

2008年8月21日

# 2008年12月期 中間決算説明会

---

# 中間連結業績ハイライト



(単位：百万円, %)

	当中間 (2008年12月期)		前中間 (2007年12月期)		前期 (2007年12月期)	
		前期増減率		前期増減率	【参考】	前期増減率
売上高	1,750	40.4	1,247	△26.6	4,164	△28.5
売上高総利益	143	△25.2	192	△21.2	651	△20.7
営業利益	△119	-	△10	-	132	△70.3
経常利益	△135	-	△43	-	81	△80.3
中間(当期)純利益	△85	-	△32	-	48	△78.7

※前中間期と比較し売上高は増加しておりますが、下記①及び②の理由から一時的に利益率は低下しております。

- ①開発分譲物件の販売期間が長期化したことによる販売促進費用等の増加
- ②リノベーション物件において資本投下効率を追求するため、仕入から販売までの平均回転期間を3ヶ月と定め、たな卸物件の内容を精査し、販売の長期化が想定される物件については早期に販売を完了

※マンション共同開発プロジェクト「プランズ須磨鷹取リヴェール」の当社シェア分を売却したことに伴い、特別損失を13百万円計上しております。

(単位：百万円，%)

	当中間 (2008年12月期)		前中間 (2007年12月期)		前期 (2007年12月期)	
		前期増減率		前期増減率	【参考】	前期増減率
流通	198	△17.4	240	11.1	483	△4.2
リフォーム	175	0.4	174	△12.8	346	△7.4
リノベーション	654	195.0	221	△3.8	1,268	△2.5
開発分譲	636	60.7	395	△56.6	1,758	△46.8
受託販売	58	△17.5	70	134.5	126	△24.0
その他	27	△81.2	143	88.1	182	6.4

※リノベーション物件及び開発分譲物件における前期末たな卸物件の販売状況につきましては、不動産不況並びに消費者の買い控え心理の影響を受けた販売期間の長期化は否めないものの、販売価格の値引き等、安易な価格改定を行わずとも販売を進捗させることができいております。

# 連結貸借対照表ハイライト



(単位：百万円, %)

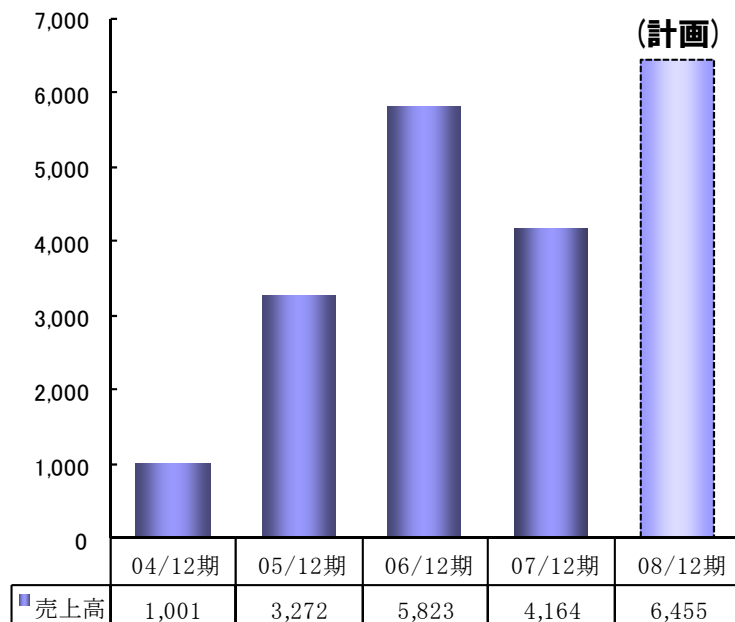
	当中間 (2008年12月期)		前中間 (2007年12月期)		前期 (2007年12月期)	
		構成比		構成比		構成比
<b>流動資産</b>	6,752	83.1	6,980	85.2	6,695	82.8
うち現預金	520	-	688	-	521	-
うち棚卸資産	5,952	-	6,079	-	6,022	-
<b>固定資産</b>	1,375	16.9	1,207	14.7	1,385	17.2
うち有形固定資産	1,275	-	1,105	-	1,287	-
<b>資産合計</b>	8,129	100.0	8,192	100.0	8,084	100.0
<b>流動負債</b>	6,305	77.5	4,601	56.2	5,953	73.6
うち有利子負債	5,693	-	4,098	-	5,144	-
<b>固定負債</b>	852	10.5	2,600	31.7	1,058	13.1
うち有利子負債	852	-	2,600	-	1,058	-
<b>負債合計</b>	7,157	88.0	7,202	87.9	7,012	86.7
<b>資本合計</b>	972	12.0	990	12.1	1,071	13.3

※有利子負債のうちプロジェクト開発を目的とした融資については、返済期日に関わらず物件1戸引渡ごとに返済金額が定められており、販売状況に合わせた返済になっております。  
そのため、販売状況が不調となった場合でも、期日到来による一括返済のリスクはありません。

## ■ たな卸資産の各種リスク解消が一時的に利益を圧迫

### 売上高

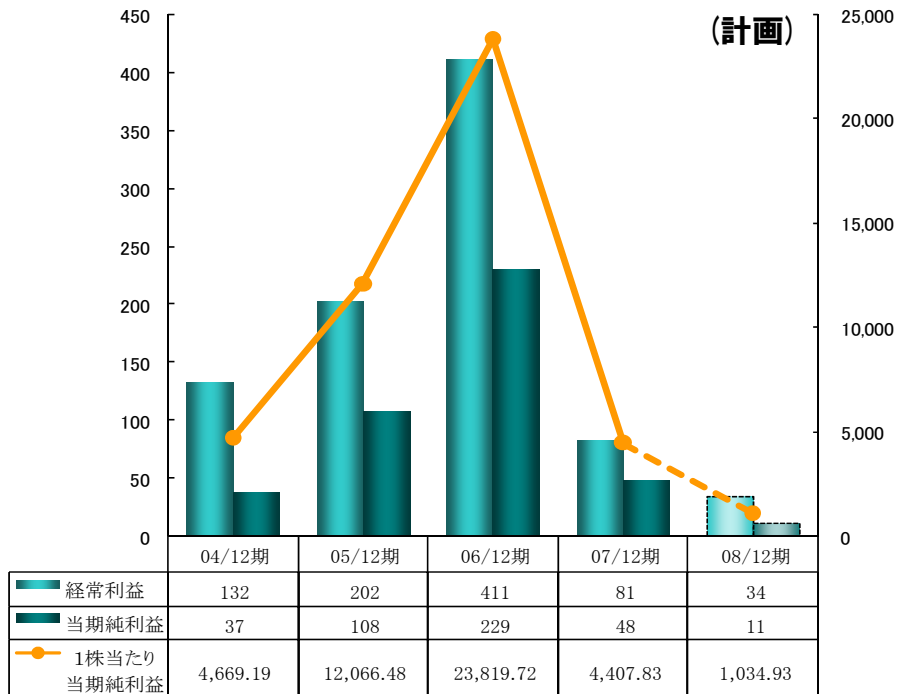
（単位：百万円）



### 各種利益

（単位：百万円）

（単位：円）



（注1）2007年12月期は、上場に伴う公募増資により発行済株式総数が1,560株増加しております。

（注2）2004年12月期と2005年12月期の1株当たり当期純利益は、2006年12月期の株式分割を考慮し、遡及計算しております。

## ■ 通期業績予想の修正について

当初の計画は、大幅な増収増益基調へ回復を予測しておりましたが、平成20年7月29日付で業績予想の下方修正を行っております

### 理由①

開発分譲事業において、マンション共同開発プロジェクトの当社シェア分を売却

⇒「ブランド須磨鷹取りヴェール」（14戸） 売上高 195百万円減少

⇒「ブランド苦楽園リヴェール」（54戸） 売上高1,427百万円減少

※仕入元である他社不動産デベロッパーへ事業シェアを返還したことによるため、会計上では売上計上できません。通期業績では、当期の売上計上を予測していたため、売上高1,622百万円の修正が発生しております。

### 理由②

期初の想定を超える市場環境の急激な変化への対応が遅れた影響

⇒リノベーション物件及び開発分譲物件の販売期間が長期化

⇒全事業の中核である流通店舗への来店顧客数が前中間期比24.3%減少

## ■ マンション共同開発プロジェクトの 事業シェア売却について

### ●売却前の懸念事項

- ⇒ 新築マンション不況が回復する見通しは、依然として不透明
- ⇒ 消費者の買い控え等の影響から、販売期間が長期化することでたな卸資産と財務面のリスク増加

### ●売却によるメリット

#### 販売期間の長期化に伴う各種リスクが軽減

- ⇒ たな卸資産における新築マンション開発は、現在販売中の1棟のみ優良なたな卸資産による商品力強化

#### マンション開発を一時休止し、戸建分譲開発への事業戦略の転換を実現

- ⇒ 比較的堅調な販売状況である戸建分譲開発へ主力をシフト  
融資返済リスクの軽減による財務内容改善

## 戸建分譲開発への戦略転換

苦戦が続くマンション開発から比較的堅調な販売推移の戸建分譲開発へ戦略転換することで、業績回復と今後の成長へつなげてまいります。

### ●既存の建売住宅に対するイメージ変換への挑戦

「住まい」を通して、お客様に想像以上の感動や驚きを提供するために、細部にわたる「**こだわり**」と「**オリジナリティのある空間創造**」を徹底することで、コスト削減を第一に考えるあまり画一的な建売住宅販売を展開する競合他社と明確な差別化を図る戦略

たとえば神戸市垂水区のプロジェクトでは、一区画一区画が全て違うプロジェクトというコンセプトを伝えるために、「Project116」というプロジェクト名をつけております。



Project No.1  
コンサバトリーで、  
趣味を楽しむための家



Project No.91  
お客様と楽しむ、  
ゆとりの空間が詰まった家



Project No.101  
開放感ある、  
オープンカフェタイプの家

あたらしい家というより、あなたらしい家をつくりました。



## ●ワンストップサービスのシナジー効果

### 流通事業を展開しているからこそ

市場動向や顧客層別志向、地域開発情報などのマーケティング情報を  
基に、**市場から必要とされるものづくりが可能**

### リフォーム事業を展開しているからこそ

住まいに関する最新トレンドと顧客ニーズを把握することができ、  
**顧客ニーズに合致したものづくりが可能**

## 新たなライフスタイルの提案

あなたなら、この土間スペースを  
どう使いますか？



パーティスペースに、アトリエに、ライフスタイルに合わせて自由自在に利用できる土間のある家を創りました



大切な家族の一員であるペットのために、タイル敷の犬の部屋がある家を創りました

玄関扉を開けると大きな窓。その向こうには、  
やわらかにゆらめくシンボルツリー。そんな、  
ちょっとしたサプライズのある家を創りました

ちょっとしたサプライズのある家、  
つくりました。



私どもが提供するの、街としての調和と1戸毎に違うコンセプトの家であり、  
お客様お1人お1人のこだわりの具現化であります。

## 2008年12月期の業績予想の根拠

### ①プロジェクト案件（下半期総額3,558百万円）

（単位：百万円）

	物件名または プロジェクト名	引渡予定時期	2008年度下半期 販売予定戸数	2008年度下半期 売上予測金額
①	プランズ須磨鷹取リヴェール	2008年7月	2	25
②	リブレカーサ逆瀬川	～2008年10月	14	486
③	ウィル宝塚旭町リヴェール	2008年11月	30	1,107
④	ほしくなる家プロジェクト（兵庫県川西市）	2008年11月～	25	910
⑤	プロジェクト116（神戸市垂水区）	2008年11月～	25	1,027

- ※1. ほしくなる家プロジェクト（兵庫県川西市）の総戸数は44戸で、2009年度に19戸691百万円の販売を計画しています
- 2. プロジェクト116（神戸市垂水区）の総戸数は116戸で、2009年度に91戸3,740百万円の販売を計画しています
- 3. その他2009年度売上案件として、鼓が滝川プロジェクト（兵庫県川西市）総戸数16戸544百万円の販売を計画しています

## ②リノwest取扱物件（下半期総額635百万円）

専属部隊を新たに組成し、市場に流通する全ての情報を収集・販路拡大

## ③その他（下半期総額511百万円）

流通事業・・・インターネット集客を戦略的に、専門に行うチームを組成し、従来の物件紹介サイトを抜本的に見直しました  
当社ホームページへの**アクセス数及び反響数は増加傾向**

リフォーム事業・・・従来事例が少なかった中古戸建住宅を取得し、内外装の全面リフォームを施し、新築住宅に引けをとらないリフォームの可能性を形にすることで、**1件当たりの工事請負額増加傾向**

受託販売事業・・・市場環境及び消費者心理の影響を受けにくいとされるシニア住宅の受託販売が本格的に開始

その他事業・・・保険商品の販路拡大（他業者との提携）

## ■ 不動産業界について

景気後退局面入りに伴う先行き不透明感と、一部マンションの在庫処分に伴う分譲価格下落期待感から、消費者の買い控え傾向が強まり、新規発売戸数に対する**契約率が低水準のまま推移している**

大幅な価格改定を行った新築マンションよりも、立地条件等の優良な中古マンションの方が堅調な販売を見せている

今後の見通しは・・・

建築資材の高騰が続く限り、**新築マンション開発は採算が合わないため事業性は極めて低い** ※建築コストは2年前と比較し1.5倍に増加

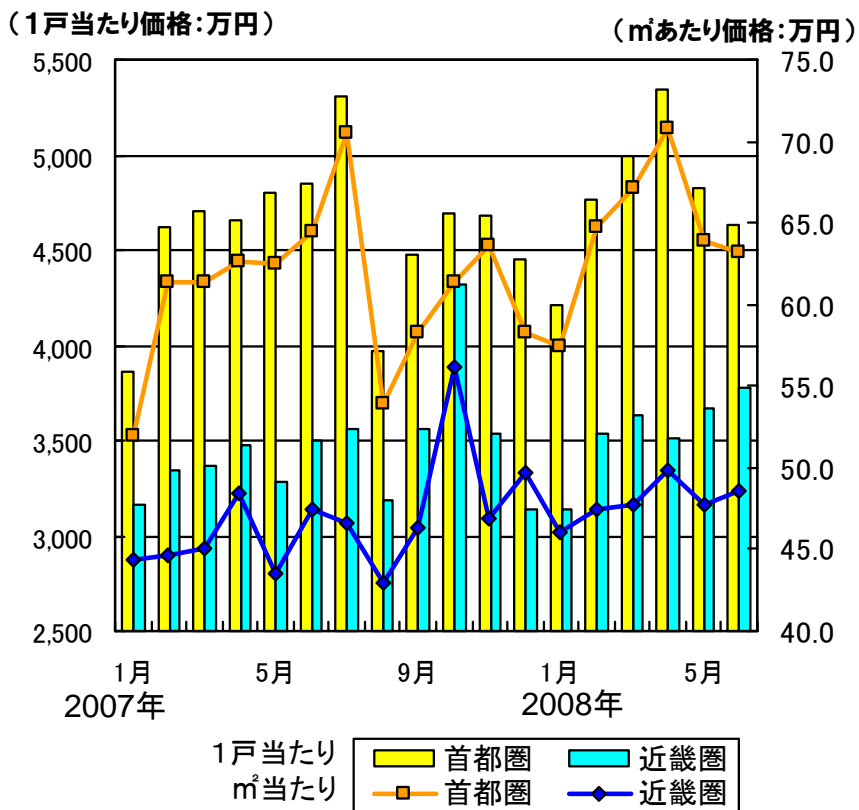
マンションと戸建の販売価格に差がなくなることで、消費者は戸建を選択することが予想される

⇒消費者の住宅に対する潜在的な需要は強く、

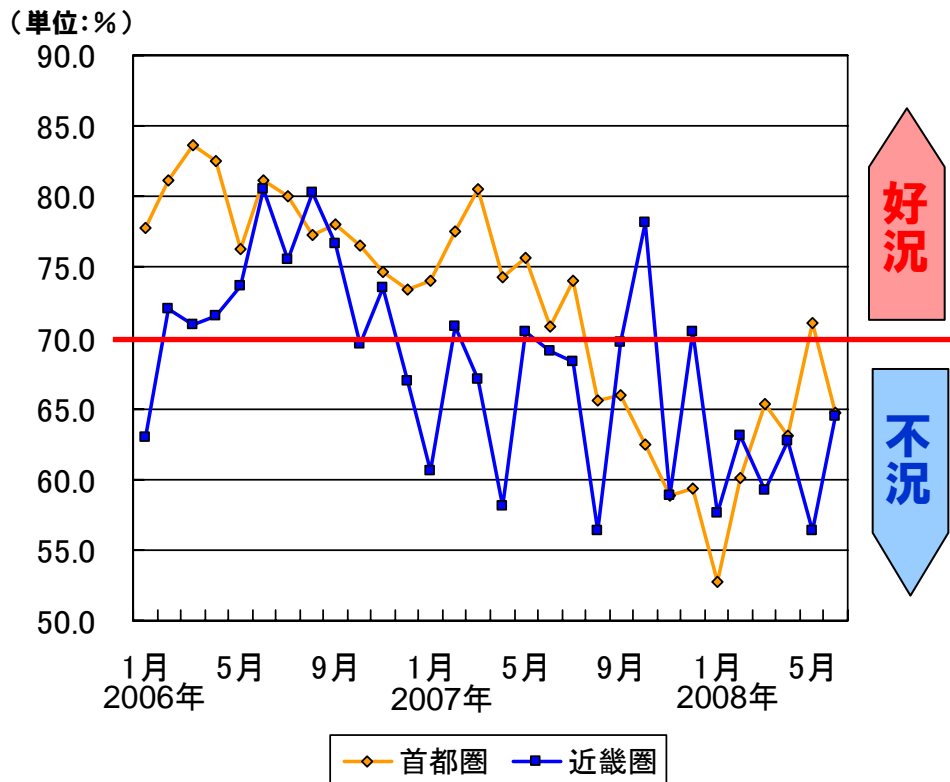
**顧客ニーズを反映した物件の販売は堅調に推移している**

## 新築マンション価格と契約率の推移

### 新築マンション価格の推移



### 契約率の推移



※資料:不動産経済研究所発表データを当社で加工

**マンション価格は上昇基調で推移してきた**  
**消費マインドが冷え込み、契約率は低水準で推移している**

## ■ 当社の現状と今後

- ⇒ 販売中の物件は、近年の地価上昇局面以前に仕入れた「旧価格」の物件。今後、「新価格」物件の供給増加が予想されるため、販売価格面で優位性が鮮明となり**価格の見直しを行うことなく販売が可能**
- ⇒ マンション開発から戸建分譲開発へ主力をシフト。  
一部業者で散見されるような画一的商品の大量供給ではなく、時代に合わせた**オリジナリティのある新しい空間創造**を追求。**顧客の潜在的ニーズに訴求し、同業他社と差別化を図る戦略**

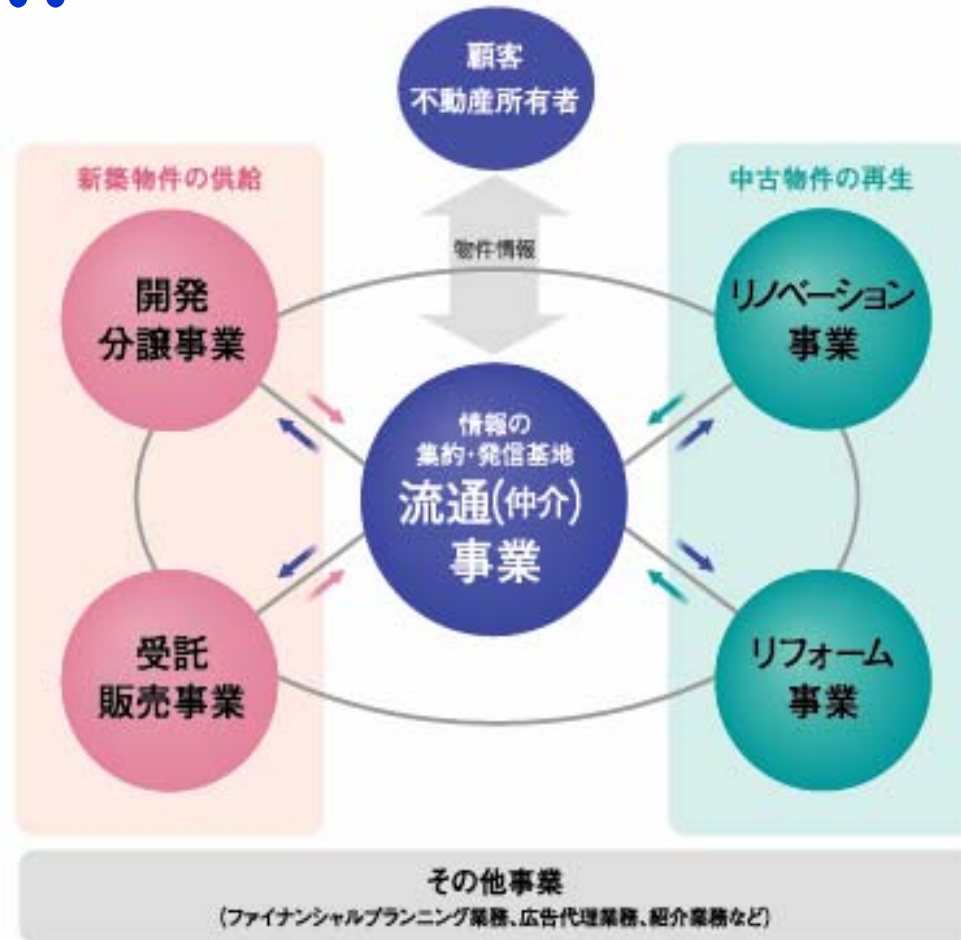
厳しい市場環境だからこそ・・・

当社グループにとって大きな成長のチャンスである

外部環境に影響されない強い企業体質構築のために、

**ワンストップサービスの充実と体制を強化**

## ◆ 当社は・・・



・・・住まいのワンストップサービスを提供しています。

## 地域密着型(エリアドミナント)の不動産仲介



関西における人気エリアへの集中出店  
**同地域において質の高い情報収集・発信が可能**

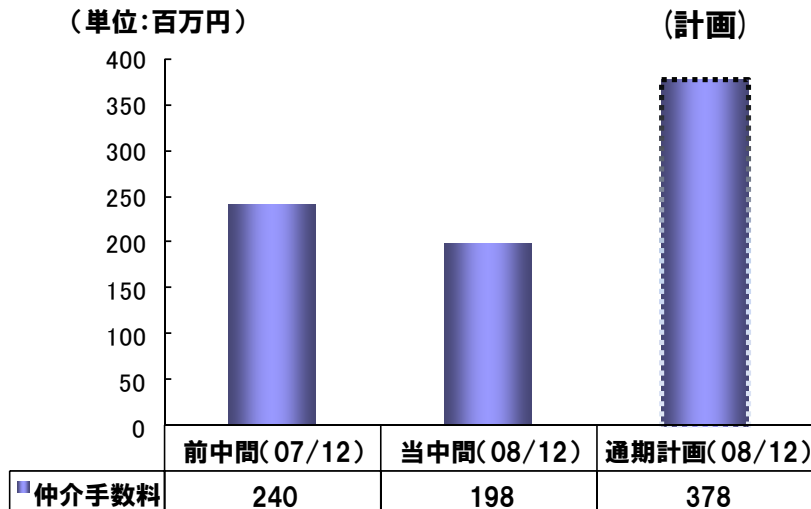
賃貸仲介・管理業務を開始し、街中に当社の看板が露出  
**企業認知度の向上、親近感が湧くなどの効果**

### 流通店舗の現状

来店顧客数が、前年度比24.3%減少  
**成約率は5.1ポイントアップの27.1%**  
 ⇒ワンストップサービスの一定の成果

インターネット集客を戦略的に、  
 専門に行うチームを組成  
 ⇒従来の物件検索サイトを抜本的に見直し  
**アクセス数及び反響数は増加傾向**

(単位:百万円)





## ■ 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・トレンドを収集

地域別市場動向・顧客層別志向・地域開発状況を把握

実営業体験を通して、顧客が重視する購入時満足度を蓄積

マーケティングリサーチで得た情報を各事業へフィードバック

マーケットニーズを理解しているからこそ

⇒満足度の高い新築分譲住宅の企画・開発・コンサルが可能

顧客が重視する購入のポイントを理解しているからこそ

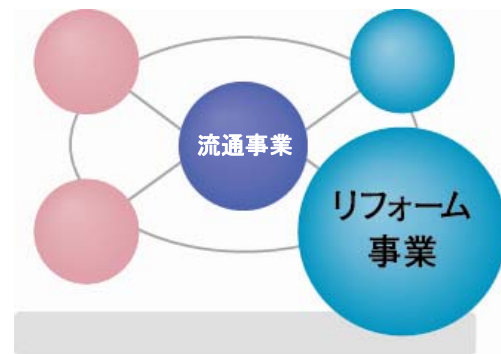
⇒訴求効果の高いリフォームの提案・再生事業が可能

## 他社にはない営業手法の確立

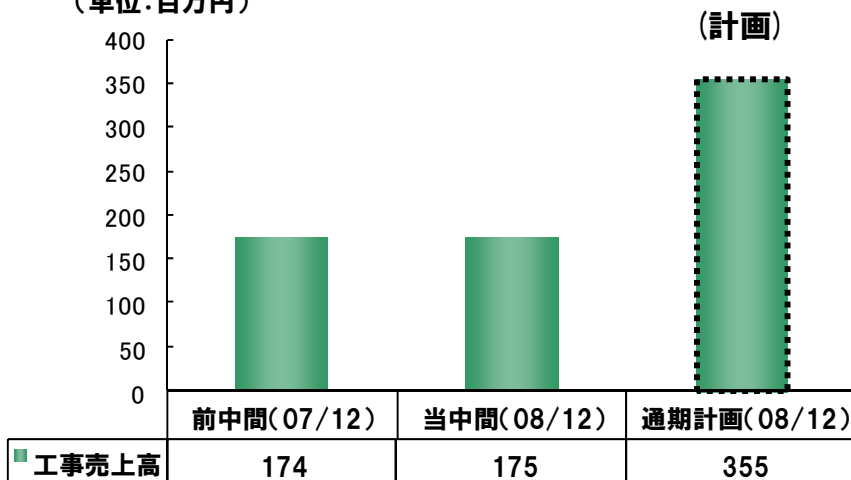
中古住宅購入希望者(情報希望者)にピンポイントで提案可能  
高い成約率と営業コスト削減効果

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

金融機関と提携し、住宅ローンとリフォームローンを  
1本で組める当社独自のローン商品を提供



(単位:百万円)



リフォーム工事完成後の物件でオープンハウスによる集客活動を実施。検討段階の顧客にリフォームを実際に体感していただく取組

「中古住宅×リフォーム」はお客様メリットの最大化につながることを提言

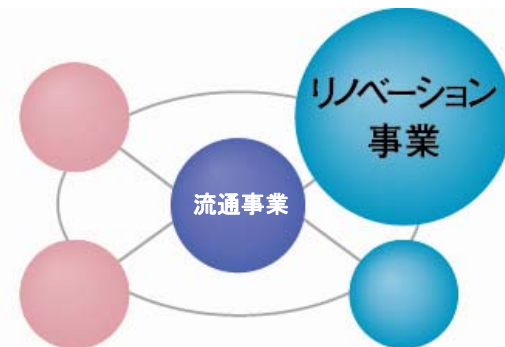
1件当たりの工事請負金額を増加

## ワンストップサービスのノウハウを集約

不動産市場に流通する全ての物件・開発情報を収集  
**好立地で良質な中古住宅取得**

リフォーム事業から最新トレンド・顧客ニーズを把握  
**市場に受け入れられる付加価値創造**

仕入から施工、販売までの一連の流れをグループで完結  
**経費の無駄を省き、高収益体質な事業展開**

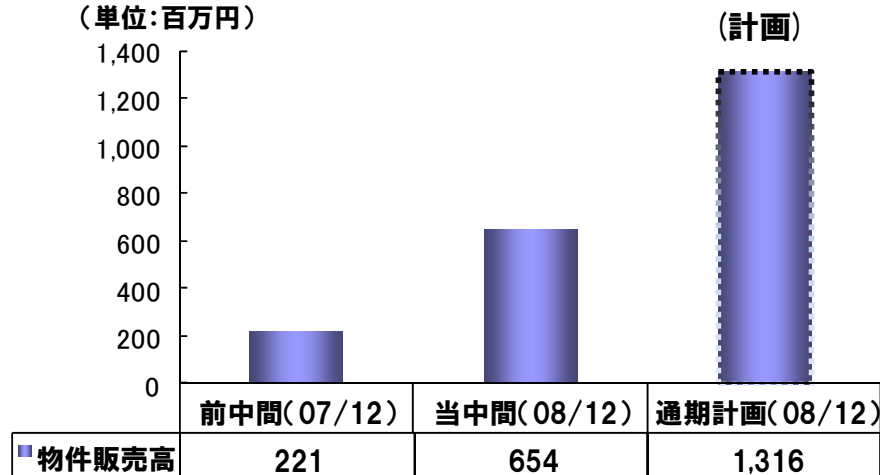


優良な物件の安定供給により  
 事業拡大を目指す

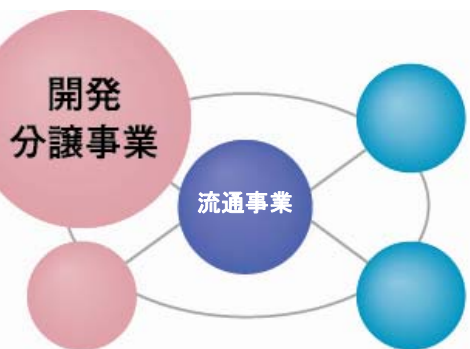
専属部隊を新たに組成し、  
 市場に流通する全ての情報を収集

**仕入・販売経路拡大**

(単位:百万円)



## 流通事業から得る良質の情報・生の顧客の声を反映



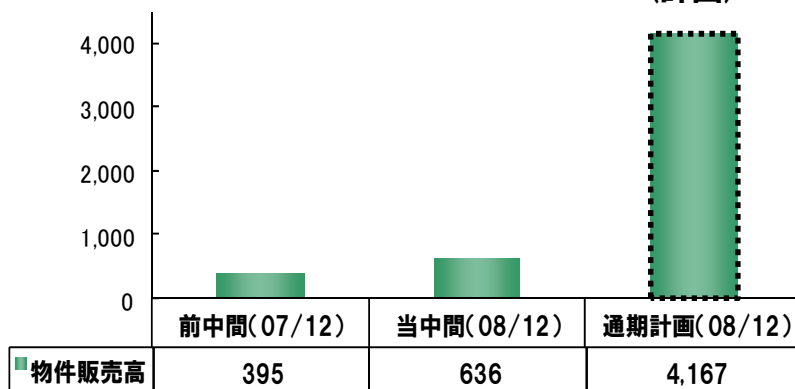
土地の開発取得から、プランニング、広告、販売、引渡まで  
**全て当社の一貫体制による、コストパフォーマンスの高さ**

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  
**想像以上の感動と驚きの提供**

顧客自身が気づいていない潜在的ニーズに対して  
**オリジナリティのある新しい空間創造**

(単位:百万円)

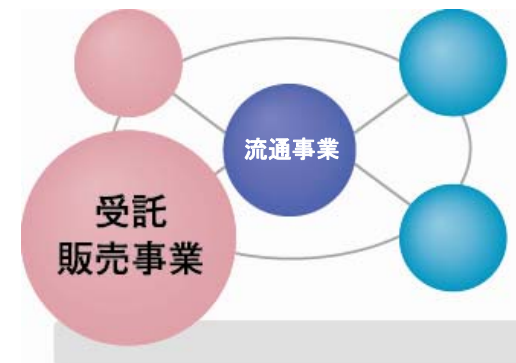
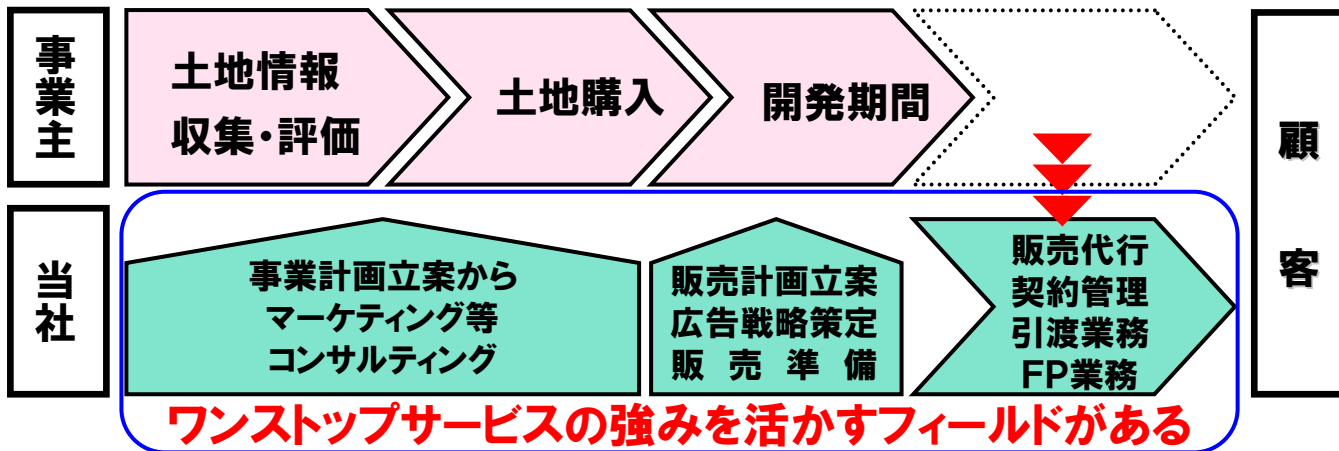
(計画)



マンション開発を一時休止

比較的堅調な戸建分譲開発を主力  
**オリジナリティを追求することで  
 競合他社と差別化**

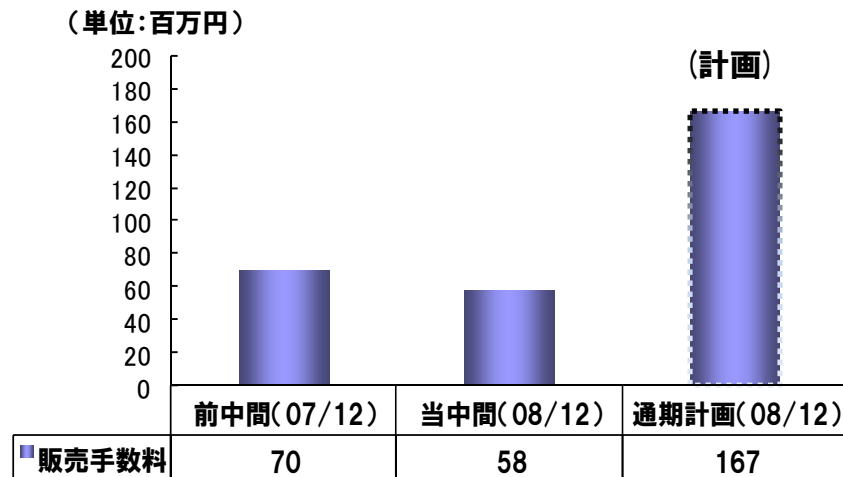
## 事業計画・販売計画から広告戦略・販売・引渡まで

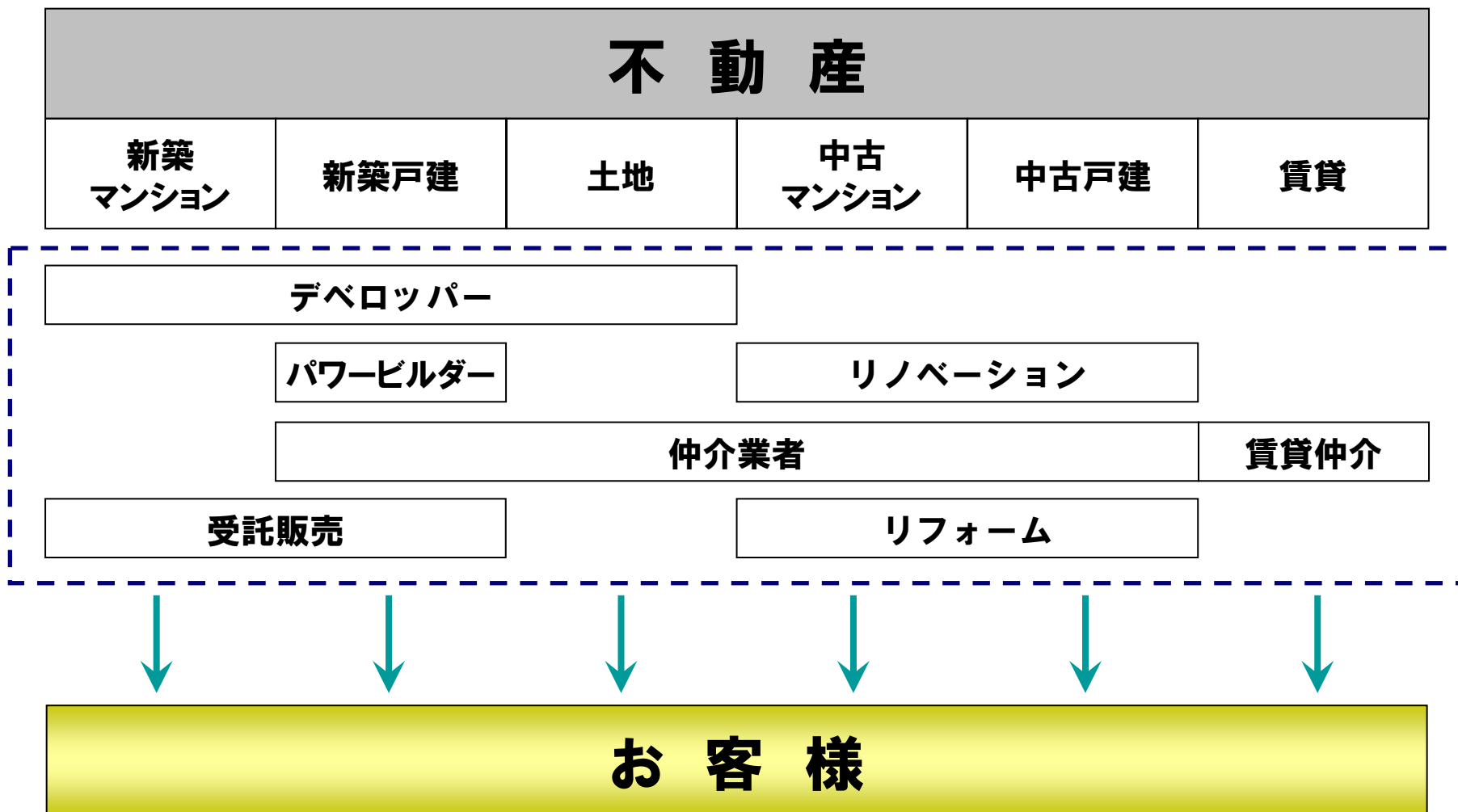


### 新築マンション不況の影響懸念

景気動向に左右されにくいとされる  
シニア住宅の販売を受託

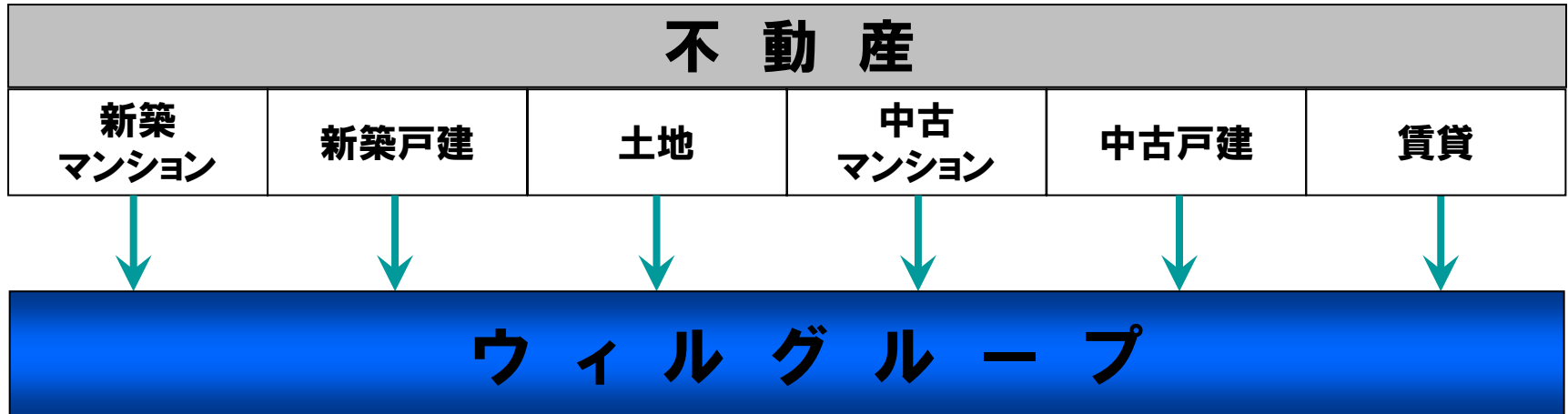
少子高齢化を見据えたうえで  
シニア層の取り込み





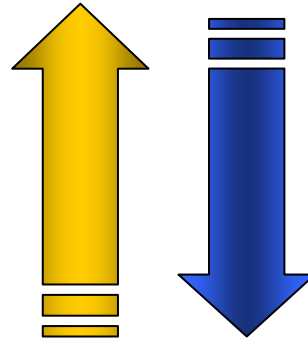
※自分に最適な物件とは一体どの様な物件なのか、全てを調べることは難しい

## ■ 全てのニーズを、一貫体制によりサポート



※全ての選択肢が検討可能

時間・手間・無駄・コストを省き、**効率的かつ効果的**な住まい探しを実現

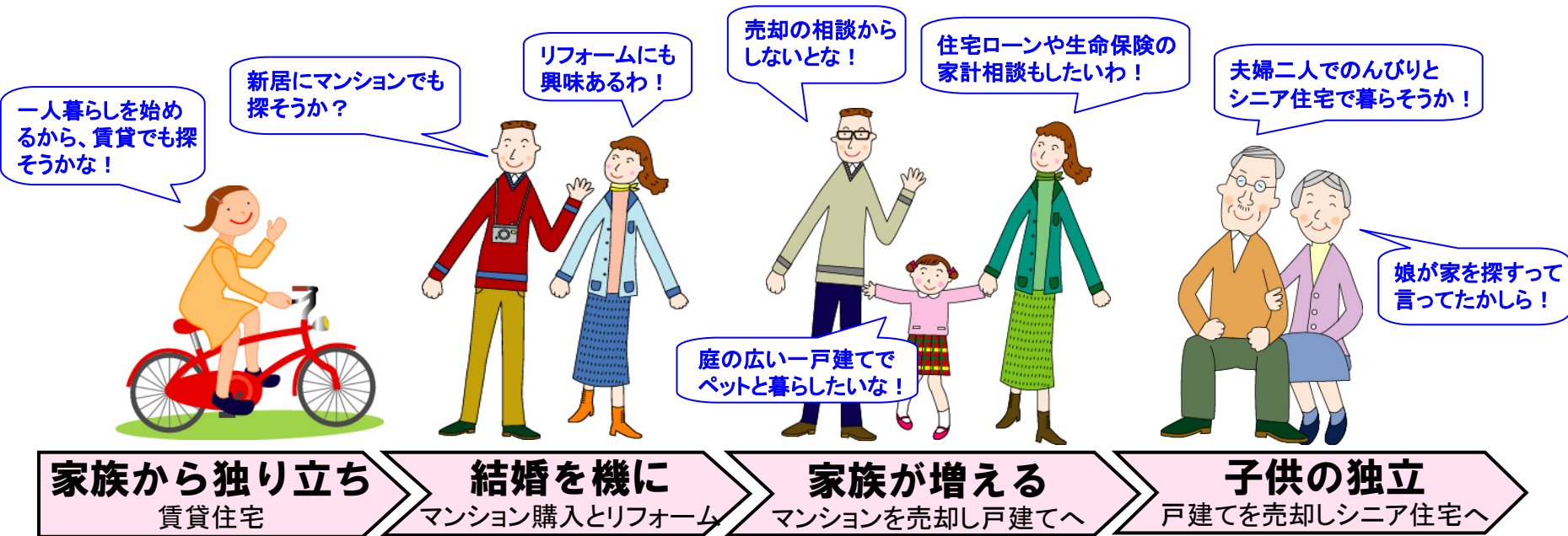


※全ての顧客ニーズに対応

営業機会のロスが少なく、**成約率が高い**  
事業間のシナジー効果で、**顧客単価が高い**

**お客様**

## 人生の節目をトータルにサポート



住まいのことならウィルに行こう

## ウィルグループ

- ⇒ **リピート顧客**や**紹介顧客**が増え、**営業コスト削減効果**
- ⇒ 「住まい」「暮らし」にとどまらず**人生全てを事業領域**にできる



## 地価に左右されずに経営を安定化させる戦略を図る

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

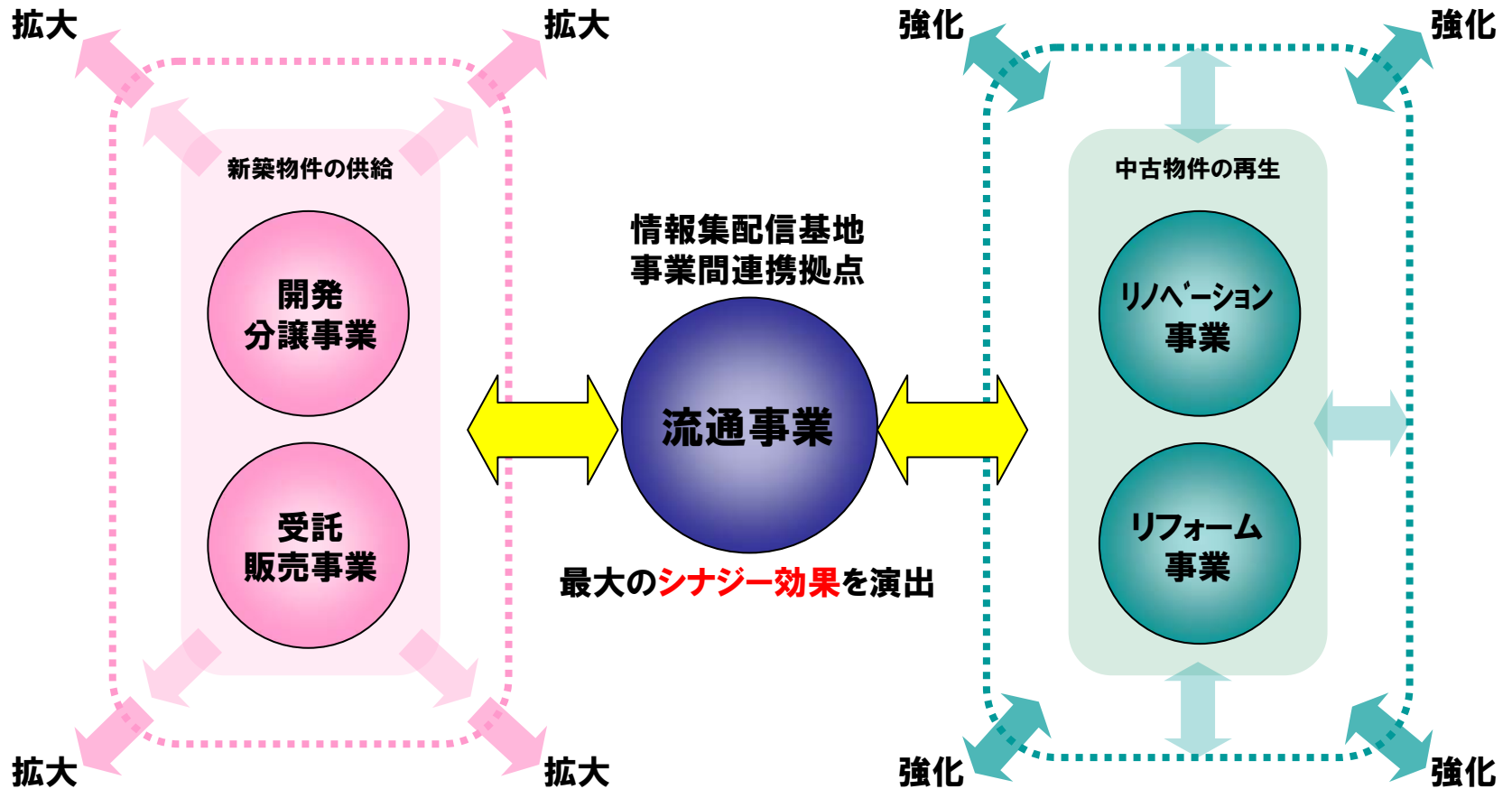


**開発分譲事業  
(新築住宅の供給)**



**リノベーション事業  
(中古市場中心)**

## ■ 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～







## ■ 秋口以降、流通が予想される優良物件の確保

企業の財務体質悪化に伴う資金調達手段として、在庫物件の処分に伴う投げ売りが、本年の秋口以降に本格化することが予想される。そして、上昇傾向にあった不動産価格は調整色を強めることになり、優良物件が適正価格で市場に流通し始め、財政状態が健全である企業のみが仕入商戦に参加できる。

仕入商戦を見越したうえで、**たな卸資産を圧縮し財務体質の改善に取り組んできた**

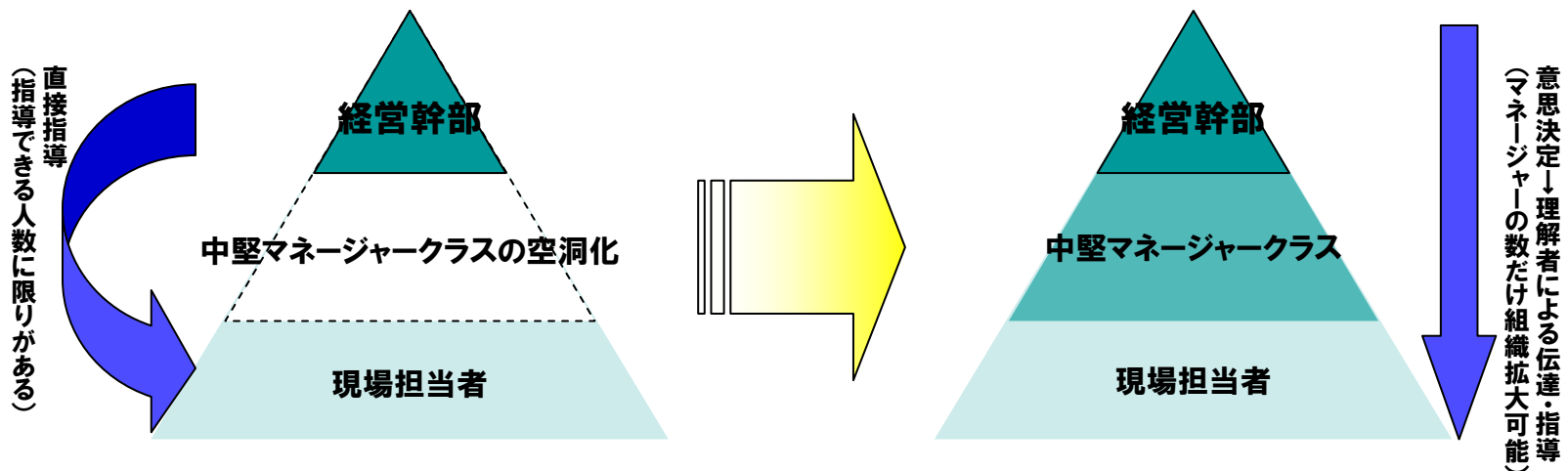
建築価格高騰が続く限り、苦戦が予想されるマンション開発には手を出さず、**優良な戸建開発用地の取得に注力**

⇒ 今後の成長へ向けた準備は完了、  
攻めの姿勢に転換することで業績の拡大を図る

## 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
創業	1993年 10月 1日
設立	1995年 6月 12日
資本金	269,677,850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) 株式会社ウィルフィナンシャルコミュニケーションズ (その他事業)
従業員数	連結120名(平成20年6月30日現在)

- 1993年10月 個人創業によりウィル不動産販売創業
- 1995年 6月 株式会社ウィル不動産販売を設立  
(流通事業及び受託販売事業)
- 1999年 4月 開発分譲事業 開始
- 2001年 4月 損害保険代理業務 開始
- 2003年 4月 リフォーム事業 開始
- 6月 宅地建物取引業免許を兵庫県知事免許から  
国土交通大臣免許へ移行
- 2004年12月 株式交換により、株式会社ウィル空間デザイン  
を100%子会社化
- 2005年 2月 ファイナンシャルプランニング業務 開始
- 10月 建設業許可を大阪府知事許可から国土交通  
大臣許可に移行
- 11月 リノベーション事業 開始  
株式会社リノウエストを設立(100%子会社)
- 2007年 2月 ジャスダック証券取引所に上場
- 2008年 1月 株式会社ウィルフィナンシャルコミュニケーションズを設立  
(100%子会社)
- 7月 社名を株式会社ウィルに変更



**本日はお忙しい中、誠にありがとうございました。**

**これからの弊社事業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おります。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。