



2005年12月期決算説明会

2006年3月3日

株式会社 エスピーエス
証券コード'2384



**. 2005年12月期決算実績
及び
2006年12月期業績予想**

. ポストM&A 及び 事業戦略についての説明

III. バランスシートに関する説明

IV. 今後の取り組み

I. 2005年12月期決算実績 及び 2006年12月期業績予想

(単位:百万円)

	'04/12期		'05/12期		
		構成比 (%)		構成比 (%)	増減率
売上高	45,123	100.0	89,319	100.0	+ 97.9%
売上原価	41,505	92.0	80,602	90.2	+ 94.2%
売上総利益	3,618	8.0	8,717	9.8	+ 140.9%
販売費及び一般管理費	2,950	5.5	7,211	8.1	+ 244.4%
営業利益	668	1.5	1,506	1.7	+ 125.4%
経常利益	663	1.5	2,125	2.4	+ 220.3%
(当期)純利益	217	0.7	1,197	1.3	+ 450.4%

連結ベースでは、フーズレックが通年寄与。

TLロジコム(旧東急ロジスティック)他2社が半期寄与。

旧来からの即配事業、人材事業は、堅調に推移。

2005年12月期 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
--	------	-----------	------	--------	--------	----

'04/12期実績

(単位:百万円)

売上高	31,838	9,275	4,522	15	(528)	45,123
営業利益	542	236	321	4	(435)	668

'05/12期実績

(単位:百万円)

売上高	73,896	9,469	5,074	1,497	(617)	89,319
(増減率)	+ 132.1%	+2.1%	+12.2%	+9880.0%	-	+ 97.9%
営業利益	1,153	84	262	272	(97)	1,506
(増減率)	+ 112.7%	-	18.5%	+ 6,700.0%	-	+ 125.4%

■ 物流事業

総合物流及び食品物流

- フーズレックの業績は堅調に推移。
- ティーエルロジコム(旧東急ロジスティック)の業績については下期より寄与。
- フーズレック(旧雪印物流) & ティーエルロジコム(旧東急ロジスティック)のポストM&A
(後述のケーススタディー参照)

即配事業 :

- 競合の撤退により増収増益。 ネットワーク物流としての基盤拡大。

引越事業 :

- マーケティング手法の模索、組織再編費用等の負担。
- 不採算のフリーペーパー事業からは撤退。
(後述のケーススタディー - 参照。)

■ マーケティング事業

- 増収。しかし郵政民営化を控え、競争が依然として厳しい。収益は低迷。
- 業界再編の動き。収益的には、今年度が底と予想。
- ぱむのグループ化を実施。収益貢献は来期以降。

■ 人材事業

- 上期に積極投資した新拠点が売上寄与。
- 募集費の上昇が顕著。収益を圧迫。

■ その他

環境事業

- 横浜事業所の立上げ負担、通年で赤字。

金融事業

- 大宮センタービル再取得。流動化手法の実績作り。

2005年12月期 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	'04/12月期	'05/12月期	増減額
流動資産	14,403	23,195	+8,792
固定資産	8,375	56,218	+47,843
(内 有形固定資産)	3,875	43,040	+39,165
(投資有価証券)	2,902	8,990	+6,088
(その他固定資産)	1,598	4,188	+2,590
資産合計	22,778	79,403	+56,625
流動負債	8,216	12,491	+ 4,275
有利子負債	4,754	30,310	+ 25,556
アルパイン債(CB)	-	5,000	+ 5,000
固定負債	541	17,919	+ 19,864
(内 連結調整勘定)	48	7,468	+ 7,420
少数株主持分	546	1,829	+1,283
資本合計	8,721	11,854	+3,133
負債及び資本合計	22,778	79,403	+56,625

2005年12月期 連結キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

	'04/12月期	'05/12月期	増減額
営業活動による キャッシュフロー	341	952	+ 611
投資活動による キャッシュフロー	7,523	17,869	10,346
財務活動による キャッシュフロー	11,081	18,572	+ 7,491
現金及び現金同等物の 増加・減少額	3,898	1,615	2,283
現金及び現金同等物の 期首残高	1,487	5,385	+ 3,898
現金及び現金同等物の 期末残高	5,385	7,000	+ 1,615

営業活動CF: グループの拡大に伴う利益増加。減価償却費の増加。
ティーエルロジコム取得に伴う連結調整勘定の償却。

投資・財務CF: ティーエルロジコム取得。その際の借入による資金調達。

(単位:百万円)

	'05/12期実績		'06/12期予想		
		構成比 (%)		構成比 (%)	増減率
売上高	89,319	100.0	125,000	100.0	+ 39.9%
営業利益	1,506	1.7	3,000	2.4	+ 99.2%
経常利益	2,125	2.4	4,400	3.5	+ 107.1%
当期純利益	1,197	1.3	2,700	2.2	+ 125.6%

TLロジコム、全通等の通年寄与。

3PL・共同配送事業への注力。(ラオックス案件の立上げ)

本社機能の統合(4月)、これまでのM&Aシナジーの追求。

更なる事業拡大の追求。

2006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
--	------	-----------	------	--------	--------	----

'05/12期実績

(単位:百万円)

売上高	73,896	9,469	5,074	1,497	(617)	89,319
営業利益	1,153	84	262	272	(97)	1,506

'06/12期予想

(単位:百万円)

売上高	109,400	10,500	5,360	1,640	(1,900)	125,000
(増減率)	+48.0%	+10.9%	+5.6%	+9.6%	-	+39.9%
営業利益	2,400	190	280	250	(120)	3,000
(増減率)	+108.2%	-	+6.9%	8.1%	-	+99.2%

物流事業: 3PL事業への注力。同事業の成長。

マーケティング事業: 郵政民営化を控え、業界動向が決定する年。ビジネスチャンスの見込みは高い。

人材事業: 軽作業・庫内作業の需要は根強いが、人不足の影響懸念。H17年度からの新規拠点の収益性向上。

II. ポストM&A 及び 事業戦略についての説明

事業環境の変化

- 郵政民営化
- 荷主要請の高度化
- 対応企業の寡占化
- 燃料費高騰
- 人件費上昇

対応すべき課題

- グループ総合力の強化による競争優位の確立
- 顧客とのより密度の高いリレーション構築
- より効率的なサービスモデル構築による収益性の確保

対応策(戦略)

- 規模及び業容拡大
 - M & A + 内部成長を一体化した拡大戦略(戦略的なM & A)
 - 事業ポートフォリオ強化
- 経営体質の強化

(ケーススタディーにて事例説明)

 - 営業力強化
 - グループシナジー強化
 - クライアント対応力強化

戦略的且つ 堅実なM & Aの実行

- 事業インフラプロバイダーを目指す上で合致するM & Aターゲットの絞込み
- ターンアラウンドの実績の積み重ね



新規グループ参入企業 の速やかな一体化 (グループの連携体制)

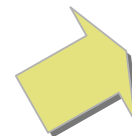
- 企業体質の強化
 - 営業力強化
 - インセンティブ強化
 - 企業文化の改革
- グループ化企業への支援による成功体験
- シナジーの追求



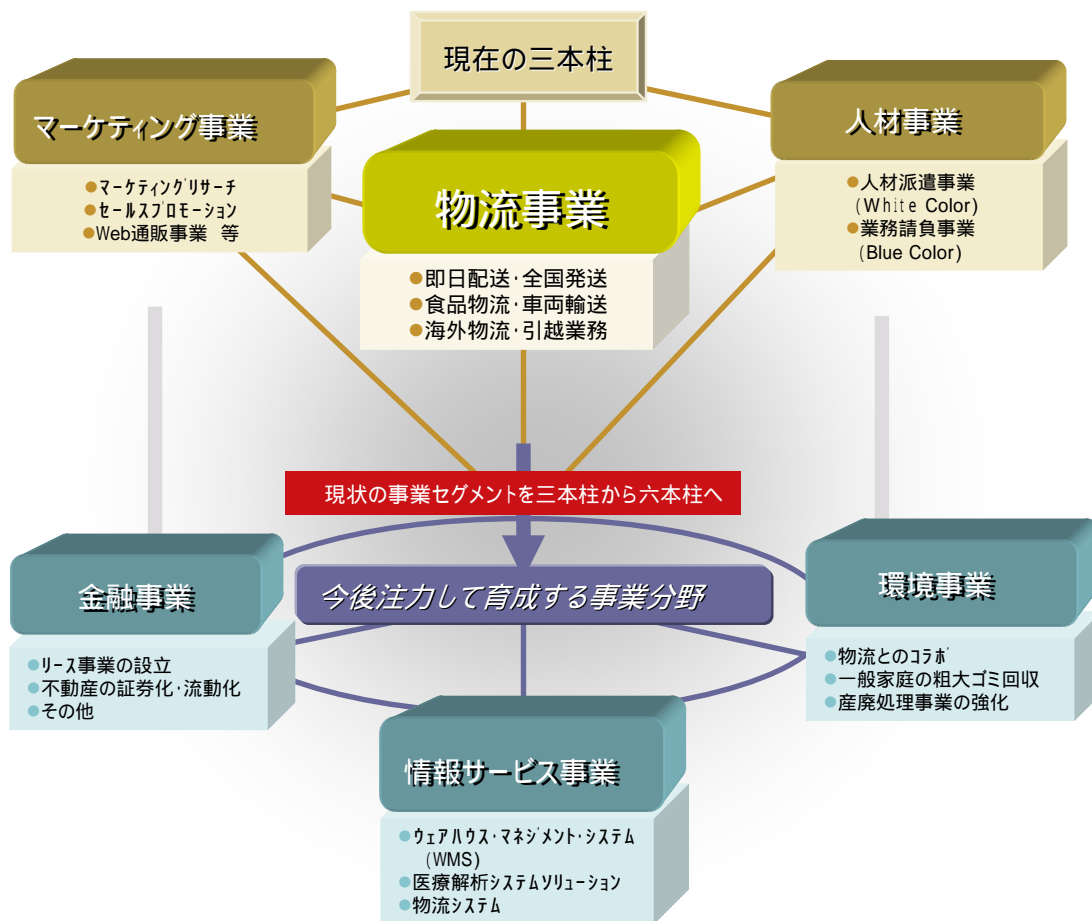
M & A
+
内部成長

グループ全体の 資産効率化・有効活用

- 物流システム設計ノウハウの提供による最新物流施設の構築
- 不動産の効率的な活用の検討
 - 流動化
 - 物流REIT
 - 資産効率化ノウハウはコアコンピタンス



「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。
 「コスト競争力」・「高度なニーズへの対応」を実現。



直近の取り組み

物流事業強化:

生鮮食品の保管・加工技術と個人宅への配送力について高い評価を受けている全通(売上100億円)のグループ化。
 (クロージングは1月5日)

金融事業強化:

2004年において金融子会社エーマックスとカーライルが取得した不動産について、カーライルの持分を2005年において取得。

マーケティング事業強化:

金融系商品パンフレットを中心に各種広告の企画・制作を手掛けるばむ社へ20%出資したのち株式交換より完全子社化。

グループ参入時

- 雪印グループ関連会社(旧グループ含む)から受注した運送事業、庫内作業、リース事業が主たる売上。(全体の約70%)。
- 売上環境は厳しい状況で推移。
- 協力運送会社への車輛等のファイナンスリースがユニークな事業分野。



課題

- 品質を維持し、低温の食品分野一般への事業拡大と収益基盤の確保。
- グループシナジー発揮して、センター事業(3PL)を積極展開。
- グループ全体へのリース事業の拡大。

取り組み 及び 具体的な成果

- 新規顧客開拓
 - スイートガーデンの物流業務一括受注。事業部化。
- センター共同配送事業の強化
 - スイートガーデン事例を活かし、物流センターを活用した共同配送事業強化。
 - 関東圏の事業展開においては、全通との協力・連携。
- リース事業部の立上げ
 - 従来の協力会社への利便性の提供からグループ全体へのサービス提供。
 - トラックのファイナンスリース専門化へ向けた成長戦略の検討。
 - 人員・システムの強化。
 - 2006年度 投資予定額 24億円。
- 広域運送における配車・備車管理、効率の向上
 - 広域輸送の配車管理センターを中部支社に集約。積載率・稼働率の改善。

業績の推移

単体（単位：百万円）		H14	H15	H16 (9ヶ月決算)	H17	H18計画
		2002年度	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度
全体	売上高	38,054	36,582	28,029	37,728	39,370
	営業利益	380	552	269	489	425
リース	売上高			1,166	1,547	1,735
	営業利益			232	286	160
スイートガーデン /センター事業	売上高			952	1,937	2,600
	営業利益			6	14	50

- センター事業を軸足として低温物流事業が着実に伸張。
- 物流利益率の向上が課題。
- リース事業における会計基準変更の影響。

グループ参入時

- 物流事業は安定した業績。
- 利益構造としては、不動産賃貸業からの比重が高い。
- 従来から既存顧客が安定推移。新規顧客の比率が少ない。
- 東急グループ関連会社への売上依存度は2割弱。
- 直近2年程で、相鉄運輸、東急運輸、東京通運と3社が企業統合。
(人事面・業務面で旧3社の統合過程。)

課題

- 新規顧客の開拓。
- 物流事業の収益力向上。
- 保有不動産の有効活用。
- 営業所間の情報共有のスピードアップ・及び業務連携の一層の強化。
- 組織改善。

取り組み 及び 具体的な成果

- 物流事業の営業強化
 - 営業開発部の新設等により、新規顧客の開拓を推進。
例： SBSグループによるLAOX物流業務の一括受託(次頁詳細)
 - TLが主体となり、他のSBSグループ各社と連携による総合展開。
(A-Max: 不動産アセットマネジメント、AT&C: 倉庫管理システム)
 - LAOX対応をモデルケースとして、3PLサービスの更なる事業展開を図る。
- 保有不動産の有効活用を推進する為、不動産部の新設
 - 不動産関連業務の集中化。より効率的な資産活用及び事業の展開を図る。
- 運行管理の改革
 - 営業所間の情報共有及び業務連携の強化により、効率的配車管理を実行。
 - 人員強化。
- マネージメント・人事改革
 - 8事業部制から3事業部制へ集約。経営判断のスピード・アップ。
 - マネジメントの改革、若手人材の抜擢。

ラオックス株式会社様との業務提携

- ティーエルロジコムが主体となってグループの連携。トータル・ソリューションの提供。
- 強力な営業力によりきめ細かい顧客ニーズの吸い上げ。グループ総力を挙げたシナジーの追求。

ラオックス様の経営戦略

- 消費者ニーズの変化や社会の変化に対応できる「ライフスタイル提案業」への転換。
- 地域に密着した「小商圏型のビジネスモデル」を構築して、お客様に絶対的な支持を取得。

SBSの営業アプローチ

- グループとしてのプロジェクトチームを結成。
(コスト削減と効率化に加え、多岐に亘る顧客ニーズに対応すべくソリューションを検討)
- ニーズにワンストップで応えるソリューションを提案。

物流・サプライチェーンマネジメントのニーズ

- 業務効率アップとコスト削減の実現
 - 即日配達等を含めたサービス面の強化。
 - 物流コスト削減によるロジスティクス改善。
- サプライチェーンマネジメントへのニーズ
 - 単品管理の徹底による不稼働商品の排除。
 - 売れ筋商品拡大による売場鮮度の向上。
- 高付加価値化
 - Eコマース体制リニューアルと宅配機能強化。
 - 引越し時の家電取り扱いサービスの強化。
 - 廃家電への対応。

ソリューション内容(12月20日締結)

- 総合物流センター運営・店舗配送業務を全面委託
 - ティーエルロジコム:センター運営、店舗配送。
 - AT&C担当:物流システム設計。
- 合併会社設立:引越し時の家電製品取り付け
 - ラオックスの家電販売チャンネルとダックを初めとする引越しチャンネルを融合。
 - 引越しと家電設置をパック販売。
- 廃家電の再資源化事業
 - ラオックスのお客様の家庭で発生する廃家電を再資源化する事業をSBSの環境事業部門(総合物流システム)と共同で展開。

業績の推移

連結 (単位:百万円)	H15/3月期	H16/3月期	H17/3月期	H17/12月期	H18/12月期
年度	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年
				(9ヶ月決算)	(計画)
売上高	36,656	34,478	33,203	25,810	35,380
営業利益	1,280	897	1,176	1,180	1,605
不動産事業売上高	1,147	1,106	1,080	723	1,090
営業利益	718	595	645	373	660

- 2006年度は、増収・増益を目指す。
- 営業利益率は直近の12ヶ月決算である2004年度よりも1ポイントほど改善の見込。

- 平成17年1月にダック引越しグループ、同3月にさくら運輸がグループ入り。
- 引越し事業(個人向け)に新規参入。(グループとして初のB2C。)

グループ参入時

- ダック、さくら運輸ともに本業である引越し事業の業績が低迷。
- さくら運輸はフリーペーパー・チラシ配布等を展開するが不採算。

課題

- コア事業への集中。収益性向上。
- マーケティングの強化。
(企業名の認知度アップが重要課題。)

取り組み及び具体的成果

- 新生ダック発足 (平成17年7月にダック引越しグループ 及び さくら運輸の経営統合。)
 - 個人向け引越し事業統合により経営効率の向上を図る。
- 不採算事業であるフリーペーパー事業からの撤退。
 - 本業の引越し事業への注力。
- マーケティング方針の変更。
 - 従来のチラシ媒体の配布によるマーケティングから、TV媒体への移行。
 - インターネットと融合したTV CMで、ダック・ブランドの認知度アップを図る。

III. バランスシートに関する説明

□ **実質的なネットD/Eレシオは、1.00より低い倍率となる。**

■ **現状の連結BS**

- ✓ 不動産資産・投資有価証券の含み益(*)
- ✓ 連結調整(逆のれん)あり
- ネットD/Eレシオ 2.01
- 自己資本比率 17%

現預金 77億円	流動負債 125億円
流動資産 155億円	有利子負債 303億円
固定資産 562億円 (不動産)* (投資有価証券)*	CB 50億円
	固定負債 104億円
	連結調整 75億円
	少数株主 18億円
自己資本 119億円	

総資産 794億円
純資産 137億円

■ **実質連結BS(イメージ)**

- ✓ 要件 連結調整勘定(逆のれん)の償却
- ✓ 要件 アルパイン債(CB)の転換
- ネットD/Eレシオ(実質) 0.86
- 自己資本比率(実質) 33%

現預金 77億円	流動負債 125億円
流動資産 155億円	有利子負債 303億円
固定資産 562億円 (不動産)* (投資有価証券)*	固定負債 104億円
	CB 50億円
	連結調整 75億円
	少数株主 18億円
自己資本 119億円	

総資産 794億円
実質純資産 262億円



バランスシート: 保有資産(主要賃貸物件)

物件名称	概観	物件概要		簿価
渋谷南口ビル		所在地	東京都渋谷区渋谷	<ul style="list-style-type: none"> ■ 簿価1,345百万円 (H17/12月) ■ 時価2,685百万円 (H17/6月時点) ■ 持分割合 土地 64.23% 建物 62.82%
		竣工年月	2000年1月(平成12年1月)	
		規模	地上9階・地下1階	
		構造	鉄骨・鉄骨鉄筋コンクリート造	
		延床面積	8,819.08㎡(2,667.77坪)	
		有効面積	6,367.95㎡(1,926.30坪)	
		敷地面積	1,361.30㎡(411.79坪)	
南新宿SKビル		所在地	東京都新渋谷区千駄ヶ谷	<ul style="list-style-type: none"> ■ 簿価698百万円 (H17/12月) ■ 時価2,930百万円 (H17/6月時点) ■ 持分割合 土地 58.68% 建物 58.70%
		竣工年月	1997年X月(平成9年7月)	
		規模	地上8階・地下1階	
		構造	鉄骨鉄筋コンクリート造	
		延床面積	7,225.96㎡(2,185.85坪)	
		有面積	5,474.56㎡(1,656.05坪)	
		敷地面積	1,275.59㎡(385.87坪)	
飯田橋ビル		所在地	東京都文京区後楽	<ul style="list-style-type: none"> ■ 簿価499百万円 (H17/12月) ■ 時価1,440百万円 (H17/6月時点) ■ 持分割合 土地 100% 建物 100%
		竣工年月	1982年6月(昭和57年6月)	
		規模	地上6階・地下1階	
		構造	鉄筋コンクリート造	
		延床面積	4,224.27㎡(1,277.84坪)	
		有効面積	2,822.57㎡(853.83坪)	
		敷地面積	828.11㎡(250.11坪)	

バランスシート: 保有資産(主要物流物件)

物件名称	概観	物件概要		簿価
横浜金沢 物流センター		所在地	神奈川県横浜市金沢区	<ul style="list-style-type: none"> ■ 簿価800百万円 (H17/12月) ■ 時価2,215百万円 (H17/6月時点)
		竣工年月	1983年10月(昭和58年10月、平成1年・平成4年増設)	
		規模	地上5階	
		構造	鉄筋コンクリート造	
		延床面積	14,803.75㎡(坪)	
		有効面積	14,803.75㎡(4,478.13坪)	
		敷地面積	18,112.38㎡(5,478.99坪)	
深川 流通センター		所在地	東京都江東区塩浜	<ul style="list-style-type: none"> ■ 簿価415百万円 (H17/12月) ■ 時価1,110百万円 (H17/6月時点)
		竣工年月	1998年9月(平成10年9月)	
		規模	地上5階	
		構造	鉄骨造	
		延床面積	4,223.60㎡(1,277.64坪)	
		有効面積	4,223.60㎡(1,277.64坪)	
		敷地面積	1,767.27㎡(534.60坪)	
東扇島国際 物流センター		所在地	神奈川県川崎市川崎区	<ul style="list-style-type: none"> ■ 簿価561百万円 (H17/12月) ■ 時価886百万円 (H17/6月時点)
		竣工年月	1987年9月(昭和62年9月、平成8年増設)	
		規模	地上6階	
		構造	鉄骨造・一部鉄筋コンクリート造	
		延床面積	6,367.32㎡(1,926.12坪)	
		有効面積	6,367.32㎡(1,926.12坪)	
		敷地面積	5,000.00㎡(1,512.50坪)	

■ 投資有価証券(上場株式のみの概要)

上場株式 46銘柄

- 内訳
- | | |
|-----------|------|
| 金融機関 | 9銘柄 |
| 荷主企業 | 27銘柄 |
| 取引先企業・その他 | 10銘柄 |

簿価(平成17年12月31日現在) : 約32億円

時価評価額(平成17年12月31日現在) : 約61億円

IV. 今後の取り組み

重点事項

■ 3PL事業の推進

TLにおける取り組み:

- ラオックス案件の実行。
- 進行案件の継続受注。

FLにおける取り組み:

- 共同配送事業の推進。
- 全通との協力推進。

■ 流動化手法を活用した施設開発の推進

TL保有資産の有効利用

- 横浜エリアでの物流施設開発。
- 中期プランでの倉庫増設。
(現状約5万坪 約10万坪)

SBSの取り組み

- グループ全体の中期戦略の観点からの不動産開発。
(約3~5万坪を予定)

■ 本社機能の統合による経営のスピードアップ

■ 不採算事業の改善

■ 環境問題への対応

今期目標の達成。

連結売上高

1,250億円

連結経常利益

44億円

- グループの総合力を駆使した3PLソリューションにより、顧客への高い付加価値の実現。

SBSグループ

総合物流・センター物流

TLロジコム SBSロジテム
フーズレック 全通

倉庫内作業・軽作業 (人材派遣)

SBSスタッフ

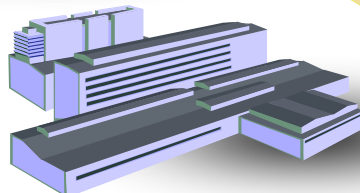
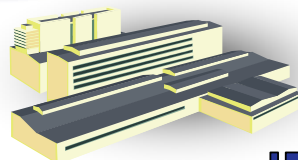
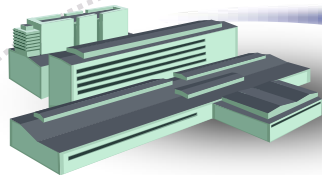
WMS開発 (倉庫管理システム)

AT&C

物流施設の取得・開発等 (流動化スキームの活用)

A-MAX

グループの連携によるトータル3PLソリューション



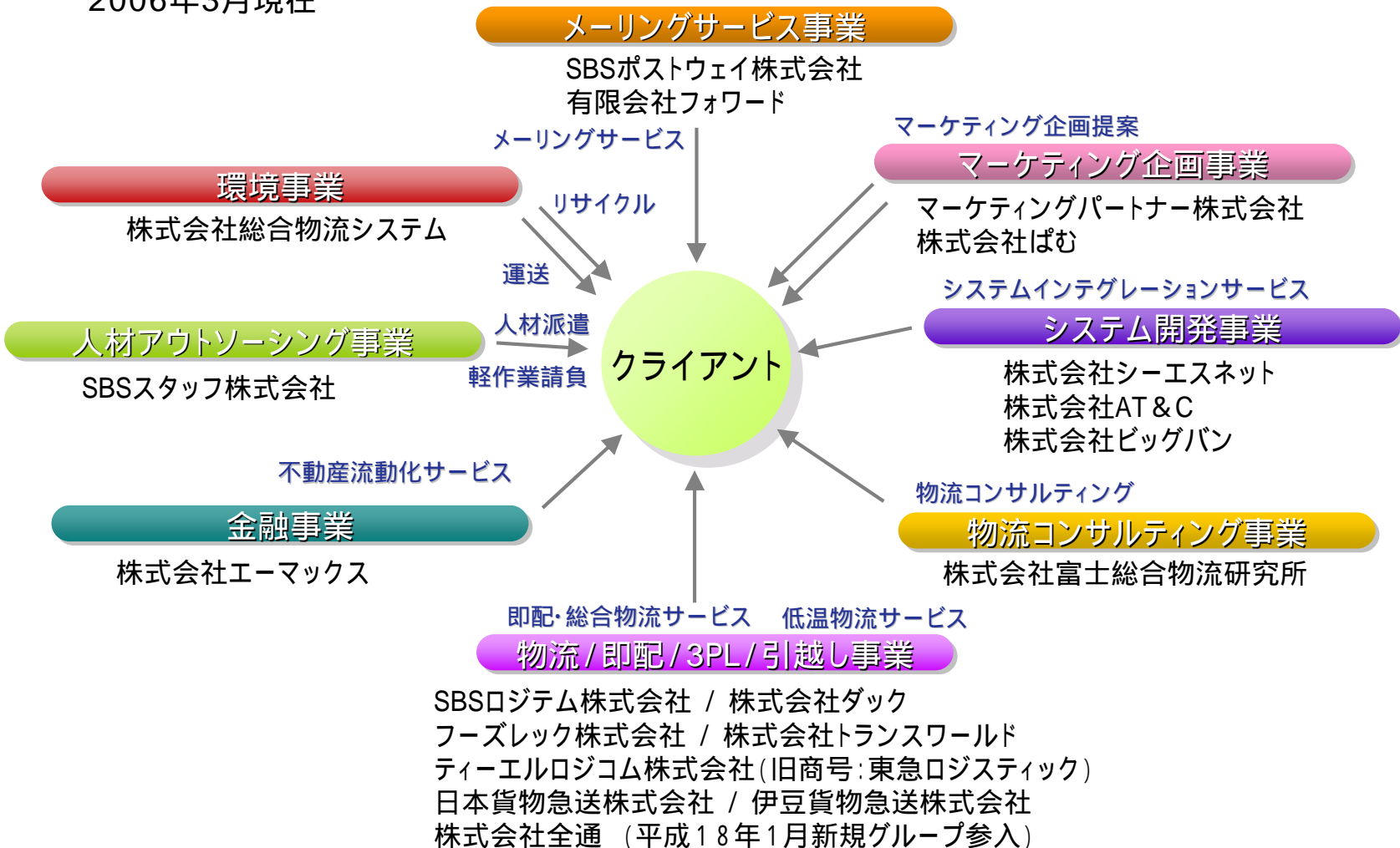
最適化された物流施設・倉庫(グループ内外の施設を有効活用)

顧客との
より密接な
信頼関係の確立

顧客に対し、高付加価値
の3PLサービスを提供

- 物流効率向上。
- コスト改善。

2006年3月現在



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は負いません。