



*Will's dream come true*

2011年・夢をカタチに。

証券コード 3241

## 第16期期末 WILL IR レポート

2010年1月1日～2010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。

当社グループの2010年度(平成22年1月1日から平成22年12月31日まで)の事業概況につきまして、連結業績を中心にご報告を申し上げます。また、2011年度の戦略につきましても詳しくご説明させていただきますと存じます。

平成23年3月

代表取締役 岡本 俊人



## ■ 2010年度の取り組みと成果に対する概況

2010年度の当社グループの連結業績は、年初より導入いたしました「平日会員向け割引サービス(平日のみをご利用いただき不動産を購入されるお客様に限り、当社通常仲介手数料の30%をキャッシュバック)」による効果として、当社の仲介にて不動産を購入されたお客様の数は前年比52.1%増と大きく増加し、また、当該サービスの利用者の割合は47.8%と、多くのお客様から支持を得ることができました。

この影響により、流通事業の売上は前年比48.1%増の過去最高額となったことに加え、流通事業の仲介件数が増加したことにより、リフォーム事業の売上も同36.5%増で過去最高額を記録しました。

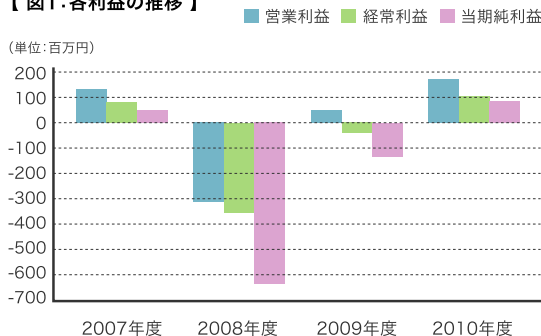
これは、当社グループ独自の営業手法である「住まいのワンストップサービス」の効果であります。流通事業にて中古不動産の仲介を行った場合、約5割程度のお客様が当社グループにてリフォーム工事の注文をいただいております。その割合は一定の水準にて安定しております。同様に、不動産取引派生事業においても仲介件数の増加に比例して、損害保険加入件数やローン事務代行件数などのファイナンシャルプランニング業務が増加する結果となりました。

これらの結果、利益率を大幅に改善することができ、3年ぶりに黒字決算の報告ができることとなりました。(図1参照)これもひとえに株主様を始めとする全てのステークホルダーの皆様から、力強い支えをいただいたからこそ達成できたものであると、改めて感謝いたしております。

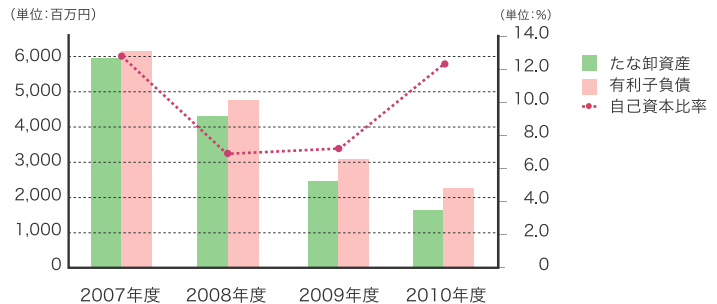
また、リーマンショック以降の不動産不況の影響により悪化傾向にあった財務内容の改善を図るため、開発分譲事業及びリノベーション事業における新規の仕入れはストップし、既存物件の販売に注力してまいりました。これにより、総資産に占める「たな卸資産」及び「有利子負債」の圧縮に努め、財務体質の健全性、安全性の確保を目指してまいりました。結果として、「たな卸資産」は前期末に比べ33.7%、「有利子負債」は同26.1%減少し、自己資本比率も増加するなど、財務内容も徐々に改善の傾向が現れてまいりました。(図2参照)

次に、固定経費削減への取り組みにおいては、販促ツールの社内制作を促進し、今では外注がほとんど必要のない状態にまでなったことに加え、人件費の自然減などの影響もあり、販売費及び一般管理費は前年比21.5%の減少となりました。更に、社内制作により完成した自社ホームページ内の不動産情報検索サイトの効果は、費用の削減だけに留まらず、集客面においても大きな成果をあげております。今では、有名不動産ポータルサイト等からの問合せ件数を大きく上回り、全問合せ件数の5割を超える状態にまで成長し、当社グループにおける集客数の底上げを実現したことで流通事業の売上増加にも大きな貢献を果たしました。

【 図1：各利益の推移 】



【 図2：たな卸資産・有利子負債・自己資本比率の推移 】

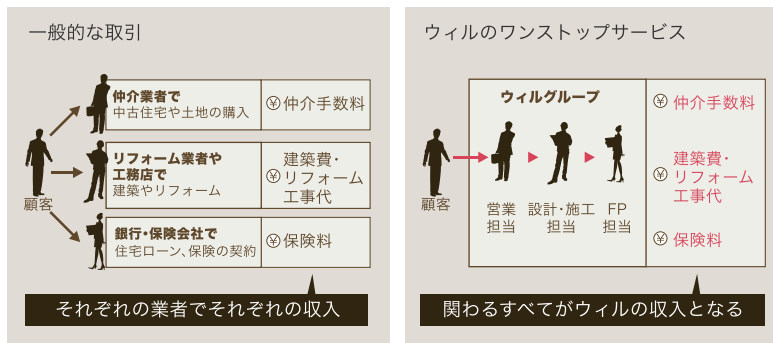


## ■ 2011年度の見通しと戦略

当社グループを取り巻く経営環境につきましては、一部に明るい兆しが見受けられるようになってまいりましたが、個人消費者の視点で考えた場合、雇用情勢や所得環境が改善したとは言えず、今後の先行きも不透明感が拭えないことから、本格的な市況の回復が急に訪れることは考えられる状況にありません。そのような中で、当社グループが2010年度において成長することができた分野が「不動産売買の仲介」とその影響を受ける「リフォーム」及び「ファイナンシャルプランニング」の3分野でした。このことから、不動産の需要そのものがなくなった訳ではなく、お客様の選択基準が厳しくなったただけのことであり、他社との差別化を明確にし、より内容の濃いサービスの提供を行うことで、シェアの拡大は可能であることを裏付ける結果を得ました。

そこで、2011年度の戦略の一つとして、営業エリアの拡大と浸透をテーマに、更なるシェアの獲得を目指して新規営業所の出店と次年度以降の出店準備を行ってまいります。この戦略のポイントは、流通事業における不動産売買仲介が、単に仲介手数料の増加に留まらず、中古住宅を購入されたお客様の5割がリフォーム工事の注文をくださり、新築・中古を問わず9割以上のお客様が損害保険加入やローン事務代行をお任せくださるといった現状を最大限に有効活用することにあります。その土台があるからこそ「平日会員向け割引サービス」による問合せ件数の増加が、単なる値引きに終わることなく、収益力の向上へとつながっております。そこで、当該サービスを入口戦略として位置付け、当社グループに足を運んでくださるお客様に対し、出口戦略として「住まいのワンストップサービス」を提供するビジネスモデルにより、他社との差別化を明確にし、今後においては、入口としての営業所を増やすことを重要な施策として取り組んでまいります。

### 【 一般的な取引とワンストップサービスの違い 】



当社グループのワンストップサービスでは、入口は一つでも出口は様々なので、大胆な戦略が可能。

そこで、「平日会員向け割引サービス」を武器に、入口を拡大する戦略として、営業所の増設が今後の収益力強化に有効に作用すると判断しております。まず**2011年は、兵庫県尼崎市に「塚口営業所」を新設決定。**次期以降の拡大を視野に、他エリアでの新規出店場所確保も並行して開拓してまいります。

2011年度のもう一つの戦略として、小規模(5～10区画)な戸建分譲開発による新規プロジェクトの再開を行います。この戦略のポイントは、小規模な開発により、複数の販売物件を、各営業所の周辺で販売するという点にあります。

昨年までの当社グループの取り組みといたしましては、開発分譲事業の売上割合を抑制し、たな卸資産及び有利子負債の圧縮を促進して、財務体質の健全性と安全性を高めることに主眼をおいてまいりました。その成果は既にご説明の通りであります。

とはいうものの、当社グループの財務体質の健全化、安全化は改善の途中でもあり、過去のように大規模物件開発を手掛けた場合、十分なリスクヘッジが可能な状態まで回復したとは言い難いのも事実であります。しかし、販売用の在庫物件数が減少している中、継続的な収益力の確保の観点からも、新規開発プロジェクトの再開は必要不可欠な課題ともなっており、そこで、財務リスクの許容範囲内で、コストパフォーマンスが高く、安定した需要が見込まれる開発要件を追求してまいった結果、小規模な戸建分譲開発を、営業所の周辺に、複数の物件をラインナップする戦略を選択するに至りました。

小規模であれば、開発に係る期間が短く、商品化が早いと、投資回収期間が短くて済むこと。そのため、資金調達が比較的容易であること。営業所の周辺で開発することで、販売センターなどの施設設置や人員配置が不要であること。複数の現場にリスクが分散されること等々、多くのメリットがあります。また、現在の販売促進戦略により、営業所への問合せ件数が好調であることも背景にございます。

この取り組みにより、たな卸資産及び有利子負債の総額を増加させることなく、在庫回転率を高めることにより、収益力向上と財務体質強化を同時に進めてまいり所存です。

## ■ その一歩先へ向けた準備

2011年度において取り組むべきこととして、将来に向けた新しい事業戦略の種を育てることも大事なことでと考えております。その一つとして、翌年度以降の新しい収益の柱とすべく、2011年度中に「注文住宅」に関する営業基盤の構築を目指してまいります。これは、入口戦略として「平日会員向け割引サービス」が好調であることから、出口戦略である「住まいのワンストップサービス」に新たな付加価値として追加するものでありますが、これまでの豊富な開発実績により蓄積した建築ノウハウと、リフォーム営業により確立した中古不動産の売買仲介とリフォーム請負をセットで提案する営業スタイルを融合し、今後、流通事業において土地売買を仲介する際に、注文住宅建築の請負をセットで提案する営業戦略を推進してまいります。

注文住宅建築を推進する理由としましては、リフォームと同じく受注生産の形となることから、初期投資などの資金を必要とせず、開発分譲事業のノウハウを利用しつつ、財務体質の改善にも寄与することが可能な事業であること、流通事業において一定程度の土地の売買仲介件数が毎年期待できることなどから、当社グループとして取り組む価値の高い事業であると考えております。

2011年度においては、まず営業基盤を構築することを第一ステップと考えておりますので、次期以降の主戦略と呼べるレベルにまで成長させるべく、しっかりとした土台作りに尽力してまいります。従いまして、2011年度の業績へ与える影響はそれほど大きくはないと予想しておりますが、2012年度以降の業績に大きく寄与させるべく、常に一歩先を見据えた取り組みを行ってまいります。

当社グループにおきましては、以上に掲げました戦略への取り組みに真摯に向き合い、各事業ごとの基盤の強化と収益力の向上に努め、財務体質の健全化を推進してまいります。株主の皆様におかれましては、今後より一層のご支援とご理解を賜りますよう、心よりお願いを申し上げます。



イメージ写真

戸建分譲開発の推進も、その建築ノウハウを活用した注文住宅も、ウィルだからこそのごこだわりを提供してまいります。

(→「注文住宅」の詳細は下記参照)

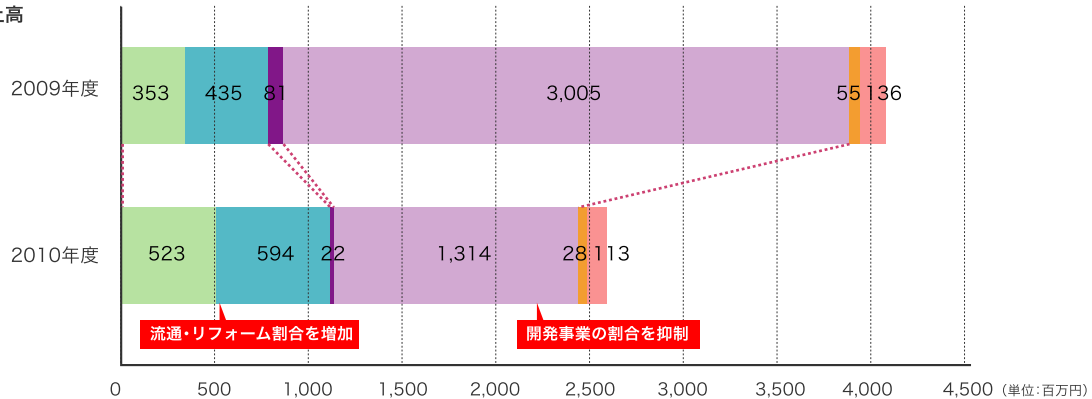
# セグメントの概況

Segment General Condition

## 【事業の種類別セグメント業績の推移】

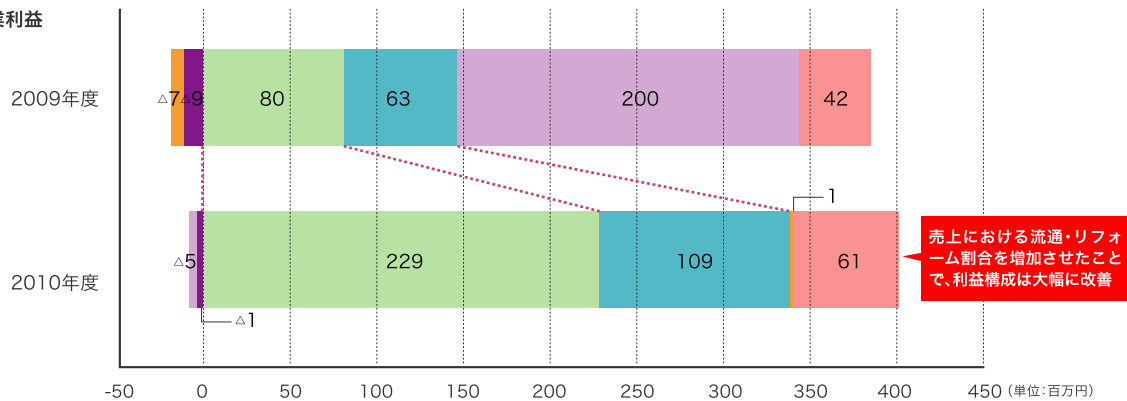
流通 リフォーム リノベーション 開発分譲 受託開発 不動産取引派生

### ◆売上高



総売上に占めるフィービジネス及びリフォーム事業の割合を伸ばし、開発分譲事業の割合を抑制する戦略の通りの結果がでています。

### ◆営業利益



フィービジネスでは、伸びた売上の殆どが利益として計上されるため、利益率が大幅に改善し、開発分譲事業を抑制したこと、たな卸資産の評価を保守的に見積もったことによる減益幅を超える増益を記録。

## 流通事業

Distribution business

### ■ 2010年度の取り組みと結果について

2010年度より開始した「平日会員向け割引サービス」が、多くのお客様からの支持を得ることができたことで、結果として売上高及び営業利益は過去最高額を計上することができました。

この取り組みは、土日祝に偏重傾向のあったお客様の住まい探しを、平日にもシフトしてもらうことで、平日の営業稼働率の上昇と、新規問合せ件数の上昇を一度に狙った戦略でありましたが、そのどちらに対しても成果を上げております。まず、2010年度中に当社グループの仲介により不動産をご購入されたお客様のうち、当該サービスをご利用いただいたお客様は47.8%とほぼ半数に迫り、平日も忙しい状況を作ることができました。次に営業所への新規問合せ件数につきましても、2009年度比40.5%増と大幅に増加しております。

### ■ 2011年度の戦略

2011年度の戦略については、基本的に忠実に、好調な事業群であるフィービジネス及びリフォーム事業の更なる成長を図るため、経営資源を集中させてまいります。そこで、流通事業を窓口とした問合せ件数の増加、即ちターゲット顧客となる母集団の増加を図ることを最大の目的とした営業戦略を展開してまいります。

その一つが、営業エリアの拡大と浸透を図ることによる更なるシェアの獲得を目指した新規営業所の出店であります。この選択の背景としましては、2010年度の成果を分析したうえで、大手同業他社に対しても十分戦える差別化された武器（「平日会員向け割引サービス」及び「住まいのワンストップサービス」）の確立ができたと判断したことによるものであります。

2012年度以降も、新規出店による営業エリア拡大を考えており、この戦略をもって、リーマンショック以前から掲げてまいりました「阪神間・北摂エリア330万人 総ウィルファン化計画」の実現に向けて再び走り出したいと考えております。



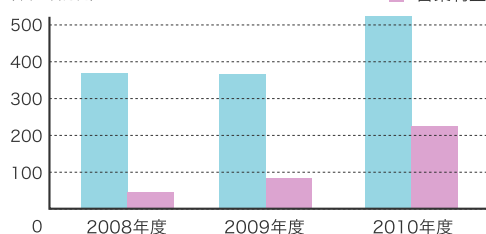
当社伊丹営業所



大々的に告知活動を実施

### 【流通事業の売上・営業利益】

(単位:百万円)



外観イメージパース  
2011年4月オープン予定:塚口営業所(兵庫県尼崎市)

# リフォーム事業

Reform business

## ■ 2010年度の取り組みと結果について

2010年度の業績に関しましては、流通事業との業務連携が効果的に行われたことで、戦略の狙い通り、中古住宅の売買仲介の取扱件数が増加したことに比例する形で、リフォーム工事の請負契約件数も増加いたしております。これは、当社グループの仲介で中古住宅を購入されたお客様のうち、約半数ほどの方がリフォーム工事を注文していただいております。この割合が概ね一定で推移していることに起因しております。このことを主たる要因として、売上高は2009年度比36.5%増加し、過去最高額を記録することができました。

## ■ 2011年度の戦略

2011年度に関しましては、これまでに培ってまいりました中古住宅の購入と同時にリフォームを提案する、当社グループ独自の営業ノウハウを他の事業にも発展させてまいりたいと考えております。具体的には、流通事業が行う土地の売買仲介と同時に注文住宅の設計施工を当社グループに発注いただける提案をする営業手法の確立を目指しております。この営業手法のメリットにつきましては、流通事業において購入意思を持って来店されるお客様に対し、そのニーズに合致した提案をピンポイントで行える点にあり、成約率が高いばかりでなく、広告宣伝費などの経費を必要としないこと、契約の締結を以って工事に着手するため、初期投資、先行投資、在庫が不要であるなど、現在の経営課題の一つである財務体質の強化、健全化を図るうえにおいても大きく寄与するものと考えております。

リフォームについては、営業所の増設効果により一定程度の増加は見込めると考えておりますので、2011年度においては、注文住宅に関する営業手法の確立に力を注ぎ、2012年度以降の業績に大きく寄与するような事業にするため、しっかりとした戦術の組み立てを行い、基盤の構築を進めてまいりたいと存じます。以上のことから、2011年度においては営業所の増設によるリフォーム売上の増加は見込んでおりません。



after



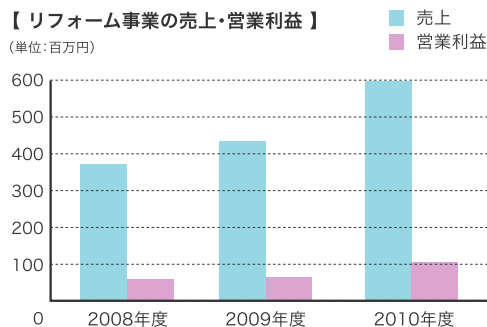
before

築年数が古く、画一的な間取りだった中古住宅であっても、住まれる方のこだわりを実現し、世界にひとつしかない空間へとデザインしていきます。



【リフォーム事業の売上・営業利益】

(単位:百万円)



## 開発分譲事業

Development business

### ■ 2010年度の取り組みと結果について

2010年度の基本的な取り組みとしましては、過年度に行ったたな卸資産の評価減、在庫処分に係る特別損失の計上などから、財務体質の悪化が生じていることを改善するため、「たな卸資産」及び「有利子負債」の圧縮を最優先課題とし、財務内容の健全化、体質の強化を念頭におき、一旦、当該事業の売上抑制戦略をとってまいりました。その成果としましては、「たな卸資産」は前期末に比べ33.7%減、ピーク時と比べると77.4%減となり、「有利子負債」は前期末に比べ26.1%減、ピーク時と比べると70.4%減となっております。このように、総資産に占めるそれぞれの割合は低下傾向が顕著に現れており、財務体質の改善に向けて一歩ずつ確実に進捗しているものと認識しております。

また、既存のたな卸資産に関しましては、将来の売上予想を保守的に見積もった上で、簿価の切り下げによる適正な在庫評価に努めましたので、2010年度については営業赤字となりました。しかし、このことにより、現在では含み損を抱えることもなく、将来における財務リスクも限定的なレベルにあるため、2011年度においては収益性の改善が見込めます。

### ■ 2011年度の戦略

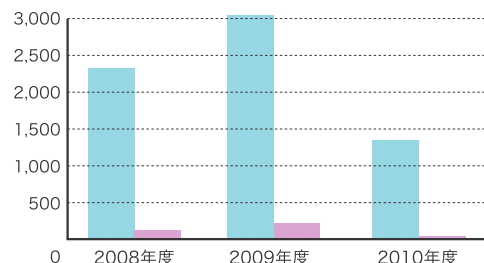
以上の成果と現状の在庫状況などを踏まえ、2011年度より小規模（5～10区画）な戸建分譲開発として、新規プロジェクトを再開してまいります。その前提となるのは、フィービジネス及びリフォーム事業を事業収益構造の柱として位置付け、これらの事業群のみにおいて当社グループの収益基盤が維持できる見込みが立っていること、今後も更なる収益拡大が期待できることにより、財務面におけるリスクの許容範囲内においての新規プロジェクトは可能であると判断いたしました。財務面におけるリスクの許容範囲内とは、具体的に次の通りであると考えております。1.投資回収サイクルが1年以内である 2.資金調達が容易である 3.リスクが分散されている 4.コストパフォーマンスが高い。この条件を満たす開発として1.小規模（投資額が少なく、開発期間が短い）な2.戸建（販売の進捗に応じて融資返済・建築費用支払いを調整可能）の開発を3.複数の現場（販売不振等のリスクの分散化）で実施し、4.販売は原則として営業所（販売コストの抑制）で行うこととして、開発立地は営業所周辺とすることを戦略の基本と定めております。

この戦略により、開発分譲事業としての事業の効率、並びに収益性を高めることに努め、かつ、「たな卸資産」及び「有利子負債」の残高を一定の範囲内にコントロールしながら事業を推進することで、財務リスクを最小限に抑えた形でありながら、収益率の高い事業構造へと改善を図ってまいり所存です。



【開発分譲事業の売上・営業利益】

(単位:百万円)

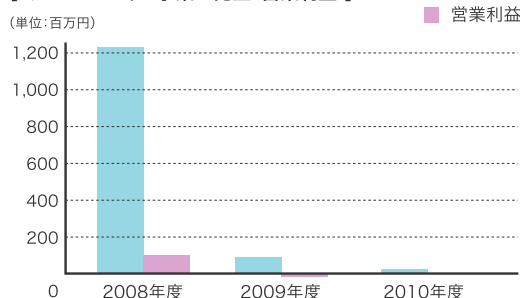


## リノベーション事業

Renovation business

近年の近畿圏における地価下落傾向など、不動産市場の環境を鑑み、一時的にでも物件を保有することで発生するリスクを考慮し、積極的な仕入活動及び営業活動は行いませんでした。

【リノベーション事業の売上・営業利益】

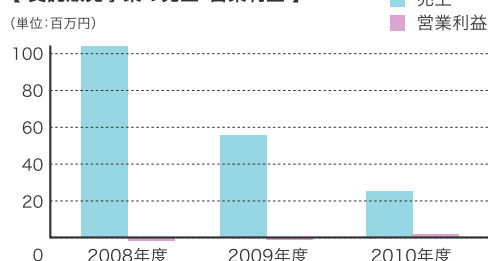


## 受託販売事業

Consignment business

近畿圏における新築マンション市場の本格的な需要回復が確認できるまでの間は、事業効率を鑑み、新規の販売受託を引き受けない方針の下、自社開発物件の販売及び流通事業に人員を手厚く配置するなど、柔軟な対応を行ってきました。

【受託販売事業の売上・営業利益】

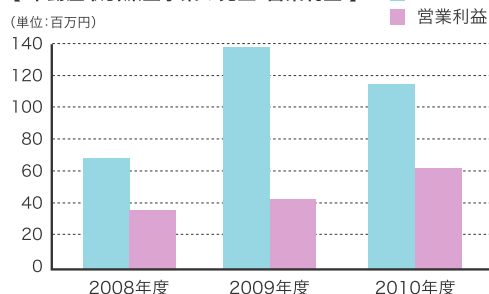


## 不動産取引派生事業

Other business

不動産取引派生事業におきましては、リフォーム事業と同様に、流通事業における売買仲介の取扱件数の増加が、そのまま損害保険、ローン事務代行などを中心としたファイナンシャルプランニング業務の取扱件数の増加に直結しており、グループ全体の収益性の向上に貢献する結果となり、順調に営業利益は増加しています。また、近年の販売促進活動を自社制作で行ってきたノウハウを活かして、広告部門がグループ外からホームページ制作を受注する「ウィルスタジオ」を開設し、単なるコスト削減に留まらず、売上に貢献する取り組みも行いました。

【不動産取引派生事業の売上・営業利益】



自社制作媒体はメディアにも取り上げられました



「ウィルスタジオ」ホームページ

# 中長期のビジョン

Vision

## 「阪神間・北摂エリア330万人 総ウィルファン化計画」再始動！

2007年度末に中長期のビジョンとして掲げたものの、  
2008年度に入り「サブプライムローン問題」における金融市場の混乱に端を発し、  
「リーマンショック」の発生により世界経済は大きく激変し、100年に1度と言われるほどの不況に陥ってしまいました。

不動産業界においても、金融市場の混乱が波及し、  
不動産融資の審査は日々厳しさを増していく中、未曾有の不況を経験することとなり、  
新しい試みなどを行う余裕はなく、生き残りを賭けた守りの経営に徹するしかありませんでした。

しかし、学ぶことも非常に大きかった3年間でもありました。

当時、上場の勢いに任せてこの目標に向かって走り続けていたとしても、  
結果はでていなかったのではなかったか？そう考えるようになりました。  
こんな環境だったからこそ身に付いた知恵、戦略、決意、新たな武器、  
様々な力が新たに蓄積された今こそ本当に勝負を賭けるとき。

人は、掲げた目標以上の成果を出すことはありません。  
だからこそ、我々は夢を大きく掲げることの必要性を、その意味を知っています。  
大きな夢の一步として、まずは、阪神間・北摂エリアを私達ウィルグループのファンで溢れる地域にする。  
現在の営業エリアで圧倒的な地位を築き、その後には…  
そう考えるだけで私達はワクワクしながら仕事を楽しむことができます。



# トピックス

Topics

## Project116(神戸市垂水区にて分譲販売中の戸建物件)が、 社団法人全国住宅建設産業協会連合会の第44回全国大会に おいて、「優良団地表彰」を受賞しました。

当社が目指すものづくりのスピリッツは、規格化された画一的なものではなく、地域ごとのマーケティング情報に基づいた、顧客ニーズを存分に反映させた、その土地、その街に相応しい「住まい」を提供することであり、個別物件ごとにコンセプトを一から考察し、企画開発を行ってきた成果が、第三者機関から認められました。



### 【優良団地表彰とは】

優良団地表彰は、全国で建設された住宅団地の中から事業計画及び管理体制などに優れた住宅事業の関係者に対して贈られる賞で、「優良な団地を完成させ住宅環境の改善と業界の向上に努めたこと」について表彰されます。協会加盟企業の総数は約1,000社にのぼり、今回は7社が表彰の対象となりました。



# 来期の業績予想

Earnings Forecast

## 第17期(平成23年1月1日～平成23年12月31日)連結業績予想(参考)

売上高	3,935,498千円	(前期比51.6%増)
営業利益	227,705千円	(前期比35.0%増)
経常利益	176,437千円	(前期比73.5%増)
当期純利益	157,836千円	(前期比76.0%増)
一株当たり配当金	1,400円	※復配予定



※上記の業績予想(参考)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。

# 連結財務諸表(連結)

Financial Statements

## ◆資金回転率の向上

資金回転率の向上を目的に、フィービジネスとリフォームを推進することによる資金回収サイトの短縮とコスト削減や支払い条件の緩和交渉に取り組んできた結果、徐々にではありますが手元資金の改善として表れてきました。

## ◆流動負債における借入金の約定返済額

(会計上1,612,634千円→実際190,324千円)

流動負債に計上している借入金の内、1,075,750千円は開発物件の引渡しに合わせて返済する形式となっており、346,560千円は、契約書上の返済期日に基づいて、会計上は流動負債に計上しておりますが、それぞれの借入金については、返済期日が到来する都度、金融機関等と交渉の上で返済期日の延長等を実施するため、一年以内に返済しなければならないとは限りません。そのため、契約により返済が定められている実質的な短期の借入金は、190,324千円になります。

## ◆自己資本の改善(前期比4.8ポイント改善)

事業の収益構造の改革による収益力向上の結果、過年度の赤字により、毀損していた自己資本の改善に寄与しました。

(自己資本比率:前期7.4%→当期12.2%)

## 【連結貸借対照表(要約)】

(単位:千円)

科 目	当 期 (平成22年12月31日現在)	前 期 (平成21年12月31日現在)
<b>資産の部</b>		
<b>流動資産</b>	<b>1,824,897</b>	<b>2,576,636</b>
現金及び預金	138,004	87,138
売掛金	51,955	14,041
たな卸資産	1,612,389	2,431,434
その他	22,547	44,022
<b>固定資産</b>	<b>1,242,670</b>	<b>1,274,229</b>
有形固定資産	1,200,049	1,224,058
無形固定資産	3,630	6,029
投資その他の資産	38,989	44,141
<b>資産合計</b>	<b>3,067,567</b>	<b>3,850,865</b>
<b>負債の部</b>		
<b>流動負債</b>	<b>2,029,282</b>	<b>2,877,095</b>
買掛金	140,325	189,454
短期借入金	708,810	1,011,800
一年内返済予定の長期借入金	903,824	1,308,736
その他	276,322	367,104
<b>固定負債</b>	<b>662,839</b>	<b>687,997</b>
長期借入金	662,839	687,997
<b>負債合計</b>	<b>2,692,121</b>	<b>3,565,092</b>
<b>純資産の部</b>		
<b>株主資本</b>	<b>375,446</b>	<b>285,772</b>
資本金	269,677	269,677
資本剰余金	190,070	190,070
利益剰余金	△84,301	△173,975
<b>純資産合計</b>	<b>375,446</b>	<b>285,772</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,067,567</b>	<b>3,850,865</b>

## 【 連結損益計算書(要約) 】

(単位:千円)

科 目	当 期	前 期
	自 平成22年 1月 1日 至 平成22年12月31日	自 平成21年 1月 1日 至 平成21年12月31日
売上高	2,595,855	4,066,587
売上原価	2,085,842	3,581,235
売上総利益	510,012	485,351
販売費及び一般管理費	341,373	434,942
営業利益	168,639	50,409
営業外収益	877	4,828
営業外費用	67,795	91,248
経常利益(△損失)	101,721	△36,009
特別損失	2,133	42,377
税金等調整前当期純利益(△損失)	99,587	△78,386
法人税、住民税及び事業税	6,093	3,204
法人税等還付税額	-	△900
法人税等調整額	3,820	51,797
当期純利益(△損失)	89,673	△132,489

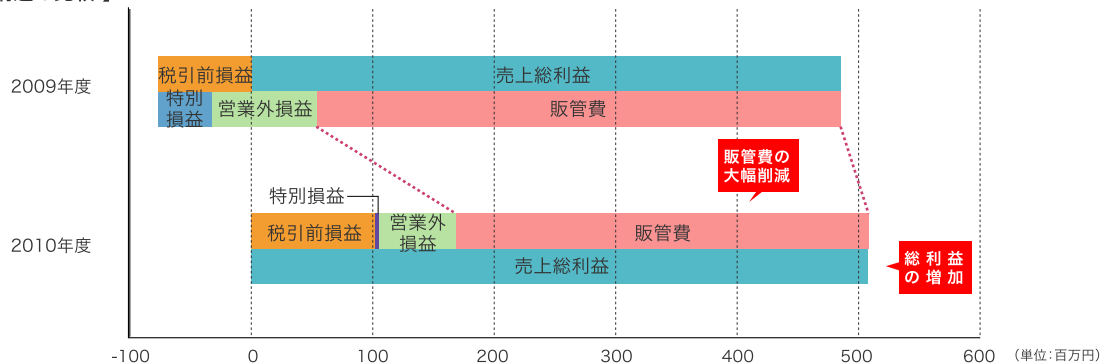
## ◆利益率の改善(営業利益は前期比234.5%増)

当期は、収益構造の再構築という経営戦略の下、利益率の高いフィービジネスに経営資源を集中的に投入したことで、収益力の向上と徹底したコスト削減により事業のスリム化に成功しました。その結果、売上高は前期比36.2%減少をしているものの、各種利益は黒字化し、営業利益に至っては前期比234.5%増加しました。

## ◆当期純損益の黒字化達成

サブプライム問題、リーマンショックに代表される100年に1度の金融危機以降、収益面とコスト面において構造改革を推進した結果、3期ぶりに通期における最終損益の黒字化を達成しました。また、来期においても、過年度の繰越欠損金の繰越適用期間内であるため、法人税等の額は少額となる見込みですので、経常利益と同額程度の最終利益が計上される予定です。

## 【 収益構造の比較 】



## 【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22年 1月 1日 至平成22年12月31日	自平成21年 1月 1日 至平成21年12月31日
営業活動におけるキャッシュ・フロー	813,896	1,761,500
投資活動におけるキャッシュ・フロー	38	6,921
財務活動におけるキャッシュ・フロー	△763,067	△1,861,631
現金及び現金同等物の増加 または減少額	50,866	△93,209
現金及び現金同等物の 期首残高	87,138	180,348
現金及び現金同等物の 期末残高	138,004	87,138

## ◆資金繰りの改善

## (キャッシュの期末残高は前期比58.4%増)

当期は、財務状態におけるリスク低減を目的に、た  
な卸資産や有利子負債の圧縮に取り組んだ結果、  
営業キャッシュ・フローが増加した範囲内で、有利  
子負債の返済等を行える状態になり、キャッシュ  
面におけるリスクは解消されつつあります。

## 【連結株主資本等変動計算書】

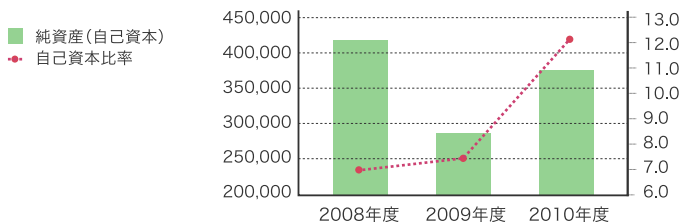
(単位:千円)

	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21年12月31日残高	269,677	190,070	△173,975	285,772	285,772
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			89,673	89,673	89,673
連結会計年度中の変動額合計			89,673	89,673	89,673
平成22年12月31日残高	269,677	190,070	△84,301	375,446	375,446

## 【自己資本の推移】

(単位:千円)

(単位:%)



## ◆利益剰余金の改善(来期、復配を計画)

当期は、最終利益が黒字化したことに伴い、利益剰  
余金のマイナス額のうち約半額を取り戻しました。  
来期は、利益剰余金のマイナスを解消し、復配の実  
現を計画しています。

# 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22年12月31日現在)	(平成21年12月31日現在)
<b>資産の部</b>		
<b>流動資産</b>	<b>1,736,693</b>	<b>2,493,958</b>
現金及び預金	109,831	53,941
売掛金	47,663	8,646
たな卸資産	1,543,053	2,372,671
その他	36,145	58,698
<b>固定資産</b>	<b>1,291,061</b>	<b>1,323,207</b>
有形固定資産	1,209,842	1,234,936
無形固定資産	3,567	5,965
投資その他の資産	77,652	82,304
<b>資産合計</b>	<b>3,027,754</b>	<b>3,817,166</b>
<b>負債の部</b>		
<b>流動負債</b>	<b>2,028,940</b>	<b>2,870,458</b>
買掛金	110,589	170,800
短期借入金	412,250	695,500
短期役員借入金	262,560	282,300
一年内返済予定の 長期借入金	903,824	1,304,840
その他	339,716	417,017
<b>固定負債</b>	<b>662,839</b>	<b>687,997</b>
長期借入金	662,839	687,997
<b>負債合計</b>	<b>2,691,779</b>	<b>3,558,455</b>
<b>純資産の部</b>		
<b>株主資本</b>	<b>335,975</b>	<b>258,710</b>
資本金	269,677	269,677
資本剰余金	190,070	190,070
利益剰余金	△123,772	△201,037
<b>純資産合計</b>	<b>335,975</b>	<b>258,710</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,027,754</b>	<b>3,817,166</b>

## 【損益計算書(要約)】

(単位:千円)

科目	当期	前期
	自平成22年1月1日 至平成22年12月31日	自平成21年1月1日 至平成21年12月31日
<b>売上高</b>	<b>2,474,746</b>	<b>3,659,134</b>
売上原価	2,069,471	3,265,730
<b>売上総利益</b>	<b>405,275</b>	<b>393,404</b>
販売費及び一般管理費	306,386	396,676
<b>営業利益(△損失)</b>	<b>98,889</b>	<b>△3,271</b>
営業外収益	64,409	62,405
営業外費用	73,813	111,988
<b>経常利益(△損失)</b>	<b>89,486</b>	<b>△52,855</b>
特別損失	7,292	52,376
<b>税金等調整前当期純利益(△損失)</b>	<b>82,193</b>	<b>△105,232</b>
法人税、住民税及び事業税	4,929	1,777
法人税等調整額	-	55,917
<b>当期純利益(△損失)</b>	<b>77,264</b>	<b>△162,926</b>

## 【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21年12月31日残高	269,677	190,070	△201,037	258,710	258,710
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			77,264	77,264	77,264
当事業年度中の変動額合計			77,264	77,264	77,264
平成22年12月31日残高	269,677	190,070	△123,772	335,975	335,975

## ■ 株式情報

(注)平成22年12月31日現在

■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	457名

### 株式分布状況

個人	/	5,627株	49.76%
その他国内法人	/	4,086株	36.13%
証券会社	/	196株	1.73%
外国人	/	32株	0.28%
金融機関	/	14株	0.12%
その他(持株会)	/	1,353株	11.96%

大株主の状況	持株数	出資比率
株式会社岡本俊人	4,000株	35.37%
岡本 俊人	2,533株	22.40%
ウィル従業員持株会	1,342株	11.87%
楽天証券株式会社	170株	1.50%
吉川 裕昭	147株	1.30%
生津 俊五	142株	1.26%
垂谷 保明	123株	1.09%
西田 幸司	120株	1.06%
茂木 政道	119株	1.05%
中尾 高信	110株	0.97%

## ■ 会社概要

(注)平成23年3月29日現在

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  
従 業 員 数 : 84名(連結:平成22年12月31日現在)

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  
山本 恵吾  
佐藤 慎二郎  
常勤監査役 宮前 いずみ  
監 査 役 垂谷 保明  
赤澤 敬之

## ■ 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  
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 主 名 簿 管 理 人 / 中央三井信託銀行株式会社 東京都港区芝三丁目33番1号  
同 事 務 取 扱 場 所 / 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 ※公告掲載アドレス <http://www.wills.co.jp/ir/electronic/>



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