



株式会社ウィルズ

FY2023/1Q 決算説明資料

2023/5/15

FY2023/1Q エグゼクティブ・サマリー

1 連結売上高788百万円は、前期比127.5%/期初計画比109.2%

- ・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、655百万円と前期比127.4%、期初計画比107.2%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122百万円は、前期比181.6%/期初計画比146.9%

- ・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152.9%の122百万円（期初計画比130.6%）の増益。

3 プレミアム優待倶楽部の契約社数は82社へ

- ・TOB等による上場廃止、コロナ禍による業績懸念先の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2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142.8%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142.8%と大幅伸長。



1. FY2023/1Q 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788百万円（前期比127.5%） 単独売上高は655百万円（前期比127.4%）
連結営業利益は122百万円（前期比181.6%） 単独営業利益122百万円（前期比152.9%）

	FY2022				FY2023				FY2023						
	単独		連結		単独計画		連結計画		1Q実績						
	1Q	通期	1Q	通期	1Q	通期	1Q	通期	単独	前期比	計画比	連結	前期比	計画比	
(金額単位：百万円)															
売上高	522	3,402	618	3,816	611	3,548	722	4,049	655	127.4%	107.2%	788	127.5%	109.2%	
売上原価	272	1,858	327	2,095	325	1,951	382	2,226	345	126.9%	106.2%	417	127.6%	109.2%	
売上総利益	246	1,544	291	1,720	285	1,597	339	1,823	309	125.7%	108.4%	371	127.3%	109.2%	
販売費及び一般管理費	162	768	224	1,020	192	816	256	1,072	187	115.6%	97.5%	248	111.0%	96.9%	
営業利益	79	775	67	700	93	780	83	750	122	152.9%	130.6%	122	181.6%	146.9%	
(営業利益率)	15.2%	22.7%	10.8%	18.3%	15.3%	22.0%	11.5%	18.5%	18.7%	—	—	15.5%	—	—	
経常利益	83	773	66	693	92	779	81	745	121	145.1%	131.0%	123	187.2%	152.0%	
親会社帰属当期純利益	57	497	39	417	64	532	52	497	83	145.6%	130.0%	85	216.4%	162.1%	

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)	FY2023.1Q (連結実績)
売上高	4,049	788
売上原価	2,226	417
売上総利益	1,823	371
販売費及び一般管理費	1,072	248
営業利益	750	122
(営業利益率)	18.5%	15.5%
経常利益	745	123
親会社帰属当期純利益	497	85

■ 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	665	130	▲ 7
└外部顧客への売上	659	128	—
└セグメント間	5	1	▲ 7
セグメント利益	122	0	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。

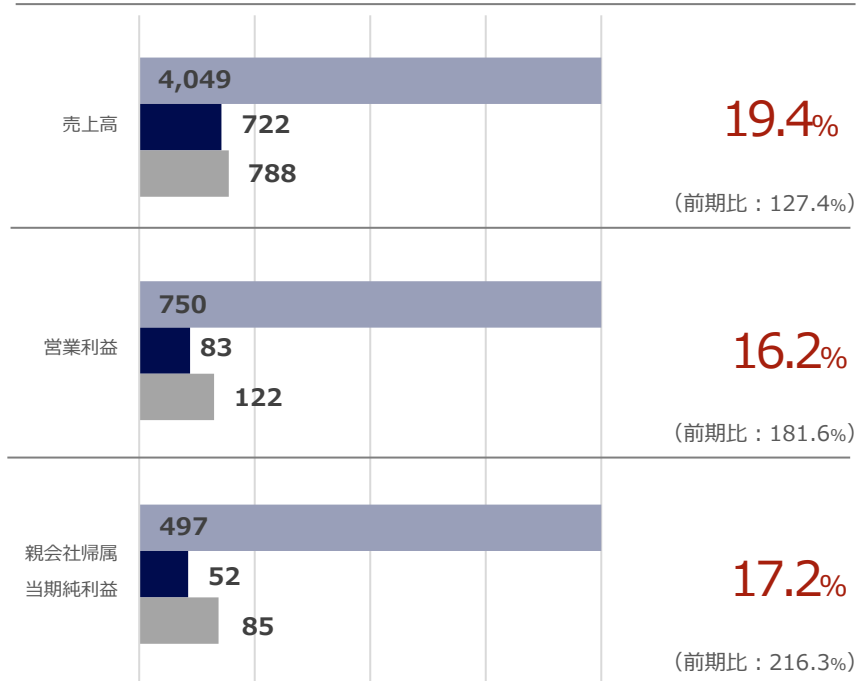
連結売上高は、前期比127.4%の2桁成長

連結子会社の黒字化により、連結営業利益は前期比181.6%の大幅増益

■ 通期計画に対する業績進捗率（連結）

■ 通期計画 ■ 1Q計画 ■ 1Q実績

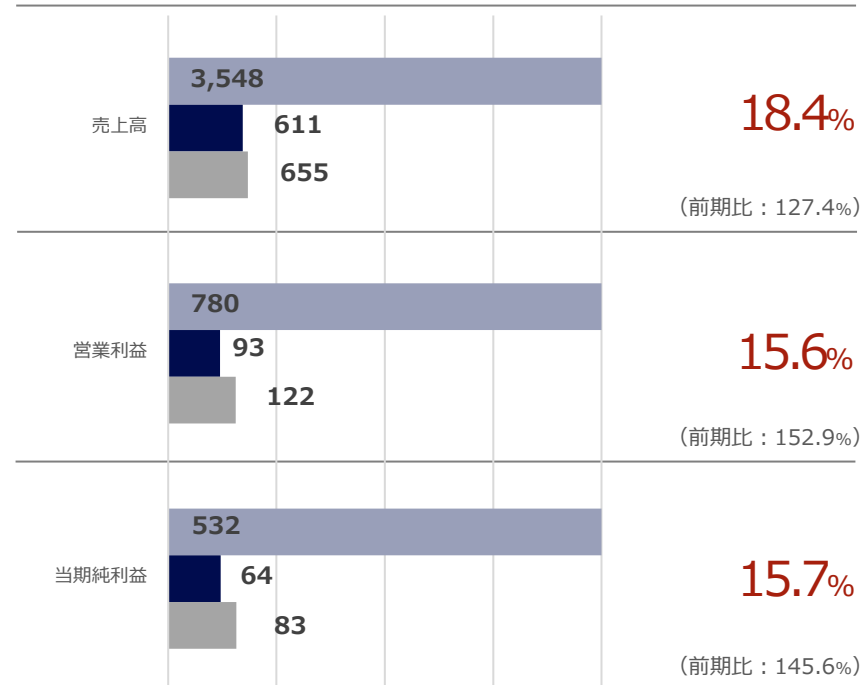
0.0% 25.0% 50.0% 75.0% 100.0% 通期計画vs.1Q実績



■ 期初計画に対する業績進捗率（単独）

■ 通期計画 ■ 1Q計画 ■ 1Q実績

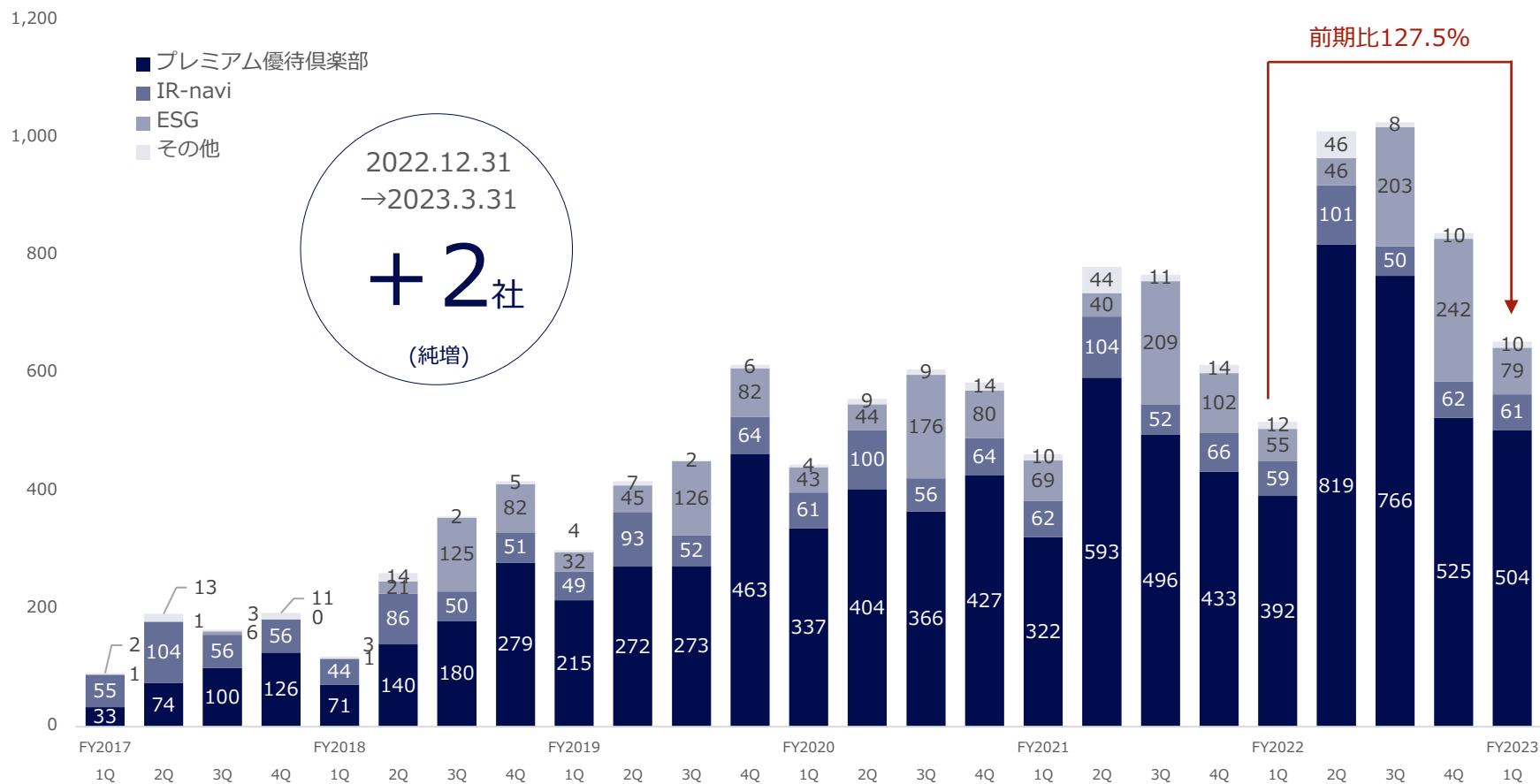
0.0% 25.0% 50.0% 75.0% 100.0% 通期計画vs.1Q実績



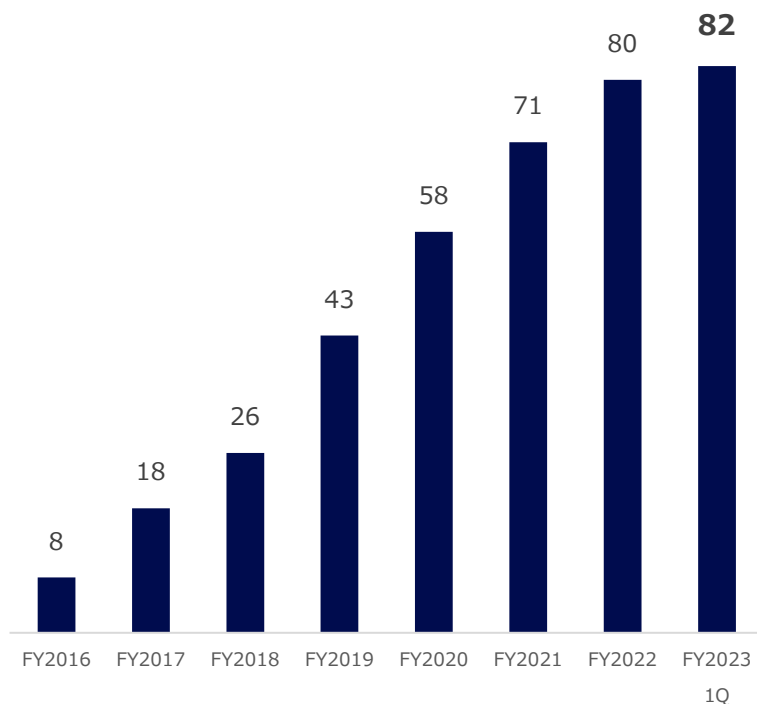
(注1) 金額単位：百万円

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504百万円と前期比128.8%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2社の純増



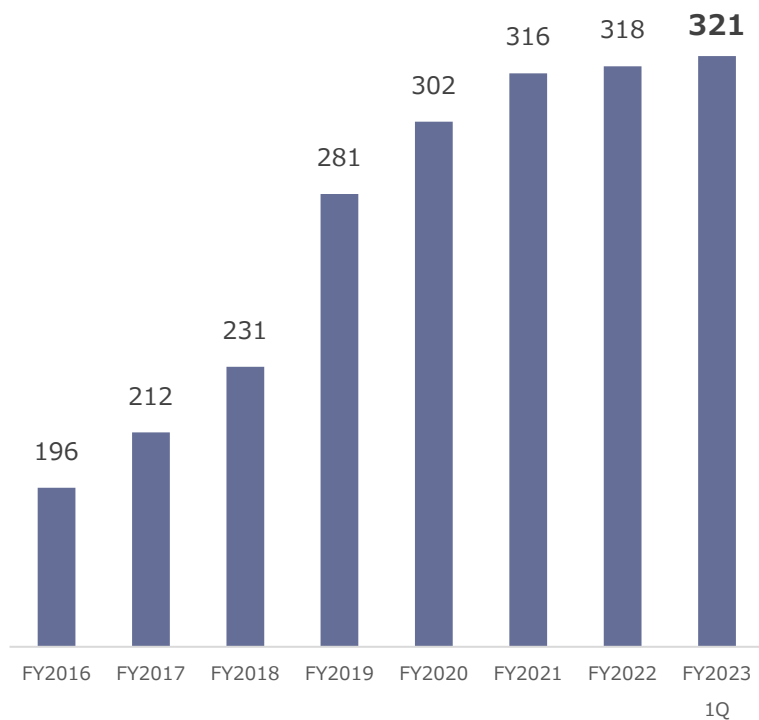
契約済み顧客数

82社

(注) 2023年3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、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3社増加し、321社へ



契約済み顧客数

321社

(注) 2023年3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、239社です。

総資産は、前期末から159百万円減の3,102百万円
純資産は、前期末から60百万円減の1,602百万円

	FY2022	FY2023.1Q	前期末との 差額	主な要因
(金額単位：百万円)				
流動資産	2,367	2,159	▲ 208	—
現金及び預金	2,065	1,833	▲ 232	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	259	265	—	
有形固定資産	55	53	▲ 1	—
無形固定資産	671	698	26	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。
資産合計	3,261	3,102	▲ 159	—
流動負債	1,535	1,443	▲ 92	—
買掛金	272	258	▲ 14	債務義務の増加
短期借入金	276	319	43	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	24	0	—
未払法人税等	168	38	▲ 130	—
契約負債	459	439	▲ 19	
固定負債	62	56	▲ 6	長期借入金の返済
株主資本	1,662	1,602	▲ 60	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	3,102	▲ 159	—

- 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。

