

株式会社ウィルズ

FY2021

決算説明資料

2022/2/14



# 1. エグゼクティブ・サマリー

# FY2021 エグゼクティブ・サマリー

## 1 個別売上高2,629百万円、前年同期比119.7%/修正計画比100.9%

- ・コロナ禍による広告市況悪化の影響を受けつつも、ネットマイル社の連結により、連結売上高3,378百万円（前年同期の連結売上高2,433百万円）は、概ね修正計画通りの着地。
- ・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556百万円、前年同期比136.3%/修正計画比100.6%

- ・連結営業利益522百万円は前年同期比130.6%で着地（前年同期の連結営業利益399百万円）。
- ・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71社へ

- ・コロナ禍による業績懸念先の優待廃止影響は、今期末まで続く見通し。
- ・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13社。

## 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228.2%の成長を実現。

# 現時点における新型コロナウイルスによる影響

## 1 通期業績への影響

- ・ コロナ禍による業績懸念を背景とした優待廃止企業の影響を吸収し、プレミアム優待倶楽部は純増13社により71社（前期末58社）。
- ・ バーチャル株主総会、ESG等の新規需要も旺盛で、連結通期利益計画は超過達成。

## 2 営業活動への影響

- ・ 営業活動は正常化。コロナ禍による業績懸念が少ない企業からの需要、株主管理のDXニーズが旺盛。
- ・ プレミアム優待倶楽部も徐々に大企業へ浸透。サービス間のクロスセルが進展。

## 3 販管費のコントロール

- ・ ネットマイルののれん償却を吸収し、適切に販管費を抑制しつつターンアラウンドを推進。
- ・ 一方、中期的な成長投資であるシステム開発（プレミアム優待倶楽部、IR-naviの改良）を実行。

## 4 コロナ禍によって新たな収益機会を獲得

- ・ デジタルトランスフォーメーション（DX化）の流れを受け、株主管理分野もDX化が進展。
- ・ オンライン決算説明会、バーチャル株主総会の引き合い旺盛でサービス提供累計135件に。
- ・ ネットマイル社との協業（ポイント連携、商品開発）を計画通りに実行中。



## 2. FY2021 決算概要

## 個別では、期初計画比、修正計画比ともに増収増益、 FY2016から5期連続増収増益を達成。 連結においても、修正計画比で通期計画を達成。

(金額単位：百万円)	FY2020 実績		FY2021 期初計画		FY2021 修正計画		FY2021											
	個別	連結	個別	連結	個別	連結	個別実績						連結実績					
							1Q	2Q	3Q	4Q	前年同期比	修正計画比	1Q	2Q	3Q	4Q	前年同期比	修正計画比
売上高	2,196	2,433	2,361	3,578	2,606	3,367	463	1,245	2,012	<b>2,629</b>	<b>119.7%</b>	<b>100.9%</b>	650	1,633	2,571	<b>3,378</b>	<b>138.8%</b>	<b>100.3%</b>
売上原価	1,188	1,360	1,314	2,277	1,386	1,934	236	637	1,075	<b>1,403</b>	<b>118.0%</b>	<b>101.1%</b>	376	909	1,459	<b>1,931</b>	<b>141.9%</b>	<b>99.8%</b>
売上総利益	1,007	1,073	1,047	1,300	1,219	1,432	227	608	936	<b>1,226</b>	<b>121.7%</b>	<b>100.5%</b>	273	723	1,111	<b>1,446</b>	<b>134.7%</b>	<b>100.9%</b>
販売費及び一般管理費	599	673	564	847	666	922	141	301	455	<b>670</b>	<b>111.8%</b>	<b>100.5%</b>	208	428	644	<b>924</b>	<b>137.2%</b>	<b>100.2%</b>
営業利益	408	399	482	453	553	510	85	306	481	<b>556</b>	<b>136.3%</b>	<b>100.6%</b>	65	294	467	<b>522</b>	<b>130.6%</b>	<b>102.2%</b>
(営業利益率)	18.5%	16.4%	20.4%	12.6%	21.2%	15.1%	18.4%	24.6%	23.9%	<b>21.1%</b>	—	—	10.0%	18.0%	18.1%	<b>15.4%</b>	—	—
経常利益	411	401	483	450	554	506	86	307	482	<b>559</b>	<b>136.0%</b>	<b>100.9%</b>	64	292	464	<b>520</b>	<b>129.5%</b>	<b>102.6%</b>
親会社帰属当期純利益	289	279	336	304	382	334	59	213	335	<b>389</b>	<b>134.4%</b>	<b>101.7%</b>	37	198	318	<b>349</b>	<b>125.1%</b>	<b>104.5%</b>

(注1) 2020年12月期第4四半期から連結決算に移行(2019年12月期、及び2020年12月期第1四半期~同第3四半期は単体決算)。

(注2) 「FY2021/個別/前年同期比」: 2021年12月期個別業績数値と2020年12月期個別業績数値とを比較した値。

(注3) 「FY2021/個別/計画比」: 2021年12月期個別業績目標数値と2021年12月期個別業績数値とを比較した値。

(注4) 「FY2021/連結/前年同期比」: 2021年12月期連結業績数値と2020年12月期連結業績数値とを比較した値。

(注5) 「FY2021/連結/計画比」: 2021年12月期連結業績目標数値と2021年12月期連結業績数値とを比較した値。

(注6) 小数点第二位以下切り捨て。以下同じ。

子会社単体損益は黒字化するも、のれん償却、内部取引消去により連結決算では利益縮小。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

	期初計画	修正計画	実績
(金額単位：百万円)			
売上高	3,578	3,367	<b>3,378</b>
売上原価	2,277	1,934	<b>1,931</b>
売上総利益	1,300	1,432	<b>1,446</b>
販売費及び一般管理費	847	922	<b>924</b>
営業利益	453	510	<b>522</b>
(営業利益率)	12.6%	15.1%	<b>15.4%</b>
経常利益	450	506	<b>520</b>
親会社帰属当期純利益	304	334	<b>349</b>

## ■ 報告セグメント別内訳

	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	
(金額単位：百万円)			
売上高	2,623	765	▲ 10
└外部顧客への売上	2,623	754	—
└セグメント間	0	10	▲ 10
セグメント利益	507	12	2

✓ ESG、SDGs推進の社会的要請を背景に、統合報告書、アニュアル・レポートの企画制作に係る売上高が増加。

✓ 新型コロナウイルスの感染拡大、企業の広告宣伝・マーケティング費削減の影響で、広告事業売上高は計画比未達も販管費削減効果により利益計画は達成。

(注1) 2020年12月期第4四半期から連結決算に移行（2019年12月期、及び2020年12月期第1四半期～同第3四半期は単体決算）。

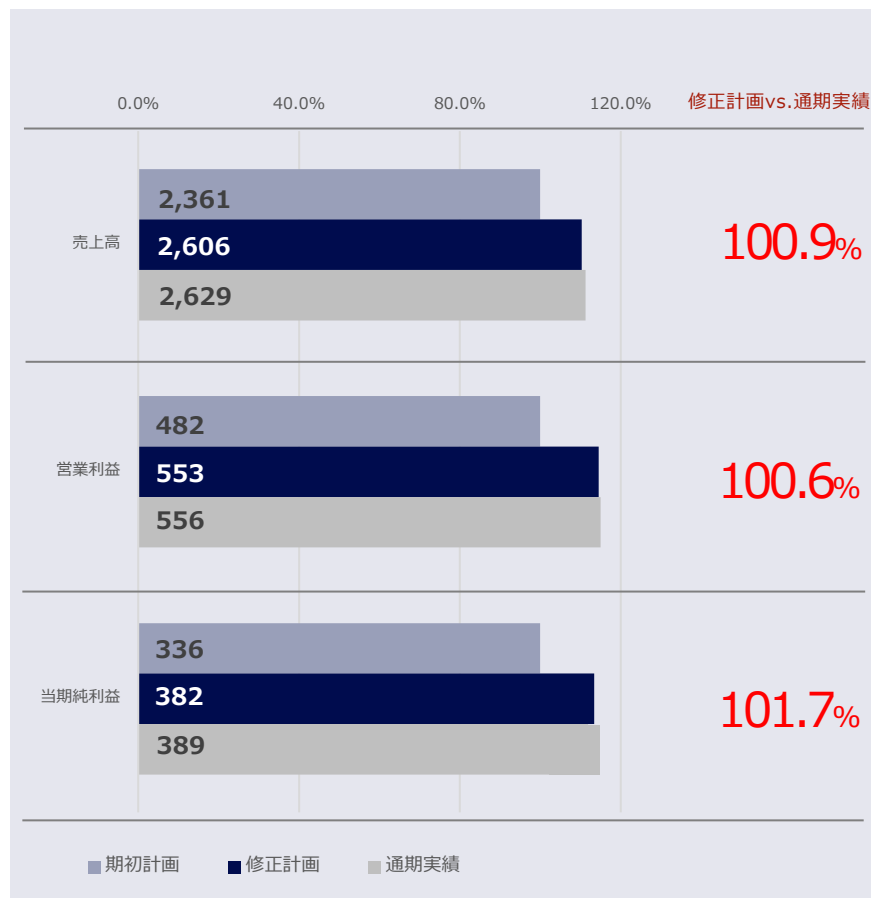
(注2) 「期初計画」：2021年2月12日に開示した2021年12月期連結通期業績予想値。

(注3) 「修正計画」：2021年12月21日

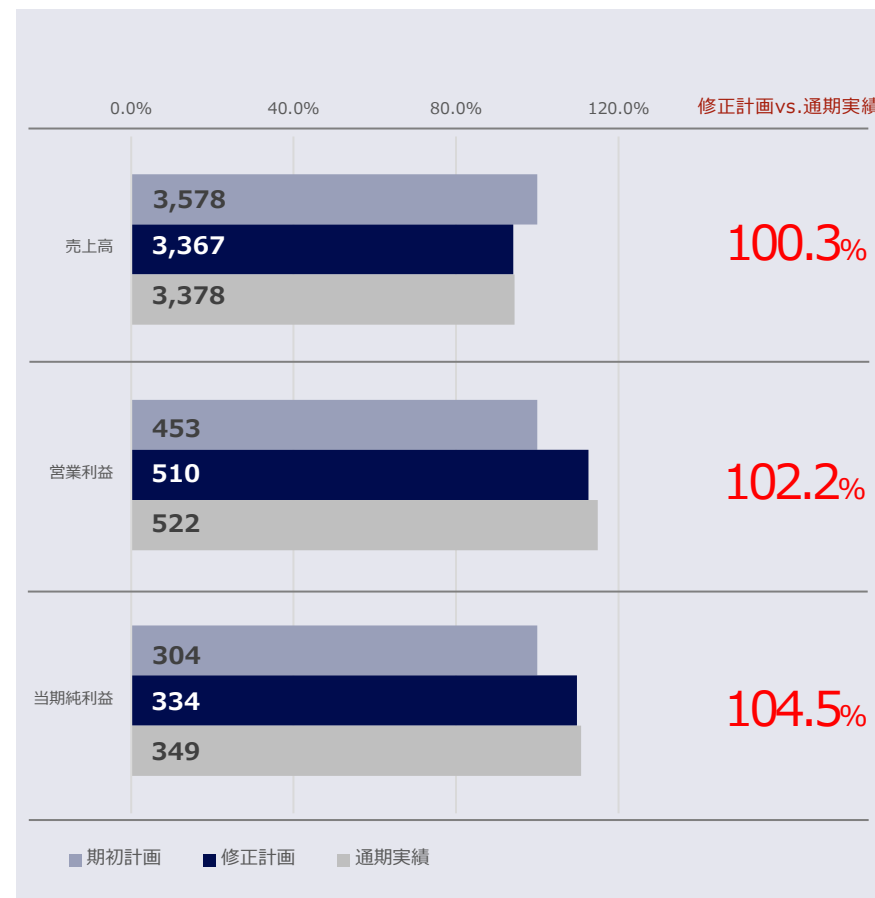
(注4) セグメント利益は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整。

個別では、期初計画、修正計画ともに達成。  
 連結では、修正計画を上回る着地。

■ FY2021 通期計画に対する業績進捗率（個別）



■ FY2021 通期計画に対する業績進捗率（連結）

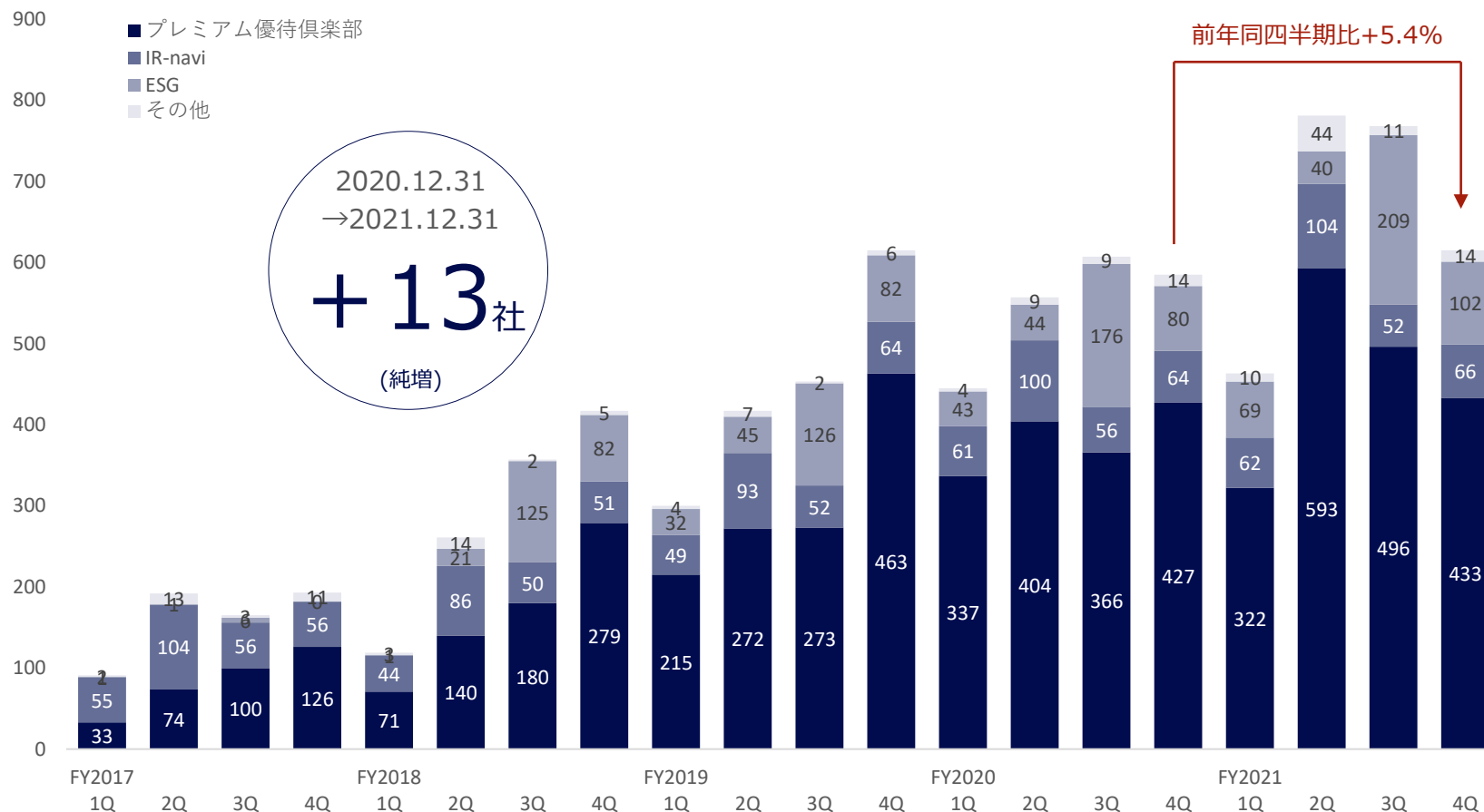


（注1）「修正計画vs.通期実績」：2021年2月12日に開示した通期期初計画数値に対する2021年12月期通期実績数値の割合を示しております。



## 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)



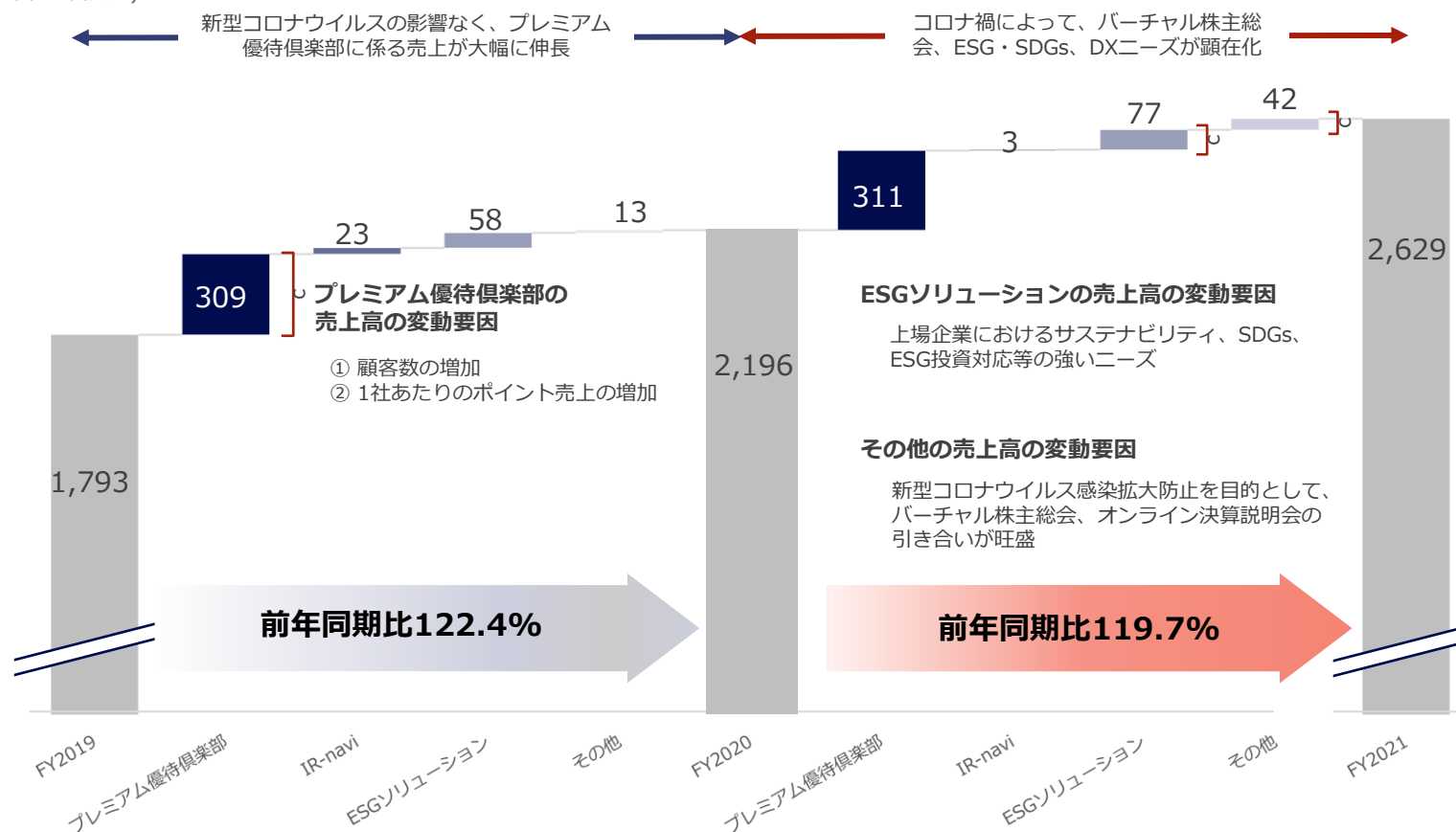
売上高は、コロナ影響を受けて純増社数は13社となったものの、顧客単価の増加により前期比38.8%の増収を達成。

	KPI	FY2019	FY2020	FY2021	目標との差異
売上高成長率	20.0%	54.4%	35.7%	<b>38.8%</b>	18.8PT
営業利益率	20.0%	17.3%	16.4%	<b>15.4%</b>	-4.6PT
プレミアム優待倶楽部における純増企業社数	20社	17社	15社	<b>13社</b>	-7社
各期末時点の導入社数	—	43社	58社	<b>71社</b>	—

(注1) 2020年12月期第4四半期から連結決算に移行（2019年12月期、及び2020年12月期第1四半期～同第3四半期は単体決算）。

コロナ禍の解約影響を吸収し、プレミアム優待倶楽部は計画通りの着地、  
バーチャル株主総会、ESG/SDGs、株主管理DXの新規ニーズを取り込み、  
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。

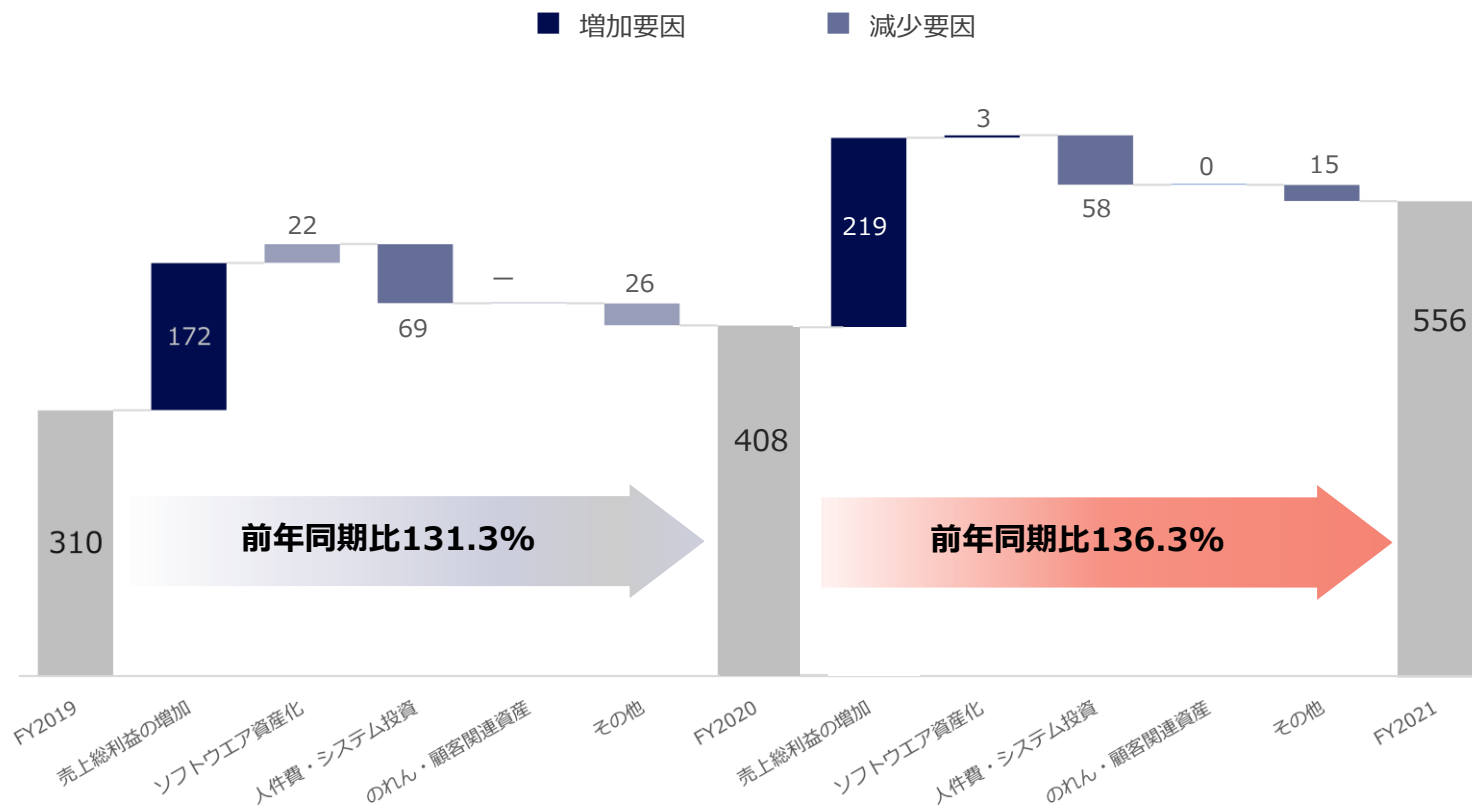
(金額単位：百万円)



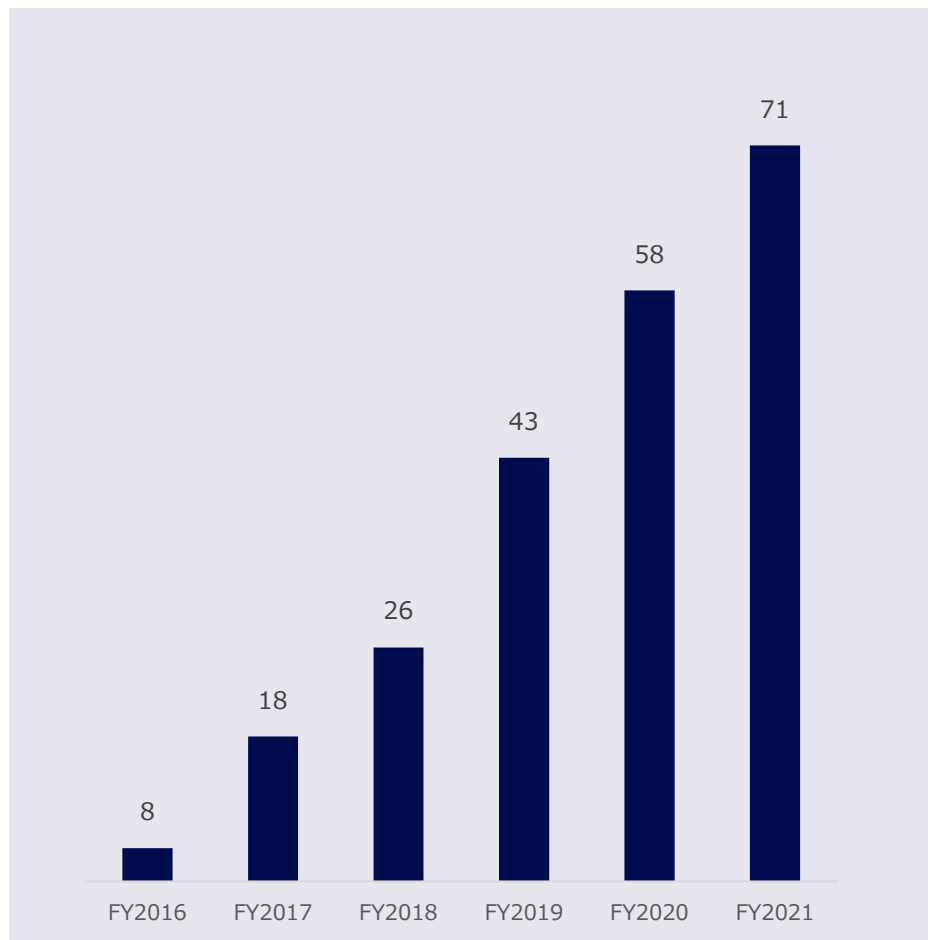
営業利益は、前年同期比136.3%の成長。

人件費増・システム投資以上に売上総利益が増加し、計画比増益で着地。

(金額単位：百万円)



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。



契約済み顧客数

71社

(注) 2021年12月31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17社増加し、316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。**



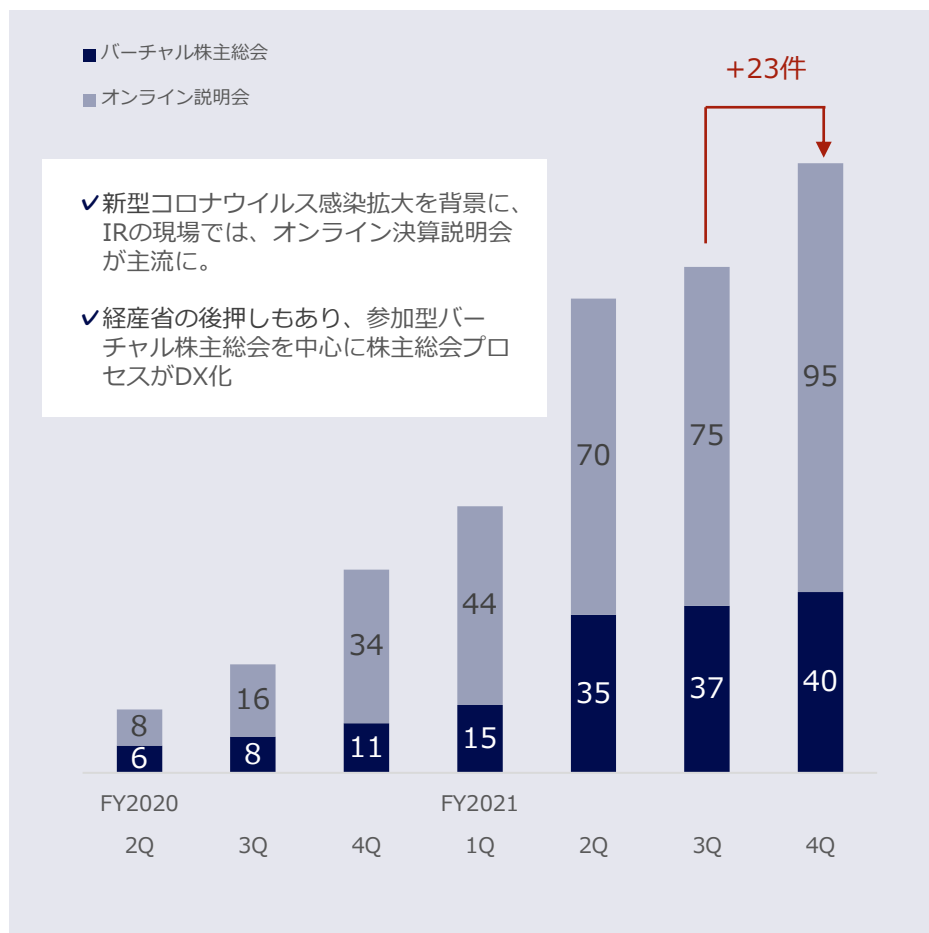
契約済み顧客数

**316社**

(注) 2021年12月31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、245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。  
説明会を中心に前四半期から23件増加し累計合計135件へ。**



実施数（累計）

**135 件**

（注）2021年12月31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。

**総資産は前期末から550百万円増の2,649百万円、  
純資産は前期末から368百万円増の1,338百万円へ増加。**

(金額単位：百万円)	FY2020	FY2021				前期末との 差額	主な要因
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
流動資産	1,473	1,411	1,709	1,849	<b>1,929</b>	456	—
現預金	1,135	1,115	1,280	1,458	<b>1,642</b>	506	債権の回収に伴う増加、短期借入金の借入
売掛金	225	239	384	331	<b>231</b>	5	債権の回収に伴う減少
有形固定資産	11	10	10	9	<b>13</b>	2	—
無形固定資産	550	570	581	604	<b>636</b>	86	主に、システム開発によるソフトウェア資産の増加、のれん
総資産	2,098	2,052	2,360	2,533	<b>2,649</b>	550	—
流動負債	1,017	940	1,076	1,136	<b>1,222</b>	205	—
買掛金	274	203	316	293	<b>262</b>	▲ 12	—
短期借入金	100	250	175	239	<b>272</b>	172	ネットマイル借入増額
1年以内返済長期借入金	26	26	26	26	<b>26</b>	—	—
未払法人税等	91	26	93	86	<b>117</b>	25	—
前受金	166	164	225	273	<b>289</b>	123	—
固定負債	112	104	98	91	<b>88</b>	▲ 23	—
株主資本	969	1,006	1,185	1,304	<b>1,337</b>	368	利益剰余金の増加
純資産	969	1,007	1,185	1,305	<b>1,338</b>	368	—

(注) 2020年12月期第4四半期から連結決算に移行しております。



## 営業CFのキャッシュ創出力拡大により、536百万円のプラス。 投資CFは、主にシステム投資による支出で194百万円のマイナス。

(金額単位：百万円)	FY2019 (個別)	FY2020 (連結)	FY2021 (連結)	備考
営業活動によるキャッシュフロー	358	475	<b>536</b>	税引前四半期純損益(514)、減価償却費(67)、のれん償却額(23)、貸倒引当金の増減額(1)、ポイント引当金の増加額(△は減少)(△68)、支払利息(3)、固定資産除却損(5)、売上債権の増減額(△は増加)(40)、棚卸資産の増減額(△は増加)(5)、仕入債務の増減額(△は減少)(△12)、未払金の増減額(△8)、前受金の増減額(△は減少)(123)、未払消費税等の増減額(△は減少)(△24)、その他(10)、利息の支払額(△3)法人税等の支払額(△142)
投資活動によるキャッシュフロー	△83	△190	△ <b>194</b>	有形固定資産の取得による支出(△4)、無形固定資産の取得による支出(△181)、敷金及び保証金の回収による収入(5)、その他(△14)
フリーキャッシュフロー	274	285	<b>341</b>	—
財務活動によるキャッシュフロー	170	62	<b>164</b>	短期借入金の純増減(△減少)(172)、長期借入金の返済による支出(△26)、新株予約権の行使による株式の発行による収入(18)
現金及び現金同等物の増減額	444	347	<b>506</b>	—
現金及び現金同等物の期首残高	343	788	<b>1,135</b>	—
現金及び現金同等物の四半期末残高	788	1,135	<b>1,642</b>	—

(注) 2020年12月期第4四半期から連結決算に移行しております。



## 3. FY2022 業績見通し

## 新収益認識基準により広告事業で従来の売上総利益が売上高に変更される 影響により、売上高の伸長は抑制される。

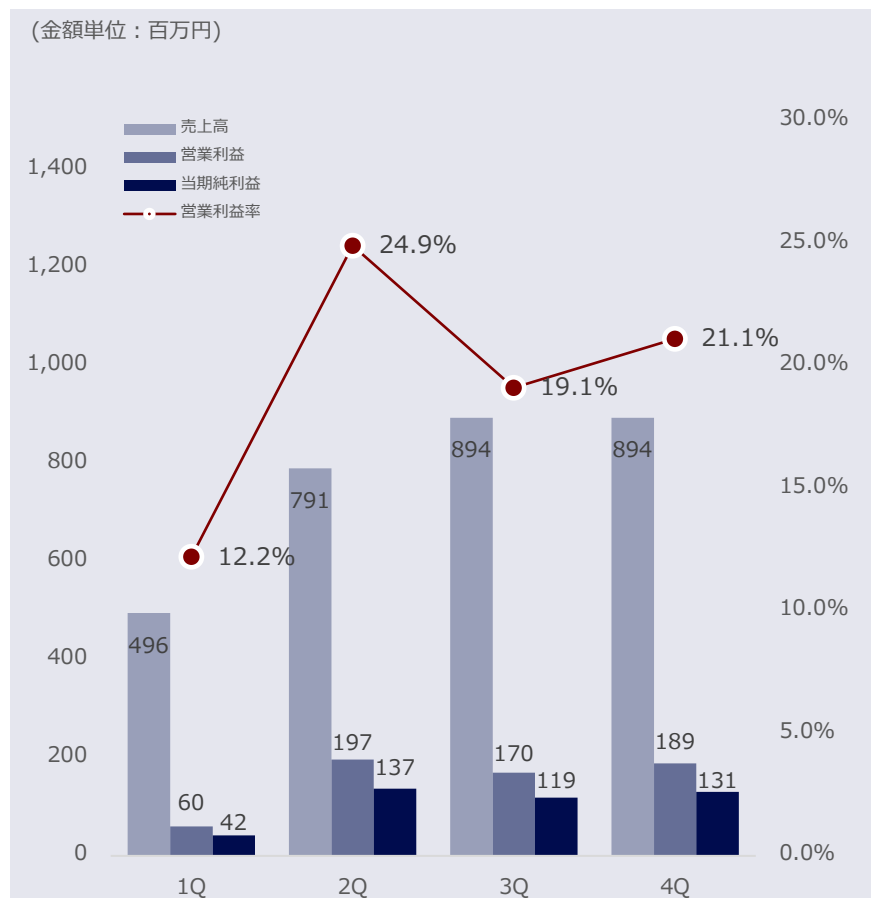
連結売上高は0.4%増収、営業利益は11.2%増益の見通し。

(金額単位：百万円)	FY2021 (実績)		FY2022(計画)		増減率		主な要因
	個別	連結	個別	連結	個別	連結	
売上高	2,629	3,378	<b>3,076</b>	<b>3,390</b>	17.0%	0.4%	・プレミアム優待倶楽部、IR-naviの増収 ・広告代理店事業を中核とするネットマイルの売上
売上原価	1,403	1,931	<b>1,785</b>	<b>1,887</b>	27.2%	-2.3%	・プレミアム優待倶楽部の契約社数増加に伴う原価の増加 ・ネットマイルの広告代理店事業に係る原価
売上総利益	1,226	1,446	<b>1,291</b>	<b>1,502</b>	5.2%	3.9%	—
販売費及び一般管理費	670	924	<b>673</b>	<b>922</b>	0.4%	-0.3%	—
営業利益	556	522	<b>618</b>	<b>580</b>	11.1%	11.2%	—
(営業利益率)	21.1%	15.4%	<b>20.0%</b>	<b>17.1%</b>	-1.1PT	1.7PT	—
経常利益	559	520	<b>617</b>	<b>575</b>	10.3%	10.7%	—
親会社帰属当期純利益	389	349	<b>430</b>	<b>389</b>	10.6%	11.3%	—

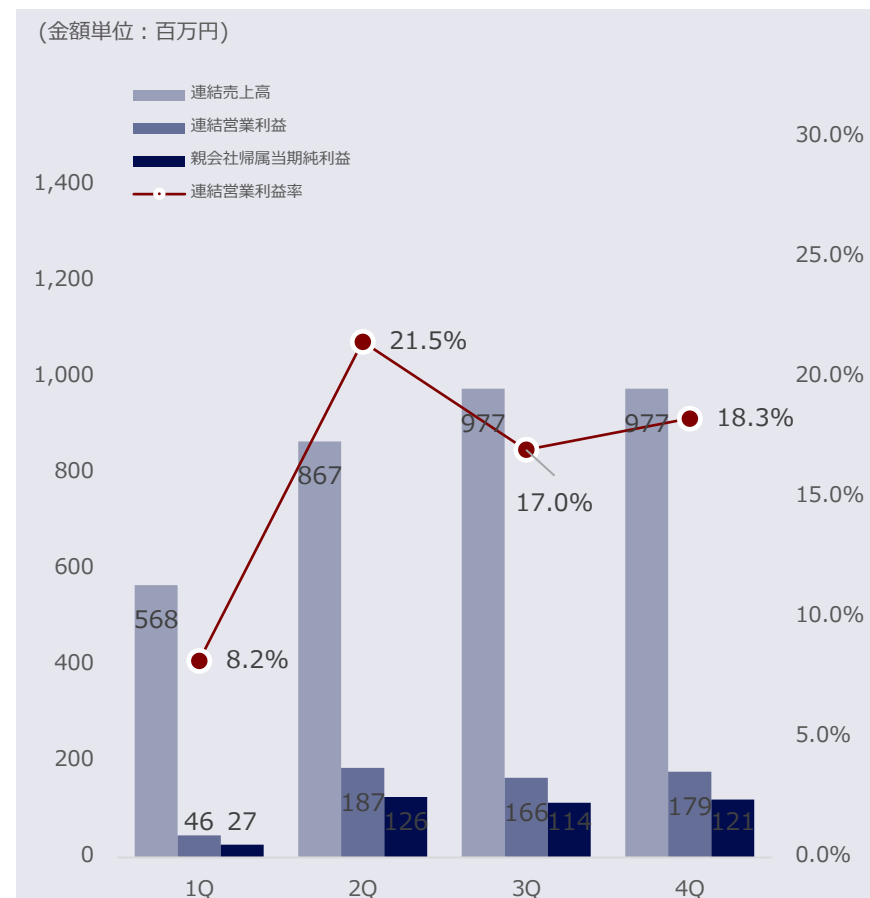
(注1) 小数点第二位四捨五入。

## 2Qから4Qにかけて、プレミアム優待倶楽部のポイント売上が伸長。 個別営業利益率は、中期目標KPIの20%を計画。

■ FY2022 四半期業績推移 (個別)



■ FY2022 四半期業績推移 (連結)



## FY2022は新収益認識基準で引き直したFY2021と比較しても、 114.9%の増収を計画。

(金額単位：百万円)	FY2020	FY2021		FY2022	前年同期比 (vs.旧基準)	前年同期比 (vs.新基準)
	旧基準 連結実績	旧基準 連結実績	(参考数値) 新基準 連結実績	新基準 連結計画		
売上高	2,433	3,378	2,950	<b>3,390</b>	<b>100.4%</b>	<b>114.9%</b>
売上原価	1,360	1,931	1,503	<b>1,887</b>	<b>97.7%</b>	<b>125.5%</b>
売上総利益	1,073	1,446	1,446	<b>1,502</b>	<b>103.9%</b>	<b>103.8%</b>
販売費及び一般管理費	673	924	924	<b>922</b>	<b>99.7%</b>	<b>99.7%</b>
営業利益	399	522	522	<b>580</b>	<b>111.2%</b>	<b>111.2%</b>
(営業利益率)	16.4%	15.4%	17.6%	<b>17.1%</b>	—	—
経常利益	401	520	520	<b>575</b>	<b>110.7%</b>	<b>110.7%</b>
親会社帰属当期純利益	279	349	349	<b>389</b>	<b>111.3%</b>	<b>111.2%</b>

(注1) 2020年12月期第4四半期から連結決算に移行しております。いずれも通期連結決算数値を表示しております。

(注2) FY2021決算は従前の収益認識基準を適用しておりますが、FY2022業績予想数値との比較を容易にするため、参考数値として掲載しております。

FY2022より「収益認識に関する会計基準」を適用。主に、広告事業で従来の売上総利益が売上高に変更され、営業利益への影響はない。

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)
株主管理プラットフォーム事業	プレミアム優待倶楽部	グロス計上	グロス計上 (注)
	IR-navi	グロス計上	グロス計上
	ESG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	<b>ネット計上</b>
	Web広告代理店及びアドバタイジングゲーム	グロス計上	<b>ネット計上</b>

(注) 一部、ネット計上の取引が含まれます。



## 4. 事業ハイライト

## IRイベントのオンライン開催・配信商材の共同企画及び開発、 相互顧客紹介、営業協力を目的に業務提携を開始。



### 本業務提携の骨子

- 1 バーチャル株主総会、オンライン決算説明会等のオンラインIRイベント運営支援分野での協業（商品のパッケージ化）
- 2 アクセスグループを通じたエンドユーザーへの電子議決権行使プラットフォーム（WILLSVote）の提供
- 3 株主様向け案内パンフレットの製造委託・受託。相互顧客紹介、営業協力及び販売代理

### 本業務提携の背景

#### 安定した通信設備、資格検定試験のCBT（※）会場も運営する事業基盤の盤石性

- ・バーチャル株主総会やオンライン決算説明会における安定的なサービス提供を目的にアクセスグループのリソースを活用
- ・特に、ハイブリッドバーチャル株主総会の運営場面における会場準備、共同運営サポートによる総合支援の実現
- ・相互顧客紹介によるバーチャル株主総会、オンライン決算説明会事業の更なる拡大。

（注）CBT：Computer Based Testingの略称でコンピューターを用いるテスト形式。受験者はコンピューターのディスプレイに表示される設問に対し、キーボードやマウスを用いて解答を入力する。主にIT分野の資格試験などで採用される技術。



## グローバル展開する独立系株式調査会社の同社と業務提携を実施。 顧客企業に対するコーポレートアクセス業務の提供を更に強化。



### 本業務提携の骨子

- 1 アストリス・アドバイザー社が作成するコーポレートレポート及びコーポレートアクセス業務の当社顧客、及び潜在的顧客への販売・紹介
- 2 アストリス・アドバイザー社から当社への顧客紹介、営業協力
- 3 国内外機関投資家動向、上場企業のIR動向に関する相互情報提供

### 本業務提携の背景

#### 海外機関投資家から日本企業への直接的コンタクト需要の増加、日本企業に関する情報不足

- ・ 海外機関投資家が投資候補先企業の収益予想や株価予想を行うに足る、日本企業に関する情報が不足している。
- ・ 同社は、海外機関投資家を中心に、優良な機関投資家とのネットワークを有する。

## ハイブリッド型バーチャル株主総会の運営サポートサービスの提供を目的に、大日本印刷グループとの協業を開始。

大日本印刷グループ（大日本印刷株式会社、及び株式会社DNPコミュニケーションデザイン）との協業内容

- 1 大日本印刷グループを通じた安定したライブ配信可能な「プレミアム優待倶楽部」プラットフォームの提供
- 2 同グループを通じたエンドユーザーへの電子議決権行使プラットフォーム（WILLSVote）の提供
- 3 リアル会場における株主総会運営支援サービスの提供

### 本協業の背景

- ・ DNPコミュニケーションデザインは、株主総会の運営や統合報告書、株主通信などの企画制作を支援しており、ハイブリッド型バーチャル株主総会とリアル株主総会支援が一貫して提供可能となる。
- ・ 2020年6月に実施された株主総会では、約300社の上場企業がバーチャル株主総会を実施しており、更なる拡大が見込まれる。

**WILLsCoinに交換して、約6,000種類からよりお得な高額優待品を探そう！  
高額優待品になるほど送料割合が減る為実質価値は高まります！**



【250,000pt】  
ホテルニューオータニ  
エグゼクティブハウス 禪  
スイート宿泊 ペア1泊朝食付ご宿泊券



【165,000pt】  
＜ブルーエア＞プロテクト7770i



【90,000pt】  
＜ONEBOT＞E-Bike 電動  
アシスト自転車S6 ホワイト



【80,000pt】  
2013年 CH マルゴー



【69,000pt】  
＜ダイソン＞  
Dyson Purifier Cool



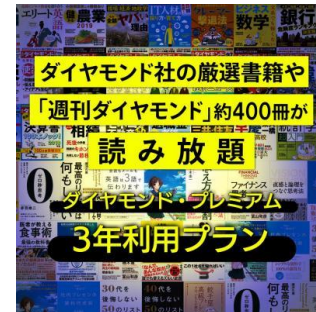
【60,000pt】  
＜パルミュダ＞  
パルミュダ ザ・クリーナー



【50,000pt】  
＜BLUE NOTE JAPAN＞  
2店舗共通ギフトカード(5万円分)



【20,000pt】  
＜ミンカブ＞株探プレミアムクーポン  
日米セットプラン (6か月ご利用券)



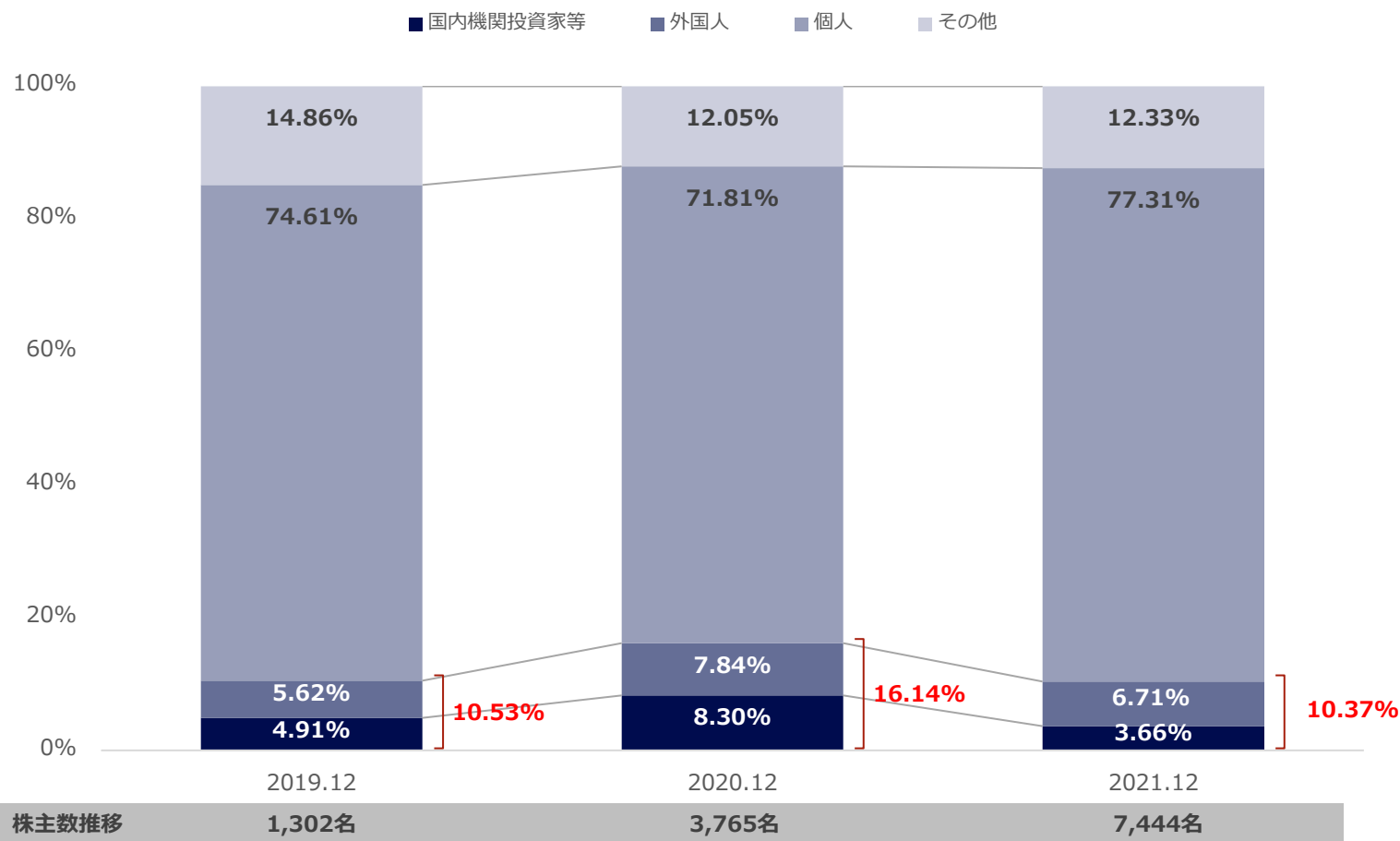
【20,000pt】  
＜ダイヤモンド・オンライン＞  
ダイヤモンド・プレミアム  
(3年ご利用券)



【毎月10名様限定】  
＜任天堂＞Nintendo Switch

(注) 商品は2022年2月14日現在のものです。 (注) デジタルコンテンツ以外の優待商品は送料込みの表示。

## 2021年6月末を基準日とした株主優待制度導入により、 高単元株主が増えた結果、個人株主比率が上昇。



- 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。

