

*Designs  
Changes  
Your Life.*

デザインが、暮らしを変える。



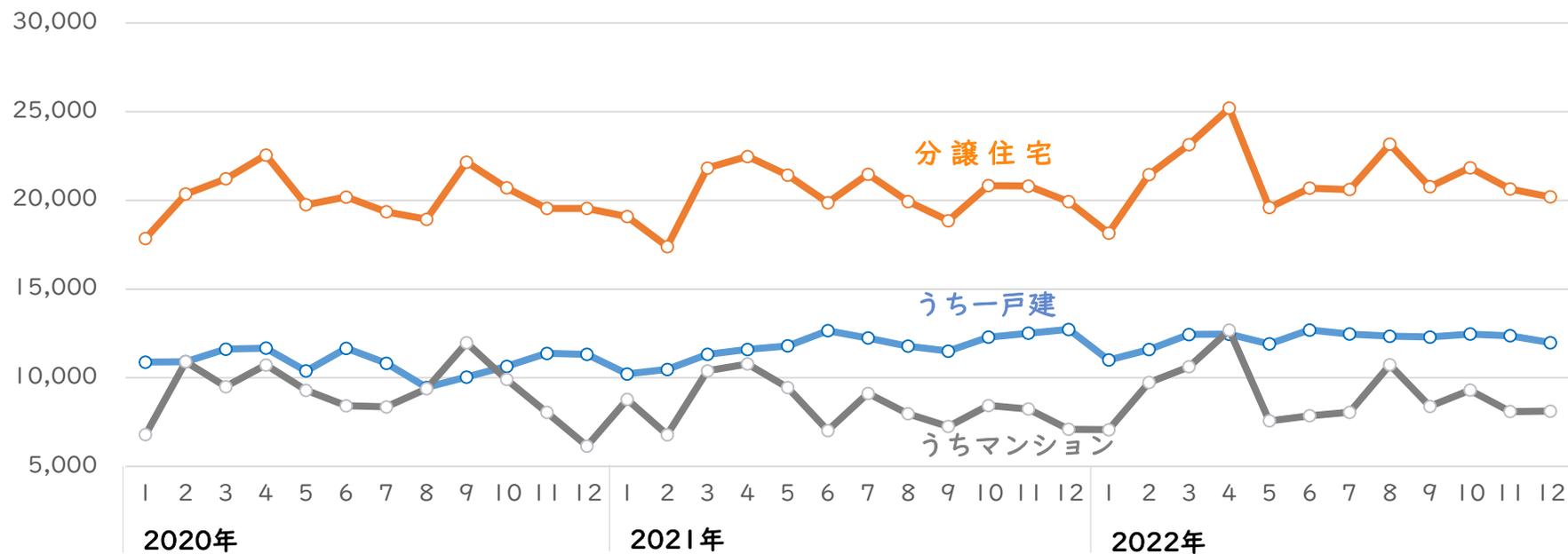
2023年8月期 第2四半期決算説明会資料

# 事業環境サマリー①

## 【新設住宅着工戸数】

新設住宅着工戸数から見る新築戸建市場は、コロナ禍の2020年～2022年において安定的に緩やかに増加。働き方の変化を見越した建設業者が需要に応え、建売住宅を安定供給。

### 【新設住宅着工戸数（戸建）の推移】

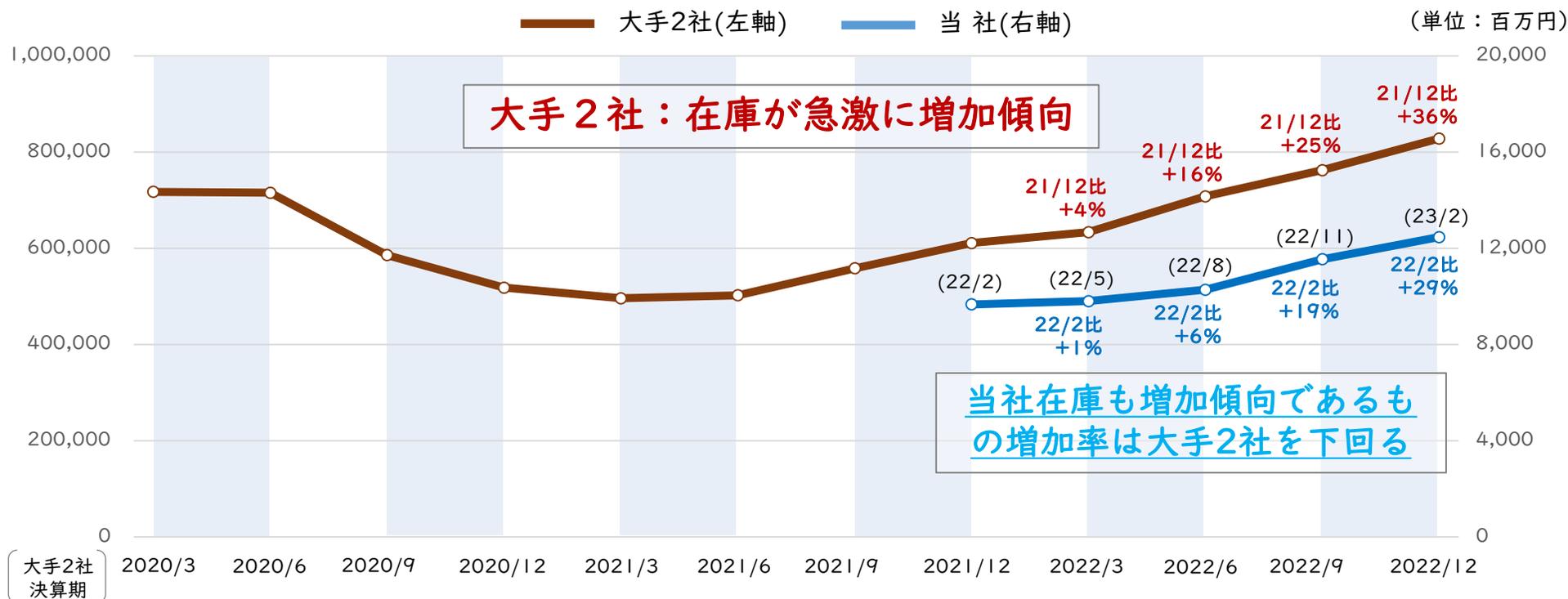


資料：建築着工統計調査（国土交通省）

## 事業環境サマリー②

新設住宅着工戸数（分譲戸建）は概ね横ばいで推移するものの、戸建分譲在庫は2021年半ばより急激に増加傾向。なお、当社在庫も増加傾向ではあるものの、増加率は大手を下回る水準。当社方針としては、強みの一つである「土地仕入力」により、好条件の土地を厳選し適正価格で仕入れ、高買いは行わない。

【大手2社及び当社における戸建分譲在庫金額推移】



※各社公表資料より当社作成

※当社数値は開示されている2022年2月末以降の数値のみ記載

# 2023年8月期第2四半期決算 | 損益計算書ハイライト

## 【前期：2022年8月期 第2四半期累計（21/9～22/2）】

デザイン性の高い商品の投入比率拡大、新型コロナウイルス感染拡大に伴う郊外において高まる戸建分譲住宅の需要、及び住宅ローン減税の先行き不透明感による駆け込み需要\*があったことから、特に第1四半期において販売棟数が大きく増加し、売上高・利益ともに高水準となった。

（一時的な特需状況）

※2021/12に住宅ローン減税延長が発表

## 【今期：2023年8月期 第2四半期累計（22/9～23/2）】

原材料価格の高騰による影響を受け、住宅販売価格が上昇。加えて、前期のコロナによる一時的な特需及び前期の住宅ローン減税の駆け込み需要の反動もあり、郊外における戸建分譲住宅の需要は収束。さらに、一部長期在庫の値下げ販売を行ったことにより、減収減益となる。

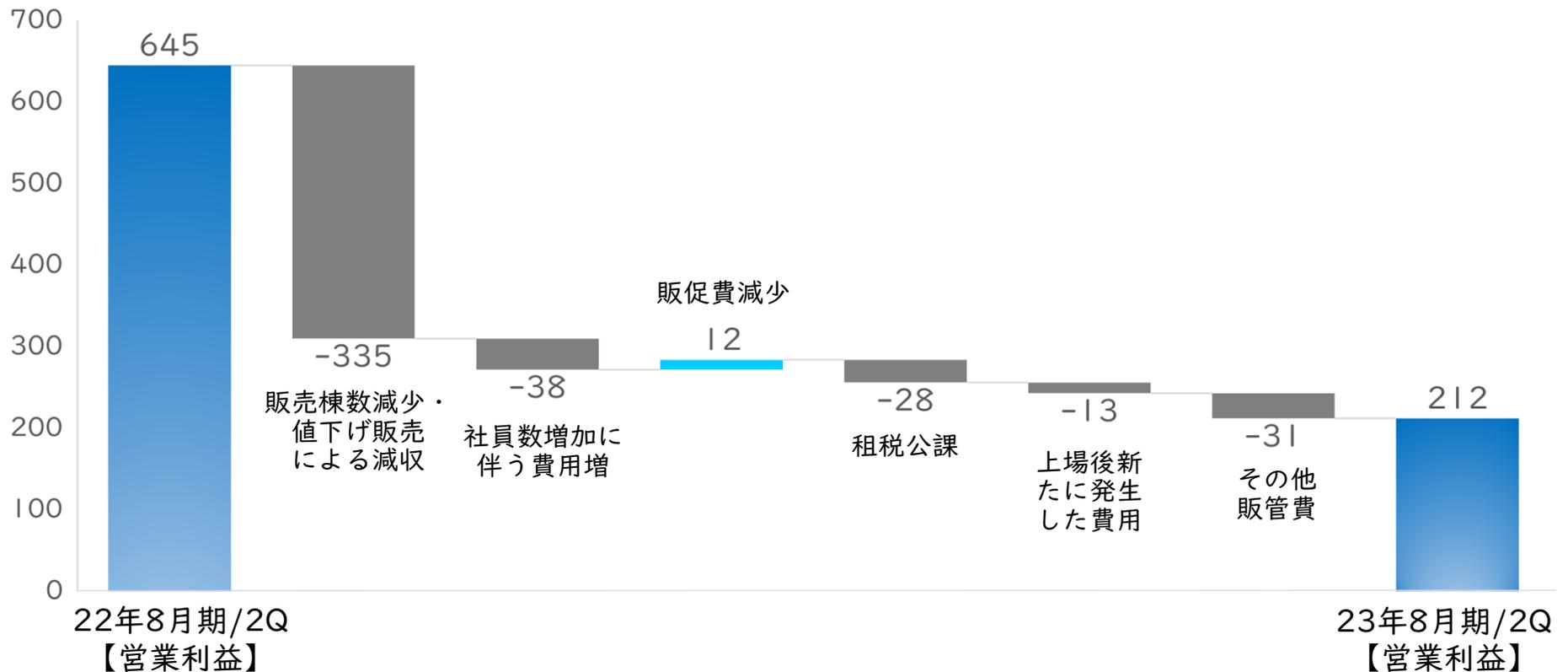
（参考\_売上高）21/8期2Q：7,395百万円 → 22/8期2Q：10,167百万円 → 23/8期2Q：8,633百万円

(単位：百万円)	2022年8月期 第2四半期累計		2023年8月期 第2四半期累計		対前期増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	10,167	100.0%	8,633	100%	△15.1%
営業利益	645	6.4%	212	2.5%	△67.1%
経常利益	598	5.9%	93	1.1%	△84.3%
四半期純利益	393	3.9%	58	0.7%	△85.2%

# 2023年8月期第2四半期決算 | 営業利益増減要因

コロナ下における戸建住宅需要は収束。2023年8月期においては、販売棟数が目標値を下回るとともに、東海エリアにおいて一部長期在庫の値引き販売を実施。原材料は価格高騰の影響を抑えるべく代替品の活用等により原価低減に努めるも、粗利益は減少する結果となる。

(単位：百万円)

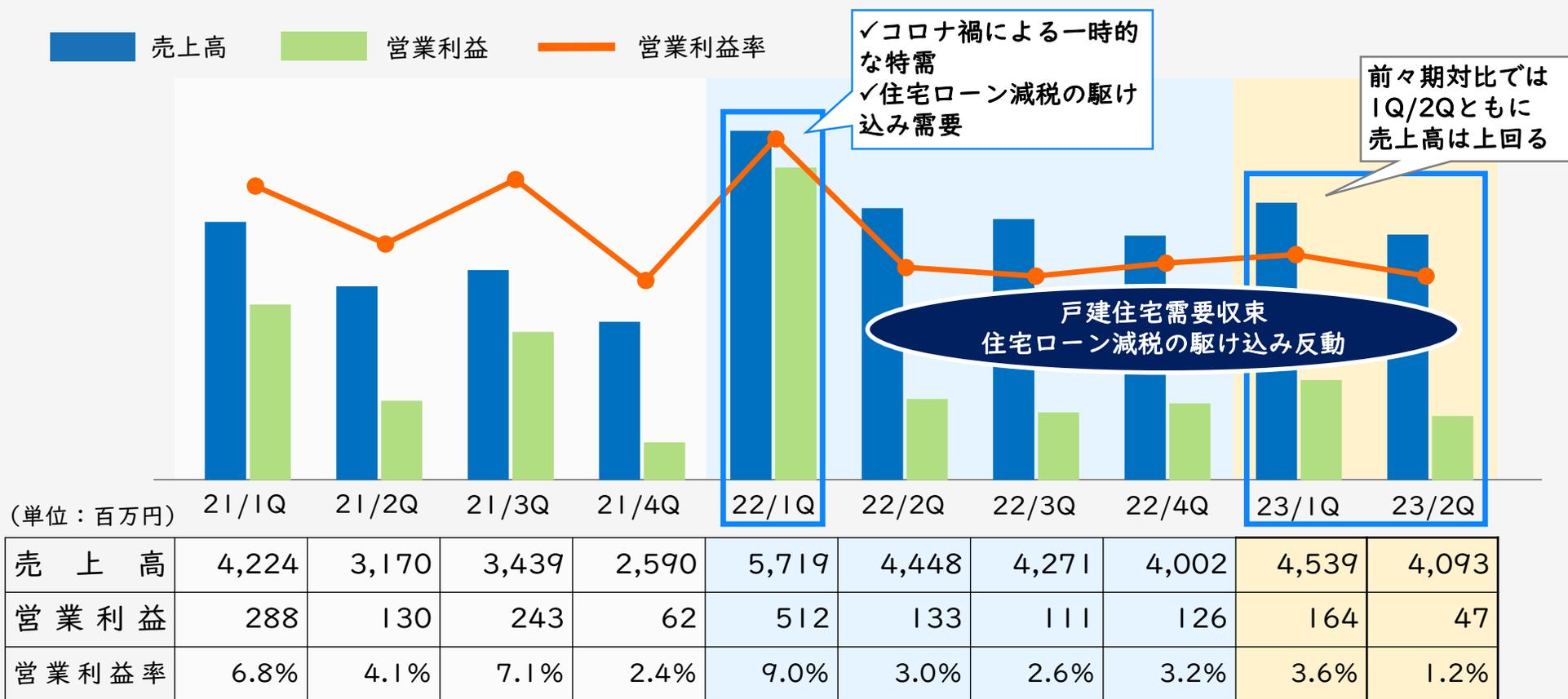


# 2023年8月期第2四半期決算 | 売上高・営業利益の四半期推移

例年、年末年始を挟む第2四半期（12月～2月）は減少傾向。

前期第2四半期との対比では売上高・営業利益ともに減少するも、関東エリアは堅調に拡大。

利益については木材価格は高止まりしているものの、住宅設備機器類は引き続き価格が高騰し原価圧迫。また、一部長期在庫（東海エリア）の値引き販売による資金回収を実施。

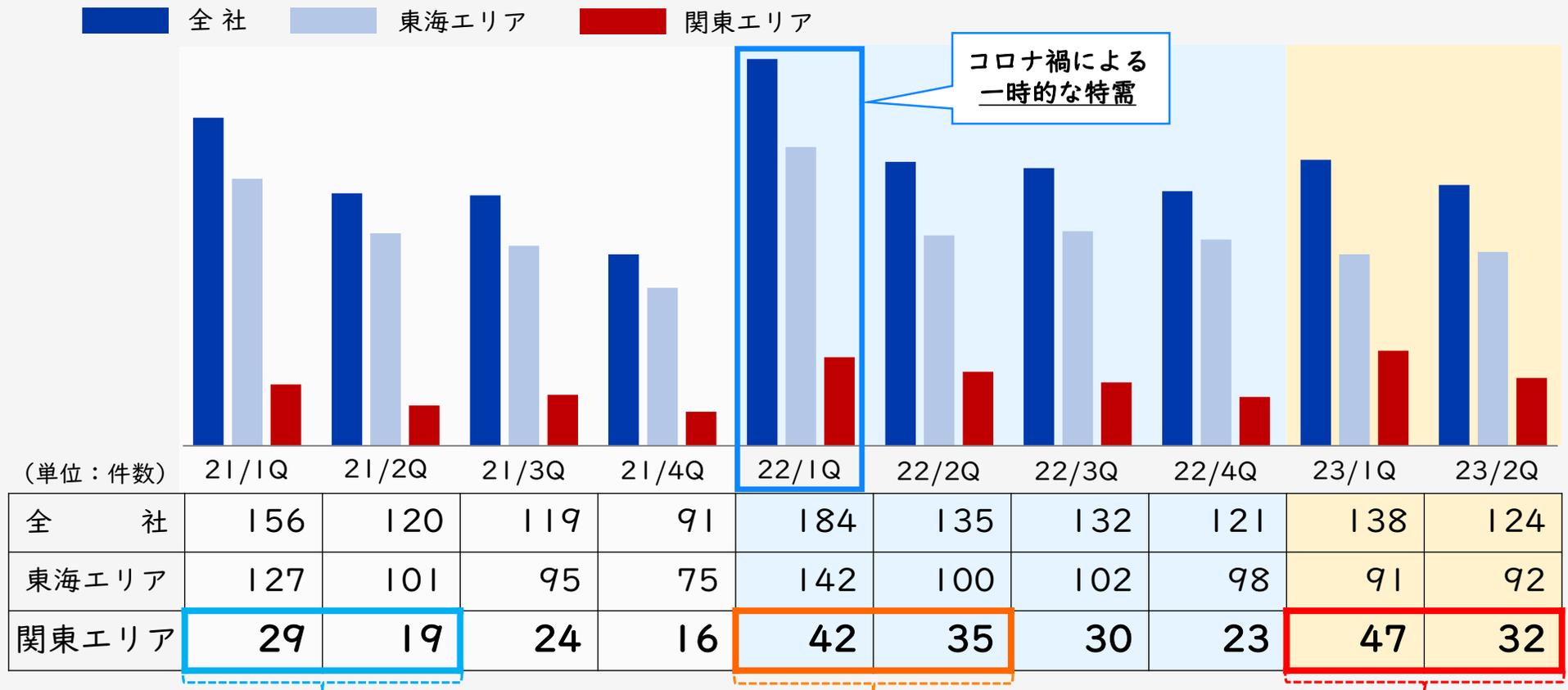


# 2023年8月期第2四半期決算 | 販売件数の全社・エリア別四半期推移

2023年8月期第2四半期累計の販売件数※は262件（東海183件、関東79件）となる

関東エリアの販売件数は堅実に推移（21/2Q計 **48件**→22/2Q計 **77件**→23/2Q計 **79件**）

※ 建売・土地販売・注文住宅等の全販売件数



**48件**（2Q累計での関東比率17%）

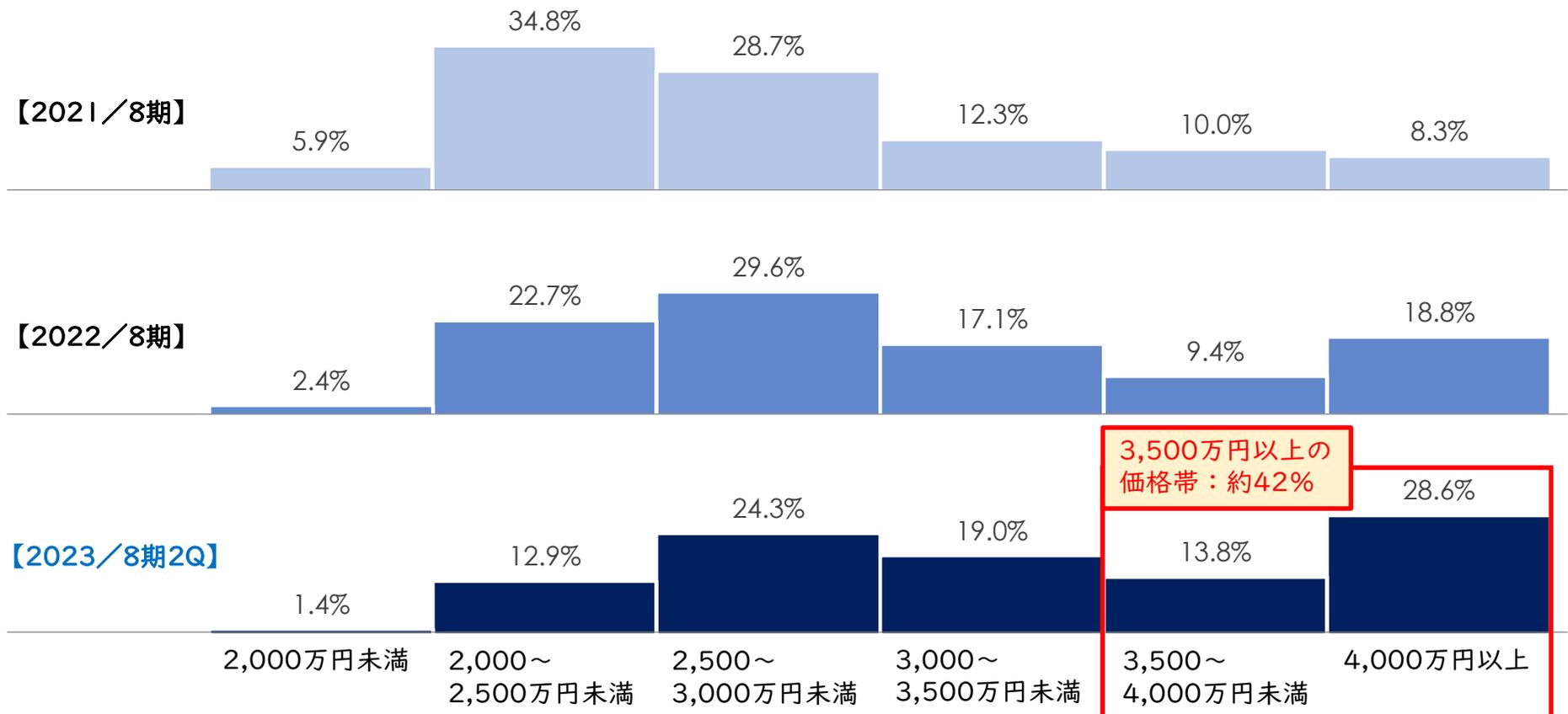
**77件**（2Q累計での関東比率24%）

**79件**（2Q累計での関東比率30%）

# 2023年8月期第2四半期決算 | 販売価格帯推移

デザイン重視戦略へのシフト以降、当社物件の付加価値が高まり、販売価格への転嫁は順調に進む。2023年8月期第2四半期においては、3,500万円以上の価格帯が全体の約42%を占める。

※土地販売・注文住宅除く



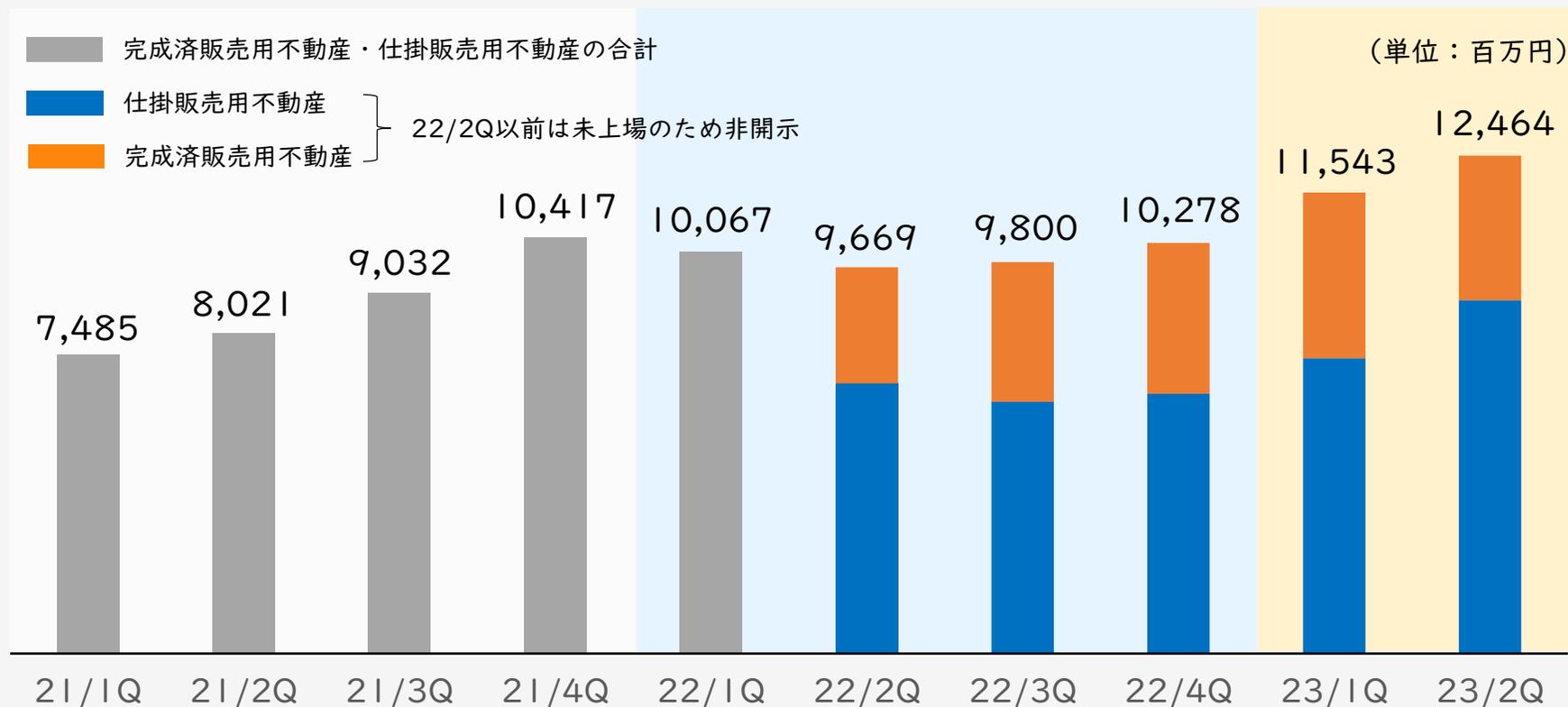
3,500万円以上の  
価格帯：約42%

# 2023年8月期第2四半期決算 | 在庫状況（全社）

2022年8月期は概ね100億円前後で推移していたが、仕入活動の強化により、2023年8月期第2四半期末の在庫残高は124億円となるも、仕入活動の強化により、仕掛販売用不動産は約88億円となる。

一方、東海エリアにて長期在庫が増加傾向にあるため、早期売却により適正在庫を目指す。

## 【 在庫残高 四半期推移 】



# 2023年8月期第2四半期決算 | 貸借対照表ハイライト

## ①仕掛販売用不動産 / ②短期借入金

仕入活動の強化により、仕掛販売用不動産及び短期借入金が増加。販売用不動産（完成在庫）については早期売却により適正在庫水準を目指すとともに、借入金残高の減少を図る。

（単位：百万円）

	2022年 8月末	2023年 2月末	前期末比 増減額
流動資産	12,949	15,529	+2,579
現金及び預金	2,203	2,472	+268
販売用不動産	3,773	3,613	△159
仕掛販売用 不動産	6,505	8,850	+2,345 ①
固定資産	328	330	+1
資産合計	13,278	15,859	+2,581

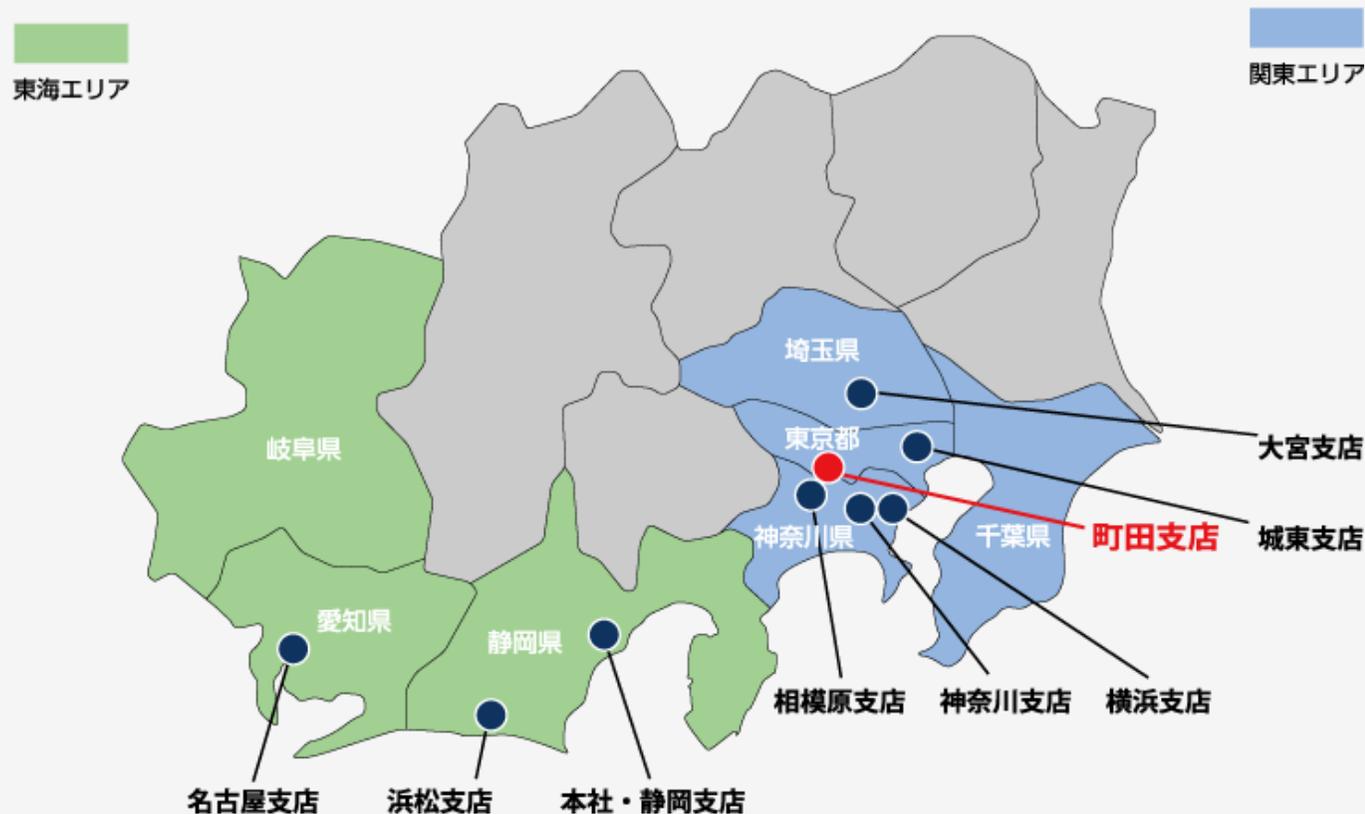
	2022年 8月末	2023年 2月末	前期末比 増減額
流動負債	7,464	9,526	+2,061
短期借入金	5,925	7,838	+1,912 ②
1年内返済予定 長期借入金/社債	519	561	+41
その他	1,018	1,126	+107
固定負債	1,634	2,245	+610
社債 / 長期借入金	1,623	2,233	+610
負債合計	9,098	11,771	+2,672
純資産合計	4,179	4,088	△91
負債純資産合計	13,278	15,859	+2,581

# トピックス 関東エリアへの新規出店

2023/4に東京都町田市に関東エリア6支店目となる「町田支店」を開設（2023/5に支店設置の宅地建物取引業者変更届出予定）により、**東京都内は東部・西部をカバー**。

町田支店の仕入・販売想定エリアは、町田市、神奈川県横浜市・海老名市・厚木市等の周辺エリア。神奈川3支店、埼玉1支店と合わせ、関東エリアの販売拡大への足掛かりとして、新支店出店計画は着実に遂行中。今後も継続的に拠点を開設することにより、関東エリアにおける事業エリアの拡大を推し進める。

営業拠点配置図(東京オフィスを除く)



# サステナビリティへの取り組み

## SDGs推進に向けて、2023年3月20日に名古屋銀行との間で『めいぎんポジティブインパクトファイナンス』の契約を締結

※国連環境計画・金融イニシアティブが策定したポジティブ・インパクト金融原則及び実施ガイドに基づき、企業活動が環境・社会・経済に及ぼすインパクト（ポジティブな影響とネガティブな影響）を包括的に分析・評価し、当該活動の継続的な支援を目的とした融資。企業の活動、製品、サービスによるSDGs達成への貢献度合いを評価指標として活用し、開示情報に基づきモニタリングを行うことが最大の特徴。

当社はSDGsに向けた取り組みを一層強化し、様々なステークホルダーと連携し行動する。

### ■契約の概要

契約締結日 : 2023年3月20日  
融資金額 : 200百万円  
モニタリング期間 : 5年  
資金使途 : 事業資金



(贈呈式の模様)

## 2023年8月期 | 通期施策・業績予想①

- 1 町田支店を含む関東6支店による**関東エリアでの販売拡大**
- 2 **関東エリア**の営業・施工の**人員強化**
- 3 【東海エリア】**長期在庫の早期売却**及び販売チャネル転換、**営業体制強化**等のテコ入れ
- 4 **厳選した土地**の仕入活動強化
- 5 既存販売エリア内における**積極的なエリア拡大**（来期以降の売上拡大に向けて）

## 2023年8月期 | 通期施策・業績予想②

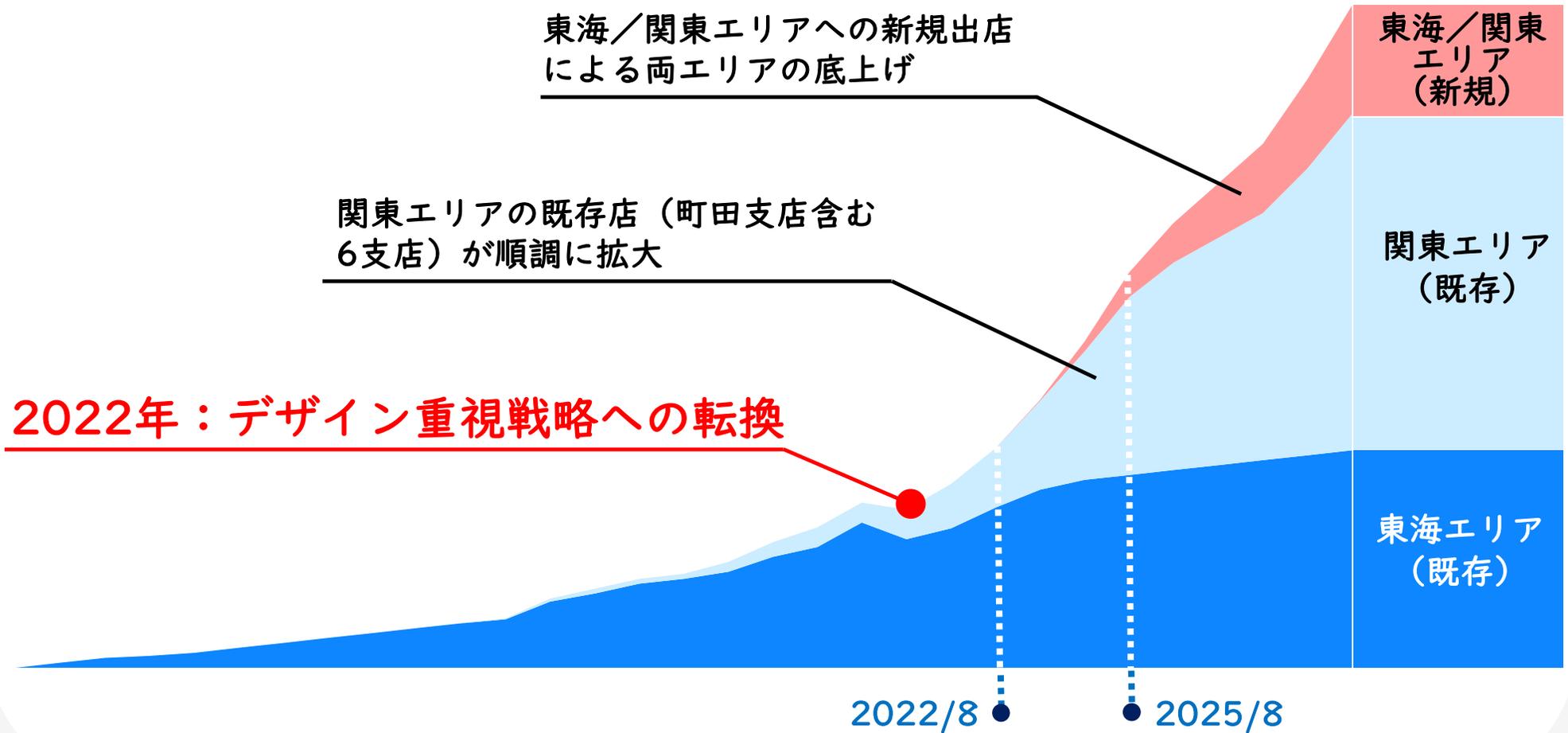
当初の想定より事業環境は厳しく、通期業績予想値に対する第2四半期業績の進捗率は低いものの、営業体制の強化・関東エリアでの販売拡大により通期業績予想※の達成を目指す。

※2022/10/12公表の通期業績予想値から変更なし

(単位：百万円)

	2023年8月期通期(予想)		2023年8月期第2四半期(実績)		進捗率
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	21,760	—	8,633	—	39.7%
営業利益	1,044	4.8%	212	2.5%	20.4%
経常利益	848	3.9%	93	1.1%	11.1%
当期純利益	565	2.6%	58	0.7%	10.3%
1株当たり配当	28円	—	—	—	—

# 2023年8月期 | 中長期成長イメージ



# Appendix

# 事業内容 | 会社基本情報

会社名 ホームポジション株式会社

本店所在地 静岡県静岡市清水区吉川260番地

設立年月日 1989年12月8日

代表取締役社長 伴野 博之

資本金 389,800,000円（2022年8月末）

従業員数 89名（2023年2月末）

営業拠点 静岡支店、浜松支店、名古屋支店、  
横浜支店、神奈川支店、相模原支店、  
大宮支店、城東支店  
※東京での事業拠点として東京オ  
フィス

事業内容 戸建分譲事業

決算期 8月



## 企業理念

「家がほしい」すべての人のために。

- 情報開示 —
- 誠心誠意 —
- 社会貢献 —
- 個人の尊重 —
- 成長拡大 —

## ビジョン

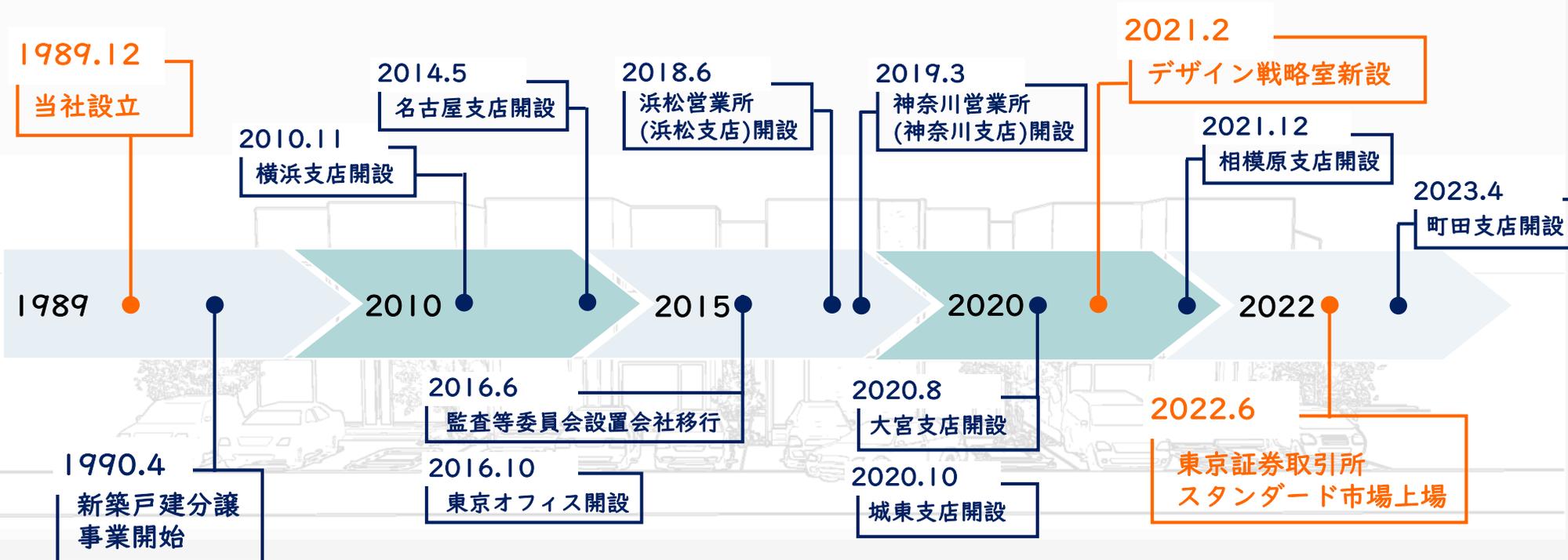
Design Changes Your Life.

デザインが、暮らしを変える。

# 事業内容 | 会社沿革

## TOPIX

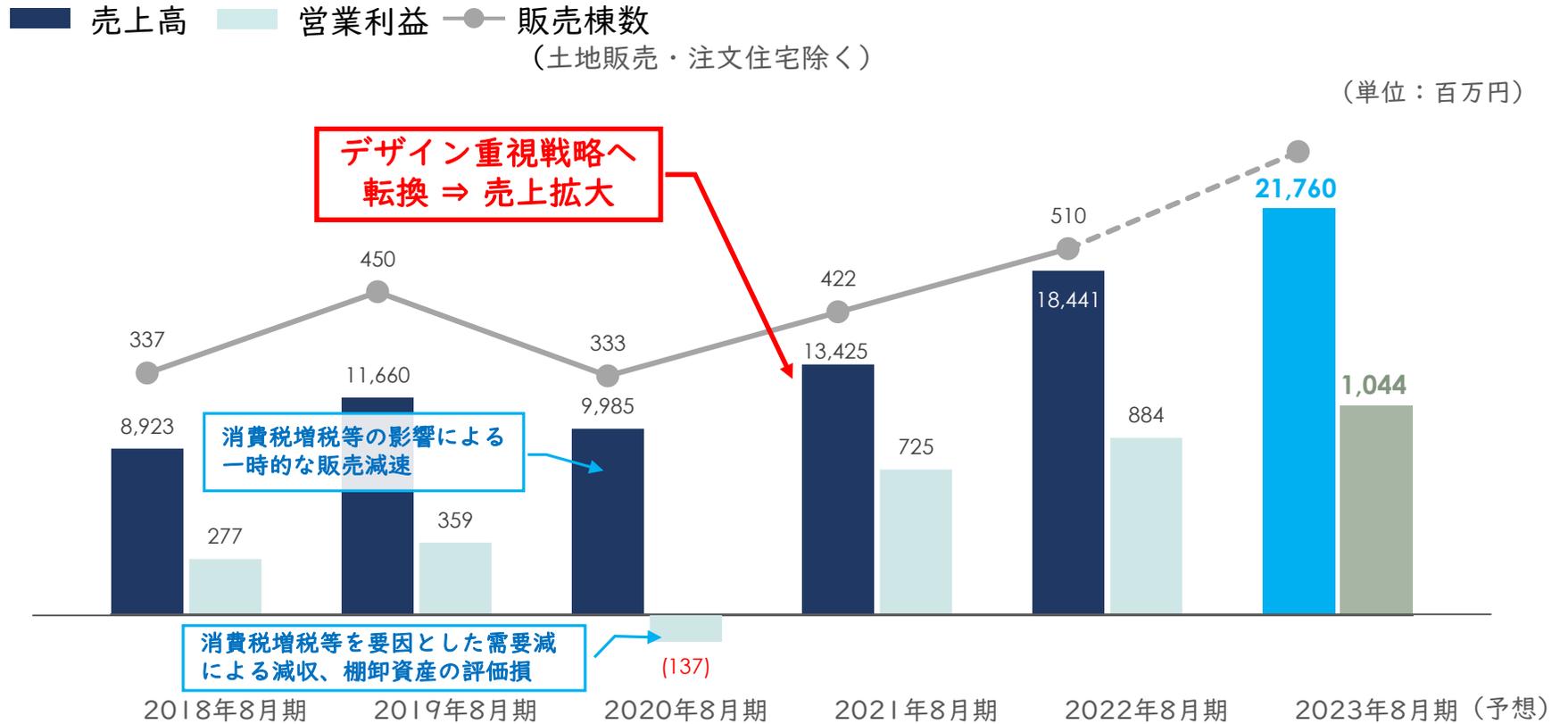
- ◇ 1989年設立、1990年より新築戸建分譲事業を開始
- ◇ 2010年横浜支店を開設、以降東海エリア・関東エリアに順次出店（計9拠点）
- ◇ 2021年デザイン戦略室を新設
- ◇ 2022年東京証券取引所スタンダード市場へ上場



# 事業内容 | 当社施工事例

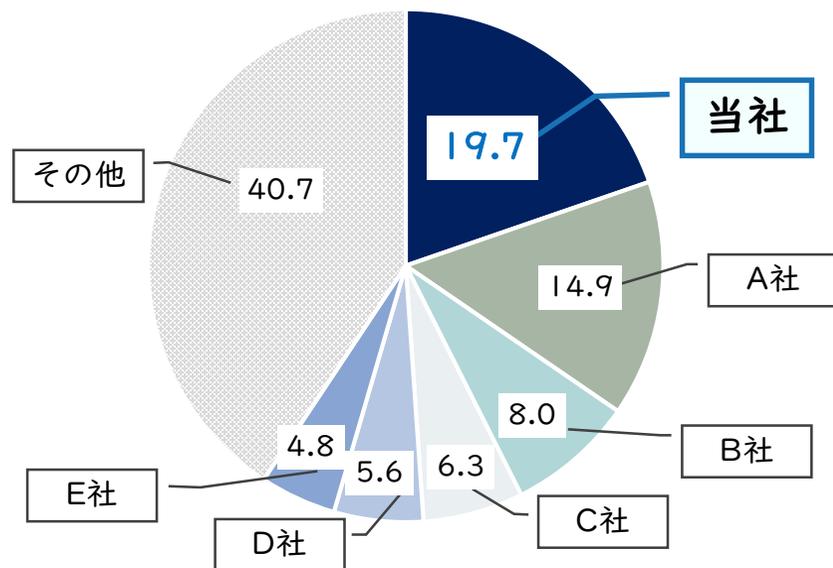


# 事業内容 | 売上高・営業利益・販売棟数

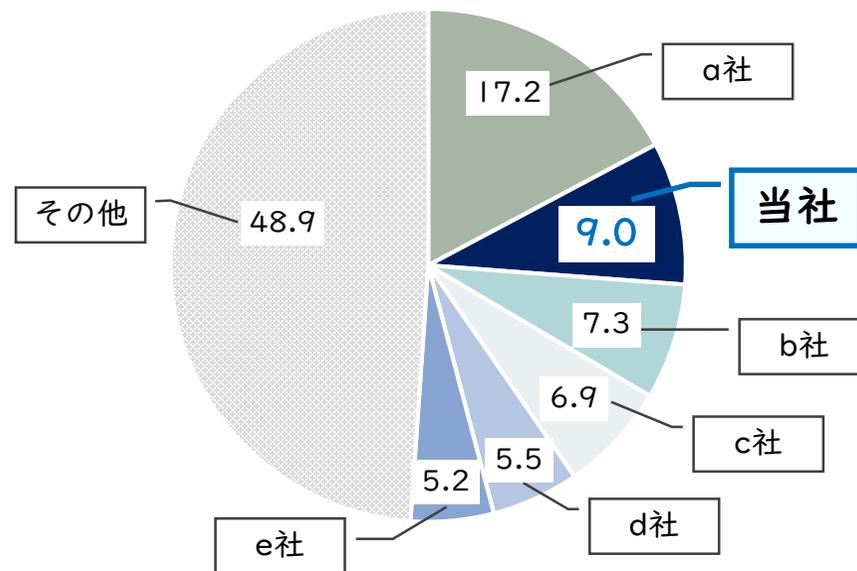


# 事業内容 | エリア別分譲戸建住宅着エシェア、販売実績

## 【静岡市分譲住宅着エシェア】



## 【静岡県分譲住宅着エシェア】



※ (株) 住宅産業研究所調べ (2021年4月~2022年3月)

## 【販売実績 (土地販売・注文住宅除く)】

(単位: 棟数)	2018/8期	2019/8期	2020/8期	2021/8期	2022/8期
東海エリア	300	399	279	350	411
(内、静岡県)	241	320	214	262	343
(内、愛知県/岐阜県)	59	79	65	88	68
関東エリア	37	51	54	72	99
当社合計	337	450	333	422	510

## 当社の特徴と優位性 | ホームポジションの競争優位性

- 1 土地が持つ潜在的な価値を引き出す**商品企画力・デザイン力**
- 2 情報収集力・目利き力、エリアニーズに応じた**商品企画力に基づく土地の仕入競争力**
- 3 自社ホームページを活用した直販（東海エリア）  
販売力のある仲介業者とのタイアップ（関東エリア）によるエリアに応じた**販売力**

# 当社の特徴と優位性 | 商品企画力+デザイン力

土地が持つ潜在能力を引き出す企画力 ➡ 仕入れ競争力を高める

【 Before 】

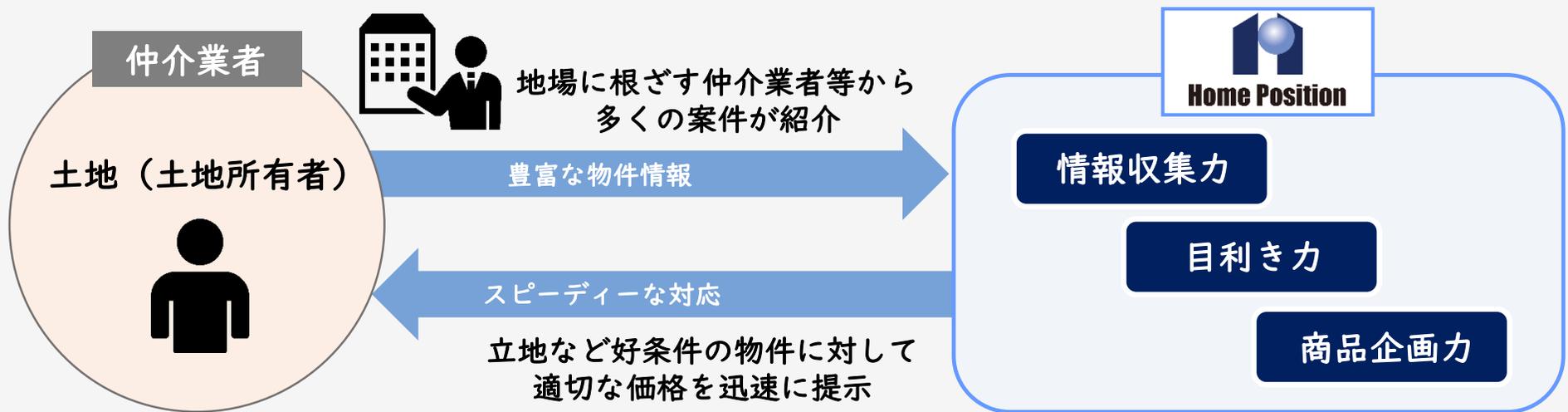


【 After 】



# 当社の特徴と優位性 | 仕入競争力

- ▶ 各地域に密着した数多くの地元仲介業者等と信頼関係を深め、強力なネットワークを構築することで多くの物件情報を入手（**情報収集力**）。
- ▶ 入手した情報に基づき、各支店の仕入担当者が対象エリアにおける様々な自治体独自の法規制、建築関連条例、民法などの法律、及び周囲の環境などを考慮して住みやすさを分析（**目利き力**）し、それらの物件情報・分析情報に基づきプランニング（**商品企画力**）。



# 当社の特徴と優位性 | 販売力

## 1. 【東海エリア】 自社ホームページを活用した直販

- お客様は、支店店舗・ホームページから物件情報等の取得が可能
- 自社制作による販売用コンテンツ
  - ・ 紙媒体（販売用パンフレット、新聞・雑誌広告、ポスティングチラシ）
  - ・ デジタル媒体（webサイト、Instagram、Twitter、LINE等）

**【販促事例】**

自社HPトップ 	内覧写真 	完成物の動画 	販売用パンフレット 
物件詳細ページ 	LINE 	ドローン空撮 	販売用チラシ 

## 2. 【関東エリア】 販売力のある仲介業者とタイアップ

- 関東エリア（知名度、マーケットシェアを考慮）

# 当社の特徴と優位性 | 販売力 (他社のチラシイメージ)

新築分譲住宅  
清水区  
**秋雨町**  
全3棟 / 販売中2棟

物件概要 フラット35利用可能

- 所在地: 静岡市清水区秋雨町 1284 番地
- 用途地域: 第二種住居地域 ●建ぺい率: 60% ●容積率: 160%
- 利用可能施設: 中部電力、公共下水、都市ガス、公営水道
- 構造: 木造二階建 アスファルトシングル葺
- 交通: 四季鉄道春巻線「冬風」駅 徒歩13分
- 建築確認番号: 第 2021 確認建築分譲住宅 99989号 他
- 建築完成: 2022年1月 ●引渡日: 即可



**日当たり良好!**

**A棟 4LDK**

価格 **3,000**万円 (税込)

土地面積 130.00㎡ [39.32坪]  
建物面積 100.00㎡ [30.25坪]



**C棟 4LDK**

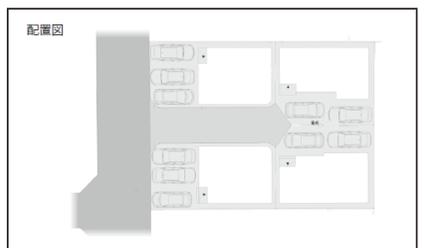
土地面積 120.00㎡ [36.30坪]  
建物面積 100.00㎡ [30.25坪]

価格 **2,750**万円 (税込)

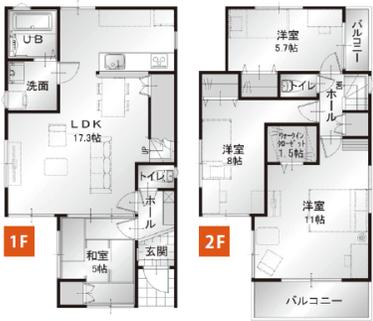
新築売戸建住宅  
**3,380万円**

間取り **4LDK**  
建物面積 **95.64㎡**  
■ 建築条件なし

〇〇駅 徒歩00分 (00m)



所在地	静岡県静岡市海川町800-1	
交通	JR〇〇線 〇〇駅 徒歩〇〇分 (〇〇m)	
土地	土地面積	000.00㎡ 000.00坪
	私道面積	000.00㎡
土地権利	付帯権利	抵当権ありなし
	地目	住宅 地 勢 平坦
接道	北西側:市道〇〇号線(幅員約●m)	
	南西側:市道〇〇号線(幅員約●m)	
接道状況	角地	
	構造・規模	木造2階建て
建物	床面積	00.00㎡ (0.00, 00坪)
	間取り	4LDK 駐車場 あり
建築年月	平成00年00月	
	都市計画	市街化区域
法制限	用途地域	台一種低層住居専用地域
	建ぺい率	● % 容積率 ● %
設備	その他	0m高度地区、住防火地域
	水	公営水道 ガスなし
引渡	汚水	本下水 電気 〇〇電力
	その他	給湯暖房、浴室乾燥機、床暖房、IHヒーター
備考	現況 空家 引渡時期 相談	
備考	海川小学校(〇〇m)、海川中学校(〇〇m)	



収納便利なウォークインクローゼット付き

- 周辺環境
- 海川小学校 徒歩0分(00m)
  - 海川中学校 徒歩0分(00m)
  - ▲▼バス停 徒歩0分(00m)
  - 富士屋 徒歩0分(00m)
  - セブンイレブン 徒歩0分(00m)
  - 田子屋 徒歩0分(00m)
  - ウエルシア 徒歩0分(00m)
  - コスモス 徒歩0分(00m)
  - 吉林堂 徒歩0分(00m)
- 小中学校 徒歩00分圏内

春夏秋冬エステート 静岡支店  
TEL 121-121-1211  
〒400-0000 静岡県静岡市清水区平山 2008-88  
FAX 121-121-1212 MAIL 01234@eo.yml.co.jp

取引態様: 売主 用地 募集中

広告有効期限 / 令和4年8月31日 日まで

株式会社 山梨支店 TEL 010-020-0340  
〒400-0000 静岡県静岡市海川町 1552-99  
FAX 000-222-1111 MAIL 01234@sanaki.co.jp

取引態様: 売主 用地 募集中

●情報掲載には細心の注意を払っておりますが、万が一不測の事態があった場合はご容赦ください。  
●当社(売主)より仲介手数料3% (税込)をお支払いいたします。  
●広告掲載はご遠慮ください。

# 当社の特徴と優位性 | 販売力 (当社販促物事例)



ジオヴィスタが創り出す街並み

**GEOVISTA**  
Shinjuku Okubo

4棟が創り出す、ダイナミックな街並み - GEO STREET -

全4棟の新築分譲地、きれいな街並み  
きれいな新築分譲地の創り出し、全棟3階建て可能な敷地で、前面道路が広いので駐車もスムーズに入ります。

周辺に駅や商業施設が充実した住みやすい環境  
副都心で利便性が高く、通学・通勤にも向いています。また、副都心と都心部の間にモータースポーツ・エクステラス施設も、交通利便性に優れた立地です。その他にも周辺には、徒歩3分のマックスバリュ・エクステラスをはじめ、生活に欠かせない商業施設が充実。周辺にゆとりが生まれ、暮らしやすい住環境です。

通行人がはっと振り返る、存在感溢れる家  
隣り合わせの、差別化の観点から創り出す、ダイナミックな街並み。それゆえに個性も、4棟で創り出す新しいストリートが誕生します。

GEOVISTA  
Shinjuku Okubo

**No. A**  
WHITE ON THE CORNER

132.26㎡ (30.55坪)  
104.14㎡ (25.00坪)  
4LDK  
2階建て  
4車



ジオヴィスタが創り出す街並み

**GEOVISTA**  
Sagami Hirono

美しく佇む街並み  
空間を彩るきれいな分譲地で、心地よく生活を営めます。また、メゾルーフプランの3棟を創出した上品な街並み、より一層暮らしやすさを創ります。

40坪以上のゆとりとした敷地  
ゆとりとした敷地の商業街区は、高スペースを創り出す高層ビルが立ち並び、周辺に100パーセントを超えることで、高層ビルも高く暮らしやすい環境を実現しました。

交通利便性に優れた立地  
主要道路に近く、最寄り駅に徒歩5分圏内に位置しています。

人生を楽しむ LA STRADA DEL COMPLEXO  
一軒家・2階建て・3階建て・4階建て  
このエリアは、ファミリー層から投資家まで、幅広い層から注目を集めています。また、周辺には、徒歩3分のマックスバリュ・エクステラスをはじめ、生活に欠かせない商業施設が充実。周辺にゆとりが生まれ、暮らしやすい住環境です。

GEOVISTA  
Sagami Hirono

**No. A**  
ATA

174.72㎡ (41.00坪)  
104.71㎡ (25.00坪)  
4LDK  
2階建て  
4車



ジオヴィスタが創り出す街並み

**GEOVISTA**  
Sagami Maizumi PREMIUM

都会的なデザインが、存在感を放つ  
THE CUBE WALL STREET  
一軒家・2階建て・3階建て・4階建て  
このエリアは、ファミリー層から投資家まで、幅広い層から注目を集めています。また、周辺には、徒歩3分のマックスバリュ・エクステラスをはじめ、生活に欠かせない商業施設が充実。周辺にゆとりが生まれ、暮らしやすい住環境です。

住まう人を想う、プレミアムな邸宅が誕生 - 曲金三丁目  
広々としたリビングには、東を向かしながら自然光をたっぷりと浴びながら、家族でゆったりと過ごす時間を楽しめます。パントリーを備えた、開放的なキッチンには、家族の笑顔が溢れる空間が広がります。

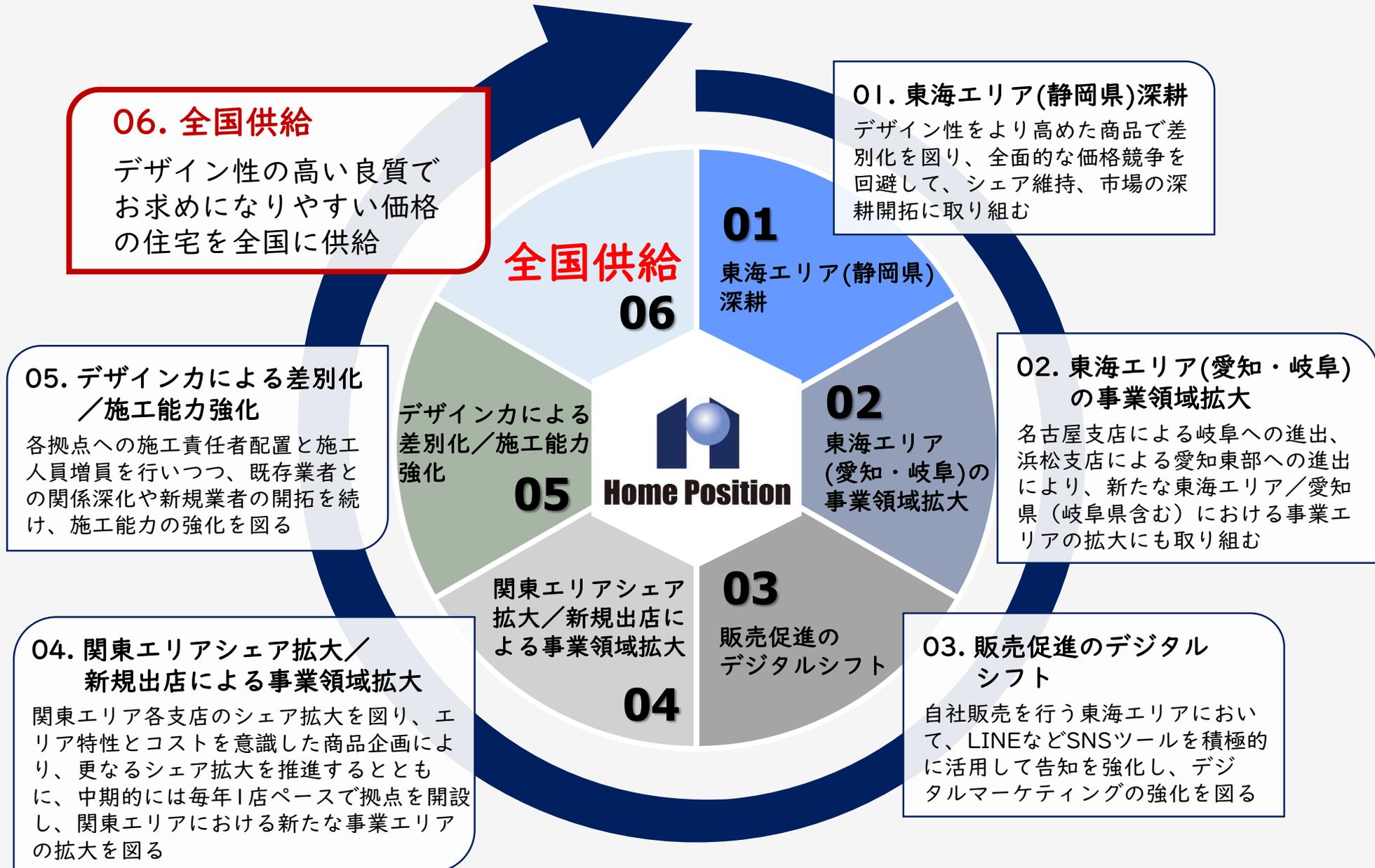
おでかけや買い物に便利な好立地  
副都心で利便性が高く、通学・通勤にも向いています。また、副都心と都心部の間にモータースポーツ・エクステラス施設も、交通利便性に優れた立地です。その他にも周辺には、徒歩3分のマックスバリュ・エクステラスをはじめ、生活に欠かせない商業施設が充実。周辺にゆとりが生まれ、暮らしやすい住環境です。

周知の通り、暮らしやすさを創り出す街並み  
隣り合わせの、差別化の観点から創り出す、ダイナミックな街並み。それゆえに個性も、4棟で創り出す新しいストリートが誕生します。

Living Dining Kitchen

開放的なキッチンには、家族の笑顔が溢れる空間が広がります。また、周辺には、徒歩3分のマックスバリュ・エクステラスをはじめ、生活に欠かせない商業施設が充実。周辺にゆとりが生まれ、暮らしやすい住環境です。

# 当社の今後 | 成長イメージ



# 将来の見通しに関する注意事項

提供情報のうち、将来の業績等に関する記述が含まれています。こうした記述は、発表時点における情報に基づく当社の予想を含み、さらに潜在的なリスクや不確実性を内包するものであり、将来の業績を保証するものではありません。また、本資料で提供している情報に関しては、その情報の正確性及び安全性を保証するものではなく、予告なしに変更されることがございます。

本資料の目的は、当社への理解を深めていただくための一般的なIR情報を提供することで、投資勧誘を目的としたものではありません。

投資に関する決定は、情報利用者ご自身の判断に基づいて実施願います。掲載情報については細心の注意を払っておりますが、内容についていかなる保証を行うものではなく、本資料の情報を利用したことによって生じたあらゆる障害や損害についても、当社は一切責任を負うものではありません。

本資料に関する

お問い合わせ

ホームポジション株式会社 総務人事本部 総務人事部（IR担当）

URL：<https://www.homeposition.co.jp/>

当社ホームページ「IRお問い合わせ」

<https://www.homeposition.co.jp/corporate/ir/contact/>

より、必要事項記載のうえ、お問い合わせください。