

2020年12月期

決算説明資料

株式会社オロ 証券コード：3983

2021年2月15日



目次

01 2020年12月期 決算概要

02 事業の状況

03 2021年12月期 業績の見通し

04 会社概要

01

2020年12月期

決算概要

業績ハイライト

2020年12月期 決算概要

売上高	5,240百万円	前年同期比 4.3%増
営業利益	1,707百万円	前年同期比 28.0%増

クラウドソリューション(CS)事業

売上高	3,058百万円	前年同期比 9.0%増
営業利益	1,354百万円	前年同期比 8.9%増

デジタルトランスフォーメーション(DX)事業

売上高	2,182百万円	前年同期比 1.5%減
営業利益	353百万円	前年同期比 293.0%増

通期業績予想と実績値の差異

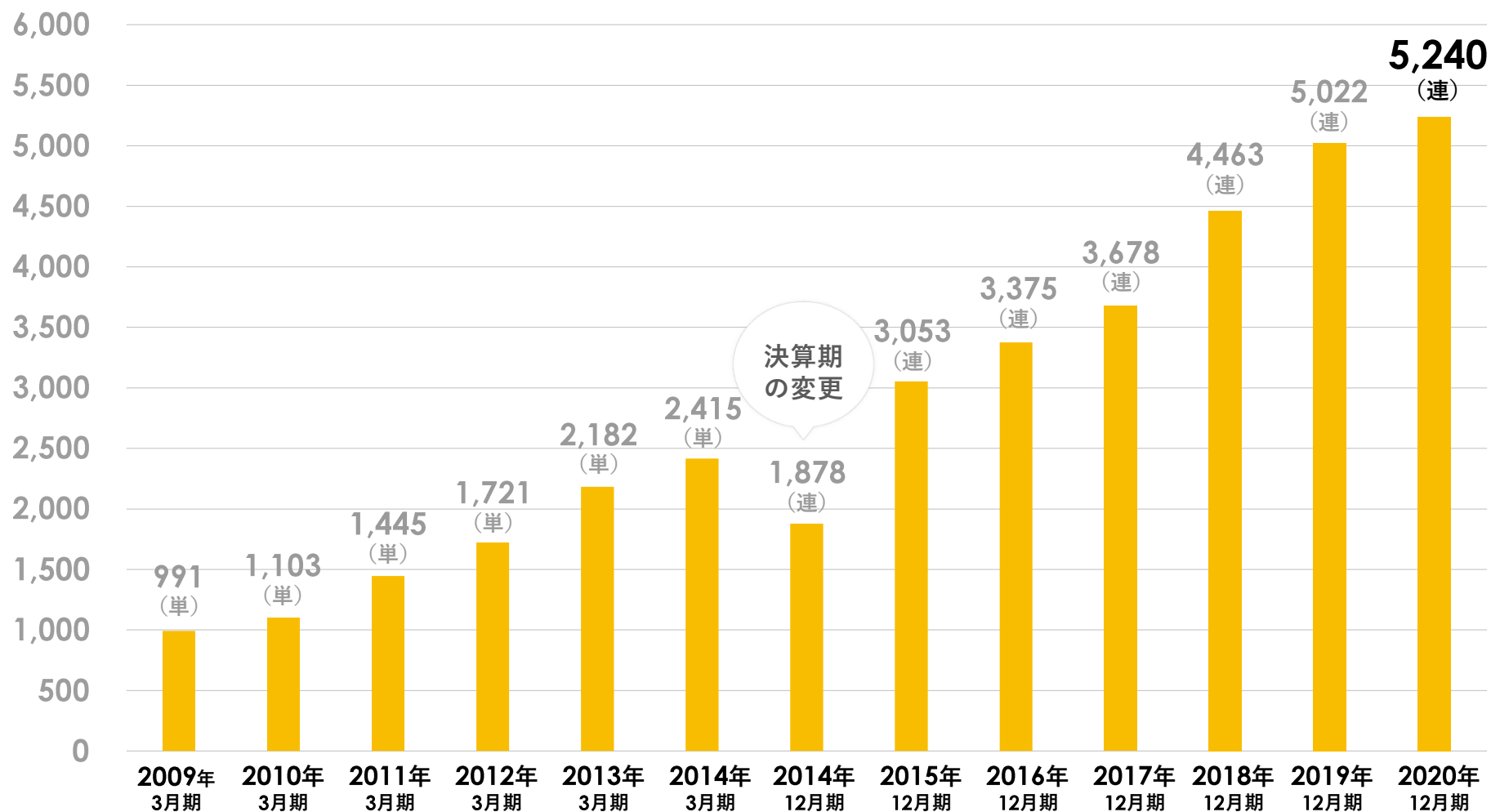
(単位：百万円)

	2020年12月期 通期予想 (構成比)	2020年12月期 実績値 (構成比)	差異	主な要因
売上高	5,127 (100.0%)	5,240 (100.0%)	112	
CS事業	3,174 (61.9%)	3,058 (58.4%)	△ 115	4Qに新規契約を積み上げましたが、問い合わせ数が想定より回復しなかったことで、想定より新規の契約数が伸び悩みました。また、期ずれが発生したことも影響しております。
DX事業	1,953 (38.1%)	2,182 (41.6%)	228	自動車業界の販促強化の回復時期が想定より早期化しました。
営業利益	1,642 (32.0%)	1,707 (32.6%)	65	
CS事業	1,511 (29.5%)	1,354 (25.8%)	△ 156	
DX事業	131 (2.6%)	353 (6.7%)	222	
経常利益	1,660 (32.4%)	1,713 (32.7%)	53	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,115 (21.7%)	1,182 (22.6%)	66	

売上高推移

前年同期比 4.3%増の52.40億円

(単位：百万円)

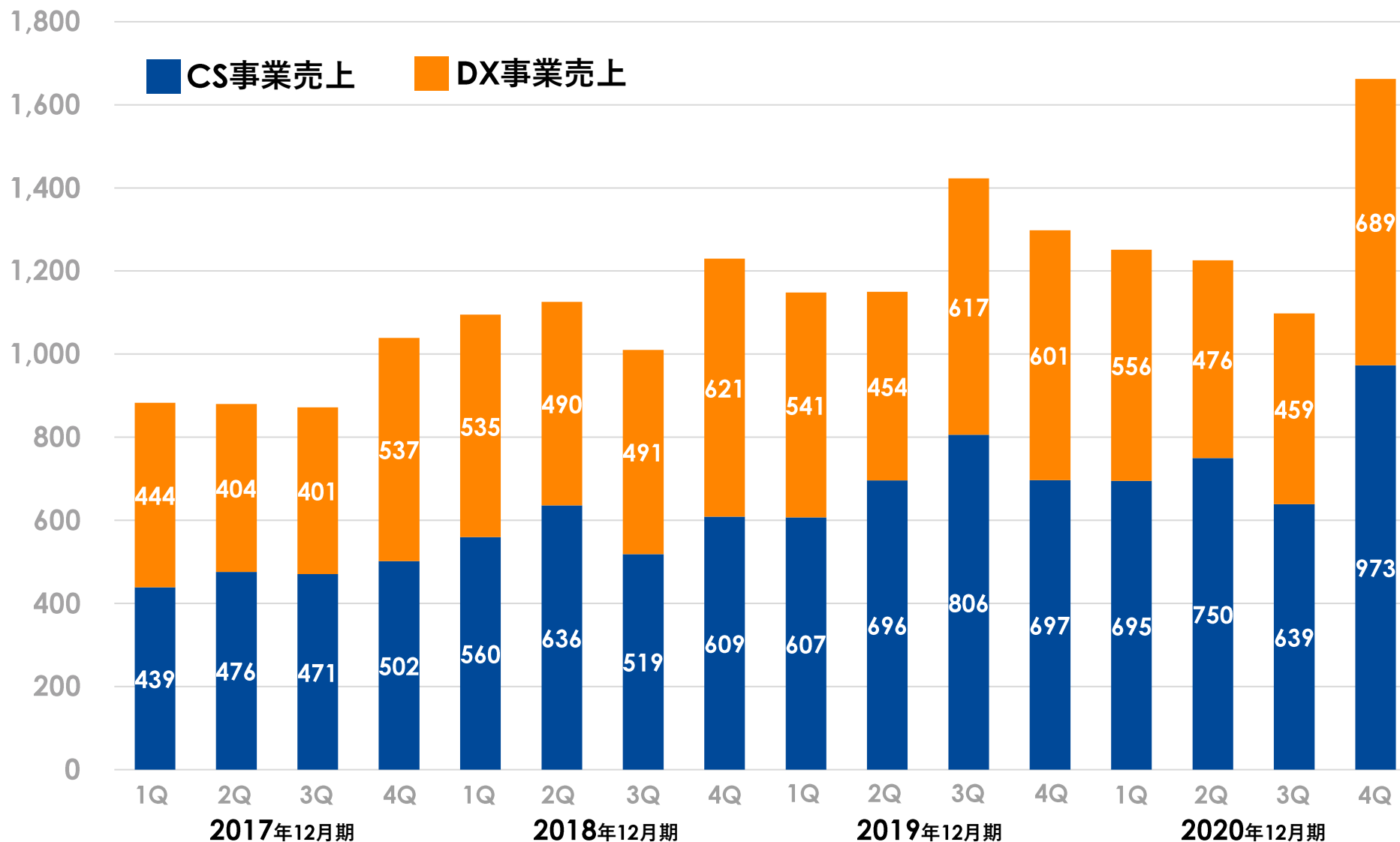


※2014年3月期以前は有限責任あずさ監査法人の監査を受けておりません。

※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。

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）

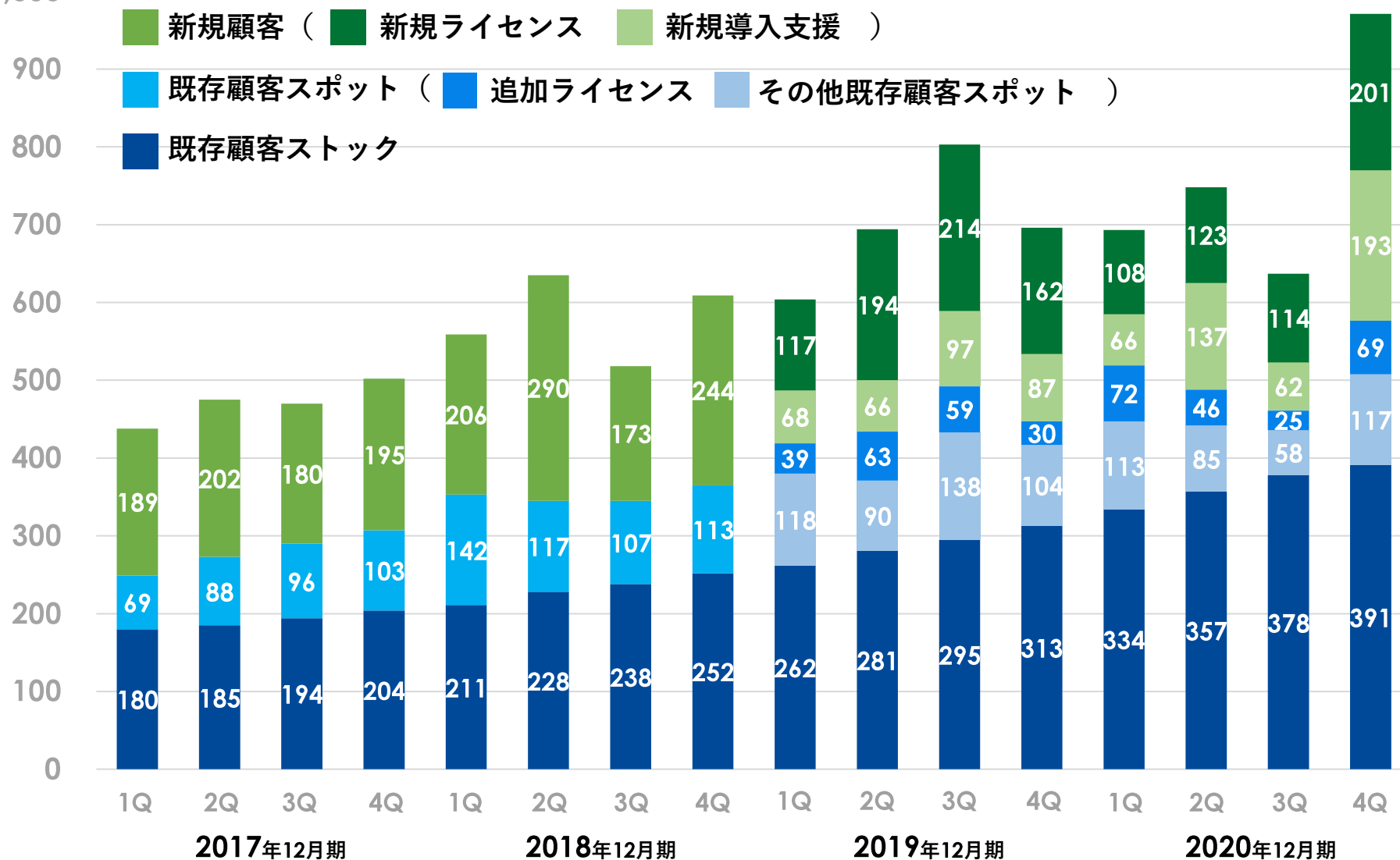
※DX事業：デジタルトランスフォーメーション事業（旧コミュニケーションデザイン事業）

※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)

1,000



クラウドソリューション事業 売上構成内訳

新規顧客	初期契約時のライセンス売上 (※1)
	導入支援業務、および導入時に必要な追加開発売上 (※2)
既存顧客スポット	機能範囲・利用人数の変更に伴うライセンス売上
	運用方針や機能範囲の変更に伴う導入支援業務、および追加開発売上 (※2)
既存顧客ストック	システム保守売上 (※3)、クラウド環境利用売上 (※3)、SaaS型契約の月額ライセンス売上

※1：ZAC月額ライセンス（SaaS型）契約の場合、ライセンス売上は既存顧客ストックに集計されており、契約初月においても新規顧客には集計されておりません。

※2：追加開発は、パラメータの拡張は行いますが、個社カスタマイズは行っておりません。

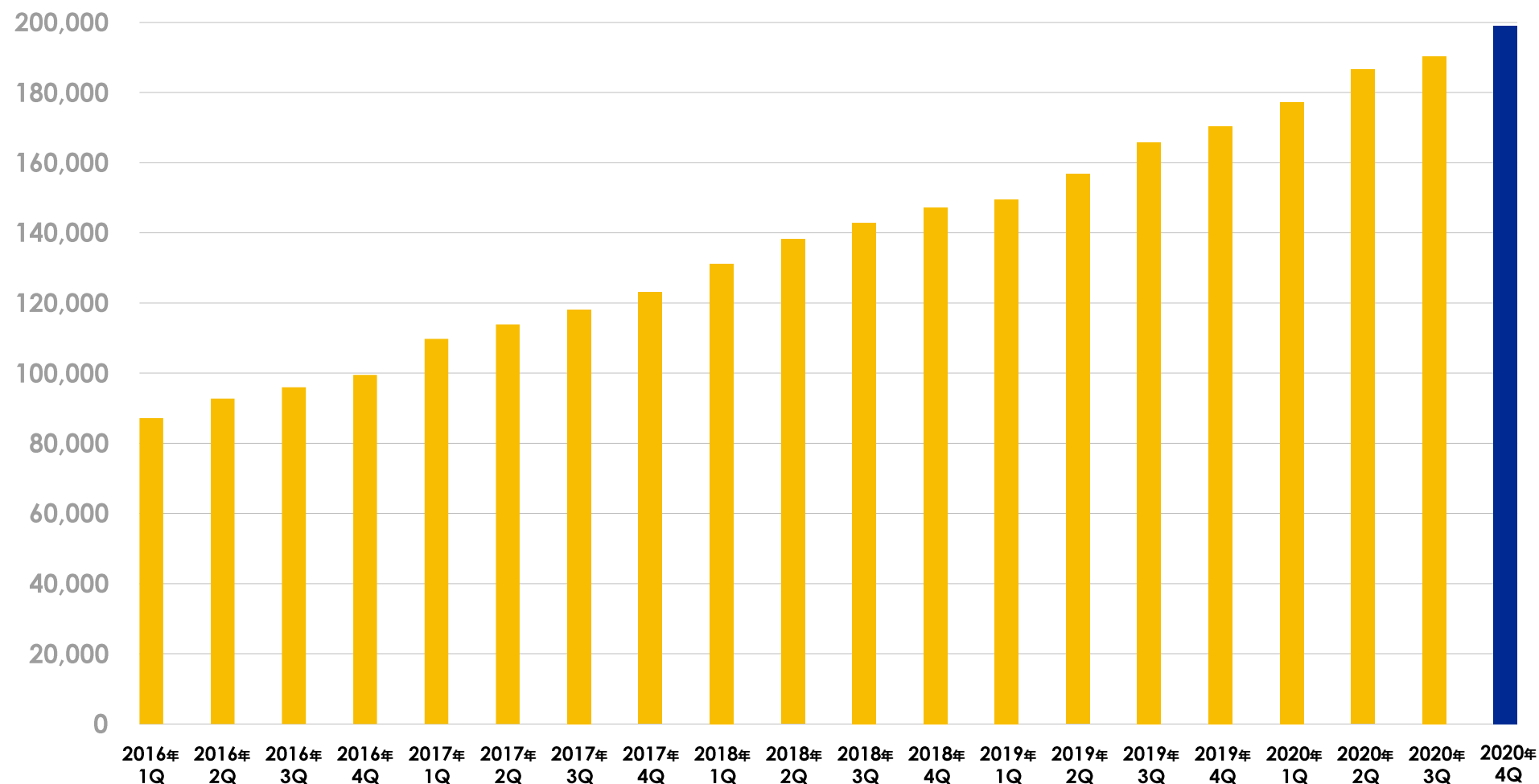
※3：買取型契約の場合のみ発生します。

クラウドソリューション事業
2020年度総括

	結果	要因
売上	<ul style="list-style-type: none">・ 新規契約時のライセンス売上：昨対20.5%減・ 既存顧客スポット売上：昨対8.7%減・ 既存顧客ストック売上：順調に増加	<ul style="list-style-type: none">・ 緊急事態宣言下の4~5月の問合せ件数の落ち込みによる、3Qの新規顧客売上への影響・ 宣言解除後も問合せ数が想定より回復せず、新規獲得に影響・ コロナ影響による顧客の採用活動の鈍化、追加ライセンス需要の低下・ 新規顧客の継続獲得による安定した保守運用売上の増加
コスト	<ul style="list-style-type: none">・ 顧客1社あたりの交通費や社内工数減	<ul style="list-style-type: none">・ 営業、導入コンサルタントのオンライン化による、交通費、移動時間の削減・ マニュアル整備等による顧客対応の標準化・ 業務の自動化推進による社内工数の削減

「ZAC」「ZAC Enterprise」稼働ライセンス数推移

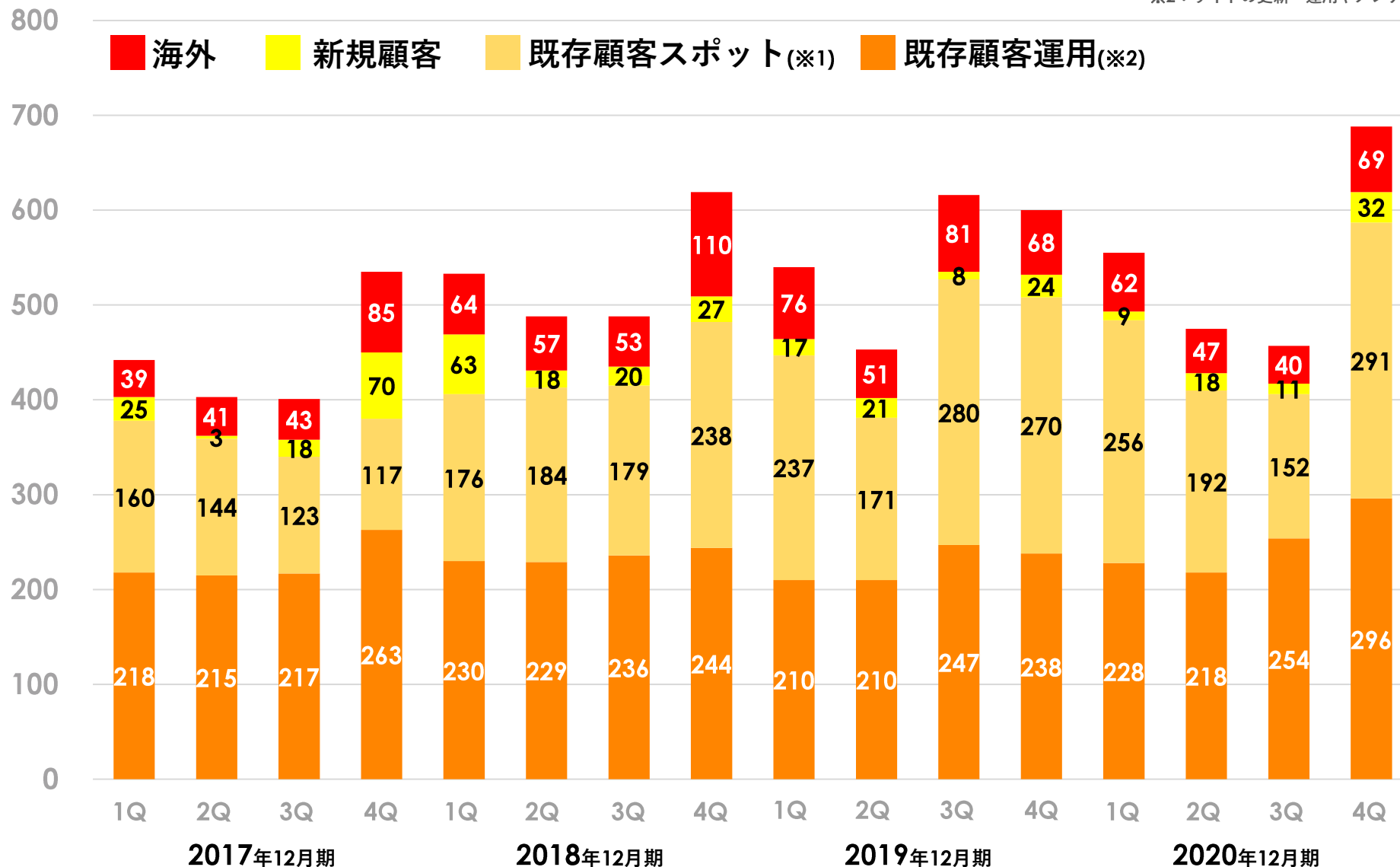
新規顧客の獲得・既存顧客との取引拡大により堅調に増加



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)

※1：季節性のある特設サイトなど
 ※2：サイトの更新・運用やメンテナンス費用



デジタルトランスフォーメーション事業
2020年度総括

	結果	要因
売上	<ul style="list-style-type: none">・ 既存顧客スポット売上：昨対7.0%減・ Semrush売上：増加	<ul style="list-style-type: none">・ 4月5月の緊急事態宣言中の店舗閉鎖に伴う店舗への集客を目的とした広告案件の減少が売上に影響。・ 自動車業界の販促強化の回復時期が当社の予想よりも早期化し、4Qは回復。・ 2020年度にSemrush黒字化
コスト	<ul style="list-style-type: none">・ 外注費減	<ul style="list-style-type: none">・ 不採算案件が2020年4月に納品完了

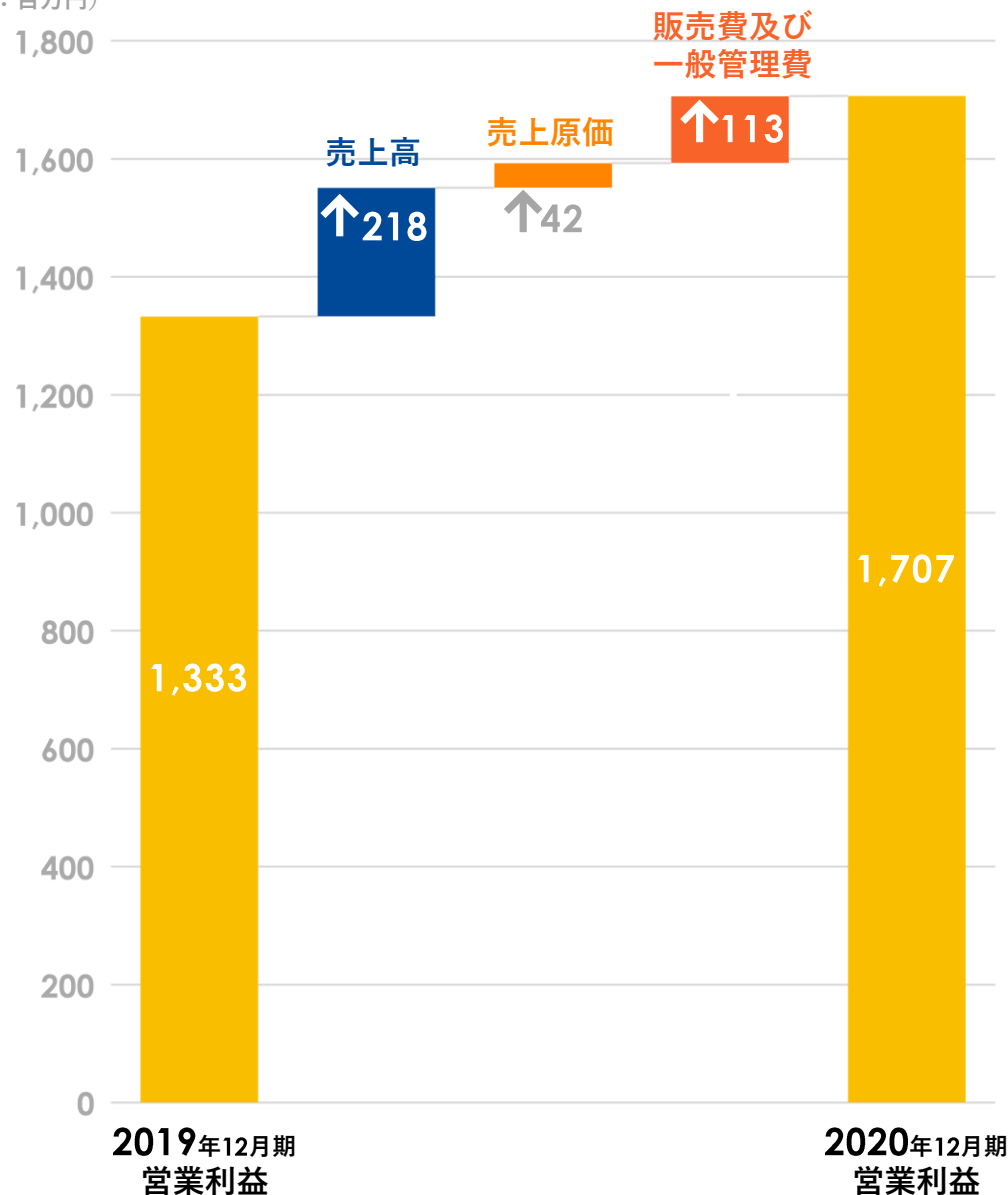
損益計算書（前年同期比）

（単位：百万円）

	2020年12月期 (構成比)	2019年12月期 (構成比)	増減額	主な要因
売上高	5,240 (100.0%)	5,022 (100.0%)	218	
売上原価	2,138 (40.8%)	2,180 (43.4%)	▲42	受注損失引当金の減少、外注費の減少、仕掛品の変動等
売上総利益	3,102 (59.2%)	2,842 (56.6%)	260	
販管費	1,395 (26.6%)	1,508 (30.0%)	▲113	採用費の減少、旅費交通費・接待交際費・研修費の減少等
営業利益	1,707 (32.6%)	1,333 (26.6%)	373	
経常利益	1,713 (32.7%)	1,357 (27.0%)	355	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,182 (22.6%)	900 (17.9%)	281	

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	218
クラウドソリューション事業	251
デジタルトランスフォーメーション事業	▲33
↑売上原価の減少	▲42
受注損失引当金の減少	▲348
外注費の減少	▲205
仕掛品の変動	452
その他売上原価の増減	58
↑販売費及び一般管理費の減少	▲113
旅費交通費・接待交際費・研修費の減少	▲41
採用費の減少	▲34
その他販売費及び一般管理費の増減	▲37

貸借対照表（前期末比）

- ① 現金及び預金の増加、
受取手形及び売掛金の増加
- ② 受注損失引当金の減少

- ③ 親会社株主に帰属する
当期純利益の増加

（単位：百万円）

科目名	2020年 12月期	2019年 12月期	増減額
流動資産	① 7,920	6,981	938
固定資産	688	700	▲11
有形固定資産	454	415	38
無形固定資産	31	27	3
投資その他資産	202	256	▲53
資産合計	8,608	7,681	926

科目名	2020年 12月期	2019年 12月期	増減額
負債合計	1,391	1,517	▲126
流動負債	② 1,218	1,313	▲94
固定負債	173	204	▲31
純資産	7,216	6,164	1,052
株主資本	③ 7,218	6,168	1,049
その他の 包括利益累計額	▲1	▲4	3
負債純資産合計	8,608	7,681	926

配当政策の基本方針

当社では、企業価値を継続的に拡大し株主の皆様へ利益還元を行うことを重視しています。

株主の皆様への安定的な利益還元と会社の持続的な成長を実現するため、配当金については、業績、財政状態及び将来の事業展開等を総合的に勘案し、適宜見直しを行っていく方針といたします。

なお、自己株式の取得につきましては、経営環境に応じた機動的な資本政策等遂行の必要性、財務体質への影響等を考慮したうえで、総合的に判断してまいります。

※2021年2月15日に開催いたしました取締役会にて上記方針に変更する旨決議いたしました。

詳細は同日に開示しております「配当政策の基本方針の変更及び剰余金の配当に関するお知らせ」をご覧ください。

上記の方針に基づき、当期の業績と財政状態及び将来の事業展開等を総合的に勘案し、当期につきましては、1株当たり10円00銭の配当を予定しております。

	1株当たり配当金		
基準日	第2四半期	期末	合計
当期実績および予定 (2020年12月期)	0円00銭	10円00銭	10円00銭
次期予想 (2021年12月期)	0円00銭	10円00銭	10円00銭

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

クラウドソリューション 事業

クラウドERP「ZAC」・クラウドPSA「Reforma PSA」

案件・プロジェクト別の収支管理を中心機能とし、企業内における業務処理および情報共有を推進する、クラウド型の統合基幹業務システムです。



クラウドERP「ZAC」

- 50～300名を中心とした中小企業対象
- 15,000以上あるパラメータから個社独自の課題に対応
- 当社コンサルタントが導入までサポート



クラウドPSA「Reforma PSA」

- ～50名のスタートアップ・ベンチャー企業対象
- ZACの主要機能に絞って提供
- 初期費用なし、低コストから導入可能

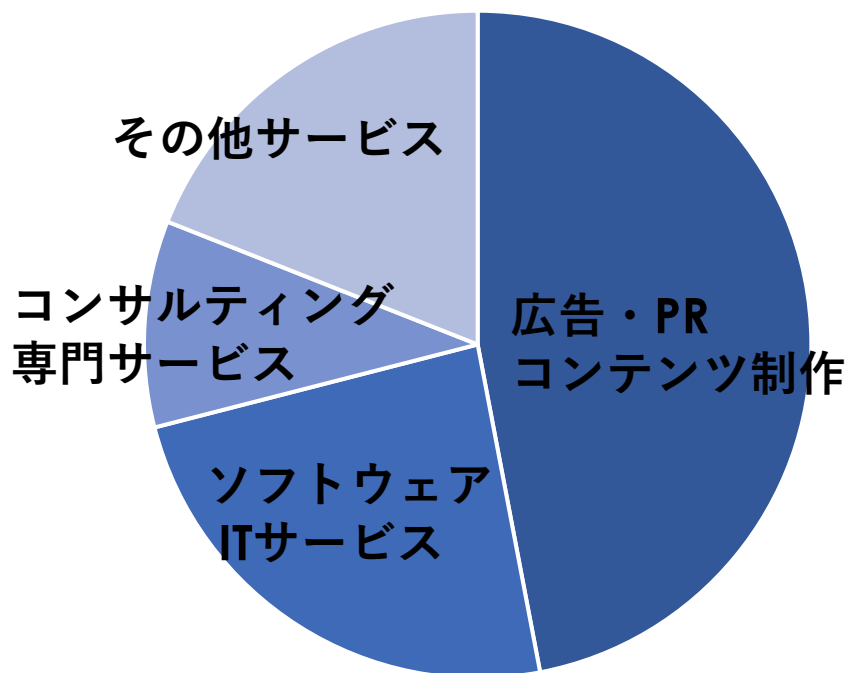
クラウドソリューション事業 クラウドERP「ZAC」の機能



・ Reforma PSAは、ZACの主要機能の一部を提供しております。

クラウドソリューション事業 業種特化型ERP

広告、ITサービス業を中心に導入されています。



広告・PR・コンテンツ制作



ソフトウェア・システム開発・ITサービス



コンサルティング・専門サービス



その他サービス



クラウドソリューション事業 2021年度の取り組み

開発投資を強化

- ・ 操作性の高いUI/UX
- ・ 多言語・多通貨対応
- ・ 新機能開発

開発投資を増やし、製品力の強化、受注拡大の加速を目指します。

コスト削減の取り組み

- ・ 業務の自動化・標準化による生産性の向上

(例)

- ・ AIチャットボット導入による問合せ対応
- ・ RPA導入による業務の効率化

DX

◆操作性の高いUI/UX開発

大手企業のWebサイト制作等によるUI/UX開発の長年の経験により、操作性の高いシステム開発をCS事業で実現しています。

◆デジタルマーケティングのノウハウ

DX事業の長年培ったSEO等のノウハウを、CSのZAC / Reforma PSAのマーケティングに活用しています。

デジタルトランスフォーメーション 事業

デジタルトランスフォーメーション事業 エリアマーケティング

クライアント本部のデジタル戦略に基づき、**地域特性に合わせた各店舗への集客を目的としたデジタルプロモーション**の企画立案から運用まで行っています。また、これら各店舗施策の効果測定や運用状況等を本部が一元管理できる統合プラットフォームの提供を行い、**本部と各店舗のより効率的なデジタルマーケティング**を支援します。



デジタルトランスフォーメーション事業
2021年度の取り組み

エリアマーケティング規模拡大

- ・ 現在収益の柱となっているクライアントに次ぐ、第3、第4のクライアントの新規開拓

クライアントの拡大に向け、社内のマーケティング体制の強化を行い、新たな新規開拓に向け取り組みます。

システム開発体制の強化

- ・ 体制強化による不採算案件の再発生を防ぐ

CS

CSでの業務システム開発の経験から得たシステム構築力を、DXでもセキュリティを担保したシステム構築案件の獲得体制を強化

デジタルトランスフォーメーション事業

「Semrush」 米国のSemrush Inc. が開発提供するマーケティングツールです。



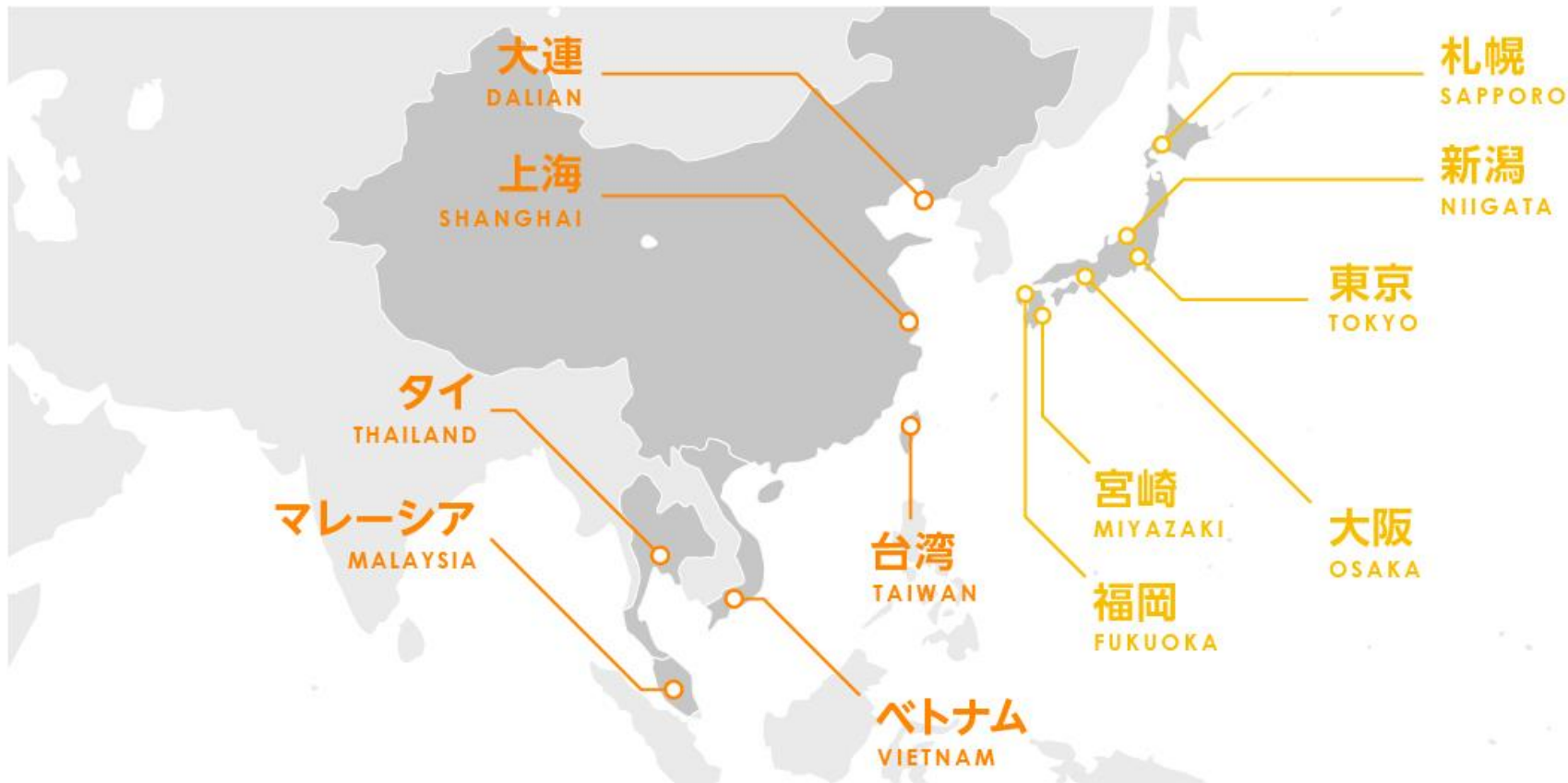
2020年12月現在

2018年12月 国内独占販売を開始 ▶▶▶ 2020年 単月黒字化を達成 ▶▶▶ 2021年 利益貢献見込み

- ▶ 世界最大級のデジタルマーケティングツール（全世界600万ユーザー） ※2020年9月現在
- ▶ 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
- ▶ 月額費用のストック型ビジネスモデル

デジタルトランスフォーメーション事業
海外展開を強化

収益性の高い内製体制を実現する拠点としての活動、主に日系企業等の
現地でのデジタルマーケティングを強化



03

2021年12月期

業績の見通し

2021年度業績予想における 新型コロナウイルス感染症の影響について

新型コロナウイルス感染症の影響について、2021年1月7日に緊急事態宣言が再発令されるなど本資料発表日現在においても不透明な情勢がつづいております。

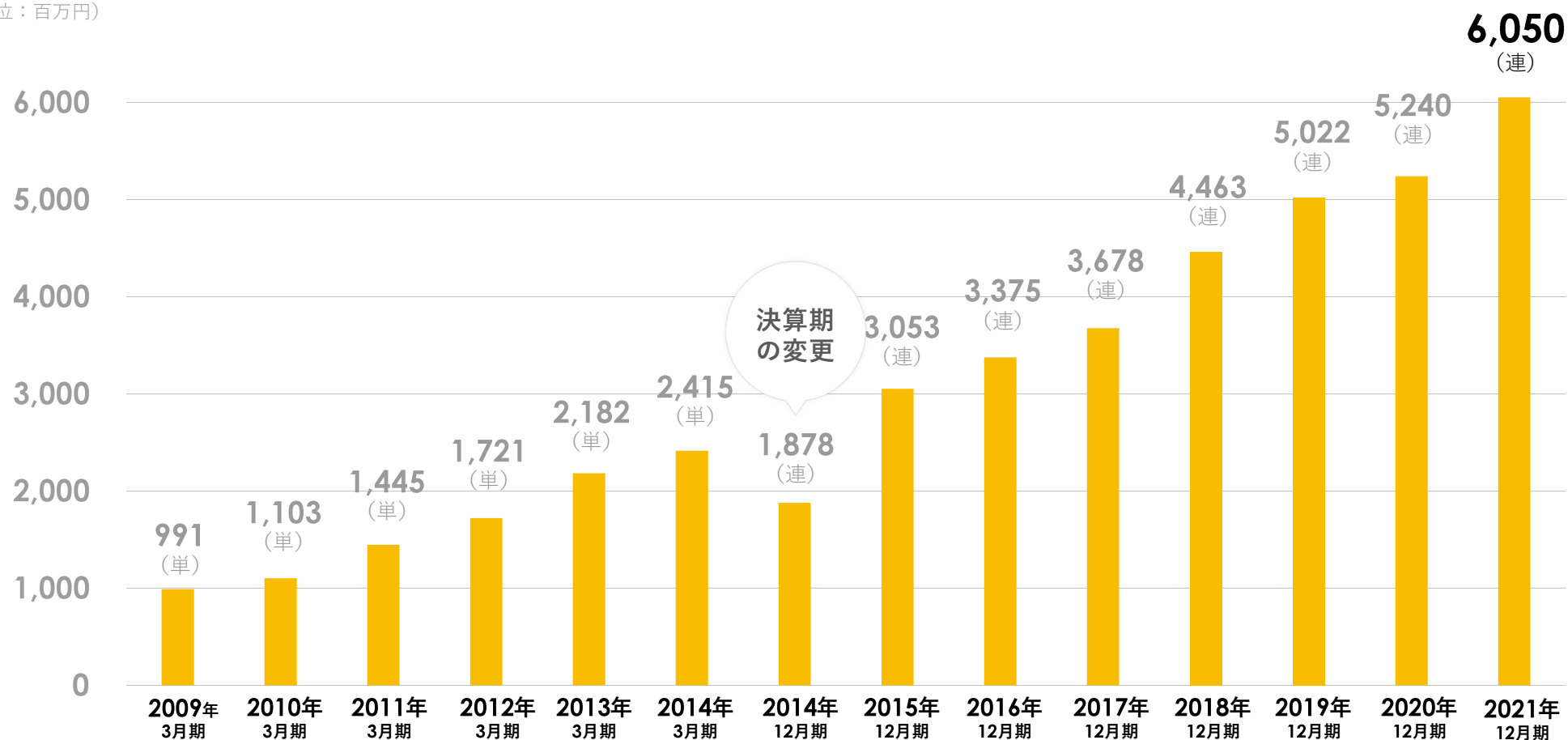
クラウドソリューション事業における問合せ件数や追加ライセンス需要への影響は2020年度ほど及んではないものの、2021年度も影響があるとし、マーケティングの強化ならびに営業・導入支援のオンライン化による生産性向上に引き続き取り組んでまいります。

デジタルトランスフォーメーション事業においては、顧客側で広告宣伝費の抑制がみられるもののその影響は2020年の緊急事態宣言時に比して緩和されていると考えております。

2021年度 業績見通し

両事業ともに顧客基盤のさらなる拡大に注力し、
売上高 前年同期比 15.5%増の60.5億円を予想しております

(単位：百万円)



※2014年3月期以前は有限責任あずさ監査法人の監査を受けておりません。

※2018年12月期より会計方針の変更に伴い、コミュニケーションデザイン事業の売上高を総額表示から純額表示に変更したため、2017年12月期の売上高について遡及処理後の数値を記載しております。

2021年度 業績見通し

事業投資を継続しながら増益を目指し、
営業利益は 13.1%の成長を予想しております

(単位：百万円)

	2021年12月期 予想	2020年12月期 実績	増減額	増減率
売上高	6,050	5,240	809	15.5 %
クラウドソリューション事業	3,415	3,058	357	11.7 %
デジタルトランスフォーメーション事業	2,634	2,182	452	20.7 %
営業利益	1,931	1,707	224	13.1 %
経常利益	1,940	1,713	226	13.2 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,338	1,182	156	13.3 %

04

会社概要

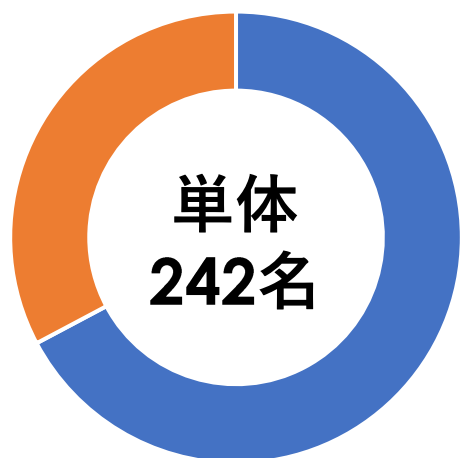
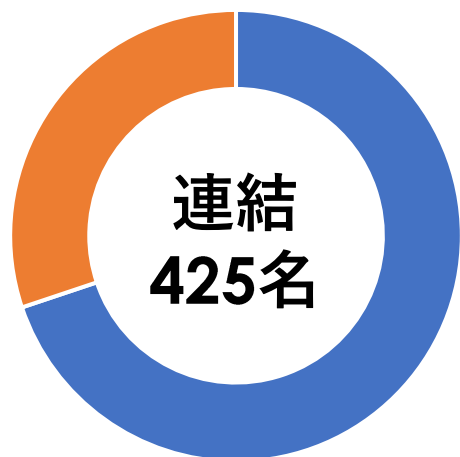
会社概要

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	1,193百万円
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425人（2020年12月31日現在）
支社	西日本支社 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 欧楽科技有限公司(大連、上海) 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.

ものづくり人材を中心とした「組織構成」

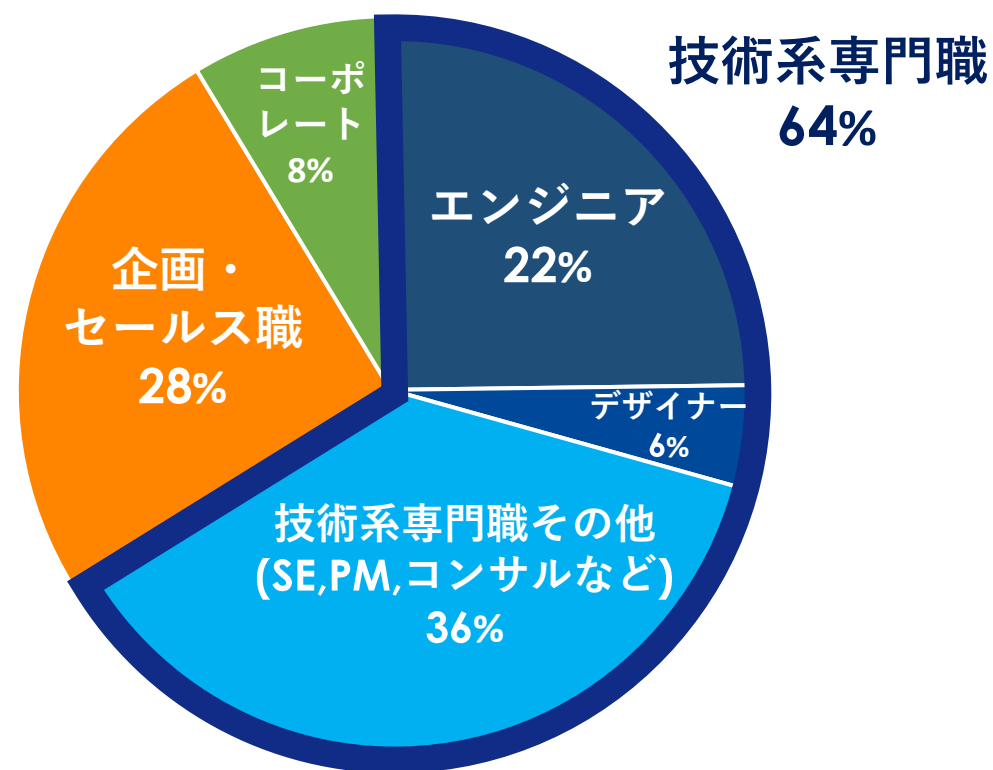
“Technology × Creative”でソリューションを生み出す組織構成

製販比率 ■ 製造 ■ 販管



(2020年12月末時点)

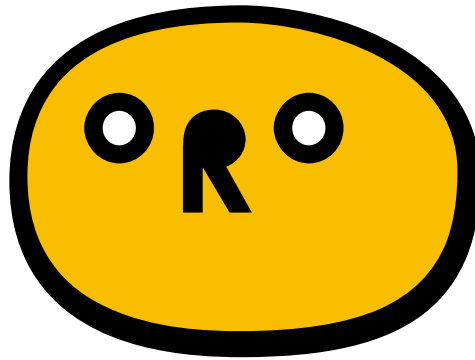
職種比率 (オロ単体)



- 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

(2020年12月末時点)

経営理念

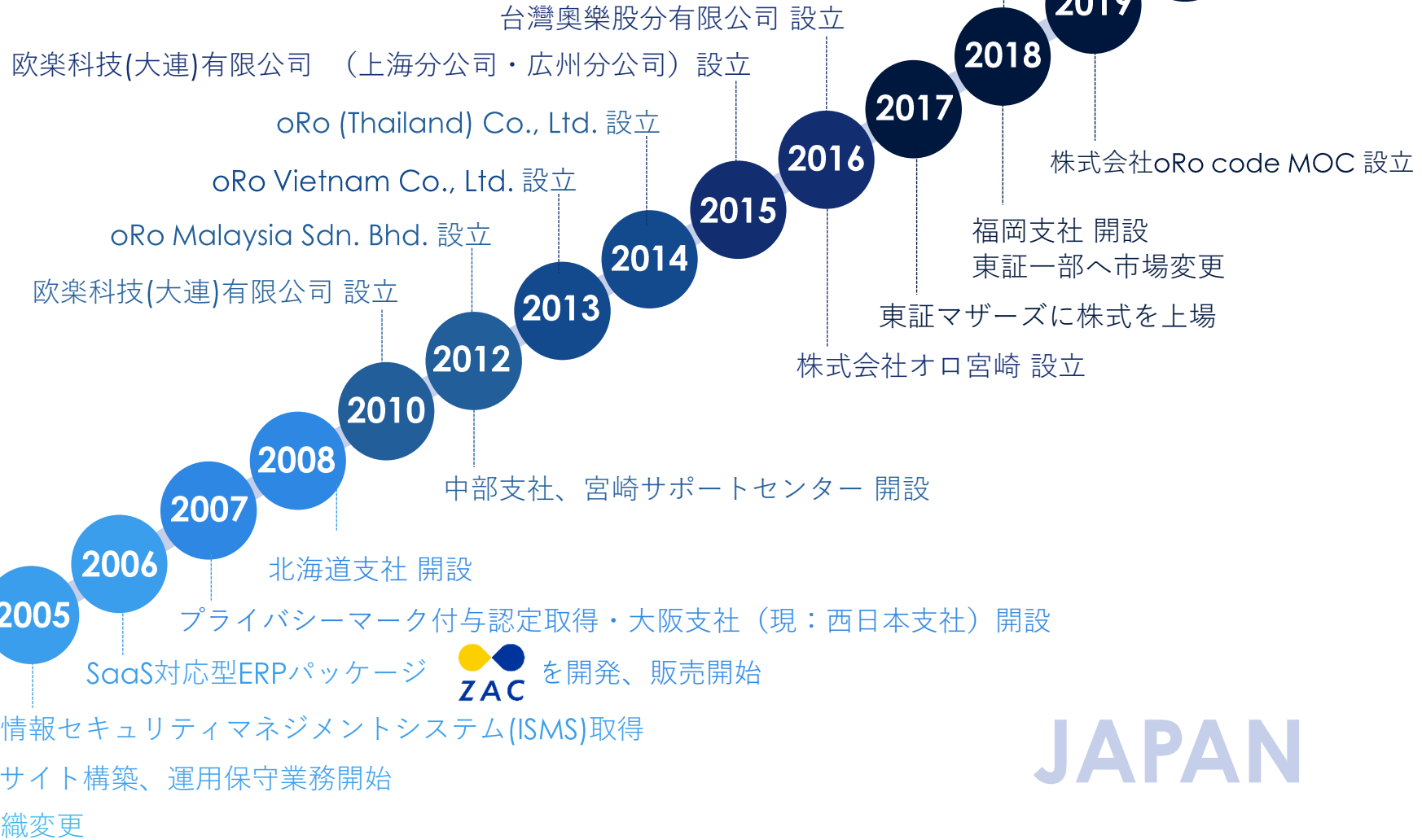


社員全員が世界に誇れる物（組織・製品・サービス）を創造し、
より多くの人々（同僚・家族・取引先・株主・社会）に対して
より多くの「幸せ・喜び」を提供する企業となる。
そのための努力を通じて社員全員の自己実現を達成する。

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



有限会社オロ 創業

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。

