

2021年12月期 第2四半期
決算説明資料

株式会社オロ 証券コード：3983

2021年8月12日



目次

01 2021年12月期 第2四半期 決算概要

02 事業の状況

03 会社概要



**2021年12月期 第2四半期
決算概要**

業績ハイライト

2021年12月期 第2四半期 決算概要

| | | |
|------|----------|---------------------|
| 売上高 | 2,714百万円 | 前年同期比 9.5%増 |
| 営業利益 | 979百万円 | 前年同期比 42.6%増 |

計画に対し売上高は堅調、営業利益は順調に推移しております。

クラウドソリューション(CS)事業

| | | |
|------|----------|---------------------|
| 売上高 | 1,587百万円 | 前年同期比 9.8%増 |
| 営業利益 | 734百万円 | 前年同期比 18.8%増 |

計画に対し売上高、営業利益ともに堅調に推移しております。

デジタルトランスフォーメーション(DX)事業

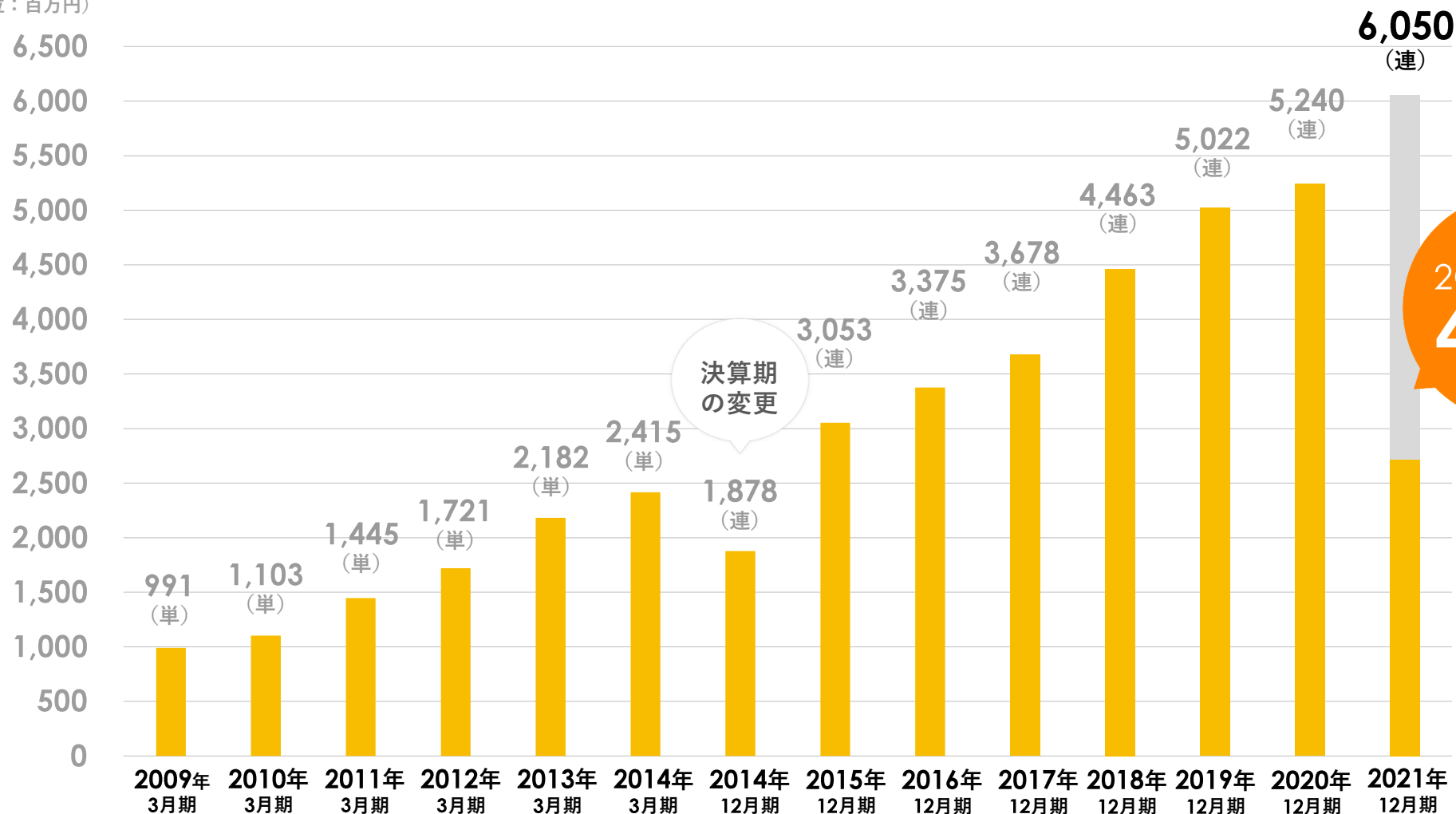
| | | |
|------|----------|----------------------|
| 売上高 | 1,127百万円 | 前年同期比 9.0%増 |
| 営業利益 | 245百万円 | 前年同期比 257.2%増 |

計画に対し売上高、営業利益ともに順調に推移しております。

売上高推移

前年同期比 9.5%増の27.14億円

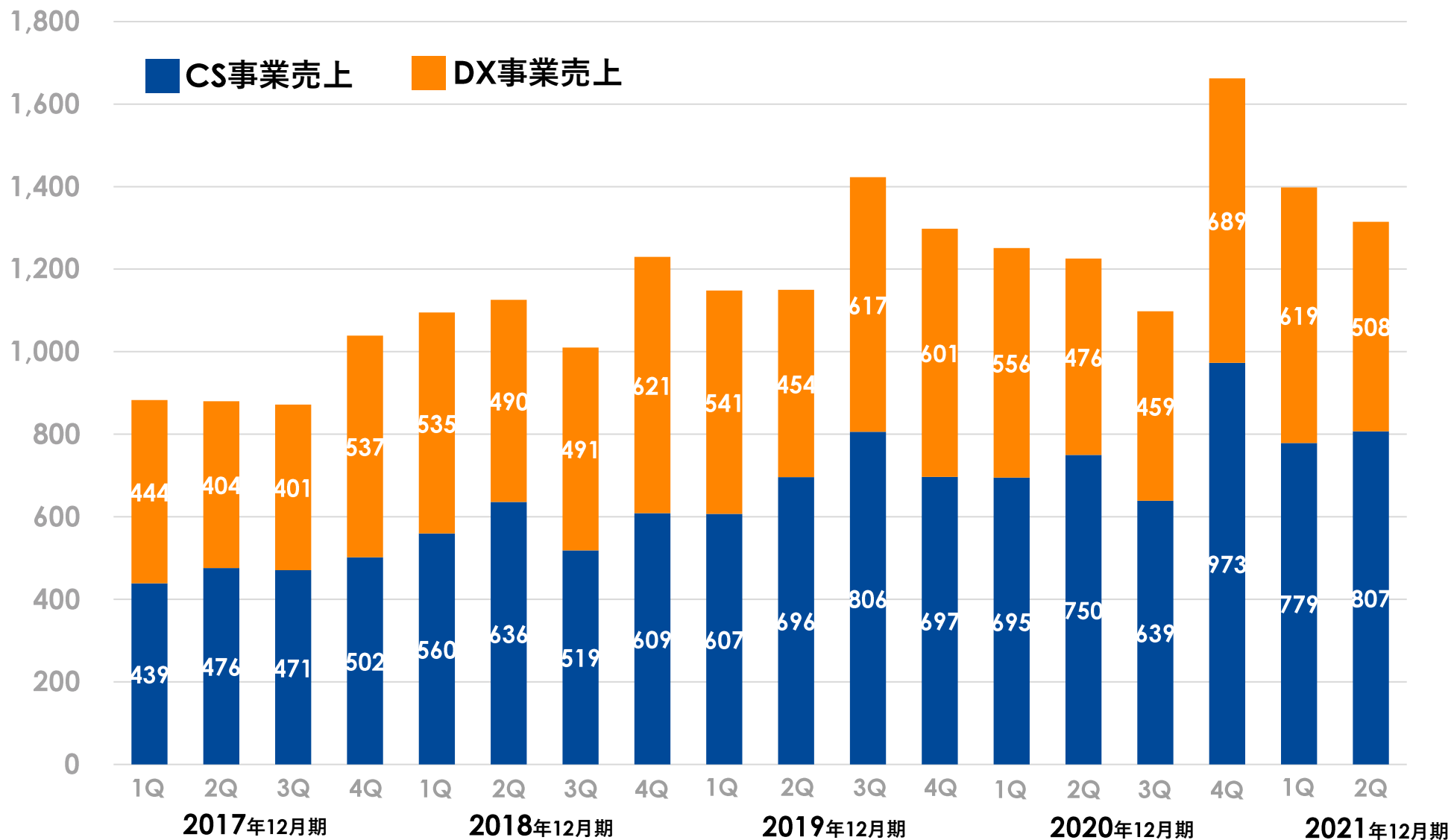
(単位：百万円)



2Q 進捗率
44.9%

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）

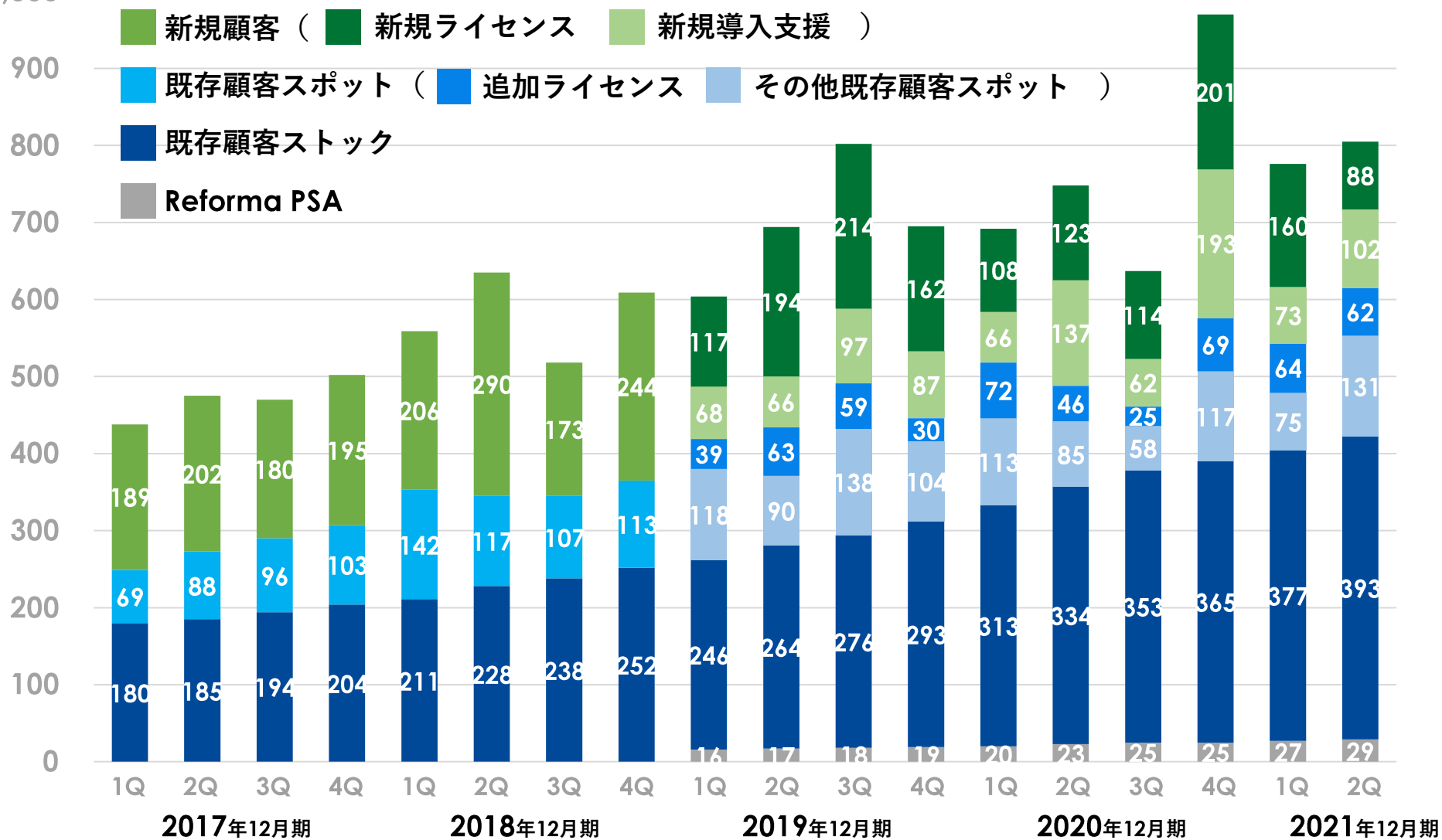
※DX事業：デジタルトランスフォーメーション事業（旧コミュニケーションデザイン事業）

※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。

クラウドソリューション事業 セグメント別売上構成

(単位：百万円)

1,000



セグメント別売上構成

| | |
|-------------|---|
| 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 |
| Reforma PSA | Reforma PSA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。

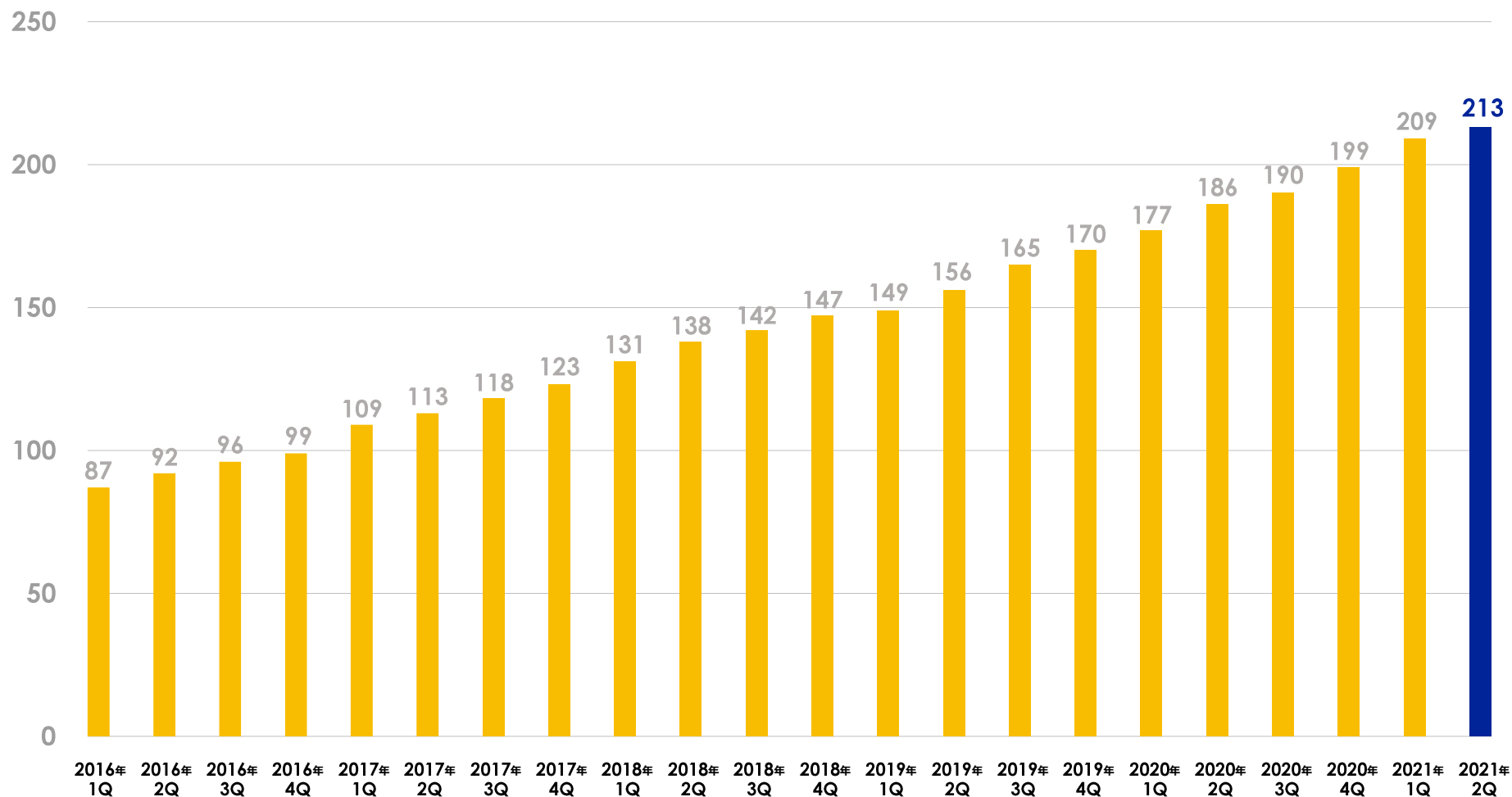
※2：追加開発は、パラメータの拡張は行いますが、個社カスタマイズは行っておりません。

※3：買取型契約の場合のみ発生します。

「ZAC」「ZAC Enterprise」稼働ライセンス数推移

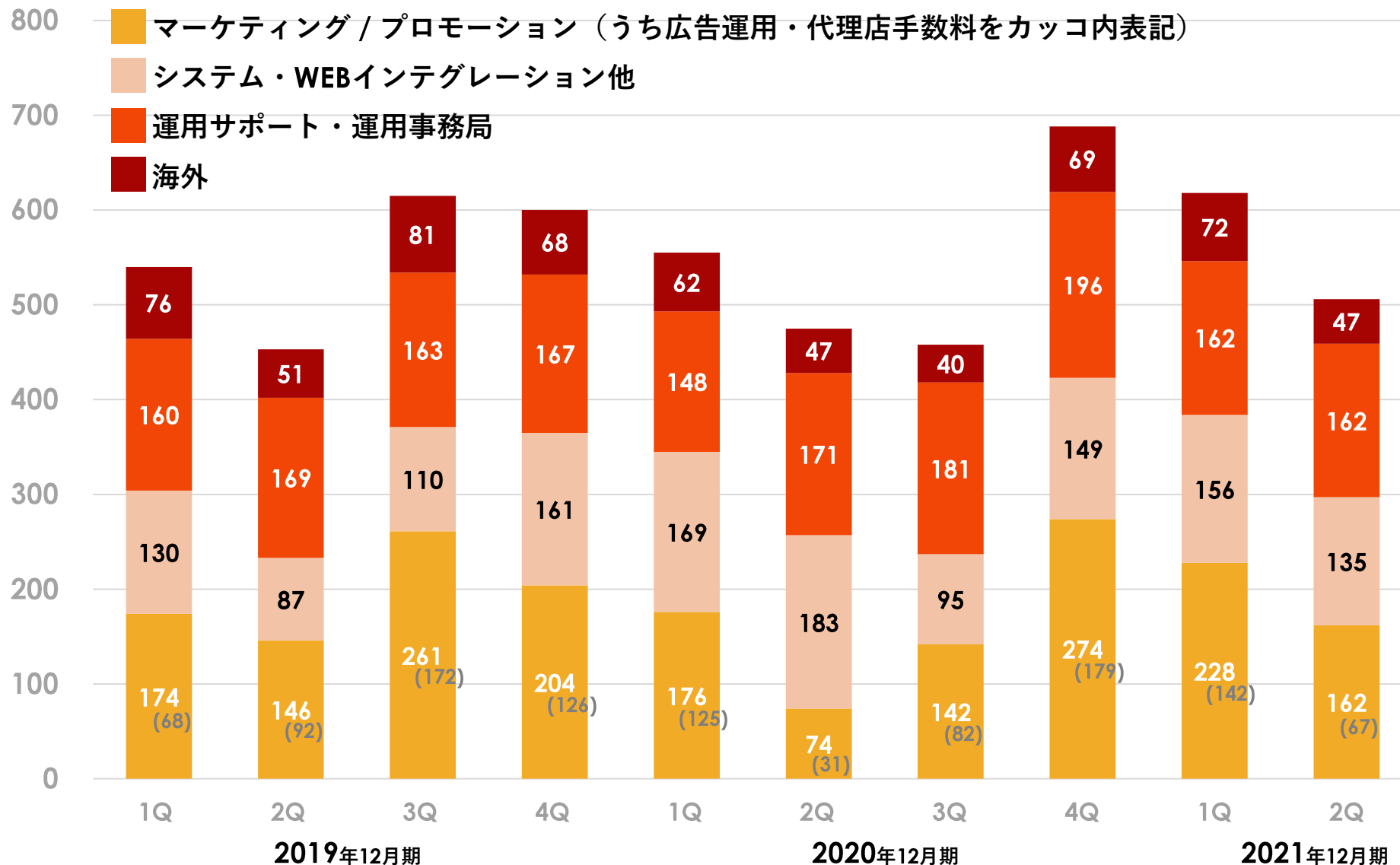
新規顧客の獲得・既存顧客との取引拡大により堅調に増加

(単位：千)



デジタルトランスフォーメーション事業 セグメント別売上構成

(単位：百万円)



セグメント別売上構成

| | |
|----------------------------|---|
| マーケティング/ プロモーション | プロモーションのプランニング費、広告クリエイティブ制作費、調査費など（広告運用、代理店手数料による売上含む） |
| システム・WEB インテグレーション 他 | Webサイトリニューアル・構築、システム保守等、システムインテグレーターとしての受託開発売上ほか Semrush売上含む |
| 運用サポート 運用事務局 | Webサイトの運用・更新作業等の売上 |
| 海外 | 海外拠点の売上 |

通期業績予想に対する進捗

(単位：百万円)

| | 2021年12月期 通期予想 | 2021年12月期 2Q実績 | 進捗率 |
|----------------------|-------------------|-------------------|--------|
| 売上高 | 6,050 | 2,714 | 44.9 % |
| クラウドソリューション事業 | 3,415 | 1,587 | 46.5 % |
| デジタルトランスフォーメーション事業 | 2,634 | 1,127 | 42.8 % |
| 営業利益 | 1,931 | 979 | 50.7 % |
| 経常利益 | 1,940 | 975 | 50.3 % |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 1,338 | 660 | 49.3 % |

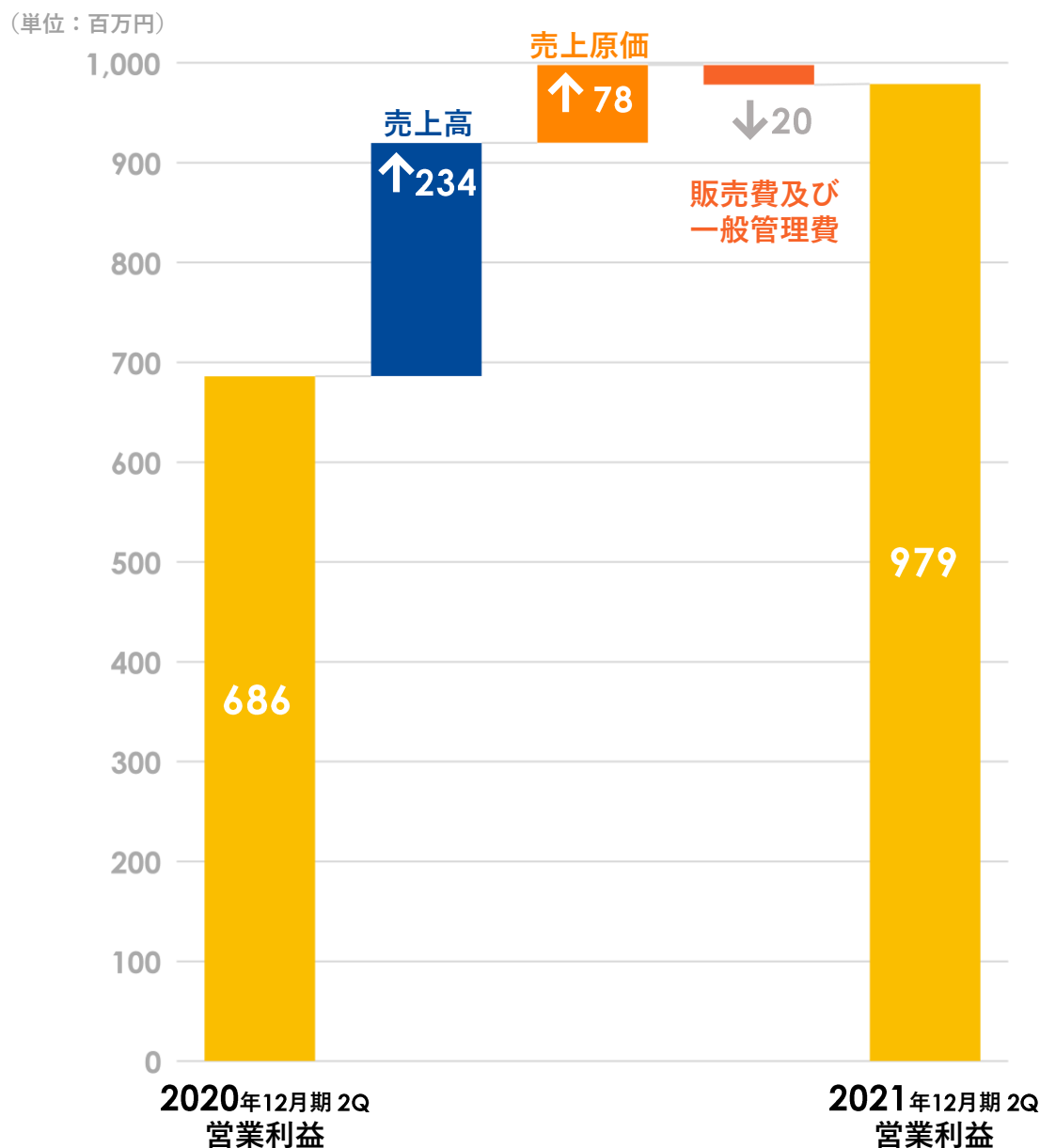
損益計算書（前年同期比）

（単位：百万円）

| | 2021年12月期 2Q (構成比) | 2020年12月期 2Q (構成比) | 増減額 | 主な要因 |
|----------------------|-----------------------|-----------------------|------------|---|
| 売上高 | 2,714 (100.0%) | 2,479 (100.0%) | 234 | |
| 売上原価 | 1,011 (37.3%) | 1,090 (44.0%) | ▲78 | 不採算案件の前年同期における収束及び赤字計上による影響、上記特定案件以外の受注損失引当金の増加及び仕掛品の変動、技術系専門職人員の増加及び給与の増加等 |
| 売上総利益 | 1,702 (62.7%) | 1,389 (56.0%) | 313 | |
| 販管費 | 723 (26.7%) | 702 (28.3%) | 20 | 旅費交通費・接待交際費・研修費の減少、研究開発費の増加、営業・管理系人員の増加及び給与の増加等 |
| 営業利益 | 979 (36.1%) | 686 (27.7%) | 292 | |
| 経常利益 | 975 (35.9%) | 702 (28.3%) | 272 | |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 660 (24.3%) | 476 (19.2%) | 184 | |

営業利益の変動要因（前年同期比）

（単位：百万円）



| 主な要因 | 金額 |
|-----------------------------|------------|
| ↑売上高の増加 | 234 |
| クラウドソリューション事業 | 141 |
| デジタルトランスフォーメーション事業 | 93 |
| ↑売上原価の減少 | ▲78 |
| 不採算案件の前年同期における収束及び赤字計上による影響 | ▲71 |
| 上記特定案件以外の受注損失引当金の増加 | 17 |
| 上記特定案件以外の仕掛品の変動 | ▲52 |
| 技術系専門職人員の増加及び給与の増加 | 34 |
| その他売上原価の増減 | ▲7 |
| ↓販売費及び一般管理費の増加 | 20 |
| 旅費交通費・接待交際費・研修費の減少 | ▲11 |
| 営業・管理系人員の増加及び給与の増加 | 23 |
| 研究開発費の増加 | 27 |
| 広告宣伝費の増加 | 11 |
| その他販売費及び一般管理費の増減 | ▲30 |

貸借対照表（前期末比）

① 現金及び預金、受取手形
及び売掛金の減少

② 支払手形及び買掛金の減少

③ 親会社株主に帰属する四半期純利益の増加、
自己株式の取得による減少

（単位：百万円）

| 科目名 | 2021年 12月期2Q | 2020年 12月期 | 増減額 | 科目名 | 2021年 12月期2Q | 2020年 12月期 | 増減額 |
|---------|-----------------|---------------|--------|-----------------|-----------------|---------------|--------|
| 流動資産 | ① 6,657 | 7,920 | ▲1,262 | 負債合計 | 1,286 | 1,391 | ▲104 |
| 固定資産 | 642 | 688 | ▲45 | 流動負債 | ② 1,119 | 1,218 | ▲98 |
| 有形固定資産 | 410 | 454 | ▲43 | 固定負債 | 167 | 173 | ▲6 |
| 無形固定資産 | 33 | 31 | 2 | 純資産 | 6,013 | 7,216 | ▲1,203 |
| 投資その他資産 | 198 | 202 | ▲4 | 株主資本 | ③ 5,992 | 7,218 | ▲1,225 |
| 資産合計 | 7,300 | 8,608 | ▲1,308 | その他の 包括利益累計額 | 21 | ▲1 | 22 |
| | | | | 負債純資産合計 | 7,300 | 8,608 | ▲1,308 |

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」

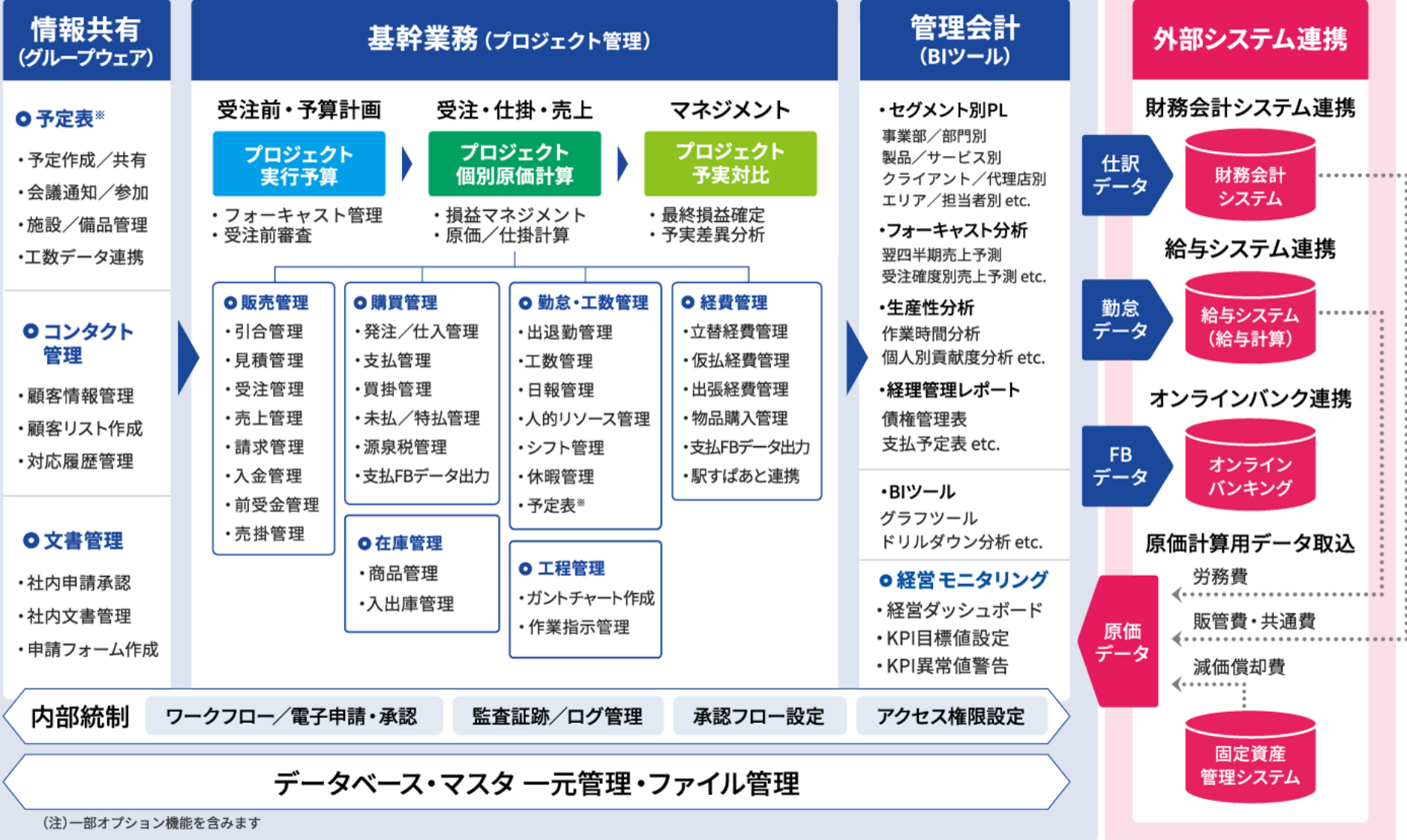
- 50～300名を中心とした中小企業対象
- 多数の汎用パラメータから個社独自の課題に対応
- 当社コンサルタントが導入までサポート



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

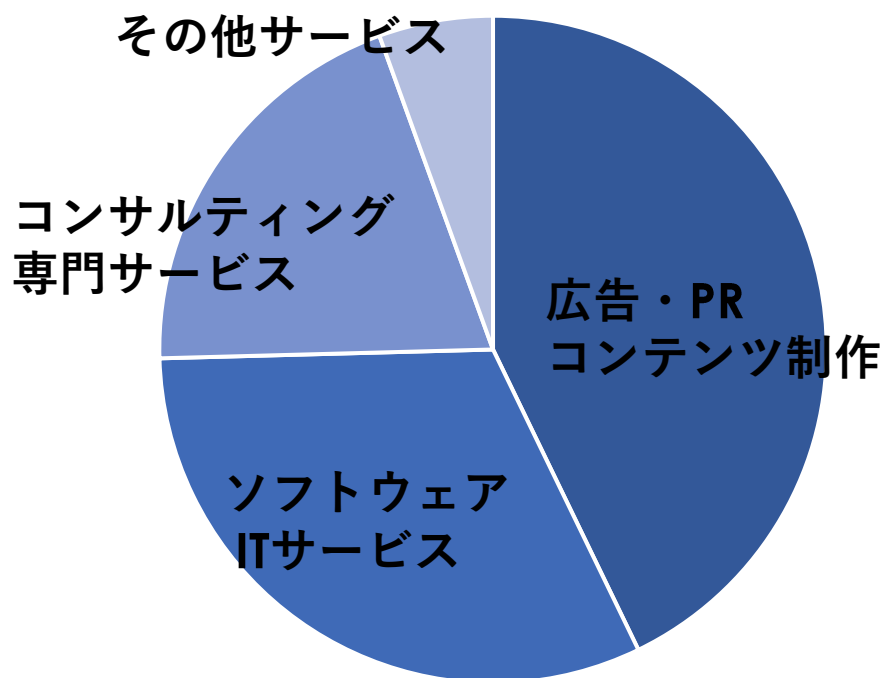
クラウドソリューション事業 クラウドERP「ZAC」の機能



クラウドソリューション事業 業種特化型ERP

ZACは、ITサービス・広告業を中心に導入されています。

2021年6月30日現在



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



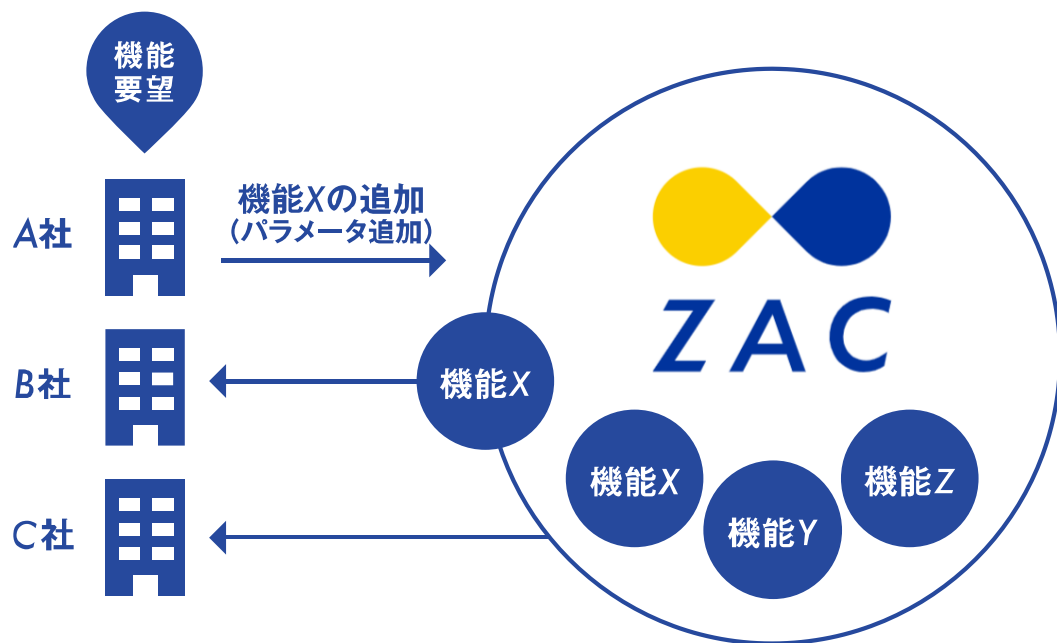
業種特化・統合型ERP

業種にとらわれず利用できる**単一機能汎用型**のシステムと、業種に特化した様々な機能が統合された**多機能統合型**のシステムがあります。ZAC/Reforma PSAは**多機能統合型**であり、特にITサービス・広告・コンサルティング業に特化し、これら業種特有の細かな課題に対応する**業界特化・多機能統合型**のシステムです。



クラウド型の機能優位性

パラメータ設計によるシステム自身の持続的成長が可能



業種特化型・パラメータ設計
におけるメリット

POINT1

2006年提供開始から業界に特化した多数のパラメータを開発。追加開発なしで個社独自の課題に対応。

POINT2

導入までのリードタイム短縮と開発費用のコスト削減

機能例①

受託制作・開発業におけるプロジェクトごとの社内発注に対応する工数管理機能

機能例②

広告・イベント・クリエイティブ業における請求書未着での仮仕入計上機能

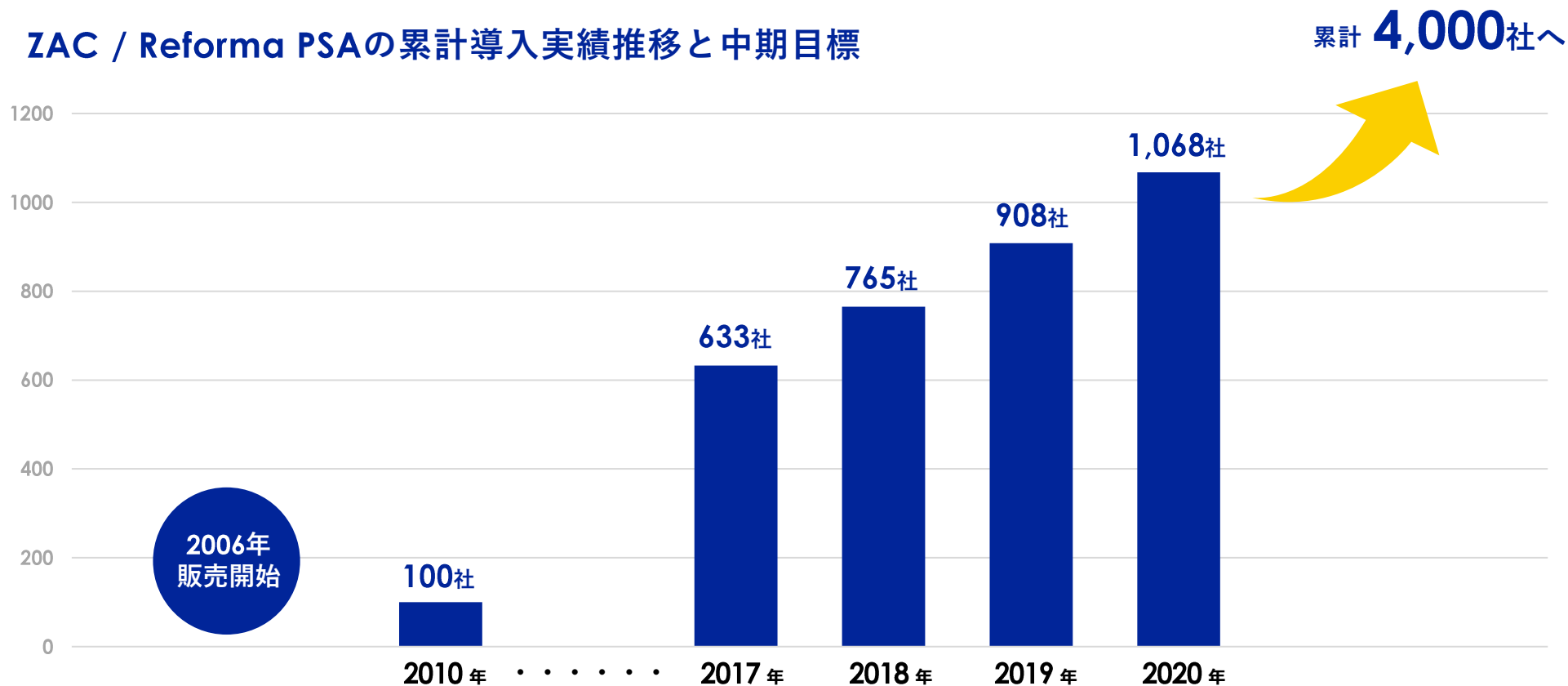
「ZAC/Reforma PSA」国内ターゲット市場規模と中期目標

2021年6月30日現在

国内ターゲット企業約**44,000社**のうち、

約10%にあたる**4,000社**への確実なシェア向上を目指す

ZAC / Reforma PSAの累計導入実績推移と中期目標



※国内ターゲット企業(44,000社)は、ZAC / Reforma PSAの対象業種であるIT・広告・コンサルティング業を中心とする従業員数1名~2,000名程度の企業です。2020年までは帝国データバンクのデータから算出しておりましたが、よりターゲット業種の精度を高めるため、2021年度から算出方法をFORCAS(ユーザベース社)データベースからの抽出に変更しております。

※グラフの導入実績は累計の導入社数であり、販売累計ライセンスと解約累計ライセンスを足した数字です。

※グラフの導入実績はZACとReforma PSAの両サービスの実績を足した数字です。

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。

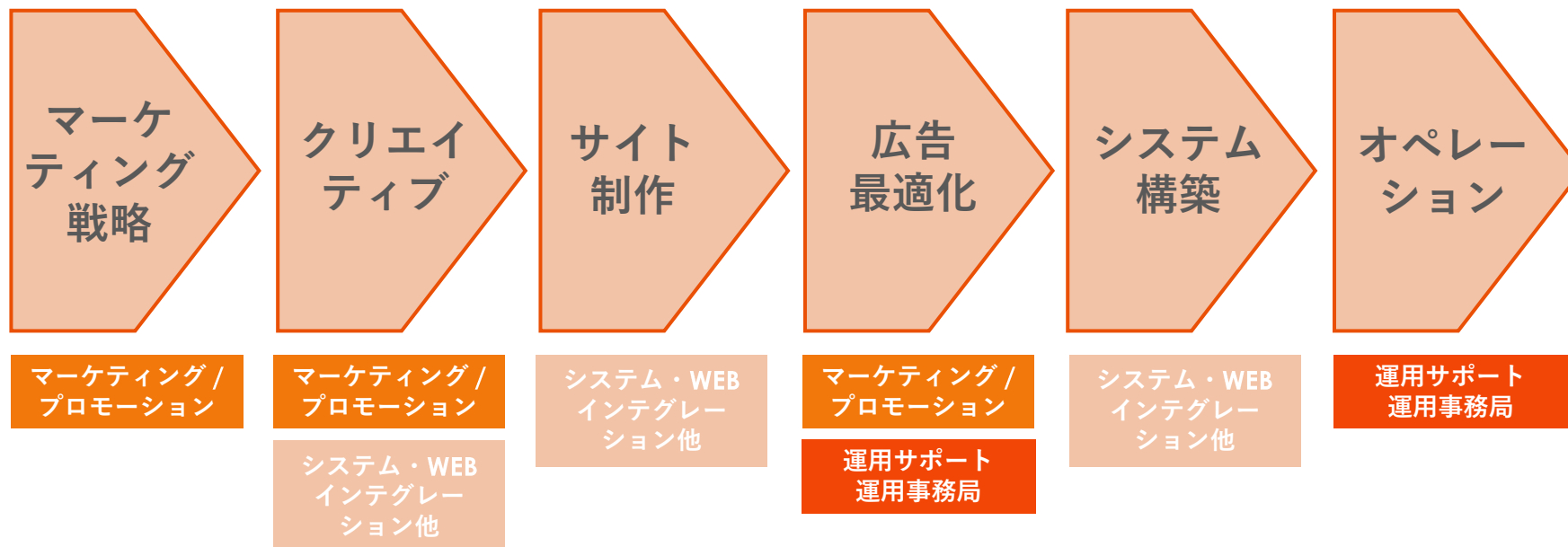
デジタルトランスフォーメーション 事業

デジタルトランスフォーメーション事業(1/2)

マーケティング効果を

テクノロジーで最大化。

WE TRANSFORM
THE USER EXPERIENCE



デジタルトランスフォーメーション事業(2/2)

戦略設計から運用までを一気通貫で実施することで、
一貫性・スピード・コストパフォーマンスを実現します。

| | ビジネス戦略 | マーケティング戦略 | クリエイティブ | サイト制作 | 広告最適化 | システム構築 | オペレーション |
|------------|--------|-----------|---------|-------|-------|--------|---------|
| oRo | × | ◎ | ○ | ○ | ◎ | ○ | ◎ |
| 総合広告代理店 | △ | ◎ | ◎ | △ | ○ | × | × |
| Web制作会社 | × | × | △ | ◎ | × | △ | △ |
| コンサルティング会社 | ◎ | △ | × | × | × | △ | × |
| Sler | △ | × | × | × | × | ◎ | × |

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

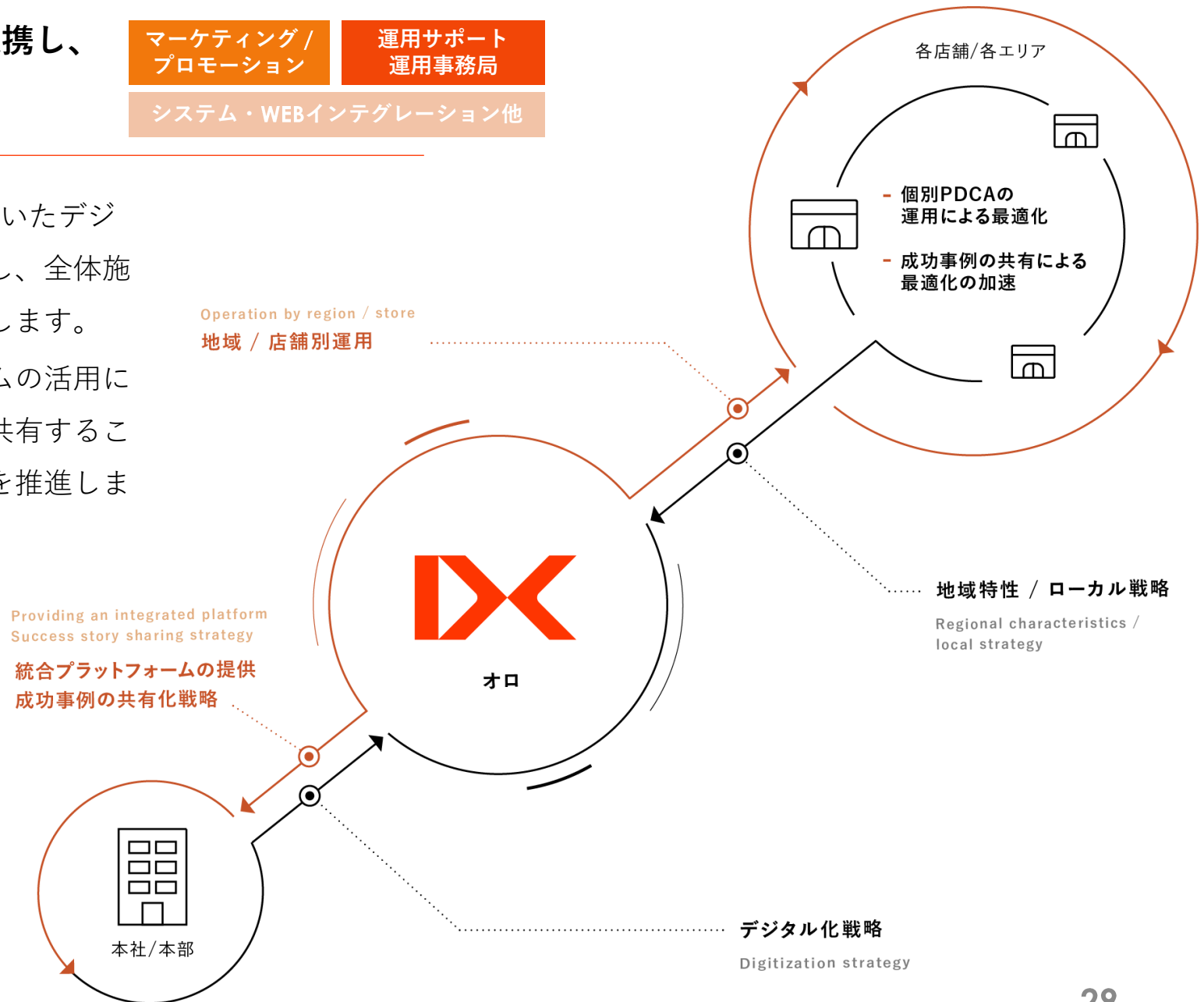
全体戦略と地域特性を連携し、
施策効果を最大化

マーケティング /
プロモーション

運用サポート
運用事務局

システム・WEBインテグレーション他

地域別/店舗別を実施されていたデジタルプロモーションを統合し、全体施策の実施リソースを最適化します。同時に統合プラットフォームの活用による最適化情報を全店舗に共有することで、全体での個別最適化を推進します。





2021年6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700万ユーザー） ※2021年4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

海外展開を強化

海外

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



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

マーケティング/
プロモーション

運用サポート
運用事務局

システム・WEBインテグレーション他

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

システム・WEBインテグレーション他

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

新しい取り組み

■新規事業

SaaS管理プラットフォーム「dxeco(デクセコ)」

- ・ 企業内のSaaSを検出し、費用対効果を見える化。コスト削減・最適化を促すプラットフォーム
- ・ α版無料トライアル実施中(2021年7月現在)

■海外事業

Lazada出店企業の越境EC支援

- ・ 東南アジアへの販路拡大を目指す日系企業に向けて、ECプラットフォーム「Lazada」を利用した越境EC支援サービスを開始
- ・ 市場調査フェーズからLazadaへの出店、顧客対応やオンラインマーケティングといった実行フェーズの施策までを一気通貫でサポート

03

会社概要

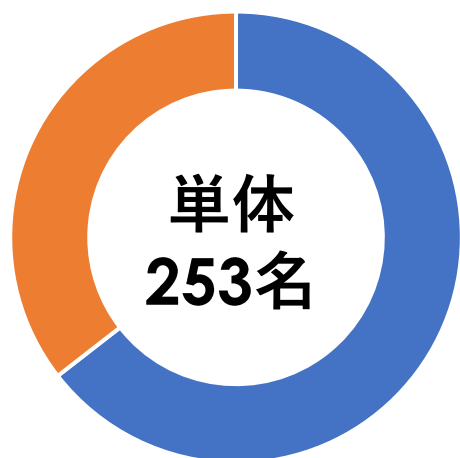
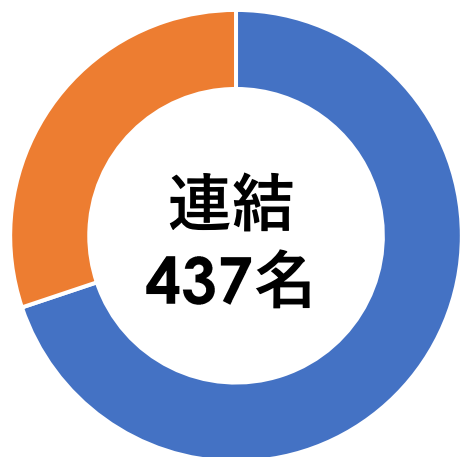
会社概要

| | |
|--------|---|
| 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253人／連結437人（2021年6月30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」

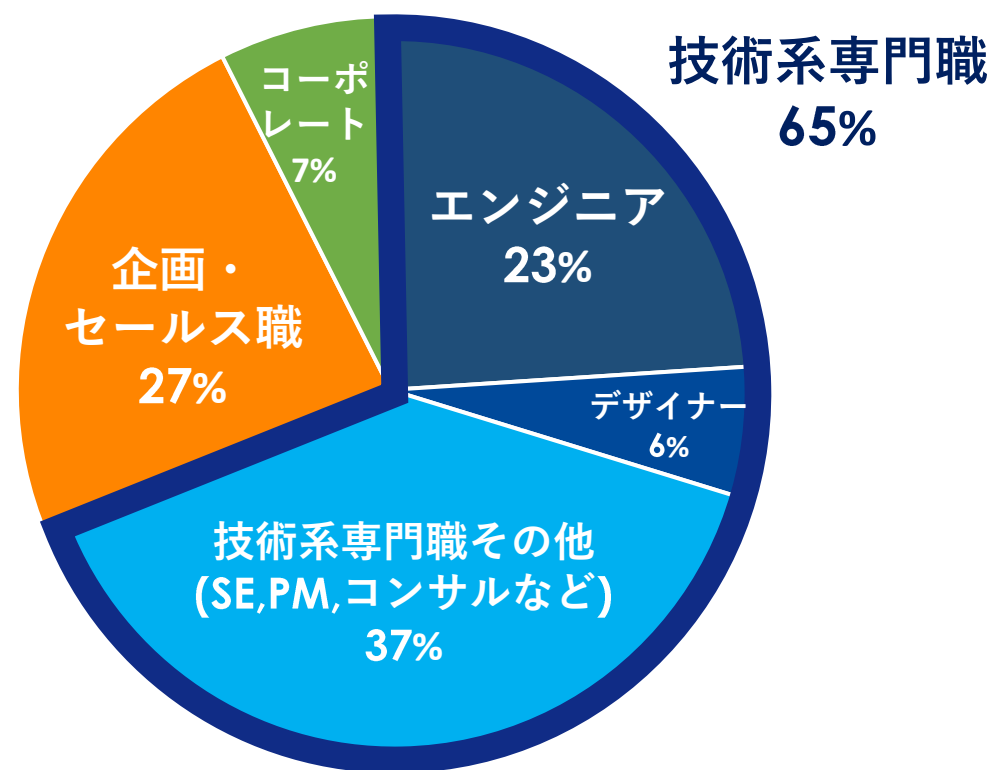
“Technology × Creative”でソリューションを生み出す組織構成

製販比率 ■ 製造 ■ 販管



(2021年6月末時点)

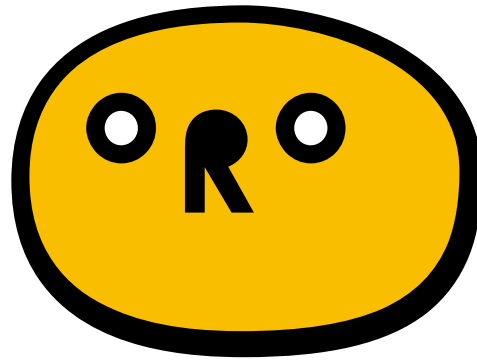
職種比率 (オロ単体)



- 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

(2021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



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。

