

自由に 楽しく 美しく

AVANTIA

# 第30期 中間報告書

2018.9.1→2019.2.28



SANYO HOUSING GROUP

**サンヨーハウジング名古屋**

東証・名証第一部 証券コード 8904

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



## ごあいさつ

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は1989年(平成元年)に創立以来、お客様と共に理想の住まいを求め、そしてそれをカタチにした家を提供し続けてまいり、おかげさまで今年11月には30周年を迎えることとなりました。これもひとえに当社で家をご購入いただいたお客様、我々をいつも支えてくださるお取引先、社員、そして株主の皆様のご支援の賜物と心より御礼申し上げます。

さて、当社は今期のスタートに合わせ、戸建住宅の新ブランド「AVANTIA」を立ち上げました。「AVANTIA」は、“美しい家づくり”、“妥協を許さない品質”、“他社の追随を許さないアフターメンテナンス”の3つの柱がコンセプトとなっています。お客様からの反響も良く、受注ベースにおいて順調な滑り出しを達成することができました。今後は、サンヨーハウジング名古屋といえば、「AVANTIA」と多くのお客様に認知されることを目指し、さらに現状に妥協せず、改良を重ね進化させていくことが必要と考えております。

私は昨年社長に就任し、ここ数年、停滞感が否めなかった当社グループを再び成長軌道に乗せていくことを最初の使命として掲げました。

そのために今期は「AVANTIA」浸透の推進とともに、次の4つの課題に取り組んでおります。1つ目は当社の物件供給や受注に大きく影響する土地を安定的に仕入れることができる体制づくり、2つ目はインターネットを最大限に活用した集客ツールの強化、3つ目は施工に関する情報を社内外で一元管理し、連携を強化すること等による施工能力の向上、そして4つ目は当社グループの地盤となる愛知県以外のエリアにおける業容拡大であります。これらの課題を今期中に克服することで、新生サンヨーハウジング名古屋の成長基盤が構築されるものと確信しております。

「平成」という時代とともに歩み続けた当社グループは、新しい「令和」という時代を迎え、新たな再スタートを切ってまいります。株主の皆様には、今後とも引き続き一層のご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

株式会社サンヨーハウジング名古屋  
代表取締役社長 沢田康成

## CONTENTS

- 01 株主の皆様へ
- 03 社員インタビュー
- 07 ひと目で分かる連結財務データ
- 09 株式の概況
- 10 会社概要

# 高付加価値な ビジネスモデルを確立し さらなる企業価値向上を実現します。

## 1 成長戦略部の役割、 使命について

最初に昨年の11月に成長戦略部が新設された背景について説明します。当社の業績は、ここ数年間を振り返ると横ばいの状態が続き、企業としての「成長」という観点では足踏みしてしまっていると感じています。その状況を打破するため、創立から30年間積み上げてきたものを土台として、新たなステージ、成長を指向していく。そのための様々な事業戦略を関係部署と共に強力に推進していかなければならないと認識しています。

## 2 足元や将来の 事業環境について

当社の地盤である愛知県は、大手製造業が集積していることもあり、経済環境的や雇用環境的に非常に恵まれた地域です。その一方で、他の地域からの

参入や地場の競合他社を交え、競争は非常に激しくなっています。我々は、その競争に打ち勝ちていかなければなりません。

成長戦略を語るうえでは、当社の現状を整理しておく必要があります。当社は戸建事業を中心として、マンション事業、一般請負工事事業を行う企業集団です。しかしながら、セグメント別の売上構成で見ると戸建住宅事業が全体の80%を

占めており、さらに同事業を販売地域ごとに分解すると愛知県が85%を占めています。愛知県は創業の地であり、一番強みを生かしている地域であることは間違いありませんが、他地域での販売力、収益力の伸び悩みが課題であると認識しています。同時に、周辺事業の開拓や進出が不十分であったことも課題として挙げられるのではないかと考えています。



### 3 具体的な成長戦略について

まずは、現在行っている事業や地域で着実な成長を続けていかなければなりません。これは現在の経営戦略の延長線にあると思いますが、昨年9月に発表した戸建住宅ブランド「AVANTIA」を誰もが知り、誰もが憧れるブランドとして成長させていく必要があると考えています。そのうえで、当社がさらに大きく成長し、持続的に発展していくためには、大きく2つのテーマを戦略として考えています。

まず1つ目には、未進出の販売エリアを積極的に開拓していきたいと思っています。当社の戸建住宅はブランドコンセプトにもあるように、デザイン、品質、アフターサービスのいずれをとっても他社に引けを取らない素晴らしいものであると自信を持っています。だからこそ、当社が outlet していない地域のお客様にも当社住宅を供給していきたいと考えています。

そして2つ目には、当社がお客様に提供する“価値”の範囲を広げる、すなわち事業の領域を拡大していく、ということです。当社はこれまでに多くのお客様に住宅を提供してまいりました。そしてこれからも多くのお客様に住宅を提供していきたいと思っていますが、“家”というモノだけではなく、

お客様の生活や暮らしを“豊かに、美しく”できる企業になっていきたいと考えています。リフォームやリノベーションといった、これまでに当社と出会ったお客様に対して提供するサービスだけでなく、あらゆるお客様との接点の中から“暮らし”にまつわる様々な付加価値やサービスを提供できる企業に成長していきたいと考えています。

これらの2つの戦略については、当然ながら当社グループとして広げていくことも考えていますが、M&Aや業務提携を活用するなど、垂直的に立ち上げていくことも視野に入れ検討しています。

### 4 最後に（企業価値向上について）

当社は上場して今年で17年になりますが、その間の企業、業績としての成長とマーケットから見た当社の企業価値としての評価は必ずしも一致していないと感じています。「企業価値向上」は、会社としての成長と株式市場を含めたマーケットからの評価を整合させていかなければならないと考えています。そのためにも、当社の成長していく姿や目指すビジョン、最適な資本構成や利益還元に関する考え方など、当社の想いや考えを株主や投資家の方々にもしっかりとお伝えしていけるよう整備を進めてまいります。





愛知県日進市竹の山「AVANTIA」販売物件

# 新ブランド 「AVANTIA」誕生。 ここから新たな成長が始まる。



INTERVIEW

設計部 部長代行

村松 高志

## 「AVANTIA」の経緯

### “美しさ”の追求から始まりました

当社は創業より自由設計の家を提供してまいりました。その際、お客様の使い勝手を重視した結果、平面的なデザインになることが多く、それぞれの個性はあるのですが、街並みを形成するという点でやや競合他社に遅れを取っていることが課題でした。

そうした中で昨年当社が創立30年目を迎えるのを機に、今後の当社の未来を担う新ブランドを立ち上げるため、

私を含めた社員20名によるプロジェクトチームを発足致しました。”美しい家“をキーワードとした新ブランド「AVANTIA」の誕生となります。

私は設計部門の長として新ブランドのコンセプト、仕組みづくりという面で携わりました。

## AVANTIAの長所

### ■デザイン

## 美しい街並みの形成に向けて

今回のデザインのポイントは美しい街並みの形成にあります。

主張したい素材の良さを損ねることが無いように形・色に統一感・法則性を設けました。建物をすっきりさせ、主張すべき点を明らかにしました。これらを当社のデザインの基準として今後展開していくことを考えております。

また、多くのお客様に満足いただけるよう、建売向けにお求めやすさを追求したUシリーズ、従来の自由設計の継承ではありますが、デザインの質を維持するために“自由”に少し制限を入れたRシリーズ。そして今回の新ブランドのコンセプトである“美しいデザイン”に特化したHシリーズの3つのシリーズを取り揃えました。

### ■品質

## デザインと品質の融合を

制震ダンパーの標準装備等、品質面で最高等級の提供は最低限の約束です。加えて、設計部門の意見としては、デザインと品質とは実際相容れない部分があるのですが、その部分を最大限融合させること、またお客様に対してその点の説明を誠意をもって行うことを当社の責任と考えております。

### ■アフターケア

## 他社の追隨を許さない絶対的サービス

アフターケアに関しては「他社の追隨を許さない」ことを今回のコンセプトに据えております。住宅設備や建物自体の保証に加え、24時間365日での相談受付、緊急対応の体制を整備しました。このサービスは3つのシリーズ全てにおいて標準採用となっております。



西区城北町1期

### 今後

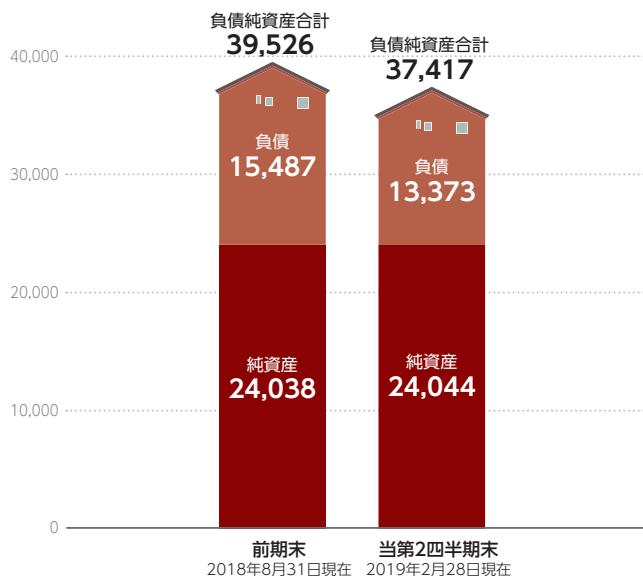
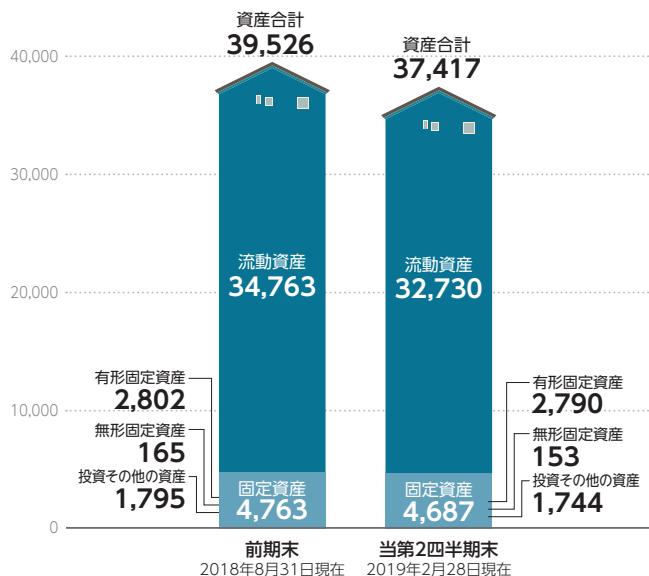
## 「AVANTIA」誕生は通過点

今後、国の定める「住宅のあるべき姿」に向けた基準は高度化の一途を辿ると思われれます。更なる省エネへの対応、AIへの対応と依然課題は多くございます。そのような中で今回「AVANTIA」を立ち上げた訳ですが、これは一つの通過点でしかないと思っております。これらの課題を乗り越えることで「AVANTIA」、そして当社の新たな成長につなげていきます。

# ひと目で分かる連結財務データ

## 連結貸借対照表

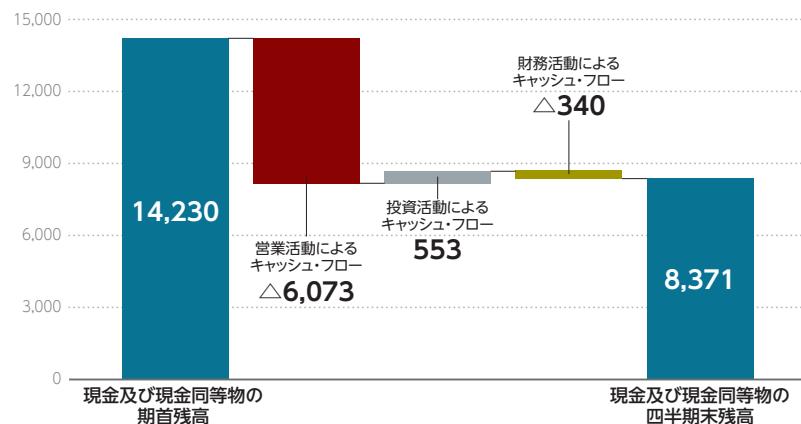
(単位:百万円)



## 連結キャッシュ・フロー計算書

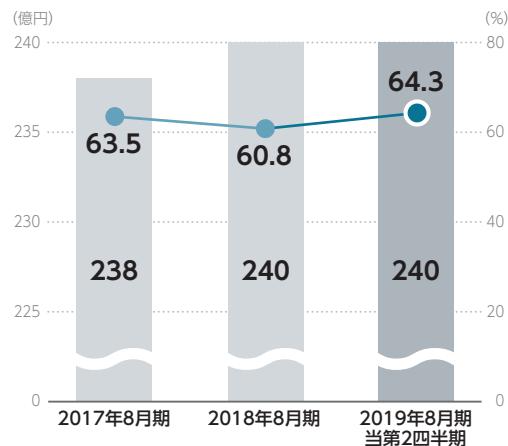
(単位:百万円)

第2四半期(累計) 2018年9月1日~2019年2月28日



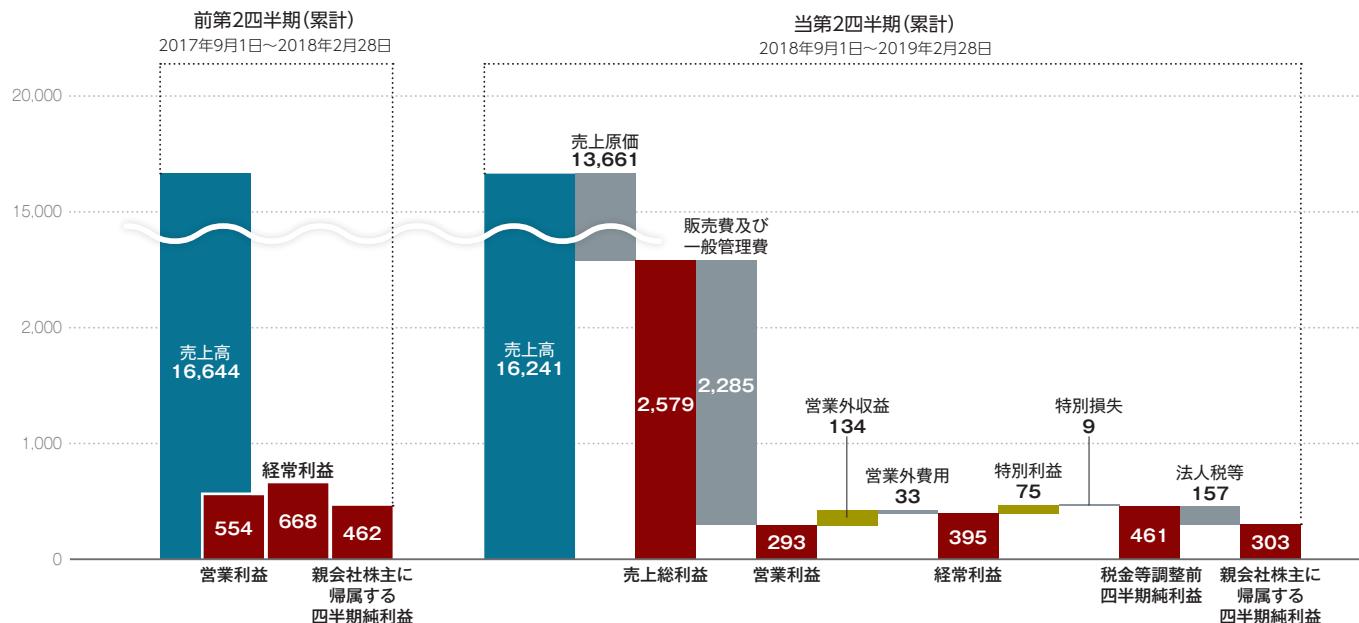
## 純資産/自己資本比率の推移

■ 純資産 ● 自己資本比率



## 連結損益計算書

(単位:百万円)

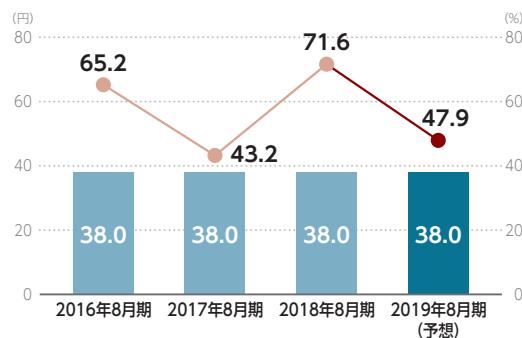


## 当期(2019年8月期)の業績見通し

売上高	40,669 百万円 (前期比5.8%増)
経常利益	1,685 百万円 (前期比19.0%減)
親会社株主に帰属する当期純利益	1,157 百万円 (前期比49.7%増)
1株当たり配当金(中間)	19 円/株
1株当たり配当金(期末)	19 円/株(予想)

## 1株当たり配当金の推移

■ 年間配当 ● 配当性向: 連結



【中間配当について】 本年4月12日開催の取締役会において本年2月28日を基準日として1株当たり19円の中間配当を本年5月20日を効力発生日として行うことを決議いたしました。

## 株主の状況

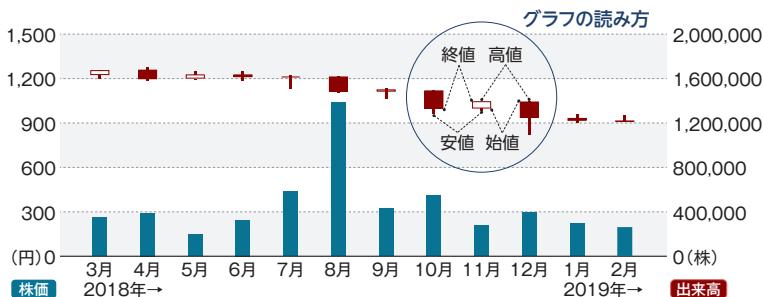
発行可能株式総数	25,000,000株
発行済株式の総数	14,884,300株 (自己株式303,555株を含む)
株主数	11,335名

## 大株主(上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
宮崎佳代	4,090,700	28.05
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,096,400	7.51
ビービーエイチ フィデリティ ピュリタン フィデリティ シリーズ インタリシツク オポチユニティズ ファンド (常任代理人:株式会社三菱UFJ銀行)	700,000	4.80
ビーエヌワイエムエスエーエヌアイ ノントリーテー アカウント (常任代理人:株式会社三菱UFJ銀行)	593,100	4.06
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	481,900	3.30
ビービーエイチ ポストン フォー ノムラ ジャパン スモラー キャピタライゼーション ファンド 620065 (常任代理人:株式会社みずほ銀行決済営業部)	305,200	2.09
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY FOR STATE STREET BANK LUXEMBOURG SCA ON BEHALF OF ITS CLIENTS:CLIENT OMNI OM25 (常任代理人:香港上海銀行東京支店)	273,100	1.87
STATE STREET LONDON CARE OF STATE STREET BANK AND TRUST, BOSTON SSBTC A/C UK LONDON BRANCH CLIENTS-UNITED KINGDOM (常任代理人:香港上海銀行東京支店)	239,500	1.64
資産管理サービス信託銀行株式会社	220,500	1.51
株式会社三菱UFJ銀行	192,000	1.31

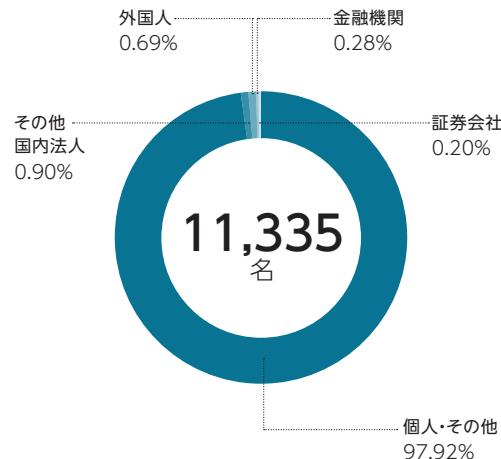
※持株比率は、自己株式303,555株を控除して計算しております。

## 株価・出来高の推移

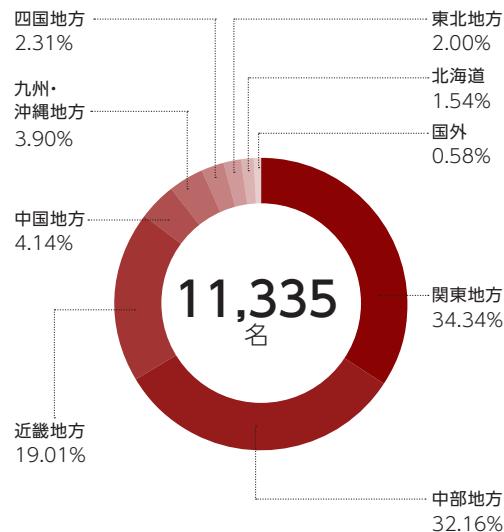


## 分布状況(株主数)

## 所有者別分布状況



## 地域別分布状況



会社概要		
社名	名	株式会社サンヨーハウジング名古屋
本社	社	〒467-0842 名古屋市瑞穂区妙音通三丁目31番地の1 TEL : 052-859-0034 (代表)
設立	立	1989年11月16日
資本金	金	3,732百万円
従業員数	数	464名(グループ会社含む)

役員		
代表取締役社長		沢田 康成
専務取締役		宮崎 卓也
常務取締役		水戸 直樹
取締役		小原 昇
取締役		大森 隆治
社外取締役		遠藤 彰一
社外取締役		広中 和雄
常勤監査役		千住 憲夫
社外監査役		川崎 修一
社外監査役		中村 昌弘
社外監査役		天野 景春

株主優待制度のご案内	
株主優待の内容	
QUOカード1,000円分	
対象株主様	
毎年8月31日現在、 当社株式 1 単元(100株)以上を 保有されている株主様	
株主優待制度	
2019年8月31日現在、 1 単元以上保有の株主様に発送いたします。 発送時期は11月上旬となります。	

ホームページのご案内

当社では、株主・投資家の皆様と、より良いコミュニケーションを図るためプレスリリースや決算発表資料などのIR情報をホームページにて公開しております。是非、ご覧ください。



<https://sanyo-hn.co.jp/>

IR情報に関するお問い合わせ ▶ [ir@sanyo-hn.co.jp](mailto:ir@sanyo-hn.co.jp)

株主メモ	
事業年度	毎年9月1日から翌年8月31日まで
定時株主総会	11月
基準日	定時株主総会・期末配当金/8月31日 中間配当金/2月末日 その他必要がある場合は、予め公告して臨時に定めます。
売買単位	100株
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	〒460-8685 名古屋市中区栄三丁目15番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先	0120-782-031 (フリーダイヤル) 土・日・祝祭日を除く9:00~17:00 取次事務は三井住友信託銀行株式会社の全国本支店で行っております。
公告方法	電子公告 当社ホームページ( <a href="https://sanyo-hn.co.jp/">https://sanyo-hn.co.jp/</a> )に掲載 (ただし、事故その他やむを得ない事由により電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。)

### 住所変更のお申出先について

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。なお、証券会社に口座がないため特別口座を開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

### 未払配当金の支払いについて

株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

