



第62期(平成23年3月期) 第2四半期決算業況説明会

平成23年3月期の環境認識と弊社グループの事業展開
すぐきナイスグループ株式会社 代表取締役社長 日暮 清

すぐきナイスグループ株式会社

(証券コード:8089 東証第一部)

損益状況

(単位:億円)

	前第2四半期	当第2四半期	前期実績	当期見通し
売上高	1,013	1,023	2,228	2,400
住宅資材	755	783	1,522	1,630
不動産	220	201	619	692
その他の事業	37	38	86	78
売上総利益	130	128	302	-
販売管理費	140	133	275	-
営業利益	△9.9	△4.3	27	28
経常利益	△16.6	△10.3	12.9	15
当期純利益	△21.3	△13.8	5.1	7

住宅取得に当たり、今期は好条件がそろろう

- 住宅エコポイント制度(新築・リフォーム)
- 長期優良住宅(税制優遇、住宅ローン...フラット35)
- フラット35S金利引き下げ(10年間1.0%優遇措置)
- 住宅取得等資金贈与の特例(非課税枠1,500万円)
- 住宅ローン減税(最大控除額500万円、平成22年12月31日まで)
- リフォーム減税(省エネ、耐震、バリアフリー)
- 火災保険の建築構造区分の改定(保険料が安くなる)
- 太陽光発電、高効率給湯器の設置補助
- 低金利

**住宅エコポイント制度とフラット35S
金利引き下げは期間延長**

当社グループでは、小冊子の製作・配布、ナイスビジネスレポートおよび住まいの耐震博覧会などを通じて周知を図った。

住宅エコポイント制度の利用件数、長期優良住宅の認定実績増加

- 住宅エコポイント発行件数
平成22年3月(新築10件、リフォーム337件) ⇒ 同9月(新築18,068件、リフォーム25,957件)
- 長期優良住宅認定実績
平成22年3月(一戸建6,754戸) ⇒ 同9月(一戸建9,629戸)

住宅の高性能化、断熱リフォームの促進など、住宅業界の需要の拡大に貢献

第1次補正予算...新成長戦略

- 住宅エコポイント制度対象拡充(太陽熱利用、節水型便器、高断熱浴槽などの省エネ設備)
- 住宅耐震化の加速(地方自治体が行っている助成制度に、国が一律1戸当たり30万円上乘せ)
- 木材の利用促進(地域材を利用した住宅を建設した際の助成を拡充、1戸当たり最大40万円)
- 公共施設への地域材利用を支援
- 木造長期優良住宅への支援
- 太陽光発電の設置補助

住宅エコポイント制度、フラット35S金利引き下げの期間延長

- 住宅エコポイント制度 ポイントの発行対象となる工事の期間が平成23年12月31日まで1年延長
- フラット35S金利引き下げ 対象期間が平成23年12月31日まで1年延長

新築全棟の省エネルギー基準義務化

- 2020年までに適合を義務付ける方向性を打ち出す...国土交通省、経済産業省、環境省

緊急経済対策、新成長戦略、地球温暖化防止などの政策が住宅業界の将来に向け、プラス効果を発揮する可能性が高まってきた。

需要動向は回復基調へ

- 雇用・所得環境は低水準ながらもやや上向きへ
9月の有効求人倍率は0.55倍、前年の0.4倍台から改善。
9月の完全失業率は5.0%、平成21年7月は5.6%からは回復基調で推移。
現金給与総額(全産業)は平成22年3月以降、プラスで推移。
- 新規マンションの販売好調...各エリアでの供給減のなかで新規物件の反響が大
首都圏マンション契約率は好調の目安とされる70%台に回復、今年6月は83.9%と平成18年以降で最高。

神奈川県的人口・世帯数はコンスタントに増加

- 人口・世帯数は毎年コンスタントに増加
人口は平成2年791万人、平成12年844万人、平成22年は900万人。年平均55,000人前後の増加。
世帯数は平成2年277万世帯、平成12年330万世帯、平成22年383万世帯。年平均53,000世帯の増加。
- 新設住宅着工戸数も人口増に支えられて安定的に推移

羽田空港新国際線旅客ターミナル、10月21日より運行開始

- 経済効果は1兆円との予測。交通、商業、不動産、観光などさまざまな産業に波及効果が期待
- 当社グループの不動産事業におけるゴールデンエリア(横浜市・川崎市・東京都大田区)にとって、大きなプラスに

(1)事業方針...「3分の2経済」のなかでグループ力の強化を図る。

- 既存事業による収益の確保
- 新規収益基盤の開発と事業化の推進
- 「ムダとり運動」の継続・推進

(2) 今期の取り組み

① 住宅資材事業

i. 既存事業における販売戦略

● エリア体制の再編・強化

エリア営業部組織の改編、エリア総務部の設置。

● 有力販売店様・工務店様との関係強化...お役立ちの徹底

販売店様...木と住まい総合研究所による有力販売店様の事業戦略構築支援、「経営者会議」の開催、後継者育成、経営者ネットワーク確立など。

工務店様...ナイスサポートシステム等による工務店様へのお役立ち(長期優良住宅認定取得のサポート、住宅エコポイント制度の申請代行など)、木材市場におけるワンストップサービス体制の構築など。

● 木材提案力の強化...全国木材流通ネットワークの強みを生かす

「住まいの耐震博覧会」などを通じた木材、国産材のPR。

国産材の「多産地連携システム」の各エリアへの拡大。

国産材取り扱い強化に向け、「木材利用促進部」設置。

FSC/PEFC CoC認証取得(ナイス、ナイスプレカット、ナイスインターナショナル)

● 躯体・プレカット事業の強化...取り扱い棟数の拡大へ

首都圏プレカット営業部の設置。エリア営業部の管轄から躯体専門組織へ再編。

(2) 今期の取り組み

② 不動産事業

i. 既存事業における販売戦略

- マンション・一戸建住宅の開発をゴールデンエリア(鶴見・横浜・川崎)に集中
- 新築・中古・賃貸・リフォームのワンストップサービス体制構築
品川シーサイド、溝の口に「すてき住まいの情報館」開設。

ii. 新規収益基盤の開発と事業化の推進

- スーパーハイクオリティ&グッドプライス「パワーホーム」の商品化
「パワーホーム」を軸に、横浜・鶴見を中心とした一戸建住宅の建売事業の強化。
これから早期販売、早期資金回収、販売戸数の増大を図る。
- スtockビジネス(管理、仲介、賃貸、リフォーム)の強化
リナイス事業の推進など

「ムダとり運動」の継続・推進

平成22年3月期の成果

連結販売費および一般管理費

平成21年3月期 315.3億円 ⇒ 平成22年3月期 275.9億円

(39.4億円の削減)

- 支払運賃(常用トラックの減車、チャーター便の削減)
- 広告宣伝費の半減(広告審査会設置による厳正な実施判断)
- グループ全体でのコスト管理の徹底により、大幅な削減を実施。

当期見通し

損益状況

(単位:億円)

	前第2四半期	当第2四半期	前期実績	当期見通し
売上高	1,013	1,023	2,228	2,400
住宅資材	755	783	1,522	1,630
不動産	220	201	619	692
その他の事業	37	38	86	78
売上総利益	130	128	302	-
販売管理費	140	133	275	-
営業利益	△9.9	△4.3	27	28
経常利益	△16.6	△10.3	12.9	15
当期純利益	△21.3	△13.8	5.1	7

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。

すてきナイスグループ株式会社

