

2007年度 個人投資家向け会社説明会

2007年8月25日

当たり前のことを

当たり前に

ただ一生懸命に…

JASDAQ
Listed Company 3241

WILL BE HAPPY
株式会社 **ウイル不動産販売**

会社名	株式会社ウィル不動産販売
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)
従業員数	連結114名(平成19年6月末現在)

- ❖ 創業は6名でのスタート、全員がプロであったため船出は順調だった
- ❖ 事業拡大のため積極的に採用募集するも良い人材にめぐり会えず、教育に時間がかかることは承知のうえで、新卒採用に注力（創業3年目にして新卒1期生が入社）
- ❖ 10年をかけて地道に会社創りを行い、ようやく成長期を迎えている



まだまだ、成長余力は高い

平均年齢27才の若い会社

理念を共有する人材の集まり

高い適応力・スピード感

「これからが本当の意味で成長の加速度を増していく時期」

- 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
- 2003年 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業務 開始
- 2005年10月 建設業許可を大阪府知事許可から国土交通
大臣の許可に移行
- 2005年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

(単位：百万円，%)

	前中間 (2006年12月期)		当中間 (2007年12月期)		前期 (2006年12月期)	
		前期増減率		前期増減率	【参考】	前期増減率
売上高	1,698	△3.3	1,247	△26.6	5,823	77.9
売上総利益	244	△6.1	192	△21.2	822	44.0
営業利益	66	11.8	△10	△115.1	446	99.0
経常利益	58	△13.4	△43	△174.5	411	103.1
当期純利益	28	△10.9	△32	△214.1	229	111.2

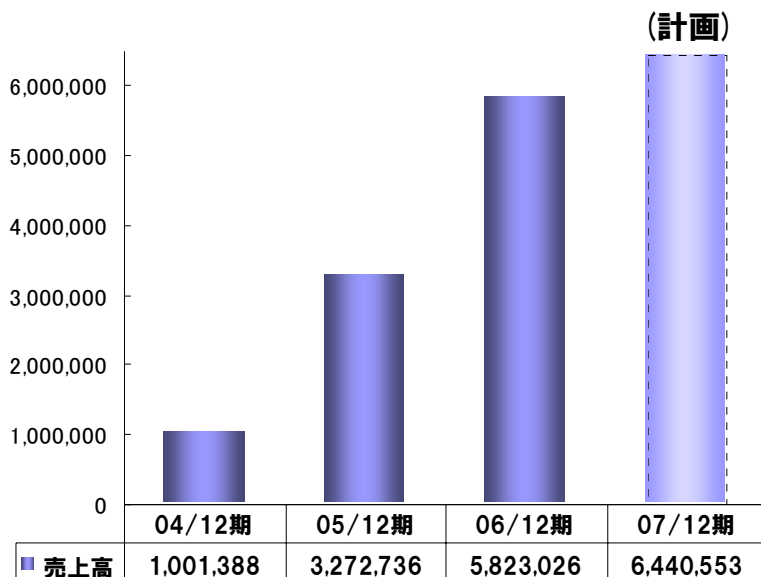
※当中間期においては、開発分譲事業の自社開発分譲マンション及び分譲戸建住宅、並びにリノベーション事業の大型分譲リノベーション物件の顧客への引渡しが第4四半期に偏重しているため、通期予想に対する進捗が低くなっております。

通期業績につきましては、平成19年7月20日付公表の数値(次頁記載)の通り変更はありません。

3期連続、売上・利益とも過去最高を目指して ～堅実な事業基盤の構築期を経て、成長期へ移行～

売上高

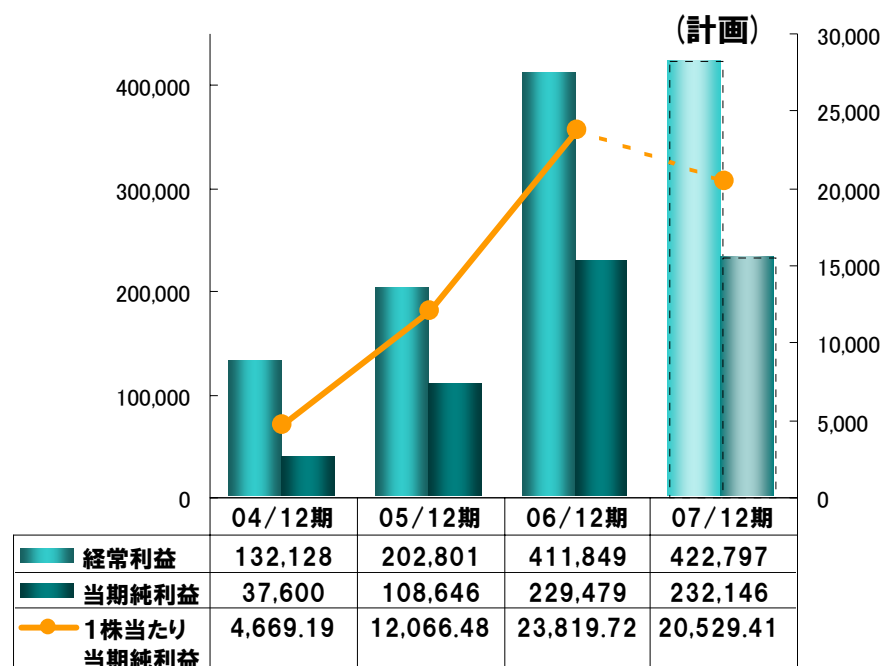
（単位：千円）



各種利益

（単位：千円）

（単位：円）



（注）2004年12月期は、決算期変更のため9ヶ月決算となっております。
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。

■ 成長曲線の一時的な低下の理由

当初の計画は、当期も大幅な増収増益を予測していた
しかし、平成19年7月20日付で業績予想の下方修正を行った

理由①

自社開発マンションの建築施工を委託していた会社が民事再生手続き開始の申し立てを行い、一時、建築工事が中断し完成時期が遅れる

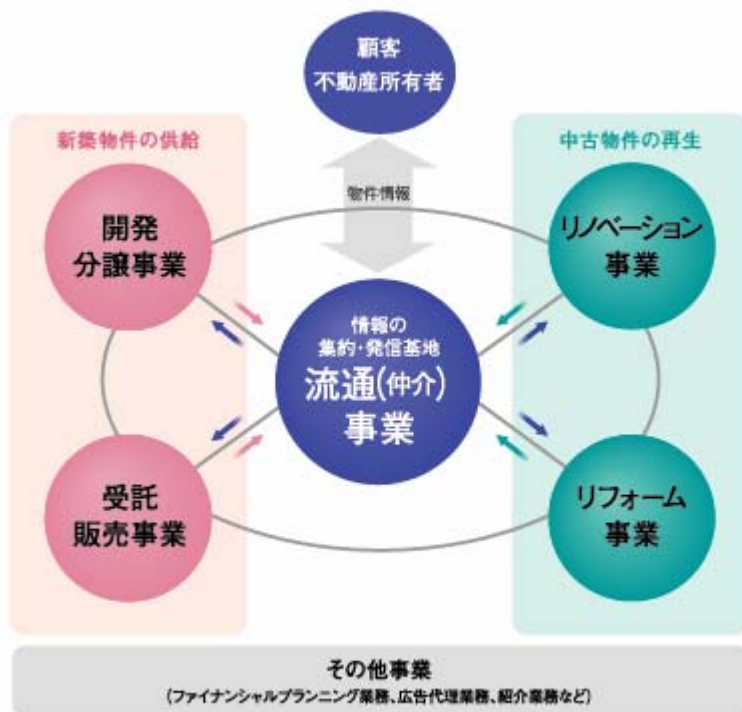
理由②

自社開発戸建住宅の土地造成工事において、当初計画の想定を超える岩盤破碎工事の期間を要することが判明し、完成時期が遅れる

※上記の売上については、来期（平成20年12月期）に計上される

来期の売上及び利益については、大幅な増収増益基調へ回復する

■ 当社は・・・



阪神間・北摂地区を中心とした店舗での不動産売買の仲介を行う → **流通(仲介)事業**

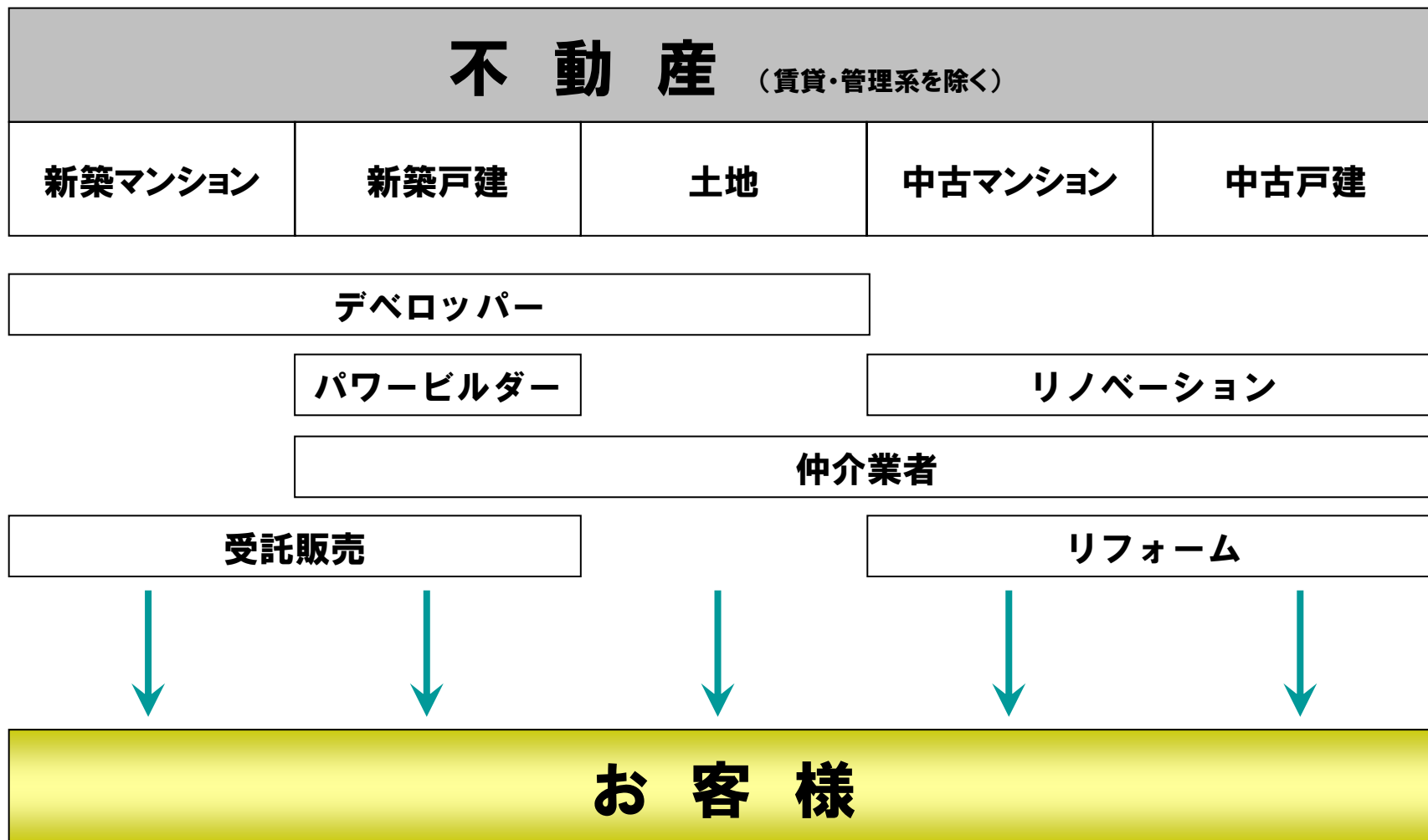
中古住宅を仕入れ、リノベーション(再生)を施し販売を行う → **リノベーション事業**

住宅リフォームプランの提案、設計・施工管理を行う → **リフォーム事業**

自社ブランドマンション・戸建住宅の企画・開発・販売を行う → **開発分譲事業**

外部事業主が企画・開発したマンション・戸建住宅の販売を行う → **受託販売事業**

・・・住まいのワンストップサービスを提供しています。



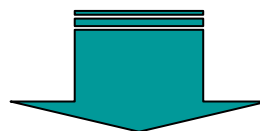
※自分に最適な物件とは一体どの様な物件なのか、全てを調べることは難しい

不動産 <small>(賃貸・管理系を除く)</small>				
新築マンション	新築戸建	土地	中古マンション	中古戸建



当社グループ

※全ての顧客ニーズに対応



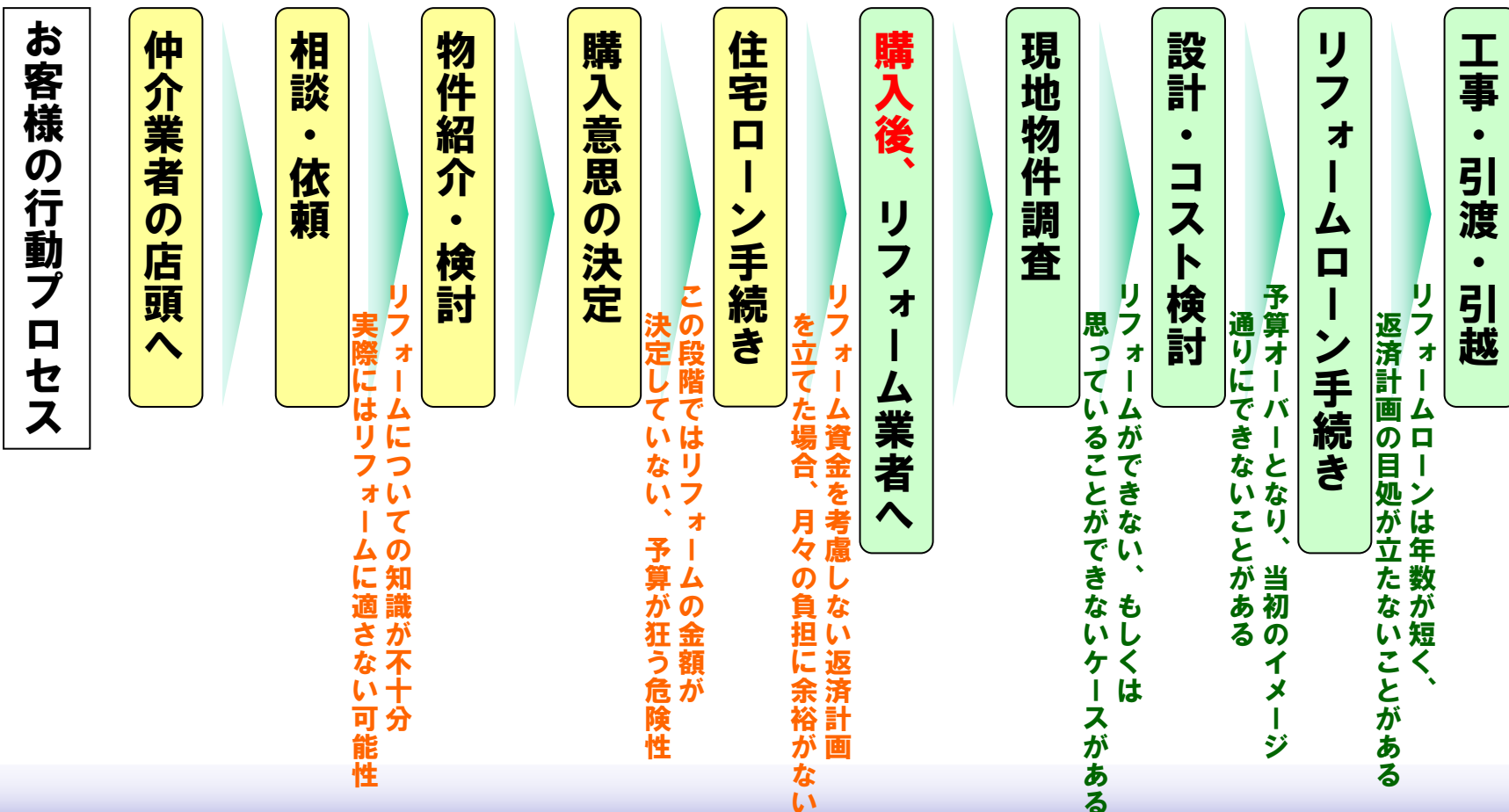
お客様

※当社にお越しいただければ、全ての情報の中からご自身のライフスタイルに最適な物件を選択することが可能です

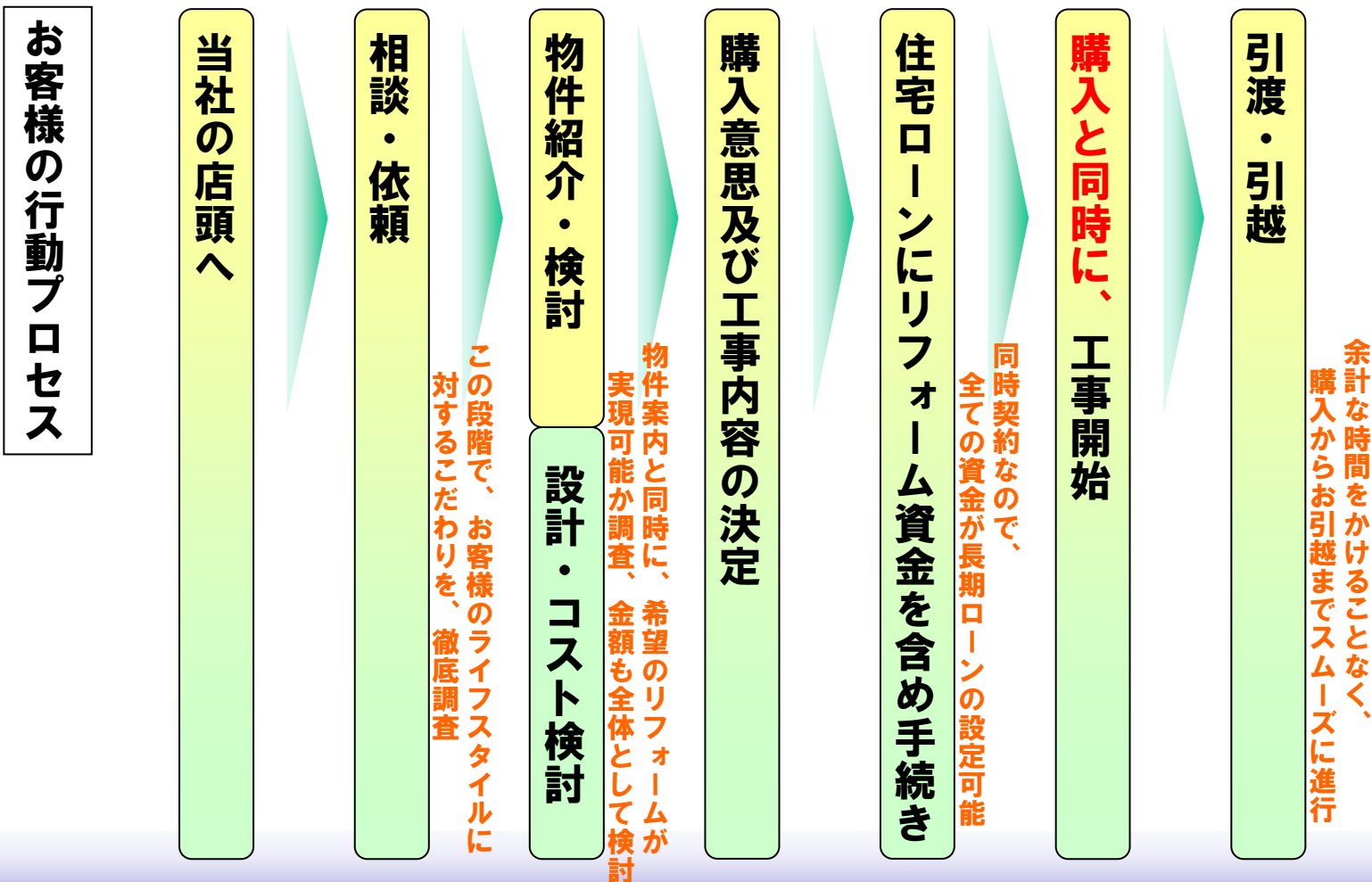
時間・手間・無駄・コストを省き、効果的な住まい探しが実現します

中古住宅を購入し、リフォームを行う場合

売買仲介専門業者とリフォーム業者を利用した場合、時間・労力をかける割には思い通りにならない等のリスクが高い

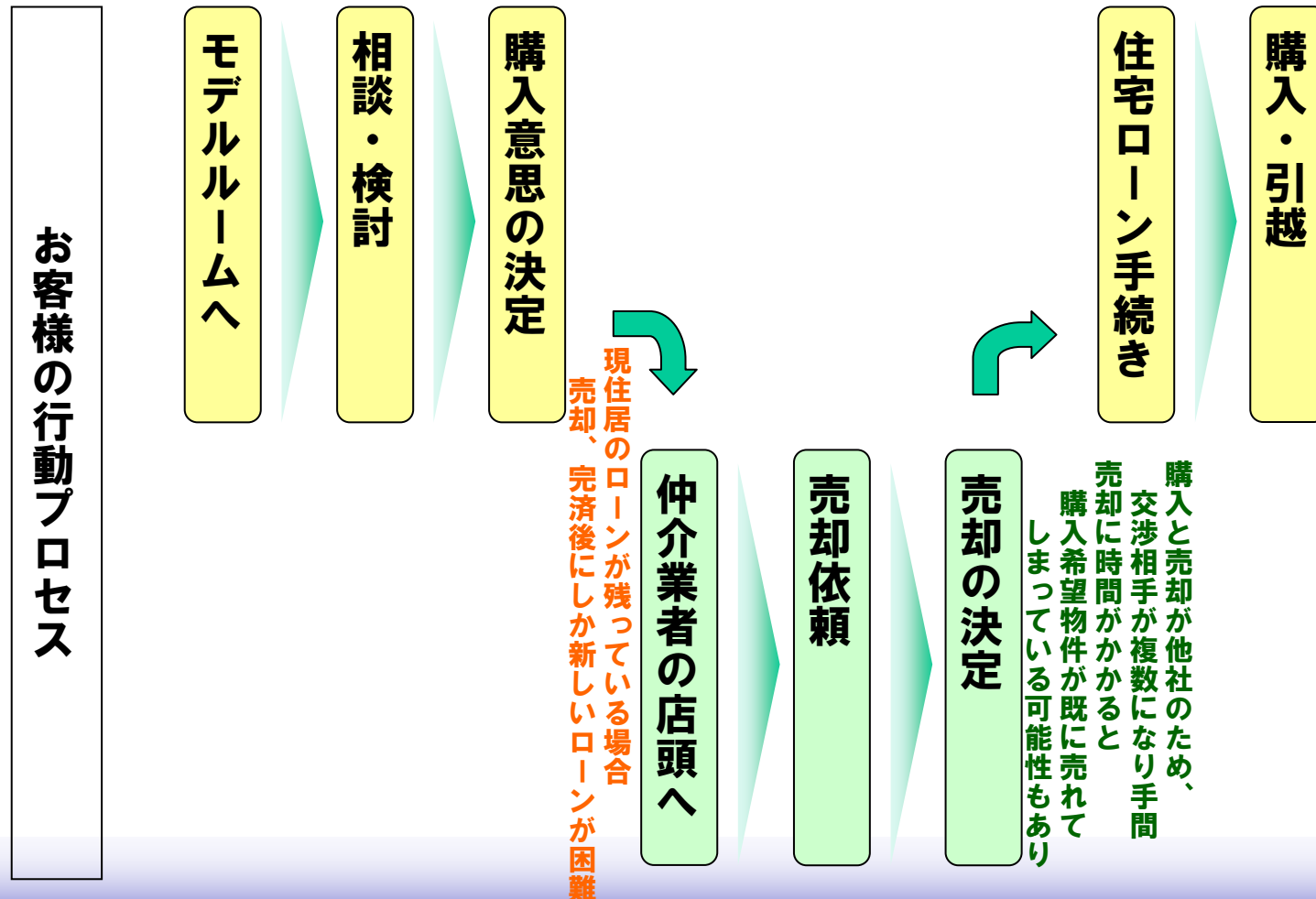


当社グループを利用した場合、全てが同時進行のため時間・労力・コストを軽減し、且つ思い通りの住まい探しを実現可能

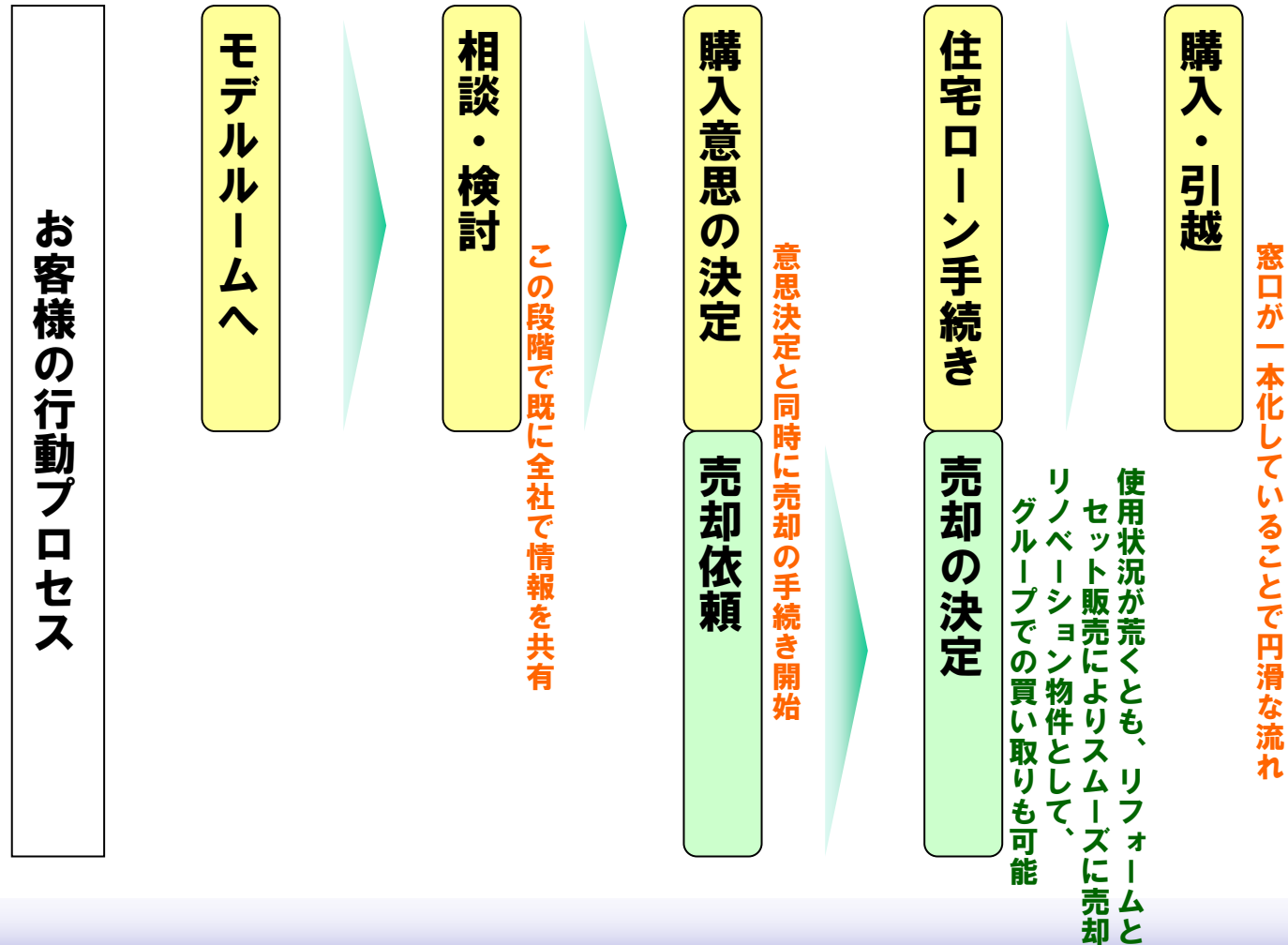


■ 買い替えにより、新築物件を購入する場合

受託販売を専業としている会社を利用した場合



当社を利用した場合、短期間で円滑な買い替えをサポート



地域密着型(エリアドミナント)の不動産売買仲介



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
(情報のネットワーク化を実現)

地域を知り尽くした、質の高い住まい探しのお手伝いを提供

流通事業の店舗紹介



従来の「不動産屋さん」のイメージを変えた
オシャレで長時間居ても疲れない
落ち着いた雰囲気での接客ルーム

リフォームショールームを併設し、
ライフスタイルに応じた「暮らし」を
お客様ご自身で選択できるスペース



■ 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・トレンドの収集

地域別市場動向・顧客層別志向・地域開発の把握

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

これらの情報を他の事業へフィードバック

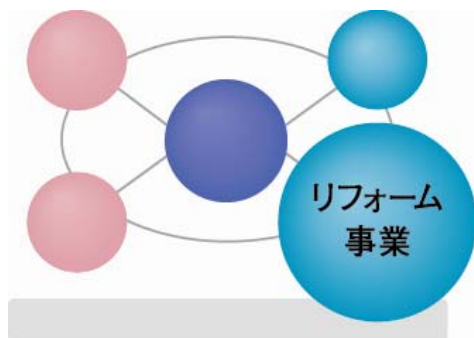
マーケットニーズを理解しているからこそ

→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

購入とリフォームが同時進行だからこそ実現するこだわり
現実味のある付加価値の提供

顧客のメリット

労力・時間的ロスの軽減
コスト削減の還元
(購入資金負担の軽減)
自分なりのこだわりが実現

当社のメリット

顧客単価上昇・収益確保
コスト削減
流通物件範囲の拡大

リフォーム事例



■ 築年数の経過した中古住宅の大量ストックの現状

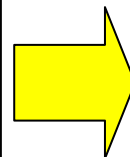
1981年の建築基準法改正以降、耐震強度向上により耐用年数が延びている

■ 行政による中古住宅流通及びリフォーム市場の活性促進策の追い風

住生活基本法の成立・国土交通省の住宅整備行動計画(アクションプログラム)の推進により、真に良質なストックを蓄積する新築基準と、その良質なストックを活用し流通させる基準が明確になったことで、中古住宅の流通のあり方が根本的に変革される兆しが伺える

中古住宅の販売環境国際比較

	日本	米国	英国
①中古住宅取引数(千戸)	175	6,784	1,787
②全取引に占める割合	13.1%	77.6%	88.8%
③新築住宅取引数(千戸)	1,160	1,956	226
④全取引に占める割合	86.9%	22.4%	11.2%

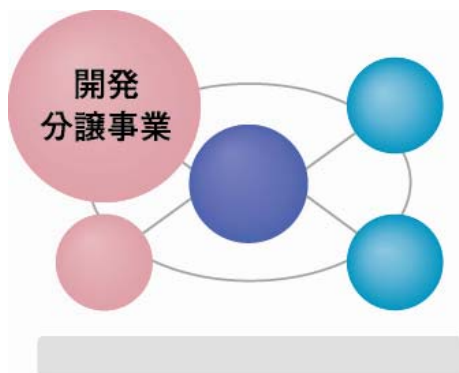


国が定める目標値

2015年に**23%**に引き上げる

住宅着工統計、住宅・土地統計調査

流通事業から得る良質の情報・活きた顧客の声を反映



土地の開発取得から、プランニング、広告、販売、引渡しまで
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

オリジナリティのある**新しい空間創造**

中古住宅活性化の裏で、新築分譲住宅の供給業者は**本当に価値のある商品**を提供するところ以外、淘汰される

当社の実営業店舗による生きたマーケティング力は差別化となる

✦ 自社開発マンション・戸建の事例

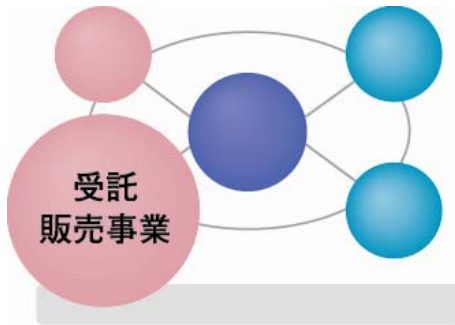


見た目のお洒落さだけでなく
「住まう人」の生活と価値観を
最優先したマンション

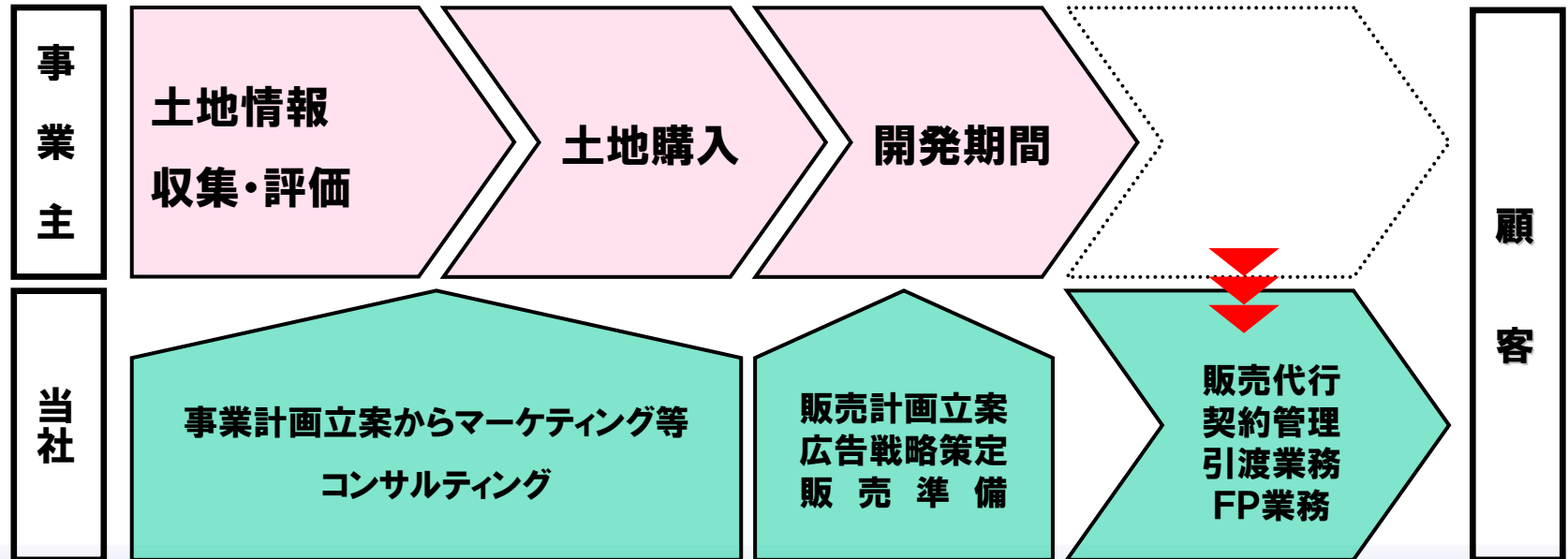


1階全てを駐車場にし、
複数の車を所有している人を
ターゲットとした戸建住宅

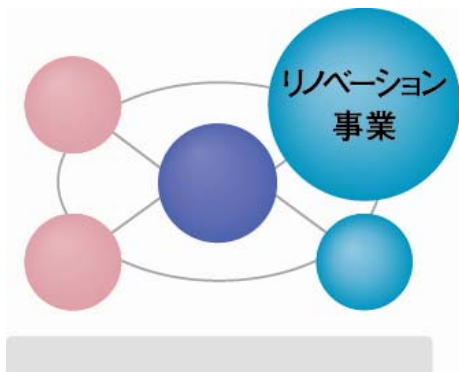
事業計画・販売計画から広告戦略・販売・引渡まで



開発分譲事業を手掛ける企業にとって、マーケティング力、企画力、販売力が生き残りを図るうえでの生命線
お客様の満足度ポイントの最新トレンドを常にリサーチできる当社の仕組みが必要とされている



大量ストック時代に生まれた新しい不動産流通の形



従来の政策に基づいた、新築大量供給時代

住宅数が世帯数を上回り、人口減少・高齢化社会が到来

住宅政策にも転換が迫られている

…とはいえ、日本人は新築住宅にあこがれを持っている

そこで…

中古住宅の有効活用・流通が活性化することが必要。しかし、そのためには新築に劣らない物件であること

しかも…

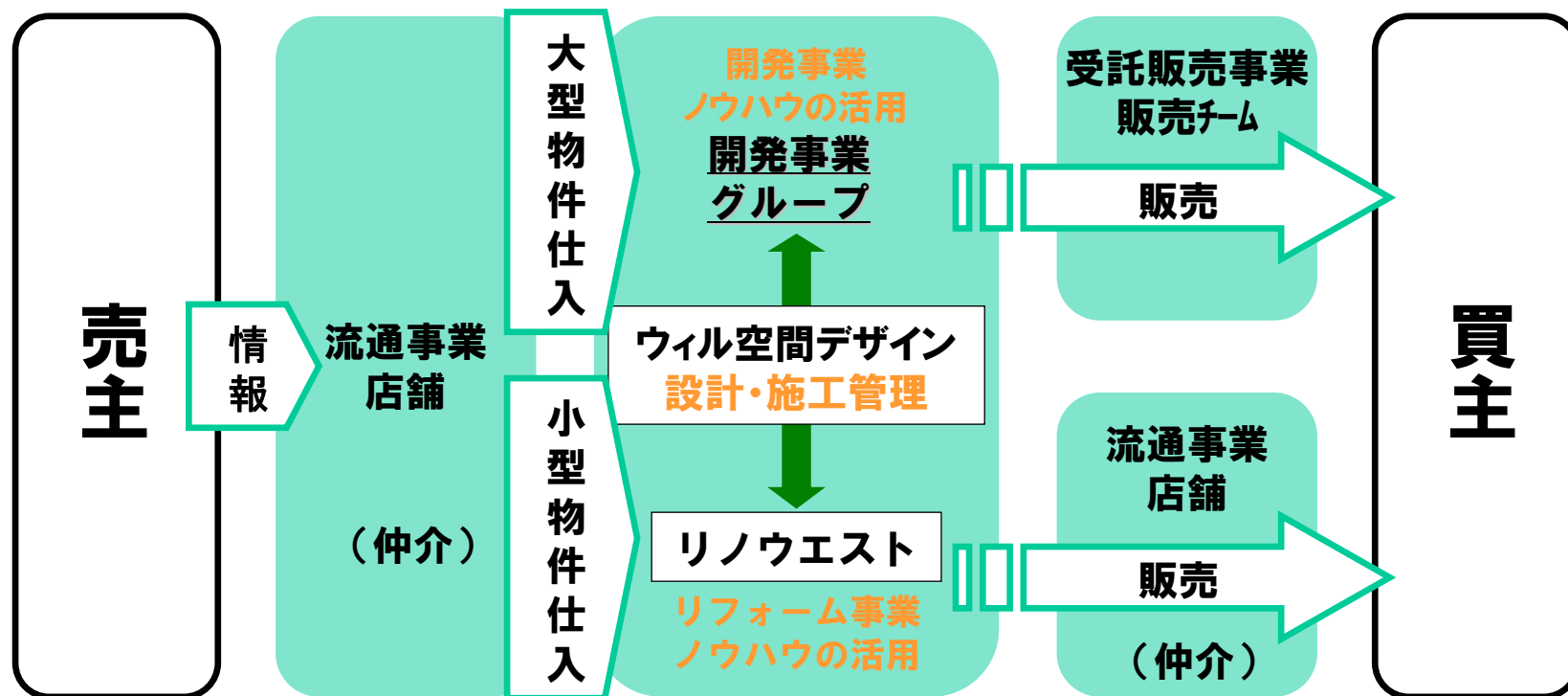
新築並、もしくは新築以上の付加価値を高めた物件が、新築の7割～8割の価格にて取得できるメリット

加えて…

コスト面だけでなく、建替えに比べて建築廃材等の削減による環境面でも注目の、地球にやさしい住まいの提供

■ 全事業のノウハウを集約

既存事業のノウハウを活かし、仕入から販売までの一連の流れをグループで完結
不必要な経費を抑え、高収益体質の事業展開を実現



リノベーション事例



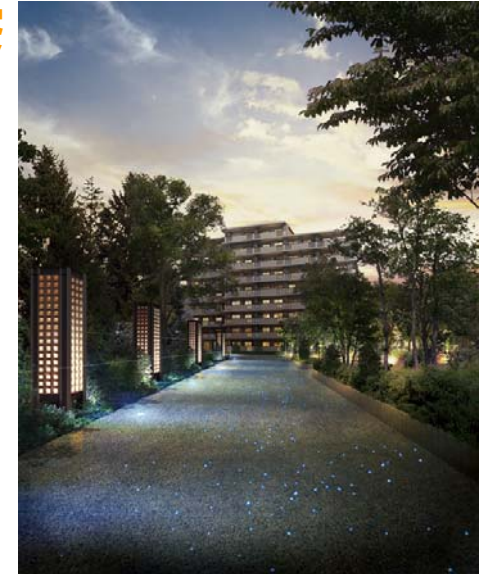
元は企業の社員寮

④星のプロムナード

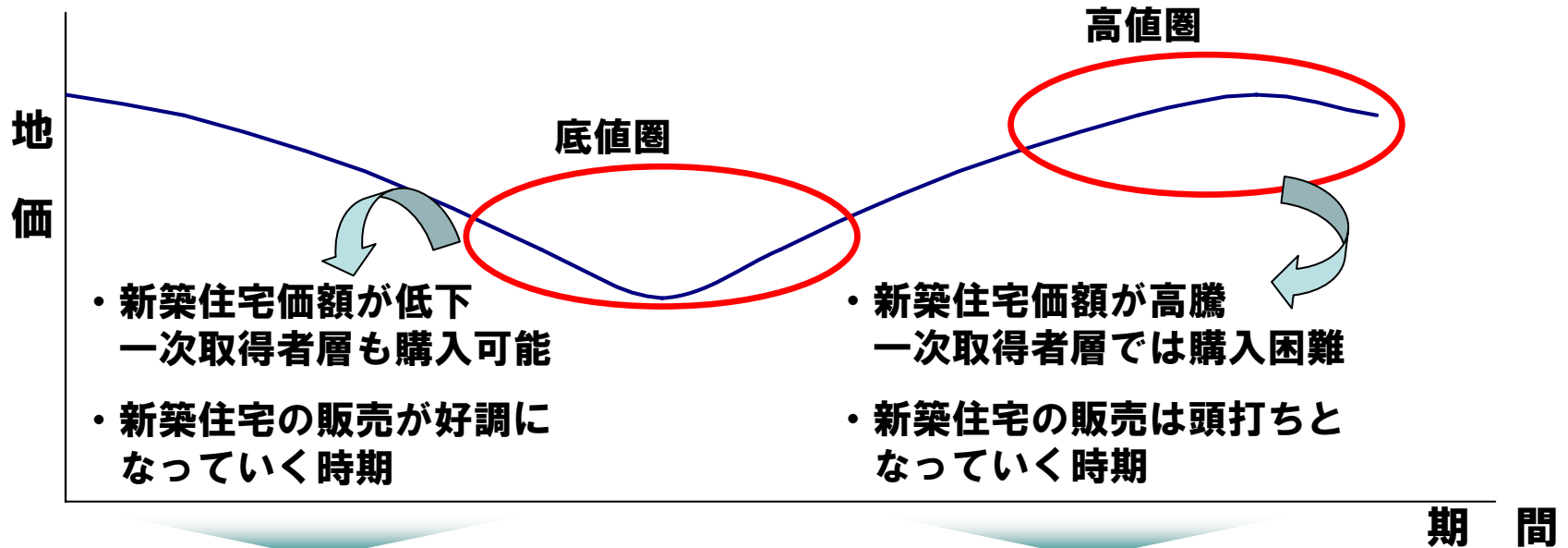
光の列柱が導くアプローチ。
足元には、摩耶山頂の人気
スポット「きらきら小径」をイ
メージして、自ら光を放つ蓄
光石を敷き詰めています。

⑤ホテルの庭

滝のある水盤、植栽を施した
庭の周囲に蛍の川を設計。
夏の夕暮れにはライトアップ
された水面の煌きと、蛍達の
幻想的な光の舞を堪能。

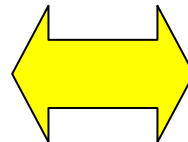


地価に左右されない経営のスタイルの確立



開発分譲事業による 新築住宅の供給を中心

開発期間が短くなるよう、
中小規模開発を中心とする
→在庫期間の短縮によって
価格下落リスクを軽減

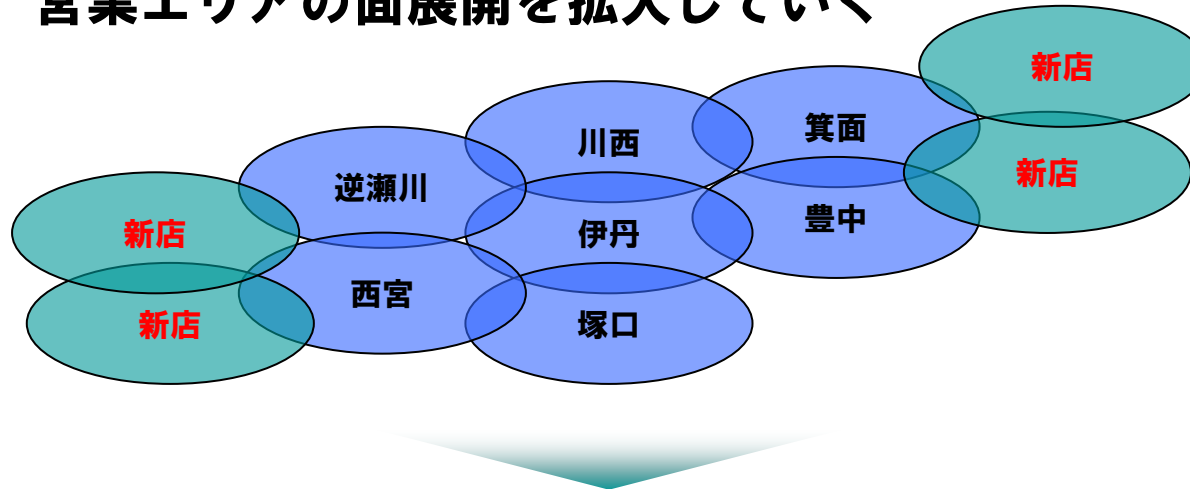


リノベーション事業による 付加価値住宅の供給を中心

好立地・好環境の中古物件
を中心として仕入
→新築との価格差が鮮明な
ほど、需要が高くなる

情報拠点のドミナント出店を強化

既存店舗の営業エリアと密接した地域に出店を加速していくことで、営業エリアの面展開を拡大していく



- ・ 情報の分断化を排除し、阪神間・北摂地区全体を面でカバー
- ・ 地域内の視認効果を高め、認知度、イメージの向上を図る
- ・ 他エリアへの展開を図る場合にも、同様に複数の店舗にてエリアを補完しあう形で出店することを基本戦略と位置付

**本日はお忙しい中、誠にありがとうございました。
今後の私どもの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://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います。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。