

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

2025/03/28

目次

1. 会社概要	p.2-11
2. 事業内容	p.12-22
3. 事業計画	p.23-32
4. 成長戦略	p.33-42
5. リスク情報	p.43-44



1. 会社概要

会社概要

商号	株式会社ウィルズ（英名：WILLs Inc.）
設立日	2004年10月18日
上場市場・証券コード	東証グロース・4482
本社所在地	〒105-0001 東京都港区虎ノ門2-3-17 虎ノ門2丁目タワー6階
代表者	代表取締役社長CEO 杉本 光生
資本金	246,900千円（2024年12月末日現在）
従業員数	132名（役員、非正規雇用者を含む連結従業員等数。2024年12月末日現在）
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

代表者紹介



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）

役員紹介

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出向し、経営企画、金融サービスの立上げに従事。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。

山本 章代

常務取締役

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。

貝田 敏明

常務取締役

1990年野村證券株式会社入社、1997年より同社投資銀行部門に所属し、東京、大阪、名古屋の上場企業のカバレッジバンカーとして数多くのM&Aやファイナンス案件に関与、2023年7月より当社へ参画。

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。

鈴木 行生

社外取締役

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。2023年3月より当社社外取締役として就任。

松村 繁

常勤監査役

1985年三菱商事入社。2009年ライフタイムパートナーズ株式会社代表取締役副社長、2010年同社代表取締役社長を経て、2019年スクワイア・コーポレートアドバイザー株式会社代表取締役(現任)。2023年3月より当社常勤社外監査役として就任。

伊藤 孝志

監査役

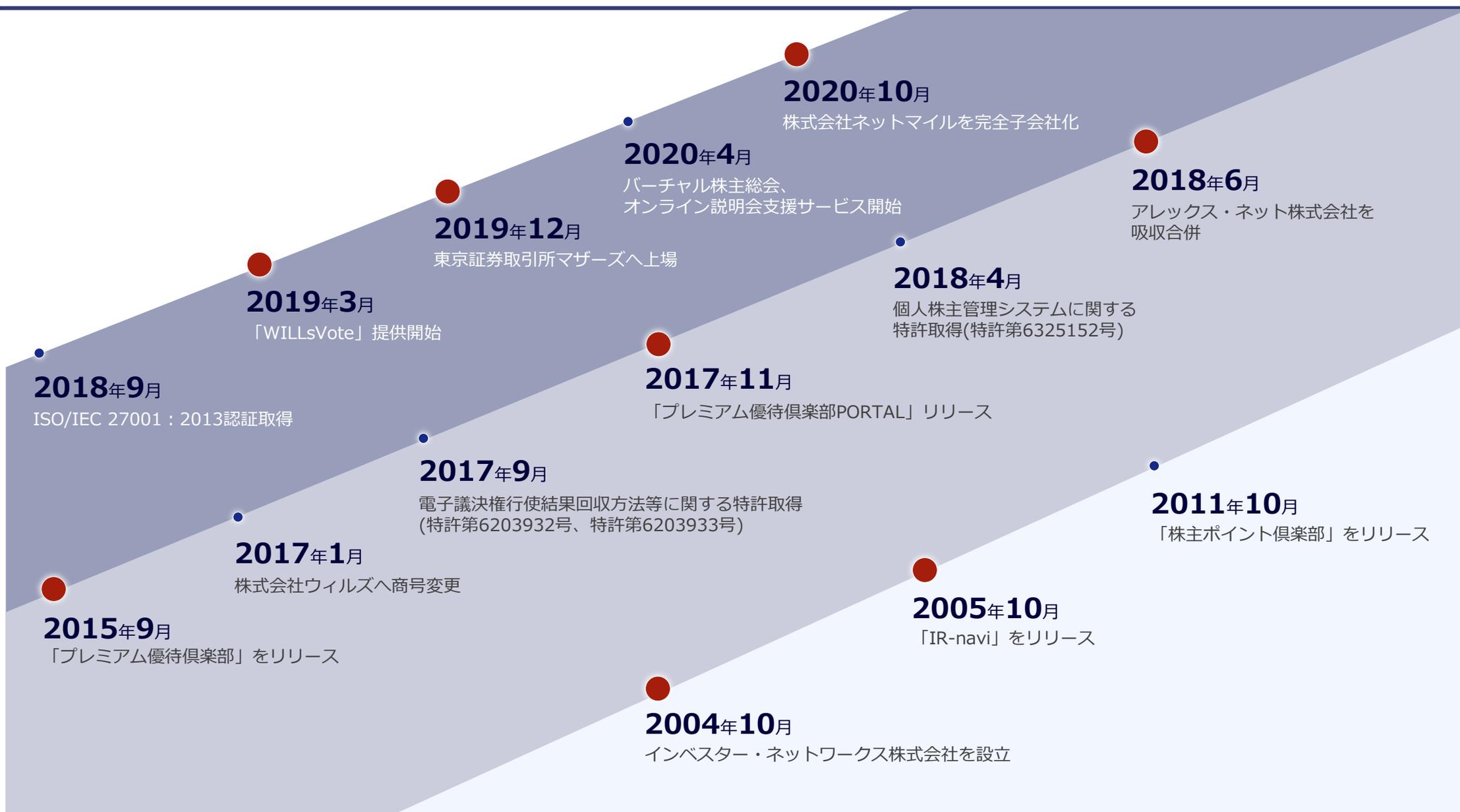
1984年株式会社三菱銀行(現三菱UFJ銀行)入行。2014年フロイント産業株式会社にて経理部長。2023年3月より当社非常勤社外監査役として就任。

下稲葉 耕治

監査役

1977年株式会社住友銀行(現三井住友銀行)入行。2007年株式会社日本総合研究所執行役員就任。2010年株式会社insprout顧問(現任)。2015年株式会社日本総合研究所専務執行役員を経て、2016年同社顧問就任。2018年株式会社CFBジャパン取締役(現任)。2020年日本郵政株式会社「郵便局ネットワーク強化」を実現するための検討委員会委員(現任)。同年、INTLOOP株式会社監査役を経て、2021年同社取締役(監査等委員)(現任)。学校法人高野山学園 理事(現任)、宗教法人高野山真言宗 財務委員(現任)。2023年3月より当社非常勤社外監査役として就任。

沿革



スローガン

MAXIMIZE CORPORATE VALUE

ミッション

上場企業と投資家を繋ぐことにより、効率的な資本市場の実現と
上場企業の企業価値最大化を支援すること

目指す世界

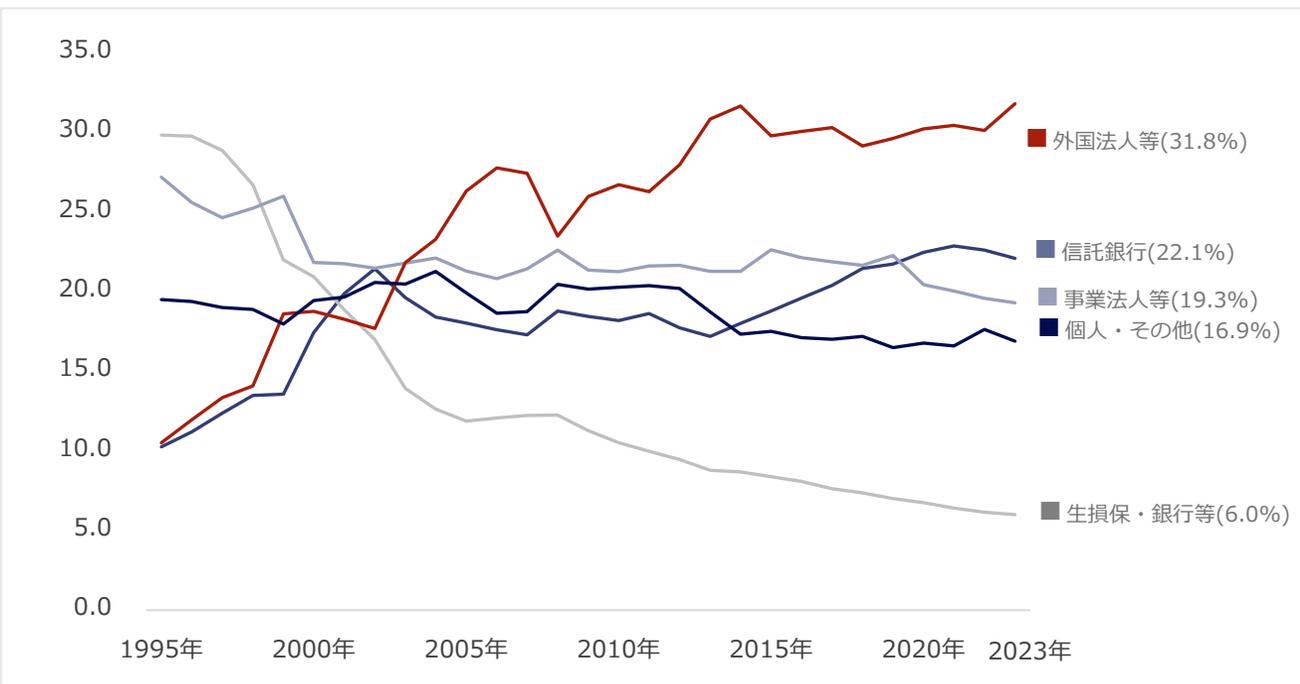
2,179兆円の個人金融資産を株式市場へ
～政府が支援する「貯蓄から投資（資産形成）」を推進～

投資主体別の株式分布状況

バブル崩壊を契機として、都地銀・生損保の株式持合解消が始まり、ガバナンスコード導入により持合解消が加速する一方、急激に外国人投資家が台頭

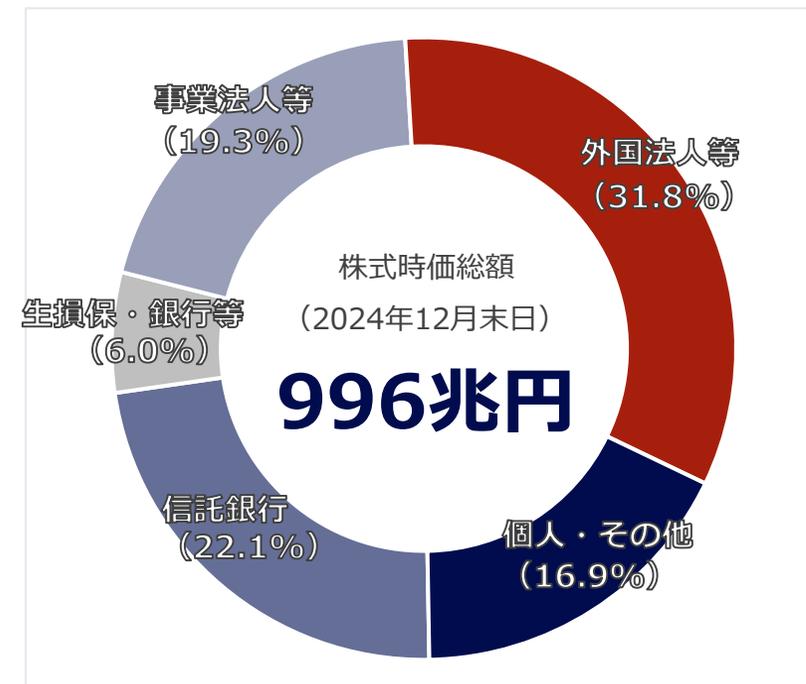
投資部門別株式保有比率の推移(2023年3月末)

- バブル崩壊を経て持合株売却が進み、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(2023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

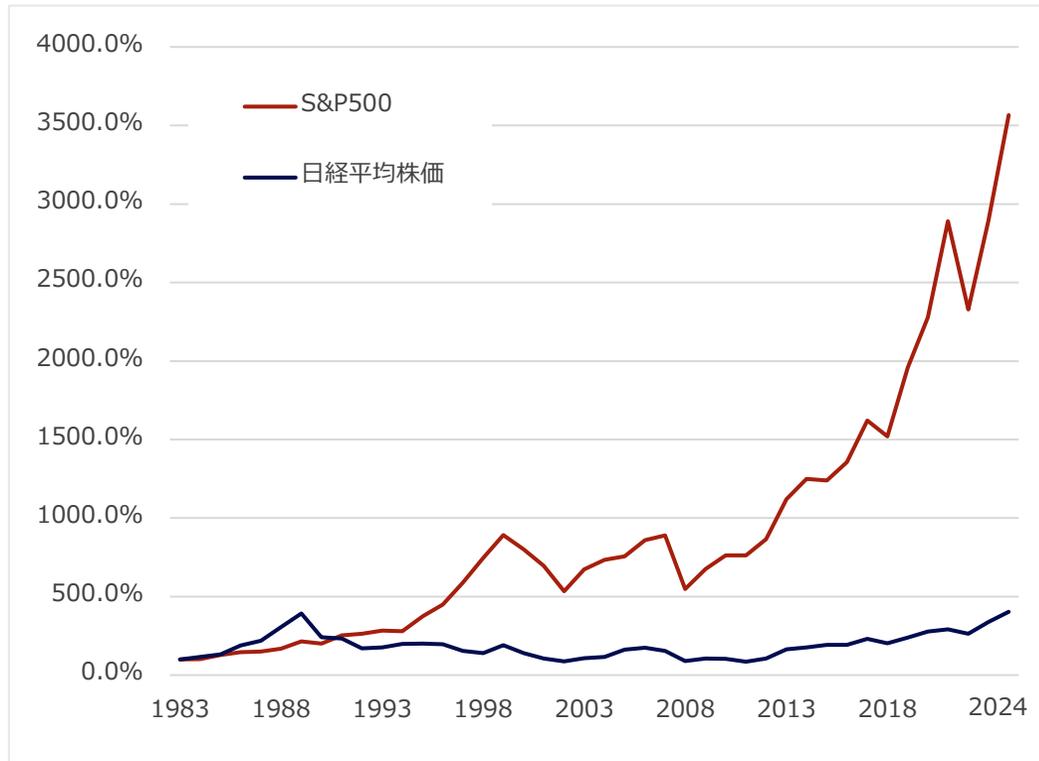


(出所)東京証券取引所 2023年度株式分布状況調査「投資部門別株式保有比率の推移」より当社作成。

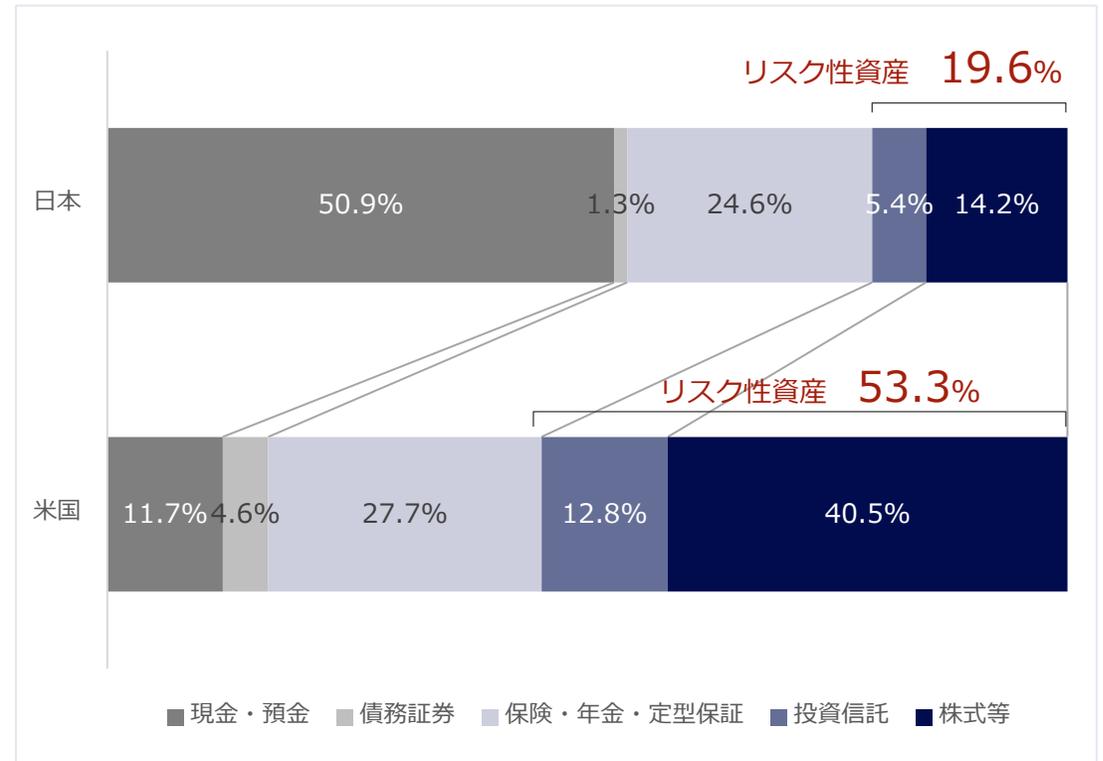
日米主要指数の成長率の比較、家計の金融資産構成の日米比較

過去40年間で30倍の成長をみせるS&P500に対し、日経平均株価の成長率は4倍と依然として低い水準
日本の家計の金融資産における「リスク性資産」の割合は、米国の53.3%に対し19.6%と小さい

■ 日米主要指数の成長率



■ 家計の金融資産構成の日米比較



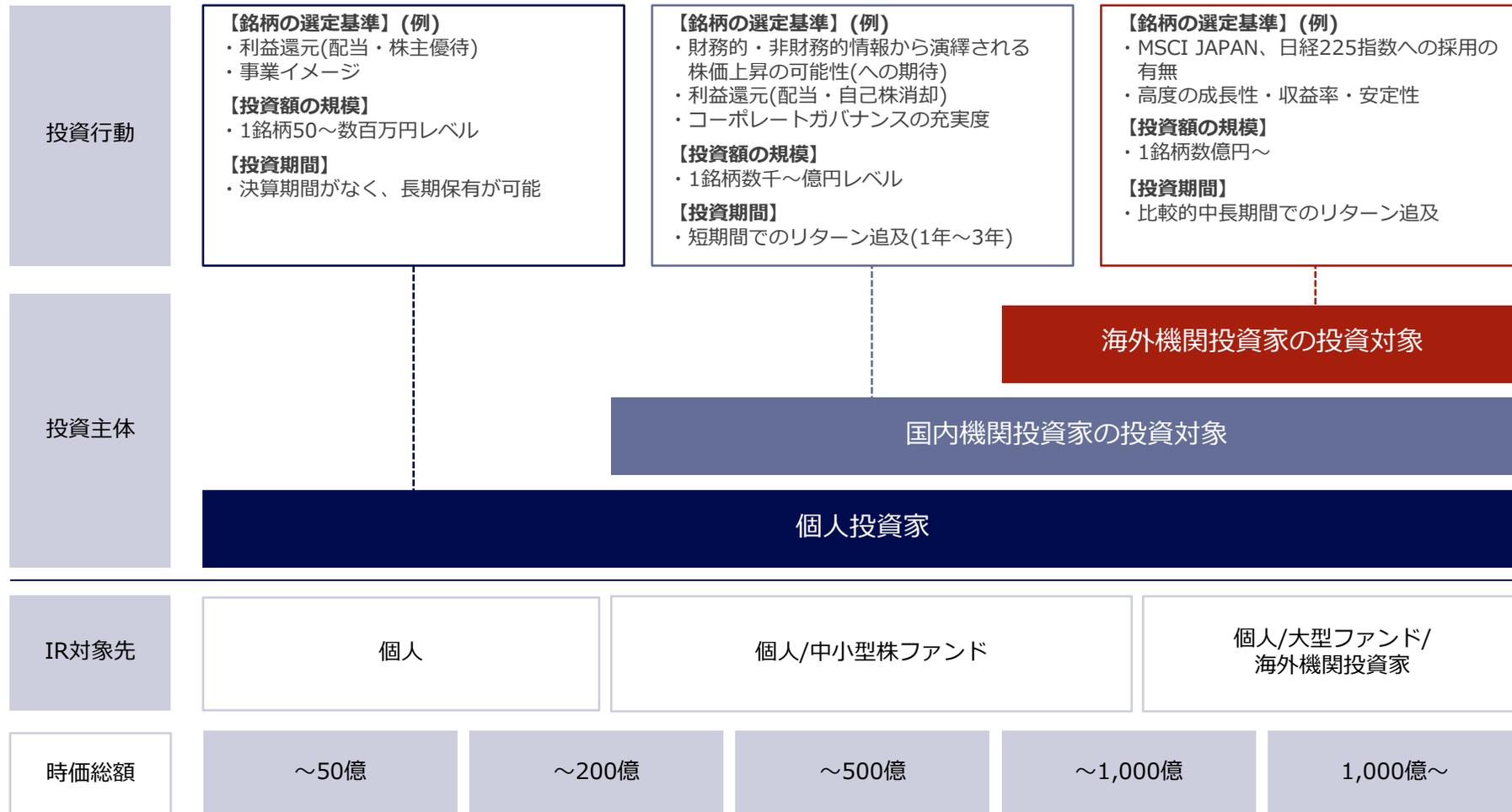
(注1) 終値ベース。1983年9月の各指数を100として変化率を算出

(注2) 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）」2024年8月30日より当社作成。「その他」項目をの除く。

(出所)Quick Astra Managerより、当社作成。

投資主体別の投資行動と企業規模別のIRの対象先

流動性が低い企業の場合は、投資基準等の制約により、機関投資家からの組み入れが期待しにくいいため、一定水準までは個人投資家による流動性供給が必要





※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. 事業内容

事業概要

	サービス	内容・特徴	提供先	ユーザー
株主管理プラットフォーム事業	プレミアム優待倶楽部	<ul style="list-style-type: none"> ●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	<ul style="list-style-type: none"> ●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 ●6,000種類超の株主優待商品 ●株主優待情報の取得 	上場企業	株主 一般消費者
	I R - n a v i	<ul style="list-style-type: none"> ●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	<ul style="list-style-type: none"> ●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 ●日本精工株式会社の案件においてWICIジャパン統合レポート・アワード2023 Silver Award受賞、株式会社日立製作所の案件において日経統合報告アワード2022 グランプリG賞受賞をはじめ、支援実績多数 	上場企業	
	バーチャル株主総会 オンライン決算説明会	<ul style="list-style-type: none"> ●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 Web広告	<ul style="list-style-type: none"> ●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 		上場企業
	Web広告代理店及び アドバイジングゲーム	<ul style="list-style-type: none"> ●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

プレミアム優待倶楽部

戦略的な株主優待ポイント設計によって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)

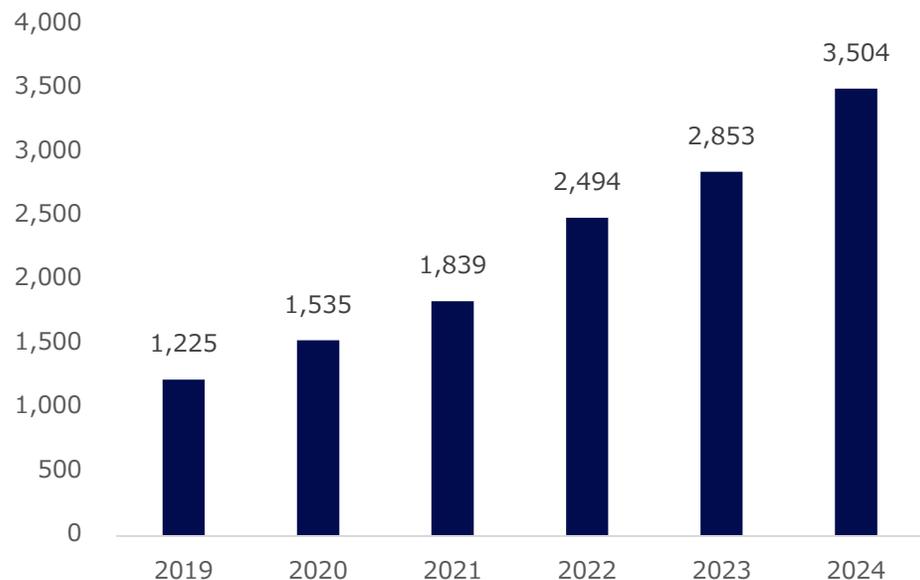
プレミアム優待倶楽部の概況

業績懸念先企業やTOB等による上場廃止に伴う解約があり、純増企業数の拡大ペースは鈍化したものの、プレミアム優待倶楽部の契約社数は前期末から6社純増の96社に拡大。売上高は、既存顧客のポイントの増加及び新規受注により前期比122.8%。

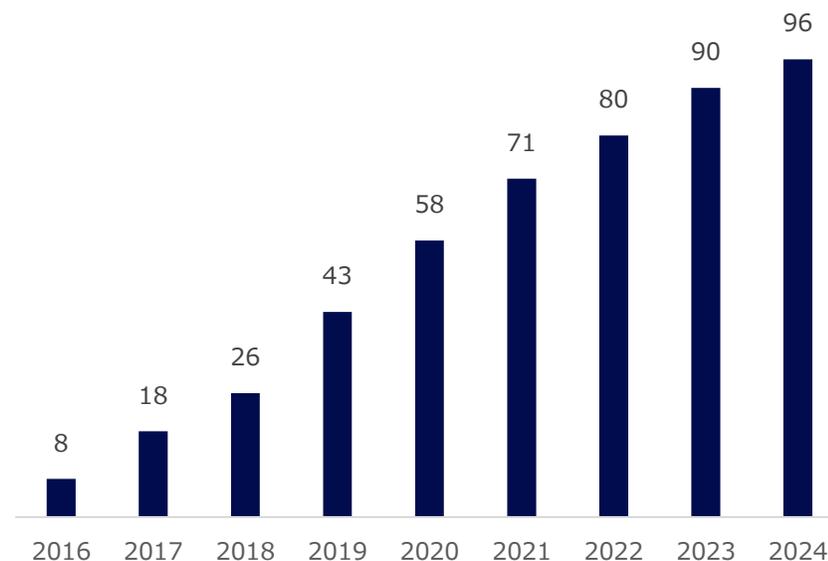
大企業を中心とした株主管理DX、株式流動性の向上を目指す企業への営業活動強化により顧客基盤の強化を図る。

■プレミアム優待倶楽部に係る売上高の推移

(単位：百万円)



■契約社数の推移



(注) 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。

プレミアム優待倶楽部PORTAL

他社の株主優待ポイントを「WILLsCoin」に集約することで実質的に合算する仕組み
より多くの企業に投資することにより、高額な優待商品との交換が可能



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	4,248,055WILLsCoin
2	2,067,445WILLsCoin
3	1,293,950WILLsCoin
4	1,139,080WILLsCoin
5	1,034,928WILLsCoin



機関投資家のプロフィール情報等を通じて、潜在機関投資家へ効率的なアプローチの他、プレミアム優待倶楽部と併用することで議決権行使結果の管理が可能



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

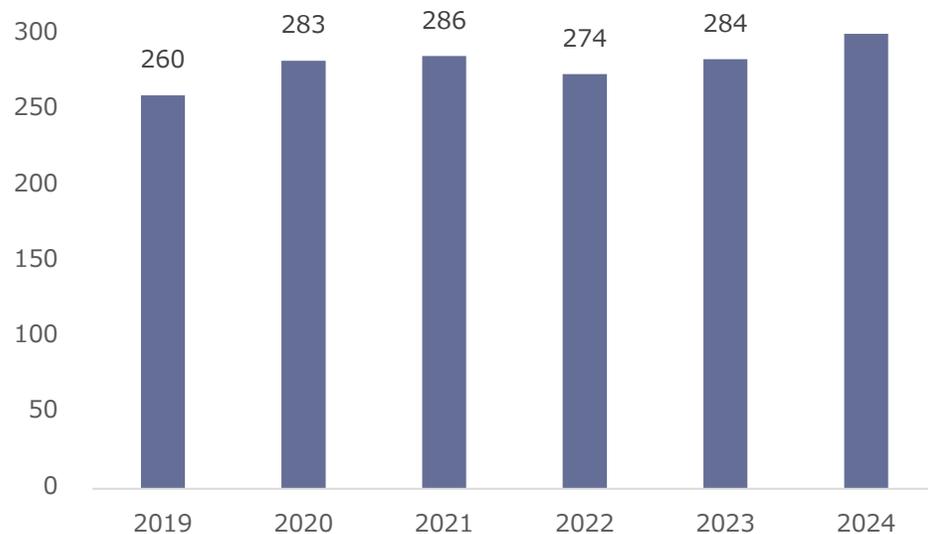
- 株主の電子名簿管理機能 (住所、電話、eメールアドレス、年収、運用資産額、職業等)
- 株主向けアンケート機能
- 株主ポストへの法定書類及び議決権行使書の配信機能

IR-naviの概況

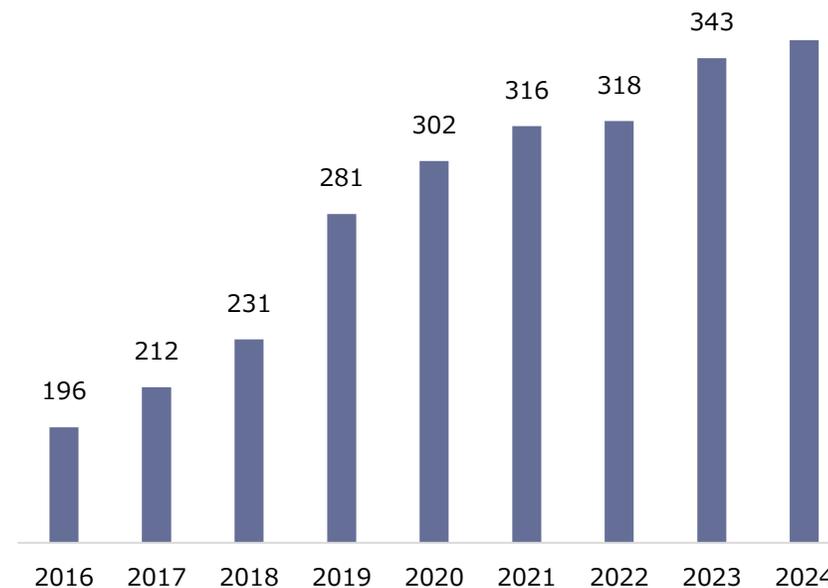
IR-naviの顧客数は、IR-navi単体の顧客数が増加したこと、及びプレミアム優待倶楽部導入企業も増加したことにより、前期末から16社増加し359社

■ IR-naviに係る売上高の推移

(単位：百万円)

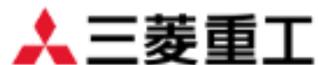


■ 契約社数の推移



(注) 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、263社です。

サステナビリティソリューション事業での制作支援実績



サステナビリティソリューションの概況

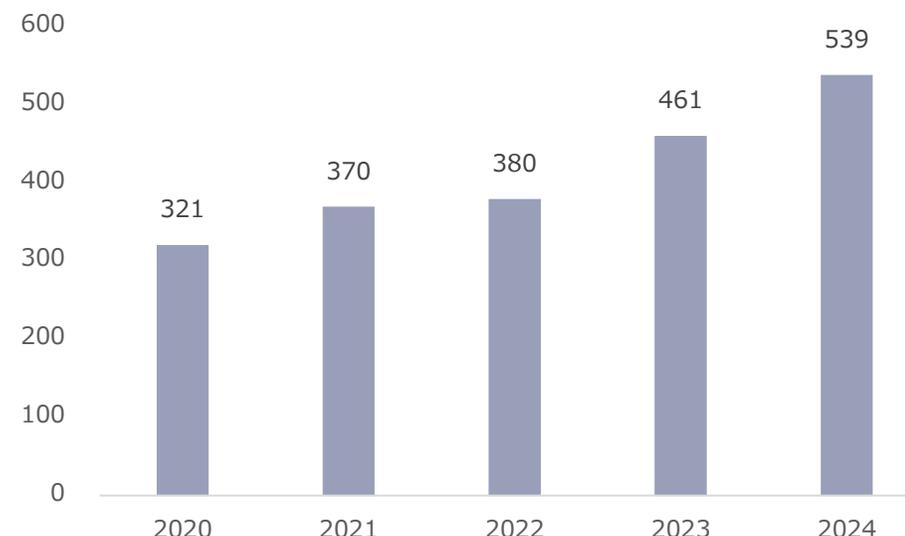
大企業における統合報告書の制作受託件数が増加し、プロジェクト数は461件と前期比121.3%
売上高はプロジェクト数の増加及び顧客単価の増加により前期比119.8%

■ サステナビリティソリューションに係る売上高の推移

(単位：百万円)



■ プロジェクト数の推移

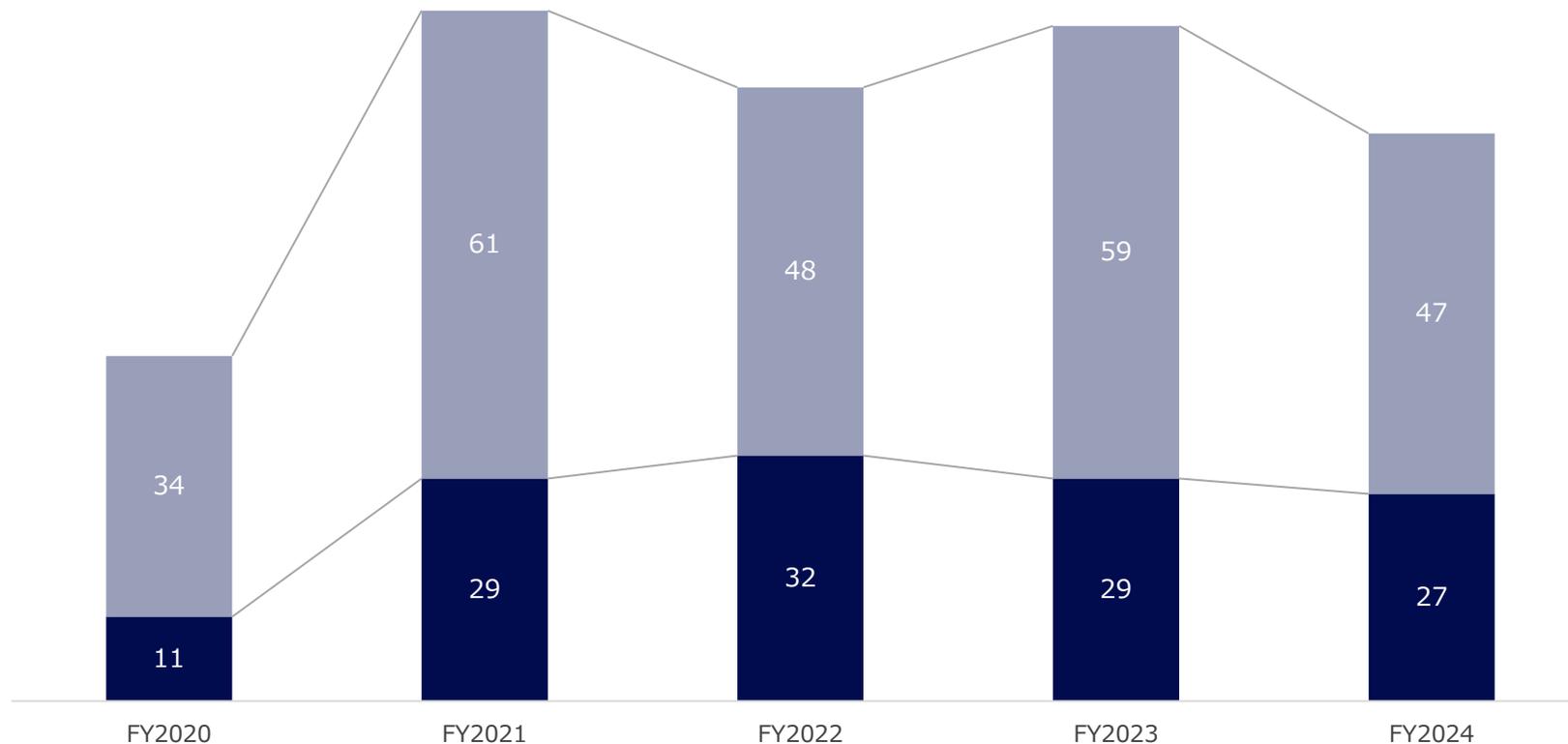


(注) 一企業当たりで複数のプロジェクトが進行するため、プロジェクト数を記載しております。

バーチャル株主総会、オンライン説明会の実施数推移

コロナ禍での対応策として取り入れられたオンライン説明会等も、IRの現場では当然のインフラとなってきた。バーチャル株主総会については、株主総会への参加機会の拡大という目的のためにコロナ終息後もインフラとして根強い需要がある。

■ バーチャル株主総会 ■ オンライン説明会



業界環境：電子議決権行使プラットフォームの普及推進

招集通知の電子提供、電子議決権に対する需要拡大に伴い、
バーチャル株主総会とともに電子議決権行使プラットフォームの採用も進む

- 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6,982万人を掛け合わせる方法で試算。



3. 事業計画

中期目標KPIの達成状況

	KPI	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	目標との差異
売上高成長率	20.0%	54.4%	35.7%	38.8%	12.9%	17.4%	13.2%	▲6.8PT
営業利益率	20.0%	17.3%	16.4%	15.4%	18.4%	20.4%	20.4%	0.4%
プレミアム優待倶楽部 純増企業数	20社	17社	15社	13社	9社	10社	6社	▲14社
プレミアム優待倶楽部 各期末時点の導入社数	—	43社	58社	71社	80社	90社	96社	—

直近期までの売上高及び営業利益の推移

連結売上高の5年平均売上高成長率は20.16%、9期連続増収

連結営業利益も、連結子会社の減益及び人材採用強化による人件費増を吸収、2桁成長を維持し、8期連続で最高益を更新

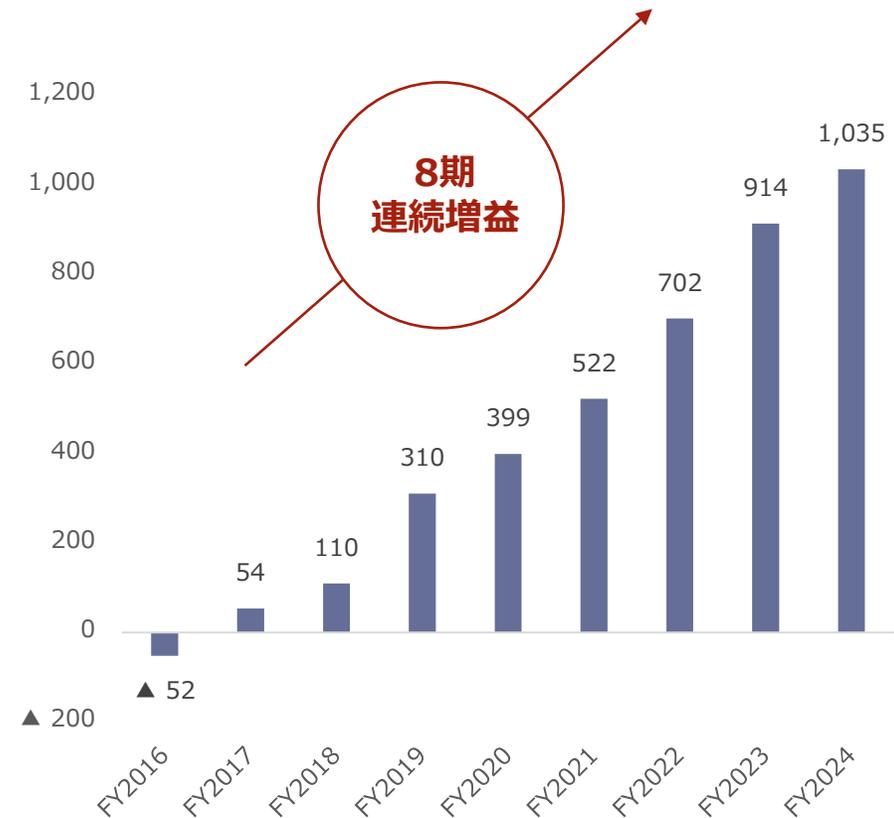
連結売上高推移

(単位：百万円)



連結営業利益推移

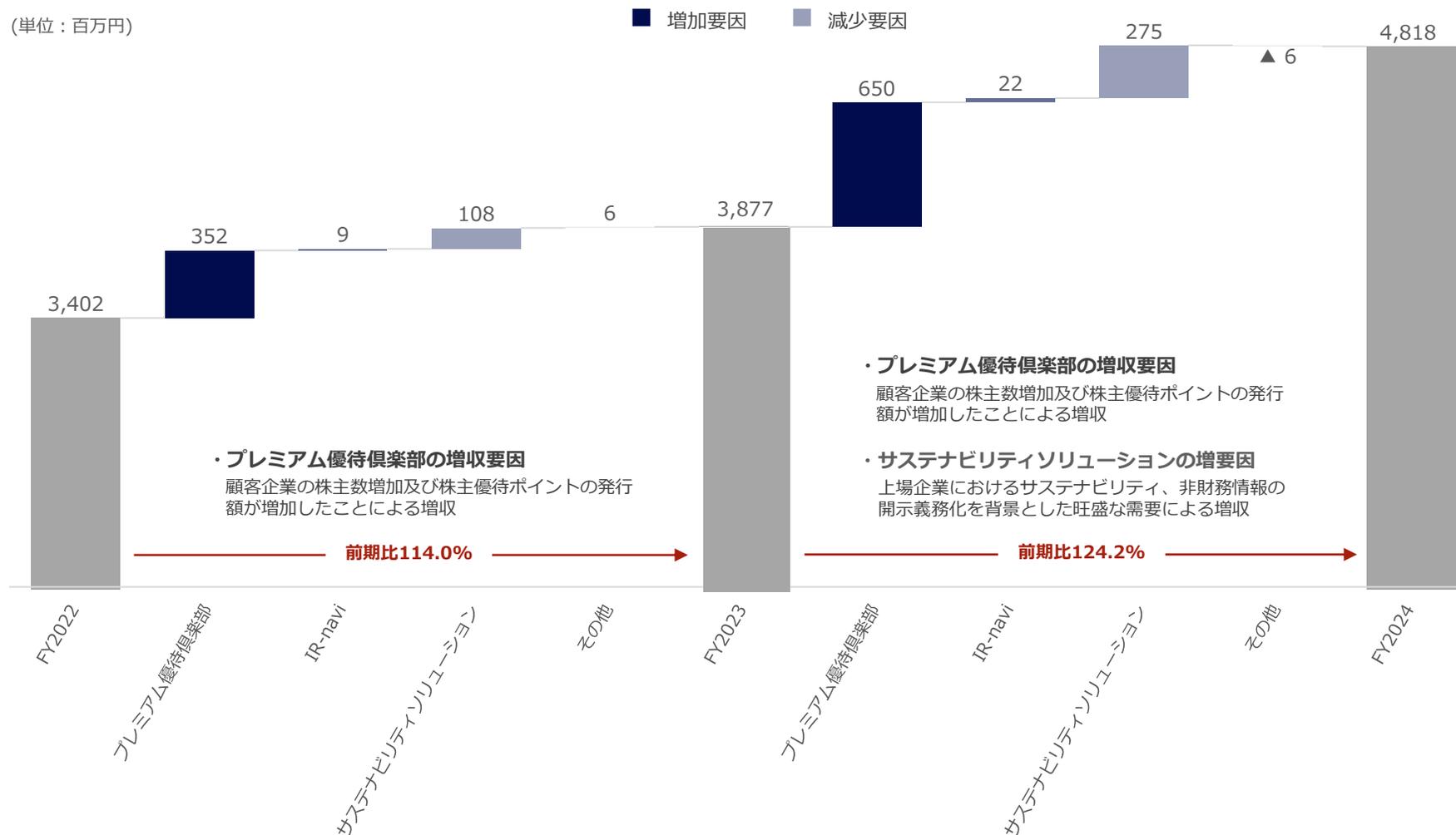
(単位：百万円)



(注1) 2020年12月期第4四半期より株式会社ネットマイルの完全子会社化により、連結決算に移行しております。

売上高増減分析（単独）

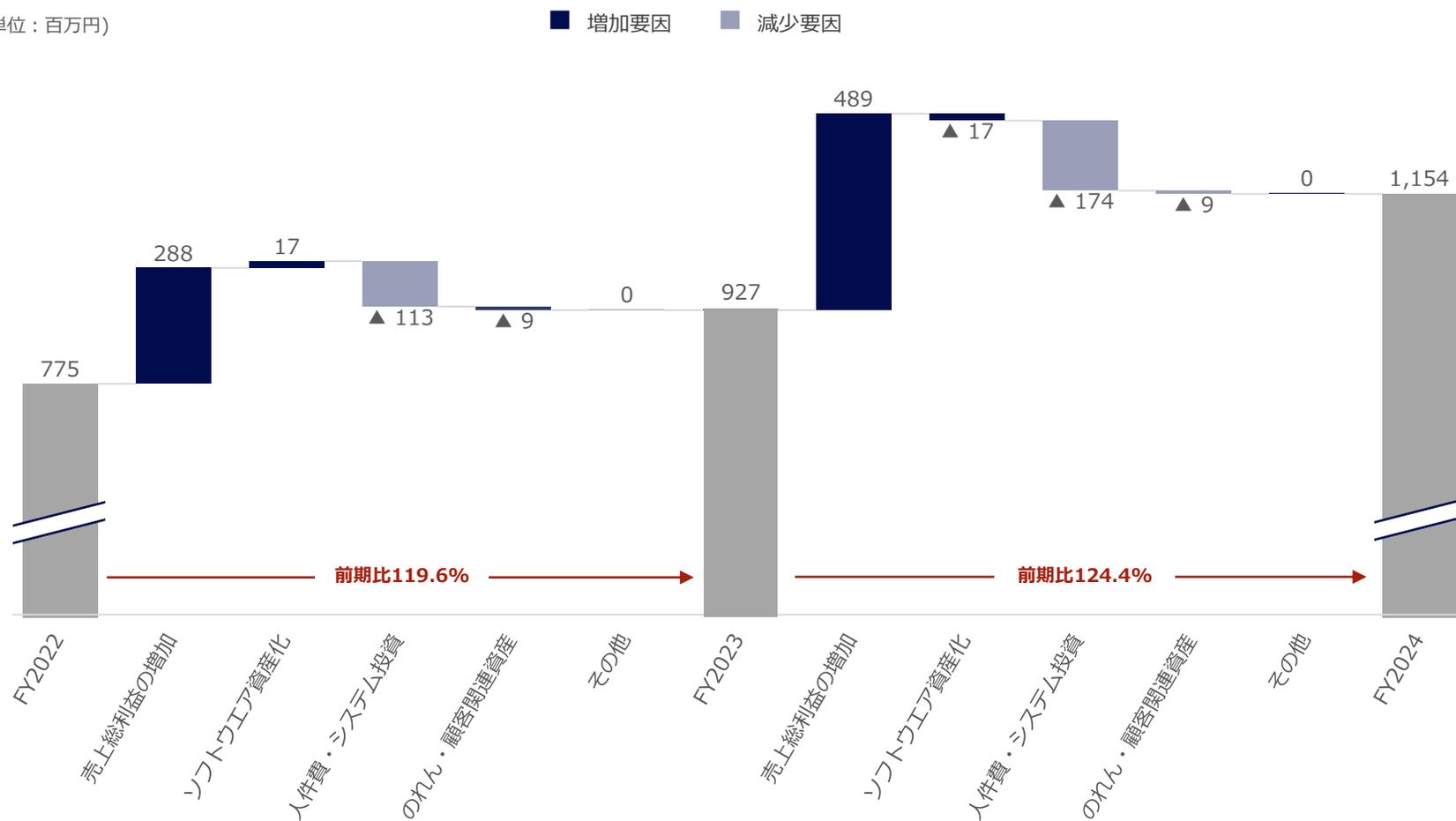
プレミアム優待倶楽部は、顧客当たりの販売単価の上昇により増収。サステナビリティソリューションは、大企業を中心に統合報告書の制作案件の引き合いが旺盛で大幅伸長。売上高は前期比124.2%、計画比110.4%の増収



営業利益増減分析（単独）

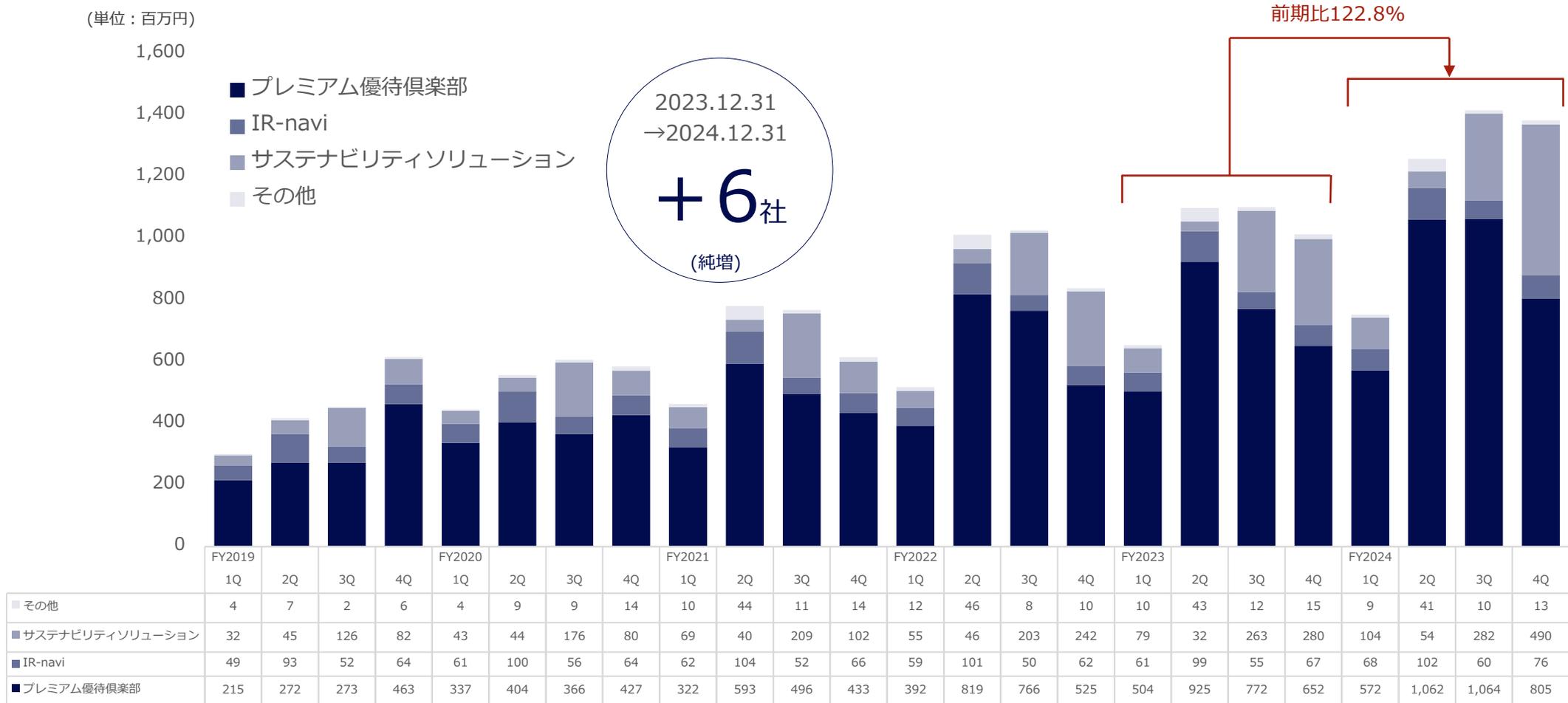
プレミアム優待倶楽部のポイント売上増加、サステナビリティリユースの伸長による売上総利益の大幅増加により、人件費等の増加を吸収し、単独営業利益は前期比で124.4%の1,154百万円

(単位：百万円)



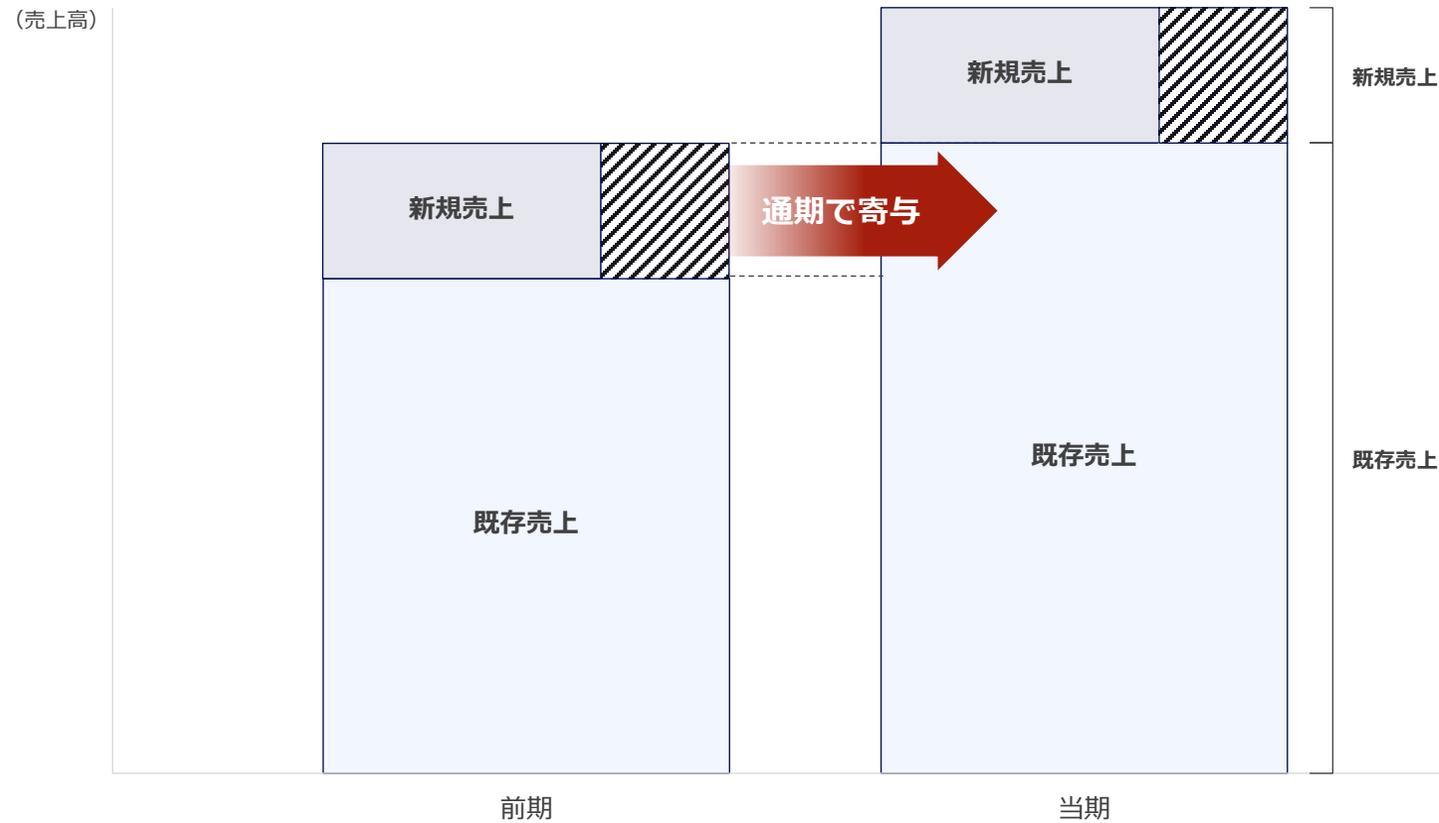
四半期ごとのサービス別売上高推移

プレミアム優待倶楽部は、前期末から6社純増し、前期比122.8%と成長。
 サステナビリティソリューションは、TCFD/TNFDなどを背景に需要旺盛、前期比142.0%と大幅に成長



プレミアム優待倶楽部、IR-naviの収益構造

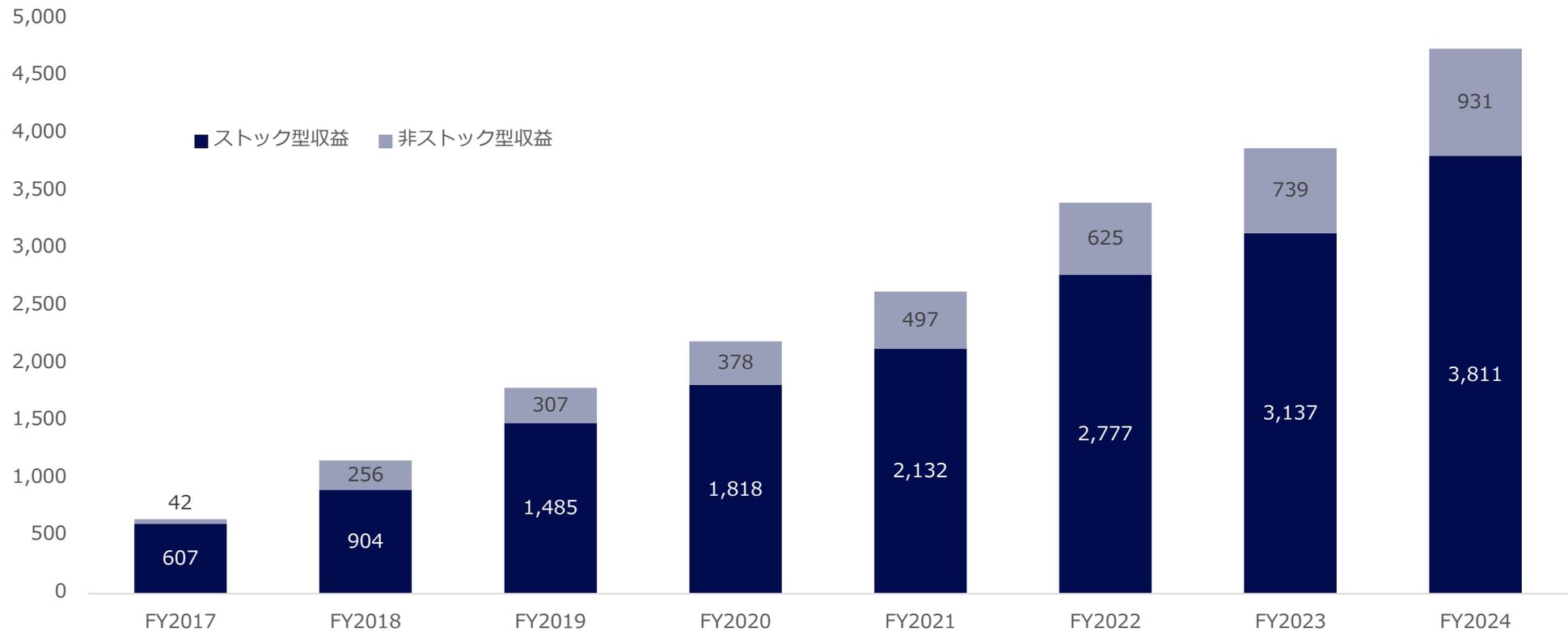
前期の期中で契約したシステム及びポイント利用料は、当期において1年分通期で計上



収益モデル別の売上高比率

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%以上の比率を維持

(金額単位：百万円)



(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。

FY2025通期業績見通し

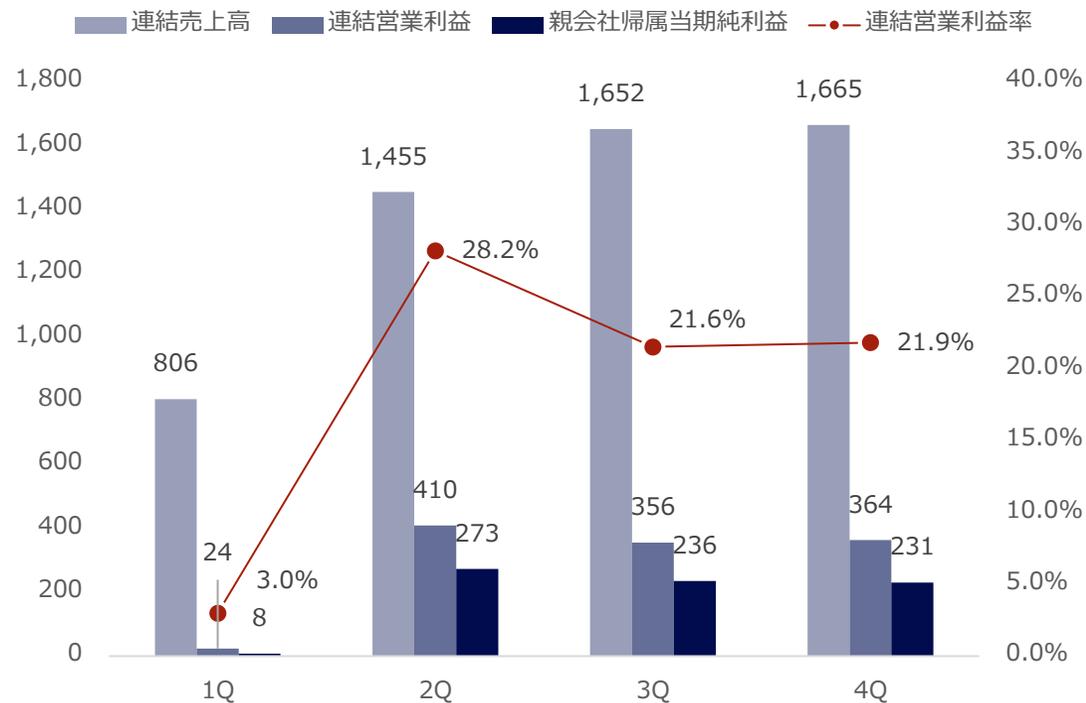
連結売上高は前期比110.0%の5,580百万円、単独売上高は前期比110.5%の5,324百万円を計画
 連結営業利益は前期比111.6%の1,155百万円、単独営業利益は前期比110.0%の1,270百万円を計画

(金額単位：百万円)	FY2024 (実績)		FY2025(計画)		増減率		主な要因
	単独	連結	単独	連結	単独	連結	
売上高	4,818	5,072	5,324	5,580	10.5%	10.0%	・プレミアム優待倶楽部、サステナビリティソリューションの伸長による売上高増加 ・広告代理店事業を中核とするネットマイルの売上高増加
売上原価	2,495	2,606	2,884	2,996	15.5%	14.9%	・プレミアム優待倶楽部、サステナビリティソリューション売上高増加に伴う制作原価の増加 ・ネットマイルの受託関連事業、ドメイン運用広告事業に係る原価の増加
売上総利益	2,322	2,465	2,440	2,584	5.0%	4.8%	—
販売費及び一般管理費	1,168	1,429	1,170	1,429	0.1%	-0.1%	人件費、広告宣伝費の増加
営業利益	1,154	1,035	1,270	1,155	10.0%	11.6%	—
(営業利益率)	23.9%	20.4%	23.8%	20.7%	-0.1PT	0.3PT	—
経常利益	1,132	1,040	1,271	1,150	12.1%	10.6%	—
親会社帰属当期純利益	669	685	842	750	25.8%	9.4%	—

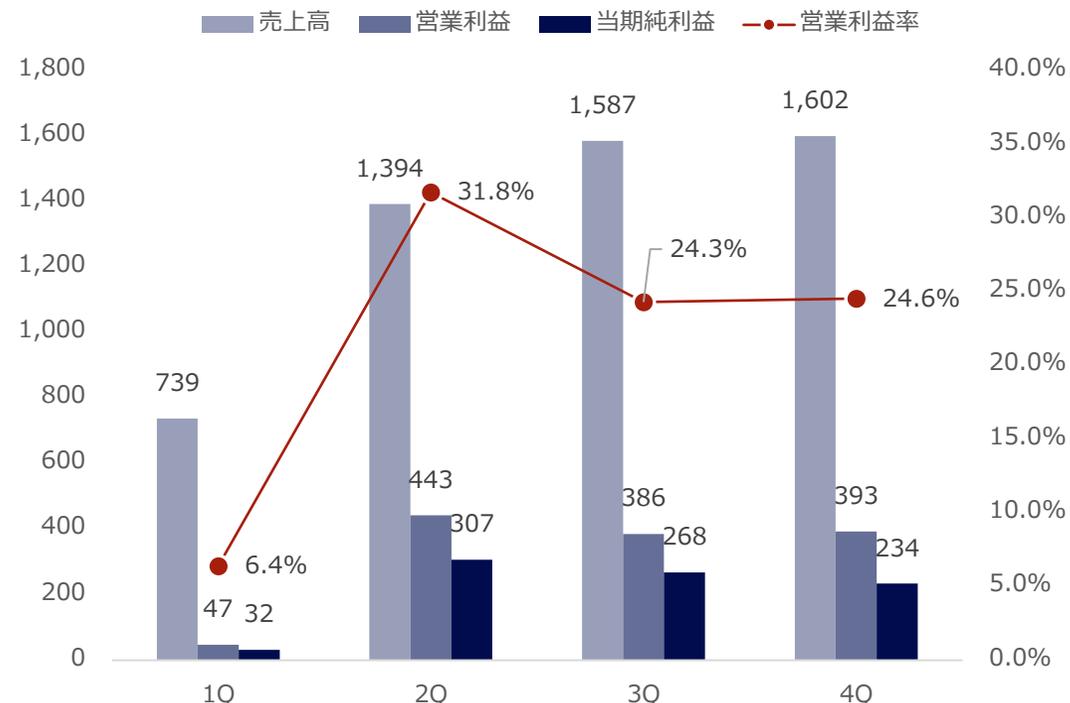
FY2025通期業績見通し

下期にかけて、プレミアム優待倶楽部のポイント売上、及び新規売上が積み上がるトレンドを継続。連結、及び単独の通期営業利益率は、ともに中長期KPIの20%を超える水準となる見通し。

四半期業績見通し（連結）



四半期業績見通し（単独）





4. 成長戦略

「プレミアム優待倶楽部」での自力成長

顧客企業の株主数の増加及び1社当たりのポイント売上高の平均単価が増加したことに加え、流動性向上等を目的とした新規案件の獲得等により、前年比114.4%の2,853百万円まで伸長。

株主管理のDX化推進 ニーズの汲み取り

オンライン新製品説明会や株主様向け限定記事配信、社長ライブ説明会を実施するなど、個人株主とのコミュニケーションを強化する企業が増加。



東証市場再編を契機としたクロスセルの強化

2022年は、市場再編に伴って企業価値拡大、流動性向上、ガバナンス強化等を背景に、IR・ESGのニーズが急拡大した。一方、2023年は、機関投資家統合報告書作成企業における投資家分析、情報配信を目的にIR-naviの検討・導入が進んだ。

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

IR実務でインフラとなったバーチャル株主総会、オンライン説明会の支援システムの需要は依然としてあり、主にプレミアム優待倶楽部導入企業での普及が進んだ。

ウィルズの目指す世界（MAXIMIZE CORPORATE VALUE）

世界中の上場企業、個人投資家、機関投資家がインターネットを經由してインタラクティブに情報交換を行うことで、効率的な資本市場が形成される。

企業は、投資家の資本によって、さらなる技術革新と新たな付加価値を創造し、地域社会の発展に貢献する。

投資家は、企業の利益成長にともなう企業価値向上により、効率的な資産運用を実現する。



※東京証券取引所2022年度株式分布状況調査の調査結果を基に、2024年1月末日現在の東証時価総額を参照し、当社が算出

上場企業とすべての投資家を繋ぐプラットフォームの確立

1. 個人投資家—プレミアム優待倶楽部を活用したプラットフォーム拡充

- ① ラージキャップ向け：大企業における株主管理DX化ニーズの取り込み
- ② スモールキャップ向け：株価/出来高改善ニーズの取り込み

2. 機関投資家—グローバルレベルで上場企業と投資家を結ぶプラットフォームへ

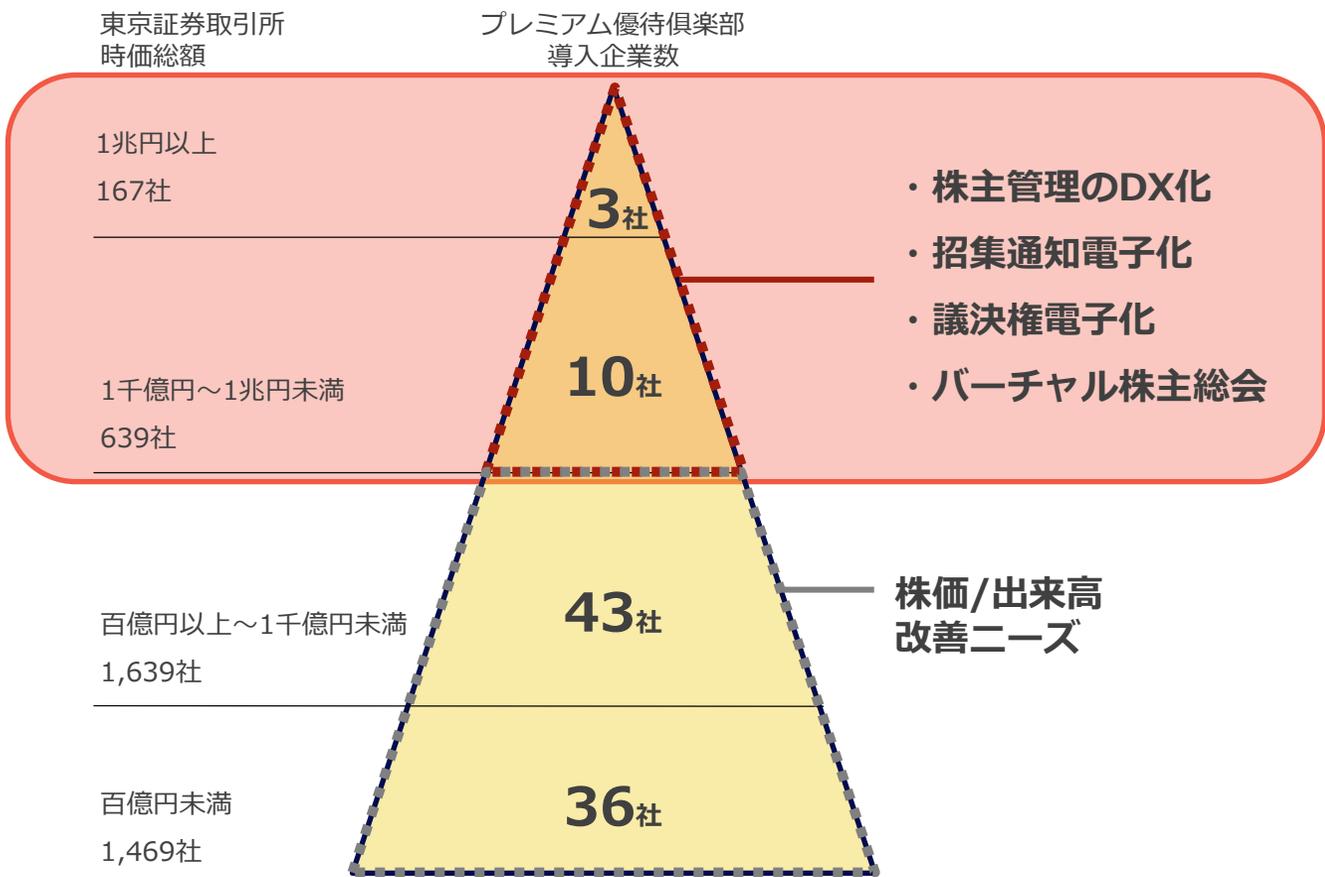
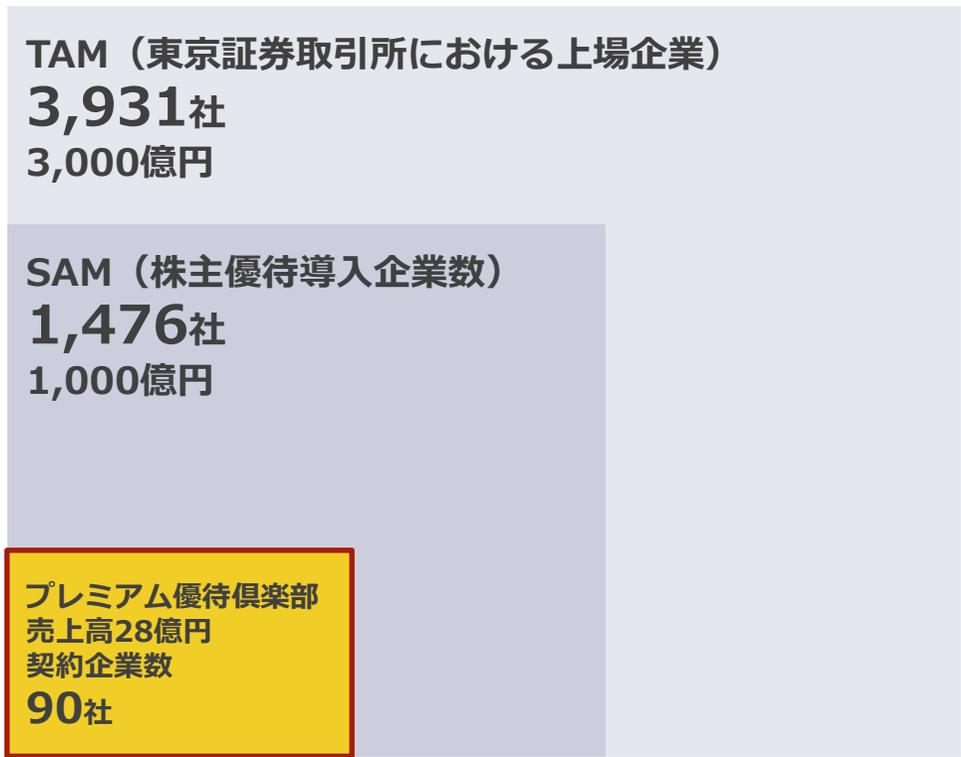
- ① 上場企業向け市場：リニューアル版IR-naviリリースによる顧客数の拡大
- ② 海外ファンドマネジャー・アナリスト向け展開：国内/海外投資家と上場企業のネットワークの確立
- ③ IRカレンダー機能の拡充：スクリプトアジアの決算説明スクリプト（日本語/英語）機能

3. サステナビリティソリューション

- ① 中長期視点の統合ストーリー作成支援
- ② グローバルな開示要請に対応するギャップ分析や開示コンサルティング
- ③ レポーティングユニバースを踏まえた効果的な媒体展開とDX化

プレミアム優待倶楽部：国内における潜在市場規模

潜在市場規模



株主管理のDX化の流れを背景に、大手企業によるプレミアム優待倶楽部の導入も増加しており、
大きな成長ポテンシャルが存在

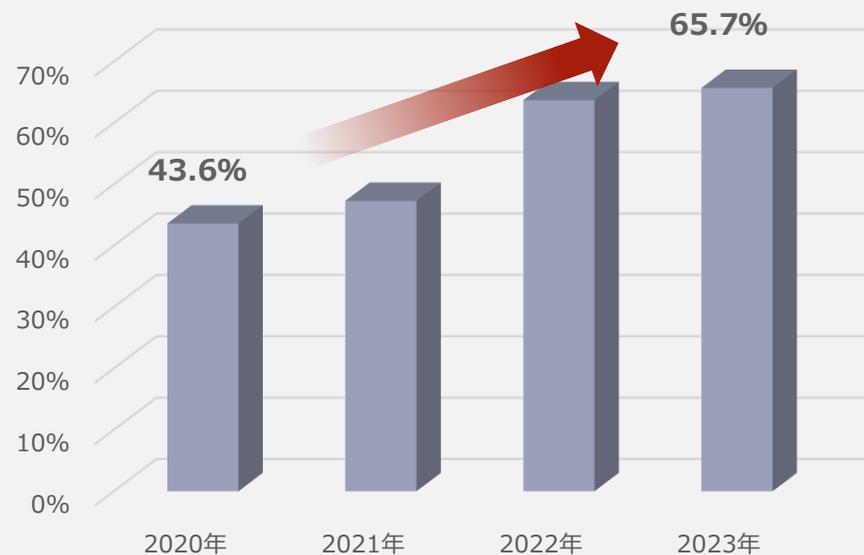
※TAM (Total addressable market) : 一株主あたりの株主優待金額 (換算値) を5,000円相当とし、1社あたり株主数 (個人株主数/上場企業数) と上場会社数を掛け合わせて算出
 ※SAM (Serviceable addressable market) : 一株主あたりの株主優待金額 (換算値) を5,000円相当とし、1社あたり株主数 (個人株主数/上場企業数) と株主優待導入企業数を掛け合わせて算出

プレミアム優待倶楽部：大企業における株主管理DX化ニーズの顕在化の取り組み

A社

株主向けのアンケートやオンライン説明会を実施。株主との対話を促進することで、電子登録株主比率が導入時の43.6%から2023年に65.7%に上昇。

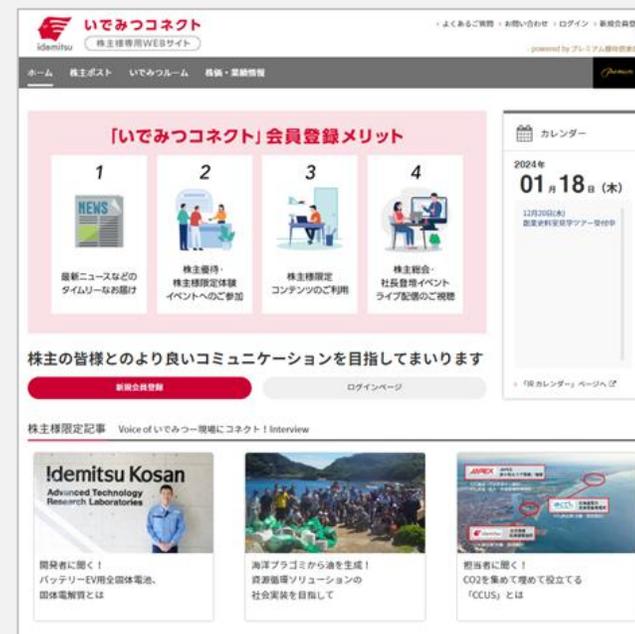
A社電子登録株主比率



導入事例

- ・オンライン新製品説明会や株主様向け限定記事配信
- ・社長ライブ説明会を実施
- ・個人株主とのコミュニケーションを強化
- ・電子議決権の回収

出光興産（いでみつコネクト）



IR-navi : 国内における潜在市場規模（上場企業マーケット）



※ 東京証券取引所の全上場企業数×IR-navi販売価格

IR-naviのリニューアルによりグローバルレベルで 上場企業と投資家を結ぶプラットフォームへ進化

※TAM (Total addressable market) : 上場企業数に対して、IR-naviの平均販売単価を乗じて算出

※SAM (Serviceable addressable market) : IR-naviが上場企業における決算説明会の運営に際して利用されることを想定し、決算説明会実施企業数を2,000社とし、これにIR-naviの平均販売単価を乗じて算出

IR-navi : 常に進化するIR-naviへ

IR-naviはone-wayの情報配信ツールから、
インタラクティブに情報交換を可能とするグローバルIRコミュニティへ生まれ変わります。

今後も段階的な機能改善・機能追加により常に進化するIR-naviへ
フェーズ2以降は、英語版による海外投資家データベースの拡充を中心に、
AI技術を駆使した履歴管理機能の改善、バイサイド・セルサイドサービスの機能追加など、
新機能を適宜リリース予定

2025/3/4 発表済み

- ・ UI/UXの刷新
- ・ ミーティングアレンジ機能の追加
- ・ フロントエンドの高速化
- ・ バイサイド、セルサイド用の機能追加

IR-navi
リニューアル
フェーズ1

- ・ 海外ミューチュアルファンド情報の拡充
- ・ 海外版ウェイトインデックスの追加
- ・ 海外機関投資家ターゲティング機能
- ・ 海外投資家とのオンラインMTG機能（同時通訳のアサイン）
- ・ バイサイド、セルサイド用の機能追加
- ・ ユニバース管理機能
- ・ 英語版の追加 etc.

IR-navi
リニューアル
フェーズ2

IR-navi
リニューアル
フェーズ3

サービス領域の拡大

フェーズ1

■ 上場企業—ミーティングスケジュールリングの効率化

- ミーティングアレンジ枠の設定からオンラインミーティングの開催が可能に。
- ミーティング枠を設定し投資家に開放することでスケジュールリングが効率化。

■ 機関投資家—ミーティング申し込みの手間を削減

- ミーティングを希望する上場企業のアレンジ枠から面談申し込みが可能。
- ミーティング予約の成立後に送付されるメールのリンクからオンラインミーティングを開催、自身でオンラインミーティングの設定が不必要に。

5. リスク情報

5. リスク情報

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	同社の業績が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。

ディスクレーム: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。
- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2024年12月期 定時株主総会（2025年3月下旬を予定）時までに行います。

