

決算補足説明資料

2022年3月期 第1四半期



2021年7月30日

株式会社WOW WORLD

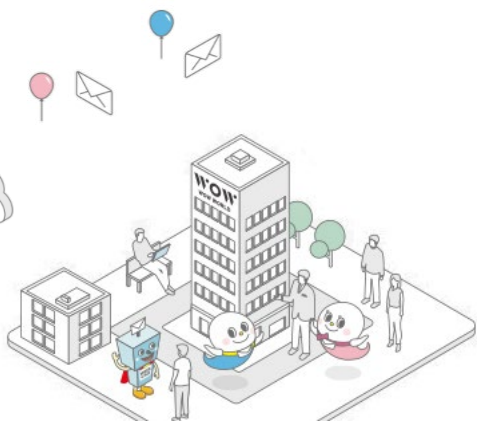


当社グループは2021年7月1日より、会社名を「株式会社エイジア」から「株式会社WOW WORLD（ワオワールド）」に変更し営業を開始しました。



- 2022年3月期 第1四半期決算
- 2022年3月期 通期業績予想
- 事業トピックス

2022年3月期 第1四半期決算



- 連結売上高は677百万円、前年同期比で50.3%増となり12期連続増収
- EBITDAは147百万円、前年同期比で46.6%増となり過去最高を更新
- クラウドサービスは連結子会社化したコネクティが寄与し売上高376百万円
前年同期比で29.9%増
- 経常利益はコネクティの連結子会社化によるのれん償却、ストックオプションの発行に伴う償却負担の発生、IFRS準備対応コストの発生等により前年同期比で14.6%増にとどまる

● マーケティングプラットフォーム「WEBCAS」シリーズの開発・販売
およびグループ会社(株)コネクティが提供するエンタプライズCMS
「Connecty CMS onDemand」の開発・販売

● 「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、Web
サイト制作支援・コンサルティングおよ
び「Connecty CMS onDemand」の運用

エンタプライズ
ソフトウェア
(CRM/CMS)

デジタル
マーケティング
運用支援
(CRM/CMS)

EC事業

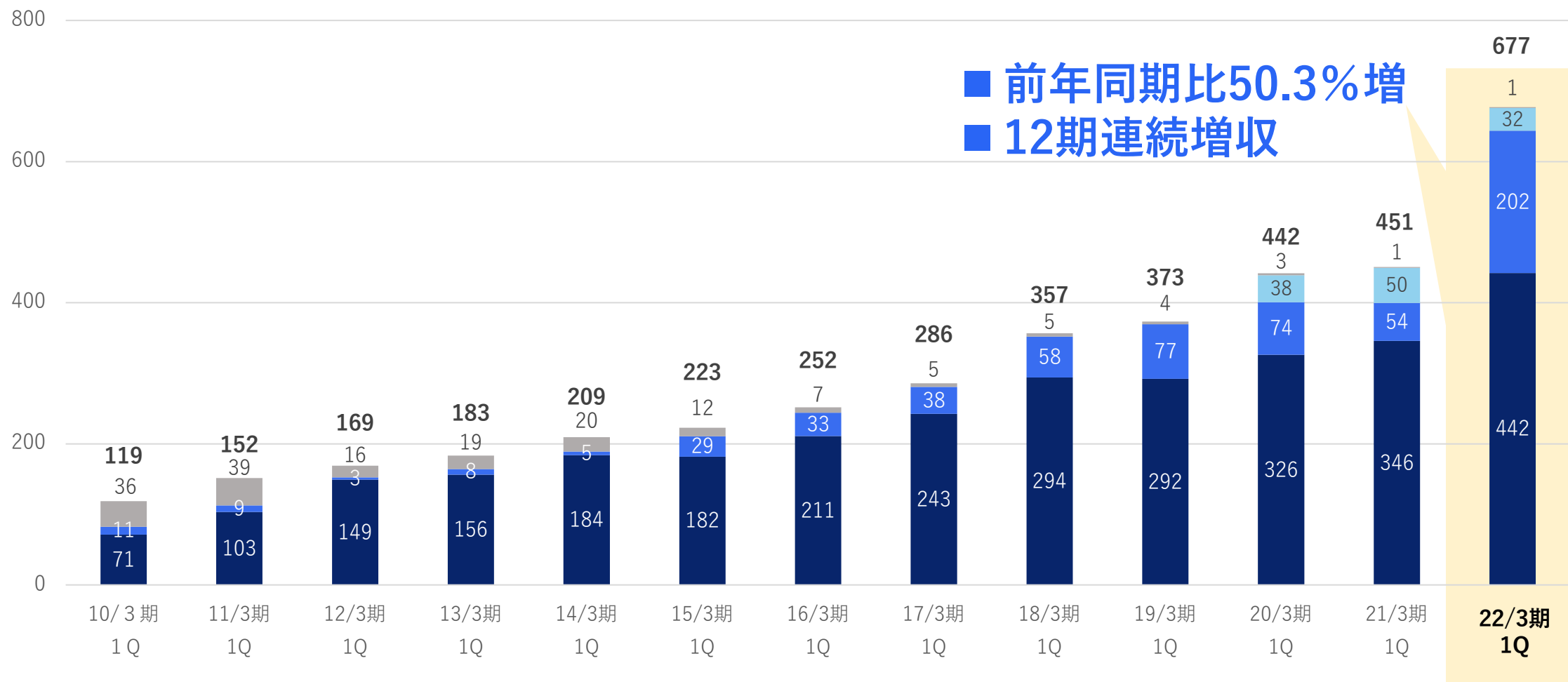
● グループ会社(株)ままちゅによるベビー服のECサイト
「べびちゅ」の運営。プロダクト開発のヒントを得る
ための研究的位置づけとして活用

その他

● 各種受託開発 等

単位：百万円

■ エンタープライズ・ソフトウェア ■ デジタル・マーケティング運用支援 ■ EC事業 ■ その他



■ 前年同期比50.3%増
■ 12期連続増収

- 売上高の増加によりEBITDAは前年同期比+46.6%と大幅増
- コネクティの連結子会社化によるのれん償却、ストックオプションの発行に伴う償却負担の発生、IFRS準備対応コストの発生等により経常利益は前年同期比で14.6%増
- 四半期純利益が前期比でマイナスとなった要因は次ページの通り

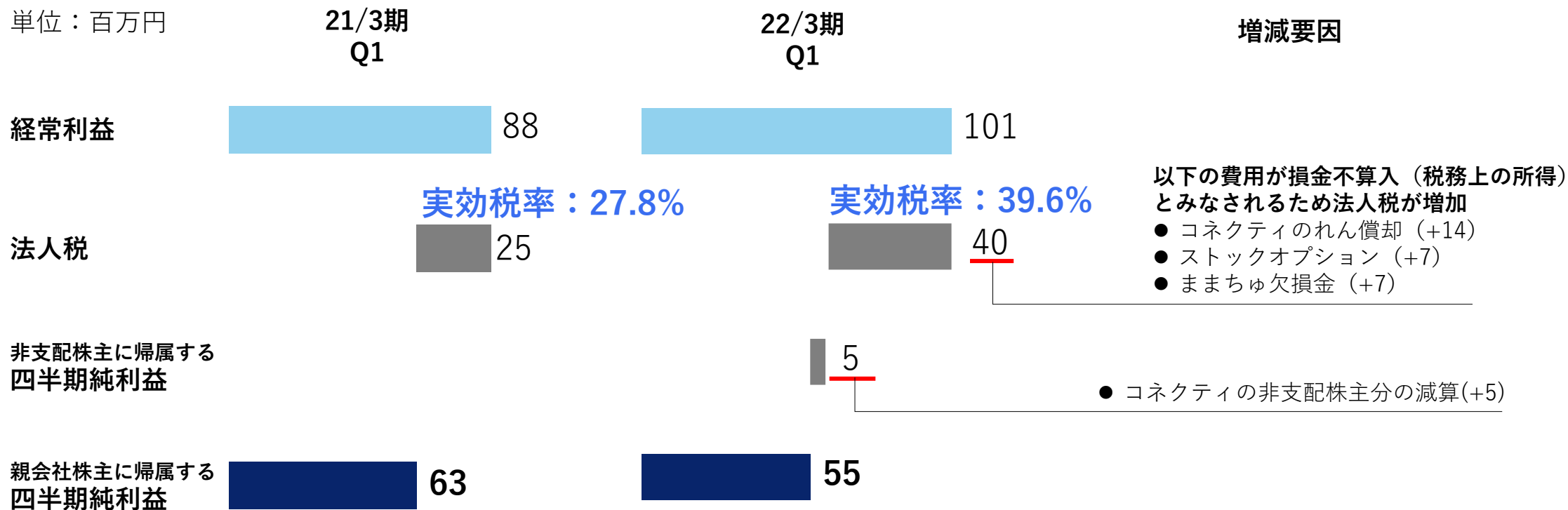
単位：百万円

	2021年3月期 第1四半期 実績	2022年3月期 第1四半期 実績	前年同期比 (%)
売上高	450	677	+50.3%
EBITDA※	100	147	+46.6%
EBITDAマージン (%)	22.3%	21.8%	
営業利益	86	100	+16.4%
営業利益率 (%)	19.1%	14.8%	
経常利益	88	101	+14.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	63	55	▲12.3%

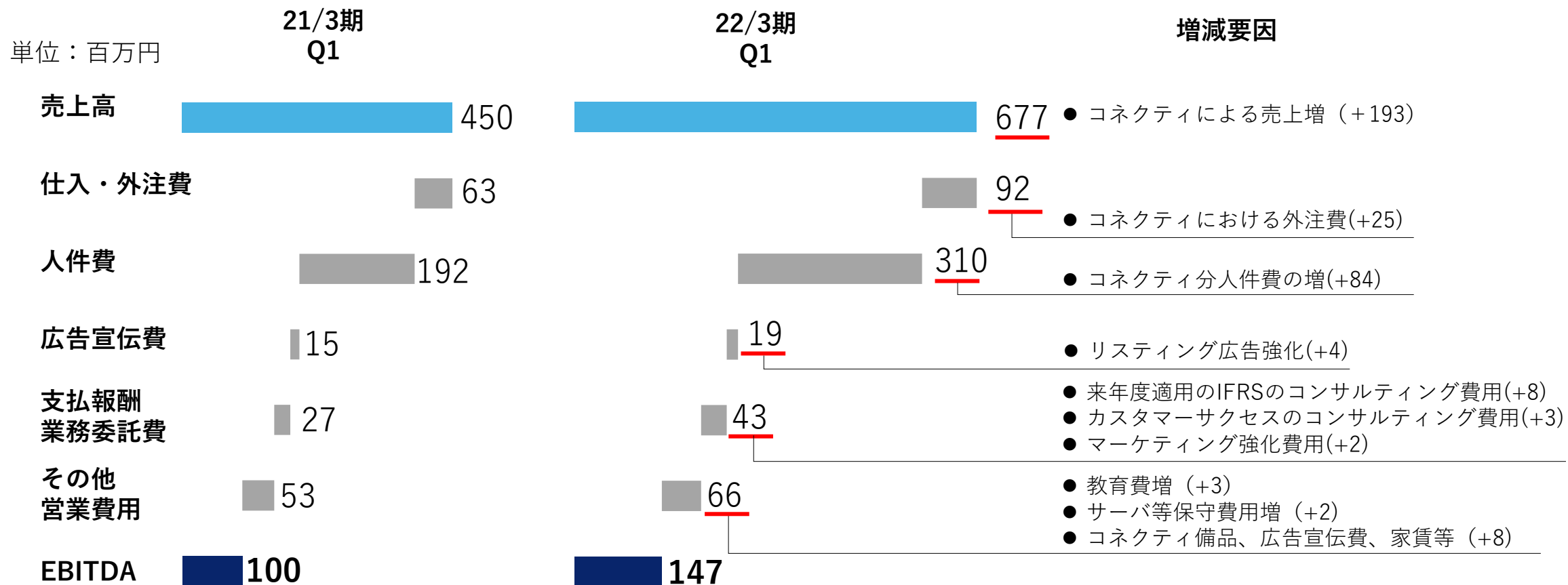
※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用

- 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
- 連結子会社化したコネクティの非支配株主分を減算

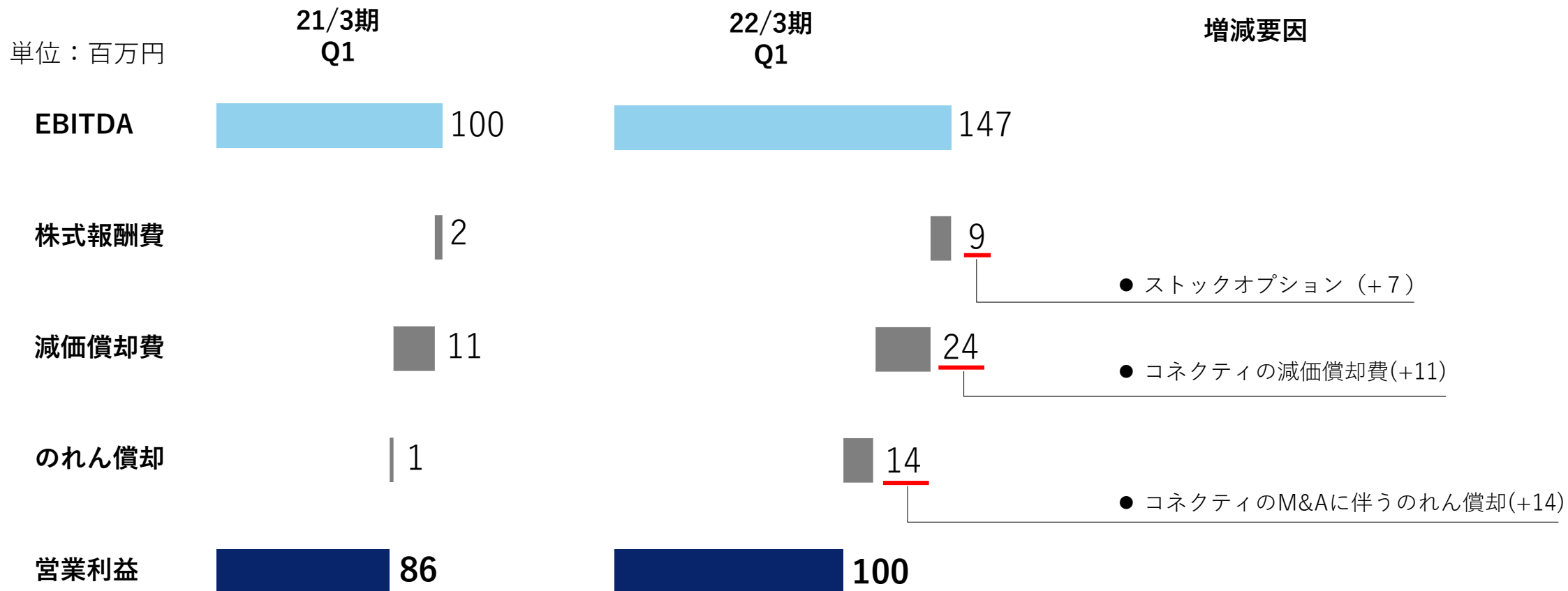
単位：百万円



■ コネクティの連結子会社化による仕入・外注費及び人件費と、IFRS対応に伴う支払報酬が増加



■ コネクティにおけるのれん償却を含む減価償却費と、ストックオプションの発行に伴う株式報酬費が発生



■ 既存のCRMの伸長に加えコネクティブのCMSが寄与し、全体では前年同期比50.3%増で推移

単位：百万円

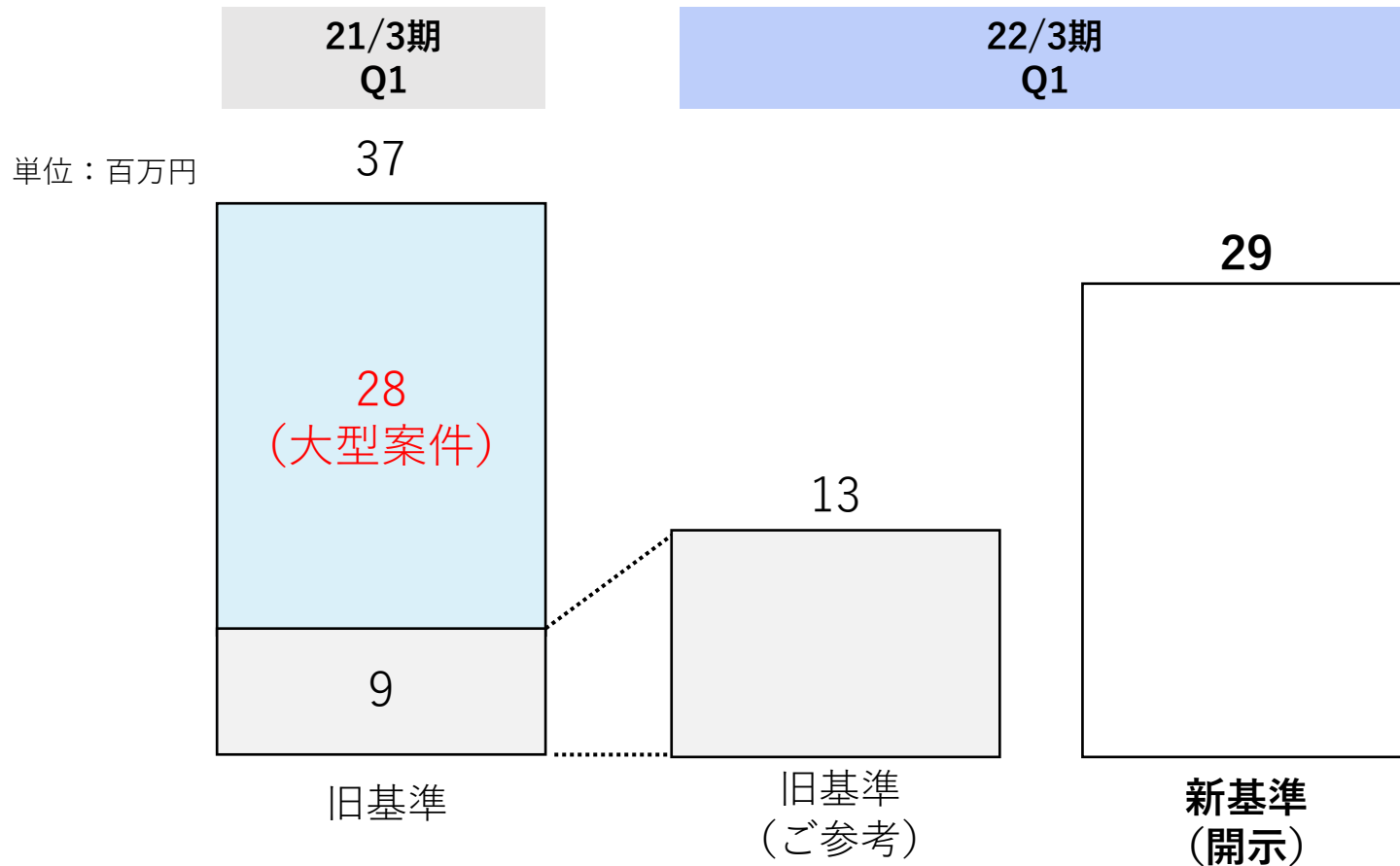
			2021年3月期 第1四半期 実績	2022年3月期 第1四半期 実績	前年同期比 (%)
エンタープライズ ソフトウェア	クラウド	CRM	289	322	+11.2%
		CMS	-	54	-
			289	376	+29.9%
	オンプレミス		56	64	+15.8%
デジタル・マーケティング運用支援		CRM	53	63	+18.3%
		CMS	-	139	-
EC事業			49	32	▲35.2%
その他			1	0	▲36.1%
売上高 合計			450	677	+50.3%

- コネクティの連結子会社化によりクラウドサービス全体では前年同期比で約3割増
- CRMはスタンダード版においてコロナ禍におけるデジタル需要に下支えされ好調に推移し、前年同期比で11.2%増
- プレミアム版の初期売上における前期比マイナス要因は次ページの通り

単位：百万円

			2021年3月期 第1四半期 実績	2022年3月期 第1四半期 実績	前年同期比 (%)
CRM	WEBCAS SaaSプレミアム版 (旧SaaS)	初期	37	29	▲21.4%
		月額	156	168	+7.7%
	WEBCAS SaaSスタンダード版 (旧ASP)	初期	5	9	+57.9%
		月額	89	114	+27.8%
			289	322	+11.2%
CMS	Connecty CMS on Demand		-	54	-
クラウドサービス売上高 合計			289	376	+29.9%

- クラウドサービスの初期売上においては、今年度より新会計基準が適用された
- 今年度売上を旧会計基準に基づき再計算した結果は下記の通り
- 特定の大型案件の影響を除けば今年度の新規獲得は順調に推移

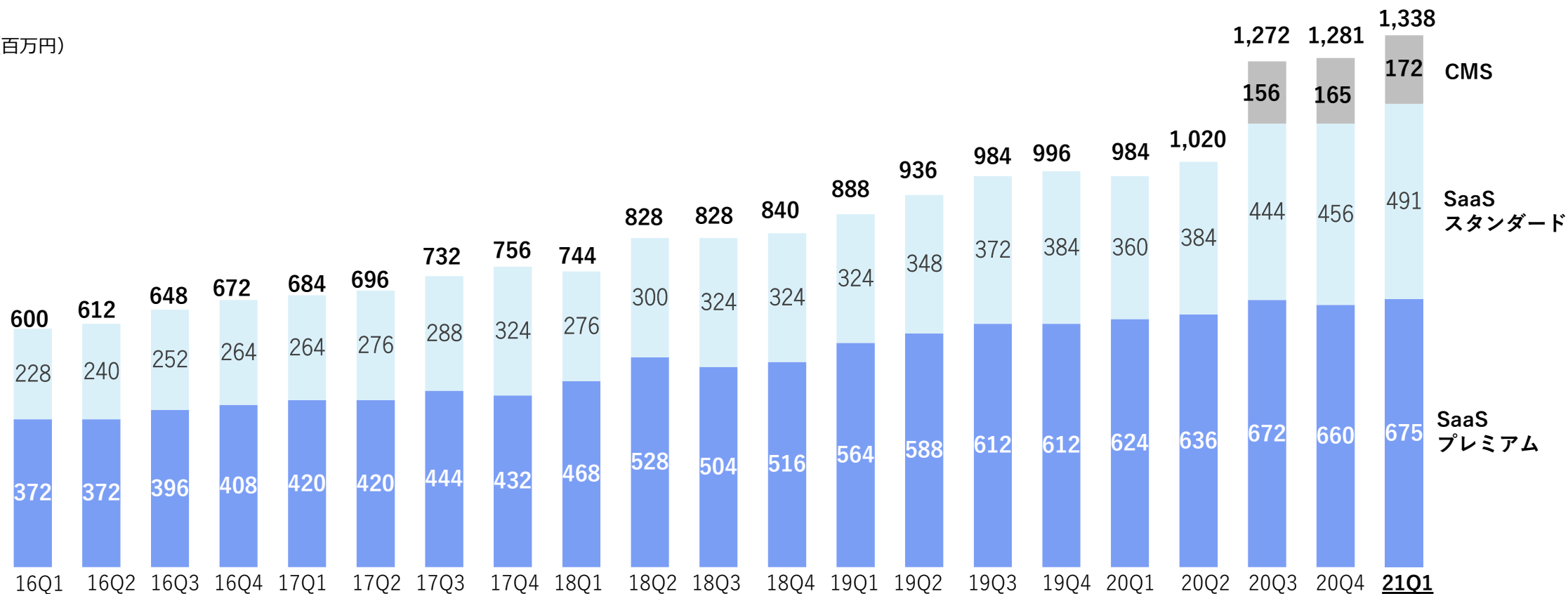


収益認識基準の変更

- 収益認識基準が以下のように変更となります。
 - ✓ SaaSスタンダード版の初期売上は20ヶ月案分
 - ✓ SaaSプレミアム版とコネクティCMSの初期売上は36ヶ月案分
- 新基準により特定の大型案件の動向による業績影響が薄くなり、売上高の平準化が進みます。

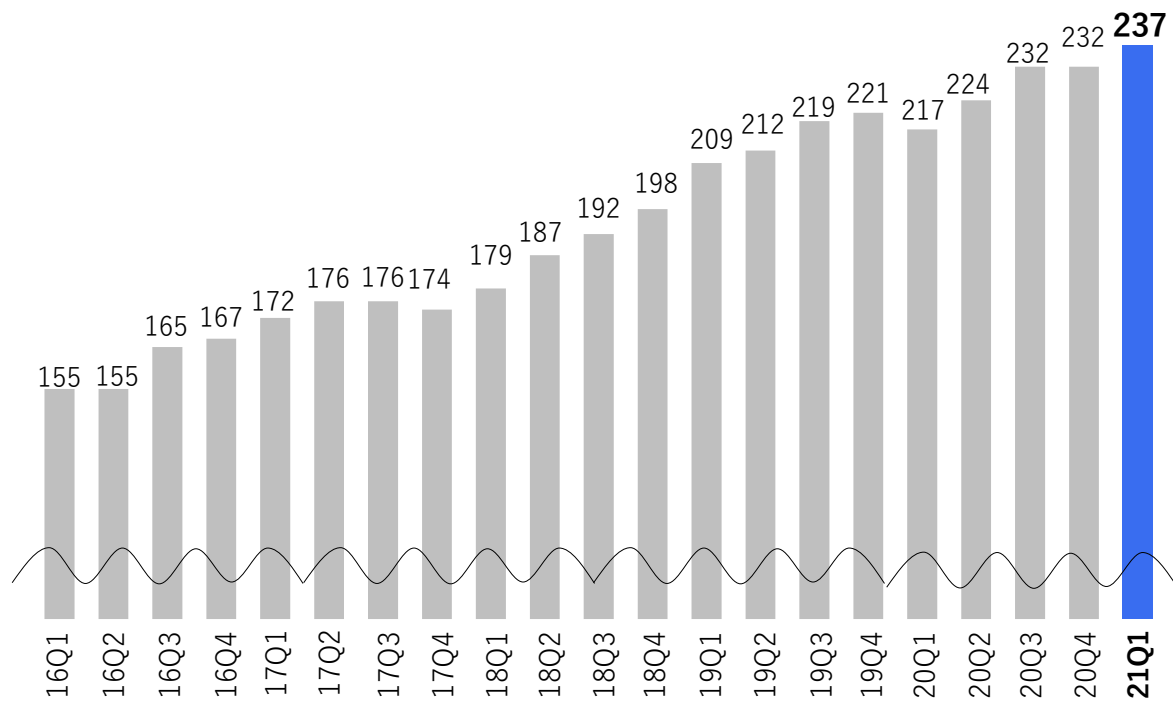
ARR (年間経常収益) 推移

(百万円)

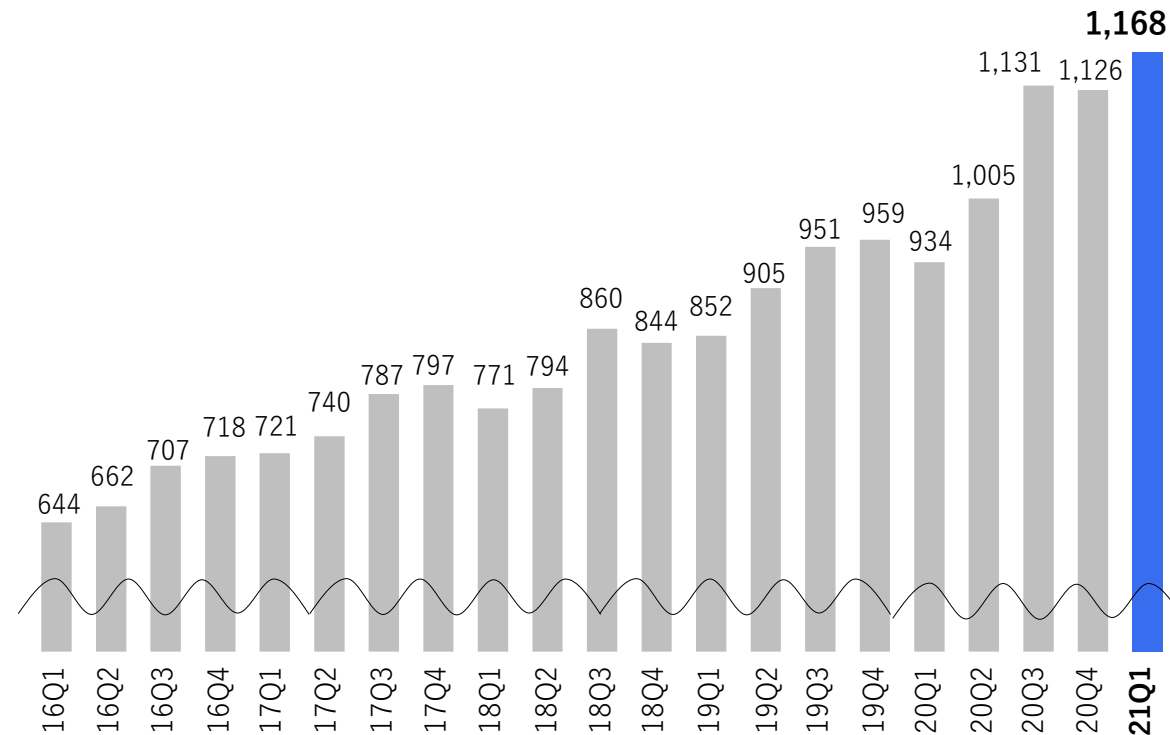


※ 各四半期末時点のクラウドサービス月額固定売上高 (MRR) × 12か月で計算

継続契約数推移 (SaaSプレミアム版)

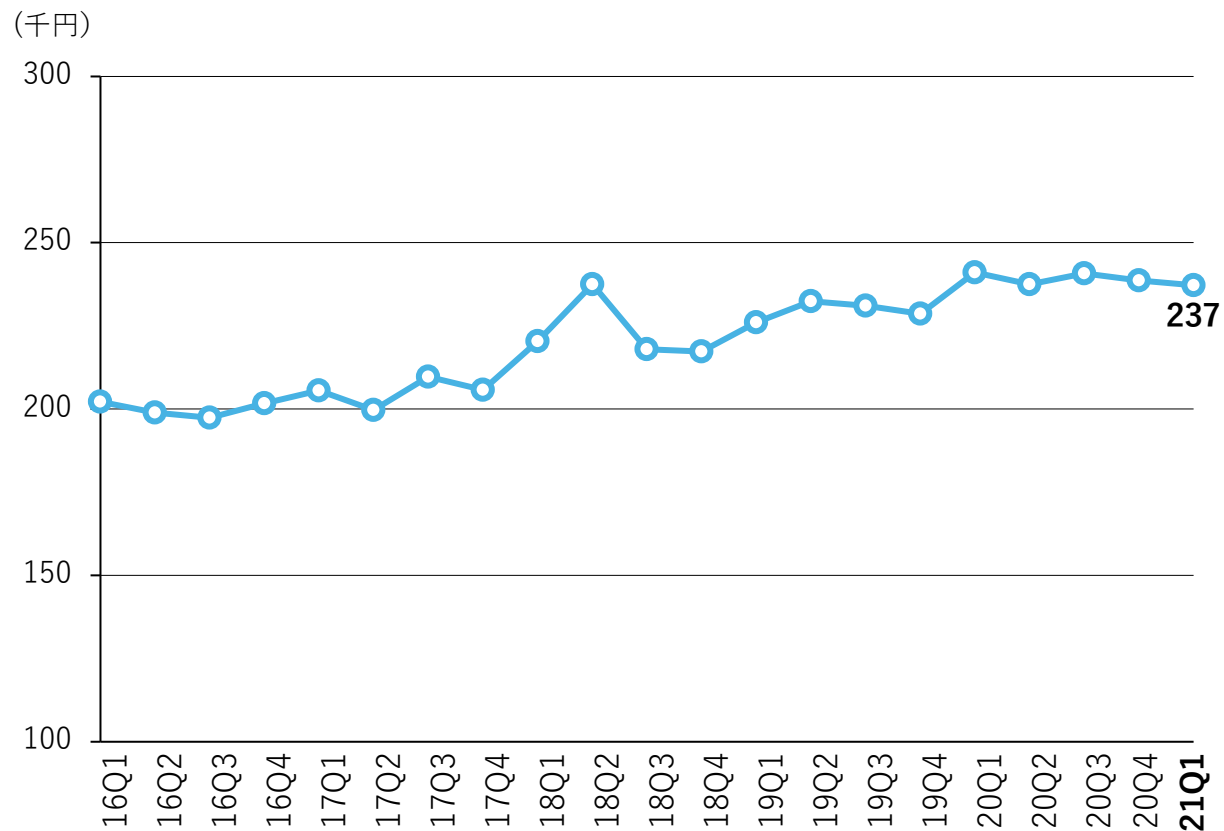


継続契約数推移 (SaaSスタンダード版)



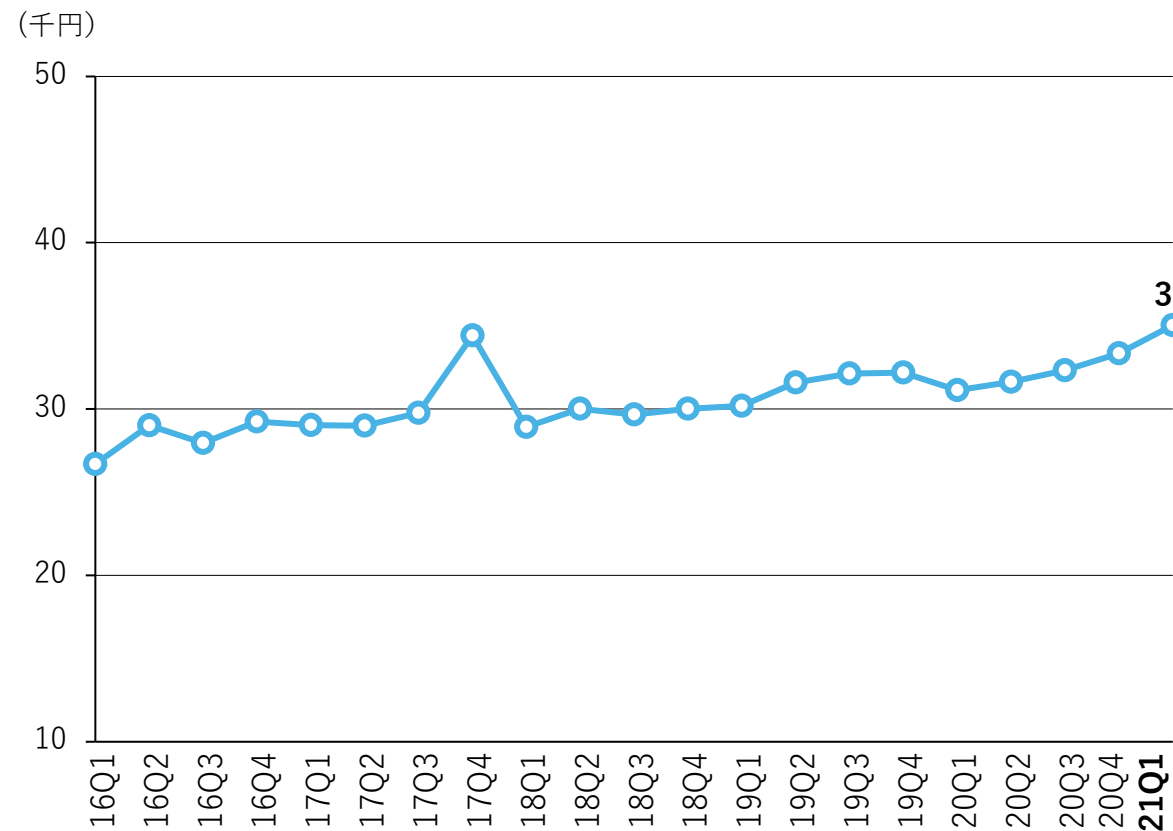
- プレミアム版は高い水準を維持
- スタンダード版は既存顧客へのカスタマーサクセスの取り組み積極化によりARPUが上昇

ARPU推移 (SaaSプレミアム版)



ARPU = 契約当たり月額平均売上高 (初期売上高除く)

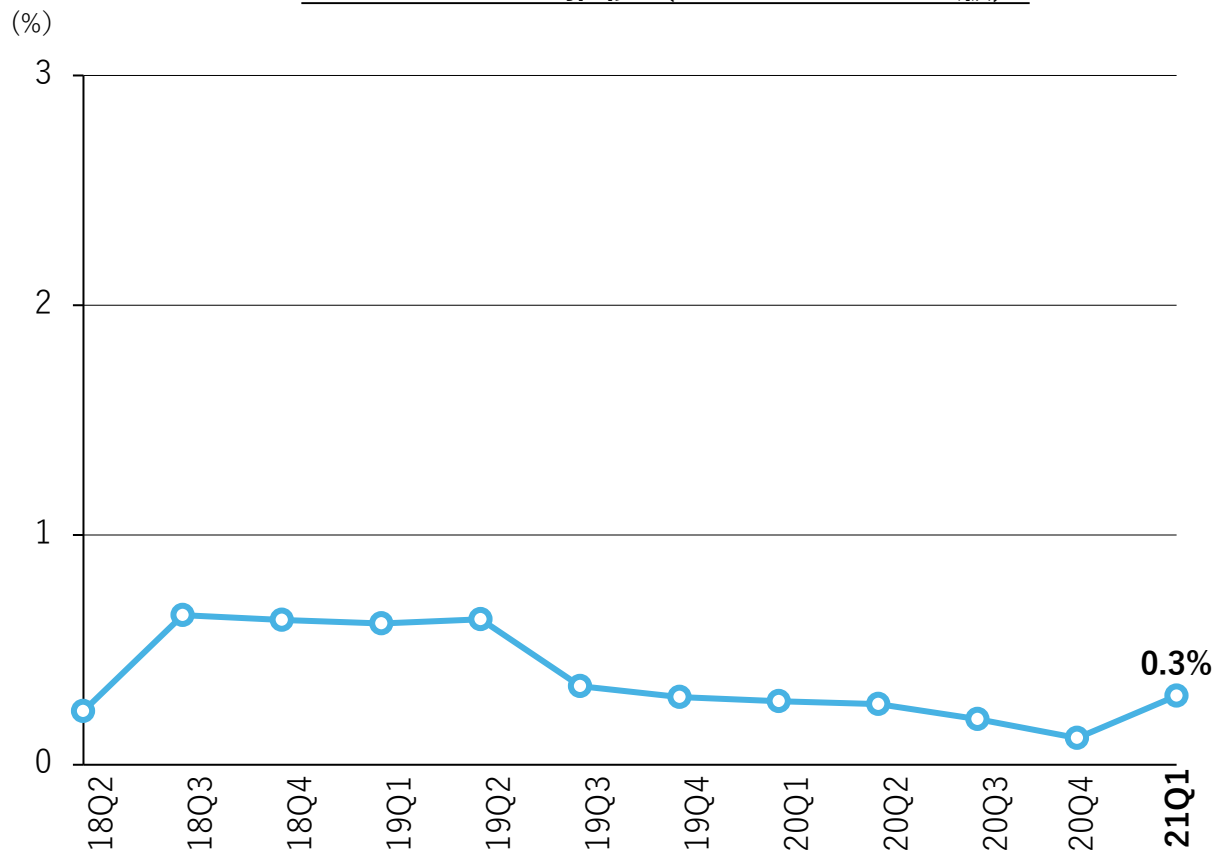
ARPU推移 (SaaSスタンダード版)



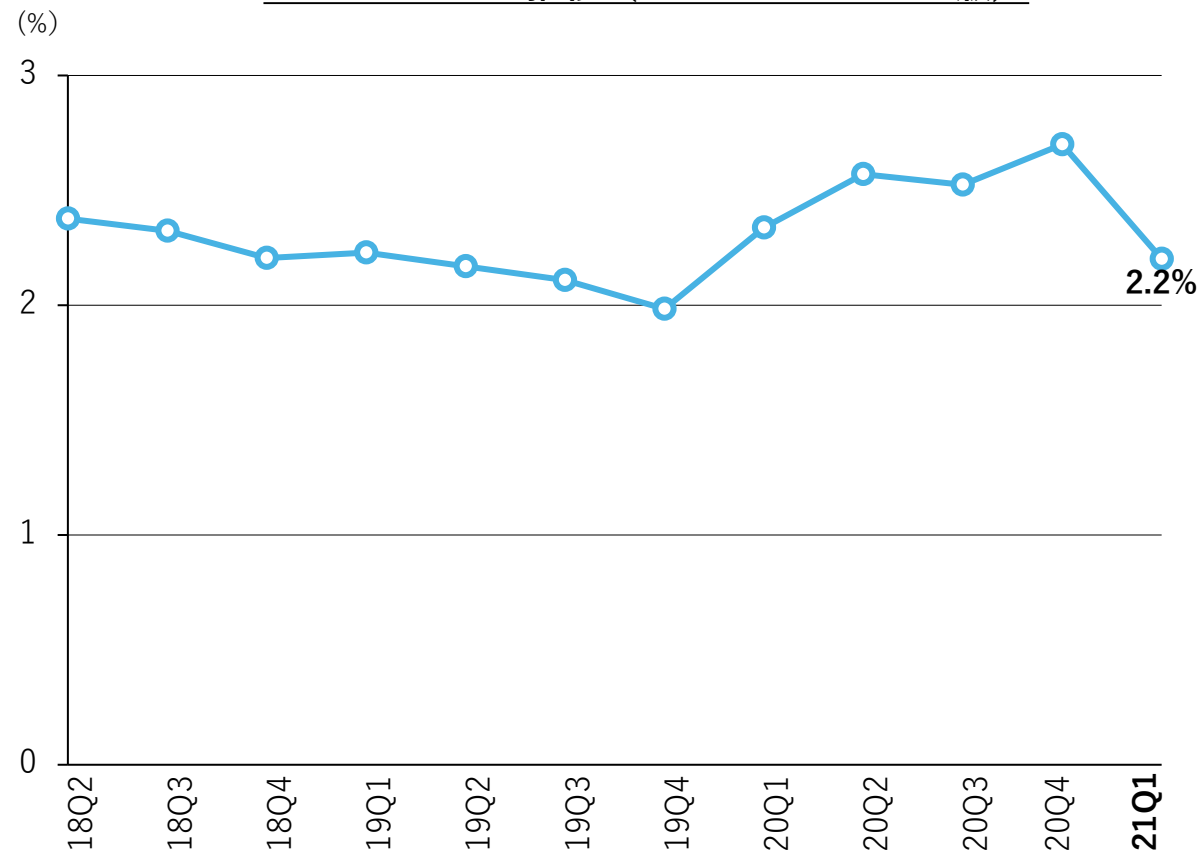
※オプション契約及びスポット契約を除く

- プレミアム版のチャーンレート（解約率）は低水準を維持
- スタンダード版はカスタマーサクセスの取り組みの成果が発現し解約率が低下

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)

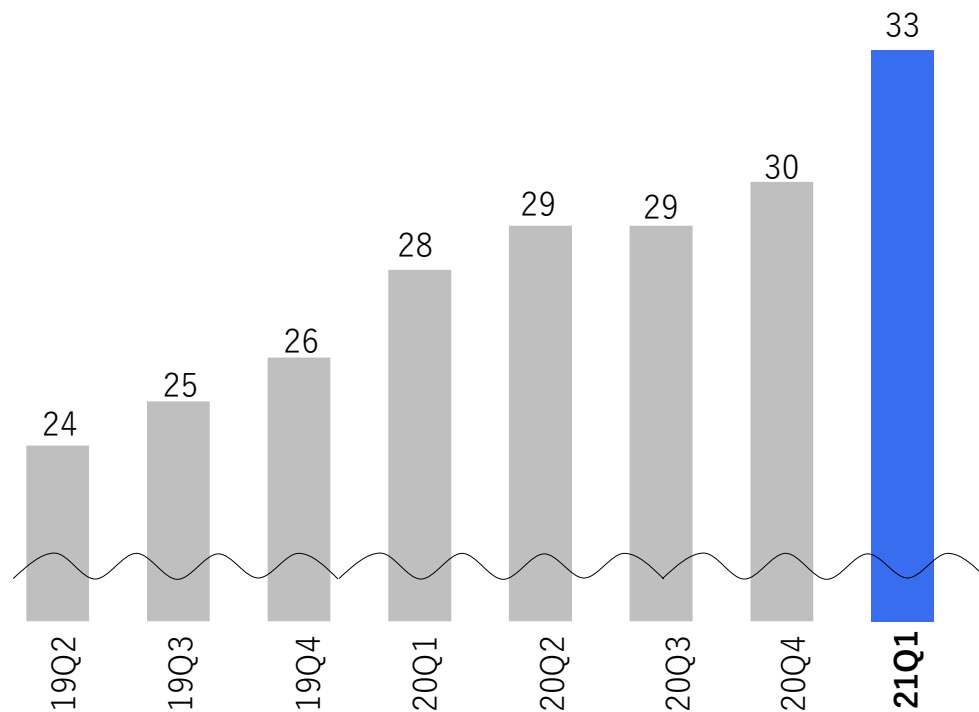


※チャーンレート(解約率)は、月末MRRに占める解約売上高で計算される解約率の過去12か月平均を計算

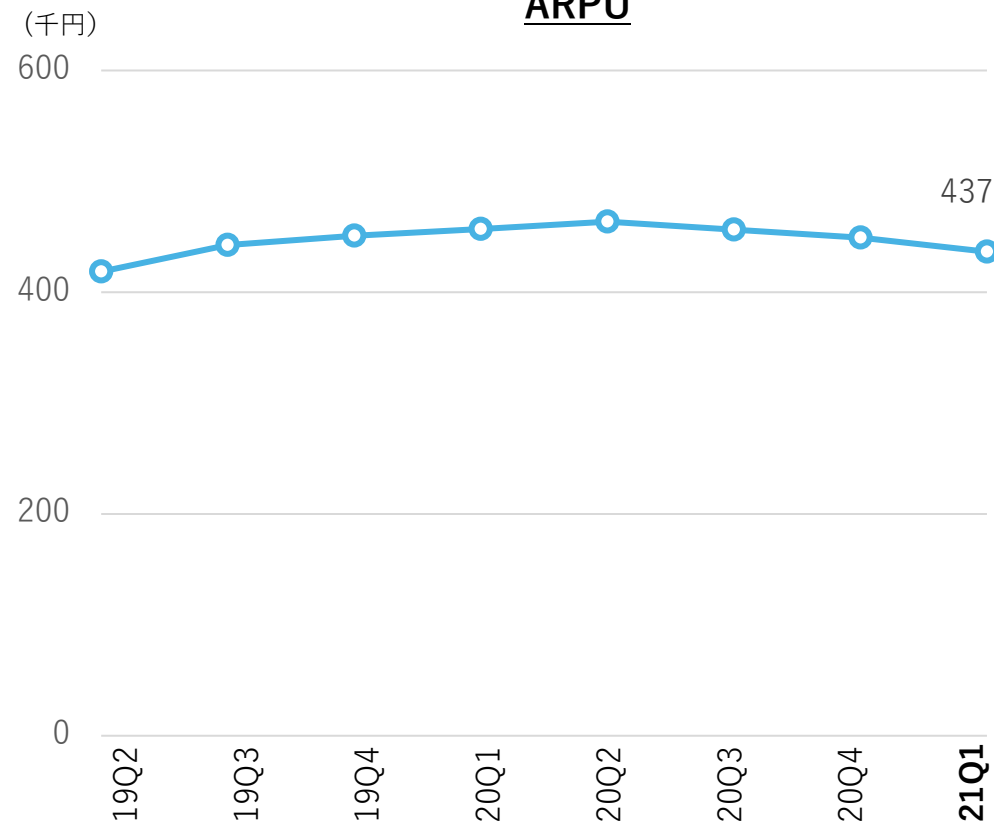
※オプション契約及びスポット契約を除く

- サービスの認知向上と積極的な営業活動が奏功し顧客数が上昇
- 直近2年間では解約はわずか1件

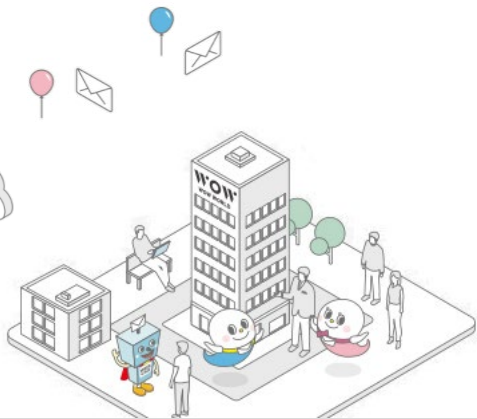
継続顧客数



ARPU



2022年3月期 通期業績予想



■ 2021年5月11日に公表した業績予想から変更なし

単位：百万円

	2021年3月期 実績	2022年3月期 予想	前年同期比 (%)
売上高	2,356	3,150	+ 33.7%
EBITDA	565	850	+ 50.3%
EBITDAマージン (%)	24.0%	27.0%	
営業利益	411	600	+ 45.8%
営業利益率 (%)	17.0%	19.0%	
経常利益	425	600	+41.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	222	339	+52.3%

- 既存のCRMの伸長と連結子会社したコネクティのCMS事業が寄与し、売上高全体で前年を大幅に上回る見通し

単位：百万円

		2021年3月期 実績	2022年3月期 予想	前年同期比 (%)	
エンタープライズ ソフトウェア	クラウド	CRM	1,216	+24.9%	
		CMS	105	+100.4%	
			1,321	1,731	+31.0%
	オンプレミス		359	323	▲10.0%
デジタル・マーケティング運用支援		CRM	253	275	+8.4%
		CMS	250	632	+152.5%
EC事業		165	184	+11.4%	
その他		5	4	▲30.6%	
売上高 合計		2,356	3,150	+33.7%	

事業トピックス





WOW WORLDグループ全体

- 社名変更のお知らせ (5/20)
- 新型コロナワクチン接種時の特別休暇制度を導入 ワクチン接種日や副反応発生時に活用可能 (6/23)
- 第26回定時株主総会 新任の取締役を迎え新体制で事業開始 (6/25)
- ESGに関する取り組み
- グループ会社運営のベビー服ECサイト「べびちゅ」が多言語対応。世界125ヵ国に向けて越境ECを開始 (7/21)



製品開発に関する取り組み

- 製品開発計画について
- メールマガジンの活用に関する生活者むけ調査レポートを発行
- アンケート・フォーム作成システムの新バージョン「WEBCAS formulator Ver6.0」を発売 (7/5)
- メール配信・顧客管理の「WEBCAS CRM」が経済産業省の「IT導入補助金2021」の対象に (7/14)

新社名WOW WORLDの「WOW」（ワオ）とは、
人が期待を超える何かしらの出来事に遭遇したときに発する感嘆詞です。

私たちはこのよううれしい「つながり」を生み出し、驚きの「WOW」があふれる
世界をつくるという「想い」を、新社名に込めました。

WOW
WOW WORLD

ビジョン

人と技術の力で、驚きがあふれるセカイを。

ミッション

リレーションエンジニアリングで、人と企業の間
うれしい「つながり」をつくる。

バリュー

社会にWOWを！
クライアントにWOWを！
仲間にWOWを！

- 当社グループの開発体制の高度化及び、「カスタマーサクセス」の取り組み強化を見据え2名の社外取締役を招聘しました。



宮田 一雄

富士通株式会社の執行役員常務や同社グループ企業の社長などの要職を歴任し、人脈も豊富な宮田氏を迎え大型案件の発掘力強化を図ります。また、多くの開発プロジェクトを責任者として成功に導いた経験をもとに、当社開発体制の高度化を進めます。



弘子 ラザヴィ

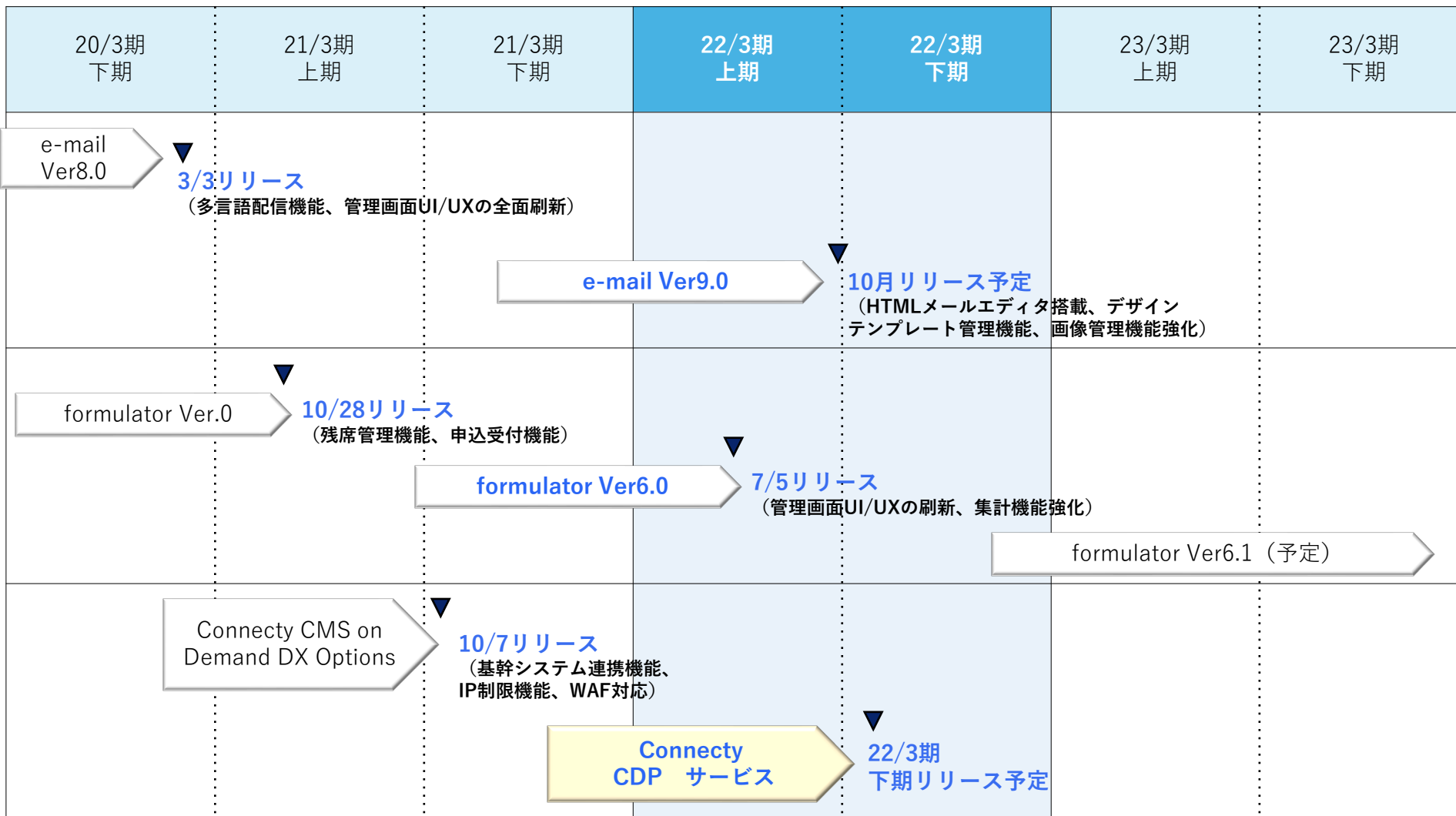
シリコンバレー生まれのカスタマーサクセスの日本における啓蒙・普及推進の第一人者であるラザヴィ氏を迎え、クラウドビジネス成功の鍵といわれる「カスタマーサクセス」に組み込み、中期経営計画の達成を目指しています。

■ WEBCAS 主力2製品の最新バージョンとConnectyの新サービス（CDP）を提供予定

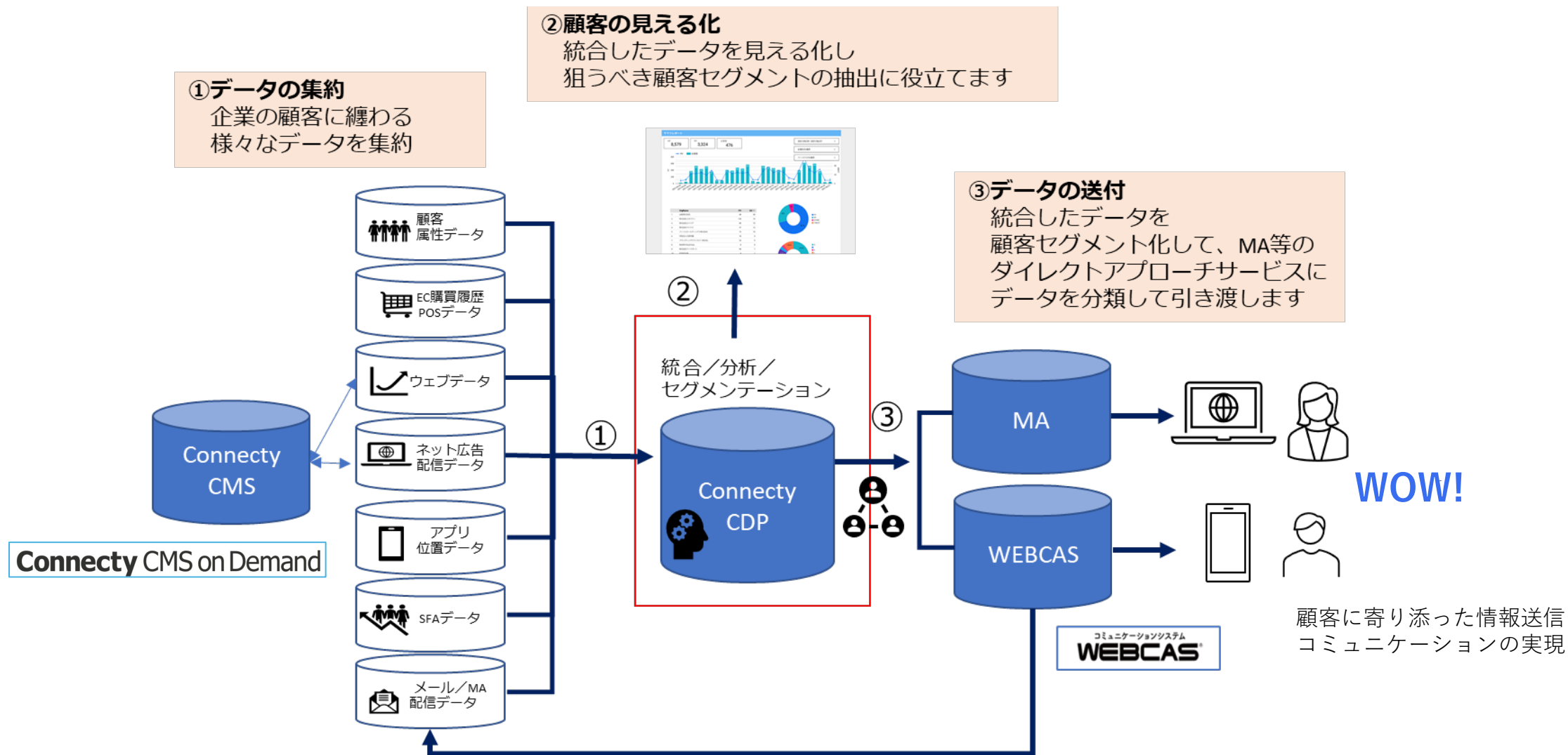
WEBCAS®
メール配信システム

アンケートシステム
顧客管理システム

**Connecty
CMS on Demand**



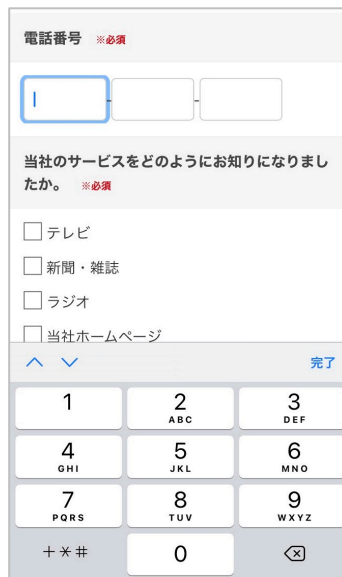
CDPとは 企業の様々なデータを集約し、分析やデータ送付に役立てる為のDBシステム



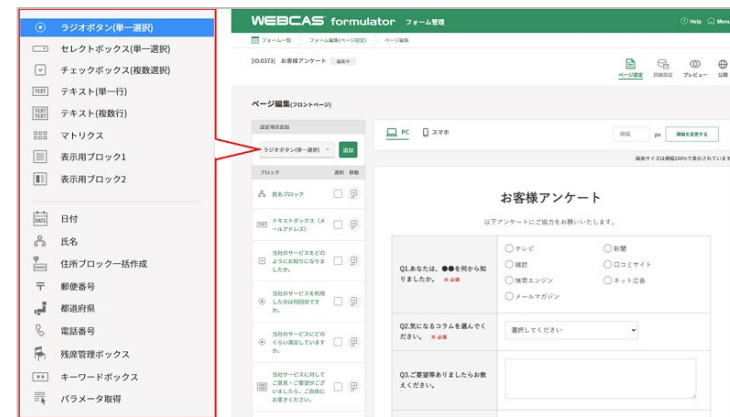
■ 管理画面のUI/UXの改善に加え、回答時の利便性がアップする機能や集計機能の拡充など、
16件の機能改善を実施

主な改善内容

- 設問作成画面のUI大幅改善
- 電話番号入力時の数字パネル表示
- フォームへのアクセス数取得
- 回答データの絞り込み表示（条件設定）
- QRコード生成
- エラーメッセージの編集



電話番号入力時の数字パネル表示



設問作成画面は、設問タイプ別にアイコンが付き選択しやすい画面に



QRコード生成画面

Environment

- クラウド事業への投資継続によりDX化を促進し環境保全に貢献
 - ✓ インフラ設備の増強
 - ✓ 新製品の開発、既存製品の改善・バージョンアップ

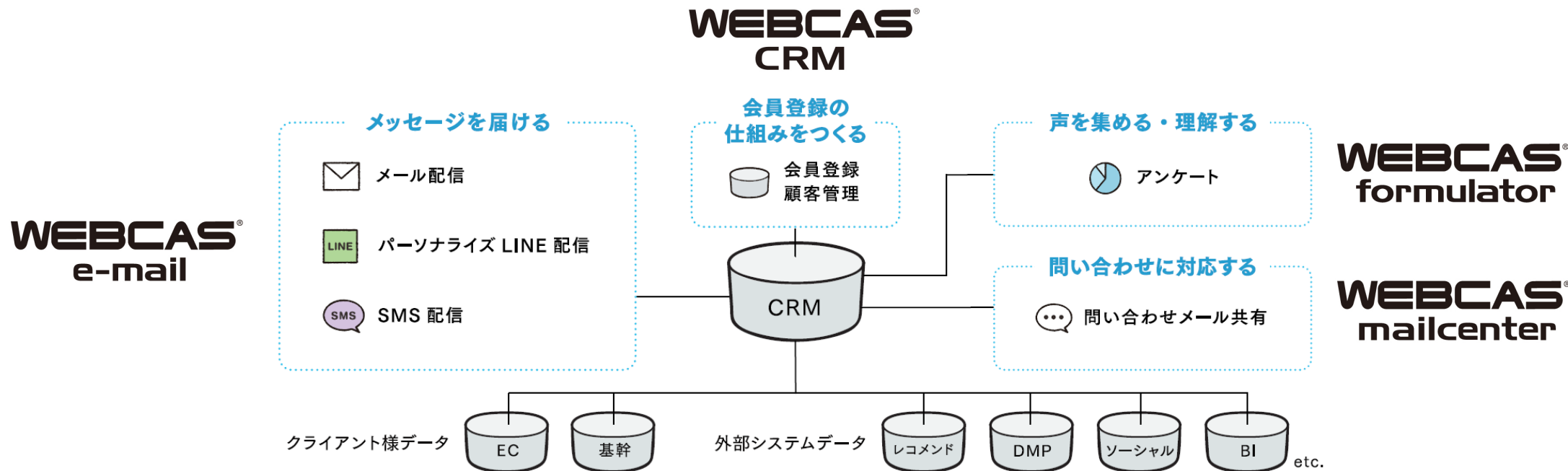
Social

- ワークライフバランスのとれた働き方について
1人あたり月平均残業時間が6時間（IT業界平均は22.1時間）
- サステナブルな社会への取り組みを紹介するWebコンテンツ「描く未来」を公開

Governance

- コーポレートガバナンス報告書（6/28）
 - ✓ 改定CGコードのコンプライ状況は95.0%（未対応4項目）
 - ✓ 2022年3月期中に100%コンプライを実施予定

- 主力のCRM製品（WEBCAS e-mail / WEBCAS formulator）の製品改善、バージョンアップに加えインフラ設備の増強を進めています



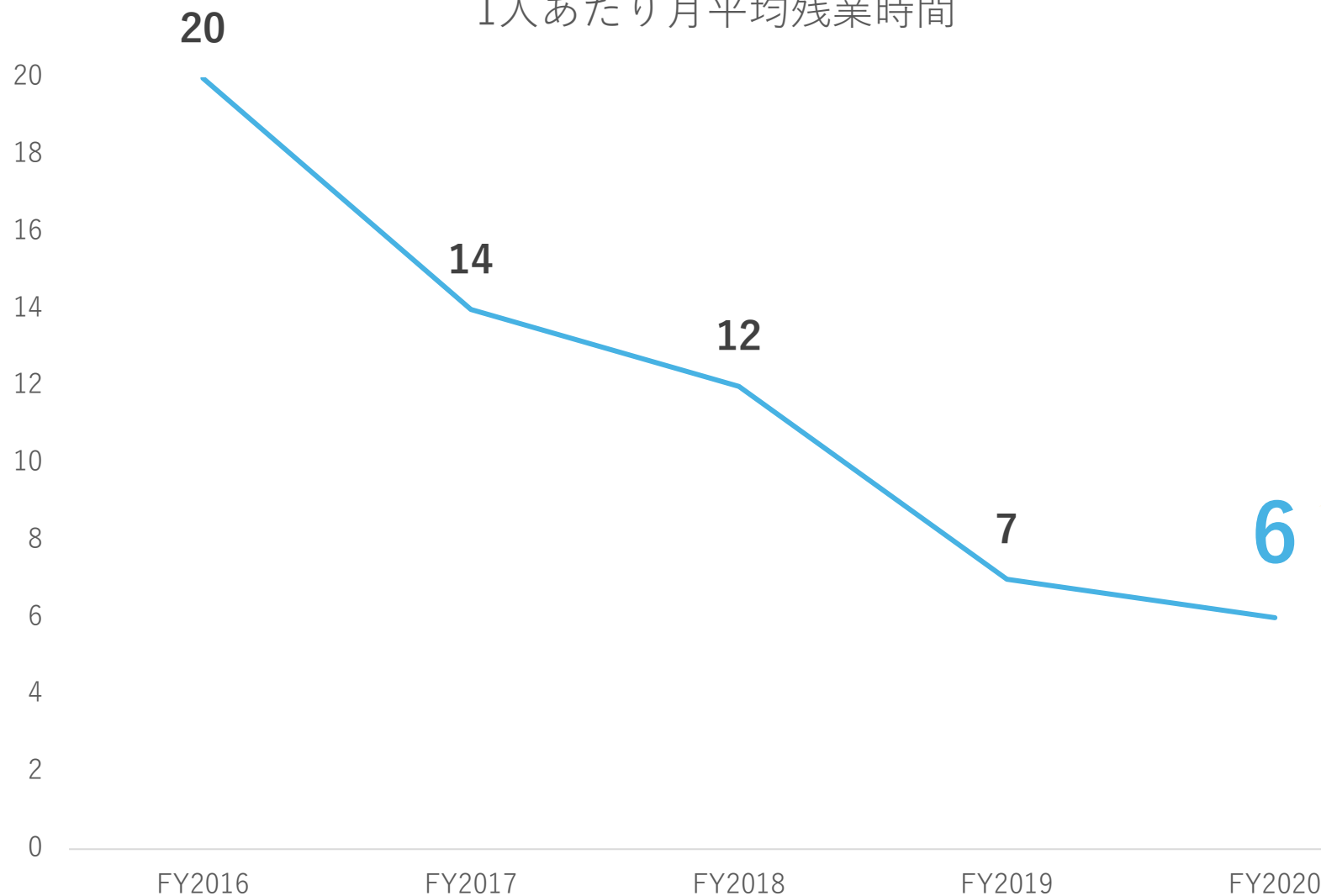
■ クラウド基盤の強化（年間稼働率99.9%）

- DC環境の機器リプレース
- NW構成の見直し

■ 各種セキュリティ対策

- アプリケーション、外部攻撃（F/W、IPS、WAF）
- 「ISO/IEC27001」「ISO/IEC27017」取得
- プライバシーマーク取得

1人あたり月平均残業時間



2021年3月期は

6 時間

IT業界の1人あたりの
月平均残業時間 **22.1** 時間

※2021年3月29日発表
求人媒体DODA独自調査アンケート
を元に当社にて試算

<https://doda.jp/guide/zangyo/>

- 「描く未来」では主に「お客様のために」「従業員のために」「社会のために」という3つの視点から、WOW WORLDの取り組みをWebサイトに公開しています。

社会のために

前向きになれる
希望の持てる社会をつくる

コーポレートガバナンス報告書

お客様のために

クライアント企業様と
エンドユーザーの
「うれしいつながり」をつくる

- メール配信に関する技術情報
- コミュニケーションに関する市場調査

従業員のために

働きやすい
働きがいのある
職場をつくる

従業員の紹介記事を随時公開

- コーポレート・ガバナンス・コードへのコンプライ状況 **95.0%** 前回開示（93.8%）より1.2pt改善
- 今期中にコンプライ状況 **100%** を目標に対応中

コンプライしていない項目

(6/28時点)

No	原則、考え方	コンプライしていない理由
1-2-④	上場会社は、自社の株主における機関投資家や海外投資家の比率等も踏まえ、議決権の電子行使を可能とするための環境作り（議決権電子行使プラットフォームの利用等）や招集通知の英訳を進めるべきである。	海外投資家比率が比較的低いと考えており、議決権の電子行使には対応しておりますが、招集通知の英訳を採用しておりません。今後株主構成の変化等状況に応じて検討してまいります。
2-3-①	取締役会は、サステナビリティ（持続可能性）を巡る課題への対応は重要なリスク管理の一部であると認識し、適確に対処するとともに、近時、こうした課題に対する要請・関心が大きく高まりつつあることを勘案し、これらの課題に積極的・能動的に取り組むよう検討すべきである。	サステナビリティ（持続可能性）をめぐる課題の検討については、取締役会において定期的に検討を行う予定であります。
3-1-②	上場会社は、自社の株主における海外投資家等の比率も踏まえ、合理的な範囲において、英語での情報の開示・提供を進めるべきである。	海外投資家比率が比較的低いと考えており、招集通知やアニュアルレポート等の英訳を採用しておりませんが、外部のレポート作成会社により英訳レポートを作成してもらい四半期毎に配信しております。今後株主構成の変化等状況に応じて更なる英語での情報の開示・提供の仕方を検討してまいります。
4-1-③	取締役会は、会社の目指すところ（経営理念等）や具体的な経営戦略を踏まえ、最高経営責任者（CEO）等の後継者計画（プランニング）の策定・運用に主体的に関与するとともに、後継者候補の育成が十分な時間と資源をかけて計画的に行われていくよう、適切に監督を行うべきである。	最高責任者である代表取締役社長の後継者の計画を現時点では明確に定めておりません。人格・識見・実績を勘案して適当と認められる者の中からその人物を選定することとしています。

本資料は株主・投資家などの皆さまに当社の経営方針、計画、財務状況など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、売却など、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、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績など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、新サービスの成否などさまざまな要因により、これら業績など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

