

株式会社ウィルズ

FY2022/2Q 決算説明資料

2022/8/15



1. エグゼクティブ・サマリー

FY2022/2Q エグゼクティブ・サマリー

1 連結売上高1,740百万円、前年同期比106.5%/期初計画比121.2%

- ・個別売上高は、プレミアム優待倶楽部のポイント売上増加に伴い、顧客単価が上昇したことで、1,532百万円と前年同期比123.0%、期初計画比118.9%の増収。
- ・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 連結営業利益379百万円、前年同期比128.9%/期初計画比162.3%

- ・個別営業利益411百万円（前年同期比134.1%/期初計画比159.2%）
- ・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76社へ

- ・コロナ禍による業績懸念先の株主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5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112.5%の成長を実現。



2. FY2022/2Q 決算概要

**連結売上高は新収益基準適用を吸収し前年同期比106.5%、計画比121.2%
 (個別売上高は、前年同期比123.0%、計画比118.9%の増収)
 連結営業利益は、前年同期比128.9%、計画比162.3%の増益
 (個別営業利益は、前年同期比134.1%、計画比159.2%の増益)**

(金額単位：百万円)	FY2021				FY2021				FY2022					
	個別実績		連結実績		個別計画		連結計画		2Q実績					
	2Q	通期	2Q	通期	2Q	通期	2Q	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	1,245	2,629	1,633	3,378	1,288	3,076	1,435	3,390	1,532	123.0%	118.9%	1,740	106.5%	121.2%
売上原価	637	1,403	909	1,931	699	1,785	746	1,887	796	124.9%	113.7%	911	100.1%	122.1%
売上総利益	608	1,226	723	1,446	588	1,291	689	1,502	736	121.0%	125.1%	829	114.5%	120.2%
販売費及び一般管理費	301	670	428	924	330	673	455	922	325	107.7%	98.4%	449	104.6%	98.5%
営業利益	306	556	294	522	258	618	234	580	411	134.1%	159.2%	379	128.9%	162.3%
(営業利益率)	24.6%	21.1%	18.0%	15.4%	20.0%	20.0%	16.2%	17.1%	26.8%	—	—	21.8%	—	—
経常利益	307	559	292	520	257	617	231	575	410	133.5%	159.2%	377	129.0%	162.8%
親会社帰属当期純利益	213	389	198	349	179	430	153	389	277	129.5%	154.1%	243	122.6%	158.5%

(注1) 小数点第二位以下切り捨て。以下同じ。

**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

(金額単位：百万円)	FY2022 (通期計画)	FY2022.2Q (連結実績)
売上高	3,390	1,740
売上原価	1,887	911
売上総利益	1,502	829
販売費及び一般管理費	922	449
営業利益	580	379
(営業利益率)	17.1%	21.8%
経常利益	575	377
親会社帰属当期純利益	389	243

■ 報告セグメント別内訳

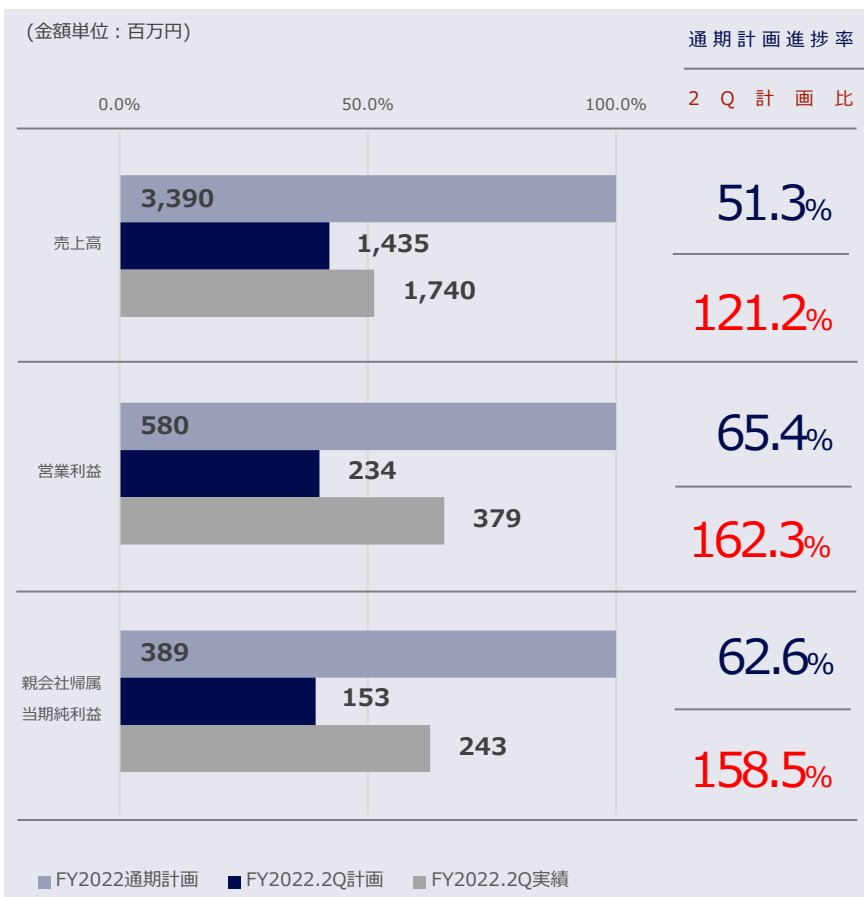
(金額単位：百万円)	報告セグメント		調整額
	株主管理プラットフォーム事業	広告事業	
売上高	1,528	222	▲ 9
└外部顧客への売上	1,521	218	—
└セグメント間	6	3	▲ 9
セグメント利益	389	▲ 9	0

- ✓ 株主管理のDXニーズを背景に、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。

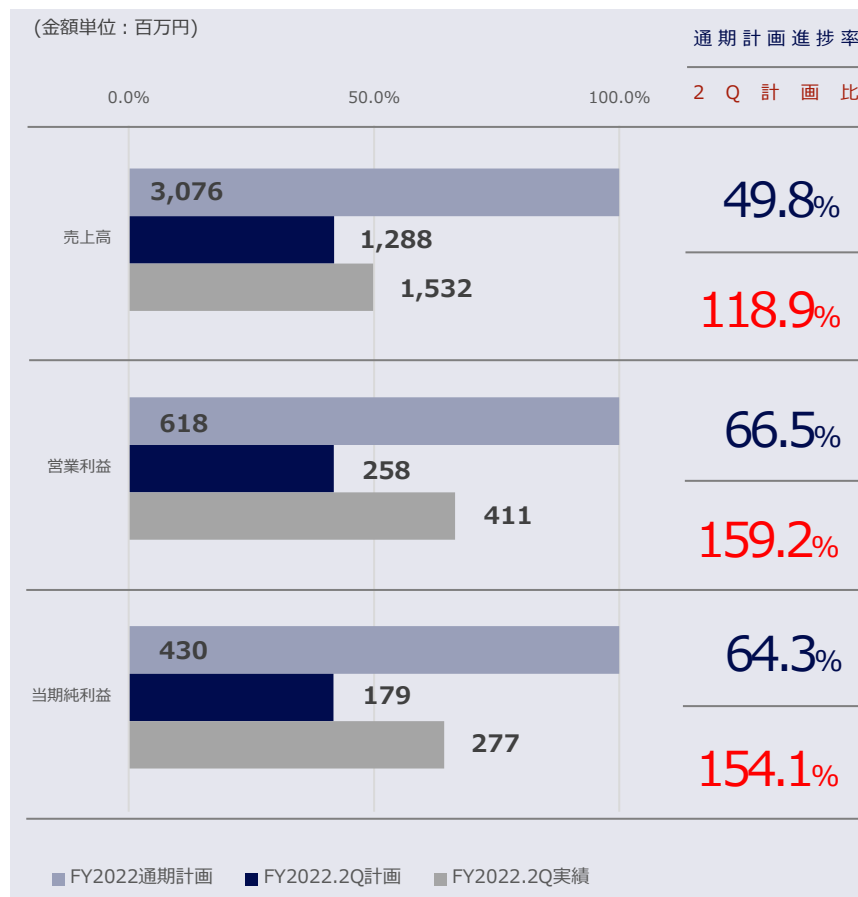
(注1) セグメント利益は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整。

連結売上高は、通期計画に対し51.3%、2Q計画に対し121.2%の超過達成。
連結営業利益は、通期計画に対し65.4%、2Q計画に対し162.3%の超過達成。

■ FY2022 通期計画に対する業績進捗率（連結）



■ FY2022 通期計画に対する業績進捗率（個別）



**総資産は、前期末から252百万円増の2,901百万円、
純資産は、前期末から104百万円増の1,442百万円へ。**

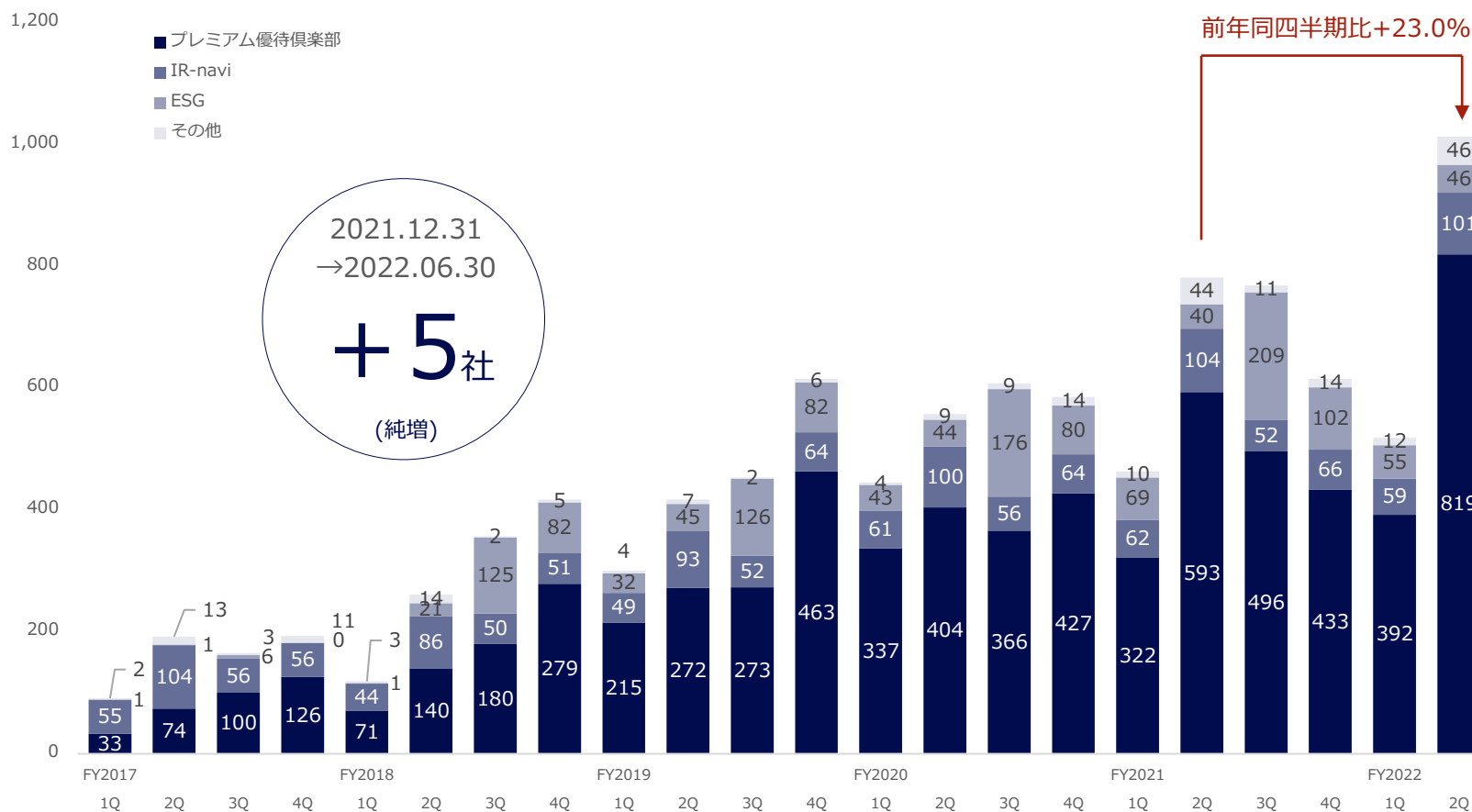
(金額単位：百万円)	FY2021 (連結)	FY2022.1Q (連結)	FY2022.2Q (連結)	前期末との 差額	主な要因
流動資産	1,929	1,560	2,062	132	—
現金及び預金	1,642	1,267	1,596	▲ 46	短期借入金の返済による減少、長期借入金の返済、配当金支払、自己株式取得による減少
受取手形及び売掛金	256	—	—	—	※収益認識基準の変更に伴い勘定科目を変更しております。
受取手形、売掛金及び契約資産	—	260	411	—	※収益認識基準の変更に伴い勘定科目を変更しております。
有形固定資産	13	14	14	0	—
無形固定資産	636	659	682	45	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	252	—
流動負債	1,222	1,023	1,384	161	—
買掛金	262	226	433	171	債務義務の増加
短期借入金	272	235	243	▲ 29	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	—	—
未払法人税等	117	26	133	16	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	351	—	※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	▲ 14	長期借入金の返済
株主資本	1,337	1,258	1,442	104	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	1,442	104	—

営業CFはキャッシュ創出力の拡大に伴い306百万円のプラス、 投資CFは、170百万円のマイナスも、FCFは135百万円のプラス。

(金額単位：百万円)	FY2021 2Q (連結)	FY2021 (連結)	FY2022 2Q (連結)	備考
営業活動によるキャッシュフロー	131	536	306	税引前四半期純損益(377)、減価償却費(37)、のれん(11)、貸倒引当金の増減額(1) ポイント引当金の増加額(▲1)、支払利息(2)、売上債権の増減額(▲158)、棚卸資産の増減額(▲21)、仕入債務の増減額(173)、未払金の増減額(▲24)、前受金の増減額(61)、未払消費税等の増減額(▲7)、その他(▲33)、利息の支払額(▲2)、法人税等の支払額(▲109)
投資活動によるキャッシュフロー	▲ 64	▲ 194	▲ 170	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(▲1)、無形固定資産の取得による支出(▲96)、出資金の払込による支出(▲12)、敷金及び保証金の差入による支出(▲80)
フリーキャッシュフロー	66	341	135	—
財務活動によるキャッシュフロー	78	164	▲ 182	短期借入金の純増減(▲29)、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(9)、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	144	506	▲ 46	—
現金及び現金同等物の期首残高	1,135	1,135	1,642	—
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,280	1,642	1,596	—

個別売上高は、前年同四半期比23.0%成長。
プレミアム優待倶楽部は、前年同四半期比32.2%成長。
バーチャル株主総会、ESG/SDGsについても
株主管理プラットフォーム事業全体として増収で着地。

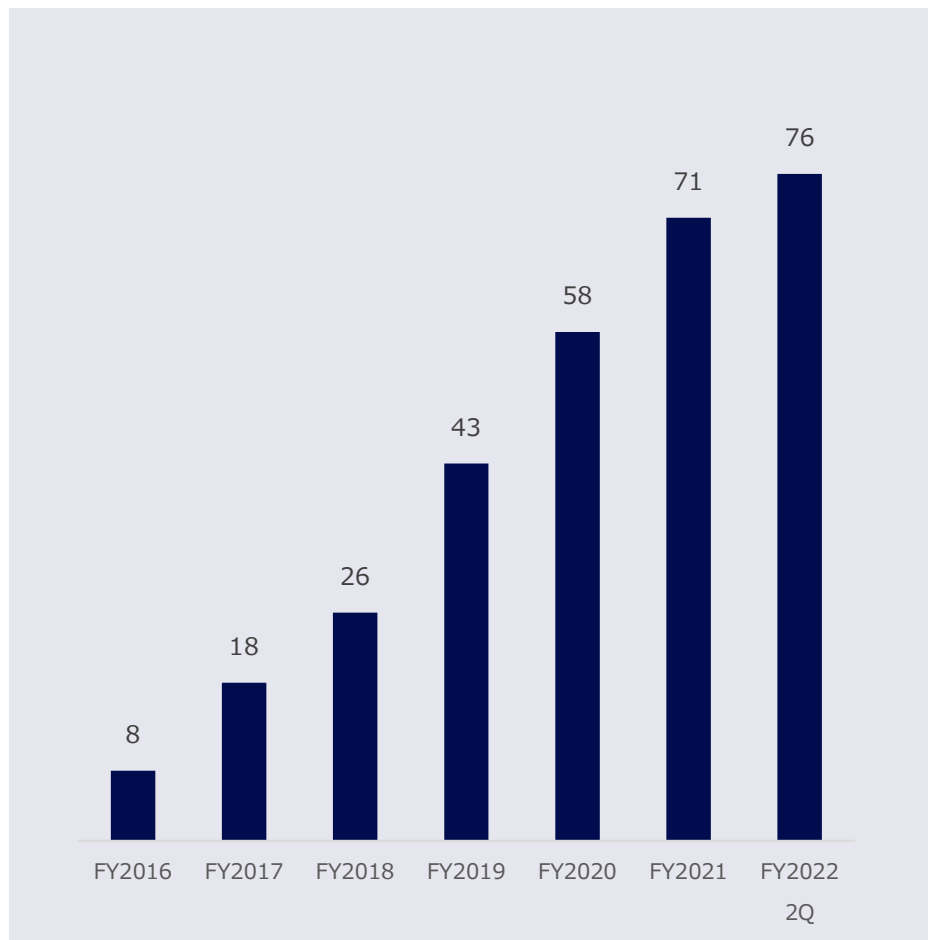
(金額単位：百万円)



2021.12.31
 →2022.06.30
+5社
 (純増)

前年同四半期比+23.0%

業績懸念先企業の解約の一方、株主管理DX、及び流動性創出の需要も強く
契約社数は前期末から5社の純増。



契約済み顧客数

76社

(注) 2022年6月30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3社増加し、319社へ。
サービス強化に向けた大規模なシステム改修が間もなく完了予定。**



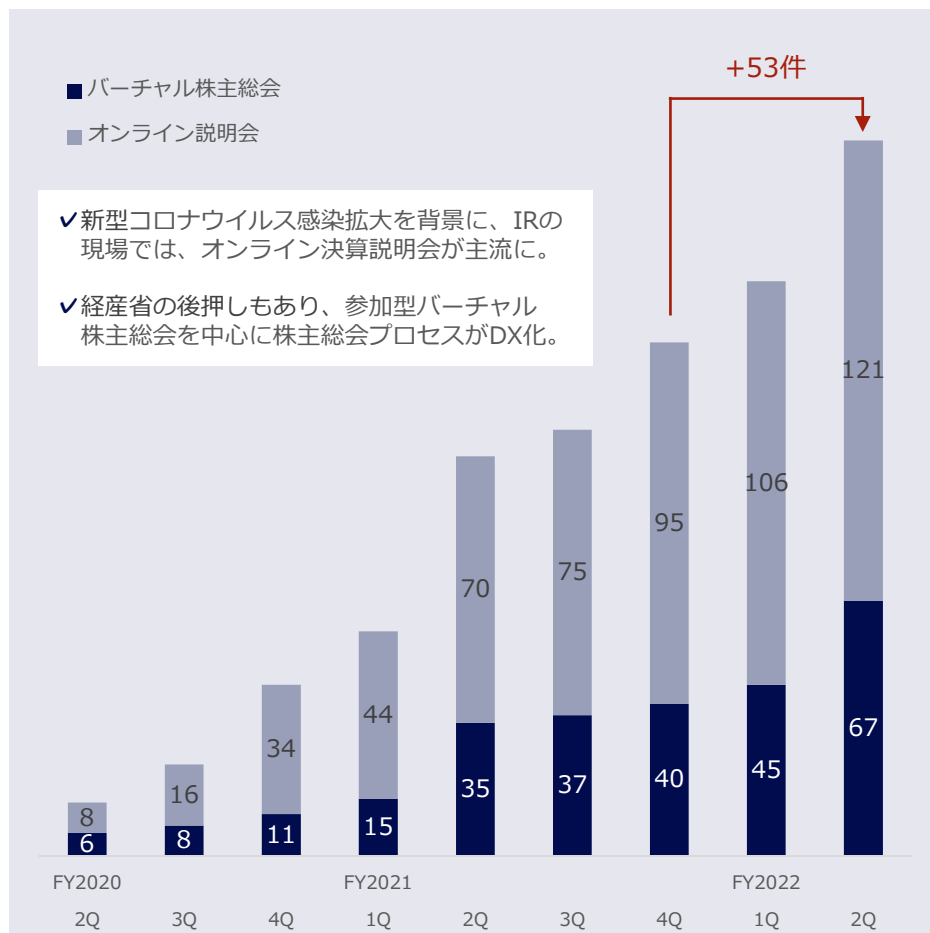
契約済み顧客数

319社

(注) 2022年6月30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、243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。
説明会を中心に前期末から53件増加し累計合計188件へ。**



実施数（累計）

188 件

（注）2022年6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。



3. 事業ハイライト

グローバルな機関投資家との強固なネットワークを有するアストリス社と 包括的なファイナンシャルアドバイザー業務領域で提携強化



本業務提携の骨子

1

豊富な海外機関投資家へのアクセスをベースに戦略的な株主構成最適化の支援、株式資本市場に関する包括的なアドバイス

2

M&AにおけるESGファクターの検証業務、アドバイザー業務における連携

3

両社間における人的交流の推進

本業務提携の背景

東証市場再編を契機とした流動性ソリューションの需要、M&A領域でのESGファクターの重要性

- ・主に東証プライム市場に上場する企業の株主構成の最適化を通じた長期的かつ持続的な企業価値の向上策支援
- ・アストリス社の海外機関投資家を中心とした優良な機関投資家との強固なネットワーク
- ・M&AプロセスにおけるESGファクターの活用と、M&A後の統合ストーリー策定による投資家との対話促進



4. 株主還元

期末配当予想を1株あたり3円50銭から「7円00銭」に修正（連続増配）。
 堅調な財務基盤を鑑み、株主優待を拡充、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）

2022年12月期
 期末配当予想

連続増配

3円50銭 ▶ 7円00銭

■ 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	6,000	6,000
800～ 899株	7,000	7,000
900～ 999株	10,000	10,000
1,000～ 1,999株	12,000	12,000
2,000～ 2,999株	25,000	30,000
3,000～ 3,999株	60,000	60,000
4,000～ 9,999株	60,000	60,000
10,000～99,999株	80,000	80,000
100,000株以上	100,000	100,000

1.2倍

(注) 株主優待制度の変更内容等の詳細については、別途開示した2022年8月15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。

