

Will Challenge

確固不拔の志で、新たな可能性に挑戦します。

第15期期末 WILL IR レポート

2009年1月1日～2009年12月31日(期末事業報告)

株主の皆様へ

株主の皆様には、益々ご清祥のこととお喜び申し上げます。また、平素より当社に対するご理解とご支援を賜り、厚く御礼を申し上げます。

さてこの度、第15期決算(平成21年1月1日から平成21年12月31日まで)が完了いたしましたので、連結業績を中心に、経営成績のご報告を申し上げると共に、当社の現状と今後の展望につきまして、詳しくご説明させて頂きたいと存じます。

近年、非常に厳しい経営環境が続いてまいりましたが、皆様からの温かいご声援に支えられ、この状況を乗り越えることができていますものと感謝しております。今後もお一層のご理解とご声援を賜りますよう、改めてお願い申し上げます。

平成22年3月
代表取締役 岡本俊人



当期業績の総括として

当社グループの当連結会計期間の業績は、昨年度より取り組んでまいりました様々な施策がようやく実を結び始め、第4四半期(平成21年10月1日～平成21年12月31日)に入ってから利益率が大幅に改善し、四半期営業利益97,033千円、四半期経常利益82,350千円、四半期純利益82,097千円と、四半期ベースとして2年ぶりに黒字回復を果たすことができました。

しかしながら、不動産市場の需要回復は足取りが重く、思うようなペースで販売を進めることができませんでした。その結果、通期ベースとしては営業利益において黒字回復を果たすことができたものの、経常利益及び当期純利益においては第3四半期までの損失を埋めるまでには至らず、売上高は4,066,587千円(前年同期比8.6%減)、営業利益は50,409千円(前年同期営業損失313,373千円)、経常損失は36,009千円(前年同期経常損失355,062千円)、当期純損失は132,489千円(前年同期純損失639,538千円)と、2期連続の赤字を計上することとなり、心よりお詫び申し上げる次第です。

2期連続の赤字となった主な要因とは

前期におきましては、急激な市場環境の変化に会社としての対応が遅れたことは否めず、主に開発分譲事業とリノベーション事業における物件の販売が長期化したことにより、販売促進費等の費用がかさみ高コスト体質に陥ったことや、マンション事業から撤退したことにより多額の特別損失の計上をしたこと、また、流通事業や受託販売事業の手数料収入が前期比22.8%減少したことにより、利益率が大幅に低下したことなどを受け、創業以来初の赤字を計上するに至りました。

当連結会計期間におきましても前期に引き続き高コスト体質の状態ですスタートいたしました。この状況を打破するため、期初より、販売強化による売上増加策、徹底したコスト削減策、並びに新規仕入の抑制など、事業構造の再構築、収益性向上のための戦略に注力してまいりましたものの、その効果が現れるまでに1年近くを要したこと、また、期中に不動産売買契約の解約に伴う契約解除違約金42,377千円の特別損失を計上したこと、前期末に計上していた繰延税金資産のうち51,797千円を取り崩したことが主な要因となっております。

なお、収益性向上策の効果については次頁の表(当連結会計期間の各利益区分の推移)の通りとなっております。

【当連結会計期間の各利益区分の推移】

(単位:千円、%)

	第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率
売上総利益	75,674	7.7	144,767	12.5	81,782	9.3	183,126	17.6
販売費及び一般管理費	122,126	—	125,092	—	101,630	—	86,092	—
営業利益	△46,451	△4.7	19,675	1.7	△19,848	△2.2	97,033	9.3
経常利益	△71,796	△7.3	△7,744	△0.7	△38,819	△4.4	82,350	7.9
当期純利益	△123,888	△12.6	△8,507	△0.7	△82,189	△9.3	82,097	7.9

第1四半期において売上利益率は1桁台、販売費及び一般管理費は122,126千円であり、営業利益以下の全利益区分において赤字の状態となっていたものが、第4四半期には売上利益率は17.6%と約10%の改善をすることができ、販売費及び一般管理費は29.5%減少し、結果として、営業利益以下の全利益区分において黒字化を実現することができております。

今期、具体的に行ってきた施策とは

これまでに実行してきた主な施策としましては、まずは不採算プロジェクトからの撤退。特にリノベーション事業につきましては、市場価格の下落リスクを鑑み新規仕入を行わず、在庫の早期販売に注力をしてまいりました。

また、開発分譲事業につきましては、新築マンション開発からは撤退し戸建住宅の開発に注力する戦略に基づいた販売体制の拡充を図り、安定した売上の確保にも努めてまいりました。これにより開発分譲事業の売上は前期に比べ29.9%増加し、たな卸資産は前期末に比べ1,847,652千円(43.2%)減少し、同時に有利子負債も前期末に比べ1,819,233千円(37.1%)減少させてまいりました。これにより来期以降の金利負担を大きく減少させることができております。更に、販売促進ツールの製作を外注から自社内で行うことにも取り組むなど、徹底したコスト削減を行ってまいりました結果、開発分譲事業の営業利益は前期に比べ90.8%増と大幅に改善させることができました。

続いて、流通事業における店舗の統合などによる営業体制の効率化を推進し、収益性向上も図ってまいりました。店舗の維持管理など固定費を抑え、また、販売経費についても自社ホームページ内に設置する独自の不動産情報検索サイトを充実させることで広告費用を抑えるなど、徹底したコスト削減を図るなどにより、7店舗から5店舗に縮小したにも関わらず、売上は前期に比べ2.8%減にとどめることができたうえ、営業利益は前期に比べ48.8%増加させることができております。

各セグメント毎の具体的な戦略と成果は、この後の4頁以降で詳しく紹介させていただきますが、これら事業収益構造、経営基盤の再構築のための施策に全社を挙げて注力してまいりました。

では、来期以降の戦略は

当連結会計期間に行ってきた施策とその結果を踏まえ、現在も残っている課題として認識しております次のことにつき解決を図ってまいります。

- (1) 事業セグメントの売上割合の偏りによる、事業収益構造の見直し
- (2) 開発分譲事業の市場価格変動に伴う、販売価格の低下リスク及び在庫評価減リスクの軽減
- (3) 自己資本比率の増加策検討

まず、事業セグメントの売上割合のバランスを見直し、収益構造の改善を行ってまいります。従来、開発分譲事業の規模拡大に力を注いでまいりましたが、市場環境が好況である場合には問題として認識していなかったリスクが、昨今の急激な景気の悪化を受けて急速に顕在化してまいりました。そのような中で、財務面及び業績面におけるリスクの許容範囲を見直し、総売上に占める売上割合や総資産に占めるたな卸資産の適正水準について改善する必要があると考えております。

そこで、重点戦略の一つとしてフィービジネスの売上増加を図ってまいります。

具体的には、流通事業において、平日のみをご利用頂き不動産を購入されるお客様に限り、当社の通常仲介手数料の30%をキャッシュバックする新サービスを開始いたしました。これにより、平日の集客率・営業稼働率を高めることで年間を通じての取扱件数増加を目指します。(→6頁に詳細記載)

また、同サービスにより取扱件数を増加させることにより、同時にリフォームの受注件数も増加させる戦略をとってまいります。現在、当社で中古住宅をご購入頂いたお客様の約4割の方がリフォームのご注文を頂いておりますが、更にこの割合を高める仕組み作りを行ってまいります。リフォーム工事は、受注生産であることから在庫を必要とせず、お客様のニーズの変化、市況の変化に随時対応が可能であることから、価格変動リスクの影響を受けることがありませんので、リフォーム売上の割合を増加させることにより、経営の安全度を高めることを目指します。(→7頁に詳細記載)

仲介手数料30%キャッシュバックが単なる値引き販売ではなく、戦略の中心として成り立つのは、高い割合でリフォーム工事の受注が見込める当社特有のワンストップサービスの展開があるからであり、大手を含む競合他社との差別化が明確に打ち出せるポイントでもあることから、両事業の推進を来期戦略の要として取り組んでまいります。

次に、開発分譲事業の今後の展開といたしましては、財務面・業績面におけるリスクの許容範囲を意識し、小・中規模の開発案件を中心に戸建住宅の供給を行う戦略をとってまいります。これにより、初期投資から回収までのサイクルの期間を短くし、在庫回転率を高め、価格変動リスクの抑制と売上確保を両立させ、かつ、たな卸資産の額を常に適正水準に保つことで財務状態の健全化を図ることを目指しております。(→8頁に詳細記載)

なお、これらの戦略を実行すると同時に、資本政策の見直しも行ってまいります。これまで事業拡大に伴う資金需要につきましては、金融機関からの借入金に依存する傾向もございましたが、利益の内部留保による自己資本の増強や、多様な資金調達の手法も考慮し、機動的な資本政策について検討してまいりたいと存じます。

新戦略の成果はどの程度期待できるものなのか

これらの戦略につきましては、まだスタートしたばかりではございますが、既に成果も表れつつあります。

平成22年度に入ってから、1月に大々的に告知活動を展開して以降、多くの方々から反響を頂き、流通事業の営業所は平日も週末に負けないほど、活況になりつつある状況です。また、それに伴い狙い通りにリフォームの商談件数も増加傾向となっております。お客様が住宅の購入をご決断されるまで、またご決断後にリフォーム工事が完成するまでには相応の時間もかかるため、その効果が顕著に業績に反映されるまでには一定期間を要するものとは思いますが、良い手応えを感じております。

次のご報告をさせて頂く時には、期待以上の成果をご報告できますよう、役職員一同、職務に邁進してまいります所存でございますので、力強いご声援を賜りますようお願い申し上げます。



来期業績の予想は達成できる水準か

当連結会計年度の業績につきましては、第3四半期まで赤字を計上しておりましたが、第4四半期におきましては黒字転換を実現し、これにより「継続企業の前提に関する注記」の記載を解消することができております。来期においても各売上原価や、販売費及び一般管理費につきましては引き続き同四半期の水準を保つことに注力してまいりますので、売上水準を計画通りに維持できれば、通期の黒字転換は十分に可能な体制が整ったものと認識しております。

今後の景気動向の変化にもよるとは存じますが、景気が急回復することは見込むことができない状況であったとしても、少なくとも現在の景況が継続する限りにおいては、既に発表いたしております来期業績予想(→10頁参照)は達成可能なレベルにまで改善が進んだものと考えております。

株主の皆様には、これまでご心配とご迷惑をおかけしてまいりましたが、できるだけ早い時期に配当を復活させることを目標とし、皆様のご期待に副う結果をもって、これまでのご厚情に対する感謝の意を表したいと存じます。

セグメントの概況

Segment General Condition



【セグメント業績の推移】

(単位: 千円、%)

		第13期(2007年)		第14期(2008年)		第15期(2009年)	
			前期比		前期比		前期比
流通事業	売上高	483,108	△ 4.2	363,830	△24.7	353,529	△2.8
	営業利益	130,187	△30.0	53,798	△58.7	80,035	48.8
リフォーム事業	売上高	346,211	△ 7.4	368,892	6.6	435,500	18.1
	営業利益	53,224	△9.6	58,853	10.6	63,177	7.3
リノベーション事業	売上高	1,268,696	△2.5	1,229,075	△3.1	81,128	△93.4
	営業利益	191,161	17.9	115,031	△39.8	△9,329	-
開発分譲事業	売上高	1,758,349	△46.8	2,314,135	31.6	3,005,097	29.9
	営業利益	186,455	△36.9	105,046	△43.7	200,457	90.8
受託販売事業	売上高	126,413	△24.0	106,654	△15.6	55,085	△48.4
	営業利益	30,833	△47.1	△7,278	-	△7,986	-
その他事業	売上高	182,061	6.4	67,803	△62.8	136,245	100.9
	営業利益	60,109	△2.5	35,324	△41.2	42,131	19.3

セグメント業績の概況

市場環境の悪化に伴い、流通店舗への来場顧客数の減少や自社分譲の新築マンション物件の販売長期化に伴う広告宣伝費増加、販売価格下落や評価減リスクなど、売上高の減少と原価の増加という二重苦に陥り、リフォーム事業を除く各セグメントの業績は2期連続して減収減益の傾向でした。これらの課題に対してセグメントごとに対策を講じてきた結果、今期は、経営戦略として一時的に縮小させたリノベーション事業と受託販売事業以外の4事業のうち、3事業が増収増益、流通事業についても売上高は微減となりましたが、増益とさせることができました。これにより、収益構造の抜本的改革による利益体質へ転換できる基盤が整いました。

今後の収益構造について

開発分譲事業においては小・中規模の戸建開発を主力に、投資と回収の期間を短縮し、在庫回転率を高めることにより収益を上げること、物件の長期保有による価格下落と在庫物件評価減のリスクを低減していきます。また、市場の相場に合わせて顧客のニーズに合った物件を仲介することで手数料を受領できる流通事業と、在庫の保有を必要とせず顧客のニーズに個別に対応するリフォーム事業は、現在の市場環境にマッチした事業であることから、来期においては重要事業と位置づけ、経営資源をさらに集中し強化していきます。そして、総売上に対してフィービジネスの割合を増加させることにより、開発分譲事業に依存することによるリスクを低減し、安定した収益基盤を構築することで経営の安定化につなげていきます。

流通事業

Distribution business



当社伊丹営業所

今期の取り組み

市場の需要と営業効率を鑑み、年初より店舗の統合並びに人員の再配置を図ることで収益性向上に努めてきました。その結果、第1四半期においては、店舗閉鎖に伴う費用発生等により利益を圧迫しましたが、第2四半期以降は、前期(7店舗)より営業所数が減少したにもかかわらず、前年同期比で大幅に営業利益を向上させることができました。また、自社ホームページに設けた不動産情報検索サイトの充実により、従来の媒体による広告宣伝費の削減にも注力しました。当該サイトから問い合わせ頂いたお客様の成約件数は、全成約件数の34.7%に達し、物件の問い合わせ件数も含め、当社最大の集客媒体にまで成長させることができました。

【1営業所あたり業績の推移】

(単位:千円、%)

	第14期(2008年)		第15期(2009年)	
		前期比		前期比
営業所数	7	-	5	-
平均売上高	51,975	△24.7	70,705	36.0
平均営業利益	7,685	△58.7	16,007	108.3

【第15期(2009年度)四半期業績の推移】

(単位:千円、%)

	第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期	
		前期比		前期比		前期比		前期比
売上高	67,480	△27.0	100,196	△5.5	82,607	△0.4	103,244	25.2
営業利益	2,607	△81.1	24,846	57.5	12,256	93.0	40,325	125.4

次の課題と対策

営業所ごとの収益力向上と来場者数の増加を実現したことにより、大幅な増益を達成し、安定した収益を上げられる事業構造の再構築は達成しました。しかしながら、現在の営業稼働率に目を向けると、週末(土・日)や祝日が休日である顧客が多いこともあり、営業稼働日の割合が週末に偏重している現状があります。

そこで、営業稼働率を平日(月から金)を含めて、高い水準で平準化することができれば、顧客に対して十分な接客時間を確保でき、より質の高いサービスを全ての顧客に対して提供することが可能であり、成約率の向上にもつながるものと考えております。また、平日が休日の顧客に対して、当社で家探しをするメリットを打ち出すことで、新規の顧客層を獲得することにより、契約件数の増加につながると考えます。

来期の新規戦略

現在のデフレ市場において、安価で良質なモノやサービスを提供している企業が勝ち組として、不況下においても業績を伸ばしている状況があります。そこで、損益分岐を超えた売上が利益に直結するフィービジネスを来期中核事業として、他社との差別化を鮮明にすることを目的とした新規戦略を推進することで、業績の上昇基調を確かなものにしていきます。



当社逆瀬川本店

新規戦略【平日のお家探しだけ、当社通常仲介手数料の30%キャッシュバック】について

サービスの概要

平日をご利用いただき不動産を購入いただくお客様(平日会員様)に限り、当社通常仲介手数料の30%をキャッシュバックさせていただくサービス
※詳細については、当社ホームページをご覧ください。(http://www.wills.co.jp/)

- (1) 顧客ターゲットの拡大
- (2) 平日と週末(土・日・祝日)の営業稼働率を高い水準で平準化
- (3) ワンストップサービスのシナジー効果による収益力向上
- (4) 顧客に対して、安価で良質なサービスの提供



阪急電車吊り広告など大体的に告知活動を実施

当社の強み

不動産業界において、お家探いをされる顧客の多くは一般的に週末が中心であり、当社においても従来は、その週末の顧客をメインターゲットとした営業展開や販売促進活動を行ってきました。このことは、平日における営業機会が希薄であることの裏返しでもあります。そこで、平日にお家探いをされる顧客の当社への来店を促すことを目的とした当該サービスの推進により、他社との差別化によるターゲット層の拡大が図られ、来店総数の増加につながります。これにより、週末に偏重していた営業稼働率を、平日と週末の全体を高い水準で平準化することができ、営業機会の増加が、当社の強みである高い成約率に比例する形で、成約件数の増加につながります。

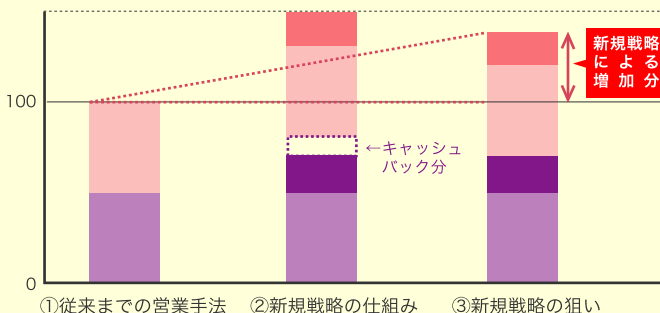
また当社は、住宅購入とデザインリフォームを同時に検討できる「ワンストップサービス」がお客様メリットの最大化につながることを提言してきました。現在、当社から中古マンション・中古戸建をご成約いただいた顧客のうち約4割がリフォームを同時に成約いただいており、顧客の成約単価は向上してきました。このように、中古不動産の購入と同時に一定の割合でリフォームを成約いただいている実績を考慮し、今回のサービスが新たに平日に来店される顧客のみに対して行うことから、キャッシュバックによる仲介手数料の割引による影響と比較しても、総取扱件数の増加から期待される収益向上の影響の方が、メリットが高いものと予想しています。

以上のように、ワンストップサービスのシナジー効果を最大化させることで、当社の収益力は向上し、顧客には「安価で良質なサービス」の提供が可能となり、双方にとってメリットが享受できるサービスと考えています。

当社と他社の差別化

【新規戦略の収益イメージ】

- 新規顧客によるリフォーム売上の増加見込み
- リフォームの既存売上
- ▨ キャッシュバックによる仲介手数料の減少部分
- 新規顧客獲得による仲介手数料の増加見込み
- 仲介手数料の既存売上



- ①従来までの週末に偏重した営業稼働による収益構造
- ②平日にお家探いをされる顧客の新規獲得を目的とした当該新規サービスにより、他社との差別化を鮮明にし、平日と週末の営業稼働率を高い水準で平準化することが可能(週末は従来通り)。そして、新規顧客獲得による取扱件数増加に比例し、仲介手数料とリフォーム売上が増加
※キャッシュバックは平日に来店される新規顧客が対象
- ③従来までの営業手法と比較し、キャッシュバックによる仲介手数料の減少以上に、新規顧客獲得に伴う収益の大幅増加を予想

取引件数の増加が期待でき、仲介手数料の減少以上に、シナジー効果により、直接的に収益向上につながる。

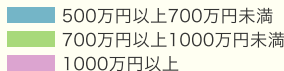
リフォーム事業

Reform business

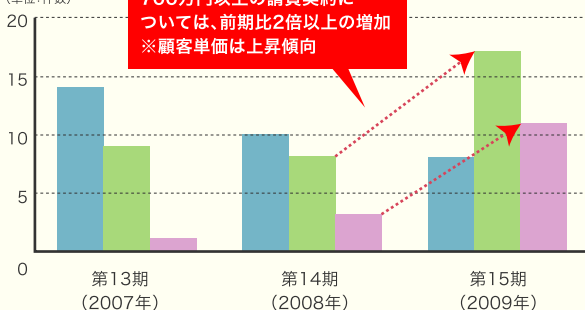


築30年の中古マンションも、「中古×リフォーム」でオンリーワンの空間に。

【高額請負契約件数の推移】



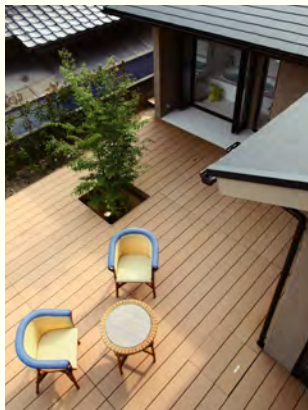
(単位:件数)



before

after→

単なる改装ではなく、付加価値を創造。たとえば、庭にウッドデッキを敷き詰めるだけで、家全体の印象がこんなに変わります。



リフォームの市場背景

環境面において、国策によるリフォーム市場への追い風に加え、不動産市場の価格調整により中古住宅の取引が底堅く推移するなど、市場成長の条件が整ってきました。また、顧客ニーズの多様化により、例えば新築マンションの画一的な間取りや仕様と比較し、オンリーワンの住まいを志向される顧客の増加が目立ってきました。

今期の取り組み

流通事業と同様に自社ホームページ上において、中古住宅購入とリフォーム工事をワンセットで考える住まい探しの魅力を詳しく紹介するページの充実に取り組んできました。このことが功を奏し、当社の不動産情報検索サイトから物件のお問い合わせを頂くお客様の多くがリフォームを同時にご注文頂いており、全リフォーム契約数の47.7%が当該サイトからの成約となっております。加えて、リフォーム工事の大型化が進み、請負単価も堅調に増加してきました。

※請負単価の増加により、契約から引渡しまでの工事期間が長期化傾向にあるため、業績へは来期以降に寄与してきます。(第15期末時点の受注残高:113,560千円)

来期の戦略

現在の市場環境において、当社事業で唯一の2期連続増収増益の実績が示すとおり、景気に左右されにくく、顧客ニーズに合った事業形態であること、そして、受注に応じて仕入れを行うため、在庫を保有するリスクがなく、投資から回収までの期間が短いことなど、リフォーム事業を伸ばすことが経営の安定化に直結するため、来期はこれまで以上に経営資源を集中し、主力事業として推進していきます。

また、流通事業の新規戦略との連携を強化し、今期、中古マンション・中古戸建てをご成約いただいた顧客がリフォームを同時にご成約いただく割合が約4割という実績を更に向上させるべく、取扱件数を増加させ、仲介手数料の30%キャッシュバックというミクロなデメリット以上に、顧客の成約単価向上と取扱件数増加がもたらす相乗効果により、総収益増加というマクロなメリットを享受すべく取り組んでいきます。流通事業とともに、景気の変動に左右されない強固な経営基盤を構築するための主力事業として注力していきます。

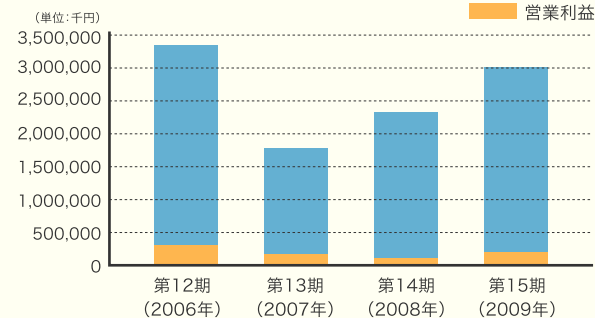
開発分譲事業

Development business



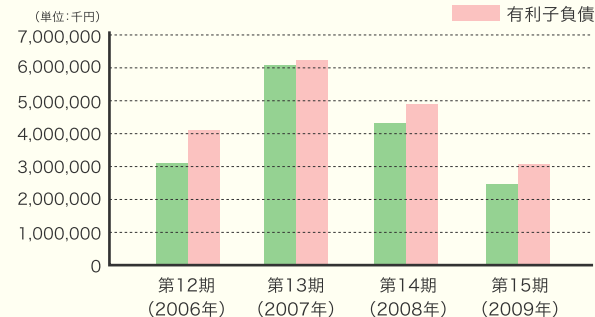
戸建分譲「Project116」の街並。家だけでなく街全体をデザインしました。

【業績の推移】



※第13期には、金融危機が直撃。業績・財務状態に大きな打撃を受ける

【たな卸資産と有利子負債の推移】



※有利子負債とたな卸資産は、主に開発分譲事業の売上・仕入に影響を受けて増減している。

許容リスクを超える拡大路線の反省

過年度において、開発分譲事業が売上を牽引してきましたが、総売上高に占める割合が過度に偏っていたことにより、金融収縮や地価下落などの不動産市場の減速の影響を受け、収益性が著しく悪化したことが2期連続の赤字につながりました。また、資金面においては、初期投資が多額に必要であり、販売期間の長期化に伴う広告宣伝費等の増加、借入金返済など、財務状態を圧迫する要因になりました。

開発分譲事業は売上総額を牽引する事業ですが、各事業との収益バランスを適正に保つことにより、許容リスクをコントロールする必要性を痛感しました。

今期の取り組み

新築マンション不況の影響を回避するため新規分譲開発からの撤退、既存のプロジェクト融資について返済方法を該当物件の販売進捗に連動させる方式への変更、販売体制の見直しと拡充による売上促進策など、収益基盤の再構築に取り組んできました。これらの取り組みにより、主力である戸建開発物件においては販売計画に遅れは生じているものの、一定のペースによる安定的な成約数を堅持しています。また、販売促進ツールなども外注から自社製作に切り替えることで、より効果的な集客活動及びコスト削減にも努めてきました。このことが功を奏し、利益率は大幅な改善が見られました。

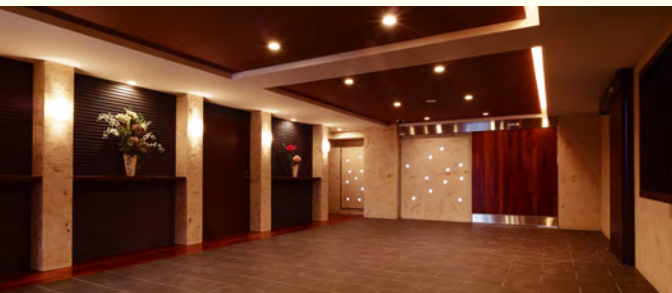
来期の戦略

新築戸建分譲の需要は底堅い推移を見せていることから、来期販売物件においては、過年度実績と同水準での販売ペースが見込めるものと予想しています。そのうえで、現在の財務リスクを鑑み、在庫回転率を考慮した小・中規模の戸建開発をメインとした戦略を継続していくことで、財務内容の安定と業績拡大につなげます。しかしながら、今期中に完売した物件があるため、プロジェクト数が減少しており、売上高は減少する見込みです。

そのため、来期から開発用土地の仕入を再開し、販売用不動産の充実に取り組んでいきます。そして、コスト低減を最優先した画一的な物件を作るのではなく、当社のごこだわりである住まいそのものや住まい方を提供できる物件に特化して仕入用地の選別を行います。

リノベーション事業

Renovation business



リノベーションマンション「リブレカーサ逆瀬川」

受託販売事業

Consignment business

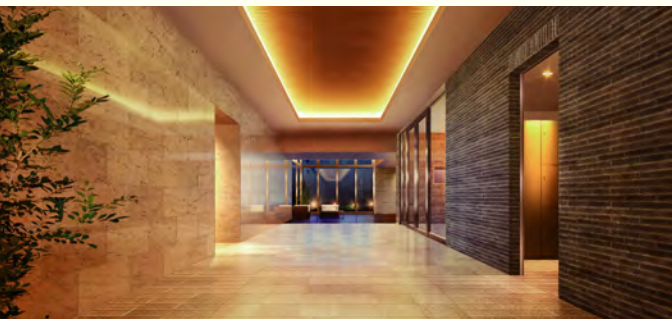
今期の取り組みと来期の方針

新築マンション不況を背景に、市場への新規供給数が大幅に減少しています。また、期中には価格調整も一巡した感がありましたが、消費者の購買意欲は依然として低迷したままであり、市場の本格的な回復には今しばらくの時間を要するものと予想しています。

来期においては、新規供給数の増加が見込みにくいなか、収益性を優先して、自社分譲物件の販売や仲介取引を行うなど、機動的に人員を配置していきます。

その他事業

Other business



販売受託物件「バレイ丹ファインステイII」

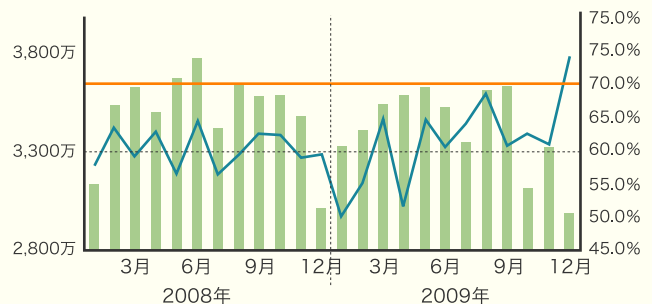
今期の取り組みと来期の方針

年間を通して不動産価格の調整局面であったことから、物件取得後の値下がりリスクを回避するため、新規の仕入には慎重にならざるを得ない状況下であり、既存在庫商品の販売を行うことに専念してきました。また、販売におきましても市況を鑑み、価格の見直しを実施することになりました。

来期においては、現在の不動産市場の動向が当面続くと予想されるなか、物件保有リスクを鑑みたくえ、市場環境が落ち着きを取り戻すまでは、新規の仕入は行わない予定です。

【近畿圏 新築マンションの発売価格と契約率の推移】

※不動産経済研究所のデータを当社で加工



※発売契約率は、過去2年を通して好不況の分かれ目とされる70%を下回る低位で推移

今期の取り組みと来期の方針

取扱商品のラインナップを充実し、提携代理店数の拡充に取り組むことにより、市場環境や自社による仲介及び販売代理の取扱件数に左右されることのない収益基盤の確立に努めてきました。また、受託販売事業の影響により発生する、販売受託物件の広告代理業務を受注するなど、売上高は順調に伸ばすことができ、手数料収入が利益に直結する事業であるため営業利益率も高水準を維持しています。来期においては、引き続き取扱商品の充実と提携代理店数の拡充、流通事業の新規戦略による取扱件数の増加を期待しています。

来期の業績予想

Earnings Forecast

第16期（平成22年1月1日～平成22年12月31日）連結業績予想（参考）

売上高	3,243,887千円（前期比20.2%減）	
営業利益	126,948千円（前期比151.8%増）	
経常利益	64,466千円（前期は経常損失36,009千円）	黒字転換
当期純利益	62,168千円（前期は当期純損失132,489千円）	

来期には、フィービジネスである流通事業と在庫を必要としないリフォーム事業の売上割合を増加させ、開発分譲事業の売上割合は減少させる戦略をとってまいりますので、総売上高は前期よりも減少すると見込んでおります。

しかしながら、この取り組みは利益率の高い事業の規模を拡大することを主眼としておりますこと、これまでに徹底したコスト削減を実現してまいったことなどにより、利益面においては黒字転換を見込んでおります。今後におきましても、事業収支バランスの改善を促進し、収益基盤の強化、経営の安定度の向上を図ってまいります所存です。

※上記の業績予想につきましては、当社が現時点で合理的であると判断する一定の条件に基づいて作成しており、実際の業績は予想と異なる場合があります。

お知らせ

Information

お客様と共に、地域への社会貢献を

当社では、これまででも介助犬支援の一環として、チャリティーフリーマーケットの開催などを通じて「日本介助犬協会」や「シンシア基金」への寄付活動を行ってまいりました。

そしてこの度、もっとこの活動の輪を広げ、多くの皆様と共に地域社会への貢献をしていきたいとの思いから、不動産売買契約の仲介及び販売代理の契約1件につき1,000円、自社分譲物件の引渡し1件につき10,000円を寄付させて頂くことを決めました。

この活動を通じて、一頭でも多くの介助犬が育成され、一人でも多くの方に明るい笑顔と幸せが増えることを、心から願っております。

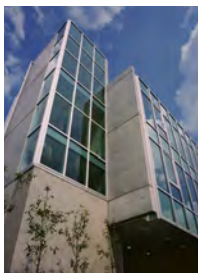


左から木村夫妻、エルモ、当社社員（岡田・田村）

会社見学会を随時開催しております

当社では、株主及び投資家の皆様に対して、会社見学会を随時受け付けております。事前のお申し込みを頂ければ、お一人様からでも開催させて頂きますので、お近くに越しの機会がございましたら、是非お立ち寄り下さい。詳しくは当社ホームページ（<http://www.wills.co.jp/ir/visit.php>）に掲載いたしておりますので、そちらをご覧くださいませすようお願い申し上げます。

※本見学会では、インサイダー情報に該当する質問等にはお答えできませんので、予めご了承ください。



連結財務諸表(連結)

Financial Statements

財務状態の健全化を目指し、戸建住宅への特化、新規開発への取り組み抑制などの施策を実行してまいりました結果、前期と比較し、たな卸資産が1,847,652千円減少しております。今後におきましては、土地等の市場価格変動リスクを考慮し、開発分譲事業以外の売上割合を高め、総資産に占めるたな卸資産の割合を適正水準に保つよう努めてまいります。

前期より、有利子負債の削減を経営課題のひとつとして取り組み、主に開発分譲事業における販売物件の引渡しに連動したプロジェクトの借入金を中心に、借入金の返済及び社債の償還を促進してまいりました。これに伴い、有利子負債の残高は前期に比べ37.1%減少しており、ピーク時(平成19年10月末残高7,692,503千円)に比べると59.9%の削減をしたこととなり、財務状態も順調にスリム化してまいりました。

最新のIR情報は当社ホームページをご覧ください。

有価証券報告書、決算説明資料、プレスリリース等様々な情報を掲載しております。

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



【連結貸借対照表(要約)】

(単位:千円)

科目	当期 (平成21年12月31日現在)	前期 (平成20年12月31日現在)
資産の部		
流動資産	2,576,636	4,571,411
現金及び預金	87,138	187,574
売掛金	14,041	15,886
たな卸資産	2,431,434	4,279,086
その他	44,022	88,863
固定資産	1,274,229	1,340,186
有形固定資産	1,224,058	1,257,793
無形固定資産	6,029	8,571
投資その他の資産	44,141	73,822
繰延資産	-	933
資産合計	3,850,865	5,912,531
負債の部		
流動負債	2,877,095	4,637,344
買掛金	189,454	238,000
短期借入金	1,011,800	1,865,000
一年内返済予定の長期借入金	1,308,736	2,038,218
その他	367,104	496,125
固定負債	687,997	856,926
社債	-	30,000
長期借入金	687,997	826,926
負債合計	3,565,092	5,494,270
純資産の部		
株主資本	285,772	418,261
資本金	269,677	269,677
資本剰余金	190,070	190,070
利益剰余金	△173,975	△41,486
純資産合計	285,772	418,261
負債純資産合計	3,850,865	5,912,531

【連結損益計算書(要約)】

(単位:千円)

科目	当期	前期
	自平成21年1月1日 至平成21年12月31日	自平成20年1月1日 至平成20年12月31日
売上高	4,066,587	4,450,392
売上原価	3,581,235	4,089,616
売上総利益	485,351	360,775
販売費及び一般管理費	434,942	674,149
営業利益(△損失)	50,409	△313,373
営業外収益	4,828	6,019
営業外費用	91,248	47,708
経常利益(△損失)	△36,009	△355,062
特別損失	42,377	304,018
税金等調整前当期純利益(△損失)	△78,386	△659,081
法人税、住民税及び事業税	3,204	8,052
法人税等還付税額	△900	-
法人税等調整額	51,797	△27,594
当期純利益(△損失)	△132,489	△639,538

【連結キャッシュ・フロー計算書(要約)】

(単位:千円)

科目	当期	前期
	自平成21年1月1日 至平成21年12月31日	自平成20年1月1日 至平成20年12月31日
営業活動における キャッシュ・フロー	1,761,500	995,500
投資活動における キャッシュ・フロー	6,921	△12,063
財務活動における キャッシュ・フロー	△1,861,631	△1,317,004
現金及び現金同等物の増加 または減少額	△93,209	△333,566
現金及び現金同等物の 期首残高	180,348	513,914
現金及び現金同等物の 期末残高	87,138	180,348

(損益) 売上原価と販売費及び一般管理費の徹底したコスト削減への取り組み効果により、売上総利益率の改善と営業利益の黒字化が達成できました。しかしながら、これらの効果は第4四半期にようやく表れたものであり、第3四半期までの累計損失を一掃するまでには至らず、経常損益・当期純損益等は赤字となりました。

(キャッシュ・フロー) 開発分譲事業の新規開発を抑制し、既存プロジェクトの販売促進に注力した結果、営業活動における資金が大幅に増加し、有利子負債の圧縮に努めた結果、財務活動による資金が減少しました。

【連結株主資本等変動計算書】

(単位:千円)

	株主資本				純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計	
平成20年12月31日残高	269,677	190,070	△41,486	418,261	418,261
連結会計年度中の変動額					
新株の発行					
剰余金の配当					
当期純利益(△損失)			△132,489	△132,489	△132,489
連結会計年度中の変動額合計			△132,489	△132,489	△132,489
平成21年12月31日残高	269,677	190,070	△173,975	285,772	285,772

財務諸表(単体)

Financial Statements

【貸借対照表(要約)】

(単位:千円)

科目	当期	前期
	(平成21年12月31日現在)	(平成20年12月31日現在)
資産の部		
流動資産	2,493,958	4,361,264
現金及び預金	53,941	134,881
売掛金	8,646	4,030
たな卸資産	2,372,671	4,008,571
その他	58,698	213,780
固定資産	1,323,207	1,396,097
有形固定資産	1,234,936	1,269,355
無形固定資産	5,965	8,407
投資その他の資産	82,304	118,334
繰延資産	-	933
資産合計	3,817,166	5,758,295
負債の部		
流動負債	2,870,458	4,483,627
買掛金	170,800	259,884
短期借入金	695,500	1,439,000
短期役員借入金	282,300	263,000
一年内返済予定の 長期借入金	1,304,840	2,024,404
その他	417,017	497,339
固定負債	687,997	853,030
社債	-	30,000
長期借入金	687,997	823,030
負債合計	3,558,455	5,336,657
純資産の部		
株主資本	258,710	421,637
資本金	269,677	269,677
資本剰余金	190,070	190,070
利益剰余金	△201,037	△38,110
純資産合計	258,710	421,637
負債純資産合計	3,817,166	5,758,295

【損益計算書(要約)】

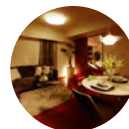
(単位:千円)

科目	当期	前期
	自平成21年1月1日 至平成21年12月31日	自平成20年1月1日 至平成20年12月31日
売上高	3,659,134	3,779,159
売上原価	3,265,730	3,498,503
売上総利益	393,404	280,655
販売費及び一般管理費	396,676	623,560
営業利益(△損失)	△3,271	△342,904
営業外収益	62,405	57,557
営業外費用	111,988	43,881
経常利益(△損失)	△52,855	△329,228
特別損失	52,376	304,018
税金等調整前当期純利益(△損失)	△105,232	△633,247
法人税、住民税及び事業税	1,777	1,697
法人税等調整額	55,917	△33,590
当期純利益(△損失)	△162,926	△601,354

【株主資本等変動計算書】

(単位:千円)

	株主資本				純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計	
平成20年12月31日残高	269,677	190,070	△38,110	421,637	421,637
当事業年度中の変動額					
新株の発行					
剰余金の配当					
当期純利益(△損失)			△162,926	△162,926	△162,926
当事業年度中の変動額合計			△162,926	△162,926	△162,926
平成21年12月31日残高	269,677	190,070	△201,037	258,710	258,710

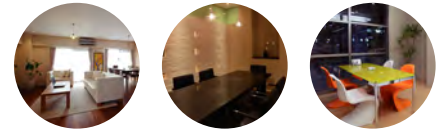


株式情報

Stock Information

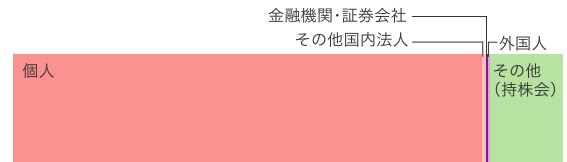
■会社が発行する株式の総数	40,000株
■発行済株式の総数	11,308株
■株主数	471名

大株主の状況	持株数	出資比率
岡本 俊人	6,464株	57.16%
ウィル従業員持株会	1,394株	12.33%
佐藤 幸一	228株	2.02%
吉川 裕昭	146株	1.29%
生津 俊五	130株	1.15%
ウィル役員持株会	124株	1.10%
茂木 政道	120株	1.06%
西田 幸司	116株	1.03%
中尾 高信	110株	0.97%
垂谷 保明	89株	0.79%



株主分布状況

個人	9,632株	85.18%
その他国内法人	87株	0.77%
金融機関・証券会社	39株	0.35%
外国人	32株	0.28%
その他(持株会)	1,518株	13.42%



(注)平成21年12月31日現在

会社概要

Company

社 名 : 株式会社ウィル (英文名 WILL,Co.,Ltd.)
 本社所在地 : 兵庫県宝塚市逆瀬川1-14-6
 創 業 : 平成5年10月
 設 立 : 平成7年6月
 資 本 金 : 269,677千円
 従 業 員 数 : 93名(連結:平成21年12月31日現在)
 事 業 内 容 : 流通事業
 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

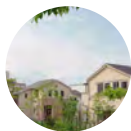
子 会 社 : 株式会社ウィル空間デザイン
 株式会社リノウエスト
 株式会社ウィルフィナンシャルコミュニケーションズ

役 員 : 代表取締役 岡本 俊人
 取 締 役 吉川 裕昭
 粟野 泉
 包 賢
 坂根 勝幸
 常勤監査役 宮前 いずみ
 監 査 役 垂谷 保明
 赤澤 敬之

(平成22年3月31日現在)



Will Challenge



株主メモ

事業年度 / 毎年1月1日から12月31日まで

定時株主総会 / 毎年3月中

基準日 / 期末配当金 12月31日(中間配当を行う場合は6月30日)

【株式に関する住所変更等のお届出及びご照会について】

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出及びご照会は、口座のある証券会社にお問い合わせください。

証券会社に口座を開設されていない株主様は、下記の株主名簿管理人までご連絡ください。

株主名簿管理人 / 東京都港区芝三丁目33番1号

中央三井信託銀行株式会社

同事務取扱場所 / 大阪市中央区北浜二丁目2番21号

中央三井信託銀行株式会社 大阪支店証券代行部

フリーダイヤル 0120-78-2031

公告方法 / 電子公告により行います。

※公告掲載アドレス http://www.wills.co.jp/ir/13_electronic.php

なお、やむを得ない事由により電子公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。

上場証券取引所 / ジャスダック証券取引所

証券コード / 3241



株式会社ウイル

〒665-0035 兵庫県宝塚市逆瀬川1-14-6 TEL 0797-74-7272