



株式会社WACUL

2024年2月期第1四半期 決算説明会書き起こし

2023年7月18日

大淵: 株式会社WACUL代表取締役社長の大淵でございます。それでは、ただいまより昨日開示いたしました2024年2月期第1四半期の決算についてご説明いたします。

サマリー

エグゼクティブ・サマリー		
24/2期第1四半期業績の概要		
売上高	EBITDA	理論LTV
総売上高/リカーリング売上高が過去最高を達成	前年同四半期比2倍超の過去最高を達成	理論LTVは過去最高
2024/2期 第1四半期 425百万円 前年同四半期比+49.5%	2024/2期 第1四半期 96百万円 前年同四半期比+118.7%	2023/5 5,087千円 前年同月比+34.6%
※リカーリング売上高 245百万円 (同+40.7%)	※営業利益 69百万円 (同+162.0%)	※クロスセル率 20.1% (同▲1.2pp)
<ul style="list-style-type: none">売上高は、リカーリングおよびプロジェクトともに好調で、前年同四半期比+49.5%の成長を達成前四半期に続き、売上高およびリカーリング売上高ともに過去最高を更新	<ul style="list-style-type: none">EBITDAは、人員数が微増ながらもしっかりと増収したことで前期比+118.7%と大幅増益第1四半期は収益をしっかりと確保したことで会社計画に対して32.0%と進捗。第2四半期以降の事業拡大のための先行投資となる採用費支出増に向けて準備	<ul style="list-style-type: none">理論LTVは、1社あたり売上高が拡大し、前年同月比で+34.6%成長クロスセル率は、人材事業が拡大する一方、人材事業の顧客へのプロダクト事業等へのクロスセルが進んでいないため微減

WACUL © WACUL 2

大淵: まずは、決算のサマリーになります。

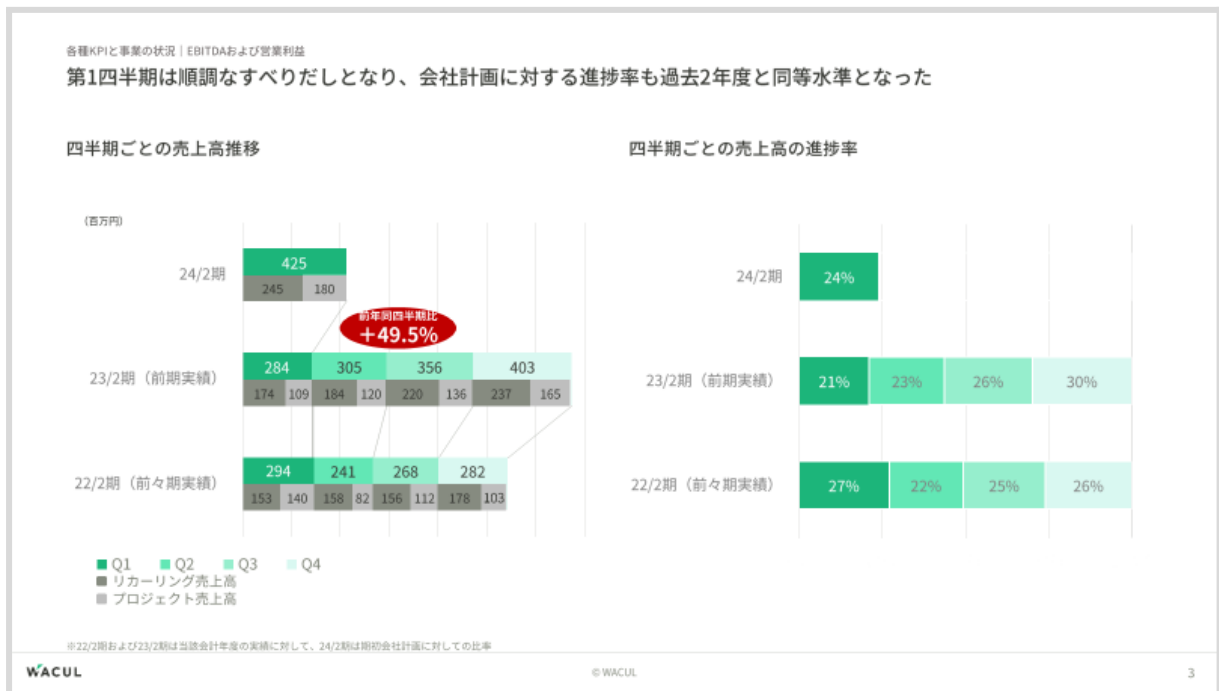
資料に記載ございます通り、第1四半期で売上高 4億2500万円、EBITDA 9600万円、また重要KPIと位置付けている理論LTV 508.7万円で着地しております。

まず売上高に目を向けますと、前年同四半期比で売上成長率49.5%となり、順調に事業拡大ができております。その中でもリカーリング売上高は成長率40.7%の2億4500万円となっており、四半期単位で過去最高額を更新しております。

EBITDAに関しては、9600万円で着地し、前年同四半期比2倍以上の数字となっております。また営業利益も6900万円と、すでに会社計画に対し36.2%と進捗しており、第2四半期以降の人件費・採用費を中心とした投資を余裕をもってできる収益状況となっております。

また、重要KPIである理論LTVは約508万円と前年同月比でプラス34.6%の成長となっております。中堅以上の企業にフォーカスし、1社あたりの売上高をしっかりと伸ばすことができています。一方で、クロスセル率は20.1%と前年同四半期比マイナス1.2ポイント、前四半期比マイナス6ポイントとなっております。まだクロスセルが進んでいない人材事業のお客様数の拡大と、広告事業において一部少額で非効率なクライアントについてはクロスセルを行わない方針として受注制限を推し進めたことによるものとなっております。

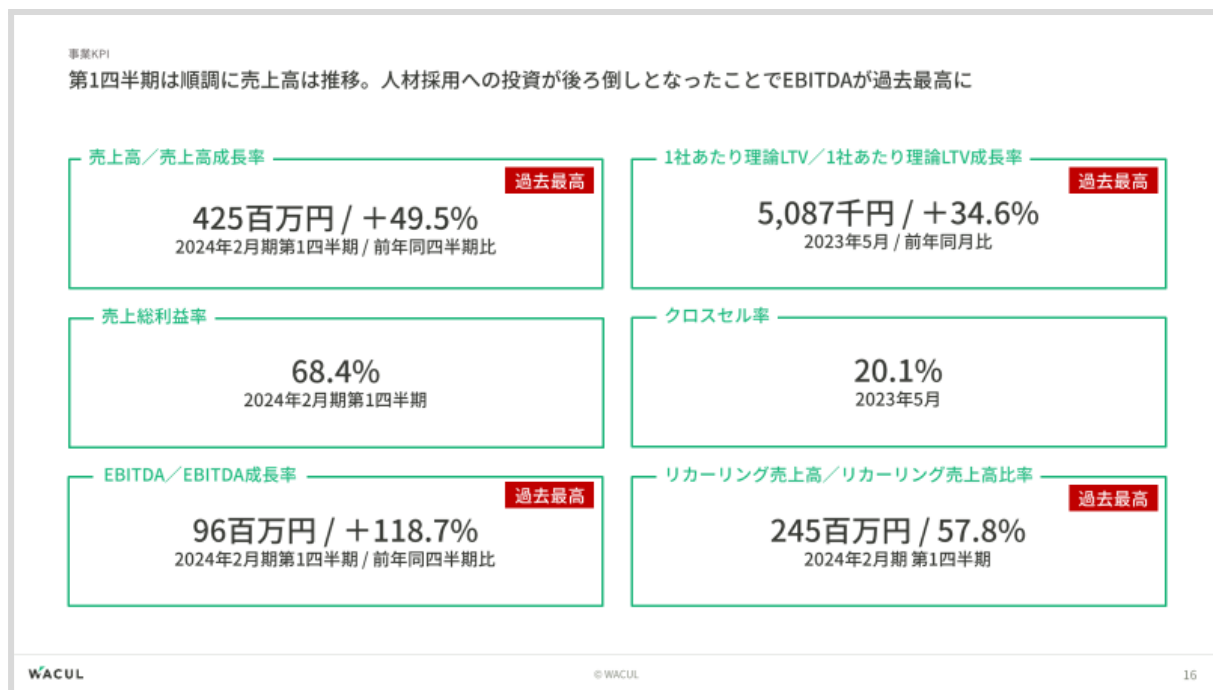
前期まで及び当期の売上高内訳



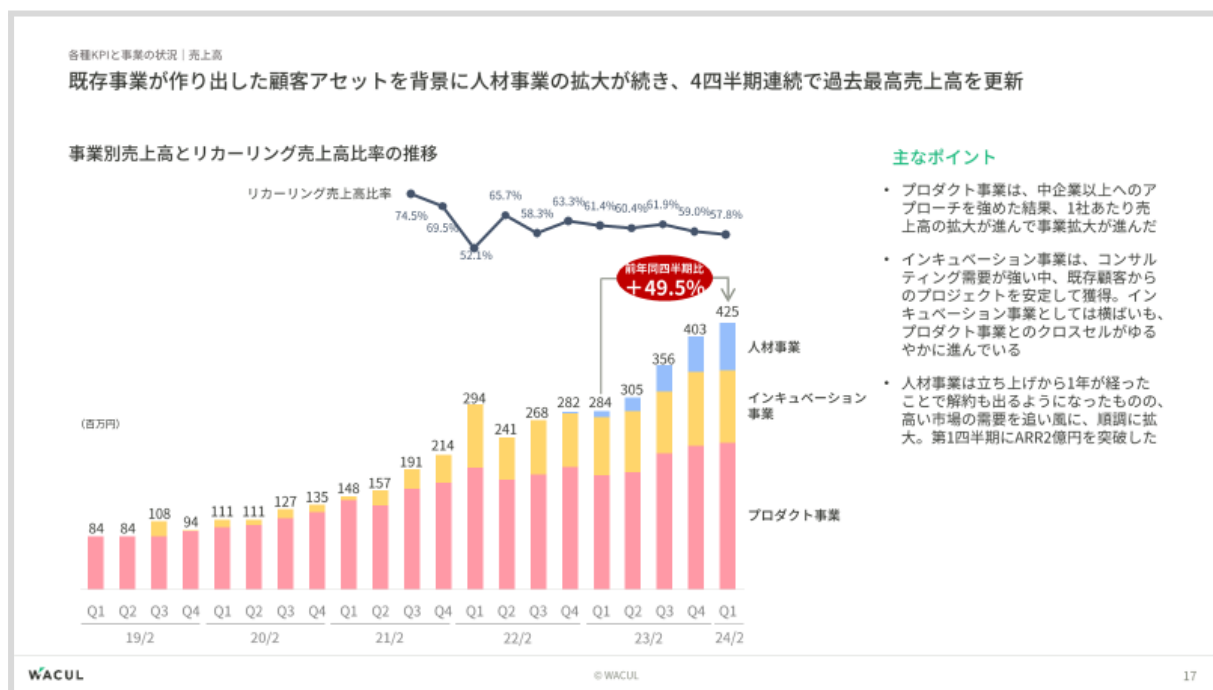
大淵: こちらは、四半期別で見たリカーリング売上・プロジェクト売上の実績比較です。

ご覧いただいている通り、過去2年と比較しても比較的順調なスタートが切れたものと考えております。

大淵: 4ページから15ページの会社概要等については割愛させていただき、このままKPIについてのご説明に移ればと存じます。

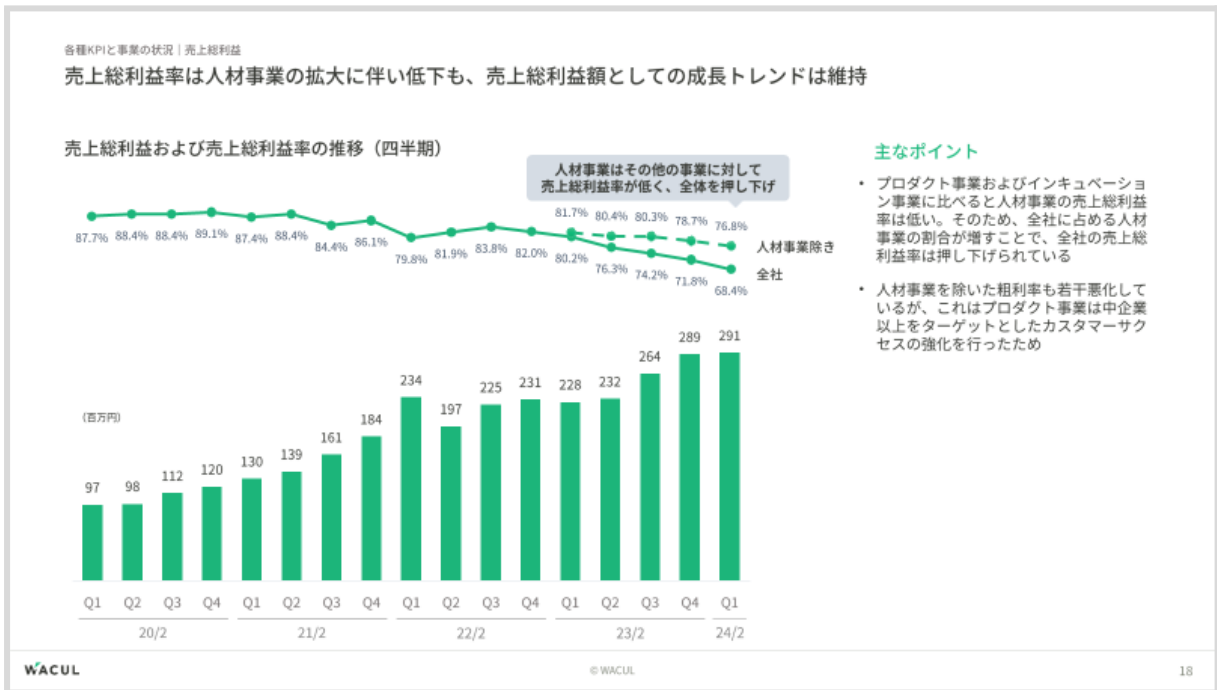


大淵: 当社が開示している各種KPIは、それぞれご覧のような状況となっております。次ページ以降、一つずつ詳細に解説させていただきます。



大淵: まずは四半期別の売上高の詳細です。

ご覧の通り、フリーランスマーケターを企業の課題とマッチングする人材事業が順調に立ち上がってきているほか、プロダクト事業も成長を続け、全社・プロダクト売上高ともに4四半期連続で過去最高の売上高となっております。前年同四半期比では49.5%と大きく成長できており、2024年2月期は順調なスタートとなっております。



大淵: 次に、売上総利益および売上総利益率の推移になります。

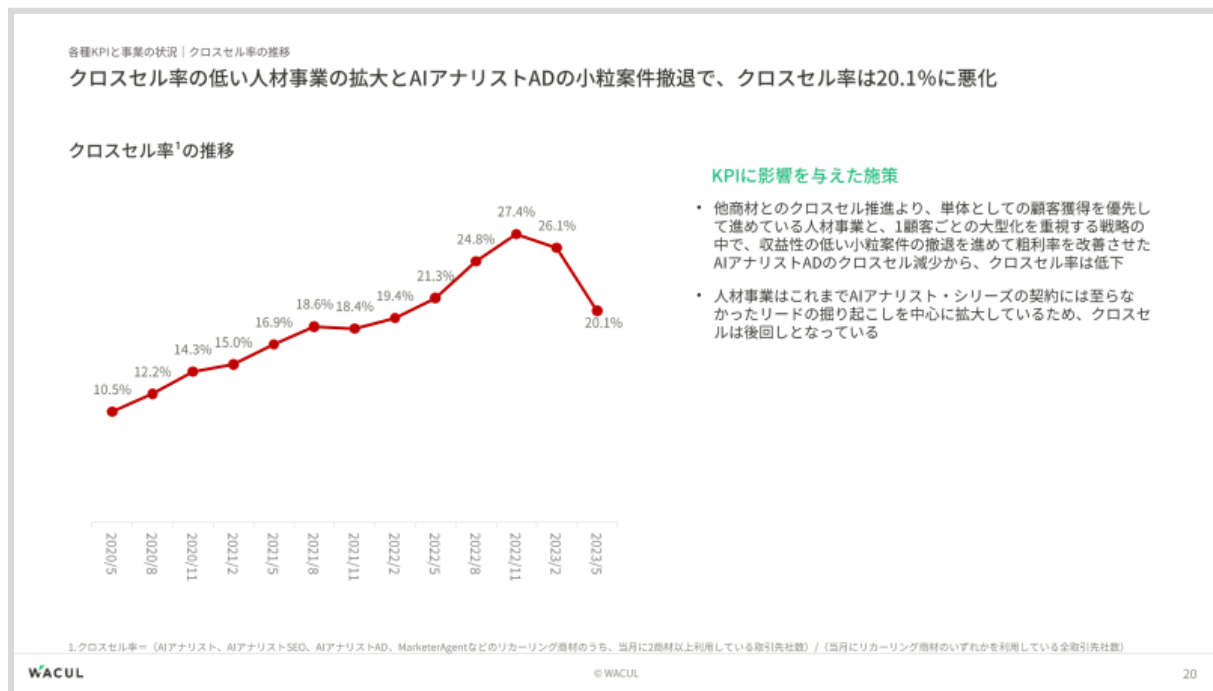
第1四半期の売上総利益は2億9100万円とこちらも過去最高値になり、成長トレンドが続いております。また、売上総利益率に関しては、全社では四半期ベースで68.4%となっており、引き続き人材事業の成長に伴うプロダクトミックスの変化からくる影響は出ております。また人材事業を除いた売上総利益率も、76.8%となり2期連続微減となっております。これは中堅企業以上にターゲットをシフトするなかで、カスタマーサクセスのリソース強化を行っていることが主な背景になります。



大淵: 続いてEBITDAおよび営業利益です。

繰り返しになりますがEBITDA・営業利益ともにすでに第1四半期で年度の会社計画利益の3割以上を達成しており、第2四半期以降の投資に余裕のある収益となっています。第2四半期以降

に、行う計画の人材事業における広告宣伝費投下や、各事業の将来の成長に向けた採用に関わる費用の支出があっても、期初会社計画を達成できる形を作れています。



大淵: 続いてクロスセル率です。

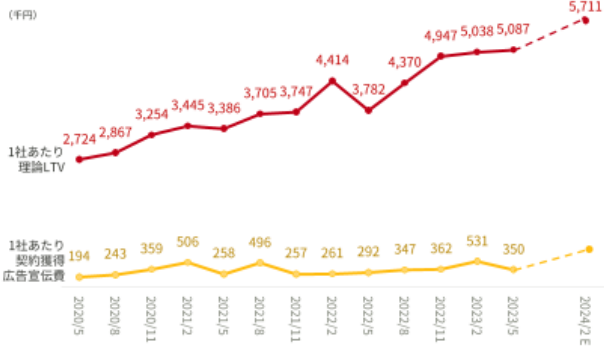
2023年5月末時点でのクロスセル率は、20.1%となりました。

人材事業の成長に伴い、人材マッチングサービスを単体で導入いただいているお客様の数が2023年2月期第3四半期と比較し増えたことからくるものが主要因となっています。今後こういったお客様にプロダクト事業・インキュベーション事業のサービス導入を促していくことができると考えています。

プロダクト事業の状況に目を向けると、広告事業において一部少額で非効率なクライアントの受注制限をしたことで事業単体でもややクロスセル率は落としています。とはいえ、クロスセル率よりは最終結果としての1社あたり理論LTVを高めていくことを今後も優先していきたいと考えています。

過去2年、5月の理論LTVは前期末比で減少していたが、今期は増加させることができた

1社あたり理論LTV¹と1社あたり契約獲得広告宣伝費の推移



KPIに関する説明

- クロスセル等でLTV伸長が見込めない小企業に対する解約抑止施策よりも、中堅以上の顧客獲得およびクロスセル施策を優先する戦略を続けている
- クロスセル率の低下もあって1社あたりリカーリング型売上高の増加ベースは鈍化した。安定な取引関係を築くことのできる中企業以上が増えたことで、解約率は改善傾向にある

	前年同月比	前四半期末比
1社あたり理論LTV (千円)	3,782	5,038
当四半期末実績との差異	+34.6%	+1.0%
変動要因		
1社あたり平均初期売上高	減少	微減
1社あたりリカーリング型売上高LTV	増加	微増
1社あたりリカーリング型売上高	増加	減少
社数ベース12ヶ月平均解約率	横ばい	改善

¹ 1契約を獲得するのに掛けたコスト（先行投資）を、その後を受け取るリカーリング収益（リターン）で回収するというビジネスモデルであるため、投資対効果を知るための指標を示している。それぞれの定義は以下の通り。
 ・1社あたり理論LTV＝リカーリング型高材について、1社あたりの12ヶ月平均初期売上＋1社あたり平均リカーリング売上高/社数ベース12ヶ月平均解約率
 ・1社あたりの平均初期売上は、単月の初期費用としての売上/単月の新規契約社数を当月を含む12ヶ月平均したもの
 ・1社あたり平均リカーリング売上高は、継続課金型の高材から生まれた単月売上高をその月に売上高の減った契約社数で割って算出
 ・社数ベース12ヶ月平均解約率は、休止期間中を除く当月に売上が発生しなくなった社数/前月に売上の発生していた社数を当月を含む12ヶ月平均して算出
 ・1社あたり契約獲得広告宣伝費＝プロダクト事業及びMarketerAgentの当月を含む3ヶ月合算広告宣伝費/3ヶ月合算商談数/3ヶ月平均商談契約率

大淵: 続いて、理論LTVです。

こちらは、508.7万円と過去最高値を更新しております。中堅以上の顧客獲得とクロスセルを優先する戦略に出ているため、クロスセル率が下がったとしても理論LTVを伸ばすことができています。

ビジネスアクション

大淵: 続いて、今期のビジネスアクションについてお伝えいたします。

プロダクト事業では機能強化とコスト低減による収益性改善を継続。人材事業ではクリエイターのマッチングを拡大へ

	直近までの取り組み	今後の実施事項
プロダクト事業	AIアナリスト	<ul style="list-style-type: none"> GA4を活用した機能のさらなる拡充を実施 Googleアナリティクスの旧来版であるUA(GA3)のデータ消失対策としての価値もマークに活用
	AIアナリストAD	<ul style="list-style-type: none"> さらなる効率化のための内部システムを開発継続 業務委託などの外部プロ人材を活用しながら広告運用の質を担保できる仕組みづくりを推進
	AIアナリストSEO	<ul style="list-style-type: none"> 直近の技術革新にも対応し、コンテンツ制作のための分析・執筆・校閲のシステム化を徹底
	その他 (AIアナリストLP等)	<ul style="list-style-type: none"> 強い需要に耐えられるオペレーションを構築
人材事業	<ul style="list-style-type: none"> フリーランスクリエイターを募集開始。マーケティングに欠かせない人材であるクリエイターのマッチングにも進出 	<ul style="list-style-type: none"> クリエイターのマッチング領域を始めるにあたり、事業拡大投資（採用および広告投資）を積極化 人材プールの幅の拡大と優秀層の囲い込みを実施
インキュベーション事業	<ul style="list-style-type: none"> 既存顧客向けの案件獲得による案件数増を中心に売上が拡大 稼働率の高位安定で四半期末の売上高計上が安定 	<ul style="list-style-type: none"> 稼働率はすでに高く、支援案件数のさらなる増に向けて新規顧客開拓と人員採用を同時並行で継続

大淵: まずはビジネスアクションのサマリです。

プロダクト事業はGA4対応が一段落し、さらにChatGPT等も活用した内部システムの開発による効率化を進めております。

人材事業・インキュベーション事業は引き続き事業拡大のための投資を継続しております。

ここからはその中でもいくつかのトピックを抜粋してお伝えいたします。

ビジネスアクション

松尾龍が取締役に就任。AIアナリストADを立ち上げてきた経験を活かし、さらなる事業拡大を牽引



新任取締役（ビジネス管掌）

松尾 龍

横浜国立大学卒業後、楽天株式会社へ入社。営業・ECコンサルタントのマネージャーを歴任。2015年にデジタル分野のコンサルティングに特化したオンサイト株式会社に入社し、大手食品メーカー・大手化粧品メーカーなどをクライアントとして、ECサイトの基盤構築からブランディング戦略の立案、マーケティング全般の支援を実施。2018年株式会社WACULに参画。マーケティング部部长、AIアナリストAD事業の立ち上げ、ビジネス本部担当執行役員などを経て、2023年に取締役就任

大淵: まずは、5月の株主総会で皆様にご承認いただき就任いたしました、新任取締役のご紹介です。

WACUL入社前からデジタル分野のエキスパートとしてキャリアを歩んできた松尾は、WACUL入社およそ5年で、ここまで自社のマーケティング・営業・ADをはじめとした新規事業の立ち上げ等の責任者を歴任し、この度5月末にビジネスを管掌する取締役として就任いたしました。

ビジネスアクション

Yahoo!マーケティングソリューション パートナープログラム セールspartnerに認定

「セールspartner」において、2つ星に認定



主なポイント

- 「Yahoo!マーケティングソリューション パートナープログラム」の「セールspartner」において、2つ星に認定された
- 「Yahoo!マーケティングソリューションセールspartner」とは、Yahoo!広告 検索広告とディスプレイ広告（運用型）において高い実績を誇る正式な代理店を指し、Yahoo! JAPANによる厳正な審査を経て認定されるもの
- 認定された代理店には、Yahoo! JAPANから最新のサーチトレンドやツールなどの情報が提供され、広告主に対して高品質なマーケティング支援が可能になる

大淵: また、AIアナリストAD事業がYahoo!マーケティングソリューションパートナープログラムにおいてセールspartnerの2つ星に認定されましたので合わせてご報告させていただきます。

ビジネスアクション

「AIアナリスト」GA4対応の新機能をリリース。消失の危険があるUAのデータ保存のため、データアーカイブ機能は継続

GA4に対応した新機能「GA4サイトレポート」をリリース

AIanalyst

GA4対応の新機能をリリース

今後消失の危険がある
UAのデータ保存のため
UAデータのアーカイブ機能は継続

主なポイント

- 「AIアナリスト」はGoogleアナリティクスの新しいバージョンであるGA4に対応した「サイトレポート」をリリース
- 既存のUAデータを基にした「サイトレポート」は、GA4サイトレポートとは別の機能として残存。UAの計測終了後も、過去の分析済みデータは引き続きAIアナリスト上で参照できるので、データのアーカイブ先として利用することも可能。例えば、前年同期比などの比較がGoogleアナリティクス上ではできなくなるが、AIアナリスト上では可能となる

※ GA4はGoogleアナリティクスの新しいバージョンであり、既存のユニバーサルアナリティクス (UA) からの移行が進められています。UAでの計測は2023年7月1日に停止するとアナウンスされており、以降はGA4を用いてWebサイトのデータを計測していく必要があります。

WACUL © WACUL 27

大淵: 続きまして、この第1四半期にはAIアナリストのGA4対応版のリリースをさせていただきました。

Googleアナリティクスのバージョンアップデートへの対応は、当社の大きな課題のひとつでしたが、無事にGoogleアナリティクスのアップデート期日までに主要機能をGA4対応させることができました。一方で、旧バージョンから新バージョンへはデータの引継ぎができないことから、旧バージョンのデータの保存ニーズも高いのですが、そのデータ保存が可能なAIアナリストにはポジティブとなっております。この状況を機会ととらえ、当社として積極的にこうした旧バージョンの保存需要も、マーケティングに活用していきたいと考えています。

ビジネスアクション | プロダクト事業 | AIアナリスト

ChatGPTの利活用だけでなく、自社開発の分析機能を持つAI開発など、プロダクトの機能向上・コスト削減のための研究開発を継続

CVR改善余地の有無を判定できるAIを独自に開発

AIanalyst

「B2BフォームAI診断」をリリース

人工知能がフォームを評価する「B2BフォームAI診断」を無料提供。累計利用数3,813件の「B2BトップページAI診断」に続く、AIによるマーケティング診断の第2弾。自然言語処理技術等を用いて“成果を出すポイント”を押さえているかを判定、トップページとフォームの最適化で問い合わせ数増加へ

AIアナリストSEOでChatGPTの記事校閲への活用テストを開始

データ分析に強みをもつ当社は、CV獲得のためのデータ分析や骨子作成などのSEOコンテンツを自動化・機械化することで、品質の維持とコスト削減を両立。SEO対策記事制作サービス「AIアナリストSEO」のコンテンツSEO制作サービスにおいて、ChatGPTの活用に向けたテストを開始

WACUL © WACUL 28

大淵: また、サイトのお問い合わせフォームを完全自動で診断するBtoBフォームAI診断機能や、AIアナリストSEOでのChatGPTの活用など、最新の技術を用いた新規機能の開発にも積極的に取り組んでいます。

財務ハイライト

大淵: 29ページから32ページの財務ハイライトについてはここまでのご説明と重複する部分も多く、割愛させていただきます。

今期の見通し

大淵: 最後に、今期の業績見通しをご説明させていただきます。

(単位: 百万円)	2024/2 業績予想	2023/2	
		実績	増減率
売上高	1,773	1,349	+31.4%
売上総利益	1,183	1,015	+16.6%
売上総利益率	66.7%	75.2%	▲8.5pp
販売管理費	992	830	+19.4%
営業利益	191	184	+3.9%
営業利益率	10.8%	13.6%	▲2.9pp
EBITDA	302	255	+18.5%
EBITDA率	17.1%	18.9%	▲1.9pp
経常利益	188	187	+0.8%
純利益	199	192	+4.0%

業績予想
基本方針として「売上高成長率+営業利益率の合算で40%」と「EBITDAのプラス成長」の継続を目指す。

当社の考えるクオリティグロース

- 金融引き締めの方角に進む世界経済において、売上高と利益の両方をバランスよく生み出し、“長期的/継続的な成長”を実現することが重要
- 売上高と利益の成長バランスとして「売上高成長率+営業利益率の合算で40%」、健全性/安定性を担保する「EBITDAのプラス成長」の2点の両立を目指す
 - 投資すれば利益は減るが、売上はその分伸びるべきであるし、同時に投資を抑制すれば売上高は伸びないが利益率は高まるため、そのバランスをとる
 - キャッシュフローが赤字になるほどの投資を行うと、財務健全性が損なわれるため、EBITDAのプラス成長を維持する

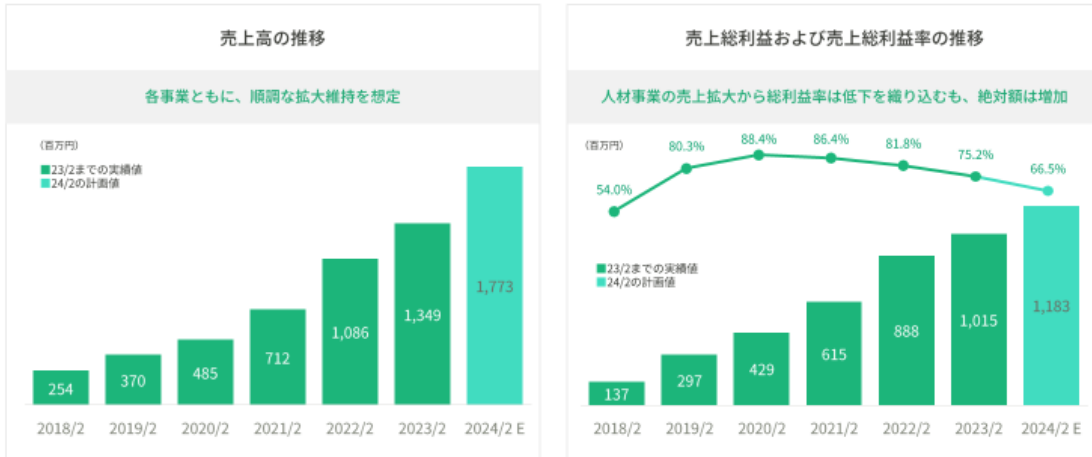
※業績予想の詳細については、2023/4/12開示の「2023年2月期決算短信（日本基準）（英語版）」をご参照ください。

WACUL © WACUL 34

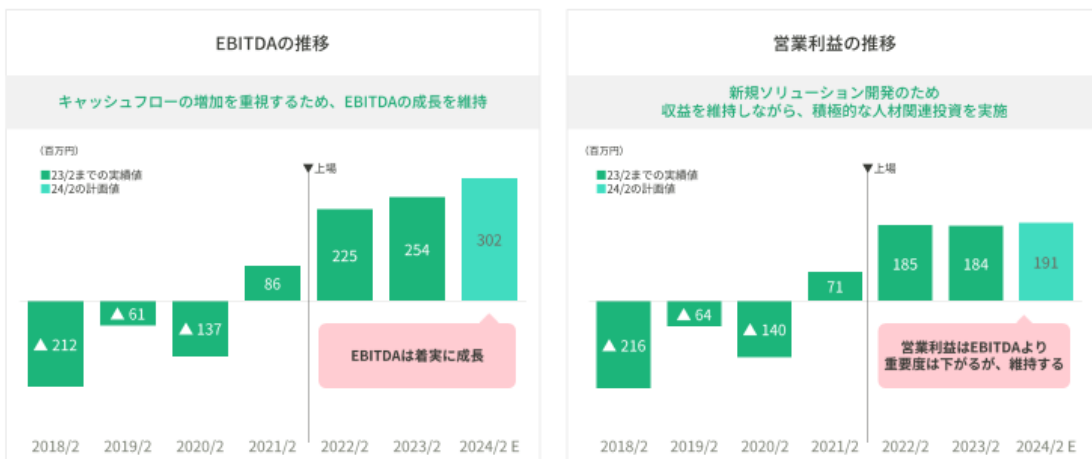
大淵: 今期の業績は、売上高17億7300百万円、営業利益1億9100万円を想定しており、4月に発表させていただいてから変更はございません。

従来からお話させていただいている通り、基本原則は成長率と利益率を足し合わせた、いわゆる40%ルールをバランスよく守っていきたい考えです。第1四半期は順調な滑り出しとなりましたが、今後の積極的な事業投資等も勘案し、期初の業績予測は維持とさせていただきます。

新たに育成中の人材マッチングや制作関連の売上高伸長を織り込み、売上高は前期+30%増収を見込む



新たに生まれた売上総利益を育成中の事業へ投資し、将来の営業利益増への礎を築きつつもEBITDAは順調に成長



大淵: P35、36は業績予想を含め、経年の各種指標をグラフ化したものになりますので合わせてご覧いただけますと幸いです。

以上、長くなりましたが2024年2月期第1四半期の決算説明とさせていただきます。ご清聴誠にありがとうございました。

(以上)

免責事項

本資料で提供される内容の信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。