



2022年6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
(コード番号: 2352 東証プライム)
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 (更新)

当社は2022年4月4日に行われた株式会社東京証券取引所の市場区分見直しに関して、2021年12月15日に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、同日、「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」(以下、前計画書)を提出しましたが、2022年5月10日に2023年3月期の経営計画について公表し、その内容に併せ本計画書を更新いたしましたので、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、前計画書において、流通株式時価総額について2023年3月期までに上場維持基準を充たすとしておりましたが、昨今の業績ならびに事業環境を踏まえ、計画達成期間を2025年3月期まで延長し各種取組を進めることといたします。

	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) ※1	36,167単位	72.6億円	81.9%	1.8億円
当社の状況 (22年3月末時点) ※2	37,155単位	45.9億円	92.9%	0.7億円
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		○		

※1 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 当社が2022年3月31日時点での株式等の分布状況をもとに試算を行ったものです。なお、流通株式時価総額は流通株式数に2022年1月4日から3月31日までの株価最終価格の平均値を乗じた値を算出しております

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

当社は前計画書において、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）」及び2021年5月11日に開示した「中期経営計画 上方修正のお知らせ」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しておりましたが、2023年3月期の経営目標と、2022年5月10日に公表した「2022年3月期決算補足説明資料」において策定した「2023年3月期 経営計画」（以下、本経営計画）との間で乖離が発生しております。これは、主に以下の要因によるものと分析しております。

✓ WOW WOWLD

- カスタマーサクセスの効果をより増大させるにあたり、過去データに遡って分析を行う必要が生じたため、データ整備の完成遅延が発生（当初計画より1年の遅延）
- メール配信システム「WEBCAS」の大型案件の状況がコロナ前の水準に回復せず
- 官公庁、自治体からの案件獲得を維持するため、新しいセキュリティ評価制度である ISMAP*への登録手続きを行う必要があり、2023年3月期において計画外の費用が発生する見込み（34百万円）

✓ コネクティ

- IT人材が不足する中、人員獲得の遅れが発生し、人員不足を補填するため2022年3月期は計画外の外注費・採用費が発生

✓ FUCA

- 主要顧客のアパレル、コスメ系企業において、コロナ禍による投資抑制の影響により2022年3月期において大幅減収

✓ ままちゅ

- コロナ禍の長期化により、お出かけ需要が回復せず2022年3月期において大幅減収

このような状況に加え、前年度の新規顧客数の増加が次年度以降の売上に大きく影響するクラウド事業の特性を踏まえ、当社は、計画達成期間を2025年3月期まで延長し、本経営計画の達成に向け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、プライム市場の上場維持基準適合を目指します。

*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

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、以下の達成に向けて取り組んでまいります。

(2023年3月期 経営計画)

単位：百万円

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

当社は2023年3月期のEBITDAの増加率を123%と見込んでおります。今後、3年間同じ水準で成長を継続すると仮定し年平均増加率を120%とすると、3年で1.73倍となります。

また、株価収益率は、今後3年の取組として2023年3月期の経営計画に掲げた重点施策等を継続しつつ、後述する新サービス「WOW engage」の推進や、情報開示の充実化等の施策推進により、一定程度増加させることができると考えております。一方で、マーケティング領域においてクラウドサービスを提供する企業の平均株価収益率は2022年3月末時点で当社の約1.8倍となっており、当社は比較的低い水準であると認識しております。以上のことから、株価収益率を3年で1.5倍程度まで増加させることができると考えております。そこから推計される2025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。

(2025年3月期末 流通株式時価総額 推計値)

$$\begin{aligned} \text{流通株式時価総額} &= \text{理論株価} \times \text{流通株式数} (*1) \\ &= \text{一株当たり当期利益} (*2) \times \text{株価収益率} (*3) \times 1.5 \times \text{流通株式数} \\ &= 93.8 \times 33.57 \times 3,715,503 \text{株} \\ &= 11,699,621,070 \text{円} \end{aligned}$$

(*1) 2022年3月末時点の実績値

(*2) 2022年3月期実績値「54.21」に1.73倍を乗じた推計値

(*3) 過去3ヵ年の平均値

このことから、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、後述するカスタマーサクセスの取組により既存事業のクラウドサービスにおける月額売上の年平均成長率を従来の10~15%から20%以上の水準まで引き上げ、M&Aを中心に新事

業開発に取り組み、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。

2022年度3月期における各種取組の内容及び成果は以下の通りです。

(ア) 既存事業の飛躍的成長

営業組織内にカスタマーサクセスの専任組織を編成し既存顧客に対するサービスの定着化支援の運用を開始しました。また、より精度の高い活動を行うため、営業支援システムの全面刷新と過去分も含めたデータ整備を実施し、様々な顧客データに加え、活用事例や顧客の声を分析し用途提案を開始した結果、クラウドサービスのMRR*は2021年4月時点の89,184千円から2022年3月には93,741千円まで増加しました。

※ (Monthly Recurring Revenue) クラウドサービスにおける毎月繰り返し得られる収益の合計。

(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。2021年3月期にグループに迎えた大規模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2022年3月期末における売上高増加率は121.6%であり、順調に事業規模を拡大しております。

(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。また、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、2023年3月期より適用を開始しました。

また、2023年3月期経営計画に掲げた重点施策及びアクションプランは以下の通りです。

(ア) カスタマーサクセスの成果拡大

専任組織による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、「WEBCAS」のサービスの定着化につなげ、MRRの向上を目指します。

なお、2022年3月期末の実績値及び2023年3月期末の目標値は以下の通りです。

2022年3月期実績値：93,741千円

2023年3月期目標値：125,332千円

(イ) グループシナジーの創出

当社は、2022年5月10日に(株)ニューストリームの連結子会社化と、(株)データビークルとの資本業務提携の締結について公表しました。ニューストリームが有するデジタルマーケティング領域での高度なコンサルティングサービスと、データビークルが提供する統計解析ツール、データ分析サービスを組み合わせることで既存顧客を中心にクロスセル

販売を推進し、グループシナジー創出を図ります。

(ウ) 「WOW engage」構想によるCDP、新チャネル、コンサル売上の増加

当社は、2022年夏までに新サービス「WOW engage」をローンチする事を2022年5月16日に公表しました。本サービスは、「“うれしい驚き”を表すWOW」をサービス名に冠したCDP（カスタマーデータプラットフォーム）ソリューションです。これにより、メールに加えLINE、SMS、ブラウザ通知機能等の多様チャネルによるコミュニケーションの促進と、同サービスの設計・運用におけるコンサルティングサービスを提供し、2023年3月期においてCDPの売上101百万円を見込んでおります。

(エ) WOW engageにマッチしたM&Aの推進

WOW engageの効果を最大化するためには、顧客データの収集と分析結果に基づく施策実行が必要不可欠となります。当社は、上記の技術・サービスを有する事業者を対象にM&Aを推進することにより、同サービスの差別化と事業拡大を図ってまいります。

(オ) 生産性向上施策の推進

当社は、既存サービスの競争優位性を高めることを目的とした機能改善の短縮化を図ってまいります。部署横断で顧客要望リストの棚卸しを定期的を実施するにあたり、顧客への価値提供の観点を重視し、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する等、運用面の見直しを行います。

詳細は、次ページ以降に添付の「上場維持基準の適合に向けた取組の進捗状況及び2023年3月期以降の経営計画」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

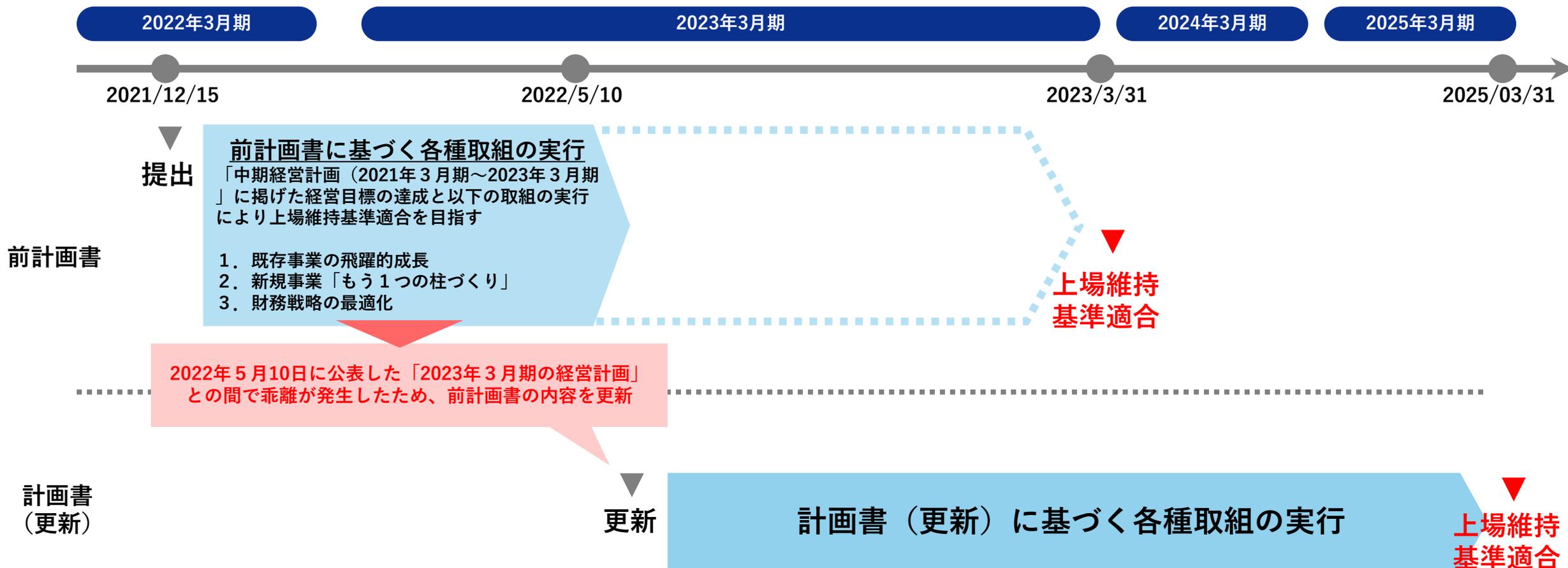
上場維持基準の適合に向けた取組の進捗状況 及び2023年3月期以降の経営計画



株式会社WOW WORLD
(証券コード：2352)



- 2021年12月15日に提出した「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」（前計画書）について、以下の通り見直しを行いました。



1

既存事業の飛躍的成長

営業組織内にカスタマーサクセスの専任組織を編成し既存顧客に対するサービスの定着化支援の運用を開始。また、より精度の高い活動を行うため、営業支援システムの全面刷新と過去分も含めたデータ整備を実施し、様々な顧客データに加え、活用事例や顧客の声を分析し用途提案を開始。

その結果、クラウドサービスのMRR※は2021年4月時点の89,184千円から2022年3月には93,741千円まで増加。

2

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。2021年3月期にグループに迎えた大規模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2022年3月期末における売上高増加率は121.6%であり、順調に事業規模を拡大。

3

財務戦略の最適化

- 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。
- 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、2023年3月期より適用を開始。

1. **カスタマーサクセスの成果拡大**
2. **グループシナジーの創出**
3. **「WOW engage」構想によるCDP、新チャネル、コンサル売上の増加**
4. **WOW engageにマッチしたM&Aの推進**
5. **生産性向上施策の推進**

① カスタマーサクセス体制強化

- 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

■ 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月期のグループ構成。WOW WORLD、CONNECTY、FUCA、Mamachūの4社が並列して示されています。

WOW
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

2023年3月期

2023年3月期のグループ構成。WOW WORLD、CONNECTY、FUCA、Mamachū、Newstreamの5社が並列して示されています。NewstreamとDataVehicleは赤い枠で囲まれています。DataVehicleはまた赤い枠で囲まれたボックス内にあり、WOW WORLDとCONNECTYとの間に「資本業務提携」のアイコンが配置されています。

WOW
WOW WORLD
株式会社WOW WORLD

CONNECTY
株式会社コネクティ

FUCA
株式会社FUCA

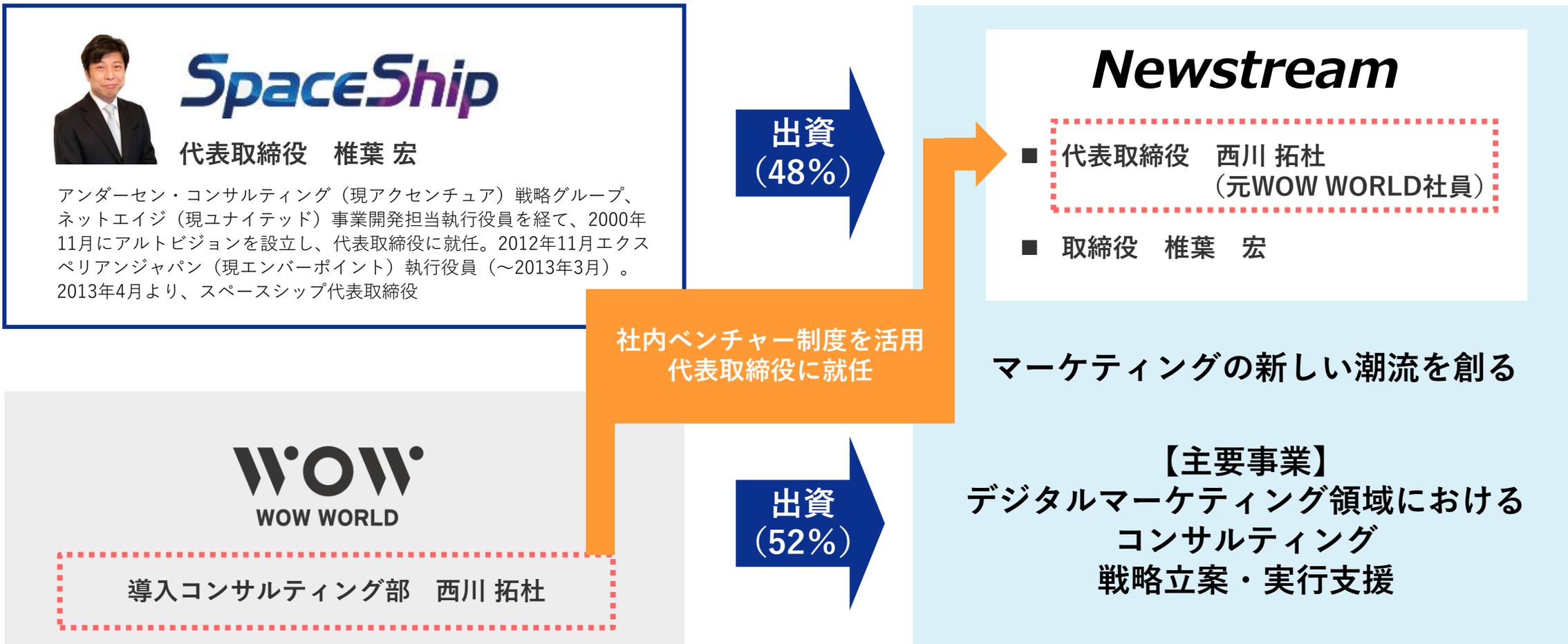
Mamachū
株式会社ままちゅ

Newstream
株式会社ニューストリーム

DataVehicle
株式会社データビークル

資本業務提携

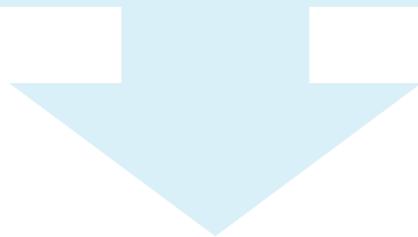
■ デジタルマーケティング領域におけるコンサルなど各種サービスを提供する株式会社ニューストリームを設立



- 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

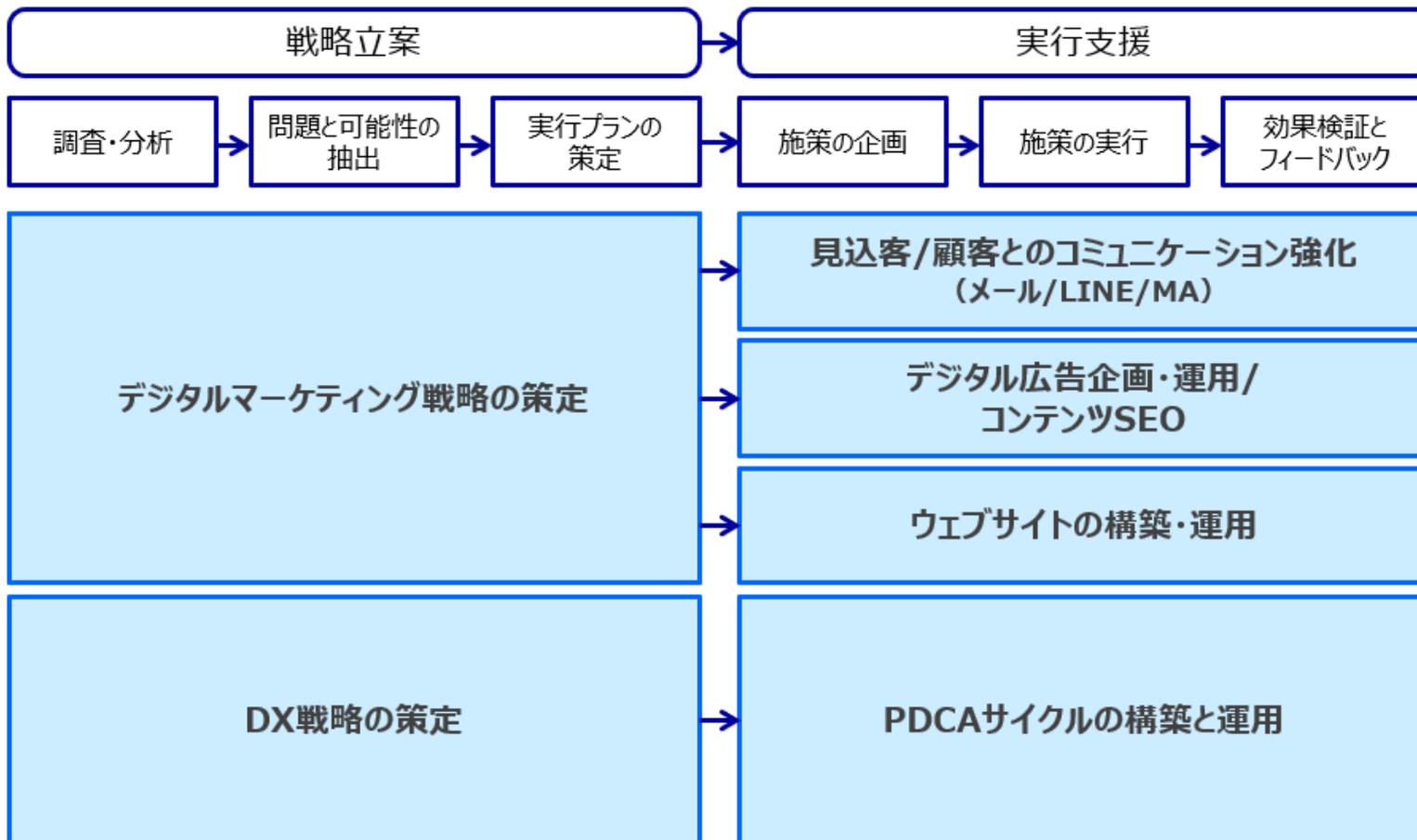
- ・ コンサルティング
- ・ クリエイティブ制作
- ・ 運用支援

■ 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

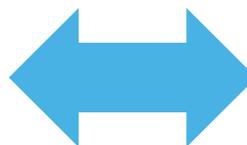
問題の抽出、実行プランの作成等の戦略立案から、実行支援までのマーケティング活動全体のPDCAをサポート



- 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



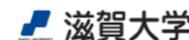
2. DX人材育成研修

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

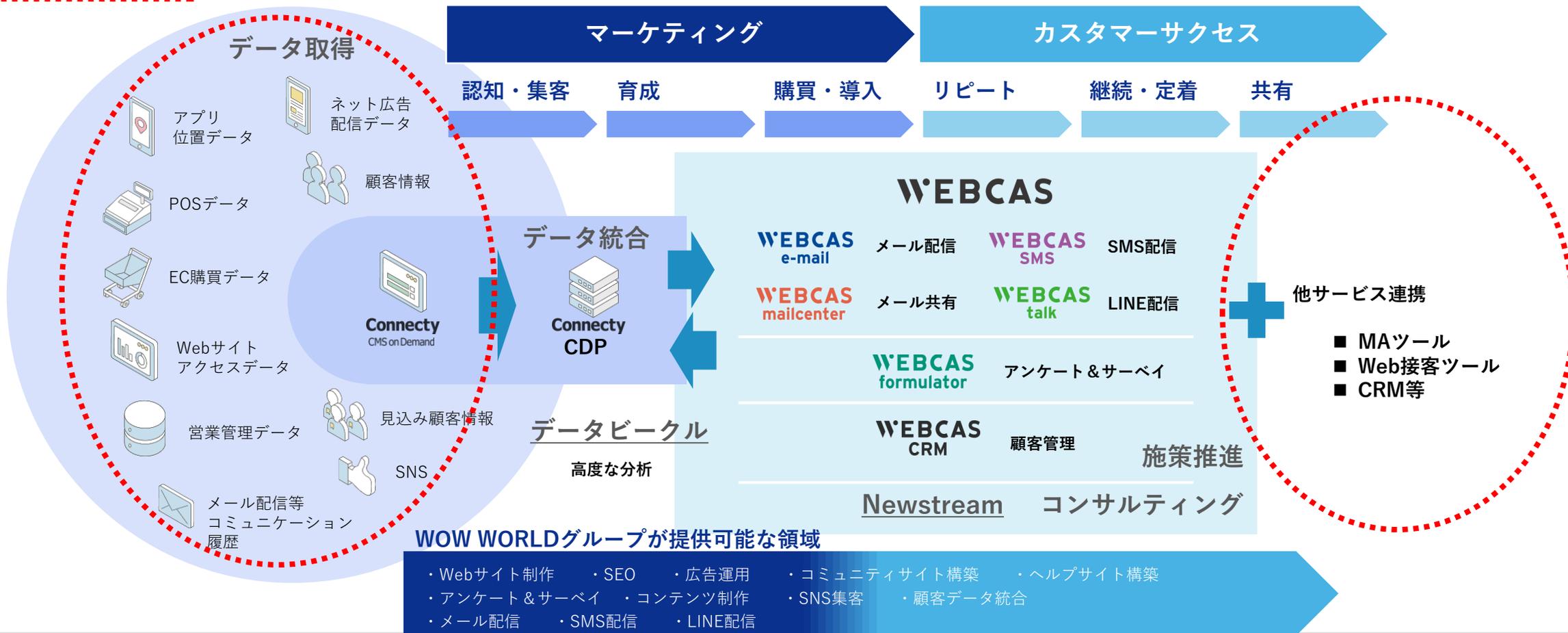
主要顧客



■ 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

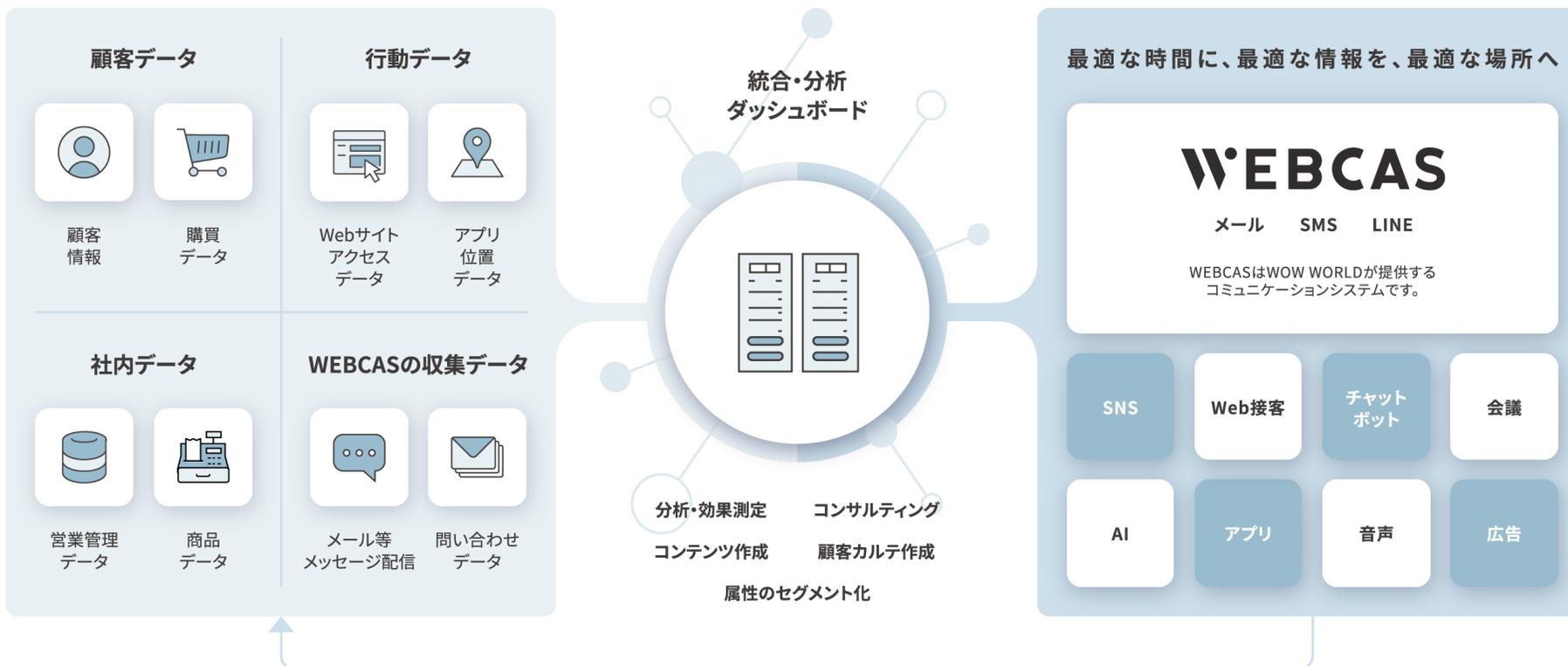
WOW WORLDグループ=企業と顧客のコミュニケーションの課題を解決



お客様に“うれしい驚き”を届けるCDPソリューション

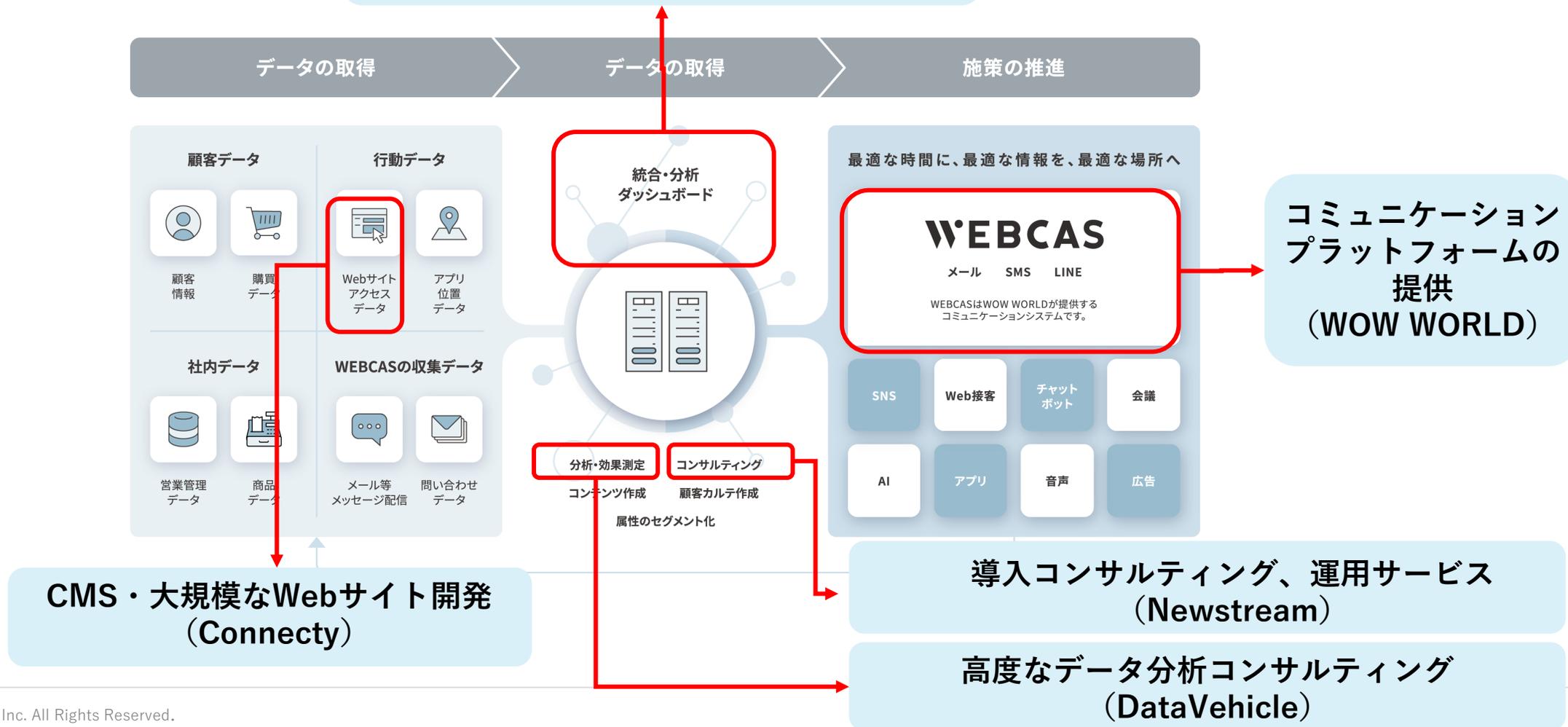
WOW engage

(2022年夏 ローンチ予定)



CDP (カスタマーデータプラットフォーム)

Connecty CDPによる 顧客データ統合 (Connecty)



WOW engage 3つの特長

1. CDPによる顧客データの統合と分析

企業内に別々で管理されている個人情報や購買情報、Webサイト上の行動履歴などを統合して分析することで顧客一人ひとりに対して施策の最適化が可能となり、配信するべきではないと思われる情報は、あえて送らない、または内容をより最適化して送ることができます。

2. データビークル西内氏の知見が活かされた高度な分析機能を搭載予定

ベストセラー「統計学が最強の学問である」の著者で元東京大学助教・西内 啓氏を顧問に招聘し、共同開発を推進中です。

3. ニューストリーム椎葉氏のコンサルティングによる導入・運用支援

コミュニケーションデザインの第一人者である椎葉 宏氏と設計したコンサルティングプランを用意し、クライアント企業のマーケティング活動を成功に導く適切なオンボーディングおよび定着化支援を行います。

WOW engageの活用イメージ①



ライトなコミュニケーションはLINEで、長期検討が必要な情報はメールで出し分け

たとえば、システムのメンテナンスなど「顧客にすぐ確認してもらいたい重要な情報」はSMSで、普段のキャンペーンや割引情報はLINEで、金額の高い商材は長期検討が必要なためメールで、のようにメッセージ配信のチャネルを使い分けることが可能です。さらに、「WOW engage」ではそれらのチャネルをすべて統合し、過去の顧客の行動履歴を含めて分析することが可能。より最適なチャネルの選定に役立てられます。

WOW engageの活用イメージ②



コミュニケーションを量から質に転換し、ECサイトの売上に貢献。オプトアウトの抑制にも

商品やサービスに関するメッセージを、顧客の興味関心にあわせた内容で配信することでECサイトの売上に貢献します。顧客のECサイト上での行動履歴や、ECサイト／リアル店舗での購買履歴を統合管理し、顧客の趣味嗜好を日時で集計。その結果をもとに、メッセージコンテンツをその顧客の購買意欲を高める内容に厳選して配信します。興味のないメッセージを多く配信してしまうことで発生する、オプトアウトの抑制にもつながります。

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。

人と技術の力で、驚きがあふれるセカイを。



株式会社WOW WORLD
(証券コード：2352)
MAIL：ir@wow-world.co.jp

