



平成 20 年 1 月 22 日

各 位

会 社 名 株式会社ウィル不動産販売
代 表 者 名 代表取締役 岡本 俊人
(コード番号：3241)
問 合 せ 先 取締役総務グループマネージャー
役職・氏名 栗野 泉
電 話 0797-74-7272

平成 19 年 12 月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、最近の業績動向等を踏まえ、平成 19 年 7 月 20 日に公表いたしました平成 19 年 12 月期（平成 19 年 1 月 1 日～平成 19 年 12 月 31 日）の業績予想につきまして、下記のとおり修正いたしますのでお知らせいたします。

記

1. 平成 19 年 12 月期 通期業績予想の修正

(1) 連結（平成 19 年 1 月 1 日～平成 19 年 12 月 31 日）

(単位：千円)

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	当 期 純 利 益
前回発表予想 (A)	6,440,553	464,124	422,797	232,146
今回修正予想 (B)	4,164,841	132,546	81,356	43,051
増減額 (B-A)	△2,275,712	△331,578	△341,441	△189,095
増減率 (%)	△35.3	△71.4	△80.8	△81.5
(ご参考) 前年同期実績 (平成 18 年 12 月期)	5,823,026	446,658	411,849	229,479

(2) 個別（平成 19 年 1 月 1 日～平成 19 年 12 月 31 日）

(単位：千円)

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	当 期 純 利 益
前回発表予想 (A)	4,894,381	282,212	257,054	138,577
今回修正予想 (B)	3,220,997	48,160	33,603	21,079
増減額 (B-A)	△1,673,384	△234,052	△223,451	△117,498
増減率 (%)	△34.2	△83.0	△86.9	△84.8
(ご参考) 前年同期実績 (平成 18 年 12 月期)	4,949,671	351,551	333,335	178,417

2. 業績予想修正の理由

当期におきましては、不動産業界にとっては厳しい経営環境となりましたが、特に下半期は急激に環境の悪化が進みました。改正建築基準法の施行に伴う建築確認許可の停滞により、2007 年度の住宅供給量が大幅に減少したことに始まり、米国のサブプライムローン（信用力の低い個人向け住宅融資）問題を発端とした世界規模での金融市場の混乱、株式市況の悪化、不動産取引の停滞などがおきました。

国内経済をみても、ガソリン価格の高騰、食品等の値上げ、賃金の低迷などから個人消費は伸び悩み、住宅市場においても地価・住宅価格の高騰による個人の買い控えが発生していると思われます。

これを裏付ける指標として、下半期における近畿圏のマンション契約率は 17 年ぶりに 60%を割り込み、8 月には 56.4%、11 月には 58.9%を記録するなど、バブル崩壊直後と同程度の契約率にまで低下しております。

当社グループの販売窓口である営業所及び販売センターへの年間来場数も、前年と比較して約 25% 程度減少いたしました。また、第 4 四半期だけを前年同期と比較すると約 40% 程度の減少幅となっております。

これらの結果、当社グループにおける連結業績は、売上及び利益ともに当初計画を下回ることになりました。主な要因といたしましては、リノベーション事業における 1 棟リノベーションによる分譲マンション及び開発分譲事業における新築分譲マンションにおいて、第四半期に完成及び顧客への引渡しを計画しておりました物件の販売予定数が大幅に未達となったことにより、両事業による売上は当初計画に対し、リノベーション事業が 4 億 18 百万円、開発分譲事業が 17 億 30 百万円の未達となる見通しであります。

また、流通事業におきましても営業所を増設し 7 店舗体制で臨みましたが、売上としては計画を 85 百万円、流通事業の顧客をターゲットとするリフォーム事業においては計画を 93 百万円下回る見通しとなりました。

売上の減少に伴い、売上総利益が低下いたしましたことを受けて、営業利益、経常利益及び当期純利益についても業績予想の修正を行ったものであります。

なお、個別業績の修正理由につきましては、連結業績の修正理由と同様であります。

当社グループを取り巻く不動産市況の改善には、今しばらくの時間を要するものと予測されますが、顧客動向が明らかに変化したと感じられた第 4 四半期の当初から対策を検討し、第 14 期（平成 20 年 1 月 1 日から平成 20 年 12 月 31 日）より新しい取り組みを開始すべく準備してまいりました。

具体的には、従来の流通事業（不動産売買の仲介）のラインに賃貸事業、賃貸管理事業を加え、エリア内におけるターゲット顧客のみならず、潜在顧客にも間口を広げるとともに、社名の露出拡大による認知度アップも図りながら、既存ターゲットを含めた顧客層の拡大を促進してまいります。

また不動産業界全体としては、新築戸建住宅と比べて、新築分譲マンションの販売が非常に苦戦していることから、受託販売事業において新たにカレッジリンク型シニア住宅の販売代理も獲得し、シニアの富裕層にターゲットを拡げてまいります。

これらにより当社グループが提供する「住まいのワンストップサービス」は完成形となります。

その他にも、新築マンションに手が届かない一時所得者には、今後もニーズが高まっていくと予想されるリノベーション住宅の仕入を強化するため、専属の人員を増加し積極的な物件取得と販売網の整備を整えました。加えて、開発分譲事業における企画・開発についても戸建住宅を中心にシフトするなどの対策に取り組みました。

更に、従来はグループ内の顧客に対してのみ販売を行っていた保険商品について、全国の不動産業者の顧客を対象に販売できる体制を整えるため、専業保険代理店の子会社を設立する準備を進めてまいりました。

これらの取り組みは、市況の変化が急激であったこともあり、当期の業績をカバーするには間に合いませんでしたが、次年度以降において効果を発揮するものと考えております。

以上

ご注意：上記の予想は、本資料の発表時現在において入手可能な情報に基づき作成しております。

実際の実績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。