

株式会社 サンヨーハウジング名古屋
平成28年8月期 決算説明会

平成28年10月17日

目次

1. 平成28年8月期 決算の概況 P. 3
2. 平成29年8月期 業績予想 P.19
3. 中期経営計画(平成28年9月1日～平成31年8月31日) P.31
(ご参考)会社概要 P.33

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28年8月期 決算の概況



平成28年8月期の概況

事業環境

- 政府や日銀の各種政策を背景に、企業収益や雇用環境の改善傾向は続いたが、新興国経済の減速感、金融市場の不安定さ等、先行は不透明な状況が続いた
- 不動産市場は、需要が底堅く推移する中、分譲に適する地価の上昇傾向が続き、一部の地域では、過熱的な状況が見られ始めた

当社の概況

- 平成28年3月の国土交通省からの指示処分を受け、平成28年5月に長期的な経営視点からビジネスモデルの大幅な変更を実施
 - 営業手法を含めた大幅な変更過渡期の混乱、また、受注から引渡までの期間で遅れの発生により、一時的な不振となった
- 土地の仕入競争の激化、地価の上昇が続く中、お客様に適正な価格で物件を供給すべく、慎重かつ厳選した土地仕入を展開
 - 新規物件の供給が計画を下回ったことで、販売面で苦戦することとなった

施策

- 4店舗目のデザインギャラリーを設置し、愛知県の深耕を加速
 - H28.8.26 サンヨーデザインギャラリー豊田支店を開設
 - デザインギャラリーを集客拠点として最大限に活用
- 創業44年の実績を持つ五朋建設(株)を100%子会社化し、静岡市の営業基盤を強化
 - 土地仕入の強化や販売、施工の各工程で協働を開始

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27年8月期		平成28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	34,739	100.0%	34,685	100.0%	△54	△0.2%	38,895	△4,209	△10.8%
売上総利益	5,968	17.2%	5,659	16.3%	△309	△5.2%	6,689	△1,030	△15.4%
販売管理費	4,438	12.8%	4,292	12.4%	△146	△3.3%	4,748	△456	△9.6%
営業利益	1,529	4.4%	1,367	3.9%	△162	△10.6%	1,940	△573	△29.6%
経常利益	1,743	5.0%	1,566	4.5%	△176	△10.1%	2,151	△584	△27.2%
当期純利益	1,082	3.1%	851	2.5%	△231	△21.3%	1,425	△573	△40.2%

【売上高】前期比微減、計画比では減収

- 戸建住宅の引渡棟数減少が大きく響く
引渡棟数:744棟(前期比 14棟減、計画比 120棟減)
(内訳) 戸建: 695棟(前期比:12棟減 計画比:120棟減)
マンション: 49戸(前期比: 2戸減 計画比: ±0戸)
- 平成29年8月期に向けた受注残は、341棟(前期末比8棟減)を確保
(受注残内訳) 戸建: 323棟(前期末比4棟減) マンション: 18戸(前期末比 4戸減)

【各利益】前期比、計画比で減益

- 売上総利益率が前期比0.9ポイント低下
- 繰延税金資産を取崩したことで当期純利益の減益幅が拡大

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		平成28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	27,354	78.7%	27,293	78.7%	△60	△0.2%	30,831	△3,538	△11.5%
マンション事業	1,740	5.0%	1,763	5.1%	23	1.3%	1,747	16	0.9%
一般請負工事事業	5,456	15.7%	5,455	15.7%	△1	△0.0%	6,154	△698	△11.4%
その他の事業	189	0.5%	173	0.5%	△16	△8.6%	162	10	6.7%
合計	34,739	100.0%	34,685	100.0%	△54	△0.2%	38,895	△4,209	△10.8%

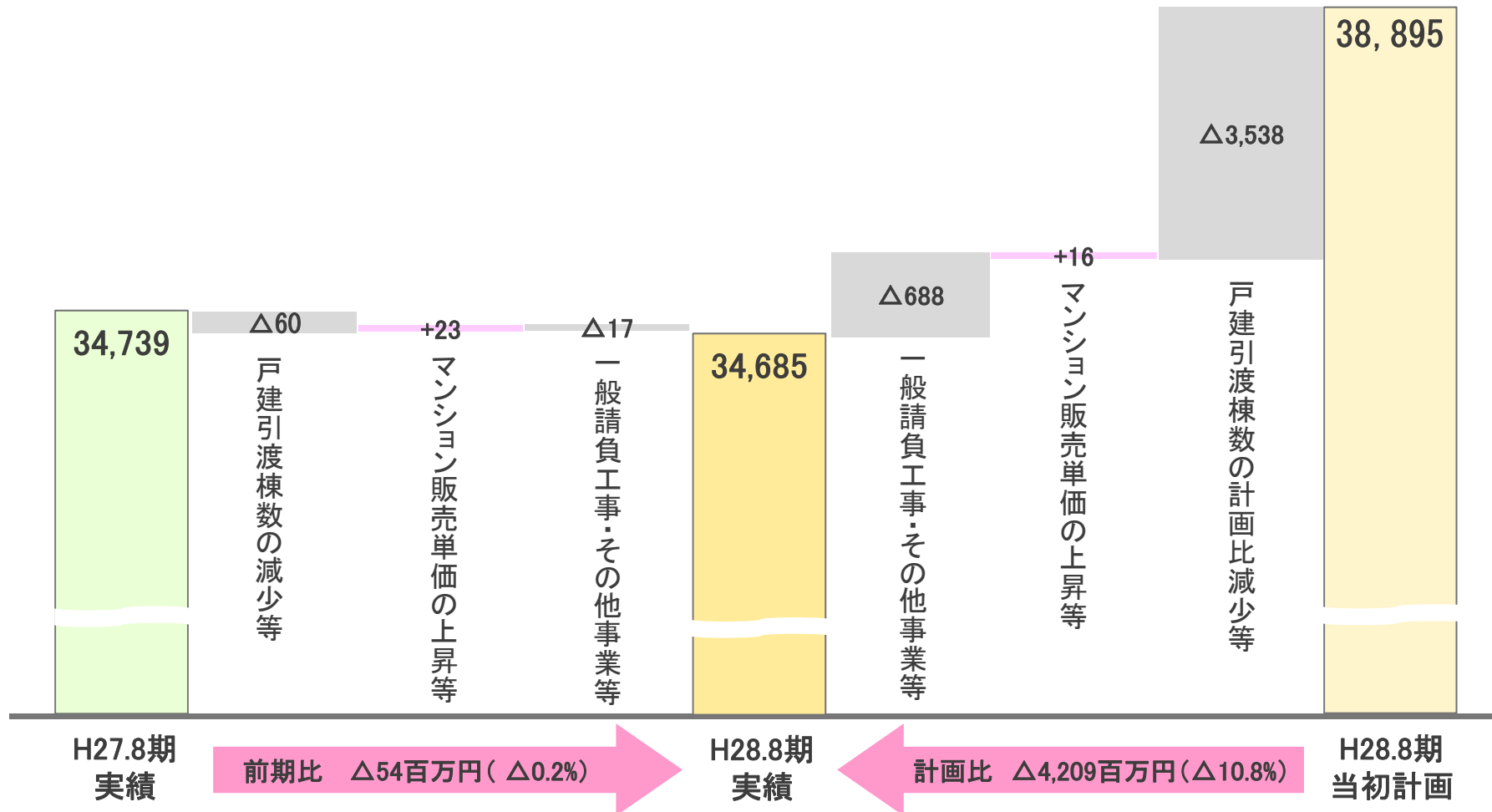
【前期比】

- 戸建住宅事業は、引渡棟数が減少するも、販売単価の上昇等もあり微減収となった
- マンション事業は、販売物件が前期に比べ少なかったが、計画通りに受注・引渡が完了
- 一般請負工事事業は、完工高で前期比横ばいとなった

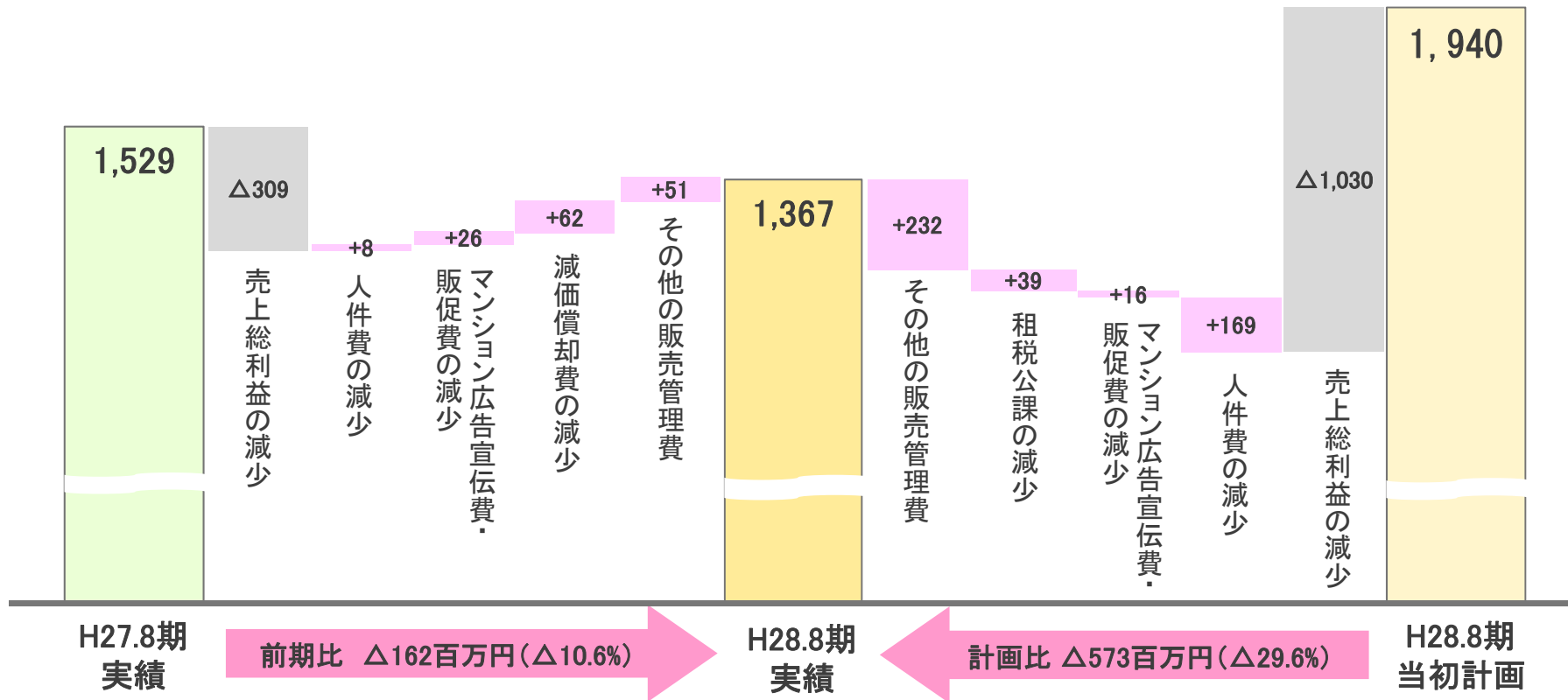
【計画比】

- 戸建住宅は、受注苦戦に加え、期ずれ物件の影響も加わり計画比未達成
- マンションは、計画49戸の引渡を完了。早期に完売したことで、利益面でも連結業績に貢献
- 一般請負工事は、民間・公共ともに受注確保に苦戦し計画未達成

連結 売上高



連結 営業利益



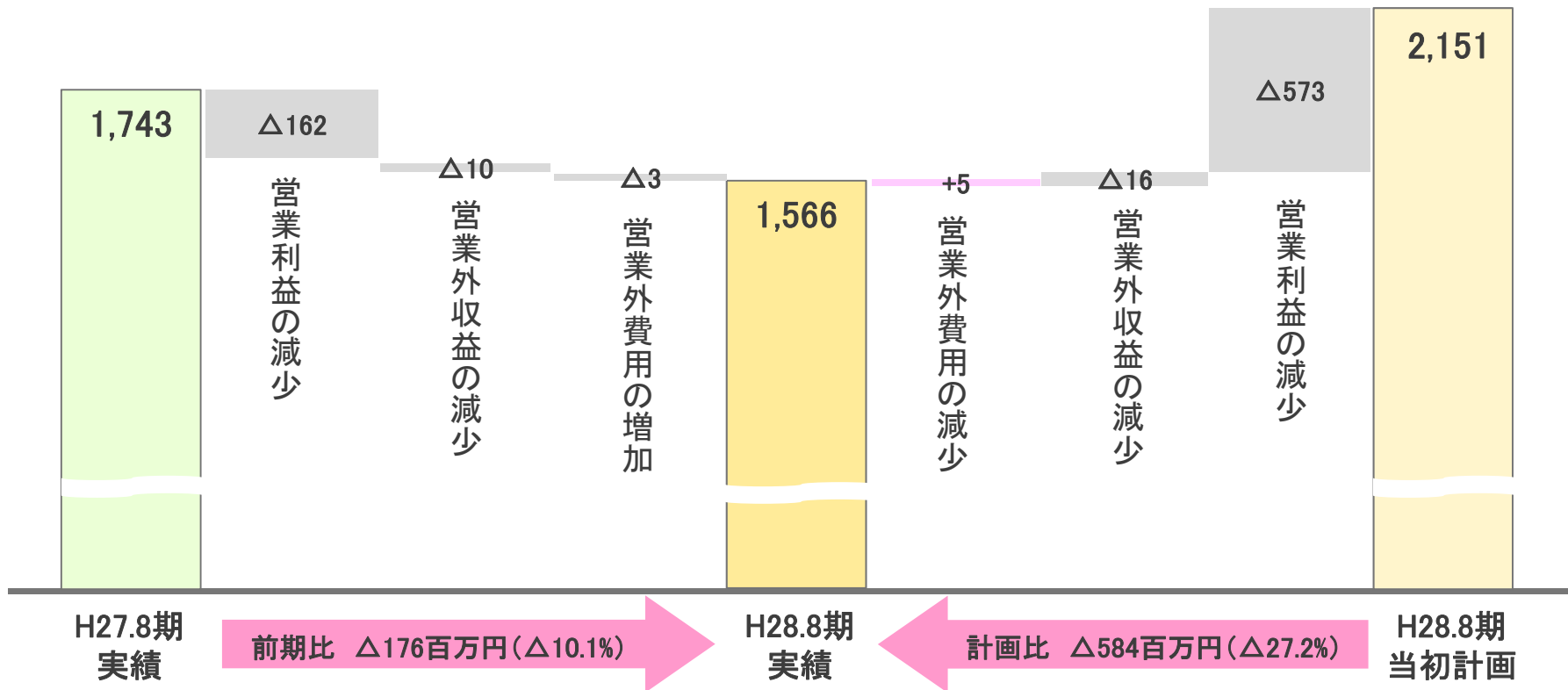
【前期比】

- 戸建引渡棟数減少に伴う売上総利益の不足が減益の主要因
- マンションの早期完売による広告宣伝費、販売促進費の減少が事業利益確保に貢献

【計画比】

- 戸建住宅事業に関する人件費(インセンティブ)、租税公課が減少
- マンション事業では、計画比でも広告宣伝費・販売促進費の効率化が進んだ

連結 経常利益



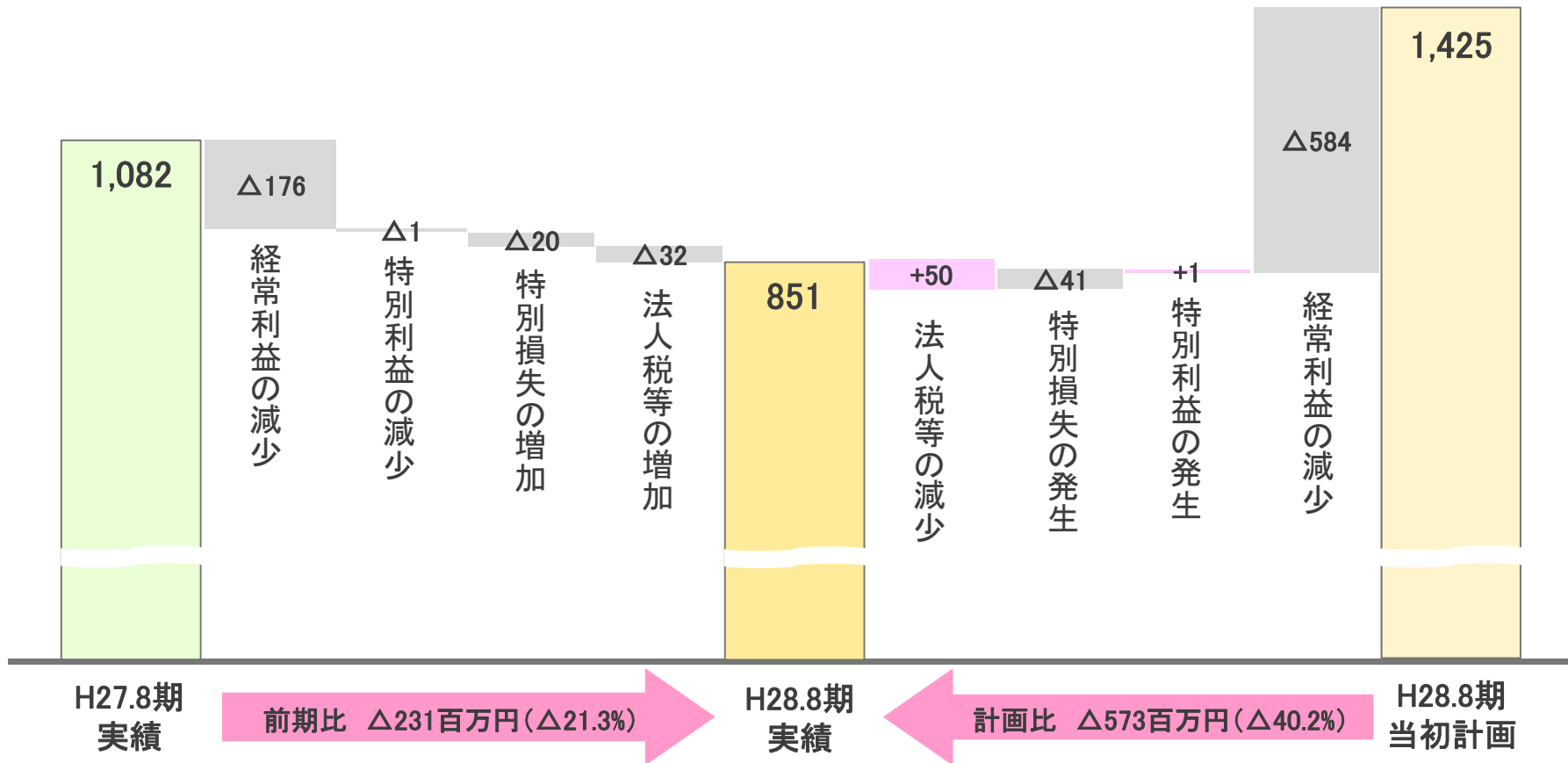
【前期比】

- 営業利益の減少により、経常利益も前期を下回るも、15億円台を確保

【計画比】

- 営業利益が計画を下回ったことによる

連結 当期純利益



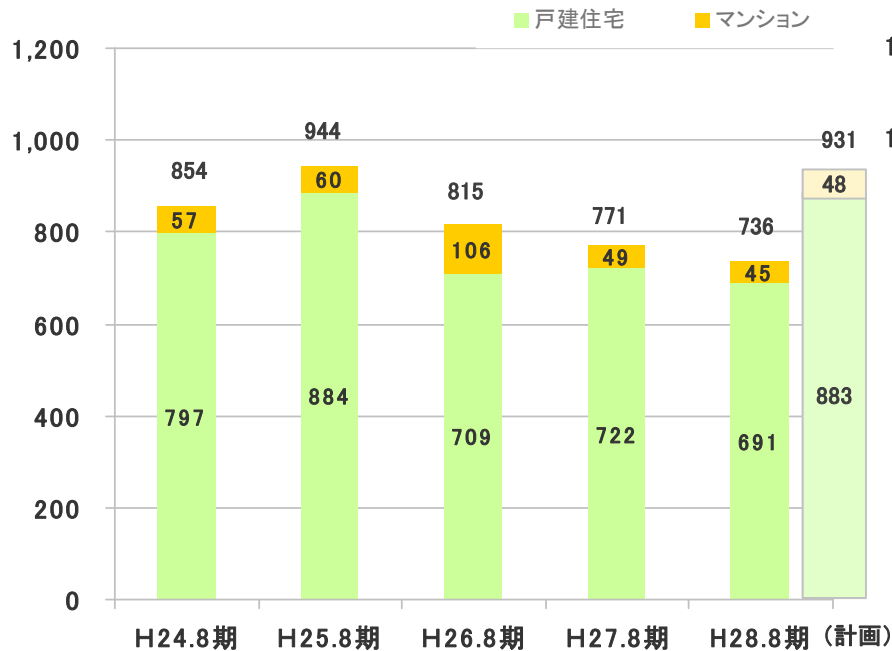
【前期比／計画比】

- 経常利益が前期、計画を下回ったことによる
- 繰延税金資産124百万円を自主的に取崩したことで減益幅が拡大

連結 受注・引渡棟数

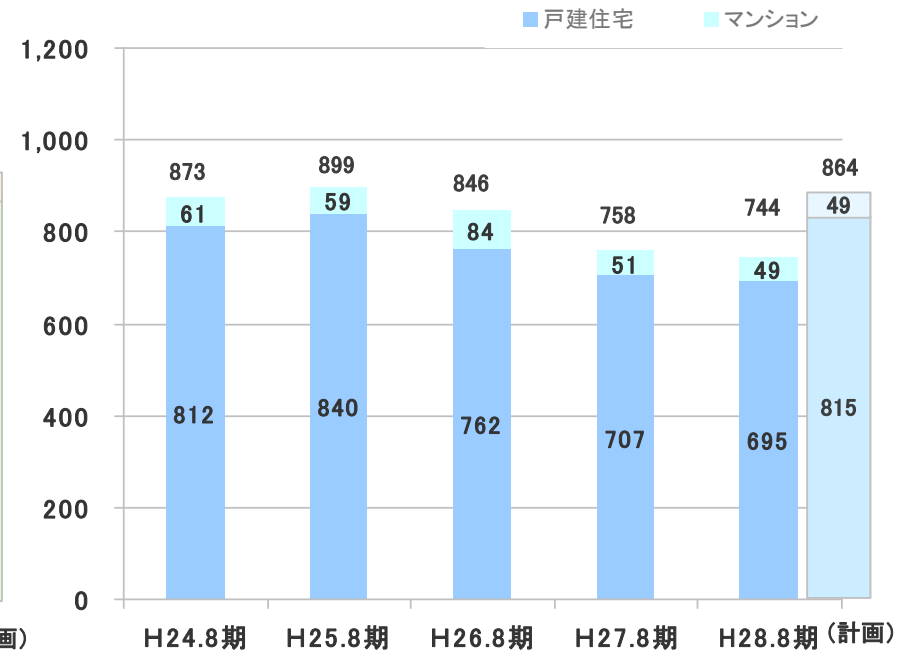
受注棟数

736棟(前期比 35棟減、計画比195棟減)



引渡棟数

744棟(前期比 14棟減、計画比120棟減)



【受注】

戸建 : 適正価格による土地仕入を展開したことで新規物件の供給が計画を下回り、受注に苦戦
前期比31棟減、計画比192棟減

マンション : 販売戸数は前期比で減少したが、ほぼ計画通りに受注が進み、前期比4戸減、計画比3戸減

【引渡】

戸建 : 受注苦戦の影響で、前期比12棟減、計画比120棟減

マンション : 計画通りに受注・引渡を行った結果、前期比2戸減、計画比±0戸

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	増減
流動資産	31,943	31,044	△898
現金預金	13,944	12,432	△1,512
たな卸資産	15,785	16,813	1,028
その他の流動資産	2,213	1,799	△414
固定資産	3,843	3,915	72
資産合計	35,786	34,960	△825
流動負債	11,209	10,689	△519
支払手形・工事未払金等	3,137	2,841	△295
短期借入金等(※)	5,347	5,573	226
未成工事受入金	1,370	999	△370
その他の流動負債	1,355	1,275	△79
固定負債	1,517	1,152	△365
長期借入金	628	180	△448
その他の固定負債	889	972	82
負債合計	12,727	11,842	△885
純資産合計	23,059	23,118	59
負債純資産合計	35,786	34,960	△825

※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

- H28.8期仕入実績:746区画(前期比23区画減)

- たな卸資産:16,813百万円(前期末比1,028百万円増)

(ご参考)

戸建住宅事業在庫

- 受注済在庫:6,467百万円(前期末比157百万円減)

- 未受注在庫:9,306百万円(前期末比1,741百万円増)

マンション事業在庫

- 受注済在庫:128百万円(前期末比493百万円減)

- 未受注在庫:547百万円(前期末比186百万円減)

【有利子負債】

- 借入金の返済により有利子負債は減少

- H28.8期末:5,753百万円(前期末比222百万円減)

- ※有利子負債依存度:16.5%(前期末比0.2ポイント低下)

【自己資本】

- 自己資本は59百万円増加

- ※自己資本比率:66.1%(前期末比1.7ポイント上昇)

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		平成28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	27,338	100.0%	27,119	100.0%	△219	△0.8%	30,377	△3,258	△10.7%
売上総利益	4,828	17.7%	4,671	17.2%	△156	△3.2%	5,575	△903	△16.2%
販売管理費	3,751	13.7%	3,656	13.5%	△94	△2.5%	4,024	△367	△9.1%
営業利益	1,077	3.9%	1,015	3.7%	△61	△5.7%	1,550	△535	△34.5%
経常利益	1,323	4.8%	1,206	4.5%	△117	△8.8%	1,760	△553	△31.4%
当期純利益	774	2.8%	489	1.8%	△284	△36.8%	1,154	△665	△57.6%

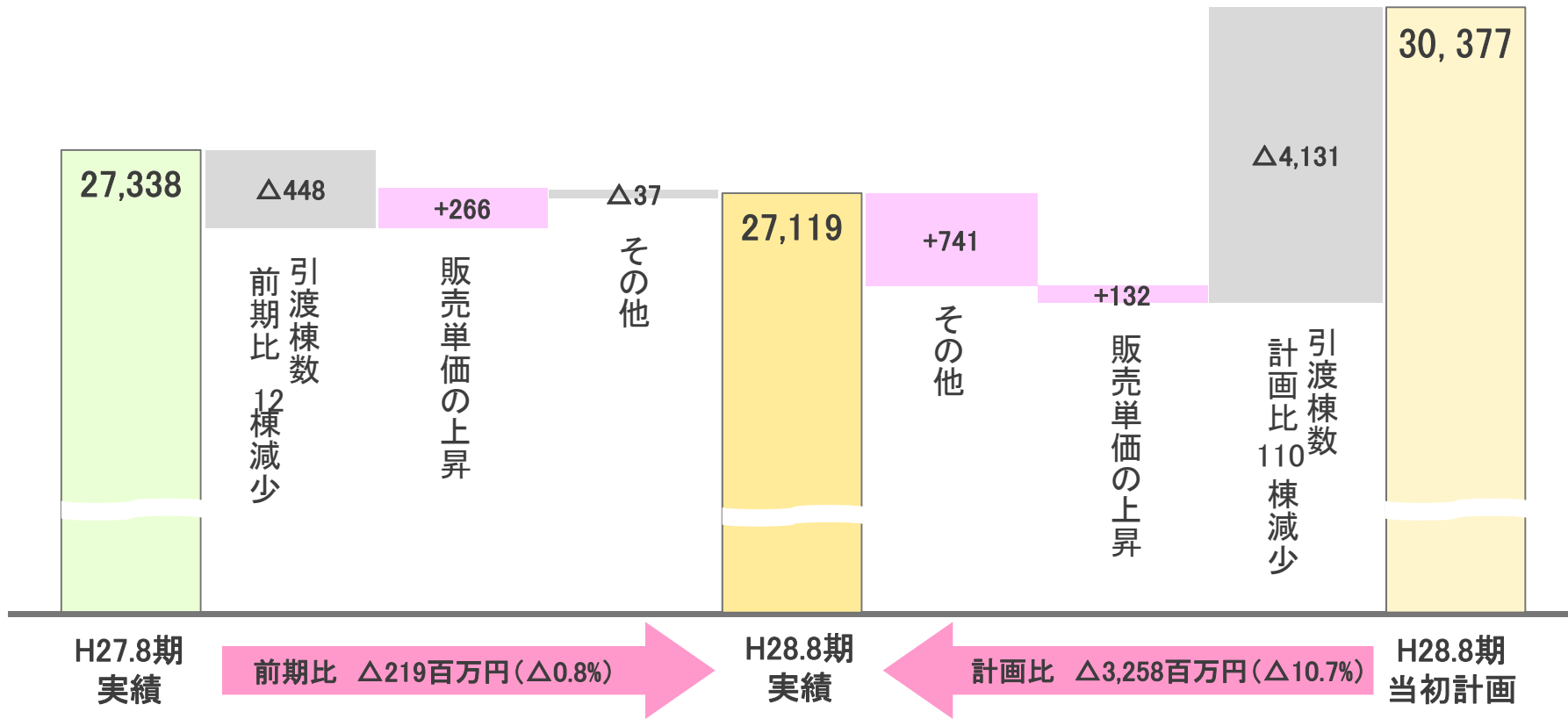
【売上高】

- 引渡棟数が不足し前期比、計画比減収
 - H28.8期引渡棟数 : 690棟(前期比: 12棟減 計画比: 110棟減)
 - H28.8期末受注残 : 322棟(前期末比: 5棟減)

【各利益】

- 引渡棟数の不足に伴う、売上総利益の減少により前期比、計画比減益
- 繰延税金資産を取崩したことで当期純利益の減益幅が拡大

単体 売上高



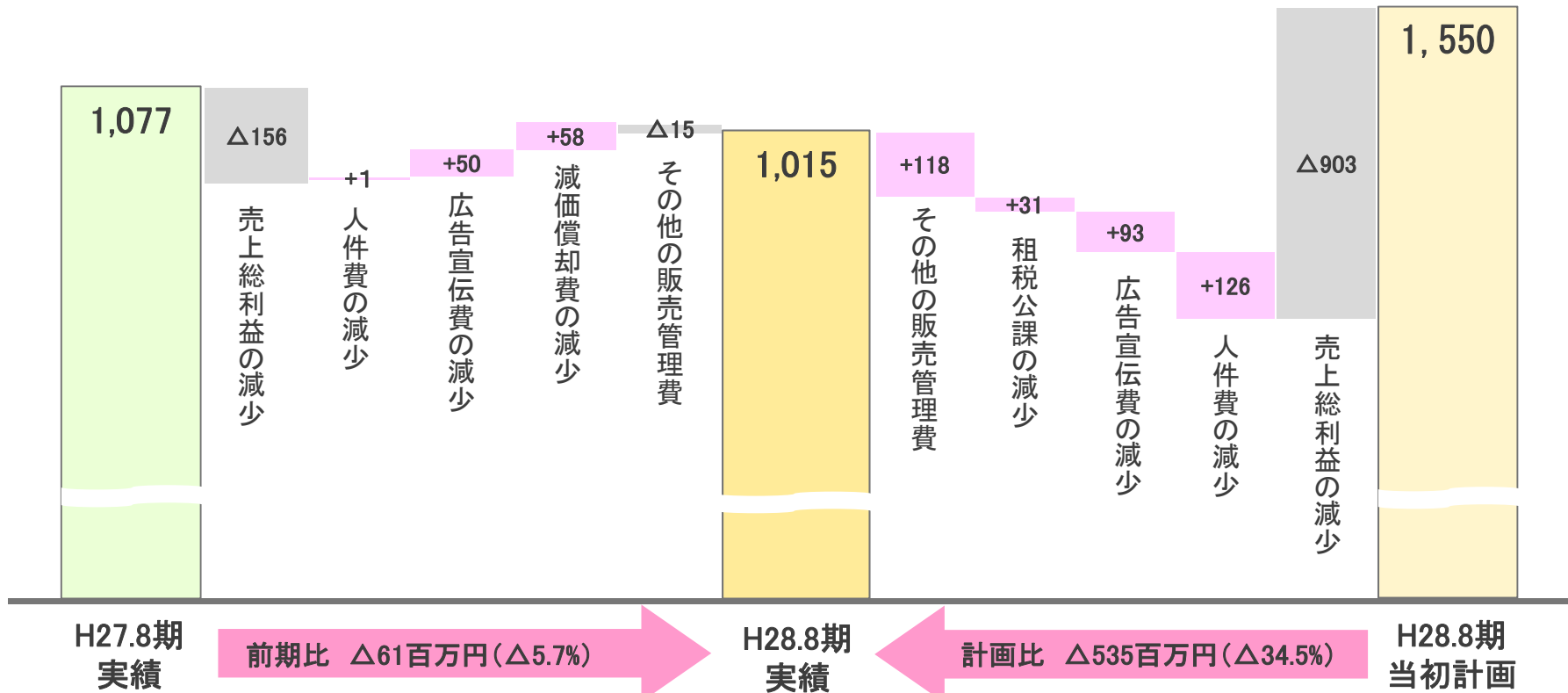
【前期比】

- 新規物件の供給が計画を下回り、受注確保に苦戦し、引渡棟数は690棟(前期比12棟減)に留まる
- 1棟当たりの販売単価は、前期比386千円上昇し、37,751千円
 (内訳)土地: (H27.8) 18,702千円→(H28.8) 19,175千円(+472千円) 建物: (H27.8) 18,662千円→(H28.8) 18,576千円(△86千円)

【計画比】

- 引渡棟数が計画比110棟不足したことによる

単体 営業利益



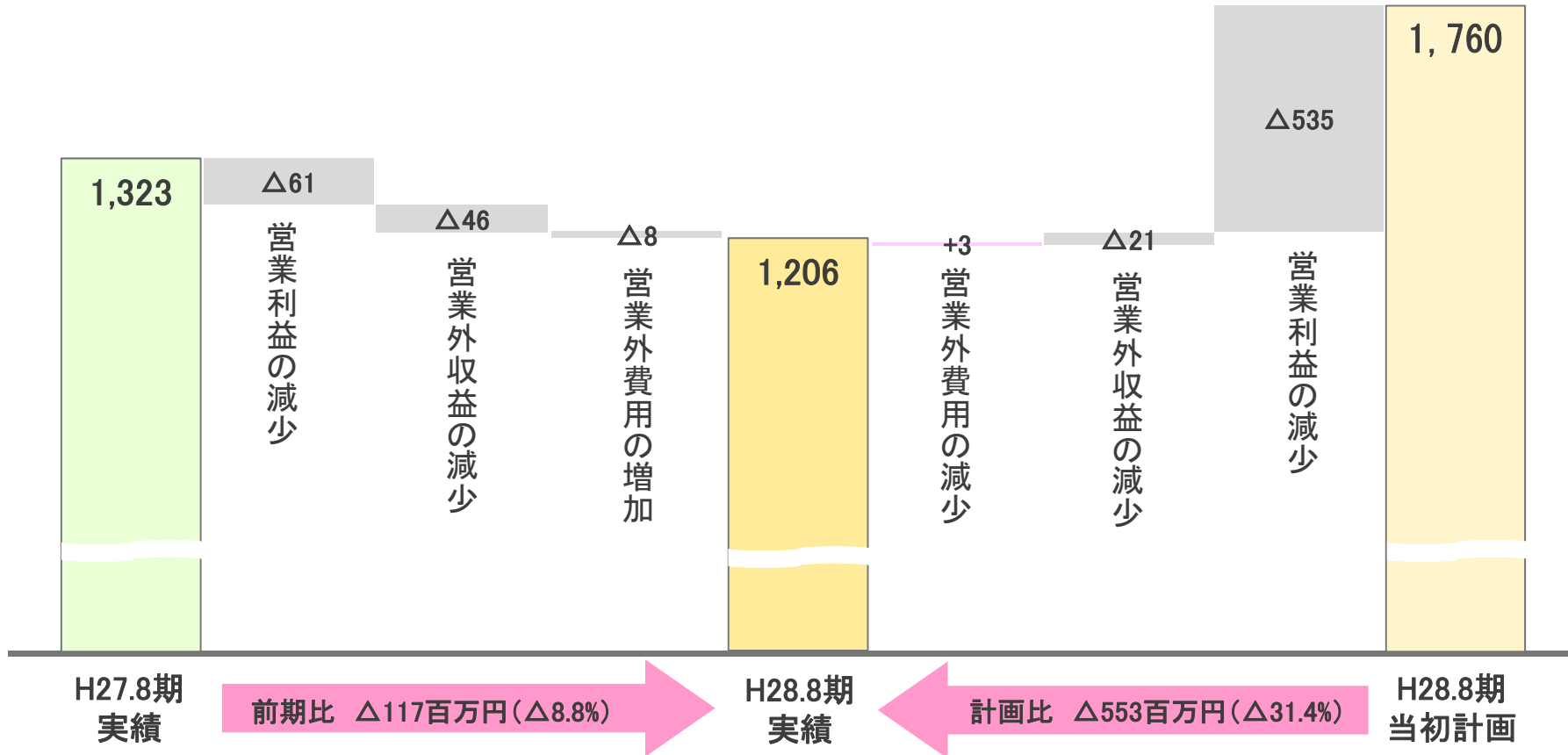
【前期比】

- 引渡棟数減少に伴う売上総利益の不足が減益の主要因
- 広告宣伝費、減価償却費の減少等により、販売管理費は94百万円(前期比2.5%)の減少

【計画比】

- 人件費の大幅な減少は、主に販売苦戦の影響でインセンティブが計画を下回ったことによる
- 土地仕入件数が計画を下回ったことで租税公課も減少

単体 経常利益



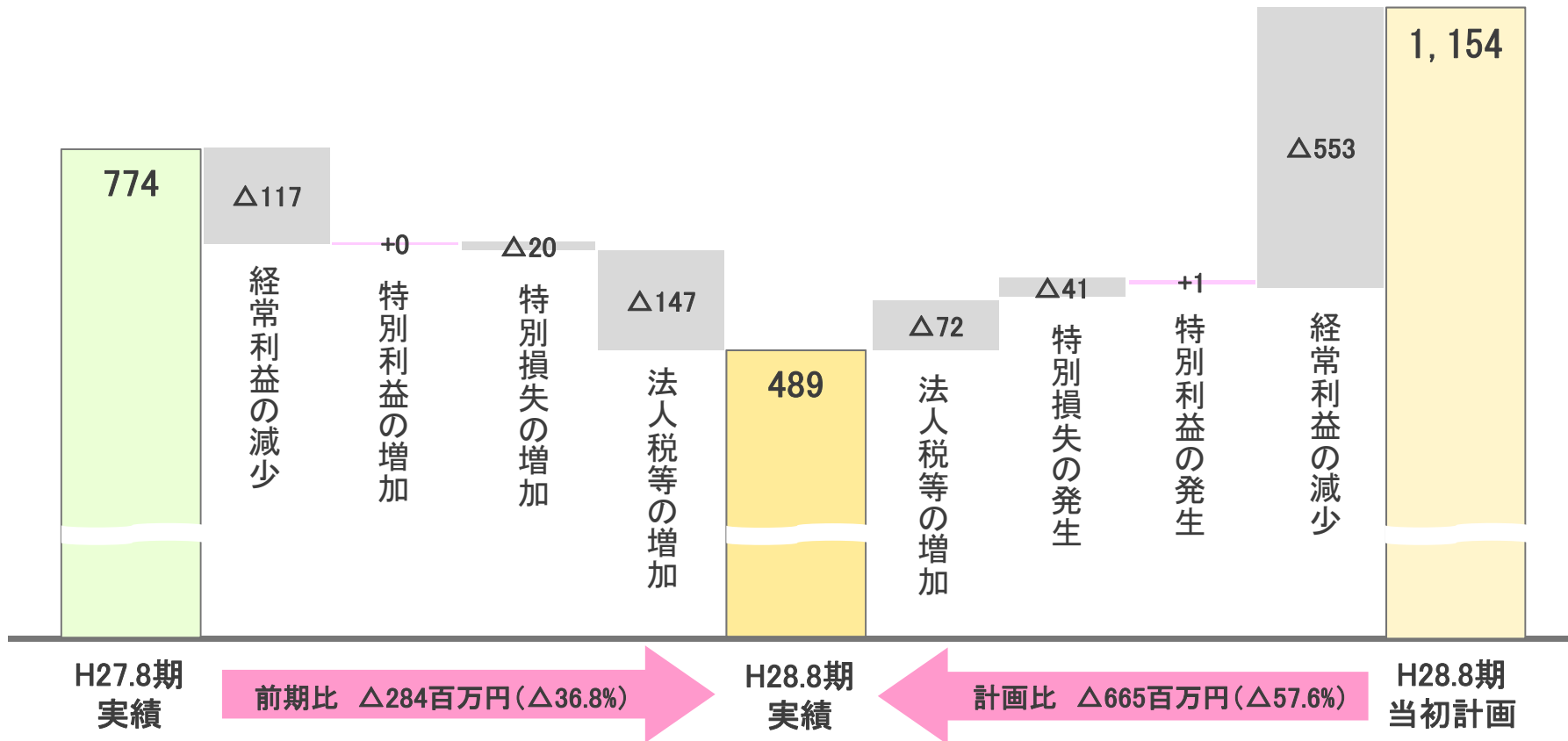
【前期比】

- 営業利益の減少に伴い、経常利益も前期を下回る

【計画比】

- 営業利益が計画を下回ったことによる

単体 当期純利益



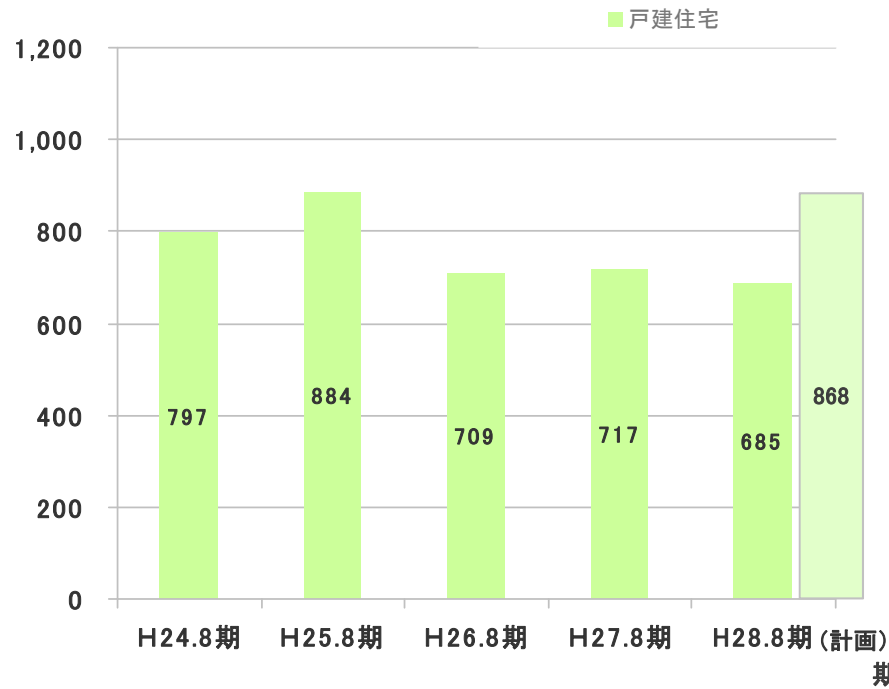
【前期比／計画比】

- 経常利益が前期、計画を下回ったことによる
- 繰延税金資産246百万円を自主的に取崩したことで減益幅が拡大

単体 受注・引渡棟数

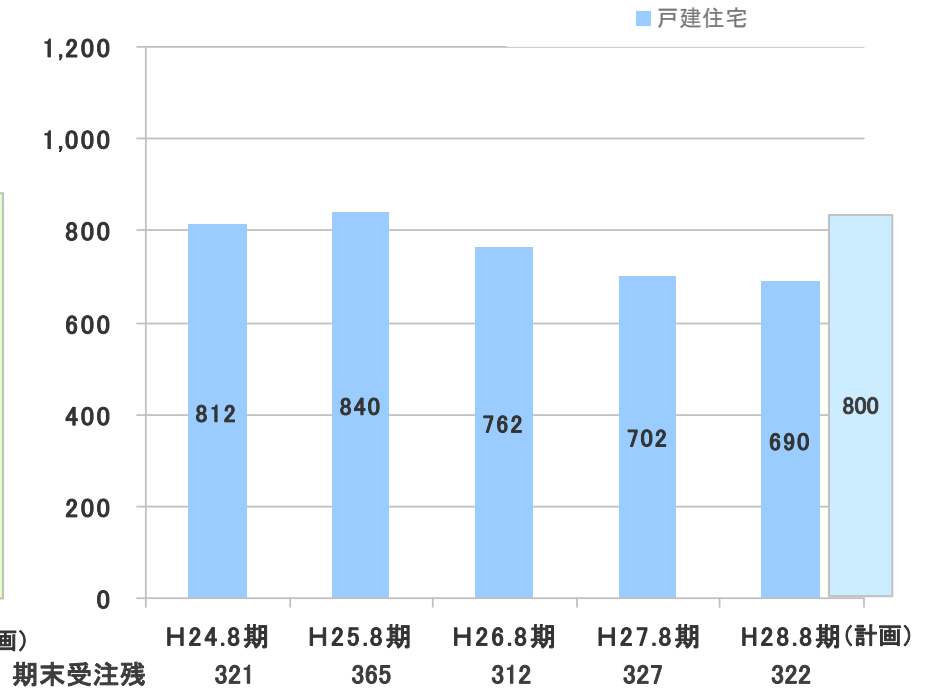
受注棟数

685棟(前期比 32棟減、計画比 183棟減)



引渡棟数

690棟(前期比 12棟減、計画比 110棟減)



【受注】

- 適正価格による土地仕入を展開したことで新規物件の供給が計画を下回ったことで受注確保に苦戦

【引渡】

- 受注苦戦の影響、H29.8期への引渡の期ずれ41棟等により、引渡棟数が低迷

2. 平成29年8月期 業績予想

平成29年8月期 業績予想

【平成28年3月 国土交通省指示処分の検証】

- 従来のビジネスモデル(土地売買契約と工事請負契約を同日に行うこと)について、いかなる法令条例にも抵触しておらず、違法性は無いことは確認できた。
- しかしながら、お客様の都合で建築に至らなかった場合に、支払い済みの手付金が返還されないこととなり、お客様には心理的に没収されたという感情が残ってしまう。
- 何らかの方法で消費者保護ができないものか、消費者保護の立場からの要望を指摘された。
⇒ そこで、平成28年5月から契約方法を変更し、工事請負契約を60日以内に結ぶことを条件に土地の売買契約を締結することとした。
いかなる理由であっても工事請負契約が締結できなければ、土地売買契約は白紙となり、手付金は全額返金されることとなった。

【平成29年8月期 業績予想の前提】

- 長年の営業手法、現場実務が大幅に変更となり、当初社内的な混乱が生じたものの、新ビジネスモデルの習得は完了。習熟が進むにつれ、受注は回復する見込み。
また、契約から60日以内に工事請負契約を締結することとなり、契約から引渡までの期間がより正確になることとなった。
- 愛知県内は、4か所のデザインギャラリーを中心に建売物件との差別化を一層明確にするとともに、主力店に営業統括長を設置し、仕入アドバイス、他社動向の把握、販売計画の見直し、営業全般の指導等を行い、営業力の強化により、販売戸数を増加させる。
- 愛知県外、郊外店向けにローコスト住宅を開発・供給することにより、価格競争での苦戦から脱却し、販売戸数を確保する。

平成29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)

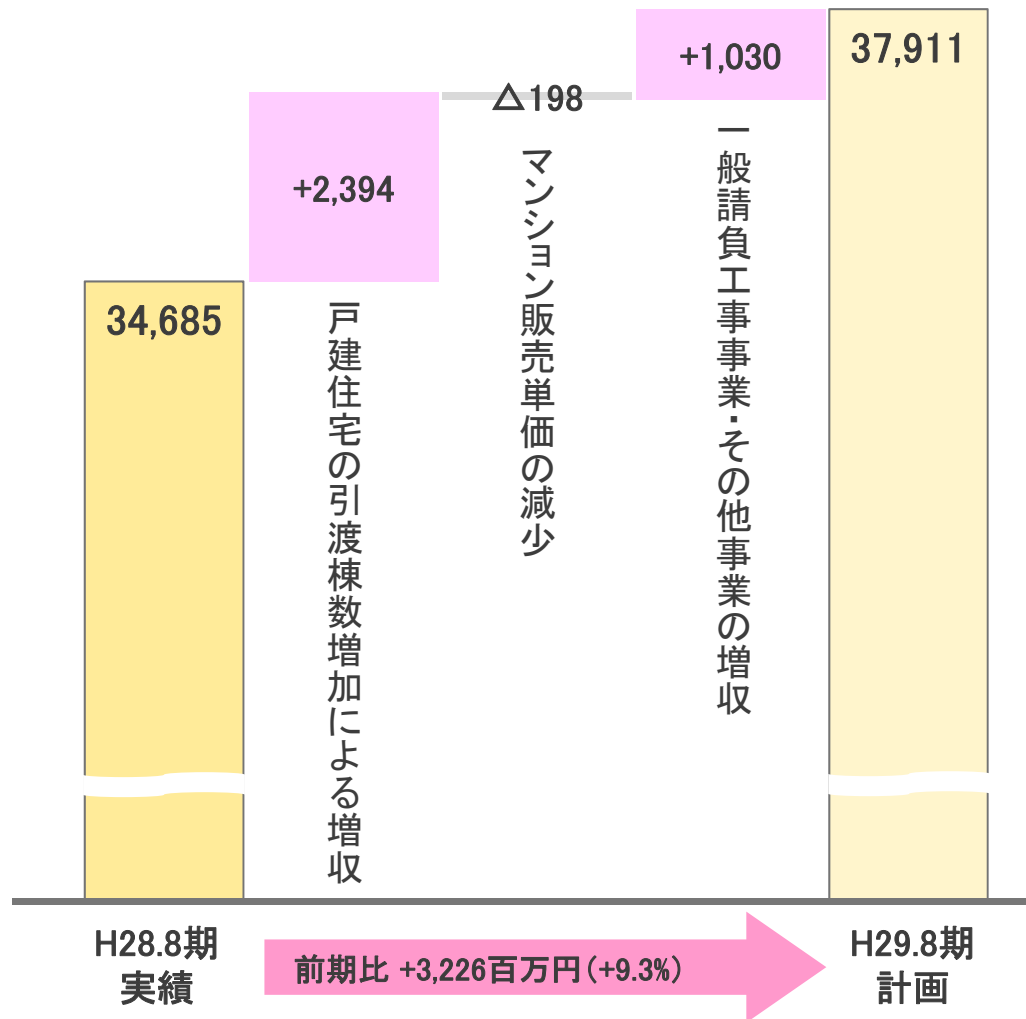
	平成28年8月期(実績)		平成29年8月期(計画)			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前期比
売上高	34,685	100.0%	37,911	100.0%	3,226	9.3%
売上総利益	5,659	16.3%	6,207	16.4%	547	9.7%
販売管理費	4,292	12.4%	4,731	12.5%	439	10.2%
営業利益	1,367	3.9%	1,475	3.9%	108	8.0%
経常利益	1,566	4.5%	1,644	4.3%	77	4.9%
当期純利益	851	2.5%	1,106	2.9%	254	29.8%

【単体ベース】

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	平成28年8月期(実績)		平成29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	27,119	100.0%	27,314	100.0%	195	0.7%
売上総利益	4,671	17.2%	4,842	17.7%	170	3.7%
販売管理費	3,656	13.5%	3,778	13.8%	121	3.3%
営業利益	1,015	3.7%	1,064	3.9%	49	4.8%
経常利益	1,206	4.5%	1,241	4.5%	34	2.9%
当期純利益	489	1.8%	834	3.1%	345	70.6%

平成29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、仕入強化に加え、販売面での施策(ローコスト住宅)等により、765棟を計画
- 予定引渡時期の期ズレ解消に向け、業務の見直し・効率化を徹底。受注から約6カ月で引渡す
- マンションは販売中の1棟54戸を完売させ、下期に全戸引渡の計画
⇒ 下期偏重の引渡となり、中間期では連結業績を一時的に圧迫するものの、通期では増収増益に寄与
更に名古屋市内に1棟 21戸を販売開始予定

[戸建]

引渡棟数計画: 765棟(前期比 70棟増)

- H28.8期末受注残: 323棟(前期末比 4棟減)

- H29.8期受注分 : 442棟

受注棟数計画: 826棟(前期比 135棟増)

- H27.9~H28.2 : 398棟(前期比 26棟増)

- H28.3~H28.8 : 428棟(前期比 109棟増)

[マンション]

引渡戸数計画: 54戸(前期比 5戸増)

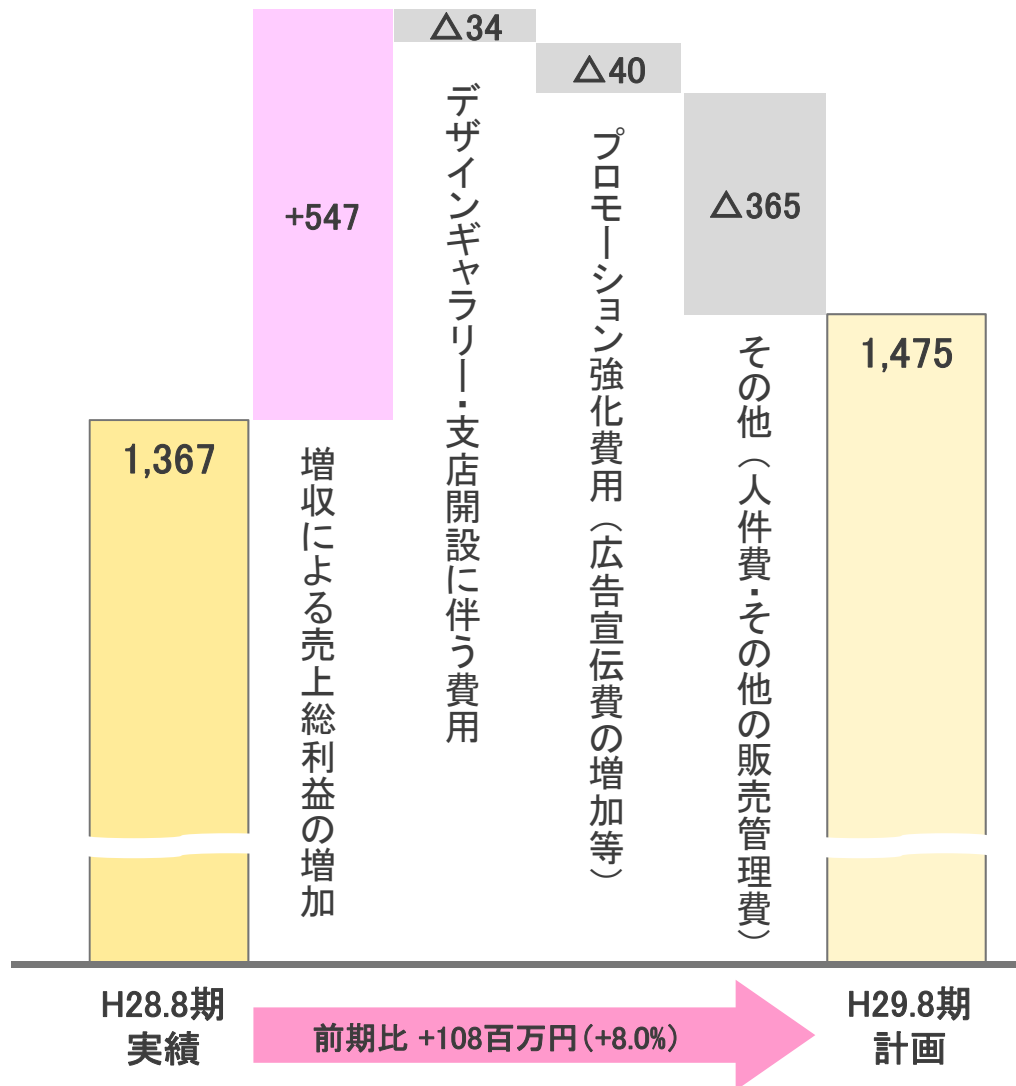
- H28.8期販売開始分 : 54戸(うち受注残 18戸)

受注戸数計画: 47戸(前期比 2戸増)

- H28.8期販売開始分 : 36戸(全戸完売計画)

- H29.8期新規販売開始分 : 11戸(全1棟21戸)

平成29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8.0%増
- 販売管理費は、人件費や広告宣伝費等の増加を受け、10.2%増

① 営業基盤の強化・拡大

- ・新規1店舗、デザインギャラリー1店舗分を計画に計上
- ・出店用地の確保に向け調査中

〔 出店費用概算 : 約290百万円
販売管理費計上額 : 34百万円 〕

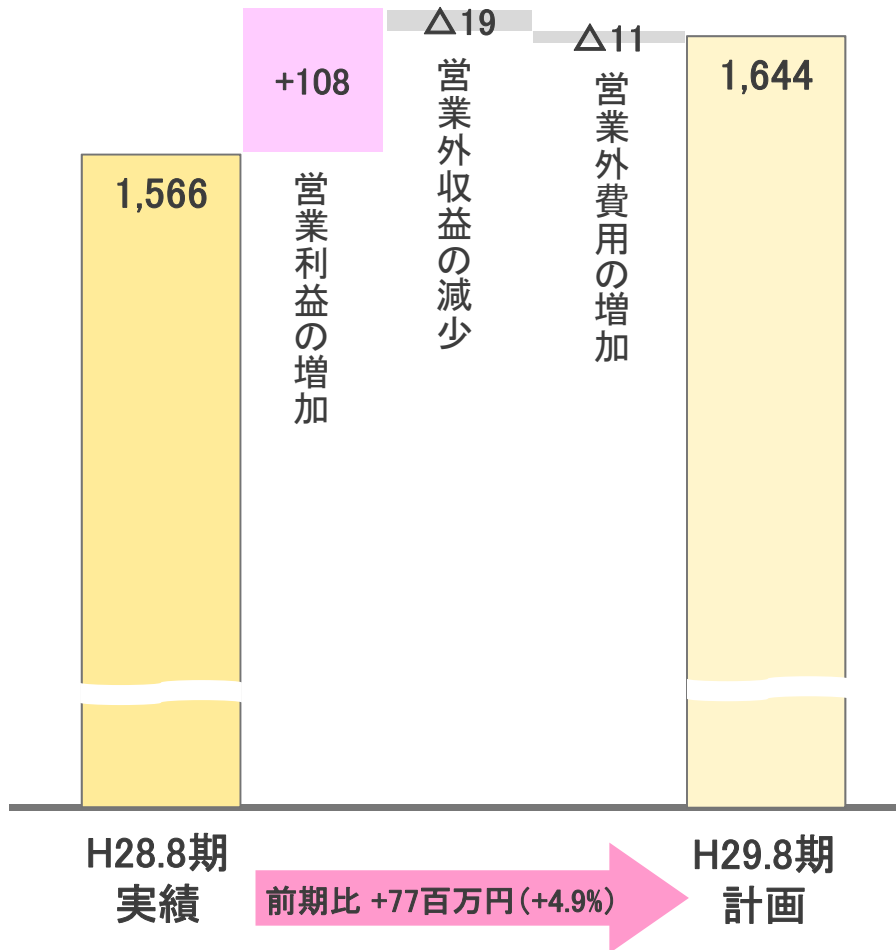
② プロモーション強化

- ・デザインギャラリーの集客拠点化に向け、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
- ・ローコスト住宅の供給開始等、受注拡大に向けた広告宣伝活動を強化

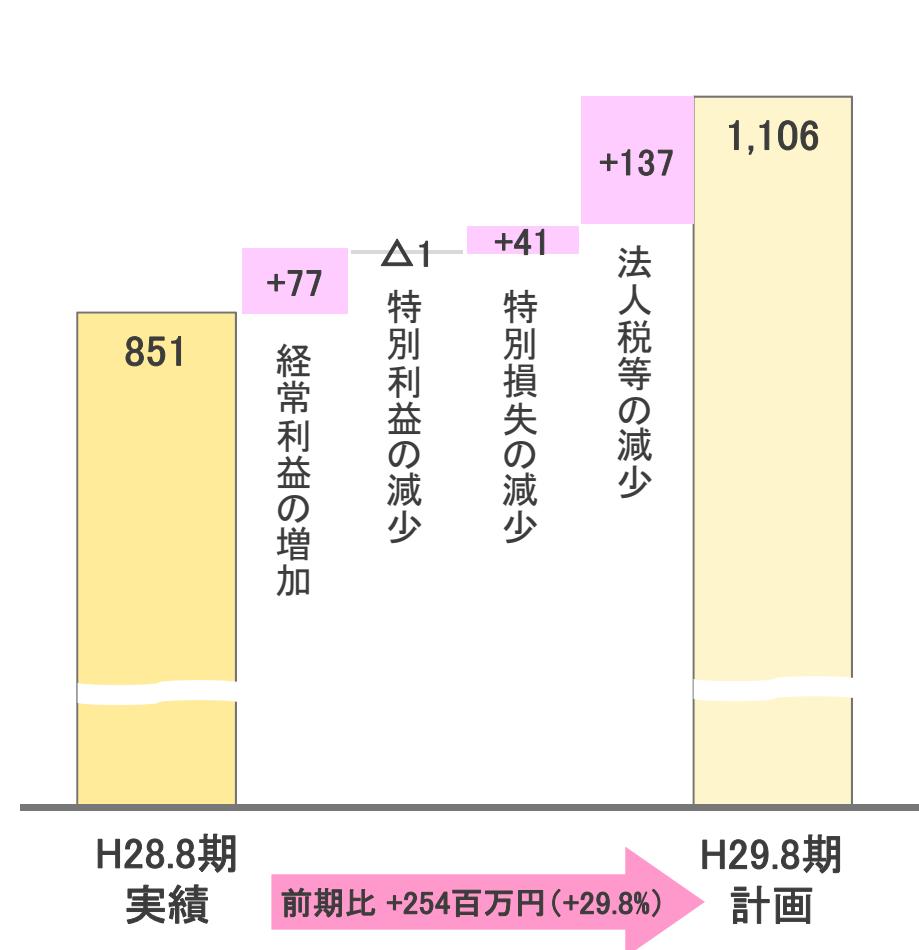
〔 販売管理費計上額 : 40百万円 〕

平成29年8月期 連結 経常利益・当期純利益計画

経常利益



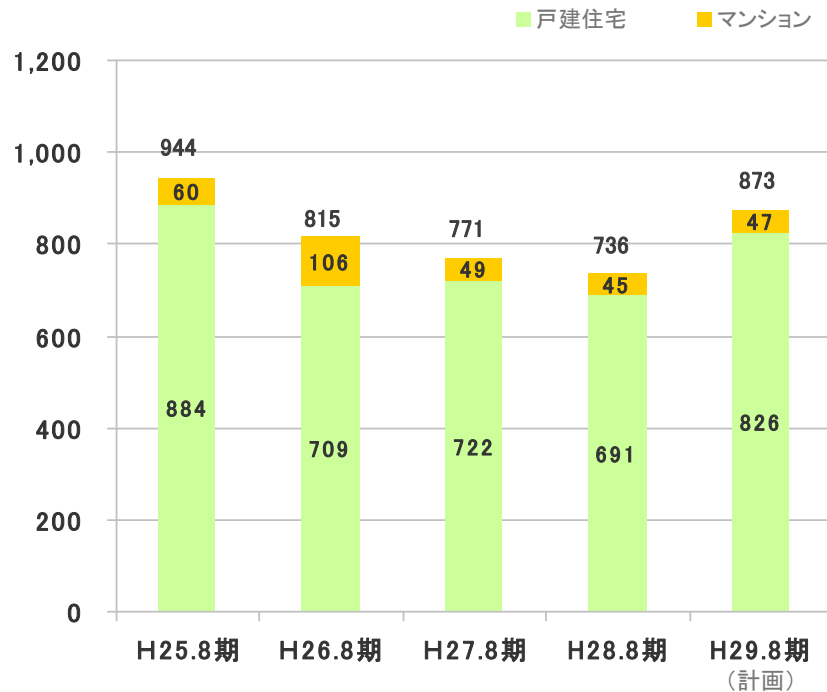
当期純利益



平成29年8月期 連結 受注・引渡棟数計画

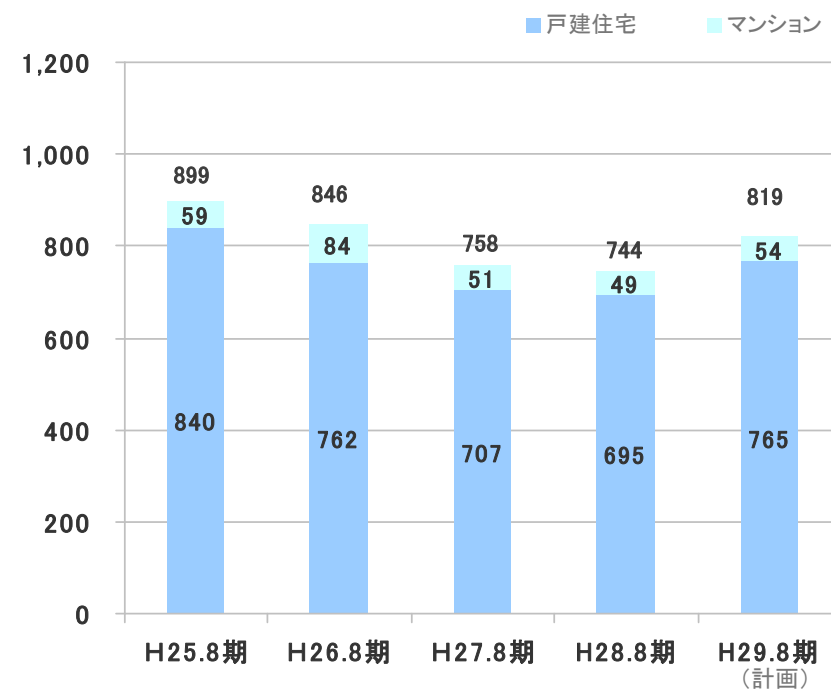
受注棟数

873棟(前期比 137棟増)



引渡棟数

819棟(前期比 75棟増)



【受注】

戸建 : ローコスト住宅の販売、五朋建設子会社化による純増等で826棟(前期比135棟増)の計画
 マンション : 販売中マンションを完売し、新規販売開始マンションを加え、47戸(前期比2戸増)の計画

【引渡】

戸建 : 765棟(前期比70棟増)の引渡を計画
 マンション : 販売中マンションを完売し、下期に全戸引渡して54戸(前期比5戸増)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)

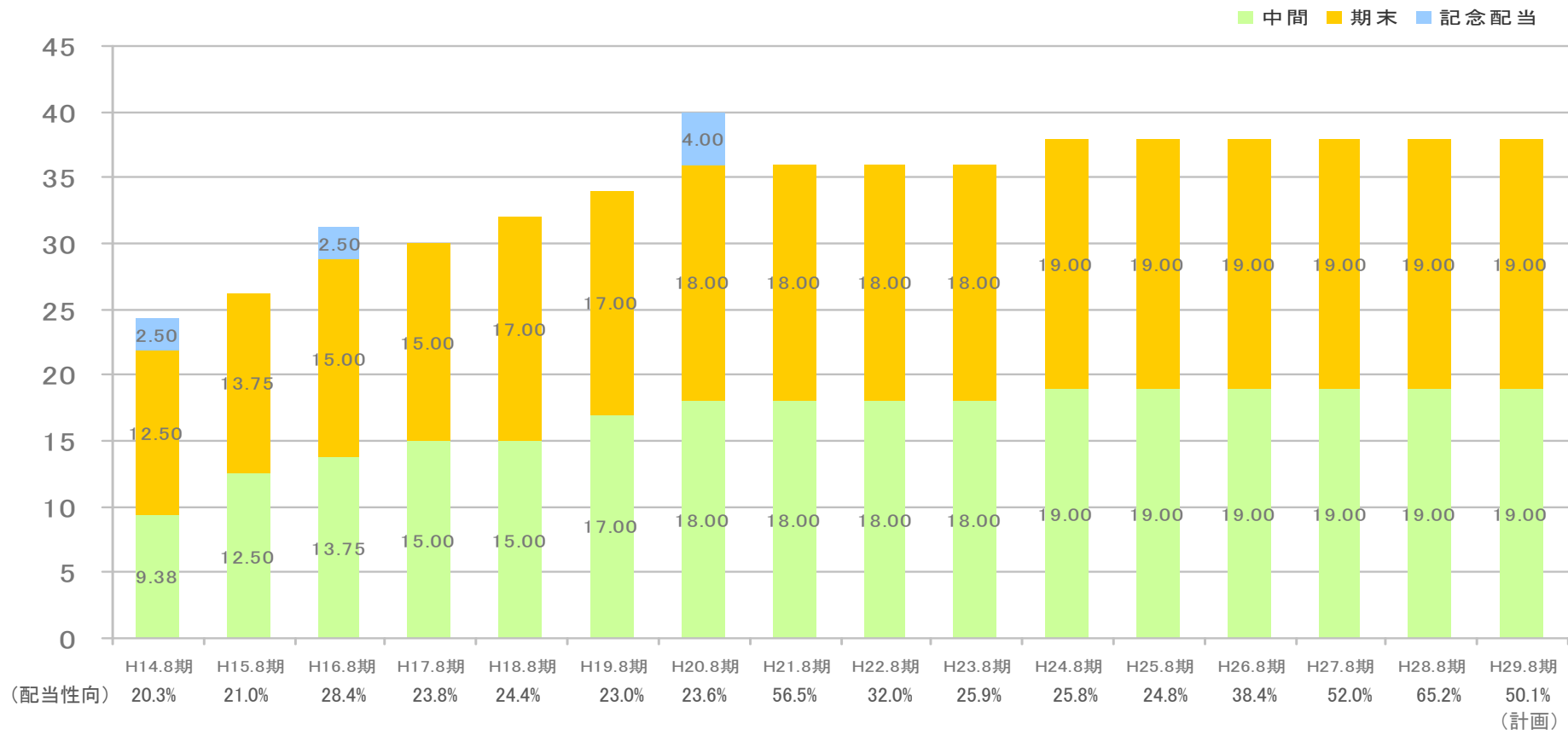
売上高	H28.8(実績)	H29.8(計画)	増加率	計画
サンヨーベストホーム	1,778	1,579	△11.2%	東海圏マンション事業 ・名古屋市の人気エリアで、1棟21戸の販売開始予定 - H29.8期引渡予定物件:上前津(H28.7販売開始) - H29.8期販売開始物件:車道(21戸)
巨勢工務店	1,902	2,283	20.0%	民間工事・公共工事の受注拡大 関西圏戸建住宅事業の内製化
ジェイテクノ	4,346	4,800	10.4%	東海圏戸建住宅事業の内製化 - 土木・造成工事以外の施工力強化にも注力 東邦ガス請負工事拡大、民間工事・公共工事拡大
サンヨー測量	109	122	11.6%	測量業務の内製化
宇戸平工務店	1,255	1,500	19.5%	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	288	917	217.9%	関西地区での「提案型戸建住宅」の販売
五朋建設	-	1,500	-	静岡市を中心に、戸建住宅の販売、施工
単純合計	9,678	12,701	31.2%	

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29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

愛知県深耕に向けた営業基盤の強化

サンヨーデザインギャラリー—豊田支店の開設

- 近隣の刈谷支店・岡崎支店と連携し、西三河地区の受注拡大を図る



サンヨーデザインギャラリー—豊田支店

【概要】サンヨーデザインギャラリー—豊田支店

住所：愛知県豊田市下林町二丁目34番地1

規模：重量鉄骨造 2階建て(敷地面積:571㎡ 延床面積:850㎡)

担当地区：豊田市、東郷町、三好町、日進市

開設日：平成28年8月26日

デザインギャラリーを集客拠点として徹底活用

◆ デザインギャラリーを中心に、地域需要を発掘・活性化

- 住宅購入相談や施工現場やデザインギャラリー見学会等の各種イベントを開催
- 地域顧客の新規発掘に加え、既存潜在顧客との関係強化や活性化の機会を構築

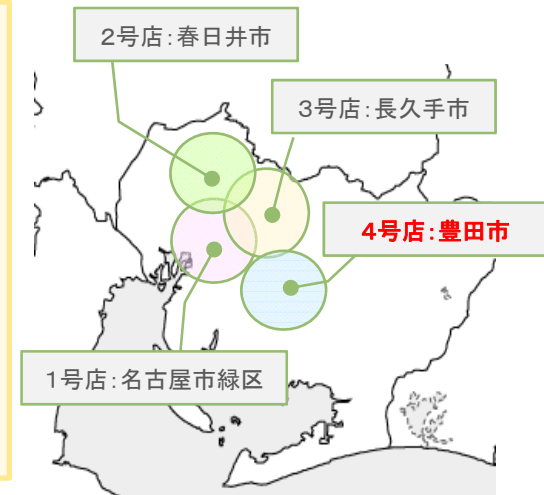
◆ 4店舗のデザインギャラリーで主力地域を網羅

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)



ローコスト住宅・ローコスト外構商品の導入

低価格商品を希望する顧客層の獲得を狙う

- 上昇する物件の価格(地価上昇、建築コスト上昇)により、購入意欲はあるものの、購入できない層の存在
→ 当社潜在顧客の中にも多く存在し、契約機会をのがしているのではないか



- 愛知県外・郊外支店を中心にローコスト住宅・ローコスト外構商品を導入
- 設備や仕様の厳選・集中による仕入価格の圧縮に加え、施工業者の専従率・回転率を高めることで労務費も削減
- 建物全体でコスト圧縮するが、自由設計のノウハウを駆使した外観や間取り、設備、外構等で他社商品との差別化を図る
- 建物コスト圧縮により、土地の原価比率を高めることが可能となり、従来見送っていた用地の仕入が可能となる

M&Aによる事業基盤強化

M&Aを活用し、事業基盤の強化と拡大を継続して模索

五朋建設を100%子会社化(平成28年9月1日)

- ・ 静岡県静岡市を中心に、昭和49年より戸建注文住宅事業、戸建分譲住宅事業を展開
- ・ 第44期を迎え、長年にわたる地元での実績・経験によるお客様からの厚い信頼と仕入、施工業者との強固な信頼関係を構築

商号	五朋建設株式会社	
本社所在	静岡県静岡市	
設立	昭和49年9月5日(第44期)	
事業内容	総合建設業 宅地造成及び住宅地分譲 不動産の売買、賃貸、管理、仲介 建築物の設計・監理	
直近業績 (H28.3期)	売上高	1,164,854千円
	営業利益	28,607千円
	経常利益	20,299千円
	当期純利益	20,117千円



当社静岡支店(平成23年6月2日開設)と協働を開始

- ・ 土地仕入、販売、施工の各工程でシナジー効果の発揮を期待
- ・ グループ(静岡支店+五朋建設)で、静岡市内100棟規模を目指す

3. 中期経営計画（平成28年9月1日～平成31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28年8月期 (実績)	平成29年8月期 (計画)		平成30年8月期 (目標)		平成31年8月期 (目標)		H31/8期計画 対 H28/8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	34,685	37,911	9.3%	41,901	10.5%	45,130	7.7%	30.1%
営業利益	1,367	1,475	8.0%	1,843	24.9%	1,995	8.3%	46.0%
経常利益	1,566	1,644	4.9%	1,998	21.5%	2,147	7.5%	37.1%
当期純利益	851	1,106	29.8%	1,346	21.7%	1,450	7.8%	70.3%
引渡棟数(棟)	744	819	75	906	87	979	73	235

【単体ベース】

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	平成28年8月期 (実績)	平成29年8月期 (計画)		平成30年8月期 (目標)		平成31年8月期 (目標)		H31/8期計画 対 H28/8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	27,119	27,314	0.7%	29,007	6.2%	30,812	6.2%	13.6%
営業利益	1,015	1,064	4.8%	1,243	16.8%	1,279	2.9%	26.0%
経常利益	1,206	1,241	2.9%	1,420	14.4%	1,456	2.5%	20.7%
当期純利益	489	834	70.6%	958	14.9%	986	2.9%	101.7%
引渡棟数(棟)	690	705	15	750	45	800	50	110

(ご参考)会社概要

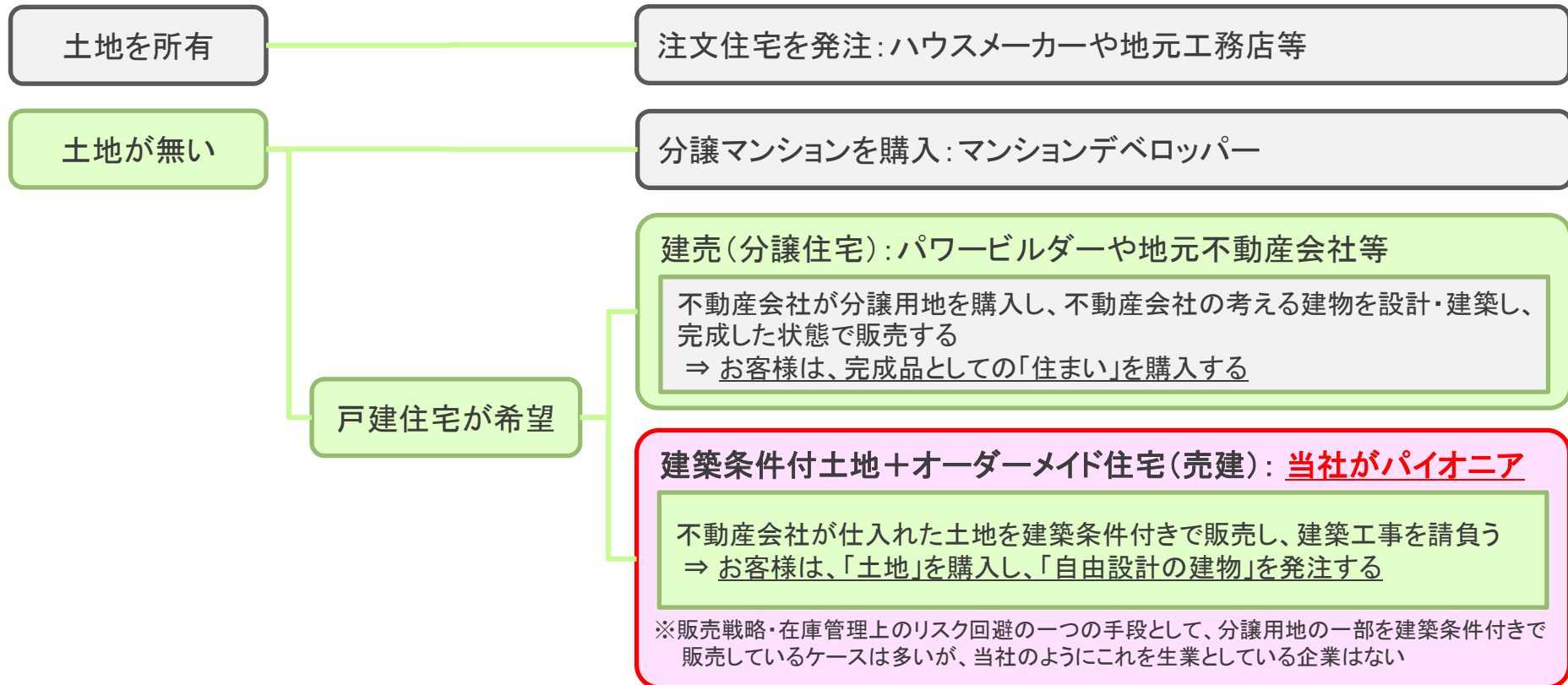


会社概要

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、13支店、3営業所、1展示場、連結子会社7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 静岡支店 (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 サンヨー住宅販売(株) 五朋建設(株)
資 本 金	3,732百万円 (平成28年8月31日 現在)
社 員 数	363名(役員、臨時雇用者を除く) (グループ全体:492名) (平成28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

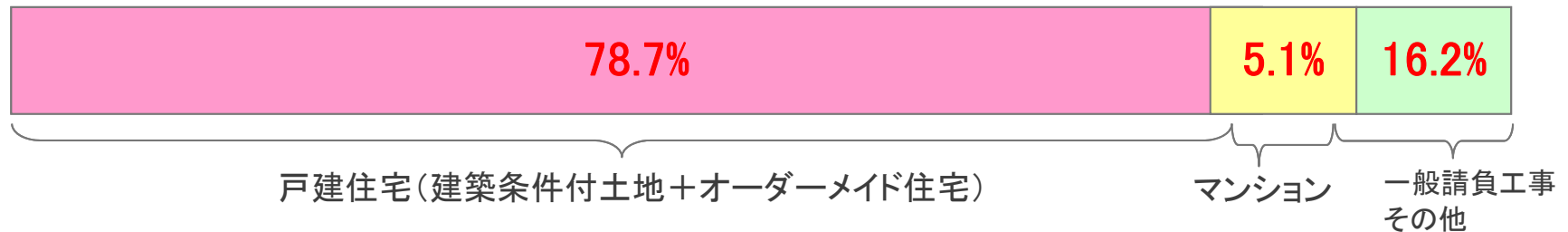
【“住まい”の取得方法から見た位置づけ】



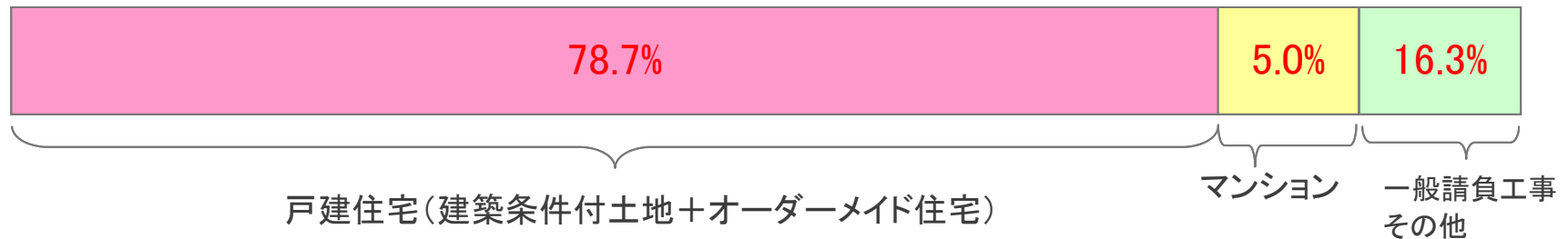
主流である「注文住宅」と「建売」という限られたお客様の住宅取得方法に
「家を、土地からオーダーメイドする。」という選択肢を提案

(参考)事業展開

当社グループ事業の売上構成比(H28.8期)



(ご参考)当社グループ事業の売上構成比(H27.8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)が少なくて済むほか、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	29.2%
31～35歳	28.9%
36～40歳	21.4%
41～45歳	11.3%
46歳以上	9.2%
平均年齢	35.3歳

契約者年収

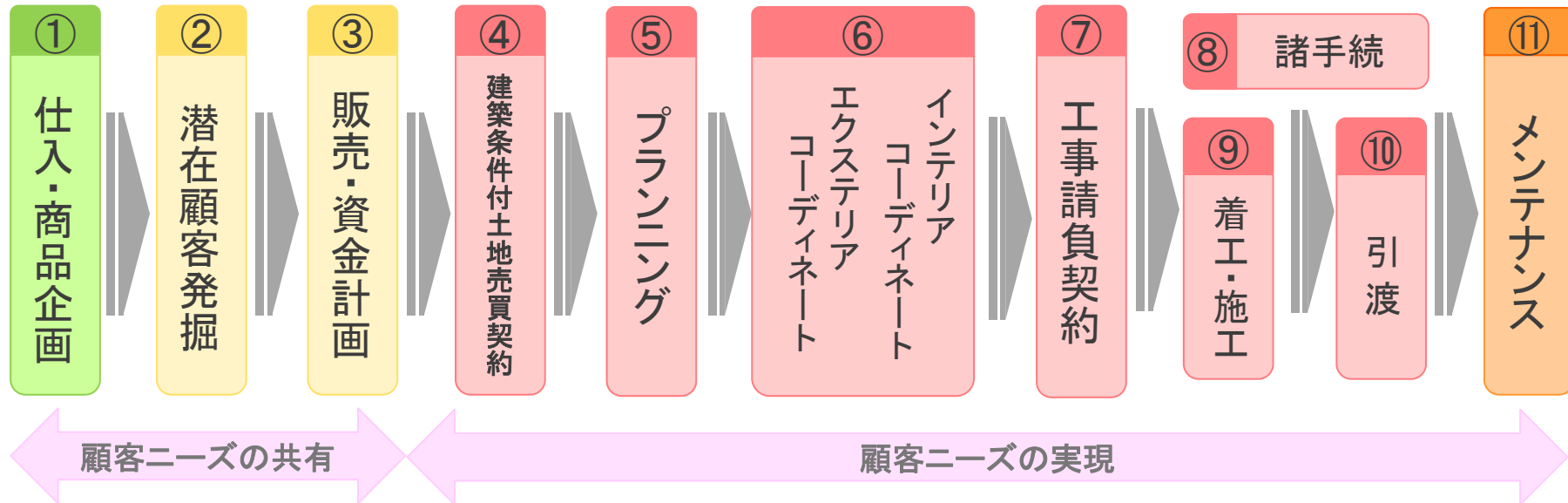
400万円以下	16.8%
401～500万円	25.1%
501～600万円	23.6%
601～700万円	16.8%
701万円以上	17.7%
平均年収	573万円

（ご参考）平均販売価格（平成28年8月期）

平均販売価格	37,751千円
--------	----------

※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4,300件
検討物件数	936件
(平成28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	232件
購入区画数	746区画
(平成28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



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13万件/月
アンケート取得枚数	1,481枚/月 (平成28年8月期実績)

潜在顧客保有件数	約6.8万件 (平成28年8月期実績)
----------	------------------------

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。
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。当社の提示する価格は、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 33名

(内訳)社内設計士:14名 社外設計士:19名

(平成28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： 30名

(平成28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25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	4名

（平成28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149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を負いません。