

サンヨーハウジング名古屋 中期経営計画

平成23年9月1日～平成26年8月31日

「土地付オーダーメイドで創る我が家 ナンバーワンをめざして」



株式会社

サンヨーハウジング名古屋

中期経営計画 目次

経営方針	-----	4
行動目標	-----	5
経営環境・当社の位置づけ	-----	6
計数目標	-----	7
グループ各社計数目標	-----	8
グループ全体計数計画	-----	9
会社別	-----	10
セグメント別	-----	11
受注棟数・引渡棟数	-----	12
成長戦略	-----	15
土地付きオーダーメイド住宅の拡大	-----	16
グループ会社の経営基盤強化	-----	18
サンヨーベストホーム	-----	18
巨勢工務店	-----	19
ジェイテクノ	-----	20
10年ビジョン達成に向けた土台整備	-----	21
10年ビジョン策定	-----	22

東日本大震災により被災された皆様に、心よりお見舞い申し上げますとともに、
一日でも早い被災地の復興をお祈り申し上げます。

はじめに

- ◆ 当社は平成元年の設立以来、「欲しい家より持てる家」をコンセプトに東海圏、関西圏および首都圏で「土地付オーダーメイド住宅」ならびに「分譲マンション」の販売を展開してまいりました。
- ◆ 平成14年7月に東京証券取引所市場第二部並びに名古屋証券取引所市場第二部に上場、平成16年8月には第一部へ指定されました。
第一部指定後、平成18年8月期～平成20年8月期および平成21年8月期～平成23年8月期において、それぞれの期間で中期経営計画に基づき業務に邁進してまいりました。
- ◆ 過去6年間の中期経営計画およびその実績を踏まえ、サンヨーハウジング名古屋グループがより一層成長をするために、平成24年8月期～平成26年8月期における「中期経営計画」を策定いたしました。
- ◆ 当社は平成26年11月に創立25周年を迎えます。その後も半世紀、1世紀にわたり、成長を継続する企業を目指し「10年ビジョン」として策定いたしました。
今般の「中期経営計画」は、10年ビジョン達成に向けた最初の3年、「土台確立の3年間」として位置づけ、全役職員が全力で取り組みを開始しております。

◆ 経営方針

「住む人本位」のオーダーメイドによる

快適な住まいを提供する。

◆行動目標

- 強い提案型営業力を活かし、お客様のご予算・ご要望に合わせた土地付きオーダーメイド住宅を中核事業として拡販・強化していく。
- 不動産業界を取り巻く環境は当面厳しいものと予測されるが、健全な財務体質の維持に努め、全国展開に向けた営業基盤と事業の拡大を実現していく。
- グループ全役職員が「10年ビジョン」達成に向けた重要な3年であることを共有し、策定された成長戦略を着実に遂行する。

◆ 経営環境

- 見極めづらい経営環境が当面続くものと予測
- 標準世帯(夫婦と子世帯)は減少、住宅着工戸数(持家+分譲)は減少 (出展:国立社会保障・人口問題研究所)
- 東日本大震災の復興需要が顕在化

◆ 当社の位置づけ

- お客様に「最適・最良」な住宅を提供することが当社の使命であると認識
- 「土地付きオーダーメイド住宅」をより多くのお客様に提供することにより成長を続ける

◆計数目標(第25期 平成26年8月期)

- 連結売上高 438億円(H23/8期比31.3%増)
- 連結経常利益 42億円(H23/8期比44.6%増)

グループ各社計数目標(平成26年8月期)

個々の事業で適切な利益を確保し、グループ全体で成長していく

サンヨーハウジング名古屋

【事業目的】土地付きオーダーメイド住宅の施工・販売

【収益目標】売上高:357億円 経常利益:3,611百万円

サンヨーベストホーム

【事業目的】東海圏マンション事業

【収益目標】売上高:29億円 経常利益:228百万円

巨勢工務店

【事業目的】関西圏の民間工事・公共工事、関西圏戸建住宅の内製化

【収益目標】売上高:21億円 経常利益:43百万円

ジェイテクノ

【事業目的】東邦ガス関連工事、民間工事・公共工事、東海圏戸建住宅施工の内製化

【収益目標】売上高:54億円 経常利益:250百万円

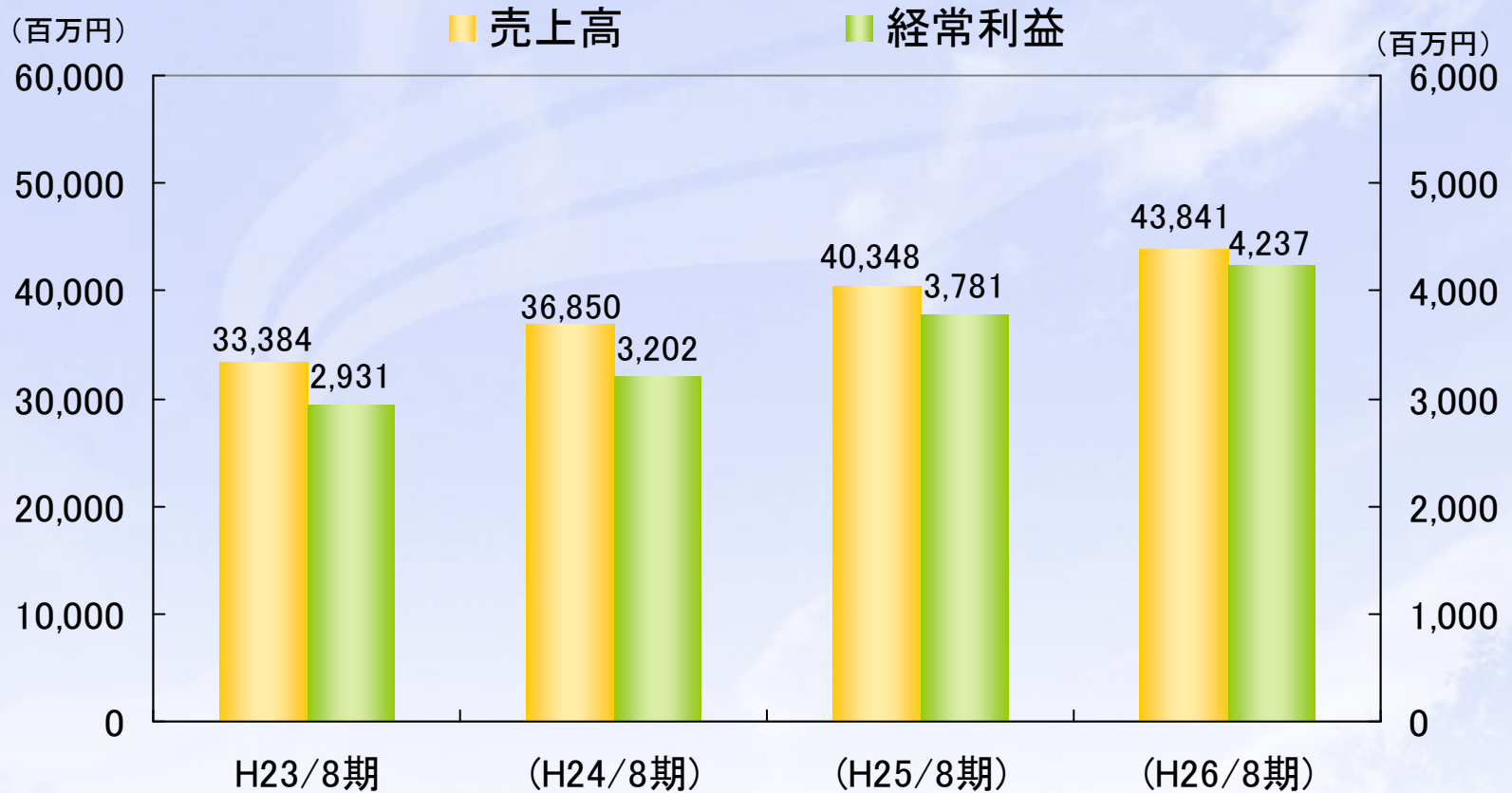
サンヨー土木測量

【事業目的】当社グループ販売用不動産の測量

【収益目標】売上高:1.3億円 経常利益:103百万円

連結売上高：438億円 経常利益：42億円

グループ全体計数計画



売上高伸長率	△4.2%	10.4%	9.5%	8.7%
経常増益率	8.4%	9.3%	18.1%	12.1%

◆ 会社別

● 売上高計画

(単位:百万円 単位未満切捨て)

グループ会社	H23/8期 (実績)	H24/8期 (計画)	H25/8期 (計画)	H26/8期 (計画)	H23/8期比 増加額	H23/8期比 増加率
連結	33,384	36,850	40,348	43,841	10,457	31.3%
サンヨーハウジング名古屋	27,229	30,053	33,062	35,786	8,556	31.4%
サンヨーベストホーム	2,326	2,382	2,567	2,963	637	27.4%
巨勢工務店	1,561	1,910	1,918	2,178	616	39.5%
ジェイテクノ	4,597	4,800	5,100	5,400	802	17.4%
サンヨー土木測量	125	127	133	138	13	10.6%

● 経常利益計画

(単位:百万円 単位未満切捨て)

グループ会社	H23/8期 (実績)	H24/8期 (計画)	H25/8期 (計画)	H26/8期 (計画)	H23/8期比 増加額	H23/8期比 増加率
連結	2,931	3,202	3,781	4,237	1,306	44.6%
サンヨーハウジング名古屋	2,553	2,825	3,257	3,611	1,058	41.4%
サンヨーベストホーム	45	31	147	228	183	407.4%
巨勢工務店	24	20	35	43	18	75.4%
ジェイテクノ	240	230	240	250	9	3.8%
サンヨー土木測量	94	95	100	103	9	10.2%

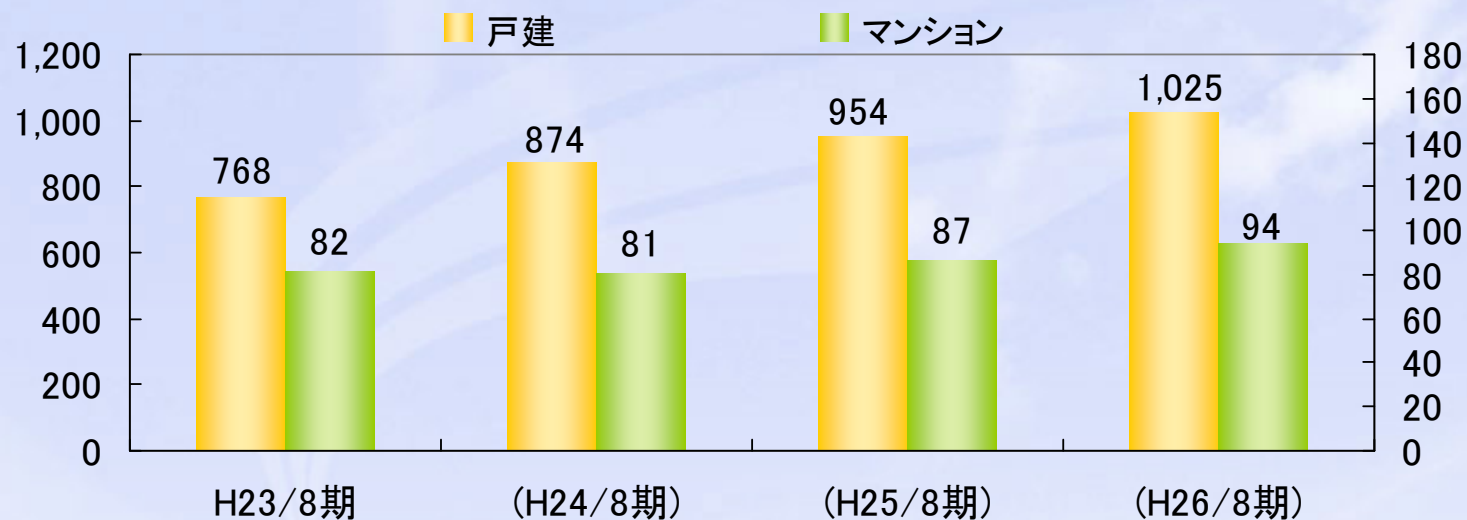
◆ セグメント別

● 売上高計画

(単位:百万円 単位未満切捨て)

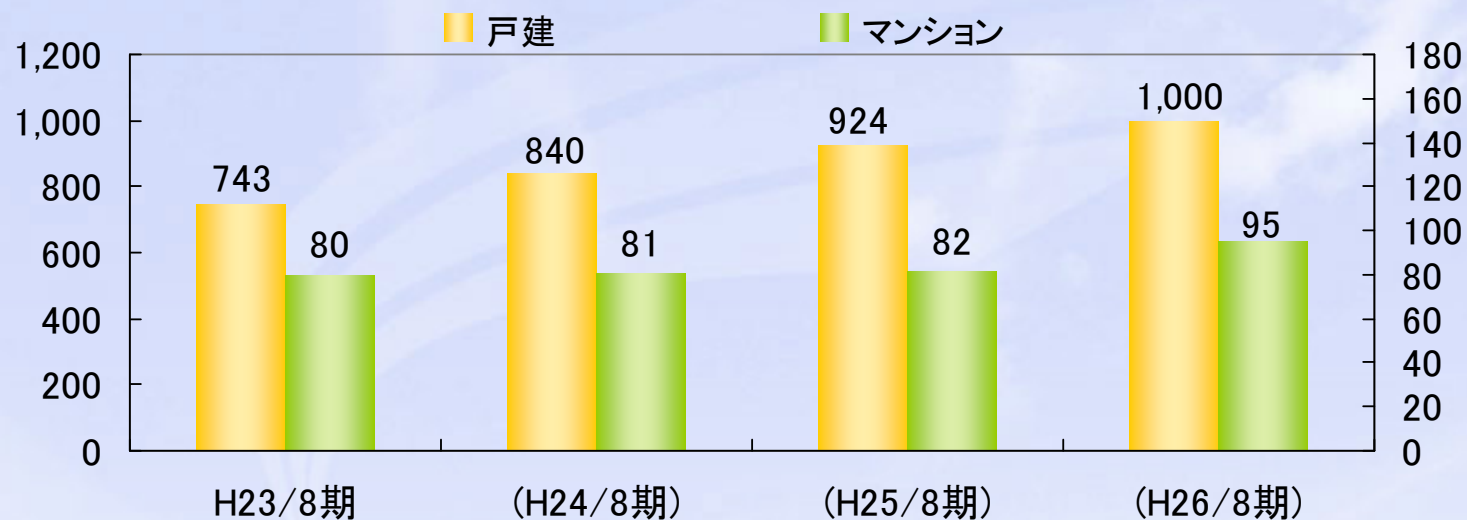
グループ会社	H23/8期 (実績)	H24/8期 (計画)	H25/8期 (計画)	H26/8期 (計画)	H23/8期比 増加額	H23/8期比 増加率
戸建住宅事業	27,314	29,973	32,971	35,683	8,368	30.6%
マンション事業	2,292	2,560	2,545	2,942	650	28.4%
一般請負工事事業	3,606	4,132	4,630	5,000	1,393	38.6%
その他の事業	171	183	201	216	45	26.3%
合計	33,384	36,850	40,348	43,841	10,457	31.3%

受注棟数計画



		H23/8期	H24/8期	H25/8期	H26/8期	H23/8期比 増減
戸建住宅	サンヨーハウジング名古屋	765	874	954	1,025	260
	巨勢工務店	3	-	-	-	△3
	合計	768	874	954	1,025	257
マンション	サンヨーベストホーム	74	74	87	94	20
	巨勢工務店	8	7	-	-	△8
	合計	82	81	87	94	12

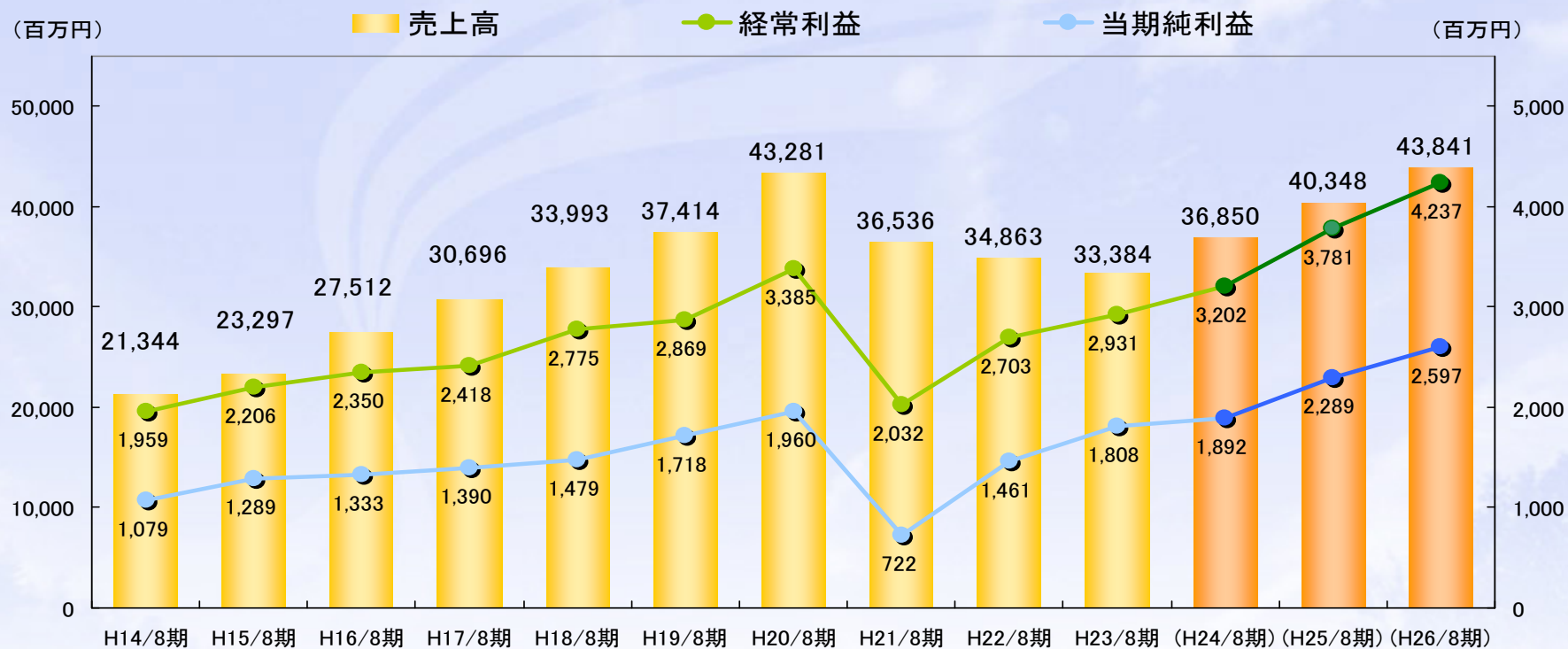
引渡棟数計画



		H23/8期	H24/8期	H25/8期	H26/8期	H23/8期比 増減
戸建住宅	サンヨーハウジング名古屋	739	840	924	1,000	261
	サンヨーベストホーム	1	-	-	-	△1
	巨勢工務店	3	-	-	-	△3
	合計	743	840	924	1,000	257
マンション	サンヨーベストホーム	74	72	82	95	21
	巨勢工務店	6	9	-	-	△6
	合計	80	81	82	95	15

〈ご参考〉

連結業績推移



売上高伸長率	17.7%	9.1%	18.1%	11.6%	10.7%	10.1%	15.7%	-15.6%	-4.6%	-4.2%	10.4%	9.5%	8.7%
経常増益率	34.8%	12.6%	6.5%	2.9%	14.7%	3.4%	18.0%	-40.0%	33.1%	8.4%	9.3%	18.1%	12.1%

成長戦略

1. 土地付きオーダーメイド住宅事業の拡大

- ◆ グループ総売り上げの約8割を占める主力ビジネスを継続して拡大
 - 主力の東海圏の深耕を継続し、確固たる経営基盤を確立する
 - 神戸支店で開始した「販売代理を活用したビジネスモデル」を確立し、販売エリアの拡大を図る
 - 首都圏再進出に向けたビジネスモデルの強化を図る

2. グループ会社の経営基盤強化

- ◆ 適切な利益を確保する企業グループへの成長を目指す
 - グループ会社毎に事業目的を明確化し、経営基盤の強化と安定を図る
 - 個々の事業において適切な利益を確保する経営を徹底

3. 10年ビジョン達成に向けた土台整備

- ◆ 戦略的な事業内容・事業エリアの拡大と拡充を図る
 - 事業内容、事業エリアなど多角的視点でグループ全体の拡大・拡充をM&A等の手法も視野に模索していく

1. 土地付きオーダーメイド住宅の拡大(1)

中核事業の土地付きオーダーメイド住宅を展開する
サンヨーハウジング名古屋の安定的・継続的な成長がメインシナリオ

- ◆ 営業基盤の強化・拡大を進める
 - 東海圏の深耕をさらに進め強固な基盤をさらに拡大する
 - 関西圏販売エリアの拡大と関東圏再進出に向けた計画の具体化
- ◆ ビジネスモデルの強化
 - 神戸支店で開始した「販売代理を活用したビジネスモデル」を確立
- ◆ マーケットインの発想から開発した戸建パッケージ商品の提供、拡販
 - 主に販売代理を活用した戸建住宅の提供に活用
 - 継続してブラッシュアップし、より魅力的な商品を提供し続ける

サンヨーハウジング名古屋 個別計数計画

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	H23/8期	H26/8期	増加額	増加率(%)
売上高	27, 229	35, 786	8, 556	31. 4
経常利益	2, 553	3, 611	1, 058	41. 4

1. 土地付きオーダーメイド住宅の拡大(2)

- ◆ 全国展開に向けた店舗戦略を強化
- ◆ 現在の17支店4営業所1展示場から、3カ年で6支店の出店を模索
 - 営業所や展示場を活用した東海圏の深耕を継続
 - 関東圏再進出に向けた計画を具体化
 - 販売代理を活用したビジネスモデルを確立し関西圏での拡販エリアを拡大



2. グループ会社の経営基盤強化(1)

サンヨーベストホーム

- ◆ 東海圏のマンション事業に特化
- ◆ 購入者にとって資産価値の変わらない(値引き販売をしない)、マンションブランドとしての価値の確立を目指す
- ◆ 蓄積されたノウハウを活用し、立地・機能・価格を厳選した商品の提供を継続

サンヨーベストホーム 個別計数計画

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	H23/8期	H26/8期	増加額	増加率(%)
売上高	2,326	2,963	637	27.4
経常利益	45	228	183	407.4

2. グループ会社の経営基盤強化(2)

巨勢工務店

- ◆ 関西圏でのマンション事業を終息させ、建築・工事事業に回帰
- ◆ グループ内土木工事、建築工事施工によるシナジー効果を継続発揮するとともに一般請負工事(公共工事・民間工事)の受注拡大を図る
- ◆ 老舗工事会社としての巨勢ブランドを再度確立するために、施工力、工事品質の向上を徹底して目指す

巨勢工務店 個別計数計画

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	H23/8期	H26/8期	増加額	増加率(%)
売上高	1,561	2,178	616	39.5
経常利益	24	43	18	75.4

2. グループ会社の経営基盤強化(3)

ジェイテクノ

- ◆ 東海圏のグループ内工事の内製化によるシナジー効果の継続発揮
- ◆ 東邦ガスの工事請負による安定した収益基盤を拡大
- ◆ 高品質工事会社としての地位を確立し、公共工事、民間事業を積極的に拡大し、事業基盤の強化を図る

ジェイテクノ 個別計数計画

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	H23/8期	H26/8期	増加額	増加率(%)
売上高	4,597	5,400	802	17.4
経常利益	240	250	9	3.8

3. 10年ビジョン達成に向けた土台整備

- ◆ 10年ビジョンの達成に向けたグループ全体での事業基盤の拡大・拡充
 - 事業内容の拡大・展開地域の拡大に向けたグループ戦略を推進
 - M&A等の手法を積極的に活用し、グループとしての業容拡大を模索

【ご参考】

当社における主なM&A等による事業拡大の概要

- 平成15年2月 東海圏の戸建住宅事業強化のためサンヨーベストホーム株式会社、サンヨーライフネット株式会社(後に サンヨーベストホームに合併)をM&Aにより子会社化
- 平成15年3月 関西圏の住宅事業の強化、住宅施工に関する事業内製化のため、株式会社巨勢工務店、巨勢雄株式会社をM&Aにより子会社化
- 平成19年8月 ジェイテクノ株式会社が東海圏の住宅施工に関する事業内製化のため、安藤技建株式会社及び有限会社安藤建機から事業を譲受

10年ビジョン策定

今後長期にわたり成長するための全社目標を設定

- ◆ 平成22年11月「成長戦略室」を新設
⇒ 長期的な成長戦略「10年ビジョン」の策定を開始
- ◆ 平成23年9月に宮崎社長よりグループ会社を含む全役職員に発信

当社グループが目指す姿を全員が共有

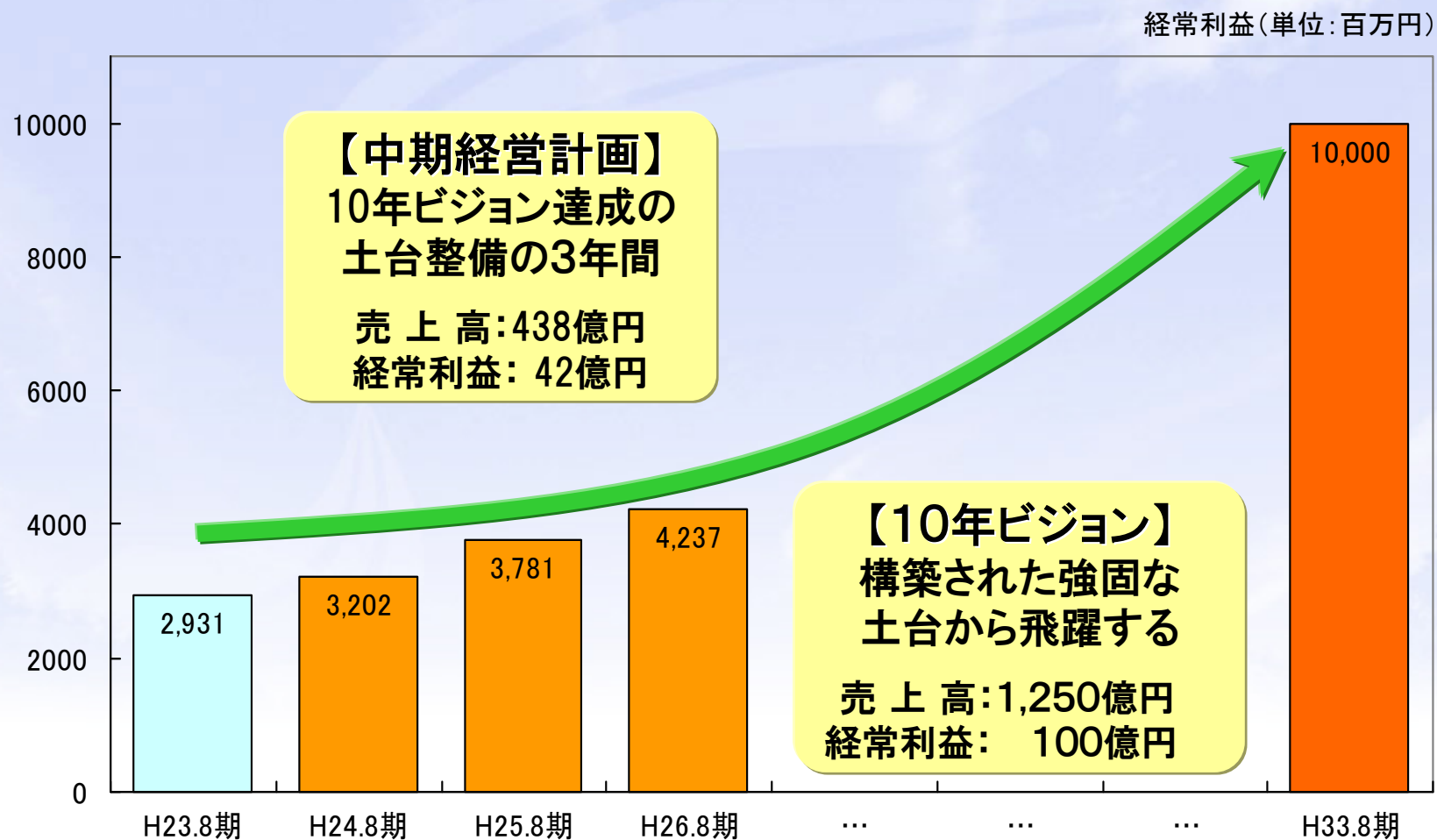
「最適・最良」の家と技術を提供し「社会に愛され必要となる会社」を目指す

「全国展開」を達成し、「売上高1,000億円超、経常利益100億円」を目指す

目標達成に向け「世界一のガムシャラ集団」を目指す

(ご参考) 中長期成長イメージ

10年後の経常利益100億円達成に向け、中期経営計画を着実に遂行する



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、確約や保障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。