



株式会社AVANTIA

2020年8月期
決算説明会
(証券コード：8904)

2020年10月13日

1. 2020年8月期 決算の状況	P. 2
2. 事業環境・今期の見通し	P. 8
3. 中期経営計画2022 進捗状況	P. 13
4. 会社概要	P. 30



1. 2020年8月期 決算の状況

(単位：百万円 単位未満切捨て)

■ 前期比増収・減益

➡ 消費増税・コロナ禍で販売面は奮闘するも、利益獲得に苦慮

	2019年8月期 実績		当初計画		2020年8月期 実績					
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期比		計画比	
売上高	38,462	100.0%	41,789	100.0%	40,626	100.0%	2,164	(5.6%)	△1,162	(△2.8%)
売上総利益	6,160	16.0%	6,707	16.1%	5,972	14.7%	△188	(△3.1%)	△735	(△11.0%)
販売管理費	4,667	12.1%	5,032	12.0%	4,813	11.8%	146	(3.1%)	△219	(△4.4%)
営業利益	1,493	3.9%	1,675	4.0%	1,159	2.9%	△334	(△22.4%)	△515	(△30.8%)
経常利益	1,725	4.5%	1,884	4.5%	1,330	3.3%	△395	(△22.9%)	△553	(△29.4%)
当期純利益	1,250	3.3%	1,263	3.0%	862	2.1%	△388	(△31.1%)	△400	(△31.7%)

		戸建住宅	マンション	一般請負工事	その他	合計
2019.8期	売上高	31,066	1,246	5,658	491	38,462
	セグメント利益	1,070	△3	237	169	1,493
2020.8期	売上高	32,534	1,665	5,481	945	40,626
	セグメント利益	1,008	49	97	148	1,159
前期比	売上高	1,468	418	△176	454	2,164
	セグメント利益	△62	53	△140	△20	△334

【戸建住宅】

- ・土地価格上昇を背景とした販売単価上昇が売上確保に貢献
- ・建売比率上昇と上期苦戦を受けた販売価格見直し等で売上総利益率が低下

【マンション】

- ・売上総利益の増加に対し、販売管理費の増加を抑えたことで増益

【一般請負工事】

- ・新型コロナウイルス感染症拡大の影響で下期以降急速に受注環境は暗転
- ・売上高は前期並みを確保。前期特需(災害復旧)の消失もあり、利益確保に苦戦

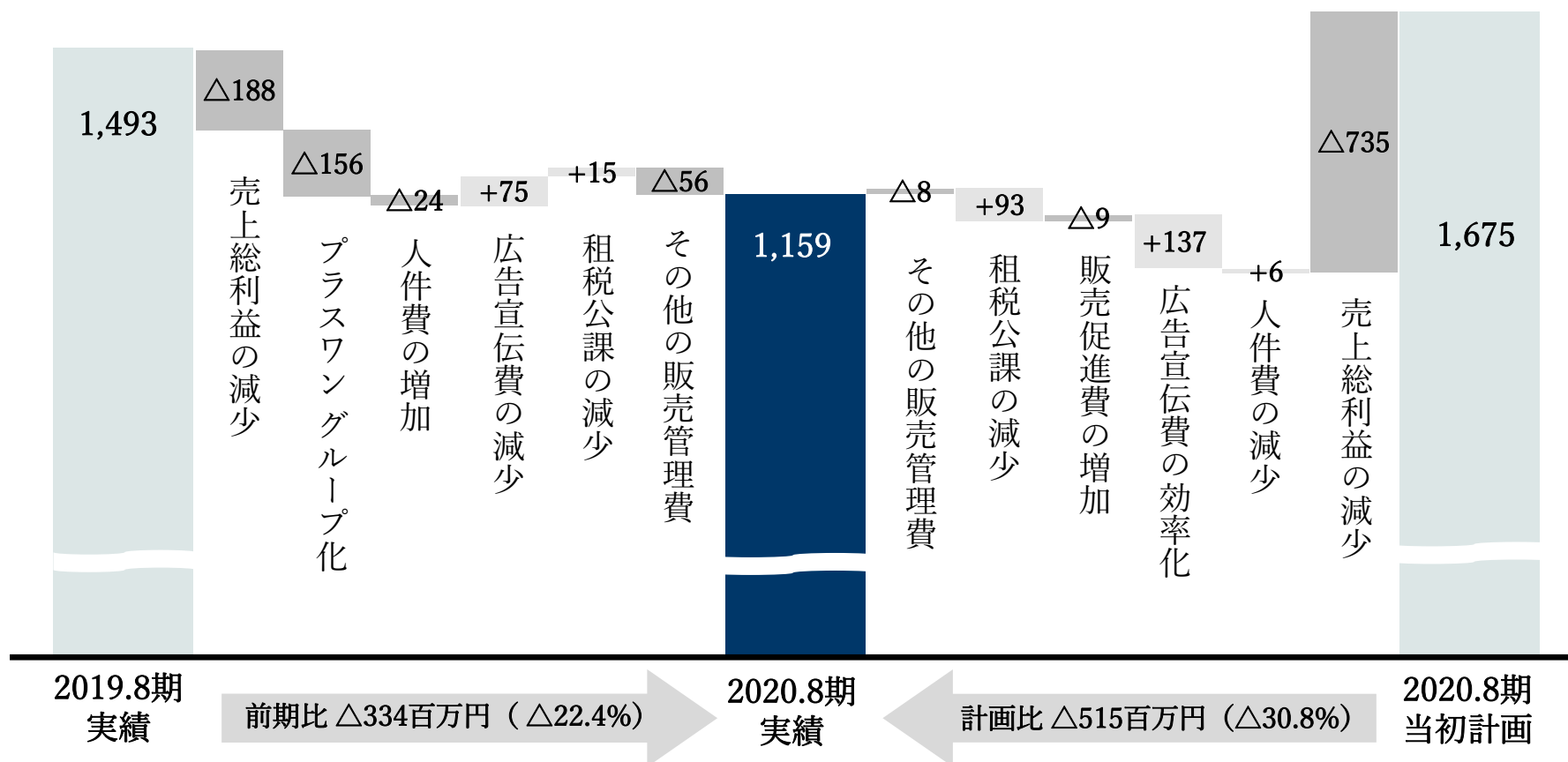
【その他】

- ・当社引渡顧客を中心としたリフォームは安定して受注獲得
- ・新たにグループ化したプラスワンはコロナ禍の影響受け、一時的に収益悪化

戸建住宅	■ 受注棟数：785棟（前期比：+8棟、計画比：△150棟）※請負住宅を含む ■ 引渡棟数：821棟（前期比：+6棟、計画比：△ 71棟） ※請負住宅を含む ■ 受注残数：243棟（前期末比：△36棟） ※請負住宅を含む ■ 販売単価：3,820万円（前期比：+735千円）うち土地価格2,081万円（前期比：+726千円） ※ 建売住宅比率の引き上げは完了（約 6 0 %） = 受注残の減少はボトムライン
マンション	■ 販売戸数：2 棟55戸（サンクレーア上社、サンクレーア桜通泉） ■ 受注戸数：44戸（前期比：+18戸、計画比：△8戸） ■ 引渡戸数：40戸（前期比：+ 5戸、計画比：△10戸） ■ 販売予定：2021.8期 2棟72戸(サンクレーア岩塚・サンクレーア上社駅前) 2022.8期 3棟86戸(サンクレーア岩倉・サンクレーア桜台・サンクレーア瑞穂桜山)
一般請負工事	■ 受注高 ： 3,546百万円(前期比：△2,711百万円、計画比：△2,613百万円) ■ 売上高 ： 5,481百万円(前期比： △176百万円、計画比： △413百万円) ■ 受注残高： 1,348百万円(前期末比：△1,934百万円、計画比：△2,199百万円) ※ 2019年8月期の特需(高利益率)の反動で利益減少は想定内だったが、コロナ禍の影響で下期の受注環境が急速に悪化
その他	■ 売上高 ： 945百万円（前期比：+454百万円） - リフォーム売上：692件/490百万円（前期比：+235件/+244百万円） - 不動産仲介売上：157件/65百万円 （前期比：+145件/+58百万円） ※ 新たにサンヨー不動産で立ち上げたリフォーム事業、不動産仲介事業は着実に成長 → 地域密着型総合不動産サービス提供に向け、デザインギャラリー各店舗での展開を開始 ※ 下期から連結したプラスワンは、コロナ禍の影響直撃し、新規受注獲得に苦戦 → プラスワン単体業績(2020.1~2020.6)の不振でセグメント利益を下押し

売上総利益の不足が大きく響く

- ◆ 売上総利益獲得が伸び悩んだことが営業利益不足の主要因
- ◆ プラスワンのグループ化に伴い販売管理費が増加
- ◆ 租税公課は、新型コロナ感染症拡大局面での用地取得を抑えたこともあり減少



連結貸借対照表

AVANTIA

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2019.8期	2020.8期	増減		2019.8期	2020.8期	増減
流動資産	37,517	40,288	+2,770	流動負債	12,057	13,921	+1,864
現金預金	10,987	14,141	+3,154	支払手形・工事未払金等	3,391	3,422	+31
たな卸資産	24,297	23,452	△845	短期借入金等（※）	6,732	8,221	+1,488
その他	2,233	2,695	+461	未成工事受入金	666	485	△181
				その他の流動負債	1,266	1,792	+525
固定資産	4,228	4,366	+138	固定負債	4,995	6,008	+1,013
有形固定資産	2,740	2,832	+92	長期借入金	4,270	5,276	+1,006
無形固定資産	135	191	+55	その他の固定負債	724	731	+6
投資その他	1,352	1,342	△9	負債合計	17,052	19,929	+2,877
				純資産合計	24,694	24,726	+31
資産合計	41,746	44,655	+2,909	負債純資産合計	41,746	44,655	+2,909

※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。

自己資本比率：55.4%（前期比3.8ポイント減）



2. 事業環境・今期の見通し

2020.8期

消費増税

- ・ 駆け込み需要は目立たなかったが
増税後の住宅取得マインドの低下
は想定以上
→ 2019年内の受注獲得に苦戦

新型コロナ

- ・ 感染拡大(2020.2)以降、多方面で
影響顕在化（建材不足等）
- ・ 緊急事態宣言(2020.4)前後、外出
や営業自粛で営業機会を損失
→ 新生活様式定着まで一時混乱

2021.8期

- ・ 消費増税による住宅取得マインド
の低下は回復
- ・ 政府による住宅取得支援策等が
需要を下支え、底堅く推移

- ・ 建材不足等の影響は既に解消
- ・ 経済活動再開と同調し、住宅需要
も回復
- ・ 「Withコロナ時代」として顧客の
住宅ニーズはさらに細分化

【事業環境見通し】

「消費増税＋新型コロナウイルス感染症拡大」の重要局面は解消
→ 景気後退脱却に向けた政策等が下支え。底堅さを取り戻す

「Withコロナ」への適応と長期視点での各種施策を強化

2021年8月期 連結業績予想

AVANTIA

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2020年8月期（実績）		2021年8月期（計画）			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	前期比
売上高	40,626	100.0%	45,000	100.0%	4,373	10.8%
売上総利益	5,972	14.7%	6,600	14.7%	627	10.5%
販売管理費	4,813	11.8%	5,200	11.6%	386	8.0%
営業利益	1,159	2.9%	1,400	3.1%	240	20.8%
経常利益	1,330	3.3%	1,600	3.6%	269	20.2%
当期純利益	862	2.1%	1,000	2.2%	137	16.0%

足元の事業環境は回復。戸建住宅事業の牽引でV字回復

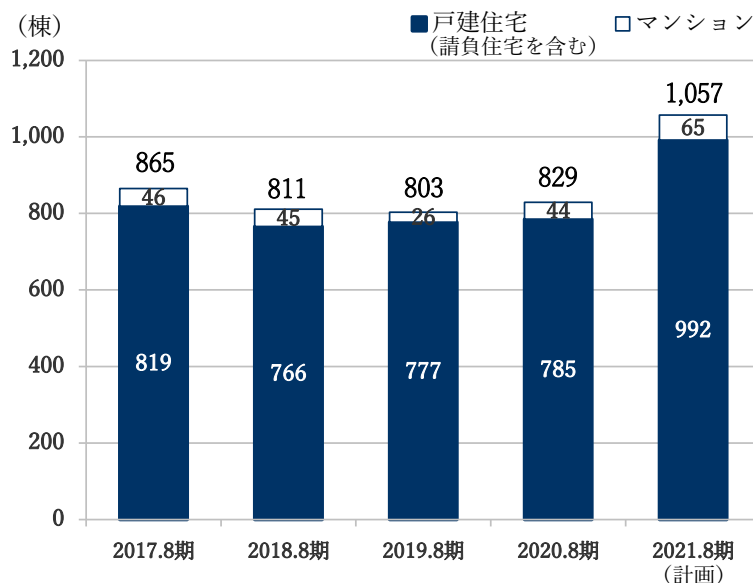
- 戸建住宅事業 : 中期経営計画最終年度に向け、各種施策を強力に推進
 - 愛知県深耕、関西圏伸長、首都圏純増が中核
 - サンヨー不動産、プラスワンでも戸建分譲を開始
- マンション事業 : 販売在庫13戸は順調に消化中。新規販売物件(2棟全72戸)
- 一般請負工事事業 : 一般請負工事事業の受注環境は徐々に回復傾向
利益確保を最優先とした受注活動を展開
- その他の事業 : リフォーム需要は回復。さらなる新規顧客発掘に注力

2021年8月期 連結 受注・引渡棟数計画

AVANTIA

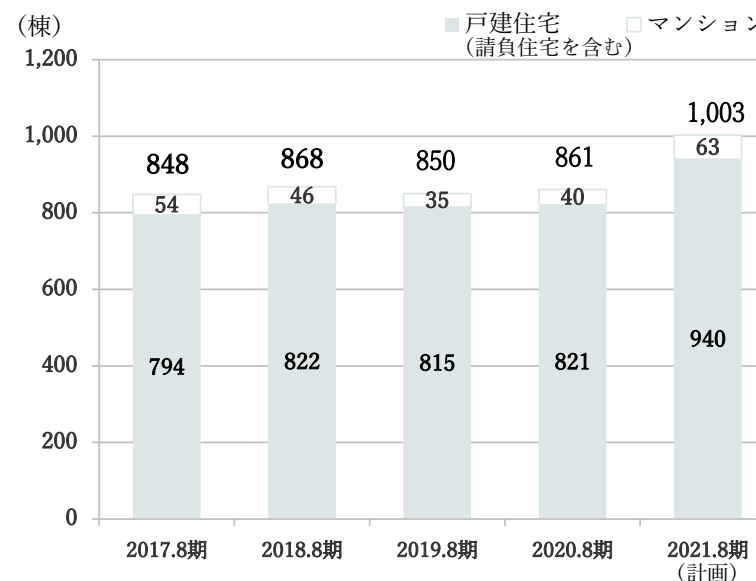
受注棟数

1,057棟 (前期比：+228棟)



引渡棟数

1,003棟 (前期比：+142棟)



■ 受注

【戸建】

- ・期首販売在庫：467区画(前期比：+24区画)
- ・販売予定済物件：423区画(前期比：△104区画)
- ・期中仕入・投入：600区画(計画)
- ※下期・2022.8期に向け仕入・供給を積極化

【マンション】

- ・20年8月期中の販売物件 残13戸を最優先
- ・新規物件2棟72戸(岩塚・上社駅前)を計画

■ 引渡

【戸建】

- ・AVANTIA：870棟(前期比：+91棟増 請負住宅含む)
- 既存地域の伸長と関西圏、首都圏での上積み
- ・サンヨー不動産、プラスワンは戸建分譲を開始

【マンション】

- ・サンクレーア岩塚(42戸) 2020/ 7～竣工
- ・サンクレーア上社駅前(30戸) 2020/ 7～竣工

■ 発行済株式総数	14,884,300株
■ 株主数	17,058名
■ 単元株式数	100株

【配当金】

2020年8月期：中間19円(実績)+期末19円(計画) = 38円(配当性向 64.0%)

2021年8月期：中間19円(予想)+期末19円(予想) = 38円(配当性向 54.0%)

【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

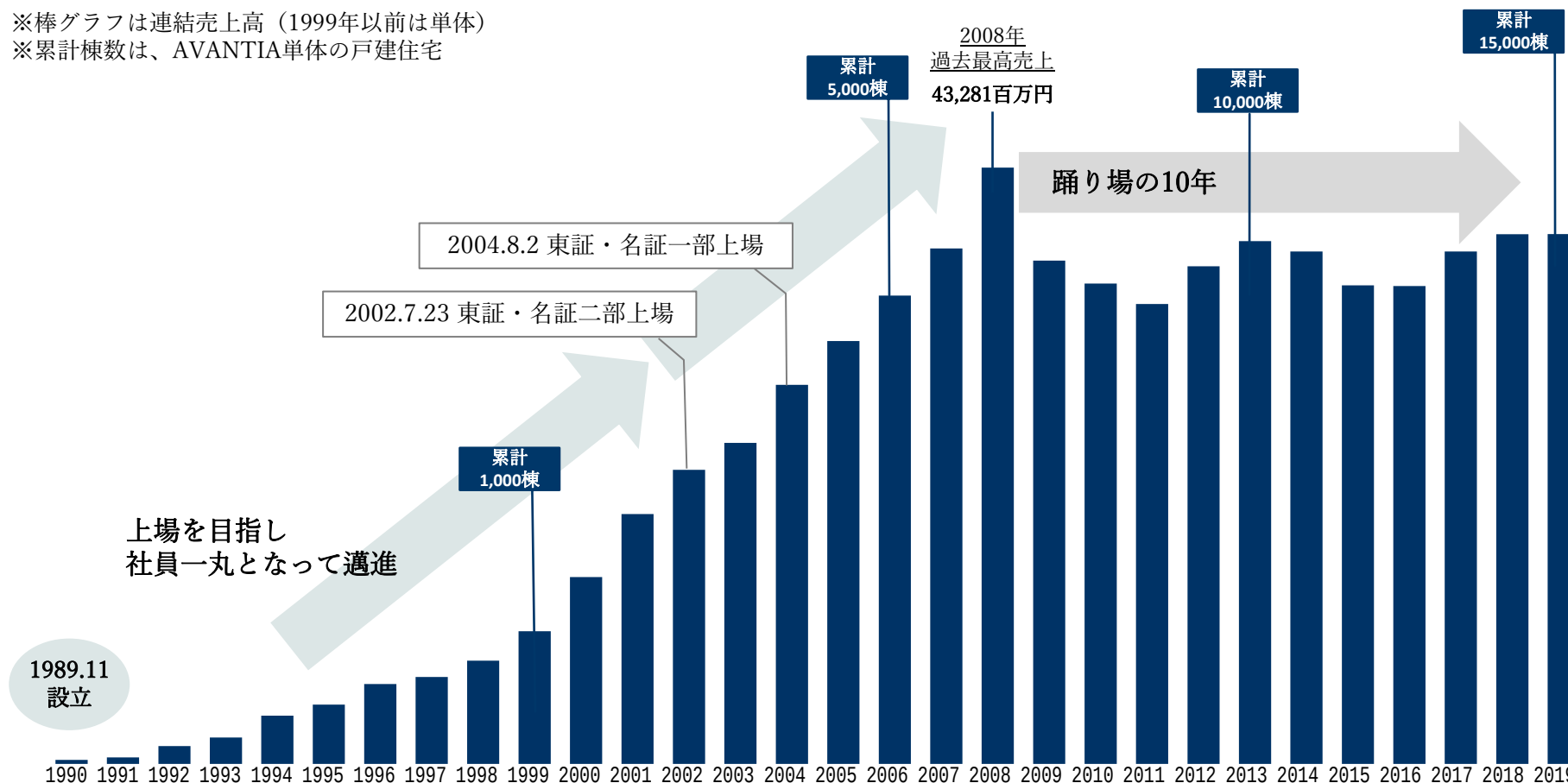


3. 中期経営計画2022 進捗状況

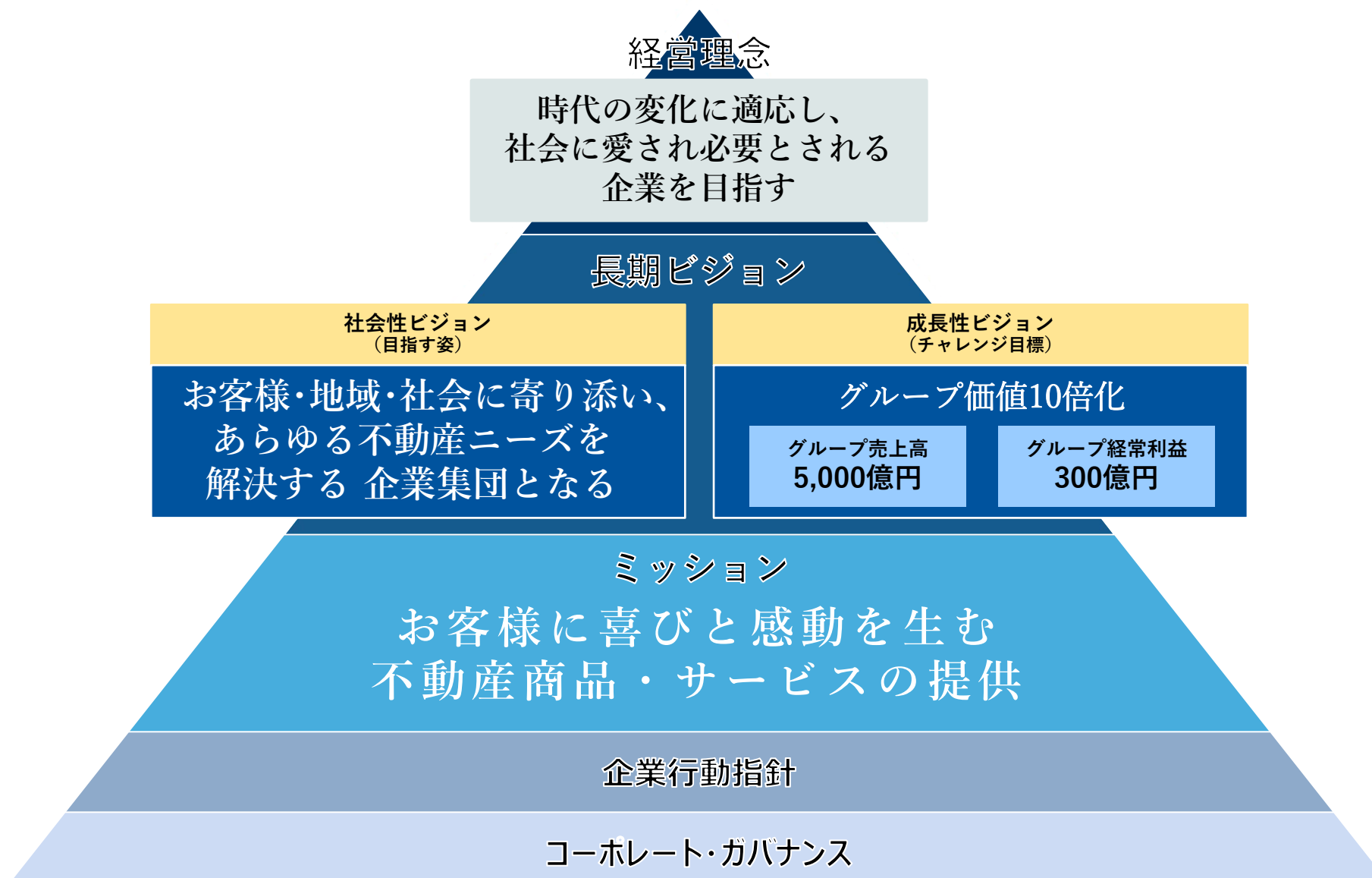
長期ビジョン策定の背景

AVANTIA

※棒グラフは連結売上高（1999年以前は単体）
※累計棟数は、AVANTIA単体の戸建住宅



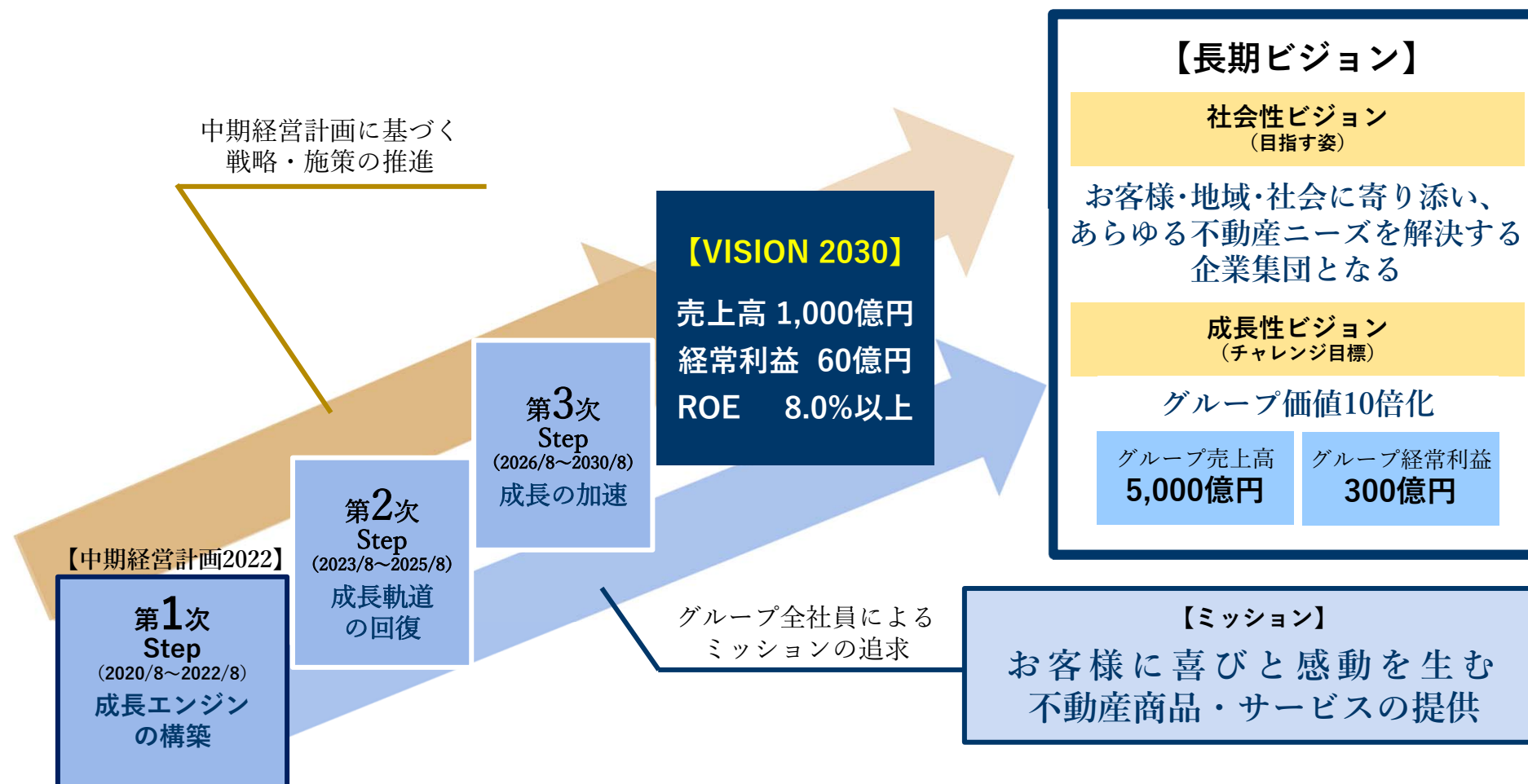
成長の踊り場を脱却し、新たな成長と企業価値創出に向け
全役職員共通の目標として“長期ビジョン”を策定



長期ビジョン実現に向けたステップ

AVANTIA

- ビジョン達成に向けたマイルストーンとして『VISION2030』を設定
- 3段階のステップで「ビジョン実現」と「企業価値2倍」を目指す
- 『中期経営計画2022』は、ビジョン実現に向けた“重要な投資期間”と位置づけ



成長ステップの概要

AVANTIA

2019年8月期
経営施策

成長基盤構築の1年
(成長エンジンの部品)

- 1 用地の安定取得
- 2 営業手法見直し
- 3 施工体制強化
- 4 県外支店の収益改善

- 成長基盤の構築
 - ・ AVANTIAブランドの立ち上げ
 - ・ 支店経営体制の改革
 - ・ 経営人材の育成
 - ・ グループ経営ガバナンスの強化

第1次Step

2020/8～2022/8

中期経営計画2022
成長エンジンの構築

収益性の向上
人材の育成・確保
シナジー基盤の再構築

+

新領域・新地域における
ノウハウ/同志の獲得 (M&A)

- AVANTIAブランドの確立
- コア事業・コア領域の深化
- コア事業の展開地域・市場の拡大
- 顧客ニーズの探求による事業領域拡大

第2次Step

2023/8～2025/8

成長軌道の回復

各展開地域での
提供サービスの拡充

- 地域密着型総合不動産支店展開の本格着手
- 地域・グループ経営体制の再構築
- グループ間における人材流動性の確保

第3次Step

2026/8～2030/8

成長の加速

地域経営体制の構築

- 地域密着型総合不動産支店展開の実現
- 地域経営(グループ・セグメント経営)体制の構築
- グループ内リソースの最適化

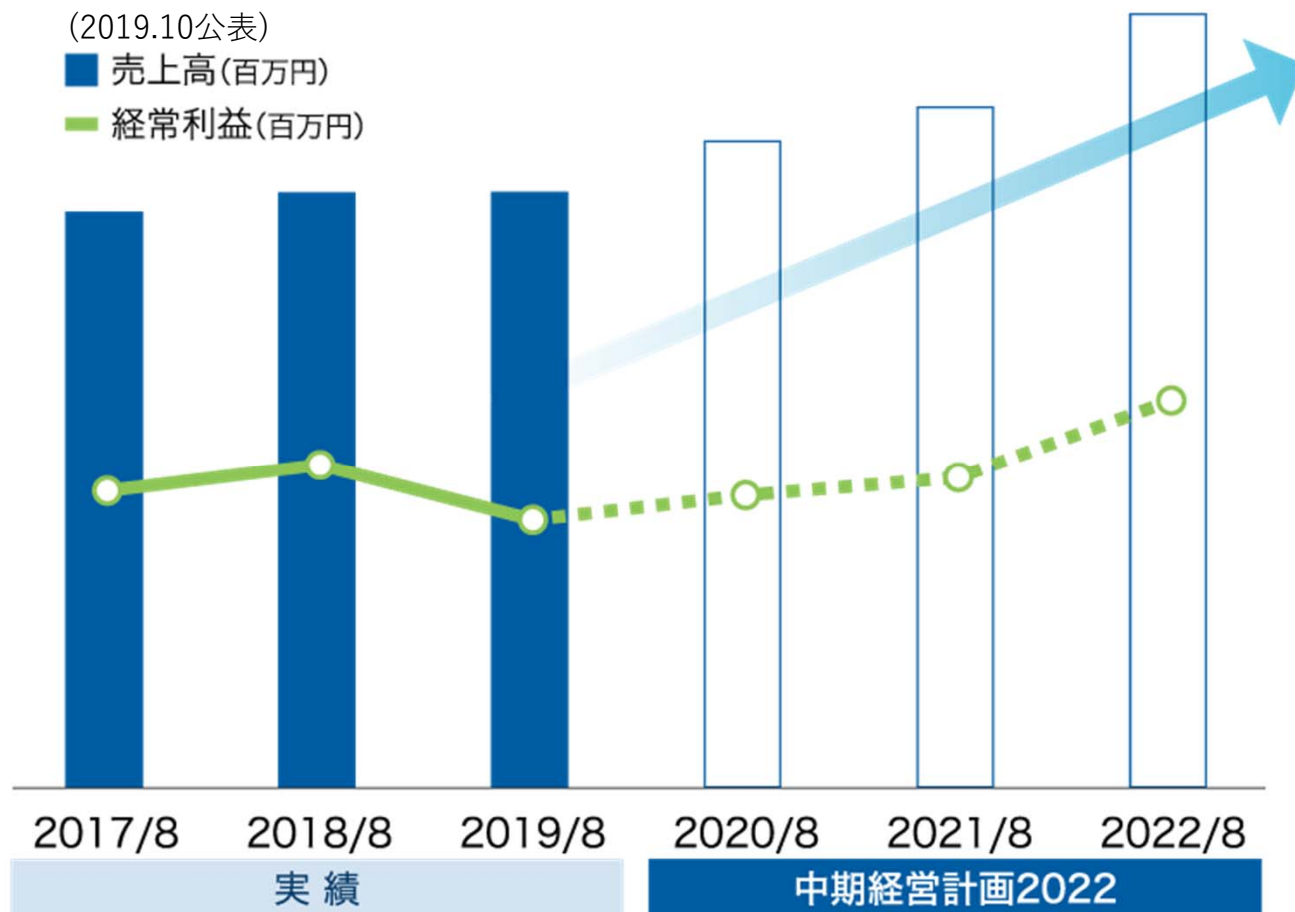
目標水準（2022年8月期、2030年8月期）

AVANTIA

(2019.10公表)

■ 売上高(百万円)

■ 経常利益(百万円)



最終年度目標 (2022/8月期)

売上高
500億円

経常利益
25億円

ROE
6%以上

引渡棟数
1,200棟

VISION2030 (2030年8月期)

売上高 **1,000億円**

経常利益 **60億円**

ROE **8.0%以上**

AVANTIAブランドの継続強化

- ・ ブランドプロモーションの展開（会社認知・ブランド認知の向上）
- ・ 住宅ブランドとしての商品力・魅力の向上

愛知県での戦略

- ・ デザインギャラリーを中心とした深耕と総合不動産店舗化の開始

愛知県以外の東海圏、コア外エリアの戦略

- ・ 建売住宅を中心とした安定供給による地域シェアの増大

重点強化地域

- ① 関西地区 ➡ 3～4店舗体制(吹田+2～3拠点新設) + 巨勢工務店
- ② 三重地区 ➡ 2店舗(四日市・津) + 宇戸平工務店、プラスワン

周辺事業育成

- ① リフォーム&リノベーション事業確立
 - ② 土地仲介+請負住宅事業
- } サンヨー不動産による事業化

新たな展開施策

- ① 首都圏進出開始（自社出店 or M&A）
- ② 総合不動産店舗モデル店スタート

中期経営計画の基本計画に基づき、各地域の販売戦略を展開

愛知県

デザインギャラリーを中心とした深耕

総合不動産店舗化の開始

【重点地域】
関西

販売物件確保と販売体制強化 ➡ 吹田支店

【新地域】
首都圏

地域拠点設置・販売体制確立 ➡ 市川支店

【重点地域】
三重

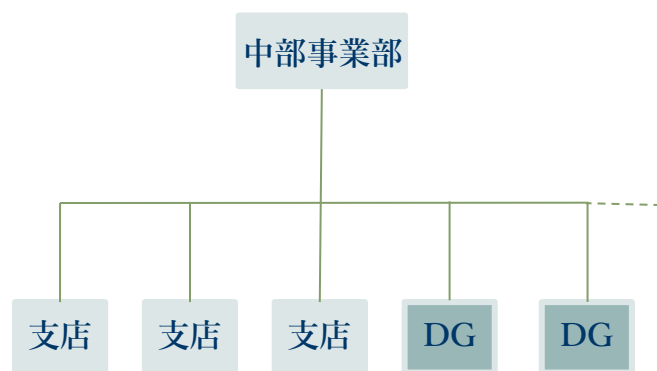
三重事業部・宇戸平工務店・プラスワンのシナジー

その他
地域

建売住宅中心へ販売シフト完了。シェア増大に注力

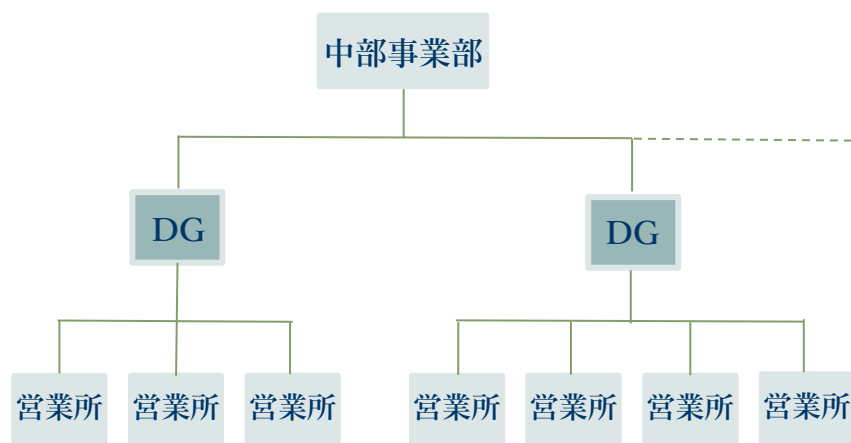
「総合不動産サービス」提供に向け、 デザインギャラリー(DG)中心の販売網へ再編

<従来の販売体制>



- デザインギャラリー (DG) は支店と同列
- DG、支店ともに管理機能・営業機能を持つ

<新販売体制 2020年9月～>



- DGに店舗経営・設計・コーディネート等の機能を集約
- 営業所は販売活動に注力

- ◆ 総合不動産サービスの展開拠点をDGと位置づけ
→ 戸建住宅(売建/建売/請負)に加え、リフォーム、不動産仲介等
総合不動産としてあらゆる不動産サービスの展開を目指す
- ◆ 展開サービスの充実と管理機能集約による効率化を図る

宝塚支店を「吹田支店」に移転し、関西地区の販売強化

- ◆ 北摂地域を中心に物件確保・販売
 - ➔ 「吹田市」に支店を移転(2020.9)し、販売体制を強化
2020.8期：受注29棟（前期：15棟 前期比：+14棟）
- ◆ 更なる強化に向け、拠点増設を計画・検討中



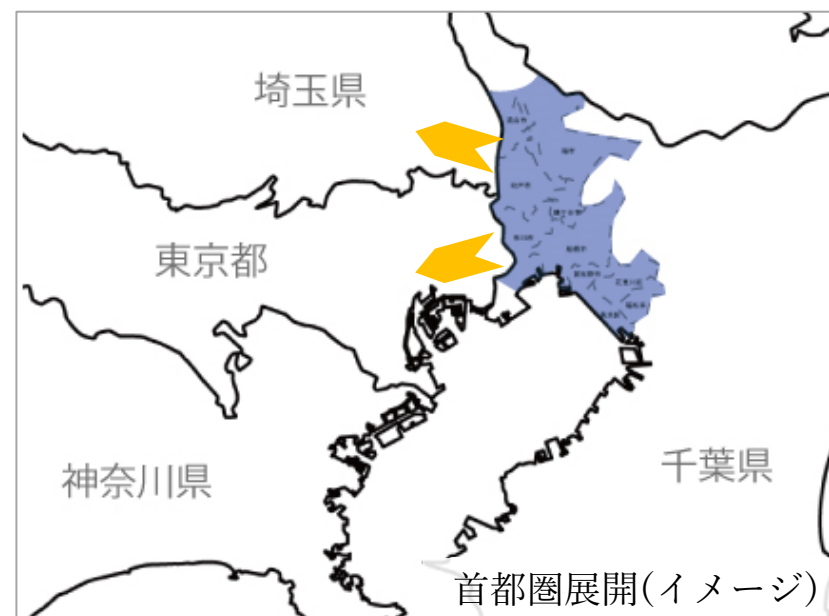
吹田支店(外観)



関西販売物件(施工例)

首都圏拠点として「市川支店」を開設(2020.9)

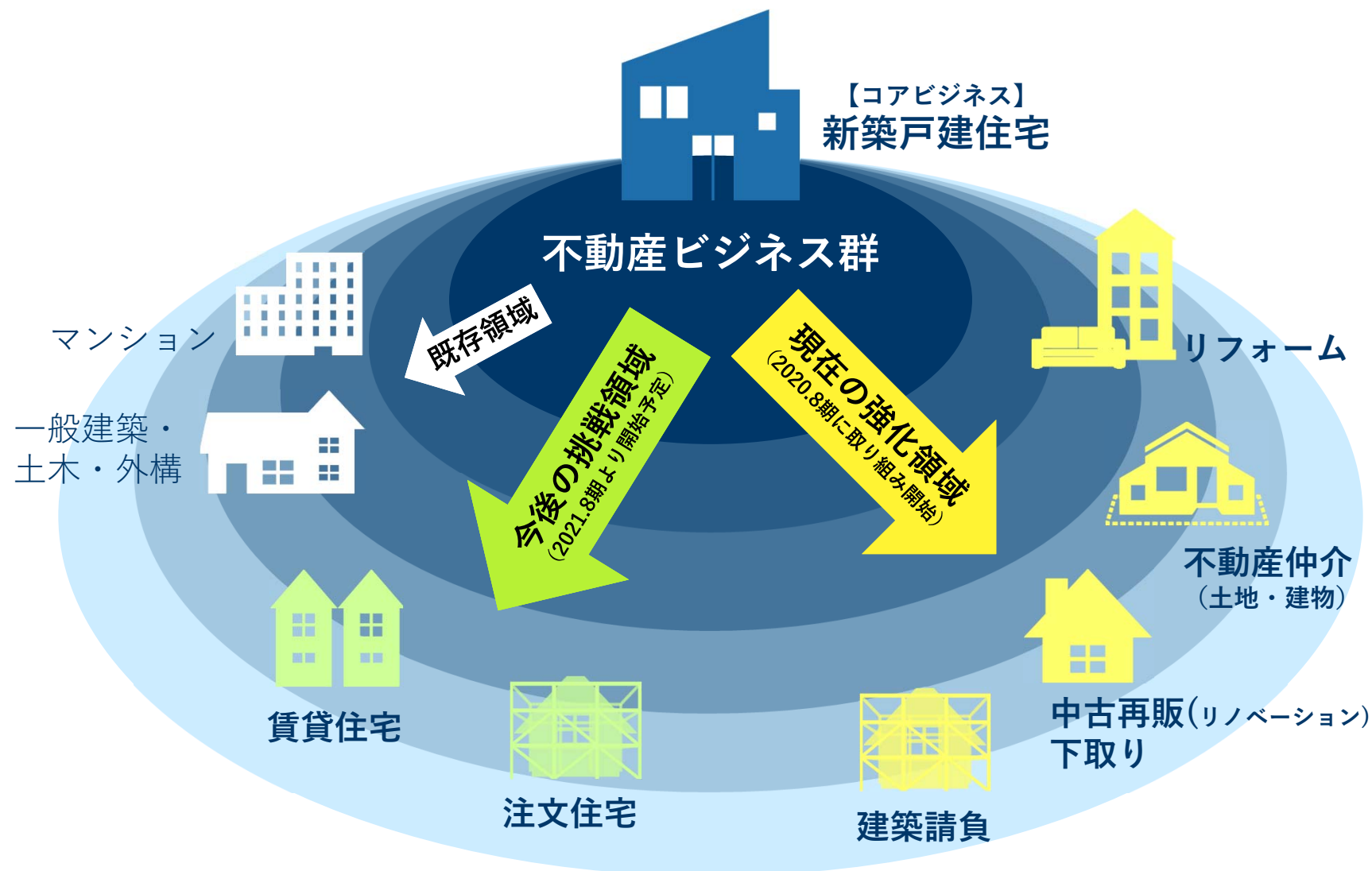
- ◆ 市川市・船橋市・松戸市・柏市等を中心に事業展開
 - 戸建指向の強い第一次取得者層をターゲット
 - 販売価格4,000万円前後を中心に仕入と供給を行う
- ◆ 早期の体制確立と拠点網拡大を目指す
 - 首都圏の本格展開に向けた市場調査(東京・埼玉・神奈川)を継続



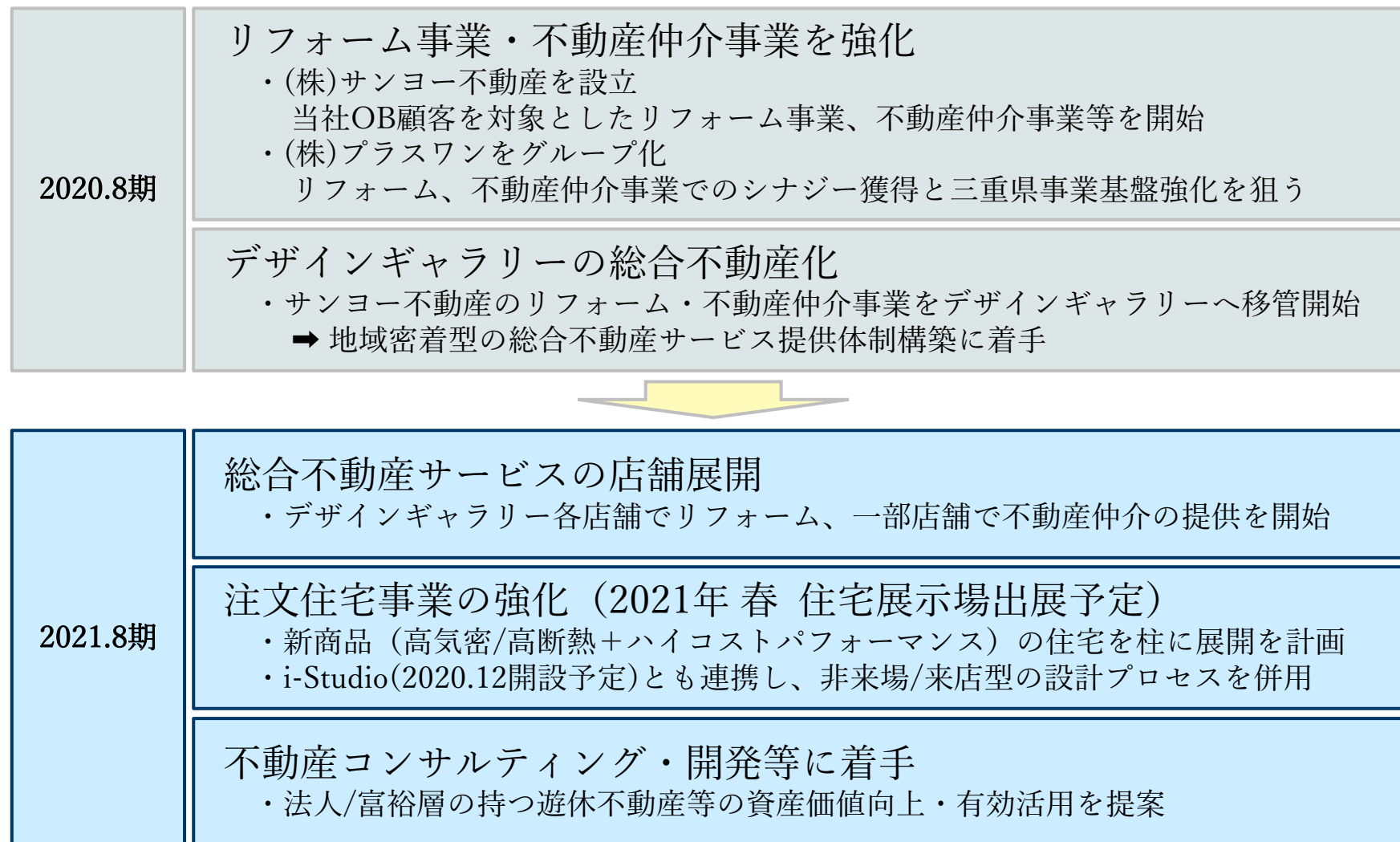
事業戦略：「総合不動産サービス」の展開

AVANTIA

長期VISION実現に向け、事業領域拡大に挑戦



総合不動産サービス提供に向け、各種施策は着実に進む

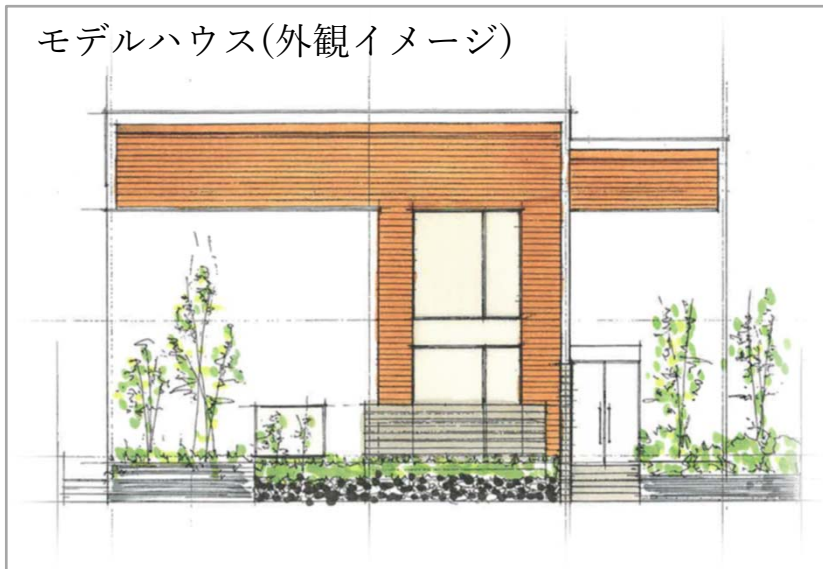


注文住宅事業強化に向け住宅展示場出店を計画(2021年 春)

◆住宅展示場向け新商品を開発中

- 高気密・高断熱・ハイコストパフォーマンス商品を軸に展開
- 建築用地を持たない来場者層に対しても、当社分譲地の提案等ハウスメーカーとは異なるアプローチを展開
- 各DG店舗、サンヨー不動産(不動産仲介)とも連携

モデルハウス(外観イメージ)



出店候補地



リモート設計拠点「i-Studio」(2020.12 開設予定)

- ◆ 自由設計に必要な打ち合わせをリモート環境で実現
 - 設計/コーディネート機能を「i-Studio」に集約
 - 時間と場所に捉われない「利便性」「効率性」を追求
- ◆ リモート設計を前提とした新仕様も開発 (iシリーズ)



不動産コンサルティング・開発等に着手

- ◆ 法人・富裕層を新たな顧客層として開拓
 - 顧客ニーズに応じて様々な領域への拡大を企図
 - 集合住宅(設計施工・運営管理)、店舗、駐車場等幅広く対応
- ◆ AVANTIAグループの総合力を活かした提案
 - グループ経営資源を活用したワンストップ提案・施工を実現

グループ施工例



グループ施工例

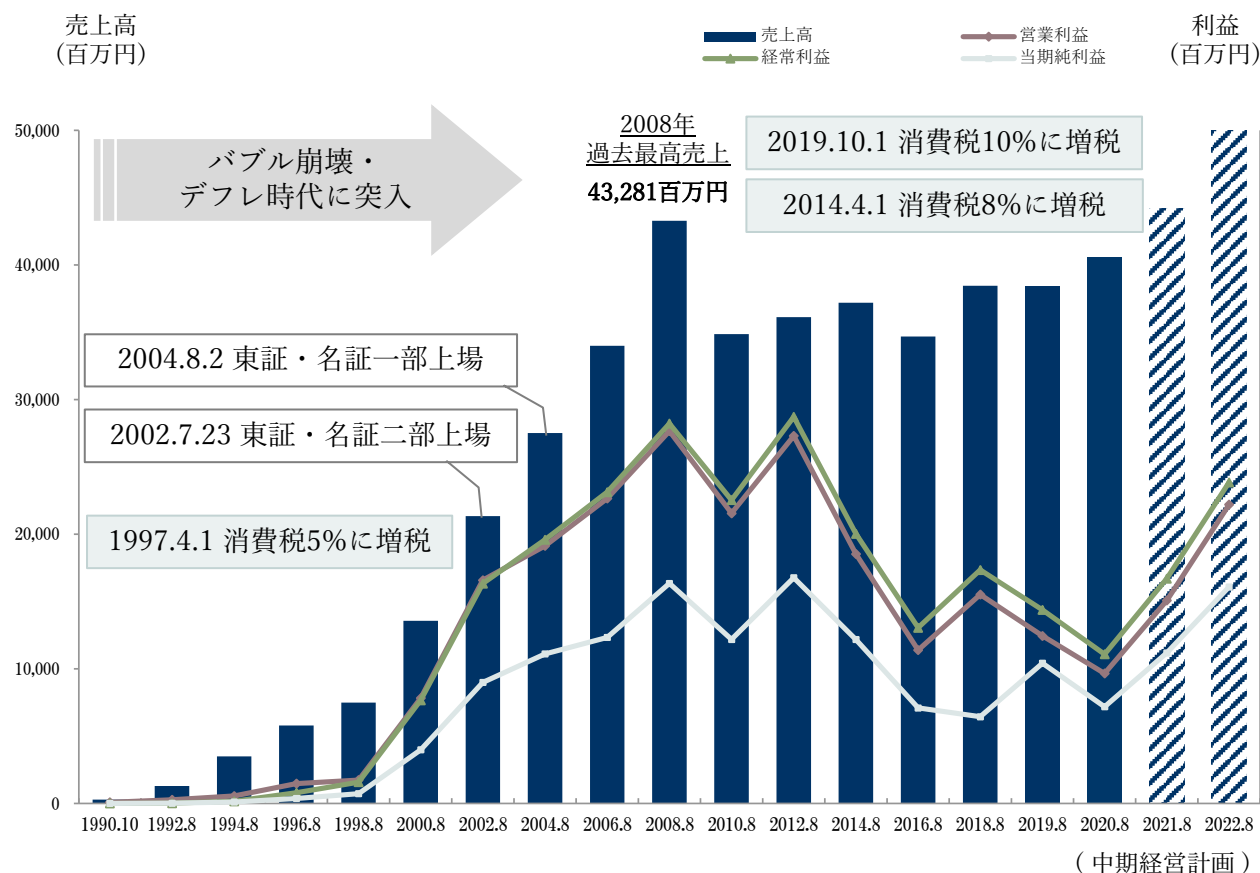




4. 会社概要

業績推移・沿革

AVANTIA



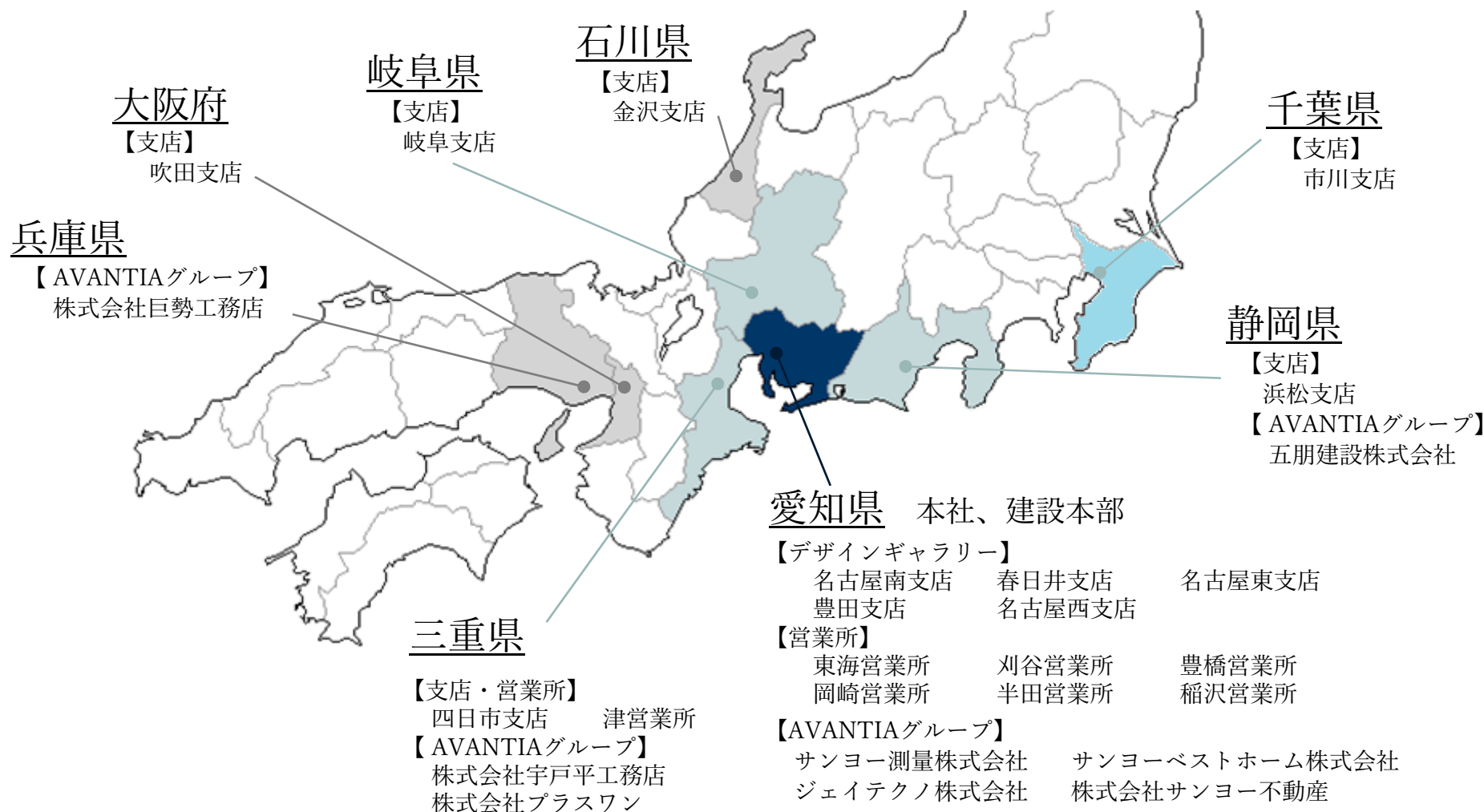
1989年11月	設立
1999年 7月	サンヨー測量株式会社設立
2002年 7月	東証・名証二部上場
2003年 2月	サンヨーベストホーム株式会社グループ会社化
2003年 3月	株式会社巨勢工務店グループ会社化
2004年 8月	東証・名証一部上場
2007年 5月	ジェイテクノ株式会社設立
2013年10月	株式会社宇戸平工務店グループ会社化
2016年 9月	五朋建設株式会社グループ会社化
2019年 7月	株式会社サンヨー不動産設立
2019年10月	株式会社プラスワングループ会社化
2020年9月	首都圏進出(市川支店)

過去一度も赤字決算・減配は無し

事業環境の変化に柔軟に対応し、健全かつ強固な企業体質を構築

商 号	株式会社 AVANTIA（旧商号：株式会社サンヨーハウジング名古屋）		
設 立 日	1989年11月16日		
本 社 所 在 地	愛知県名古屋市瑞穂区妙音通三丁目31番地の1		
代 表 者	代表取締役社長 沢田 康成		
資 本 金	3,732百万円		
社 員 数	(単体) 346名 (連結) 530名 (2020年8月31日 現在)		
上 場 (8904)	東証・名証2部：2002年7月23日 東証・名証1部指定：2004年8月2日		
グループ会社 (主な事業内容)	サンヨーベストホーム株式会社：名古屋市内を中心とした分譲マンションの販売 サンヨー測量株式会社：土地の測量等 株式会社巨勢工務店：公共・民間の建築工事、土木工事等の請負 ジェイテクノ株式会社：公共・民間の建築工事、土木工事、管工事等の請負 株式会社宇戸平工務店：公共・民間の建築工事等の請負 五朋建設株式会社：静岡市を中心とした戸建住宅の施工、販売 株式会社サンヨー不動産：リフォーム、不動産仲介、中古再販（リノベーション） 株式会社プラスワン：リフォーム、不動産仲介、不動産売買		

東海圏を中心に18拠点(デザインギャラリー・支店・営業所)
グループ会社 8 社 で事業展開



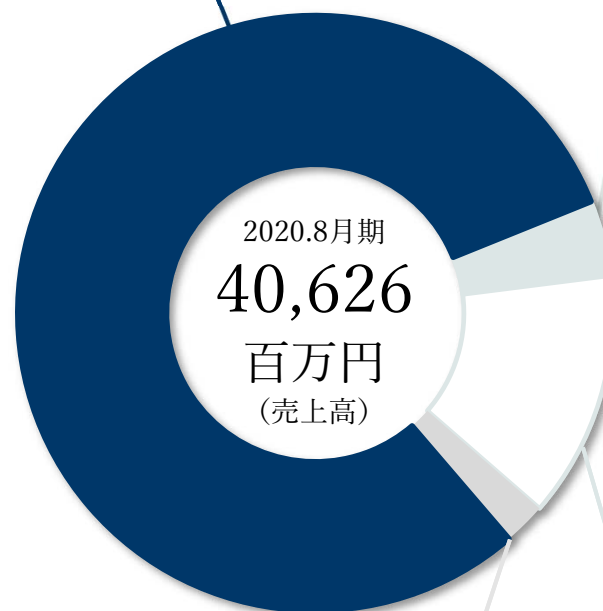
戸建住宅事業 80.1%

(AVANTIA・五朋建設)

グループのコア事業として
「AVANTIA」ブランドの
戸建住宅を販売

	〈受注実績〉	〈引渡実績〉
2018.8期	753棟	808棟
2019.8期	760棟	803棟
2020.8期	767棟	800棟

※請負住宅を含まず



マンション事業 4.1%

(サンヨーベストホーム)

「サンクレーア」ブランドとして、
交通利便性や住環境に優れた分譲
マンションを愛知県内で展開

〈販売中〉

2019. 9	サンクレーア上社	(27戸)
2020. 2	サンクレーア桜通泉	(28戸)



その他の事業 2.3%

(サンヨー測量・サンヨー不動産・プラスワン)

リフォームや不動産仲介、中古住宅等、
「総合不動産サービス」提供に向けた
新たな事業を展開

一般請負工事事業 13.5%

(巨勢工務店・ジェイテクノ・宇戸平工務店)

公共施設や土木、管工事等、地域の
インフラ整備を事業として展開

戸建住宅ブランドとしての“AVANTIA”

AVANTIA

自由に 楽しく 美しく

AVANTIA

Architectural Design

誰もが憧れを抱き、住むことが誇りとなる最先端の邸宅。
美しいデザインを目指し、形状と素材に、シンプルにこだわり抜いた住まいを提案

Quality Standard

住宅性能評価の最高等級の性能を基準に設計。
制振ダンパーや省令準耐火構造の機能を標準装備し、住む人の安心安全な暮らしを追求

Total Care Support

住宅設備機器の10年間保証に加え、建物30年延長保証、地盤10年保証、24時間365日対応の修理相談や駆け付けなどの安心のサービス等、住む人に寄り添った安心を提供



株式会社AVANTIA 成長戦略部

〒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@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は負いません。