

平成18年度中間決算説明会

- 連結黒字転換への取組み -

平成18年11月30日(木)
エス・バイ・エル株式会社(会社コード:1919)

AGENDA

- 1 . 社長メッセージ
- 2 . 平成18年度中間決算の概要
- 3 . 平成18年度通期黒字転換への取組み
 - 1 . 組織改革
 - 2 . 営業改革
 - 3 . 生産技術改革
 - 4 . 経費改革
 - 5 . 財務改革
 - 6 . 関連会社改革



1. 社長メッセージ

－連結黒字転換に向けて－

平成18年度中間決算の総括

全社挙げての改革への取組み

－収益改善への基盤整備－

改革のスピードアップと新中期計画の完遂

平成18年度 中間決算概要（連結）

（単位：百万円）

	当中間期	前中間期	前年同期比	主な増減要因
売上高	37,124	40,275	3,151	・リゾート事業からの撤退 ・完工の平準化による 完工棟数減少
売上総利益	7,098	8,353	1,255	
販売管理費	7,523	8,841	1,318	・経費削減効果
営業利益 （営業損失）	424	487	63	・関連会社の利益改善
経常利益 （経常損失）	1,082	1,225	142	・支払利息の減少
中間（当期）純利益 （当期純損失）	1,485	* 26,656	25,170	* 特別損失 （ 235億円）

平成18年度 中間決算概要 (単体)

(単位:百万円)

	当中間期	前中間期	前年同期比	主な増減要因
売上高	29,843	33,391	3,548	・完工の平準化による 完工棟数減少 ・大型分譲案件の下期 ずれ込み
売上総利益	5,204	6,024	820	・利益率の低い 付帯工事等の増加
販売管理費	6,420	6,941	521	・経費削減効果
営業利益 (営業損失)	1,215	916	298	
経常利益 (経常損失)	1,581	1,216	364	
中間(当期)純利益 (当期純損失)	1,579	26,029	24,449	

平成18年度中間セグメント別売上高(連結)

(単位:百万円)

	当中間期	前中間期	前年同期比	特記事項
住 宅 事 業	35,537	37,059	1,522	
リ ゾ ー ト 事 業	-	1,171	1,171	*平成18年2月撤退
不 動 産 賃 貸 事 業	732	817	85	
そ の 他 の 事 業	1,424	1,870	446	
内 部 売 上 消 去	569	643	74	
合 計	37,124	40,274	3,150	

平成18年度中間部門別売上高(単体)

(単位:百万円)

	当中間期	前中間期	前年同期比	特記事項
住 宅 請 負	17,497	18,434	937	
リ フ ォ ー ム	2,205	2,351	146	
住 宅 分 譲	3,035	5,223	2,188	
代 理 店 向 部 材 売 上	2,748	2,555	193	
そ の 他 資 材 売 上	3,946	3,944	2	
そ の 他	409	881	472	
合 計	29,843	33,391	3,548	

キャッシュフロー計算書（連結）の推移

（単位：百万円）

	17年度	18年度上期	主な要因
営業活動による キャッシュフロー	1,521	274	・請負契約金の増加
投資活動による キャッシュフロー	374	1,631	・定期預金の払い戻し (1,395) ・投資有価証券の売却 (418)
財務活動による キャッシュフロー	9,819	11,219	・有利子負債返済 (11,219)
現金及び現金同等物の 中間期末（期末）残高	15,642	6,328	・18年5月 コミットメントライン 枠120億円 使用残60億円

通期黒字転換への取組み

6大改革の実行により黒字転換の基盤整備を着実に推進

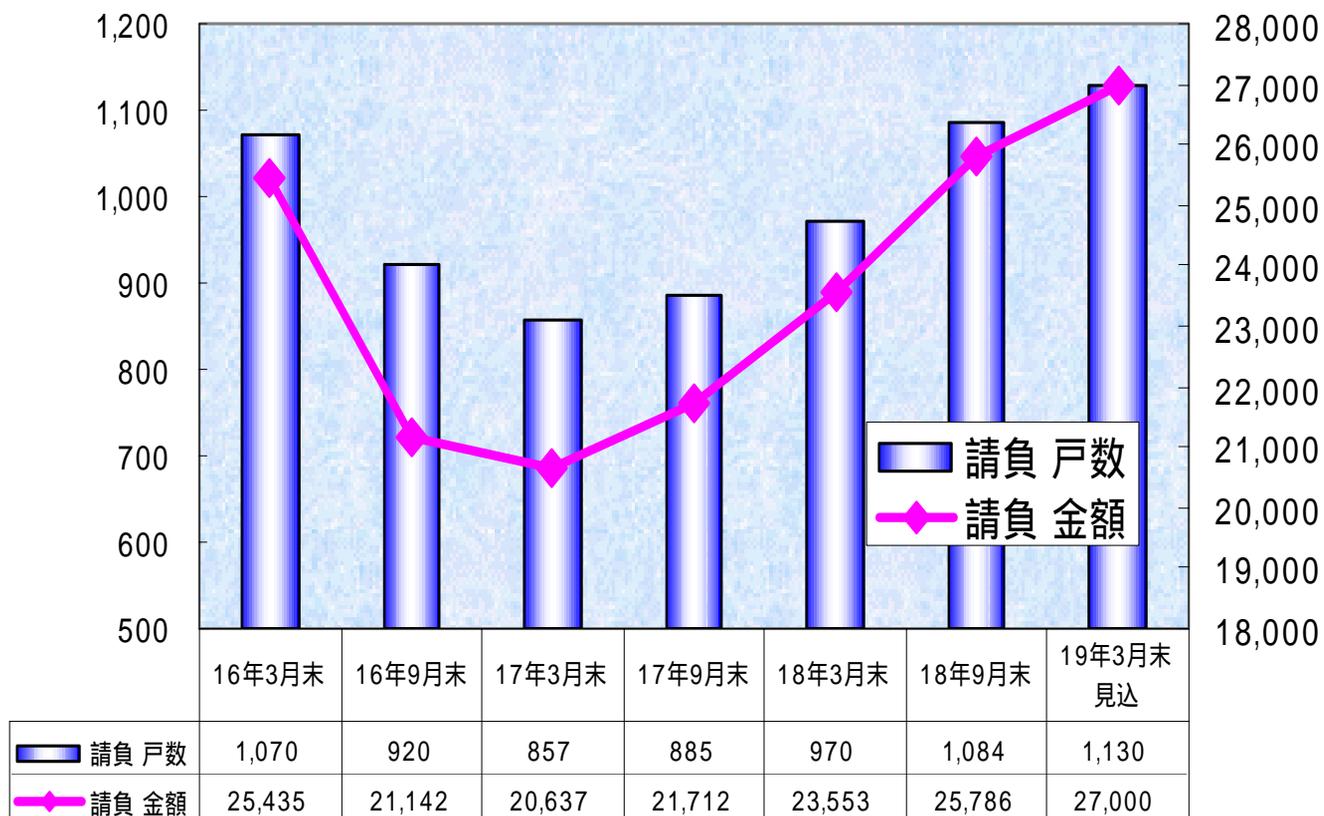
(単位：百万円)

		17年度 上期実績	18年度 上期実績	前年 同期比	17年度 下期実績	18年度 下期計画	前年 同期比	18年度 通期計画
連 結	売上高	40,275	37,124	3,151	42,252	38,376	3,876	75,500
	経常利益	1,225	1,082	142	352	882	1,234	200
	当期利益	26,656	1,485	25,170	6,339	1,585	7,924	100
単 体	売上高	33,391	29,843	3,548	34,022	33,657	365	63,500
	経常利益	1,216	1,581	364	720	781	1,501	800
	当期利益	26,029	1,579	24,449	7,079	779	7,858	800

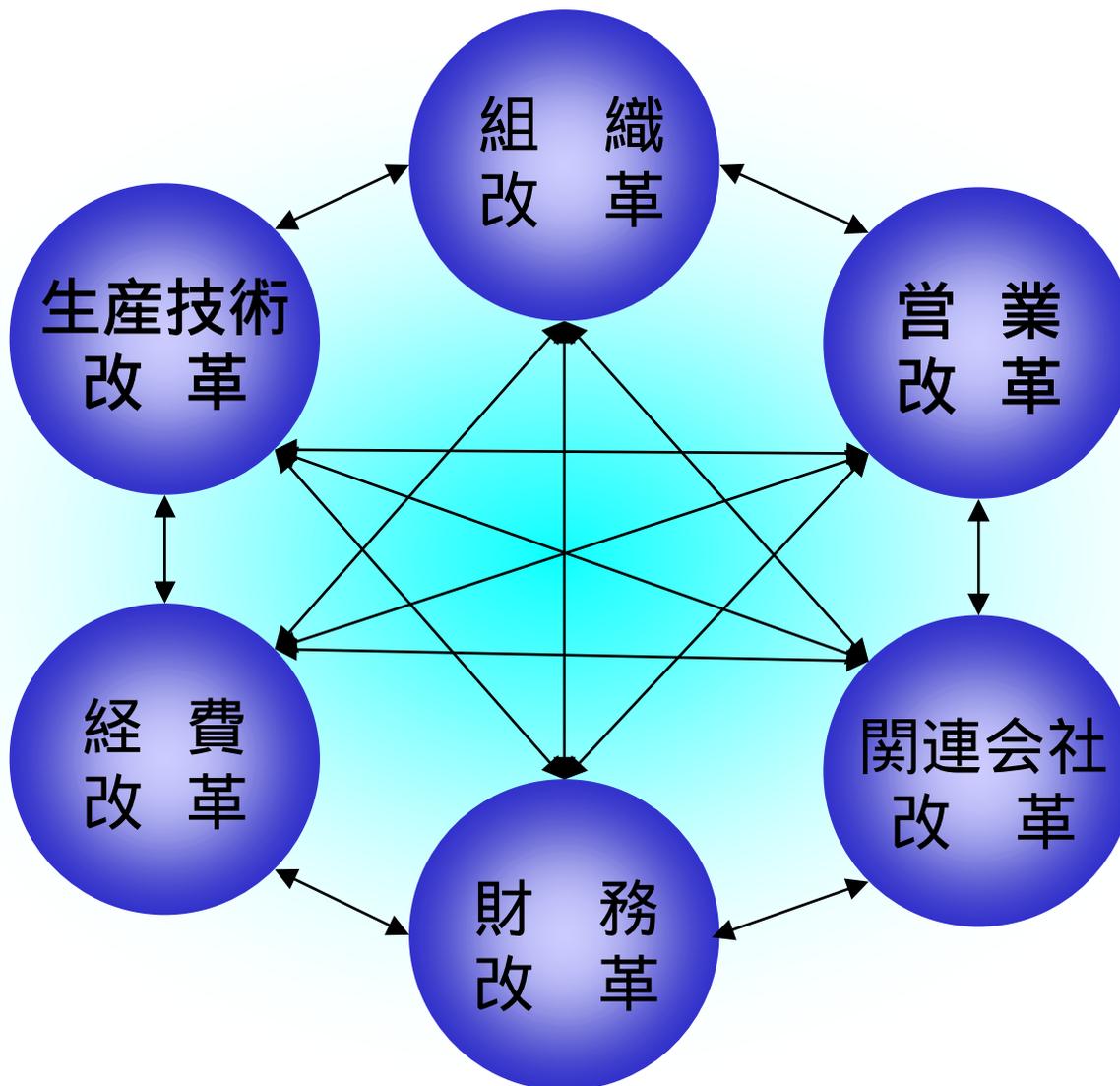
受注残高推移 (住宅請負・単体)

(単位:戸)

(単位:百万円)



平成18年度通期黒字転換への6つの改革



1 . 組織改革

収益改善への基盤整備

- ・ 組織のスリム化
- ・ 意思決定の迅速化

< 内容 >

平成18年6月29日 営業担当取締役を外部から招聘

平成18年9月1日 組織変更

- ・ 12本部 3本部（営業・生産技術・管理）に再編
- ・ 43部 11部、29グループへ集約

平成18年10月1日 社長交替・スタッフ部門から営業職への大幅配置転換

- ・ 役員若返り
- ・ 戸建営業・ネット営業強化、リフォーム営業拡充

2 . 営業改革

営業改革による下期収益改善

(1) 量的拡大のための施策

商品ラインナップの拡充

プロモーション営業の強化

営業人員増強

(2) 利益率の改善

2 . 営業改革

(1) 量的拡大のための施策

商品ラインナップの拡充

- ・ 創立55周年記念 ニューオーセント「家族の休日」
平成18年10月7日発売

< 販売状況 > (11月27日現在)

300棟の販売目標に対し、216棟申込済 (72%)

プロモーション営業の強化

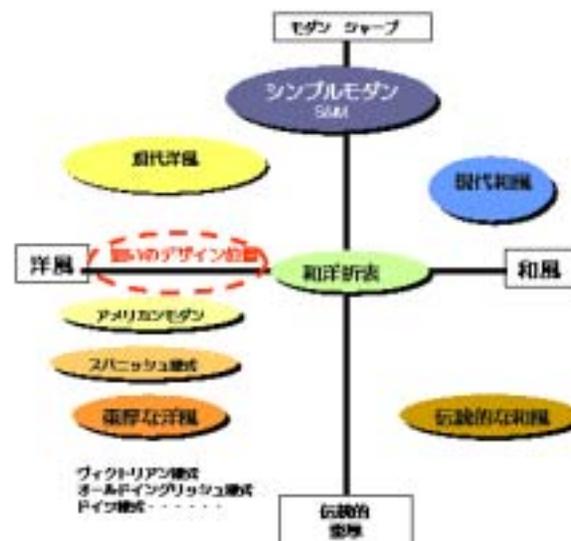
- ・ 「住宅祭」の開催 (東京・大阪)

来場者目標 : 5,000組、 15,000名

実績 : 5,244組、約16,000名

営業人員増強

平成18年3月31日現在	営業人員	465名
平成18年11月1日現在	営業人員	575名
		110名増

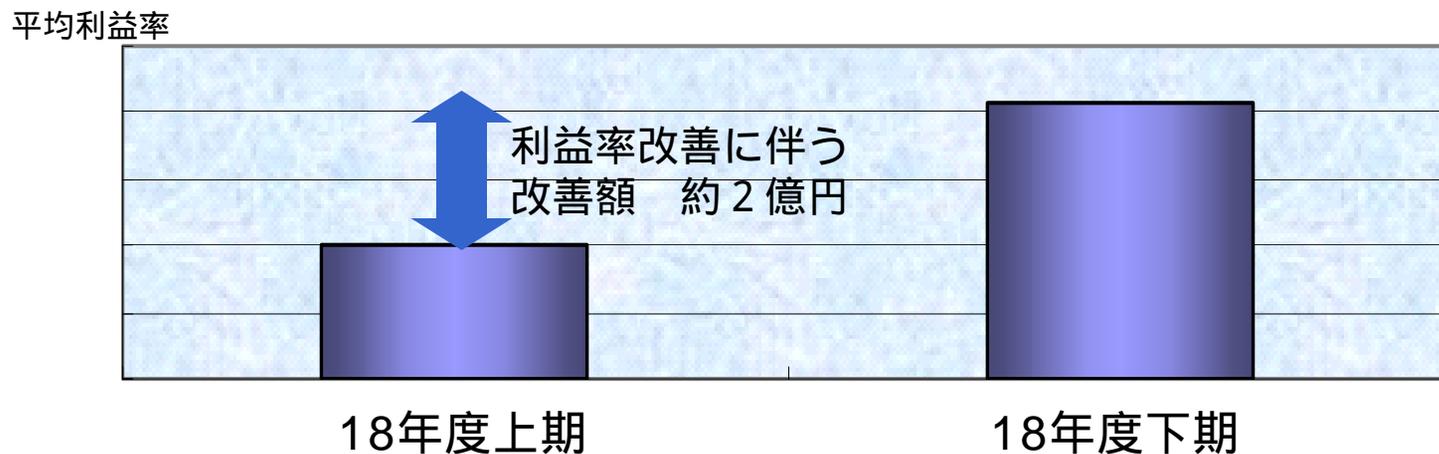


2 . 営業改革

(2) 利益率の改善 (値引の抑制)

価格訴求型営業から価値訴求型営業へ
邸別利益率管理強化 (不採算受注の見直し)

本体利益率改善に伴う効果



* 8月以降の本体利益率の改善 (2.17%) により下期利益貢献額を算出

3 . 生産技術改革

生産技術改革による下期収益改善

着工の平準化

資材関係の調達方法の見直し

部材・建材スペックの見直し

工程管理の強化

オプションアイテムの見直し(売れ筋商品・お勧め品目への絞込み)

資材高騰への対応

4 . 経費改革

経費改革による下期収益改善

賃借料（家賃）の見直し

- ・ 梅田セントラル部門の本社への吸収
- ・ 東京 新宿センタービルの移転計画

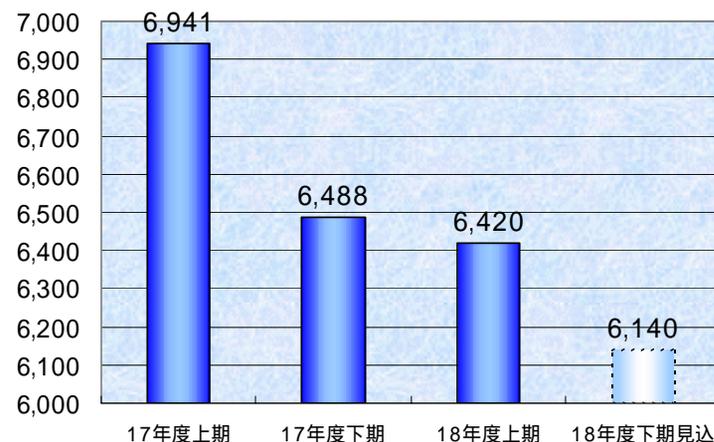
その他諸経費

- ・ 人件費の抑制・ムダの撲滅による

諸経費の削減

(プロジェク外組成による聖域なき見直し)

販売費及び管理費の推移(単体)
(単位:百万円)

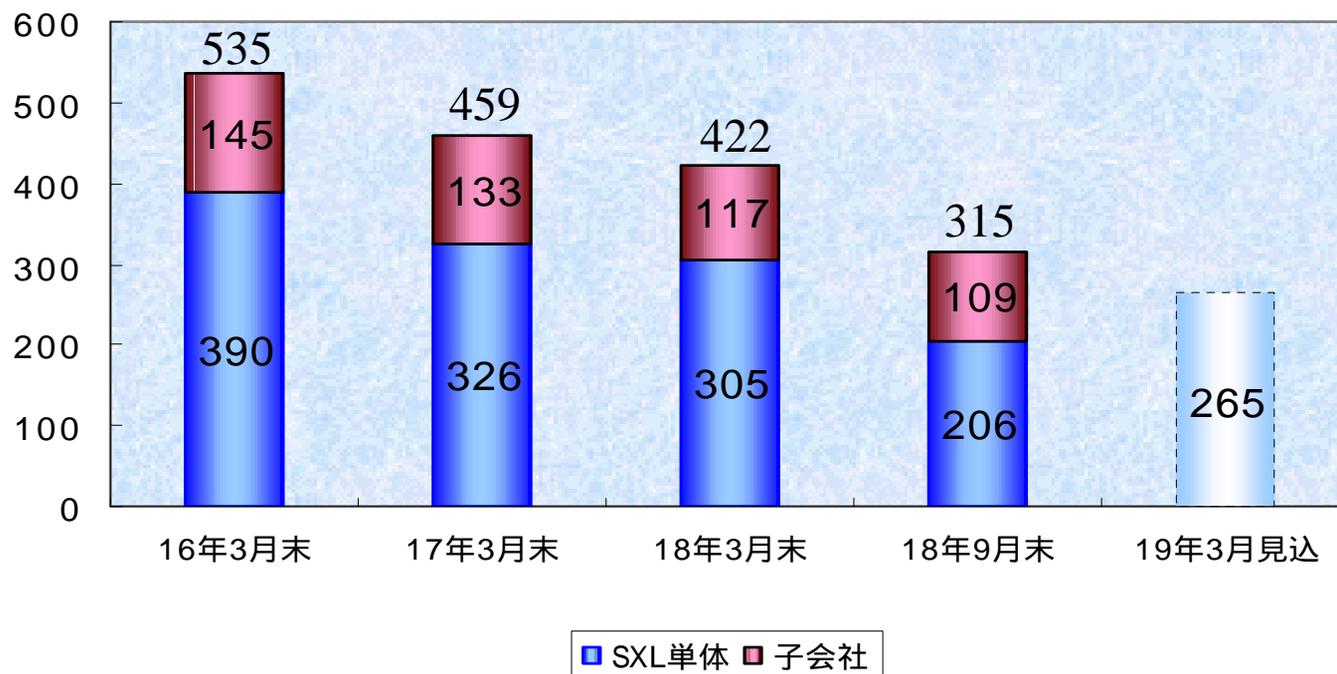


5 . 財務改革

財務改革による下期収益改善

余剰資産の売却による有利子負債の圧縮、支払利息の削減

(単位: 億円) 有利子負債の推移 (連結)



6 . 関連会社改革

関連会社改革による下期収益改善

事業の選択と集中

・ノンコア事業からの撤退・赤字事業の見直し

< 内容 >

平成18年2月 (株)軽井沢倶楽部及び(株)宜野座カントリークラブの売却

リゾート事業からの完全撤退

平成18年3月 エス・バイ・エルトラスト(株)及びハウジングテクノ(株)のエースホーム事業の撤退

平成18年11月 エス・バイ・エルホームセンター(株)の売却

ノンコア事業からの撤退完了

平成18年12月以降 重複事業・不採算事業の徹底見直し

* 関連会社業績比較 (当期利益、単位:百万円)

17年度上期	18年度上期	増減	17年度下期	18年度下期	増減
628 (12社)	94 (10社)	+722	740 (12社)	806 (10社)	+66



(本資料に関するお問い合わせ先)

〒530-8558 大阪市北区曽根崎二丁目12番1号

(担当) 経営企画グループ

(mail) keieikikaku01@sxl.co.jp

Tel: 06-6315-1133 Fax: 06-6361-6072

本資料で記述されております業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。そのため様々な要因の変化により、実際の業績は記載されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があります。