

第20期 期末 WILL IRレポート

平成26年1月1日～平成26年12月31日(期末事業報告)

証券コード 3241

 株式会社ウィル

【表紙デザインについて】

表紙は、平成27年2月にオープンした当社江坂営業所です。カラフルなスワンチェアが印象的な店内は138m²のゆとりある広さ。木目を基調にしたあたたかい空間になっています。くつろいだ雰囲気の中で、お住まいについてじっくりとご検討いただけます。

**2期連続で最高益を更新。
来期においても攻めの姿勢で、
更なる飛躍を目指します。**

平成27年3月
代表取締役 坂根 勝幸
代表取締役 友野 泉

Top message

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼を申し上げます。

当期(平成26年1月1日から12月31日)におきましては、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(流通店舗による営業エリア拡大、開発分譲事業の事業効率向上など)が奏功し、**2期連続で最高益を更新**することができました。

来期においても、流通店舗の新規出店により営業エリアを拡大するとともに、各種メディアへの積極的な露出に

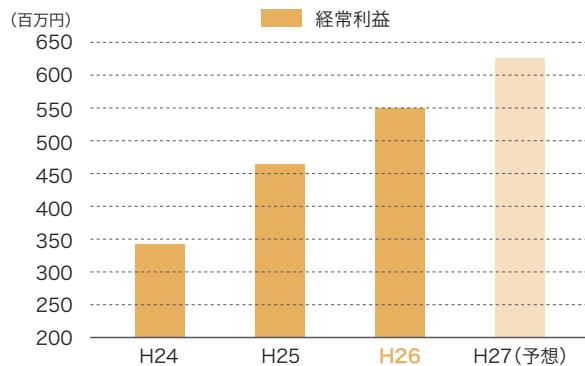
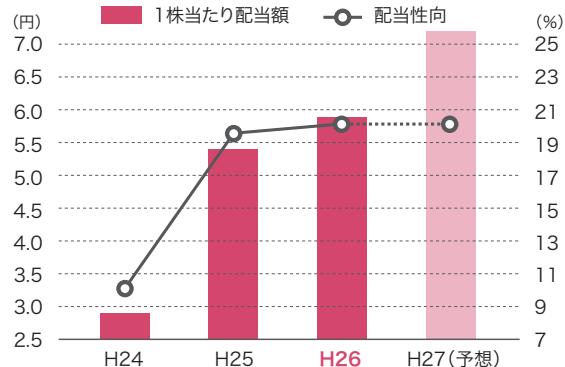
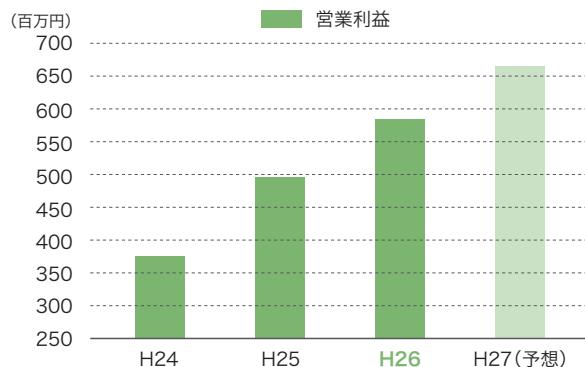
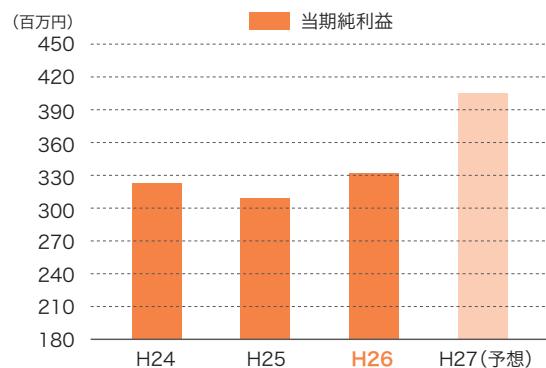
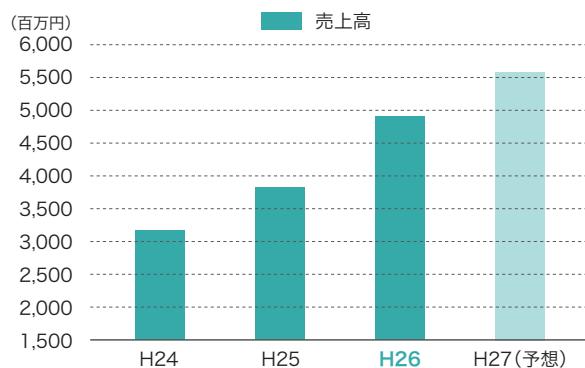
より相乗的に知名度を高めることで、来店顧客数の増加を目指します。そのうえで、ワンストップ体制のシナジーによって、収益性の持続的成長と事業構造の効率化を同時に追求していきます。

また、今後の更なる飛躍を見据え、事業活動の源泉である優秀な人材の確保と育成など、課題に対しては真摯に向き合うとともに、挑戦し続けることで企業価値を最大化してまいります。

それでは、当期の概況と来期の戦略について、次ページからご説明させていただきます。



■ 経営成績の推移(連結)



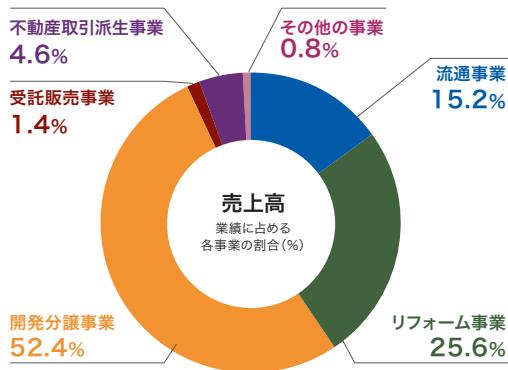
■ 1株当たり情報

	1株当たり純資産	1株当たり当期純利益
H24	82.35	28.83
H25	106.98	27.54
H26	131.09	29.51

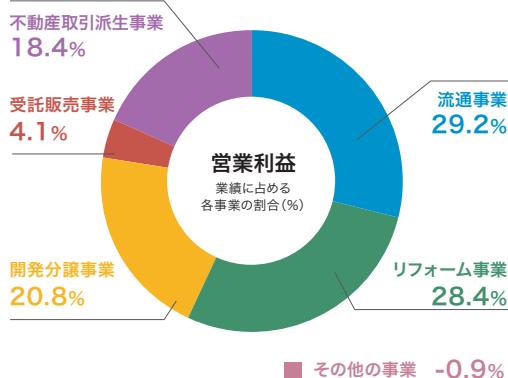
(単位:円)

(注) 当社は、平成25年1月1日付で普通株式1株につき1,000株の株式分割を行いました。平成24年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して「1株当たり純資産」と「1株当たり当期純利益」を算出してあります。

■ 売上高



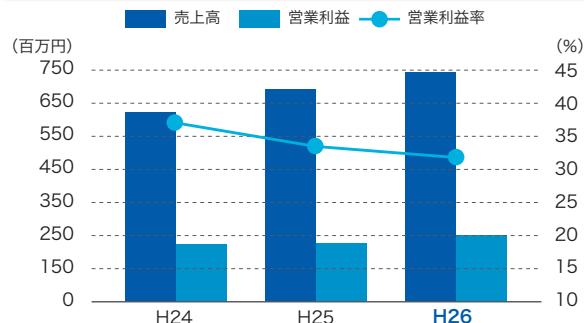
■ 営業利益



point

フィービジネス及びリフォーム事業により収益基盤を強化。開発分譲事業の売上割合を50%前後の適正な状態にコントロールしながら事業運営を行います。これにより過剰なたな卸資産の保有並びに有利子負債の増加をはじめとしたリスク管理を徹底します。また、健全な財政状態を維持しながら事業規模の拡大及び収益性の向上に取り組んでまいります。

流通事業



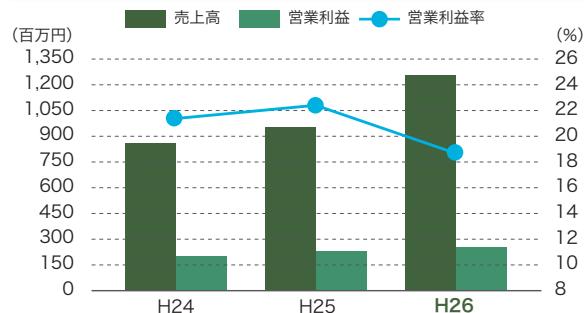
■売上高は5年連続で過去最高を更新

■新規店舗(神戸市東灘区)の出店による営業エリア拡大

■購入に伴う来店顧客数が前期比3.0%減少した一方、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

⇒販売物件の確保と手数料効率向上

リフォーム事業



■売上高は6年連続で過去最高を更新

■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

⇒契約件数が前期比16.3%増加

■施工実績の増加により、各種メディアへの露出増加(広告効果)

⇒リフォームを入口とした問い合わせ件数増加

(販売チャンネルの新規確立)

セグメントの概況

General Conditions of Segment

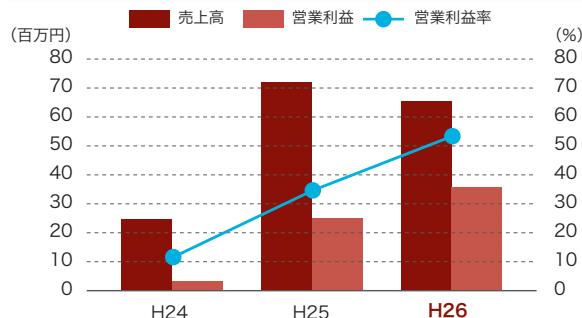
開発分譲事業



■事業間の連携強化による資産活用が奏功

- 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、顧客ニーズに合った物件づくりと効果的な販売戦略を実現
⇒引渡件数が前期比37.3%増加
- 流通店舗に集まる売却情報を活かした相対交渉により、適正価格での仕入を安定的に実現

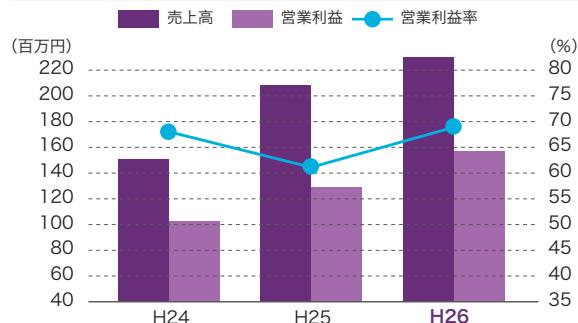
受託販売事業



■機動的な人員配置により生産性向上

- 近畿圏における人気のベッドタウンに特化し、採算性を重視して販売物件を受託
- 顧客ニーズに柔軟に対応できる建物フリープランの販売戦略が奏功
⇒契約件数が前期比3.8%増加

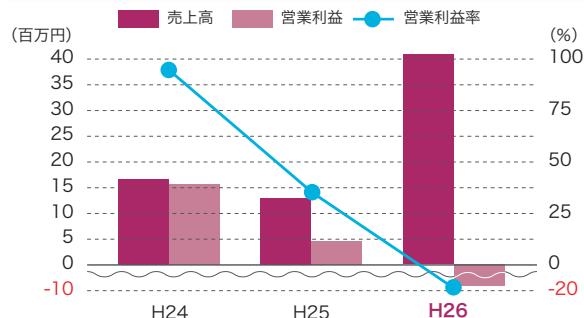
不動産取引派生事業



■住宅購入・リフォーム受注にも貢献

- FP業務の取扱件数が前期比で9.8%増加
- FP業務とセットで紹介する損害保険の代理店手数料も前期比22.2%増加
- 蓄積したノウハウ・顧客情報を活用し、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

その他の事業



■新たな挑戦を開始

- 株式会社ウィルスタジオ(100%子会社)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、広告制作業務を本格的に開始
- 流通店舗2階の遊休スペースを活用し、大阪大学・神戸大学合格専門塾「志信館」を開校。新たな顧客層への知名度向上と様々なネットワーク構築に取り組む

事業間シナジーの最大化戦略が奏功

当期におきましては、「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、生産性の向上と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チャネル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、各事業の営業効率と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やリピート顧客の獲得など、収益性を強化いたしました。



岡本営業所

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と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。そこで当社グループのリノベーションノウハウを活用し、学生向け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ました。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、**市場創生と地域活性**にも取り組みました。



甲陽園シェアハウスプロジェクト「学生アイデアコンペティション」

また、平成26年7月に当社100%子会社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、**広告制作業務を本格的に開始**しました。（詳細はP20へ）

ウィルスタジオは、不動産・住宅系企業の
広告・ブランディングを行うクリエイティブ企業です。



「成長」と「効率」の追求により企業価値を最大化

事業連携・資産活用によるシナジーを高め、収益性の持続的成長と事業構造の効率化を同時に追求することで、付加価値を相乗的に高めてまいります。

次に、来期(平成27年1月1日から12月31日)の方針についてご説明いたします。来期の主要な戦略といたしましては、**流通店舗を基軸とした事業間シナジーの最大化を推進し、事業効率及び収益性の更なる向上に取り組んでまいります。**



戦略1 収益性の成長戦略

1 積極的な店舗展開

ワンストップサービスの基軸となる流通店舗数の増加によりシェア拡大を目指します。阪神間・北摂エリアにおける店舗展開は、ドミナント戦略により物件・顧客情報の共有や認知度の向上など、店舗間のシナジー効果を高めてまいります。



江坂営業所



平成26年2月に岡本営業所(神戸市東灘区)を出店。平成27年2月には、江坂営業所(吹田市)を新規出店しました。今後においても、西宮市・茨木市・高槻市方面での新規出店を目指し、営業エリアを順次拡大してまいります。



阪神間・北摂エリアをカバーする店舗網

2 流通店舗への集客力強化

ワンストップサービスの販売窓口である流通店舗への来店顧客数増加に関わる集客媒体に、経営資源を積極的に投下します。今買いたい顧客から将来買う可能性のある顧客まで、より多くの顧客獲得を目指します。



インターネットによる集客力強化

自社開発の物件情報サイトの改善・深化

(マンション大全集、まच्छか、イエナカ手帖等)



■マンション大全集

阪神間・北摂エリアで分譲されたほぼすべてのマンション約6,000棟を掲載した独自のマンションデータベース。



■まच्छか

阪神間・北摂エリアの町の、一坪あたりの土地の地価を手がかりに、希望と予算に合う町、土地が探せるサイト。



■イエナカ手帖(SNS)

「家の中」の様々な知識や工夫を共有するサイト。インテリアや雑貨、住宅設備、家電、リノベーション、DIY、メンテナンスなど、役に立つ情報が見つかります。

仲介手数料30%キャッシュバックサービスの浸透

平日会員の認知度を高めることで、

- 平日の営業稼働率向上
- ワンストップ体制を活かした差別化



各種メディアに掲載

積極的な広報活動により

- 露出度アップ
- 知名度の向上

(詳細はP22へ)



各種メディア

TVCM

■ウィルのTVCM

楠雄二朗さんと、山口恋生ちゃんに出演いただきました。ユニークなCMとして話題になりました。



山口 恋生

楠雄二朗(くっすん、U.K.)

HPからCMをご覧いただけます!

ウィル CMギャラリー 🔍

店舗展開による営業エリア拡大と知名度向上の相乗効果によりシェアを拡大

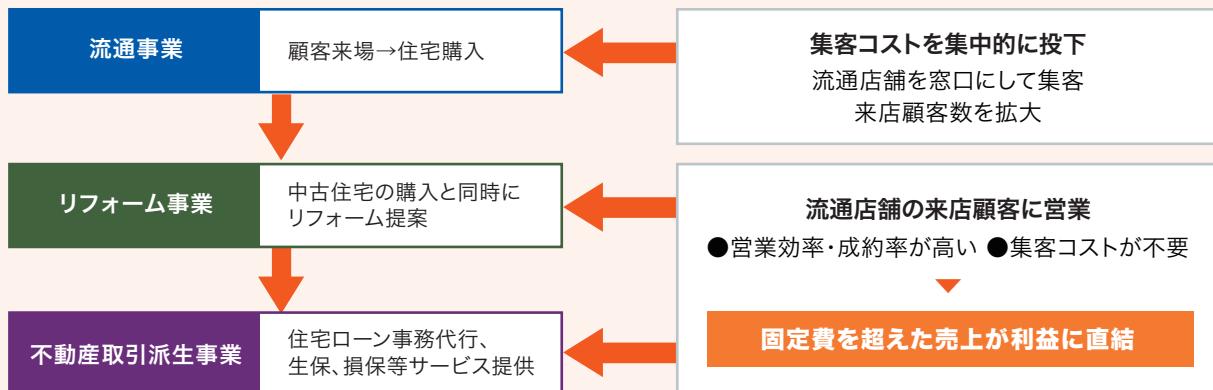
戦略2 事業の効率化戦略

1 フィービジネスとリフォーム



■事業スキーム「フィービジネスとリフォーム」の概要

ワンストップでサービスを提供



■事業スキーム「フィービジネスとリフォーム」の特徴

流通店舗の来店顧客数が増えれば、事業連携により
**各事業の取扱件数が同時に増加し、
 相乗的に利益が増加する仕組み**



集客戦略は、流通店舗の来店顧客数を増加させることに注力できます(経営資源の集中投下が可能)。

また、事業連携によるワンストップ体制の構築により、売買仲介・リフォーム・FP業務の取扱件数を同時に増加させることができます。

さらに、リフォーム・FP業務の集客にはコストをかけていないため、取扱件数の増加により、利益が相乗的に拡大する仕組みとなっております。

2 開発分譲事業における既存資産を活用したシナジー戦略

■流通店舗にストックされた資産(人・情報)を活かし、効率的かつ効果的な開発事業を実現し、収益性を強化

通常、新規物件の発売時には、販売センターの設置・営業マンの配置・見込み顧客の集客等の初期費用が収益を圧迫しています。当社では、**流通店舗にある既存資産を有効活用し、運営費、人件費、販促費のコスト低減を図ります。**

■一般的な開発事業の場合(他社)

土地情報	競合により仕入価格高騰 情報を他社に依存(情報量が不安定)
運営費	販売センターの設置
人件費	営業マンの配置
販促費	新規で集客が必要

■シナジー戦略の場合(当社)

土地情報	売却依頼の顧客と相対取引 流通店舗数の増加に比例
運営費	流通店舗を活用
人件費	流通営業マンを活用
販促費	顧客情報のストックを活用



**コスト低減
投資効率向上・短期完売**



また、営業エリア内で購入を検討されている顧客情報のストック活用により、販売期間を短縮し、投資効率の向上を図ることで、収益性を高めてまいります。

既存資産を活用したシナジー戦略では初期投資や販売経費の抑制が可能となり、**損益分岐点を超える収入が収益に直結する、利益率の高い事業形態**だといえます。

■物件力の強化

社内の広告部門による販促活動実績や、リフォーム・開発事業で培った物件企画力など、各部門のノウハウを結集させ、より良いものづくりを行います。

また、当社の顧客データベースには、累計8万5000件に及ぶ趣味嗜好等のデータもストックされ、企画設計に活かされています。これにより、**相対的な価格競争からは一線を画し、絶対的な付加価値を創造**します。

ほかにも、流通事業や他の事業主の新築戸建の販売を請け負う受託販売事業等で培った、**多様な顧客ニーズに対応できる営業スキル・販売ノウハウ**を活かし、**早期完売**を目指します。



■株式会社ウィルスタジオ設立

当社グループが創業時より培ってきた広告制作・販売促進のスキルを活用。
同業他社のセールスプロモーションや IT サービスを手がけ、新たな売上の柱に

平成26年7月に株式会社ウィルスタジオを設立。これまで内製化で培ってきた企画力やデザイン力を活かし、同業他社向けの広告制作業務を開始いたしました。

セールスプロモーションにおいては、広告的視点だけではなく、当社グループの開発分譲事業における仕入れや物件企画、販売手法、あるいは流通事業の活動により蓄積してきた各地域における不動産動向や顧客ニーズ等様々な情報をバックボーンにした、不動産業の視点を併せ持った提案ができることが最大の強みとなっています。



ウィルスタジオによる制作事例

またコーポレートサイト制作では、ウェブサイトをインターネット時代の会社の顔であり、ビジネスチャンスを見逃さないための経営アイテムと捉え、クライアントの企業としての魅力やサービスの強みを整理し醸成していきます。



ただ見栄えのよいサイトではなく、明確な成果（反響数・信頼度UP）を生み出す媒体に育て、「中・長期的に支持され続けるブランドづくり」を目指しています。

流通事業をはじめ、リフォームの設計や施工管理、自社開発による分譲住宅の供給、物件販売の受託、FPに至るまで、住まいに関わるすべてを事業領域とし、複数事業を連携させることで「新しい付加価値」を生み出してきた当社グループの経営ノウハウや事業資産をも商品化。地域ナンバーワン（もしくは地域ナンバーワンを目指している）等の特色を持った企業を中心にコンサルティングを提供し、**経営戦略の策定から人材の育成、営業力強化まで幅広く経営課題解決の支援**を行ってまいります。



人脈を活かし、学生にアプローチ。直接面談で、優秀な人材をスカウト

既成概念に捉われない事業を展開するため、物事を素直に受け止め、ユニークな視点を持ち、柔軟な発想ができる人材を求め、創業以来、新卒採用を続けております。平成26年よりインターネットによる就職情報サイトを利用せず、積極的に人脈を構築し、学生に直接働きかける「ネットワーク採用」を行っており、メディアにも取り上げられています。

就職情報サイトには、年間数百万円を投じていましたが、エントリー数は多いものの、セミナー案内などの電話をかけても出ない、そもそも興味を持ってもらえないなど、労力に対して実りが少ないことが悩みでした。そこで、紹介を受けた学生と直接面談する方式に絞り込みました。スカウト方式に変えたことにより、選考対象人数や無駄な選考作業が減ったほか、人材の質も確実に高まり、採用効率は大幅に改善いたしました。つながりを維持し、学生側にもメリットのある関係を続けることで、人の輪を広げていきます。



↑月刊不動産流通 特集
「地場企業の新人材獲得」
に当社の採用活動が掲載

当社新卒採用サイト

↑日経産業新聞 一面に
「ネットワーク採用」
が掲載

大阪大学・神戸大学合格専門塾「志信館」開校

平成26年4月に豊中営業所と箕面営業所の2階をリノベーションし、開校。教育業界の常識に捉われず、若者の可能性を最大化させる塾運営を目指します。地域に貢献し企業価値を高め、学生、保護者など将来的な見込み顧客となり得る層へも認知度を高めてまいります。初年度の実績として、8月の全国模試にてE判定(合格率20%以下)からの、大阪大学・神戸大学現役合格を果たしました。



志信館 箕面校

甲陽園シェアハウスプロジェクト

阪神間屈指の高級住宅地、甲陽園にある老舗の料理旅館をリノベーションし、学生向けシェアハウスとして生まれ変わらせるプロジェクト。学生自ら企画し、阪神間にある各大学の学生に居住してもらうことで、文化発信・交流の場を目指すと同時に、街の活性化も図ります。(新聞にも掲載↓)



当社の事例が新聞・TVはじめ多数のメディアに取り上げられています。

2015.3.12

経団連推薦社内報審査 特別賞を受賞

社内報「モーレツWILLs!」が平成26年度 経団連推薦社内報審査にて名だたる大手企業に並んで、「特別賞」を受賞いたしました。



2014.11.29

関西テレビ「ウラマヨ!」に当社物件が登場

関西テレビ「ウラマヨ!」にて、「北摂の一大ムーブメント!『リノベーション』に迫る!」という内容で、当社の分譲物件と、当社にてリノベーションをされたお客様のお宅をご紹介します。



2014.10.2

内定式(運動会)が新聞に掲載

毎日新聞にて、内定式(運動会)をご紹介します。当社では、内定式を兼ねた運動会を行っています。



2014.9.18

読売テレビ「monoモノ倶楽部」にて紹介

読売テレビのミニ情報番組「monoモノ倶楽部」にて「中古住宅を購入してリノベーションをする」ことによって、豊かな暮らしを手に入れられたお客様をご紹介します。



2014.4.10

リノベーション物件が「スッキリ!!」に

日本テレビの、朝の情報番組「スッキリ!!」内の「スッキリ!!ハウジング」にて、当社のお客様のお宅が紹介されました。テーマは「洋風リノベーション住宅」。築30年の戸建を洋風にリノベーションしました。



2014.2.14

採用活動が「ニュースウォッチ9」に

NHK「ニュースウォッチ9」にて、採用活動「ネットワーク採用」を取り上げていただきました。(詳細はP22へ)



【連結貸借対照表(要約)】

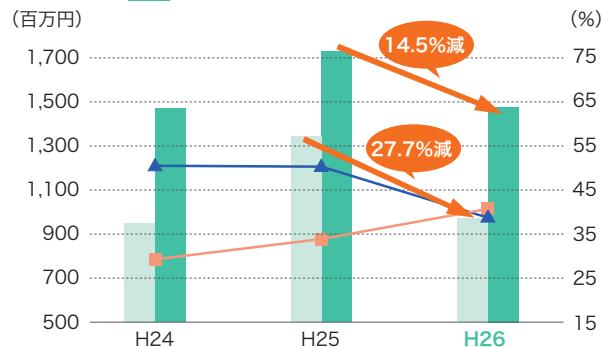
(単位:百万円)

勘定科目	平成25年	平成26年
<流動資産>	2,084	2,186
現金及び預金	464	885
売掛金	208	253
たな卸資産	1,336	965
その他	74	81
<固定資産>	1,386	1,597
有形固定資産	1,302	1,511
無形固定資産	32	26
投資その他の資産	51	59
資産の部合計	3,471	3,789

(単位:百万円)

<流動負債>	1,649	1,699
買掛金	229	346
短期借入金	844	666
1年内返済予定の長期借入金	269	201
その他	306	485
<固定負債>	611	607
長期借入金	606	603
負債の部合計	2,261	2,306
株主資本	1,209	1,482
資本の部合計	1,209	1,482
負債・資本合計	3,471	3,789

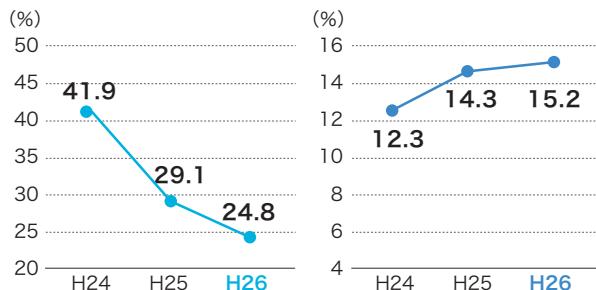
たな卸資産 ▲ 有利子負債依存度
有利子負債 ■ 自己資本比率



point

開発分譲事業における事業効率の向上(投資回転率アップ)と、利益率の高い事業群「フィービジネスとリフォーム」の更なる強化により、資産効率が向上。景気変動の影響を受けやすい在庫物件の保有リスクを低減しつつ、収益性の向上と事業規模の拡大を同時に追求していきます。

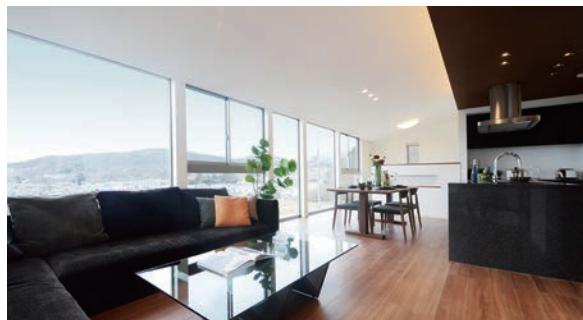
● 株主資本利益率(ROE) ● 総資産経常利益率(ROA)



【 連結損益計算書(要約) 】

(単位:百万円)

勘定科目	平成25年	平成26年
売上高	3,786	4,901
売上原価	2,939	3,904
売上総利益	847	997
販売費及び一般管理費	347	414
営業利益	499	583
営業外収益	3	3
営業外費用	41	36
経常利益	461	550
特別利益	—	—
特別損失	—	—
税金等調整前当期純利益	461	550
法人税、住民税及び事業税	91	221
法人税等調整額	58	△ 5
少数株主損益調整前当期純利益	311	333
少数株主利益	—	—
当期純利益	311	333



ほしくなる家プロジェクト II

【 連結キャッシュ・フロー計算書(要約) 】

(単位:百万円)

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

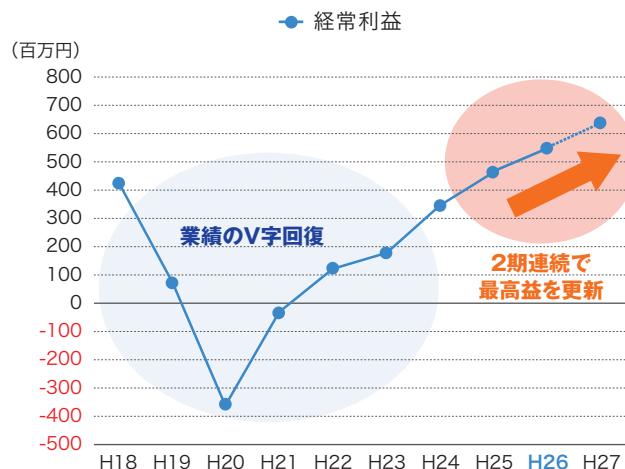
point

■ 営業活動・財務活動

資産効率を重視した事業構造の確立により、健全な財政状態を維持しながら収益性が向上。また、平成26年においては、開発物件の販売が進捗し、借入の完済、資金回収が進みました。

■ 投資活動

シェアハウス事業のために賃貸用不動産を取得。



会社概要

(平成27年3月27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		
電話番号	TEL 0797-74-7272		
従業員数	98名(連結:平成26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 株式会社遊 株式会社ウィルスタジオ		
役員	代表取締役	坂根 勝幸	
	代表取締役	友野 泉	
	取締役	岡本 俊人	
		包 賢	
		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	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 フリーダイヤル 0120-782-031
公告方法	電子公告 ※公告掲載アドレス http://www.wills.co.jp/ir/electronic/

株式情報

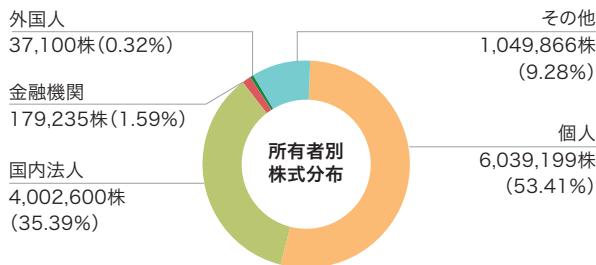
(平成26年12月31日現在)

会社が発行する株式の総数	40,000,000株
発行済株式の総数	11,308,000株
株主数	1,242名

■ 大株主の状況

	持株数	持株比率
株式会社岡本俊人	4,000,000株	35.37%
岡本 俊人	2,556,900株	22.61%
ウィル従業員持株会	1,048,200株	9.27%
浜本 憲至	182,000株	1.61%
花谷 幸夫	158,000株	1.40%
阪上 照一	123,600株	1.09%
垂谷 保明	123,000株	1.09%
友野 泉	114,400株	1.01%
宮前 いずみ	112,000株	0.99%
株式会社SBI証券	84,300株	0.75%

■ 所有者別株式分布状況(所有者別株式数比率)



所有比率は小数点第2位を四捨五入しておりますので合計は100%にならない場合があります。