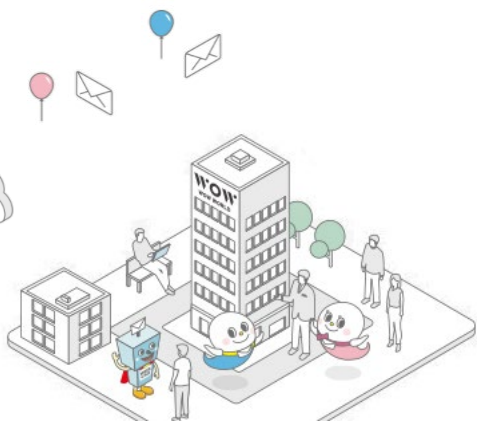


決算補足説明資料

2022年3月期 第2四半期



2021年10月29日
株式会社WOW WORLD



- 2022年3月期 第2四半期決算
- 2022年3月期 通期業績予想
- 事業トピックス
- 中期経営計画振り返り
- 今後の成長方向性について

2022年3月期 第2四半期決算



- 連結売上高は1,388百万円、前年同期比で50.7%増となり12期連続増収
- クラウドサービスは既存サービスの伸長及び連結子会社化したコネクティが寄与し、売上高768百万となり前年同期比で33.8%増
- EBITDAは317百万、前年同期比で62.1%増となり過去最高を更新
- 経常利益は過去最高となる214百万、前年同期比で38.6%増
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、IFRS準備対応コストが発生

● 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

エンタプライズ
ソフトウェア
(CRM/CMS)

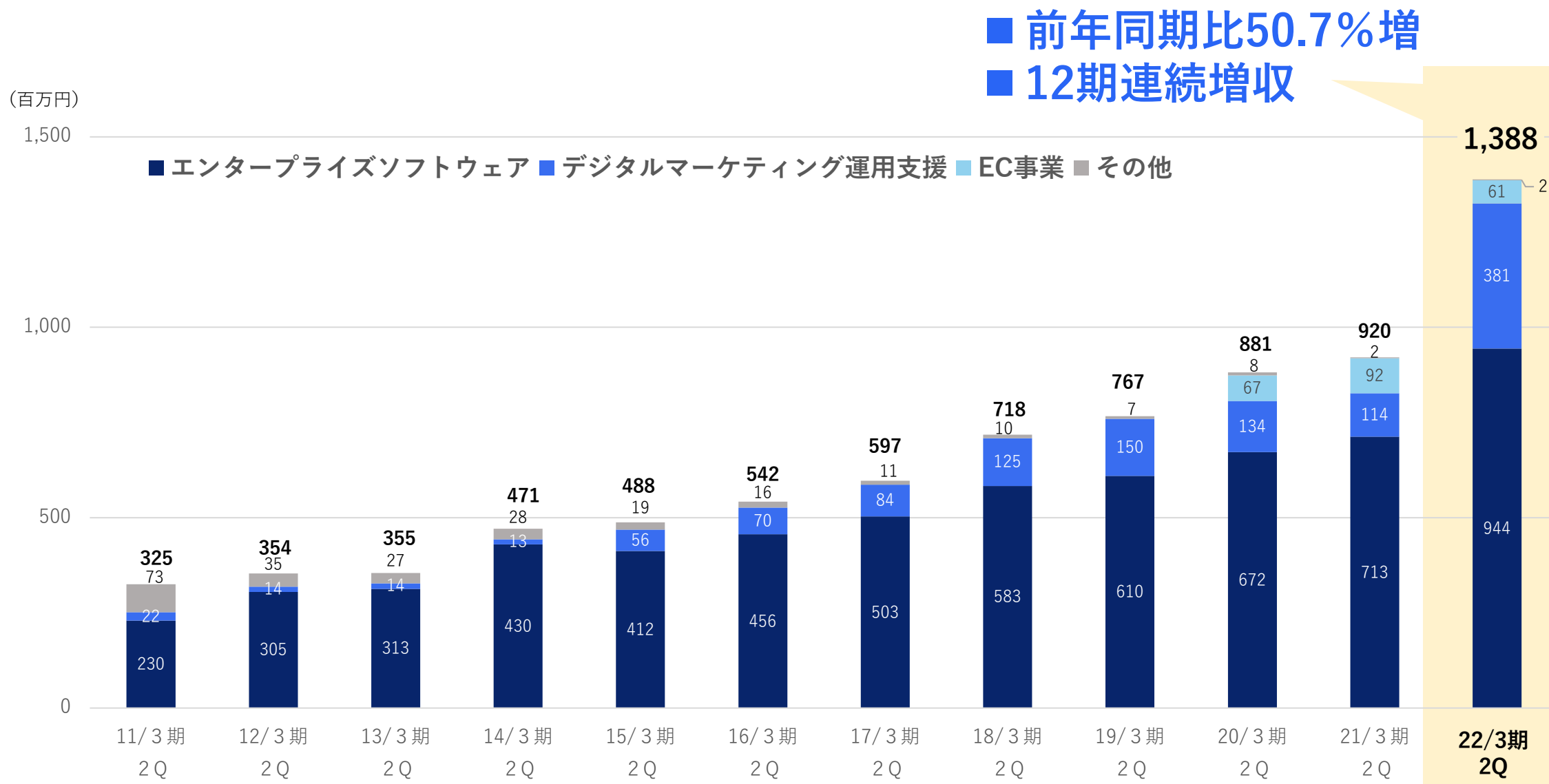
デジタル
マーケティング
運用支援
(CRM/CMS)

EC事業

● 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

その他

● 各種受託開発 等



- 既存事業の伸長に加えコネクティの連結子会社化が寄与し、売上高は前年同期比+50.7%、EBITDAは+62.1%と大幅増
- 経常利益は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の発生、IFRS準備対応コストの発生等により前年同期比で+38.6%増

単位：百万円

	2021年3月期 第2四半期 実績	2022年3月期 第2四半期 実績	前年同期比 (%)
売上高	920	1,388	+50.7%
EBITDA※	195	317	+62.1%
EBITDAマージン (%)	21.3%	22.9%	
営業利益	153	216	+40.6%
営業利益率 (%)	16.7%	15.6%	
経常利益	154	214	+38.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	98	117	+20.0%

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

- WOW WORLDは、1Qにおいてクラウドサービス大型案件のコロナ禍影響からの回復が遅れ計画未達となったものの、2Q以降は順調に推移し、営業利益は前年同期比、計画比ともにプラス成長
- FUCAは、主要顧客であるアパレル、コスメ系企業の投資抑制の影響を受け営業利益で計画比約20百万下振れ
- ままちゅは、コロナ禍による「お出掛着」需要の低迷により前年同期比、計画比ともにマイナス成長

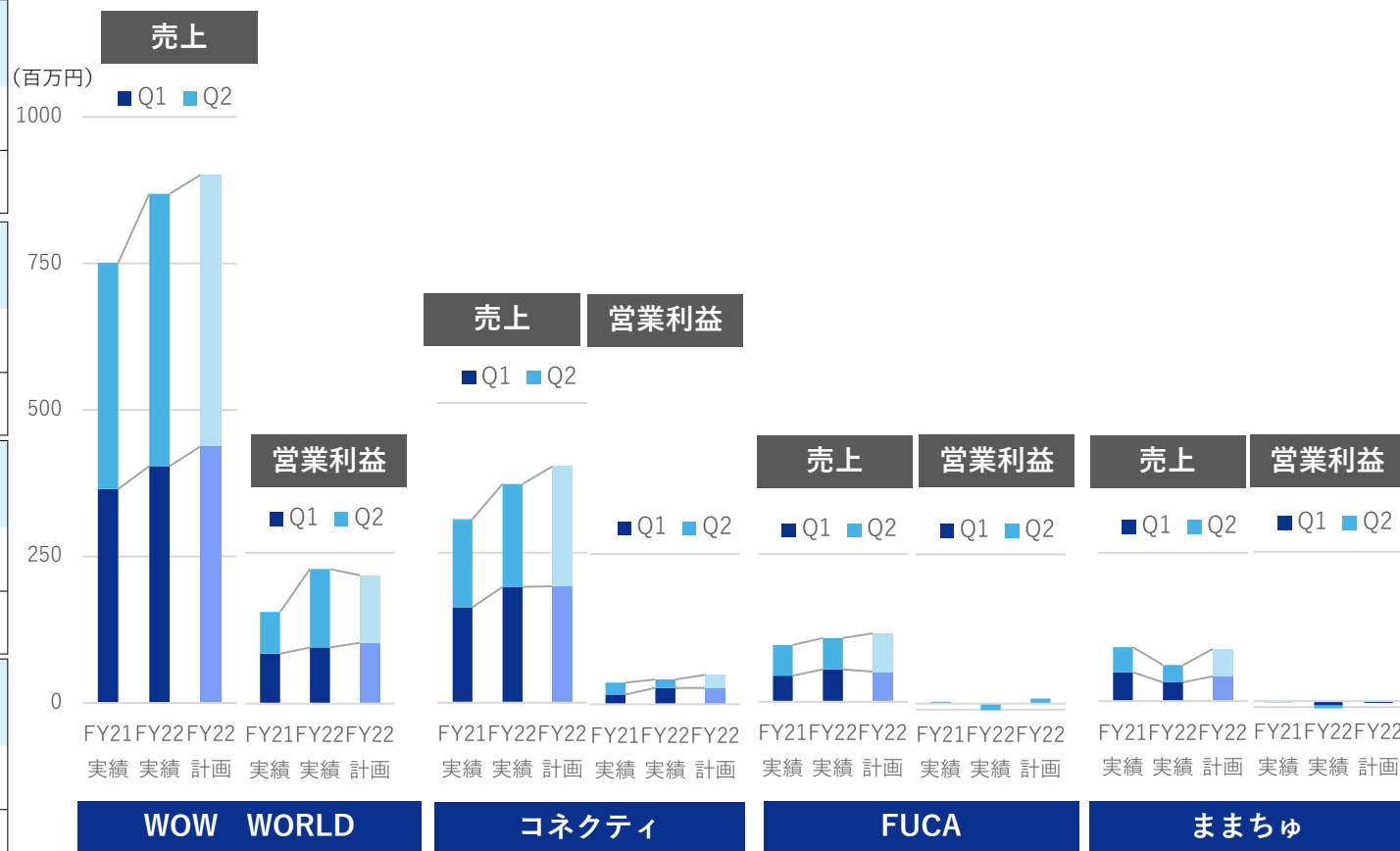
単位：百万円

WOW WORLD 単体	FY21Q2 実績	FY22Q2 実績	FY22Q2 計画	前年同期比 (%)	計画比 (%)
売上高	752	869	902	+15.7%	▲3.6%
営業利益	152	223	213	+46.8%	+4.8%

コネクティ 単体	FY21Q2 実績*	FY22Q2 実績	FY22Q2 計画	前年同期比 (%)	計画比 (%)
売上高	307	365	394	+18.9%	▲7.3%
営業利益	37	41	50	+10.8%	▲18.2%

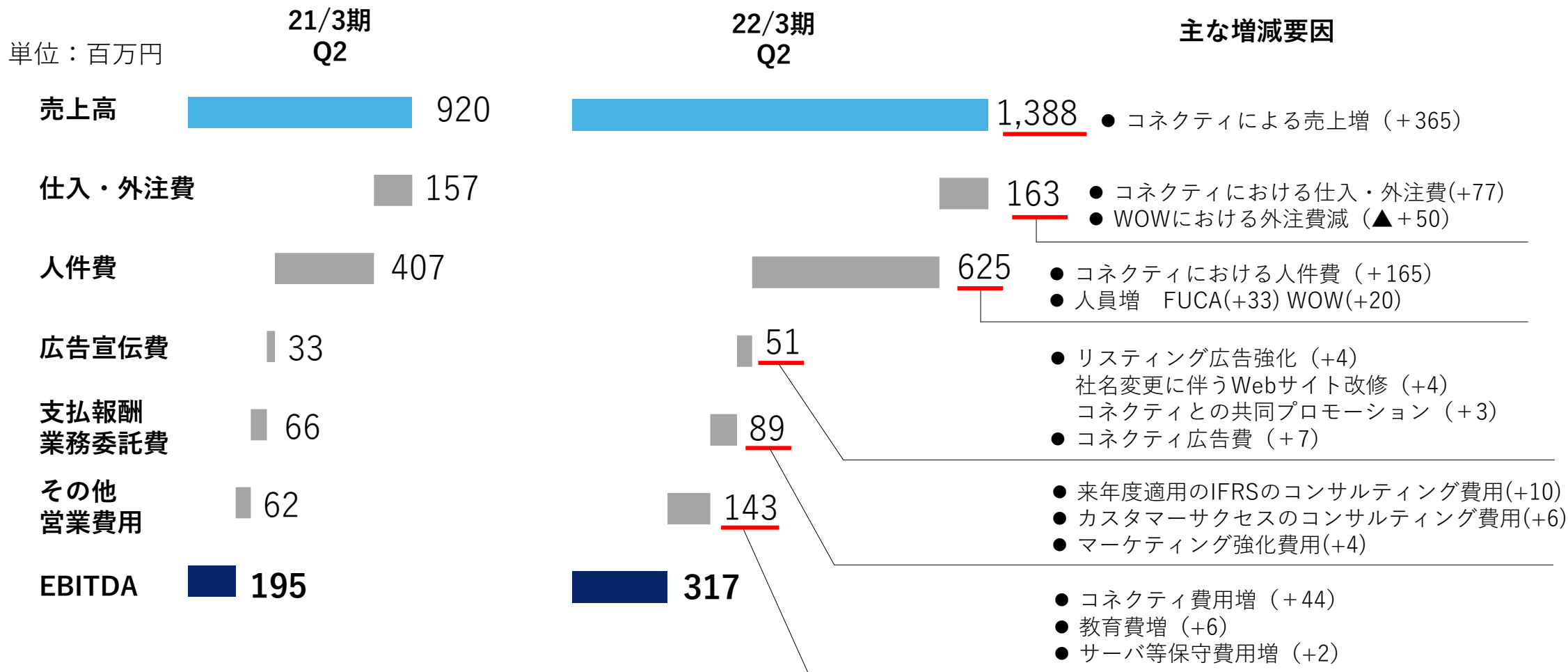
FUCA 単体	FY21Q2 実績	FY22Q2 実績	FY22Q2 計画	前年同期比 (%)	計画比 (%)
売上高	96	108	116	+12.5%	▲6.8%
営業利益	2	▲11	7	▲508.1%	▲245.7%

ままちゅ 単体	FY21Q2 実績	FY22Q2 実績	FY22Q2 計画	前年同期比 (%)	計画比 (%)
売上高	91	61	88	▲33.4%	▲31.1%
営業利益	▲2	▲12	▲2	▲472.0%	▲514.9%

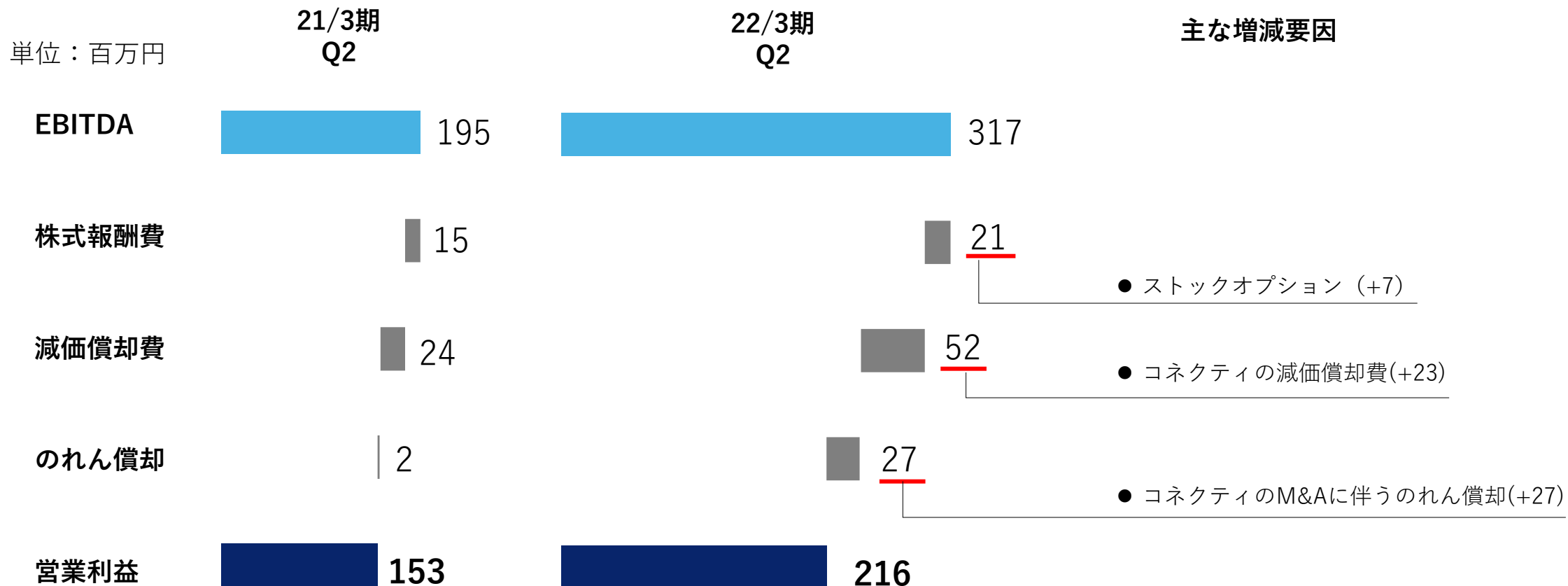


※コネクティのFY21Q2実績は連結子会社化前の参考値

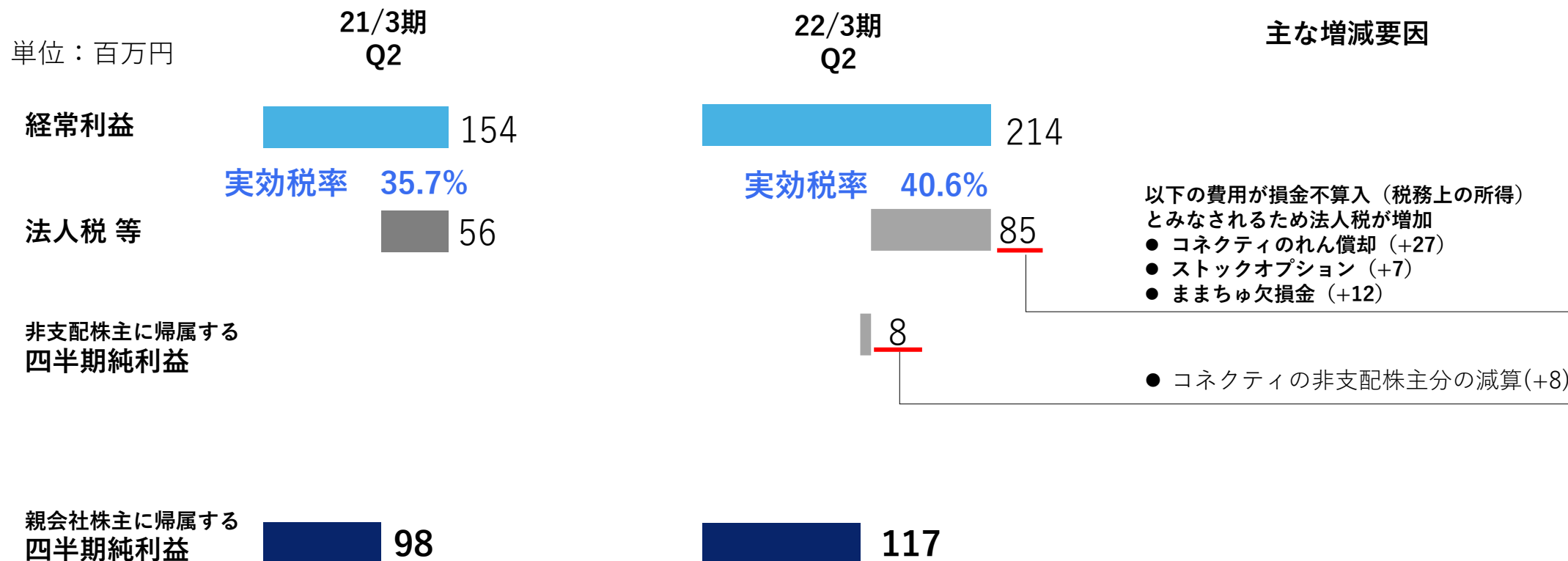
- コネクティの連結子会社化による売上高増に連動し、仕入・外注費及び人件費が増加
- WOW単体での外注費減は、前期における大型案件の例外的な外注費用増が平常化したため



■ コネクティにおけるのれん償却を含む減価償却費と、ストックオプションの発行に伴う株式報酬費が発生



- 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
- 連結子会社化したコネクティの非支配株主分を減算



- 既存のCRMの伸長に加えコネクティのCMSが寄与し、全体では前年同期比50.7%増で推移
- オンプレミスは大型案件の工事進行基準計上分が寄与し27.3%増

単位：百万円

			2021年3月期 第2四半期 実績	2022年3月期 第2四半期 実績	前年同期比 (%)
エンタープライズ ソフトウェア	クラウド	CRM	574	657	+14.5%
		CMS	92*	110	+19.6%
		574	768	+33.8%	
	オンプレミス	138	176	+27.3%	
		712	944	32.5%	
デジタル・マーケティング運用支援	CRM	114	126	+10.7%	
	CMS	215*	254	+18.1%	
		114	380	233.7%	
EC事業		91	61	▲33.4%	
その他		2	1	▲33.6%	
売上高 合計		920	1,388	+50.7%	

※CMSの2021年3月期第2四半期実績は連結子会社化前の参考値（合計に含めず）

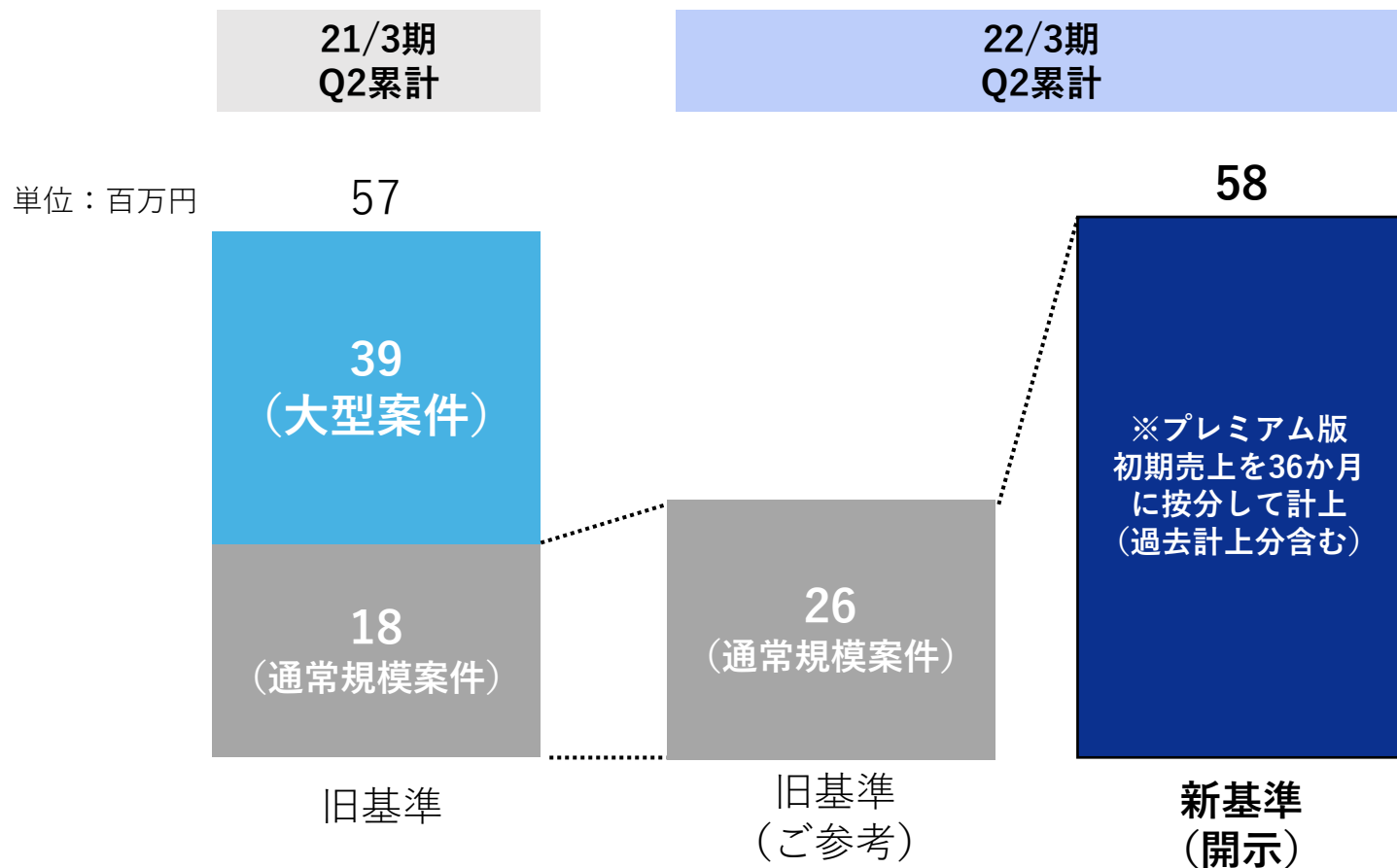
- コネクティの連結子会社化によりクラウドサービス全体では前年同期比で33.8%増
- CRMはスタンダード版におけるカスタマーサクセスの取り組みによるアップセル効果とコロナ禍でのデジタル需要増により好調に推移し、前年同期比で14.5%増
- プレミアム版の初期売上は、前期の大型案件の反動影響により微増に留まる

単位：百万円

			2021年3月期 第2四半期 実績	2022年3月期 第2四半期 実績	前年同期比 (%)
CRM	WEBCAS SaaSプレミアム版 (旧SaaS)	初期	57	58	+0.8%
		月額	314	339	+8.0%
	WEBCAS SaaSスタンダード版 (旧ASP)	初期	15	19	+27.0%
		月額	186	240	+28.8%
			574	657	+14.5%
CMS	Connecty CMS on Demand		92*	110	+19.6%
クラウドサービス売上高 合計			574	768	33.8%

※CMSの2021年3月期第2四半期実績は連結子会社化前の参考値（合計に含めず）

- 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、通常案件の動向は今期は増加傾向といえる

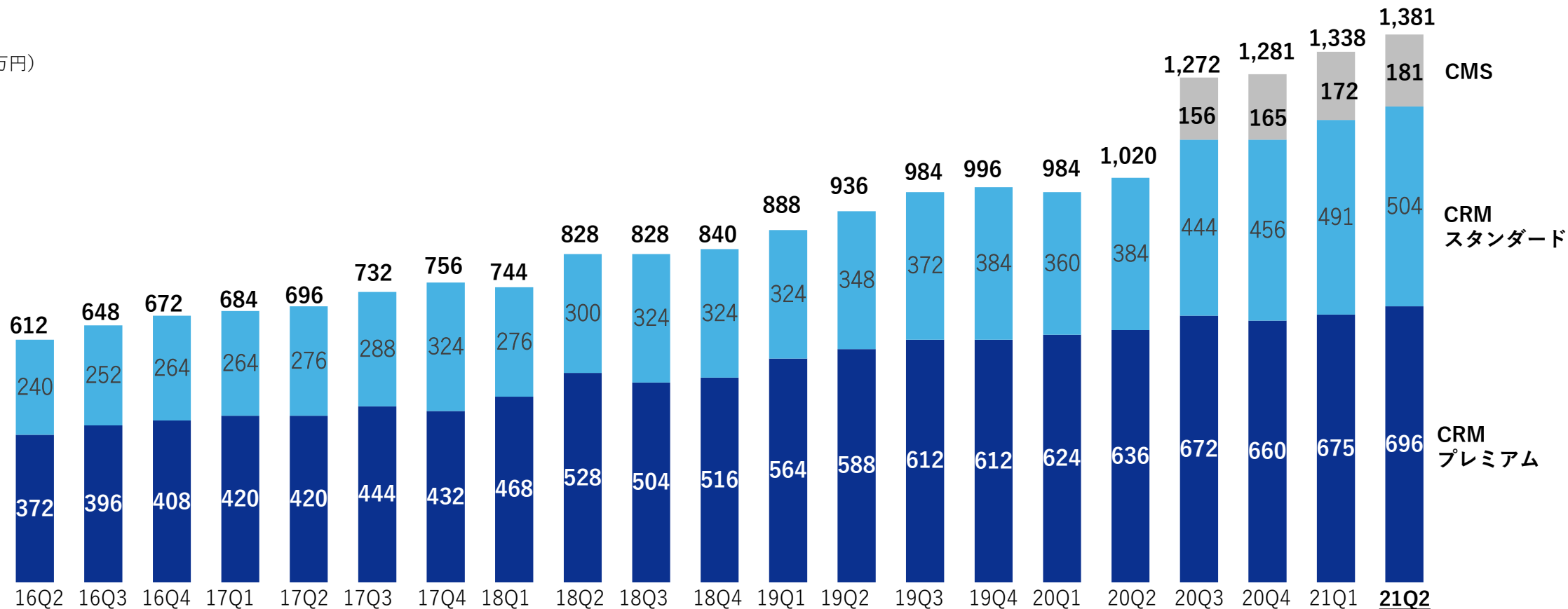


収益認識基準の変更

- 収益認識基準が以下のように変更となります。
 - ✓ SaaSスタンダード版の初期売上は20ヶ月案分
 - ✓ SaaSプレミアム版とコネクティCMSの初期売上は36ヶ月案分
- 新基準により特定の大型案件の動向による業績影響が薄くなり、売上高の平準化が進みます。

ARR (年間経常収益) 推移

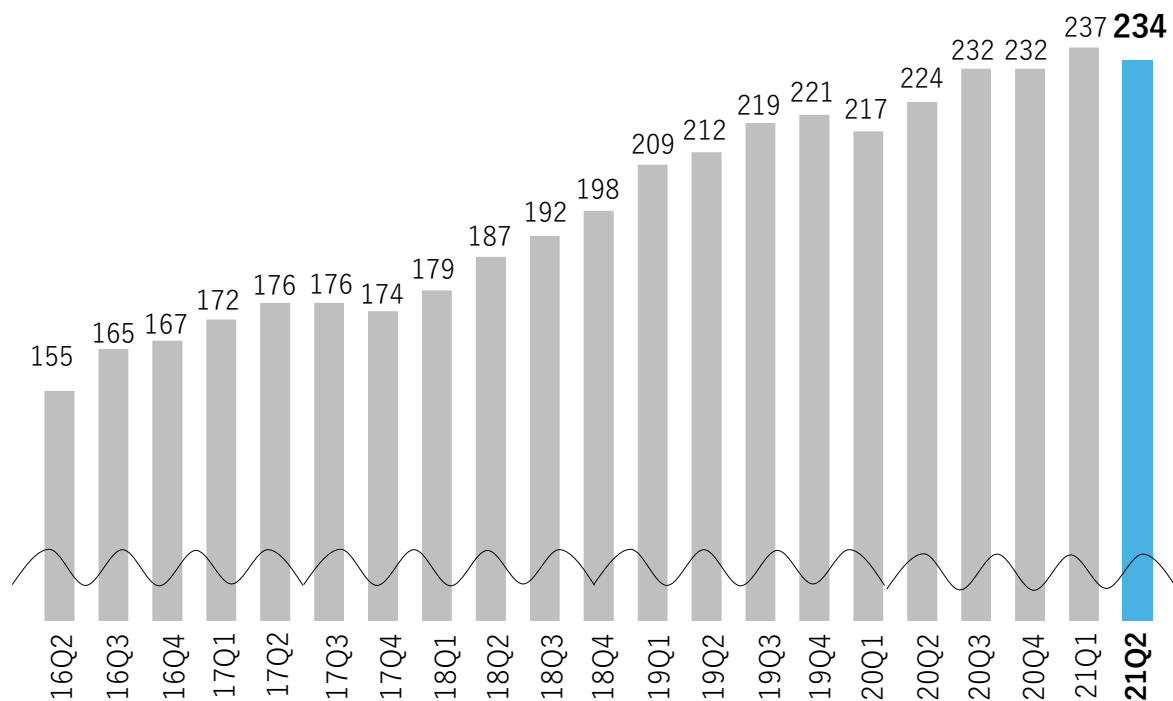
(百万円)



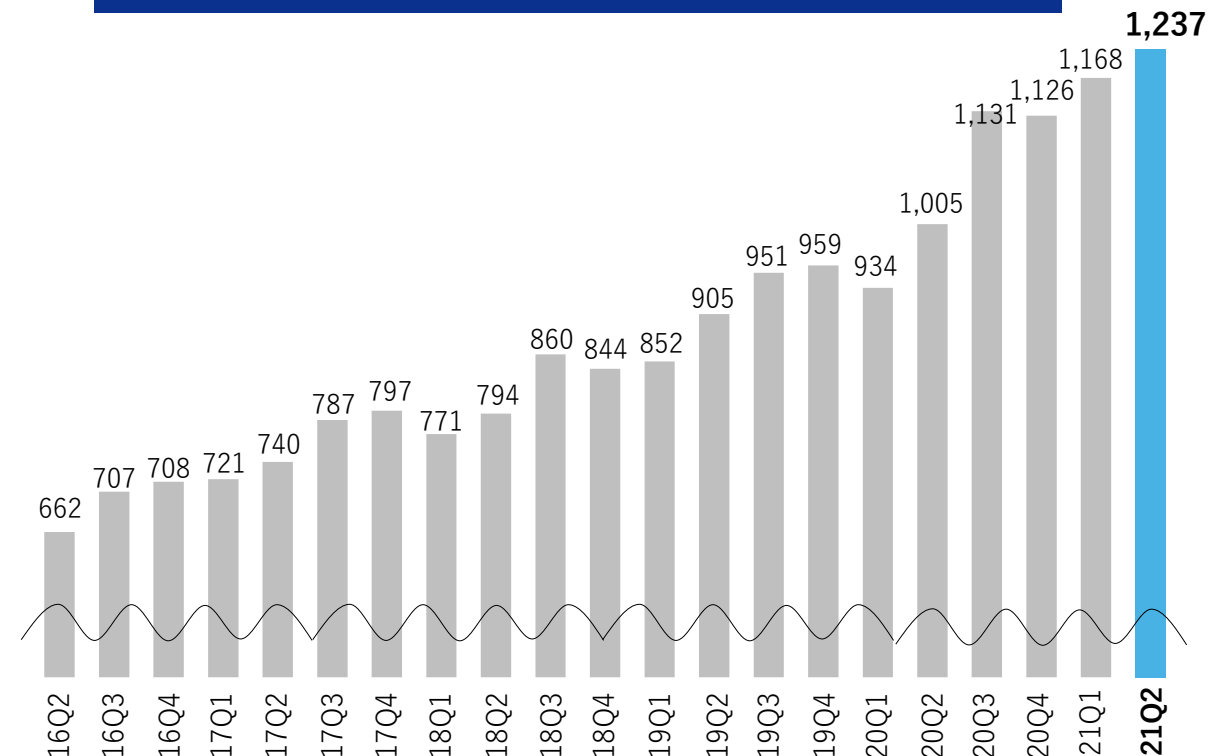
※ 各四半期末時点のクラウドサービス月額固定売上高 (MRR) × 12か月で計算

- プレミアム版は一部の顧客でプレミアム版からスタンダード版へのダウングレードが発生し契約数が減少
- スタンダード版は、上記およびコロナ禍でのデジタル需要増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)

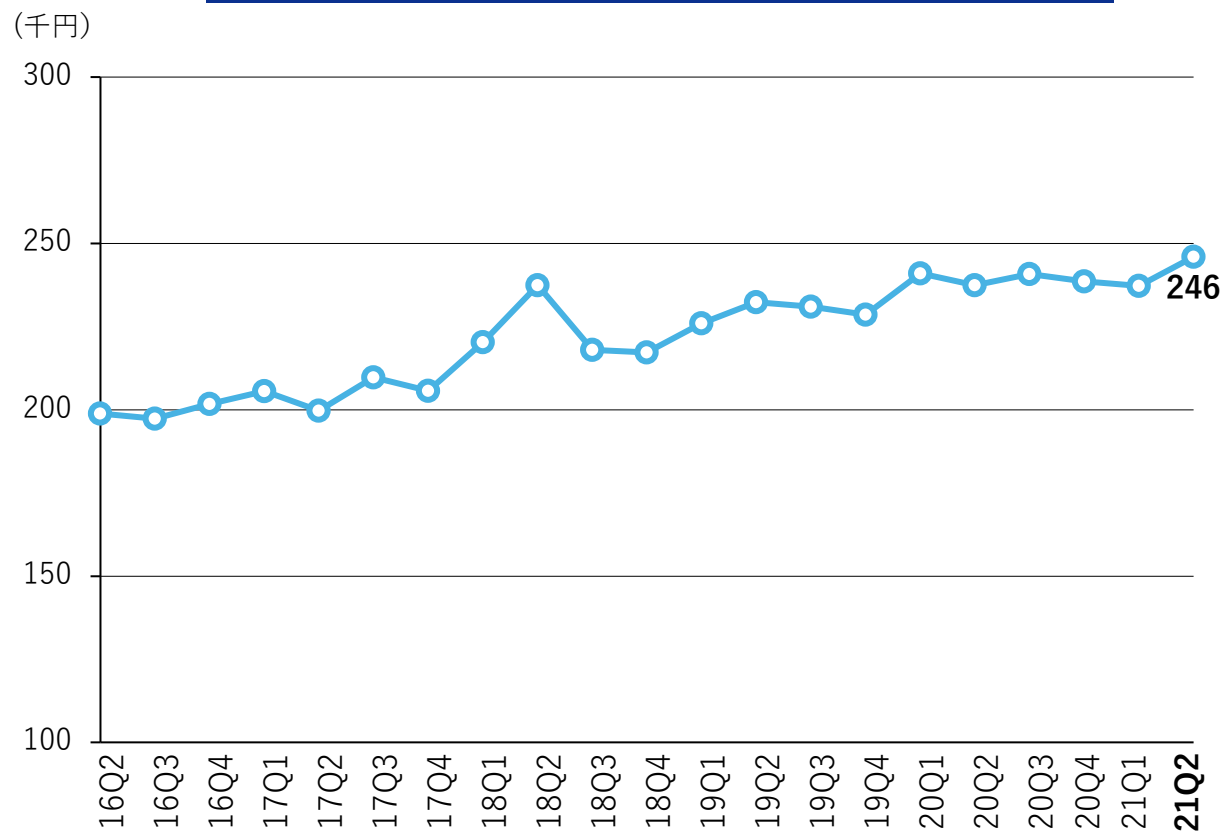


継続契約数推移 (SaaSスタンダード版)



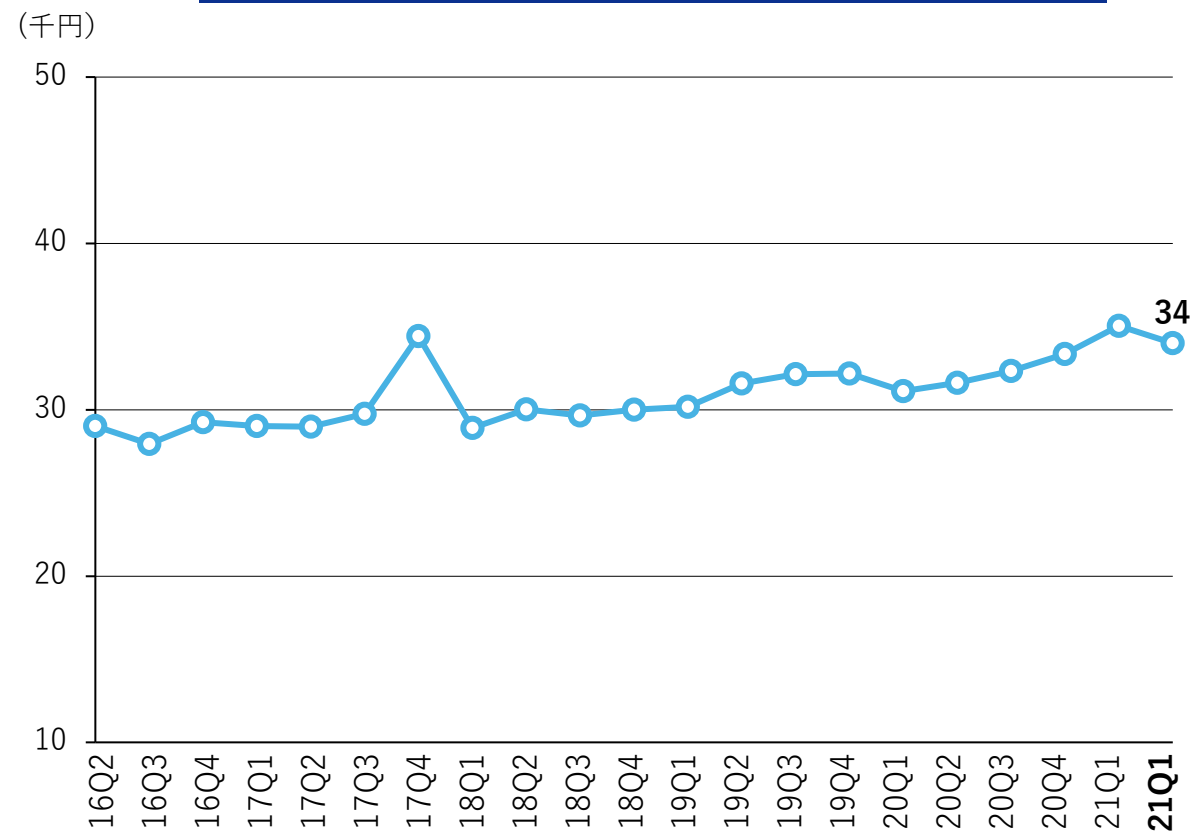
- プレミアム版は相対的に契約金額の低い既存クライアントのスタンダード版への移行によりARPUが上昇
- スタンダード版は前四半期比で微減となるも、カスタマーサクセス施策の成果により前年同期比では上昇傾向

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)

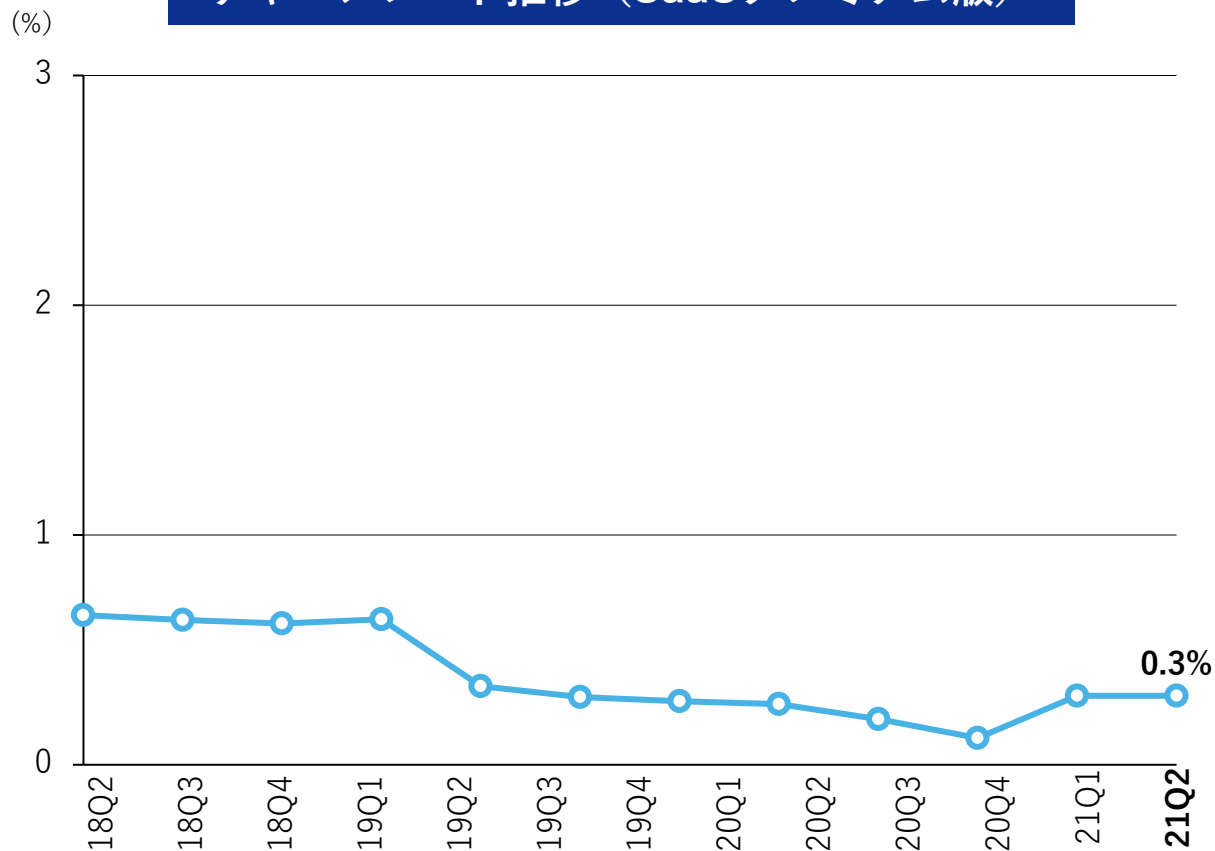
ARPU推移 (SaaSスタンダード版)



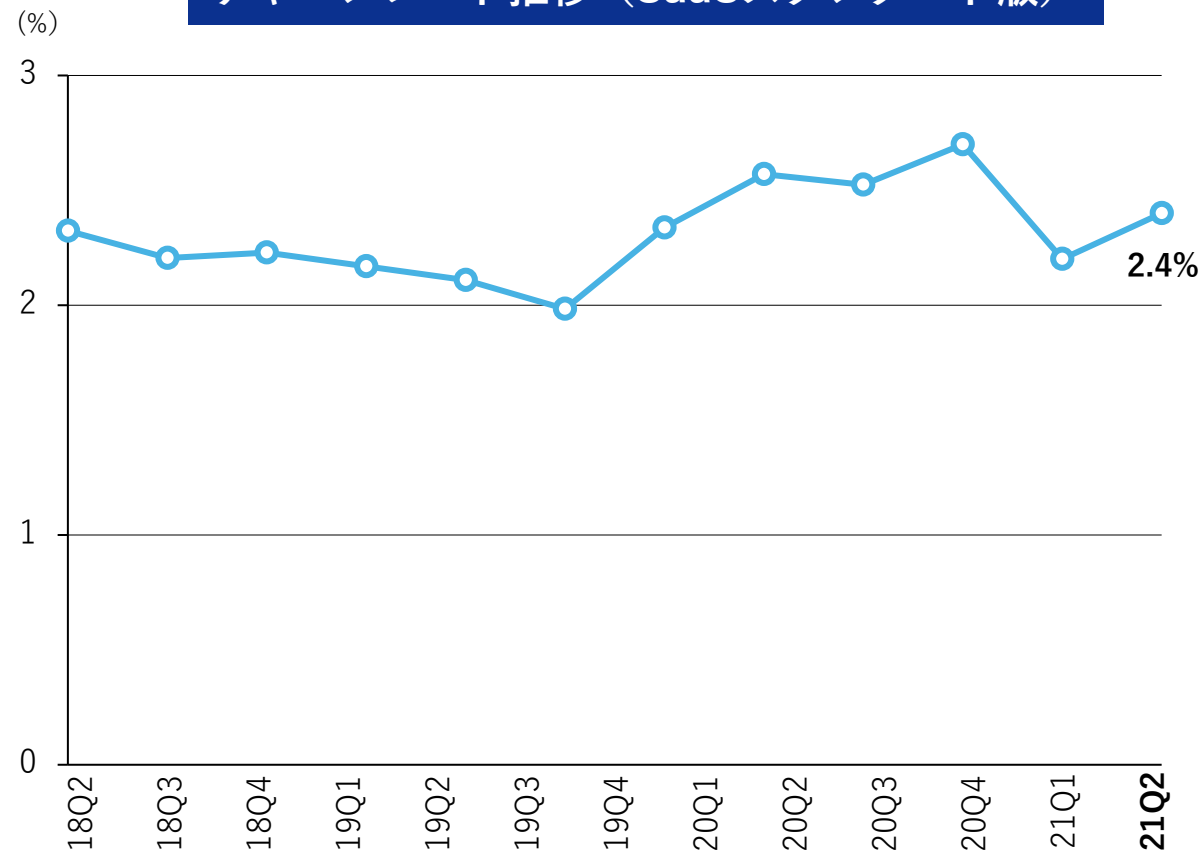
※オプション契約及びスポット契約を除く

- プレミアム版のチャーンレート（解約率）は低水準を維持
- 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前年同期比で現状維持

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)

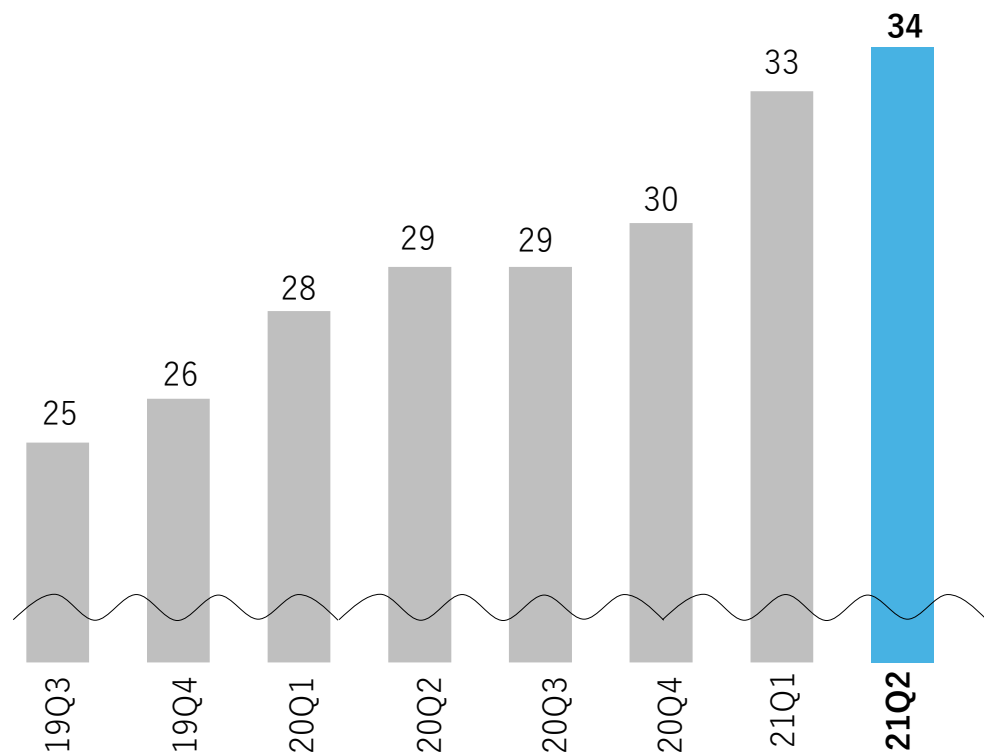


※チャーンレート(解約率)は、月末MRRに占める解約売上高で計算される解約率の過去12か月平均を計算

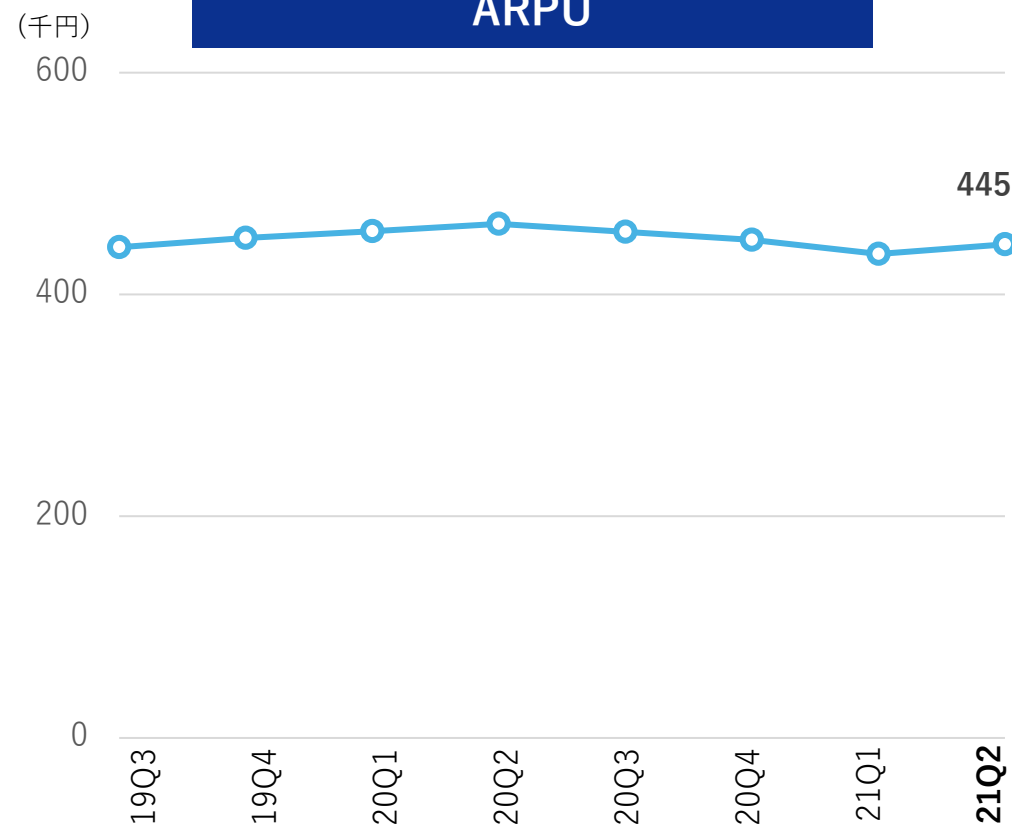
※オプション契約及びスポット契約を除く

- サービスの認知向上と積極的な営業活動により顧客数は順調に増加
- 直近2年間では解約はわずか1件

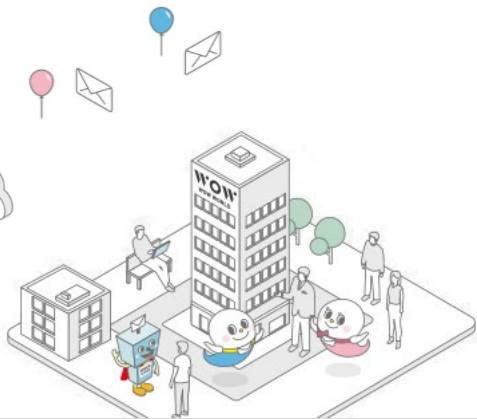
継続顧客数



ARPU



2022年3月期 通期業績予想



■ 2021年5月11日に公表した業績予想から変更なし

単位：百万円

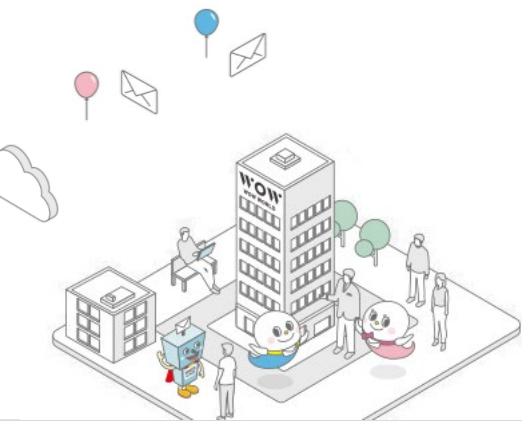
	2021年3月期 実績	2022年3月期 予想	前年同期比 (%)
売上高	2,356	3,150	+ 33.7%
EBITDA	565	850	+ 50.3%
EBITDAマージン (%)	24.0%	27.0%	
営業利益	411	600	+ 45.8%
営業利益率 (%)	17.0%	19.0%	
経常利益	425	600	+41.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	222	339	+52.3%

- 既存のCRMの伸長と連結子会社したコネクティのCMS事業が寄与し、売上高全体で前年を大幅に上回る見通し

単位：百万円

		2021年3月期 実績	2022年3月期 予想	前年同期比 (%)	
エンタープライズ ソフトウェア	クラウド	CRM	1,216	+24.9%	
		CMS	105	+100.4%	
			1,321	1,731	+31.0%
	オンプレミス	359	323	▲10.0%	
デジタル・マーケティング運用支援	CRM	253	275	+8.4%	
	CMS	250	632	+152.5%	
EC事業		165	184	+11.4%	
その他		5	4	▲30.6%	
売上高 合計		2,356	3,150	+33.7%	

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の人材育成オンライン講座「デジマナ」でメールマーケティングの講師を担当 (8/6)
- プログラミングコンテスト「PG BATTLE 2021」にスポンサーとして参画 (8/24)
- 自己株式の取得に係る事項の決定に関するお知らせ (8/26)
- IR向け英語サイトの公開 (9/6)
- 「地方創生の祭典 JAPAN CHALLENGER AWARD 2021」に協賛 (9/13)
- Web担当者向け無料オンラインイベント『「DIGITAL RELATIONS 2021 Autumn」開催(9/28)



製品開発に関する取り組み

- Connecty CMS on Demand バージョン2.11.0をリリース (8/17)
- グループ会社のコネクティが新たに開発したCDPサービス「Connecty CDP」の共同販売を開始 (10/1)
- メール配信システムの新バージョン「WEBCAS e-mail V9.0」を発売 (10/5)

- ”顧客エンゲージメントの高め方“をテーマにしたWeb担当者向け無料オンラインイベントを開催
- 損害保険ジャパン様、セゾン投信様による事例紹介及び、顧客との関係づくりに関するパネルディスカッション実施
- 事前登録者数119名、当日視聴者数107名



キーノート

「WOW」があふれる企業と顧客の関係づくり
株式会社WOW WORLD
代表取締役社長 美濃 和男



セッション1

CRMプラットフォームを活用した顧客との
デジタルコミュニケーション活性化の取り組み
損害保険ジャパン株式会社
ビジネスデザイン戦略部 課長 清水 廣臣氏



登壇者によるパネルディスカッション
これから世の中に求められる企業と
顧客との関係づくり



セッション2

WEBCASと顧客エンゲージメント強化の
成功事例のご紹介
株式会社WOW WORLD
マーケティング部長 中村 竜次郎



セッション3

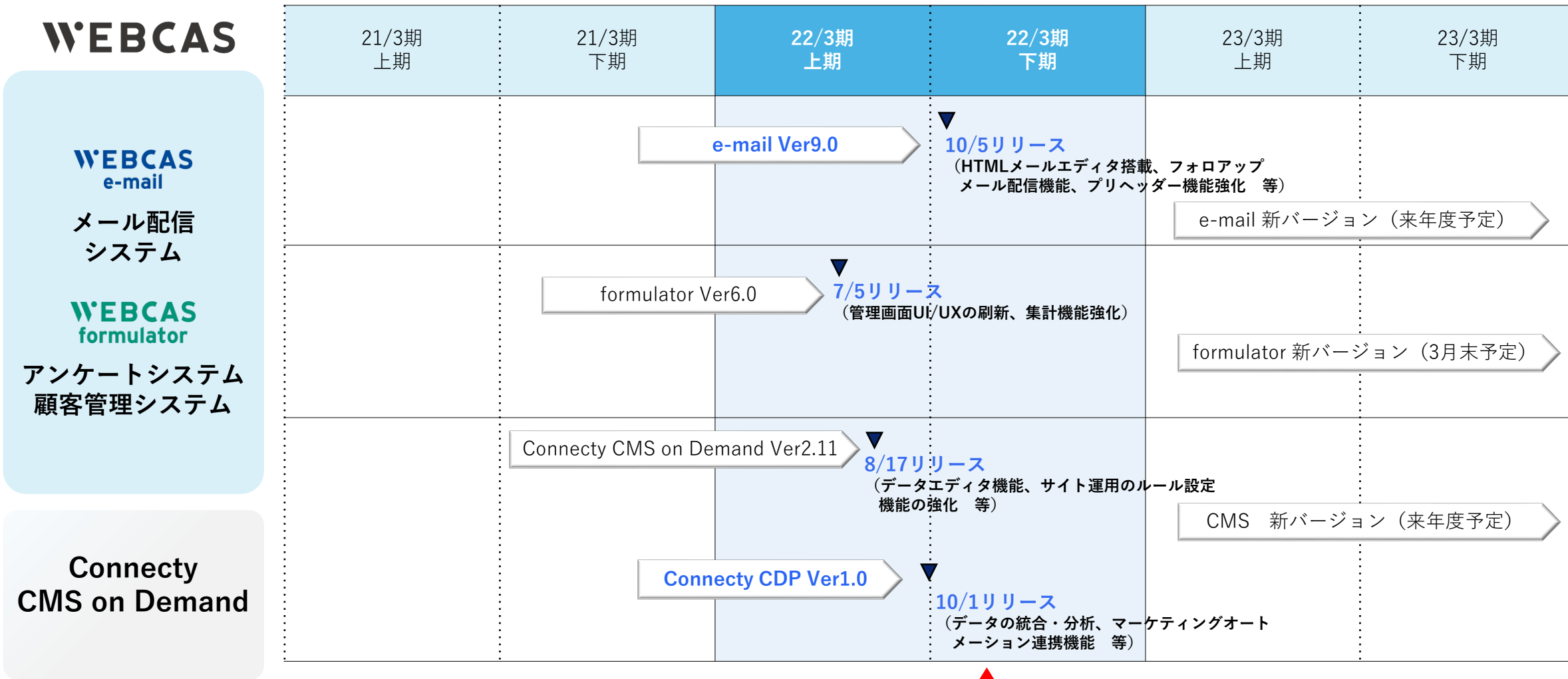
顧客と企業の共創を生み出す、
パーパスを中心としたサイトリニューアルの勧め
株式会社コネクティ
代表取締役社長 服部 恭之



セッション4

共感を生むWebサイト構築とCMSを活用した
コミュニケーション深化
セゾン投信株式会社
代表取締役社長COO 園部 鷹博氏

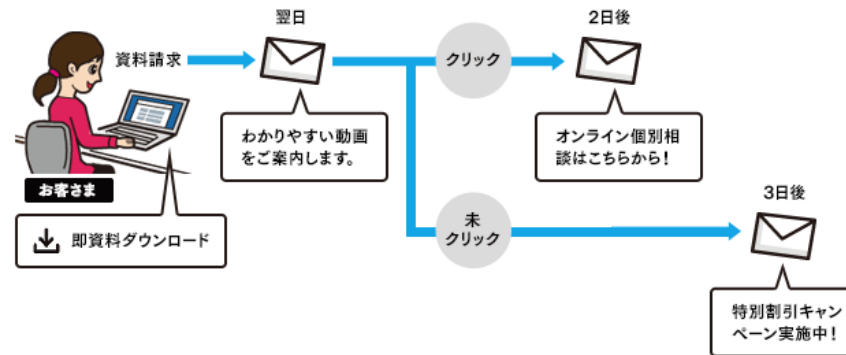
■ WEBCAS e-mailの最新バージョンとConnectyCDPプラットフォームを提供開始



- 簡単かつ直感的にHTMLメールが作成できるHTMLメールエディタを標準搭載
- メール反応に応じたフォローアップメール配信機能等**20件**の機能改善を実施

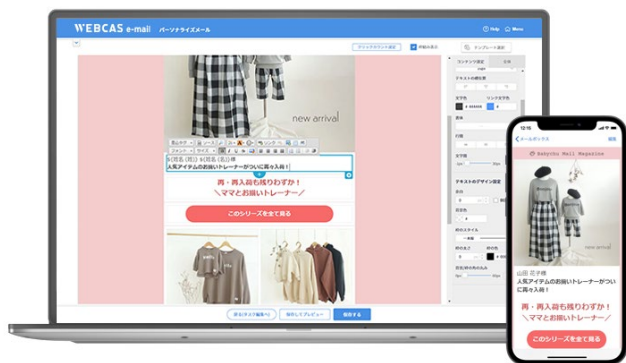
主な改善内容

- HTMLメールエディタを標準搭載
- 用途別デザインテンプレート
- フォローアップメール配信機能
- プリヘッダー機能
- プレビュー画面の刷新（設定漏れ防止）
- 画像アップロード機能強化 等



フォローアップメール配信機能

”資料請求の〇日後に自動メール配信”のように、クリック、開封等のアクションと連動しシナリオ通りにメールを自動送信できます



HTMLメールエディタ

洗練されたUI/UXとデザインテンプレートにより
効率的なHTMLメール作成を支援

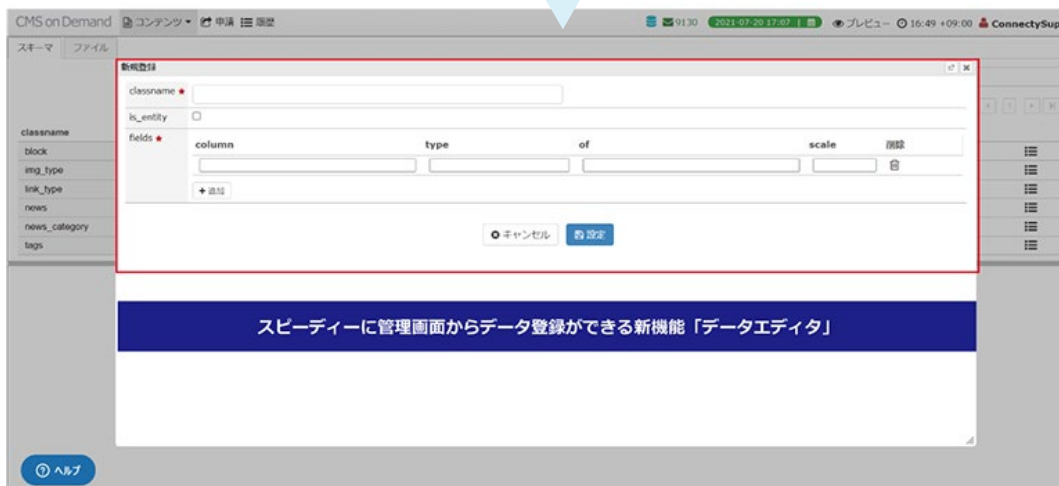


プリヘッダー機能

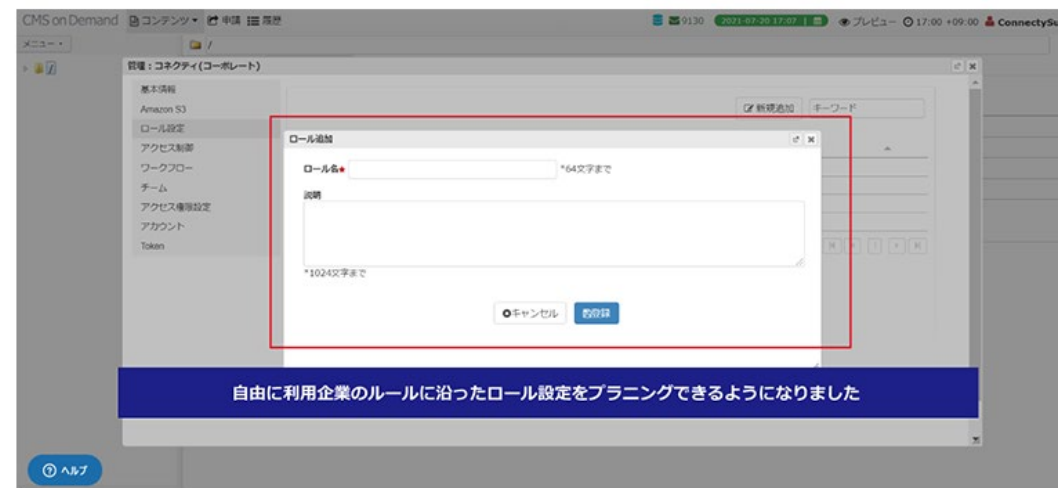
メールボックス内でメール内容を表示する
機能により開封率が向上

- よりスピーディなサイト構築を実現可能にする“データエディタ”を搭載
- ロール設定機能を強化、柔軟なサイト運用設計が可能

複雑な設計をすることなく
データベースを活用したWebサイトを
構築可能に



新機能「データエディタ」の利用イメージ



ロール設定画面イメージ

ロール機能の活用例：
デザイン作成者とサイト更新者の使える機能や場所を変えることで、社内の様々な人が利用しても、安全にサイト運営が可能に。

広報・Web担当者のためのWeb戦略情報まとめ！

CMSNEWS
DX推進のためのCMS活用術が見つかる

CMSとは 広報・Web担当者の皆様へ



製品紹介



ニュース



導入事例



イベント



特集・その他

TOP > カテゴリ > News

News



News



News

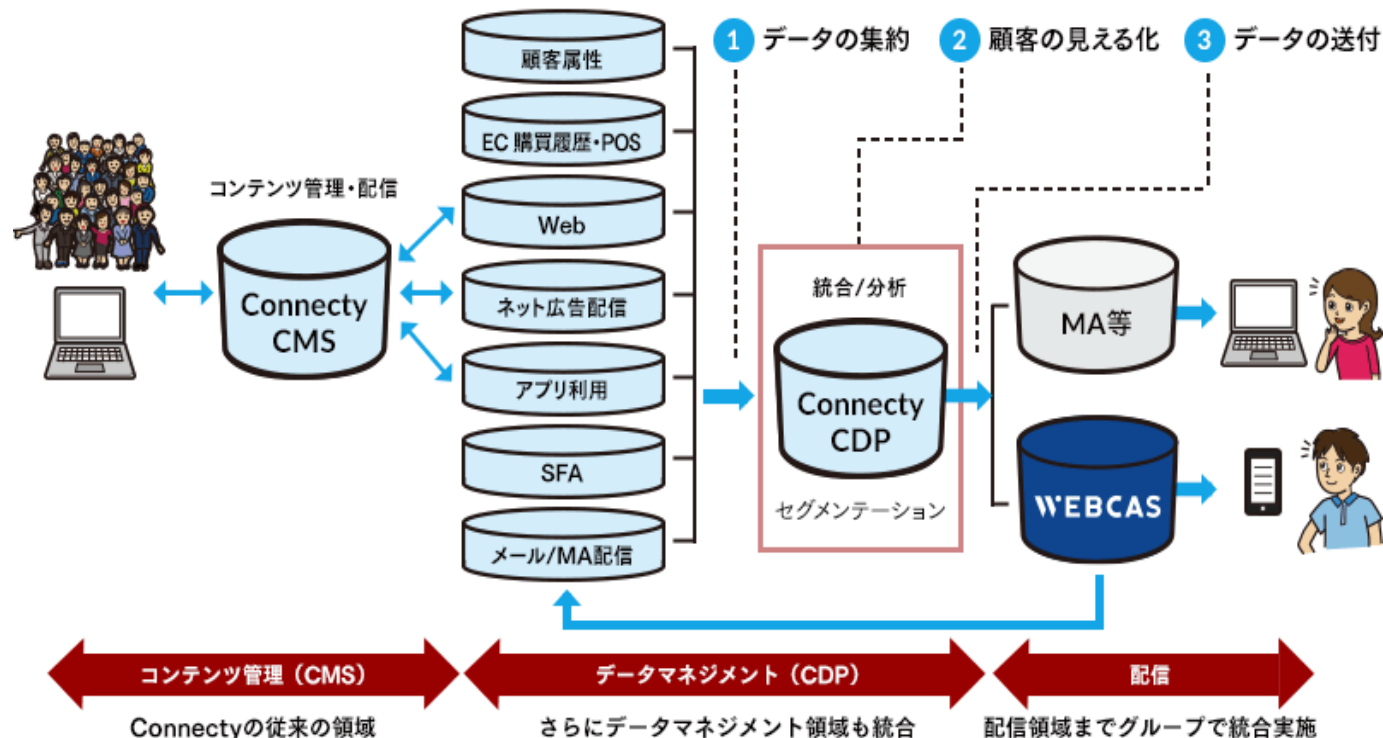


News

- 顧客データの分析プラットフォームの提供を通じグループ全体でマーケティング業務をワンストップで支援
- データ分析結果に基づく顧客セグメントデータをメール配信システム等のMAツールに送付する事が可能

主な特長

- 独自のCookieを発行し様々な顧客データの一元管理を実現
- Webサイト上のデータや、ECサイト、アプリ等で取得する顧客データ、POSデータ等、企業内の様々なデータを集約・統合
- レポートや顧客セグメントの抽出等データ分析に活用可能



CDPとはCustomer Data Platform（カスタマーデータプラットフォーム）の略で、顧客属性やWebサイトでの行動履歴、ECサイトでの購買履歴、オフラインでのPOSデータ、スマートフォンの位置情報等のデータを統合し、管理、分析するシステム

中期経営計画の振り返り



■ 売上高計画（2020年5月14日公表）

単位：百万円

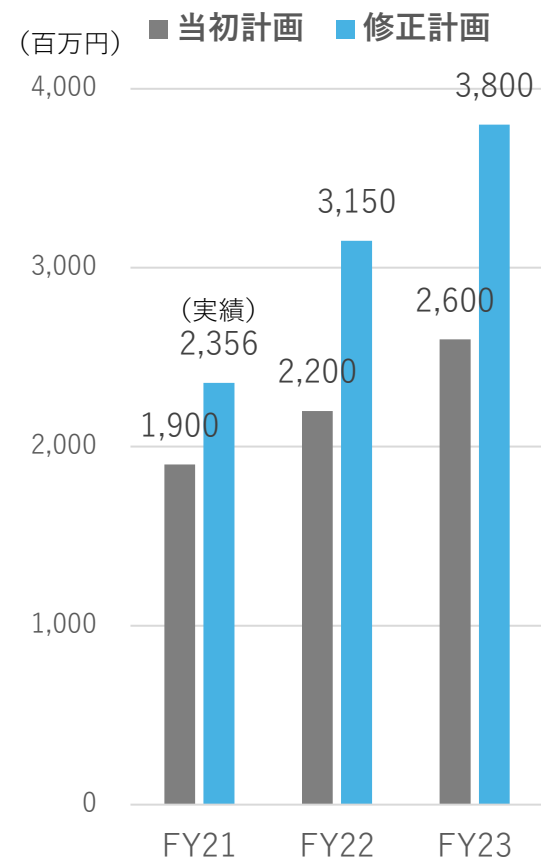
	2021年3月期 予想	2022年3月期 計画	2023年3月期 計画
売上高	1,900	2,200	2,600
EBITDA	435	585	800

■ 修正計画（2021年5月11日公表）

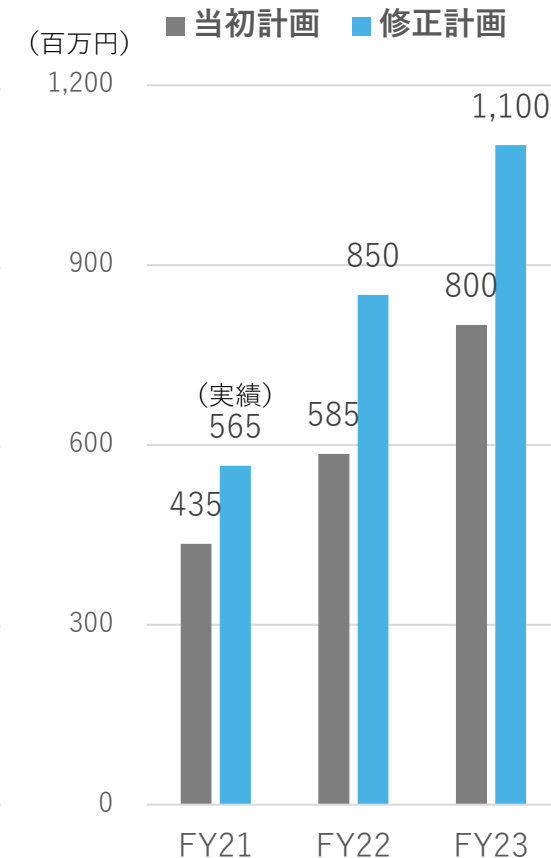
単位：百万円

	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

売上高



EBITDA



■ 中期経営改革（2021年3月期～2023年3月期）のビジョン

革新的成長へ向けた「もう1つの柱」への挑戦

① 既存事業の飛躍的成長

カスタマーサクセス等の導入で、クラウドサービス売上高の年成長率 25%※を目指す

※コロナ影響のある21/3期は除く

② 新規事業「もう1つの柱づくり」

M&A等を通じ、新事業開発を積極的に追及。具体的には、データ分析支援やマーケティング戦略コンサルティング等、マーケティングの上流の分野に事業を拡大

③ 財務戦略の最適化

M&A資金を潤沢に準備し、「もう1つの柱づくり」に向けた積極投資サービスの機能向上等既存事業にかかる開発投資を強化

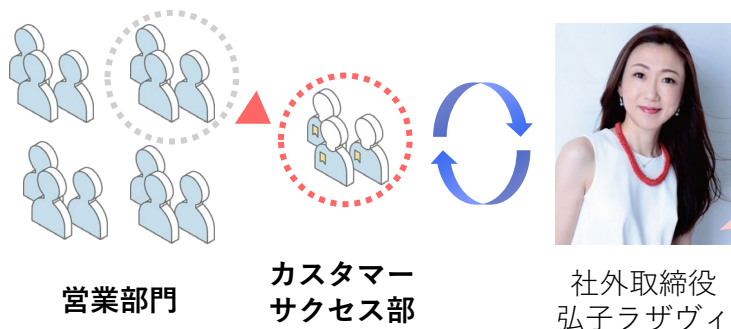
①既存事業の飛躍的成長

カスタマーサクセス等の導入で、クラウドサービス売上高の年成長率 25%※を目指す

※コロナ影響のある21/3期は除く

カスタマーサクセスの推進状況

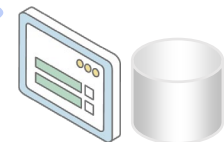
専任組織を新設し、カスタマーサクセスの第一人者である弘子ラザヴィ氏と定期的にミーティングを実施、より効果的な施策の立案、実施方法等を検討



営業支援システムを全面刷新。
様々な顧客データに加え、活用事例や顧客の声を分析し新しい用途開発/提案を実施、定着化につなげる

顧客属性、契約情報、業種、利用規模等

利用履歴



営業支援システム (SFA)

顧客の声

活用事例

主なカスタマーサクセス施策

オンボーディング※による定着化促進

利用内容別にアップセル促進メールを配信

利用履歴を元にスコアリング優先度の高い顧客を集中フォロー

- ・ 利用ログ取得機能強化
- ・ テックタッチ導入 (画面上に操作ガイドを表示)
- ・ オンラインチュートリアル
- ・ カスタマージャーニーマップ

検討中

実施効果 (中計初年度との比較)

SaaSスタンダード版の解約率低下

中計初年度 (FY21Q1) : 2.6% → FY22Q2 : 2.4%

SaaSスタンダード版のARPU増加

中計初年度 (FY21Q1) : 32千円 → FY22Q2 : 34千円

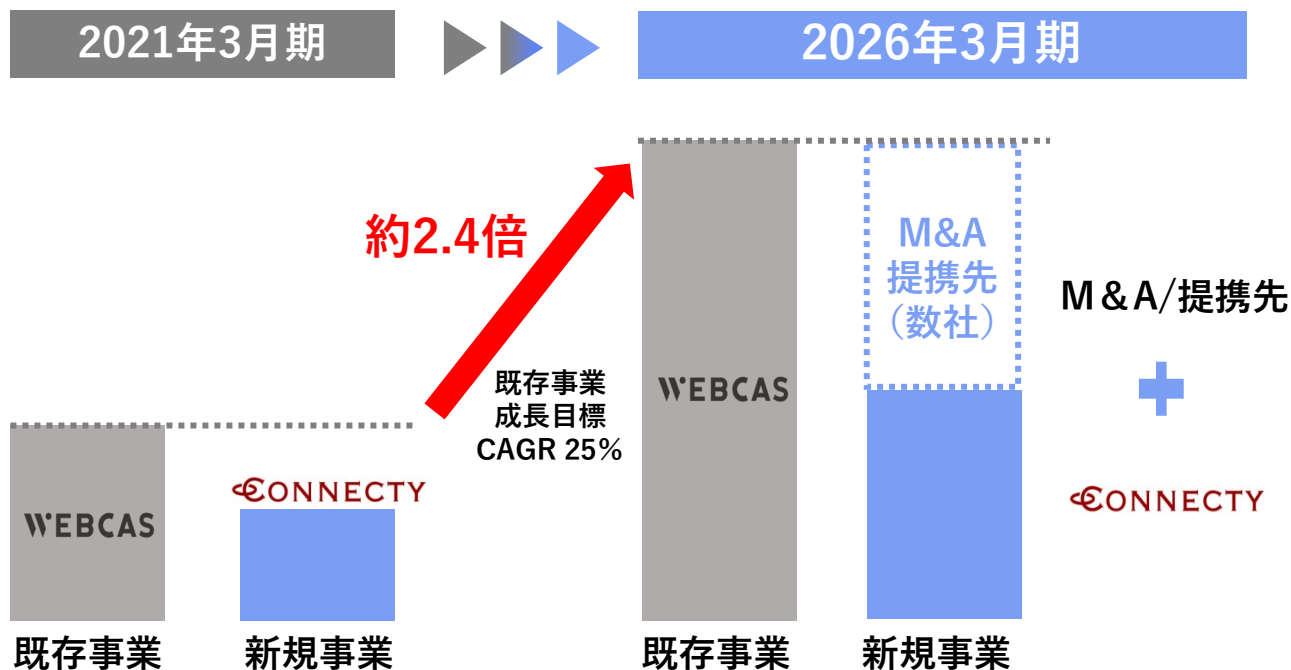
アップセルの増加 (SaaSスタンダード版オプション初期売上)

中計初年度 (FY21Q1) とFY22Q2の比較で83%増

②新規事業「もう1つの柱づくり」

M&A等を通じ、新事業開発を積極的に追及。具体的には、**データ分析支援やマーケティング戦略コンサルティング等**、マーケティングの上流の分野に事業を拡大

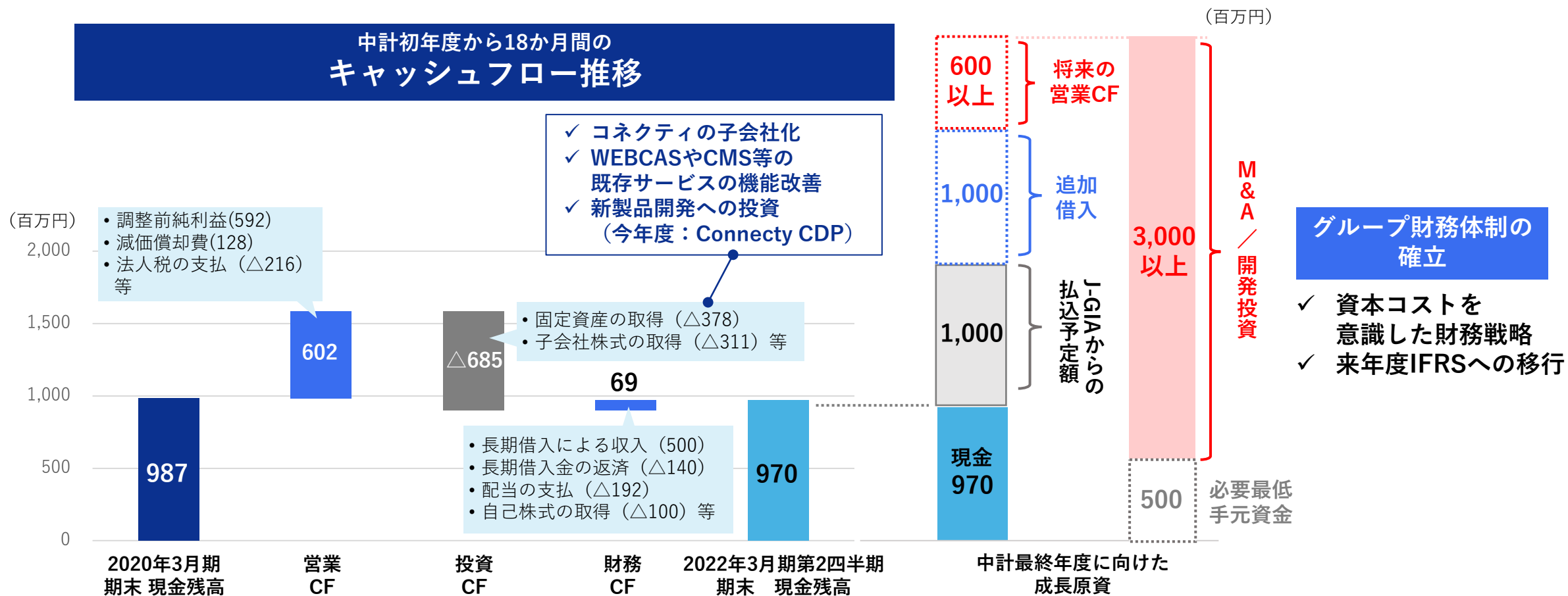
5年後に既存事業と同等の売上規模に成長させる



- 共同販売、プロモーションの実施
 - ✓ 共催ウェビナー開催 (P25)
 - ✓ **新サービス (CDP)** の共同販売 (P30)
 - ✓ 広告出稿及び展示会への共同出展
- グループ間の相互送客強化
 - ✓ WEBCAS利用ユーザへのCDPサービス提案活動開始
- M&Aの積極推進
 - ✓ 大規模Webサイトの開発、運用
 - ✓ マーケティングコンサルティング
 - ✓ Webコンテンツ開発
 - ✓ ビッグデータ分析 等

③財務戦略の最適化

M&A資金を潤沢に準備し、「もう1つの柱づくり」に向けた積極投資
サービスの機能向上等既存事業にかかる開発投資を強化

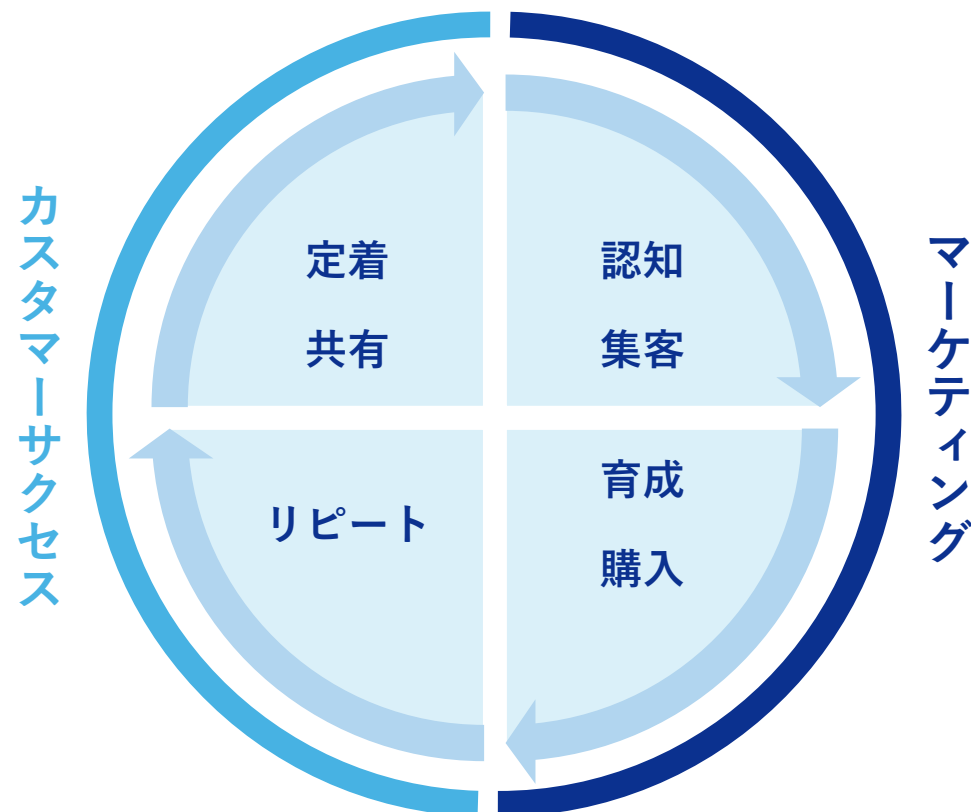


今後の成長方向性について

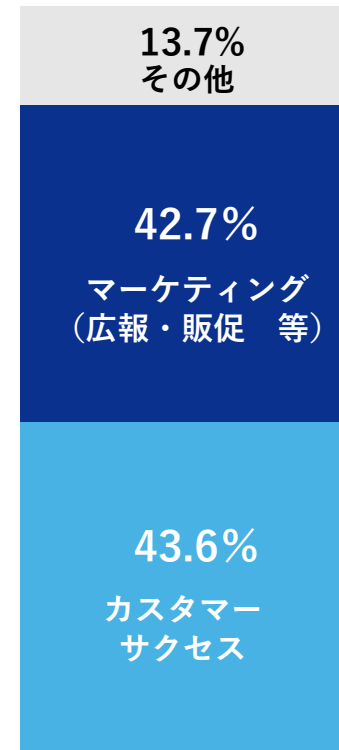


- “カスタマーサクセス”と”マーケティング”のコミュニケーションの課題解決を支援する企業グループへの転換
- グループ各社のサービスを統合し、用途毎にサービスを組み合わせ網羅的に提案する営業体制を構築

用途に応じて最適なサービスの組み合わせを提案



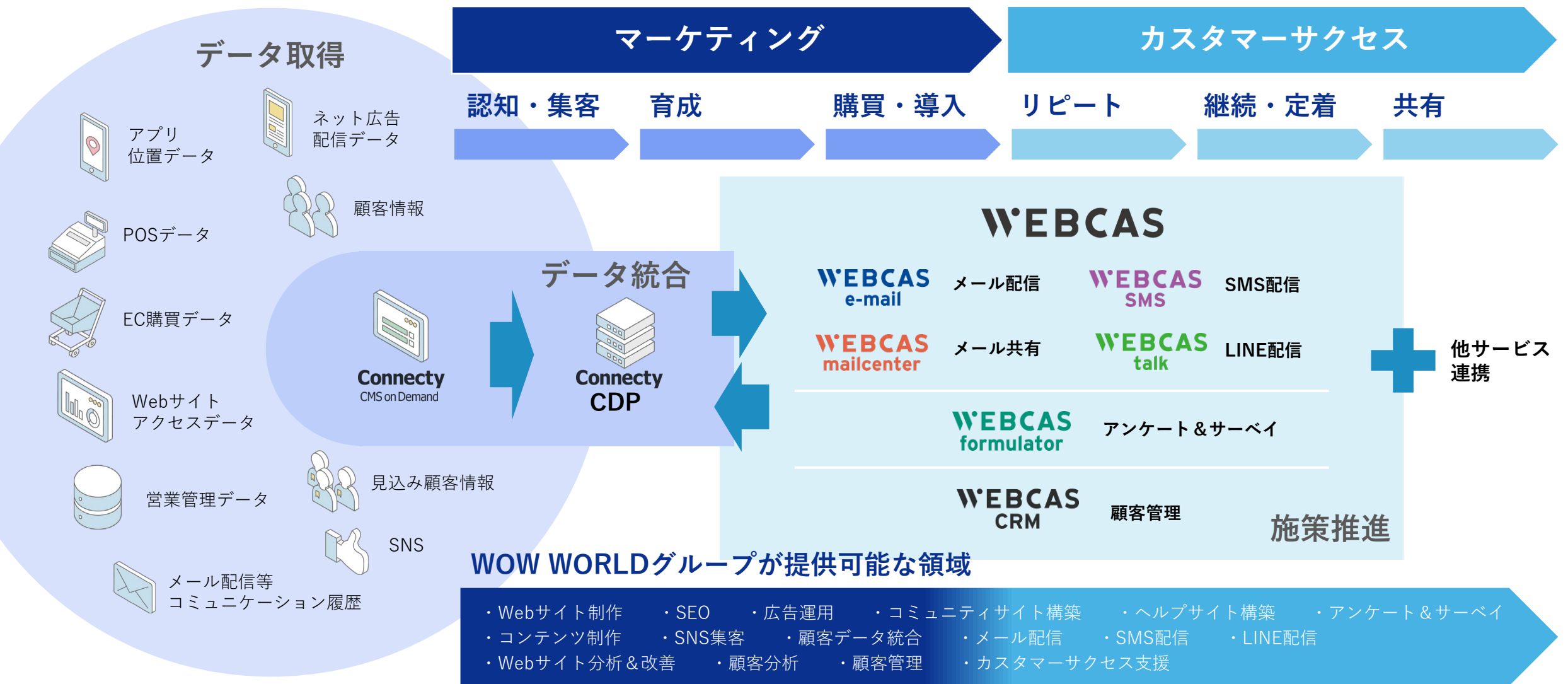
参考：WOW WORLDにおける
WEBCASスタンダード版の用途別顧客数の割合

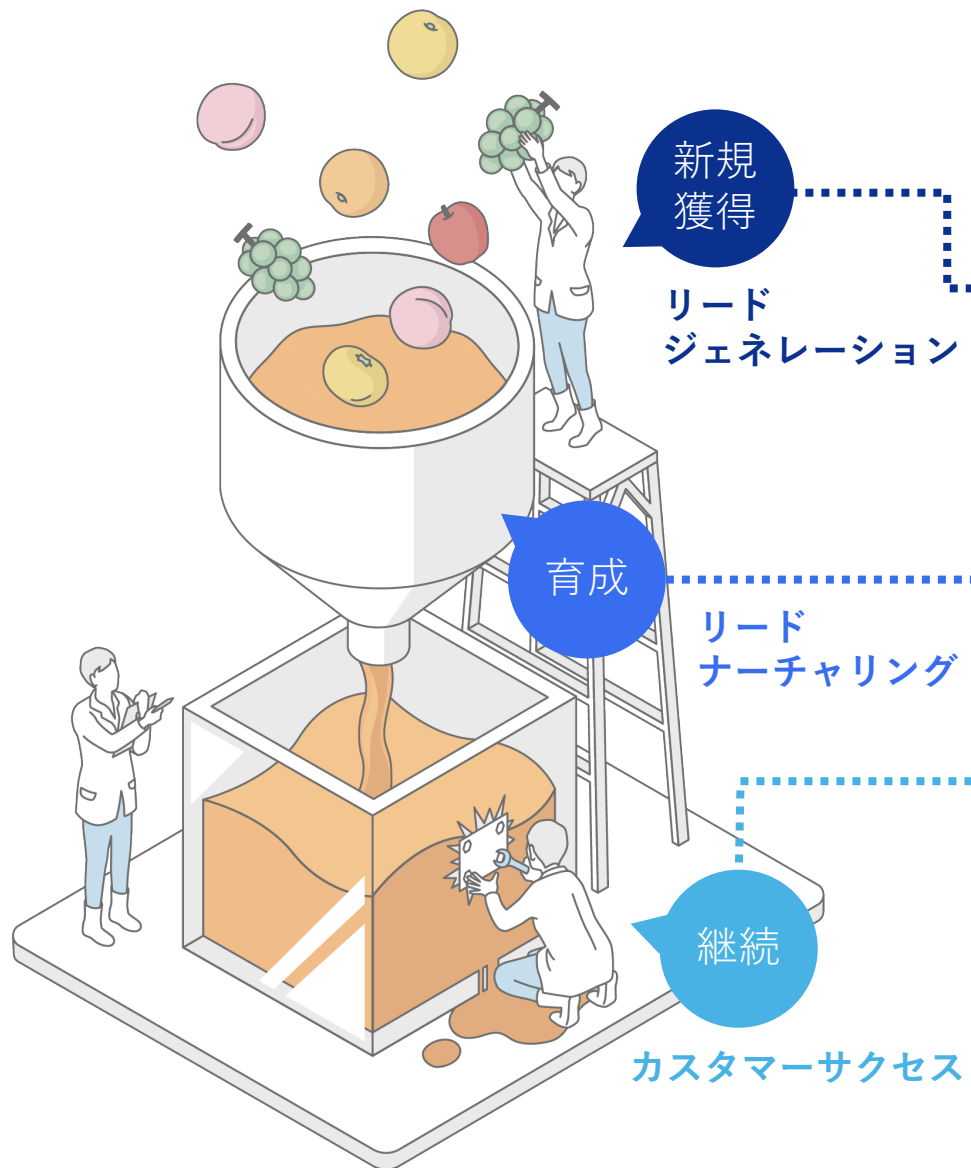


約44%の顧客が
カスタマーサクセス
関連の用途で利用

(2021年9月末現在)

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





WOW WORLDグループの提供可能なサービス

- ・Webサイト構築・運用
- ・リスティング広告
- ・コンテンツ制作
- ・SNS運用
- ・SEO 等

- ・メール配信
- ・ステップメール配信
- ・LINE配信
- ・SMS配信
- ・フォーム作成 等

- ・コミュニティサイト構築
- ・データ統合
- ・セグメント配信
- ・カスタマーサクセス支援
- ・顧客管理 等



WEBCAS



市場規模

2020年度
(ネット広告市場 2.2兆)

2023年度予想
(ネット広告市場 2.6兆)

市場規模※1



120億円



CAGR20%



170億円

市場規模※2



500億円



CAGR14%



630億円

市場規模※3



85億円



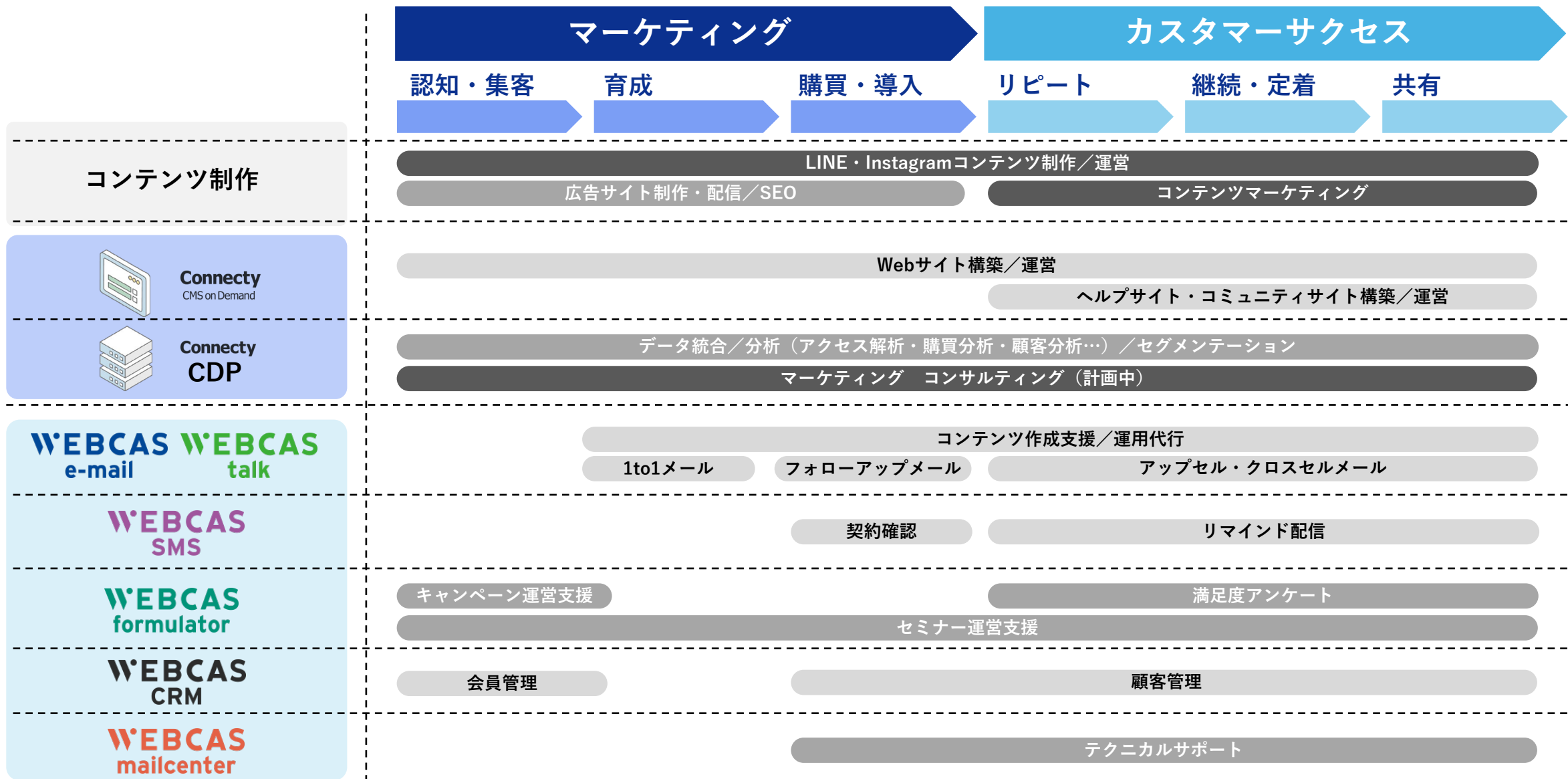
CAGR20%



150億円

世界で2600億円規模の市場に成長※3

※1) DMP市場で算出「デジタルマーケティング市場～DMP/MA/CRM/SFA市場の実態と展望」(2020.09 矢野経済研究所)
 ※2) マーケティングオートメーション市場で算出「メール/Webマーケティング市場2021」(2021.01 アイ・ティ・アール)
 ※3) CDP市場で算出「カスタマーサクセスプラットフォームの世界市場(～2025年)」(2021.04 グローバルインフォメーション)



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

