

30th Anniversary

おかげさまで、30周年。
これからも私たちは
羽ばたき続けます。

第28期 WILL IRレポート

2022年1月1日～2022年12月31日(事業報告)

証券コード 3241

 株式会社ウィル

加速度的に成長する 新しい10年に

代表取締役社長 坂根 勝幸

question 01 2022年度の総括について お聞かせください。

今年度の連結業績も増収増益。売上高は6期連続、営業利益と経常利益は3期連続、当期純利益は4期連続で過去最高を更新することができました。この結果は、株主様をはじめ当社に関わってくださる全ての方々のご支援・ご協力のもと、社員一人ひとりが全力で職責を果たした結果であると考えております。2022年は、東京都渋谷区に恵比寿営業所を開設し待望の東京進出を実現。都内でのご購入件数、ご売却依頼件数、「中古×リフォーム」の施工件数等も順調な伸びを見せ、首都における事業展開に手応えを感じております。

question 02 今後の出店計画について 教えてください。

まずは、直近3～5年で、都内10店舗体制を目指します。2023年1月には、自由が丘営業所と二子玉川営業所を同時開設しました。もちろん、関西圏、中部圏での出店を止めたわけではありませんが、流通事業における手数料単価が最も高い都内に集中的に店舗展開することで、売上や利益を加速度的に伸ばし企業価値の向上を図ります。そのため、当面は東京圏での店舗展開を進めながら、未出店の大阪市内を含めた関西圏、中部圏にも出店する計画です。決定次第、皆様に発表させていただきます。

2023年3月末現在の店舗数



question
03 今後の成長戦略について、
どのようにお考えでしょうか。

これまで関西圏では、ワンストップサービスや新築分譲を展開してきました。**関西圏において各事業は堅調に推移していますので、その利益の積み上げを土台とし、中部圏、東京圏での展開に投資を行い、全国区を視野に入れて事業を育てていきます。**

まず、中部圏では、**関西圏のようにワンストップサービスを盤石なものにするとともに、新築分譲事業も伸ばします。**2022年から中部圏にも分譲事業用地の仕入担当の部署を作り、今後は分譲販売専門の部署も加え、製販一体体制での物件づくりで事業拡大を目指します。

東京圏では出店ペースを加速させ、ワンストップサービスの市場シェア拡大を目指します。市場規模が大きい東京都内は競合他社がひしめき、激しい価格競争やサービス合戦が繰り広げられています。そのようななかでも、緊密な連携とシナジー効果を強みとするワンストップサービスを武器とし、一般的なサービスでは対応できないニーズに応え、当社の存在感を高めていきたいと考えています。

question
04 業績も拠点数も順調に伸びているなかで、課題感がありますか。

独自の人材獲得戦略(新卒採用)で、共に事業を拡大する仲間を増やしていくことが急務だと考えています。

当社は原則として新卒採用のみを行っています。ただ人を増やせばいいというのではなく、当社の理念やシナジーを重視する事業の考え方を理解し共感する人材を見極めて採用しています。そのため、一般的な大手就職サイトは活用せず、当社独自の「ネットワーク採用」を常に進化させながら新しい仲間を増やしています。時間はかかるものの十分な相互理解を図った上で採用しているため、帰属意識を醸成しやすく、人員の定着する強い組織づくりが実現できていると考えています。

2022年からは東京にも複数の採用担当が常駐し、関西本社と合わせ11名で採用活動を行っています。採用人数の増加に伴い、採用担当を中心とした「全社員採用」を強化し採用活動に取り組みます。

また、**今後の持続的成長を支える社員への投資として、賃上げ等も実施し、中期的な飛躍を目的とした先行投資をしていきます。**



question
05 2023年は創業30周年を迎える1年になりますが、何か思いはありますか。

創業以来30年、阪神・淡路大震災や取引先の倒産、リーマンショックによる大不況といった逆境、また、新型コロナウイルスによる世界的な価値観の変容など様々な出来事がありました。その都度、皆で考え動き、乗り越える過程で強くなり、多くの事業を広いエリアで展開できる組織になったと考えております。その過程において、**これまで、これからも大切にすることは「世の中に驚きと感動を提供すること」です。**私たちとの出会いで、お客様に想像以上の住まいや暮らしをお届けすること。この思いは、時を超えて受け継いでいくべきであると考えております。そのような思いをもって、新しい次の10年を作っていきます。今後も創業時の意志や大切にしたい思いは守りつつ、成長を続けてまいります。皆様におかれましては変わらぬご支援とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

TOPICS

特設サイト「ウィルのストーリー」オープン

創業30周年記念の特設サイトを開設しました。
お客様とのストーリーや創業の経緯をまとめています。



▲サイトは
こちらから

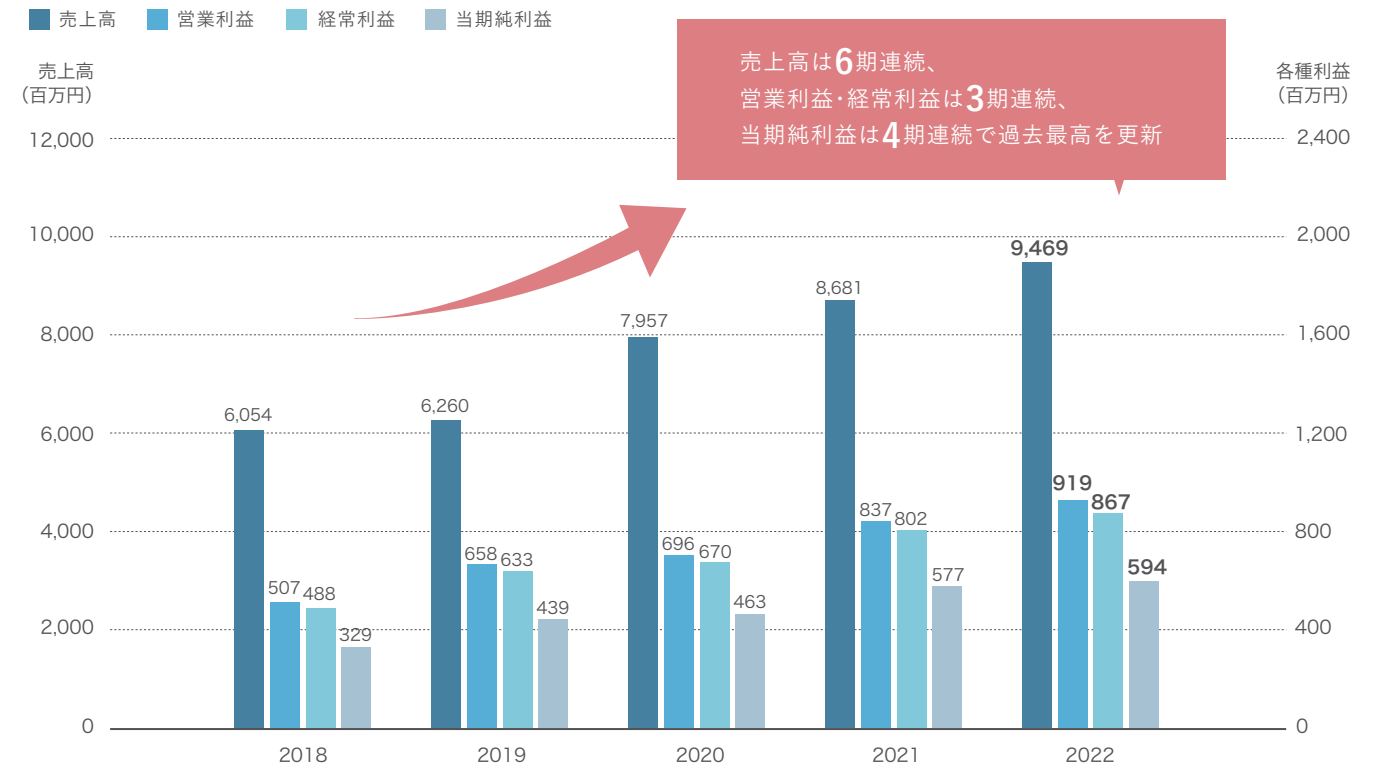
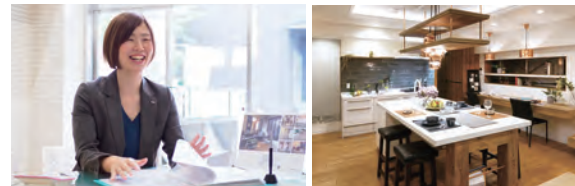


売上高と各種利益で、過去最高を更新



連結業績について

2022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)と、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、売上高9,469百万円(前期比9.1%増)、営業利益919百万円(同9.8%増)、経常利益867百万円(同8.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は594百万円(同3.0%増)となりました。



POINT

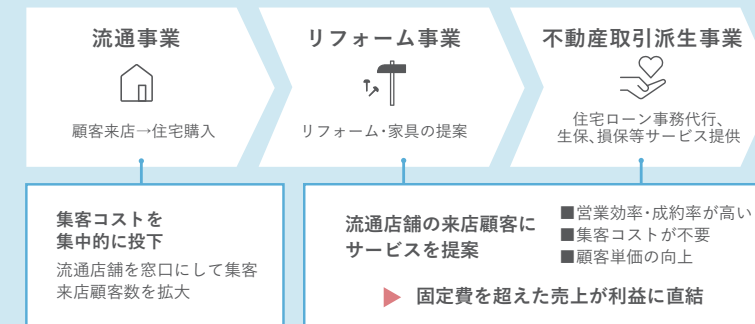
フィービジネスとリフォームの連携強化

流通事業においては、営業エリアが拡大し、全国で18店舗体制(2022年12月末時点)となりました。そのようななか、自社サイトをはじめとしたネット集客の強化策が奏功し、住宅を購入されるお客様の来店件数が前期比10.6%、購入の成約件数が同9.7%それぞれ増加し、そのなかで中古住宅の取扱件数も同15.5%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×リフォーム×FP」※の取扱件数も同20.5%増加いたしました。

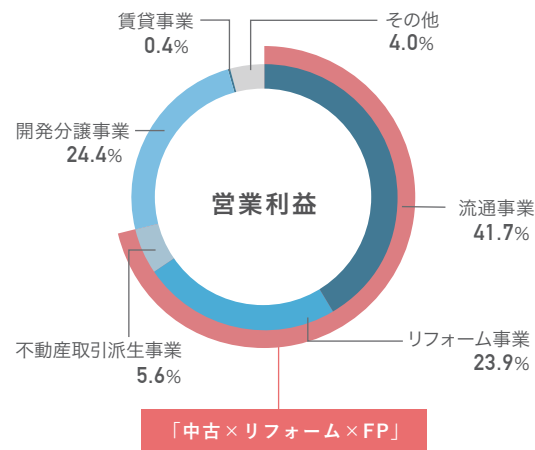
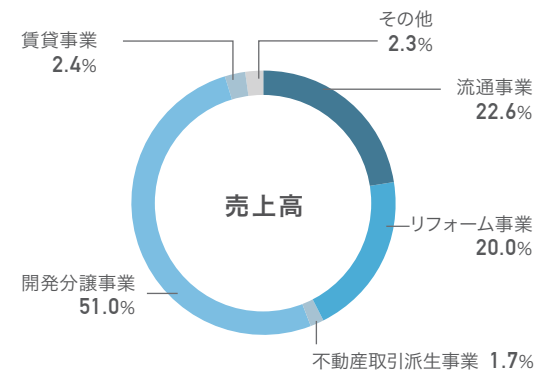
※右ページにて説明



事業スキーム「中古×リフォーム×FP」



セグメント別構成比率

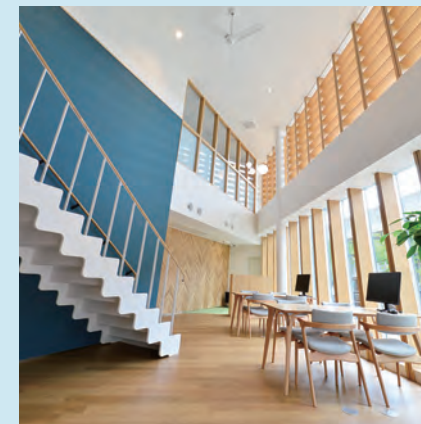


各事業の詳細

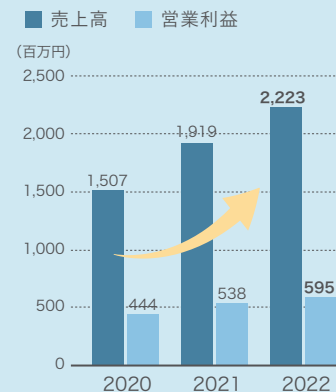
流通事業

売上高と営業利益の過去最高を更新

東京都内1店舗目となる恵比寿営業所(東京都渋谷区)を4月に、関西圏11店舗目となる高槻営業所(大阪府高槻市)を7月に開設し、合計18営業所となりました。また、2018年に進出し店舗数を拡大してきた中部圏においては、ドミナント戦略の効果が高まり、成約件数に関して購入が前期比13.2%、売却が同23.4%それぞれ増加し、売上をけん引いたしました。



高槻営業所

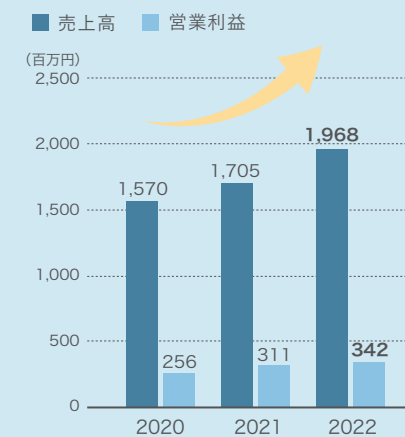


恵比寿営業所

リフォーム事業

売上高の過去最高を更新

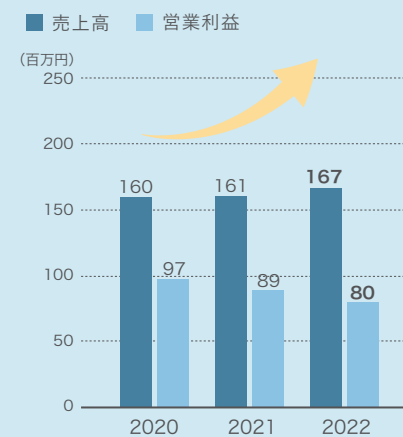
流通事業の中古物件の取扱件数が増加したことや、住宅購入の検討段階から積極的にリフォーム担当が同席して提案をする営業戦術が奏功するなど、「中古×リフォーム」の引渡件数が前期比26.0%増加いたしました。なお、2022年12月末の受注残高は755百万円(同31.5%増)となりました。



不動産取引派生事業

流通事業に連動してFP事業が伸長

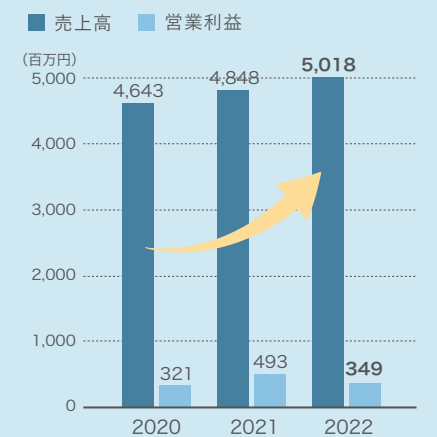
営業エリア拡大に伴う取扱件数増加を主な要因とし、住宅ローン事務代行手数料の売上高が前期比7.6%増加いたしました。また、2022年10月より火災保険の最長契約期間が10年から5年に短縮されましたが、FP取扱件数の増加を要因とし、損害保険代理店手数料は同5.1%増加となりました。



開発分譲事業

自社ブランド物件の販売が好調

兵庫県宝塚市や伊丹市などの戸建プロジェクトの当期計画戸数が引渡完了いたしました。また、2023年12月期以降の販売物件の仕入活動や造成工事などで棚卸資産が前期比21.6%増加いたしました。なお、2021年12月期に利益率の高い物件の引渡しが集めたため、営業利益率は、同3.2pt減少となりました。



売上高100億円に向けて

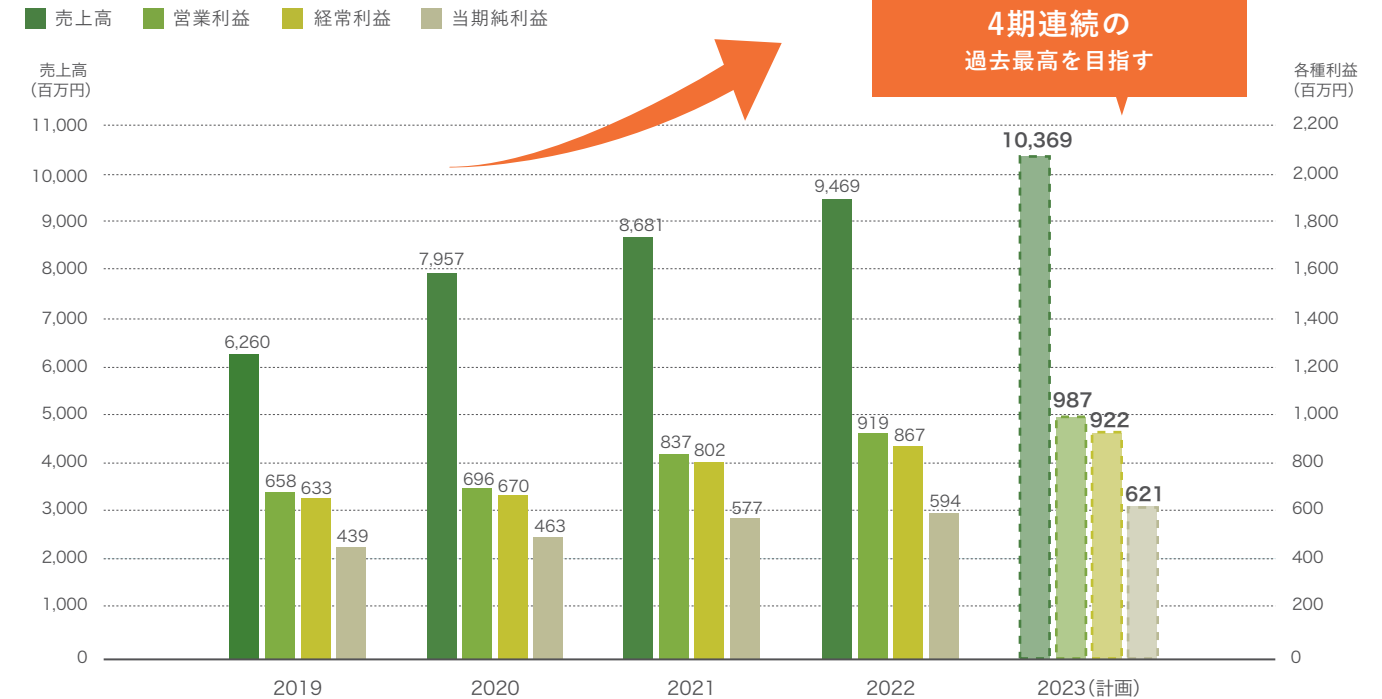


連結業績について

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。東京圏での流通店舗の出店の継続や、中部圏での新築分譲事業の拡大などを重点施策とし、来期の連結業績は売上高10,396百万円(前期比9.5%増)、営業利益987百万円(同7.5%増)、経常利益922百万円(同6.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益621百万円(同4.5%増)を見込んでおります。



売上高・各種利益の推移



POINT 01

東京圏での出店計画

2023年1月に自由が丘営業所(東京都目黒区)と二子玉川営業所(東京都世田谷区)を開設し、東京23区内では3店舗体制となりました。

2024年にも3店舗程度を出店できるよう、2023年度に出店準備を行う計画になっております。ワンストップサービスの販売窓口となる流通店舗の増加により、事業規模を拡大します。



自由が丘営業所



二子玉川営業所



POINT

02

中部圏での新築分譲事業の拡大

自社ブランド「PRIMES」シリーズをはじめとした高付加価値物件の企画・販売を関西圏のみならず、中部圏でも拡大してまいります。自社ブランド物件はお客様からも高い支持を得ており、販売エリアを広げることで事業規模の拡大を目指してまいります。

2023年1月には、名古屋市天白区で14区画(予定)の分譲事業用地の仕入れが完了するなど、名古屋市内での仕入活動も順調に行っております。

日本の就活市場の
変革に挑みたい。

部活のみかた 事業責任者

谷村 謙一



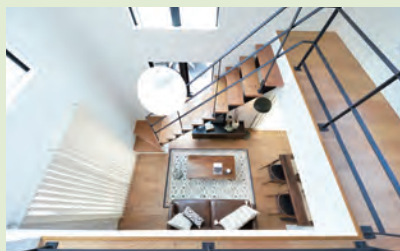
新築分譲シリーズ例

PRIMES シリーズ



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。

Aria シリーズ



「家族をつなげる開放型すまい」をテーマとしたシリーズ。オープン階段と、光を取り込む吹抜が特徴です。

B-HOUSE シリーズ



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

部活のみかたでは、国公立大学の部活生と企業クライアントとを結ぶマッチングプラットフォームを提供しています。具体的には、就職活動に役立つイベントや合同説明会を行ったり、部活生とスポンサーになりうる企業とを結び付けたりしています。また、私たち自身も彼らのスポンサーになっています。国公立大学の部活は私立大学に比べて資金力が乏しい、プロの指導者がいない、スポーツ推薦による選手集めができないなど厳しい環境におかれています。そのようななかでも、高い目標に向かって頑張る学生が多くいます。部活動や学生生活の努力が就活や社会人生活にも活きるよう、日々、彼らを応援しています。

私は神戸大学フィールドホッケー部の出身で、現在はその監督も務めています。当社に入社後は4年間、新卒採用担当として500名以上の学生と会い、彼らの就職活動に寄り添って現在に至ります。先に述べたように、高い目標を目指すなかで部活生たちは部活動を通して様々な経験を重ね、自分自身と向き合い、日々成長

しています。そんな彼らを、部活のみかたの事業責任者として、そして監督としても、間近でサポートしています。そのなかで感じるのは、**早期化が進む就活は、本来自分自身のこれからのキャリアをじっくり考える時期にも関わらず、「目先の内定を取るゲーム」のようにになっているのではないかとことです。**そうした就活によって、彼らの部活動の時間を就活が阻害し、自己成長はもちろん、自分と向き合うことも、自分のキャリアを考えることもままならない状態で大学4年間で過ぎてしまう。これは彼ら自身の人生においてはもちろん、日本経済の発展にもつながらないと危惧しています。

当社グループは、頑張る若者を応援することが経済全体に活力を与えて考えています。私たちの支援で部活動を全うした学生が自分に合う企業に入り、活動する。もちろん企業側にとっても価値のあることです。そういった先輩の姿を見た

後輩たちも自信をもって部活に取り組み、充実した学生生活を送れるようになる。そんな良いサイクルを目指しています。不動産業が主軸の当社にとって、今の部活のみかたは新規事業という位置付けですが、将来的には全社の柱の一つになる事業に育てたい。そして、日本の就活市場の変革へ挑戦したいと考えています。



▲ イベントの様子

部活のみかたの
サイトはこちら▶

連結貸借対照表(要約)

勘定科目	2021年	2022年
<流動資産>	6,923	7,874
現金及び預金	1,871	1,643
売掛金	478	570
棚卸資産	4,345	5,425
その他	227	235
<固定資産>	5,212	5,534
有形固定資産	4,850	5,090
無形固定資産	52	50
投資その他の資産	309	393
<繰延資産>	14	18
資産合計	12,150	13,427

(単位:百万円)

POINT

新規店舗の開設、
テナント用賃貸用地の取得

新規2店舗の新築や改装、兵庫県西宮市のテナント用賃貸用地を取得いたしました。テナントのオープンにともない、賃貸事業の収益が改善しております。



勘定科目	2021年	2022年
<流動負債>	4,868	4,578
買掛金	366	451
短期借入金	2,862	2,398
1年内返済予定の長期借入金	539	759
その他	1,099	968
<固定負債>	3,624	4,762
社債	582	887
長期借入金	2,951	3,770
その他	90	105
負債合計	8,492	9,341
株主資本	3,629	4,061
新株予約権	28	24
純資産合計	3,658	4,086
負債純資産合計	12,150	13,427

(単位:百万円)

連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

	2021年	2022年
営業活動によるキャッシュ・フロー	△401	△462
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,641	△508
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,685	742
現金及び現金同等物の増減額	△357	△228
現金及び現金同等物の期末残高	1,871	1,643

(単位:百万円)

連結損益計算書(要約)

勘定科目	2021年	2022年
売上高	8,681	9,469
売上原価	7,136	7,862
売上総利益	1,545	1,607
販売費及び一般管理費	707	688
営業利益	837	919
営業外収益	27	24
営業外費用	62	76
経常利益	802	867
特別利益	73	0
税金等調整前当期純利益	876	867
法人税、住民税及び事業税	323	303
法人税等調整額	△25	△31
当期純利益	577	594
親会社株主に帰属する当期純利益	577	594

(単位:百万円)

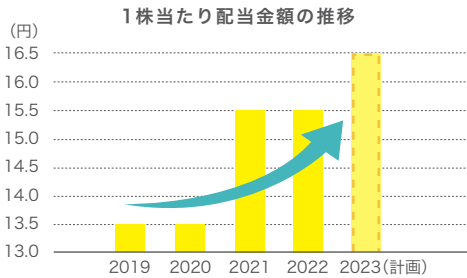
1株当たり指標

	1株当たり純資産(BPS)	1株当たり当期純利益(EPS)
2020年	282.53円	40.87円
2021年	319.93円	50.90円
2022年	357.09円	52.44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、将来の事業拡大と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、連結当期純利益の30%程度の配当性向を目標としております。2022年12月期におきましては、現在の財務内容における自己資本の水準と今後の業績拡大を踏まえ、1株当たりの期末配当金は15円50銭に決定いたしました。また、2023年12月期においては、期末配当金として1株当たり16円50銭の配当を予定しております。



	2020年	2021年	2022年
株主資本配当率(DOE)	5.0%	5.1%	4.6%
配当利回り	4.1%	4.5%	4.4%

※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 (2023年3月28日現在)

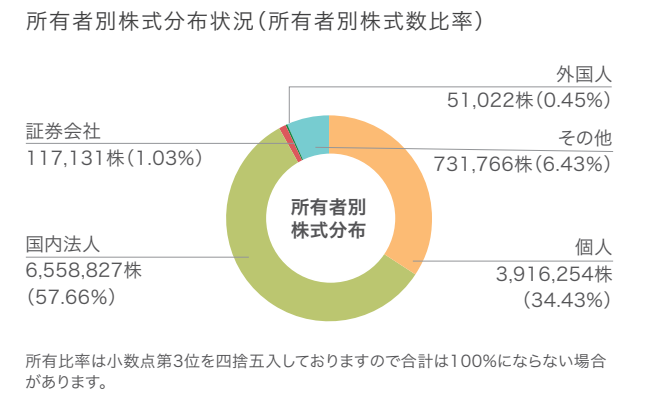
社名	株式会社ウィル(英文名 WILL,Co.,Ltd.)
本社所在地	兵庫県宝塚市逆瀬川一丁目14番6号
電話番号	0797-74-7272
従業員数	208名(連結:2022年12月31日現在) ※役員・契約社員・アルバイト除く
子会社	株式会社ウィル空間デザイン 株式会社リノウエスト 株式会社ウィルフィナンシャルコミュニケーションズ 株式会社ウィルスタジオ 株式会社部活のみかた
役員	代表取締役社長 坂根 勝幸 取締役会長 伊知地 俊人 取締役 友野 泉 取締役 佐藤 慎二郎 社外取締役 奥田 哲久 社外取締役 田中 豪 常勤監査役 宮前 いずみ 社外監査役 垂谷 保明 社外監査役 赤澤 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 (2022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	11,375,000株	
株主数	4,133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	57.64
ウィル従業員持株会	730,900	6.43
岡田 洋子	203,500	1.79
宮前 いずみ	156,400	1.37
友野 泉	127,600	1.12
包 賢	112,400	0.99
町田 泰則	80,000	0.70
坂根 勝幸	67,600	0.59
赤澤 敬之	65,200	0.57
三村 郷史	60,000	0.53



詳細な財務情報は、当社ウェブサイトの「投資家情報」をご覧ください。

ウィル IR

Q

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