



株式会社ウィルズ

FY2022 決算説明資料

2023/2/14

FY2022 エグゼクティブ・サマリー

1 連結売上高3,816百万円は、前期比113.0%/期初計画比112.5%

- ・単独売上高は、プレミアム優待倶楽部のポイント売上増加に伴い顧客単価が増加したことで、3,402百万円と前期比129.4%、期初計画比110.5%の増収
- ・企業の株主管理DXニーズ、ESG/SDGsのコンサルティングのニーズを汲み取り、株主管理プラットフォーム事業は堅調に推移

2 連結営業利益702百万円は、前期比134.6%/期初計画比121.0%

- ・単独営業利益は、プレミアム優待倶楽部の伸長による売上総利益の増加により、システム開発、年末の本社移転費用等を吸収し、前期比で139.4%の775百万円（期初計画比125.4%）の増益。

3 プレミアム優待倶楽部の契約社数は80社へ

- ・TOB等による上場廃止、コロナ禍による業績懸念先の優待廃止の傾向はあったものの、東証の市場再編に伴う流動性の改善需要が強くなり、契約社数は9社の純増。
- ・株主管理のDX化ニーズが引き続き強く、大手食品会社を筆頭に大企業での採用も増加。

4 ESGソリューションは、前期比129.7%と大幅伸長

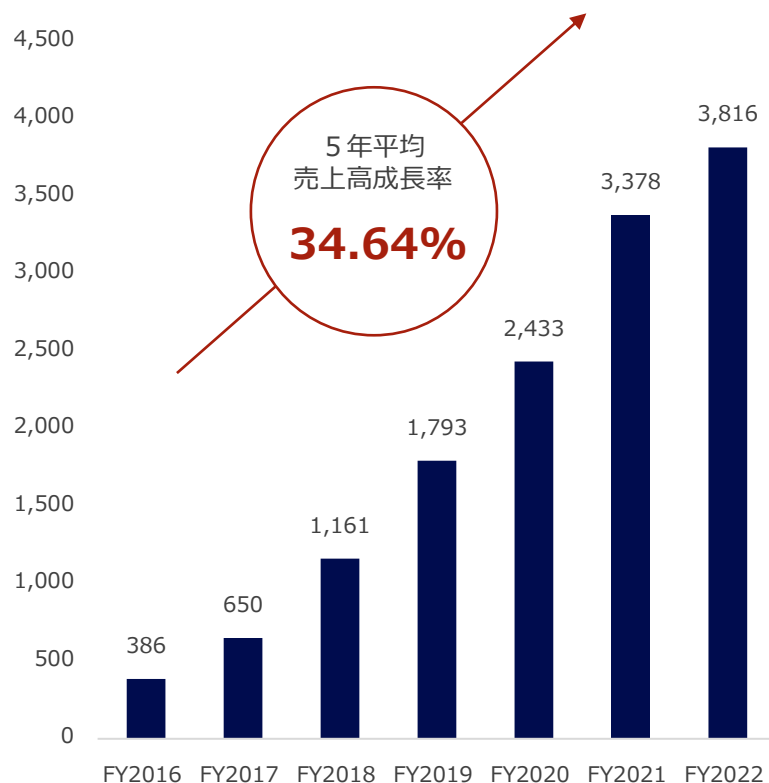
- ・上場企業におけるサステナビリティ、非財務情報の開示義務化を背景とした旺盛な需要により、統合報告書の企画制作案件が増加したことで、ESGソリューションは、前期比129.7%と大幅伸長。



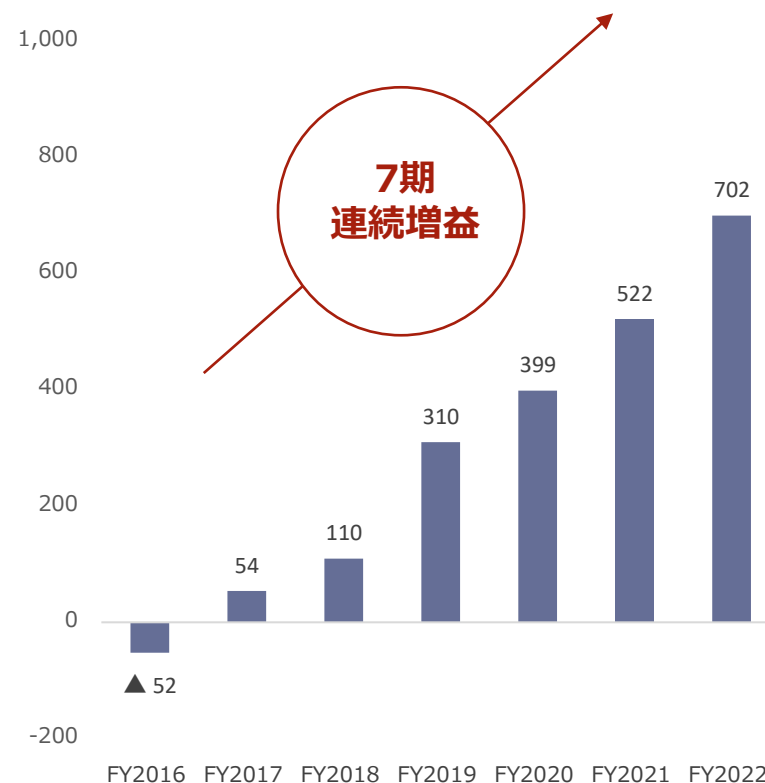
1. FY2022 決算概要

連結売上高は7期連続増収、5年平均売上高成長率は34.64% 連結営業利益も2016年から7期連続増益を達成

■直近までの連結売上高の推移



■直近までの連結営業利益の推移



(注1) 金額単位；百万円

(注1) 2020年12月期第4四半期より株式会社ネットマイルの完全子会社化により、連結決算に移行しております。

連結売上高は、新収益認識基準の影響を吸収し、3,816百万円（前期比113.0%）
単独売上高は、プレミアム優待倶楽部が伸長し、3,402百万円（前期比129.4%）
連結営業利益は、702百万円（前期比134.6%）
単独営業利益は、775百万円（前期比139.4%）

(金額単位：百万円)	FY2021 実績		FY2022									
	単独	連結	期初計画		修正計画		単独実績			連結実績		
			単独	連結	単独	連結	通期	前期比	修正計画比	通期	前期比	修正計画比
売上高	2,629	3,378	3,076	3,390	3,340	3,742	3,402	129.4%	101.8%	3,816	113.0%	101.9%
売上原価	1,403	1,931	1,785	1,887	1,848	2,064	1,858	132.5%	100.5%	2,095	108.5%	101.4%
売上総利益	1,226	1,446	1,291	1,502	1,491	1,678	1,544	125.9%	103.5%	1,720	118.9%	102.5%
販売費及び一般管理費	670	924	673	922	730	982	768	114.7%	105.2%	1,018	110.1%	103.5%
営業利益	556	522	618	580	761	695	775	139.4%	101.9%	702	134.6%	101.0%
(営業利益率)	21.1%	15.4%	20.0%	17.1%	22.7%	18.5%	22.7%	—	—	18.4%	—	—
経常利益	559	520	617	575	760	686	773	138.3%	101.7%	693	133.2%	100.9%
親会社帰属当期純利益	389	349	430	389	476	402	497	127.9%	104.4%	417	119.4%	103.7%

(注1) 2022年11月14日「2022年12月期連結業績予想の修正（上方修正）のお知らせ

株主管理プラットフォームの大幅伸長の結果、連結営業利益は過去最高を更新 子会社の構造改革進行中も、同様の傾向が続く見通し

■ 連結損益計算書

	期初計画	修正計画	実績
(金額単位：百万円)			
売上高	3,390	3,742	3,816
売上原価	1,887	2,064	2,095
売上総利益	1,502	1,678	1,720
販売費及び一般管理費	922	982	1,018
営業利益	580	695	702
(営業利益率)	17.1%	18.5%	18.4%
経常利益	575	686	693
親会社帰属当期純利益	389	402	417

■ 報告セグメント別内訳

	報告セグメント		調整額
	株主管理プラットフォーム事業	広告事業	
(金額単位：百万円)			
売上高	3,394	441	▲ 20
└外部顧客への売上	3,381	434	—
└セグメント間	13	7	▲ 20
セグメント利益	730	▲ 28	0

✓ 顧客企業の株主数増を背景にプレミアム優待倶楽部のポイント売上の増加、ESG・非財務情報開示の社会的需要による統合報告書の企画制作売上が大幅に伸長。

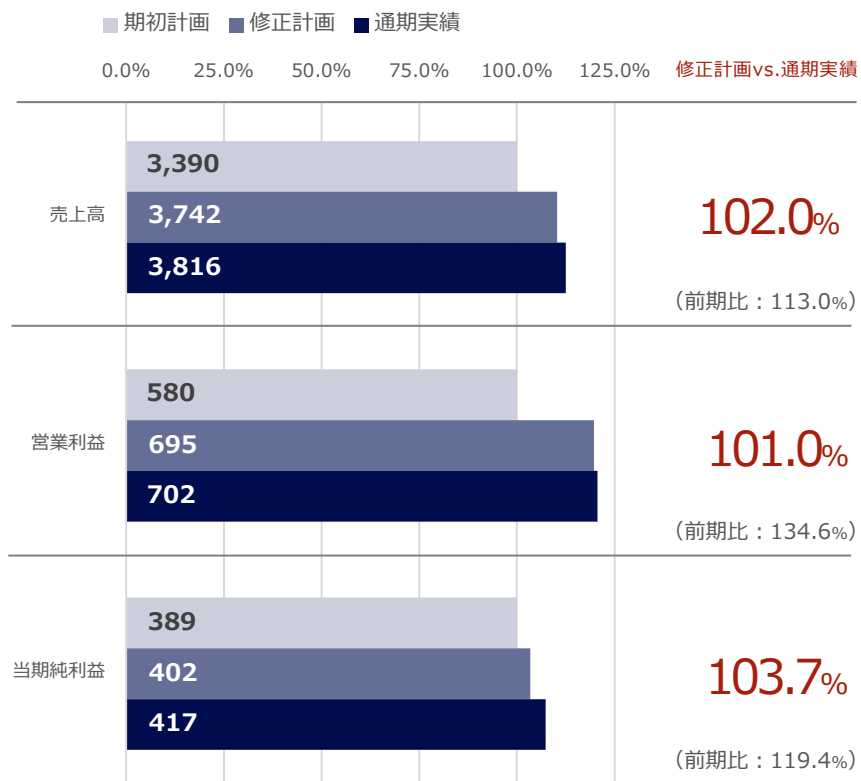
✓ 新型コロナウイルスの感染拡大、企業の広告宣伝・マーケティング費削減の影響で、広告事業売上高は計画比未達も販管費削減効果により連結利益計画は達成。

(注1) 小数点第二位以下切り捨て。

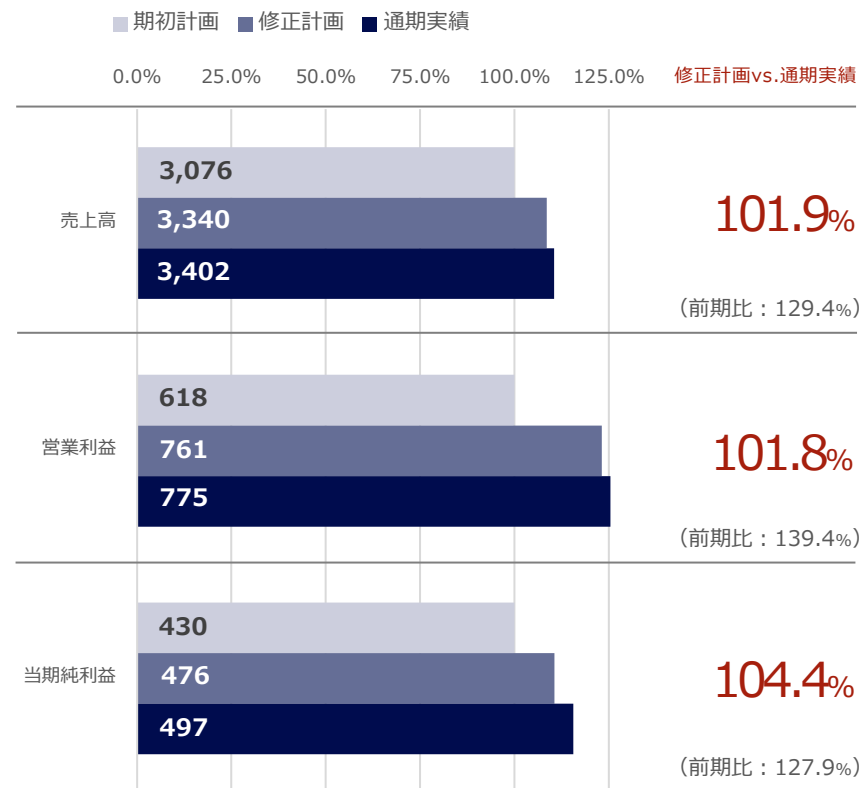
(注2) 2022年11月14日「2022年12月期連結業績予想の修正（上方修正）」のお知らせ

連結売上高は、新収益認識基準の適用で目減りするも、前期比113.0% 連結子会社の販管費コントロールにより、連結営業利益は、前期比134.6%

■ 期初計画に対する業績進捗率（連結）



■ 期初計画に対する業績進捗率（単独）

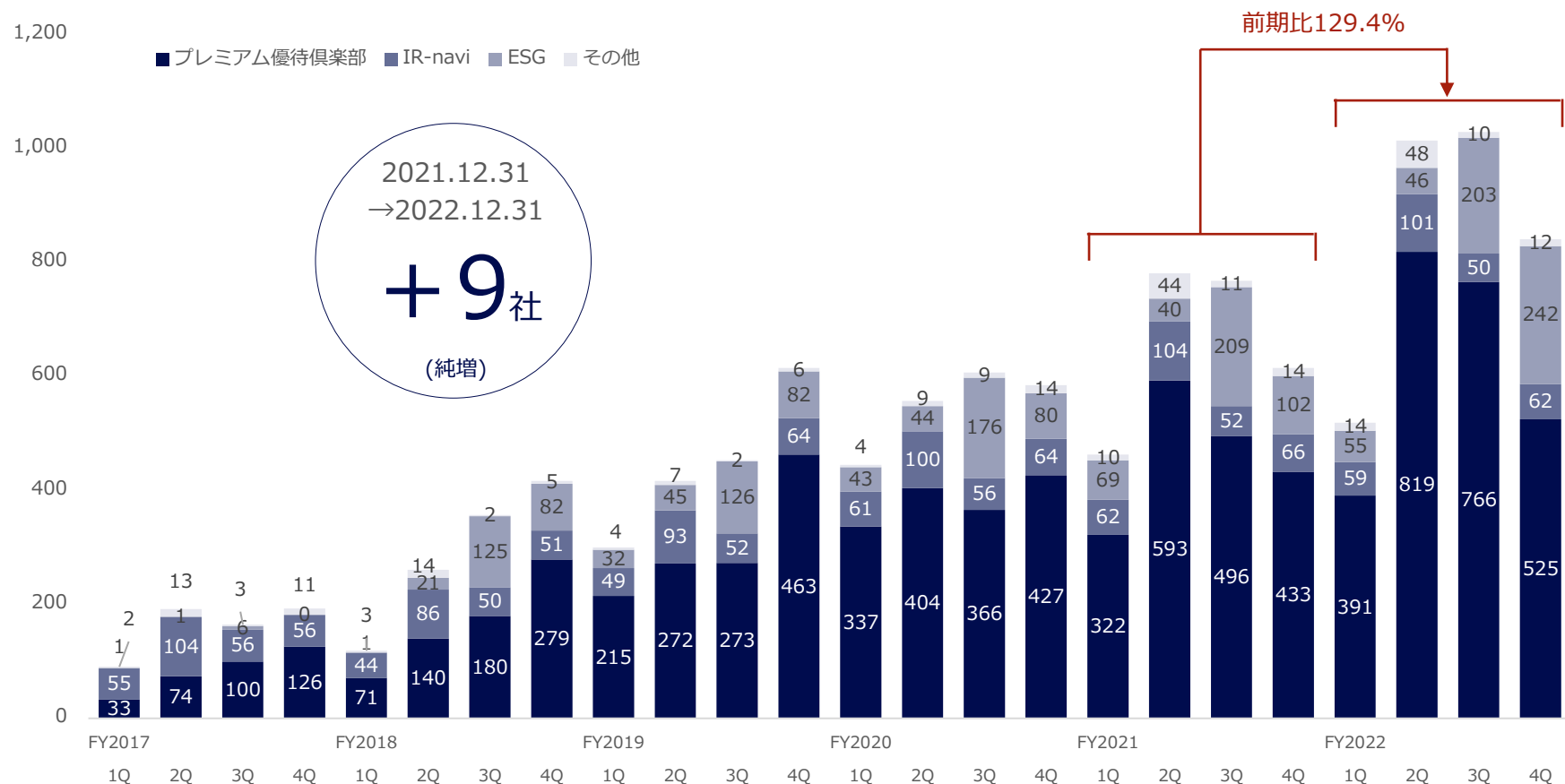


(注1) 金額単位：百万円

(注2) 2022年11月14日「2022年12月期連結業績予想の修正（上方修正）のお知らせ」

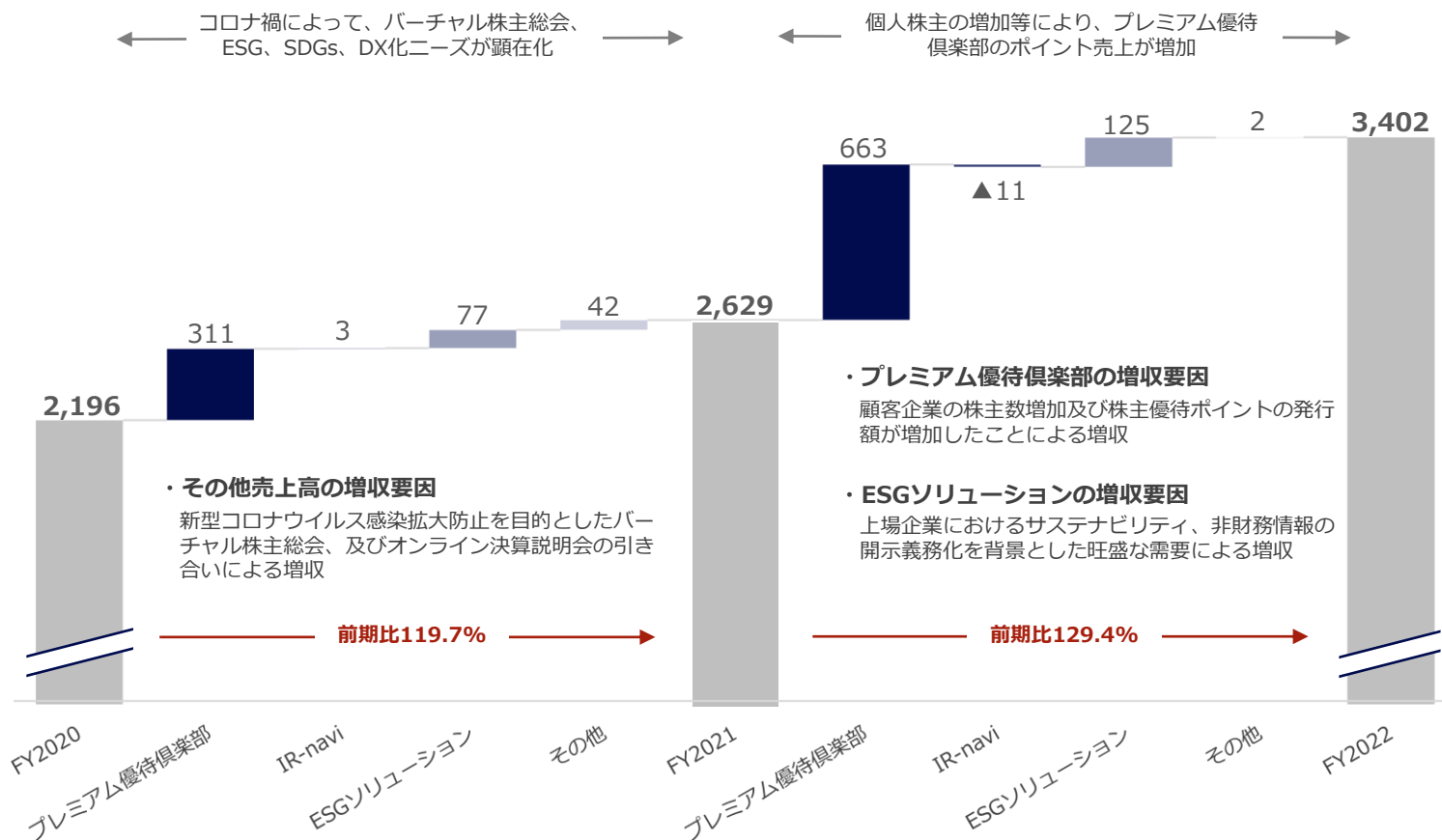
プレミアム優待倶楽部は、顧客企業の業績悪化やTOB等による上場廃止を背景とした解約影響を吸収しつつ、契約社数は前期末から9社の純増を達成

(金額単位：百万円)



コロナ禍の解約影響を吸収し、プレミアム優待倶楽部の売上高は計画通りの着地 ESG、SDGsの社会的要請を背景として、ESGソリューションが進展し、 株主管理プラットフォーム事業全体として増収を達成

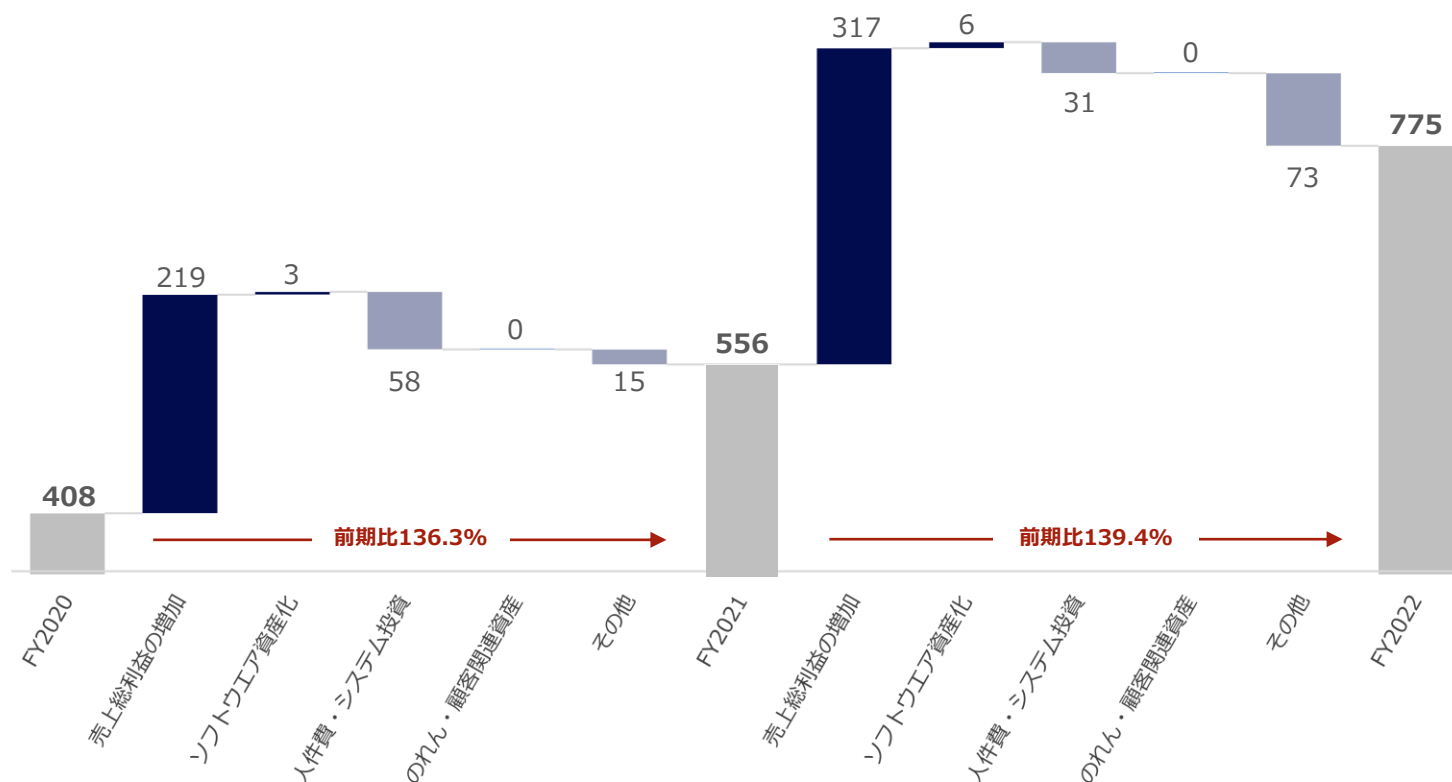
(金額単位：百万円)



プレミアム優待倶楽部の伸長による売上総利益の増加により、
年末の本社移転費用等を吸収し、単独営業利益は前期比で139.4%

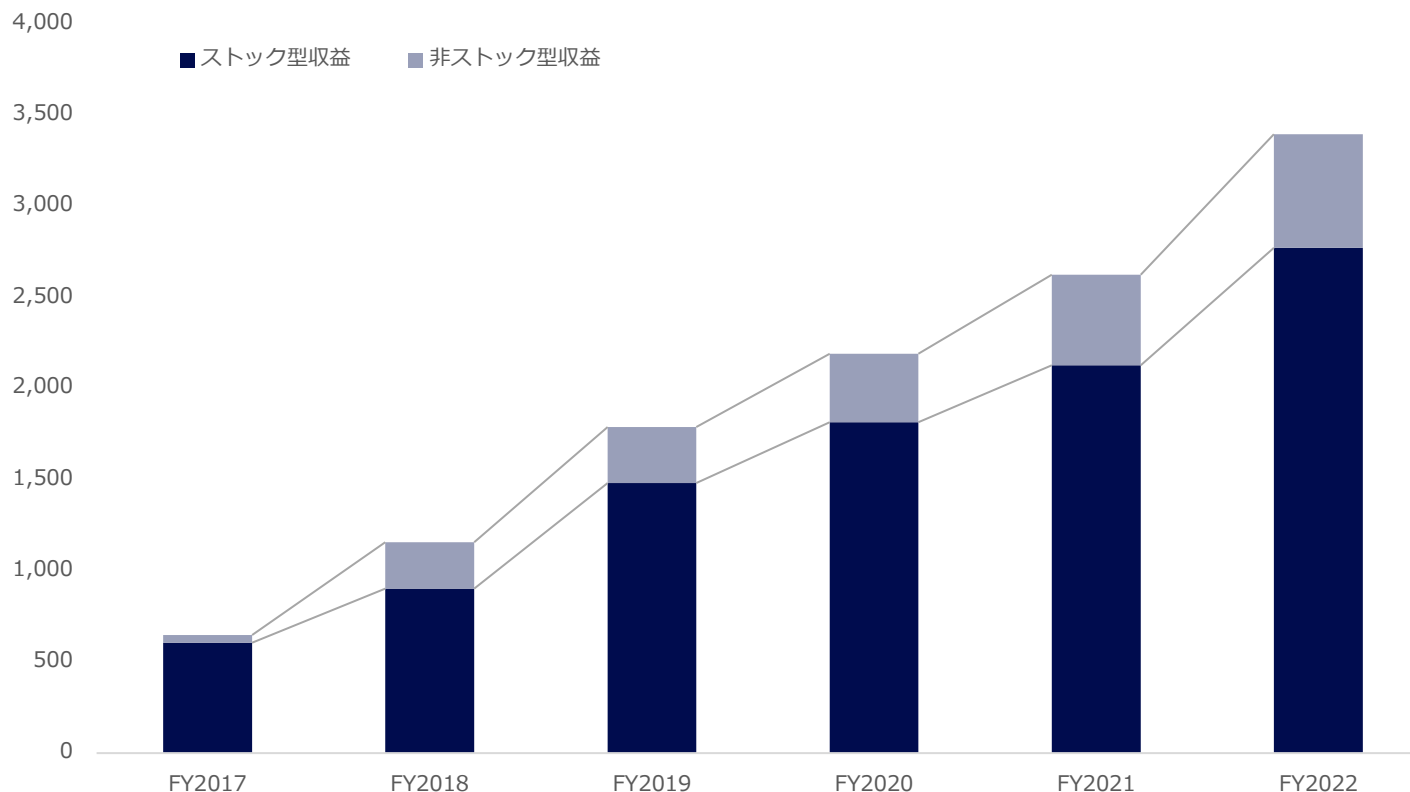
(金額単位：百万円)

■ 増加要因 ■ 減少要因



FY2018はアレックスネットの吸収合併効果で非ストック比率が上昇するも、FY2019以降は、プレミアム優待倶楽部伸長を背景に80%以上の比率を維持

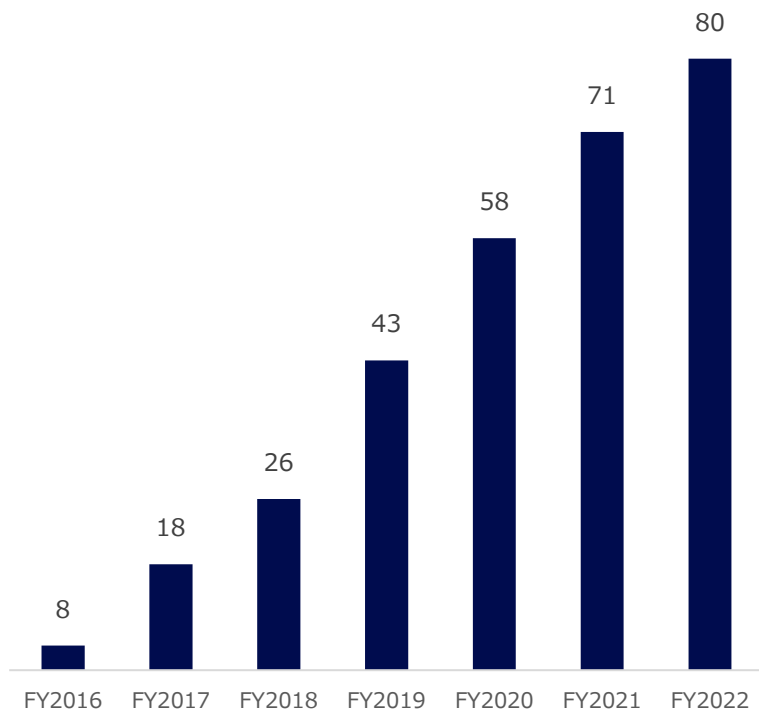
(金額単位：百万円)



(注) 2018年6月1日付で、SDGs、統合報告書・アニュアルレポート、CSRレポート等の制作、及びチャネル・手法の提案を行うアレックスネット株式会社を吸収合併しております。

(注) 株主管理プラットフォーム事業のうち、プレミアム優待倶楽部、及びIR-naviを総称して「ストック型収益」としております。

コロナ禍による業績懸念先企業やTOB等による上場廃止に伴う解約が増えた一方、株主管理DX、及び流動性創出の需要も強く、前期末から顧客社数は9社の純増



契約済み顧客数

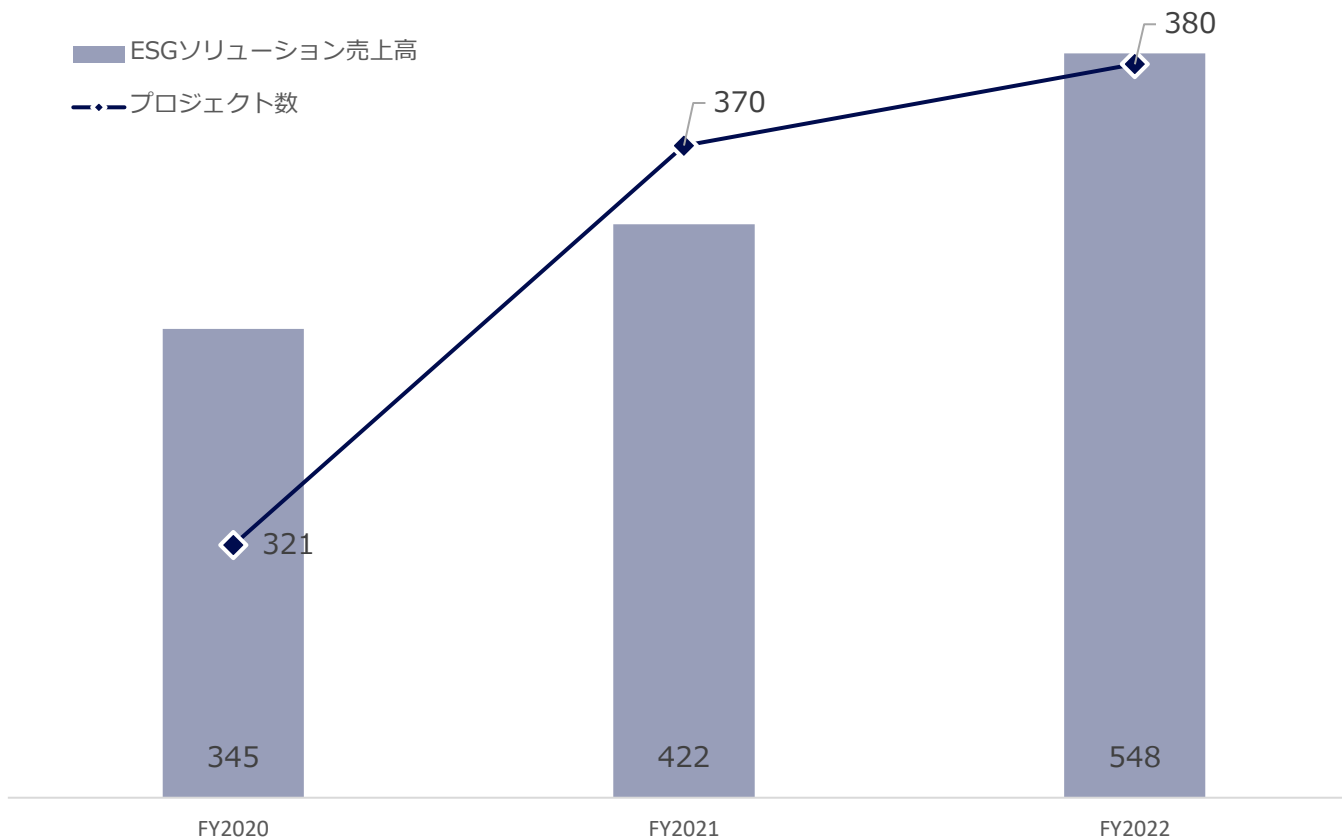
80社

(注) 2022年12月31日現在

プレミアム優待倶楽部の顧客数は、契約締結済みの顧客数のみカウントしております。その為、新設、廃止を含めた適時開示済みの顧客数とは異なる場合があります。

ESGソリューション事業に係る売上高は、FY2022で548百万円 全世界的なESG/SDGsの需要を背景に、売上高が増加

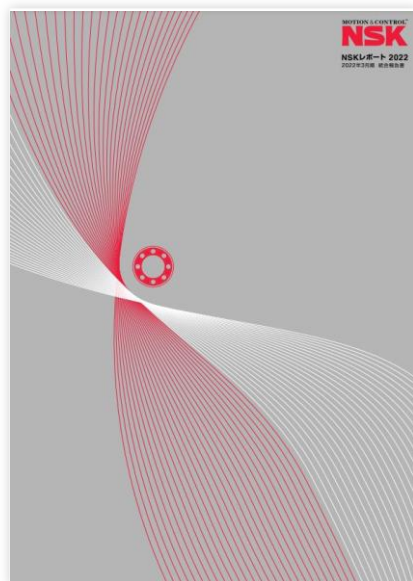
(金額単位：百万円)



(注) 一企業当たりで複数のプロジェクトが進行するため、プロジェクト数を記載しております。

当社の顧客企業は、WICIジャパンによる統合報告優良企業賞の 同時複数受賞など国内外多数の賞を受賞

日本精工株式会社



WICIジャパン統合
レポート・アワード2022

2年連続Gold Award

MS&ADインシュランス
グループホールディングス
株式会社



WICIジャパン統合
レポート・アワード2022

Gold Award

株式会社日立製作所



WICIジャパン統合
レポート・アワード2022

Bronze Award

株式会社タカラトミー

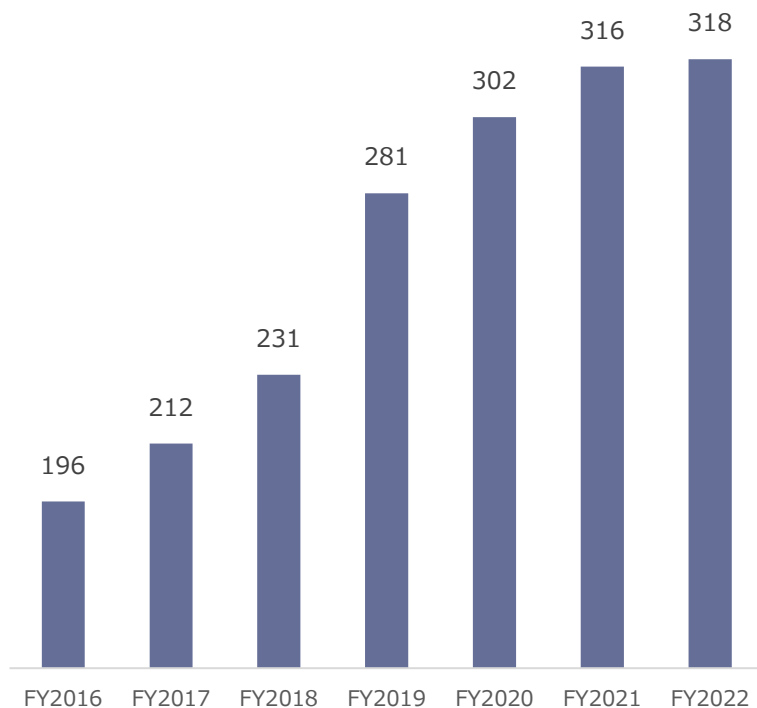


米国MerComm
ARC Award

Bronze

(注) WICIジャパン：知的資産／資本やKPIの開示改善を目指す国際団体（世界的資本・知的資産推進構想）の日本組織。

IR-naviの顧客数は、IR-navi単体の顧客数が減少するも、
プレミアム優待倶楽部導入企業が増加し、前期末から2社増加し、318社へ



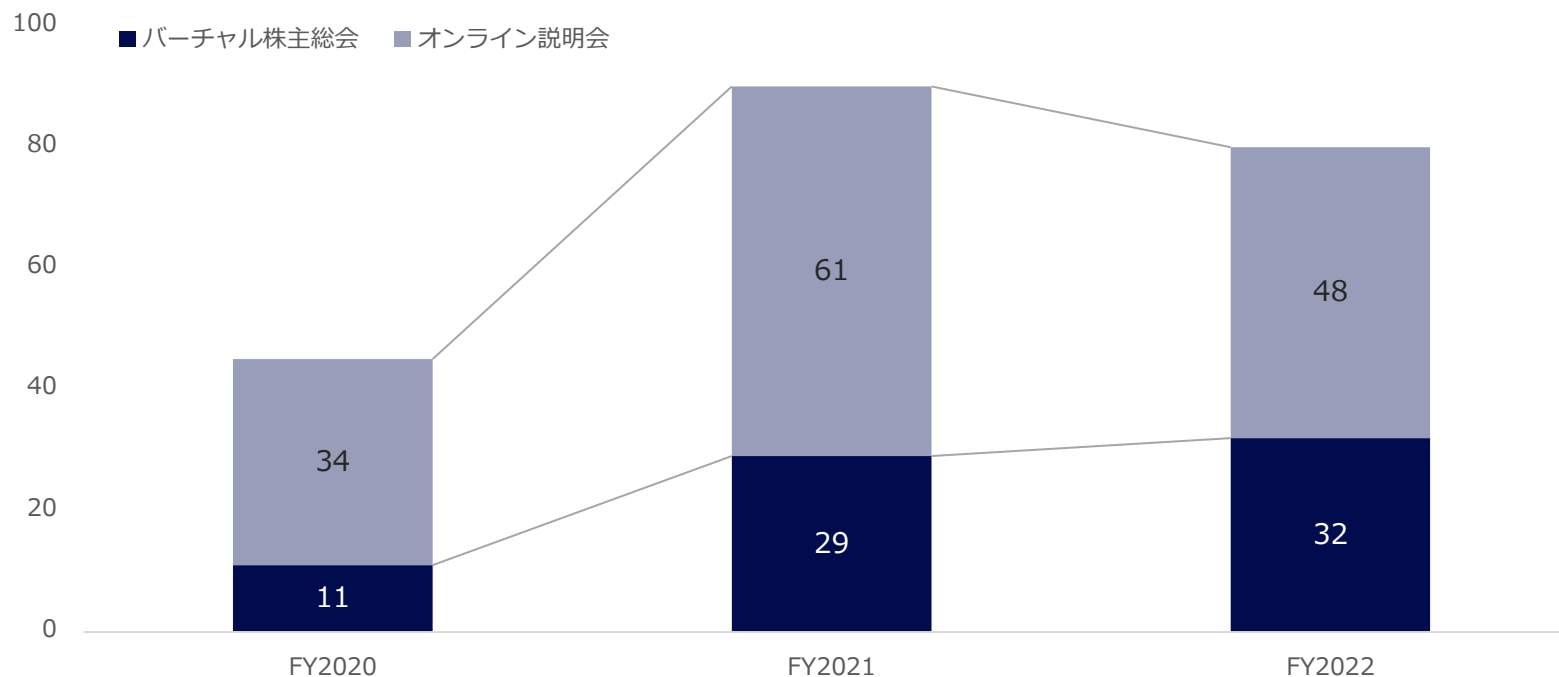
契約済み顧客数

318社

(注) 2022年12月31日現在

IR-naviの顧客数には、プレミアム優待倶楽部の顧客数が含まれております。IR-navi単体の顧客数は、238社です。

オンライン説明会は、コロナ禍でFY2021に増加
バーチャル株主総会は、根強い需要により、緩やかな増加傾向



総資産は、前期末から612百万円増の3,261百万円
純資産は、前期末から324百万円増の1,662百万円

(金額単位：百万円)	FY2021		FY2022		前期末との		主な要因
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	差額	
流動資産	1,929	1,560	2,062	2,285	2,367	437	—
現金及び預金	1,642	1,267	1,596	1,800	2,065	423	税引前四半期純損益の増加
受取手形及び売掛金	256	—	—	—	—	—	※収益認識基準の変更に伴い勘定科目を変更しております。
受取手形、売掛金及び契約資産	—	260	411	428	259	—	※収益認識基準の変更に伴い勘定科目を変更しております。
有形固定資産	13	14	14	16	55	41	—
無形固定資産	636	659	682	695	671	35	主に、システム開発によるソフトウェア資産の増加、ネットマイルのれん償却
総資産	2,649	2,363	2,901	3,138	3,261	612	—
流動負債	1,222	1,023	1,384	1,486	1,535	312	—
買掛金	262	226	433	422	272	10	債務義務の増加
短期借入金	272	235	243	287	276	4	前四半期に対してネットマイル借入増額
1年以内返済長期借入金	26	26	26	25	25	0	—
未払法人税等	117	26	133	126	168	51	—
前受金	289	—	—	—	—	—	※収益認識基準の変更に伴い勘定科目を変更しております。
契約負債	—	271	351	431	459	—	※収益認識基準の変更に伴い勘定科目を変更しております。
固定負債	88	80	74	68	62	▲ 25	長期借入金の返済
株主資本	1,337	1,258	1,442	1,582	1,662	325	利益剰余金の増加
純資産	1,338	1,259	1,442	1,583	1,662	324	—

営業CFは、営業CFのキャッシュ創出力拡大により、796百万円のプラス 投資CFは、主にシステム投資、本社移転に伴う支出で258百万円のマイナス

	FY2019 (個別)	FY2020 (連結)	FY2021 (連結)	FY2022 (連結)	備考
(金額単位：百万円)					
営業活動によるキャッシュフロー	358	475	536	796	税引前四半期純損益（654）、減価償却費（80）、のれん償却額（23）、貸倒引当金の増減額（△4）、ポイント引当金の増加額（△は減少）（△2）、株主優待引当金の増加額（△は減少）（11）、賞与引当金の増加額（△は減少）（18）、役員賞与引当金の増加額（△は減少）（18）、受取利息及び受取配当金（0）、支払利息（0）、固定資産除却損（38）、支払和解金（3）、売上債権の増減額（△は増加）（△13）、棚卸資産の増減額（△は増加）（2）、仕入債務の増減額（△は減少）（16）、未払金の増減額（△は減少）（△1）、前受金の増減額（△は減少）（169）、未払消費税等の増減額（10）、その他（△13）、利息及び配当金の受取額（0）、利息の支払額（0）、和解金の支払額（△1）、法人税等の支払額（△212）
投資活動によるキャッシュフロー	△ 83	△ 190	△ 194	△ 258	投資有価証券の売却による収入（20）、有形固定資産の取得による支出（△8）、無形固定資産の取得による支出（△176）、敷金及び保証金の回収による収入（-）、敷金及び保証金の差入による支出（△81）、その他（△12）
フリーキャッシュフロー	274	285	341	538	—
財務活動によるキャッシュフロー	170	62	164	▲ 114	短期借入金の純増減（4）、長期借入金の返済による支出（△26）、新株予約権の行使による株式の発行による収入（55）、自己株式の取得による支出（△99）、配当金の支払額（△49）
現金及び現金同等物の増減額	444	347	506	423	—
現金及び現金同等物の期首残高	343	788	1,135	1,642	—
現金及び現金同等物の四半期末残高	788	1,135	1,642	2,065	—



2. 事業ハイライト

上場企業に対する資本市場コンサルティング領域での業務提携を目的に、
ストラテジー・アドバイザーズ社へ出資を行うとともに、相互顧客紹介等、
営業面での連携を開始



資本業務提携の骨子

1

資本市場コンサルティング、ESGコンサルティング、次世代経営リーダー育成、DE&Iの推進等で相互顧客紹介、及びサービスの共同提案

2

新製品、新サービスの研究及び開発

3

当社からストラテジー・アドバイザーズ社への出資

資本業務提携の背景

資本市場コンサルティングのニーズの高まりを背景とした両社顧客ネットワークに基づく営業強化

コーポレートガバナンス・コード導入によって、ガバナンス改革に加え、株式持ち合いの解消、株価の低迷、アクティビズムの活発化、敵対的買収の増加、非財務情報の開示充実化等、企業に対する資本市場コンサルティングのニーズが高まってきている。

プレミアム優待倶楽部導入企業の株主優待ポイントを合算可能なPORTALサイトで、
送料がかからないデジタル商材や電子決済サービスとの連携を推進。
送料割合の低い高額商品も充実化



複数銘柄の
優待ポイントを
合算する株主が
急増中

順位	WILLSCoinの残高
1	4,248,055WILLSCoin
2	2,067,445WILLSCoin
3	1,293,950WILLSCoin
4	1,139,080WILLSCoin
5	1,034,928WILLSCoin

優待商品の一例



高級和牛



Nintendo Switch



高級ワイン



ゴルフクラブ



空気清浄機



3. FY2023 業績見通し

連結売上高は前期比6.1%、個別売上高は前期比4.3%の増収 FY2022の固定資産除却損に伴い、FY2023当期純利益は、 連結で19.2%、個別で7.0%の増益を計画

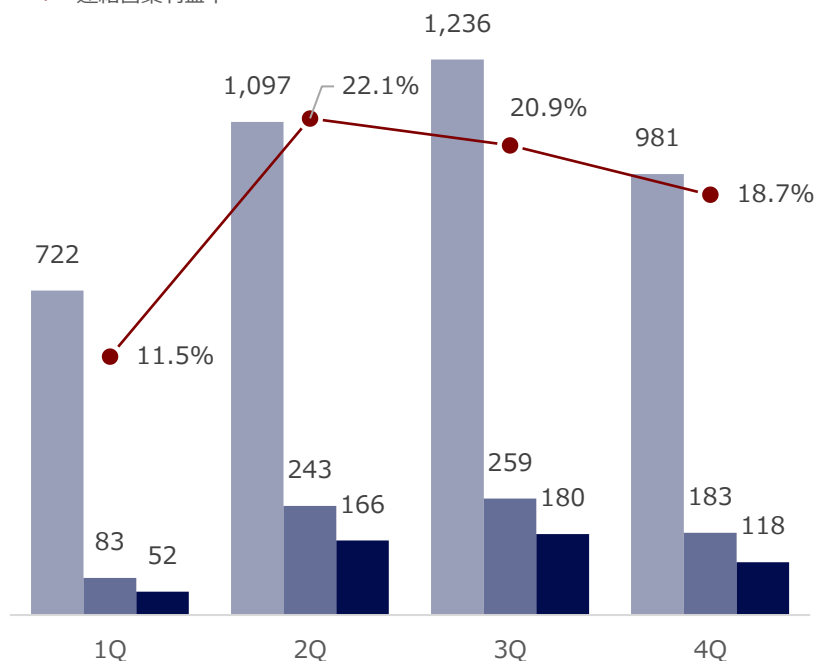
(金額単位：百万円)	FY2022 (実績)		FY2023(計画)		増減率		主な要因
	個別	連結	個別	連結	個別	連結	
売上高	3,402	3,816	3,548	4,049	4.3%	6.1%	・プレミアム優待倶楽部、IR-naviの増収 ・広告代理店事業を中核とするネットマイルの売上
売上原価	1,858	2,095	1,951	2,226	5.0%	6.2%	・プレミアム優待倶楽部の契約社数増加に伴う原価の増加 ・ネットマイルの広告代理店事業に係る原価
売上総利益	1,544	1,720	1,597	1,823	3.4%	5.9%	—
販売費及び一般管理費	768	1,018	816	1,072	6.1%	5.3%	地代家賃の上昇による増加
営業利益	775	702	780	750	0.7%	6.8%	—
(営業利益率)	22.7%	18.4%	22.0%	18.5%	-0.7PT	1.9PT	—
経常利益	773	693	779	745	0.8%	7.5%	—
親会社帰属当期純利益	497	417	532	497	7.0%	19.2%	—

2Qから4Qにかけて、プレミアム優待倶楽部のポイント売上が伸長 個別営業利益率は、中期目標KPIの20%を計画

■ FY2023 四半期業績推移 (連結)

(金額単位：百万円)

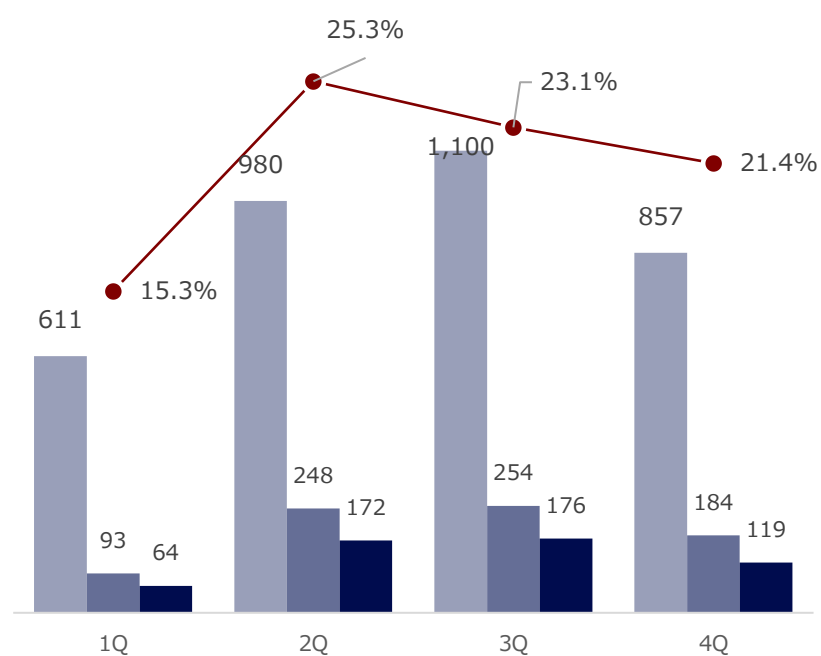
- 連結売上高
- 連結営業利益
- 親会社帰属当期純利益
- 連結営業利益率



■ FY2023 四半期業績推移 (個別)

(金額単位：百万円)

- 売上高
- 営業利益
- 当期純利益
- 営業利益率



- 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは、日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本資料は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘(以下「勧誘行為」という。)を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。
- 当社株式へ投資される際は、投資家ご自身の判断と責任で行われますようお願いいたします。

