



2019年9月期第3四半期 決算説明資料

株式会社イルグルム
2019年8月5日

INDEX

- 1 | 業績ハイライト**
- 2 | 事業ハイライト**
- 3 | 中期経営方針の進捗**
- 4 | 2019年9月期 通期業績見通し**



2019年9月期第3四半期 決算のポイント

マーケティングプラットフォーム事業
売上は30%成長継続

営業利益・経常利益は通期計画に対して
順調に進捗

アドエビスが平均単価(月額)10万円を突破

1 | 業績ハイライト

Financial highlights

INDEX

2019年9月期第3四半期 業績ハイライト

● 連結業績ハイライト

(単位:百万円)

	2019年9月期 3Q実績	前年同期比	2019年9月期 通期予想 (レンジ予想)	2019年9月期 通期予想進捗率 (対レンジ中央値)
売上高	1,637	123.4%	2,250 ~2,350	71.2%
営業利益	33	前年同期の 営業損失 ▲82	0 ~50	133.7%

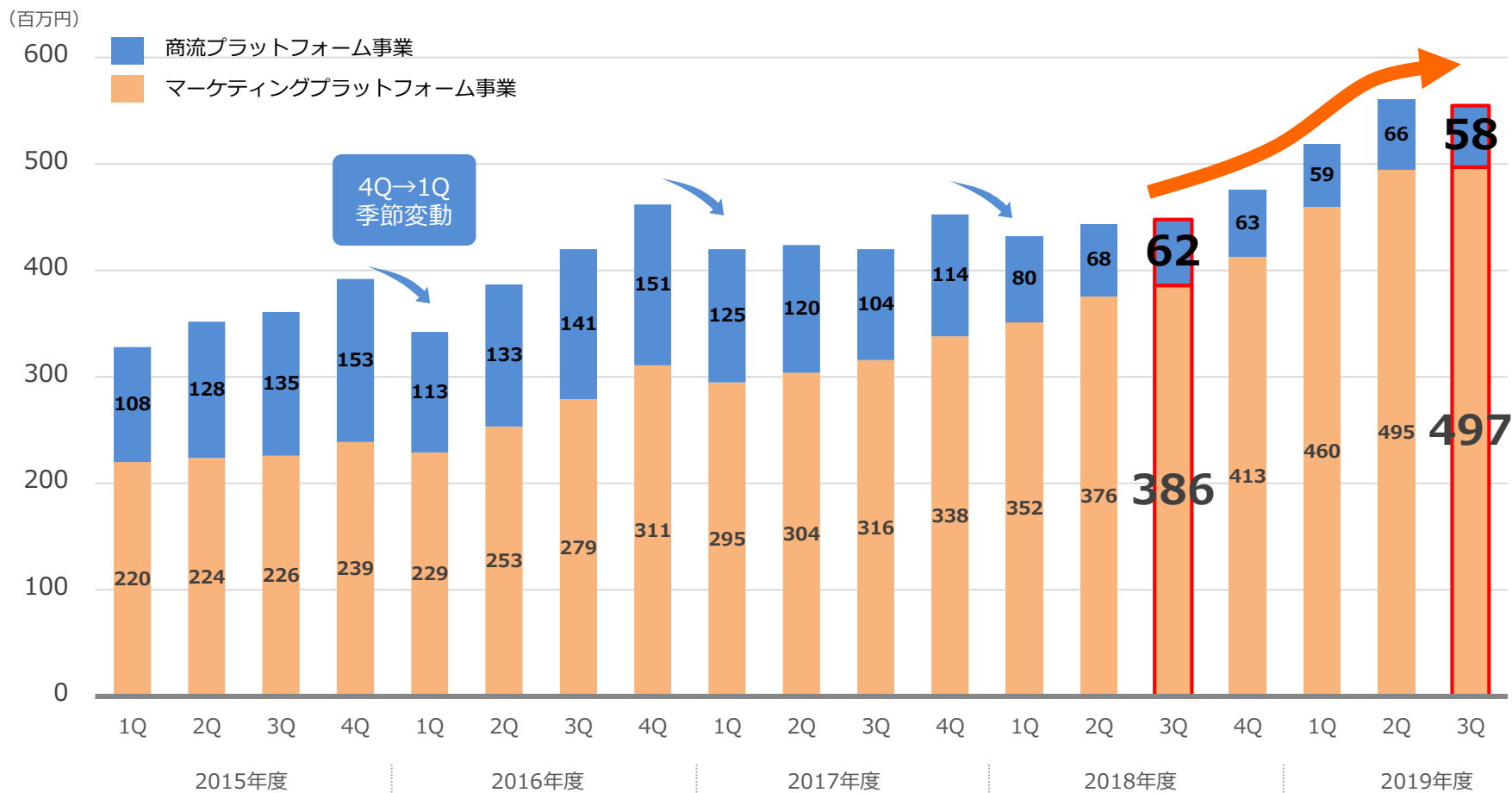
● セグメント別売上高

(単位:百万円)

マーケティング プラットフォーム事業	売上高	1,453	前年同期比	130.2%
商流 プラットフォーム事業	売上高	184	前年同期比	87.4%

四半期売上高の推移

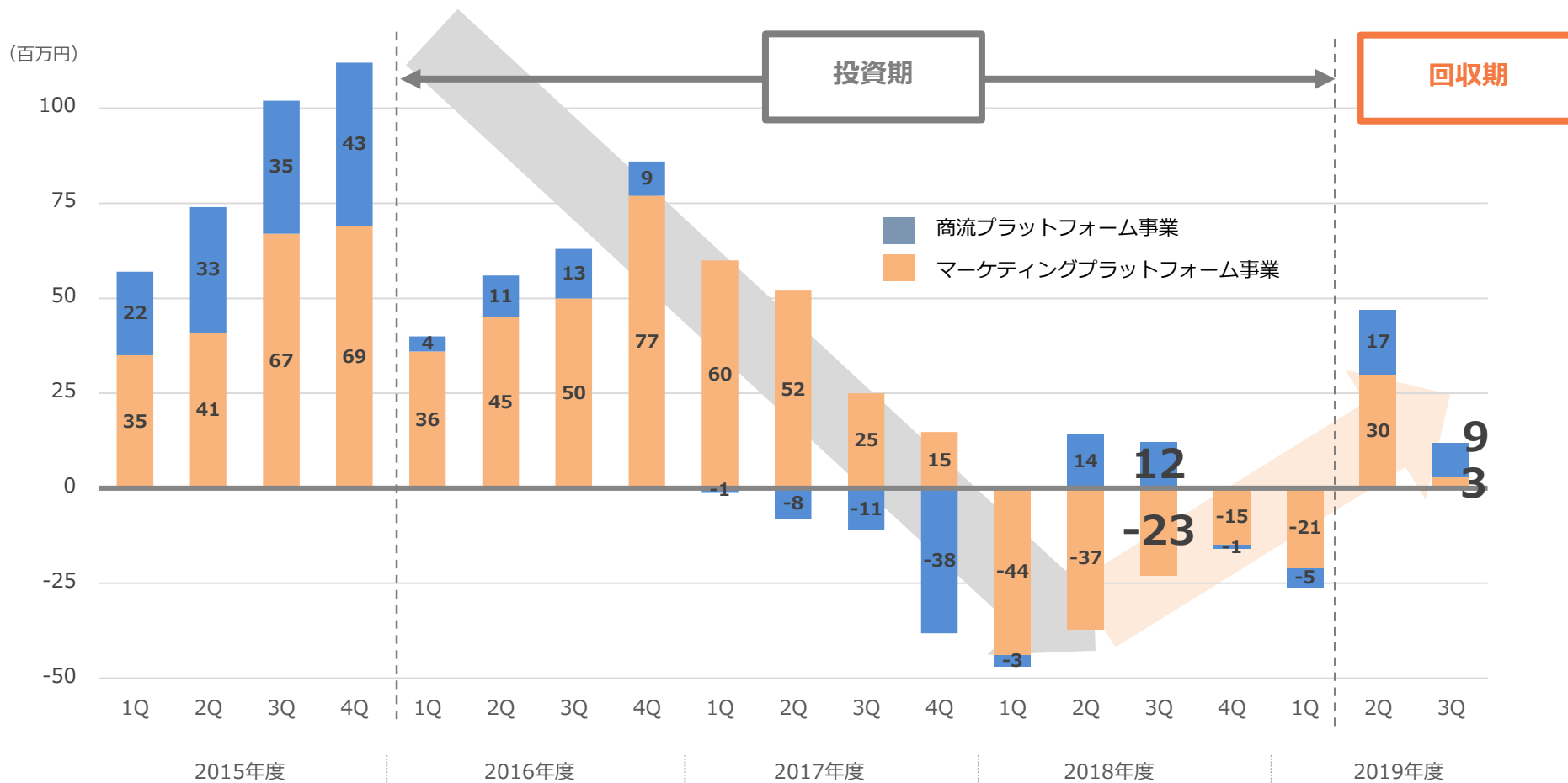
マーケティングPF事業は既存顧客への新価格適用に伴う解約等があるものの微増



※ 商流プラットフォーム事業は17期4Q～18期1QにEC受託開発事業の業務移管を行っています。

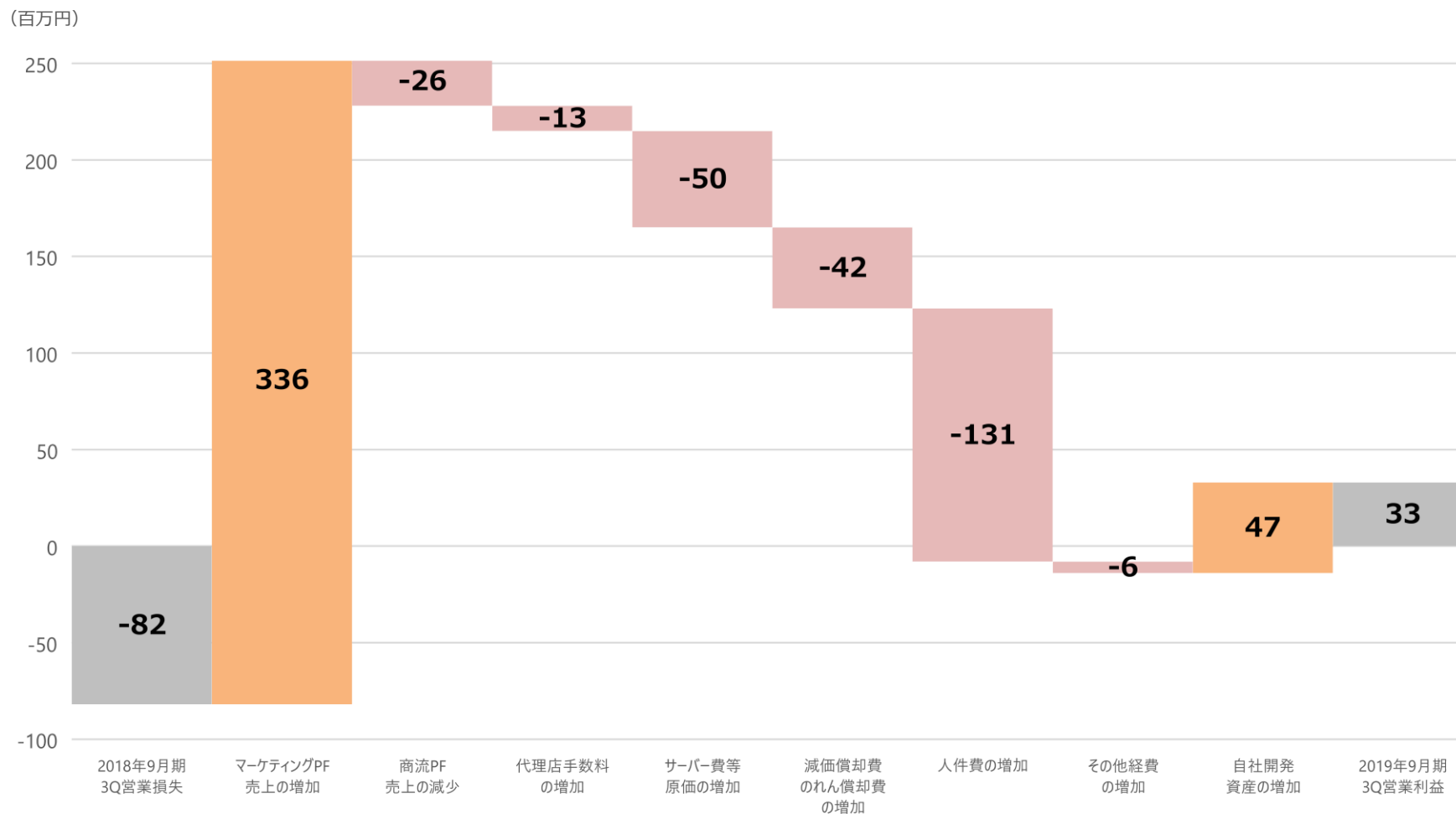
四半期営業利益の推移

2019年9月期は投資回収フェーズへ
新卒採用や商号変更などにかかる費用増により2Q比で減益



連結営業利益の変動要因

2018年9月期3Q-2019年9月期3Q



2 | 事業ハイライト

Business highlights

INDEX

アドエビスの売上は
アカウント数 × 平均単価 の
サブスクリプションビジネス。
外部要因に左右されにくい
安定成長 を実現。

アドエビスの売上

アカウント数

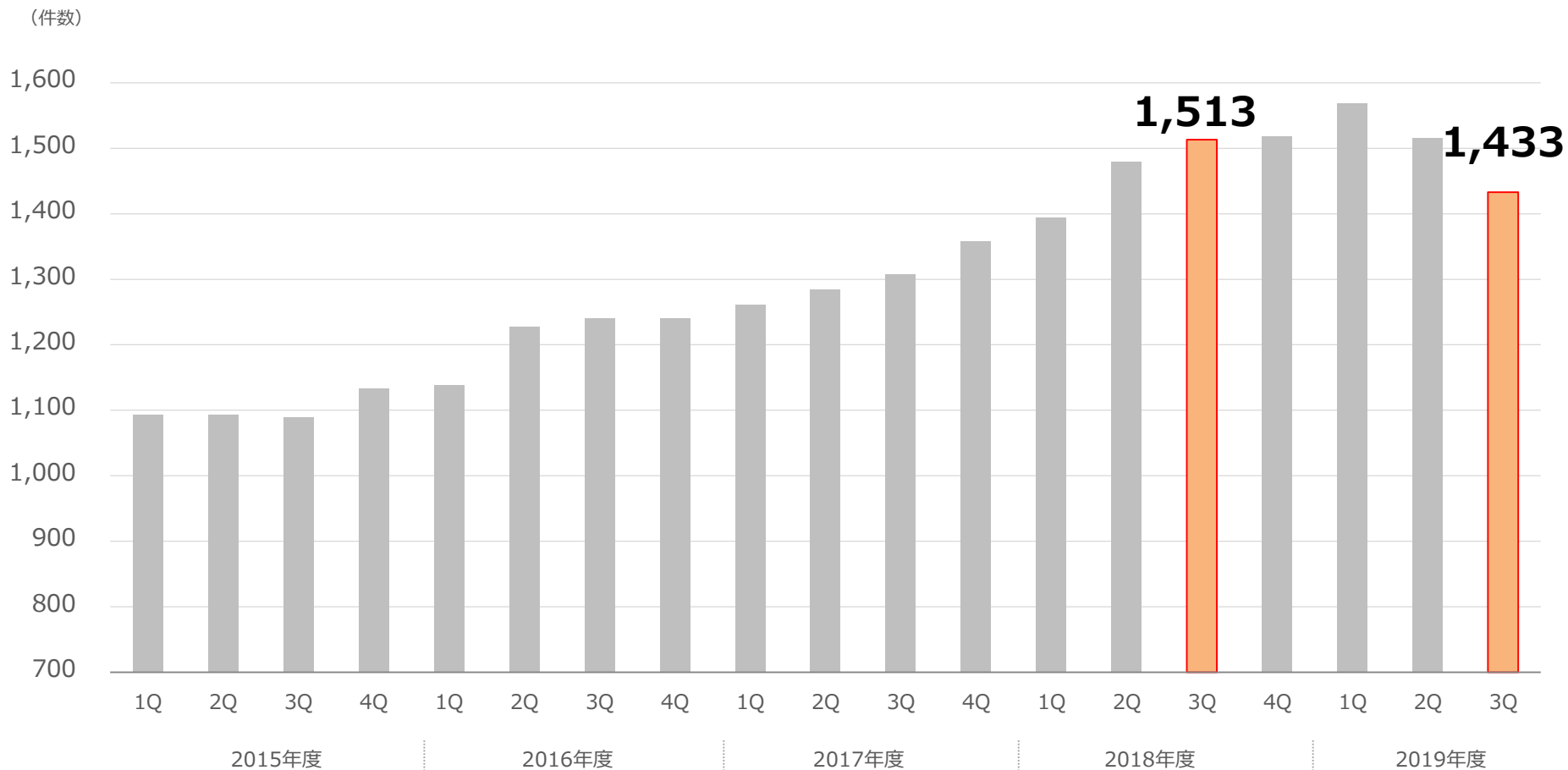
×

平均単価
(月額)



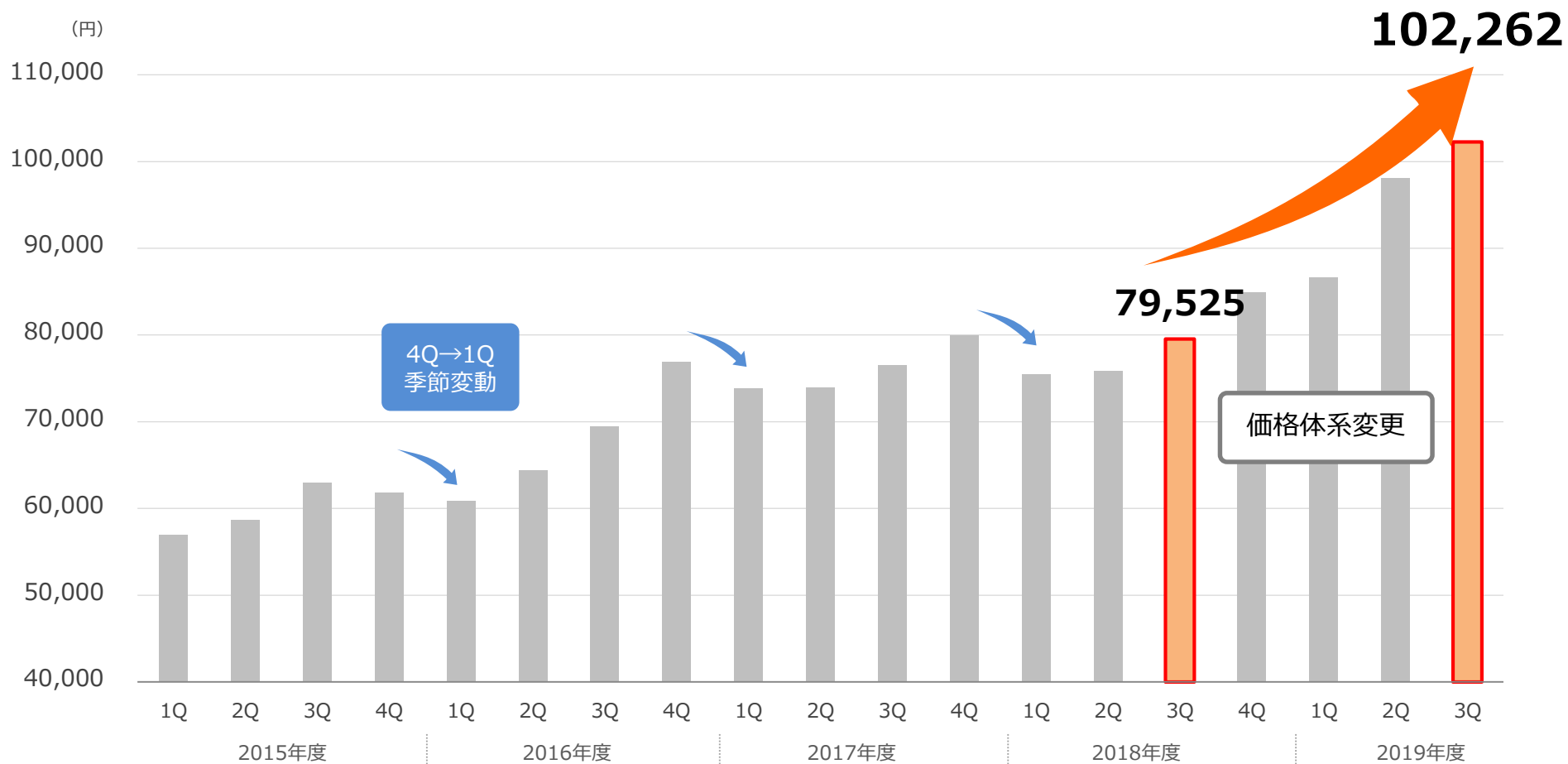
アドエビスのアクティブアカウント数推移

既存顧客の新価格体系移行による解約が低価格帯で増加
アカウント数は一時的に減少



アドエビスの平均単価推移

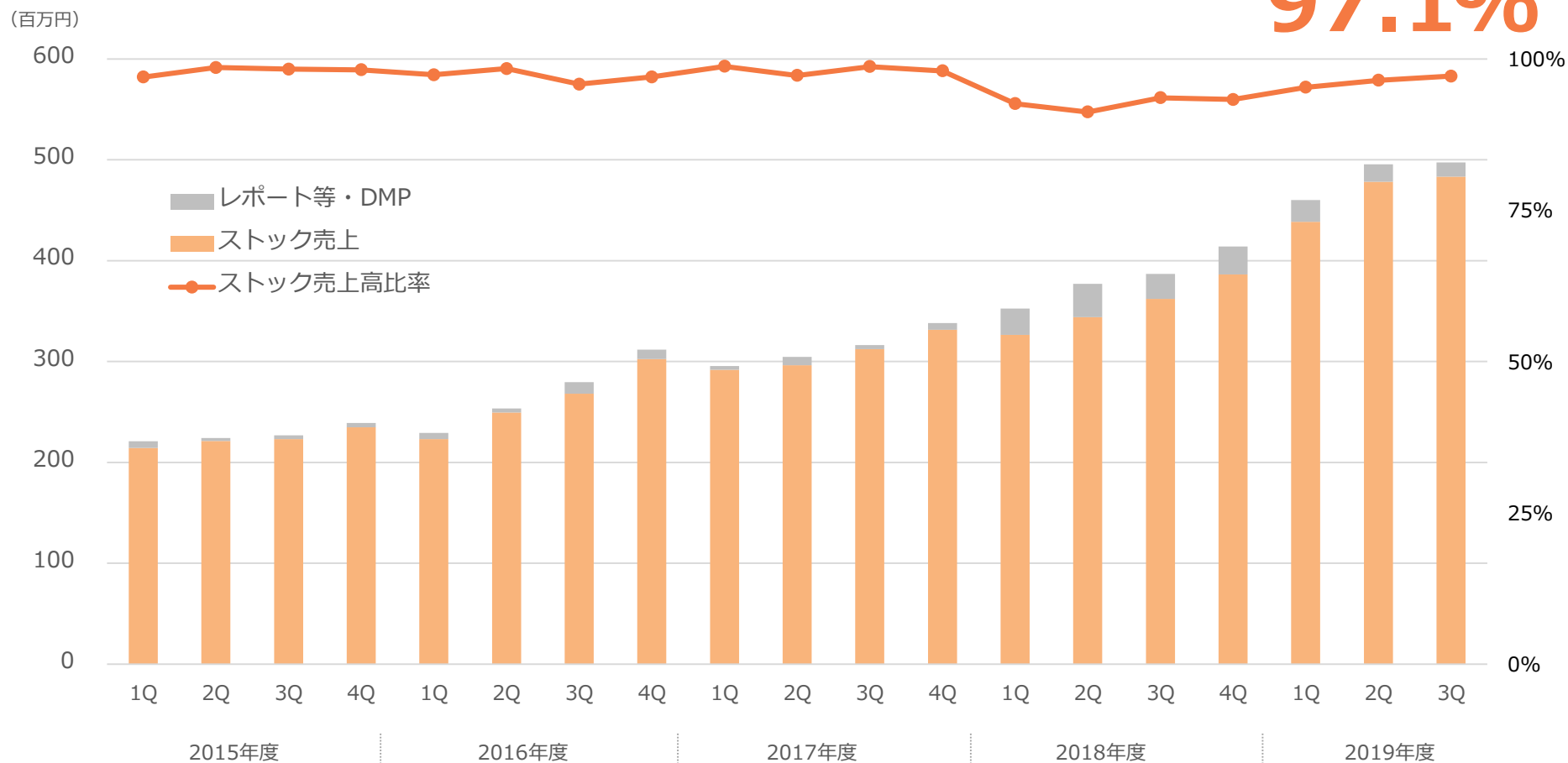
既存顧客の新価格体系への移行が進み
前年同期比+22,737円、10万円を突破



ストック売上高比率

マーケティングプラットフォーム事業は
月額課金のサブスクリプションビジネス
ストック売上比率は高水準で推移

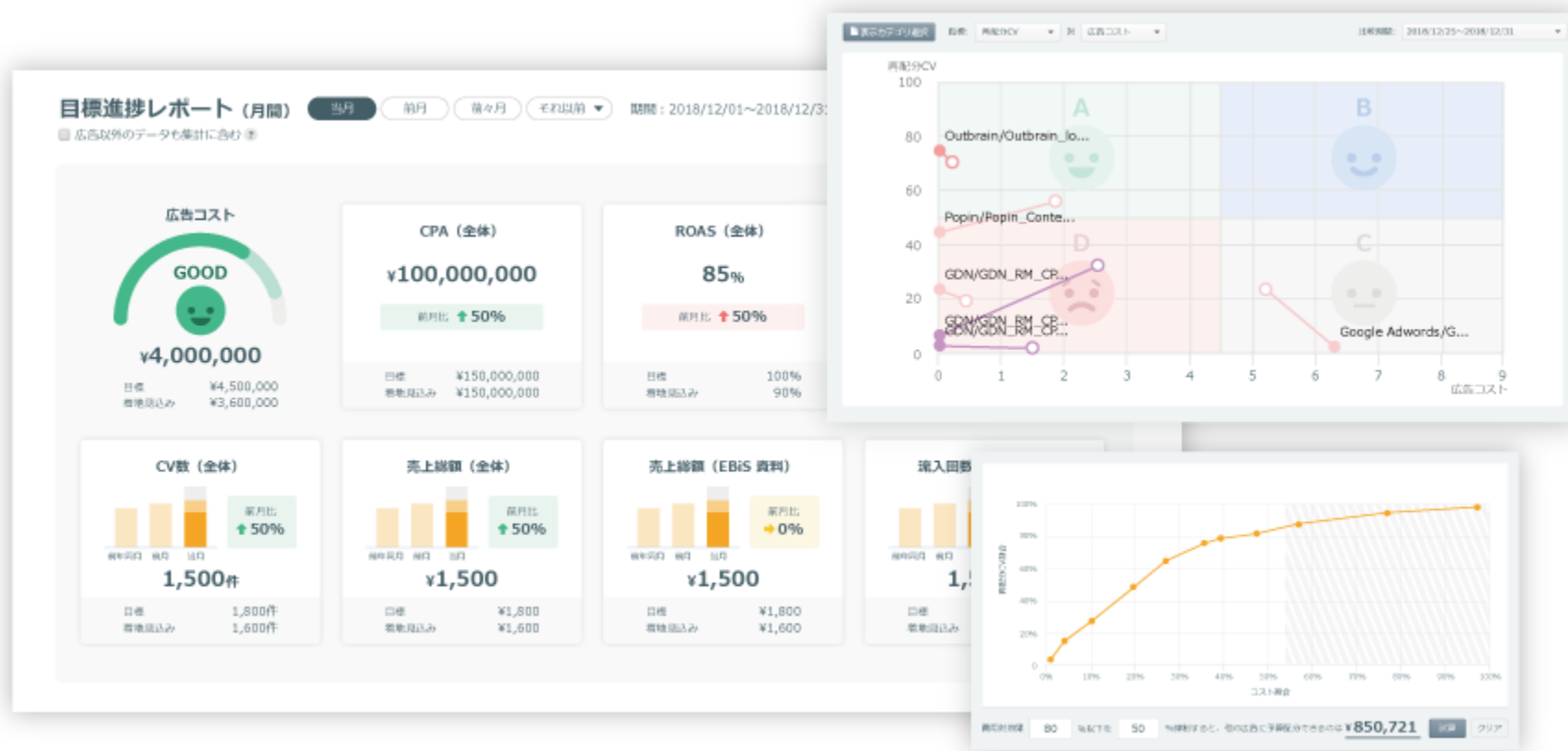
97.1%



※DMP事業を商流PF事業からマーケティングPF事業にセグメント変更したことによるもの。

「AD EBiS UPDATE 2019 Spring」をリリース

「アドエビス」において、大規模アップデート
 「AD EBiS UPDATE 2019 Spring」をリリース
 データ連携の自動化と直感的なビジュアルで意思決定をサポートする
 各種機能を追加、データ分析と投資判断の効率化を促進



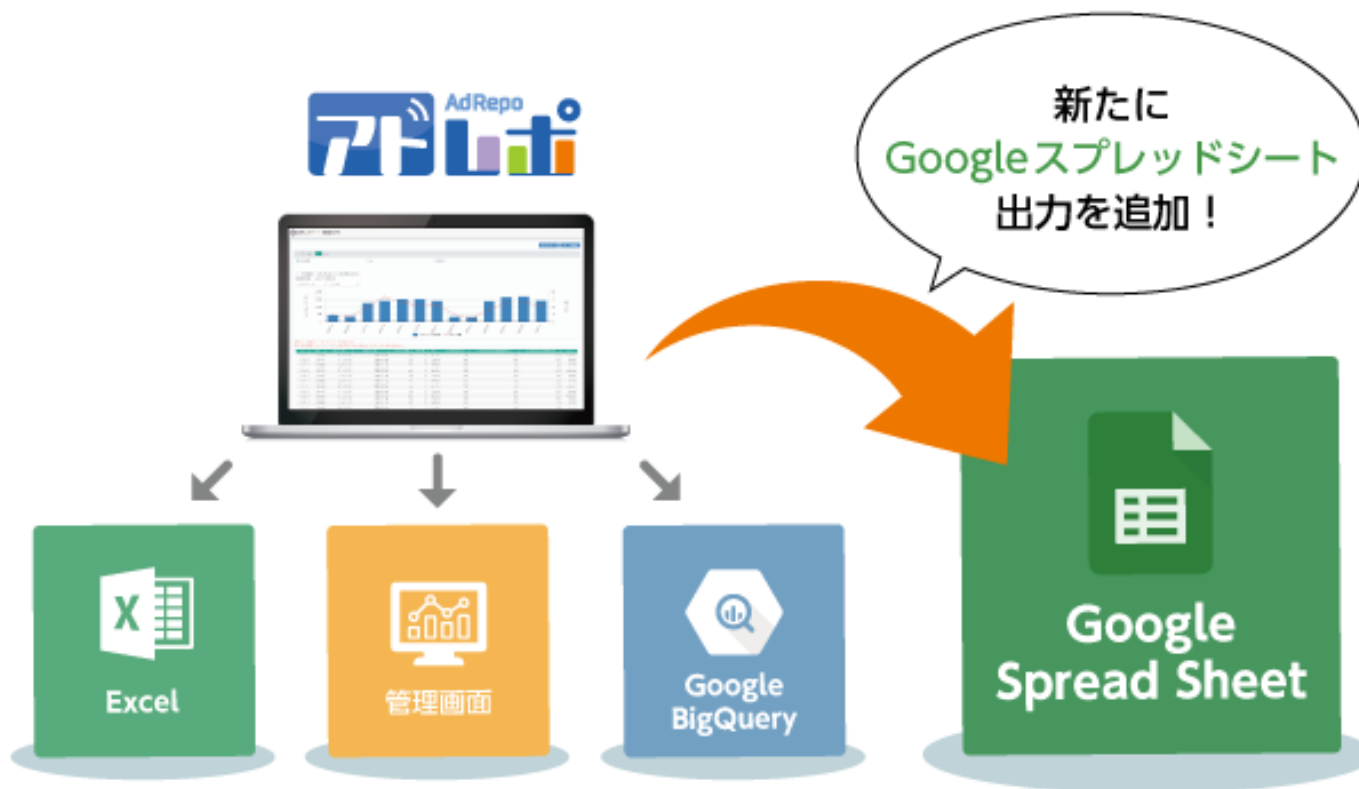
「AD EBiS Conference 2019」を開催

アドエビスの大規模メジャーアップデートに合わせて
その全容とアドエビスに関わる知見やノウハウをシェアし
ビジネスを加速させるカンファレンスを2019年3月13日に開催



運用型広告レポート自動作成ツール「アドレポ」機能強化

運用型広告レポート自動作成ツール「アドレポ」に
Googleスプレッドシート出力機能を追加
事業買収後のPMIが順調に進捗



商号を変更「株式会社イルグルム」へ



2019年8月1日より 「株式会社イルグルム」へ商号変更 (英語表記：YRGLM Inc.)

それぞれの企業が独自の価値を提供することによって発展する社会。

私たちはそのまだ見ぬ理想の世界を「YRGLM」と名付けました。

まだこの世に存在しない未来像を示すために、既存の言葉に由来を持たない「意味を持たない文字列」を語源としました。

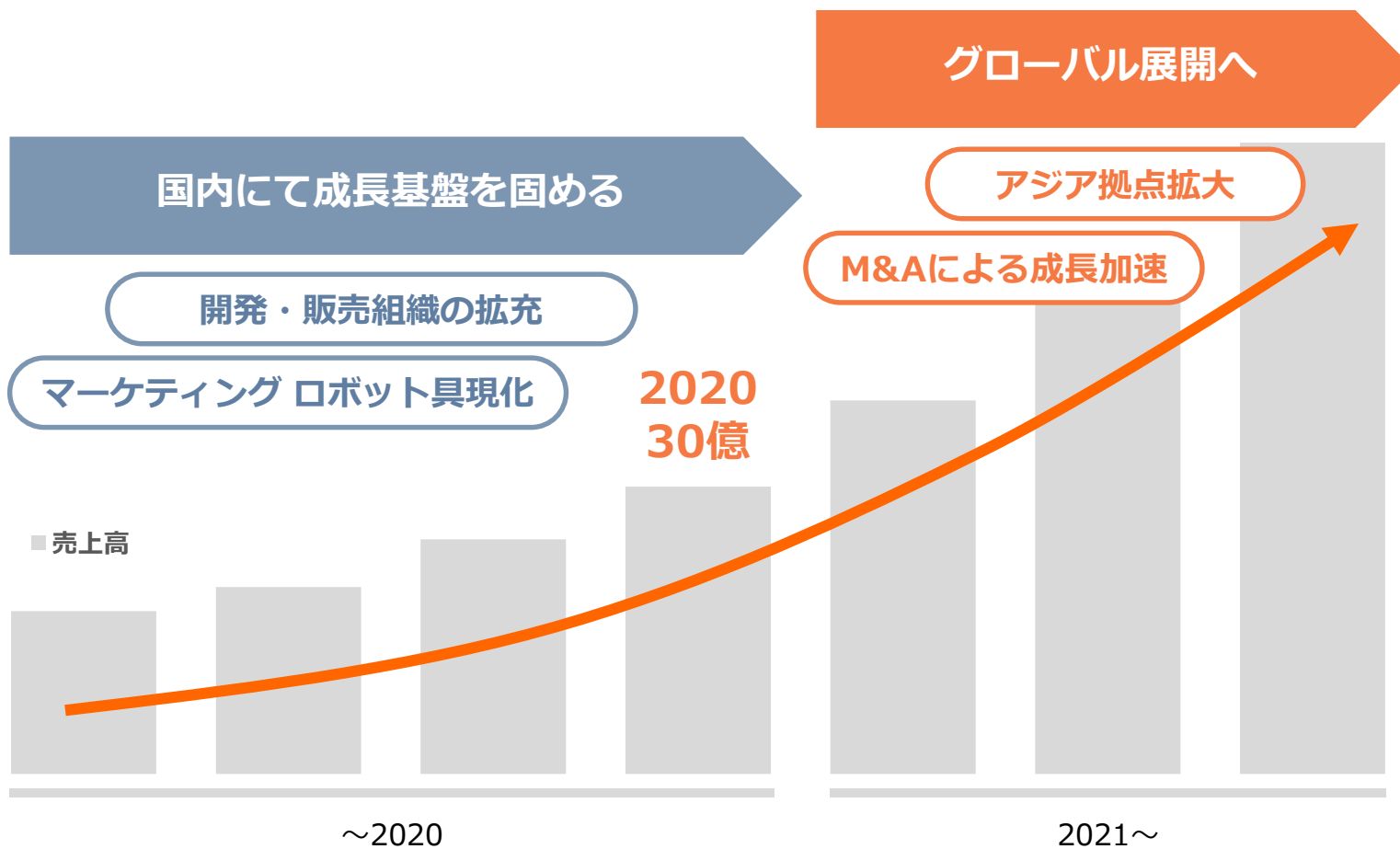
どこにもない企業を目指すために選んだ、どこにもない名前です。

3 | 中期経営方針の進捗

Progress of mid-term management plan

INDEX

2020年9月期 売上30億円



2020年9月期 売上30億円



マーケティングロボット 重点開発テーマの具現化

AIを活用したビッグデータ解析、
他サービスとの連携に積極投資

2018年度
実施

ノンコア事業切り離し
エンジニアをコア事業にシフト

2017年度
実施

開発人員増加
AI, BI, API等注力分野の具現化

2018年度
実施

マーケティングセールス組織の 拡充、高度化

マーケティング体制の拡充

2019年度
注力

エキスパート人材による
組織の高度化

2018年度
実施

営業人員増加による新規
獲得・既存リレーション強化

2019年度
注力

カスタマーサクセス の実現

既存顧客への更なる価値提供

● 既存顧客への価値提供

- ・解約率抑制
- ・カスタマーサクセス本部の採用、育成強化

● 製品開発

- ・既存顧客へのアップセル商材の開発
- ・UI/UXの向上
- ・マーケティングロボット三階層モデル開発

マーケティングPF事業のコスト構造

既存顧客への価値提供を強化するため、カスタマーサクセス部門への投資を強化します。
ストック型の売上成長に伴い、コスト構造を緩やかに改善し、
中長期的な収益拡大を目指す方針です。

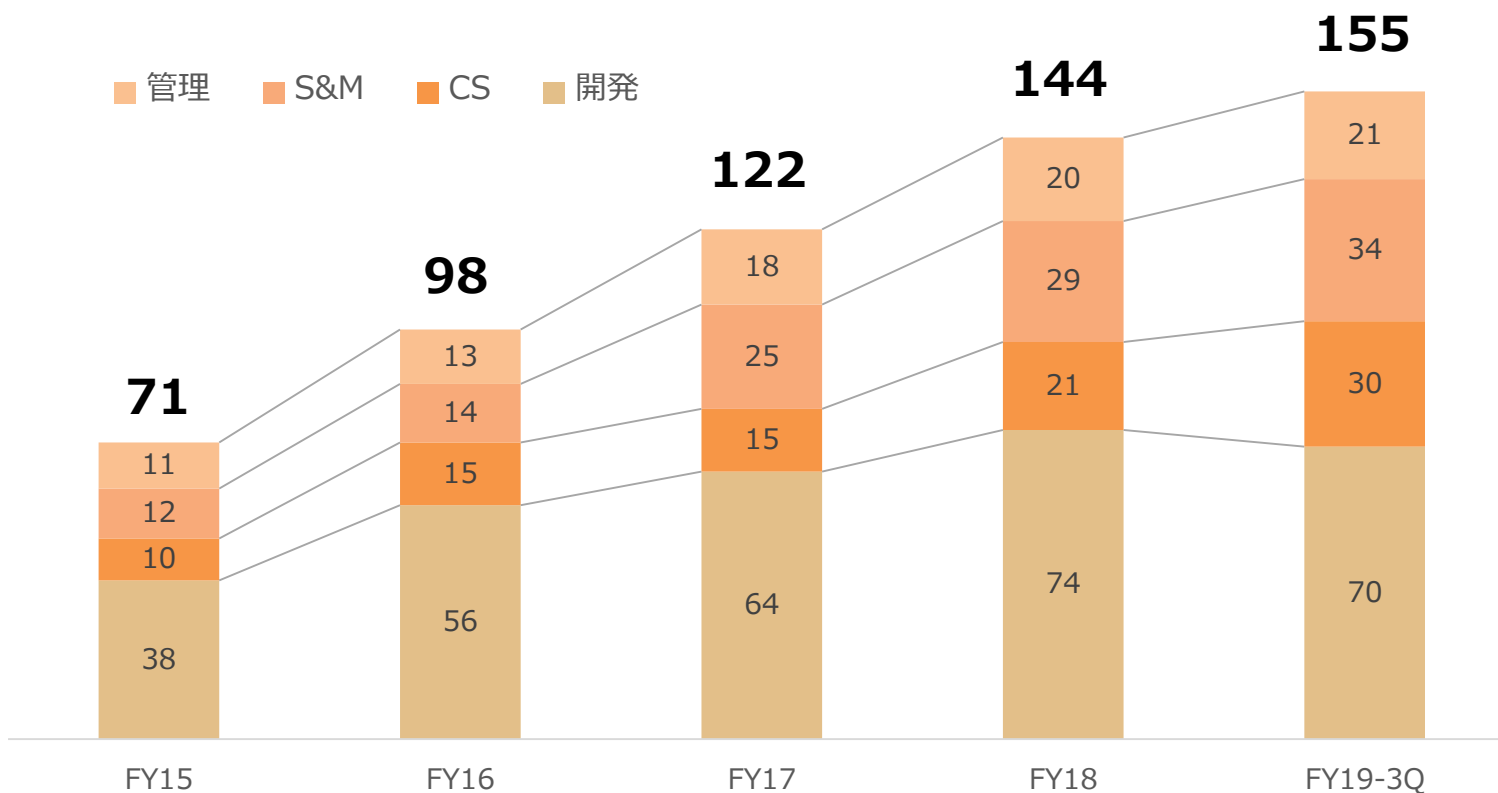
MPF事業各費用 対売上比率	2016年 9月期	2017年 9月期	2018年 9月期	2019年 9月期3Q	中長期目標 モデル
マーケティング・ セールス	24%	29%	32%	27%	30%
開発	21%	24%	36%	29% ^{※2}	25-30%
カスタマーサクセス (旧サポート)	11%	11%	11%	17%	10-15%
その他間接	24%	25%	28% ^{※1}	26%	15-20%
営業利益	20%	12%	▲8%	1%	10-20%

※1 事業再編による商流プラットフォーム事業の売上減少に伴い、共通部門費のセグメント配賦比率が増加したことによるもの。

※2 開発の運用人員をCSに移管したことによるもの。

成長の原動力となる人員投資

超売り手市場のなかでも積極採用を進め、成長を加速してまいります。
経営戦略に従い今後はカスタマーサクセス領域に人材をシフト、
顧客への更なる価値提供を目指してまいります。



※子会社取締役・期末日退職者を含む

4 | 2019年9月期 通期業績見通し

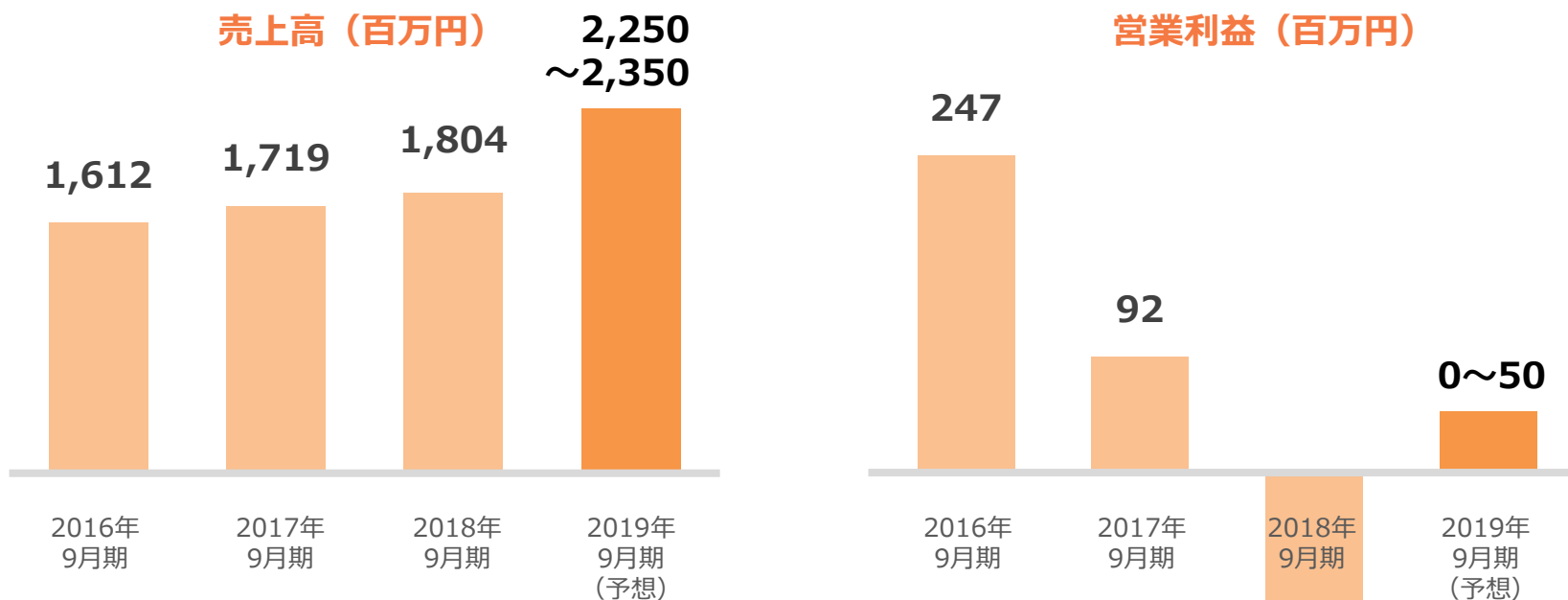
FY2019 financial forecast

INDEX

2019年9月期 通期業績見通し

2019年9月期 通期連結業績予想

売上高 : 2,250~2,350百万円
営業利益 : 0~50百万円



參考資料

財務諸表概要

2019年9月期第3四半期連結損益概要

経常利益黒字も、2Qに訴訟和解金を特別損失に計上、当期四半期純利益は赤字

単位：百万円

	2018年 9月期 第3四半期	2019年 9月期 第3四半期	前年 同期比	増減率
売上高	1,327	1,637	+310	23.4%
売上原価	439	498	+59	13.5%
売上総利益	888	1,138	+250	28.2%
販売費及び一般管理費	970	1,105	+135	13.9%
営業利益	▲82	33	+115	-
(営業利益率)	(▲6.2%)	(2.0%)		
経常利益	▲96	28	+125	-
親会社株主に帰属する 当期四半期純利益	▲69	▲47	+22	-

連結貸借対照表概要

単位：百万円

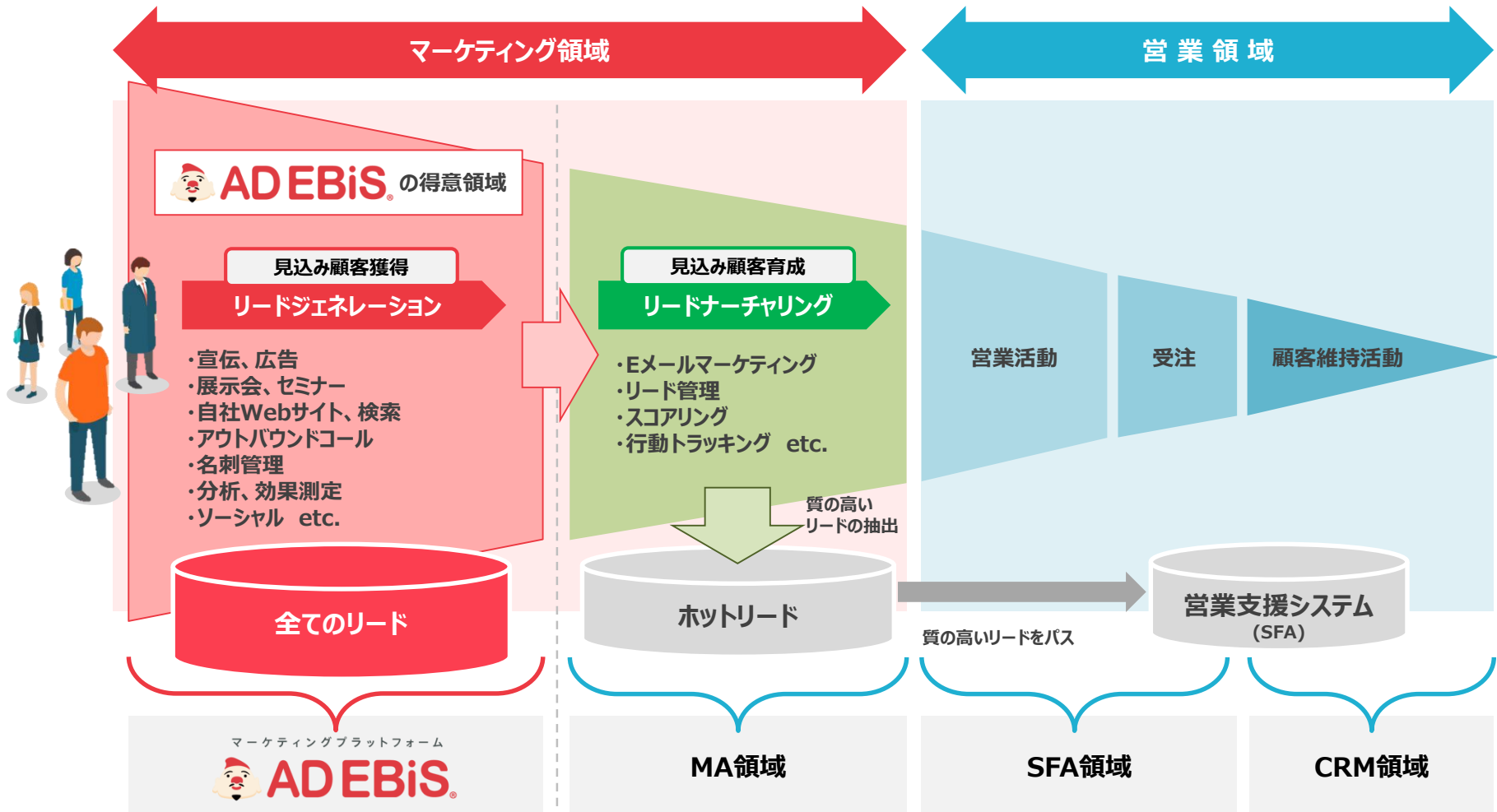
	2018年 9月末	2019年 6月末	増減額
流動資産	1,555	1,191	▲363
（現預金）	1,193	789	▲404
固定資産	603	917	+313
（有形固定資産）	80	80	+0
（無形固定資産）	325	565	+240
（投資その他資産）	197	270	+72
資産合計	2,159	2,109	▲50
流動負債	604	830	+225
固定負債	379	230	▲149
負債合計	984	1,061	+76
純資産合計	1,174	1,048	▲126

参考資料

その他

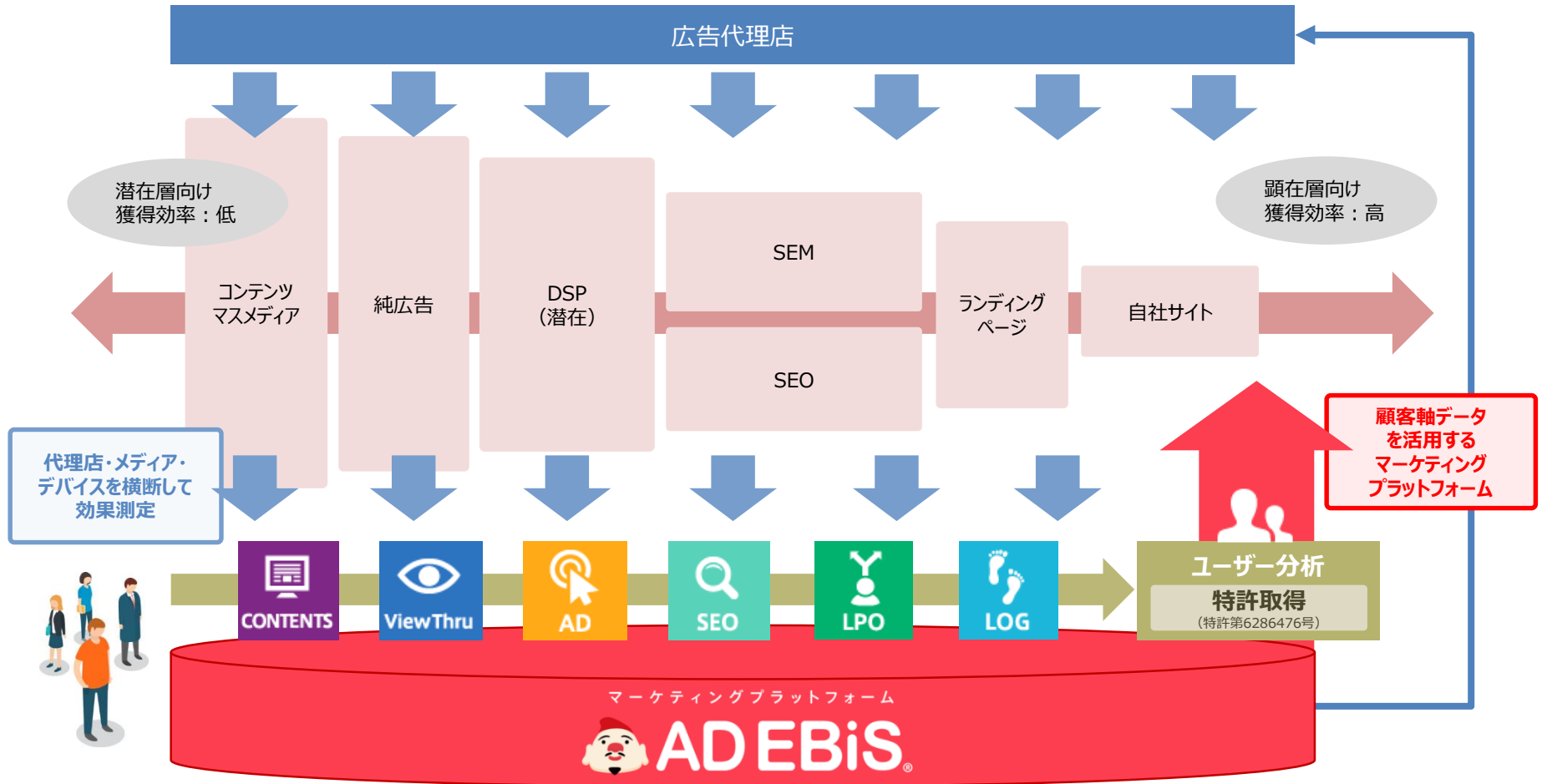
見込顧客獲得におけるプラットフォーム

「アドエビス」は**見込み顧客獲得（リードジェネレーション）**におけるプラットフォームを確立。
MA（マーケティングオートメーション）、SFA、CRMとは異なる立ち位置。連携が可能。



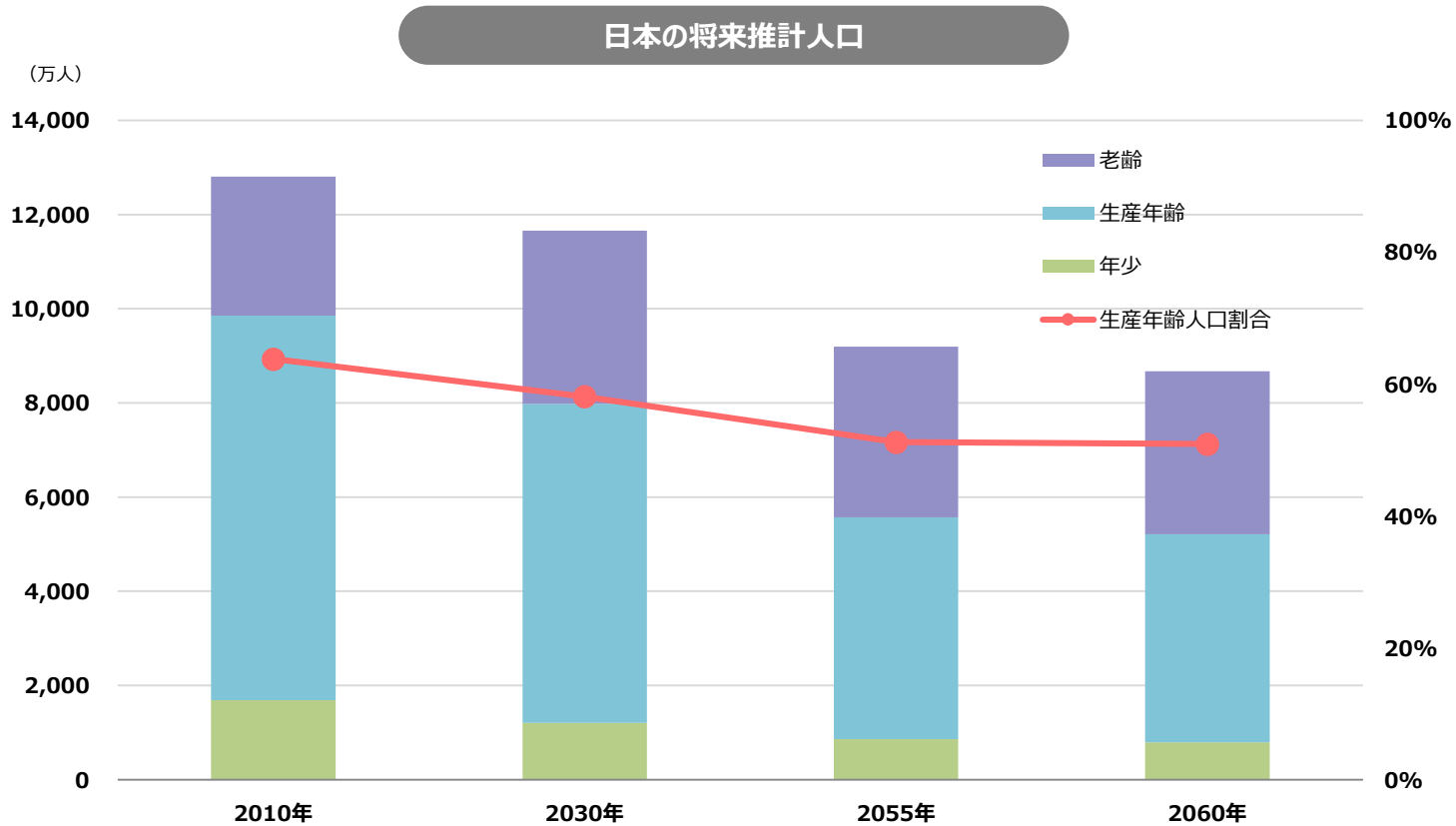
コンバージョンまでの流入経路を網羅

アドエビスはあらゆるマーケティングの効果メディア・デバイス・代理店を横断して測定、マーケティング活動の成果最大化をサポートするサービス



少子高齢化時代における企業と顧客のコミュニケーション

日本の人口は右肩下がり。市場規模縮小と労働力減少により、企業と顧客とのコミュニケーションは、より効率化が求められる時代へ。



出典：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成24年1月推計）」

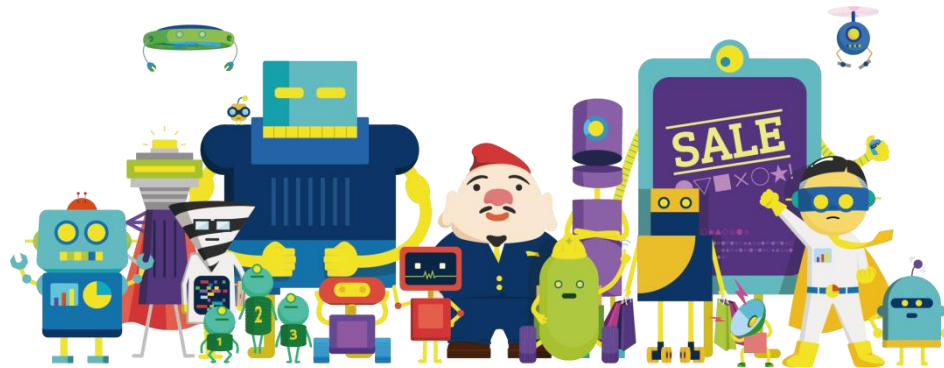
マーケティングロボット構想

株式会社ロックオンが今までも、そしてこれからも行う事業は
企業と顧客とのコミュニケーション円滑化（自動化・効率化）事業

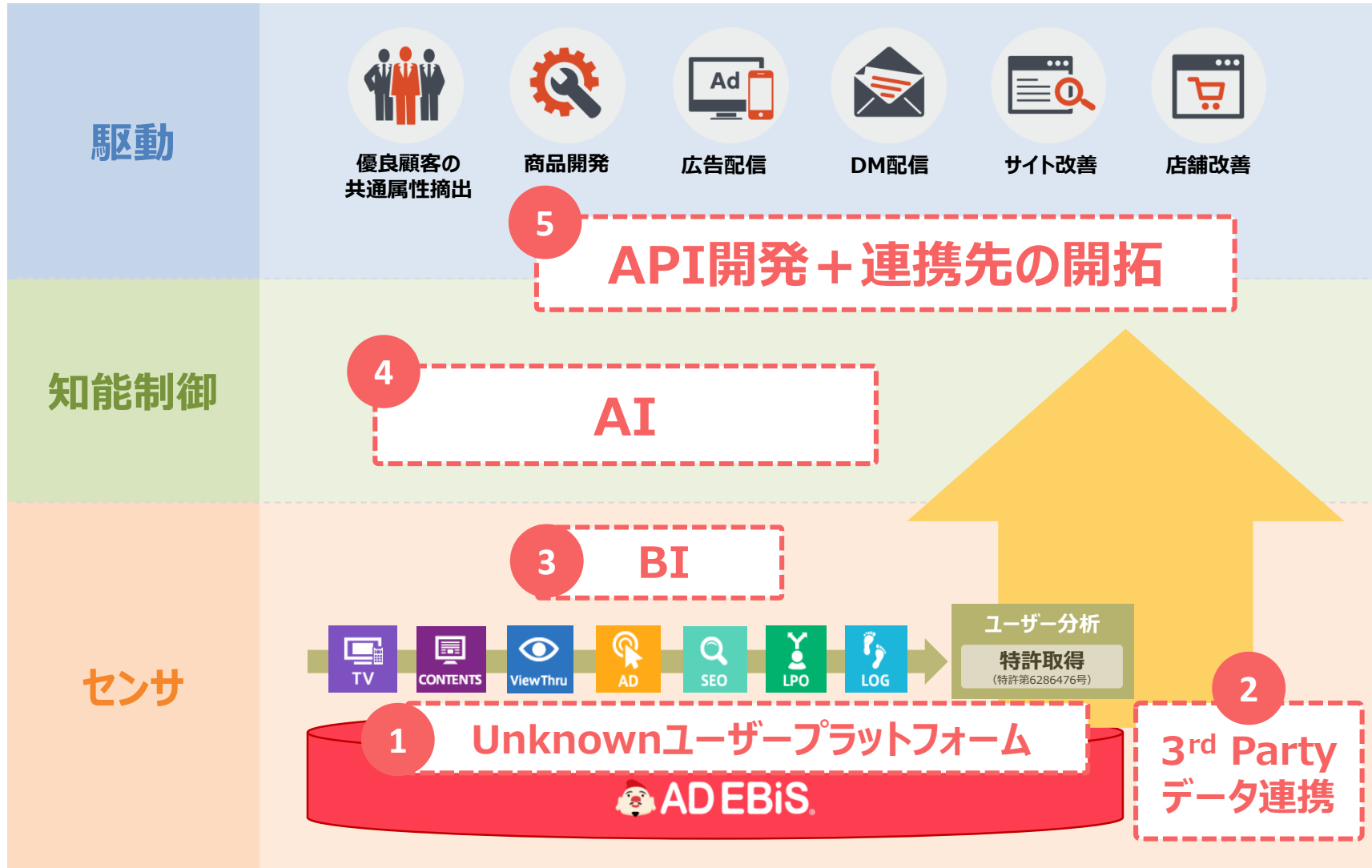
すなわち

「マーケティングロボット」事業

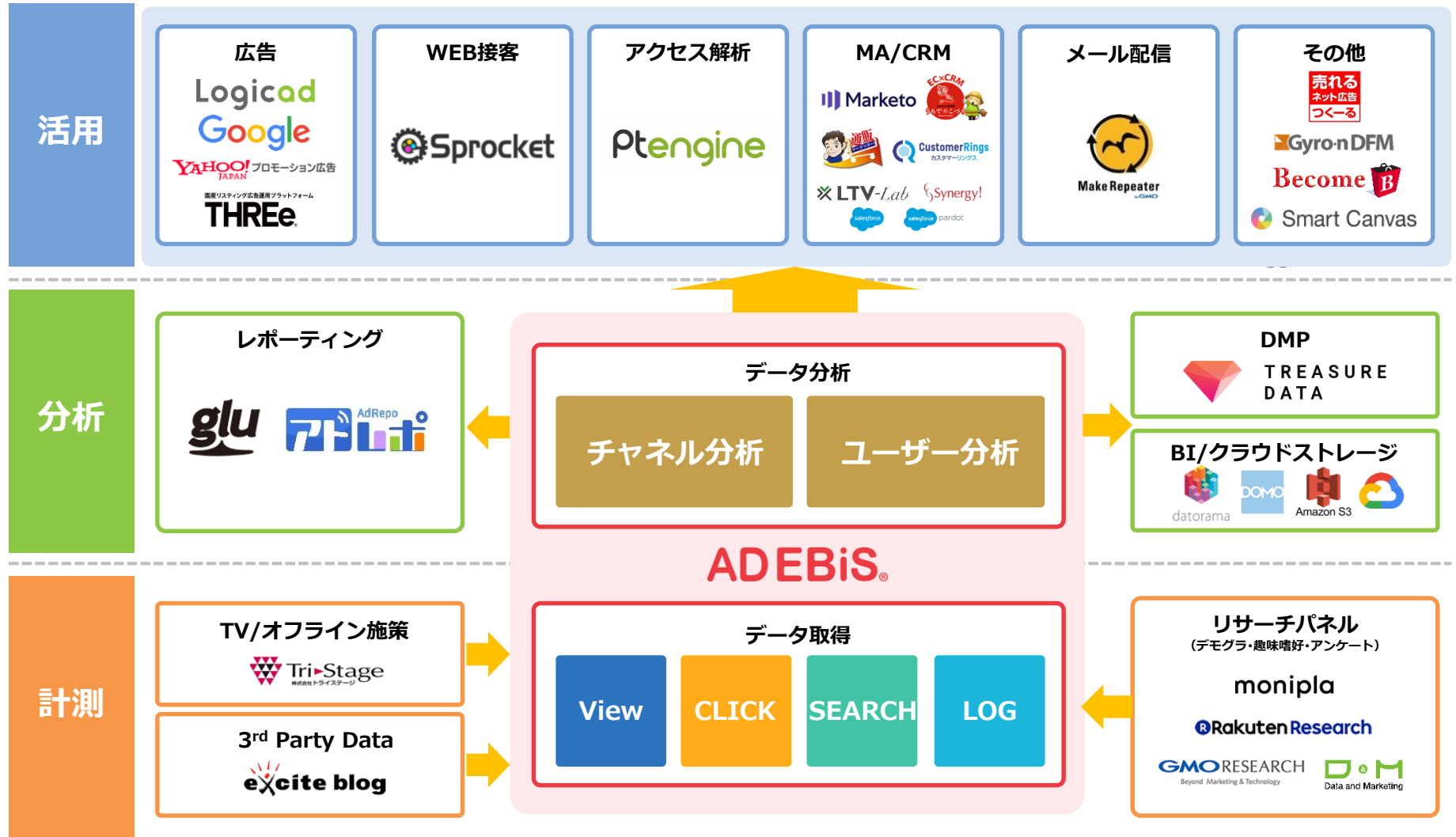
※「マーケティングロボット」は登録商標です。



マーケティングロボット 重点開発項目



マーケティングロボット 連携詳細



2019年9月期第3四半期 プレスリリース一覧

2019.04.10	AD EBiS	アドエビス、広告配信プラットフォームとの連携実績21社突破！プラットフォーム間の広告評価基準を統一できる「ポストバック機能」が順次拡大中。
2019.05.08	CORPORATE	株式会社ロックオン、「株式会社イルグルム」へ商号を変更
2019.05.23	EC-CUBE	株式会社イーシーキューブ、ECに関わる全ての人と学び、繋がるイベント「EC-CUBE DAY 2019」を2019年7月23日(火)、東京にて開催。規模は過去最大1,000人の参加を見込む。
2019.06.11	EC-CUBE	株式会社イーシーキューブ、2019年7月23日(火)開催「EC-CUBE DAY 2019」登壇者第2弾発表&セミナー事前申込開始。ショップ、IT、デザイン、マーケティング等、各界のリーダーが続々決定
2019.06.25	AdRepo	運用型広告レポート自動作成ツール「アドレポ」、Googleスプレッドシート出力機能を追加。BIツールの活用促進とレポート業務の効率化を支援。



---本資料の取り扱いについて---

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあり得ます。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性がありますことを、予めご了承ください。