

2009年08月11日

2009年第2四半期決算説明資料

第2四半期連結業績ハイライト



(単位：百万円, %)

	第2四半期 (2009年12月期)		前中間期 (2008年12月期)		前期 (2008年12月期)	
		前期増減率		前期増減率	【参考】	前期増減率
売上高	2,144	22.5	1,750	40.4	4,450	6.9
売上総利益	220	53.3	143	△25.3	360	△44.7
営業利益 (△損失)	△26	-	△119	-	△313	-
経常利益 (△損失)	△79	-	△135	-	△355	-
純利益 (△損失)	△132	-	△166	-	△639	-

※昨今の不動産市況を鑑み、繰延税金資産51,658千円を取り崩しております。

※第2四半期連結累計期間における主な取り組み

- ①流通事業における営業所展開を含めた人員の再配置等、収益力の向上にむけた体制の強化
- ②財務状態の健全化にむけて販売用不動産の早期販売を促進するため、販売体制の強化

これらの取り組みを含む効果は、市場が回復する兆しの見え始めた5月以降に成果として表れ始めました。そのため、4月までの市場並びに消費者需要の低迷による遅れを補うまでにはいたりませんでした。

セグメント別売上



(単位：百万円，%)

	第2四半期 (2009年12月期)		前中間 (2008年12月期)		前期 (2008年12月期)	
		前期増減率		前期増減率	【参考】	前期増減率
流通	167	△15.5	198	△17.4	363	△24.7
リフォーム	145	△17.1	175	0.4	368	6.6
リノベーション	69	△89.3	654	195.0	1,229	△3.1
開発分譲	1,682	164.4	636	60.7	2,314	31.6
受託販売	43	△25.7	58	△17.5	106	△15.6
その他	35	31.8	27	△81.2	67	△62.8

- 流通・・・営業所数を年始に集約したため、1営業所当たりの収益性は向上しております。
2008年上半期：7店舗（平均売上：28百万円）⇒2009年上半期：4店舗（平均売上：41百万円）
- リノベーション・・・昨年来の不動産市況を鑑み、新規仕入については、保有リスクと利益率の確保を慎重に判断しております。
- 開発分譲・・・販売用不動産の早期販売を目的として、販売体制の強化を図るため人員の配置を見直し、5月以降においては来場者数の増加傾向もあり、契約状況は改善の兆しが見え始めました。

セグメント別売上総利益



(単位：百円，%)

	第2四半期 (2009年12月期)		前中間 (2008年12月期)		前期 (2008年12月期)	
		前期増減率		前期増減率	【参考】	前期増減率
流通	27	△7.1	29	△55.6	53	△58.7
リフォーム	1	△95.7	26	5.5	58	10.6
リノベーション	△6	—	61	120.6	115	△39.8
開発分譲	106	763.1	12	△3.8	105	△43.7
受託販売	△0	—	2	△85.8	△7	—
その他	23	112.5	10	△72.8	35	△41.2

●流通・・・営業所集約等の取り組みによる下記の効果により、収益性が向上しております。

◇店舗維持に関する**固定費の削減等によるコスト圧縮**

◇1 営業所当たりの担当地域を広げ、従来と同じ営業範囲をカバーできる体制を構築

◇地域特性、人口構成などを鑑み、その営業所ごとに必要なスキルを有した人材や

最適な年齢層の人材の配置を実施することにより、顧客と営業スタッフのミスマッチが
無くなり、**成約率が向上**

⇒5月以降、販売窓口である営業所への来客数は、営業所数の減少に関わらず、

昨年比120%～130%で推移しており、下半期は昨年の実績を超えると予想しております。

- リフォーム…リフォーム市場の環境が整いつつあり、リフォームを前提として住まい探しをされる顧客の増加が目立つようになりました。そのような中で、当社が行う広告やインターネットによる情報配信に対する反響増加に伴い、**大型リフォームの受注が堅調に伸びてまいりました。**
⇒大型リフォームの工事には相応の期間を要することから、顧客への引渡しは、第3四半期以降、随時行ってまいります。また、工事現場数の増加に伴い、人員を手厚く配置したことにより、第2四半期累計期間においては利益を圧迫することとなりました。
- リノベーション…価格調整による販売価格の見直しにより、一時的に利益率が低下しております。
- 開発分譲…たな卸資産の健全化により、商品力が強化され、価格調整を行うことなく、販売が進捗していることから、当初の想定利益を確保しております。
- 受託販売…受託物件1棟を完売いたしました。新築マンション市場の本格的な回復にはいたらず、その他の受託物件の販売は苦戦を強いられました。
- その他…各種紹介商品の提携代理店数を増加させる取り組みにより、着実に提携代理店数は増加してまいりました。このビジネスモデルは利益率が高いため、今後におきましても提携代理店数に比例する形で業績へ寄与してくるものと予想しております。
⇒2008年上半期：利益率40.25% ⇒ 2009年上半期：**利益率64.90%**

連結貸借対照表ハイライト



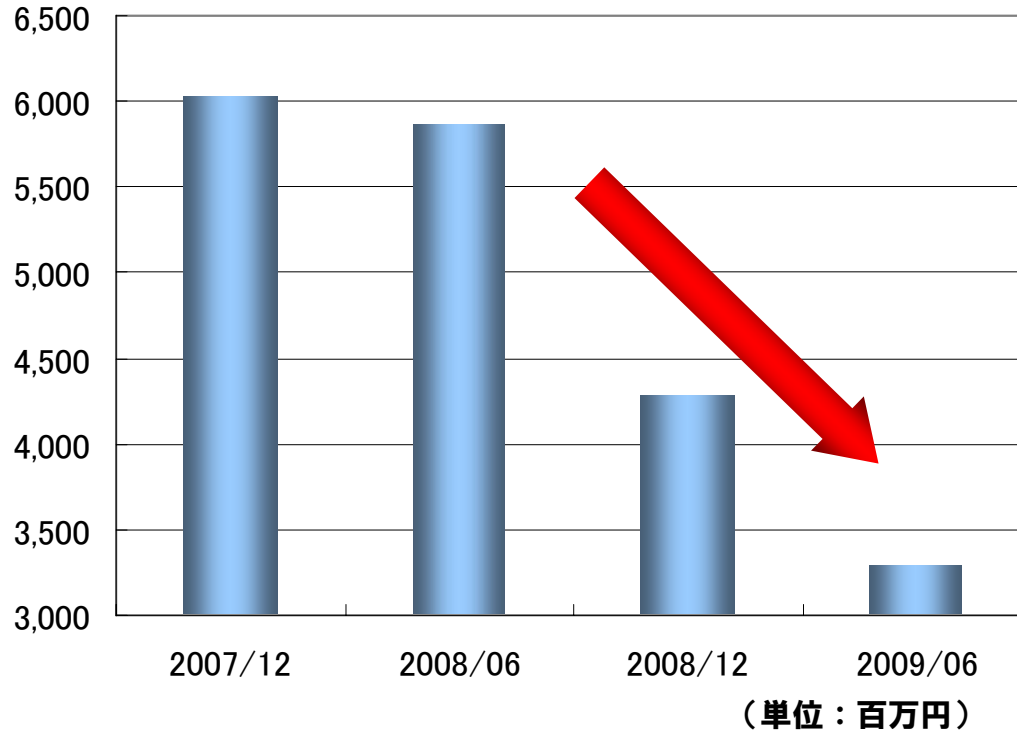
(単位：百万円, %)

	第2四半期 (2009年12月期)		前中間 (2008年12月期)		前期 (2008年12月期)	
		構成比		構成比		構成比
流動資産	3,369	72.1	6,695	82.9	4,571	77.3
うち現預金	42	-	520	-	187	-
うちたな卸資産	3,285	-	5,867	-	4,279	-
固定資産	1,300	27.8	1,375	17.0	1,340	22.7
うち有形固定資産	1,237	-	1,275	-	1,257	-
資産合計	4,670	100.0	8,073	100.0	5,912	100.0
流動負債	3,647	78.1	6,329	78.4	4,637	78.4
うち有利子負債※	3,126	-	5,693	-	4,043	-
固定負債	737	15.8	852	10.6	856	14.5
うち有利子負債※	737	-	852	-	856	-
負債合計	4,385	93.9	7,181	89.0	5,494	92.9
資本合計	285	6.1	891	11.0	418	7.1

※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戸引渡し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、返済期日到来による一括返済のリスクはありません。

■ たな卸資産の圧縮(前期末比23.2%圧縮)

(単位：百万円)



販売用不動産の早期販売を目的として、
販売体制の強化を図るため、
人員の配置を見直し

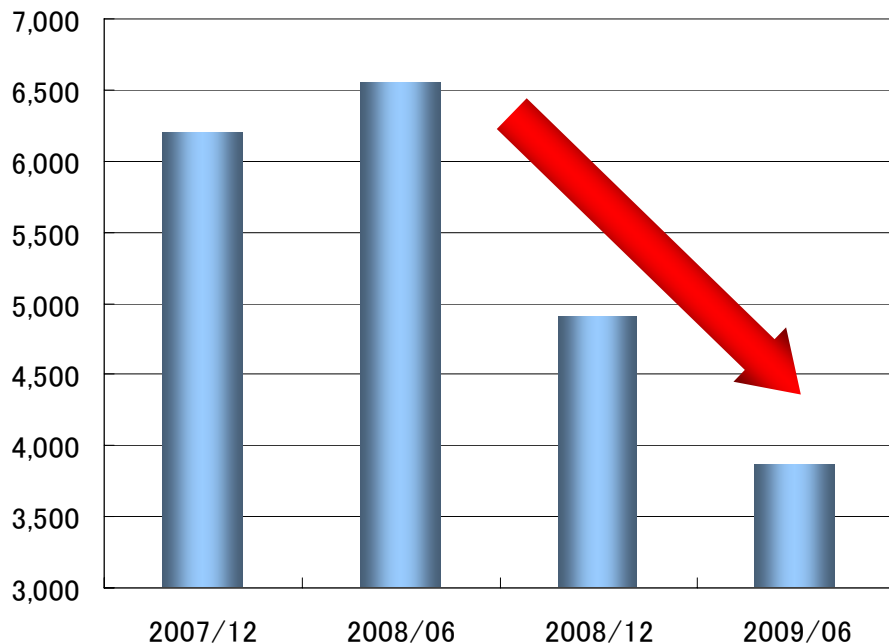
一部に見受けられる販売価格の大幅な
値下げ等を行うことなく、当初の想定
利益を確保しつつ、順調に販売は進捗
している

※たな卸資産の健全化

たな卸資産における新築マンション物件は、
現在販売中の1棟(残14戸)のみになりました。
この物件が完売すれば、現在進行中の
プロジェクトは、戸建開発物件のみになります。

有利子負債の削減(前期末比21.2%削減)

(単位：百万円)



(単位：百万円)

	2007/12	2008/06	2008/12	2009/06
有利子負債残高	6,203	6,545	4,900	3,863

有利子負債の削減に取り組み始めた2008年6月から41.0%削減 ※2,681百万円削減

金融機関とは、信頼関係のもとで良好な取引関係が継続しており、物件引渡しに連動した借入金の返済により、随時削減

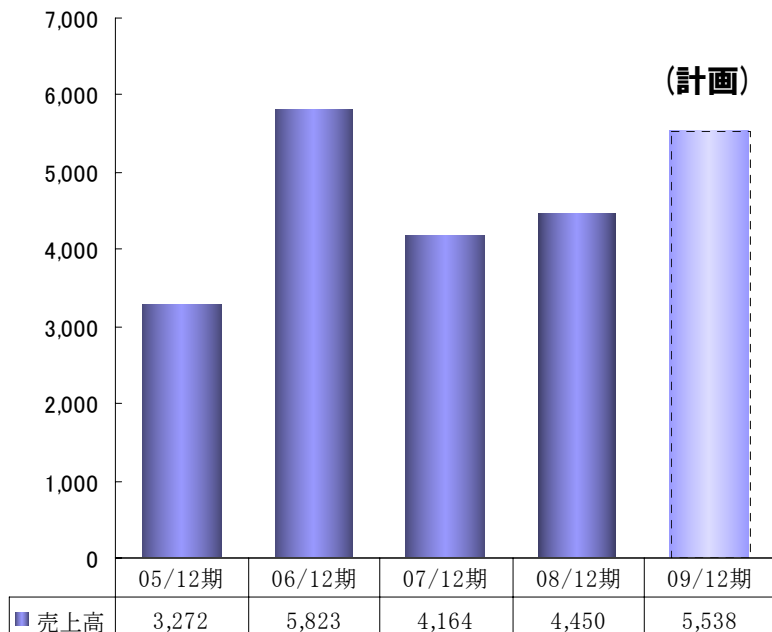
※プロジェクト開発に係わる借入金返済方法

物件1戸引渡し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、返済期日到来に伴う一括返済のリスクはありません。

ワンストップサービスの体制強化、 各種損益の赤字解消へ

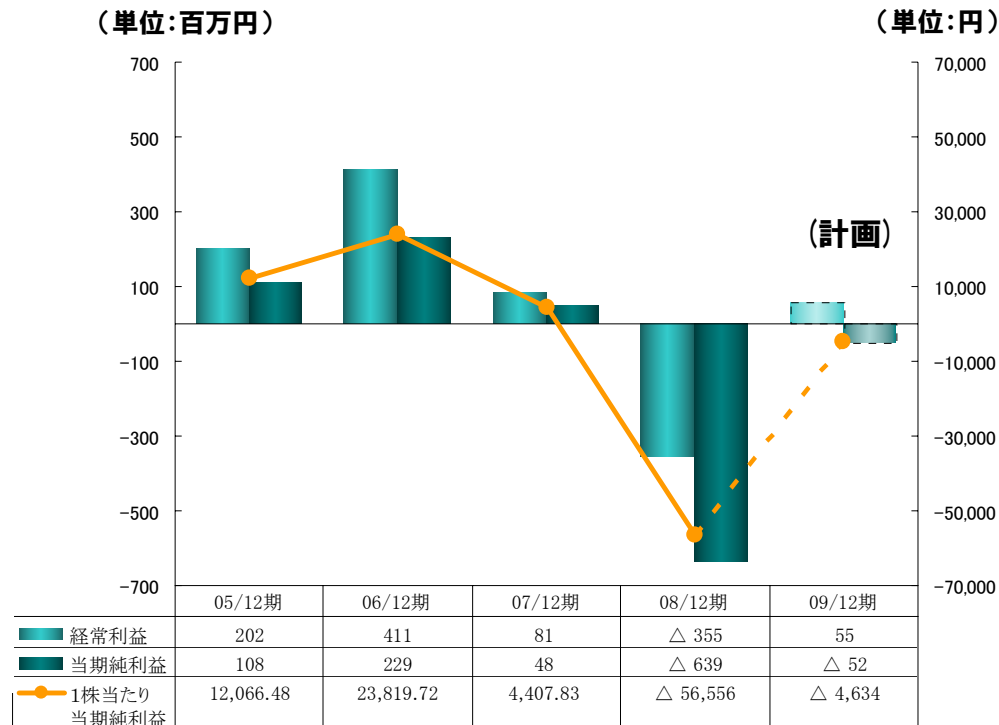
売上高

（単位：百万円）



各種利益

（単位：百万円）



（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）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

当初の計画では、組織改革により各種損益の赤字解消を予測しておりましたが、平成21年7月21日付で業績予想の下方修正を行っております

理由① 販売用不動産の早期販売

◇財務状態の健全化に向けて販売用不動産の早期販売を促進するため、
人員の配置を見直し販売体制の拡充 ⇒ 開発分譲事業の売上確保に重点

◇自社開発物件の販売に人員を拡充することによって不動産売買の仲介や
他社物件を販売する人員が減少 ⇒ 仕入原価等が発生しない手数料収入の
減収に伴い、利益率は一時的に低下することを予想しております

理由② 繰延税金資産の取り崩し並びに特別損失の計上

- ◇昨今の不動産市況を鑑み、繰延税金資産51,658千円を取り崩しております
- ◇当社で購入を予定していた販売用不動産の物件について、最近の業績動向
及び不動産市況を鑑み、当該物件の購入に関する契約の解約に伴い、
損失違約金42,377千円を特別損失に計上しております

2009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2,784百万円）

（単位：百万円）

	物件名または プロジェクト名	引渡予定時期	2009年度下半期 販売予定戸数	2009年度下半期 売上予測金額
①	ウィル宝塚旭町リヴェール（兵庫県宝塚市）	～2009年12月	16	578
②	ほしくなる家プロジェクト（兵庫県川西市）	～2009年10月	3	108
③	プロジェクト116（神戸市垂水区）	～2010年12月	34	1,417
④	その他のプロジェクト案件	—	8	680

※現在、保有する販売用不動産は、完成物件及び契約から引渡しまでの期間が短い戸建開発物件が主力商品であります。

※販売用不動産の早期販売を促進するため、人員の配置を見直し販売体制を拡充することにより、プロジェクト案件の販売に注力してまいります。

※プロジェクト116（神戸市垂水区）の総戸数は116戸で、2010年度に56戸2,300百万円の販売を計画しております。

※④その他のプロジェクト案件の内訳

マンション案件：2戸33百万円、戸建案件：3戸138百万円、土地案件：3戸508百万円

②主なセグメント（下半期総額609百万円）

流通事業 ・ ・ ・ ・ 年初より営業所を7店舗から4店舗に集約し、営業効率の向上に取り組んできました。5月以降消費者需要の回復が顕著になると共に、営業エリアの統一も功を奏し、販売窓口である営業所への来客数は、営業所数の減少にかかわらず昨年比120%から130%で推移するなど、**1営業所当たりの収益性は大幅に改善**

⇒7月から5店舗体制にし、さらなる収益性の向上へ

リフォーム事業 ・ ・ 過去に当社から住宅を購入した顧客に対して、アフターフォローの一環として、リフォーム等を提案することで、顧客の潜在的なリフォーム需要を刺激し、**リピート顧客及び紹介顧客を獲得**

リフォーム市場の環境が整いつつあり、**リフォームを前提として住まい探しをされる顧客の増加**が目立ち始め、当社が行う広告やインターネットによる**情報配信に対する反響増加**

⇒大型リフォームの受注が堅調に推移

その他事業 ・ ・ ・ 保険商品の販路拡大（他業者との提携）

提携業者数の増加に比例して、売上増加（高利益率は維持）

■ 継続企業の前提に関する重要な疑義の早期解消

① 販売用不動産の早期販売

現在、保有している販売用不動産は、完成在庫及び契約から引渡しまでの期間が短い戸建開発物件が主力商品であるため、財務状態の健全化に向けて販売用不動産の早期販売を促進し、**開発分譲事業の売上確保並びに物件引渡しによる資金回収に注力**

② 営業効率の改善と固定費の削減

店舗展開・・・営業所の集約（4店舗体制）により、**1 営業所当たりの収益性と営業所効率は向上**

⇒第3四半期から5店舗体制にし、更なる収益性向上へ

固定費削減・・・外注していた制作物等を社内制作へ一部移行
その他固定経費等の費用対効果を再考し、**不要不急の経費を一時的に抑制**

③ キャッシュ・フローの改善策

プロジェクト融資等は、金融機関に対してこれまでと同様に、販売進捗に応じた形での返済期日の延長を実行

■ 不動産業界について

- ◇収益環境並びに資金繰りの改善を目的とした在庫物件圧縮のため、急激な価格調整を行う企業が増加し、新築マンションを中心に販売価格が低下傾向となり、収益率においても低位で推移するにいたりましたが、**価格調整による物件価格の下落も一巡**
- ◇住宅ローン減税拡大の効果等により、**低価格帯を中心に需要回復の兆し**が、緩やかにではあるものの、見え始める

今後の見通しは・・・

個人所得が大幅に改善されるまでには、今しばらく時間を要するものと予想されるが、企業業績の改善が見え始め、景気の底入れが期待される

今後において住宅市場並びに個人消費が徐々に回復してくるものと予想

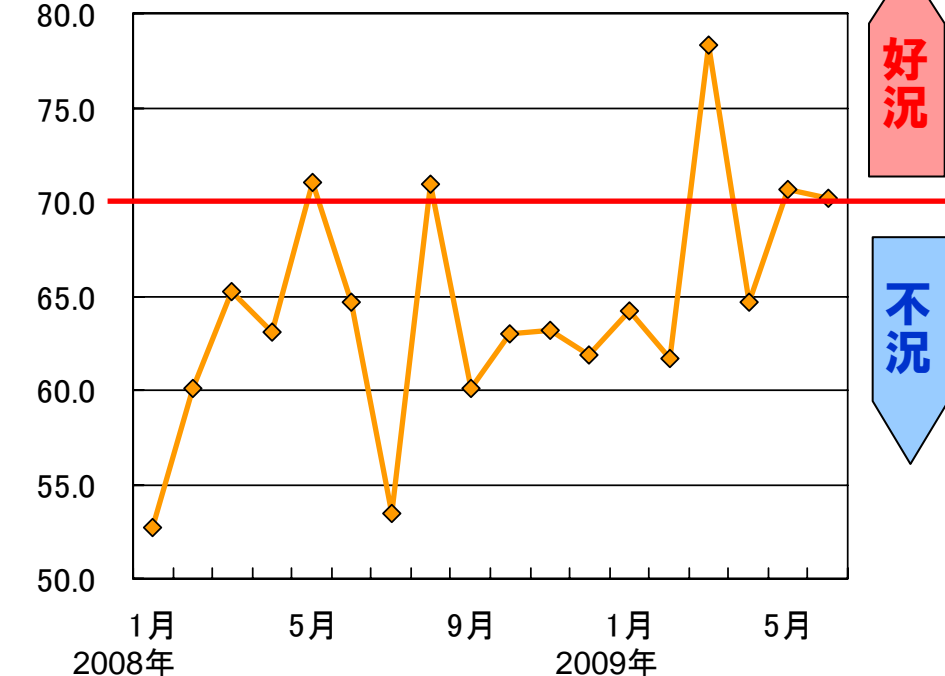
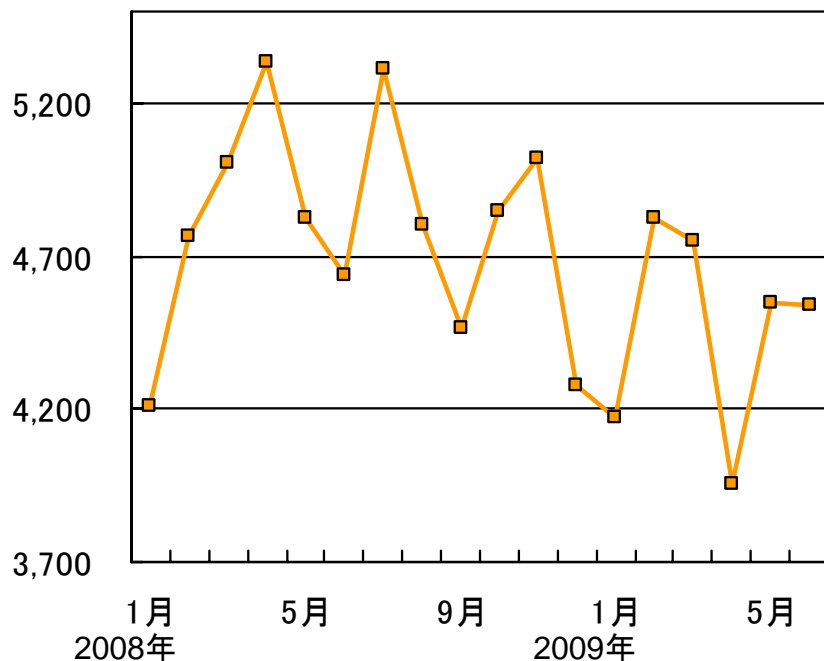
新築マンション価格と契約率の推移

新築マンション価格の推移

契約率の推移

(1戸当たり価格:万円)

(単位:%)



※資料:不動産経済研究所発表データ(首都圏)を当社で加工

マンション価格は、一時の高騰から**落ち着きを取り戻し低下傾向**
住宅市場と個人消費が緩やかにではあるものの、**回復の兆しが見え始める**

■ 当社の現状と今後

- ⇒ 販売用不動産の早期販売を促進するため、人員の配置を見直し、販売体制の強化に取り組んできたことにより、5月以降においては**来場者数も増加傾向となっており、契約状況は改善の兆し**が見られる
- ⇒ 4月までは、閉鎖した営業所の対象エリアを既存店に集約する作業に時間を要したこと、消費者需要の回復ペースが鈍かったこと等の影響を受けましたが、**5月以降消費者需要の回復が顕著**になると共に、営業エリアの統一も功を奏し、販売窓口である営業所への来客数は、営業所数の減少にかかわらず**昨年比120%から130%で推移**

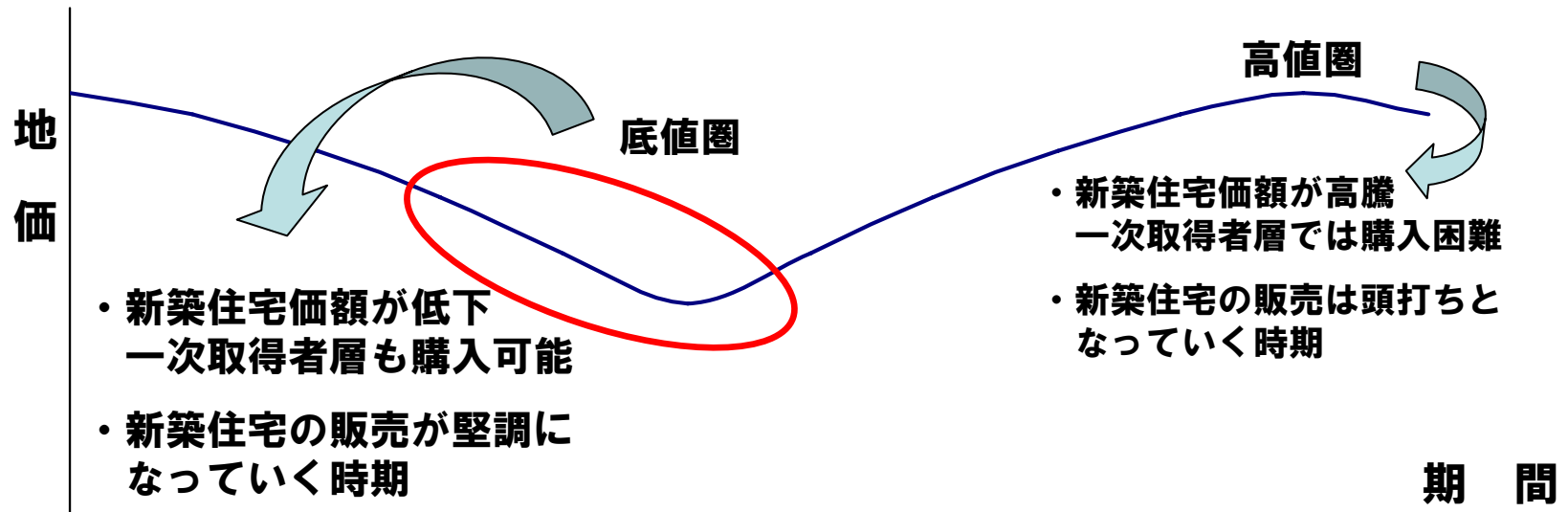
厳しい市場環境だったからこそ・・・

原点に回帰し、本質を見極め、大きく飛躍するチャンス

景気や市況に左右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

時代に合わせて経営戦略・営業展開



現在の市場環境は、新築マンション市場の低迷を含めて、不動産価額の下落局面
⇒高額物件は、販売の低迷により販売価額が下落するなど、**物件保有リスクが増加**
⇒販売期間の長期化に伴い、広告宣伝費等の追加計上が**利益を圧迫（利益率の低下）**

当社の経営戦略・営業展開は・・・

開発分譲事業による新築住宅（戸建）の供給を中心に展開

- ⇒完成在庫を保有する期間の短縮により、**価格下落リスクを軽減**
- ⇒土地の高騰局面で仕入れた物件ではないため、**販売価額を見直す必要なし**
- ⇒契約から引渡しまでの期間が短いため、**投資資金の回収効率が向上**

■ 当社の現状と今後

- 2009年・・・各種損益の黒字化と資金繰りの正常化を実現することで、**事業リスクを解消（経営基盤の再構築）**

- ◇販売用不動産の早期販売により、売上確保と資金回収に注力
- ◇人員配置とコストの見直し等を含めた組織体制の再構築

ステップ1

- 2010年・・・土地価格の下落に伴う優良物件を仕入れる好機を掴むため、**経営基盤と財務体質の強化（チャンスに備えた準備）**

- ◇戸建物件の早期販売が売上と利益を牽引
- ◇ワンストップサービスの体制強化によるシナジー効果の最大化

ステップ2

- 2011年・・・新規物件の販売開始をはじめ、ビジネスモデルである「ワンストップサービス」のシナジー効果により、**業績の拡大路線へ**

- ◇新規開発案件の販売
- ◇「中古住宅×リフォーム」市場の確立 など

会 社 名	株式会社ウィル
創 業 設 立	1993年 10月 1日
資 本 金	1995年 6月 12日
代表取締役	269,677,850円
本社所在地	岡本 俊人
事業内容	兵庫県宝塚市逆瀬川一丁目14番6号
子 会 社	流通事業(売買仲介業務)、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
従 業 員 数	株式会社ウィル空間デザイン (リフォーム事業、リノベーション事業) 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)
	連結104名(平成21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 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。

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おります。

<http://www.wills.co.jp/>