
平成 2 0 年度第 2 四半期決算説明資料

証券コード：1919
エス・バイ・エル株式会社

2008.11.25

目次

第1部 業績説明

1. 業績ハイライト・トピックス-----	P 4
2. 損益計算書概要(連結)-----	P 5
3. 損益計算書概要(単体)-----	P 6
4. 貸借対照表概要(連結)-----	P 7
5. キャッシュ・フロー計算書概要(連結)-----	P 8
6. 過去5事業年度の主要連結財務指標の推移-----	P 9
7. 連結業績見通し-----	P 10

第2部 改革の進捗

1. 改革の進捗 プロダクト -----	P 12
2. 改革の進捗 プロダクト -----	P 13
3. 改革の進捗 販売-----	P 14
4. 改革の進捗 生産・物流-----	P 15
5. 改革の進捗 財務-----	P 16
6. 改革の進捗 関連会社-----	P 17

第3部 下期の重点取組

1. 下期の重点取組 新技術の展開-----	P 19
2. 下期の重点取組 新構法の開発-----	P 20
3. 下期の重点取組 ストックビジネスの展開-----	P 21
4. 下期の重点取組 ネット住宅ビジネスのテコ入れ---	P 22

第1部 業績説明

1. 業績ハイライト・トピックス

業績ハイライト

単体営業利益、経常利益ともに従来予想を上回る
(営業利益323百万改善、経常利益454百万改善)

連結経常利益は従来予想を下回るものの、連結営業利益は従来予想を上回る
(連結営業利益152百万改善、連結経常利益260百万改善)

トピックス

プロダクト

- ・超長期住宅(200年住宅)先導的モデル事業に採択
- ・2008年度グッドデザイン賞受賞

セグメント別

- ・主力事業の注文請負事業の完工戸数がボトムアウト

第1部 業績説明

2. 損益計算書概要(連結)

【単位：百万円】

	2007/9期	2008/9期	増減	主な増減要因
売上高	32,016	26,456	5,560	(-)部材売上の売上計上基準の変更
売上総利益(%)	6,266 (19.6%)	6,476 (24.5%)	210 (4.9P)	()コストダウン、値引の抑制による利益率の向上
販売費及び一般管理費	6,278	6,335	57	
営業利益(%)	12 (-)	140 (0.5%)	152 (-)	
営業外収益	117	127	10	
営業外費用	398	301	97	()有利子負債圧縮による支払利息の減少
経常利益(%)	293 (-)	33 (-)	260 (-)	
特別利益	68	76	8	
特別損失	424	184	240	()展示場減損の解消 (×)シンジケートローン手数料一括償却(164百万円)
第2四半期 純利益(%)	762 (-)	208 (-)	554 (-)	

第1部 業績説明

3. 損益計算書概要(単体)

【単位：百万円】

	2007/9期	2008/9期	増減	主な増減要因
売上高	29,439	24,312	5,127	(-)部材売上の売上計上基準の変更
売上総利益(%)	5,636 (19.1%)	5,933 (24.4%)	297 (5.3P)	()コストダウン、値引の抑制による利益率の向上
販売費及び一般管理費	5,885	5,857	28	
営業利益(%)	248 (-)	75 (0.3%)	323 (-)	
営業外収益	263	305	42	
営業外費用	412	324	88	()有利子負債圧縮による支払利息の減少
経常利益(%)	398 (-)	56 (0.2%)	454 (-)	
特別利益	155	76	79	(-)合併差益の解消
特別損失	449	184	265	()展示場減損の解消 (×)シンジケートローン手数料一括償却(164百万円)
第2四半期 純利益(%)	696 (-)	60 (-)	636 (-)	

4 . 貸借対照表概要(連結)

【単位：百万円】

	2007/9期	2008/9期	増減	主な増減要因
流動資産	24,369	20,567	3,802	
現預金	6,822	7,272	450	
受取手形・完成工事未収入金	6,659	5,088	1,571	()未収入金の回収強化
販売用不動産	10,064	4,547	5,517	()在庫分譲物件の販売促進
その他	824	3,660	2,836	
固定資産	15,746	15,624	122	
有形固定資産	13,382	13,677	295	
無形固定資産	606	588	18	
投資その他の資産	1,757	1,358	398	
資産合計	40,115	36,192	3,923	
流動負債	23,726	19,349	4,377	
支払手形・工事未払金等	8,399	9,425	1,026	
短期借入金	9,000	3,700	5,300	()有利子負債の削減
1年内返済の長期借入金	1,122	1,603	481	
その他	5,205	4,621	584	
固定負債	8,131	8,497	365	
長期借入金	4,805	5,703	898	()短期借入金からシフト
退職給付引当金	858	708	150	
その他	2,468	2,086	383	
純資産	8,257	8,346	89	

第1部 業績説明

5 . キャッシュ・フロー計算書概要(連結)

【単位：百万円】

		2007/9期	2008/9期	主な増減要因
営業活動によるキャッシュフロー		1,641	625	
主な内訳	たな卸資産の増減額	2,466	176	分譲物件の販売促進(07/上)
	売上債権の増減額	2,987	44	未収入金の回収強化(07/上)
	仕入債務の増減額	2,967	984	完工の平準化による仕入債務の減少(07/上)
	その他	845	139	
投資活動によるキャッシュフロー		1,471	418	
主な内訳	有形固定資産の取得による支出	214	299	展示場の出展(07/上)(08/上)
	有形固定資産の売却による収入	1,569	29	遊休不動産の売却(07/上)
	その他	116	148	
財務活動によるキャッシュフロー		3,699	1,687	
主な内訳	短期借入金の増減額	1,417	4,215	借入金返済(07/上)(08/上)
	長期借入金の返済による支出	2,790	522	短期借入金よりシフト(08/上)
	その他	508	3,050	
現金及び現金同等物の増減額		585	1,481	
現金及び現金同等物の期首残高		7,462	8,754	
連結範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額		54	-	
現金及び現金同等物の中間期末残高		6,822	7,272	

第1部 業績説明

6. 過去5事業年度の主要連結財務指標の推移

【単位：百万円】

	04/3期	05/3期	06/3期	07/3期	08/3期	09/3期	07/9期 (中間)	08/9期 (中間)
	実績	実績	実績	実績	実績	予想	実績	実績
売上高	96,829	87,454	82,698	77,086	64,589	58,000	32,016	26,456
売上総利益	20,091	18,117	16,948	15,591	13,474	16,500	6,266	6,476
営業利益(%)	1,235 (1.3%)	579 (0.7%)	24 (-)	758 (1.0%)	1,051 (1.6%)	1,600 (2.8%)	12 (-)	140 (0.5%)
経常利益(%)	48 (0.1%)	864 (-)	1,543 (-)	411 (-)	433 (0.7%)	1,100 (1.9%)	293 (-)	33 (-)
純利益(%)	826 (0.9%)	1,872 (-)	32,961 (-)	1,741 (2.3%)	244 (-)	1,000 (1.7%)	762 (-)	208 (-)
総資産	112,285	100,030	72,458	48,774	37,217	35,000	40,115	36,192
有利子負債	53,566	45,930	42,249	18,621	12,329	9,000	14,927	11,006
純資産	31,821	29,225	7,136	8,941	8,460	9,346	8,257	8,346
売上総利益率	20.8%	20.7%	20.5%	20.2%	20.9%	28.4%	19.6%	24.5%
営業利益率	1.3%	0.7%	-	1.0%	1.6%	2.8%	-	0.5%
ROE	2.7%	462.4%	0.1%	19.5%	2.9%	11.1%	9.2%	2.5%
自己資本比率	28.4%	29.3%	9.8%	18.3%	22.6%	26.6%	20.6%	23.1%
D/Eレシオ	1.7	1.6	5.9	2.1	1.5	0.96	1.8	1.3

ROE二桁台へ
D/Eレシオ1倍未満へ

GC注記解除

7. 連結業績見通し

【単位：百万円】

	2008/3期	2009/3期		2010/3期	2011/3期
	(実績)	(予想)	(前期比)	(予想)	(予想)
売上高	64,589	58,000	6,589	63,000	65,000
営業利益(%)	1,051 (1.6%)	1,600 (2.8%)	549 (+1.2%)	2,000 (2.9%)	2,500 (3.6%)
経常利益(%)	433 (0.7%)	1,100 (1.9%)	667 (+1.2%)	1,500 (2.2%)	2,000 (2.9%)
当期純利益(%)	244 (-)	1,000 (1.7%)	1,244 (-)	1,400 (2.1%)	1,800 (2.6%)

当期含めた3カ年で、主に戸建注文建築完工棟数アップ、原価削減、リフォーム売上の拡大、金利コスト削減等により前期対比ベースで営業利益約2.5倍、経常利益約5倍まで拡大させる計画。

2011年3月期の売上高営業利益率、売上高経常利益率は同業他社平均と同等水準へ。

第2部 改革の進捗

第2部 改革の進捗

1. 改革の進捗 プロダクト

マーケットニーズに応じて相次ぎ新商品・リニューアル商品を投入した結果、受注棟数が前上期を上回る(前年同期比9.1%増)。

平成20年4月16日

新ブランド商品 “光風 (k f)” リリース(坪53万円～)

- 長期優良住宅の趣旨を先取りし商品化
- ブランディング戦略における第一弾商品
- シンプルで飽きのこない外観デザイン
新しい日本らしさー「和」をアクセントとしたシンプルでモダンなデザインを実現
- ライフスタイルの変化にフレキシブルに対応できる住まい
間仕切り収納家具・間仕切り建具の開発、
リビング収納の提案
- 50余年に亘り住まいを研究し続けた成果を
結集した商品
「ストレストスパ」礼・「壁体内換気システム」採用
品確法の最高等級にて対応



平成20年7月14日

新ブランド商品第2弾 “MOO” リリース(坪45万円～)

- 優れた耐震性・耐久性、飽きのこないデザイン・快適空間、暮らしの変化に対応した空間の可変性、メンテナンスシステムの充実を備えた長期優良住宅
- 切妻妻面を主とする日本の住まいのイメージを継承し、シンプルで飽きのこない威風堂々とした外観
- 「耐候性」と「防汚性」の高いアクセント外壁
- 間取りを容易に変更できるスケルトン・インフィルの考え方、間仕切り収納など、暮らしの変化に柔軟に対応
- 長く継続的に使用できる機能を重視した、内外装、設備仕様を幅広くラインナップ



平成20年4月21日

ネット住宅商品 “Sum@i21” リニューアル(坪27万円～)

- 新素材の採用により長期にわたり美観を確保
汚れをはじき返す外壁材、色あせしにくい屋根材、紫外線による色あせを防ぐ雨樋等、高耐候部材を採用
- 選べる楽しさと充実した機能性の調和
設備アイテム(キッチン・洗面・ユニットバス・トイレ)のグレードアップ及びカラーバリエーション追加
- 二世帯同居タイププランを充実
玄関共有型14プランの追加



平成20年9月29日

新ブランド商品第3弾 “Wingmodern” リリース(坪35万円～)

- 日本建築の様式美と高強度設計による耐震性・耐久性を備え、卓越したプライス・パフォーマンスを提供
- 「高設計倍率システム」導入による自由度の高い空間訴求
- リビング階段・吹き抜け・2階リビング等、新提案を盛り込んだ180プランを用意
- 規格型商品でありながらも、独自のプランシステムで多様な要望に柔軟に対応
- オール電化仕様や横基調建具・高耐候外壁などを盛り込んだ、プレミアム・パッケージ仕様を設定
- 構造躯体の耐久性、住宅の耐震性、変化に対応できる居住空間、内装・設備の維持管理の容易性、省エネルギー性能、将来のバリアフリー対応が可能



第2部 改革の進捗

2 . 改革の進捗 プロダクト

国土交通省「超長期住宅(200年住宅)先導的モデル事業」に当社提案が採択(応募総数603件中)

提案についての評価

木質系のプレハブ住宅について、耐久性の向上等により構造躯体の長寿命化を図るとともに、点検やメンテナンスを継続的に実施していくというエス・バイ・エル の提案に対して、「維持管理にあたり、これまでの技術の蓄積を踏まえた独自の劣化診断の仕組みを定期点検に活用するという劣化対策への取組みを評価した」との高い評価を頂き、モデル事業としての採択に至った。

エス・バイ・エルの具体的提案内容(一部抜粋)

項目	提案	内容
構造躯体の耐久性	長期劣化防止構造	1階の外壁及び浴室・脱衣室の壁・床組を、防腐防蟻措置、浴室・脱衣室の内壁に高耐久処理木材および単板加圧注入処理合板を採用。
	外壁二重通気構造	構造躯体の外側と内部の両方に通気層をもうけ、雨水の浸入及び壁の内部結露を防ぐ構造。
住宅の耐震性	高設計倍率システム	高設計倍率の耐力壁を配置することで内部空間の可変性や自由度を拡大できる設計システム。
維持保全計画	劣化診断推定評価システム	壁体内換気システムを約30年間木質パネル構法に採用してきた実績を活かし、25年毎の定期点検時に構造躯体の劣化診断を可能とするシステム。

2008年度グッドデザイン賞(財団法人日本産業デザイン振興会主催)を受賞

受賞評価

「強固な構造システムとともに、多様なライフスタイルと家族構成の変化にも対応できる長寿命の商品化住宅の提案である」
「街並への配慮も行き届いており、現代の住まいに和風を取り入れようとしたシンプルなデザインにも注目した」

「光風」の設計コンセプトが、わが国における今後の住宅設計の方向を指し示すモデルとして、住宅建築に造詣の深い審査委員会から高い評価を獲得。



第2部 改革の進捗

3 . 改革の進捗 販売

付帯販売の強化: 1顧客当りの販売単価拡大を追及

付帯工事: 外構工事、フロアマニキュア、エアコン など
付帯販売: カーテン、家具、照明、ホームセキュリティー など

利益率管理の強化(着実に利益率は改善中)

戸建注文請負粗利率の推移

06/上	06/下	07/上	07/下	08/上
27.4%	29.1%	28.7%	31.1%	30.9%

リフォーム請負粗利率の推移

06/上	06/下	07/上	07/下	08/上
28.5%	28.9%	31.1%	31.8%	31.6%

成約率アップのための対策

イベント営業による成約率の向上
新商品内覧会・インテリアフェア、工場見学会などの開催頻度アップ

成績不振営業社員の能力の底上げ

半期のパーヘッド受注数: 0.62棟 1.82棟にアップ

第2部 改革の進捗

4 . 改革の進捗 生産・物流

生産物流改革(X:PSプロジェクト) 実施項目	進捗状況
邸別生産方式への移行	平成20年10月からスタート
物流センターのプラットフォーム化	平成21年4月からスタート予定
工場付加価値の増大	現在進行中、目標改善金額達成迄の課題項目は平成21年度下期完了予定
施工方法の標準化	現在進行中、目標改善金額達成迄の課題項目は平成21年度下期完了予定
見積購買から査定購買への移行	現在進行中、目標改善金額達成迄の課題項目は平成21年度下期完了予定

生産物流改革 (X:PSプロジェクト)	累計改善金額目標	平成20年上期迄の 累計改善金額実績	平成22年下期迄の 追加改善金額
	20億円	10.05億円	+ 10.0億円

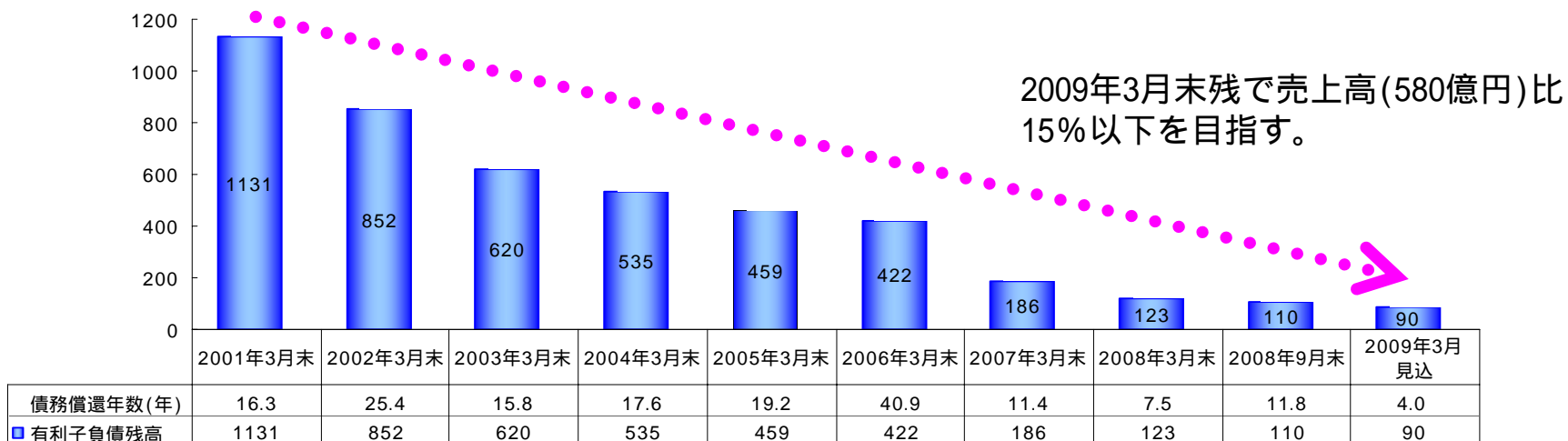
第2部 改革の進捗

5 . 改革の進捗 財務

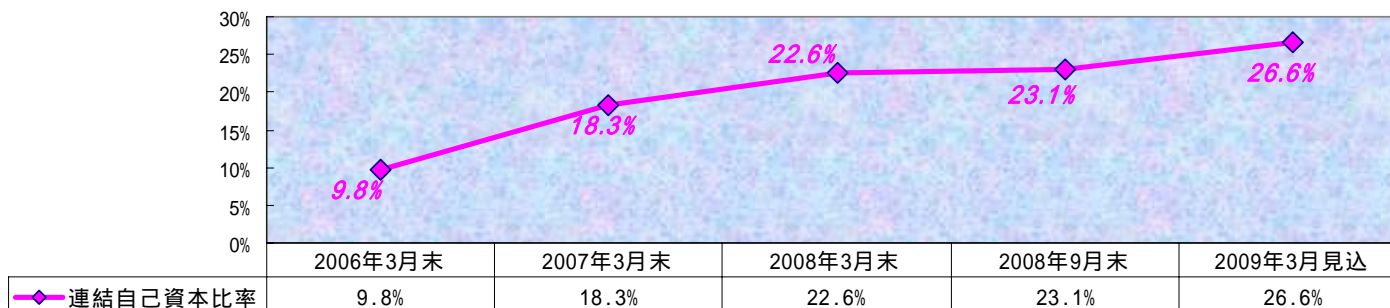
有利子負債の圧縮状況・関連する財務指標
(債務償還年数)

有利子負債の推移 (連結)

【単位：億円】



自己資本比率の改善



第2部 改革の進捗

6 . 改革の進捗 関連会社

【単位：百万円】

	エス・バイ・エル沖縄 (外販100%)			エースホーム (外販100%)			コングロエンジニアリング (外販約50%)			エス・バイ・エル住工 (外販0%)			ハウジングワークス (外販0%)		
	収支比率			収支比率			収支比率			収支比率			収支比率		
	07/9期	08/9期	増減	07/9期	08/9期	増減	07/9期	08/9期	増減	07/9期	08/9期	増減	07/9期	08/9期	増減
売上	632	272	359	1,182	1,096	85	1,709	1,697	12	913	908	5	742	960	217
売上総利益 (%)	150 (23.7%)	47 (17.3%)	102	241 (20.4%)	231 (21.1%)	9	217 (12.7%)	207 (12.2%)	9	7 (0.8%)	35 (3.9%)	28	3 (0.4%)	31 (3.2%)	35
営業利益 (%)	53 (8.4%)	46 (-)	100	93 (7.9%)	85 (7.8%)	8	73 (4.3%)	4 (-)	77	5 (-)	23 (2.5%)	28	21 (-)	16 (1.7%)	37
経常利益 (%)	39 (6.2%)	64 (-)	104	95 (8.0%)	83 (7.6%)	11	76 (4.4%)	5 (-)	82	1 (-)	24 (2.6%)	26	23 (-)	14 (1.5%)	37
当期純利益 (%)	12 (1.9%)	70 (-)	82	55 (4.7%)	48 (4.4%)	6	43 (2.5%)	3 (-)	46	49 (-)	17 (1.9%)	67	43 (-)	8 (0.8%)	51

上期は、エス・バイ・エル沖縄、コングロエンジニアリングの業績マネジメントに課題を残す。

エス・バイ・エル沖縄は、マンション不況の影響で、当初計画未達。

コングロエンジニアリングは、販売費・一般管理費の増加で、当初計画未達。

下期の優先取組課題として、管掌取締役の見直しを実施。

生産物流技術改革が奏功し、エス・バイ・エル住工、ハウジングワークスは当初計画を上回る。

第3部 下期の重点取組

1 . 下期の重点取組 新技術の展開

プロダクト戦略

超長期住宅(200年住宅)先導的モデル事業提案技術を既存商品群へ展開

高設計倍率システム(平成20年10月導入スタート)

高設計倍率(3階建て向け4.7)の設計システムを全商品へ展開。
スケルトンインフィル化により空間設計自由度を拡大し、将来のリフォーム自由度を大幅に向上。

新壁体内換気システム(平成21年1月導入予定)

従来の壁体内換気システムより、64.5%性能アップ。

劣化診断推定評価システム(平成21年1月導入予定)

構造躯体の内部を点検(含水率を測定)し、乾燥度合いを管理する日本初の画期的診断システム。

第3部 下期の重点取組

2 . 下期の重点取組 新構法の開発

日本の気候風土に最適な新構法への取り組み

木質パネルによる「硬くて」「軽い」構法を信州大学と共同で研究開発中。

100年に一度の超大地震に耐えることができる、“地震力を受けにくい固有周期の小さな”構造を実現

環境負荷の低減

計画植林による木材調達

工場でのゼロエミッションの推進

住まいの長寿命化

日本の気候風土に適した耐震構法

新壁体内換気のバージョンアップ

高耐力壁設計による可変空間



平成22年1月導入に向けての
試行棟建設

設計システムの効率化

より精緻な構造解析の実現

構造設計プログラムの導入

現場条件に応じた生産性追求

日本の住環境に最適な生産システム

工場での構造躯体内製化

工場でのプレセット化～現場組立まで対応

3 . 下期の重点取組 ストックビジネスの展開

当下期より本格的に取り組みを開始

国の政策やエコ、資源問題への関心の高まりから、リフォーム市場は今後更に拡大の予想
生涯サポートシステム(有償メンテナンスにより、建物がある限り保証延長可)の普及による、

SxL入居者約9万戸に対するサービスの向上

メンテナンス、リフォーム受注等、長期に亘る収益機会の創出

当下期以降の取り組み

入居者サービスの見直しとリフォーム営業力強化によるリフォーム受注の拡大

前年対比	2008年度	2009年度
売上	16.6%UP	22.4%UP
粗利益	18.1%UP	27.5%UP

生涯サポートシステムの活用による入居10年目顧客のメンテナンスリフォームの拡大

前年対比	2008年度	2009年度
粗利益	59%UP	83%UP
件数	46%UP	40%UP

今後の取り組み

自社中古物件の資産価値向上と活用に関する取り組みの検討

4 . 下期の重点取組 ネット住宅ビジネスのテコ入れ

ネットによる住宅販売パイオニア(平成13年11月発売開始から販売累計2000戸達成)のアドバンテージを活かし、住宅展示場営業に並ぶ販売手法の確立を目指す。

現状250棟/年から 500棟/年体制へ

拡大路線への道程

商品ラインナップの拡充とサイトアクセス数の向上

デザイン&価格帯の多様化と共に認知度アップによるサイトアクセス数向上を図る

ラインナップの拡充と選びやすさの両立

ラインナップの充実に対して、サイトの分かり易い構成とシミュレーション機能の改善により、選び易さも向上させる。

成約率の向上

営業プロセスの改善と組織体制の拡充



(本資料に関するお問い合わせ先)

〒530-6005 大阪市北区天満橋一丁目8番30号

(担当) IR広報企画グループ

(mail) ir-koho@sxl.co.jp

Tel : 06-6242-0558 Fax : 06-6881-5520

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。