

# 平成24年度(平成25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25年4月18日

## 第1部 業績概要

1. 決算ハイライト	-----	P4
2. 損益計算書概要(連結)	-----	P5
3. 損益計算書概要(単体)	-----	P6
4. 貸借対照表概要(連結)	-----	P7
5. キャッシュ・フロー計算書概要(連結)	-----	P8
6. 連結事業別決算概要(売上・売上総利益)	-----	P9
7. 過去5事業年度の主要連結財務指標の推移	-----	P10

## 第2部 戦略概要

1. 今後のビジネス成長イメージ	-----	P12
2. 平成24年度業績未達分析	-----	P13
3. 原点回帰	-----	P14
4. 新体制	-----	P15-16
5. 業績・事業領域拡大に向けての戦略	-----	P17
6. ヤマダ電機とのシナジー	-----	P18
7. 商品戦略	-----	P19-22
8. 展示場戦略	-----	P23
9. リフォーム事業	-----	P24
10. 代理店販売事業	-----	P25
11. 分譲事業	-----	P26
12. 賃貸住宅(アパート)事業	-----	P27-28
13. 特建事業	-----	P29
14. 社会に貢献する取り組み	-----	P30

# 第1部 業績概要

# 1. 決算ハイライト

## 業績概要

【金額単位:百万円】

### 前年同期比 減収減益

前年度の震災復興における応急仮設住宅への対応の影響

・分譲事業・リフォーム事業については前期比増収増益ながら当初計画は未達

営業経費の増加

・営業力強化を目的とした人員増強

・スマートハウスの推進に注力し積極的な広告活動を実施

収益計画との連携が不調に終わり、結果的に先行支出が増大

	前期* (2012/02)	当期 (2013/02)	増減
売上高	40,018	39,860	158
営業利益	1,005	664	1,669
経常利益	867	670	1,537
当期純利益	459	792	1,252

\*前期数値は決算期変更に伴う変則決算(11ヶ月)である為、  
「前期実績 × 12 / 11」による調整計算を行っております。

## 財務概要

【金額単位:百万円】

### 棚卸資産の増加

分譲用地の積極仕入を実施

たな卸資産(主に分譲用地)の増加に伴い営業C/Fがマイナス

### 住宅展示場の建設に伴う設備投資

スマートハウスの普及を図る為、

住宅展示場のスクラップ&ビルドを活発化(新規4棟、建替5棟、閉鎖4棟)

### 有利子負債残高の増加

分譲事業推進に係る事業用資金等の借入を実行

### 当期純損失の計上による剰余金の減少

	前期末 (2012/02)	当期末 (2013/02)	増減
総資産	24,684	38,209	+ 13,524
自己資本	11,508	10,738	769
有利子負債残高	3,000	15,790	+ 12,790
D/Eレシオ	0.3	1.5	+ 1.2

	前期末 (2012/02)	当期末 (2013/02)	増減
営業C/F	478	13,388	13,867
投資C/F	422	1,117	694
財務C/F	1,224	12,780	+ 14,004
現金・現金同等物	4,339	2,614	1,725

## 2. 損益計算書概要(連結)

[金額単位: 百万円]

	平成23年度* (2012/02)	平成24年度 (2013/02)	増減	主な増減要因
売上高	40,018	39,860	158	単体: +23百万円(0.1%増) 〔平成23年度〕応急仮設住宅への対応分(2,196百万円)を含む 子会社・エス・バイエル住工: +160百万円(7.3%増) 子会社・エス・バイエルハウジング: +224百万円(8.7%増) 子会社・コングロエンジニアリング: 137百万円(6.7%減) 子会社・エースホーム: 89百万円(6.4%減)
売上総利益 (%)	10,652 (26.6%)	10,059 (25.2%)	593 ( 1.4p)	
販売費及び 一般管理費	9,647	10,723	+ 1,076	営業力強化のため、新入社員の大量採用による人件費の増加: +558百万円 販売促進活動のための広告費の増加: +195百万円 住宅展示場の新規開設と建替え等に伴う減価償却費の増加: +100百万円 (新規4棟、建替5棟、閉鎖4棟)
営業利益 (%)	1,005 (2.5%)	664 ( 1.7%)	1,669 ( 4.2p)	
営業外収益	100	111	+ 11	
営業外費用	238	118	120	シンジケートローン終了等による財務関連コスト圧縮: 72百万円 第三者割当増資に係る株式交付費: 18百万円
経常利益 (%)	867 (2.2%)	670 ( 1.7%)	1,537 ( 3.9p)	
特別利益	4	1	2	
特別損失	296	14	282	〔平成23年度〕減損損失(賃貸用不動産): 224百万円 〔平成24年度〕減損損失(住宅事業固定資産): 6百万円、除却損: 7百万円
当期純利益 (%)	459 (1.2%)	792 ( 2.0%)	1,252 ( 3.1p)	

\* (前期)平成23年度は平成23年4月から平成24年2月までの11ヶ月決算である為、「前期数値×12/11」の調整計算後の数値を記載しております。

### 3. 損益計算書概要(単体)

【金額単位:百万円】

	平成23年度* (2012/02)	平成24年度 (2013/02)	増減	主な増減要因
売上高	37,560	37,584	+ 23	(平成23年度) 応急仮設住宅への対応分(2,196百万円)を含む
売上総利益 (%)	9,538 (25.4%)	9,080 (24.2%)	458 ( 1.2p)	
販売費及び 一般管理費	9,051	10,139	+ 1,088	営業人員の増強及び新入社員の増加等による人件費の増加: + 580百万円 販売促進活動のための広告費の増加: + 203百万円 住宅展示場の新規開設と建替えに伴う減価償却費の増加: + 101百万円
営業利益 (%)	486 (1.3%)	1,059 ( 2.8%)	1,546 ( 4.1p)	
営業外収益	318	348	+ 29	
営業外費用	281	153	128	シンジケートローン終了等による財務関連コスト圧縮: 72百万円 第三者割当増資に係る株式交付費: 18百万円
経常利益 (%)	524 (1.4%)	864 ( 2.3%)	1,388 ( 3.7p)	
特別利益	4	1	2	
特別損失	294	13	281	(平成23年度) 減損損失(賃貸用不動産): 224百万円 (平成24年度) 減損損失(住宅事業固定資産): 6百万円、除却損: 6百万円
当期純利益 (%)	258 (0.7%)	862 ( 2.3%)	1,120 ( 3.0p)	

\* (前期)平成23年度は平成23年4月から平成24年2月までの11ヶ月決算である為、「前期数値×12/11」の調整計算後の数値を記載しております。

## 4. 貸借対照表概要(連結)

【金額単位:百万円】

	平成23年度 (2012/02)	平成24年度 (2013/02)	増減	主な増減要因
流動資産	11,438	23,595	+ 12,157	
現金預金	4,339	2,614	1,725	営業C/F: 13,867百万円 投資C/F: 694百万円 財務C/F: + 14,004百万円  } 分譲用地の仕入増加 建物: + 1,507百万円 土地: + 12,447百万円
受取手形・完成工事未収入金等	4,364	4,125	238	
未成工事支出金	612	518	94	
販売用不動産	1,415	8,789	+ 7,373	
仕掛販売用不動産	4	6,585	+ 6,580	
材料貯蔵品	365	396	+ 30	
その他	335	566	+ 230	
固定資産	13,245	14,613	+ 1,367	
有形固定資産	11,782	12,984	+ 1,201	住宅展示場建築数:9棟 建築中棟数:9棟 つくば工場・山口工場 メガソーラー設備着工:471百万円
無形固定資産	396	346	50	
投資その他の資産	1,066	1,282	+ 215	
資産合計	24,684	38,209	+ 13,524	
流動負債	11,124	25,414	+ 14,289	
支払手形・工事未払金等	5,230	5,934	+ 704	分譲用建物建築に伴う取引量の増加 新規借入枠を設定し分譲用地取得に係る事業資金等の借入を実行
短期借入金	3,000	15,790	+ 12,790	
未成工事受入金	1,336	1,505	+ 168	
その他	1,558	2,185	+ 626	
固定負債	1,994	1,995	+ 1	
預り保証金	1,150	1,128	21	
資産除去債務	243	236	6	
その他	600	629	+ 29	
負債合計	13,119	27,410	+ 14,291	
純資産	11,565	10,798	766	当期純損失の計上による利益剰余金の減少等

## 5. キャッシュ・フロー計算書概要(連結)

[金額単位:百万円]

		平成23年度 (2012/02)	平成24年度 (2013/02)	主な増減要因
営業活動によるキャッシュフロー		478	13,388	
主な内訳	税金等調整前当期純利益	526	683	
	減価償却費	520	687	住宅展示場の新規開設と建替え等に伴う減価償却費の増加
	減損損失	264	6	
	たな卸資産の増減額( :増加)	119	14,366	分譲用地の仕入増加
	売上債権の増減額( :増加)	144	203	
	仕入債務の増減額( :減少)	1,076	704	(平成23年度)決算期変更に伴う取扱量の減少による影響 (平成24年度)分譲用建物建築に伴う取扱量の増加による影響
	未成工事受入金の増減額	143	168	
	その他	164	110	
投資活動によるキャッシュフロー		422	1,117	
主な内訳	有形固定資産の取得による支出	418	1,017	住宅展示場建築数:9棟 建築中棟数:9棟 つくば工場・山口工場 メガソーラー設備着工
	有形固定資産の売却による収入	37	46	
	その他	41	145	
財務活動によるキャッシュフロー		1,224	12,780	
主な内訳	短期借入金の純増減額( :減少)	1,630	12,790	(平成24年度)分譲用地の取得に係る事業資金等の借入を実行
	長期借入金による収入	437	-	} (平成23年度)リファイナンスの実施、シンジケートローンの返済
	長期借入金の返済による支出	2,179	-	
	株式の発行による収入	2,162	6	(平成23年度)第三者割当増資実施(割当先:ヤマダ電機)
	その他	14	16	
現金及び現金同等物の増減額		1,167	1,725	
現金及び現金同等物の期首残高		5,507	4,339	
現金及び現金同等物の期末残高		4,339	2,614	



## 6. 連結事業別決算概要(売上・売上総利益)

【金額単位:百万円】

	売上			売上総利益			主な増減要因
	平成23年度* (2012/02)	平成24年度 (2013/02)	増減率	平成23年度* (2012/02)	平成24年度 (2013/02)	増減率	
エス・バイ・エル	37,560	37,584	+ 0.1%	9,538	9,080	4.8%	
建築請負事業	30,442	31,487	+ 3.4%	7,589	7,672	+ 1.1%	
新築住宅	24,451	24,275	0.7%	5,664	5,535	2.3%	売上はほぼ横ばいながら、労務費の増加により利益率が減少
リフォーム	5,990	7,211	+ 20.4%	1,924	2,137	+ 11.1%	オーナー様からのリピート率の向上、ヤマダ電機との連携に伴う拡販効果も寄与
部材販売事業	3,072	3,522	+ 14.6%	718	789	+ 9.8%	
分譲事業	830	1,629	+ 96.3%	0	239	-	〔平成24年度〕 分譲用地の仕入を実施し、分譲販売の強化を図る
その他事業	3,215	945	70.6%	1,230	379	69.2%	〔平成23年度〕 震災復興における応急仮設住宅への対応
エス・バイ・エル住工	2,193	2,353	+ 7.3%	188	236	+ 25.6%	
エス・バイ・エルハウジング	2,579	2,803	+ 8.7%	121	76	37.0%	
コングロエンジニアリング	2,065	1,927	6.7%	284	258	9.2%	
エースホーム	1,393	1,303	6.4%	330	312	5.3%	
エス・バイ・エル沖縄	0	0	-	0	0	-	〔平成24年度〕清算終了
連結消去	5,774	6,112	-	189	94	-	
グループ合計	40,018	39,860	0.4%	10,652	10,059	5.6%	

\* (前期)平成23年度は平成23年4月から平成24年2月までの11ヶ月決算である為、「前期数値×12/11」の調整計算後の数値を記載しております。

## 7. 過去5事業年度の主要連結財務指標の推移

【金額単位:百万円】

	平成20年度 通期 (2009/03) 実績	平成21年度 通期 (2010/03) 実績	平成22年度 通期 (2011/03) 実績	平成23年度 通期 *1*2 (2012/02) 実績	平成24年度 通期 (2013/02) 実績	平成25年度 通期 (2014/02) 予想
売上高 (%)	53,625 (100.0%)	44,859 (100.0%)	39,555 (100.0%)	36,683 (100.0%)	39,860 (100.0%)	56,000 (100.0%)
売上総利益 (%)	13,317 (24.8%)	11,580 (25.8%)	10,648 (26.9%)	9,764 (26.6%)	10,059 (25.2%)	-
営業利益 (%)	1,017 (1.9%)	825 (1.8%)	1,123 (2.8%)	921 (2.5%)	664 (-)	1,195 (2.1%)
経常利益 (%)	525 (1.0%)	362 (0.8%)	820 (2.1%)	794 (2.2%)	670 (-)	1,120 (2.0%)
当期純利益 (%)	218 (0.4%)	71 (0.2%)	60 (0.2%)	421 (1.1%)	792 (-)	1,010 (1.8%)
総資産	34,912	29,019	26,505	24,684	38,209	35,600
有利子負債	12,428	9,146	6,372	3,000	15,790	10,000
純資産	8,698	8,731	8,809	11,565	10,798	11,273
ROE	2.5%	0.8%	0.7%	4.2%	7.1%	9.2%
自己資本比率	24.8%	29.9%	33.0%	46.6%	28.1%	31.5%
D/Eレシオ *3	1.4	1.0	0.7	0.3	1.5	0.9
債務償還年数 *4	11.1	9.3	5.1	6.3	-	1.5

\*1 平成23年度(2012/02)に決算期を3月から2月に変更

\*2 平成23年度は平成23年4月から平成24年2月までの期間(11ヶ月)

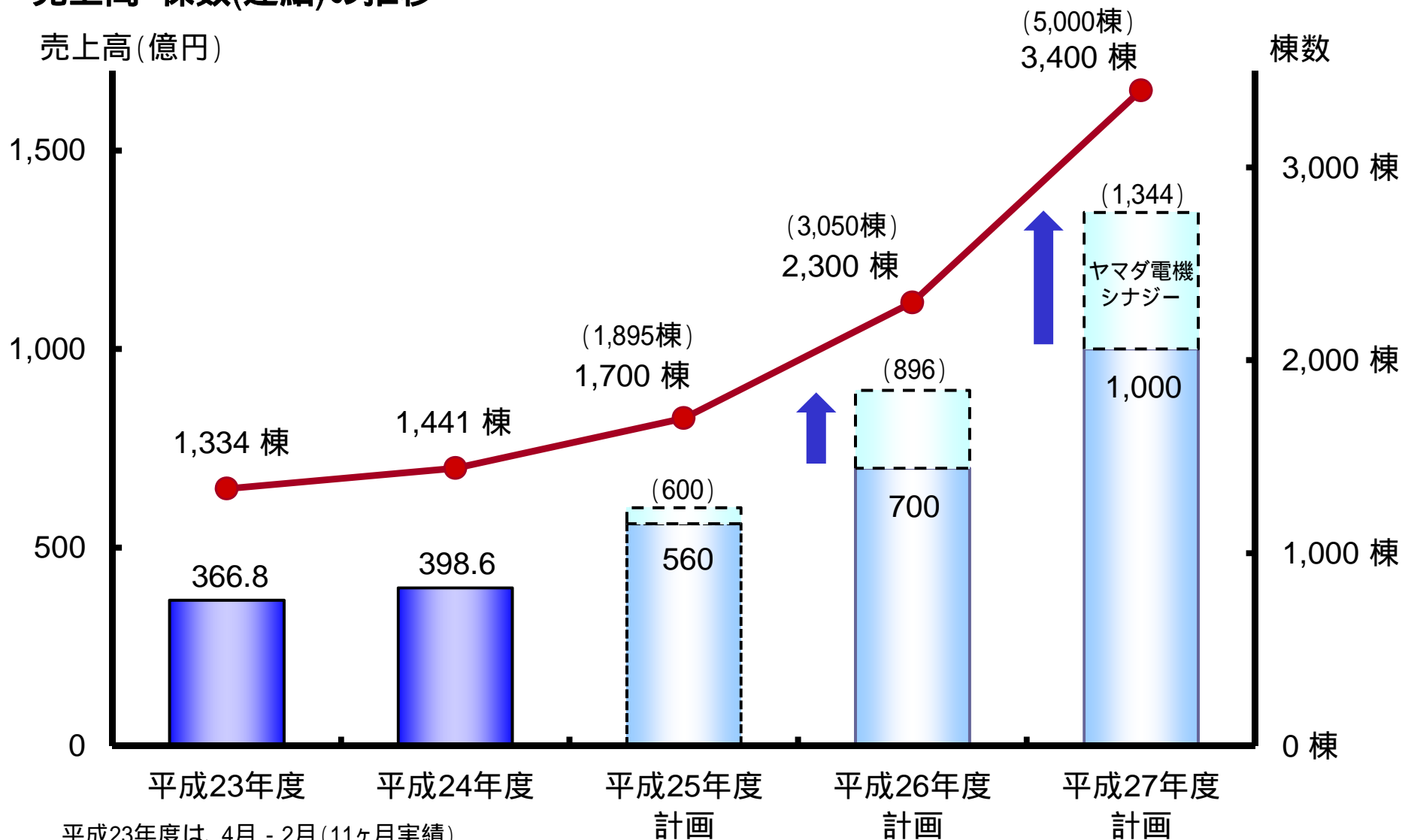
\*3 D/Eレシオ:有利子負債 / 自己資本

\*4 有利子負債残高 / 営業キャッシュ・フロー

## 第2部 戦略概要

# 1. 今後のビジネス成長イメージ

## 売上高・棟数(連結)の推移



平成23年度は、4月 - 2月 (11ヶ月実績)  
平成24年度以降は、3月 - 2月 (12ヶ月実績)

## 2.平成24年度業績未達分析

### 新築

- ・平成24年10月・11月の受注計画の未達による、下期の完成工事及び2月末の仕掛り減少
- ・新入社員を除く営業社員(コア戦力)の純減

### リフォーム

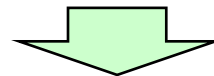
- ・他社リフォームや「トータルスマニティライフコーナー」の売上げ拡大が図られ一定の効果は確認できるが、人員の増員補強や組織体制の整備の遅延、ハウステックとの連携方針の理解浸透の徹底不足等により、純増ならず

### 分譲

- ・土地の仕入れや設計・施工体制の整備不足による、今期への販売時期のずれ込み
- ・ミニ分譲のノウハウ不足による販売不振

### 販売管理費

- ・過剰な先行投資：  
販売用不動産の購入等によるコストアップ  
(購入にかかる人件費の増加、仕入資金借入による金利負担増)
- ・人員配置バランスの非適正化：  
経験者を、主に本部幹部スタッフとして補強したが、売上貢献に繋がらずコストアップ
- ・予算統制の不徹底：  
決裁のスピードアップを目的とした現場の権限委譲を実施したが、トータル予算統制がとれずコストアップ



検証の徹底・対策の再構築

### 3.原点回帰

## 小堀住研株式会社時代からの思想の継承

SXL 明日の魅力ある住む空間  
エスバイエル

原点へ。そして本質へ。

小堀の住ま  
SXL Architectural Design

「オーナーワンの思想」  
ただ一つの価値を求めて  
最高の家として見出す。

「小堀の住ま」は、1970年代後半に建てられた、小堀住研株式会社の代表作。住居としての機能性だけでなく、人と人とのつながりを大切にする「コミュニティ」の考えが、この家には息づいている。住居としての機能性だけでなく、人と人とのつながりを大切にする「コミュニティ」の考えが、この家には息づいている。

「小堀の住ま」は、1970年代後半に建てられた、小堀住研株式会社の代表作。住居としての機能性だけでなく、人と人とのつながりを大切にする「コミュニティ」の考えが、この家には息づいている。

YAMADA SXL HOME

## 4.新体制

### 経営陣の交代

(平成25年5月28日開催の株主総会にて決議予定)

代表取締役社長	松田 佳紀 (新任)	常勤監査役	飯田 忠義
専務取締役	宮原 年明 (新任)	社外監査役(非常勤)	崎原 嘉行
取締役	加藤 孝生 (新任)	社外監査役(非常勤)	板倉 晴彦 (新任)
取締役	岩崎 和行		
取締役(非常勤)	一宮 忠男 (新任)		
取締役(非常勤)	古谷野 賢一 (新任)		

### 商号の変更

ヤマダ電機グループ間のコラボレーションを強力に推し進め、シナジー効果を最大限に発揮するべく、緊密な連携と迅速な経営判断を行う

(平成25年5月28日開催の株主総会にて決議予定 変更予定日:平成25年6月1日)

新商号

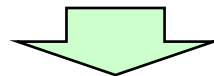
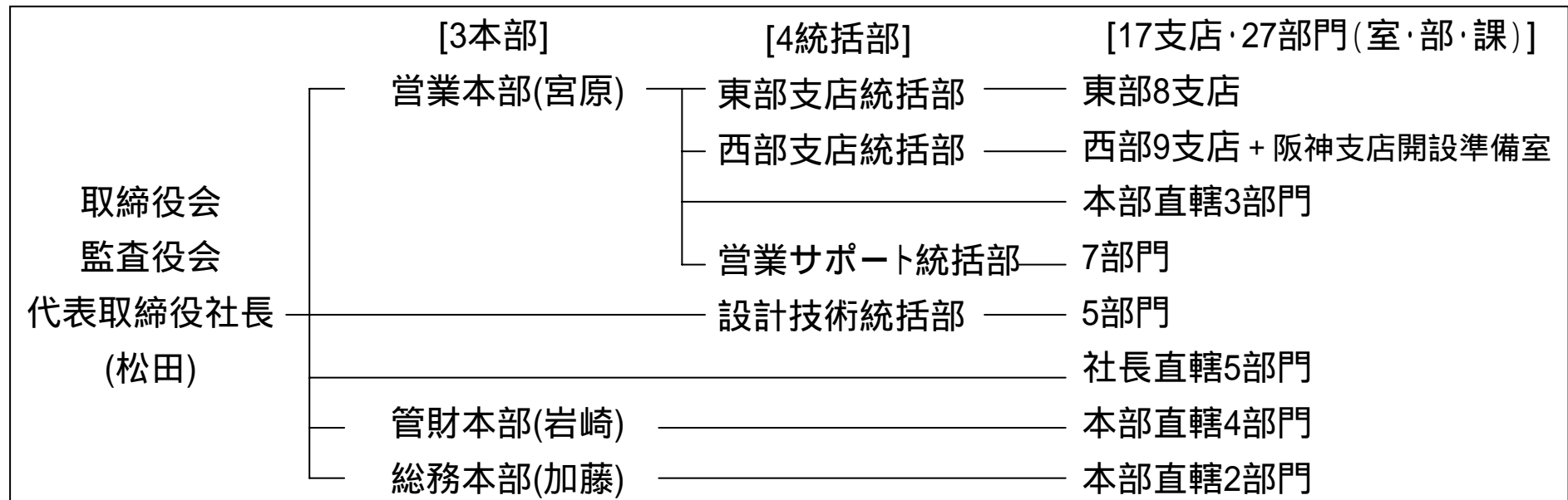
株式会社ヤマダ・エスバイエルホーム (英文表記:YAMADA SXL HOME CO.,LTD.)



ヤマダ電機の連結子会社であることの知名度・信用力等を最大限活かしてシナジー効果の最大化を図り、顧客獲得機会の増強を図る

## 4.新体制

### 組織の改編



#### 1.営業本部の再編

- 支店の統括体制とセグメント別の営業本部体制を見直した上で、全プロフィット部門を営業本部が統括するものとし、企画・管理の両面を強化して、営業実績の一元的な向上を図る

#### 2.設計本部・技術本部・施工本部の再編

- スマートハウス事業を強力に推進する為、商品開発部門及び技術開発部門を統合し、ハウスメーカーとしての総合的な技術力を高め、時代と顧客のニーズを先取りする商品展開を実現する
- CSR経営を強力に推進する為、協力業者様・取引業者様・オーナー様・IRの各ステークホルダーに関する業務を所管するセクションをそれぞれ社長直轄組織とし、機動力を高める

#### 3.管理本部・人事部の再編

- 業務の効率化と統制の強化を図る為、管理本部及び人事部の機能を再編する



## 5.業績・事業領域拡大に向けての戦略

### 人員の拡大

#### ・積極的採用の継続

- 中途採用:135名(平成24年度)、新卒採用:132名(平成24年4月) 78名(平成25年4月)  
人員構成のバランスを考慮し、新人の早期戦力化を図るプログラムの構築

### 即戦力に繋げる体系的な研修制度の確立

- ・現場主導による新入社員研修の充実
- ・「eラーニング」の実施(注文住宅・リフォーム営業対象)
- ・注文住宅・リフォームの営業補助ツールであるタブレットの本格運用  
営業力の強化及び商材の売上げ拡大

### 評価制度の見直し

#### ・営業奨励給制度の改定

- 業績に見合った奨励給制度の改定及び支払い時期の見直し  
モチベーションアップに伴う受注の拡大

### 表彰制度の充実

#### ・顧客満足表彰制度の実施

- 更なるCS向上を目指し、CSに貢献した支店を表彰  
CSレベルの向上、支店スタッフ・営業のモチベーションアップ

### 資格取得の促進・サポート

#### ・各資格社内研修の実施

- ・資格取得奨励金の支給対象資格:「一級電気工事施工管理技士」追加  
中規模以上の太陽光発電の設置工事(500万円以上)の受注強化

### 完全退社時間の短縮(20時)、ノー残業デー(月3回)の徹底

- 従業員健康問題、照明・空調延長による電気代増やエコ問題、ワークライフバランス等と共に、業務を時間内に要領良く収める習慣づけ

### CAD運用業務における処理工程の見直し CAD処理日数の短縮

- 現場からのニーズへの対応及び今後の受注棟数増加に備えたCAD標準処理量の向上

### グループ全体による方針説明会の開催(平成25年3月) ベクトルの統一

### 直間比率の見直し、既存資源・資産の有効利用、各種施策に対応する予算立案、営業・生産拠点の見直し、徹底した販売管理費・営業外費用の節減



平成25年度 入社式風景



平成25年度 新入社員タブレット研修風景



平成24年度下期 顧客満足表彰式風景

## 6.ヤマダ電機とのシナジー

### ヤマダ電機グループ一体となった川下からの柔軟な発想で スマートハウスの提案を積極的に行い、新たな市場を開拓

#### ヤマダ電機店舗内の住まい専用ブース「トータルスマニティライフコーナー」の全国展開(北海道～沖縄)

- ・平成25年7月まで:約200店舗にまで拡大予定(平成25年4月18日現在 115店舗設置済)
- ヤマダ電機宅地建物取引主任者資格保有者(宅建アドバイザー):約400名にまで拡大予定(平成25年4月18日現在 約200名)

#### ヤマダ電機グループ全体での協業

- ・規格住宅・分譲住宅等における標準仕様に、ハウステックのオリジナル製品を開発

#### ヤマダ電機TV会議システムの導入(全国87箇所)

- ・ヤマダ電機本部、各店舗、エス・バイ・エルの各拠点、ハウステックの各拠点による更なる連携の強化
- ・「e ラーニング」研修による効果的な知識の習得
- ・エス・バイ・エルの各拠点における週次顧客情報進捗会議の実施による、顧客情報のプロセス管理の徹底

#### ヤマダ電機POSシステムの導入(全国17支店)

- ・商品の売上や顧客データ等、ネットワークシステムによる効率的なリアルタイムの情報管理の徹底

#### ヤマダ電機レギュラーチラシによる地域密着型の広告宣伝

- ・各地域に即した分譲住宅、新商品、リフォーム等の紹介

#### ヤマダ電機TVCMによる更なる認知度の向上

#### ヤマダ電機の家電フェアや店舗等を活用した顧客誘致の各種イベントの強化

#### ヤマダ電機グループ全体での各事業毎の積極的な協業及び連携の強化

## 7.商品戦略

平成7年阪神・淡路大震災、平成23年東日本大震災：**全壊・半壊0棟の実績( )を誇る**

エス・バイ・エルの“ずっと強い”多彩な構法  
(全構法に壁体内換気システムを搭載)

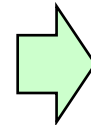
災害救助法が発動された市町村での建築棟数：  
約6,000棟(平成7年 阪神・淡路大震災)、約4,100棟(平成23年 東日本大震災)の内  
津波による流出、床上・下浸水、液状化による沈下等除く

### 1.SxL構法(木質パネル一体構法 - 中尺パネル)

面全体で力を受け止め、高い剛性を発揮する  
木質接着パネルで構成する強固な六面体構造

#### 長尺パネルの追加

外周壁に、1・2階通し木質パネルを用いた構造



パネル構法の訴求力強化

### 2.SxL-Wood構法(換気付木造構法)

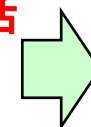
高強度構造材「エンジニアリングウッド」と高い信頼性の接合金物で  
強い構造体を実現し、壁体内に空気を通す壁体内換気システムに  
より内部結露による腐朽を抑えた、耐久性に優れた構造

### 3.GA構法(換気付・木造ラーメン構法)

耐力フレームを使用すれば、最大スパン9メートルの大開口や  
大空間等の自由な空間設計を可能にし、壁体内に空気を通す  
壁体内換気システムにより内部結露による腐朽を抑えた、  
耐久性に優れた構造

### 4.HYT(ヒット)構法(木軸 + パネル構法)の復活

木軸で耐力壁に接着パネルを使用した、  
在来木造とパネルを融合したハイブリッド構造



設計自由度の訴求力強化



長尺パネル

木質接着パネルの  
差別化のアピール強化



HYT(ヒット)構法

### 中高級商品 と コストパフォーマンスに優れた商品の2路線を基軸に展開

#### 中高級商品

消費税増税に伴う各種税制優遇措置を背景とした、富裕層の需要拡大に対応

- ・戸建新商品を平成25年6月頃発売予定
- ・阪神間に多い「小堀」のファン層を  
取り込む商品の開発
- ・「小堀の住まい設計工房」の優れた  
設計力・デザイン力・提案力を積極的に活用
- ・資産運用型商品を積極展開  
(特建・賃貸住宅・マンション等)



戸建新商品 外観イメージ

## 7.商品戦略

### コストパフォーマンスに優れた商品

#### 1次取得者層を取り込む商品の開発

##### esmile+ (eスマイルプラス)



- ・平成25年4月20日(土)販売開始
- ・家族の暮らしにフィットする約100個のオリジナルプラン
- ・工務店・ビルダーの市場においても勝負可能な商品
- ・高い品質を誇りつつ、ハウスメーカーとしては圧倒的なコストパフォーマンスを実現した商品  
(39.8万円/坪 税込み・40坪(標準地域)の場合)
- ・価格明快で納得の住まいづくり
- ・標準仕様で長期優良住宅対応
- ・初期保証20年 + 超・長期保証で住まいを生涯サポート



esmile+ (eスマイルプラス) 外観イメージ

## 7.商品戦略

### 都市部・狭小地の需要に対応すべく、都市型3階建住宅商品のラインナップを拡充

平成25年1月12日

都市型3階建住宅「Villenzz(ヴィレンツ)」発売

本体価格 「Villenzz(ヴィレンツ)」:55万円台/坪より(税込み・施工面積あたり)

「Villenzz(ヴィレンツ)GA」:63万円台/坪より(税込み・施工面積あたり)

- ・都市(ville:ヴィル〔仏〕)、楽しむ(enjoy:エンジョイ〔英語〕)、住まい、邸宅(palazzo:パラッツォ〔伊〕)を組み合わせ、「都市生活を楽しむ住まい」をイメージした、都市型3階建住宅
- ・エス・バイ・エルが誇る企業建築家による、都市生活にこだわった先進の建築デザインの、都市にふさわしい美しさと心地良さのある住まい
- ・“都市の暮らしに感動を！”がコンセプトの、スタイリッシュな空間に光と風と開放感を巧みに導く住まいを実現
- ・敷地空間を最大限に利用し、平面(m<sup>2</sup>)から立体(m<sup>3</sup>)空間へと進化させた居住空間を創造
- ・都市生活を楽しむプランニングデザイン
- ・内から外に広がる魅力のスペースデザイン
- ・周辺環境との調和と独立性を配慮した都市空間にふさわしい表情豊かな外観デザイン
- ・都市居住空間の可能性を広げる、進化した木造構法「GA構法」(大スパン構法)

Villenzz<sup>ヴィレンツ</sup> Villenzz GA<sup>ヴィレンツ</sup>  
都市型3階建住宅 Great Advanced constructure



「Villenzz(ヴィレンツ)」 外観



「Villenzz(ヴィレンツ)GA」 内観&構造



## 8. 展示場戦略

### 展示場(プロフィットセンター)のスクラップ&ビルド

- ・既存展示場の存廃及び新設計画の見直し 人気物件の確保と、稼働率が低下している物件の撤退
- ・展示場運営の営業体制の見直しや営業人員の最適配置等による営業効率の向上とコスト削減

#### 【平成24年度下期オープン展示場】(4展示場)

1. 京都支店 平成24年9月15日一斉建替 五条展示場「こもれび」
2. 東海支店 平成24年10月13日建替 半田展示場「悠(ゆう)」

#### 3. 東海支店 平成24年11月17日建替 一宮展示場

- ・内と外との繋がりを実感する玄関
- ・リゾートの空気を演出する中庭
- ・明るく開放感あふれるLDK
- ・アウトドアを満喫できるウッドデッキ
- ・家族の寛ぎを見守るキッチン
- ・使いやすく美しい洗面空間
- ・“離れ”感覚を楽しめる和室
- ・空間を広く使える子ども部屋
- ・中庭に繋がる伸びやかな寝室



#### 4. 横浜支店 平成25年1月2日新規(新会場) 新百合ヶ丘展示場

- ・風格と重厚感を漂わせる玄関
- ・家族が集う広々とした親世帯リビング
- ・ゆったり食事を楽しめる親世帯DK
- ・使い勝手の良い親世帯サニタリー
- ・趣味部屋として活かせるアトリエ
- ・空間を優しく演出する木の階段
- ・天井が高く気持ちの良い子世帯DK
- ・細やかな配慮の子世帯寝室&書斎
- ・環境と家計に優しい暮らしを叶えるスマートハウス



#### 【平成25年度上期オープン展示場】(10展示場予定)

#### 1. 仙台支店 平成25年3月29日新規(新会場) 石巻展示場

- ・光と風を招きふれあいを深める中庭
- ・自然を感じながら寛ぐリビング
- ・家族を見守り緑に癒されるキッチン
- ・四季を楽しむ離れのような和室
- ・露天風呂気分を楽しむバスルーム
- ・程良い距離感を保つセカンドリビング
- ・見晴らしの良い庭・バルコニー
- ・街並や自然と調和する外観デザイン



2. 仙台支店 平成25年4月20日新規(新会場) 紫山展示場
3. 東京支店 平成25年4月20日新規(新会場) 相模原古淵展示場
4. 千葉支店 平成25年4月27日新規 成田寺台展示場
5. 東海支店 平成25年4月27日新規 ハウジングパーク港展示場
6. 姫路支店 平成25年4月27日建替 加古川展示場
7. 福岡支店 平成25年4月28日新規 北九州小倉展示場
8. 東京支店 平成25年7月建替 立川展示場
9. 東京支店 平成25年7月新規(新会場) 豊洲展示場
10. 東京支店 平成25年8月新規(新会場) 渋谷展示場

## 9.リフォーム事業

### ヤマダ電機「トータルスマニティライフコーナー」での拡販によるリフォーム事業の強化

#### 1.自社物件

- ・累計14万戸以上にのぼる販売実績:CSの強化と共に、オーナー様へのアプローチを強化  
 オーナー様リピート率の向上:売上高 24.8% 27.2%(目標:31.5%)、  
 CSレベルの向上、紹介受注の増加

#### 2.他社物件

- ・「リフォームすっきり君」の更なる強化

#### 3.ヤマダ電機「トータルスマニティライフコーナー」

- ・各支店・各代理店におけるヤマダ電機「トータルスマニティライフコーナー」での役割の明確化 効率の向上
- ・ヤマダ電機グループ全体での連携強化、協力業者による守備体制の構築

#### 各種施策

- ・リフォーム人員の拡大
  - 営業職 140名(平成24年3月末現在) 159名(平成25年2月末現在) 200名予定(平成25年度中)
- ・リフォーム業務総合サポートシステムの導入(平成25年度予定)
  - 定期点検～引合～契約～施工～アフターサービス 営業支援システム機能、業務効率・管理の強化
- ・太陽光発電システムの更なる訴求
  - 平成24年度実績:前年同期比約2.5倍
- ・ハウステックと協業でオリジナルリフォーム商品の開発
- ・耐震診断士の育成
- ・性能向上、長寿命化リフォームの推進(耐震・断熱・エコ等)
- ・ハウスメーカーならではの「シチュエーション別リフォームパック」の開発
- ・住宅展示場でのリフォーム営業の強化
- ・リフォーム事業を推進する本部機能の確立
- ・リフォーム受注及び完工実績の週次集計の実施徹底
- ・遊休不動産(賃貸住宅)をリノベーションし付加価値を向上させた販売の強化、及び、リフォームの推進



## 10.代理店販売事業

### 代理店拠点数の拡大

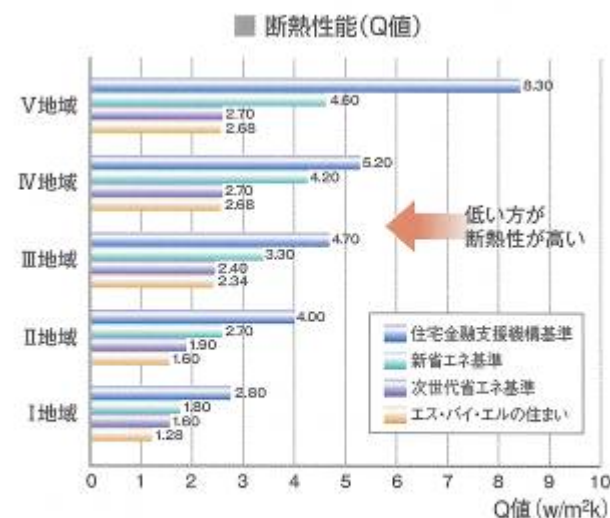
- 代理店拠点数：62拠点(平成25年2月末) 100拠点(平成27年2月末)

### 代理店強化策

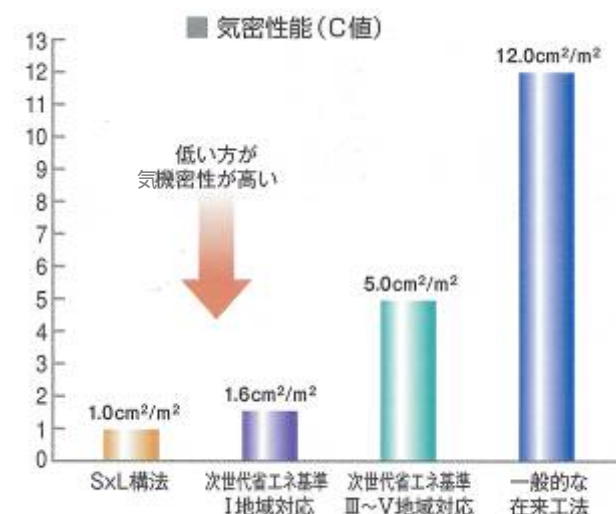
- 営業インストラクター制度の実施
- ハウジングアドバイザー制度の実施
- 図面作成支援の実施
- 営業社員のプラン力、見積り力向上研修の実施
- 代理店社長会(協力会)の発足と運営
- 展示場リース制度の実施
- 「トータルスマニティライフコーナー」の有効活用

### 地域商品の開発

- 寒冷地(北海道)仕様、積雪地域仕様の販売開始(平成24年9月)
  - 北海道仕様：断熱性能(Q値)1.28w/m<sup>2</sup>k、気密性能(C値)1.0cm<sup>2</sup>/m<sup>2</sup>
- 多重断熱構造により高气密・高断熱を実現
- 北海道内代理店の更なる支援・新規拠点開発の為、札幌市に代理店販売事業事務所を新規開設(平成25年3月)



【Q値】 熱損失係数。建物全体から1時間に流出する熱量を住宅の床面積1m<sup>2</sup>あたりに換算したもの。小さいほど断熱保温性が高いことを示します。



【C値】 相当隙間面積。床面積1m<sup>2</sup>あたり何cfの隙間があるかを示す。

寒冷地(北海道)仕様

# 11.分譲事業

## ヤマダ電機との一体運営による分譲事業の強化

- ・ヤマダ電機: 建売分譲住宅主力
- ・エス・バイ・エル: 条件付宅地分譲(注文住宅)主力 } 棲み分け  
(ヤマダ電機が設計・施工・メンテナンス)
- ・本社分譲部人員の各支店配置に伴う地域密着型の営業
- ・企画、販売管理・促進の一本化
- ・物件毎の個別管理強化による販売促進
- ・分譲用不動産の土地特性を精査した上での早期販売への施策強化  
(グループ社員への割引制度の導入等)

## ヤマダ電機 環境配慮型住宅「スマートハウス」分譲事業の全国拡大

大規模分譲に加え、新たに10戸以下の小規模分譲の開発・販売開始

- ・大規模分譲(数千㎡以上): 約200戸(平成25年度)
  - 群馬県板倉町「スマニティタウン板倉東洋大前」: 第1期 42戸
  - 茨城県つくばみらい市「スマニティコンフォつくばみらい平」: 27戸
- ・小規模分譲(3~10戸、1千㎡以下): 約800戸(平成25年度)  
販売価格: 約3千万円 50~60坪(165~198㎡)
  - 群馬県前橋市「スマニティコンフォ前橋江田」: 7戸
  - 埼玉県吉川市、三重県津市、兵庫県姫路市、鹿児島県鹿児島市等計画

## エス・バイ・エルが展開する主な分譲地(スマートタウン)

- |                 |        |                    |
|-----------------|--------|--------------------|
| ・稲毛(千葉県千葉市)     | 全53区画  | 平成24年10月より順次販売中    |
| ・舞多聞(兵庫県神戸市)    | 全30区画  | 平成24年10月より順次販売中    |
| ・八王子(東京都八王子市)   | 全25区画  | 平成25年6月より順次販売開始予定  |
| ・宝塚売布(兵庫県宝塚市)   | 全130区画 | 平成25年7月より順次販売開始予定  |
| ・和泉(大阪府和泉市)     | 全95区画  | 平成25年8月より順次販売開始予定  |
| ・新百合ヶ丘(神奈川県川崎市) | 全24区画  | 平成25年12月より順次販売開始予定 |
| ・木津中央(京都府木津川市)  | 全50区画  | 平成26年1月より順次販売開始予定  |



ヤマダ電機 「スマニティタウン板倉東洋大前」



エス・バイ・エル 稲毛分譲

## 12. 賃貸住宅(アパート)事業

### 賃貸住宅商品の充実

・賃貸住宅新ブランド「St LOUER(セントロイエル)」 第2弾・第3弾の開発

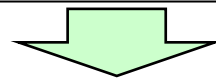
平成24年12月1日  
第2弾:3階建賃貸住宅新商品  
「albeux(アルペーユ)」発売  
本体価格 44万円台/坪より(税込み)

albeux [アルペーユ]  
3階建賃貸住宅

- ・「素晴らしい(Merveilleux:メルペーユ〔仏〕)、樹木(Albero:アルベロ〔伊〕)の住まい」をイメージした新商品
- ・3階建賃貸住宅と同時に併用住宅も販売し、共に、都市生活の中にハイクオリティな空間を創造
- ・3階建賃貸住宅では新発想となる、『吹き抜けリビングのある魅力的な暮らし』を実現
- ・耐久性に非常に優れたSxL-Wood構法(換気付木造)を採用
- ・45分準耐火仕様とし、また、メーターモジュール(柱断面120角)を採用することで、廊下や階段、浴室・洗面所、トイレ等のスペースが広く設計可能



「albeux(アルペーユ)」



3階建賃貸併用住宅:  
販売都市部での建て替え需要の顕在化を狙う

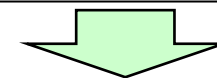
平成25年3月2日  
第3弾:戸建賃貸住宅新商品  
「elsis garden(エルシス・ガーデン)」発売  
court / terrace  
本体価格〔1戸建の場合〕54万円台/坪より(税込み)  
〔3戸建の場合〕45万円台/坪より(税込み)

elsis garden  
court / terrace

- ・立地条件に合わせて選べる都市型と郊外型の2種類
  - 都市型「elsis garden court(エルシス・ガーデン コート)」
  - 郊外型「elsis garden terrace(エルシス・ガーデン テラス)」
- ・賃貸住宅でありながら“マイホーム”と誇れる戸建感覚の賃貸住宅
- ・戸建感覚の快適さと安定経営を実現
- ・耐久性に非常に優れたSxL-Wood構法(換気付木造)を採用
- ・一括借上システムや超・長期保証制度等で賃貸住宅経営をサポート



「elsis garden court(エルシス・ガーデン コート)」 「elsis garden terrace(エルシス・ガーデン テラス)」



戸建賃貸住宅とテラスハウス(長屋建):  
徐々にその市場を拡大しており、今後新たなマーケットの開拓を狙う

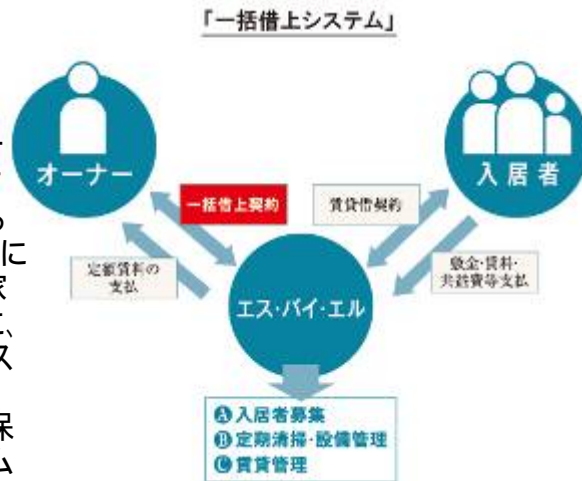
## 12.賃貸住宅(アパート)事業

### オーナー様の資産価値と建物の存在価値を長く育み続ける賃貸住宅経営のサポートの強化

賃貸住宅ブランド「St LOUER(セントロイエル)」の賃貸経営サポートの一環として、エス・バイ・エル初となる賃貸経営安心サポートシステム「一括借上システム」及び、管理業務を代行する「管理代行システム」を、平成24年10月より本格的に開始

#### 「一括借上システム」

最長30年(要望に応じて10年、20年契約もあり)、エス・バイ・エルがオーナー様から建物を一括して借り受けて管理運営することで、入居者様の有無に関わらず、毎月定額の家賃収入を保証すると共に、空室や家賃滞納等のリスクを心配することなく、長期に亘る安定収入を確保することができるシステム



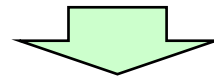
#### 「管理代行システム」



#### 「管理代行システム」

賃貸住宅経営における、家賃徴収や入居者様の苦情処理、建物の維持管理等のわずらわしい日常の管理業務も大きな負担となってくる為、賃貸借契約はご自身で入居者様とされる方でも、月々の管理料をお支払い頂くだけで、エス・バイ・エルが管理業務を代行するシステム

- ・ヤマダ電機店舗内の住まい専用ブース「トータルスマニティライフコーナー」のスケールメリットを活用し、宅建アドバイザーと協業
- ・現在、九州・中四国・関西・東海・関東を中心に展開  
全国各地区(代理店販売エリアを含む)のヤマダ電機との共同促進
- ・全国拡販を狙い、全国支店のアパート推進担当者の支援を目的とした新組織「アパート推進部」を設立



**賃貸経営安心サポートシステム(サブリース)の確立による、賃貸住宅(アパート)・商業施設等の収益物件受注の拡大**

## 13.特建事業

### 資産活用(税制改革に伴う増税対策)

#### ヤマダ電機との協業による受注拡大

##### 1.医療・介護

- ・ヤマダ電機「サービス付き高齢者向け住宅」開発事業  
エス・バイ・エル:設計・施工・メンテナンス
  - 群馬県前橋市内第1号:  
地上4階建て:約60戸(平成25年5月23日オープン予定)
  - 群馬県高崎市、神奈川県横浜市、神奈川県横須賀市×2、宮城県仙台市、埼玉県上尾市、兵庫県神戸市の7箇所で計画
- ・エス・バイ・エルが展開する事業
  - 「サービス付き高齢者向け住宅」(福岡、大阪)の建設(平成25年度中着工予定)
  - 「有料老人ホーム」、「デイサービス」の建設(平成25年度契約予定)

##### 2.商業施設

- ・エス・バイ・エルのハウスメーカーならではの設計力・施工実績を活かした提案
  - 「日帰り温泉」第7弾(大阪府大阪狭山市)(平成25年6月オープン予定)
  - 「日帰り温泉」第8弾(奈良県葛城市)(平成25年度契約予定)
- ・設計力・デザイン力を生かした大手チェーン店との連携による店舗展開
- ・大手商社、ゼネコンとのコラボレーションによる大型物件受注の拡大
- ・ヤマダ電機のコンサルタント、各支店からの情報による受注の拡大

### 人員の増員による営業力・技術力・施工力の強化

- ・豊富な情報量を活かした営業活動の強化
- ・広域施工体制の確保



ヤマダ電機「サービス付き高齢者向け住宅」(群馬県前橋市)



エス・バイ・エル「日帰り温泉」第7弾(大阪府大阪狭山市)

# 14.社会に貢献する取り組み

## エコ活動の取り組み

- 再生可能エネルギーによる低炭素社会の実現を目指しメガソーラーを設置
  - 売電開始時期: つくば工場(平成25年3月22日より)  
山口工場(平成25年8月頃より)
  - 年間発電量: 合計約290万kWh
  - 設備投資額: 約8億5000万円<税込み>
  - 売電収入: 年間約1億2000万円  
(つくば約5千万円、山口約7千万円)  
(42円/kWh<税込み>試算額)

	つくば工場 (茨城県つくば市)	山口工場 (山口県山口市)	合計
設置容量	1,250kW	1,700kW	2,950kW

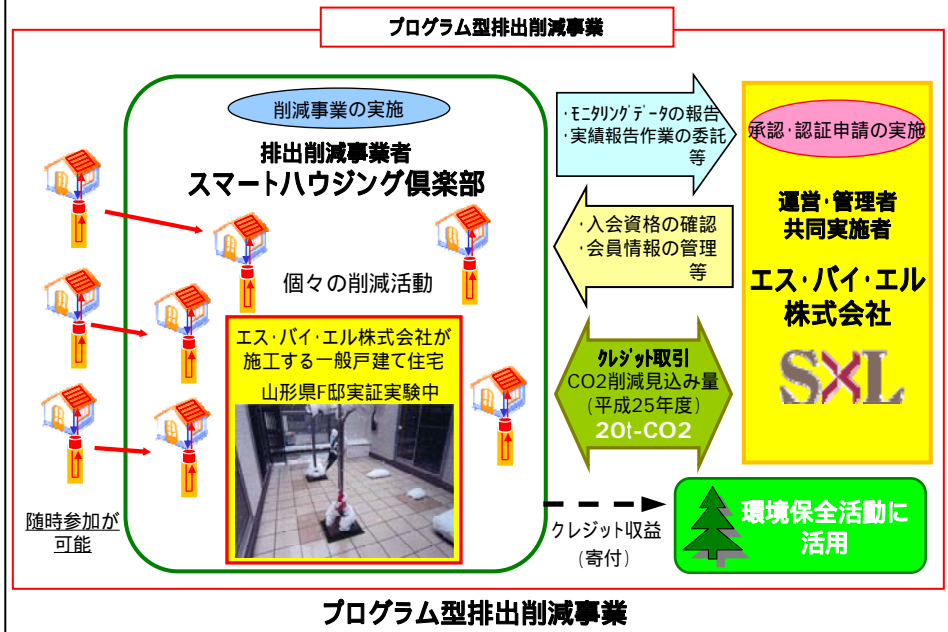


つくば工場 メガソーラー設置

遊休不動産、及び稼働不動産の有効利用により、コスト削減と工場生産性の向上を図る

## 業界初!

地中熱利用融雪システムを導入した「スマートハウス」におけるCO2排出削減量をクレジット化する、排出削減事業の共同実施者及び運営・管理者として、平成24年11月30日付で国内クレジット制度プログラム型排出削減事業計画の承認を取得



低炭素社会の実現に向け、また、お客様と共に取り組む環境活動として、「スマートハウス」によるCO2削減事業を推進



(本資料に関するお問い合わせ先)

エス・バイ・エル株式会社

〒530-6005 大阪府大阪市北区天満橋一丁目8番30号

(担当) 経営企画室 岡田・永吉

(Mail) [ir-koho@sxl.co.jp](mailto:ir-koho@sxl.co.jp)

(Tel) 06-6242-2711 (Fax) 06-6881-5488

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。