

2018年12月期 第3四半期  
**決算説明資料**

株式会社オロ 証券コード：3983

2018年11月12日



## 通期連結業績予想の修正

最近の業績動向等を踏まえ、2018年12月期通期業績予想を上方修正

(単位：百万円)

	2018年12月期 (期初予想)	2018年12月期 (修正予想)	増減額	増減率
売上高	4,564	5,086	521	11.4%
ビジネスソリューション事業	2,121	2,267	146	6.9%
コミュニケーションデザイン事業	2,443	2,818	374	15.3%
営業利益	918	1,068	150	16.4%
経常利益	915	1,073	157	17.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	631	725	94	14.9%

# 目次

**01 2018年12月期 第3四半期 決算概要**

**02 業績予想の修正について**

**03 事業の状況**

**04 参考資料**



**2018年12月期 第3四半期  
決算概要**

# 業績ハイライト

## 2018年12月期 第3四半期 決算概要

売上高	<b>3,767</b> 百万円	前年同期比	<b>35.0%</b> 増
営業利益	<b>872</b> 百万円	前年同期比	<b>55.1%</b> 増

前年同期に比べ大幅に伸長し、売上、営業利益ともに好調に推移しました。

### ビジネスソリューション事業

売上高	<b>1,716</b> 百万円	前年同期比	<b>23.7%</b> 増
営業利益	<b>663</b> 百万円	前年同期比	<b>32.6%</b> 増

新規顧客の獲得・既存顧客との取引拡大により、売上・営業利益ともに好調に推移しました。

### コミュニケーションデザイン事業

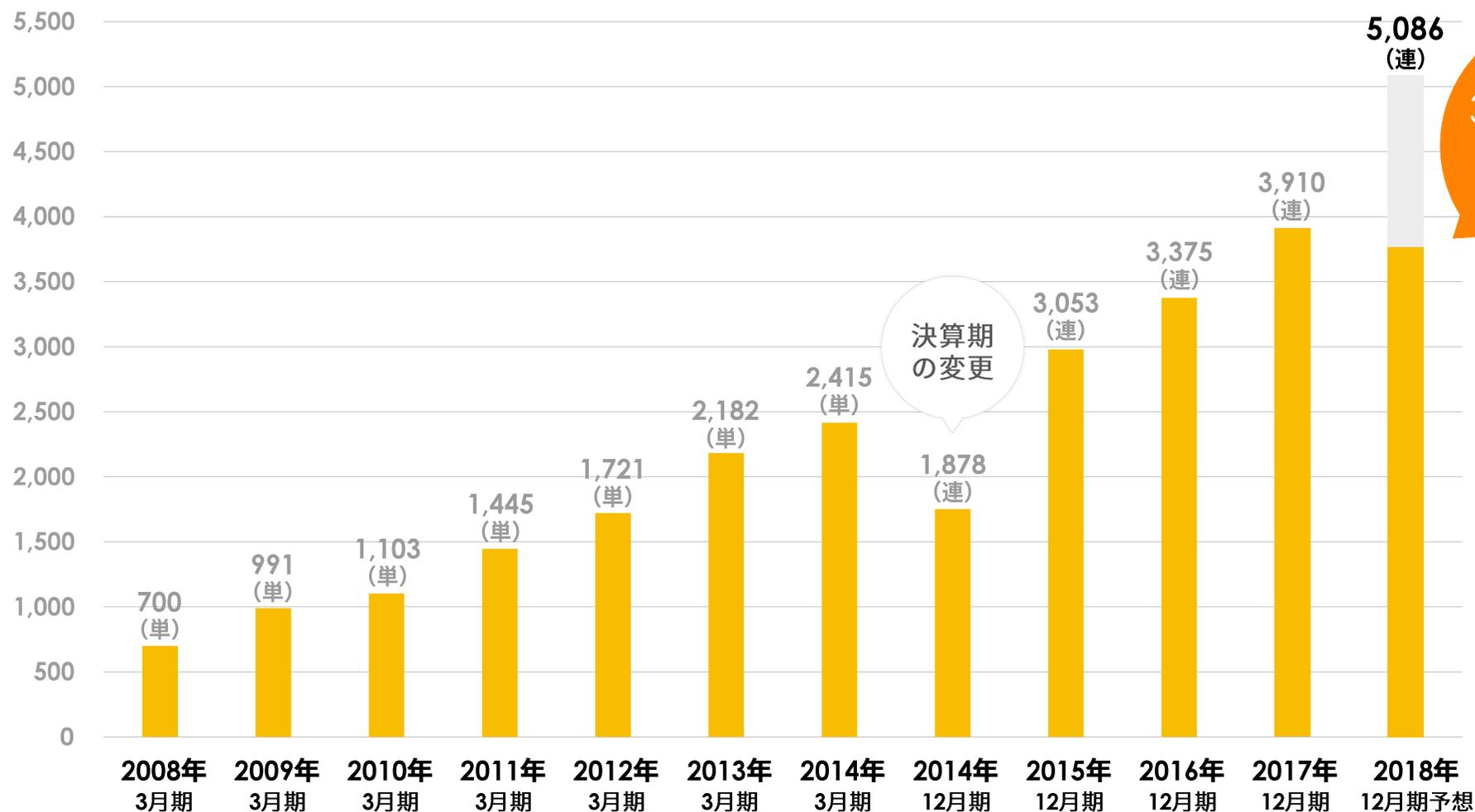
売上高	<b>2,051</b> 百万円	前年同期比	<b>46.1%</b> 増
営業利益	<b>209</b> 百万円	前年同期比	<b>236.3%</b> 増

引き続き既存顧客との取引が順調に拡大し、売上・営業利益ともに伸長しました。

# 売上高推移

前年同期比35.0%増の37.67億円、業績好調に伴い通期予想を上方修正

(単位：百万円)



3Q 進捗率  
74.1%

決算期  
の変更

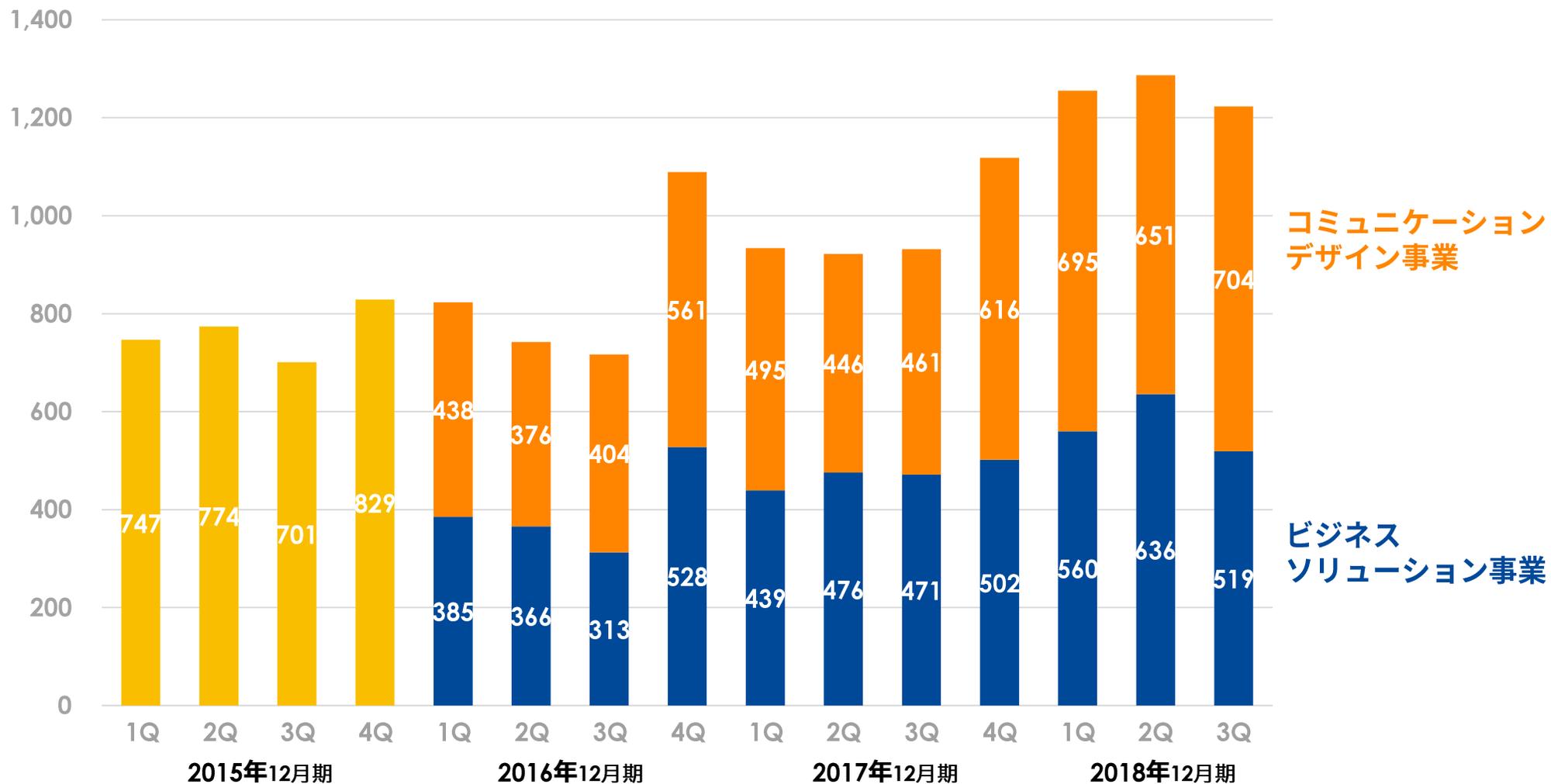
# 四半期売上高推移

■ 売上高（連結）

■ ビジネスソリューション事業売上高（連結）

■ コミュニケーションデザイン事業売上高（連結）

(単位：百万円)

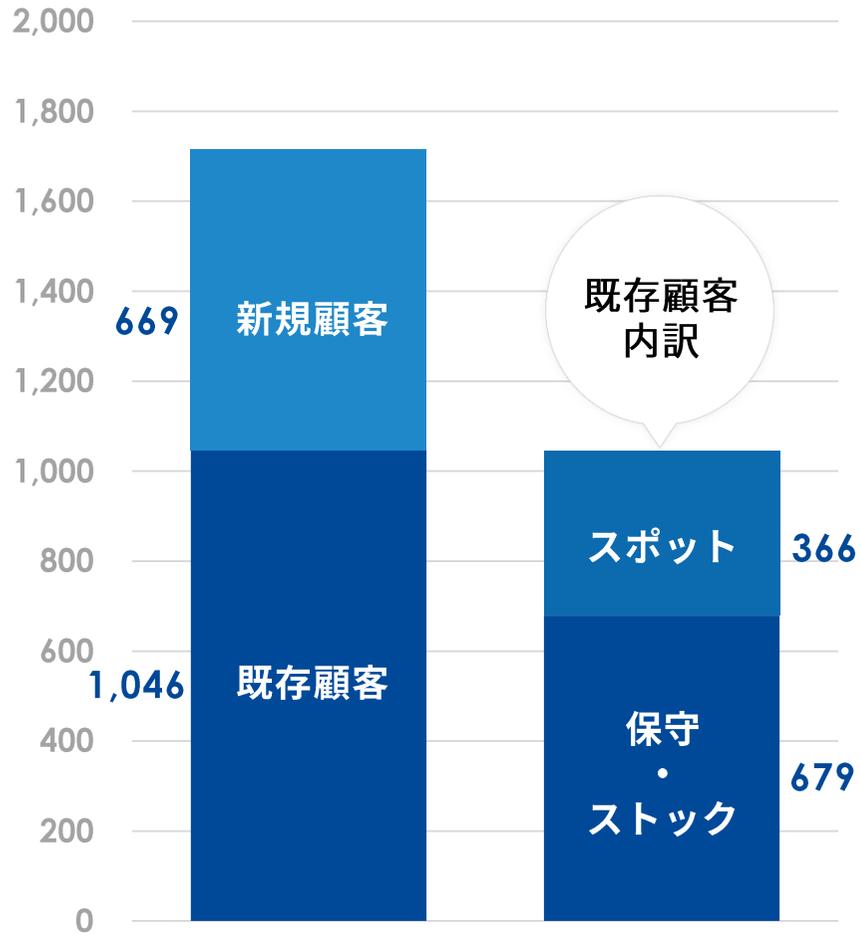


※2015年12月期以前のセグメントごとの四半期売上高については有限責任あずさ監査法人の監査を受けておりません。

# セグメント別売上構成 ビジネスソリューション事業

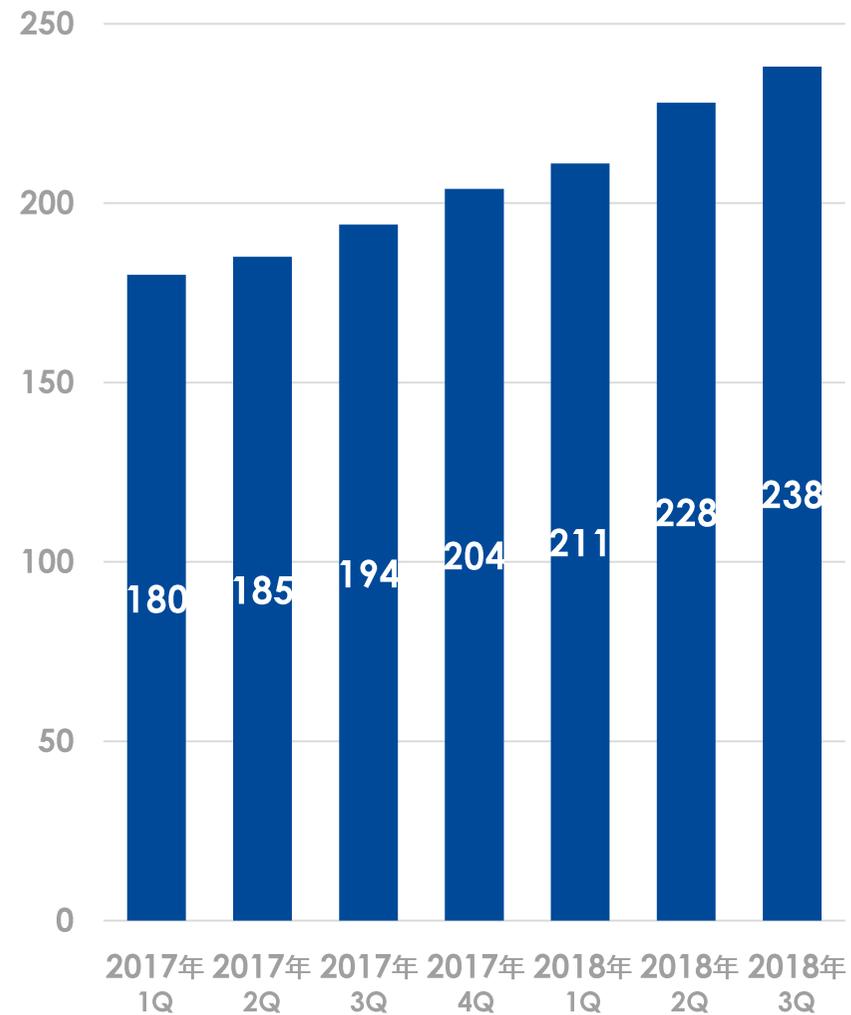
## 2018年3Q 売上構成

(単位：百万円)



## 保守・ストック 四半期売上高推移

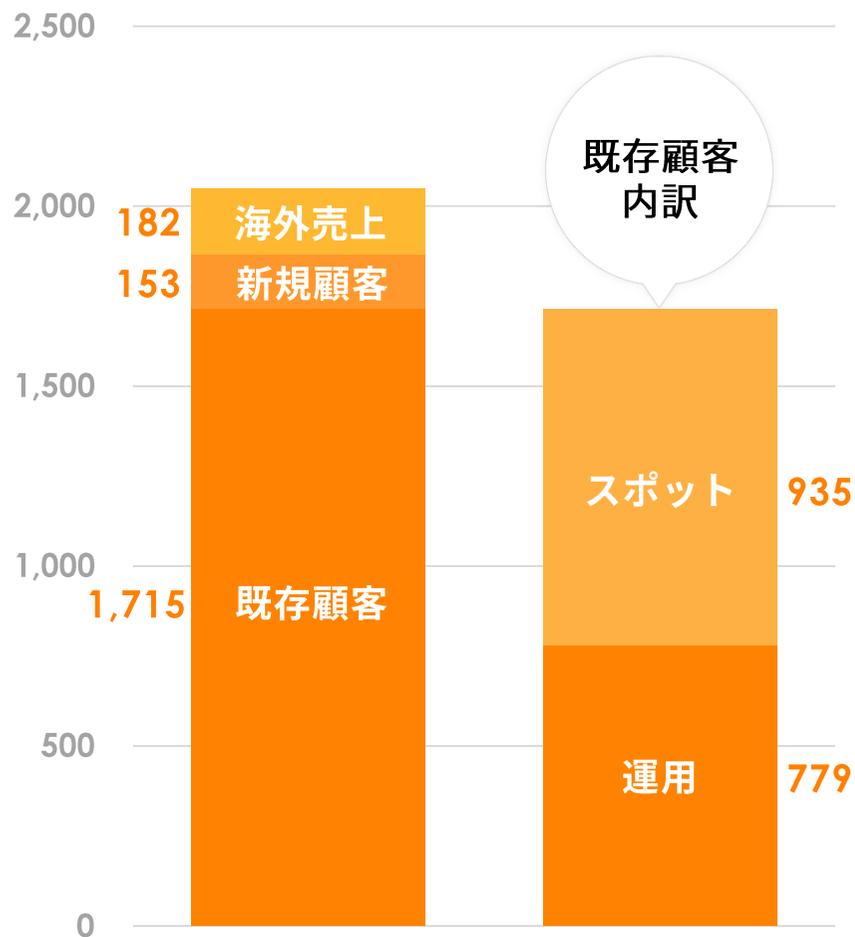
(単位：百万円)



# セグメント別売上構成 コミュニケーションデザイン事業

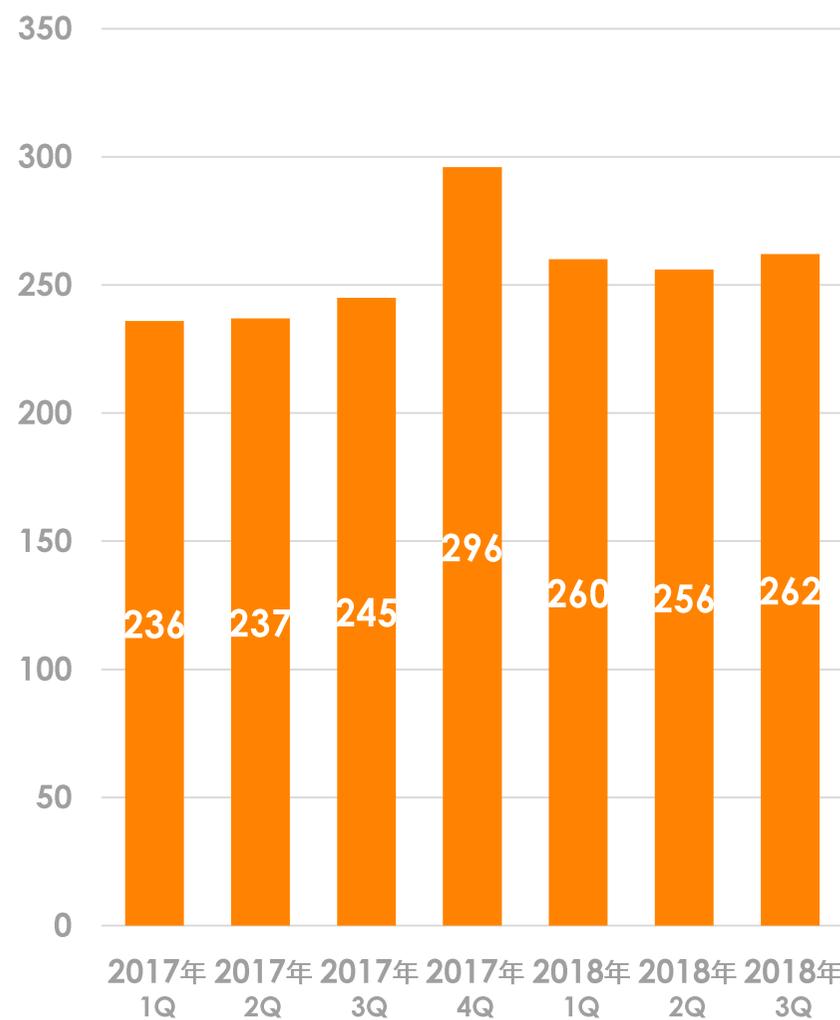
## 2018年3Q 売上構成

(単位：百万円)



## 運用 四半期売上高推移

(単位：百万円)



## 損益計算書（前年同期比）

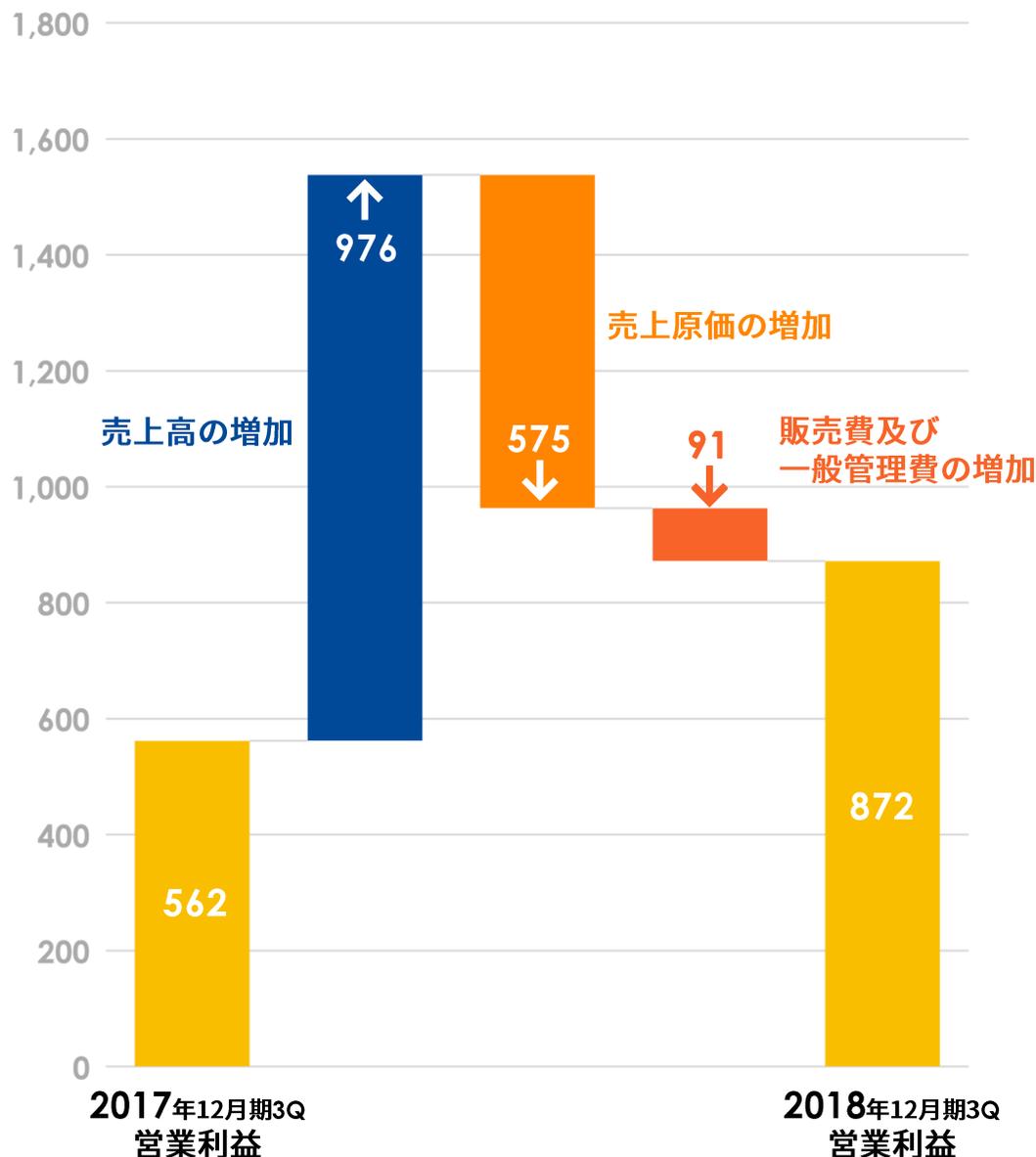
（単位：百万円）

	2018年12月期3Q (構成比)	2017年12月期3Q (構成比)	増減額	主な要因
売上高	<b>3,767</b> (100.0%)	<b>2,790</b> (100.0%)	<b>976</b>	
売上原価	<b>1,989</b> (52.8%)	<b>1,414</b> (50.7%)	<b>575</b>	売上高の増加に起因する 外注費や仕入れ等の増加、 エンジニア人員の増加及び 平均賃金・賞与の増加等
売上総利益	<b>1,777</b> (47.2%)	<b>1,376</b> (49.3%)	<b>401</b>	
販管費	<b>905</b> (24.0%)	<b>813</b> (29.2%)	<b>91</b>	広告宣伝費の増加、 営業・管理系人員の増加及び 平均賃金・賞与の増加等
営業利益	<b>872</b> (23.2%)	<b>562</b> (20.2%)	<b>310</b>	
経常利益	<b>874</b> (23.2%)	<b>546</b> (19.6%)	<b>327</b>	上場市場変更に伴う費用及び 為替差益の発生等
親会社株主に帰属する 四半期純利益	<b>586</b> (15.6%)	<b>350</b> (12.6%)	<b>235</b>	

# 営業利益の変動要因（前年同期比）

（単位：百万円）

（単位：百万円）



主な要因	金額
<b>↑ 売上高の増加</b>	<b>976</b>
ビジネスソリューション事業	329
コミュニケーションデザイン事業	647
<b>↓ 売上原価の増加</b>	<b>575</b>
外注費の増加	373
エンジニア人員の増加及び平均賃金・賞与の増加等	80
受注損失引当金の計上	56
他社製品等の仕入れの増加	35
その他売上原価の増加	29
<b>↓ 販売費及び一般管理費の増加</b>	<b>91</b>
営業・管理系人員の増加及び平均賃金・賞与の増加等	74
広告宣伝費の増加	13
その他販売費及び一般管理費の増加	3

## 貸借対照表（前期末比）

- ① 現金及び預金、受取手形及び売掛金の増加
- ② 賞与の増額にかかる未払金、未払法人税の増加
- ③ 親会社株主に帰属する四半期純利益の増加

（単位：百万円）

科目名	2018年 12月期3Q	2017年 12月期	増減額	科目名	2018年 12月期3Q	2017年 12月期	増減額
<b>① 流動資産</b>	<b>5,906</b>	<b>5,117</b>	<b>789</b>	<b>② 流動負債</b>	<b>1,082</b>	<b>669</b>	<b>413</b>
固定資産	335	259	75	固定負債	-	-	-
有形固定資産	99	101	▲1	負債合計	1,082	669	413
無形固定資産	109	52	56	純資産	5,159	4,707	451
投資その他資産	126	105	20	<b>③ 株主資本</b>	<b>5,146</b>	<b>4,684</b>	<b>462</b>
				その他の 包括利益累計額	10	23	▲13
				非支配株主持分	2	-	-
資産合計	6,242	5,376	865	負債純資産合計	6,242	5,376	865

**02**

**業績予想の  
修正について**

## 通期連結業績予想の修正（2018年11月12日発表）

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益	一株当たり 当期純利益
前回発表予想（A）	4,564	918	915	631	76円07銭
今回修正予想（B）	5,086	1,068	1,073	725	87円40銭
増減額（B－A）	521	150	157	94	
増減率（％）	11.4	16.4	17.2	14.9	
（ご参考）前期連結実績 （平成29年12月期）	3,910	858	840	574	73円99銭

## 通期連結業績予想の修正

予想修正の主な理由は下記の通りです

- ・ **ビジネスソリューション事業において、東証一部への市場変更に伴い企業与信・知名度が向上し、新規顧客の獲得が想定より好調に推移**
- ・ **コミュニケーションデザイン事業において、エリアマーケティングサービスの既存顧客との取引が想定より好調に推移**

※平成30年7月13日付「Crossfinity Digital Asia Pte. Ltd.の株式取得(子会社化)及び孫会社の異動に関するお知らせ」にて公表いたしました株式取得が、当期連結業績予想に与える影響についても精査が完了し、上記予想に織り込んでおります。

Crossfinity Digital Asia Pte. Ltd.及びCrossfinity Digital Asia Sdn. Bhd.につきまして、平成30年9月30日を連結上のみなし取得日としておりますため、平成30年12月期第4四半期(10月1日～12月31日)に対応する同社の売上高及び利益を上記予想に反映させており、具体的には、売上高26,669千円の増加、営業利益948千円の減少等となります。

※Crossfinity Digital Asia Pte. Ltd.及びCrossfinity Digital Asia Sdn. Bhd.の売上高に関しまして、平成30年7月13日に公表いたしましたお知らせにおきましては、すべての取引について総額表示にて記載しておりましたが、上記通期連結業績予想におきましては、一部の取引について、売上総利益相当額を売上高に計上する純額表示にて予想に織り込んでおります。

## 通期連結業績予想に対する進捗率

(単位：百万円)

	2018年12月期 3Q実績	2018年12月期 修正予想	進捗率	(ご参考) 期初予想
売上高	3,767	5,086	74.1 %	4,564
ビジネスソリューション事業	1,716	2,267	75.7 %	2,121
コミュニケーションデザイン事業	2,051	2,818	72.8 %	2,443
営業利益	872	1,068	81.7 %	918
経常利益	874	1,073	81.4 %	915
親会社株主に帰属する 四半期純利益	586	725	80.9 %	631

**03**

---

**事業の状況**

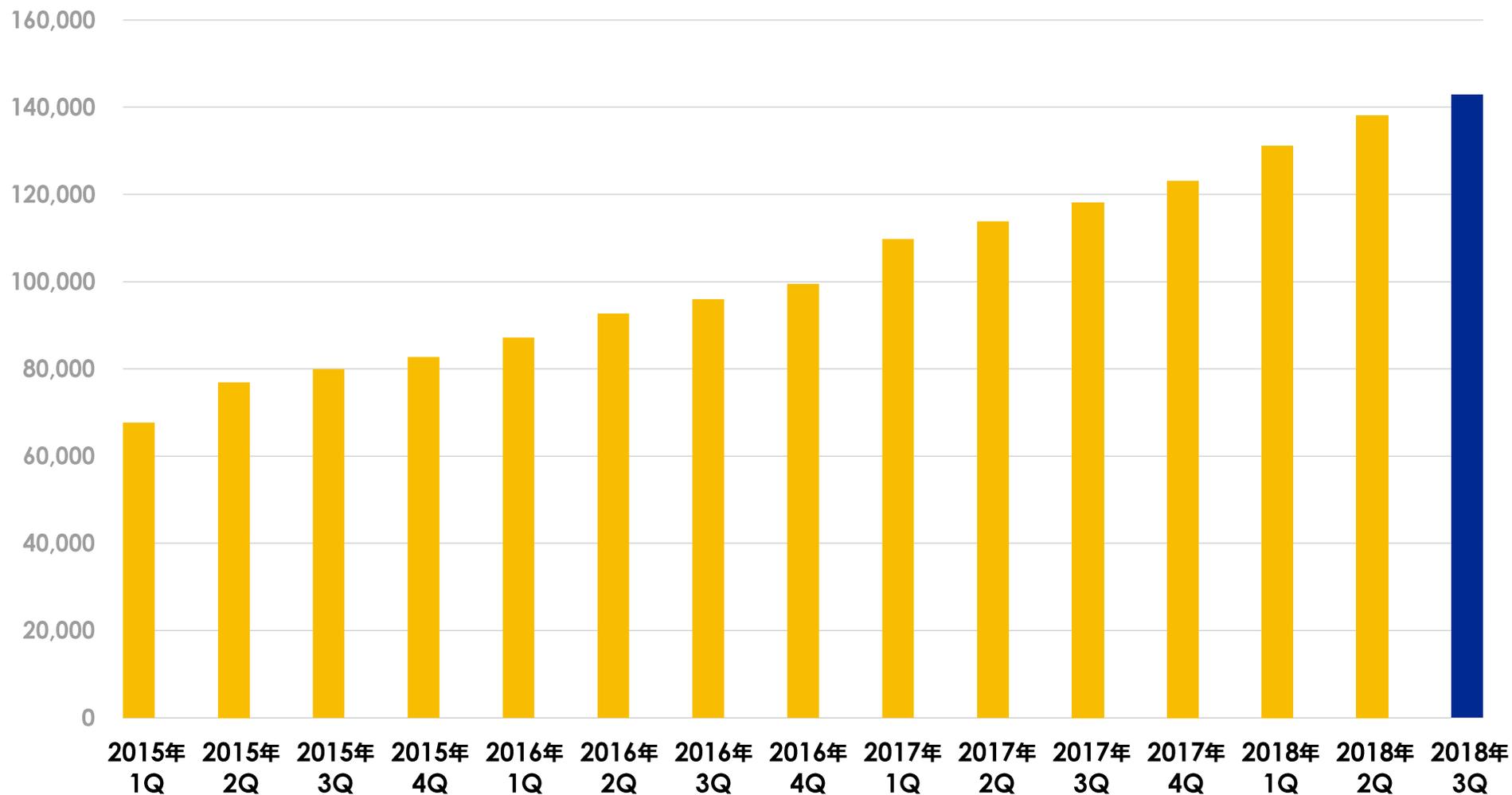
ビジネスソリューション事業・コミュニケーションデザイン事業  
新拠点設立

九州地方最大の都市「福岡」に新拠点設立を決定  
2018年11月下旬より営業開始



# ビジネスソリューション事業 「ZAC Enterprise」稼働ライセンス数推移

## 新規顧客の獲得・既存顧客との取引拡大により14万ライセンスを突破



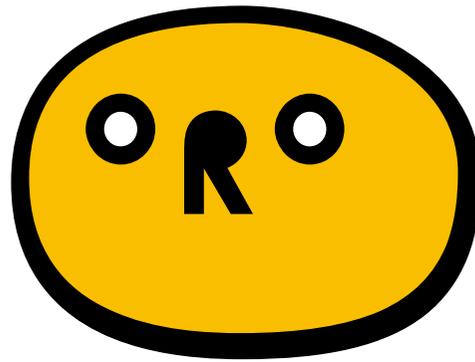
※稼働ライセンス数=販売累計ライセンス数-解約累計ライセンス数

# 04 參考資料

## 会社概要

会社名	株式会社オロ
上場取引所	東京証券取引所市場第一部（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
資本金	1,185百万円
事業内容	ビジネスソリューション事業 ・クラウドERP「ZAC Enterprise」の開発・販売 コミュニケーションデザイン事業 ・デジタルを基軸にしたマーケティング支援
従業員数	単体206人／連結370人（2018年6月30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	株式会社オロ宮崎 株式会社エクスペクア 欧楽科技(大連)有限公司 大連奥楽広告有限公司 台湾奥楽股分有限公司 oRo Malaysia Sdn. Bhd. oRo Vietnam Co., Ltd. oRo (Thailand) Co., Ltd. Crossfinity Digital Asia Pte. Ltd. Crossfinity Digital Asia Sdn. Bhd.

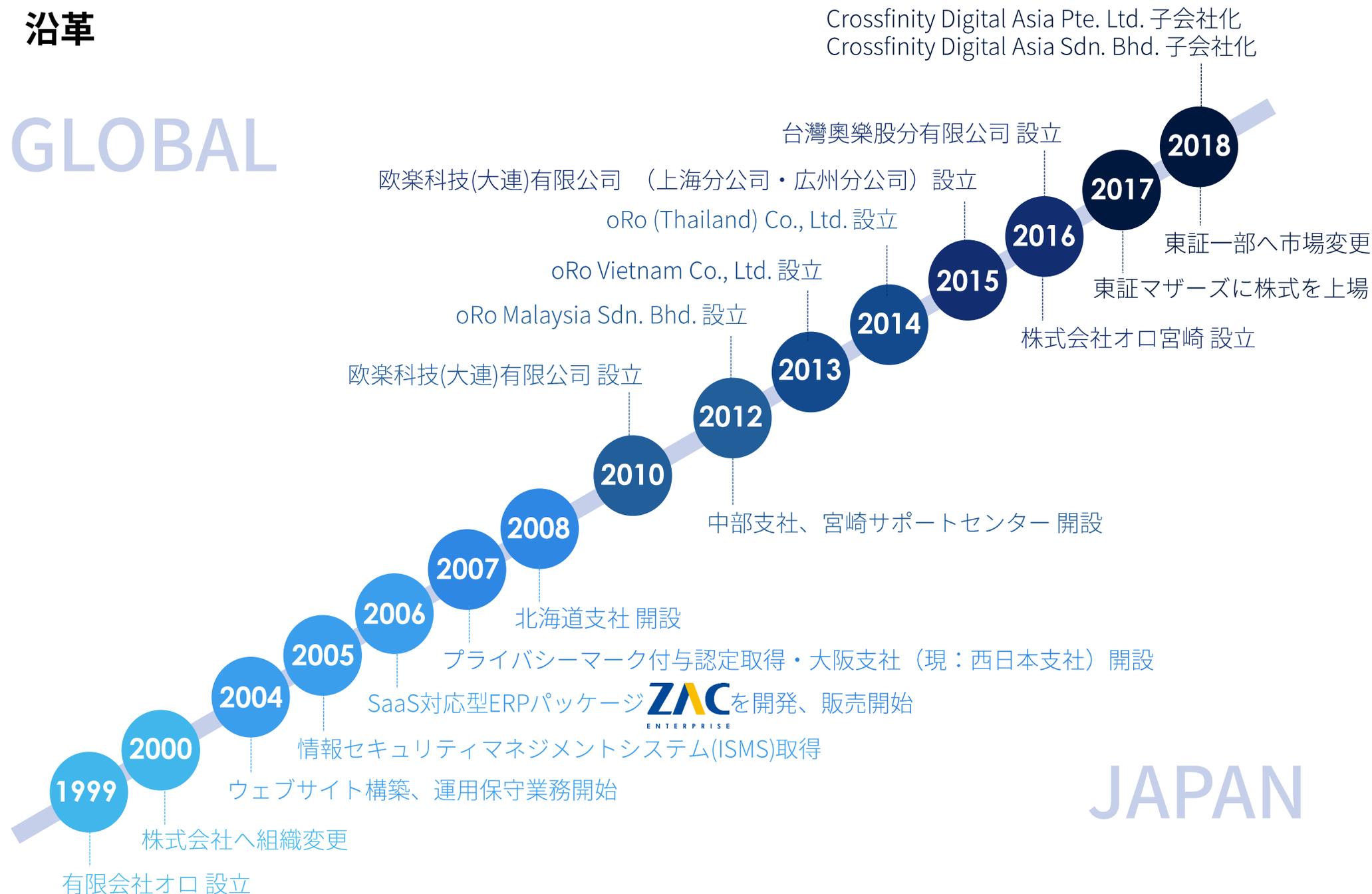
## 経営理念



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。

# 沿革

## GLOBAL



# 事業セグメント

## ビジネスソリューション事業

  の開発・提供

### クラウドERPによる経営管理支援

- 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

## コミュニケーションデザイン事業

戦略立案、ウェブ構築・運用、システム開発、ウェブ広告運用

### デジタルを基軸にしたマーケティング支援

- 企業価値、ブランド価値の向上
- マーケティング活動のデジタル化を促進
- グローバルビジネスを加速

# ビジネスソリューション事業 クラウドERP「ZAC Enterprise」

## 「ZAC Enterprise」とは

ウェブブラウザを通じてプロジェクト収支から組織全体の利益管理ができるクラウドERPパッケージ



業務効率化と的確な経営判断を  
支援し、企業の生産性向上に貢献

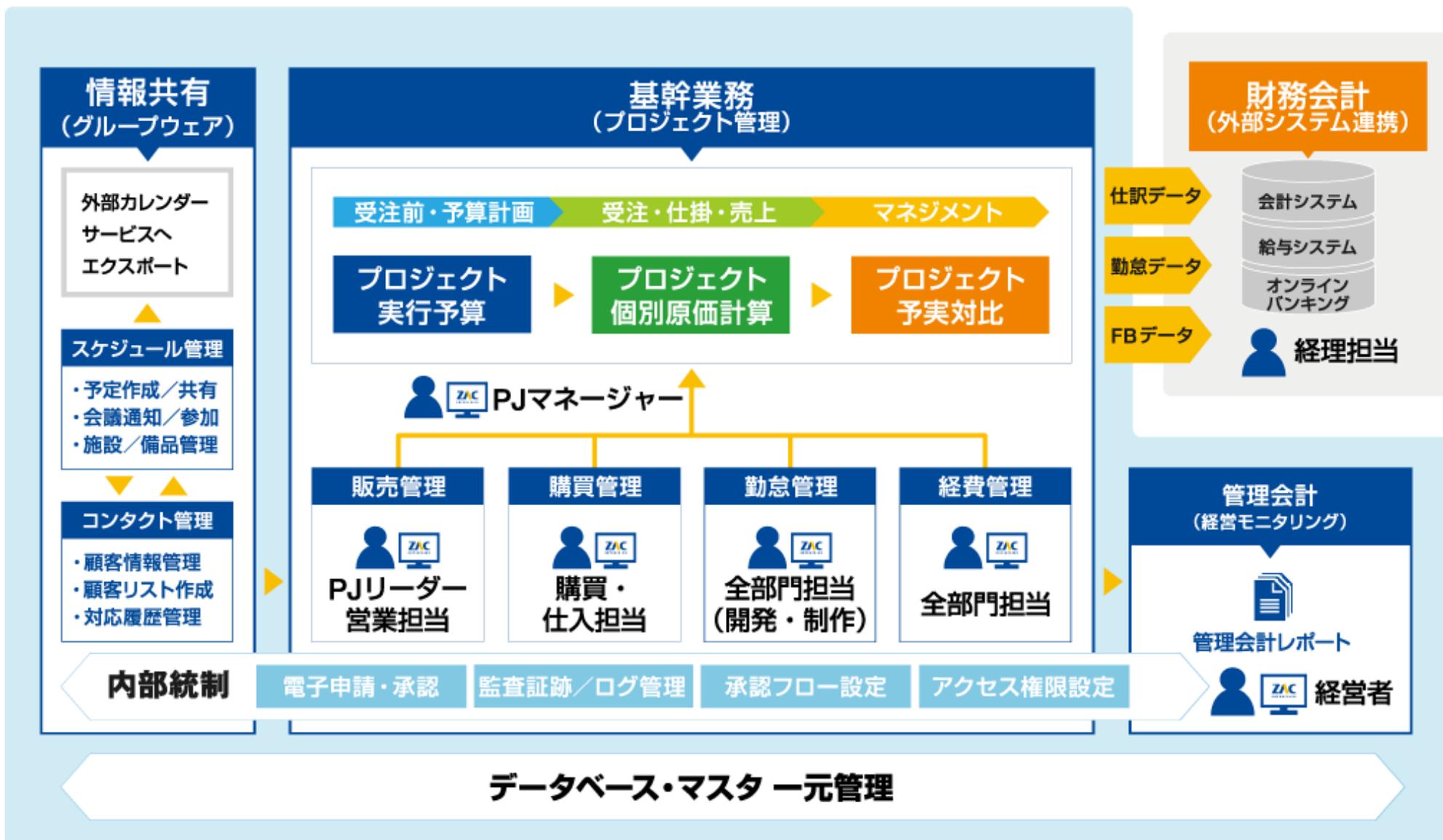
情報の  
一元管理

全体最適  
システム

管理会計  
の実践



# ビジネスソリューション事業 「ZAC Enterprise」の機能



# ビジネスソリューション事業 日本企業に求められる『働き方改革』

## OECD加盟諸国の時間当たり労働生産性（2016年／35カ国比較）

① アイルランド	95.8
② ルクセンブルク	95.4
③ ノルウェー	78.7
④ ベルギー	72.8
⑤ デンマーク	70.4
⑥ 米国	69.6
⑦ オランダ	68.3
-----	
⑮ イタリア	54.1
⑯ 英国	52.7
⑳ 日本	46.0
-----	
⑳ 韓国	33.2

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 2017年版」

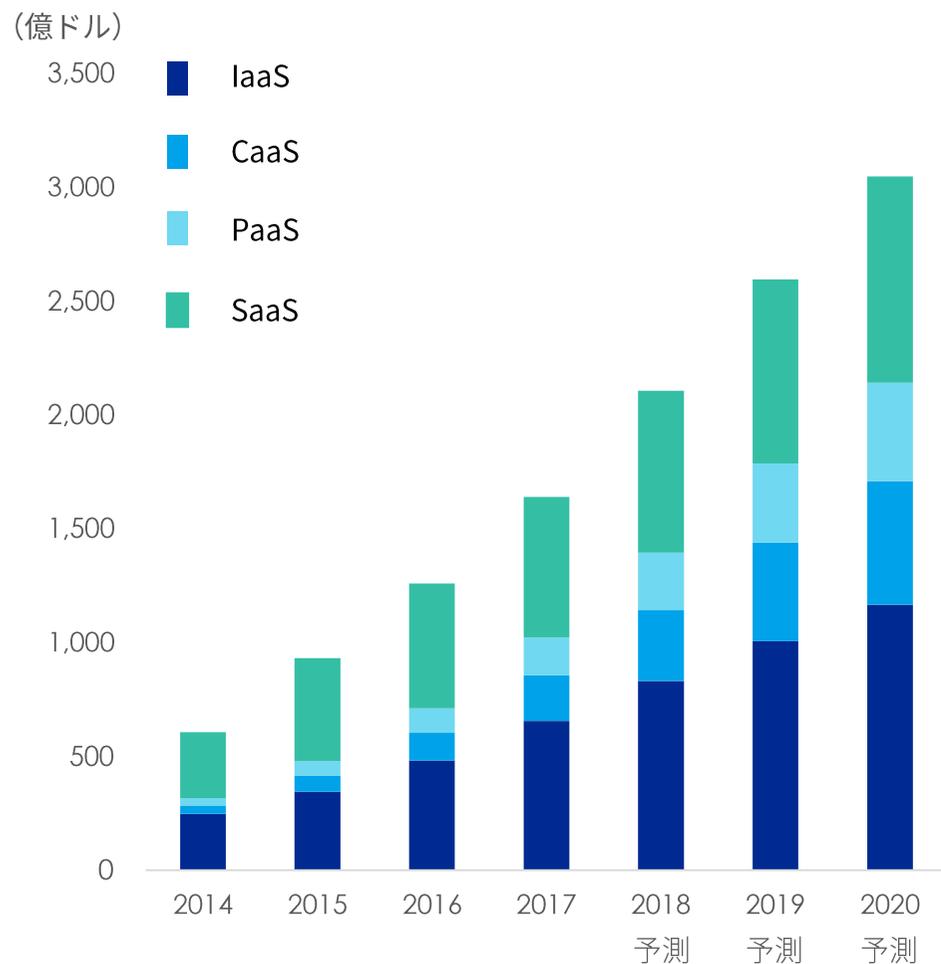
ホワイトカラーの  
労働生産性向上がキー

業務効率化

経営の見える化

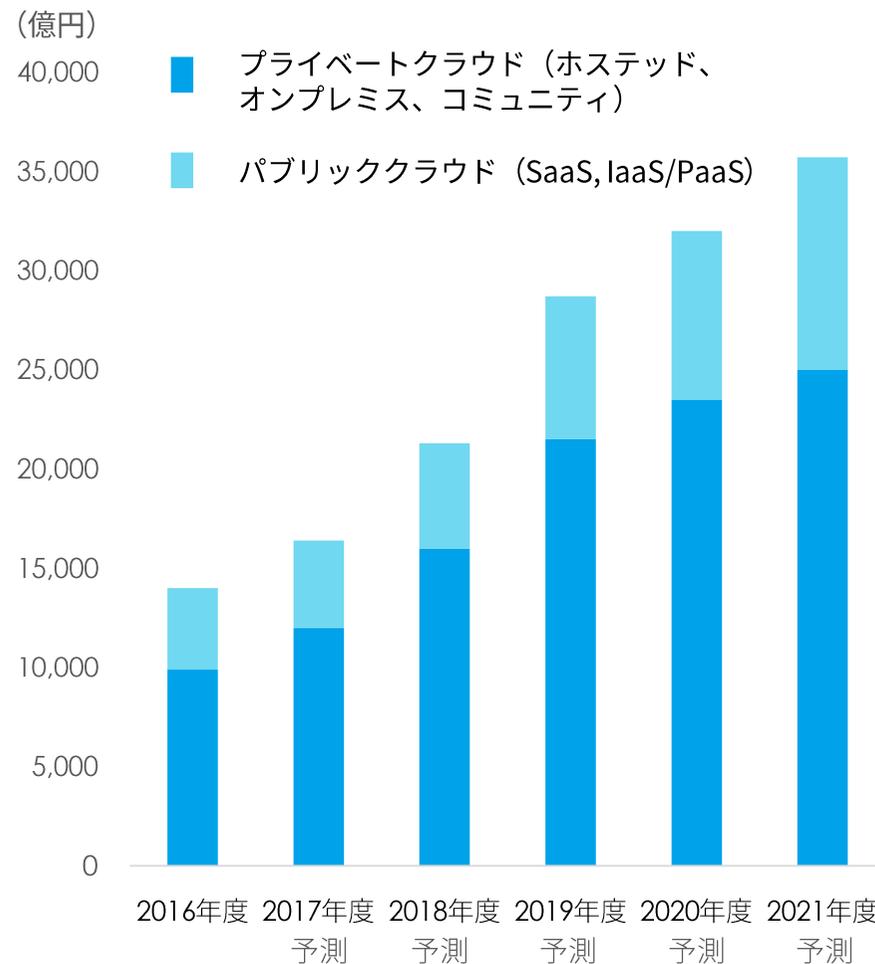
# ビジネスソリューション事業 クラウドサービス市場

## 世界のクラウドサービス市場



出典：総務省「平成30年版 情報通信白書／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2017年」

# ビジネスソリューション事業

## 国内ERP市場規模推移（提供形態・運用形態別）

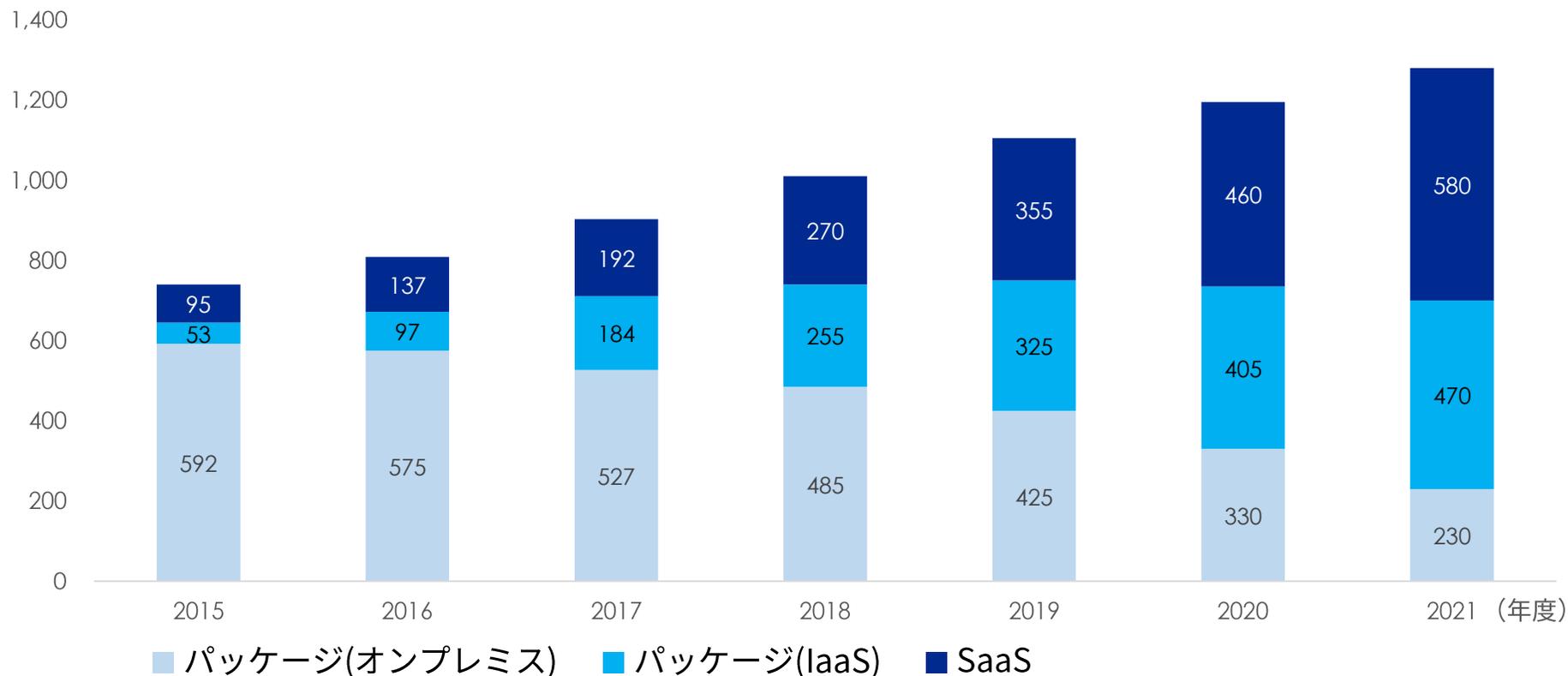
クラウドERP（パッケージ(IaaS)+SaaS）合計

前年度比 39.6%



### 国内ERP市場規模推移および予測

(単位：億円)



出典：ITR「ITR Market View：ERP市場2018」

※ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2017年度以降は予測値

ビジネスソリューション事業  
「ZAC Enterprise」製品力強化

引き続き研究開発投資を行い、製品力を強化、受注拡大へ



UI/UX 進化

直観的なUI、  
マルチデバイス対応



自動化・可視化

業務の自動化、可視化に  
よる生産性向上の支援



成長産業への対応

IoT、ロボティクス、  
AI企業等への対応

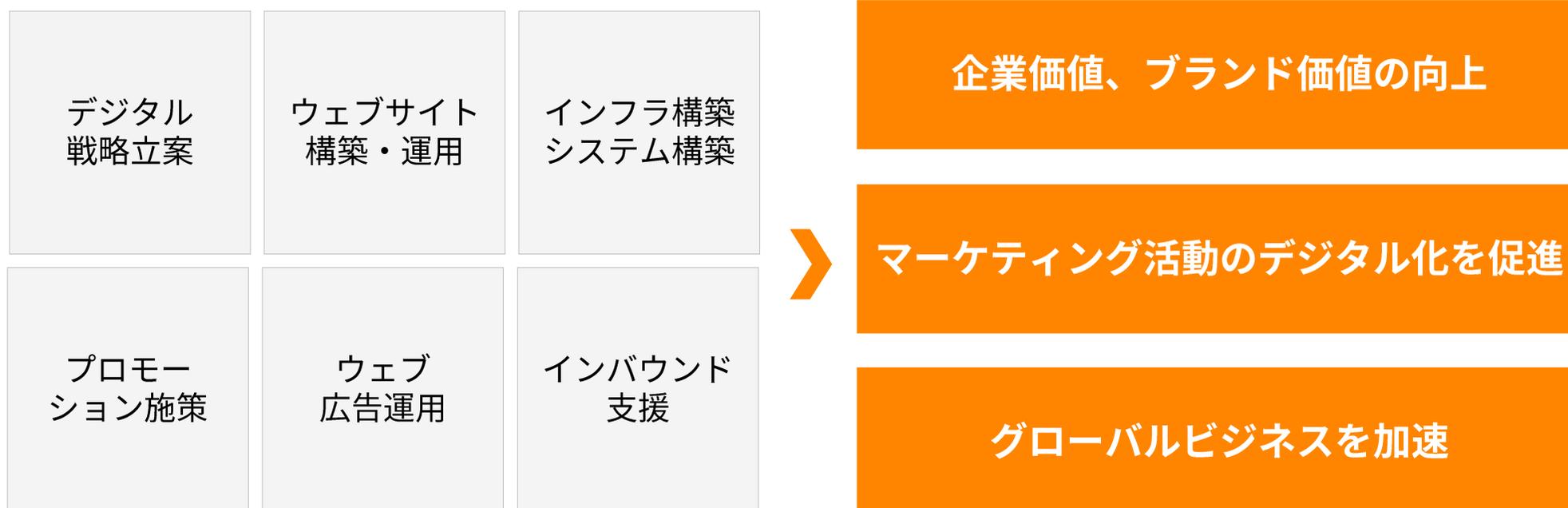


グローバル対応

多言語・多通貨対応

# コミュニケーションデザイン事業 デジタルを基軸にしたマーケティング支援

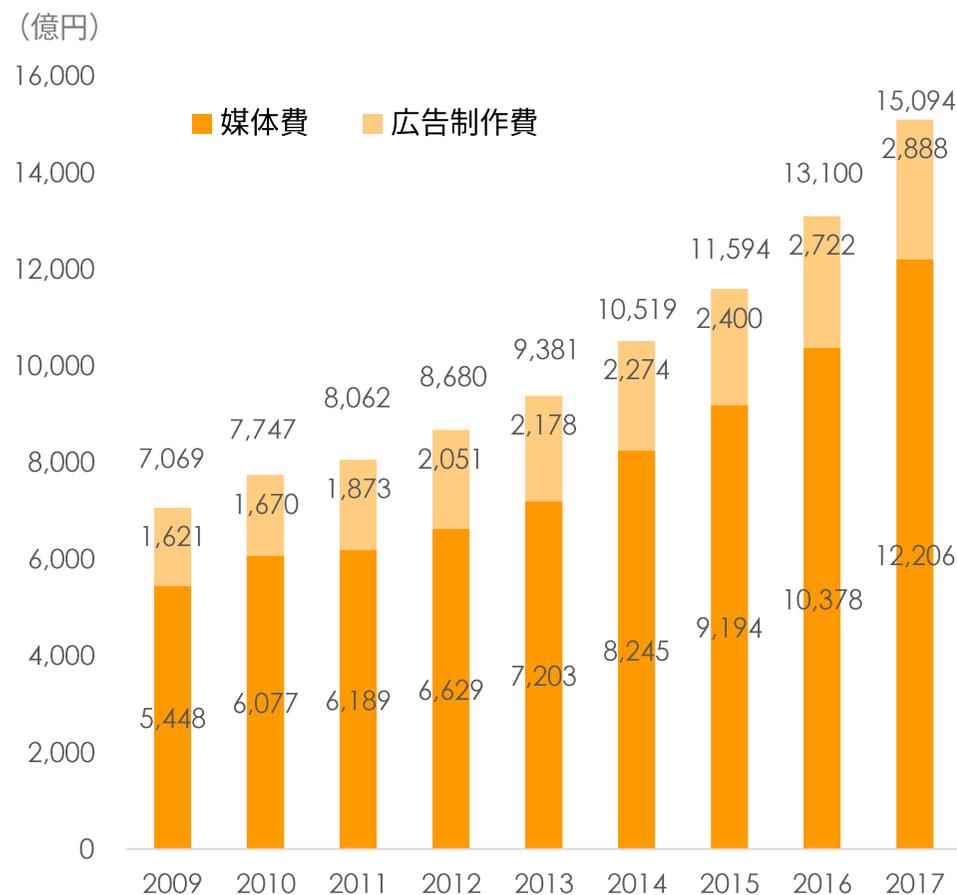
## 企業のマーケティングパートナーとしてフルサービスを提供



- **ワンストップフルサービス**  
企業の成長に「深く」「長く」関われる体制を構築
- **信頼性の高いシステム開発力**  
クラウドERPの自社開発による裏付け
- **ニアショア・オフショアによるコストマネジメント**  
収益性の高い内製体制の確立
- **インバウンド需要、海外戦略への対応力**  
国内5拠点、海外は中国・台湾・ASEANに9拠点

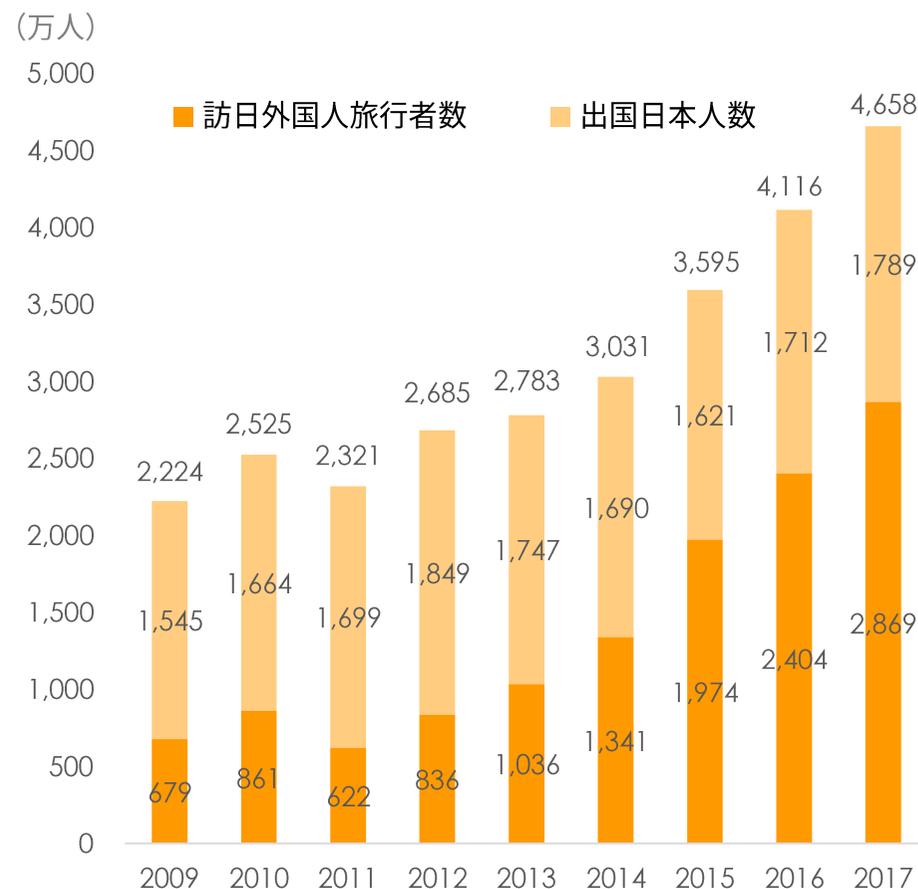
# コミュニケーションデザイン事業 デジタル広告・インバウンド市場

## 国内インターネット広告費



出典：電通「2017年日本の広告費」

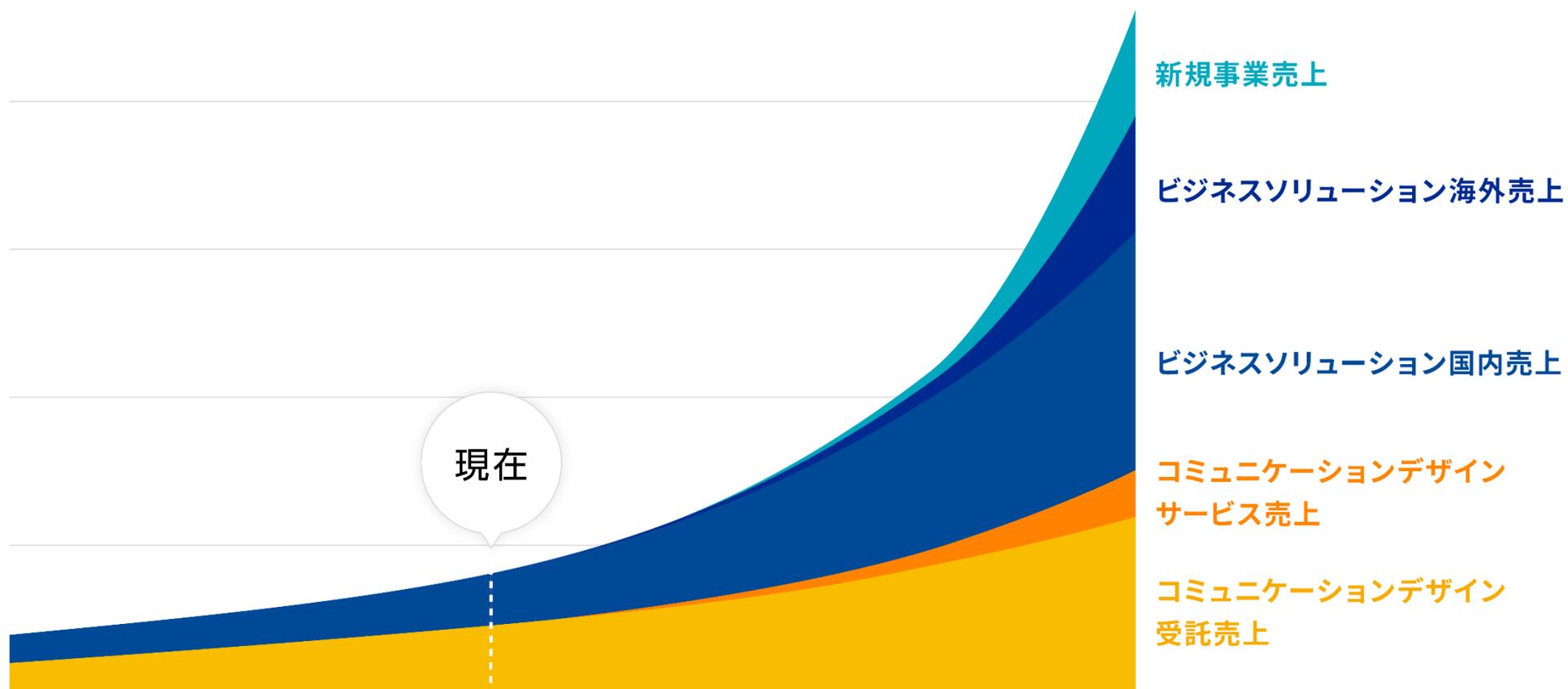
## 訪日外国人旅行者数・出国日本人数



出典：観光庁 出入国数 日本政府観光局 (JINTO)

## 成長イメージ

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



## 本資料の取り扱いについて

- 本資料には、当社に関連する見通し、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。
- 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。

