

決算補足説明資料

2023年3月期 第1四半期
(2022年4月～2022年6月)



2022年8月5日

株式会社WOW WORLD



- 2023年3月期 第1四半期業績
- 2023年3月期 通期業績予想
- トピックス（事業、ESG等）

売上収益

679 百万円

(前年同期比 +0.4%)

(予算比 ▲6.1%)

- クラウドサービスのWEBCASスタンダード版が伸長
(前年同期比16.7%増)
- クラウドサービスのCMSが伸長
(前年同期比24.3%増)
- 大規模Web開発の進捗がやや遅れ気味であるが概ね計画通り
- WEBCASスタンダード版が好調となるも予算には届かず、さらに、ニューストリームの連結化スケジュールの遅れ(6月→8月)が影響し、予算比で6.1%未達

EBITDA

78 百万円

(前年同期比 ▲53.7%)

(予算比 ▲14.3%)

- 新しいグループソリューションであるWOW engage発表にかかる記者会見等の初期販促費の増加、およびマーケティング体制や開発体制の強化等を実施したことによる先行投資費用の増加
- 官公庁取引の継続のために必要なISMAR認証取得費用、HD化対応等の一過性の特殊費用がQ1に集中したことによる減益
- ただし、上記費用は計画織り込み済みであり、売上予算の未達に伴いEBITDAが14.3%の計画未達となったもの

2023年3月期 第1四半期業績



変更前（～2022年3月期）

エンタープライズ ソフトウェア	CRM	SaaSプレミアム版
		SaaSスタンダード版
		WEBCASオンプレ
CRM	CMS	コネクティCMS、CDP
	CRM	WOWメール運用支援 コンサルティング FUCA
デジタル マーケティング 運用支援	CMS	コネクティ構築 コネクティ運用
		その他
EC事業		ベビー服販売（ままちゅ）

変更後（2023年3月期～）

エンタープライズ ソフトウェア	コミュニケーション プラットフォーム	WOW SaaSプレミアム版
		WOW SaaSスタンダード版
		WOWオンプレ
大規模Web開発	CMS	コネクティCMS
	CDP	コネクティCDP
コミュニケーション支援 コンサルティング	構築	コネクティ構築・コンサルティング
	運用	コネクティ運用
その他	コミュニケーション	メール運用支援 コンサルティング (WOW、FUCA、ニューストリーム)
	CDP	コネクティCDP 運用・コンサルティング
その他		受託開発 ベビー服販売（ままちゅ）

エンタープライズ
ソフトウェア

- コミュニケーションプラットフォーム「WEBCAS」シリーズの開発・販売
- (株)コネクティが提供するエンタープライズCMS「Connecty CMS onDemand」、
「Connecty CDP」の開発・販売

大規模Web開発
(構築/運用)

- 「Connecty CMD onDemand」を活用した大規模なWebサイトの受託開発
- Webサイト構築後の運用支援

コミュニケーション支援・
コンサルティング

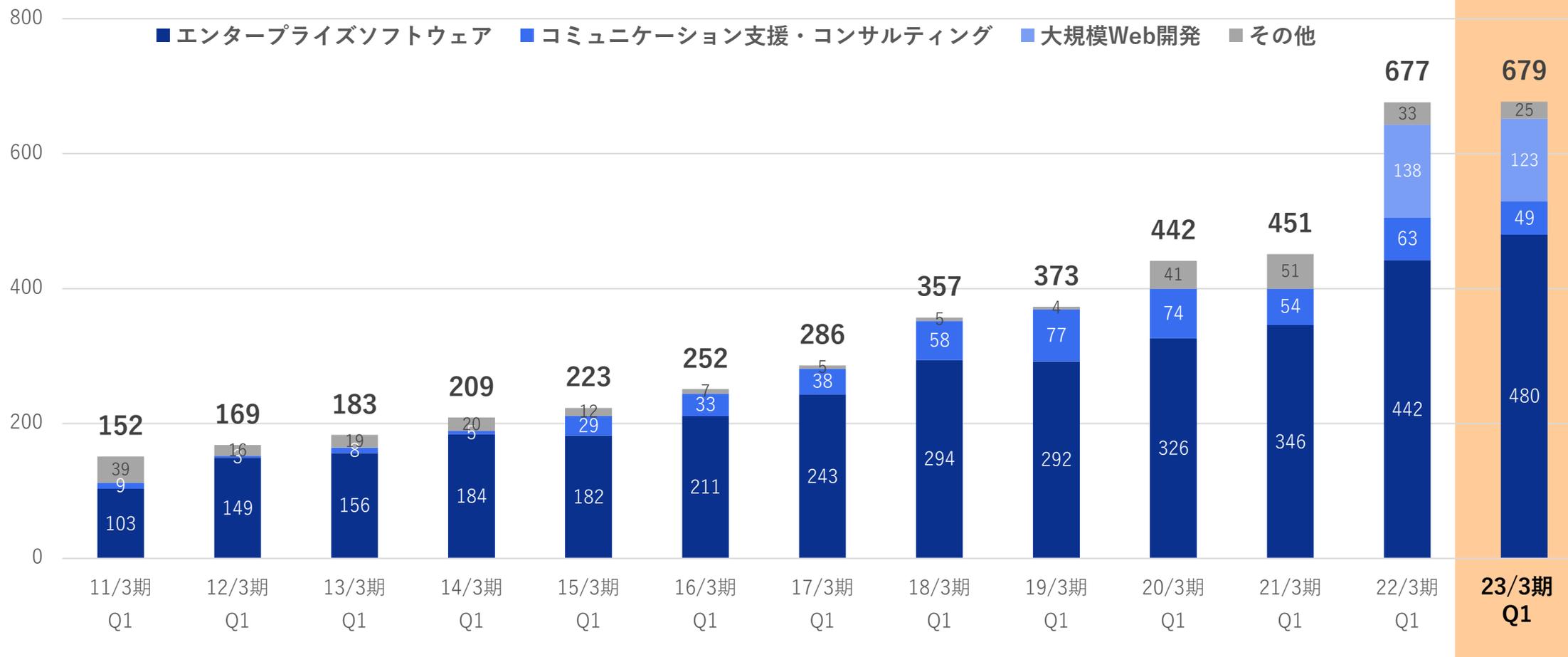
- 「WEBCAS」シリーズをより効果的に活用するためのコンサルティング、
メール制作・配信代行
- Connecty CDP」の導入コンサルティング

その他

- グループ会社(株)ままちゅによるベビー服のECサイト「べびちゅ」の運営。
プロダクト開発のヒントを得るための研究的位置づけとして活用
- 受託開発事業

■ 前年同期比 +0.4%

(百万円)



- 売上収益はクラウドサービスのWEBCASスタンダード版とCMSが伸長した一方で、大規模Web開発の進捗遅れ等により前年同期比で横ばい
- EBITDAはISMAP^{※3}対応に伴う業務委託費、新サービスWOW engageの初期販促費、WEBCASおよび大規模Web開発事業における人件費などのコスト増により前年同期比53.7%の減益。（ただし、これらの費用は計画織り込み済であり、売上予算の未達に伴い予算対比で14.3%の未達）
- 営業利益は上記コスト増に加え、ソフトウェア資産の償却費の増加に伴い前年同期比▲104.0%の減益

単位：百万円

	2022年3月期 第1四半期 (※参考：日本基準)	2022年3月期 第1四半期 ^{※2}	2023年3月期 第1四半期	前年同期比 (%)
売上収益	677	677	679	+0.4%
EBITDA ^{※1}	147	169	78	▲53.7%
EBITDAマージン (%)	21.8%	25.0%	11.5%	
営業利益	100	113	▲4	▲104.0%
営業利益率 (%)	14.8%	16.8%	-	
税引前利益	101	114	▲7	▲106.2%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	55	69	▲1	▲102.5%

※1：EBITDA 営業利益+減価償却費・減損・除却損（有形・無形固定資産）+株式報酬費用。

※2：IFRS適用のための監査実施後の実績値となっており、期初開示した数値から変更となっております。

※3：ISMAP 政府情報システムのためのセキュリティ評価制度(Information system Security Management and Assessment Program)。政府が求めるセキュリティ要求を満たしているクラウドサービスを予め評価・登録することにより、政府のクラウドサービス調達におけるセキュリティ水準の確保を図り、もってクラウドサービスの円滑な導入に資することを目的とした制度

- エンタープライズソフトウェアはクラウドCMSの売上が着実に拡大し前年同期比8.6%の増収
- 大規模Web開発は構築案件の進捗遅れにより前年同期比で10.6%の減収
- コミュニケーション支援・コンサルティングはグループ内取引増加による外販減少が影響し減収
- EC事業は中国ロックダウンの影響によるオリジナル商品の入荷遅延により計画未達

単位：百万円

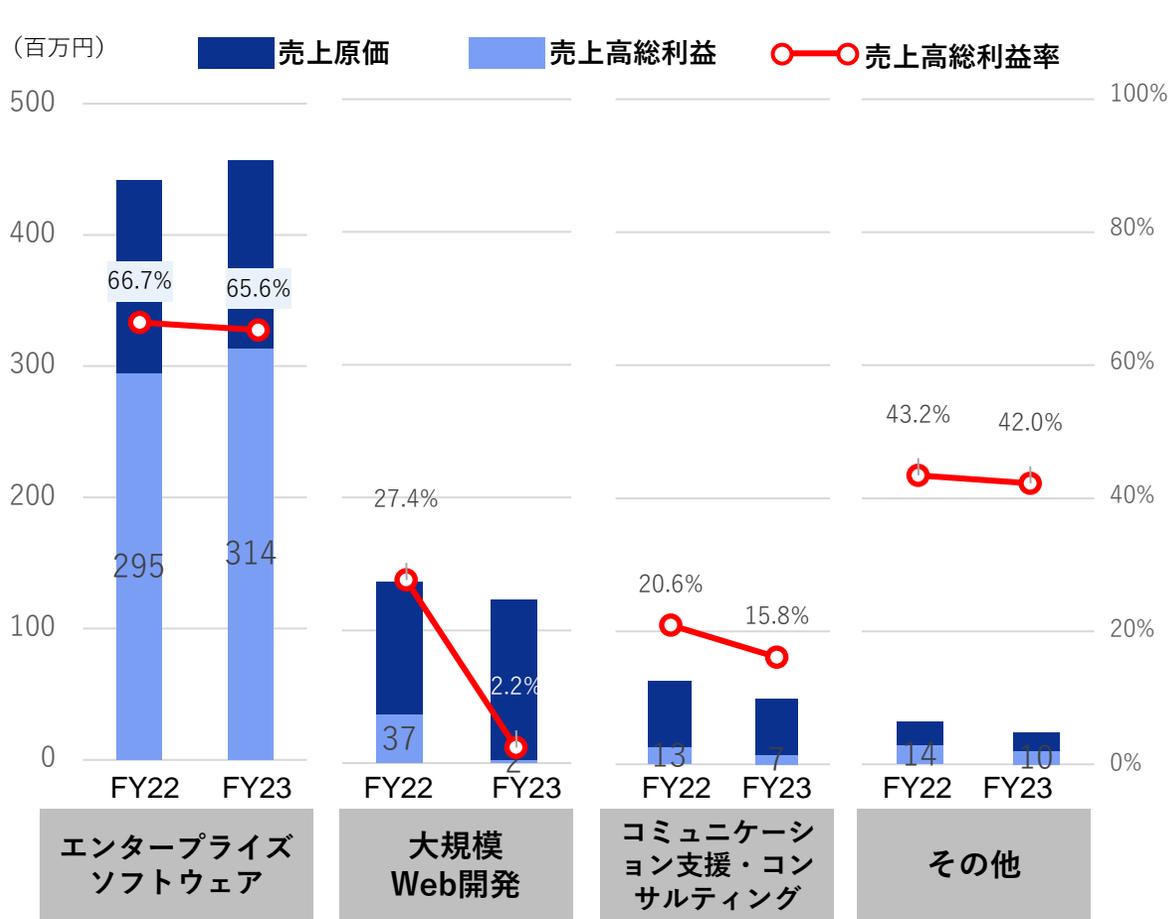
			2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	前年同期比 (%)
エンタープライズ ソフトウェア	コミュニケーションプラット フォーム	SaaS	322	338	+5.2%
		オンプレミス	64	72	+11.0%
			387	410	+6.1%
	CMS		54	68	+24.3%
	CDP		-	0	-
			442	480	+8.6%
大規模Web開発	構築		93	72	▲22.0%
	運用		45	51	+13.2%
			138	123	▲10.6%
コミュニケーション支援・コンサルティング	コミュニケーション		63	49	▲21.4%
	CDP		-	-	-
			63	49	▲21.4%
その他（EC事業・各種受託開発）			33	25	▲22.1%
売上収益 合計			677	679	+0.4%

- WEBCASプレミアム版の月額売上は、前期Q4における大型案件のオンプレミス版への移行に伴うMRRの低下の影響（5百万/月）が大きく、営業体制見直しや初期費用無料キャンペーン等、新規顧客獲得のテコ入れ施策を実施中
- WEBCASスタンダード版の月額売上は、カスタマーサクセス活動によるアップセル・クロスセル等の成果が発現し月額売上が着実に増加（前年同期比16.7%増）

単位：百万円

			2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	前年同期比 (%)
コミュニケーション プラットフォーム	WEBCAS SaaSプレミアム版	初期	29	27	▲4.6%
		月額	168	167	▲0.8%
	WEBCAS SaaSスタンダード版	初期	9	9	+1.6%
		月額	114	133	+16.7%
			322	338	+5.2%
CMS			54	68	+24.3%
クラウドサービス売上収益 合計			377	407	+8.2%

- エンタープライズソフトウェアはクラウド事業（WEBCAS,CMS）の伸長が寄与し前年同期比6.7%の増益
- 大規模Web開発は外注費増による減益。ただし外注費はQ2以降抑制可能な一過性の費用のため利益率は回復する見込み
- コミュニケーション支援・コンサルティングは、売上減少および既存案件の採算悪化のため利益率が低下

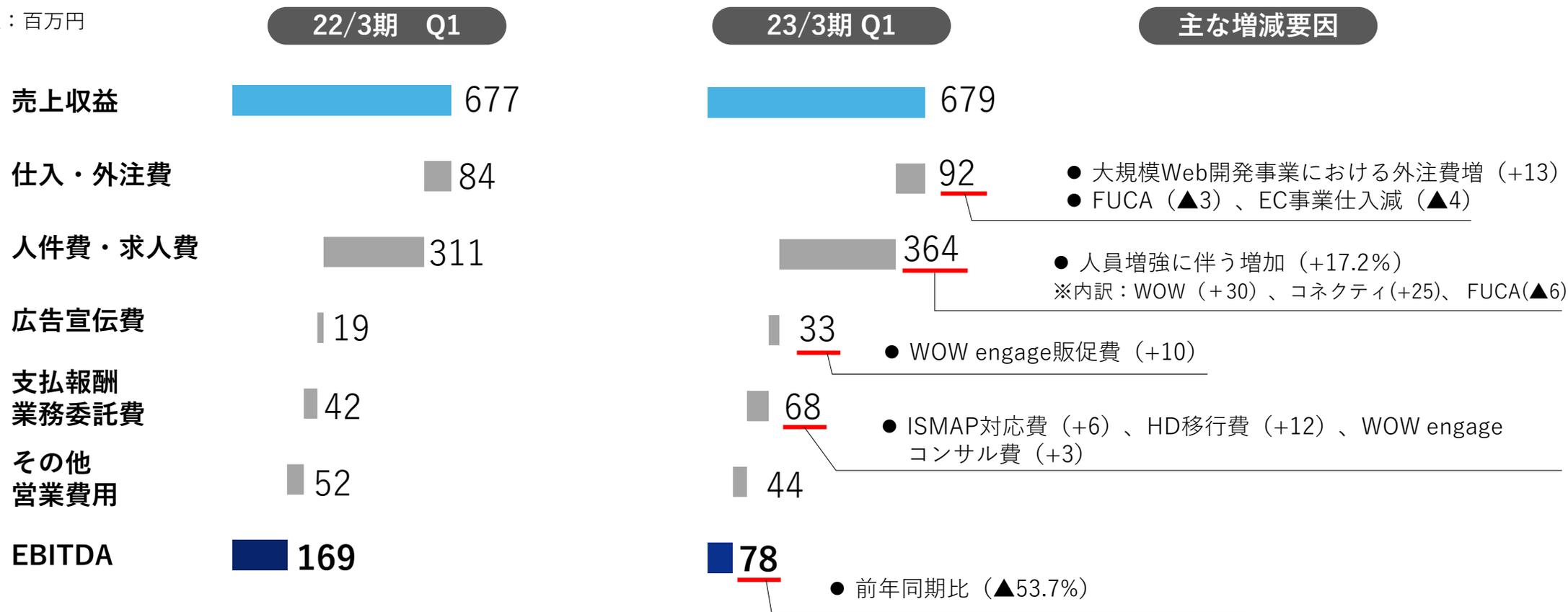


単位：百万円

		2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	前年同期比 (%)
エンタープライズ ソフトウェア	売上高総利益	295	314	+6.7%
	売上高総利益率 (%)	66.8%	65.6%	
大規模Web開発	売上高総利益	37	2	▲92.9%
	売上高総利益率 (%)	27.4%	2.2%	
コミュニケーション支援・ コンサルティング	売上高総利益	13	7	▲39.7%
	売上高総利益率 (%)	20.6%	15.8%	
その他 (EC事業・各種受託開発)	売上高総利益	14	10	▲24.3%
	売上高総利益率 (%)	43.2%	42.0%	
IFRS調整額		▲3	▲4	
合計		357	331	▲7.1%

- 売上収益は、クラウドサービスにおけるWEBCASスタンダード版とCMSが伸長した一方で、大規模Web開発の進捗遅れ等により前期比横ばい
- EBITDAはマーケティングや開発体制強化と、新サービス「WOW engage」初期販促費等の先行投資とISMAR対応およびHD化対応等の一過性の特殊費用増により前期比で53.7%の減益。ただし、上記費用は、今後の事業拡大を見据えた先行投資や一過性の特殊費用のため期初計画に織り込み済み。

単位：百万円



■ Q1収益の足を引っぱった「事業拡大を見据えた先行投資」の内訳と、今後の同先行投資費用の推移見通しについて

単位：百万円

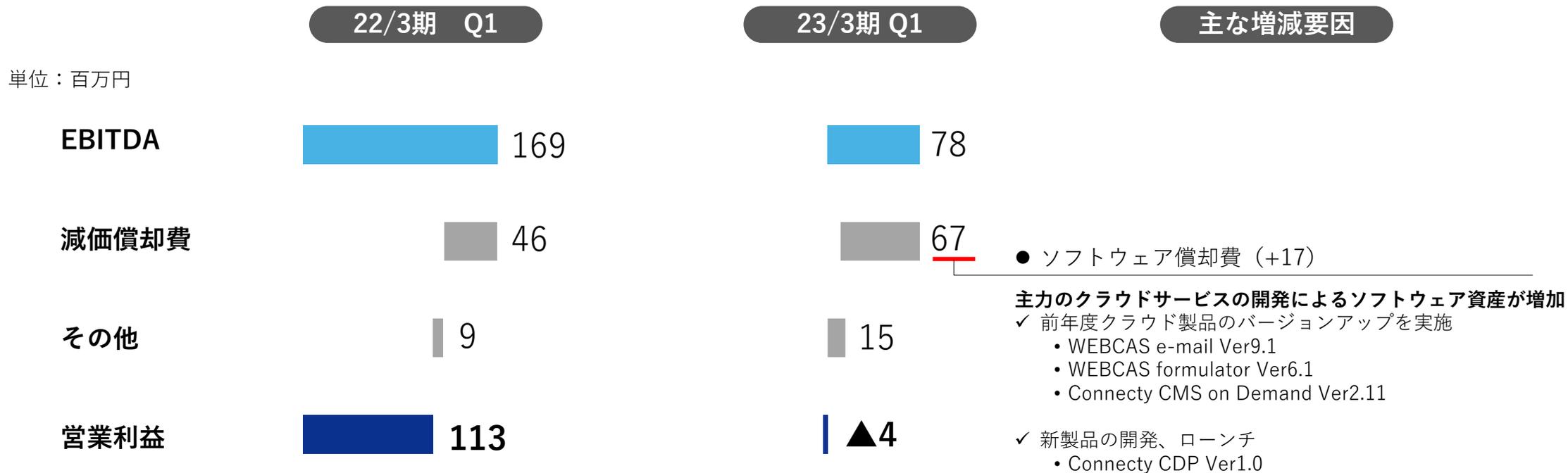
区分	費用内容	説明	Q1実績 (前期増減)	Q2-Q4見通し (前期増減)	通期見通し (前期増減)
先行投資	WOW人材投資 (販管費)	前期1年を通じて今後の事業拡大を見据えたマーケティング・企画体制の強化を実施。ただし、Q2以降は前年同期対比で人員増加は緩やかとなる見通し。 また、Q2以降は役職員向けストックオプションの償却が終了することもあり、Q2-Q4の販管人件費は前期比で10百万減少の見込み	+20	▲10	+10
	コネクティ 開発人材投資	今後の大規模Web開発の安定的な受注拡大に必要な開発リソースの確保。一方で外注費は減少（次頁参照）	+11	+60	+71
	WOW engage 関連費用	初期販促費 (記者会見運営費用、ティザーサイト、動画制作など)	+13	±0	+13
計			+44	▲50	+94

■ Q1収益の足を引っぱった「一過性の特殊費用」の内訳と、今後の同費用発生見通しについて

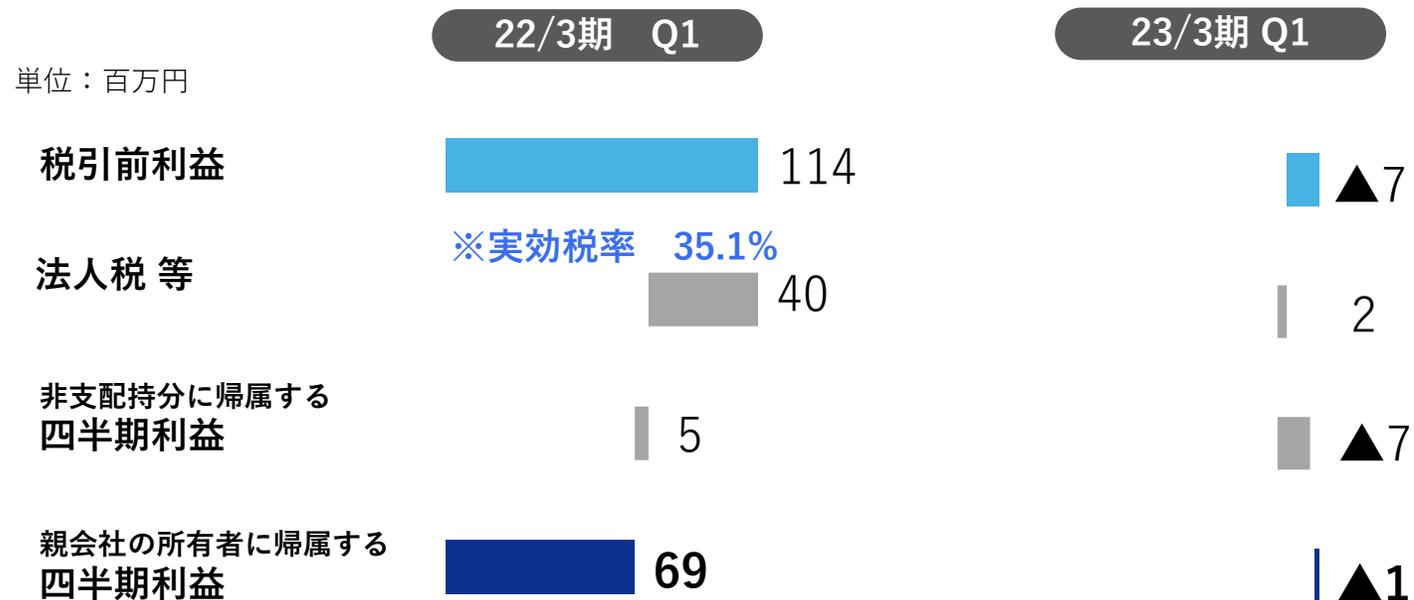
単位：百万円

区分	費用内容	説明	Q1実績 (前期増減)	Q2-Q4見通し (前期増減)	通期見通し (前期増減)
特殊費用	コネクティ 外注費	前期の大規模Web開発の人員確保の遅れから、それをカバーするため前期Q3以降に外注費が増加。今期に入ってもその影響が残り、今期Q1は前年同期比6百万増加。しかし、下期以降は人員の育成が完了する為、外注費は前年同期比で減少となる見込み	+13	▲45	▲32
	ISMAP対応	官公庁取引のために必要な認証取得のための業務委託費用。今後の官公庁向けクラウドサービスの受注に必要不可欠であり、早期認証取得が望ましいと判断	+6	+14	+20
	HD移行	2022年10月の持ち株会社への移行を目指し、コンサルティング費用や、6月開催の定時株主総会での決議に必要な招集通知等の諸費用が発生	+11	+12	+23
計			+30	▲19	+11

■ WEBCASおよびCMSにおける開発強化に伴い償却費増（前年同期比45.0%増）



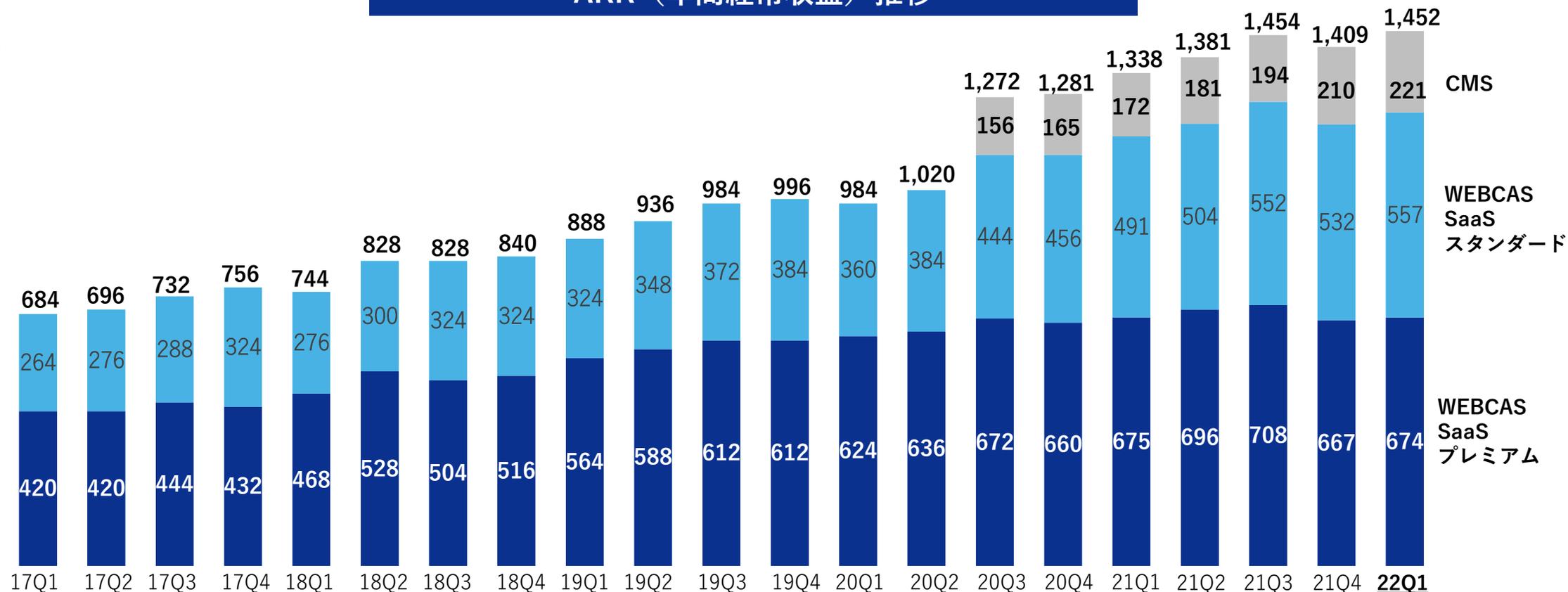
- 前期は、コネクティのれん償却やストックオプション費用等が損金不算入となったため法人税が増加



- スタンダード版はコロナ禍におけるDX促進を背景に着実に増加
- プレミアム版は前期4Qにおける大型案件のオンプレミス版への移行により減少するもQoQでは微増

ARR（年間経常収益）推移

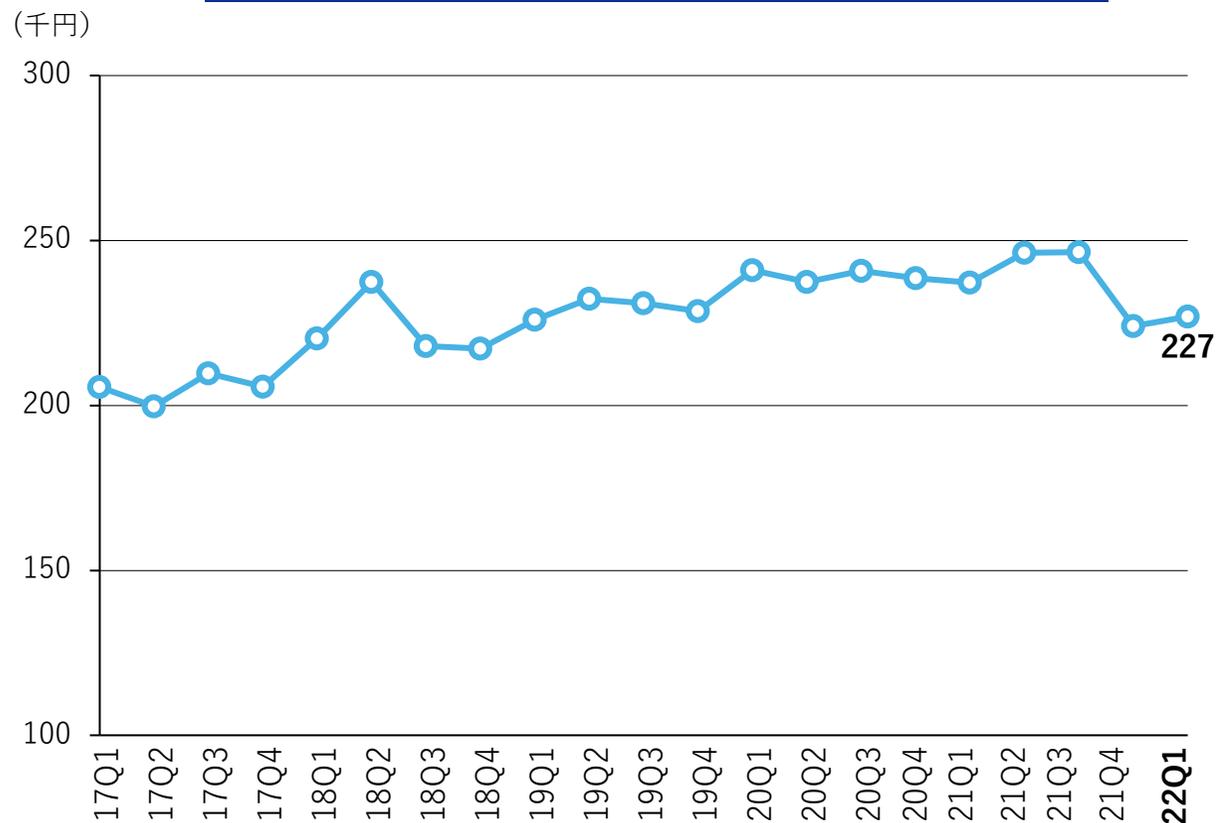
(百万円)



※ 各四半期末時点のクラウドサービス月額固定売上収益（MRR）×12か月で計算

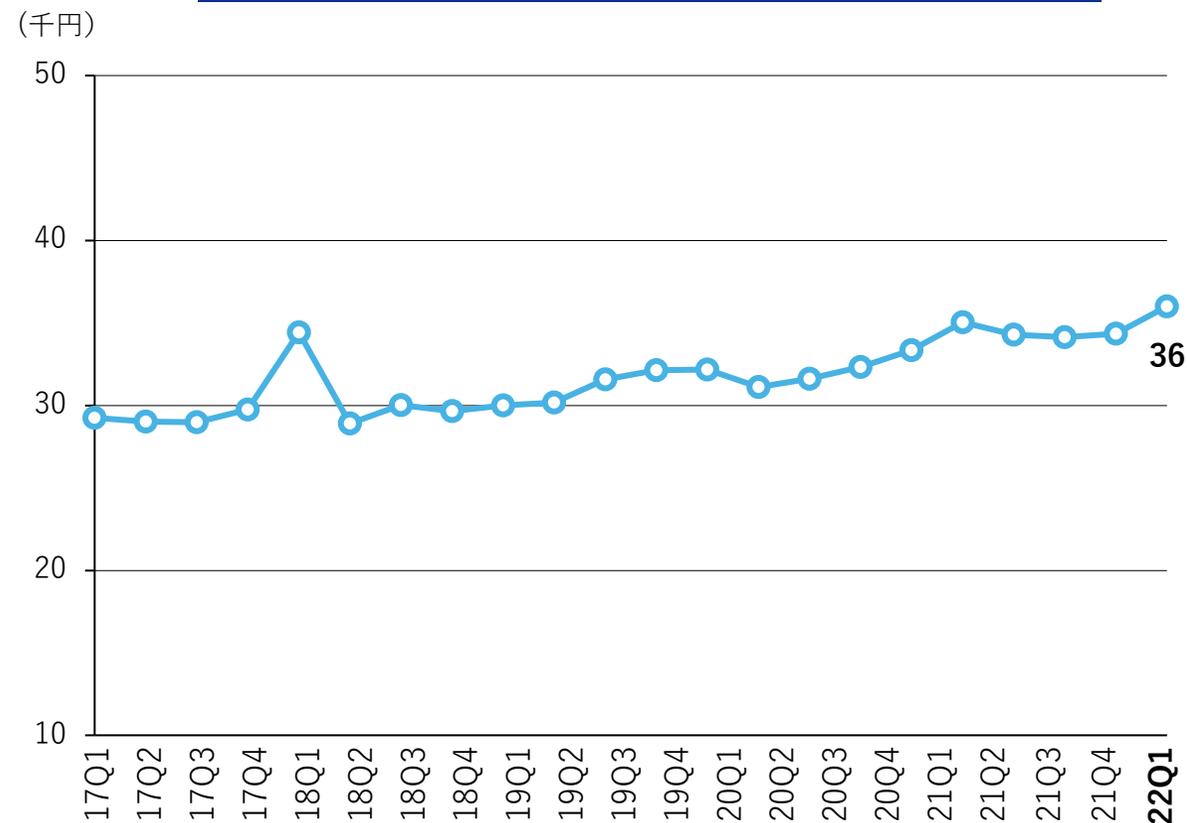
- プレミアム版は前期末における大型案件のオンプレミスへの移行による減少から横ばい
- スタンドアード版はカスタマーサクセス活動におけるアップセル、クロスセルが奏功し微増

ARPU推移 (SaaSプレミアム版)



ARPU = 契約当たり月額平均売上収益 (初期売上収益除く)

ARPU推移 (SaaSスタンダード版)



※オプション契約及びスポット契約を除く

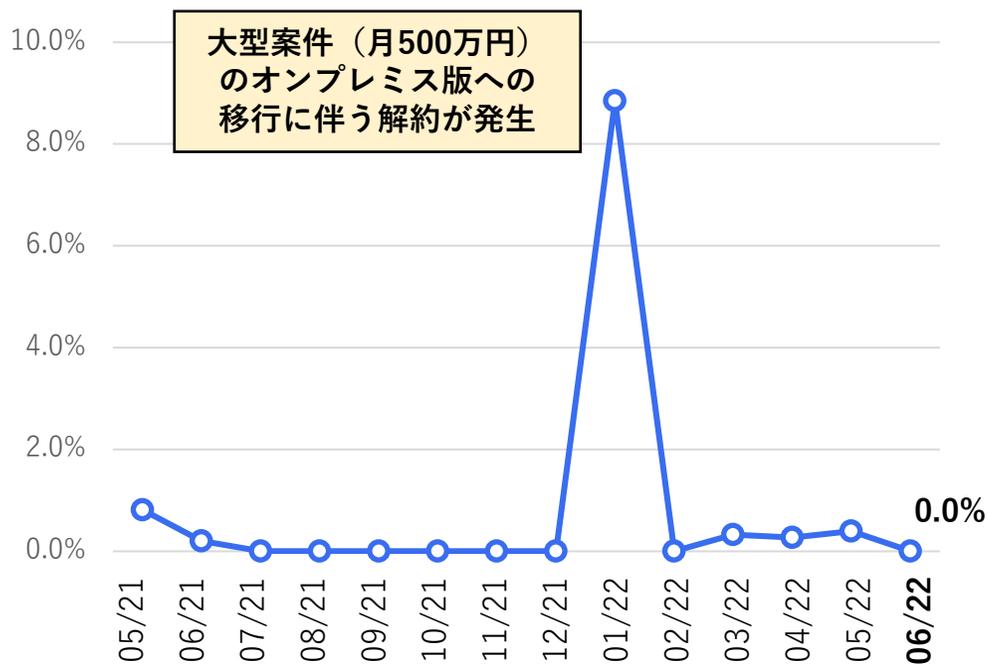
【チャーンレートの計算方式の変更について】

$$\text{チャーンレート (解約率)} = \frac{\text{解約MRR}}{\text{前月末MRR}}$$

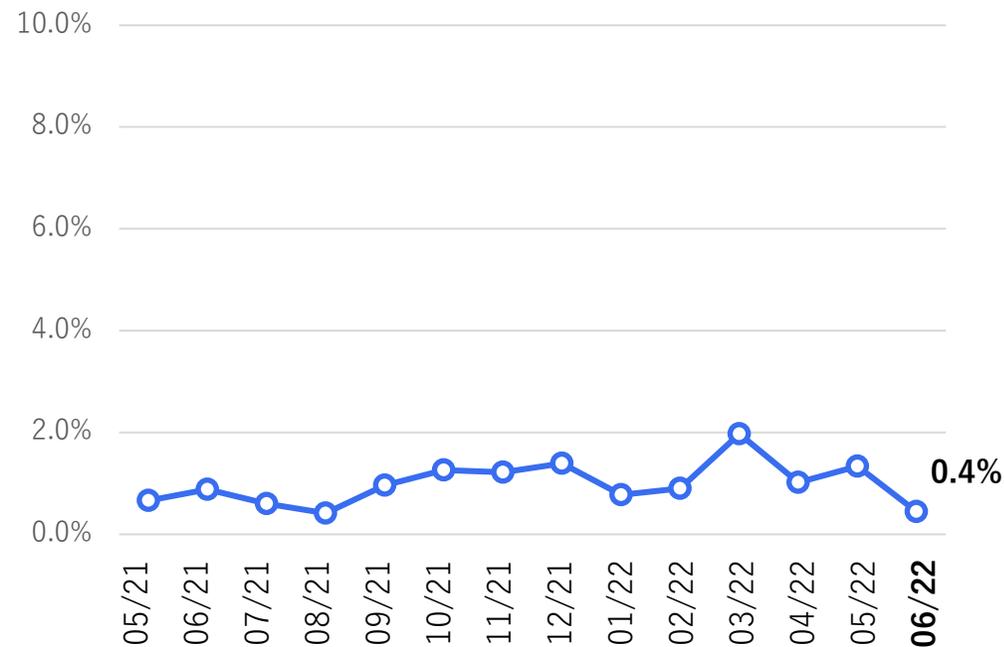
変更点：解約MRRより期間限定の利用形態であるスポット契約（オプション契約を含む）を除外

※チャーンレートはスポット契約を除外して計算する事が一般的であるため、前期まで遡って再計算を実施。

チャーンレート推移 (SaaSプレミアム版)

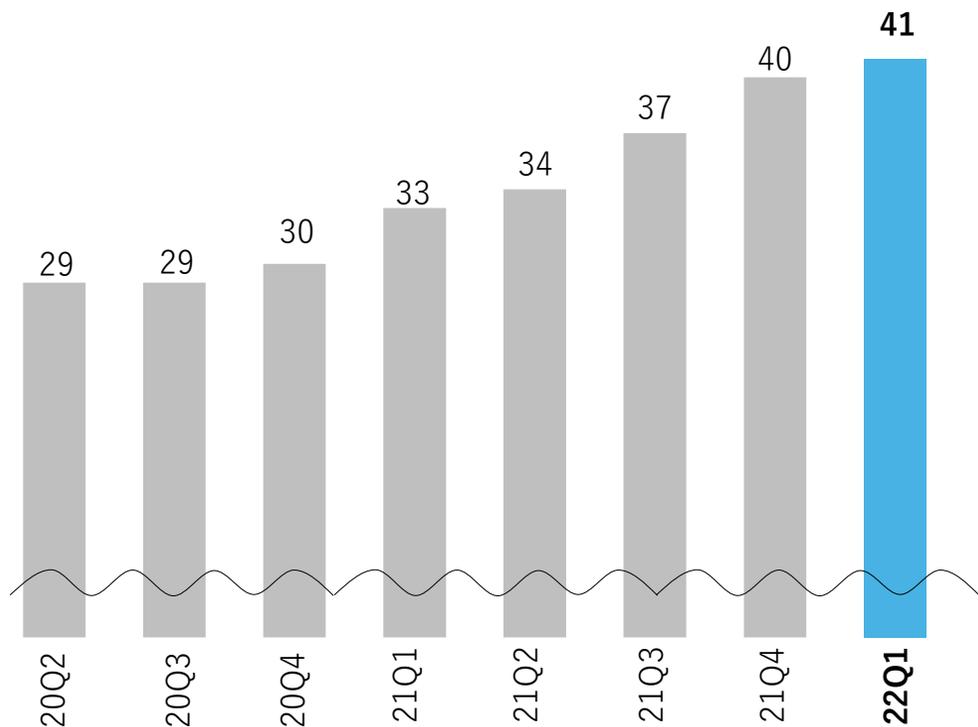


チャーンレート推移 (SaaSスタンダード版)



■ 高い競争力を背景に、着実に継続顧客数およびARPUが増加

継続顧客数



ARPU

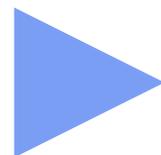


2023年3月期 通期業績予想



売上収益（期初予想）

3,440 百万円



売上収益（修正予想）

3,000 百万円
(業績予想増減率 ▲12.8%)
(前期比 +5.9%)

修正の主な理由

- 売上計上が見込まれていたWEBCASにおける大型オンプレミス案件の剥落
- WEBCASスタンダード版は足元好調に推移しているものの期初計画を下回る見通し
- ニューストリームの連結化スケジュールの遅れ（6月→8月）
- 新サービスのCDPおよびWOW engageについて、案件のリードタイムが当初予想よりも長期化傾向にあり、今年度の売上貢献度が低下
- コロナ長期化に伴うEC事業の不振

EBITDA（期初予想）

730 百万円

EBITDA（修正予想）

620 百万円

（業績予想増減率 ▲15.1%）

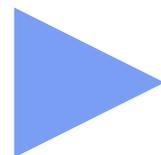
（前期比 ▲7.0%）

修正の主な理由

- 売上収益（前頁ご参照）
 - ・ WEBCASの大型オンプレミス案件の剥落
 - ・ WEBCASおよびCMSにおけるクラウド売上計画の未達
- コスト
 - ・ 大規模Web開発事業における外注費増（上期のみ影響）
 - ・ CMS事業におけるインフラコスト増（為替影響による通信費増）
- IFRS調整
 - ・ 期初予想では使用权資産に係る償却費を含めず算定、修正予想においては当該償却費を含めて算定するよう修正

当期利益（期初予想）

320 百万円



当期利益（修正予想）

200 百万円

（業績予想増減率 ▲37.5%）

（前期比 ▲18.2%）

修正の主な理由

- 売上およびEBITDAの通期計画の見直しに伴う下方修正（前々頁、前頁ご参照）
- 業績予想の修正にあたり償却費等の変更なし

Q1の実績および今後の業績を考慮し、下記の通り業績予想の修正を実施

- 売上収益は、WEBCASプレミアム版およびオンプレミス版と、子会社化したニューストリームの業績が期初予想から下回る見通しのため下方修正となるが、前期比では5.9%の増収
- EBITDAは、IFRS適用により使用権資産（本社、DC等）の償却費計上を反映し、前期比で7.0%の減益となる見込み
- 営業利益は、今後の事業拡大を見据えたマーケティング・開発体制の強化のための人件費増により前期比17.3%の減益となる見通し

単位：百万円

	2022年3月期 実績※2	2023年3月期 期初予想	2023年3月期 修正予想	業績予想 増減率 (%)	前期比 (%)
売上収益	2,833	3,440	3,000	▲12.8%	+ 5.9%
EBITDA※1	666	730	620	▲15.1%	▲7.0%
EBITDAマージン (%)	23.5%	21.2%	20.7%		
営業利益	399	510	330	▲35.3%	▲17.3%
営業利益率 (%)	14.1%	14.8%	11.0%		
税引前当期利益	394	500	320	▲36.0%	▲19.0%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	244	320	200	▲37.5%	▲18.2%

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費・減損・除却損（有形・無形固定資産） + 株式報酬費用

※2 22/3期は、IFRS適用のための監査実施後の実績値となっており、期初開示した数値から変更となっております。

- コミュニケーションプラットフォームは、クラウドが前期比で伸長するも、大型オンプレミス案件の剥落により、全体では横ばい
- CMSは、ほぼ期初予想通り着実に事業規模を拡大し前期比22.5%の増収となる見込み
- 大規模Web開発は構築案件で期初予想を期若干下回るものの運用は前期比19.0%の増収となる見通し
- コミュニケーションは、ニューストリームの連結化スケジュール遅れが影響し期初予想から下方となるが、前期比では42.2%の増収

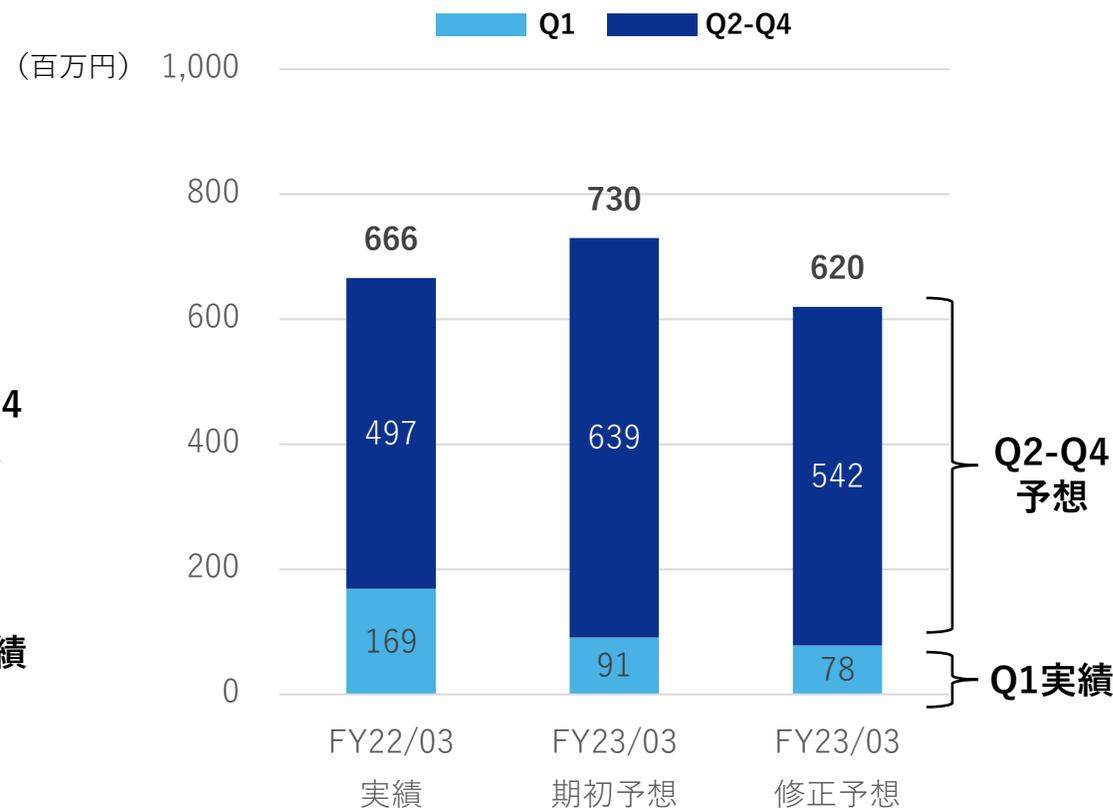
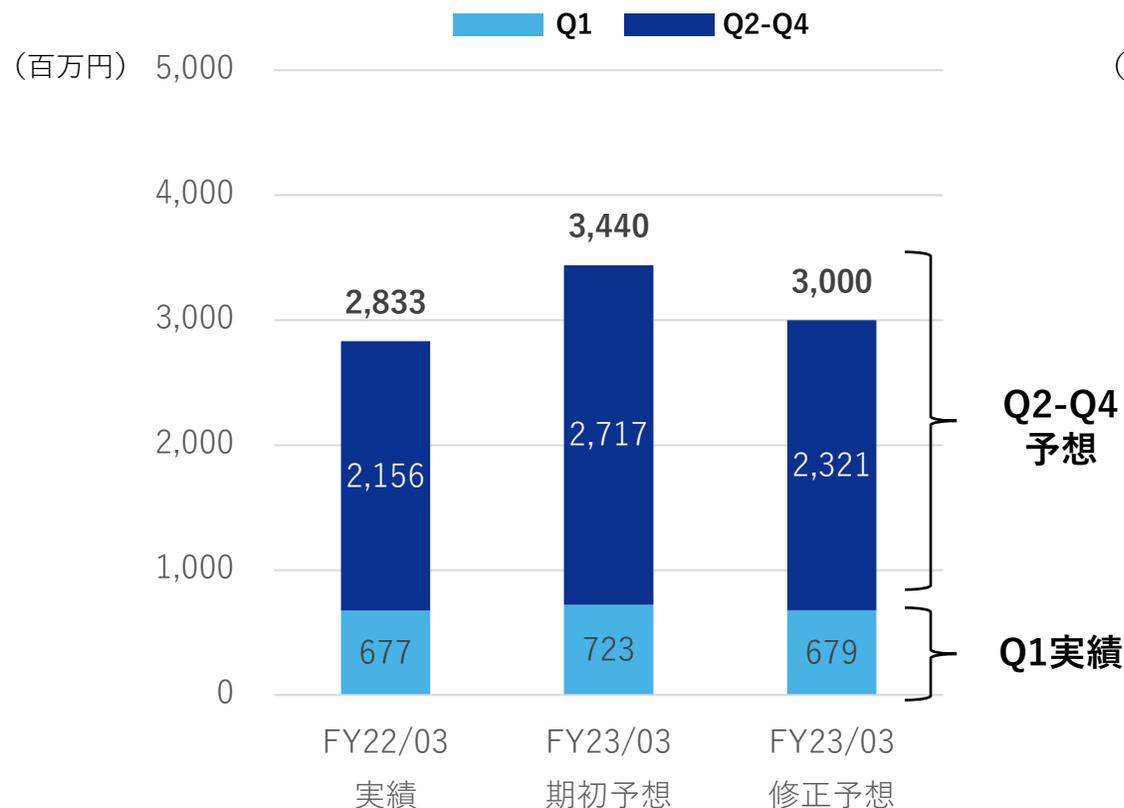
単位：百万円

			2022年3月期 実績	2023年3月期 期初予想	2023年3月期 修正予想	増減率 (%)	前期比 (%)
エンタープライズ ソフトウェア	コミュニケーション プラットフォーム	クラウド	1,352	1,604	1,447	▲9.7%	+ 7.1%
		オンプレミス	324	316	200	▲36.7%	▲38.2%
			1,676	1,920	1,647	▲14.2%	▲1.6%
	CMS		234	298	287	▲3.7%	+22.5%
	CDP		—	33	11	▲64.7%	—
大規模Web開発	構築		378	367	354	▲3.3%	▲6.2%
	運用		191	231	227	▲1.5%	+ 19.0%
コミュニケーション支援・ コンサルティング	コミュニケーション		228	393	323	▲17.6%	+42.2%
	CDP		5	68	52	▲22.5%	+ 857.0%
その他			120	131	95	▲26.8%	▲20.7%
売上収益 合計			2,833	3,440	3,000	▲12.8%	+ 5.9%

- 売上収益：Q1実績は前期比で微増だが予算比では未達。Q2以降も予算を下回る見込みのためリカバリ施策を実施（次頁参照）
- EBITDA：Q1において今後の成長を見据えた先行投資を実施、さらに一過性の特殊費用を計上するも計画にはおり込み済。Q2以降では不要不急なコストの抑制と並行し、利益率の高いクラウド事業を伸ばし期初予想に近づける

売上収益

EBITDA



	Q2	Q3	Q4
新規顧客向け 施策	<p>WEBCASプレミアム版の新規獲得施策の実行</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 営業体制の見直し ✓ 初期費用無料キャンペーンの実施 <p>▼ 2022年8月ローンチ予定</p>		
	<p>新サービス「WOW engage」の拡販</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ソリューション提案による継続案件の獲得 ✓ グループ横断での営業活動によるシナジー創出 		
既存顧客向け 施策	<p>▼ 2022年6月末 WEBCAS SMS Ver2.0リリース</p>		
	<p>カスタマーサクセス活動によるクロスセル・アップセル推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 既存サービスの新バージョン、オプション製品の販売強化 ✓ グループ会社サービスの販売に向けた相互送客 		

	Q2	Q3	Q4
エンタープライズ ソフトウェア	クラウド事業の月額売上拡大施策 (新規獲得、既存アップセルなど)		
大規模Web開発	外注費の抑制施策 ✓ 開発リソースの育成強化による内製化推進		
コミュニケーション支援 ・コンサルティング	利益率の高い月額サービスの販売体制強化 ✓ コンサルティング、運用支援サービス (ニューストリーム)		
その他 (EC事業、各種受託開発)	不要不急な費用の抑制、着実な事業運営の推進		

トピックス（事業、ESG等）





WOW WORLDグループ全体

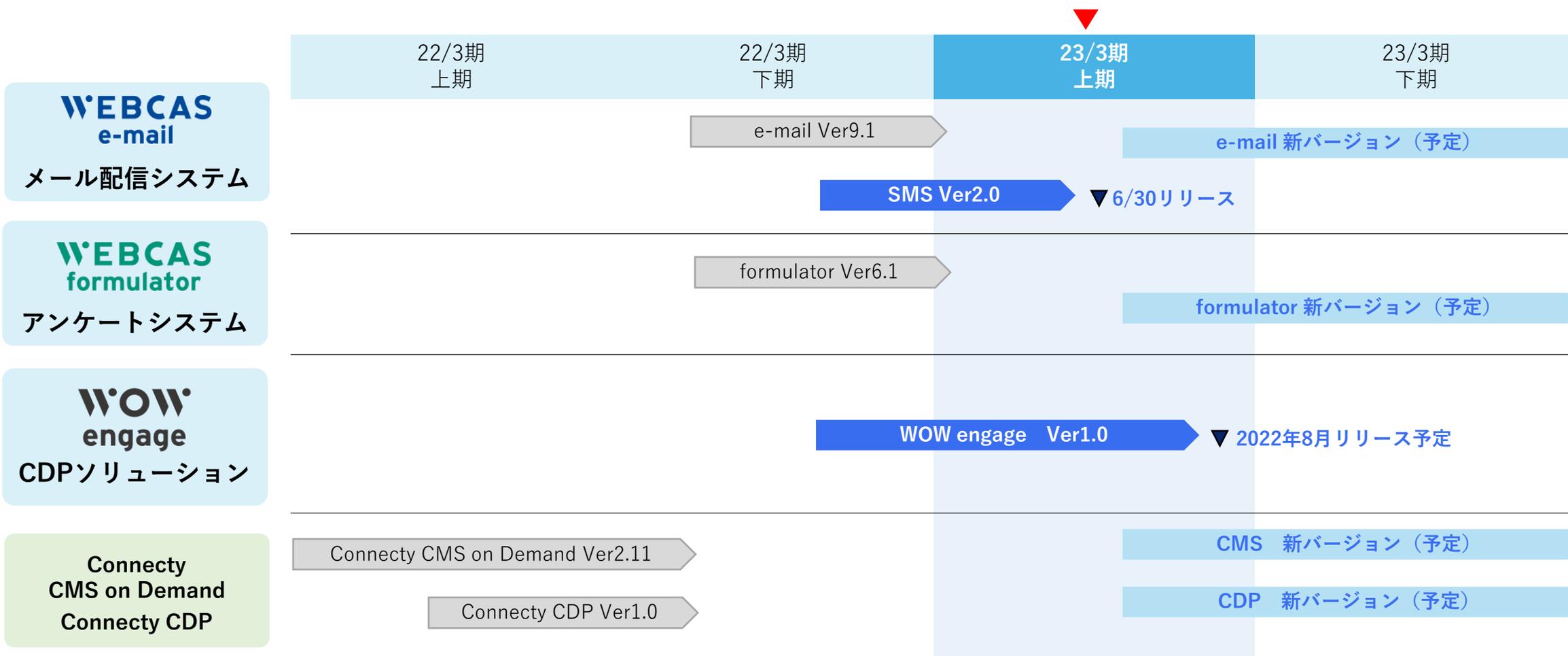
- フルタイム在宅勤務制度の導入 (2022/4/14)
- 「JobQ」にインタビュー記事が掲載 (2022/5/20)
- 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書 (更新) (2022/6/15)
- 【調査レポート】企業のマーケティング・広報担当者144人に聞いた「メールマガジンの活用方法」 (2022/6/27)
- コーポレートガバナンス報告書 (2022/6/30)



製品に関する取り組み

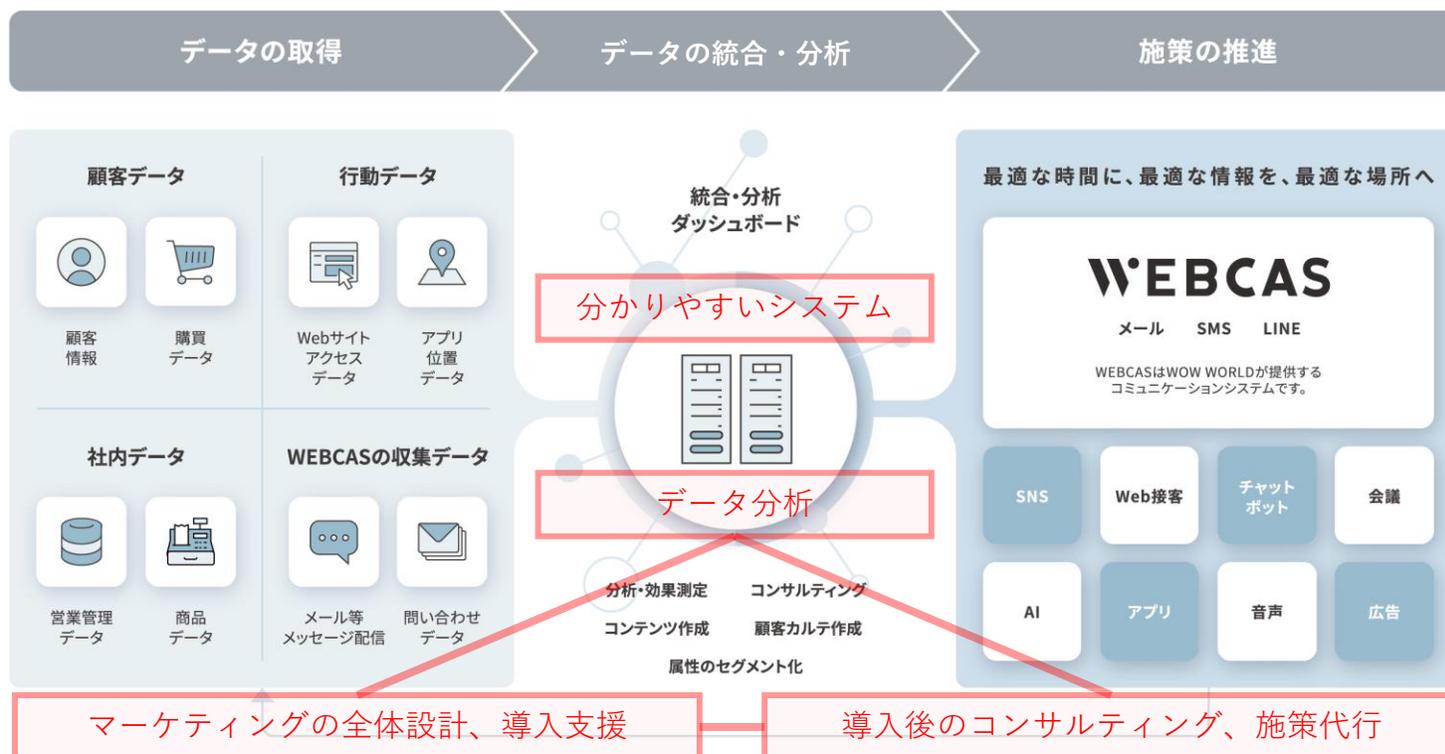
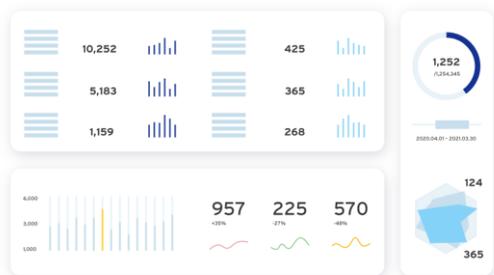
- 新製品「WOW engage」を2022年夏に発売 ～お客様に“うれしい驚き”を届けるCDPソリューション～ (2022/5/16)
- コミュニケーションシステム「WEBCAS」シリーズの導入企業が8,000社を突破 (2022/5/26)
- ショートメール (SMS) 配信システムの新バージョン「WEBCAS SMS Ver.2.0」を発売 (2022/6/30)

- WEBCAS SMS Ver2.0をリリース (6/30)
- WOW engage Ver1.0を2022年8月にリリース予定



- 企業が持つ顧客情報と購買・行動履歴等のデータを統合、高度な分析が可能なCDP（カスタマーデータプラットフォーム）を中心としたエンゲージメントソリューション。顧客にとって最適な情報を、最適なタイミングで、最適な手段を選んで配信が可能
- メールやSMS、LINEでのメッセージ配信は、コミュニケーションシステム「WEBCAS（ウェブキャス）」がサポートし、顧客に伝えたい情報を、スピーディーかつ確実に届ける

WOW engage



- 新ソリューション「WOW engage」の発売開始にあたり、記者発表会を実施
- マーケティング系メディアを中心に20媒体が参加

【日時】 2022年5月16日（月）11：00～12：00
 【会場】 ベクトルラウンジ（東京都港区赤坂4-15-1 赤坂ガーデンシティ18F）
 【登壇者】 森永卓郎氏（ゲスト）、椎葉宏氏、西内啓氏、服部恭之氏、美濃和男



(株)WOW WORLD 美濃 和男



(株)データピークル 西内 啓



WOW engage ティザーサイト開設



(株)コネクティ 服部 恭之



(株)スペースシップ 椎葉 宏

- 今回のバージョンアップにより、CSVインポート配信機能や長文配信機能など、**19件**の機能追加・改善を実施

(1) CSVインポート機能



お手元にある携帯番号リストに対して、手軽にショートメッセージを送ることが可能

(3) 配信停止リンク差し込み機能の追加



特定電子メール法の対応措置として、配信停止を受け付けるリンク（タグ）の本文への差し込みが可能。

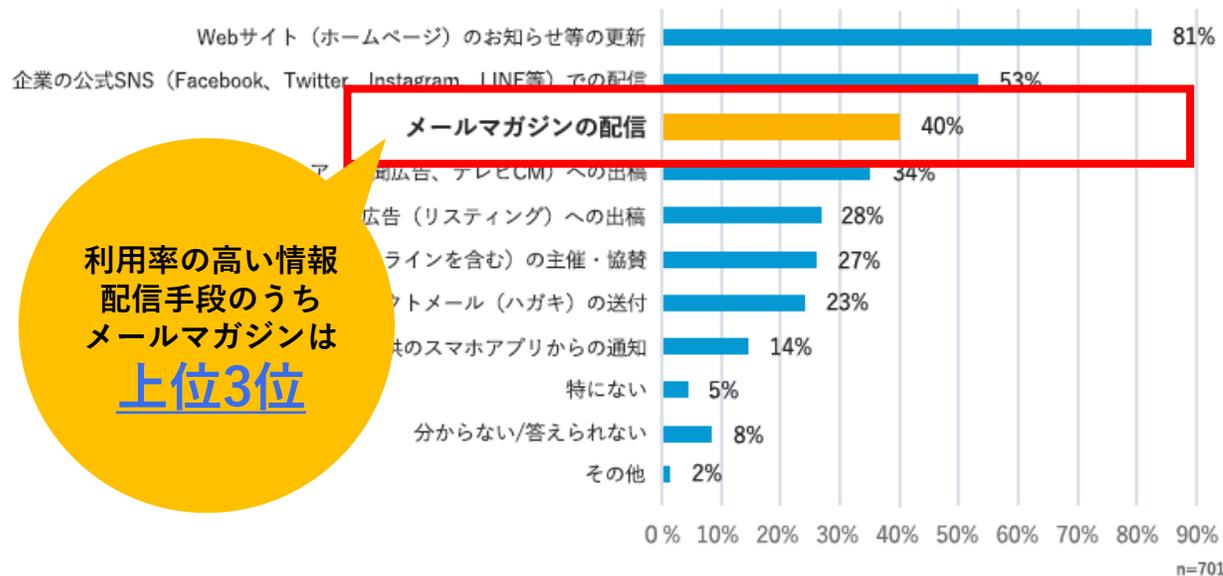
→ 配信停止希望のデータは配信停止リストとして自動的にWEBCAS内に蓄積され、次回以降そのリストには配信されなくなります。

(2) 最大660字の長文配信を実現



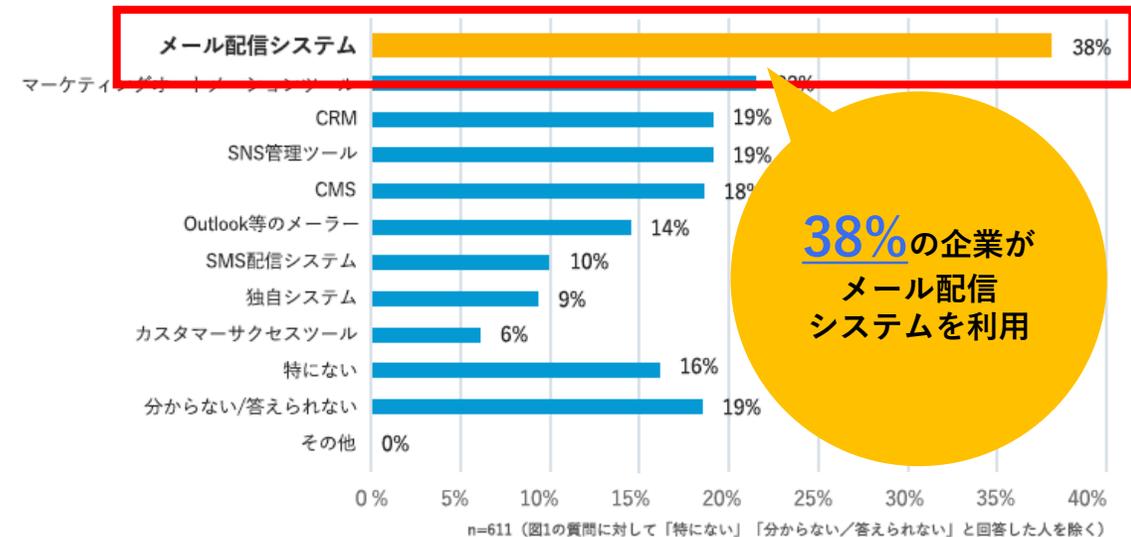
特定電子メール法が適用されるプロモーション目的のメッセージも配信可能に

- 「顧客や見込み顧客に対する情報発信の手段は？」という設問において、「Webサイト」「企業の公式SNS」に続き、3番目に「メールマガジン」を選択した人が多い結果に。
- 「情報発信のため導入しているシステムは？」という設問では、38%の人が「メール配信システム」を選択しており、メールマーケティングに注力している企業が比較的多いことが伺える



利用率の高い情報
配信手段のうち
メールマガジンは
上位3位

Q.顧客や見込み顧客に対する情報発信の手段は？

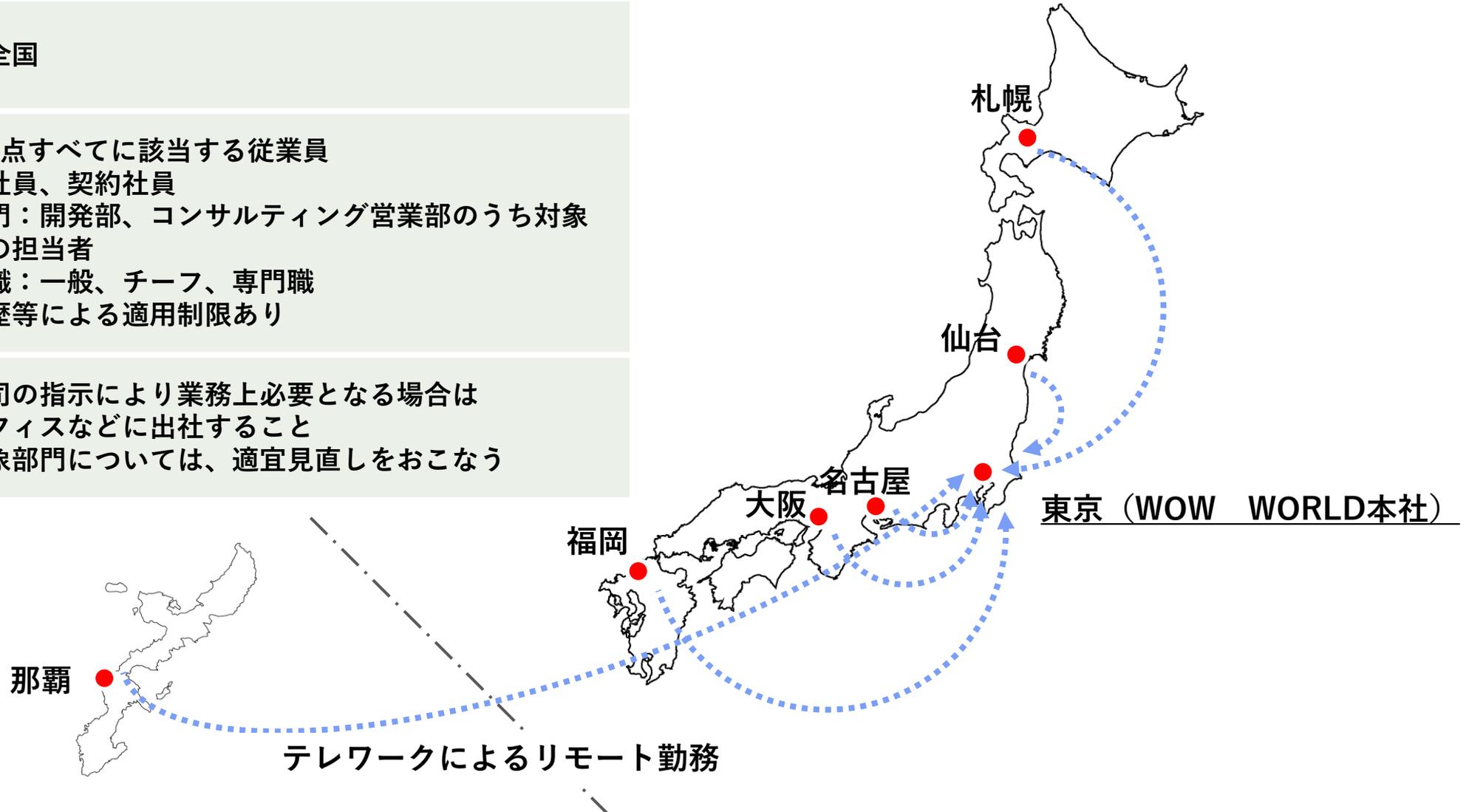


38%の企業が
メール配信
システムを利用

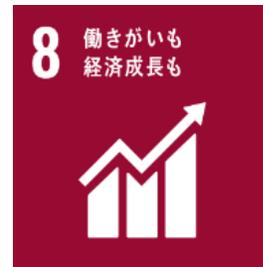
Q.情報発信のため導入しているシステムは？

【制度概要】

対象 居住地	日本全国
対象者	下記3点すべてに該当する従業員 ①正社員、契約社員 ②部門：開発部、コンサルティング営業部のうち対象業務の担当者 ③役職：一般、チーフ、専門職 ※社歴等による適用制限あり
その他	・上司の指示により業務上必要となる場合は オフィスなどに出社すること ・対象部門については、適宜見直しをおこなう



- 株式会社ライボが運営するキャリア・転職・就職に特化した匿名相談サービス「JobQ（ジョブキュー）」の「社員向けのSDGs企画」にインタビュー掲載



SDGs目標8「働きがいも経済成長も」の視点から、社員に向けたSDGs、「働きがい」への取り組みについて



- 「働きやすい・働きがいのある職場をつくること」をミッションに、多様な働き方を推進
- 本人や家族のライフイベントやライフスタイルに合わせて労働時間を調整できるよう、「フレックスタイム制」を導入
- 社員のキャリア形成を後押しするため、2022年3月に「兼業制度」を導入。兼業制度は、日にち単位で働く場所を区分しそれぞれの業務に集中できるため、自身の価値を高め結果として収入増加が期待できる

本資料は株主・投資家等の皆さまに当社の経営方針、計画、財務状況等の情報をご理解いただくことを目的としており、当社の株式の購入、売却等、投資を勧誘するものではありません。本資料において提供されている情報は、当社の現在の計画、見通し、戦略等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績等に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいており、リスクや不確定な要因を含んでいます。実際の業績は、経済情勢、通信業界における競争状況、新サービスの成否等さまざまな要因により、これら業績等に関する見通しとは大きく異なることがあります。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

人と技術の力で、驚きがあふれるセカイを。

WOW
WOW WORLD

株式会社WOW WORLD

(証券コード：2352)

MAIL：ir@wow-world.co.jp

TEL：0120-936-267

