


2006年12月期 決算会社説明会

2007年3月5日

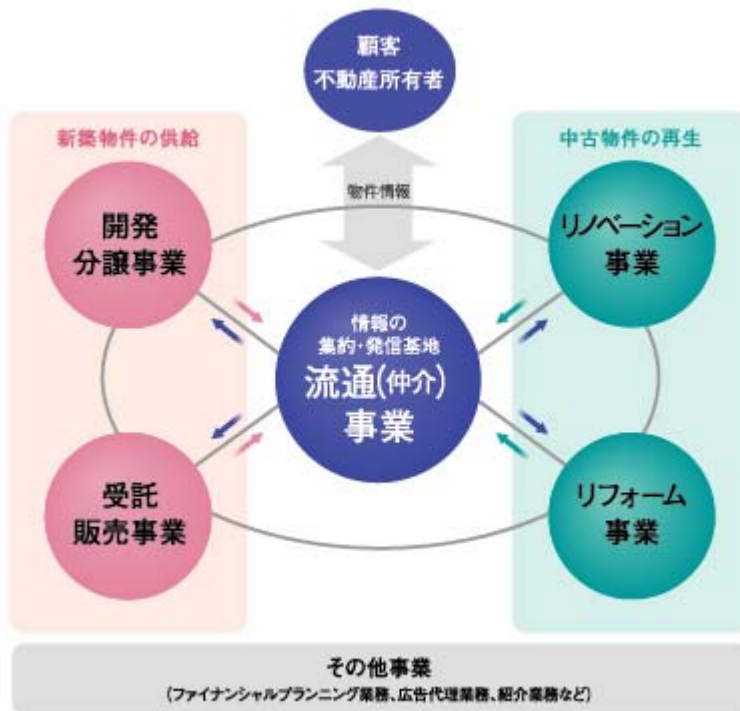
全てのステークホルダーに
「幸せ」と「感動」を循環させる会社



JASDAQ
Listed Company 3241

WILL BE HAPPY
株式会社 **ウイル不動産販売**

■ 当社は・・・



阪神間・北摂を中心とした店舗での不動産売買の仲介を行う → **流通(仲介)事業**

中古住宅を仕入れ、リノベーション(再生)を施し販売を行う → **リノベーション事業**

住宅リフォームプランの提案、設計・施工管理を行う → **リフォーム事業**

自社ブランドマンション・戸建住宅の企画・開発・販売を行う → **開発分譲事業**

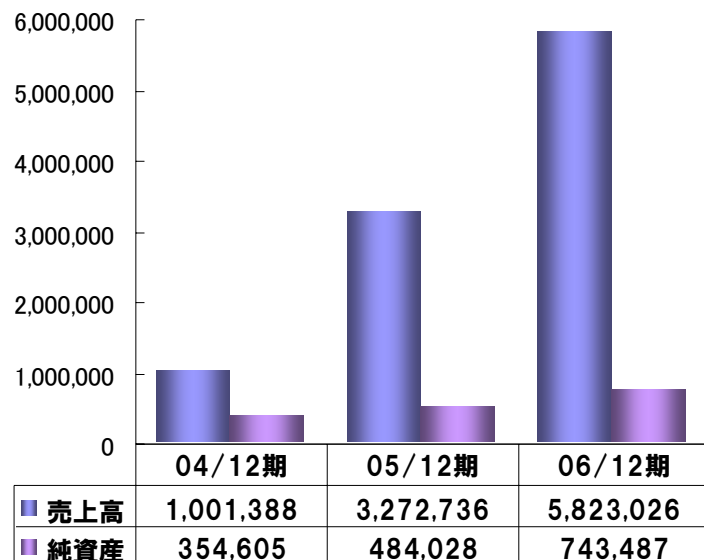
外部事業主が企画・開発したマンション・戸建住宅の販売を行う → **受託販売事業**

・・・住まいのワンストップサービスを提供しています。

2期連続、売上・利益ともに過去最高を記録 ～堅実な事業基盤の構築期を経て、成長期へ突入～

売上高及び純資産

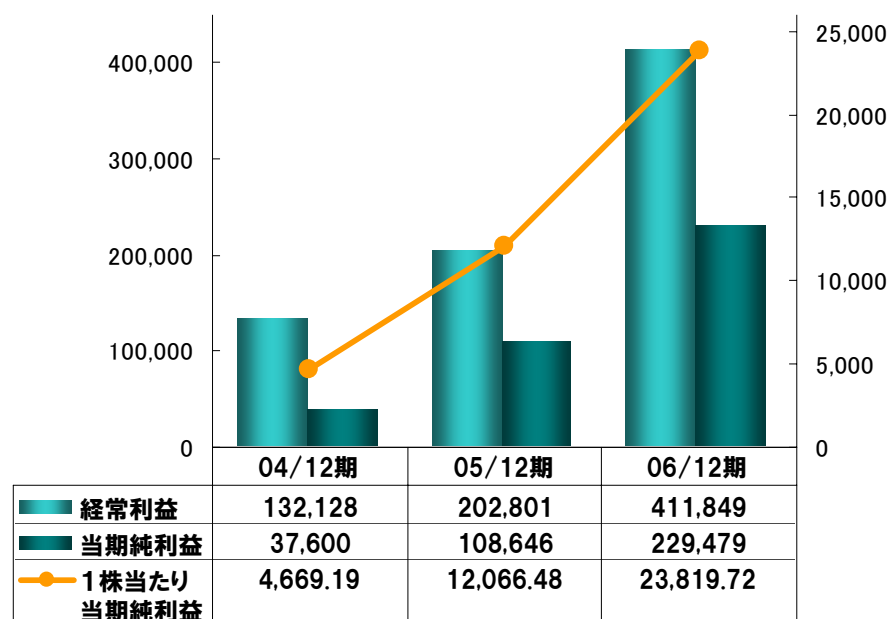
（単位：千円）



各種利益

（単位：千円）

（単位：円）

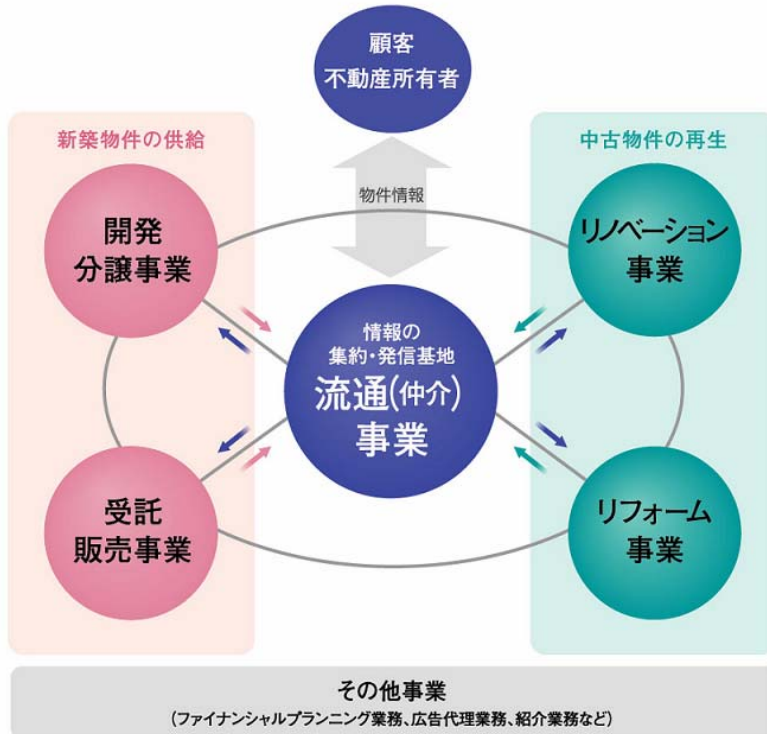


（注）2004年12月期は、決算期変更のため9ヶ月決算となっております。

住まいのワンストップサービスとは・・・

関西では・・・

「ウィルに行けば、何でもある」
当社グループ特有のサービス



お客様

当社店頭(営業所・販売センター他)

お客様に必要な全ての情報を提供

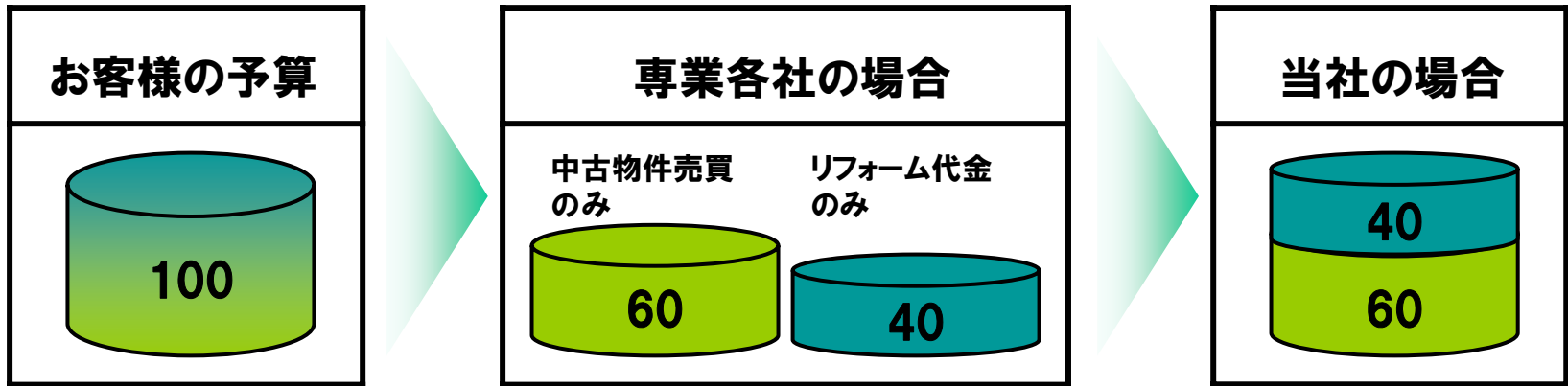
中古住宅・リノベーション住宅・新築分譲住宅
お客様のニーズに合わせ、リフォームも同時提案

契約から入居までのフォローアップ

ローン手続、不動産登記手続等の各種申請
損害保険契約から引越し業者手配まで

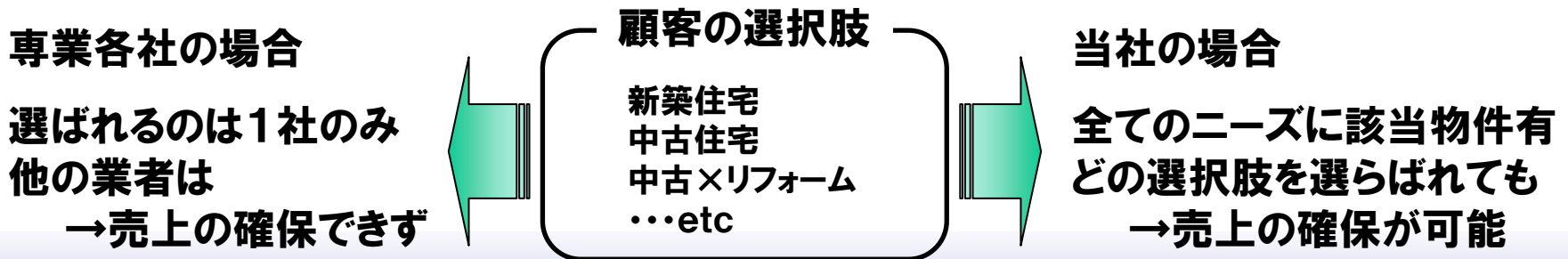
多様な収益源の集中化

「住まい」に関わる事業を、全て水平展開することで**収益源を一極化**



多様なニーズを満たし、チャンスロスをなくす

「住まい」に関わる事業を、全て水平展開することで**顧客の流出を防ぐ**



関西人気エリアへの特化

上位25地域のうち

阪急沿線の街が18地域(戦略的出店地域)

阪神・北摂地区が21地域(営業カバーエリア)

イメージが良くなった街

1位 彩都 2位 西宮 3位 三田 4位 尼崎 5位 神戸

(彩都...北摂地区の箕面・茨木において大規模開発が進む地区の総称)



	街名	地域区分
1位	芦屋	● ●
2位	西宮	● ●
3位	神戸	● ●
4位	夙川	● ●
5位	岡本	● ●
6位	京都	
7位	宝塚	● ●
8位	茨木	● ●
9位	豊中	● ●
	千里中央	● ●
11位	御影	● ●
12位	高槻	● ●
	箕面	● ●
14位	梅田	● ●
15位	吹田	● ●
16位	三宮	● ●
17位	苦楽園	● ●
18位	北千里	● ●
19位	帝塚山	
20位	六甲	● ●
21位	学園前	
22位	甲子園	●
23位	明石	
	住吉	●
	緑地公園	●

右図：関西住みたい街ランキング・2006年版

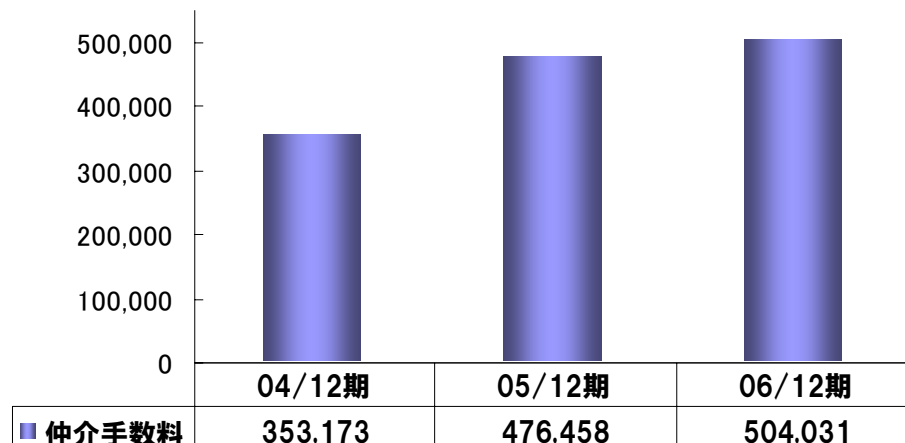
※出典：メジャーセブン・マンショントレンド調査Vol.5(阪急沿線...● 阪神・北摂地区...●)

■ 地域密着型(エリアドミナント)の不動産売買仲介

- ・各営業所の営業エリアの特定
- ・人気エリアへの集中出店
- ・ターゲット顧客層の絞込み

質の高い情報収集・発信が可能
(情報のネットワーク化を実現)

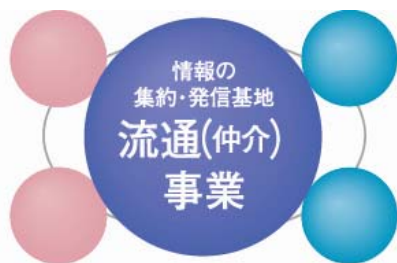
(単位:千円)



従来の「不動産屋さん」のイメージを変えた、落ち着いて夢を語り合える接客スペース



■ グループの事業間連携(シナジー効果)の情報拠点

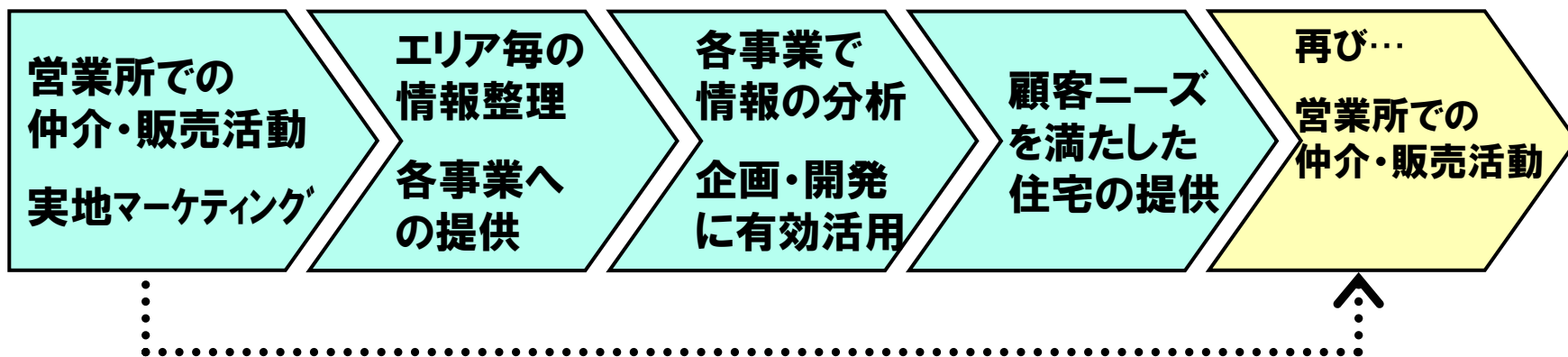


地域の不動産情報・顧客ニーズの収集

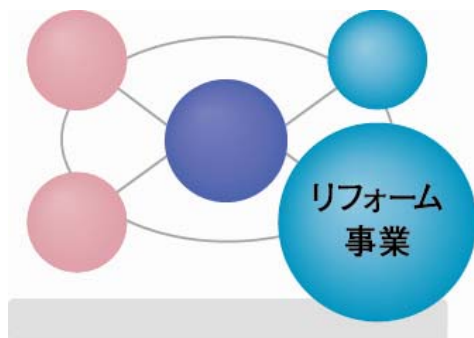
地域別市場動向・顧客層別志向・地域開発の把握

実営業体験を通して、顧客が重視する購入時満足度の追及

流通事業の情報活用サイクル



他社にはない営業手法の確立



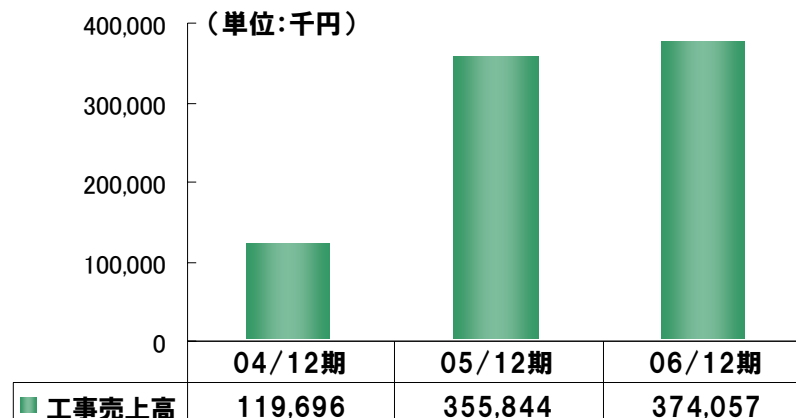
中古住宅購入希望者(情報希望者)にピンポイントで提案可能
高い成約率と営業コスト削減効果

購入検討段階から同時に提案する同業者はほとんどない
他業者との差別化が鮮明

購入とリフォームが同時進行だからこそ実現する快適さ
現実味のある付加価値の提供

顧客のメリット: 労力・時間的ロスの軽減
コスト削減の還元
(購入資金負担の軽減)
自分なりのこだわりが実現

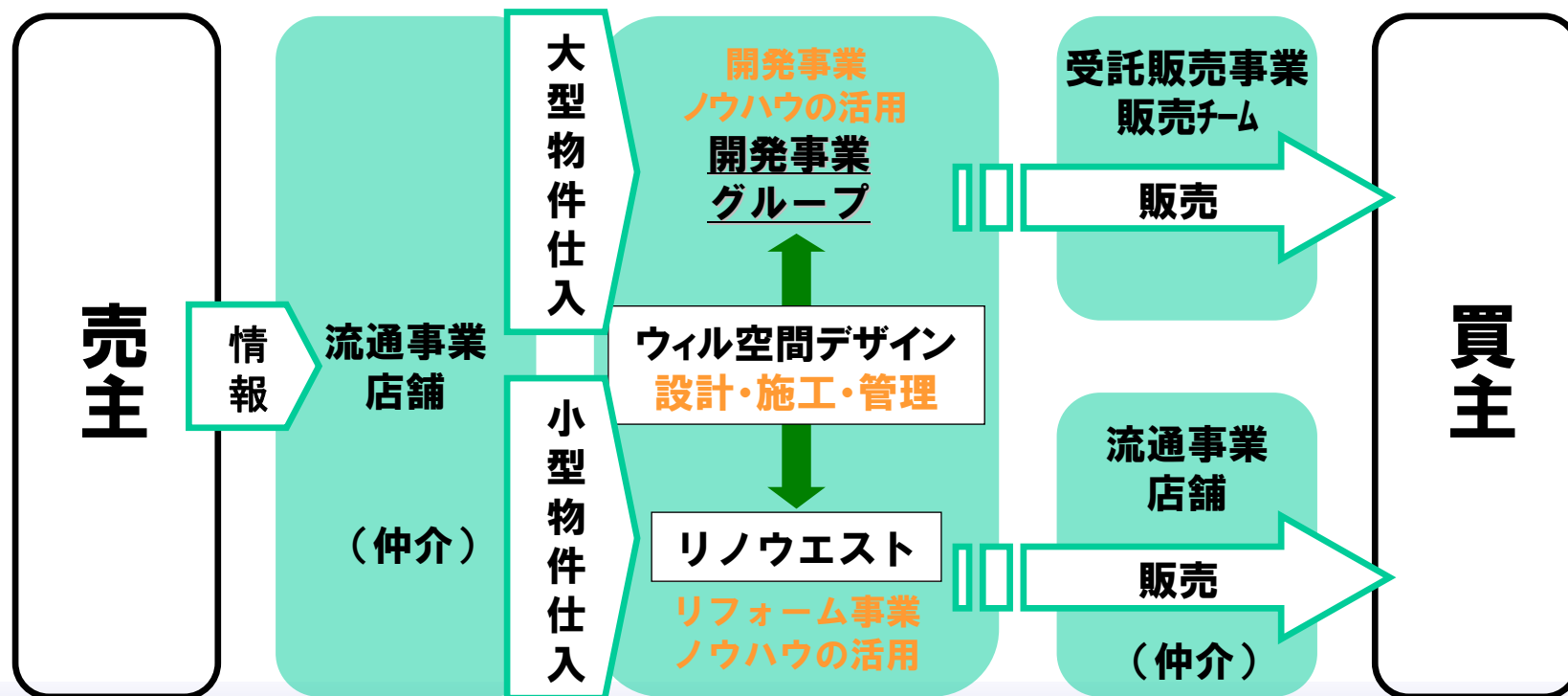
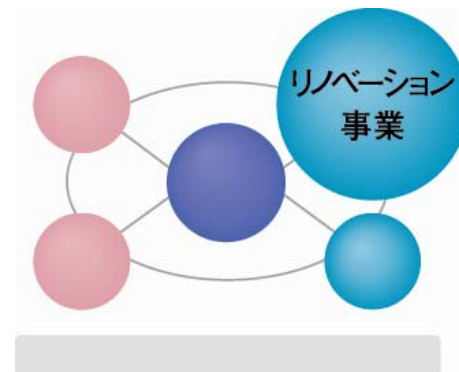
当社のメリット: 客単価上昇による収益確保
流通物件の範囲拡大



全事業のノウハウを集約

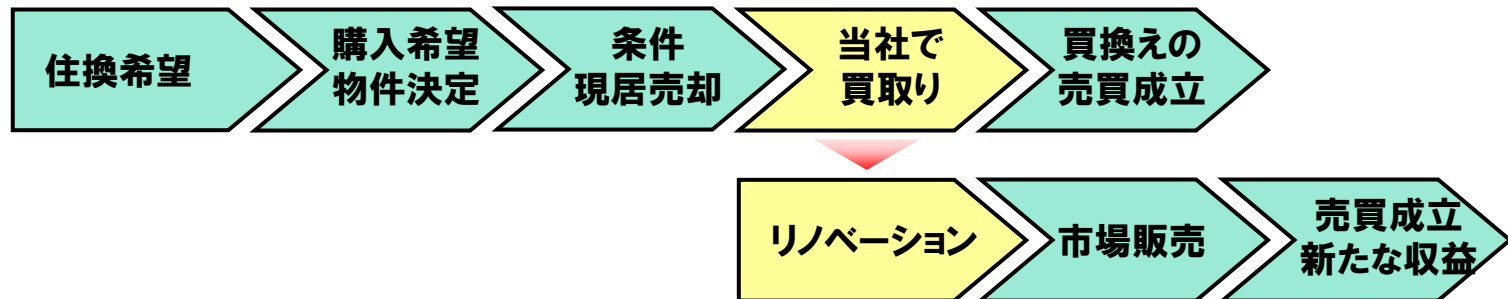
既存事業のノウハウを活用し、スムーズな事業化が図れたため・・・

事業初年度にして、売上高13億円を計上



■ 下取り物件の取扱でチャンスロス軽減+α

住み換え希望顧客の現居住宅を下取ることによって仲介・販売がスムーズに



■ 中古物件の流通加速化…平均回転期間3ヶ月

流通事業とのシナジー効果を図る目的で、常に魅力ある物件を創造し、滞留していた中古住宅ストックの流通を加速化させる

■ 優良物件ストックの確保による競争力強化

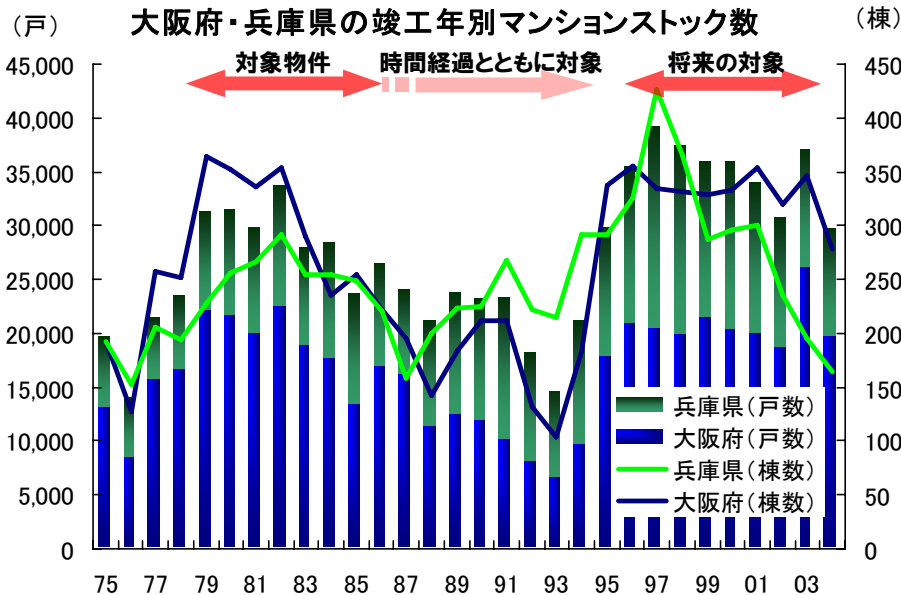
リフォーム事業で培ったノウハウを活かし、築年数や見た目の老朽化だけの理由で売れなかった本来優良な物件(立地・環境等)をグループでストック、競合他社に対する優位性を確保し競争力の強化を図る

■ 築年数の経過した中古住宅の大量ストックの現状

1979年の建築基準法改正以降、耐震強度向上により耐用年数が延びている

■ 行政によるリフォーム市場活性促進策の追い風

国土交通省の住宅整備行動計画(アクションプログラム)の推進



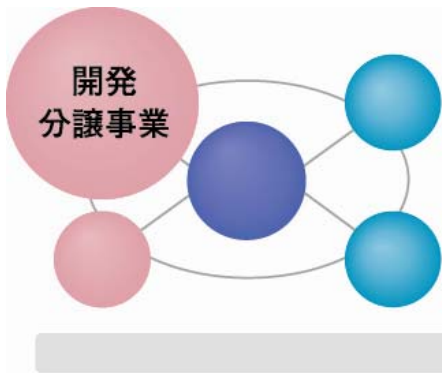
(株)東京カンテイのデータを当社にて加工

中古住宅の販売環境国際比較

	日本	米国	英国
①中古住宅取引数(千戸)	175	6,784	1,787
②全取引に占める割合	13.1%	77.6%	88.8%
③新築住宅取引数(千戸)	1,160	1,956	226
④全取引に占める割合	86.9%	22.4%	11.2%

住宅着工統計、住宅・土地統計調査

流通事業から得る良質の情報・活きた顧客の声を反映

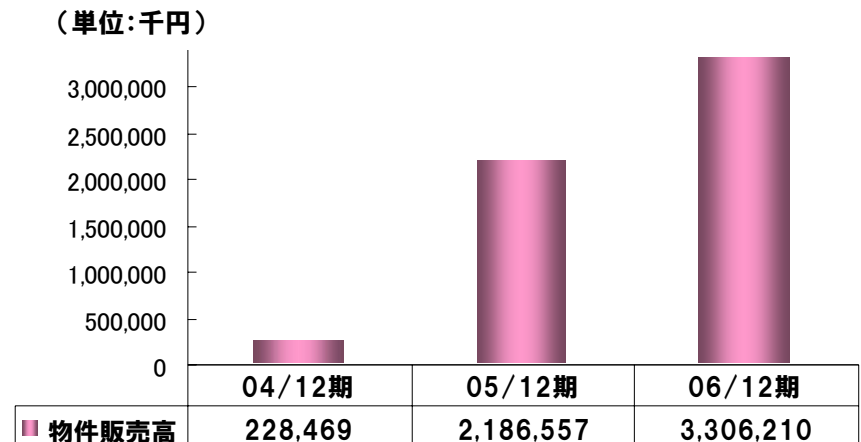


土地の開発取得から、プランニング、広告、販売、引渡しまで
全て当社の一貫体制による、コストパフォーマンスの高さ

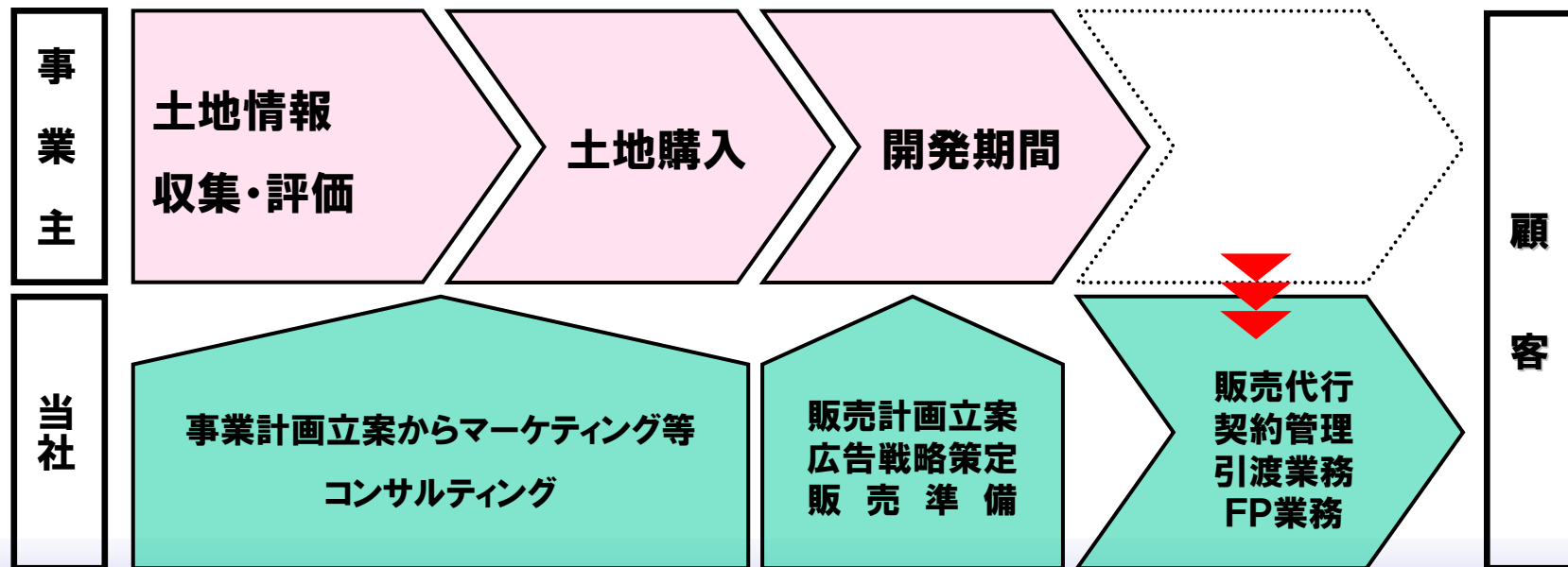
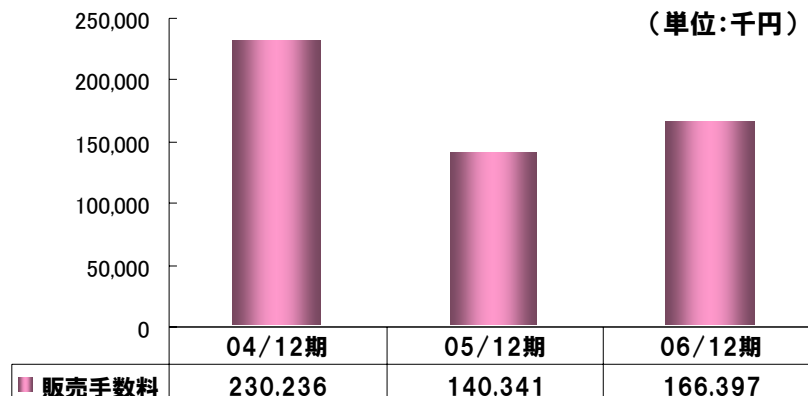
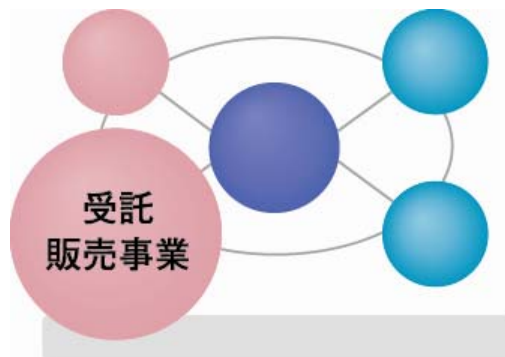
情報ソースが当事者だからこそ実現するこだわりにより
想像以上の感動をお届け

オリジナリティのある新しい空間創造

- ・中期的な事業規模拡大の柱
- ・「ウィルブランド」の定着
(知名度の向上、浸透)



事業計画・販売計画から広告戦略・販売・引渡まで



地価下落局面	地価上昇局面
中小規模開発中心	大規模開発中心も可能
大規模仕入はリスクが高い	大きな案件でもリスクが低下
開発期間の短縮を優先	計画的な販売時期分割が可能



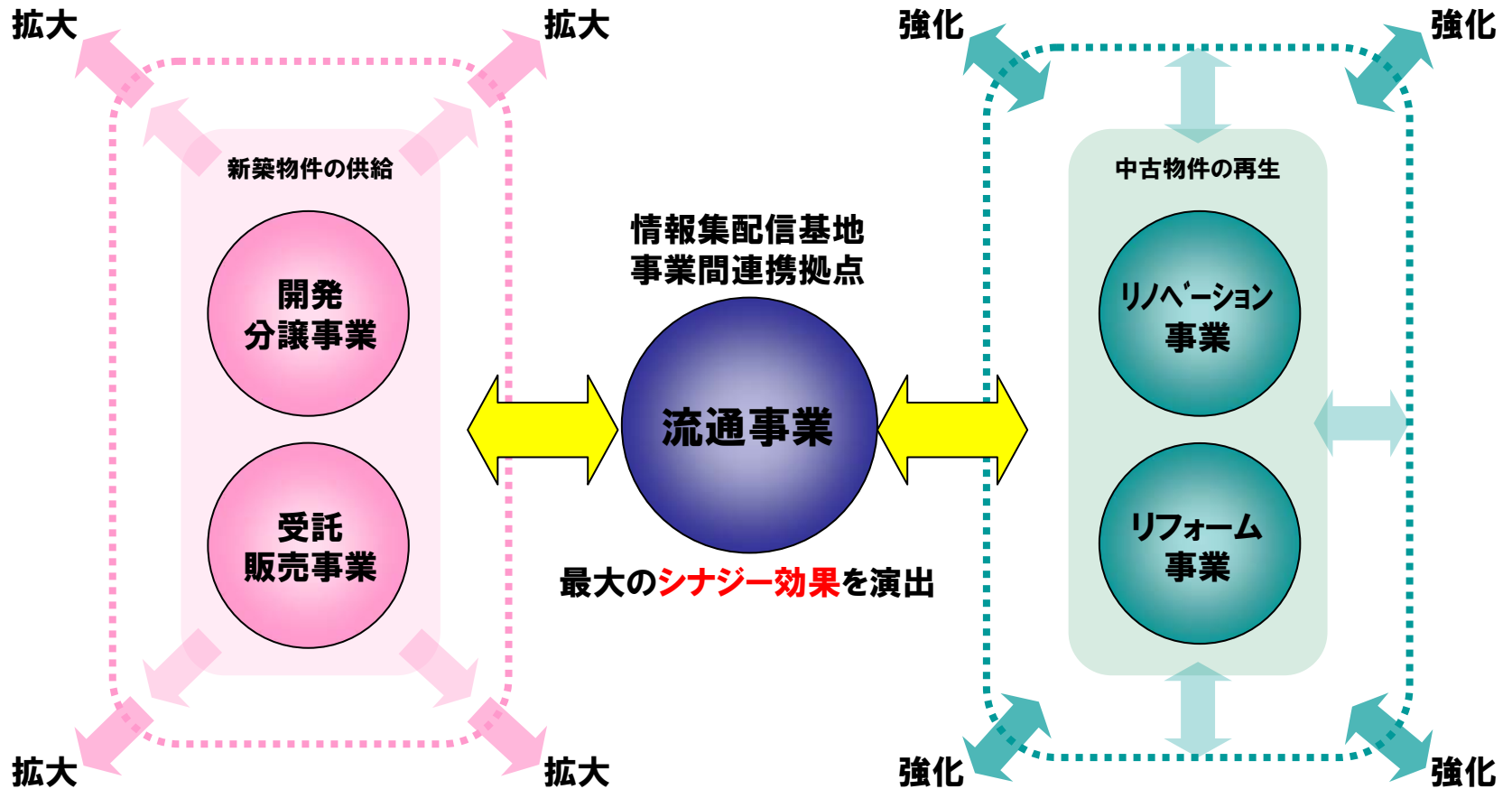
**開発分譲事業
(新築住宅の供給)**



**リノベーション事業
(中古市場中心)**

■ **地価に左右されずに経営を安定化させる戦略を図る**

■ 経営基盤の安定化を図り、同時に事業規模を拡大 ～新規住宅供給と中古住宅再生・流通を経営の両輪として～

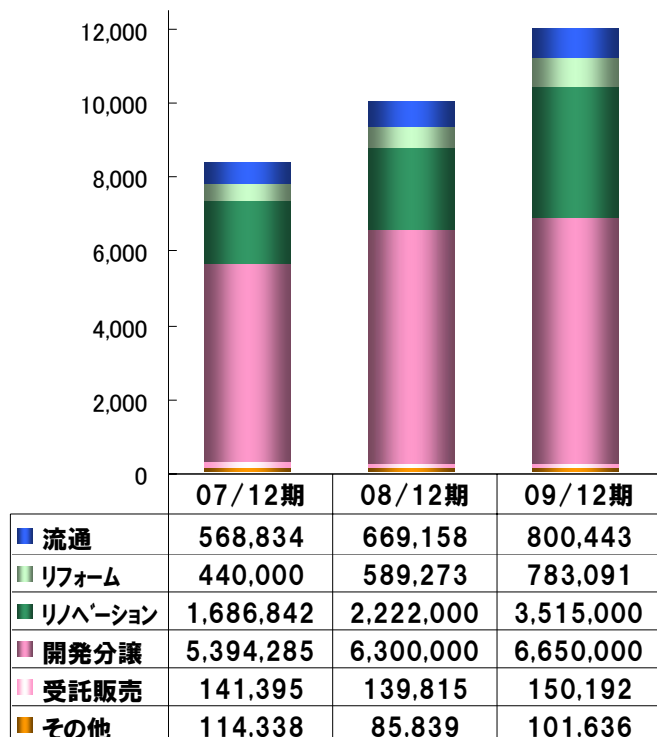


売上・利益の計画

～毎期、2割程度の成長力を維持・継続～

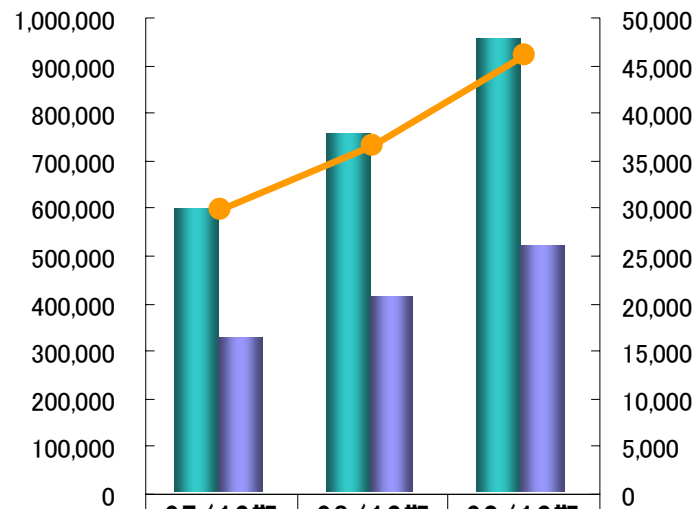
セグメント別売上高

(単位:百万円)



各種利益

(単位:千円)



	07/12期	08/12期	09/12期
経常利益	596,728	755,066	951,454
当期純利益	325,913	412,392	519,652
1株当たり当期純利益	29,769.24	36,469.05	45,954.37

■ 売上規模の拡大

2年後100億円突破、3年後には120億円の売上を計画しております。規模の拡大の牽引役として、当初は**開発分譲事業**を柱にしておりますが、中長期的には**リノベーション事業**を最大の柱とする計画です。

■ リノベーション事業の売上構成比拡大

経営の安定化促進の柱として、中期事業計画最終年の21年12月期にはリノベーション事業の売上構成比を約30%まで引き上げます。

回転期間の短いリノベーション事業の売上比率が高まることにより、たな卸資産の減少につながり、長期の資金需要が縮小し、**有利子負債比率の低下**を図ってまいります。

■ 開発分譲事業の販売時期分散化

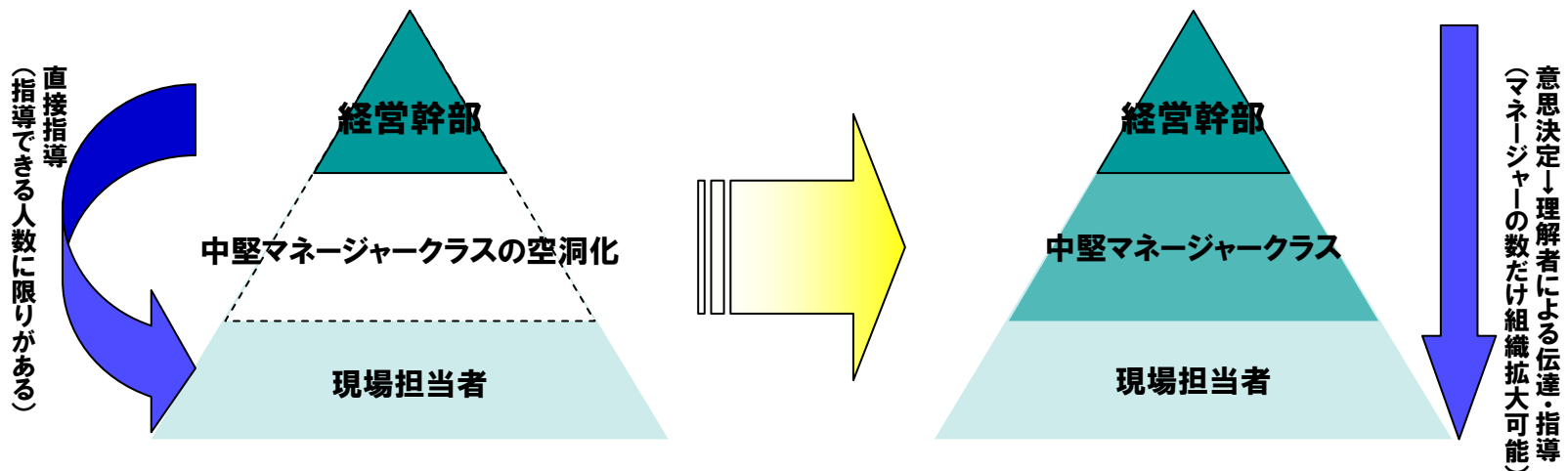
18年12月期実績、及び19年12月期計画において開発分譲事業の売上が期末に偏重しておりますが、現在仕入済の来期以降の物件については、地価上昇を考慮の上、完成・販売の時期を計画的に分散化させることで、リスクの軽減・収益の平準化を図っていきます。

安定的・恒常的に収益を上げる体制整備の促進

会社理念を体言できるマネージャーの増強による組織強化

創業期より新卒採用にこだわり経営を行ってまいりました。従って今までは会社の理念・風土の醸成に力を注いでおりましたため、成長速度は緩やかでありましたが、初期採用メンバーが力をつけ、これからマネージャークラスを多く排出できる体制が整いました。

これらの中堅幹部を中心に、組織的な運営を実践していくことにより、今後の成長速度を加速させてまいります。



会社名	株式会社ウィル不動産販売
創業	1993年 10月 1日
設立	1995年 6月 12日
資本金	236,377,850円
代表取締役	岡本 俊人
本社所在地	兵庫県宝塚市逆瀬川1丁目14番6号
事業内容	流通事業(仲介事業) リフォーム事業 リノベーション事業 開発分譲事業 受託販売事業 その他事業
子会社	株式会社ウィル空間デザイン(リフォーム事業) 株式会社リノウエスト(リノベーション事業)
従業員数	92名(平成18年12月現在)

**本日はお忙しい中、誠にありがとうございました。
今後の私どもの活動にご注目ください。**

IRに関するお問い合わせ先

**総務グループ 財務チーム IR担当までお願いします。
TEL:0797-74-7272 E-MAIL:ir@wills.co.jp**

**弊社IRサイトでも積極的な情報の開示を行って参ります。
<http://www.wills.co.jp/>**

本資料内に記載されております業績予想及び将来予測は、各資料の作成時点において入手可能な情報に基づく、当社の判断による将来の見通しであり、経済情勢、市場動向、税制や諸制度の変更等に係るリスクや不確実な要素を含んでいます。従って、将来、実際に公表される業績等はこれらの種々の要因によって変動する可能性があることを予めご了承ください。