

上場廃止となった子会社（株式会社WOW WORLD） に関する決算補足説明資料について

2023年3月期 第2四半期
(2022年4月～2022年9月)



2022年10月31日

株式会社WOW WORLD GROUP
(証券コード：5128)



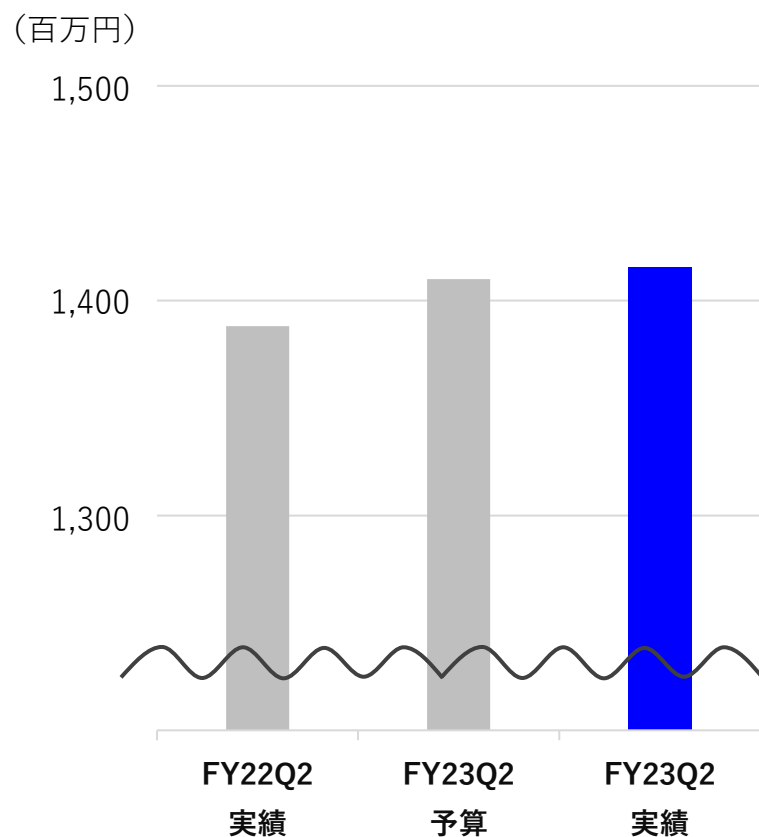
株式会社WOW WORLD GROUPは、2022年10月3日に単独株式移転の方法により株式会社WOW WORLDの完全親会社として設立され、同日東証プライム市場に上場いたしました。これにより、当社グループは持株会社体制へ移行いたしました。



- 2023年3月期 第2四半期業績
- 2023年3月期 通期業績予想
- 事業トピックス
- ESGに関する取り組み
- [Appendix] 新CDPソリューション「WOW engage」について

売上収益

1,415 百万円



[前年同期比： +2.0%]

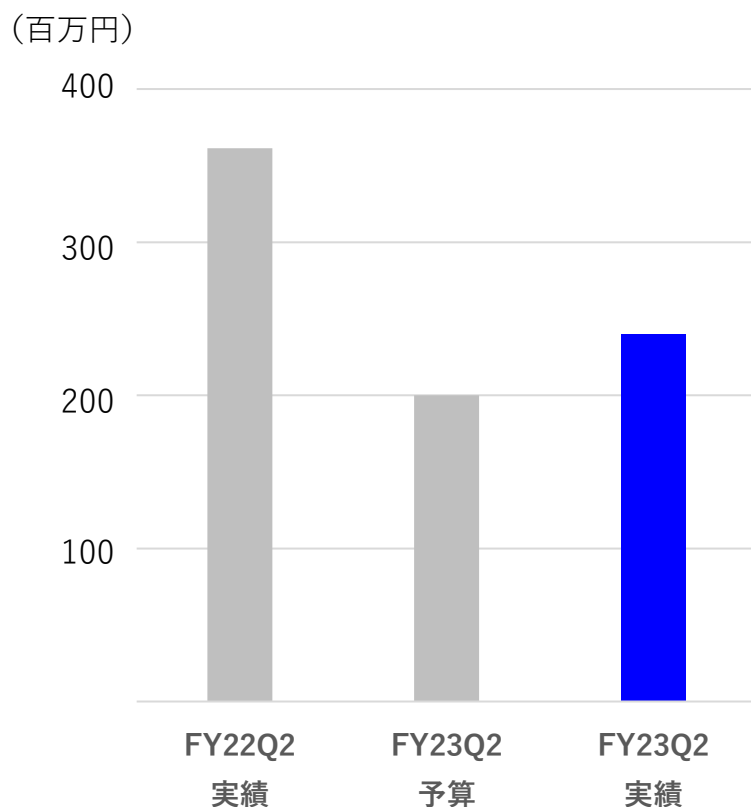
- クラウド事業の伸長：前年同期比 +8.9%
- 大規模Web開発は案件増により増収：前年同期比 +14.1%
- コミュニケーションプラットフォーム事業はSaaSへの営業リソース集中によりオンプレミス版は減収：前年同期比 ▲27.7%
- その他事業：前年同期比 ▲27.9%
 - ✓ テストマーケティングの位置付けとして推進しているEC事業においてコロナ禍および季節性による不振

[予算比： +0.4%]

- クラウド事業においてコミュニケーションプラットフォーム、CMSともに予算を達成する一方でEC事業の不振が影響し、ほぼ予算通り着地

EBITDA

240 百万円



[前年同期比： ▲33.6%]

- 先行投資費用の増加による減益
 - ✓ 「WOW engage」 記者会見等の初期販促費
 - ✓ マーケティング・開発・管理体制の強化
- 一過性の特殊費用の増加による減益
 - ✓ 官公庁取引の継続に必要なISMAR認証取得費用
 - ✓ 持株会社（HD）化対応費用

[予算比： +20.1%]

- SaaS事業の売上が予算比で上振れ
- WOW engage開発に注力したことによる資産化額の増加

2023年3月期 第2四半期業績



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「WEBCAS」シリーズの開発・販売
- (株)コネクティが提供するエンタプライズCMS「Connecty CMS onDemand」、
「Connecty CDP」の開発・販売

大規模Web開発
(構築/運用)

- 「Connecty CMS onDemand」を活用した大規模なWebサイトの受託開発
- Webサイト構築後の運用支援

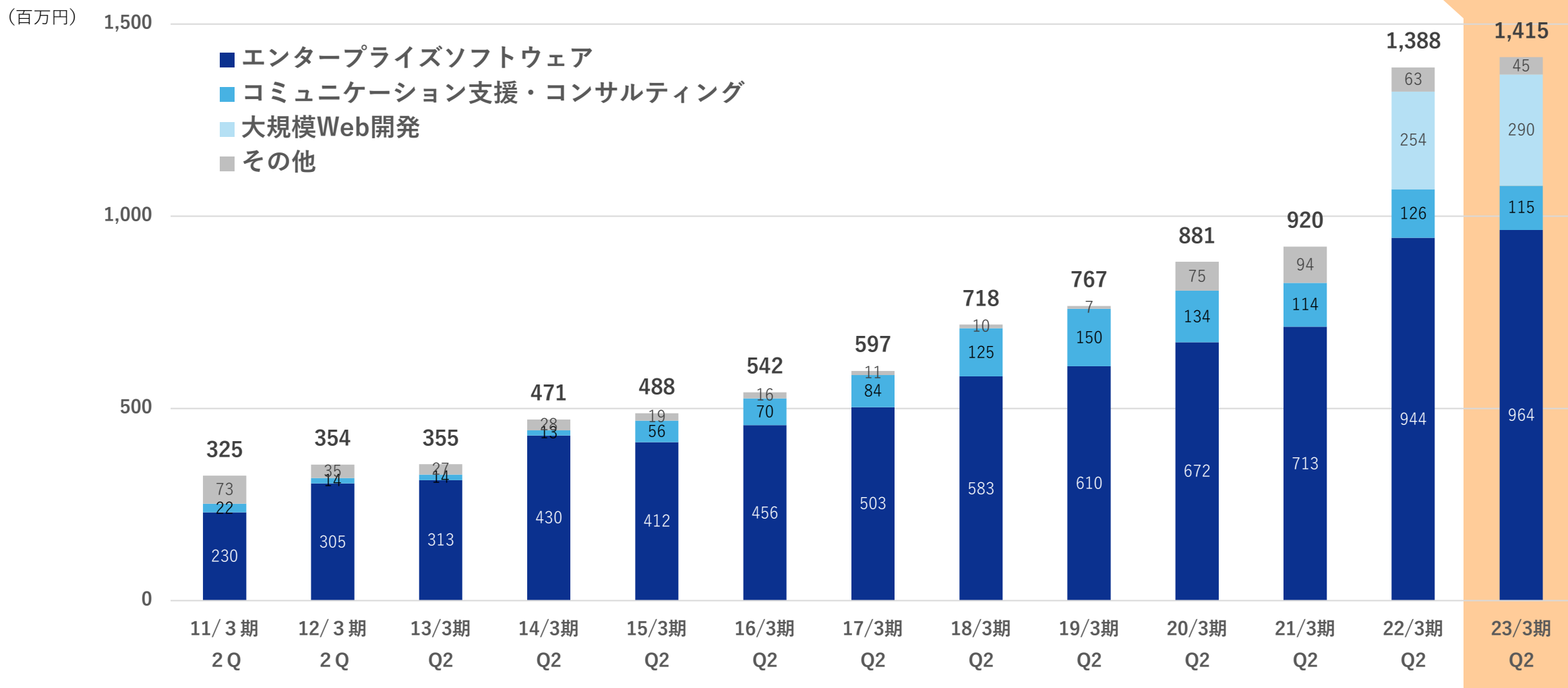
コミュニケーション支援・
コンサルティング

- 「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、
メール制作・配信代行
- 「Connecty CDP」の導入コンサルティング

その他

- 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
- 受託開発事業

■ 前年同期比 + 2.0%



- 売上収益はクラウドサービスおよび大規模Web開発事業が伸長した一方で、WEBCASオンプレミス版およびEC事業の不振により前年同期比2.0%の増収に留まる
- EBITDAはISMAP^{※3}対応に伴う業務委託費、新サービスWOW engageの初期販促費、WEBCASおよび大規模Web開発事業における人件費がそれぞれ増加し前年同期比33.6%の減益。
- 営業利益は上記コスト増に加え、ソフトウェア資産の償却費の増加に伴い前年同期比63.4%の減益

単位：百万円

	2022年3月期 第2半期 (※参考：日本基準)	2022年3月期 第2四半期 ^{※2}	2023年3月期 第2四半期	前年同期比 (%)
売上収益	1,388	1,388	1,415	+2.0%
EBITDA ^{※1}	317	361	240	▲33.6%
EBITDAマージン (%)	22.9%	26.0%	17.0%	
営業利益	216	236	86	▲63.4%
営業利益率 (%)	15.6%	17.0%	6.1%	
税引前利益	214	232	79	▲66.1%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	117	141	51	▲63.9%

※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：IFRS適用のための監査実施後の実績値となっており、期初開示した数値から変更となっております。

※3：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

- エンタープライズソフトウェアはCMSが伸長したもののWEBCASオンプレミス案件の剥落により前年同期比2.1%増収
- 大規模Web開発は構築・運用ともに堅調に推移し前年同期比14.1%増収
- コミュニケーション支援・コンサルティングは前年同期比8.3%減収。グループ会社において前期コロナ禍の不振を挽回すべく外販のスポット案件獲得に注力したが、今期は採算重視に舵を切ったことにより同様の外販案件が減少したことが主な要因
- その他事業は、EC事業の不振により前年同期比27.9%減収。顧客需要の減退と、中国ロックダウンの影響を受けオリジナル商品の入荷遅延が発生した事が主な要因

単位：百万円

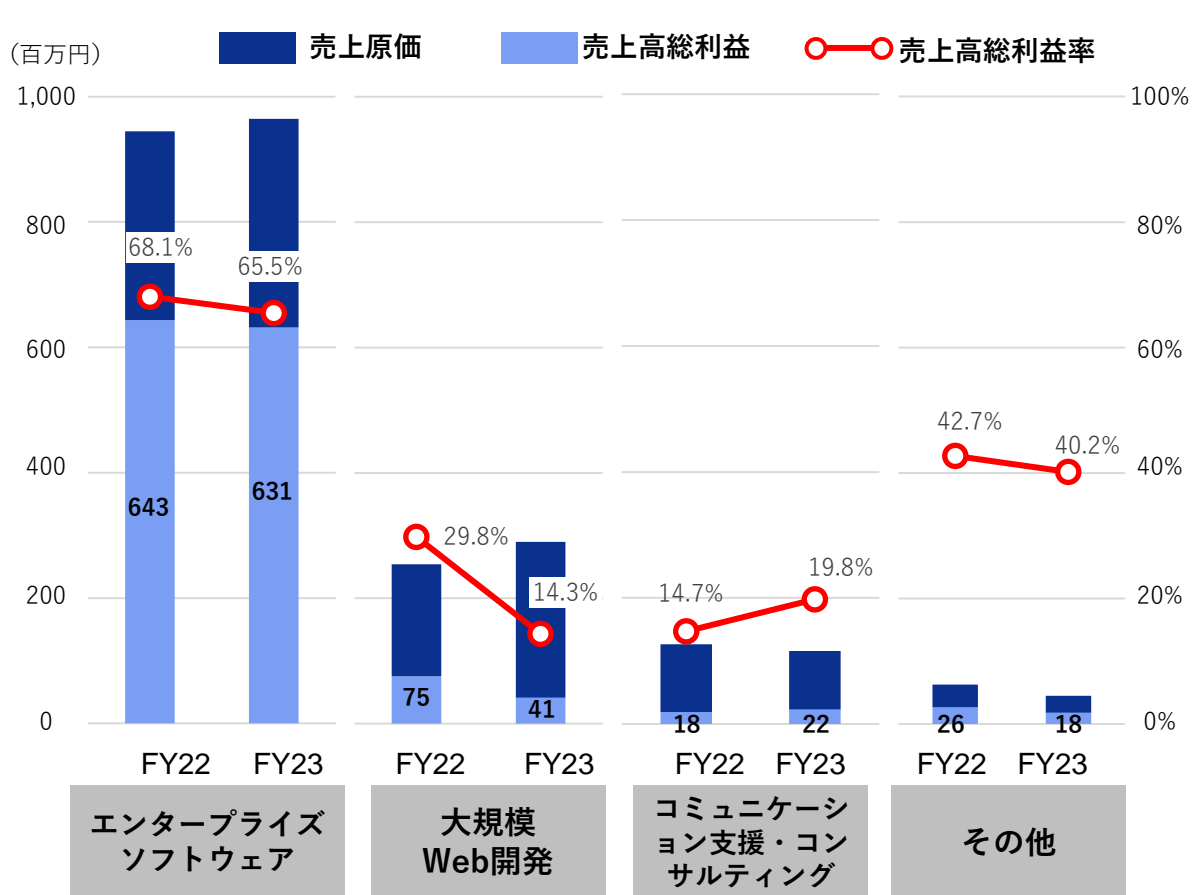
			2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年同期比 (%)
エンタープライズ ソフトウェア	コミュニケーションプラット フォーム	SaaS	657	695	+5.9%
		オンプレミス	176	127	▲27.7%
	CMS		833	823	▲1.3%
	CDP		111	139	+25.5%
			-	1	-
大規模Web開発			944	964	+2.1%
	構築		161	186	+15.7%
	運用		92	103	+11.3%
コミュニケーション支援・コンサルティング			254	290	+14.1%
	コミュニケーション		126	115	▲8.3%
	CDP		-	-	-
その他（EC事業・各種受託開発）			126	115	▲8.3%
売上収益 合計			62	45	▲27.9%
			1,388	1,415	+2.0%

- WEBCASプレミアム版の月額売上は、前期Q4における大型案件のオンプレミス版への移行に伴うMRRの低下の影響（5百万/月）が発生するも、営業体制の見直しと新規大型案件の獲得により前期並みに回復
- WEBCASスタンダード版の月額売上は、カスタマーサクセス活動によるアップセル・クロスセル等の成果が発現し月額売上が着実に増加（前年同期比14.9%増）

単位：百万円

			2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年同期比 (%)
コミュニケーション プラットフォーム	WEBCAS SaaSプレミアム版	初期	58	53	▲7.7%
		月額	339	343	+1.2%
	WEBCAS SaaSスタンダード版	初期	19	22	+16.7%
		月額	239	275	+14.9%
			657	695	+5.9%
CMS			111	139	+25.5%
CDP			-	1	-
クラウドサービス売上収益 合計			768	836	+8.9%

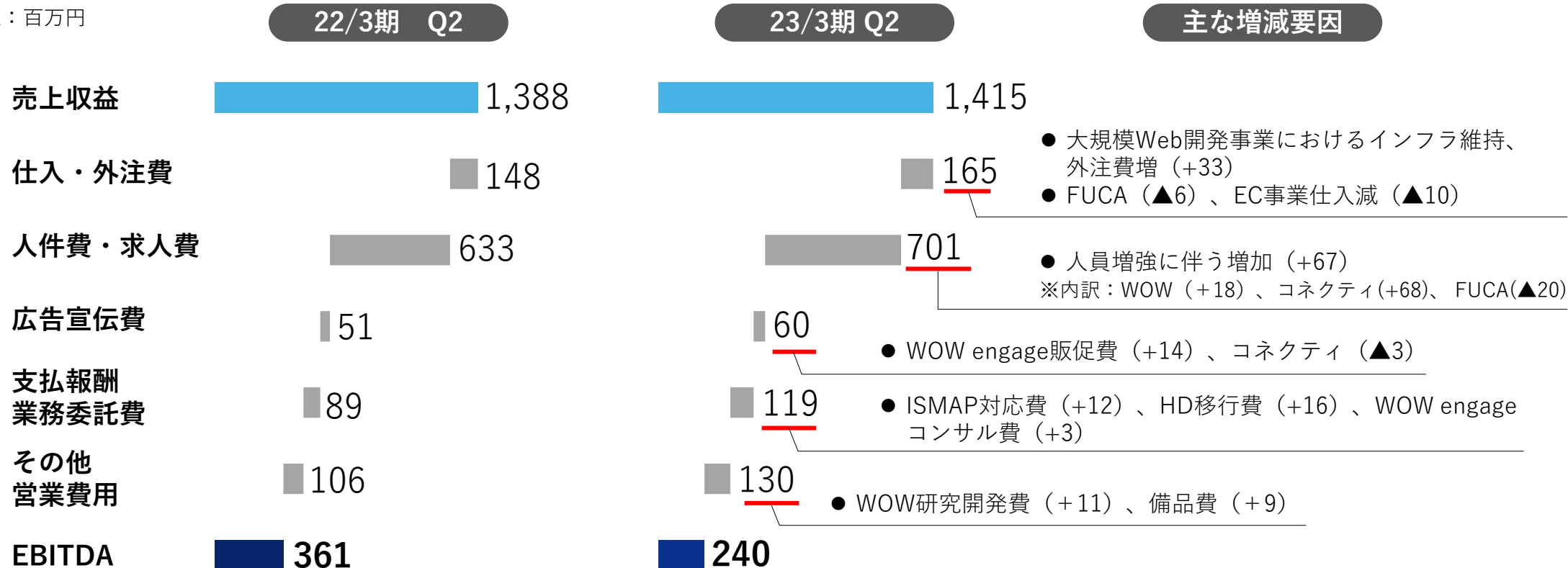
- エンタープライズソフトウェアはWEBCASオンプレミス版のライセンス販売減少と、ソフトウェア償却負担の増加により減益（前年同期比▲1.9%）
- 大規模Web開発は一過性の外注費増による減益。（前年同期比▲45.2%）ただし、利益率は改善傾向にあり、通期では前期並みに回復する見込み
- コミュニケーション支援・コンサルティングは、採算の低い外販のスポット案件減少に伴い増益（前年同期比+23.1%）



		2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年同期比 (%)
エンタープライズ ソフトウェア	売上高総利益	643	631	▲1.9%
	売上高総利益率 (%)	68.1%	65.5%	
大規模Web開発	売上高総利益	75	41	▲45.2%
	売上高総利益率 (%)	29.8%	14.3%	
コミュニケーション支援・ コンサルティング	売上高総利益	18	22	+23.1%
	売上高総利益率 (%)	14.7%	19.8%	
その他 (EC事業・各種受託開発)	売上高総利益	26	18	▲32.2%
	売上高総利益率 (%)	42.7%	40.2%	
IFRS調整額		▲8	▲7	
合計		756	706	▲6.6%

- 売上収益はクラウドサービスおよび大規模Web開発事業が伸長した一方で、WEBCASオンプレミス版およびEC事業の不振により前年同期比2.0%の増収に留まる
- EBITDAはマーケティングや開発体制強化と、新サービス「WOW engage」初期販促費等の先行投資とISMAR対応およびHD化対応等の一過性の特殊費用増により前期比で33.6%の減益。

単位：百万円



事業拡大を見据えた先行投資の内訳と、今後の同費用の推移見通しについて

単位：百万円

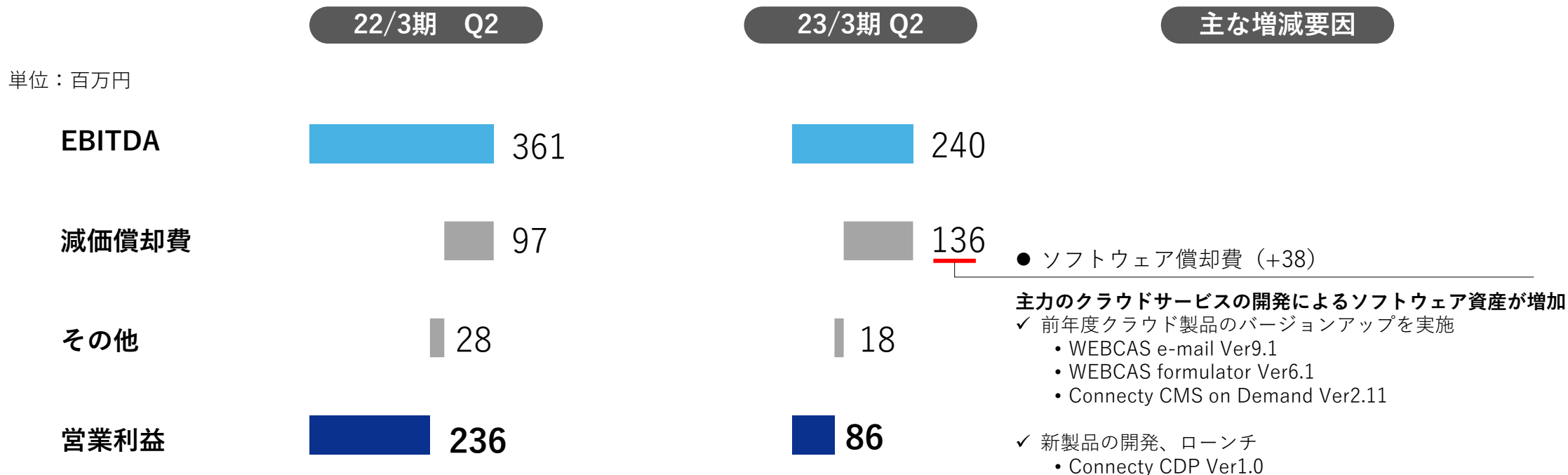
区分	費用内容	説明	Q1-Q2実績 (前期増減)	Q3-Q4見通し (前期増減)	通期見通し (前期増減)
先行投資	WOW人材投資 (販管費)	前期1年を通じて今後の事業拡大を見据えたマーケティング・企画体制の強化を実施。Q2以降は役職員向けストックオプションの償却が終了することもあり、通期は前期並みとなる見込み	+12	▲12	+1
	コネクティ 開発人材投資	今後の大規模Web開発の安定的な受注拡大に必要な開発リソースの確保。一方で外注費は通期見通しで減少（次頁参照）	+34	+40	+74
	WOW engage 関連費用	初期販促費 (記者会見運営費用、ティザーサイト、動画制作など)	+17	±0	+17
計			+63	+28	+91

一過性の特殊費用の内訳と、今後の同費用発生見通しについて

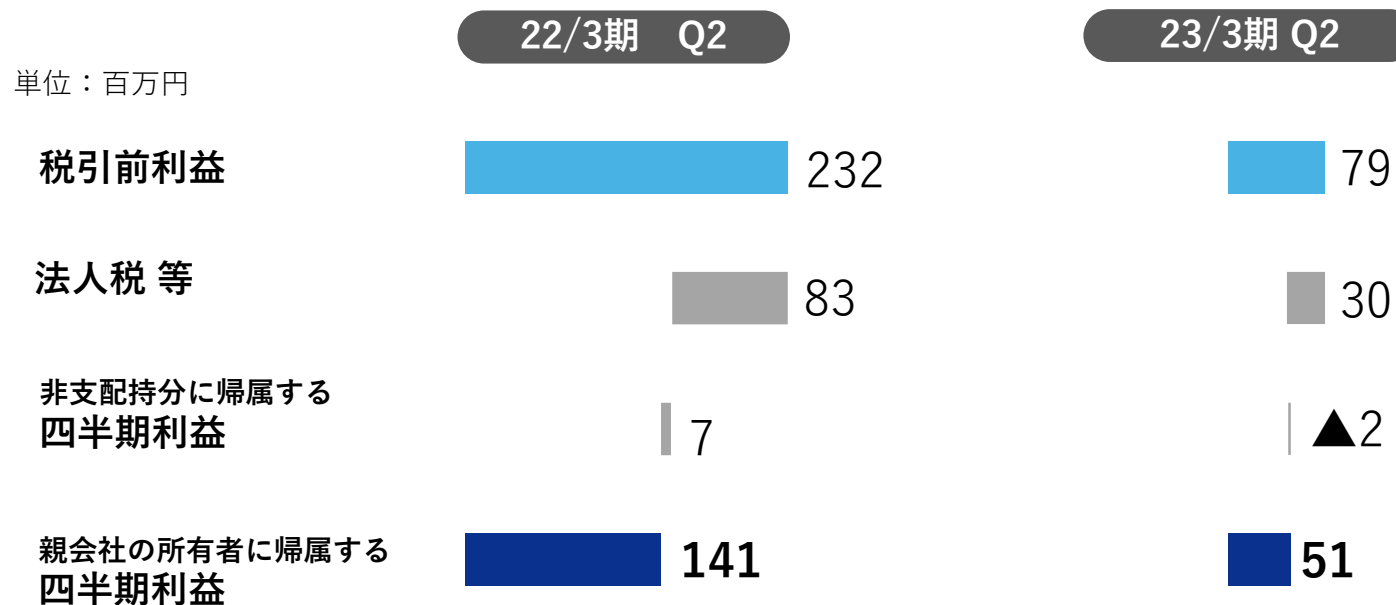
単位：百万円

区分	費用内容	説明	Q1-Q2実績 (前期増減)	Q3-Q4見通し (前期増減)	通期見通し (前期増減)
特殊費用	コネクティブ 外注費	前期の大規模Web開発の人員確保の遅れから、それをカバーするため前期Q3以降に外注費が増加し今期に入っても影響が残っている状況。しかし、2Q以降は人員の育成が完了する為、通期では前期比で33百万円の減少となる見込み。	+21	▲54	▲33
	ISMAR対応	官公庁取引のために必要な認証取得のための業務委託費用。今後の官公庁向けクラウドサービスの受注に必要不可欠であり、早期認証取得が望ましいと判断	+12	+10	+22
	HD移行	2022年10月の持ち株会社への移行を目指し、コンサルティング費用や、6月開催の定時株主総会での決議に必要な招集通知等の諸費用が発生	+16	±5	+21
計			+49	▲39	+10

■ 既存サービスであるWEBCASとCMSのバージョンアップおよび、CDPのローンチ等の開発強化に伴いソフトウェア償却費が増加（前年同期比39.5%増）



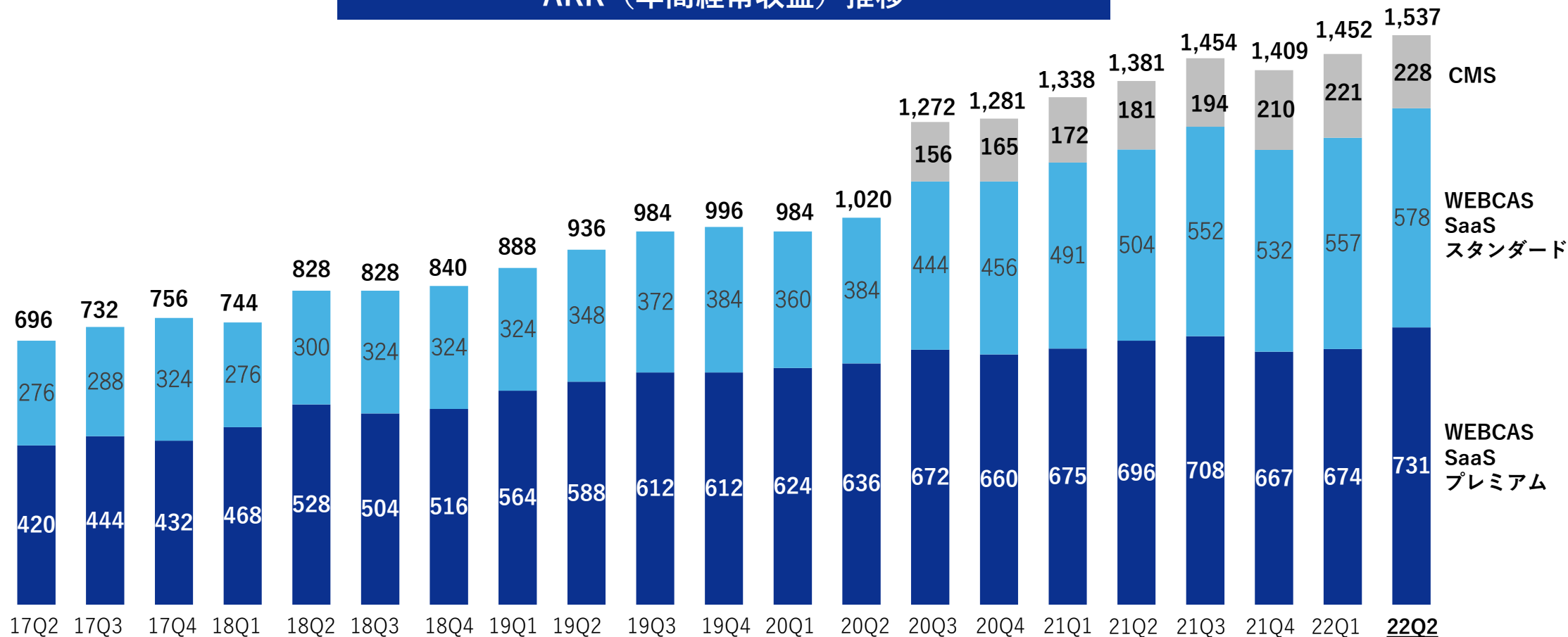
■ 税引前利益の減少による減益



- WEBCASスタンダード版およびコネクティCMSは底堅いDX需要を背景に背景に着実に増加
- プレミアム版は今期8月における大型案件の獲得等が寄与し回復傾向で推移

ARR（年間経常収益）推移

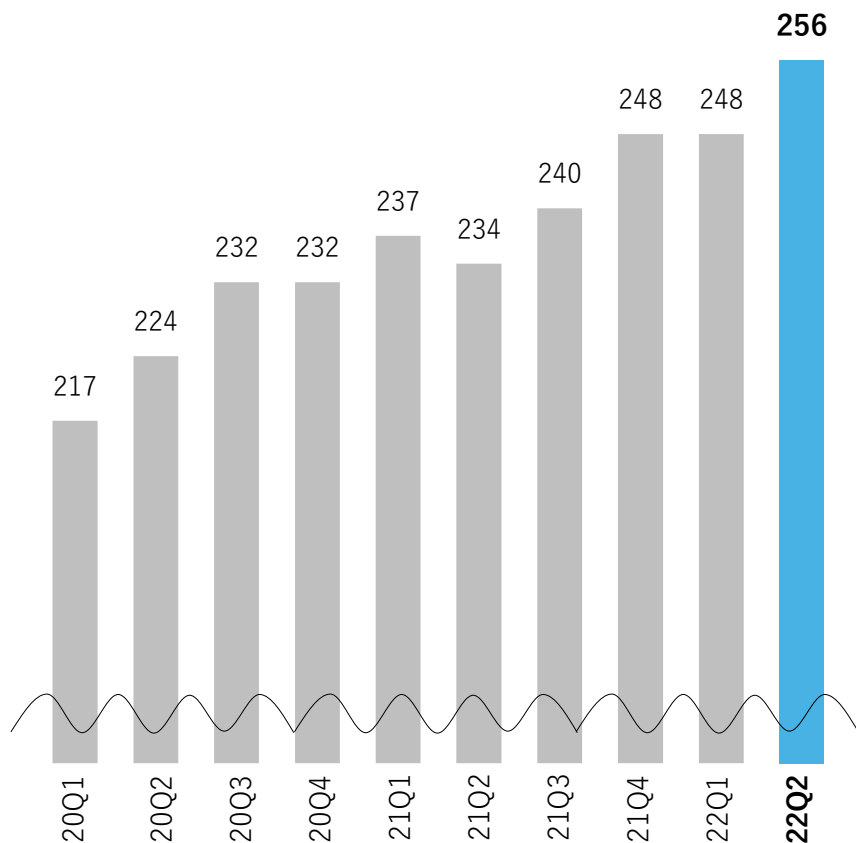
(百万円)



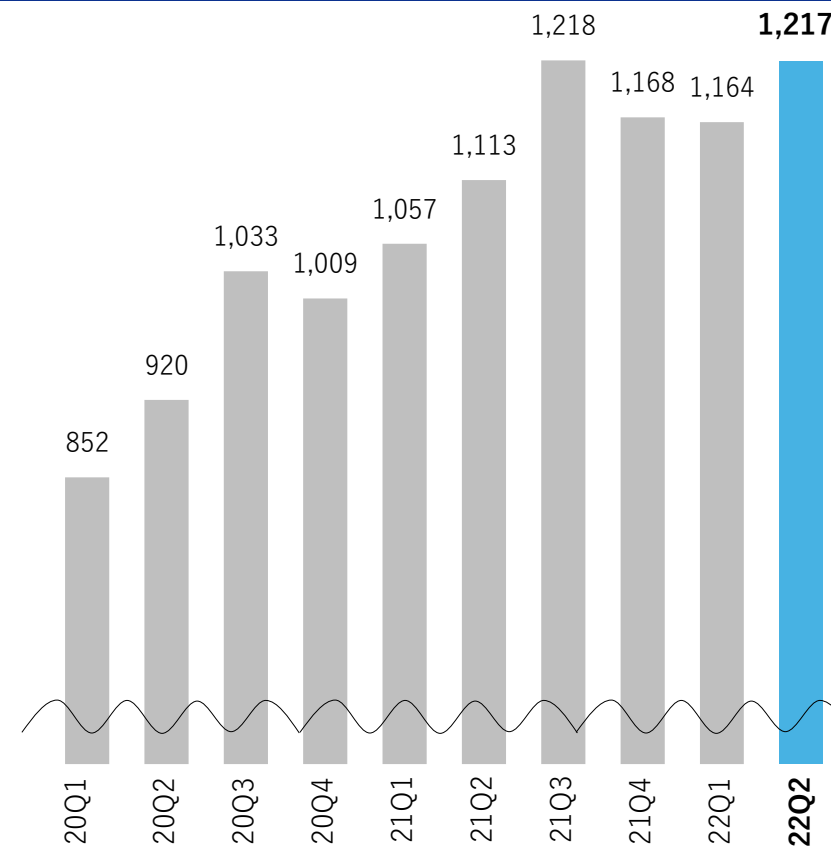
※ 各四半期末時点のクラウドサービス月額固定売上収益（MRR）×12か月で計算

- スタンダード版は年初に年賀メール特需の反動減が発生したものの今期Q2から順調に新規獲得が進み増加傾向で推移
- プレミアム版は営業体制の強化が奏功し今期Q2から順調に増加

継続契約数 (SaaSプレミアム版)

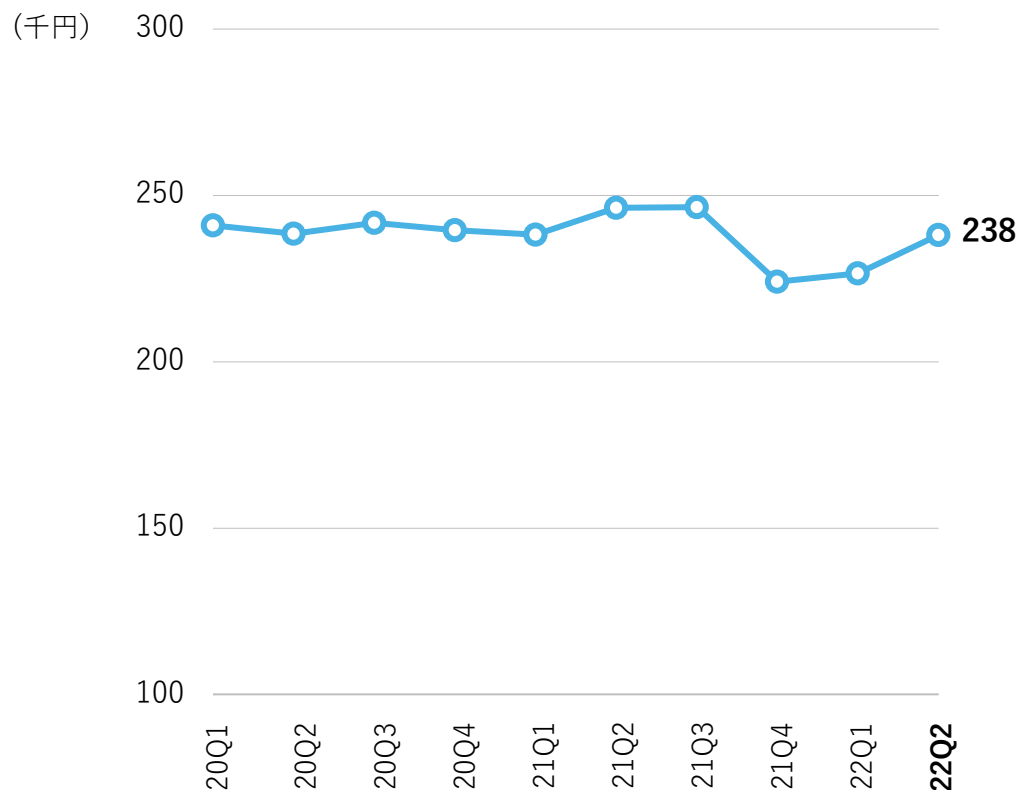


継続契約数 (SaaSスタンダード版)

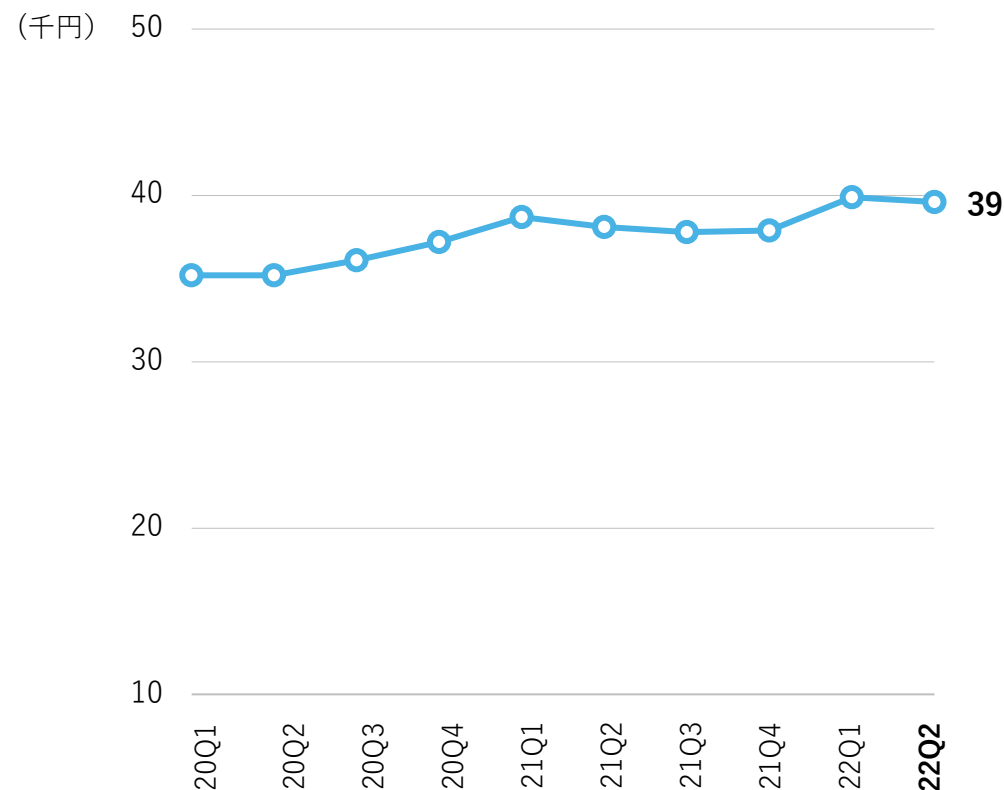


- プレミアム版は前期Q4に発生した大型案件のオンプレミス版への移行によりARPUが低下したものの今期8月における大型案件の受注により回復
- スタndard版はカスタマーサクセス活動におけるアップセル、クロスセルが奏功し微増

ARPU推移 (SaaSプレミアム版)



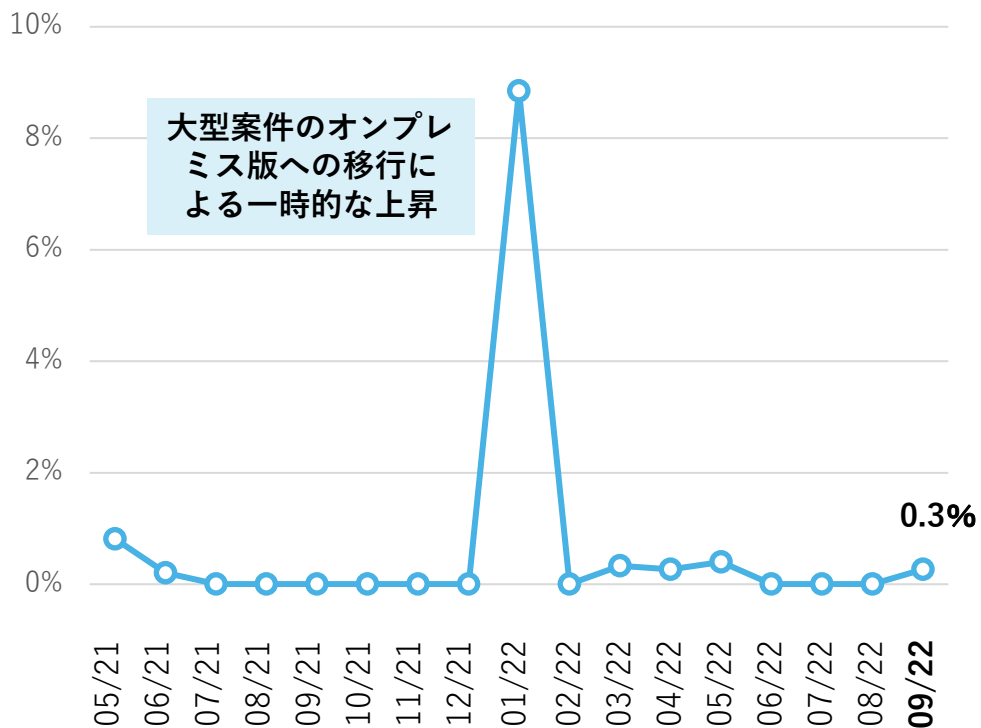
ARPU推移 (SaaSスタンダード版)



ARPU = 契約当たり月額平均売上収益 (初期売上収益除く) ※オプション契約及びスポット契約を除く

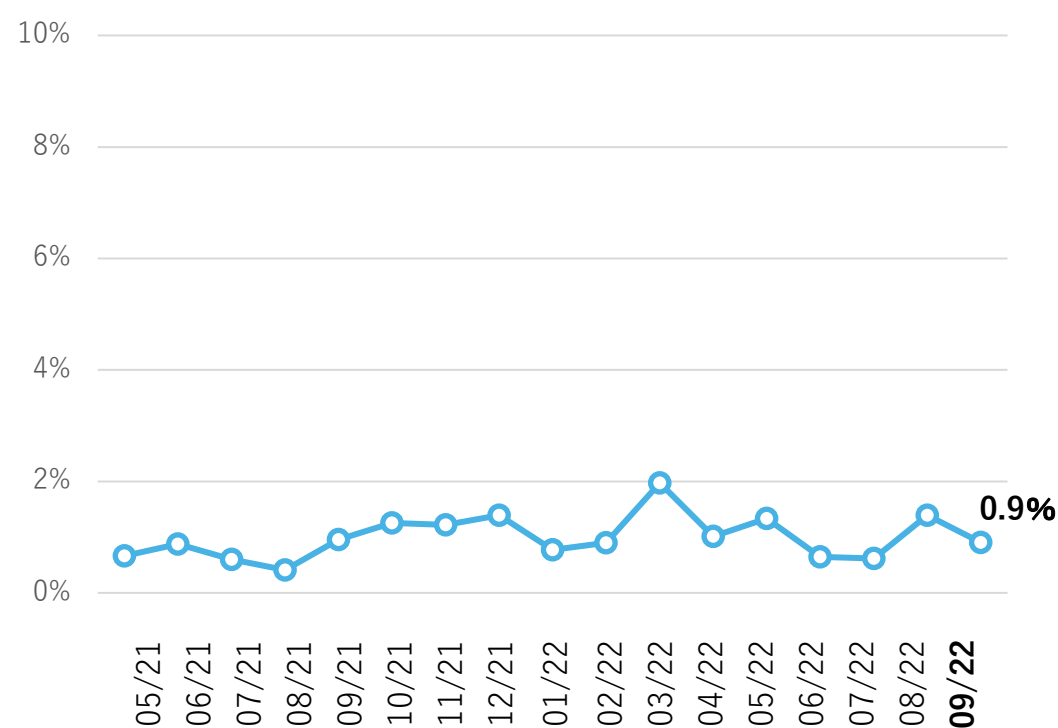
- プレミアム版は前期末における大型案件のオンプレミスへの移行以外は解約はほぼ発生していない状況
- スタANDARD版は契約数が多いため相対的に変動幅は大きいものの1~2%で推移

チャーンレート推移 (SaaSプレミアム版)



大型案件のオンプレミス版への移行による一時的な上昇

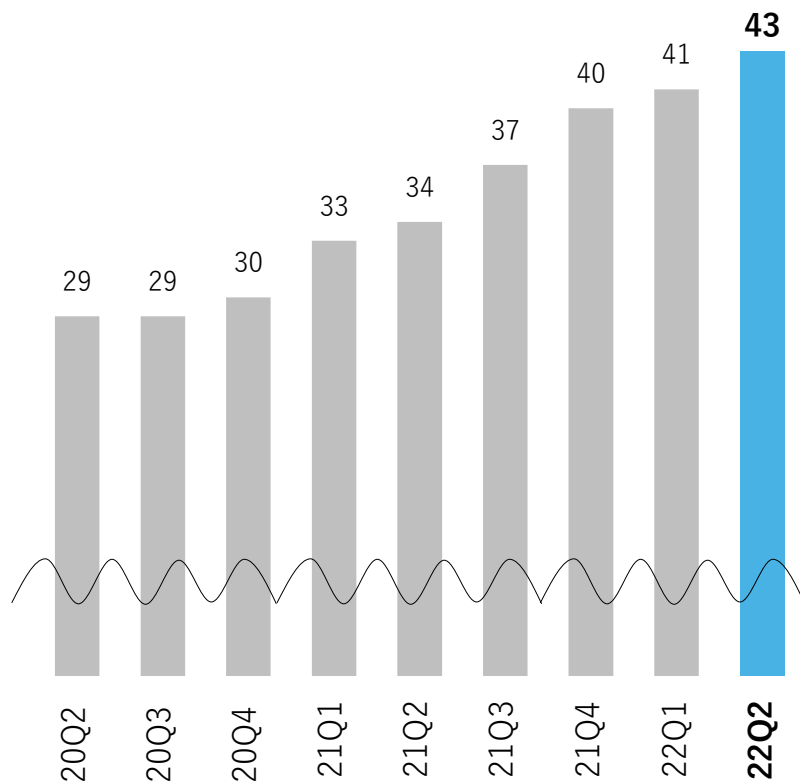
チャーンレート推移 (SaaSスタンダード版)



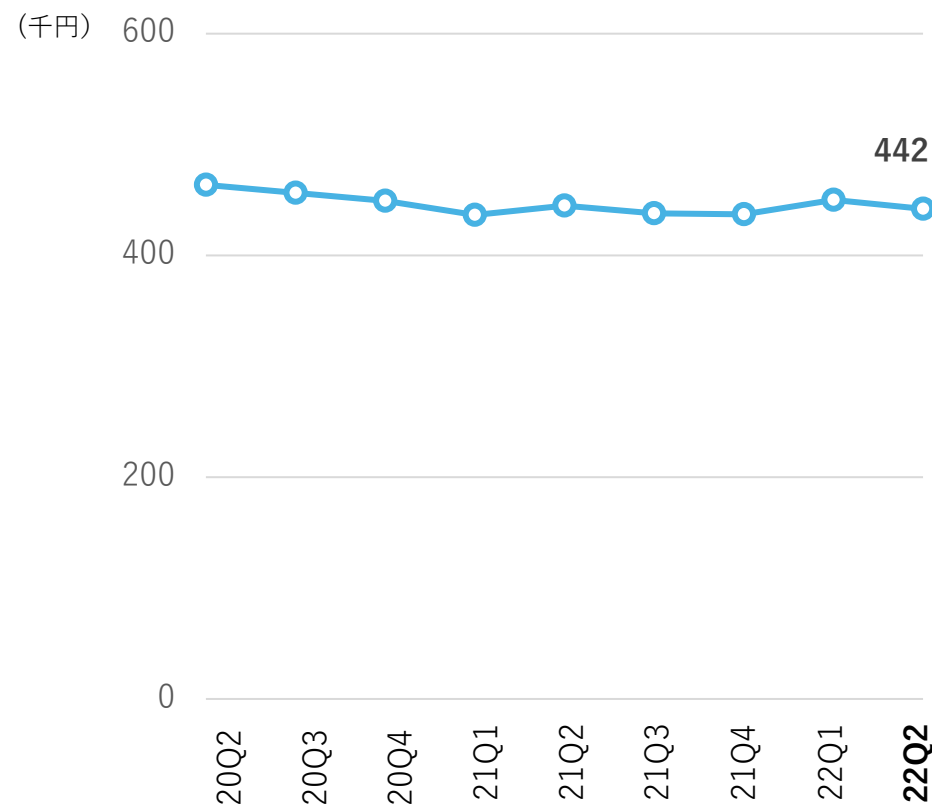
チャーンレート (解約率) = $\frac{\text{解約MRR}^*}{\text{前月末MRR}}$ ※解約MRRより期間限定の利用形態であるスポット契約 (オプション契約を含む) を除外

- 高い競争力を背景に、着実に継続顧客数が増加
- 今期獲得した案件が比較的小規模だったことが影響しAPRUは横ばい

継続顧客数



ARPU



2023年3月期 通期業績予想



■ 2022年8月5日に公表した通期業績予想から変更なし

単位：百万円

	2022年3月期 実績※2	2023年3月期 予想	前期比 (%)
売上収益	2,833	3,000	+ 5.9%
EBITDA※1	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%	
税引前当期利益	394	320	▲19.0%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	244	200	▲18.2%

※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期は、IFRS適用のための監査実施後の実績値となっており、期初開示した数値から変更となっております。

■ 2022年8月5日に公表した通期業績予想から変更なし

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	1,447	+ 7.1%
		オンプレミス	324	200	▲38.2%
		1,676	1,647	▲1.6%	
	CMS	234	287	+22.5%	
	CDP	—	11	—	
大規模Web開発	構築	378	354	▲6.2%	
	運用	191	227	+ 19.0%	
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	323	+42.2%	
	CDP	5	52	+ 857.0%	
その他		120	95	▲20.7%	
売上収益 合計		2,833	3,000	+ 5.9%	

事業トピックス





WOW WORLDグループ全体

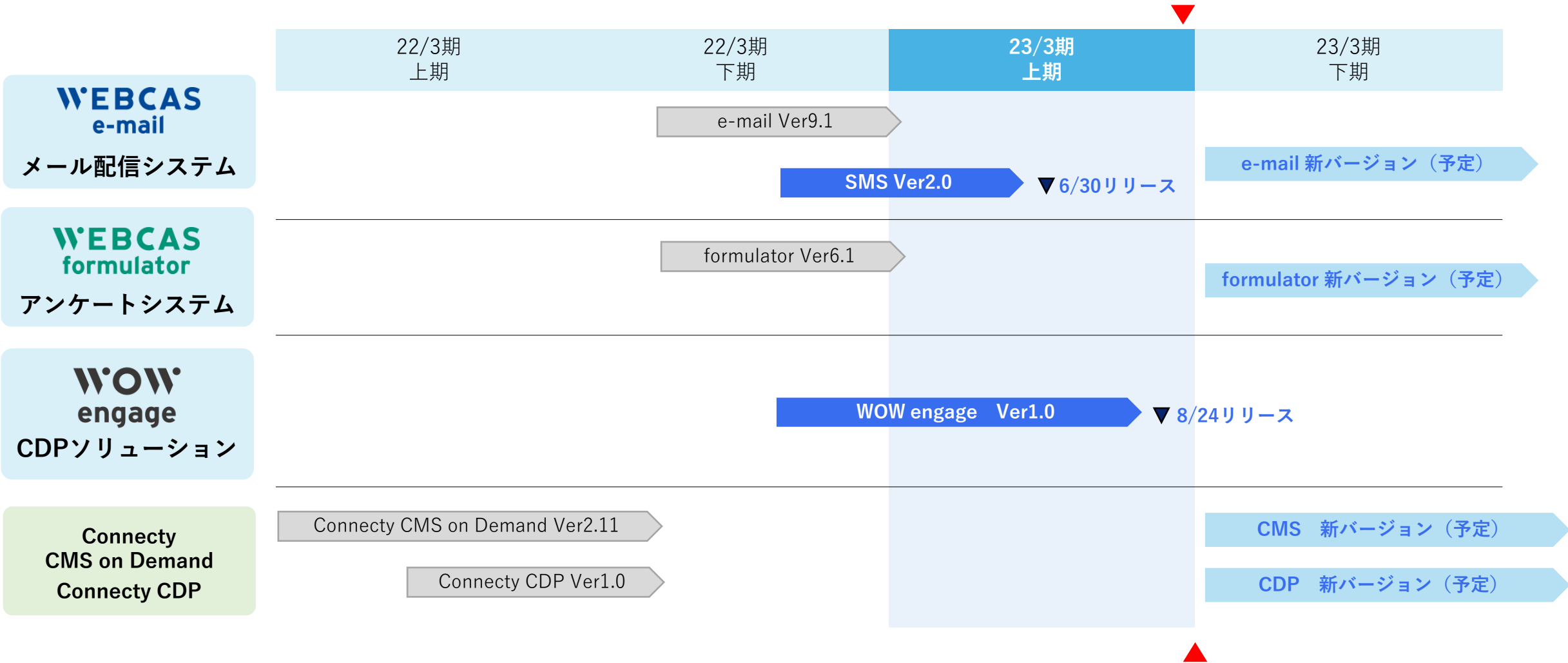
- デジタルマーケティングを支援する「株式会社ニューストリーム」を子会社化 (2022/8/5)
- Web担当者・マーケター向け無料オンラインイベント「DIGITAL RELATIONS 2022 Autumn」開催 (2022/9/6)
- 企業のマーケティング関係者が集結するイベント「CMO Japan Summit 2022」にコネクティが協賛 (2022/9/26)
- 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書 (2022/10/3)
- コーポレートガバナンス報告書 (2022/10/3)



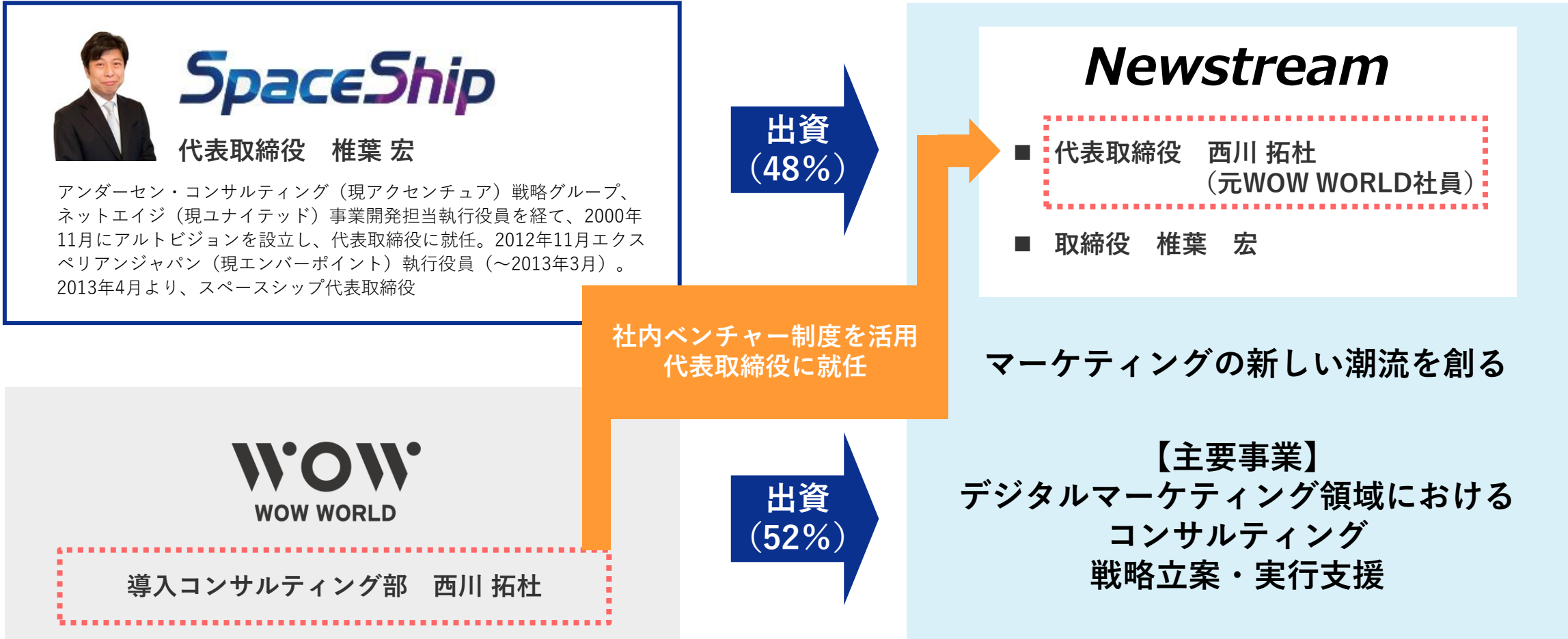
製品に関する取り組み

- 新CDPソリューション「WOW engage」の販売開始 (2022/8/24)

■ WOW engage Ver1.0を2022年8月24日にリリース

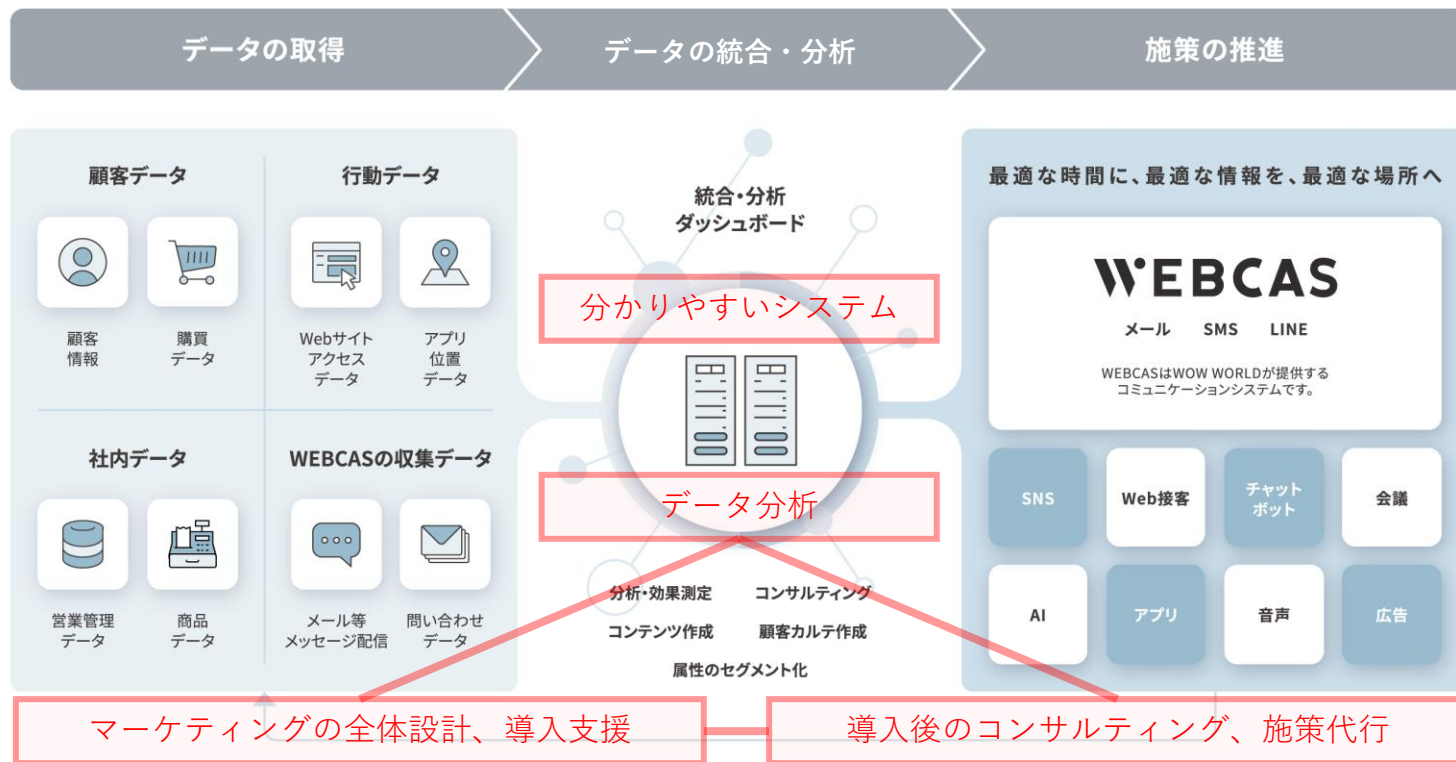
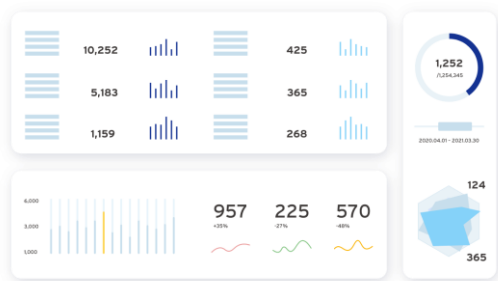


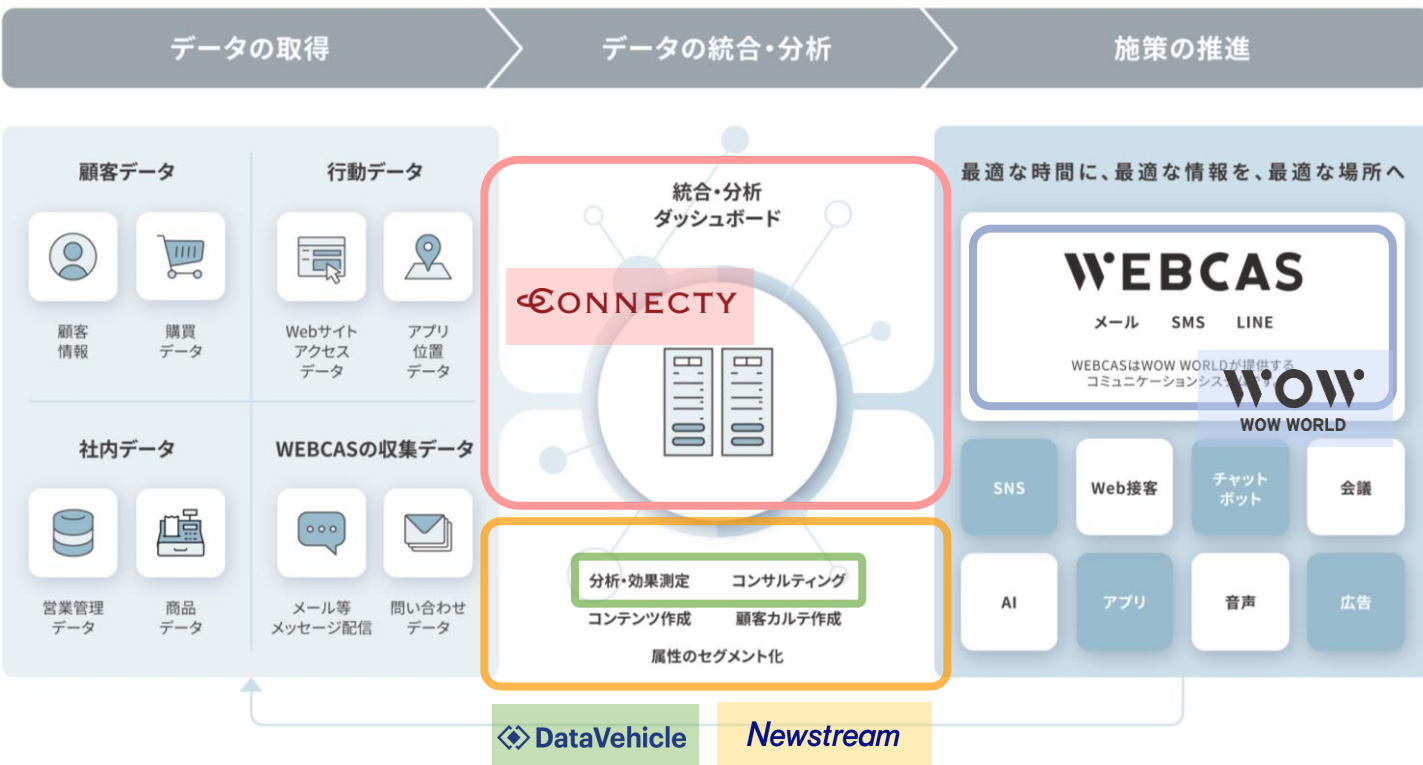
■ デジタルマーケティング領域におけるコンサルなど各種サービスを提供する株式会社ニューストリームを子会社化



- WOW WORLDグループ内の各種サービスを組み合わせたCDPソリューション「WOW engage（ワオエンゲージ）」を8月24日より販売開始

WOW engage





WOW engage推進の狙い①
各グループ会社サービスとの連携強化による
グループシナジーの創出

- データ統合と分析のCDPシステムと
施策実施のWEBCASが連携し、
企業の顧客エンゲージ強化を支援
- 高度なデータ解析支援
- コンサルティングサービス、施策代行



CDPソリューションとしての差別化
“あえて送らないことを選択肢”

WOW engage推進の狙い③
リブランディングによる新たな価値の提供

“メール配信サービス事業者”から
マルチチャネルの提供が可能な

“コミュニケーションプラットフォーム”への変革

WOW engage推進の狙い②
● マルチチャネルコミュニケーションの拡充
による成長市場への進出

提供可能なコミュニケーションチャンネル
(メール SMS LINE)

マルチチャネル化
(SNS、アプリプッシュ、
ブラウザプッシュ等)

マーケティング支援・コンサルティング

- 当社はグループ会社の株式会社コネクティと共催で、「企業に求められる情報発信のあり方を考える」をテーマにしたWeb担当者・マーケター向け無料オンラインイベント「DIGITAL RELATIONS 2022 Autumn」を開催しました



ゲストスピーカー①
株式会社マイナビ
HRシステム事業部
DX推進部 課長
青田 隆太氏



ゲストスピーカー②
株式会社データビークル
取締役副社長 CPO
西内 啓氏



ESGに関する取り組み



- 当社グループでは価値協創ガイダンス2.0の枠組みに基づき、誰もが前向きになれる・希望の持てる社会をつくることを目指しています。コンプライアンスを遵守し、持続可能な事業活動を通して、社会に貢献いたします
- 社会との信頼関係をより強固にしつつサステナブルな未来を創造していくため、ESG（環境・社会・ガバナンス）に関する各種取り組みを推進しています

環境 - Environment -

- DX推進による環境貢献
- リモートワークによる省電力化の推進
- 気候変動リスクへの取り組み
- 紙ハンドリング廃止への取組みによる省資源化
 - ✓ ペーパーレス（契約書・請求書）
 - ✓ 申請業務の電子化

社会 - Social -

- 中核人材の多様性の確保
 - ✓ 女性の役職者・管理職登用の推進
 - ✓ 海外での採用活動実施
 - ✓ 中途採用者の積極採用
- ワークライフバランスのとれた働き方の推進による残業時間の縮減
- 地域社会に対する支援活動の推進

ガバナンス - Governance -

- CG報告書の更新（100%コンプライ済）
- 持株会社である株式会社WOW WORLD GROUPの設立（10/3）
- 持株会社化に伴う役員体制の刷新

- 今年度よりフルタイム在宅勤務制度の運用を開始しリモートワークを推奨
- DX化の推進による省資源化対応
- 気候変動リスクへの取り組みを開始

■ リモートワークの推奨

従業員出社率を70～90%低減。節電対策により電力消費量の前年比25%減を実現。

コロナ後も働き方や組織の最適化を行いながら省資源への取り組みを継続

■ 紙ハンドリング廃止への取り組み

（請求書などの顧客向け、会議資料、稟議・申請などの社内用）

あらゆる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、セキュリティ強化、資源保全を目指す。すでに契約書・申請書の電子化を完了し、社外に対しても積極的な切り替えを依頼中

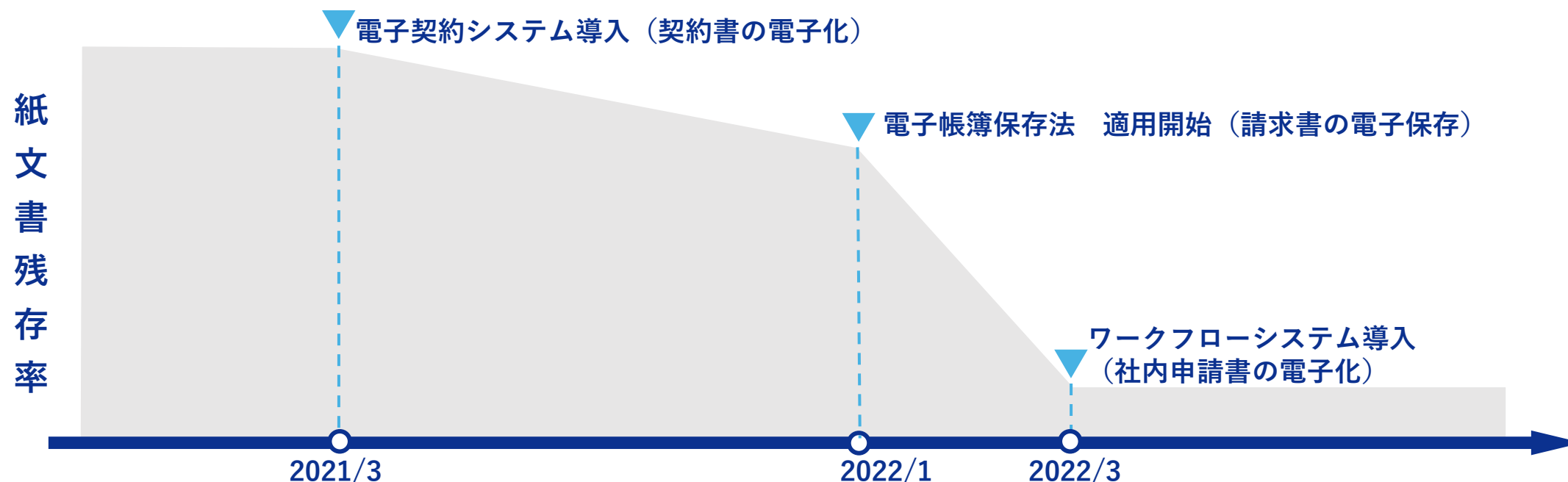
■ 気候変動リスクへの取り組み

- ✓ 当社事業に与える影響は少ないものの、エネルギーを節約すること、環境に配慮した製品を購入することなどを実施
- ✓ 社内のサーバーを保有することがリスクとなり得るため、可能な限りオンプレミスからデータセンターへ移行を推進。これによりエネルギー消費量の削減につながり、事業の持続可能性の向上にもつながることで、当社グループが重要指標として掲げるEBITDA及び営業利益目標の達成を図る

紙ハンドリング廃止への取組み状況

- 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

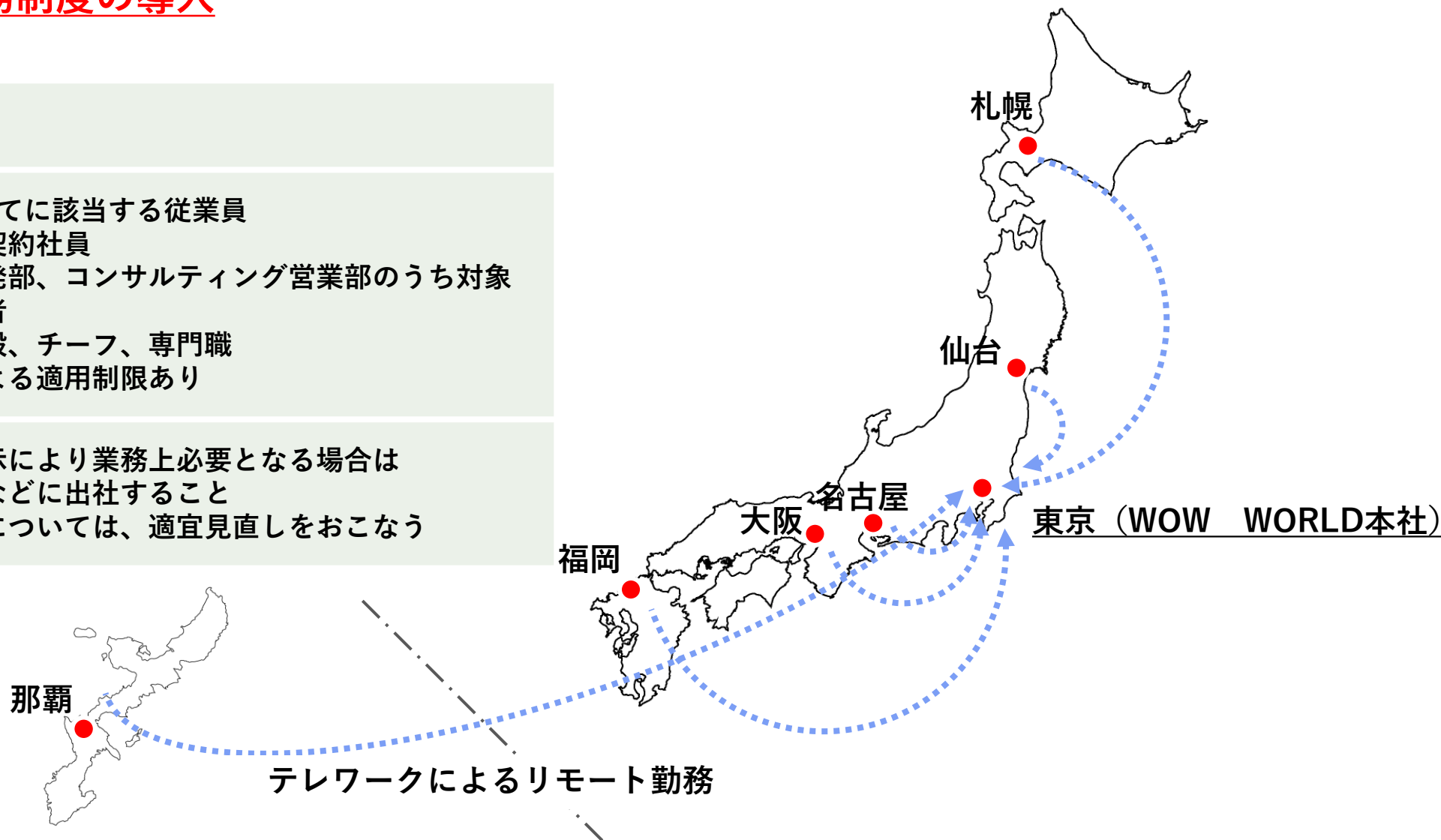
- 各種業務システムの導入による紙文書業務の撤廃、紙文書保管コストの削減
 - ✓ 契約書
 - ✓ 請求書（2022年3月末全廃）
 - ✓ 社内申請書（2022年3月末全廃）



フルタイム在宅勤務制度の導入

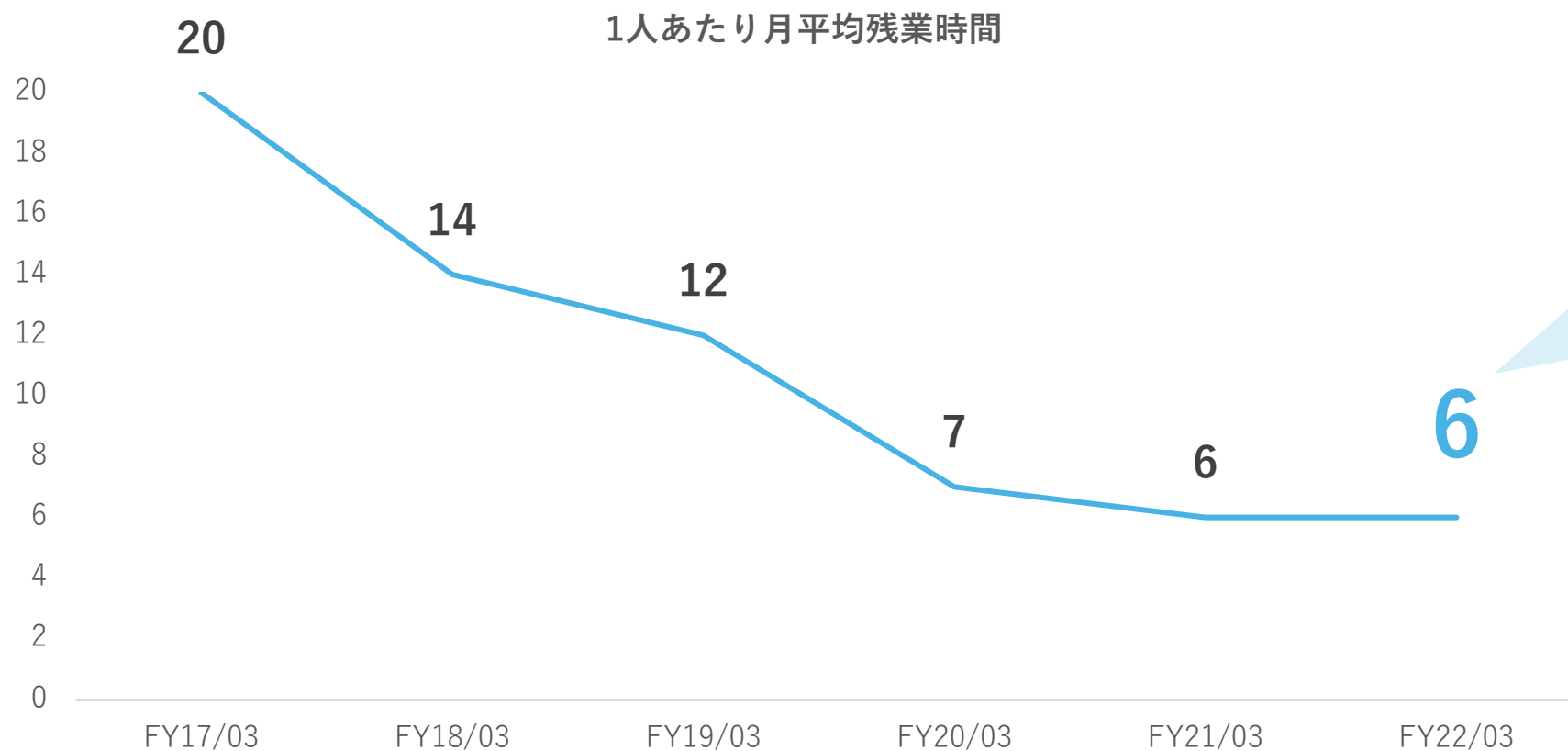
【制度概要】

対象	日本全国
対象者	下記3点すべてに該当する従業員 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 ※社歴等による適用制限あり
その他	・ 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



ワークライフバランスのとれた働き方の推進

- 当社グループは、ワークライフバランスのとれた働き方を推進しており、残業時間の縮減に取り組んでいます
- 東洋経済オンライン「10年間で残業が大きく減った100社」ランキング（2022/9/12）」において、当社は第4位にランクインしました



東洋経済オンライン
「10年間で残業が大きく減った
100社」ランキング※
第4位
18.6時間減少

※ <https://toyokeizai.net/articles/-/617442>

- OJT主体であった社内教育について教育研修専任のチームを立ち上げ、新卒者及び中途採用の教育研修に向けた体制を構築
 - 国籍や性別などにとらわれることなく、一貫して教育が受けられる体制を整備し、個性を尊重。中国からの新卒者採用では、入社前に日本の生活習慣や文化をレクチャーするなど仕事を行う上での適宜必要な研修メニューを追加
-
- **積極的な女性の採用、役職者・管理職登用を推進**
女性従業員比率：42.4%（WOW WORLD単体実績）
女性管理職比率：39.5%（WOW WORLD単体実績）
 - **海外での採用活動の実施（中国、韓国、インドでの採用実績）**
中国人新卒者の採用（2名）
 - **中途採用者の積極採用**
管理職採用実績：3名（2021年3月から2022年9月まで）

地域社会に対する支援活動について

■ 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！地域起業家のチャレンジを支援するため、JAPAN CHALLENGER AWARDに審査員として参加しています



■ 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）は最前線で活躍されている企業経営者や各界のスペシャリストの“人生の分岐点”から「これからのキャリア、生き方のヒント」を掴んでいただく番組です。



■ NIPPON IT チャリティ 駅伝への参加／協賛

この大会で得た収益は、「うつ病」「ひきこもり」の方々の就労支援をしているNPO団体FDA（Future Dream Achievement）に寄付されます。



- 2022年10月3日、株式会社WOW WORLD GROUPとして持株会社体制へ移行
- 持株会社への移行に伴い新役員体制により再スタート
- 女性取締役、社外取締役の積極的に招聘選任（社外取締役比率：62.5% 女性取締役比率：50%）



代表取締役社長
グループCEO

美濃 和男



監査等委員
（取締役）

長山 裕一



取締役

服部 恭之



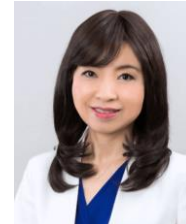
監査等委員
（社外取締役）※

川名 愛美



社外取締役※

宮田 一雄



監査等委員
（社外取締役）※

山口 里美



社外取締役※

弘子 ラザヴィ



監査等委員
（社外取締役）※

福島 かなえ

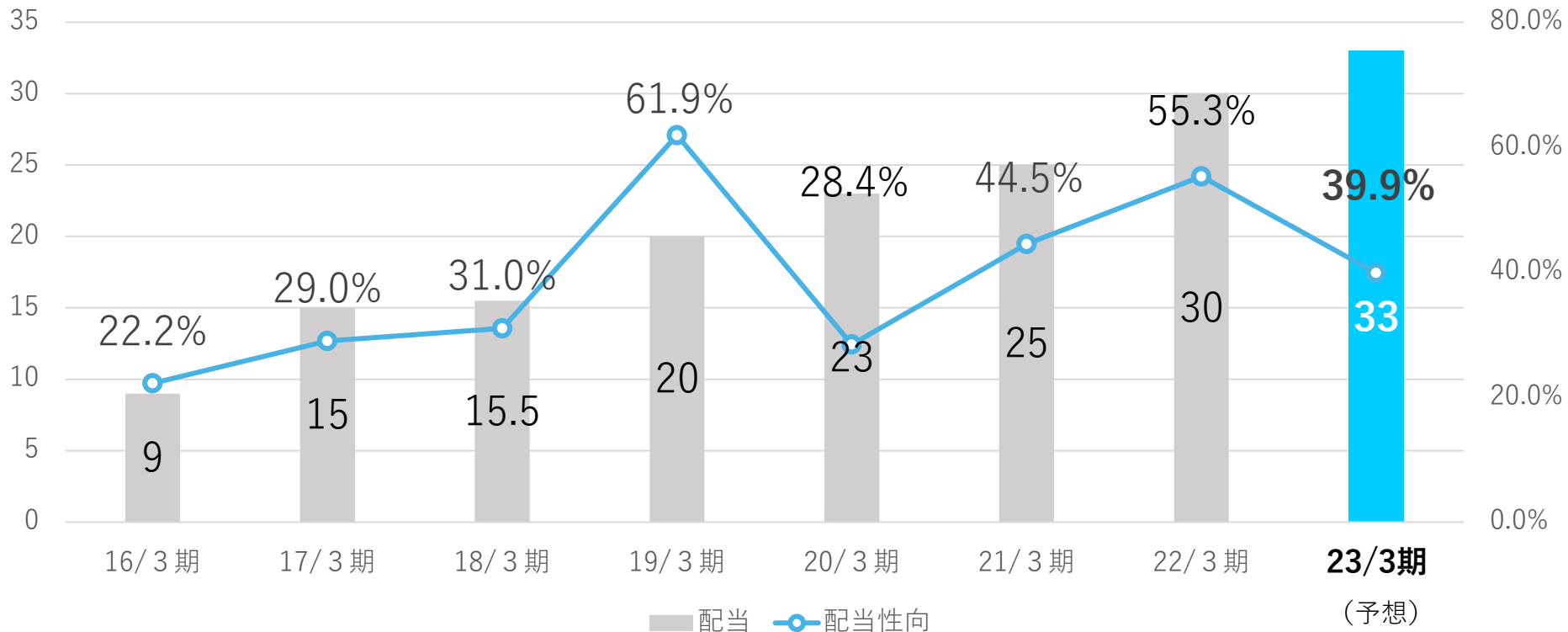
※東京証券取引所の定めに基づく独立役員

取締役のスキルマトリックス

氏名	役職	業務執行スキル				監督機能スキル		
		企業経営	事業戦略	営業マーケティング	製造/品質管理	財務・会計	法務	内部統制/リスク管理
美濃 和男	代表取締役社長 グループCEO	●	●	●		●		●
服部 恭之	取締役	●	●	●	●			
宮田 一雄	社外取締役	●	●		●			
弘子 ラザヴィ	社外取締役	●	●	●		●		
長山 裕一	監査等委員 (取締役)	●				●		●
川名 愛美	監査等委員 (社外取締役)	●				●		
山口 里美	監査等委員 (社外取締役)	●	●				●	
福島 かなえ	監査等委員 (社外取締役)						●	

■ 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**



[Appendix]

新CDPソリューション「WOW engage」について



WEBCASで培ってきたWOW WORLDの強み

WOW WORLDの特徴は、WEBCASという20年以上続くシステムを開発・運用・提供してきた技術力、そして専門性の高いグループ会社を複数展開していることです。

高度なシステム構築力



大手企業のデジタルマーケティングを推進する基盤システムとの連携を通して高度なシステム構築力を身につけてきました。

業界最大級の1,000万通/時のメール配信に耐えうる強固なシステムを開発・運用してきた実績。

※WEBCAS e-mailのクラウド全体の実績値（導入企業1社における配信実績は240万通以上/時）

個別カスタマイズの経験値

Webサイト・アプリ・オフラインで取得した顧客の行動ログや購買履歴などを活用した高度なメールマーケティング基盤の提供。

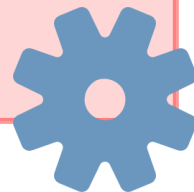
デジタルマーケティングを 専門とするグループ会社&パートナー

先進的なデジタルマーケティングを実現する各種ソリューションとの連携。

WEBCASで培ってきたWOW WORLDの強み

高度なシステム構築力

個別カスタマイズの経験値



デジタルマーケティングを
専門とするグループ会社&パートナー

当社はクラウドシステムでありながら、個別のカスタマイズに柔軟に対応しております。また、ご要望に合わせた外部システムとの連携も実施してきた経験が豊富です。

カスタマイズ対応例

kao

ベルーナ

BAYCREW'S
GROUP

CCC
MARKETING

SOMPO 損害保険ジャパン株式会社

SAISON
INSURANCE
セゾンの保険

pal*system

iTiD
iTiD Consulting, Ltd.

nissen
www.nissen.jp

EPSON
EXCEED YOUR VISION

@nifty

WEBCASで培ってきたWOW WORLDの強み

高度なシステム構築力

個別カスタマイズの経験値

デジタルマーケティングを
専門とするグループ会社&パートナー



大規模サイト構築やコミュニケーション設計を中心としたコンサルティング、施策代行など、マーケティング支援業務を専門とするグループ企業があります。

CONNECTY
株式会社コネクティ

大手企業向けWeb制作支援・自社開発CMSの提供

Newstream
株式会社ニューストリーム

デジタルマーケティング領域の戦略立案・実行支援

DataVehicle
株式会社データビークル

【戦略パートナー】 データ分析プロ集団。高精度な分析ツールとコンサルティング

FUCA
株式会社FUCA

WEBサイトやメールマガジンの企画・制作事業

Mamachu
株式会社ままちゅ

グループ製品のR&Dを実施。会員数8万人のベビー服専門EC事業

「WOW engage」が実現すること

あらゆるデータを統合し、企業と顧客とのコミュニケーションを最適化することにより、顧客とのエンゲージメントを高める「企業価値の創造」に貢献します。



売上の向上



優良顧客のロイヤリティの向上



新規顧客をファン化し、優良顧客化
(LTVを向上)



休眠顧客の再訪（アクティブ化）



Webサイトや広告などマーケティング施策
の最適化



オムニチャネル化



効果の高い施策の実施



施策の見える化







「WOW engage」の主要機能

WOW engageは以下の機能により企業のコミュニケーション戦略を支援します。
SaaSでの提供のため、常に機能の追加・改善を繰り返し、すべての導入企業にご利用いただけます。

統合・連携系

分析系

施策系

<h4>Webトラッキング機能</h4>  <p>独自の1st Party Cookieを発行し、Webサイト閲覧者の行動情報を収集することができます。</p>	<h4>ダッシュボード・分析機能</h4>  <p>実施した施策やセグメント人数の把握、連携データの管理などのレポートを用意いたします。</p>	<h4>リスト（セグメント）抽出機能</h4>  <p>セグメントしたリストを抽出し、各メッセージ配信チャネルへ受け渡すことができます。</p>	<h4>LINE配信機能</h4>  <p>LINE配信システムとして「WEBCAS taLk」との連携が可能です。ロイヤリティの高いユーザーへのプロモーションに効果的です。</p> <p>※オプション</p>
<h4>データ連携・統合、システム連携機能</h4>  <p>データの取り込み出力対象の選択、連携設定が画面上から実施可能です。</p>	<h4>セグメント機能</h4>  <p>任意の条件で顧客や顧客リストを生成することができます。例えば特定ページの閲覧者と特定商品の購買者を組み合わせるなどの条件設定が可能です。</p>	<h4>メール配信機能</h4>  <p>メール配信システムとして「WEBCAS e-mail」と連携。毎時240万通の大量配信や、ステップメールなどに対応しています。</p>	<h4>ブラウザプッシュ機能（開発中）</h4>  <p>Google ChromeなどのWebブラウザから、登録者にメッセージを配信する機能。一斉配信の他に抽出したリストデータに配信も可能です。</p> <p>※オプション</p>
<h4>外部チャネルシステム連携機能</h4>  <p>メールやLINE、SMS配信チャネルとしてWEBCASと連携する以外にも、アプリや、DM等の他システムとの連携も可能です。</p>	<h4>顧客カルテ</h4>  <p>データ連携したことで紐づいた顧客情報を一人ひとり確認する画面を用意いたします。</p>	<h4>SMS配信機能</h4>  <p>SMS配信システムとして「WEBCAS SMS」との連携が可能です。他チャネルとの併用プロモーションに活用いただけます。</p> <p>※オプション</p>	<h4>Web接客機能（開発予定）</h4>  <p>Webサイト上にバナーを表示させるWeb接客機能。特定条件での表示のほか、リストデータと連携させて表示させることもできます。</p> <p>※オプション</p>

活用シーン例

WOW engageは金融、流通・小売、サービス、メーカーなど、さまざまな業態のマーケティング、カスタマーサクセスを支援します。



金融・保険

ライフステージごとの商品紹介

保険契約中の顧客を年齢で分類し、その年齢で加入する傾向の高い保険商品を紹介するメールを、ライフプランナー名で送信。

メールに記載したお役立ちコラムの閲覧状況を顧客情報と紐づけ、商品ページの閲覧者に電話連絡をした。

普段は家族構成の変更や保険の請求、満期のタイミングでしか発生しなかったコミュニケーション機会を新たに作るきっかけになり、新規の契約につながった。

顧客データ

商品マスター

Web解析データ

メール配信

電話



流通・小売

興味関心に合わせたメッセージ出し分け

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商品紹介と一緒に配信した。

一斉配信したメッセージと比較しても売上に大きく貢献し、また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った。

顧客データ

購買データ

Web解析データ

商品マスター

メール配信

活用シーン例



流通・小売

内容によってチャネルを出し分け

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」や「短い文章でも伝わるような情報」はSMSで、普段のキャンペーンや割引情報はLINEで、「長期検討が必要な商材の情報」や「あとからじっくり読み直すことも考えられる長い情報」は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た。

また過去の顧客の行動履歴を含めて分析することにより、ロイヤリティ向上に貢献している。

顧客データ

購買データ

商品マスター

Web解析データ

営業データ

キャンペーン

メール配信

SMS

LINE



流通・小売

アクティブユーザーにターゲットメール

ECサイトとリアル店舗での購買履歴から、ブランドに好意的な顧客を抽出し、さらにWebサイトの閲覧状況をもとに関心の高いと思われるカテゴリでABCにセグメント。

ABCそれぞれにメッセージを作成し、また過去のメルマガ配信データからクリック時間を統計的に分析した時間に配信。

クリック率、購買率が高く、大きく売上に貢献した。

顧客データ

購買データ

Web解析データ

商品マスター

メール配信

活用シーン例



サービス

チェックイン数日前に観光スポット案内

ホテルのサービスの一環で、チェックインの数日前におすすめの周辺スポットを案内するサービスを開始。

予約データと第三者機関から提供を受けた天気情報と周辺観光情報、顧客の属性によりメッセージの内容も出し分けた。

利用客からは「滞在期間の予定が立てやすい」と好評で、ホテルへのロイヤリティが高まり、リピート宿泊が増大した。

顧客データ

注文データ

天気情報 (外部)

観光案内 (外部)

メール配信



メーカー

新製品のプロモーションとWeb広告連動

新製品の発表と同時に会員にメールを配信。クリックしてWebサイトに訪れた方にリターゲティング広告を配信し、店舗やECサイトでの購入を後押しした。

さらにそれらのデータと購入後のユーザー登録データを紐づけ、ロイヤリティの高い会員を抽出。

お礼の葉書を送ることでSNSでの口コミが広がり、その情報も統合させることで、SNSのプロモーションに生かす予定だ。

顧客データ

広告データ

Web解析データ

SNS

メール配信

広告配信

DM (郵送)

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 GROUP
(証券コード：5128)
MAIL：ir@wow-world.co.jp
TEL：0120-936-267

