



2021年12月15日

各 位

会 社 名 株式会社 WOW WORLD  
代表者名 代表取締役社長 美濃 和男  
(コート番号: 2352 東証第1部)  
本社所在地 東京都品川区西五反田七丁目20番9号  
問合わせ先 社長室長 向 正裕  
TEL (03) 6387-8080 (代表)

### 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### 1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。当社は、流通株式時価総額を2023年3月期までに上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式 比率 (%)	1日平均 売買代金 (億円)
当社の状況 (移行基準日時点)	36,167単位	72.6億円	81.9%	1.8億円
上場維持基準	20,000単位	100億円	35%	0.2億円
計画書に 記載の項目		○		

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

### ① 基本方針

当社は、2020年5月14日に策定した「中期経営計画（2021年3月期～2023年3月期）」に基づき、経営目標の達成に向けて各種施策を着実に進めるとともに、情報開示及びコーポレートガバナンスの充実、株主還元等の取組により企業価値の向上を図り、中期経営計画の最終年度となる2023年3月期までにプライム市場の上場維持基準適合を目指します。

### ② 課題及び取組内容

「流通株式時価総額」の構成要素は「時価総額」及び「流通株式比率」であり、当社は「流通株式比率」においてプライム市場の上場維持基準に到達していることから、「時価総額」を向上させることが課題であると認識しています。

また、当社は中期経営計画において経営ビジョン「革新的成長へ向けた、もう1つの柱への挑戦」を掲げ、以下の経営目標達成に向けて取り組んでまいります。

(経営目標)

単位：百万円

	2021年3月期		2022年3月期		2023年3月期	
	売上高	EBITDA	売上高	EBITDA	売上高	EBITDA
当初計画 2020年5月14日公表	1,900	435	2,200	585	2,600	800
実績値	2,356	565	—	—	—	—
修正計画 2021年5月11日公表	—	—	3,150	850	3,800	1,100

※2021年3月期の事業成果として、2020年10月から株式会社コネクティがグループ参加したこと、新型コロナウイルス感染拡大の影響からデジタル化需要が増大し当初計画で想定していた以上にクラウドサービスが伸長したことを受け、2022年3月期のスタート時点で当初計画以上の顧客基盤が構築できたことが主因となり中期経営計画の2年目である2022年3月期、3年目である2023年3月期の経営目標を修正しています。

当社は中期経営計画の最終年度にあたる2023年3月期のEBITDAについて1,100百万円を見込んでおります。これは、2021年3月期実績の約1.9倍に相当します。そこから推計される2023年3月期末における理論株価及び流通株式時価総額は以下の通りです。

(2023年3月期末 流通株式時価総額 推計値)

$$\begin{aligned} \text{流通株式時価総額} &= \text{理論株価} \times \text{流通株式数} (*1) \\ &= \text{一株当たり当期利益} (*2) \times \text{株価収益率} (*3) \times \text{流通株式数} \\ &= 106.6 \times 29.28 \times 36,167 \text{単位} \\ &= 11,288,617,641 \text{円} \end{aligned}$$

(\*1) 移行基準日時点の実績値

(\*2) 2021年3月期実績値「56.14」に1.9倍を乗じた推計値

(\*3) 過去3ヵ年の平均値

このことから、中期経営計画に掲げた経営目標を達成する事により、プライム市場の上場維持基準に到達できると考えております。

また、以下の3本柱を主な戦略としています。

- (ア) 既存事業の飛躍的成長
- (イ) 新規事業「もう1つの柱づくり」
- (ウ) 財務戦略の最適化

具体的には、既存事業のクラウドサービスを従来の10～15%成長の水準から25%成長の水準まで引き上げ、M&Aを中心に新事業開発を取り組み、そのための資金として潤沢な資金を準備し積極的な成長投資を行ってまいります。

また、獲得利益を戦略的な事業投資と株主配当にバランスよく配分してまいります。具体的には、配当性向30%前後を維持しつつ毎年配当金額を増額し、さらに市況に応じて自己株式取得を柔軟に検討します。

(ご参考) 中期経営計画 (2021年3月期～2023年3月期)

[https://www.wow-world.co.jp/wp/wp-content/uploads/ir\\_2020\\_05\\_14\\_1.pdf](https://www.wow-world.co.jp/wp/wp-content/uploads/ir_2020_05_14_1.pdf)

中期経営計画 上方修正のお知らせ

[https://www.wow-world.co.jp/wp/wp-content/uploads/ir\\_2021\\_05\\_11\\_1.pdf](https://www.wow-world.co.jp/wp/wp-content/uploads/ir_2021_05_11_1.pdf)

なお、2022年3月期第2四半期末時点での上記取組の進捗状況は以下の通りです。

(ア) 既存事業の飛躍的成長

既存事業であるクラウドサービスの年平均成長率を25%まで引き上げることを目指し、カスタマーサクセスの取組を推進しています。営業部門に専任組織を新設し、顧客データや活用事例等の分析結果を元に、新しい用途開発・提案を実施する事によりサービスの定着化につなげています。この取組により、サービスの解約率低下やARPU (※) の向上などの成果が発現しています。

※) 顧客あたりの月額売上 (Average Revenue Per User)

(イ) 新規事業「もう1つの柱づくり」

中期経営計画の初年度から5年後までに既存事業と同等の売上規模に成長させることを目指し、M&A等により新規事業開発を推進しています。具体的には、Webサイト開発及びデータ分析支援、マーケティング戦略コンサルティングといったマーケティング領域における上流分野を中心に事業を拡大してまいります。この取組により、2020年10月には大規模Webサイトの構築・運用に特化したクラウド型CMSを開発・販売する株式会社コネクティの持株会社である株式会社 CONNECTY HOLDINGを子会社化しました。

(ウ) 財務戦略の最適化

当社は、資本コストを意識した財務戦略に基づき「もう1つの柱づくり」に向けたM&Aへの積極投資と既存事業であるクラウドサービスの機能向上等への継続的な投資、株主還元を推進しています。具体的には、市場からの資金調達に加え借入も視野に入れ機動的な資金調達を行っています。また、当社は2023年3月期より会計基準を国際財務報告基準 (IFRS) に移行すべく準備を進めています。

また、当社では今後の成長方向性について、グループ各社のサービスを統合し「カスタマーサクセス」と「マーケティング」におけるコミュニケーションの課題解決を支援する企業グループへの転換を図る事を目指しています。マーケティングにおける認知・集客・育成・購入から、カスタマーサクセスにおけるリピート・定着化・共有までの各プロセスでの用途に応じ、網羅的な提案が可能な営業体制を構築してまいります。

詳細は、次ページ以降に添付の「中期経営計画の進捗状況」に記載の通りです。

(注) 本資料で開示されている将来に関する記述は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因によって異なる可能性があります。

以上

# 中期経営計画（2021年3月期～2023年3月期）の進捗状況



株式会社WOW WORLD  
(証券コード：2352)



以下の状況を鑑み、2021年5月11日に中期経営計画の経営目標（2022年3月期及び2023年3月期）を上方修正しました。

- 株式会社コネクティのグループ参加による事業規模の拡大
- コロナ禍におけるデジタル化需要増大を背景にクラウドサービスが伸長し、当初計画以上の顧客基盤が構築できたこと

## ■ 当初計画（2020年5月14日公表）

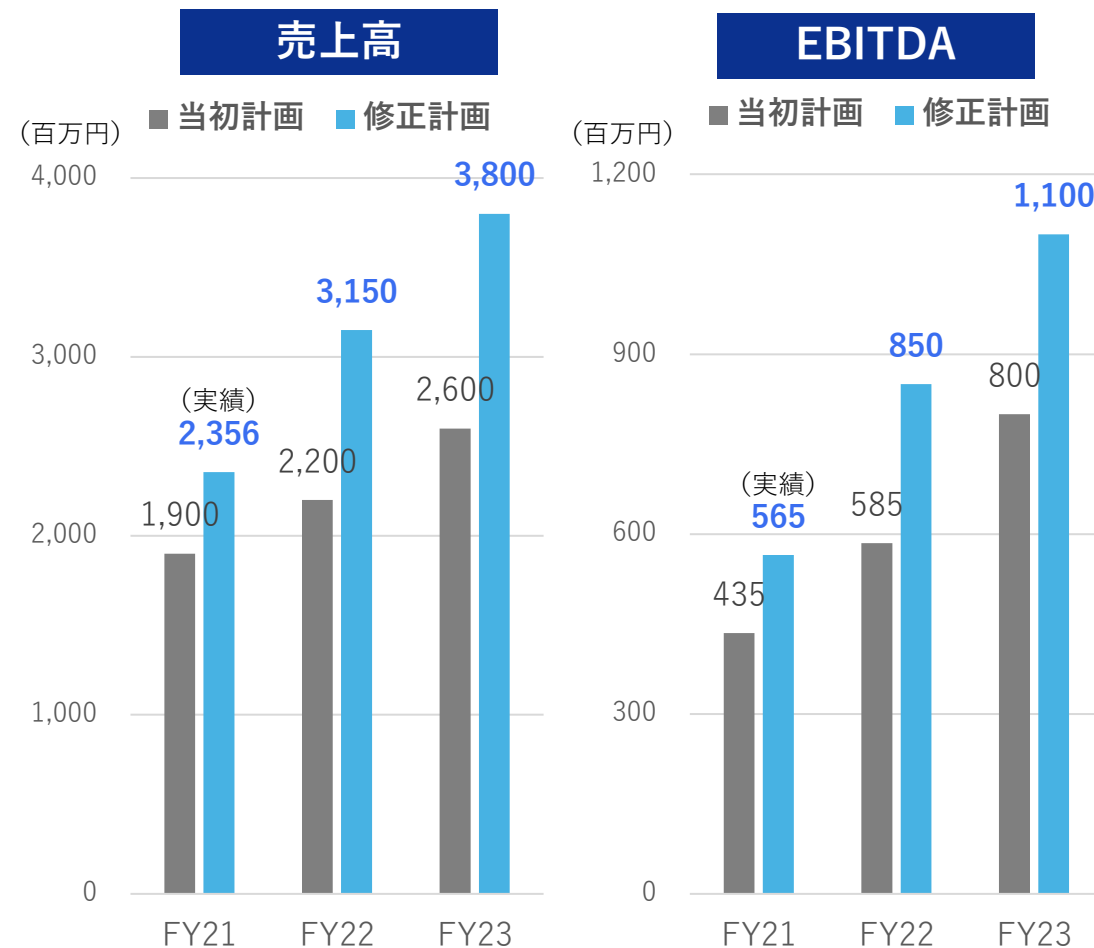
単位：百万円

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
売上高	1,900	2,200	2,600
EBITDA	435	585	800

## ■ 修正計画（2021年5月11日公表）

単位：百万円

	2021年3月期 (実績)	2022年3月期	2023年3月期
売上高	2,356	3,150	3,800
EBITDA	565	850	1,100



## ■ 中期経営計画（2021年3月期～2023年3月期）のビジョン

### 革新的成長へ向けた「もう1つの柱」への挑戦

## ■ 主要戦略

### ① 既存事業の飛躍的成長

カスタマーサクセス等の導入で、クラウドサービス売上高の年成長率 25%※を目指す

※コロナ影響のある21/3期は除く

### ② 新規事業「もう1つの柱づくり」

M&A等を通じ、新事業開発を積極的に追及。具体的には、データ分析支援やマーケティング戦略コンサルティング等、マーケティングの上流の分野に事業を拡大

### ③ 財務戦略の最適化

M&A資金を潤沢に準備し、「もう1つの柱づくり」に向けた積極投資サービスの機能向上等既存事業にかかる開発投資を強化

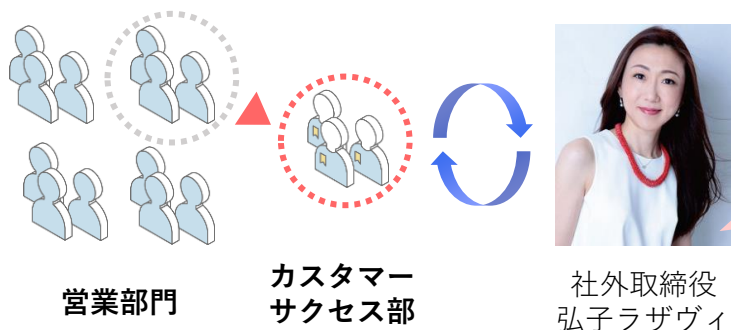
## ① 既存事業の飛躍的成長

カスタマーサクセス等の導入で、クラウドサービス売上高の年成長率 25%※を目指す

※コロナ影響のある21/3期は除く

### カスタマーサクセスの推進状況

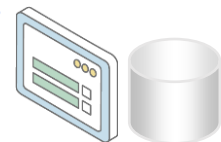
専任組織を新設し、カスタマーサクセスの第一人者である弘子ラザヴィ氏と定期的にミーティングを実施、より効果的な施策の立案、実施方法等を検討



営業支援システムを全面刷新。  
様々な顧客データに加え、活用事例や顧客の声を分析し新しい用途開発/提案を実施、定着化につなげる

顧客属性、契約情報、業種、利用規模等

利用履歴



営業支援システム (SFA)

顧客の声

活用事例

主なカスタマーサクセス施策

オンボーディング※による定着化促進

利用内容別にアップセル促進メールを配信

利用履歴を元にスコアリング優先度の高い顧客を集中フォロー

- ・ 利用ログ取得機能強化
- ・ テックタッチ導入 (画面上に操作ガイドを表示)
- ・ オンラインチュートリアル
- ・ カスタマージャーニーマップ

検討中

### 実施効果 (中計初年度との比較)

SaaSスタンダード版の解約率低下

中計初年度 (FY21Q1) : 2.6% → FY22Q2 : 2.4%

SaaSスタンダード版のARPU増加

中計初年度 (FY21Q1) : 32千円 → FY22Q2 : 34千円

アップセルの増加 (SaaSスタンダード版オプション初期売上)

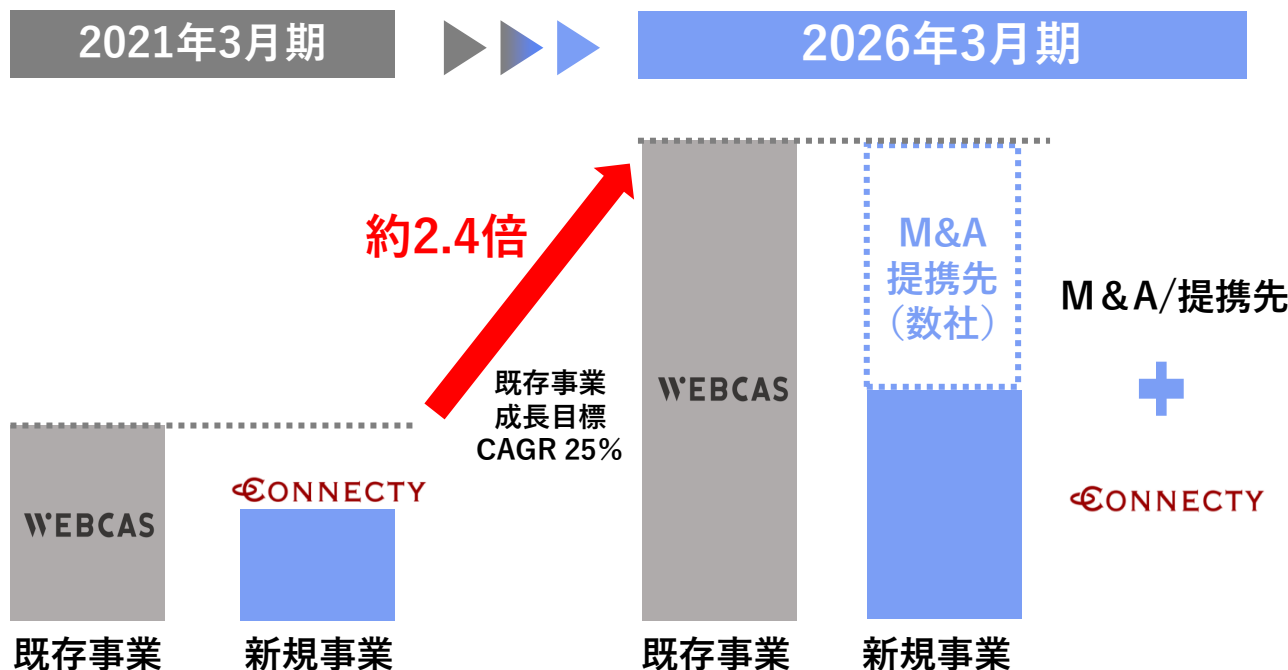
中計初年度 (FY21Q1) とFY22Q2の比較で83%増



## ②新規事業「もう1つの柱づくり」

M&A等を通じ、新事業開発を積極的に追及。具体的には、**データ分析支援**や**マーケティング戦略コンサルティング**等、マーケティングの上流の分野に事業を拡大

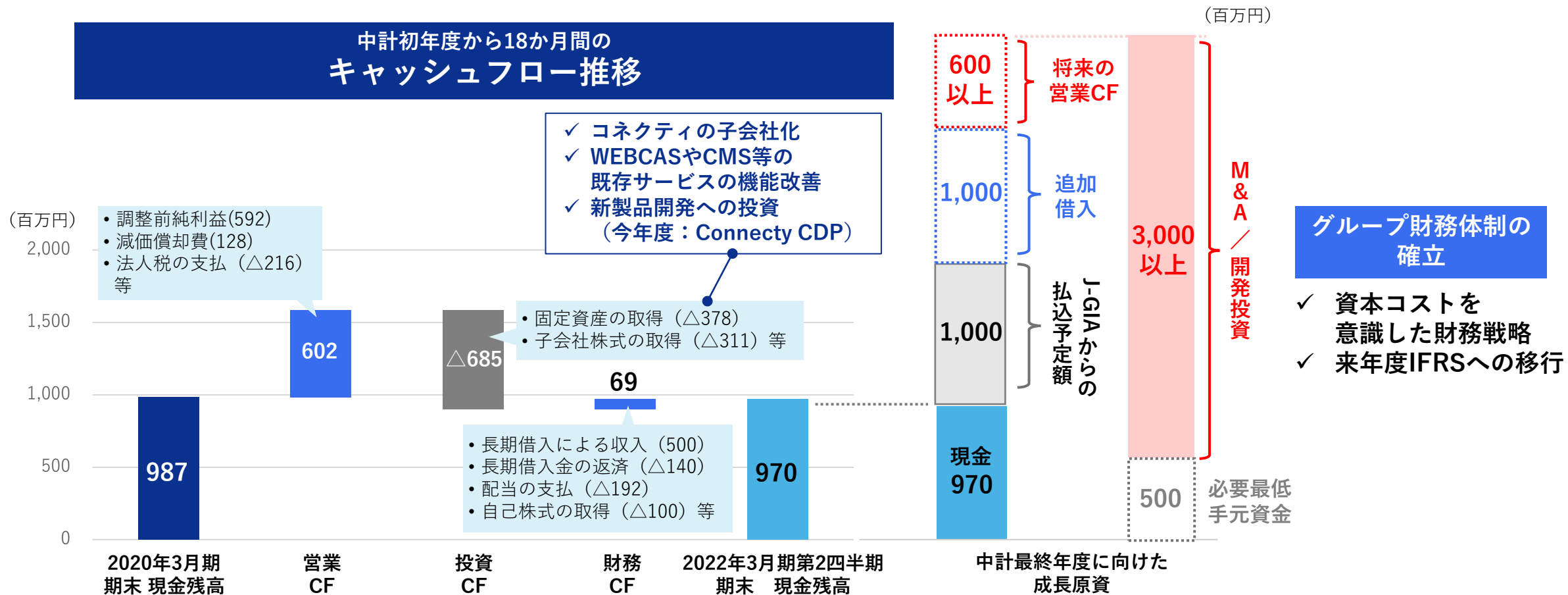
5年後に既存事業と同等の売上規模に成長させる



- 共同販売、プロモーションの実施
  - ✓ 共催ウェビナー開催 (P25)
  - ✓ **新サービス (CDP)** の共同販売 (P30)
  - ✓ 広告出稿及び展示会への共同出展
- グループ間の相互送客強化
  - ✓ WEBCAS利用ユーザへのCDPサービス提案活動開始
- M&Aの積極推進
  - ✓ 大規模Webサイトの開発、運用
  - ✓ マーケティングコンサルティング
  - ✓ Webコンテンツ開発
  - ✓ ビッグデータ分析 等

## ③財務戦略の最適化

M&A資金を潤沢に準備し、「もう1つの柱づくり」に向けた積極投資  
サービスの機能向上等既存事業にかかる開発投資を強化

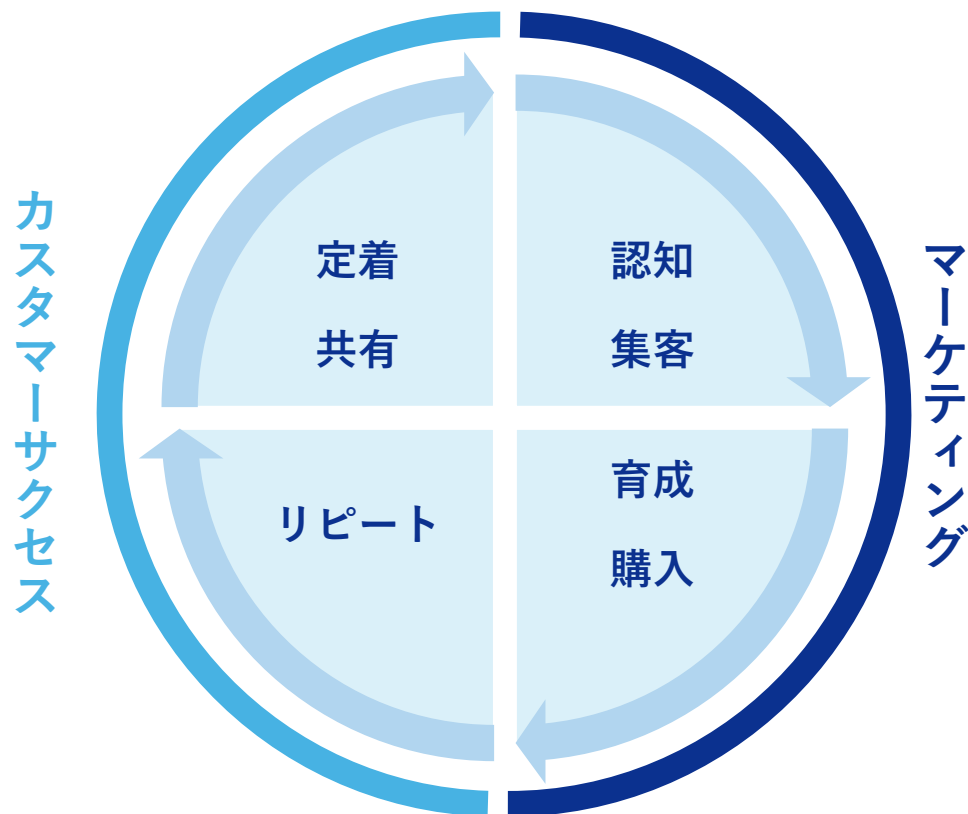


# 今後の成長方向性について



- “カスタマーサクセス”と”マーケティング”のコミュニケーションの課題解決を支援する企業グループへの転換
- グループ各社のサービスを統合し、用途毎にサービスを組み合わせ網羅的に提案する営業体制を構築

## 用途に応じて最適なサービスの組み合わせを提案



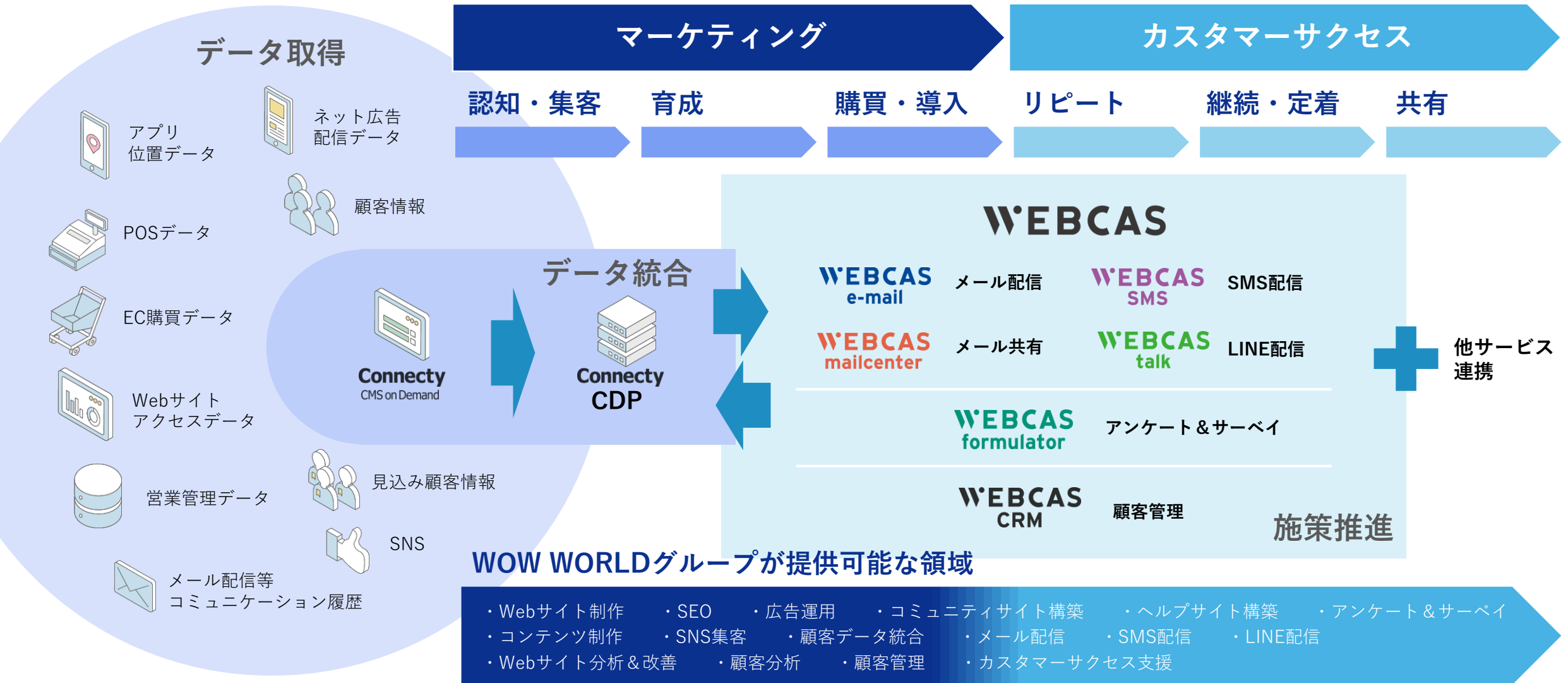
参考：WOW WORLDにおける  
WEBCASスタンダード版の用途別顧客数の割合

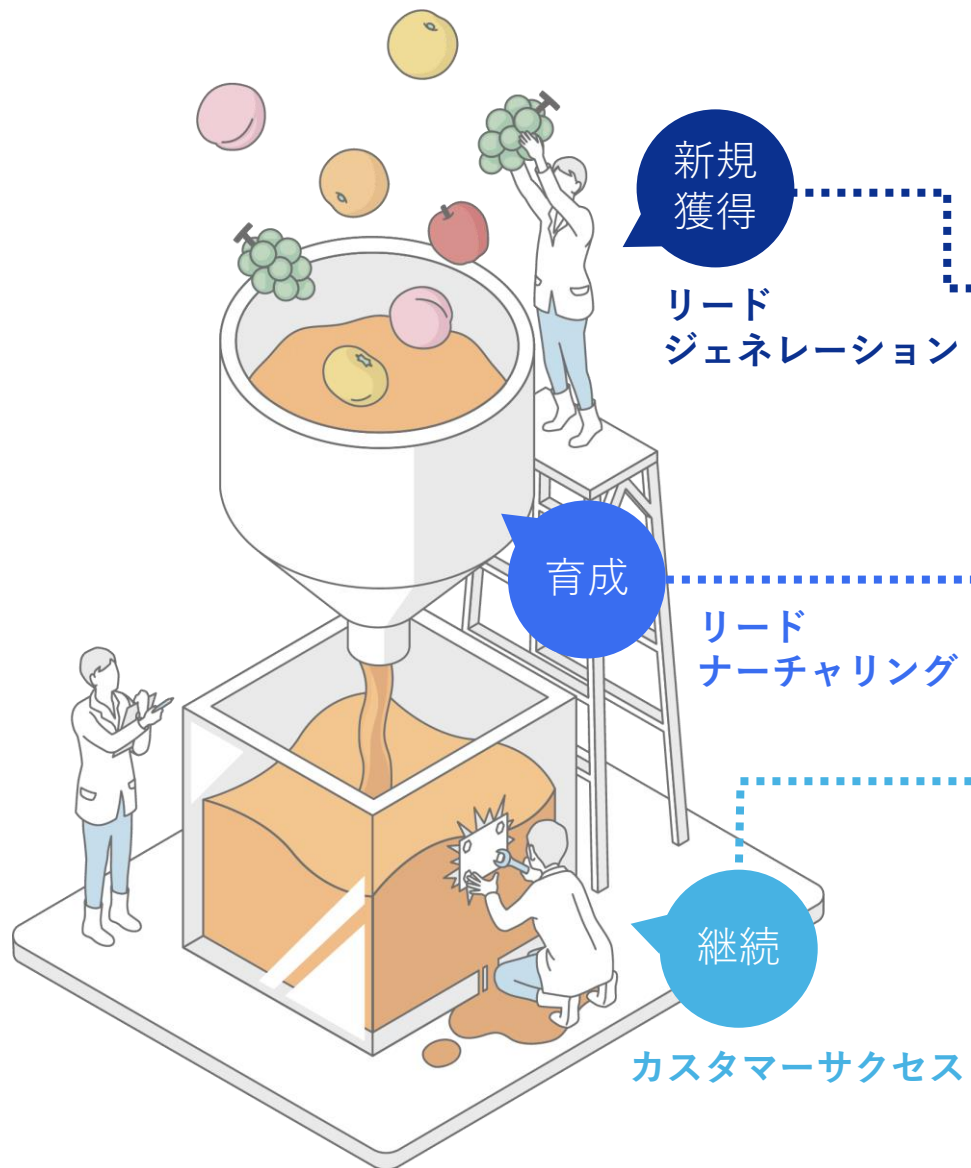


約44%の顧客が  
カスタマーサクセス  
関連の用途で利用

(2021年9月末現在)

## WOW WORLDグループ=企業と顧客のコミュニケーションの課題を解決





## WOW WORLDグループの提供可能なサービス

- ・Webサイト構築・運用
- ・リスティング広告
- ・コンテンツ制作
- ・SNS運用
- ・SEO 等

- ・メール配信
- ・ステップメール配信
- ・LINE配信
- ・SMS配信
- ・フォーム作成 等

- ・コミュニティサイト構築
- ・データ統合
- ・セグメント配信
- ・カスタマーサクセス支援
- ・顧客管理 等



WEBCAS



## 市場規模

2020年度  
(ネット広告市場 2.2兆)

2023年度予想  
(ネット広告市場 2.6兆)

市場規模※1



120億円



CAGR20%



170億円

市場規模※2



500億円



CAGR14%



630億円

市場規模※3



85億円



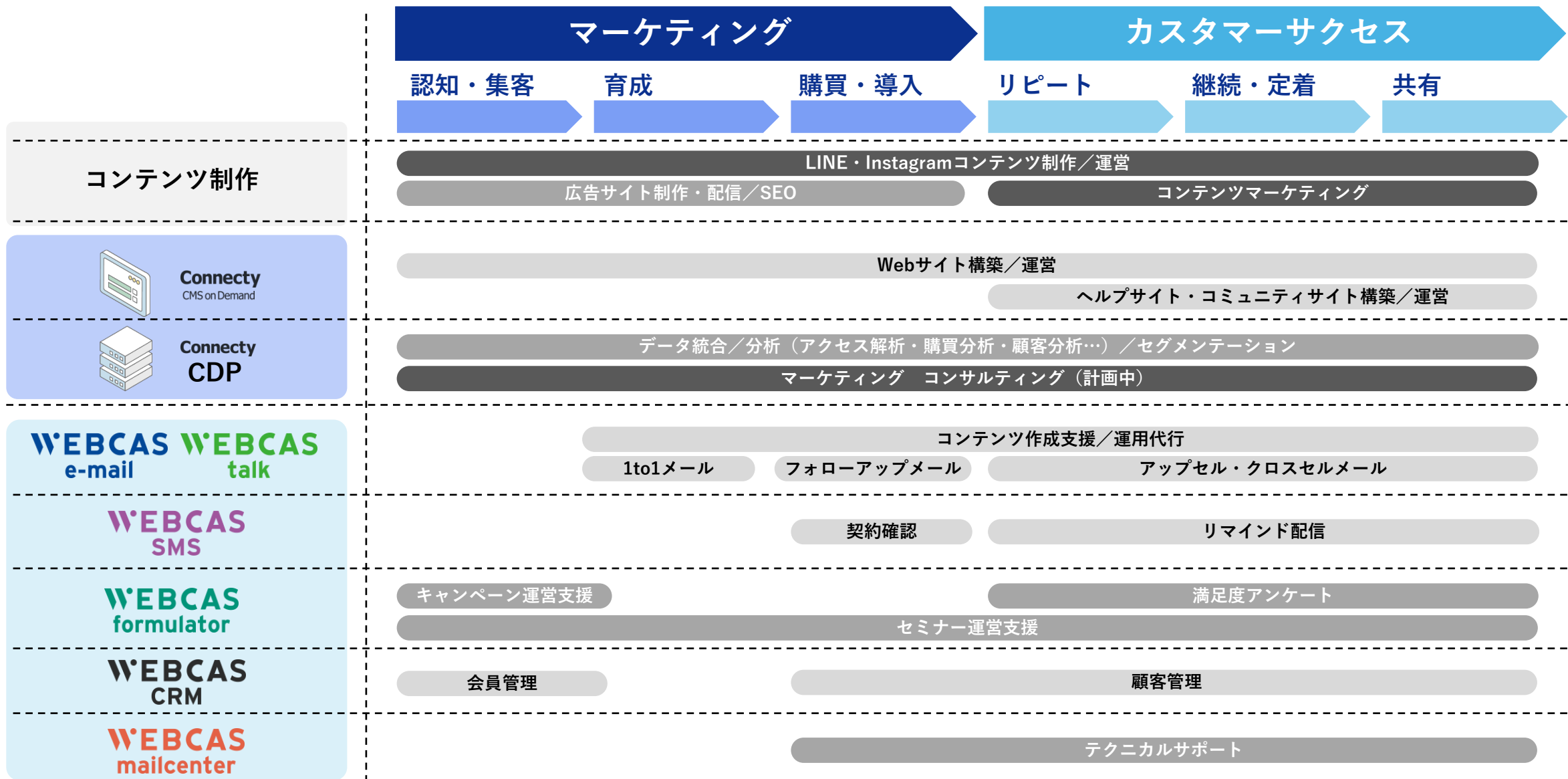
CAGR20%



150億円

世界で2600億円規模の市場に成長※3

※1) DMP市場で算出「デジタルマーケティング市場～DMP/MA/CRM/SFA市場の実態と展望」(2020.09 矢野経済研究所)  
 ※2) マーケティングオートメーション市場で算出「メール/Webマーケティング市場2021」(2021.01 アイ・ティ・アール)  
 ※3) CDP市場で算出「カスタマーサクセスプラットフォームの世界市場(～2025年)」(2021.04 グローバルインフォメーション)



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

