

平成23年度(平成24年2月期) 決算説明会資料

証券コード:1919
エス・バイ・エル株式会社

平成24年4月19日

目次

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
8. 財務体質改善の取り組み	P 11

第2部 戦略概要

1. 企業理念の制定	P 13
2. 今後のビジネス成長イメージ	P 14
3. ヤマダ電機とエス・バイ・エルの「スマートハウジング」	P 15
4. ヤマダ電機とエス・バイ・エルの「スマートハウジング」第2弾	P 16
5. ヤマダ電機との相互の顧客誘致展開	P 17
6. ヤマダ電機との相互の顧客誘致展開-各種イベントの実施	P 18
7. ヤマダ電機と共同による各種プロモーション展開	P 19
8. 創業60周年の取り組み	P 20-21
9. 東北エリア販売強化	P 22
10. リフォーム(ストック)事業	P 23
11. 代販事業	P 24
12. 分譲事業	P 25
13. 特建事業	P 26
14. 法人営業事業	P 27
15. 事業規模拡大にともなう対応	P 28
16. 「CO2ゼロ宣言」に向けての取り組み	P 29
17. 新しい住宅需要・事業領域拡大に向けての取り組み	P 30

第1部 業績概要

1. 業績ハイライト

実績

〔 当期は決算期変更により11ヶ月の変則決算 〕

・売上高	36,683百万円	(前期	: 39,555百万円)
・営業利益	921百万円	(前期	: 1,123百万円)
・経常利益	794百万円	(前期	: 820百万円)
・純利益	421百万円	(前期	: 60百万円)

3期連続経常利益率の改善

4期連続黒字化達成(最終利益ベース)

増減比較 (前期数値に11/12ヶ月の調整を加えた数値による比較) 参考値

・売上高	+ 1.2%	(前期	: 36,259百万円)
・営業利益	10.5%	(前期	: 1,029百万円)
・経常利益	+ 5.7%	(前期	: 751百万円)
・純利益	+ 664.4%	(前期	: 55百万円)

自己資本の増強及び借り換えによるシンジケートローンの終了に伴う財務体質の改善

- ・自己資本比率 46.6% (前期:33.0%)
 - ……純利益:421百万円の計上
 - ……株式会社ヤマダ電機を割当先とした第三者割当増資の実施
- ・借り換えによるシンジケートローンの終了
 - ……財務制限条項への抵触リスクが消滅
 - ……財務関連コストの圧縮

2. 損益計算書概要(連結)

平成23年度が決算期変更に伴い11ヶ月の変則決算となるため、対前期(平成22年度)増減比較は前期数値に11/12を乗じた調整後数値(参考値)との増減額を記載しております。

【単位:百万円】

	平成22年度 (2011/03) 12ヶ月 < A >	参考値 (平成22年度 × 11/12) < B >	平成23年度 (2012/02) 11ヶ月 < C >	決算期調整後 増減 < C - B >	主な増減要因
売上高	39,555	36,259	36,683	+ 423	単体: + 489百万円(1.4%増) 子会社・エス・バイ・エル住工: + 163百万円(8.9%増) 子会社・エス・バイ・エルハウジング: 173百万円(6.9%減) 子会社・コングロエンジニアリング: 188百万円(9.0%減) 子会社・エースホーム: + 94百万円(8.0%増)
売上総利益 (%)	10,648 (26.9%)	9,761 (26.9%)	9,764 (26.6%)	+ 3 (0.3p)	
販売費及び 一般管理費	9,525	8,731	8,843	+ 111	営業人員の増強及び賞与支給額の増加等による人件費の増加
営業利益 (%)	1,123 (2.8%)	1,029 (2.8%)	921 (2.5%)	107 (0.3p)	
営業外収益	219	201	91	109	(平成22年度)デリバティブ評価益:88百万円、 既存住宅流通活性化・長期優良住宅補助金:20百万円
営業外費用	522	479	218	260	シンジケートローン終了等による財務関連コスト圧縮: 320百万円
経常利益 (%)	820 (2.1%)	751 (2.1%)	794 (2.2%)	+ 42 (+ 0.1p)	
特別利益	65	59	3	56	
特別損失	661	606	271	334	(平成22年度)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 (平成23年度)減損損失(貸貸用不動産):264百万円
当期純利益 (%)	60 (0.2%)	55 (0.2%)	421 (1.1%)	+ 366 (+ 1.0p)	

3. 損益計算書概要(単体)

平成23年度が決算期変更に伴い11ヶ月の変則決算となるため、対前期(平成22年度)増減比較は前期数値に11/12を乗じた調整後数値(参考値)との増減額を記載しております。

【単位:百万円】

	平成22年度 (2011/03) 12ヶ月 < A >	参考値 (平成22年度 × 11/12) < B >	平成23年度 (2012/02) 11ヶ月 < C >	決算期調整後 増減 < C - B >	主な増減要因
売上高	37,026	33,940	34,430	+ 489	決算期変更に伴い完成工事売上高の一部が翌事業年度以降へずれ込んだことによる減少要因はあるものの、応急仮設住宅への対応による増加等により、全体として増加傾向となる
売上総利益 (%)	9,362 (25.3%)	8,582 (25.3%)	8,743 (25.4%)	+ 161 (+ 0.1p)	
販売費及び 一般管理費	8,929	8,185	8,297	+ 112	営業人員の増強及び賞与支給額の増加等による人件費の増加
営業利益 (%)	433 (1.2%)	397 (1.2%)	446 (1.3%)	+ 48 (+ 0.1p)	
営業外収益	425	389	292	97	(平成22年度) デリバティブ評価益: 88百万円、 既存住宅流通活性化・長期優良住宅補助金: 20百万円
営業外費用	561	514	257	256	シンジケートローン終了等による財務関連コスト圧縮: 320百万円
経常利益 (%)	297 (0.8%)	272 (0.8%)	480 (1.4%)	+ 207 (+ 0.6p)	
特別利益	65	59	3	56	
特別損失	669	613	270	343	(平成22年度) 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 (平成23年度) 減損損失(貸貸用不動産): 264百万円
当期純利益 (%)	234 (0.7%)	215 (0.7%)	236 (0.7%)	+ 451 (+ 1.3p)	

4. 貸借対照表概要(連結)

【単位:百万円】

	平成22年度末 (2011/03)	平成23年度末 (2012/02)	増減	主な増減要因
流動資産	12,903	11,438	1,464	
現金預金	5,507	4,339	1,167	営業C/F:478 投資C/F: 422 財務C/F: 1,224
受取手形・完成工事未収入金等	4,509	4,364	144	
販売用不動産	1,891	1,419	471	分譲用地の販売等: 668 仕入等: +204
その他	994	1,313	+319	
固定資産	13,602	13,245	356	
有形固定資産	11,955	11,815	140	賃貸用不動産減損処理 住宅展示場の新規オープン等
無形固定資産	447	364	83	
投資その他の資産	1,199	1,066	133	信用力向上に伴う営業保証金の返還等
資産合計	26,505	24,684	1,821	
流動負債	15,616	11,124	4,491	
支払手形・工事未払金等	6,306	5,230	1,076	決算期変更に伴う取扱量の減少等(前期:最繁忙期3月)
短期借入金	4,630	3,000	1,630	リファイナンスによる影響
1年内返済予定の長期借入金	1,742	0	1,742	リファイナンスによる影響
その他	2,938	2,894	43	
固定負債	2,080	1,994	86	
預り保証金	1,190	1,150	40	
資産除去債務	239	243	+3	
その他	650	600	49	
負債合計	17,696	13,119	4,577	
純資産	8,809	11,565	+2,756	

5. キャッシュ・フロー計算書概要(連結)

[単位:百万円]

		平成22年度 (2011/03)	平成23年度 (2012/02)	主な増減要因
営業活動によるキャッシュフロー		1,259	478	
主な内訳	税金等調整前当期純利益	223	526	決算期変更に伴う取扱量の減少等(前期:最繁忙期 3月)
	たな卸資産の増減額(:増加)	128	119	
	売上債権の増減額(:増加)	85	144	
	仕入債務の増減額(:減少)	63	1,076	
	その他	929	763	
投資活動によるキャッシュフロー		105	422	
主な内訳	有形固定資産の取得による支出	245	418	住宅展示場 新規オープン5棟、建築中6棟
	有形固定資産の売却による収入	249	37	
	その他	109	41	
財務活動によるキャッシュフロー		2,830	1,224	
主な内訳	短期借入金の純増減額(:減少)	370	1,630	リファイナンスの実施/シンジケートローンの返済 等
	長期借入金による収入	-	437	
	長期借入金の返済による支出	2,404	2,179	
	その他	56	2,147	株式発行による収入(第三者割当増資の払込): +2,162
現金及び現金同等物の増減額		1,676	1,167	
現金及び現金同等物の期首残高		7,184	5,507	
現金及び現金同等物の期末残高		5,507	4,339	

6. 連結事業別決算概要(売上・売上総利益)

平成23年度が決算期変更に伴い11ヶ月の変則決算となるため、対前期(平成22年度)増減比較は前期数値に11/12を乗じた調整後数値(参考値)との増減率を記載しております。

【単位:百万円】

	売上				売上総利益				主な増減要因
	平成22年度 (2011/03) 12ヶ月 < A >	参考値 (平成22年度 × 11/12) < B >	平成23年度 (2012/02) 11ヶ月 < C >	決算期 調整後 増減率 <(1-B/C × 100)>	平成22年度 (2011/03) 12ヶ月 < A >	参考値 (平成22年度 × 11/12) < B >	平成23年度 (2012/02) 11ヶ月 < C >	決算期 調整後 増減率 <(1-B/C × 100)>	
エス・バイ・エル	37,026	33,940	34,430	+1.4%	9,362	8,582	8,743	+ 1.9%	
建築請負事業	32,265	29,576	27,764	6.1%	8,396	7,696	6,920	10.1%	決算期変更に伴い一部が翌事業年度へずれ込んだことによる減少
新築住宅	26,502	24,293	22,314	8.2%	6,558	6,012	5,197	13.6%	
リフォーム	5,762	5,282	5,450	+ 3.2%	1,837	1,684	1,723	+ 2.3%	
部材販売事業	2,724	2,497	2,816	+ 12.8%	699	641	659	+ 2.8%	
分譲事業	660	605	760	+ 25.7%	20	18	17	-	応急仮設への対応等による増加
その他事業	1,376	1,261	3,088	+ 144.8%	286	262	1,146	+ 336.4%	
エス・バイ・エル 住工	2,014	1,846	2,010	+ 8.9%	226	207	172	16.8%	
エス・バイ・エル ハウジング	2,768	2,538	2,364	6.9%	176	161	111	30.9%	決算期変更に伴い一部が翌事業年度へずれ込んだことによる減少
コングロ エンジニアリング	2,270	2,081	1,893	9.0%	368	337	260	22.8%	決算期変更に伴い一部が翌事業年度へずれ込んだことによる減少
エースホーム	1,290	1,182	1,277	+ 8.0%	368	337	302	10.4%	
エス・バイ・エル 沖縄	4	4	0	-	8	8	-	-	
連結消去	5,819	5,334	5,292	-	155	142	173	-	
グループ合計	39,555	36,259	36,683	+ 1.2%	10,648	9,761	9,764	+ 0.04%	

7. 過去5事業年度の主要連結財務指標の推移

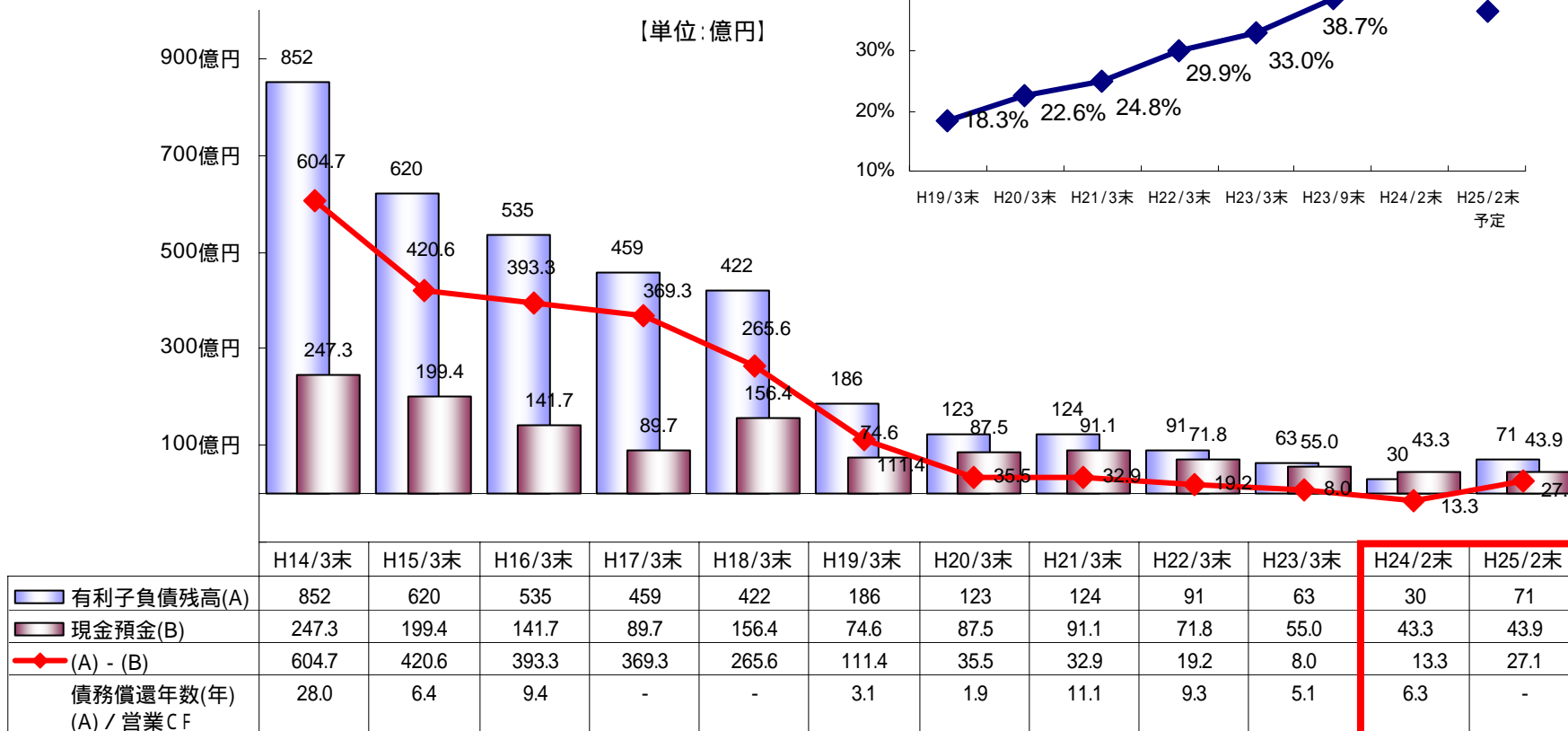
【単位:百万円】

	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 実績	平成24年度 予想
売上高	64,589	53,625	44,859	39,555	36,683	53,000
売上総利益	13,474	13,317	11,580	10,648	9,764	-
営業利益(%)	1,051 (1.6%)	1,017 (1.9%)	825 (1.8%)	1,123 (2.8%)	921 (2.5%)	1200 (2.3%)
経常利益(%)	433 (0.7%)	525 (1.0%)	362 (0.8%)	820 (2.1%)	794 (2.2%)	1,100 (2.1%)
純利益(%)	244 (-)	218 (0.4%)	71 (0.2%)	60 (0.2%)	421 (1.1%)	600 (1.1%)
総資産	37,217	34,912	29,019	26,505	24,684	31,547
有利子負債	12,329	12,428	9,146	6,372	3,000	7,100
純資産	8,460	8,698	8,731	8,809	11,565	11,647
売上総利益率	20.9%	24.8%	25.8%	26.9%	26.6%	-
営業利益率	1.6%	1.9%	1.8%	2.8%	2.5%	2.3%
ROE	2.9%	2.5%	0.8%	0.7%	4.2%	5.2%
自己資本比率	22.6%	24.8%	29.9%	33.0%	46.6%	36.7%
D/Eレシオ	1.5	1.4	1.0	0.7	0.3	0.6

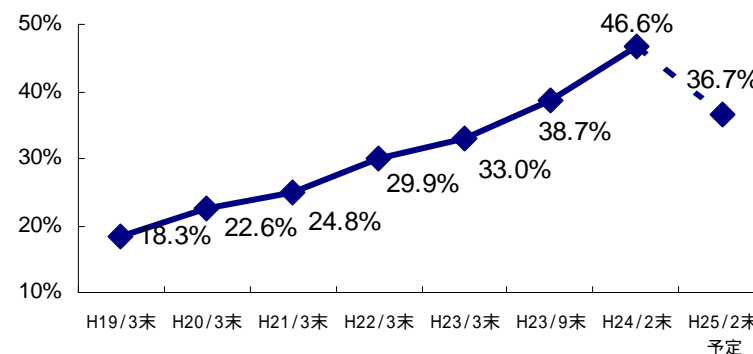
8. 財務体質改善の取り組み

有利子負債等の状況

有利子負債等の推移(連結)



自己資本比率の推移



[平成23年度]

返済によるシンジケートローン契約の終了(H23/9)……財務制限条項への抵触リスクが消滅
現金預金(43億円) > 有利子負債(30億円)……実質的に無借金化を実現

[平成24年度]

業績拡大路線に伴う資金需要に対応する為、借入枠を設定し、機動的な資金調達を実現

第2部 戦略概要

1. 企業理念の制定

目的、背景

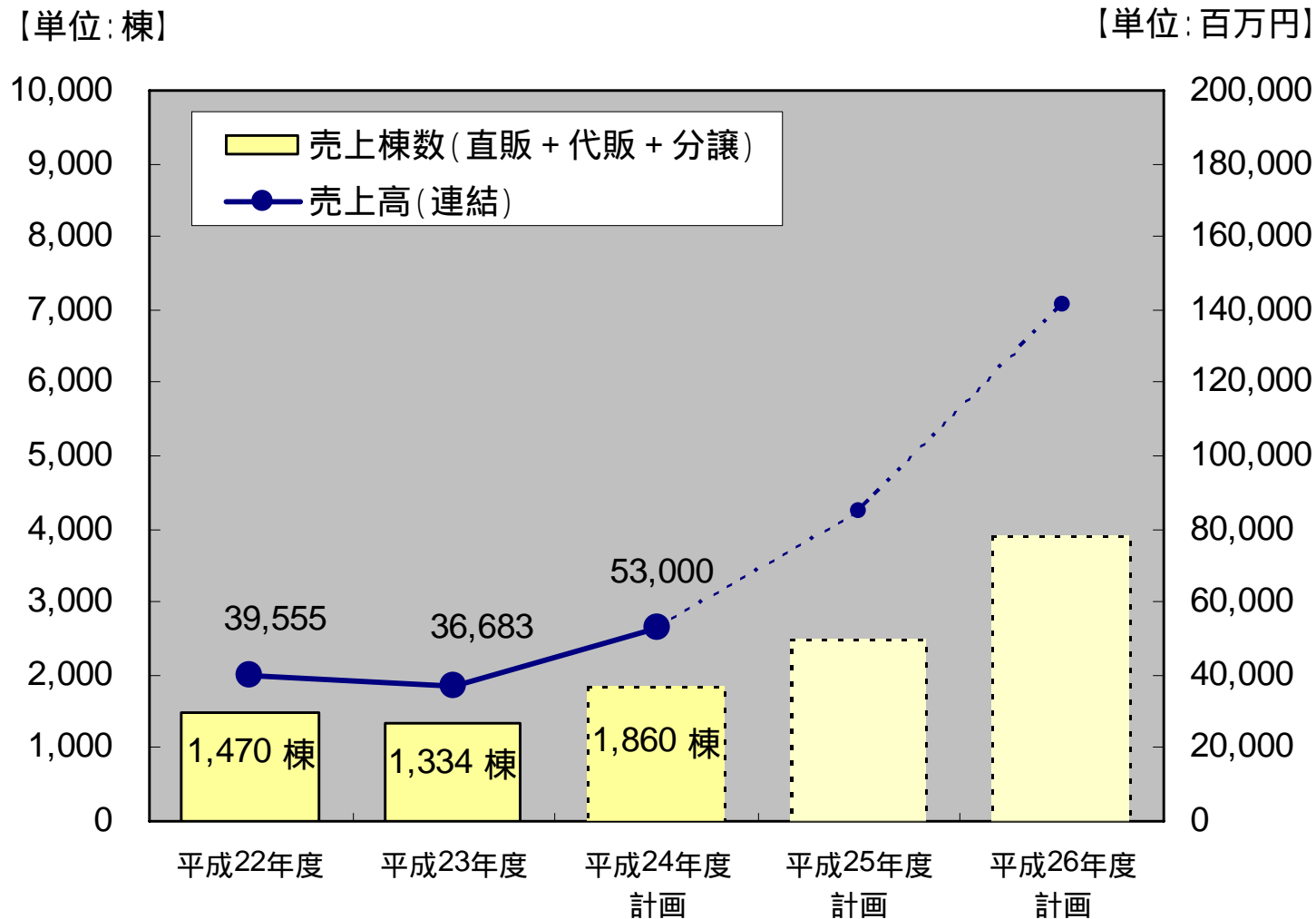
- ・当社創業60周年にあたり、原点回帰を図り、当社がエクセレントカンパニーになる道標とする為に制定
- ・企業が成長する為には、経営陣、社員が共通の価値観に従って行動することが大切で、その軸として本企業理念を制定し、社員全員がこれを心の拠り所として行動
- ・共有の価値観として、経営陣、社員が変わっても、未来に向かって継続して受け継ぐものとして位置付け

絆 創造 飛翔

言葉	ポイント
「絆」	企業は人で成り立っており、社員が最大の財産。社員同士・関連会社・協力工事店との連携、助け合い、相互に感謝する心、信頼関係から強い結束が生まれる。
「創造」	新しいものを創り出す、現状を変革することは、企業が成長するために必要なこと。現状、当社に欠けており、常時、変革・革新することが求められる。活発に改善・改革案が提案され、それを実行することで、組織が成長する。
「飛翔」	社員も企業も成長する勢い、迅速な改革、創業60周年を期にV字回復し、停滞していたものを取り戻す強い意思を表す。

2. 今後のビジネス成長イメージ

売上棟数と売上高の推移



平成22年度は、4月 - 3月
 平成23年度は、4月 - 2月
 平成24年度以降は、3月 - 2月

3. ヤマダ電機とエス・バイ・エルの「スマートハウジング」

両社の力を結集した新しい住まいのつくりかた「スマートハウジング」
あらゆるお客様のニーズにお応えできる究極のサービス「**住まい丸ごと提案**」



【ヤマダ電機】

- ・「創エネ・省エネ・蓄エネ」のトリプル提案
- ・圧倒的な品揃えのスマートアイテム




【エス・バイ・エル】

- ・住まいの高い品質と基本性能
- ・60年のノウハウと気候風土を活かした空間デザイン

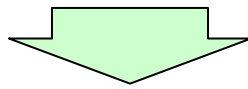
スマートハウジングモデル

千葉北展示場：平成24年1月2日正式オープン



- ・軒の出が深い外観デザイン
- ・視線を遮りながら風を通す格子を配した中庭
- ・室内に風が流れる大きな吹抜け
 - 4.6kW太陽光発電システム
 - 5.53kWhリチウムイオン蓄電池
 - 電力の見える化HEMS(ヘムス)
 - LED照明
 - 最新のオール電化
 - 最新省エネエアコン
 - 最新家電の設置(冷蔵庫、3D対応TV等)
 - i-MIEV&電気自動車用コンセント

1F床面積：126.69㎡
2F床面積：100.40㎡
延床面積：227.09㎡(68.69坪)



「スマートハウジング」構想に基づく「SxL by YAMADA」の商品ラインナップ追加

4. ヤマダ電機とエス・バイ・エルの「スマートハウジング」第2弾

暮らしとエネルギーと環境の未来を考える新しい住まいのつくり方「スマートハウジング」をコンセプトとした新商品の開発

平成24年3月1日

「太陽と中庭のある住まい」発売

【プロタイププラン 延床面積132.48㎡(40.07坪)の場合】
 本体価格 2,708.4万円(67.5万円/坪、全国统一価格、税抜き)
 (太陽光発電システム3.8kW相当搭載 + オール電化仕様)

太陽光発電システムの搭載量を向上させるダイナミックな大屋根と、四季やゆとりを感じることができる中庭を備えた新商品

- ・太陽光発電システムの搭載量を向上させる大屋根と各種スマートアイテム
- ・季節と太陽の優しさを感じられる、作庭家・野村勘治氏監修の中庭
- ・使い勝手・デザイン・省エネのグレードをアップした、「ワンランク上」の快適な暮らしを実現する標準装備
- ・“ずっと強い”「SxL構法 エス・バイ・エル」



野村勘治氏 プロフィール

昭和25年愛知県生まれ。
 日本の作庭(庭園研究)家。
 現在、野村庭園研究所取締役。
 日本庭園に造詣が深く、学会理事、委員、非常勤講師を務める等、精力的に活躍。
 代表作品に、「愛知万博日本庭園」、「ハンガリー ヨーロッパ ピクニック記念庭園」、「ドイツ 交龍の庭」、「旧吉田茂邸庭園(修復中)」、「セントレジスホテル大阪 空中庭園」等。

同時に600棟限定

「太陽光発電システム0円キャンペーン」開始

・期間:平成24年3月1日(木) - 平成24年5月31日(木)



次世代の「住環境」を提案!

SxL by YAMADA 快適・環境・住まいの安心も新提案。 第2弾 平成24年5月末日まで

誕生記念キャンペーン

今なら、エス・バイ・エルで新築をご成約、太陽光(3.8kWシステム) 無料搭載 600円

※写真は0.8kWです

太陽光発電システムでエネルギーを自産自消 光熱費をゼロに近づけた住まい。

平成24年3月1日から5月末日までエス・バイ・エルの戸建住宅住宅の建築契約済みを締結した方が対象となります。他のキャンペーンや割引特典との併用はできません。一部対応できない地域、商品があります。また太陽光システムは当社指定品とし、売却配当が標準となり価格効果等により設置できない場合があります。※写真はイメージです。詳しくはお問合せ下さい。

分譲用地 お譲りください!

150~300坪程度の土地を 募集しております。 お問い合わせは住まいと暮らしのコールセンターまで

エス・バイ・エル株式会社 本社 〒530-6005 大阪市北区天満橋1丁目8-30 OAPタワー5階 TEL.06(6242)0555(代) 総務課野村 国土交通大臣許可(特-22)第4845号 不動産取引業者免許番号 国土交通大臣(13)第382号 (社)フレハブ建築協会 当社のサービスは限りなく多く、価格もご満足いただけるまでです。

スマートハウス カタログ送呈

フリーダイヤルへお電話下さい。

ヤマダ電機チラシ(「太陽光発電システム0円キャンペーン」)

5. ヤマダ電機との相互の顧客誘致展開

ヤマダ電機店頭での効率的な情報収集と営業

・当社住まい専用ブース「SxL by YAMADA住まい館」の展開

- ヤマダ電機 テックランド春日部本店内に新たなビジネスモデルとして国内初新設(平成24年3月)
- 新築、リフォームをはじめ、土地・不動産情報他、住まいに関するあらゆるご相談にお応え
- セミナー等各種イベントの実施

随時全国展開(現在10店舗展開予定)

・ヤマダ電機店舗内 当社専用カウンター設置、パネル展示(全国61拠点)



「SxL by YAMADA住まい館」風景



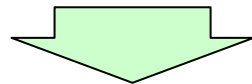
ヤマダ電機店舗内 パネル展示風景

「YAMADAスマートハウスローン」(フラット35)提携

・当社限定の「YAMADAスマートハウスローン」販売(平成24年3月より)

- 適用金利: 業界最低水準(平成24年3月1日現在)、事務手数料等、他の金融機関のフラット35と比較しても優位性あり

ヤマダ電機グループ内のシナジー効果を高める為、利用促進



ヤマダポイントキャンペーンの実施

1,000万円以上ご利用: 融資額の0.3%、最大15万ポイントを進呈(平成24年9月30日まで)



「YAMADAスマートハウスローン」チラシ

6. ヤマダ電機との相互の顧客誘致展開-各種イベントの実施

ヤマダ電機の店舗や家電フェア等を利用したイベント開催やPR

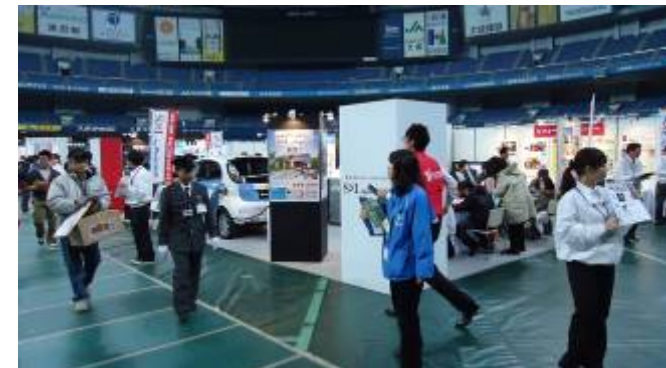
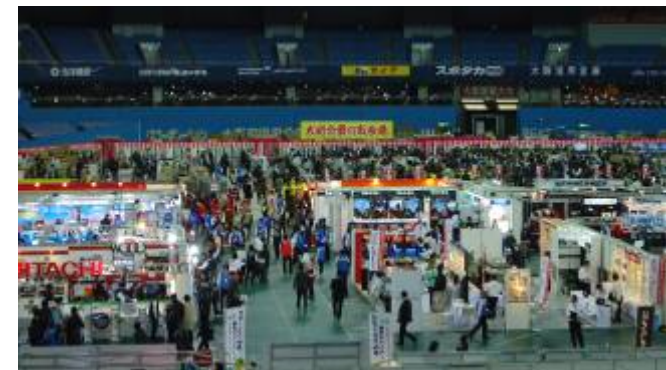
- ・ヤマダ電機「家電フェア2011 & 大処分蚤の市」@グリーンドーム前橋(平成23年11月)
- ・「スマートハウジング・リフォームセミナー」@LABI1高崎(平成24年1月)
- ・ヤマダ電機「家電フェア2012 & 大処分蚤の市」@京セラドーム大阪(平成24年1月)
- ・ヤマダ電機「家電フェア2012 & 大処分蚤の市」@福岡Yahoo! JAPANドーム(平成24年3月)
- ・「スマートハウジング体験&相談フェア」@LABI1なんば LABI Gate(平成24年4月)

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」を訴求するエス・バイ・エルイベント

・「エス・バイ・エル 冬の住宅祭」開催

『「スマートハウジング」セミナー』の実施やスマートアイテムを展示

- 茨城「つくば工場見学会」(平成24年2月)
- 京都「エス・バイ・エルのすべて見せます!!体験ツアー」(平成24年2月)
- 山口「山口工場見学会」(平成24年3月)
- ・「2011 冬 SxLキャンドルナイトウィーク」実施(平成23年12月)
 - 当社全国施設及び当社連結グループ全社を含む全ての事業所で一斉ライトダウン実施
 - 冬の節電対策や新規展示場のLED化、支店長車両の電気自動車化等、エコ活動も実施



ヤマダ電機「家電フェア2012 & 大処分蚤の市」
@京セラドーム大阪風景



「スマートハウジング・リフォームセミナー」@LABI1高崎風景



「エス・バイ・エル 冬の住宅祭」風景



「SxLキャンドルナイトウィーク」風景

7. ヤマダ電機と共同による各種プロモーション展開

ヤマダ電機との共同テレビCMの展開によるブランドイメージ向上

- ・ヤマダ電機の新しい取り組み「スマートハウスのご提案」篇(90秒)(平成24年1月)
- ・「SxL by YAMADA」ホームパーティー篇(15秒)(平成24年1月より)
 - ヤマダ電機と当社の新しい取り組み(スマートハウス事業)概要及びそれが消費者に与えるベネフィット等を伝える内容

ヤマダ電機の毎週3,000万部配布のチラシ媒体を利用した販促の実施

- ・毎週291店舗のエリアで配布を開始(平成23年11月26日号チラシより)
- 「住まいと暮らしのコールセンター」(当社専用フリーダイヤル)を設立し対応

当社「技術力」「設計力」「デザイン力」を訴求する積極的なCM・TV番組放映・ラジオ中継展開

- ・CM:「研築」「MINCA.」「一升マス」「コップ」篇(15秒)
(平成23年11月より平成23年12月まで)
- ・TV番組:各社設計・開発担当者の座談会トークや自社の商品・実例の取材VTR紹介
(平成23年12月より平成24年1月まで)
- ・ラジオ中継:新規展示場・オーナー様宅・街なかオープンハウス・イベント会場他
(平成23年10月より)



ヤマダ電機チラシ(平成23年11月26日号)



当社「技術力」「設計力」「デザイン力」を訴求するCM

「プラザ横浜第一展示場」ラジオ中継風景

8. 創業60周年の取り組み

原点回帰 中高級ブランドの継承・訴求

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モデルの投入

「もっと楽しく、ずっと幸せに暮らせる住まいづくり」をご提案する、「エス・バイ・エル60周年記念モデル」

平成24年1月2日

「60周年記念モデル 第3弾 「寛ぎ(くつろぎ)」」発売
 (邸別設計による個別積算:3.3㎡あたり70万円～)

- ・自然を取り込むLDK
- ・中庭と緑のスクリーン
- ・多目的メセスコーナー
- ・子供達と自由に遊ぶ、寛ぐスタディホール
- ・光熱費ゼロを目指した新技術「地中熱利用空調システム」実証実験開始
- ・自然と憩う「陽だまりダイニング」
- ・和の風情漂う広々エントランス
- ・日常に癒しをもたらす「露天風呂」
- ・遊び心たっぷりの「浮遊ロフト」



平成24年1月2日

「60周年記念モデル 第4弾 「結(ゆい)」」発売
 (邸別設計による個別積算:3.3㎡あたり70万円～)

- ・“続き間”を演出する、広々とした「縁」
- ・外と内を繋ぐ「濡れ縁」
- ・介護時にも対応できるユーティリティ
- ・“離れ”を思わせる、品格ある和室
- ・「女性活躍推進チーム」考案の女性目線の収納提案
- ・光熱費削減を目指した技術(HEMS・太陽光発電・LED照明・オール電化等採用)
- ・奥への期待感を高める、玄関ホール
- ・静寂と開放感、表情を変えるリビング
- ・家事動線の良さを実現したキッチン周り
- ・スタディコーナーになるフリースペース



平成24年4月7日

「60周年記念モデル 第5弾 「やすらぎ)」」発売
 (邸別設計による個別積算:3.3㎡あたり70万円～)

- ・心地良さと楽しさを創出する中庭
- ・ペットも使える多機能洗面室
- ・中庭に大きく開口した子供部屋
- ・これからのスマートハウス(太陽光発電・独立系直流(蓄電)LED照明システム・オール電化・LED照明・屋上緑化・雨水貯留槽・ヒートポンプ式床暖房等採用)
- ・ペットと2世帯が心地良く集うLDK
- ・階段下に設けたペットスペース
- ・緑化バルコニー
- ・多目的な和室



8. 創業60周年の取り組み

平成24年4月28日

『60周年記念モデル 第6弾 「希(のぞみ)」』発売
(邸別設計による個別積算:3.3㎡あたり70万円～)

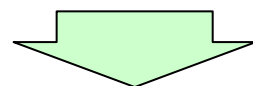
- ・心地良さと落ち着きのあるリビング
- ・大容量のアウトドア収納
- ・粋にこだわる和室
- ・一緒に成長する子ども部屋
- ・光熱費削減を目指した環境に優しいスマートアイテム(太陽光発電・HEMS・リチウムイオン蓄電池・LED照明等採用)
- ・屋外パーティも楽しいパティオ
- ・家族の気配が伝わる玄関
- ・団らんのダイニング・キッチン
- ・安らぎに包まれる主寝室



平成24年4月28日

『60周年記念モデル 第7弾 「四季(しき)」』発売
(邸別設計による個別積算:3.3㎡あたり70万円～)

- ・気持ちを切り替えるエントランス
- ・自然の趣と家族の気配を感じるリビング
- ・上下をつなぐ吹抜け
- ・光熱費削減を目指した環境に優しいスマートアイテム(太陽光発電・HEMS・LED照明・オール電化等採用)
- ・夏をテーマにした、寛ぎの中庭
- ・冬の庭を眺める和室
- ・寛ぎの主寝室



『エス・バイ・エル60周年記念モデル』引き続き展開予定

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:計3回大好評のうちに終了 今後の商品開発に繋げる
第1回テーマ:『次の「子供の思い出に残る住まい」を考える』 「あえて不便な家」プラン完成
第2回テーマ:『次の「人を呼びたくなる住まい」を考える』 「内外を回遊できる家」プラン完成
最終回テーマ:『次の「愛し続けられる住まい」を考える』 「小さな自然を共生できる住まい」プラン完成



最終回プラン
『小さな自然を共生できる住まい』

9. 東北エリア販売強化

なとりりんくうタウン総合住宅展示場内(宮城県名取市杜せきのした)にて
 エス・バイ・エル「りんくうタウン展示場」平成24年1月2日オープン 3ヶ月で来場組数:400組超え

- ・構造躯体の耐久性を向上させる「壁体内換気システム」を機能させながら、断熱性・気密性を飛躍的に向上させた**新しい高気密高断熱仕様**(仮称「One-One仕様」)
- ・「太陽の光&熱のXソーラーシステム」によって温められたお湯を利用し、部屋を乾燥させることなく温める**「温水式床暖房システム」**搭載
- ・結露がつきにくい樹脂製のサッシ、光熱費削減を目指した電力の見える化HEMSやLED照明等を採用
- ・「女性活躍推進チーム」考案の「リビング収納」や「シューズクローク“おでかけクローゼット”」採用
- ・パールグレーの切り妻屋根や淡い黄土色の外壁を用い、昔ながらの“和”のイメージを現代風にアレンジした、やわらかな印象の外観デザイン
- ・上質感溢れる木の風合いが際立つ明るいLDKには、長さ2間、奥行半間の大きな掘座卓を中央に設置し、2世帯・3世代の家族や友人達と絆を深め合う、語らいの場を実現
- ・LDKや和室とフラットに続く広々とした縁は、内と外をなめらかに繋ぎ、豊かな自然を取り込み、家族団らの時間を実現



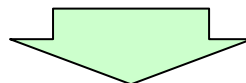
総合住宅展示場第2弾(石巻市)・第3弾(仙台市)出展(平成25年4月新規オープン予定)

街なかオープンハウスの積極的展開(住宅祭・構造現場見学会等の開催)

- ・ハーモニータウンモデル2号棟・3号棟(平成23年8月・平成24年1月)
- ・ハーモニータウンモデル4号棟(平成24年4月予定)
- ・錦ヶ丘モデル1号棟(平成24年4月予定)
- ・桜坂モデル1号棟(平成24年5月予定)

東北地方ではこれまでリフォームを中心に事業展開

平成22年4月より、新築販売エリア開拓の為、分譲地でのモデルハウスの公開及び販売を積極的に実施
 平成23年3月の東北地方太平洋沖地震以降、宮城県仙台市「エス・バイ・エル 住まいの復興支援センター」の開設、
 相談会の実施等、地域に密着した被災地支援や、「特別復興支援住宅」の販売等も実施



震災復興による需要拡大に応えると共に、更なる販売エリアの強化

仙台支店新設(平成24年秋予定)

10. リフォーム(ストック)事業

“完全定額制”一棟まるごとリフォームサービス「リフォームすっきり君」の強化

- ・全国に先立ち、近畿2府3県(大阪府、京都府、兵庫県、滋賀県、奈良県)にて販売開始(平成23年7月より)
- ・首都圏販売開始(平成24年1月より)
- ・全国販売開始(平成24年3月より)

オーナー様向けリフォーム商品「こだわりセレクトパック」販売開始・強化(平成24年3月より)

- ・「こだわりセレクトパック」のバリエーション追加
- ・生涯サポートシステムのフォロー強化

他社物件(在来木造・マンション)受注の強化

- ・ヤマダ電機店舗との連携

太陽光発電の販売強化

リフォーム人員の拡大

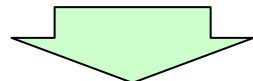
- ・営業職:140名 200名(平成24年度中)
- ・設計職:増員予定(平成24年度中)

「リフォーム工事」職の新設

- ・現状:リフォームの工事担当は原則リフォーム営業職が兼務
- ・将来の受注拡大に備える為、リフォーム工事の専任スタッフとして「リフォーム工事」職を新設
- ・適材人員を配置し、売り上げアップに貢献できる体制整備

スムストックプロジェクト

- ・各種販売促進活動により、スムストック住宅の問合せ、査定、専任媒介契約増加 成約件数増加中
- ・スムストック住宅成約により、2次的にリフォーム工事、新築工事の受注にも貢献
- ・東京カンテイ(査定システム・相場把握)、レインズ(仲介物件情報登録・検索)に加え、アットホーム(仲介物件情報登録)を各支店で利用可能とし、仲介業務の環境整備



不動産事業が行える、宅建事務所である各支店のスムストック販売士及び宅建主任者が中心となり、各支店で一連の仲介業務を実施
専任媒介獲得及び売却の成約率の向上を図る

ライフスタイルやご予算に合わせて選べる3つのグレード

リフォームしたいゾーンが決まったら、次はグレードを3つの中から選びましょう。

各グレードに含まれるアイテムは別紙「仕様一覧」をご覧になるか、担当者までお問い合わせください。

	P	R	E
	プレミアムグレード	リッチグレード	エコミーグレード
	「リフォームこだわりセレクトパック」の中でも選りすぐりの仕様。素材などの細部にもこだわりました。	これからの人生をもっと豊かに。ワンランク上のリフォームでよ質の暮らしを実現します。	必要な機能は盛り込みつつコストをおさえたいシブム仕様。ご予算の心配なくリフォームできます。
費用の目安(消費税5%込)	P	R	E
LDKゾーン	430万円	370万円	340万円
キッチン・浴室ゾーン	360万円	270万円	240万円
玄関・ホールゾーン	170万円	140万円	110万円

「こだわりセレクトパック」



「スムストック」チラシ

11. 代販事業

代理店受注棟数、拠点数の拡大

- ・代理店受注棟数: 521棟 (平成23年4月-平成24年3月末) **1,500棟** (平成26年度中)
- ・代理店拠点数: 61拠点 (平成24年3月末現在) **100拠点** (平成26年度中)
 - ヤマダ電機チラシによる告知・募集
 - 北海道を除く全県代理店開発済 北海道進出予定(平成24年度中)



全国代理店会議風景

代理店強化策

- ・営業インストラクター制度の開始
- ・営業社員の出向・転籍
- ・展示場リース制度の開始
- ・土地支援制度の開始
- ・工務店・不動産業者の組織化(協力店制度)
- ・業績不振代理店の入れ替え加速
- ・資本投入による優良代理店の子会社化



営業研修風景

地域商品の開発

- ・寒冷地、積雪地域仕様の開発完了 販売開始

代理店制度の再構築

SxL by YAMADA
新規代理店 募集します!

エス・バイ・エルとヤマダ電機が手を組み、加盟店舗の実績向上に向けて支援して参ります。



代理店加盟のメリット

注目の新商品 スマートハウスのご提供	エス・バイ・エルとヤマダ電機の総力による 住まいを求めている方への情報のご提供
分譲用土地の 購入支援	ヤマダ電機のチラシ等を活用した 加盟店様の広告宣伝
エス・バイ・エルが住宅専業60年で蓄積した 販売一歩一歩までのノウハウやカタログ、 アプローチブック等のツールのご提供	加盟時及び定期研修、 巡回指導

エス・バイ・エルの先進技術と他社と差別化

- 高強度**
独自のSxL構造により、地震や台風にも強い住まいを実現。
- 高耐久**
内部結露を抑制し、住まいの耐久性を飛躍的に高める断熱気密システム搭載。

加盟条件

- ・建設業の登録、または登録予定の企業様。
- ・加盟の際には、審査がございます。

ビジネスチャンスは今!

資料のご請求は ☎ 0120-723-772

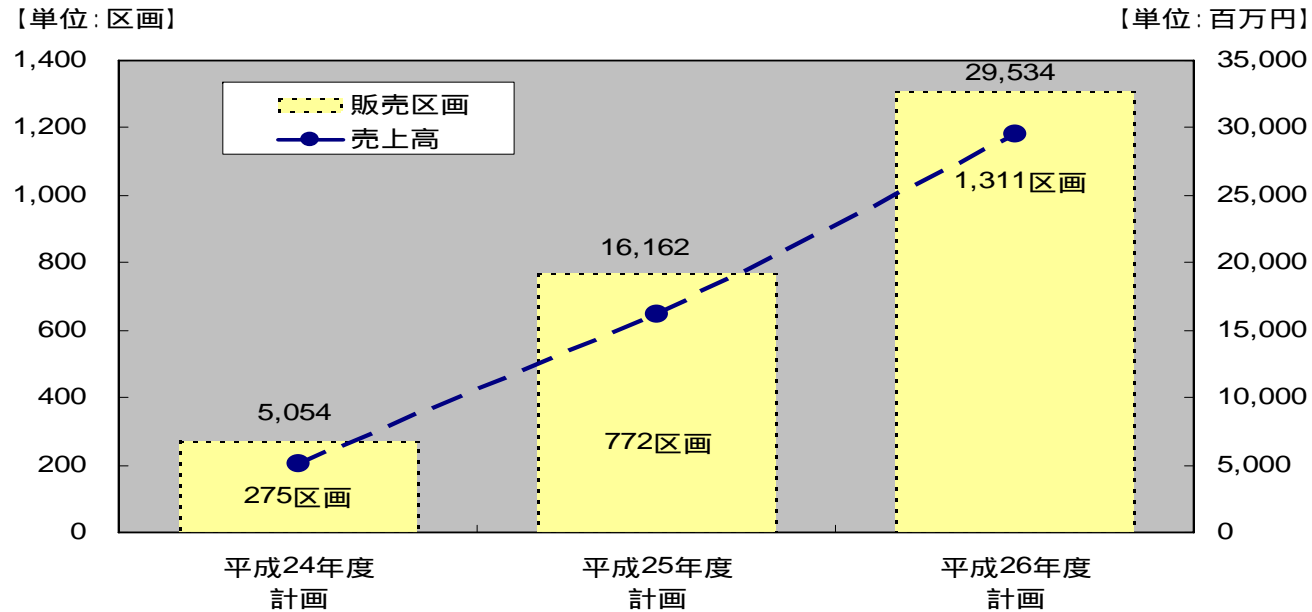
ヤマダ電機チラシ(新規代理店募集)



技術研修風景

12. 分譲事業

分譲事業の3カ年事業計画（販売区画・売上高の拡大）



当社独自及びヤマダ電機の全国ネットワークを活用した分譲地開発

・大型分譲地の仕入れ強化

- 取得済の主な建売分譲地

神奈川県川崎市: 26区画

千葉県千葉市: 53区画

大阪府和泉市: 93区画

兵庫県神戸市: 30区画 他

分譲用地募集

・ヤマダ電機の毎週3,000万部配布のチラシ媒体を利用した募集展開



「スマートタウン」イメージ



ヤマダ電機チラシ(分譲用地募集)

13. 特建事業

土地(資産)活用事業の拡大

- ・高齢化社会への対応、**スマートケアハウス(サービス付き高齢者向け住宅)**の展開

ヤマダ電機情報による受注拡大

- ・アパート事業の構築と営業強化
提携管理会社による一括借上げシステム展開
- ・非住宅建築物の強化
- ・税制改正による対応

平成24年度の主な受注計画

- ・スマートケアハウス
 - 「サービス付き高齢者向け住宅」
 - 「特定施設入居者生活介護施設」
 - 「短期入所生活介護施設」
 - 「認知症対応型共同生活施設」
- ・医療施設
- ・賃貸アパート
- ・商業施設(温浴施設他)
- ・沖縄での注文住宅受注

平成24年度の主な取り組み(販売促進計画)

- ・医師協会、病院協会、税理士協会、不動産会社、銀行向けセミナー - の開催
- ・非提携ドクタ - 向けDM発送
- ・マンションオ - ナ - 様向けセミナーの開催 提携管理会社と共同開催
- ・不動産会社、銀行との業務提携
- ・支店からの情報量アップ施策



賃貸アパート(30年一括借上げ)



ヤマダ電機グループが提案する
「サービス付き高齢者向け住宅」(平成24年)

14. 法人営業事業

ヤマダ電機からの紹介情報取得に関する仕組みづくり

ヤマダ電機のネットワークインフラを使用し、

ヤマダ電機グループ従業員、関連企業他からの紹介活動に注力

- ・ヤマダ電機関連企業からの紹介制度策定
- ・ヤマダ電機グループ従業員への住宅販売・リフォーム提案
 - 従業員に対する住宅購入制度策定
- ・ヤマダ電機の各会員に対する効率的な販促
- ・ヤマダ電機グループ従業員向け住宅基礎研修実施

企業・公務員・各種団体への紹介活動

- ・住宅フェアの実施や住宅相談会への参加
- ・ヤマダ電機法人会員向け機関誌「シャニム」への広告掲載
- ・HPでの告知活動
- ・チラシ・DMでの告知活動

富裕層向け紹介活動

- ・医師協会、税理士協会、弁護士協会、会計士協会への紹介活動

土地活用への紹介活動

- ・大手企業を含む、不動産会社への紹介活動
- ・都銀、地銀、信金への紹介活動



ヤマダ電機法人会員向け機関誌「シャニム」広告



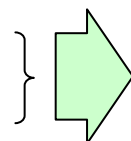
大阪府医師協会向けチラシ

15. 事業規模拡大にともなう対応

人事計画(平成24年度)

・人員拡大

- 新卒・第2新卒採用:132名(平成24年4月1日付)
- 中途採用:99名(平成23年度)
- 大手ハウスメーカー出身者の積極的雇用



平成25年度以降も積極的採用継続予定

- 新卒・第2新卒採用:150名予定(平成25年4月計画)
- 中途採用:100名(平成24年度計画)

優れた住宅営業のノウハウを持ったハウスメーカー出身リーダーによる研修実施 営業・人材育成

・組織改変

- 営業本部内における地区毎を管轄する地区営業本部長制度制定 支店マネジメントの徹底強化
- 営業本部・営業企画部を新設 営業方針の策定、営業目標の設定、目標に対する進捗状況管理の強化
市場分析、課題・問題点の検証、研修・キャンペーン等の企画・新規事業の構築
- ヤマダ電機シナジープロジェクトの組成

・制度改変

- 資格取得奨励金のアップ

・研修制度の充実

- 営業系・技術系社員の研修実施

・表彰制度の充実

- 平成23年度上期・下期優秀社員・協力業者表彰式及び懇親会開催
営業、協力業者のモチベーションアップ
- 新春懇談会 開催
協力業者との連携強化

滋賀工場の操業再開(平成25年度)



入社式風景



優秀社員・協力業者表彰式風景

16. 「CO2ゼロ宣言」に向けての取り組み

地中熱利用空調システムのモニター導入

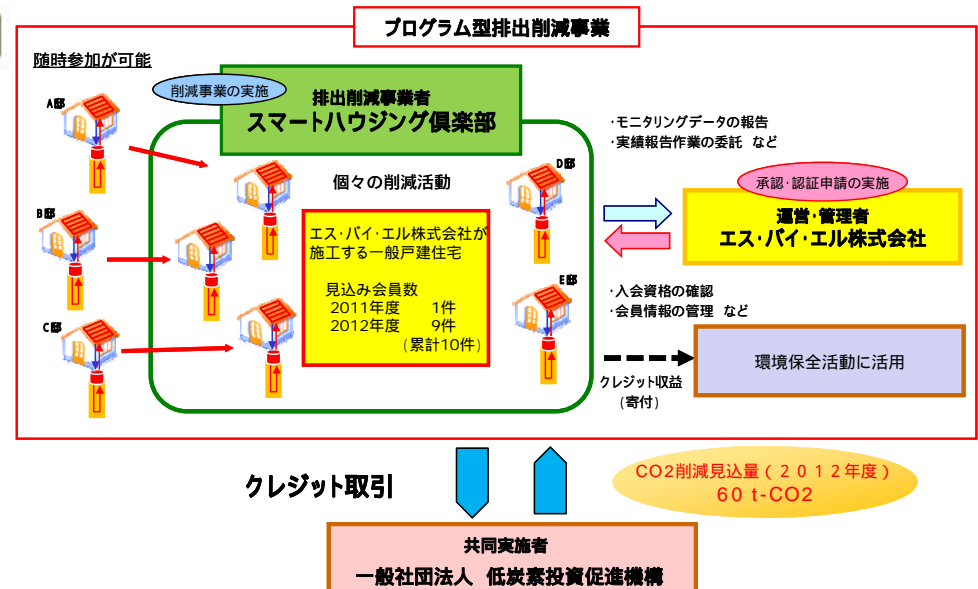
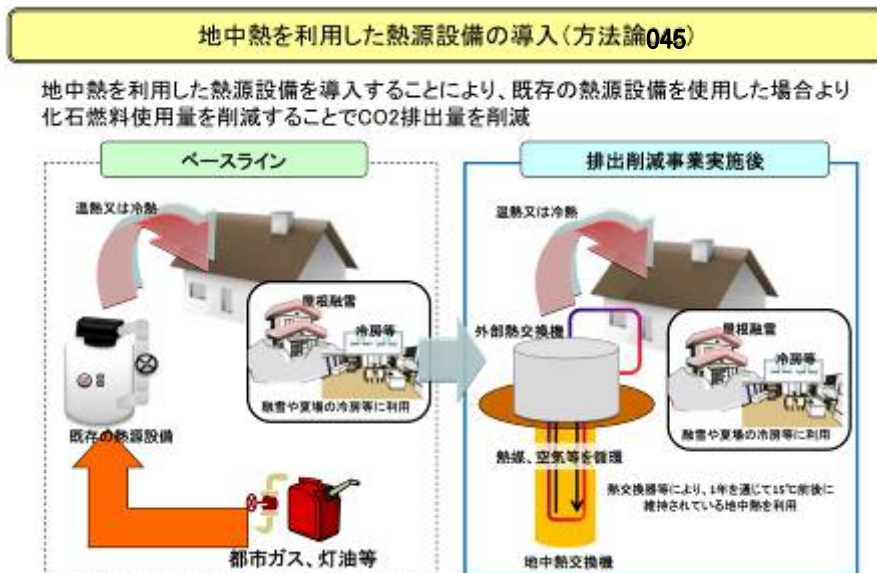
- ・「**大地熱利用システム**」(プラザ横浜第一展示場:平成24年1月2日オープン)
- ・「**地中熱利用輻射冷暖房ヒートポンプシステム**」(プラザ横浜第一展示場:平成24年1月2日オープン)

地中熱利用融雪システムの開発

- ・「**大地熱利用融雪システム**」(庭の融雪)のモニター導入(山形県東根市:平成24年4月末オープン予定)

CO2削減国内クレジット事業への参画

- ・地中熱利用住宅として**業界初事業化**(平成24年5月末事業承認予定)
 - 第22回国内クレジット認証委員会における京都議定書に基づくCO2排出量削減の45番目の方法論として、プラザ横浜第一展示場に導入(実証実験)している「大地熱利用システム」(株式会社ジャスト東海(山口県宇部市/志賀均社長)の地中熱を利用した熱源設備)が認証
 - エス・バイ・エルが建築する、「大地熱利用システム」を導入した全ての住宅について、排出削減事業計画として申請可能



17. 新しい住宅需要・事業領域拡大に向けての取り組み

寒冷地向け気密高断熱仕様のモニター導入

- ・壁体内換気機能を備えた高断熱仕様の導入
(宮城県名取市「りんくうタウン展示場」:平成24年1月オープン)
- ・青森県八戸市でモニターハウス着工(平成24年5月竣工予定)

豪雪地向け住宅の技術開発

- ・多雪300対応構造プランの開発(平成24年4月対応予定)

北海道向け住宅の技術開発

- ・多雪200、寒冷地対応仕様の開発(平成24年4月代理店開発へ対応予定)
- ・北海道向け「輻射冷暖房システム」の開発(平成24年4月代理店開発へ対応予定)
- ・壁体内換気機能を備えたQ値0.8、C値0.8レベルの断熱仕様

独自の壁体内換気機能を備えた在来木造軸組み構法

「SxL-Wood構法(換気付木造)」の導入

東北復興支援の一環

- ・石巻市の企業より、構造用合板購買開始

住宅市場の8割を占めている工務店シェア市場への参入

- ・工務店シェア市場専用商品の開発

タブレット端末の開発・導入



気密高断熱仕様



「SxL-Wood構法(換気付木造)」



(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) 営業企画部 広報 田中・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。