

# 決算補足説明資料

2022年3月期 第3四半期



2022年1月31日  
株式会社WOW WORLD



- 2022年3月期 第3四半期決算
- 2022年3月期 通期業績予想
- 事業トピックス
- ESGへの取組状況

# 2022年3月期 第3四半期決算



- 連結売上高は2,108百万円、13期連続の増収（前年同期比+28.6%）。一方計画比では、クラウドCRM SaaSプレミアム版の1Q月額売上不振の影響が残り、かつ子会社（FUCA、ままちゅ）でコロナ禍の影響を受け3Q計画は未達
- クラウドサービスはCRMにおけるSaaSプレミアム版が不振となるもSaaSスタンダード版とコネクティが寄与し前年同期比25.9%の増収
- EBITDAは446百万円、前年同期比29.6%の増益。
- 営業利益は301百万円、前年同期比14.9%の増益。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が発生

● 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  
及びグループ会社(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・コンサルティング及び  
「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)

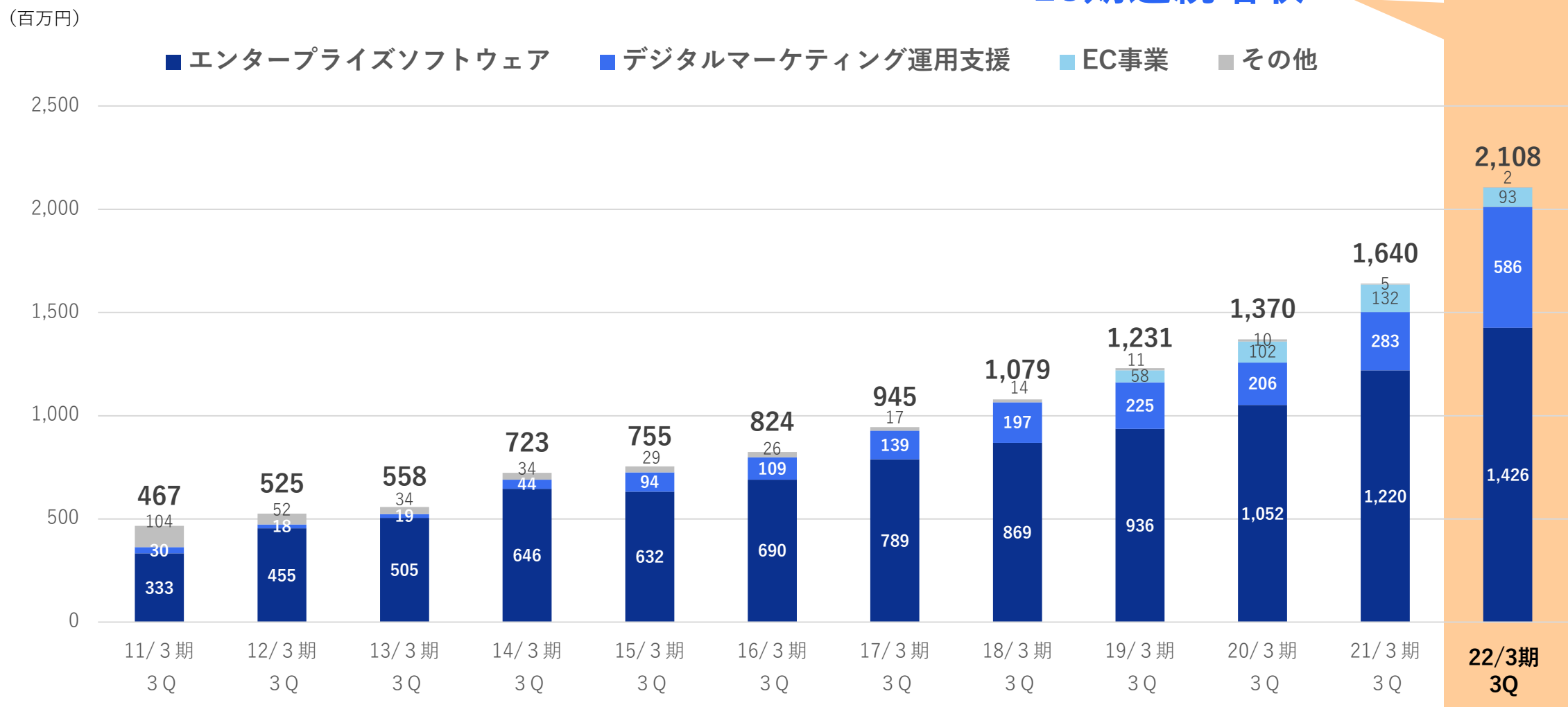
EC事業

● 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

■ 前年同期比 +28.6%  
■ 13期連続増収



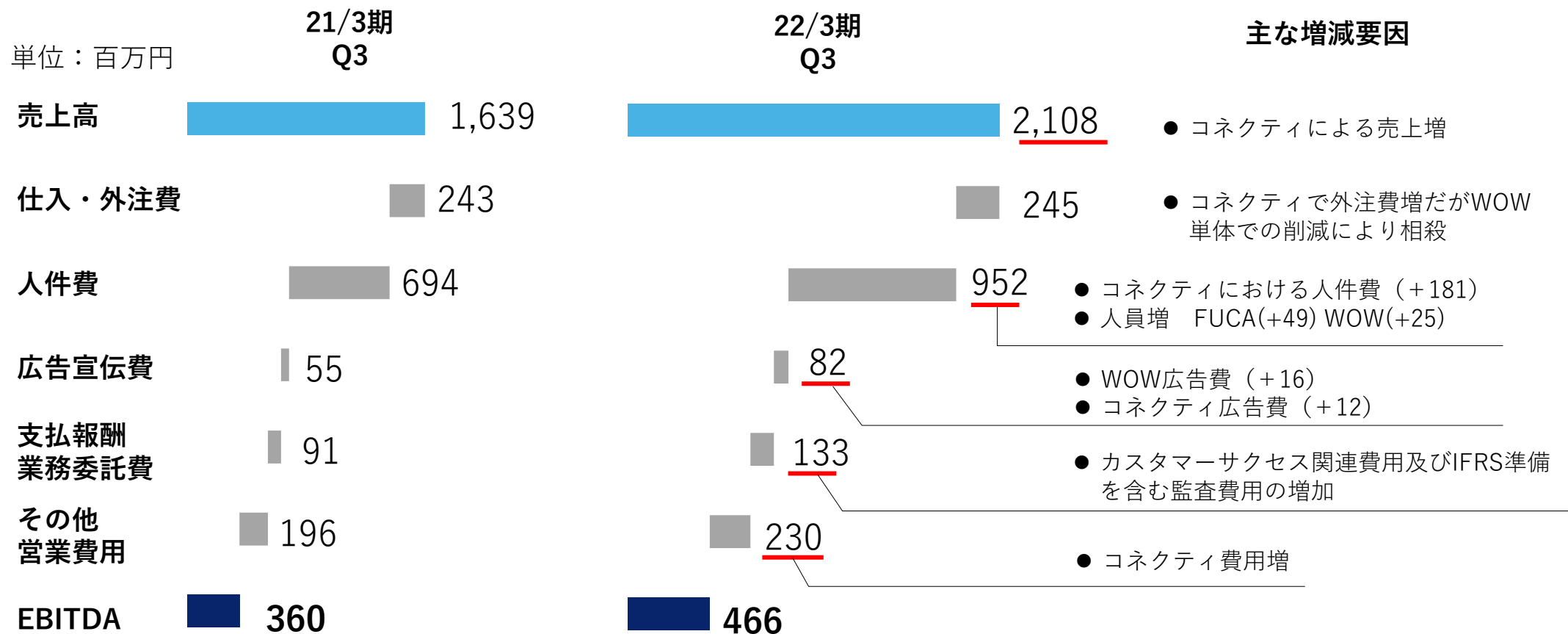
- 既存事業の伸長に加えコネクティの連結子会社化が寄与し、売上高は前年同期比28.6%増収
- EBITDAはカスタマーサクセスの取組やIFRS準備対応に伴うコスト増となるものの前年同期比29.6%増益
- 営業利益は前年同期比14.9%増益。コネクティの連結子会社化に伴うのれん償却やストックオプション発行に伴う償却負担が発生

単位：百万円

	2021年3月期 第3四半期 実績	2022年3月期 第3四半期 実績	前年同期比 (%)
売上高	1,639	2,108	+28.6%
EBITDA※	360	466	+29.6%
EBITDAマージン (%)	22.0%	22.1%	
営業利益	262	301	+14.9%
営業利益率 (%)	16.0%	14.3%	
経常利益	274	299	+9.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	167	167	▲0.4%

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

- コネクティの連結子会社化による売上高増に連動し人件費が増加
- カスタマーサクセスの取組強化による費用増とIFRS準備を含む監査費用が増加



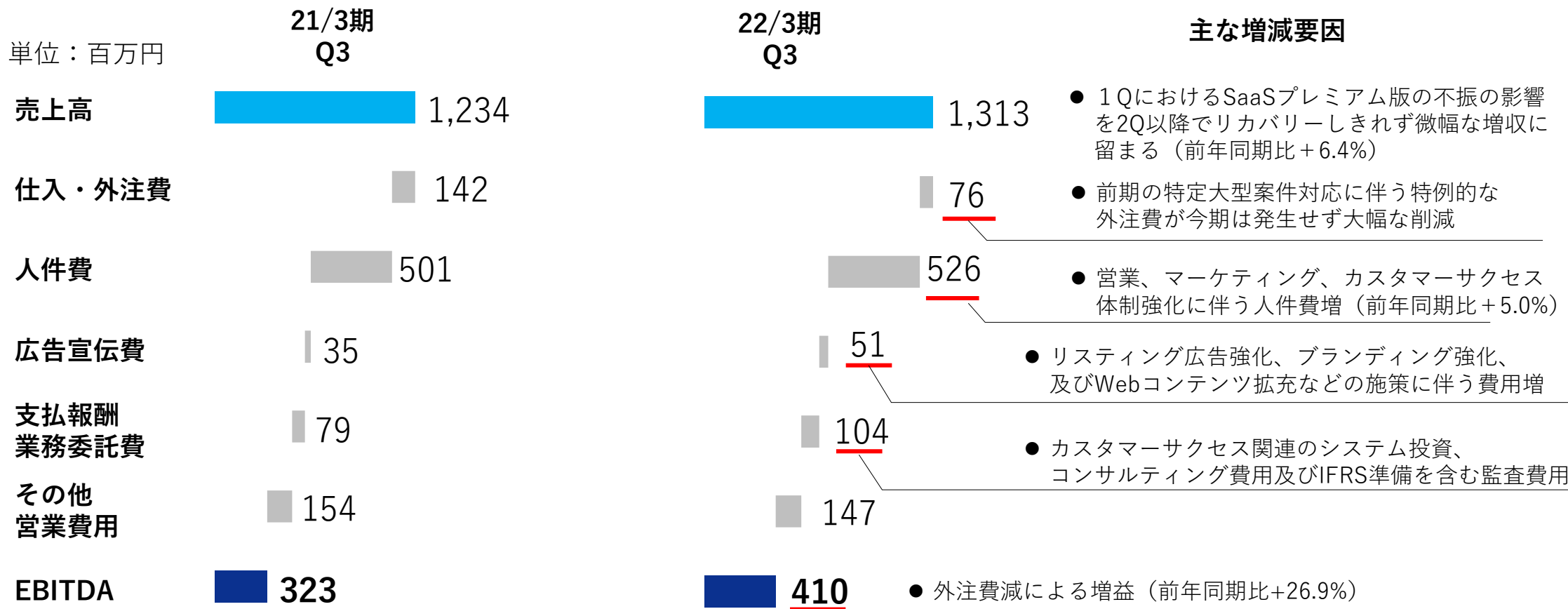


## 単体ベースでのEBITDA増減要因分析

- WOW WORLD
- コネクティ
- FUCA
- ままちゅ

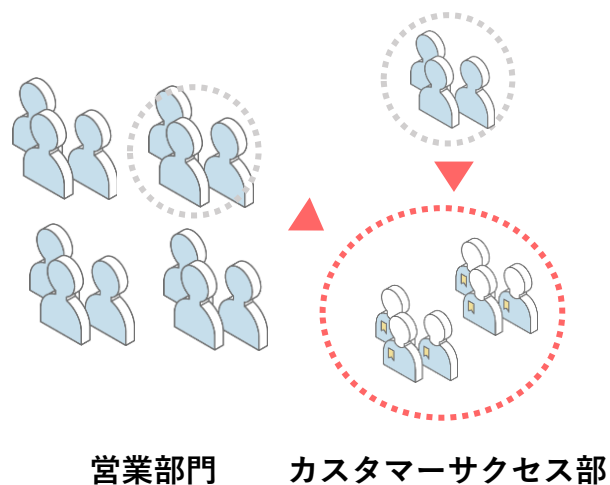


- 売上高は1QにおけるSaaSプレミアム版が不振となる一方で、外注費の圧縮等のコスト削減により利益を確保
- カスタマーサクセスの取組を本格化するための先行投資を実施（※詳細は次ページ）



1. カスタマーサクセス  
専任組織の立上げ

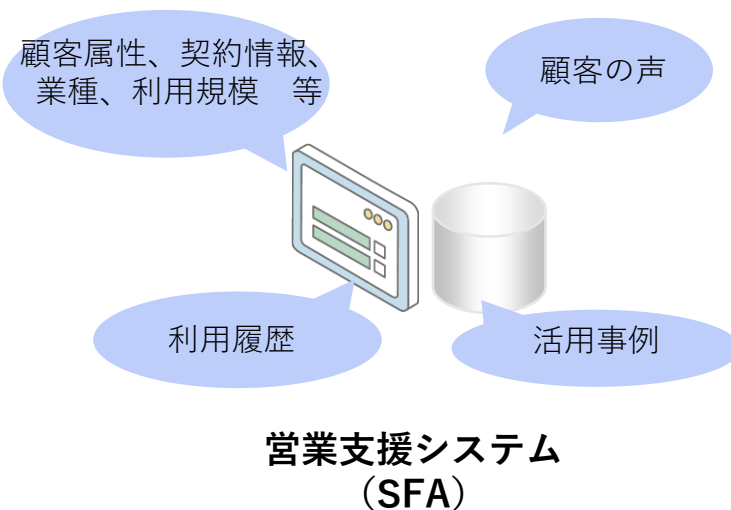
既存組織の編成と  
新規人材採用を実施



2. システム投資、データ整備  
(7.5百万円)

営業支援システムの全面刷新

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



カスタマーサクセスのKPI (NRR、CAC等) の算出による営業課題の抽出 (開発中)

3. 外部コンサル連携による  
PDCA実践 (9.0百万円)

各種カスタマーサクセス施策

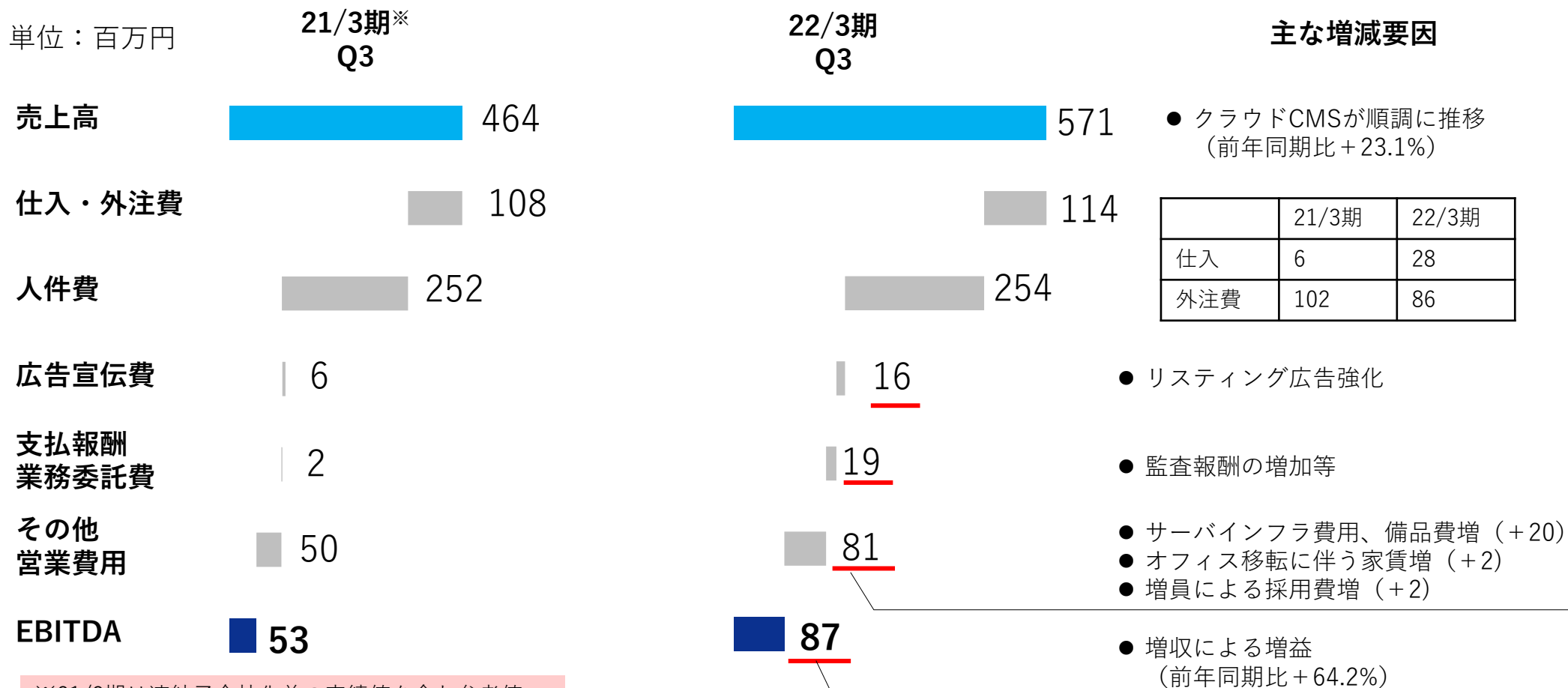
オンボーディング※による  
解約防止と定着化促進

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

- クラウドCMSの伸長により売上高は前年同期比23.1%増収
- 案件増に伴うサーバインフラ費等の製造費増、増員による採用費増及びオフィス移転に伴う家賃増

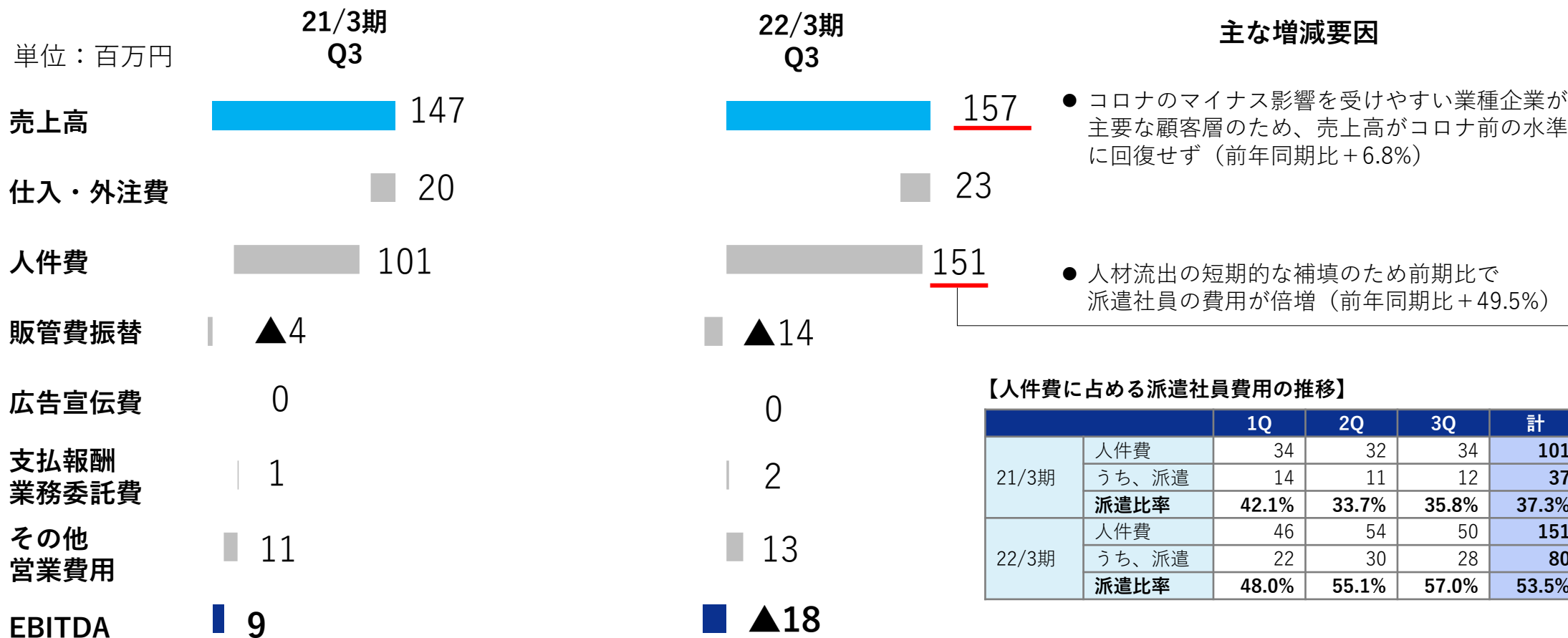
単位：百万円



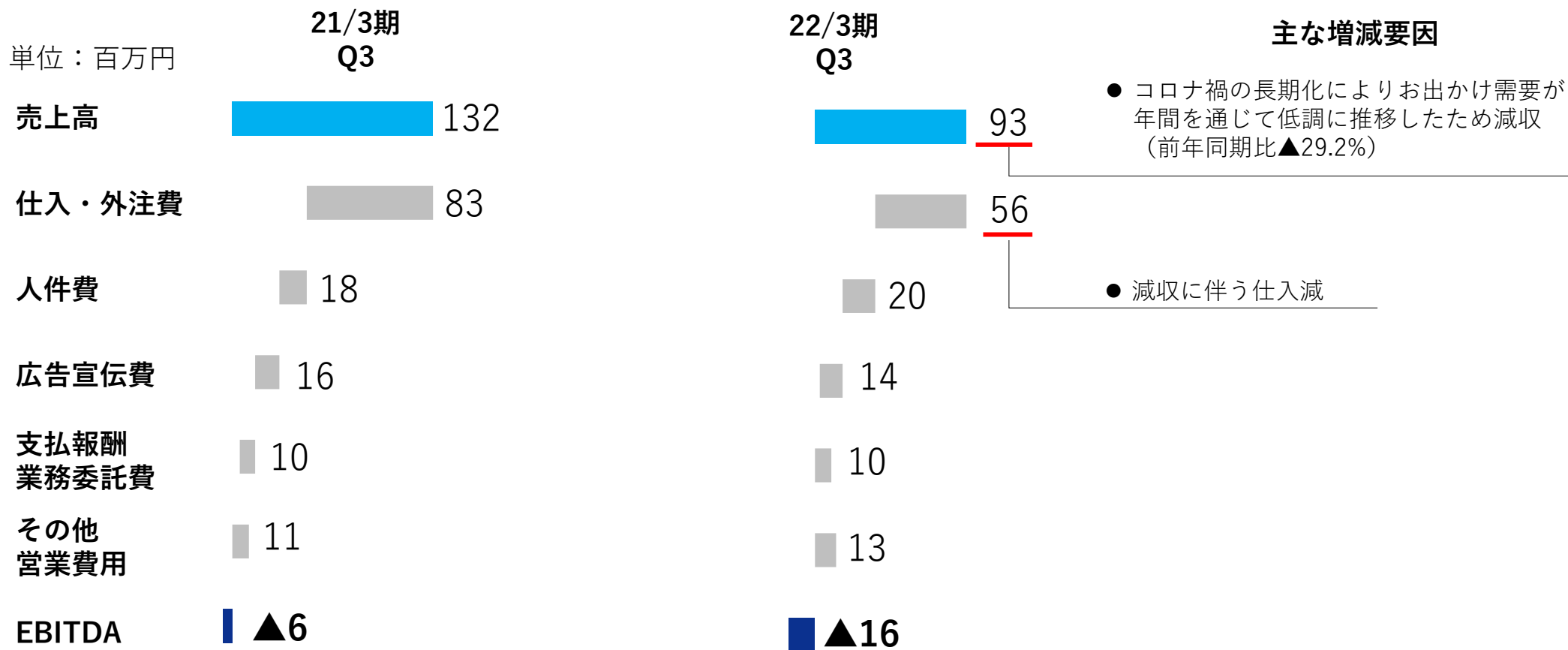
	21/3期	22/3期
仕入	6	28
外注費	102	86

※21/3期は連結子会社化前の実績値を含む参考値

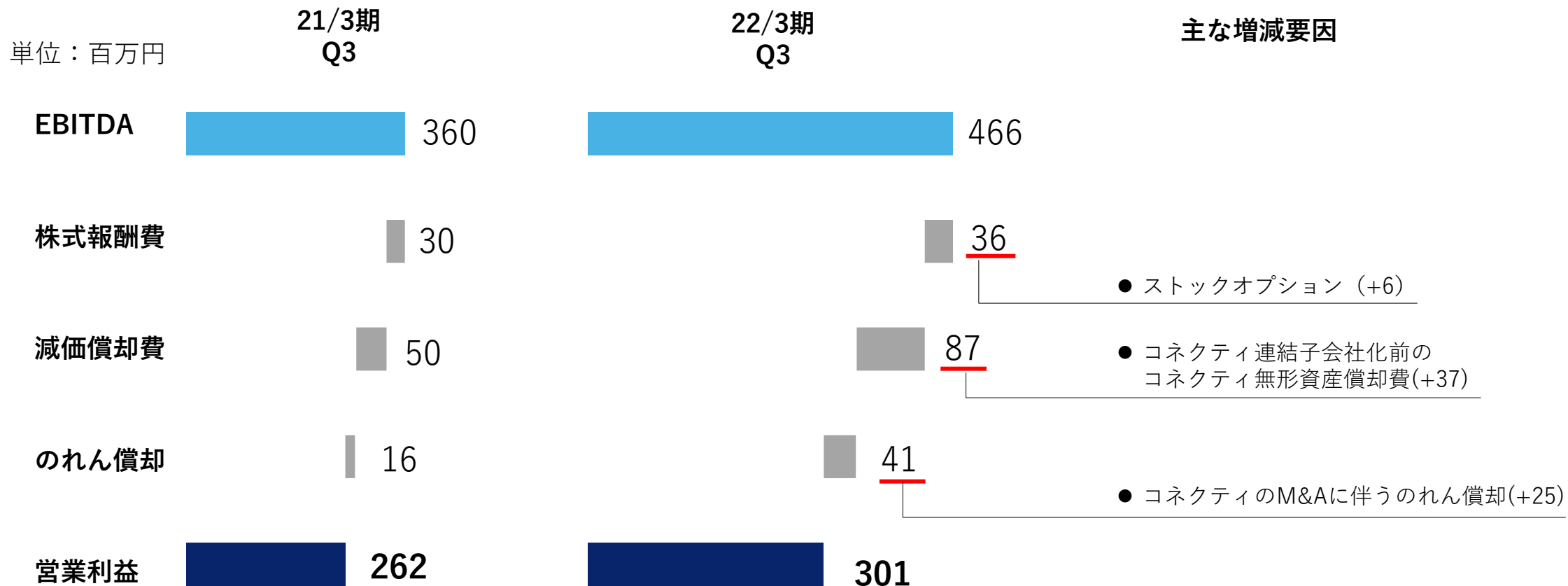
- コロナ禍の長期化の影響を受け、売上高は前期並みを確保するもの計画未達
- コロナ後の売上回復を見据え人材補強を図るものの、結果として売上が伸び悩んだため利益を圧迫



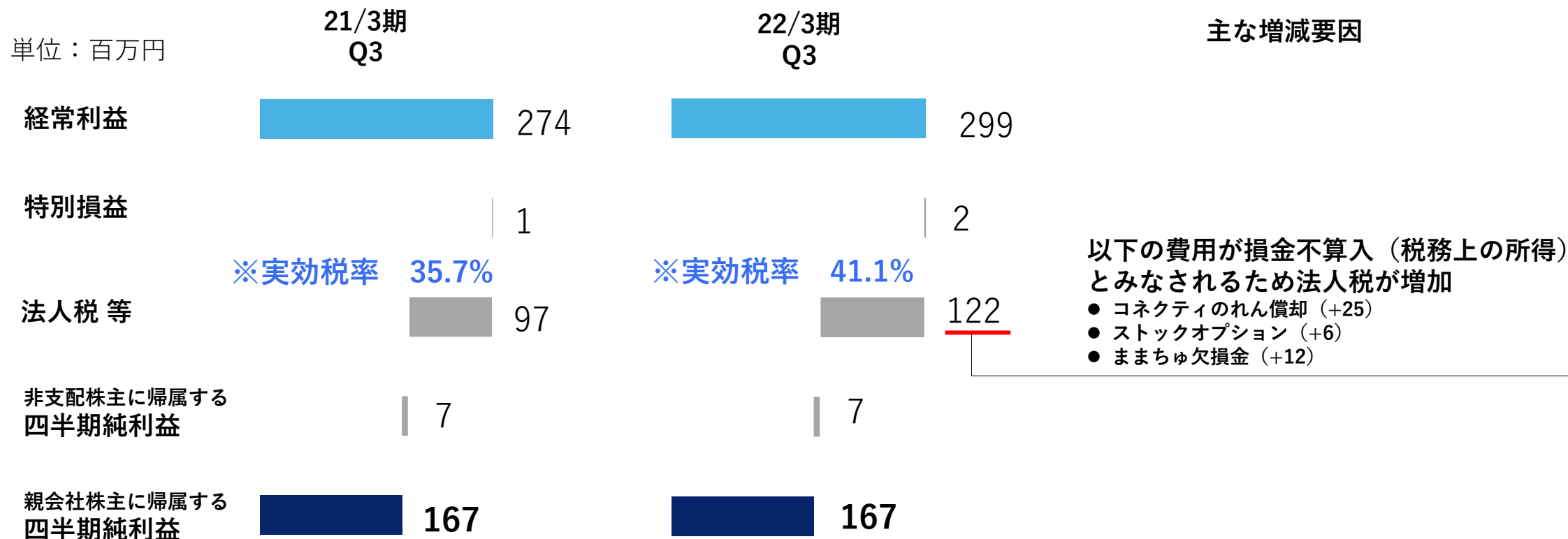
■ コロナ禍でのお出かけ需要の減少により前年同期比で大幅な減収



- コネクティ連結子会社化前のコネクティ無形資産償却費、コネクティ連結子会社化に伴うのれん償却が発生
- ストックオプションの発行に伴う株式報酬費が発生



■ 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であるため実効税率が上昇





- 既存のCRMの伸長に加えコネクティのCMSでの増収の一方でオンプレミスおよびEC事業の減収により、全体では前年同期比28.6%増に留まる

単位：百万円

		2021年3月期 第3四半期 実績	2022年3月期 第3四半期 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	885	1,007	+13.8%
		CMS※	48	169	+246.2%
		934	1,176	+25.9%	
	オンプレミス	284	249	▲12.3%	
		1,219	1,426	+17.0%	
デジタル・マーケティング運用支援	CRM	174	184	+6.0%	
	CMS※	109	401	+267.9%	
		283	586	+106.9%	
EC事業		132	93	▲29.2%	
その他（各種受託開発）		4	2	▲51.8%	
売上高 合計		1,639	2,108	+28.6%	

- SaaSプレミアム版は1Qの新規獲得不振と大型案件減少の影響をうけ、3Qにやや回復したが微増に留まる
- SaaSスタンダード版はカスタマーサクセスの取組によるアップセル効果とコロナ禍でのデジタル需要増により月額売上が好調に推移
- CMSは上期から着実に案件を積み増しており堅調に推移

単位：百万円

			2021年3月期 第3四半期 実績	2022年3月期 第3四半期 実績	前年同期比 (%)
CRM	WEBCAS SaaSプレミアム版 (旧SaaS)	初期	79	86	+8.8%
		月額	480	514	+7.1%
	WEBCAS SaaSスタンダード版 (旧ASP)	初期	29	33	+13.5%
		月額	295	372	+26.1%
			885	1,007	+13.8%
CMS※	Connecty CMS on Demand		48	169	+246.2%
クラウドサービス売上高 合計			934	1,176	+25.9%

※2021年3月期のCMS売上は第3四半期のみ連結対象（第1四半期及び第2四半期は連結対象外）

【WOW WORLD】 SaaSプレミアム版のQ1不振の影響が大きくQ2以降でリカバーしきれず売上高は計画をやや下回るが、営業利益は概ね計画通り

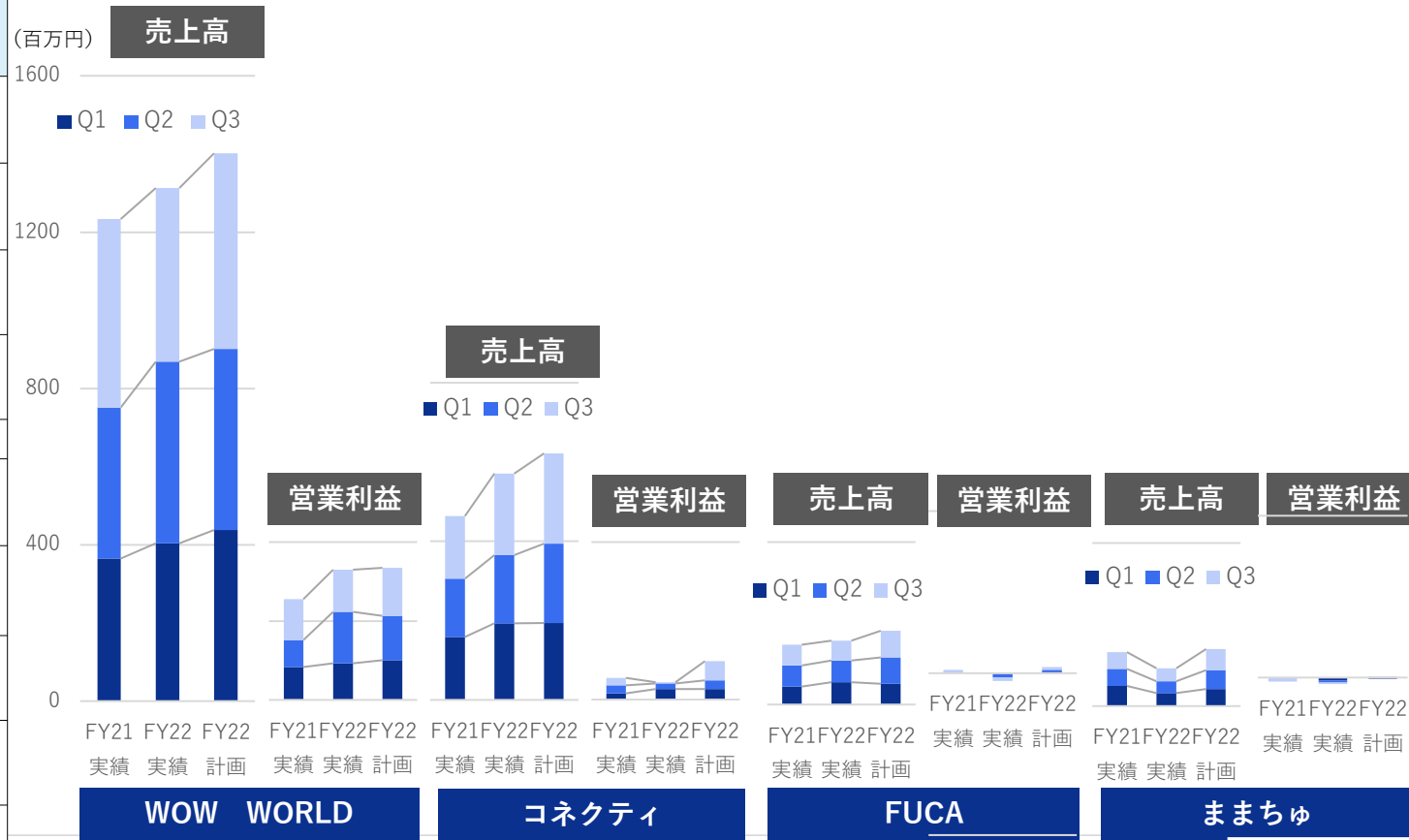
【コネクティ】 クラウドは順調に推移。案件対応への一時的な費用増と、先行投資により営業利益では前期割れ

【FUCA】 業績回復を見据え人員補強を進めるも、コロナ禍で売上が計画通り進捗せず利益を圧迫

【ままちゅ】 コロナ禍でのお出かけ需要の減少から売上が苦戦。人員、設備等の固定費圧縮を実施

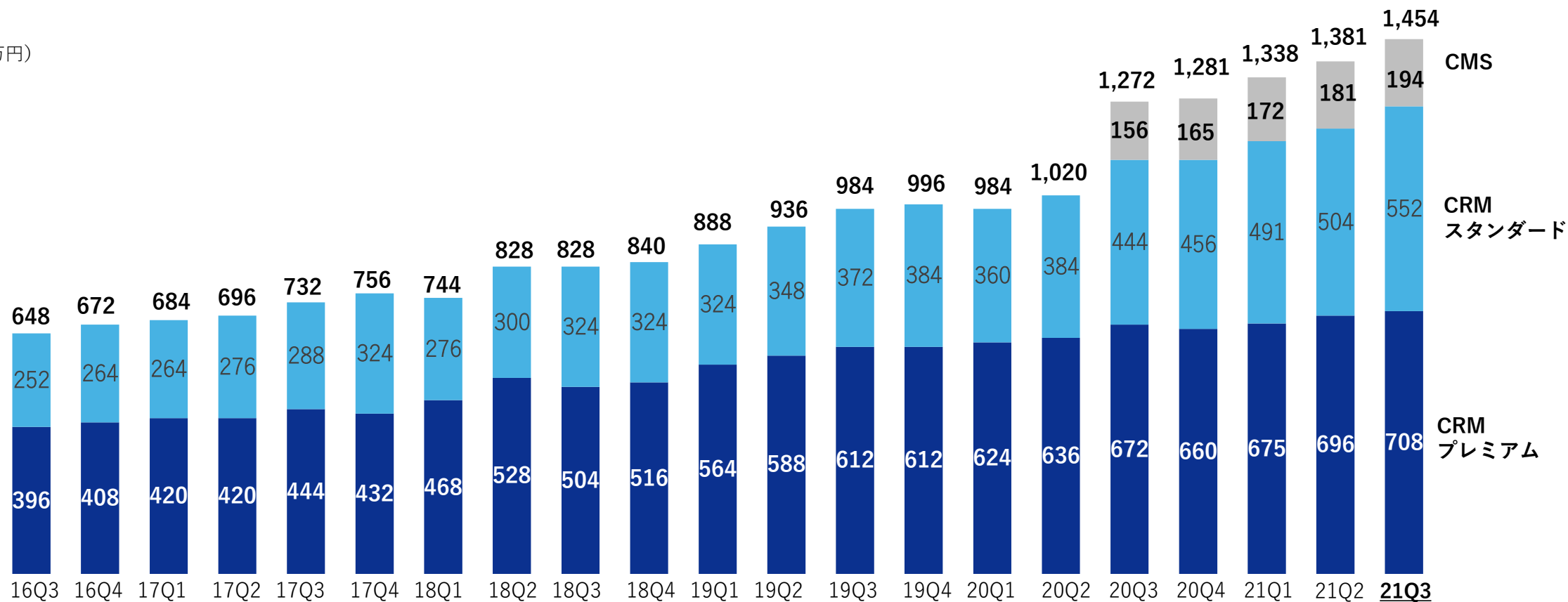
単位：百万円

		21/3期 Q3実績	22/3期 3Q実績	22/3期 3Q計画	前年同期 比 (%)	計画比 (%)
売上高	WOW WORLD	1,234	<b>1,313</b>	1,402	+6.4%	▲6.4%
	コネクティ※	464	<b>571</b>	622	+23.1%	▲8.3%
	FUCA	147	<b>157</b>	182	+6.8%	▲14.0%
	ままちゅ	132	<b>93</b>	140	▲29.2%	▲33.5%
営業利益	WOW WORLD	256	<b>330</b>	335	+29.1%	▲1.3%
	コネクティ※	55	<b>44</b>	98	▲20.6%	▲55.1%
	FUCA	8	<b>▲19</b>	14	▲327.8%	▲234.8%
	ままちゅ	▲10	<b>▲16</b>	▲0	▲63.0%	▲5848.4%



ARR (年間経常収益) 推移

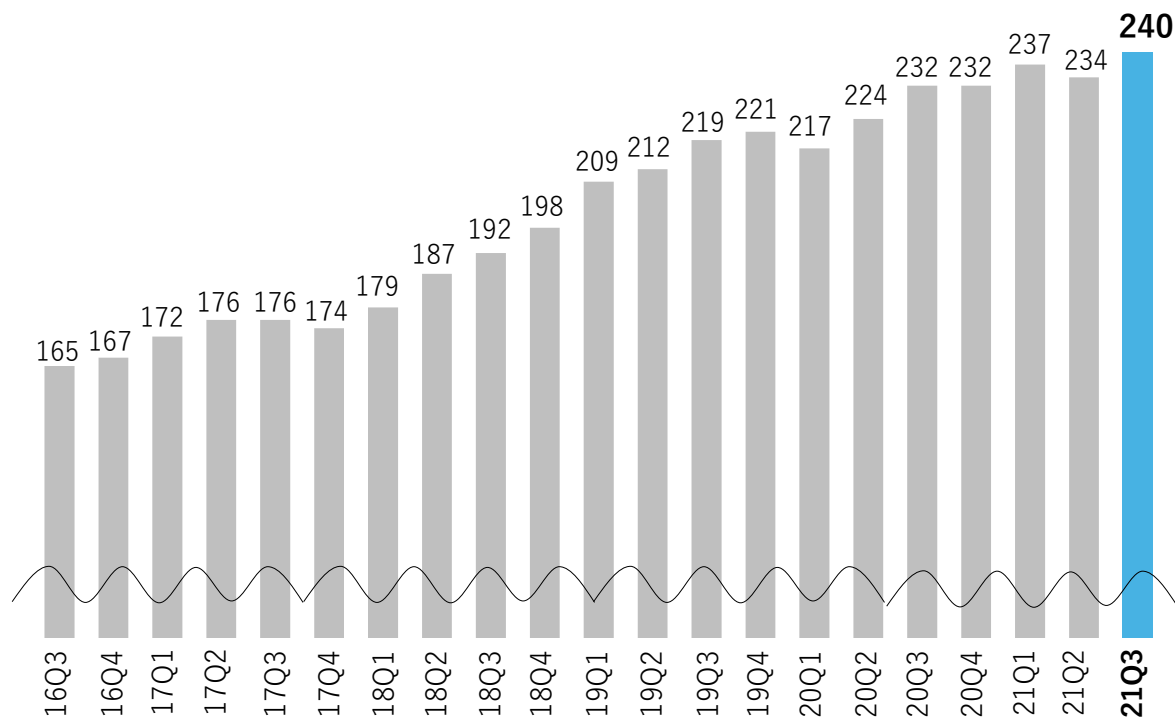
(百万円)



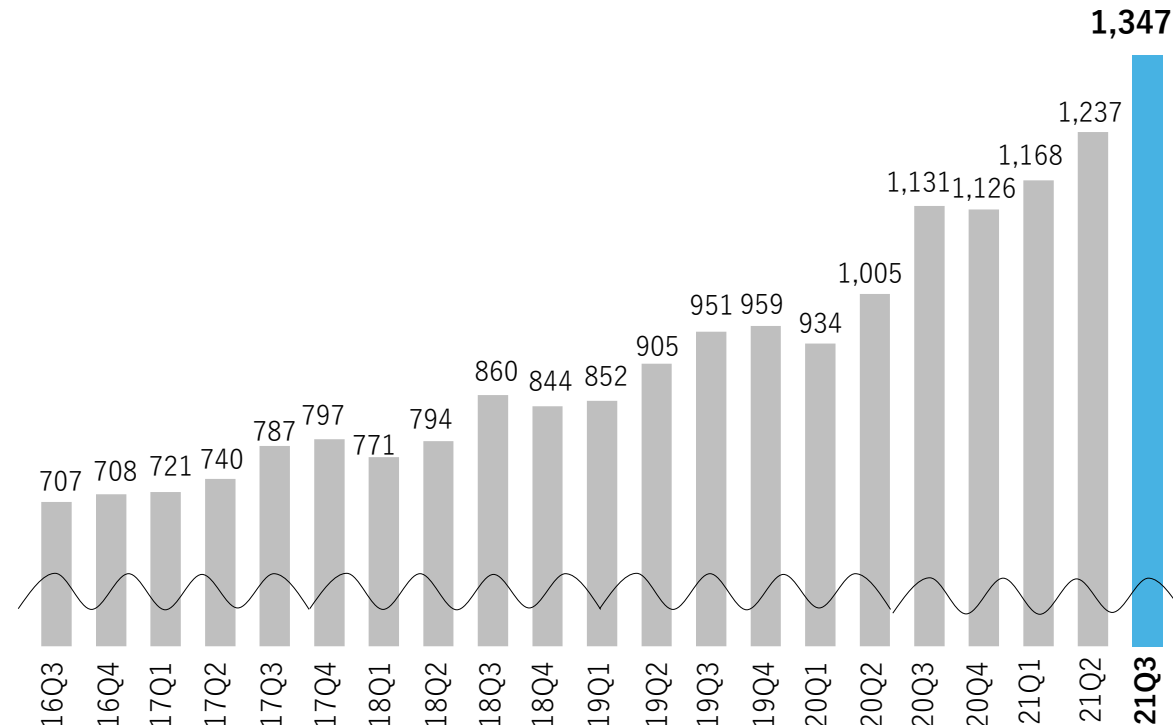
※ 各四半期末時点のクラウドサービス月額固定売上高 (MRR) × 12か月で計算

- プレミアム版は2Qにスタンダード版へのダウングレードが発生したものの3Qは新規獲得により増加
- スタンダード版はコロナ禍での企業DX需要増により好調を維持し、大幅に契約数が増加

継続契約数推移 (SaaSプレミアム版)

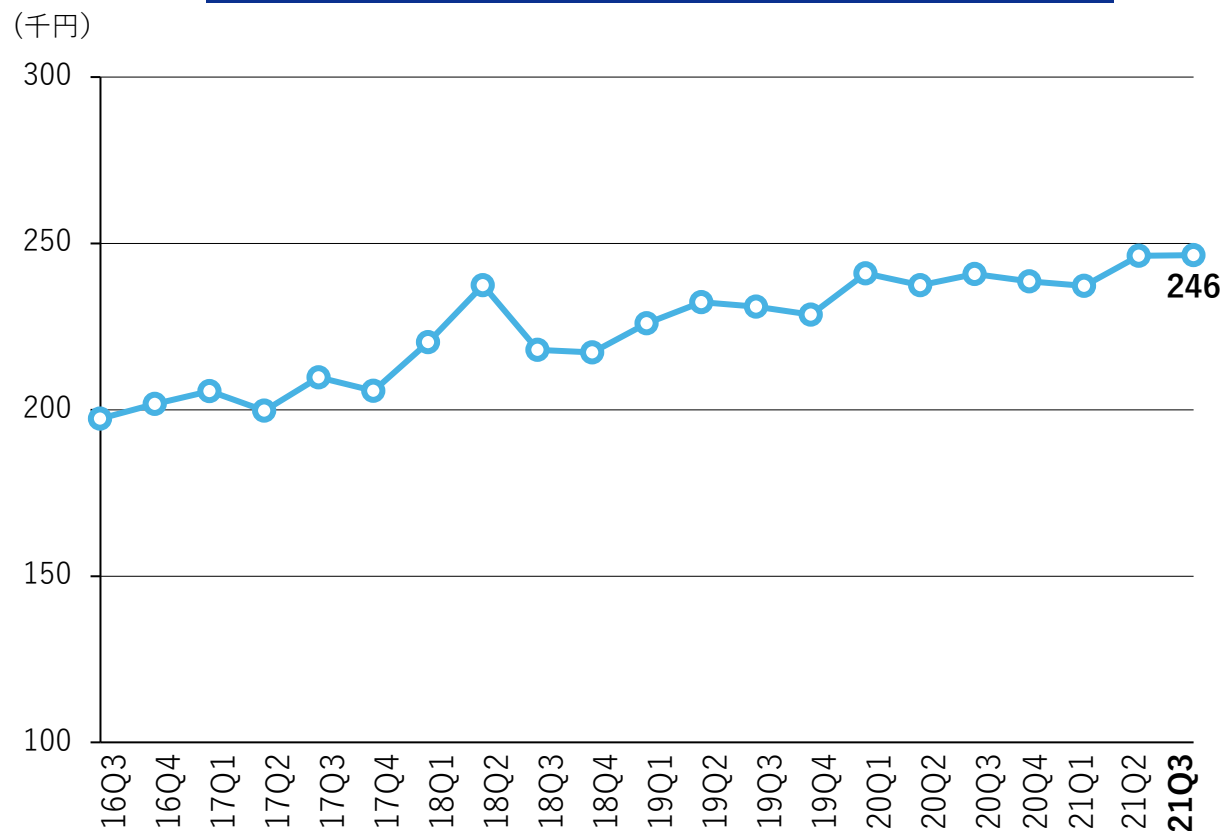


継続契約数推移 (SaaSスタンダード版)



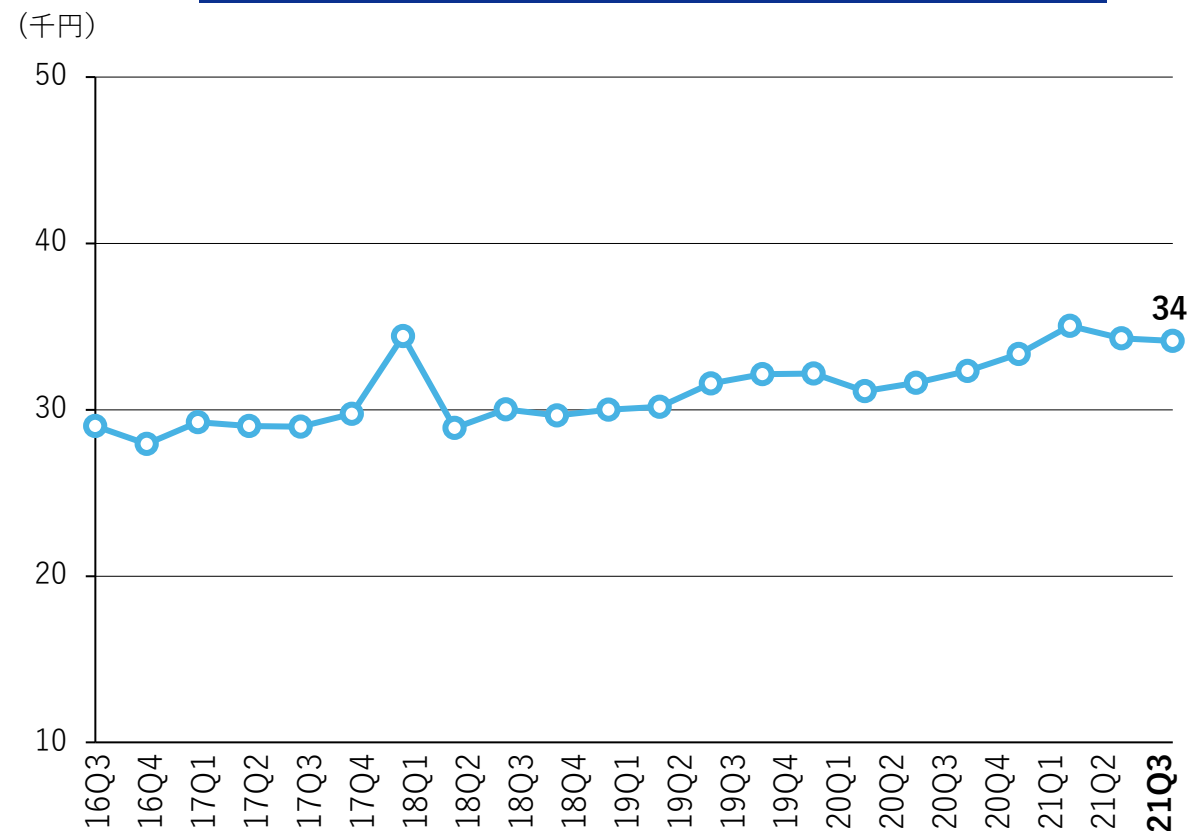
- プレミアム版はQoQで現状維持となるも上昇傾向が継続
- スタンダード版はカスタマーサクセス施策の成果によりYoYでは増加

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)

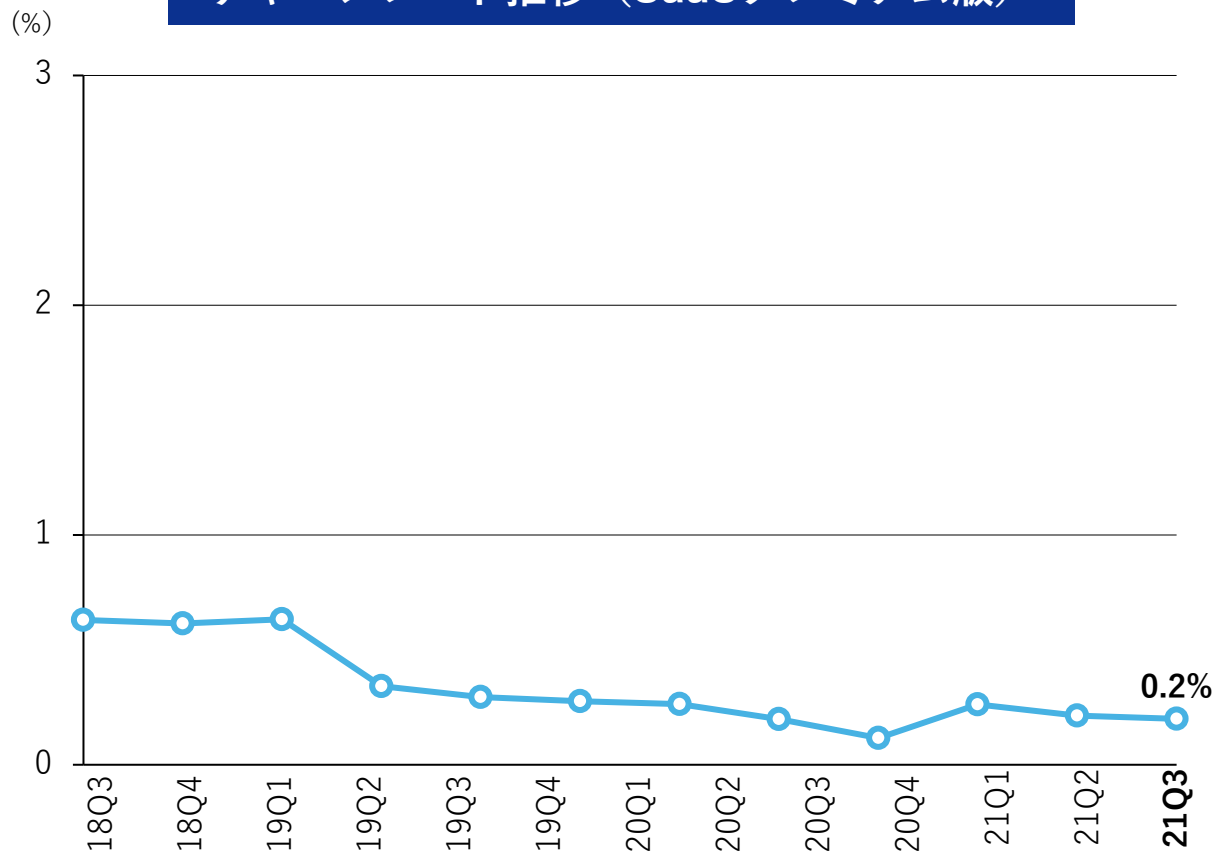
ARPU推移 (SaaSスタンダード版)



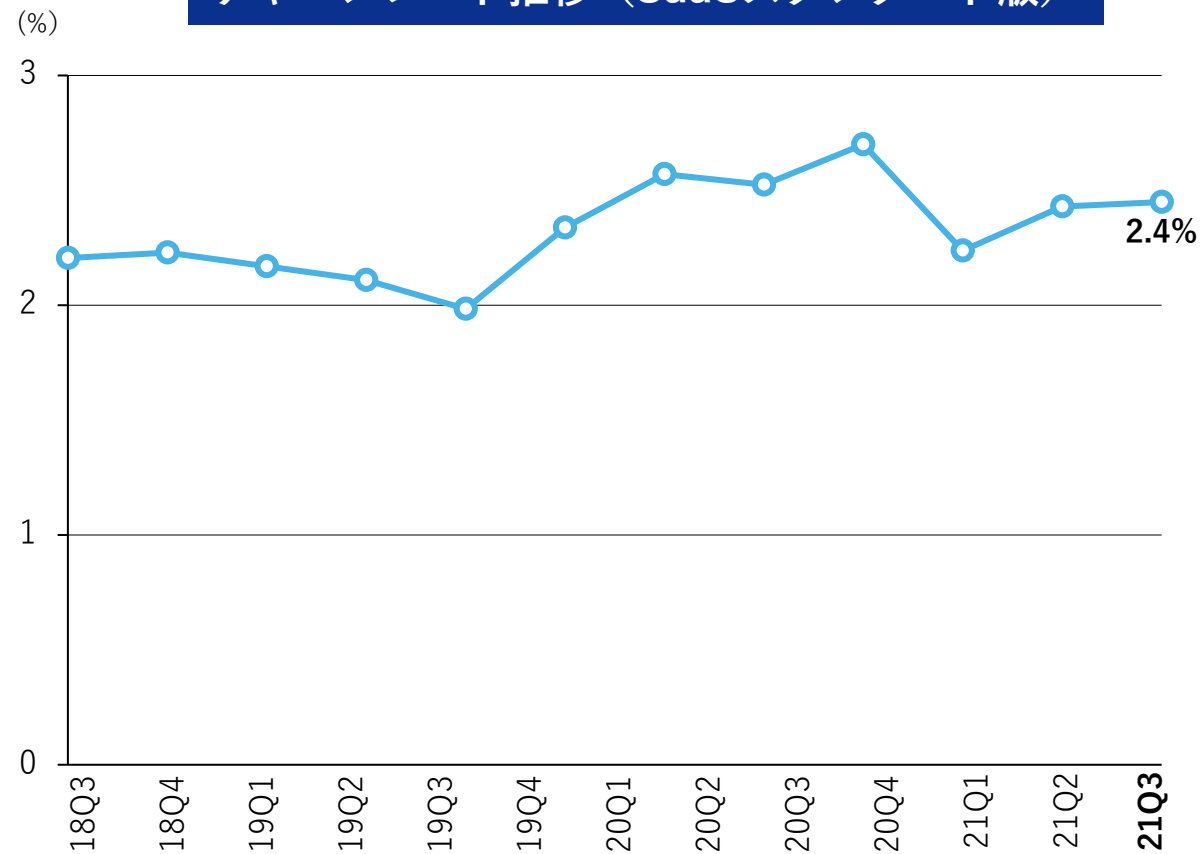
※オプション契約及びスポット契約を除く

- 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によりYoYで微減

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)

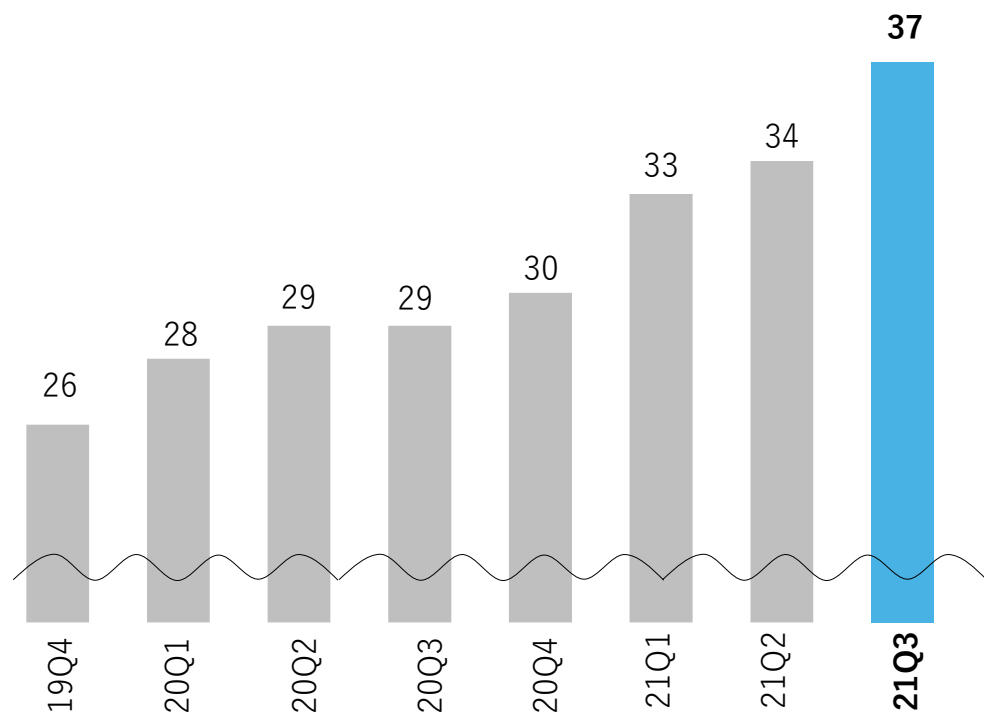


※チャーンレート(解約率)は、月末MRRに占める解約売上高で計算される解約率の過去12か月平均を計算

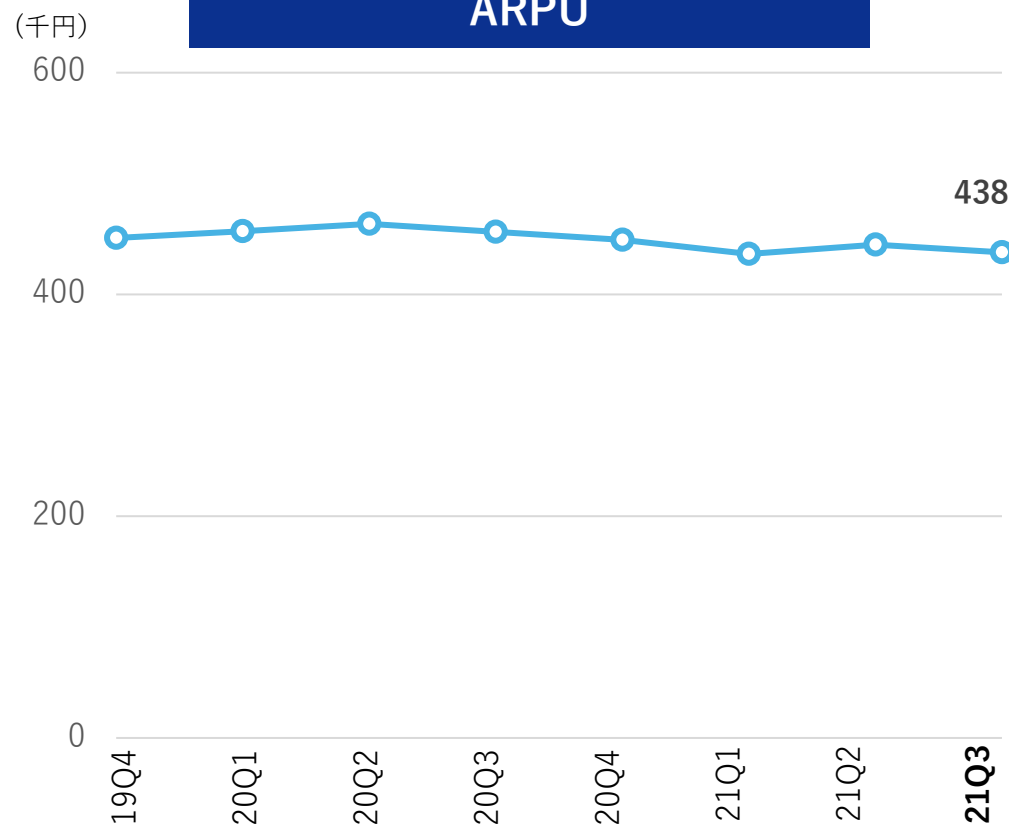
※オプション契約及びスポット契約を除く

- 高い競争力により順調に新規顧客への導入が進み顧客数増加

継続顧客数



ARPU





# 2022年3月期 通期業績予想



- 以下の状況を踏まえ、2021年5月11日に公表した業績予想から下方修正
  - 売上高：エンタープライズソフトウェアのCRMとデジタル・マーケティング運用支援のCMS、EC事業において期初予想を下回る見込み（※セグメント毎の詳細要因は次頁）
  - 営業利益：グループ子会社での外注費、派遣社員の人件費が急増しており、4Qの状況を鑑み下方修正
  - 当期純利益：コネクティの移転に伴う固定資産の除却による特損計上

単位：百万円

	2021年3月期 実績	2022年3月期 期初予想	2022年3月期 修正予想	前期比 (%)	期初予想比 (%)
売上高	2,356	3,150	<b>2,840</b>	+20.5%	▲9.8%
EBITDA	565	850	<b>570</b>	+0.8%	▲32.9%
EBITDAマージン (%)	24.0%	27.0%	<b>20.1%</b>		
営業利益	411	600	<b>370</b>	▲10.1%	▲38.3%
営業利益率 (%)	17.0%	19.0%	<b>13.0%</b>		
経常利益	425	600	<b>370</b>	▲13.0%	▲38.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	222	339	<b>185</b>	▲16.9%	▲45.4%

### ■ エンタープライズソフトウェア

- ✓ CRMは1Qの進捗遅れを挽回すべく既存顧客に対するアップセル等の営業活動を行うものの、クラウドの期中での大幅なりカバリーは困難であり期初予想を下回る見込み
- ✓ CMSは順調に顧客数を増やしており、期初予想をやや上回る見込み

### ■ デジタルマーケティング運用支援

- ✓ CMSにおいて人材採用の苦戦によるリソース確保の遅れが影響し下方となる見込み（4Q初において人材採用は完了し、当該リソース不足はおおよそ解消済）

### ■ EC事業 コロナ禍でのお出かけ需要の減少から回復が見込めないため期初予想を下方修正

単位：百万円

			2021年3月期 実績	2022年3月期 期初予想	2022年3月期 修正予想	前期比 (%)
エンタープライズ ソフトウェア	クラウド	CRM	1,216	1,520	<b>1,350</b>	+10.9%
		CMS	105	210	<b>231</b>	+119.6%
			1,321	1,731	<b>1,581</b>	+19.6%
	オンプレミス		359	323	<b>308</b>	▲14.3%
デジタル・マーケティング運用支援		CRM	253	275	<b>268</b>	+5.6%
		CMS	250	632	<b>554</b>	+121.1%
EC事業			165	184	<b>125</b>	▲24.4%
その他			5	4	<b>4</b>	▲30.6%
売上高 合計			2,356	3,150	<b>2,840</b>	+20.5%

## 第4四半期、来年度に向けた取組

- WOW WORLD
- コネクティ
- FUCA
- ままちゅ



## 第4四半期の取組

### 1. 売上向上の仕組みづくりと投資

- 営業支援システムの全面刷新を完了させる
- リードからの案件化（ナーチャリング）を実行する組織の立上げ
- 活用事例や顧客属性、利用状況を蓄積、分析する事により顧客の状況に応じた提案メニューを整備

### 2. 営業活動について

- 営業及びカスタマーサクセス人員の採用、育成（継続中）
- 短期的な売上げ増が期待できる既存顧客へのライセンス追加等のアップセルに活動に営業リソースを集中的に投入

## 来年度に向けた取組

## 1. 管理体制について

- 前年度整備した営業支援システムのデータを活用しクラウドKPI（NRR、CAC等）に基づく案件管理を開始

## 2. 新規獲得活動について

- SaaSプレミアム版に特化した営業組織を拡充しSierに対する営業支援や開拓を行い案件獲得
- MAシステム（Pardot）導入、専任組織によるナーチャリング実践
- 価格見直しを行い新規案件の失注抑制

## 3. 既存顧客活動（カスタマーサクセス）について

- SaaSスタンダード版の顧客へのオンボーディング活動を実施し、解約の抑制と定着化を促進
- 顧客の利用状況を詳細把握し、顧客の状況に応じた手厚い営業フォローによりアップセル、クロスセルの精度を向上

## 第4四半期の取組

- 今期プロジェクトの遅滞ないクロージング活動を進める

## 来年度に向けた取組

### 1. 業容拡大を見据えた事業基盤の整備

- グループ横断での採用活動を推進
- パートナーを活用したWebサイト構築人員の体制拡充
- プロジェクト進捗管理、予実管理強化

### 2. CMS事業拡大のための取組

- 販売パートナーの開拓による営業力強化
- WOW WORLD営業担当との共同提案  
(前期大型案件1社獲得)

## 来年度に向けた取組

### 3. CDPサービス拡販のための取組

- 機能強化のための開発促進  
(API開発、レコメンド機能等)
- アライアンス、業務提携等を推進しデータ分析、コンサルティング体制を整備
- 既存顧客（WOW、コネクティ）に対するクロスセルによる短期間でのノウハウ蓄積
- グループ体制でのソリューション化検討



## 第4四半期の取組

- 単価の高いコネクティ案件の支援を継続

## 来年度に向けた取組

- コロナ影響をうけにくい顧客層への転換
- 単価の高いコネクティ案件を継続して受託できる体制にシフトしグループ全体での開発リソースの最適化を図る

## 第4四半期の取組

- 固定費の圧縮を実行
  - ✓ 人員、設備の削減  
(4 Q初において完了済)

## 来年度に向けた取組

### 1. 収益改善（黒字確保）の施策推進

- 自社サイトのSEOとモール運営強化
- WEBCASによるLINE配信機能追加  
(再入荷、キャンペーン等)

### 2. WEBCASの機能改善、新サービス企画の取組

- 他社EC支援サービスとの連携推進
- 新しいマーケティング手法の検証

# 事業トピックス





## WOW WORLDグループ全体

- Web & デジタル マーケティング EXPO【秋】に出展 (2021/10/27-29)
- ISMSおよびISMSクラウドセキュリティ認証更新のお知らせ (2021/11/15)
- ラジオNIKKEI出演に関するお知らせ (2021/11/25)
- 自己株式の取得に関するお知らせ (2022/1/5)
- 新市場区分「プライム市場」への移行に関するお知らせ (2022/1/14)



## 製品に関する取り組み

- コミュニケーションシステム「WEBCAS」シリーズの導入企業が7,500社を突破

■ WEBCAS formulator V6.1を3月末リリース予定

WEBCAS

WEBCAS e-mail

メール配信システム

WEBCAS formulator

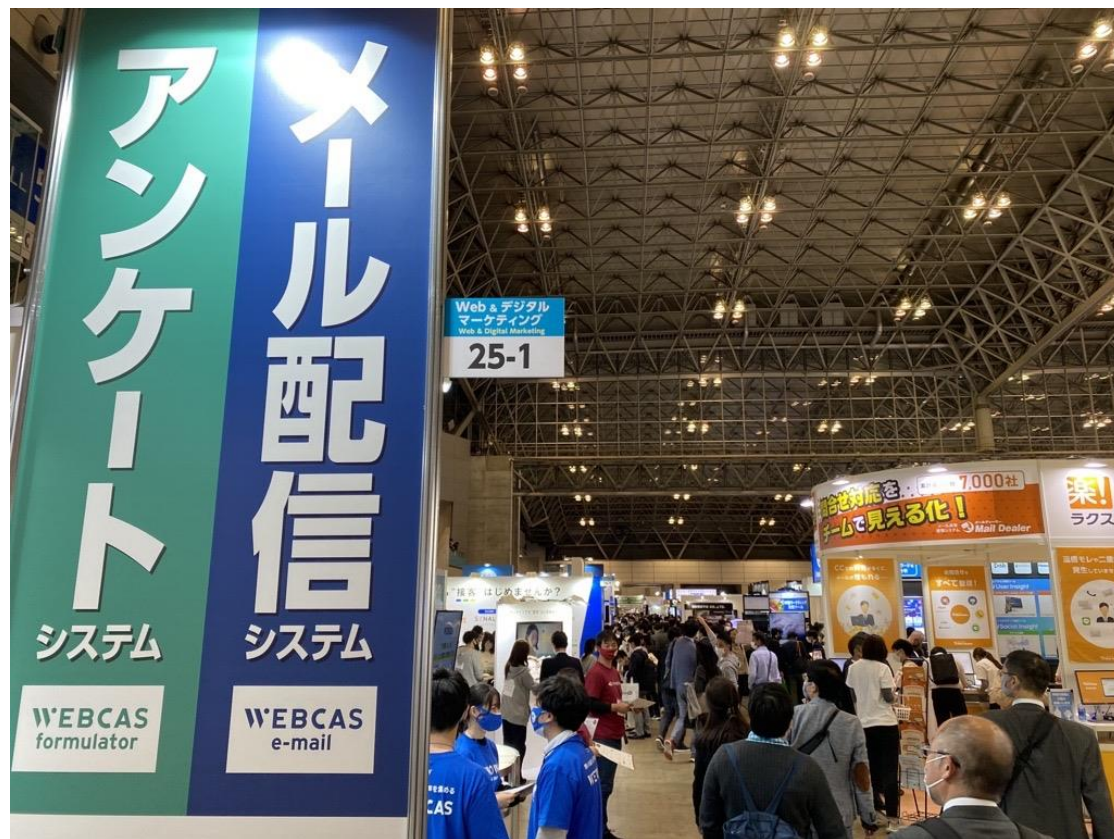
アンケートシステム  
顧客管理システム

Connecty CMS on Demand

21/3期 上期	21/3期 下期	22/3期 上期	22/3期 下期	23/3期 上期	23/3期 下期
		e-mail Ver9.0	▼ 10/5リリース	e-mail 新バージョン (来年度予定)	
	formulator Ver6.0	▼ 7/5リリース	formulator Ver6.1	formulator 新バージョン (来年度予定)	
	Connecty CMS on Demand Ver2.11	▼ 8/17リリース		CMS 新バージョン (来年度予定)	
		Connecty CDP Ver1.0	▼ 10/1リリース	CDP 新バージョン (来年度予定)	

3月末リリース予定

- 2021年10月27日（水）～29日（金）開催された日本最大のIT展示会『Web & デジタル マーケティング EXPO【秋】』に、グループ会社の株式会社コネクティと共同出展



- ラジオNIKKEI第1「PRONEXUS presents 朝イチマーケットスクエア アサザイ」（2021/12/1放送回）に代表取締役社長の美濃が出演致し、当社グループの事業内容及び業績について説明しました。



- 2022年4月に予定されている東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、プライム市場への移行が決定
- プライム市場の上場維持基準を充たしていないことから、上場維持基準の適合に向けた計画書を提出

【プライム市場の上場維持基準と当社適合状況】

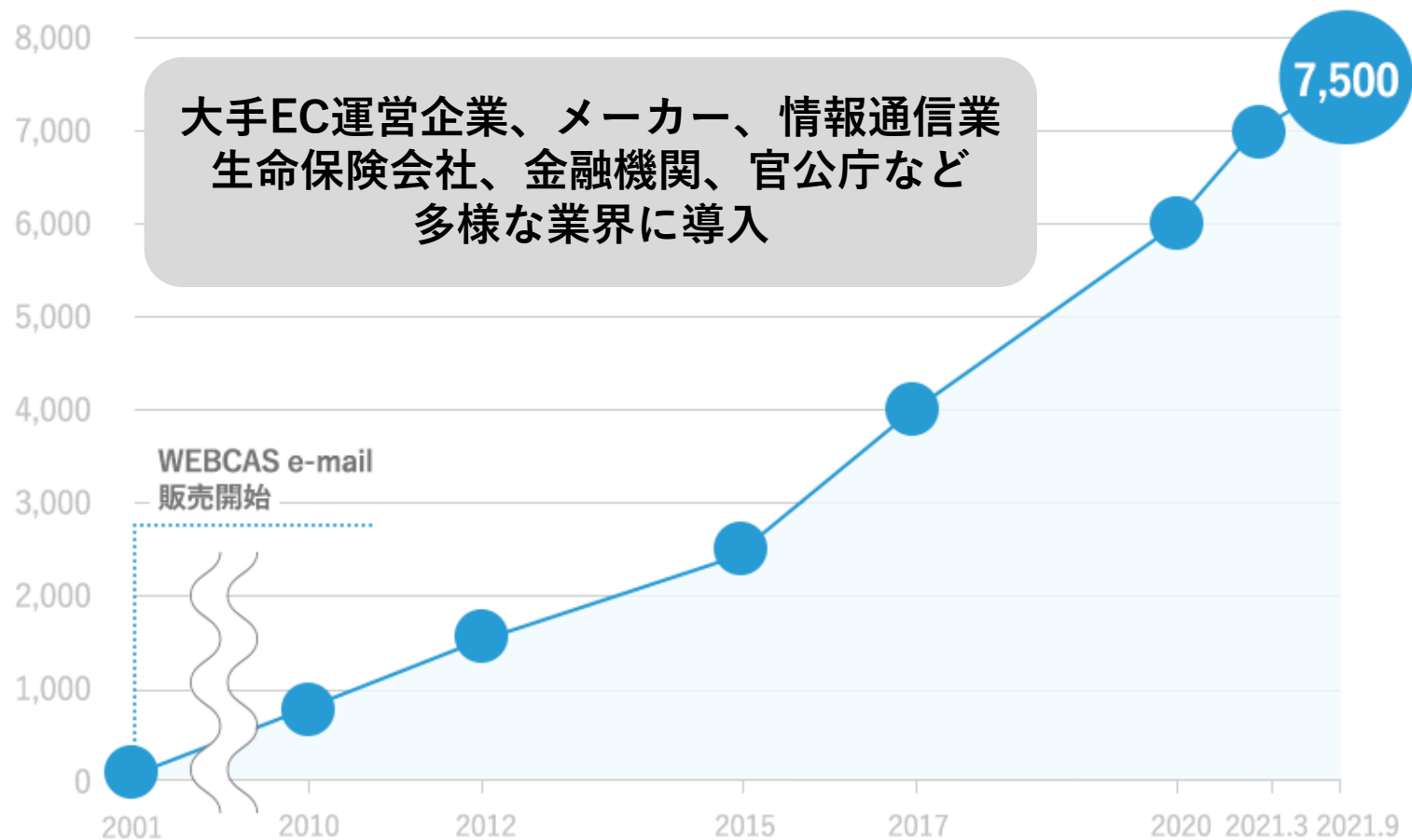
項目		基準	東証による判定結果		[参考] 自社算出
			当社の状況	適合状況	9月30日時点
流動性	株主数	800人以上	3,401人	○	3,539人
	流通株式数	2万単位以上	36,167単位	○	38,235単位
	流通株式時価総額	100億円以上	7,260,713,488円	—	6,854,598,881円
	売買代金	1日平均 0.2億円以上	183,425,387円	○	155,262,780円
ガバナンス	流通株式比率	35%以上	81.9%	○	92.8%

【適合計画書の概要】

現中期経営計画（2021年3月期～2023年3月期）で策定した経営目標達成のための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、2023年3月期末までの上場維持基準適合を目指します。



- 「WEBCAS」シリーズの販売開始から今年で20周年が経過
- 導入企業が2021年9月30日時点で7,500社を突破



# ESGへの取組状況



## Environment

- 業務のデジタル化、ペーパーレス化による環境貢献  
(紙ハンドリング廃止への取組み状況)

## Social

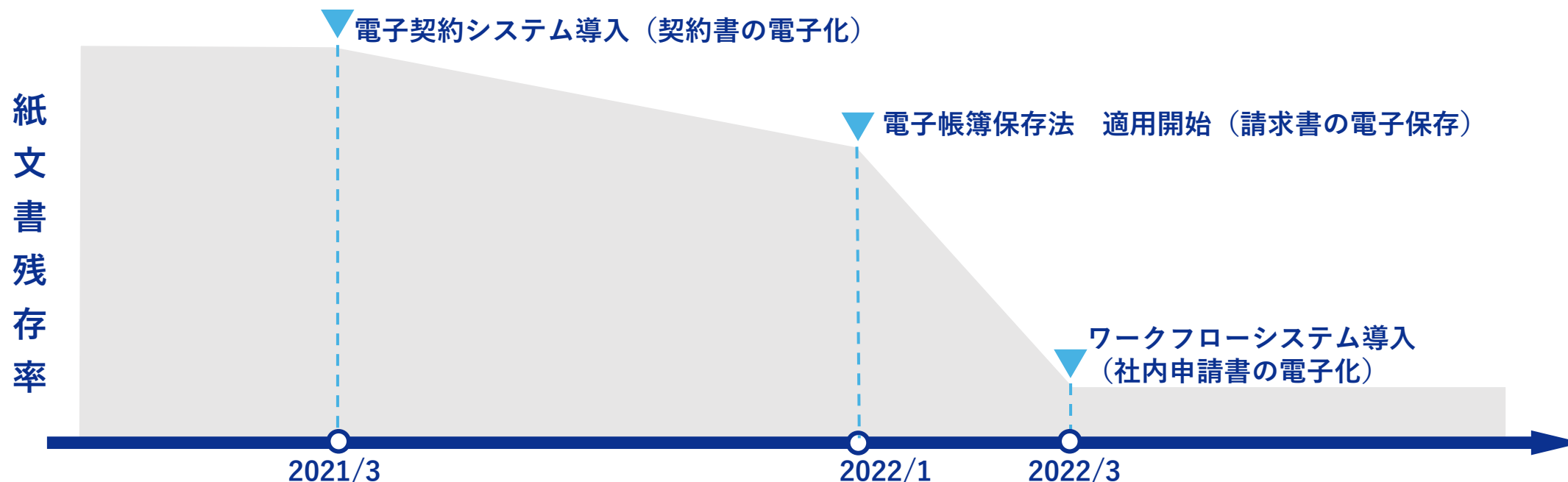
- SDGsのまとめサイト「SDGs fan」が「世界平和経済人会議  
ひろしま東京セッション」のメディアパートナーに就任
- 社会活動への協賛状況

## Governance

- 改定CGコードのコンプライ状況

- 業務のデジタル化を推進し、業務効率化による生産性の向上やコスト削減、資源保全に取り組んでいます
- 申請書類、請求書（官公庁等、一部の顧客を除く）は2022年3月末までに電子化が完了し、紙全廃の見通し

- 各種業務システムの導入による紙文書業務の撤廃、紙文書保管コストの削減
  - ✓ 契約書
  - ✓ 請求書（3月末までに全廃）
  - ✓ 社内申請書（3月末までに全廃）



- 「2021 世界平和経済人会議ひろしま東京セッション（2021/10/8）」のメディアパートナーに、当社グループのコネクティが運営する「SDGs fan」が就任
- 各業界から、ダイバーシティ&インクルージョン、環境問題、ウェルビーイング、経済安全保障などの8つのテーマについて経済活動を通じた視点から平和構築の可能性を追求するセッションを展開

日本と世界の「企業・団体によるSDGsへの取り組み事例」をまとめたメディア  
<https://sdgs.fan/sdgs/>



**■ 公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトへの協賛**

京丹後発！JAPAN CHALLENGER AWARDに審査員として参加しました。  
(2021/11/7)

**■ 健康経営セミナーへのゲストスピーカー出演**

株式会社 empheal様と株式会社ブレインワークス様共催の健康経営セミナーに、当社代表取締役社長の美濃がゲストスピーカーとして出演しました。(2021/12/10)

**■ 労働流動化支援（ラジオ番組への協賛）**

キャリアコンサルタントの森清華さんがパーソナリティをつとめるラジオ番組「森清華のLife is the journey」（かわさきエフエム）に、当社代表取締役社長の美濃がゲスト出演しました。



■ コーポレート・ガバナンス・コードへのコンプライ状況 **96.3%**

前回開示（95.0%）より1.3pt改善

■ 2022年6月にフルコンプライ（100%）の見込み

### 【コンプライしていない項目】

（2022/1月末現在）

No	原則、考え方	コンプライしていない理由
1-2-④	<p>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。</p> <p>特に、プライム市場上場会社は、少なくとも機関投資家向けに議決権電子行使プラットフォームを利用可能とすべきである。</p>	<p>当社は海外投資家比率が高くなりつつあり、議決権の電子行使の対応に加え、議決権の電子行使プラットフォームの利用、及び招集通知の英訳について<b>2022年6月</b>開催予定の定時株主総会にて実現する予定です。</p>
3-1-②	<p>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。</p> <p>特に、プライム市場上場会社は、開示書類のうち必要とされる情報について、英語での開示・提供を行うべきである。</p>	<p>当社は海外投資家比率が高くなりつつあり、招集通知の英訳を<b>2022年6月</b>開催予定の定時株主総会で用意する他、すでに決算短信および決算補足説明資料の英訳を行っております。</p>
4-1-③	<p>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。</p>	<p>当社は、最高責任者である代表取締役社長の後継者の計画につきましては、候補者、育成計画などを指名・報酬委員会で検討を行い、取締役会で決定し、計画書を<b>2022年3月</b>までに策定する予定です。</p>

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

