

1919 エス・バイ・エル

荒川 俊治 (アラカワ トシハル)

エス・バイ・エル株式会社 社長

ヤマダ電機との協力体制の強化

◆ハイライト

平成23年度は、東日本大震災の被災地向け応急仮設住宅の建設や特別復興支援住宅の提供を通じ、震災からの復旧・復興の取り組みを強化した。

昨年10月12日には、ヤマダ電機を引受先とした第三者割当増資を実施し、資本増強を図るとともに、同社とのスマートハウスビジネスを背景に業務提携契約を締結し、協力体制を強化した。

また、シンジケートローンの終了に伴い財務制限条項への抵触リスクが消滅し、財務関連コストの圧縮によって、財務基盤の相応な健全化を実現した。

さらに業務の効率的な管理、機動力強化による迅速な事業運営の実施を目的として、昨年12月9日開催の臨時株主総会決議に基づき、決算期をこれまでの3月から2月に変更した。したがって、当期は11カ月間の変則決算となり、対前年度比較は不可能であるが、前年度実績に11/12を乗じた数値を参考値としている。

経営環境が大きく変化する中、当期の業績は、注文住宅における工事進捗度の向上や応急仮設建設住宅の建設などによりおおむね堅調に推移した。

◆4期連続の黒字化達成

平成24年2月期連結決算の売上高は、新築住宅における収益の一部が決算期変更の影響で翌事業年度へずれ込むなどの減少要因はあったものの、前期参考値の水準を上回り、366億83百万円となった。売上総利益は97億64百万円となった。販売費及び一般管理費は、営業人員の増強及び賞与支給額の増加に伴って人件費が増加し、前期参考値と比較して増加水準となり、88億43百万円を計上し、営業利益は9億21百万円となった。経常利益は、財務関連コストの圧縮により7億94百万円、当期純利益は、特別損失の減少により4億21百万円となった。売上高当期純利益率は、前期参考値に比べ1.0ポイント上昇し1.1%となった。

単体についても、連結と同様の理由により前期参考値と比較して利益面で増加水準となった。

貸借対照表(連結)の資産の部では、借入金の返済などによる手元資金の減少に伴い資産合計は246億84百万円(前期末比18億21百万円減)となった。負債の部では、シンジケートローンの終了や有利子負債残高の圧縮、決算期変更に伴い未払債務が低水準となった結果、負債合計は131億19百万円(同45億77百万円減)となった。純資産の部では、ヤマダ電機を割当先とする第三者割当増資の実施に伴う資本金及び資本剰余金の増加、当期純利益の計上に伴う利益剰余金の増加により、115億65百万円(同27億56百万円増)となった。

連結キャッシュフローについて、営業活動によるキャッシュフローは、決算期変更に伴い仕入債務が低水準となったため減少したが、税金等調整前当期純利益の計上、減価償却費及び減損損失の計上などにより4億78百万円のプラスとなった。投資活動によるキャッシュフローは、住宅展示場新規開設などの有形固定資産の取得が影響し、4億22百万円のマイナスとなった。財務活動によるキャッシュフローは、第三者割当増資の株式発行による収入があったものの、有利子負債の一部返済などにより12億24百万円のマイナスとなった。これらの結果、現金

及び現金同等物の期末残高は 43 億 39 百万円となった。

事業別決算について、単体業績はおおむね順調に推移したが、主力の新築住宅事業においては、決算期変更に伴い一部の完成工事案件が翌事業年度にずれ込んだ影響を受け、減少傾向となった。しかし、グループ全社で総力を挙げて取り組んだ結果、前期と同水準の売上高及び売上総利益を確保することができた。

また、過去 5 カ年の主要連結財務指標の推移について、継続的に取り組んでいる適正で無駄のない資産および負債のスリム化を推進し、有利子負債残高の圧縮と自己資本の増強などにより、財務基盤の相応な健全化を実現した。当期純利益については 4 期連続の黒字化を達成したが、今後も恒常的に利益創出の事業運営を実践し、売上規模拡大の実現に努めていく。

◆財務基盤の相応な健全化を実現

当期の財務体質改善の取り組みとして、従前からの財務戦略方針に基づき有利子負債残高の圧縮に注力した結果、当期末の有利子負債残高は 30 億円に減少した。一方、現金預金残高も 43 億円になったことから、実質的な無借金化を実現し、一定の財務基盤の適正化を図ることができた。加えて、ヤマダ電機を引受先とした第三者割当増資を実施したことにより自己資本も増強し、自己資本比率は 46.6% (前期末比 13.6 ポイント上昇) となった。平成 24 年度における財務戦略としては、当期実現した財務基盤をもとに、今後の業績拡大のための資金需要に柔軟に対応するため、資金借入枠の増枠により、機動性、効率性を重視した調達を目指していく。

◆ヤマダ電機との相乗効果

創業 60 周年にあたり、「絆 創造 飛翔」という企業理念を制定した。とくに「絆」は建築業界において非常に大切である。当社の 15 年間にわたる売上減少は、社員同士、関連会社、協力工事店の連携不足が大きな要因であることから、相互の信頼関係、強い結束力の醸成に向け、社長就任当初から改革に取り組んでいる。

今後のビジネス成長イメージとして、平成 24 年度の売上高予想は当初 660 億円としていたが、530 億円に修正している。これは、当社の教育体制などが古い体質から抜け出すまでに想定以上の時間を要していることや、支店長クラスの人事のミスマッチに対応する必要性が生じ、事業展開の進捗が全体的に遅れているためである。本年 4 月より、不動産取扱の実績豊富な人材を地区本部長として全国に配置している。

すでに発表しているとおり、ヤマダ電機との「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や新商品の開発が進展している。ヤマダ電機店舗内における当社専用ブースやカウンターの設置をはじめ、各種イベントの実施など、相互の顧客誘致を展開している。またヤマダ電機との共同のテレビ CM 展開、毎週 3 千万部配布のチラシ媒体を利用した販促なども実施している。

創業 60 周年の取り組みとして、中高級の「60 周年記念モデル」を続々と投入し、今後も引き続き展開していく。

東北エリアでは、新規総合住宅展示場の出展や仙台支店の新設計画など、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拡大に取り組んでいく。

リフォーム(ストック)事業は、人材の強化として本年度中に営業職を 140 名から 200 名に拡大する予定である。とくに女性社員の戦力強化を図っていく。

代販事業では、代理店受注棟数が、平成 23 年 4 月から本年 3 月末で 521 棟となり、平成 26 年度の 1,500 棟を目指し、ほぼ予定どおり推移している。

分譲事業では、3 カ年売上高計画として、平成 24 年度 50 億 54 百万円(275 区画)、25 年度 161 億 62 百万円(772 区画)、26 年度 295 億 34 百万円(1,311 区画)を目指し、分譲地の仕入れ強化を始めている。

特建事業では、スマートケアハウス(サービス付き高齢者向け住宅)を急速に展開中である。

また、個人住宅やアパート、高齢者専用賃貸住宅等の展開において強化が急務となっており、人材補強に取り組んでいるところである。

◆人材育成や組織改変を推進

事業規模拡大に伴い、もっとも重要なのは人員の拡大である。本年4月には132名の新卒・第2新卒の採用を行い、来年度も150名の採用を予定している。また大手に限らず、ハウスメーカーのプロフェッショナルの積極雇用を進め、住宅営業の優れたノウハウを持つハウスメーカー出身のリーダーによる研修を実施し、人材育成に努めている。組織改変については、営業本部内における地区営業本部長制度を実施し、支店マネジメントを徹底強化していく。さらに制度改変として、1級・2級建築士や宅地建物取引主任者といった資格取得奨励金を業界トップの水準に高め推進している。上期・下期優秀社員、協力業者表彰式や懇親会を開催するなど、表彰制度も充実させ、社員のモチベーションアップにつなげている。

◆新技術の開発及び新住宅需要・事業領域の拡大

「CO₂ゼロ宣言」に向けての取り組みについては、CO₂削減国内クレジット事業への参画として、地中熱利用住宅が本年5月末に事業承認予定である。承認されれば業界初の事業化となる。

新しい住宅需要・事業領域拡大に向けての取り組みについて、寒冷地向け気密高断熱仕様のモニター導入を行っており、青森県八戸市のモニターハウスが本年5月に竣工予定である。また壁体内換気機能を備えたQ値0.8、C値0.8レベルの断熱仕様など、豪雪地・寒冷地向け住宅の技術開発を推進し、商品化していきたい。さらに、当社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)」の導入も進めていく。その他、東北復興支援の一環として、石巻市の企業から構造用合板の購買を開始している。

住宅市場の8割を占める工務店シェア市場への参入については、当社が売上を一気に伸ばしていくために、専用商品の開発など、スピードアップして取り組んでいる。

また、販売ツールとしてのタブレット端末の開発導入も進めているところである。

(平成24年4月19日・東京)