

株式会社ウィルズ

FY2021/2Q 決算説明資料

2021/08/13



# 1. エグゼクティブ・サマリー

# FY2021/2Q エグゼクティブ・サマリー

## 1 個別売上高1,245百万円は前年同期124.1%/計画比113%

- ・コロナ禍による広告市況悪化の影響を受けつつも、ネットマイル社の連結開始により、連結売上高は概ね計画通りの着地1,633百万円(前年同期の個別売上1,003百万円)
- ・企業の株主管理DX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 個別営利306百万円は前年同期146.6%/計画比121.5%

- ・連結営業利益294百万円は計画比128.8%で着地(前年同期の個別営利209百万円)。
- ・子会社のターンアラウンドは、2022年度以降の利益貢献に向けて計画通り進行中

## 3 プレミアム優待倶楽部の新規獲得が増加し、累計70社へ

- ・コロナ禍による業績懸念先の優待廃止影響は、今期末まで続く見通し
- ・大企業や業績堅調な企業からの引き合いは旺盛で、新規獲得社数は純増12社へ

## 4 バーチャル株主総会、オンライン決算説明会が伸長

- ・コロナ禍を背景として、バーチャル株主総会、オンライン決算説明会の引き合いが増加、前年同期比411.7%の成長を実現。

# 現時点における新型コロナウイルスによる影響

## 1 通期業績への影響

コロナ禍による業績懸念を背景とした株主優待制度廃止企業の影響を吸収し、プレミアム優待倶楽部は純増12社を確保。バーチャル株主総会、ESG等の新規需要も旺盛で通期計画は超過達成の見通し。

## 2 営業活動への影響

- ・ 営業活動は正常化。コロナ禍による業績懸念が少ない企業からの需要、株主管理のDXニーズが旺盛
- ・ プレミアム優待倶楽部の顧客も徐々に大企業へ浸透。サービス間のクロスセルが進展。

## 3 販管費のコントロール

- ・ ネットマイル社ののれん償却を吸収し、適切に販管費を抑制しつつターンアラウンドを推進。
- ・ 一方、中期的な成長投資であるシステム開発(プレミアム優待倶楽部、IR-naviの改良)を実行。

## 4 コロナ禍によって新たな収益機会を獲得

- ・ デジタルトランスフォーメーション(DX化)の流れを受け、株主管理分野もDX化が進展。オンライン決算説明会、バーチャル株主総会の引き合い旺盛。サービス提供累計105件に。
- ・ ネットマイル社との協業(ポイント連携、商品開発)を計画通りに実行中。



## 2. FY2021/2Q 決算概要

## 個別では、前年同期比、期初計画比ともに増収増益 連結では、期初営業利益計画比128.8%と大幅増益

(金額単位：百万円)	FY2020			FY2021				2Q実績		前期比較/計画比較		
	個別実績		連結実績	個別計画		連結計画		個別	連結	前年同期比 (個別実績)	個別計画 vs.個別実績	連結計画 vs.連結実績
	2Q	通期	通期	2Q	通期	2Q	通期					
売上高	1,003	2,196	2,433	1,101	2,361	1,676	3,578	<b>1,245</b>	<b>1,633</b>	124.1%	113.0%	97.4%
売上原価	530	1,188	1,360	567	1,314	1,020	2,277	<b>637</b>	<b>909</b>	119.9%	112.1%	89.1%
売上総利益	472	1,007	1,073	533	1,047	655	1,300	<b>608</b>	<b>723</b>	128.7%	113.9%	110.3%
販売費及び一般管理費	263	598	673	281	564	426	847	<b>301</b>	<b>428</b>	114.5%	107.0%	100.4%
営業利益	209	409	399	252	482	228	453	<b>306</b>	<b>294</b>	146.6%	121.5%	128.8%
(営業利益率)	20.8%	18.6%	16.4%	22.8%	20.4%	13.6%	12.6%	<b>24.6%</b>	<b>18.0%</b>	—	—	—
経常利益	209	411	401	252	483	227	450	<b>307</b>	<b>292</b>	146.9%	121.8%	128.5%
親会社帰属当期純利益	146	289	279	176	336	151	304	<b>213</b>	<b>198</b>	146.1%	121.5%	131.5%

(注1) 2020年12月期第4四半期から連結決算に移行(2019年12月期、及び2020年12月期第1四半期~同第3四半期は単体決算)。

(注2) 「前年同期比(個別実績間)」: 2021年12月期第2四半期個別業績数値と2020年12月期第2四半期個別業績数値とを比較した値。

(注3) 「個別計画vs.個別実績」: 2021年12月期第2四半期個別業績目標数値と2021年12月期第2四半期個別業績数値とを比較した値。

(注4) 「連結計画vs.連結実績」: 2021年12月期第2四半期連結業績目標数値と2021年12月期第2四半期連結業績数値とを比較した値。

(注5) 小数点第二位以下切り捨て。

**連結売上高1,633百万円は、個別業績が好調に推移し、概ね計画通りの着地。子会社の売上計画が未達の方、粗利率の低い事業が未達となっており、連結利益計画は超過達成。構造改革推進による影響の為、同様の傾向が続く見通し**

## ■ 四半期連結損益計算書

(金額単位：百万円)	FY2021 (通期計画)	FY2021.2Q (連結実績)
売上高	3,578	<b>1,633</b>
売上原価	2,277	<b>909</b>
売上総利益	1,300	<b>723</b>
販売費及び一般管理費	847	<b>428</b>
営業利益	453	<b>294</b>
(営業利益率)	12.6%	<b>18.0%</b>
経常利益	450	<b>292</b>
親会社帰属当期純利益	304	<b>198</b>

## ■ 報告セグメント別内訳

(金額単位：百万円)	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	
売上高	1,242	398	▲ 6
└外部顧客への売上	1,242	391	—
└セグメント間	0	6	▲ 6
セグメント利益	279	13	1

✓ ESG、SDGs推進の社会的要請を背景に、統合報告書、アニュアル・レポートの企画制作に係る売上高が増加。

✓ 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利益計画は達成。

(注1) 2020年12月期第4四半期から連結決算に移行（2019年12月期、及び2020年12月期第1四半期～同第3四半期は単体決算）。

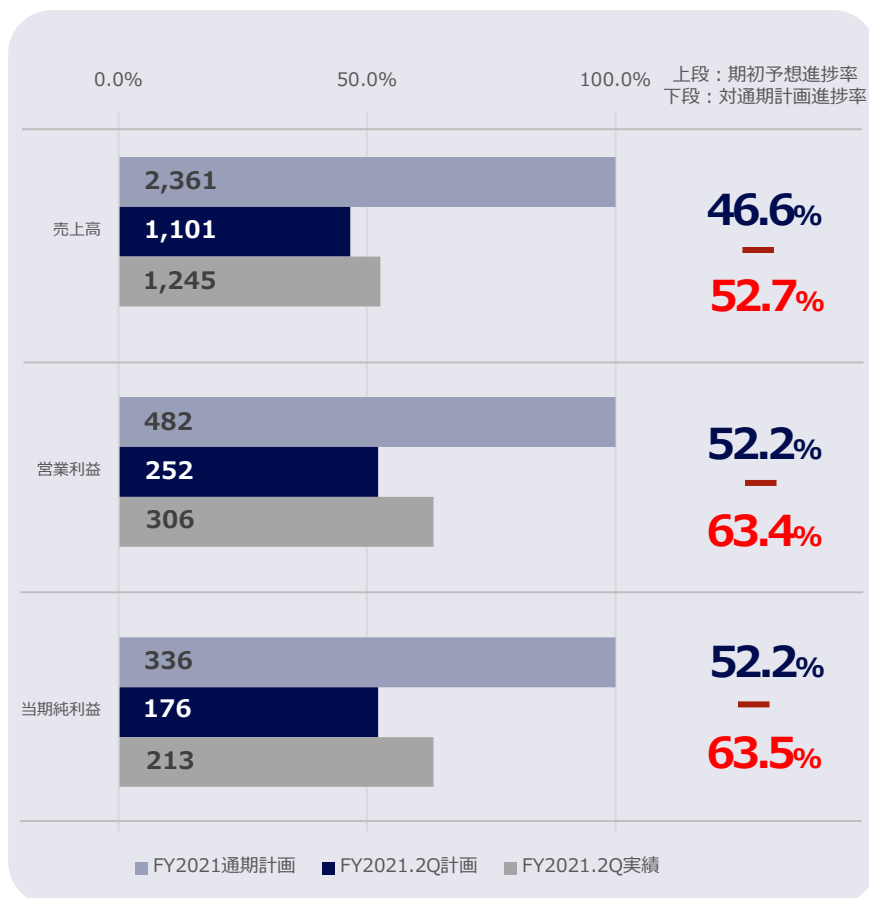
(注2) 「FY2021（通期計画）」：2021年2月12日に開示した2021年12月期連結通期業績予想値。

(注3) セグメント利益は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整。

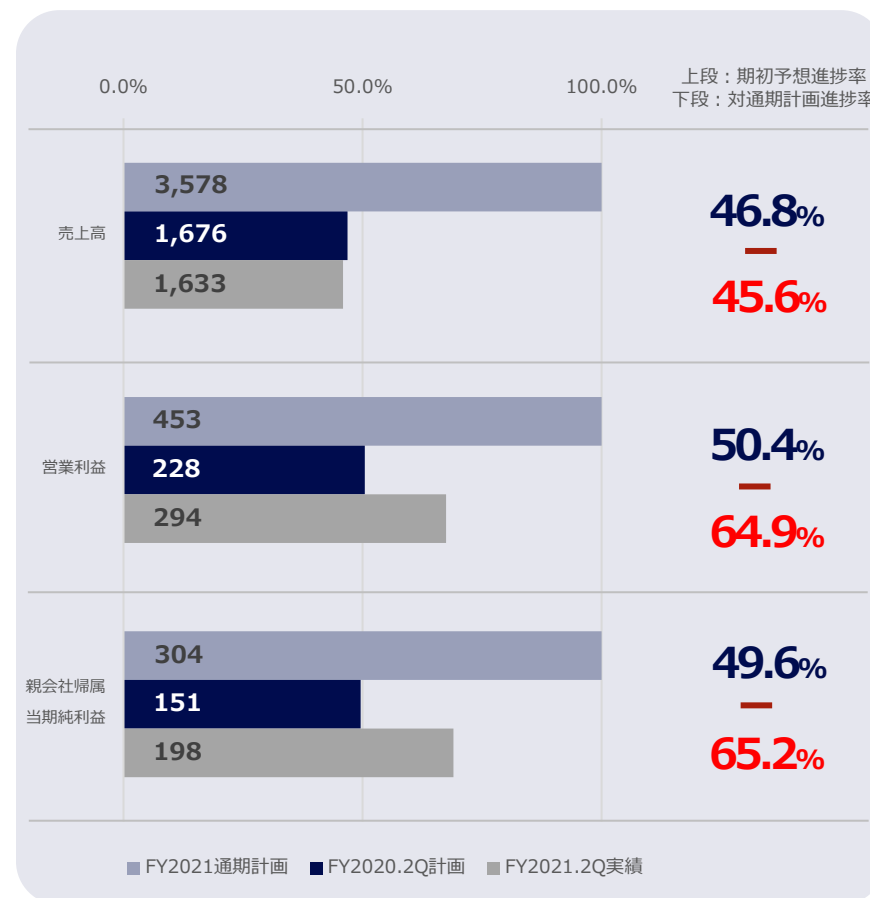
(注4) 小数点第二位以下切り捨て。

## 個別では、売上高・各段階利益ともに、期初計画進捗率を超過 連結では、売上高を除き営業利益・純利益ともに、期初計画を上回る着地

■ FY2021 通期及び四半期計画に対する業績進捗率（個別）



■ FY2021 通期及び四半期計画に対する業績進捗率（連結）

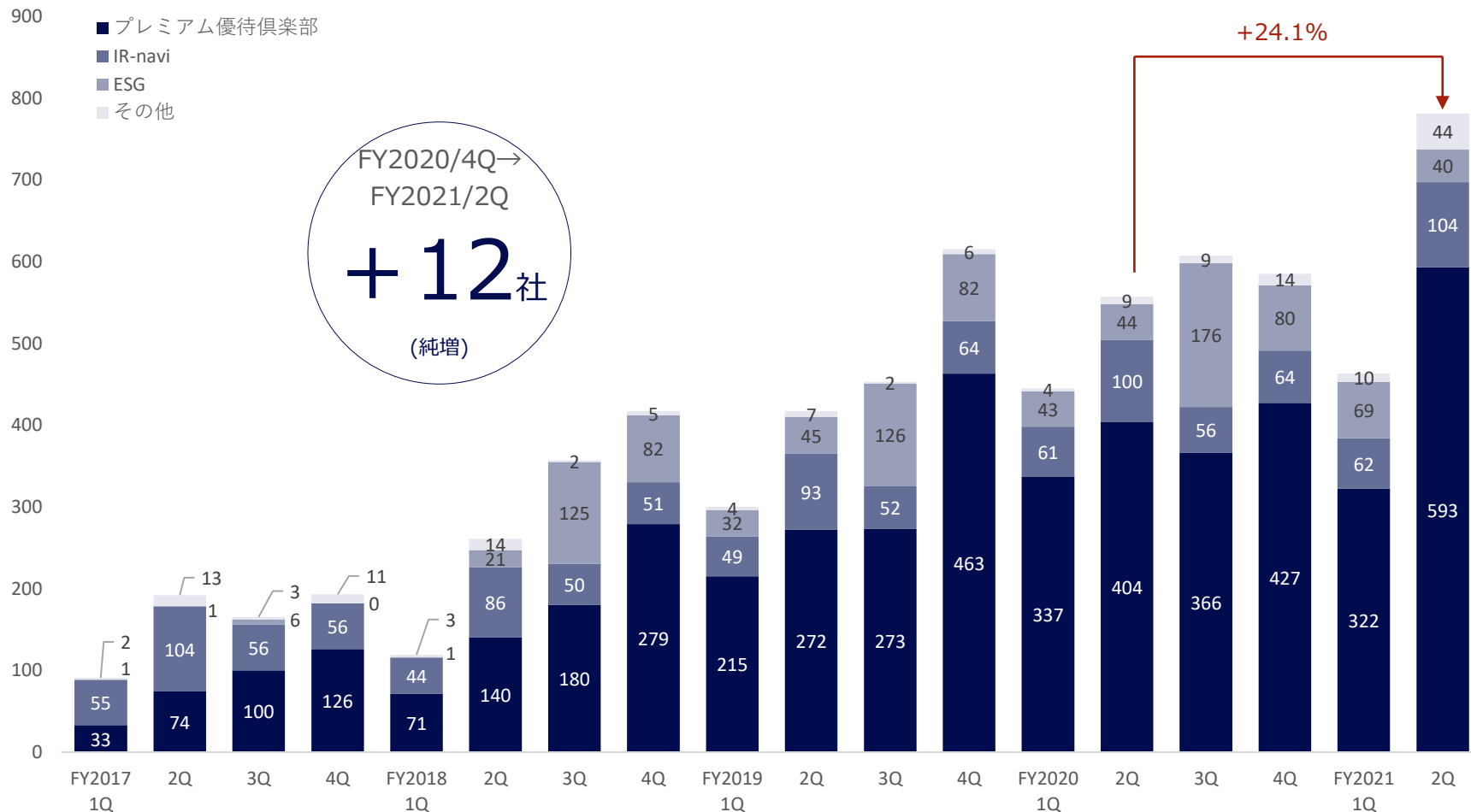


（注1）2020年12月期通期連結業績発表時に開示した2021年12月期通期連結業績予想数値に対する当第2四半期連結業績数値の割合を示しております。



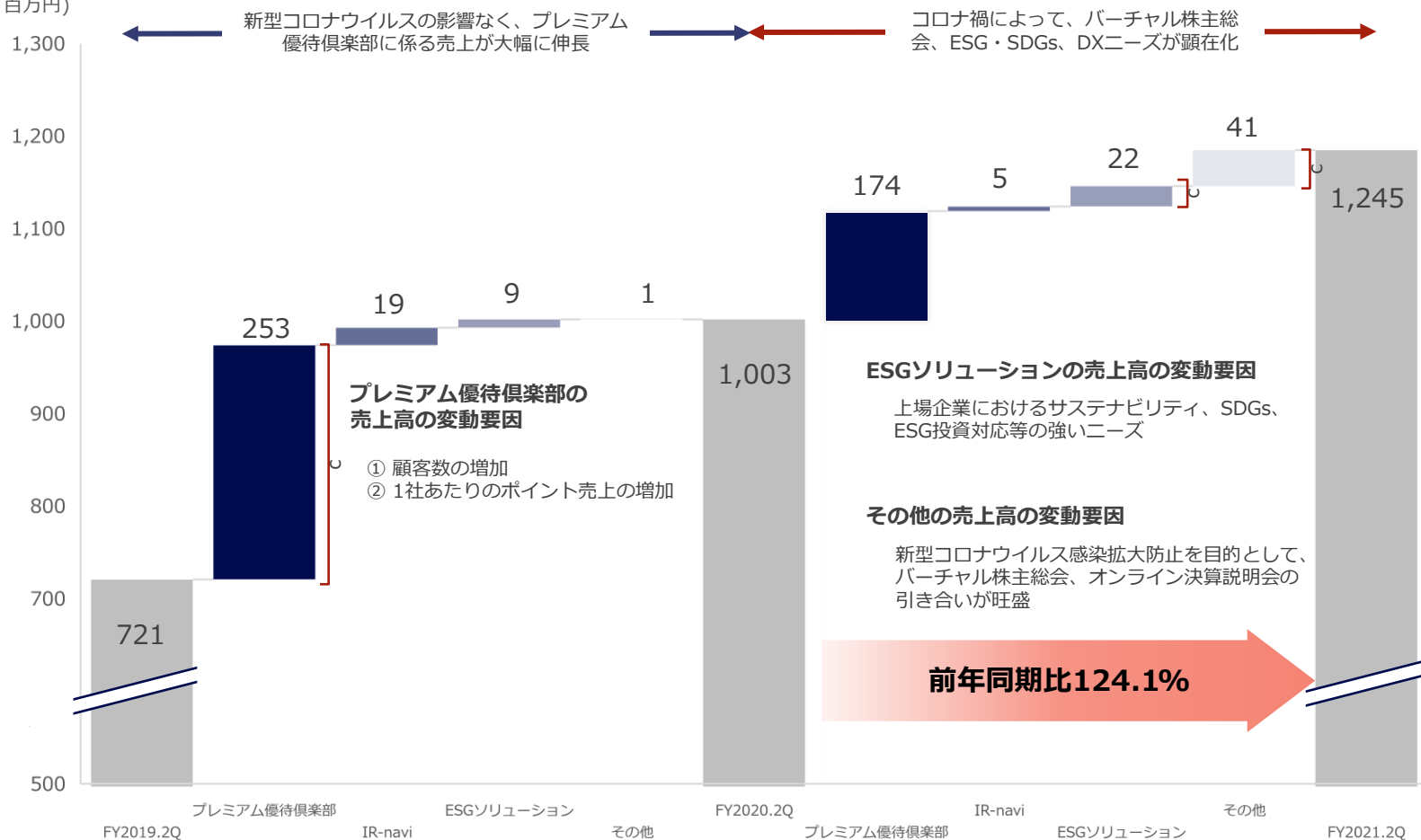
## プレミアム優待倶楽部は、コロナ禍による顧客企業の業績悪化を背景とした解約影響を吸収しつつ、契約社数は純増12社を達成

(金額単位：百万円)

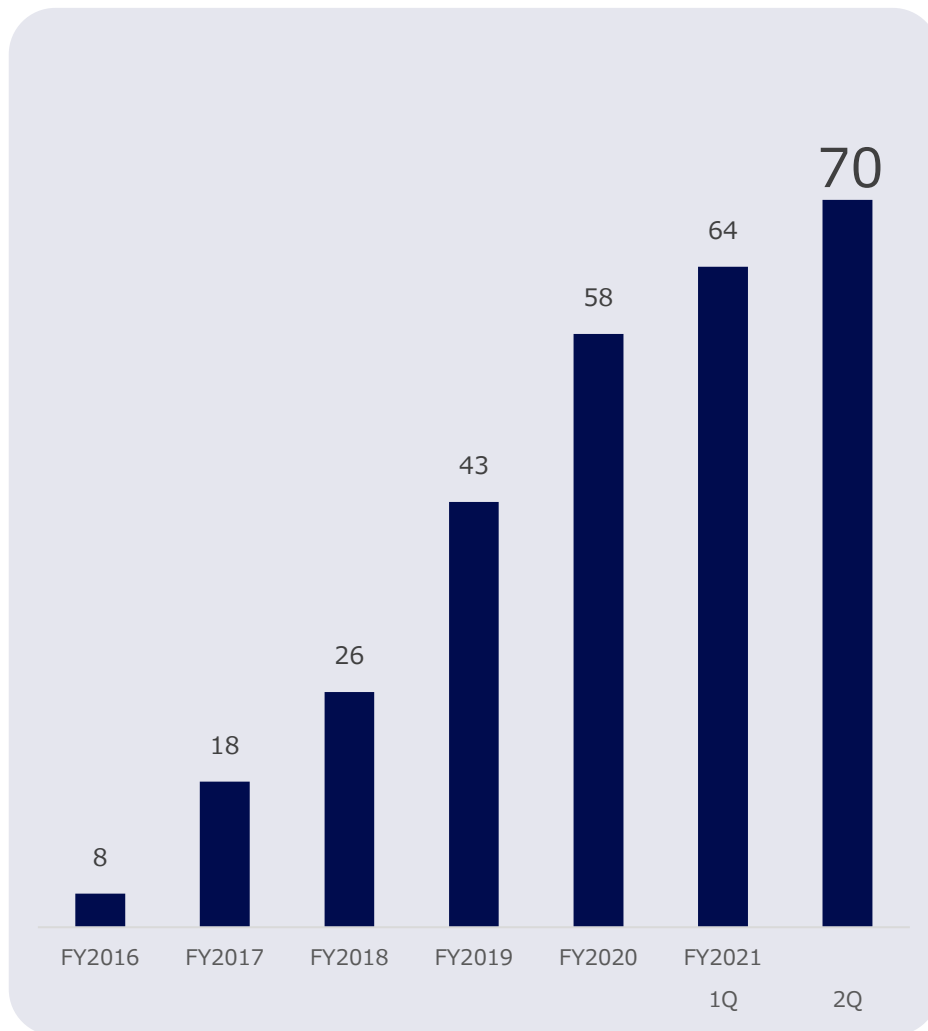


## コロナ禍の解約影響を吸収し、プレミアム優待倶楽部は概ね計画通りの着地、 バーチャル株主総会、ESG/SDGs、株主管理DXの新規ニーズを取り込み、 株主管理プラットフォーム事業全体として増収で着地。

(金額単位：百万円)



プレミアム優待倶楽部は12社増加（前年同期比+21社）し70社へ増加。

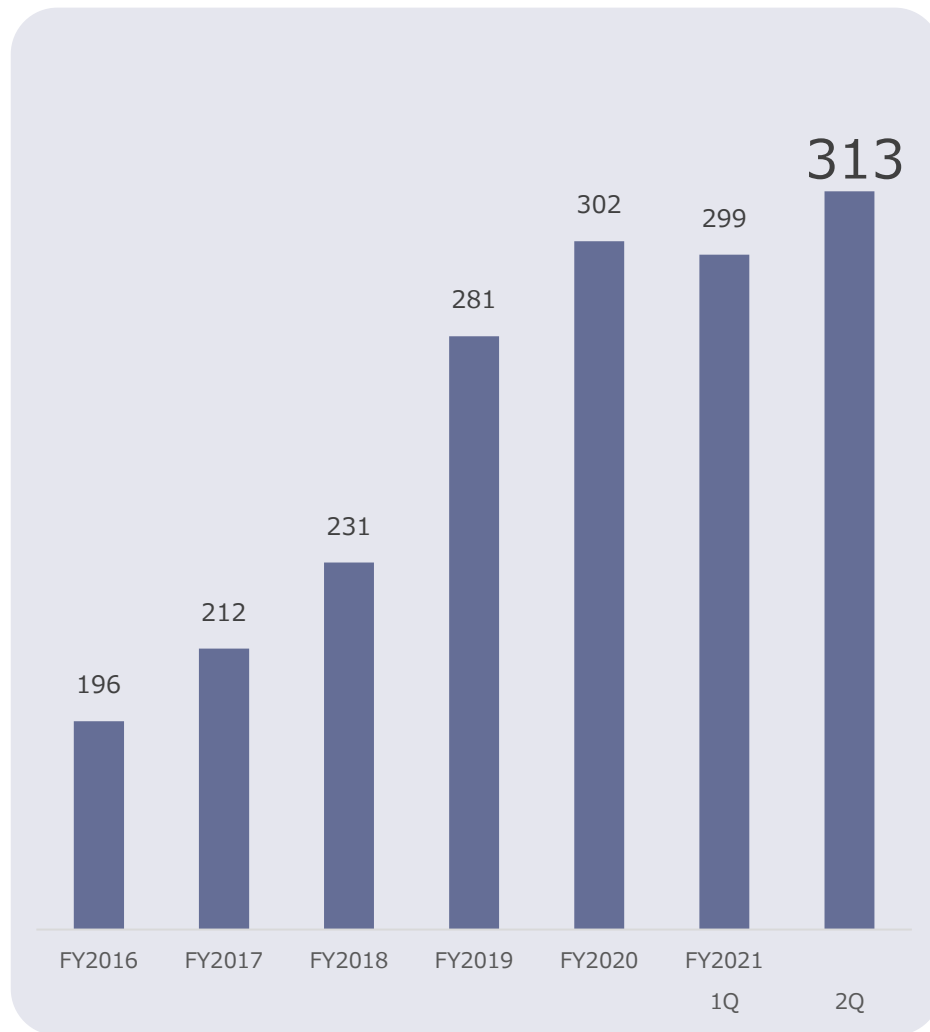


契約済み顧客数の  
四半期推移  
(FY2020/4Q→FY2021/2Q)

**+ 12 社**(純増)

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。

IR-naviの顧客数は11社増加（前年同期比+16社）し、313社へ。

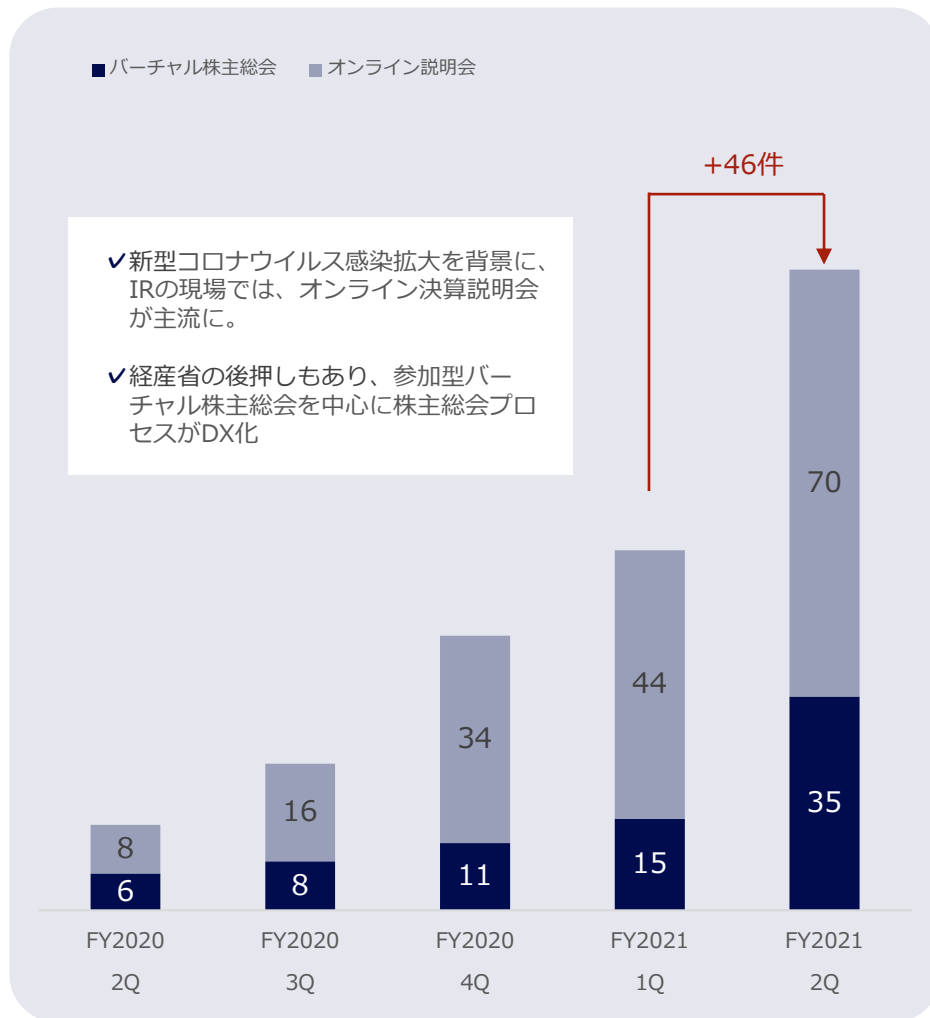


顧客数の四半期推移  
(FY2020/4Q→ FY2021/2Q)

+11社(純増)

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、243社です。

## バーチャル株主総会/オンライン説明会ともに 旺盛な需要を背景に、前四半期から46件増加し累計合計105件へ



顧客数の四半期推移  
(FY2021.6)

+46件

(注) バーチャル株主総会、オンライン説明会ともにそれぞれ実施件数をカウントしております。

## 総資産は前期末から261百万円増の2,360百万円、 純資産は前期末から216百万円増の1,185百万円へ増加

(金額単位：百万円)	FY2020 (連結)	FY2021.1Q (連結)	FY2021.2Q (連結)	前期末との 差額	主な要因
流動資産	1,473	1,411	1,709	235	－
現預金	1,135	1,115	1,280	144	債権の回収に伴う増加、短期借入金の借入
売掛金	225	239	384	159	債権の回収に伴う減少
有形固定資産	11	10	10	0	－
無形固定資産	550	570	581	31	主に、システム開発によるソフトウェア資産の増加(44百万円)、のれん(▲11百万円)
総資産	2,098	2,052	2,360	261	－
流動負債	1,017	940	1,076	59	－
買掛金	274	203	316	41	－
短期借入金	100	250	175	75	ネットマイル借入増額
1年以内返済長期借入金	26	26	26	－	－
未払法人税等	91	26	93	1	主に、法人税支払
前受金	166	164	225	59	－
固定負債	112	104	98	▲14	－
株主資本	969	1,006	1,185	216	利益剰余金の増加(198百万円)
純資産	969	1,007	1,185	216	－

(注) 2020年12月期第4四半期から連結決算に移行しております。

## 営業CFは法人税等の支払をこなし131百万円のプラス、 投資CFは64百万円のマイナスも、FCFは66百万円のプラス。

(金額単位：百万円)	FY2019 (個別)	FY2020 (連結)	FY2021 2Q (連結)	備考
営業活動によるキャッシュフロー	358	475	131	税引前四半期純損益(292)、減価償却費(32)、のれん(11)、ポイント引当金(▲41)、支払利息(1)、売上債権の増減額(▲88)、棚卸資産の増減額(▲6)、仕入債務の増減額(35)、未払金の増減額(▲33)、前受金の増減額(59)、未払消費税等の増減額(▲24)、その他(▲15)、利息の支払額(▲1)、法人税等の支払額(▲91)、補助金の受取額(1)
投資活動によるキャッシュフロー	▲ 83	▲ 290	▲ 64	無形固定資産の取得による支出(▲69)、敷金及び保証金の回収による収入(5)
フリーキャッシュフロー	274	185	66	—
財務活動によるキャッシュフロー	170	62	78	短期借入金の純増減(75)、長期借入金の返済による支出(▲14)、新株予約権の行使による株式の発行による収入(17)
現金及び現金同等物の増減額	444	247	144	—
現金及び現金同等物の期首残高	343	788	1,135	—
現金及び現金同等物の四半期末残高	788	1,035	1,280	—

(注) 2020年12月期第4四半期から連結決算に移行しております。



## 3. 事業ハイライト



## 同社との協業により、財務・非財務価値を「サステナビリティ価値」として、 定量評価する新たなESGソリューションサービスの提供を開始予定



### 本業務提携の骨子（提供サービスの概要）

- 1 ESGダッシュボードによる社会・環境取り組みの業界ポジション把握
- 2 データ解析に基づく経営上のマテリアリティ特定支援
- 3 財務・非財務リンケージモデルをベースとしたサステナビリティ価値の算定
- 4 定量データをバックボーンとする統合ストーリーの構築支援

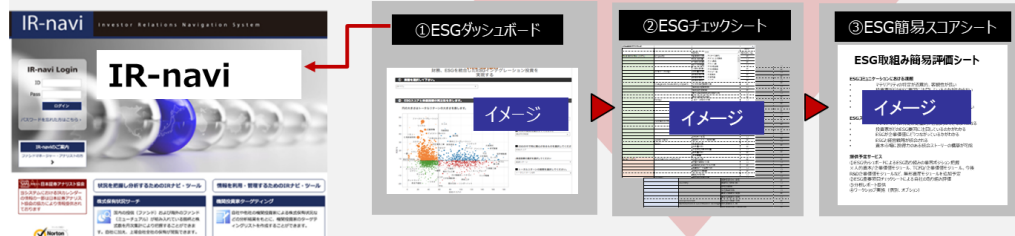
【ESGサービスイメージ】

### IR-naviの新メニュー「ESG簡易スコアリング」

発行体×機関投資家×個人株主をつなぐ業界唯一のIRマーケティングプラットフォーム「IR-navi」において、ESGスコアリングサービスを提供します。

- 1 マテリアリティが恣意的、客観性が低い
- 2 投資家はどのESG要因に注目するのか？
- 3 ESGはどのように企業価値とつながっているのか？
- 4 ESGと経営戦略が分離している
- 5 資本市場が納得できる統合ストーリーが描けない

企業が抱えるESGの悩みを解決



- 1 データ解析をベースとしたマテリアリティ特定
- 2 投資家が重視するESG要因がわかる
- 3 財務・非財務リンケージモデルでESGインパクトを定量化
- 4 ESGと経営戦略が統合できる
- 5 資本市場向けに統合ストーリーを言語化

## 組織コンサルティングを行う識学、及びIPO準備企業に対して投資する識学ファンドと新規顧客獲得に向けた協業体制を構築。



### 本業務提携の骨子

- 1 識学の顧客企業へのプレミアム優待倶楽部、IR-navi、ESGソリューション等の提供
- 2 新規顧客獲得のための協業体制の構築
- 3 IPO準備企業や成長企業を中心に投資する識学ファンドとの連携

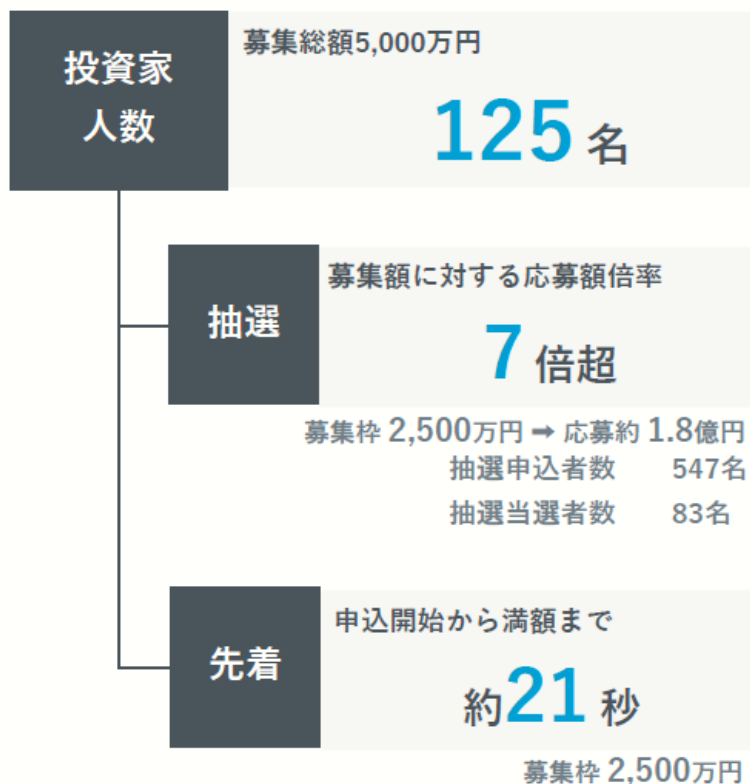
### 本業務提携の背景

#### サービスコンセプトの親和性、上場を控えた企業や成長企業への販売網の確保、囲い込み

- ・ 識学を導入する企業は、2019年1月～2020年12月末までの2年間で14社が上場を果たした。
- ・ 識学ファンドの投資先企業も、2021年8月13日現在、2社のIPO実績がある（潜在顧客の早期囲い込み）。

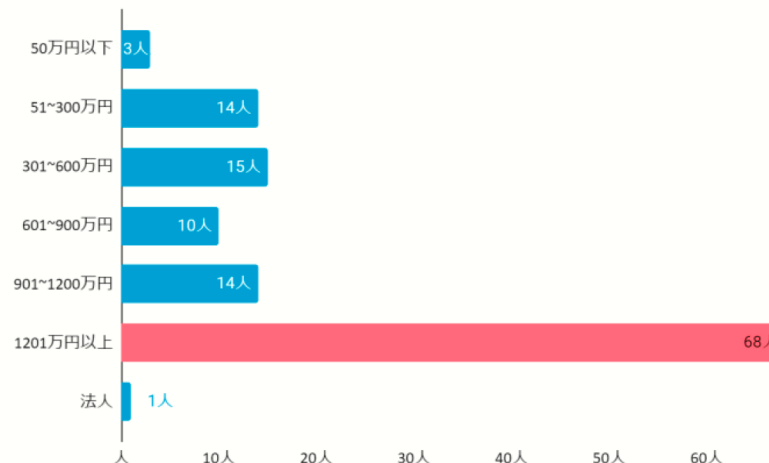
## ファンズ社と営業面での連携強化を目的に組成したファンドは、 抽選倍率7倍超える旺盛な需要、申込開始から21秒で満額を達成

### 販売結果



### ■金融資産分布

金融資産1200万円以上の投資家が最多



- ✓ 本件取組みにより、ファンズ優待を活用することにより、資金調達速度、確度ともに有意に変化。
- ✓ 金融資産1,201万円以上のファンズ投資家が応募。富裕層を中心にシナジー効果がある投資家の獲得に成功。
- ✓ 1人当たりの平均投資金額は約40万円と他のファンドと比較し、高額傾向。

## 英国を拠点とする独立系株式調査会社の同社と業務提携を実施。 顧客企業に対するコーポレートアクセス業務の提供が可能に。



### 本業務提携の骨子

- 1 ストーム・リサーチ社から当社への顧客紹介、営業協力
- 2 ストーム・リサーチ社が作成するコーポレートレポート及びコーポレートアクセス業務の当社顧客、及び潜在的顧客への販売・紹介
- 3 国内外機関投資家動向、上場企業のIR動向に関する相互情報提供

### 本業務提携の背景

#### 欧州機関投資家から日本企業への直接的コンタクト需要の増加、日本企業に関する情報不足

- ・ 海外機関投資家が投資候補先企業の収益予想や株価予想を行うに足る、日本企業に関する情報が不足している。
- ・ 同社は、欧州機関投資家を中心に、優良な機関投資家とのネットワークを有する。



## 4. 株主還元

期末配当予想を「未定」から「1株あたり2円50銭」に修正（増配）。  
 堅調な業績を鑑み株主優待を拡充し、成長に連動した株主還元を実施。

## ■ 期末配当予想の修正（増配）



## ■ 株主優待制度の拡充

保有株式数	進呈ポイント数	
	変更前	変更後
700～ 799株	3,000	<b>6,000</b>
800～ 899株	3,500	<b>7,000</b>
900～ 999株	5,000	<b>10,000</b> ◡2倍
1,000～ 1,999株	6,000	<b>12,000</b>
2,000～ 2,999株	12,500	<b>25,000</b>
3,000～ 3,999株	20,000	<b>60,000</b> ◡3倍
4,000～ 9,999株	30,000	<b>60,000</b>
10,000～99,999株	40,000	<b>80,000</b> ◡2倍
100,000株以上	50,000	<b>100,000</b>

(注) 株主優待制度の変更内容等の詳細については、別途開示しております2021年8月13日付「株主優待制度の拡充に関するお知らせ」をご参照ください。

- 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。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っている今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 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。

