



*Designs
Changes
Your Life.*

デザインが、
暮らしを変える。



2022年8月期 通期決算説明会資料

1

会社及び事業の紹介

2

2022年8月期決算概要

3

2023年8月期業績予想・成長戦略

4

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 91名（2022年8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

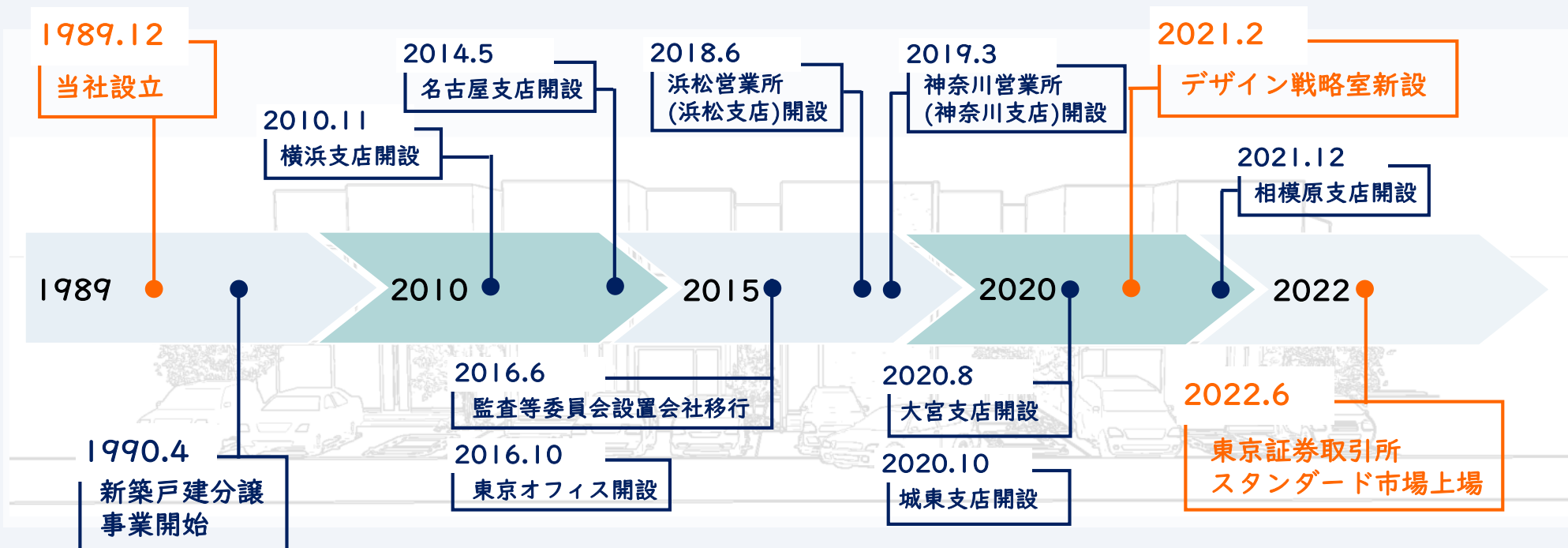
Design Changes Your Life.

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2021年に掛けて東海エリア・関東エリアに順次出店（計8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



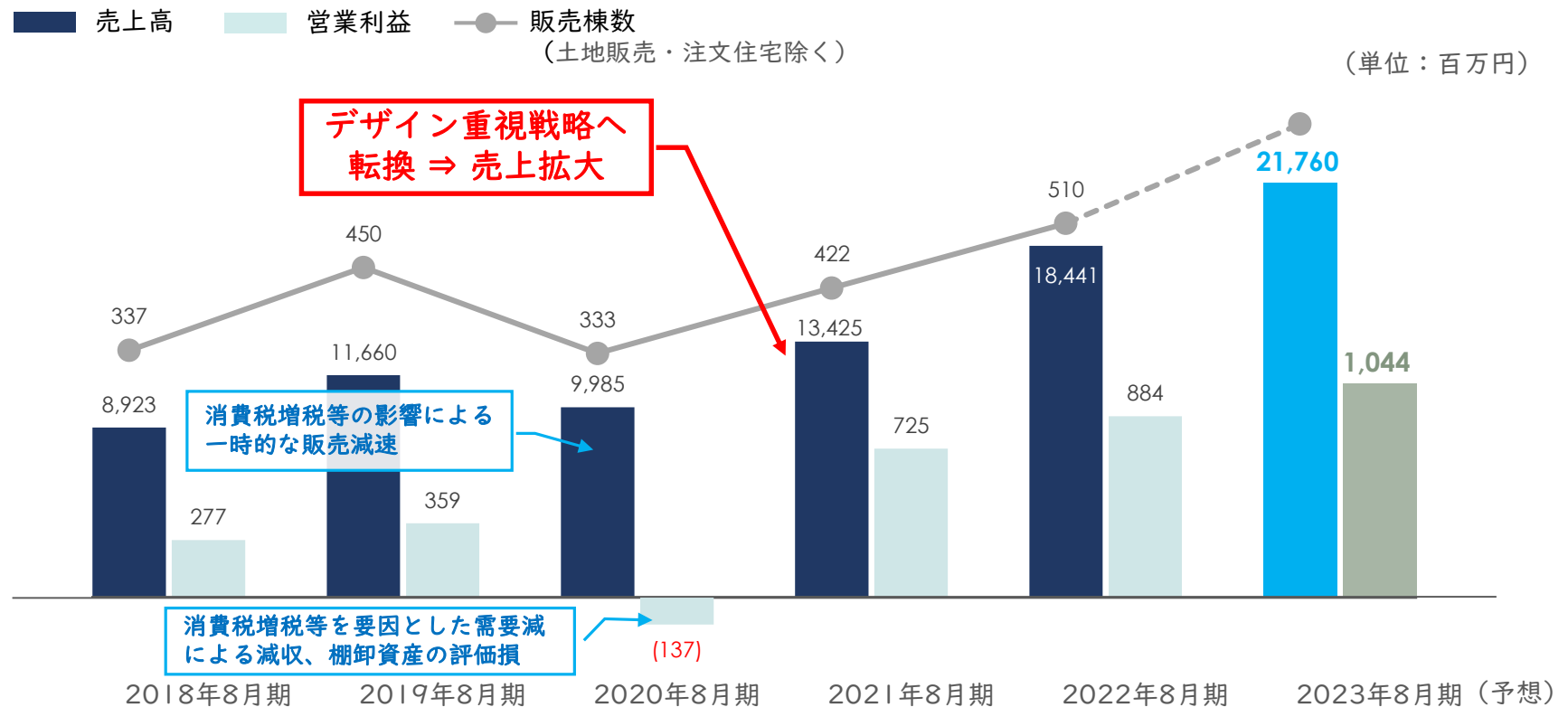
事業内容 | 当社施工事例 ①



事業内容 | 当社施工事例 ②



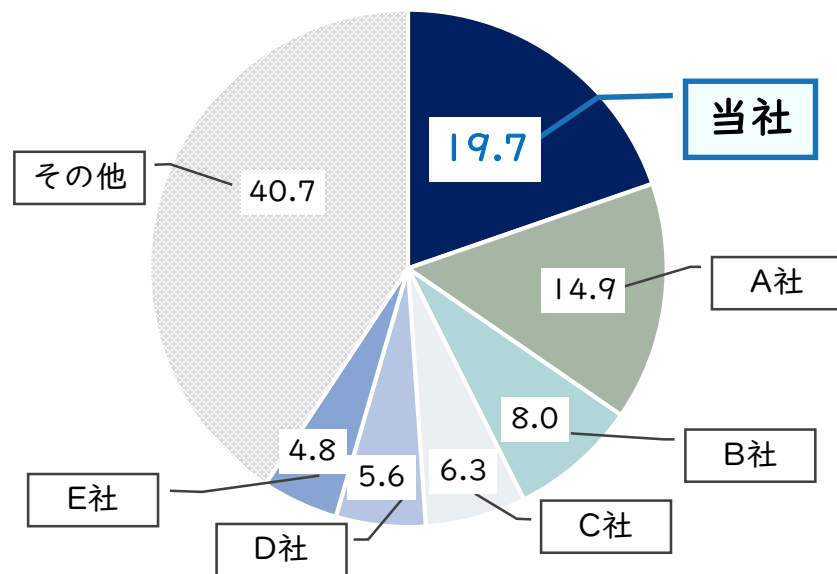
事業内容 | 売上高・営業利益・販売棟数



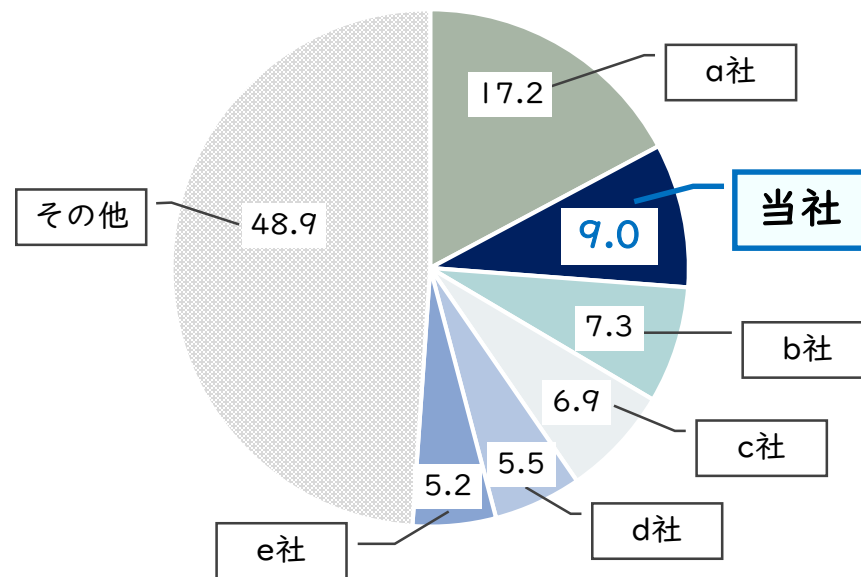
- ・ 2018年頃より本社を構える静岡エリアへの大手ハウスメーカー進出に伴い、価格競争が激化。値下げを余儀なくされた結果、利益が大幅に落ち込む。
- ・ 2021年より、デザイン性の高い戸建分譲住宅の提供を強化し差別化を図る戦略を展開した結果、売上高は大幅増収となり、利益も大幅に改善。

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

事業内容 | 営業拠点・販売エリア

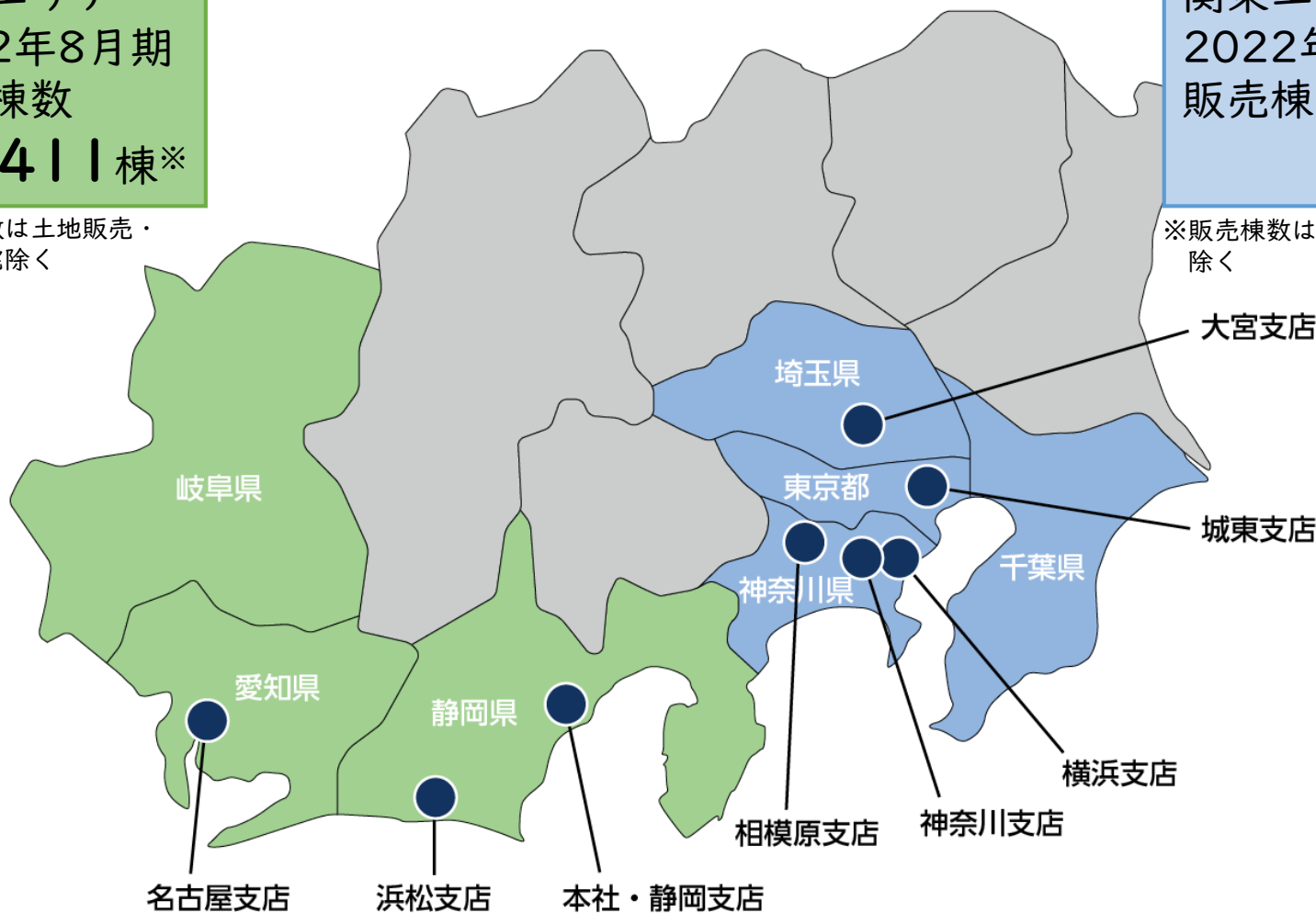
営業拠点配置図(東京オフィスを除く)

東海エリア
2022年8月期
販売棟数
411棟※

※販売棟数は土地販売・
注文住宅除く

関東エリア
2022年8月期
販売棟数
99棟※

※販売棟数は土地販売・注文住宅
除く



事業内容 | 施工事例（外観）デザイン重視前・重視後①

【 Before 】



【 After 】



事業内容 | 施工事例（外観）デザイン重視前・重視後②

【 Before 】



【 After 】



事業内容 | 施工事例（外観）デザイン重視前・重視後③

【 Before 】



【 After 】



事業内容 | 施工事例（内装）デザイン重視前・重視後①

【 Before 】



【 After 】



事業内容 | 施工事例（内装）デザイン重視前・重視後②

【 Before 】



【 After 】



事業内容 | 施工事例（設備）デザイン重視前・重視後

【 Before 】



【 After 】

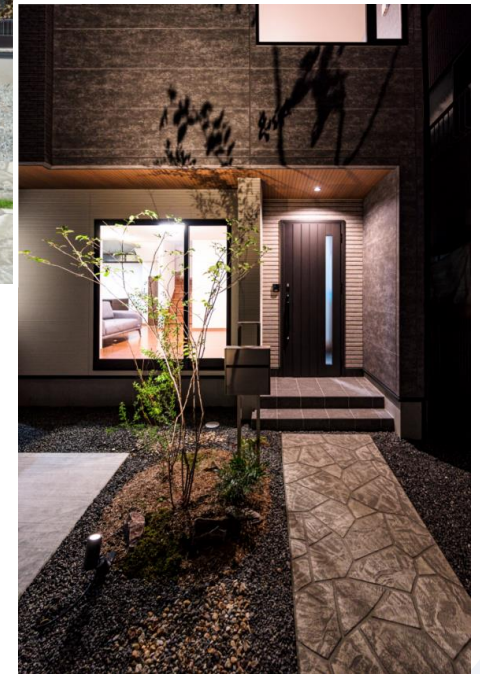


事業内容 | 施工事例（外構）デザイン重視前・重視後

【 Before 】



【 After 】



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 】

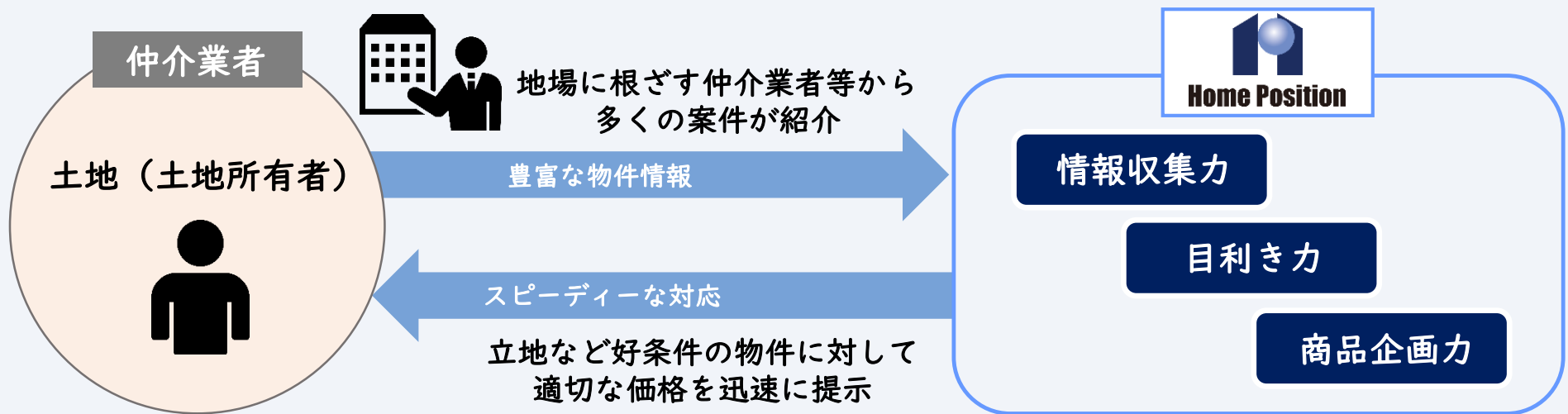


【 After 】



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 確認建築静住宅 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** (税込) 万円

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]

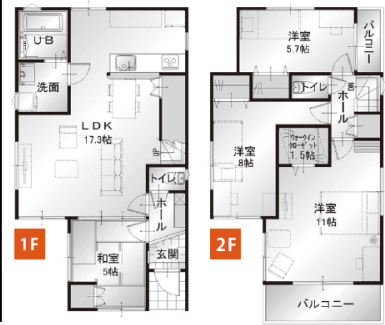
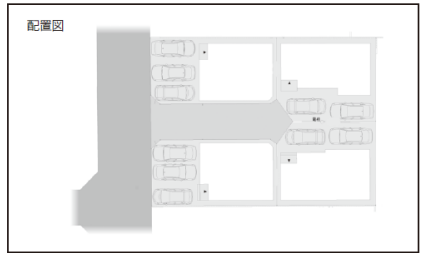
価格 **2,750** (税込) 万円

新築売戸建住宅
3,380万円

所在地	静岡長静岡市海川町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㎡
付帯権利	抵当権ありなし	
土地権利	所有権	
	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	
床面積	00.00㎡(〇〇.〇〇坪)	
間取り	4LDK	駐車場 あり
建築年月	平成〇〇年〇〇月	
都市計画	市街化区域	
用途地域	台一種低層住居専用地域	
建ぺい率	● %	容積率 ● %
その他	〇m高度地区、住防火地域	
設備	水道	公営水道 ガスなし
	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	
引渡	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)	

間取り 4LDK
建物面積 95.64㎡
建築条件なし

〇〇駅 徒歩00分(00m)



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
〒000-0000 静岡市清水区清水区平山 2008-88
TEL 121-121-1211 FAX 121-121-1212 MAIL 01234@homeposi.co.jp

取引態様: 売主 用地募集

株式会社 山梨支店 TEL 010-020-0340
〒000-0000 静岡市清水区海川町 1552-99 FAX 000-222-1111 MAIL 01234@yamanashi.co.jp

取引態様: 売主 用地募集

当社の特徴と優位性 | 販売力 (当社販促物事例)



ジオヴィスタが創る未来

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街並み、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、副都心と都心部のどちらにもアクセス良好。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プレスをはじめ、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
建てたばかりの、最新の街並みに馴染みます。スタイリッシュな造り、それゆえに高級感も、4棟で創り出す新しいストリートが設定です。

GEOVISTA
Shinjuku Okubo

No. A
WHITE ON THE CORNER

132.26㎡
104.14㎡
4LDK
4帖
40㎡



ジオヴィスタが創る未来

GEOVISTA
Senga Hirono

美しく佇む街並み
空間を彩るきれいな分譲地、心地よく生活をします。また、メゾネットプランの3棟を創出した上品な街並み、より一層暮らしを彩ります。

40坪以上のゆとりとした敷地
ゆとりとした敷地の商業圏には、高スペースを創り出せる高層ビルが建ち、また、高層ビルが建つことで、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分圏内が確保されています。

GEOVISTA
Senga Hirono

No. A
ATA

174.72㎡
104.7㎡
4LDK
4帖
40㎡



ジオヴィスタが創る未来

GEOVISTA
PREMIUM

都会的なデザインが、存在感を放つ
THE CUBE WALL STREET

住まう人を選ばず、プレミアムな邸宅が誕生 - 曲金三丁目
広々とした中心部には、駅前から歩けば到着可能な商業圏を創ります。駅前でゆとりと広さを感じる環境が広がります。ハイグレードな設備と、美しい街並みがワンランク上の暮らしを実現します。

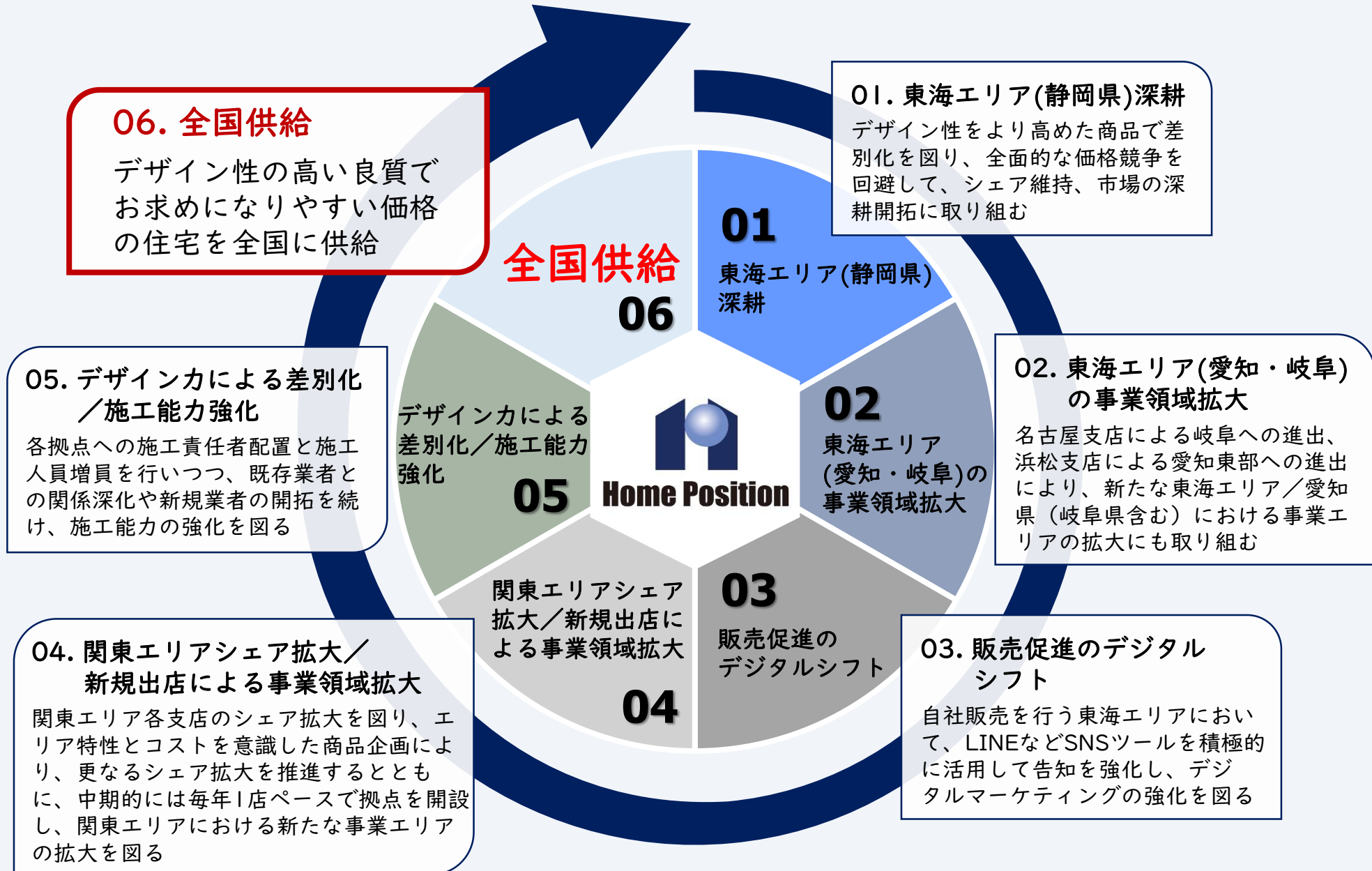
おでかけや買い物が便利な好立地
副都心で、駅や主要道路から徒歩圏内に商業施設が充実。中心に立地、駅や主要道路も近く、おでかけや買い物の利便性も高まります。また、イートインスペースも充実し、ゆとりを感じる暮らしを実現しました。

周りが美しく快適な暮らし
副都心から、駅や主要道路から徒歩圏内に商業施設が充実しました。

Living Dining Kitchen

開放的な空間で、家族のコミュニケーションを促す。開放的な空間で、家族のコミュニケーションを促す。開放的な空間で、家族のコミュニケーションを促す。

当社の今後 | 成長イメージ



サステナビリティ | 基本方針

当社では『「家がほしい」すべての人のために。』を企業理念として、デザイン性・品質・性能・居住性に優れた住宅をお求めになりやすい価格帯でご提供し、「事業」「環境」「働きがい」「地域貢献」「ガバナンス」の側面から、持続可能な社会の実現に向けて貢献してまいります。



サステナビリティ | パートナースhip構築宣言

当社は、サプライチェーンの取引先の皆様や価値創造を図る事業者の皆様との連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップを構築するため、以下の項目に重点的に取り組むことを宣言します。

1. サプライチェーン全体の共存共栄と規模・系列等を超えた新たな連携

- ・ サプライチェーン全体の情報共有・可視化による業務効率を推進し、リードタイムの短縮に努めます。
- ・ 取引先との意見交換、情報収集により、良好なパートナーシップを構築し、持続可能な調達を推進いたします。

2. 「振興基準」の遵守

- ① 価格決定方法
- ② 手形などの支払条件
- ③ 知的財産・ノウハウ
- ④ 働き方改革等に伴うし寄せ

2022年8月期決算 | 決算ハイライト

- ▶ 売上高 18,441百万円、営業利益 884百万円と**大幅増収増益**となり、過去最高の業績を達成
- ▶ **デザイン重視戦略**を着実に遂行
(社内勉強会の実施、デザイン戦略室と各設計士との連携強化)
- ▶ 全社の販売棟数は510棟と前期(422棟)から**大幅増加**
- ▶ 東海エリアの販売棟数※は堅調に推移(350→411棟)、関東エリアを**着実に伸ばす**(72→99棟) ※土地販売・注文住宅除く
- ▶ 2021年12月に神奈川県相模原市に支店を新たに開設、**営業拠点は8拠点**(東海3/関東5)に拡大
- ▶ 財務的視点より、投下資金の早期回収を目的とした**長期在庫の処分**
- ▶ 上場によるプロジェクト**資金調達の安定化**
- ▶ 1株あたり**配当金は25円**を実施

2022年8月期決算 | 損益計算書ハイライト

デザイン性を大きく向上させた商品の投入比率拡大、ウィズコロナ禍での郊外を中心とする戸建住宅需要の取り込みに加え、既存の営業拠点の底上げおよび2019年3月～2020年にかけて関東エリアに出店した各営業拠点が軌道に乗った結果、売上高は18,441百万円（前年同期比+37.4%）、営業利益は884百万円（前年同期比21.9%）と**過去最高の業績を達成**。一方、利益率については、財務的視点より、投下資金の早期回収を目的とした長期在庫の処分（値下げ販売）の影響により、前年同期より低下。

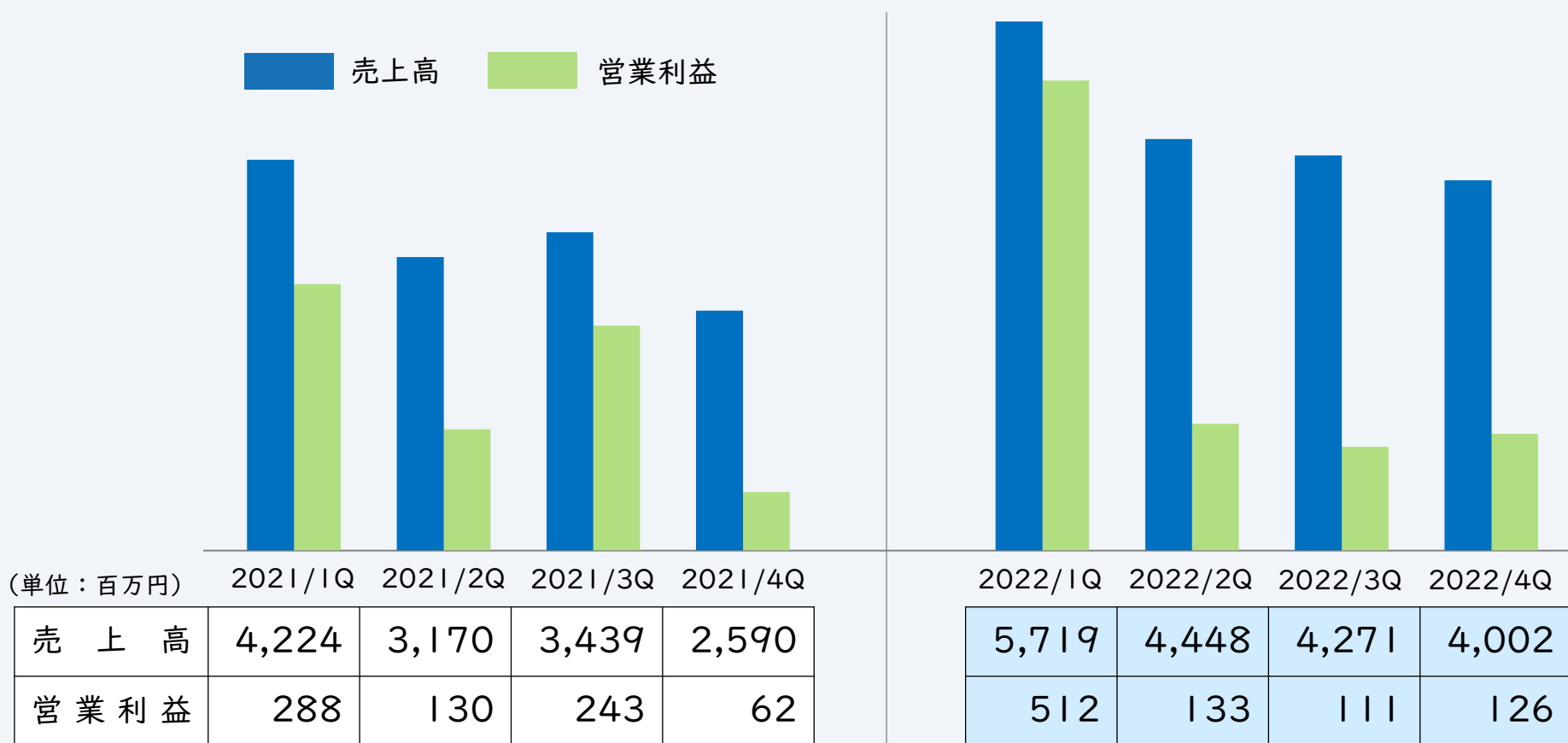
（単位：百万円）

	2021年8月期通期		2022年8月期通期		対前期増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	13,425	100.0%	18,441	100.0%	37.4%
売上総利益	2,209	16.5%	2,565	13.9%	16.1%
営業利益	725	5.4%	884	4.8%	21.9%
経常利益	658	4.9%	710	3.9%	8.0%
当期純利益	419	3.1%	476	2.6%	13.6%

2022年8月期決算 | 売上高・営業利益の四半期推移

デザイン性強化への取り組み（デザイン戦略室新設、社内勉強会実施によるデザイン力の蓄積）が結実し、2022年8月期は過去最高の売上高・営業利益となる。

一方、2020年8月期が赤字決算となったため、財務的視点より、投下資金の早期回収を目的として在庫期間が長期化していた物件の処分を進めた結果、第2四半期以降の営業利益率は低下。

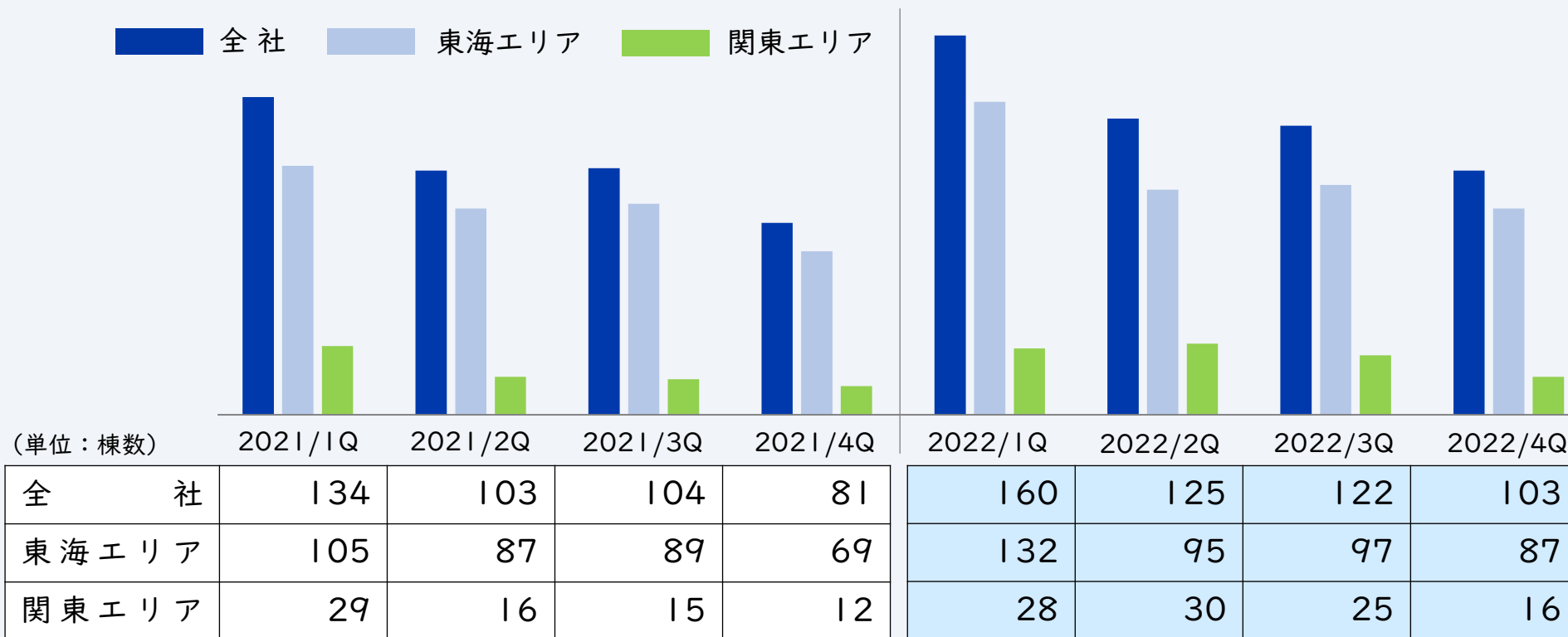


※ 2021年8月期の数値は未監査

2022年8月期決算 | 販売棟数の全社・エリア別四半期推移

毎四半期、東海エリア・関東エリアともに概ね前年実績を上回り、年間販売棟数は510棟。関東エリアは5つの営業拠点により堅調に販売棟数を伸ばし、年間販売棟数は99棟。

2022年8月期第1四半期は旺盛な戸建住宅需要の取り込みを積極的に図った結果、ロケットスタートとなった。一方で、金融機関からの借入金残高が高水準であること等を踏まえ、土地仕入を計画的に抑制したことに伴い、顧客へ引渡し可能な完成物件数が減少したことから、第2四半期以降の販売棟数は落ち着く結果となる。



※土地販売・注文住宅除く

2022年8月期決算 | 貸借対照表ハイライト

株式上場による資金調達、及び旧デザインの長期在庫の販売強化により在庫圧縮に努めた結果、現金及び預金は大幅増加(①)。
一方、2022/2Qまで仕入活動を抑制していたことから、販売用不動産は微減(②)となるも、現在は積極的な仕入活動を展開中。

(単位：百万円)

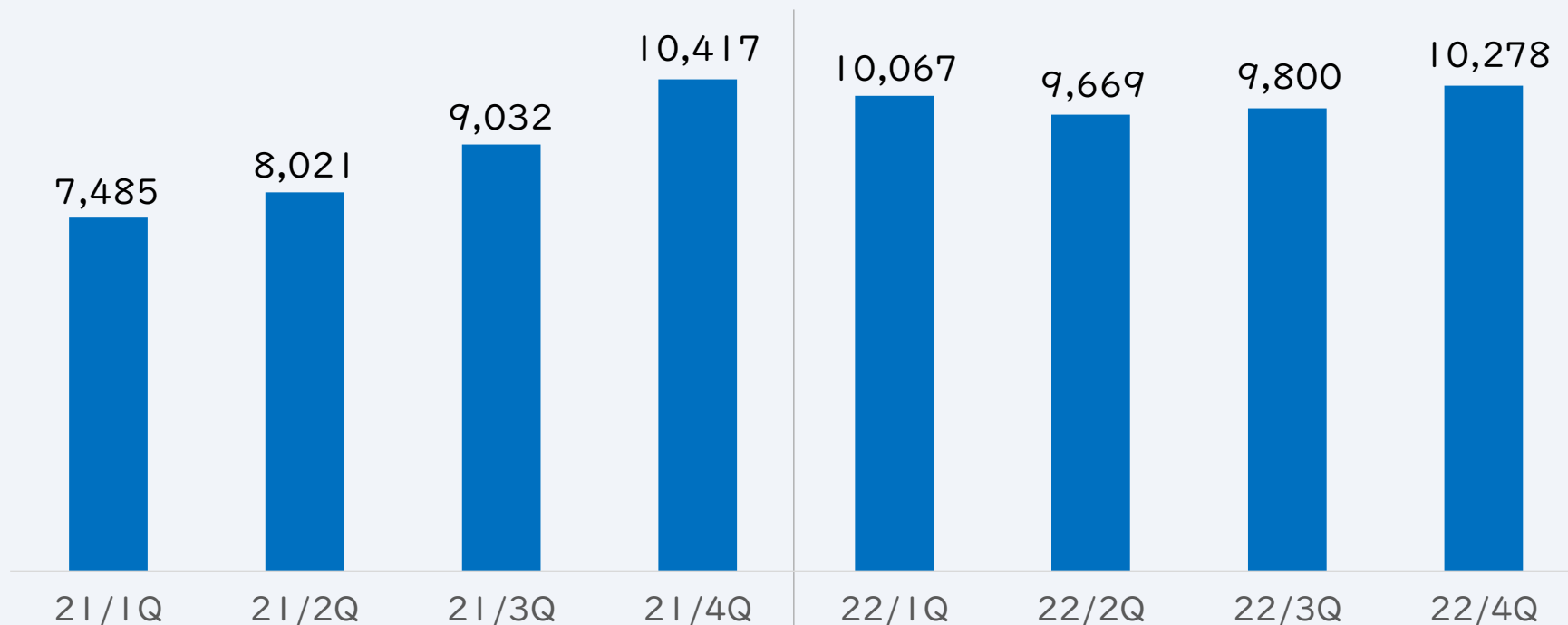
	2021年 8月期通期	2022年 8月期通期	前期末比 増減額		2021年 8月期通期	2022年 8月期通期	前期末比 増減額
流動資産	11,666	12,949	1,283	流動負債	7,549	7,464	▲85
現金及び預金	854	2,203	1,349 ①	短期借入金	6,132	5,925	▲206
販売用不動産	4,137	3,773	▲364 ②	1年内返済予定 長期借入金/社債	280	519	239
仕掛販売用 不動産	6,280	6,505	224	その他	1,137	1,018	▲118
固定資産	352	328	▲23	固定負債	1,345	1,634	289
資産合計	12,018	13,278	1,259	社債 / 長期借入金	1,333	1,623	289
				負債合計	8,894	9,098	204
				純資産合計	3,123	4,179	1,055
				負債純資産合計	12,018	13,278	1,259

2022年8月期決算 | 在庫状況（全社）

2021年8月期はデザイン戦略転換前の旧デザイン物件の在庫期間が長期化したことに伴い、2021年8月末で100億超の在庫残高となる。

2022年8月期は長期在庫の販売強化方針により在庫圧縮に努めた結果、旧デザイン物件の長期在庫は概ね販売に至ったことで在庫の入れ替えが順調に進み、適正在庫の水準を維持するとともに、積極的な仕入活動を展開した結果、102億円の在庫残高となる。

※販売用不動産と仕掛販売用不動産の合計値 【在庫残高※ 四半期推移】 (単位：百万円)



2023年8月期 | 通期業績予想

売上高は対前期比+18.0%と引き続き成長、高いデザイン性の戸建分譲住宅の提供により、堅調な戸建分譲ニーズを捉える営業利益は対前期比+18.1%、10億円台に到達見込み。

売上高

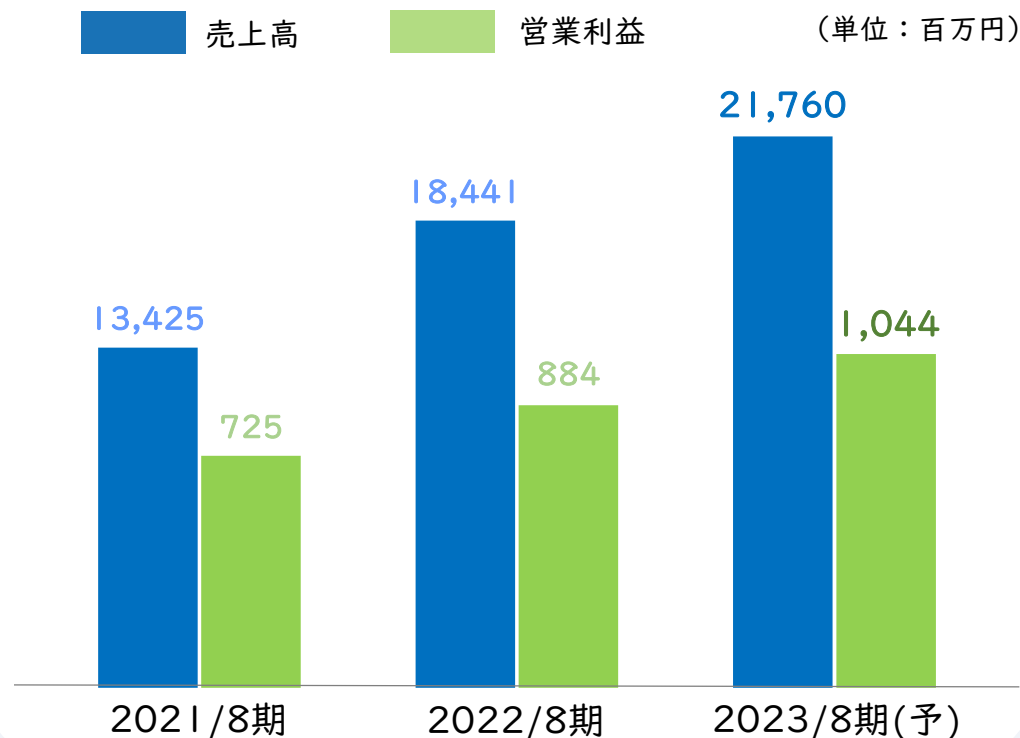
21,760 百万円 前期比 (+18.0%)

営業利益

1,044 百万円 前期比 (+18.1%)

当期純利益

565 百万円 前期比 (+18.8%)



2023年8月期 | 通期業績予想（対前年同期比）

2023年8月期の利益率について、建築木材や各種住宅設備の価格、資材運搬費、職人の人件費等は高止まりしているものの、引き続き高水準の状況が続くものと予想。

加えて、販売在庫が長期化することを防ぐため、在庫回転率及び投下資金の早期回収を目的とした戦略的な値下げ販売の実施も想定。

一方、今後、建築に係る原価が落ち着くとともに、当社の販売在庫が長期化しない状況の場合、利益率は前期より改善する余地あり。

（単位：百万円）

	2022年8月期通期(実績)		2023年8月期通期(予想)		対前期増減率	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率
売上高	18,441	—	21,760	—	18.0%	—
営業利益	884	4.8%	1,044	4.8%	18.1%	—
経常利益	710	3.9%	848	3.9%	19.5%	—
当期純利益	476	2.6%	565	2.6%	18.8%	—

2023年8月期 | 成長戦略

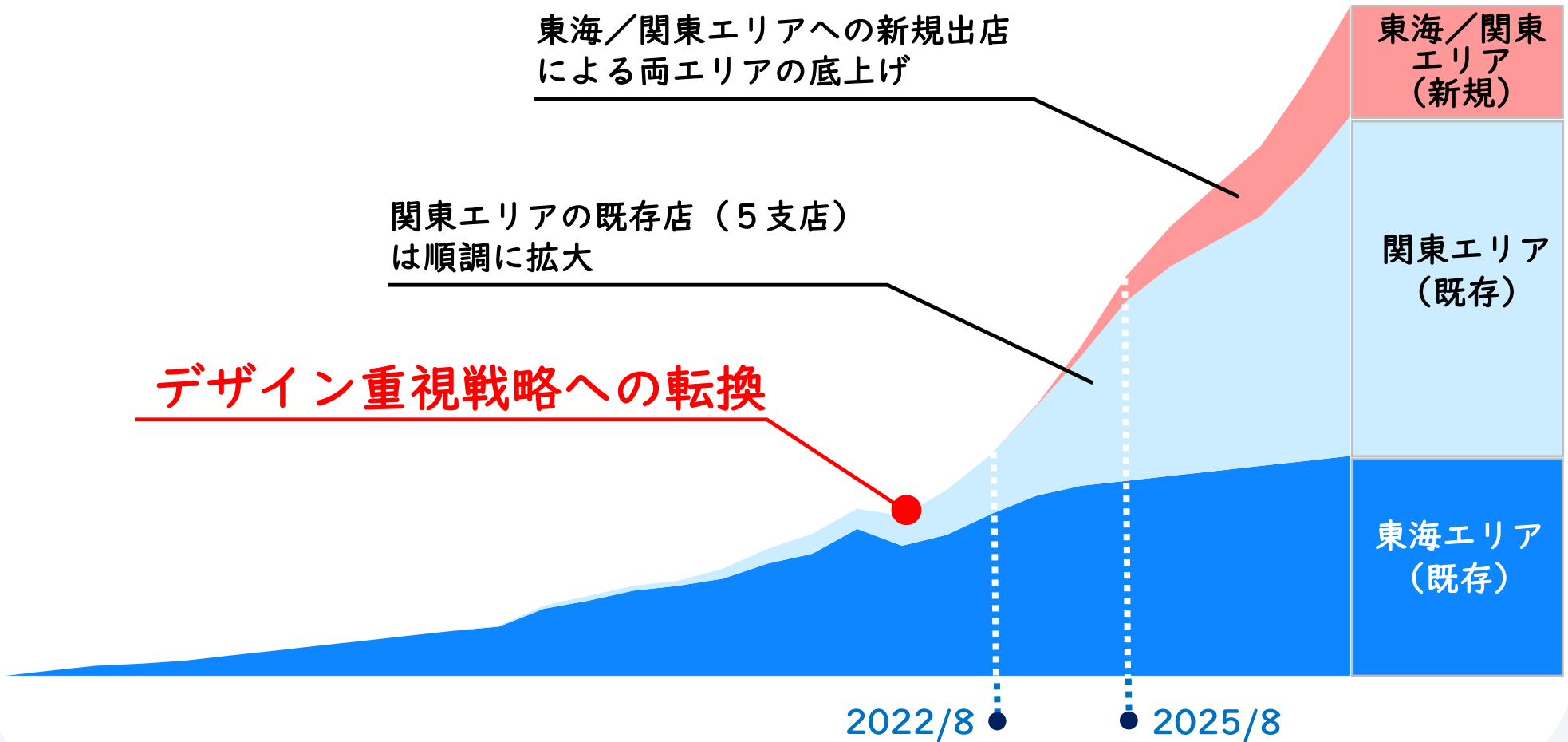
- 1 デザインカによる差別化・施工能力増強による成長
- 2 関東エリア、既存店のシェア拡大・新規出店による事業領域拡大による成長（関東エリアにて1支店開設予定）
- 3 東海エリア、既存店の底上げによるシェア維持
- 4 今後の施工棟数増加に合わせたスケールメリットを活かし、高品質を維持しながらも更なる建築コストの低減に努める
- 5 株式上場による資金調達力・採用活動の強化
- 6 ホームページリニューアル、静岡県内でのCM放送等によるブランディング強化

2023年8月期 | 中長期成長イメージ

東海／関東エリアへの新規出店
による両エリアの底上げ

関東エリアの既存店（5支店）
は順調に拡大

デザイン重視戦略への転換



2023年8月期 | 配当政策

【 配当方針 】

当社は、株主に対する安定的かつ継続的な利益還元は重要な課題と認識し、財政状態・経営成績・事業計画等を勘案しながら、継続的な利益還元を実施する方針であり、当面は1株当たり純利益に対する**配当性向30%**を目安として配当を実施していく方針。

	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期(予想)
1株当たり 配当金 (期末)	0円00銭	25円00銭	28円00銭 (3円増配)

Appendix

会社概要（2022年8月末現在） | 役員紹介①

男性7名 女性1名（役員の中の女性比率12.5%）



【代表取締役社長 伴野 博之（ともの ひろゆき）】

1980年3月、(株)ミツワ建設に入社し、木造建築の設計・施工技術を学ぶ。1982年3月、丸の内建設(株)にてトップセールスマンとして各地の支店をまわり、営業社員の育成に携わる。1987年12月、高級輸入住宅をあつかうモア・ハウジングコンポーネント(株)のフランチャイズ本部に所属。全国各地の加盟工務店を指導管理する傍ら、企業経営の根幹となる様々なノウハウを得る。後に同社常務取締役役に就任。1989年12月、『「家がほしい」すべての人のために。』を企業理念に掲げ、ホームポジション(株)を設立、代表取締役社長に就任。



【取締役 営業本部長 祐成 太郎（すけなり たろう）】

1996年8月、当時社員数約10人の(株)日本テレックス（現(株)ネクシィーズグループ）に入社し、新商材の企画開発に従事。2022年10月、エス・ピー・ネクシィーズ（現(株)ネクシィーズ）を立ち上げ、代表取締役社長に就任。マーケティングのプロとしての采配を遺憾なく発揮。2004年12月、(株)ネクシィーズ（現(株)ネクシィーズグループ）取締役に就任。

2014年7月、ホームポジション(株)に入社、同年8月、取締役に就任。

会社概要（2022年8月末現在） | 役員紹介②



【取締役 設計施工本部長 海野 純子（うんの じゅんこ）】

アパレル企業での婦人服販売、自動車関連企業での事務職を経て、興味があった不動産業界に転身すべく、宅地建物取引士の資格を取得。

1999年10月、当時社員2名のホームポジション(株)に営業として入社。入社後に二級建築士を取得し、設計業務や施工管理部門を任されるようになる。2010年11月、横浜支店長に就任し、オープン当初の横浜支店を軌道に乗せるために尽力する。後に設計施工本部長に就任。

2017年3月、取締役に就任。



【取締役 総務人事本部長 青木 潤（あおき じゅん）】

1994年4月、国土総合建設(株)(現あおみ建設(株))に入社。支店管理部門に配属後、経理・財務・労務管理・総務の他、港湾・陸上土木など様々な工種の建設工事共同企業体でスポンサー会計責任者等を経験した後、本社総務部へ異動。その後、物流施設の開発やプロパティマネジメント、倉庫サブリース事業などを展開する上場不動産会社やシステム開発会社での総務部長など、様々な業種・規模の企業で総務、法務、人事等に携わる。

2016年1月、ホームポジション(株)入社、2019年11月、取締役に就任。



【取締役 財務本部長 小島 鉄也（こじま てつや）】

1994年4月、朝日監査法人（現有限責任あずさ監査法人）に入社。その後、放送事業者にて経理財務・経営企画、コンサルティング会社にて不動産投資会社・金融機関等への財務アドバイザー業務に従事。2013年12月、エア・ブラウン(株)入社、2016年4月、(株)パラッツォ東京プラザにて、経理財務などの領域を中心に手腕を発揮。2019年7月、公認会計士小島鉄也事務所開業。2020年9月、当社顧問就任。2020年、ホームポジション(株)取締役に就任。公認会計士。

会社概要（2022年8月末現在） | 役員紹介③（社外取締役）



【取締役（常勤監査等委員）菊地 隆夫（きくち たかお）】

1978年4月、日本電気(株) (NEC) に入社。2007年5月、NECフィールドینگ(株) 取締役執行役員兼経理部長に就任。IFRS（国際会計基準）の早期適用対応、J-SOX対応、基幹業務システムのリプレイスや連結納税制度の導入などに尽力。2013年6月、NECインフロンティア(株)（現NECプラットフォームズ(株)）の常勤監査役に就任。2018年6月、ホームポジション(株)社外取締役（常勤監査等委員）に就任。



【取締役（監査等委員）長町 真一（ながまち しんいち）】

2004年10月、東京第一弁護士会弁護士登録。企業法務・不動産関連法務・金融関連法務・IT関連法務等に従事。また、銀行子会社や上場準備中の事業会社へ出向し、法改正対応や上場準備対応にも携わる。2010年7月、長町法律事務所(現(弁)御宿・長町法律事務所)代表(現任)。2012年5月、(株)パーキングマーケット取締役就任(現任)、2014年10月、リボーン債権回収(株)取締役就任(現任)。2016年6月、ホームポジション(株)社外取締役に就任。弁護士。



【取締役（監査等委員）山口 久男（やまぐち ひさお）】

1961年4月、名古屋国税局入局、1989年7月、東京国税局調査第一部特別国税調査官として、自動車メーカー等の大法人の法人税の調査に従事し、同局の統括国税査察官として数々の査察調査の指揮に当る。1999年7月、大森税務署長、2000年7月、王子税務署長、2001年8月、山口久男税理士事務所所長(現任)、2009年6月エムサービス(株)監査役就任(現任)、2014年2月、(株)ジャパンインベストメントアドバイザー監査役就任(現任)。2016年6月、ホームポジション(株)社外取締役に就任。税理士。

デザイナー紹介①



山口 東洋彦（デザイン戦略室 室長）

1993年、日本大学芸術学部卒業後、日本の建築設計事務所を経て、2001年、イタリア政府奨学金留学生（ミラノ工科大学）として渡伊し、1年間の研修後、マッシミリアーノ・フクサス建築設計事務所（ローマ）、キング・ロセッリ・アーキテクト（ローマ）にてコンベンション施設、会議場、図書館等の設計、国際指名コンペティション等を担当。帰国後は設計事務所にて商業、オフィス、ホスピタリティー施設の意匠設計に従事する。2015年、(株)三栄建築設計でグループ企業全体の国内外プロジェクトのデザイン監修等を担当し、グッドデザイン賞3年連続受賞。

2021年、ホームポジション入社。

◆ 受賞等 ◆

- 1997年 日本電気硝子第4回空間デザインコンペティション金賞受賞（成城の家Ⅱ：担当所員時）
- 2001年 イタリア政府奨学金留学生に選出
- 2002年 ミラノサローネ（サテリテ部門）にオリジナル家具を出品
- 2011年 グッドデザイン賞（Audi AI Shop）
- 2017年 グッドデザイン賞（まちなみ共生型分譲住宅）
- 2018年 グッドデザイン賞（公募型分譲住宅）
- 2019年 グッドデザイン賞（境界共有型分譲住宅）

デザイナー紹介②



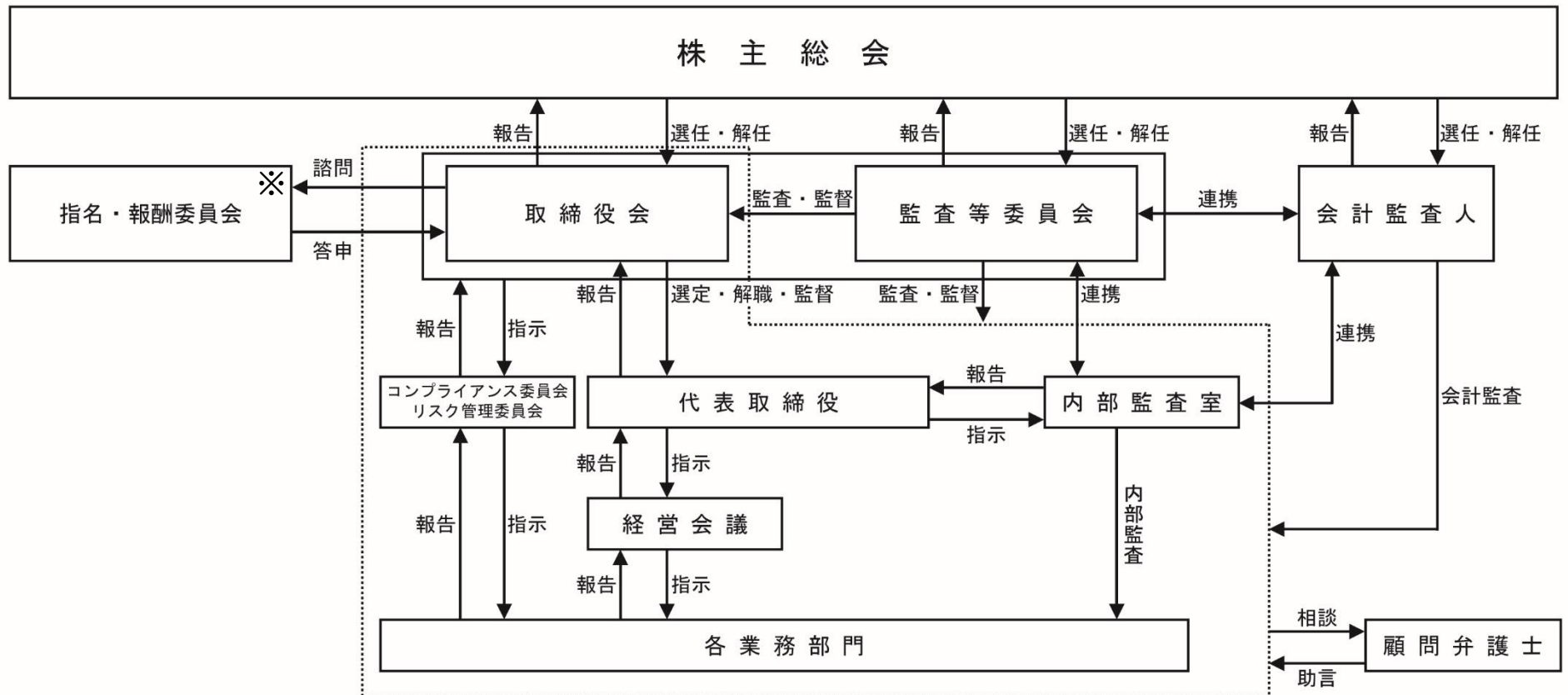
田湖 博（デザイン戦略室 チーフデザイナー）

1991年、中央工学校建築設計科卒業後、ミサワホーム東京(株)に勤務。木造住宅の設計・積算・構造・商品開発等、管理建築士として従事する傍ら、デザインへの造詣を深めシニアデザイナーとしても活躍。その後、(株)アキュラホームでチーフデザイナーとして、約1年半で80棟以上のデザイン提案による契約実績をつくる。経済産業省新日本様式100選入選を果たす。さらに、行政とタイアップしたまちづくりプロジェクトの実現や住宅建築の新たな仕組みづくりにも貢献。2021年、ホームポジション入社。

◆ 受賞等 ◆

- 2012年 グッドデザイン賞（工務店によるCSR活動）：ベスト100デザイナーズプレゼンテーション
グッドデザイン賞（工務店がつくる木の家）
- 2013年 グッドデザイン賞（顧客を守るセーフティネット）
グッドデザイン賞（未来の住宅価値創造）
- 2014年 グッドデザイン賞（300社の工務店の活動をネットワーク化）
- 2015年 グッドデザイン賞（全国工務店の相互支援ネットワーク）：ベスト100、特別賞：未来づくりデザイン賞
グッドデザイン賞（住宅：AQレジデンス 瀬田モデル）
グッドデザイン賞（ニーズを充足する選択的住宅建築の全国展開）

コーポレート・ガバナンス体制図



※2022年9月1日付で任意の「指名・報酬委員会」設置

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。