



2022年10月3日

各位

会社名 株式会社 WOW WORLD GROUP
代表者名 代表取締役社長 グループ CEO
美濃 和男
(コード番号: 5128 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
間合わせ先 社長室長 向 正裕
TEL (03) 6387-0080 (代表)

上場維持基準の適合に向けた計画書

株式会社WOW WORLD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、プライム市場を選択しましたが、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」（以下、適合計画書）を提出していました。

また、当社は本日、単独株式移転により株式会社WOW WORLDの持株会社「株式会社WOW WORLD GROUP」として設立され、東京証券取引所プライム市場に上場しました。

当社はテクニカル上場審査において経過措置の適用を受けプライム市場に上場しましたが、当該市場に求められる上場維持基準を充たしておりません。これに伴い、この度、当社が上場維持基準の適合に向けて今後実施する取組み等を定めた計画書を作成しましたので、当社の適合状況とともに下記のとおりお知らせします（なお、当該計画書の内容については、株式会社WOW WORLDの適合計画書を引き継ぐものとしており、大きく変更が生じるものはございません。）。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

2022年7月末時点で見込んでおります当社の上場時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ます。「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。

	株主数 (人)	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 ^{※1}	3,412人	37,447単位	37.6億円	93.6%	0.4億円
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35%	0.2億円
計画書に 記載の項目			○		

※1 単独株式移転によるテクニカル上場申請にあたって2022年7月末時点で見込んだ当社の上場日における各種数値を記載しています。上記数値は(株)WOW WORLDの2022年6月末時点における株式等の分布状況等をもとに算出しています。なお、流通株式時価総額は、流通株式数に想定株価を乗じて算出しています。想定株価は、2022年7月末時点での(株)WOW WORLDの東京証券取引所の売買立会における最終価格（前日が休業日に当たるときは、順次繰り上げた日の最終価格）となります。1日平均売買代金は、テクニカル上場審査の対象外ではありますが、(株)WOW WORLDの2021年8月1日から2022年7月31日までの平均値を記載しています。

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、(株)WOW WORLDが2022年8月5日に修正した2023年3月期業績予想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、2025年3月期末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(株)WOW WORLDの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 通期業績予想)

単位：百万円

	2022年3月期(A) ※ご参考 (株)WOW WORLDの業績	2023年3月期(B)	成長率 (%) $\{(B) \div (A) - 1\} \times 100$
売上高	2,833	3,000	+5.9%
EBITDA	666	620	▲7.0%
EBITDA マージン (%)	23.5%	20.7%	
営業利益	399	330	▲17.3%
営業利益率 (%)	14.1%	11.0%	
経常利益	394	320	▲19.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	244	200	▲18.2%

当社は(株)WOW WORLDにおける2022年3月期業績と比較して2023年3月期のEBITDAの成長率を▲7.0%と見込んでおります。今期は、持株会社移行及びセキュリティ認証取得などの一過性の特殊費用に加え、今後の成長を見据えた人材投資等が影響し、例年のないマイナス成長となる見込みですが、来期以降、同成長率は+25%程度まで回復する見通しです。従って、今後3年間ではEBITDAが(株)WOW WORLDの2022年3月期業績と比較して1.45倍成長する見込みです。

また、株価収益率は、今後3年の取組として(株)WOW WORLDの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2022年3月末における(株)WOW WORLDの実績値から3年で1.6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)

$$\begin{aligned} \text{流通株式時価総額} &= \text{理論株価} \times \text{流通株式数} (*1) \\ &= \text{一株当たり当期利益} (*2) \times \text{株価収益率} (*3) \times 1.6 \times 3,744,785 \\ &= 54.21 \times 1.45 \times 22.38 \times 1.6 \times 3,744,785 \\ &\approx 10,542,210,675\text{円} \end{aligned}$$

(*1) (株)WOW WORLDにおける2022年7月末時点の実績値

(*2) (株)WOW WORLDにおける2022年3月末時点の実績値「54.21」に1.45倍を乗じた推計値

(*3) (株)WOW WORLDにおける過去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。

2023年3月期における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 ※(株)WOW WORLDの実績となります

2023年3月期目標値：125,332千円

(イ) グループシナジーの創出

(株)WOW WORLDは、2022年5月10日に(株)データビークルと資本業務提携を実施し、8月5日には(株)ニューストリームを子会社化しました。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」によるCDP、新チャネル、コンサル売上の増加

(株)WOW WORLDは、2022年8月24日に新サービス「WOW engage」をローンチしました。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マルチ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63百万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。

(株)WOW WORLDにおけるこれまでの進捗及び今後の当社の取組の詳細は、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 GROUP
(証券コード：5128)



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

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

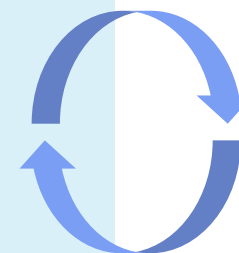
WOW
WOW WORLD
株式会社WOW WORLD

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

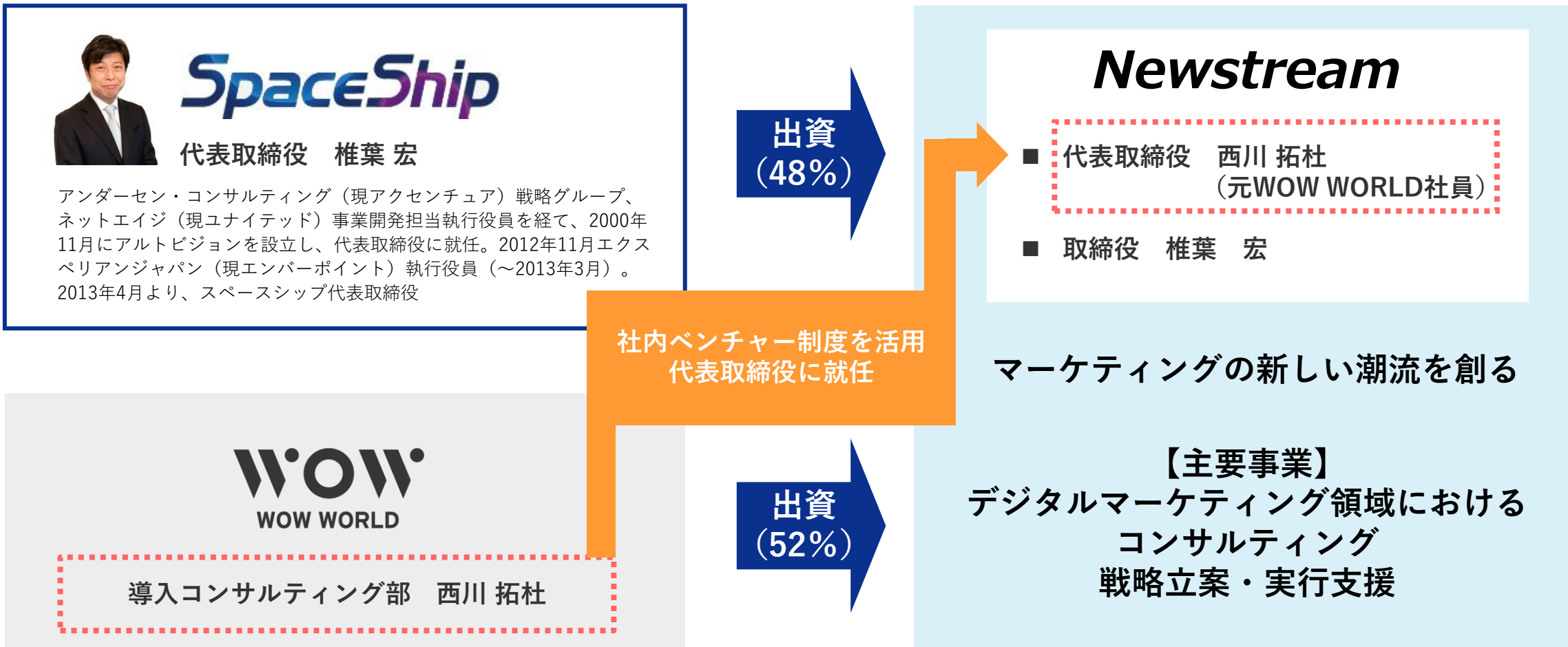
Newstream
株式会社ニューストリーム



資本業務提携

DataVehicle
株式会社データビークル

■ 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

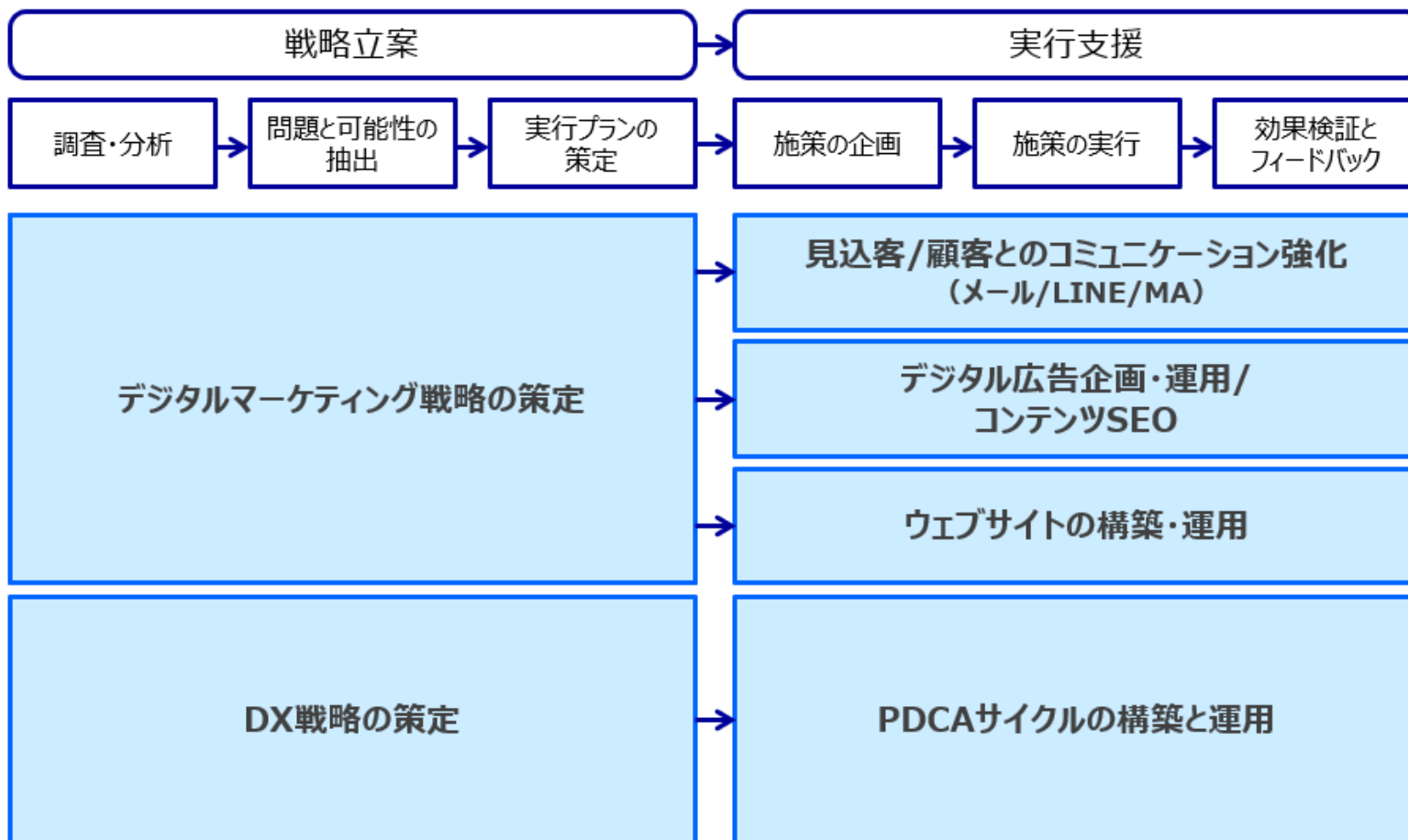
- ・ コンサルティング
- ・ クリエイティブ制作
- ・ 運用支援

■ 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

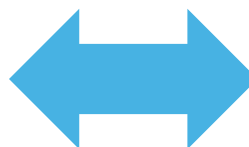
問題の抽出、実行プランの作成等の戦略立案から、実行支援までのマーケティング活動全体のPDCAをサポート



- 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

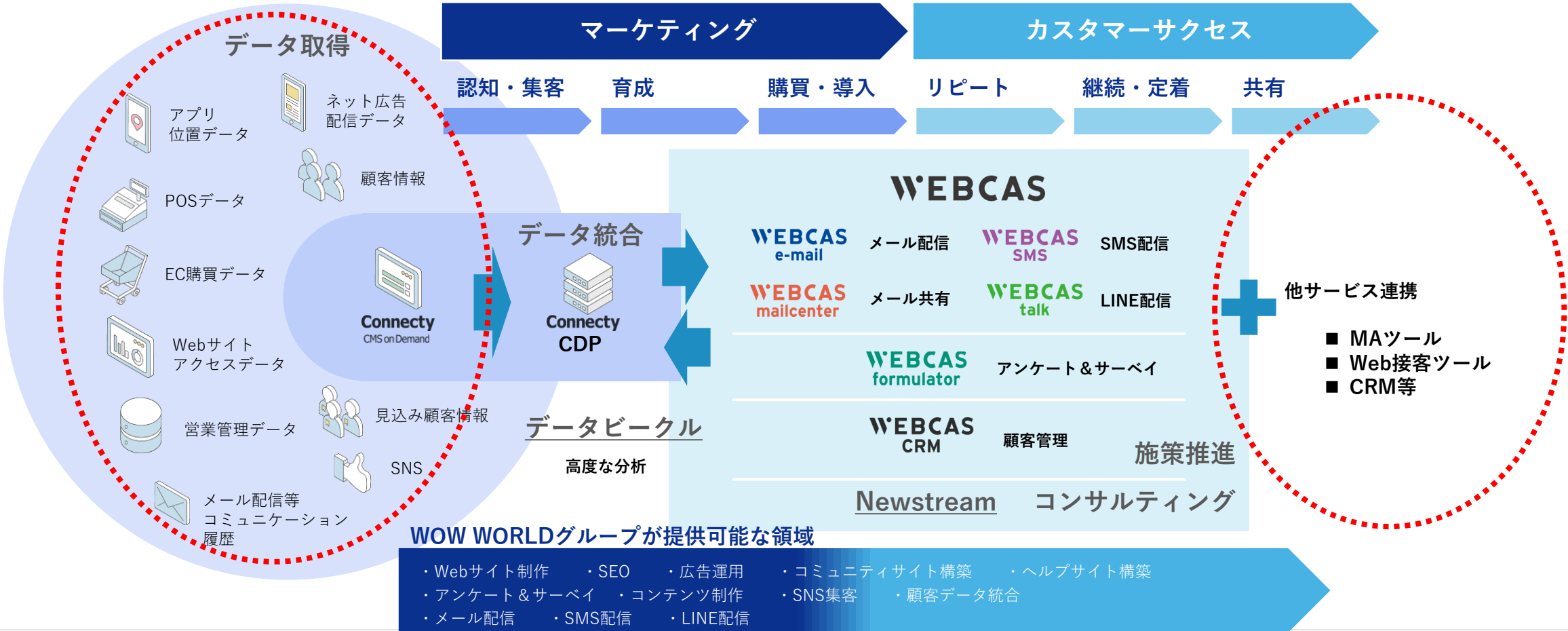
主要顧客



■ 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

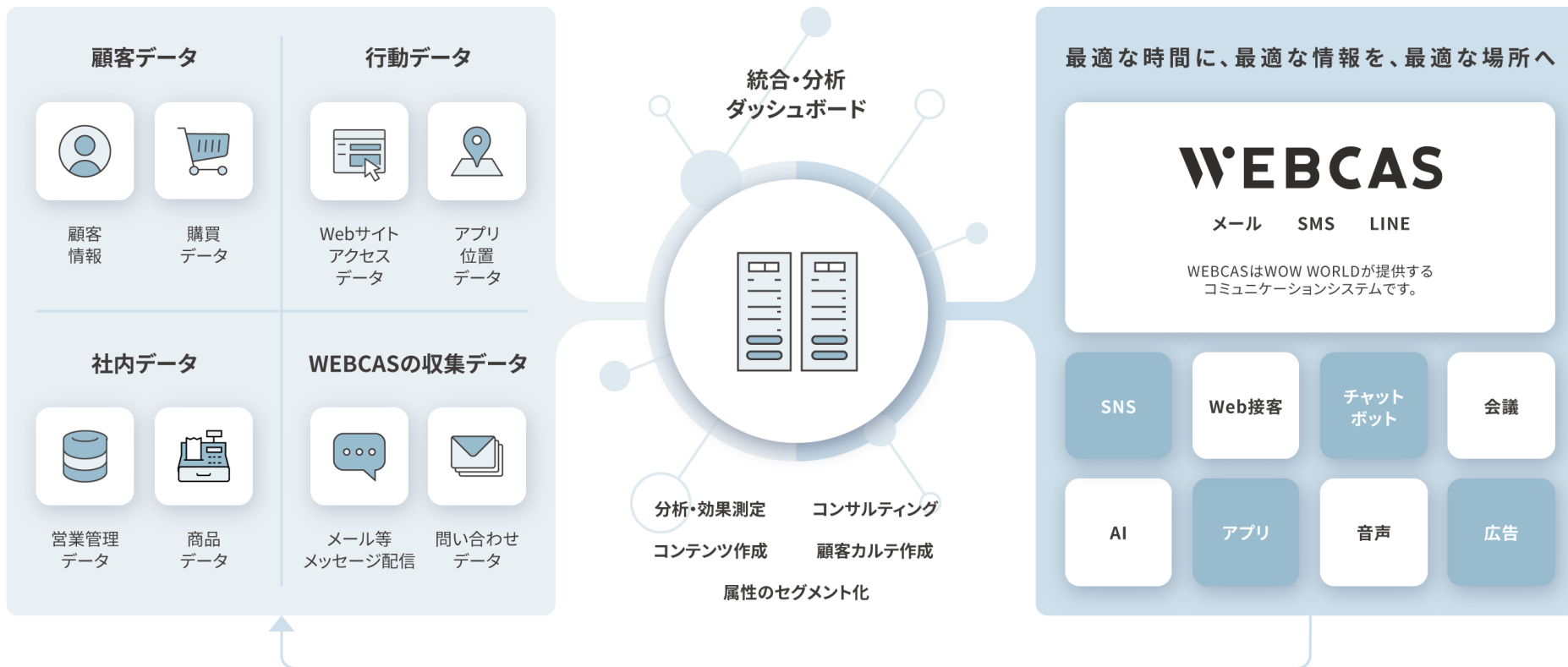
WOW engage

(2022年8月24日ローンチ)

データの取得

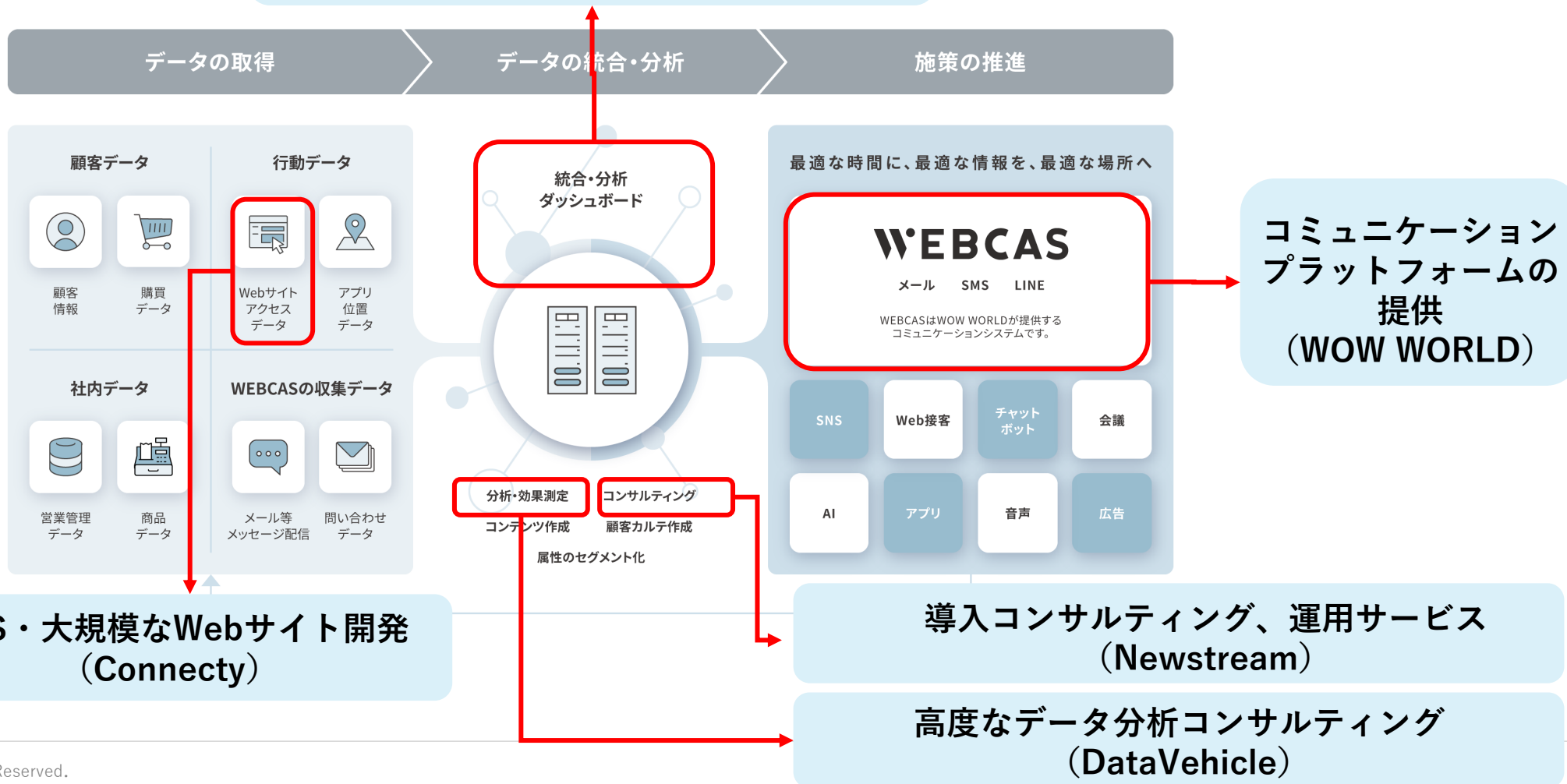
データの統合・分析

施策の推進



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。

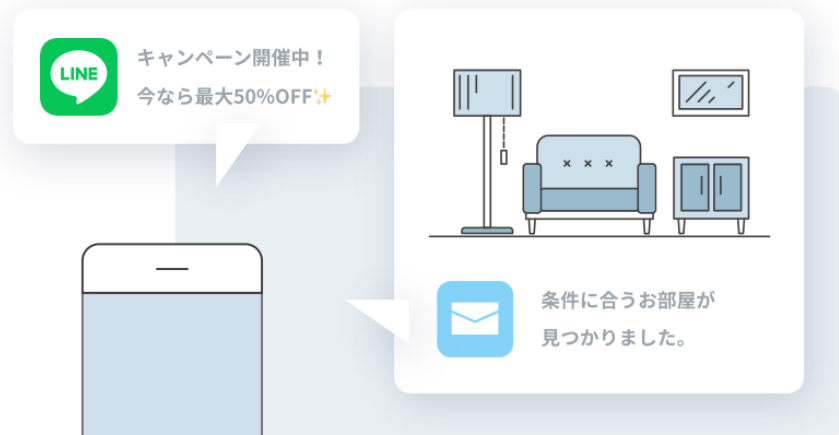
2. データビークル西内氏の知見が活かされた高度な分析機能を搭載予定

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 GROUP
(証券コード：5128)
MAIL：ir@wow-world.co.jp

