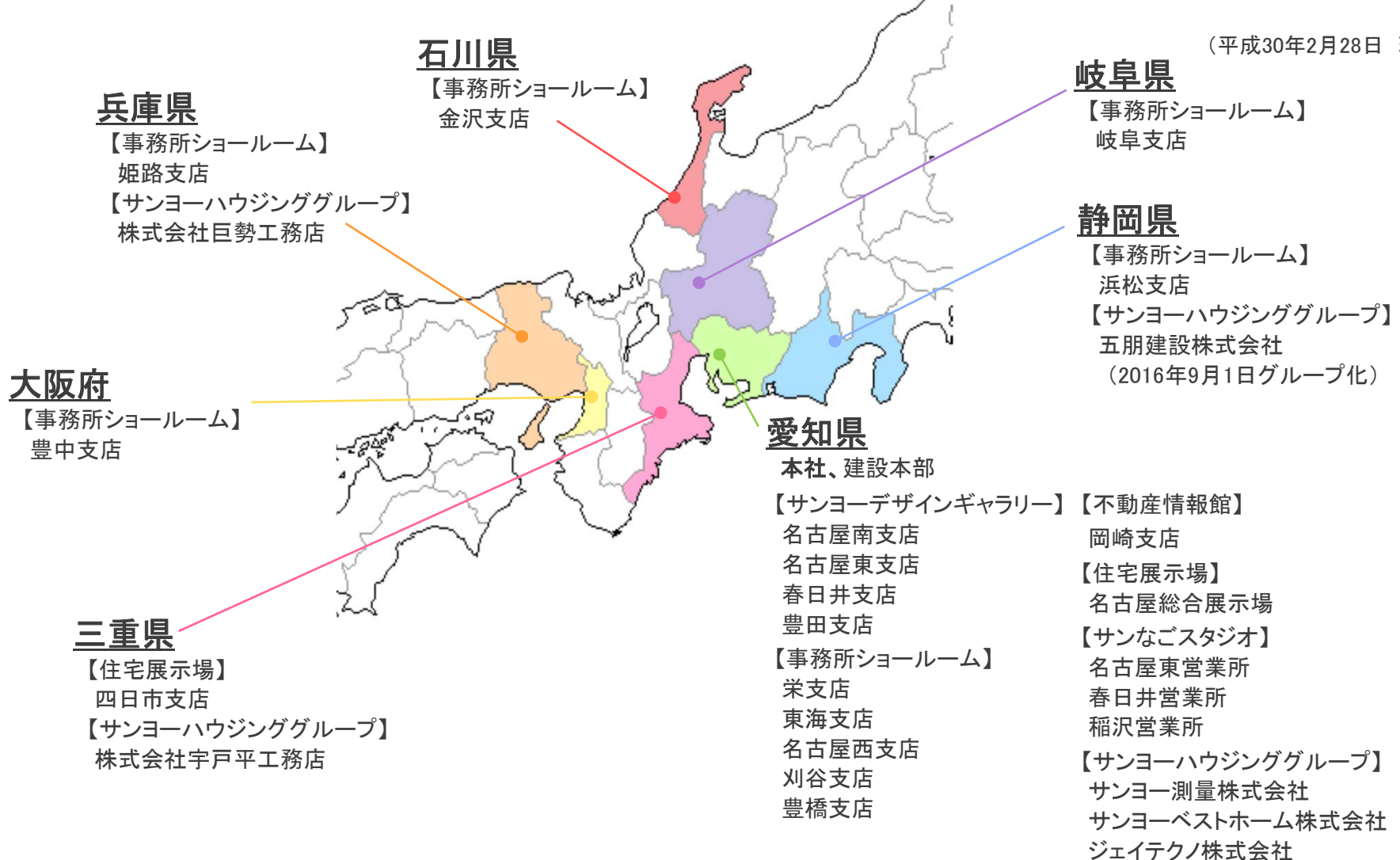


主流である「注文住宅」と「建売」という限られたお客様の住宅取得方法に
「家を、土地からオーダーメイドする。」という選択肢を提案

事業拠点

サンヨーハウジング名古屋は、東海圏を中心に
4サンヨーデザインギャラリー、12支店、3営業所、1住宅展示場、連結子会社6社で事業展開

(平成30年2月28日 現在)



事業展開

当社グループ事業の売上構成比(平成29年8月期)

戸建住宅事業 79.7%

(サンヨーハウジング名古屋・五朋建設)

- 「建築条件付土地+オーダーメイド住宅」を中心とする戸建住宅の販売・施工

〈受注実績〉 〈引渡実績〉

H28.8期	691棟	695棟
H29.8期	806棟	771棟
H30.8期 (計画)	843棟	804棟



愛知県注文住宅供給棟数
ホームビルダーランキング

愛知県1位

37,191
百万円
(売上高)

マンション事業 4.2%

(サンヨーベストホーム)

- 名古屋市を中心、新築分譲マンション『サンクレーア』シリーズを展開

〈販売実績〉

H29.7	サンクレーア車道(21戸)
H30.1	サンクレーア金山(34戸)

一般請負工事事業 15.6%

(巨勢工務店・ジェイテクノ・宇戸平工務店)

- 公共施設の建築工事、土木工事、管工事等の請負

その他の事業 0.5%

(サンヨー測量)

- 土地の測量、不動産仲介等

「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）

〈 契約者年齢 〉

20～30歳	31.4%
31～35歳	28.3%
36～40歳	19.0%
41～45歳	12.0%
46歳以上	9.3%
平均年齢	35.5歳

〈 契約者年収 〉

400万円以下	18.4%
401～500万円	30.5%
501～600万円	23.0%
601～700万円	14.5%
701万円以上	13.6%
平均年収	550万円

（ご参考）平均販売価格（平成30年8月期第2四半期）

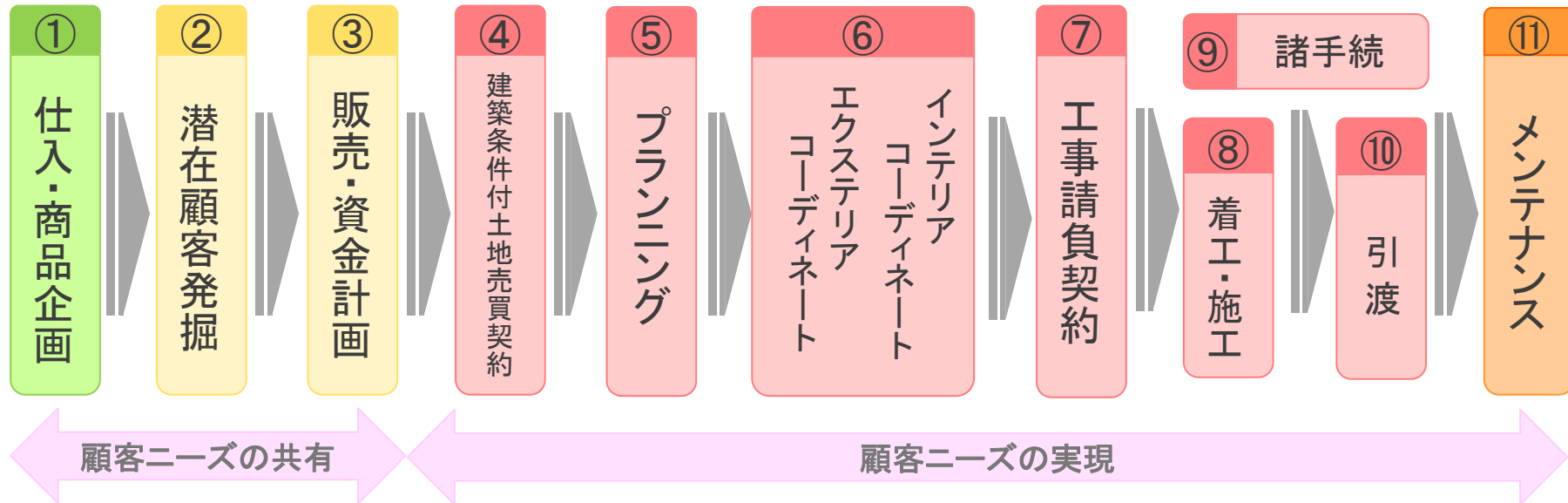
平均販売価格	35,734千円
--------	----------

※土地のみ、建物のみの販売を除く

➤住宅の第一次取得者層がメインターゲット

- 賃貸住宅や社宅を離れ、初めて新築戸建住宅を購入する顧客層が中心
- 平均予算は、住宅ローンの月々返済額が家賃と同程度が目安

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	2,123件
検討物件数	433件
(平成30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をできるかどうか、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	106件
購入区画数	378区画
(平成30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

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8.4万件/月
アンケート取得枚数	1,178枚/月 (平成30年8月期2Q実績)

潜在顧客保有件数	約6.1万件 (平成30年8月期2Q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を開催する等、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、来店、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、仕様決定の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標準搭載（一部のプラン、商品を除く）
- ・「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 38名

(内訳)社内設計士:19名 社外設計士:19名

(平成30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： 23名

(平成30年8月期2Q実績)

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20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	10名
一級土木施工管理技士	5名
二級土木施工管理技士	3名

（平成30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168社の規模となっております。その他16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。

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 社長室長 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。