MOVING ON TO THE NEXT STAGE

いま、新たなステージへ。

第19期 期末 WILL IRレポート

平成25年1月1日～平成25年12月31日（期末事業報告）

証券コード 3241

株式会社ウィル

岡本営業所（平成26年2月オープン）

株主の皆様へ

To our shareholders

Top message

7期ぶりに過去最高益を更新。
新たな成長ステージへの
移行を加速させていきます。

平成26年3月
代表取締役社長　岡本 俊人

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25年1月1日から25年12月31日）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が奏功し、フィービジネスとリフォームの業績が引き続き好調に推移するなど、事業効率と収益性が向上した結果、**7期ぶりに過去最高益を更新**することができました。

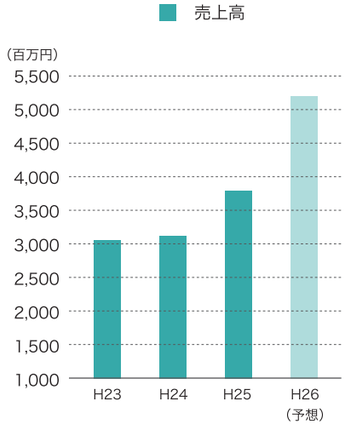
来期におきましても、事業間連携によるワンストップ体制を活かし、「フィービジネスとリフォーム」の業績拡大をはかるのはもちろん、流通店舗の情報活用による独自の不動産仕入ルートの確立など、グループの総合力を結集することで、**最高益の更新**を見込んでおります。これまでの業績回復期から、新たな成長ステージへの移行を加速させるべく、更なる業績拡大と収益性の向上を目指して、事業活動に邁進してまいります。

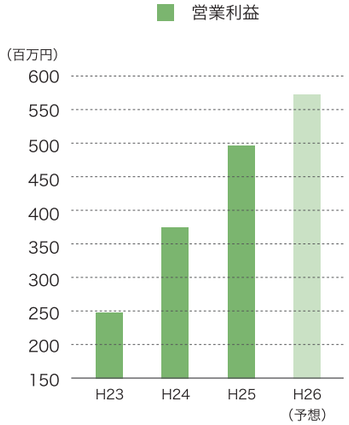
なお、期末配当金につきましては、安定した業績拡大と収益性の向上に伴う自己資本の充実を踏まえ、**配当性向を20%程度へ引き上げ**、1株当たりの期末配当金を5円40銭といたしました。また、来期の1株当たり期末配当金は5円90銭を予定しております。

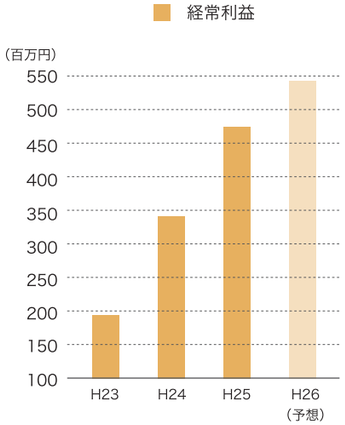
このような好決算で当期を締めくくれましたのも、ひとえに株主様のご支援、ご声援の賜物と心から感謝申し上げます。

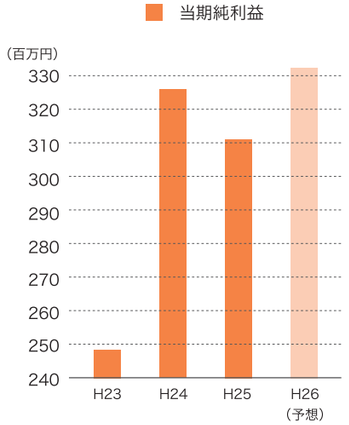
それでは、当期の概況と来期の戦略について、次ページからご説明させていただきます。

経営成績の推移（連結）

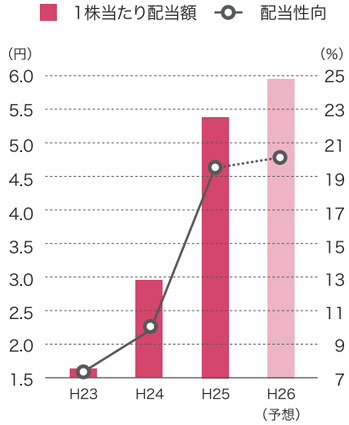








配当金の推移



1株当たり情報

	1株当たり純資産額	1株当たり当期純利益金額
H23	55.16	21.96
H24	82.35	28.83
H25	106.98	27.54

（単位：円）

注）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、発行済株式総数は11,308,000株になりました。なお、平成24年12月期以前の「1株当たり配当額」「1株当たり純資産額」「1株当たり当期純利益金額」については、当該株式分割が期首に行われたと仮定し、算定しております。

注）平成26年12月期の計画では、開発分譲事業の売上割合が5割超となっており、売上高の増加に比べて、利益の伸びは小さくなっております。

当期の概況
Management strategy of this year

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、「住まい・暮らし」に関わるサービスをワンストップ体制で提供することで、企業価値を高めてまいりました。特に、流通店舗を基軸とした事業間シナジーの最大化戦略を推進し、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した。具体的には、オリジナル物件検索サイトの強化をはじめ、インターネット媒体を主軸とした流通店舗への集中的な集客戦略により、来店顧客数は前年同期比118.0%となり、流通事業における取扱件数が増加いたしました。また、ワンストップ体制を活かした事業連携により、住宅購入とセットで行うリフォーム提案、並びに住宅ローン事務代行、損害保険の紹介などの取扱件数も併せて増加いたしました。

また、「中古住宅×リフォーム×FP」の事業連携を活用し、ライフスタイルが多様化する女性をターゲットに「女性のためのライフスタイルセミナー」の定期開催を開始するなど、新たな市場の創出並びに顧客層の拡大に取り組みました。

更に、リフォーム事業の強化を目的として、平成25年11月に、富裕層向けの高価格帯リフォームに特化した、当社100%子会社株式会社遊を設立いたしました。

株式会社遊 リフォーム事例

topics

「女性のためのライフスタイルセミナー」の定期開催を開始いたしました。

予算内で住みたい場所に、理想の空間が、手に入る方法を講演。セミナーはいずれも盛況で、「新築では実現できない空間を創ることができた」「具体的に今後をイメージしながら、一歩二歩踏み出そうというきっかけになった」など満足の声を多数いただいております（セミナー受講者のアンケートより）。

また、実際に購入の意志を固めた女性も少なくありません。毎日新聞（阪神版・大阪版）にも採り上げられるなど、市場の期待と注目度を感じています。

セミナーの様子

来期のウィルの戦略
Management strategy of next year

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、グループの総合力を強化し、収益性の向上と同時に、事業規模も拡大

次に、来期（平成26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 「中古住宅×リフォーム×FP」

1. **積極的な店舗展開による営業エリアの拡大**
2. **インターネットによる集客力強化**
3. **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浸透**

戦略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」

1. **流通店舗にストックされた資産（人・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**

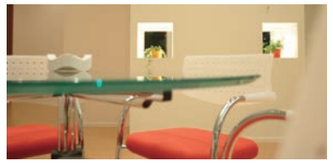
来期のウィルの戦略
Management strategy of next year

戦略1 「中古住宅×リフォーム×FP」

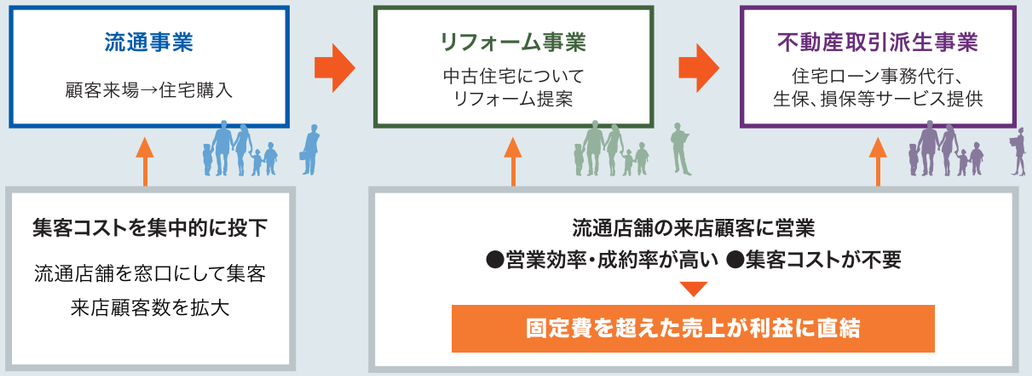
ワンストップ体制の更なる強化により、事業間シナジーの最大化をはかり、流通店舗の来店顧客数の拡大を目指します。

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。



ワンストップでサービスを提供



1 積極的な店舗展開による営業エリアの拡大

新規出店による店舗網の拡大
今後の出店計画を推進

2 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

3 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浸透

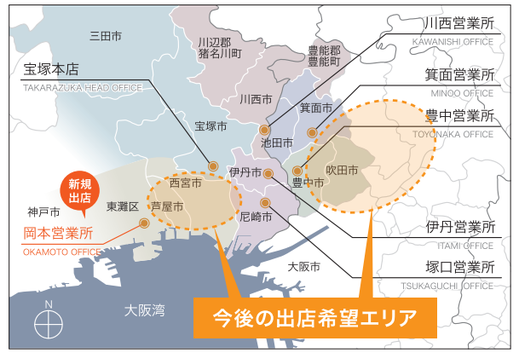
平日の営業稼働率向上
ワンストップ体制を活かした差別化

今後の出店計画

平成26年2月に神戸エリアに岡本営業所を新規出店いたしました。神戸エリアでの新規顧客・物件情報の獲得を目指します。

今後も面展開による出店戦略を推進し、阪神間・北摂エリアを網羅する店舗ネットワークの構築により、市場シェアを拡大してまいります。

岡本営業所



阪神間・北摂エリアをカバーする店舗網

来期のウィルの戦略
Management strategy of next year

戦略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」

1 流通店舗にストックされた資産（人・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

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**をはかります。

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、投資効率の向上をはかることで、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。

	運営費	人件費	販促費
一般的な開発事業の場合（他社）	販売センターの設置	営業マンの配置	新規で集客が必要
シナジー戦略の場合（当社）	流通店舗を活用 → **コスト低減**	流通営業マンを活用 → **コスト低減**	顧客情報のストックを活用 → **投資効率向上・短期完売**

流通部門の資産を積極的に活用

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

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。

これまでに手がけた開発物件は、戸建住宅を主力として10～40戸程度の小・中規模から100戸を超える比較的大規模なプロジェクトまで。累計7万5,000件に及ぶ顧客データベースには、趣味嗜好など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、流通事業や他事業主の新築戸建の販売を請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。

ボックスガレージ付きの家（上）・サークル状の広場がある家（下）

topics

2008年、オープンからわずか1ヶ月で100組以上を動員し、大好評のうち早期完売を果たした「ほしくなる家プロジェクト」第二弾が5年ぶりに満を持して登場。（平成26年3月発売）

駅徒歩5分、全16邸のニュータウンの「ほしくなる家プロジェクトⅡ」が3月、登場。2,800万円くらいで考えている人全員が「ほしくなる家」を創ろう！を合い言葉に、大型FIXガラスの連層窓から眺望を楽しむLDKやクォーツストーンのキッチンなど随所に工夫をちりばめました。

トピックス
Topics

ワンストップサービスを支える シナジーを生み出す「人材」

当社は、人材が企業を支えるもっとも重要な要素であり、多彩な価値観や強みを持つ人材こそが企業を強くすると考えています。最大の資産である志の高い人材の成長を支援するとともに、その力を最大限に発揮できる環境づくりに取り組んでいます。性別や役職、年齢に関係なく、一人ひとりが目標や志をもって、顧客や社会に対する価値を高めていくことを目指しております。

また、当社の強みは、社内の強固な協力関係にもあります。部門を越えた協力体制もすぐに取ることができます。たとえば、新たなプロジェクト発足時にも、迅速に部門を越えたチームが結成されたり、どの部署で、どのようなことが行われているのかも随時共有しております。

先述した顧客にとってのワンストップサービスという事業スキームは、こうした社内のシナジー効果によって威力が発揮されております。

近年では、女性の社会進出が顕著になってまいりましたが、当社では、創業時より、積極的に女性活用を進めてまいりました。採用・昇格・昇進などにおいて性別による区別なく、実力や成果に応じた公平な評価を続けてきた結果、多くの女性が活躍しています。全営業担当者のうち半数が女性（52％）という点も当社の特徴といえます。

当社「ネットワーク採用」が NHK「ニュースウォッチ9」にて放送。

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。今期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、メディアにも採り上げられています。

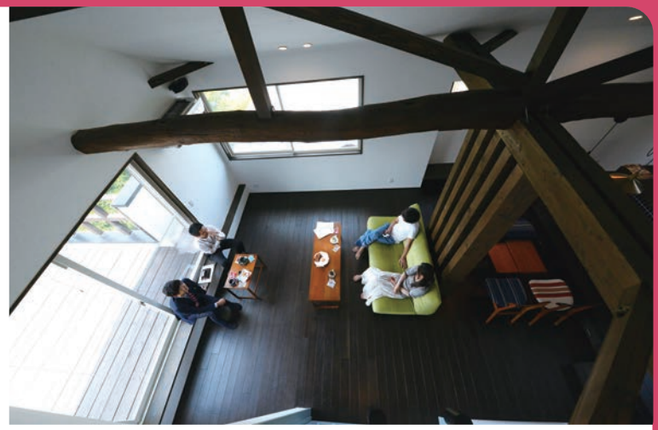
経営者×学生バーを定期開催

大学の部活動を訪問

2012年の大賞受賞に続いて「LIXILメンバーズコンテスト2013」でコーディネート賞を受賞

当社のリフォーム事例「寿楽荘さくらProject」が「LIXILメンバーズコンテスト2013」においてコーディネート賞（リフォーム部門）を受賞いたしました。

昭和37年に建てられた、築50年を超える一戸建てを、梁や柱、建具などを活かしながら、白枠サッシを積極的に活用し陽射しあふれる家にリノベーション。目の前に地元で有名な桜並木があるということで、外の景観をたっぷりと味わえるようにリビングの窓を大きくとっております。さらにウッドデッキやインナーテラスなども設け、こだわりの詰まった家になりました。



受賞した「寿楽荘さくらProject」

リフォーム事例が多数メディアに

当社のリフォーム事例が、新聞やテレビ番組などさまざまなメディアに採り上げられております。経済報道特別番組「カイシャ魂」では、「お住まいの相談中」「リフォーム完成間近」「入居後１年」の３組の顧客の生の声、代表インタビューを通し、当社の価値観や姿勢、風土を紹介いただきました。

テレビ番組にて紹介

内定式が運動会

当社では、内定式を兼ねた運動会を行います。この運動会を通じ、社員は内定者の性質や動き方を知り、内定者は競技で真剣勝負する先輩たちに、何事にも本気で楽しみながら取り組む姿勢を感じ取ることができます。夜は食事をしながら四半期の営業成績優秀者の表彰式などを開き、さらに相互理解を深めます。この取り組みは、新聞やメディアに採り上げられています。

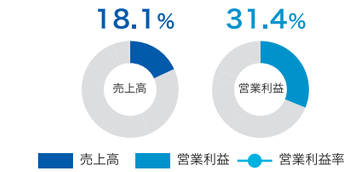
社員・内定者が全員集合

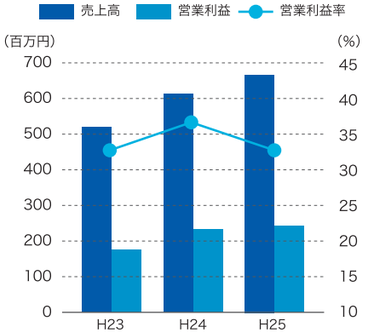
部署を越えた運動会チーム編成

セグメントの概況
General Conditions of Segment

流通事業

［業績に占める流通事業の割合］





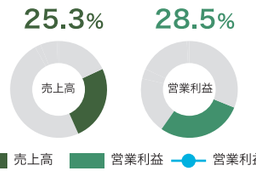
TOPICS

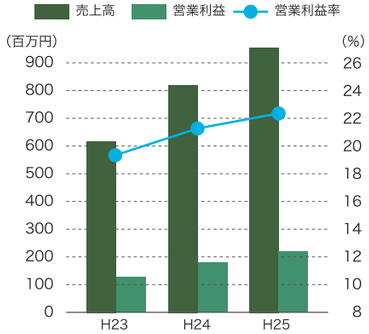
売上高は4年連続で過去最高を更新

■来店顧客数：前期比18.0%増
⇒取扱件数が増加
○購入：前期比10.5%増
○売却：前期比31.7%増
■中古住宅の取扱件数：前期比18.6%増
⇒リフォーム・FPの取扱件数増加に寄与
■地域密着型の店舗戦略により、
市場シェアを拡大

リフォーム事業

［業績に占めるリフォーム事業の割合］





TOPICS

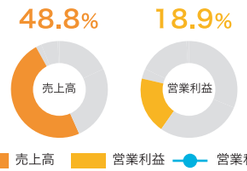
売上高は5年で連続過去最高を更新

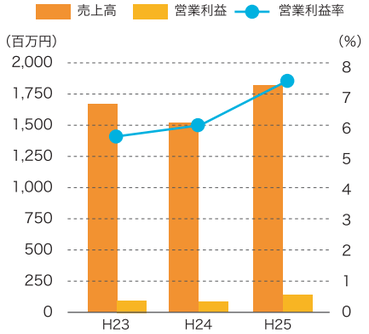
■年間受注金額が初めて10億円超
（受注金額1,121百万円：前期比19.5%増）
■施工実績の増加により、
各種メディアへの露出増加（広告効果）
■流通事業にて中古住宅購入顧客に対し、
空間をデザインする提案型リフォーム営業
に注力し、集客コストをかけることなく、
見込み顧客を獲得

コンテストで賞を受賞

開発分譲事業

［業績に占める開発分譲事業の割合］





TOPICS

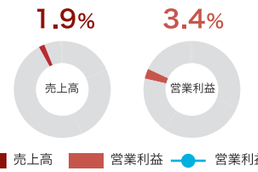
プロジェクト規模に応じた事業展開が奏功

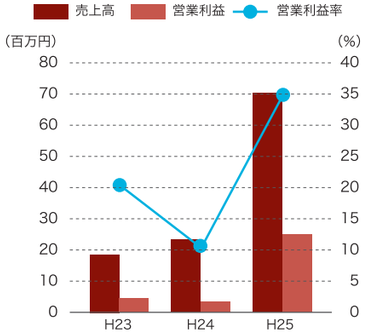
■中規模（20～30戸程度）：
企画・コンセプト、街づくりにより付加価値
を創造し物件力を向上。相対的な相場観
及び価格競争から一線を画す
■小規模（10戸未満）：
流通事業との連携により、既存資産を
有効活用。初期コストの削減及び
販売期間の短縮により事業収支が向上

ザ・桜ヶ丘テラス

受託販売事業

［業績に占める受託販売事業の割合］





TOPICS

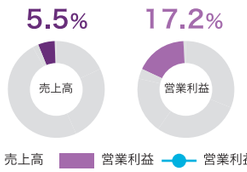
実績が評価され、新規の販売依頼が増加

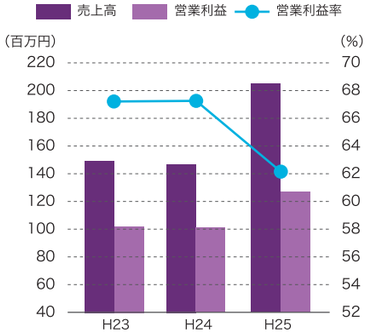
■新築戸建の販売手法及び完売実績が
評価され、新規の販売依頼が増加
■取扱件数：前期比137.5%増
■受託現場数の拡大とともに、受託条件の
向上をはかり、フィービジネスの柱の一つ
として、事業基盤を強化

ロイヤルシティ三田フラワータウン富士が丘スマートスクエア

不動産取引派生事業

［業績に占める不動産取引派生事業の割合］





TOPICS

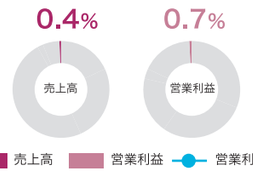
住宅購入・リフォーム受注に貢献

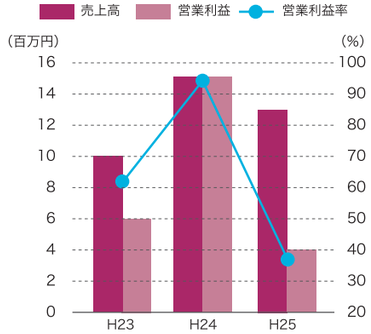
■FP業務の取扱件数：前期比3.7%増
■CFP資格取得者による「女性のための
ライフスタイルセミナー」を開催
■住宅ローンのスキル向上、ノウハウ蓄積に
より、住宅購入及びリフォーム受注の成約
率向上に寄与
■火災保険紹介における高い成約率を実現

女性のためのライフスタイルセミナーの様子

その他の事業

［業績に占めるその他の事業の割合］





TOPICS

社外からの受注件数が増加

■管理部門の一つである広告部隊
「ウィルスタジオ」が各種販促ツールの
内製化で培ったノウハウを活かし、
社外からウェブサイトをはじめとした
各種制作物の受注に取り組む
■全国規模で問い合わせ件数が
増加傾向にあり、あわせて受注単価も上昇

連結財務諸表
Consolidated financial statement

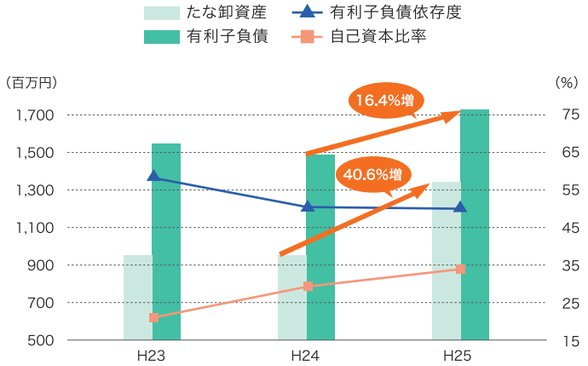
【 連結貸借対照表(要約) 】

(単位:百万円)

勘定科目	平成24年	平成25年
<流動資産>	**1,703**	**2,084**
現金及び預金	405	464
売掛金	147	208
たな卸資産	950	1,336
その他	200	74
<固定資産>	**1,269**	**1,386**
有形固定資産	1,218	1,302
無形固定資産	4	32
投資その他の資産	46	51
資産の部合計	**2,973**	**3,471**

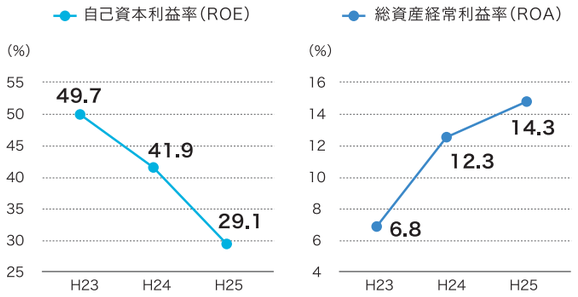
(単位:百万円)

<流動負債>	**1,109**	**1,649**
買掛金	303	229
短期借入金	414	844
1年内返済予定の長期借入金	133	269
その他	258	306
<固定負債>	**932**	**611**
長期借入金	930	606
その他	2	4
負債の部合計	**2,042**	**2,261**
自己資本	931	1,209
資本の部合計	**931**	**1,209**
負債・資本合計	**2,973**	**3,471**



point

事業規模の拡大を見据え、たな卸資産は前期比40.6%増加。一方で、利益率の高い事業群「フィービジネスとリフォーム」の業績拡大により、自己資本が向上。適正な財政状態を維持しながら、収益性の向上と事業規模の拡大を同時に目指します。



【 連結損益計算書(要約) 】

(単位:百万円)

勘定科目	平成24年	平成25年
売上高	3,179	3,786
売上原価	2,444	2,939
売上総利益	734	847
販売費及び一般管理費	358	347
営業利益	375	499
営業外収益	3	3
営業外費用	33	41
経常利益	345	461
特別利益	—	—
特別損失	—	—
税引前当期純利益	345	461
法人税、住民税及び事業税	55	91
法人税等調整額	△35	58
少数株主損益調整前当期純利益	326	311
少数株主利益	—	—
当期純利益	326	311

Project116

【 連結キャッシュ・フロー計算書(要約) 】

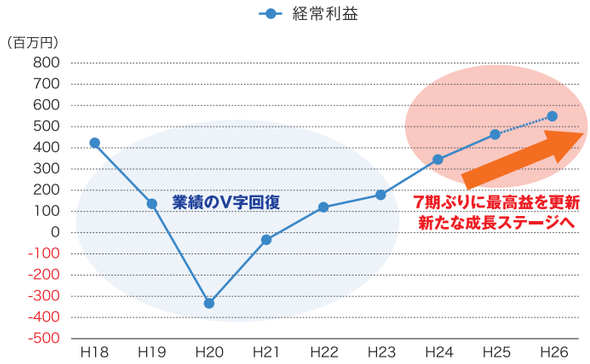
(単位:百万円)

	平成24年	平成25年
営業活動によるキャッシュ・フロー	277	△26
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 21	△ 123
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 81	209
現金及び現金同等物の期末残高	405	464

point

■ 営業活動・財務活動
開発分譲物件の仕入増加と仕入資金を目的に借入金が増加
■ 投資活動
子会社(株式会社遊)設立に伴う固定資産取得と事業譲受等

新たな成長ステージへの移行に伴い、積極的な投資を行いました。



会社概要（平成26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	99名（連結：平成25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	
役員	代表取締役社長	岡本　俊人
	代表取締役	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 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
同事務取扱場所	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/

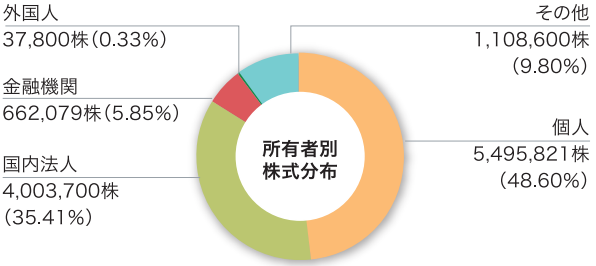
株式情報（平成25年12月31日現在）

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	1,150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	1,107,200株	9.80%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	249,900株	2.21%
浜本 憲至	175,000株	1.55%
花谷 幸夫	158,000株	1.40%
株式会社SBI証券	127,200株	1.12%
垂谷 保明	123,000株	1.09%
友野 泉	111,800株	0.99%
宮前 いずみ	109,400株	0.97%

■ 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。

［表紙デザインについて］
表紙は、平成26年2月にオープンしました当社岡本営業所です。店内は、Gino Sarfatti（ジノ・サルファッティ）がデザインしたシャンデリア、木目を基調にしたテーブル、柔らかい色調のチェアなどを用い、まるでカフェのような、ゆっくりとお話ができる上品で落ち着ける空間を目指しました。http://www.wills.co.jp/