

#式会社ウィルズ FY2022/1Q 決算説明資料

FY2022/10 エグゼクティブ・サマリー

- 1 個別売上高518百万円、前年同期比111.9%/期初計画比104.4%
 - ・新収益認識基準適用で広告事業売上が目減り。コロナ禍による広告市況悪化の影響を受けつつも、連結売上高618百万円は、期初計画を超過(計画比108.8%)。
 - ・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84百万円、前年同期比98.4%/期初計画比138.9%
 - ·連結営業利益67百万円、前年同期比103.2%/期初計画比143.6%。
 - ・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進行中。
- 3 プレミアム優待倶楽部の契約社数は74社へ
 - ・コロナ禍による業績懸念先の優待廃止影響は今期も続く見通し。
 - ・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3社を確保。
- 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132.5%の成長を実現。

1. FY2022/1Q 決算概要

FY2022/1Q 業績サマリー



個別では、前年同期比111.9%、計画比104.4%と増収を達成。 連結では、新収益基準適用で売上高が目減りするも、のれんをこなし、 連結営業利益は前年同期比103.2%、計画比143.6%で着地。

	FY2021	(実績)	FY2022									
	個別	連結	個別記	十画	連結	十画			1Q)	 実績		
(金額単位:百万円)	1Q	1Q	1Q	通期	1Q	通期	個別	前年同期比	計画比	連結	前年同期比	計画比
売上高	463	650	496	3,076	568	3,390	518	111.9%	104.4%	618	95.1%	108.8%
売上原価	236	376	275	1,785	298	1,887	272	115.3%	98.8%	327	86.9%	109.7%
売上総利益	227	273	221	1,291	270	1,502	246	108.4%	111.2%	291	106.4%	107.8%
販売費及び一般管理費	141	208	160	673	223	922	162	114.4%	100.8%	224	107.4%	100.3%
営業利益	85	65	60	618	46	580	84	98.4%	138.9%	67	103.2%	143.6%
(営業利益率)	18.4%	10.0%	12.2%	20.0%	8.2%	17.1%	16.2%	_	_	10.8%	_	_
経常利益	86	64	60	617	45	575	83	97.4%	138.9%	66	103.1%	144.7%
親会社帰属当期純利益	59	37	42	430	27	389	57	96.3%	136.7%	39	105.2%	144.5%

(注1) 小数点第二位以下切り捨て。以下同じ。

FY2022/1Q 報告セグメント別売上高・利益



連結では、のれん償却、内部取引消去により利益縮小。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

FY2022.1Q FY2022 (連結実績) (通期計画) (金額単位:百万円) 売上高 3,390 618 売上原価 1,887 327 売上総利益 1,502 291 販売費及び一般管理費 922 224 営業利益 580 67 (営業利益率) 17.1% 10.8% 経常利益 575 66 親会社帰属当期純利益 389 39

■報告セグメント別内訳

	報告セク			
(金額単位:百万円)	株主管理プラット フォーム事業	広告事業	調整額	
売上高	522	100	A 3	
L外部顧客への売上	520	98	_	
Lセグメント間	2	1	A 3	
セグメント利益	79	▲ 12	0	

- ✔株主管理のDX二ーズを背景に、プレミアム優待倶楽部、及び オンライン決算説明会運営支援に係る売上高が増加。
- ✔新収益認識基準適用で、Web広告代理店及びアドバタイジングゲームに係る売上高が目減り。

(注1) 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。

FY2022/1Q 通期計画に対する業績進捗率(個別・連結)



連結売上は通期計画に対して18.2%進捗、1Q計画に対し108.8%の超過 連結営利は通期計画に対して11.5%進捗、1Q計画に対し143.6%の超過

■FY2022 通期計画に対する業績進捗率(個別)



■FY2022 通期計画に対する業績進捗率(連結)

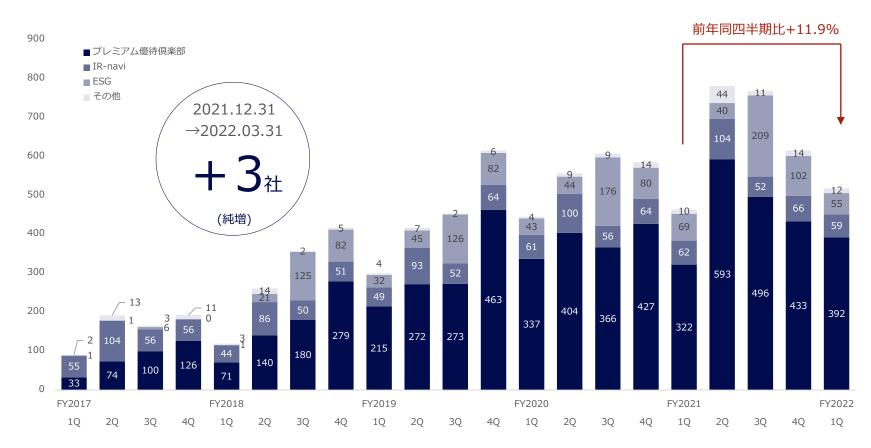


個別四半期サービス別売上高推移



プレミアム優待倶楽部は、顧客企業の業績悪化による解約影響を吸収し、 契約社数は前期末から3社純増(前年同期比21.4%成長)。 個別売上高は、前年同期比11.9%成長。

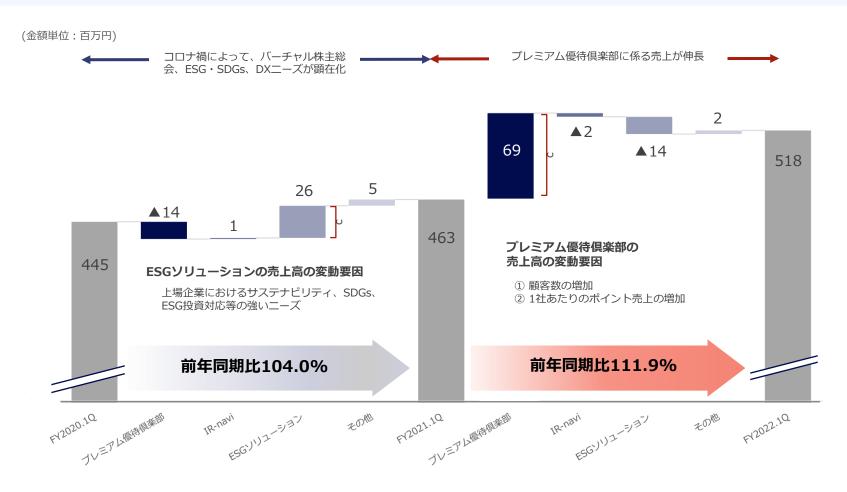
(金額単位:百万円)



個別売上高増減分析(前年同四半期比)



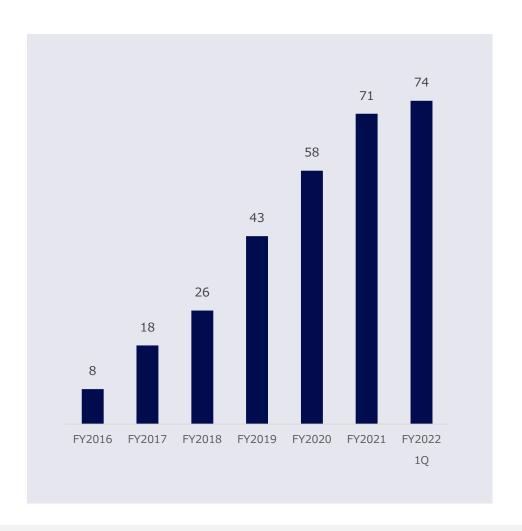
コロナ禍の解約影響を吸収し、プレミアム優待倶楽部は期初計画を超過、 バーチャル株主総会、ESG/SDGs、株主管理DXの新規二ーズを取り込み、 株主管理プラットフォーム事業全体としても増収で着地。



プレミアム優待倶楽部の顧客数推移



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3社の純増。

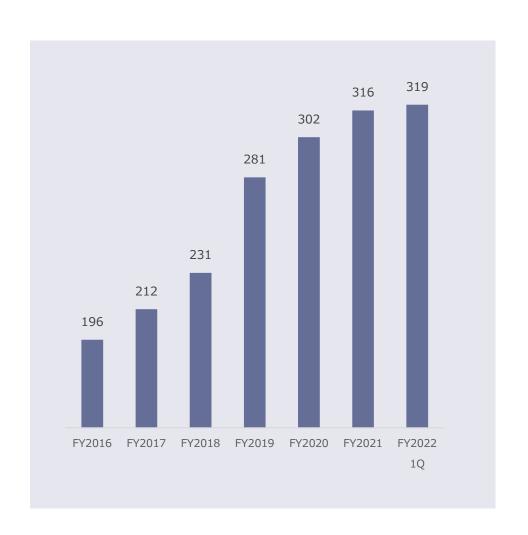




プレミアム優待倶楽部の顧客数は、契約締結済みの顧客数のみカウントしております。その為、新設、廃止を含めた適時開示済みの顧客数とは異なる場合があります。



IR-naviの顧客数は前期末から3社増加し、319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。



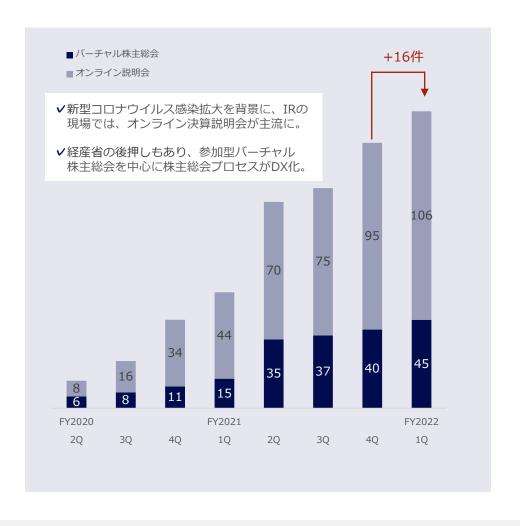


IR-naviの顧客数には、プレミアム優待倶楽部の顧客数が含まれております。IR-navi単体の顧客数は、245社です。

バーチャル株主総会/オンライン説明会の実施数推移(累計)



バーチャル株主総会/オンライン説明会ともに堅調推移。 説明会を中心に前期末から16件増加し累計合計151件へ。





(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。

FY2022/1Q 決算(連結貸借対照表)



総資産は前期末から285百万円減の2,363百万円、 純資産は前期末から78百万円減の1,259百万円へ。

(金額単位:百万円)	FY2021 (連結)	FY2022.1Q (連結)	前期末との 差額	主な要因
流動資産	1,929	1,560	▲ 368	-
現預金	1,642	1,267	▲ 374	短期借入金の返済による減少、長期借入金の返済、配当金支払、自己株式取得による減少
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	_	※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	0	-
無形固定資産	636	659	22	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	▲ 285	-
流動負債	1,222	1,023	▲ 199	-
買掛金	262	226	▲ 35	-
短期借入金	272	235	▲ 37	ネットマイル借入返済
1年以内返済長期借入金	26	26	_	-
未払法人税等	117	26	▲ 91	第1四半期分計上期間による減少
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	_	※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	▲ 7	長期借入金の返済
株主資本	1,337	1,258	▲ 78	利益剰余金の増加、自己株式取得による減少
純資産	1,338	1,259	▲ 78	_

(参考資料)新収益認識基準の適用



今期から「収益認識に関する会計基準」を適用。広告主からの収受代金から 仕入代金を控除した手数料を売上高に計上も、営業利益への影響なし。

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)
	プレミアム優待倶楽部	グロス計上		グロス計上 _(注)
株主管理プラットフォーム事業	IR-navi	グロス計上	. \	グロス計上
派工日在ノブグーンバーム学来	ESGソリューション	G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	-	グロス計上
MUTA	Web広告代理店及びア ドバタイジングゲーム	グロス計上		ネット計上

⁽注) 一部、ネット計上の取引が含まれます。

2. 事業ハイライト



資本業務提携先であるミンカブ社と、株主への株主総会議案の 訴求等を目的にサービス連携を開始





本サービス連携の骨子

- 1 「kabutan(株探)」各銘柄ページに株主総会議案の訴求を目的とした期間限定の特別誘導枠を設置
- 2 当社がバーチャル株主総会支援を行う顧客に対して、特別誘導枠を開放

本業務提携の背景

バーチャル株主総会を株主との実質的対話、リレーション構築の手段と考える企業の増加

- ・現在は、株主が議案の趣旨を把握するのは、招集通知書に限られ、会社側の意図を正確に伝える場が不足
- ・バーチャル株主総会への参加者(出席者)を増やすことで、より多くの株主とリレーションを構築

ディスクレーマー:本資料の取り扱いについて



- 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。

