

証券コード：3983



成長可能性に関する説明資料

株式会社オロ

2017年3月

01. 会社概要

02. ビジネスソリューション事業概況

03. コミュニケーションデザイン事業概況

04. 今後の展望

01.会社概要

会社概要



会社名	株式会社オロ
証券コード	3983
代表者	代表取締役社長 川田 篤
設立	1999年1月20日
本社所在地	東京都目黒区目黒3-9-1 目黒須田ビル
事業内容	<p>ビジネスソリューション事業</p> <ul style="list-style-type: none">・クラウドERP「ZAC Enterprise」の開発・販売 <p>コミュニケーションデザイン事業</p> <ul style="list-style-type: none">・デジタルを基軸としたマーケティング支援
従業員数	単体196人／連結320人（2017年1月31日現在）
拠点	東京本社 西日本支社 中部支社 北海道支社
グループ会社	<p>株式会社オロ宮崎</p> <p>欧楽科技(大連)有限公司 欧楽科技(大連)有限公司 上海分公司</p> <p>欧楽科技(大連)有限公司 広州分公司 台湾奥樂股份有限公司</p> <p>oRo Malaysia Sdn. Bhd. oRo Vietnam Co., Ltd. oRo (Thailand) Co., Ltd.</p>

世界企業を目指して

社員全員が世界に誇れる物（組織・製品・サービス）を創造し、
より多くの人々（同僚・家族・取引先・株主・社会）に対して
より多くの「幸せ・喜び」を提供する企業となる。
そのための 努力を通じて社員全員の自己実現を達成する。

ボードメンバー紹介



代表取締役社長

川田 篤 (かわた あつし)

1973年 生まれ 東京工業大学工学部卒

1999年 有限会社オロを設立し、代表取締役に就任

2000年 株式会社に組織変更

専務取締役

日野 靖久 (ひの やすひさ)

1973年 生まれ 東京工業大学工学部卒

1999年 有限会社オロを共同設立し、取締役に就任

2009年 専務取締役に就任

取締役

藤崎 邦生 (ふじさき くにお)

1973年 生まれ 東京工業大学工学部中途退学

1999年 有限会社オロに入社し、翌年取締役に就任

2009年 ビジネスソリューション事業本部長に就任

取締役

信太 孝一 (のぶた こういち)

1973年 生まれ 愛知学院大学法学部卒

1996年 雪印ローリー株式会社（現・カゴメ株式会社）に入社

2004年 株式会社オロに入社し、ウェブサイト構築の部門を立上げる

2008年 取締役に就任

2011年 コミュニケーションデザイン事業本部長に就任

2016年 国際事業本部長に就任

クラウド型統合業務システム ZAC Enterpriseの提供

デジタルマーケティング支援

ビジネスソリューション事業 企業の内側を強くする仕事

業務効率化

売上向上

生産性向上

コスト削減

クラウドサービス

生産性向上など
経営課題の解決

ITインフラ構築・運用



コミュニケーションデザイン事業 企業の外側を強くする仕事

求職者・学生

消費者・顧客

株主・投資家

社員・家族

ウェブマーケティング

コミュニケーション
戦略の立案・実行

ウェブインテグレーション

創業以来、19期連続で増収かつ黒字経営を継続

(百万円)

3,500

3,000

2,500

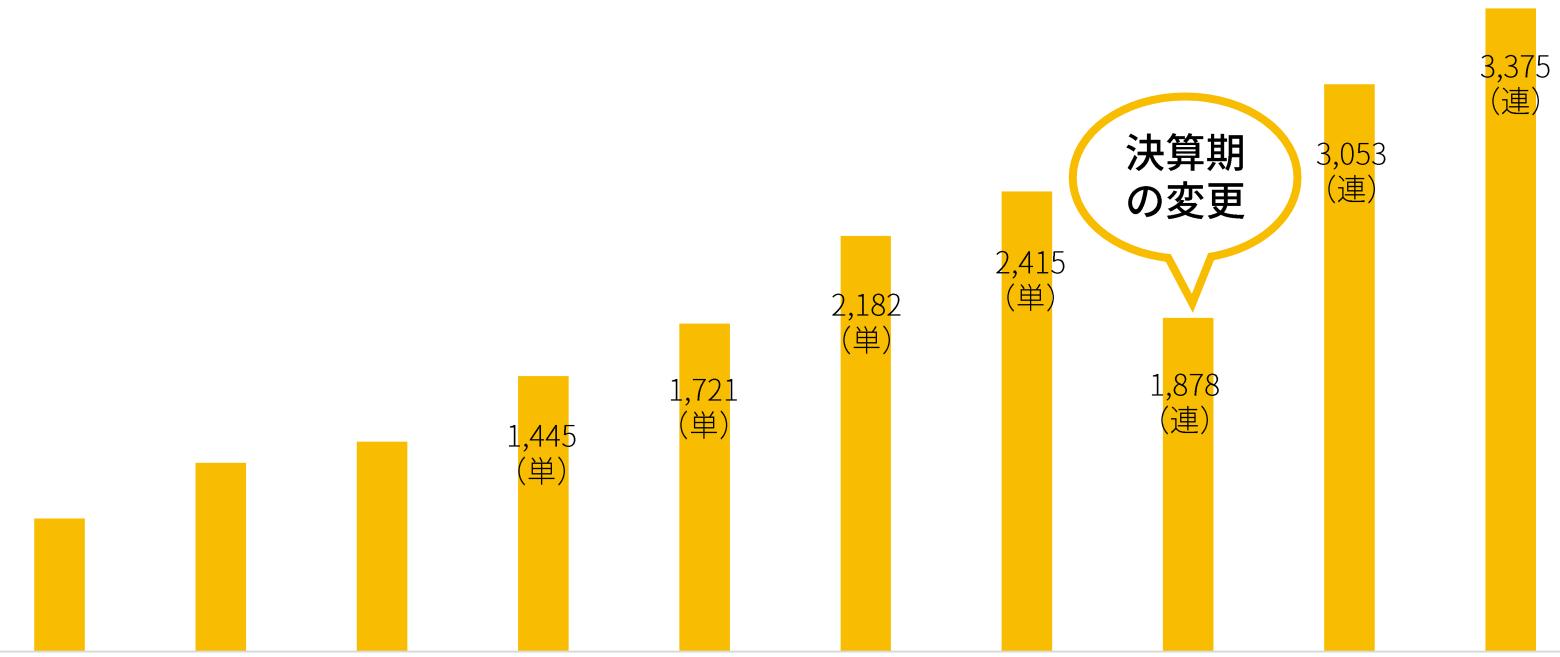
2,000

1,500

1,000

500

0



決算期
の変更

※2008年（10期）～2014年（16期）は監査を受けておりません。

2016年（19期）は2017年3月24日時点では監査が未了であり、監査報告書を受領していません。

02.ビジネスソリューション事業概況

クラウド型統合業務システム
「ZAC Enterprise」

「ZAC Enterprise」とは



販売管理や勤怠管理などの複数のシステムをクラウドで統合し
業務効率の向上と的確な経営判断を支援

ホワイトカラーの生産性向上に貢献



情報の
一元管理



全体最適
システム



管理会計
の実践

ZAC
ENTERPRISE

1 月次決算の早期化

経理業務のシステム化により、
経理作業・月次決算を大幅早期化

3 プロジェクト収支の可視化

プロジェクト収支を正確かつ
タイムリーに把握し、収支向上を実現

5 未来の売上・利益予測

営業の見込段階から情報を一元入力することで、フォーキャスト分析を実現

2 システム統合による業務効率化

システム統合により重複入力を無くし、業務効率化、フロー標準化を実現

4 個別原価計算の自動化

労務費・間接費配賦など仕掛け計算のシステム化により、原価計算を省力化

6 管理会計にもとづく経営判断

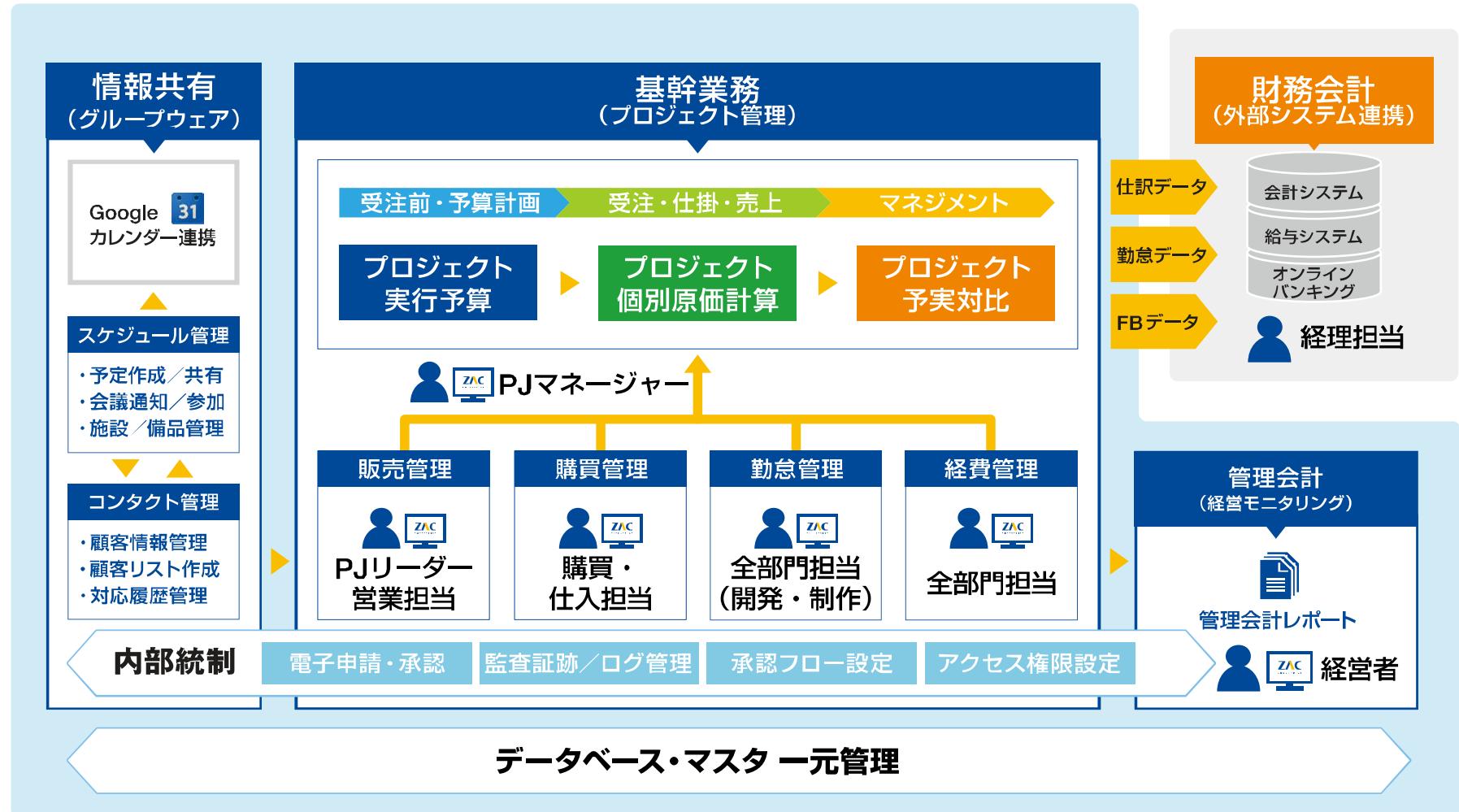
豊富な管理会計レポートを迅速に出力、的確な経営判断をサポート

業務オペレーションの効率化

プロジェクト管理レベルの向上

管理会計にもとづく的確な経営判断

「ZAC Enterprise」の主要な機能



▼ OECD加盟国の労働生産性（時間当たり）

① ルクセンブルク	95.0
② アイルランド	87.3
③ ノルウェー	81.3
④ ベルギー	70.2
⑤ 米国	68.3
⑥ フランス	65.6
⑦ ドイツ	65.5
⑯ 英国	52.0
⑰ イタリア	51.9
㉚ 日本	42.1
㉛ 韓国	31.9

単位：購買力平価換算USドル

出典：日本生産性本部「労働生産性の国際比較 2016年版」

ホワイトカラーの
労働生産性向上がキー

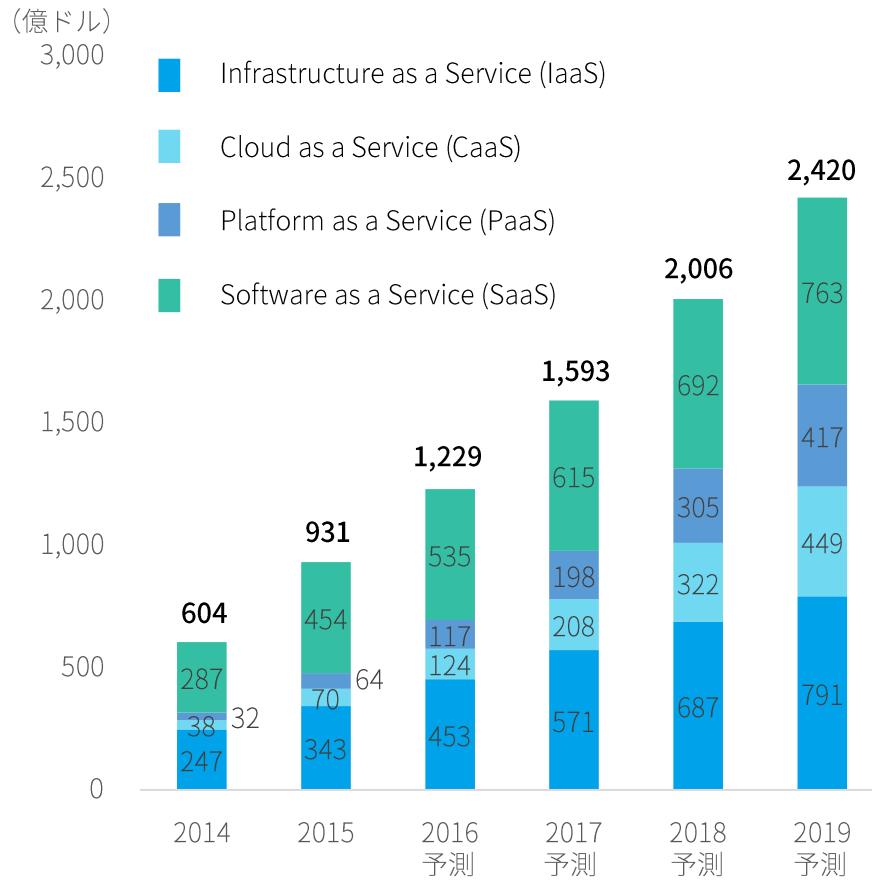
業務効率化

経営の見える化

高成長のクラウドサービス市場

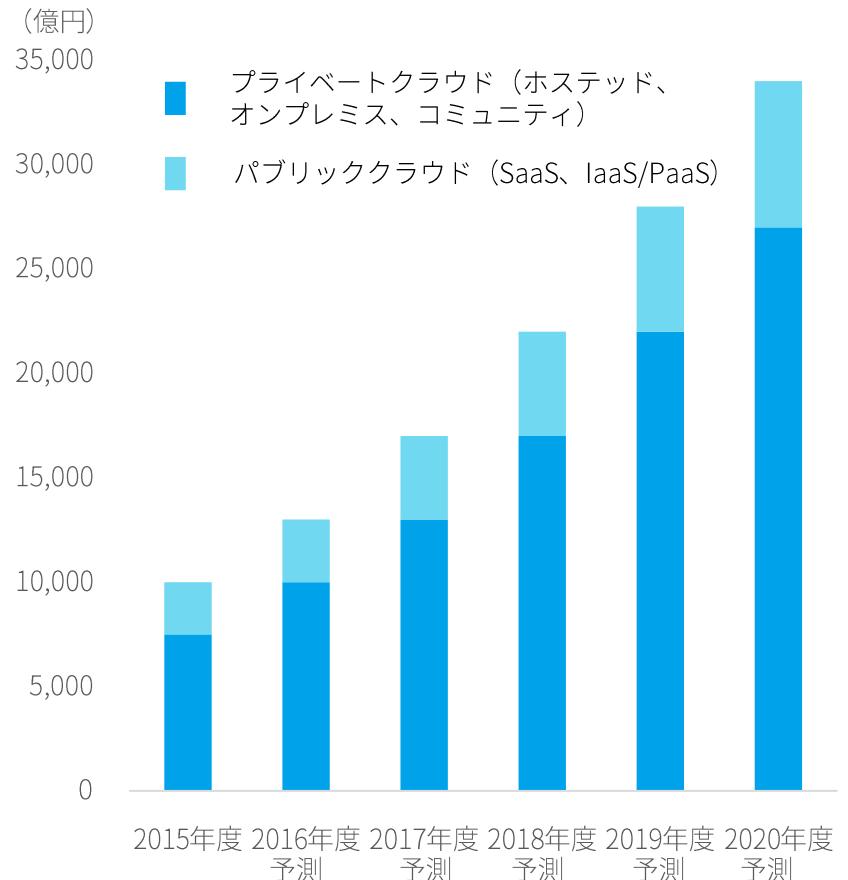


▼世界のクラウドサービス市場



出典：総務省「平成28年版 情報通信白書 第1部／IHS Technology」

▼国内のクラウドサービス市場



出典：MM総研「調査レポート 2016年」

堅調な国内ERPパッケージライセンス市場



前年比 8.1%増

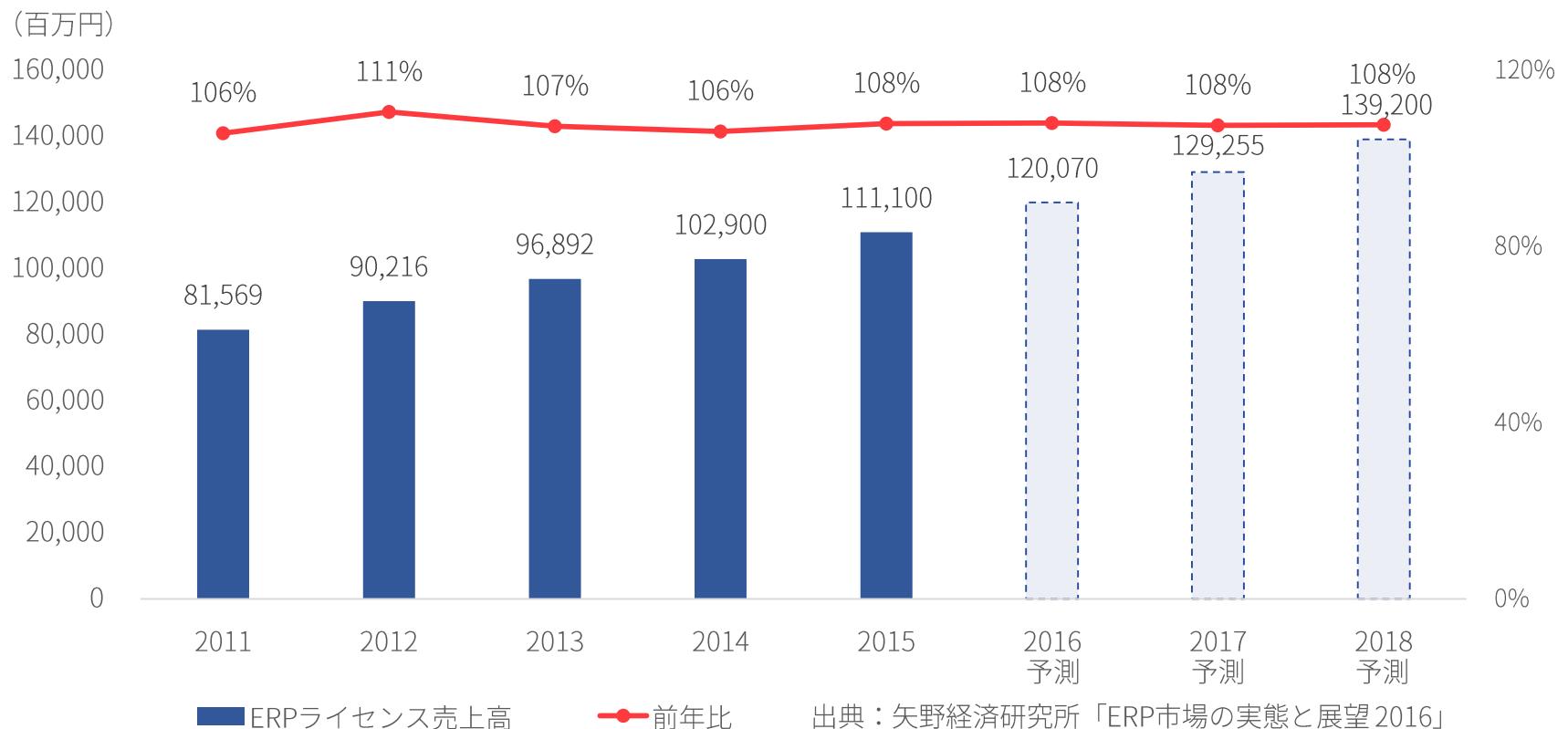
2015年

1,111億円

2016年予測

1,200億7千万円

▼ 国内ERPパッケージライセンス市場



出典：矢野経済研究所「ERP市場の実態と展望 2016」

豊富な実績



導入決定社数**400社以上**

JAL INFOTEC

KEIKYU AD ENTERPRISE

住友林業情報システム

JTB プラネット

Grant Thornton | An instinct for growth™
太陽有限責任監査法人

みらいコンサルティング株式会社

KEIO AGENCY

面白法人
カヤック

DLE
dream Link Entertainment

UEL
Corporation

Cross Marketing
Partnering for your best decisions

NISHIKO

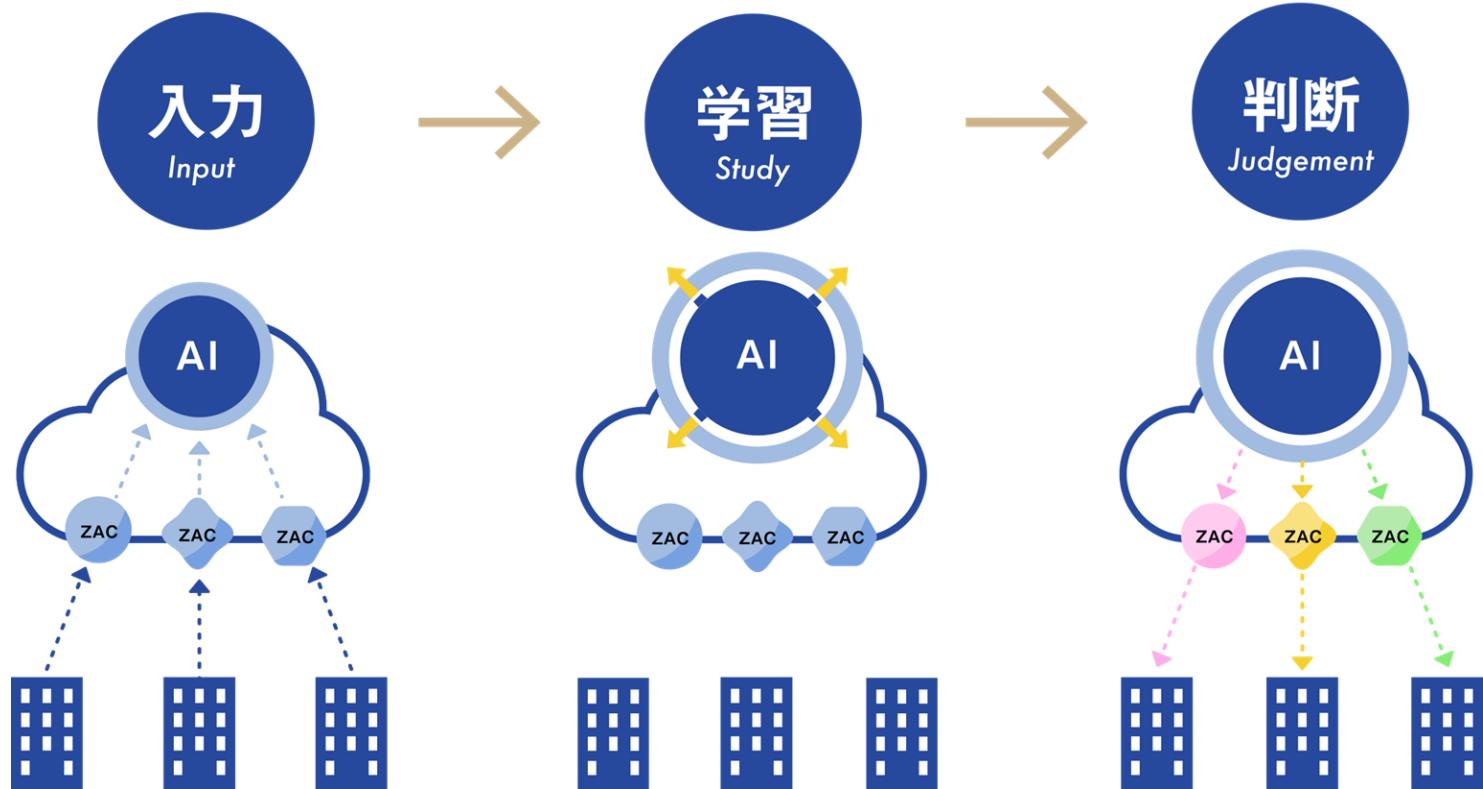
TOAD.
TOKYO AD AGENCY

人と企業をメディアでつなぐ
デジタル・エージェンシー
INFOBAHN

gC story

JMC

AI技術を取り入れた次世代ERPへ



Phase1. 機械学習を使って入力効率化の支援

Phase2. AIによる人間の意思決定を支援

03.コミュニケーションデザイン事業

デジタルマーケティング支援



1 市場調査・分析

データを収集し、市場の動向調査、各種分析から課題を抽出

3 ウェブサイト SNS構築

大規模ウェブサイトやSNSをワンストップで構築

5 ウェブサイト SNS運用

アクセス解析や調査と組み合わせてウェブサイトの価値向上に貢献

2 戦略策定・企画立案

分析データを複合的に捉え、課題解決のための最適なコミュニケーション戦略を立案

4 ウェブシステム 構築

基幹システムを支える開発力で、ECサイトやウェブシステム、アプリケーションを構築

6 ウェブ広告運用 アクセス解析

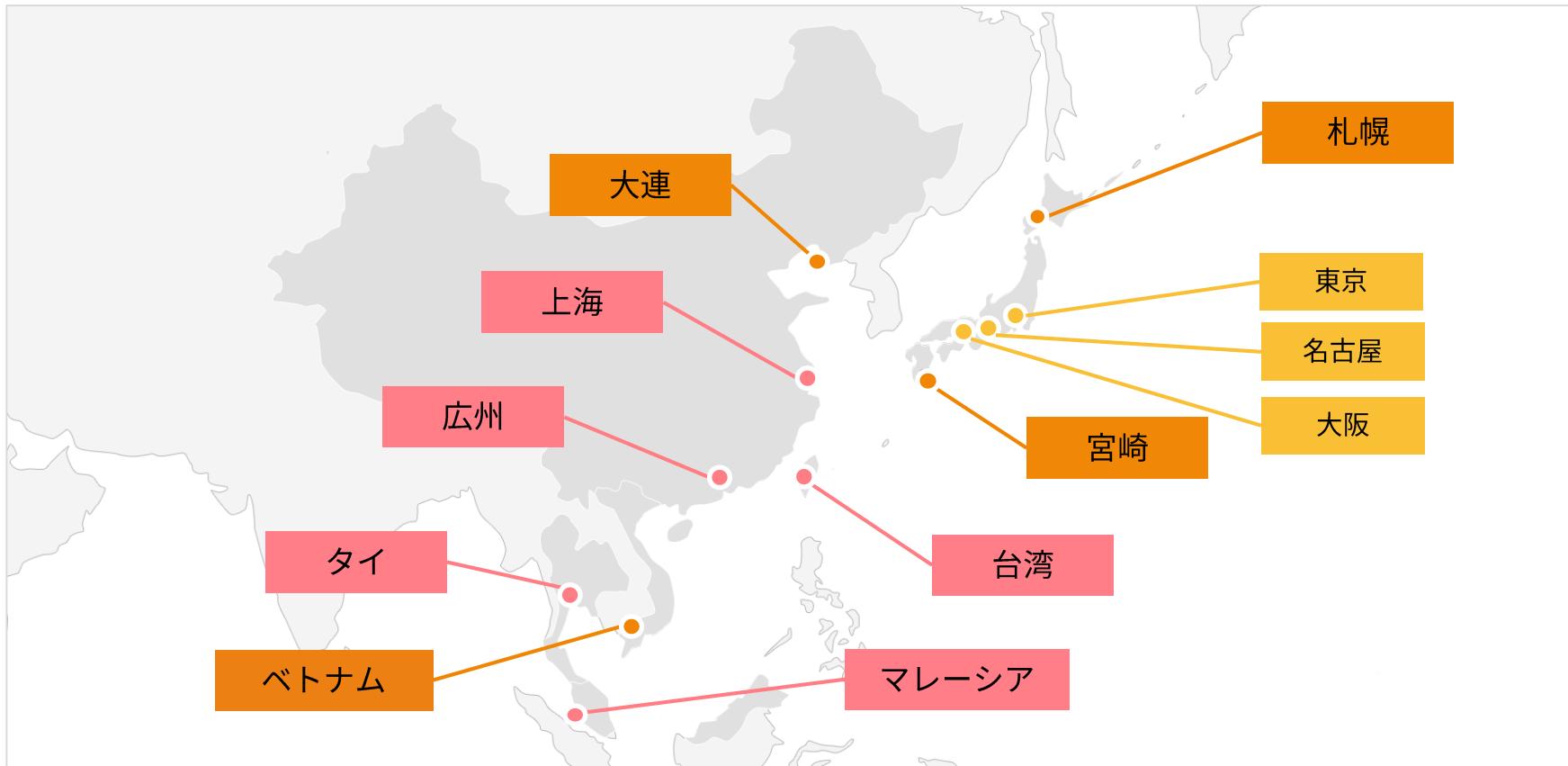
ウェブ広告運用とウェブサイト解析を連動させ、マーケティング効果を最大化

上流設計

実装

運用支援

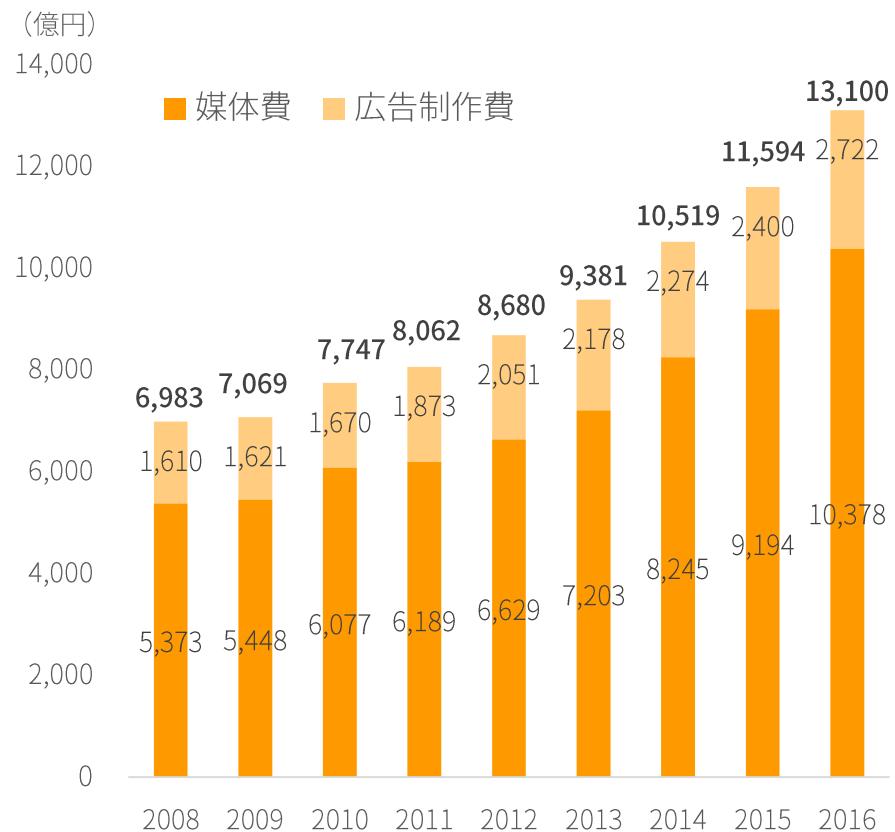
高い収益性を支えるニアショア・オフショアの活用と幅広いインバウンド需要への対応



活況のデジタル広告・インバウンド市場

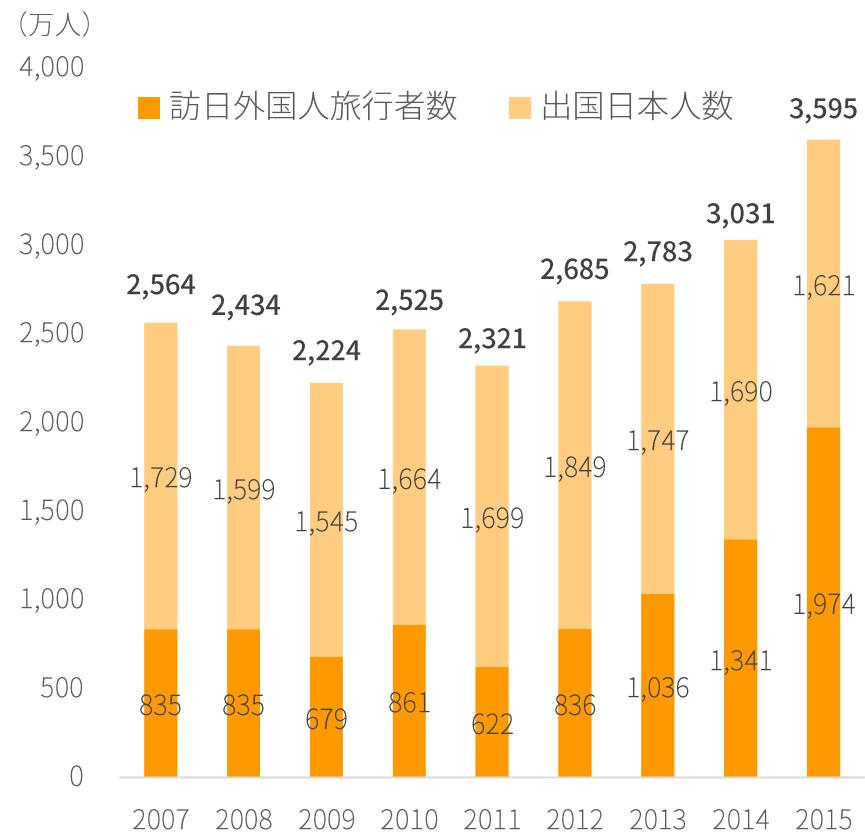


▼ 国内インターネット広告費



出典：電通「2016年日本の広告費」

▼ 訪日外国人旅行者数・出国日本人数



出典：観光庁 出入国数 日本政府観光局（JINTO）

豊富な実績



▼大型サイトの構築・運用

小林製薬

さいたまスーパーアリーナ

AEON PET

▼海外案件

中国：
永旺美思佰乐(青岛)商业有限公司

▼インバウンド施策

マレーシア：
自治体のプロモーションイベント



▼IoTの活用

ショッピングモールでのイベント



マーケティング領域のサービス開発へ



訪日外国人向けのSNS分析ツール
「Talkscope」



2016.10.16リリース

訪日外国人に特化したTwitterなどのSNSの投稿を収集・分析できるクラウドサービス

Googleアナリティクスの設定の自動チェックサービス
「Sunfish」



2016.7.12リリース

無料で利用できるGoogleアナリティクス設定チェックツール、GA Technology Partnersに認定

04. 今後の展望

1. 既存事業のさらなる伸長

クラウド型統合業務システム領域でNo.1を目指す
デジタルマーケティングの総合支援企業として強化
インバウンド需要、海外戦略への対応拡大

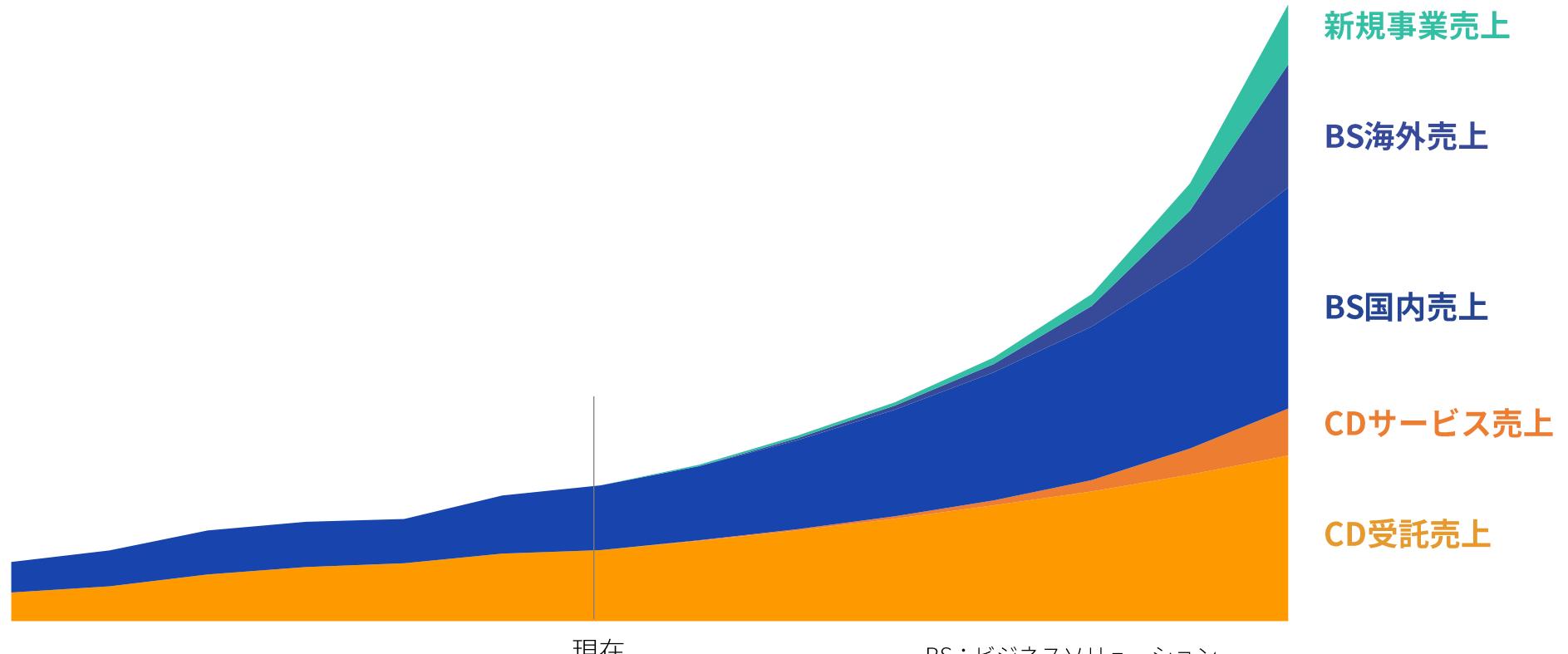
2. 新規事業への挑戦

テクノロジーとクリエイティブの力で、第三、第四の新しい事業領域の創出

3. 世界企業を目指して

上場を機に企業与信を高め、企業理念である世界企業を目指して組織を強化

各事業の強みを双方で活かし、最先端技術を活用した
新規事業を創出し、**安定的急成長を目指します**



現在

BS：ビジネスソリューション
CD：コミュニケーションデザイン

本資料の取り扱いについて



- 本資料には、当社に関する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- なお、本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。