



株式会社ウィルズ

# FY2021/3Q 決算説明資料

2021/11/15



# 1. エグゼクティブ・サマリー

# FY2021/3Q エグゼクティブ・サマリー

## 1 個別売上高2,012百万円は、前年同期比124.9%/期初計画比113.4%

- ・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により、連結売上高2,571百万円（前年同期の個別売上高1,610百万円）は、概ね計画通りの着地。
- ・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 個別営業利益481百万円は、前年同期比142.8%/計画比125.6%

- ・連結営業利益467百万円は計画比131.9%で着地（前年同期の個別営利336百万円）。
- ・子会社のターンアラウンドは、FY2022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契約社数は71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、契約社数は前期末から純増13社。

## 4 バーチャル株主総会、オンライン決算説明会が伸長

- ・コロナ禍で、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し、前年同期比301.9%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優待廃止企業の影響を吸収し、プレミアム優待倶楽部は純増13社（前期末58社）。
- ・ バーチャル株主総会、ESG等の新規需要も旺盛で、連結通期利益計画は超過達成。
- ・ 4Q業績、システム投資等の影響、及び通期業績予想の修正基準以上の超過達成を見極める為、通期業績予想は据え置き。

## 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でサービス提供累計112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. FY2021/3Q 決算概要

## 個別売上高/各段階利益は、前年同期比/計画比ともに上振れ、最高益更新 連結では、売上高を除き、各段階利益の通期計画を3Q時点で超過達成

※4Q業績、システム投資等の影響、及び通期業績予想の修正開示基準以上の超過達成を見極める為、通期業績予想は据え置き

(金額単位：百万円)	FY2020			FY2021				FY2021				
	個別実績		連結実績	個別計画		連結計画		3Q				
	3Q	通期	通期	3Q	通期	3Q	通期	個別	前年同期比	計画比	連結	計画比
売上高	1,610	2,196	2,433	1,774	2,361	2,663	3,578	<b>2,012</b>	124.9%	113.4%	<b>2,571</b>	96.5%
売上原価	874	1,188	1,360	967	1,314	1,671	2,277	<b>1,075</b>	122.9%	111.1%	<b>1,459</b>	87.3%
売上総利益	735	1,007	1,073	806	1,047	992	1,300	<b>936</b>	127.2%	116.0%	<b>1,111</b>	112.0%
販売費及び一般管理費	398	598	673	423	564	638	847	<b>455</b>	114.1%	107.4%	<b>644</b>	100.9%
営業利益	336	409	399	382	482	354	453	<b>481</b>	142.8%	125.6%	<b>467</b>	131.9%
(営業利益率)	20.9%	18.6%	16.4%	21.5%	20.4%	13.2%	12.6%	<b>23.9%</b>	—	—	<b>18.1%</b>	—
経常利益	338	411	401	383	483	352	450	<b>482</b>	142.3%	125.8%	<b>464</b>	131.9%
親会社帰属当期純利益	236	289	279	267	336	236	304	<b>335</b>	141.7%	125.6%	<b>318</b>	134.6%

(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) 「FY2021/3Q/個別/前年同期比」：2021年12月期第3四半期個別業績数値と2020年12月期第3四半期個別業績数値とを比較した値。

(注3) 「FY2021/3Q/個別/計画比」：2021年12月期第3四半期個別業績目標数値と2021年12月期第3四半期個別業績数値とを比較した値。

(注4) 「FY2021/3Q/連結/計画比」：2021年12月期第3四半期連結業績目標数値と2021年12月期第3四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。

## 子会社売上計画が未達するも低粗利率事業が未達するに留まり、株主管理プラットフォームの大幅伸長の結果、連結の通期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

	FY2021 (通期計画)	FY2021.3Q (連結実績)
(金額単位：百万円)		
売上高	3,578	<b>2,571</b>
売上原価	2,277	<b>1,459</b>
売上総利益	1,300	<b>1,111</b>
販売費及び一般管理費	847	<b>644</b>
営業利益	453	<b>467</b>
(営業利益率)	12.6%	<b>18.1%</b>
経常利益	450	<b>464</b>
親会社帰属当期純利益	304	<b>318</b>

### ■ 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	2,006	573	▲ 8
└外部顧客への売上	2,006	564	—
└セグメント間	0	8	▲ 8
セグメント利益	443	22	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)。

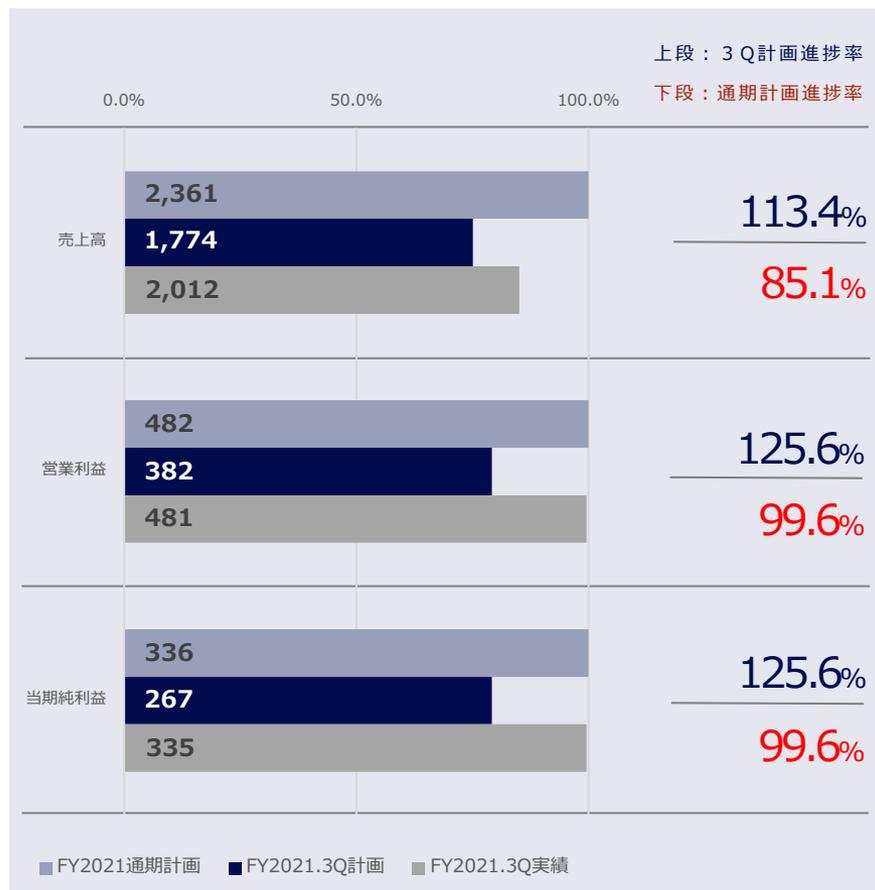
(注2) 「FY2021(通期計画)」: 2021年2月12日に開示した2021年12月期連結通期業績予想値。

(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。

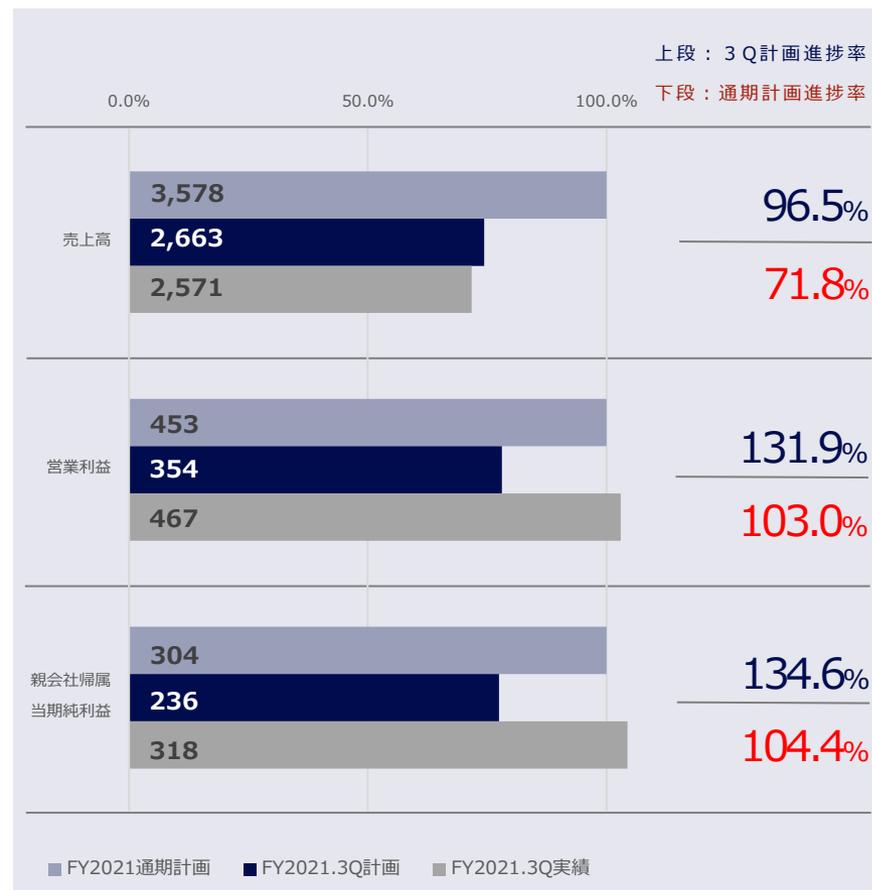
(注4) 小数点第二位以下、切り捨て。

個別では、売上高・各段階利益ともに、期初計画進捗率(3Q)を大幅超過  
 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）

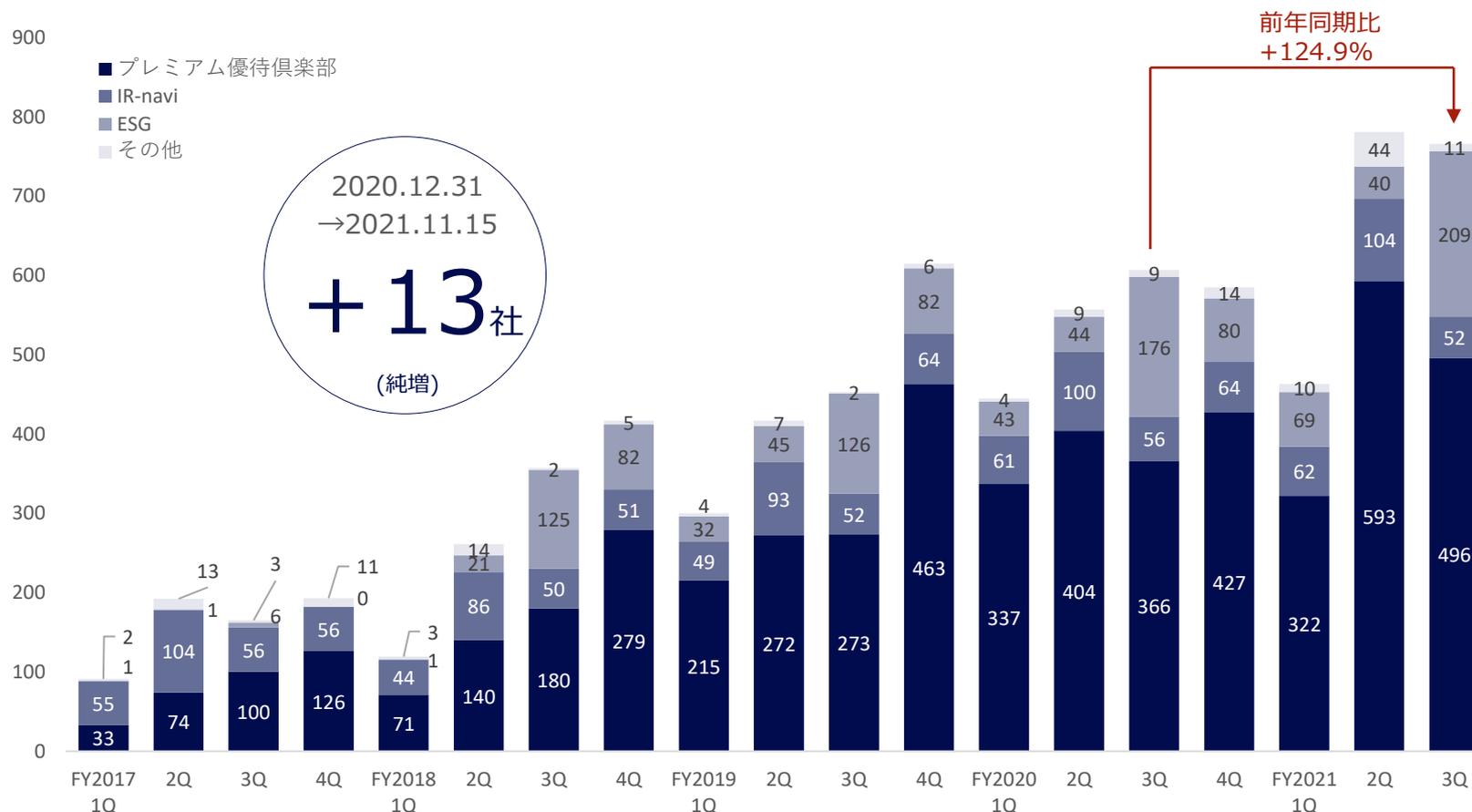


(注1) 「3Q計画進捗率」：2020年12月期通期業績発表時に開示した2021年12月期第3四半期累計期間の業績予想数値に対する当第3四半期業績数値の割合を示しております。

(注2) 「通期計画進捗率」：2020年12月期通期業績発表時に開示した2021年12月期通期業績予想数値に対する当第3四半期業績数値の割合を示しております。

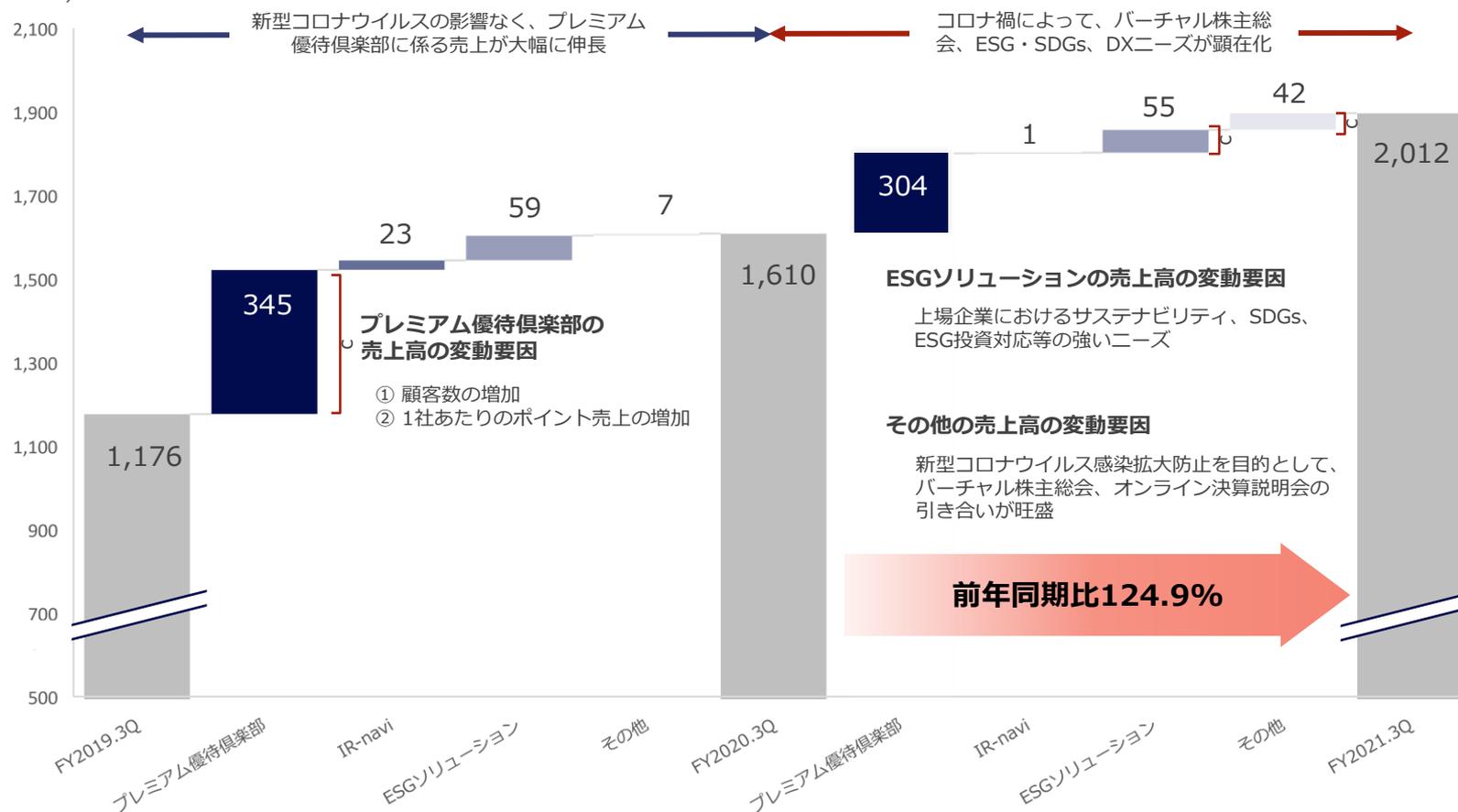
## プレミアム優待倶楽部は、コロナ禍による顧客企業の業績悪化を背景とした解約影響を吸収しつつ、契約社数は前期末から純増13社を達成

(金額単位：百万円)

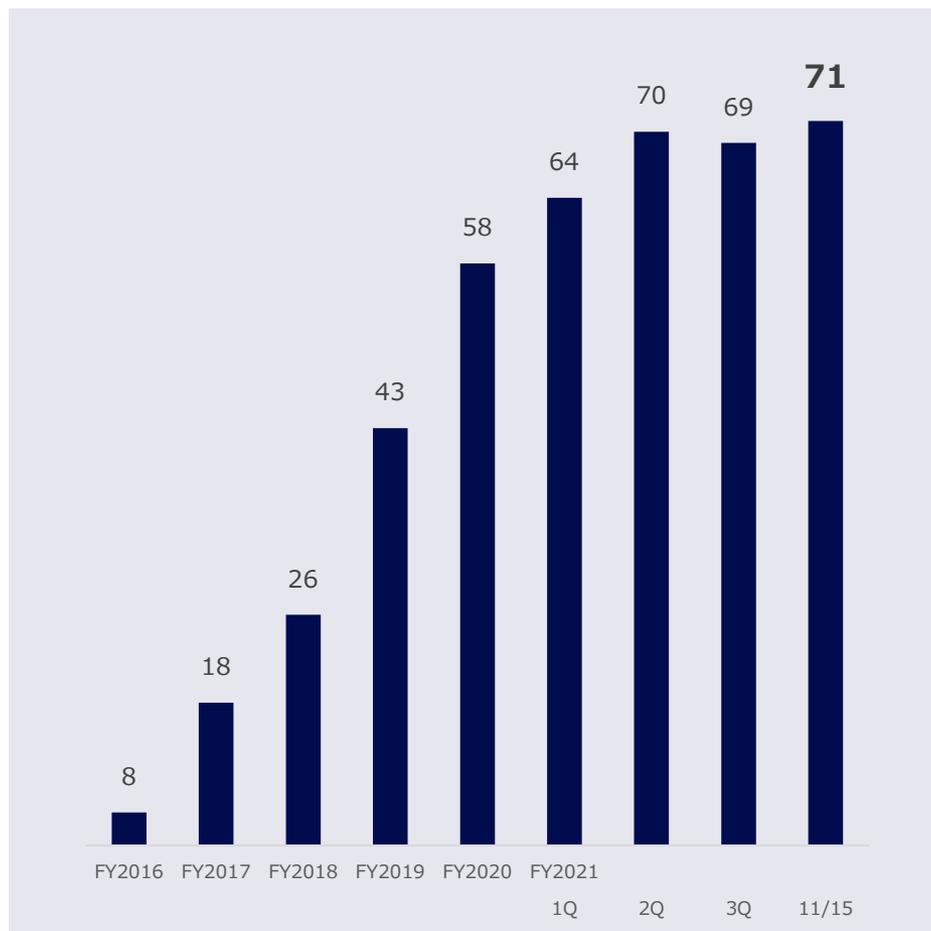


## コロナ禍の解約影響を吸収し、プレミアム優待倶楽部は計画通りの着地、 バーチャル株主総会、ESG/SDGs、株主管理DXの新規ニーズを取り込み、 株主管理プラットフォーム事業全体としても増収で着地。

(金額単位：百万円)



## 業績懸念先企業の優待廃止影響を吸収し、前期末から契約社数は13社の純増 4Qでは更に増加の見通し



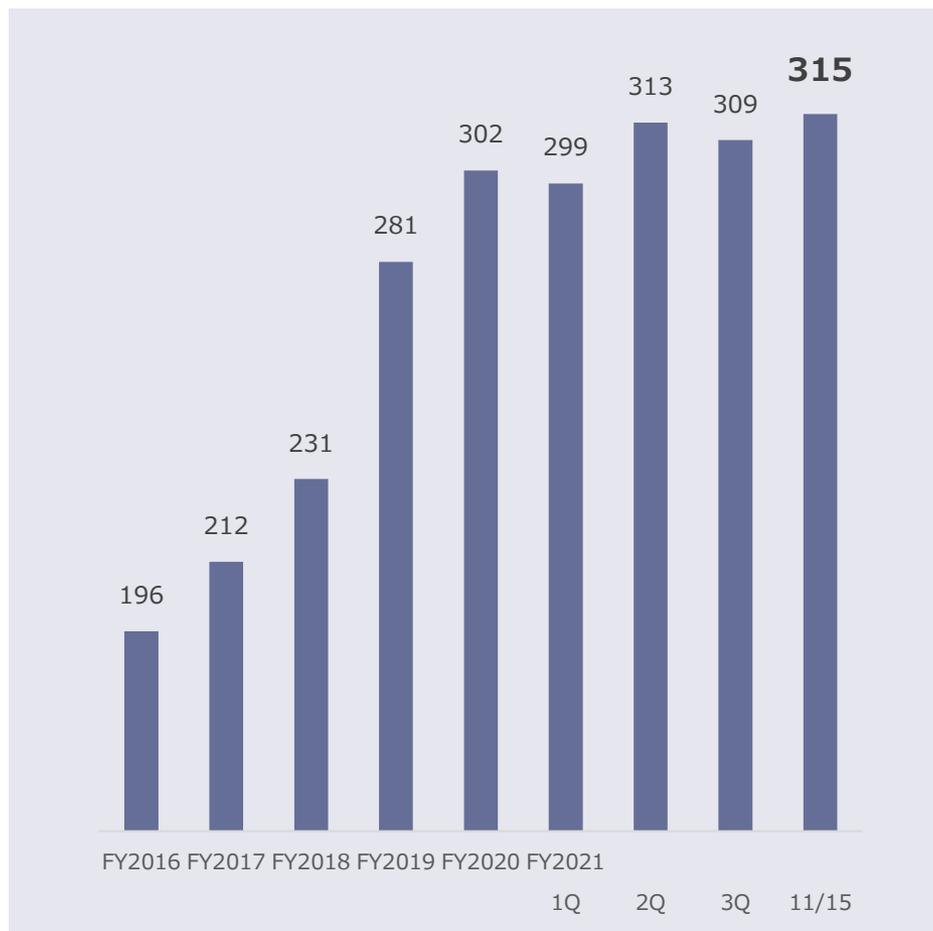
契約済み顧客数

71社

(注) 2021年11月15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。

**IR-naviの顧客数は前期末から13社増加し、315社へ。  
22年2QのIR-navi大規模改良を控えるも、契約社数の純増を確保。**



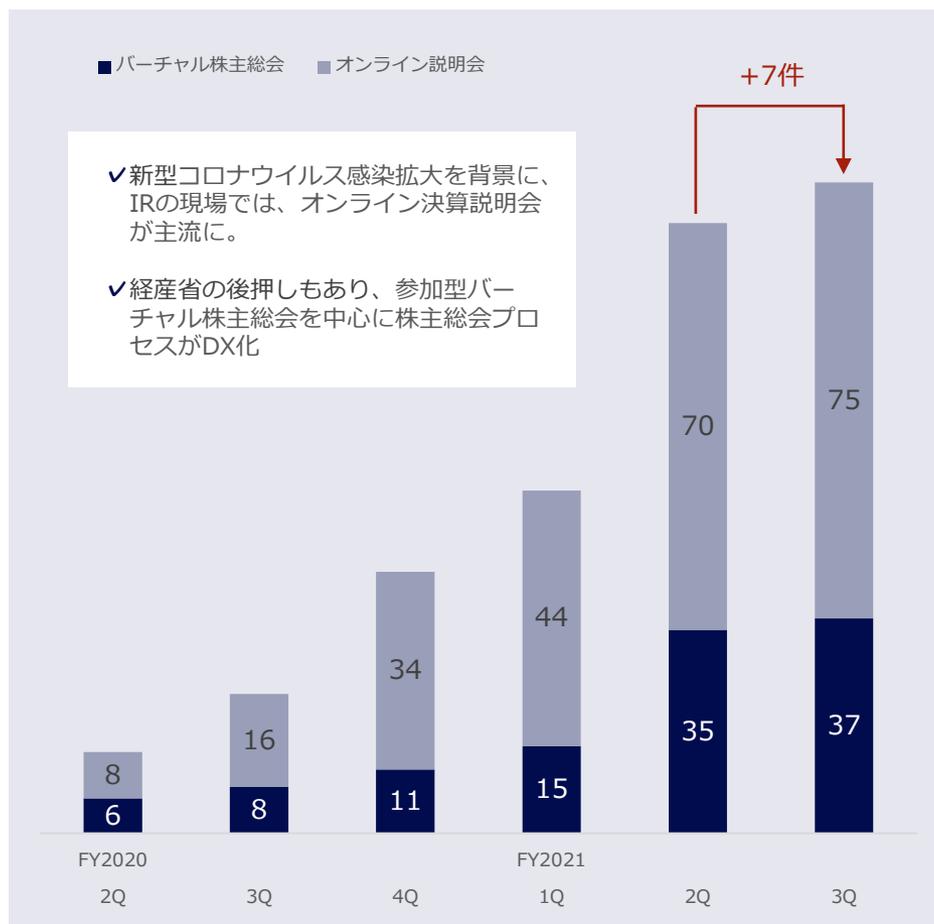
契約済み顧客数

**315社**

(注) 2021年11月15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、244社です。

## バーチャル株主総会/オンライン説明会ともに堅調推移。 閑散期ながらも前四半期から7件増加し累計合計112件へ



実施数（累計）

# 112件

（注）2021年9月30日現在

（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434百万円増の2,533百万円、 純資産は前期末から335百万円増の1,305百万円へ増加

(金額単位：百万円)	FY2020 (連結)	FY2021.1Q (連結)	FY2021.2Q (連結)	FY2021.3Q (連結)	前期末との 差額	主な要因
流動資産	1,473	<b>1,411</b>	<b>1,709</b>	<b>1,849</b>	<b>376</b>	—
現預金	1,135	<b>1,115</b>	<b>1,280</b>	<b>1,458</b>	<b>322</b>	債権の回収に伴う増加、短期借入金の借入
売掛金	225	<b>239</b>	<b>384</b>	<b>331</b>	<b>105</b>	債権の回収に伴う減少
有形固定資産	11	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>▲ 1</b>	—
無形固定資産	550	<b>570</b>	<b>581</b>	<b>604</b>	<b>53</b>	主に、システム開発によるソフトウェア資産の増加、のれん
総資産	2,098	<b>2,052</b>	<b>2,360</b>	<b>2,533</b>	<b>434</b>	—
流動負債	1,017	<b>940</b>	<b>1,076</b>	<b>1,136</b>	<b>119</b>	—
買掛金	274	<b>203</b>	<b>316</b>	<b>293</b>	<b>19</b>	—
短期借入金	100	<b>250</b>	<b>175</b>	<b>239</b>	<b>139</b>	ネットマイル借入増額
1年以内返済長期借入金	26	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	—	—
未払法人税等	91	<b>26</b>	<b>93</b>	<b>86</b>	<b>▲ 5</b>	主に、法人税支払
前受金	166	<b>164</b>	<b>225</b>	<b>273</b>	<b>106</b>	—
固定負債	112	<b>104</b>	<b>98</b>	<b>91</b>	<b>▲ 20</b>	—
株主資本	969	<b>1,006</b>	<b>1,185</b>	<b>1,304</b>	<b>335</b>	利益剰余金の増加
純資産	969	<b>1,007</b>	<b>1,185</b>	<b>1,305</b>	<b>335</b>	—

(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. 參考資料

FY2022より「収益認識に関する会計基準」を適用。主に、広告事業で従来の売上総利益が売上高に変更され、営業利益への影響はない。

セグメント	事業	旧収益認識基準 (変更前)	新収益認識基準 (変更後)
株主管理プラットフォーム事業	プレミアム優待倶楽部	グロス計上	グロス計上 (注)
	IR-navi	グロス計上	グロス計上
	ESGソリューション	グロス計上	グロス計上
	その他	グロス計上	グロス計上
広告事業	自社媒体Web広告	グロス計上	<b>ネット計上</b>
	Web広告代理店及びアドバタイジングゲーム	グロス計上	<b>ネット計上</b>

(注) 一部、ネット計上の取引が含まれます。

## FY2022以降、広告事業でグロス計上からネット計上へ認識基準を変更 表示上の売上高通期計画は、840百万円減少

(金額単位：百万円)	FY2020	FY2021						通期計画比 (旧基準vs.新基準)
	旧基準 通期実績	旧基準 通期計画	旧基準 3Q計画	旧基準 3Q実績	新基準 通期計画	新基準 3Q計画	新基準 3Q実績	
売上高	2,433	3,578	2,663	2,571	<b>2,738</b>	<b>2,053</b>	<b>2,250</b>	76.5%
売上原価	1,360	2,277	1,671	1,459	<b>1,437</b>	<b>1,060</b>	<b>1,138</b>	63.1%
売上総利益	1,073	1,300	992	1,111	<b>1,300</b>	<b>992</b>	<b>1,111</b>	100.0%
販売費及び一般管理費	673	847	638	644	<b>847</b>	<b>638</b>	<b>644</b>	100.0%
営業利益	399	453	354	467	<b>453</b>	<b>354</b>	<b>467</b>	100.0%
(営業利益率)	16.4%	12.6%	13.2%	18.1%	<b>16.5%</b>	<b>17.2%</b>	<b>20.7%</b>	—
経常利益	401	450	352	464	<b>450</b>	<b>352</b>	<b>464</b>	100.0%
親会社帰属当期純利益	279	304	236	318	<b>304</b>	<b>236</b>	<b>318</b>	100.0%

(注1) 「通期計画差(旧基準vs.新基準)」：通期計画値(旧基準)に対し、通期計画値(新基準)の割合を示しております。

- 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。

