

第18期 期末 WILL IRレポート

平成24年1月1日～平成24年12月31日（期末事業報告）
証券コード 3241

To the Future!

おかげさまでウィルは、創業20年目を迎えることができました。
これからも、より一層の飛躍を目指し邁進いたします。



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。

まず、当期(平成24年1月から12月)の業績概況について、ご報告させていただきます。

当期におきましては、業績低迷期から業績を回復させる過程で鍛えられた強固な収益基盤を活かして、収益性と資産効率を重視した経営戦略を推進してまいりました。特に、利益率の高い事業群「フィービジネスとリフォーム」の業績が堅調に推移いたしました。また、開発分譲事業においては、新規物件の販売開始による収益基盤の再構築と来期の販売計画分までの仕入を完了いたしました。

この結果、売上高は前期と同程度の水準にとどまりましたが、利益面では大幅な増益となり、

過去最高の当期純利益を計上いたしました。

このような好決算で当期を締めくくれましたのも、ひとえに株主の皆様のご支援、ご声援の賜物と心から感謝申し上げるとともに、当期の期末配当金において、当初の配当予想から増配という形をもって、感謝の意を表現させていただく所存であります。

【平成24年12月期 期末配当金】

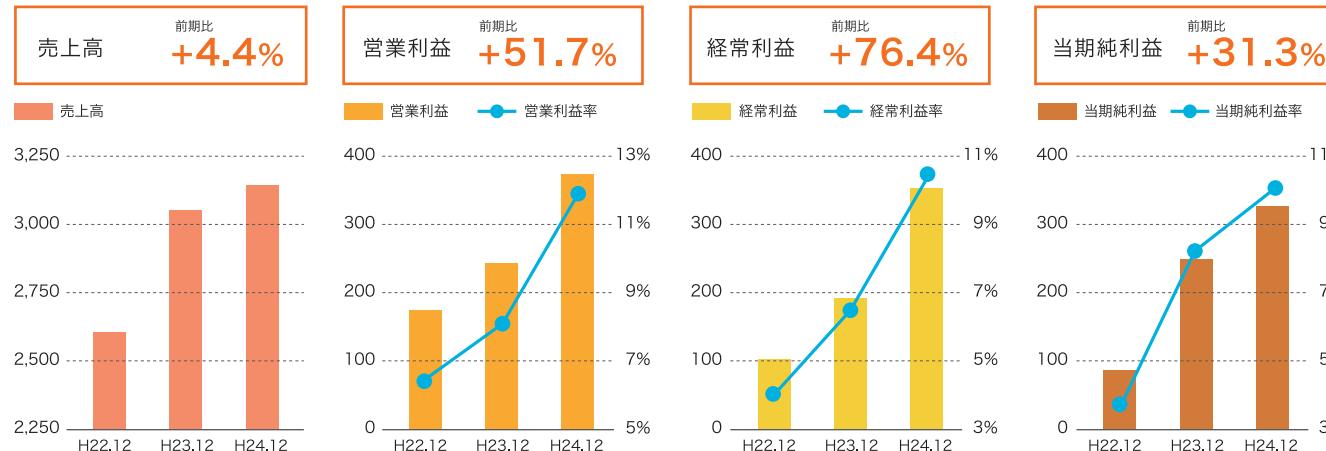
1株当たり 2,900円(普通配当2,500円、記念配当400円) ※配当性向10.1%

なお、当社は平成25年1月1日を効力発生日として普通株式1株につき1,000株の割合をもって株式分割を行っておりますが、平成24年12月期の期末配当につきましては、当該株式分割前の株式数を基準に実施いたします。



平成25年3月
代表取締役社長 岡本 俊人

■ 経営成績の推移(連結)



次に、来期(平成25年1月から12月)の方針についてご説明いたします。

来期におきましては、これまでに築き上げてきた高収益かつ筋肉質な事業基盤をもとに更なる飛躍を目指してまいる所存であります。そのため過去の実績に固執するのではなく、変化を恐れず、常に未来へ挑戦する「ウィルらしさ」の精神を原動力に、新たな成長ストーリーを描いてまいります。

主要な経営戦略といしましては、流通店舗を基軸とした事業間の連携強化により、既存資産を最大限に活用することで、相乗的に収益力を高めてまいります。具体的な事業展開といしましては、後記P7~P9で詳しくご説明させていただきますが、**収益力の強化戦略と事業規模の拡大戦略**を同時に推進することにより、**過去最高の経常利益**を達成すべく、企業価値を高めてまいります。

※なお、来期の最終利益においては、損益通算される繰越欠損金がなくなる計画となっております。

また、注目度が増す中古住宅とリフォーム市場において、当社グループの強みを活かして、市場規模の拡大を牽引するなど、持続的な事業の発展を通して、住宅業界・顧客・株主の皆様それぞれに対する社会的責任に応えるべく、企業価値の最大化を目指し、より一層、事業活動に邁進してまいる所存でありますので、来期におきましても変わらぬご支援とご声援のほど、よろしくお願い申上げます。

【平成25年12月期】

■ 業績予想

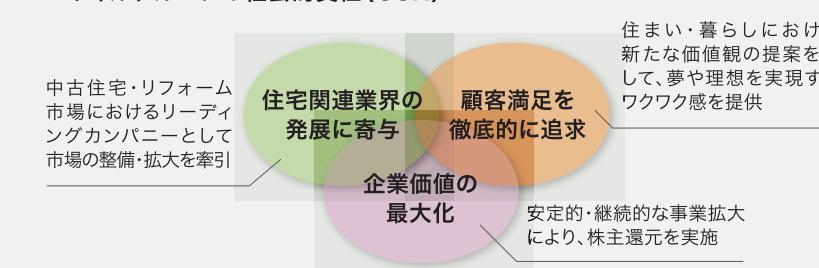
	前期比
売 上 高	4,368百万円 37.4% ↗
営 業 利 益	483百万円 28.6% ↗
経 常 利 益	451百万円 30.7% ↗
当 期 純 利 益	303百万円 7.0% ↗

■ 配当金予想

1 株 当 タ る 期 末 配 当 金	2円70銭	※配当性向10.1%
------------------------	--------------	------------

なお、前述の株式分割により、平成25年3月28日現在の発行済株式総数は11,308,000株となっております。

■ ウィルグループの社会的責任(CSR)



■ 配当方針について

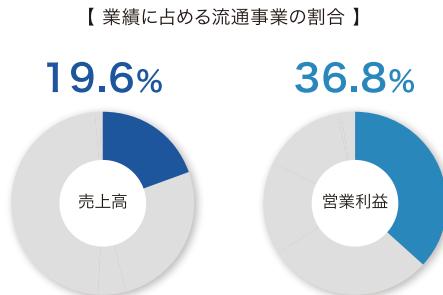
当社は、企業価値の最大化に向け、将来の事業拡大及び企業体質の強化のため内部留保の充実に努めるとともに、株主の皆様に対する利益還元を経営上の重要な政策の一つとして考え、業績に連動した配当を実施していることを基本方針としております。この方針に基づき、連結当期純利益の10%程度の配当性向を目指してまいります。

セグメントの概況 事業スキーム「フィービジネスとリフォーム」

General Conditions of Segment



流通事業



3年連続で過去最高の売上高を更新



トピックス

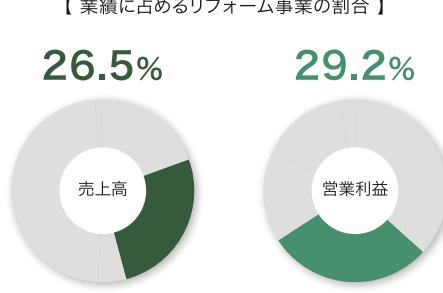
- 新たな顧客層の獲得を目的に、住宅展示場内に新規の営業拠点を出店（ハウジングステーション宝塚展示場）
- 平日会員向け仲介手数料30%キャッシュバックサービスの推進、並びに自社で独自開発した物件検索サイトの深化などの集客戦略が奏功



流通店舗の来店顧客数 ➡ 前期比 **45.8% ↗**
 購入仲介の取扱件数 ➡ 前期比 **24.0% ↗**
 売却仲介の取扱件数 ➡ 前期比 **50.4% ↗**

↑ハウジングステーション宝塚展示場
注文住宅を検討中のお客様に対して、流通店舗のネットワークを活かした土地情報の提供や、住宅ローンの事務代行をはじめとしたFP業務の提供など、当社グループの強みであるワンストップ体制を活かして、単に建物の紹介にとどまらない新たなサービス形態を創造。

リフォーム事業



売上高・営業利益ともに、3年連続で過去最高を記録



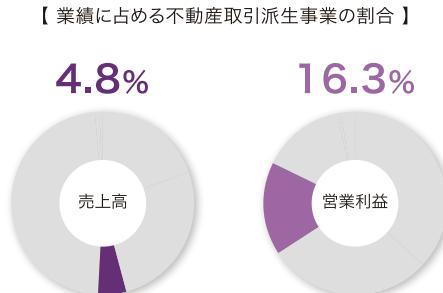
トピックス

- 流通店舗との有機的な連携を強化し、
集客コストをかけることなく取扱件数が増加(前期比 **31.4% ↗**)
- 社内研修実施による営業スキル向上に伴う請負単価の向上並びに
営業から設計、施工管理までの一元管理体制の強化による原価の低減
➡売上の増加を、効率的に収益へ直結させる体制の構築
- リフォームコンテスト入賞、メディア掲載など実績と認知度が向上
(※P11参照)

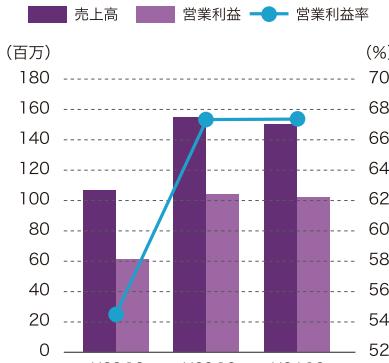


↑「中古×リフォーム」にご満足されるお客様
当社リフォーム担当と家探し担当と

不動産取引派生事業



高利益事業として、収益面を牽引



トピックス

- 流通事業の売買仲介件数の増加により、
必然的にFP業務の取扱件数が増加(前期比 **23.9% ↗**)
- 住宅ローンの負担軽減をはじめとした家計全体の見直しを通して、
➡リフォームの新規受注獲得
➡住み替え提案による売買仲介の新規顧客を創造
- 住宅ローンに関する高度な専門知識とスキルを駆使して、
各事業の成約率向上に寄与



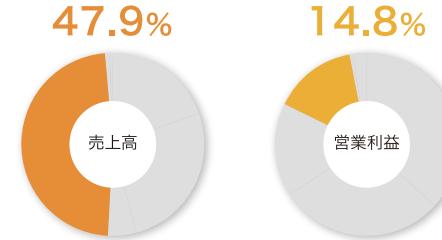
※FP業務以外の紹介業務等は前期比で減少しています。

セグメントの概況 新築住宅等に関する事業領域



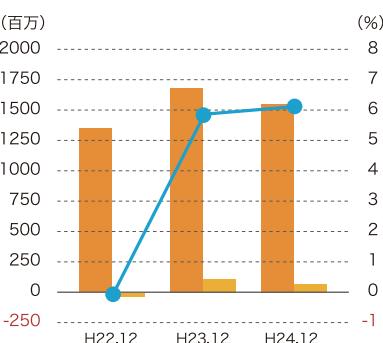
General Conditions of Segment

【業績に占める開発分譲事業の割合】



新規物件の発売により、収益基盤を再構築

売上高 営業利益 営業利益率



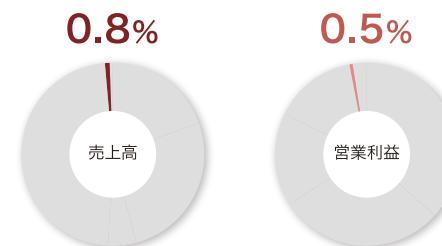
トピックス

- 販売が長期化していた既存物件の完売に目処をつけ、新規物件の販売により、事業収支が改善
- 地域情報に精通した流通店舗との連携強化
 - ▶新たな仕入窓口を確立
 - ▶顧客情報のストックを活かして、販売期間の短縮など、効率的な事業展開により収益性の向上を図る
- 来期の販売計画分までの仕入は完了



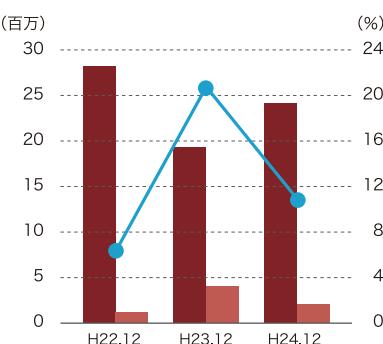
↑自社分譲物件:箕面市新築戸建(販売中) ↑自社分譲物件:尼崎市新築戸建(販売中)

【業績に占める受託販売事業の割合】



受託販売の再開に向けた体制の整備が完了

売上高 営業利益 営業利益率



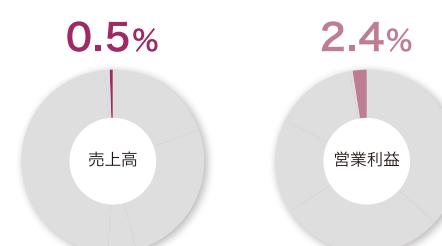
トピックス

- 戸建物件の販売で培った営業ノウハウと販売実績が他社の事業主から評価され、販売依頼が増加するとともに、手数料率などの販売条件も改善
- 来期の販売を予定している現場は既に確保済み
 - ▶本格的な事業再開により、手数料収入の更なる増加要因として期待



↑カサレ ガーデンシティ舞多聞(販売中) ↑リュクス・デコ御影(販売中)

【業績に占めるその他の事業の割合】



新たな基軸事業を目指し、広告部門が成長

売上高 営業利益 営業利益率



トピックス

- 主に自社物件をはじめとした新築住宅の企画・販促等を担当していた広告部門が「ウィルスタジオ」を立ち上げ、社外から各種制作物の受注を開始
 - ▶内製化によるコスト削減にとどまらず、蓄積したノウハウを活かした付加価値の提供により利益の創出を目指す



↑当社の制作物は様々な雑誌に掲載されております。

【流通店舗を基軸とした事業間の連携強化】 シナジー効果を最大化する戦略により、グループ全体で企業価値を高めてまいります。

戦略1 事業スキーム「フィービジネスとリフォーム」の連携強化(収益力の強化戦略)

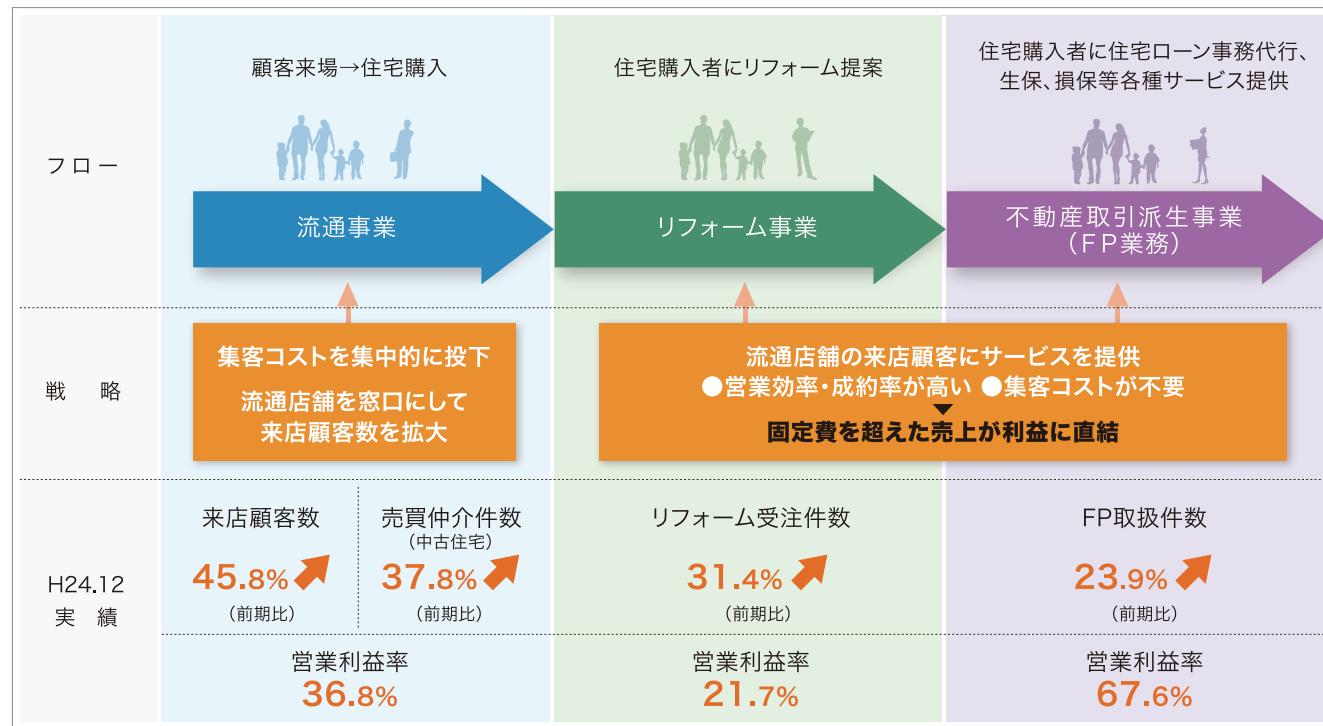
1 さらなる高収益体制の構築

2 市場規模の拡大が予想される「中古住宅・リフォーム市場」において、ワンストップ体制を活かしたシェア拡大

■事業スキーム「フィービジネスとリフォーム」の概要



↑当社 塚口営業所



■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、事業連携のシナジー効果により

- 1 各事業の取扱件数が同時に増加し、
- 2 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)
- 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。
- 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。



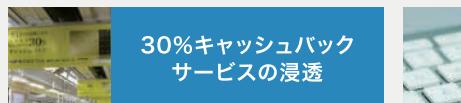
■来期の戦略 これらの仕組みと実績をもとに、さらなる飛躍を目指します。

1 流通店舗の来店顧客数を拡大



インターネットを活用した
集客力の強化

- 自社開発の物件検索により、コスト削減と反響数増加を図る
- サイトの改善・深化により、反響数の安定数確保を継続



30%キャッシュバック
サービスの浸透

- 平日会員仲介手数料 30% キャッシュバックの認知度向上
- 更なる顧客の囲い込みと平日の営業稼働率向上



積極的な店舗展開による
営業エリアの拡大

- 平成26年以降の新規出店を見据えた店舗用地の確保
- 営業拠点の拡大により新規顧客を獲得

2 事業間の連携深化により、ワンストップ体制を強化(シナジーの最大化)

3 各事業において、営業効率・生産性の向上を重視した営業戦術を実施

戦略2

開発分譲事業において既存資産を活用した事業展開(事業規模の拡大戦略)

- 1 流通店舗にストックされた資産(人材・情報)を活かして、効率的かつ効果的な販売を実現し、収益基盤を再構築
- 2 営業エリア内に同時多発的に、戸建分譲の供給戸数を拡大し、住宅・街づくりに対するブランドを構築

<新規物件の販売時>

通常 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ます。

当社

流通店舗の資産を活用

- 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。
- 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。



↑自社分譲物件:ザ・桜ヶ丘テラス(販売中)

	運営費	人件費	販促費
通常	高コスト 販売センターの設置	高コスト 営業マンの配置	高コスト 新規で集客が必要
当社	コスト低減 流通店舗を活用	コスト低減 流通営業マンを活用	投資効率向上・短期完売 顧客情報のストックを活用

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。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てき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。

ささやかを続けよう。

～ウィルは補助犬を応援し続けます～



平成5年の創業以来、当社は宝塚を拠点とし事業を行ってまいりました。バブル崩壊後の創業、阪神淡路大震災、そして平成大不況のなか、皆様に支えていただきながら、社員一同一丸となって事業に勤しみ、お陰さまで一端の企業としてお住まい探しのお手伝いをさせていただけるようになりました。日頃より何か社会に対して本業以外で恩返しを…と考えておりましたところ、平成15年5月5日放映(MBSローカル放送)『シンシア～介助犬誕生ものがたり～』に出逢いました。番組中には私たちの日常にある風景が次々と現れ、そのなかで頑張る主人公とこれまで頑張ってきた私たちがオーバーラップし、補助犬支援活動を起こすに至りました。支援と言っても大層なことはなく、全社員が補助犬の存在を認知する、営業拠点に補助犬入店許可ステッカーを貼付、募金箱設置、サイトリンク、チャリティフリーマーケットの開催、シンポジウムへの協賛やマス媒体への掲載…と、ささやかではありますができることを積み上げてまいりました。

平成22年には、当社顧客への認知度を高めるため「契約募金」を開始。「契約募金」とは、当社でお住まいをご購入いただくことで、補助犬育成・普及の支援のために寄付ができるという仕組みです。

今年は支援開始10年目に突入いたします。今後も、「ささやかを続けよう!」を合言葉に、できることを積み重ね、補助犬の認知と理解、育成支援に励んでまいります。

トピックス

ウィルの事業や取り組みが評価されております。

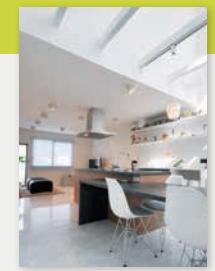
Topics

LIXILリフォームコンテスト大賞受賞



「LIXILメンバーズコンテスト2012」のリフォーム部門で全1109作品の中から大賞に選ばれました。もともとスナックだった店舗を住居に転用した作品。ハウスメーカーが建てた建物を低予算で大きく変えた点が評価されました。

大賞受賞作品「リノベーションで吹き抜けを造る」→



ウィルの本『決定版 夢をかなえるリノベーション』出版



「中古×リフォーム」の入門書『決定版 夢をかなえるリノベーション』が、かんき出版より商業出版として発売されました。物件の探し方からローンの組み方、業者の選び方、工事のポイントなど、物件購入とリノベーションを同時に進めるコツを詳述しております。



CATV「梅田淳のイマドキ家探し」放映再開



中古住宅を買ってリフォームした実例紹介をするCATV「梅田淳のイマドキ家探し」が3年ぶりに放映を再開いたしました。
素敵なリフォームをされたお客様の住まいと、あの笑顔が再び帰ってまいりました。



予算内で、住みたい場所に、住みたい空間を手に入れる、当社の「中古×リフォーム」が多くのお客様にご満足いただいており、その事例が雑誌・新聞などに多数掲載されております。



「中古×リフォーム」の講演依頼



「中古×リフォーム」のセミナー講演依頼や会社見学会の依頼など、続々といただいております。
当社のリフォームの仕組みをぜひ知りたいと全国各地からお集りいただきました。



東京海上日動火災 上期グランプリ 最優秀賞受賞



住宅ローンや保険を取り扱う当社グループ会社の株式会社ウィルフィナンシャルコミュニケーションズが表彰されました。
東京海上日動火災様の神戸中央支店上期グランプリにて、全694社の代理店の中から最優秀賞を受賞いたしました。



社内誌コンペティション第1位受賞



全国社内誌企画コンペティションの表紙企画部門にてゴールド企画賞1位を受賞いたしました。
また、名だたる大手企業3社に並んで、パネルディスカッションにも招待されました。



当社の事業や活動が新聞に掲載



リフォーム事業や補助犬支援活動、社内行事などが新聞に掲載されております。
最近では朝日新聞 社会面「青鉛筆」のコーナーで、当社の社内バーが紹介されました。

連結財務諸表

General Conditions of Segment

【連結貸借対照表(要約)】

(単位:百万円)

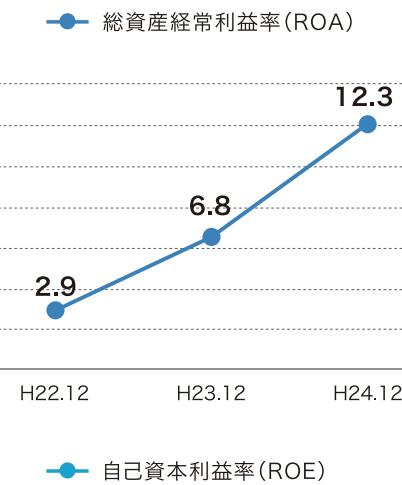
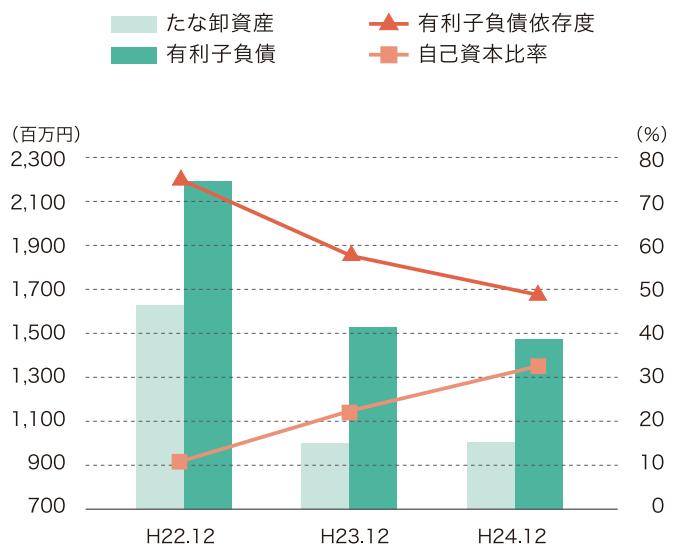
勘定科目	平成23年12月	平成24年12月
<流動資産>	1,385	1,703
現金及び預金	230	405
売掛金	120	147
たな卸資産	950	950
その他	84	200
<固定資産>	1,275	1,269
有形固定資産	1,227	1,218
無形固定資産	1	4
投資その他の資産	46	46
資産の部合計	2,661	2,973

(単位:百万円)

勘定科目	平成23年12月	平成24年12月
<流動負債>	1,089	1,109
買掛金	186	303
短期借入金	268	414
1年内返済予定の長期借入金	325	133
その他	309	258
<固定負債>	947	932
長期借入金	947	930
その他	—	2
負債の部合計	2,037	2,042
自己資本	623	931
資本の部合計	623	931
負債・資本合計	2,661	2,973

これまでの経営戦略は総売上高に占める開発分譲事業の割合を低下させることで、たな卸資産の健全化を図る一方、利益率の高いフィービジネスとリフォームの事業割合を増加させることで、収益力を強化してまいりました。この結果、**強固な収益基盤と筋肉質な財務体質**を確立いたしました。

なお、これからの経営戦略は、更なる収益性の向上を推進するとともに、開発分譲事業においては、中小規模の戸建分譲に特化し、投資回転率を重視した事業展開により財務リスクを低減しながら、事業規模の拡大にも取り組んでまいります。



会社概要 (平成25年3月28日現在)

社 会 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	85名(連結:平成24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 友野 泉 取 締 役 包 賢 坂根 勝幸 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	三井住友信託銀行株式会社
同 事 務 取 扱 場 所	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 証券代行部 フリーダイヤル 0120-782-031 電子公告 ※公告掲載アドレス http://www.wills.co.jp/ir/electronic/

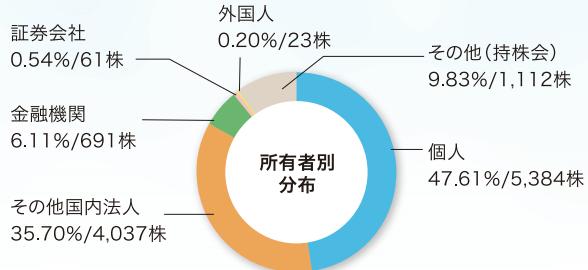
株式情報 (平成24年12月31日現在)

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	503名

■大株主の状況

	持株数	持株比率
株式会社岡本俊人	4,000株	35.37%
岡本 俊人	2,556株	22.60%
ウィル従業員持株会	1,107株	9.79%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	404株	3.57%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	215株	1.90%
浜本 憲至	163株	1.44%
花谷 幸夫	158株	1.40%
吉川 裕昭	147株	1.30%
垂谷 保明	123株	1.09%
友野 泉	109株	0.96%

■株式分布状況



※なお、平成25年1月1日を効力発生日として、
普通株式1株につき1,000株の割合をもって株式分割を行っております。

[表紙デザインについて]

表紙は、6年ぶりにリニューアルしました当社コーポレートサイトのトップページデザインをモチーフにしております。阪神間・北摂エリアの営業所やシンボルを表現しました。
<http://www.wills.co.jp/>