

2019年4月15日

決算説明会

2019年8月期 第2四半期



株式会社

サンヨーハウジング名古屋

東証・名証一部 証券コード：8904

- 1. 2019年8月期 第2四半期の概況、
今期・今後の取り組み P. 2
- 2. 2019年8月期 第2四半期決算の状況 P. 9
- 3. 会社概要 P.28

1. 2019年8月期 第2四半期の概況、
今期・今後の取り組み P. 2
2. 2019年8月期 第2四半期決算の状況 P. 9
3. 会社概要 P.28

| | トレンド | 当社への影響(リスク) |
|------|--|--|
| 人口動態 | <ul style="list-style-type: none">■ 総人口、世帯数、労働人口の減少■ 都市部への人口集中 | <ul style="list-style-type: none">■ 住宅購入者(顧客層)減少■ 戸建住宅用地の価格変動 |
| 経済動向 | <ul style="list-style-type: none">■ 東京オリンピックなどの国際イベント■ 消費増税 | <ul style="list-style-type: none">■ イベント特需に伴う職人不足、イベント後の見通し不安■ 消費増税前後の駆け込みと反動 |
| 地域動向 | <ul style="list-style-type: none">■ 名古屋市中心部の再開発■ 安定した雇用・所得環境の持続 | <ul style="list-style-type: none">■ 県外同業社の積極的な市場参入■ 競合乱立による仕入競争の激化 |

- 将来を見据えたブランド戦略「AVANTIA」始動
- 新経営体制発足。創業者から経営を引き継ぎ

設立からの30年

- 強固な経営基盤、財務基盤を構築(内部留保)することを最重視
 - 自己資本比率60%以上を目指し、リスクを極力回避した堅実経営
- 地盤の愛知県深耕に注力しつつ、事業拡大に向けた投資(支店開発、M&A等)を実行
 - 愛知県深耕は一定の成果を認める一方、県外支店の成果は不十分との認識

■ 過去から続く課題への決着

これからの30年

- 過去の投資を確実に回収しつつ、新たな成長基盤構築に向けた投資を積極化
 - 県外支店の収益改善とグループ会社間シナジーの最大化
- 強固な経営基盤、財務基盤を維持しながら、新たな段階の成長を目指す
 - 「AVANTIA」ブランド確立・浸透と新たな収益基盤の獲得

■ 将来に向けた課題解決への着手

持続的な成長基盤構築の1年

“AVANTIA”

ブランド戦略を中心とした施策展開

安定した用地仕入・物件供給

“仕入”≒“受注”を基本とした仕入棟数確保

- 用地仕入体制の変更・強化
- 仲介業社との連携強化

県外支店・関西地区の強化

“仕入-販売”回転率向上による収益改善

- 建売販売を前提とした仕入・供給計画
- 関西事業部の体制強化

施工能力の確保・向上

年間1000棟対応可能な施工体制の整備

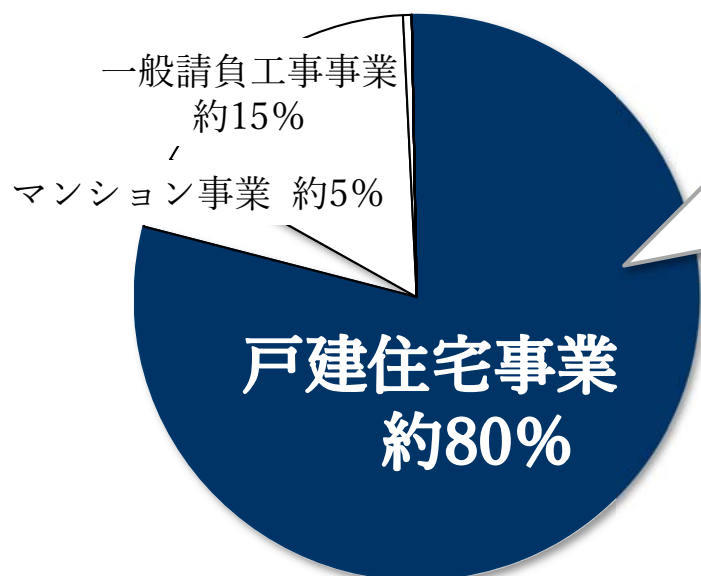
- 建売計画による着工平準化
- 施工業者編成の見直し・多能工化支援

反響型営業の強化

従来型+反響型のハイブリッド化

- インターネット(HP、ポータル、SNS)強化
- 店舗/物件イベントによる来店、来場強化

- 戦略的・計画的な分譲(建売)住宅の供給
- 土地仲介業者・施工業者との連携・関係強化
- 営業・経営資源の集中による効率化



〈戸建住宅事業 エリア別構成比〉

| エリア | 構成比 | テーマ |
|-----------|------|---------------|
| 愛知 | 約85% | 維持・拡大 |
| 岐阜・三重・静岡 | 約10% | シェア拡大 収益向上 |
| 関西(兵庫・大阪) | 約3% | |
| 石川 | 約2% | |

戸建住宅・愛知県依存型ポートフォリオの見直し

- ① ブランド「AVANTIA」の認知拡大・浸透（商品の差別化）
 - ・愛知県の深耕と戸建住宅事業の成長・拡大
- ② 新たな収益基盤（事業・エリア）の獲得・模索
 - ・未進出マーケット(首都圏他)、不動産周辺事業への進出
- ③ 持続的成長を支える組織構造・経営人材の育成
 - ・支店経営者(支店長)の設置、支店経営体制の構造改革

売上高はほぼ計画通り。各利益は計画を上回る

戸建住宅

- 受注棟数：382棟（前期比+20棟、計画比△31棟）
- 引渡棟数：329棟（前期比△28棟、計画比△16棟）

【要点】

- ・期首受注残が55棟少ない状況に加え、期首在庫(供給)が26棟少ない厳しい状況下で年度開始
- ・当期土地仕入の供給は1月から本格化するも、受注の上積みには至らず
さらに当初引渡見込の物件19棟が下期にずれ込んだ
- ・受注残と物件供給計画には一定目途が立ち、下期挽回に向け受注確保に注力

マンション

- 受注棟数：13戸（前期比△28戸、計画比△3戸）
- 引渡棟数：9戸（前期比+9戸、計画比±0戸）

【要点】

- ・販売中のサンクレーア鶴舞公園は着実に受注が進捗
- ・計画中のサンクレーア上社（2019.6販売開始、2019.9引渡予定）は、工期遅延が発生。
引渡（全27戸中15戸引渡を計画）が来期にずれ込む見通し

一般請負工事

- 売上高：2,963百万円(前期比△413百万円、計画比△309百万円)
- 営業利益：114百万円(前期比+9百万円、計画比+12百万円)

【要点】

- ・関西地区の大雨・台風災害の復旧工事が特需的に発生。
利益面で連結業績に貢献

【戸建住宅事業】

- 上期は受注・引渡の上積みに苦戦したが、下期の受注残・供給計画に目途
- 通期計画の達成と来期に向けた物件と受注残確保に注力

【マンション事業】

- 販売中物件(鶴舞公園)は、第3四半期にも完売の見通し
- 販売予定物件(上社)の工期遅延により、当初計画を下振れの見込み

【一般請負工事事業】

- 上期の災害復旧工事は収束
- 第2四半期末受注残の状況から通期はほぼ計画通りの見通し。上積みを目指す

| | 2018.8月期 実績 | 中期経営計画(2018.10.12 発表) | | | | |
|-------|----------------|-----------------------|--------|--------|----------|--------|
| | | 2019.8月期 | | | 2021.8月期 | 3年間増加率 |
| | | 第2四半期実績 | 通期計画 | 前年比 | | |
| 売上高 | 38,450 | 16,241 | 40,669 | 5.8% | 45,487 | 18.3% |
| 経常利益 | 2,081 | 395 | 1,685 | △19.0% | 2,322 | 11.6% |
| 当期純利益 | 773 | 303 | 1,157 | 49.7% | 1,575 | 103.7% |
| 引渡棟数 | 854 | 338 | 889 | 4.1% | 1,048 | 22.7% |

1. 2019年8月期 第2四半期の概況、
今期・今後の取り組み P. 2
2. 2019年8月期 第2四半期決算の状況 P. 9
3. 会社概要 P.28

愛知

- 製造業を中心とした安定した雇用・所得環境が続き、人口・世帯数は他地域と比較して底堅い状況が続く
- リニア計画や名古屋市都市部の再開発プロジェクトが加速する中、経済環境も比較的良好な状態が続いている
- 良好な地域経済環境下に加え、東京五輪、大阪万博等を控え、建築需要は全国的に高まっており、慢性的な技術者不足が続く

不動産市場

- 住宅ローン金利は低位安定しており、融資姿勢も柔軟さが続いている
- 実需ベースでの住宅需要の堅調さと柔軟な金融機関の融資姿勢が相まって、他地域からの市場参入、地元不動産業者による競争激化状態が依然続く
- 一部の地域では土地価格の高騰に対し、購入者側が若干息切れ気味。局所的ではあるが地価の下落懸念を感じる

上期の重点施策

- ① 過去から続く「課題」への対応
- ② 持続的な成長基盤構築
⇒ 社内組織体制の变革・地域密着型営業の強化

安定した用地仕入・物件供給

【背景】

- “仕入”≒“供給”≒“受注”の強い相関性
- 激化する用地取得・販売競争

【施策】

- 用地仕入担当者の配置/体制変更
- 不動産仲介業者との連携強化
（紹介制度等の新たな取り組み）

【進捗】

- 仕入判断基準の見直しを実施
- 愛知県内に用地仕入部員を集中させ、
県外支店は各店舗にて対応

（2Q実績）

仕入契約区画：515区画（前年同期比36.2%増）

県外支店・関西地区の強化

【背景】

- 不安定な仕入と物件供給
- 企業認知度の不足

【施策】

- 建売(AVANTIA Uシリーズ)を中心に
仕入－販売の高回転化
- 強化エリアの設定と経営資源の集中

【進捗】

- 建売物件の供給が本格化
- 販売に合わせ、用地取得も流動化

（2Q実績）

2Q契約棟数：57棟（前年同期比12%増）

年間供給棟数：170棟（前年同期比91%増）

（下期供給計画を含む）

施工能力の確保・向上

【背景】

- 供給、販売棟数増加計画への対応
- 労働人口減少に伴う慢性的職人不足

【施策】

- 建売供給計画による施工量の平準化
- 一括工務店の担当範囲拡大
- IT活用による効率化と対応件数拡大

【進捗】

- 新規施工業者開拓と既存業者の強化
- タブレット配布により施工業者を含む関係者への施工指示・情報共有を実現

(2Q実績)

着工可能棟数：約900棟(前年同期 約800棟)

反響型営業の強化

【背景】

- 顧客の情報収集・購買行動の変化
- AVANTIAブランドの発信

【施策】

- インターネット広告の強化
(ホームページ/不動産ポータル/SNS等)
- 店舗/物件イベントへの来店/来場促進

【進捗】

- 当社ホームページを完全リニューアル
- インターネット広告、不動産ポータルサイトへの掲載量を増大

(2Q実績)

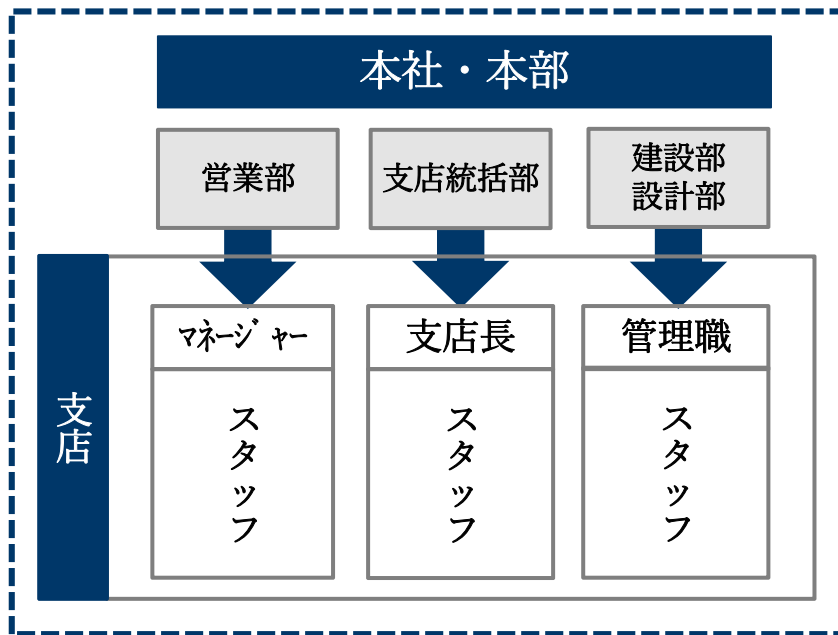
HP訪問者数：92,462人(前年同期比32.8%増)

Web問合せ件数：1,615件(前年同期比18.1%増)

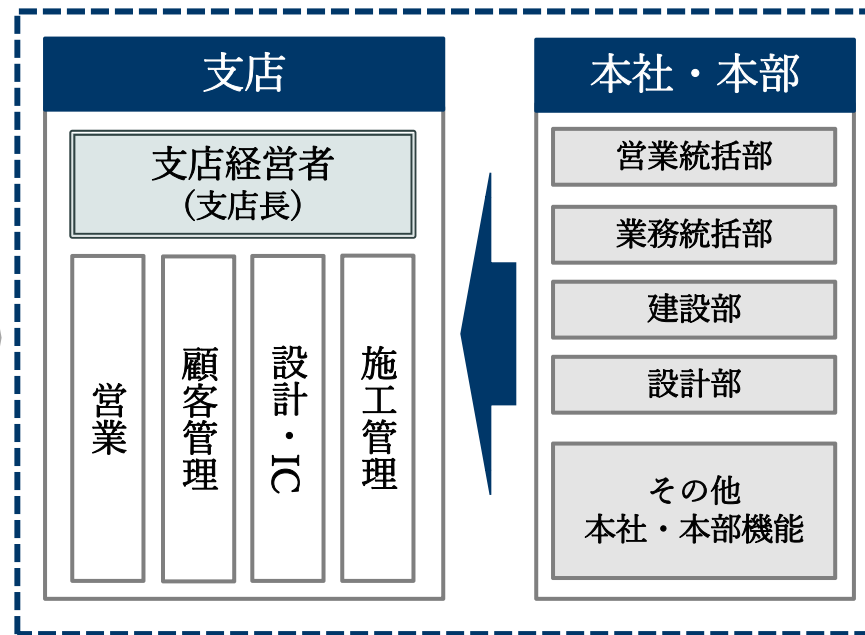
当社の強みである“地域密着型営業”を強化

- 従来の機能単位の指揮命令系統を排除。支店経営者を“長”とする組織に再編
- 本部・本社機能は、支店共通の業務を担当し、各支店の独自機能を支援する
- 地域密着型支店として、店舗独自の販売戦略の立案、実行を担い、店舗収益の最大化、地域シェアの獲得を最重要ミッションとする
- 店舗単位での“経営意識”を強く認識させ、将来の経営幹部候補となる人材育成を強化

【従来】



【2019.4.1~】



(単位：百万円 単位未満切捨て)

- 売上高：ほぼ計画通り着地
- 各利益：計画比で増益を達成

| | 2018年8月期 第2四半期 実績 | | 当初計画 (2018.10.12 発表) | | 2019年8月期 第2四半期 実績 | | | |
|-------|----------------------|--------|-------------------------|--------|----------------------|--------|--------------|-------------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 前年同期比 | 計画比 |
| 売上高 | 16,644 | 100.0% | 16,546 | 100.0% | 16,241 | 100.0% | △403(△2.4%) | △305(△1.8%) |
| 売上総利益 | 2,719 | 16.3% | 2,661 | 16.1% | 2,579 | 15.9% | △140(△5.2%) | △82(△3.1%) |
| 販売管理費 | 2,165 | 13.0% | 2,445 | 14.8% | 2,285 | 14.1% | +120(+5.6%) | △159(△6.5%) |
| 営業利益 | 554 | 3.3% | 216 | 1.3% | 293 | 1.8% | △261(△47.1%) | 76(35.4%) |
| 経常利益 | 668 | 4.0% | 338 | 2.0% | 395 | 2.4% | △272(△40.9%) | 56(16.7%) |
| 当期純利益 | 462 | 2.8% | 223 | 1.3% | 303 | 1.9% | △158(△34.2%) | 79(35.7%) |

- 一般請負工事事業の収益増加、グループ全体でのコスト削減等により、営業利益以下の各利益は計画を上回る
(2019年3月22日 業績予想の修正(上方)を発表)

(単位：百万円 単位未満切捨て)

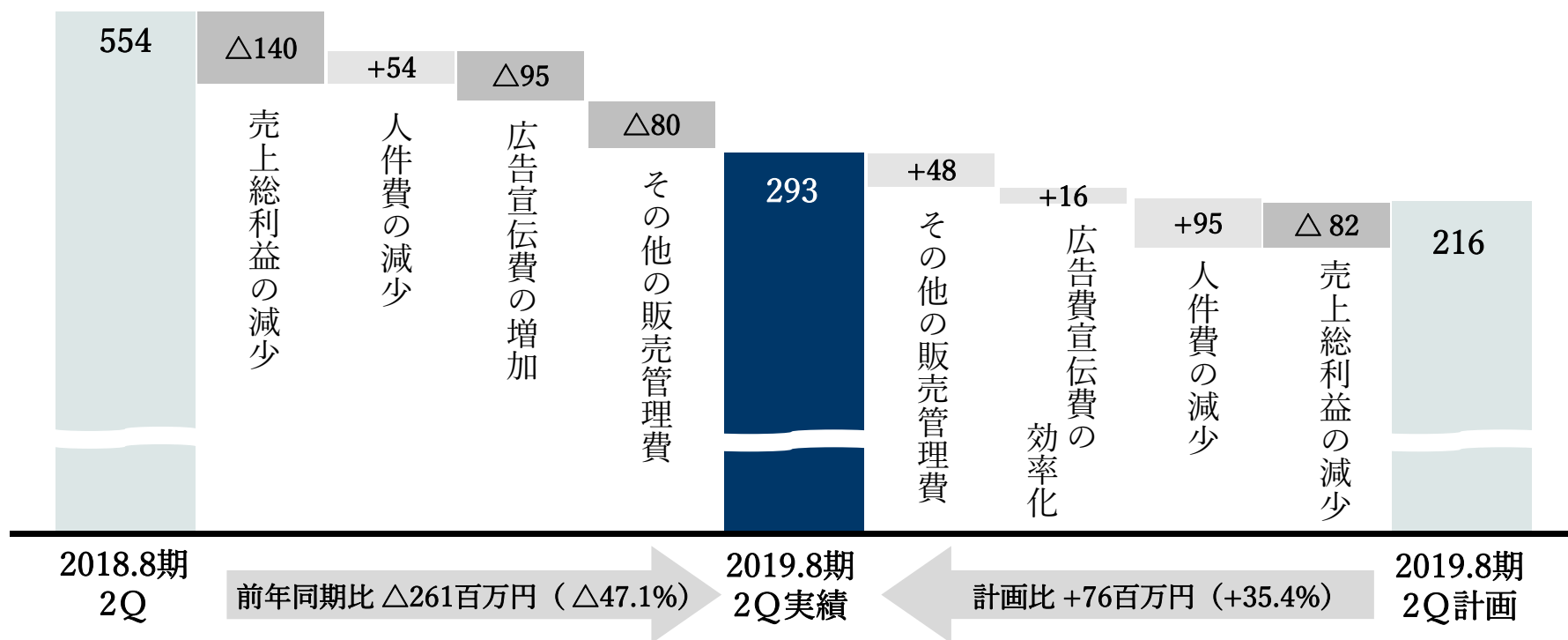
若干未達だが、おおむね計画通り着地

| | 2018年8月期 第2四半期 実績 | | 当初計画 (2018.10.12 発表) | | 2019年8月期 第2四半期 実績 | | | |
|----------|----------------------|--------|-------------------------|--------|----------------------|--------|--------------|-------------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 前年同期比 | 計画比 |
| 戸建住宅事業 | 13,175 | 79.2% | 12,830 | 77.5% | 12,834 | 79.0% | △340(△2.6%) | 4(0.0%) |
| マンション事業 | 0 | 0.0% | 357 | 2.2% | 357 | 2.2% | 357(―%) | 0(0.0%) |
| 一般請負工事事業 | 3,376 | 20.3% | 3,272 | 19.8% | 2,963 | 18.2% | △413(△12.2%) | △309(△9.5%) |
| その他事業 | 92 | 0.6% | 86 | 0.5% | 85 | 0.5% | △6(△7.2%) | 0(△0.5%) |
| 合計 | 16,644 | 100.0% | 16,546 | 100.0% | 16,241 | 100.0% | △403(△2.4%) | △305(△1.8%) |

- 戸建住宅事業 : 引渡棟数の不足分を販売単価上昇が吸収
引渡棟数329棟(前年同期比 28棟減・計画比 16棟減)
販売単価(連結) 36,864千円(前年同期比 1,197千円増)
- マンション事業 : 計画通り上期9戸を引渡 (サンクレーア金山 全戸引渡完了)
- 一般請負工事事業 : 当初計画外収益として、関西地区の災害復旧工事が発生

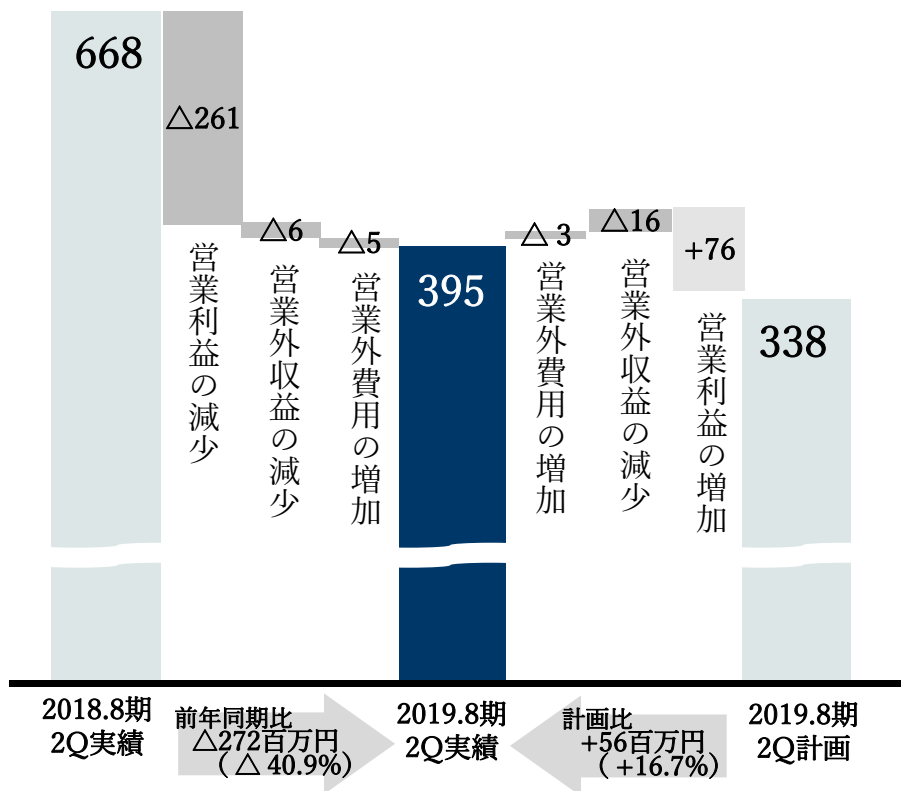
計画比で増益を達成

- 戸建住宅事業の引渡棟数減少に加え、販売単価(主に土地価格)上昇によって売上総利益率が低下
- 人件費の減少やグループ全体でのコスト削減により、販売管理費が減少



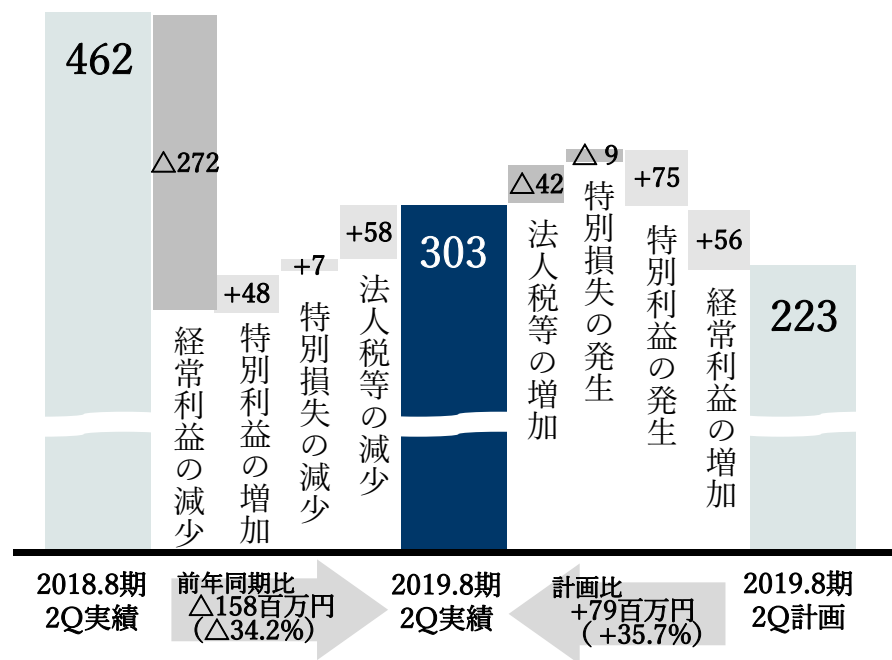
経常利益

- 営業利益が計画を上回ったことによる



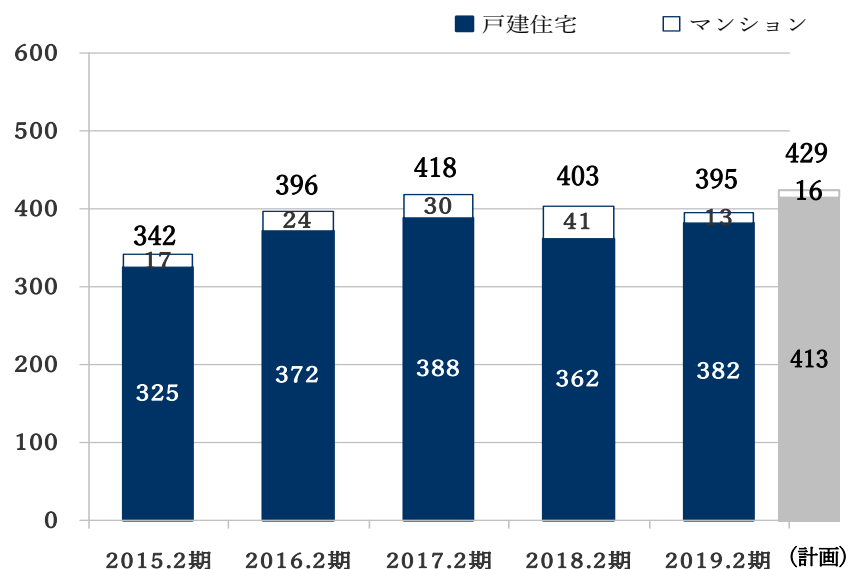
当期純利益

- 経常利益の増加に加え、特別利益として保有有価証券の売却益を計上



受注棟数

395棟 (前年同期比 8棟減・計画比 34棟減)



■ 受注

【戸建】

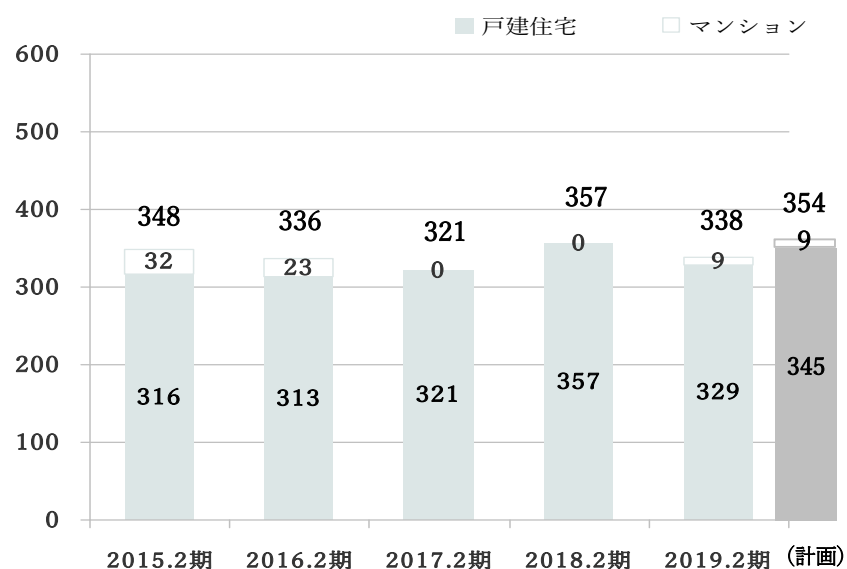
- ・上期前半の供給(在庫)不足によって前半は苦戦
- ・後半は供給が安定し、堅調に推移

【マンション】

- ・サンクレーア鶴舞公園の受注は着実に進捗

引渡棟数

338棟 (前年同期比 19棟減・計画比 16棟減)



■ 引渡

【戸建】

- ・期首受注残の減少(前年同期比△55棟)に加え
19棟の期ずれが発生

【マンション】

- ・サンクレーア金山の受注残 9戸を引渡
(全戸完売・引渡完了)

(単位：百万円 単位未満切捨て)

■ 健全な財務基盤を構築・維持

| | 2018.8期 | 2019.8期 2Q | 増減 | | 2018.8期 | 2019.8期 2Q | 増減 |
|--------|---------|---------------|--------|-------------|---------|---------------|--------|
| 流動資産 | 34,763 | 32,730 | △2,033 | 流動負債 | 9,172 | 8,839 | △333 |
| 現金預金 | 14,878 | 8,421 | △6,456 | 支払手形・工事未払金等 | 2,849 | 2,717 | △131 |
| たな卸資産 | 17,627 | 21,676 | 4,049 | 短期借入金等（※） | 4,083 | 4,399 | 316 |
| その他 | 2,257 | 2,631 | 373 | 未成工事受入金 | 726 | 805 | 79 |
| 固定資産 | 4,763 | 4,687 | △75 | その他の流動負債 | 1,513 | 916 | △597 |
| 有形固定資産 | 2,802 | 2,790 | △11 | 固定負債 | 6,314 | 4,534 | △1,780 |
| 無形固定資産 | 165 | 153 | △12 | 長期借入金 | 4,232 | 3,852 | △380 |
| 投資その他 | 1,795 | 1,744 | △51 | その他の固定負債 | 2,082 | 682 | △1,399 |
| 資産合計 | 39,526 | 37,417 | △2,108 | 負債合計 | 15,487 | 13,373 | △2,113 |
| | | | | 純資産合計 | 24,038 | 24,044 | 5 |
| | | | | 負債純資産合計 | 39,526 | 37,417 | △2,108 |

※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。

自己資本比率 64.3% (前期比 5.3ポイント増)

(単位：百万円 単位未満切捨て)

■ 売上、利益ともに概ね計画通り

| | 2018年8月期 第2四半期 実績 | | 当初計画 (2018.10.12 発表) | | 2019年8月期 第2四半期 実績 | | | |
|-------|----------------------|--------|-------------------------|--------|----------------------|--------|--------------|-------------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 前年同期比 | 計画比 |
| 売上高 | 12,645 | 100.0% | 12,236 | 100.0% | 12,245 | 100.0% | △399(△3.2%) | 8(0.1%) |
| 売上総利益 | 2,279 | 18.0% | 2,153 | 17.6% | 2,059 | 16.8% | △219(△9.7%) | △94(△4.4%) |
| 販売管理費 | 1,779 | 14.1% | 2,024 | 16.5% | 1,916 | 15.7% | 137(7.7%) | △107(△5.3%) |
| 営業利益 | 500 | 4.0% | 129 | 1.1% | 142 | 1.2% | △357(△71.5%) | 13(10.4%) |
| 経常利益 | 615 | 4.9% | 993 | 8.1% | 984 | 8.0% | 368(59.8%) | △8(△0.9%) |
| 当期純利益 | 420 | 3.3% | 900 | 7.4% | 912 | 7.5% | 492(116.9%) | 12(1.4%) |

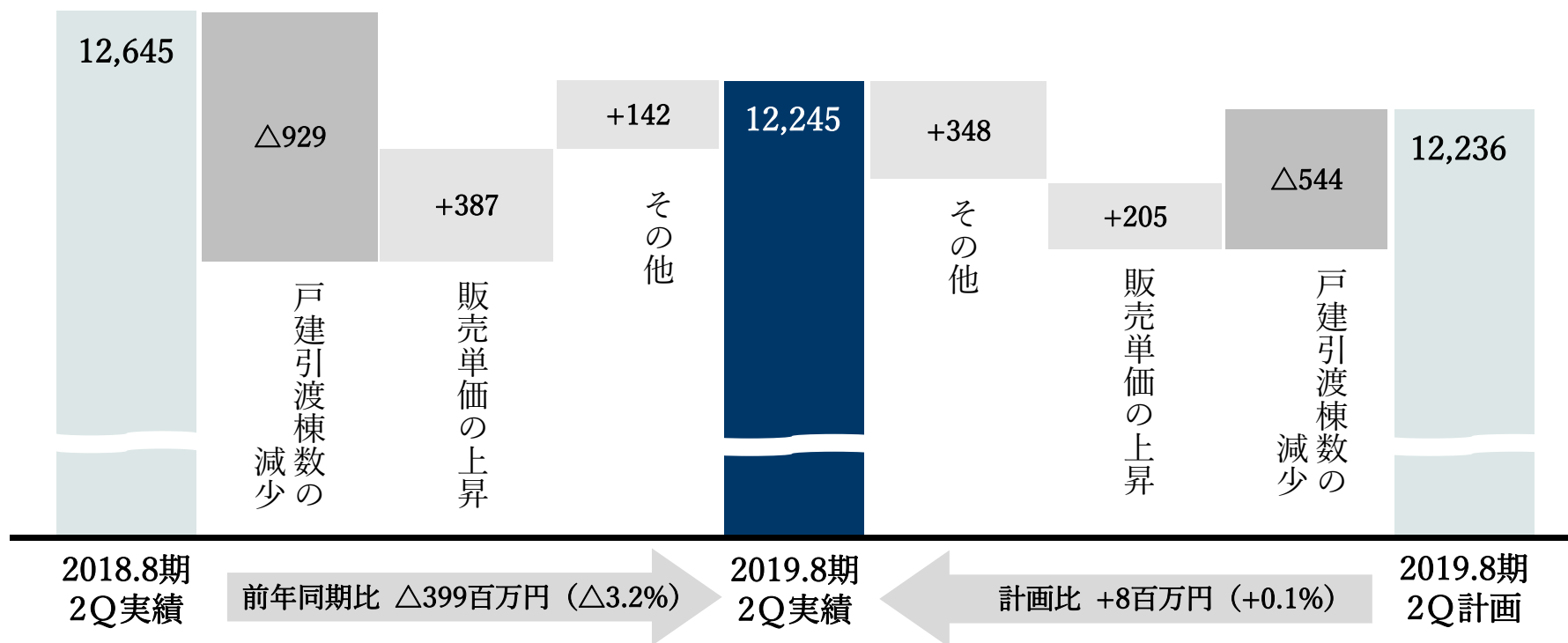
- 新ブランド「AVANTIA」の立ち上げ費用発生により、当初より減益計画
- 上期引渡棟数は計画を15棟下回ったが、概ね計画通りの業績を達成
- 下期に向けた受注残の確保と用地の取得、物件の供給計画に目途

計画通り着地

- 引渡棟数は計画比15棟不足したが、販売単価上昇(前年同期比1,230千円増)が吸収
〈販売単価の状況〉

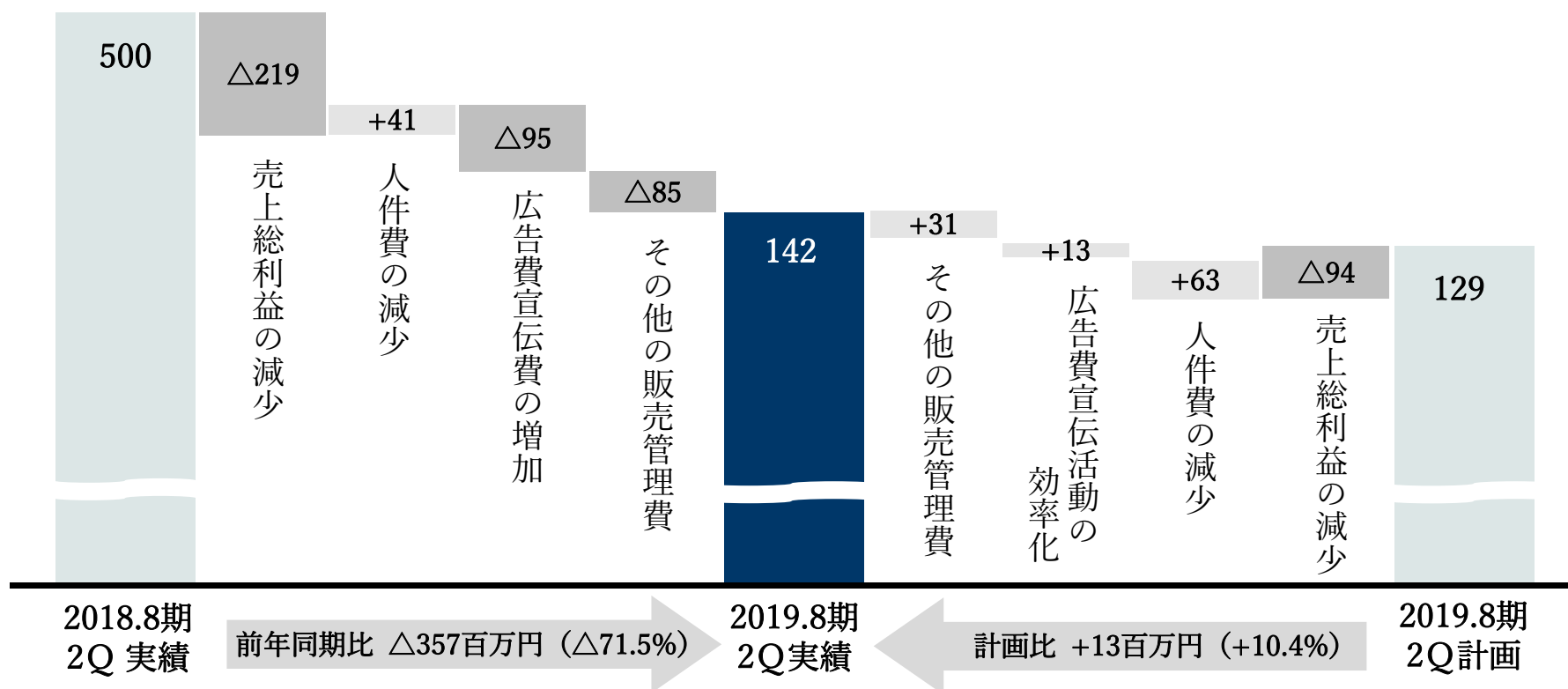
2018年8月期 2Q : 35,734千円(土地 : 18,377千円 建物 : 17,357千円)

2019年8月期 2Q : 36,965千円(土地 : 19,705千円 建物 : 17,259千円)



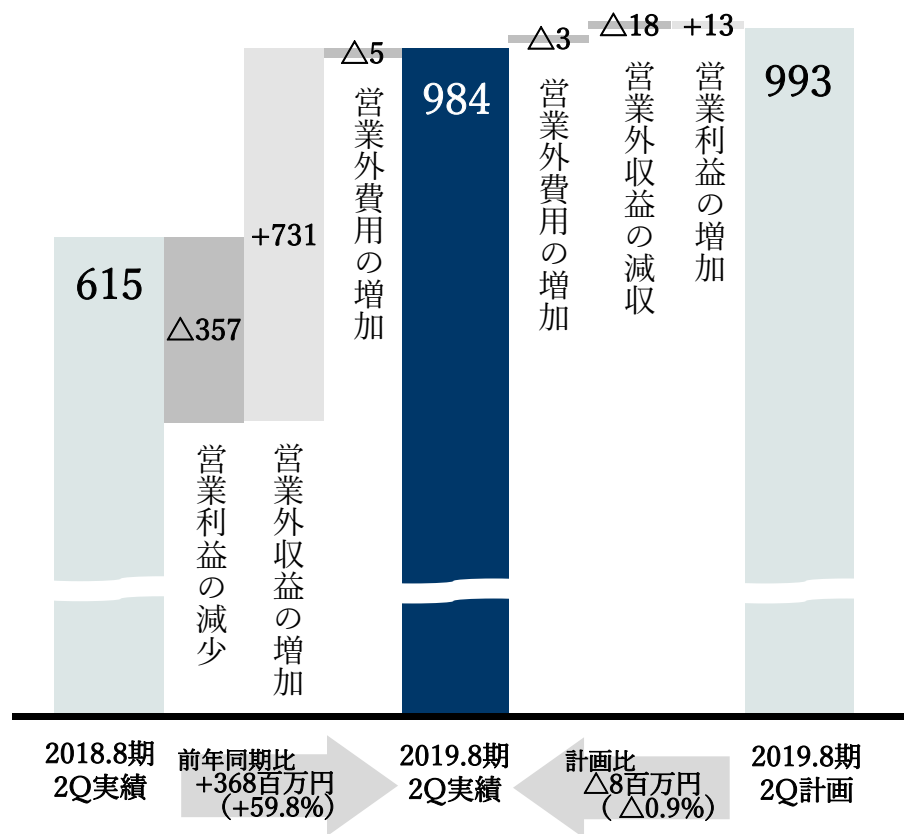
計画比で10.4%の増益

- 一定の獲得利益に対し、販売単価(土地価格)の上昇が売上総利益率を押し下げ
- 人件費減少と広告宣伝活動の効率化等のコスト削減により販売管理費の増加を抑制



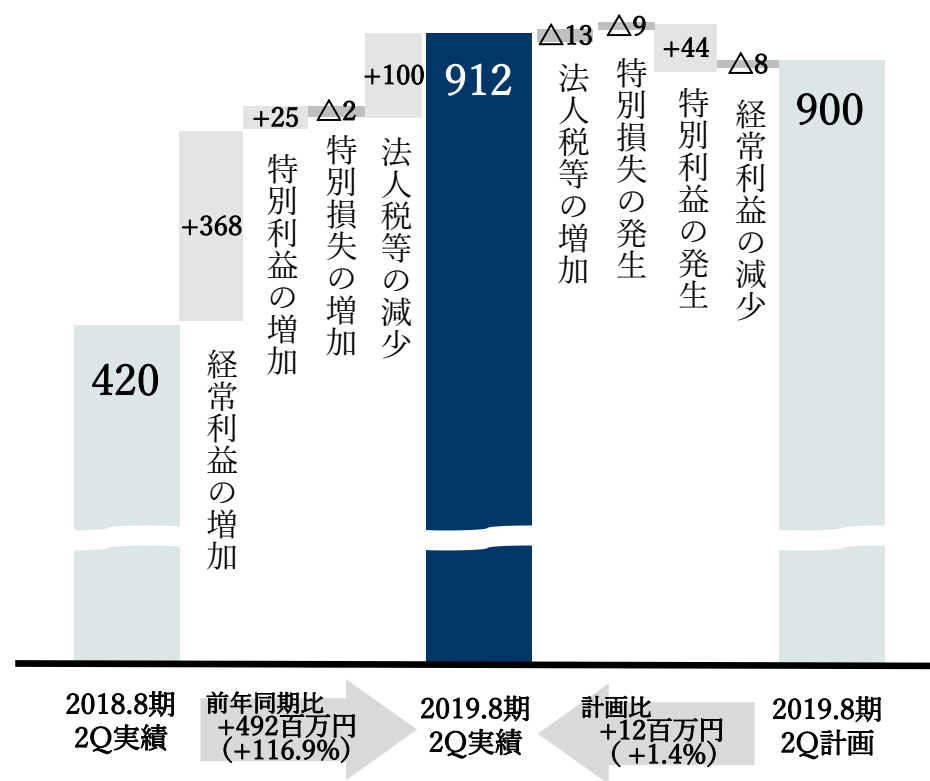
経常利益：ほぼ計画通り

- 連結子会社からの配当金受取による、営業外収益の発生



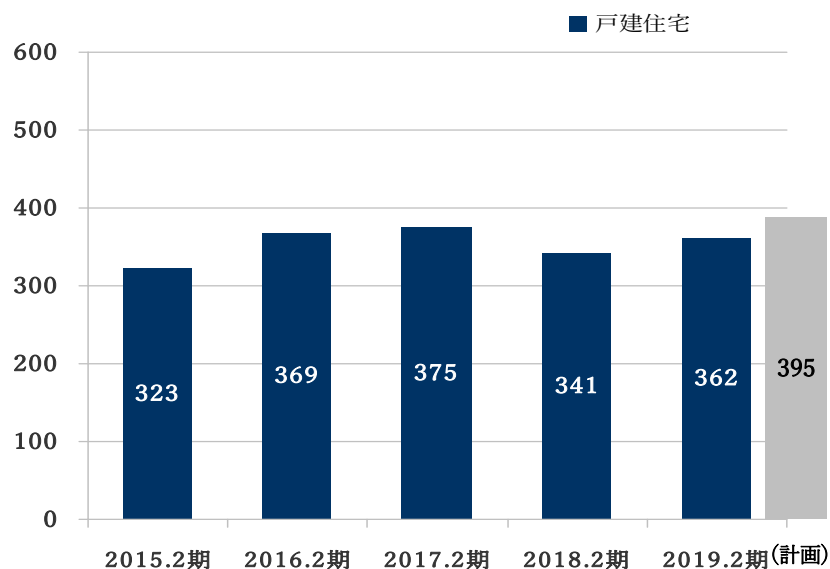
当期純利益：ほぼ計画通り

- 生命保険金の受取などの特別利益が発生



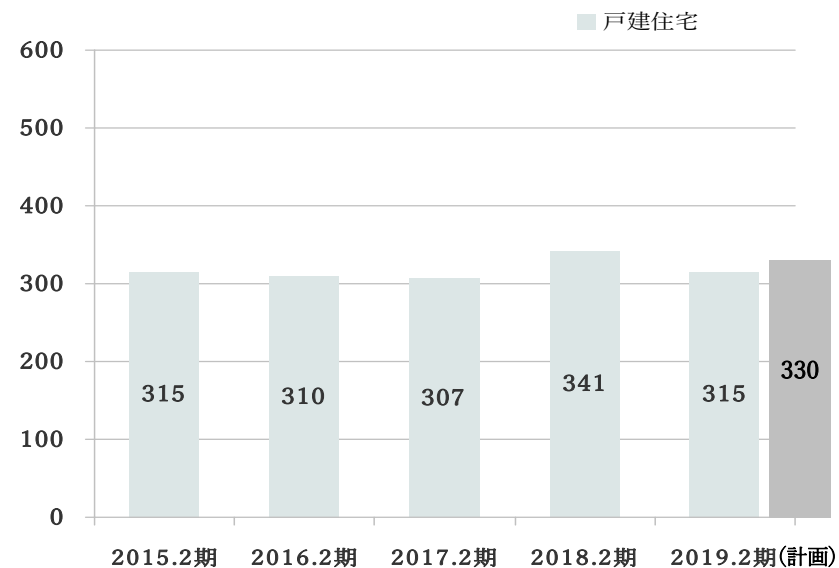
受注棟数

362棟 (前年同期比 21棟増・計画比33棟減)



引渡棟数

315棟 (前年同期比 26棟減・計画比15棟減)



■ 受注

- ・ 上期前半は、在庫、新規物件の供給が少なく受注の上積みに苦戦
- ・ 1月以降は当期仕入物件の供給が本格化し、足元の受注は堅調に推移

■ 引渡

- ・ 期首受注残の不足(前年同期比△57棟)に加え当初見込んでいた18棟が期ずれ
- ・ 第2四半期末の受注残は348棟(前年同期比10棟減)を確保

2019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)

| | 2018年8月期 (実績) | | 2019年8月期 (計画) | | | | ご参考 | |
|-------|---------------|--------|---------------|--------|-------|--------|--------|--------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 増減額 | 前期比 | 上期実績 | 下期必要額 |
| 売上高 | 38,450 | 100.0% | 40,669 | 100.0% | 2,218 | 5.8% | 16,241 | 24,428 |
| 売上総利益 | 6,417 | 16.7% | 6,615 | 16.3% | 197 | 3.1% | 2,579 | 4,036 |
| 販売管理費 | 4,555 | 11.8% | 5,157 | 12.7% | 601 | 13.2% | 2,285 | 2,872 |
| 営業利益 | 1,862 | 4.8% | 1,457 | 3.6% | △404 | △21.7% | 293 | 1,164 |
| 経常利益 | 2,081 | 5.4% | 1,685 | 4.1% | △395 | △19.0% | 395 | 1,290 |
| 当期純利益 | 773 | 2.0% | 1,157 | 2.8% | 384 | 49.7% | 303 | 854 |

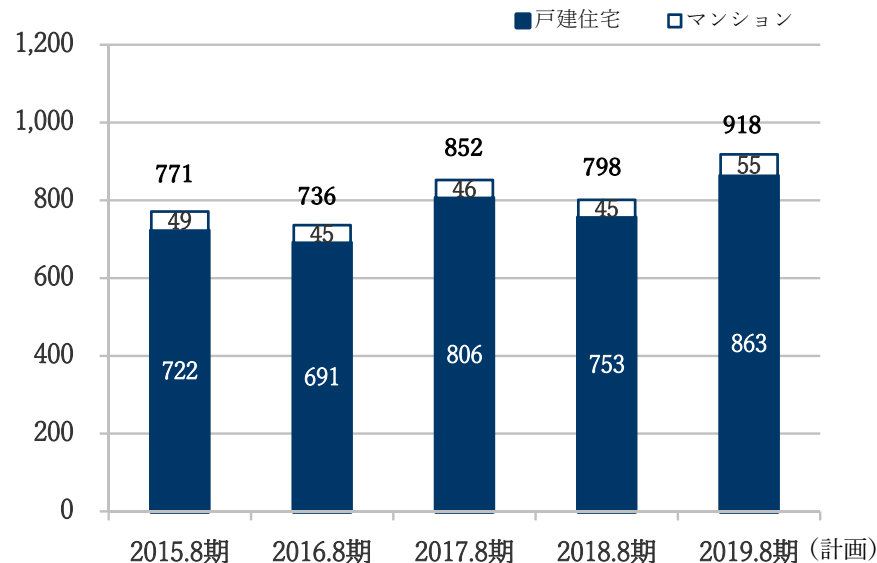
マンション事業の下振れを戸建住宅事業・一般請負工事事業でカバー

- 戸建住宅事業 : 受注残および在庫・供給計画から引渡可能な材料は揃う
2Q末 受注残(連結) : 361棟
完成済/供給予定建売 : 213棟 (完成済 : 69棟 予定 : 144棟)
- マンション事業 : サンクレーア上社の工期遅延の影響で、同マンションの引渡計画戸数15戸が来期にずれ込む見込み
- 一般請負工事事業 : 受注残の状況から、当初計画水準に落ち着く見通し

2019年8月期 連結 受注・引渡棟数計画

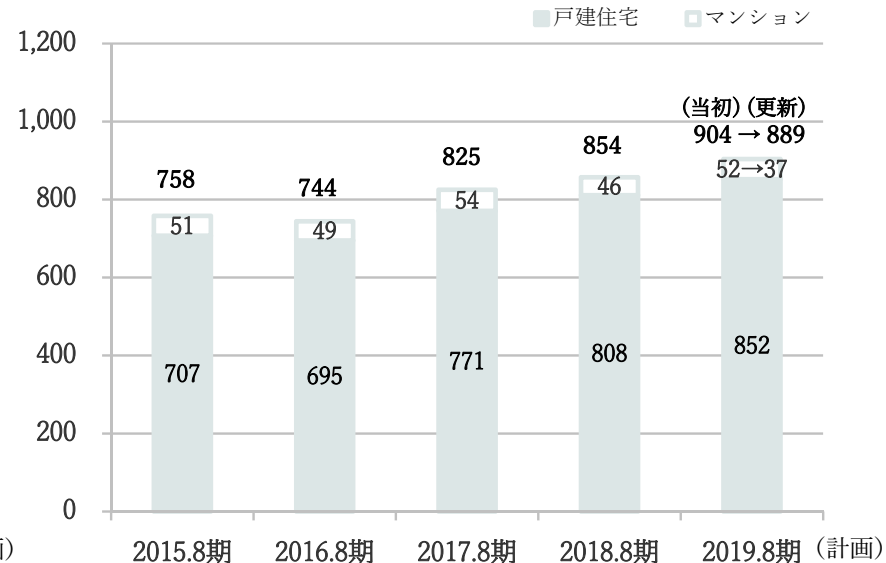
受注棟数

918棟 (前期比 120棟増)



引渡棟数

889棟 (前期比 35棟増)



■ 受注

【戸建】

- ・下期の物件供給計画は見通しが立っており、堅調に受注獲得が進む見通し

【マンション】

- ・サンクレーア鶴舞公園は早期完売を目指す
- ・サンクレーア上社は6月販売開始予定。来期に向けた受注獲得に全力

■ 引渡

【戸建】

- ・上期受注残に加え、建売住宅の販売・引渡で上積みが進む計画

【マンション】

- ・販売中のサンクレーア鶴舞公園(全28戸)は、全戸完売・引渡の計画
- ・サンクレーア上社は工期遅延により当初計画15戸が来期にずれ込む見通し

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

| | |
|-----------|-------------|
| ■ 発行済株式総数 | 14,884,300株 |
| ■ 株主数 | 11,335名 |
| ■ 単元株式数 | 100株 |

配当金

【2019年8月期 配当計画】

中間19円(実績)+期末19円(計画)
= 年間 38円

予想配当性向：47.9%
(優待込：60.5%)
配当利回り：4.2%
(優待込：5.3%)
2019.2.28 時点

株主優待

【株主優待の内容】

QUOカード
1,000円分



【対象となる株主様】

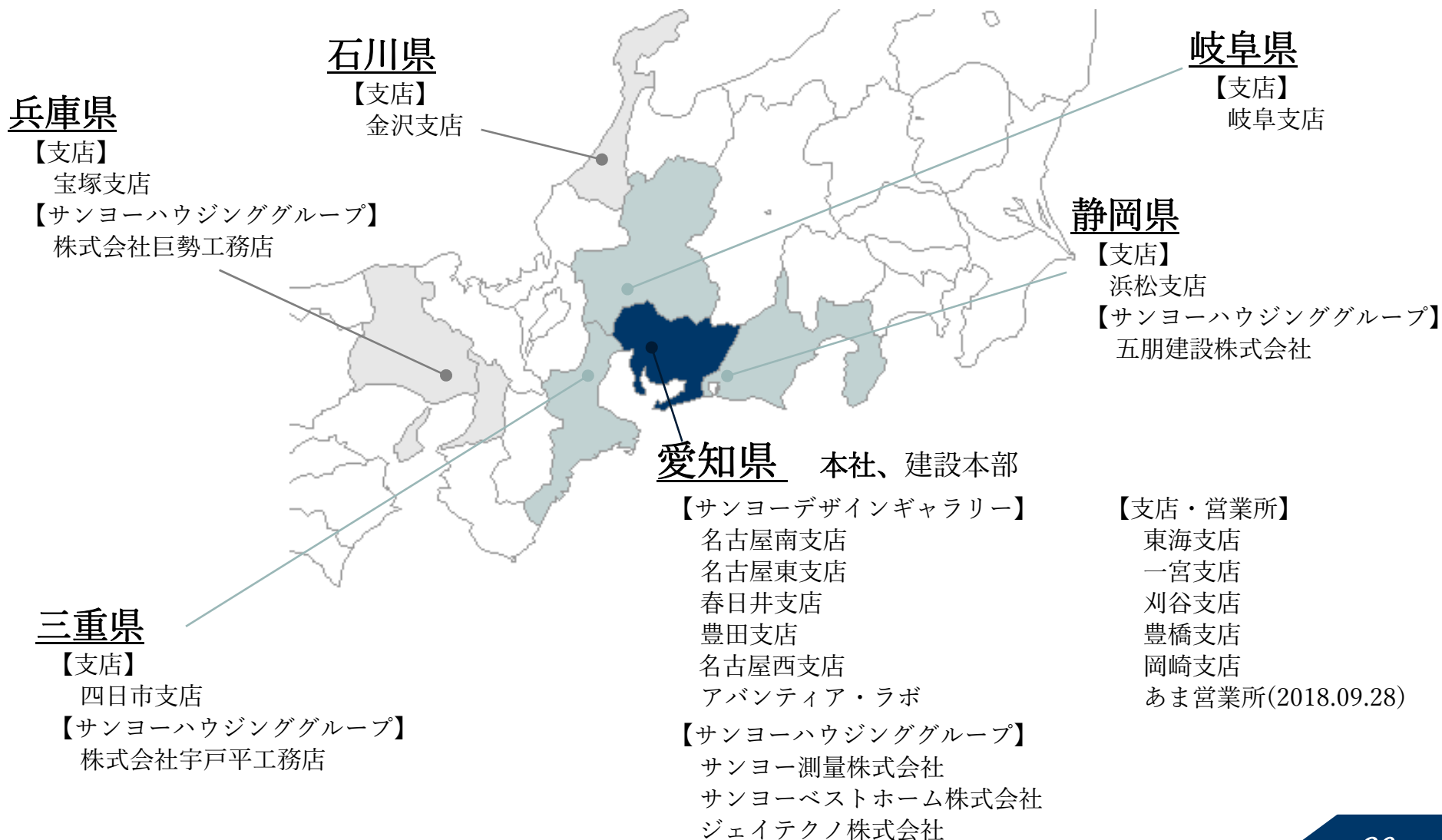
毎年8月末日現在の株主名簿に記載または記録された当社株式1単元(100株)以上を保有している株主様

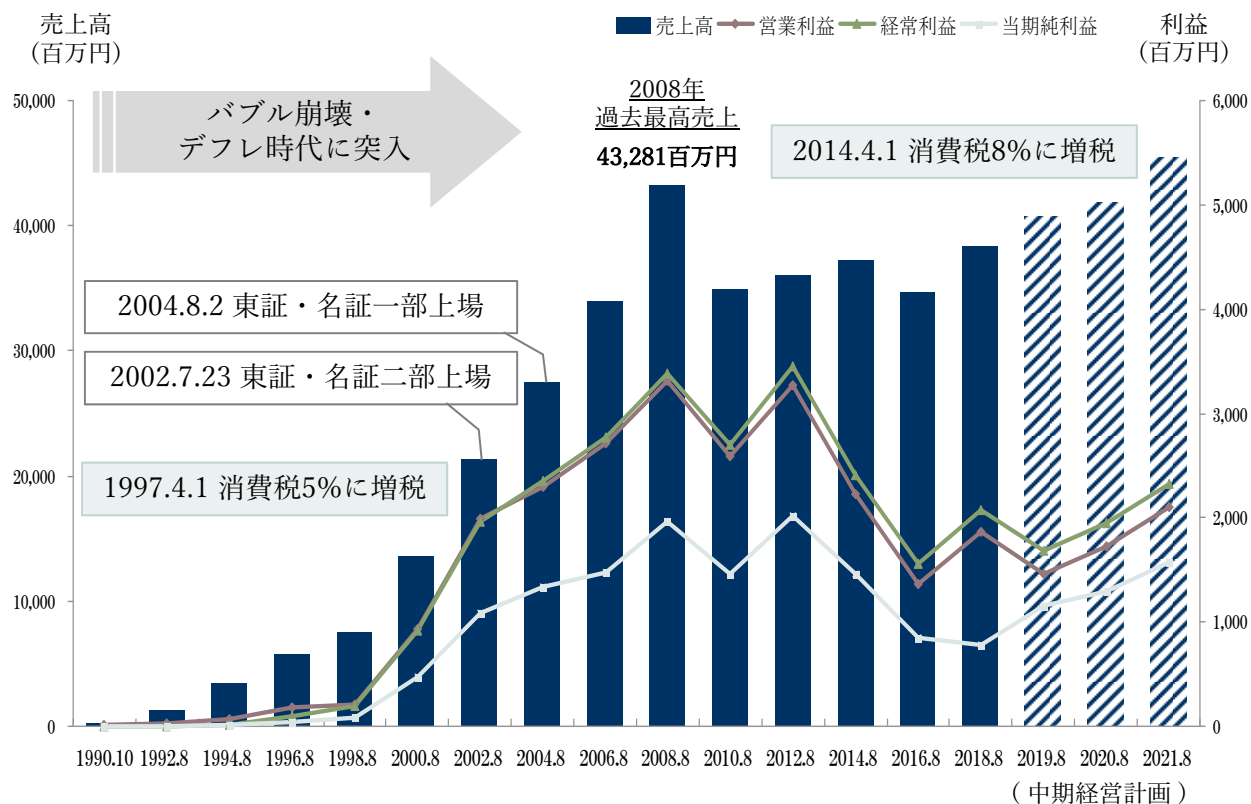
1. 2019年8月期 第2四半期の概況、
今期・今後の取り組み P. 2
2. 2019年8月期 第2四半期決算の状況 P. 9
3. 会社概要 P.28

| | | |
|--------------------|---|--|
| 商号 | 株式会社 サンヨーハウジング名古屋 | |
| 設立日 | 1989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 | |
| 代表者 | 代表取締役社長 沢田 康成 | |
| 資本金 | 3,732百万円 | |
| 社員数 | (単体) 334名 | (連結) 464名 <small>(2019年2月28日 現在)</small> |
| 上場(8904) | 東証・名証2部：2002年7月23日 東証・名証1部指定：2004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 | |

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。

東海圏を中心に6サンヨーデザインギャラリー、11支店、
連結子会社6社で事業展開





- 1989年11月 設立
- 1999年 7月 サンヨー測量株式会社 設立
- 2002年 7月 東証・名証二部上場
- 2003年 2月 サンヨーベストホーム株式会社 子会社化
- 2003年 3月 株式会社巨勢工務店 子会社化
- 2004年 8月 東証・名証一部上場
- 2007年 5月 ジェイテクノ株式会社 設立
- 2013年10月 株式会社宇戸平工務店 子会社化
- 2016年 9月 五册建設株式会社 子会社化

過去一度も赤字決算の無い安定した経営
 事業環境の変化に柔軟に対応し、健全かつ強固な企業体質を構築

当社グループ事業の売上構成比（2018.8期）

AVANTIA

戸建住宅事業 79.3%

(サンヨーハウジング名古屋・五册建設)

自由に 楽しく 美しく

AVANTIA

「AVANTIA」を中心とする
戸建住宅の販売・施工

| | 〈受注実績〉 | 〈引渡実績〉 |
|-----------------|--------|--------|
| 2017.8期 | 806棟 | 771棟 |
| 2018.8期 | 753棟 | 808棟 |
| 2019.8期 (計画) | 863棟 | 852棟 |



38,450
百万円
(売上高)

マンション事業 4.1%

(サンヨーベストホーム)

〈販売実績〉

- 2017.7 サンクレーア車道 (21戸)
- 2017.11 サンクレーア金山 (34戸)
- 2018.11 サンクレーア鶴舞公園(28戸)
- 2019.6 サンクレーア上社 (27戸)
(予定)



一般請負工事事業 16.1%

(巨勢工務店・ジェイテクノ・宇戸平工務店)



その他の事業 0.5%

(サンヨー測量)



自由に 楽しく 美しく

AVANTIA

AVANTIA
Promise.1

Architectural
Design

デザイン

AVANTIA
Promise.2

Quality
Standard

品質

AVANTIA
Promise.3

Total Care
Support

アフターケア



イメージキャラクター
加山雄三

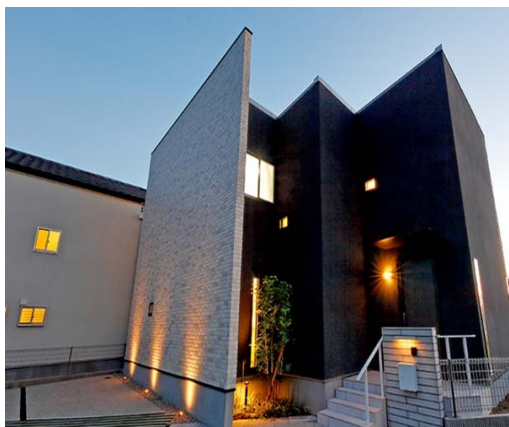


Architectural Design - 美しいデザイン

“美しい家”が建ち並ぶ“美しい街並み”を創る

AVANTIAは、お客様が抱くイメージを具現化し、住む人にとっての“美しい家”を表現します。

そして“美しい家”が建ち並ぶ街並みは、それぞれの個性を主張しつつ、統一感のある“美しい景観”を創りあげ、共感と憧れを生む、価値ある住まいと暮らしを実現します。



Quality Standard - 妥協を許さない品質

妥協を許さない“品質”が暮らしの安心となる

AVANTIAは、住宅性能評価の最高等級相当を基準とした、高い住宅性能と確かな品質を持った住まいを提供します。

高い技術と厳格な品質基準によって建てられた住まいは、目には見えない“安心”と“信頼”として、お客様の豊かな暮らしを支えます。



住友ゴム工業(株)社製 制震ダンパーを標準搭載

Total Care Support - 万全のアフターケア

お客様に常に寄り添い、“美しい暮らし”を守り続ける
AVANTIAは、住み始めてからもお客様の笑顔あふれる暮らしを守り、
いつまでも変わらない“美しさ”を保つため、長期の建物延長保証だけでなく、
24時間365日対応の相談窓口を設け、常にお客様に寄り添い続けます。

24時間365日
相談受付

建物30年
延長保証

住宅設備機器
あんしんの
10年保証

地盤10年間
保証

24時間365日
緊急対応
サービス

株式会社サンヨーハウジング名古屋

成長戦略部

〒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は負いません。