



2005年6月中間期決算説明会

2005年9月2日

株式会社 エスピーエス
証券コード'2384

**. 2005年6月中間期決算実績
及び2005年12月期業績予想**

. エスビーエスグループの経営戦略

2005年6月中間期決算実績及び2005年12月期業績予想



2005年6月中間期 連結損益計算書

(単位:百万円)

	'04/6中間期		'05/6中間期		
		構成比 (%)		構成比 (%)	増減率 (%)
売上高	14,186	100.0	33,078	100.0	133.2
売上原価	12,694	89.5	29,523	89.2	132.6
売上総利益	1,492	10.5	3,555	10.8	138.2
販売費及び一般管理費	1,182	8.3	3,095	9.4	161.9
営業利益	310	2.2	460	1.4	48.1
経常利益	270	1.9	443	1.4	63.6
中間(当期)純利益	103	0.7	229	0.7	121.4

売上・利益額では、昨年度グループ入りしたフーズレック(FL)が寄与。

既存分野では、即配、人材が堅調、メーカーは厳しい事業環境。

2005年6月中間期 連結セグメント情報

	物流事業	マーケティング事業	人材事業	その他の事業	消去又は全社	連結
--	------	-----------	------	--------	--------	----

'04/6中間期

(単位:百万円)

売上高	7,288	5,079	2,074	-	(255)	14,186
営業利益	161	280	133	-	(265)	310

'05/6中間期

(単位:百万円)

売上高	25,610	4,689	2,361	709	(291)	33,078
(増減率 %)	251.4	7.7	13.8			133.2
営業利益	508	51	121	10	(129)	459
(増減率 %)	214.2		8.5			48.1

マーケティング:メーリング事業が価格競争の結果、売上・利益共に苦戦。
環境事業:処理能力の増強を受け、事業収益の的確な把握の為、物流事業から、その他へセグメント移行。

■ 物流事業

即配事業 : 競合他社の撤退により競争優位に。
通期で、売上・利益は、堅調に推移する

引越事業 : 採算重視の受注方針により、3月・4月の需要期が
堅調に推移。

フーズレック (旧 雪印物流) :

旧雪印乳業グループ向け売上は減少が続くが、一般先で
補完、ほぼ前期並みの売上を確保。

リース事業・地域子会社の業績改善により収益力は向上。

東急ロジスティック(TL) : PL面の貢献は下期から。

課題: 事業別収益管理を明確化。

グループシナジーの追求。

■ マーケティング

郵政公社の積極策により収益環境は、非常に厳しい。
前年同期のようなスポット受注無く、収益は低迷。一方で価格下落は底打ち感あり。収益的には、今年度が底と予想。

■ 人材

軽作業・庫内作業の需要は根強い。通期でも堅調推移の見込み。
拠点の拡充(上期3拠点増強)ペースを早めた先行投資負担が収益へ影響。
首都圏からの拡大を準備。

■ その他 環境事業(リサイクル事業)

処理能力の拡大(横浜事業所を獲得)、立上げ負担から上期は収益悪化。
下期には好転の見込み。

2005年6月中間期 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	'04/6中間期	'05/6中間期	増減額
流動資産	17,153	21,484	3,972
固定資産	5,482	52,944	47,462
有形固定資産	3,991	42,118	38,127
無形固定資産	87	325	238
投資その他の資産	1,404	10,501	9,097
資産合計	22,636	74,429	51,793
流動負債	9,798	36,441	26,643
固定負債	3,652	26,973	23,321
連結調整勘定	207	8,705	8,498
資本合計	8,599	8,888	289
負債及び資本合計	22,636	74,429	51,793

東急ロジBSの取込。総資産の増大により、自己資本比率は低下するが、連結調整勘定を含めれば、資本は実質倍増。

2005年6月中間期 連結キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

	'04/6中間期	'05/6中間期	増減額
営業活動による キャッシュフロー	554	342	896
投資活動による キャッシュフロー	2,737	14,871	12,134
財務活動による キャッシュフロー	10,975	15,320	4,345
現金及び現金同等物の 増加・減少額	7,682	791	6,891
現金及び現金同等物の 期首残高	1,487	5,386	3,899
現金及び現金同等物の 中間期末残高	9,169	6,176	2,992

営業活動CF: 減価償却費の増大。

投資・財務CF: TOB関係の借入・投資の実行

2005年12月期 連結業績予想

(単位:百万円)

	'04/12期実績		'05/12期予想		
		構成比 (%)		構成比 (%)	増減率 (%)
売上高	45,123	100.0	86,000	100.0	91
営業利益	668	1.5	1,350	1.6	102
経常利益	663	1.5	1,900	2.2	187
当期純利益	217	0.5	1,300	1.5	499

**東急ロジの寄与により、売上・利益は拡大。
連結調整勘定の償却により、営業外利益が増大。**

2005年12月期 連結セグメント別業績予想

	物流事業	マーケティング事業	人材事業	その他の事業	消去又は全社	連結
--	------	-----------	------	--------	--------	----

'04/12期実績

(単位:百万円)

売上高	31,835	9,275	4,522	15	(524)	45,123
営業利益	539	235	321	3	(432)	668

'05/12期予想

(単位:百万円)

売上高	71,000	9,200	5,000	800	(1,000)	86,000
(増減率)	123%	0%	11%	5233%		90%
営業利益	1,375	90	270	60	(145)	1,350
(増減率)	155%		16%			102%

物流事業: 即配事業の収益性向上、及びFLが堅調に推移、TLの取り込み。

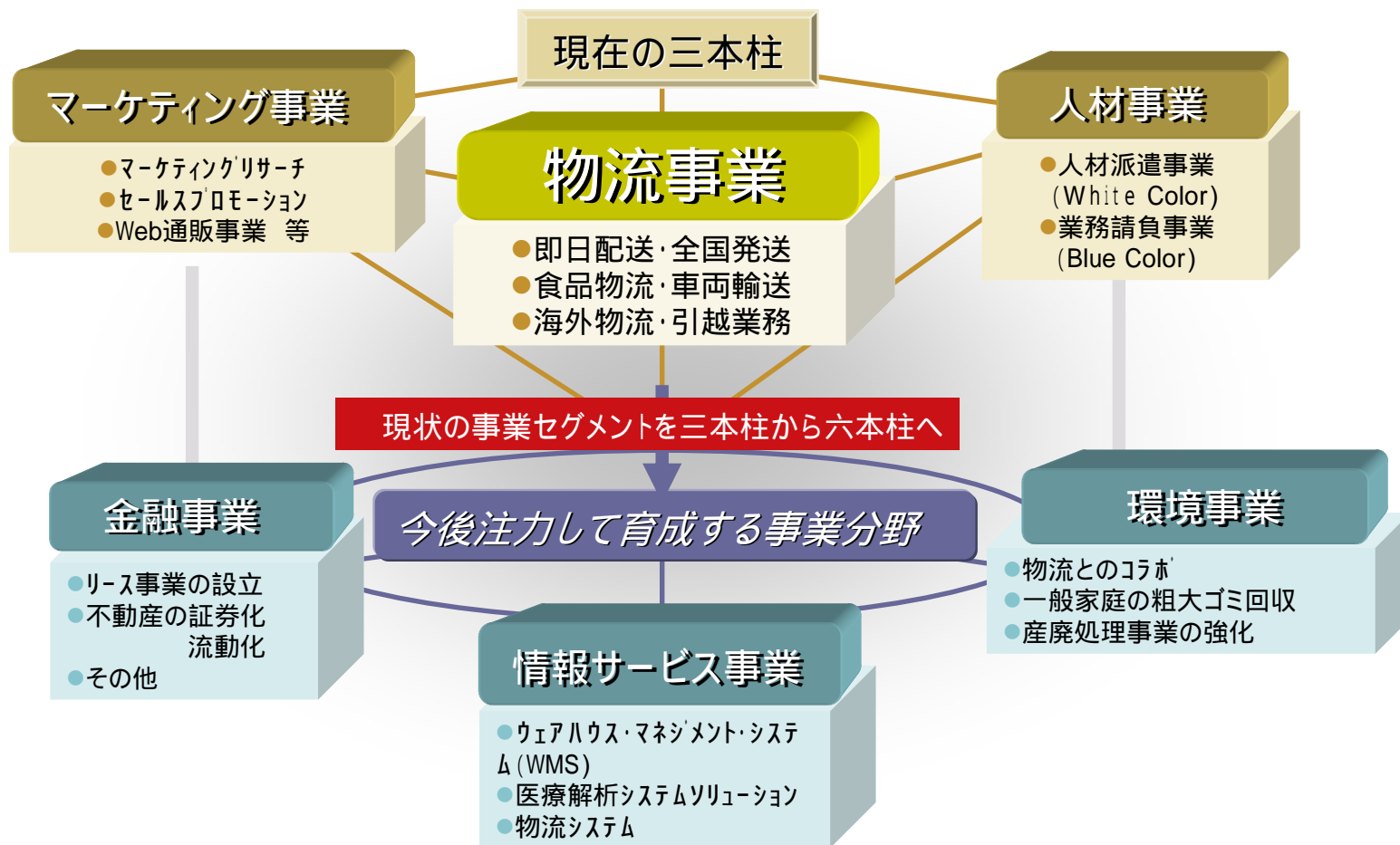
マーケティング事業: 業績は下期中に底打ちするが、回復は来期以降。

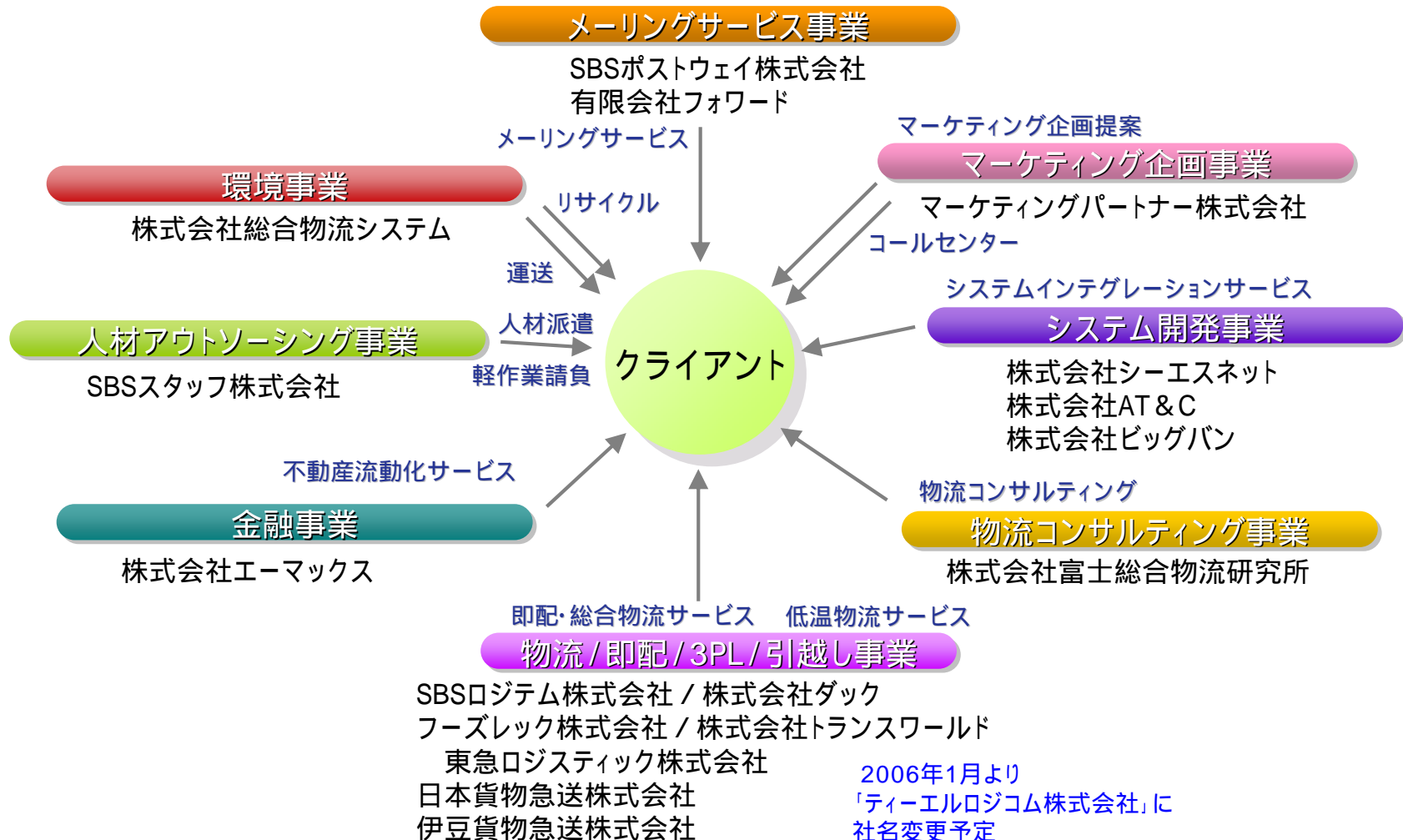
人材: 上期に積極投資した新拠点が売上寄与。

エスピーエスグループの経営戦略



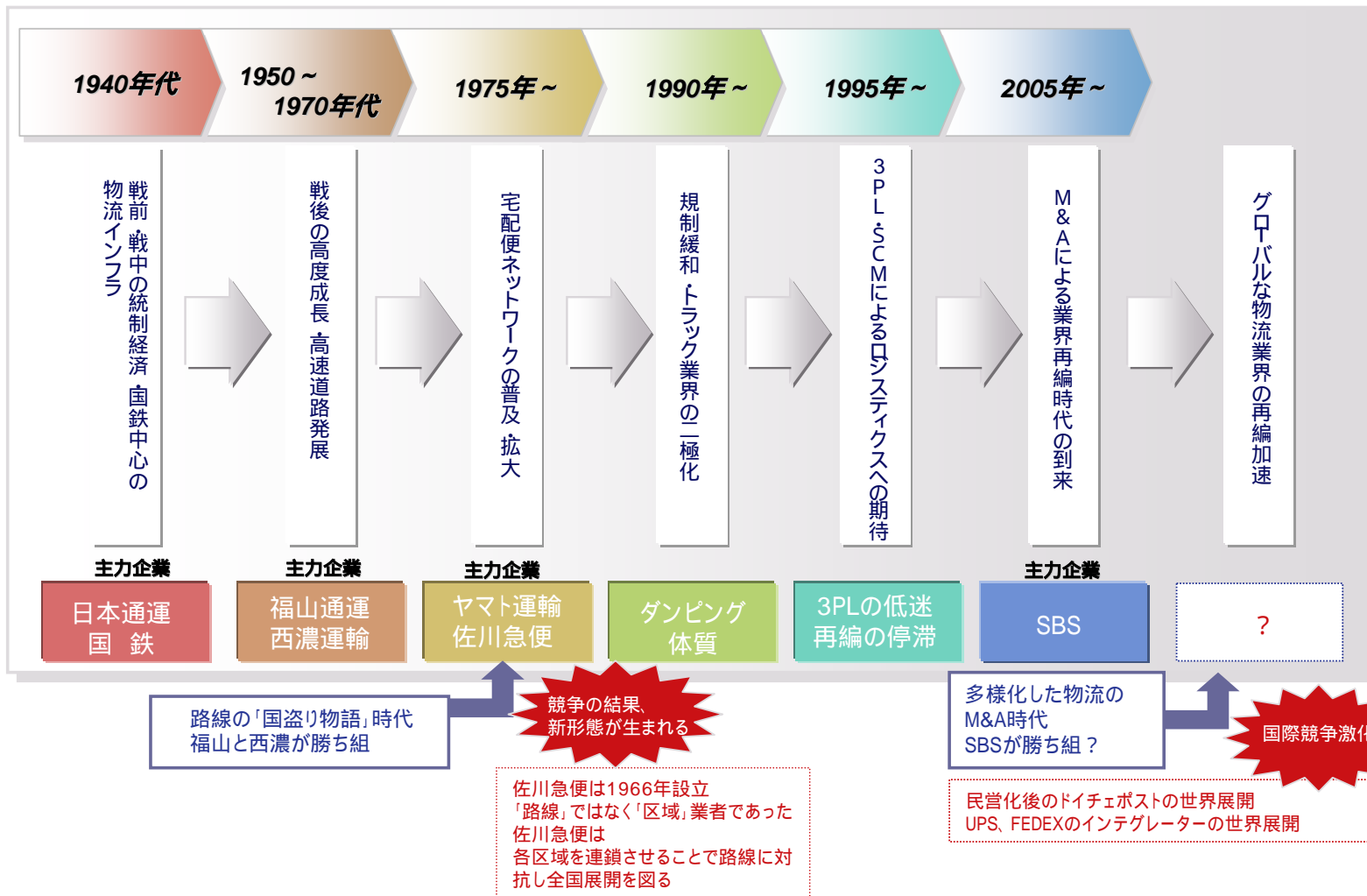
「事業インフラプロバイダー」として
 企業のアウトソーシングニーズに対する包括的なサービスを提供



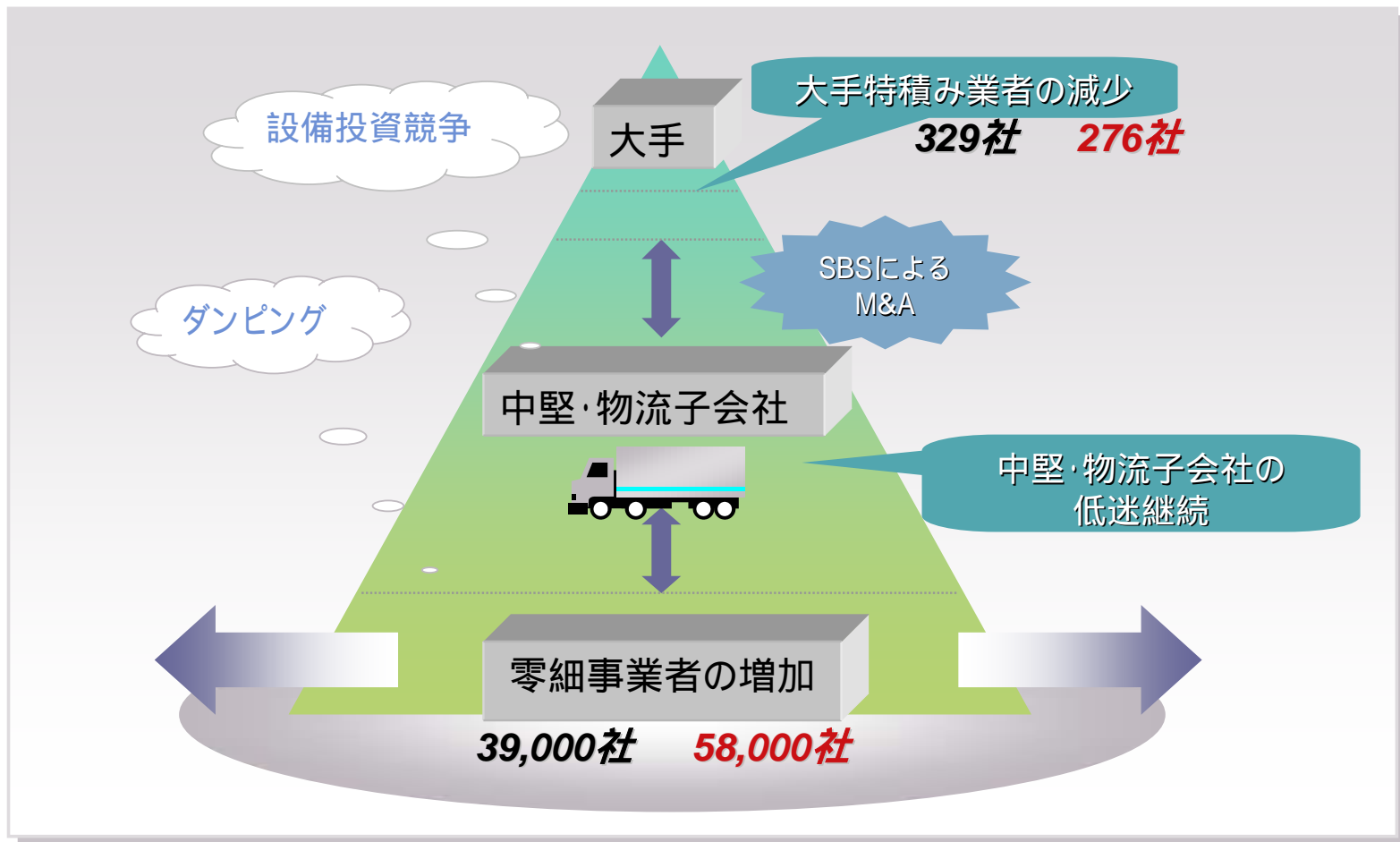


2006年1月より
「ティーエルロジコム株式会社」に
社名変更予定

物流業界の歴史の変遷



トラック業界における二極化現象



エスピーエスによる物流企業のターンアラウンド戦略

国内宅配便大手企業
構築したネットワークを維持せざるをえない

ネットワークは最大の強みでもあり
最大の弱みでもある = 3PLにはなれない

国際的総合物流企業
巨大すぎるゆえにシナジー効果が少ない

効率の悪いアセットも
持たざるをえない = 3PLにはなれない

親会社の物流システムに
最適化した物流子会社

特定物流で収益性の高い物流
会社ニッチゆえに成長性乏しい

繁忙期の収益性は高いが
輸送効率の悪い物流会社

優良顧客を有するがシステム投資
設備投資負担の重い物流会社

シナジーではなく各物流の非効率性を補完して最適化

トータルコーディネイターとしての SBS

中小物流業界再編の
リーディングカンパニー

日本型の3PLの
構築

首都圏における強固な物流ネットワークの構築

- SBSグループが強みを持つ首都圏における、より綿密で高度な物流ネットワーク構築

全国規模の三温度帯物流ネットワークの実現

- 低温物流主体のフーズレック等との連携による、全国規模で三温度帯を網羅する全国展開戦略を加速

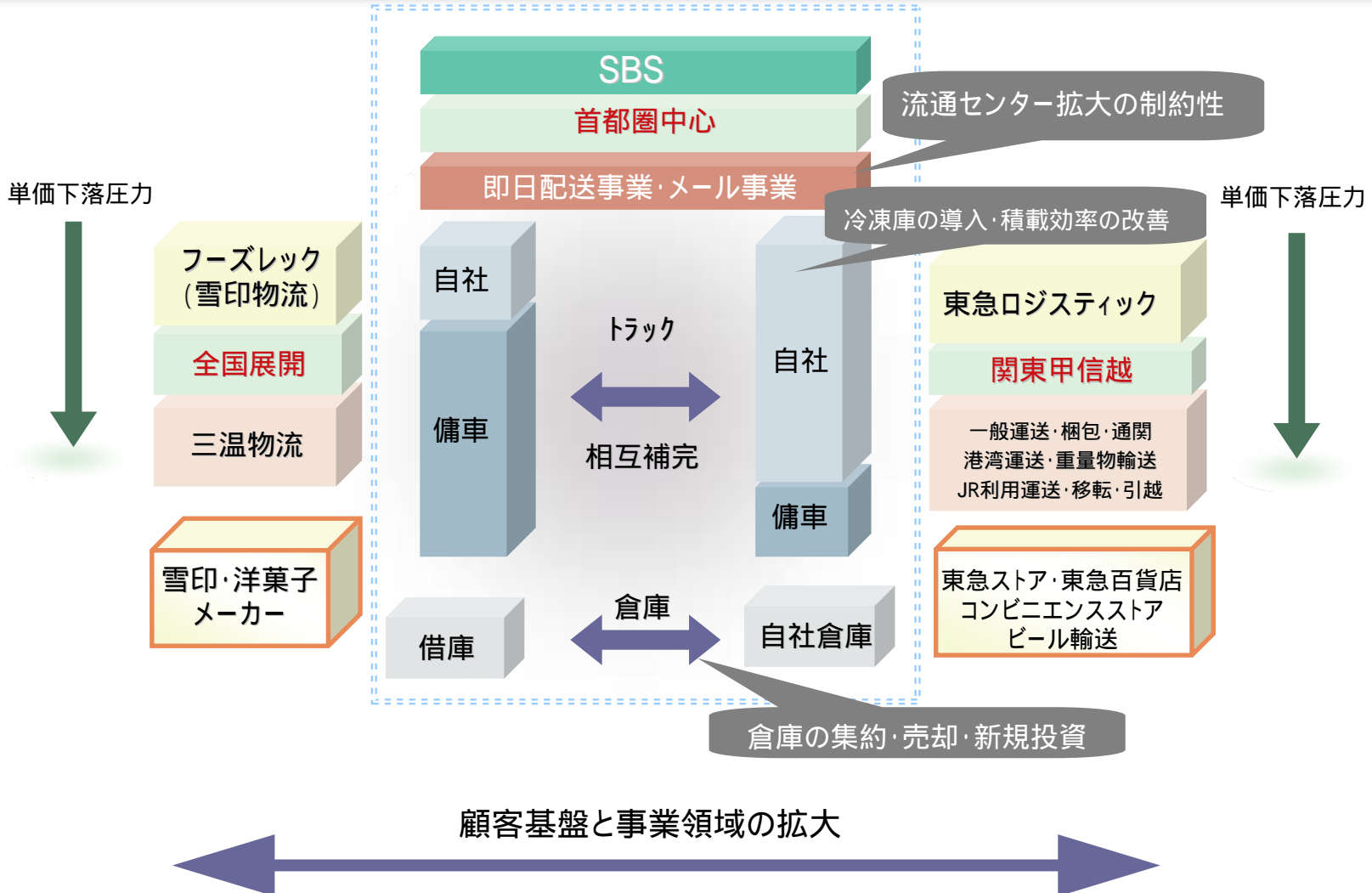
顧客基盤・ネットワークの共有化による規模拡大とサービスレベルの向上

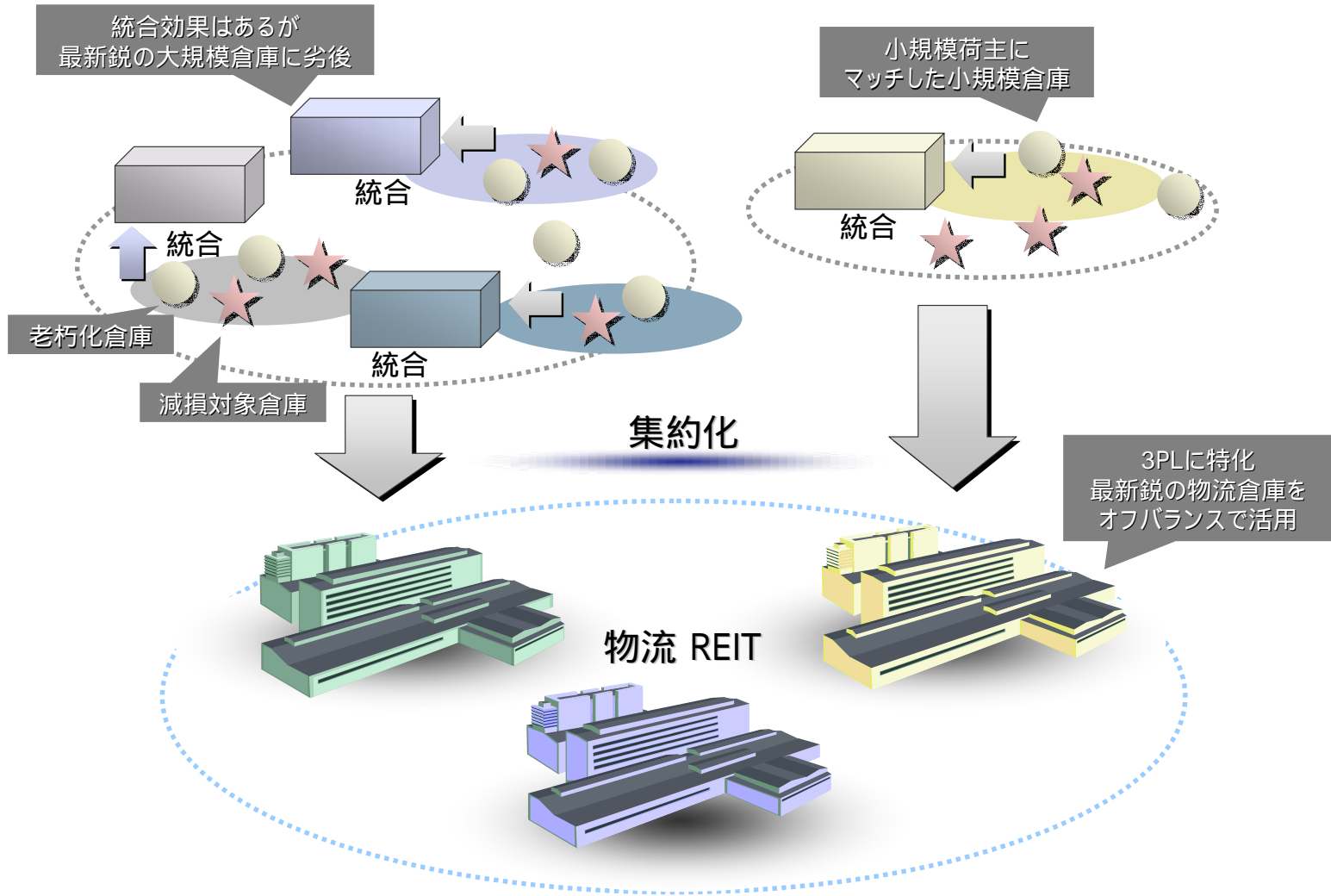
- 顧客基盤共有化による売上規模の拡大
相互に補完関係のあるネットワーク共有化によって、ワンストップで質の高いサービスを提供

事業インフラの共通化によるコスト削減

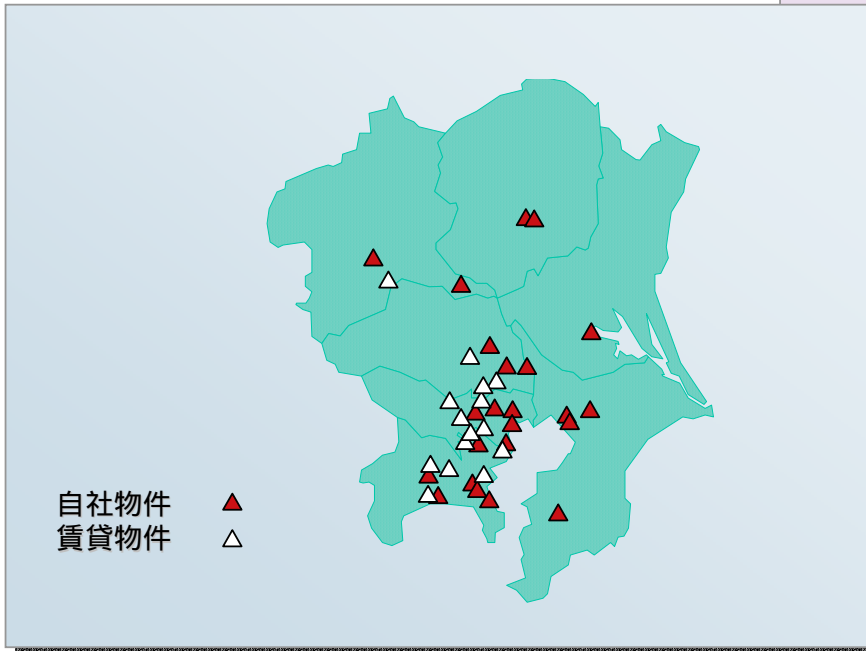
- SBSグループとしての事業インフラ共有化を通じた事業コストの削減

東急ロジスティックとフーズレックの相互補完

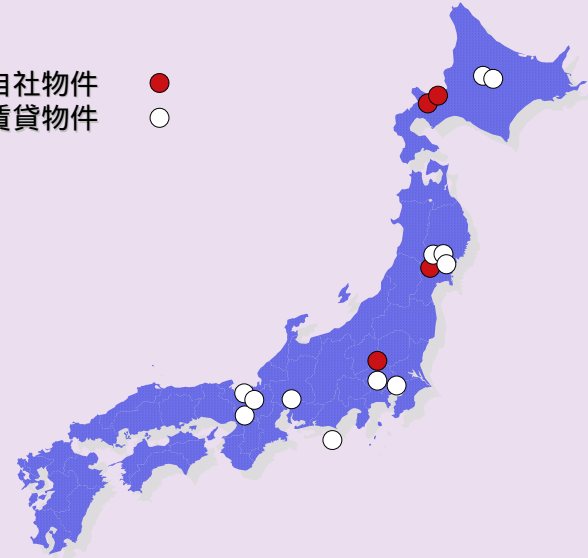




東急ロジスティックの物流拠点網

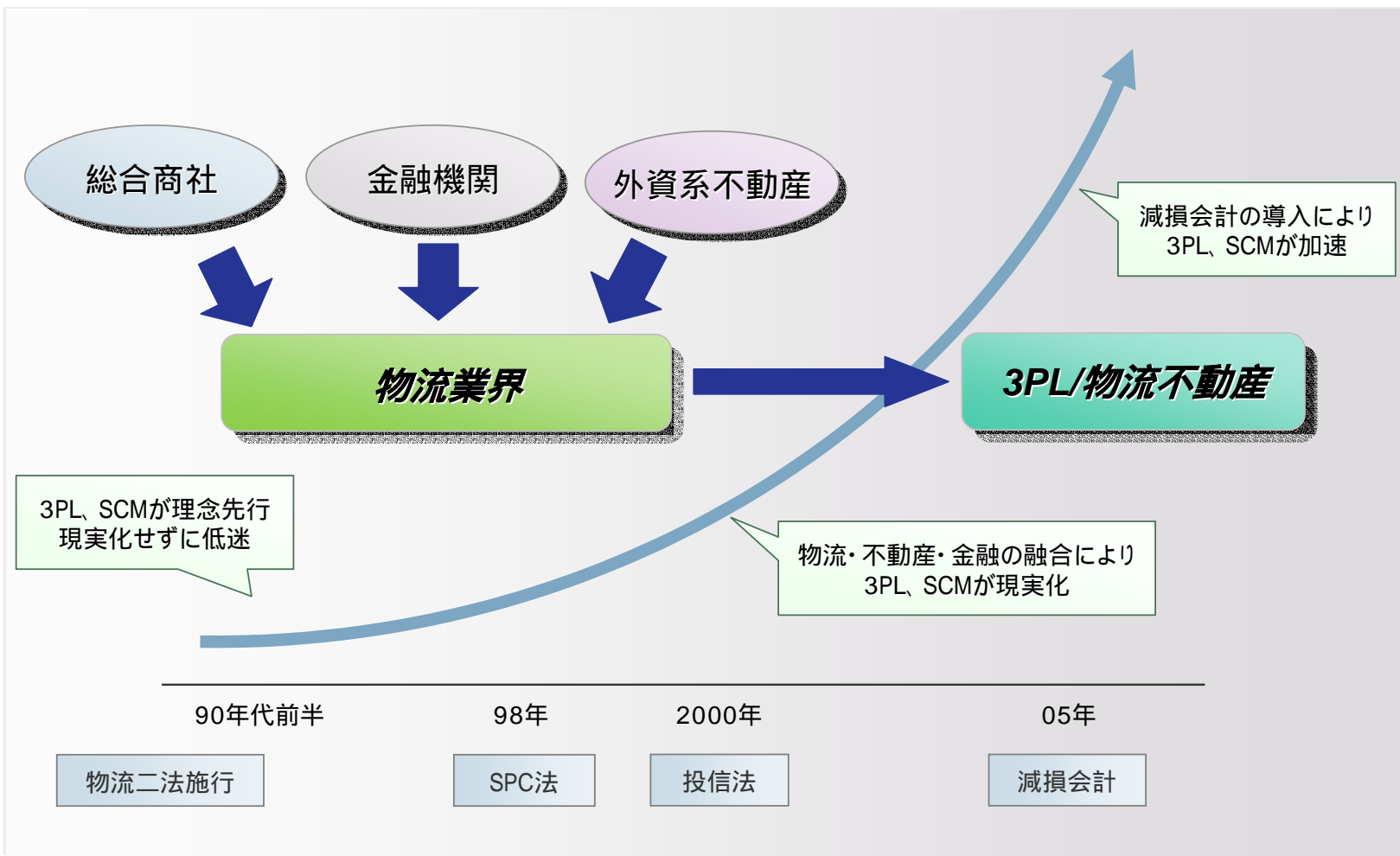


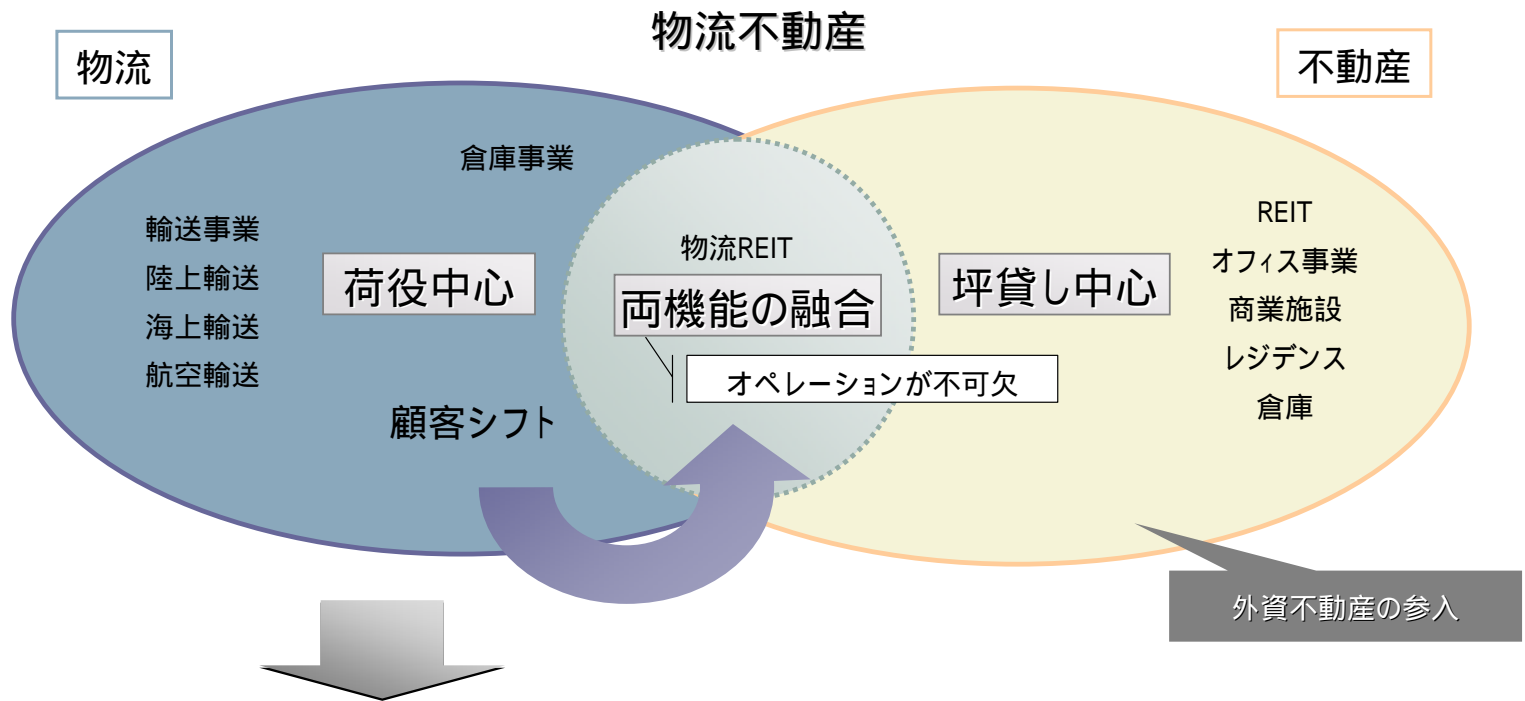
自社物件
賃貸物件



フーズレックの物流拠点網

物流業界の新たな潮流と異業種の参入



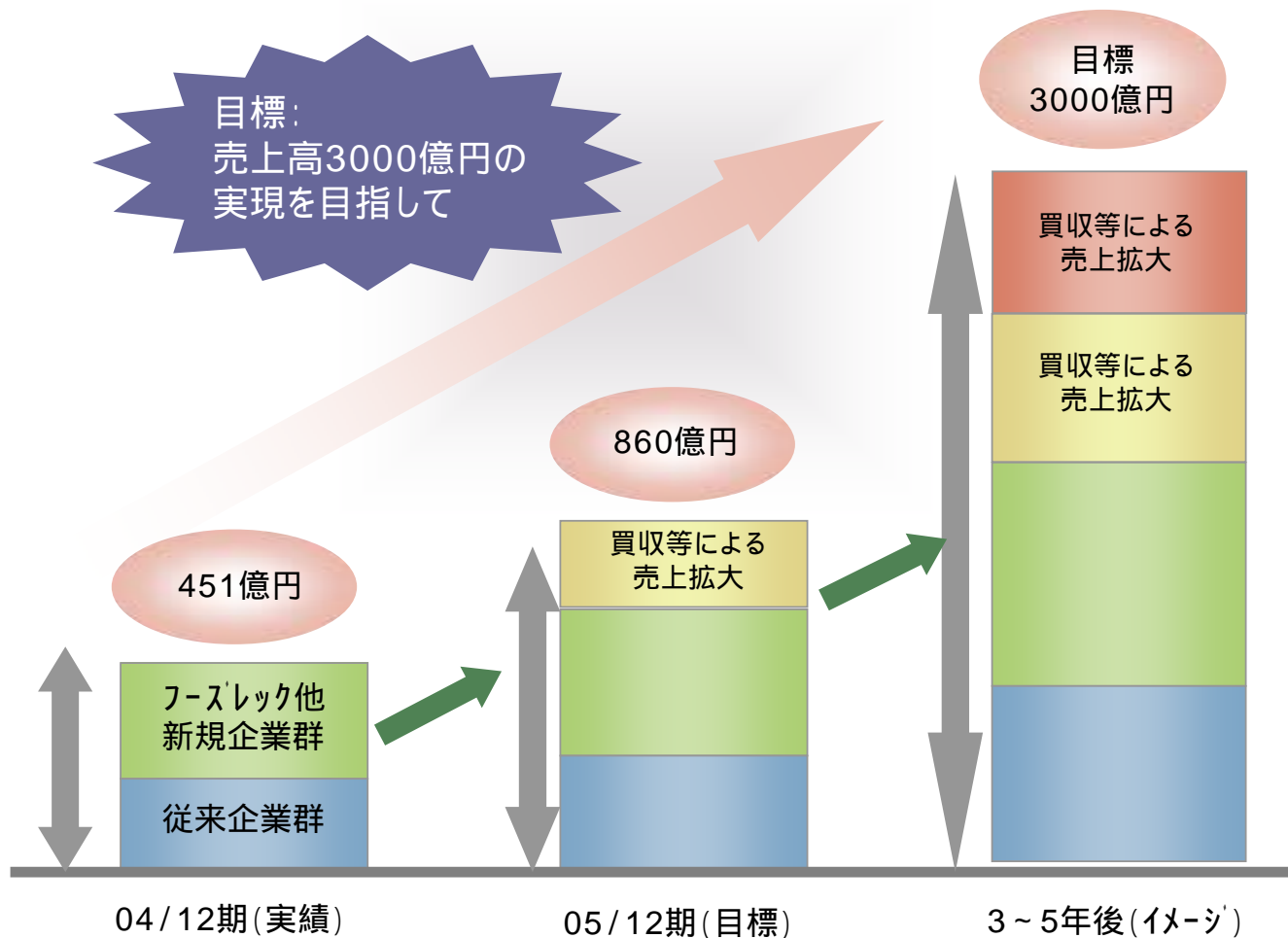


低迷していた日本の3PL事業が進展

物流不動産を活用したSBSのM&A+3PL戦略

M&A先の統廃合を進めつつ、顧客に最新鋭の物流サービスを提供

エスピーエスグループの成長目標



グループ連結売上高3000億円の達成

これに伴い、連結経常利益1.5% 3%に向上させる(3年以内を目標)

クライアントのリクエストには必ず応える意識の徹底

競業他社に出来て、SBSグループに出来ない事はない
知恵とアイデアを絞って+ のサービスを提供(新しい視点・創造性の追及)

強烈的な営業力の展開とグループシナジーの追及

SBSグループの総合力を再認識し、
既成概念に囚われない新しい営業スタイルの確立

M&Aの積極展開とグループ内インフラ整備の推進

IR情報、IRに関するお問い合わせに当社ホームページをご活用ください

<http://www.sbs-group.co.jp>

IR情報ページ



TOPページ



- 部署：経営企画部
- 電話：03-5655-6110
- FAX：03-5655-6180
- E-mail：irinfo@sbs-group.co.jp

将来見通しに関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保障を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。また、業績等に関する記述につきましても、信頼できるとされる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。