

第27期 WILL IRレポート

2021年1月1日～2021年12月31日(期末事業報告)

証券コード 3241

 株式会社ウィル

— WILL is coming to Ebisu! —



TOP MESSAGE

株主の皆様へ

株主様をはじめお客様や取引業者様など、当社に関わるすべてのステークホルダーの皆様におかれましては、益々ご清栄のこととお喜び申し上げます。また、平素より格別のお引き立てを賜り、厚く御礼申し上げます。

2021年の国内経済は新型コロナウイルス感染症やウッドショック、原材料価格の高騰などの影響を受け、依然として不透明な状況が続きました。そのようななか、各事業の社員が「自分には何ができるか」を考え続け、さまざまな行動を起こしました。その結果、当社の業績は増収増益となり、売上高をはじめ、営業利益と経常利益、当期純利益のすべてにおいて過去最高を更新することができました。

そして2022年は、当社が創業30年目へ突入する節目の年となります。その節目の年に、東京圏への進出を決めました。関西圏・中部圏で育ててきた各事業を、新しい市場で挑戦していきます。まずは直近3～5年で、東京23区内に約10店舗体制を目指しております。

今後も成長するべく挑戦し続け、社会やお客様にとって必要とされる企業となるよう邁進してまいります。

皆様におかれましては、これからも変わらぬご支援とご協力を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長
坂根 勝幸

業績について RESULTS

2021年12月期の業績

連結業績について

2021年12月期の連結業績は、

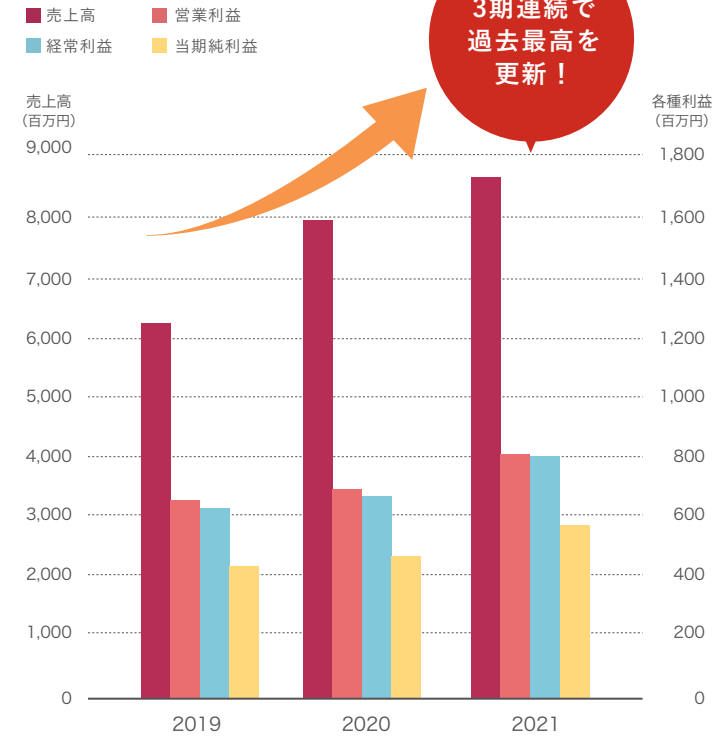
■フィービジネスとリフォームの連携強化(収益面)

■開発分譲事業の推進(事業規模の拡大)

など、ワンストップ体制のシナジー最大化戦略に注力することで、持続的成長と高収益な事業基盤の強化に取り組みました。

その結果、当連結会計年度における連結業績は、売上高8,681百万円(前期比9.1%増)、営業利益837百万円(同20.1%増)、経常利益802百万円(同19.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益577百万円(同24.6%増)となり、売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益のすべてにおいて過去最高を更新いたしました。

売上高・各種利益の推移



POINT

01 ワンストップ体制の強化

流通事業において、2021年上半期に新規2店舗(新瑞橋営業所・大曽根営業所)を開設するなど、中部圏におけるドミナント戦略の効果が相乗的に出始めました。その結果、中部圏で住宅を購入するお客様の来場件数が前期比88.2%増加し、流通事業全体の来場件数も同24.1%増加いたしました。

それにより、ワンストップサービスの提案機会が増加し、「中古住宅×リフォーム×FP」の業績が伸長いたしました。



事業スキーム「ワンストップサービス」



RESULTS

業績について

POINT

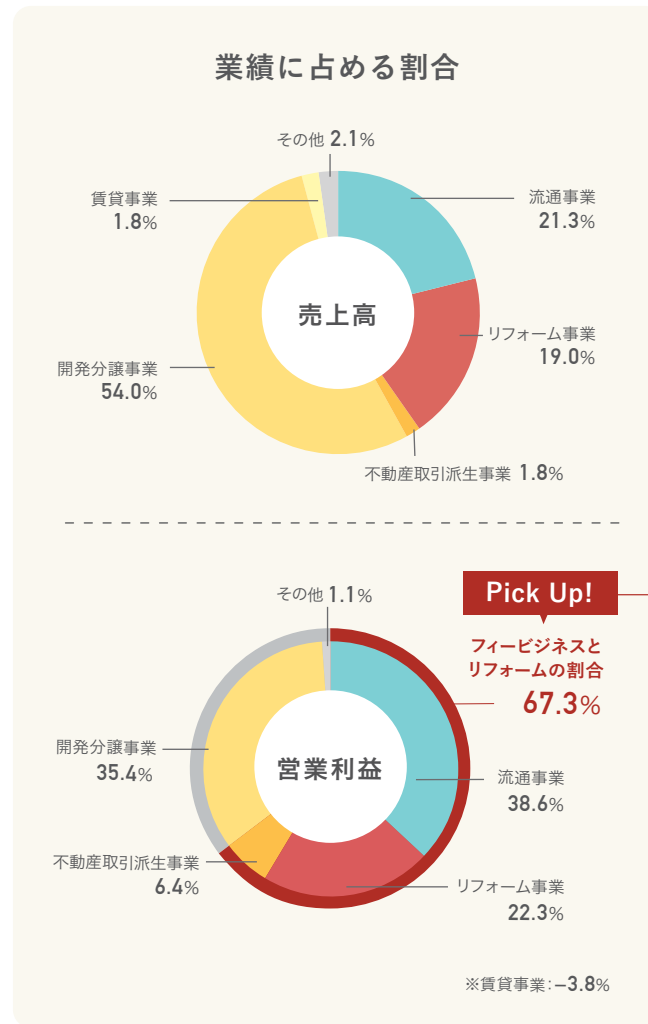
02 開発分譲事業の推進

開発分譲事業において、「新しい生活様式」における戸建の購入意欲の高まりを背景に、兵庫県伊丹市(全55戸)をはじめとした複数の戸建プロジェクトが完売。また、ウッドショックや原材料価格の高騰を背景として建設コストが上昇するなか、製販一体の連携強化による原価圧縮と付加価値向上に努めました。あわせて、流通店舗に集まる売却情報と顧客情報を活用することで適正価格での仕入れ及び早期販売を実現し、営業利益率が前期比**3.3**ポイント向上いたしました。



▲Aria伊丹池尻

各事業の詳細について



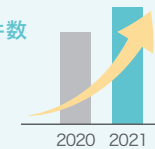
流通事業

流通事業全体の成約件数

自社サイトUU※42.0%増加
自社サイトからの反響件数23.4%増加

流通事業全体の成約件数

27.8%増加
(前期比)

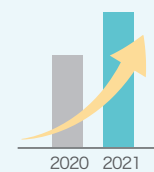


売却の成約件数

売却物件の獲得に注力

売却の成約件数

47.7%増加
(前期比)



リフォーム事業

「中古×リフォーム」の引渡件数

流通事業の中古物件の取扱件数が増加

「中古×リフォーム」の引渡件数

25.5%増加
(前期比)

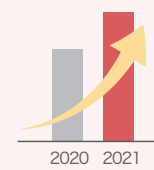
中部圏での引渡しは、前期比 **236.6%**増加

受注残高

受注残高(2021年12月末)

5.74億

40.2%増加
(前期比)

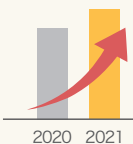


不動産取引派生事業

流通事業と開発分譲事業の取扱件数増加

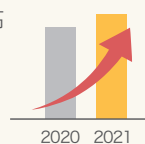
FP業務の取扱件数

20.1%増加
(前期比)



事務手数料の売上高

14.5%増加
(前期比)



※UU(ユニーク・ユーザー)・・・自社サイトの各ページに訪問したユーザーの実数を表す数値。集計期間中は自社サイトに同じユーザーが何度訪問した場合でも、1UUとしてカウントされます。

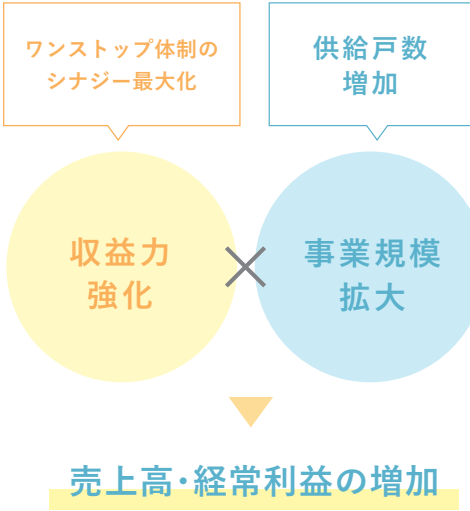
STRATEGY

これからの経営戦略

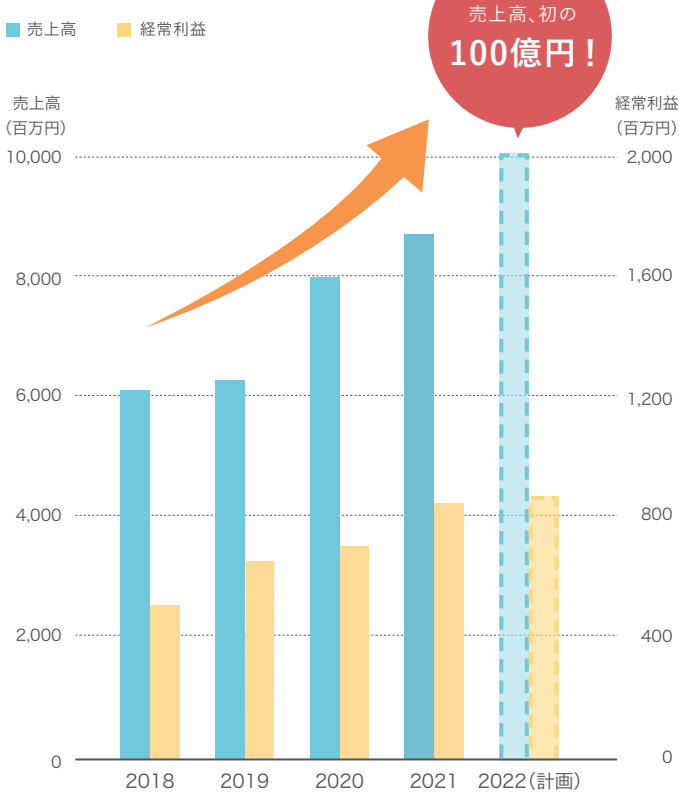
2022年12月期の計画

これからの戦略

外的環境の影響リスクを保守的に評価しながら、ワンストップ体制のシナジー最大化戦略により収益力を強化するとともに、開発分譲事業の供給戸数増加により事業規模の拡大を同時に目指してまいります。



売上高・経常利益の推移と予想



STRATEGY

01 事業エリアの拡大

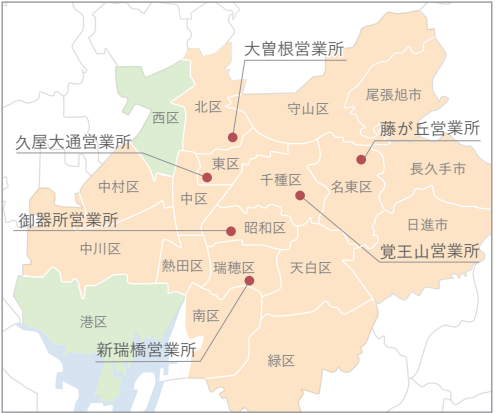
2022年12月期は、三大都市圏を経営戦略上の主要エリアと位置づけ、経済活動が活発な東京圏に新たに進出いたします。2022年4月(予定)に恵比寿営業所(渋谷区恵比寿西)を出店し、まずは直近3～5年で、東京23区内に約10店舗体制を目指します。

また、同年7月(予定)に高槻営業所(大阪府高槻市)を開設し、関西圏での店舗網を強化いたします。これら店舗数の増加により「中古住宅×リフォーム×FP」の販売機会を増やすだけでなく、住宅の流通量が多く、取引価格の高い東京圏で事業を拡大することで、収益面の成長を加速させてまいります。

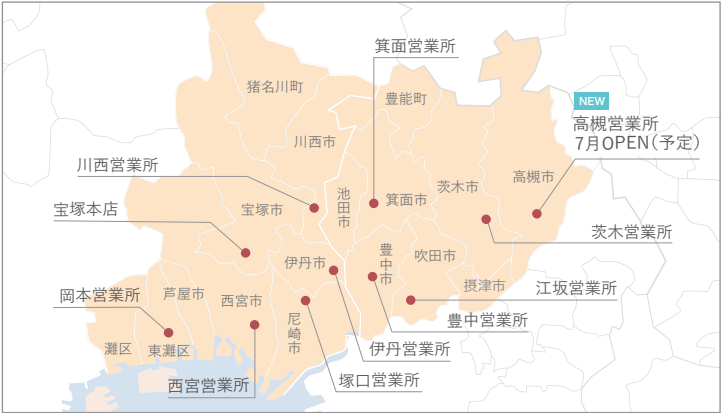
東京圏(東京23区)



中部圏(名古屋市近郊)



関西圏(阪神間・北摂地域)



・・・おもな取扱エリア(2022年3月末時点)



STRATEGY

これからの経営戦略

STRATEGY

02 開発分譲事業の推進

開発分譲事業においては、これまでもお客様から高い支持を得てきた自社プロデュースの新築戸建について、販売戦略を引き続き強化いたします。併せて、中部圏で新築戸建分譲事業を開始することで、さらなる事業規模の拡大を目指してまいります。

自社プロデュースブランド例

PRIMES シリーズ



POINT

PRIMESは「一番」「最上級」という意味。住まい観を変えるような「良いものづくり」を追求しています。

B-HOUSE シリーズ



POINT

ボックスガレージ・ボックステラス・ベースキャンパが揃った、「趣味型」3階建て住宅です。

STRATEGY

03 人材獲得戦略

流通店舗の
出店スピード加速

ワンストップ体制の強化や
開発分譲事業の拡大

新規事業の創出

上記の事業戦略を可能にする“優秀な人材の獲得”は重要な経営課題の一つと考えます。当社は2013年より就活ナビサイトを利用せず、学生に直接アプローチする「スカウト型採用(ダイレクトリクルーティング)」をおこなっており、紹介でつながる学生を採用しております。その結果、選考業務が効率化され、入社後の定着率も向上いたしました。今後の事業展開を見据え、採用人数を増加させるべく、全国の大学から優秀な学生を採用してまいります。

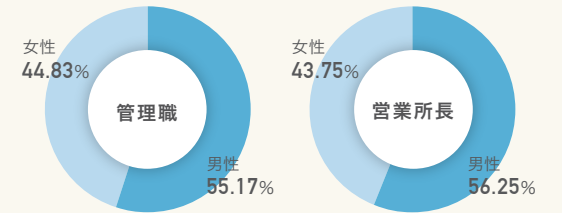


STRATEGY

04 人づくり、人材活用

社員のチャレンジ精神を社業発展の動力に活かす組織づくりを進めることで、さらなる成長を目指してまいります。そのため、公正・公平な評価制度に基づき、社員の能力に見合った登用と適正配置をおこなっております。近年、企業においてダイバーシティ & インクルージョンや女性活躍推進といった経営戦略が注目を集めるなか、当社グループにおいては創業時より性別など関係なく一人ひとりの「人」を見て、育成してまいりました。「人づくりが事業間シナジーの創出や、新しい価値の創造につながる」という考えのもと、今後も注力してまいります。

当社グループの男女比 (2021年12月末現在)



TOPICS

トピックス

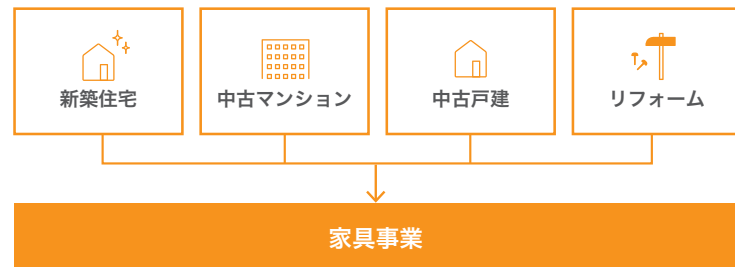
お客様の理想の空間づくりを実現 「十二十家具」をオープン！

2021年6月にショールーム「十二十家具(とにとかぐ)」をオープンし、家具事業を開始いたしました。ご購入いただいた家具を“十年、二十年と長く愛用していただきたい”という思いを込め、「十二十家具」と名付けました。
約350㎡のフロアに、吟味した国産家具とインテリアを展示・販売しております。ほとんどの家具がサイズ・色味ともにセレクト可能で、なかにはお住まいに合わせてセミオーダーできるものもございます。

これまで不動産売買(新築・中古)、リフォーム、住宅ローンの相談に至るまで、当社一社を窓口としたワンストップサービスを展開し、収益面での成長をしてまいりました。
今後は家具事業によってワンストップサービスの幅をさらに広げ、顧客満足の上と、顧客単価の増加を目指してまいります。

十二十家具
〒665-0035 兵庫県宝塚市逆瀬川1-14-2
TEL.0797-74-7277(水曜定休)

WEBサイトは
こちら▶



既存事業 × 新規事業

顧客単価・
満足度向上



「思いがけない物件」との出会いを提供 「住まい提案サービス」

2021年4月より新サービス「AIウィルくんの『住まい提案サービス』」を開始いたしました。当社独自のAIが、お客様自身も気づいていない潜在ニーズを反映した「思いがけない物件」との出会いを提案します。

AIウィルくんの学習範囲は約370,000件の物件データ、約12,000組の成約データ、約10,000件の地理データ等、これまで当社が蓄積してきた住まいに関わるあらゆるデータに及びます。これらを学習し、お客様が回答するアンケートをもとにオススメ物件を提案します。不動産情報は日々変化するため、一日に一度のペース(定休日を除く)で提案物件は更新されます。

2022年より、東京大学の学生インターンを開発メンバーに加え、さらなる機能の拡充をおこなう予定です。ぜひ一度、実際にウェブ上でご覧ください。



▲ご利用はこちら

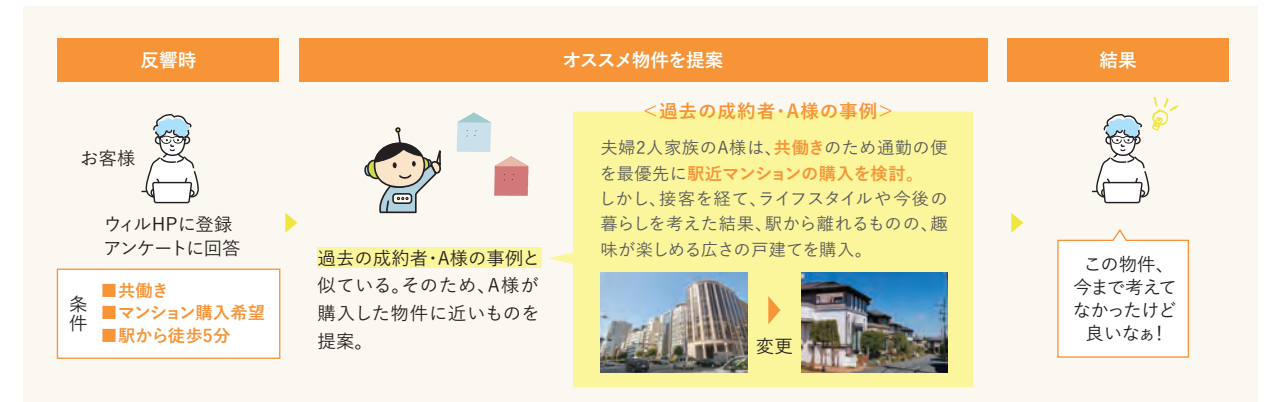
開発担当者のコメント



デジタルマーケティンググループ
星 直輝

近年、不動産業界のIT化は進んでいるものの、依然としてお客様がアクセスできる情報量には限界があり、不動産業者とお客様との情報格差は大きいままです。より多くの情報を吟味し、満足できる物件に出会えるサービスを提供したいと考えました。今回の「住まい提案サービス」では定性的な情報であるライフスタイルや好みなども学習・分析の対象とし、競合他社と差別化しています。物件自体の希望条件で検索するだけでは気づけないような潜在的なニーズを捉え、より満足度の高い住まい探しを多くの方に提供できれば幸いです。

「住まい提案サービス」の仕組み



STATEMENTS

連結財務諸表

連結貸借対照表(要約)

勘定科目	2020年	2021年
<流動資産>	5,938	6,923
現金及び預金	2,229	1,871
売掛金	451	478
たな卸資産	3,023	4,345
その他	232	227
<固定資産>	3,589	5,212
有形固定資産	3,266	4,850
無形固定資産	58	52
投資その他の資産	264	309
<繰延資産>	10	14
資産合計	9,537	12,150

(単位:百万円)

POINT

01 販売用不動産の仕入れ

開発分譲事業において、2022年以降に引渡し可能な販売用不動産を仕入れたことにより、たな卸資産が前期比43.0%増加いたしました。それに伴い、借入金も増加しておりますが、返済条件は開発物件の引渡しに連動しております。



勘定科目	2020年	2021年
<流動負債>	3,259	4,868
買掛金	246	366
短期借入金	1,767	2,862
1年内返済予定の長期借入金	461	539
その他	784	1,099
<固定負債>	3,044	3,624
社債	357	582
長期借入金	2,610	2,951
その他	76	90
負債合計	6,304	8,492
株主資本	3,205	3,629
新株予約権	28	28
純資産合計	3,233	3,658
負債純資産合計	9,537	12,150

(単位:百万円)

POINT

02 テナント用賃貸用地を取得

スーパー・ドラッグストアのテナント用賃貸用地を取得いたしました。2022年3月以降のテナントオープンから賃料収入が発生いたします。

連結損益計算書(要約)

勘定科目	2020年	2021年
売上高	7,957	8,681
売上原価	6,659	7,136
売上総利益	1,298	1,545
販売費及び一般管理費	601	707
営業利益	696	837
営業外収益	26	27
営業外費用	52	62
経常利益	670	802
税金等調整前当期純利益	670	876
法人税、住民税及び事業税	208	323
法人税等調整額	△1	△25
当期純利益	463	577
親会社株主に帰属する当期純利益	463	577

(単位:百万円)

連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

	2020年	2021年
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,508	△401
投資活動によるキャッシュ・フロー	△518	△1,641
財務活動によるキャッシュ・フロー	△66	1,685
現金及び現金同等物の増減額	922	△357
現金及び現金同等物の期末残高	2,229	1,871

(単位:百万円)

株主還元

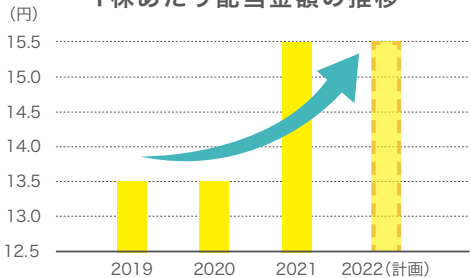
利益配分に関する基本方針

当社グループは企業価値の最大化に向け、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して考え、業績に連動した配当を安定的に実施することを基本方針としています。

この方針に基づき、2021年12月期におきましては、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、1株あたりの期末配当金は15円50銭に決定いたしました。

また、2022年12月期の配当金においても、連結当期純利益の30%程度の配当性向を目標とし、期末配当金として1株あたり15円50銭の配当を予定しています。

1株あたり配当金額の推移



	2019年	2020年	2021年
株主資本配当率(DOE)	5.6%	5.0%	5.1%
配当利回り	3.8%	4.1%	4.5%

※配当利回りは、期末時点の株価で算出しております。



会社概要 (2022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一丁目14番6号
電話番号	0797-74-7272
従業員数	188名(連結:2021年12月31日現在) ※役員・契約社員・アルバイト除く
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 株式会社ウィルスタジオ 株式会社部活のみかた
役員	代表取締役社長 坂根 勝幸 取締役会長 伊知地 俊人 取締役 友野 泉 取締役 佐藤 慎二郎 社外取締役 奥田 哲久 社外取締役 田中 豪 常勤監査役 宮前 いずみ 社外監査役 垂谷 保明 社外監査役 赤澤 敬之

株主メモ

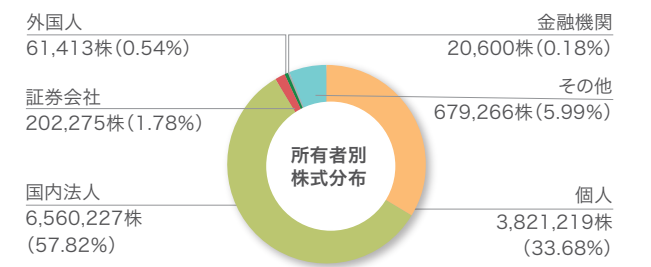
事業年度	毎年1月1日から12月31日まで
定時株主総会	毎年3月
基準日	期末配当金 12月31日 (中間配当をおこなう場合は6月30日)
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
同事務取扱場所	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 大阪市中央区北浜四丁目5番33号 フリーダイヤル 0120-782-031
公告方法	電子公告 ※公告掲載アドレス https://www.wills.co.jp/ir/electronic/

株式情報 (2021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	11,345,000株
株主数	4,011名

大株主の状況	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社岡本俊人	6,556,900	57.80
ウィル従業員持株会	678,400	5.98
岡田 洋子	200,000	1.76
友野 泉	126,000	1.11
宮前 いずみ	124,700	1.10
包 賢	112,400	0.99
吉田 知広	101,700	0.90
松浦 繁	85,700	0.76
町田 泰則	74,000	0.65
松井証券株式会社	70,700	0.62

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3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。

詳細な財務情報は、当社ウェブサイト
「IRライブラリー」に掲載の決算短信をご覧ください。

<https://www.wills.co.jp/ir/library/>

