



株式会社ウィルズ

FY2024/3Q 決算説明資料

2024/11/14

FY2024/3Q エグゼクティブ・サマリー

連結売上高は堅調に推移、連結利益は期初計画通りで通期見込みには変更なし

連結売上高は、プレミアム優待倶楽部の既存顧客の株主優待ポイントの増加、統合報告書の制作をはじめとするサステナビリティソリューションの伸長により、前年同期比108.2%
連結での各段階利益は、期初計画通りに推移し、通期業績見込みには変更なし。単独での各段階利益は、前年同期比、計画比ともにプラスでの着地

株主管理プラットフォーム事業は増収

プレミアム優待倶楽部の契約社数は、前期末から2社純増の92社まで拡大。売上高は、既存顧客の株主優待ポイントの増加、及び新規受注により前年同期比122.6%
サステナビリティソリューションは、上場企業を取り巻く開示ルールの変化を背景とした需要拡大や大型案件の受注により、前年同期比117.3%の成長、4Qへの期ずれにより3Qの成長率は見込みを下回るものの、通期では前年を上回る成長を見込む

人材採用やベースアップなど、積極的な人材投資

給与のベースアップに加え、業務拡大に伴う積極的な人材採用に伴い、人件費が上昇したものの、コスト削減も併行し、単独営業利益は期初計画比121.1%を達成したが、連結子会社の減収により、連結営業利益は期初計画比111.0%での着地

決算概況

プレミアム優待倶楽部、及びサステナビリティソリューション（統合報告コンサルティング等）の伸長により、連結売上高は3,623百万円（前年同期比108.2%、計画比101.2%）、単独売上高は3,431百万円（前年同期比119.9%、計画比108.4%）。連結営業利益は、連結子会社の減収及び人材採用強化による人件費増を吸収し、777百万円（前年同期比101.7%、計画比111.0%）を確保。なお、単独営業利益は868百万円（前年同期比115.1%、計画比121.1%）となった。

(金額単位：百万円)	FY2023				FY2024									
	単独		連結		単独					連結				
	計画		実績		計画		実績			計画		実績		
	3Q	通期	3Q	通期	3Q	通期	3Q	計画比	前年同期比	3Q	通期	連結	計画比	前年同期比
売上高	2,862	3,879	3,348	4,480	3,164	4,364	3,431	108.4%	119.9%	3,579	5,000	3,623	101.2%	108.2%
売上原価	1,510	2,046	1,790	2,392	1,708	2,365	1,780	104.2%	117.8%	1,935	2,721	1,867	96.5%	104.3%
売上総利益	1,352	1,833	1,557	2,087	1,455	1,999	1,651	113.4%	122.1%	1,643	2,278	1,755	106.8%	112.7%
販売費及び一般管理費	597	905	793	1,172	738	999	782	106.0%	131.0%	943	1,272	977	103.6%	123.3%
営業利益	754	927	764	914	717	1,000	868	121.1%	115.1%	700	1,006	777	111.0%	101.7%
(営業利益率)	26.4%	23.9%	22.8%	20.4%	22.6%	22.9%	25.3%	—	—	22.6%	20.1%	21.5%	—	—
経常利益	753	925	762	911	718	1,000	875	121.9%	116.2%	698	1,002	781	112.0%	102.5%
親会社帰属当期純利益	512	510	522	506	498	666	621	124.7%	121.2%	478	668	527	110.3%	101.0%

セグメント、及び商品別概況（内部取引控除後）

内部取引控除後のプレミアム優待倶楽部の売上は、顧客当たりの販売単価の上昇により前年同期比122.6%、サステナビリティソリューションの売上は、サステナビリティ情報やTCFDの要請も相まって、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、前年同期比117.3%となった。一方、Web検索からのアクセスが減少したことやインフルエンサー売上の減少により、広告事業は前年同期比38.0%と減収となった。

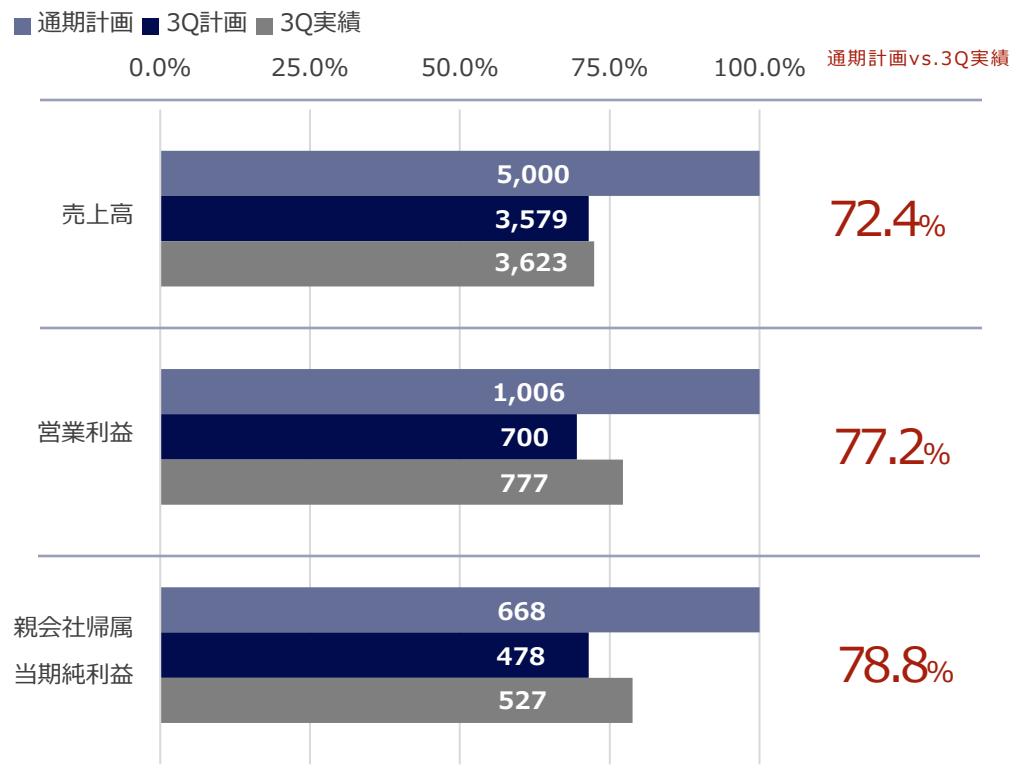
(金額単位：百万円)	FY2023	FY2024	前年同期比	
	3Q	3Q	差額	百分率
連結売上高	3,348	3,623	274	108.2%
1. 株主管理プラットフォーム事業	2,862	3,433	570	120.0%
①プレミアム優待倶楽部	2,203	2,699	495	122.6%
②IR-navi	216	231	14	106.7%
③サステナビリティソリューション	375	441	65	117.3%
④その他	67	62	▲ 5	92.4%
2. 広告事業	519	197	▲ 322	38.0%
①自社媒体Web広告	407	91	▲ 316	22.3%
②Web広告代理店及びアドバタイジングゲーム	108	104	▲ 4	96.2%
③その他	3	1	▲ 1	57.7%
営業利益	764	777	13	101.7%

(注) 本表では、グループ会社間の内部調整、及び内部取引控除後の金額を表示しております。

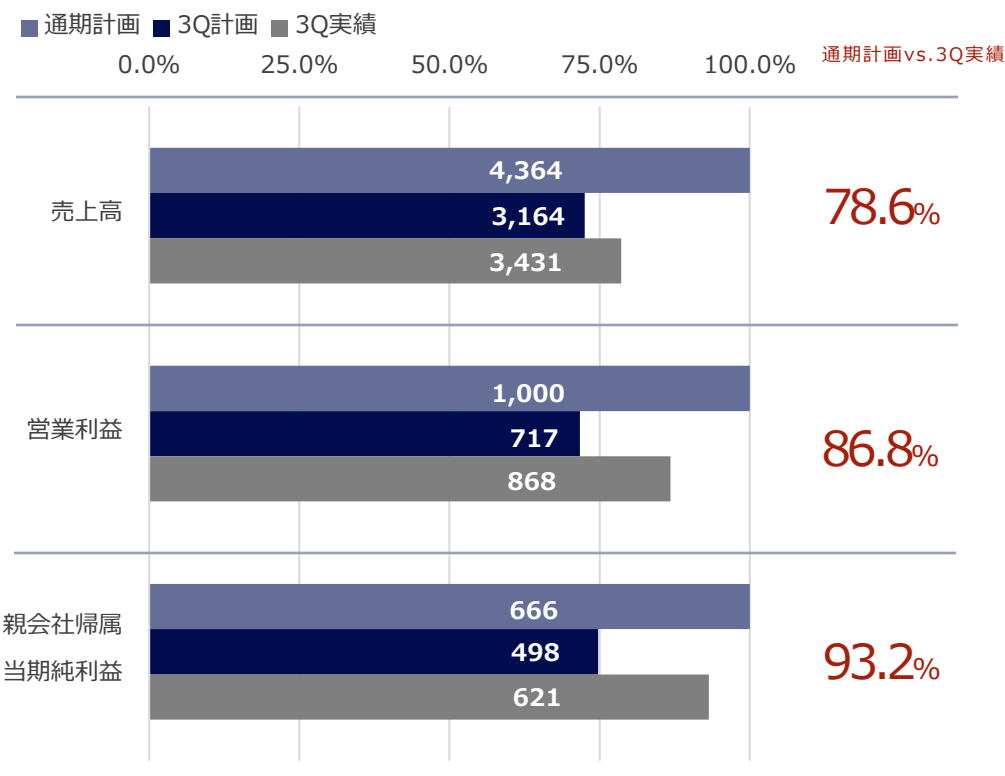
期初計画に対する業績進捗率（連結・単独）

連結売上高は、連結子会社が減収となるも、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り、業績進捗率は72.4%を達成。人材採用やベースアップなど積極的な人材投資による販管費増を吸収し、連結営業利益は業績進捗率77.2%を達成。

■ 連結業績進捗率



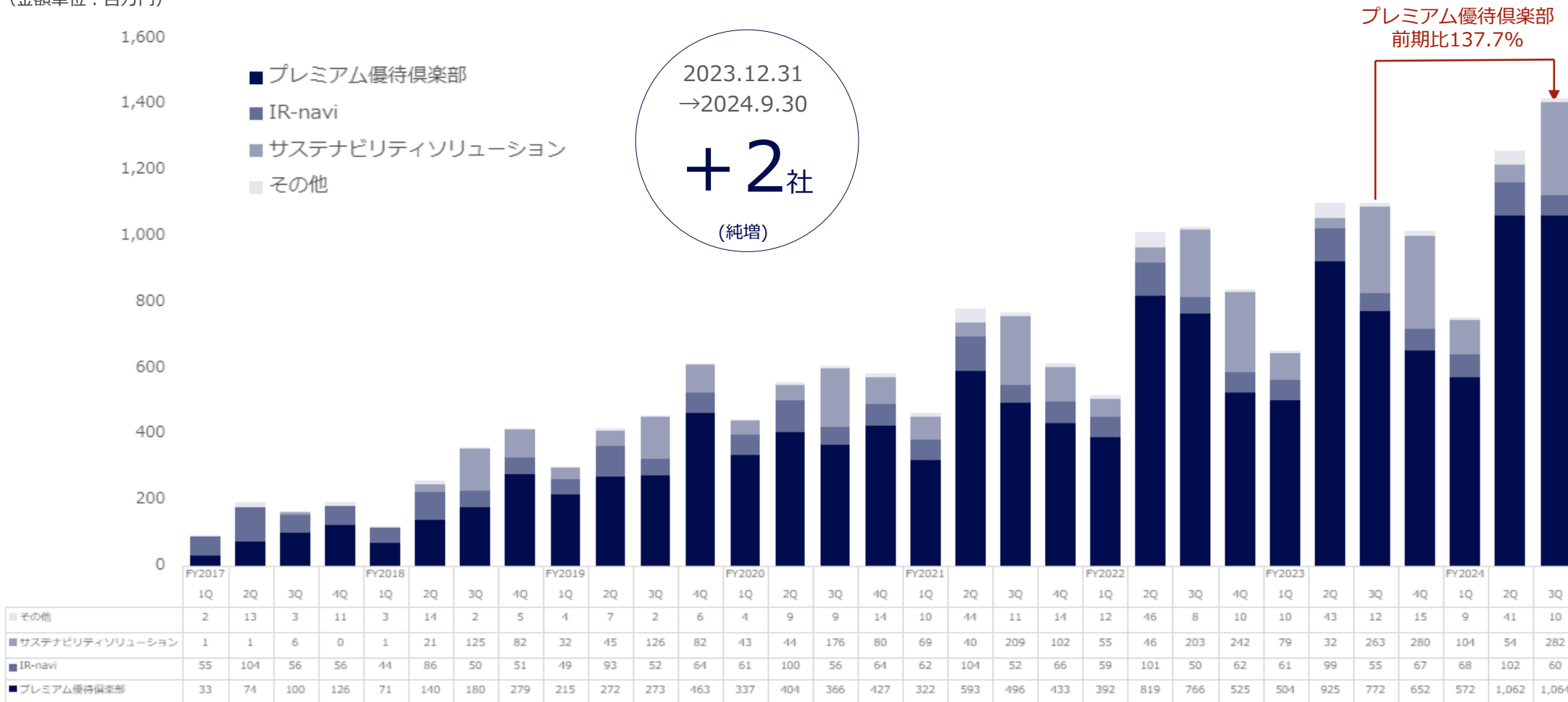
■ 単独業績進捗率



単独サービス別四半期売上高の推移

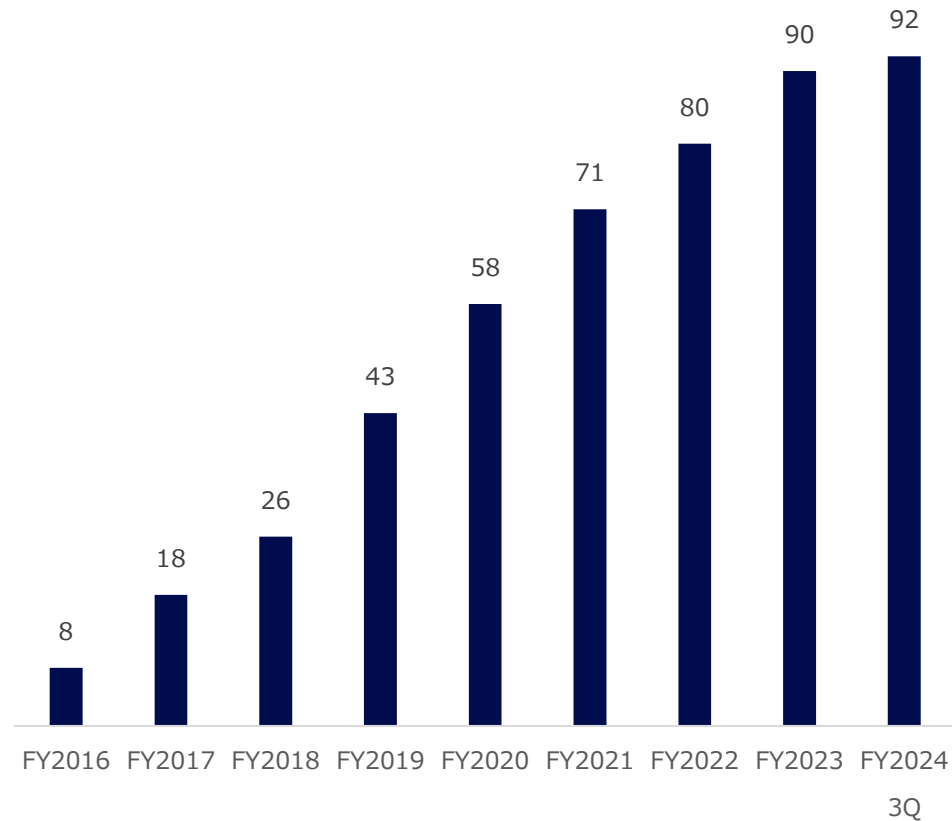
プレミアム優待倶楽部は、前期末から2社純増し、前年同期比137.7%と大幅に成長。サステナビリティソリューションは、サステナビリティ関連情報の開示やTCFDなどを背景に需要旺盛、前年同期比107.1%と堅調に推移し、4Qへの期ずれもあり、下期全体として大幅に成長を見込む。

(金額単位：百万円)



プレミアム優待倶楽部の顧客数推移

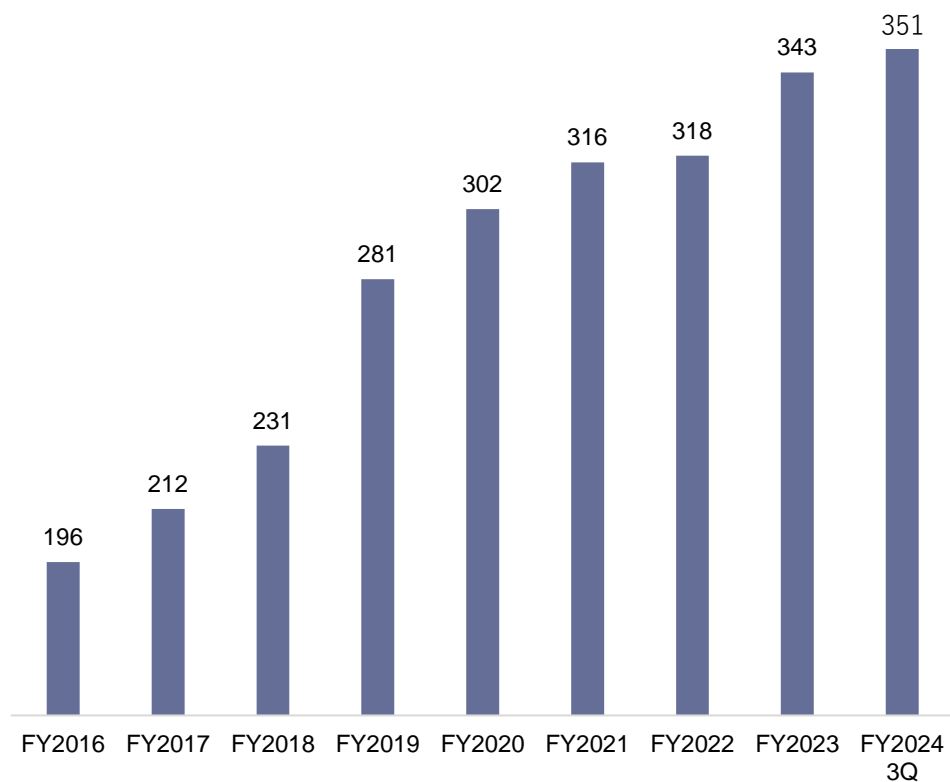
業績懸念先企業やTOB等による上場廃止に伴う解約があり、純増企業数の拡大ペースは鈍化したものの、大企業を中心とした株主管理DX、株式流動性の向上を目指す企業への営業活動強化により来期以降の顧客基盤の強化を図る。



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の顧客数推移

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8社純増し、351社となった。



契約済み顧客数

351社

(注) 2024年9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、259社です。

連結財政状況

	FY2023	FY2024/ 3 Q	前期末との差額	主な要因
(金額単位：百万円)				
流動資産	2,795	3,190	395 -	
現金及び預金	2,412	2,686	274 -	
受取手形、売掛金及び契約資産	303	378	75 売上増加による債権の増加	
有形固定資産	48	45	▲ 3 -	
無形固定資産	581	654	73 システム開発ソフトウェア等取得及び償却、のれん償却	
資産合計	3,662	4,154	491 -	
流動負債	1,769	2,025	255 -	
買掛金	333	493	160 仕入増加による債務の増加	
短期借入金	266	336	70 -	
1年以内返済長期借入金	23	18	▲ 4 -	
未払法人税等	170	144	▲ 26 未払法人税支払	
契約負債	634	775	140	
固定負債	39	26	▲ 13 -	
株主資本	1,850	2,094	243 四半期純利益、配当金支払、他	
負債・純資産合計	3,662	4,154	491 -	

