

2019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

2019年11月12日



目次

01 2019年12月期 第3四半期 決算概要

02 事業の状況

03 参考資料



**2019年12月期 第3四半期
決算概要**

業績ハイライト

2019年12月期 第3四半期 決算概要

売上高	3,723百万円	前年同期比 15.2%増
営業利益	1,008百万円	前年同期比 15.6%増

通期予想に対し、売上高は堅調、営業利益は順調に推移しています。

クラウドソリューション(CS)事業

売上高	2,109百万円	前年同期比 22.9%増
営業利益	972百万円	前年同期比 46.7%増

新規顧客の獲得・既存顧客との取引拡大により、売上高・営業利益ともに順調に推移しています。

デジタルトランスフォーメーション(DX)事業

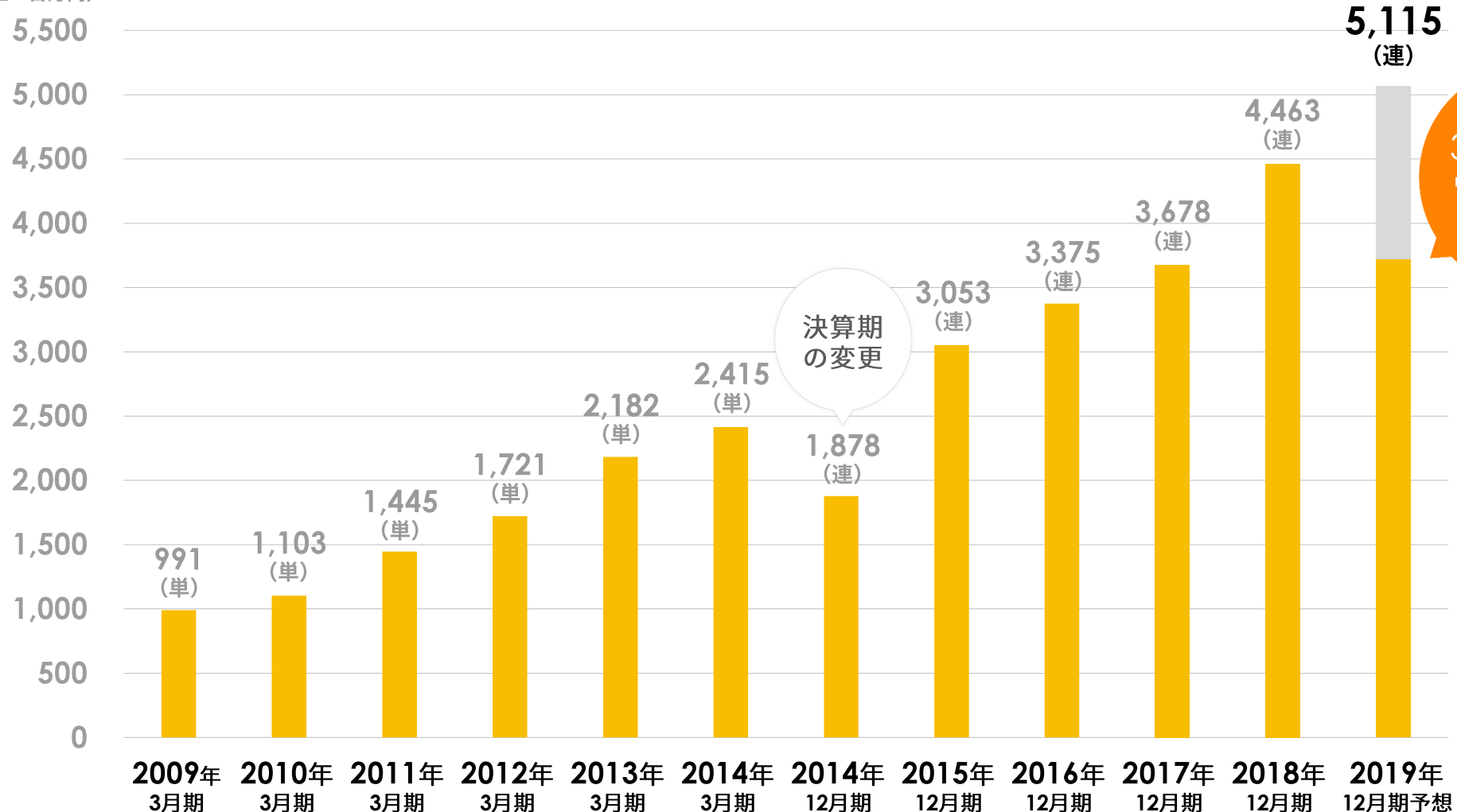
売上高	1,613百万円	前年同期比 6.4%増
営業利益	35百万円	前年同期比 83.1%減

既存顧客との取引復調により、売上高は堅調に推移しています。営業利益については、人件費及び受注損失引当金の増加により、前年同期に比べ減益となりました。

売上高推移

前年同期比 15.2%増の37.23億円、通期予想に対して堅調に推移

(単位：百万円)

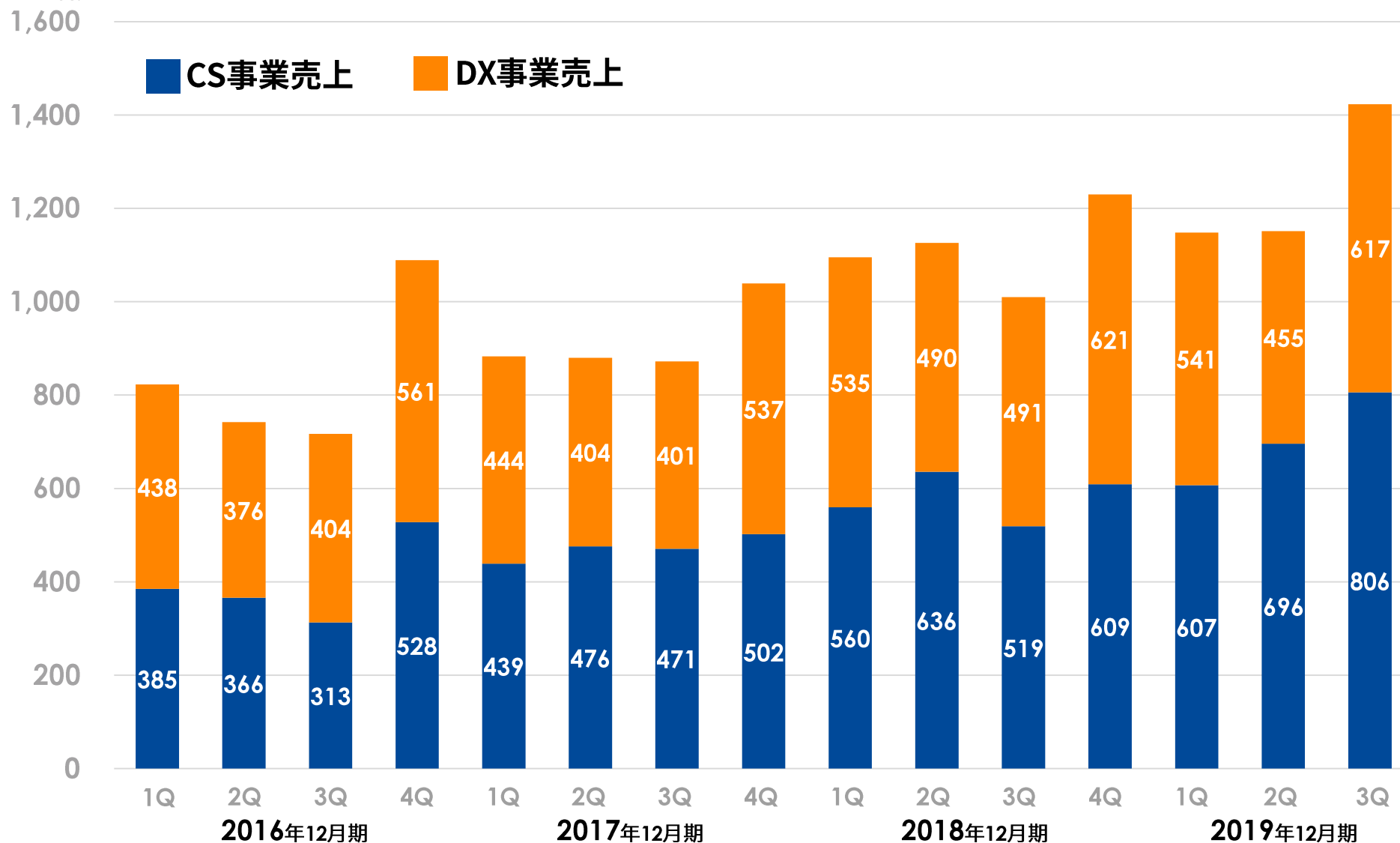


3Q 進捗率
72.8%

決算期
の変更

四半期売上高推移

(単位：百万円)



※CS事業：クラウドソリューション事業（旧ビジネスソリューション事業）

※DX事業：デジタルトランスフォーメーション事業（旧コミュニケーションデザイン事業）

※2018年12月期より、デジタルトランスフォーメーション事業（旧コミュニケーションデザイン事業）の売上高の計上方法を総額表示から純額表示に変更しております。
この変更に伴い、2017年12月期の売上高については遡及適用後の金額（純額表示）を記載しております。

セグメント別売上構成 クラウドソリューション事業

(単位：百万円)

900

■ 新規顧客 ■ 既存顧客スポット ■ 既存顧客ストック

800

700

600

500

400

300

200

100

0

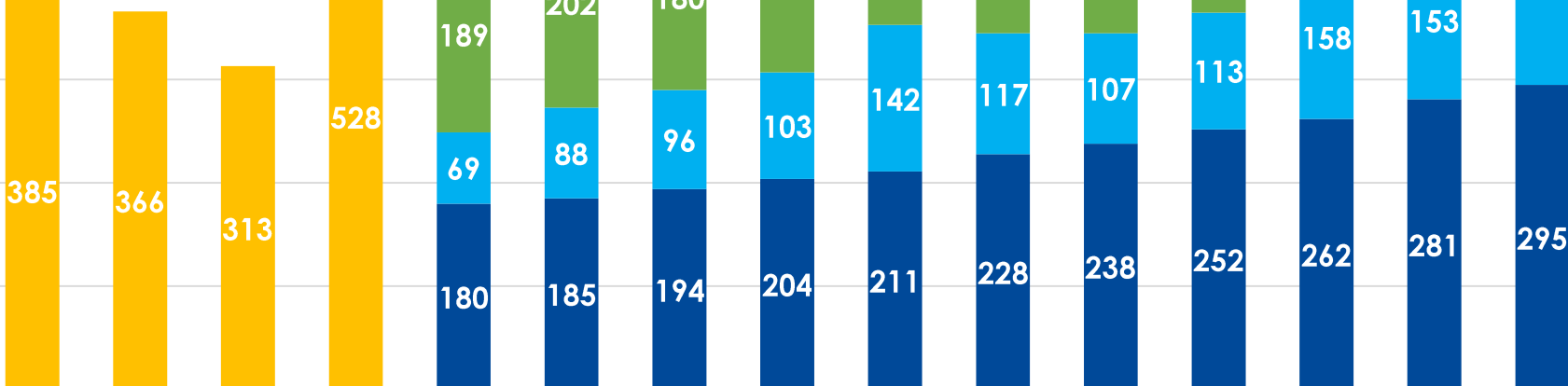
1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q

2016年12月期

2017年12月期

2018年12月期

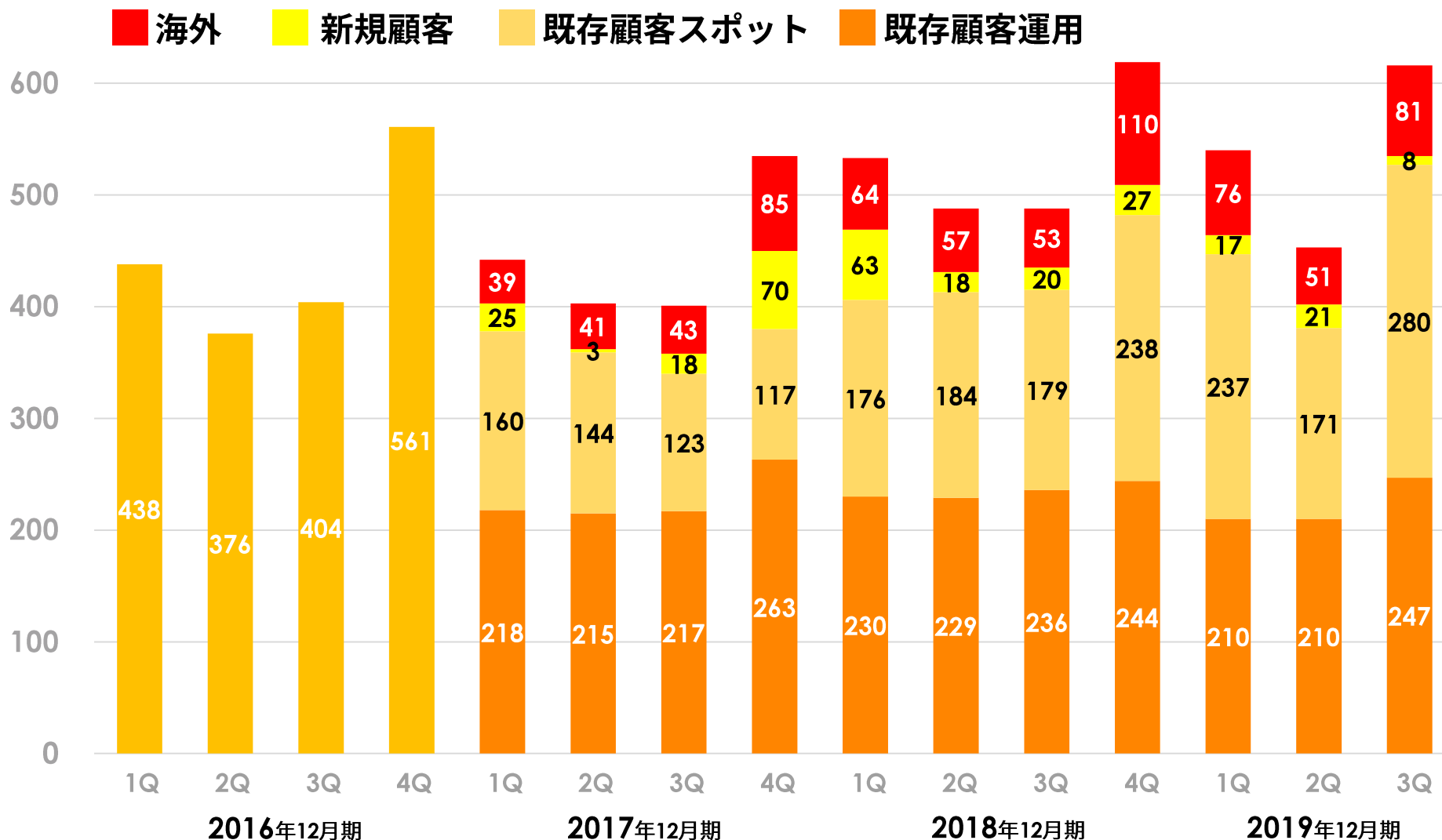
2019年12月期



セグメント別売上構成 デジタルトランスフォーメーション事業

(単位：百万円)

700



通期業績予想に対する進捗

通期予想に対し売上高は堅調、営業利益は順調に推移

(単位：百万円)

	2019年12月期 通期予想	2019年12月期 3Q実績	進捗率
売上高	5,115	3,723	72.8%
クラウドソリューション事業	2,801	2,109	75.3%
デジタルトランスフォーメーション事業	2,313	1,613	69.7%
営業利益	1,308	1,008	77.1%
経常利益	1,325	1,030	77.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	907	694	76.5%

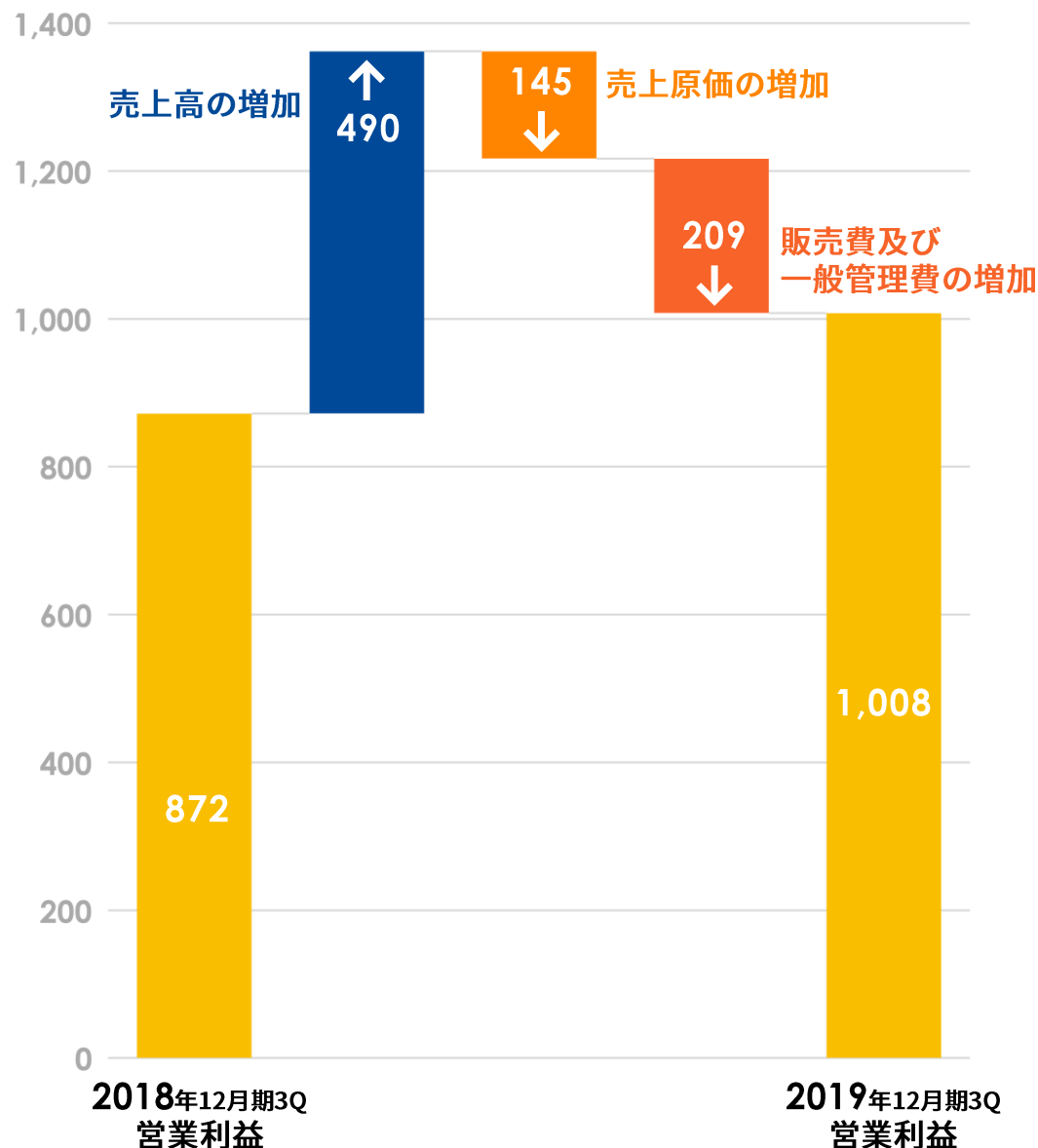
損益計算書（前年同期比）

（単位：百万円）

	2019年12月期3Q (構成比)	2018年12月期3Q (構成比)	増減額	主な要因
売上高	3,723 (100.0%)	3,232 (100.0%)	490	
売上原価	1,599 (43.0%)	1,454 (45.0%)	145	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	2,123 (57.0%)	1,777 (55.0%)	345	
販管費	1,114 (29.9%)	905 (28.0%)	209	営業・管理系人員の増加及び平均賃金・賞与の増加、採用費の増加等
営業利益	1,008 (27.1%)	872 (27.0%)	135	
経常利益	1,030 (27.7%)	874 (27.0%)	156	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	694 (18.6%)	586 (18.1%)	107	

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
↑ 売上高の増加	490
クラウドソリューション事業	393
デジタルトランスフォーメーション事業	97
↓ 売上原価の増加	145
エンジニア人員の増加及び平均賃金・賞与の増加等	105
受注損失引当金の計上	36
↓ 販売費及び一般管理費の増加	209
営業・管理系人員の増加及び平均賃金・賞与の増加等	87
採用費の増加	15
広告宣伝費の増加	6
その他販売費及び一般管理費の増加	101

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、仕掛品の増加

② 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	2019年 12月期3Q	2018年 12月期	増減額	科目名	2019年 12月期3Q	2018年 12月期	増減額
流動資産	① 6,640	6,222	418	流動負債	1,205	1,243	△37
固定資産	509	415	93	負債合計	1,205	1,243	△37
有形固定資産	151	107	43	純資産	5,943	5,394	549
無形固定資産	78	106	△17	株主資本	② 5,962	5,393	569
投資その他資産	278	201	77	その他の 包括利益累計額	△18	0	△19
資産合計	7,149	6,637	511	負債純資産合 計	7,149	6,637	511

「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」（企業会計基準第28号 平成30年2月16日）等を当第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、繰延税金資産は投資その他の資産の区分に表示しております。この結果、前連結会計年度の連結貸借対照表についても組替え行っており、流動資産の区分に表示していた繰延税金資産81百万円を投資その他の資産の区分に組み替えております。

02

事業の状況

事業セグメント

クラウドソリューション事業

 ZAC  reforma 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

デジタルトランスフォーメーション事業

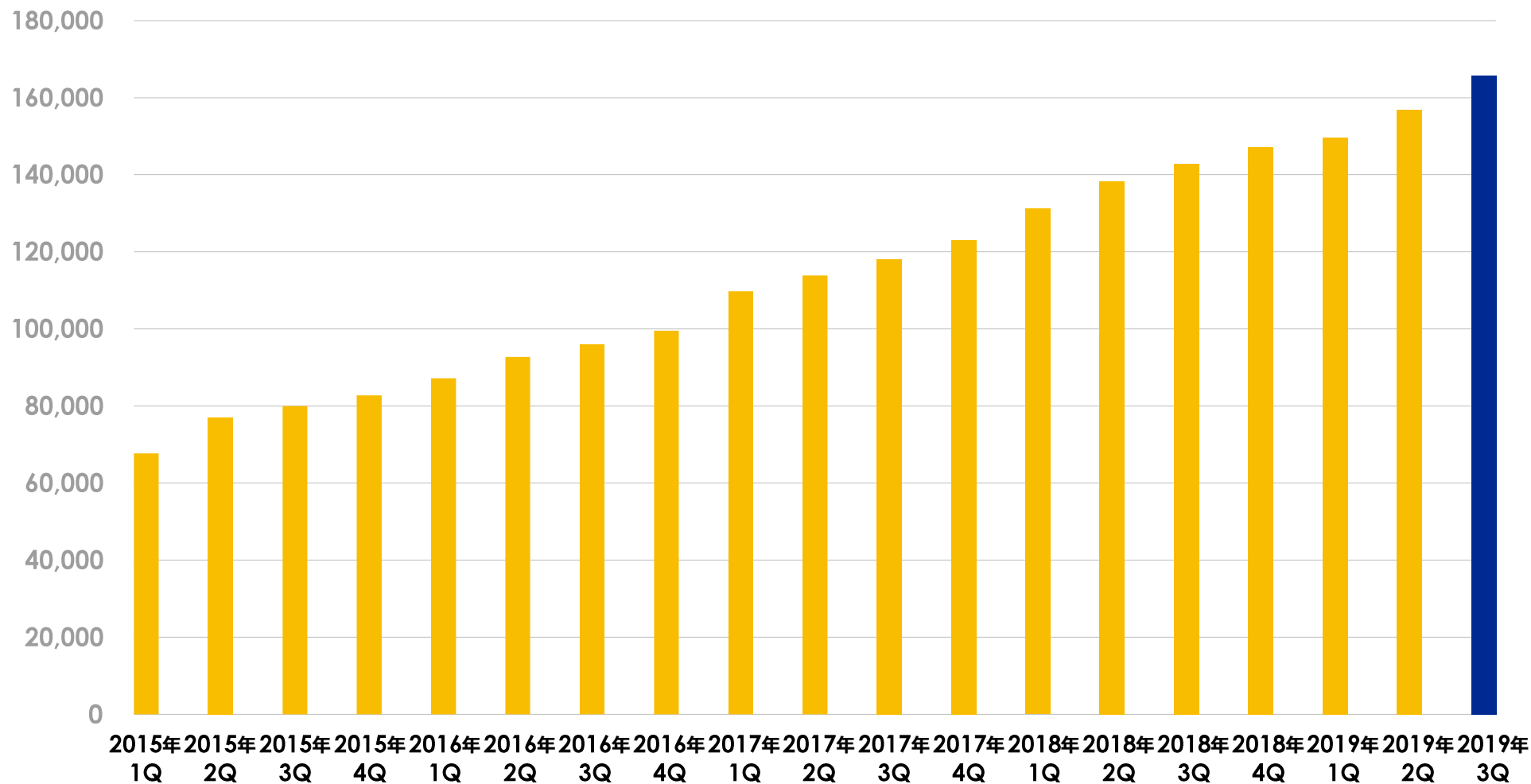
デジタル戦略立案、デジタル化支援、クリエイティブ

デジタルを基軸にしたビジネス支援

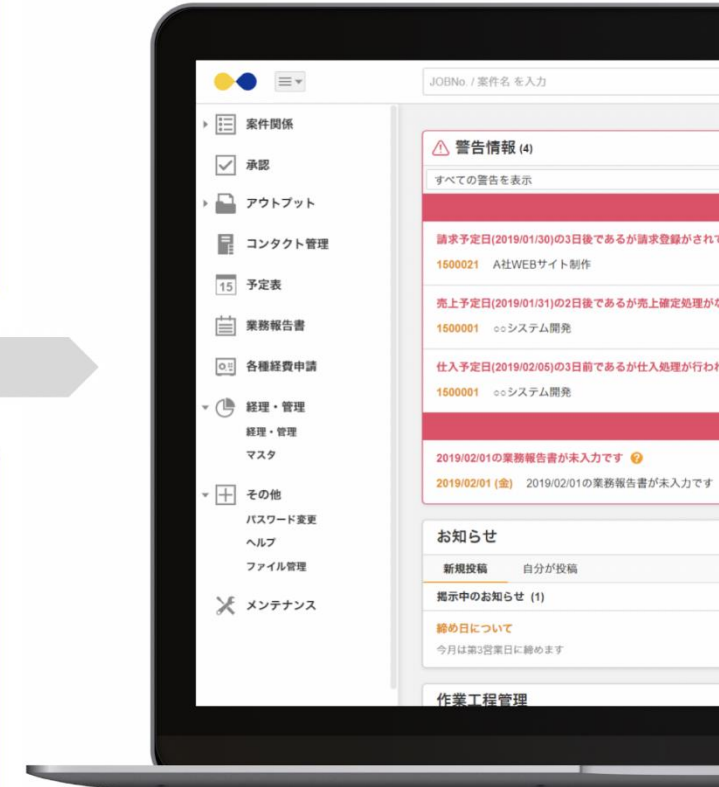
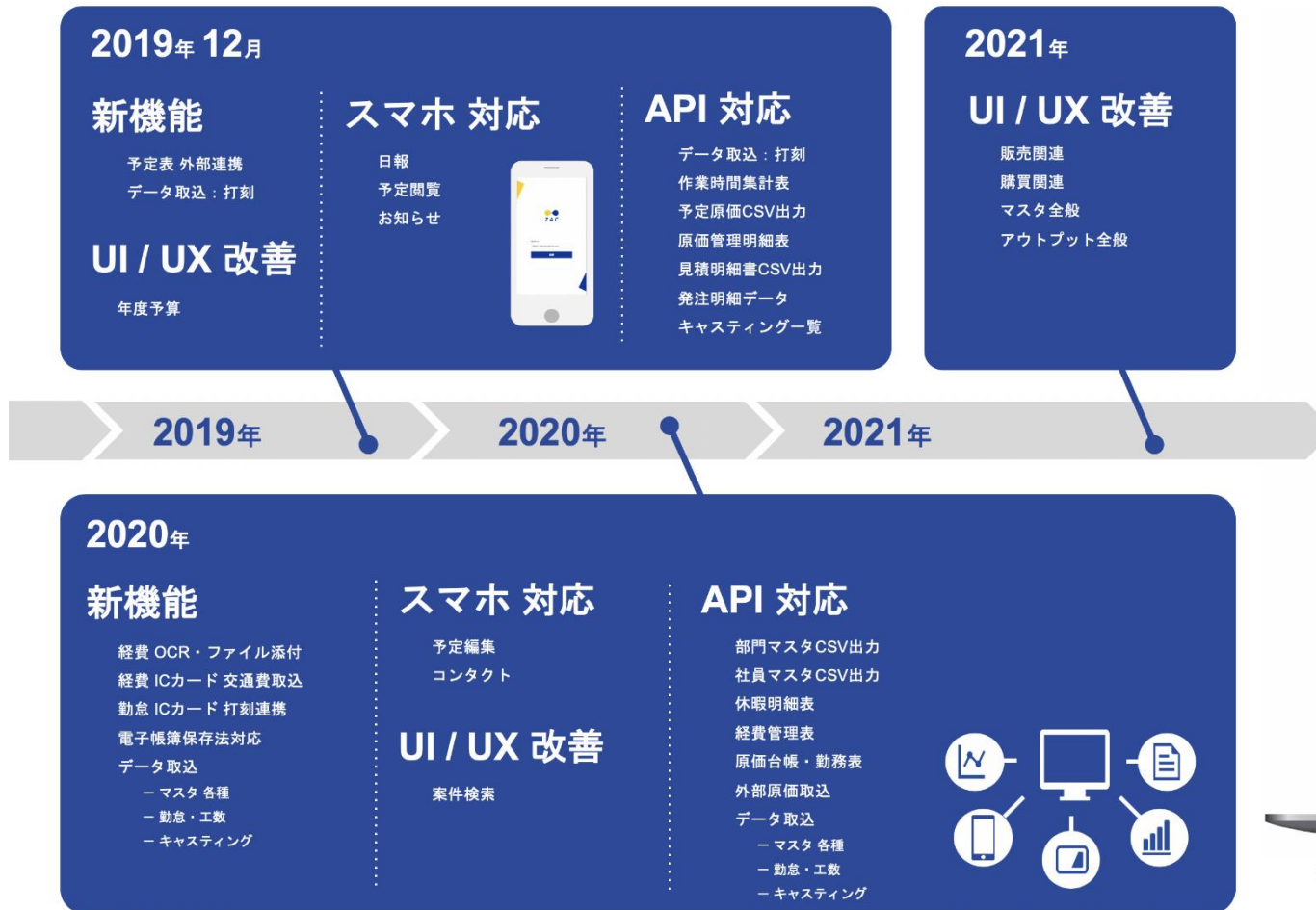
- 企業活動のデジタル戦略立案
- マーケティング活動のデジタル化を促進
- グローバルビジネスを加速

「ZAC」「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堅調に増加



クラウドソリューション事業 「ZAC」 中期の開発ロードマップ



※2019年10月時点のロードマップです。事前の告知なく日程・内容に変更される可能性があります。
また、既存機能の改修・改善は下記に記載の限りではなく、随時対応しております。

新機能・付加機能が自動バージョンアップされる新ラインアップを提供開始

デジタルトランスフォーメーション事業 SEMrush 先行投資フェーズから拡大フェーズへ

- ◆ 国内利用アカウントが600を突破し、順調に増加
- ◆ 日本語マニュアル対応、カスタマーサクセスチーム体制構築が予定通り進捗
- ◆ 今後はマーケティング活動によるリード獲得と、二次代理店との販路拡大へ

無料セミナー

SEMrush活用術 広告運用編

競合分析から入稿まで
PPC広告を一元化するには

Web seminar
11.14 16:00~17:00

受付中 ウェビナー

2019年11月14日 (木) 16:00 ~ 17:00

競合分析から入稿までPPC広告を一元化するには
広告運用（リスティング広告、ディスプレイ広告、PLA広告）に活用できる機能にフォーカスし、操作方法から活用例まで、一番初めに知っていただきたい基本的な使い方をご紹介します。

セミナーの詳細情報を見る ▶

無料セミナー

SEMrush活用術

詳しく解説！Position Trackingで
検索順位をトラッキングする方法

Web seminar
11.19 16:00~17:00

受付中 ウェビナー

2019年11月19日 (木) 16:00 ~ 17:00

詳しく解説！Position Trackingで検索順位をトラッキングする方法
指定キーワードの検索順位を自社、競合他社について分析できるほか、ローカルSEOやデバイス・地域間の比較などできる優れたモノのツールです。その使いこなし方をご紹介します。

セミナーの詳細情報を見る ▶

週2回ユーザー向け無料ウェビナーの開催



2019 幕張メッセ
【第9回 Web&デジタル マーケティング EXPO 秋】
に出展



- ▶ 世界最大級のデジタルマーケティングツール（全世界400万ユーザー）
- ▶ 競合分析・SEO対策・広告効果改善 すべてが完結するオールインワンツール
- ▶ 2018年12月より、オロが日本国内での独占販売を開始

03

參考資料

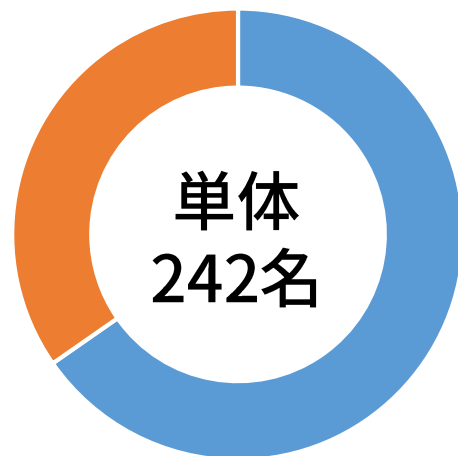
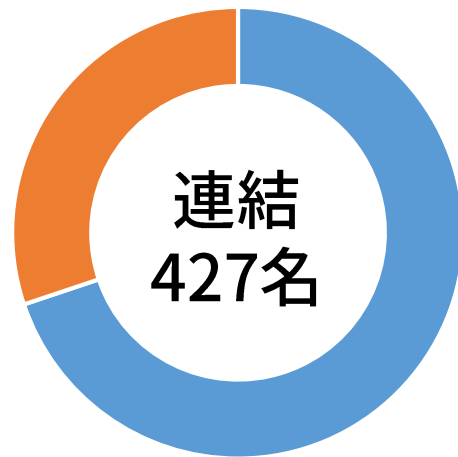
会社概要

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
創業	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	クラウドソリューション事業 ・クラウドERP「ZAC」の開発・販売 デジタルトランスフォーメーション事業 ・デジタルを基軸にしたビジネス支援
従業員数	単体242人／連結427人（2019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 福岡支社
グループ会社	株式会社オロ宮崎 株式会社oRo code MOC 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. oRo Digital Asia Pte. Ltd. oRo Digital Asia Sdn. Bhd.

ものづくり人材を中心とした「組織構成」

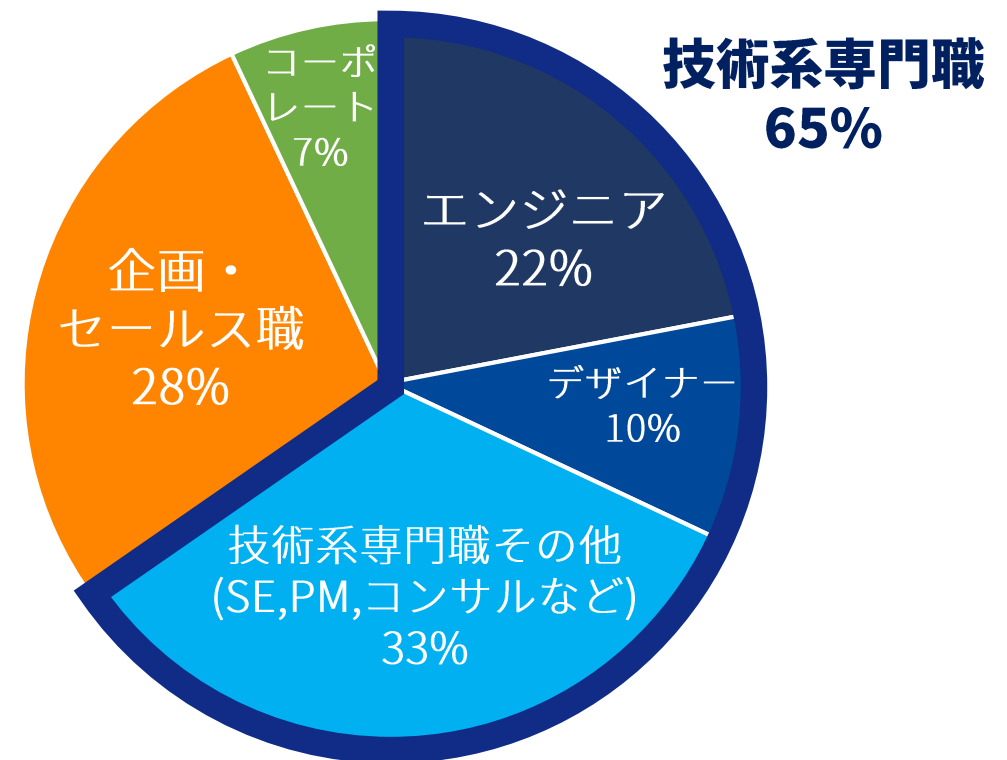
“Technology × Creative”でソリューションを生み出す組織構成

製販比率 ■ 製造 ■ 販管



(2019年6月末時点)

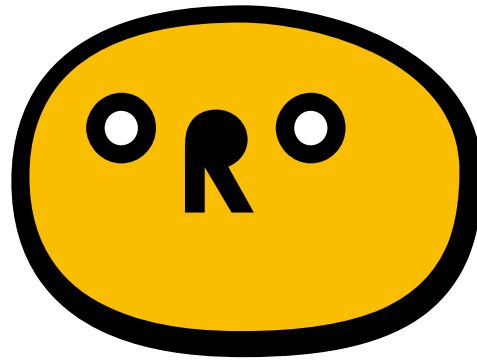
職種比率 (オロ単体)



- 専門職(エンジニア)
- 専門職(デザイナー)
- 専門職その他
- 企画・セールス職
- コーポレート

(2019年6月末時点)

経営理念

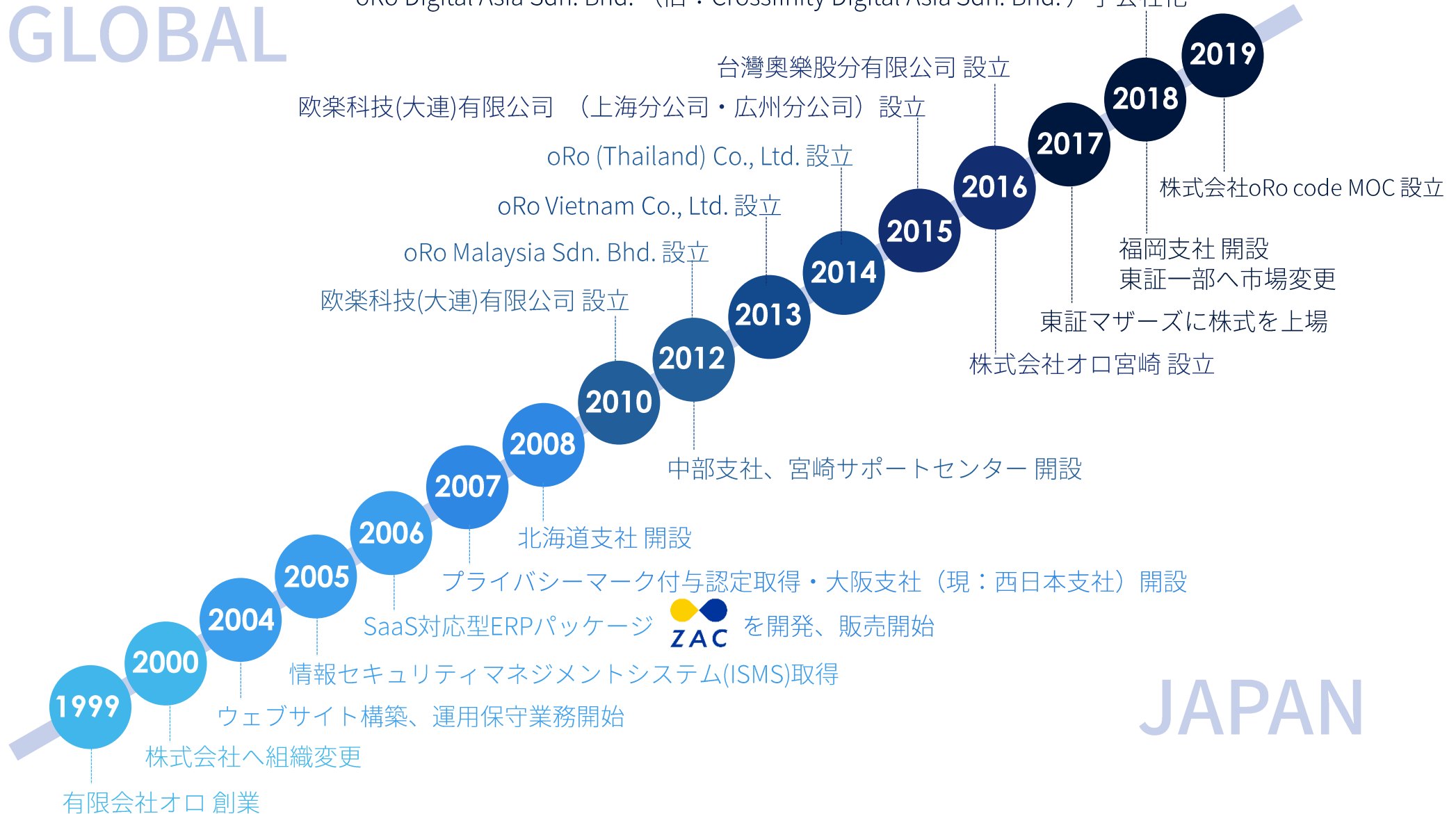


社員全員が世界に誇れる物（組織・製品・サービス）を創造し、
より多くの人々（同僚・家族・取引先・株主・社会）に対して
より多くの「幸せ・喜び」を提供する企業となる。
そのための努力を通じて社員全員の自己実現を達成する。

沿革

GLOBAL

oRo Digital Asia Pte. Ltd. (旧: Crossfinity Digital Asia Pte. Ltd.) 子会社化
oRo Digital Asia Sdn. Bhd. (旧: Crossfinity Digital Asia Sdn. Bhd.) 子会社化



クラウドソリューション事業 クラウドERP「ZAC」

「ZAC」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

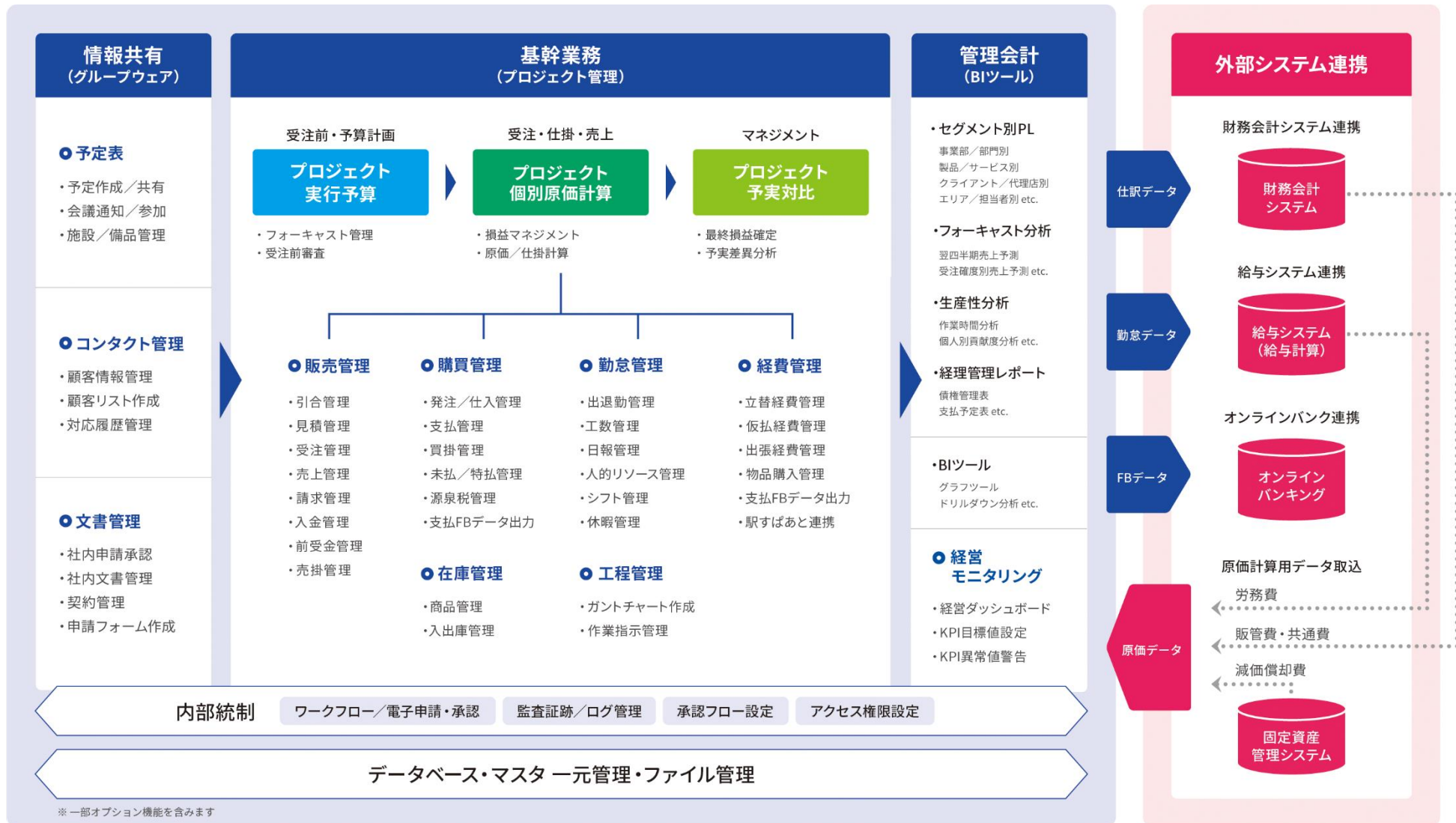
情報の一元管理

全体最適システム

管理会計の実践

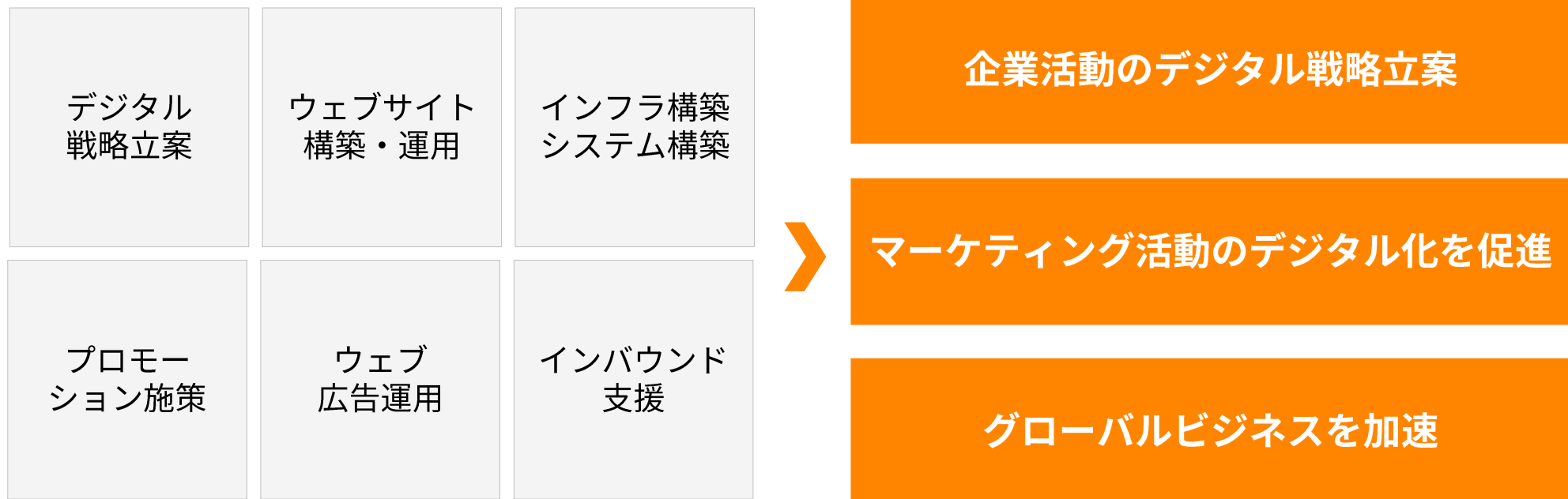


クラウドソリューション事業 「ZAC」の機能



デジタルトランスフォーメーション事業
デジタルを基軸にしたビジネス支援

企業のビジネスパートナーとしてフルサービスを提供



デジタルトランスフォーメーション事業 事業の強み

- **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
- **戦略的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7拠点、海外は中国・台湾・ASEANに9拠点

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。

