



2021年9月期第1四半期 決算説明資料

株式会社イルグルム
2021年2月5日

INDEX

- 1 | 2021年9月期 通期業績見通し**
- 2 | 業績ハイライト**
- 3 | 事業の進捗**



2021年9月期第1四半期 決算のポイント

通期業績予想を開示

売上高30億円、営業利益3.3億円、EBITDA[※] 6.1億円

第1四半期売上高は前年同期比 + 23.3%

営業利益は前年同期比 + 281.6%

アドエビスは平均単価(月額)13万円超え

11四半期連続上昇

1 | 2021年9月期 通期業績見通し

FY2021 financial forecast

INDEX

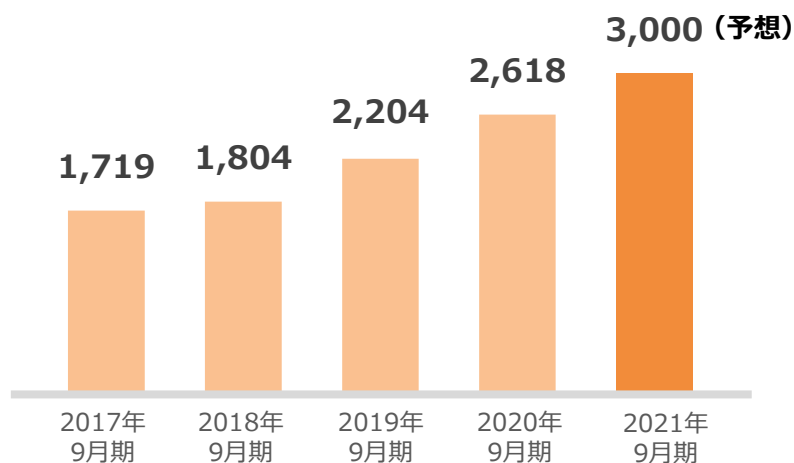
2021年9月期 通期業績見通し

2021年9月期の通期業績予想を下記のとおりお知らせいたします

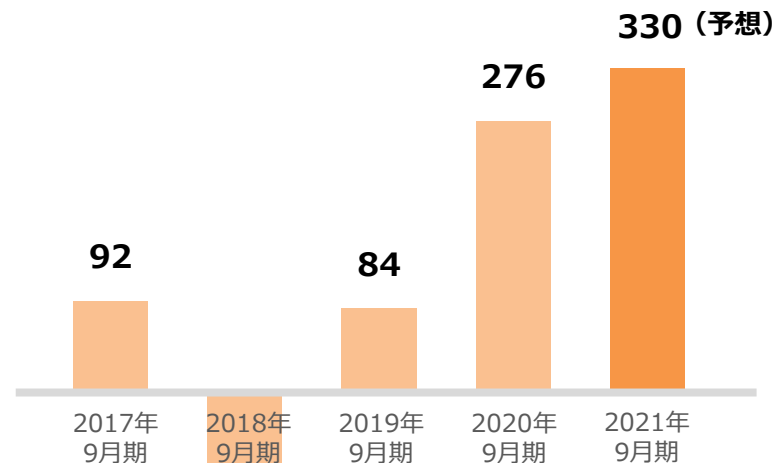
売上高	3,000百万円	前期比 114.6%
営業利益	330百万円	119.2%
経常利益	320百万円	122.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	210百万円	114.5%

E B I T D A	610百万円	118.7%

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



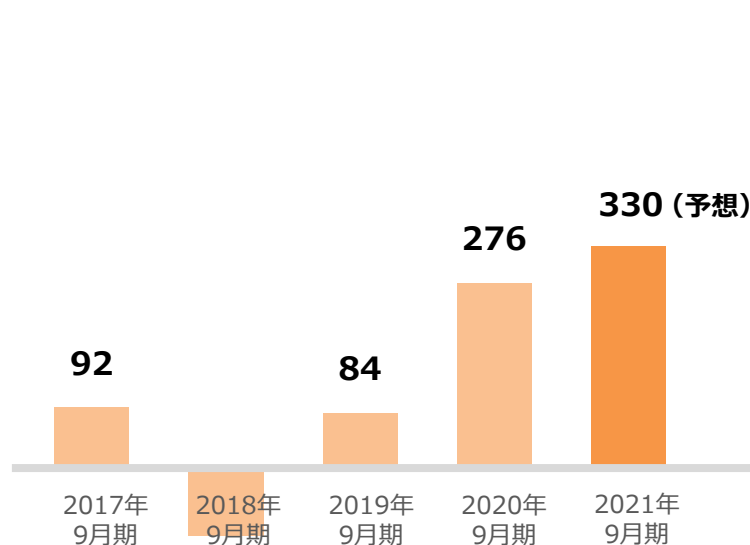
▲ 98

EBITDAについて

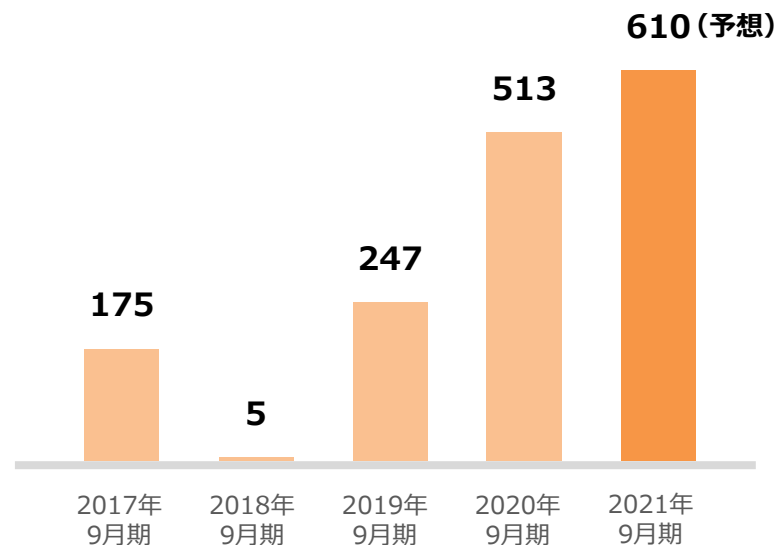
当社グループでは、営業利益と共に営業キャッシュフローを増加させることを重要な課題と位置付けております。

積極的なM&Aによるのれんの計上と、自社開発ソフトウェアの資産計上により、非資金費用であるのれん償却費及び減価償却費の影響額が増加しているため、簡易指標としてEBITDAを開示することといたしました。

営業利益（百万円）



EBITDA（百万円）

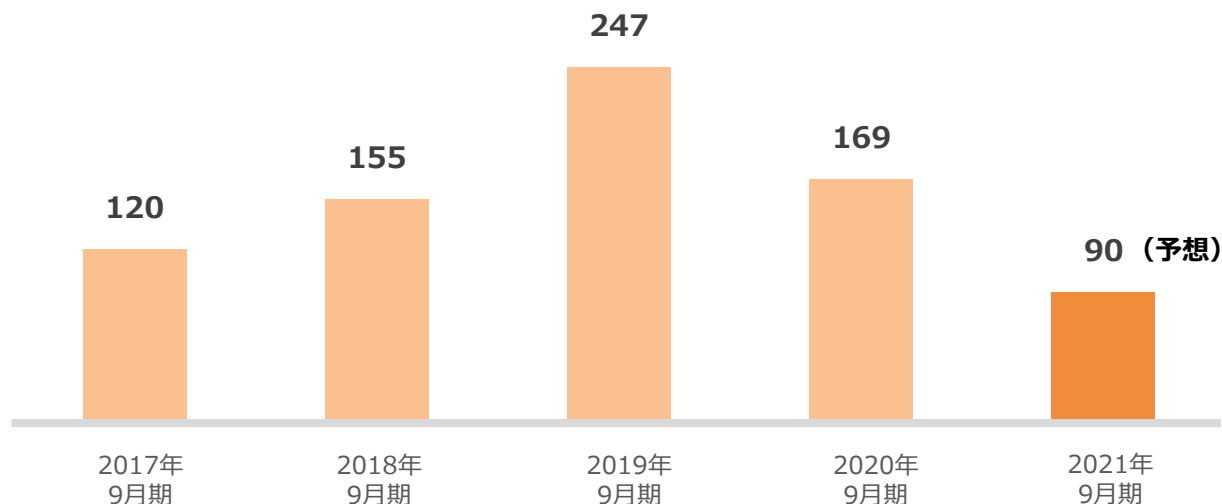


ソフトウェアへの資産振替算定対象の変更について

当社グループは労務費など自社開発ソフトウェアにかかる費用の一部を、投資キャッシュフローとして無形資産に振替計上し、減価償却をする会計処理を行っております。開発部門におけるクラウドサービス利用費については、従来は開発付随費として資産への振替算定対象に含めておりましたが、サーバーのクラウドサービスへの移行が進み、顧客サービス提供に連動する費用としての性格が強くなったため、当会計期間より資産への振替算定対象に含めないことといたしました。

なお、当期の資産振替額は90百万円（前期比53.2%）を見込んでおります。

自社開発ソフトウェアの資産振替額（百万円・連結ベース）



3 | 業績ハイライト

Financial highlights

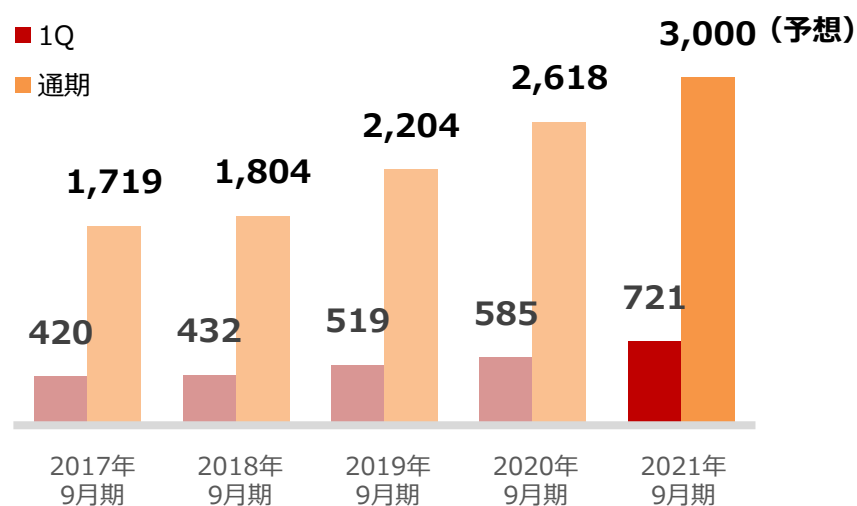
INDEX

2021年9月期第1四半期 連結業績ハイライト

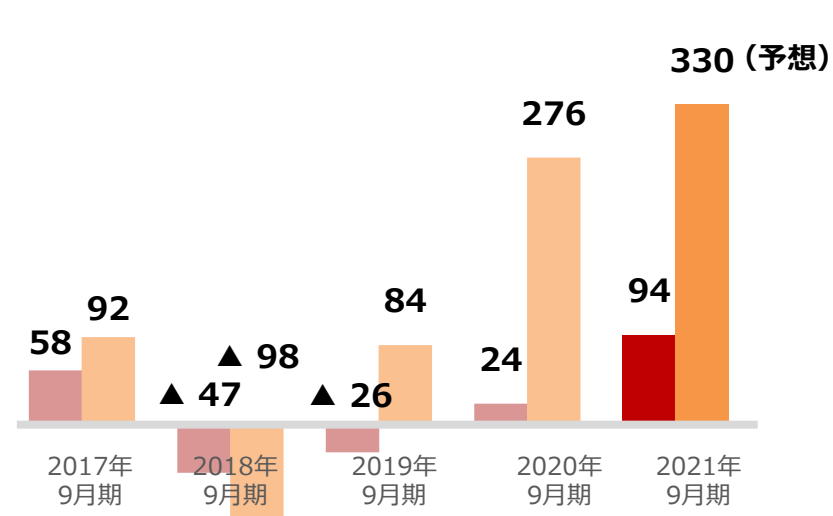
(単位:百万円)

	2021年9月期 第1四半期実績	前期比	2021年9月期 通期予想	2021年9月期 第1四半期進捗率
売上高	721	123.3%	3,000	24.1%
営業利益	94	381.6%	330	28.7%

売上高 (百万円)



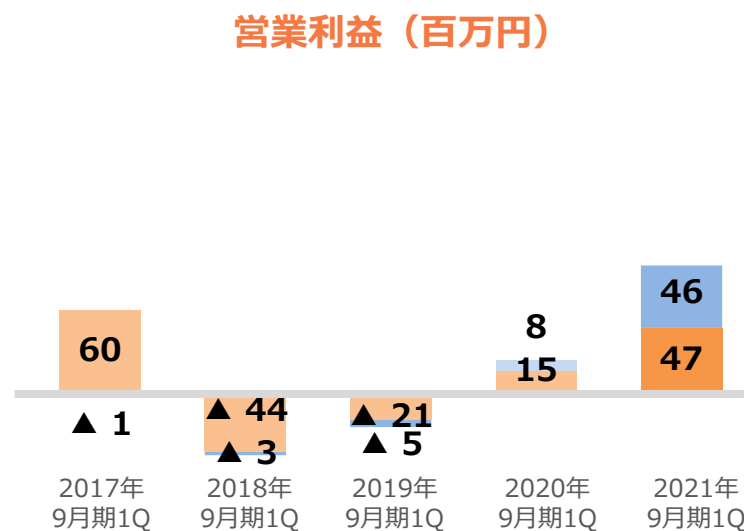
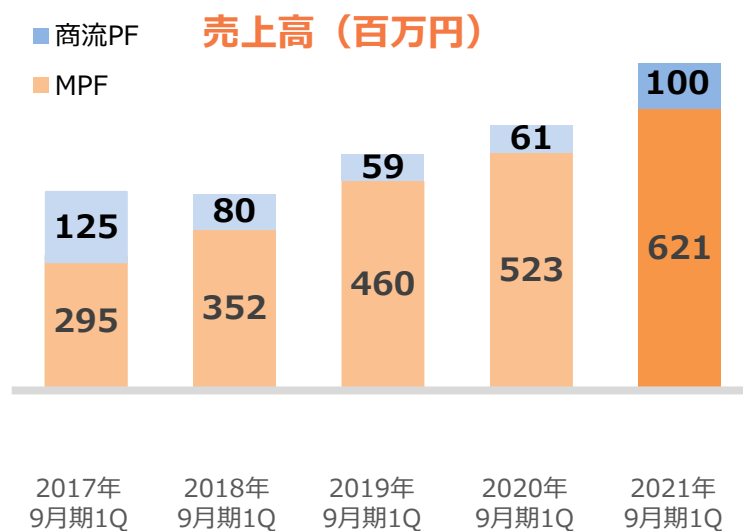
営業利益 (百万円)



2021年9月期第1四半期 セグメント業績ハイライト

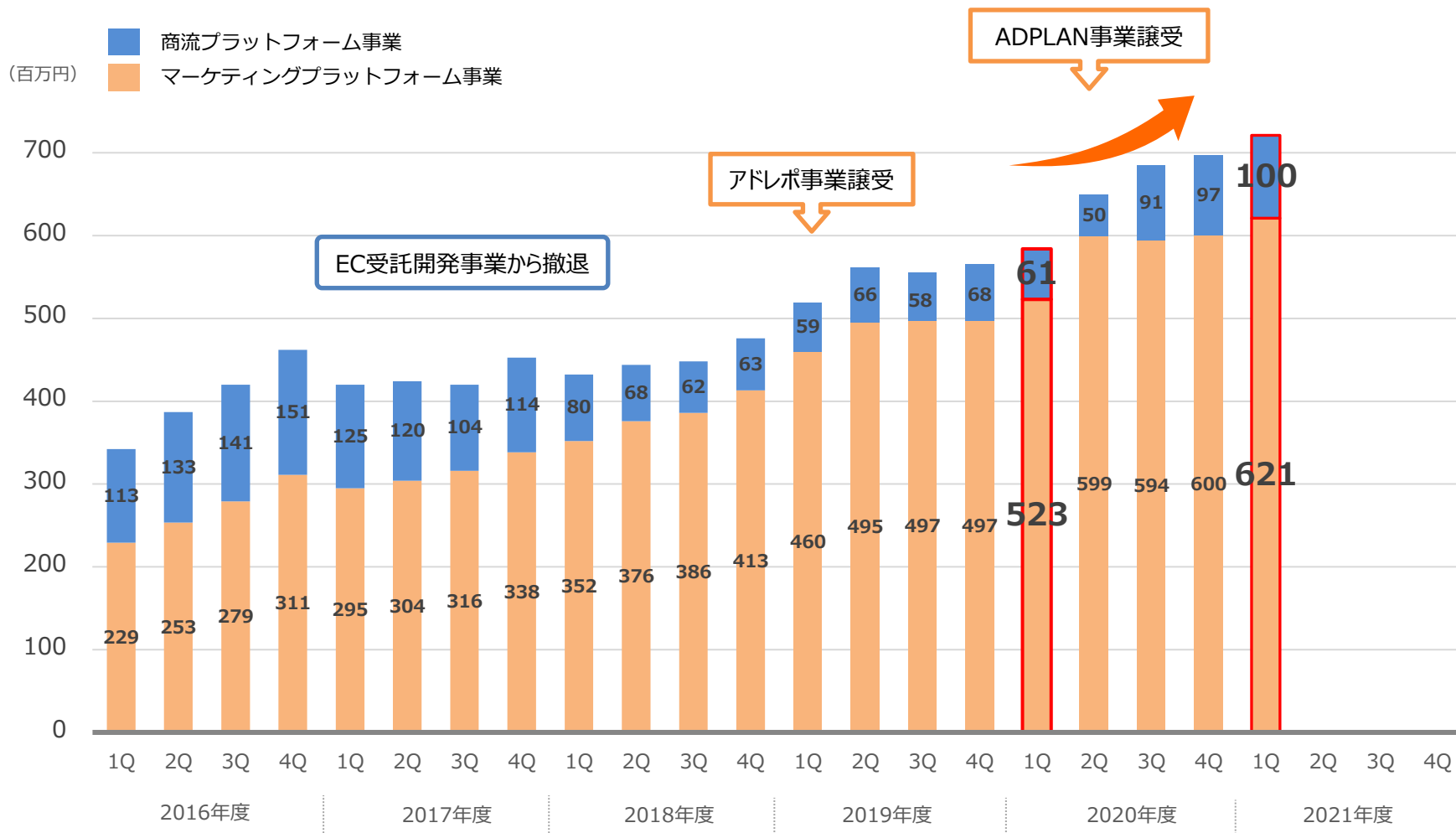
(単位:百万円)

	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	621	118.7%	47	301.9%
商流 プラットフォーム事業	100	162.6%	46	523.1%



四半期売上高の推移

コロナ禍における巣ごもり需要で商流PF事業が伸長



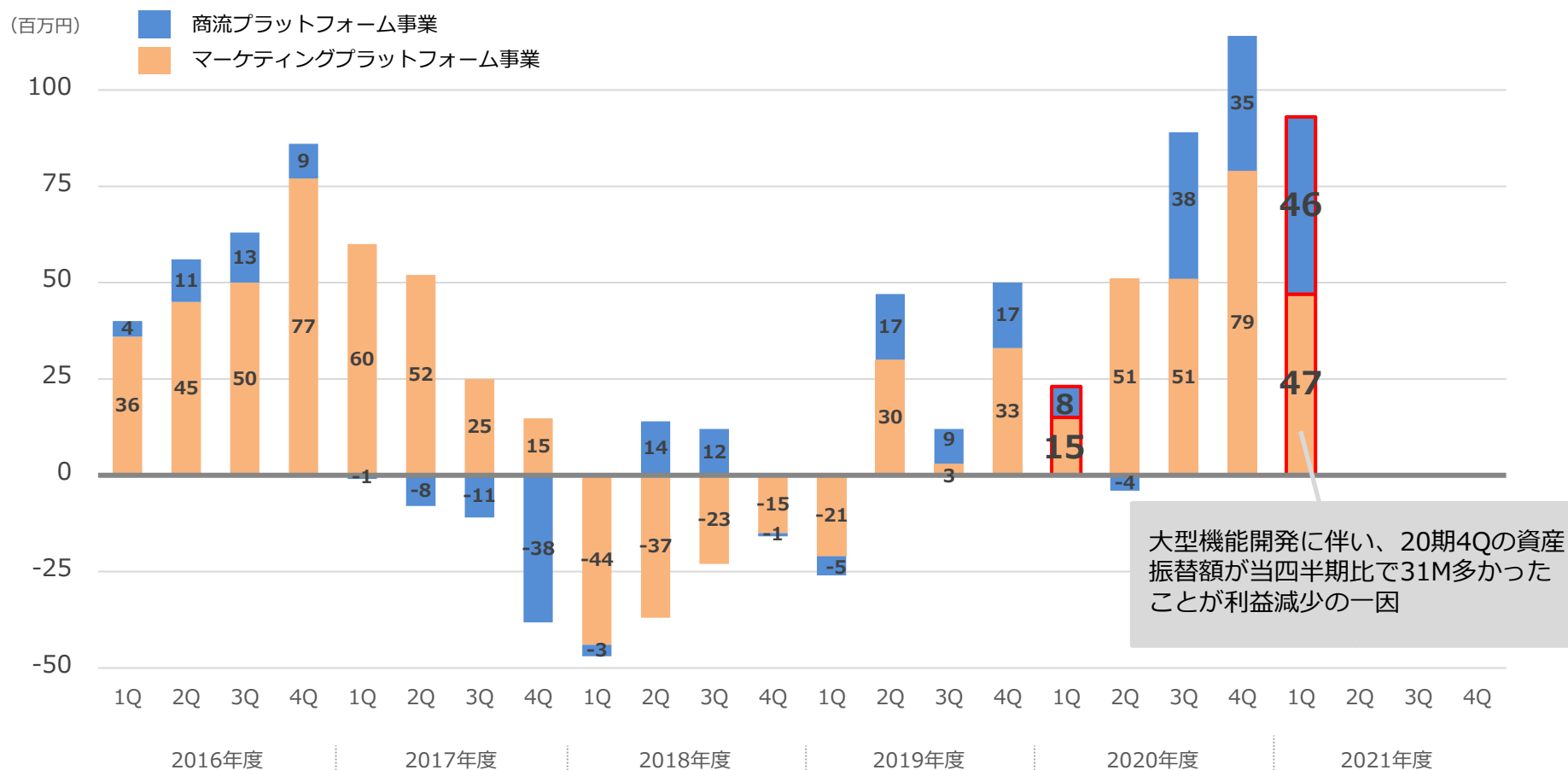
※ マーケティングプラットフォーム事業には2019年度1Qより事業譲受したアドレポ事業が含まれております。

※ 流通プラットフォーム事業には2018年度1QまでEC受託開発事業が含まれております。

※ 流通プラットフォーム事業の2020年度3Q売上高には、一部取引先との契約更新がずれこんだことにより計上が遅れていた売上高28百万円が含まれております。

四半期営業利益の推移

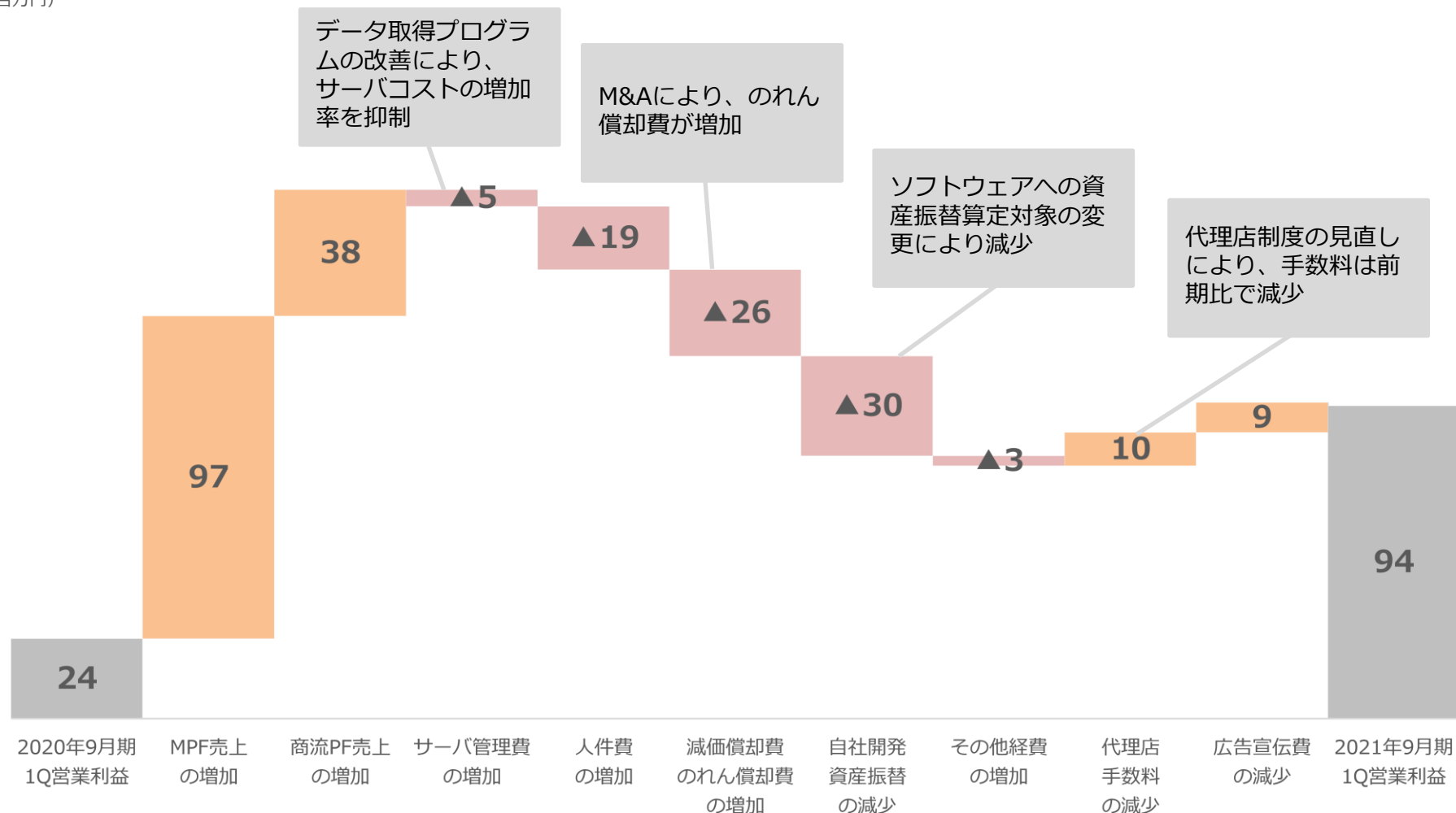
マーケティングPF事業は事業譲受による増収効果で増益も、
前年第4四半期比では資産振替額が減少したこと等により営業利益は減少
商流PF事業は増収とコスト効率化により増益



連結営業利益の変動要因

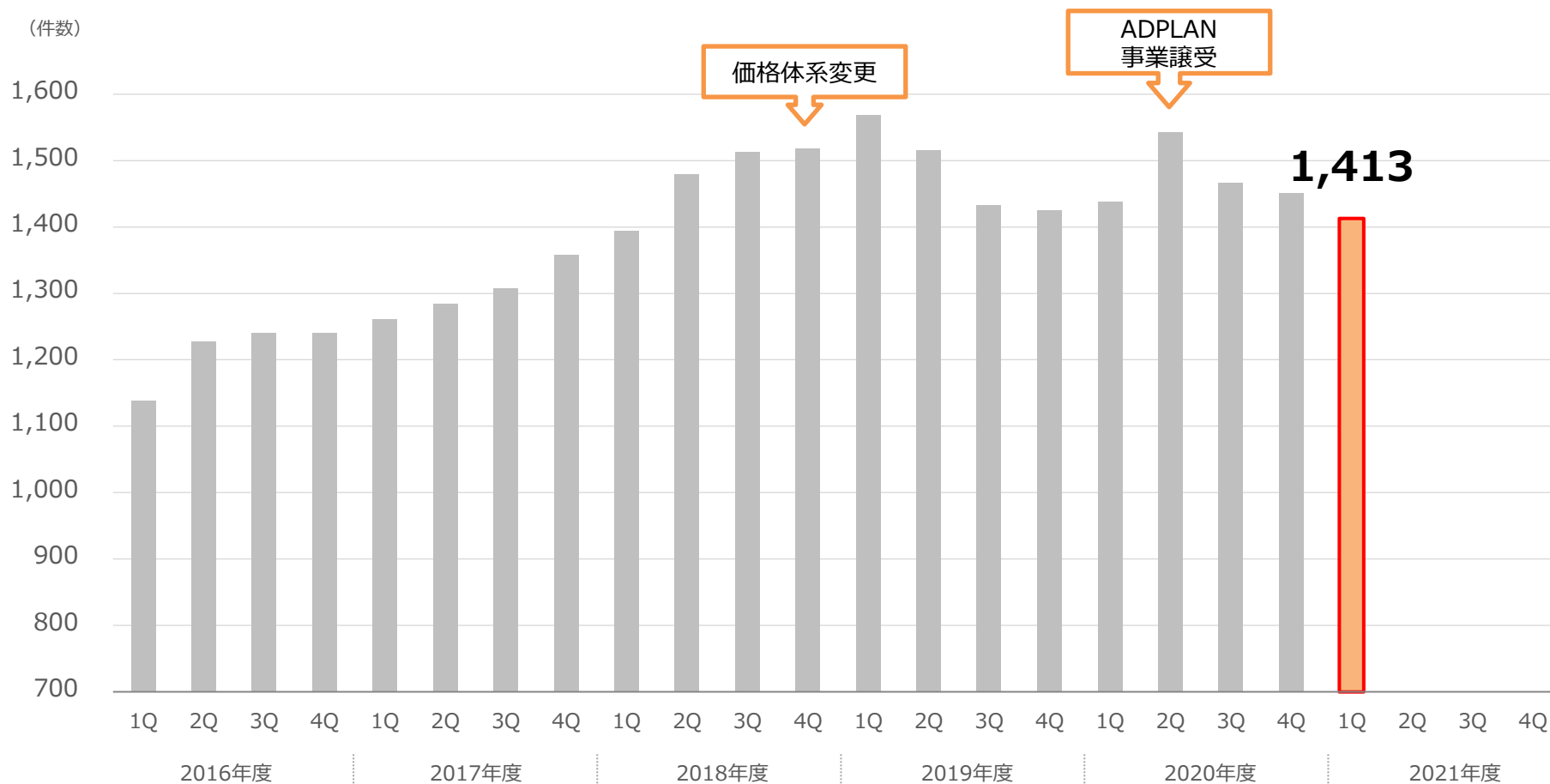
2020年9月期-2021年9月期 増収と既存事業におけるコスト構造の改善で大幅増益

(百万円)



アドエビス：アクティブアカウント数推移

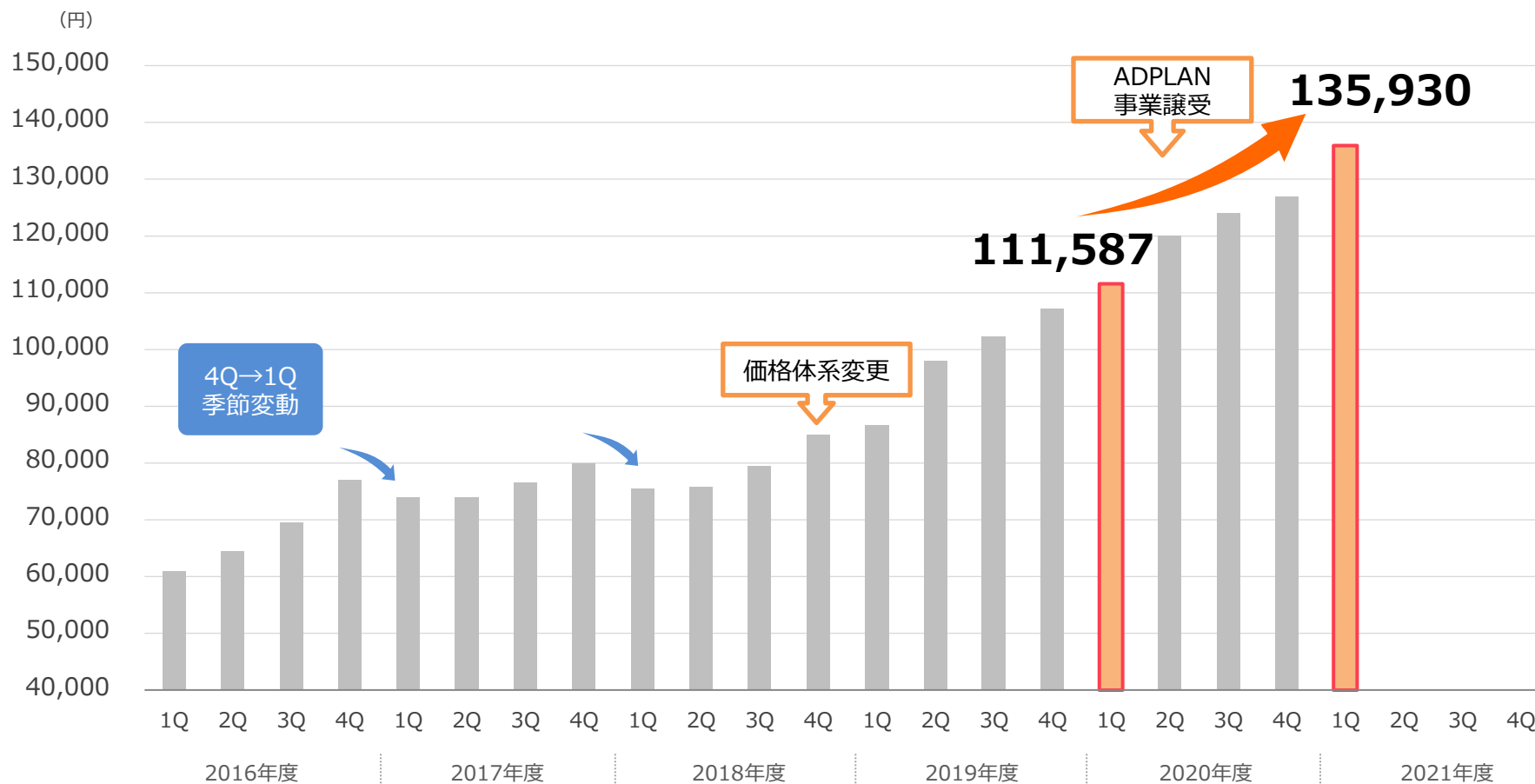
新型コロナウイルス感染症の影響によりアカウント数は漸減



※段階的にアドエビスに移管を進めているためADPLANアカウント数を合算しております。

アドエビス：平均単価推移

新規獲得単価の上昇により平均単価は13万円を超過



※段階的にアドエビスに移管を進めているためADPLANアカウント数を合算しております。

3 | 事業の進捗

Business progress

INDEX

当社のミッションと事業環境

当社のミッション

当社は「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。」をビジョンに掲げ、企業の成長を支援します。

当社を取り巻く事業環境

アフターコロナで加速する、デジタルトランスフォーメーション (DX)
DXの実現にはマーケティングにおけるデータの統合・分析と活用が必要不可欠

データとテクノロジーによるマーケティング支援



データの計測

マーケティング成果の記録



データの統合・分析

マーケティング成果の可視化



データの活用

マーケティング活動の成果向上

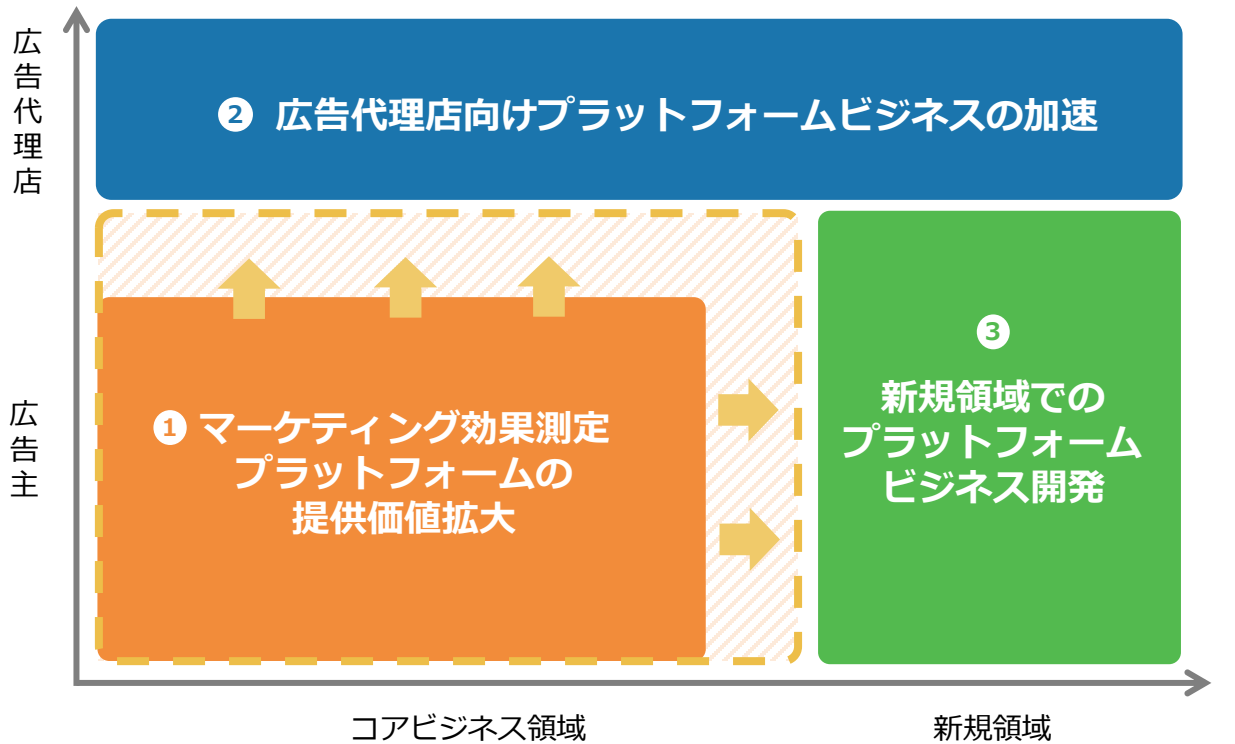
データの統合・分析・活用支援を通して顧客のDX推進に貢献
中期成長戦略では、DXの進む国内市場の領域拡大に注力

顧客のDX推進に貢献するプラットフォームビジネスを通して
持続的な成長を図る「MXP戦略」を推進

MXP戦略

Marketing
Transformation
Platform

顧客セグメントの拡大



ビジネス領域の拡張

2021年9月期の重点施策

中期経営方針の初年度となる2021年9月期
コア事業の価値拡大と新ビジネスの創出に注力

1 マーケティング効果測定 プラットフォーム

- セグメント別製品戦略で提供価値を拡大
2021年3月以降リリース予定
- プライバシー保護の大きな流れを機会と捉え、
広告効果測定市場の変革をリードする製品へ

2 広告代理店 プラットフォーム

- 製品アップデートにより広告代理店業務の効率化を加速
- アドフープの拡販で広告代理店のリード獲得のDX化に
貢献

3 新領域 プラットフォーム

- マーケティング成果向上を目的とした新サービスを
リリース

大規模アップデートでベストな投資判断を可能にする
データ分析・活用プラットフォームへと進化



信頼性と安全性の高い計測データとその分析・活用を通して
企業のマーケティング活動におけるDX推進に貢献

2021年1月、“新アドエビス”をリリース

サービス提供以来のフルリニューアルで 直感的で効率的なデータ分析基盤へ

3月以降も追加アップデートを予定！

● 画面レスポンスが最大“82%”高速化

集計処理の見直しで分析画面の読み込みが格段にスピードアップ。大量のデータもあらゆる角度で素早く分析いただけます。

● データ分析に最適化されたUI

サービス提供以来初となる全面リニューアル。画面上の直感的な操作のみで、主要指標の確認や迅速な施策評価が可能です。

● 分析メニューの刷新

20以上の機能追加と改善を実施。ユーザーの声をもとに再設計した分析導線で、生産性が大幅に向上しました。



第3回目となる「AD EBiS Conference」を開催
アドエビス主催のイベントでは過去最多となる1,100名以上のエントリーを獲得

AD EBiS[®] Conference 2020

データマーケティングの壁を越えろ

Over The Wall

11.25 WED. 13:30-18:00 無料 | オンライン開催



Sparty

DIESEL

PRIME CROSS

opt

広告主と広告代理店のマッチングサービスを「アドフープ」へ改称
広告代理店ビジネスにおけるリード獲得効率化の推進を強化



2020年12月30日付で全株式を取得し完全子会社化
WEB メディアの企画・制作を行うスプー社のクリエイティブ力と
デジタルマーケティング領域で培ったデータとテクノロジーを融合し
新たな価値提供と領域拡大を目指す

Spoo! inc.
www.spoo.jp

※本件は、「上場有価証券の発行者の会社情報の適時開示等に関する規則」で定められた開示基準には該当しない任意開示事項であるため、異動する子会社（スプー社）の概要については記載を省略しています。

※スプー社業績の当社連結業績への寄与は、2021年9月期第2四半期からとなる見込みですが、当期の連結業績に与える影響は軽微です。

EC-CUBE、現在使用しているカートシステムの満足度調査において「月商1000万円以上で利用されているカートシステム」利用数No.1(※)を獲得



※出典：ECマーケティング株式会社調べ。ネットショップ動向調査～小規模/大規模ネットショップ～月商1000万円未満/1000万円以上のそれぞれのWeb担当者に聞いた！現在使っているカートシステムの満足度は？

參考資料

財務諸表概要

2021年9月期第1四半期連結損益概要

売上増加と共に費用効率の改善を行い、各段階損益は大きく増益

単位：百万円

	2020年 9月期 第1四半期	2021年 9月期 第1四半期	前年 同期比	増減率
売上高	585	721	+136	23.3%
売上原価	178	216	+38	21.3%
売上総利益	406	505	+98	24.2%
販売費及び一般管理費	381	410	+28	7.5%
営業利益	24	94	+69	281.6%
(営業利益率)	(4.2%)	(13.1%)		
経常利益	25	95	+70	279.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	19	61	+42	222.7%

連結貸借対照表概要

単位：百万円

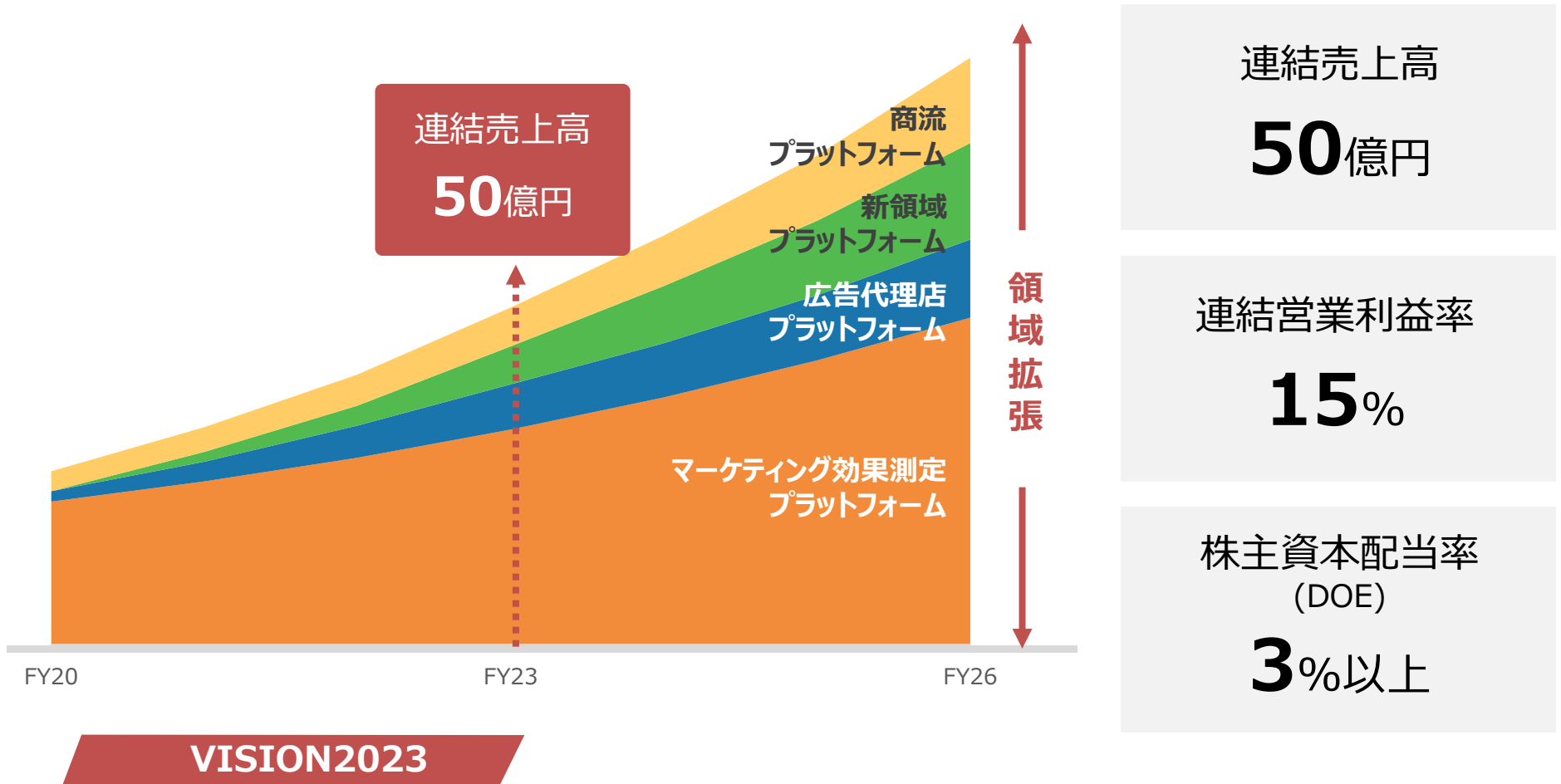
	2020年 9月末	2020年 12月末	増減額
流動資産	1,563	1,580	+16
（現預金）	1,118	1,117	▲1
固定資産	1,187	1,131	▲56
（有形固定資産）	51	48	▲3
（無形固定資産）	831	793	▲38
（投資その他資産）	304	289	▲15
資産合計	2,751	2,711	▲40
流動負債	718	673	▲44
固定負債	757	726	▲30
負債合計	1,476	1,400	▲75
純資産合計	1,275	1,310	+35

参考資料

その他

VISION2023の数値目標

コア事業の成長に加え、新たなプラットビジネスの創出で成長を加速



VISION2023の重点戦略

データの計測・分析・活用促進を軸に幅広いマーケティングソリューションを展開

1

マーケティング効果測定
プラットフォームの提供価値拡大

AD EBiS.

コアビジネス領域における価値拡大とDX推進

- 大企業向け計測センサーの販売/OEM提供
- SMB向け統合マーケティング支援パッケージの提供

2

広告代理店向け
プラットフォームビジネスの加速



広告代理店ビジネスのDX推進に貢献

- 広告代理店向け商品を垂直統合
- リード獲得からオペレーション効率化までを支援

3

新規領域での
プラットフォームビジネス開発

コア事業で蓄積したデータとナレッジで領域拡張

- マーケティング成果向上に向けたサービス開発

2021年9月期第1四半期 プレスリリース一覧

2020.10.15	AD EBiS	アドエビス、「ITreview Grid Award 2020 Fall」のアクセス解析・アトリビューション部門でユーザーの満足度が優れた製品に贈られる「High Performer」を受賞
2020.10.23	AD EBiS	アドエビス、オンラインカンファレンス「AD EBiS Conference 2020」を開催 ～最前線のマーケターが語るマーケティングにおけるデータ活用の壁と解決方法～
2020.10.28	AD EBiS	アドエビス、プロダクトロゴ・サービスデザインを刷新、本日より16周年記念特設サイトを公開
2020.10.30	CORPORATE	バルクオムが実践するデータマーケティング手法を深掘り！データマーケティングを探究するメディア「ARCC」初のオンラインイベントを11/5に開催
2020.11.16	CORPORATE	役員の変動に関するお知らせ
2020.11.19	AD EBiS	アドエビス、2021年1月フルリニューアル、UI刷新と画面レスポンス最大約80%改善によりデータ分析にかかる時間を大幅短縮
2020.11.20	CORPORATE	イルグルム、EC-CUBEがネットショップ動向調査において「月商1000万円以上で利用されているカートシステム」利用数でNo.1を獲得
2020.12.16	AD EBiS	株式会社生活総合サービスがアドエビスの計測データを「DirectEngine」へ連携、行動履歴と購入情報を統合したCRM環境を構築し、運用を開始



---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。