

株式会社ウィルズ

事業計画及び成長可能性に関する 説明資料

2021/12/28



1. 会社概要

商 号	株式会社ウィルズ（証券コード：4482）
設 立 日	2004年10月18日
本 社 所 在 地	〒105-0001 東京都港区虎ノ門三丁目2番2号 虎ノ門30森ビル
代 表 者	代表取締役社長CEO 杉本 光生
資 本 金	218,119,750円（2021年6月末日現在）
従 業 員 数	97名（役員を含む連結従業員等数。2021年1月1日現在）
事 業 内 容	<ul style="list-style-type: none"> ●株主管理プラットフォーム事業 <ul style="list-style-type: none"> ・プレミアム優待倶楽部、及びプレミアム優待倶楽部PORTAL（https://portal.premium-yutaiclub.jp/）の運営 ・IR-naviの運営 ・ESGソリューション（統合報告書・アニュアルレポート等の企画・制作） ・バーチャル株主総会、オンライン決算説明会 ●広告事業 <ul style="list-style-type: none"> ・自社媒体Web広告 ・Web広告代理店及びアドバタイジングゲーム



杉本 光生

代表取締役社長CEO

経歴

1991年 4月 株式会社リクルートコスモス（現 株式会社コスモスイニシア）入社
1992年 7月 株式会社インテリジェンス（現 パーソルキャリア株式会社）入社
1993年 4月 株式会社アイ・アールジャパン入社
1997年 4月 株式会社ストラテジック・アイアール入社
1999年10月 ジー・アイアールコーポレーション株式会社 取締役就任
2001年 4月 同社専務取締役就任
2004年10月 当社設立
代表取締役社長CEO就任（現任）

代表者略歴

株式会社リクルートコスモス、株式会社インテリジェンスでの営業経験を経て、株式会社アイ・アールジャパンに入社。その後、株式会社ストラテジック・アイアールの経営に参画し、2001年の合併による新会社ジー・アイアール・コーポレーション株式会社の取締役に就任。

2004年10月に当社を設立し、代表取締役社長CEOに就任。15年に及ぶIRコンサルティングの経験を活かし、効率的なIR活動の実現を目指してIRナビゲーションシステム（現在の「IR-navi」）を考案・プロデュース。一方、個人投資家と機関投資家との間にある投資情報格差を是正すべく、個人投資家向け株主優待サイト「プレミアム優待倶楽部」を考案し、国内上場企業に対して戦略的個人投資家向けIRを提唱。日本IR協議会メンバー。

主な著書

- 「インターネットIR戦略入門」（共著／東洋経済）
- 「新規公開・上場のためのIRコミュニケーション戦略マニュアル」（共著／中央経済社）
- 「貧血日本」（ダイヤモンド・ビジネス企画）

蓮本 泰之

専務取締役CFO

2001年三菱商事株式会社入社、アセットファイナンス事業、投資等金融サービスの立上げに従事。2013年より株式会社ローソンへ外向し、経営企画、金融サービスの立ち上げに従事。2016年三菱商事株式会社に帰任後、決済、ポイント、Fintech周辺の事業開発・推進を担当。2017年1月より当社へ参画。

加藤 正明

常務取締役

小柳証券株式会社(現三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社)、印刷会社、IR支援会社を経て、2000年にIR、CSR、ESGソリューションの提供を行うアレックス・ネット株式会社を設立。

2018年6月より株式会社ウィルズとの経営統合により現職。

上川 博史

取締役

日興証券株式会社(現SMBC日興証券株式会社)にてアービトラージ・ポジションの運用を担当し機関投資家をサポート。興銀証券株式会社(現みずほ証券株式会社)を経て外資系投資顧問会社に移籍。ファンドマネージャーとしてヘッジファンドを運用。独立系IR会社にてIRコンサルタントを経て、2004年の当社創業初期より参画。

山本 章代

取締役

ロンドン大学SOAS(ICC Foundation programme)修了。独立系IR支援会社を経て、2000年にアレックス・ネット株式会社に取締役として参画。PRIR(現、宣伝会議)創刊号より海外アニュアルレポートを紹介する連載記事を担当。海外ネットワークを活かしたIRコミュニケーション支援に実績。特定非営利活動法人個人投資家協会理事。

2018年6月より株式会社ウィルズとの経営統合により現職。

青山 洋一

社外取締役

株式会社ビーアイジーグループ(現株式会社エム・エイチ・グループ)設立し、1997年に日本証券業協会に店頭登録(現・JASDAQ)。

2015年9月より当社社外取締役として就任。

平野 喜和

常勤監査役

株式会社協和銀行(現株式会社りそな銀行)入行し、1992年株式会社あさひ銀行(現株式会社りそな銀行)新丸ビル支店長に就任。

2018年3月より当社常勤社外監査役として就任。

鈴木 行生

監査役

1997年野村證券株式会社取締役金融研究所長。2000年野村アセットマネジメント株式会社常務執行役員。2005年野村ホールディングス株式会社取締役就任。2007年社団法人日本証券アナリスト協会会長。2010年7月株式会社日本ベル投資研究所を設立しアナリストとして活動。

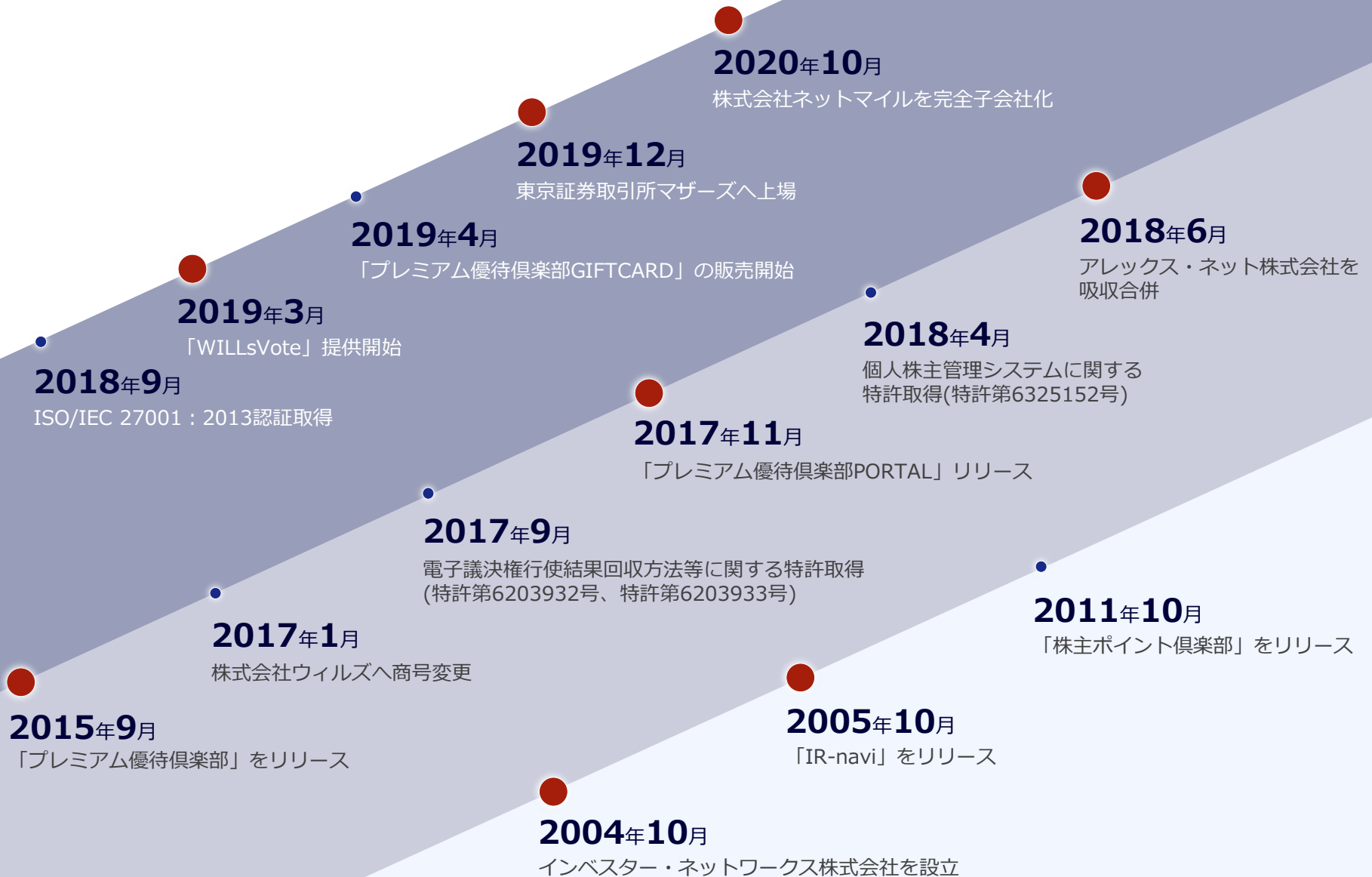
2018年3月より当社非常勤社外監査役として就任。

野田 清人

監査役

2000年、網野会計事務所入所。2004年木下会計事務所(現税理士法人木下会計事務所)入所。2008年8月税理士登録。

2017年3月より当社非常勤社外監査役として就任。



※ 2019年9月末日現在

Mission

効率的な資本市場の実現と企業価値の最大化を支援



Vision

上場企業・機関投資家・個人投資家の架け橋となる
株主管理プラットフォームをクラウド※1上に形成



目指す世界

1,992兆円※2の個人金融資産を株式市場へ
～政府が支持する「貯蓄から投資（資産形成）」を支援～

※1 クラウド：アプリケーション機能をインターネット経由で提供すること。 ※2 日本銀行「資金循環統計（2019年4-6月期（速報）2019年6月末）」

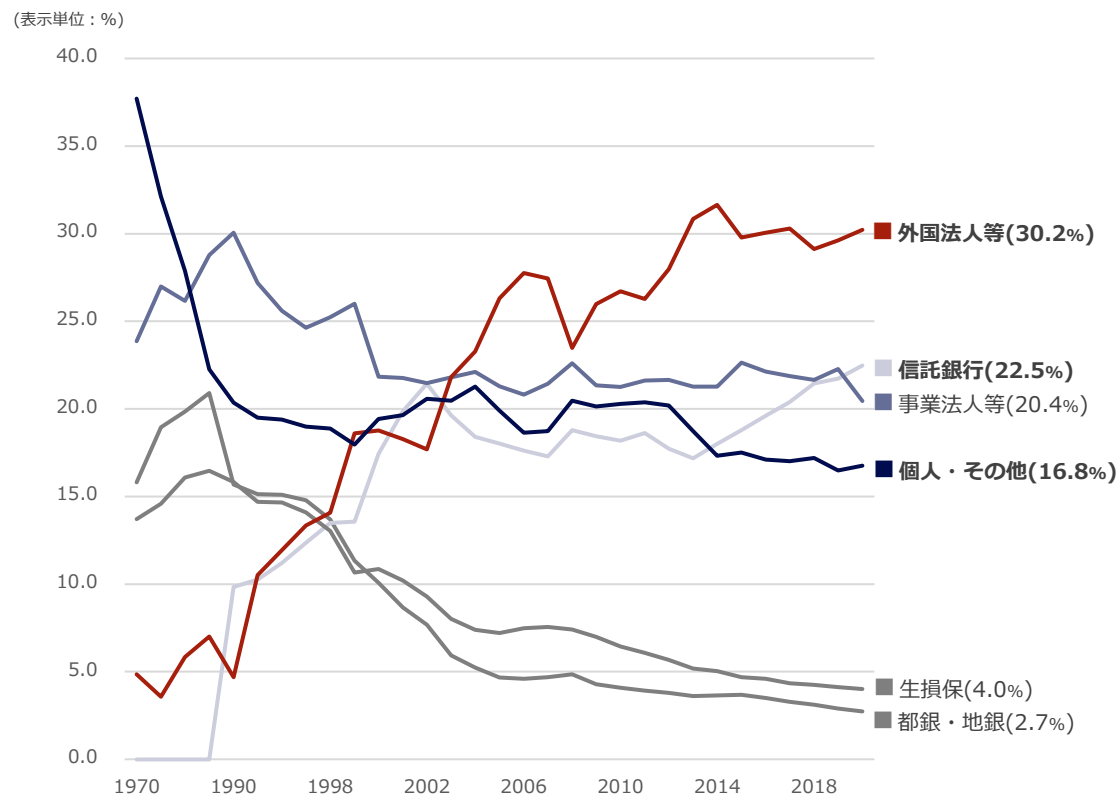
バブル崩壊以降、急激に外国人投資家が台頭し、 都地銀・生損保は株式持合を解消

投資部門別株式保有比率の推移(2021年3月末)

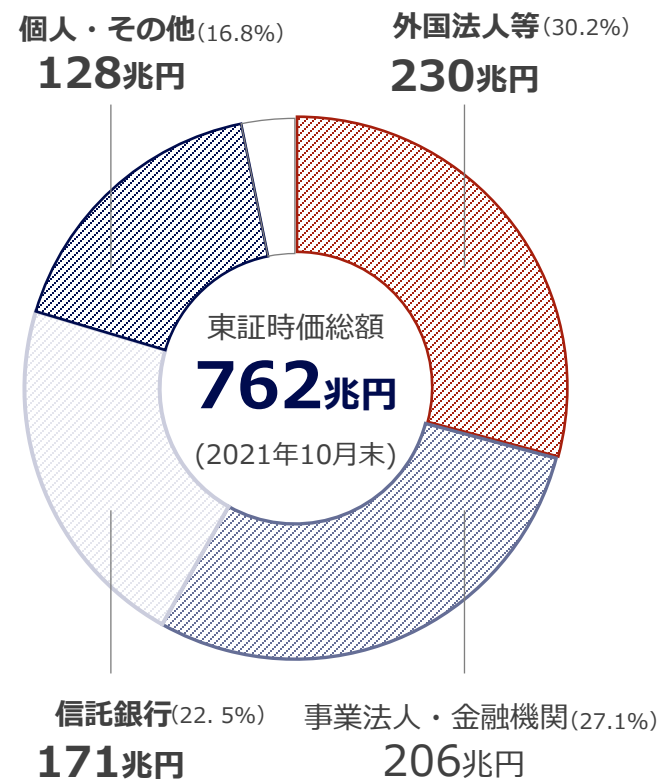
- バブル崩壊を経て持合株の売却が進み、物言わぬ株主の比率が低下
- 外国人投資家の保有比率の上昇・生損保の保有比率の減少が顕著

投資部門別株式保有割合(2021年3月末)

- 事業法人・金融機関の保有比率は減少傾向
- 持合解消の受け皿として個人投資家に期待



(出所)東京証券取引所 2020年度株式分布状況調査「投資部門別株式保有比率の推移」より当社作成。



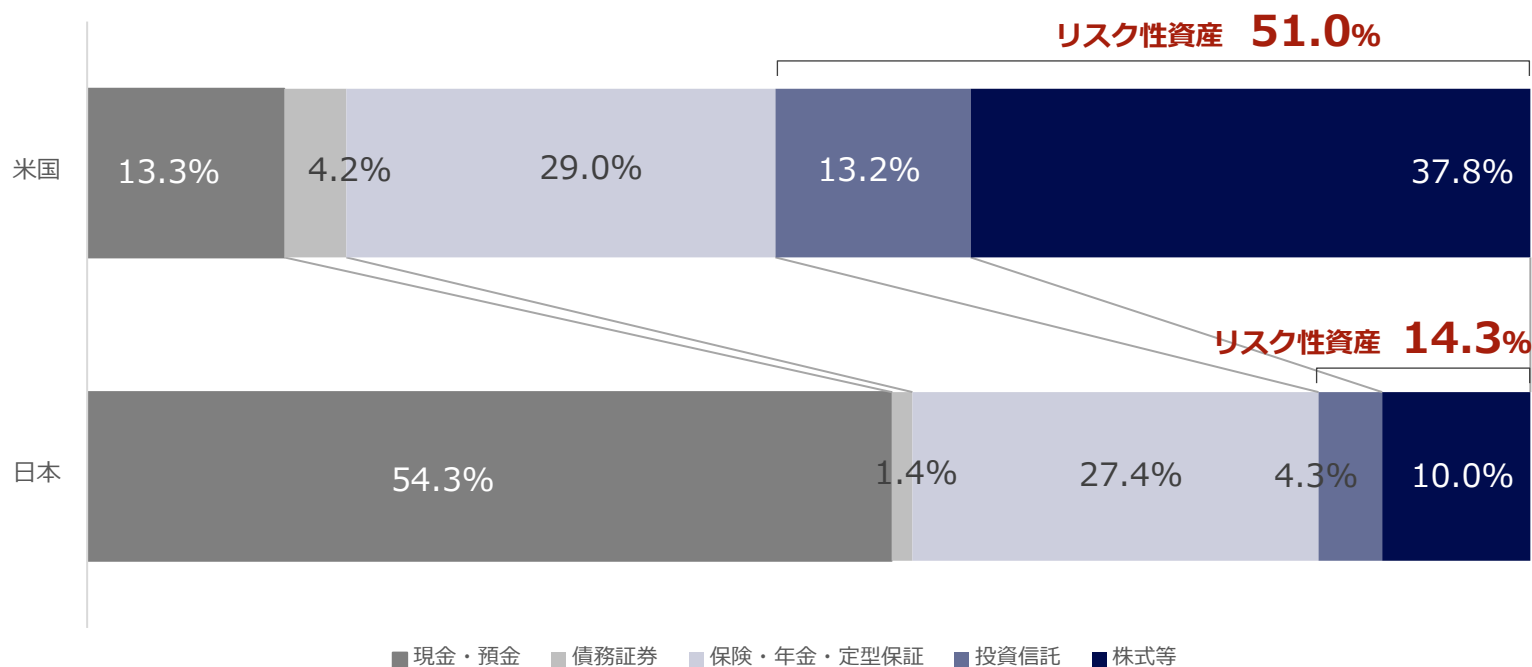
(出所)東京証券取引所 2020年度株式分布状況調査「投資部門別株式保有金額」より当社作成。

過去25年間で、S&P500は約9.4倍まで上昇している一方、日経平均株価(日経225)は、ほぼ横ばいの状況



(注1) 終値ベース。1995年1月の各指数を100として変化率を算出
(出所)Quick Astra Managerより、当社作成。

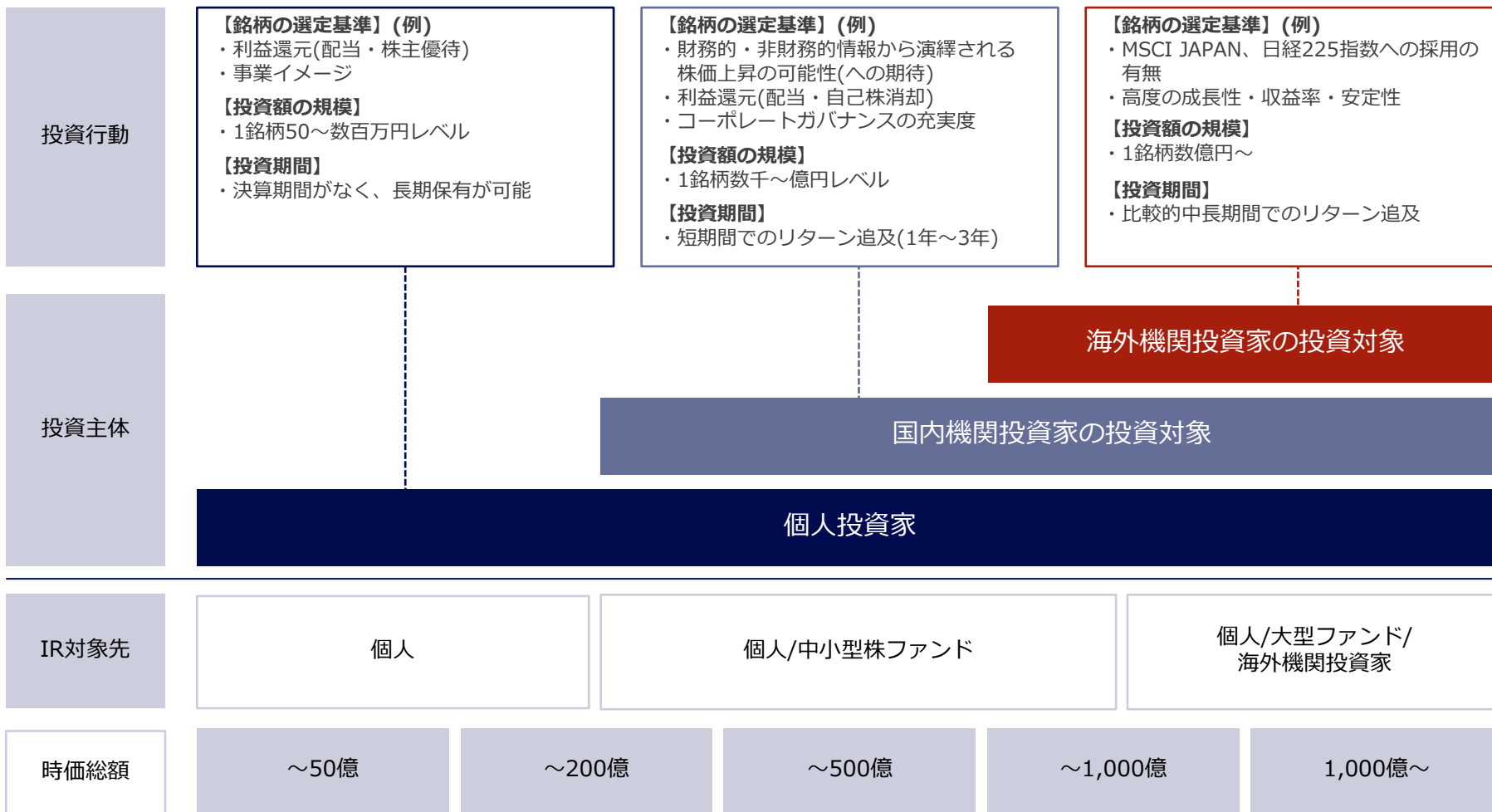
日本の「株式・投資信託等のリスク性資産」の割合は、米国の約1/3以下 金融資産の54%以上が現預金であり、リスク性資産が極めて少ない



(注1) 日本銀行調査統計局「資金循環の日米欧比較（家計の金融資産構成）」2021年8月20日より当社作成。

(注2) 「その他」項目を除く。

流動性が低い企業の場合、機関投資家からの組入れが期待しにくく、一定水準までは個人投資家による流動性供給が必要





上場企業



ブロックチェーン技術を活用した
株主管理プラットフォーム^{※1}
(WILLsCoin・WILLsVote)^{※2}



国内機関投資家

- 株式保有状況
- IR情報の配信
- コンタクト履歴の管理
- IRイベントの運営



個人投資家

- 法定書類の電子化／電子版事業報告書
- IR情報の配信
- アンケートの管理
- 株主優待の提供
- 電子議決権行使



海外機関投資家

- 株式保有状況
- IR情報の配信
- コンタクト履歴の管理
- IRイベントの運営

※1 株主管理プラットフォーム：取引先の上場企業と機関投資家及び個人投資家をクラウド上でつなぎ、インタラクティブに情報の取得・交換を行えるプラットフォームである、機関投資家マーケティングプラットフォーム「IR-navi」、個人投資家マーケティングプラットフォーム「プレミアム優待倶楽部」、顧客企業毎に異なる株主優待ポイントの合算利用を可能とするブロックチェーン技術を活用した「プレミアム優待倶楽部PORTAL」の総称。

※2 特許第6325152号



2. 事業内容

株主管理プラットフォーム事業

サービス

内容・特徴

提供先

ユーザー

プレミアム優待倶楽部

- 株主優待商品交換サイト
- 株主ポートフォリオの最適化
- オンラインでの株主とのコミュニケーション
- 法定書類の電子化/電子議決権行使

上場企業

上場企業株主

プレミアム優待倶楽部
P O R T A L

- 各社の株主優待ポイントを「WILLSCoin」で合算
- 株主以外も利用可能な株主優待商品交換サイト
- 5,500点超の株主優待商品
- 株主優待情報の取得

上場企業の株主
一般消費者

I R - n a v i

- 100,000名以上の国内外ファンドマネージャー・アナリスト情報
- 機関投資家の株式保有状況・投資スタイルの分析
- メール配信、IR活動履歴の管理
- 電子議決権の管理

ESGソリューション

- 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
- 2021年WICI統合報告優秀企業賞、日本精工の案件でGold、日立製作所の案件でSilverを受賞

上場企業

バーチャル株主総会
オンライン決算説明会

- 世界有数規模の動画配信プラットフォームを活用した安定したライブ配信システム
- ブロックチェーン技術を活用したデータの改ざんが不可能な電子議決権行使プラットフォーム、及び集計システム

広告事業

自社媒体広告

- 自社広告媒体「すぐたま」におけるWeb広告配信を行うサービス

Web広告代理店及び
アドバイジングゲーム

- 自社媒体Web広告で蓄積したWebマーケティング・Web広告ノウハウを活かした顧客のWeb広告活動のサポート
- 顧客のWebサイトにゲームソリューションを導入し、導入先のWeb広告売上の向上とロイヤリティ向上を行う。

未上場企業

個人株主ポートフォリオの最適化を実現



株主優待のポイント化によるメリット

- 戦略的なポイント設計による株主構成の最適化
- ポイント繰越制度による長期保有株主の創出
- 全国から集めた優待商品と交換可能
- 電子議決権行使等に対するアクションポイントの付与

株主電子化による、株主とのコミュニケーションの促進

- 株主プロフィール情報の把握
- 取得した株主のメールアドレスに向けたメール配信
- 株主へのアンケート機能
- 株主による電子議決権行使機能（WILLSVote）

※ 2021年11月15日現在

他社の株主優待ポイントを「WILLSCoin」で合算し、 より高額な優待商品との交換が可能

株主優待サイト「プレミアム優待倶楽部」

プレミアム優待倶楽部では、保有年数・保有株数に応じた**優待ポイント**が進呈されます。優待ポイントはさまざまな**優待商品**と交換することができます。

※実際に付与される優待ポイント数、および交換可能な優待商品については、各社プレミアム優待倶楽部をご参照ください。



各社優待ポイントをWILLSCoinと交換

各社独自の優待ポイントを**WILLSCoin**と交換することで**優待ポイントを合算**することができます。優待ポイント同士を合算することで、**よりグレードの高い商品との交換**が可能になります。

PORTALサイト「プレミアム優待倶楽部PORTAL」

プレミアム優待倶楽部PORTALでは、商品交換時にWILLSCoinの他に**クレジットカード**もご利用いただけます。



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	2,979,150WILLSCoin
2	1,533,605WILLSCoin
3	822,390WILLSCoin
4	786,291WILLSCoin
5	783,842WILLSCoin

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

潜在機関投資家へ効率的なアプローチの他、議決権行使結果の管理が可能



顧客数
315社※

投資家プロフィール

- 国内運用機関 259機関
- 国内証券会社 74社
- 海外機関投資家 約9,000社

投資家データベース

- 国内アナリスト・ファンドマネージャー 約4,000名
- 海外ファンドマネージャー 約100,000名

投資家保有状況閲覧

- 国内機関投資家の保有株式数の把握
- 海外機関投資家の保有株式数の把握
- 大量保有状況のアラート機能
- 地域・エリア別の運用総額ランキング情報

投資家ターゲティング

- 国内外機関投資家の保有株式数の推移
- 同業他社比較機能
- 機関投資家別日本株運用資産の状況
- 投資スタイル別ファンド検索機能 (Growth、Value、GARP、中小型等)

IRイベント管理

- IRカレンダー機能 (決算説明会、IR-meeting、個別取材対応等の管理機能)
- 投資家プロフィール検索 (ファンドマネージャー、アナリストの連絡先、メールアドレス等)
- 一斉メール配信機能
- 投資家面談履歴の管理機能

株主管理

- 株主の電子名簿管理機能 (住所、電話、eメールアドレス、年収、運用資産額、職業等)
- 株主向けアンケート機能
- 株主ポストへの法定書類及び議決権行使書の配信機能

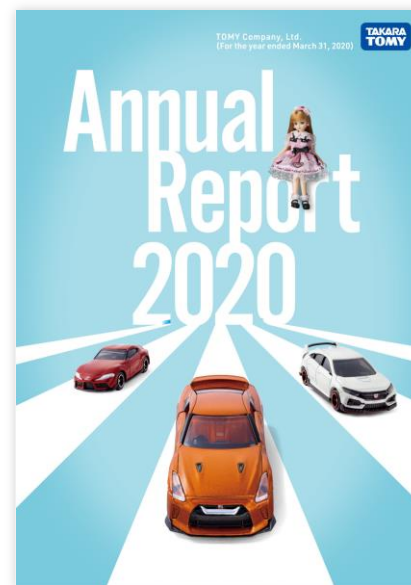
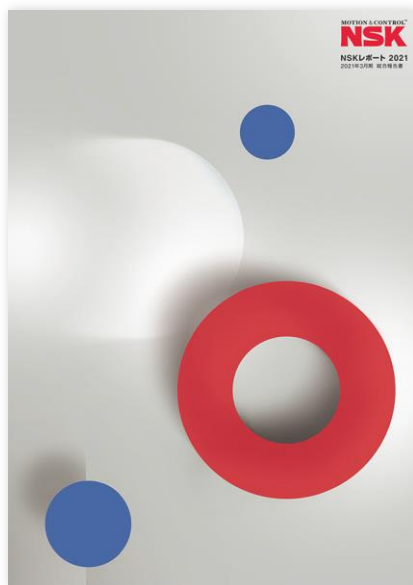
当社の顧客企業は、WICIジャパンによる統合報告優良企業賞の 同時複数受賞など国内外多数の賞を受賞

日本精工株式会社

株式会社日立製作所

株式会社タカラトミー

株式会社クレディセゾン



2021年WICI
統合報告優秀企業賞

Gold Award

2021年WICI
統合報告優秀企業賞

Silver Award

LACP Vision Awards
Summary Report部門

Platinum

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。

1

株主の本人確認・認証システムの確立
(株主番号+郵便番号による認証)

2

**株主総会運営における様々な形式、
議決権行使集計方法に柔軟に対応が可能**
(主要信託銀行3社との運営、集計実績あり)

実績

(1)出席型 (2)参加型※議決権行使集計有無、質問意見の事前・当日受付

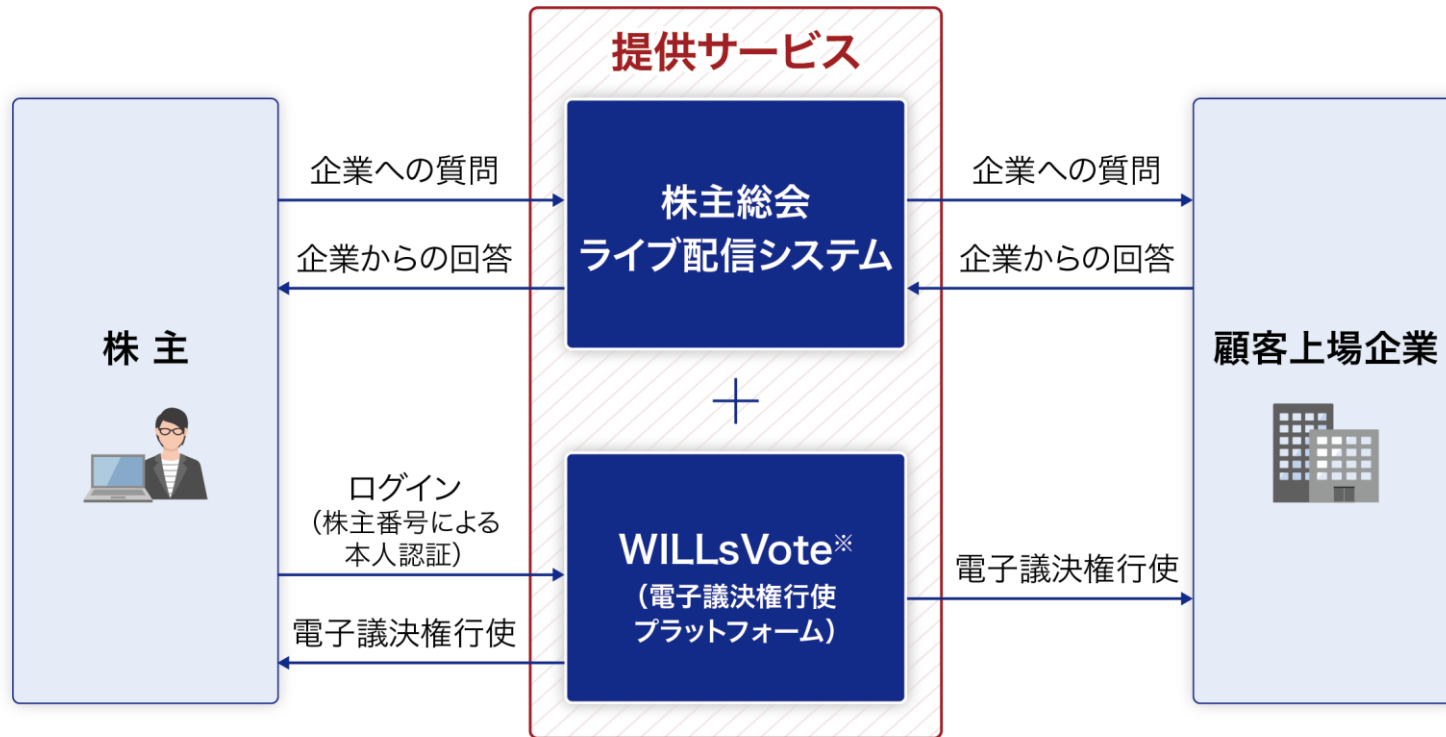
3

**リアルタイムで
「動画配信+質疑応答+議決権行使」が可能**

4

**ブロックチェーン技術による
議決権行使結果の真正性の担保**

議決権行使を伴う株主総会の運用やライブ配信で安定稼働の実績。
同様の仕組みを用いて、オンライン決算説明会の運用も行う。



ブロックチェーン技術による、データの改ざんが不可能な仕組み
多数の上場企業の株主総会での運用実績保有

※プレミアム優待倶楽部の一機能。ブロックチェーン技術を活用した電子議決権行使プラットフォーム。当社が特許権を有する仕組みの総称。
(特許番号:第 6325152号。2017年5月31日付特許取得)



3. 事業計画

コロナ影響を受けながらも5期連続増収増益

プレミアム優待倶楽部の新規純増社数も純増13社（2021年11月15日時点）

	KPI	FY2019 (実績)	FY2020 (計画)	FY2020 (実績)	目標との差異
売上高成長率	20.0%	54.4%	11.7%	35.7%	15.7%
営業利益率	20.0%	17.3%	17.6%	16.4%	▲3.6ポイント
プレミアム優待倶楽部 純増企業社数	20社	17社	20社	15社	▲5社

(注1) 2020年12月期第4四半期から連結決算に移行。

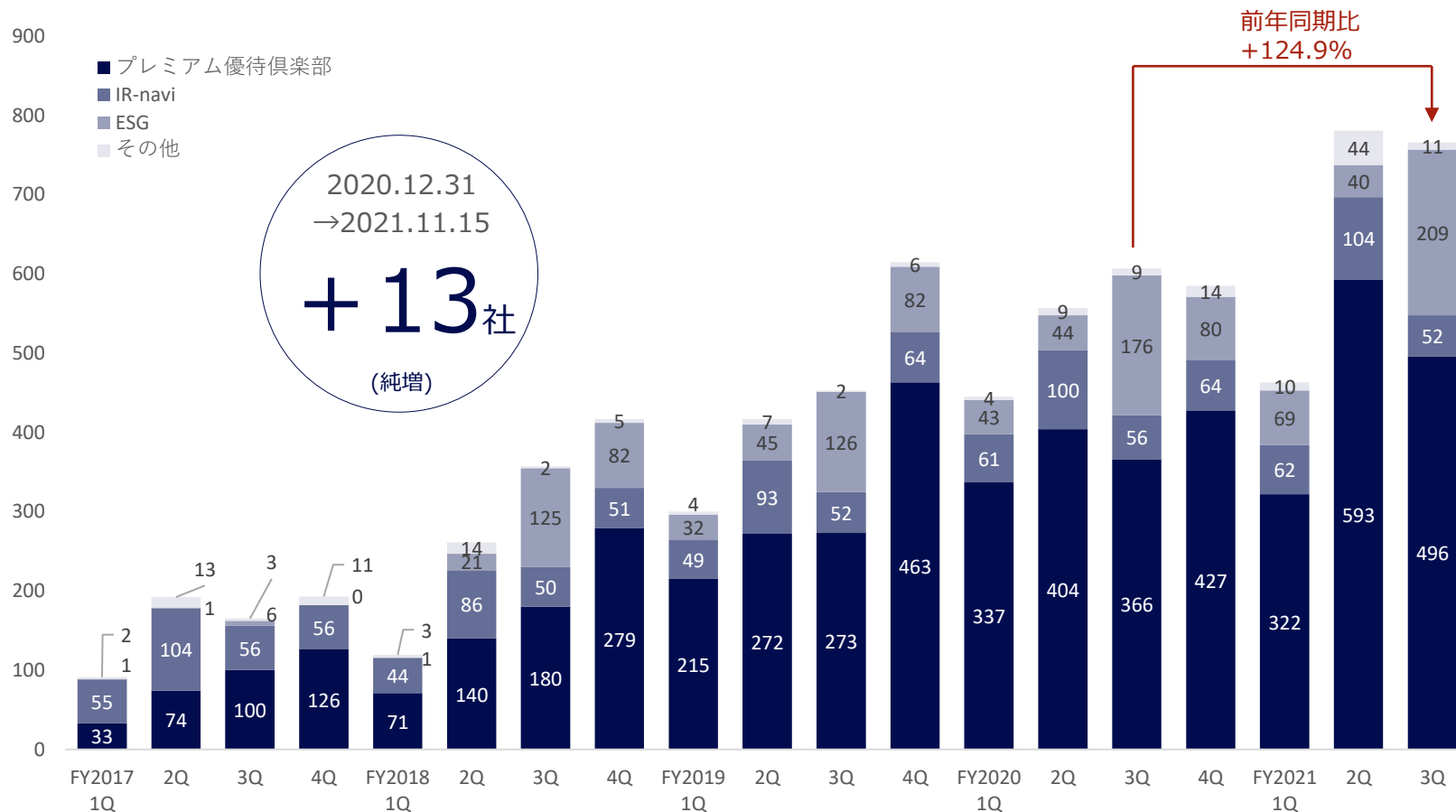
5年平均売上高成長率は58.36%（4Q/FY2020から連結決算へ移行） FY2016から5期連続増収増益を達成



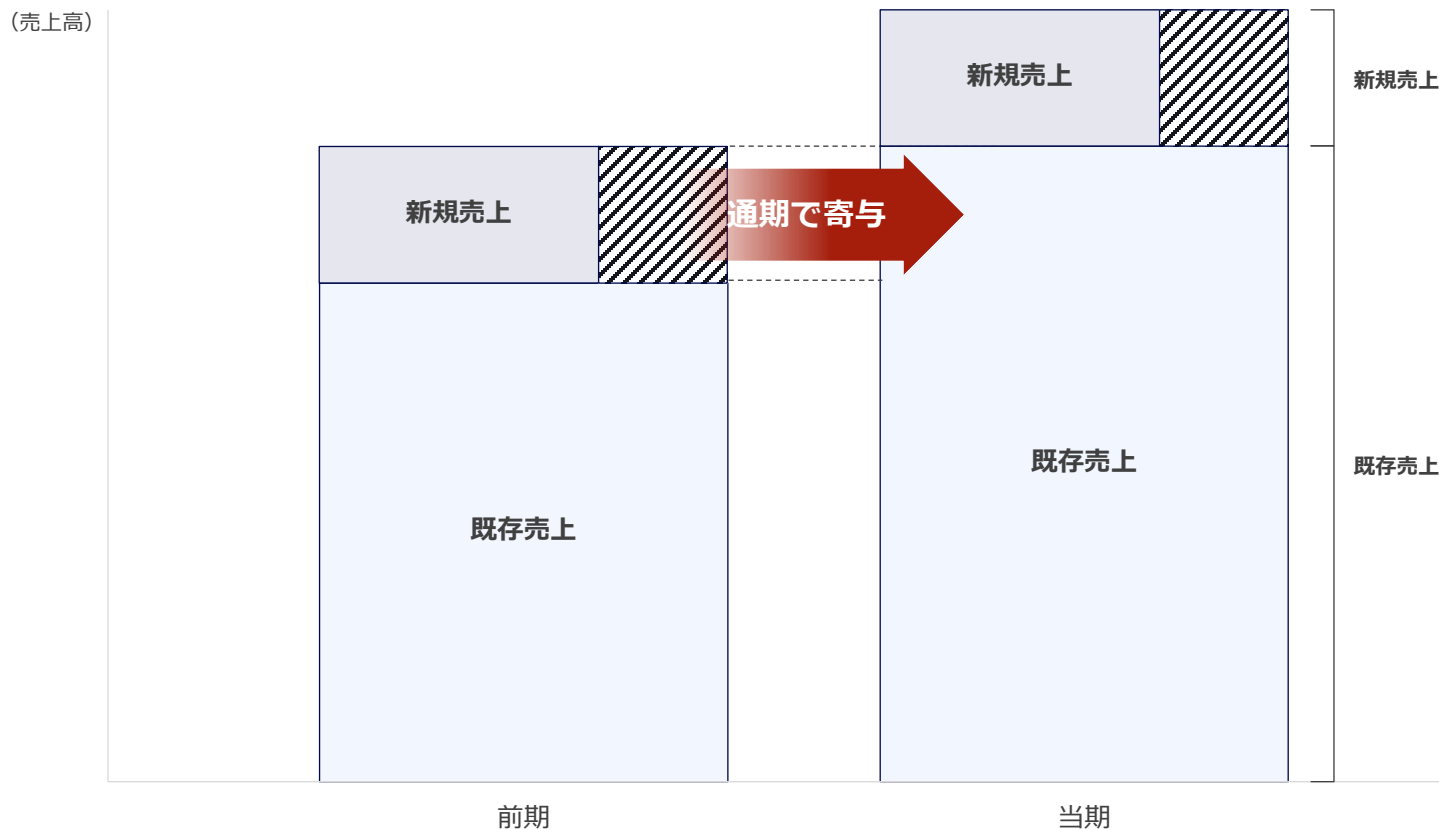
(注1) 2020年12月期第4四半期から連結決算に移行。

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

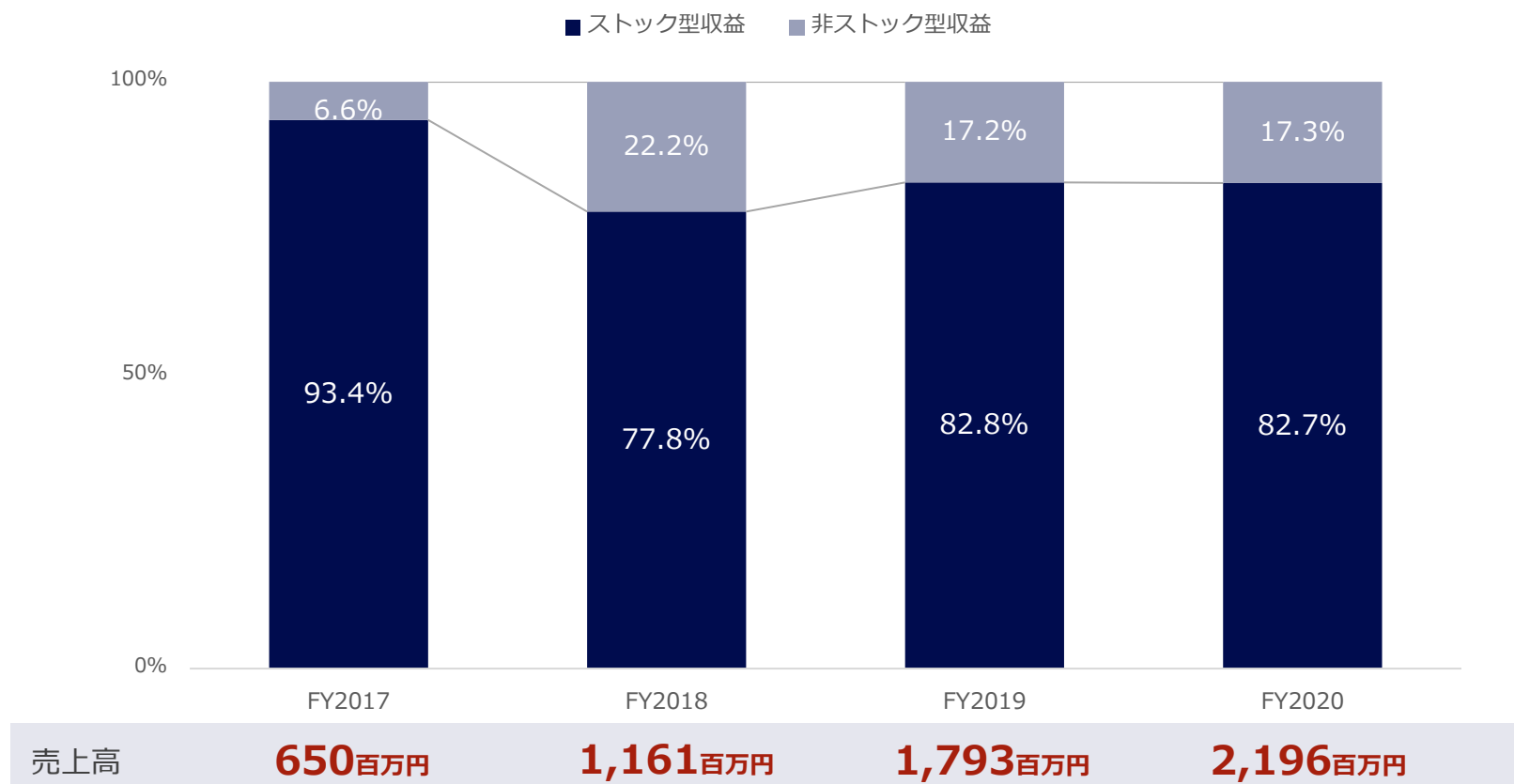
(金額単位：百万円)



前期の期中で契約したシステム及びポイント利用料は、
当期において1年分通期で計上



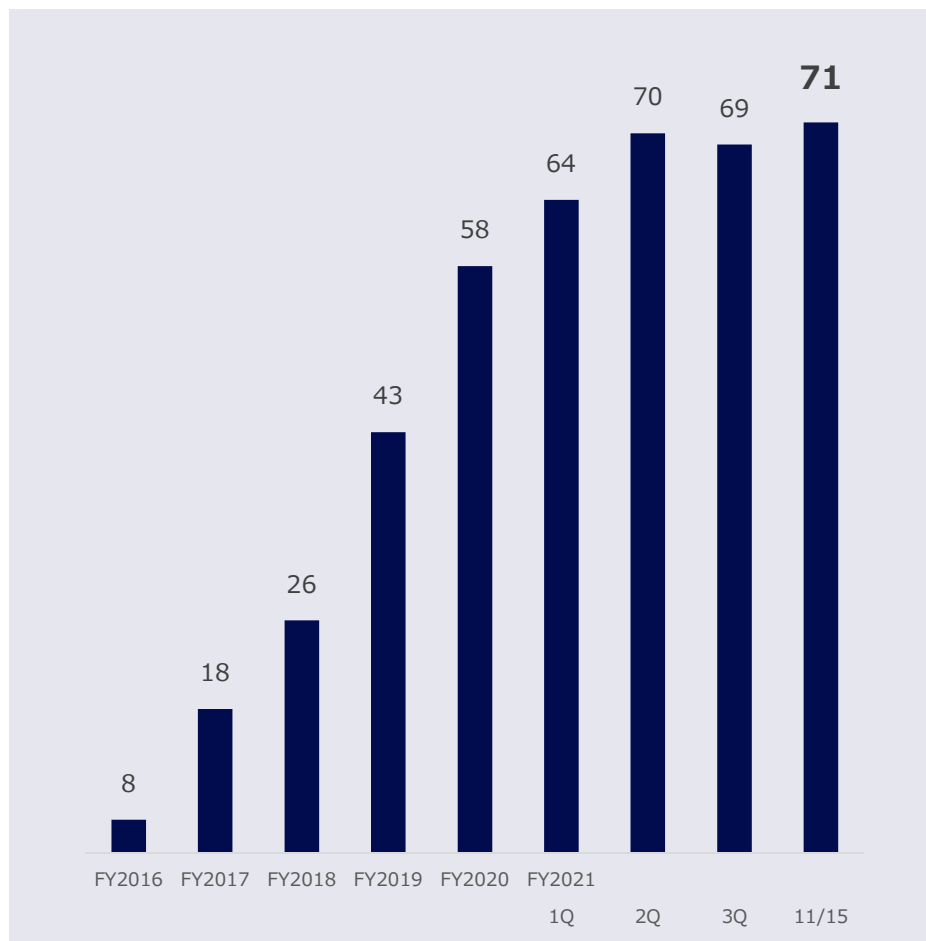
FY2018はアレックスネットの吸収合併効果で非ストック比率が上昇するも、FY2019以降は、プレミアム優待倶楽部伸長を背景に80%以上の比率を確保



(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。

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



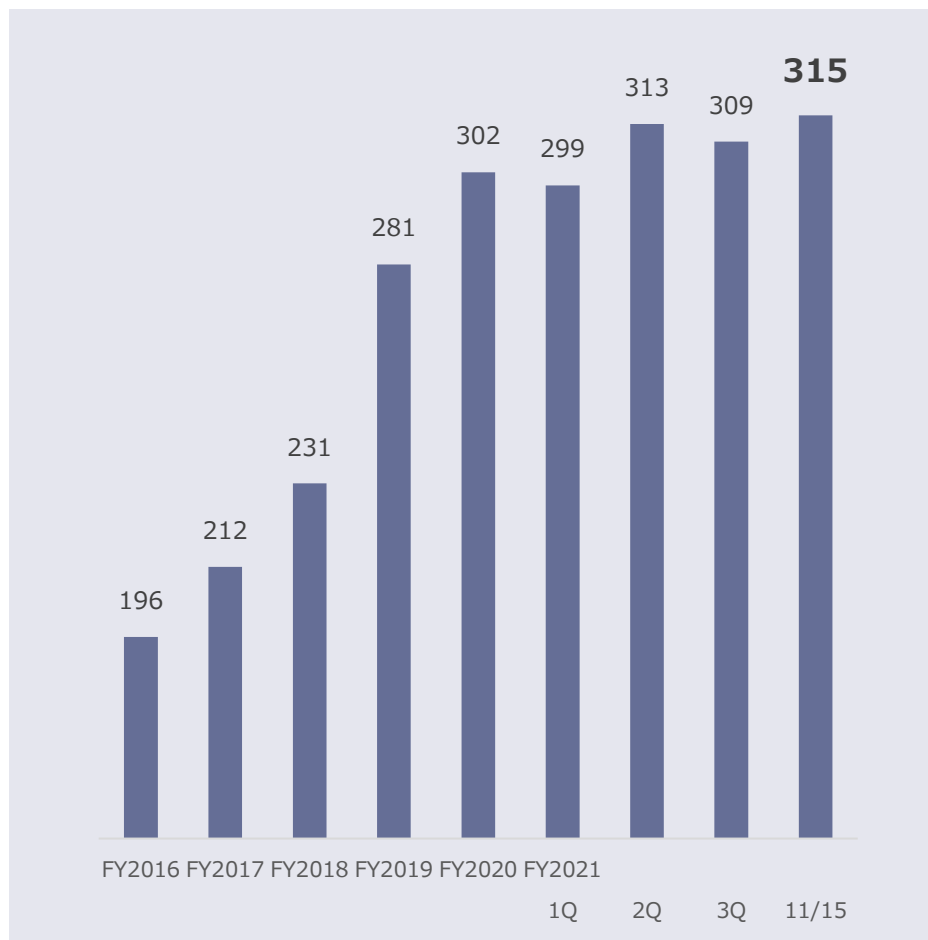
契約済み顧客数

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。**



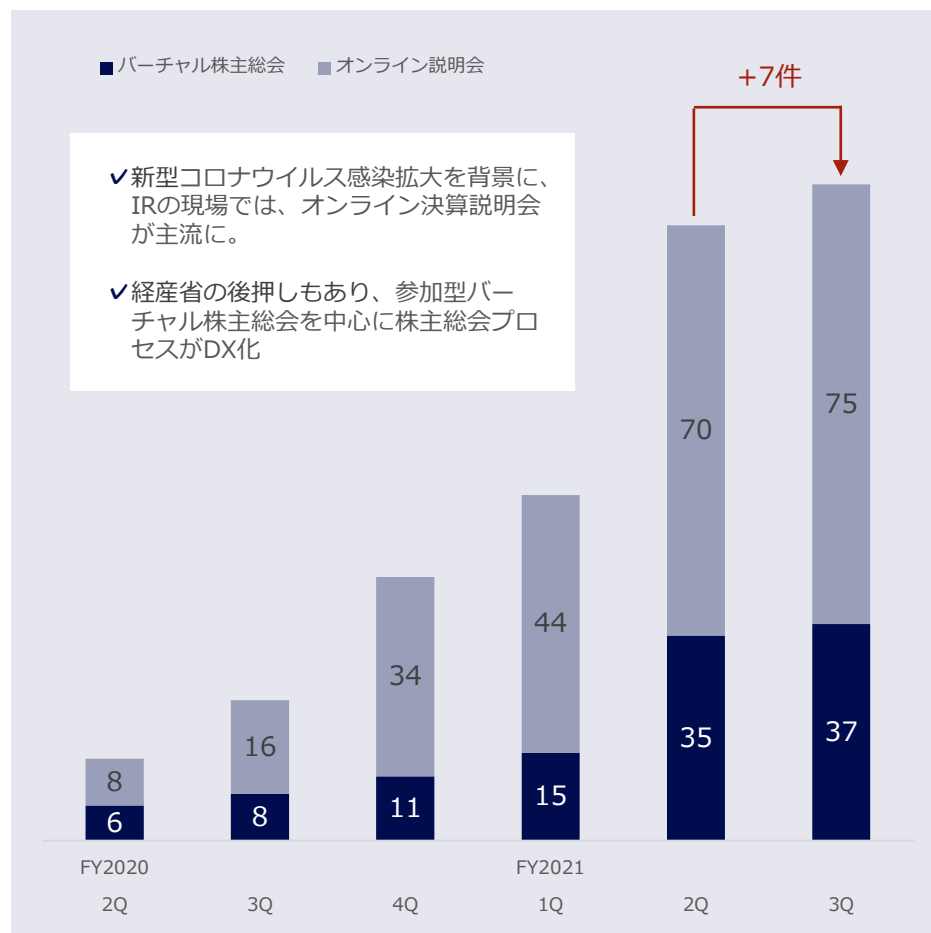
契約済み顧客数

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。



4. 成長戦略

「プレミアム優待倶楽部」での自力成長

新型コロナウイルスの感染収束化に伴い、企業業績も回復基調で、優待制度導入企業も復調傾向

株主管理のDX化推進 ニーズの汲み取り

味の素、日清食品HDを筆頭に、大企業の株主管理のDX化、株主との対話強化ニーズを汲み取る。



東証市場再編を契機としたクロスセルの強化

市場再編に伴い、企業価値拡大、流動性向上、ガバナンス強化等を背景に、IR・ESGのニーズが急拡大

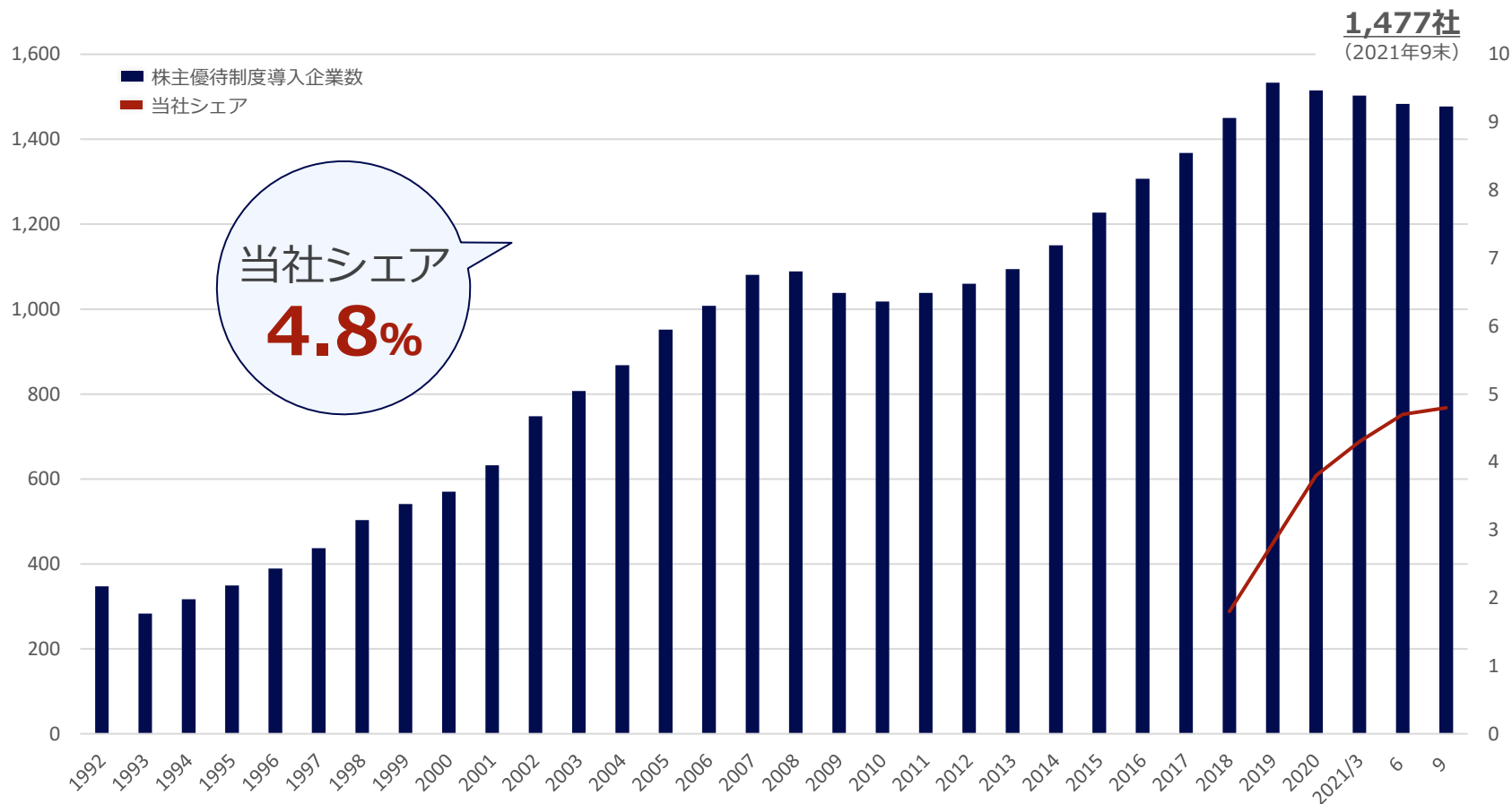
バーチャル株主総会・オンライン 決算説明会のシェア拡大

新しい株主総会の開催手法として、オンラインが定着化更なるシェア拡大を目指す。

コロナ禍で優待制度を廃止する企業も出たが、依然として優待制度を設置している企業も多く、当社シェアは2018年から拡大中。

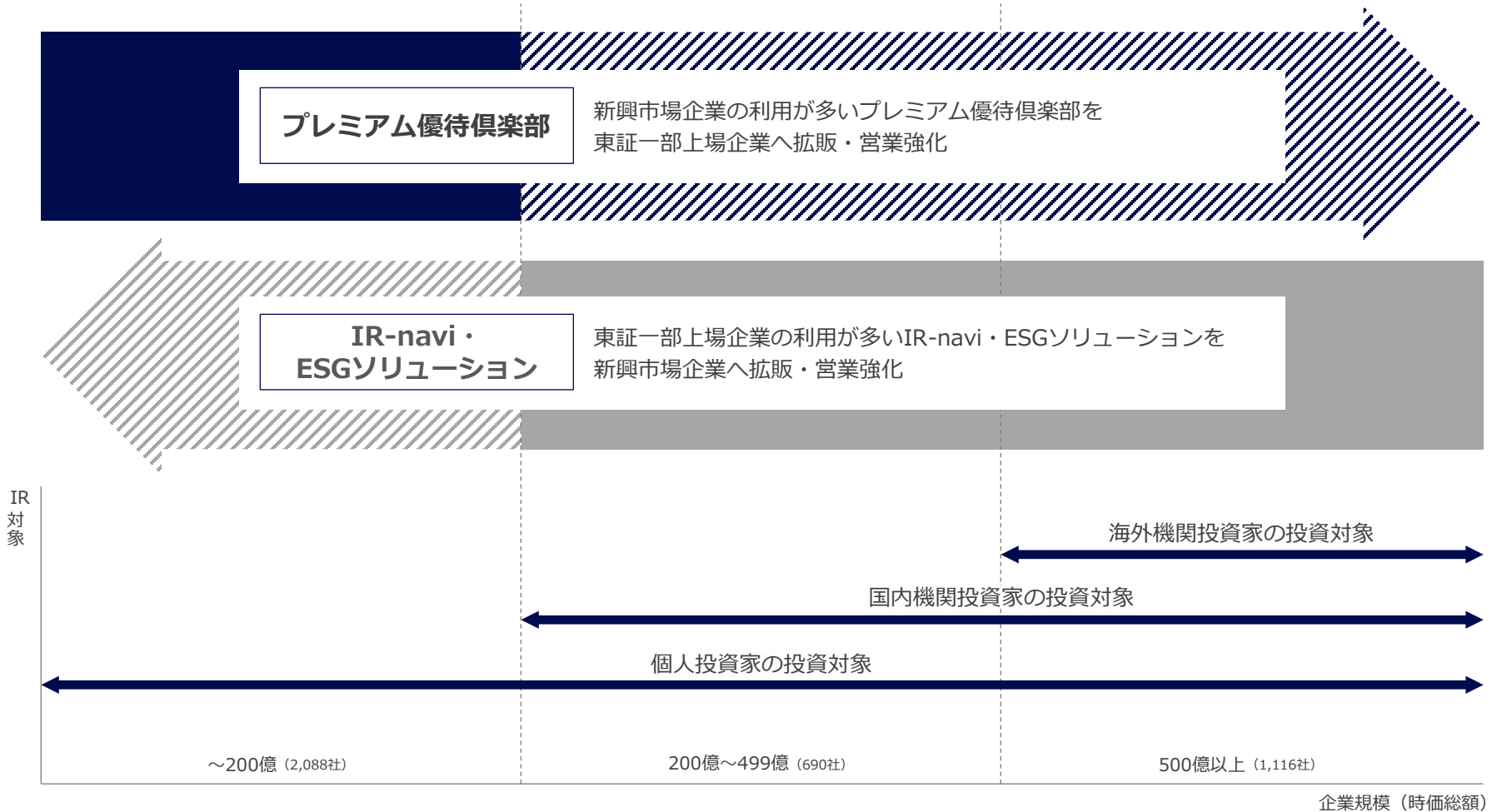
(表示単位：社)

(表示単位：%)



(出所) 当社調べ

プレミアム優待倶楽部は、株式上場を機に 時価総額500億円以上の大企業群にも拡販を計画



※Quick Astra Managerより当社作成。 上市企業社数は2021年11月末日時点。東京証券取引所以外の地方証券取引所上市企業も含む。

今後予定される会社法改正を機に、 招集通知の電子提供、電子議決権に対する需要拡大を期待

- 事業報告書、招集通知等の法定書類の発送、印刷にかかる総コストは500億円程度 (当社調べ)

	プレミアム優待倶楽部〈デジタル〉	従来サービス〈アナログ〉
電子版法定書類	○	×
電子議決権行使	○	×
電子アンケート	○	×
株主プロフィールの分析	○	△
株主とのコミュニケーション	○	×
コスト削減	郵便代金がかからない	毎年、郵便代金がかかる (500~1,000円/通)

※事業報告書、招集通知等の法定書類の発送、印刷にかかる総コストは、郵送料金、各信託銀行の損益計算書より当社試算。

※法定書類の印刷及び郵送要する費用を招集通知等の法定書類1通につき500~1,000円要するとした場合の金額に各上場会社の個人株主数を単純に合算した人数5,981万人を掛け合わせる方法で試算。

両社の経営リソースを最大限に活用し、 株主優待の利便性向上と新たな収益モデル創出を目指す



シナジー

15万人以上の株主会員

150種類以上の特典交換先

プレミアム優待倶楽部PORTALの
会員増加・メディア化

年収1,000万円以上の会員が20%

300万人超の会員

ポイント連携による
株主優待の利便性向上

5,500点以上の株主優待商品



共通ポイント交換サービス



300万人超の会員基盤を
活用したプロモーション

WILLSCoinによる
株主優待ポイントの合算

SNSによるプロモーション

富裕層マーケティング

株主ポストを通じた
株主とのコミュニケーション

広告商品の開発

FY2022にプレミアム優待倶楽部・IR-naviともに機能強化を予定 IR-naviは、機関投資家向け機能追加によるキャッシュポイント創出を計画

■開発の骨子

1

海外版のIR-naviシステムの公開

2

上場企業と機関投資家のマッチング機能の強化
(IRカレンダー機能の充実)

3

UI/UXの改善
機関投資家プロフィールの充実



5. リスク情報

リスク項目	リスク概要	発生可能性 ／時期	影響度	影響内容	対応方針
競争環境の激化	当社の属する業界は許認可等がなく、参入障壁が低い。	低／中期的	中	競争環境が激化した場合には、当社の競争優位性が薄れ、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある。	投資家マーケティングツールの提供では多くの実績を有しており、既存サービスの品質及び利便性向上を目的としたシステム改修を継続して実施。
業績変動	「プレミアム優待倶楽部」に係る売上高は、株主優待ポイントを商品に交換し、商品が発送されたタイミングで、交換された株主優待ポイントを売上計上しており、顧客企業の決算月や株主数、ポイント交換の時期や割合等の要因によって変動する。	中／短期的	中	株主優待ポイントの商品等の交換が特定の時期に集中し、業績が特定の四半期や事業年度に偏る可能性がある。	持続的な成長及び業績の平準化を企図し、新規顧客の開拓を継続的に実施。
システム障害	当社提供サービスは、インターネット通信網に依存しており、自然災害や事故、予期せぬ事象によるサーバーダウン等でサービスが停止する可能性がある。	低／中長期的	大	自然災害や事故によりインターネット通信網が遮断された場合には、サービスの提供が困難となる。また、想定外の急激なアクセスの増加等による一時的な過負荷や重大なバグ、その他予期せぬ事象によるサーバーダウン等でサービスが停止する可能性がある。	外部のデータセンターにてサーバーをクラウド上で分散管理することによりバックアップ及び可及的速やかな復旧が可能な体制を構築するとともに、システム障害の発生防止のために、システムの冗長化、負荷分散装置の装着、不正アクセス対策、脆弱性調査等を実施。
個人情報・機密情報の管理	顧客企業の未公表の重要事実を知り得る立場にあり法令等違反行為や機密情報の漏洩が起きた場合には、顧客等からの信用を失うことによる取引関係の悪化や訴訟等が発生する可能性がある。	低／中長期的	大	法令等違反行為や機密情報の漏洩が起きた場合には、顧客等からの信用を失うことによる取引関係の悪化や訴訟等が発生する可能性があり、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある。	Pマークの取得、ISMS認証取得。個人情報の閲覧・管理は仮想環境上で行うなど業務フローの厳格化を実施。
子会社業績	連結子会社である株式会社ネットマイルは、新型コロナウイルスの影響により取引先の業績が悪化し、継続的に営業損失を計上しており、債務超過の状態にある。	中／短期的	中	同社の業績の悪化が継続した場合は、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	債務超過の状態を解消すべく、事業計画を策定し、財務状態及び経営成績の健全化を企図。

(注) 本資料に記載された事業のリスク以外の情報については、有価証券報告書記載の「事業のリスク」も併せてご参照ください。

- 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。
- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2022年12月期通期決算発表時を目的に行います。

