

2025年8月期第2四半期
決算説明会

- | | |
|------------------------|-------|
| 1. 2025年8月期 第2四半期決算の状況 | P. 2 |
| 2. 2025年8月期 重点施策の状況 | P. 14 |
| 3. 会社概要 | P. 20 |

A light blue geometric graphic consisting of several overlapping shapes, including a large triangle on the left and a horizontal bar, creating a stylized 'A' or 'E' shape.

1.2025年8月期 第2四半期 決算の状況

事業環境

- 国内景気には一部に足踏みが残るものの緩やかな回復基調で推移
 - ➔ 物価上昇の長期化による消費マインドの下振れ等を通じた個人消費への影響や通商政策等の米国の政策動向による影響など、国内景気を下押しするリスクとして懸念
- 住宅価格の高止まり等を背景に、実需層(第一次取得者層)の住宅取得マインドの低迷が想定以上に長期化。一方で 富裕層を中心とした不動産投資需要は堅調
 - ➔ 雇用・所得環境改善が住宅取得意欲を刺激する可能性は高まりつつも、金利上昇リスクの顕在化と長期化する物価上昇等により、依然として実需回復の見通しは不透明



- 一定の回復を見込んでいた戸建住宅市場はボトム期間が想定以上に長期化
 - 首都圏など徐々に戸建住宅の販売は底打ちと改善を確認したが、主力地域である愛知県の市中在庫は依然として高水準な状況が続き、市場適正化の見通しは大幅に後ろ倒し
 - ※戸建住宅事業の上期販売件数は未達となり、通期も計画を下回る見通し
- 首都圏を中心とする投資用不動産の売買需要は旺盛さを維持
 - 国内外の不動産投資需要は都心部を中心に堅調さを持続
 - 実需を対象とした中古区分マンションは、新築物件の価格高騰や賃料上昇等を背景に需要の高まりを感じる一方、仕入価格の上昇傾向が加速

- 戸建住宅事業の苦戦が続き 前期比 減収・減益
- 売上総利益率は底打ちを確認し、下期での利益積み上げを見込む
- 通期業績は下押しする見込みだが、次年度以降に向けた施策を強力に推進

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2024年8月期 第2四半期 実績		当初計画 (2024年10月15日公表)		2025年8月期 第2四半期 実績					
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比 増減額(率)		計画比 増減額(率)	
売上高	31,846	100.0%	34,000	100.0%	26,975	100.0%	△4,870	(△15.3%)	△7,024	(△20.7%)
売上総利益	3,691	11.6%	4,000	11.8%	3,383	12.5%	△307	(△8.3%)	△616	(△15.4%)
販売管理費	3,697	11.6%	3,950	11.6%	3,600	13.3%	△96	(△2.6%)	△349	(△8.8%)
営業利益	△5	0.0%	50	0.1%	△217	△0.8%	△211	(-)	△267	(-)
経常利益	0	0.0%	40	0.1%	△247	△0.9%	△248	(-)	△287	(-)
親会社株主に帰属 する四半期純利益	21	0.1%	26	0.1%	△330	△1.2%	△352	(-)	△356	(-)

- 経費の圧縮、効率化が進展するも売上総利益の減少が営業利益を下押し
 - 販売苦戦に伴う営業歩合の減少で人件費が低下
 - ポータルサイトから自社HP、Web広告に中心媒体をシフトし広告費を圧縮
 - 不動産流通事業に関する販売、仕入に伴う仲介手数料等はおおむね計画水準で進捗

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2024年8月期 第2四半期 実績	当初計画	2025年8月期 第2四半期 実績	前年同期比 増減額	計画比 増減額
売上総利益	3,691	4,000	3,383	△307	△616
販売管理費	3,697	3,950	3,600	△96	△349
人件費	1,737	1,850	1,644	△93	△206
広告宣伝費・販売促進費	615	700	510	△104	△190
仲介手数料	80	150	148	67	△2
租税公課	252	250	183	△69	△67
その他の販売管理費	1,011	1,000	1,114	103	114
営業利益	△5	50	△217	△211	△267

セグメント概況（収益状況）

（単位：百万円 単位未満切捨て）

	2024年8月期2Q		2025年8月期2Q		前年同期比 増減額	増減率
	実績	構成比	実績	構成比		
売上高	31,846	100.0%	26,975	100.0%	△4,870	△15.3%
戸建住宅	23,671	74.3%	17,759	65.8%	△5,912	△25.0%
不動産流通	3,765	11.8%	4,874	18.1%	1,108	29.5%
マンション	1,047	3.3%	135	0.5%	△911	△87.0%
一般請負工事	2,525	7.9%	3,379	12.5%	853	33.8%
その他	836	2.6%	826	3.1%	△9	△1.2%
	実績	売上対比	実績	売上対比	前年同期比 増減額	増減率
営業利益	△5	0.0%	△217	△0.8%	△211	—
戸建住宅	△436	△1.8%	△875	△4.9%	△439	—
不動産流通	138	3.7%	602	12.4%	463	334.4%
マンション	26	2.5%	△143	△105.4%	△169	—
一般請負工事	77	3.1%	100	3.0%	22	28.9%
その他	254	30.5%	124	15.0%	△130	△51.3%

■ 想定以上に需要低迷が長期化し受注獲得に苦戦

- 愛知県の市中在庫は高水準な状況が続き、顧客の動きは依然消極的
- 足元の受注は回復傾向に転じはじめ、下期に向けた受注残確保が徐々に進む

■ 前期までの在庫調整、コスト改善施策が徐々に利益率に顕在化

- 販売棟数減少による間接原価(労務費)負担を大きく受けながらも売上総利益率は0.1ポイント上昇
間接原価を除く売上総利益率は、前年同期11.9%から12.3%に改善

	2024年8月期 2Q 実績	2025年8月期 2Q 当初計画	2025年8月期 2Q 実績	前年同期比 増減棟数	計画比 増減額
受注件数	675件	570件	477件	△198件	△93件
引渡件数	629件	580件	462件	△167件	△118件
受注残件数	348件	238件	263件	△85件	25件

※各件数は、戸建分譲・土地分譲・注文住宅の合計

■ 第一次取得者層を意識した価格設定を徹底

- 土地価格上昇分が販売価格上昇に影響
- 建築コストに対する価格上昇圧力は根強いものの、建物価格は前年同期並みを維持

AVANTIA 単体	2024年8月期 2Q 実績	2025年8月期 2Q 実績	前年同期比 増減額
平均販売単価	3,703万円	3,799万円	96万円
平均土地価格	1,885万円	1,972万円	87万円
平均建物価格	1,817万円	1,826万円	9万円

■ 実需向けの中古住宅、中古区分マンションは仕入競争が激化

- 新築物件価格の高止まりや賃貸住宅の賃料上昇の流れ等を背景に、実需層を意識した価格帯、物件に需要が集中し、仕入価格の上昇傾向が強まる
- 一部地域（京都など）では特定個社による高値での買い集めなどで販売物件の確保に苦戦

■ 国内外の不動産投資家の需要は東京都心に集中し、なお旺盛

- 都心部における不動産投資需要は健在で高額物件の販売が順調に進捗
- 賃貸収入+転売利益目的の1棟収益マンション開発販売事業を立ち上げ、1号案件の竣工引渡が完了

	2024年8月期 2Q	当初計画	2025年8月期 2Q	前期同期比	計画比
受注件数	34件	65件	47件	13件	△18件
中古戸建	12件	20件	10件	△2件	△10件
中古区分マンション	15件	35件	26件	11件	△9件
事業用不動産	7件	10件	11件	4件	1件
引渡件数	49件	65件	42件	△7件	△23件
中古戸建	17件	21件	9件	△8件	△12件
中古区分マンション	22件	34件	22件	0件	△12件
事業用不動産	10件	10件	11件	1件	1件

■ 下期竣工物件の販売に注力

- 前期からの繰越物件（サンクレーア 西枇杷島）は全戸完売、引渡が完了
- 下期竣工物件 2 棟全60戸の販売はおおむね順調に進捗
 - ① サンクレーア徳川園GRAN（18戸 受注済10戸）：2025年1月27日竣工、2025年3月22日引渡開始
 - ② サンクレーア徳川園MARKS（42戸 受注済15戸）：2025年5月竣工予定、2025年7月引渡開始予定

	2024年8月期 2Q 実績	2025年8月期 2Q 当初計画	2025年8月期 2Q 実績	前年同期比 増減戸数	計画比 増減額
受注戸数	11戸	30戸	28戸	17戸	△2戸
引渡戸数	31戸	4戸	4戸	△27戸	0戸
受注残戸数	1戸	27戸	25戸	24戸	△2戸

■ 建築コストの上昇に細心の注意を払いながら次年度以降の計画を推進

- 建築資材価格や労務費に高止まり感なく、足元でも上昇圧力が続く
- 建築コストの上昇を販売価格に転嫁できる立地や利便性の物件を慎重に選定
 - ➔ 状況によっては分譲にとらわれず、賃貸、事業用等への転換も柔軟に対応

計画物件名（計画戸数）	所在地	売上期
サンクレーア本郷（21戸）	名古屋市名東区本郷	2026年8月期
サンクレーア長久手はなみずき（19戸）	長久手市桜作	2026年8月期
サンクレーア茶屋ヶ坂（33戸）	名古屋市千種区茶屋坂通	2027年8月期
サンクレーア栄5丁目（84戸）	名古屋市中区栄	2027年8月期
サンクレーア名駅（47戸）	名古屋市中村区竹橋町	2027年8月期

一般請負工事事業

■ 期首受注残は着実に消化。受注も堅調

- 当初計画水準での受注、販売が進む
- 第2四半期末時点の受注残は前年同期比の2倍超を確保

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2024年8月期 2Q 実績	2025年8月期 2Q 実績	前年同期比 増減額
受注高	2,332	3,757	1,424
売上高	2,525	3,379	853
受注残高	2,261	4,775	2,514

その他の事業

■ 不動産仲介事業は着実に成長

- アバンティア不動産による製販分離(2024年4月)の取り組みにより不動産仲介が成長
- リフォーム部門はOB顧客に対する提案強化に向けた体制拡充を推進

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2024年8月期 2Q 実績	2025年8月期 2Q 実績	前年同期比 増減額
売上高	836	826	△9
リフォーム	450	427	△23
不動産仲介	150	216	65
その他	235	183	△52

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2024.8期	2025.8期 2Q	前期末比 増減額
流動資産	58,536	59,914	1,377
現金預金	14,128	10,964	△3,164
棚卸資産	42,022	45,954	3,931
その他	2,384	2,995	609
固定資産	8,839	9,801	962
有形固定資産	6,130	7,127	997
無形固定資産	1,124	1,036	△87
投資その他	1,584	1,637	52
資産合計	67,375	69,715	2,340

	2024.8期	2025.8期 2Q	前期末比 増減額
流動負債	26,599	29,836	3,237
工事未払金等	2,509	2,764	255
短期借入金等	21,054	23,887	2,832
契約負債	1,523	2,114	590
その他の流動負債	1,510	1,070	△441
固定負債	13,025	12,634	△391
長期借入金等	12,536	12,191	△345
その他の固定負債	489	443	△46
負債合計	39,625	42,470	2,845
純資産合計	27,750	27,244	△505
負債純資産合計	67,375	69,715	2,340

自己資本比率：39.1%（前期末比 2.1ポイント減）

■ 棚卸資産、有形固定資産の増加は、主に不動産流通事業における物件取得によるもの

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2024年8月期		2025年8月期		
	2Q 実績	通期実績	2Q 実績	当初通期 業績見通し (2024.10.15)	修正後通期 業績見通し (2025.4.11)
売上高	31,846	71,021	26,975	82,000	<u>73,000</u>
営業利益	△5	946	△217	<u>2,200</u>	<u>1,300</u>
経常利益	0	919	△247	<u>2,000</u>	<u>1,100</u>
親会社株主に帰属 する当期純利益	21	589	△330	<u>1,200</u>	<u>700</u>

上期業績を反映し、通期業績予想を修正

■ 戸建住宅事業：当期販売物件の営業活動に全力

- 建売分譲部門は、完成在庫を含め当期引渡可能物件の販売を最優先に推進
- 注文住宅部門は、Select & Custom、RANの販売を加速させ、十分な受注残確保を目指す

■ 不動産流通事業：下期も順調な進捗を見込みつつ、慎重かつ大胆に展開

- 実需向け中古物件は過度な仕入競争には参戦せず、手持ち物件優先で事業推進
- 富裕層・投資家向けの物件は当初計画物件の確実な販売利益獲得を目指す
- 長期滞留懸念のある事業用物件については、資金回収を優先する方針

■ 発行済株式総数	14,884,300株
■ 株主総数	39,596名
■ 単元株式数	100株

※2025年2月28日現在

【配当金】

2024年8月期：中間19円(実績)+期末19円(実績) = 38円(配当性向 92.4%)

2025年8月期：中間19円(実績)+期末19円(予想) = 38円(予想配当性向 **78.2%**)

【株主優待】

保有期間	保有株式数	優待内容
1年以上継続 (※)	100株以上 ~ 500株未満	QUOカード 1,000円分
	500株以上	QUOカード 2,000円分

※保有期間1年以上継続とは、毎年8月31日を権利確定日として、2月末日現在および8月31日現在の株主名簿に連続して3回以上記載または記録されていること。



2. 2025年8月期 重点施策の状況

- 持続的成長基盤確立期と位置付けた中期経営計画2025の最終年度
 - 次期中期経営計画（第三次Step）に向けた事業基盤整備の最終段階
 - VISION2030を見据えた事業・収益構造への変革期

1. 戸建住宅事業の回復

- コア事業である戸建住宅事業の収益改善・拡大は最重要経営課題
- 建売住宅で獲得したノウハウを請負型ビジネスモデルに発展

請負型住宅比率の向上による収益力の底上げを目指す

- ① 規格型注文住宅「Select & Custom」
- ② 平屋専門ブランド「RAN」

2. 首都圏・事業基盤の拡大

- 投資適格不動産や賃貸住宅資産の集中する首都圏を中心に展開する不動産流通事業セグメントは重要な成長ドライバーの位置づけ
- 旺盛な不動産投資需要の獲得と新たなビジネスモデル構築に挑戦

総合不動産グループの実現に向け新たな事業領域の柱として育成

- ① 不動産投資家向け「1棟収益マンション」開発・販売
- ② 中小不動産事業者向け「Biz-Fill System™」

規格型注文住宅「Select & Custom」

- ◆ AVANTIA-01（建売）をベースに「規格型注文住宅」として改良し販売開始
 - 用地取得から販売開始(建確下付)までの約4か月間を販売機会に転換
 - 早期に分譲販売に入ることによって潜在顧客層への訴求と営業機会を増大
- ◆ 注文住宅並みの自由度と建売住宅の手軽さ・わかりやすさを武器に拡販
 - タイパを重視する現代の一次取得者層に、プラン-外観-内観の3ステップで36,000通りの中から理想の住まいを提案
 - 5棟の移動型モデルハウス(2025年1月完成)や完成済み物件への集客・誘導により、建売・請負（売建・注文）の両面で受注獲得を目指す

■ Select&Custom 施工例

建売住宅より自由で注文住宅より手頃

SELECT & CUSTOM

セレクト&カスタムするだけで理想の空間が誕生

約500プラン × 12外観パターン × 6インテリアスタイル

36,000通り

こだわり派もうれしい

約250種類から選べるオプション!

コスト・時間・空間 全てを無駄なく使いこなせる!

コスバ

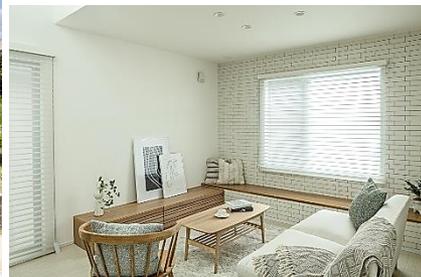
多様なプランから選ぶことで、設計費用を大幅に削減し、材料も一括購入することでコストを抑えられます。

タイパ

図面や仕様書をパソコン化しているため、打ち合わせがスムーズに進み、短い期間での発注が可能です。

スベバ

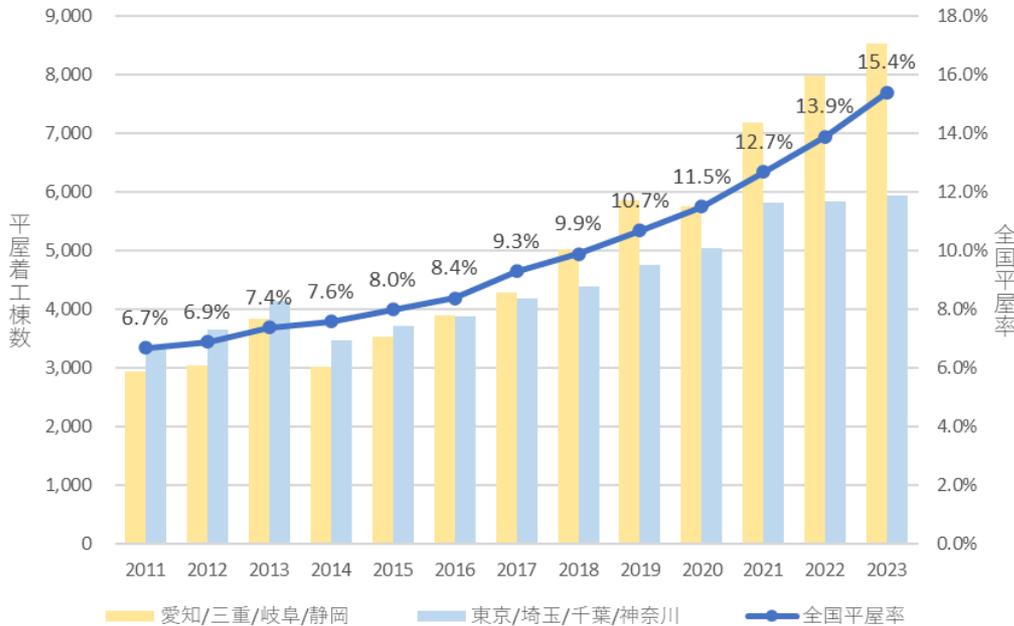
実際のライフスタイルに合わせて間取りが選べるので空間を無駄なく活用することができます。



平屋専門ブランド「RAN」

- ◆ 2階建てを中心に認知度の高い「AVANTIA」とは別ブランドとして立ち上げ新築戸建て住宅の約6棟に1棟を占める「平屋」ニーズを明示的に吸収
 - 顕在化している平屋需要に対し、平屋を専門とする事業者・ブランドは僅少
 - 間取りや広さなどの顧客の不安を4棟の常設モデルハウスにより解消
- ◆ AVANTIA-01にも勝る住宅性能・仕様ながらも坪単価40万円台(税抜)からのコストパフォーマンスで幅広い層の平屋需要獲得を目指す

平屋需要動向



出所：国土交通省「新設住宅着工戸数」

■ モデルハウスイメージ (2024.5 グランドオープン予定)



愛知県稲沢市



愛知県名古屋市天白区



神奈川県藤沢市

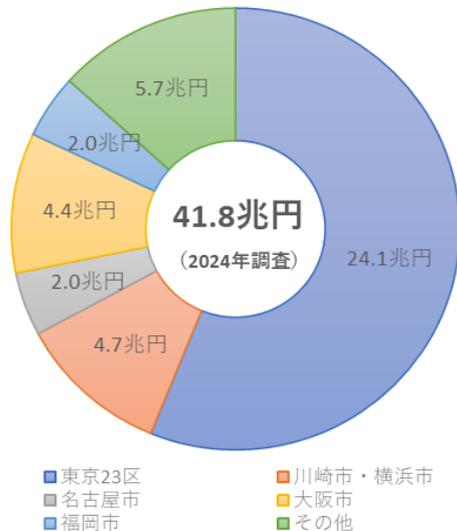


千葉県流山市

不動産投資家向け「1棟収益マンション」開発・販売

- ◆ 旺盛な首都圏の投資用不動産市場に本格進出
 - 高い利益率と短い回転期間で開発が可能な「壁式RC構造 収益マンション」の開発・販売を開始
 - 同事業に豊富なノウハウと実績を持つフジケン(株)^{※1}と東京23区内の経験・実績豊富なプロバンクホームの業務提携により垂直立上
- ◆ 2025年2月に第1号案件(豊島区南大塚)の引き渡し完了
 - 次年度以降の事業本格化に向け、現在10件のプロジェクトが進行中
 - 首都圏中心に事業拡大を加速させ、他地域に展開を検討

投資適格不動産 市場規模 (賃貸住宅)



株式会社プロバンクホーム
AVANTIAグループの持つ信用力
15年超の首都圏での不動産売買経験



フジケン株式会社^{※1}
壁式RC構造建築のノウハウ
AIを活用した効率的な用地情報収集

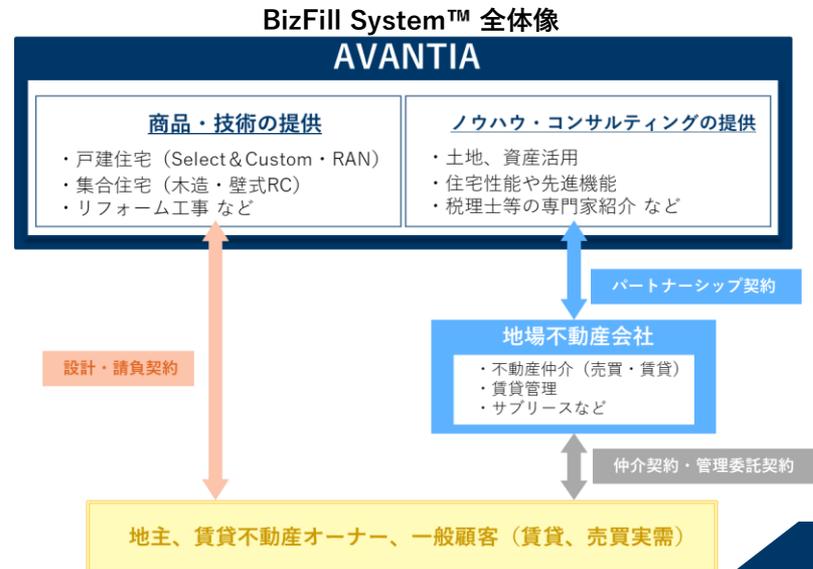
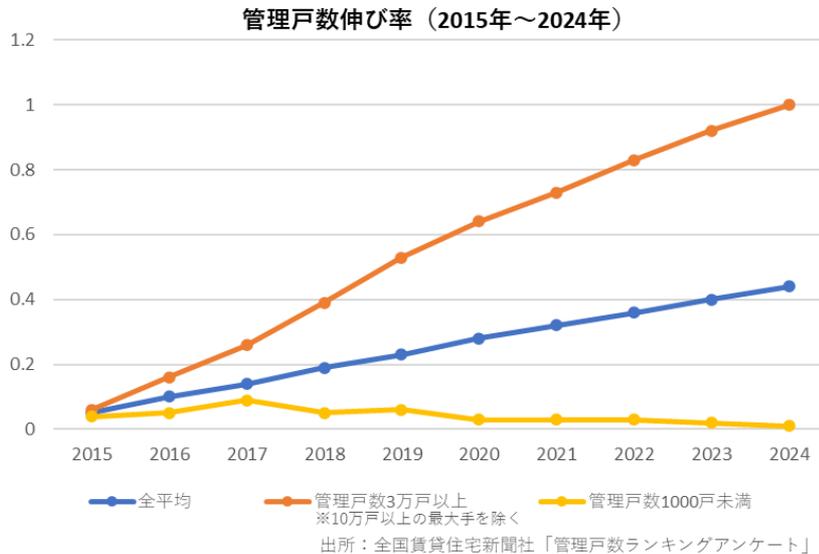
■ 施工例 (豊島区南大塚)



^{※1}：「フジケン株式会社」は2025年4月1日「つくる地所株式会社」に商号変更しております

中小不動産事業者向け「BizFill System™」

- ◆ 重要な経営資源である「地場不動産会社」とのネットワーク拡大と関係強化に向けた協働型ビジネスモデル（BtoBtoC）として「BizFill System™」を開始
 - 地域の地主や不動産オーナーとの強固なネットワークを持つ地場不動産会社は、良質な用地情報の提供や顧客紹介などの面でも重要なビジネスパートナー
- ◆ 中小不動産会社が抱える様々な課題をパートナー契約により解決
 - 大手寡占化が進む不動産市場と多様化・複雑化する地主や不動産オーナー等のニーズに対応するための商品やノウハウをAVANTIAが提供
(例：木造集合住宅+相続税対策に関する情報提供、入居者属性別IoTソリューションなど)
 - 専門的な技術力を要する設計・請負工事を当社が担い、パートナーとなる不動産会社は重要な収益源である仲介業務や賃貸管理業務を担い顧客へのサービスを提供





3. 会社概要

社名	株式会社AVANTIA	
設立日	1989年11月16日	
本社所在地	愛知県名古屋市中区錦二丁目20番15号 広小路クロスタワー12階	
代表者	代表取締役社長 沢田 康成	
資本金	3,732百万円	
従業員数	559名（連結）237名（単体）※2025年2月28日現在	
上場市場	東証スタンダード市場・名証プレミアム市場（証券コード：8904）	
グループ会社	サンヨーベストホーム株式会社 株式会社巨勢工務店 ジェイテクノ株式会社 株式会社宇戸平工務店 五朋建設株式会社 株式会社サンヨー不動産	株式会社プラスワン 株式会社DreamTown 株式会社ドリームホーム 株式会社アバンティア不動産 株式会社ネクスト-ライフ-デザイン 株式会社プロバンクホーム

経営理念

長期ビジョン

ミッション

企業行動指針

コーポレート・ガバナンス

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
あらゆる不動産ニーズを解決する
企業集団となる

ミッション

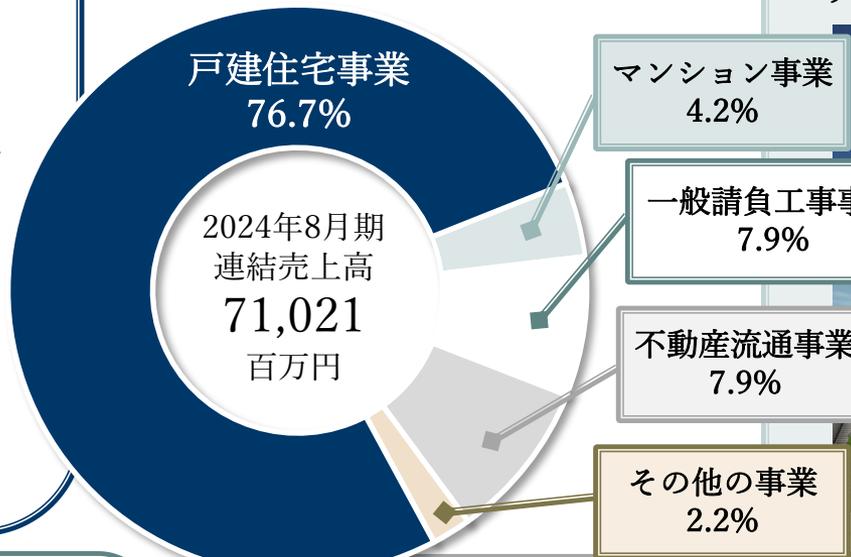
お客様に喜びと感動を生む
不動産商品・サービスの提供

戸建住宅事業

- (株) AVANTIA
- 五朋建設 (株)
- (株) プラスワン
- (株) DreamTown
- (株) ネクスト-ライフ-デザイン



連結売上高構成比



マンション事業

- サンヨーベストホーム (株)



一般請負工事業

- (株) 巨勢工務店
- ジェイテクノ (株)
- (株) 宇戸平工務店



不動産流通事業

- (株) AVANTIA
- (株) サンヨー不動産
- (株) ドリームホーム
- (株) プロバンクホーム



その他の事業

- (株) AVANTIA
- (株) サンヨー不動産
- (株) プラスワン
- (株) ドリームホーム
- (株) アバンティア不動産

株式会社AVANTIA 経営企画部

〒460-0003 名古屋市中区錦二丁目20-15 広小路クロスタワー 12階

TEL : 052-307-5094 FAX : 052-307-5077

e-mail : info@avantia-g.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。