

株式会社ウィルズ

FY2023/2Q 決算説明資料

2023/8/14

# FY2023/2Q エグゼクティブ・サマリー

## 1 連結売上高2,054百万円は、前期比118.1%/期初計画比112.7%

- ・単独売上高は、プレミアム優待倶楽部のポイント売上増加、及び顧客単価が増加したことで、1,754百万円と前期比114.5%、期初計画比110.3%の増収
- ・企業の株主管理DXニーズ、ESG/SDGsのコンサルティングのニーズを汲み取り、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496百万円は、前期比130.7%/期初計画比154.3%

- ・単独営業利益は、プレミアム優待倶楽部の伸長による売上総利益の増加により、システム開発等を吸収し、前期比で120.3%の494百万円（期初計画比144.7%）の増益。

## 3 プレミアム優待倶楽部の契約社数は87社へ

- ・TOB等による上場廃止、優待制度の目的達成による優待廃止の傾向はあったものの、東証の市場再編に伴う流動性の改善需要が強くなり、契約社数は7社の純増。
- ・株主管理のDX化ニーズが引き続き強く、大手食品会社を筆頭に大企業での採用も増加。

## 4 ESGソリューションは、前期比110.3%と大幅伸長

- ・上場企業におけるサステナビリティ、非財務情報の開示義務化を背景とした旺盛な需要により、統合報告書の企画制作案件が増加したことで、ESGソリューションは、前期比110.3%と大幅伸長。



# 1. FY2023/2Q 決算概要

**プレミアム優待倶楽部の伸長により、**  
**連結売上高は2,054百万円（前期比118.1%）単独売上高は1,754百万円（前期比114.5%）**  
**連結営業利益は496百万円（前期比130.7%）単独営業利益494百万円（前期比120.3%）**

(金額単位：百万円)	FY2022				FY2023				FY2023								
	単独		連結		単独計画		連結計画		単独		前期比		計画比		2Q実績		
	2Q	通期	2Q	通期	2Q	通期	2Q	通期	単独	前期比	計画比	連結	前期比	計画比	連結	前期比	計画比
売上高	1,532	3,402	1,740	3,816	1,591	3,548	1,823	4,049	<b>1,754</b>	114.5%	110.3%	<b>2,054</b>	118.1%	112.7%			
売上原価	796	1,858	911	2,095	844	1,951	967	2,226	<b>885</b>	111.2%	104.9%	<b>1,055</b>	115.8%	109.1%			
売上総利益	736	1,544	829	1,720	747	1,597	855	1,823	<b>869</b>	118.0%	116.3%	<b>998</b>	120.5%	116.7%			
販売費及び一般管理費	325	768	449	1,020	405	816	534	1,072	<b>374</b>	115.1%	92.3%	<b>502</b>	111.9%	94.1%			
営業利益	411	775	379	700	342	780	321	750	<b>494</b>	120.3%	144.7%	<b>496</b>	130.7%	154.3%			
(営業利益率)	26.8%	22.7%	21.8%	18.3%	21.4%	22.0%	17.6%	18.5%	<b>28.2%</b>	—	—	<b>24.2%</b>	—	—			
経常利益	410	773	377	693	341	779	318	745	<b>493</b>	120.2%	144.7%	<b>496</b>	131.5%	155.6%			
親会社帰属当期純利益	277	497	243	417	236	532	214	497	<b>335</b>	121.0%	141.7%	<b>337</b>	138.6%	157.7%			

## 株主管理プラットフォーム事業が大幅伸長の結果、連結営業利益は過去最高を更新 連結子会社は構造改革により黒字化

### ■ 連結損益計算書

(金額単位：百万円)	FY2023 (通期計画)	FY2023.2Q (連結実績)
売上高	4,049	<b>2,054</b>
売上原価	2,226	<b>1,055</b>
売上総利益	1,823	<b>998</b>
販売費及び一般管理費	1,072	<b>502</b>
営業利益	750	<b>496</b>
(営業利益率)	18.5%	<b>24.2%</b>
経常利益	745	<b>496</b>
親会社帰属当期純利益	497	<b>337</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	1,757	316	▲ 19
└外部顧客への売上	1,741	312	—
└セグメント間	15	3	▲ 19
セグメント利益	478	18	0

✓ 顧客企業の株主数増を背景にプレミアム優待倶楽部のポイント売上の増加、ESG・非財務情報開示の社会的需要による統合報告書の企画制作売上が大幅に伸長。

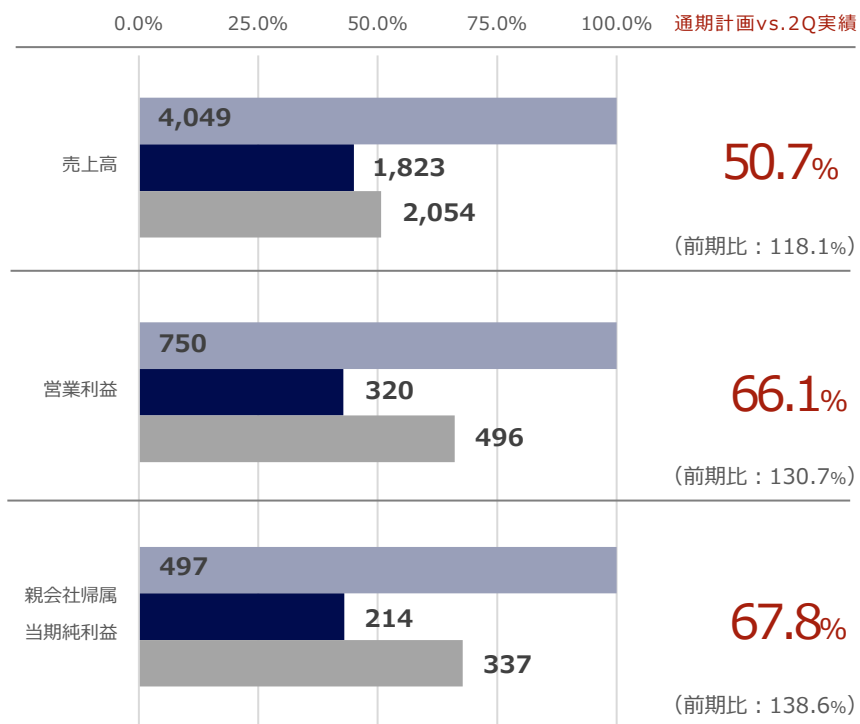
✓ 「自社媒体Web広告」がWebコンテンツ等の見直しを行い、Web検索からのアクセス数が増加したことで売上高が伸長。

## 連結売上高は、前期比118.1%の2桁成長

## 連結子会社の黒字化により、連結営業利益は前期比130.7%の大幅増益

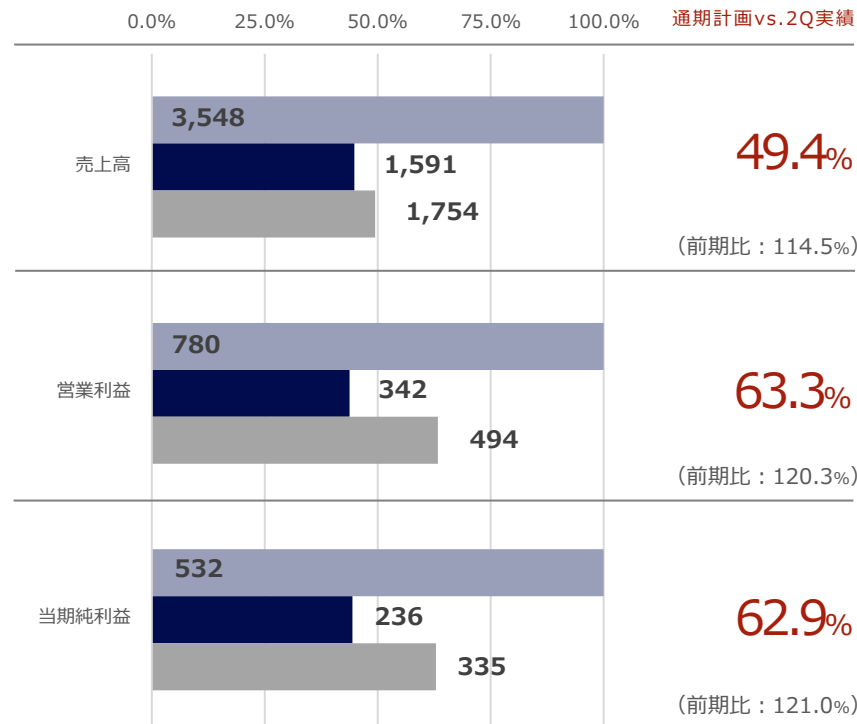
■ 通期計画に対する業績進捗率（連結）

■ 通期計画 ■ 2Q計画 ■ 2Q実績



■ 期初計画に対する業績進捗率（単独）

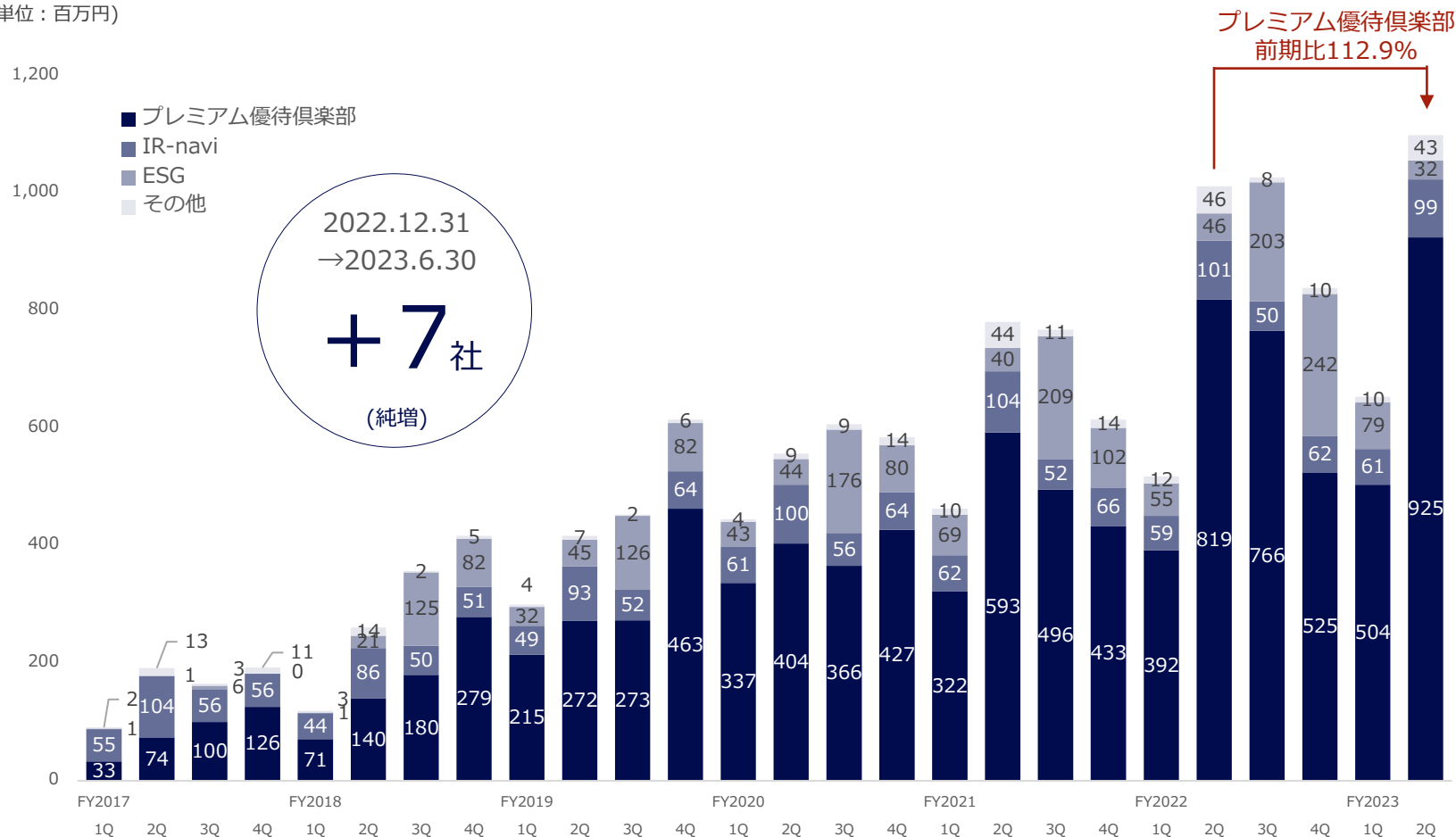
■ 通期計画 ■ 2Q計画 ■ 2Q実績



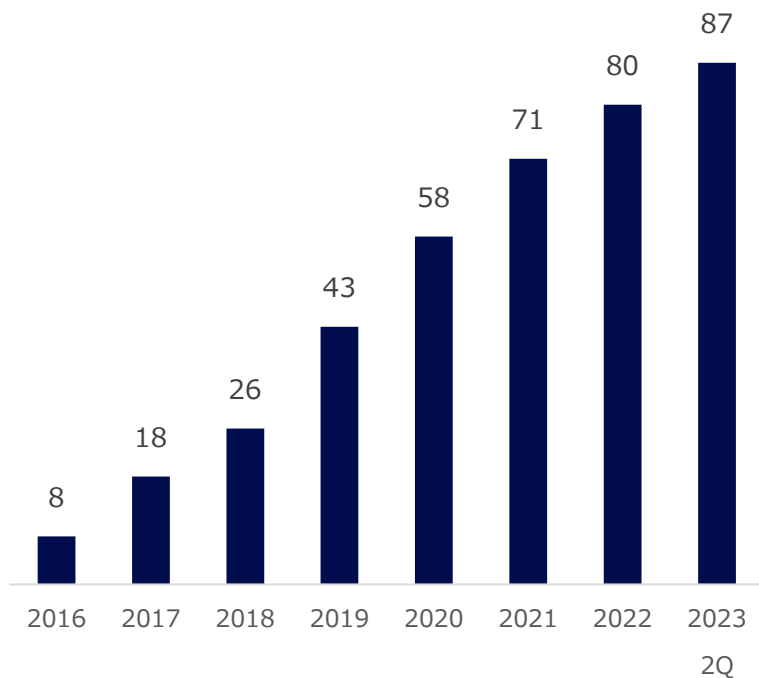
(注1) 金額単位：百万円

## プレミアム優待倶楽部は、新規顧客の獲得及び既存顧客のポイント発行により 売上高は925百万円と前期比112.9%の成長

(金額単位：百万円)



コロナ禍による業績懸念先企業やTOB等による上場廃止に伴う解約があるも、株主管理DX及び流動性創出の需要も強く、前期末から顧客社数は7社の純増



契約済み顧客数

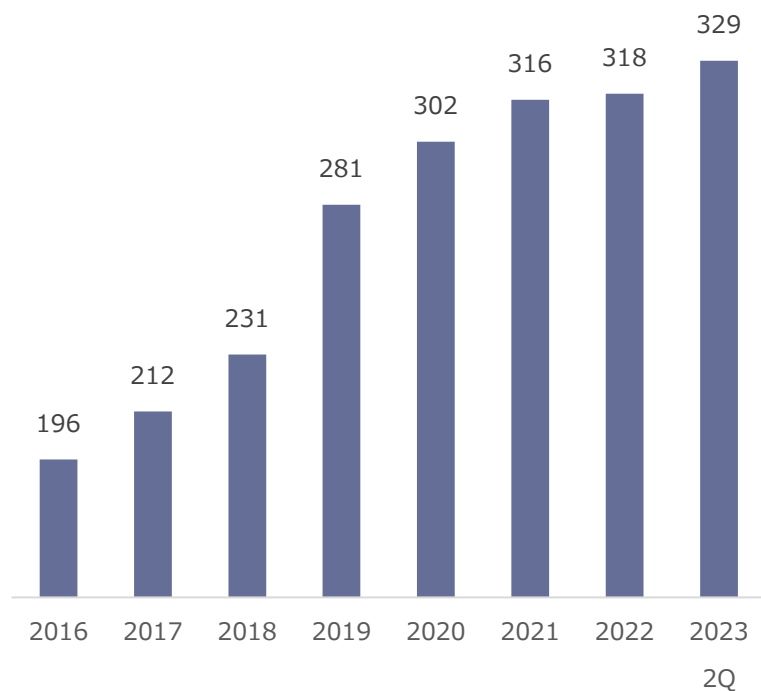
87社

(注) 2023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、IR-navi単体の顧客数による増加、  
プレミアム優待倶楽部導入企業が増加し、前期末から11社増加し、329社へ



契約済み顧客数

329 社

(注) 2023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、242社です。

## 総資産は、前期末から175百万円増の3,436百万円 株主資本は、前期末から91百万円増の1,754百万円

	FY2022	FY2023.2Q	前期末との 差額	主な要因
(金額単位：百万円)				
流動資産	2,367	2,473	105	—
現金及び預金	2,065	1,994	▲ 71	短期借入金の返済による減少、長期借入金の返済、出資金の払込
受取手形、売掛金及び契約資産	—	420	—	
有形固定資産	55	52	▲ 3	—
無形固定資産	671	721	50	主に、システム開発によるソフトウェア資産の増加。
資産合計	3,261	3,436	175	—
流動負債	1,535	1,631	96	—
買掛金	272	439	166	債務義務の増加
短期借入金	276	254	▲ 21	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	25	23	▲ 1	—
未払法人税等	168	153	▲ 14	—
契約負債	459	533	73	
固定負債	62	50	▲ 12	長期借入金の返済
株主資本	1,662	1,754	91	利益剰余金の増加、自己株式取得による減少
負債・純資産合計	3,261	3,436	175	—

**営業CFは、営業CFのキャッシュ創出力拡大により、335百万円のプラス**  
**投資CFは、定期預金の預入による支出により、1,124百万円のマイナス**

	FY2022 2Q (連結)	FY2022 (連結)	FY2023 2Q	備考
(金額単位：百万円)				
営業活動によるキャッシュフロー	306	<b>796</b>	<b>335</b>	税引前四半期純損益(496)、減価償却費(46)、のれん償却額(11)、貸倒引当金の増減額(22)、ポイント引当金の増加額(△は減少)(△1)、株主優待引当金の増加額(△は減少)(3)、賞与引当金の増加額(△は減少)(18)、役員賞与引当金の増加額(△は減少)(18)、受取利息及び受取配当金(△9)、支払利息(2)、固定資産除却損(△は益)(18)、売上債権の増減額(△は増加)(△150)、棚卸資産の増減額(△は増加)(△17)、仕入債務の増減額(△は減少)(161)、未払金の増減額(△は減少)(△48)、前受金の増減額(△は減少)(73)、未払消費税等の増減額(△は減少)(△11)、その他(△28)、利息及び配当金の受取額(9)、利息の支払額(△2)、法人税等の支払額(△163)
投資活動によるキャッシュフロー	△ 170	△ <b>258</b>	△ <b>1,124</b>	定期預金の預入による支出(△1,000) 投資有価証券の取得による支出(△30)、無形固定資産の取得による支出(△99)、敷金及び保証金の回収による収入(14)
フリーキャッシュフロー	135	<b>538</b>	<b>▲ 789</b>	—
財務活動によるキャッシュフロー	<b>▲ 182</b>	<b>▲ 114</b>	<b>▲ 282</b>	短期借入金の純増減(△は減少)(21)、長期借入金の返済による支出(△14)、自己株式の取得による支出(△100)、配当金の支払額(△146)
現金及び現金同等物の増減額	<b>▲ 46</b>	<b>423</b>	<b>▲ 1,071</b>	—
現金及び現金同等物の期首残高	1,642	<b>1,642</b>	<b>2,065</b>	—
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,596	<b>2,065</b>	<b>994</b>	—

## HEROZと連携し、IR支援分野では日本で初めてとなる AIを活用したサービスの拡充及び新サービスの展開を図る



# HEROZ

### 本業務提携の骨子（提供サービスの概要）

- 1 当社「IR-navi」に HEROZ の「企業の経営診断 AI(仮称)」を搭載し、上場企業へ提供
- 2 HEROZ による「プレミアム優待倶楽部」に関する AI ツールの開発
- 3 両社の顧客ネットワークを共有することによる、潜在顧客の相互紹介
- 4 新サービスの共同企画・開発

### 期待される効果

- ・ 「IR-navi」の新機能「企業の経営診断 AI(仮称)」の提供を通じた上場企業の企業行動の改善
- ・ 「プレミアム優待倶楽部」に関わる AI ツールによる、顧客企業の時価総額の向上への貢献

## 上場企業のIR、ESG、人的資本経営に関するセミナーを同社と企画 多数の上場企業の役員、IR担当者が参加するイベントを開催

	講義名（内容）	開催日
第1回	2023年度 世界の地政学リスクと株式・為替相場の展望	2023年4月6日
第2回	世界のアクティビストファンドの最新事情と株主総会の展望	2023年4月11日
第3回	コーポレートガバナンスの最新事情と株価上昇の為の資本戦略	2023年4月14日
第4回	東証市場改革のポイントと株価上昇のための資本戦略	2023年5月26日
第5回	東証市場改革が企業経営に与える影響	2023年5月30日
第6回	東証市場改革のポイントと株価上昇のための資本戦略	2023年6月2日
第7回	中期経営計画の勘所とケーススタディ	2023年6月6日
第8回	市場から評価される統合報告書とは	2023年7月3日
第9回	株価上昇のための財務戦略	2023年7月4日
第10回	統合報告書作成の勘所とその効果	2023年7月14日
第11回	株価上昇のための財務戦略	2023年7月20日
第12回	「株主との対話」について	2023年8月31日
第13回	非財務情報開示で変わる IR 戦略 ～なぜ、今、統合報告書なのか～	2023年9月8日
第14回	非財務情報開示で変わる IR 戦略 ～なぜ、今、統合報告書なのか～	2023年9月14日

- 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。

