

平成21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

平成21年11月24日

第1部	業績説明	
1.	上期決算ハイライト-----	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.	連結事業別決算概要(売上/売上総利益)-----	P 9
7.	過去5事業年度の主要連結財務指標の推移-----	P 10
第2部	平成21年度上期総括	
1.	事業環境-----	P 12
2.	総合展示場に変わる営業政策の展開-----	P 13
3.	戸建住宅請負事業の回転率アップの取組-----	P 14
4.	長期優良住宅供給への取組-----	P 15
5.	ストック事業への取組-----	P 16
6.	財務体質改善の取組-----	P 17
7.	経費削減・原価削減の取組-----	P 18
8.	子会社-----	P 19
第3部	平成21年度下期展開	
1.	営業面の挺入れ-----	P 21
2.	ネット住宅事業【ネットdeすまい】の拡大/マーケットポジション・戦略---	P 22
3.	ネット住宅事業の拡大/ネットとリアル融合-----	P 23
4.	ネット住宅事業の拡大/将来展望-----	P 24
5.	財務体質改善への取組-----	P 25
6.	エリア戦略・プロダクト戦略/今後の課題-----	P 26

第1部 業績説明

上期決算ハイライト

- 減収増益 / 前年同期比13.9%ダウンの大幅減収
(前年度下期の受注低迷の影響)
- 売上総利益率の改善継続(当中間期実績25.5%) / 4半期連続
- コスト削減 / 販売管理費前年同期比13.1%削減
- 中間期時点で純利益を計上 / 平成16年9月期以来5期ぶり
- 会計制度の変更 / 工事完成基準から工事進行基準への変更

2. 損益計算書概要(連結)



【単位:百万円】

	08/9期	09/9期	増減	主な増減要因
売上高	26,456	22,767	3,689	単体:3,686百万円減(15.2%減)、 子会社/SXL沖縄:677百万円増(248.2%増)、 子会社/エースホーム:403百万円減(36.8%減) 子会社/コングロエンジニアリング:459百万円減(27.1%減)
売上総利益(%)	6,476 (24.5%)	5,800 (25.5%)	675 (1.0P)	単体の生産物流改革プロジェクトによる原価率改善が継続奏効
販売費及び一般管理費	6,335	5,508	827	主に単体での削減 822百万円(14.0%減)
営業利益(%)	140 (0.5%)	292 (1.3%)	152 (0.8P)	
営業外収益	127	102	24	デリバティブ評価益 24百万円減
営業外費用	301	313	11	借入金額削減による支払利息の減少:5百万円減 シンジケートローン手数料:27百万円増
経常利益(%)	33 (0.1%)	82 (0.4%)	115 (0.5P)	
特別利益	76	280	204	確定拠出年金制度への移行に伴う退職給付制度終了益
特別損失	184	187	2	単体における固定資産売却に伴う損失 住宅展示場撤退費用の増加
当期純利益(%)	208 (0.8%)	133 (0.6%)	341 (1.4P)	

3. 損益計算書概要(単体)



【単位:百万円】

	08/9期	09/9期	増減	主な増減要因
売上高	24,312	20,626	3,686	前年度下期の受注数の大幅低迷がダイレクトに影響 完工数対比:前年同期956棟に対し、今上期738棟
売上総利益(%)	5,933 (24.4%)	5,344 (25.9%)	589 (1.5P)	生産物流改革プロジェクトによる原価率改善が継続奏効
販売費及び一般管理費	5,857	5,035	822	展示場費80.8百万円ダウン、広告宣伝費369.3百万円ダウン 人件費419.7百万円ダウン、諸経費47.2百万円アップ
営業利益(%)	75 (0.3%)	309 (1.5%)	233 (1.2P)	
営業外収益	305	195	110	受取配当金:95百万円減 デリバティブ評価益:24百万円減
営業外費用	324	346	22	借入金額削減による支払利息の減少:5百万円減 シンジケートローン手数料:27百万円増
経常利益(%)	56 (0.2%)	157 (0.8%)	100 (0.6P)	
特別利益	76	280	204	確定拠出年金制度への移行に伴う退職給付制度終了益
特別損失	184	176	8	固定資産売却に伴う損失 住宅展示場撤退費用の増加
当期純利益(%)	60 (0.2%)	258 (1.3%)	299 (1.5P)	

4. 貸借対照表概要(連結)



【単位:百万円】

	08/9期	09/9期	増減	主な増減要因
流動資産	20,567	18,713	1,853	
現金預金	7,272	6,928	344	
受取手形・完成工事未収入金等	5,088	6,861	1,772	工事進行基準適用による未収入金の増加(3,669百万円)
販売用不動産	4,547	3,341	1,205	単体及びSxL沖縄での在庫不動産の販売促進
その他	3,660	1,584	2,076	
固定資産	15,624	14,788	836	
有形固定資産	13,677	13,314	363	固定資産売却の促進
無形固定資産	588	485	102	不要、不急な投資を抑制
投資その他の資産	1,358	988	370	
資産合計	36,192	33,502	2,690	
流動負債	19,349	19,242	106	
支払手形・工事未払金等	9,425	7,105	2,319	売上の減少に伴う仕入の減少
短期借入金	3,700	6,500	2,800	長期借入金からのシフト
1年内返済予定の長期借入金	1,603	2,617	1,015	
その他	4,621	3,019	1,602	
固定負債	8,497	5,598	2,899	
長期借入金	5,703	3,380	2,323	短期借入金へのシフト
退職給付引当金	708	0	707	確定拠出年金制度への移行
その他	2,086	2,217	131	
純資産	8,346	8,660	315	

5. キャッシュ・フロー計算書概要(連結)



【単位:百万円】

		08/9期	09/9期	主な増減要因
営業活動によるキャッシュフロー		625	1,945	
主な内訳	たな卸資産の増減額	176	1,795	分譲用土地建物1,204百万円の減少 工事進行基準の適用による売掛金の増加
	売上債権の増減額	44	2,896	
	仕入債務の増減額	984	415	
	その他	139	429	
投資活動によるキャッシュフロー		418	352	
主な内訳	有形固定資産の取得による支出	299	192	展示場の出展による支出 長期貸付金の回収
	有形固定資産の売却による収入	29	10	
	その他	148	170	
財務活動によるキャッシュフロー		1,687	62	
主な内訳	短期借入金の増減額	4,215	1,300	長期借入金から短期借入金へのシフト
	長期借入金の増減額	2,538	1,231	
	その他	10	7	
現金及び現金同等物の増減額		1,481	2,235	
現金及び現金同等物の期首残高		8,754	9,113	
連結範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額				
現金及び現金同等物の期末残高		7,272	6,878	

6. 連結事業別決算概要(売上/売上総利益)



【単位:百万円】

	売上			売上総利益			主な増減要因
	08/9期	09/9期	増減率	08/9期	09/9期	増減率	
エス・バイ・エル	24,312	20,626	-	5,933	5,344	-	
建築請負事業	20,011	17,274	-	4,941	4,581	-	景気低迷による受注減の影響 生産技術改革プロジェクト等の成果によるコスト低減
注文住宅	15,471	12,693	-	3,720	3,278	-	
ネット住宅	1,758	1,883	7%	426	469	10%	
リフォーム	2,780	2,697	-	793	834	5%	
部材販売事業	2,117	1,637	-	566	448	-	
分譲事業	945	725	-	92	53	-	分譲物件の減少
その他事業	1,238	989	-	333	260	-	資材売上減
エス・バイ・エル住工	908	749	-	35	12	-	親会社の出荷減に伴う採算効率の悪化
コングロエンジニアリング	1,697	1,238	-	207	212	2%	鋼製型枠事業撤退、業界の着工戸数減
エス・バイ・エル沖縄	272	950	248%	47	16	-	在庫不動産の販売促進
エースホーム	1,096	693	-	231	179	-	FC店の受注低迷による出荷減
ハウジングワークス	960	1,393	45%	31	81	157%	工事進行基準への会計制度の変更
連結消去	2,791	2,884	-	11	21	-	
グループ合計	26,456	22,767	-	6,476	5,800	-	

7. 過去5事業年度の主要連結財務指標の推移



【単位:百万円】

	05/3期	06/3期	07/3期	08/3期	09/3期	10/3期	08/9期 (中間)	09/9期 (中間)
	実績	実績	実績	実績	実績	予想	実績	実績
売上高	87,454	82,698	77,086	64,589	53,625	50,000	26,456	22,767
売上総利益(%)	18,117 (20.7%)	16,948 (20.5%)	15,591 (20.2%)	13,474 (20.9%)	13,317 (24.8%)	13,000 (26.0%)	6,476 (24.5%)	5,800 (25.5%)
営業利益(%)	579 (0.7%)	24 (0.0%)	758 (1.0%)	1,051 (1.6%)	1,017 (1.9%)	1,300 (2.6%)	140 (0.5%)	292 (1.3%)
経常利益(%)	864 (1.0%)	1,543 (1.9%)	411 (0.5%)	433 (0.7%)	525 (1.0%)	800 (1.6%)	33 (0.1%)	82 (0.4%)
純利益(%)	1,872 (2.1%)	32,961 (39.9%)	1,741 (2.3%)	244 (0.4%)	218 (0.4%)	600 (1.2%)	208 (0.8%)	133 (0.6%)
総資産	100,030	72,458	48,774	37,217	34,912	32,000	36,192	33,502
有利子負債	45,930	42,249	18,621	12,329	12,428	11,000	11,006	12,498
純資産	29,225	7,136	8,941	8,460	8,698	9,300	8,346	8,660
ROE	462.4%	0.1%	19.5%	2.9%	2.5%	6.4%	2.5%	1.6%
自己資本比率	29.2%	9.8%	18.3%	22.6%	24.8%	27.3%	23.1%	25.9%
D / Eレシオ	1.6	5.9	2.1	1.5	1.4	1.1	1.3	1.5

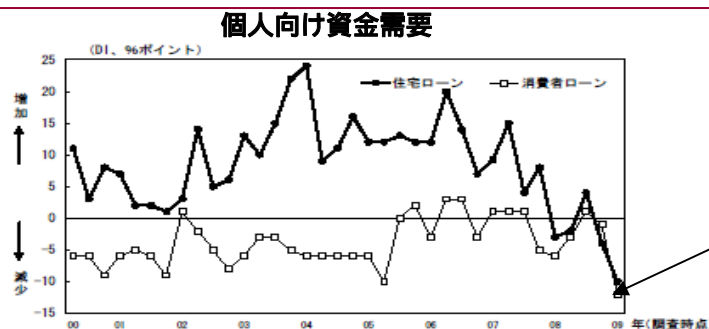
1. 財務体質は継続改善傾向。
2. 収益性も改善傾向が続いているが、売上のボトムアウトが喫緊の課題。

第2部 平成21年度上期総括

1. 事業環境

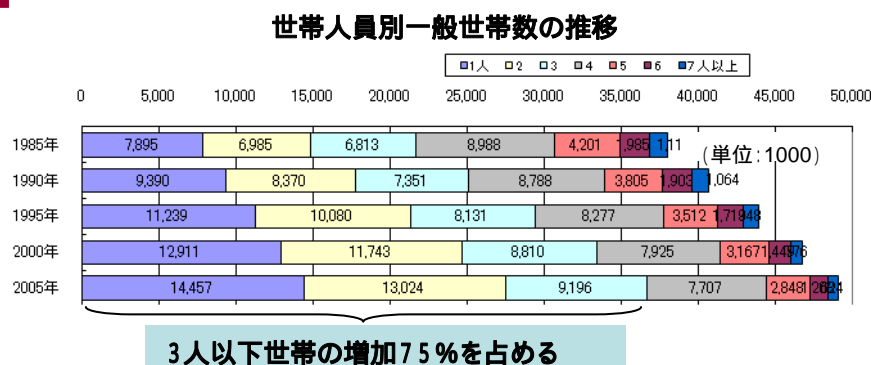
経済環境

- 雇用情勢の悪化
- 消費マインドの冷え込み
- 生産・輸出の持ち直し
- 株式市況の底打ち感
- 景気に対する二番底懸念

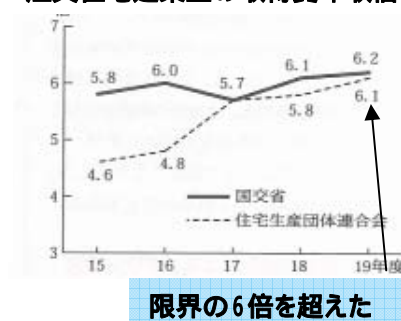


市場環境

- 着工戸数の減少
(持家着工戸数
H20年度実績31.1万戸
H21年度予想30万戸)
- ローン審査の厳格化
- 少人数世帯数の増加
- 延床面積の減少
- 低価格帯への需要シフト

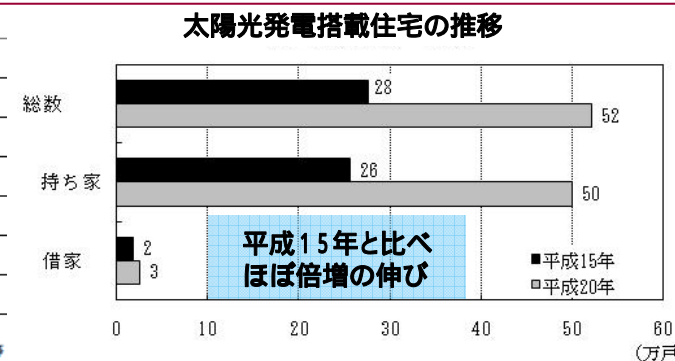
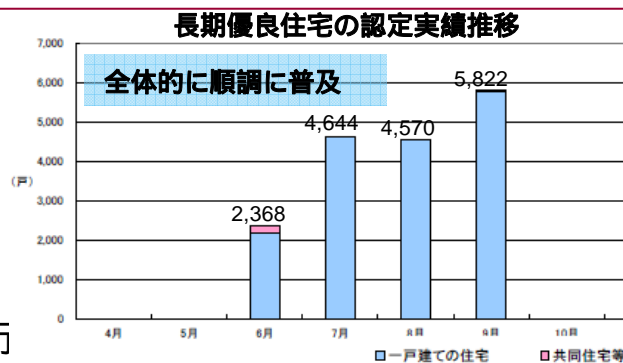


注文住宅建築主の取得費年収倍率



住宅関連政策

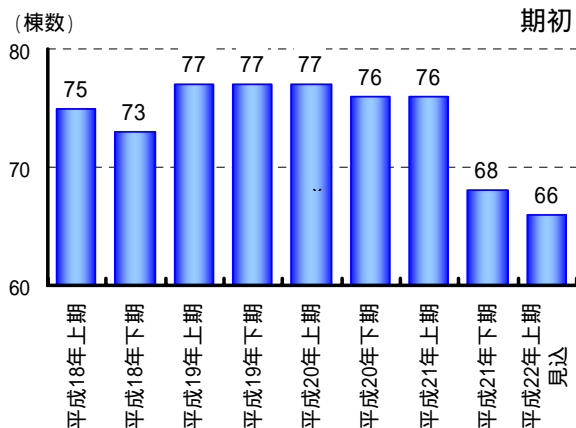
- 過去最大の住宅ローン減税
- 長期優良住宅認定制度
- 贈与税非課税枠拡大
- 太陽光発電補助金復活 / 自治体補助金拡充
- 余剰電力買い取り新制度移行



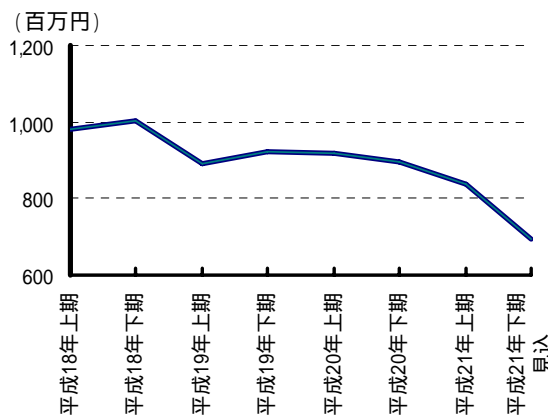
2. 総合展示場に変わる営業政策の展開

展示場の削減

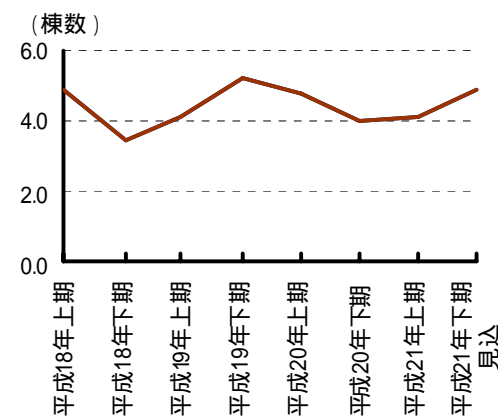
展示場数の推移



展示場費の推移



1展示場当りの受注棟数



展示場の代替展開

街なかオープンハウス

計画中含め8ヶ所開催(終了1、開催中4、着工中1、準備中2)

展示場削減に伴う情報数減を補うと共に、リアルモデルの公開により**商談中顧客の成約率を高める**

- ・4月 北名古屋: 甚目寺展示場【close済】(3ヶ月間成約数:6件)
- ・9月 名古屋: 名鉄陽なたの丘展示場(2棟)【open中】
- ・10月 北名古屋: 尾張一宮展示場【open中】
- ・11月 東京: 練馬光が丘展示場【open中】

close済とopen中の街なかオープンハウスの平均成約コスト効率(1受注に対するコスト)は展示場の成約コスト効率の1.7倍で推移

紹介営業

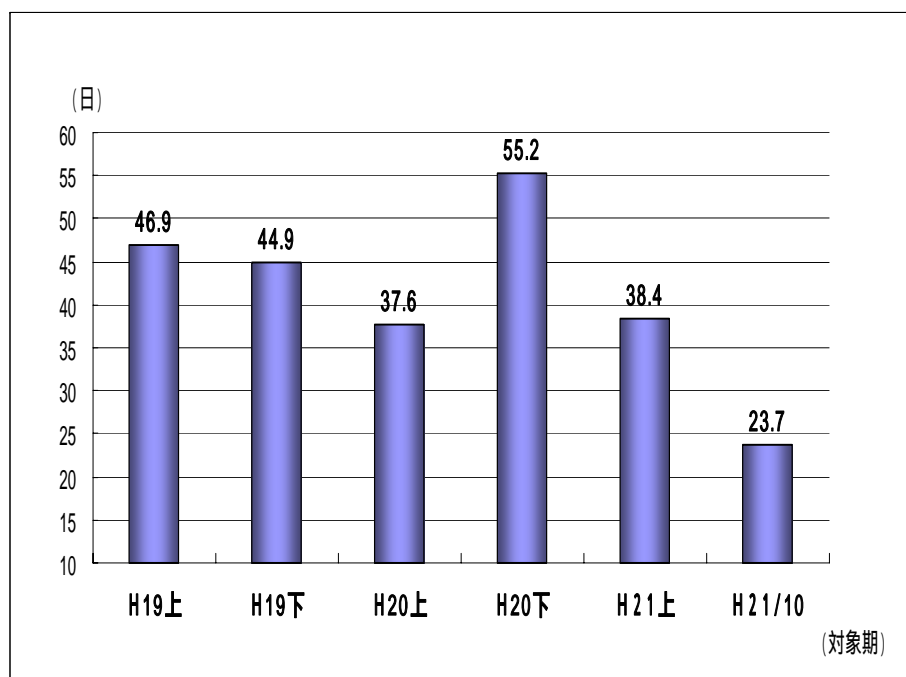
- ・紹介専任チーム(展示場に紐つかない紹介情報だけを主体としたチーム)の立ち上げ
- ・紹介料の見直し
- ・業者、社員紹介の表彰制度の改定
- ・メンテナンス社員と営業社員のペア展開による入居者への深耕
- ・取引業者、協力業社向けの各種イベント展開
- ・提携先業者、不動産業者等への新たなチャネル展開

3. 戸建住宅請負事業の回転率アップの取組



契約から竣工までの工期改善

契約工期設定の厳格化、工程平準化の促進等により標準逸脱日数を
55.2日 38.4日 23.7日に低減

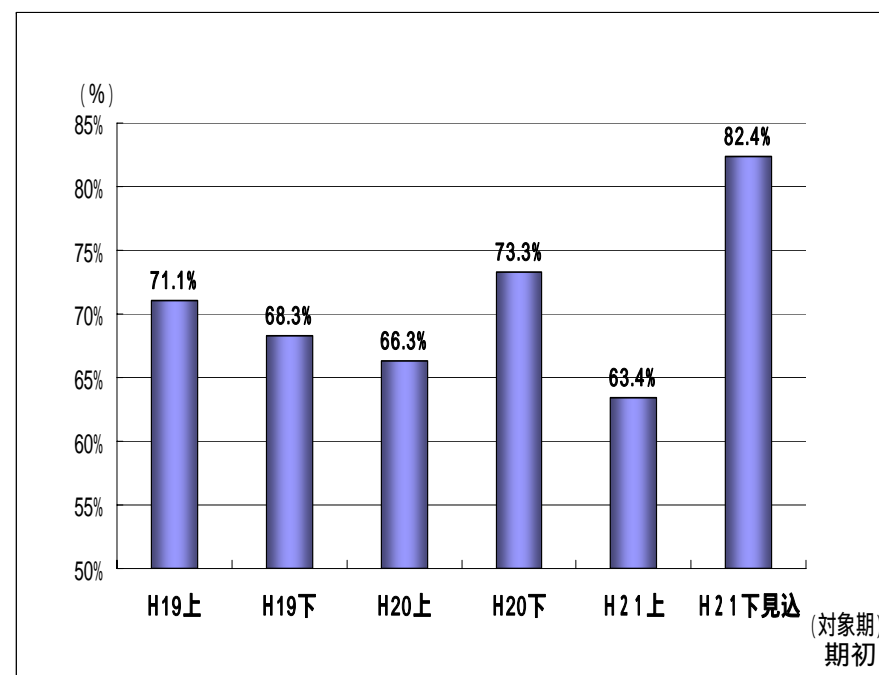


対象期	H19上	H19下	H20上	H20下	H21上	H21/10
標準逸脱日数	46.9	44.9	37.6	55.2	38.4	23.7

H21下期はH21/10単月の標準逸脱日数

受注残の次期完工比率アップ

契約工期設定の厳格化、着工の早期化、適正な工期の促進により受注残の次期完工比率を
63.4% 82.4%にアップ



対象期	H19上	H19下	H20上	H20下	H21上	H21下見込
受注残完工比率	71.1%	68.3%	66.3%	73.3%	63.4%	82.4%

4. 長期優良住宅供給への取組



平成21年6月4日施行の「長期優良住宅の普及の促進に関する法律」にいち早く対応した商品を商品群に投入
国土交通省 平成21年度(第1回)「長期優良住宅先導的モデル事業」に当社提案が**躯体の耐久性対策**で
2回目の採択(応募総数311件中) **躯体の耐久性対策で採択されたのは 当社だけ**

平成21年4月7日

**長期優良住宅エス・バイ・エルLEXシリーズ
「GP1」リリース(1,300万円台~)**



- 『透ける』『抜ける』『兼ねる』『集める』のプランニングコンセプトにより、賢い空間利用の提案。
- 外郭形状を固定しながら、内部空間の可変性や自由度を備えた自由設計。
- 長期優良住宅(=高耐震、高耐久、省エネ)を超える(+環境、防耐火)高い性能を保持。
- オール電化に加え、住宅購入者が採用した人気アイテムを標準装備したフルスペック仕様。
- 無駄を省くことによる建築コストの削減、部材の大量調達によるコストダウンにより、業界最高レベルのコストパフォーマンスを実現。
- ミキハウス子育て総研株式会社の認定事業「子育てにやさしい住まい」
＜注文住宅図面&プラン認定＞を**ハウスメーカーで初取得**
東証一部上場ハウスメーカー(平成21年4月7日現在)

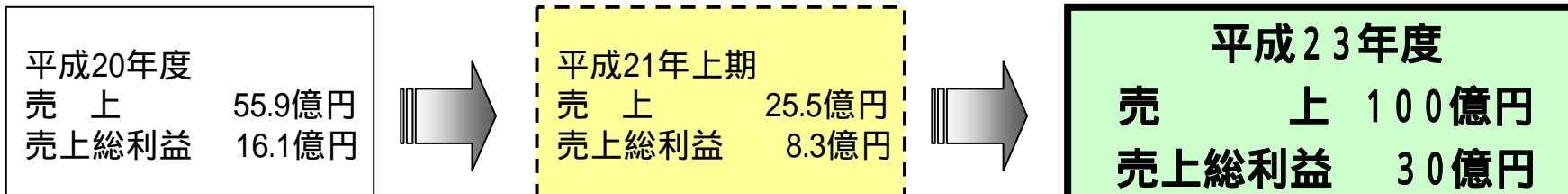
平成21年1月よりネット住宅を除く当社住宅**全棟に搭載**の日本初の邸別高耐久化システム**「LOOP(ループ)」**により、SxLの住まいの特徴である**“ずっと強い”**をシステムチカルに担保

「LOOP」:平成20年第1回国土交通省「超長期住宅(200年住宅)先導的モデル事業」に採択された先進技術を含む**「Revoみえる図」「邸別パネル設計」「ドライセル」「耐湿パネル」「Lupe(ループ)」**の技術をパッケージ化したシステムで、**従来の壁体内換気能力を64.5%向上**



5. スtock事業への取組

3期後に売上規模100億円の事業へ拡大



オーナー捕捉率のアップ

【単位:百万円】

年度	捕捉率	捕捉率=(売上高×OB比率)÷(ストック戸数×275,000)				
		ストック戸数	年間需要額	売上高	OB比率	顧客売上実績
H18年度	17.9%	82,295	24,157	4,332	93.5%	4,041
H19年度	18.4%	83,092	24,101	4,478	93.7%	4,195
H20年度	21.1%	83,944	12,168	5,268	92.4%	2,410
H21年度 上期	20.8%	84,460	11,784	2,551	94.7%	2,552

生涯サポートシステムの 保証更新率のアップ

管理項目	H21上期	H21年度	H22年度	H23年度
対象数	721	1,497	2,958	2,514
診断実施率 診断後MTまで/対象数	18.9%	30%	40%	50%
成約率 保証更新/MT・CL数	33.1%	30%	30%	30%

利益率の改善

【単位:百万円】

	H19年度 上期	H19年度 下期	H20年度 上期	H20年度 下期	H21年度 上期
契約高	2,152	2,326	2,610	2,659	2,551
粗利益	624	702	779	847	831
利益率	29.0%	30.2%	29.9%	31.8%	32.6%

本年度上期は、生涯サポートシステムへの保証更新を目的に対象者にアプローチスタート。
下期は、残りの対象者へのアプローチと診断申込から見積提出までのスピードアップも図り目標値に到達させる。

6. 財務体質改善の取組

資金回収適正化(資金負担軽減)

引渡時決済金額割合

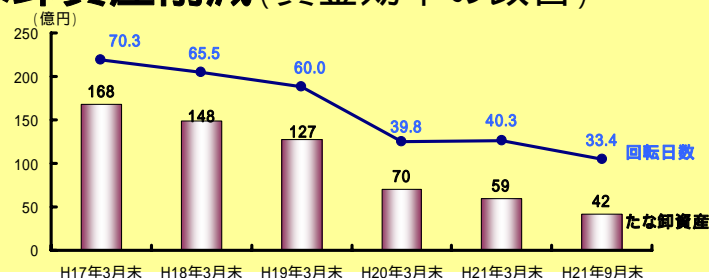
平成21年4月～9月請負契約分 51% (前年同期実績 80%)

請負金額に対する引渡時に決済する金額の割合

(残りは引渡前に入金済(分割入金の時期:契約時・着工時・上棟時))

- 建築資金回収の改善に取り組み資金回収の適正化を実現する
- 引渡時の決済比率が昨年実績で80%から**51%**へ大幅に改善

たな卸資産削減(資金効率の改善)



- 販売用不動産の販売促進及び新規仕入れの抑制
- ロット生産から邸別生産への切り替えによるパネル在庫の適正化

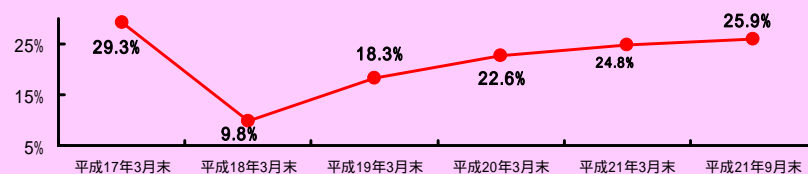
年金制度の改定(財務リスクの軽減)

平成21年9月30日付けで確定拠出年金制度へ移行

(退職給付引当金:777百万円()を清算) 9月までの引当累計額

- 将来の財務リスクを軽減
- 債務額の圧縮

B/Sスリム化(自己資本比率の改善)



- 中間期末での純利益確保(5期ぶり)
- 不動産売却等による資産圧縮

7. 経費削減・原価削減の取組

売上原価については生産技術改革(X:PS)プロジェクトの成果の刈り取り期と位置づけ
経費削減については一段ギアを加速 従来の削減スピードを上回る緊縮予算を設定

[単位:百万円]

	H19年度 上期 実績	H19年度 下期 実績	H20年度 上期 実績	H20年度 下期 実績	H19年度 対比 増減率	H21年度 上期 実績	H21年度 下期 見込	年度 削減 見込額	H20年度 対比 増減率
売上原価率	80.85%	79.52%	75.60%	75.41%	4.49%	74.09%	74.00%		1.43%
人件費()	3,893	3,860	4,037	3,978	3.4%	3,644	3,613	758	9.5%
広告費	639	526	682	456	2.3%	313	378	447	39.3%
展示場費	892	920	916	894	0.1%	835	16	259	14.3%
諸経費()	1,893	1,855	1,751	1,759	6.4%	1,630	1,474	406	11.6%
合計	7,319	7,162	7,389	7,088	0.0%	6,424	6,181	1,872	12.9%

完成工事原価等に含まれるものを含んだ自社管理会計ベース

- 売上原価: 生産技術改革プロジェクトで種を蒔いた分の成果刈り取りスピードをアップ
- 人件費: 業績連動給の割合アップ
- 広告費: ネット住宅への傾斜配分
- 展示場費: 不採算展示場の撤退 「街なかオープンハウス」「紹介営業展開」へシフト
- 諸経費: 各種手当の見直し、緊急性のない投資の先送り、社内出張の抑制(テレビ会議の活用促進)

8. 子会社



【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%)		
	08/9期	09/9期	増減	08/9期	09/9期	増減	08/9期	09/9期	増減	08/9期	09/9期	増減	08/9期	09/9期	増減
売上	272	950	677	1,096	693	403	1,697	1,238	459	908	749	158	960	1,393	433
売上総利益 (%)	47 (17.3%)	16 (1.7%)	31 (15.7P)	231 (21.1%)	179 (25.8%)	52 (4.7P)	207 (12.2%)	212 (17.2%)	4 (4.9P)	35 (3.9%)	12 (-)	47 (-)	31 (3.2%)	81 (5.9%)	50 (2.6P)
営業利益 (%)	46 (-)	83 (-)	37 (-)	85 (7.8%)	14 (2.1%)	71 (5.7P)	4 (-)	29 (2.4%)	33 (-)	23 (2.5%)	31 (-)	54 (-)	16 (1.7%)	67 (4.9%)	51 (3.2P)
経常利益 (%)	64 (-)	127 (-)	62 (-)	83 (7.6%)	8 (1.3%)	74 (-)	5 (-)	31 (2.5%)	37 (-)	24 (2.6%)	24 (-)	49 (-)	14 (1.5%)	66 (4.8%)	51 (3.2P)
当期純利益 (%)	70 (-)	129 (-)	58 (-)	48 (4.4%)	5 (0.8%)	42 (3.6P)	3 (-)	17 (1.4%)	20 (-)	17 (1.9%)	23 (-)	41 (-)	8 (0.8%)	36 (2.6%)	27 (1.7P)

エス・バイ・エル沖縄

変動要因としてはマンションの完成時期に起因するものが多く、前期は下期に完工が集中。また、昨年来のマンション不況の影響による値引き販売に伴い利益率が低下。

エースホーム

住宅不況の影響を受け、FC加盟店の販売が大幅悪化。FC加盟店の倒産・脱会の影響も大きく、販売管理費の圧縮等コストダウンではリカバーできず大幅減収減益となる。

コングロエンジニアリング

住宅不況の影響を受け、販売先ビルダーからの受注低迷が響き減収となるものの、原価低減・販売管理費の圧縮により増益は確保。

第3部 平成21年度下期展開

1. 営業面の挺入れ



定量目標: 全国持家着工数のシェア1% () の獲得 3,000戸/年間

(株)住宅産業研究所2009年度全国持家着工戸数予測 : 305,800戸/年間

マネジメント補強

- ・新社長候補者を外部から招聘 / 同業他社での営業担当取締役経験者

組織改変

- ・支店規模の見直し / 支店再編
全国19支店を集約、支店規模を拡大し支店裁量権を拡充
- ・支店のショールーム化 / 路面店の拡充
社員の営業拠点からお客様のサロンの拠点への転換
- ・東京支社機能の拡充

意識改革

- ・年間受注PH2棟(現在)をPH6棟が“当たり前”へ
- ・営業所長はプレイングマネージャー
(営業所長へ受注ノルマ付与。一番売れる人が売る。)
- ・本社、支店問わず全社員一丸となつての販売体制へ
ベクトルをシフト

プロセス改変

- ・展示場での“待ち”の営業からの脱却
- ・営業マンのデスクワーク業務の徹底排除
- ・営業活動支援の補強(CAD/プレゼン資料作成)
- ・紹介営業の立直し(紹介率17% → 50%へ)

制度改定

- ・給与制度の改定
- ・受注インセンティブ制度の改定
- ・紹介インセンティブ制度の改定
- ・契約計上基準の見直し
- ・支店/支店長の裁量権の見直し

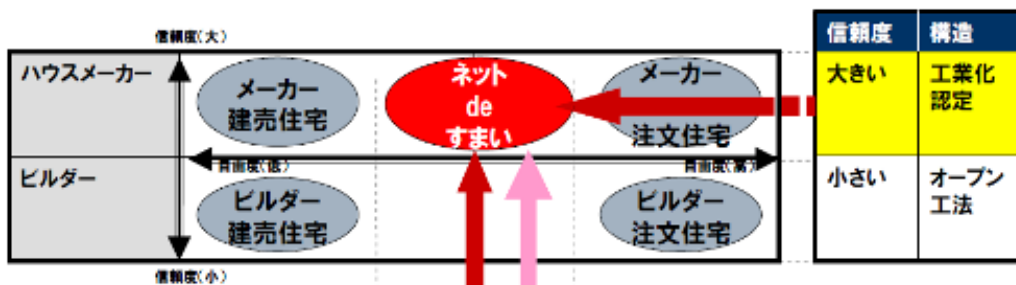
2. ネット住宅事業【ネットdeすまい】の拡大/マーケットポジション・戦略

住宅市場における低価格カテゴリーでの根強い需要

インターネットによる購買行為が一般的に定着化

景気低迷によりマーケットの主体はかしこい消費をしたい顧客層

展示場主体営業に代わる高い営業効率の住宅販売の模索



	建売住宅	ネットdeすまい	注文住宅
プラン自由度	選択自由なし	557Planから選択	自由
外観デザイン	選択自由なし	4商品5type選択	自由
内外装・設備	選択自由なし	人気仕様から選択	自由
価格	価格明瞭	価格明瞭	計画次第
検討プロセス	明確	明確	複雑
主導権	販売側	お客様	販売側
土地	選択自由なし	選択自由	選択自由
現物確認	現物	現物同等	イメージ

分譲マンション
土地+建築コストがマンション購入費の水準となる

「インターネットで住まいづくり」による新たな住宅販売ビジネスモデルの確立

お客様主導で納得いくまで検討できる仕組みをWEB中心に提供

イベント、セミナーの充実化によるリアルなサービスの提供

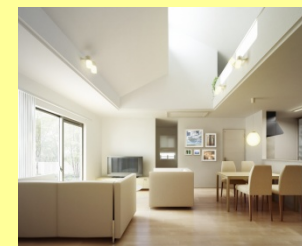
人的関与を省力化し、業務プロセスの簡素化を実現

圧縮された間接コストをお客様に還元
～ネット住宅商品のプライシングに反映～

平成21年10月14日 ネット住宅第3弾商品
「LinC(リンク)」リリース(978万円～税抜)



平成21年10月14日 期間限定販売商品
「平屋モデル」リリース(887.6万円～税抜)



ネットとリアルの融合を一段と強化

サイトのリニューアル

各種コンテンツの改良と強化を実施。
利便性と操作性が大幅に向上。

- マイページ創設
- 外観3Dシミュレーション
- 内装シミュレーション
- 間取り検索、
- 概算見積シミュレーション
- 住まいづくりスケジュール
- One to One カタログ

ネット住宅に関する
コンテンツを一層充実
させると共にコンテンツ
の構成を営業プロセス
別に整理



リアル体験コンテンツの充実

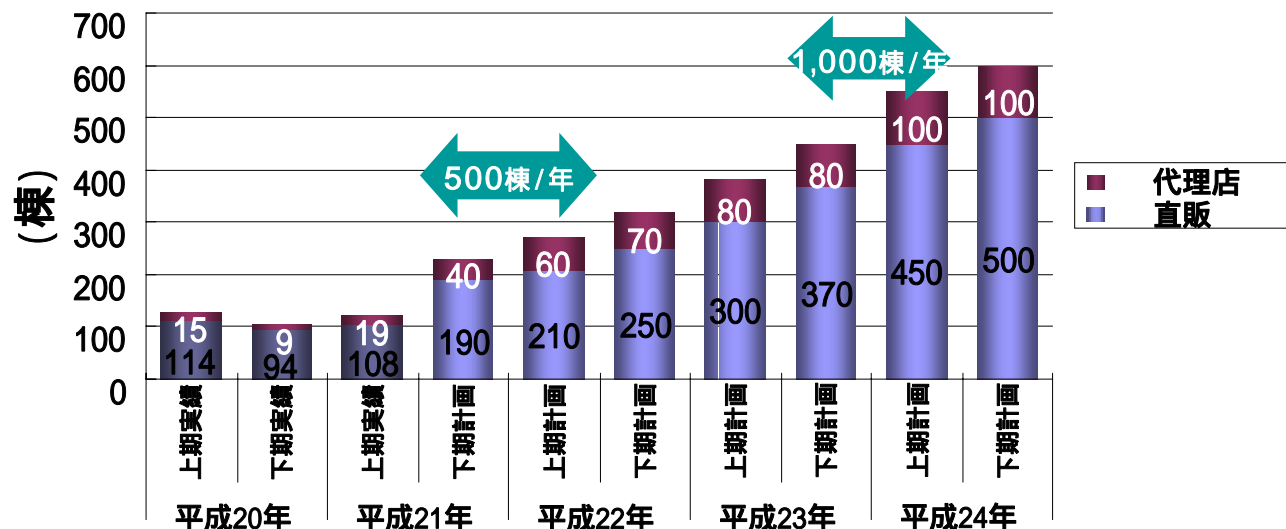
イベントやセミナー等各種プログラムラインナップを増強
インターネットだけではカバーしきれないお客様の
安心面や納得面を向上

- 目から鱗の住まいづくりセミナー
- 失敗しないプラン選びセミナー
- 知って得する住まいづくりセミナー
- オーナー様との交流会
- オーナー様のお宅拝見
- 新商品発表会・商品説明会
- 工場見学会・住宅祭



4. ネット住宅事業の拡大/将来展望

ネット住宅中期販売計画



重点取組事項

- ネットとリアルサービスの強化
- オーナー様による営業サポートの仕組みの強化
- 提携企業、取引先企業のネットワーク強化
- 業務プロセスの徹底した合理化

代理店販売拡大施策：2つの新FC制度を展開し、直販以外での販売拡充を図る。

ネット住宅専売代理店制度(従来開拓先:主に工務店・デベロッパ-子会社等、建設業許可のある先)

- 当社がインターネットで販売しているネット住宅商品のみを対象とした新しい代理店制度
- 従来の代理店制度より固定チャージ料を低く設定し、新規加盟店の初期投資を軽減

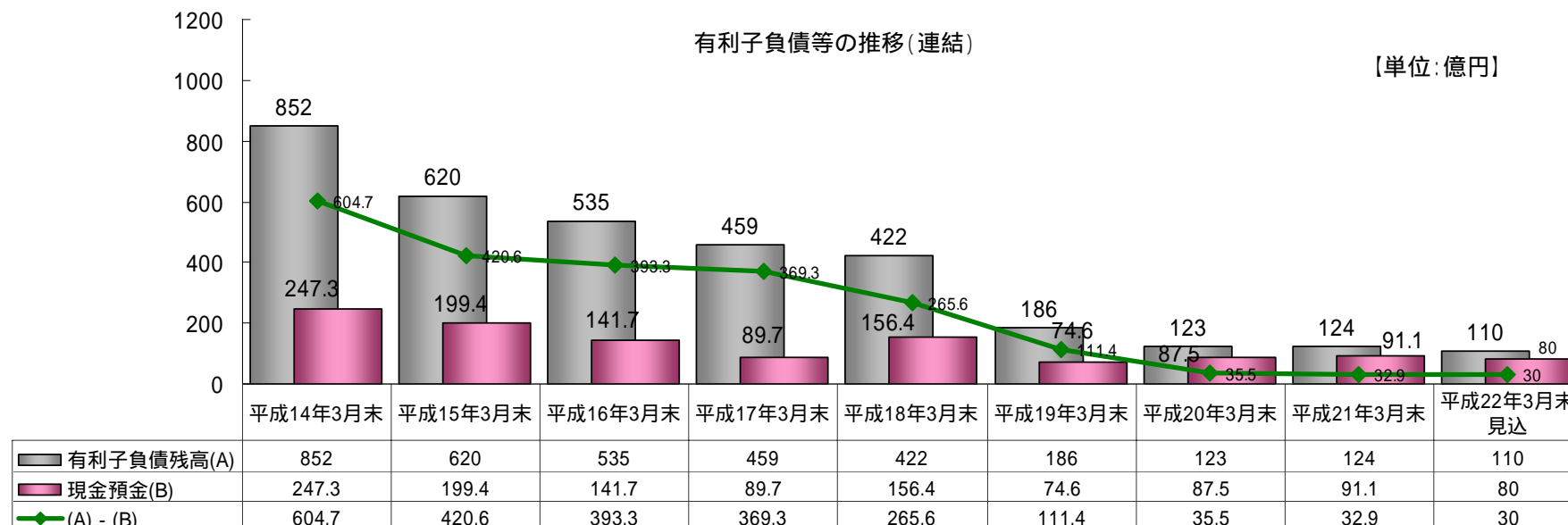
ネット住宅販売協力店制度(新しい開拓先:主に建設業許可のない先)

- ターゲットは不動産仲介業、家具・インテリア販売業、リフォーム業など住宅に付随する業界
- 住宅販売専門の営業マンが必須ではないネット住宅販売の特性を活かし、住宅周辺産業による住宅販売を試行

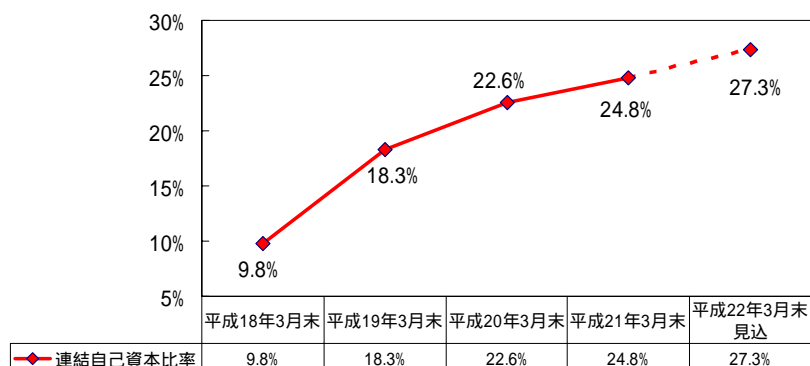
今期開拓目標:合計10社(9月末実績3社)

5. 財務体質改善への取組

有利子負債等の圧縮状況・関連する財務指標



自己資本比率の改善



その他資金効率指標

	H19年 3月末	H20年 3月末	H21年 3月末	H22年 3月末 見込
売掛債権回転期間(日数)	46.3	28.8	27.0	35.0
棚卸資産回転期間(日数)	60.0	39.9	40.3	23.8
支手・買掛債務回転期間(日数)	54.0	47.8	51.2	57.4
未払金・未払費用回転期間(日数)	1.9	0.5	0.7	0.5

エリア戦略

直販による東北市場への再進出

代理店・ネットFC店未開拓エリアの開拓
(特に北陸地方)

プロダクト戦略

Co2ゼロ宣言(09年1月)に準じた商品のリリース

新構法(SxL構法)によるスケルトン販売展開



(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。