



*Designs*

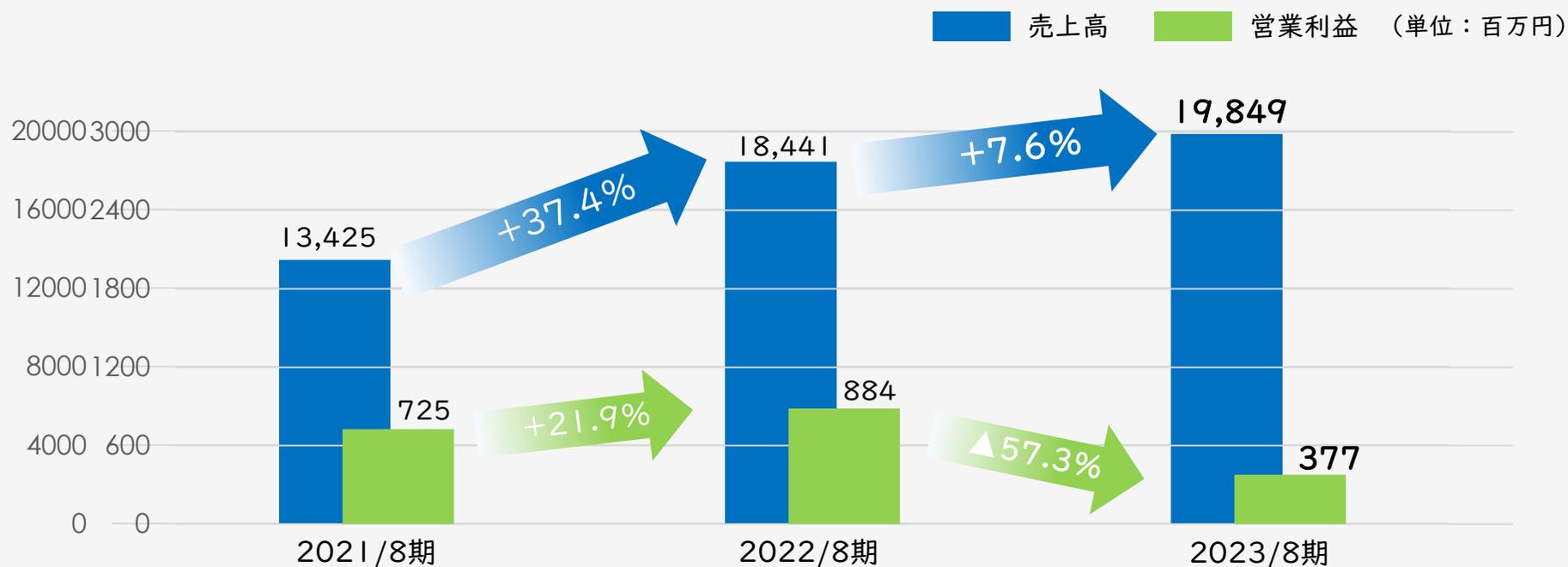
*Changes*      デザインが、  
*Your Life.*     暮らしを変える。

2023年8月期 通期決算説明会資料

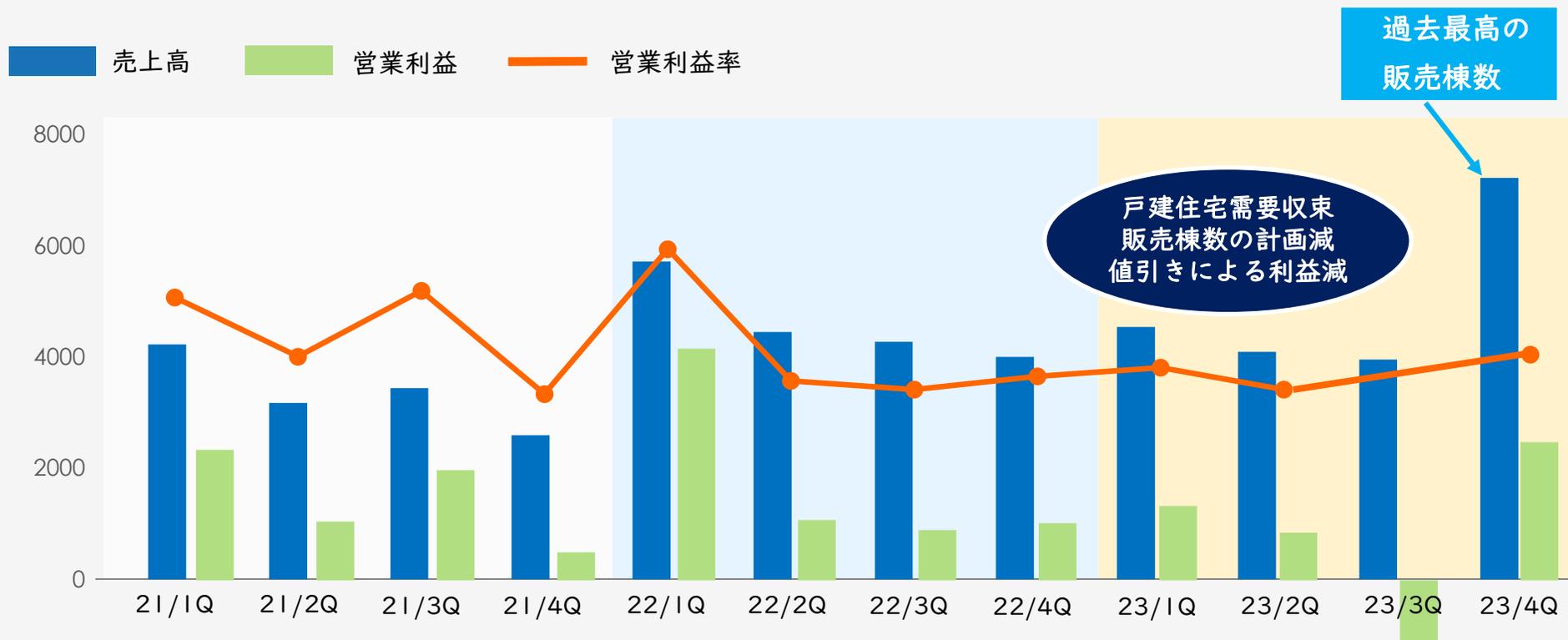
2023.10.20

# 2023年8月期通期決算 | 業績サマリー

	売上高	営業利益	営業利益率
2021年8月期 (2020/9~2021/8)	13,425百万円	725百万円	5.4%
2022年8月期 (2021/9~2022/8)	18,441百万円	884百万円	4.8%
2023年8月期 (2022/9~2023/8)	19,849百万円	377百万円	1.9%



# 2023年8月期通期決算 | 売上高・営業利益の四半期推移



(単位：百万円)

売上高	4,224	3,170	3,439	2,590	5,719	4,448	4,271	4,002	4,539	4,093	3,955	7,260
営業利益	288	130	243	62	512	133	111	126	164	47	▲140	305
営業利益率	6.8%	4.1%	7.1%	2.4%	9.0%	3.0%	2.6%	3.2%	3.6%	1.2%	-%	4.2%

# 2023年8月期通期決算 | 損益計算書

(単位：百万円)

	2022年8月期		2023年8月期		前期比	増減額
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	18,441	—	19,849	—	107.6%	1,407
売上原価	15,876	86.1%	17,539	88.4%	110.5%	1,663
売上総利益	2,565	13.9%	2,309	11.6%	90.0%	▲255
販管費	1,680	9.1%	1,932	9.7%	115.0%	251
営業利益	884	4.8%	377	1.9%	42.7%	▲506
経常利益	710	3.9%	172	0.9%	24.2%	▲538
当期純利益	476	2.6%	120	0.6%	25.4%	▲355

## 2023年8月期通期決算 | 通期業績予想との差異

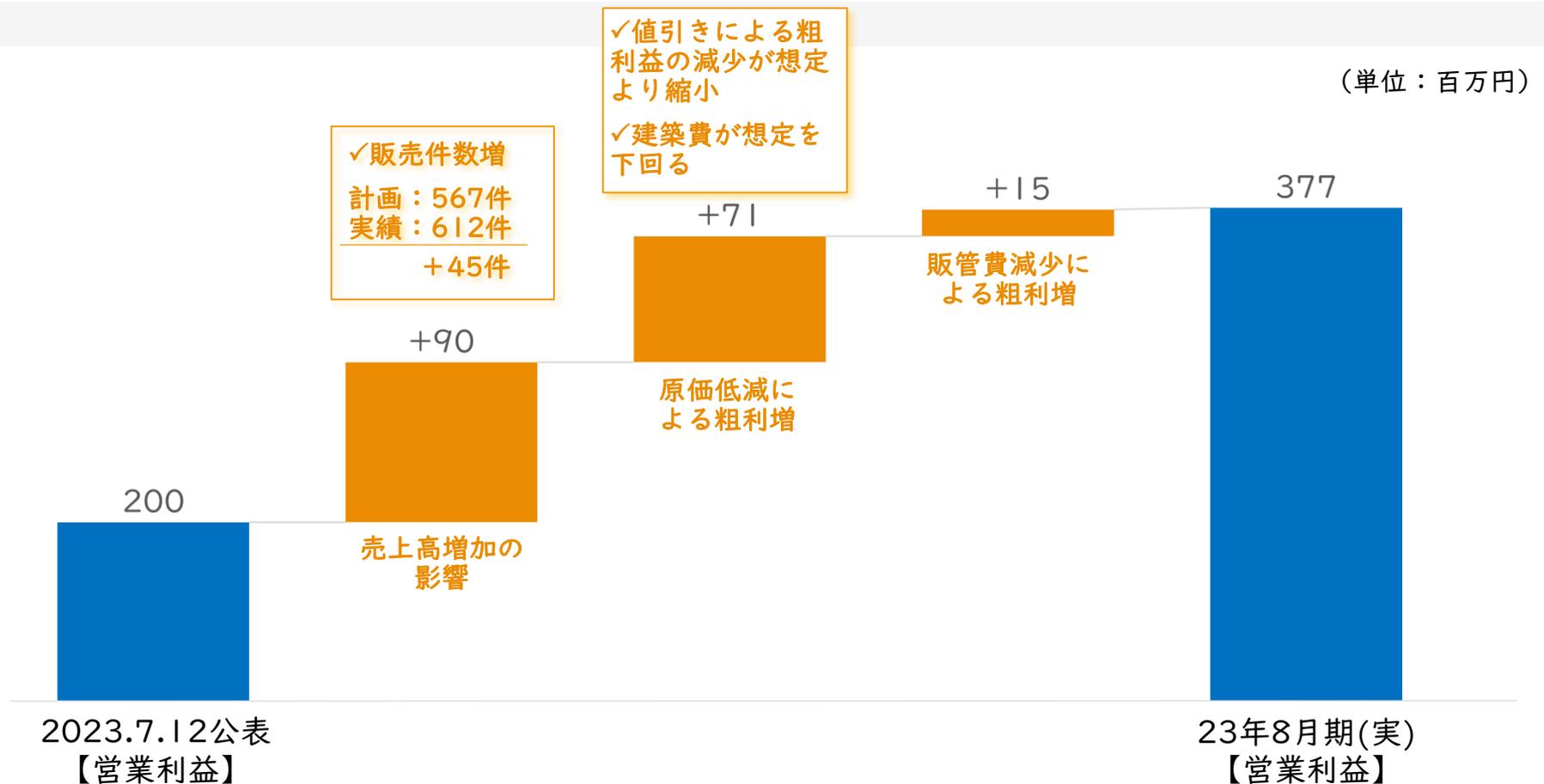
(単位：百万円)

	2023年8月期 (修正予想) ※	2023年8月期 (実績)	増減率	増減額
売上高	19,000	19,849	4.5%	849
営業利益	200	377	88.7%	177
経常利益	15	172	1046.8%	157
当期純利益	10	120	1109.7%	110

※2023年8月期（修正予想）に記載の数値については、2023.7.12付「業績予想及び配当予想の修正に関するお知らせ」のものとなります。

# 2023年8月期通期決算 | 営業利益増減要因 (23.7. 下方修正対比)

2023年7月発表時点より、販売件数の増加（うち、粗利率が高い土地販売も増加）、建築原価が想定より減少、販売価格の値引きによる粗利益の減少額が想定より縮小したこと等により、営業利益は当初予想を177百万円上回る。



# 2023年8月期通期決算 | 貸借対照表

## ① 販売用不動産／仕掛販売用不動産

仕入活動強化の結果、「販売用不動産」は441百万円、「仕掛販売用不動産」1,200百万円の増加。

## ② 短期借入金／長期借入金・社債

仕入活動の強化及び運転資金の確保を目的として、「短期借入金」は1,012百万円の増加、「長期借入金・社債」は497百万円の増加。

(単位：百万円)

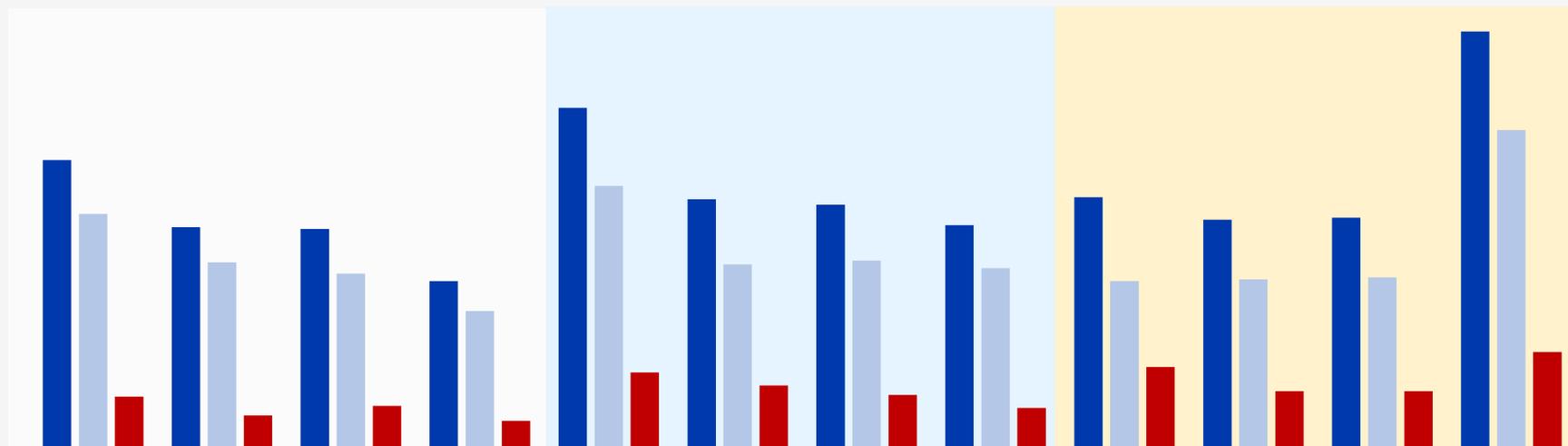
	2022年 8月末	2023年 8月末	前期末比 増減額		2022年 8月末	2023年 8月末	前期末比 増減額
流動資産	12,949	14,744	1,795	流動負債	7,464	8,789	1,325
現金及び預金	2,203	2,349	146	短期借入金	5,925	6,938	1,012 ②
販売用不動産	3,773	4,214	441 ①	1年内返済予定 長期借入金/社債	519	696	176
仕掛販売用 不動産	6,505	7,705	1,200	固定負債	1,634	2,134	499
固定資産	328	330	1	社債／ 長期借入金	1,623	2,120	497 ②
資産合計	13,278	15,074	1,796	負債合計	9,098	10,924	1,825
				純資産合計	4,179	4,150	▲28
				負債純資産合計	13,278	15,074	1,796

# 2023年8月期通期決算 | 販売件数の全社・エリア別四半期推移

2023年8月期の累計販売件数※は612件（東海448件、関東164件）

※ 建売・土地販売・注文住宅等の全販売件数

■ 全社 ■ 東海エリア ■ 関東エリア



(単位：件数)

	21/1Q	21/2Q	21/3Q	21/4Q	22/1Q	22/2Q	22/3Q	22/4Q	23/1Q	23/2Q	23/3Q	23/4Q
全社	156	120	119	91	184	135	132	121	138	124	125	225
東海エリア	127	101	95	75	142	100	102	98	91	92	93	172
関東エリア	29	19	24	16	42	35	30	23	47	32	32	53

88件（関東比率18%）

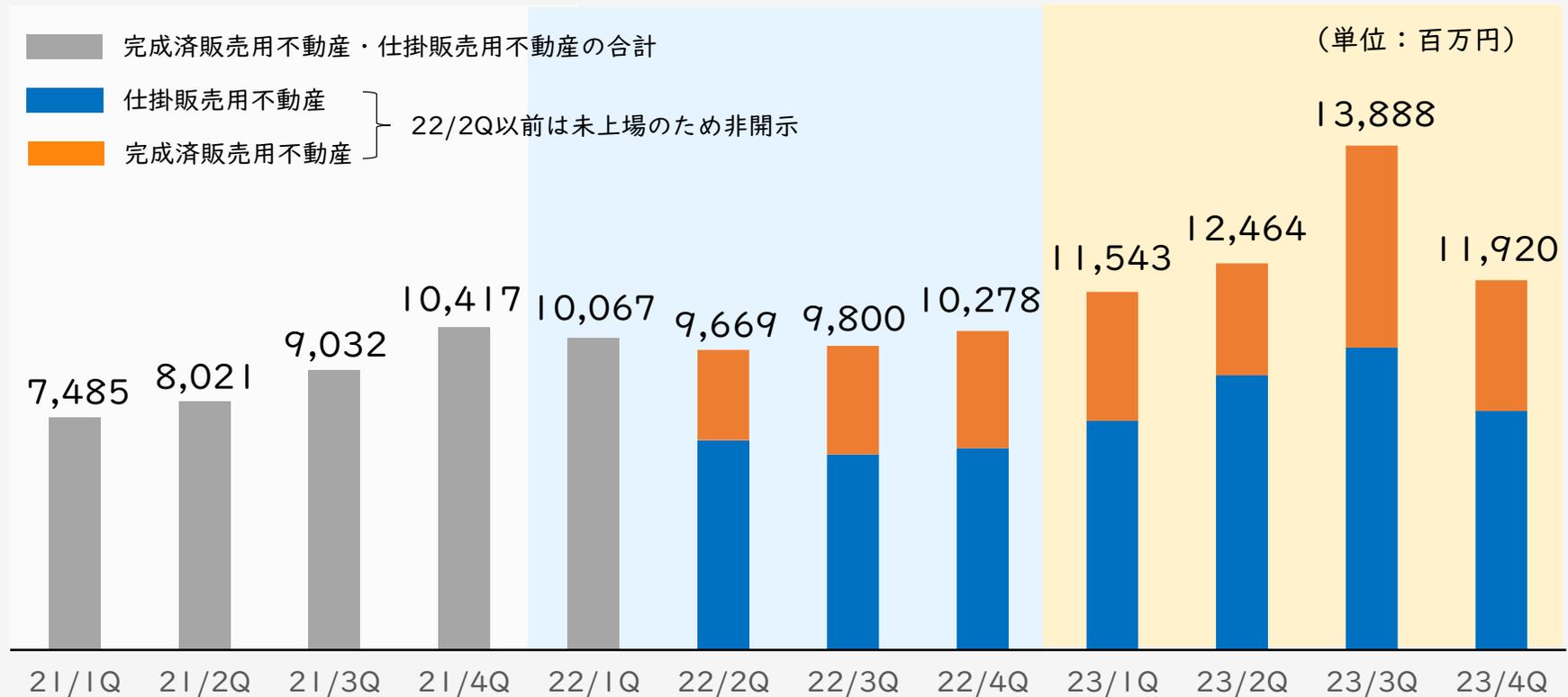
130件（関東比率23%）

164件（関東比率27%）

# 2023年8月期通期決算 | 在庫状況（全社）

コロナ禍による一時的な戸建分譲住宅の特需収束等により、東海エリアでは同業他社との競争が激化。第3四半期末では在庫が大きく増加するも、第4四半期にて長期在庫を処分した結果、適正在庫水準に戻る。

### 【在庫残高 四半期推移】



## 2桁増収と収益力改善により2025/8期以降の V字回復に向けた足固めの年度とする

### 売上成長

#### 【関東エリア】

- ① 既存6支店による販売棟数拡大  
(売上の底上げ)
- ② デザイン性による差別化

#### 【東海エリア】

- ① 一定のシェア維持
- ② 未開拓エリアへの進出検討(静岡県内)

### 収益改善

- ① 在庫回転率の改善による値引きリスクの軽減
- ② 収益性の高い土地開発分譲の推進
- ③ 新規事業（不動産関連）の検討
- ④ 施工管理のシステム化推進による生産性向上
- ⑤ 資金調達コストの削減
- ⑥ 人財の確保・育成による企業価値の向上

## 2024年8月期 | 通期業績予想

デザイン性と価格のバランスを取りながら差別化を図り、関東エリアでは既存6支店を底上げすることで販売棟数の拡大を図る。東海エリアでは、静岡県内において一定のシェアを維持するとともに、静岡県内において当社が開拓していないエリアへの進出を図ることで、事業規模の拡大に努める。

(単位：百万円)

	2023年8月期通期(実績)		2024年8月期通期(予想)		増減	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	前期比
売上高	19,849	—	22,000	—	2,150	110.8%
営業利益	377	1.9%	440	2.0%	62	116.6%
経常利益	172	0.9%	220	1.0%	47	127.9%
当期純利益	120	0.6%	150	0.7%	29	124.0%
1株配当金	5円	—	10円	—	+5円	—

# 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（2023年8月末）

従業員数 100名（2023年8月末）

拠点 東京本部、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、  
町田支店

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

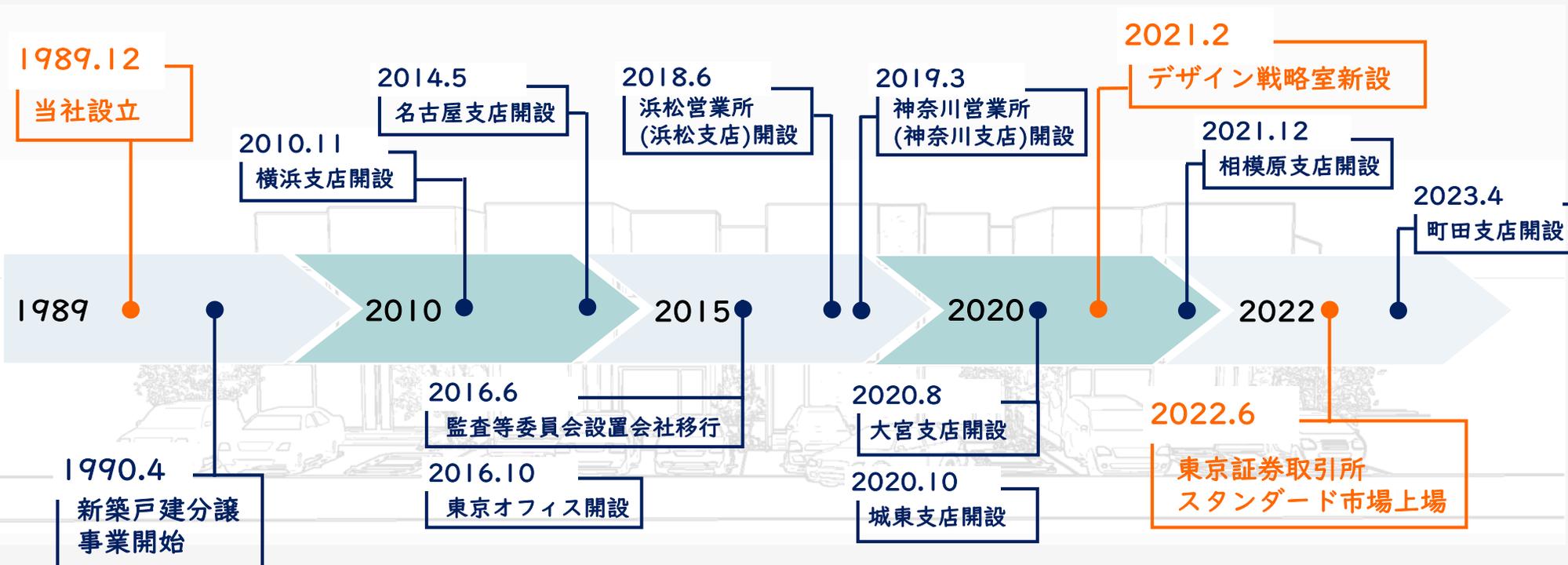
Design Changes Your Life.

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①



## 事業内容 | 当社施工事例②



## 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 】

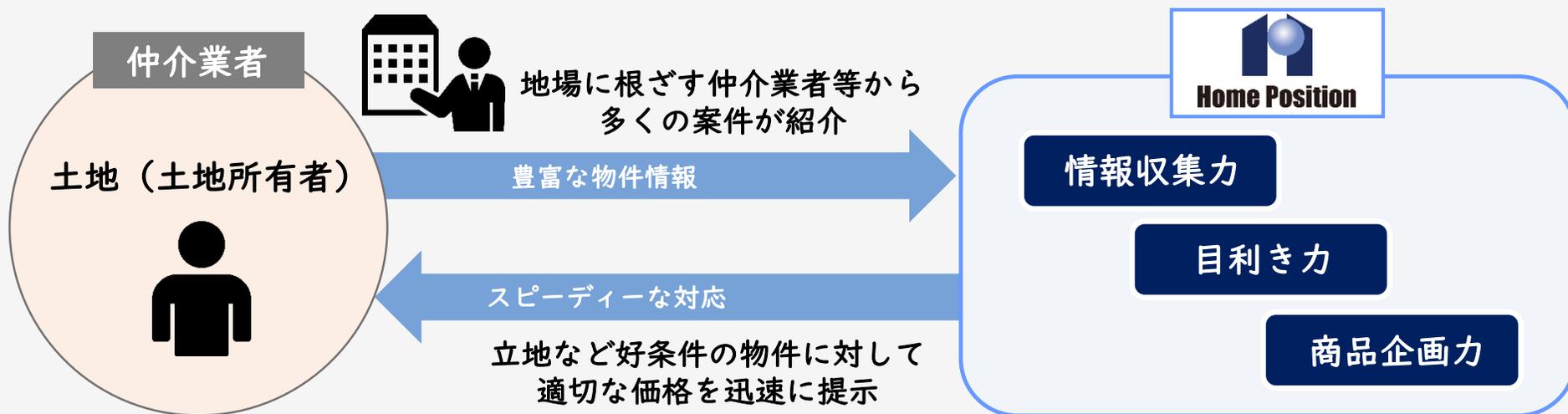


【 After 】



# 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**）。



## 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 管理本部 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。