

決算補足説明資料

2022年3月期（2021年4月～2022年3月）



2022年5月10日
株式会社WOW WORLD



- 2022年3月期 業績
- 2023年3月期 経営計画
- 株主還元方針
- トピックス（事業、ESG等）

2022年3月期 業績



- 連結売上高は2,833百万円、13期連続の増収（前期比+20.2%）。一方でクラウドCRM SaaSプレミアム版における1Q不振を挽回しきれず、さらに子会社（FUCA、ままちゅ）におけるコロナ禍の影響により計画比では未達
- 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期比20.0%の増収
- EBITDAは593百万円（前期比+4.9%）一時的なコスト増を影響を除く調整後EBITDAは658百万円（前期比16.4%）
- 営業利益は362百万円、前期比11.9%の減益。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



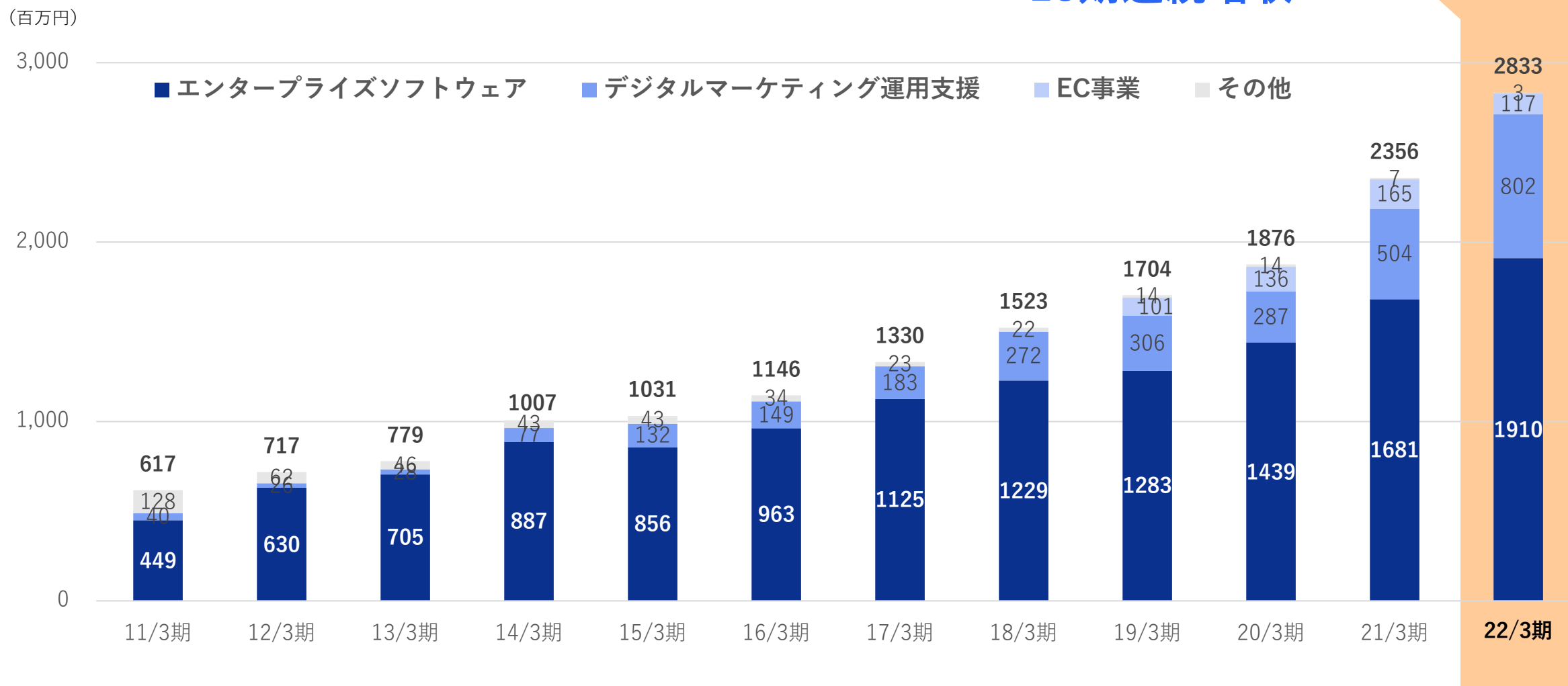
● 「WEBCAS」シリーズをより効果的に
活用するためのコンサルティング、Web
サイト制作支援・コンサルティング及び
「Connecty CMS onDemand」の運用

● 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



● 各種受託開発 等

■ 前年同期比 +20.2%
■ 13期連続増収



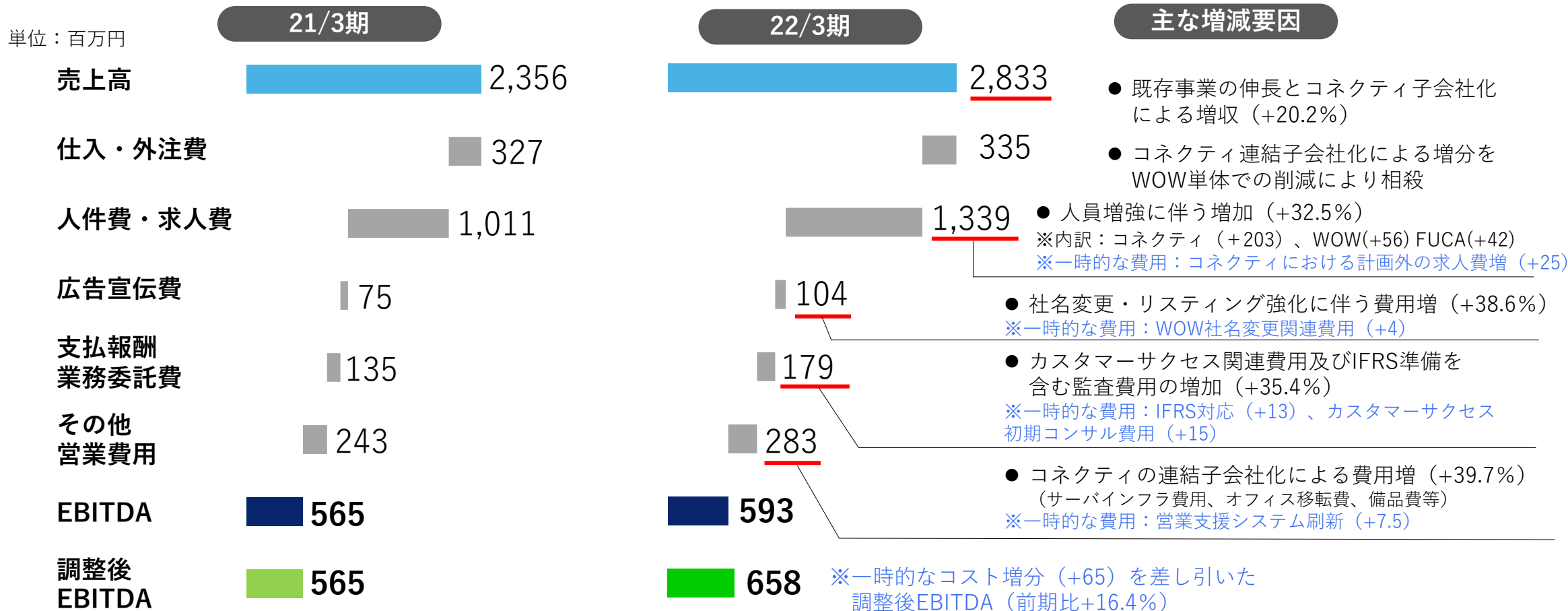
- 売上高は既存事業の伸長とコネクティの連結子会社化が寄与し前期比で20.2%の増収
- EBITDAはカスタマーサクセスの取組やIFRS準備対応の一時コストが発生し前期比4.9%の増益
- 営業利益はグループ会社における人件費の一時的な増加と、コネクティの連結子会社化に伴うのれん償却、ストックオプション発行に伴う償却負担が起因し前期比▲11.9%で着地

単位：百万円

	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	前期比 (%)
売上高	2,356	2,833	+20.2%
EBITDA※	565	593	+4.9%
EBITDAマージン (%)	24.0%	20.9%	
営業利益	411	362	▲11.9%
営業利益率 (%)	17.5%	12.8%	
経常利益	425	365	▲14.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	222	213	▲4.1%

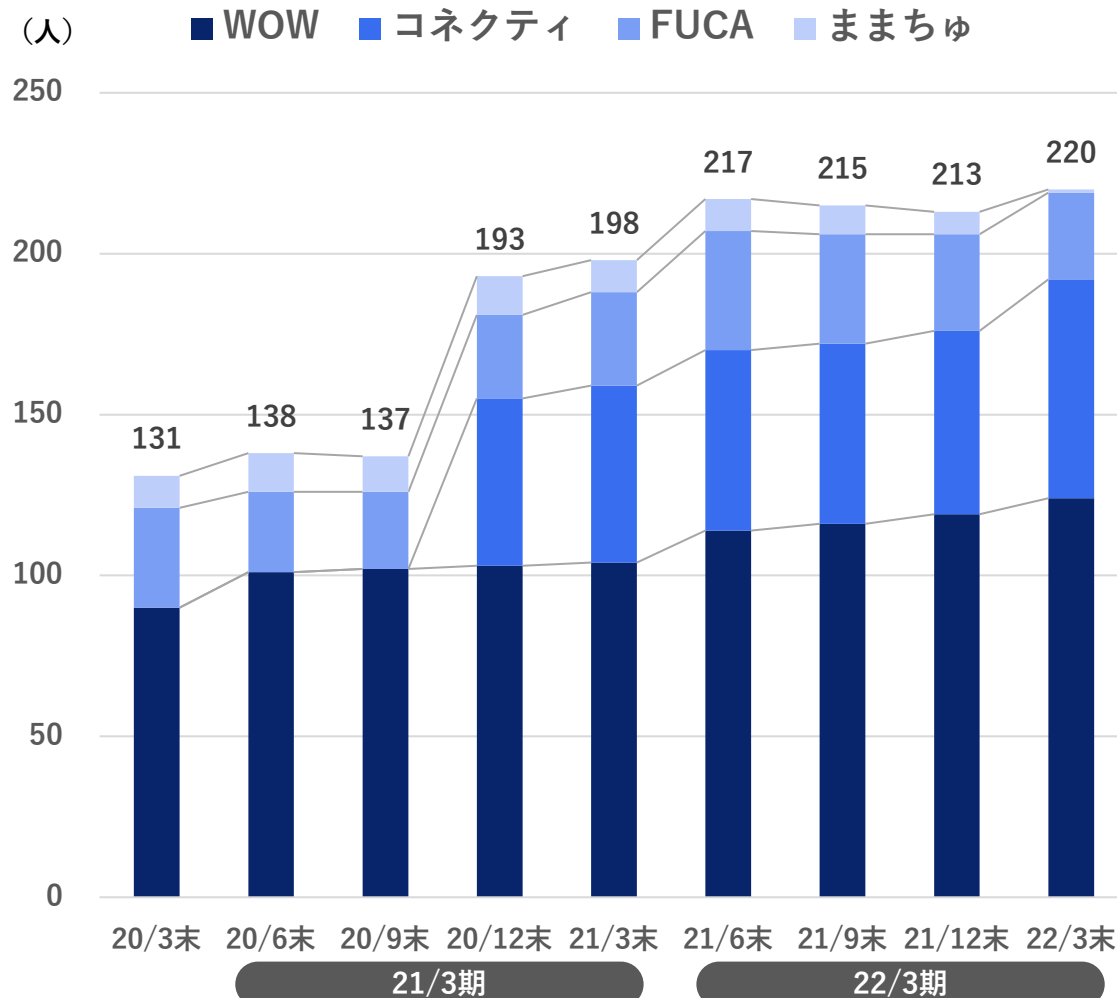
※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用

- コネクティの21/3期の上期は連結対象外
- 売上高は既存事業の伸長とコネクティの連結子会社化により前期比20.2%の増収
- EBITDAは先行投資及び一時的なコスト増により利益率が低下（前期比+4.9%）
ただし、一時的なコスト増分を除く調整後EBITDAは658百万円となり前期比16.4%の増益



グループ会社別 人員数の推移

正社員、派遣社員、パート・アルバイト人員数の合計値



平均人員数の比較

	21/3期平均	22/3期平均	前年差異	増減率 (%)
WOW	103	118	16	+15.4%
コネクティ※	27	59	33	+121.5%
FUCA	26	32	6	+23.1%
ままちゅ	11	7	-5	▲40.0%
計	192	216	25	+29.9%

※コネクティの21/3期の上期は連結対象外

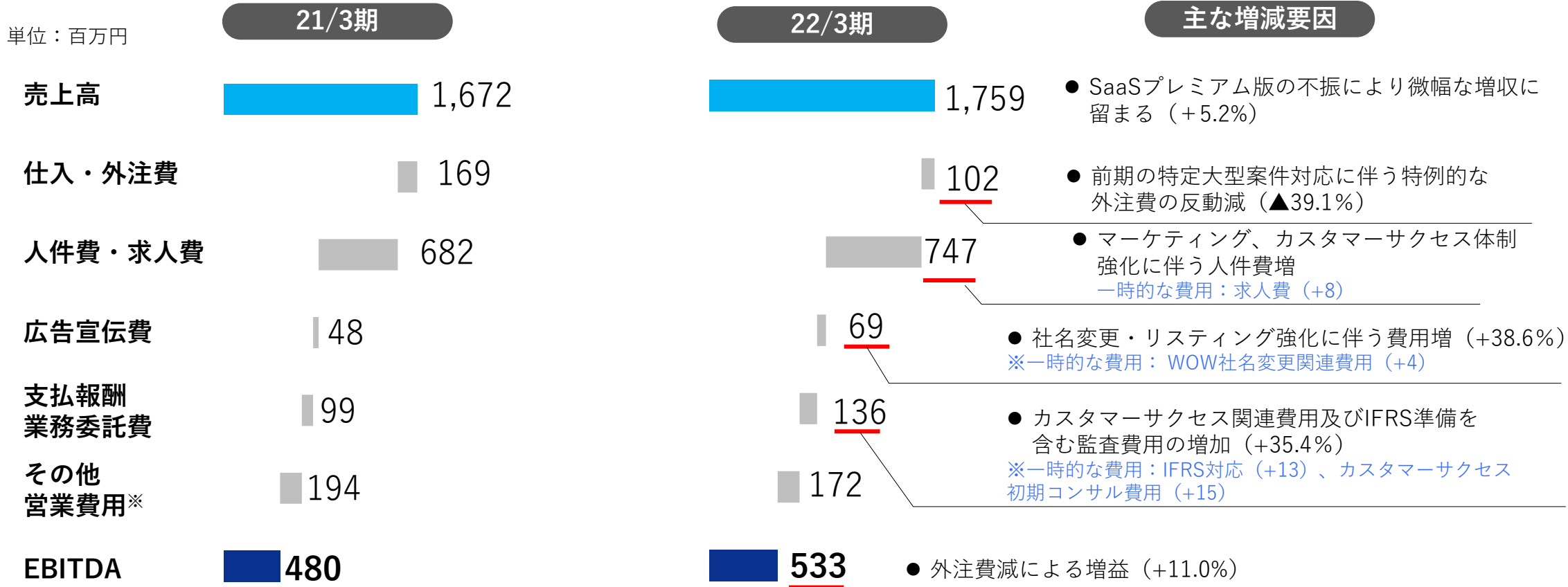
- WOWにおいてマーケティング、カスタマーサクセスを中心とした体制強化に伴い増員
- コネクティ、FUCAにおいて来年度以降の事業拡大を見越した人員増強を実施

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

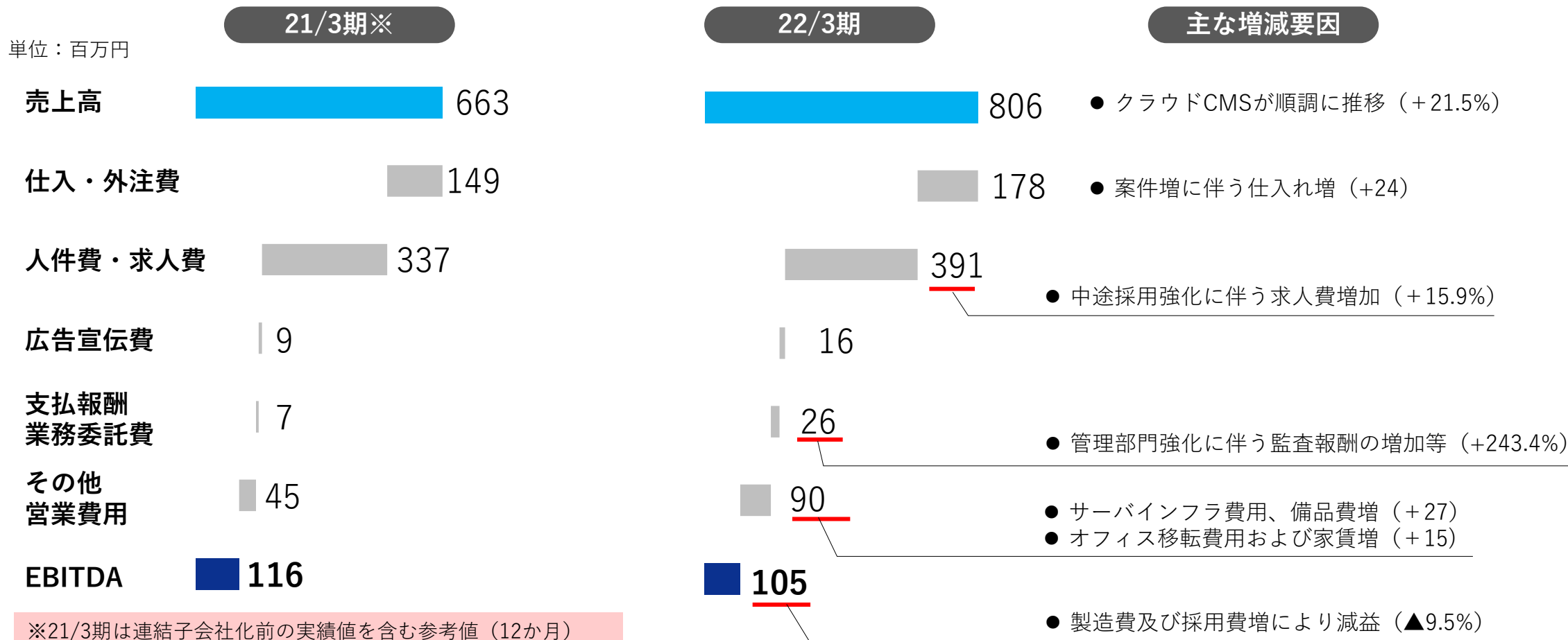


- 売上高はSaaSプレミアム版の1Q不振と大型案件減少の影響により3Q以降回復するも前期比で微増
- EBITDAはカスタマーサクセス及びIFRS対応により一時的なコスト増となったが、前期発生した大型案件対応に伴う特例的な外注費の反動減により増益



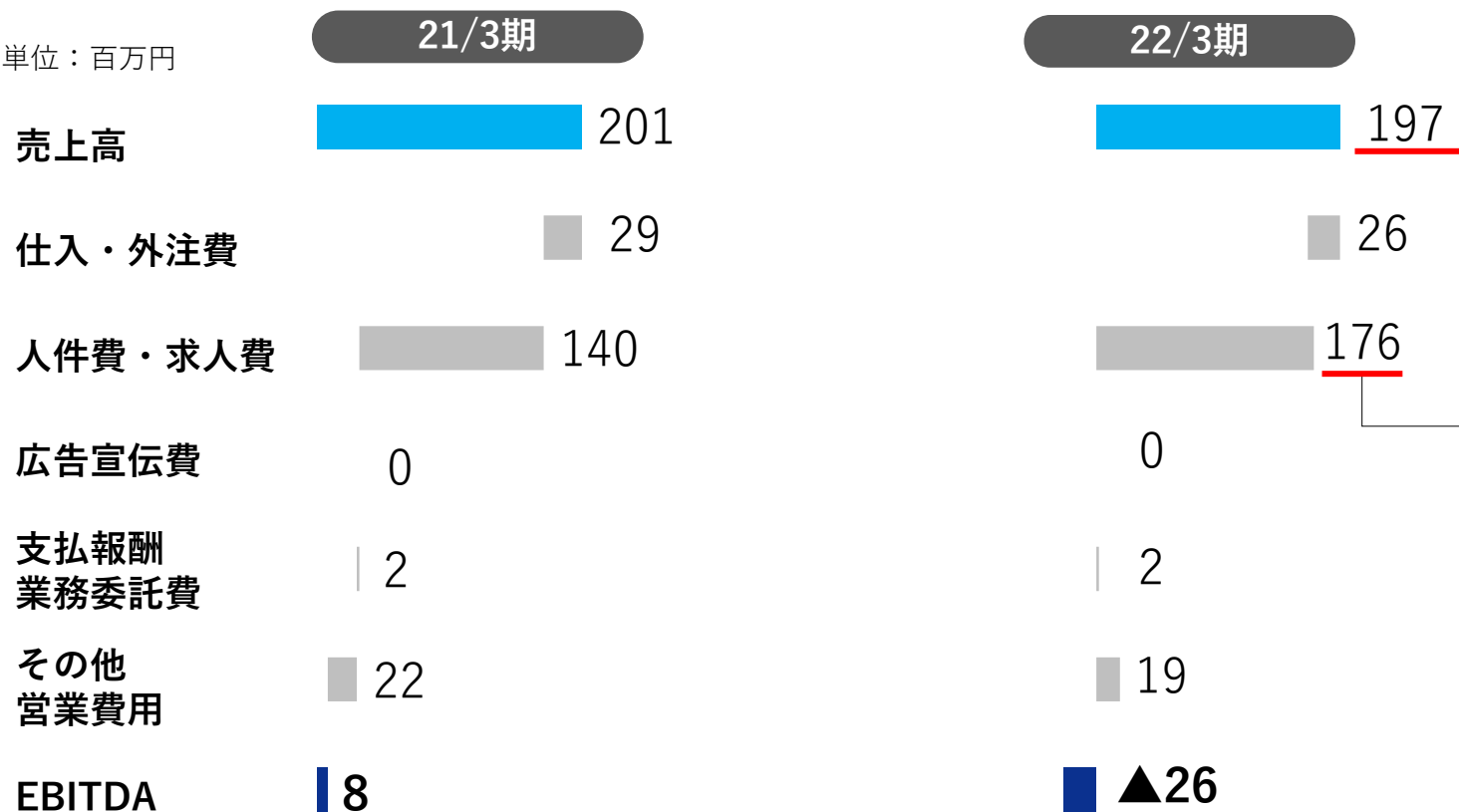
※サーバインフラなどの保守費、備品費、消耗品、家賃、交際費等

- クラウドCMSの伸長により売上高は前期比21.6%の増収
- EBITDAは人件費や製造費増が影響し減益 (▲12.1%)
(案件増に伴うサーバインフラ費、増員による採用費、オフィス移転に伴う家賃等)



- コロナ禍の長期化の影響を受け、売上高は前期比で2.0%減収
- EBITDAはコロナ後の売上回復を見据え人材補強を図るものの売上が伸び悩んだため利益を圧迫し減益

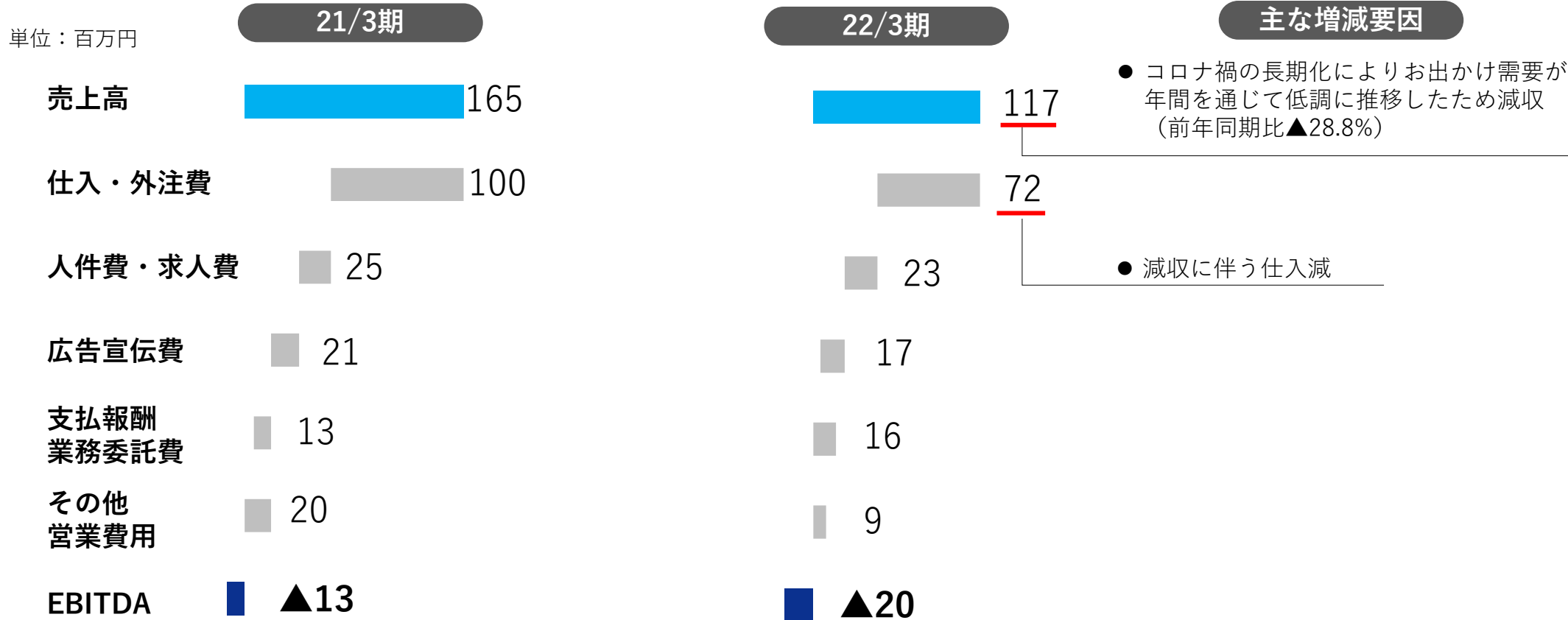
単位：百万円



主な増減要因

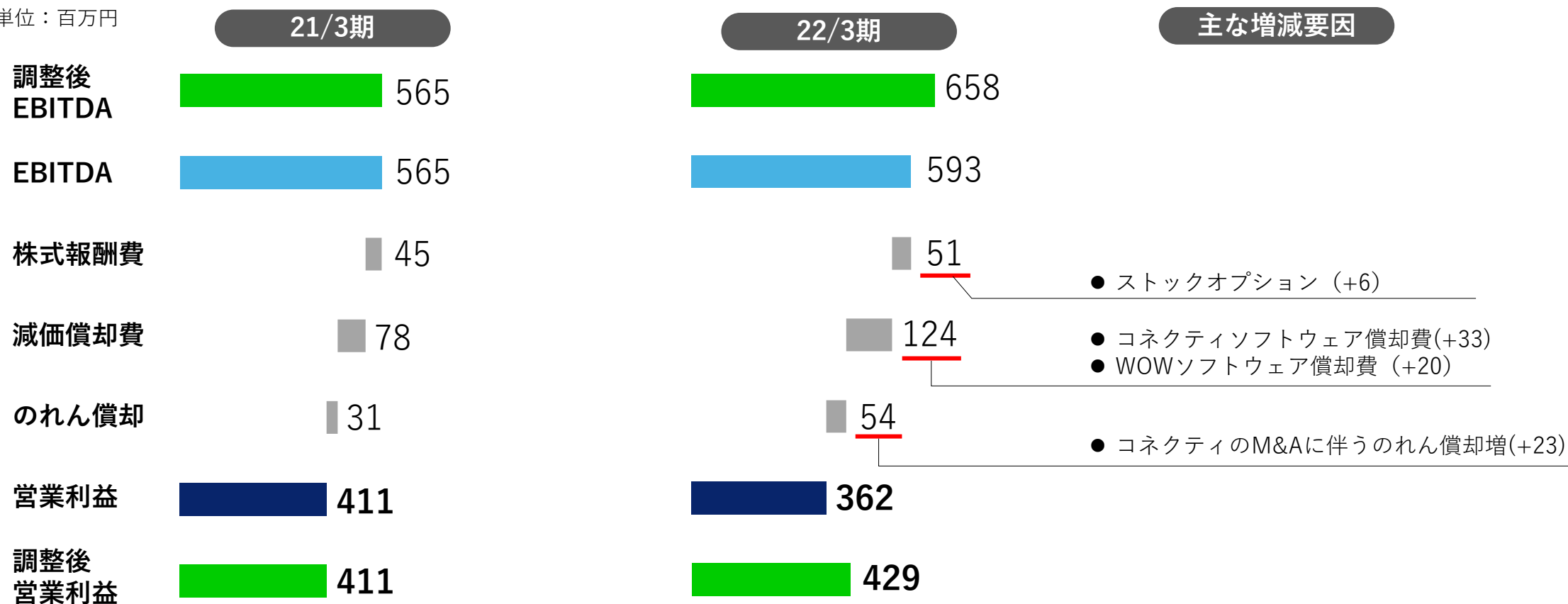
- コロナのマイナス影響を受けやすい業種企業が主要な顧客層のため、売上高がコロナ前の水準に回復せず (▲2.4%)
- 期初における派遣社員4名の退職に伴う引継ぎ費用の発生及び、売上増加を念頭においた人員増強による人件費増 (+25.6%)

■ 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

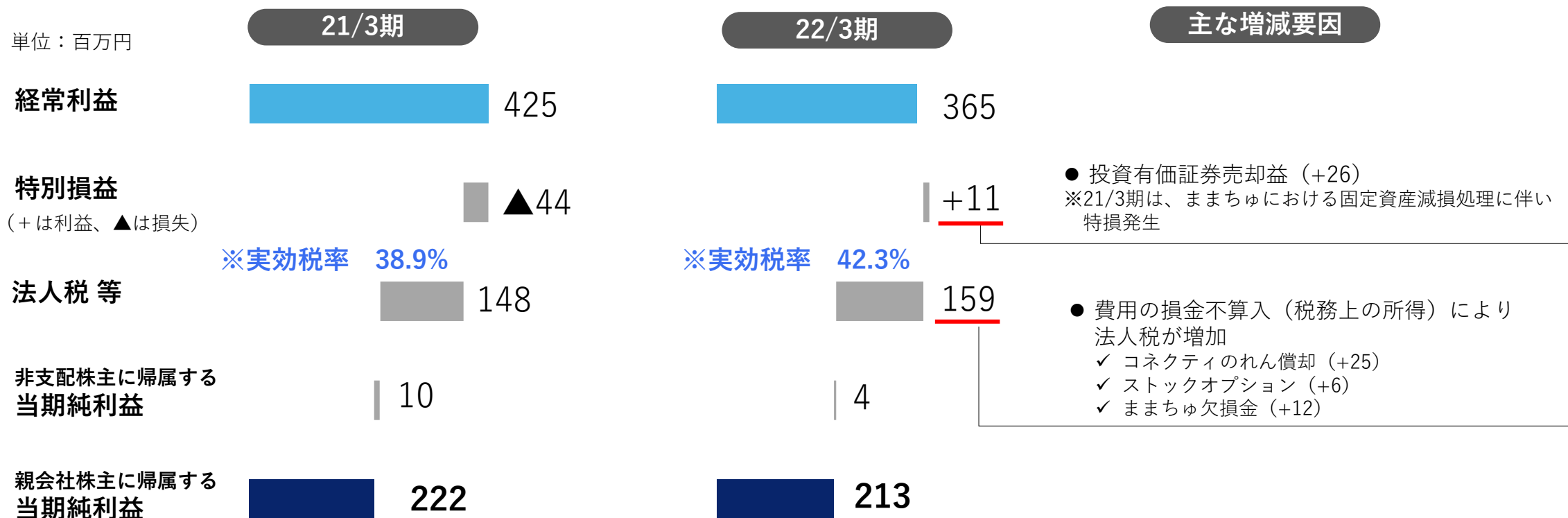


- 減価償却費：コネクティ連結子会社化に伴う無形資産償却費が発生
- のれん償却費：コネクティ連結子会社化に伴うのれん償却が発生

単位：百万円



- 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
- 特別損益は、21/3期にままちゅ固定資産減損が発生したのに対して、22/3期は投資有価証券の売却により特別利益を計上



- 全体では前期比20.2%の増収。クラウドのCRMとCMS、デジタルマーケティング運用支援のCMSが好調に推移する一方で、オンプレミスおよびEC事業は減収

単位：百万円

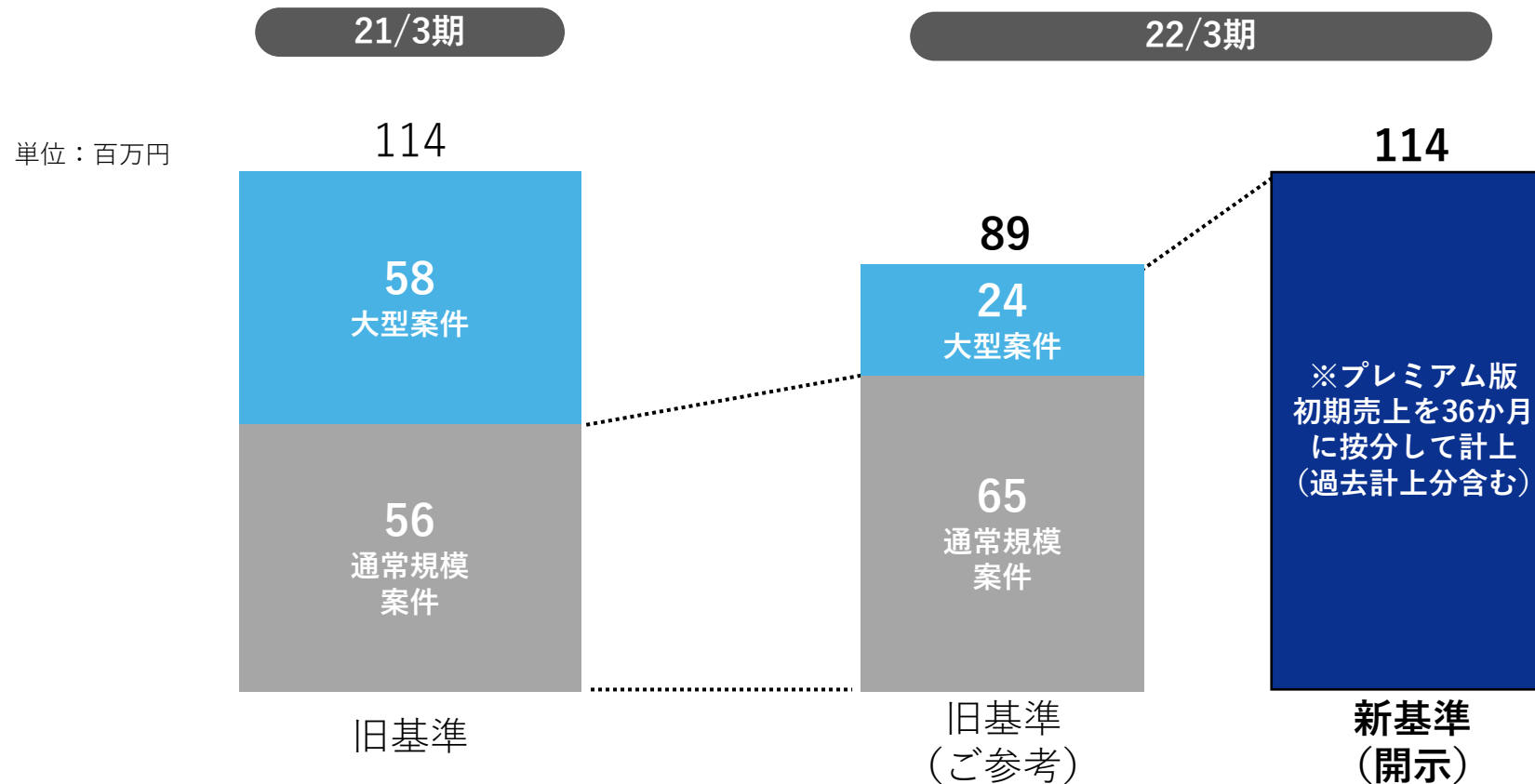
		2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	前期比 (%)	
エンタープライズ ソフトウェア	クラウド	CRM	1,216	1,352	+11.2%
		CMS※	105	234	+121.8%
		1,322	1,586	+20.0%	
	オンプレミス	359	324	▲9.8%	
		1,681	1,910	+13.6%	
デジタル・マーケティング運用支援	CRM	253	230	▲9.0%	
	CMS※	251	571	+127.6%	
		504	802	+58.9%	
EC事業		165	117	▲28.8%	
その他（各種受託開発）		5	3	▲46.4%	
売上高 合計		2,357	2,833	+20.2%	

- 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以降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年末の特需により好調を維持
- CMSは着実に新規獲得が増え堅調に推移

単位：百万円

			2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	前期比 (%)
CRM	WEBCAS SaaSプレミアム版 (旧SaaS)	初期	114	114	▲0.6%
		月額	649	685	+5.5%
	WEBCAS SaaSスタンダード版 (旧ASP)	初期	40	47	+17.2%
		月額	411	505	+22.8%
			1,216	1,353	+11.2%
CMS※	Connecty CMS on Demand		105	233	+121.8%
クラウドサービス売上高 合計			1,322	1,586	+ 20.0%

- クラウドサービスの初期売上においては、今期より新会計基準が適用された
 - ✓ 今期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
 - ✓ 前年同期の大型案件の影響を除けば、通常案件の動向は増加傾向



収益認識基準の変更

- SaaSスタンダード版
初期費用を20ヶ月案分
- SaaSプレミアム版
初期費用を36ヶ月案分
- コネクティCMS
初期費用を36ヶ月案分

【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

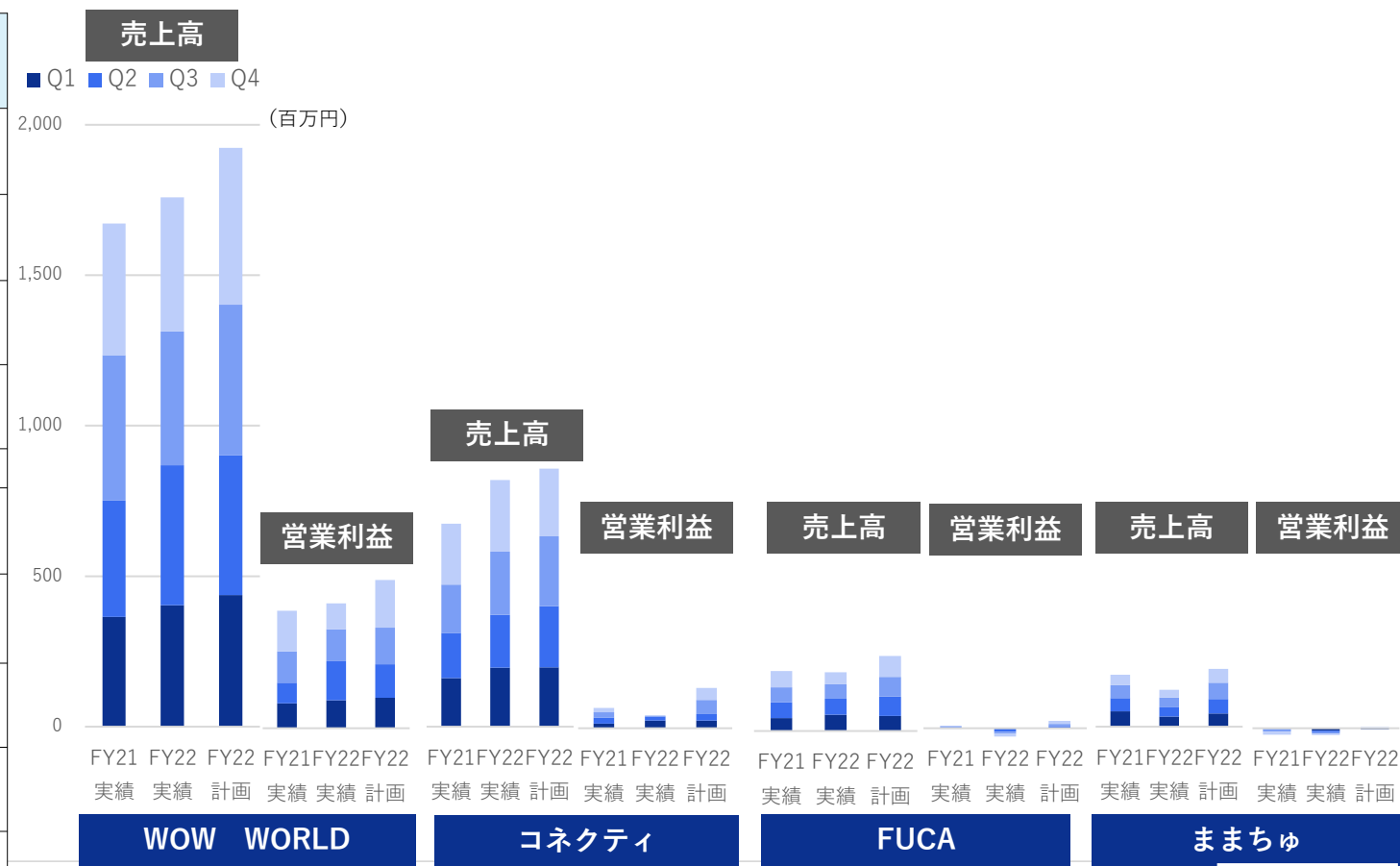
【コネクティ】 クラウドは順調に推移。案件対応への一時的な費用増と、先行投資により営業利益では前期割れ

【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せ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

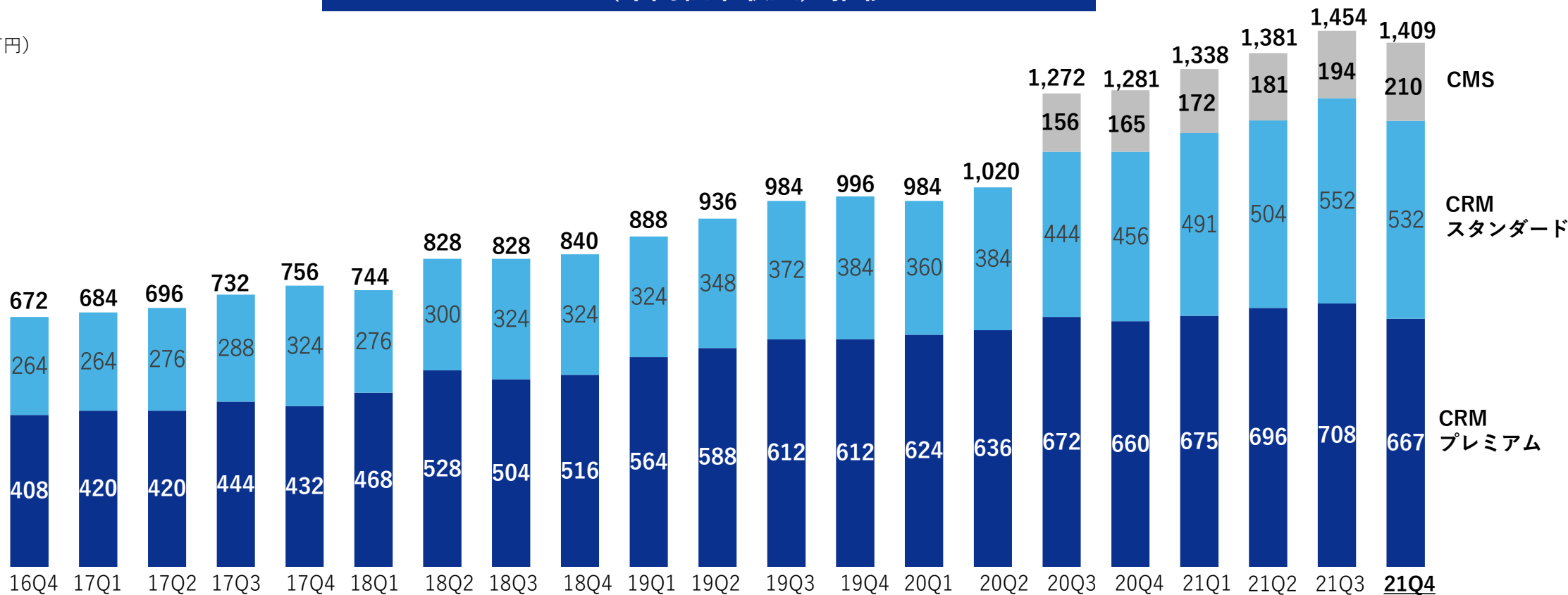
		21/3期 実績	22/3期 実績	22/3期 計画	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	WOW WORLD	1,672	1,759	1,923	+5.2%	▲8.5%
	コネクティ※	663	806	843	+21.6%	▲4.4%
	FUCA	201	197	252	▲2.0%	▲21.8%
	ままちゅ	165	117	184	▲29.1%	▲36.4%
営業利益	WOW WORLD	392	416	495	+6.1%	▲15.9%
	コネクティ※	89	44	140	▲50.3%	▲68.6%
	FUCA	6	▲28	25	▲566.7%	▲212.0%
	ままちゅ	▲19	▲20	0	▲5.2%	▲200.0%



- CRMスタンダード版は3Qにおける特需（年賀メール）のためQoQで微減
- CRMプレミアム版は4Qに発生した大型案件のオンプレミス版への移行により減少するもYoYでは微増

ARR（年間経常収益）推移

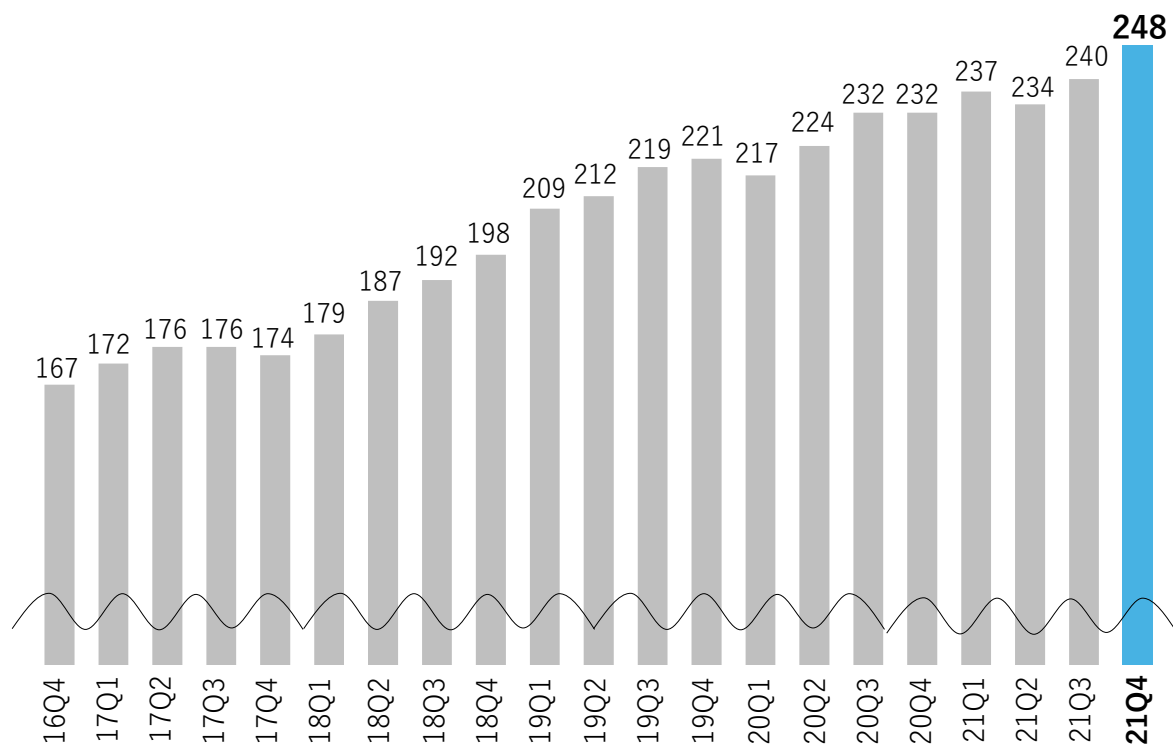
(百万円)



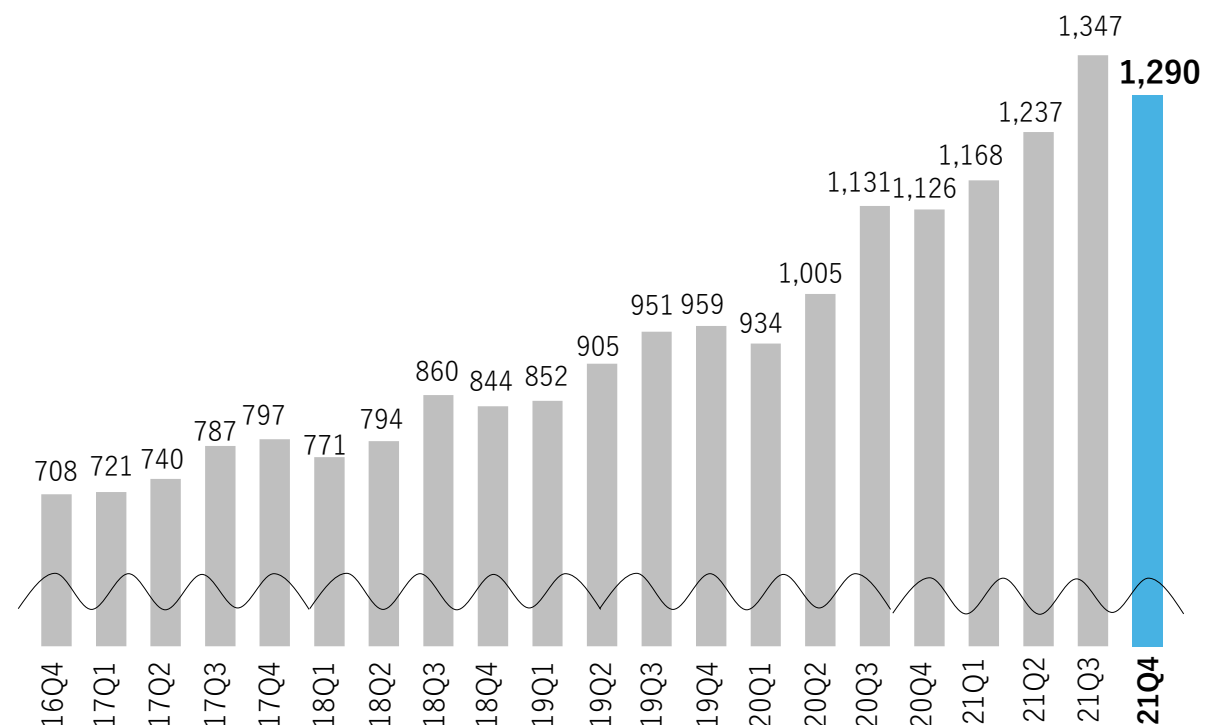
※ 各四半期末時点のクラウドサービス月額固定売上高（MRR）×12か月で計算

- 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4Qは回復
- スタンダード版はカスタマーサクセスの成果と3Qにおける特需（年賀メール）により順調に契約数が増加

継続契約数推移 (SaaSプレミアム版)

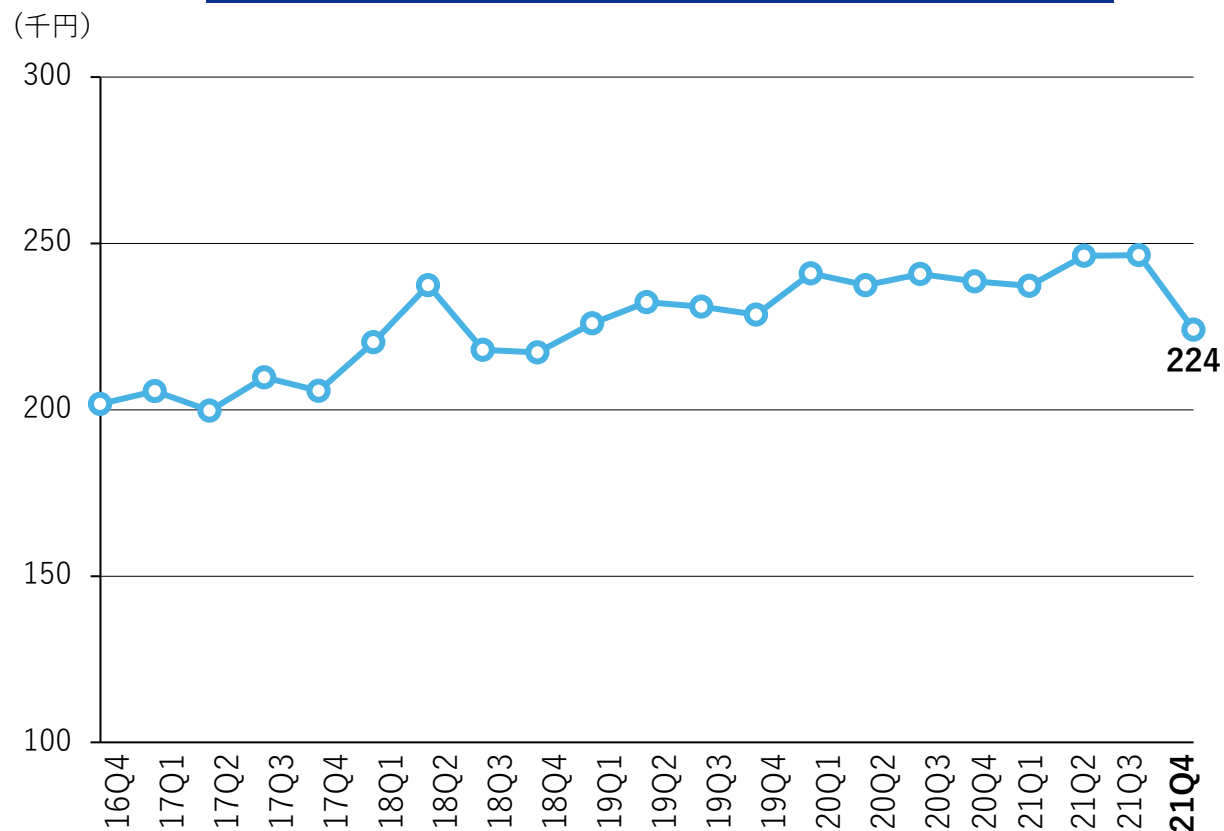


継続契約数推移 (SaaSスタンダード版)



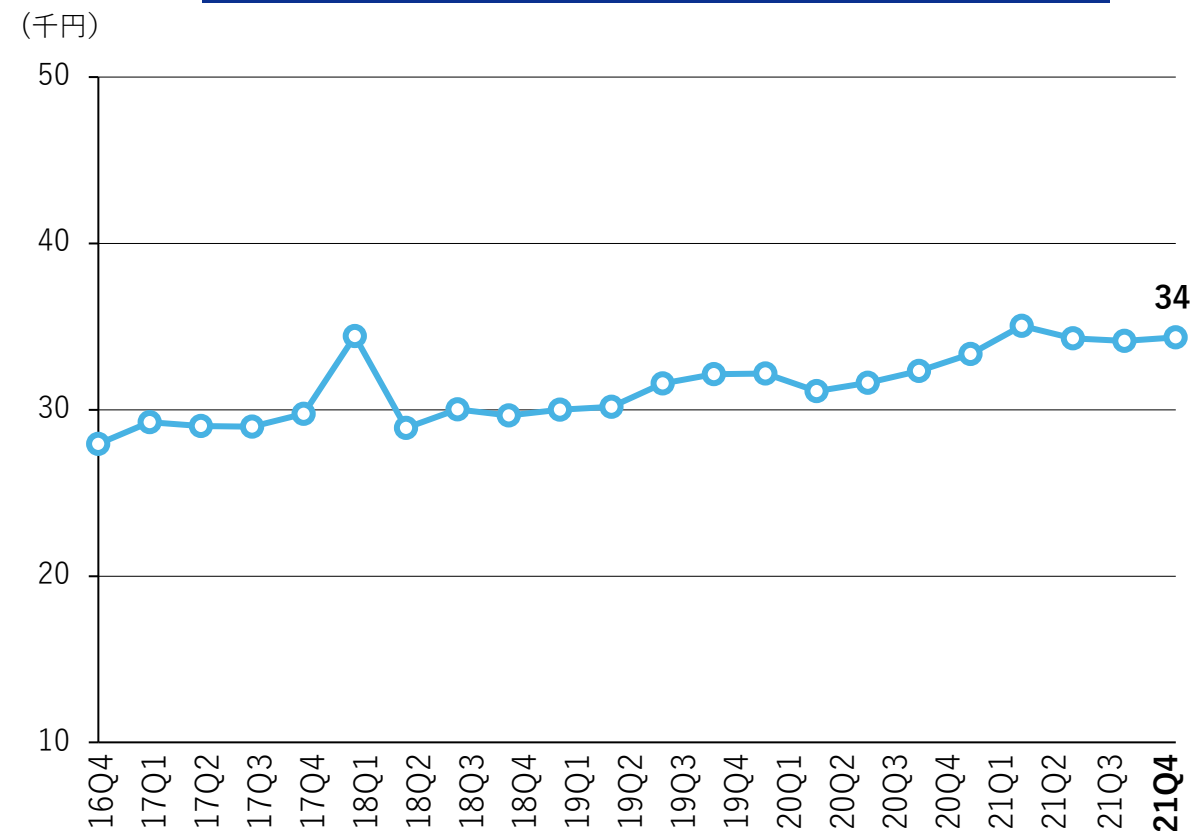
- プレミアム版は大型案件のオンプレミス版への移行により減少
- スタンダード版はカスタマーサクセス施策の成果によりYoYでは増加

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)

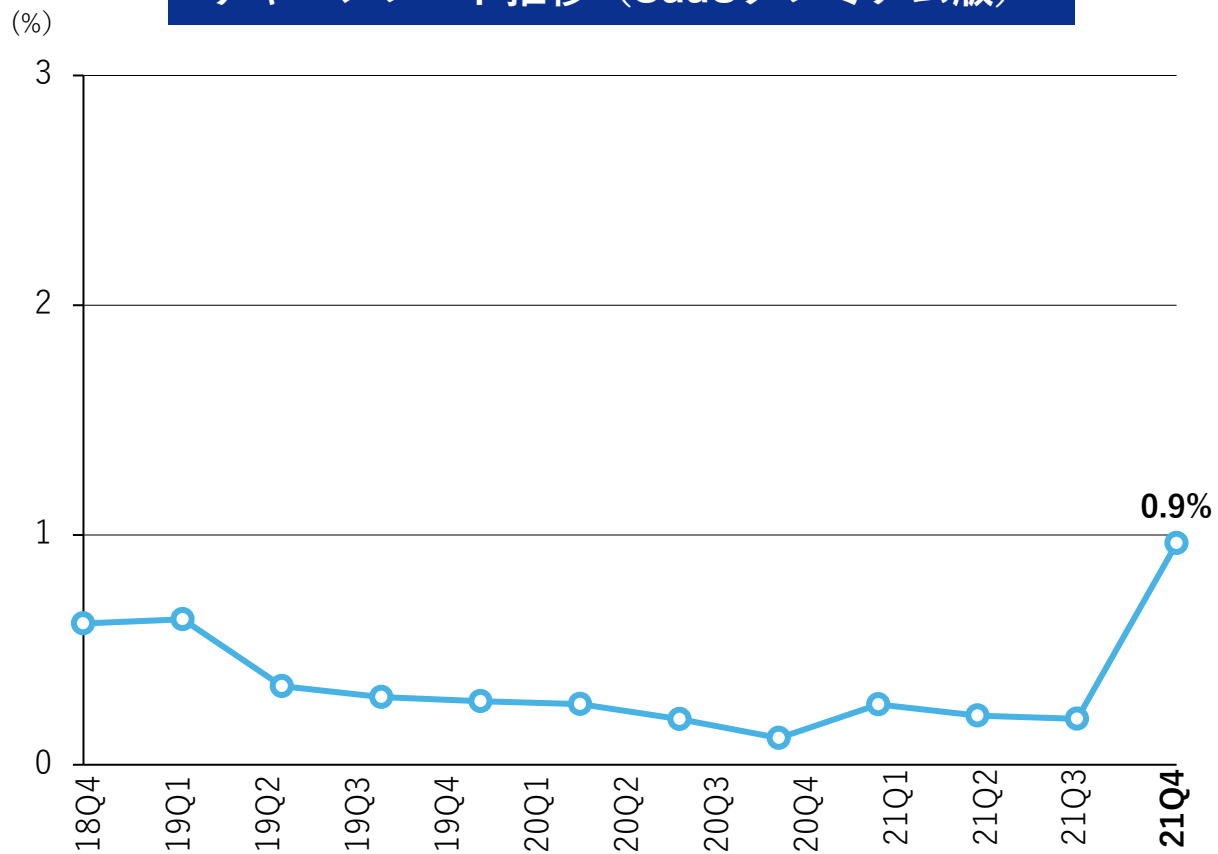
ARPU推移 (SaaSスタンダード版)



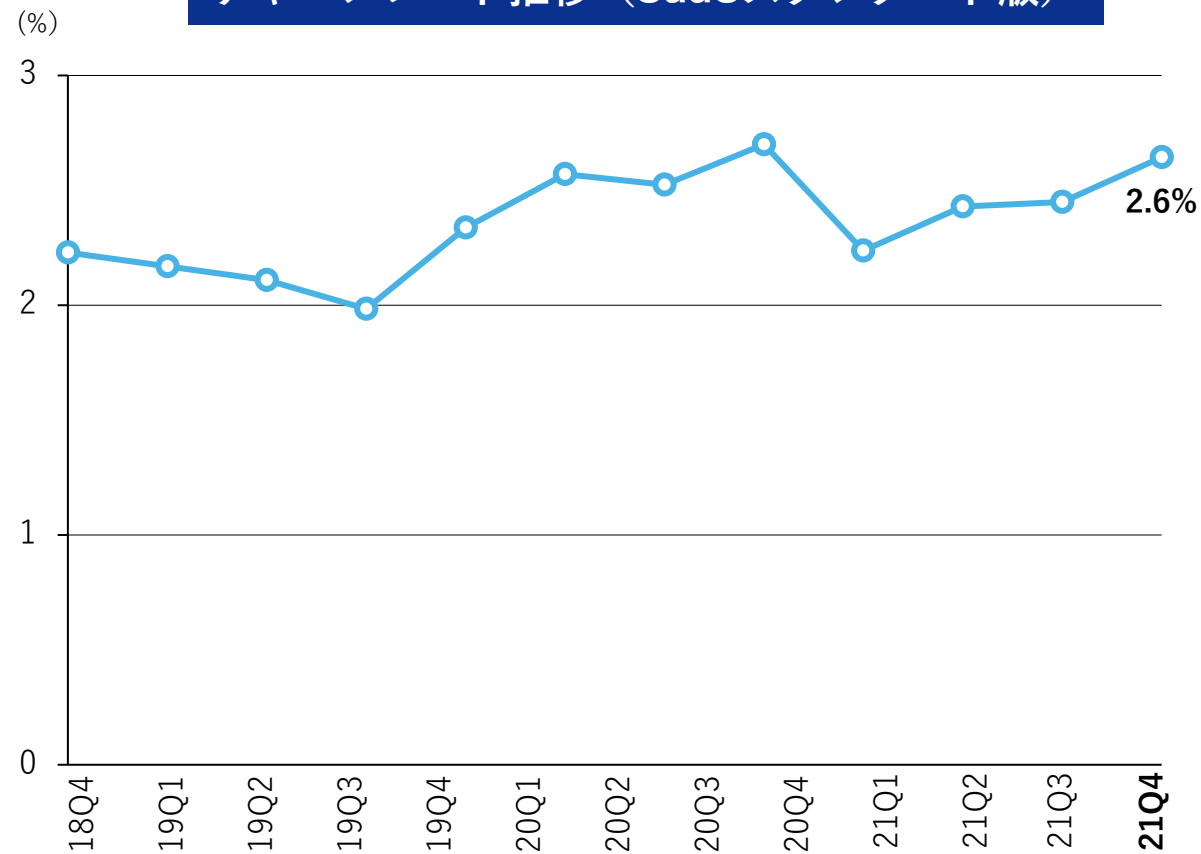
※オプション契約及びスポット契約を除く

- プレミアム版は大型案件のオンプレミス版への移行により増加
- 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)

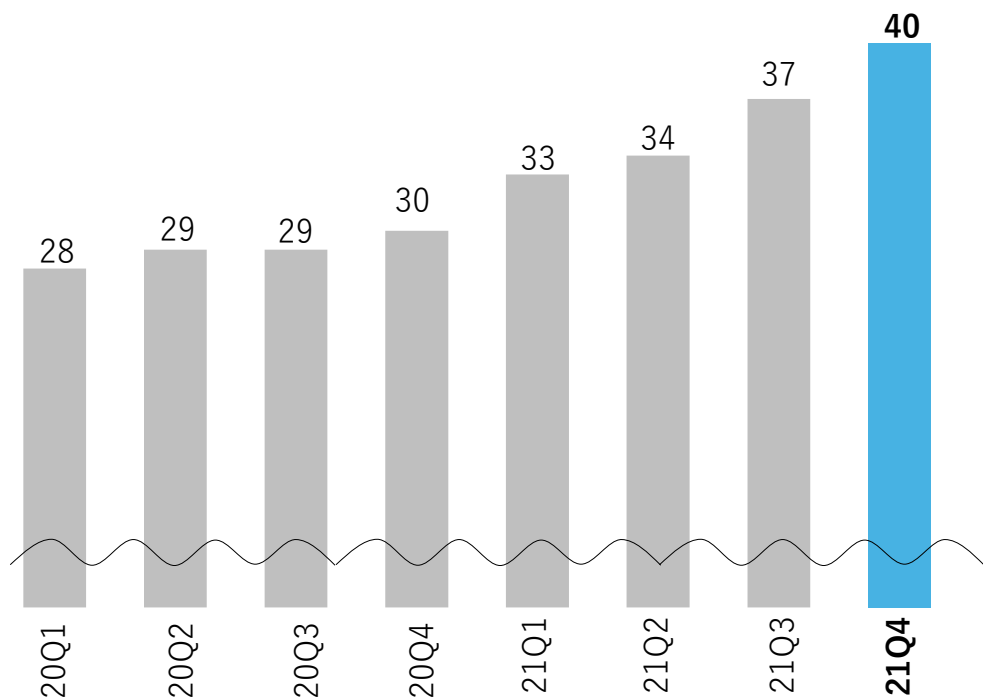


※チャーンレート(解約率)は、月末MRRに占める解約売上高で計算される解約率の過去12か月平均を計算

※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



2023年3月期 経営計画



変更前

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
デジタル マーケティング 運用支援	CRM	WOWメール運用支援 コンサルティング FUCA
		CMS
その他		受託開発
EC事業		ベビー服販売（ままちゅ）

変更後

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
	CMS	WOW SaaSスタンダード版
	CDP	WOWオンプレ
大規模Web開発	構築	コネクティCMS
	運用	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	コミュニケーション	コネクティ構築・コンサルティング
	CDP	コネクティ運用
その他		WOWメール運用支援 FUCA コンサルティング
		Newstream (2022年7月1日 連結子会社化予定)
		コネクティCDP 運用・コンサルティング
		受託開発
		ベビー服販売（ままちゅ）

- 売上高は既存事業及びコネクティCDPの伸長に加えニューストリームの連結子会社化が寄与し前期比で21.4%増収を予想
- EBITDAは前期比23.0%増益の見込み。WOWにおける事業拡大に応じた販売体制の強化に伴う人件費増、ISMAD対応に伴う費用増（34百万円）とリブランディング等の投資強化の一方で、コネクティにおいて前期想定外に発生した外注費の抑制と人件費の増加をコントロールすることにより利益率を改善させる
- 営業利益は前期比40.6%増益の見込み。EBITDAの増加（146百万円）、株式報酬費用の減少（26百万円）が増益要因となる一方で、減価償却費負担（69百万円）が減益要因となる見込み。

単位：百万円

	2022年3月期 実績	2023年3月期 予想	前期比（%）
売上高	2,833	3,440	+ 21.4%
EBITDA※1	593	730	+ 23.0%
EBITDAマージン（%）	20.9%	21.2%	
営業利益※2	362	510	+ 40.6%
営業利益率（%）※2	12.8%	14.8%	
経常利益※2	365	500	+ 36.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益※2	213	320	+ 49.9%

※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期における簡易IFRSによる参考値（営業利益：401、営業利益率：14.2%、経常利益：387、親会社株主に帰属する当期純利益：246）
日本基準との主要な差異を考慮した未監査の参考値のため、会計監査により変更となる可能性あり。

- エンタープライズソフトウェア：WEBCASのクラウドは既存顧客への積極的なアップセル・クロスセルの実施により前期比18.7%増収の見込み。さらに、CMSの伸長が貢献する見通し。
- 大規模Web開発：運用において既存顧客に加え新規獲得の着実な積み上げにより好調に推移する見通し
- コミュニケーション支援・コンサルティング：ニューストリームの連結子会社化とCDPにより大幅増収

単位：百万円

			2022年3月期 実績	2023年3月期 予想	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	+18.7%
		オンプレミス	324	316	▲2.4%
			1,676	1,920	+14.6%
	CMS		234	298	+27.4%
	CDP		—	33	—
大規模Web開発	構築		378	367	▲3.0%
	運用		191	231	+20.8%
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	+72.4%
	CDP		5	68	+1260.0%
その他			120	131	+8.3%
売上高 合計			2,833	3,440	+20.0%

■ 当初計画（2020年5月14日公表）

単位：百万円

	2021年3月期 予想	2022年3月期 計画	2023年3月期 計画
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

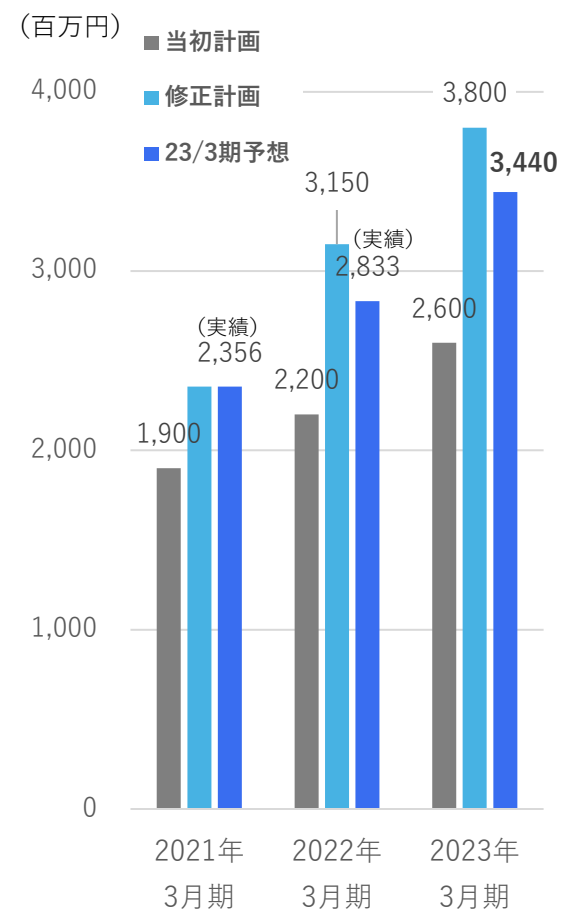
	2021年3月期 実績	2022年3月期 予想	2023年3月期 計画
売上高	2,356	3,150	3,800
EBITDA	565	850	1,100

■ 2023年3月期業績予想（2022年5月10日公表）

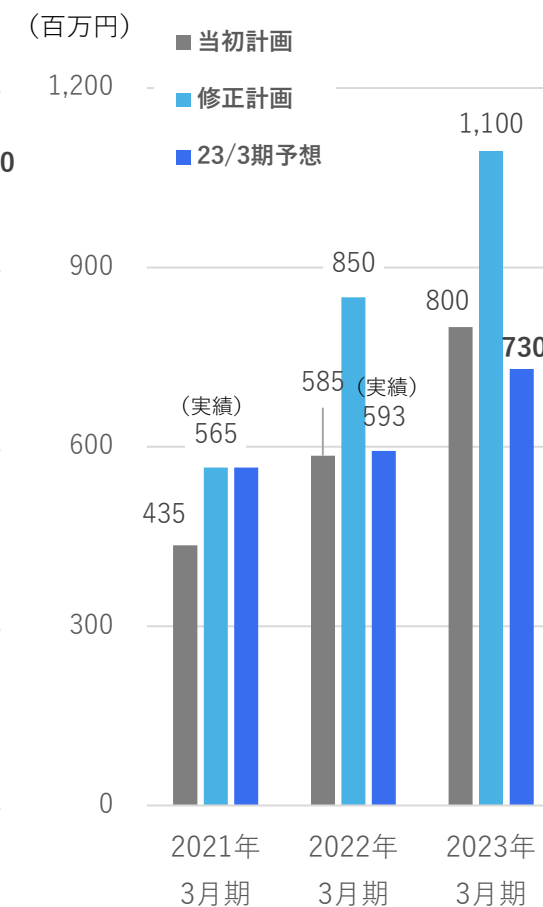
単位：百万円

	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期 予想
売上高	2,356	2,833	3,440
EBITDA	565	593	730

売上高



EBITDA



2023年3月期修正計画（2021年5月11日公表）との乖離発生の主要因



- カスタマーサクセスにおけるデータ整備の完成に当初計画の1年のところ2年を要した（22/3期）
- WEBCASの大型案件の状況がコロナ前の水準に回復していない
- 23/3期にISM^{MAP}※等の計画外の費用が発生（34百万円）



- 22/3期に人員獲得の遅れにより計画外の外注費・採用費が発生



- コロナの影響により22/3期に大幅減収

※ISM^{MAP}：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

1. グループシナジীর創出

2. カスタマーサクセスの推進

- 機能改善の短期化
- 既存顧客へのアップセル強化

3. M&A及び資本業務提携の推進

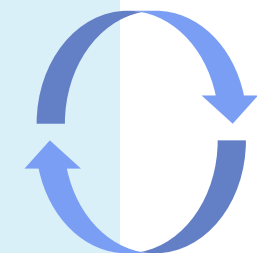
■ 新たに(株)ニュースストリームをグループ迎え、(株)データビークルとも資本業務提携

2022年3月期

2022年3月期のグループロゴ一覧。WOW WORLD (株式会社WOW WORLD)、CONNECTY (株式会社コネクティ)、FUCA (株式会社FUCA)、Mamachū (株式会社ままちゅ)の4つのロゴが縦に並んでいる。

2023年3月期

2023年3月期のグループロゴ一覧。WOW WORLD (株式会社WOW WORLD)、CONNECTY (株式会社コネクティ)、FUCA (株式会社FUCA)、Mamachū (株式会社ままちゅ)、Newstream (株式会社ニューストリーム)の5つのロゴが縦に並んでいる。Newstreamのロゴは赤い枠で囲われている。



資本業務提携

DataVehicle (株式会社データビークル)のロゴ。赤い枠で囲われている。

■ デジタルマーケティング領域におけるコンサルなど各種サービスを提供する株式会社ニューストリームを設立



SpaceShip

代表取締役 椎葉 宏

アンダーセン・コンサルティング（現アクセンチュア）戦略グループ、ネットエイジ（現ユナイテッド）事業開発担当執行役員を経て、2000年11月にアルトビジョンを設立し、代表取締役に就任。2012年11月エクスペリアンジャパン（現エンバーポイント）執行役員（～2013年3月）。2013年4月より、スペースシップ代表取締役

出資
(48%)

社内ベンチャー制度を活用
代表取締役に就任

Newstream

- 代表取締役 西川 拓杜
(元WOW WORLD社員)
- 取締役 椎葉 宏

マーケティングの新しい潮流を創る

【主要事業】
デジタルマーケティング領域における
コンサルティング
戦略立案・実行支援

WOW
WOW WORLD

導入コンサルティング部 西川 拓杜

出資
(52%)

- WOW WORLDクライアントへのクリエイティブ制作およびメール運用支援等によりグループシナジーを創出
- デジタルマーケティング領域の各種サービスを展開し、自立した事業運営を推進

WEBCASユーザへの提供サービス

- ✓ コミュニケーションプランニング
- ✓ クリエイティブ
(メール制作、Webコンテンツ開発)
- ✓ 運用支援
(メール配信、フォーム・DB設計)



主要サービス

■ デジタルソリューション

- ・ デジタルマーケティング戦略立案
- ・ デジタル施策実行支援

■ メールソリューション

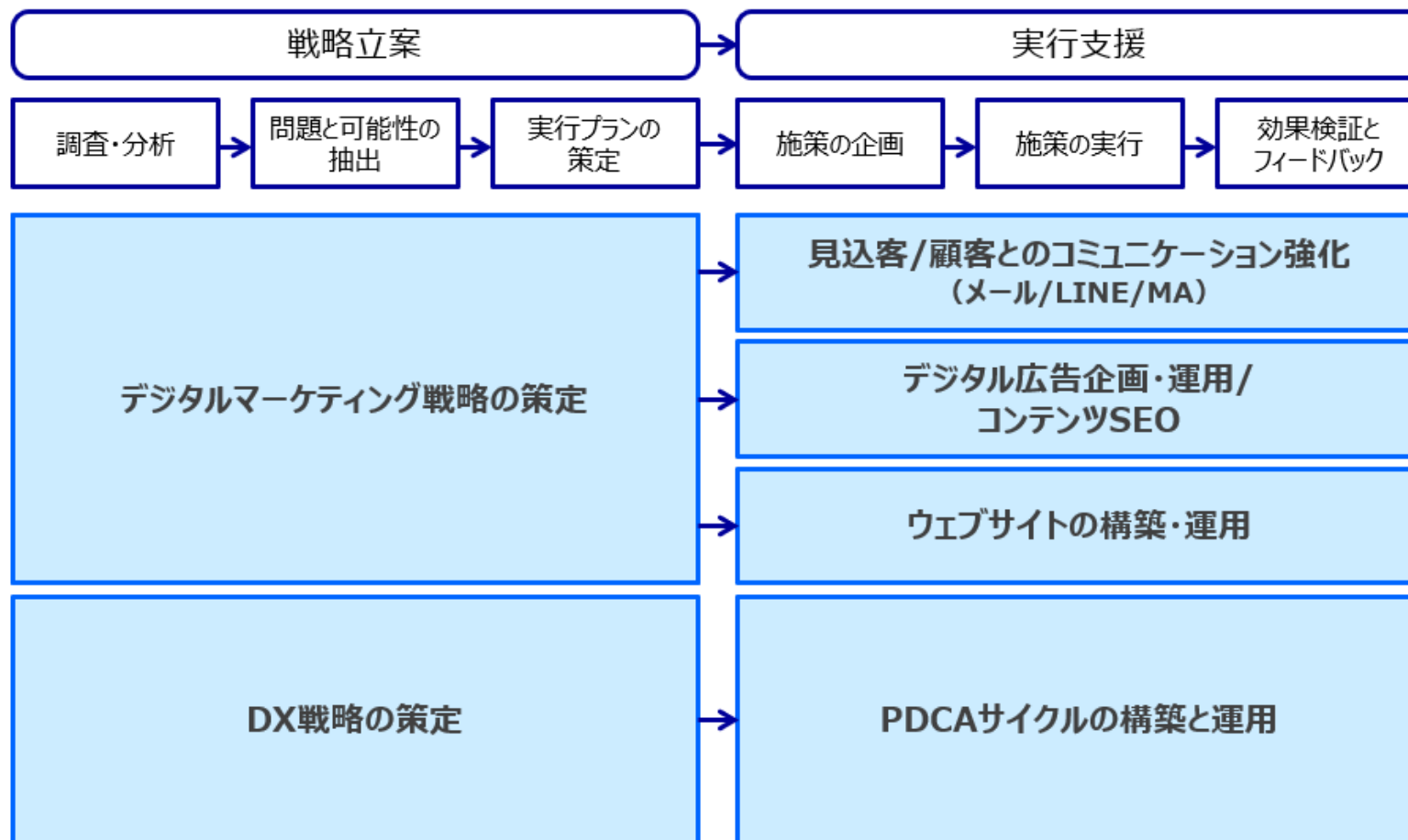
- ・ コンサルティング
- ・ クリエイティブ制作
- ・ 運用支援

■ ソリューション開発

- ・ システム企画
- ・ システム構築

ニューストリームの強み

問題の抽出、実行プランの作成等の戦略立案から、実行支援までのマーケティング活動全体のPDCAをサポート



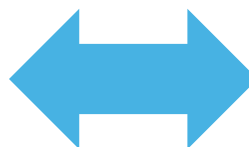
- データ分析サービスを提供するデータビークルと資本業務提携を締結



- コミュニケーションシステムの開発・提供
- コミュニケーション運用支援
- コンサルティング



- データ分析ツールの開発・販売
- DX人材育成研修
- データ分析サービス



主な提携内容

- WEBCASユーザへのデータ分析ツール、DX人材研修およびデータ分析サービスのクロスセル
- データビークルが提供するデータ分析ツールとWEBCASおよびコネクティCDP等を連携し、統合的なデジタル・マーケティングツールを共同開発





会社名 株式会社データビークル

設立 2014年11月

資本金 3億4,125万円

ミッション データサイエンスの恩恵を全ての人に

【経営陣のご紹介】



代表取締役 CEO
油野 達也

1987年よりITビジネス経験35年。営業、製品企画、海外子会社経営などの実務をSIビジネス、パッケージ、クラウドサービスなど多岐にわたるビジネスモデルで経験。



取締役副社長 CPO
西内 啓

東京大学助教、大学病院医療情報ネットワーク研究センター副センター長等を経て現在多くの企業のデータ分析および分析人材の育成に携わる。2017年第10回日本統計学会出版賞を受賞。



常務取締役 COO
山崎 将良

商社系SI企業にてシリコンバレーでの勤務等を経て、2005年国内パッケージベンダーへ転職。製品企画職を経て中国現地法人設立、総経理の任につく。

データビークルが提供する3つのサービス

1. データ分析ツールの開発・販売



洞察を得るための拡張アナリティクスツール



2. DX人材育成研修

デジタルとデータで課題を抽出・解決する能力を身に着ける

3. AaaS (Analytics as a Service)

データ分析をサービスとしてビジネス展開するパートナー制度。パートナー様がデータ分析ツールを活用して、エンドユーザのコンサルティング、レポート作成などを行う

主要顧客



①顧客サクセス体制強化

- 営業支援システム刷新完了
- 様々な顧客データに加え、活用事例や顧客の声を分析
- 新しい用途開発／提案を実施、サービスの利用定着化を促す

- 部署横断(主に営業・新製品企画・導入・開発)で、顧客要望リストの棚卸しを定期的実施
- クライアントへの価値提供の観点で状況に応じて優先順位を設定
- 優先度の高い機能改善の中からピックアップして開発を実施

顧客価値を考慮した機能選定

- 固定メンバーを数名アサインし、常時必要なリソースを確保
- 導入、インフラ、広報(マーケ)管理部門が連携し、問合せや障害時の役割やエスカレーションフローを強化

機能改善チーム結成と運用定着化

②機能改善の短期化

③クロスセル・アップセル強化

既存顧客に対する相互クロスセルにより収益力の向上を図る

WEBCAS

Connecty
CMS on Demand

Connecty CDP

Newstream

デジタルマーケティング運用支援、コンサルティング 等

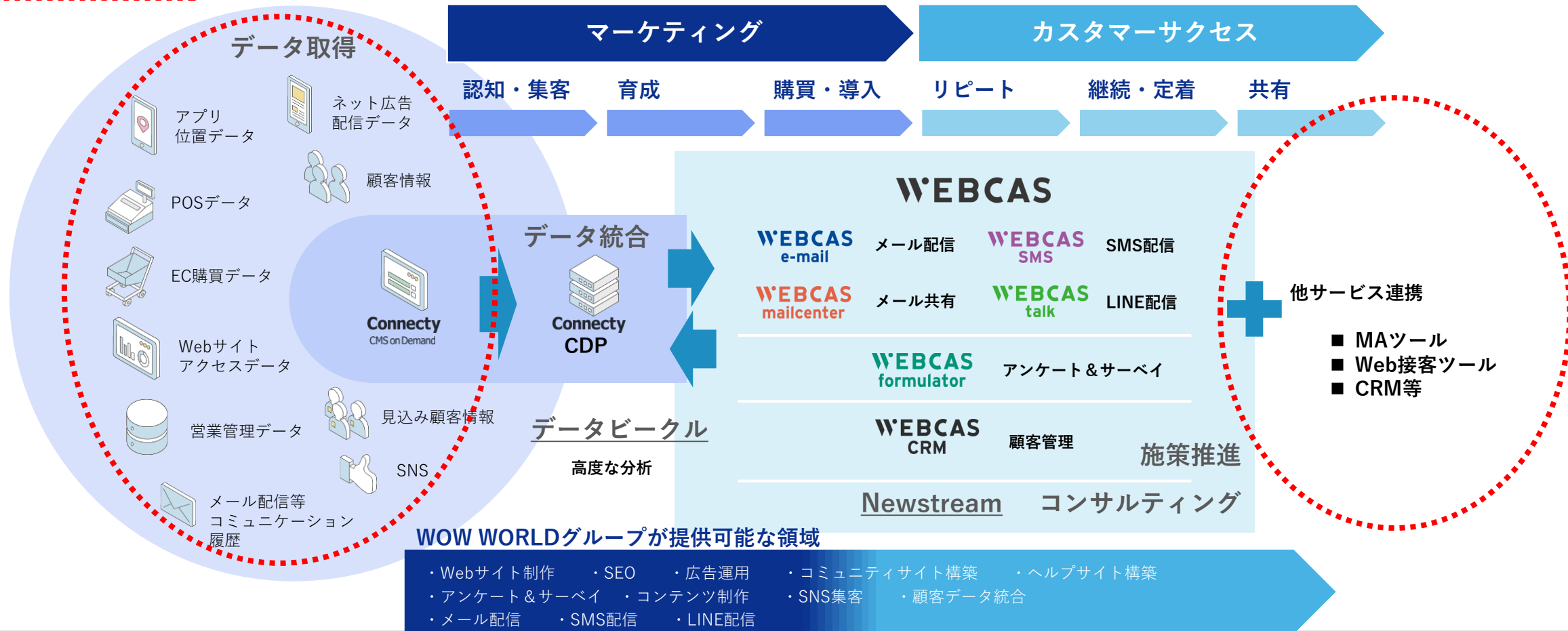
データビークル

データ分析ツール、DX人材育成研修、データ分析受託サービス 等

■ WOW WORLDグループのサービスマップ周辺の事業者との提携およびM&Aを推進

M&A探索先

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

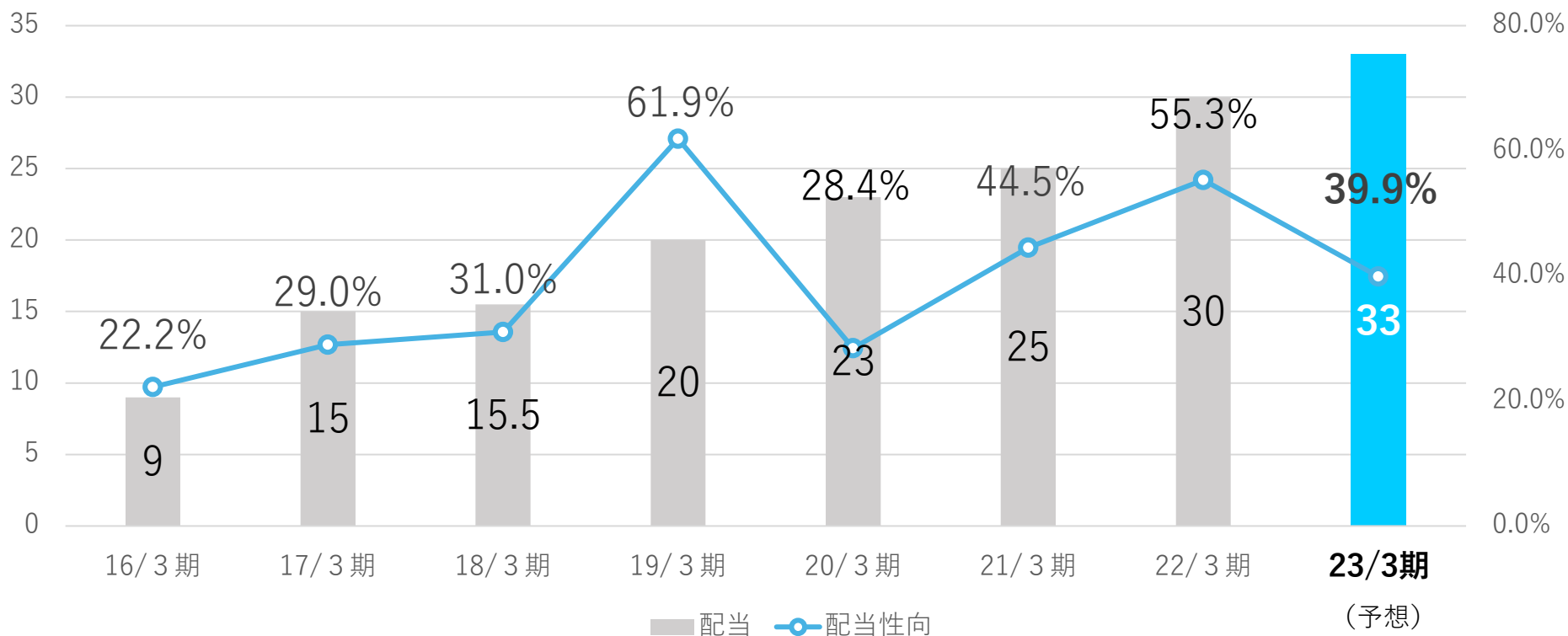


株主還元方針



■ 2023年3月期配当予想：**33円**（配当性向**39.9%**）

基本方針：成長資金を確保しつつ、配当性向**30%水準**を維持し、利益の増加により**毎年増配**



トピックス（事業、ESG等）





WOW WORLDグループ全体

- WEBCASがメール送信パッケージ市場でシェア1位を獲得 (2022/2/3)
- コーポレートガバナンス報告書 (2022/3/15)
- 従業員の新しい働き方を支援する制度を導入 (「兼業制度」、「フルタイム在宅勤務制度」)
- 調査レポート「顧客とのコミュニケーション方法」を発行 (2022/3/29)



製品に関する取り組み

- メール配信APIのリニューアル版「WEBCAS realtime mail」をリリース (2022/3/14)
- メール配信システムの最新バージョン「WEBCAS e-mail Ver.9.1」をリリース (2022/3/31)
- アンケート・フォーム作成システムの新バージョン「WEBCAS formulator Ver.6.1」をリリース (2022/3/31)

■ WEBCAS SMS Ver2.0を6月末にリリース予定

WEBCAS
e-mail

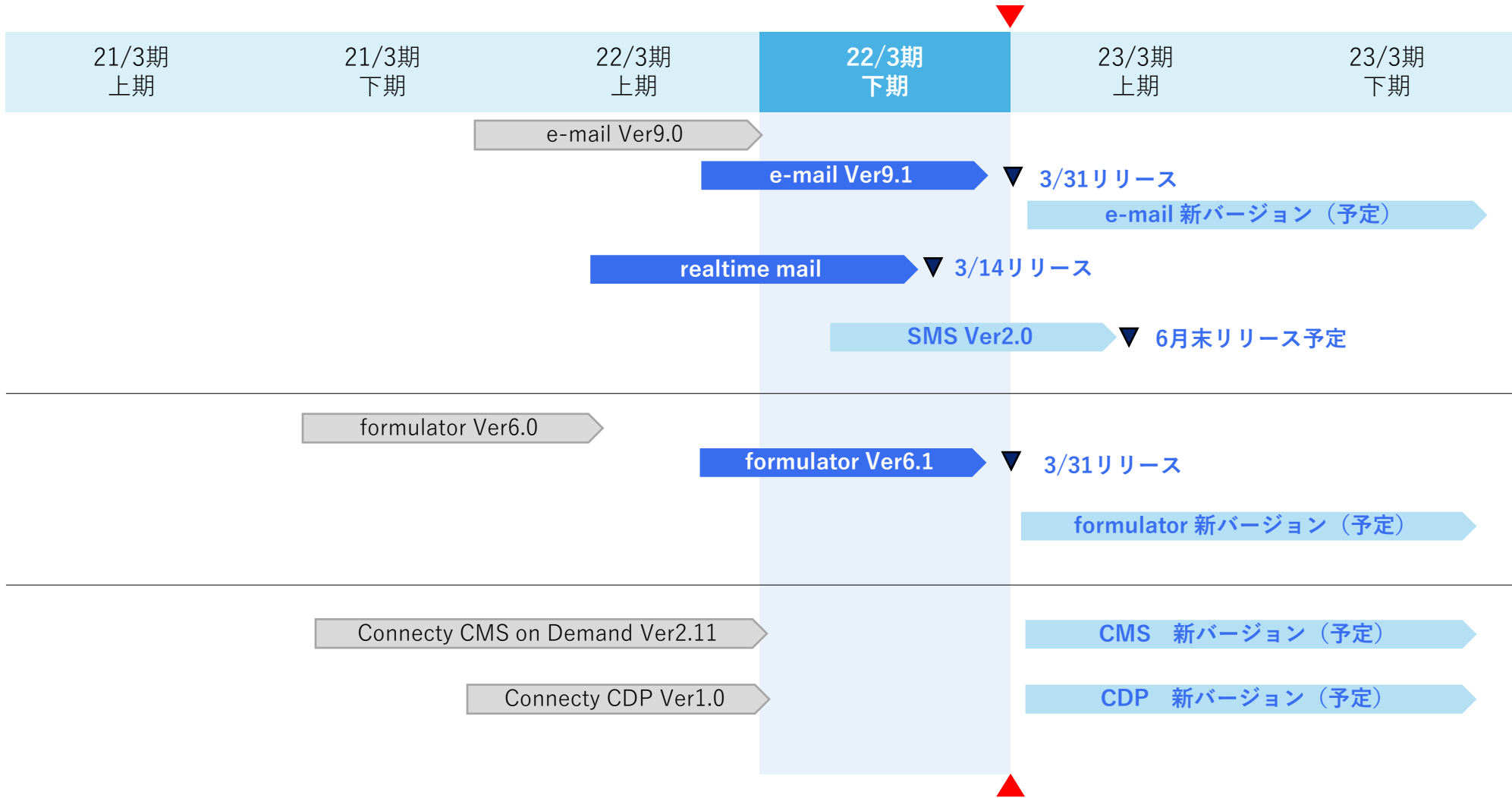
メール配信システム

WEBCAS
formulator

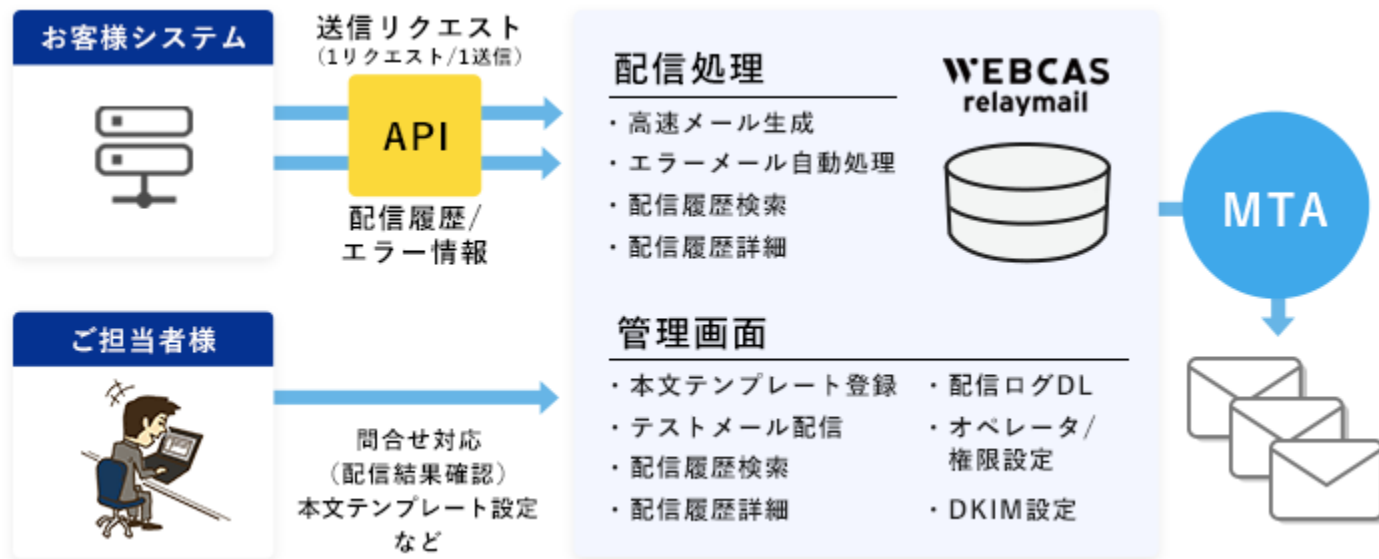
アンケートシステム

Connecty
CMS on Demand

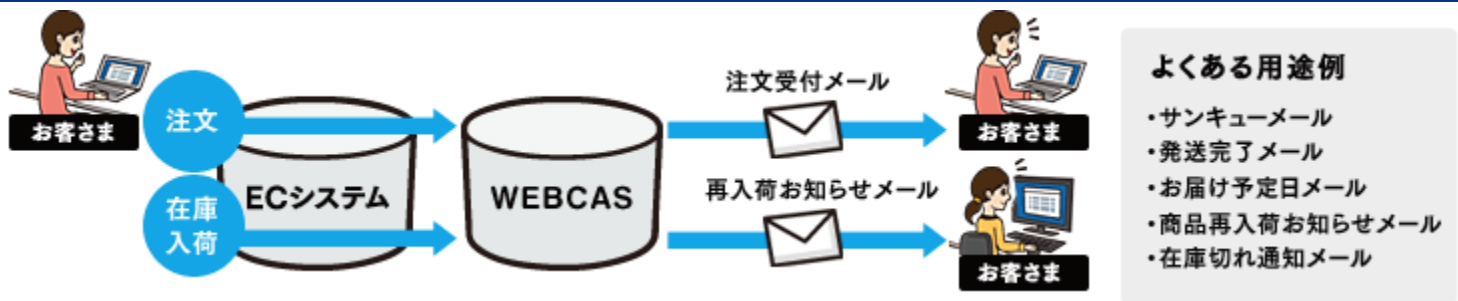
Connecty CDP



- 各種システムに高性能なメール通知機能をスピーディに実装
- トリガー配信と一斉配信の両方に対応



ECシステムと連携したメール配信例

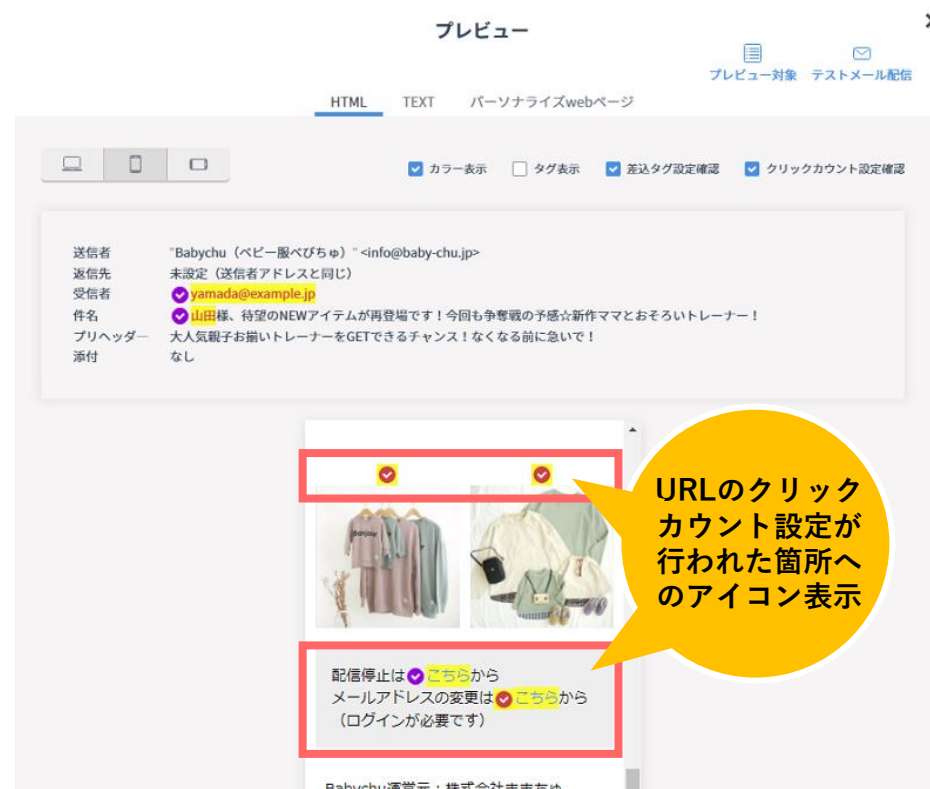


- プレビュー機能を中心に**12件**の機能追加や機能改善、不具合改修
- 配信対象を指定したプレビューおよびテストメール配信が可能に

(1) プレビューで「この宛先にはどのコンテンツが送られるのか」が確認可能に



(3) プレビューで配信停止リンク等の設定確認が可能に

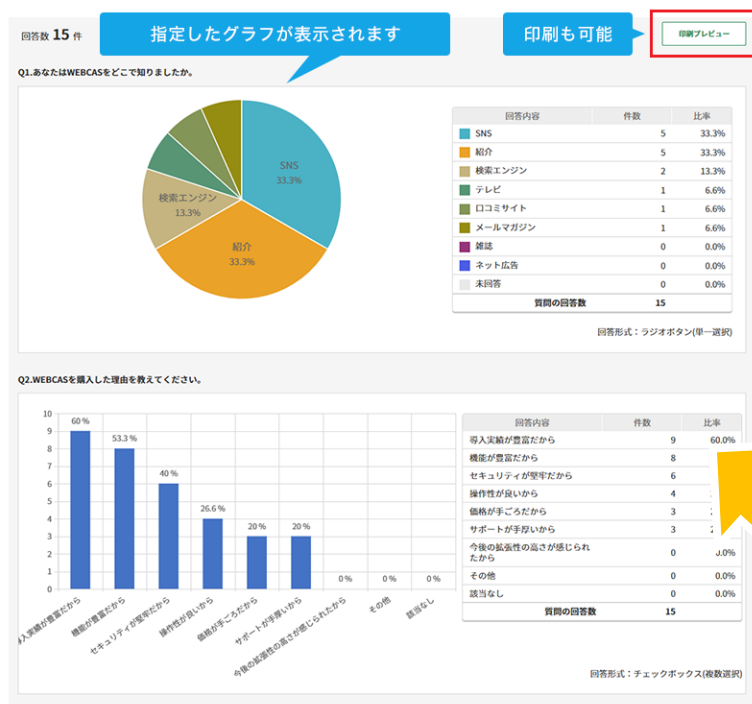


(2) HTMLメール作成エディタに、簡単に余白を設定できる「ブランクパーツ」を追加

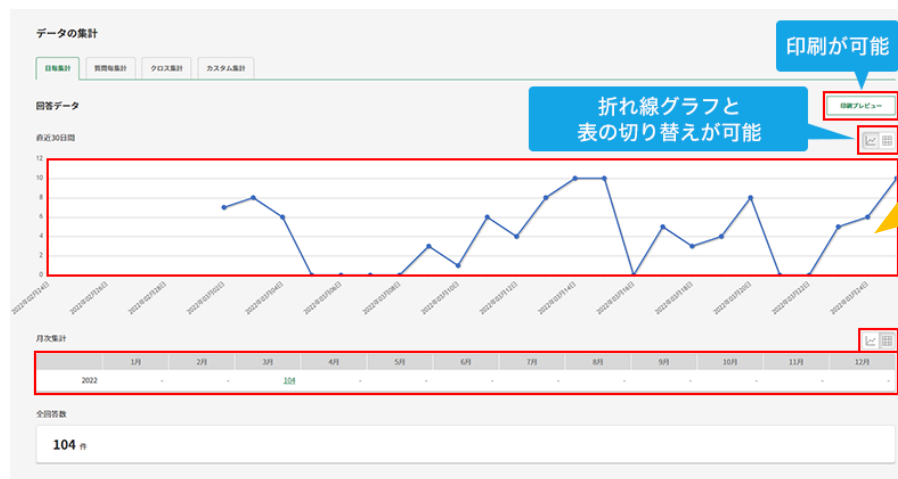


■ 担当者様ご自身で集計結果をわかりやすくカスタム表示できる機能や、より詳細かつ正確なデータを取得するための回答機能など、**20件**の機能追加・改善を実施

(1) 回答データのカスタム表示



(2) 日毎集計のグラフ表示



日毎の回答数およびフォームへのアクセス数を、表だけでなく折れ線グラフでも表示可能に

表示項目設定

表示ブロック

全選択

グラフ表示したい質問にチェック

グラフ種類を選ぶ

円グラフ

縦棒グラフ

横棒グラフ

選択肢の表示順

リスト順

回答が多い順

表示順を選ぶ

表とグラフを更新する

表示項目設定画面

兼業制度

【新制度導入の背景】

以前より従業員から「キャリア形成や自身の成長のため、他社でも経験を積みたい」という要望が寄せられており、キャリア形成を支援する施策として、他社に出向し当社との兼業を実現する制度を導入

【制度概要】

運用方法	自身の成長につながるともに、当社での業務の質を高めることができる企業を探し、当社に申請する。本人および出向先と協議し、出向の可否を決定。
勤務形態	部分出向（平日週2日を限度として、出向先で勤務を行う）
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・当社に在籍したままの出向となり、当社での勤務は継続する ・状況に応じて会社が出向先を斡旋することもある（グループ企業や取引先など）

フルタイム在宅勤務制度

【新制度導入の背景】

- ・コロナ禍においてニューノーマルな働き方が浸透
- ・2020年3月より在宅勤務を推奨
- ・在宅勤務でも業務を遂行できるような環境を整備
- ・業務に合わせて働くスタイルを変革する必要があると考え、居住地に関する制度の見直しを実施

【制度概要】

対象居住地	日本全国
対象者	<p>下記3点すべてに該当する従業員</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>※社歴等による適用制限あり</p>
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・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

■ コーポレート・ガバナンス・コードへのコンプライ状況 **97.6%**

前回開示（96.3%）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年3月末）

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2022年6月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2022年6月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>

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

