

平成22年度(平成23年3月期) 決算説明会資料

この度の東日本大震災により被災された地域の皆様
またその関係者の皆様に心よりお見舞いを申し上げます。
被災地の1日も早い復興をお祈り致しますとともに、
弊社も災害復旧に全力を尽くして参ります。

証券コード:1919
エス・バイ・エル株式会社

平成23年6月7日

第1部 業績概要

1. 業績ハイライト	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 戦略概要

1. 東日本大震災について	P 12-13
2. 事業環境	P 14
3. 事業強化策	P 15
4. 営業戦略---新築住宅事業	P 16-21
5. 営業戦略---リフォーム(ストック)事業	P 22
6. 営業戦略---代販事業	P 23
7. 営業戦略---特建事業	P 24
8. 財務戦略---財務体質改善の取り組み	P 25
9. 「CO2ゼロ宣言」に向けての取り組み	P 26
10. 新しい住宅需要・事業領域の拡大に向けての取り組み	P 27

第1部 業績概要

1. 業績ハイライト

業績ハイライト

減収増益

売上高	11.8% (前期:44,859百万円、当期:39,555百万円)
営業利益	+ 36.0% (前期:825百万円、当期:1,123百万円)
経常利益	+ 126.3% (前期:362百万円、当期:820百万円)

希望退職制度の実施

141名の退職 割増退職金等 288百万円を特別損失として計上

資産除去債務会計基準の適用

影響額 164百万円を特別損失として計上

災害による損失

77百万円

3期連続 当期純利益の黒字化

2. 損益計算書概要(連結)

【単位:百万円】

	平成21年度	平成22年度	増減	主な増減要因
売上高	44,859	39,555	5,303	単体: 4,230百万円(10.3%減) 子会社・エス・バイ・エル住工: +360百万円(21.8%増) 子会社・エス・バイ・エルハウジング: 108百万円(3.8%減) 子会社・コンクロエンジニアリング: 25百万円(1.1%減) 子会社・エスホーム: 36百万円(2.8%減) 子会社・エス・バイ・エル沖縄: 1,259百万円(99.7%減) 工事進行基準の影響(平成21年度計上済分):3,532百万円含む
売上総利益(%)	11,580 (25.8%)	10,648 (26.9%)	931 (+1.1p)	グループ全体での生産物流改革の継続奏功 子会社・エス・バイ・エル沖縄の事業撤退による損失の減少 (前期:110百万円、当期:8百万円) 工事進行基準の影響(平成21年度計上済分):1,028百万円含む
販売費及び一般管理費	10,754	9,525	1,228	希望退職による人件費圧縮 子会社・エス・バイ・エル沖縄の事業撤退による支出の減少
営業利益(%)	825 (1.8%)	1,123 (2.8%)	+297 (+1.0p)	
営業外収益	219	219	+0	
営業外費用	682	522	159	借入金圧縮に伴う支払利息及び借入手数料の減少(157百万円)
経常利益(%)	362 (0.8%)	820 (2.1%)	+457 (+1.3p)	
特別利益	297	65	232	(平成21年度 退職給付制度終了益:280百万円)
特別損失	472	661	+188	希望退職による割増退職金:288百万円 資産除去債務会計基準適用による影響:164百万円 減損損失(貸貸用不動産、営業用資産):116百万円 災害による損失:77百万円
当期純利益(%)	71 (0.2%)	60 (0.2%)	11 (0.0p)	

3. 損益計算書概要(単体)

【単位:百万円】

	平成21年度	平成22年度	増減	主な増減要因
売上高	41,257	37,026	4,230	注文住宅完工棟数の減少: 66棟 工事進行基準の影響(平成21年度計上済分): 3,541百万円を含む
売上総利益(%)	10,588 (25.7%)	9,362 (25.3%)	1,225 (0.4p)	工事進行基準の影響(平成21年度計上済分): 977百万円を含む
販売費及び一般管理費	9,919	8,929	990	人件費削減: 944百万円
営業利益(%)	668 (1.6%)	433 (1.2%)	235 (0.4p)	
営業外収益	381	425	+ 43	デリバティブ評価益の増加(+ 28百万円)
営業外費用	693	561	132	借入金圧縮に伴う、支払利息・借入手数料の減少(140百万円)
経常利益(%)	356 (0.9%)	297 (0.8%)	59 (0.1p)	
特別利益	296	65	230	(平成21年度 退職給付制度終了益: 280百万円)
特別損失	626	669	+ 42	希望退職による割増退職金: 288百万円 資産除去債務会計基準適用による影響: 164百万円 減損損失(貸貸用不動産、営業用資産): 116百万円 災害による損失: 77百万円
当期純利益(%)	18 (0.0%)	234 (0.7%)	253 (0.7p)	

4. 貸借対照表概要(連結)

【単位:百万円】

	平成21年度	平成22年度	増減	主な増減要因
流動資産	14,875	12,903	1,972	
現金預金	7,184	5,507	1,676	借入金返済による減少
受取手形・完成工事未収入金等	4,554	4,509	44	
販売用不動産	1,956	1,891	65	不良資産売却の促進
その他	1,180	994	185	
固定資産	14,144	13,602	541	
有形固定資産	12,453	11,955	497	不動産売却の推進による減少・利用目的の精査による投資の抑制
無形固定資産	531	447	83	利用目的の精査による投資の抑制
投資その他の資産	1,159	1,199	+ 40	
資産合計	29,019	26,505	2,513	
流動負債	16,558	15,616	942	
支払手形・工事未払金等	6,242	6,306	+ 63	
短期借入金	5,000	4,630	370	借入の圧縮
1年内返済予定の長期借入金	2,396	1,742	654	
その他	2,919	2,938	+ 18	
固定負債	3,729	2,080	1,649	
長期借入金	1,750	-	1,750	「1年内返済予定の長期借入金」への振替
資産除去債務	-	239	+ 239	展示場解体費用等
その他	1,979	1,841	138	
負債合計	20,288	17,696	2,591	
純資産	8,731	8,809	+ 78	

5. キャッシュ・フロー計算書概要(連結)

【単位:百万円】

		平成21年度	平成22年度	主な増減要因
営業活動によるキャッシュフロー		987	1,259	
主な内訳	たな卸資産の増減額	2,984	128	たな卸資産評価損(+113百万円)
	売上債権の増減額	589	85	売掛金の減少(+135百万円)、完成工事未収入金の増加(220百万円)
	仕入債務の増減額	1,278	63	施工棟数の減少
	その他	130	1,153	
投資活動によるキャッシュフロー		514	105	
主な内訳	有形固定資産の取得による支出	146	245	住宅展示場オープン(3展示場・197百万円)
	有形固定資産の売却による収入	805	249	市場前駐車場(+198百万円)、相模原マンション内店舗(37百万円)
	その他	145	109	
財務活動によるキャッシュフロー		3,430	2,830	
主な内訳	短期借入金の純増減額	200	370	
	長期借入金の返済による支出	3,082	2,404	
	その他	148	56	
現金及び現金同等物の増減額		1,929	1,676	
現金及び現金同等物の期首残高		9,113	7,184	
現金及び現金同等物の期末残高		7,184	5,507	

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
	平成21年度	平成22年度	増減率	平成21年度	平成22年度	増減率	
エス・バイ・エル	41,257	37,026	10.3	10,587	9,362	11.6	
建築請負事業	35,173	32,265	8.3	9,353	8,396	10.2	進行基準適用による影響 (平成21年度計上済分 売上3,541百万円、売上総利益1,183百万円) 外販(オーナー様宅以外)リフォームの展開
新築住宅	29,766	26,502	11.0	7,581	6,558	13.5	
リフォーム	5,406	5,762	+ 6.6	1,771	1,837	+ 3.7	
部材販売事業	3,000	2,724	9.2	728	699	4.0	出荷単価の下落
分譲事業	1,538	660	57.1	43	20	-	大型分譲地仕入抑制による在庫物件の減少
その他事業	1,544	1,376	10.9	463	286	38.1	
エス・バイ・エル住工	1,653	2,014	+ 21.8	84	226	+ 167.2	グループ全体での業務効率化効果で増収・増益
エス・バイ・エルハウジング	2,877	2,768	3.8	186	176	5.9	棟数・単価の減少により減収・減益
コングロエンジニアリング	2,296	2,270	1.1	384	368	4.3	施工物件数減少により減収・減益
エス・バイ・エル沖縄	1,263	4	99.7	110	8	+ 92.3	解散による事業撤退
エースホーム	1,327	1,290	2.8	356	368	+ 3.2	FC店の減少による減収、原価削減による増益
連結消去	5,815	5,819	0.1	90	155	+ 73.2	
グループ合計	44,859	39,555	11.8	11,580	10,648	8.0	

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】

	平成18年度 実績	平成19年度 実績	平成20年度 実績	平成21年度 実績	平成22年度 実績	平成23年度 予想
売上高	77,086	64,589	53,625	44,859	39,555	41,000
売上総利益	15,591	13,474	13,317	11,580	10,648	9,500
営業利益(%)	758 (1.0%)	1,051 (1.6%)	1,017 (1.9%)	825 (1.8%)	1,123 (2.8%)	1,100 (2.7%)
経常利益(%)	411 (-)	433 (0.7%)	525 (1.0%)	362 (0.8%)	820 (2.1%)	900 (2.2%)
純利益(%)	1,741 (2.3%)	244 (-)	218 (0.4%)	71 (0.2%)	60 (0.2%)	600 (1.5%)
総資産	48,774	37,217	34,915	29,019	26,505	23,965
有利子負債	18,621	12,329	12,428	9,146	6,372	5,047
純資産	8,941	8,460	8,698	8,731	8,809	9,405
売上総利益率	20.2%	20.9%	24.8%	25.8%	26.9%	23.1%
営業利益率	1.0%	1.6%	1.9%	1.8%	2.8%	2.7%
ROE	19.5%	2.9%	2.5%	0.8%	0.7%	6.0%
自己資本比率	18.3%	22.6%	24.8%	29.9%	33.0%	39.0%
D/Eレシオ	2.1	1.5	1.4	1.0	0.7	0.5

第2部 戦略概要

1. 東日本大震災について

平成22年度損益への影響

・工程の遅れによる引渡し遅延、資産の減損損失等

震災特別損失: 77百万

対応状況

・「震災対策本部」を設置

社長陣頭指揮のもと、社員の安否確認を行うことと並行し、被害状況をはじめ各種情報収集及びご契約者様、オーナー様の対応を開始

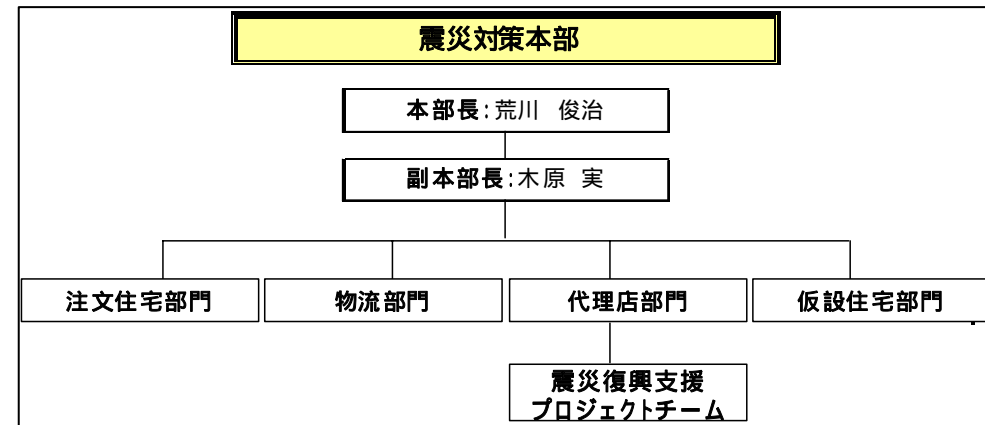
・「仮設住宅部門」を設置

主要メンバーを現地に派遣、設計、工事管理、協力業者様が一致団結して建設に取り組む

・「震災復興支援プロジェクトチーム」を組成

主に宮城県のオーナー様対応をミッションとして、メンバーを現地に派遣し、オーナー様のお住まいの点検と補修を主目的に活動

新築をご希望のお客様へも柔軟に対応



当社オーナー様の被害状況(平成23年5月8日現在)

全半壊なし

[単位:棟]

津波による			液状化沈下 (不同沈下)	その他	合計	災害救助法発動地域 当社オーナー様数
流失	床上浸水	床下浸水				
17	46	3	57	1,684	1,807	40,826

義援金

・当社社員及びグループ会社社員、代理店様、関連業者様より受付
平成23年5月10日(火)に日本赤十字社に寄付

1. 東日本大震災について

災害復旧に向けての取り組み

1. 住団連要請分の応急仮設住宅への対応---高品質、短工期

- ・平成23年4月18日、福島県にて第1期応急仮設住宅の建設を開始
- ・主要メンバーを現地に派遣、設計、工事管理、協力業者様が一致団結

早期完成に全力を挙げる

第1期

福島県 127戸(引渡し)

福島県 240戸(着工)

合計 367戸

第2期 要請分供給体制確立 (参考)

阪神淡路大震災時の建設戸数

兵庫県 200戸

- 当社つくば工場倉庫内に応急仮設住宅のサンプルを建設し、仕様の確認、工業化を検討
- 建設現場での短納期を実現する為、工場にて電気配線の穴加工、化粧ボードの下地取付け等を実施
- 工場にて人員を増強し、生産体制を確立
- 工場で生産した高品質の木質パネルを使用



当社の応急仮設住宅の建設状況

2. 特別復興支援住宅の開発- 当社の実績あるネット住宅の技術を駆使して実現

- ・完全規格型
- ・コンセプト: 「早く、安く、暖かく」
- ・「平屋建て」: 1,002.7万円【施工面積: 66.23m² (20.03坪) の場合、税抜き】より
- ・「2階建て」: 1,216.4万円【施工面積: 105.98m² (32.05坪) の場合、税抜き】より



「平屋建て」



「2階建て」



1階



2階

2. 事業環境

住宅関連政策

住宅エコポイント

予算枠消化の為、期間短縮
 (平成23年12月末 平成23年7月末に前倒し)
 エコ住宅新築: 1戸当たり30万ポイント
 エコリフォーム: 最大30万ポイント

補助金制度

長期優良住宅先導的モデル事業
 太陽光発電システム、燃料電池エネファーム

フラット35制度

予算枠消化
 融資率上限 (100%)
 優良住宅取得支援制度による金利優遇

住宅ローン減税

過去最大の税額控除 (最大控除額600万円)
 住民税からの控除

生前贈与非課税枠

過去最大規模の非課税枠 (1,000万円)

投資型減税

ローン未使用層にも減税効果拡大
 住宅リフォーム、長期優良住宅の取得促進

相続税

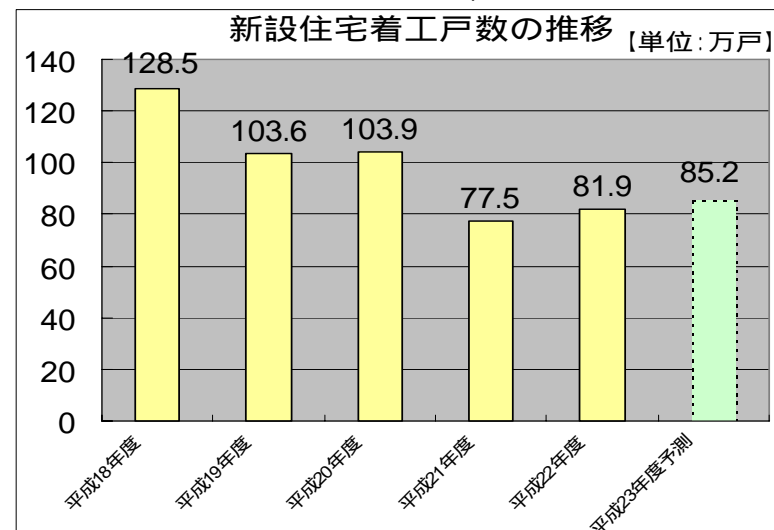
税率増加と適用範囲の拡大

市場環境

新設住宅着工戸数

平成22年度: 81.9万戸 (前年比5.6%増) (国土交通省)

平成23年度予測: 85.2万戸 (前年比4%増に停滞) (建設経済研究所)



雇用環境を中心に震災に伴う先行き不安

被災地の復興需要の見通し不透明

東日本を中心に被災地以外で需要・供給マインドの低下

平成23年4月消費者態度指数: 前月比5.5%減

(平成16年4月以降最大の下げ幅) (内閣府)

各種住宅関連政策の終了

政府の各種住宅関連政策の予算枠消化による効果低減

3. 事業強化策

被災地の復旧復興への対応

- ・応急仮設住宅の建築やオーナー様への対応を中心に、全社を上げて対応

営業力の根本的強化

- ・主力事業である注文住宅事業において、直販部門では支店長のマネジメント力向上を図り、自立した組織運営を実現させることにより、現場対応力、営業力を強化
- ・受注契約の質の向上を図ることで無駄な作業を削減し、業務効率を改善

エス・バイ・エルブランドの浸透

- ・今期で創業60周年を迎える最も歴史の長い住宅メーカーとしての認知度向上と企業イメージアップによる新たな価値創造
- ・長年培った技術・ノウハウを結集し、技術力・設計力・デザイン力をベースに原点回帰を図り、ブランド価値の向上

原価低減、施工品質向上の推進

- ・生産・物流改革に引き続き取り組み、継続的に原価低減
- ・協力業者様との信頼関係の上に立った連携を強化し、「絆」を構築することで、施工品質の向上

強固な財務体質の構築

- ・固定資産売却による有利子負債の圧縮で、支払利息の削減を推進
- ・安定的に利益を創出できる適正規模の財務内容

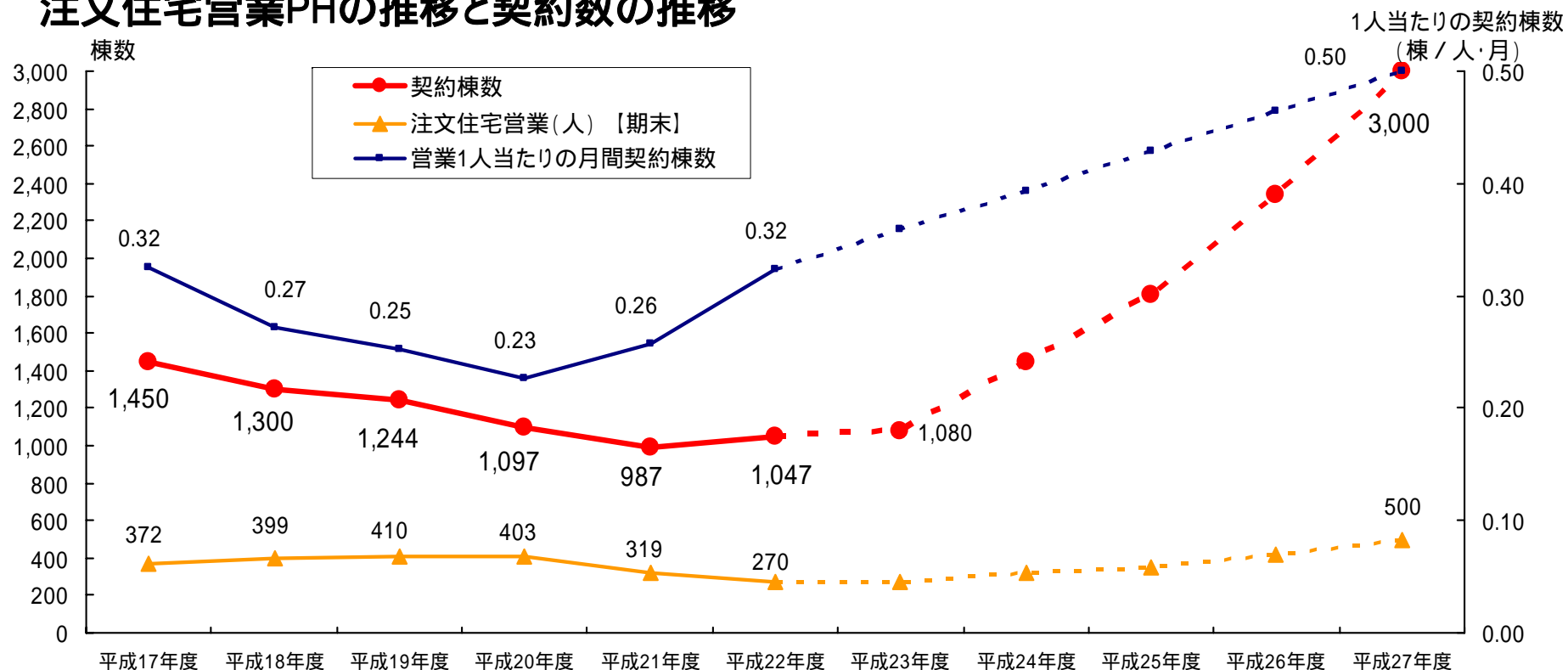
社内管理体制の充実

- ・コンプライアンスの強固な意識付けと内部監査体制の強化により、内部統制の実効性を向上させ、無駄を省いた効率的な組織運営

4. 営業戦略---新築住宅事業

平成27年度 販売戸数:3,000戸/年間、連結売上高:1,000億円

注文住宅営業PHの推移と契約数の推移



経営戦略における人員補強

- 1.販売力強化に向け、注文住宅営業の増強 500人体制へ(平成27年度)
- 2.東日本大震災復興に伴う需要拡大に向け、
 - ・東北エリアへの人員補強(平成23年度)
 - ・応急仮設住宅や構造部材販売の特需と拡販に伴う対応力の強化(平成23年度)

4. 営業戦略---新築住宅事業

商品構成の見直し

- ・**邸別設計商品**・・・高級住宅(5,000万円～)---「小堀の住まい」、「アステア」、「ニューオーセント」、「集い」等
- ・**自由設計商品**・・・中級住宅(3,000万円～4,000万円)---「家族謳歌」、「GP1」、「ヴィット・プレミアム」等
- ・**規格型商品**・・・ネット住宅(1,000万円～2,000万円)---「すまい21」、「ネット_ウイングモダン」、「リンク」等

自由設計商品:「家族謳歌」の発売により商品シェアに大きな変化

- ・邸別設計商品のシェア減少
- ・自由設計商品の利益率の低下

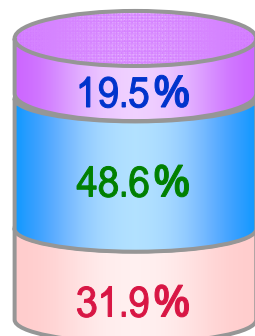
「60周年記念モデル」の投入

邸別設計商品の強化・シェア拡充、契約利益率の改善

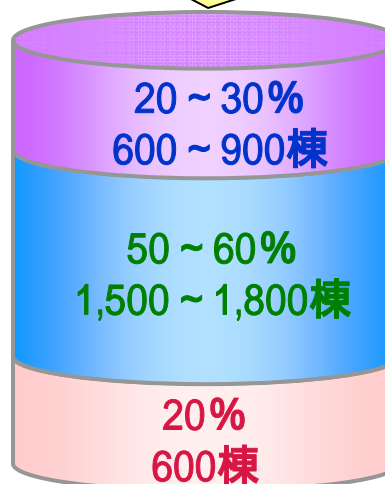
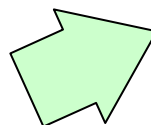
邸別設計商品
設計力・営業力

自由設計商品
営業力・商品力

規格型商品
商品力



平成22年度下期



平成27年度目標

邸別設計商品

設計力・営業力

自由設計商品

営業力・商品力

規格型商品

商品力

- ・邸別設計商品は、当社をリードするものとして20%以上をキープ
- ・自由設計商品は、「家族謳歌」レベルで、各支店(現場)主導型商品「地域商品」を中心にバリエーションの充実

4. 営業戦略---新築住宅事業

支店長のマネジメント強化策

1.支店面談の実施(平成22年11月～平成23年3月)

・支店幹部に対して、個別面談による指導

-完工実績の進捗確認
-営業指導、捕捉を含めたトータル提案、入金確認の徹底等のコンプライアンス教育(平成23年6月より再開予定)

2.管理会計による、支店収益の検証と支店計画の立案

・自支店の弱点分析と改善による収益改善効果を把握(利益率、直間比率、PHの収益インパクト等)

・平成23年度売上計画:トップダウン 支店申告

利益率向上対策

1.支店長への社長からの権限委譲範囲の見直し

2.コストダウンによる原価低減(一部商品のみ)

3.長期優良住宅を標準化し粗利益額(単価)アップ(一部未対応商品のみ)

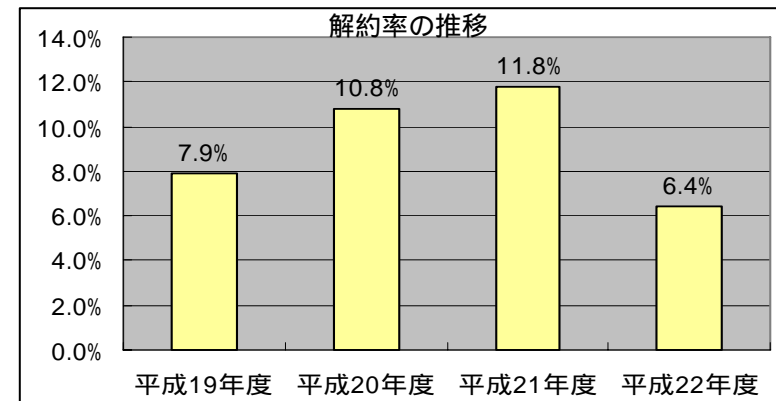
4.60周年記念モデルの発売に伴う中高級商品の強化

「店長」制の実施

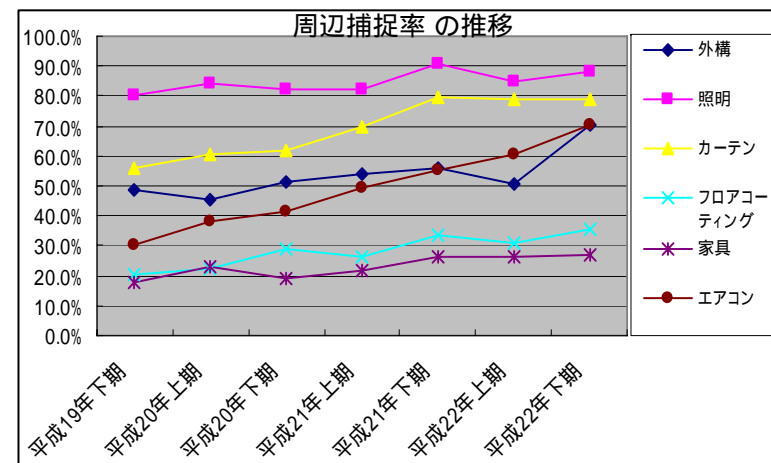
1.支店長候補とし、支店長へのキャリアパス制度として運用

契約の質の向上

1.着工の目処が立たない物件は、即解約処理



2.トータルコーディネート提案(周辺捕捉率の向上) 顧客信頼獲得の向上



4. 営業戦略---新築住宅事業

不採算会場からの撤退 有望な会場への積極投資
古い展示場は建替 競争力の高い展示場へ

平成23年4月23日 新規オープン(一斉オープン)
千葉支店 市原展示場

「60周年記念モデル 第1弾「集い」」



- ・緑溢れる外構計画
- ・おもてなしの庭
- ・広場・たまりとなる土間
- ・コミュニケーションの場となる大階段
- ・坐スタイルのリビング
- ・階段下大型収納
- ・オリジナルキッチン収納

平成23年1月29日 建替オープン
姫路支店 リバーシティー展示場
「ニューオーセント」



- ・自然石貼りの外壁と伝統の切妻を融合させた外観
- ・安らぎとつながりを実感できる中庭
- ・つながる、家族が集う明るいダイニングキッチン
- ・廊下や階段ホールも一体化したオープンリビング
- ・「離れ」感覚を楽しめる上質で静謐な和室
- ・家族が集う2階セカンドリビング
- ・リビング&ダイニングキッチンの多彩な収納

平成22年12月12日 新規オープン
北名古屋支店 岐阜県庁前展示場
「小堀の住まい」



- ・アール屋根と切妻を融合させた”和の”住まい
- ・光溢れるのびやかなリビング・ダイニング
- ・静謐な落ち着きを漂わせたゆとりの空間
- ・気持ちのいい中庭・テラススペース
- ・家事の合間も家族を見守るアイランドキッチン
- ・遊び心いっぱいの子供室
- ・リビング&キッチンの多彩な収納

平成22年8月14日 新規オープン(一斉オープン)
名古屋支店 鳴海展示場
「ニューオーセント」



- ・オーソドックスなデザインに寄棟の陰影が映える外観
- ・温かみを伝える安らぎのリビング
- ・光溢れる開口部構成
- ・上品なインテリア空間
- ・使い勝手のいい多目的クローゼット
- ・家族のくつろぎをやさしく見守る対面式キッチン
- ・可変的な主寝室と子供室+洋室

街なかオープンハウスの継続展開

- ・平成22年度開催数:13ヶ所
- ・平成23年度開催決定数:4ヶ所 今後も順次展開予定
- ・リアルモデルの公開により商談中顧客の成約率向上

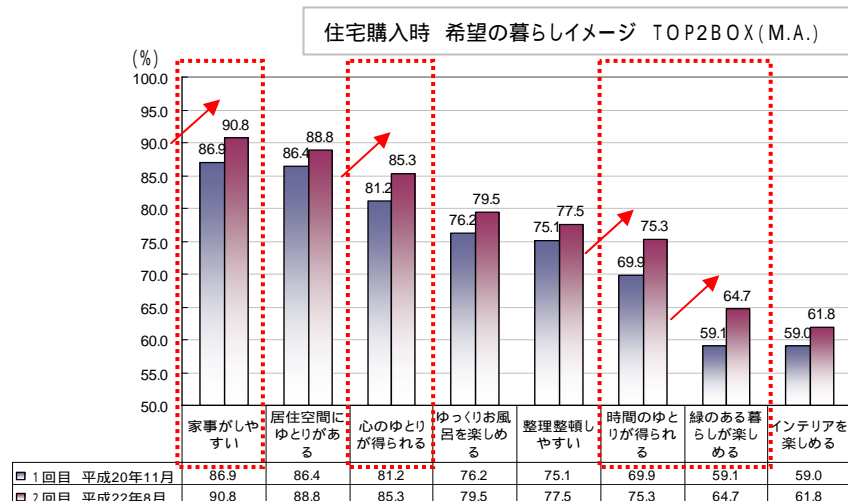
4. 営業戦略---新築住宅事業

創立60周年にむけての取り組み

1.新プロダクト展開---原点回帰 中高級住宅メーカーへ

市場のニーズと「ゆとり」

・「ゆとり」に関する暮らしイメージへの変化



消費者実態調査
平成22年インテージ資料部分抜粋

- ・「家事がしやすい」
- ・「心のゆとりが得られる」
- ・「時間のゆとりが得られる」
- ・「緑のある暮らしが楽しめる」

↓
「広々としたLDK等、家族のコミュニケーションの取りやすさ、「ゆとり」が求められ、一方で、家事のしやすさも重要」

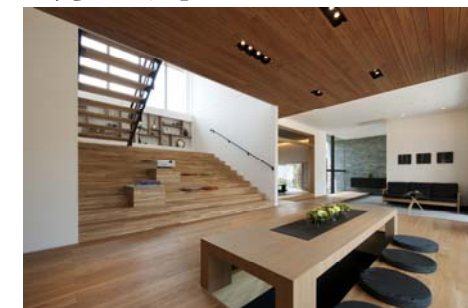
暮らしのイメージとして住まいに求める「ゆとり」の意識が高くなっている。

小堀住研(旧社名)時代から蓄積された技術力・設計力・デザイン力を結集し“エス・バイ・エルらしさ”の原点に立ち戻り開発した、「60周年記念モデル」の投入

平成23年4月23日

「60周年記念モデル 第1弾 「集い」」発売
(邸別設計による個別積算:3.3㎡あたり70万円~)

- ・全社員参加型の設計コンペ実施 最優秀作品をモデル化
- ・機能のみでなく、空間・時間・心のゆとりを生み出す「ゆとりデザイン」
- ・階段を単なる移動装置とせず、暮らしの中心となる「集い」の空間を創造する、幅広大型階段のあるリビング
- ・床座(板の間)や土間がリビングと緩やかに繋がり、空間に変化
- ・緑溢れる外構計画や連続する格子が、緩やかに街並みと繋がりながら、プライバシーにも配慮した落ちついた景観を創出
- ・< 景観 > < エコロジー > < エコノミー > < 家族 > < 健康 > の5つの「次世代への思いやり」の設備仕様
- ・「エス・バイ・エル CO2ゼロ宣言」の4つの新技術試行導入
「光熱費の見える化システム」 「独立系直流LED照明システム」
「光ダクトシステム」 「建材型一元パネル」



4. 営業戦略---新築住宅事業

創業60周年にむけての取り組み

2. プロモーション展開

・ソーシャルメディアを本格導入したコミュニケーションスタイルの確立

- お客様参加型「60周年記念サイト」オープン

当社初のTwitter公式アカウント、Facebookファンページ開設

お客様のTwitterの「つぶやき」からプラン作成：1年に3回テーマ設定
(第1回-プラン公開済 第2回-募集中) 今後の商品開発に繋げる

・最も歴史の長い住宅メーカーとして培った「実績」と「蓄積された技能」を訴求

- 京都住宅祭、つくば工場見学会、山口工場見学会の開催

心地良い木の住まいをいつまでも長持ちさせる「技術力」

お客様のこだわりや理想を超えた提案を行う「設計力」

機能と感性を調和させ、美しさを具現化する「デザイン力」

ブランドの浸透

多様なニーズに対応した各種取り組み

1. 従来の営業手法のみに捉われない、インターネット時代に対応した取り組み

・「エス・バイ・エル MOBILE SITE」をオープン

・住宅メーカー初の「間取り検索用iPhone専用アプリ」提供開始

・当社HPのスマートフォン対応予定

2. 女性目線で暮らしやすさを追求した商品開発・営業戦略

・当社女性活躍推進チーム考案：第1弾キッチン収納、第2弾リビング収納に続く、第3弾収納開発中

・お客様のライフスタイルに根付いた活動(「フードコーディネーターによるおもてなしセミナー」等) 女性目線の営業展開

3. 支店主導の地域密着型生活提案イベントの実施

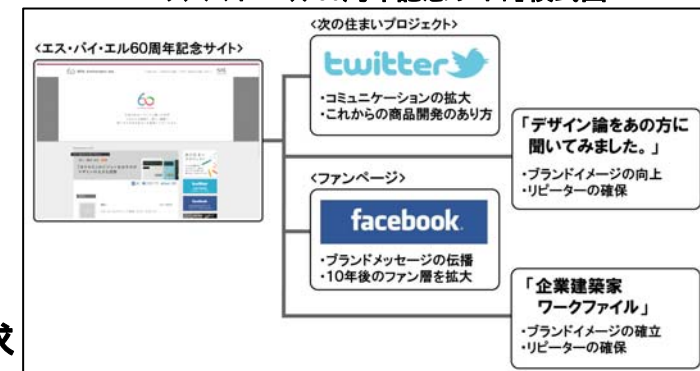
・料理教室、コーヒースクール、野球・サッカー教室等 オーナー様・地域の皆様とのコミュニケーション機会の拡大

4. 夏の電力不足に備えた対策

・平成20年から継続実施の「キャンドルナイトウィーク」に伴う、当社全国施設一斉消灯の期間拡大

・平成19年から継続実施の「クールビズ」を前倒し

「エス・バイ・エル60周年記念サイト」模式図



60年の歴史展示

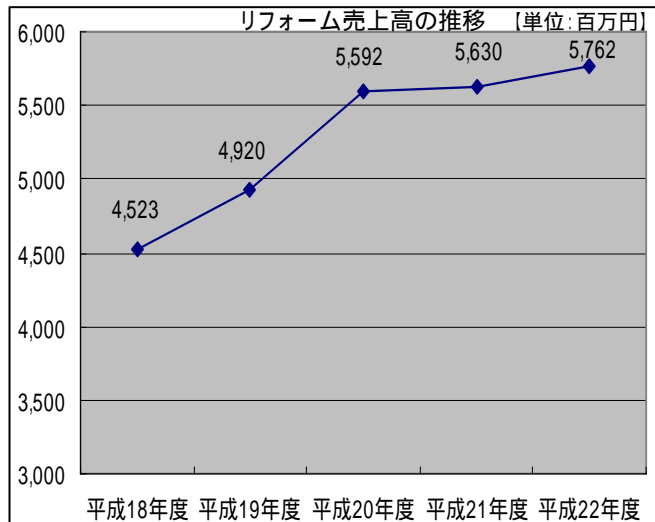


ご来場者様集合写真

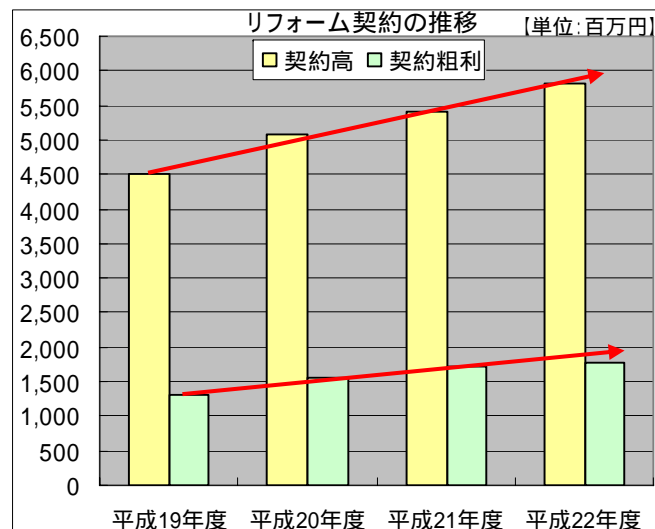


5. 営業戦略---リフォーム(ストック)事業

売上高の継続アップ



契約高・利益の継続アップ



大型リフォームへの取り組み強化の体制を整備

- ・メンテナンス部門との連携強化 売上高増へ

リフォーム・メンテナンス営業の人員補強

- ・東日本大震災復興に伴う需要拡大に向け、東北エリアへのリフォーム・メンテナンス営業補充(平成23年度)

一般リフォームへの幅広い営業開始

- ・他社のビジネスモデル(定額制販売方式・営業が現場管理まで一貫して担う)をベンチマークに、新しい仕組みを構築
 - 平成23年3月より一部地域(京滋・奈良支店)でプレ販売開始
 - 本格的な販売開始に向けて準備

- ・「すまいの再生事業」の構築

オーナー様向けリフォーム(メンテナンスリフォーム)の更なる強化

- ・行動量のアップによる捕捉率の向上
- ・10年目までのオーナー様フォローを強化
- ・白蟻・塗装・FRP防水工事を確実に捕捉

スムストックプロジェクト

- ・段階的にエリアを拡大し、スムストック住宅販売士を拡充
- 当社スムストック住宅販売士数 39名(平成23年4月1日現在)

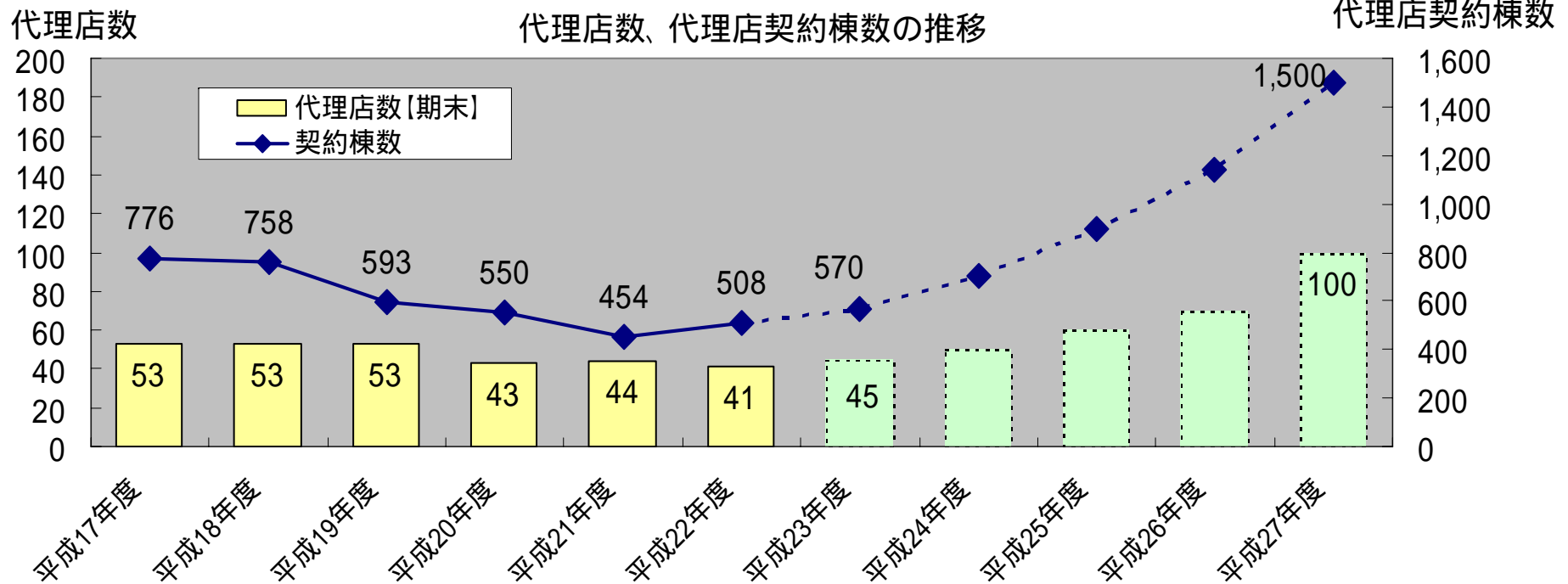
エリア拡大計画

平成22年度上期	近畿エリア		
平成22年度下期	兵庫・大阪	東部エリア	
平成23年度上期	京都	東京・千葉	中部エリア
平成23年度下期	奈良・滋賀	神奈川	愛知

- ・不動産グループの人員増強
- ・支店(リフォーム及びメンテナンス含)との協力体制を整備
 - 販売士任命・建物診断士の協力
- ・スムストック住宅販売士の社内研修と社内試験を継続実施 積極的な受験
- ・スムストックの物件保有と販売の強化
 - オーナー様レターにて売物件収集の告知、リフォーム・メンテナンスからの情報収集強化、ポスター、パネルの各展示場掲示、自社カタログへの掲載

6. 営業戦略---代販事業

代理店数、代理店契約棟数の拡大



- ・代理店数：41社（平成22年度末） **100社（平成27年度末）**
- 未開拓エリアの開拓 各地域で定期的に説明会を開催
- ・代理店契約棟数：508棟（平成22年度末） **1,500棟（平成27年度末）**

大型代理店の開発・育成

- ・当社の代理店に相応しい会社の選定 質の向上

支援体制の再構築

- ・支援担当制による営業指導強化
- ・業務支援システム、見積りシステム、CADシステムの見直しと定着

教育研修活動の強化

- ・標準営業研修、技術研修の見直し

地域商品の開発

- ・代理店地域のニーズに対応した商品の開発を強化
- 部材コストダウンによる代理店の経営支援**

7. 営業戦略---特建事業

土地(資産)活用事業の拡大

高齢者社会へ対応 非住宅建築物の強化

サービス付き高齢者向け住宅、グループホーム、温浴施設等
建築に加え、管理・運営の事業化も検討

1.平成22年度の主な完工実績

- ・テナントビル-鉄骨造5階建て
- ・住宅併用賃貸マンション-鉄骨造3階建て
- ・京宿屋:木造2階建て改築(リノベーション)

2.平成22年度の主な契約実績

- ・デイサービス:木造平屋建て
- ・グループホーム:木造平屋建て

3.平成23年度の主な契約計画

- ・温浴施設
- ・収益物件(福祉施設、賃貸マンション)
- ・商業施設

4.平成23年度販促計画

- ・医師協ドクター・非提携ドクター向け DM発送、シルバー住宅セミナー
- ・京都、大阪、奈良の税理士共同組合向け DM 発送
- ・オーナー様及び戸建住宅顧客向け 支店でのシルバー住宅説明会
- ・不動産会社への取り組み 情報提供協議
- ・木質シルバー住宅の提案強化
- ・一括借上げ会社との販売業務提携

テナントビル(平成22年) 住宅併用賃貸マンション(平成22年)



京宿屋リノベーション(平成23年)
改装前



温浴施設(平成21年)

医院併用マンション(平成21年)

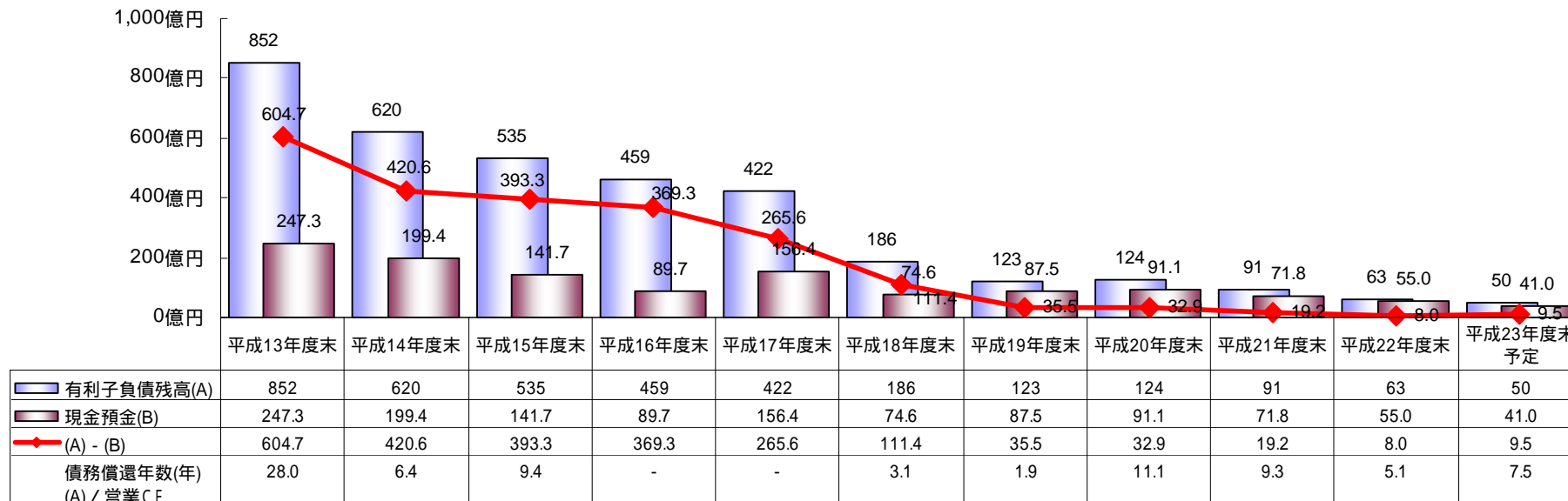


8. 財務戦略---財務体質改善の取り組み

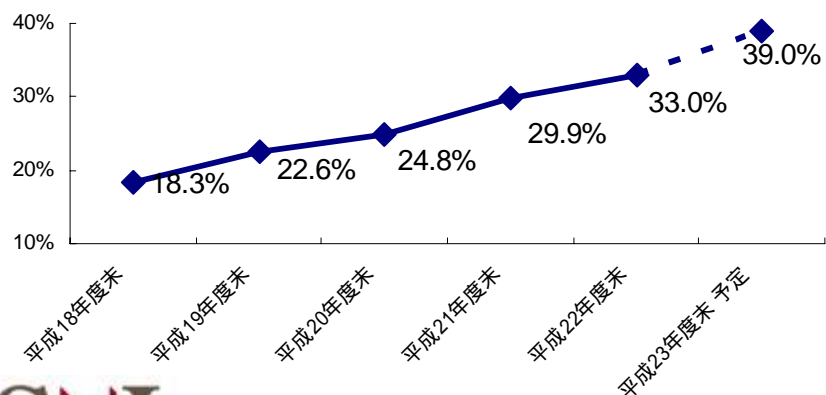
有利子負債等の圧縮状況・関連する財務指標

有利子負債等の推移(連結)

[単位:億円]



B / Sスリム化(自己資本比率の改善)



その他の資金効率指標

	平成18年度末	平成19年度末	平成20年度末	平成21年度末	平成22年度末	平成23年度末 予測
売掛債権回転期間(日数)	46.3	28.8	27.0	37.1	41.6	36.6
棚卸資産回転期間(日数)	60.0	39.9	40.3	20.8	23.2	15.0
支払手形・買掛債務 回転期間(日数)	54.0	47.8	51.2	50.8	58.2	38.6

9. 「CO2ゼロ宣言」に向けての取り組み

平成22年度の取り組み

「60周年記念モデル 第1弾「集い」」に試行導入した4つの新技術 **平成23年6月頃より本格販売開始**

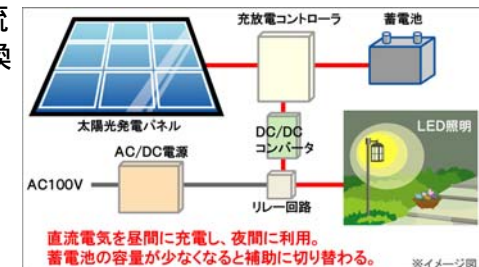
1. 「光熱費のみえる化システム」の開発

- ・1日の家庭での発電量、ガス・電気・水道の使用量及びその換算CO2排出量等、全ての光熱費を使用項目別、部位別に可視化
- ・家庭内のモニターで瞬時に見えて、インターネットで効果の把握が可能
- ・住まい手が無駄に気づき家族で省エネに取り組む“エコ育”が可能



2. 「独立系直流(蓄電)LED照明システム」の開発

- ・太陽光発電の一部の電力を、直流のまま蓄電池に充電し、交流に変換せずその日の夜に直流のまま照明に利用
- ・エネルギーの無駄を解消
- ・災害時や停電時にも安心



3. 「光ダクトシステム」の開発

- ・自然光を高効率反射鋼板によるダクトを通して室内や地下空間等の採光として使う技術
- ・クリーンで健康的な明かりを導く



4. 「建材型一元パネル(太陽光・熱のハイブリッドシステム)」の開発

- ・太陽光発電パネル、採光パネル、太陽熱集熱パネルを統一
- ・高いデザインコントロールが可能
- ・新築向け・既存住宅向けの2タイプを開発中
- ・ガス利用の光熱費を7割削減
- ・災害時や停電時にも安心



平成23年度以降の取り組み予定

壁体内換気ハイブリッド空調システムの開発

- ・住宅内部の温度差と壁体内換気に熱交換機を組み合わせた新思考の空調システム オーナー様向けに実証実験予定

地熱利用空調システムの開発

- ・地熱利用ヒートポンプ式の空調暖房システムを都市部向け、寒冷地向けに実用化 モデルハウスにて実証実験予定

大型蓄電池利用自立型住宅の開発

- ・太陽光発電との組み合わせでエネルギー自給型の住まいを開発 モデルハウスにて実証実験予定

10. 新しい住宅需要・事業領域拡大に向けての取り組み

平成22年度の取り組み

新木質パネル一体構法(SxL構法)の開発

- ・構造躯体のスリム化により工期の短縮、空間の拡大
- ・平成22年度下期:規格型のネット住宅でプレ導入 平成23年度上期:ネット住宅へ全面導入予定

首都圏有力ビルダーとの提携検討

- ・首都圏狭小地建売分譲メーカーへの木質パネル販売の検討を開始 2階建、3階建での試行検証を実施

木質パネル一体構法による郊外型店舗展開の実施

- ・珈琲店(名古屋市)を木質パネル一体構法にて計画 平成23年5月:建て方開始

平成23年度以降の取り組み予定

都市型狭小地向け構法の開発

- ・狭小地3階建の新構法の開発に着手
- ・狭小間口、ガレージ、2階リビング、斜線の対応検討 平成23年度:構造検討、平成24年度:認定取得予定

高气密高断熱構法の開発

- ・寒冷地向けに「Q値1C値1」の構法の開発に着手
- ・地熱利用ヒートポンプ式空調と組合せて寒冷地向け標準へ 東北寒冷地にて実証実験予定

首都圏有力ビルダーへのパネル供給開始



(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) 経営管理グループ 広報 岡田・永吉

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

Tel: 06-6242-0558 Fax: 06-6881-5510

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。