



平成 20 年 10 月 27 日

各 位

会 社 名	株式会社ウィル
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

当社株式の上場時価総額及び今後の展開等について

当社の株式につきましては、平成 20 年 7 月の上場時価総額（月末上場時価総額）が 5 億円未満となりましたので、ジャスダック証券取引所株券上場廃止基準第 2 条第 1 項第 3 号に基づき、事業の現状、今後の展開、事業の計画の改善その他ジャスダック証券取引所が必要と認める事項を記載した書面を提出いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 当社株式の時価総額について

当社株式は、平成20年7月の月末時価総額が5億円未満となりました。

ジャスダック証券取引所株券上場廃止基準第2条第1項第3号（上場時価総額）では、9ヶ月（事業の現状、今後の展開、事業計画の改善その他ジャスダック証券取引所が必要と認める事項を記載した書面を3ヶ月以内にジャスダック証券取引所に提出しない場合にあつては、3ヶ月）以内に、毎月の月間平均上場時価総額及び月末上場時価総額が5億円以上にならない時は、上場廃止になる旨記載されております。

（ご参考）

- (1) ①当社株式 平成20年7月末（7/31）現在のの上場時価総額
7月末最終価格 36,800円×7月末上場株式数 11,308株
＝月末上場時価総額 416,134,400円
- ②当社株式 平成20年8月末（8/29）現在のの上場時価総額
8月末最終価格 33,100円×8月末上場株式数 11,308株
＝月末上場時価総額 374,294,800円
- ③当社株式 平成20年9月末（9/30）現在のの上場時価総額
9月末最終価格 23,280円×9月末上場株式数 11,308株
＝月末上場時価総額 263,250,240円
- ④当社株式 平成20年10月27日現在のの上場時価総額
10月27日最終価格 16,800円×10月27日現在上場株式数 11,308株
＝10月27日上場時価総額 189,974,400円

- (2) ①当社株式 平成20年7月月間平均上場時価総額 516,358,989円
- ②当社株式 平成20年8月月間平均上場時価総額 387,598,329円
- ③当社株式 平成20年9月月間平均上場時価総額 308,588,253円
- ④当社株式 平成20年10月1日～27日現在の平均上場時価総額 217,339,760円

2. 事業の現状

(1) 事業の内容

当社の主な事業内容は、不動産売買及び賃貸の仲介を行う流通事業、当社の仲介にて中古住宅を購入される方に対してセットで提案を行うリフォーム事業、中古流通市場にて仕入れた物件を新築並もしくは新築以上に付加価値を高めて販売するリノベーション事業、当社にて企画開発した物件の提供を行う開発分譲事業、他社にて企画開発した物件の販売代理を行う受託販売事業、これらの事業に付随して発生するファイナンシャルプランニング等のその他事業により構成されており、「住まい」に関わる事業領域を全般的に取り扱うことにより、阪神間・北摂地域において「住まいのワンストップサービス」を展開いたしております。

(2) 不動産業界を取り巻く環境

現在の国内経済は、世界的な金融市場の混乱による株価の低迷、急激な為替の変動、原油価格、原材料価格の高騰などから消費者心理の冷え込みが急速に顕在化してまいりました。また、永らく景気の牽引役となっていた生産や輸出は、米国を中心に広がる世界的な景気減速を受けて減少し、外需に依存する成長を続けてきた日本経済は後退局面に入るに至っております。

当社グループが属する不動産業界におきましては、米国発のサブプライム問題による世界的な金融市場での信用収縮懸念が広がり、三大都市圏を中心に活況な取引が行われていた不動産ファンドに対する金融機関の融資姿勢は極端に引き締められることとなり、資金調達が困難になった企業の倒産が散見される状況にあります。そのような状況が、更に金融機関の融資姿勢の変化を不動産業界全般に拡大させる悪循環を生む結果となっております。

また、昨今の地価上昇に加えて原油価格及び原材料価格の高騰が建築資材の急騰を招き、コスト削減などの経営努力では補いきれない建築費の増加を受けたマンションの分譲価格は、従来の2割から3割程度高い状態で市場に供給されるようになりました。しかしながら、景気の後退局面においては消費者の買い控えや購入意欲の減退が顕著となっており、近畿圏におけるマンション契約率は、好調の判断基準とされる70%を大きく割り込み、バブル崩壊以来の50%台を記録するなど、不動産業界の経営環境は想定を超える速度で悪化しており、厳しさが増している状態となっております。

(3) 自社の状況

前述のような環境下において当社は、他社との差別化をより強固なものとするため「住まいのワンストップサービス」におけるサービス内容の充実、体制の強化に取り組んでまいりました。上場以来、具体的にとってまいりました戦略は以下の通りであります。

【平成 19 年 12 月期】

年初に、流通事業における 7 店舗目となる伊丹営業所を開設し、エリアドミナント戦略の強化に努めてまいりました。やみくもに店舗網を拡大するのではなく、阪神間・北摂地域の人気エリアに絞り、エリア内の情報収集力において質・量ともに競合他社に勝るとも劣らない体制の構築、地域ナンバーワン仲介店舗を目指しての戦略をとってまいりました。

4 月に入り、JV デベロップメントプロジェクトにより、大手デベロッパーとのマンション共同開発物件 2 棟の取得、並びにリノベーション・マンションプロジェクトにより、上場会社の社宅 1 棟の取得を相次いで発表しました。これらは、平成 18 年 4 月以来、地価の急激な上昇に伴う新築マンション価格の変化に対して、一般消費者の購入意欲が薄れてきたことを感じるようになったことから、当社としてはマンション用地の取得を行わずに、戸建用地の取得に切り替えるようになっておりましたが、前者の共同開発物件は、当時既に開発が建築段階にまで進んでいる物件であり、いわゆる旧価格にて販売が可能なマンションであったことや、大手との JV という安心感もあったことから、また後者の社宅については、築年数が浅く、立地条件が恵まれた物件に関わらず、リノベーション工事後の販売予定価格が新築マンションの 8 割以下で顧客への提供が可能と判断したことから、販売価格面で新価格のマンションに対する優位性があるものと考え、取得の決定を行いました。後に、新築マンション不況が想像を超える状況となり、共同開発物件については事業シェアの売却を決断することとなり、リノベーションマンションについては販売期間が予定を大幅に上回る結果となっております。

7 月には、販売開始を明日に控えた「ウィル宝塚旭町リヴェール」の建築施工業者である大舞工業株式会社が民事再生手続き開始の申し立てを行ったことにより、建築が一時ストップする事象が発生し、販売開始を延期せざるを得なくなりました。また、時期を同じくして「川西市鼓が滝戸建プロジェクト」においても、造成工事中に想定を超える硬度の岩盤が露出し、特殊な工法を用いて取り除く作業を余儀なくされたことから完成時期の見直しをすることとなりました。この両物件に関する工事の遅れにより、平成 19 年 12 月期の通期業績を下方修正することになりました。その後、大舞工業株式会社の民事再生は認められずに破産手続きへと移行しましたが、このようなケースを想定し、子会社である株式会社ウィル空間デザインにて建設業許可の申請を準備しておりましたため、スムーズに工事の移管作業を行うことができ、問題なく建築は進んでおります。

下半期に入ってから、不動産市況を取り巻く環境は一変の様相を呈し、第 4 四半期においては前年同四半期と比べて営業所及び販売センターへの来場者数は約 40% も下回る状況となりました。このような状況のなか、当社のワンストップサービスの充実を目的として、9 月には株式会社無添加住宅との提携を実施し、化学物質を使わない無添加の素材と工法を取り入れたリフォーム及びリノベーションにより、顧客に対するサービスの向上を図り、11 月には日本初のカレッジリンク型シニア住宅（※1）の販売受託をお受けし、少子高齢化社会のニーズに対応すべく経営の舵をとってまいりました。

しかしながら、急激な市場の変化に対する即効性のある戦略等の対応が遅れたこともあり、新築マンション不況の煽りを受け、前述の共同開発マンション並びにリノベーションマンションの販売が計画よりも大幅に未達に終わり、翌平成 20 年 1 月に 2 度目の下方修正を発表する結果となりました。

(※1) カレッジリンク型シニア住宅とは、大学のキャンパス内あるいはキャンパスからそれほど離れていないところに立地し、大学と住宅運営者が連携して運営する高齢者向け住宅です。入居者は大学の聴講生として他の学生と一緒に講義を受けられ、図書館等の施設の利用も可能です。全米では約20ヶ所の実績があります。

今回受託したシニア住宅の提携先は、関西大学文学部でございます。

【平成20年12月期】

前年度の後半から準備を進め、年初から新たな取り組みを開始しております。まず、流通事業の従来サービスである不動産売買仲介に加えて、当期より賃貸仲介業務及び賃貸管理業務を開始いたしました。これは新たな手数料収入を得ることもさることながら、街中のいたる場所に当社の看板等が設置されることによる営業エリア内の知名度の向上、浸透を図ると共に、賃貸需要者のうちから顧客に接触し当社の営業姿勢や社風をご理解いただくことで、将来の売買需要が発生した場合に優先的にご相談を頂くことを目的としております。

また、従来は一次取得者層をメインターゲットとしてまいりましたが、将来における少子高齢化等への対策として、シニアの富裕層にもターゲットを広げるため、受託販売事業においてお受けしたシニア向け住宅についても、その販売を開始いたしました。

これらのサービス追加により、従来の「住まい」に関わる事業領域の水平展開に加え、人生における節目やライフスタイルの変化に伴う全ての住宅需要に対応する「人生設計のサポート」という縦軸の展開を図っていく基盤の構築を行ってまいりました。

しかしながら、これらの取り組みによる効果が現れるには、継続的な活動を地道に行うことが必要であり、将来に向けての安定的な経営に資する戦略であると認識しており、昨今の急激な市況の変化に対しての戦略につきましても対応に遅れを感じている次第であります。当社の事業展開において中核となる流通事業におきましては、当中間期の来店顧客数が前中間期と比較して24.3%減少する結果となっており、開発分譲事業及び受託販売事業にて販売を行っております新築マンションにつきましても販売の長期化が避けられない状況となり、消費者の買い控えや購入意欲の減退を肌で感じるに至っております。

次に、リノベーション事業におきましても、新たに仕入れ専属チームを子会社である株式会社リノウエストに出向の形で配置し、従来の当社流通事業の営業所を中心とした物件情報からの仕入れ活動のみならず、他業者も活用することで、より広範囲に営業エリア内全ての流通物件の情報を取得し、安定した仕入れの確保と商品の供給を目指してまいりました。この結果、目的であった物件情報の収集能力は高まり、仕入れは順調に進み、当期の通期業績予想としては、悪化を続ける市況下において過去最高の取り扱い件数(44件)になる見込であります。

7月には、不動産市況の急激な変化に対する経営戦略として、低位で推移するマンション契約率を鑑み、新築分譲マンションの開発を一時的に休止し、比較的販売が順調に推移すると予想される戸建分譲開発に注力する方針を決定いたしております。この方針の下、大手デベロッパーとのマンション共同開発プロジェクトについては当社の事業シェア分を共同事業主に売却したことを公表いたしております。これにより販売が長期化した場合の財務面におけるリスクを回避するとともに、販売代理による事業参画を継続することで手数料収入による安定収益の確保を図ること、戸建分譲開発プロジェクトの進捗を早め、計画通りに販売を進められる状況

を作りだすことを目的としております。この決定により、当初計画においては当期の売上として予定しておりました両物件の当社シェア分につき、業績の下方修正を行っております。

当期の業績予想（平成 20 年 1 月 1 日～平成 20 年 12 月 31 日）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純損失
連結	6,445,484	66,759	34,390	77,736
個別	5,393,480	274	24,350	81,160

このように、不動産業界全般に広がる市況の悪化、金融市場の混乱、そのような中での当社の業績などについての市場の評価として、現在、当社株式の上場時価総額は 5 億円未満となっております。

なお、今後の見通しといたしましては、不動産市況の急激な好転は見込めず、厳しい経営環境が当面継続するものと予想をいたしておりますが、これまで実施してまいりました施策並びに今後及び実施中の施策により、懸念材料は払拭できるものと認識しております。

3. 今後及び実施中の施策と事業計画

当社は、今後の経営方針といたしまして財務体質の健全化、経営基盤の安定化を図ることを第一義とした戦略を執ってまいり所存であります。そのための具体的な方策につきましては、各セグメントの施策及び計画のなかでご説明してまいります。基本的な方向性として、販売期間の短縮、利益率の向上並びに財務リスクの低減等を最優先課題として改善を行うことにより、経営基盤の安定化の実現を目指しております。

(1) 開発分譲事業における施策について

当社グループの売上高に占める開発分譲事業の売上割合は、今期の通期業績予想において 64.6%と高く、全体の業績に与える影響が大きいと、その施策についても最も重要であると認識いたしております。なお、開発分譲事業における課題は、新築マンション不況下において現有するマンション開発プロジェクトの処理による、たな卸資産内容の健全化、それに伴う財務面に対するリスクの排除、戸建開発を中心とする戦略への転換による投資回収サイクルの短縮等が挙げられます。

それぞれに対する具体的な施策につきましては、以下の通りであります。

① 現有プロジェクト案件の見直し及びたな卸資産内容の健全化

業界全般における新築分譲マンションの販売低迷、自社開発マンションにおける販売長期化に対応するため、現在進行中のプロジェクト全般について、今後の見通し、財務状態に及ぼす影響などを総合的に検討してまいった結果、前述の通り新築分譲マンション開発を一時的に休止し、当面の間、戸建開発に注力する戦略をとってまいります。

この戦略に基づき、大手デベロッパーとのマンション共同開発プロジェクト 2 物件について、当社の事業シェアを共同事業主に売却することにしました。

このような決断に至った理由といたしまして、以下の 3 点があげられます。

- i) 2. 事業の現状 (3) 自社の状況【平成20年12月期】にて記載の通り、来場される顧客数の減少傾向に歯止めがかからないこと。
- ii) 来場された顧客の反応等から、新築マンション市場の低迷は今後も当面続く可能性が高く、その回復には相応の時間を要するもの予想され、販売が長期化した場合における財務面に与える資金ショートリスクは、当社にとって非常に負担が大きい(② 財政状態の健全化及びリスクの低減ー【マンション開発と戸建開発における資金繰りの比較】参照)ため、将来リスクの回避を図ること。
- iii) 新築マンションと比較して新築戸建住宅市場が堅調であり、当社が抱える戸建プロジェクトの販売をいち早く開始することで、販売活動の効率化が図れるものと判断したこと。
- これにより、当該物件売却後の当社のたな卸資産は以下の通りとなりました。

【売却後のたな卸資産内訳(平成20年6月末残高)及び取得時期/単位:千円】

プロジェクト名	種 別	たな卸金額	取得時期
ウィル宝塚旭町リヴェール (兵庫県宝塚市)	新築マンション (全30戸)	791,876	平成18年4月
プロジェクト116 (神戸市垂水区)	新築戸建 (全116戸)	2,203,713	平成18年6月
鼓が滝Ⅱプロジェクト (兵庫県川西市)	新築戸建 (全44戸)	838,346	平成18年11月
鼓が滝Ⅲプロジェクト (兵庫県川西市)	新築戸建 (全16戸)	124,006	平成19年7月
岡山プロジェクト (岡山県岡山市)	リノベーション (戸数未定)	525,487	平成19年1月
リブレカーサ逆瀬川 (兵庫県宝塚市)	リノベーション (残14戸)	391,753	平成19年4月

この施策を実行した結果、現在の当社のたな卸資産の内訳は、土地価格の高値圏で購入した物件がないことから、今後の減損会計による損失計上リスクの可能性も低く、加えてその大部分を戸建開発プロジェクト及びリノベーション物件が占めているため、現在の市況下においては新築マンションの販売価格との乖離状況や需要と供給のバランス面から、マンション開発と比較して優位性が高いものだけになったと認識をいたしております。

また、当社におきましては、不動産流動化事業などの投資ファンドを販売先とした商品開発には参入しておりませんでしたので、販売予定先の資金繰り事情などによる在庫の滞留や不良資産化した物件は元々なく、現在のたな卸資産の内容は、開発中または販売開始直後の物件がほとんどという状態にまで改善が進んでおります。

② 財政状態の健全化及びリスクの低減

現在の不動産業界を取り巻く環境は、黒字倒産などに見られるように金融機関の融資審査が厳格化し、新規資金の調達のみならず、既存借入金の返済期限のロールオーバーができずに資金不足が生じた結果倒産するケースが散見されます。

そのような中、当社におきましては平成20年7月4日付で公表の通りマンション開発から戸建開発へと軸足を移行したことにより、資金繰りの悪化懸念を払拭し、財務体質の健全化を図ること、即ち販売不振等による完成在庫を持たず、資金ショートによる支払遅延リスクを回避し、資金収支バランスが黒字である状態を保つための取り組みを行ってまいります。

この施策の実行より、金融機関の当社の経営に対する安心感及び信用度の維持を保つことができ、現在のところ資金調達不足に陥る懸念はありません。事実、平成20年9月末に一旦期限が到来した借入金（3銀行）については、従来通りなんら問題なくロールオーバーが認められており、平成20年9月29日提出済みの半期報告書においても、このところ継続企業の前提に関する注記を付される企業が散見されるなか、当社においては監査法人（新日本有限責任監査法人）より無限定適正の監査証明を頂戴しております。このように、外部機関からの信頼を勝ち得る企業であることは、投資家の皆様にとっても安心感を与えるものであり、財政状態の健全化を保つことは経営における重要な施策であると判断しております。

そのための施策としてマンション開発の一時休止を決定した訳ではありますが、その理由としてマンション開発におけるリスクのひとつに、販売が長期化することによる財政状態の悪化懸念があります。これは、融資契約上の形態によるものでありますが、マンションの場合にはお客様に物件を引き渡すに当たり、1部屋ごとに区分登記を行うためには、土地仕入れ時に設定した抵当権の抹消が必要となり、建物の完成引渡しを受けた時点で融資の一括返済が必要となります。また、建築工事の残代金についても全額支払が発生します。従って、販売の進捗が計画を下回った場合には、回収資金を支出金額が上回ることとなり、財政状態を圧迫するリスクが生じます。

しかしながら、戸建開発における融資におきましては、建物建築の前に土地を分筆して登記を行うため、物件の販売1区画ごとに融資の返済を設定することになります。従って、販売の進捗が芳しくない場合においても、融資の一括返済によるリスクは生じません。また、建築費用につきましても、建ててから販売する形態とはせず、モデル住宅を用いた販売により、契約後に建築着工を行う形態を採用してまいりますので、資金回収と支払いのタイミングを合わせる事が可能となります。（下表【マンション開発と戸建開発における資金繰りの比較】参照）

なお、2物件の売却により有利子負債を530,000千円返済しておりますが、今後も戸建開発の仕入れを行ってまいりますこととなりますので、この施策の影響によって有利子負債比率が大きく変動することは見込んでおりません。

【マンション開発と戸建開発における資金繰りの比較】

	マンション開発	戸建開発
融資返済の方法と金額	建物完成・当社への引渡し完了時に全額一括返済 ※販売戸数に関係がないため、販売が不調な場合には資金がショートするリスクがある	顧客への引渡しが完了した区画につき、1区画当りの設定額を返済 ※販売が完了した分だけ返済を実行するため、販売の進捗と返済は同期している
建物の建築代金	1棟発注に対して着手金、中間金、建物完成・当社への引渡し完了時に残代金を支払い ※全住戸が一斉に完成するため、販売が不調な場合には資金がショートするリスクがある	1戸ごとの発注に対して着手金、中間金、建物完成・当社への引渡し完了時に残代金を支払い ※建築着工数を調整でき、販売の進捗に合わせた発注が可能

③ 販売期間の短縮

マンション開発から戸建開発へと軸足を移行する目的のひとつとして、販売期間の短縮を図るということがあります。現在の市況においては、新築マンション価格と新築戸建価格は同水準まで達しており、マンションよりも戸建を志向する傾向が現れてきています。このことは、販売センターまたはモデルルームに対する集客数の差として顕著に現れており、現時点においては戸建住宅への来客数が多いため、必然的に営業機会が多くなるのが現状であり、販売進捗も堅調に進むものと考えております。

不動産の物件においては、開発する地域や規模など同一条件の下での商品というものは存在しないため、単純比較は困難であることを前提のうえで、現在において販売中の自社開発物件であるマンションと戸建において、販売総戸数が近いものの販売期間を比較してみた場合は次のようになります。

【平成20年9月30日現在】

	総戸数	申込残	販売開始後経過期間
リブレカーサ逆瀬川（マンション）	50	6	1年2ヶ月
川西・鼓が滝PJ（戸建）	44	10	2ヶ月

条件が同一ではないことを踏まえたとしても、その販売に要する期間に大幅な違いが見て取れます。このことは、現在の市況においては短い期間内に多くの物件を販売することが可能であることを示しており、販売人員数が同じ場合であっても、戸建住宅のほうが年間販売戸数について増加させやすいといった効果が見込まれます。

具体的な効果として、現在販売中の戸建物件につきましては、鼓が滝Ⅱプロジェクト（兵庫県川西市）44戸のうち第1期販売20戸は販売開始後3週間で完売し、第2期販売24戸についても申込残戸数10戸（9月末現在）となり早期の完売が見込まれる状態です。また、プロジェクト116（神戸市垂水区）116戸における第1期販売21戸は抽選による販売と

なるなど、好調な推移を見せております。

また、現在の市況下においては、マンション開発に比べて戸建開発の方が以下のようなメリットがあげられます。

- i) 建築に要する期間が短く、投資に対する回収期間が短いため資金の回転が早い
- ii) 今後の経済情勢のなかにおいて、長期間の開発期間を要しない戸建開発は、土地下落による値崩れリスクが低く、利益計画が立て易い
- iii) 販売期間が短縮されることにより、販売活動における人件費及び販売促進費等の削減効果が期待される。具体的には、同じマンションを1年間かけて販売した場合には、人件費は1年分全てが当該物件のコストとなりますが、同じ人員を同じ規模の戸建販売にまわすことで、4ヵ月で完売した場合は1年間で3物件を販売することが可能となり、1物件に要する人件費は3分の1ですむこととなります。同じように、販売促進費についても、例えばチラシなどの広告物を打つ費用が短い期間だけですみますので、その分コストが削減できます。

当社においては、マンション共同開発プロジェクト2物件の事業シェアを売却するまで、開発に要した期間の資金を金融機関からの借入により調達しておりましたが、不動産市況の悪化にともなう販売期間の長期化により資金の回収時期が遅れるリスク、今後の土地価格の下落観測にともなう販売価格の値崩れリスク、並びに販売経費の増大による利益率の低下懸念が内包している状態にありましたが、戸建開発へのシフトにともなう販売期間の短縮を図ることは、「② 財政状態の健全化及びリスクの低減」でご説明いたしました通り、新築マンションの販売不振等による完成在庫を持たず、それに伴う資金ショートによる支払遅延などのリスクを回避し、資金収支バランスが黒字である状態を保つことで金融機関等からの信用力を維持ができるというメリットに加え、建築期間が短いことによる投資回収の回転率が早いこと、土地価格の下落リスクが低いこと、人件費をはじめとした経費の削減効果などのメリットを享受することができ、現在の市況下において有効な戦略であると考えております。

(2) その他の主要セグメントにおける施策について

① 流通事業

流通事業における課題は、市況の悪化に伴う集客数の減少に歯止めをかけ、来店顧客数を拡大することにあります。そのため、営業エリア内における認知度を今以上に高めること、従来の販促媒体を抜本的に見直し、集客効果を高めることが重要と認識しております。

そのための施策といたしまして、ひとつに当期初より賃貸仲介及び賃貸管理業務を開始し、営業エリア内のいたる所に当社の看板等を設置することで認知度の浸透を図る戦略を今後も継続してまいります。

この効果としましては、営業エリア内における社名の認知度向上を期待しておりますが、まだ始めたばかりでもありますので、現在のところ具体的な効果は検証できておりません。

また、新たに力を入れて取り組みを始めましたことといたしまして、新たに専属部署として「ウェブサービスプロモーションチーム」を設置して、ホームページの大幅リニューアルを段階的に行っております。これは、既存の紙媒体を中心とした広告活動において顧客の来店数が減少している中、媒体として年々重要度が増してきておりますインターネットの充実

度を高め、来店促進を図る狙いがございます。これまでのような単に物件情報が登録されているといったページのイメージを一新し、物件自体の情報に止まらず周辺環境や施設についても物件と同等の情報を掲載し、更にそれらの画像をふんだんに使用することで閲覧されるお客様が現地での生活をイメージしやすくなる工夫を凝らしております。また、検索機能につきましても、これまでの実績や経験から、お客様が物件を選ぶポイントやこだわり（例えば学校区で検索など）を反映したシステムといたしております。

このウェブサービスプロモーションチームにて、サイトの企画・運営・更新等の業務を行っており、今後におきましても順次、掲載物件数の増加及び掲載物件に対する更なる詳細情報の追加、掲載物件周辺の最近の成約状況から相場価格が一目で分かるシステムなどを開発してまいりたいと考えております。

実際に、ホームページのリニューアル以後3ヶ月強が経過した時点で、アクセス数及び問い合わせ件数は着実に増加傾向となっており、今後におきましても第2弾、第3弾のリニューアルを計画的、断続的に実行することにより、なお一層の利便性の向上を図ることで、更なる集客数のアップを目指してまいります。この施策により増加が見込まれる問い合わせ件数と過去の成約率から考えられる効果として、問い合わせ件数が100件増加するごとに売上高は16,000千円増加することが見込まれます。月平均100件の問い合わせが増加した場合の年間売上増加額は、192,000千円となる計算であります。なお、ほとんどの作業を自社内で完結させることが可能であるため、費用については殆ど増加しない見通しであります。

以上の施策につきましては、即効性こそないものの、これらの地道な努力を惜しまず、継続していくことができる企業が、顧客からの支持・信頼を得ることができ、顧客より選ばれる企業として経営基盤を強固なものにできると考えております。

また、流通事業は手数料収入による事業であるため、変動経費がほとんどなく固定経費が多くを占めるため、手数料収入の増加がそのまま利益額の増加につながります。上記の施策により安定、継続した集客を実現することで、利益率の向上を図ってまいります。

② リフォーム事業

リフォーム事業においても同様に、流通事業の店舗への集客数の減少が課題となっております。当該事業の営業手法・戦略は、中古住宅の購入とリフォームをセットで提案するものであることから、流通事業における来店顧客数の増減を受け、工事請負件数も比例した形で増減します。

したがって、流通事業の今後の施策である顧客の来店数の増大を図ることにより、その増加比率に比例する形で工事請負数も増加すると見込まれるため、当期の業績予想においては、少なくとも前期売上実績（346,211千円）を超える355,028千円を計画しており、業績は順調に推移するものと予想いたしております。また、ホームページのリニューアルに併せ、物件情報ページ内にリフォームとのセットを喚起するようにしております。

③ リノベーション事業

リノベーション事業の課題は、減少傾向にある不動産売買取引件数に関わらず、安定した物件の仕入れを行うこととあります。そのためには、情報収集の間口を拡大し、エリア内の

該当物件情報を網羅できる体制の整備が必要であると認識しております。

そのため当期首より、従来の当社流通事業の営業所を中心とした物件情報からの仕入れ活動のみならず、他業者も活用することで、より広範囲に営業エリア内全ての流通物件の情報を取得し、安定した仕入れの確保と商品の供給を目指して、仕入れ専属チームを子会社である株式会社リノウェストに出向の形で配置してまいりましたが、引き続きこの体制を継続してまいります。不動産全般に渡る市況の悪化傾向の中にあつて、不動産売買取引数が減少の傾向にありますが、当事業における取引数は減少することなく業績は堅調な推移を維持できしており、需要の衰えは感じておりません。これは、リノベーション物件が新築住宅の7割から8割の価格にて新築並もしくはそれ以上の付加価値を高めた形による「住まい」の提供であることから、土地価格及びマンション価格が高騰している現代に即しているからであるものと判断しております。

また、中古ストックを活用するこの事業は、仕入れから販売までの期間が短く、当社が課題に掲げる販売期間の短縮に最も適した形態であり、資金の回転が早いことため多額の資金需要もなく財務リスクも僅少なことから、今後においても人気エリア内の好立地物件については積極的な取得を行い、少なくとも当期の業績予想における取り扱い件数である44件（1棟仕入れによる分譲販売を除く）以上の販売を目標にし、中核事業として成長させてまいりたい所存です。

このような中、安定した仕入体制の継続こそが事業を支えていると判断いたしております。リノベーション事業の開始以来の売上の推移は以下の通りであります。

(単位：百万円)

平成 18 年 12 月期	平成 19 年 12 月期	平成 20 年 12 月期 (計画)
1, 3 0 1	1, 2 6 8	1, 3 1 6

上記のように、当該事業におきましては事業開始以来3年目を迎えておりますが、一貫して安定して順調な推移を見せております。

④ 受託販売事業

受託販売事業における課題といたしましては、新築マンション不況のなかで受託する販売代理物件を戸建住宅に転換していくことにあります。これにより、営業マン1人当たりの生産性の向上を図ることが必要であると認識しております。

現在のところ、過去の販売実績を基に多くのマンション事業主から販売依頼が絶えない状況ではあるものの、現状の新築マンション不況下において新たなマンション販売の受託については慎重に検討の上で取捨選択を行う必要があると認識しており、新規のマンション販売依頼については安易に受注するつもりはありません。

また、現在の市況を受け、多くのマンションデベロッパーが戸建開発に追随してくることが予想される中、今後は戸建分譲住宅の販売依頼が増加するものと見込んでおり、優先的に戸建住宅の販売代理を受注する方針であり、来年度以降に販売を受託する物件については、全受託物件のうち5割以上を戸建住宅の受託にしたいと考えております。

また、流通事業と同じく手数料収入による事業であるため、販売が堅調な戸建住宅の受託

を増加させることにより、マンション販売に比して短い販売期間で販売手数料を得ることが可能と予想しており、利益率の向上が図れるものと考えております。この施策によって、手数料収入の減少リスクを排除し、少なくとも当期の業績予想である 167,880 千円以上の水準で収益性の維持が可能であると考えております。

(3) 今後の営業活動について

上記の各戦略及び施策に対しては、当期の秋以降にその目処が見えてまいるものと予想しております。これらの施策の目的は、相次ぐ不動産会社の倒産（6月－46件「この時点では単月として過去2番目」、7月－60件「単月として過去最高、前年比122.2%増」、8月－42件：東京商工リサーチ調べ）による資産整理が本格化すると予想され、秋から冬にかけて市場に流通してくるであろう優良な物件を取得し、他社に先駆けて来期以降の攻めに転じる体制を構築することにあります。

しかしながら、そのためには金融機関の審査の厳格化に対応することができる財務状態を構築することが肝要であり、業界全体に広がる信用不安を払拭することが必要であると判断しております。そのような中で新たな攻めに転じるためにも、特に、当社の将来の財務面に少しでも不安を残す可能性があるかと判断した「たな卸資産」については早期の売却を決断し、かかる有利子負債の削減に努めてまいりました。これは、仕入れを行う前時点において、たな卸資産及び有利子負債の圧縮による自己資本比率を高め、財務状態の健全化を図る必要があると判断したためであります。なお、有利子負債比率は70%以下を目標として、今後も当社の財務面に不安を残す可能性が生じた「たな卸資産」に関しては早期に売却を実施していくことで、常に適正なたな卸内容を維持し、過剰在庫、長期滞留在庫を保有しないことにより有利子負債の圧縮に努めてまいります。

これにより、開発物件の減少に伴う既存人員の新規プロジェクトへの企画開発に専念させることができる体制と、新規に土地の仕入を実行することができる財務状態の確立の両面が準備でき、将来の売上につながる開発用地取得に積極的に取り組むことができる体制となります。

この決断と早期の着手が好感され、複数の金融機関から新たな融資に対する前向きな姿勢を頂戴するまでに至っております。

当社といたしましては、その前提条件でもあります現在販売中の開発物件の進捗を始めとした営業活動に注力し、来期の業績予想である連結売上高 7,092,747 千円を達成し、経常利益 353,227 千円、当期純利益 187,210 千円と黒字化させる所存であります。

(4) 資本政策について

平成20年10月27日現在、当社株式の上場時価総額が5億円未満であることについて、新株発行による増資の実行について検討する必要性も考慮はいたしておりますが、本件につきましては、慎重な議論及び検討を要する事項であると認識いたしております。

現時点において、当社の財務状態が債務超過になる危険性は少なく、資金調達面においても金融機関からの新規融資を受けることが可能な状態が維持できている中で、増資に伴う発行済み株式の増加による株式の希薄化は、既存株主の皆様の権利を更に損なう恐れがあり、今すぐには行う必要性はないものと判断をしており、現在のところ白紙の状態であります。

ただし、単なる株価対策ではなく、実行が既存株主の利益に資することに繋がると判断した場合には前向きに検討する予定であります。

また、緊急を要する事態に陥った場合には、当社の大株主であり、代表取締役でもある岡本俊人より、いつでも第三者割当増資を引受ける旨の意思表示がなされておりますことを申し添えておきます。

4. 今後の見通し及び上場維持について

今後の国内経済、中でも不動産市況の見通しにおきましては、金融市場の混乱が落ち着くまでは厳しい環境が続くものと予想しており、景気回復には今しばらくの時間を要するものと考えております。そのような中で当社は、競合他社との差別化による優位性を今以上に高めていくことが必要不可欠であると認識しており、「住まいのワンストップサービス」の内容充実、並びに当該サービス内容を広く一般顧客に対して認知を図ってまいり所存です。

また、全ての事業に共通することとして、そこに「住まう人」のことを徹底して考えつくすことにより、当社だからこそ創り出せる快適な空間創造による「住まい」の提供、新しい「住まい方」の提案に努めてまいります。

厳しい経営環境の中にあっても、多くのお客様から指示され、選ばれる企業となることを目指し、安定した経営基盤の再構築を具現化するなど、引き続き上場維持に向けて安定的な収益力を確保するために、役職員一丸となって全力で取り組んでまいります。

以上