

決算補足説明資料

2023年3月期 第3四半期
(2022年4月～2022年12月)



2023年1月31日

株式会社WOW WORLD GROUP

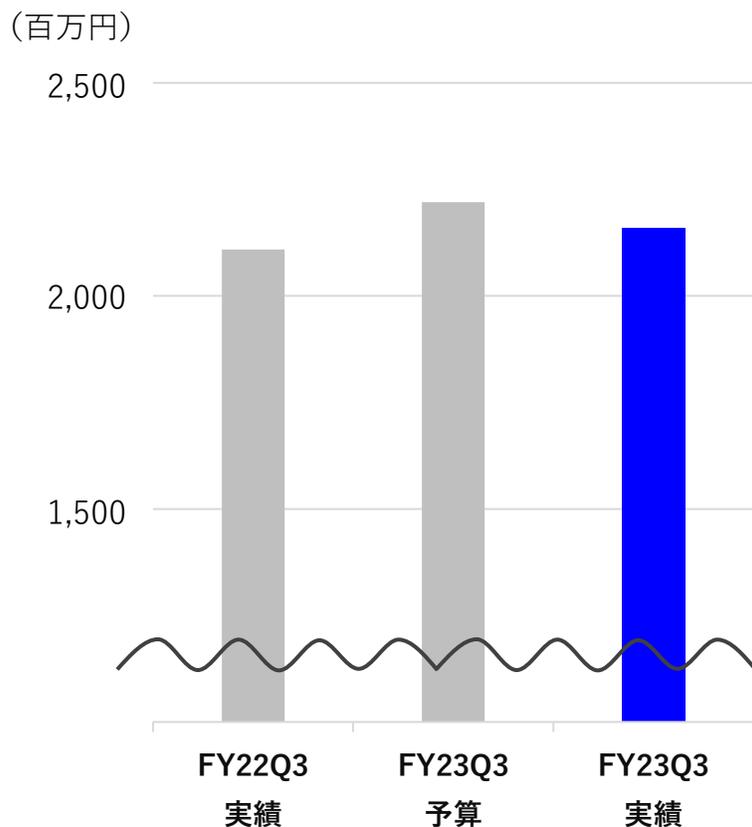
(証券コード：5128)



- 2023年3月期 第3四半期業績
- 2023年3月期 通期業績予想
- 事業トピックス

売上収益

2,159 百万円



[前年同期比： +2.4%]

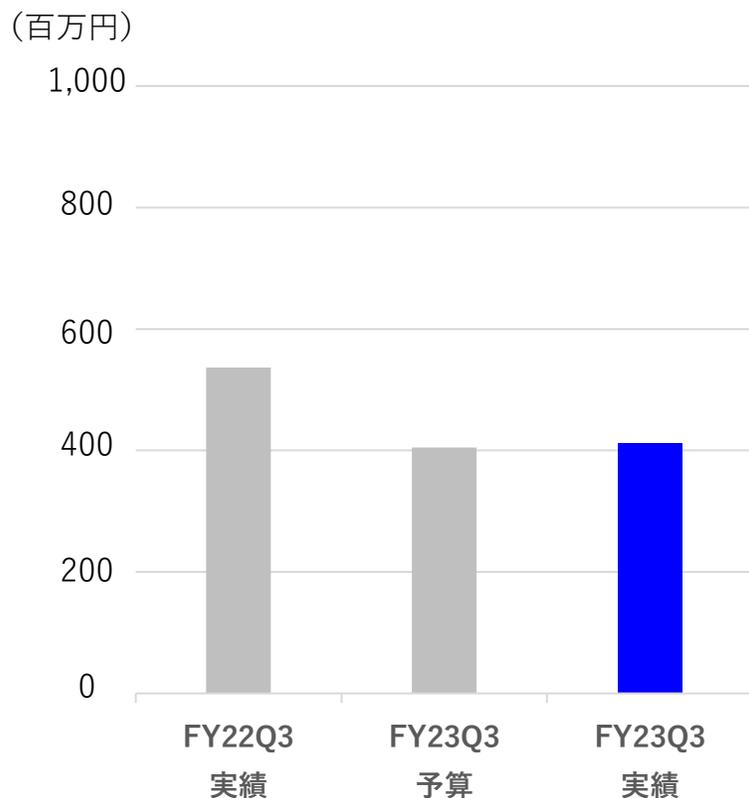
- クラウド事業の伸長：前年同期比 +9.2%
- 大規模Web開発は案件増により増収：前年同期比 +9.8%
- クラウド事業への営業リソース集中、及び前年の大型案件の反動によりオンプレミス版が減収（前年同期比▲26.7%）
- その他事業：前年同期比 ▲32.9%
 - ✓ テストマーケティングの位置付けとして推進しているEC事業においてコロナ禍および季節性による不振

[予算比： ▲2.7%]

- 大規模Web開発事業および、コミュニケーション支援・コンサルティング事業での予算未達

EBITDA

412 百万円



[前年同期比： ▲23.2%]

- 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
 - ✓ HD化対応費用

[予算比： +1.7%]

- 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3四半期業績



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

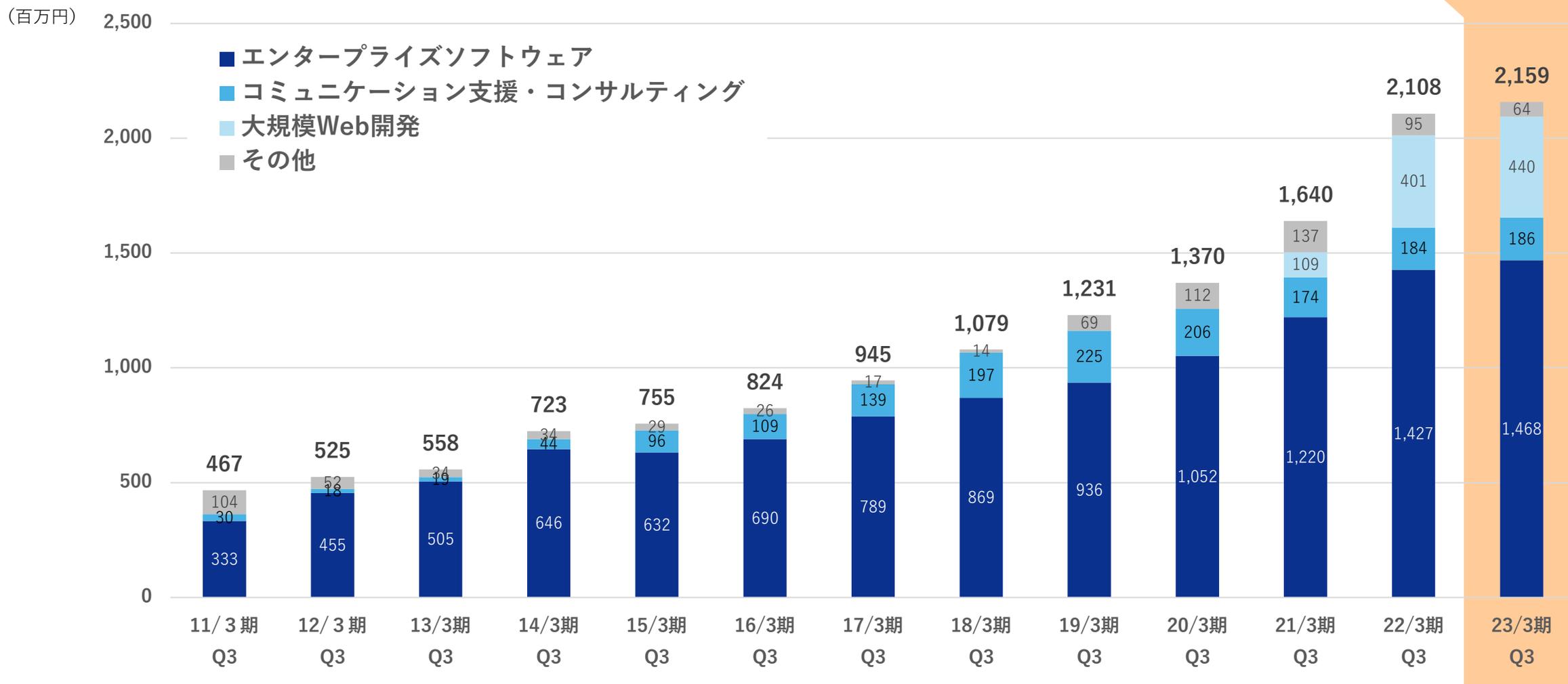
コミュニケーション支援・
コンサルティング

- 「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 + 2.4%



- 売上収益は前年同期比2.4%の増収。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 オンプレミス版が減収
- 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23.2%の減益
- 営業利益は上記コスト増に加え、開発投資強化によるソフトウェア資産の償却費増加に伴い前年同期比46.6%の減益

単位：百万円

	2022年3月期 第3半期 (※参考：日本基準)	2022年3月期 第3四半期 ^{※2}	2023年3月期 第3四半期	前年同期比 (%)
売上収益	2,108	2,108	2,159	+2.4%
EBITDA ^{※1}	466	536	412	▲23.2%
EBITDAマージン (%)	22.1%	25.5%	19.1%	
営業利益	301	334	178	▲46.6%
営業利益率 (%)	14.3%	15.8%	8.3%	
税引前利益	299	330	162	▲50.8%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	167	204	98	▲51.6%

※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2.9%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9.8%増収
- コミュニケーション支援・コンサルティングは概ね前期並みで推移
- その他事業は、EC事業の不振により前年同期比32.9%減収。コロナ禍における顧客需要の減退と、仕入先の1つである中国のロックダウンの影響等により不振が継続した事が主な要因

単位：百万円

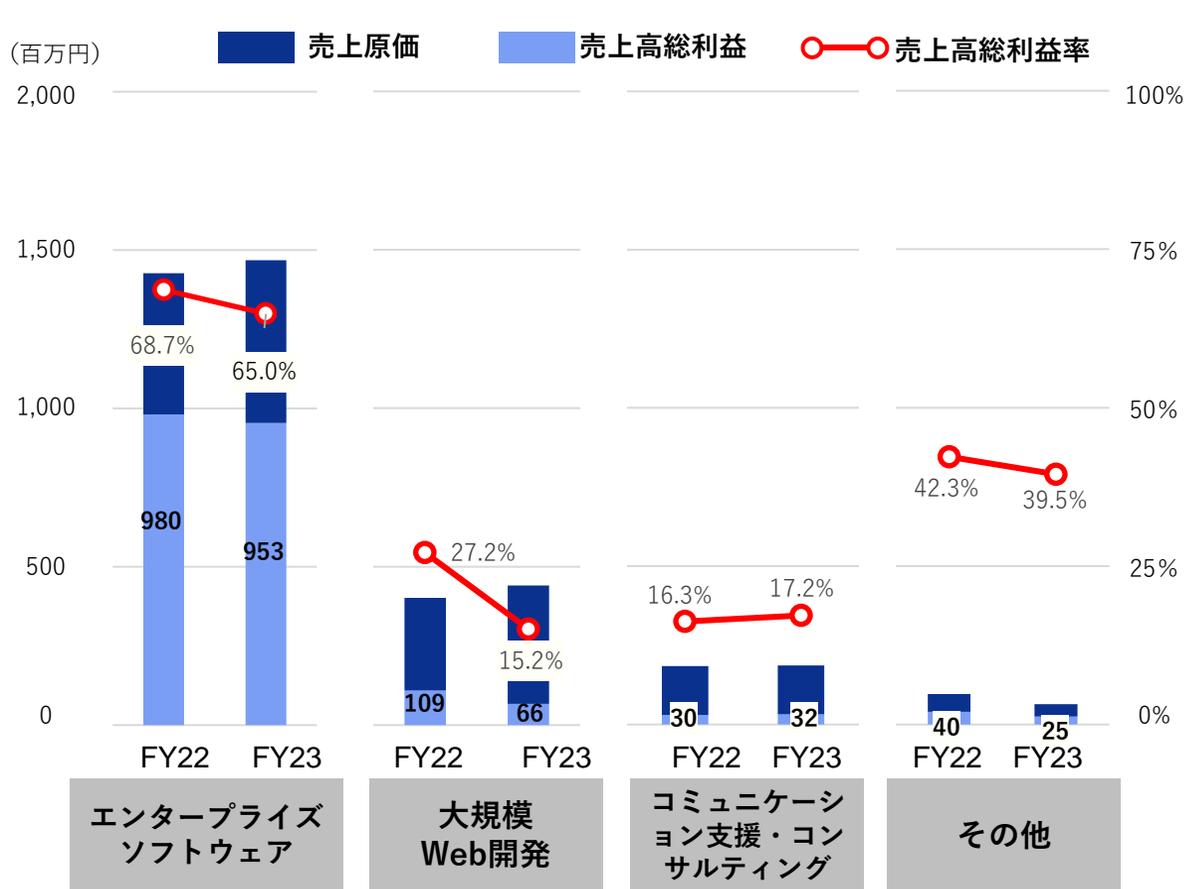
			2022年3月期 第3四半期	2023年3月期 第3四半期	前年同期比 (%)
エンタープライズ ソフトウェア	コミュニケーションプラット フォーム	SaaS	1,007	1,067	+6.0%
		オンプレミス	249	183	▲26.7%
			1,257	1,251	▲0.5%
	CMS		169	214	+26.4%
	CDP		-	2	-
			1,427	1,468	+2.9%
大規模Web開発	構築		259	282	+9.0%
	運用		141	157	+11.2%
			401	440	+9.8%
コミュニケーション支援・コンサルティング	コミュニケーション		184	185	+0.5%
	CDP		-	1	-
			184	186	+0.9%
その他（EC事業・各種受託開発）			95	64	▲32.9%
売上収益 合計			2,108	2,159	+2.4%

- 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3四半期	2023年3月期 第3四半期	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	86	78	▲8.4%
		月額	514	526	+2.3%
	WEBCAS SaaSスタンダード版	初期	33	37	+10.6%
		月額	372	424	+14.9%
			1,007	1,067	+6.0%
CMS			169	214	+26.3%
CDP			-	2	-
クラウドサービス売上収益 合計			1,177	1,285	+9.2%

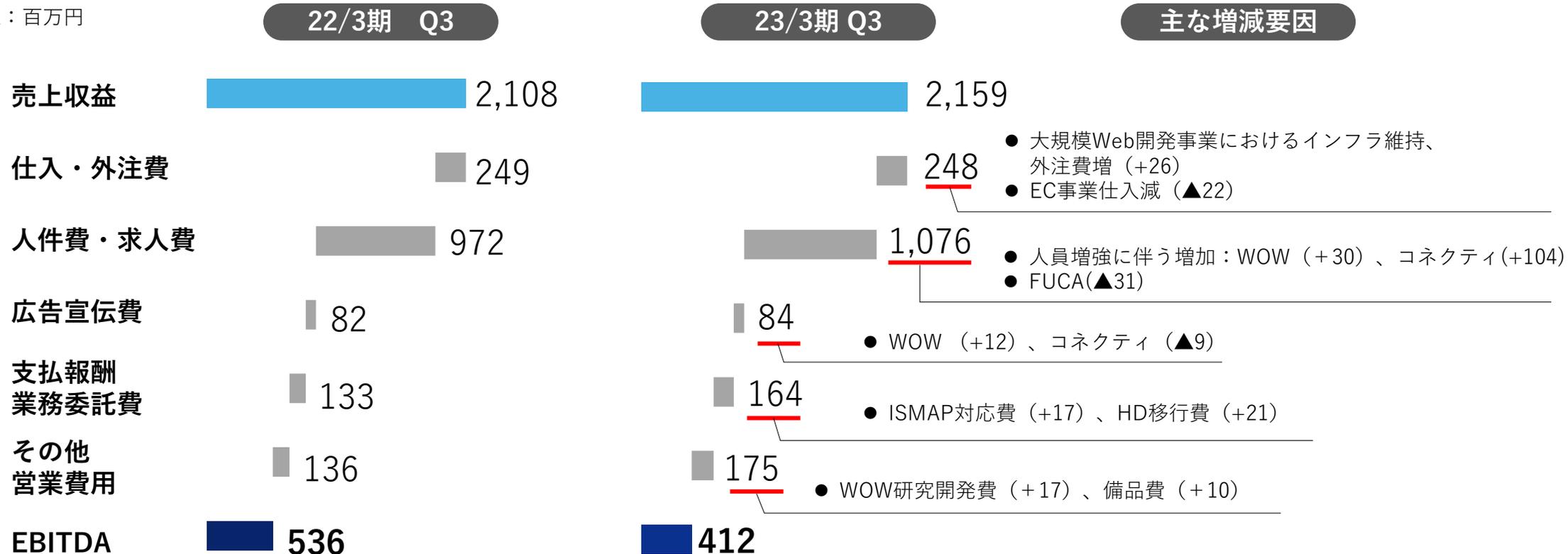
- エンタープライズソフトウェアはWEBCASオンプレミス版のライセンス販売減少と、ソフトウェア償却負担の増加により減益（前年同期比▲2.7%）
- 大規模Web開発は開発体制強化に伴う人件費およびソフトウェア償却負担の増加、円安影響によるサーバ維持コスト増により減益（前年同期比▲38.9%）
- コミュニケーション支援・コンサルティングは、コロナ禍における投資抑制の影響を受けつつも、採算重視による取組みが順調に推移し増益（前年同期比+7.0%）



		2022年3月期 第3四半期	2023年3月期 第3四半期	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	980	953	▲2.7%
	売上高総利益率 (%)	68.7%	65.0%	
大規模Web開発	売上高総利益	109	66	▲38.9%
	売上高総利益率 (%)	27.2%	15.2%	
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	30	32	+7.0%
	売上高総利益率 (%)	16.3%	17.2%	
その他 (EC事業・各種受託開発)	売上高総利益	40	25	▲37.3%
	売上高総利益率 (%)	42.3%	39.5%	
IFRS調整額		▲11	▲8	
合計		1,148	1,069	▲6.8%

- 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2.4%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年同期比23.2%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

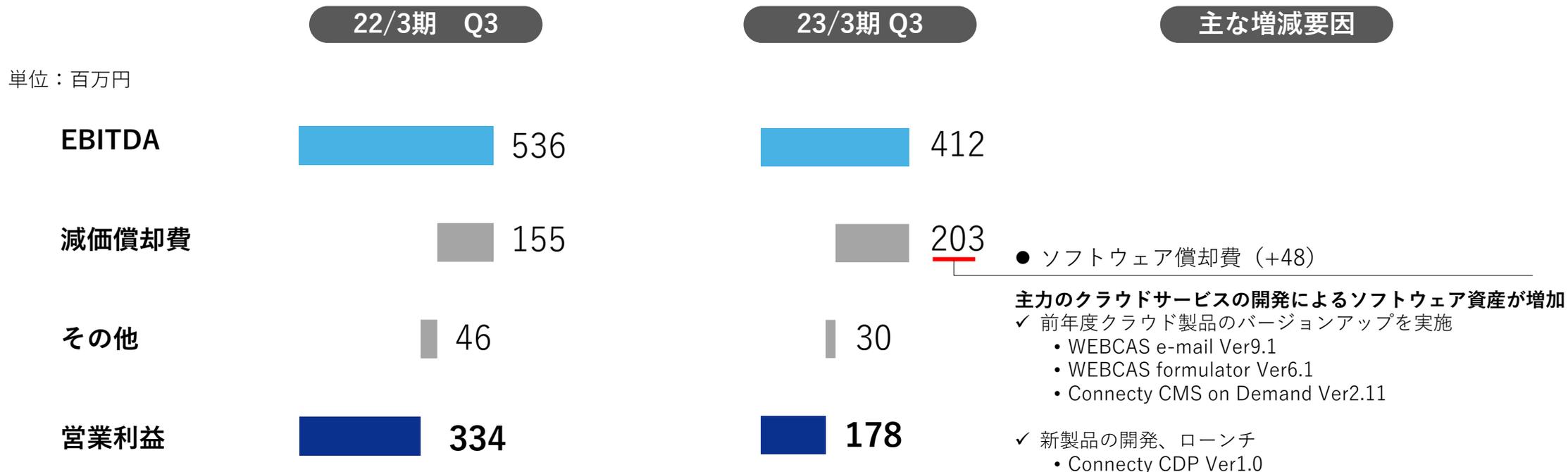
区分	費用内容	説明	Q1-Q3実績 (前期増減)	Q4見通し (前期増減)	通期見通し (前期増減)
先行投資	WOW人材投資 (販管費)	前期1年を通じて今後の事業拡大を見据えたマーケティング・企画体制の強化を実施。Q2以降は役職員向けストックオプションの償却が終了することもあり、通期は前期並みとなる見込み	+3	▲2	+1
	コネクティ 開発人材投資	今後の大規模Web開発の安定的な受注拡大に必要な開発リソースの確保。一方で外注費は通期見通しで減少（次頁参照）	+53	+14	+67
	WOW engage 関連費用	初期販促費 (記者会見運営費用、ティザーサイト、動画制作など)	+14	±0	+14
計			+70	+12	+82

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

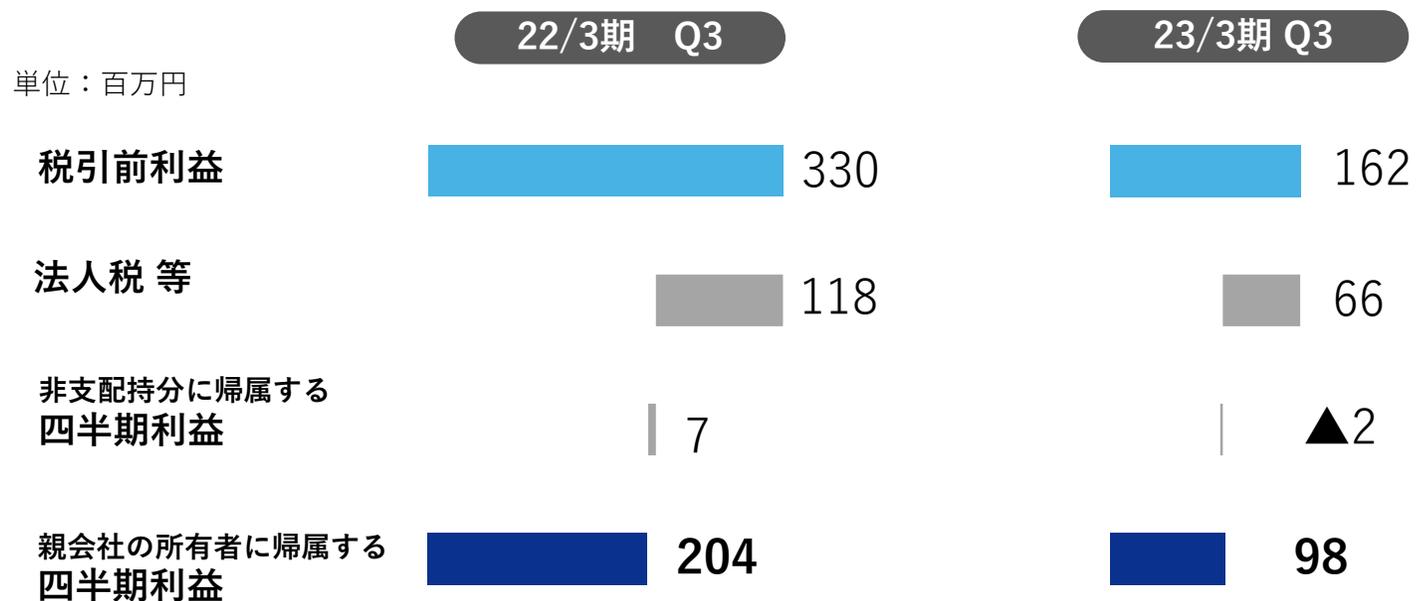
単位：百万円

区分	費用内容	説明	Q1-Q3実績 (前期増減)	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 外注費	前期の大規模Web開発の人員確保の遅れから、外注費が増加し今期も影響が残る。今期2Qには人員確保および育成が完了し、更に社内リソースの最適化や生産性向上も進む事から、通期では前期比で36百万円の減少となる見込み。	+10	▲46	▲36
	ISMAP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	+17	+5	+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	+21	±0	+21
計			+48	▲41	+7

■ 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



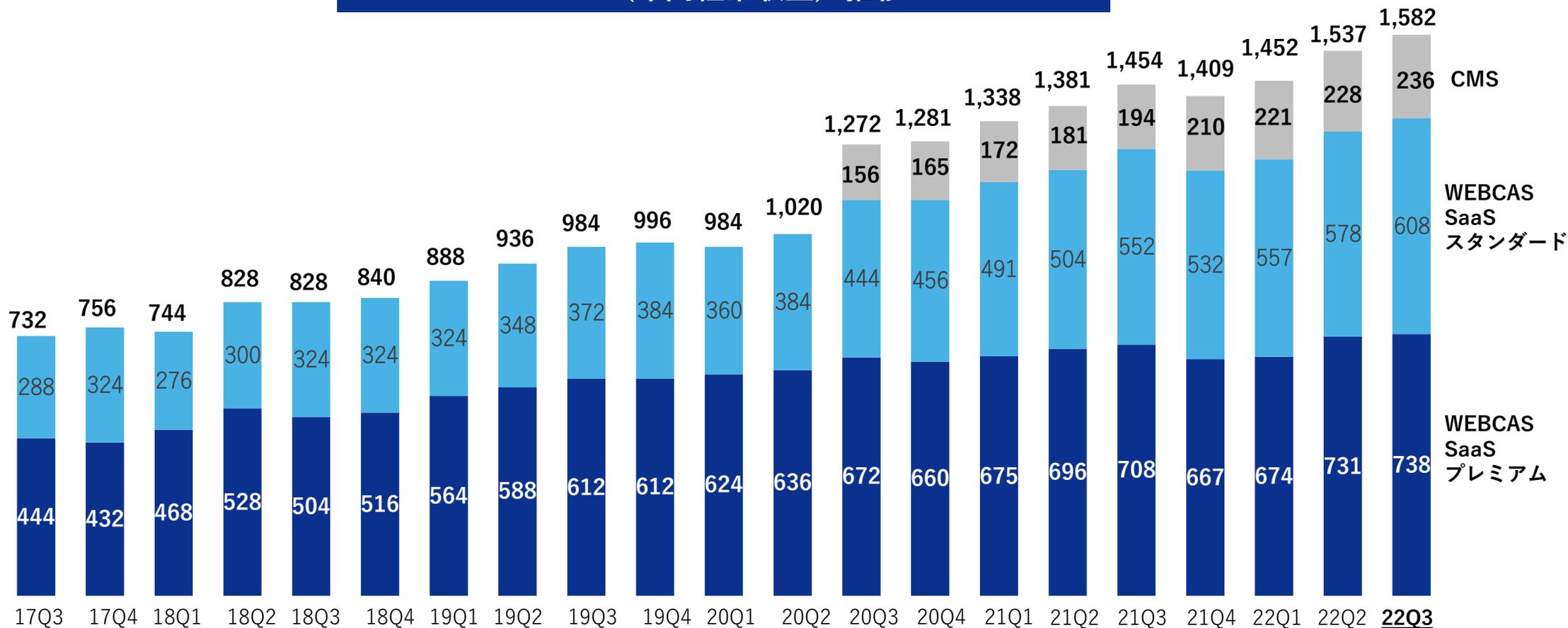
■ 税引前利益の減少による減益



- 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
- WEBCASプレミアム版は大型案件を含む新規案件の獲得が寄与し堅調に推移

ARR (年間経常収益) 推移

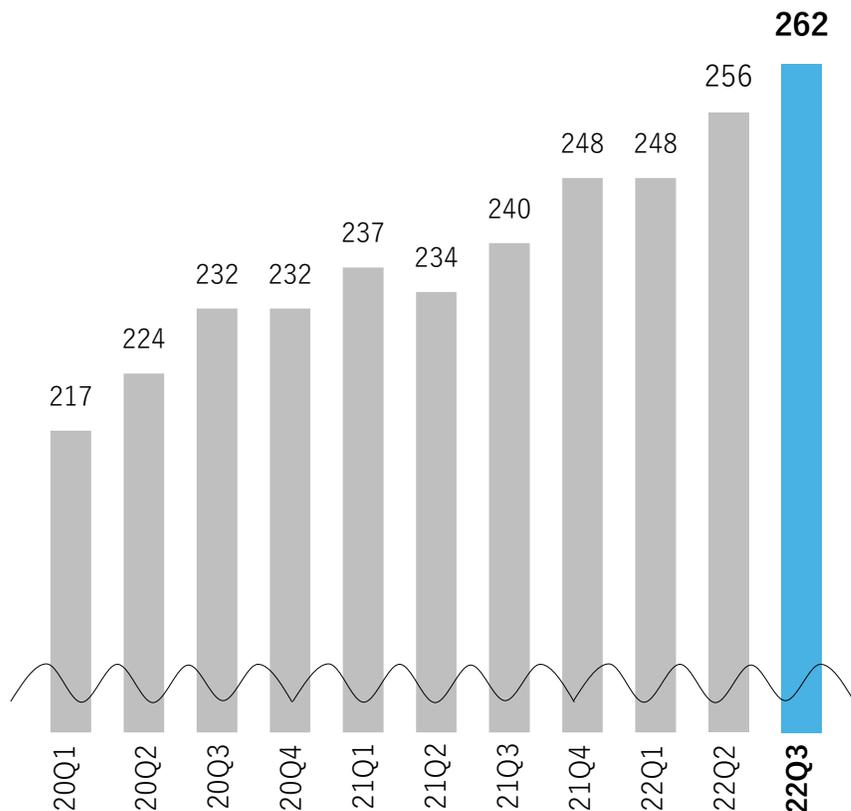
(百万円)



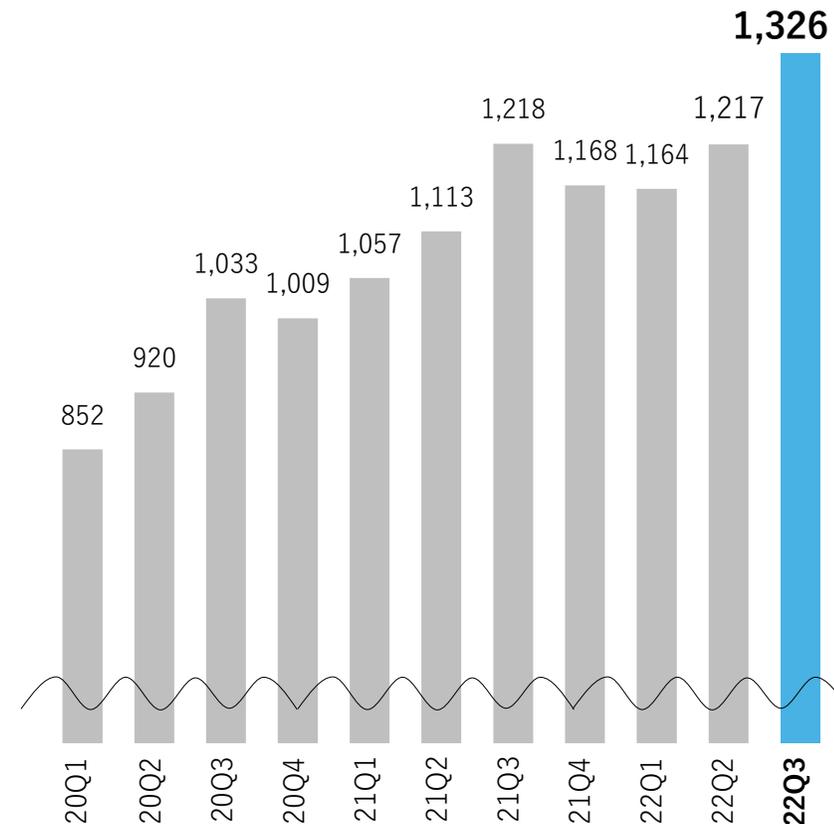
※ 各四半期末時点のクラウドサービス月額固定売上収益 (MRR) × 12か月で計算

- スタンダード版は年末年始の年賀メールおよびグリーティングメールの特需により大幅増
- 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)

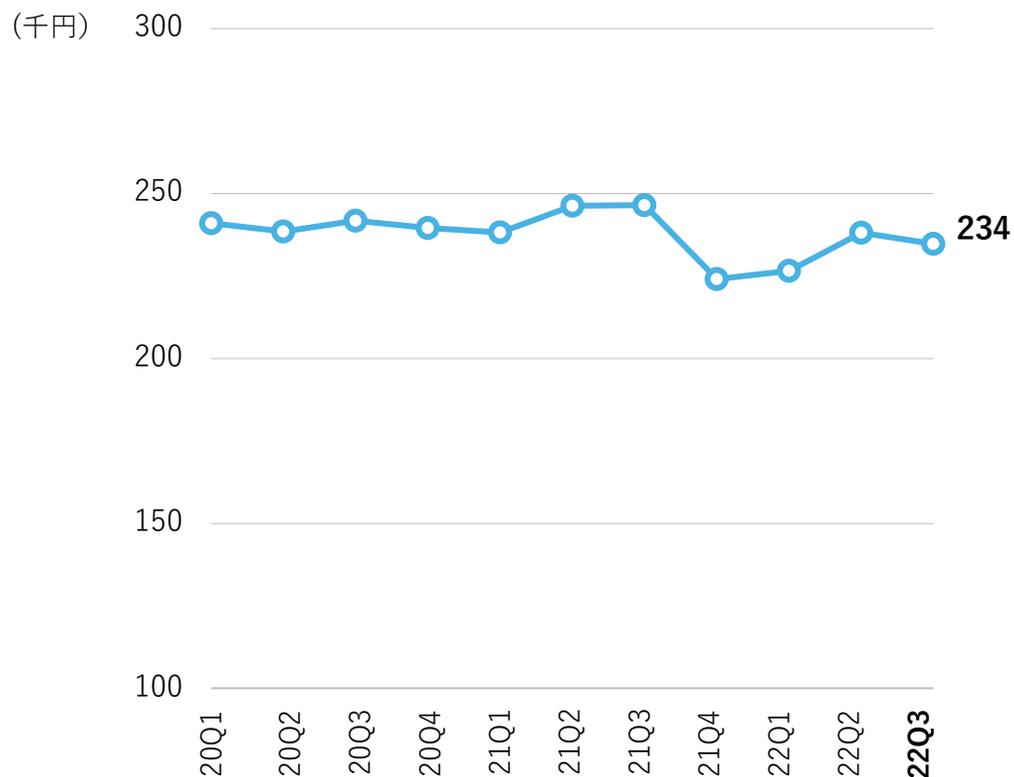


継続契約数 (SaaSスタンダード版)



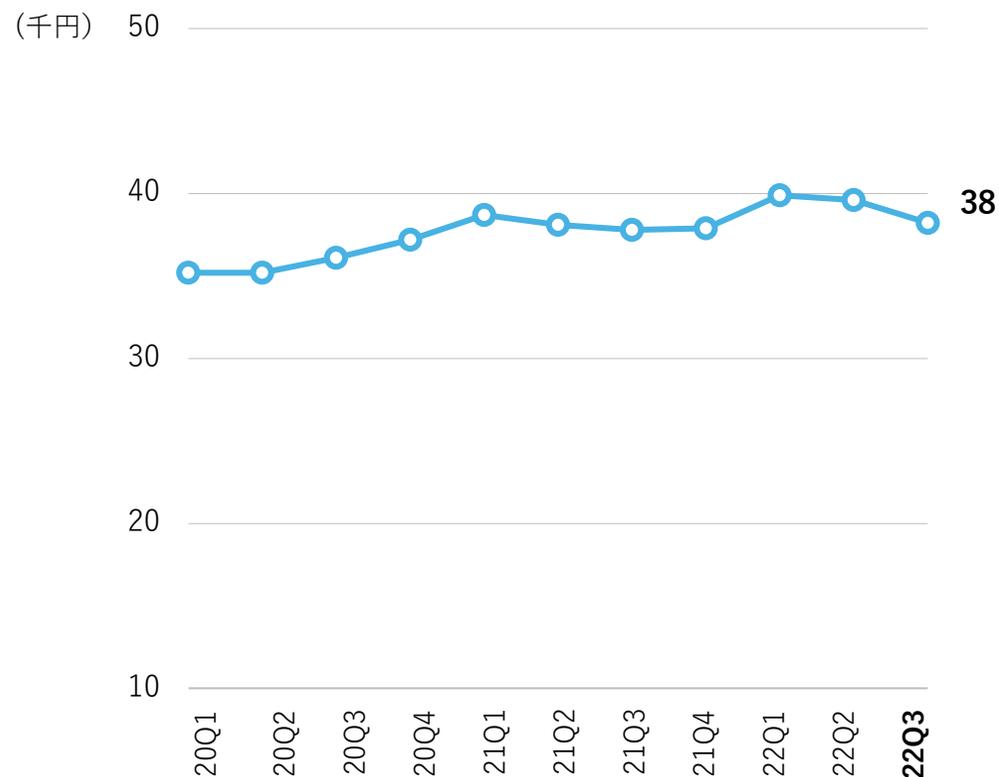
- プレミアム版は前期Q4に発生した大型案件のオンプレミス版への移行によりARPUが低下したものの今期8月における大型案件の獲得により前期水準まで回復
- スタンダード版はカスタマーサクセス活動におけるアップセル、クロスセルが奏功しYoYで微増

ARPU推移 (SaaSプレミアム版)



※ARPU = 契約当たり月額平均売上収益 (初期売上収益除く)

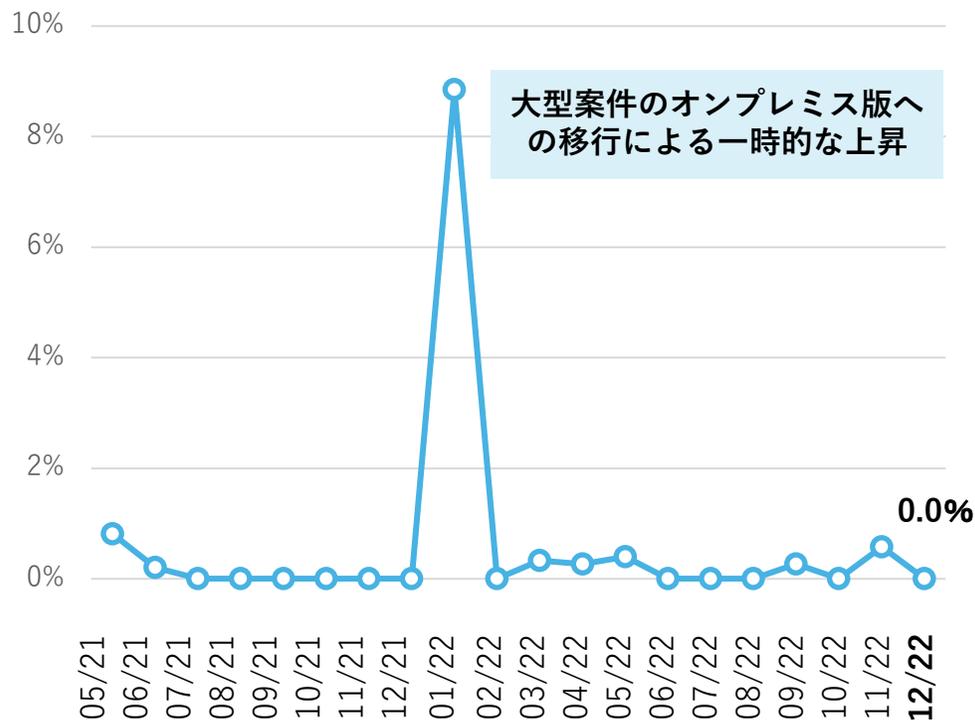
ARPU推移 (SaaSスタンダード版)



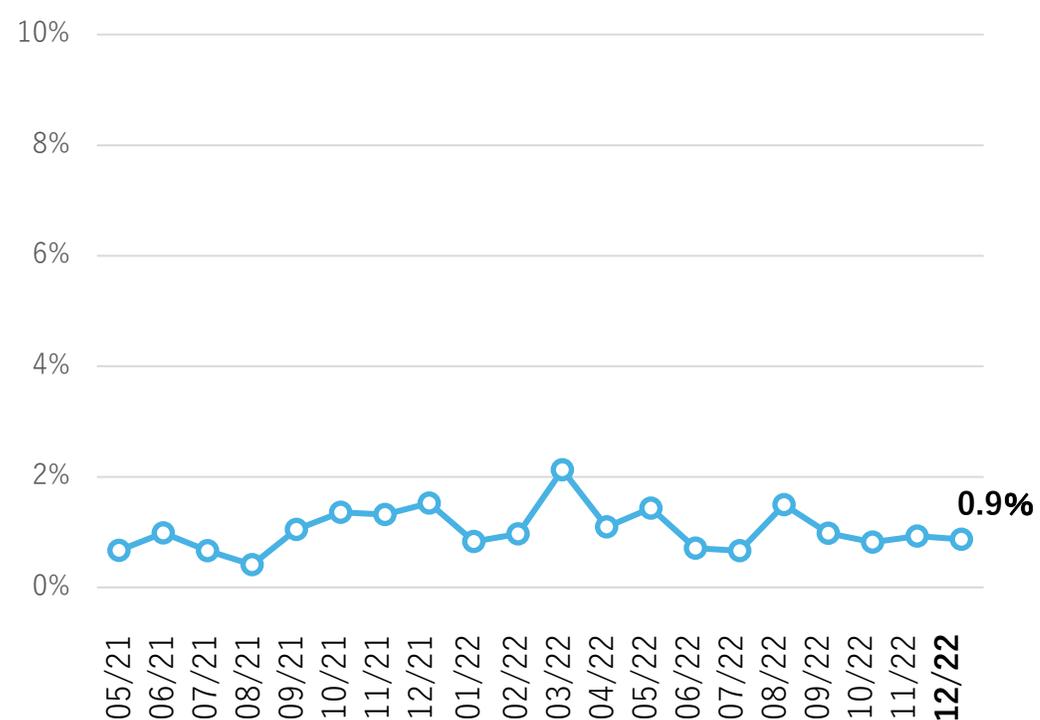
※オプション契約及びスポット契約を除く

- 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)



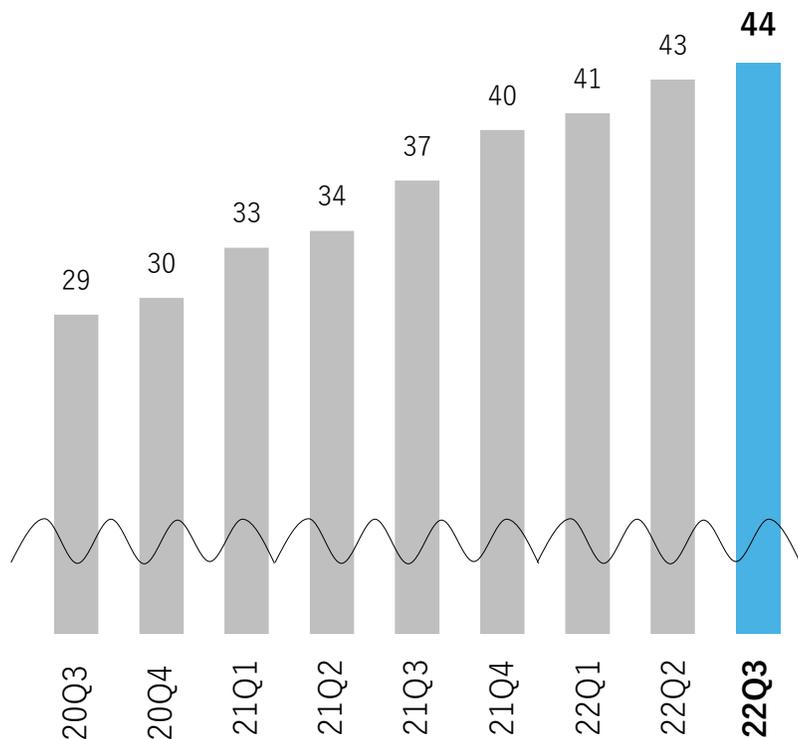
チャーンレート推移 (SaaSスタンダード版)



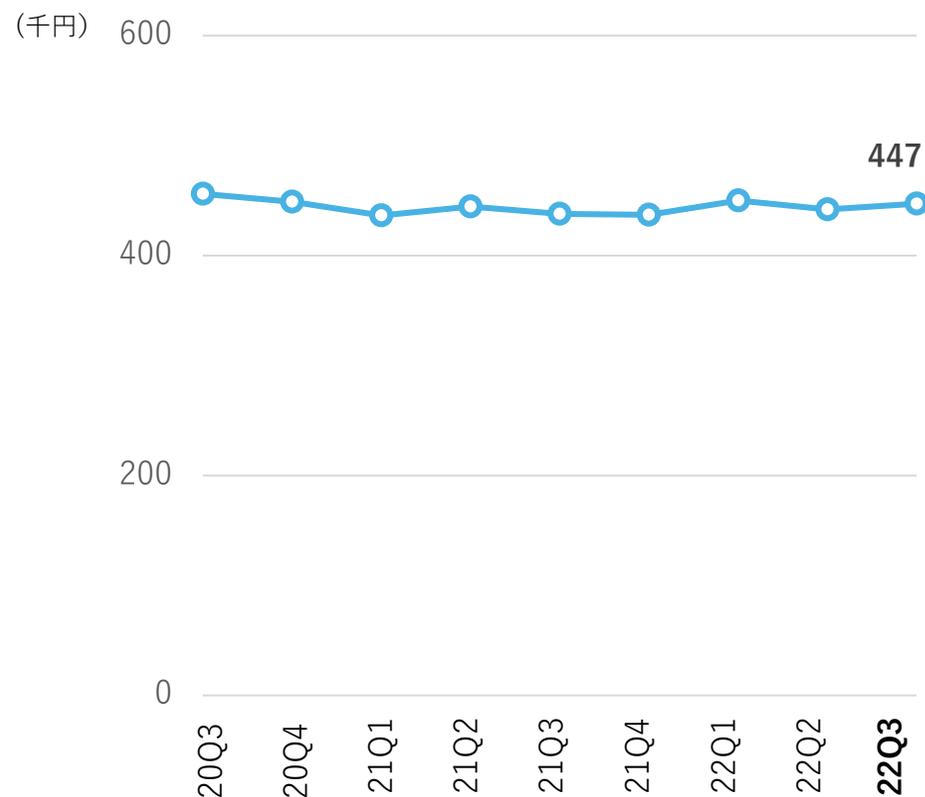
チャーンレート (解約率) = $\frac{\text{解約MRR}^*}{\text{前月末MRR}}$ ※解約MRRより期間限定の利用形態であるスポット契約 (オプション契約を含む) を除外

- 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ARPU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

- 譲渡制限付株式報酬としての新株式の払込み完了に関するお知らせ (2022/10/31)
- 主要株主である筆頭株主の異動に関するお知らせ (2022/12/6)
- 特定子会社の解散に関するお知らせ (2023/1/11)



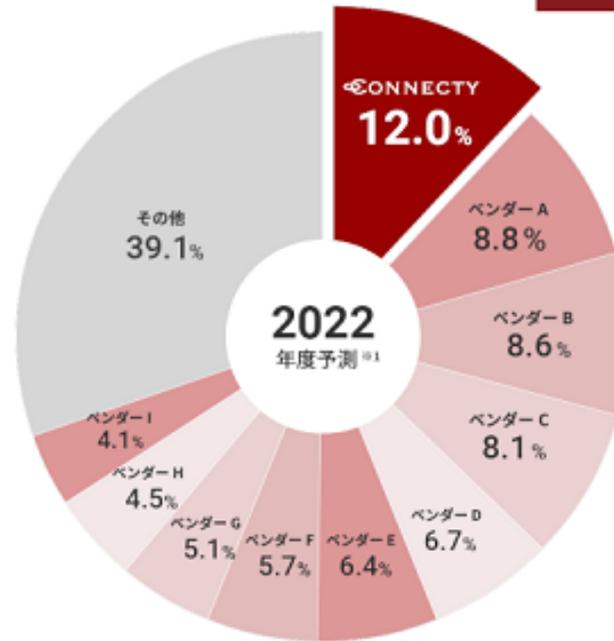
製品に関する取り組み

- ニューストリームが「グリーティングメール制作サービス」の提供を開始 (2022/10/27)
- コネクティ、CMS市場・製造業において3年連続シェア1位を獲得 (2022/11/7)
- WOW WORLD、「BOXIL SaaS AWARD Winter 2022」のメール配信システム部門において「Good Service」に選出 (2022/12/9)
- WOW WORLD、「BOXIL SaaS AWARD Winter 2022」のWebアンケートツール・システム部門において「Good Service」に選出 (2022/12/9)
- WOW WORLD、「WEBCAS」シリーズにワンタイムパスワードを使用した二要素認証機能を標準搭載 (2022/12/26)

- コネクティの大企業向け国産クラウドCMS「Connecty CMS on Demand」が株式会社アイ・ティ・アール発行の市場調査レポート「ITR Market View：ECサイト構築／CMS／SMS送信サービス／電子契約サービス市場2022」のCMS市場・製造業において、3年連続でシェア1位を獲得

コネクティの大企業向け国産クラウド CMS
Connecty CMS on Demand

が ITR の調査レポートで CMS 市場・製造業において **3年連続シェア No1** を獲得！



引用：「ITR Market View：ECサイト構築／CMS／SMS送信サービス／電子契約サービス市場2022」
 (株式会社アイ・ティ・アール)

- メール配信システム「WEBCAS e-mail」が「BOXIL SaaS AWARD Winter 2022」のメール配信システム部門において「Good Service」に選出
- 同時に、「サービスの安定性No.1」「サポートの品質No.1」「料金の妥当性No.1」「営業担当の印象No.1」の4つのNo.1に選出



- アンケート・フォーム作成システム「WEBCAS formulator」が「BOXIL SaaS AWARD Winter 2022」のWebアンケートツール・システム部門で「Good Service」に選出
- 同時に、「使いやすさNo.1」「機能満足度No.1」「サポートの品質No.1」など口コミ評価9項目全てにおいてNo.1として選出



- WEBCASシリーズの主要サービスにおいて、管理画面へのログイン時に従来のIDとパスワードの入力に加えて、スマートフォンアプリのワンタイムパスワードを使った二要素認証を可能としました
- ワンタイムパスワードとは使い捨てのパスワードであり、一定時間（数十秒程度）で自動更新され再利用ができない仕組みになっています。このため、第三者の不正ログインを阻止できる可能性が高まります



※ワンタイムパスワードの発行は、Googleが提供するスマートフォン用認証システム「Google Authenticator」を採用しています。本アプリをダウンロードすることで、二要素認証に必要な認証コードを受け取ることができます。

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。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

