



# 2019年9月期通期 決算説明資料

株式会社イルグルム  
2019年11月8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 | 2020年9月期 通期業績見通し**



## 2019年9月期通期 決算のポイント

全グループ売上は22%成長  
営業利益・経常利益は通期黒字化

マーケティングプラットフォーム事業  
売上は27%成長

アドエビスは平均単価(月額)10万円を超え  
さらに伸長

# 1 | 業績ハイライト

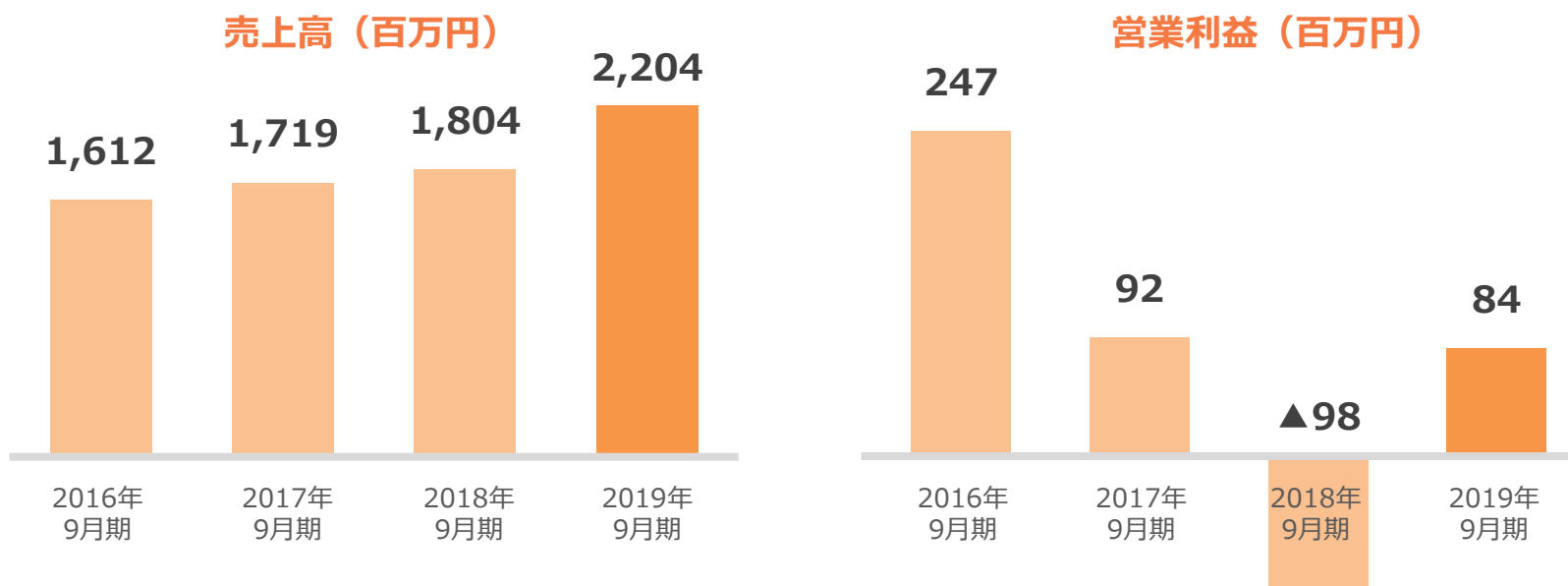
*Financial highlights*

INDEX

## 2019年9月期通期 連結業績ハイライト

(単位:百万円)

	2019年9月期 通期実績	前期比	2019年9月期 通期予想 (レンジ予想)	2019年9月期 通期予想比 (対レンジ中央値)
売上高	2,204	122.1%	2,250 ~2,350	95.8%
営業利益	84	前期の 営業損失 ▲98	0~50	339.7%

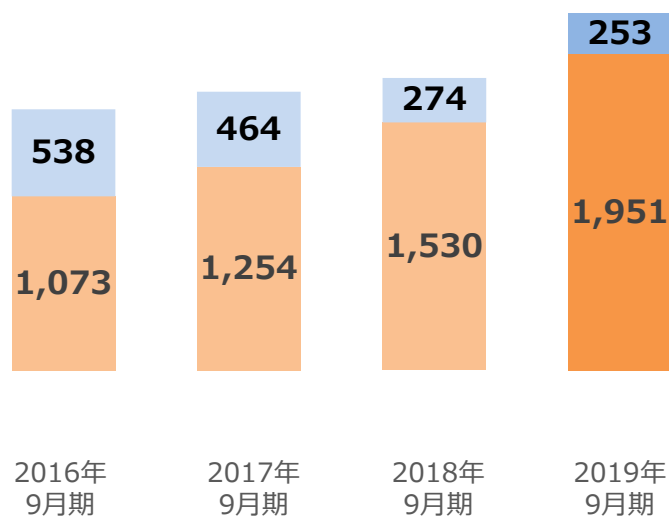


## 2019年9月期通期 セグメント業績ハイライト

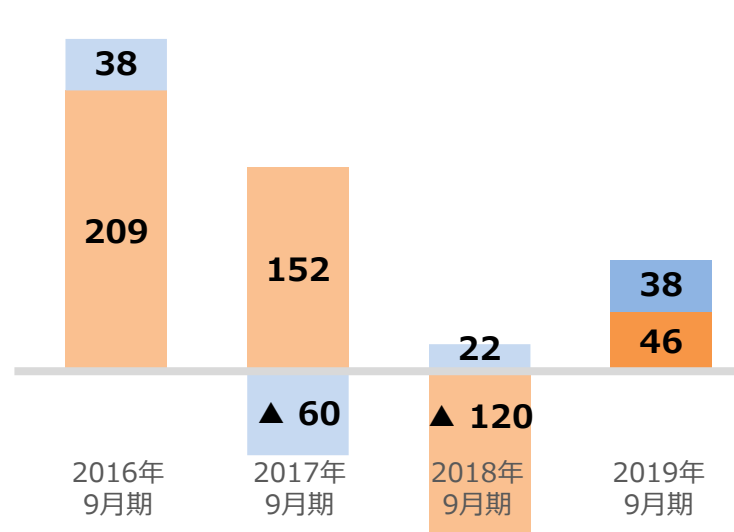
(単位:百万円)

	売上高	前期比	営業利益	前期比
マーケティング プラットフォーム事業	1,951	127.5%	46	前期の 営業損失 ▲120
商流 プラットフォーム事業	253	92.3%	38	173.3%

売上高 (百万円)

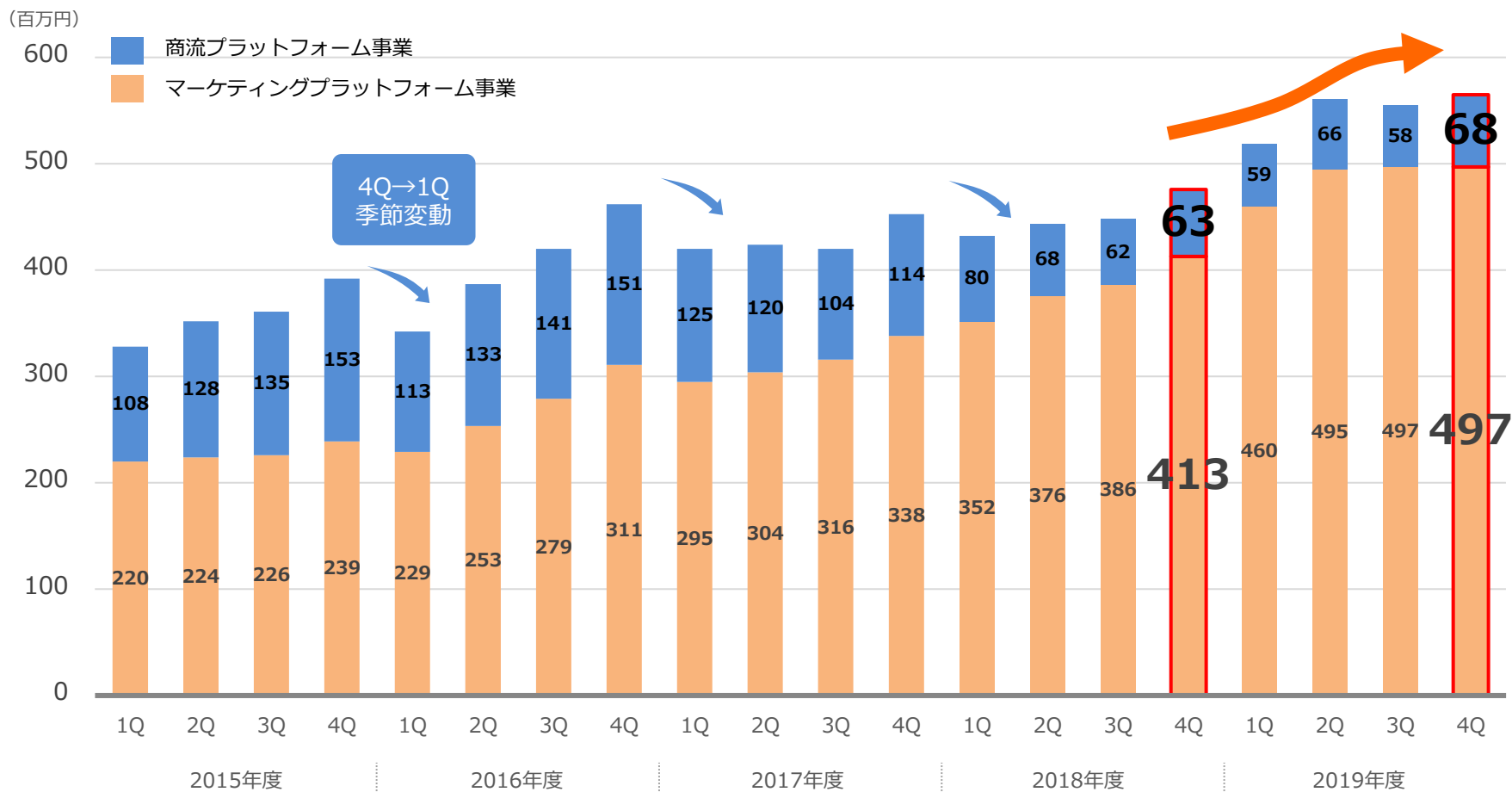


営業利益 (百万円)



## 四半期売上高の推移

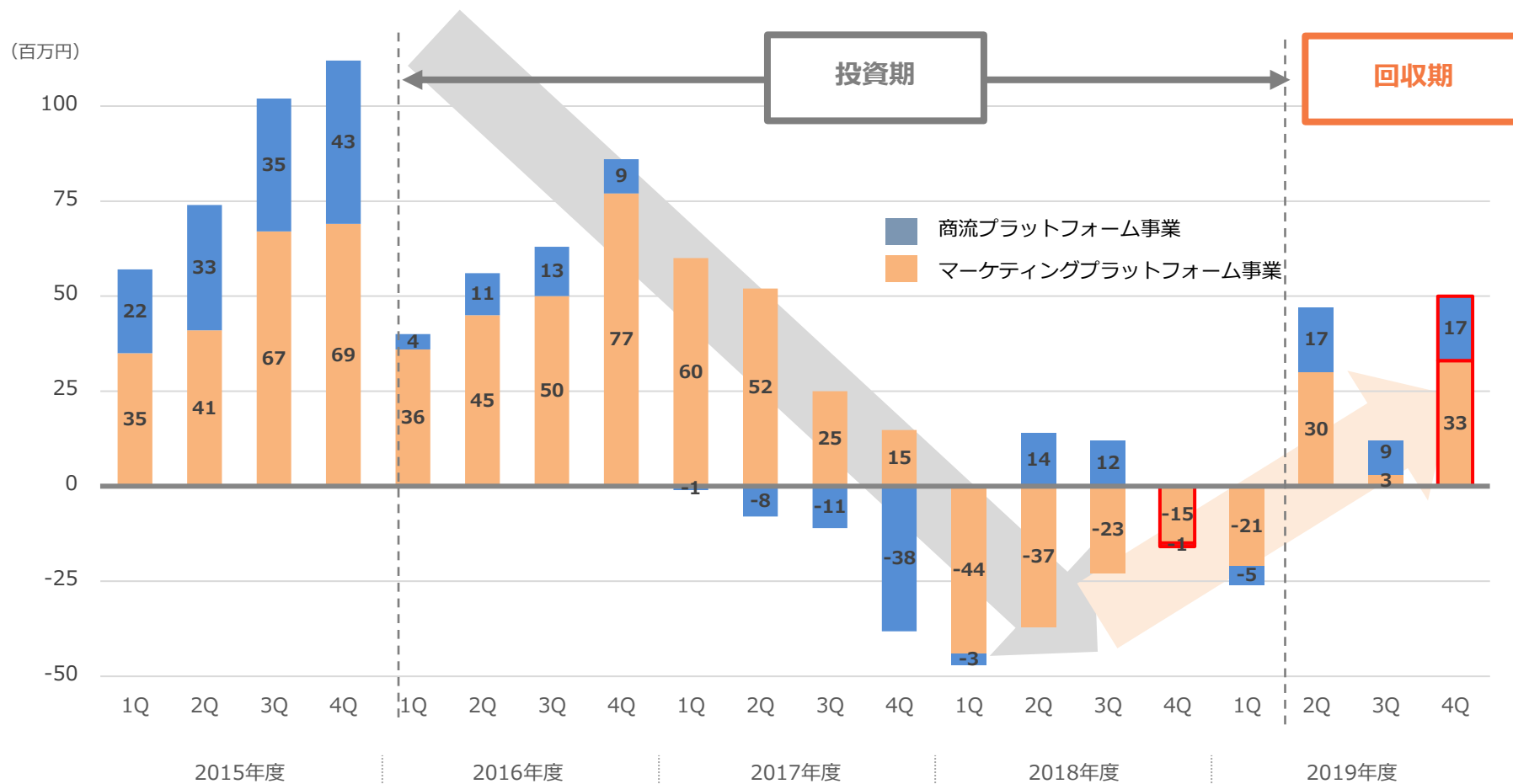
マーケティングPF事業はDMP取扱いの縮小により横ばいも  
ストック売上は順調に増加（※14ページ参照）



※ 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

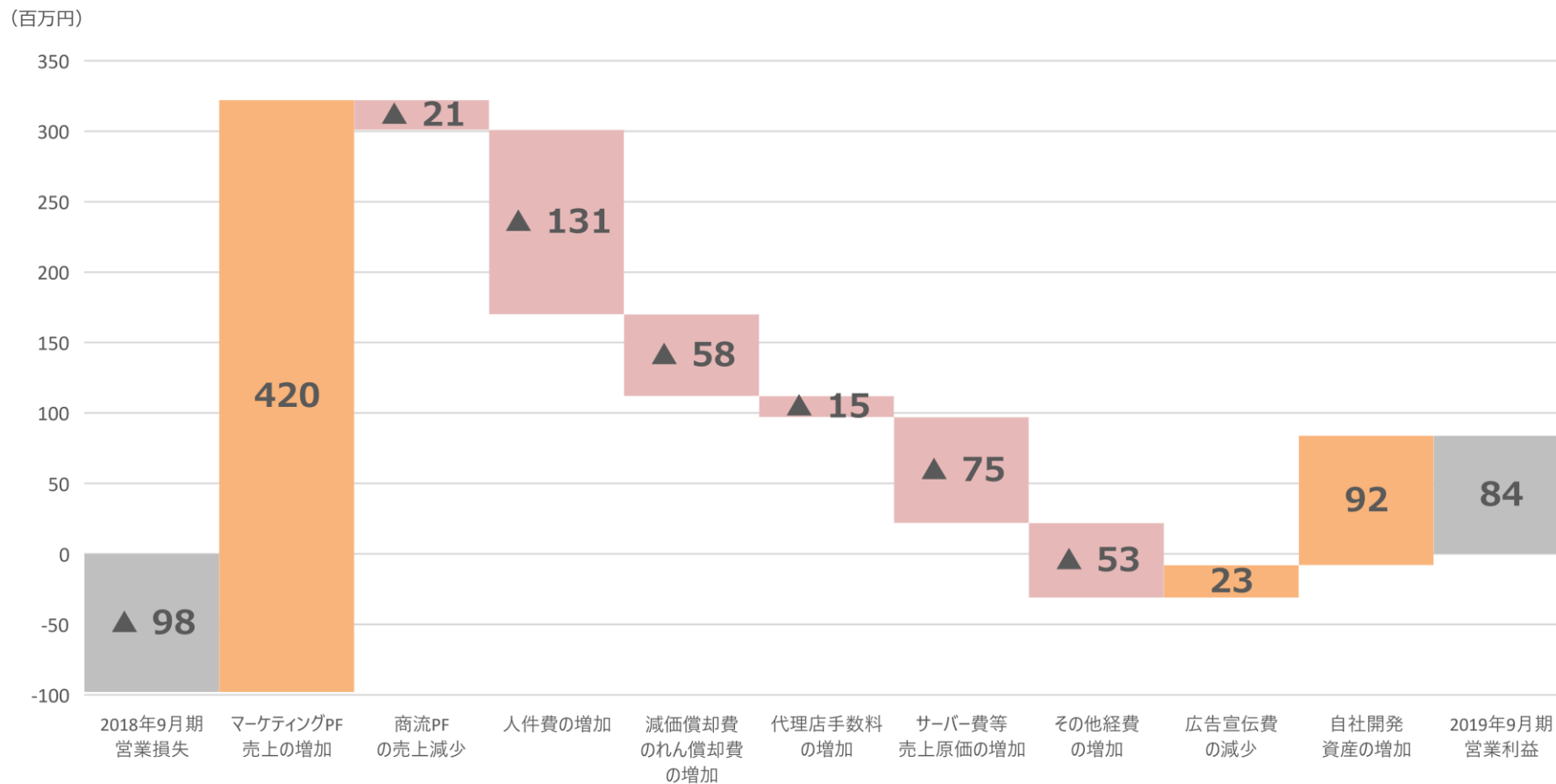
2019年9月期は投資回収フェーズへ  
新卒採用や商号変更などにかかる費用増をこなし、通期黒字化





# 連結営業利益の変動要因

## 2018年9月期-2019年9月期



# 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。  
ぶれの少ない安定成長 を実現。

# アドエビスの売上

アカウント数

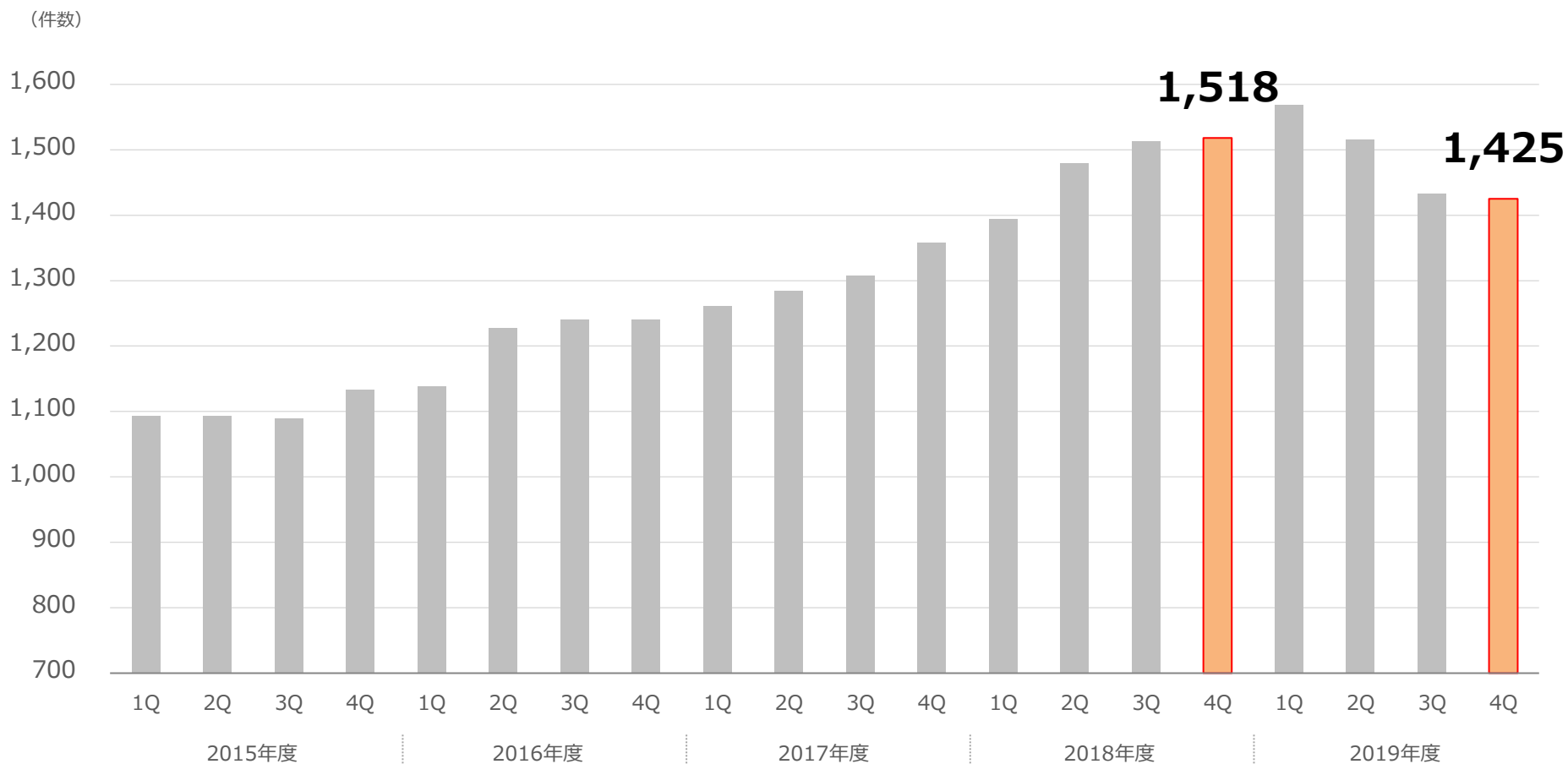
×

平均単価  
(月額)



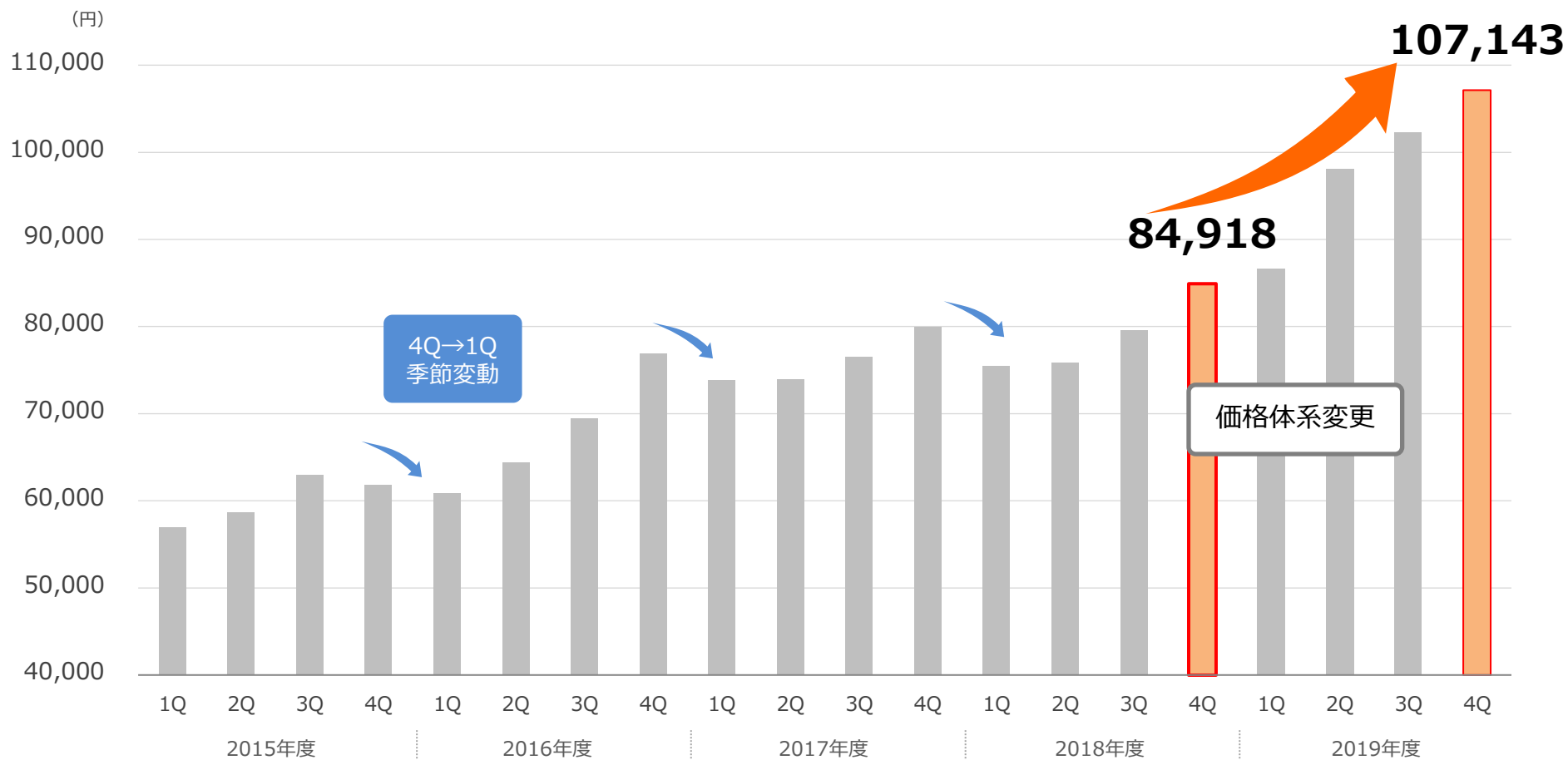
## アドエビスのアクティブアカウント数推移

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  
アカウント数は減少傾向にあったが下げ止まる



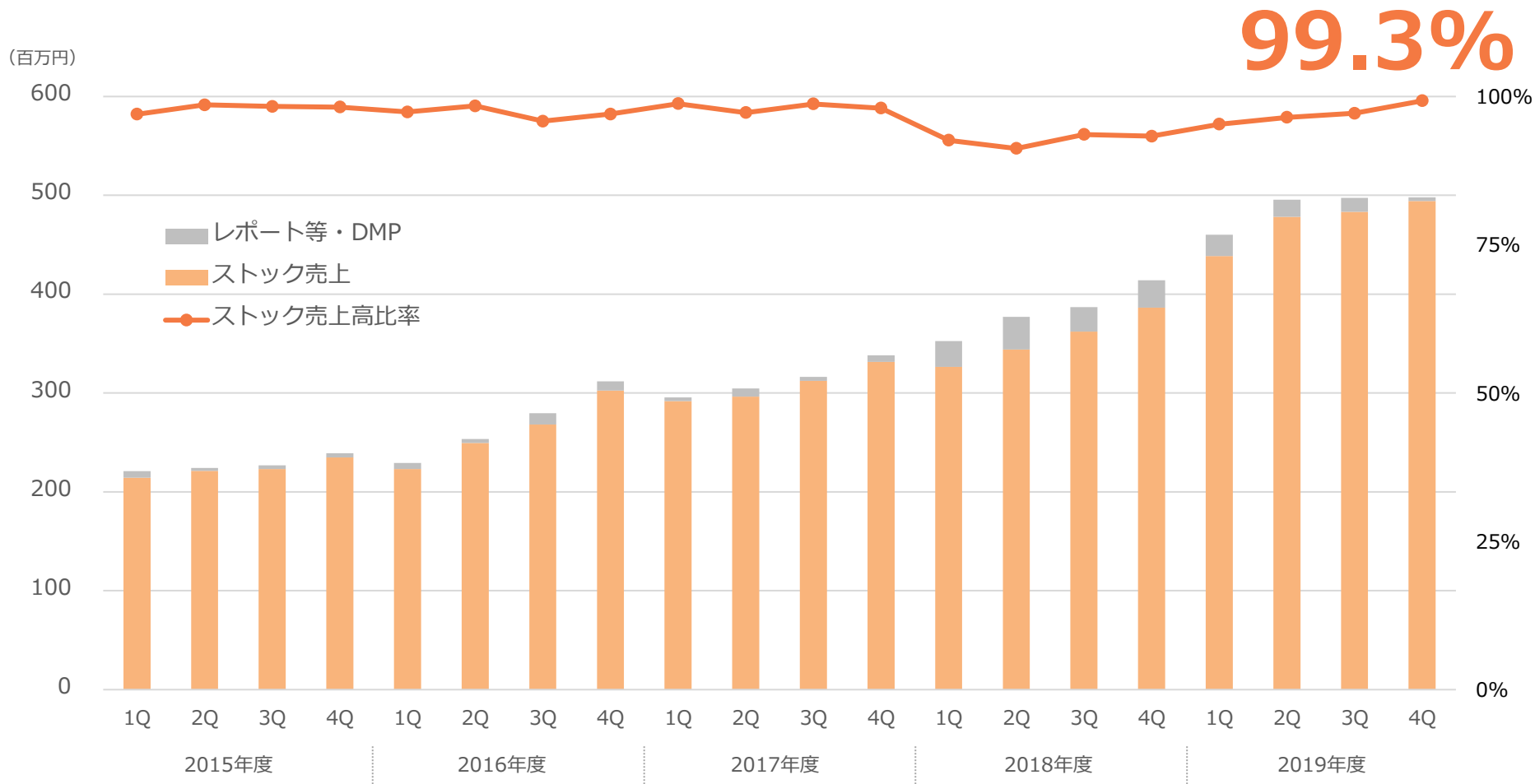
## アドエビスの平均単価推移

新価格体系への移行後も新規販売単価の上昇により順調に増加  
前年同期比+22,225円、10万円を超過



## 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  
DMP売上が縮小するもストック売上は順調に増加



※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。

## ユーザーのプライバシーに配慮した新計測方法をリリース

厳格化が進むプライバシー保護のニーズを受け、  
ユーザーのプライバシーに配慮しながら、精度の高い広告効果測定が可能な  
新しい計測方法「CNAMEトラッキング」をリリース

### 従来の3rd party Cookie・ 疑似的な1st party Cookie計測



### 新しくリリースした1st party Cookie計測 (例：www.yrglm.co.jpの場合)



## 「ポストバック機能」連携が順調に拡大

ユーザーのプライバシーに配慮した高精度な広告効果測定へのニーズが高まる一方、必要とされる技術力もますます高度なものに。これを背景に2018年12月にリリースした「ポストバック機能」連携先が50件を突破、媒体社にとっても基盤ツールへ





## 「マーケティング効果測定プラットフォーム」へブランド刷新

ユーザーのプライバシーに関わるデータの取り扱いの厳格化が進む昨今において、  
正確な効果計測と分かりやすい活用プラットフォームの提供こそが、  
これからの企業のマーケティング活動に必要と捉え、  
ブランドコンセプトを「マーケティング効果測定プラットフォーム」へと刷新。



## 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.)

新しいビジョンを

「データとテクノロジーによって、世界中の企業によるマーケティング活動を支援し、売り手と買い手の幸せをつくる企業になる。」

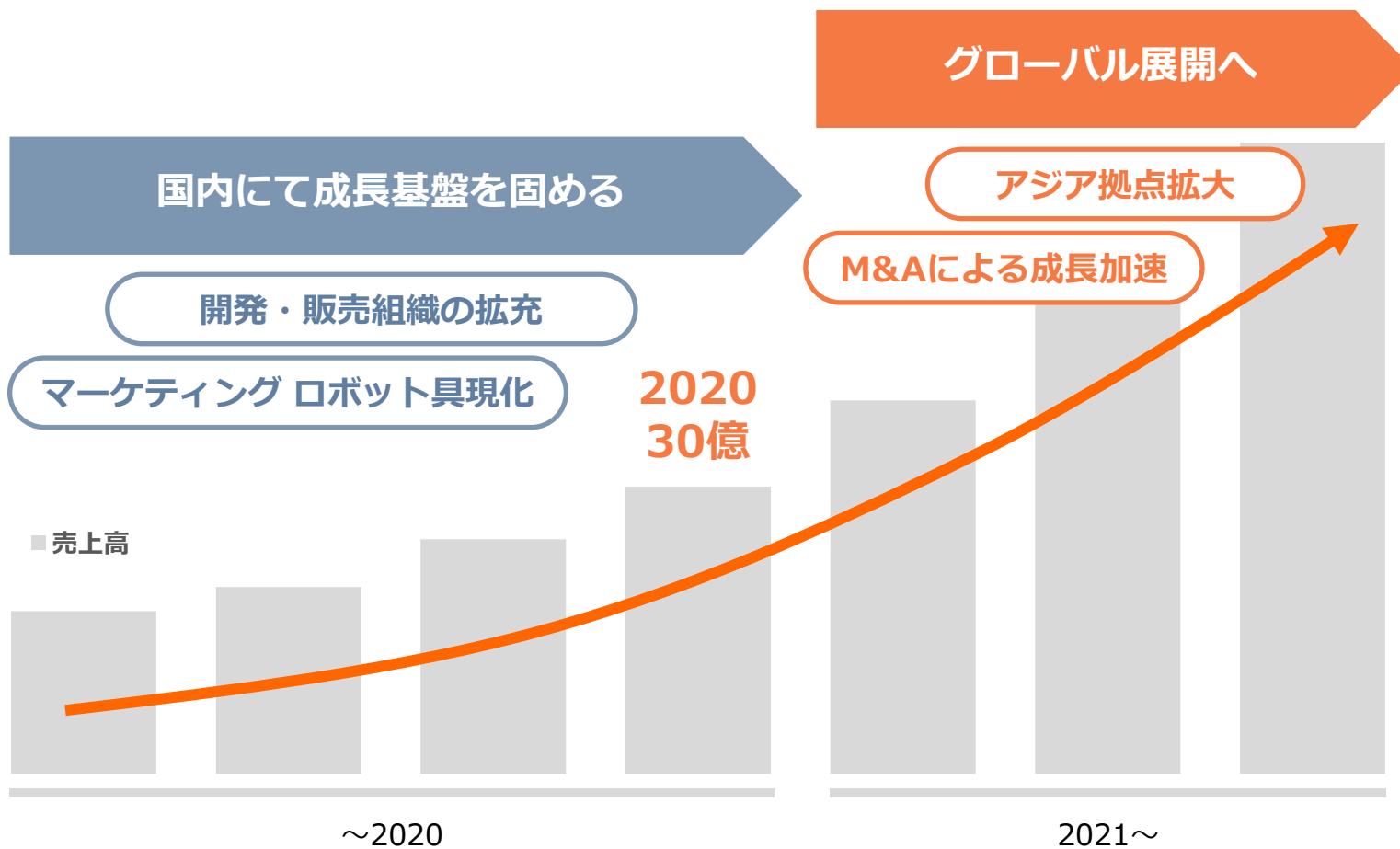
と決めました。

# 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

既存顧客へさらなる価値提供のため、カスタマーサクセス部門への投資を強化。  
 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。

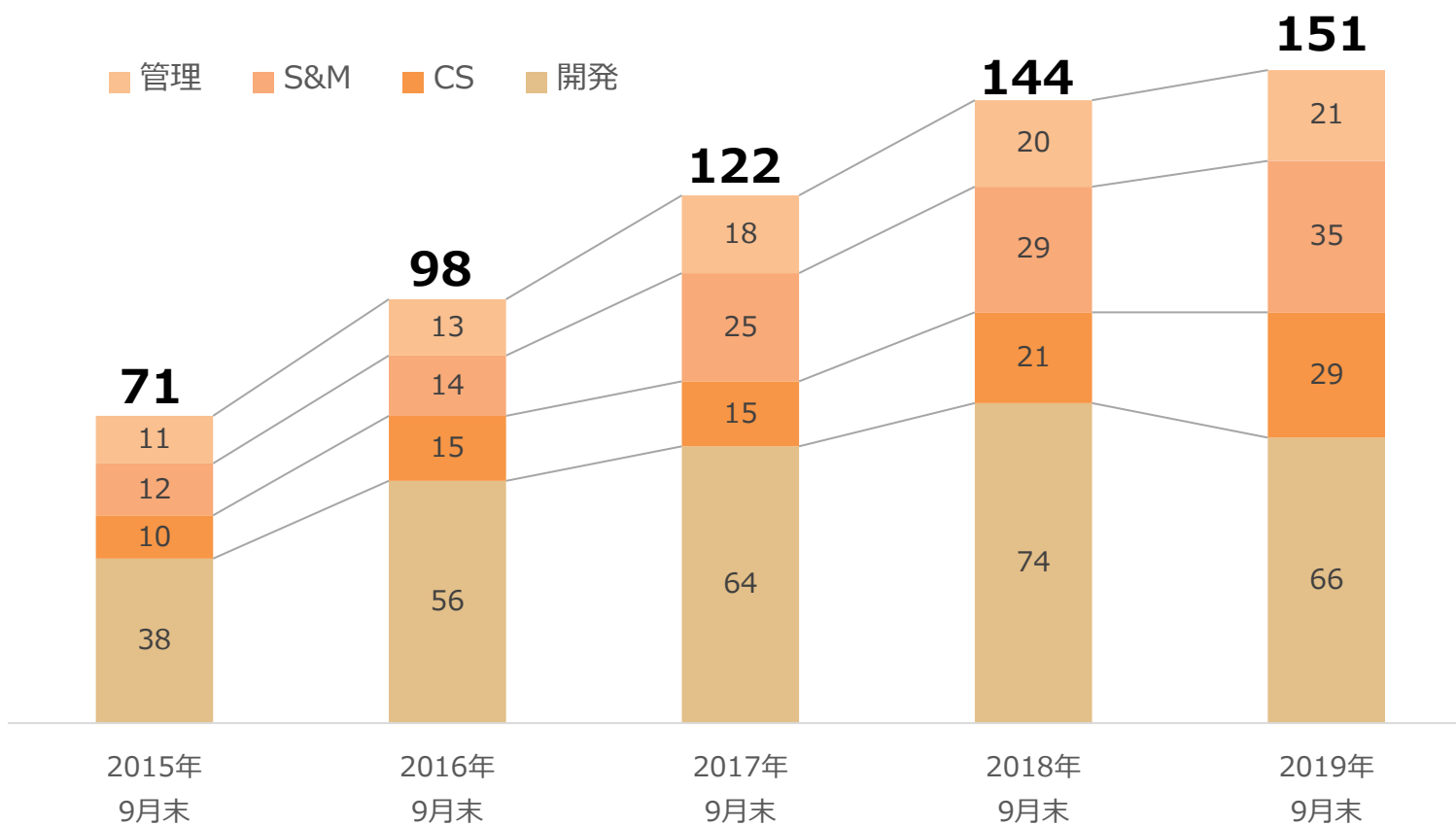
MPF事業各費用 対売上比率	2016年 9月期	2017年 9月期	2018年 9月期	2019年 9月期	中長期目標 モデル
マーケティング・ セールス	24%	29%	32%	26%	30%
開発	21%	24%	36%	29% <sup>※2</sup>	25-30%
カスタマーサクセス (旧サポート)	11%	11%	<b>11%</b>	<b>17%</b>	10-15%
その他間接	24%	25%	28% <sup>※1</sup>	26%	15-20%
<b>営業利益</b>	<b>20%</b>	<b>12%</b>	<b>▲8%</b>	<b>2%</b>	<b>10-20%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

※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2019年9月期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 | 2020年9月期 通期業績見通し

*FY2020 financial forecast*

INDEX

## 2020年9月期 通期業績見通し

---

引き続き2020年9月期売上高30億円達成を目指し、新ビジョン「データとテクノロジーによって、世界中の企業によるマーケティング活動を支援し、売り手と買い手の幸せをつくる企業になる。」この具現化に向けた施策を進めてまいります。

2020年9月期も前期に続き投資回収フェーズと位置づけておりますが、現時点では業績を合理的に予測することが困難であるため、**2020年度9月期業績見通し及び配当見込については非開示とさせていただきます。**

連結業績見通しについては、合理的に予測可能となった時点で速やかに公表いたします。

# 參考資料

## 財務諸表概要

## 2019年9月期通期連結損益概要

経常利益黒字も訴訟和解金を特別損失に計上、当期純利益は赤字で着地

単位：百万円

	2018年 9月期	2019年 9月期	前年 同期比	増減率
<b>売上高</b>	<b>1,804</b>	<b>2,204</b>	<b>+399</b>	<b>22.1%</b>
売上原価	614	643	+28	4.7%
売上総利益	1,190	1,560	+370	31.1%
販売費及び一般管理費	1,288	1,475	+187	14.5%
<b>営業利益</b>	<b>▲98</b>	<b>84</b>	<b>+183</b>	<b>-</b>
(営業利益率)	(▲5.5%)	(3.9%)		
<b>経常利益</b>	<b>▲115</b>	<b>79</b>	<b>+194</b>	<b>-</b>
親会社株主に帰属する <b>当期純利益</b>	<b>▲88</b>	<b>▲34</b>	<b>+53</b>	<b>-</b>

## 連結貸借対照表概要

単位：百万円

	2018年 9月末	2019年 9月末	増減額
流動資産	1,555	1,141	▲413
（現預金）	1,193	773	▲420
固定資産	603	922	+318
（有形固定資産）	80	79	▲1
（無形固定資産）	325	590	+265
（投資その他資産）	197	253	+55
<b>資産合計</b>	<b>2,159</b>	<b>2,064</b>	<b>▲95</b>
流動負債	604	822	+217
固定負債	379	181	▲198
<b>負債合計</b>	<b>984</b>	<b>1,003</b>	<b>+18</b>
<b>純資産合計</b>	<b>1,174</b>	<b>1,061</b>	<b>▲113</b>

# 参考資料

## その他

# 2019年9月期第4四半期 プレスリリース一覧

2019.07.12	AD EBiS	アドエビス、マーケターと共に次世代のサービスづくりに取り組む“共創型”開発プロジェクトをスタート。製品化に向けたプロジェクト投票を開始。
2019.08.01	CORPORATE	株式会社ロックオン、本日「株式会社イルグルム」へ商号を変更
2019.08.06	AD EBiS	アドエビス、CriteoとTwitterの広告コスト自動取得を開始
2019.08.15	CORPORATE	イルグルム、働き方改革と創造の新拠点「YRGLM KYOTO BASE」を開設
2019.08.21	AdRepo	アドレポ、アドエビスとのデータ連携を開始。アドエビスの計測指標を用いたレポート作成を自動化し、広告代理店の工数削減に寄与。
2019.08.26	AD EBiS	マーケティングプラットフォーム「アドエビス」、導入実績1万件を突破
2019.08.29	AD EBiS	イルグルムとディーアンドエム、「アドエビス」のデータ分析レポートの提供で協業を開始
2019.09.05	AD EBiS	アドエビス、データの一元化と拡張性の飛躍的な向上を実現する大規模アップデート「AD EBiS UPDATE 2019 Autumn」を発表
2019.09.13	CORPORATE	執行役員人事に関するお知らせ
2019.09.20	AD EBiS	アドエビス、ユーザーのプライバシーに配慮した新しい計測方法をリリース、ユーザーと広告主の双方にとって最適な計測環境の提供を目指す



---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。