

2011年3月期 決算説明資料

SBIライフリビング株式会社

2011年4月26日

本資料に掲載されている事項は、SBIライフリビング株式会社のご案内等のほか、当社の事業戦略等に関する情報の提供を目的としたものであり、当社の発行する株式等の他の有価証券への投資の勧誘を目的としたものではありません。なお、当社は、本資料に含まれた情報の完全性及び事業戦略など将来にかかる部分については保証するものではありません。また、本資料の内容は予告なしに変更又は廃止される場合がありますので、あらかじめご了承ください。

1. **2011年3月期の連結業績**
2. **主要ビジネスラインの概況**
3. **来期の事業展開について**
4. **業績予想について**

2011年3月期の連結業績
(2010年4月1日～2011年3月31日)

1-(1)2011年3月期 連結決算業績

(単位:百万円)

	2010年3月期 連結決算	2011年3月期 連結決算	前年同期比
売上高	5,616	6,459	+15.0%
営業利益	169	646 ^{(注)1}	+281.6%
経常利益	70	517	+635.9%
当期純利益	27	387 ^{(注)2.3}	+1,292.5%

(注)1.SBIホールディングス(株)からの事業一部譲受けに伴い発生したのれんの償却が含まれます。(毎期 49百万円)

2.特別損失10百万円の計上⇒固定資産除却損4百万円、資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額6百万円。

3.繰延税金資産の一部取り崩し等による法人税等調整額119百万円の税金費用を計上。

1-(2)セグメント別 営業利益の四半期推移

～当第4四半期会計期間は不動産関連・建築関連事業が貢献～

(単位:百万円)

	2010年3月期	2011年3月期			
	前第4四半期 (2010年1月～3月)	当第1四半期 (2010年4月～6月)	当第2四半期 (2010年7月～9月)	当第3四半期 (2010年10月～12月)	当第4四半期 (2011年1月～3月)
不動産関連	▲10	▲22	▲29	53	124
建築関連	81	▲21	▲1	44	125
インターネット メディア	52	137	204	206	76

- 1) 不動産関連事業においては、賃貸用デザインマンション等の物件売却により124百万円の黒字計上。前年同期比、135百万円の収益改善。
- 2) 建築関連事業においては、請負工事の完成引き渡しにより125百万円の黒字計上。前年同期比、44百万円の増益。
- 3) インターネットメディア事業は、季節変動による減収がありながらも、生活サービス事業が⁵堅調に推移し、76百万円の黒字計上。前年同期比、23百万円の増益。

1-(3) 当期連結貸借対照表

(単位:百万円)

	平成22年3月期末(B)	当期末(A)	増減 (A) - (B)
現預金	2,484	2,974	490
販売用不動産等(注)1、5	2,809	1,307	▲1,502
総資産	7,999	8,204	204
有利子負債(注)2	4,629	4,276	▲353
自己資本(注)3	1,768	2,141	372
D/Eレシオ(倍)(注)4	2.61	1.99	▲0.62

(注)1. 販売用不動産等⇒連結貸借対照表に計上されている販売用不動産、仕掛不動産等の合計

(注)2. 有利子負債⇒連結貸借対照表に計上されている借入金+社債

(注)3. 自己資本⇒純資産－新株予約権

(注)4. D/Eレシオ⇒有利子負債/自己資本

(注)5. 主な減少要因は、当第4四半期会計期間において、完成物件の売却が順調に進んだため。

主要ビジネスラインの概況

2-(1)不動産関連事業・建築関連事業のハイライト

【不動産関連事業】

- 1) 完成物件の売却が順調に進み、不動産仲介手数料の獲得等により、当期における**売上高は2,305百万円(前年同期比13.1%減)**、**営業利益は126百万円(同232百万円の改善)**を計上。個人富裕層をターゲットとした賃貸用デザインマンション販売の好調、SBIグループとの連携による手数料収入が大きく寄与。
- 2) 長期的な安定収入の確保を目的として、当社による固定資産の取得及び子会社SBIプランナーズ(株)による販売用不動産の固定資産への所有目的の変更を行う。今後は、当該固定資産等の運用をベースに、収益の安定化を継続的に模索。

【建築関連事業】

- 1) 当期における**売上高は2,719百万円(前年同期比34.7%増)**、**営業利益は147百万円(同37.8%増)**を計上。小型投資用アパートの受注獲得が順調に推移しており、前期比ベースで増収増益。

2-(2) Brancheシリーズの販売活動の近況

・当期において城西南エリアを中心に7棟の物件を供給し、6物件の売却が完了。(平成23年3月31日現在)

売却済み



名称: MODULOR渋谷本町
(仮称: Branche初台)
所在地: 渋谷区本町
最寄駅: 初台駅 徒歩7分
総戸数: 15戸
竣工: 平成23年2月

売却済み



名称: Branche荏原中延
所在地: 品川区荏原
最寄駅: 荏原中延駅
徒歩10分
総戸数: 19戸
竣工: 平成23年2月

売却済み



名称: Branche大森
所在地: 品川区南大井
最寄駅: 大森駅 徒歩7分
総戸数: 14戸
竣工: 平成23年2月

売却済み

名称: Branche池袋Ⅱ
所在地: 豊島区池袋
最寄駅: 池袋駅 徒歩6分
総戸数: 18戸
竣工: 平成23年1月



売却済み

名称: Branche西新宿WEST
所在地: 中野区弥生町
最寄駅: 中野新橋駅
徒歩7分
総戸数: 12戸
竣工: 平成23年1月



売却済み

名称: Branche西新宿EAST
所在地: 中野区弥生町
最寄駅: 中野新橋駅
徒歩7分
総戸数: 12戸
竣工: 平成23年1月



交渉中

名称: Branche中野富士見町
所在地: 中野区弥生町
最寄駅: 中野富士見町駅
徒歩9分
総戸数: 28戸
竣工: 平成23年2月



2-(3) インターネットメディア事業のハイライト

- 1) 当期における売上高は1,454百万円(前年同期比52.3%増)、営業利益は625百万円(同54.3%増)を計上。引き続き、当社グループの収益を牽引。
- 2) ムスビーにおいて携帯端末の中古品を取り扱う「ケータイ★アウトレット」が引き続き国内最大級の携帯端末掲載数を誇り好調。
(参考)弊社サイト 10,436機 某大手オークションサイト 7,572機 (2011年3月31日時点 当社調べ)
- 3) 「チケット流通センター」の登録会員数が50万人を突破、取引注文数(累計)が100万件を突破(2010年11月)。
- 4) 積極的に新サイト、新サービスへの取り組みを強化。

【くらべる葬儀】

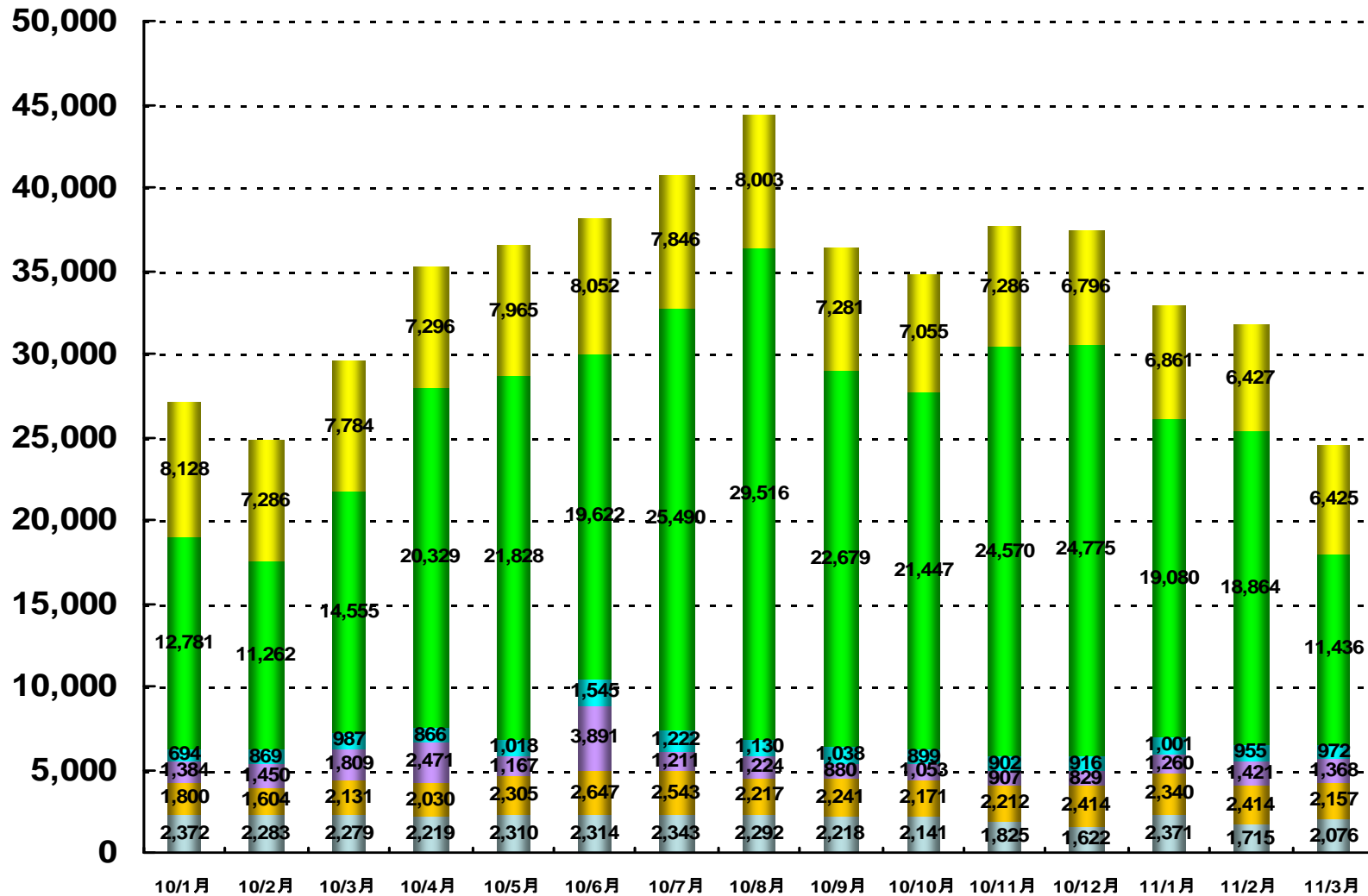
葬儀会社比較検討サイト。2010年10月1日PC版、11月12日モバイル版サービス開始。90社参加(2011年3月31日現在)。順次葬儀会社・エリアを拡大予定。

【フェイトメイト】

個人マッチング(婚活)サイト。2011年2月14日、PC版・モバイル版同時リリース。20~30代を中心に新たな顧客層を開拓。

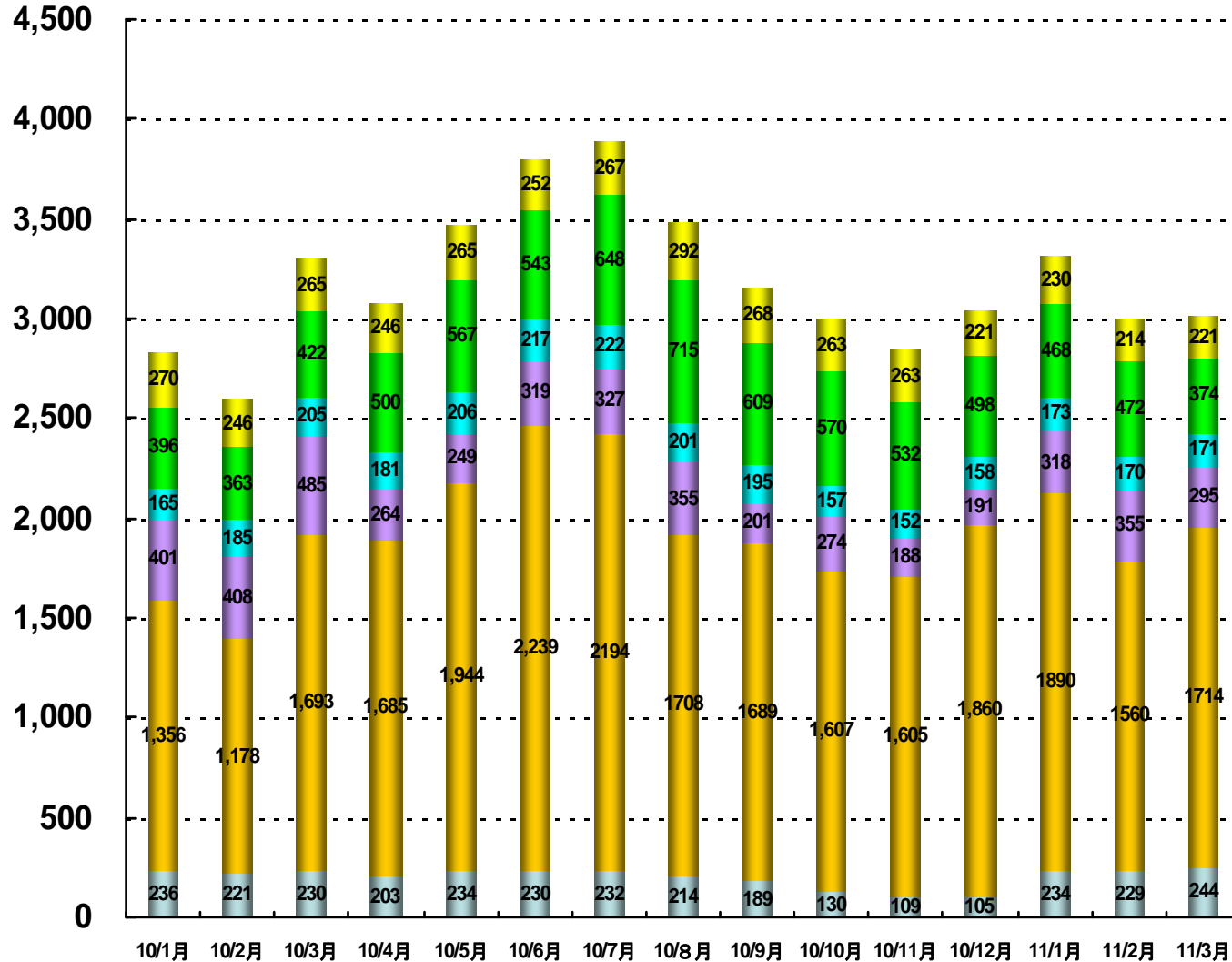
2-(4) 主要6サイトの月間PVの推移

(単位:千PV)



2-(5) 主要6サイトの月間UUの推移

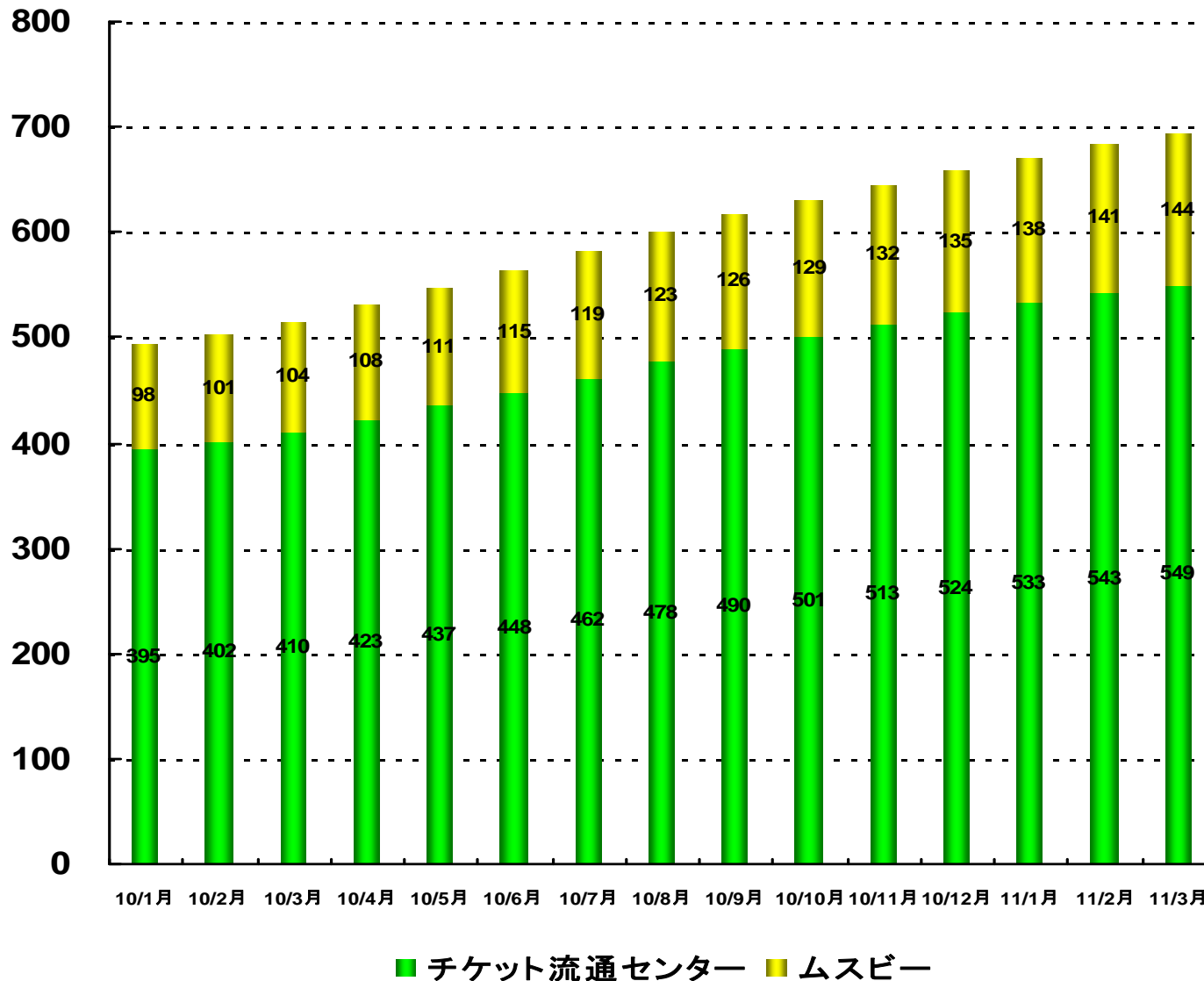
(単位:千人)



■ 生活ガイド ■ SBI不動産ガイド ■ 引越達人セレクト ■ ALL格安航空券比較 ■ チケット流通センター ■ ムスビー

2-(6) 会員数の推移

(単位:千人)

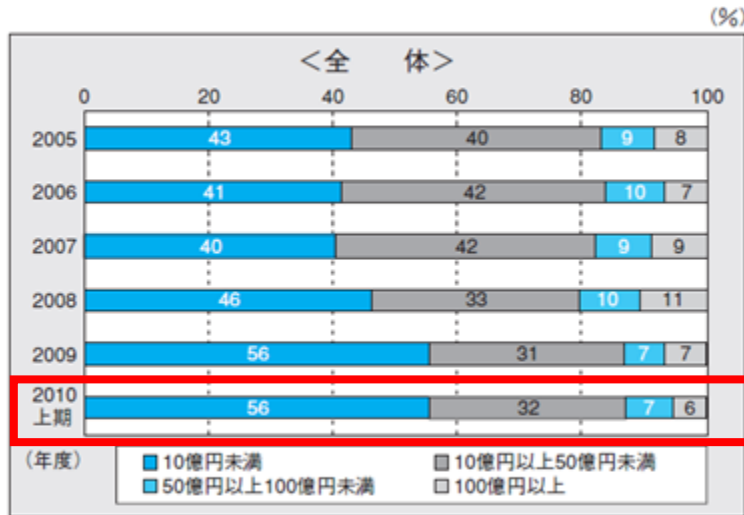


来期の事業展開について

～不動産関連事業における来期の事業展開～
個人富裕層への多角的なアプローチを模索

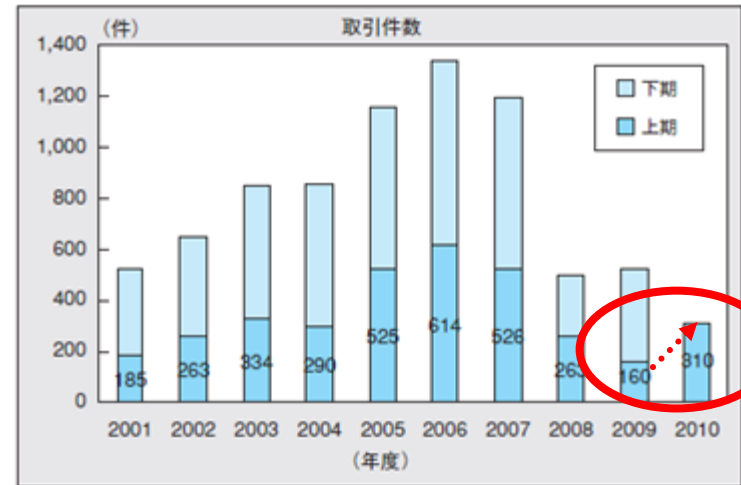
3-(1) 小規模投資用不動産の市場動向

価格規模別取引件数の割合の推移



※不明は除く

取引件数の推移



出展：みずほ信託銀行株式会社 不動産トピックス2010年11月号
株式会社都市未来研究所調べ

■ 個人富裕層を背景とする小規模投資用不動産市場の活発化が東北地方太平洋沖震災以降は一部に不透明感が漂う。

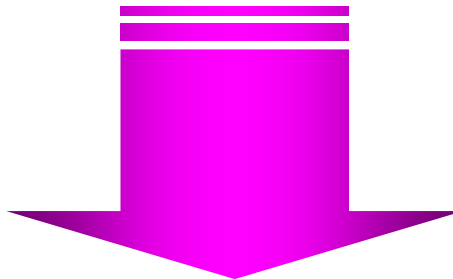


■ 個人富裕層の運用需要は、金融市場動向や不動産市況とは別に、節税や相続対策ニーズ、建替えニーズ等の様々な要因が存在するため、潜在的なニーズは減退していない。

3-(2) 好循環を生み出す個人富裕層へのアプローチ

～Brancheシリーズからわかる主な物件売却先と
竣工から売却に要した平均日数との関係～

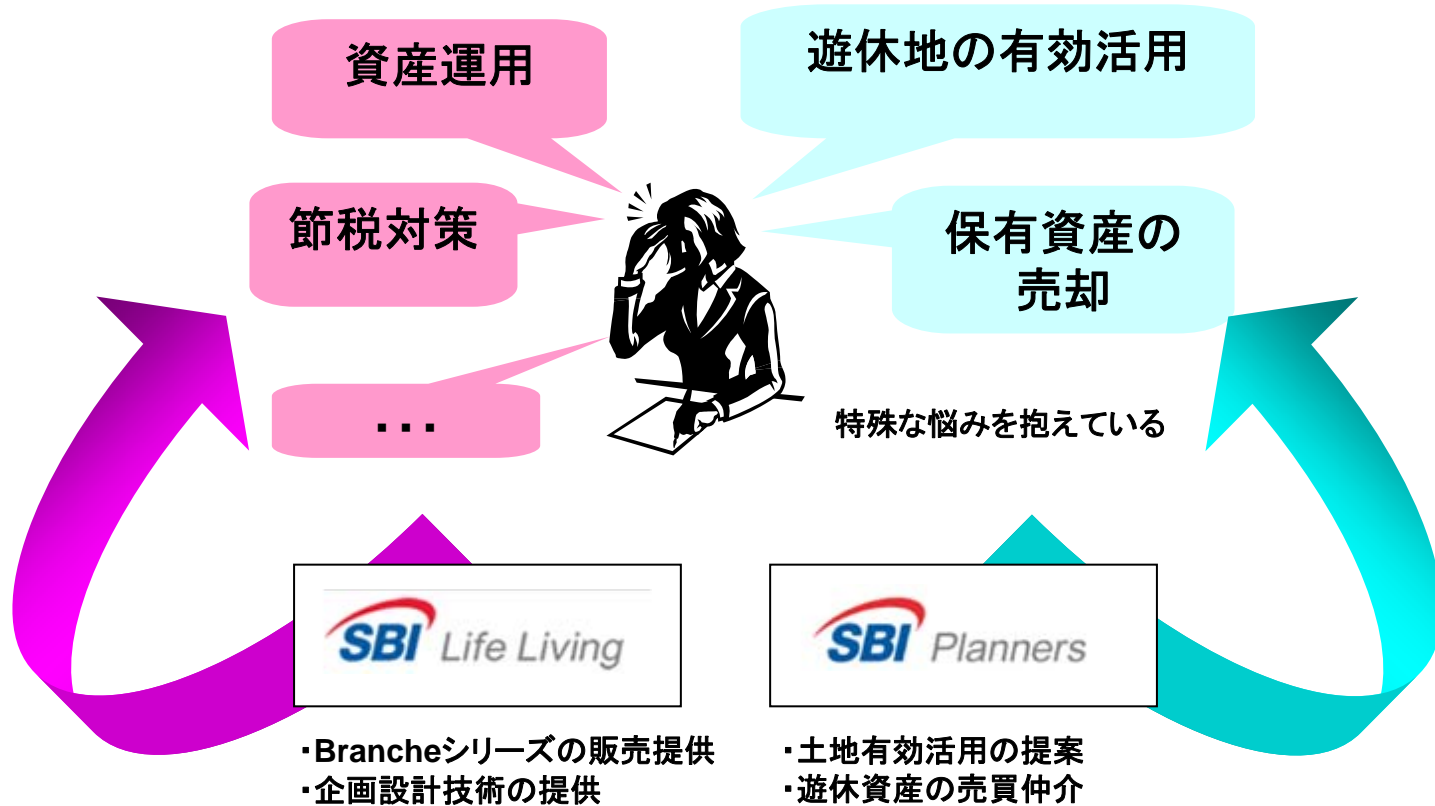
対象期間	売却件数	主な売却先	竣工から売却に要した平均日数
2006.4月～2009.3月	44物件	不動産ファンド	71日
2010.3月期	4物件	個人富裕層	30日
2011.3月期	6物件	個人富裕層	17.2日



投下資本の回転率が上がり、資金効率の向上や出口リスクが低減

3-(3)ターゲットとする個人富裕層

【ターゲットとする市場】



■ 当社の保有する収益物件の開発技術や、SBIプランナーズが保有する有効活用の提案技術を提供することが可能。

3-(4) 来期における具体的な施策

～個人富裕層へのリーチを深化するべく、アプローチの多角化を実現する～

■ 開発事業

潜在的なニーズの高い価格帯(5億円以下)での商品供給を拡充すべく、首都圏の限定エリアでBrancheシリーズの供給を積極的に行い、大手金融機関及び信託銀行等とタイアップし個人富裕層への販売を行う。

■ 企画設計事業

大手有活会社へアプローチすることで10-4cube工法の優位性を浸透させ、建設会社の営業力を活用するかたちで、有効活用を検討する個人富裕層からの受注増加を狙う。

■ 建設事業

SBIプランナーズの営業基盤である名古屋エリアにおいても、10-4cube工法を活用した有効活用の提案業務を積極的に行い、企画設計事業及び建設事業の両面から個人富裕層へアプローチを行う。

3-(5) Brancheシリーズの特性(10-4cube工法)

鉄筋コンクリート(RC)壁式工法

堅固な躯体、優れた耐震力

非常に堅固な耐力壁で地震を受け止めることから、せん断破壊が発生した事例は殆どない。

建物高10m未満

行政規制緩和

市街化区域で、用途地域が第一種・第二種低層住居専用地域以外の共同住宅が建築可能な地域が対象で、日影規制のある第三種高度地区が望ましい。

4階建

賃料収入33%アップ

3階建を4階建にすることで1フロア分の賃料収入の増加。
特に、3階建では容積が消化しきれない場合などに効果的。
相性のよい土地

敷地面積: 40~80坪	建蔽率: 60~80%
容積率: 160~240% (接道状況勘案後)	

構造・設備の単純化

修繕・維持管理コストの削減

エレベーター無、バルコニー無、外壁の張替え・塗装の不要(コンクリート打ち放し採用のため)などにより、修繕費や共用部コスト、メンテナンスコストの削減を実現。

内外装ともにデザイン性を強調

賃料水準の確保

良好な住環境、入居者の導線を意識した普遍性の高いデザイン、設備や機能の充実により、賃料水準を確保。

プロジェクト期間 約9ヶ月の達成

工期の目安は約6ヶ月~6ヶ月半

企画・設計・建築の規格化により、プロジェクト期間が短縮。²⁰

～インターネットメディア事業における来期の事業展開～

3-(6) 当社が取り組むビジネスドメインとは

「チケット流通センター」を含め、「ライフイベント系サービス」、「エンターテインメント系サービス」の観点から、既存サービスの拡充と新規サービスの構築を進めています。

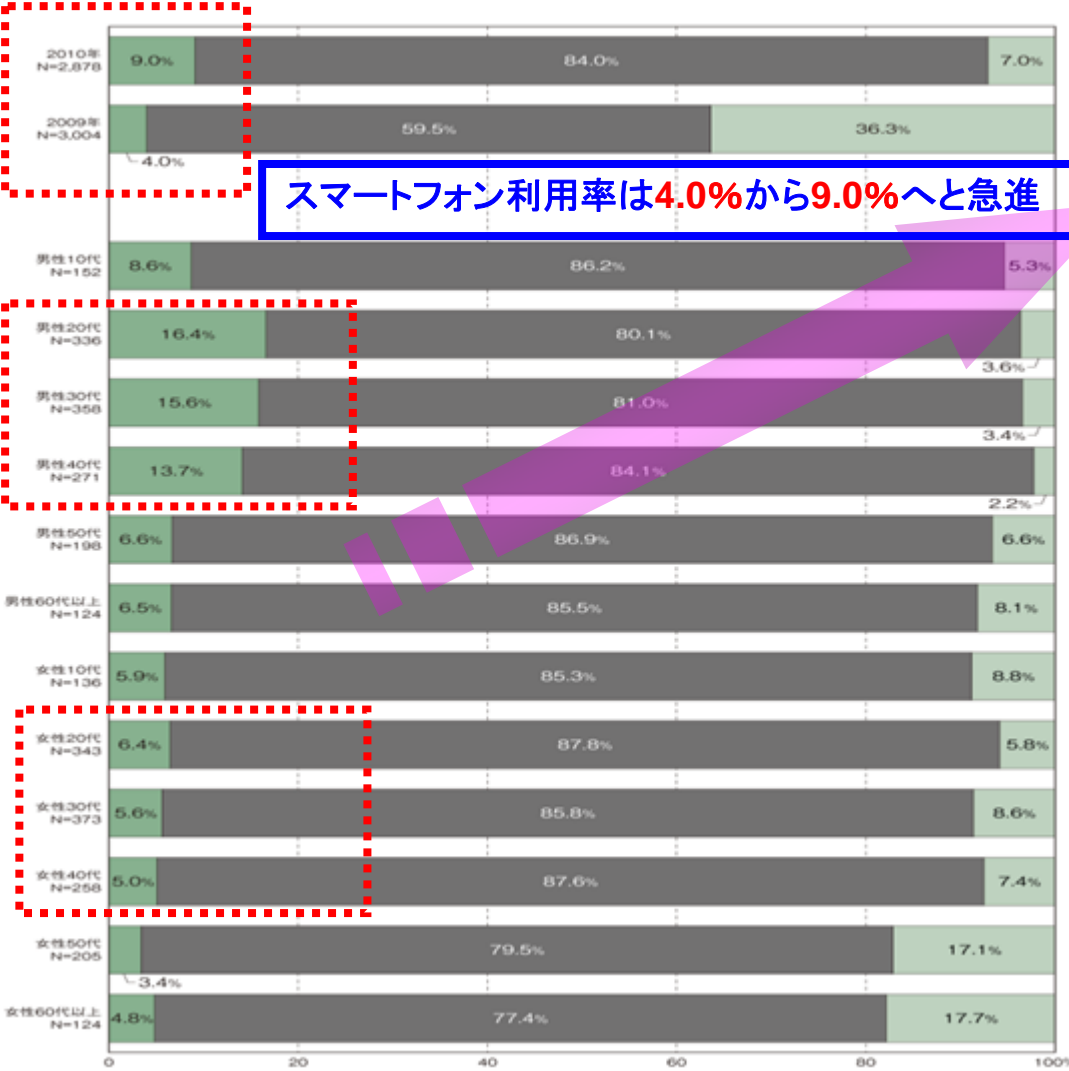
ライフイベント系サービスの拡充



エンターテインメント系サービスの拡充

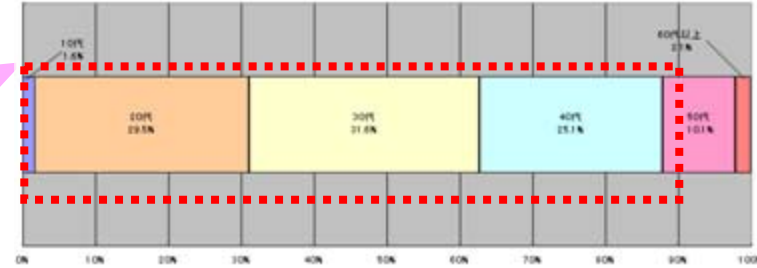
3-(7) 拡大するスマートフォン市場へのアプローチ

【スマートフォンの利用状況<2009～2010年と2010年の性年代別>】



スマートフォン利用率は4.0%から9.0%へと急進

チケット流通センター・ムスビーの年代別利用率



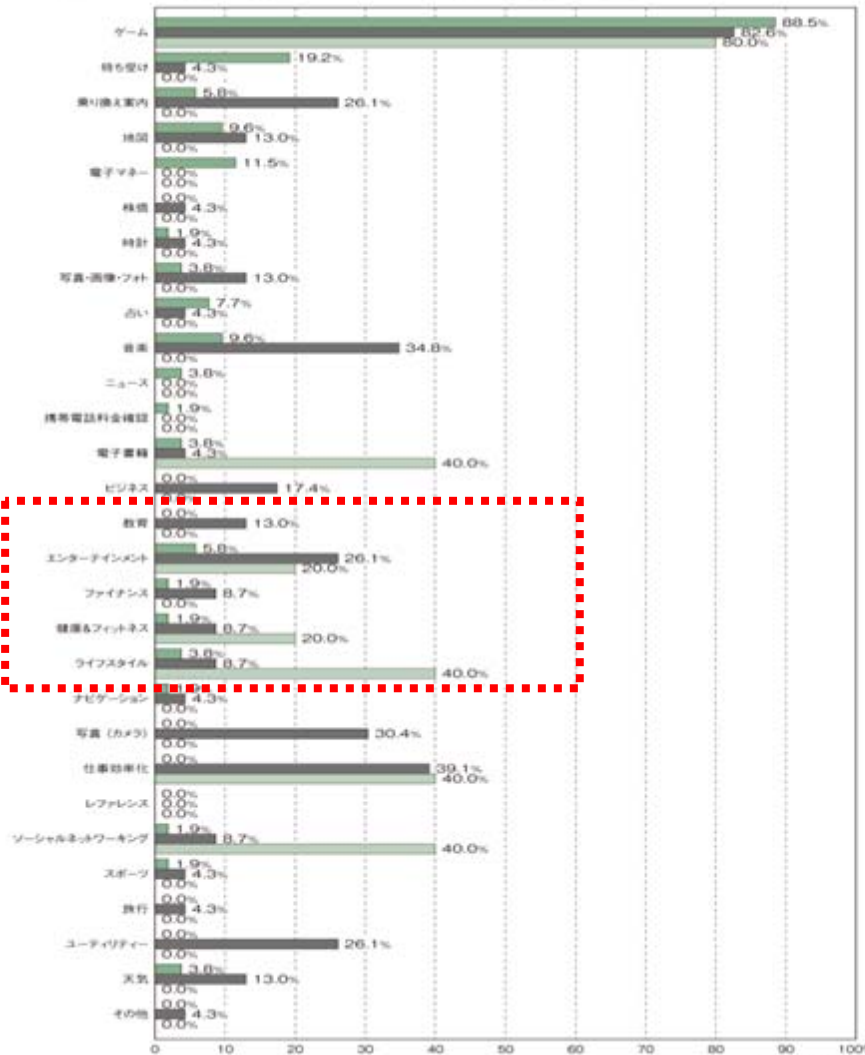
20～40代で85%超！

■ 2010年の年代別スマートフォンユーザーと当社サービスの年代別会員分布がリンク。

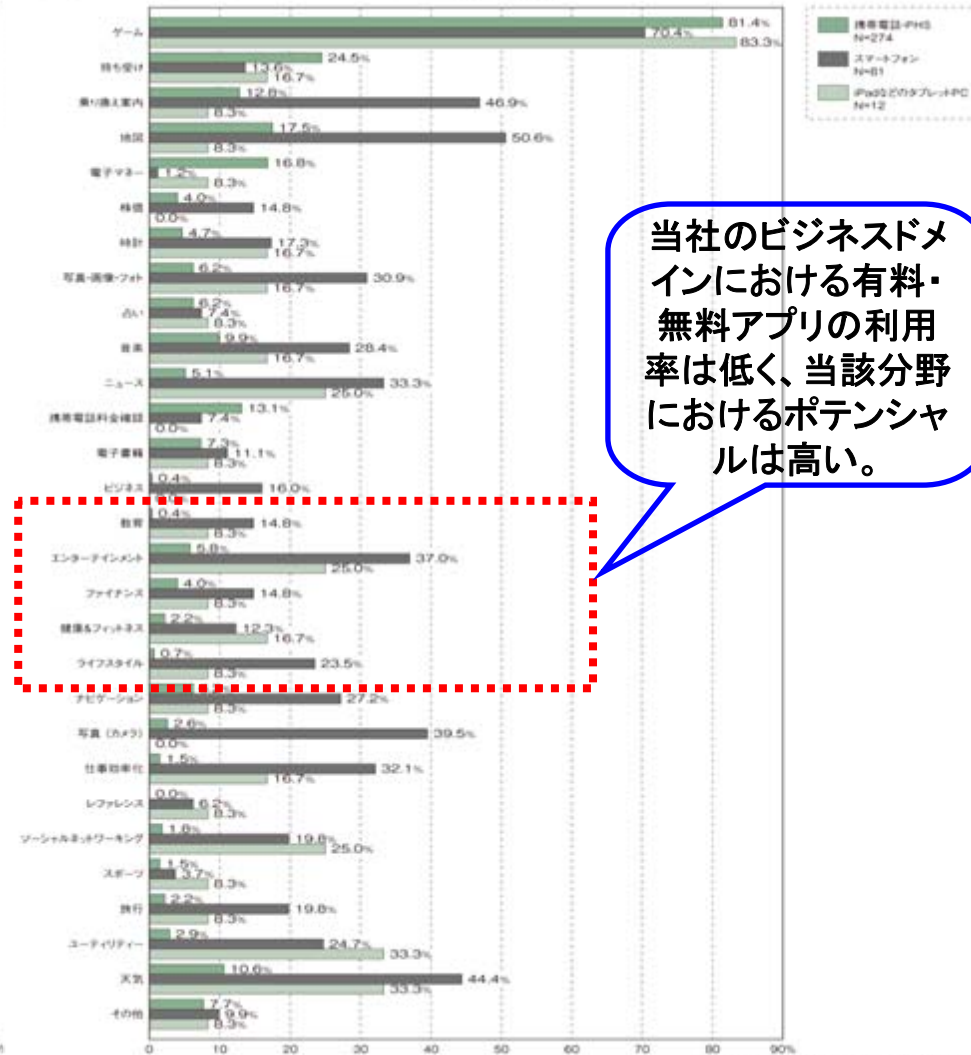
■ スマートフォンユーザーの利用数拡大が予想される中、早急な囲い込みが必要であり、各サービスのポテンシャルも高いことがわかる。

3-(8) 利用機器別の有料・無料アプリ利用状況

<利用する有料アプリのジャンル>



<利用する無料アプリのジャンル>



当社のビジネスドメインにおける有料・無料アプリの利用率は低く、当該分野におけるポテンシャルは高い。

3-(9) 来期における具体的な施策

～既存事業の更なる拡大と新規事業の育成～

■ 既存サイトのスマートフォン対応

今後の市場拡大を見込み、「チケット流通センター」、「ムスビー」、「SBI不動産ガイド」、「引越し達人セレクト」にてスマートフォン対応を検討中。

■ 立ち上げ直後サイトの育成方針

「くらべる葬儀」、「フェイトメイト」の両サイトを、当社ライフイベント系サイトの主力サービスにすべく、本格的にプロモーション活動を開始。

「終活」、「婚活」の広まりをとらえ、認知度・利用度の向上を目指す。

■ 新サイト・改修サイト

震災からの日本経済の復興に寄与するような、消費拡大・不安払拭のエンターテインメント系のサイトを重点的に構築、改修。「格安航空券」、「調べるトラベル」、「生活ガイド.com」、「チケット流通センター」、「ムスビー」、「ホビー系新サイト」

業績予想について

4-(1) 連結業績予想

【平成24年3月期連結業績予想】

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
当期実績	6,459	646	517	387
今回予想値	6,300	530	420	300
増減額	▲159	▲116	▲97	▲87
増減比	▲2.5%	▲18.0%	▲18.8%	▲22.6%

【増減要因】 平成23年4月26日現在、当社グループが想定し得る増減要因となっております。

(1) 不動産関連事業、建築関連事業

- ①首都圏における不動産投資家の投資マインドの冷え込み
- ②首都圏における計画停電等の実施による開発工期の長期化
- ③震災による建築資材の高騰リスク

(2) インターネットメディア事業(「チケット流通センター」への影響として下記を想定)

- ①音楽興行等の自粛による公演数の減少
- ②東北地方で開催が予定される音楽興行等のキャンセル
- ③首都圏における計画停電等の実施による音楽興行等のキャンセル

4-(2) 個別業績予想

【平成24年3月期個別業績予想】

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
当期実績	3,279	633	564	446
今回予想値	3,300	520	465	345
増減額	20	▲113	▲99	▲101
増減比	0.6%	▲17.9%	▲17.6%	▲22.7%

【増減要因】 平成23年4月26日現在、当社が想定し得る増減要因となっております。

個別業績予想の増減要因につきましても、連結業績と同様の要因となっております。

<http://www.sbi-lifeliving.co.jp>