
株式会社 サンヨーハウジング名古屋
平成28年8月期 第2四半期決算説明会

平成28年4月18日

目次

はじめに

1. 平成28年8月期 第2四半期決算の概況 P. 4
 2. 平成28年8月期 業績予想 P.21
- (ご参考)
- 会社概要 P.29

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

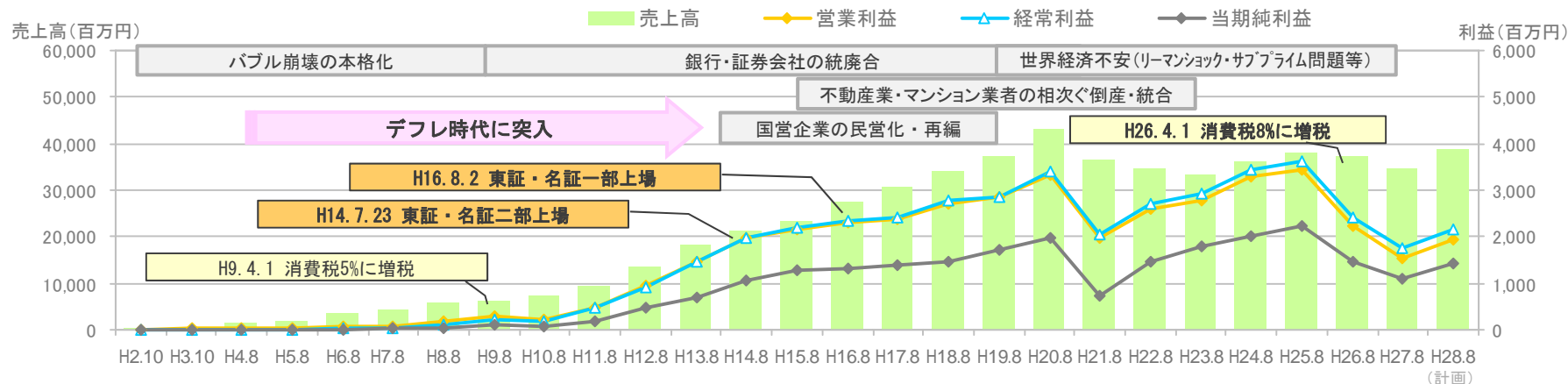
お客様にとって、一生に一度の高額な買い物である“家”...
家族と幸せを育み、暮らす“住まい”が、供給側の都合で作られた“既製品”でいいのか？



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

創立来業績推移



1. 平成28年8月期 第2四半期決算の概況



平成28年8月期第2四半期の概況

事業環境

- 新興国経済の減速や為替の急激な変動等の影響を受け、一部業種では輸出や生産に鈍化が見られ、世界経済の不安定さが目立った
- 国内景気は、設備投資や個人消費に底堅さは見られるものの、本格的な景気回復への見通しには不透明さが増しつつある
- 不動産市場においては、お客様の住宅購入意欲は高まりつつある中、土地仕入競争が激化してきている

当社の概況

- 地価の先高感や消費増税を見据えた、土地の仕入競争が一部地域で激化
→ お客様から見た適正価格での販売価格を意識し、慎重な土地仕入を展開
- 慎重な土地仕入の展開の影響から、受注は計画を下回ったものの前年を上回り、通期引渡に向けた受注残は確保することができた

施策

- 中期経営計画を着実に推進することを念頭に営業基盤を強化
- サンヨーデザインギャラリー4号店(豊田支店)開設準備中(8月下旬営業開始予定)
 - CS推進事業部を新設し、顧客満足度向上、紹介による受注増を追求
 - 金沢支店本格稼働。1月より「土地付オーダーメイド住宅」を販売開始

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27年8月期 第2四半期実績		平成28年8月期 第2四半期実績						平成28年8月期 第2四半期計画 (H27.10.15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	15,961	100.0%	15,774	100.0%	△186	△1.2%	△961	△5.7%	16,735	100.0%
売上総利益	2,739	17.2%	2,520	16.0%	△219	△8.0%	△288	△10.3%	2,808	16.8%
販売管理費	2,147	13.5%	2,065	13.1%	△82	△3.8%	△132	△6.0%	2,197	13.1%
営業利益	592	3.7%	455	2.9%	△137	△23.1%	△155	△25.5%	611	3.7%
経常利益	698	4.4%	548	3.5%	△150	△21.5%	△167	△23.4%	716	4.3%
四半期純利益	445	2.8%	352	2.2%	△93	△20.9%	△117	△25.1%	470	2.8%

【売上高】前年同期比では横ばい

- マンション販売戸数の減少を、戸建住宅事業、一般請負工事事業でカバーできなかった
- 一方、第2四半期末の戸建受注残は386棟と大幅に増加。下期引渡しによって通期の巻き返しを図る
(引渡棟数内訳) 戸建: 313棟 (前年同期比: 3棟減 計画比: 21棟減)
マンション: 23戸 (前年同期比: 9戸減 計画比: 2戸減)
(受注残内訳) 戸建: 386棟(前年同期末比 65棟増) マンション: 23戸(前年同期末比14戸増)

【各利益】前年同期比、計画比で減益

- 一般請負工事事業の利益率低下により、売上総利益率が前年同期比1.2ポイント低下

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27年8月期 第2四半期実績		平成28年8月期 第2四半期実績						平成28年8月期 第2四半期計画 (H27.10.15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	12,261	76.8%	12,295	77.9%	33	0.3%	△336	△2.7%	12,632	75.5%
マンション事業	1,067	6.7%	787	5.0%	△280	△26.2%	△78	△9.1%	866	5.2%
一般請負工事業	2,553	16.0%	2,611	16.6%	57	2.2%	△542	△17.2%	3,154	18.8%
その他の事業	77	0.5%	80	0.5%	2	3.2%	△2	△3.2%	83	0.5%
合計	15,961	100.0%	15,774	100.0%	△186	△1.2%	△961	△5.7%	16,735	100.0%

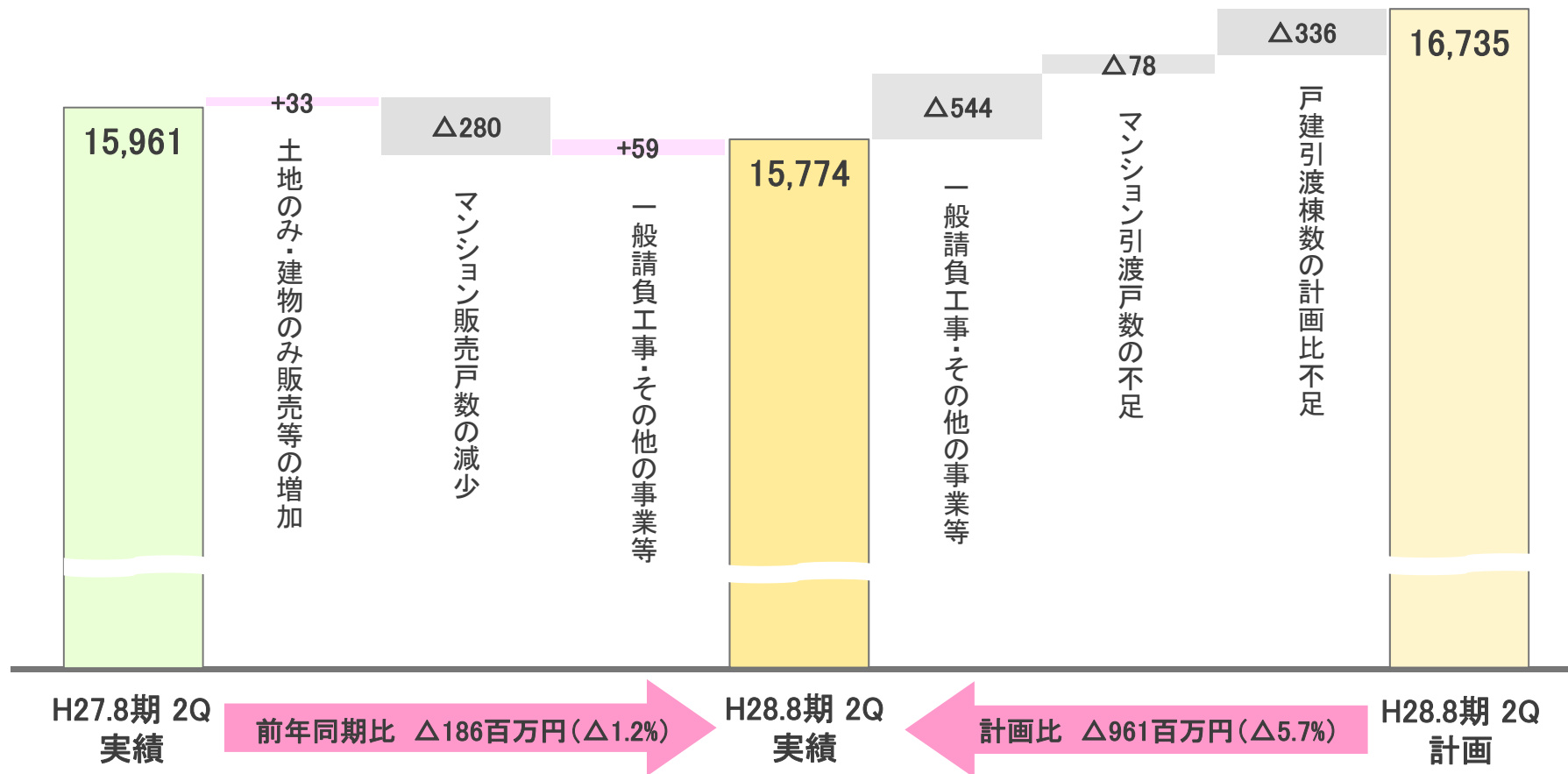
【前期比】

- 戸建住宅事業は、引渡棟数が前年同期比3棟減少したが、土地のみ、建物のみでの引渡があり売上高微増
- マンション事業は、前年に比べ販売物件が少なかったが、ほぼ計画通りに受注、引渡完了
- 一般請負工事業は、完工高について微増

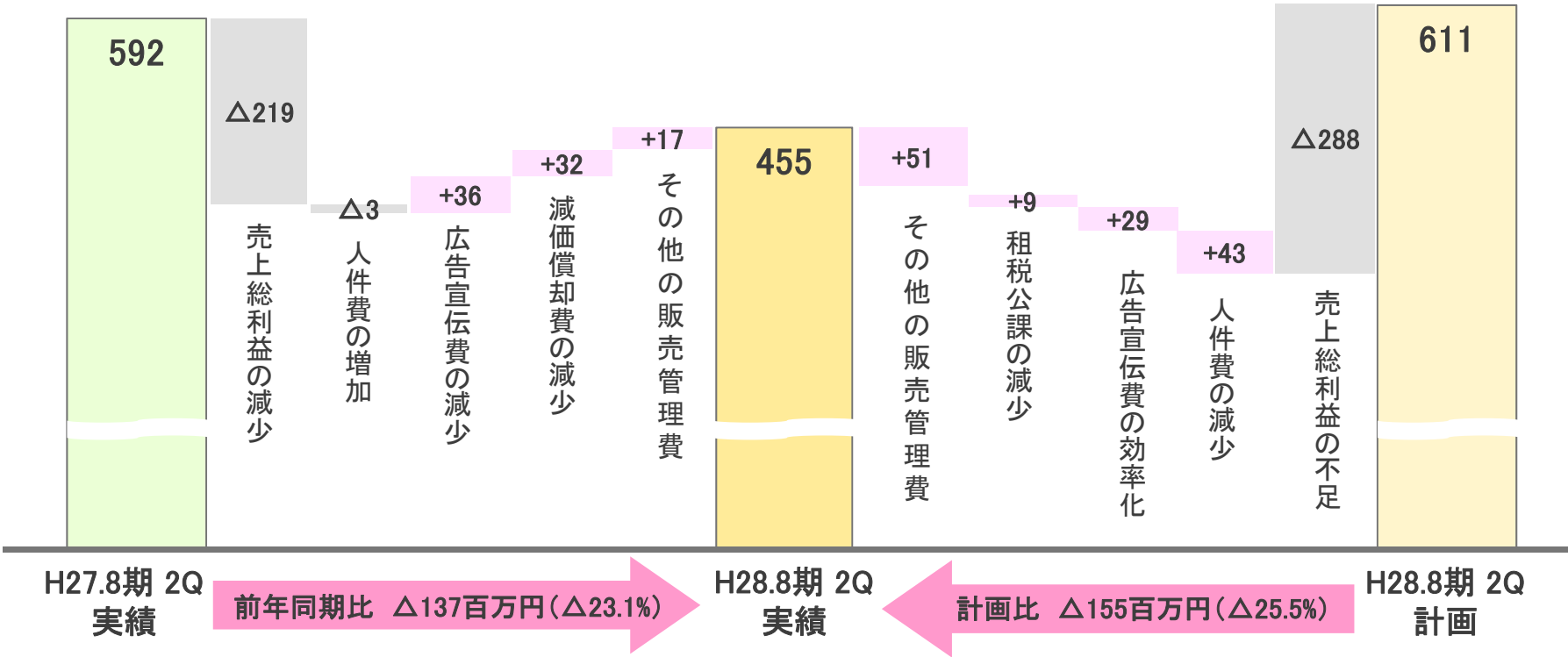
【計画比】

- 戸建住宅事業は、引渡棟数が計画比21棟不足したため未達となったが、受注残は386棟と前年同期比65棟増加
- マンション事業は、計画比2戸未達となったが、受注済みで3月、4月に引渡完了
- 一般請負工事業は、受注残は増加したものの第2四半期での完工工事が不足し未達

連結 売上高



連結 営業利益



【前期比】

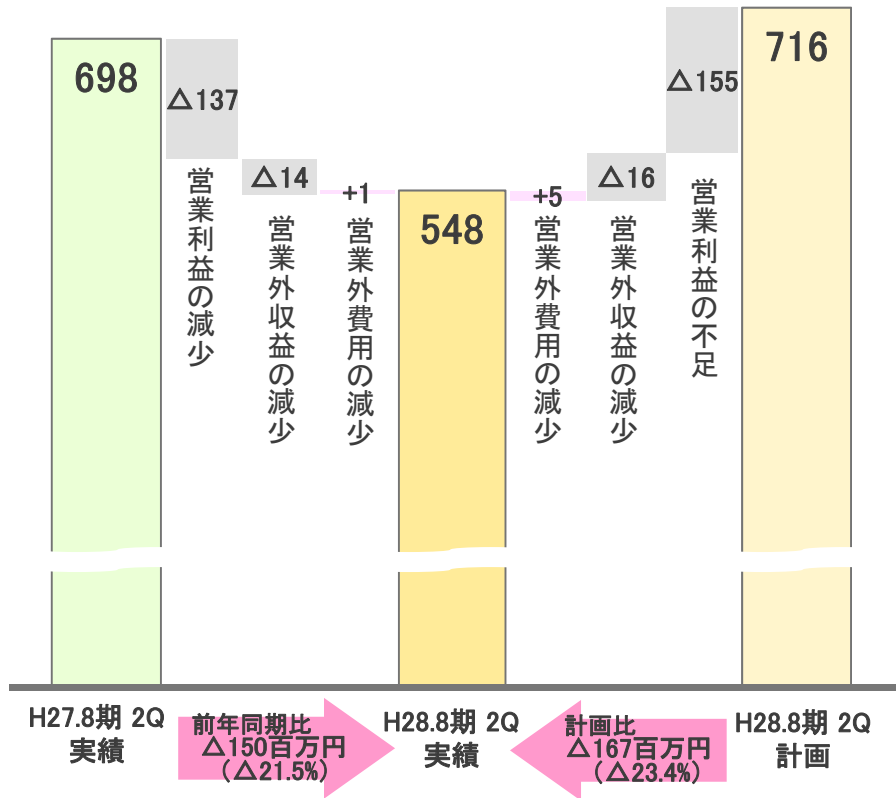
- 一般請負工事事業で利益率が低下し、売上総利益が不足したことが主要因
- 戸建住宅事業、一般請負工事事業ともに受注残は増加、通期の増益を見込む

【計画比】

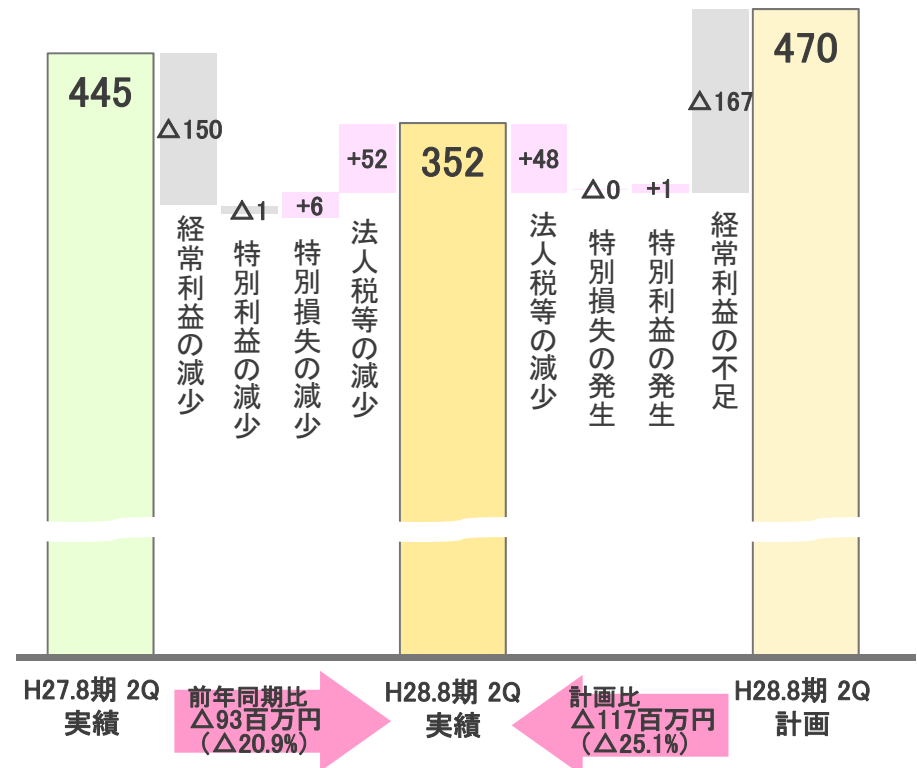
- 売上高の不足に加え、一般請負工事事業の利益率低下によって、売上総利益が減少
- 販売管理費は計画比で132百万円抑制

連結 経常利益・四半期純利益

経常利益



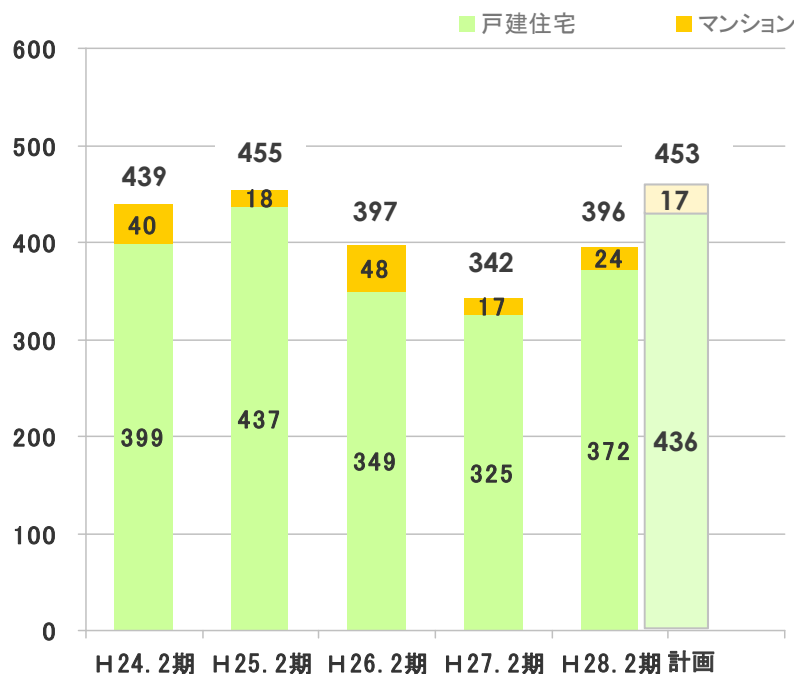
四半期純利益



連結 受注・引渡棟数

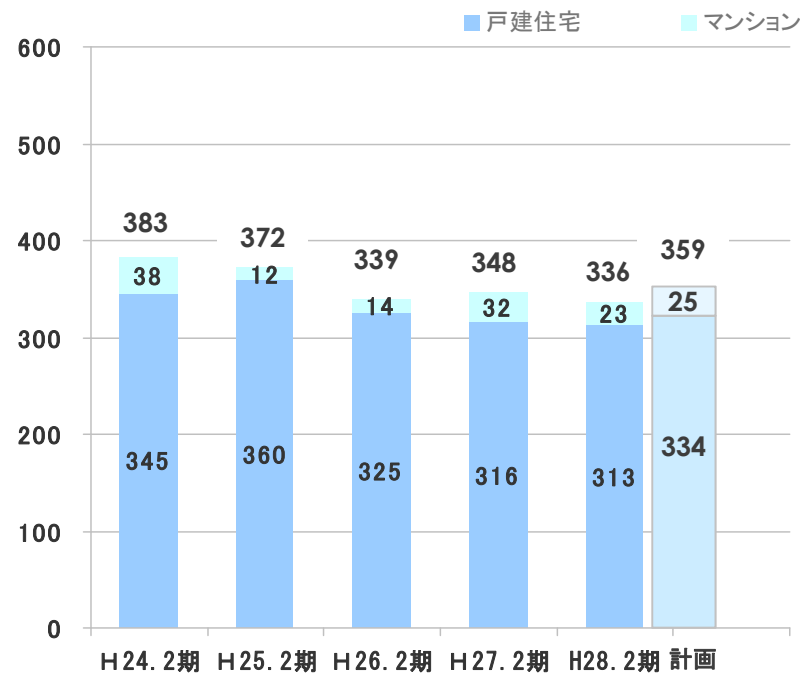
受注棟数

396棟(前年同期比 54棟増・計画比57棟減)



引渡棟数

336棟(前年同期比 12棟減・計画比23棟減)



【受注】

戸建 : 慎重な土地仕入が背景にあったが、前年同期比47棟増加

マンション: 前年に比べ販売物件が少なかったが、順調に受注が進み前年同期比、計画比ともに7戸増加

【引渡】

戸建 : 第2四半期末の受注残は前年同期末比65棟増加したが、引渡は3棟減

マンション: ほぼ当初の計画通り引渡を行ったが、計画比2戸不足(3月、4月に引渡完了)

連結貸借対照表

(単位:百万円 単位未満切捨て)

科目	H27.8期	H28.8期 2Q	増減
流動資産	31,943	31,570	△372
現金預金	13,944	12,064	△1,879
たな卸資産	15,785	17,457	1,672
その他の流動資産	2,213	2,048	△165
固定資産	3,843	3,804	△39
資産合計	35,786	35,374	△411
流動負債	11,209	11,026	△183
支払手形・工事未払金等	3,137	2,661	△475
短期借入金等(※)	5,347	5,987	640
未成工事受入金	1,370	1,332	△37
その他の流動負債	1,355	1,045	△309
固定負債	1,517	1,521	3
長期借入金	628	607	△21
その他の固定負債	889	914	24
負債合計	12,727	12,547	△179
純資産合計	23,059	22,826	△232
負債純資産合計	35,786	35,374	△411

※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】

- ・ 期末受注残が増加したことにより、たな卸資産は増加。下期売上、通期業績につながる
 - H28.8期2Q仕入実績:420区画(前年同期比2区画減)
 - たな卸資産:17,457百万円(前期末比1,672百万円増)
 - うち、**受注済たな卸資産残高 8,712百万円**

(ご参考)

戸建住宅事業在庫

- 受注済在庫:7,976百万円(前期末比1,352百万円増)
- 未受注在庫:8,095百万円(前期末比531百万円増)

マンション事業在庫

- 受注済在庫:362百万円(前期末比259百万円減)
- 未受注在庫:688百万円(前期末比45百万円減)

【有利子負債】

- ・ 健全な財務基盤、企業体力の維持・向上を意識
 - H28.8期2Q:6,594百万円(前期末比619百万円増)
 - ※有利子負債依存度:18.6%(前期末比1.9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、22,826百万円
 - ※自己資本比率:64.5%(前期末比0.1ポイント増加)

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27年8月期 第2四半期実績		平成28年8月期 第2四半期実績						平成28年8月期 第2四半期計画 (H27.10.15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	12,237	100.0%	12,240	100.0%	2	0.0%	△359	△2.9%	12,599	100.0%
売上総利益	2,160	17.7%	2,144	17.5%	△15	△0.7%	△152	△6.6%	2,296	18.2%
販売管理費	1,822	14.9%	1,755	14.3%	△67	△3.7%	△99	△5.4%	1,854	14.7%
営業利益	337	2.8%	389	3.2%	51	15.3%	△52	△11.9%	442	3.5%
経常利益	475	3.9%	480	3.9%	4	1.0%	△66	△12.1%	546	4.3%
四半期純利益	290	2.4%	310	2.5%	19	6.9%	△43	△12.3%	354	2.8%

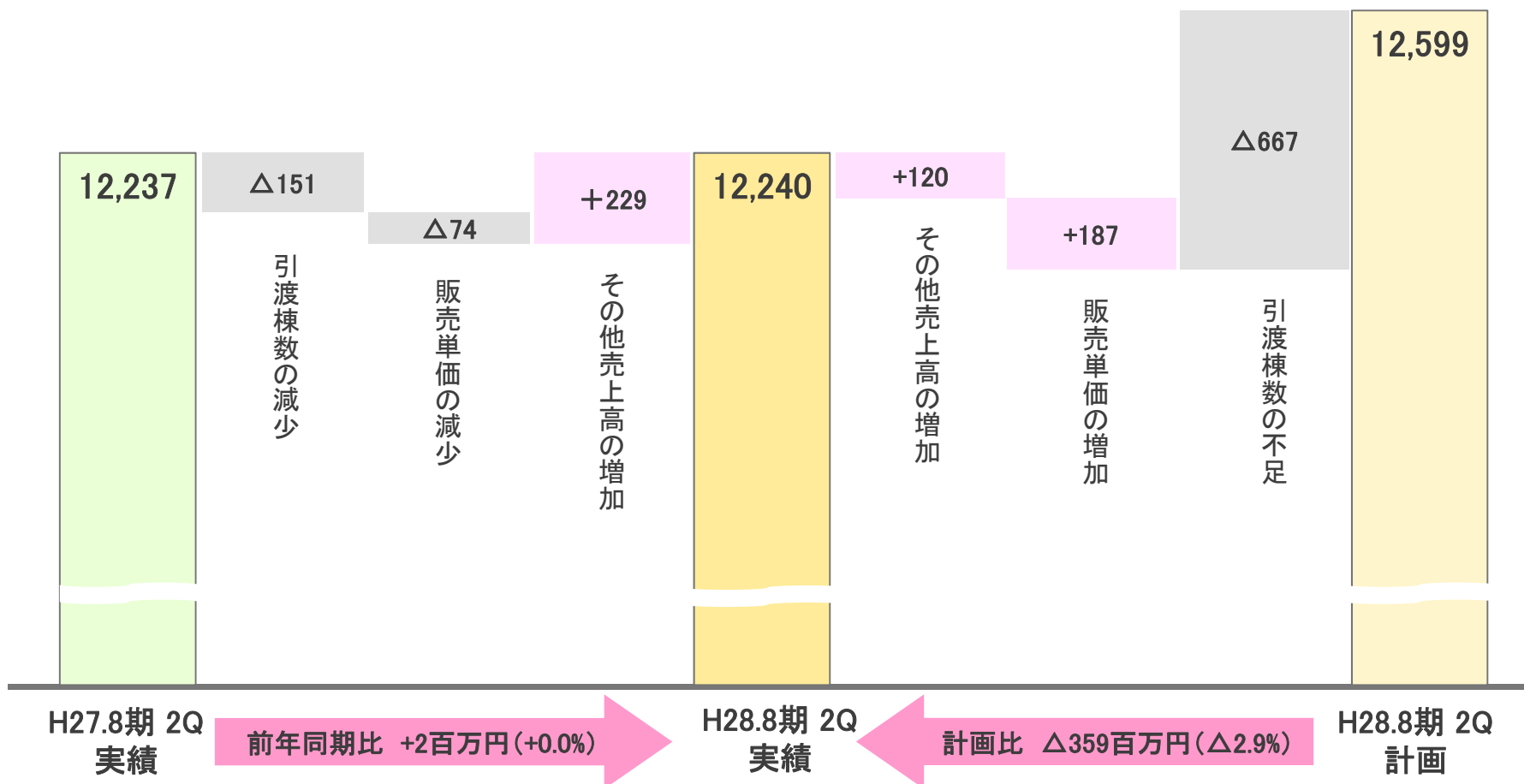
【売上高】前年同期比で微増

- 引渡棟数が前年同期比5棟減少したが、土地のみ、建物のみでの引渡があり前年同期比微増
- 第2四半期末の受注残は386棟と前年同期比66棟増と大幅に増加

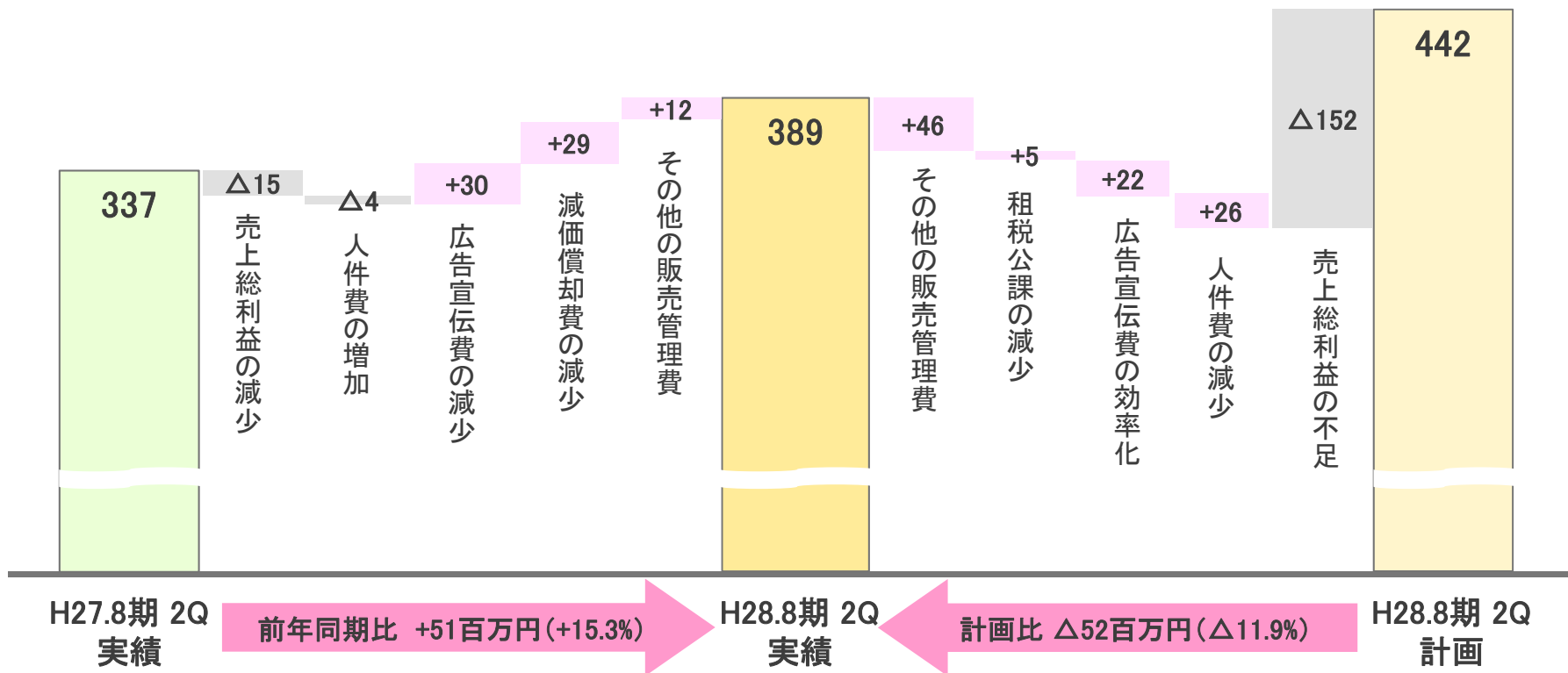
【各利益】前年同期比で微増

- 売上総利益は微減となったが、販売管理費の増加を抑制し営業利益以下は微増
- 引渡棟数の不足から利益計画を下回ったが、受注残の増加により通期増益に期待

単体 売上高



単体 営業利益



【前期比】

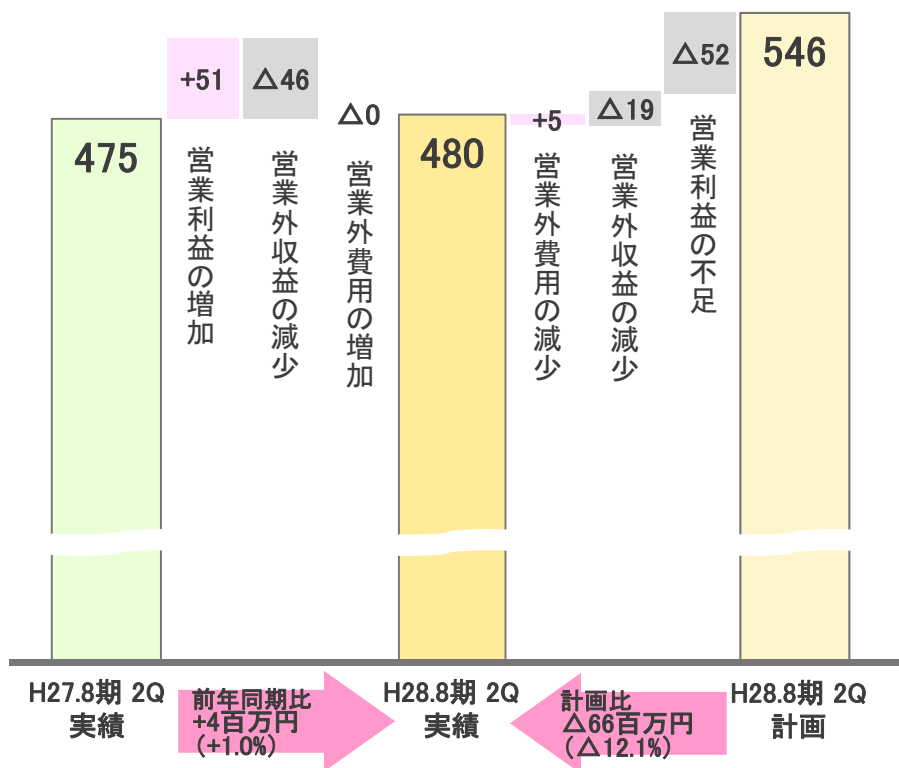
- 売上総利益は微減となったが、販売管理費の増加を抑制し営業利益以下は微増
- 第2四半期末の受注残は前年同期比66棟増加、通期増益に期待

【計画比】

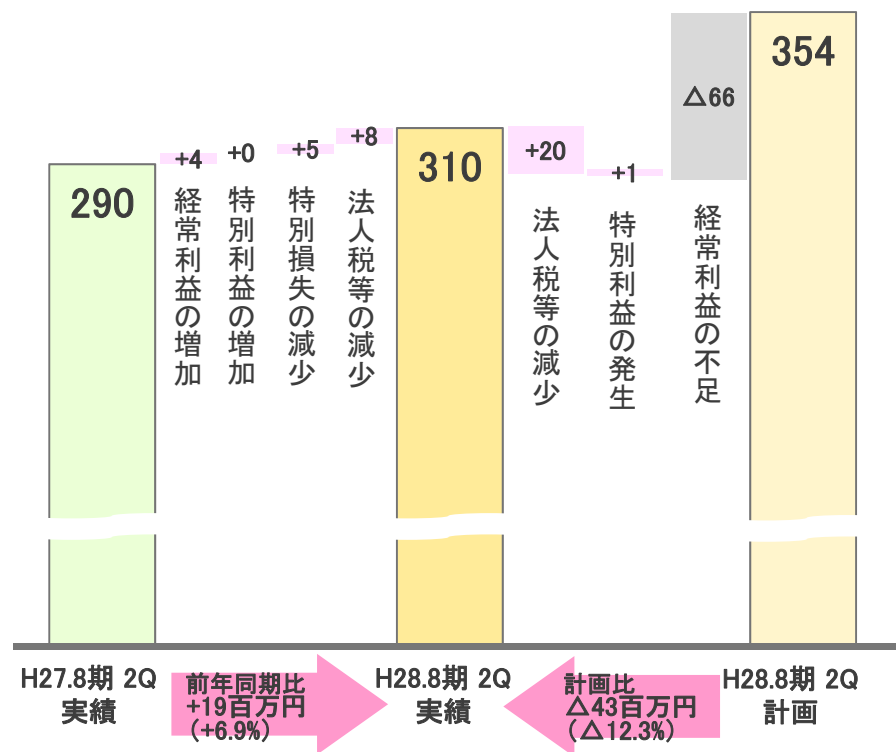
- 第2四半期の引渡棟数が計画比不足、売上総利益が減少したことで計画未達
- 下期の引渡棟数により、通期計画達成に注力

単体 経常利益・四半期純利益

経常利益



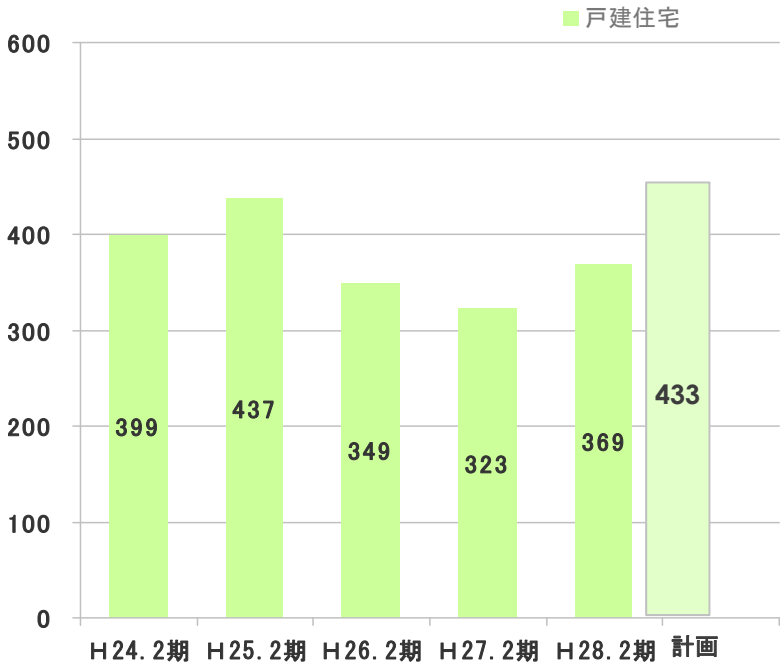
四半期純利益



単体 受注・引渡棟数

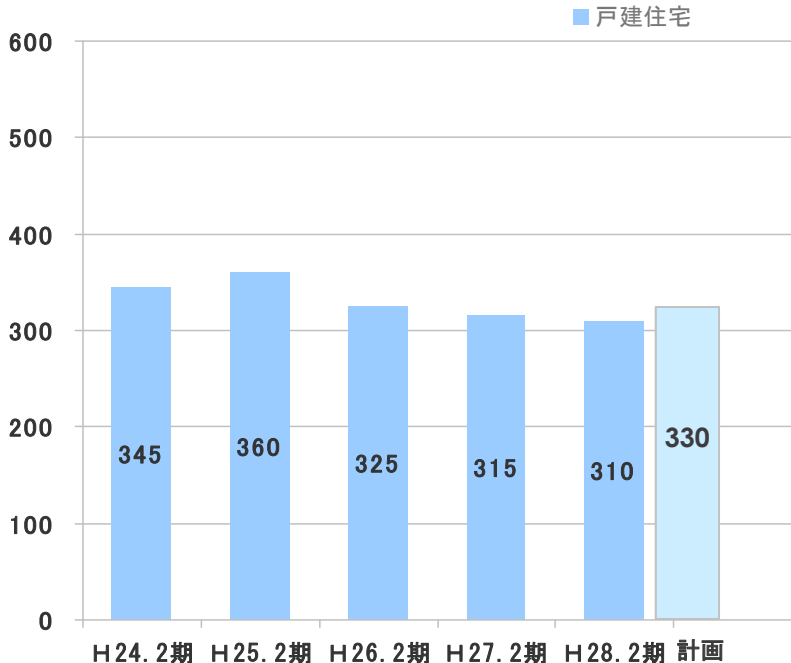
受注棟数

369棟(前年同期比 46棟増・計画比64棟減)



引渡棟数

310棟(前年同期比 5棟減・計画比20棟減)



【受注】

慎重な土地仕入が背景にあったが、前年同期比46棟増加

【引渡】

引渡棟数は310棟に留まったが、第2四半期末の受注残は386棟と前年同期比66棟増加

サンヨーデザインギャラリー4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

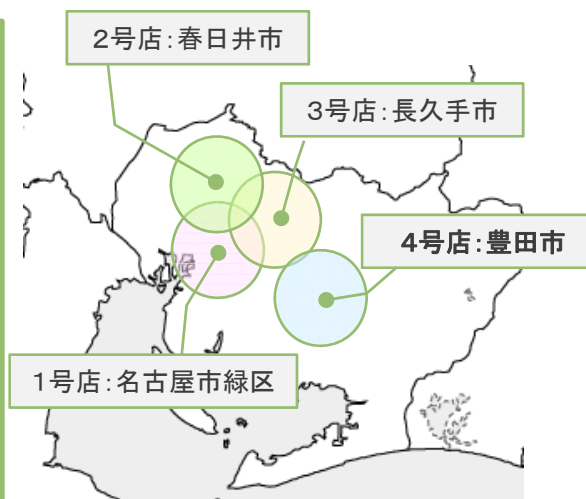
1号店:平成24年9月21日 サンヨーデザインギャラリー名古屋南支店(名古屋市緑区)

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月下旬(予定) サンヨーデザインギャラリー豊田支店(豊田市)

- 既存の3店舗のデザインギャラリーで主力地域の名古屋市をカバー
- 新設するサンヨーデザインギャラリー豊田支店により、住宅需要が旺盛な三河地域をカバーし、一層の受注拡大を図る



サンヨーデザインギャラリー豊田支店 完成イメージ

◆ 4号店計画の概要：サンヨーデザインギャラリー豊田支店

場所：愛知県豊田市下林町

規模：重量鉄骨造 2階建て(敷地面積:571㎡ 延床面積:850㎡)

開設予定日：平成28年8月下旬

販売エリア：豊田市、東郷町、三好町、日進市

三河地域を第2の柱として顧客利便性やサービス向上を図る

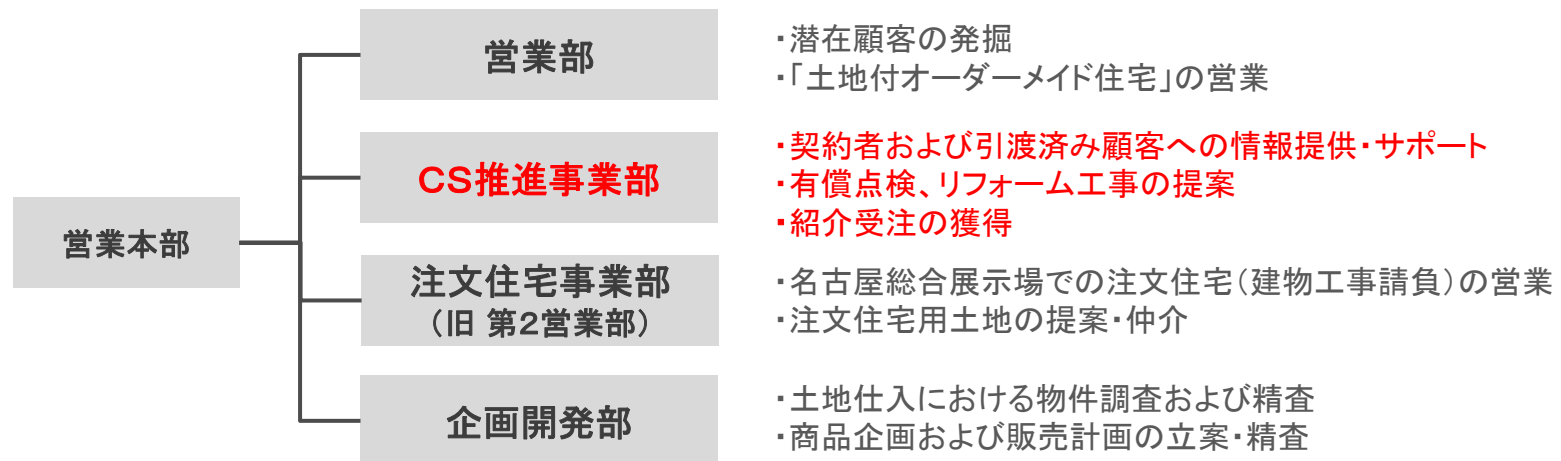
→豊田支店を中心に、刈谷支店、岡崎支店との連携を強化し
三河地域の深耕を加速させる

CS推進事業部の新設

顧客満足度の向上を底上げ

- 全社横断的な組織として契約したお客様へのサポートを展開
- 無償点検以外での接触機会を増やし、有償点検やリフォーム受注を狙う
 - ⇒顧客満足度向上がもたらす、契約者からの紹介受注獲得を目指す
 - ⇒潜在顧客発掘を中心とした営業手法に新たな顧客獲得手法を模索

営業組織の改正（平成28年2月25日付）



金沢支店での「土地付オーダーメイド住宅」提供開始



金沢支店(外観)

【金沢支店】

住所 : 石川県金沢市彦三町1-1-1
金沢彦三111ビル 1階
開設日 : 平成27年7月30日
主力地域 : 金沢市、野々市市近郊

【直近の状況】

- ・地域の潜在顧客発掘に注力しつつ、取引業者(仕入、施工)の開拓、信頼関係構築を最優先に活動
- ・開設当初は、当社住宅の品質・デザインを認知させるべく建売住宅を供給
⇒平成28年1月より、当社主力商品「土地付オーダーメイド住宅」の販売を開始
(受注棟数実績) 7棟(うち土地付オーダーメイド住宅3棟)

※ 早期の年間40棟受注・引渡体制構築を目指す

2. 平成28年8月期 業績予想



平成28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)

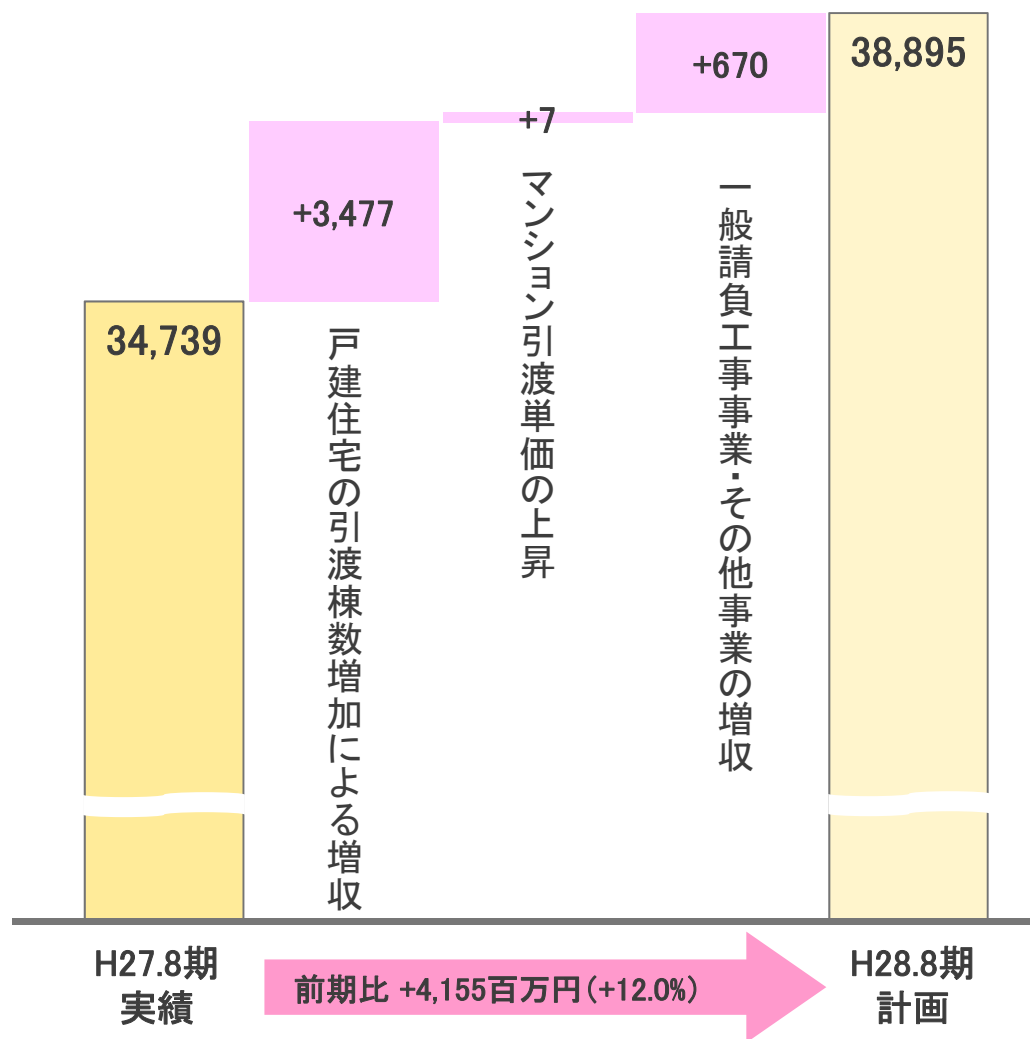
	平成27年8月期実績		平成28年8月期業績予想				ご参考	
	金額	構成比	金額	構成比	前期比(増加額・率)		上期実績	下期必要金額
売上高	34,739	100.0%	38,895	100.0%	4,155	12.0%	15,774	23,120
売上総利益	5,968	17.2%	6,689	17.2%	720	12.1%	2,520	4,169
販売管理費	4,438	12.8%	4,748	12.2%	309	7.0%	2,065	2,683
営業利益	1,529	4.4%	1,940	5.0%	411	26.9%	455	1,485
経常利益	1,743	5.0%	2,151	5.5%	407	23.4%	548	1,602
当期純利益	1,082	3.1%	1,425	3.7%	342	31.6%	352	1,073

【単体ベース】

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	平成27年8月期実績		平成28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	27,338	100.0%	30,377	100.0%	3,039	11.1%	12,240	18,137
売上総利益	4,828	17.7%	5,575	18.4%	746	15.5%	2,144	3,430
販売管理費	3,751	13.7%	4,024	13.2%	272	7.3%	1,755	2,269
営業利益	1,077	3.9%	1,550	5.1%	473	43.9%	389	1,160
経常利益	1,323	4.8%	1,760	5.8%	436	32.9%	480	1,280
当期純利益	774	2.8%	1,154	3.8%	380	49.1%	310	843

平成28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

戸建住宅、一般請負事業共に、上期受注残の着実な回収と、下期の上積みを目指す

[戸建]

- 引渡棟数計画 : 815棟 (前期比 108棟増)
- 上期 引渡棟数 : 313棟 (前年同期比 3棟減)
- 上期 受注残 : 386棟 (前年同期末比 65棟増)
- 下期 受注分 : 116棟 (一部建売を含む)

受注棟数計画 : 883棟 (前期比 161棟増)

- 上期実績 : 372棟 (前年同期比 47棟増)
- 下期必要棟数 : 511棟 (前年同期比 114棟増)

[マンション]

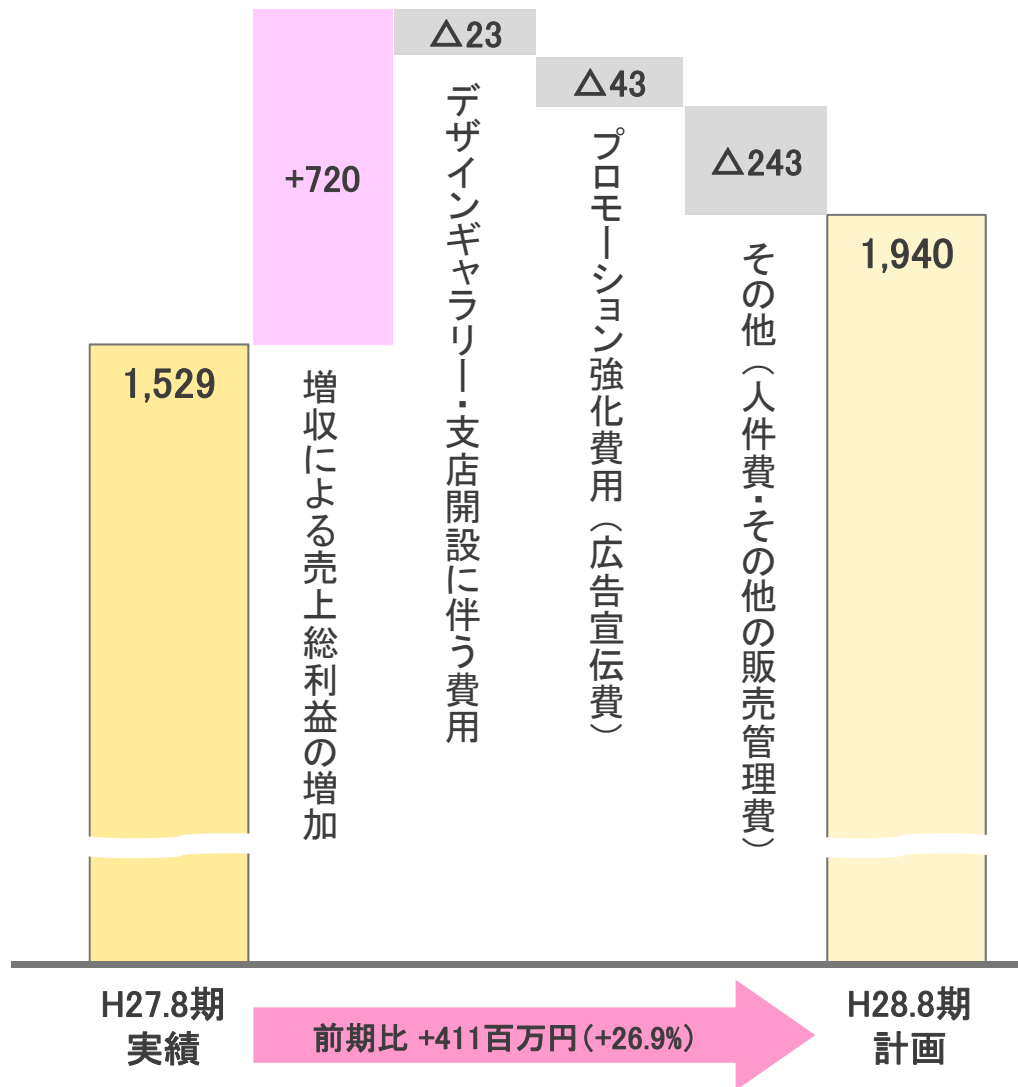
引渡戸数計画 : 49戸 (前期比 2戸減)

- 上期 引渡戸数 : 23戸
- 上期 受注残 : 23戸
- 下期 受注分 : 3戸

受注戸数計画 : 48戸 (前期比 1戸減)

- 上期実績 : 24戸 (前年同期比 7戸増)
- 下期計画 : 24戸 (前年同期比 8戸減)

平成28年8月期 連結 営業利益計画



- 営業利益は引渡棟数の増加により26.9%増
- 当社の強みをさらに成長させる営業基盤構築と当社の強みを活かしたブランドイメージの浸透を図る

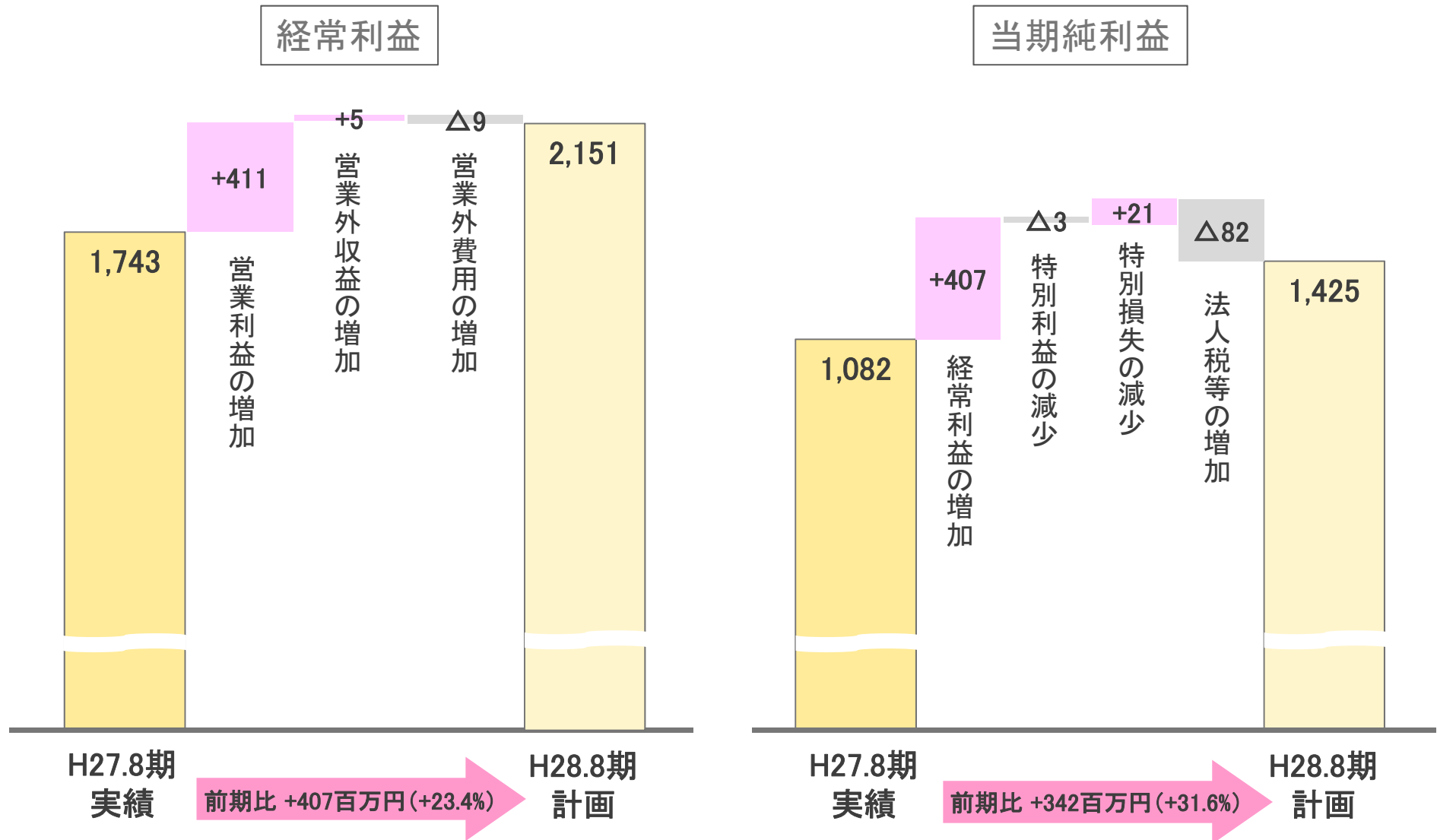
- ① 建売住宅との差別化戦略を推進・強化
 - ・サンヨーデザインギャラリー豊田支店の開設を計画

〔 出店費用概算 : 約250百万円
販売管理費計上額 : 23百万円 〕

- ② ブランド強化に向けたプロモーション展開
 - ・「家を楽しむ。」をキーワードとして、建売住宅にはない「自由設計」の魅力、強みをプロモーション展開

〔 販売管理費計上額 : 43百万円 〕

平成28年8月期 連結 経常利益・当期純利益計画



各グループ会社の計画

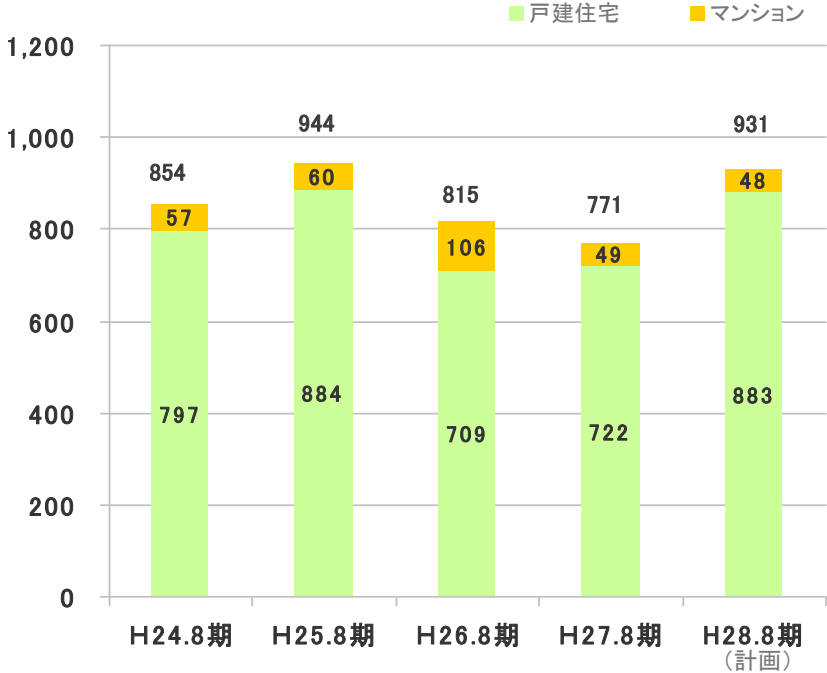
(単位:百万円 単位未満切捨て)

売上高	H27.8(実績)	H28.8 計画	増加率	内容
サンヨーベストホーム	1,769	1,761	△0.4%	東海圏マンション事業 既存物件を完売させ、名古屋市上前津で1棟54戸を7月より販売開始
巨勢工務店	2,396	2,400	0.1%	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	4,480	4,600	2.7%	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	112	114	2.5%	測量業務の内製化
宇戸平工務店	1,129	1,675	48.2%	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	303	627	107.0%	大阪市内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	10,191	11,178	9.7%	

平成28年8月期 受注・引渡棟数計画

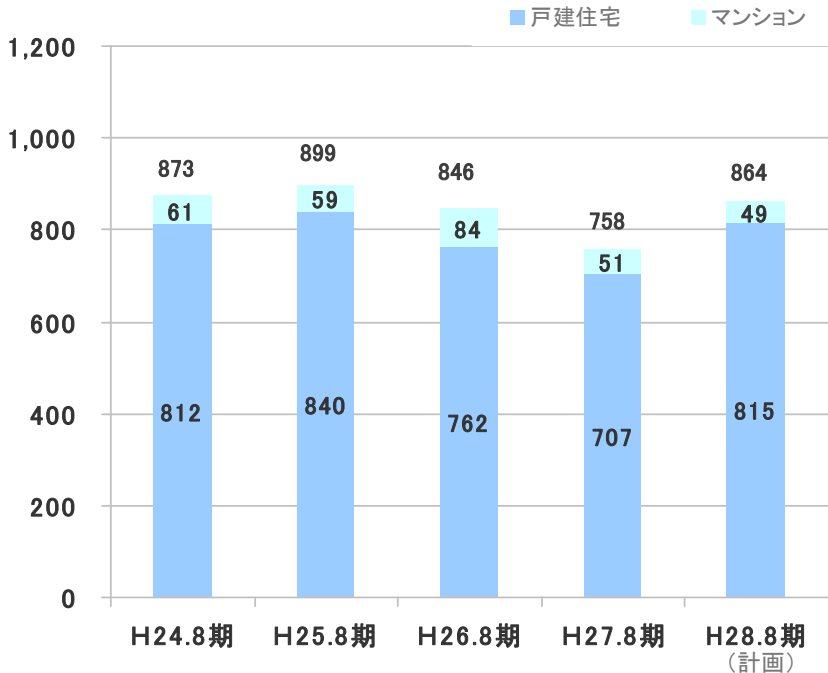
受注棟数

931棟(前期比 160棟増)



引渡棟数

864棟(前期比 106棟増)



【受注】

戸建 : 883棟(前期比161棟増)の当初計画達成を目指す
 名古屋南、名古屋東、春日井に加え、栄支店、刈谷支店、豊田支店は、3月より2チーム体制
 マンション : 7月販売開始物件(1棟54戸)から今期21戸の受注を加え、48戸の計画

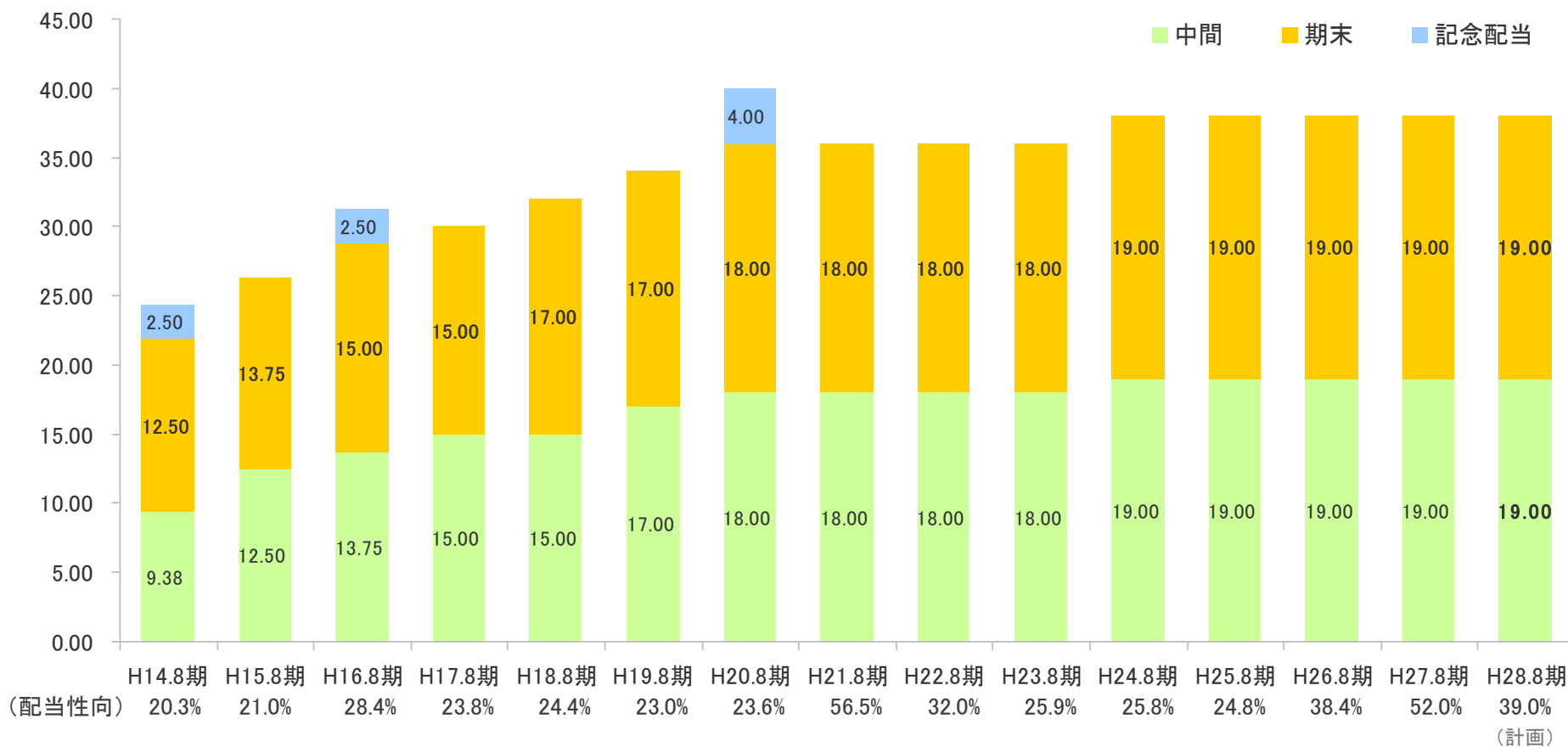
【引渡】

戸建 : 第2四半期の受注残引渡に加え、モデルハウスの引渡等で815棟(前期比108棟増)を目指す
 マンション : 上期引渡23戸に加え、通期で49戸を引渡予定

配当金

平成28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

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	「土地付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	<p>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</p> <p>【サンヨーデザインギャラリー】</p> <p>名古屋南支店 春日井支店 名古屋東支店</p> <p>【支店】</p> <p>(愛知県) 栄支店 名古屋西支店 (三重県) 四日市支店</p> <p>刈谷支店 東海支店 (静岡県) 浜松支店 静岡支店</p> <p>豊田支店 岡崎支店 (大阪府) 豊中支店</p> <p>豊橋支店 (兵庫県) 姫路支店</p> <p>(岐阜県) 岐阜支店 (石川県) 金沢支店(平成27年7月30日開設)</p> <p>【営業所/展示場】</p> <p>名古屋東営業所 稲沢営業所 【連結子会社】</p> <p>春日井営業所 名古屋総合展示場 サンヨーベストホーム(株) サンヨー測量(株)</p> <p> (株)巨勢工務店 ジェイテクノ(株)</p> <p> (株)宇戸平工務店 サンヨー住宅販売(株)</p>
資 本 金	3,732百万円 (平成28年2月29日 現在)
社 員 数	359名(役員、臨時雇用者を除く) (グループ全体:482名) (平成28年2月29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

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

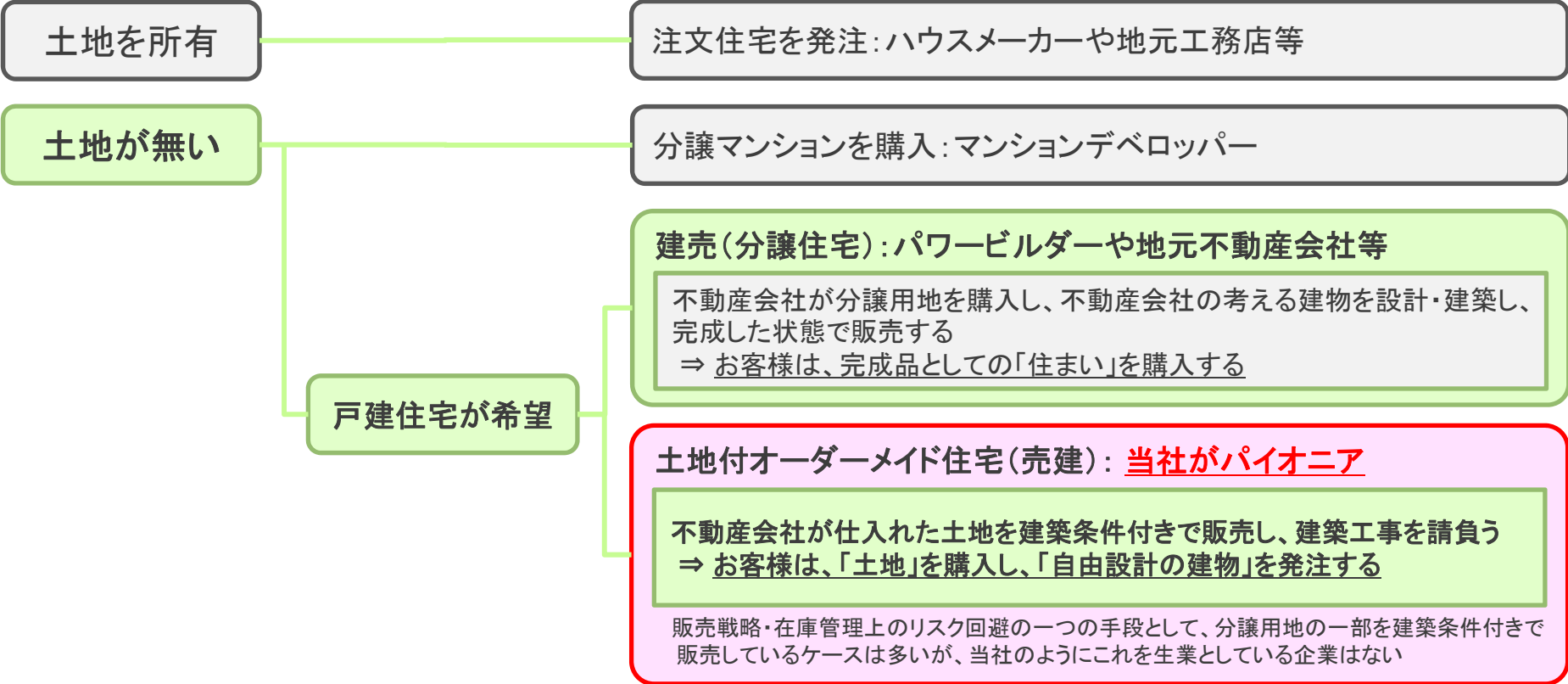
土地から探し、自由設計で家を建てる

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

ポジショニング

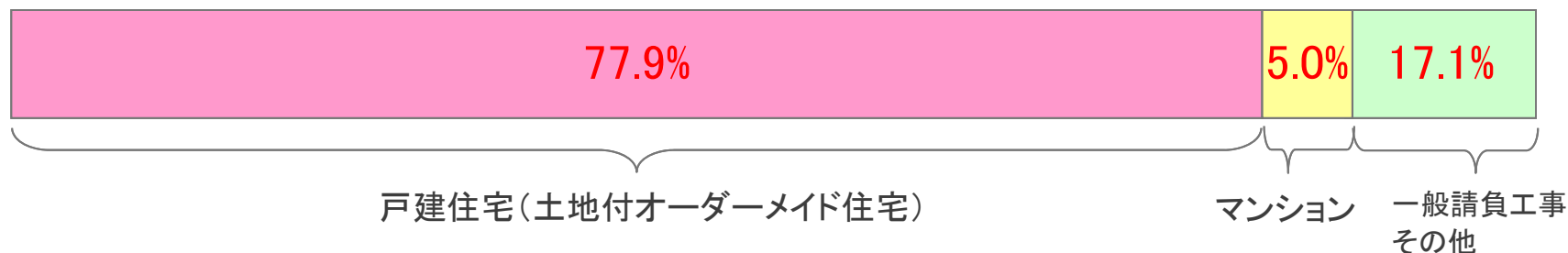
【住宅の取得方法から見た位置づけ】



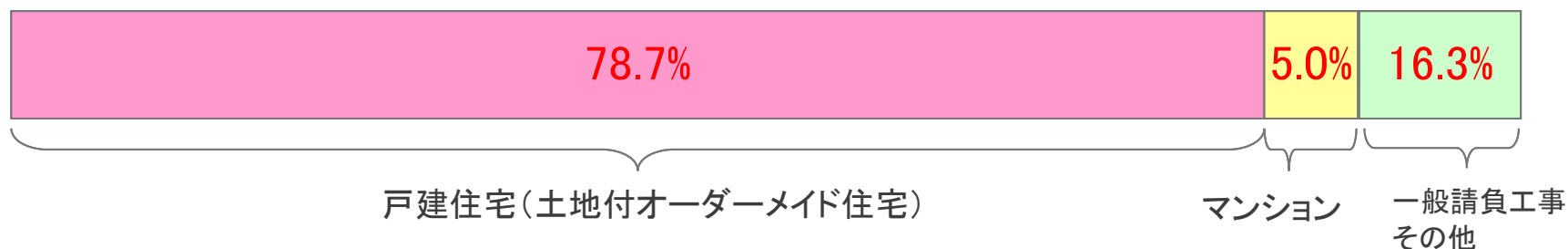
主流である「注文住宅」と「建売」という限られたお客様の住宅取得方法に「家を、土地からオーダーメイドする。」という選択肢を提案

(参考)事業展開

当社グループ事業の売上構成比(H28.8期第2四半期)



(ご参考)当社グループ事業の売上構成比(H27.8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>【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 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>【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。

- 第一次取得者層をメインターゲット
 - ・ 契約顧客の7割超が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	26.6%
31～35歳	30.4%
36～40歳	16.0%
41～45歳	13.5%
46歳以上	13.5%
平均年齢	36.2歳

契約者年収

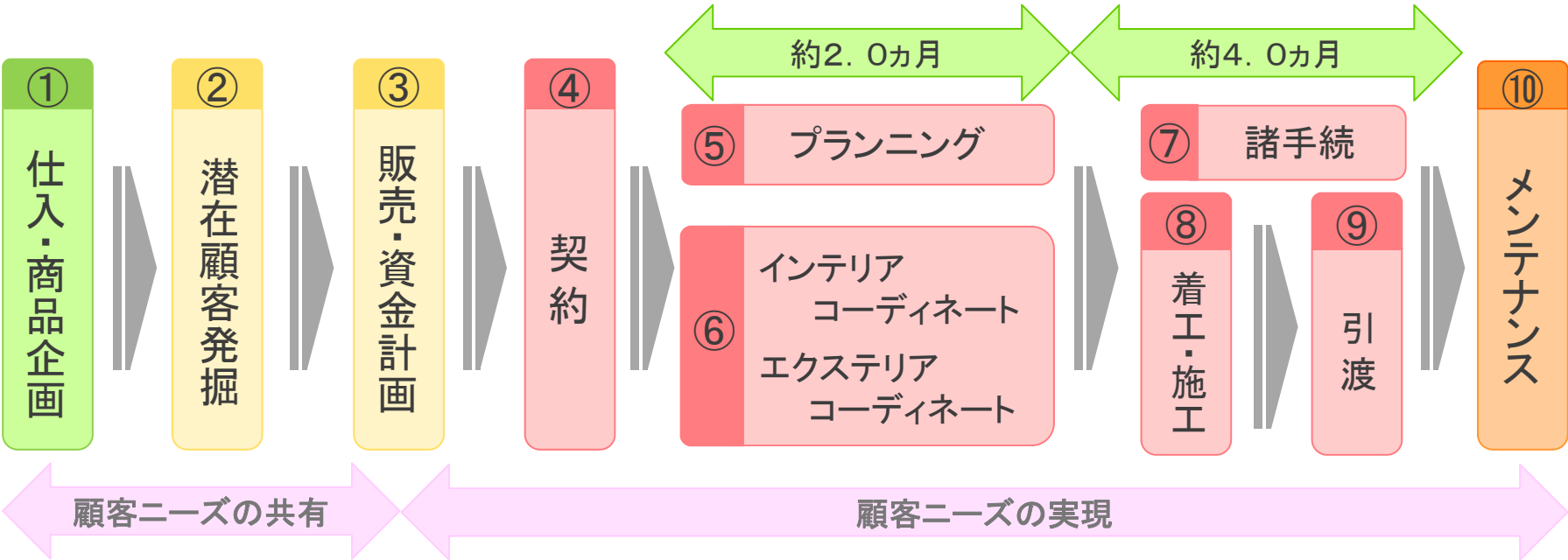
400万円以下	16.0%
401～500万円	21.9%
501～600万円	25.2%
601～700万円	14.3%
701万円以上	22.6%
平均年収	598万円

（ご参考）平均販売価格（平成28年8月期第2四半期）

平均販売価格	37,703千円
--------	----------

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2,130件
検討物件数	約500件
(平成28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	124件
購入区画数	420区画
(平成28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13万軒/月
アンケート取得枚数	1,548枚/月 (平成28年8月期2Q実績)

潜在顧客保有件数	約6.9万件 (平成28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 25名

(内訳)社内設計士:9名 社外設計士:16名

(平成28年2月29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： 31名

(平成28年2月29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25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	10名
二級建築施工管理技士	11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28年2月29日現在）

自社施工体制

自社施工協力会社を組織化し、現在142社の規模となっております。その他15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”



宅地建物取引業法 第 65 条第1項の規定による監督処分について

処分年月日：平成28年3月23日

処分の理由：宅地建物取引業法第65条第1項第1号及び第2号に該当するため

建築条件付土地売買契約にあっては、工事請負契約の内容が定まらないままに土地売買契約と同日に工事請負契約を締結すると、契約後に買主希望の予算や間取りで建物が建築できないことが判明し、契約解除しようとするときに、買主は工事請負契約の前払い金を放棄し、土地売買契約の手付金を放棄しなければならず、損害を被ることとなるため。

処分の内容：宅地建物取引業法第65条第1項に基づく指示

- (1) 役員及び従事者全てに対する行政処分内容及び理由の周知徹底
- (2) 業務全般の点検を行い、不適切な点について改善
- (3) 少なくとも過去10年間の契約解除に至ったものの検証
- (4) 上記について平成28年4月28日までに報告
- (5) 平成28年3月から平成29年3月までの契約解除に至った案件の内容報告

当社は、このたびの処分の内容を真摯に受け止め、お客様との間において誤解、齟齬が生じないように業務改善に努めてまいります

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。