

株式会社ウィルズ
統合報告書 2025

Integrated Report 2025

For the year ended December 31, 2025

目次

会社基礎情報

企業理念	03
当社の歴史	04
長期ビジョン	05
ウィルズの「共創プラットフォーム」構想	06
事業の概要	07
強みと競争優位性	08
中長期展望を踏まえた経営課題	10

マネジメント・戦略

トップメッセージ	11
価値創造モデル	14
創出価値とインパクト	16
経営戦略の進化と成果	17
中期経営計画	18
事業別戦略とパフォーマンス	19
資本・財務戦略	21
人材戦略	23
知財・無形資産戦略	25

サステナビリティ・データ

サステナビリティ経営について	26
気候変動への対応	27
責任あるサプライチェーン/人権	28
情報セキュリティへの対応	29
リスクマネジメント/コンプライアンス	30
コーポレート・ガバナンス	31
財務データ	38
5年間のセグメントハイライト	39
会社情報／株式情報	40

企業理念

価値観

当社は「MAXIMIZE CORPORATE VALUE」を経営理念に掲げ、上場企業と投資家をつなぐプラットフォームを通じて、効率的で持続可能な資本市場の実現を目指しています。

私たちの使命は二つあります。一つは、「効率的な資本市場の形成」を通じて企業の円滑な資金調達を支え、その成長が社会への新たな価値創出につながる好循環を生み出すこと。もう一つは、「企業価値の最大化」を支援し、企業と投資家との建設的な対話を促進することで、持続的な成長を後押しすることです。

この理念の実現に向け、私たちは誠実で透明性の高い事業活動を基盤とし、事業を通じたDXによる環境負荷の低減や、プラットフォームを活用した地方創生など、社会課題の解決に取り組んでいます。また、人権を尊重し、多様な価値観や挑戦を受け入れる組織づくりを進めることで、企業価値と社会価値の双方を高める経営を実践しています。

企業文化

社名である「WILLs」には、未来に向けて大きく成長しようという一人ひとりの意志（Will）が集まり、新たな価値を創造し続ける企業でありたいという想いが込められています。

当社は、多様な人材が自ら考え、挑戦し、その能力を最大限に発揮できる環境づくりを重視しています。年齢や性別、国籍、キャリアにとらわれることなく、多様な価値観を尊重するとともに、自律的な成長と挑戦を後押ししています。互いに学び合い、高め合う風土を育むことで、組織全体の成長につなげています。

私たちは、一人ひとりの「Will」が組織の力となり、失敗を恐れず挑戦し続ける企業文化こそが、新たなイノベーションを生み出す源泉であると考えています。その積み重ねがお客様や社会への価値創造につながり、持続的な企業価値向上を支える原動力になると信じています。

MAXIMIZE
CORPORATE
VALUE

ウィルズは全ての"投資家"と
"企業の企業価値向上"を応援いたします

行動規範

【高品質のサービスを提供する】

高品質なサービスの提供に向け、機密情報の厳重な管理と知的財産権の尊重を徹底し、権利侵害の未然防止に向けた研修等を継続します。

【社会から常に信頼されることを目指す】

法令遵守と誠実な行動により社会的な信頼を築きます。不当な差別の撤廃やハラスメントの禁止、多様性の尊重を明文化し、反社会的勢力との関係遮断を断行します。

【高い透明性を維持する】

必要な情報の積極的かつ適時な開示を行い、公正で透明性の高い事業運営を維持することで、寄せられる期待や社会的要請に誠実に応えます。

当社の歴史

創業以降の事業展開

当社は2004年10月、「上場企業と投資家をつなぐことで、効率的な資本市場の実現と企業価値の最大化に貢献する」という理念のもとで設立されました。2005年にはIR支援ツール「IR-navi」をリリースし、アナログが中心だったIR業務のデジタル化を推進。2015年には個人株主とのエンゲージメントを高める「プレミアム優待倶楽部」を開始し、2017年には株式会社ウィルズへ商号を変更しました。

2018年にはIR・ESGコミュニケーション分野に強みを持つIR支援会社との経営統合により、プラットフォームとコンテンツ制作を融合した独自のビジネスモデルを確立。2019年には東京証券取引所マザーズ（現グロース市場）へ上場し、電子議決権行使プラットフォーム「WILLsVote」やバーチャル株主総会支援サービスなど、資本市場のDXを推進するサービスを展開してきました。現在はAIを活用した「IR-port」や次世代「IR-navi」の開発を進めるなど、投資家との対話を高度化するプラットフォームへの進化を加速しています。



東証アローズに掲出された上場記念メッセージ



2019年 東証グロース市場上場（証券コード4482）

エピソード

【2004年-2010年 IRプラットフォームの創成】

アナログが主流だったIR業務の変革を目指し、2005年に機関投資家マーケティングプラットフォーム「IR-navi」をリリース。投資家データベースを活用した情報発信や株主分析を可能にし、「投資家を可視化する」という新たな価値を提供することで、当社の事業基盤を築きました。

【2011年-2018年 株主エンゲージメント基盤の確立】

2015年、「プレミアム優待倶楽部」を開始。ポイント制株主優待と株主の電子化を組み合わせることで、株主との継続的なコミュニケーションを実現しました。さらに2018年にはコンテンツに強みをもつIR支援会社との経営統合により、IRプラットフォームと統合報告書・ESGコミュニケーションを融合した独自のサービス体制を構築しました。

【2019年-2024年 プラットフォーム機能の拡張】

2019年の東証マザーズ（現グロース市場）上場を機に、電子議決権行使プラットフォーム「WILLsVote」やバーチャル株主総会支援サービスを展開。コロナ禍によるデジタル化ニーズを追い風に、企業のガバナンス強化と株主の利便性向上に資するサービスへと発展しました。

【2025年-現在 AIによる次世代プラットフォームへの進化】

「IR-navi」の高度化に加え、AIを活用した対話支援ツール「IR-port」の開発を推進。開示情報の構造化からコンテンツ生成、投資家との対話高度化までを支援する次世代プラットフォームの構築を進め、資本市場におけるデジタルトランスフォーメーションをさらに加速させています。

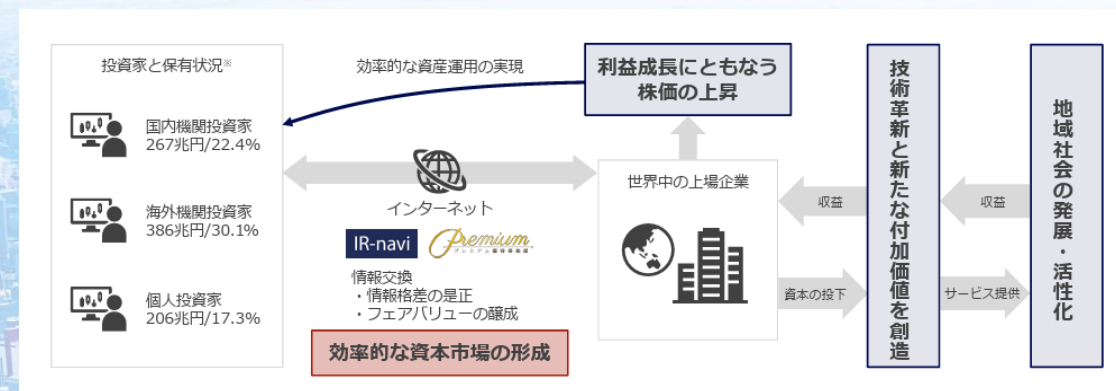
長期ビジョン

資本市場の情報インフラへ

当社は「MAXIMIZE CORPORATE VALUE」をスローガンに、上場企業と投資家をつなぐ「資本市場の情報インフラ」として、効率的な資本市場の実現と企業価値の最大化を支援することを使命としています。

私たちが目指すのは、デジタルプラットフォームを通じて世界中の発行体と投資家が時空を超えて情報を交換し、フェアバリューが形成される世界です。効率的な市場は、企業には成長のための円滑な資金調達を、投資家には資産形成の機会をもたらします。

さらに、企業が創出した利益が配当や株主優待、そして技術革新による社会貢献として還元される「循環」を資本市場に実装することこそが、当社の存在意義です。2030年度の売上高100億円という通過点を見据え、個人投資家から機関投資家まで、全ての市場参加者が企業の成長を支え、共に豊かさを享受できる理想的な資本市場の形成に挑み続けます。



長期ビジョン・戦略体系図

社会課題の解決と提供価値

日本経済の持続的な成長には、2,286兆円（※）にのぼる家計金融資産を、企業の成長資金として資本市場へ循環させることが重要です。当社は、「貯蓄から投資へ」という国家的課題に対し、企業と資本市場を結ぶプラットフォームを通じて、次の4つの価値を提供しています。

1. 投資の活性化による資本市場の拡大

「プレミアム優待倶楽部」や「デジタル優待倶楽部」を通じて個人投資家の市場参加を促進し、投資機会の拡大と市場の流動性向上に貢献します。

2. 情報格差の是正と公正な価格形成

「IR-navi」やサステナビリティ開示支援、AIを活用した「IR-port」により、企業と投資家の情報格差を縮小し、透明性の高い情報流通と適正な企業価値評価を支援します。

3. ステークホルダーとの対話の高度化

「WILLsVote」をはじめとするデジタルソリューションを通じて、株主総会やIR・SR活動のDXを推進し、企業と株主・投資家との建設的な対話と長期的な信頼関係を支えます。

4. 持続可能な企業価値の向上

統合報告書やサステナビリティ情報開示の高度化を支援し、経済的価値と社会的価値を統合した企業経営を後押しすることで、中長期的な企業価値向上に貢献します。

私たちは、企業と投資家を結ぶ「資本市場の情報インフラ」として、企業の成長、投資家の資産形成、そして社会全体の持続的な発展を支える価値創造の好循環を実現してまいります。

※出所：日本銀行「資金循環統計」（2025年12月末）

ウィルズの「共創プラットフォーム」構想

当社は、「IR-port」、「プレミアム優待倶楽部」、「IR-navi」を連携させ、企業の価値創造ストーリーの生成から、個人投資家・国内外機関投資家への発信、対話、エンゲージメント強化までを一気通貫で支援する「共創プラットフォーム」への進化を目指しています。企業と投資家の接点をデジタル上で統合し、双方の理解を深めることで、企業価値の適正な評価と効率的な資本市場の形成に貢献していきます。

価値創造ストーリーを資本市場へ

「共創プラットフォーム構想」は、企業の価値創造ストーリーを起点に、情報発信と投資家との対話を高度化する当社の中長期構想です。

「IR-port」で投資家視点を踏まえたストーリーを構築し、統合報告書やIRコンテンツとして資本市場へ届けます。

さらに、「プレミアム優待倶楽部」、「IR-navi」、「新IR-navi」を通じて、個人投資家、国内機関投資家、海外機関投資家との接点を広げ、対話を通じて得られる投資家の関心や課題認識を次の情報発信に活かしていきます。

当社は、企業と投資家が価値創造ストーリーを共有し、企業価値への理解を深め合うことで、フェアバリューの形成を支える「資本市場の情報インフラ」へ進化していきます。



事業の概要

事業概要

当社は、上場企業と投資家を情報とテクノロジーでつなぎ、効率的な資本市場の形成と企業価値の最大化を支援する「資本市場の情報インフラ」を提供しています。

事業は「株主管理プラットフォーム事業」と「広告事業」の2つのセグメントで構成されており、主力の株主管理プラットフォーム事業では、機関投資家・個人投資家・上場企業を結ぶ独自の情報基盤を構築しています。IR情報、株主データ、議決権行使、株主優待などをデジタルでつなぎ、企業と投資家との建設的な対話を支援するとともに、各サービスを通じて蓄積されるデータやノウハウを有機的に結び付け、企業価値向上に貢献しています。

また、ブロックチェーン技術による安全性・透明性の高い株主管理に加え、AIを活用した情報の構造化やストーリー構築支援ツール「IR-port」の開発を進めることで、情報開示から対話までを一貫して支援するサービスへと進化しています。



主要製品・サービス

【IR-navi】投資家との対話の起点づくり

国内外主要企業約32,000社の株主保有情報と約10万人規模の機関投資家・アナリスト情報を活用し、株主構成の分析やターゲット投資家の選定、IR活動の高度化を支援する情報プラットフォームです。

【プレミアム優待倶楽部】株主との継続的な関係構築

導入110社、会員数65万人を超えるポイント制株主優待プラットフォームです。保有株数や保有期間に応じた制度設計により、中長期保有株主の増加や株主エンゲージメントの向上を支援しています。

【サステナビリティソリューション・IR-port】投資家との対話高度化

統合報告書やサステナビリティ情報開示の支援を通じて企業の価値創造ストーリーを構築するとともに、AIを活用した「IR-port」により情報開示やIR業務の高度化を支援しています。

セグメント別売上高



■株主管理プラットフォーム事業 ■広告事業

株主管理プラットフォーム事業売上高



■プレミアム優待倶楽部 ■IR-navi ■サステナビリティ

強みと競争優位性

強みと特長

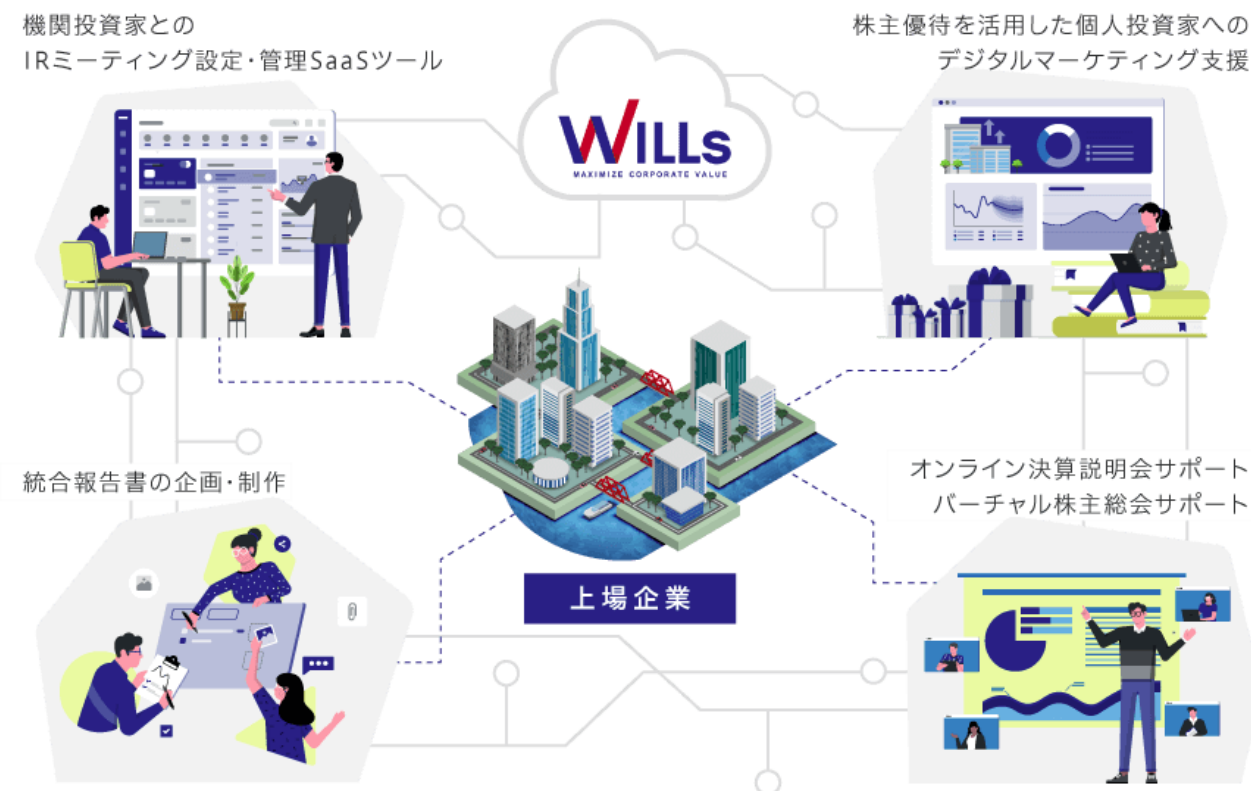
当社の最大の強みは、上場企業と機関投資家・個人投資家を結ぶ「資本市場の情報インフラ」を構築し、情報開示から株主管理、投資家との対話までをワンストップで支援できることです。各サービスを通じて蓄積される投資家データ、株主データ、IRコンテンツ、実務ノウハウを有機的に結び付けることで、企業価値向上を支える独自の情報基盤を形成しています。

「IR-navi」は機関投資家との対話の起点を創出し、「プレミアム優待倶楽部」は株主との継続的な関係構築を支援します。

さらに、統合報告書制作やAIを活用した「IR-port」により、企業の価値創造ストーリーの構築や情報開示の高度化を支援し、投資家との対話の質を高めています。

また、電子議決権行使や株主優待ポイントの管理にはブロックチェーン技術を活用し、安全性と信頼性を確保しています。さらに、各サービスを通じて蓄積されるデータや知見をAIの活用へとつなげることで、企業と投資家とのコミュニケーションを継続的に高度化しています。

こうしたテクノロジー、データ、専門性を融合した独自のビジネスモデルが、当社の持続的な成長と競争優位性の源泉です。



強みと競争優位性

市場ポジションと競争優位性

2025年12月期における国内の個人株主数（延べ人数）は8,359万人、家計の金融資産残高は2,286兆円と、いずれも過去最高水準となりました。新NISAの浸透などを背景に「貯蓄から投資へ」の流れが加速し、IR・SRを支えるデジタルプラットフォームへのニーズは今後も拡大すると見込まれています。

こうした市場環境のもと、「プレミアム優待倶楽部」の潜在市場規模は4,032社・約3,000億円、有効市場規模は1,659社・約1,000億円と推計しています。2025年12月末時点の導入企業数は110社に達しており、株主優待を起点とした株主エンゲージメントの向上や株主構成の最適化を支援する独自のサービスにより、多くの企業から支持を獲得しています。

また、「IR-navi」の潜在市場規模は4,032社・約60億円、有効市場規模は2,000社・約30億円と見込まれる中、2025年12月末時点の契約企業数は375社に達しています。長年にわたり蓄積してきた機関投資家データやIR実務の知見を強みに、企業と機関投資家との建設的な対話を支える情報基盤として、確固たるポジションを築いています。

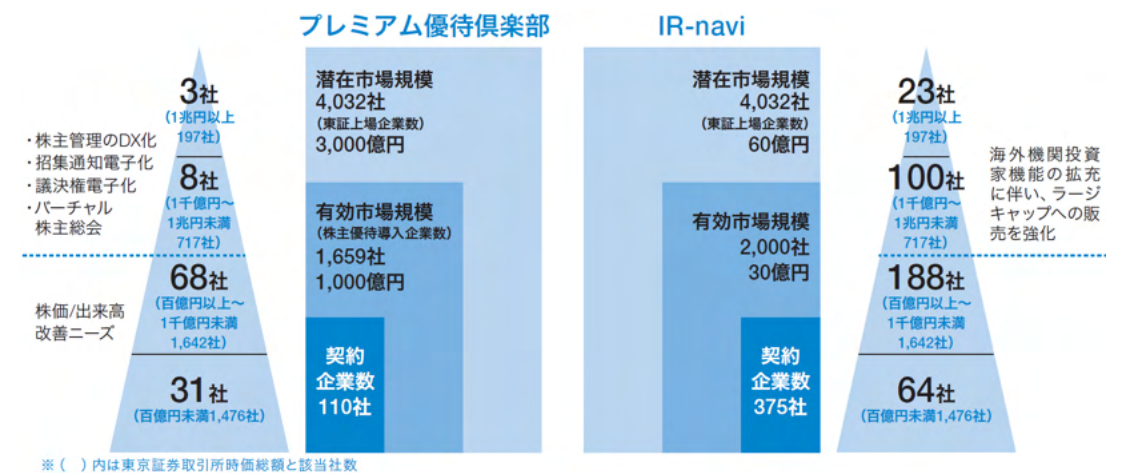
さらに、サステナビリティ開示の高度化を背景に、統合報告書やサステナビリティ情報開示支援へのニーズも高まっています。当社は伴走型コンサルティングによる高い評価と数多くの統合報告書アワード受賞実績を有しています。また、AIを活用した「IR-port」により、価値創造ストーリーの構築から情報開示までを効率化するとともに、将来的には投資家との対話高度化を支援するプラットフォームへの進化を目指しています。

企業と投資家との対話を「情報開示」「株主管理」「対話支援」の各領域で一気通貫に支援するサービス基盤の構築を進めるとともに、そこから蓄積されるデータ・ノウハウをAIに活用することで、サービスの高度化を図っています。

この循環型のプラットフォームこそが、当社独自の競争優位性であり、「資本市場の情報インフラ」として持続的な企業価値向上を支える源泉となっています。

※「プレミアム優待倶楽部」市場規模：潜在市場規模は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。有効市場規模は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。

※「IR-navi」の市場規模：潜在市場規模は上場企業数に対して、「IR-navi」の平均販売単価を乗じて算出。有効市場規模は「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。



中長期展望を踏まえた経営課題

事業リスク

■ 景気動向に伴う予算削減と業績の季節変動

景気後退に伴う予算縮小や株主優待ポイント交換時期の偏りにより、業績変動リスクがあります。新規顧客の開拓やストック型収益比率の向上により、収益基盤の安定化を図っています。

■ 競争環境の激化と技術革新

AIなどの技術革新に対応するため、資本市場の情報インフラの高度化を推進するとともに、AIやブロックチェーンを活用したサービス開発により競争優位性の維持・向上に取り組んでいます。

■ 情報管理とシステム障害

情報漏洩やシステム障害に備え、Pマーク・ISMS認証に基づく情報管理、役職員教育、24時間365日の監視体制やシステム冗長化を通じて、安全性と安定性の確保に努めています。

収益機会

■ 「貯蓄から投資」による個人投資家層の拡大

新NISAの浸透などを背景に個人投資家層が拡大し、株主優待やエンゲージメントニーズが高まっています。「プレミアム優待倶楽部」を中心としたサービスの需要拡大が期待されます。

■ 東証市場改革によるIR・企業価値向上ニーズの拡大

上場維持基準の厳格化や資本コストを意識した経営の要請を背景に、IR・SR活動や株主管理、情報開示の高度化への需要が高まっており、当社サービスの提供機会が拡大しています。

■ AI・デジタル技術によるサービス高度化

AIを活用した「IR-port」や「デジタル優待倶楽部」など、新たなサービスの展開を通じて、情報開示から対話にいたる効率化、高度化ニーズが高まっています。

経営の重要課題

1. 優秀な人材の採用と育成

資本市場への深い理解とIR/SRの専門性に加え、AI・DXを活用したサービス創出を担う人材の確保・育成を推進。専門人材の採用、資本市場関係者による教育、OJTを通じた早期戦力化に加え、役割等級制度に基づく公正な評価・報酬体系と挑戦を促す企業文化の醸成により、組織力の強化を図っています。

3. 情報管理体制の高度化

個人情報や顧客企業の重要情報を取り扱う企業として、高度な情報管理体制を構築しています。Pマーク・ISMS（ISO27001）認証に基づく厳格な運用、仮想環境による情報管理、継続的な社内教育を通じて、情報セキュリティの強化と顧客からの信頼向上に努めています。

5. 新規事業の創出と収益基盤の多様化

AIやデジタル技術を活用した新たなサービスの創出を通じて、企業価値向上を支える収益基盤の拡大を進めています。「IR-port」や「デジタル優待倶楽部」をはじめ、既存サービスとのシナジーを生かしたオフリング型ビジネスへの進化を推進し、持続的な成長モデルの構築を目指しています。

2. システムの安定性向上と設備投資の継続

資本市場の情報インフラとして24時間365日の安定稼働体制を維持しています。アクセス増加に対応したサーバー増強、クラウド技術を活用したインフラ整備、システム冗長化への継続投資を通じて、安全で信頼性の高いサービス基盤を強化しています。

4. コーポレート・ガバナンス／内部管理体制の強化

持続的な成長を支える公正で透明性の高いガバナンス体制の構築を推進しています。迅速な意思決定を可能とする経営体制、監査機能の充実、リスク・コンプライアンス委員会を中心とした全社的なリスク管理を徹底し、成長に応じた内部統制の強化と企業価値向上につなげています。

トップメッセージ



代表取締役社長CEO

杉本 光生

“

資本市場は大きな転換期を迎えています。私たちは「資本市場の情報インフラ」として企業と投資家をつなぎ、建設的な対話を支えることで、持続的な企業価値向上と市場の発展に貢献し、2030年に向けて新たな価値創造に挑戦してまいります。

”

業界環境の変化に素早く対応

2025年、日本の資本市場は大きな転換点を迎えました。新NISAの浸透による個人投資家層の拡大に加え、東京証券取引所による「資本コストや株価を意識した経営」の要請やサステナビリティ開示の義務化など、企業にはこれまで以上に投資家との建設的な対話が求められています。IRは情報開示を中心とした活動から、企業価値を共創するコミュニケーションへと進化しつつあります。

こうした変化の中、当社は「MAXIMIZE CORPORATE VALUE」の理念のもと、上場企業と投資家をつなぐことで効率的な資本市場の実現と企業価値の最大化を支援してきました。2025年度は売上高6,051百万円、営業利益1,302百万円と過去最高業績を更新し、10期連続増収を達成しました。しかし、私たちはこれをゴールではなく、新たな成長ステージへの通過点と捉えています。

トップメッセージ

「資本市場の情報インフラ」への進化

私たちが目指すのは、単なるIR支援会社ではありません。企業と投資家をつなぎ、情報開示から株主管理、対話までを支える「資本市場の情報インフラ」となることです。

「IR-navi」は機関投資家との対話の起点をつくり、「プレミアム優待倶楽部」は個人株主との継続的な関係を築きます。そして、AIを活用した「IR-port」は企業の価値創造ストーリーの構築から情報発信、投資家との対話までを支援し、その質をさらに高めていきます。これらのサービスを有機的に連携させることで、企業と投資家とのより良いコミュニケーションを支える新たな価値を提供してまいります。

成長のエンジン「プレミアム優待倶楽部」と「IR-navi」

当社の成長を力強く牽引しているのは、二つのプラットフォームです。

「プレミアム優待倶楽部」は、前期比126.7%の伸長となりました。現在、導入社数は110社に達し、登録株主数は65万人、年間優待利用数は70万回を突破しています。特筆すべきは、当社が提供するポイント制株主優待が、単なる株主還元策を超え、株主管理のDXへと進化している点です。株主の電子メールアドレスを取得し、招集通知や事業報告書をデジタルで届ける。さらに、アンケートを通じて株主の属性や意識を把握し、経営判断に生かす。この建設的な対話こそが、企業と株主との継続的な関係構築を支える基盤であると考えています。

一方、「IR-navi」も契約社数375社へと着実に拡大しています。10万人を超える国内外のファンドマネージャー・アナリストのデータベースを活用し、企業と機関投資家との対話の起点をつくる情報基盤として、確固たる地位を築いています。両サービスを通じて、企業と投資家の対話を総合的に支える基盤を構築しています。

2030年に向けた3つの成長戦略

私たちは、2030年度売上高100億円の実現に向け、三つの重要施策を推進してまいります。

▶「デジタル優待倶楽部」の市場浸透

2026年3月より「デジタル優待倶楽部」を本格展開しました。本サービスは、「プレミアム優待倶楽部」で培ったノウハウを継承し、リソースが限られる成長企業でも導入しやすい業界最安水準の手数料体系を実現した姉妹ブランドです。新NISAの拡充を背景に、若年層を中心とした新たな投資家層では、スマートフォン一つで完結し、すぐに利用できる株主優待へのニーズが高まっています。低コストと高い利便性を兼ね備えた本サービスにより、新たな市場の開拓と顧客基盤の拡大を目指してまいります。

▶「IR-navi」のグローバル・コミュニティ化

「IR-navi」は、情報配信ツールから、国内外の投資家と企業をつなぐグローバルIRコミュニティへと進化します。AIを活用した最適な投資家マッチング機能や、英語による海外投資家との直接対話機能を実装し、企業と投資家の対話を一層高度化します。日本企業の価値を世界中の投資家へ適切に届け、情報の非対称性を解消することで、日本市場全体の評価向上と資本市場の活性化に貢献してまいります。

▶「IR-port」によるレポーティングの進化と対話高度化

「IR-port」は、AIが企業情報を構造化し、最適なストーリー構築から情報発信、投資家との対話までを支援するコミュニケーションプラットフォームです。上場企業の開示資料作成や情報発信に伴う負担を軽減するとともに、投資家との対話から得られるフィードバックを経営へ還元することで、企業価値への理解促進とフェアバリューの実現を支援します。2026年3月にはストーリー構築からアウトプットまでの機能を実装し、さらなる対話高度化に向けた開発を進めています。

トップメッセージ

成長を支える人材とテクノロジー

高度なサービスを支えるのは、テクノロジーだけではありません。資本市場を深く理解し、お客様の課題を解決できる人材こそが、当社の競争力の源泉です。当社では、資本市場やIR/SRIに関する専門教育に加え、AI・DX人材の育成やDX推進体制の強化を進めることで、「知のプロフェッショナル集団」としての組織力を高めています。

一方、上場企業と投資家・株主が利用するサービスを支えるうえで、システムの安定性とセキュリティは当社の「生命線」です。24時間365日の安定稼働を支えるシステム基盤や、ブロックチェーン技術を活用した高いセキュリティ、AIを活用したサービス開発への継続的な投資を通じて、「資本市場の情報インフラ」としての信頼性を一層高めてまいります。

今後の見通と株主還元

2026年12月期は、当社にとって新たな成長ステージの幕開けとなります。2026年1月17日付で株式会社ネットマイルを吸収合併したことにより、経営資源をコア事業である株主管理プラットフォーム事業へ集中させる体制が整いました。

2026年12月期の通期業績予想は、売上高6,750百万円、営業利益1,500百万円、当期純利益950百万円を見込んでいます。TOPIXの見直しや上場維持基準の厳格化を背景に、上場企業にとって流動性向上や企業価値向上は「待ったなし」の課題であり、当社サービスへの需要は拡大していくものと考えています。株主還元については、成長投資とのバランスを考慮しながら、安定的かつ積極的な姿勢を継続します。2026年度の年間配当は、前期から5円増配となる1株当たり18円、中間配当9円、期末配当9円、配当性向38.3%を予定しています。今後も持続的な成長と企業価値向上を通じて、株主の皆様の期待に応えてまいります。

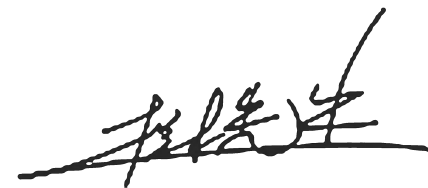
ステークホルダーの皆様へ

私たちは、企業と投資家が建設的な対話を重ね、その結果として企業のフェアバリューが形成される資本市場の実現を目指しています。そのために、「資本市場の情報インフラ」として、情報開示、株主管理、対話支援を一体で提供し、日本の資本市場の持続的な発展に貢献してまいります。

その実現を支えるのは、資本市場に対する深い専門性と、AI・ブロックチェーンをはじめとするテクノロジーです。専門性とテクノロジーを融合し、お客様の企業価値向上に伴走することが、当社の持続的な成長と競争優位性を支える原動力であると考えています。

2030年に向けて、私たちはAIやデータを活用した新たなソリューションの提供を通じて、企業と投資家の対話をより高度で価値あるものへと進化させていきます。そして、お客様とともに企業価値の向上を実現するとともに、日本の資本市場のさらなる発展に貢献し、すべてのステークホルダーから信頼される企業であり続けることを目指します。

代表取締役社長CEO 杉本 光生



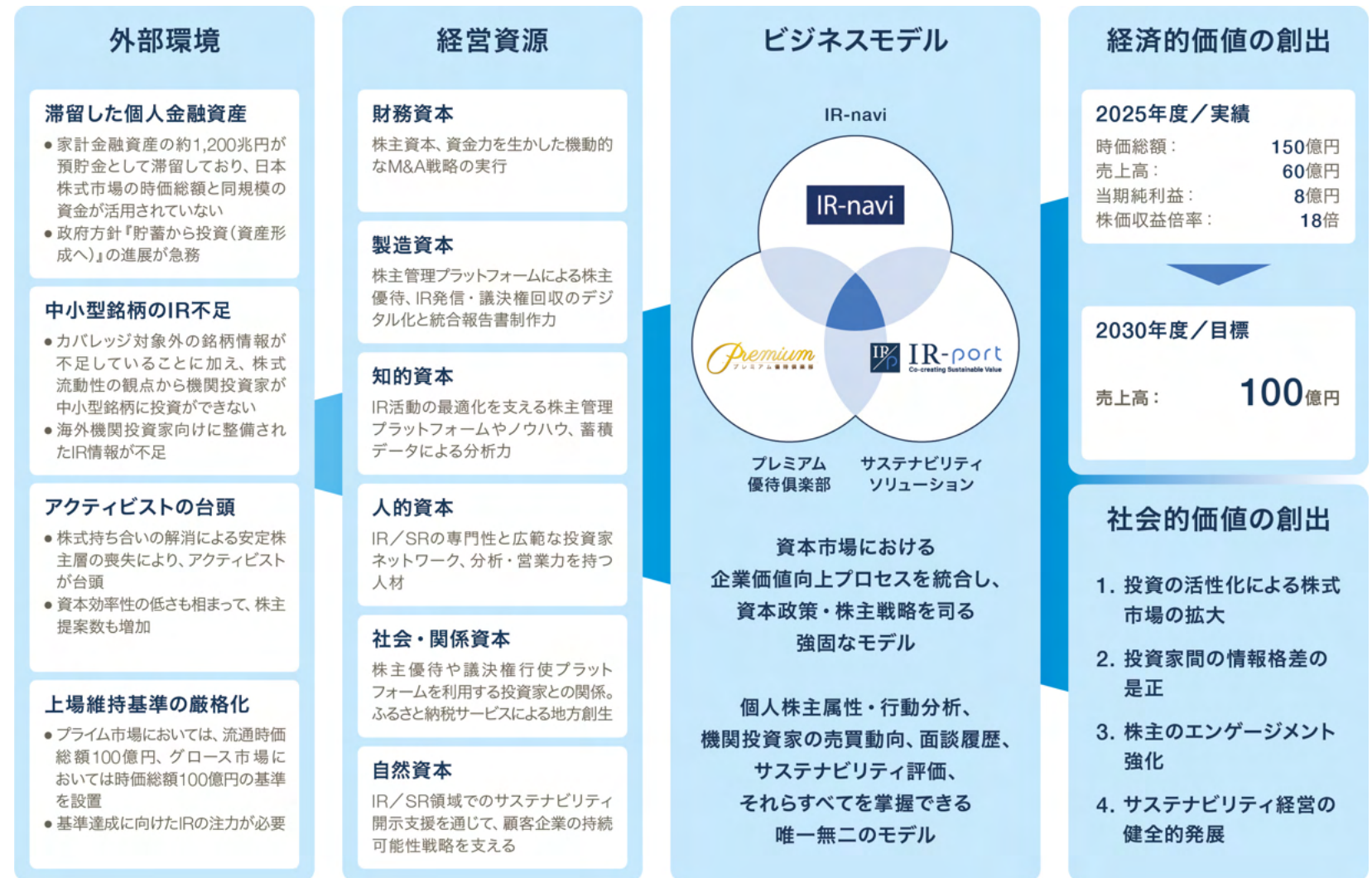
価値創造モデル

当社は、「資本市場の情報インフラ」として、上場企業と機関投資家・個人投資家をつなぎ、建設的な対話を支援しています。独自のプラットフォームを通じて個人金融資産の「貯蓄から投資」への流れを促進するとともに、株主構成の最適化、IR・SR活動のDX、情報開示の高度化を支援することで、企業価値向上と持続可能な資本市場の発展に貢献しています。

当社のビジネスモデル

当社は、株主管理プラットフォーム事業と広告事業を展開しています。主力サービスである「プレミアム優待倶楽部」は、ポイント制株主優待と株主情報の電子化を融合し、企業と株主の双方向コミュニケーションや法定書類の電磁的提供を可能にするサービスです。

収益構造は、ストック型のシステム利用料と株主優待ポイント利用料を主軸としています。加えて、機関投資家向けの「IR-navi」、優待ポイントを合算利用できる「プレミアム優待倶楽部PORTAL」、統合報告書等の制作・サステナビリティ情報開示を支援する「サステナビリティソリューション」を提供し、企業のIR・SR活動を情報インフラとコンテンツの両面から支援しています。これらのサービスを通じて、安定的な収益基盤を構築するとともに、企業価値向上と資本市場の活性化に貢献しています。



主な経営資本（インプット）

財務資本

総資産4,822百万円、現金及び預金3,141百万円、自己資本比率53.5%と健全な財務基盤を維持しています。高いキャッシュ創出力とアセットライトな事業構造を生かし、AIやプラットフォーム開発、人材育成など将来の成長に向けた投資を機動的に実行できる財務基盤を構築しています。

（2025年12月31日現在）

▶P21「財務・資本戦略」

製造資本

「資本市場の情報インフラ」を支える強固なシステム基盤を構築しています。24時間365日の安定稼働を支えるサーバー環境やクラウド基盤の分散管理・冗長化により、高い可用性と信頼性を確保し、企業と投資家をつなぐ高品質なサービスを安定的に提供しています。

▶P6 ウィルズの「共創プラットフォーム」構想

▶P20「事業別戦略」（プラットフォーム戦略）

▶P29「情報セキュリティへの対応」

知的資本

「プレミアム優待倶楽部」「IR-navi」を通じて蓄積した投資家データやIR・SRに関する知見、統合報告書制作で培った価値創造ストーリー構築力が当社の知的資本です。加えて、電子議決権行使などに関する特許やブロックチェーン技術、AIを活用したサービス開発を通じて競争優位性を高めています。

▶P25「知財・無形資産戦略」

人的資本

資本市場を深く理解する専門人材に加え、AI・DX人材の採用・育成を進めています。役割等級制度や柔軟な働き方を通じて、性別、年齢、国籍、採用形態を問わず多様な人材が挑戦し続ける「知のプロフェッショナル集団」の形成を目指しています。

▶P23「人材戦略」

社会・関係資本

プレミアム優待倶楽部導入企業110社、IR-navi導入企業375社、登録株主65万人という広範な基盤を有しています。上場企業や投資家とのネットワークに加え、地方自治体との連携や復興支援プロジェクトを通じた地域社会との良好な関係を構築し、信頼に基づく資本を蓄積しています。

（2025年12月31日現在）

▶P26「サステナビリティ経営」

▶P28「責任あるサプライチェーン/人権」

自然資本

事業特性上、自然資本への直接的な依存度は高くありませんが、電子化によるペーパーレス化やバーチャル株主総会、統合報告書のデジタル化支援などを通じて環境負荷低減に貢献しています。また、サステナビリティソリューションを通じて、お客様の持続可能な経営も支援しています。

▶P27「気候変動への対応」

創出価値とインパクト

当社は経営理念に MAXIMIZE CORPORATE VALUE を掲げ、効率的な資本市場の形成と上場企業の企業価値最大化を目指しています。
資本市場を通じて企業が円滑な資金調達を行い、収益を社会に還元することで、サステナブルで好循環な社会の実現に取り組んでいます。

ステークホルダーの期待

【株主・投資家】

IRのデジタルインフラとして、これまでの実績に基づく知見と新たなテクノロジーを融合させながら長期的な企業価値向上と安定的かつ継続的な利益還元に取り組めます。

【従業員】

専門人材の育成やダイバーシティ & インクルージョンの推進に加え、働きがいのある環境を整備し、エンゲージメントの向上に努めています。

【お客様】

最適投資家を見つけ、効果的な情報とストーリーで適正な企業価値を伝え、対話を増やすことで、企業価値の最大化を支援します。さらにそのプロセスをDX化するソリューションを通じて、IR業務負担の軽減を実現します。

【地域社会】

「プレミアム優待倶楽部ふるさと納税」による地方経済の活性化や「Made in Fukushimaプロジェクト」を通じた地方企業の支援を通じて、地方創生に寄与し、日本経済の発展に貢献します。

【環境】

株主招集通知の電子化、バーチャル株主総会、投資家関連資料のデジタル化等、事業を通じたペーパーレス化によるCO2排出量削減に寄与します。

創出価値（アウトカム）

【内部アウトカム（資本への影響）】

持続的な成長により強固な財務基盤を実現しています。また、成長投資や新規サービスの開発を継続するとともに、専門人材の採用・育成やAI・DX人材の強化に取り組み人的資本を充実させています。さらに、各種アワードの受賞やサービス品質の向上を通じて、IR・SR支援分野におけるブランド価値と競争優位性を高めています。

【社会・顧客へのアウトカム】

プラットフォームサービスやサステナビリティソリューションを通じて、顧客企業の株主構成の最適化やIR・SR活動の高度化、企業と投資家との対話に資するコンテンツやストーリー構築を支援しています。さらに、電子招集通知やバーチャル株主総会の普及によるペーパーレス化、ふるさと納税や寄付制度を通じた地域活性化など、環境・社会価値の創出にも寄与しています。

【負のアウトカム】

一方で、システム障害や情報漏洩による社会的信用の毀損、人材流出による知的資本の低下、新規事業や成長投資の収益性低下などが企業価値を損なうリスクとなります。当社は、情報セキュリティの強化、人材の育成・定着、ガバナンス体制の高度化を通じてこれらのリスクを低減し、持続的な企業価値と社会価値の向上に取り組んでいます。

インパクト

【個人資産形成の促進】

「プレミアム優待倶楽部」をはじめとするサービスを通じて個人投資家の市場参加を促進し、「貯蓄から投資へ」の流れを後押ししています。企業への成長資金の供給を支えるとともに、個人の資産形成や日本経済の持続的な成長に貢献しています。

【資本市場の透明性・健全性の向上】

「IR-navi」や統合報告書・サステナビリティソリューションを通じて、企業の情報開示や価値創造ストーリーの充実を支援し、企業と投資家との建設的な対話を促進しています。情報格差の是正やフェアバリューの形成を通じて、透明性と信頼性の高い資本市場の実現に貢献しています。

【持続可能な社会・環境への貢献】

電子招集通知やバーチャル株主総会、投資家関連資料のデジタル化を通じて環境負荷の低減を推進しています。また、「プレミアム優待倶楽部ふるさと納税」や地域産品を活用した優待プラットフォームを通じて地方創生や地域経済の活性化を支援し、企業・投資家・地域社会がともに発展する持続可能な社会の実現に貢献しています。

経営戦略の進化と成果

「プレミアム優待倶楽部」の導入拡大、「IR-navi」を活用した投資家との対話支援、AI・DXを活用した情報開示の高度化を推進してきました。ストック型収益を基盤とした収益構造の強化とサービスの高付加価値化により、持続的な成長と収益性の向上を実現しています。

10期連続増収

2025年12月期の売上高成長率は19.3%となり、目標の20.0%にはわずかに届かなかったものの、10期連続の増収を達成しました。営業利益率は、株主管理プラットフォーム事業の拡大や顧客単価の向上、ストック型収益の積み上がりにより21.5%となり、目標を上回る高い収益性を実現しました。連結営業利益も人件費の増加や連結子会社の影響を吸収し、二桁成長を維持するなど、持続的な成長基盤の強化が着実に進んでいます。

プレミアム優待倶楽部の導入拡大

2025年12月期末の導入社数は110社となり、当期は14社の純増となりました。目標には届かなかったものの、導入企業数は着実に拡大しています。また、既存顧客の利用拡大や株主優待ポイント発行額の増加により顧客単価が向上し、売上高は前期比126.7%と大きく伸長しました。導入企業数の拡大と既存顧客の深耕の両輪で、事業成長を力強く牽引しています。

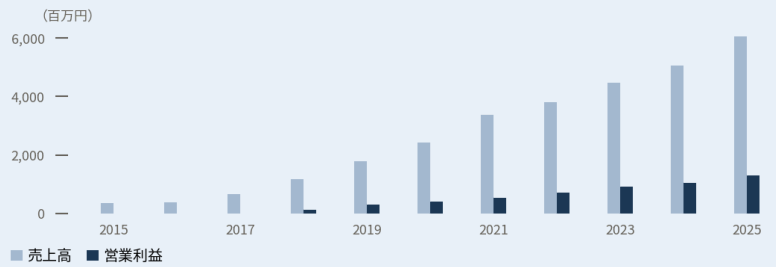
株主管理のDX化推進と投資家との対話高度化

「プレミアム優待倶楽部」「IR-navi」を活用した情報発信や株主アンケート、電子議決権行使、投資家面談管理などを通じて、企業と投資家との継続的な対話を支援してきました。

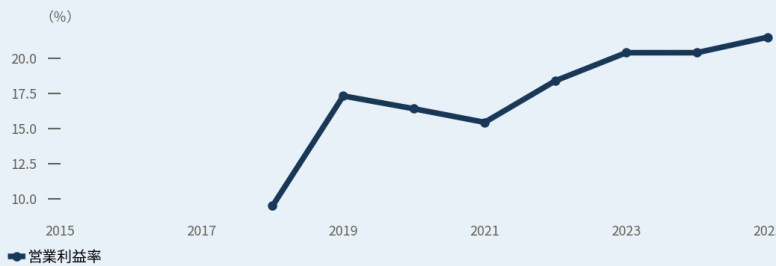
また、バーチャル株主総会やオンライン決算説明会の開催支援により、対話機会の拡大にも貢献しています。

さらに、AIを活用した「IR-port」の開発を進めることで、情報開示から価値創造ストーリーの構築、対話の高度化までを一体的に支援する体制を整え、「資本市場の情報インフラ」としてさらなる進化を目指しています。

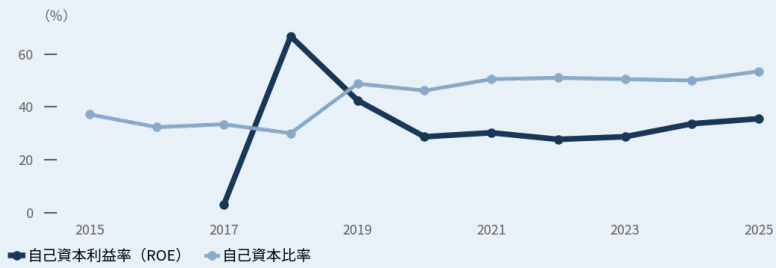
売上高・営業利益推移



営業利益率推移



ROE・自己資本比率推移



中期経営計画

戦略の全体像

当社は、「資本市場の情報インフラ」の確立を長期ビジョンに掲げ、情報開示から株主管理、投資家との対話までを一体で支援するプラットフォームの構築を進めています。「プレミアム優待倶楽部」「IR-navi」を中核とする株主管理プラットフォーム事業と、統合報告書制作やサステナビリティソリューションを融合することで、企業価値向上に向けた総合的なソリューションを提供しています。

今後は、既存顧客基盤を生かしたクロスセルの拡大に加え、AIを活用したサービスの高度化、戦略的なアライアンスやM&A、人材への継続投資を通じて事業領域を拡大し、2030年度売上高100億円の実現を目指します。

	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	—

中期経営計画イメージ

個別戦略

戦略1

【「プレミアム優待倶楽部」の利用拡大】

ラージキャップ企業の株主管理DX需要や、スモールキャップ企業の流動性・企業価値向上ニーズへの対応を強化します。プレミアム優待倶楽部PORTALの活用を通じて個人株主との継続的な関係構築を支援し、企業価値向上に貢献します。

戦略3

【「サステナビリティソリューション」の進化】

統合報告書制作やサステナビリティ開示支援に加え、AIを活用した「IR-port」により、価値創造ストーリーの構築から情報発信、投資家との対話までを一体で支援し、企業価値向上に貢献します。

戦略5

【戦略パートナーとの連携】

自社の強みと外部パートナーの経営資源を組み合わせ、サービスの高度化と市場開拓を加速します。業務・資本提携やM&Aを戦略的に推進し、新たなソリューションの創出と顧客基盤の拡大を目指します。

戦略2

【「IR-navi」の進化】

「IR-navi」を国内外の投資家と企業をつなぐグローバルIRコミュニティへ進化させます。AIを活用した投資家マッチングや英語対応機能の充実により、情報発信力と対話の質を高め、海外投資家とのエンゲージメントを強化します。

戦略4

【人材戦略】

資本市場やIR・SRに精通した専門人材に加え、AI・DX人材の採用・育成を推進します。資本市場関係者による研修やOJTを通じて専門性を高め、「知のプロフェッショナル集団」として組織力の強化を図ります。

戦略6

【組織力の強化】

営業・開発・制作・コンサルティングの連携を強化し、情報開示から株主管理、投資家との対話までを支える体制を高度化します。サービス品質の向上と生産性向上を通じて、持続的な成長と企業価値向上を実現します。

事業別戦略とパフォーマンス

2025年度は、売上高6,051百万円（前期比19.3%増）、営業利益1,302百万円（同25.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益839百万円（同25.1%増）と、増収増益を達成しました。
株主管理プラットフォーム事業を中核に、「情報インフラ」と「コンテンツ」を融合したサービスの提供を通じて、企業と投資家の建設的な対話を支え、持続的な成長を実現しています。

事業概要

株主管理プラットフォーム事業

当社は、「資本市場の情報インフラ」として企業と投資家をつなぐプラットフォームと、企業価値を伝えるコンテンツを融合した独自のサービスを提供しています。IR・SR支援市場およびサステナビリティ開示支援市場を対象に、経営企画、IR、サステナビリティ、総務部門を主要顧客とし、情報開示から株主管理、投資家との対話までを一体で支援することで、企業価値向上と効率的で透明性の高い資本市場の実現に貢献しています。

主要製品・サービス

情報インフラ領域では、「IR-navi」が機関投資家との対話の起点を創出し、「プレミアム優待倶楽部」「プレミアム優待倶楽部PORTAL」が個人株主との継続的な関係構築を支援します。また、「WILLsVote」は電子議決権行使を通じた株主総会運営のDXを推進しています。

コンテンツ領域では、統合報告書やサステナビリティ情報開示の支援に加え、AIを活用した「IR-port」により、価値創造ストーリーの構築から情報発信、投資家との対話までを高度化しています。さらに、「プレミアム優待倶楽部ふるさと納税」や「デジタル優待倶楽部」など新たなサービスを展開し、企業と投資家をつなぐプラットフォームの価値向上を進めています。

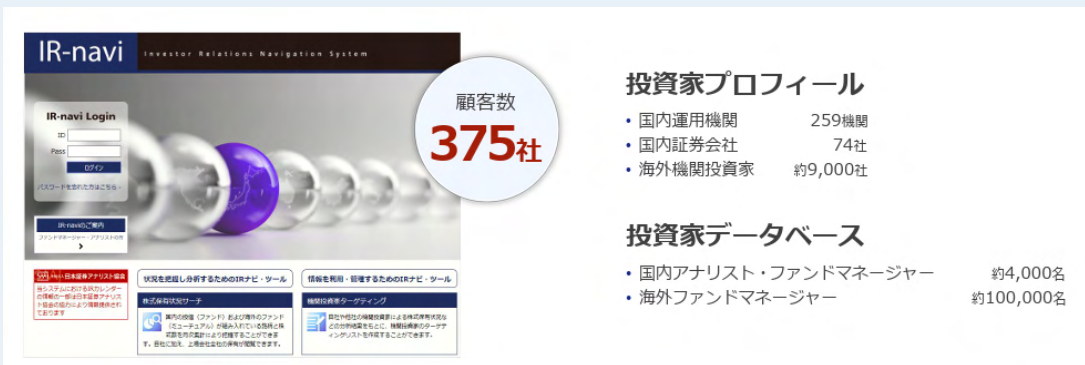
広告事業

広告事業では、自社メディア運営やWeb広告代理業務、アドバタイジングゲームを展開しています。これまで培ってきたデジタルマーケティングの知見を生かし、広告戦略の立案から運用までを一貫して支援することで、お客様のマーケティング活動を多面的にサポートしています。

プレミアム優待倶楽部



IR-navi



事業別戦略と概況

株主管理プラットフォーム事業

事業環境

東京証券取引所による市場改革や「資本コストや株価を意識した経営」の要請を背景に、上場企業では企業価値向上に向けたIR・SR活動や投資家との建設的な対話の重要性が高まっています。プライム市場における流通時価総額100億円や、グロース市場における2030年までの時価総額100億円の基準も示され、株価や流動性の向上を支援するサービスへの需要は構造的に拡大しています。

また、新NISAの普及や株式市場の活況を背景に個人投資家の存在感も高まっています。延べ個人株主数は11年連続で増加し過去最高の8,359万人となり、株主優待制度の導入企業数も過去最多を更新するなど、当社を取り巻く事業環境は引き続き良好に推移しています。

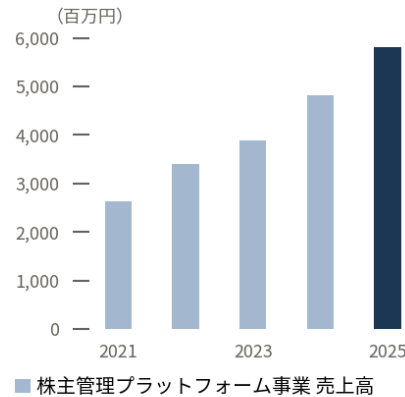
事業戦略

当社は、「プレミアム優待倶楽部」による個人株主との関係構築、「IR-navi」による機関投資家との対話支援、統合報告書制作やサステナビリティソリューションによる価値創造ストーリーの構築を通じて、企業と投資家との建設的な対話を支える「資本市場の情報インフラ」の高度化を推進しています。

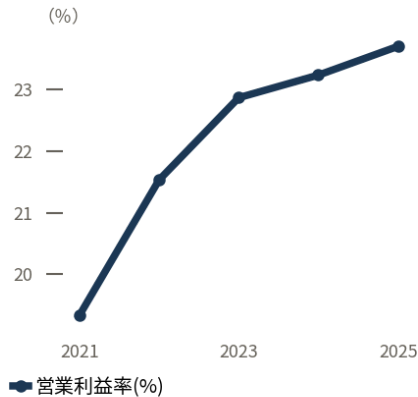
今後は、AIを活用した「IR-port」を加え、情報開示、株主管理、投資家との対話までを一体で支援する共創プラットフォームへ進化させ、企業価値向上を総合的に支援していきます。

また、企画営業・システム開発への継続投資や戦略的アライアンスを推進するとともに、IR・SR活動やサステナビリティ開示、株主エンゲージメントを通じて蓄積されるデータやノウハウを各サービス間で有機的に活用し、企業と投資家をつなぐ「資本市場の情報インフラ」として競争優位性をさらに強化していきます。

売上高推移



営業利益率



SWOT分析

	プラス要因	マイナス要因
内部環境	Strength ・「プレミアム優待倶楽部」と「IR-navi」を軸とした株主・投資家を繋ぐ独自のプラットフォーム ・売上の8割超がストック型収益であり、高い技術や顧客基盤を背景とした収益の継続性	Weakness ・収益認識が株主の優待ポイント交換時期に左右されることによる四半期業績の季節変動性 ・事業拡大に伴う専門人材の確保・育成など人的資本の高度化
外部環境	Opportunity ・東証の市場改革や新NISA普及による個人株主急増 ・株価・流動性意識の高まりに伴う「デジタル優待倶楽部」やAI活用によるストーリー構築支援など、個人投資家、中小型企业向け支援ニーズの高まり	Threat ・競合他社による類似サービスの台頭 ・景気後退や不透明な外部環境によるIR予算削減 ・個人情報扱うプラットフォームのシステム障害や情報漏洩リスク

資本・財務戦略

2025年12月期は、10期連続の増収と過去最高益を達成するとともに、自己資本比率53.5%の健全な財務基盤を維持しました。

当社は、安定したキャッシュ創出力を基盤に、AI・システム開発、人材への投資と株主還元を両立し、「資本市場の情報インフラ」の実現に向けた持続的な成長と資本効率の向上を目指します。

過年度業績の評価・分析と戦略の進捗

2025年12月期の業績は、売上高6,051百万円（前期比19.3%増）、営業利益1,302百万円（同25.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益839百万円（同25.1%増）となり、10期連続の増収および過去最高益を更新しました。主力事業の成長が人件費増や広告事業の減収を吸収し、連結全体で2桁成長を維持しています。

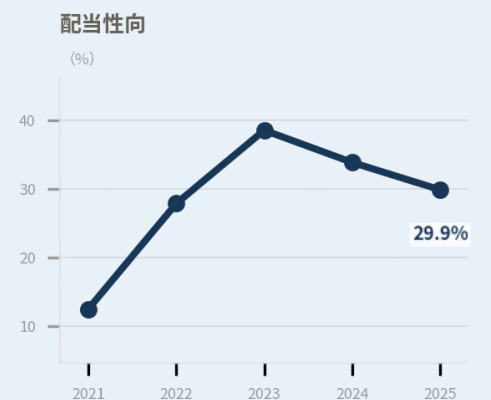
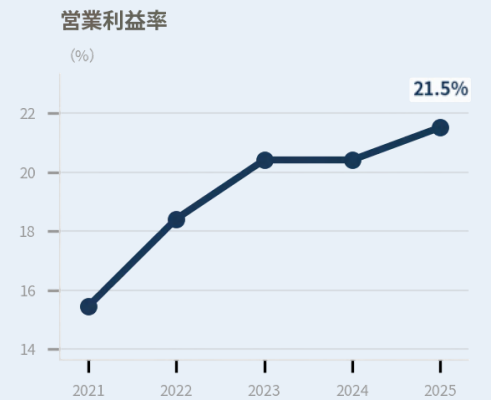
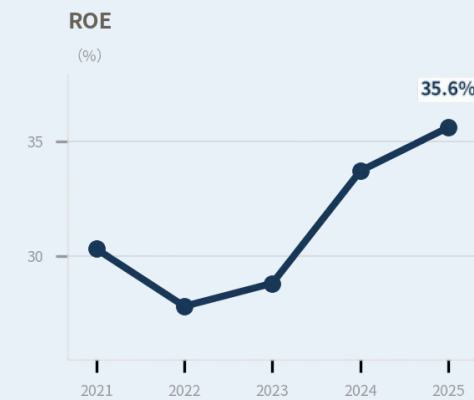
セグメント別では、株主管理プラットフォーム事業が売上高5,813百万円（同20.6%増）、利益1,377百万円（同23.1%増）と好調でした。特に「プレミアム優待倶楽部」は、株主の電子化推進や単価上昇、前期末より14社純増の110社と契約社数が拡大し、売上高4,440百万円（同26.7%増）を記録しました。

「IR-navi」はリニューアル効果により、契約者数が前期末より16社純増の375社となり、売上高318百万円を計上しています。

サステナビリティソリューションも統合報告書等のストック案件へのシフトで売上高972百万円となりました。広告事業は売上高247百万円と苦戦しましたが、代理店業務等は伸長しました。

財政状態は、総資産4,822百万円に対し自己資本比率53.5%を確保しています。キャッシュ・フロー面では、営業活動により1,383百万円の収入を得る一方、ソフトウェア取得等の投資活動に408百万円、配当支払や自己株式取得等の財務活動に728百万円を支出しました。2026年12月期は非連結決算へ移行し、売上高6,750百万円、営業利益1,500百万円を見込みます。「プレミアム優待倶楽部」でのデジタル版提供やふるさと納税サービスの拡大、「IR-navi」の高機能化による新規獲得を推進します。システム開発や体制強化によるコスト増を売上成長で上回り、各段階利益の増加を目指します。

主要経営指標



資本財務戦略

事業ポートフォリオ戦略

「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の3つをコア事業とし、経営資源を集中させます。子会社ネットマイルの吸収合併により管理コストを削減し、広告事業の規模拡大よりも確実な利益創出と財務体質の強化を優先します。個人と機関投資家を繋ぐ独自のプラットフォームモデルを構築し、高いクオリティによる差別化で競争優位性とシェア拡大を目指します。

キャッシュアロケーション戦略

2025年12月期の現金及び預金は3,141百万円となり、ネットキャッシュは大幅なプラスを維持しています。この高い流動性を活かし、ソフトウェア開発への設備投資や機動的なM&Aに備えます。アセットライトな経営を基本としつつ、将来の事業投資への待機資金としてキャッシュ比率を65%超に保つことで、市場環境の変化に柔軟に対応できる体制を整え、持続的な成長に向けた再投資を実行します。

資本政策

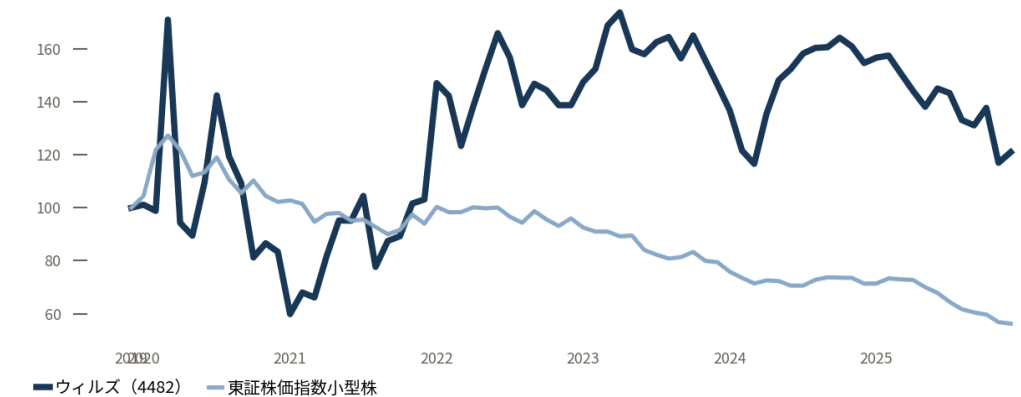
2025年12月末時点の自己資本比率は53.5%を確保し、健全性と機動的な投資余力を両立させます。運転資金は自己資金と借入を適切に組み合わせ、安定的な流動性を確保します。新株予約権の行使や過去の株式分割を通じて資本基盤を拡充しており、2025年12月末時点の資本金は246百万円、発行済株式総数は21,054,400株となりました。内部留保は将来の事業拡大やM&Aの財源として活用し、中長期的な企業価値向上を図ります。

株主還元方針

安定的な配当の維持を基本方針とし、業績や配当性向を総合的に勘案して還元を行います。2026年12月期は年間18.00円の配当を予定しており、配当性向は38.3%を見込んでいます。また、株主還元を経営の最重要課題と位置づけ、市場買付けによる自己株式取得も機動的に実施しています。内部留保とのバランスを取りながら、安定的かつ継続的な利益還元を追求してまいります。

株価と資本コストを意識した経営

2025年12月期のROEは35.6%と高い水準を維持しております。2025年12月末時点のPERは19倍、PBRは6倍を超える水準となりました。さらに投資家との対話を通じた最適資本コストの把握に務め、更なる資本市場からの評価向上に努めてまいります。



人材戦略

当社は、上場企業の顧客基盤を活かし、投資家との対話促進や個人投資家の活性化を目指しています。
その実現に向け、株式市場への深い理解と専門性を備えた優秀な人材の確保・育成を経営の重要事項と位置づけ、多様な人材が活躍できる組織構築を推進しています。

人的資本の考え方と基本方針

当社は、既存サービスの商品知識に加え、株式市場への深い理解と顧客ニーズを発掘できる人材の採用・育成を重要な経営課題と位置付けています。性別、年齢、国籍、採用区分を問わず多様で優秀な人材を積極的に登用するとともに、フレックスタイム制度やテレワーク、育児・介護支援制度の充実により、多様な人材が能力を最大限発揮できる環境を整備しています。また、役割等級制度に基づき期待役割や評価基準を明確化し、挑戦と成長を促進しています。専門教育や公正な人事評価を通じて人材の成長と定着を図り、組織全体の競争力向上につなげています。

多様性のある人材の確保

既存サービスへの知見と株式市場への理解を兼ね備え、新たな顧客ニーズを発掘できる優秀な人材の獲得を重視し、専門性の高い人材の採用を強化しています。あわせて、他社との販売提携やシステム開発体制の拡充を進めるなかで、多様なバックグラウンドを持つ人材がそれぞれの知見を融合できる体制を整えています。
また、育児や介護など、ライフステージの変化に応じた柔軟な働き方を支援する制度を整備し、産休・育休からの復帰率は100%を達成しており、男女問わず長期的にキャリアを形成できる環境が整っています。これらの取り組みを通じて、組織全体の多様性を確保し、社会の変化に柔軟に対応できる強靱な経営基盤を構築してまいります。

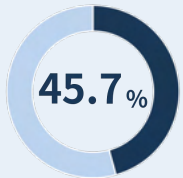
現状の課題 (As-is)

事業拡大とAI・DXの進展を踏まえ、資本市場への深い理解とデジタル技術を兼ね備えた専門人材の確保・育成が重要な課題です。
次世代を担う若手人材やテクノロジー人材の採用・育成を進めるとともに、社員エンゲージメントの向上を通じて組織基盤の強化に取り組んでいます。

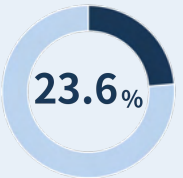
中長期目標 (To-be)

若手人材・DX／AI人材の育成・拡充を推進するとともに、多様な人材が能力を最大限発揮できる組織づくりを目指します。
社員エンゲージメントの向上や金融リテラシー向上に資する取組みも推進し、人的資本を競争優位の源泉として、企業価値の持続的な向上につなげてまいります。

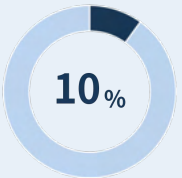
多様性指標



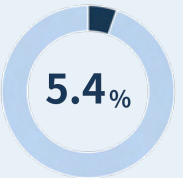
女性社員比率(正社員)



女性管理職比率



女性役員比率



外国人比率

※2025年12月31日現在

人材戦略

人材の育成と最適配置

当社は、中長期的な成長を支える人的資本の強化に向け、次世代を担う若手人材の採用を積極的に進めています。特に営業部門やコンテンツ部門では、将来の中核人材を見据えた採用を推進するとともに、AI・DX時代に対応するため、テクノロジー人材の採用や業務委託人材の活用を進め、専門性の高い組織づくりを推進しています。また、2026年度にはDX／AI推進チームを新設し、AIの活用による業務改革や新サービスの創出を加速します。

採用後はOJTによる早期戦力化に加え、IR経験者やアナリストなど資本市場の専門家による講義や意見交換会を実施し、金融市場への理解と専門性を高めています。さらに、役割等級制度に基づき、期待役割・評価基準・権限を明確化することで、適材適所の配置と自律的な挑戦を促し、人材の成長と組織力の向上を図っています。

エンゲージメント向上

フレックスタイム制、時差出勤、在宅勤務（ハイブリッドワーク）など柔軟な働き方を推進するとともに、育児・介護休業制度などの整備を通じ、多様な人材が安心して長く活躍できる環境を整えています。また、職場見学会など部門横断の社内イベントを開催し、コミュニケーションの活性化や社員エンゲージメントの向上に取り組んでいます。加えて、経営会議による公正な評価と適切なフィードバックを通じ、一人ひとりの挑戦と成長を後押ししています。

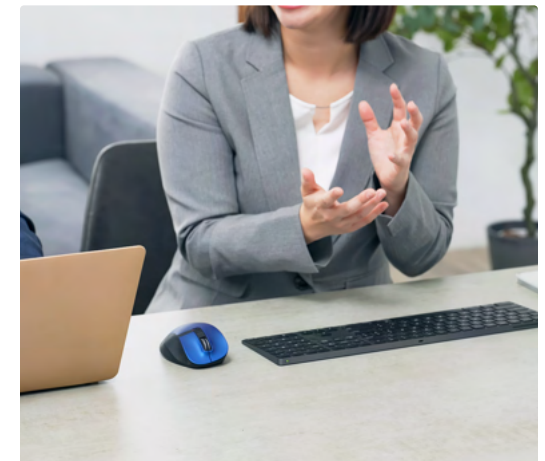
当社は、人材育成を社内にとどめず、将来の資本市場を担う人材の育成にも取り組んでいます。学生投資連合USICへの支援などを通じて、若年層の金融・投資リテラシー向上に貢献するとともに、資本市場の発展を支える人材基盤の強化を目指しています。

人的資本に関する重要指標

2025年12月期末の実績において、女性社員比率は45.7%（前期比0.5%向上）、女性管理職比率は23.6%（前期比2.1%向上）となっております。人材の多様性確保に向けた取り組みが着実に成果に表れています。また、産休・育休復帰率100%を継続しており、今後も多様な人材の活躍を測る指標の検討を進め、人的資本に関する情報開示のさらなる拡充と透明性の向上に努めてまいります。



研修・人材育成プログラム



ダイバーシティ推進の取り組み

知財・無形資産戦略

当社の企業価値を支える知財・無形資産は、20年以上にわたりIR・SR領域で蓄積してきた株主・投資家に関するデータ、分析ノウハウ、情報管理基盤です。これらの知的資産を活用し、最適な株主構成の実現と企業価値向上を支援するとともに、資本市場DXを推進する新たな価値を創出しています。

知財・無形資産の考え方と基本方針

当社は、知的財産を特許だけでなく、事業活動を通じて蓄積した株主・投資家に関するデータやノウハウ、経験・知見を含めた知的資産・無形資産として捉えています。

「プレミアム優待倶楽部」では、株主構成や株主・投資家の動態分析を重ね、企業ごとの資本政策を踏まえた最適な株主構成の実現を支援しています。これらの知見やデータを継続的に蓄積・活用することで、顧客企業への提供価値の向上に努めています。

また、機関投資家情報や個人株主情報などの情報資産は、事業を支える重要な経営資源です。当社はプライバシーマークおよびISO27001（ISMS）の認証取得に加え、システム面・人的管理面の双方から情報セキュリティを継続的に強化し、情報資産の保護と顧客からの信頼確保を経営の重要課題として位置付けています。

当社の企業価値創造を支える知財・無形資産

当社の企業価値を支える知的資産は、「データ資産」「分析ノウハウ」「情報管理基盤」の3つです。「IR-navi」は国内約4千名、海外約10万名の機関投資家データベースを保有し、投資家プロフィールや保有状況、面談履歴などを一元管理しています。また、「プレミアム優待倶楽部」では100万件を超える個人株主情報や株主行動データを蓄積し、株主構成分析やエンゲージメント向上、資本政策の高度化に活用しています。

さらに、議決権行使システムや個人株主管理システムなどの特許技術、ブロックチェーンによる改ざん防止技術、高度な情報セキュリティ体制を組み合わせることで、高い信頼性を実現しています。これらの知的資産は、他社には容易に模倣できない競争優位性を生み出すとともに、高い参入障壁を形成し、当社の持続的な企業価値向上を支えています。

現状の課題 (As-is)	中長期目標 (To-be)
価値創造の源泉であるIR・SR領域の専門知見が人的資本に過度に依存し、業務が属人化・労働集約的である点が課題です。優秀な人材の確保や育成が事業拡大の制約となるリスクを抱えており、蓄積された膨大なノウハウをいかに組織の「知的資産」へ変換し、生産性を高めるかが持続的成長の鍵です。	AI技術を駆使し、専門人材の高度なノウハウを「IR-navi」「IR-port」等のシステムへ形式知化（知財化）することで、スケーラブルなSaaS型モデルへの転換を目指します。労働集約的構造から脱却し、人材をより高度な知財創出業務へシフトさせることで、生産性向上と強固な収益基盤を構築します。

イノベーション創出に向けた取組み

当社は、長年蓄積してきたIR・SR領域の知見と情報資産をAIで活用する新たなプラットフォーム「IR-port」の提供を開始しました。企業の開示情報を構造化し、価値創造ストーリーの生成からWebコンテンツや各種レポート制作までを効率化するとともに、ステークホルダーとの対話高度化を支援します。さらに、「IR-navi」に蓄積した機関投資家情報や、「プレミアム優待倶楽部」で培った株主分析ノウハウとの連携を進めることで、開示・発信・対話を一体化した次世代IRプラットフォームへの進化を目指します。AIと専門人材の知見を融合することで、顧客企業の生産性向上と企業価値向上を支援するとともに、資本市場とのコミュニケーションのDX化をリードするイノベーションを創出し続けます。

サステナビリティ経営について

当社は企業と投資家をつなぐ情報インフラの提供を通じて、持続可能な社会の実現を目指しています。企業と投資家の建設的な対話を促進し、企業価値が適正に評価される資本市場を形成することで、企業の成長と円滑な資金循環を支え、社会全体の持続的な発展に貢献しています。当社にとってサステナビリティは、事業活動そのものを通じて社会課題を解決し、企業価値と社会価値をともに創出する経営そのものです。

サステナビリティガバナンス体制

当社は、サステナビリティ関連のリスクと機会をコーポレート・ガバナンス体制に統合して管理しています。リスク管理を経営上の重要課題と位置付け、取締役が各分掌範囲において責任を持って管理体制を構築するとともに、監査役会および内部監査室がその運用状況を監査しています。また、リスク管理規程に基づき、事業活動に伴うリスクと責任体制を明確化しています。代表取締役社長を委員長とするリスク・コンプライアンス委員会を原則四半期ごとに開催し、リスクやコンプライアンスに関する重要事項を審議・決定することで、全社的なガバナンスの実効性向上に努めています。

ステークホルダーとの関係

当社の事業は、企業、投資家、株主、従業員、地域社会など、多様なステークホルダーとの関係性の上に成り立っています。企業には資本市場との接点を広げる情報インフラを、投資家・株主には企業理解を深める機会を、地域社会には株主優待や寄付などを通じた価値還元の仕組みを提供しています。

これらの提供価値は個別に完結するものではなく、企業と投資家の対話を起点として、企業価値の向上、資金循環の活性化、社会への価値還元へとつながる価値創造のサイクルを生み出しています。当社は、ステークホルダーに提供する価値の総和こそが自らの企業価値であると捉え、誠実な事業活動と透明性の高い経営を通じて、その最大化を目指しています。

サステナビリティと企業価値との関係

環境価値の創出

当社は、事業活動を通じた環境負荷の低減に取り組んでいます。株式事務の電子化、バーチャル株主総会やオンライン決算説明会の開催支援、統合報告書や株主通信など投資家向け資料のデジタル化を推進することで、紙資源の使用削減や移動に伴うCO₂排出量の削減に貢献しています。また、IR・SR領域におけるサステナビリティ情報開示支援を通じて、顧客企業のサステナビリティ経営の高度化を支援し、持続可能な社会の実現に貢献しています。

社会価値の創出

当社は、資本市場の効率化を重要な社会課題と捉え、企業と投資家をつなぐ情報インフラを提供することで、企業価値が適正に評価される市場環境の実現に取り組んでいます。企業と投資家の建設的な対話を促進し、成長企業への円滑な資金循環を支えることで、持続的な経済成長と社会の発展に貢献しています。

また、IR支援や株主優待サービスを通じて地域社会とのつながりや社会貢献活動を通じて社会的価値の創出を図るとともに、人権尊重を基本に、多様な人材が働きがいをもって能力を最大限に発揮できる組織づくりを推進しています。

これらの取り組みを通じて、顧客企業の企業価値向上と社会価値の創出を両立しています。

気候変動への対応

基本方針と推進体制

当社は、デジタル技術を活用した事業活動を通じて、環境負荷の低減と持続可能な社会の実現に貢献しています。株式事務の電子化、バーチャル株主総会やオンライン決算説明会の開催支援、統合報告書や株主通信など投資家向け資料のデジタル化を推進することで、紙資源の使用削減や移動に伴うCO₂排出量の削減に取り組んでいます。

また、IR・SR領域におけるサステナビリティ開示支援を通じて、顧客企業の気候変動対応やサステナビリティ経営の高度化を支援しています。

気候変動に関するリスクと機会は、コーポレート・ガバナンス体制のもとで適切に監視・管理し、事業を通じた環境価値の創出と企業価値の向上を両立していきます。

指標・目標

当社は、事業を通じた環境負荷低減効果を重要な指標と位置づけています。現在は、株式事務の電子化やオンライン化、投資家向け資料のデジタル化など、事業活動による環境負荷低減効果の可視化に向けた指標・目標の整備を進めています。

今後は、環境負荷低減効果を適切に把握・評価できる指標を設定するとともに、中長期的な目標を策定し、気候変動への対応状況について透明性の高い情報開示に努めていきます。



責任あるサプライチェーン/人権

責任あるサプライチェーンの基本方針と推進体制

当社は、お取引先をはじめとする社内外のあらゆる協働者の多様性を尊重し、相互の信頼と敬意に基づく公正で透明性の高い関係の構築を基本方針としています。責任あるサプライチェーンの維持に向けて独自の商品取扱基準を策定し、必要に応じて取扱予定商品の事前確認を実施するなど、適切な管理体制を整備しています。

また、事業を通じた資本市場の活性化に加え、地域社会の活性化と社会課題の解決を重要な経営課題と位置づけています。地方自治体や取引先との連携を通じて地域経済の循環を促進するとともに、持続可能な社会の実現に向けた取組みを推進しています。

主な取組みと指標・目標

当社は、地域社会への貢献と責任あるサプライチェーンの実現に向けた取組みを継続的に推進しています。東日本大震災の復興支援では、「Made in Fukushima」プロジェクトを通じて福島県の制作会社への継続的な発注を行うとともに、「プレミアム優待倶楽部」を通じた地域産品の紹介や地方自治体との連携を推進し、地方創生への貢献を図っています。今後は、これらの取組みに関する指標・目標の具体化を進め、地域貢献や社会的インパクトをより適切に把握・評価できる体制を整備するとともに、開示内容のさらなる充実に努めてまいります。

人権の基本方針と推進体制

当社は、経営理念「MAXIMIZE CORPORATE VALUE」のもと、持続可能な社会の実現に向けた事業活動を推進しています。人権の尊重を経営の重要課題と位置づけ、法令を遵守するとともに、社会からの期待や要請に誠実に応える企業活動を実践しています。不当な差別やハラスメントを許容せず、お取引先をはじめ社内外のあらゆる協働者の多様性を尊重し、相互の敬意と信頼に基づいて行動することを行動規範として定めています。また、ダイバーシティ＆インクルージョンの推進を通じて、多様な人材が能力を最大限に発揮できる職場環境の整備と、公正で活力ある組織づくりに取り組んでいます。

主な取組みと指標・目標

当社は、人権尊重を経営上の重要課題と位置づけ、多様な人材が安心して能力を発揮できる職場環境の整備を推進しています。柔軟な働き方制度の導入や育児休業からの復帰率100%の実現、社内外の相談窓口の設置などを通じて、従業員の権利保護と公正で安全な労働環境の確保に努めています。

また、リスク・コンプライアンス委員会および内部通報制度を適切に運用し、人権侵害やハラスメント、不正行為の未然防止と早期是正を図っています。

今後も、人権尊重に関する取組みの継続的な改善を図るとともに、人権リスクの低減と誰もが安心して働ける職場環境の実現を目指していきます。

情報セキュリティへの対応

当社は事業の特性上、多数の顧客企業に関する機密情報や個人情報を取り扱っております。情報管理の強化を経営の重要事項の1つと認識し、過去に発生した個人情報漏洩事故の反省に基づき、継続的な情報セキュリティ体制の強化と改善に取り組むことで、機密保持の徹底に努めています。

基本方針と推進体制

プライバシーマークやISO27001の認証を取得し、個人情報保護に関する法令や規範の遵守を徹底しております。ISMSの基準に基づいた情報セキュリティ管理体制を構築し、役員および従業員に対しては社内教育や研修を継続的に実施することで、意識と質の向上を図っております。また、インサイダー情報等の管理及びインサイダー取引の未然防止に関する規程に基づき、厳格な情報管理を行う体制を整備しています。

情報セキュリティ対策

システム面では、外部データセンターのクラウド上でサーバーを分散管理し、バックアップと迅速な復旧が可能な体制を整えています。障害防止に向けてシステムの冗長化や負荷分散装置の導入を推進するとともに、外部からの不正アクセス対策や脆弱性調査を定期的の実施しております。ハード、ソフトの両面から高度なセキュリティ環境を構築することで、安定的なサービス提供と、顧客から預かる重要情報の保護を両立させています。

予防策・再発防止策

過去に発生した個人情報漏洩事故を真摯に受け止め、徹底した事実調査と原因究明に基づいた漏洩防止策を講じております。事故発生後も単発の対策に留まらず、ISMS等の基準に沿った継続的な改善活動を推進しています。法令遵守のみならず、社内規程の整備や継続的な教育研修を通じて組織全体のガバナンスを強化し、再発防止に向けた取り組みを全社的に徹底することで、ステークホルダーからの信頼回復と維持に努めております。

国際規格「ISO/IEC27001 (ISMS)」認証取得について

当社はかねてより、昨今の機密情報保護等に関する情勢並びに上場企業の機微な情報及び個人情報を取り扱う事業特性に鑑み、2008年からプライバシーマークの取得及び情報セキュリティへの投資等に取り組んでまいりました。近年、情報漏洩や不正アクセス等の情報セキュリティに対する脅威が世界的に拡大しつつあることから、より一層高レベルの対応を行う為、下記規格の認証を取得いたしました。

【認証登録概要】

■登録組織：株式会社ウィルズ

■登録範囲：「IR-navi」および「プレミアム優待倶楽部」の運営 資本市場の調査・コンサルティング業務 コミュニケーションツールの企画・制作等

■適用規格：ISO/IEC 27001:2022

■認証登録番号：12793 /初回登録日：2018年9月11日

■審査登録機関：インターテック・サーティフィケーション株式会社

認定機関：UKAS（英国認証機関認定審議会）



国際規格「ISO/IEC27001 (ISMS)」認証



プライバシーマーク

リスクマネジメント/コンプライアンス

当社は、持続可能な成長と中長期的な企業価値向上の実現に向け、リスク管理とコンプライアンスを重要課題と位置付けています。事業活動に伴うリスクを適切に把握・評価し、未然防止と影響の最小化に努めるとともに、法令、定款、社内規程および社会規範を遵守する行動規範を定めています。これらを着実に運用することで、透明性の高い経営体制を構築し、社会から信頼される企業を目指しています。

リスクマネジメントの基本方針と推進体制

リスク管理規程に基づき、全社的な体制強化を推進しています。取締役等は自己の分掌範囲において責任を持って体制を構築し、代表取締役、各管掌取締役、執行役員が潜在的リスクの早期発見に注力しています。全社的なコンプライアンス体制の維持・強化を目的として、代表取締役社長を委員長、専務取締役1名、常務取締役3名、執行役員経営企画室長1名、社外監査役1名の合計7名で構成されるリスク・コンプライアンス委員会を設置しています。

同委員会は原則として四半期ごとに開催し、方針や施策の検討、顕在化したリスクの影響分析、具体的な対策の協議を行っています。また、役職員のコンプライアンス意識の向上とインサイダー取引の未然防止を目的として、東京証券取引所および日本取引所自主規制法人の外部講師を招いた研修を年2回実施しています。さらに、監査役会および内部監査室が運用状況を監査し、必要に応じて弁護士や公認会計士等の外部専門家の助言を受ける体制を整えることで、事業活動における各種リスクの早期発見と未然防止に努めています。

重要なリスク

当社は下記を重大リスクとして認識し、継続的に評価・管理しています。

- ①技術革新による優位性の低下
- ②システム障害、システム開発遅延等による損害
- ③個人情報及び機密情報の管理
- ④取扱い商品の安全性
- ⑤知的財産権の侵害
- ⑥優秀かつ専門性の高い人材の確保・育成

コンプライアンスの基本方針と推進体制

当社は、法令・定款および社会規範を遵守するため、「コンプライアンス規程」に基づき、高い倫理観に基づく事業運営を徹底しています。リスク・コンプライアンス委員会を原則四半期ごとに開催し、全社的なコンプライアンス方針や重要課題、再発防止策などを審議・推進しています。また、取締役会による監督のもと、内部統制体制の継続的な見直し・改善を進めるとともに、役職員への教育・啓発を通じてコンプライアンス意識の向上を図り、健全で透明性の高い企業経営を実践しています。

主な取組みと指標・目標

役職員を対象としたコンプライアンス教育・研修を継続的に実施し、法令遵守意識の維持・向上に取り組んでいます。また、不正行為等の早期発見・是正を目的として内部通報規程を整備し、実効性のある内部通報体制を運用しています。さらに、反社会的勢力とは一切の関係を遮断し、不当な要求には組織として毅然と対応する方針を徹底しています。これらの取組みを通じて、不祥事の未然防止と組織の自浄作用の強化を図るとともに、内部統制の実効性向上に継続して取り組んでいます。今後は、コンプライアンスに関するKPIや目標の設定についても検討を進め、実効性のさらなる向上を目指します。

コーポレート・ガバナンス

当社は、継続企業として収益を拡大し、ステークホルダーとの良好な信頼関係を構築することが企業価値の増大に繋がると考えています。それを実現するための基礎として、コーポレート・ガバナンスの確立が不可欠なものと認識し、体制の整備に努めています。

企業統治の基本姿勢と機関設計

当社は会社法に基づく機関として、株主総会、取締役会、会計監査人を設置しています。監査役会制度を採用しており、独立性の高い社外監査役の選任を通じて監査機能を強化しています。事業規模に応じた迅速な意思決定と業務執行の効率性、そして適正な監督・監視を両立する体制が最適であると判断しています。リスク・コンプライアンス委員会および内部監査室の設置によりコンプライアンス体制を整備し、重要な法的判断については顧問弁護士と連携しています。各機関が密接に連携することで、経営の健全性、透明性、および遵法性の確保を図っています。

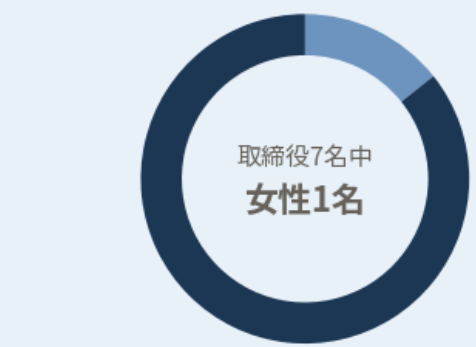
取締役会の構成

当社の取締役会は、法令事項や経営の重要事項を決定し業務執行を監督する権限を有しており、経営の健全性と成長を支える豊富な見識や幅広い知見を有する取締役7名で構成されています。うち2名は独立社外取締役であり、東京証券取引所の定める独立役員の資格要件を満たし、一般株主との間に利益相反が生じるおそれがないことを基準に判断しています。これにより、広範な視野に基づいた経営意思決定と、独立した立場からの客観的な経営の監視や適切な助言を行える体制を確保しています。

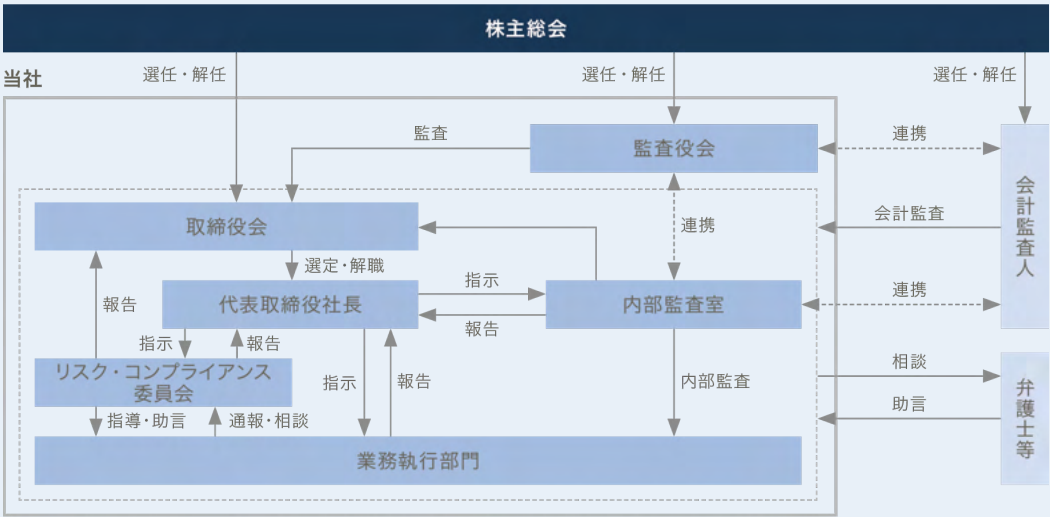
独立性



多様性



■ 社内取締役 ■ 独立社外取締役 ■ 女性 ■ 男性・日本人



ガバナンス体制図

コーポレート・ガバナンス

取締役会の実効性評価

当社の取締役会は、取締役7名体制で業務執行の決定および職務執行の監督を行っています。2025年12月期における取締役会の開催回数は14回で、出席率は100%を維持しています。具体的な検討内容は株主総会に関する事項をはじめ、成長戦略や経営方針、予算および決算、設備投資、株式関連事項、代表取締役や役付取締役の選定・選任、組織・人事、社内規程の整備など、多岐にわたる重要な経営課題について活発な審議を行い、その実効性を確保しています。

取締役会の活動状況

取締役会は原則として月に1回定期的に開催されるほか、必要に応じて臨時取締役会が開催されます。議長は代表取締役社長CEOが務めています。審議内容は、中期的な経営計画の策定や予算管理、重要な資産の取得・処分、組織改編、人事施策など、経営の根幹に関わる事項について網羅的に議論されています。社外取締役は、独立した立場から専門的な知見に基づく助言や提言を行い、経営の監視機能を果たしています。

監査役会の活動状況

監査役会は当事業年度に15回開催され、社外監査役3名は全15回すべてに出席しました。取締役の職務執行における法令・定款の遵守状況や経営の公正性、効率性を確認するとともに、内部統制システムの構築・運用状況を監視しています。常勤監査役は監査方針に基づき、取締役や内部監査部署との意思疎通を図り、重要な会議への出席や決裁書類の閲覧、実地調査を通じて監査環境を整備しています。

各種委員会の活動状況

リスク・コンプライアンス委員会は、代表取締役社長を委員長とし、専務取締役1名、常務取締役3名、社外監査役1名の計6名で構成されています。原則として四半期ごとに開催され、リスク管理規程に基づきコンプライアンス方針や施策の検討、決定を行い、全社的な体制の維持強化を図っています。経営陣は潜在的リスクの早期発見に努め、顕在化したリスクについては同委員会で影響分析と対策協議を実施しています。必要に応じて弁護士等の外部専門家から助言を得る体制も整えています。なお、指名委員会や報酬委員会に相当する任意の委員会は設置しておりません。

独自のガバナンスの仕組み

株主総会において、出席機会の確保を目的にバーチャルオンリー形式を採用しています。運営する「プレミアム優待倶楽部」を通じて、株主はオンラインで出席し、電子議決権行使や質問、動議の提出が可能です。テクノロジーを活用した対話の場を提供し、透明性の高い株主還元と交流を促進しています。

コーポレート・ガバナンス

役員の選任・解任

取締役の選任は定款に基づき、株主総会において議決権を行使できる株主の1/3以上が出席し、その過半数の決議によって行われます。累積投票によらないものとしています。取締役の定数は10名以内、任期は2年と定め、経営環境の変化に柔軟に対応できる体制を構築しています。候補者の選任にあたっては、性別にかかわらず各人の業務執行能力や専門性を総合的に評価し、適材適所の登用を行うことでガバナンスの質を維持しています。また、経営会議における厳正な人事評価を通じ、次世代の経営幹部人材の育成にも取り組んでいます。

CEO後継計画

経営会議による厳正な人事評価を通じて経営幹部人材の育成を図っています。

役員の報酬

役員報酬は月額報酬、役員賞与、新株予約権報酬で構成されます。報酬水準は他企業との比較や業績を勘案し、内規の役位別基準に基づき設定しています。社外取締役および監査役には、独立性を保つため月額報酬のみを支給します。報酬額は株主総会で承認された範囲内において、取締役会で決定します。取締役の個人別基本報酬額の決定は、業績や担当部門の評価に最も適した代表取締役社長CEOに委任しています。取締役報酬限度額は年額200,000千円、監査役報酬限度額は年額50,000千円となっています。

報酬の種類及び算定方法

月額報酬は取締役報酬を一本とし、原則として他の手当は支給しません。役員賞与は内規に基づき役位別に支給します。インセンティブとしてストックオプション制度を導入しており、業績向上への貢献意欲や士気を高め、企業価値・株主価値を向上させることを目的としています。付与数は、今後の事業成長への貢献度等を勘案して決定します。監査役の報酬については、株主総会の決議範囲内で、監査役会の協議により決定しています。業績連動要素と中長期的な価値向上への連動性を組み合わせることで、健全なインセンティブ機能の構築を目指しています。

役員のトレーニング

社外取締役および社外監査役がその役割を適切に果たすため、総務部による情報の適時提供およびサポート体制を構築しています。取締役会などの重要会議に際しては、事務局である総務部より資料の事前配布を行い、事前の問い合わせにも対応できる体制を整えています。また、経営監視・監督機能を強化するため、アナリストやファンドマネージャー等の外部専門家を招いた講義や意見交換会を適宜開催し、資本市場の最新動向に関する知見を深める機会を提供しています。加えて、コンプライアンス意識の維持・向上を目的に、インサイダー取引防止等を含む社内研修を実施し、最新の法的知見と高い倫理観の共有を図っています。

コーポレート・ガバナンス

取締役

杉本 光生	蓮本 泰之	加藤 正明	山本 章代
代表取締役社長CEO	専務取締役CFO コーポレート本部長	常務取締役 コーポレートコミュニケーション本部 共同管掌	常務取締役 コーポレートコミュニケーション本部長 共同管掌
在任年数22年	在任年数9年	在任年数8年	在任年数8年
保有株式数7,409,600株	保有株式数2,832,000株	保有株式数39,900株	保有株式数73,000株
経歴／兼職状況	経歴／兼職状況	経歴／兼職状況	経歴／兼職状況
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	2001年4月三菱商事株式会社入社	1980年4月小柳証券株式会社（現三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社）入社	1990年4月株式会社インターナショナル・コミュニケーション・ストラテジーズ（現株式会社フィスコIR）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	2013年10月株式会社ローソン出向	1983年4月弘和印刷株式会社(現弘和印刷株式会社）入社	1991年11月株式会社アイ・アールジャパン 入社
1993年4月アイ・アールジャパン株式会社入社	2016年5月三菱商事株式会社帰任	1986年4月株式会社インターナショナル・コミュニケーション・ストラテジーズ（現株式会社フィスコIR）入社	1994年3月株式会社ストラテジック・アイアール（現ジー・アイアール・コーポレーション株式会社）入社
1997年4月株式会社ストラテジック・アイアール（現ジー・アイアール・コーポレーション株式会社）入社	2017年1月当社常務取締役CFO就任	1988年3月株式会社アイ・アールジャパン入社	2000年1月アレックス・ネット株式会社 （現当社）取締役就任
1999年10月同社取締役就任	2018年1月当社コーポレート本部長就任	1993年11月株式会社ストラテジック・アイアール（現ジー・アイアール・コーポレーション株式会社）設立専務取締役就任	2018年6月当社取締役就任
2001年4月同社専務取締役就任	2019年4月当社専務取締役CFO就任	2000年1月アレックス・ネット株式会社（現当社）設立代表取締役就任	2022年1月当社コーポレートコミュニケーション本部長就任
2004年10月当社設立 代表取締役社長CEO就任	2020年5月株式会社ロータスキャピタル設立 代表取締役就任	2018年6月当社常務取締役就任	2023年3月当社常務取締役就任
2019年7月SUGアセット株式会社設立 代表取締役就任	2020年10月株式会社ネットマイル 非常勤取締役	2018年6月当社コーポレートコミュニケーション本部長就任	
2022年1月株式会社ユニメディア 社外取締役	2021年4月フトン巻きのジロー株式会社 社外取締役	2022年1月当社営業本部長就任	
		2024年1月当社コーポレートコミュニケーション本部 管掌	

コーポレート・ガバナンス

取締役

貝田 敏明	青山 洋一	鈴木 行生
常務取締役 営業本部長	取締役（社外）	取締役（社外）
在任年数3年	在任年数11年	在任年数3年
保有株式数－	保有株式数579,900株	保有株式数－
経歴／兼職状況	経歴／兼職状況	経歴／兼職状況
1990年4月野村證券株式会社入社	1982年6月有限会社富士装美社入社	1975年4月株式会社野村総合研究所入社
2020年4月野村リサーチ&アドバイザリー株式会社	1987年11月運転代行業を個人創業	1996年6月同社取締役就任
2021年4月野村證券株式会社 帰任	1990年4月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	1997年6月野村證券株式会社 取締役就任
2023年7月当社執行役員就任	代表取締役社長就任	1999年6月野村アセットマネジメント投信株式会社（現野村アセットマネジメント株式会社） 執行役員就任
2023年7月当社営業本部長就任	1997年4月有限会社山洋（現株式会社山洋）設立	2000年6月同社常務執行役員就任
2023年8月当社常務取締役就任	代表取締役就任	2005年6月野村ホールディングス株式会社 取締役就任
	2009年9月株式会社エム・エイチ・グループ	2007年4月社団法人日本証券アナリスト協会 会長就任
	取締役会長就任	2008年6月野村證券株式会社 顧問就任
	2015年9月当社社外取締役就任	2010年7月株式会社日本ベル投資研究所設立 代表取締役就任
		2010年8月有限責任監査法人トーマツ 顧問就任
		2012年6月株式会社システナ 社外取締役就任
		2015年5月いちごグループホールディングス株式会社（現いちご株式会社）
		社外取締役就任
		2018年3月当社社外監査役就任
		2018年6月株式会社エックスネット 社外取締役就任
		2022年4月日本橋バリュートパートナーズ株式会社
		社外取締役就任
		2022年12月バリュー・クエスト・パートナーズ株式会社
		社外取締役就任
		2023年3月当社社外取締役就任

コーポレート・ガバナンス

監査役

松村 繁	伊藤 孝志	下稲葉 耕治
常勤監査役	監査役（社外）	監査役（社外）
在任年数3年	在任年数3年	在任年数3年
保有株式数47,200株	保有株式数－	保有株式数－
経歴／兼職状況	経歴／兼職状況	経歴／兼職状況
1985年4月三菱商事株式会社入社	1984年4月株式会社三菱銀行（現三菱UFJ銀行）入行	1977年4月株式会社住友銀行（現三井住友銀行）入行
2009年10月ライフタイムパートナーズ株式会社 代表取締役副社長就任	2014年3月フロイント産業株式会社 入社 経理部長	2007年6月株式会社日本総合研究所 執行役員就任
2010年6月同社代表取締役社長就任	2023年3月当社社外監査役就任	2010年9月株式会社insprout 顧問就任
2019年7月スクワイア・コーポレートアドバイザー株式会社 代表取締役		2015年6月株式会社日本総合研究所 専務執行役員就任
2023年3月当社常勤社外監査役就任		2016年6月同社顧問就任
2023年3月株式会社ネットマイル 社外監査役		2018年11月株式会社CFBジャパン 取締役就任
		2020年8月日本郵政株式会社「郵便局ネットワーク強靱化」 を実現するための検討委員会委員
		2020年10月INTLOOP株式会社 監査役就任
		2021年10月同社取締役就任（監査等委員）
		2021年11月学校法人高野山学園 理事就任
		2022年4月宗教法人高野山真言宗 財務委員
		2023年3月当社社外監査役就任

コーポレート・ガバナンス

取締役のスキル

氏名	役職	経営戦略	IR・資本市場	財務・会計	法務・コンプライアンス	グローバル	技術・DX	ESG・サステナビリティ	人材・組織
杉本 光生	代表取締役社長CEO	●	●	●			●		
蓮本 泰之	専務取締役CFO コーポレート本部長	●	●	●	●		●		
加藤 正明	常務取締役 コーポレートコミュニケーション本部 共同管掌	●	●	●				●	●
山本 章代	常務取締役 コーポレートコミュニケーション本部長 共同管掌	●	●			●		●	
貝田 敏明	常務取締役 営業本部長		●	●					
青山 洋一	取締役（社外）	●	●	●			●		
鈴木 行生	取締役（社外）		●	●					

スキルの定義

経営戦略	企業経営のトップとしてのリーダーシップ発揮、上場企業等における経営判断の経験
財務・会計	財務・会計・税務の専門知識、財務戦略の立案と実行、監査・内部統制の経験
グローバル	海外事業の経営・管理経験、国際的なビジネス環境や異文化マネジメントの知見
ESG・サステナビリティ	ESG・サステナビリティ経営の知識・経験、環境/社会課題対応や非財務情報開示の知見

IR・資本市場	IR活動・資本市場との対話、投資家コミュニケーションや企業価値向上の知見
法務・コンプライアンス	法務・コンプライアンス・リスク管理の専門知識、規制対応やガバナンスの経験
技術・DX	IT・デジタル技術・DX推進に関する知識・経験、テクノロジー活用の事業変革の実績
人材・組織	人材戦略・組織開発の知識・経験、ダイバーシティ推進や人的資本経営の知見

財務データ

		単位	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
財務データ	売上高	千円	340,544	386,971	650,125	1,161,243	1,793,163	2,433,433	3,378,105	3,816,112	4,480,592	5,072,384	6,051,801
	営業利益	千円	—	—	—	110,367	310,891	399,661	522,096	702,806	914,761	1,035,606	1,302,338
	親会社株主に帰属する当期純利益	千円	-34,191	-57,964	3,532	121,822	201,484	279,556	349,752	417,672	506,595	670,706	839,094
	営業キャッシュ・フロー	千円	—	—	98,156	153,318	358,071	475,693	536,432	796,039	947,877	1,071,838	1,383,439
	投資キャッシュ・フロー	千円	—	—	-41,582	-264,447	-83,706	-190,138	-194,718	-258,036	-1,246,647	753,372	-408,601
	財務キャッシュ・フロー	千円	—	—	10,976	170,296	170,010	62,191	164,805	-114,950	-354,101	-355,460	-728,731
	現金及び現金同等物	千円	—	—	189,391	343,676	788,050	1,135,797	1,642,316	2,065,368	1,412,497	2,885,461	3,131,568
	純資産	千円	109,187	114,948	118,480	252,302	698,987	969,777	1,338,007	1,662,865	1,853,203	2,140,081	2,595,698
	総資産	千円	293,734	346,155	345,266	827,373	1,430,135	2,098,991	2,649,053	3,261,158	3,662,734	4,264,211	4,822,886
一株当たりデータ (円)	1株当たり当期純利益金額	円	-4,437.1	-5,608.0	0.2	8.7	12.3	14.9	17.9	21.0	24.4	32.5	41.4
	1株当たり純資産額	円	11,113.3	9,585.1	8.2	17.4	38.0	50.2	67.8	79.6	89.3	104.1	127.5
	1株当たり配当額	円	—	—	—	—	10	0	2.5	7	9.5	11	13
主要指標	営業利益率	%	—	—	—	9.5	17.3	16.4	15.5	18.4	20.4	20.4	21.5
	売上高当期利益率	%	—	—	0.5	10.5	11.2	11.5	10.4	10.9	11.3	13.2	13.9
	自己資本利益率（ROE）	%	—	—	3.1	66.7	42.5	28.8	30.3	27.8	28.8	33.7	35.6
	総資産回転率	回	0.9	0.9	0.5	0.7	0.8	0.9	0.8	0.9	0.8	0.8	0.8
	財務レバレッジ	倍	2.7	3.0	2.9	3.3	2.0	2.2	2.0	2.0	2.0	2.0	1.9
	自己資本比率	%	37.2	32.4	33.5	30.1	48.8	46.2	50.5	51	50.5	50	53.5
	配当性向	%	—	—	—	—	20.4	—	12.5	27.9	38.6	33.9	31.4
	純資産配当率	%	—	—	—	—	—	—	4.2	9.5	11.2	11.4	11.2
	発行済株式総数	株	9,825	11,695	11,695	11,935	4,597,600	19,286,800	19,729,600	21,054,400	21,054,400	21,054,400	21,054,400
	株価収益率（PER）	倍	—	—	—	—	77.9	74.1	46.5	27.5	26.6	19.1	18.1
	株主総利回り	%	—	—	—	—	—	121	98.2	74.1	71.3	67.8	72.6
	従業員数	人	15	13	19	37	46	83	83	89	95	112	115

2020年12月期以降は連結ベースで開示しています。

1株当たり配当額及び配当性向については、第13期から第15期及び第17期の配当を実施していないため記載をしておりません。なお、第16期の1株当たり配当額10円については、上場記念配当を実施しております。

5年間のセグメントハイライト

		単位	2021	2022	2023	2024	2025
売上高	株主管理プラットフォーム事業	千円	2,623,286	3,394,633	3,877,510	4,819,055	5,813,173
	広告事業	千円	754,818	441,520	642,962	113,268	247,682
営業利益	株主管理プラットフォーム事業	千円	507,049	730,911	886,777	1,119,814	1,377,978
	広告事業	千円	12,795	-28,105	27,983	-84,207	-75,639
主要KPI	プレミアム優待倶楽部	千円	1,839,609	2,494,545	2,853,446	3,504,071	4,440,036
	IR-navi	千円	286,248	274,700	284,604	307,574	318,332
	サステナビリティソリューション	千円	422,392	548,052	656,446	931,892	972,666

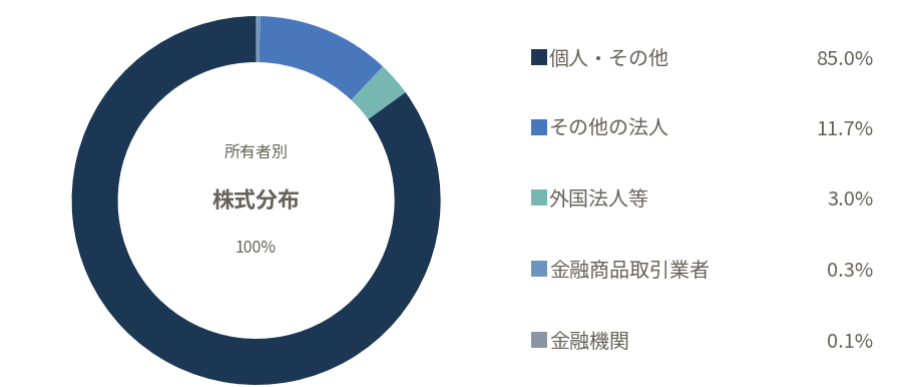
会社情報／株式情報

会社情報（2025年12月31日現在）

商号	株式会社ウィルズ（英名：WILLs Inc.）
本社住所	〒105-0001 東京都港区虎ノ門2丁目3-17 虎ノ門2丁目タワー6階 TEL：03-6435-8151
設立年月日	2004年10月18日
発行可能株式総数	71,960,000株
発行株式数の総数	21,054,400株
株主数	5,655名
資本金	246,900千円
上場証券取引所	東京証券取引所 グロース市場
証券コード	4482
事業年度	毎年1月1日から12月31日
定時株主総会	毎年3月
株主確定基準日	毎年12月31日
株式の売買単位	100株
従業員数	115名（臨時雇用者含まず）
株主名義管理人	みずほ信託銀行株式会社
独立監査法人	EY新日本有限責任監査法人
代表者	代表取締役社長CEO 杉本光生

大株主の状況（2025年12月31日現在）

株主名	持株数（株）	持株比率（％）
杉本 光生	6,089,600	30.11％
蓮本 泰之	2,832,000	14.00％
SUGアセット株式会社 代表取締役 杉本光生	1,320,000	6.53％
青山 洋一	579,900	2.87％
神保株式会社 代表取締役 神保 喜八郎	480,000	2.37％
WHITTEN DARREL EUGENE	352,500	1.74％
杉本 久子	314,900	1.56％
角田 久美	287,500	1.42％
杉本 明子	255,000	1.26％
株式会社アスピレーション 代表取締役 金 青志	252,000	1.25％



編集方針

本レポートは、株式会社ウィルズの中長期的な価値創造プロセス、経営戦略、財務・サステナビリティ情報を統合的にお伝えし、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまとの建設的な対話を促進することを目的として編集しています。

■ 対象期間

2025年1月1日～2025年12月31日

※一部、2026年1月以降の重要事項を含みます。

■ 対象範囲

株式会社ウィルズ

※2026年12月期より非連結決算へ移行したため、本レポートの財務情報は2025年12月期連結決算を基準として記載しています。

■ 参考としたガイドライン

- ・IFRS Foundation「International Integrated Reporting Framework」
- ・経済産業省「価値協創ガイダンス」
- ・コーポレートガバナンス・コード

■ 将来見通し

本レポートに掲載している将来の見通しは、現時点で入手可能な情報に基づくものであり、実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があります。

■ お問い合わせ

株式会社ウィルズ

経営企画部 / IR担当

<https://www.wills-net.co.jp/>