

---

# 平成24年度(平成25年2月期) 第2四半期決算説明会資料

証券コード:1919  
エス・バイ・エル株式会社

平成24年10月18日

# 目次

---

## 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
8. 財務力の変遷	P 11

## 第2部 戦略概要

1. 今後のビジネス成長イメージ	P 13
2. ヤマダ電機とのシナジー	P 14-15
3. 「スマートハウジング」	P 16
4. 総合住宅展示場	P 17
5. 賃貸事業	P 18-19
6. 分譲事業	P 20-21
7. リフォーム(ストック)事業	P 22
8. 代販事業	P 23
9. 特建事業	P 24
10. 新規住宅需要、事業領域拡大に向けての取り組み	P 25
11. 事業規模拡大にともなう対応	P 26-27
12. TOPICS	P 28

---

# 第1部 業績概要

# 1. 上期決算ハイライト

## 業績概要

### 前年同期比 減収減益

【金額単位:百万円】

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  
 新築住宅事業における売上の鈍化  
 営業戦略経費の増加  
 ・ 営業力強化を目的とした人員増強  
 ・ スマートハウジング推進に注力し積極的な広告活動を実施

	前 期 (H23/09)	当 期 (H24/08)	増 減
<b>売上高</b>	21,532	17,486	4,046
<b>営業利益</b>	1,203	947	2,150
<b>経常利益</b>	1,087	935	2,023
<b>四半期純利益</b>	792	981	1,773

## 財務概要

### 棚卸資産の増加

分譲用地の積極仕入を実施

### 住宅展示場の新規出展に伴う設備投資

スマートハウジングの普及を図る為、  
 住宅展示場の出展を活発化（上期新規出展棟数:5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

【金額単位:百万円】

	前期末 (H24/02)	当期末 (H24/08)	増 減
<b>総資産</b>	24,684	30,635	+ 5,950
<b>自己資本</b>	11,508	10,546	961
<b>有利子負債残高</b>	3,000	9,830	+ 6,830
<b>D/Eレシオ</b>	0.3	0.9	+ 0.6

## 2. 損益計算書概要(連結)

【金額単位:百万円】

	平成23年度 第2四半期 (2011/09)	平成24年度 第2四半期 (2012/08)	増減	主な増減要因
売上高	21,532	17,486	4,046	単 体: 3,919百万円(19.3%減) (H23/09) 応急仮設住宅への対応: 2,128百万円 子会社・エス・バイ・エル住工: 109百万円(9.5%減) 子会社・エス・バイ・エルハウジング: 233百万円(16.5%減) 子会社・コングロエンジニアリング: 184百万円(16.9%減) 子会社・エースホーム: 3百万円(0.5%減)
売上総利益 (%)	5,902 (27.4%)	4,349 (24.9%)	1,552 ( 2.5p)	
販売費及び 一般管理費	4,699	5,297	+ 597	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: +363百万円 平成23年度下期以降(H23/10~)の展示場新規出展等に伴う減価償却費の増加: +44百万円 <展示場新規出展> H23/10: 学研都市ひびきの(福岡) H24/01: りんくう(仙台)・幕張(千葉)・プラザ横浜(横浜) H24/04: 大津(滋賀)・檀原(奈良)・浜松(静岡)・横須賀(横浜)・和泉第二阪和(大阪)
営業利益 (%)	1,203 (5.6%)	947 ( 5.4%)	2,150 ( 11.0p)	
営業外収益	55	58	+ 2	
営業外費用	170	46	124	シンジケートローン終了等による財務関連コスト圧縮: 115百万円
経常利益 (%)	1,087 (5.1%)	935 ( 5.4%)	2,023 ( 10.4p)	
特別利益	1	0	0	
特別損失	224	4	219	(H23/09) 減損損失(賃貸用不動産): 224百万円
四半期純利益 (%)	792 (3.7%)	981 ( 5.6%)	1,773 ( 9.3p)	

\* (前期)平成23年度第2四半期は平成23年4月から平成23年9月までの期間となります。

### 3. 損益計算書概要(単体)

【金額単位:百万円】

	平成23年度 第2四半期 (2011/09)	平成24年度 第2四半期 (2012/08)	増減	主な増減要因
売上高	20,309	16,390	3,919	(H23/09) 応急仮設住宅への対応:2,128百万円
売上総利益 (%)	5,290 (26.1%)	3,933 (24.0%)	1,356 ( 2.1p)	
販売費及び 一般管理費	4,407	5,002	+ 594	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: + 363百万円 平成23年度下期以降(H23/10~)の展示場新規出展等に伴う減価償却費の増加: + 44百万円 <展示場新規出展> H23/10:学研都市ひびきの(福岡) H24/01:りんくう(仙台)・幕張(千葉)・プラザ横浜(横浜) H24/04:大津(滋賀)・橿原(奈良)・浜松(静岡)・横須賀(横浜)・和泉第二阪和(大阪)
営業利益 (%)	882 (4.3%)	1,068 ( 6.5%)	1,950 ( 10.9p)	
営業外収益	150	174	+ 23	
営業外費用	192	63	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: 115百万円
経常利益 (%)	840 (4.1%)	957 ( 5.8%)	1,798 ( 10.0p)	
特別利益	1	0	0	
特別損失	224	4	219	(H23/09)減損損失(賃貸用不動産):224百万円
四半期純利益 (%)	654 (3.2%)	976 ( 6.0%)	1,630 ( 9.2p)	

\* (前期)平成23年度第2四半期は平成23年4月から平成23年9月までの期間となります。

## 4. 貸借対照表概要(連結)

【金額単位:百万円】

	平成23年度 年度末 (2012/02)	平成24年度 第2四半期末 (2012/08)	増減	主な増減要因
流動資産	11,438	17,104	+ 5,666	
現金預金	4,339	4,400	+ 60	営業C/F: 6,263百万円 投資C/F: 503百万円 財務C/F: + 6,826百万円
受取手形・完成工事未収入金 等	4,364	3,289	1,075	
未成工事支出金	612	696	+ 83	
販売用不動産	1,415	5,533	+ 4,118	} 分譲用地の積極仕入実施 建物: + 331百万円 土地: + 6,263百万円 (407区画)
仕掛販売用不動産	4	2,481	+ 2,476	
材料貯蔵品	365	358	7	
その他	335	345	+ 9	
固定資産	13,245	13,530	+ 284	
有形固定資産	11,782	11,910	+ 127	住宅展示場新規出展数: 5棟
無形固定資産	396	384	12	
投資その他の資産	1,066	1,235	+ 169	
資産合計	24,684	30,635	+ 5,950	
流動負債	11,124	18,028	+ 6,903	
支払手形・工事未払金等	5,230	4,905	324	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	9,830	+ 6,830	
未成工事受入金	1,336	1,717	+ 380	
その他	1,558	1,575	+ 16	
固定負債	1,994	2,003	+ 9	
預り保証金	1,150	1,156	+ 5	
資産除去債務	243	244	+ 1	
その他	600	603	+ 2	
負債合計	13,119	20,031	+ 6,912	
純資産	11,565	10,603	961	四半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 第2四半期末 (2011/09)	平成24年度 第2四半期末 (2012/08)	主な増減要因
営業活動によるキャッシュフロー		1,651	6,263	
主な内訳	税金等調整前四半期純利益	865	939	分譲用地の積極仕入を実施
	減価償却費	273	327	
	減損損失	224	-	
	たな卸資産の増減額( :増加)	247	6,672	
	売上債権の増減額( :増加)	20	1,075	
	仕入債務の増減額( :減少)	7	324	
	未成工事受入金の増減額	74	380	
	その他	20	110	
投資活動によるキャッシュフロー		90	503	
主な内訳	有形固定資産の取得による支出	98	436	住宅展示場 新規オープン5棟、建築中3棟
	有形固定資産の売却による収入	14	18	
	その他	6	85	
財務活動によるキャッシュフロー		2,379	6,826	
主な内訳	短期借入金の純増減額( :減少)	1,067	6,830	分譲用地の取得に係る事業資金等の借入を実行 (H23/09)リファイナンスの実施 (H23/09)シンジケートローンの返済
	長期借入金による収入	437	-	
	長期借入金の返済による支出	1,742	-	
	その他	7	3	
現金及び現金同等物の増減額		818	60	
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		4,688	4,400	



## 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 第2四半期 (2011/09)*	平成24年度 第2四半期 (2012/08)	増減率	平成23年度 第2四半期 (2011/09)*	平成24年度 第2四半期 (2012/08)	増減率	
エス・バイ・エル	20,309	16,390	19.3%	5,290	3,933	25.6%	
建築請負事業	15,698	14,173	9.7%	3,923	3,403	13.3%	
新築住宅	12,836	10,607	17.4%	3,016	2,332	22.6%	完成工事棟数の純化 (H23/09)434棟 (H24/08)428棟
リフォーム	2,862	3,565	+24.6%	907	1,070	+17.9%	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	1,562	1,708	+9.3%	351	369	+5.1%	
分譲事業	478	154	67.8%	8	11	+37.4	
その他事業	2,569	354	86.2%	1,007	149	85.1%	(H23/09) 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	1,155	1,045	9.5%	122	62	48.5%	
エス・バイ・エルハウジング	1,412	1,179	16.5%	95	22	76.7%	
コングロエンジニアリング	1,094	909	16.9%	156	119	23.6%	
エースホーム	625	622	0.5%	160	146	8.6%	
エス・バイ・エル沖縄	0	-	-	0	-	-	清算手続き中
連結消去	3,065	2,660	-	78	65	-	
グループ合計	21,532	17,486	18.8%	5,902	4,349	26.3%	

\* (前期)平成23年度第2四半期は平成23年4月から平成23年9月までの期間となります。

## 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19年度 通期 (2008/03) 実績	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 * <sub>1</sub> (2012/02) 実績	平成24年度 通期 (2013/02) 予想	平成23年度 第2四半期 <sub>2</sub> (2011/09) 実績	平成24年度 第2四半期 (2012/08) 実績
売上高 (%)	64,589 (100.0%)	53,625 (100.0%)	44,859 (100.0%)	39,555 (100.0%)	36,683 (100.0%)	53,000 (100.0%)	21,532 (100.0%)	17,486 (100.0%)
売上総利益 (%)	13,474 (20.9%)	13,317 (24.8%)	11,580 (25.8%)	10,648 (26.9%)	9,764 (26.6%)	-	5,902 (27.4%)	4,349 (24.9%)
営業利益 (%)	1,051 (1.6%)	1,017 (1.9%)	825 (1.8%)	1,123 (2.8%)	921 (2.5%)	1,200 (2.3%)	1,203 (5.6%)	947 (-)
経常利益 (%)	433 (0.7%)	525 (1.0%)	362 (0.8%)	820 (2.1%)	794 (2.2%)	1,100 (2.1%)	1,087 (5.1%)	935 (-)
純利益 (%)	244 (-)	218 (0.4%)	71 (0.2%)	60 (0.2%)	421 (1.1%)	600 (1.1%)	792 (3.7%)	981 (-)
総資産	37,217	34,912	29,019	26,505	24,684	31,547	24,796	30,635
有利子負債	12,329	12,428	9,146	6,372	3,000	7,100	4,000	9,830
純資産	8,460	8,698	8,731	8,809	11,565	11,647	9,659	10,603
ROE	2.9%	2.5%	0.8%	0.7%	4.2%	5.2%	8.6%	8.9%
自己資本比率	22.6%	24.8%	29.9%	33.0%	46.6%	36.7%	38.7%	34.4%
D/Eレシオ <sup>*3</sup>	1.5	1.4	1.0	0.7	0.3	0.6	0.4	0.9

\*1 平成23年度(2012/02)に決算期を3月から2月に変更

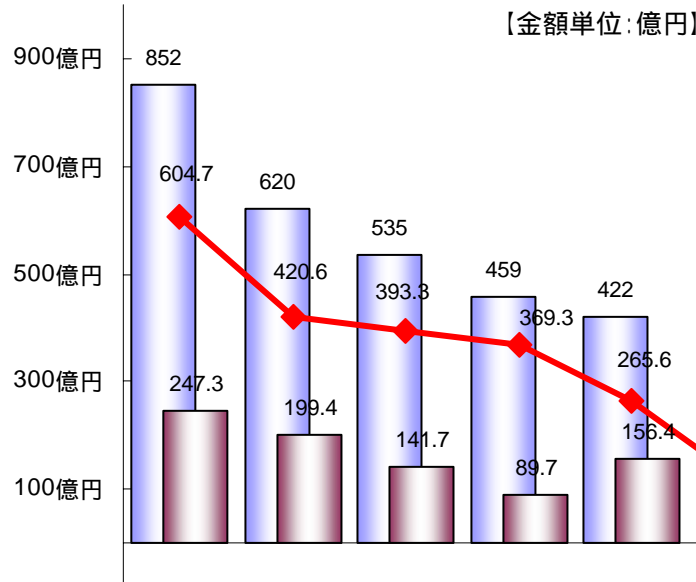
\*2 平成23年度第2四半期は平成23年4月から平成23年9月までの期間

\*3 D/Eレシオ:有利子負債 / 自己資本

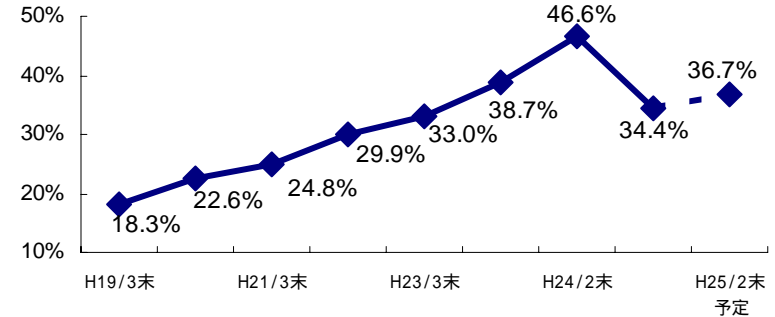
# 8. 財務力の変遷

## 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



	H14/3末	H15/3末	H16/3末	H17/3末	H18/3末	H19/3末	H20/3末	H21/3末	H22/3末	H23/3末	H24/2末	H24/8末	H25/2末
有利子負債残高(A)	852	620	535	459	422	186	123	124	91	63	30	68	71
現金預金(B)	247.3	199.4	141.7	89.7	156.4	74.6	87.5	91.1	71.8	55.0	43.3	44.0	43.9
(A) - (B)	604.7	420.6	393.3	369.3	265.6	111.4	35.5	32.9	19.2	8.0	13.3	24.0	27.1
債務償還年数(年) (A) / 営業CF	28.0	6.4	9.4	-	-	3.1	1.9	11.1	9.3	5.1	6.3	-	-

現時点での予定

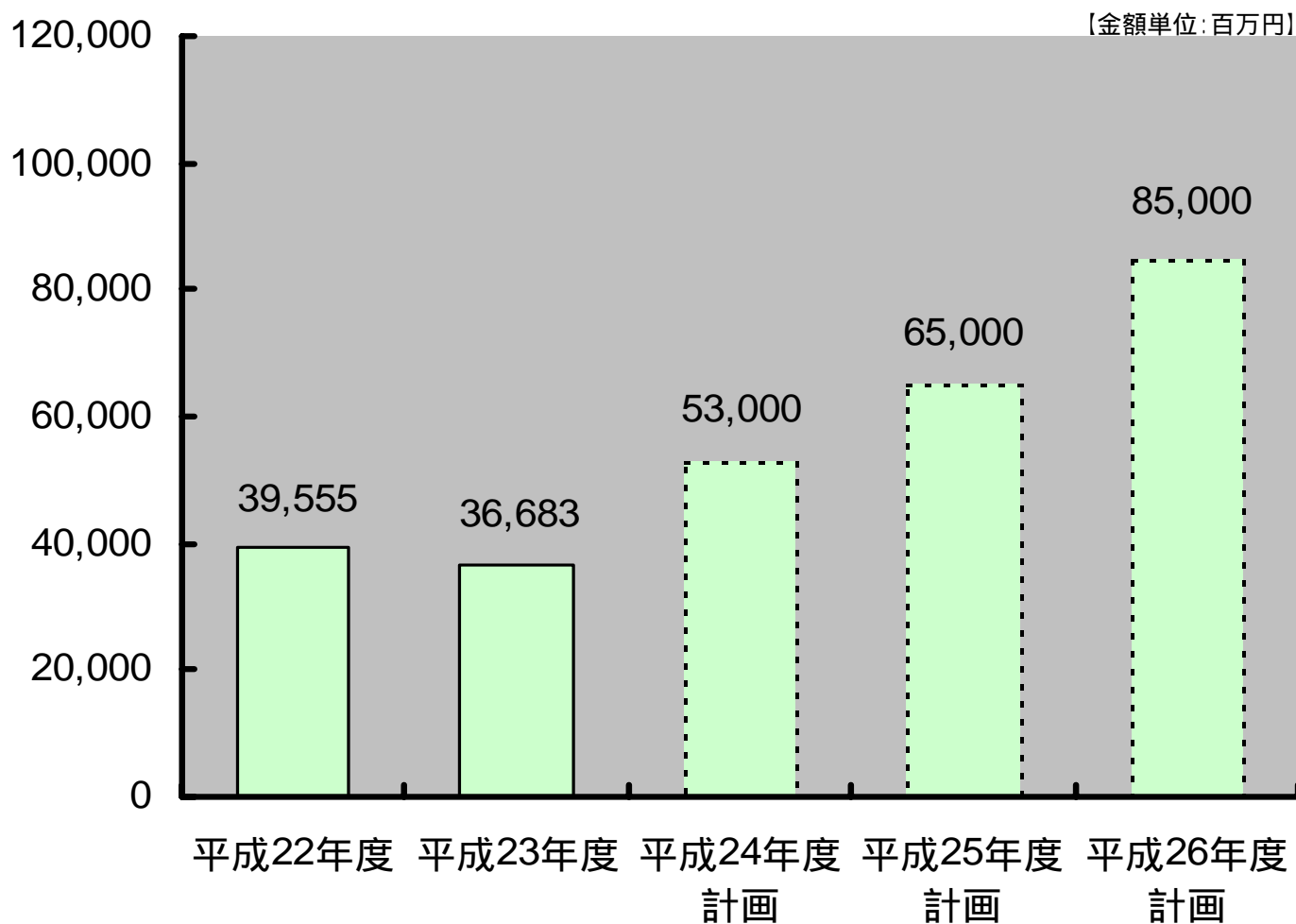
〔平成24年度〕  
分譲事業推進に係る事業用資金等の借入を実行

---

## 第2部 戦略概要

# 1.今後のビジネス成長イメージ

## 売上高(連結)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

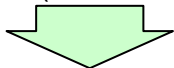
## 2.ヤマダ電機とのシナジー

### 「待ち」の営業から「攻め」の営業展開へ

- 1.従来の展示場集客を起点とした営業活動
- 2.全国約3,300ヶ所におよぶヤマダ電機店舗ネットワークインフラを活用した地域密着型の営業

ヤマダ電機 店舗内に住まい専用ブース「トータルスマニティライフコーナー」設置

・平成24年度中：119店舗設置予定(平成24年9月末現在：41店舗設置済)



- ・“住まい丸ごと提案”(「スマートハウス」提案、新築・リフォーム相談、不動産情報の提供等)
- ・ヤマダ電機店舗の集客力を活かした、顧客情報の収集及び見込み顧客の発掘とエス・バイ・エル周辺展示場との連携

ヤマダ電機 環境配慮型「スマートタウン」開発事業

- ・群馬県板倉町「スマニティタウン板倉東洋大前」  
平成27年度：502戸販売予定(平成24年度：約60戸)

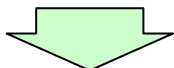
設計・施工・メンテナンスを担う

ヤマダ電機 「サービス付き高齢者向け住宅」開発事業

- ・群馬県前橋市内(平成24年8月下旬着工済)、仙台市・神戸市(平成25年春予定)  
設計・施工・メンテナンスを担う

ハウステックホールディングスとの協働

- ・平成24年6月15日：ハウステックホールディングスがヤマダ電機グループ入り



- ・エス・バイ・エル分譲物件を中心にハウステックホールディングスの製品を搭載
- ・協働でのオリジナル商品の開発



住まい専用ブース  
「トータルスマニティライフコーナー」



「スマートタウン」イメージ



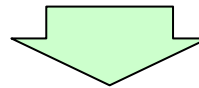
ヤマダ電機「サービス付き高齢者向け住宅」イメージ

## 2.ヤマダ電機とのシナジー

### 住宅業界初！タブレット端末を使用した新しいビジネススタイルの確立による受注拡大

注文住宅の図面作成・見積連動機能等、お客様の住まいづくりをスムーズ且つスピーディーに行い、  
営業完結を実現するアプリケーションを搭載したタブレット端末を、全国の注文住宅営業に本格導入(平成24年7月)

- ・各種シミュレーションによるお客様への提案の多様性と即時性の実現
- ・アプローチツールの統一による営業スタイルの標準化を実現
- ・図面作成・見積連動システム搭載による営業完結を実現
- ・アプローチブック等、紙情報の電子化による携帯性の向上



- 受注拡大を実現する為の営業ツールで、新人営業でも、経験豊富な営業並みのプレゼンテーションが行える為、営業の平準化が図れ、よりレベルの高い商談やご提案を実現
- 現場で即座にお客様に必要な情報を伝えられる為、スムーズな住まいづくりの実現と営業活動のスピードアップが図れ、効率的な受注拡大に繋がる



営業完結を実現するタブレット端末模式図(一部開発中のもの含む)



「スマートシミュレーション」



### 3.「スマートハウジング」

スマートアイテムをフルスペックで搭載したリーズナブルな価格の商品による受注拡大

ヤマダ電機とエス・バイ・エルの提携により実現した「スマートハウジング」普及版モデル開発

平成24年4月28日

「G-SMART(Gスマート)」発売

**G-SMART**  
[Gスマート]

【プランSH98-W01施工面積99.35㎡(30.05坪)の場合】

本体価格 1,860万円(全国统一価格、税込み)

(太陽光発電システム2.3kW + HEMS + 家庭用蓄電システム5.53kWh + オール電化仕様 + LED基本照明 + 電気自動車用コンセント = 6点セット価格430万円含む)

- ・話題のスマートアイテムをフルスペックで標準搭載  
太陽光発電システム(搭載量はプランにより異なる)、HEMS、家庭用蓄電システム5.53kWh、オール電化仕様(IHクッキングヒーター、エコキュート)、LED基本照明、電気自動車用コンセント
- ・年間光熱費の削減を実現  
エス・バイ・エルのオール電化住宅と比較し、太陽光発電システム2.3kW + HEMS + 家庭用蓄電システム5.53kWhの3点セット搭載で、約7割の年間光熱費削減可能
- ・各種補助金対応可能
- ・多彩な169のベースプラン
- ・選択できる3タイプ6バリエーションの外観
- ・明確な本体販売価格とオプション価格
- ・“ずっと強い”住まいの基本性能



**A-SMART**  
[Aスマート]

「A-SMART(Aスマート)」

(「G-SMART」派生商品)

- ・標準仕様・オプション仕様等、  
「G-SMART」同等
- ・坪単価表示での販売
- ・矩形、L型の外郭形状内での  
2階建て自由設計
- ・屋根形状の選択可





## 4.総合住宅展示場

### 採算性の高い展示場への投資を積極化

「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

#### 【平成24年度上期】(5展示場)

- ・平成24年4月7日 エス・バイ・エル60周年記念モデル 第5弾 「やすらぎ」 大津展示場
- ・平成24年4月28日 エス・バイ・エル60周年記念モデル 第6弾 「希(のぞみ)」 檀原展示場
- ・平成24年4月28日 エス・バイ・エル60周年記念モデル 第7弾 「四季」 浜松展示場

平成24年4月28日  
エス・バイ・エル60周年記念モデル  
第8弾 「彩り(いろどり)」  
横須賀展示場



趣味の楽しさと暮らし易さを両立させた  
スマートハウスをご提案

平成24年4月28日  
エス・バイ・エル60周年記念モデル  
第9弾 「はぐみ」  
和泉第二阪和展示場



人と人との繋がりを生む仕掛けを  
凝らしたスマートハウスをご提案

#### 【平成24年度下期】

京都支店 平成24年9月15日一斉建替  
五条展示場

- ・落ち着いたある外観デザイン
- ・浮遊感のある前庭と中庭をつなぐ渡り廊下
- ・中庭を巡るように各スペースをレイアウト
- ・外壁・インテリア共に自然素材を採用
- ・待合のある坪庭、御影石のバスルーム 等



東海支店 平成24年10月13日建替  
半田展示場

- ・大屋根と天然木やタイルの和モダンな外観
- ・親子3世代が四季の暮らしを楽しめる住まい
- ・家中に光風を招く外に閉じて中に開く中庭
- ・和室に大きい濡縁を配置
- ・掘り炬燵式のリビング、オープンキッチン 等



今後、新規・建替展示場続々オープン予定

#### 平成24年度下期オープン予定新規・建替展示場

・東海支店 一宮展示場:平成24年11月17日建替

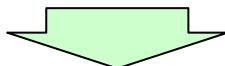
・横浜支店 新百合ヶ丘展示場:平成25年2月新規

## 5.賃貸事業

### 新規事業への本格参入による受注拡大

#### 賃貸住宅市場規模

- ・生活基盤となる住宅の内、「賃貸」住宅のストックが3分の1で、その内、築30年以上の建物が3割を占めており、今後の建替需要が見込まれる
- ・直近5年間の賃貸住宅ユーザーが10.5%増えている(平成22年国税調査より)



#### 賃貸住宅事業に本格参入(平成24年10月)

#### 賃貸住宅新ブランド誕生

「街(street)と暮らし(Life)に魅力(Louer / 称賛)を添える。」  
 をテーマにした、エス・バイ・エルがご提案する  
 これからの時代に求められる新しい賃貸住宅ブランド  
 「St LOUER(セントロイエル)」を新たに立ち上げ



- ・賃貸住宅経営をトータルにデザイン
  - 創業60年を超えるハウスメーカーとしての技術力、設計力、デザイン力及び、資産活用ネットワークにより、賃貸住宅が長く安定した資産価値となるような、オーナー様の賃貸住宅経営をサポート



\*1一括借上システムの適用については、一定の基準があります。ご利用いただける場合がありますので、弊社担当者へご相談ください。

## 5.賃貸事業

### 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1弾 2階建賃貸住宅新商品の開発

平成24年10月20日

「elsis(エルシス)」発売

本体価格 49万円台/坪より

(重層タイプ、太陽光発電システム含む、税込み)

- ・「卓越した暮らし(Excellent Life)、憩いの場(Oasis)」をイメージした新商品
- ・敷地条件やご入居者に合わせてご提案できる3つのプランニングスタイル
- ・創業60年を超える注文住宅建築のノウハウによる多彩な外観バリエーション
- ・住まいの耐久性を高める“ずっと強い”SxL-Wood構法(換気付木造)を採用
- ・省エネルギーやメンテナンスに配慮した仕様・部材



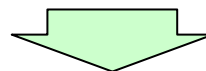
階段タイプ(オーセンティックテイスト)



廊下タイプ(スタイリッシュテイスト)



重層タイプ(エレガントテイスト)



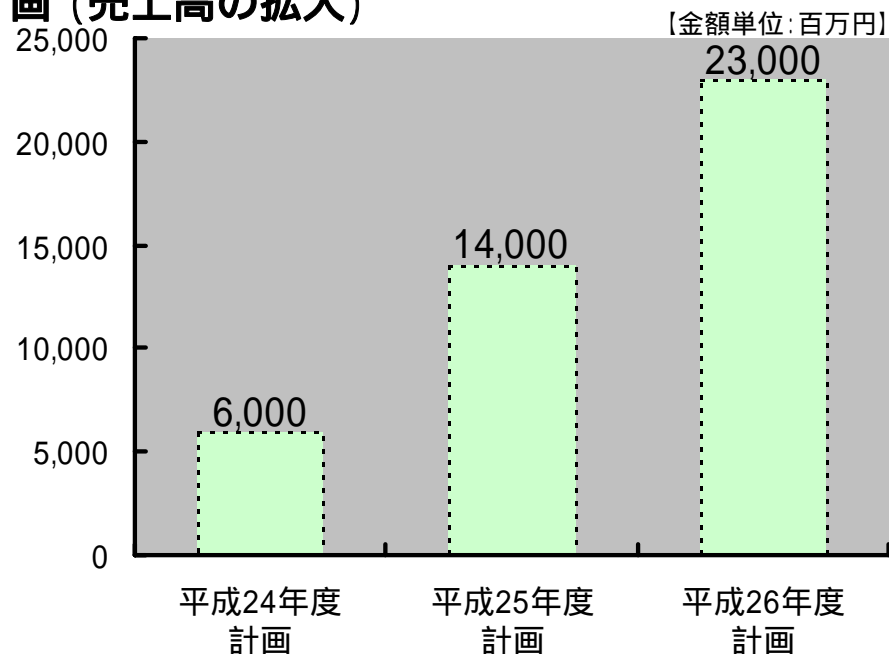
今後、第2弾:3階建賃貸住宅(平成24年11月)、第3弾:デザイナーズ戸建賃貸(平成25年1月)等新商品開発予定



## 6.分譲事業

### 新規事業への本格参入による受注拡大

#### 分譲事業の3ヵ年事業計画 (売上高の拡大)



本社分譲部主導型分譲  
支店主導型分譲  
工務店市場向け分譲(ミニ分譲) } 含む

#### エス・バイ・エルが展開する3つの分譲事業形態

##### 1.本社分譲部主導型分譲(主に大規模:スマートタウン)

- ・稲毛(千葉県千葉市) 53区画(平成24年10月販売開始)
- ・舞多聞(兵庫県神戸市) 30区画(平成24年10月販売開始)

##### 2.支店主導型分譲(主に中規模)

- ・虹ヶ丘(岐阜県可児市) 25区画(平成24年7月販売開始)他数ヵ所販売中「スマートハウジング なのはな in 稲毛」

##### 3.工務店市場向け分譲(主に小規模:ミニ分譲)

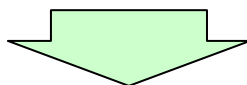
- ・愛知県名古屋市他4箇所にて展開中(平成24年10月着工)他数ヵ所にて展開中



## 6.分譲事業

### エス・バイ・エル分譲統一名称

エス・バイ・エルの分譲事業では、販売分譲の名前に、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」(エス・バイ・エル登録商標)と、その地に由来する**植物の名前**、**分譲地の名前**の3つを組み合わせ命名し、全国展開



- ・「スマートハウジング なのはな in 稲毛」(千葉県千葉市稲毛区)
- ・「スマートハウジング あじさい in 舞多聞」(兵庫県神戸市垂水区舞多聞)
- ・「スマートハウジング ローズ in 虹ヶ丘」(岐阜県可児市虹ヶ丘) 他

SMART HOUSING

エス・バイ・エルのスマートタウン



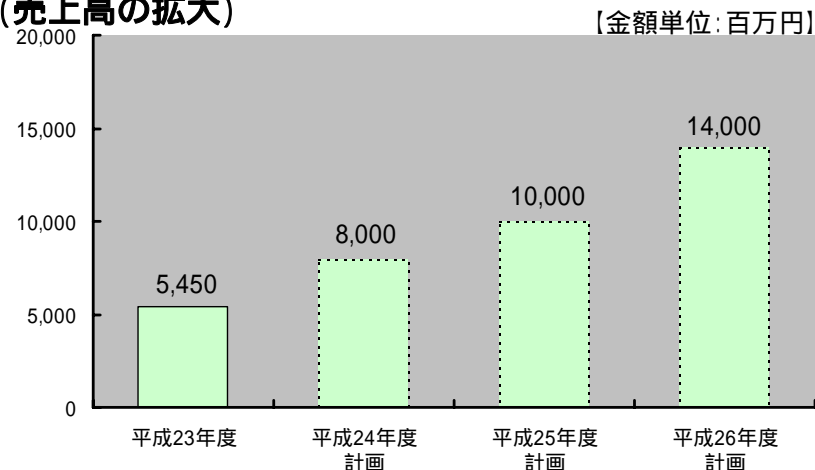
### 今後販売予定の主な分譲地計画 (本社分譲部主導型分譲)

- ・宝塚売布(兵庫県宝塚市) 130区画 平成25年3月販売予定
- ・和泉市はつが野(大阪府和泉市) 95区画 平成25年7月販売予定
- ・八王子高倉町(東京都八王子市) 25区画 平成25年9月販売予定
- ・新百合ヶ丘(神奈川県川崎市) 24区画 平成25年10月販売予定

## 7.リフォーム(ストック)事業

### 3年でリフォーム事業を会社の収益事業の柱の1つへ

リフォーム事業の3か年事業計画(売上高の拡大)



#### 他社物件リフォーム(「リフォームすっきり君」)強化、自社物件リフォーム捕捉率の向上

・ヤマダ電機との連携強化

・住宅展示場でのリフォーム営業の強化

#### 必要な投資(人材採用・事業インフラ・マーケティング・販促等)の適切な実施

・リフォーム人員の拡大 女性社員の採用強化

- 営業職 140名(平成24年3月末現在) 157名(平成24年8月末現在) 200名予定(平成24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3月開始予定)

- 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普及

- 平成24年3～8月実績:前年同期比約6倍

・ハウステックホールディングスと協働でオリジナルリフォーム商品の開発

・耐震診断士の育成

#### リフォーム事業を推進する本部機能を確認し、リフォーム事業を組織化

・リフォーム営業本部新設(平成24年10月)

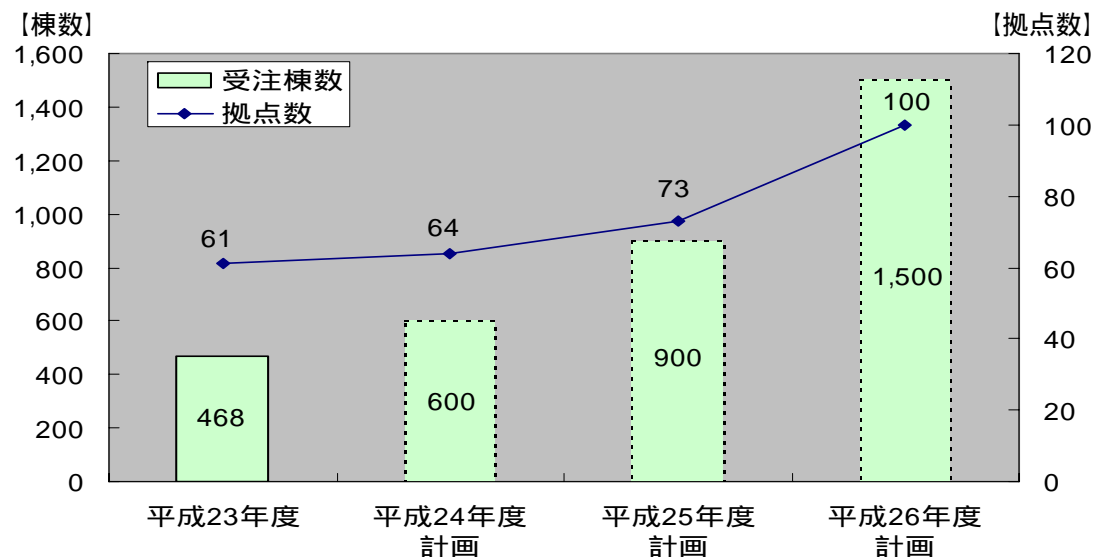
太陽光発電システム普及チラシ



## 8.代販事業

### 代理店拠点数の拡大及び質の向上による受注拡大

代販事業の3カ年受注棟数、拠点数計画



#### 新規地域進出

- ・北海道進出 新規北海道代理店:4店(平成24年9月末現在)
- ・沖縄進出 新規沖縄代理店:1店(平成24年9月末現在)

#### 代理店強化策

- ・営業インストラクター制度の実施
- ・土地支援制度の実施
- ・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
- ・ハウジングアドバイザー制度の実施(平成24年10月)
- ・簡易見積りシステムの実施(平成24年10月)
- ・図面作成支援の実施(平成24年10月)

#### 地域商品の開発

- ・寒冷地(北海道仕様)、積雪地域仕様の発売開始(平成24年9月)

## 9.特建事業

### ヤマダ電機との協働による受注拡大

#### 資産活用事業(増税に備えた土地活用)

##### ・医療・介護との連携施設

- ヤマダ電機との協働による受注拡大

- ・ヤマダ電機全国版チラシからの土地情報募集
- ・ヤマダ電機地域ネットワークからの土地情報募集

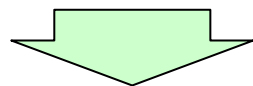
「サービス付き高齢者向け住宅」、「有料老人ホーム」、  
「デイサービス」、「医療モール」等(平成24年度契約予定)

##### ・賃貸住宅

- 賃貸住宅新ブランド「St LOUER(セントロイエル)」に基づく提案  
賃貸住宅(平成24年度契約予定)

##### ・商業施設

- ハウスメーカーならではの設計力を活かした提案  
エス・バイ・エル 第7弾 日帰り温泉「癒やしの空間」  
(平成24年度契約・着工済 平成25年5月オープン予定)



#### 営業力の強化

・ヤマダ電機からの豊富な情報を活かす為、営業力の強化及び増員



「サービス付き高齢者向け住宅(神戸市) 外観」



「サービス付き高齢者向け住宅(神戸市) 内観」



賃貸住宅



## 10.新規住宅需要、事業領域拡大に向けての取り組み

### 一次取得層向け工業化住宅の開発

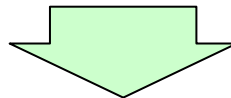
住宅市場の8割を占めている工務店シェア市場に向けて、  
工務店市場向け分譲(主に小規模:ミニ分譲)事業を本格的に開始

・首都圏、名古屋圏、近畿圏限定

ミニ分譲専用商品の開発、新たな土地仕入れ及び販売、施工体制を導入

【ミニ分譲専用商品】

- 60～80m<sup>2</sup>程の敷地、一次取得層向け、2,000万円台(土地+建物)の商品
- 60年以上培ってきた「技術力」「設計力」「デザイン力」を基とした工業化認定住宅商品



分譲部門の一部として事業部形式で展開

オーナー様の賃貸住宅経営をトータルにサポート

賃貸住宅一括借上システムの構築

・エス・バイ・エルがオーナー様から建物を一括借り受けし、毎月一定の賃料をお支払いすることで、  
空室や家賃滞納等の心配がない賃貸経営をサポート

# 11.事業規模拡大にともなう対応

## 受注拡大の為の組織改編及び支店の増強

### 組織改編

たて割りのない柔軟な対応を行い、効率的・効果的な組織体制を目指す

#### ・設計本部の新設(平成24年8月)

- 新商品の企画開発、エス・バイ・エルの設計力・デザイン力の継承を行い、更なる受注拡大を目指す

#### ・施工本部の新設(平成24年9月)

- 施工管理品質の向上及びCS向上を目指す

#### ・リフォーム営業本部の新設(平成24年10月)

- リフォーム事業の独立組織立ち上げにより更なる事業拡大を目指す
- 本部制により、指示命令系統を明確にし、施策の遂行、迅速な対応が取れる組織を目指す

### 全国直販エリアの拡充

#### ・京滋支店を滋賀支店と京都支店に分割(平成24年6月)

- それぞれの市場特性を活かした営業戦略及びその戦術を区別し実行

#### ・仙台支店の開設(平成24年7月) 宮城県仙台市泉区泉中央1-33-4

- 住宅メーカーとして震災復興支援に貢献し、東北エリアでの販売強化
- 過去に支店開設(オーナー様:2,052世帯) 今後CSを強化し積極的に活動
- 第1弾 りんくうタウン展示場(宮城県名取市)に続く新規展示場:

第2弾 石巻展示場(石巻市)(平成25年3月29日新規)

第3弾 紫山展示場(仙台市)(平成25年4月26日新規)

#### ・広島支店の開設(平成24年10月) 広島県広島市中区八丁堀5-7-1F

- 中国地方に直営拠点を置き、受注拡大を目指す
- 過去に支店開設(オーナー様:1,333世帯) 今後CSを強化し積極的に活動



仙台支店 外観



仙台支店 内観



広島支店 外観

## 11. 事業規模拡大にともなう対応

### 受注拡大の為の営業力強化と人材育成

#### 人員拡大

##### ・積極的採用の継続

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

採用による適材適所を目指す

##### 研修制度の更なる充実

##### ・数ヶ月毎に、全国全支店を社長が巡回し、支店長から新入社員までの全社員と対話・ミーティング実施

社員のスキル向上、モチベーションアップ、胸襟を開いたコミュニケーションによる信頼関係の構築

##### ・新入社員研修の充実

スキル向上、モチベーションアップ、情報の共有、競争心の喚起

##### ・支店長会議・支店長面談の充実

各支店の果たすべき責任と役割の喚起

##### 表彰制度の更なる充実

##### ・平成23年度下期・平成24年度上期優秀社員・協力業者様表彰式及び懇談会の実施

営業、協力業者様のモチベーションアップ

##### ・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  
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
- 資格取得奨励金のアップ



平成24年度上期 表彰式



新入社員研修

## 12.TOPICS

### 地球社会に貢献する多様な取り組み

#### 地産地消に向けての取り組み

- ・山口県で産官学合同会議を通じて山口市産材の活用を検討
  - 補助金制度等優遇措置について山口市との協定を検討中
  - 山口への営業拠点新設計画と合わせて進行中
- ・東京都の水源地である多摩地区の「多摩産材」を都市型住宅モデルに導入
  - 展示場(平成25年4月オープン予定)の構造躯体に多摩産ヒノキ材を活用
  - 秋川木材協同組合、NCN社とのコラボレート

#### 節電対策及び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、

#### つくば工場・山口工場においてメガソーラー設置

(平成25年2月までに設置、同3月より売電開始)

	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

- 年間発電量: 合計約290万 kWh
- 設備投資額: 約8億5000万円<税込>予定
- 年間約1億2000万円の売電収入(42円/kWh<税込>試算額)見込
- ・エス・バイ・エル つくば工場 天井照明にLEDを導入
  - 年間消費電力量及びCO2排出量の約6割カットを実現(平成24年6月)



つくば工場 「天井照明LED化」の様子



つくば工場 メガソーラー設置イメージ



山口工場 メガソーラー設置イメージ





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

(Tel) 06-6242-0558 (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。