

平成19年12月期決算及び 今後の事業戦略説明会

IRJ主催 JASDAQカンファレンス 2008年2月28日

WILL BE HAPPY

人生に、幸せをもっと。

(単位：千円, %)

	前期 (2006年12月期)		当期 (2007年12月期)	
		前期増減率		前期増減率
売上高	5,823,026	77.9	4,164,841	△28.5
売上総利益	822,329	44.0	651,972	△20.7
営業利益	446,658	99.0	132,482	△70.3
経常利益	411,849	103.1	81,293	△80.3
当期純利益	229,479	111.2	48,913	△78.7
1株当たりの 当期純利益 (円)	23,819.72		4,407.83	

※前年実績に対する大幅な減収要因は、新築マンション販売の低迷による
(自社開発・受託販売とも)

※計画に対する下方要因は別頁参照

■ 時代により変化する、売上・利益の構成

(単位：千円、%)

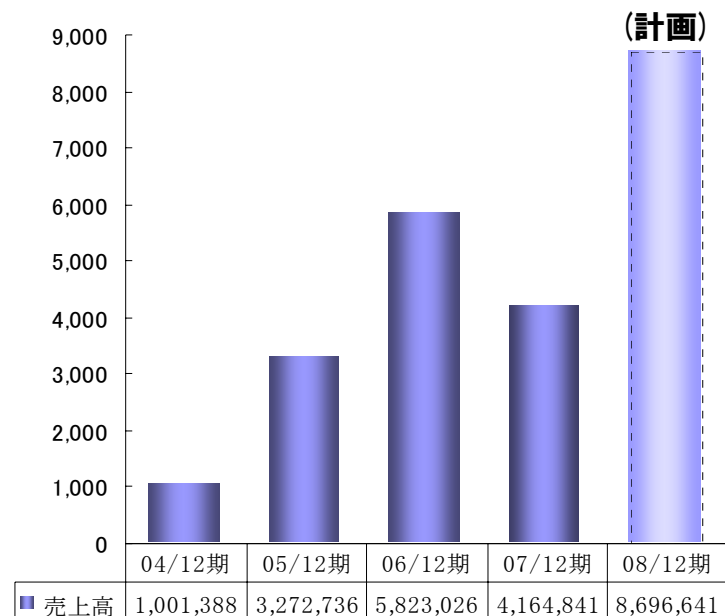
	2006年度		2007年度			
	売上	営業利益	売上	前期増減率	営業利益	前期増減率
流通	504,031	185,849	483,108	△4.2	130,187	△30.0
リフォーム	374,057	58,894	346,211	△7.4	53,224	△9.6
リノベーション	1,301,160	162,162	1,268,696	△2.5	191,161	17.9
開発分譲	3,306,210	295,460	1,758,349	△46.8	186,455	△36.9
受託販売	166,397	58,300	126,413	△24.0	30,833	△47.1
その他	171,169	61,663	182,061	6.4	60,109	△2.5

※リノベーション事業においては、2006年度より営業を開始いたしましたが、2年目にして**売上構成比は3割**となり、**営業利益額はトップ**と主力事業として、今後も成長が期待される

■ 昨年、大幅な減収減益となったことを踏まえ 市場環境に対応した対策を講じてまいります

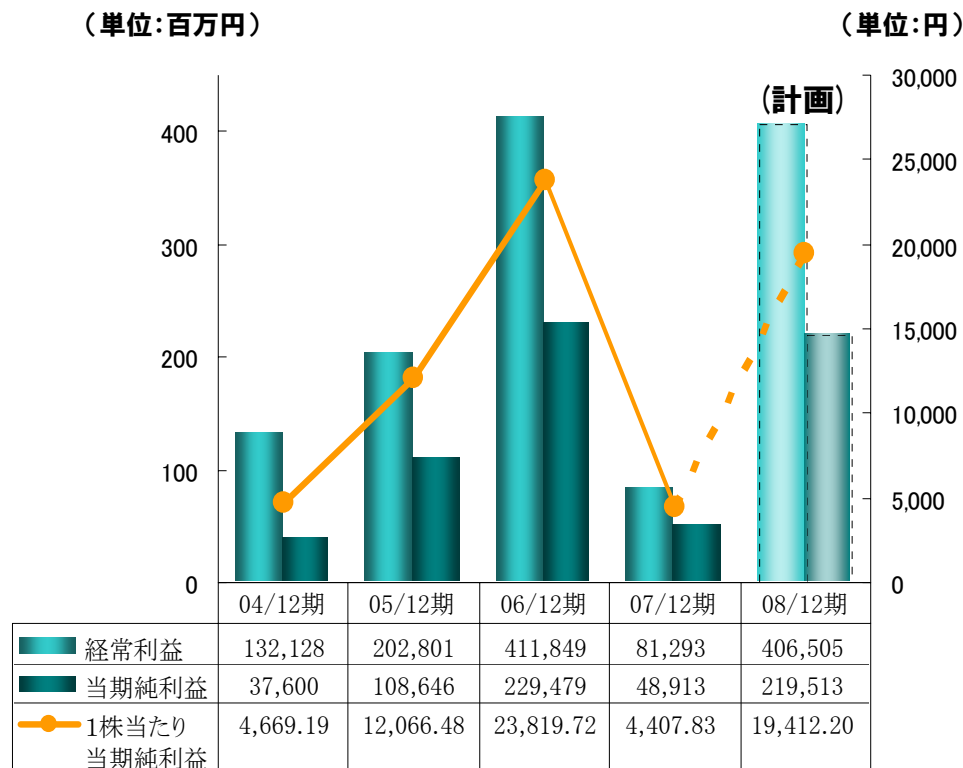
売上高

（単位：百万円）



各種利益

（単位：百万円）



（注）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。

連結貸借対照表ハイライト



(単位：百万円, %)

	前期 (2006年12月期)		当期 (2007年12月期)	
		構成比		構成比
流動資産	4,131,000	77.4	6,695,605	82.8
うち現預金	942,852		521,121	
うち棚卸資産	3,094,437		6,022,078	
固定資産	1,198,910	22.5	1,385,831	17.2
うち有形固定資産	1,098,389		1,287,221	
資産合計	5,334,323	100.0	8,084,518	100.0
流動負債	1,718,599	32.2	5,953,939	73.6
うち有利子負債	1,155,656		5,144,444	
固定負債	2,872,236	53.9	1,058,644	13.1
うち有利子負債	2,872,236		1,058,644	
負債合計	4,590,835	86.1	7,012,583	86.7
資本合計	743,487	13.9	1,071,935	13.3

■ 昨年の下方修正の要因と対応

① 要因

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

理由 3

販売の窓口となる営業所及び販売センターへの集客数が前年比25%程度減少し、なかでも第4四半期（平成19年10月1日～平成19年12月31日）においては前年同期比40%程度の減少幅となったことにより、第4四半期に完成及び顧客への引渡しを予定していた、自社開発分譲マンション、分譲リノベーションマンションの販売が長期化した

※理由1及び2は、**工期の遅延**により全体計画が翌期へズレ込んだ形
理由3は、**市場環境の変化**による販売計画の未達に伴い、翌期へ持ち越した形

②対応

理由1について

その後、当該委託会社は破産手続きに移行することになりましたが、残工事については、子会社である株式会社ウィル空間デザインにおいて問題なく継続することが可能となっております。

→2008年9月に完成及び引渡しの計画としております

理由2

現在、造成工事は完了しており、建物の建築工事はいつでも開始できる状態となっております。

→2008年6月以降より期分けして完成及び引渡しの計画としております

理由3

市場環境の大幅な変化により来場者が減少したことで、販売期間は当初計画の倍かかる見通しではありますが、来場成約率は低下しておらず、大幅な値引き等を行わずとも物件は販売できております。

→販売期間が長期化したことで、販売促進費を追加予算計上したうえ2008年8月頃までに完売の計画としております

■ 2008年12月期の業績予想の根拠

①プロジェクト案件（総額5,552百万円）

（単位：百万円）

物件名またはプロジェクト名	引渡予定時期	2008年度 販売予定戸数	2008年度 売上予測金額
ブランド須磨鷹取リヴェール	～2008年8月	39	509
リブレカーサ逆瀬川	～2008年8月	27	909
苦楽園マンションプロジェクト	2008年6月～10月	54	1,427
ウィル宝塚旭町リヴェール	2008年9月	30	1,107
鼓が滝Ⅱプロジェクト	2008年7月～2009年9月	19	690
垂水区小束山プロジェクト	2008年10月～2009年12月	22	910

- ※ 1. 須磨鷹取及び苦楽園についてはJV事業となっており、売上高はシェア配分によっています
- 2. 鼓が滝Ⅱプロジェクトの総戸数は44戸で、2009年度に25戸907百万円の販売を計画しています
- 3. 垂水区小束山プロジェクトの総戸数は116戸で、2009年度に94戸3,890百万円の販売を計画しています

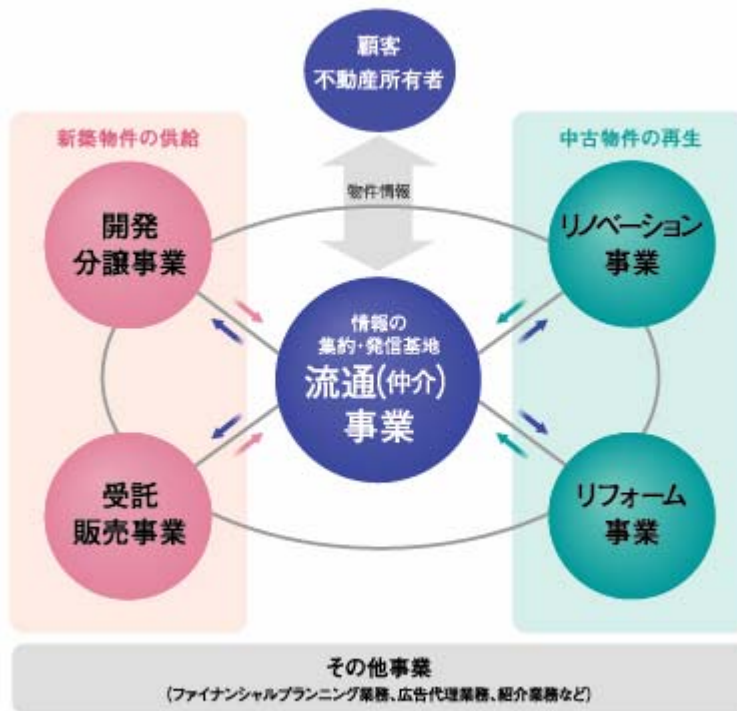
②リノウェスト取扱物件（総額1,506百万円）

前期実績40件	859百万円
今期予想85件	従来の流通事業の店舗で収集される情報に加え、 他業者から情報を収集する仕入専属部隊を編成、 良質な物件情報の間口を拡大 (平成20年2月20日現在：在庫数25戸)

③その他（総額1,638百万円）

- 流通事業・・・賃貸仲介・管理を新設
手数料収入よりも地域密着度、知名度向上効果
- リフォーム事業・・・中古×リフォームのビジネスモデルが浸透し、
業界・顧客からの注目度は高まりを見せている
- 受託販売事業・・・カレッジリンク型シニア住宅の販売を受託
日本初の試みであり、注目を浴びている
- その他事業・・・保険商品の販路拡大（他業者との提携）

■ 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**

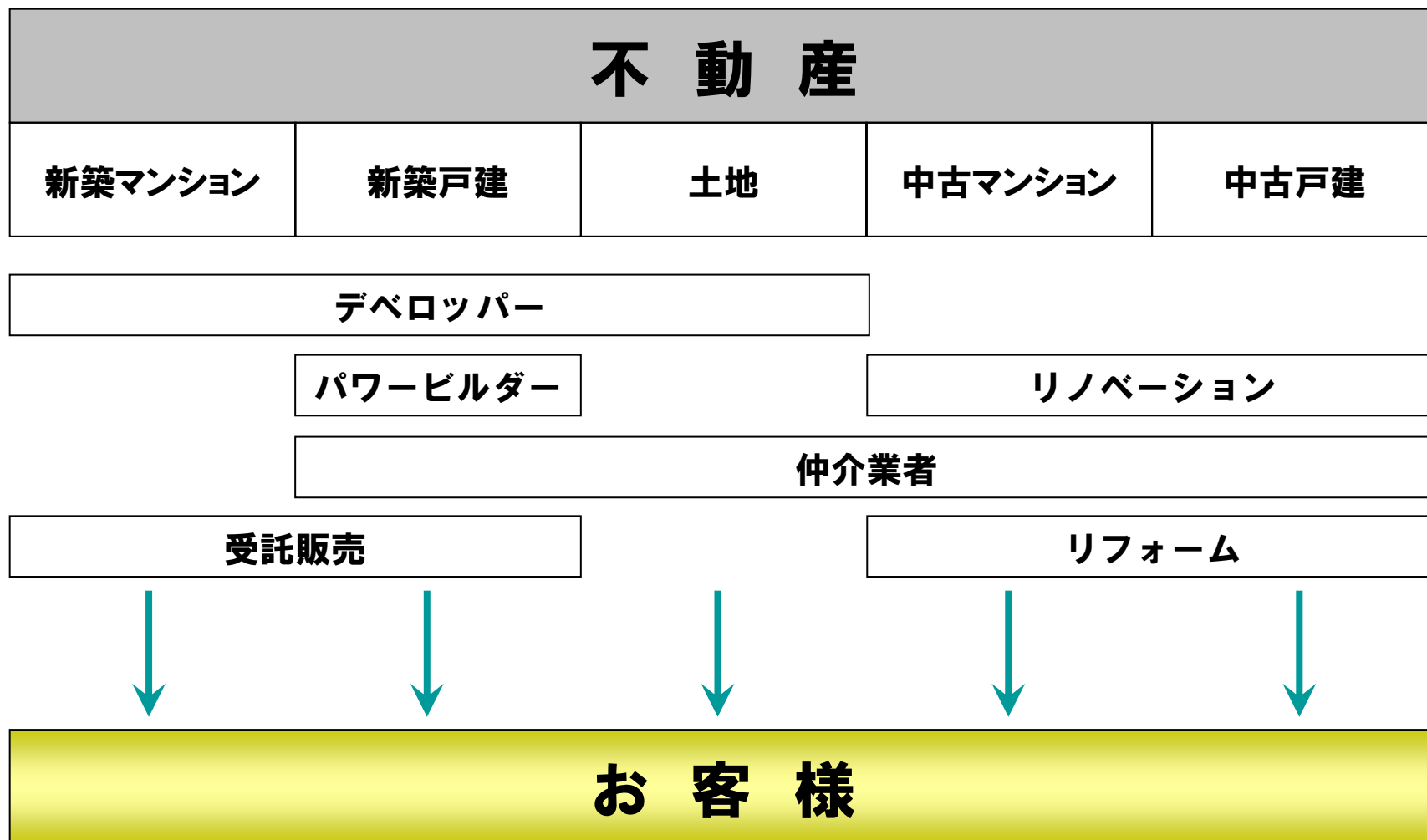
中古住宅を仕入れ、リノベーション(再生)を施し販売を行う → **リノベーション事業**

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**

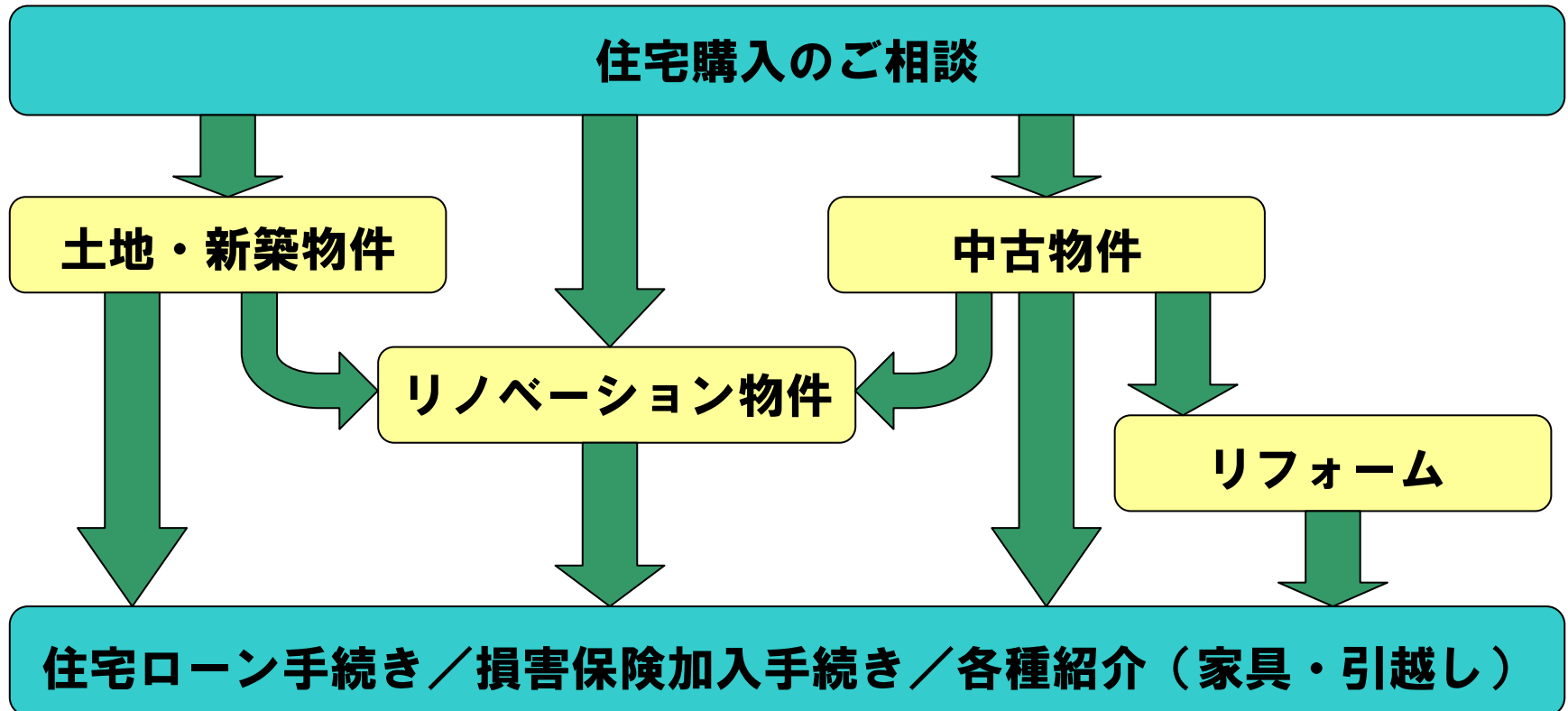
外部事業主が企画・開発したマンション・戸建住宅の販売を行う → **受託販売事業**

・・・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

■ 全ての物件を、一貫体制によりサポート



お客様にとってメリットがあるからこそ・・・
当社の**成約率**及び**顧客単価**は高いという強みが生まれる

■ 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
(住みたい街上位20位のなかに同エリアから17地域が選ばれている)

同地域において質の高い情報収集・発信が可能

賃貸仲介・管理を行うことで、街中に当社の看板が露出
(企業認知度の向上、親近感が湧くなどの効果)

■ 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・トレンドを収集

地域別市場動向・顧客層別志向・地域開発状況を把握

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・再生事業が可能

■ 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

■ 築年数の経過した中古住宅の大量ストックの現状

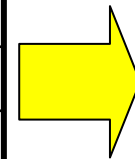
1981年の建築基準法改正以降、耐震強度向上により耐用年数が延びている

■ 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・生の顧客の声を反映

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

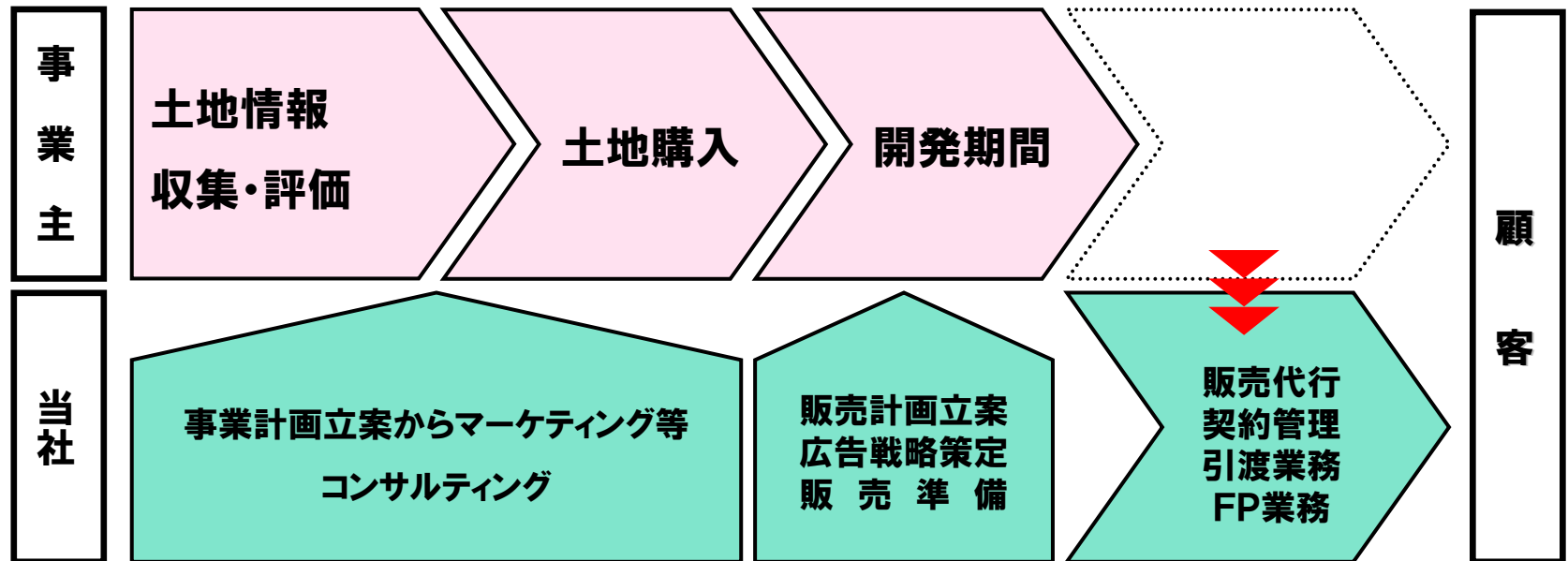
中古住宅活性化の裏で、新築分譲住宅の供給業者は**本当に価値のある商品**を提供するところ以外、淘汰される

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

■ 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

でも、現在の市場環境では新築住宅販売に逆境でもあるのも事実

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…

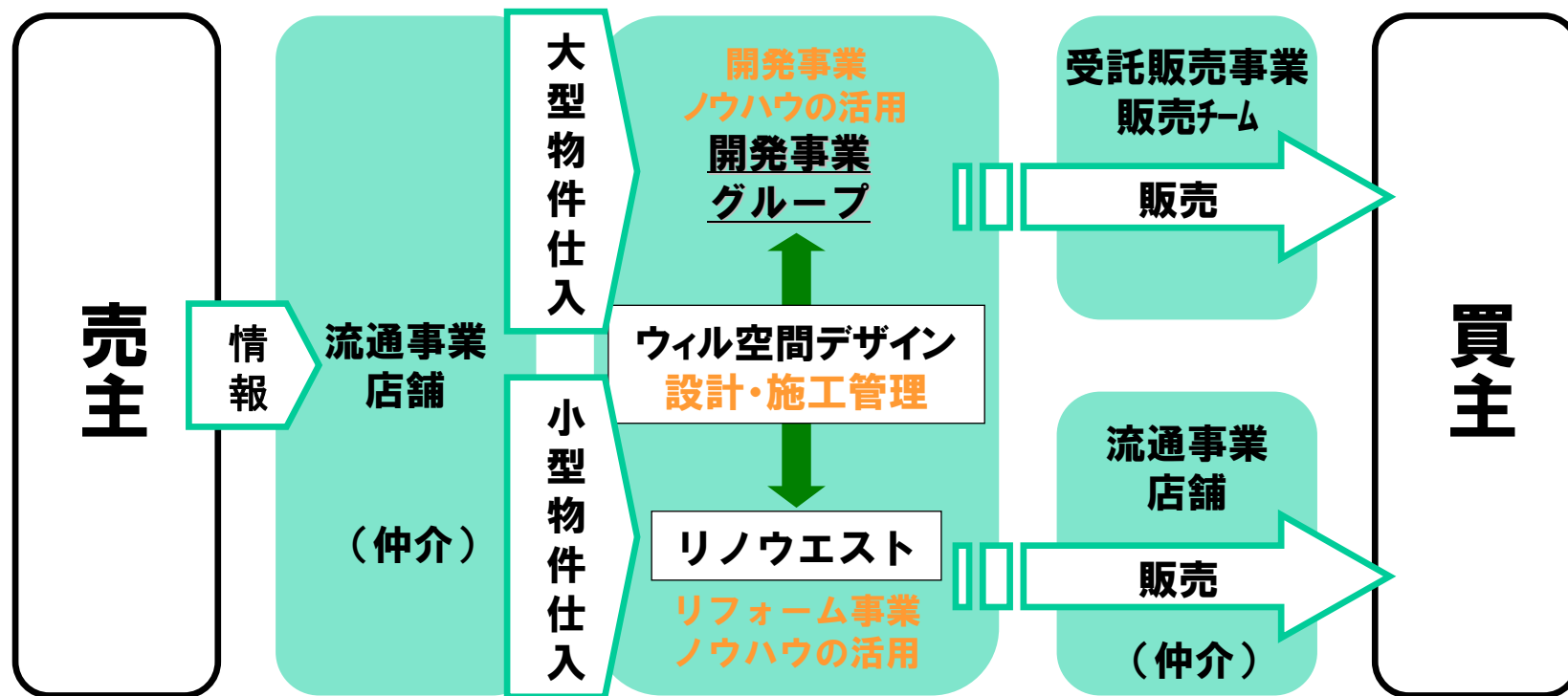
新築並、もしくは新築以上の付加価値を高めた物件が、新築の7割～8割の価格にて取得できるメリット

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




※今年度より、上記の流れに加えて他業者の抱える情報からも積極的な仕入れを実施している・・・厳しい新築住宅市場をうけ柔軟な体制を執る

■ 地価高騰の牽引役であったファンドに陰り

積極的な投資活動により収益を上げると共に、地価上昇を招く要因ともなってきた不動産ファンドの市況に変化が現れてきている

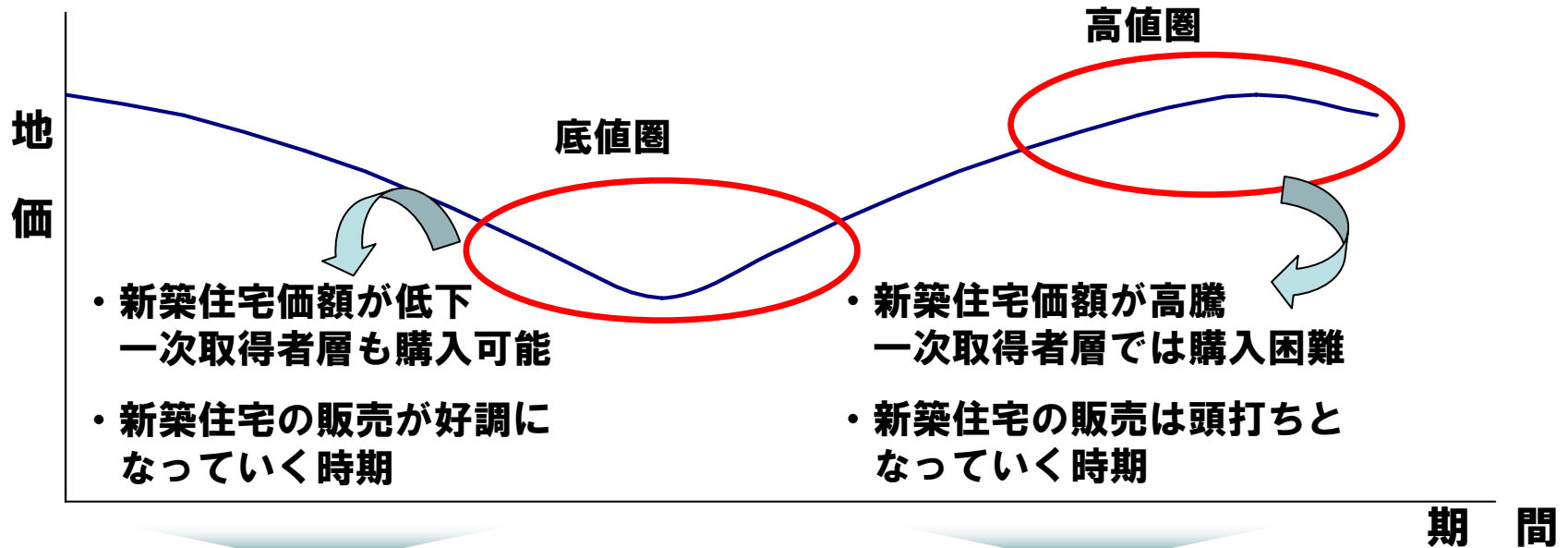
その地価上昇により、新築マンションの売れ行きが低迷、ファンドに対する金融機関からの融資の締め付けが厳しくなり、投資活動が弱まる

近い将来において不動産価格は下落するという観測が市場に広がっている



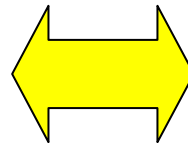
**当社はバブル崩壊直後に設立し、
長引く不動産不況の中、
お客様の喜ぶ顔が見たいとの思いから、
実需により経営基盤を築き成長を遂げてきている**

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

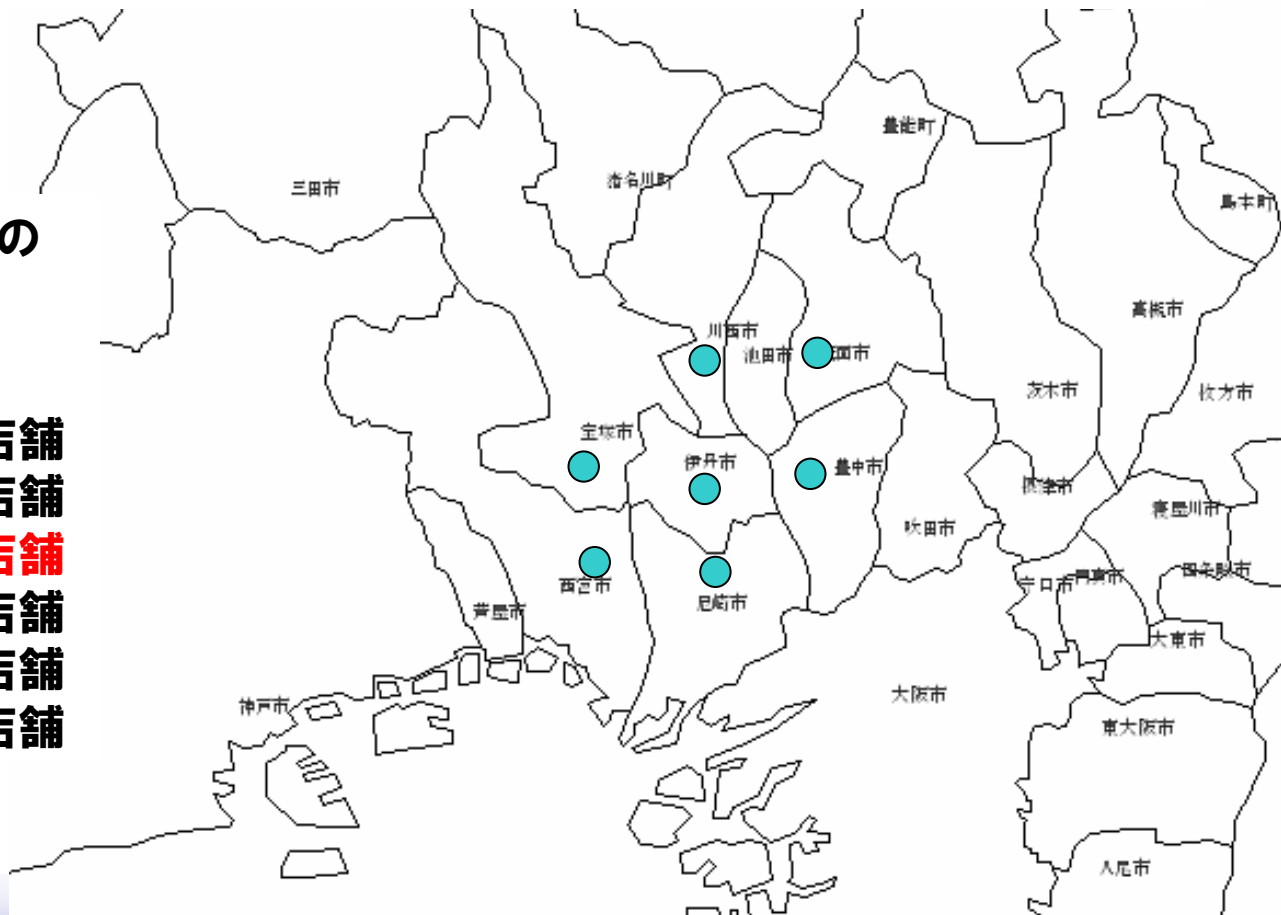
好立地・好環境の中古物件
を中心として仕入
→新築との価格差が鮮明な
ほど、需要が高くなる

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

当社営業エリアの
【大手企業】
現在の出店数

財閥系S社	13店舗
財閥系M社	8店舗
当社	7店舗
電鉄系T社	7店舗
電鉄系H社	6店舗
財閥系M社	3店舗

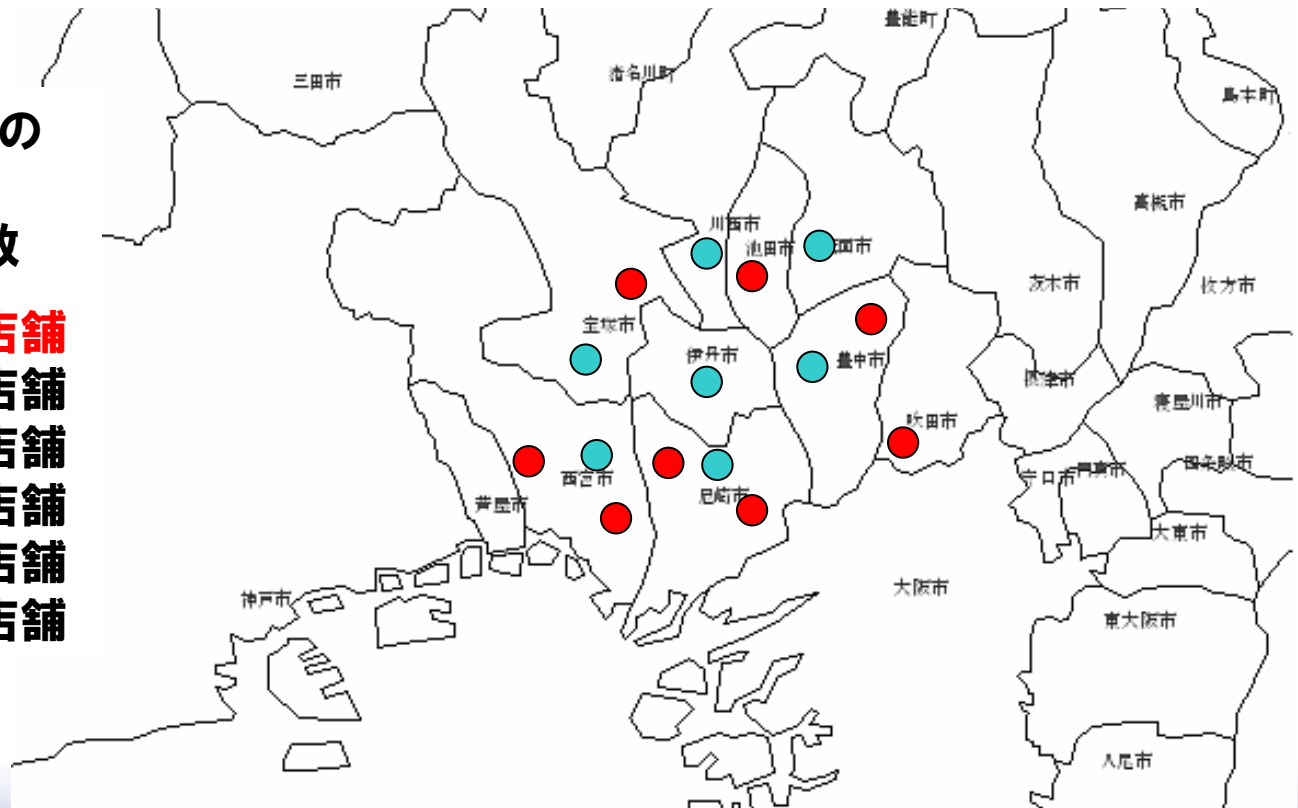


他社にはない「ワンストップサービス」の強みを活かし 主たる営業エリア内においてNo.1企業を目指す

最大の店舗数を要し、有益なサービス提供を行うことで、
既存の大手企業との差別化を全面に打ち出す

当社営業エリアの
【大手企業】
5年後の出店数

当社	15店舗
財閥系S社	13店舗
財閥系M社	8店舗
電鉄系T社	7店舗
電鉄系H社	6店舗
財閥系M社	3店舗



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) 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)
従業員数	連結112名(平成19年12月末現在)

- 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
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
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
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設立
(100%子会社)

本日はお忙しい中、誠にありがとうございました。

これからの弊社事業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。