

平成22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22年11月29日

第1部 業績概要

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 戦略概要

1. 事業環境	-----	P	12
2. 営業戦略	-----	P	13
(1) 新プロダクトへの取り組み	-----	P	14
(2) 現場力の回復・営業力の強化	-----	P	15
(3) 長期優良住宅供給への取り組み	-----	P	16
(4) リフォーム事業への取り組み	-----	P	17
3. 財務戦略			
(1) 財務体質改善の取り組み	-----	P	18
(2) 経費削減・原価削減の取り組み	-----	P	19
4. 今後の取り組み			
(1) 生涯CO2ゼロ住宅の開発と普及	-----	P	20
(2) 資産活用事業	-----	P	21
(3) 創立60周年に向けて	-----	P	22

第1部 業績概要

上期決算ハイライト

受注残高の増加

2010/03期末 15,730百万円 2010/09期末 17,522百万円

売上高……………前年同期比 20.1%減収

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

2. 損益計算書概要(連結)



【単位:百万円】

	09/9期	10/9期	増減	主な増減要因
売上高	22,767	18,187	4,580	単体: 3,590百万円(17.4%減) 子会社・イス・ハイ・エル住工: +171百万円(22.9%増) 子会社・イス・ハイ・エルハウジング: 160百万円(11.5%減) 子会社・コングロエンジニアリング: 68百万円(5.5%減) 子会社・エースホーム: 86百万円(12.4%減) 子会社・イス・ハイ・エル沖縄: 946百万円(99.6%減) 工事進行基準の影響(10/03期計上済分): 3,532百万円を含む
売上総利益(%)	5,800 (25.5%)	4,831 (26.6%)	969 (+1.1P)	工事進行基準の影響(10/03期計上済分): 1,028百万円を含む グループ全体での生産物流改革の継続奏功
販売費及び一般管理費	5,508	5,050	457	希望退職による人件費削減 S×L沖縄(株)解散に起因する支出減少
営業利益(%)	292 (1.3%)	218 (1.2%)	511 (2.5P)	-
営業外収益	102	101	1	-
営業外費用	313	283	29	借入金減少に伴う支払利息の減少(43)
経常利益(%)	82 (0.4%)	401 (2.2%)	483 (2.6P)	-
特別利益	280	1	279	(09/09期 退職給付制度終了益:280百万円)
特別損失	187	496	309	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
当期純利益(%)	133 (0.6%)	955 (5.3%)	1,088 (5.9P)	-

3. 損益計算書概要(単体)



【単位:百万円】

	09/9期	10/9期	増減	主な増減要因
売上高	20,626	17,035	3,590	工事進行基準の影響(10/03期計上済分): 3,541百万円を含む
売上総利益(%)	5,344 (25.9%)	4,261 (25.0%)	1,082 (0.9P)	工事進行基準の影響(10/03期計上済分): 977百万円を含む
販売費及び一般管理費	5,035	4,737	298	希望退職による人件費削減
営業利益(%)	309 (1.5%)	476 (2.8%)	785 (4.3P)	-
営業外収益	195	187	8	-
営業外費用	346	301	45	借入金減少に伴う支払利息の減少(32)
経常利益(%)	157 (0.8%)	590 (3.5%)	747 (4.3P)	-
特別利益	280	1	279	[09/09期 退職給付制度終了益:280百万円]
特別損失	176	504	328	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
当期純利益(%)	258 (1.3%)	1,063 (6.2%)	1,321 (7.5P)	-

4. 貸借対照表概要(連結)



【単位:百万円】

	10/3期	10/9期	増減	主な増減要因
流動資産	14,875	12,142	2,732	
現金預金	7,184	3,838	3,345	借入金返済による預金減少(約20億円)
受取手形・完成工事未収入金等	4,554	5,214	659	仕掛物件の増加(10/03期:190棟 10/09期:258棟)
販売用不動産	1,956	2,027	70	
その他	1,180	1,063	116	
固定資産	14,144	13,722	421	
有形固定資産	12,453	12,121	331	賃貸用不動産の売却
無形固定資産	531	500	30	
投資その他の資産	1,159	1,100	59	
資産合計	29,019	25,865	3,153	
流動負債	16,558	15,996	561	
支払手形・工事未払金等	6,242	5,914	328	売上の減少に伴う仕入債務の減少
短期借入金	5,000	3,800	1,200	
1年内返済予定の長期借入金	2,396	3,380	984	
その他	2,919	2,902	17	
固定負債	3,729	2,163	1,566	
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	-	251	251	展示場解体費用等
その他	1,979	1,911	67	
負債合計	20,288	18,159	2,129	
純資産	8,731	7,705	1,025	

5. キャッシュ・フロー計算書概要(連結)



【単位:百万円】

		09/9期	10/9期	主な増減要因
営業活動によるキャッシュフロー		1,945	1,428	
主な内訳	たな卸資産の増減額	1,795	31	仕掛物件の減少(前期:314棟 当期:258棟)
	売上債権の増減額	2,896	659	
	仕入債務の増減額	415	328	
	その他	429	410	
投資活動によるキャッシュフロー		352	81	
主な内訳	有形固定資産の取得による支出	192	59	賃貸用不動産の売却
	有形固定資産の売却による収入	10	208	
	その他	170	68	
財務活動によるキャッシュフロー		62	1,998	
主な内訳	短期借入金の純増減額	1,300	1,200	
	長期借入金の返済による支出	1,231	766	
	その他	7	32	
現金及び現金同等物の増減額		2,235	3,345	
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		6,878	3,838	

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
	09/9期	10/9期	増減率	09/9期	10/9期	増減率	
エス・バイ・エル	20,626	17,035	17.4	5,344	4,261	20.3	
建築請負事業	17,274	14,935	13.5	4,581	3,793	17.2	
新築住宅	14,723	12,144	17.5	3,735	2,894	22.5	
リフォーム	2,551	2,791	9.4	846	899	6.3	
部材販売事業	1,637	1,206	26.3	448	311	30.5	代理店による受注棟数減少
分譲事業	725	200	72.3	53	18	-	
その他事業	989	692	30.0	260	175	32.6	物件売却による賃料収入減少、資材売上の減少
エス・バイ・エル住工	749	921	22.9	12	85	-	
ハウジングワークス	1,393	1,233	11.5	81	71	12.7	
コングロエンジニアリング	1,238	1,169	5.5	212	181	14.5	
エス・バイ・エル沖縄	950	4	99.6	16	8	-	今年度中に清算予定
エースホーム	693	607	12.4	179	182	1.7	
連結消去	2,884	2,783	-	21	57	-	
グループ合計	22,767	18,187	20.1	5,800	4,831	16.7	

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】

	06/3期	07/3期	08/3期	09/3期	10/3期	11/3期	09/9期 (中間)	10/9期 (中間)
	実績	実績	実績	実績	実績	予想	実績	実績
売上高	82,698	77,086	64,589	53,625	44,859	41,000	22,767	18,187
売上総利益(%)	16,948 (20.5%)	15,591 (20.2%)	13,474 (20.9%)	13,317 (24.8%)	11,580 (25.8%)	-	5,800 (25.5%)	4,831 (26.6%)
営業利益(%)	24 (0.0%)	758 (1.0%)	1,051 (1.6%)	1,017 (1.9%)	825 (1.8%)	750 (1.8%)	292 (1.3%)	218 (1.2%)
経常利益(%)	1,543 (1.9%)	411 (0.5%)	433 (0.7%)	525 (1.0%)	362 (0.8%)	500 (1.2%)	82 (0.4%)	401 (2.2%)
純利益(%)	32,961 (39.9%)	1,741 (2.3%)	244 (0.4%)	218 (0.4%)	71 (0.2%)	20 (0.0%)	133 (0.6%)	955 (5.3%)
総資産	72,458	48,774	37,217	34,912	29,019	26,000	33,502	25,865
有利子負債	42,249	18,621	12,329	12,428	9,146	6,680	12,498	7,180
純資産	7,136	8,941	8,460	8,698	8,731	8,751	8,660	7,705
ROE	0.1%	19.5%	2.9%	2.5%	0.8%	0.2%	1.6%	12.4%
自己資本比率	9.8%	18.3%	22.6%	24.8%	29.9%	33.5%	25.9%	29.6%
D / Eレシオ	5.9	2.1	1.5	1.4	1.0	0.8	1.5	0.9

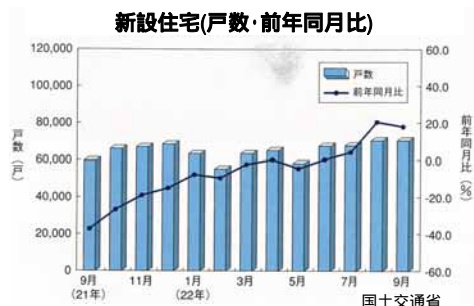
1. 財務体質は継続して改善傾向。
2. 収益性も改善傾向が続いており、売上についても実質的に(工事進行基準を除いて)ボトムアウト。

第2部 戦略概要

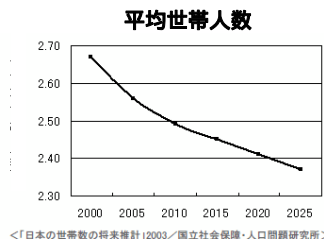
1. 事業環境

市場環境

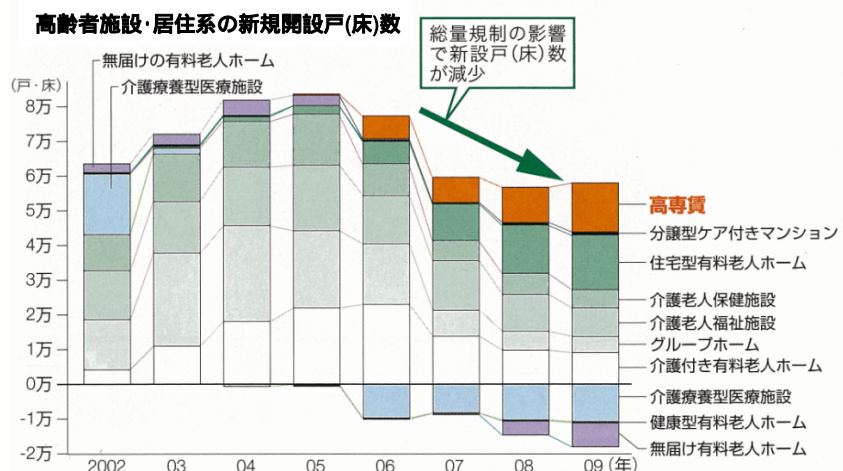
- ・新築着工数は緩やかな回復基調
- ・持家の着工数も前年対比増加傾向
- ・マンションより戸建志向



- ・日本の総人口は予想より早く平成17年(2005年)にピークを迎え減少傾向。
- ・平成37年(2025年)には平均世帯人数は2.37人と推測。



- ・高齢化に伴い高齢者単独世帯の増加、平成37年(2025年)には高齢者単独世帯が4割に達すると推測。
- ・高齢者専用賃貸住宅(高専賃)の拡大

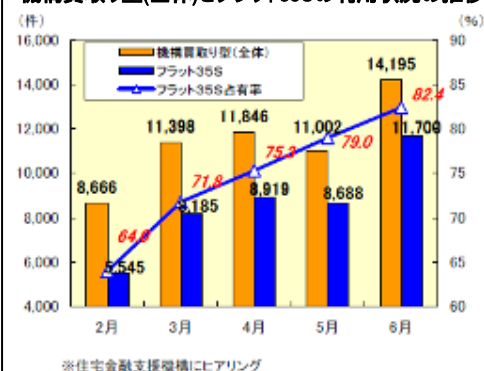


※ 10年5月に高専賃の登録要件は改定されている。グラフは改定前のデータ (資料: タムラプランニング&オペレーティング)

住宅関連政策

- ・フラット35Sの利用増加: 平成22年12月末まで
- ・住宅エコポイント申請増加 期間延長・対象拡充: 平成23年12月末まで着工分
- ・住宅ローン減税: 平成23年12月末までの入居
- ・贈与税における非課税枠の拡充: 平成22年12月末まで
- ・各種補助金(太陽光・太陽熱等)

機構買取り型(全体)とフラット35Sの利用状況の推移



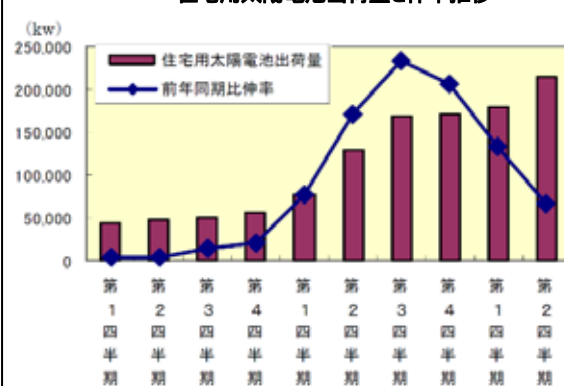
3ヶ月前と比べて「住宅購買意欲が高くなった」と回答した人の判断理由ベスト10

理由	割合(%)
支援策(住宅エコポイント)の実施	47.8
価格交渉がし易い	39.2
支援策(フラット35S金利引き下げ特拡充)の実施	29.9
金利が安定	27.4
金利が低下(先安感)	26.8
物件価格が安定	22.2
地価が安定	22.9
景気が安定	21.7
地価が下落(先安感)	21.3
物価が安定	21.3
先行き不安が大きい	21.3

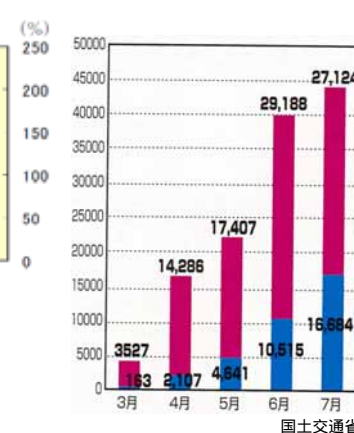
※ 月刊レポート「住宅計画者の気分感と住宅購買意欲調査」より
 ※ 住宅購買意欲が「高くなった」(120人)、「少し高くなった」(194人)と回答した合計314人の回答率
 ※ アンケート調査は6月1日(火)～2日(水)に実施

住宅産業研究所

住宅用太陽電池出荷量と伸率推移



住宅エコポイントの実施状況



5年後 { 全国持家着工数のシェア1% ()の獲得 3,000棟/年間
連結売上高:1,000億円

平成21年度全国持家着工戸数 : 284,631戸/年間 国交省

営業力の強化・営業活動の補強

支店を社長直轄にし、決裁スピード及びアクションスピードの更なる改善を図る組織体制へ。

各支店毎に社長による営業研修を実施。

支店に営業支援を配置し、提案力の強化・スピードアップへ。

本社、支店問わず全社員一丸となつての販売体制へ

全社員による紹介活動・各種イベントへの積極的な参加により、受注拡大へ。

協力業者会の再構築による紹介体制の充実。

年間受注をPH6棟が“当たり前”へ

達成に向け右肩上がりに回復。

本部機能を支店へ移管

発注機能を本社から支店へ移管。現場主体の体制へ。

支店規模の見直し/支店再編

全国19支店から15支店に集約。支店規模を拡大し支店裁量権を拡充。

支店/支店長の裁量権の見直し

現場主導型商品(地域限定商品)の開発・販売の実施により更なる受注拡大へ。

2. 営業戦略 (1) 新プロダクトへの取り組み

小堀住研(株)(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、「快適性(健康配慮)、長寿命、エコロジー・エコミー」を実現した「家族謳歌」シリーズの拡充

「家族謳歌」: 初年度販売目標300棟を約半年で達成!

平成22年4月20日

「快適空間のある住まい」家族謳歌(かぞくおうか)」リリース
(1,980万円 税抜 約40坪モデルプランの場合 全国统一価格)



- ・快適性(健康配慮)、長寿命、エコロジー・エコミーの充実により、“家族みんなが「笑顔」になれる”長期優良住宅商品を実現
- ・人気の設備アイテム:太陽光発電システム・エコキュート・全窓遮熱複層(Low-E)ガラス仕様の断熱サッシ等を標準搭載
- ・年間の光熱費を約92.8パーセント、一次エネルギー消費量を約69.3パーセント、CO2排出量を約67.5パーセント削減、「ライフサイクルコスト」の大幅な低減を実現
- ・次世代省エネ基準(地域)も高いレベルでクリアしており、住宅エコポイント対象
- ・自由設計であらゆる敷地に対応した、“エス・バイ・エルらしい”趣き深いファサードのコストパフォーマンスに優れた住まい

「平屋」市場の強化 ニッチ市場開拓・地方強化

平成22年10月14日

「快適空間のある住まい」家族謳歌 平屋」リリース
(3.3㎡あたり58.8万円台～ 税抜 約30坪モデルプランの場合 全国统一価格)



- ・ご夫婦それぞれの趣味スペースや家事をしながらお子様と触れ合えるタタミコーナー、大勢のお客様をご招待しホームパーティーを楽しめる広々としたリビングや団塊世代に親しみのある土間や縁側を設ける等、各々のライフスタイルに合わせたプランを提案
- ・「平屋」住宅では長くなりがちな廊下を部屋に取り込み回遊動線とすることで、住まいの中心が暗くならないよう配慮

平成21年10月1日

「ネットdeすまい 平屋」リリース
(887.6万円～ 税抜)



- ・昨年の期間限定販売時のお客様の声(Web調査、営業ヒアリング調査の結果等)を反映し、これまで18坪、22坪、26坪の3パターンしかなかったプラン面積帯を、16坪、20坪、22坪、24坪、26坪、28坪に増やし、規格型住宅でありながら、様々なライフスタイルに対応できるよう改良

受注実績

第2四半期以降順調に拡大

7月～10月受注棟数(前年対比)

直営店 119%

代理店 128%

合計 122%

代理店強化

代理店・ネット住宅FC店: 未開拓エリアの開拓

従来代理店制度

エス・バイ・エルの代理店に相応しい会社の選定

質の向上

ネット住宅専売代理店制度

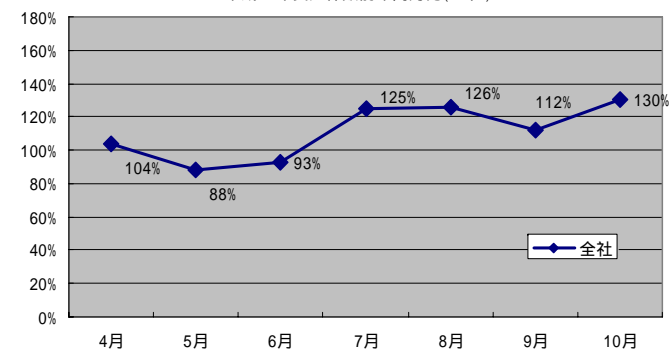
契約済: 5社 (平成22年度上期: 1社増)

ネット住宅販売協力店制度

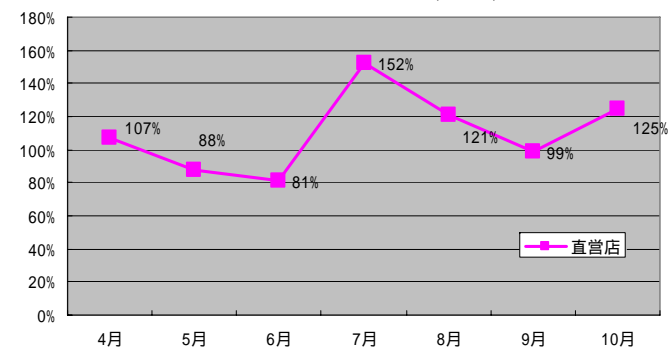
契約済: 16社 (平成22年度上期: 7社増)

平成22年度: 各地域で定期的に説明会を実施

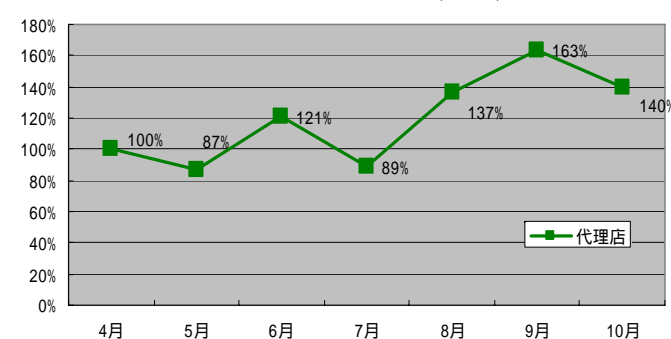
平成22年受注棟数前年同月比(全社)



平成22年受注棟数前年同月比(直営店)



平成22年受注棟数前年同月比(代理店)



2. 営業戦略 (3) 長期優良住宅供給への取り組み



国土交通省 平成22年度(第1回)「長期優良住宅先導事業」に当社提案が 3年連続の採択(応募総数200件中)

当社「長期優良住宅先導事業」の公募において、146件と最も提案件数が多かった住宅の新築部門のうち、「維持管理流通強化部門」に応募して採択。

当社独自の建物の長期維持システムは、過去にも「長期優良住宅先導事業」に採択され高い評価を得ており、今回は、工務店等(新規代理店又は既存代理店。以下、「代理店()」)を対象とし、総合的に支援して先導的住宅の普及を図る提案が評価された。

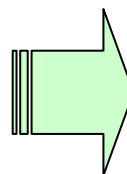
() 当社のフランチャイジーとして当社の住宅をエス・バイ・エルブランド名で販売・請負代理をする工務店等

「長期優良住宅先導事業」採択案を次々に普及拡大

	平成20年度	平成21年度	平成22年度	平成23年度
採択案	独自技術を活かした 耐久性診断の考え方	将来に向けて耐久性 推定評価システム	耐久性推定評価 システムの普及拡大	ストックの長期優良 住宅化を目指す
先導事業 (モデル事業)	個別邸名 (首都圏)	都市圏 (直接販売エリア)	地域圏 (代理店販売エリア)	既存住宅への応用 (オーナー様対象)
事業展開	プログラム開発	標準仕様化	地方都市へ普及	リフォーム事業

2. 営業戦略 (4) リフォーム事業への取り組み

平成21年度上期
 売上 25.5億円
 売上総利益 8.3億円



平成22年度上期
 売上 27.8億円
 売上総利益 8.9億円

オーナー様捕捉率のアップ

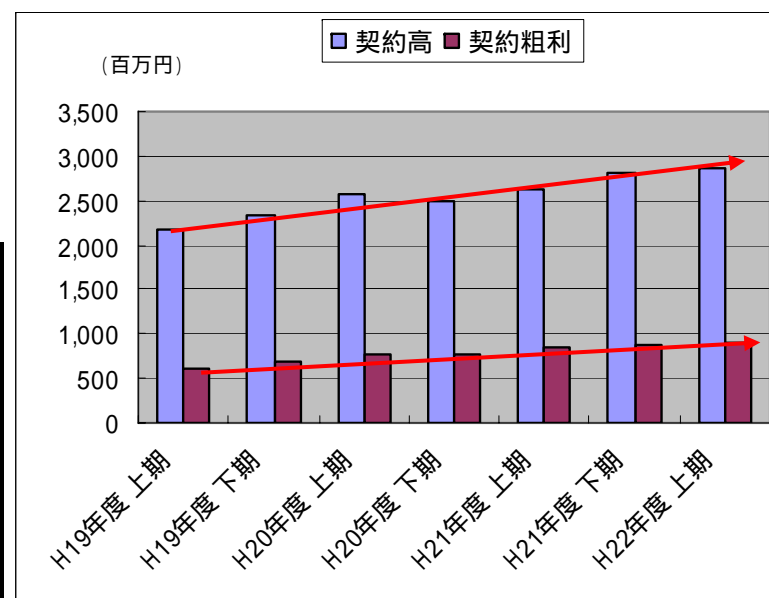
希望退職により人員が大幅に減少したが、契約でのPHが上昇した結果オーナー様捕捉率増加

[単位: 百万円]

年度	捕捉率	ストック戸数(戸)	売上高(百万円)	OB比率
H18年度	17.9%	82,295	4,332	93.5%
H19年度	18.4%	83,092	4,478	93.7%
H20年度	21.1%	83,944	5,269	92.4%
H21年度	22.2%	85,158	5,405	94.4%
H22年度 上期	22.8%	85,585	2,874	93.5%

捕捉率 = (売上高 × OB比率) ÷ (ストック戸数 × 275,000円)

契約高・契約利益のアップ

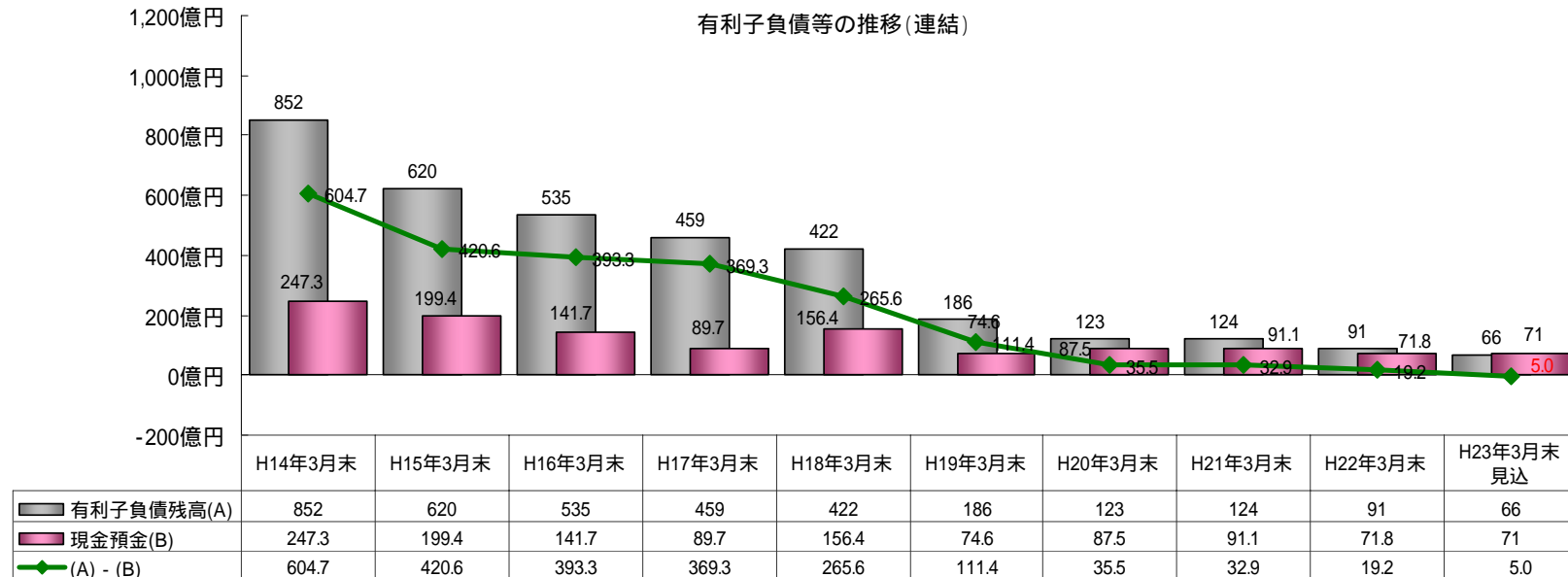


大手住宅メーカー9社で構成された「優良ストック住宅(スムストック)推進協議会」に当社も平成22年2月18日付で加盟
 スムストックのサービスエリア拡大 住宅販売士の増強(現在、新築営業マン21名が住宅販売士資格合格)
 組織変更に伴う更なる体制強化 オーナー様捕捉だけに止まらず、一般リフォームの受注活動を強化
 既存住宅流通活性化等事業に採択 下期の契約向上に活用

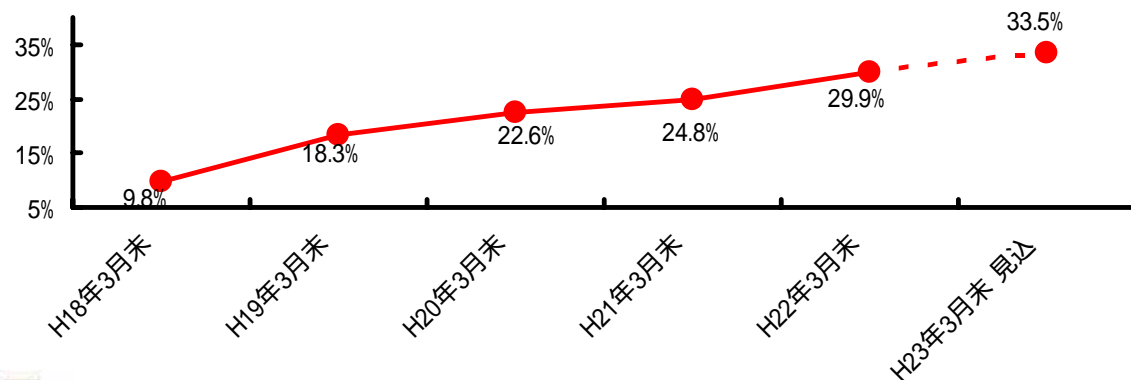
3. 財務戦略 (1) 財務体質改善の取り組み



有利子負債等の圧縮状況・関連する財務指標



B / S スリム化(自己資本比率の改善)



3. 財務戦略 (2) 経費削減・原価削減の取り組み



収益規模に見合った人員規模へ
 希望退職制度の実施: 141名の退職
 支店統廃合等による組織再編 19支店 15支店
 営業面での投資を再開

(単体)

【単位: 百万円】

	平成20年度		平成21年度		平成22年度		前年度 削減見込	前年度 増減率
	上期	下期	上期	下期	上期	下期見込		
人件費()	4,037	3,978	3,644	3,504	3,146	2,817	1,184	16.6%
広告費	682	456	313	357	414	430	173	25.3%
展示場費	916	894	835	717	743	743	66	4.3%
諸経費()	1,751	1,759	1,630	1,723	1,650	1,629	73	2.2%
合計	7,389	7,088	6,424	6,302	5,955	5,620	1,151	9.0%

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

人件費: 希望退職による人件費削減

広告費: ラジオCM等、マスメディアへの広告を一部再開

展示場費: 「街なかオープンハウス」の展開(オープン:4)、総合展示場展開の見直し(撤退:1、新規出展:1)

諸経費: 恒久的経費削減活動

4. 今後の取り組み (1)生涯CO2ゼロ住宅の開発と普及

生涯CO2ゼロ住宅の開発と普及

- ・エネルギー貢献型……………系統連携により余剰創出エネルギーを社会に供給
- ・先進技術の有効活用と知恵の継承…エネルギー消費の見える化により、人の知恵で省エネ 次世代の子供たちへ
- ・循環型社会への貢献……………日本のCO2は日本の森林で吸収、日本の住まいに固定化

1. 国産材活用技術への取り組み

- ・国産材2X4住宅部材開発事業(林野庁)に応募、採択
- ・地域材の活用による循環型社会の形成を目指し 木質プレハブ工法への展開を探る
- ・国産針葉樹(ヒノキ、スギ、トドマツ、カラマツ)の耐力壁としての技術データを蓄積
- ・運用に向けて強度評価、データベース化、マニュアル化(平成23年2月完了予定)

2. 自然エネルギー活用技術の実証

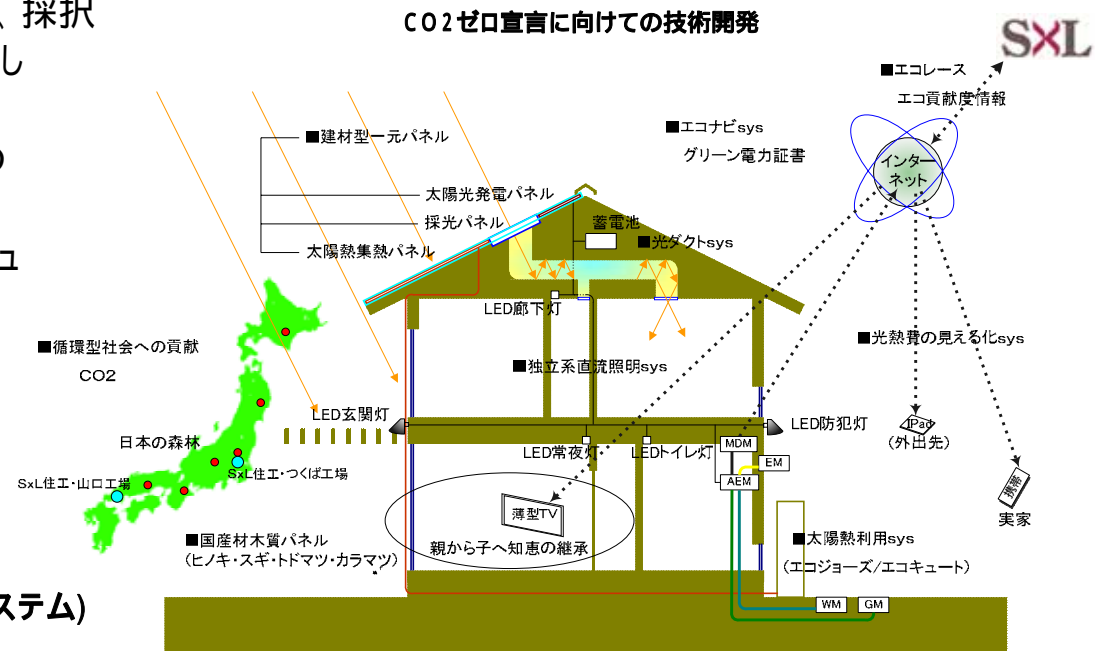
- ・光熱費見える化システムの試行
- ・独立系直流照明(新LED照明)システムの実証
- ・光ダクトシステムの実証

3. 人の知恵を活かす取り組み(エコナビシステム)

- ・エネルギー情報をもとに家族でエコを考える仕組みの普及

4. 太陽熱の積極的活用(太陽熱利用システム・建材型一元パネル)

- ・発電だけではなく熱利用も一元化した屋根パネルの開発



4. 今後の取り組み (2) 資産活用事業

土地(資産)活用事業

高齢化社会への対応や地域社会への貢献の面からも有益な高齢者専用賃貸住宅、グループホームの取り組み強化

平成22年度上期の主な契約実績

- ・「デイサービス」改築
- ・「温浴施設」改築
- ・「賃貸併用住宅」新築
- ・「医院」増築
- ・「テナントビル」
- ・「京宿家」改装
- ・「工場」改装

平成22年度の主な取り組み

- ・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
- ・ドクターへの取り組み
 - 医師協の組合員向けにセミナー開催・DM(アンケート)発送
- ・小堀の住まい特建工房アパート・マンションオーナー様への取り組み
 - DM(アンケート)発送・訪問アプローチ
- ・支店からの情報量アップ
 - シルバー住宅支店勉強会: 15支店完了
- ・提携ローン構築
- ・不動産会社への取り組み
 - 情報提供協議



60年間にわたって戸建注文住宅を手掛けてきた
ハウスメーカーの責任として、次世代へとつながる
「ずっと強い」住まいを、お客様へお届けして参ります。



SxL 60th anniversary

心地よ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**」



家族へ、街へ、環境へ。
思いやりのある住まいを。

60周年プロモーションにおける新しい試み

- ・全社員参加型の新商品開発
- ・支店主導による徹底した地域密着型オリジナルイベント
- ・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
- ・竣工後、30～40年経過したお住まいの耐久性実証



(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。