

株式会社ウィルズ（東証グロース 4482）

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

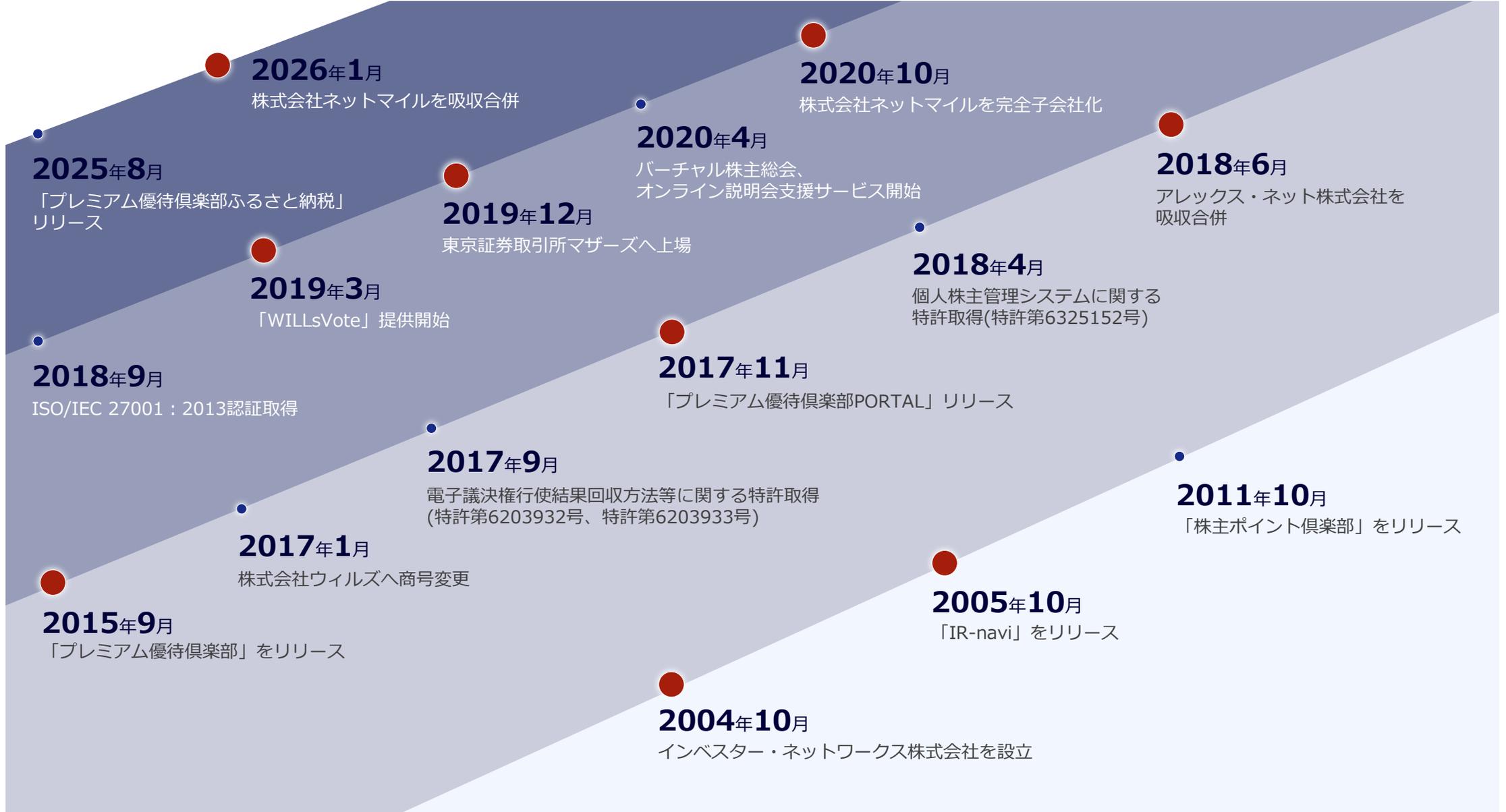
2026年3月27日

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（上場日：2019年12月17日）
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（2025年12月31日現在）
従業員数	138名（役員、非正規雇用者を含む連結従業員等数 2025年12月31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・デジタル優待倶楽部の運営・IR-naviの運営・サステナビリティソリューション（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

沿革



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。

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

2,286兆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～

価値創造プロセス

外部環境

滞留した個人金融資産

- 家計金融資産の約1,200兆円が預貯金として滞留しており、日本株式市場の時価総額と同規模の資金が活用されていない。
- 政府方針『貯蓄から投資(資産形成へ)』の進展が急務。

中小型銘柄のIR不足

- カバレッジ対象外の銘柄情報が不足していることに加え、株式流動性の観点から機関投資家が中小型銘柄に投資ができない。
- 海外機関投資家向けに整備されたIR情報が不足。

アクティビストの台頭

- 株式持ち合いの解消による安定株主層の喪失により、アクティビストが台頭。
- 資本効率性の低さも相まって、株主提案数も増加。

上場維持基準の厳格化

- プライム市場においては、流通時価総額100億円、グロース市場においては時価総額100億円の基準を設置。
- 基準達成に向けたIRの注力が必要

経営資源

財務資本

株主資本、資金力を生かした機動的なM&A戦略の実行

製造資本

株主管理プラットフォームによる株主優待、IR発信・議決権回収のデジタル化と統合報告書制作力

知的資本

IR活動の最適化を支える株主管理プラットフォームやノウハウ、蓄積データによる分析力

人的資本

IR/SRの専門性と広範な投資家ネットワーク、分析・営業力を持つ人材

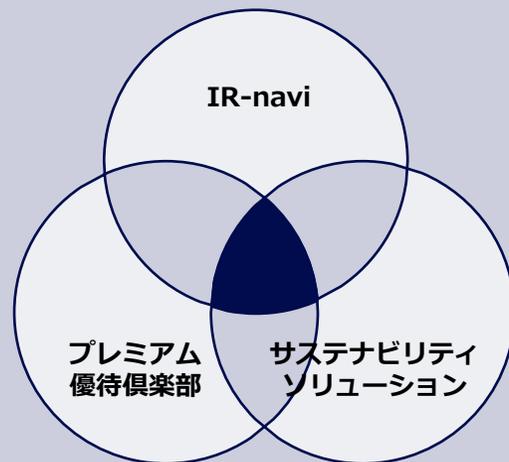
社会・関係資本

株主優待や議決権行使プラットフォームを利用する投資家との関係ふるさと納税サービスによる地方創生

自然資本

IR/SR領域でのサステナビリティ開示支援を通じて、顧客企業の持続可能性戦略を支える

ビジネスモデル



資本市場における企業価値向上プロセスを統合し、資本政策・株主戦略を司る強固なモデル。

個人株主属性・行動分析、機関投資家の売買動向、面談履歴、サステナビリティ評価、それらすべてを掌握できる唯一無二のモデル。

経済的価値の創出

2025年度/実績

- 時価総額 : 150億円
- 売上高 : 60億円
- 当期純利益 : 10億円
- 株価収益率 : 18倍



2030年度/目標

- 売上高 : 100億円

社会的価値の創出

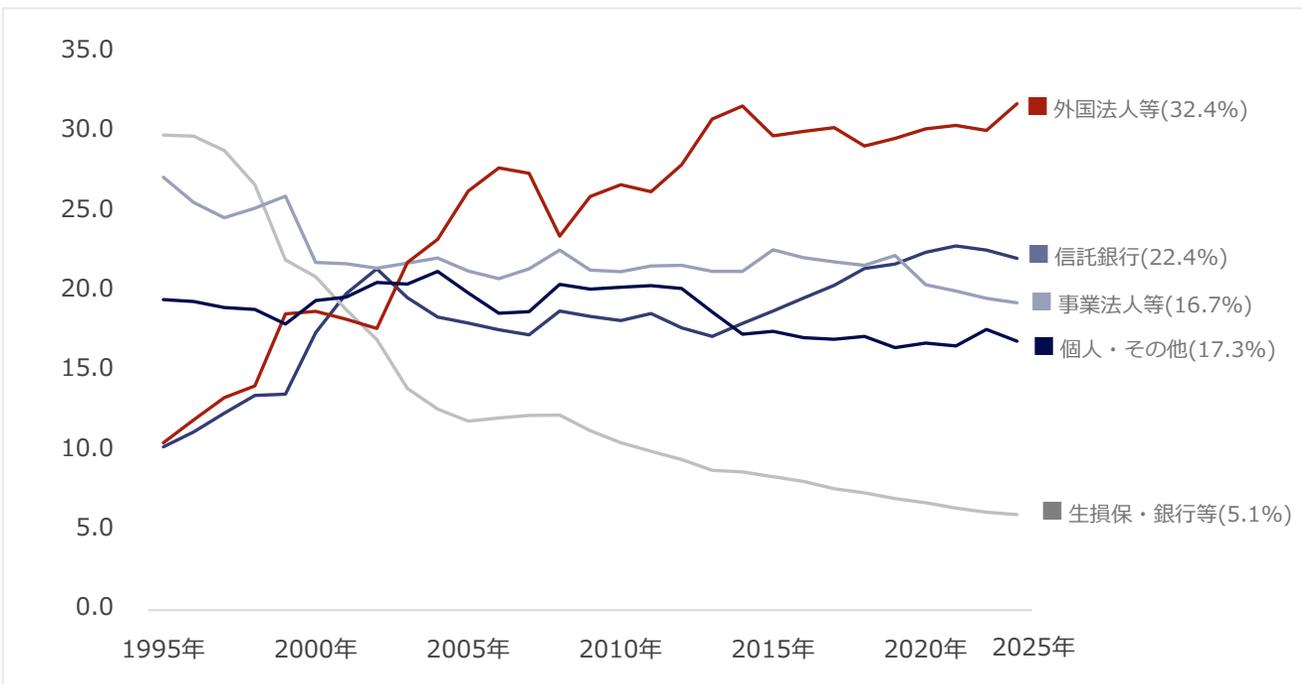
- 投資の活性化による株式市場の拡大
- 投資家間の情報格差の是正
- 株主のエンゲージメント強化
- サステナビリティ経営の健全的發展

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

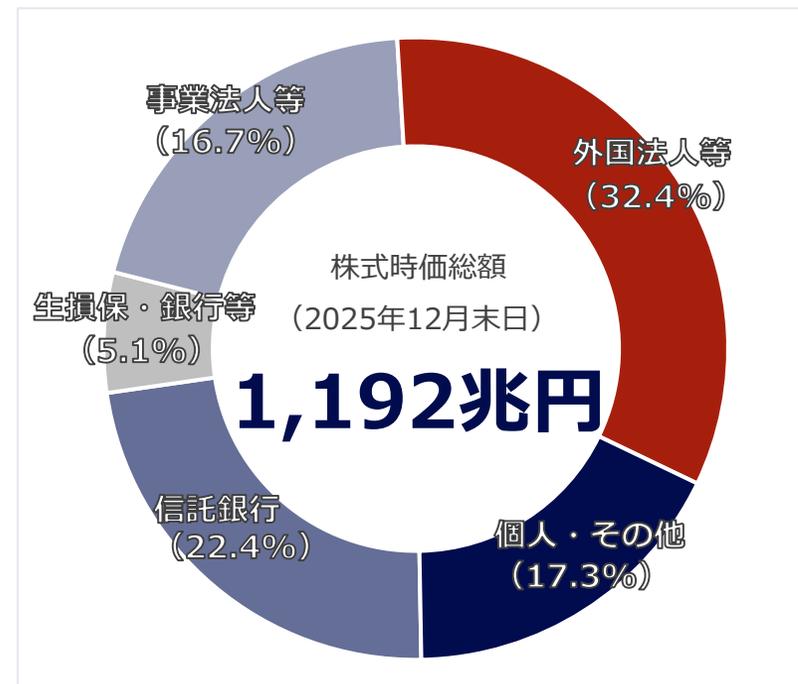
投資部門別株式保有比率の推移(2025年3月末)

- 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(2025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

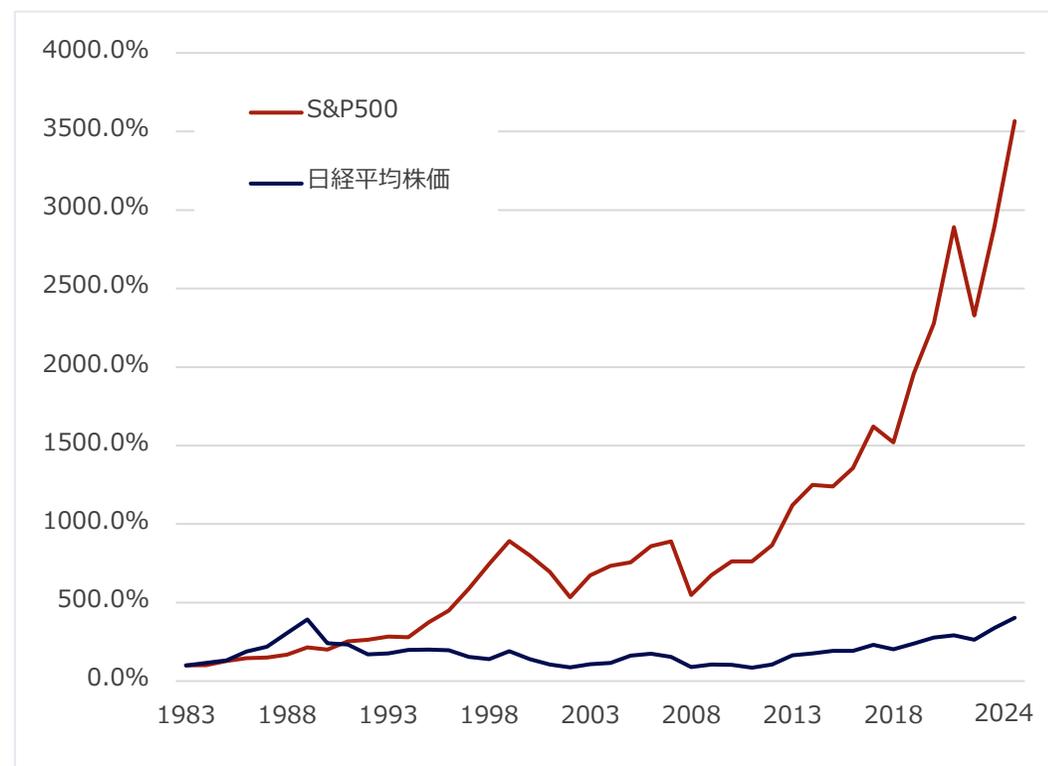


(出所)東京証券取引所 2024年度株式分布状況調査「投資部門別株式保有比率の推移」より当社作成。

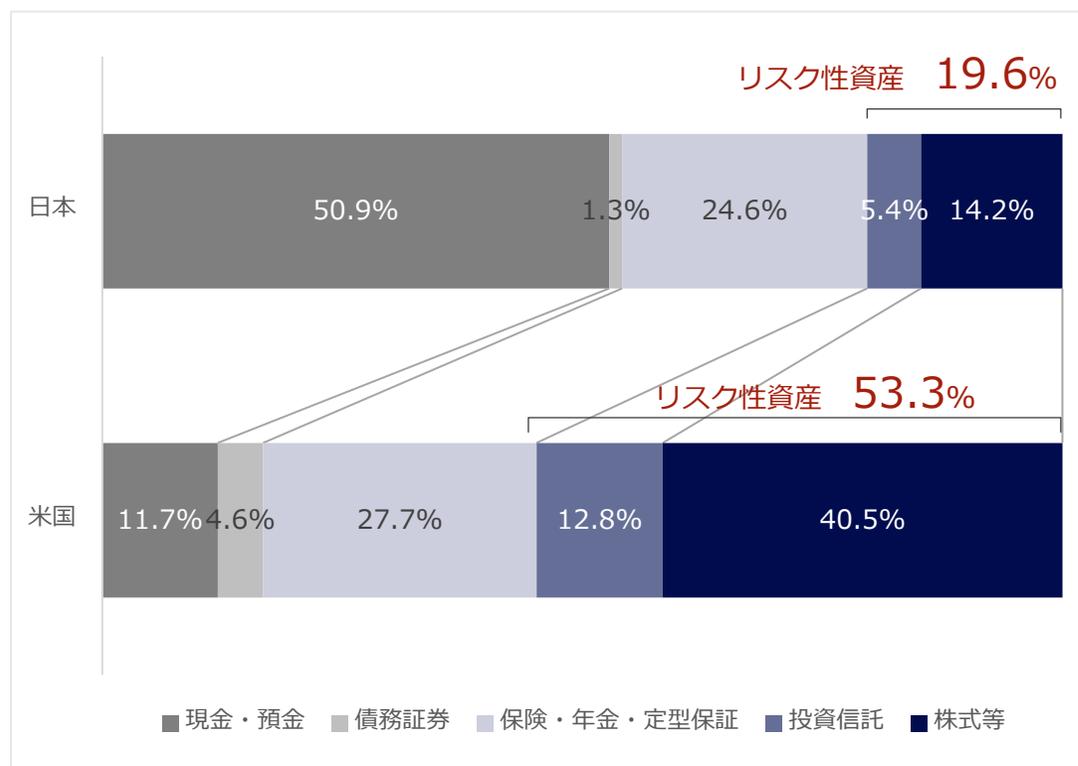
日米主要指数の成長率の比較、家計の金融資産構成の日米比較

- ✓ 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



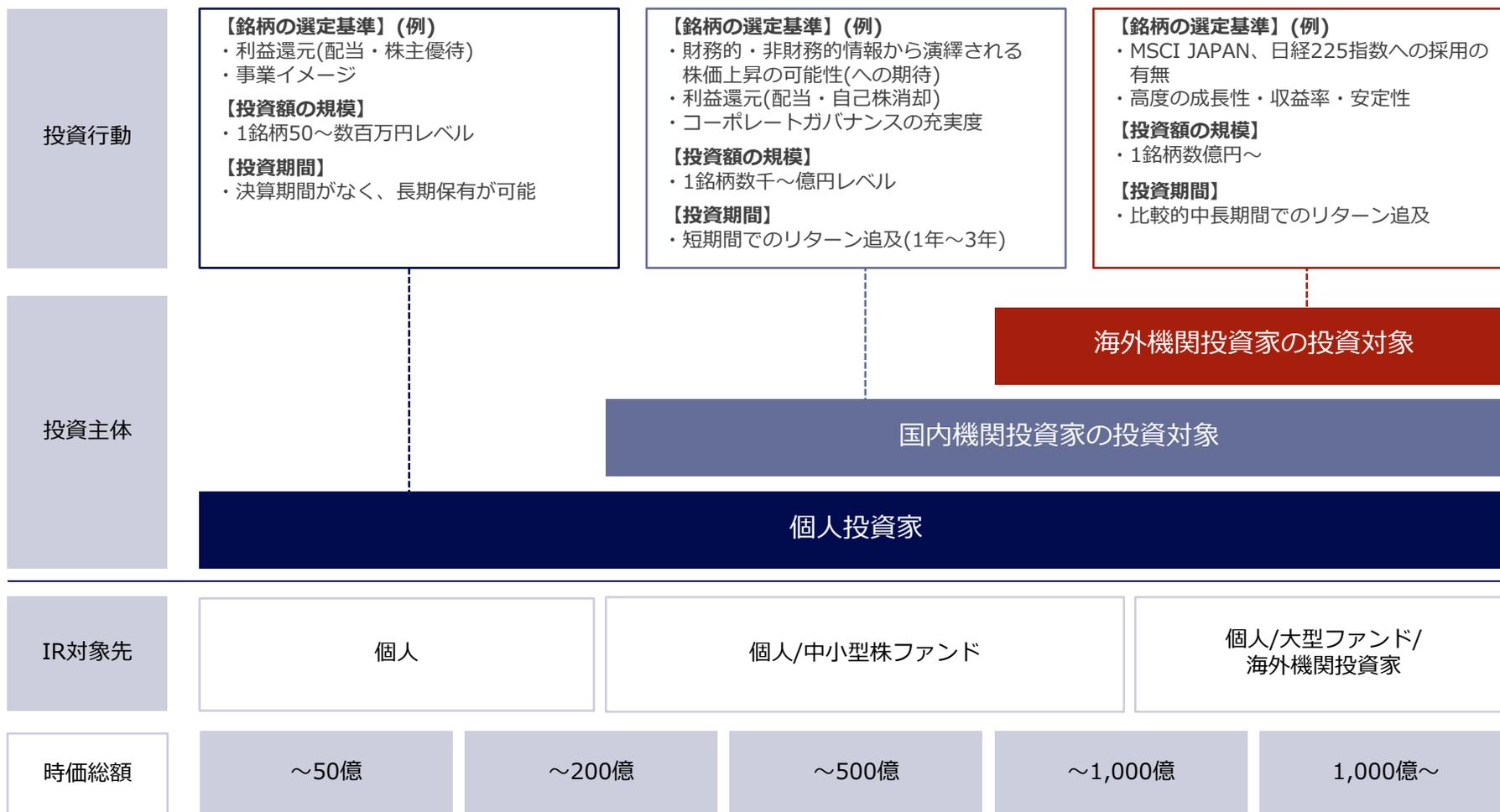
(注1) 終値ベース。1983年9月の各指数を100として変化率を算出

(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



ビジネスモデル



※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。

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 一般消費者	上場企業の株主
	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 W e b 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 		
	Web広告代理店及び アドバタイジングゲーム	<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。 	上場企業	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)

IR-navi

- ✓ 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

顧客数
375社

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)

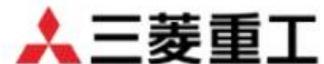
IRイベント管理

- 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

当社サービスを通じた支援実績（一例）





事業計画

中期KPIの達成状況

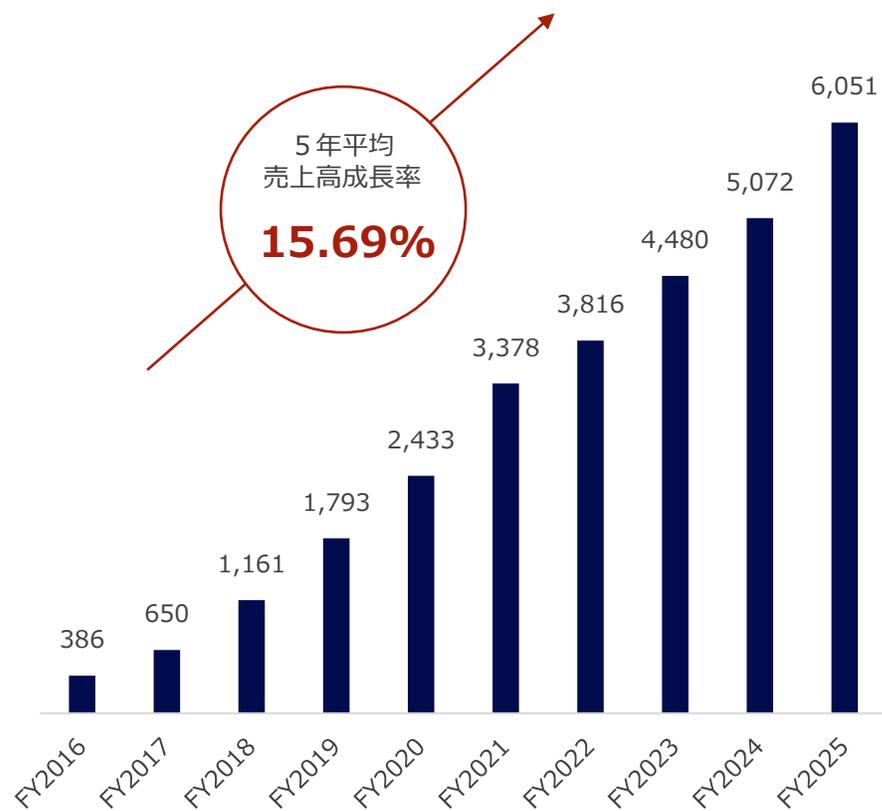
- ✓ 売上高成長率は、上場制度改革、構造的需要に支えられ、プレミアム優待倶楽部の伸長を中核に10期連続増収。
- ✓ 営業利益は、一時的なコスト抑制によるものではなく、主力の株主管理プラットフォーム事業のスケール拡大と単価上昇による構造的な収益性改善の結果。

	KPI	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	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%	19.3%	▲0.7PT
営業利益率	20.0%	17.3%	16.4%	15.4%	18.4%	20.4%	20.4%	21.5%	1.5PT
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	▲6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	110社	—

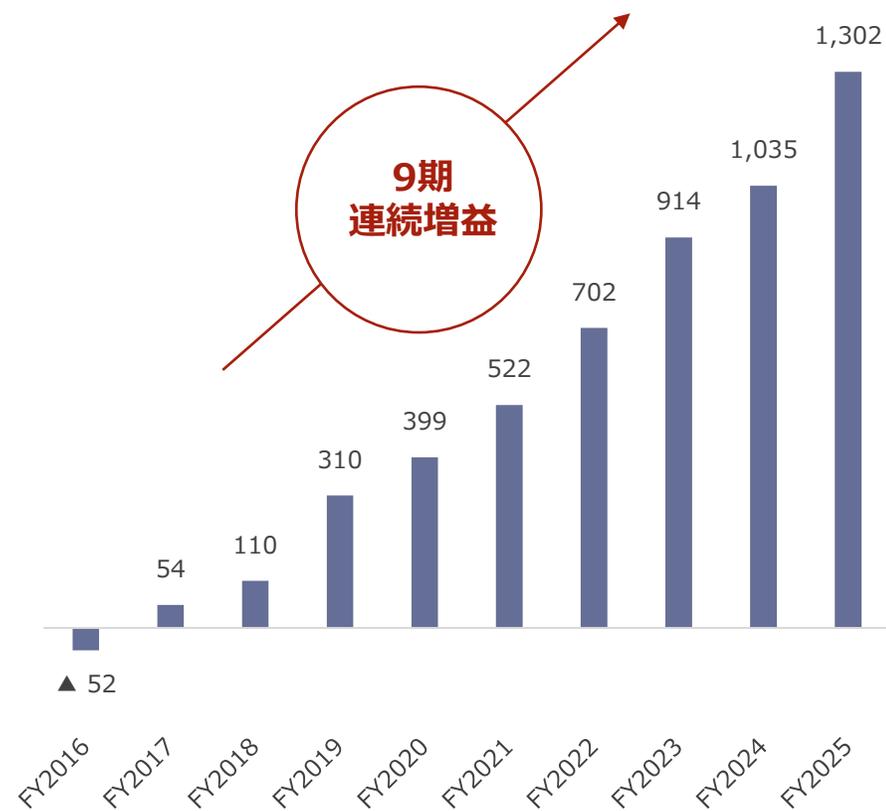
連結売上高、及び連結営業利益の推移

- ✓ 連結売上高の5年平均成長率は15.69%、10期連続増収。
- ✓ 連結営業利益は、連結子会社の減益・人件費増加を吸収し、2桁成長9期連続増益。

連結売上高推移



連結営業利益推移



(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。

連結損益計算書、及びセグメント別売上高

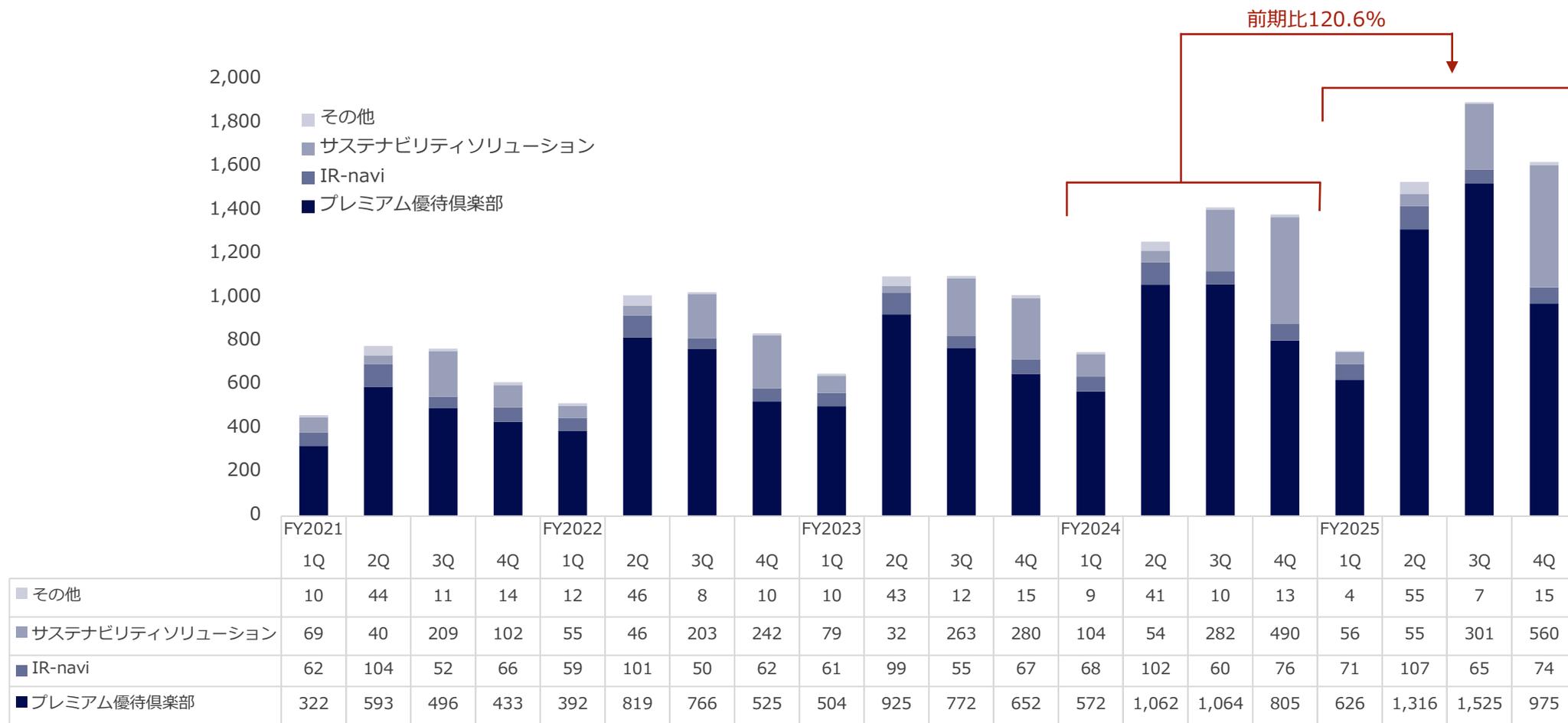
- ✓ 株主管理プラットフォーム事業では、プレミアム優待倶楽部が顧客単価の上昇により前期比126.7%と10期連続増収を牽引。サステナビリティソリューションは、案件数が減少したものの、単価上昇により前期比104.4%の増収を確保。
- ✓ 一方、広告事業は、検索エンジンのアルゴリズム変更の影響が継続し、前期比94.2%と減収の結果。

(金額単位：百万円)	FY2024	FY2025					
	通期実績	通期計画	通期実績	前期比		計画比	
				差額	百分率	差額	百分率
売上高	5,072	5,580	6,051	979	119.3%	471	108.4%
売上原価	2,606	2,996	3,214	608	123.3%	218	107.3%
売上総利益	2,465	2,584	2,836	371	115.1%	252	109.8%
販管費及び一般管理費	1,429	1,429	1,534	104	107.3%	104	107.3%
営業利益	1,035	1,155	1,302	267	125.8%	147	112.8%
(営業利益率)	20.4%	20.7%	21.5%	—	—	—	—
経常利益	1,040	1,150	1,301	261	125.1%	151	113.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	670	750	839	168	125.2%	88	111.8%

(金額単位：百万円)	FY2024	FY2025	前期比	
			差額	百分率
連結売上高	5,072	6,051	979	119.3%
1. 株主管理プラットフォーム事業	4,819	5,813	994	120.6%
①プレミアム優待倶楽部	3,504	4,440	935	126.7%
②IR-navi	307	318	10	103.5%
③サステナビリティソリューション	931	972	40	104.4%
④その他	75	82	6	108.8%
2. 広告事業	262	247	▲ 15	94.2%
①ポイント及び自社媒体Web広告	113	86	▲ 26	76.7%
②Web広告代理店及びアドバタイジングゲーム	147	160	12	108.8%
③その他	1	0	▲ 1	0.0%

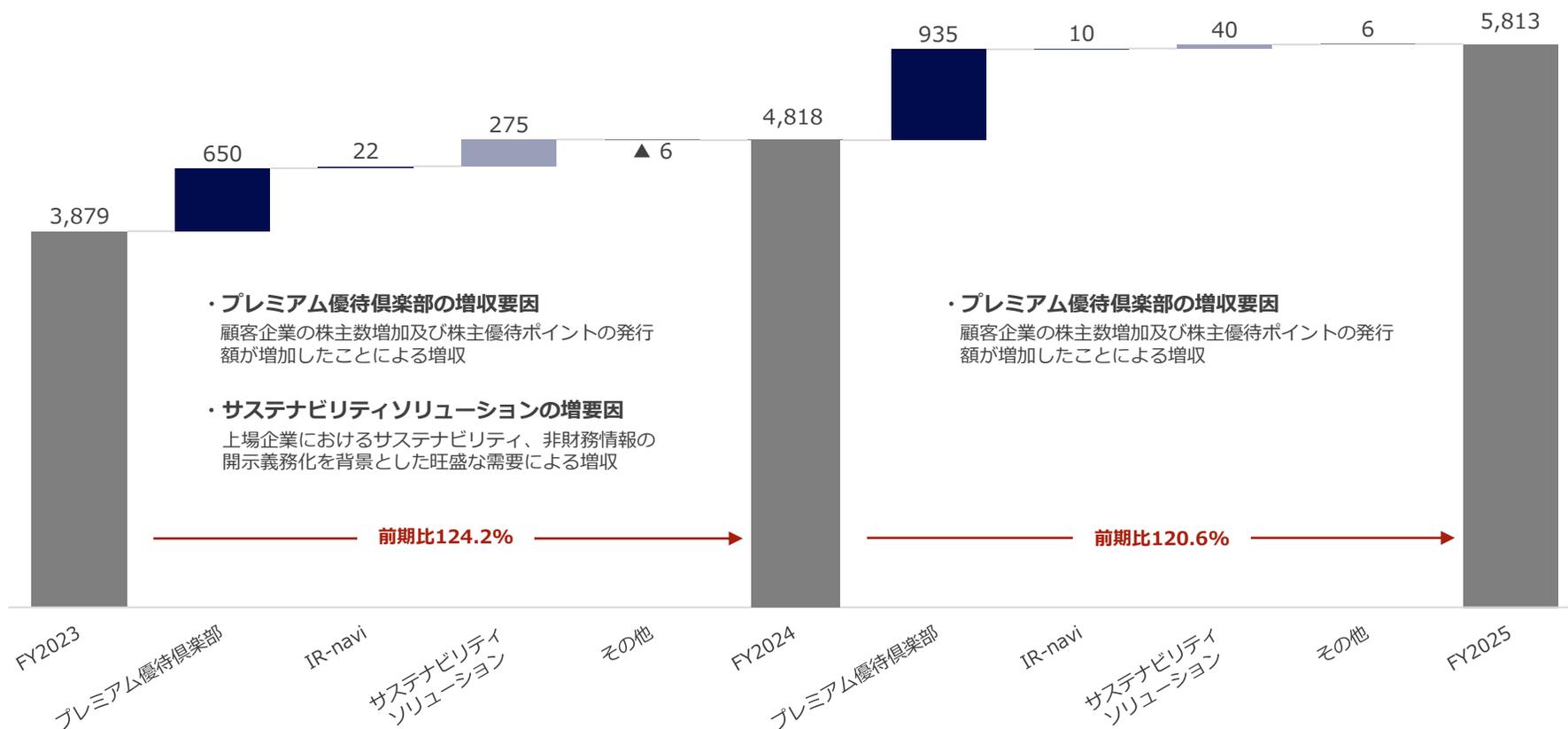
四半期別の売上高推移（個別）

- ✓ プレミアム優待倶楽部は、上場維持基準変更や新TOPIX対応等を背景に、前期末から14社純増し、前期比126.7%の成長。
- ✓ サステナビリティソリューションは、案件数が減少したものの、単価上昇により前期比104.4%の増収を確保。
- ✓ 株主管理プラットフォーム事業全体で、前期比120.6%の増収。



個別売上高の増減分析

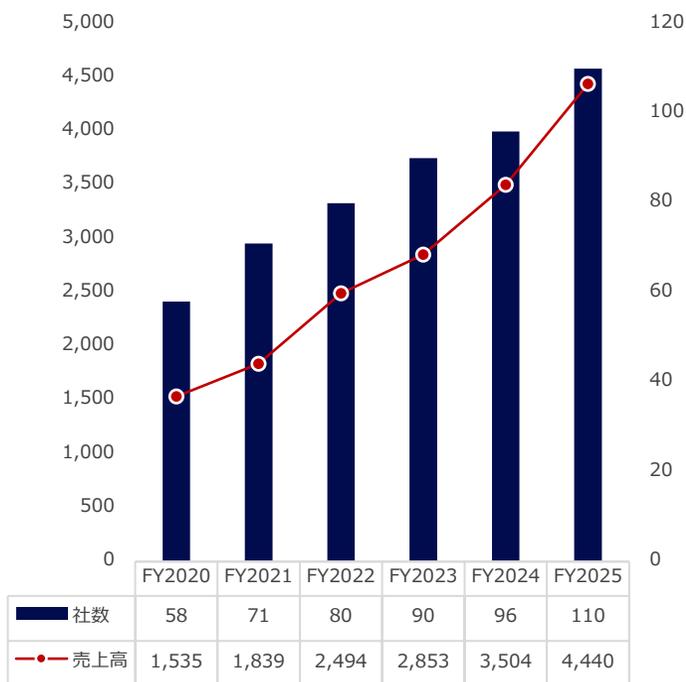
- ✓ プレミアム優待倶楽部は、顧客単価の上昇により増収。サステナビリティソリューションは、採算性向上を目的に案件数を絞ったこと、及び統合報告書のページ数削減のトレンドがあったものの、大型案件の受注が続き、前期比104.4%の増収。
- ✓ IR-naviに関しては、フルリニューアル中であり、前期通りの微増で着地。



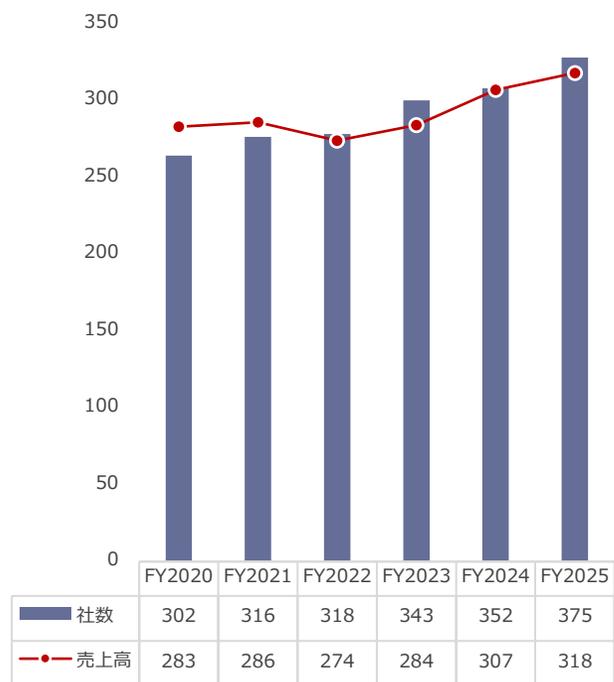
個別サービス毎の売上高、及び顧客数(案件数)の推移

- ✓ プレミアム優待倶楽部は、14社純増、顧客単価上昇により、前期比126.7%と全体の成長を牽引。
- ✓ IR-naviは、フルリニューアルを控えるも、機関投資家向けIR需要が旺盛で例年通りのペースで成長し、顧客数は375社へ。
- ✓ サステナビリティソリューションは、採算性向上を目的に案件数を抑え、顧客単価を上昇させることに成功。

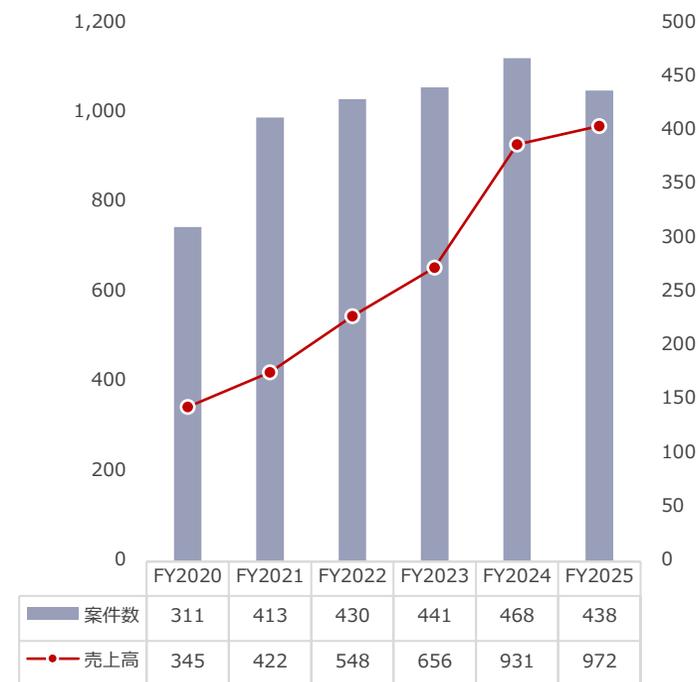
プレミアム優待倶楽部



IR-navi



サステナビリティソリューション

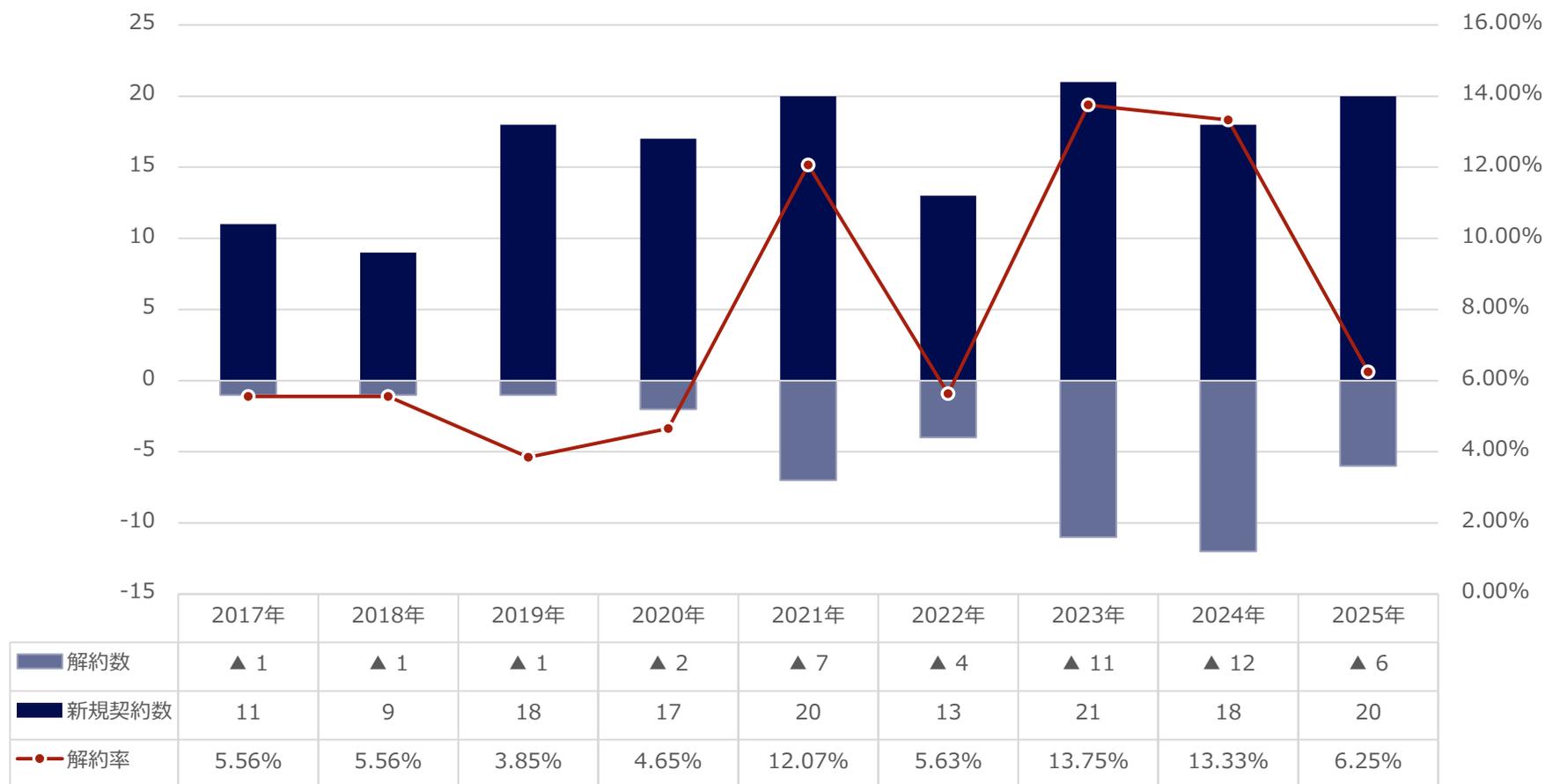


(注) プレミアム優待倶楽部の顧客数は、契約締結済みの顧客数のみカウントしており、新設、廃止を含めた適時開示済みの顧客数とは異なる場合があります。

(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、IR-navi単体の顧客数は、265社です。

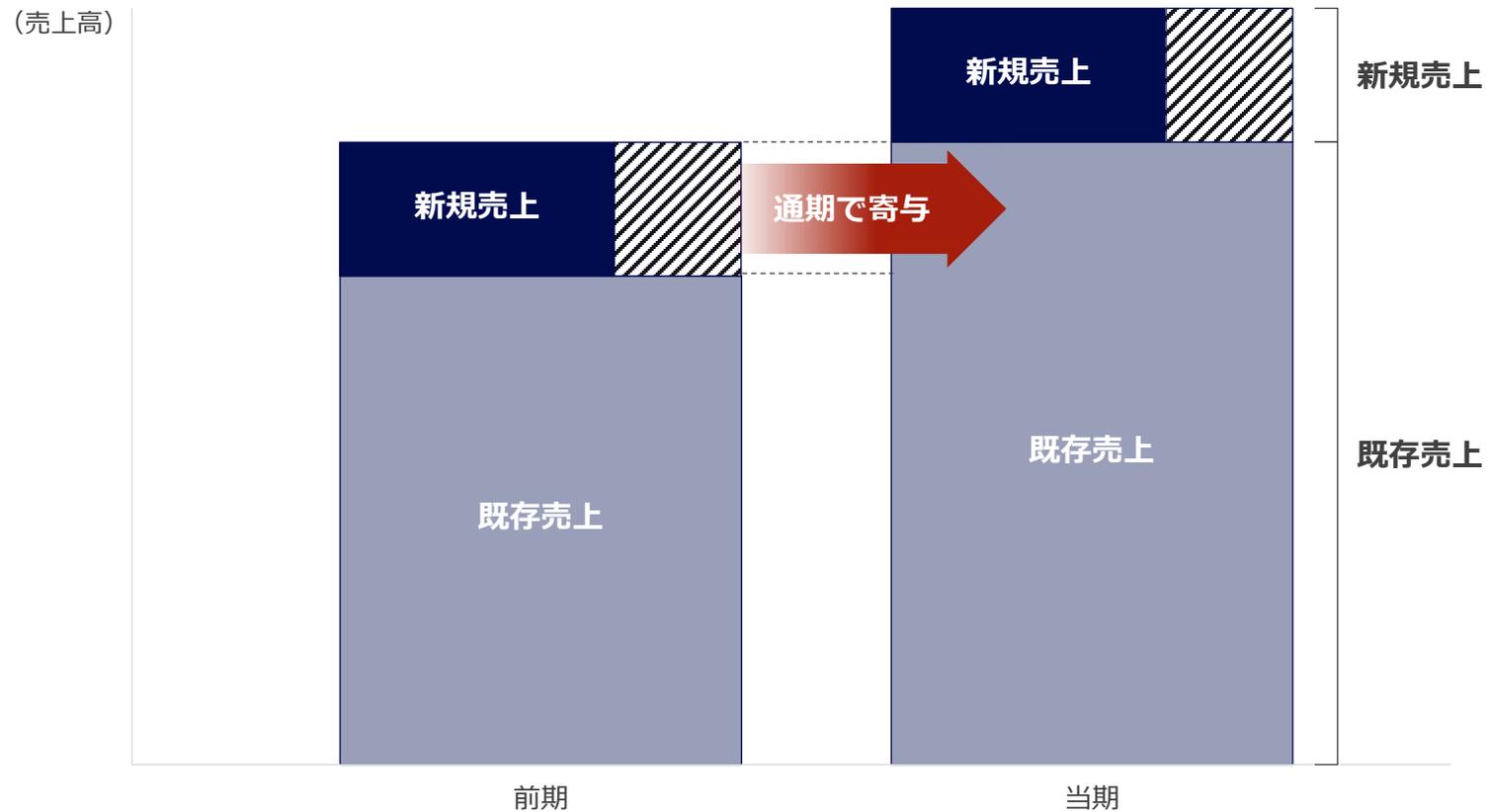
プレミアム優待倶楽部の新規獲得数、及び解約数の推移

- ✓ プレミアム優待倶楽部は、上場廃止が多かった21年、23年、24年は解約数が増えたが、25年は優待設計の見直しなど顧客フォローを強化したことで解約数が減少し、新規案件獲得で契約数増加。



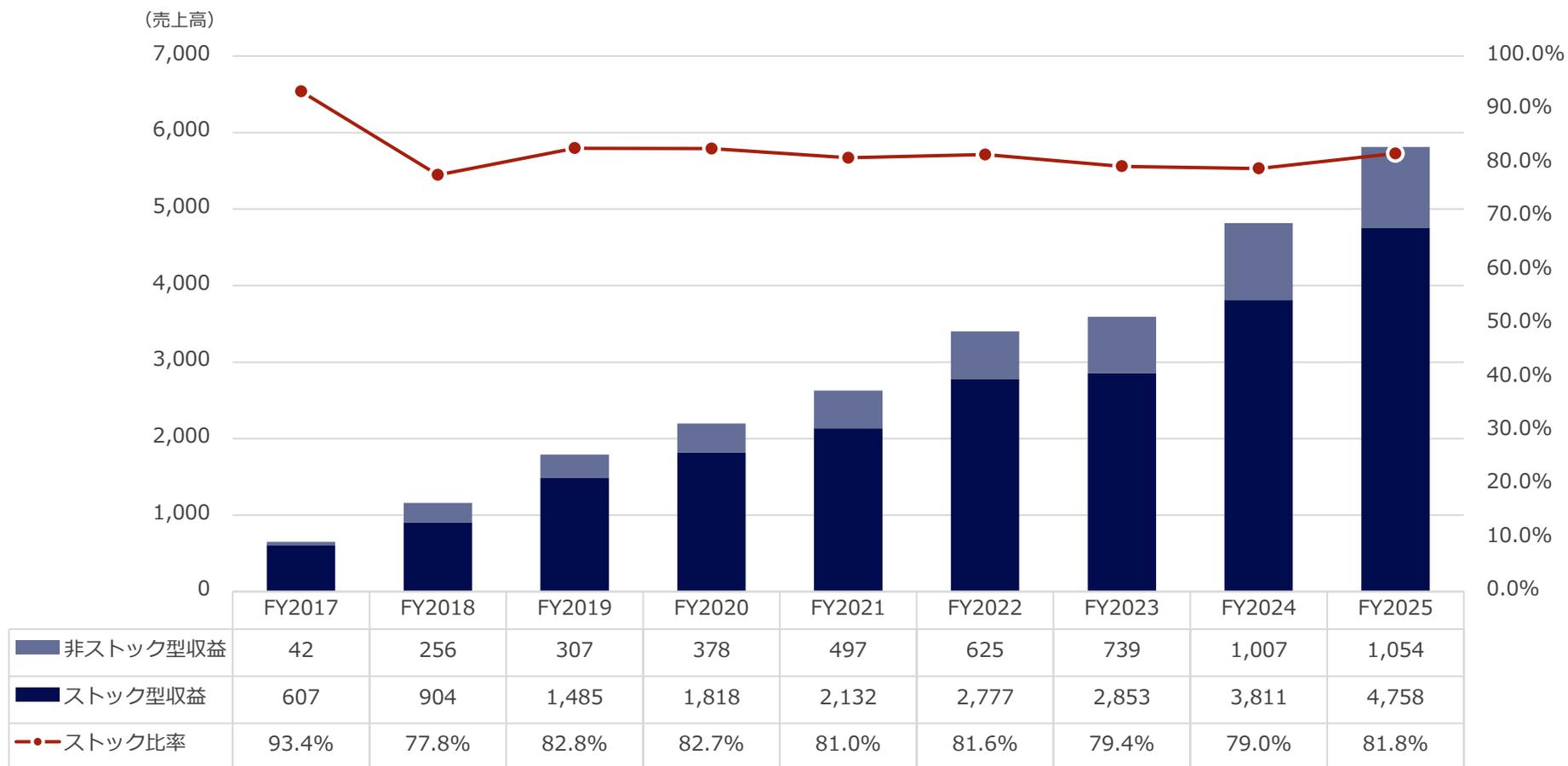
プレミアム優待倶楽部、IR-naviの収益構造

- ✓ プレミアム優待倶楽部、及びIR-naviについては、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年分通期で計上する仕組み。



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%以上の比率で推移。



連結貸借対照表

- ✓ 主に、プレミアム優待倶楽部の拡大に伴う流動資産の増加が総資産を押し上げ、前期比558百万円増の4,822百万円へ。
- ✓ 65%を超えるキャッシュ比率は、将来の事業投資、又はM&Aへの待機資金と想定。

(金額単位：百万円)	FY2024	FY2025	差額	前期比	主な要因
流動資産	3,330	3,646	315	109.5%	
現金及び預金	2,885	3,141	256	108.9%	
受取手形、売掛金及び契約資産	378	436	58	115.4%	売上高の増加
有形固定資産	49	45	▲ 4	91.2%	
無形固定資産	666	912	245	136.9%	ソフトウェア、及びソフトウェア仮勘定の増加
資産合計	4,264	4,822	558	113.1%	
流動負債	2,099	2,210	111	105.3%	
買掛金	414	450	36	108.8%	四半期売上高の増加に伴う仕入の増加
短期借入金	324	0	▲ 324	0.0%	短期借入金の返済
1年以内返済長期借入金	14	9	▲ 5	60.0%	
未払法人税等	210	299	88	141.9%	
契約負債	780	1,093	312	140.1%	前受金収受による増加
固定負債	24	15	▲ 8	63.6%	
株主資本	2,130	2,578	448	121.1%	
負債・純資産合計	4,264	4,822	558	113.1%	

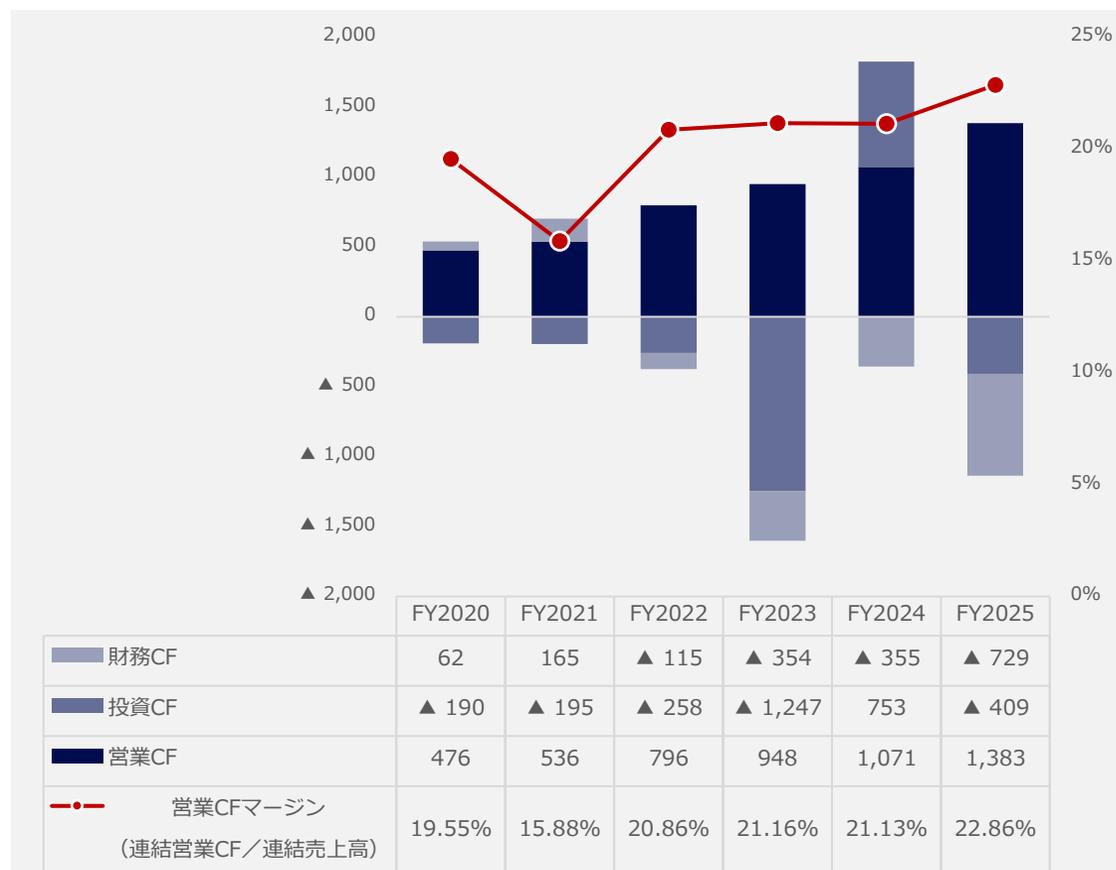
連結キャッシュフロー計算書

- ✓ 営業CFは、1,071百万円から1,383百万円と前期比129.1%と大幅増加。FCFは、974百万円へ。
- ✓ 1,000百万円の定期預金の払戻があった前期末と比べ、営業CF主導の質の高いFCF。営業CFマージンは22.86%とキャッシュ創出力が経年増加。

■ 連結キャッシュフローの状況

(金額単位：百万円)	FY2024	FY2025	備考（主なものを記載）
営業活動によるキャッシュフロー	1,071	1,383	税金等調整前当期純損益（1,269）、減価償却費（111）、のれん償却費（23）、ポイント引当金の増加額（▲は減少）（▲5）、株主優待引当金の増加額（▲は減少）（11）、賞与引当金の増加額（▲は減少）（5）、固定資産除却損（▲は益）（18）、減損損失（13）、売上債権の増減額（▲は増加）（▲57）、仕入債務の増減額（▲は減少）（29）、未払金の増減額（▲は減少）（▲12）、契約負債の増減額（▲は減少）（312）、未払消費税等の増減額（▲は減少）（▲8）、その他（9）、法人税等の支払額（▲353）
投資活動によるキャッシュフロー	753	▲ 408	定期預金の預入による支出（▲10）、無形固定資産の取得による支出（▲399）
フリーキャッシュフロー	1,825	974	—
財務活動によるキャッシュフロー	▲ 355	▲ 728	短期借入金の純増減（▲は減少）（▲324）、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（▲146）、配当金の支払額（▲242）
現金及び現金同等物の増減額	1,469	246	—
現金及び現金同等物の期首残高	1,412	2,885	—
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,885	3,131	—

■ キャッシュフローの推移



FY2026 通期業績見通し

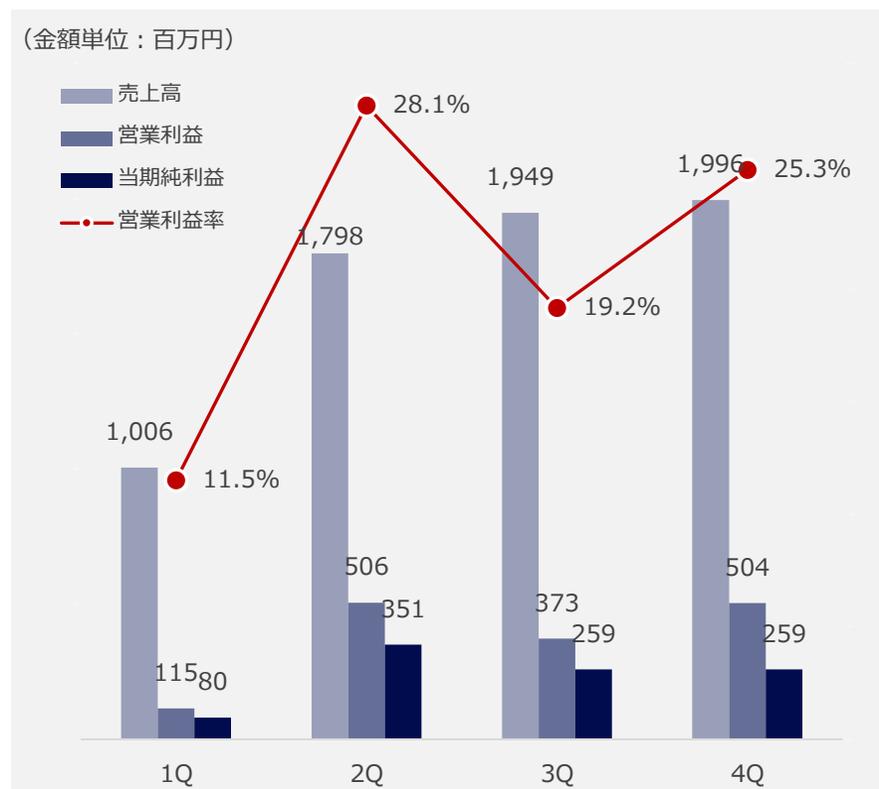
FY2026 通期業績見通し

- ✓ FY2026通期業績は、東証の市場改革を追い風とした構造的なIR需要に伴い、プレミアム優待倶楽部を中心に成長を継続。
- ✓ 前期の個別決算にはグループ内再編に伴う一過性の再編益が含まれているものの、事業ベースでは2桁増益を実現。
- ✓ 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。

■通期業績見通し、及び主な成長要因

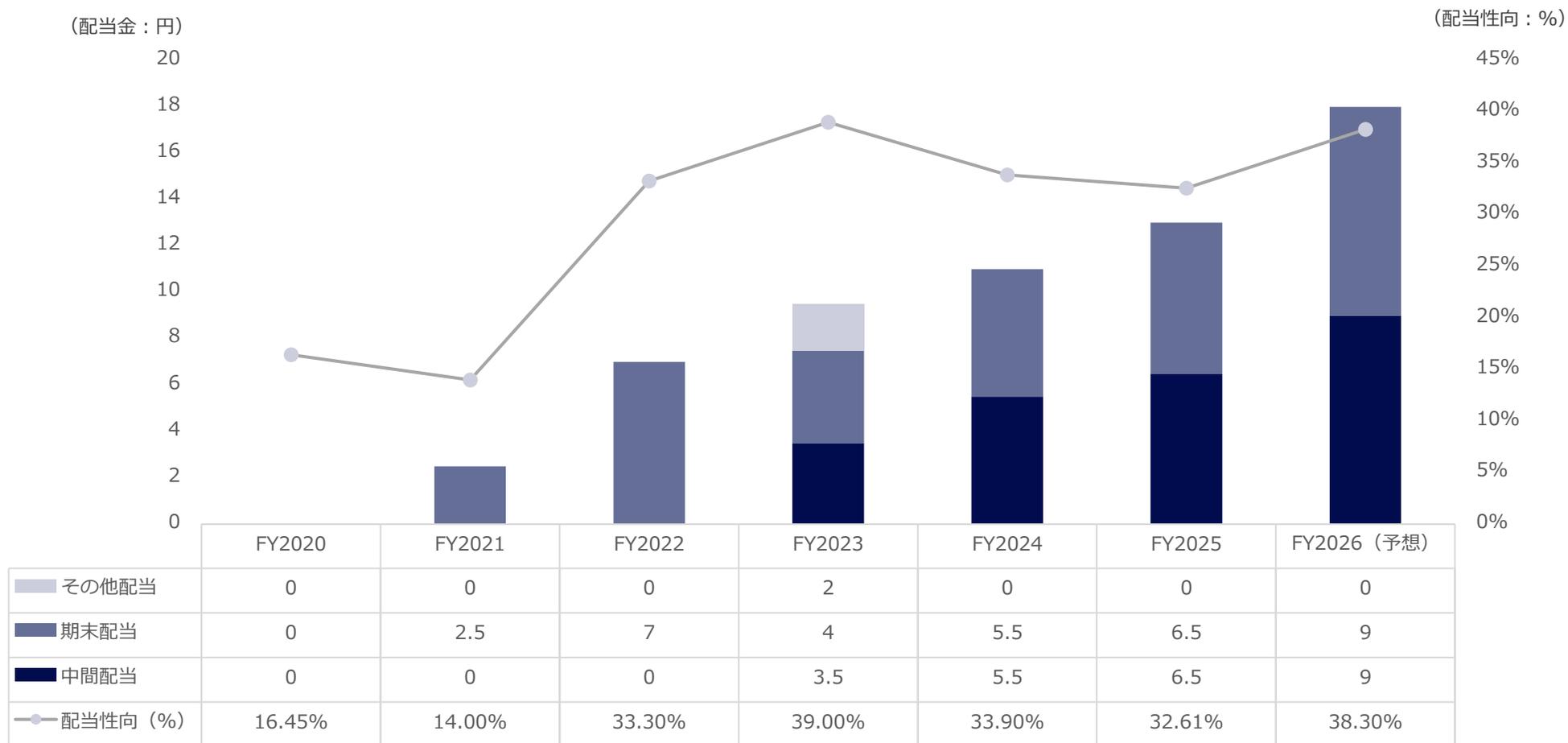
(金額単位：百万円)	FY2025 (実績)		FY2026 (計画)	主な要因
	個別	連結	個別	
売上高	5,819	6,051	6,750	<ul style="list-style-type: none"> 東証の市場改革による株価、及び出来高拡大需要に対するソリューションとして、プレミアム優待倶楽部が伸長。 大企業向けのプレミアム優待倶楽部の個別提供と電子マネーメインの『デジタル優待倶楽部』、ふるさと納税サービスの拡大。
売上原価	3,111	3,214	3,806	—
売上総利益	2,708	2,836	2,943	—
販売費及び一般管理費	1,298	1,534	1,443	経営合理化に伴う販管費の抑制
営業利益	1,409	1,302	1,500	システム開発に伴うソフトウェア減価償却費、営業・開発体制強化による人件費の増加を売上高増加に伴う売上総利益増加により、増益ペースを維持。
(営業利益率)	24.2%	21.5%	22.2%	—
経常利益	1,415	1,301	1,500	—
親会社帰属当期純利益	882	839	950	—

■四半期業績トレンドの見通し



配当予想、及び配当の基本方針

- ✓ 配当は、中間期、期末ともに9円を想定しており、年間配当金は18円へ。
- ✓ M&Aや将来の事業拡大の財源として内部留保を充実させつつも、安定的かつ継続的な配当を維持する方針。



成長戦略

成長戦略の骨子

「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

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

市場改革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年以降は、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2024年度株式分布状況調査の調査結果を基に、2025年12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

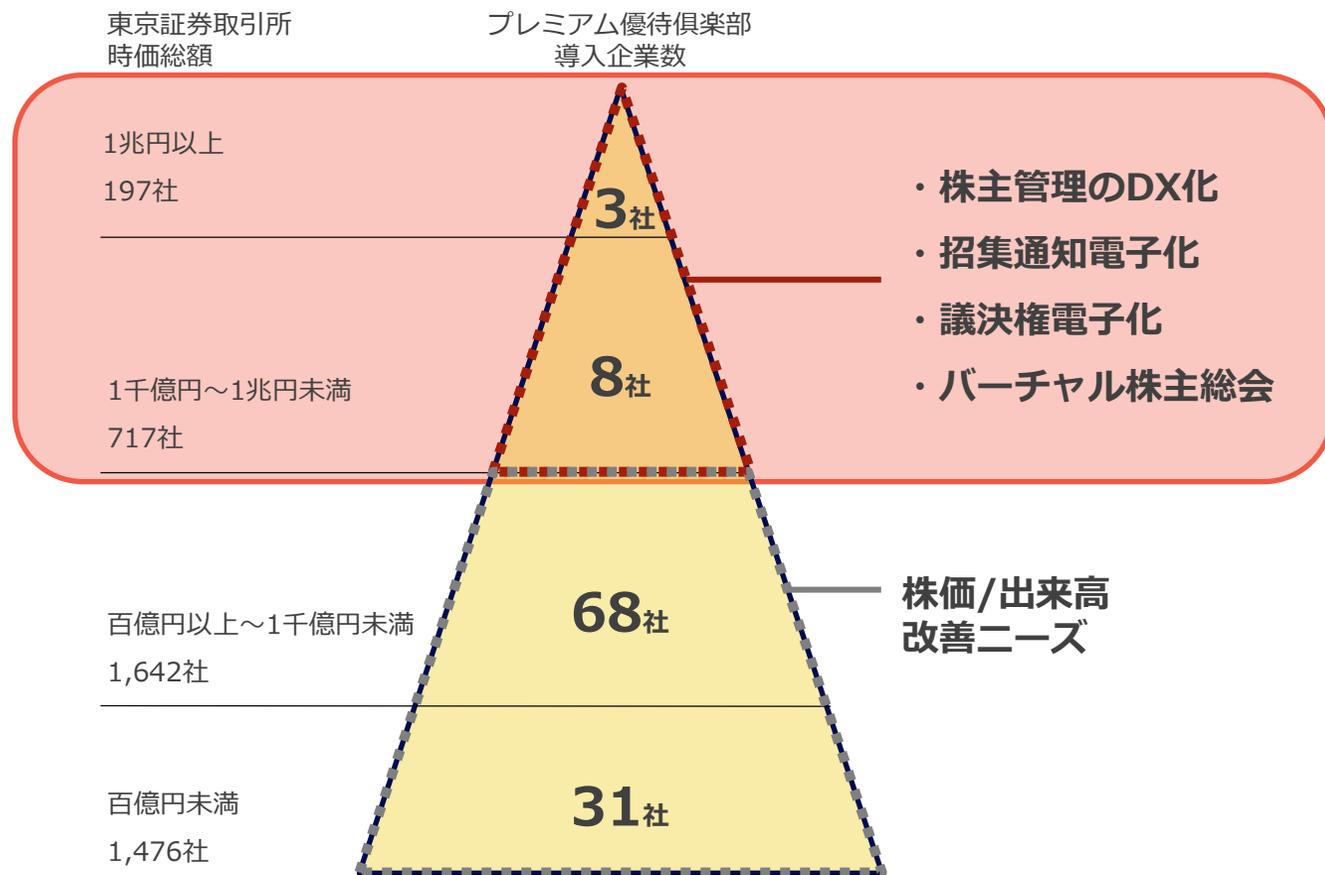
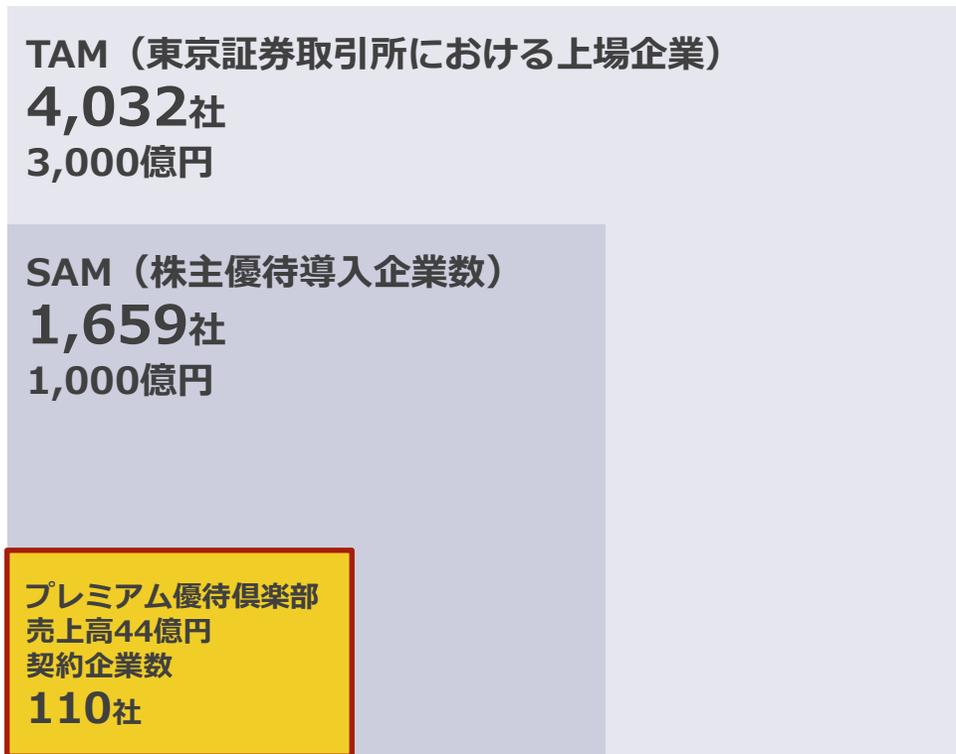
- ① 上場企業向け市場：リニューアル版IR-naviリリースによる顧客数の拡大
- ② 海外ファンドマネジャー・アナリスト向け展開：国内/海外投資家と上場企業のネットワークの確立
- ③ IRカレンダー機能の拡充：スクリプトアジアの決算説明スクリプト（日本語/英語）機能

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



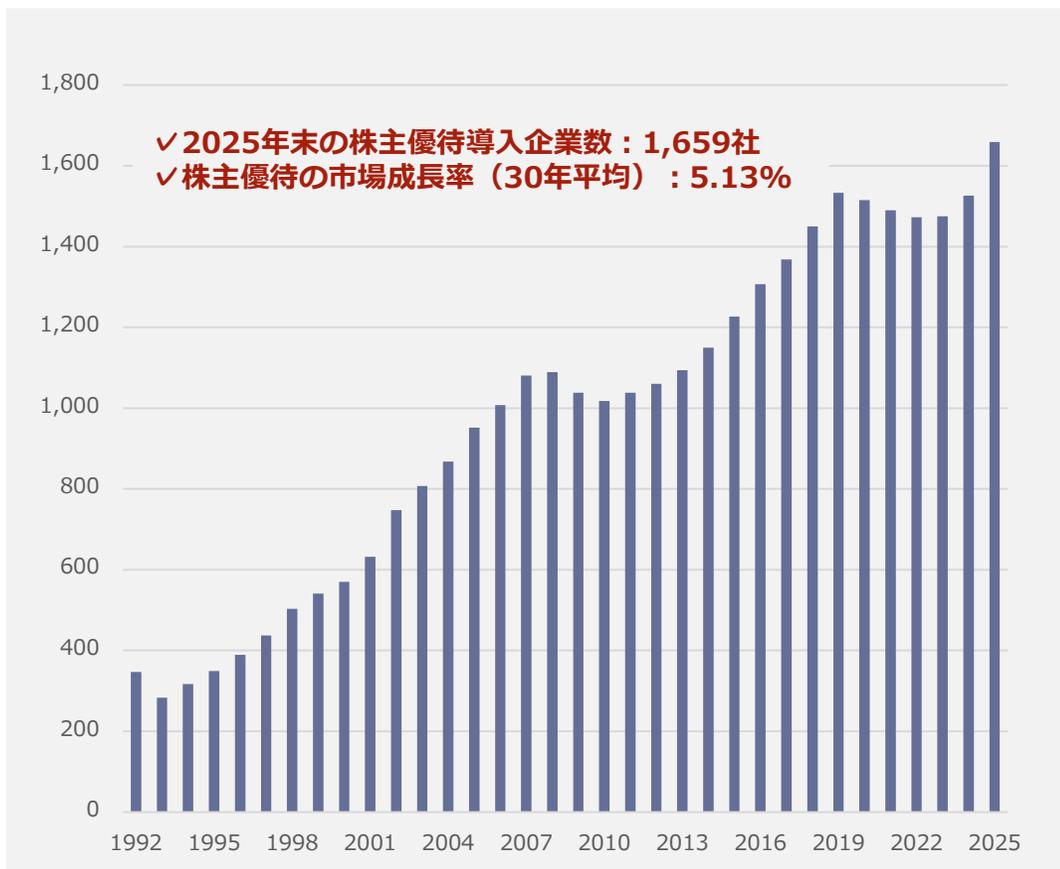
株主管理のDX化の流れを背景に、大手企業によるプレミアム優待倶楽部の導入も増加しており、
大きな成長ポテンシャルが存在

※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

株主優待導入企業数の推移

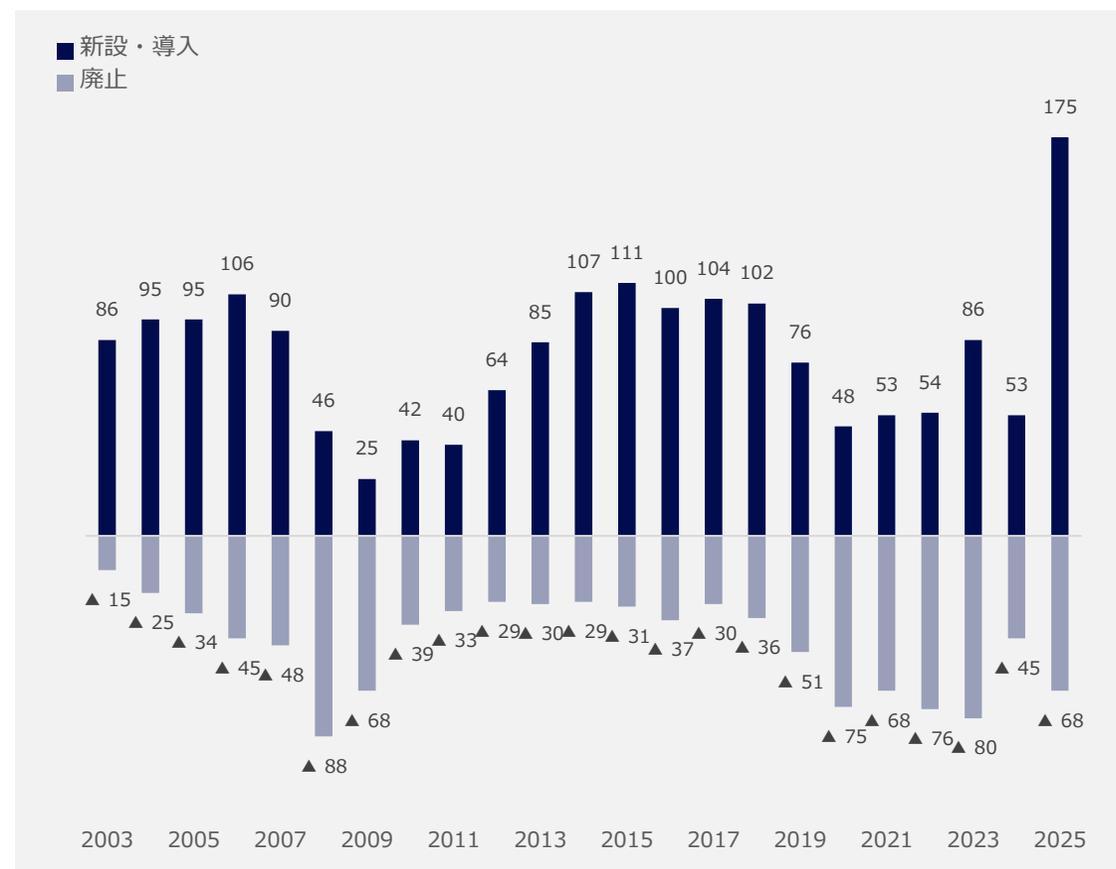
- ✓ 2025年は株主優待廃止企業数を導入企業数が大きく上回り、過去最多の1,659社（全上場企業の42.0%）が株主優待制度を実施。
- ✓ 株主優待制度導入企業は、リーマンショック、新型コロナによって一時的に減少した時期もあったが全体として増加傾向。

■ 株主優待導入企業数の推移（ストック）

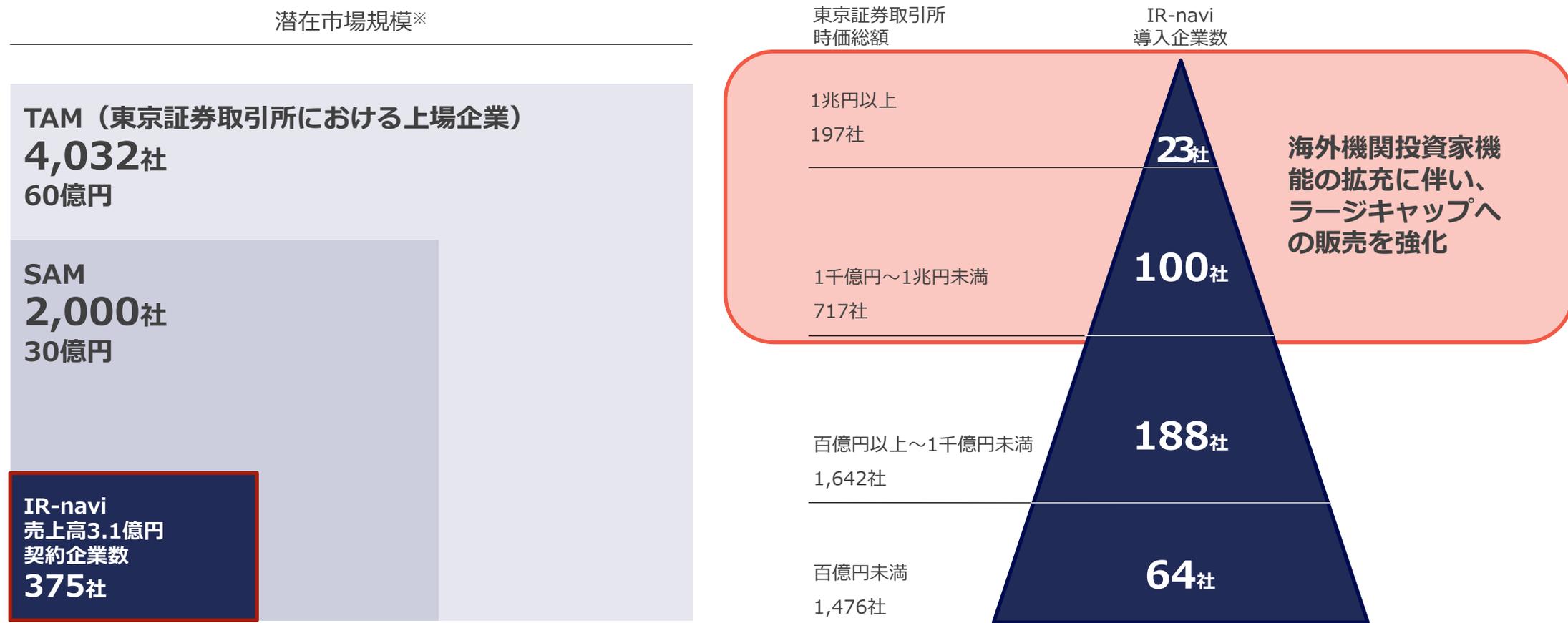


(注) 株主優待導入企業数は、当社調べ。

■ 株主優待導入企業数の推移（フロー）



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る。

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

- ・ 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

- ・ 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.

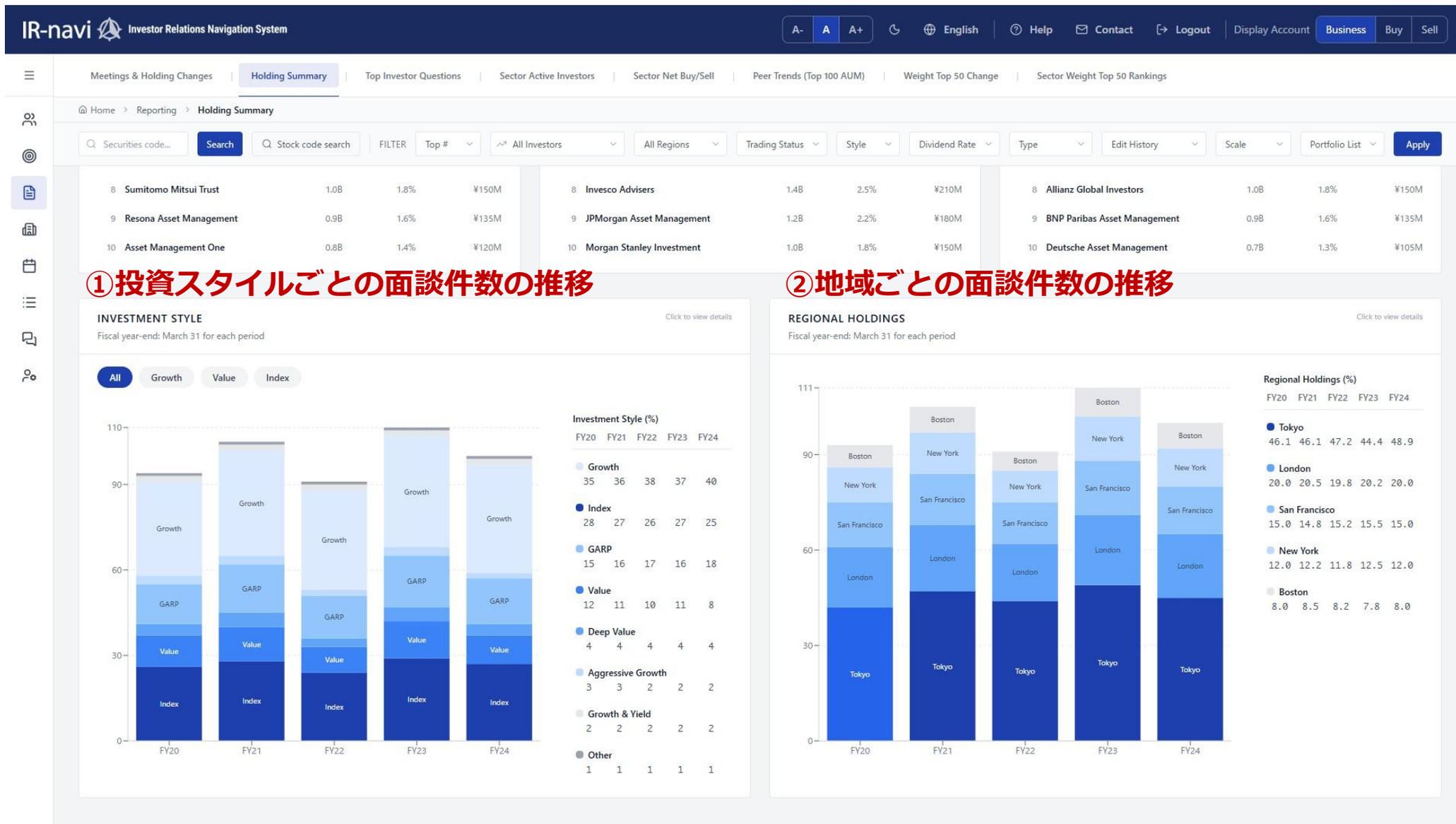
IR-navi
リニューアル
フェーズ1
開発済

IR-navi
リニューアル
フェーズ2
開発中

IR-navi
リニューアル
フェーズ3

サービス領域の拡大

新型IR-navi（英語版・面談履歴の分析機能）



新型IR-navi（英語版・投資家との面談調整機能ほか）

IR-navi Investor Relations Navigation System

Dashboard
February 16, 2026

①投資家からの面談応募状況が、IR-naviのトップページに表示される。

PENDING MEETINGS 7
Action Required

All Today Tomorrow This Week

Select All

Sparx Asset **Today** 12/2 (Wed) ✓ Confirm ✗ Decline Reschedule
T. Yamada · 9:00-10:00 · WEB

Nichiro Asset **Today** 12/2 (Wed) ✓ Confirm ✗ Decline Reschedule
K. Tanaka · 10:00-11:00 · WEB

Asahi Life Asset **Tomorrow** 12/3 (Thu) ✓ Confirm ✗ Decline Reschedule
M. Sato · 11:00-12:00 · WEB

Harris Associates L.Pt 12/4 (Fri) ✓ Confirm ✗ Decline Reschedule
J. Smith · 13:00-14:00 · Tokyo HQ, 5F Conf. Room A · INT

Mellon Investments Corp. 12/7 (Mon) ✓ Confirm ✗ Decline Reschedule
R. Johnson · 14:00-15:00 · Tokyo HQ, 3F Meeting Room · INT

Show 2 more

②面談成立の可否を管理

TOP INVESTORS
Top 20 Shareholders

Company	Shares	Ratio %	Change
The Vanguard Group	5,234,800	8.2%	+125,000
BlackRock Fund Advisors	4,892,500	7.6%	+89,300
Fidelity Management	3,456,200	5.4%	+52,100
Nomura Asset	2,987,600	4.7%	-23,400
American Century Investment	2,654,300	4.1%	+76,800
Harris Associates L.Pt	2,341,900	3.7%	+34,200
Daiwa Asset	2,187,400	3.4%	-12,500
Mellon Investments Corp.	1,923,100	3.0%	+45,600
Reos Capital	1,765,800	2.8%	+28,900
Asset Management One	1,632,500	2.5%	+19,300

NET BUYERS
Latest Data +10

Company	Shares	Change
The Vanguard Group	5,234,800	+125,000
BlackRock Fund Advisors	4,892,500	+89,300
Fidelity Management	3,456,200	+52,100
Nomura Asset	2,987,600	+76,800
American Century Investment	2,654,300	+76,800
Harris Associates L.Pt	2,341,900	+34,200
Daiwa Asset	2,187,400	+45,600
Mellon Investments Corp.	1,923,100	+45,600
Reos Capital	1,765,800	+28,900
Asset Management One	1,632,500	+19,300

成長企業向け『デジタル優待倶楽部』のリリース（2026年3月～）

- ✓ 費用は株主様が行使したポイント費用と手数料のみという従量課金モデルを実現。
- ✓ 従来の手数料を劇的に圧縮し、持続可能な株主還元へ貢献。

ウィルズ提供 株主優待サービス

NEW



デジタル優待倶楽部



プレミアム優待倶楽部

電子マネー・ポイントを即時に届ける
「デジタル優待倶楽部」

企業価値を高める株主エンゲージメント
「プレミアム優待倶楽部」

デジタル優待倶楽部 料金

圧倒的な低コストで電子マネー・ポイント優待を導入可能

業界最安水準
手数料

詳細は下記
先行案内にて

支払対象は【行使された分】のみ

支払時期は【行使された後】の後払い

電子マネー・ポイント優待(一例)
1ポイント=1円相当の等価で交換可能

【先行サービス案内】 <https://biz.premium-yutaiclub.jp/download/9>

統合報告書 AI自動生成サービス『IR-port』の提供開始

背景/目的

- 膨大な作業負担を生んでいる統合報告書制作。多くの中小型企业においては、制作予算やリソースの不足から、発行を見送る企業も多い。AIアシストによるコンテンツ制作は、現行のビジネスの労働生産性の向上するだけでなく、最もニーズがあり、当社が取りこぼしていた中小型市場を獲得するプロジェクトである。
- 2026年度 第3クォーターからの受注を見込み、将来、AIの技術がさらに進展すれば完全に近い自動生成も見込めるため、ビジネスモデルをSaaS型へ転換することも視野に入れる。

アウトプット

- ① 統合報告書
- ② スポンサーリサーチ
- ③ 有価証券報告書 サステナビリティ情報記載 (2023.1より義務化)

機能

- ① 英文翻訳 (実装済)
- ② コンテンツ制作支援 (実装済)
- ③ デザインアウトプット (2026.3リリース)

価格設定

	体制	平均予算
統合フルパッケージ	・当社ディレクター (3~4名) による マニュアル制作	2,000万円~3,000万円
▶ AI アシスト制作	・AIアシストによるコンテンツ制作 ・当社ディレクター (1~2名)	700万円

企業報告の
次のスタンダードへ

統合報告書制作の「時間・コスト」を最小化する

主な機能・特長

- 1 英文翻訳
 - ・和文から英文への翻訳
 - ・和英同時開示媒体への活用
- 2 コンテンツ制作支援
 - ・ファシリテーションAI
 - ・ドラフト原稿生成
 - ・プロトタイプ台割生成
- 3 デザインアウトプット
 - ・アウトプットの自動出力

IR-port
Co-creating Sustainable Value

翻訳・原稿作成・デザインを一気通貫で支援する
統合報告書自動生成 SaaS

IR-portからの具体的なアウトプット

■ 統合報告書 表紙



■ (抜粋) 強みと競争優位性

強みと競争優位性

強み・特長

主力サービスのプレミアム優待倶楽部は、ポイント制株主優待と株主の電子化を組み合わせたものです。株主のメールアドレス取得により法定書類を電磁的に提供し、企業と株主の双方向コミュニケーションを実現しています。本サービスでは株主をデジタル管理する仕組みについて特許を保有し、電子議決権行使の集計やポイント管理には、改ざん防止とセキュリティ強化のためのブロックチェーン技術を活用しています。さらに、国内約4,000名、海外約100,000名の機関投資家データベースを保有しており、メールでの決算説明会案内や資料の発信に加え、画説層層やIRイベントの申込、電子議決権行使結果の一元管理が可能です。

サステナビリティソリューションにおいては、統合報告書やエンvironmentalレポート等の企画・制作において、WICJ（WILLIS TOWERS WATSON「統合レポート・アワード」）など国内外で多数の受賞実績を誇る高い専門性と品質が強みです。単なるツール制作に留まらず、中長期的視点での統合ストーリー作成支援や、グローバル

市場ポジションと競争優位性

2024年12月期は、新NISA導入等を背景に個人株主数が過去最高の7,445万人に達し、株主優待需要も拡大しています。累計の金融資産は62,179兆円と過去最高を更新し、個人投資家の存在感が高まる好環境にあります。

事業別の潜在市場規模TAM（※1）について、プレミアム優待倶楽部は3,931社で3,000億円、有価市場SAM（※2）は1,476社で1,000億円と推計しています。IR-naviのTAMは3,931社で60億円、SAMは2,000社で30億円となり、潜在市場は2.8倍、実効企業数343社となっています。2025年6月末時点での導入企業数は100社を超え、登録株主数は65万人以上、2024年の年間優待利用数は70万回以上を記録しています。2025年6月末時点での導入企業は100社、登録株主は65万人を超え、利用実績も顕著です。加えて、サステナビリティ開示の進展に伴う統合報告書制作の潜在市場は約19.5億円（※3）と推計され、さらなる中小規模の事業会社を中心にニーズの拡大が予想されます。当社の統合

強みと競争優位性

強み・特長	強み・特長	強み・特長
1. 株主との双方向コミュニケーションを実現	2. 電子議決権行使の集計やポイント管理にブロックチェーン技術を活用	3. サステナビリティ開示の進展に伴う統合報告書制作の潜在市場の拡大

日本企業の金融資産における「リスク性資産」の割合は、米国53.3%に対し19.6%と成長余地が高い

■ (抜粋) 価値創造モデル

価値創造モデル

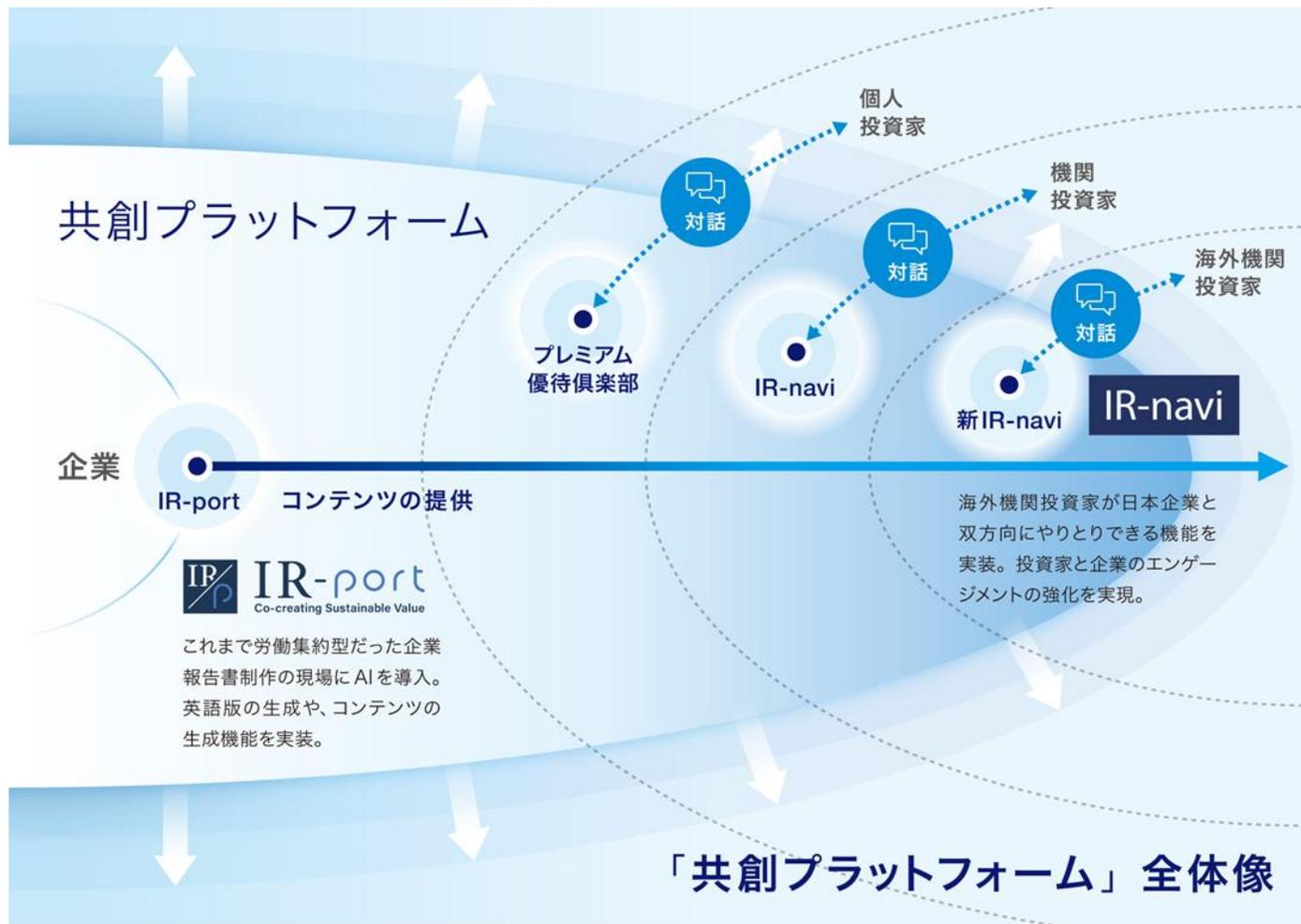
当社グループは、個人投資家向けプレミアム優待倶楽部によるプラットフォーム拡充、機関投資家向けIR-naviによるプラットフォーム提供、サステナビリティソリューションの強化を3つの柱として成長戦略を推進しています。そのため、経営資源をプレミアム優待倶楽部とIR-naviの拡充、およびプレミアム優待倶楽部PORTALの利用拡大に集中させています。

上場企業の顧客基盤を活用し、投資家との対話促進や個人投資家の活性化を図るため、企画投資とシステム開発体制の進化、他社との販売提携を進めています。人材面では、既存サービスの知識に加え株式市場への理解が深い優秀な人材の採用と育成を重要視しています。専門性の高い人材の採用とともに、OJTによる早期能力化や、後援のアナリスト、ファンタマーケター、エコノミストなどの専門家をいた連携を通じて金融市場への理解を深める教育を実施し、更なる専門性やスキル向上に取り組んでいます。

主な経営資本(インプット)

<p>財務資本</p> <ul style="list-style-type: none"> 強固な流動性と安定した自己資本を基盤とする、機動的な投資が可能 高い財務体質 高い流動性とキャッシュポジション：総資産4,264億円/現金及び預金が2,885億円 資本の健全性：自己資本比率50.0%/ネットキャッシュ（四半期一有利子負債）は大幅なプラスを維持 「アセットライク」/ソフトウェアを中心とする高収益な資本構成 	<p>製造資本</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客に提供するITプラットフォーム システム基盤：「プレミアム優待倶楽部」および「IR-navi」という独自のプラットフォーム 安定稼働体制：サーバー増強やクラウド分散管理、冗長化により、企業ネットワーク増強に6割以上の増強を投入 	<p>知的資本</p> <ul style="list-style-type: none"> 最新技術と専門的な知見を融合したイノベーションの源泉 特許と技術：電子議決権行使や株主管理システムに関する複数の特許（第6325152号等）、WILLiCoinやWILLiVoteは改ざん防止に優れたブロックチェーン技術 ソリューション品質：統合レポート・アワードでの多数の受賞実績に裏付けされた、高品質なサステナビリティソリューション（統合報告書制作等）の生産力 独自のデータ：「IR-navi」を通じて蓄積されたデータ資産
<p>人的資本</p> <ul style="list-style-type: none"> 株式市場に精通し顧客ニーズを把握できる専門性の高い人材 新たなサービス開発を担う多様な人材：女性社員比率45.2%、女性管理職比率21.5%、従業員に占める外国人比率5.9% 	<p>社会・関係資本</p> <ul style="list-style-type: none"> 上場企業、投資家、地域社会との強固なネットワーク 顧客基盤：プレミアム優待倶楽部導入企業96社、IR-navi導入企業359社、および登録株主65万人 地方自治体との連携：プレミアム優待倶楽部をきっかけに地域自治体との関係強化「Made in Fukushima プロジェクト」を通じて賞状授賞式等を共同で実施 	

共創プラットフォーム構想（IR-navi／プレミアム優待倶楽部とのシナジー）



市場認知を上げ株価にインパクトを与えるために、

- ・流動性を上げる「プラットフォーム」
- ・成長ストーリーを伝える「コンテンツ」

の両輪が必要

統合報告書の制作を

AIがアシストすることで、
双方の同時実現が可能になる

出所：投資家との活発な対話を促す、ウィルズが掲げる「共創プラットフォーム構想」とは（アドタイ記事）
<https://www.advertimes.com/20250926/article515878/>

リスク情報、及び対応方針

リスク情報、及び対応方針

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	同社の業績の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。

留意事項・免責事項

- 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。
- 当社は、本資料の記載事項に関して、細心の注意を払っておりますが、本資料に起因する損害、記載事項の誤りや第三者によるデータの改竄、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わず、当社は一切責任を負うものではありません。
- 法務上、税務上又は会計上の見解及び処理方法は、弁護士、税理士又は公認会計士等各専門家へご確認願います。
- 開示内容は、金融規制当局又は各証券取引所へご確認願います。
- 本資料の記載事項は、その内容の正確性・完全性が保証されるものではなく、今後の法改正や制度変更等により変更となる可能性があります。最終的なご判断は貴社にてなされるようお願い申し上げます。
- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2026年12月期 定時株主総会時（2026年3月下旬を予定）に行います。

