



2019年10月11日

各 位

会 社 名 株式会社サンヨーハウジング名古屋
代表者名 代表取締役社長 沢田 康成
(コード番号 8904 東証第一部・名証第一部)
問合せ先 取締役 大森 隆治
(電話番号 052-859-0034)

中期経営計画 2022 の策定に関するお知らせ

当社は、更なる成長と持続的な企業価値向上を目指すため、経営理念に基づき、当社グループの目指す方向性を「長期ビジョン」、日々の事業活動において果たす役割を「ミッション」として改めて定義し、その実現に向けた具体的なアクションプランとして、2022年8月期を最終年度とする「中期経営計画 2022」を策定いたしました。

記

1. 経営理念と長期ビジョン、ミッション

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 : 「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」

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」

2. 中期経営計画 2022

【対象期間】 2020年8月期 ～ 2022年8月期 (2019年9月1日～2022年8月31日)

【基本方針】

(1) コア事業の育成

- ・当社グループの中核事業である「戸建住宅事業」を「コア事業」と位置づけ、戸建住宅ブランド「AVANTIA」の継続的な強化を通じて、ブランド商品としての魅力を追求し、これによる販売棟数の増加を目指してまいります。
- ・戸建住宅事業においては、「建築条件付土地分譲+自由設計住宅(売建)」、「戸建分譲(建売)」を中心に、AVANTIAの規格型商品「Sシリーズ」を加えた請負住宅事業についても、積極的に展開を進めてまいります。

(2) 地域戦略

- ・当社のコア事業において、愛知県は設立来の地盤であり「コアエリア」として位置づけており、各地域のデザインギャラリーを中心とした支店もしくは営業所を展開し、引き続き深耕を続けてまいります。

- ・愛知県以外の各地域支店においては、主に建売住宅を中心とした供給を安定して行い、それぞれの地域シェアの増大を目指してまいります。
- ・当中期経営計画では、重点強化地域として、関西事業部および三重事業部における供給と販売に注力してまいります。特に関西事業部においては、現在の1店舗体制から、3～4店舗体制に拡充することで、販売棟数で年間150棟規模への拡大を目指してまいります。
- ・新たな市場の獲得に向けて、将来的な進出を前提としたマーケティングを継続的に行っておりますが、当中期経営計画期間においては、首都圏を重点的に調査、検討し、2022年度までの進出実現を目指してまいります。

(3) 事業戦略

- ・当社は、新たに策定した長期ビジョンにおいて、「お客様の不動産にまつわるあらゆるニーズを解決できる企業集団」となることを目指し、将来的に地域に密着した店舗（支店）が、新築戸建住宅だけでなく、リフォームや不動産仲介など、様々な不動産サービスを提供する総合不動産店舗化を実現していくことで、さらなる成長を目指しております。
- ・当中期経営計画期間においては、総合不動産店舗実現に向けた第1段階として、リフォーム事業および不動産仲介事業を重点的に育成することとしております。本年7月に設立した「株式会社サンヨー不動産」ならびに本日グループ化することを公表しました「株式会社プラスワン」を中心として、グループ間のシナジーを発揮し、これら事業の確立と展開を図ってまいります。
- ・新たな地域への進出、総合不動産型企業集団の実現に向けては、M&Aを有効手段として積極的に活用することも検討しながら、自社グループの経営リソースを最大限に活用し、事業基盤の強化を図ってまいります。

4. 目標水準（連結）

（単位：百万円）

	2019年8月期 実績	2020年8月期 業績予想	2021年8月期 目標水準	2022年8月期 目標水準
売上高	38,462	41,789	44,000	50,000
経常利益	1,725	1,884	2,000	2,500
引渡棟数(棟)※	850	942	1,000	1,200

※引渡棟数…戸建住宅(売建・建売)、請負住宅、マンションの合計

以 上

*上記の業績予想ならびに目標水準は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後の様々な要因によって予測数値と異なる結果となる可能性があります。