

平成26年12月期 決算短信〔日本基準〕(連結)

平成27年2月13日
上場取引所 東

上場会社名 株式会社 ウィル
 コード番号 3241 URL <http://www.wills.co.jp/>
 代表者 (役職名) 代表取締役 (氏名) 坂根 勝幸
 問合せ先責任者 (役職名) 代表取締役 (氏名) 友野 泉
 定時株主総会開催予定日 平成27年3月27日 配当支払開始予定日
 有価証券報告書提出予定日 平成27年3月27日
 決算補足説明資料作成の有無 : 無
 決算説明会開催の有無 : 無

TEL 0797-74-7272
平成27年3月30日

(百万円未満切捨て)

1. 平成26年12月期の連結業績(平成26年1月1日～平成26年12月31日)

(1) 連結経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
26年12月期	4,901	29.4	583	16.7	550	19.2	333	7.2
25年12月期	3,786	19.1	499	33.0	461	33.6	311	△4.5

(注) 包括利益 26年12月期 333百万円 (7.2%) 25年12月期 311百万円 (△4.5%)

	1株当たり当期純利益	潜在株式調整後1株当たり 当期純利益	自己資本当期純利益 率	総資産経常利益率	売上高営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
26年12月期	29.51	—	24.8	15.2	11.9
25年12月期	27.54	—	29.1	14.3	13.2

(参考) 持分法投資損益 26年12月期 一百万円 25年12月期 一百万円

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
26年12月期	3,789	1,482	39.1	131.09
25年12月期	3,471	1,209	34.9	106.98

(参考) 自己資本 26年12月期 1,481百万円 25年12月期 1,209百万円

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動によるキャッシュ・フロー	投資活動によるキャッシュ・フロー	財務活動によるキャッシュ・フロー	現金及び現金同等物期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
26年12月期	981	△249	△311	885
25年12月期	△26	△123	209	464

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	純資産配当 率(連結)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
25年12月期	—	0.00	—	5.40	5.40	61	19.6	5.7
26年12月期	—	0.00	—	5.90	5.90	66	20.0	4.5
27年12月期(予想)	—	0.00	—	7.20	7.20		20.0	

3. 平成27年12月期の連結業績予想(平成27年1月1日～平成27年12月31日)

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり当期 純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期(累計)	2,232	15.2	202	4.2	187	5.5	115	9.0	10.23
通期	5,577	13.8	664	13.9	631	14.9	407	22.1	36.02

※ 注記事項

(1) 期中における重要な子会社の異動(連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動) : 無
新規 一社 (社名) 、 除外 一社 (社名)

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数(普通株式)

- ① 期末発行済株式数(自己株式を含む)
- ② 期末自己株式数
- ③ 期中平均株式数

26年12月期	11,308,000 株	25年12月期	11,308,000 株
26年12月期	66 株	25年12月期	— 株
26年12月期	11,307,943 株	25年12月期	11,308,000 株

※ 監査手続の実施状況に関する表示

この決算短信の開示時点において、金融商品取引法に基づく連結財務諸表等の監査手続を実施中です。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。そのため、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。なお、業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、決算短信【添付資料】2ページ「1. 経営成績・財政状態に関する分析(1) 経営成績に関する分析」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 経営成績・財政状態に関する分析	
(1) 経営成績に関する分析	P. 2
(2) 財政状態に関する分析	P. 4
(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	P. 5
2. 経営方針	
(1) 会社の経営の基本方針	P. 6
(2) 目標とする経営指標	P. 6
(3) 中長期的な会社の経営戦略	P. 6
(4) 会社の対処すべき課題	P. 6
(5) その他、会社の経営上重要な事項	P. 7
3. 連結財務諸表	
(1) 連結貸借対照表	P. 8
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書	
連結損益計算書	P. 10
連結包括利益計算書	P. 11
(3) 連結株主資本等変動計算書	P. 12
(4) 連結キャッシュ・フロー計算書	P. 13
(5) 連結財務諸表に関する注記事項	
(継続企業の前提に関する注記)	P. 14
(セグメント情報等)	P. 14
(1株当たり情報)	P. 16
(重要な後発事象)	P. 16

1. 経営成績・財政状態に関する分析

(1) 経営成績に関する分析

① 当期の経営成績

当連結会計年度における我が国経済は、デフレ脱却に向けた各種政策により円高の是正及び株価の上昇が進み、企業業績の改善並びに個人消費にけん引される形で底堅く推移していましたが、消費税増税の反動からの持ち直しに想定より時間を要するなど、景気回復のペースは緩やかなものにとどまりました。

不動産関連業界におきましては、新設住宅着工戸数が前期比9.0%減と5年ぶりに減少するなど、新築住宅市場においては消費税増税及び建築コスト高騰の影響を大きく受けました。更に、中古住宅市場においても、消費マインド停滞の影響から近畿圏における中古住宅の取扱件数は前期比0.5%減少いたしました。

このような環境のなかで当社グループにおきましては、「中古住宅×リフォーム×FP業務（住宅ローン代行・損害保険紹介）」をはじめとした事業の掛け合わせにより、生産性の向上並びに市場シェア拡大に取り組み、成長と効率化を同時に追求することで企業価値を相乗的に高めてまいりました。

まず、ワンストップサービスの販売窓口を増やすことを目的に、新規流通店舗（神戸市東灘区）の出店並びにインターネット媒体に経営資源を投下いたしました。そのうえで、事業連携のシナジー最大化とともに、各事業の営業効率及び顧客単価の向上に取り組み、来店顧客に対する成約率の向上並びにリピート顧客の獲得など、収益性を強化いたしました。

また、開発分譲事業においては、仕入競争の激化に伴い仕入価格が高騰するなか、流通店舗にストックされた購入見込みの顧客情報並びに仕入案件の物件情報など、質の高い営業資源を活用することで、事業効率の向上により収益力を強化いたしました。

更に、現在は使われていない老舗の料理旅館（昭和54年築）を取得し、当社グループのリノベーションノウハウを活用して、学生向けのシェアハウスとして生まれ変わらせるプロジェクトを始動させ、学生からリノベーション案を募集し、学生とともに企画・運営方法を具現化させるなど、市場創生並びに地域活性にも取り組みました。

以上の取り組みにより、消費税増税の反動減をはじめとした市況悪化の影響は想定内にとどまるとともに、外部環境の変化を想定した各事業の強化戦略が奏功した結果、当社グループの当連結会計年度における業績は、売上高4,901百万円（前期比29.4%増）、営業利益583百万円（同16.7%増）、経常利益550百万円（同19.2%増）、当期純利益333百万円（同7.2%増）となり、各利益において過去最高益を更新いたしました。

報告セグメントの概況は、次のとおりであります。

(流通事業)

流通事業におきましては、新規店舗（神戸市東灘区）の出店並びにインターネット媒体の集客力強化に取り組みましたが、景気動向の不透明感並びに消費マインドの低下により、来店顧客数は前期比3.0%減少いたしました。しかしながら、前期から開始した住宅売却のシェア拡大戦略が奏功し、住宅売却の取扱件数が前期比23.7%増加したことにより、販売物件の確保並びに手数料効率が向上いたしました。

また、様々な営業研修等の実施により来店顧客に対する成約率が向上したことで、リフォームの受注件数並びにFP業務における取扱件数の増加にも寄与し、グループ全体の生産性が向上いたしました。

この結果、売上高は5年連続で過去最高を記録し745百万円（前期比8.8%増）、営業利益は3年連続で過去最高を更新し250百万円（同6.1%増）となりました。

(リフォーム事業)

リフォーム事業におきましては、流通事業で中古住宅を購入された顧客に対し、パッケージ型の既製リフォームではなく、顧客ごとのニーズに対応した空間創造型のオーダーメイドリフォームにより、住まい・暮らしにおける「らしさ」を提供してまいりました。

また、顧客ターゲットを一次取得者層から富裕層までに拡大したこと、並びに女性セミナーの定期開催による市場創出に取り組んだ結果、契約件数は前期比42.2%増加いたしました。

更に、現場ごとに行っていた施工管理業務を組織体系化することで、同時進行する現場を俯瞰的に管理し、現場間で職人を調整するなど、工事現場数の増加にも問題なく対応した結果、引渡件数は前期比48.9%増加いたしました。

この結果、売上高は6年連続で過去最高を記録し1,256百万円（前期比31.2%増）、営業利益は5年連続で過去最高を更新し244百万円（同14.0%増）となりました。

(開発分譲事業)

開発分譲事業におきましては、グループ内の販売部隊が有するマーケティング力を活かし、設備・仕様のグレードアップ並びに効果的な販売戦略を実現することで物件力を強化した結果、引渡件数が前期比37.3%増加いたしました。更に、協力業者数を増加させることで工期の安定化並びに建築費等の原価圧縮にも取り組み、収益性を確保いたしました。

また、流通店舗に集まる売却情報を活かした相対交渉により、仕入競争が激化するなか、適正価格での仕入が可能となりました。更に、流通店舗にストックされた住宅購入見込みの顧客情報を活かすことで、集客コストの削減及び早期販売による事業効率並びに収益性が向上いたしました。

この結果、売上高は2,565百万円（前期比38.7%増）、営業利益は178百万円（同25.2%増）となりました。

(受託販売事業)

受託販売事業におきましては、都心エリアと郊外エリアで販売価格の二極化が鮮明になる新築市場において、人員配置の見直しによる生産性向上を図るとともに、近畿圏における人気のベッドタウンに特化して販売物件を受託してまいりました。また、駆け込み需要の反動減が長引く注文住宅市場に比べて、分譲住宅市場においては底堅く推移するとともに、建物フリープランに対応した営業手法が奏功し、契約件数は前期比3.8%増加いたしました。

この結果、売上高は65百万円（前期比9.1%減）、営業利益は35百万円（同39.6%増）となりました。

(不動産取引派生事業)

不動産取引派生事業におきましては、不動産購入の取扱件数増加に伴い、F P業務の取扱件数も前期比で9.8%増加いたしました。また、F P業務とセットで紹介する損害保険代理店手数料も前期比22.2%増加するなど、ワンストップサービスのシナジー効果により顧客単価を高め、収益性が向上いたしました。

更に、これまでに蓄積したノウハウ・顧客情報を活用し、住宅ローンの借換え相談並びに生命保険・損害保険の紹介等を入り口として、住宅の住み替え及びリフォーム等の潜在需要を喚起し、リピート顧客の獲得にも取り組みました。

この結果、売上高は2年連続で過去最高を記録し227百万円（前期比9.0%増）、営業利益は5年連続で過去最高を記録し158百万円（同22.1%増）となりました。

(その他)

その他の事業におきましては、平成26年7月に株式会社ウィルスタジオを設立し、販促業務の内製化で蓄積したノウハウ・デザイン力を活かして、広告代理業を本格的に開始いたしました。これにより、制作物のスポット受注にとどまらず、物件企画・販促戦略、更には企業ブランディングまでの受注を目指し、受注単価の向上にも取り組みました。

また、流通店舗2階の遊休スペースを活用し、平成26年4月に大阪大学・神戸大学合格専門塾「志信館」を開校し、新たな顧客層への知名度向上並びに様々なネットワーク構築に取り組みました。なお、既存店舗の空きスペースを教室に改装した費用等を計上しております。

この結果、売上高は40百万円（前期比199.8%増）、営業損失は8百万円（同営業利益4百万円）となりました。

② 来期の見通し

来期の見通しといたしましては、各種経済政策及び雇用・所得環境の改善が国内の景気回復を後押しする一方で、世界経済における景気動向の不透明感並びに地政学リスクの存在により、緩やかな景気回復になるものと予想しております。

このような経営環境において、当社グループにおきましては、流通店舗を基軸とした事業間シナジーの最大化戦略を継続し、事業効率及び収益性の更なる向上に取り組み、成長と効率化の両輪により企業価値を高めてまいります。

まず、流通事業においては、平成27年2月に江坂営業所（吹田市）を新規出店し、営業エリアを拡大いたします。これにより、新規顧客を獲得するとともに、阪神間・北摂エリアにて8営業所と1モデルハウスを面展開することで、各拠点の連携強化を図り、更なる営業効率及び生産性の向上を推進してまいります。また、インターネット媒体の強化並びにTVCMの実施など、集客手段の多様化により、店舗展開との相乗効果を目指してまいります。

このように、流通店舗への来店顧客数を増加させることで、事業間連携によるワンストップ体制を活かし、「フイービジネスとリフォーム」の業績拡大を図ることはもちろん、流通店舗の情報活用による独自の不動産仕入ルート確立など、既存資産を活かした事業展開により、収益性を更に高めてまいります。

以上のことから、来期の業績は、売上高5,577百万円、営業利益664百万円、経常利益631百万円、当期純利益407百万円を見込んでおります。

(2) 財政状態に関する分析

① 資産、負債及び純資産の状況に関する分析

当連結会計年度末における総資産の残高は、前連結会計年度末より318百万円増加し、3,789百万円となりました。

流動資産の残高は、前連結会計年度末より101百万円増加し、2,186百万円となりました。主な要因といたしましては、現金及び預金が420百万円、並びに受取手形及び売掛金が44百万円、それぞれ増加した一方、戸建分譲の販売が進捗したこと等によりたな卸資産（「販売用不動産」、「未成工事支出金」）が370百万円減少したことによるものであります。

固定資産の残高は、前連結会計年度末より210百万円増加し、1,597百万円となりました。主な要因といたしましては、学生向けシェアハウス用の物件取得等により有形固定資産が208百万円増加したものであります。

流動負債の残高は、前連結会計年度末より49百万円増加し、1,699百万円となりました。主な要因といたしましては、工事中の戸建分譲物件増加により買掛金が117百万円、未払法人税等109百万円並びにその他（流動負債）69百万円がそれぞれ増加した一方、戸建分譲の引渡しに連動して返済する短期借入金178百万円、並びに1年内返済予定の長期借入金68百万円減少したことによるものであります。

固定負債の残高は、前連結会計年度末より4百万円減少し、607百万円となりました。その要因といたしましては、長期借入金3百万円減少したことによっております。

純資産の残高は、前連結会計年度末より272百万円増加し、1,482百万円となりました。これは、当期純利益を333百万円計上した一方で、平成25年12月期の期末配当金を61百万円実施したことにより、利益剰余金が272百万円増加したものであります。

② キャッシュ・フローの状況に関する分析

当連結会計年度末における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前連結会計年度末に比べ420百万円増加し、885百万円となりました。当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とその要因は以下のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動によるキャッシュ・フローにつきましては、税金等調整前当期純利益550百万円に対し、開発分譲物件の販売によりたな卸資産の減少370百万円、仕入債務の増加117百万円、並びに減価償却費36百万円の資金が増加した一方、法人税等の支払額111百万円並びに売上債権の増加44百万円の資金が減少したことを主な要因として、981百万円の資金増加（前期は26百万円の資金減少）となりました。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動によるキャッシュ・フローにつきましては、シェアハウス用の物件取得等の有形固定資産の取得による支出241百万円を主たる要因として249百万円の資金減少（前期は123百万円の資金減少）となりました。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動によるキャッシュ・フローにつきましては、借入条件の改善を目的とした借換え等により長期借入金の返済による支出638百万円、開発分譲物件の販売に伴う返済等により短期借入金178百万円、並びに配当金の支払額60百万円の資金がそれぞれ減少した一方、長期借入による収入567百万円の資金が増加したことにより、311百万円の資金減少（前期は209百万円の資金増加）となりました。

	平成22年12月期	平成23年12月期	平成24年12月期	平成25年12月期	平成26年12月期
自己資本比率 (%)	12.2	23.4	31.3	34.9	39.1
時価ベースの自己資本比率 (%)	11.9	20.1	70.7	73.6	71.6
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年)	2.8	1.8	5.3	—	1.5
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	13.5	19.9	10.1	—	25.4

自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／営業キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー／利払い

(注1) 各指標は、いずれも連結ベースの財務数値により計算しております。

(注2) 株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式総数（自己株式控除後）により算出しております。

(注3) 営業キャッシュ・フローは、連結キャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを使用しております。

(注4) 有利子負債は、連結貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っている全ての負債を対象としております。

(注5) 利払いについては、連結キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を使用しております。

(3) 利益分配に関する基本方針及び当期・次期の配当

企業価値の最大化に向け、将来の事業拡大及び財務体質の強化を目的とした内部留保の充実に努めるとともに、株主の皆様に対する利益還元を経営上の重要な施策の一つと考え、業績に連動した配当を安定的に実施してまいりたいことを基本方針としております。

この方針に基づき、平成26年12月期におきましては、安定した業績拡大並びに収益性の向上に伴う自己資本の充実に踏まえ、1株当たりの期末配当金は5円90銭を予定しております。

また、次期の配当金においても連結当期純利益の20%程度の配当性向を目標とし、期末配当金として1株当たり7円20銭の配当を見込んでおります。

2. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社グループは、住まいをはじめとして「暮らし」に関わるすべてを事業領域とし、社会から真に必要とされ、信頼される企業を目指します。

人間にとって「暮らし」とは、すなわち「人生」に繋がるものです。私たちの目的は、従来の「不動産会社」としての通念を超え、顧客の人生と夢を共に考え、共に歩むことで初めて達成されます。

私たちは、社員、顧客、関係業者、周辺住民、株主というステークホルダーの人々に、「幸せ」と「感動」を循環させる会社として、次に掲げる方針に基づき企業活動を推進しております。

- ① 既成の「不動産会社」の枠組みを超え、どこまでも顧客満足を追求すること。
- ② あらゆる変化に果敢に挑み、よりベターを目指す精神を持つこと。
- ③ 徹底したモチベーション管理に基づく人材育成により、常に組織を活性させること。
- ④ ステークホルダーとの関係を大切に、いつまでも社会から必要とされる企業を目指すこと。

(2) 目標とする経営指標

当社は、株主資本を効率的に運用し、株主価値の拡大を図ることを重視し、売上高経常利益率及び株主資本当期純利益率（ROE）を重要な経営指標として位置付けております。

当社グループといたしましては、流通事業における営業店舗を基盤としたフィービジネス及びリフォーム事業の売上割合増加に伴う収益力向上を目指すとともに、事業間の連携強化から発揮されるシナジーにより、更なる高収益体質の構築に努めてまいります。

当連結会計年度における売上高経常利益率は11.2%、株主資本当期純利益率（ROE）は24.8%、フィービジネス（流通事業、受託販売事業、不動産取引派生事業）及びリフォーム事業の売上割合46.8%となっております。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

当社グループの今後の経営戦略といたしましては、流通事業の営業所数を戦略上の重点地域と定めたエリアで徐々に拡大を図り、それに伴う売買仲介件数、リフォーム事業の請負件数、並びに不動産取引派生事業の各種ファイナンスプランニング業務の全ての事業領域で取扱件数の増加を目指し、総売上高に占めるフィービジネス等の割合を安定的に高い水準で維持することを目指してまいります。

また、開発分譲事業においては新築戸建分譲の供給を軸に、開発並びに販売の期間を短く設定し、地価の変動リスクを最小限に抑制しつつ、投下資本の回収サイクルを短縮してまいります。これらの取り組みにより、総資産に占めるたな卸資産及び有利子負債の水準を低位で安定させることに努め、財務リスクをコントロールしつつ事業規模の拡大を目指してまいります。

今後におきましては、他社との差別化、サービスの優位性を確固たるブランド力にまで高め、収益基盤の拡大を促進することで、景気動向の変化に影響を受け難い体制の構築、経営基盤の安定化を図ってまいります。

(4) 会社の対処すべき課題

今後の見通しにつきましては、各種政策が経済を後押しし、景気は緩やかに回復するものと予想しております。そのようななか、当社グループは、高い成長を持続するために、収益性並びに資産効率を重視した経営戦略により、更に強固な収益基盤を構築する必要があると考えており、以下の施策を実践してまいります。

① 主要事業領域における競争力強化

主要地域である阪神間・北摂地域を中心に、「住まい・暮らし」をキーワードとした「人生に関わる総合サービス企業」を目指すという理念のもと、不動産事業を中心としたサービスの幅を広げていくことを基本的なスタンスとし、流通事業をはじめリフォーム事業、開発分譲事業、受託販売事業等の不動産事業の競争力強化を図ってまいります。具体的な戦略は以下のとおりであります。

i) 地域密着による事業基盤の強化

当社グループは、顧客に対する「住まいのワンストップサービス」を提供するうえで、流通事業を事業戦略上の要と位置づけており、店舗を事業活動の拠点となる地域に出店することにより、地域ごとの顧客ニーズ、不動産情報、市場動向、顧客層別の志向等の把握を行うと共に、営業地域全体の情報を蓄積し、各事業へ適時適切に活用することで事業基盤の強化を図ってまいります。

また、平日のみを利用して不動産の購入をされる顧客に対し、当社通常仲介手数料の30%をキャッシュバックするサービスの浸透・拡充を図ることにより、平日の営業稼働率を向上させると共に、地域における同業他社との差別化、優位性の確保等によるシェアの拡大を目指してまいります。

ii) リフォーム事業における事業基盤の安定

当社グループは、あらゆる販売窓口へ来店された顧客に対し、「住まいのワンストップサービス」の提供を実践しており、その中でも、流通事業の店舗で展開しております中古住宅の購入と同時にリフォームを行うという提案は、顧客からの支持も厚く、高いシナジー効果を生んでおります。

また、優良な中古住宅のストックを活用した住環境の整備を目指し、中古住宅及びリフォーム市場への国策も強化されております。このような環境を背景に、今後益々流通事業との連携強化を図ることで、その取扱件数の増加を図り、中古住宅の購入時にはリフォームをセットで考えることが、住まい探しのスタンダードとして認知されることを目指し、他の追随を許さない独自のビジネススタイルを構築してまいります。

iii) 開発分譲事業における財務リスクの低減と物件力の強化

フィービジネス及びリフォーム事業の売上割合を高め、収益基盤を移行させることにより、財務体質の強化を図る前提の下、リスクの許容範囲内において、地域ごとの需要に合わせた戸建分譲開発を推進してまいります。そのため、流通事業の店舗展開により収集・把握した地域ごとの顧客ニーズ並びに不動産情報を、開発分譲事業における戸建分譲の開発用地選定及び企画段階から販売計画に至るまで反映させ、顧客のニーズを的確に捉えた「オリジナリティある空間」・「住まい」を創造し、需要に即した供給を実施してまいります。

② 人材の獲得と育成

当社はこれまで原則新卒採用により人員強化を図っており、今後についても、当社グループの事業及び経営理念に共感する新卒社員を採用することで事業基盤の安定並びに拡大を図ってまいります。近年激化する採用市場において、従来型の受動的な採用手法から脱却し、既存資産（事業・人材）を活用したネットワーク採用により、優秀な人材へ能動的にアプローチしてまいります。

また、社員一人ひとりの営業スキル、ノウハウを向上させ、お客様からの信頼を得ることをテーマとして、研修制度の充実により人材育成を図ると共に、各事業の管理職層の強化にも努め、経営判断のスピードアップを図ってまいります。

③ コンプライアンス体制の強化

更なる業容拡大、企業価値向上を目指すために、企業倫理・コンプライアンスについて全役職員が共通の認識を持ち、一人ひとりが的確で公正な意思決定を行う風土を醸成する仕組みを整備してまいります。特に、宅地建物取引業法、建築基準法等の関係法令については最新の動向を常に把握し遵守に努めてまいります。また、株式上場企業として、内部者取引にかかる情報管理・売買管理の周知・徹底を図ってまいります。

④ 資金調達の多様化

開発分譲事業の事業戦略並びに流通店舗の新規出店など、想定される様々な資金需要に対して、直接金融・間接金融を問わず資金調達手段の多様化を図ることにより、適時適切な資金調達を実現し、今後の事業展開を円滑に進めてまいります。また、強固な収益基盤及び財務体質の向上をもとに、借入コストの低減にも同時に取り組んでまいります。

(5) その他、会社の経営上重要な事項

当社と当社取締役及び監査役、並びに子会社取締役及び監査役との間において取引を行う場合には、取締役会に付議いたしており、当該取引の対象者が取締役の場合においてはその者以外の取締役により、当該取引の妥当性を検証のうえ、通常一般取引と同様の条件であることを前提として決定を行うこととしております。

なお、当該取引の対象者となる取締役は、利益相反取引に該当することから、当該取締役決議には参加いたしておりません。

3. 連結財務諸表

(1) 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (平成25年12月31日)	当連結会計年度 (平成26年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	464	885
受取手形及び売掛金	208	253
販売用不動産	975	542
未成工事支出金	361	423
繰延税金資産	42	43
その他	32	38
流動資産合計	2,084	2,186
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	567	612
減価償却累計額	△197	△221
建物及び構築物（純額）	370	390
機械装置及び運搬具	23	22
減価償却累計額	△16	△17
機械装置及び運搬具（純額）	7	4
土地	916	1,105
リース資産	3	3
減価償却累計額	△0	△1
リース資産（純額）	3	2
その他	47	49
減価償却累計額	△42	△41
その他（純額）	5	8
有形固定資産合計	1,302	1,511
無形固定資産		
のれん	15	12
その他	16	13
無形固定資産合計	32	26
投資その他の資産		
その他	51	59
投資その他の資産合計	51	59
固定資産合計	1,386	1,597
繰延資産		
その他	—	5
繰延資産合計	—	5
資産合計	3,471	3,789

