

2019年10月15日

# 決算および中期経営計画説明会

2019年8月期



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 決算の状況	P. 2
2. 長期ビジョンと新理念体系	P. 11
3. 中期経営計画2022	P. 20
4. 会社概要	P. 30

(単位：百万円 単位未満切捨て)

- 当初の計画に対し、ほぼ計画通りで着地  
→ 売上高は未達だが、各利益は計画を上回る

	2018年8月期 実績		当初計画		2019年8月期 実績			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期比	計画比
売上高	38,450	100.0%	40,669	100.0%	38,462	100.0%	11 (0.0%)	△2,206 (△5.4%)
売上総利益	6,417	16.7%	6,615	16.3%	6,160	16.0%	△257 (△4.0%)	△454 (△6.9%)
販売管理費	4,555	11.8%	5,157	12.7%	4,667	12.1%	111 (2.4%)	△490 (△9.5%)
営業利益	1,862	4.8%	1,457	3.6%	1,493	3.9%	△368 (△19.8%)	35 (2.5%)
経常利益	2,081	5.4%	1,685	4.1%	1,725	4.5%	△355 (△17.1%)	39 (2.4%)
当期純利益	773	2.0%	1,157	2.8%	1,250	3.3%	477 (61.7%)	93 (8.1%)

売上高：38,462百万円（前期比 0.0%増、計画比 5.4%減）

## 戸建住宅

■ 受注棟数：760棟（前期比：+7棟、計画比：△103棟）

■ 引渡棟数：803棟（前期比：△5棟、計画比：△49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
- ・当期仕入物件の供給は1月から急速に軌道回復したが、急速に悪化する外部環境や想定以上に盛り上がり欠けた消費増税前の駆け込み需要により、受注が伸び悩んだ
- ・前期比並みの受注、引渡棟数の確保はできたが、計画を大きく下回る結果となった

## マンション

■ 受注戸数：26戸（前期比：△19戸、計画比：△29戸）

■ 引渡戸数：35戸（前期比：△11戸、計画比：△17戸）

### 【要点】

- ・当初販売開始を予定していたサンクレーア上社の工期が大幅に遅延し、販売、竣工共に2020年8月期上期にずれ込んだことが大きく響く

## 一般請負工事

■ 売上高：5,658百万円(前期比：△522百万円、計画比：△1,194百万円)

■ 営業利益：237百万円(前期比：+59百万円、計画比：+38百万円)

### 【要点】

- ・上期は関西地区の大雨・台風災害の復旧工事が特需的に発生
- ・売上高は伸び悩んだが、採算性を重視し、セグメント利益は前期比、計画比ともに増益

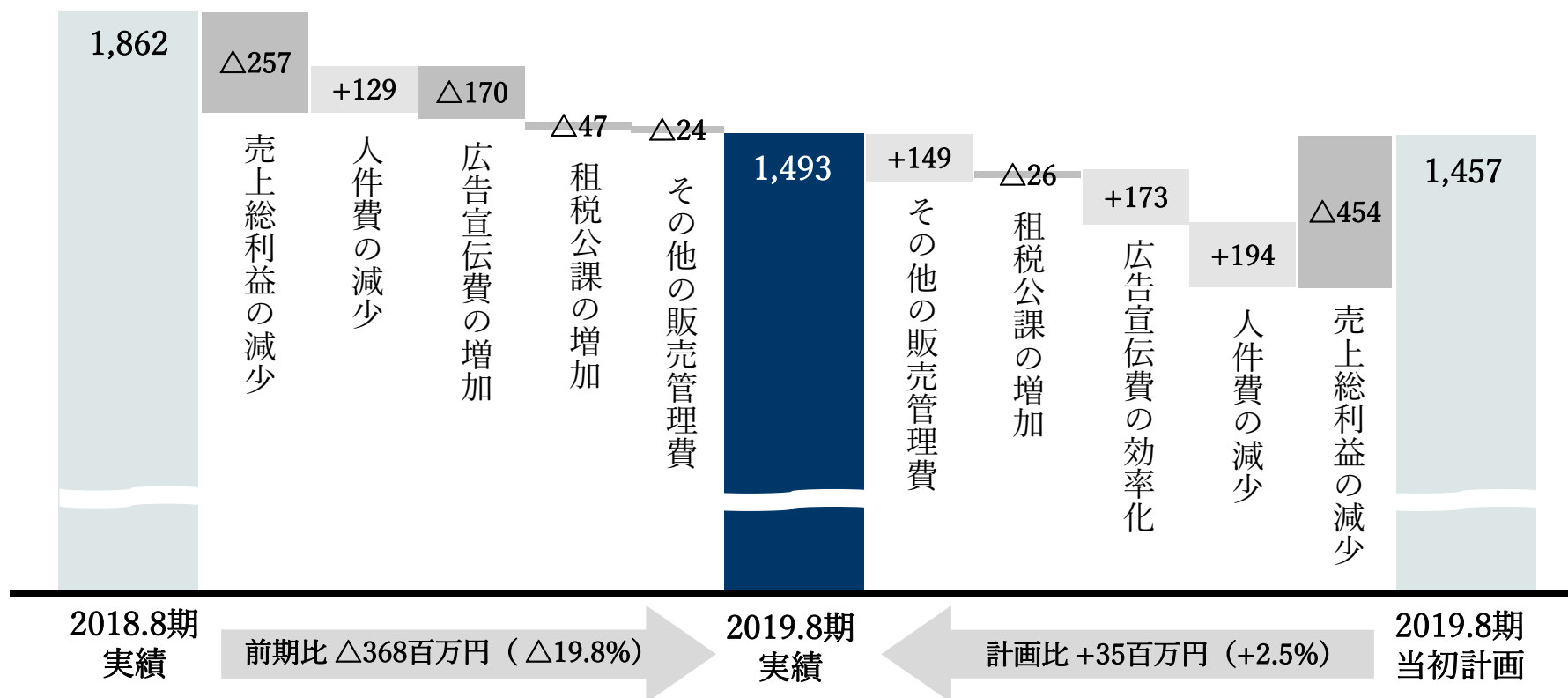
## 戸建住宅事業は、土地価格上昇による販売単価の上昇が売上高に寄与

	2018年8月期 実績		当初計画		2019年8月期 実績			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期比	計画比
戸建住宅事業	30,510	79.3%	31,630	77.8%	31,375	81.6%	864 (2.8%)	△255 (△0.8%)
マンション事業	1,564	4.1%	1,994	4.9%	1,246	3.2%	△317 (△20.3%)	△747 (△37.5%)
一般請負工事事業	6,180	16.1%	6,852	16.9%	5,658	14.7%	△522 (△8.5%)	△1,194 (△17.4%)
その他事業	195	0.5%	191	0.5%	182	0.5%	△12 (△6.5%)	△8 (△4.7%)
合計	38,450	100.0%	40,669	100.0%	38,462	100.0%	11 (0.0%)	△2,206 (△5.4%)

- 戸建住宅事業 : 前期比増収、計画比では若干の未達  
引渡棟数803棟(前期比：5棟減、計画比：49棟減)  
販売単価(連結) 37,463千円(前期比：+1,234千円)
- マンション事業 : サンクレーア上社の販売・竣工遅延の影響で未達
- 一般請負工事事業 : 採算性の高い案件に絞った受注活動を展開したことで  
売上高は伸び悩み。セグメント利益は計画比で増益

## 計画比 増益を達成

- 広告宣伝費 : 主にブランド立ち上げに伴うプロモーション費用を計画に見込む  
 → テレビCM、広告等のプロモーション効果、反響をモニタリングし、露出タイミングや方法を柔軟に見直し、効率よく展開
- 租税公課 : 用地仕入が順調に進捗し、十分な在庫を確保したことで、不動産取得税等が増加



(単位：百万円 単位未満切捨て)

## ■ 販売用地の仕入増加に伴い、借入金が増加

	2018.8期	2019.8期	増減		2018.8期	2019.8期	増減
流動資産	34,763	37,517	+2,754	流動負債	9,172	12,057	+2,884
現金預金	14,878	10,987	△3,891	支払手形・工事未払金等	2,849	3,391	+542
たな卸資産	17,627	24,297	+6,670	短期借入金等（※）	4,083	6,732	+2,649
その他	2,257	2,233	△23	未成工事受入金	726	666	△59
固定資産	4,763	4,228	△534	その他の流動負債	1,513	1,266	△247
有形固定資産	2,802	2,740	△61	固定負債	6,314	4,995	△1,319
無形固定資産	165	135	△30	長期借入金	4,232	4,270	+38
投資その他	1,795	1,352	△443	その他の固定負債	2,082	724	△1,358
資産合計	39,526	41,746	+2,220	負債合計	15,487	17,052	+1,564
				純資産合計	24,038	24,694	+655
				負債純資産合計	39,526	41,746	+2,220

※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：59.2%（前期比1.6ポイント減）

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2019年8月期 (実績)		2020年8月期 (計画)			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	前期比
売上高	38,462	100.0%	41,789	100.0%	3,326	8.6%
売上総利益	6,160	16.0%	6,707	16.1%	547	8.9%
販売管理費	4,667	12.1%	5,032	12.0%	365	7.8%
営業利益	1,493	3.9%	1,675	4.0%	181	12.2%
経常利益	1,725	4.5%	1,884	4.5%	158	9.2%
当期純利益	1,250	3.3%	1,263	3.0%	12	1.0%

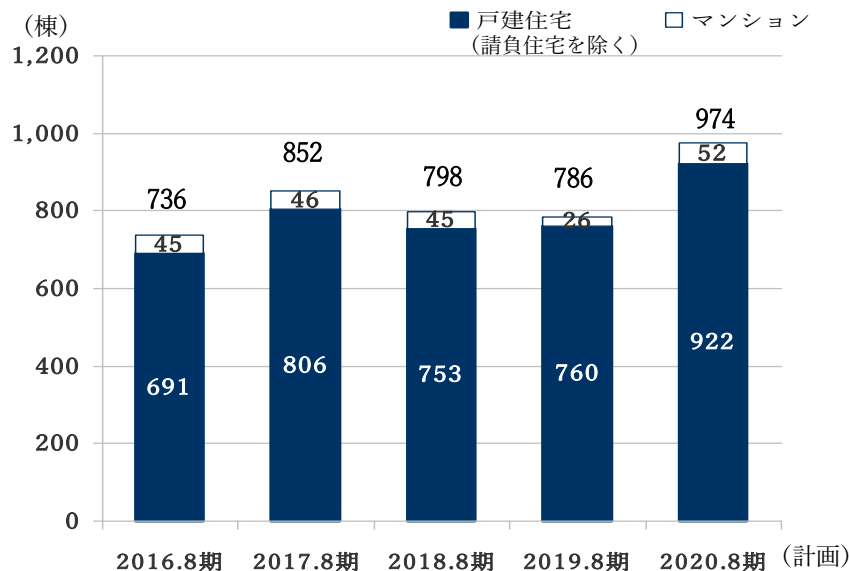
## 前期に注力した戸建住宅事業の各施策が結実、今期より回収開始

- 戸建住宅事業 : 前期に取得した物件の供給、建売完成が本格化  
879棟の引渡を計画  
 期首受注残(連結) : 265棟(前期比: △43棟)  
 期首販売開始済物件 : 448棟(前期比: +104棟)  
 (完成済: 78棟 / 建築中: 201棟 / 条件付土地: 169区画)
- マンション事業 : 2棟55戸の販売開始と50戸の引渡を計画
- 一般請負工事事業 : 利益確保を重視した公共工事・民間工事の受注増を目指す



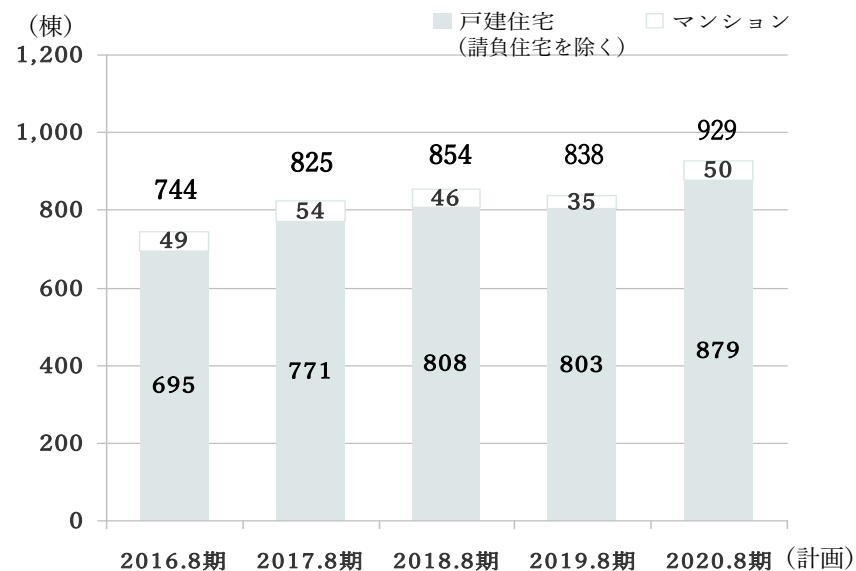
## 受注棟数

974棟 (前期比: +188棟)



## 引渡棟数

929棟 (前期比: +91棟)



### ■ 受注

#### 【戸建】

- ・期首販売開始済物件: 448棟(前期比: +104棟)
- ・土地の価格動向を注視しつつ、安定した仕入と供給を計画 (販売予定在庫 527区画)

#### 【マンション】

- ・サンクレーア上社(全27戸) 2019/9~ 販売
- ・サンクレーア桜通泉(全28戸) 2020/1~ 販売

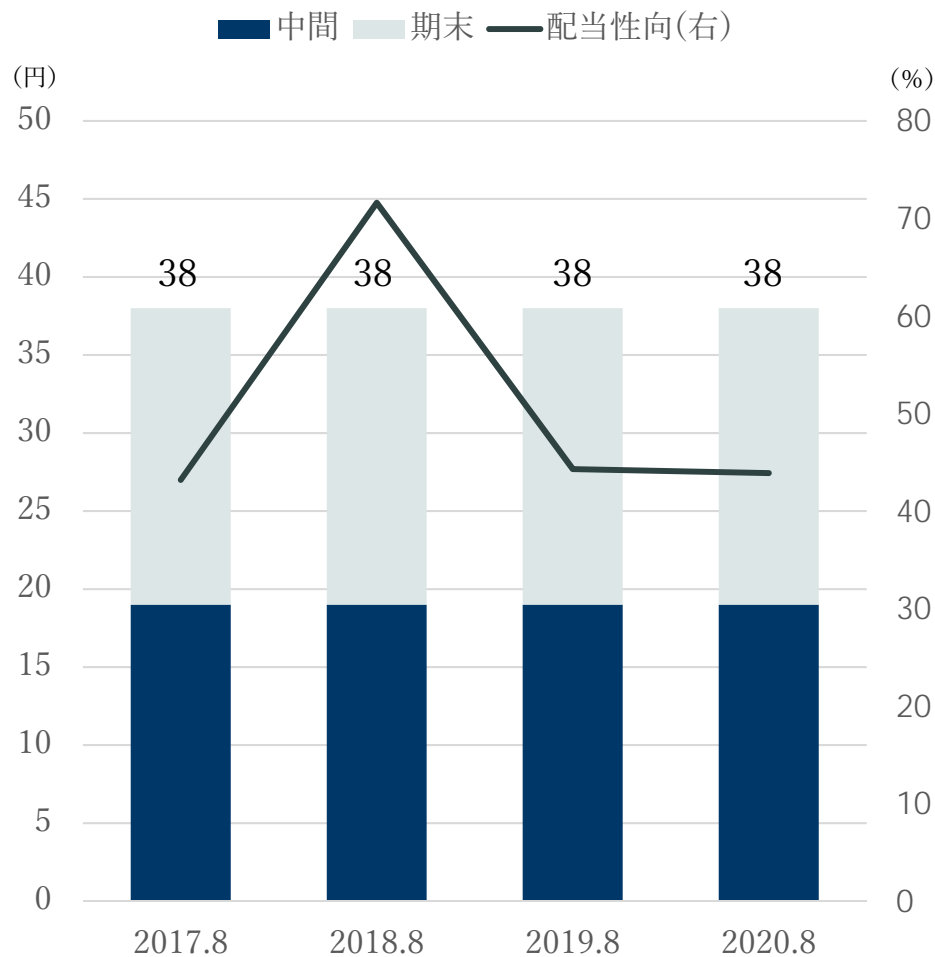
### ■ 引渡

#### 【戸建】

- ・879棟 (前期比76棟増) の引渡を計画
- 期首受注残: 265棟
- 期中受注分: 614棟(うち建売 430棟)

#### 【マンション】

- ・サンクレーア上社(全27戸) 2019/12~竣工
- ・サンクレーア桜通泉(全28戸) 2020/7~竣工



## 【2019年8月期】

中間19円+期末19円(計画)  
= 年間 38円

➤ 配当性向 : 44.3%

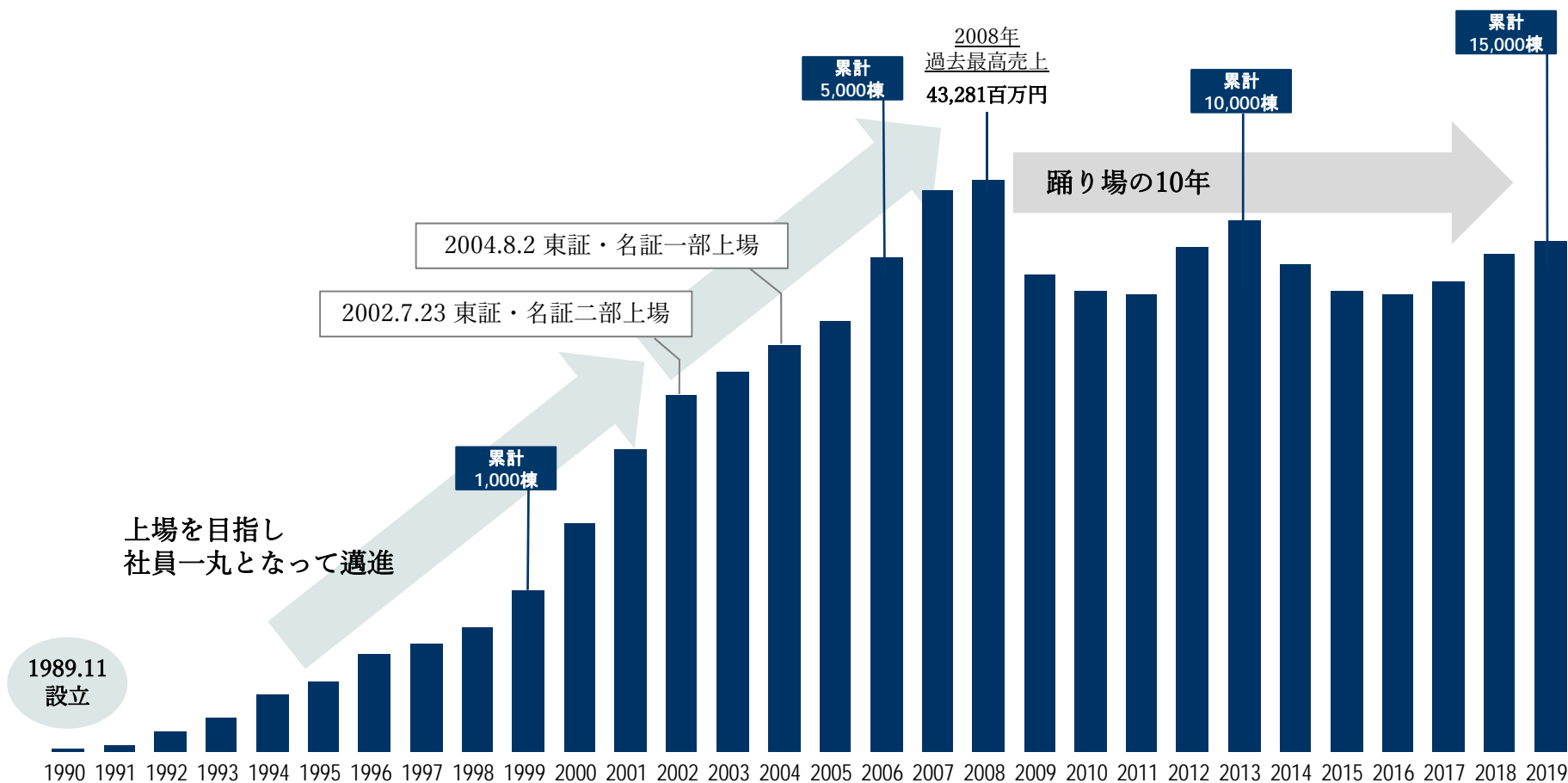
## 【2020年8月期 計画】

中間19円+期末19円  
= 年間 38円

➤ 予想配当性向 : 43.9%

1. 2019年8月期 決算の状況	P. 2
2. 長期ビジョンと新理念体系	P. 11
3. 中期経営計画2022	P. 20
4. 会社概要	P. 30

# 30年の振り返りと根本課題



**【根本課題】** グループ全社員が取り組んでいくことができる“新たな目標”の策定が不可欠

## 人口動態 変化

- 三大都市圏・地方中核都市への人口集中
- 地方の人口・世帯数の減少
- 都市部における若年層の持家志向の低下  
(住まいに対する価値観・暮らし方の多様化)

## 業界環境 変化

- セキュリティ、環境性能に対する意識の高まり
- BCP、防災意識の高まり
- バリアフリー社会へのニーズの高まり
- IT技術の進歩（IoTやAI技術の発展）

## 社会環境 変化

- 労働力不足の深刻化
- 外国人労働者の増加
- インバウンド需要の増加

メガトレンドに対応した  
新たな価値創造が不可欠

## 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  
企業を目指す。

## 長期ビジョン

### 社会性ビジョン (目指す姿)

お客様・地域・社会に寄り添い、  
不動産にまつわるあらゆるニーズを  
解決する 企業集団となる

### 成長性ビジョン (チャレンジ目標)

## グループ価値10倍化

グループ  
売上高  
5,000億円

グループ  
経常利益  
300億円

## ミッション

お客様の喜びと感動を生む  
不動産商品・サービスの提供

## 企業行動指針

## コーポレート・ガバナンス

# 長期ビジョン実現に向けたステップ

- グループ全社員で共有する“大きな夢”として策定した「長期ビジョン」の追求によりグループ企業価値の最大化を図る
- 長期ビジョンを達成させるべく、最初のターゲットを「VISION 2030」とし、2030年を目標に3段階のステップを経て「企業価値2倍」を目指す
- また、今後の中期経営計画は、従来のローリング方式を改め、フィックス方式の中期経営計画として2020年8月期より始動

## 【長期ビジョン】

社会性ビジョン  
(目指す姿)

お客様・地域・社会に寄り添い、  
不動産にまつわるあらゆるニーズを  
解決する 企業集団となる

成長性ビジョン  
(チャレンジ目標)

グループ価値10倍化

グループ  
売上高  
5,000億円

グループ  
経常利益  
300億円

## 【VISION 2030】

売上高 1,000億円  
経常利益 60億円  
ROE 8.0%以上

中期経営計画に基づく  
戦略・施策の推進

### 第1次 Step

(2020/8~2022/8)

【中期経営計画2022】

成長エンジンの構築

### 第2次 Step

(2023/8~2025/8)

成長軌道の回復

### 第3次 Step

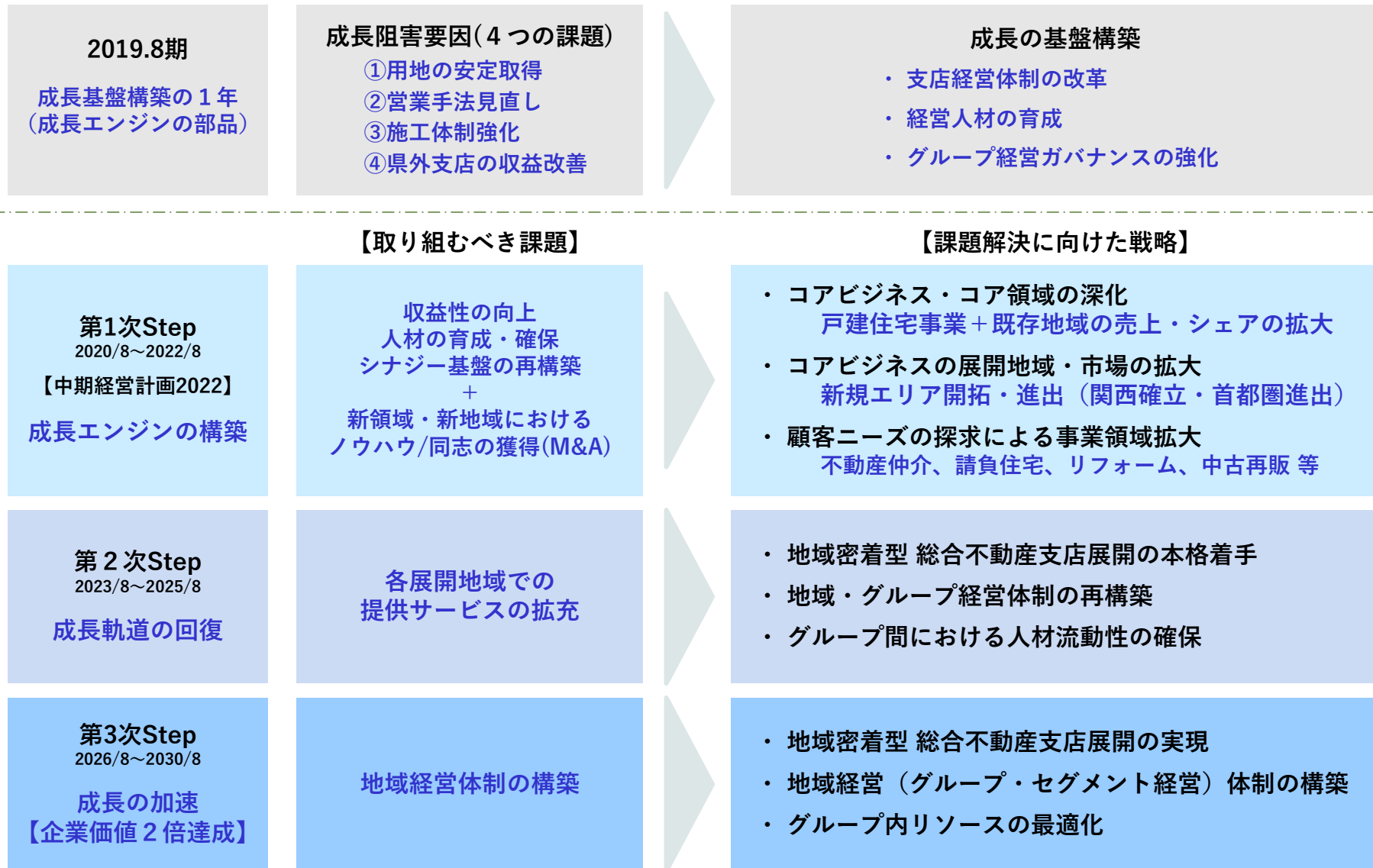
(2026/8~2030/8)

成長の加速

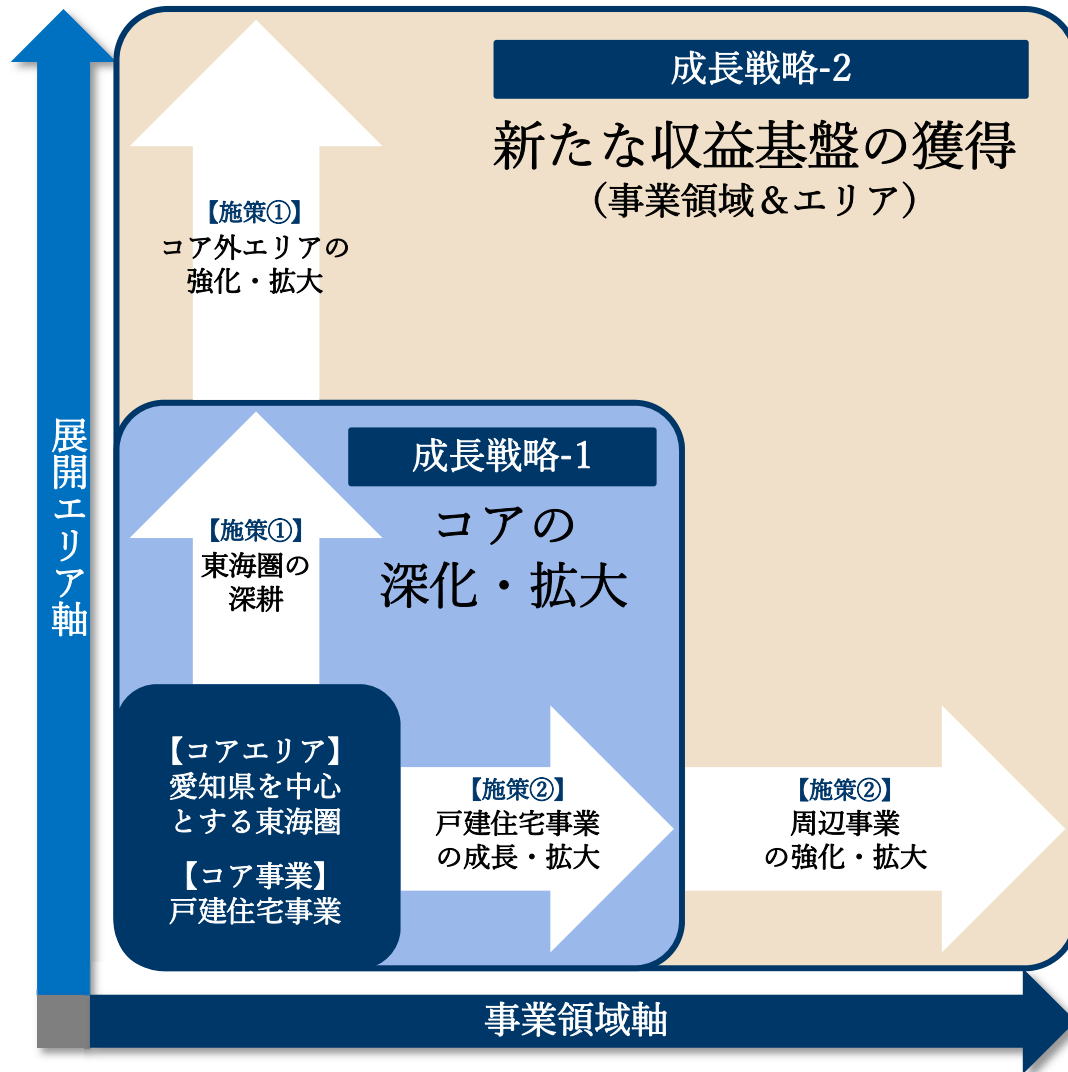
グループ全社員による  
ミッションの追求

## 【ミッション】

お客様に喜びと感動を生む  
不動産商品・サービスの提供







## 成長戦略-1

「AVANTIA」ブランドの継続強化と地域密着型店舗網の拡充

## 成長戦略-2

コア（愛知県を中心とする東海圏・戸建住宅事業）依存型ポートフォリオを見直し、新たな収益基盤を獲得

各地域ごとの成熟度合いに応じて、展開スピード・戦略は異なる

周辺事業の拡大によって、グループの新たな未来像の創造に挑戦する！

【現状】 新築戸建分譲専門の支店経営＝新築の「用地取得」、新築の「戸建住宅分譲」

## 【将来】 地域密着型の総合不動産店舗集団の形成

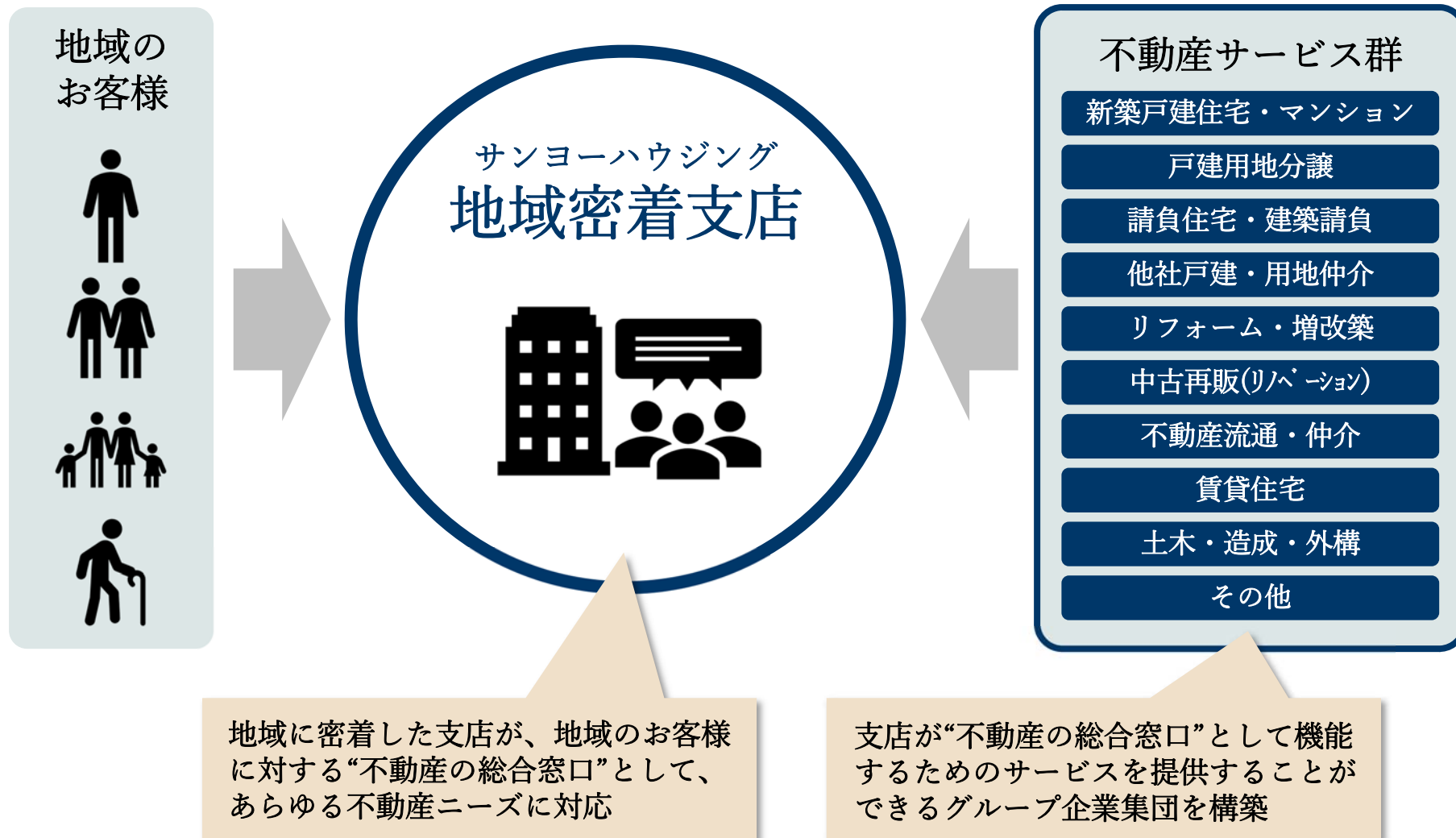
＝地域のお客様に対して、新築だけでなく、不動産にまつわるあらゆるニーズを解決する支店

- ① 新築戸建 : 自社分譲、他社分譲、仲介土地＋請負住宅 など
- ② マンション : サンクレーア、他社分譲、中古マンション(リノベ) など
- ③ リフォーム : 当社引渡顧客、一般リフォーム顧客
- ④ その他 : 一般下取り(再販or流通)、賃貸(自社or仲介) など

※サンヨー不動産（2019年7月設立）の挑戦領域 ※未着手領域

“不動産”に関わるあらゆるニーズや悩みを相談でき、解決できる  
「総合不動産サービス」を目指す

## 各支店は顧客ニーズ解決のHUBとしてサービスを提供



1. 2019年8月期 決算の状況	P. 2
2. 長期ビジョンと新理念体系	P. 11
3. 中期経営計画2022	P. 20
4. 会社概要	P. 30

## 2019年8月期 経営施策



### 成長基盤構築の1年 (成長エンジンの部品)

成長阻害要因(4つの課題)の排除

- ①用地の安定取得
- ②営業手法見直し
- ③施工体制強化
- ④県外支店の収益改善

### 成長の基盤構築

- ①支店経営体制改革
- ②経営人材育成
- ③グループ経営ガバナンスの強化

## 中期経営計画2022 (2020年8月期～2022年8月期)



# 成長エンジンの構築

### 【重要施策】

収益性向上  
人材育成・人材確保  
シナジー基盤の再構築

+

新領域・新地域における  
ノウハウ/知見/同志の獲得

## 愛知県での戦略

- ・ デザインギャラリーを中心とした深耕と総合不動産店舗化の開始

## 愛知県以外の東海圏、コア外エリアの戦略

- ・ 建売住宅を中心とした安定供給による地域シェアの増大

## 重点強化地域

- ① 関西地区 ➡ 3～4店舗体制(宝塚+2～3拠点新設) + 巨勢工務店
- ② 三重地区 ➡ 2店舗(四日市・津) + 宇戸平工務店、プラスワン

## 周辺事業育成

- ① リフォーム&リノベーション事業確立 ➡ サンヨー不動産の収益化
- ② 土地仲介+請負住宅事業 ➡ サンヨー不動産+AVANTIA Sシリーズ

## 新たな展開施策

- ① 首都圏進出開始 (自社出店 or M&A)
- ② 総合不動産店舗モデル店スタート

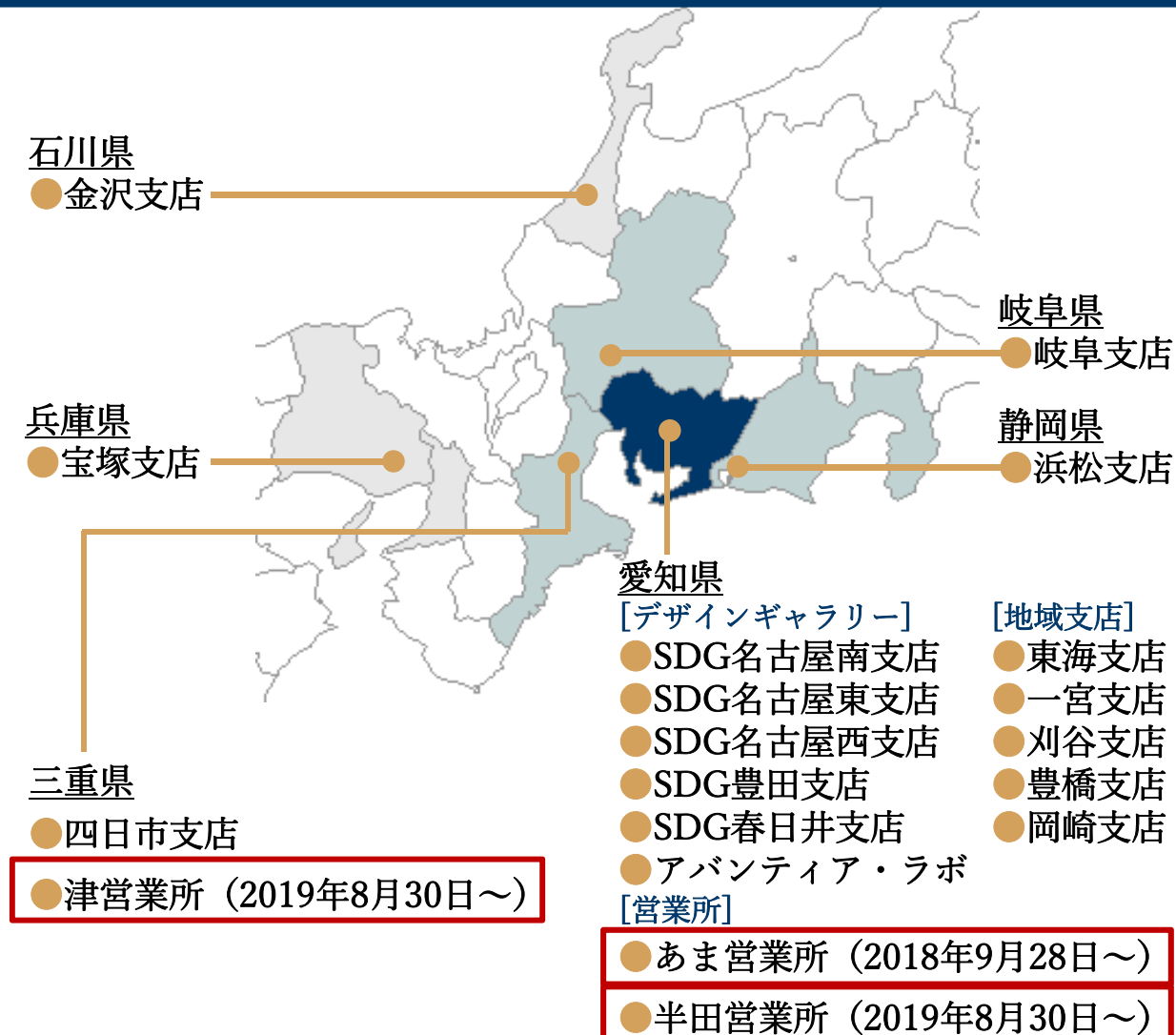
愛知県の深耕と周辺エリアへの拡大を目指して、段階的に営業拠点を拡充

**2019年8月期  
3営業所を新設**

- 愛知県：2
- 三重県：1

段階的な営業拠点拡充

関西圏における  
底上げ  
＋  
首都圏への出店検討



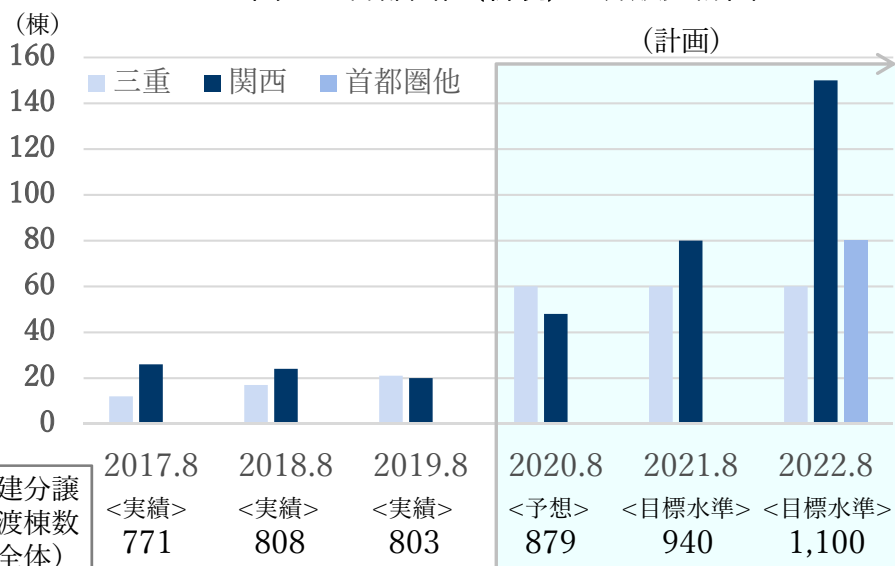
## 販売拡大に向け、既進出エリアの活性化と首都圏への進出を目指す

関西事業部：現行1拠点体制から2022年度に3～4支店体制構築を目指す  
 → 年間150棟規模の供給に向け、子会社との連携も強化

三重事業部：新設の津営業所を加えた2店舗体制で北勢～中勢地域を深耕  
 → 年間60棟規模の供給を目指す

新規エリア：首都圏の早期進出・開拓  
 → 年間80棟規模の供給と施工体制の構築を目指す

三重・関西・首都圏他(新規)地域 販売計画



## 営業拠点拡充効果

2019年9月～

- 半田営業所：+20棟/年
- 津営業所：+20棟/年

2020年8月～（予定）

- 北摂・京阪地域を中心に、関西圏深耕に向け順次拠点を2～3店舗新設予定  
 合計：+130棟/年

2021年8月～（予定）

- 首都圏で新拠点：+80棟/年  
 （M&Aも選択肢の一つ）



## サンヨー不動産の位置づけ（2019.7設立）

新築分譲以外の事業領域開拓に向けた独立会社として設立

- ① リフォーム ※ 受動型から提案型営業への体制転換を企図
- ② 不動産仲介
- ③ 中古再販（リノベーション）



事業領域の総合不動産化に向けた第1歩

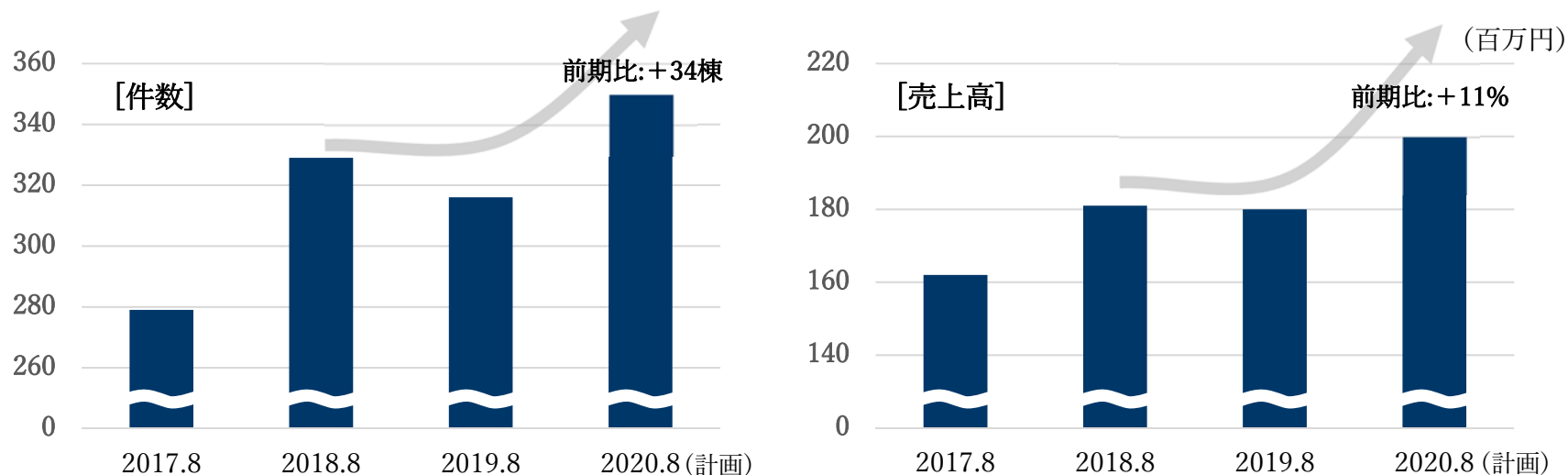


さらに、当社とサンヨー不動産との融合の深化や、新たな領域における事業体の買収等を通じ、支店単位で総合不動産店舗化を実現へ

## 顧客基盤を活かしたリフォーム事業への取り組み

当社 引渡顧客（累計1.5万件超）の潜在ニーズは非常に旺盛  
 → 「サンヨー不動産」中心にリフォーム事業の事業体制を構築  
 将来的には一般顧客向けのサービス供給を企図

【サンヨーハウジング名古屋 リフォーム売上の実績・計画】



サンヨー不動産の事業開始による体制強化

## 株式会社プラスワンのグループ化 (2019.10.11発表)

商号	株式会社プラスワン	
本社所在	三重県津市	
設 立	1999年7月12日	
事業内容 (強み)	住宅のリフォーム 不動産の仲介 不動産の売買	
直近業績	売 上 高	1,004,734千円
	営 業 利 益	25,389千円
	経 常 利 益	25,403千円
	当 期 純 利 益	17,613千円

### (特徴)

- ・ 三重県津市を地盤として、設立20年(創業40年)
- ・ リフォーム事業が強み。三重県中勢地域を中心に、顧客基盤と取引先網、施工体制を確立
- ・ 2018年4月に四日市店を開設し、北勢地域に進出



株式会社プラスワン 本社外観

- 総合不動産店舗の実現に向けて、リフォーム、不動産仲介等の事業基盤を強化
  - ⇒ 三重事業部および宇戸平工務店と連携し、三重県中勢～北勢地域の深耕を加速
  - ⇒ 当社、サンヨー不動産とのシナジー追求を通じ、愛知県における収益力を向上

土地仲介をにらみ、信頼のブランドAVANTIAに「Sシリーズ」を導入

AVANTIAの付加価値を、価格訴求力のある規格型住宅として提供  
→ 請負住宅事業としての確立とAVANTIAブランドの浸透を図る

3つの約束



規格化による  
低コスト化

本体価格

980万円～(税別)

コンセプト：「シンプルに美しい家を実現する」

シンプルで無駄の少ない構造、過剰な仕様の見直しで  
低価格かつ高品質の規格型住宅を実現

- シンプルな間取り構成の基本プラン+8つのコンセプト  
(例：吹き抜けのある家、土間のある家など)
- 好みの間取りレイアウトや外観・内観をセレクトする  
セレクトオーダーシステムを採用



## 【連結ベース】

- ・売上高：500億円（うち戸建住宅事業：400億円超）
- ・経常利益：25億円
- ・ROE：6%以上
- ・引渡棟数：1,200棟（戸建分譲・請負住宅・分譲マンションの合計）

（単位：百万円 単位未満切捨て）

	2019年8月期 (実績)	2020年8月期 (計画)		2021年8月期 (目標)		2022年8月期 (目標)		2022/8期計画 対 2019/8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	38,462	41,789	8.6%	44,000	5.3%	50,000	13.6%	30.0%
経常利益	1,725	1,884	9.2%	2,000	6.2%	2,500	25.0%	44.9%
引渡棟数(棟)	850	942	+92	1,000	+58	1,200	+200	+350

1. 2019年8月期 決算の状況	P. 2
2. 長期ビジョンと新理念体系	P. 11
3. 中期経営計画2022	P. 20
4. 会社概要	P. 30

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) 341名 (連結) 479名 (2019年8月31日 現在)
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)	<p>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</p> <p>サンヨー測量株式会社：土地の測量等</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>株式会社宇戸平工務店：公共・民間の建築工事等の請負</p> <p>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</p> <p>株式会社サンヨー不動産：リフォーム、不動産仲介、中古再販(リノベーション)</p> <p>株式会社プラスワン：リフォーム、不動産仲介、不動産売買</p>

東海圏を中心に6サンヨーデザインギャラリー、10支店、3営業所  
連結子会社 8 社で事業展開





## 戸建住宅事業 81.6%

(サンヨーハウジング名古屋・五册建設)

「AVANTIA」を中心とする  
戸建住宅の販売・施工等



	〈受注実績〉	〈引渡実績〉
2018.8期	753棟	808棟
2019.8期	760棟	803棟
2020.8期 (計画)	922棟	879棟



2019.8月期  
**38,462**  
百万円  
(売上高)

## マンション事業 3.2%

(サンヨーベストホーム)

〈販売中〉

2018.11 サンクレーア鶴舞公園(28戸)

2019.9 サンクレーア上社 (27戸)

〈販売予定〉

2020.1~ サンクレーア桜通泉 (28戸)



## 一般請負工事事業 14.7%

(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)



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](mailto: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。