

株式会社 AVANTIA

2024年8月期決算説明会

証券コード：8904

2024年10月16日

1. 2024年8月期 決算の状況 P. 2
2. 2025年8月期 重点施策
(中期経営計画 2025の進捗状況) P. 13
3. 会社概要 P. 20



2024年8月期 決算の状況

◆ 売上高のトップラインは伸長するも利益苦戦（前期比：増収・減益）

- 戸建市場では、市中在庫過多による同業他社の在庫処分等が市場価格の不透明感を誘発
当社の想定以上に市場の混乱、需要の低迷が長期化
 ➔ 在庫滞留回避を最優先に価格調整を行い、受注確保に動くも利益は下期見通しを下回る
- 事業用不動産売買、中古流通(リノベーション)事業の育成は順調に進捗

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2023年8月期 実績		2024年8月期計画 (2024.4.5修正)		2024年8月期 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	58,161	100.0%	70,000	100.0%	71,021	100.0%	12,860 (22.1%)	1,021 (1.5%)
売上総利益	8,754	15.1%	8,700	14.3%	8,420	11.9%	△334 (△3.8%)	△279 (△15.8%)
販売管理費	6,832	11.7%	7,600	10.9%	7,473	10.5%	640 (9.4%)	△126 (△1.7%)
営業利益	1,921	3.3%	1,100	1.6%	946	1.3%	△975 (△50.7%)	△153 (△13.9%)
経常利益	1,962	3.4%	1,100	1.6%	919	1.3%	△1,043 (△53.2%)	△180 (△16.4%)
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,234	2.1%	700	1.0%	589	0.8%	△645 (△52.3%)	△110 (△15.8%)

- ◆ 建売住宅を中心とする販売価格見直しによる売上総利益の低下が減益の主要因
- ◆ 昨年グループ化した2社(ネクストライフデザイン、プロバンクホーム)の販管費が純増(約7億円)
- ◆ 事業用不動産、中古流通(リノベーション)物件等の販売増加に伴う仲介手数料が増加

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2023年8月期 実績	2024年8月期 (2024.4.5修正)	2024年8月期 実績	前年同期比 増減額	計画比 増減額
売上総利益	8,754	8,700	8,420	△334	△279
販売管理費	6,832	7,600	7,473	640	△126
人件費	3,114	3,500	3,421	△306	△79
広告宣伝費	863	900	929	66	29
仲介手数料	152	200	231	78	31
租税公課	644	650	605	△38	△45
その他の販売管理費	2,056	2,350	2,285	228	△65
営業利益	1,921	1,100	946	△975	△153

セグメント概況（収益状況）

（単位：百万円 単位未満切捨て）

	2023年8月期		2024年8月期			
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比 増減額	増減率
売上高	58,161	100.0%	71,021	100.0%	12,860	22.1%
戸建住宅	45,425	78.1%	54,445	76.7%	9,020	19.9%
マンション	2,875	4.9%	2,996	4.2%	121	4.2%
一般請負工事	5,761	9.9%	5,587	7.9%	△174	△3.0%
不動産流通	2,438	4.2%	6,400	9.0%	3,961	162.5%
その他	1,660	2.9%	1,592	2.2%	△68	△4.1%
	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	1,921	3.3%	946	1.3%	△975	△50.7%
戸建住宅	795	1.8%	235	0.4%	△559	△70.4%
マンション	112	3.9%	11	0.4%	△100	△89.9%
一般請負工事	331	5.8%	202	3.6%	△129	△39.0%
不動産流通	280	11.5%	382	6.1%	102	36.4%
その他	409	24.7%	176	11.4%	△232	△56.9%

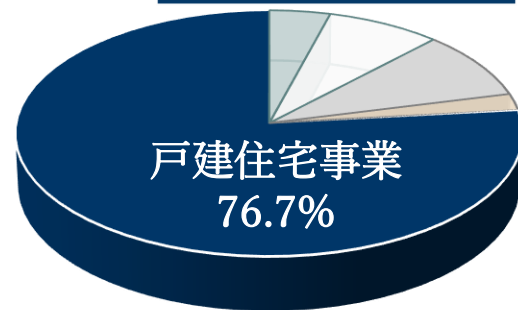
※各セグメント営業利益には連結調整額を含まず

事業セグメント 戸建住宅事業

AVANTIA

■ 需要低迷が想定以上に長期化するも 販売件数は過去最高を更新

- インフレ下における住宅需要低迷が想定以上に長期化していることに加え、主力の中部圏(愛知県)では市中在庫の過剰感が残り受注、利益獲得に苦戦
- 分譲部門(建売・売建)では、販売価格調整により一定棟数確保したが、下期に想定した利益回復も限定的にとどまる



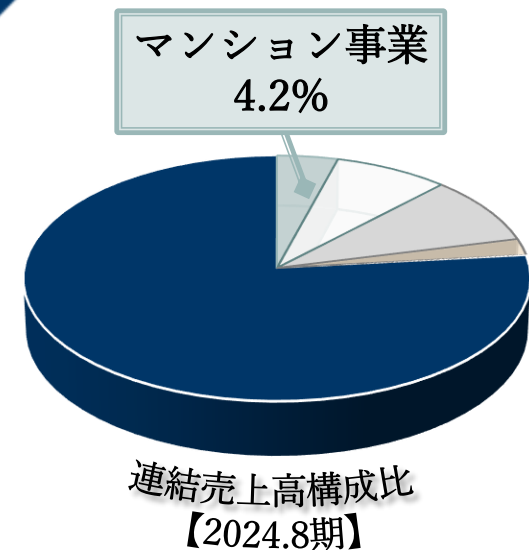
	2023年8月期 実績	2024年8月期 当初計画	2024年8月期 実績	前年同期比 増減	計画比 増減
引渡件数合計	1,171件	1,555件	1,394件	223件	△161件
建売	755件	1,050件	875件	120件	△175件
売建	141件	180件	148件	7件	△32件
注文住宅	32件	45件	55件	23件	10件
土地分譲	243件	280件	316件	73件	36件

AVANTIA 単体	2023年8月期 実績	2024年8月期 実績	前年同期比 増減額
平均販売単価	3,860.4万円	3,705.3万円	△151.1万円
平均土地価格	2,087.5万円	1,893.1万円	△194.3万円
平均建物価格	1,772.9万円	1,812.1万円	39.2万円



■ 住宅需要の低迷が想定以上に長期化

- 前期までの竣工繰越物件は全戸完売、引渡が完了
- 当期竣工物件は、戸建住宅事業同様に物件価格の高騰を背景に苦戦
 - 名駅那古野は長期滞留回避と資金回収を優先するため全戸一括売却
- マンション用地、建築コストの上昇が激しく、慎重に物件を選定・企画



	2023年8月期 実績	2024年8月期 当初計画	2024年8月期 実績	前年同期比 増減戸数	計画比 増減額
受注戸数	83戸	47戸	60戸	△23戸	13戸
引渡戸数	63戸	65戸	80戸	17戸	15戸

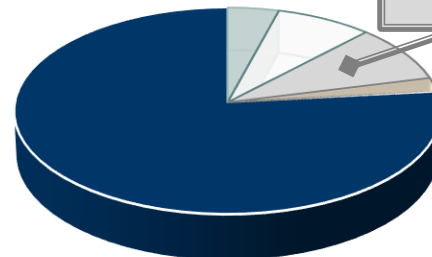
【マンション 販売状況】

物件名	最寄り交通機関	販売年月／竣工年月	総戸数	2024年8月期 引渡戸数／残戸数(受注残)
サンクレーア桜台	名古屋市営地下鉄 桜通線 鶴里駅 徒歩4分	2021. 9／2022. 1	28戸	4戸／0戸 完売
サンクレーア瑞穂桜山	名古屋市営地下鉄 桜通線 桜山駅 徒歩4分	2021.10／2022. 1	22戸	4戸／0戸 完売
サンクレーア本陣	名古屋市営地下鉄 東山線 本陣駅 徒歩2分	2023. 3／2023. 7	29戸	13戸／0戸 完売
サンクレーア西枇杷島	名古屋鉄道 名古屋本線 西枇杷島駅 徒歩6分	2023.6／2023. 9	21戸	17戸／4戸(1)
サンクレーア名駅那古野	名古屋市営地下鉄 桜通線 国際センター駅 徒歩8分	2024.2/2024.7	42戸	42戸／0戸 完売

■ 新たなセグメント「不動産流通事業」は順調に成長

- 中古住宅(戸建・区分マンション)、賃貸用を含む事業用不動産の売買等で構成
- 新築戸建・マンション価格の上昇により、中古住宅市場は、首都圏中心に特に堅調。中部、関西でも手応え
 - ➔ 新築物件価格との価格差とフルリノベーションによる付加価値で中古住宅の事業拡大を目指す
- 富裕層や投資家層の不動産投資意欲は引き続き旺盛
 - ➔ 立地・希少性による将来の不動産価値を見極めて展開

不動産流通事業
9.0%

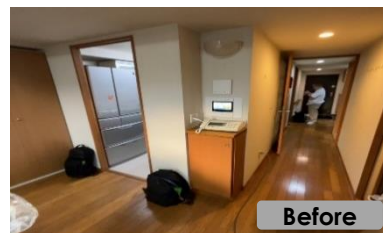


	2023年8月期 実績	2024年8月期 当初計画	2024年8月期 実績	前期同期比 増減	計画比 増減
販売件数合計	62件	75件	89件	27件	14件
中古戸建	28件	30件	30件	2件	0件
中古区分マンション	26件	35件	45件	19件	10件
事業用不動産	8件	10件	14件	6件	4件

【当社施工・販売物件】



愛知県半田市(戸建)



神奈川県横浜市(区分M)

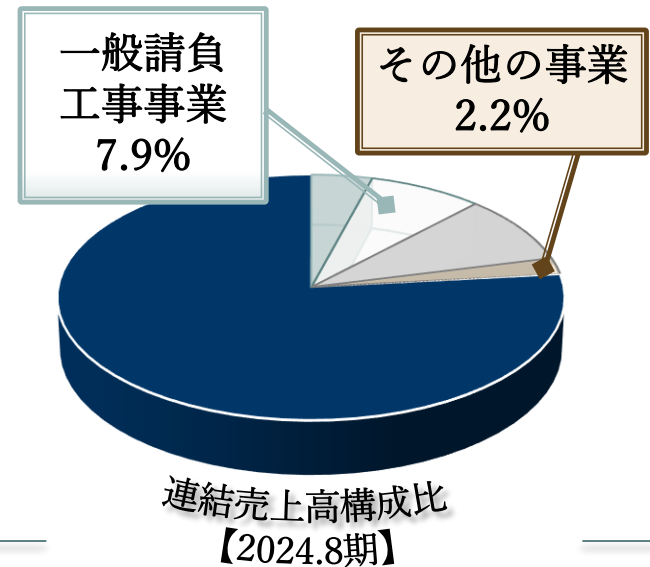


一般請負工事事業

- 順調に受注獲得が進むも、前期末受注残が少なく、セグメント売上高は若干の微減

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2023年8月期 実績	2024年8月期 実績	前年同期比 増減額
受注高	5,537	7,530	1,993
売上高	5,761	5,587	△174
受注残高	2,454	4,398	1,943

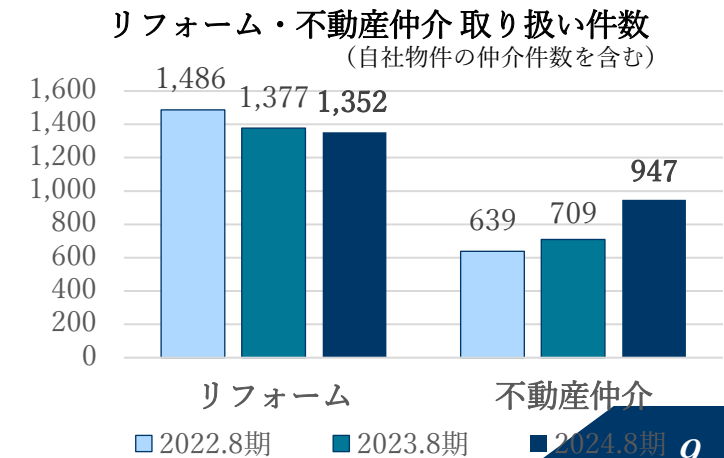


その他の事業

- アバンティア不動産による仲介事業本格化に伴い、仲介取り扱い件数が大きく増加

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2023年8月期 実績	2024年8月期 実績	前年同期比 増減額
売上高	1,660	1,592	△68
リフォーム	988	908	△80
不動産仲介	299	325	25
その他	373	358	△15



(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2023.8期	2024.8期	前期末比 増減額		2023.8期	2024.8期	前期末比 増減額
流動資産	64,009	58,536	△5,473	流動負債	31,961	26,599	△5,362
現金預金	13,097	14,128	1,031	支払手形・工事未払金等	2,269	2,509	239
たな卸資産	48,844	42,022	△6,822	短期借入金等（※）	25,465	21,054	△4,411
その他	2,067	2,384	316	契約負債	2,489	1,523	△965
固定資産	6,853	8,839	1,985	その他の流動負債	1,736	1,510	△226
有形固定資産	3,849	6,130	2,280	固定負債	11,278	13,025	1,747
無形固定資産	1,395	1,124	△271	長期借入金等	10,741	12,536	1,794
投資その他	1,608	1,584	△23	その他の固定負債	536	489	△46
資産合計	70,863	67,375	△3,487	負債合計	43,239	39,625	△3,614
				純資産合計	27,623	27,750	126
				負債純資産合計	70,863	67,375	△3,487

※短期借入金等には短期借入金のほか1年内償還・返済予定の社債、長期借入金を含み、長期借入金等には長期借入金のほか社債を含む

自己資本比率：41.2%（前期末比2.2ポイント増）

■ 滞留懸念物件の販売を強力に推進したことで棚卸資産が大きく減少(在庫の圧縮)

- 事業用不動産等不動産流通事業に関する在庫を有形固定資産に計上
- 金利上昇に備え短期・長期の借入金のバランスを調整しつつ事業資金を確保

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2024年8月期 実績		2025年8月期 計画		
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比 増減額(率)
売上高	71,021	100.0%	82,000	100.0%	10,978(15.5%)
戸建住宅事業 引渡件数	1,394	—	1,500	—	106(7.6%)
マンション事業 引渡戸数	80	—	55	—	△25(△31.3%)
不動産流通事業 販売件数	89	—	170	—	81(91.0%)
営業利益	946	1.3%	2,200	2.7%	1,253(132.4%)
経常利益	919	1.3%	2,000	2.4%	1,080(117.6%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	589	0.8%	1,200	1.5%	610(103.7%)

戸建住宅事業の立て直しと成長部門への積極投資を継続

- 当初計画(中期経営計画2025)に対し、売上高は上振れペースを確保
 - 住宅市場低迷は底打ちを見込む。中部圏でも他地域に遅れつつも徐々に正常化想定
 → トップライン拡大に注力しつつ、適正利益確保に向けた施策を推進
 - 「不動産流通事業」に対する積極的な投資を継続し、利益面で連結業績を牽引

■ 発行済株式総数	14,884,300株	
■ 株主数	38,297名	
■ 単元株式数	100株	※2024年8月31日現在

【配当金】

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

2025年8月期：中間19円(予想)+期末19円(予想) = 38円(配当性向45.4%)

【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 (中期経営計画2025の進捗状況)

中期経営計画推進により長期ビジョン実現を目指す

社会性ビジョン (目指す姿)
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



成長性ビジョン
〔チャレンジ目標〕
売上高 : 5,000億円
経常利益 : 300億円

企業価値
10倍化

〔グループ全社員によるミッションの追求〕
お客様に喜びと感動を生む
不動産商品・サービスの提供

第1次 Step
成長エンジンの
構築

2023

【中期経営計画2023】
2020.8~2023.8

第2次 Step
成長軌道の回復

2025

【中期経営計画2025】
2023.8~2025.8

中期経営計画に基づく
具体的戦略・施策の推進

第3次 Step
成長の加速

2030

VISION 2030
売上高 : 1,000億円
経常利益 : 60億円
ROE : 8.0%以上

【中期経営計画2025(2023.8～2025.8 業績推移)】

	2022.8 実績	2023.8実績	2024.8実績	中期経営計画2025.8		3か年成長率 (2022.8期比)
				当初目標	見直し	
売上高 (百万円)	58,753	58,161	71,021	78,000	82,000	39.6%
経常利益 (百万円)	2,420	1,962	919	3,000	2,000	△17.4%

基本戦略とした売上高の「トップライン拡大」は計画を上振れて進捗

- ◆ 中期経営計画期間の事業環境の悪化は、当社の想定以上に深く・長期化
 - M&Aによる事業地域拡大(福岡・首都圏)や事業領域の拡大(不動産流通事業)等将来を見据えた投資を実行
 - 戸建住宅事業では、市中在庫に過剰感が残る中、中部圏中心に販売苦戦が続く。販売価格の見直しによる利益縮小を受け入れつつ、販売棟数確保と物件入替えに注力

想定以上の受注苦戦が続く環境下において、利益回復は計画に対して遅延

- ◆ 上昇・高止まりが続く地価や建築コストに対し、価格転嫁しづらい事業環境が続く
 - 建築コストの削減に向けた新仕様開発に注力
 - 素地や宅地での販売、注文住宅部門などを強化し、計画利益の固定化を推進
- ◆ 低迷する実需層に対し、国内外の富裕層、投資家層の需要は堅調
 - 中古住宅や事業用不動産の売買を中心とする「不動産流通事業」の育成を加速
- ◆ 戸建住宅事業以外の収益力拡大に向け、首都圏への経営資源の投下と投資を集中
 - 不動産流通事業の中心となっている「首都圏」の事業体制を強化。人財確保・育成と合わせ、体制整備(首都圏営業本部、東京本部の2本部制に移行)

- 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

【事業環境見通し】

- ◆ 2024年8月期をボトムとして実需向け市場は徐々に正常化に向かう見通し
 - 市場の在庫過多状況は概ね解消し、需給バランスは遅くとも年内には正常化を見込む。主力の中部圏も他地域に遅れつつも正常化が進む想定
 - 地価や建築コストの高止まりは続き、将来的には住宅ローン金利上昇も見込まれる中、顧客の住宅購入予算は横ばいの想定
 - ➔ 戸建住宅市場において積極的な利益期待は厳しい環境が続くと予想
- ◆ 国内富裕層、投資家の不動産投資意欲は当面持続する見通し
 - 新築物件価格の価格上昇・高止まり傾向は続き、良質な中古物件の需要は持続
 - 国内富裕層、投資家の不動産投資需要の見通しは引き続き底堅く推移する見込み
 - 一方、海外勢は足元の為替動向により若干消極さが見られるケースが散見

重点施策

- ① 戸建住宅事業の回復
- ② 首都圏 事業基盤の拡大・成長

	2024年8月期		2025年8月期 計画	
	受注件数	引渡件数	引渡目標	前年同期比
合計	1,341件	1,394件	1,500件	106件
建売	876件	875件	935件	60件
売建	103件	148件	115件	△33件
注文住宅	49件	55件	60件	5件
土地分譲	313件	316件	390件	74件

【2025年8月期 施策】

1. 新仕様「AVANTIA-01 (Ver.4)」による建築コスト削減

- AVANTIA-01の住宅性能を維持しつつ、約10%の低コスト化を実現
- 今秋より販売開始。上期目途に旧仕様との入替えを進め利益改善を加速

2. 用地取得から建売着工までの造成・申請に発生する期間を販売機会に転換

- 建売販売開始まで期間を規格型注文住宅「Select & Custom」として展開
- ➔ 在庫回転期間の短縮と獲得利益の安定化を図る

3. 注文住宅部門の強化

- 平屋建て、高性能住宅など、多様化する住宅需要に対応する住宅商品を拡充
- ➔ 土地分譲との相乗効果での拡販を図り、受注機会の拡大を目指す
- ※下期より街角モデルハウスによる拡販を開始予定

【2025年8月期 施策】

1. 首都圏事業体制を再構築

- 戦略立案・実行の両面で体制を再構築し、首都圏拡大を加速
- AVANTIAとプロバンクホームで展開していた同一事業をAVANTIA側に集約
 → プロバンクホームは、投資用収益不動産物件の開発・販売に着手

事業拠点		グループ内の役割
AVANTIA	東京本部・経営戦略部	市場マーケティング、商品企画、DX推進
	首都圏営業本部	首都圏戸建住宅事業 実需層、法人・投資家向け中古・事業用物件売買
	横浜支店(2024.11.1開設)	実需向け中古リノベーション物件
プロバンクホーム		投資用収益不動産開発・販売

2. 新規事業創出に向けた取り組み

- デジタルマーケティング強化に向けたDX推進を加速
- 徹底した市場・顧客マーケティングによる商品開発、プロモーションを強化

3. 不動産流通事業への積極投資

- 実需向け中古リノベーション物件はエリア拡大に向けマーケティングを加速
 → 戸建・マンション問わず、首都圏、中部圏、関西圏での拡大を進める
- 富裕層、投資家向けの区分所有マンションや事業用物件(賃貸物件)は23区内で展開
- より大きな不動産投資需要に向け、非住宅・投資用不動産の開発、請負領域に参入

	2024年8月期 実績		2025年8月期 計画			
	金額	売上構成比 売上対比	金額	売上構成比 売上対比	前年同期比 増減額(率)	
売上高	71,021	100.0%	82,000	100.0%	10,978	15.5%
戸建住宅	54,445	76.7%	56,000	68.3%	1,554	2.9%
マンション	2,996	4.2%	2,800	3.4%	△196	△6.6%
一般請負工事	5,587	7.9%	6,100	7.4%	512	9.2%
不動産流通	6,400	9.0	15,500	18.9%	9,099	142.2%
その他	1,592	2.2%	1,600	2.0%	7	0.5%
営業利益	946	1.3%	2,200	2.7%	1,253	132.4%
戸建住宅	235	0.4%	600	1.1%	364	154.9%
マンション	11	0.4%	50	1.8%	38	339.2%
一般請負工事	202	3.6%	200	3.3%	△2	△1.2%
不動産流通	382	6.0%	1,000	6.5%	617	161.1%
その他	176	11.1%	350	21.9%	173	98.1%

- 戸建住宅事業 : 2024年8月期をボトムとして市場の正常化が徐々に進む予測。
適正確保利益に向けた各種施策の効果は下期以降に本格化の見込み
- マンション事業 : 販売棟数の減少により減収を見込むが、戸あたり利益を確保
- 一般請負工事業業 : 民間工事中心に獲得した受注残消化と堅調な受注により前期並みの収益を計画
- 不動産流通事業 : 堅調な実需向け中古リノベーション住宅に加え、投資家向け物件を中心に事業拡大を加速
戸建住宅事業回復までの間、連結業績成長を牽引
- その他の事業 : 堅調なリフォーム収益に加え、仲介手数料収入の増加を見込む



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20-15 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	593名（連結） 192名（単体） ※2024年8月31日現在	
上 場 市 場	東証スタンダード 名証プレミア	
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

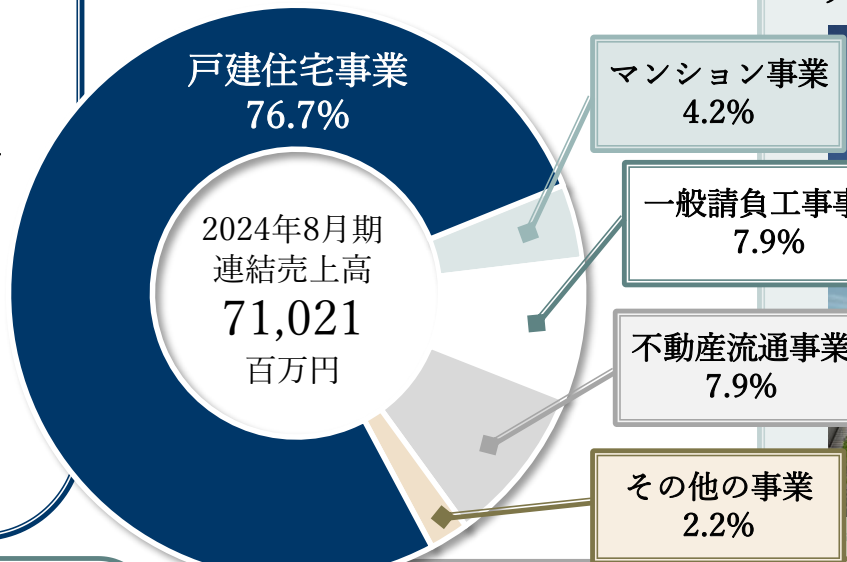
お客様に喜びと感動を生む
不動産商品・サービスの提供

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
- (株) プロバンクホーム

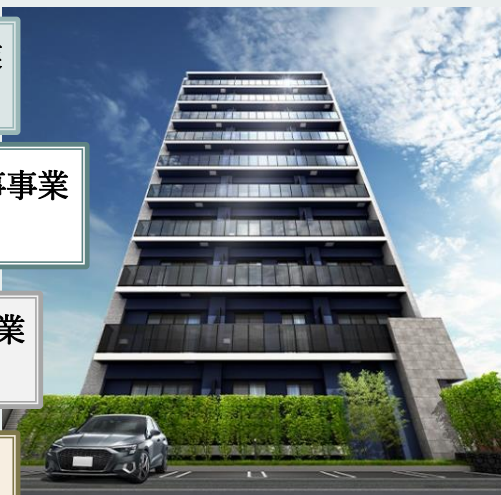


連結売上高構成比



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。