

IRGLM

株式会社イルグルム

東証マザーズ：3690

2022年 9月期 第1四半期決算説明資料

目次

1	事業概要	P. 04
2	2022年9月期 第1四半期業績	P. 11
3	マーケティングプラットフォーム事業	P. 20
4	商流プラットフォーム事業	P. 33
5	2022年9月期 通期業績予想・配当予想	P. 41
6	中期経営方針『VISION2023』業績目標	P. 44
	補足資料	P. 48

1Q累計業績

- ✔ 連結売上高は前年同期比+7.6%の増収
- ✔ 全社KPIである新サービスの売上高比率が前年通期に比べて+5ptの8%に拡大

主力の「アドエビス」

- ✔ 月額顧客平均単価が15四半期連続上昇
- ✔ KPIの解約率が前四半期比で0.1pt改善

新サービス

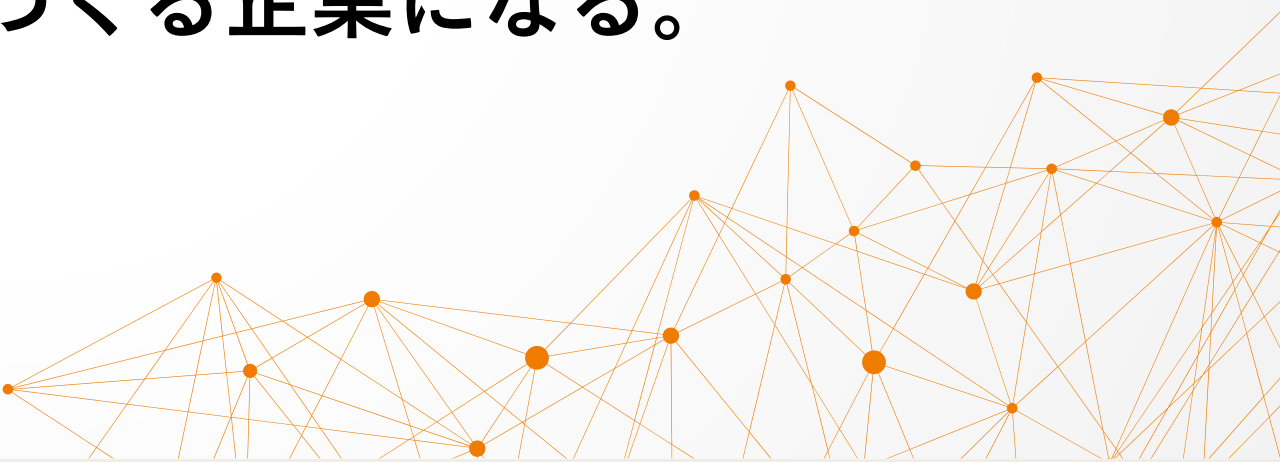
- ✔ 「アドフープ」を大幅アップデート・領域拡大
マーケティング特化型マッチングプラットフォームへと進化

1

事業概要



**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。**

A network graphic consisting of orange dots connected by thin orange lines, forming a complex web-like structure that spans the bottom and right sides of the slide.

マーケティングDX支援事業

マーケティングプラットフォーム事業

広告効果測定

AD EBiS®

広告効果測定
プラットフォーム
「アドエビス」

広告効果測定市場
売上シェア国内No.1※1

広告代理店DX



運用型広告レポート
自動作成ツール



アドナレッジ

広告代理店向け
案件管理ツール

新サービス



AD HOOP
アドフープ

広告代理店マッチング
プラットフォーム



EC特化型CX向上
プラットフォーム
「イージーシーエックス」

Spoo! inc.

クリエイティブエージェンシー

TOPICA

分散型動画メディア
運営代行サービス

商流プラットフォーム事業



ECオープンプラットフォーム
「イーシーキューブ」

ec-cube.co

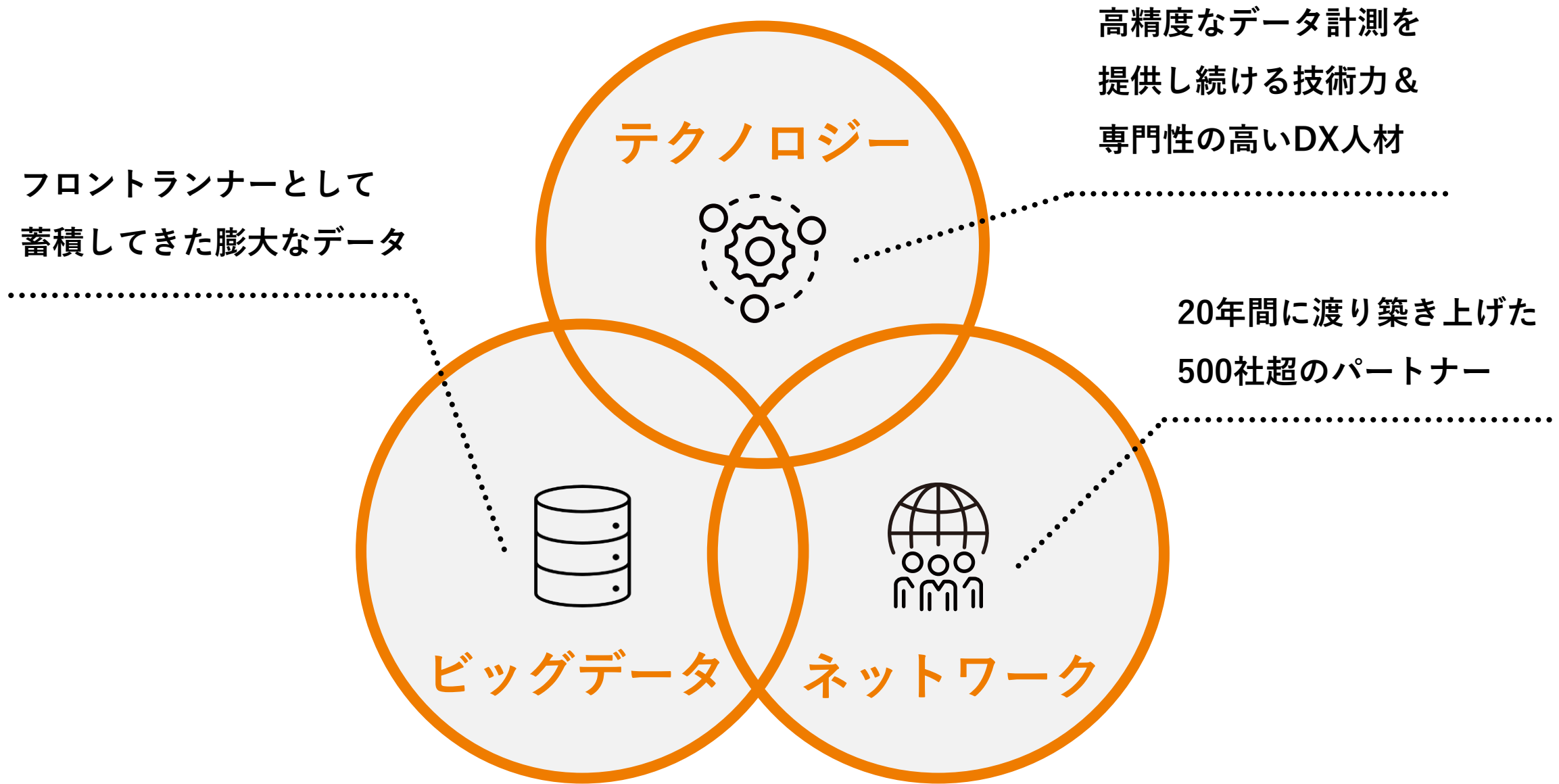
クラウドECプラットフォーム
「イーシーキューブシーオー」

EC構築オープンソース
利用数国内No.1※2

※1：ITR「ITR Market View：メール/Webマーケティング市場2020」広告効果測定市場：ベンダー別売上金額シェア（2015～2019年度予測）

※2：独立行政法人情報処理推進機構「第3回オープンソースソフトウェア活用ビジネス実態調査」による

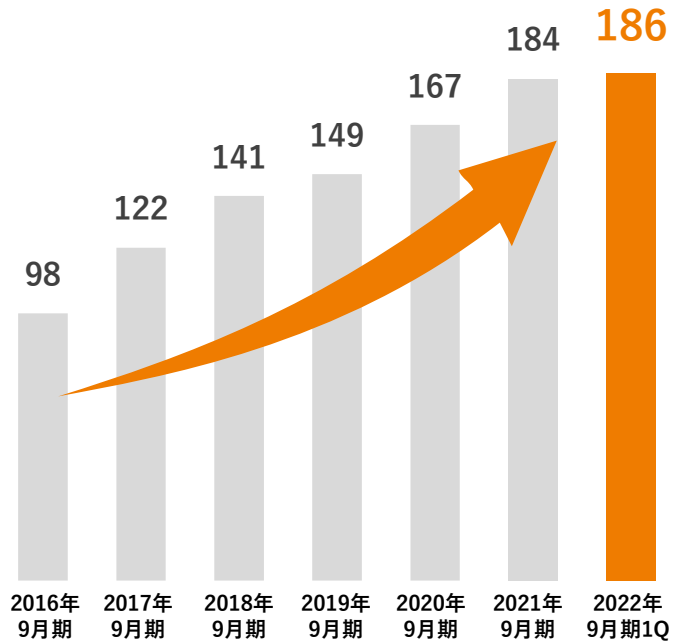
当社の強み



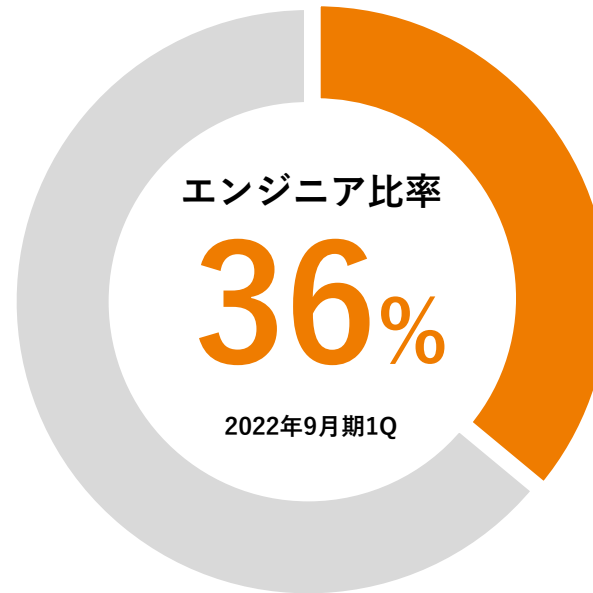
テクノロジーを支える専門性の高いDX人材

エンジニア主体で事業を展開するテクノロジーカンパニー
全従業員の在宅勤務環境を整備し、コロナ禍においても組織は継続的に拡大

従業員数は順調に拡大



エンジニア比率は3割超



専門性の高いDX人材

MPF

ADEBiS®

Martech Research Team

計測手法を研究するR&D専任チーム。
登壇や海外メディアからの取材など
対外的な活動も多数

商流PF

グローバルなエンジニアイベントでの
登壇の他、国外の著名オープンソース
開発にも参加

2022年9月期テーマ

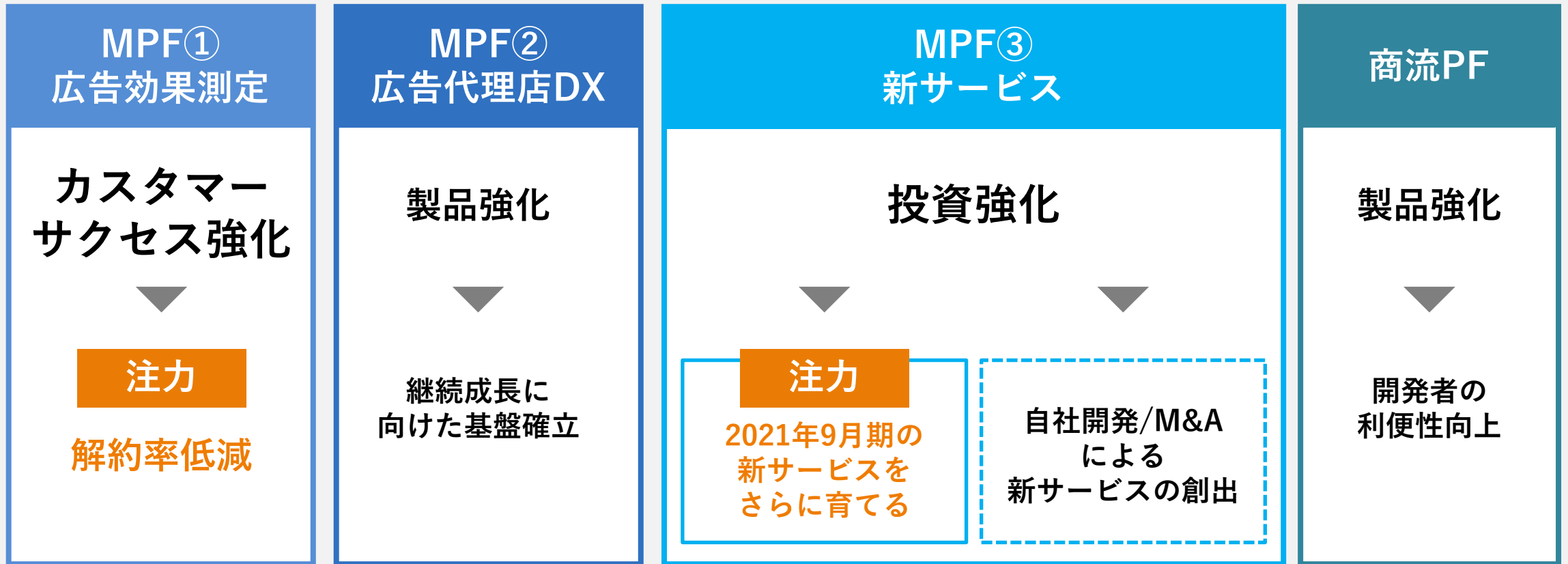
更なるサービス領域の拡大とシナジー追求による
『グループアセットの最大化』

総合マーケティングDX支援企業集団へ



2022年9月期サービス領域別重点施策

主力の「アドエビス」および新サービス領域の成長に注力し、クロスセルを強化
サービス間のシナジーを追求し、グループアセットの最大化を目指す



2

2022年9月期 第1四半期業績



損益計算書サマリー

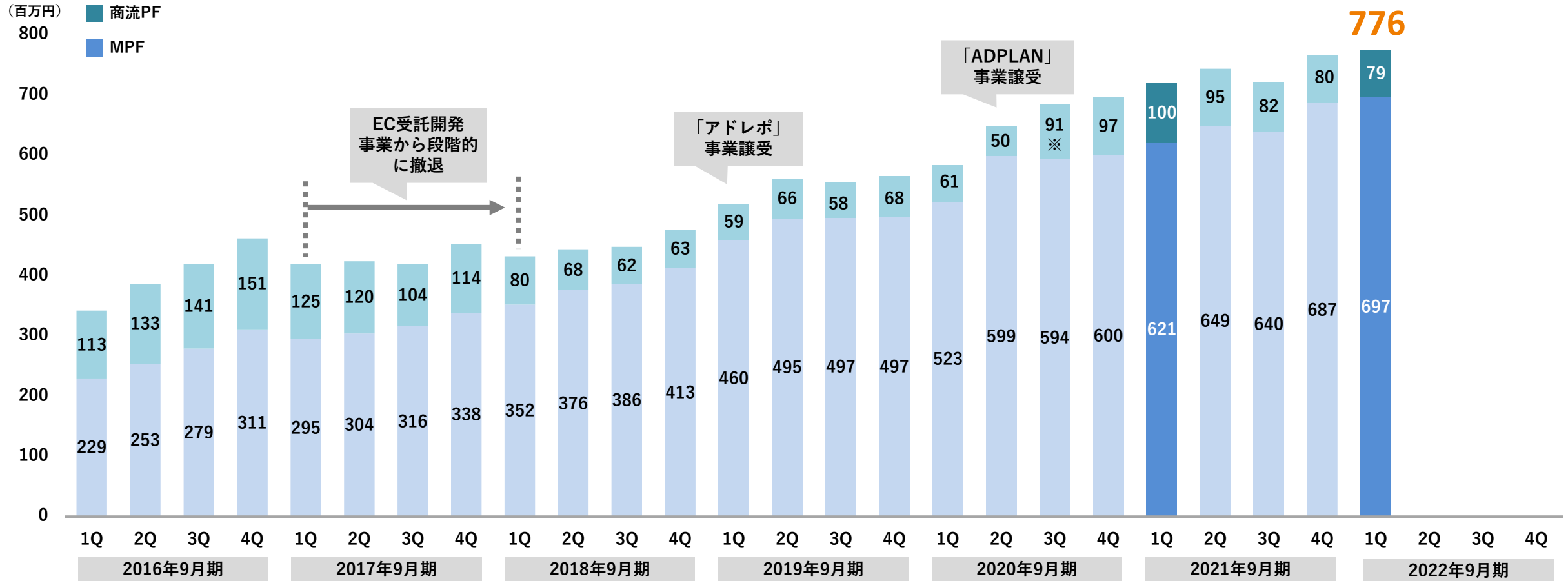
新サービス領域の拡大により売上高は堅調に推移し、前年同期比+7.6%の増収
 利益率の高い商流PFの減収により営業利益は前年同期比減

単位：百万円	2021年9月期	2022年9月期	
	1Q実績	1Q実績	前年同期比
売上高	721	776	+7.6%
売上総利益	505	504	△0.0%
営業利益	94	87	△7.1%
営業利益率	13.1%	11.3%	△1.8pt
経常利益	95	87	△8.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	61	58	△5.1%
【参考】 EBITDA ※	167	156	△6.4%
EBITDAマージン	23.1%	20.1 %	△3.0pt

※ EBITDA = 営業利益+のれん償却費+減価償却費として算出しております。

四半期売上高推移

新サービスの貢献によりMPF事業の1Q売上は四半期過去最高を達成
1Q連結売上においても**四半期過去最高を更新**

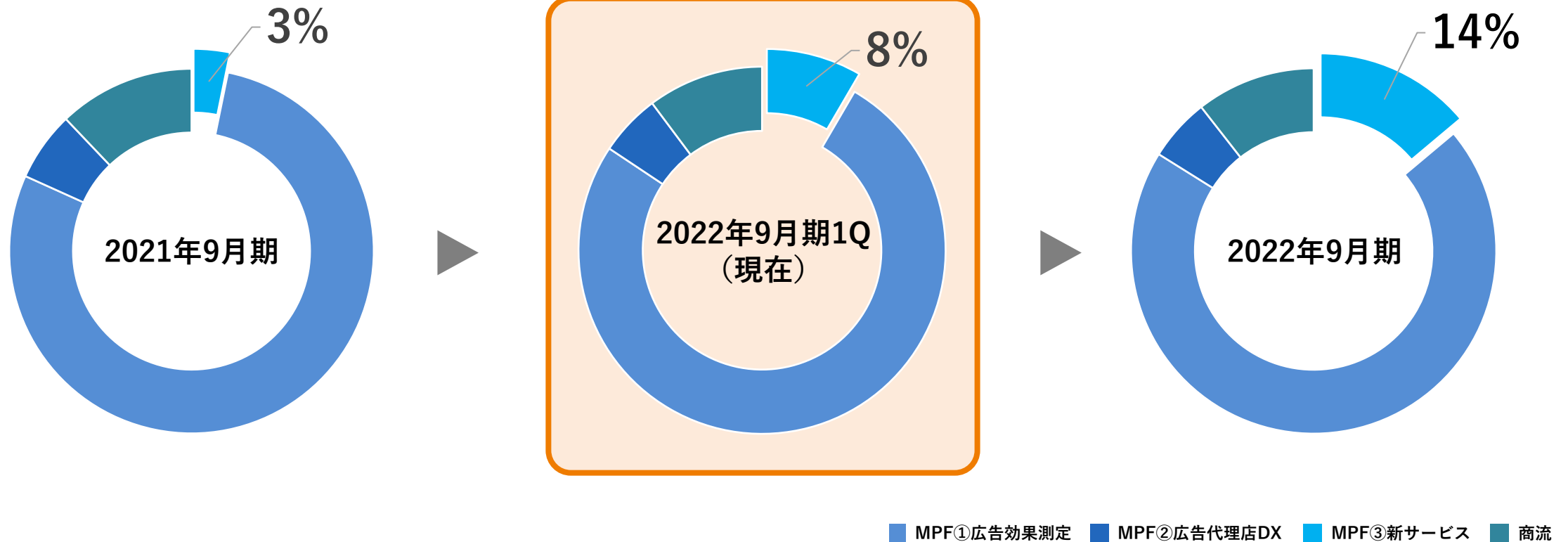


※ 特殊要因：商流プラットフォーム事業の2020年度3Q売上高には、一部取引先との契約更新がずれこんだことにより計上が遅れていた売上高28百万円が含まれております。

【全社KPI】 連結売上高における新サービス比率

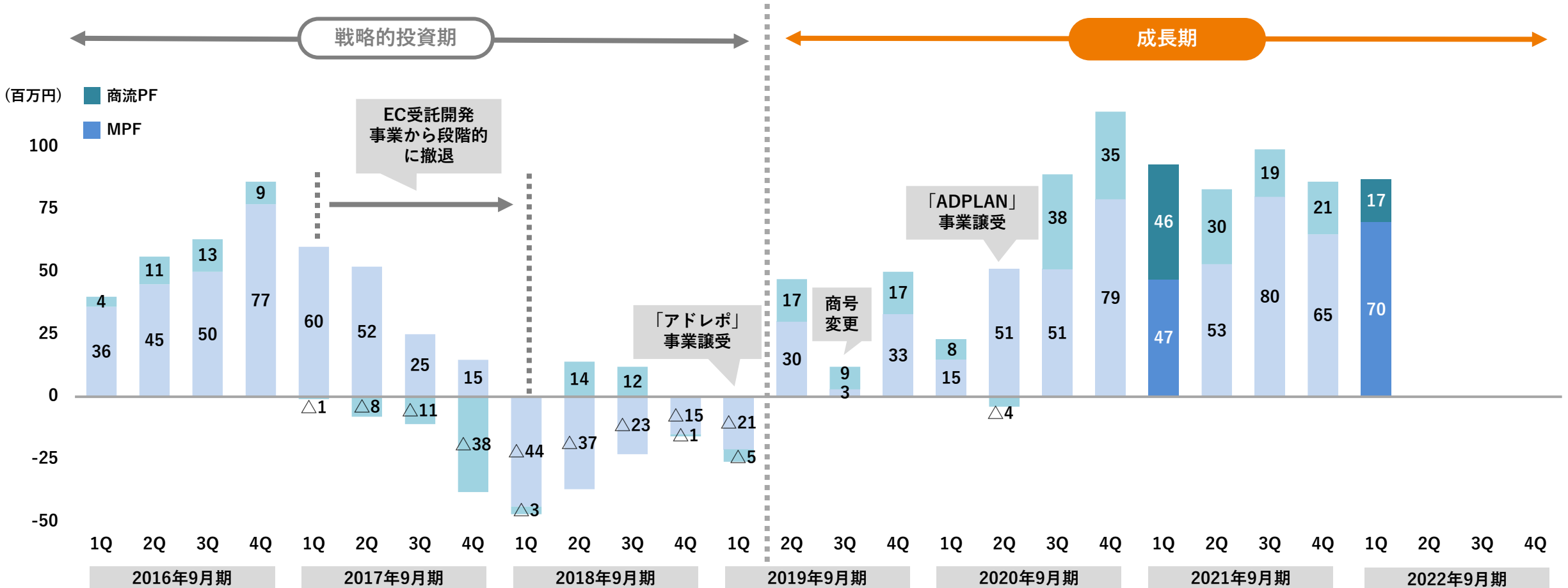
今期より連結売上高における新サービス比率をKPIに設定

前期実施M&Aの寄与等により1Qは前年通期に比べて+5ptの8%に拡大、通期では14%を目指す



四半期営業利益推移




商流PFはコロナ特需一巡により前年同期比で減益
MPFは新領域への投資を吸収しつつ着実に推移



セグメント別事業状況

2022年9月期は引き続きMPFに注力すると共に、商流PFも再成長を目指す




MPF事業

-  「アドエビス」の解約率が順調に改善
-  「アドエビス」の新規獲得が1Qは鈍化
-  「アドフープ」など新サービスの拡大

今後の取り組み

「アドエビス」今春に大幅アップデート予定
競合優位性を高め、新規獲得強化へ

商流PF事業

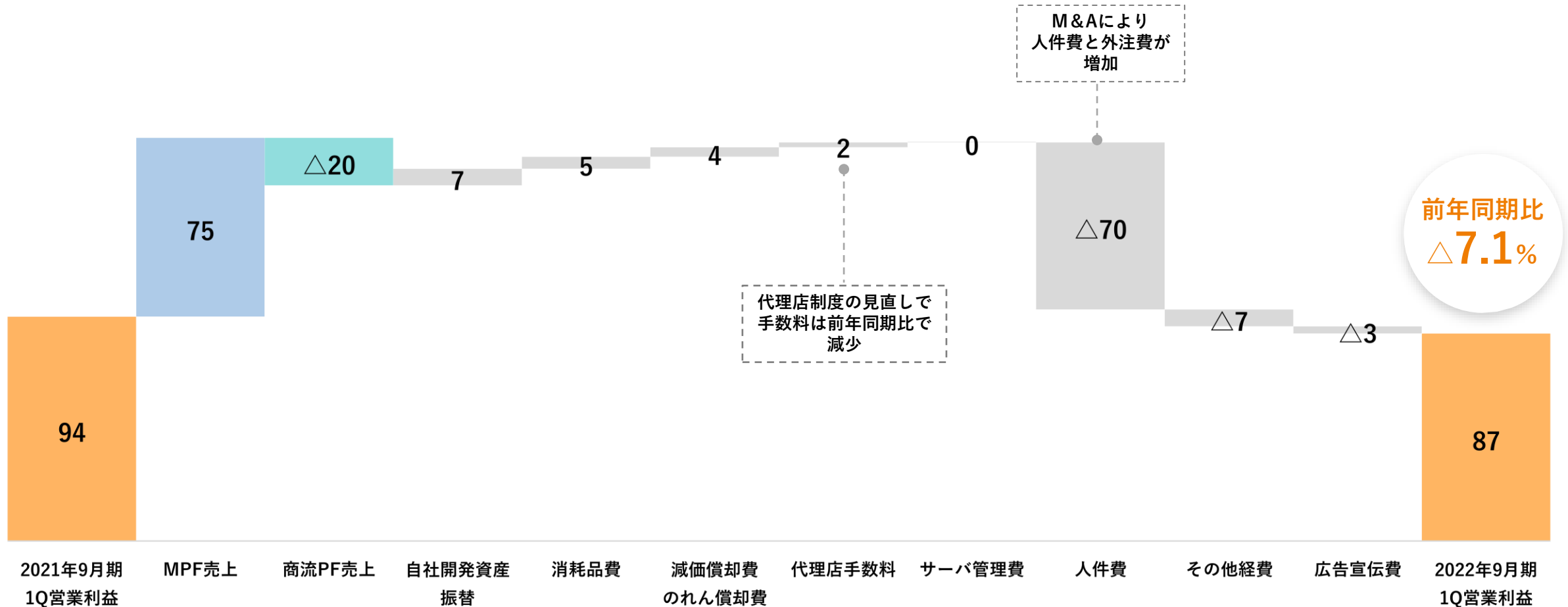
-  経営体制を強化
-  利用顧客の流通総額が減少
-  EC競争激化で決済手数料率が低下

今後の取り組み

開発スピードの向上、セキュリティ強化
により製品力を高め、新たな顧客獲得へ

営業利益の変動要因

商流PF事業の減収とM&Aに伴う人件費増により前年同期比 $\Delta 7.1\%$ で着地



自己株式取得

機動的な資本政策の遂行を目的に1億円を上限とする自社株買いを1Qで実施

自己株式取得に関する決議内容

(2021年11月5日公表)

金額	100,000千円 (上限)
株式数	100,000株 (上限) <small>(発行済株式総数 (自己株式を除く) に対する割合 1.58%)</small>
取得期間	2021年11月10日～2022年1月24日



取得結果

金額	99,990千円
株式数	79,800株
取得期間	2021年11月10日～2021年12月9日

貸借対照表サマリー

納税と自己株式取得により現預金・純資産が減少、自己資本比率はさらに向上

単位:百万円	2021年9月期	2022年9月期	増減
	期末	1Q末	
流動資産	1,871	1,662	△208
内、現預金	1,391	1,188	△203
固定資産	1,268	1,214	△53
有形固定資産	32	31	△0
無形固定資産	899	863	△35
投資その他資産	336	319	△16
資産合計	3,139	2,877	△261
負債合計	1,491	1,303	△188
内、有利子負債	978	929	△49
純資産合計	1,648	1,574	△73
自己資本比率	51.8%	54.0%	+2.2pt

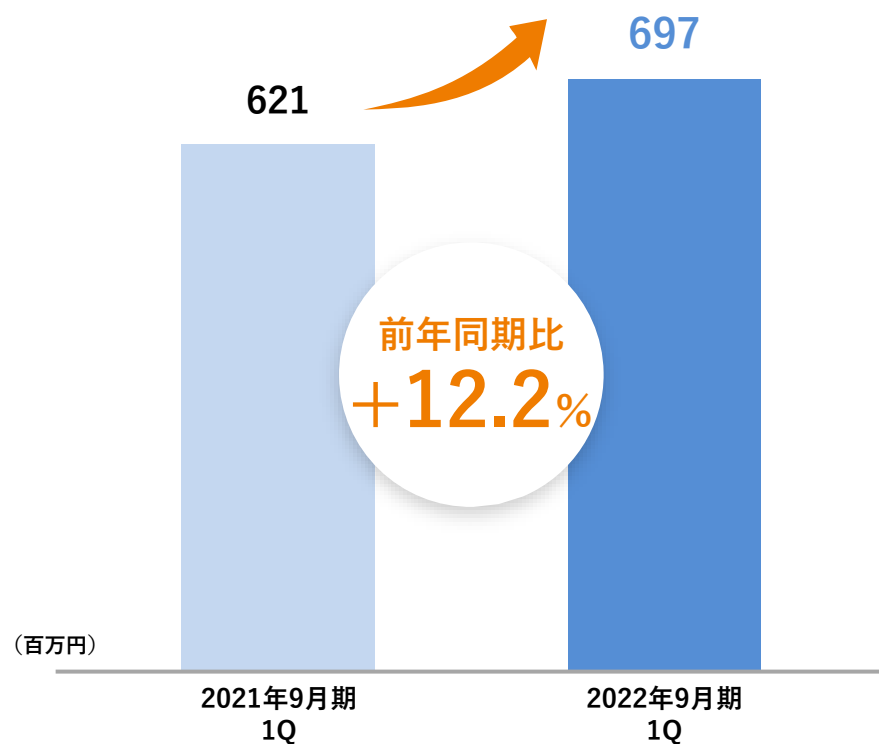
3

マーケティングプラットフォーム事業



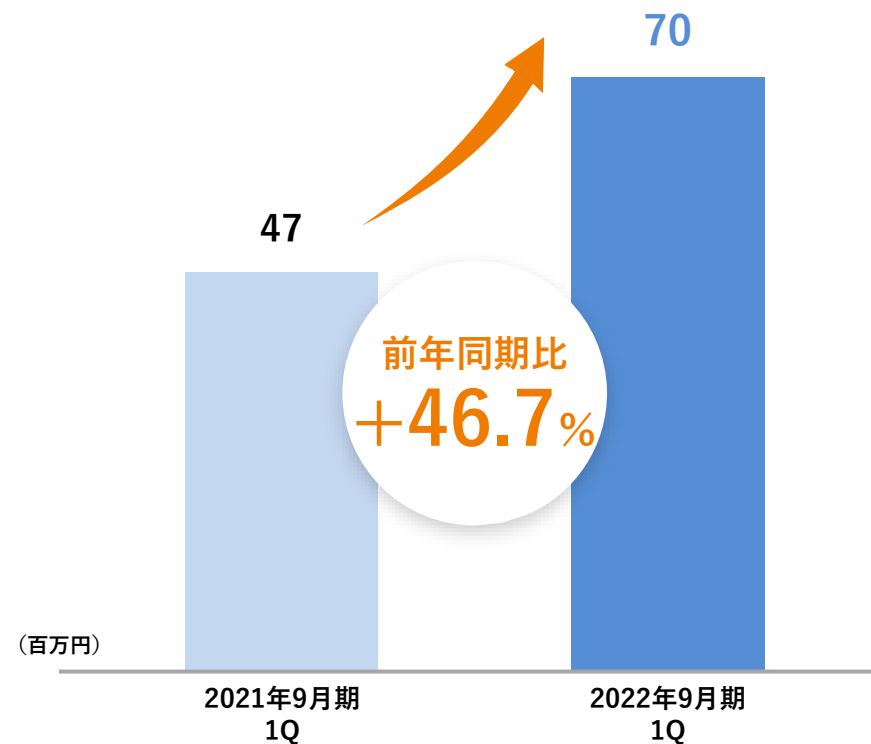
売上高

M&A寄与や「アドフープ」の成長など
新サービスの拡大により2桁増収



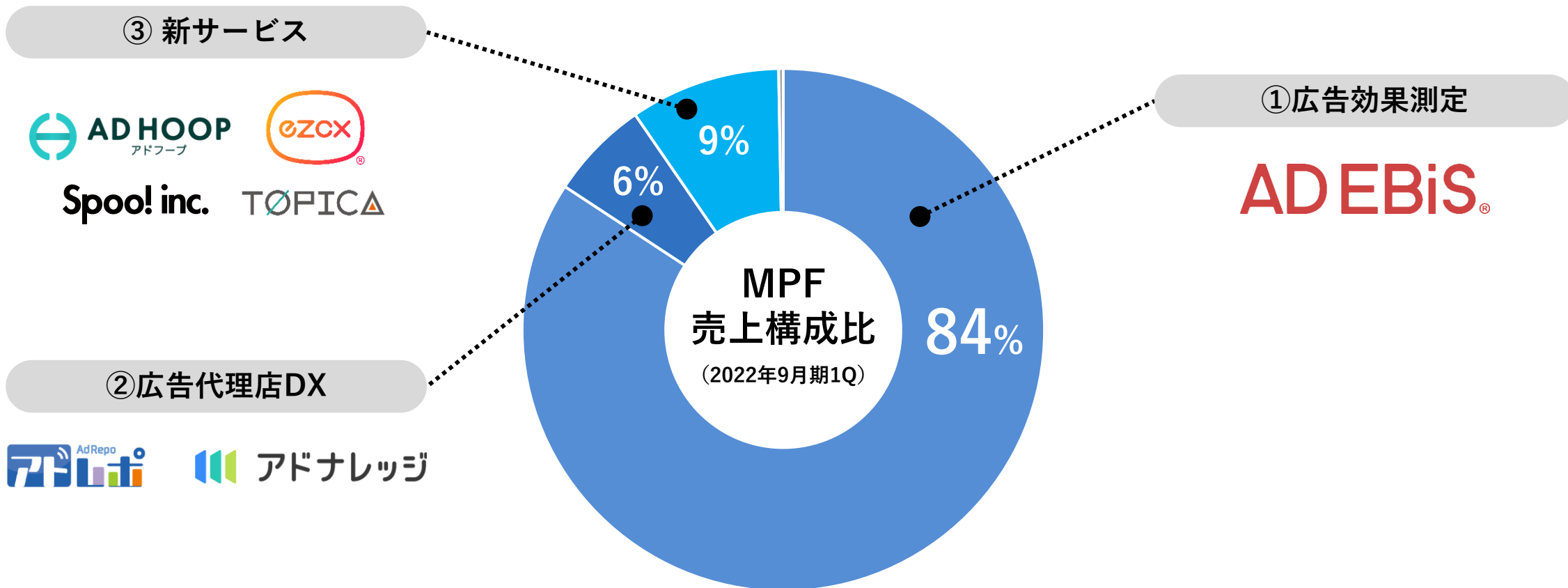
セグメント利益

自社開発資産振替増と広告効果測定のコスト削減、
一部費用が2Qに期ずれとなり増益



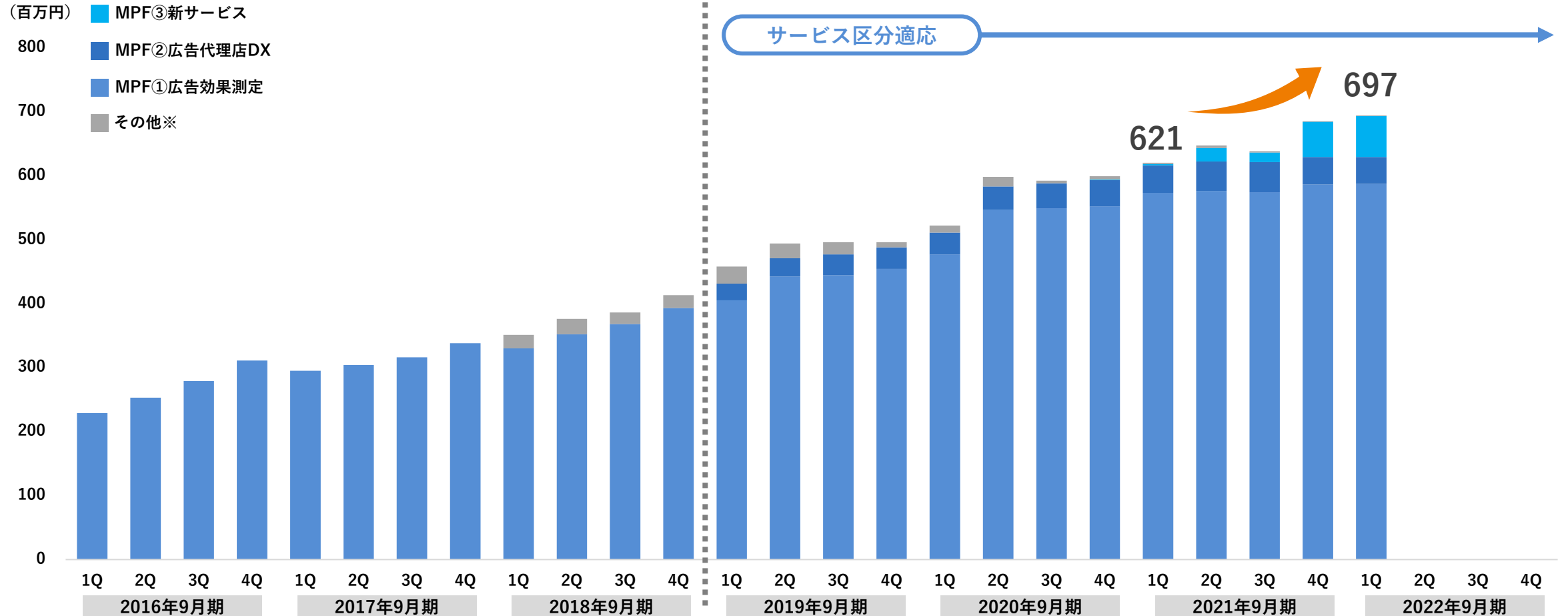
MPF | 売上構成

広告効果測定「アドエビス」がセグメント売上の84%を占める
新サービスは前年通期に比べて+5ptの9%に拡大、今後さらに引き上げていく



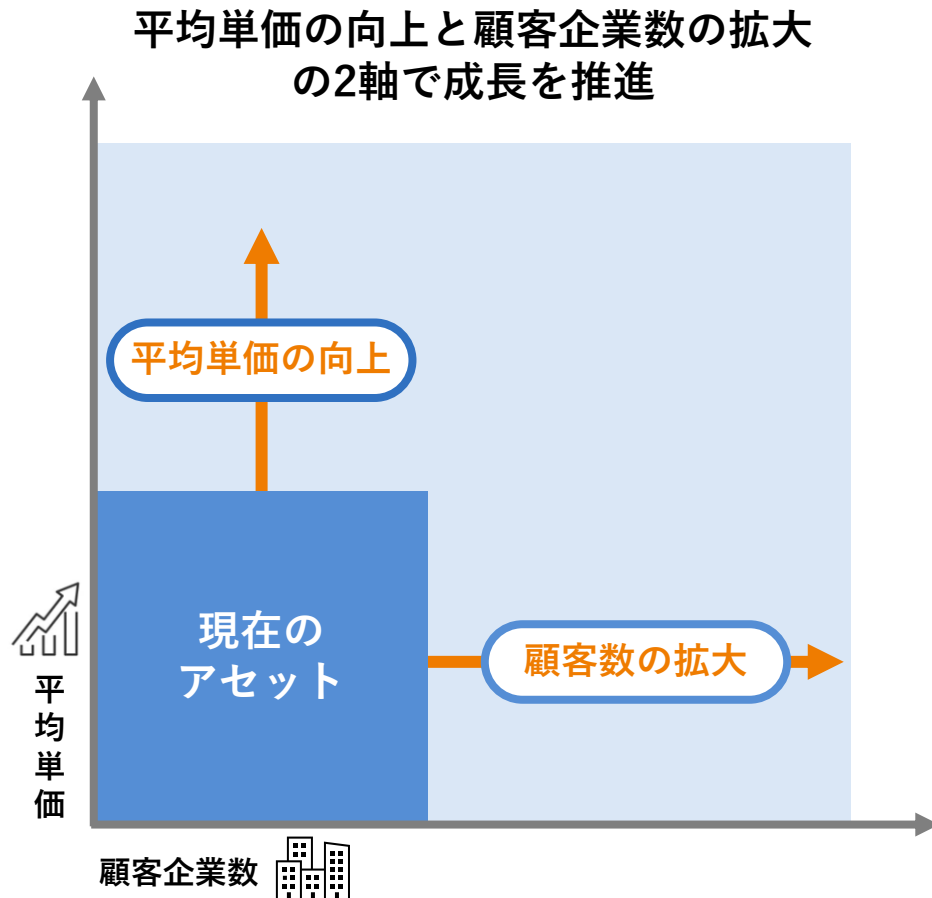
MPF | サービス別四半期売上推移

M&Aと自社開発による新サービス領域の拡大が成長を牽引
引き続き新サービスへの投資強化により、加速的な成長を目指す



※2020年3月末撤退のTHREe,旧プロフェッショナルサービス (DMP事業) を含む

1Qは「アドエビス」の解約率低減と新サービスの事業領域拡大が進展



平均単価の向上

- 新サービス開発やM&Aによる事業領域拡大
- 機能の拡充などプロダクトの進化によるアップセル
- グループシナジーを活かしたクロスセル強化

×

顧客数の拡大

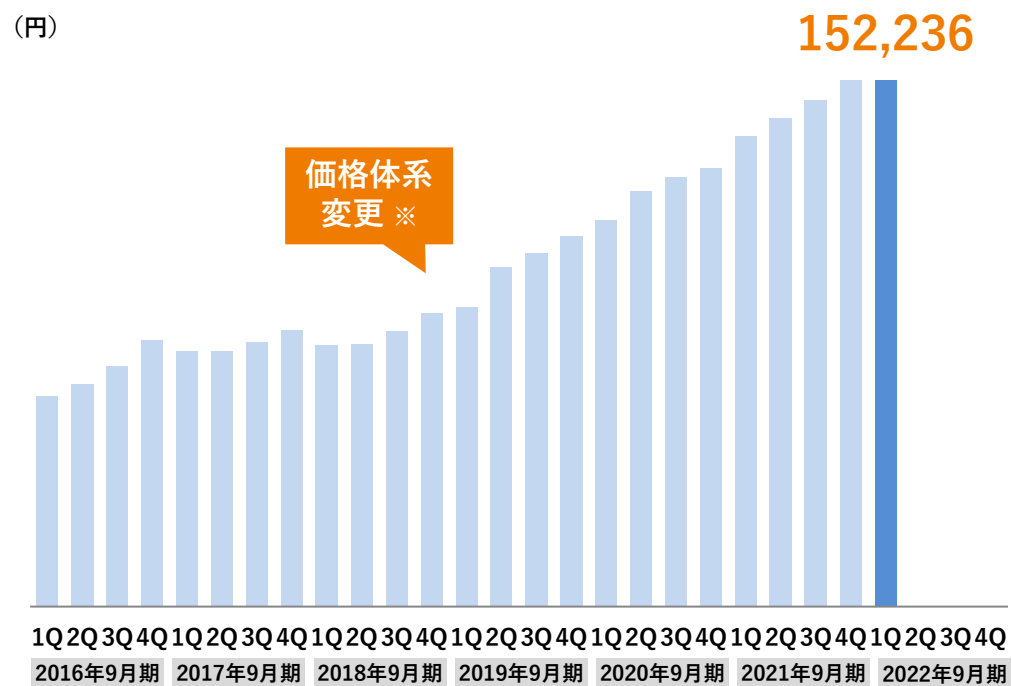
- 【既存】カスタマーサクセス強化による解約率低減
- 【新規】プロモーション強化による新規獲得向上

2Q以降は「アドエビス」のアップデートなど
新規獲得向上に向けた打ち手を強化

今期は平均単価の安定的な推移を見込み、アカウント数の反転に努める

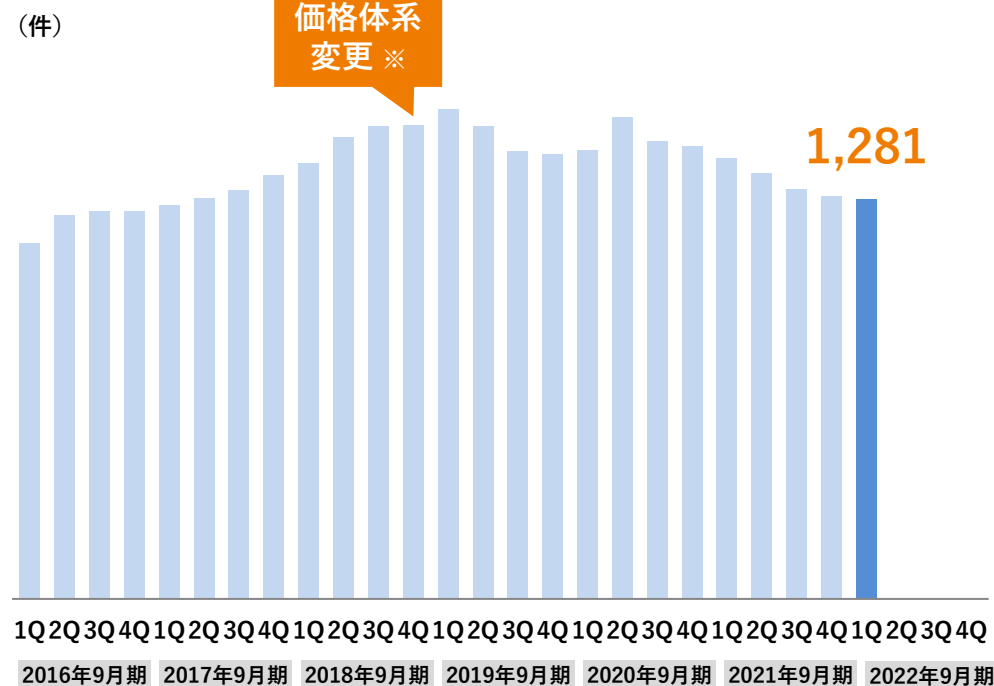
平均単価

月額顧客平均単価は**15**四半期連続上昇



アカウント数

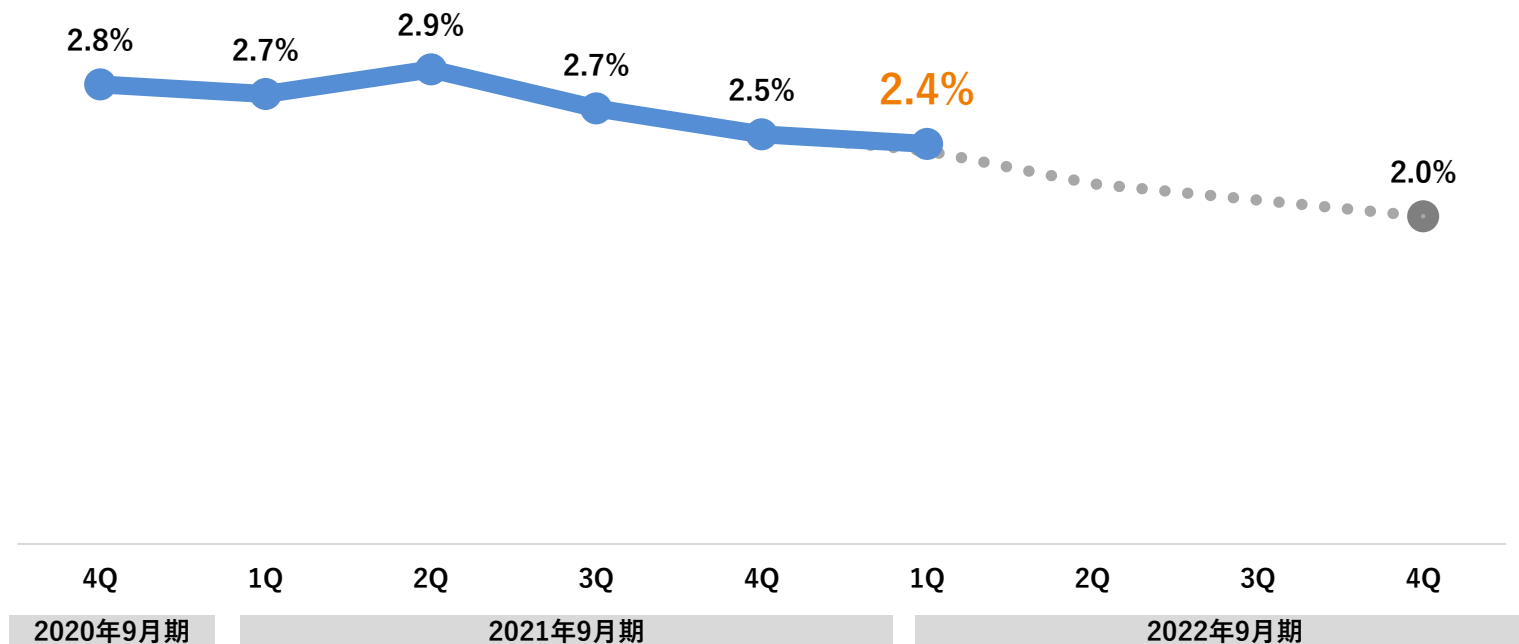
アカウント数は微減



※従量変動制から、計測予定ボリュームに応じた事前確定型の固定料金制に変更

導入時のオンボーディングと活用支援強化により、解約率は**前四半期比で0.1pt改善**
2022年9月時点2.0%に向けて順調に推移

直近12ヵ月平均解約率



定義

- 月間解約率 = 当月の解約金額 ÷ 前月売上金額にて算定
- 解約には顧客企業の決算月等による季節変動があるため、傾向把握に適した12か月移動平均を採用

「Cookie規制による影響と対策」を軸にしたプロモーションを積極展開 Cookie規制に関する理解促進とニーズ喚起を促す

メディア露出強化

- 2022年1月、NewsPicksに記事を掲載



スマホシフト以来の衝撃。「クッキーレス」に踊らされていないか

新規ユーザー向けセミナー開催

- Cookie規制に関するセミナーを毎月開催

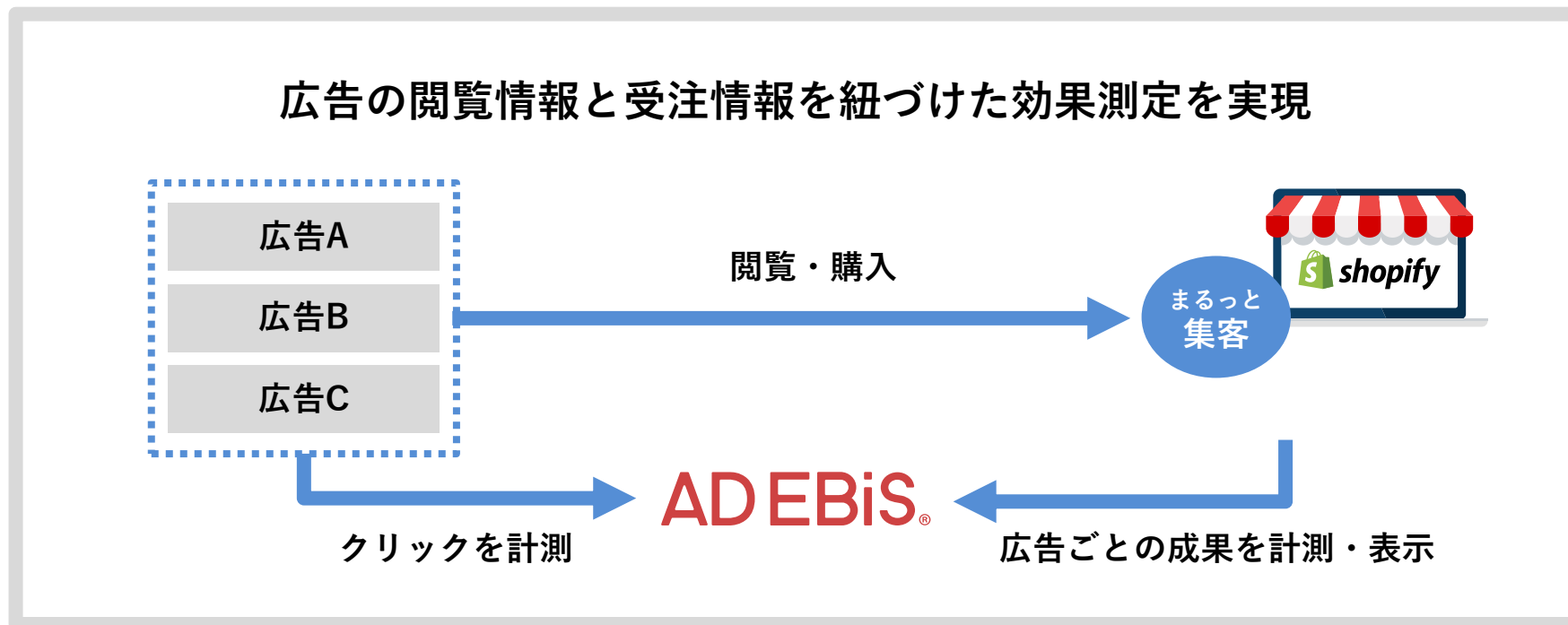


調査レポートの発信

- 2022年1月、独自調査の結果を発信



2022年1月、Shopifyアプリ「まるっと集客」と機能連携を実施
Shopifyにおける広告効果測定を可能にし、Shopify利用企業の獲得を狙う

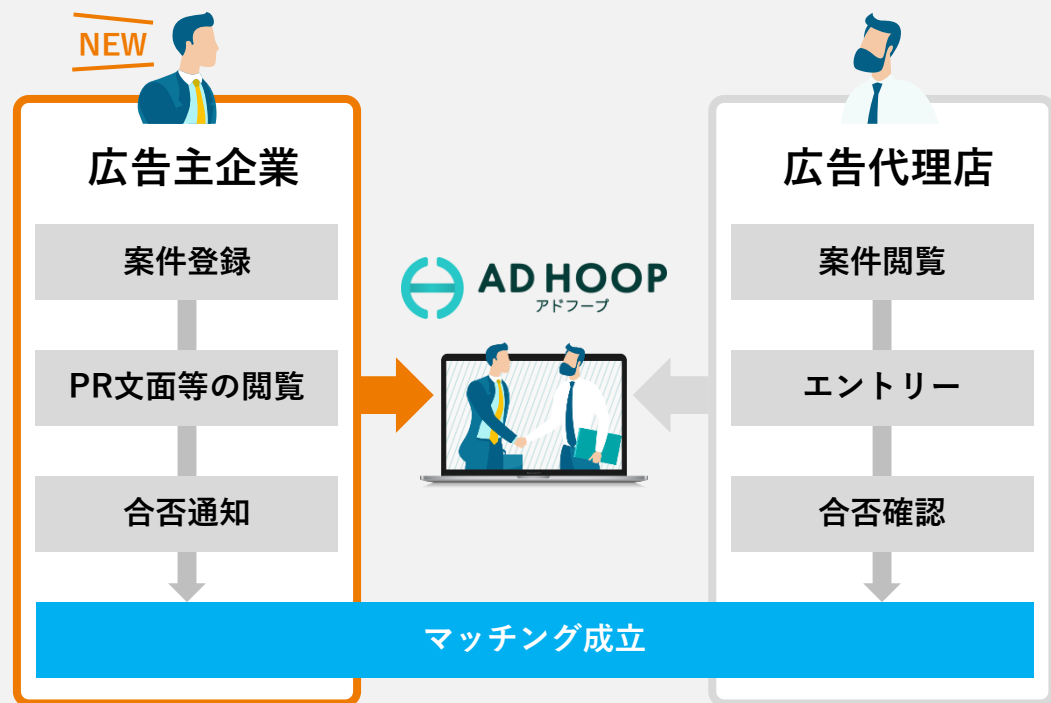


2022年1月、「ITreview Grid Award 2022 Winter」アクセス解析・アトリビューション部門でユーザーの満足度・認知度の双方が優れた製品に贈られる「Leader」に4期連続選出



広告主企業とパートナーの両面からサービスをアップデート
業務効率化と領域拡大によりマーケティング特化型マッチングプラットフォームへ

2021年11月、広告主登録サイトをリリース



サービス提供領域を拡充



イルグルムとの共同企画による新サービス「事例侍」を2021年11月より提供開始
グループアセットを活用したプロモーションと案件獲得を推進

BtoB向け導入事例制作サービス「事例侍」

プロエディターによる
導入事例コンテンツ取材&執筆サービス

事例侍

じれい ぎむらい

戦略企画~納品までをワンストップで提供!

The banner features a dynamic background of radiating lines. The text is centered and uses a mix of bold and regular fonts. The main title '事例侍' is in a large, stylized font. Below it, the tagline '戦略企画~納品までをワンストップで提供!' is highlighted in an orange box.

両社の強みによるシナジー創出を目指す

YRGLM × Spoo! inc.

データ・テクノロジー × クリエイティブ

The diagram shows two circular logos side-by-side, separated by a large 'X' symbol. The left circle contains the YRGLM logo (orange interlocking circles and the text 'YRGLM') and is associated with 'データ・テクノロジー' (Data Technology) in an orange pill-shaped box below. The right circle contains the Spoo! inc. logo (the text 'Spoo! inc.' in black) and is associated with 'クリエイティブ' (Creative) in a blue pill-shaped box below.

2022年1月31日付で全株式を取得し完全子会社化
顧客企業へのマーケティングDX推進支援サービスを強化すると共に、事業領域の更なる拡大を目指す



企業名	ファーエンドテクノロジー株式会社
所在地	島根県松江市朝日町498番地 松江センタービル
代表者	代表取締役 前田 剛
事業内容	プロジェクト管理ツール「My Redmine」の提供等
資本金	8百万円
設立年月日	2008年9月9日
売上高	117百万円（2021年5月期）
当社議決権 所有割合	100%

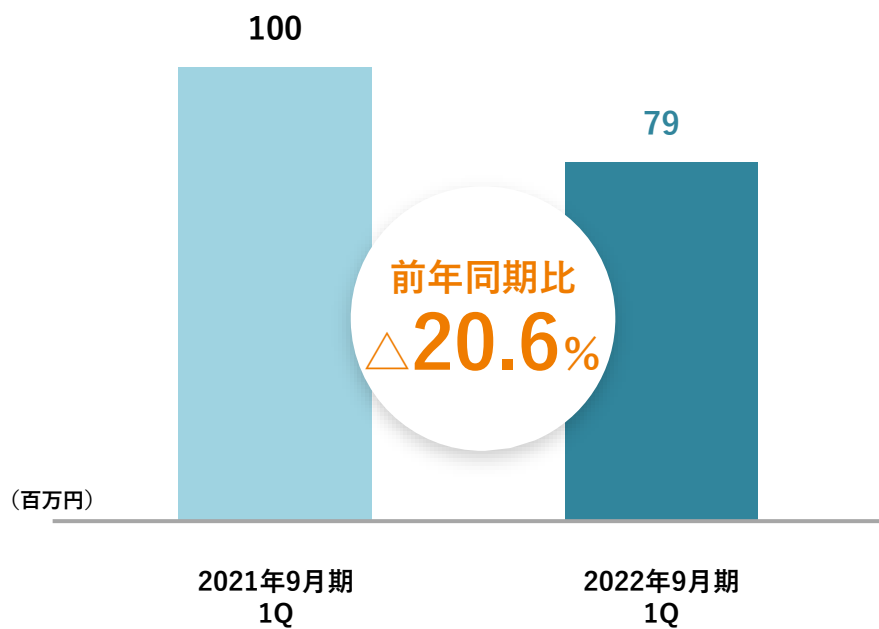
4

商流プラットフォーム事業



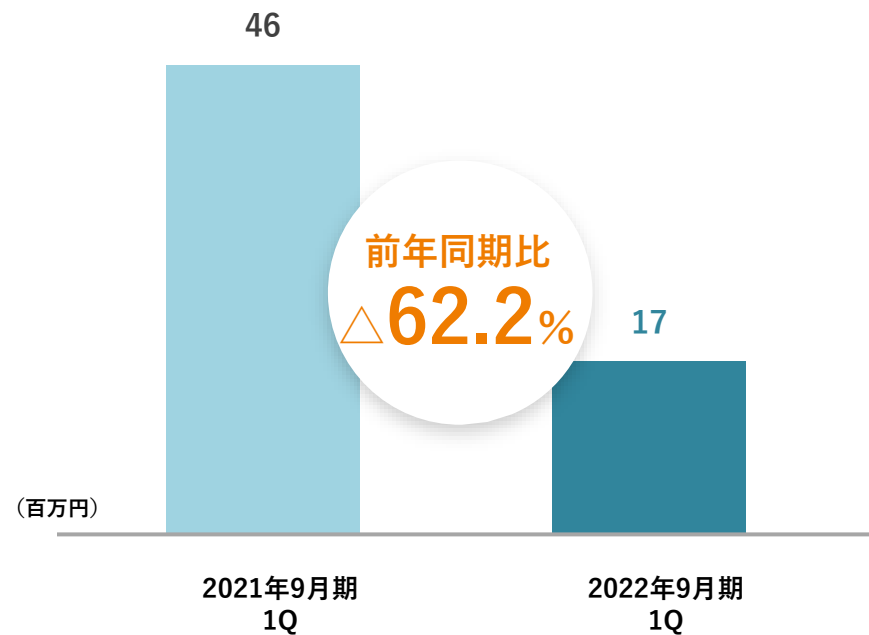
売上高

EC競争激化に伴う利用顧客の流通総額の減少と
決済手数料率低下を受けて減収

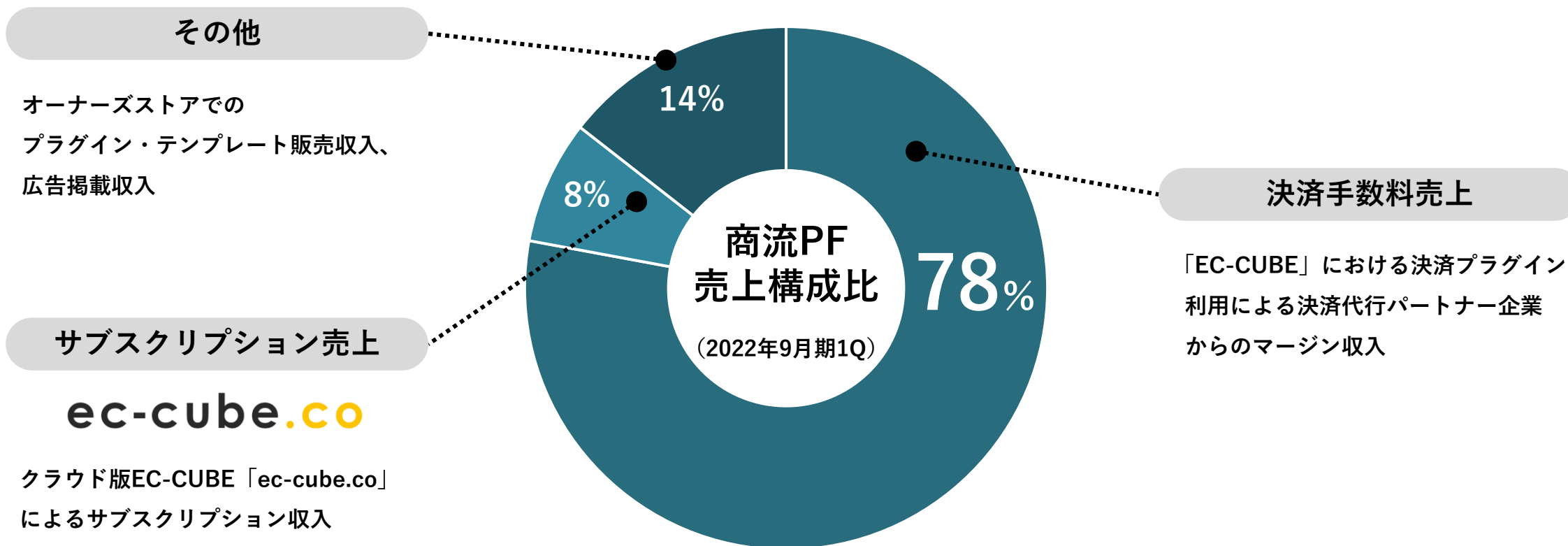


セグメント利益

利益率の高いビジネスモデルのため
減収が利益に直結



「EC-CUBE」における決済プラグイン利用によるマージン収入がセグメント売上の78%を占める
「ec-cube.co」の販売強化により、今後はサブスクリプション収入の増加を図る



2021年12月、株式会社イーシーキューブの取締役役にイルグルムベトナム社長の宇野 計蔵が就任
開発組織の統括経験豊富な宇野を迎え、業務執行力を強化

株式会社イーシーキューブ新体制



代表取締役会長

岩田 進



代表取締役社長 CEO

金 陽信



取締役 CFO

栢木 秀樹



取締役

一色 隆行

新任



取締役

宇野 計蔵

新任取締役の紹介



宇野 計蔵

執行役員 イルグルムベトナム代表取締役社長
兼 株式会社イーシーキューブ 取締役

日本電気株式会社、日本ヒューレット・パカード株式会社、カルチュアコンビニエンスクラブ株式会社のネット宅配レンタルシステム開発責任者を経て、2010年、当社に入社。
2011年7月に執行役員に就任し、「アドエビス」の開発責任者および、サービスインフラ全体の構築責任者として開発部門を統括。
2016年5月、イルグルムベトナム代表取締役社長に就任。
2021年12月より株式会社イーシーキューブの取締役を兼任。

開発者の利便性強化に向けた機能開発とセキュリティへの取り組みを強化
汎用性とカスタマイズ性の両立により開発者と事業者の『2DX』の実現を目指す



開発者の利便性・カスタマイズ性を強化
事業者の理想を実現するECサイト構築を支援

2022年9月期の施策

- 基本機能/公式プラグインの拡充
- 「ec-cube.co」開発者プランリリース



セキュリティへの取り組みを強化
安心安全なサポート環境の提供

2022年9月期の施策

- セキュアなアプリケーション開発
- アプリケーション利用環境のセキュリティ強化
- セキュリティ意識向上に向けた啓発活動

2DXとセキュリティ強化に向けた開発を進行中

2021年9月取得の情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）認証に沿った運用を開始
セキュリティへの取り組みに関するページを公開し、セキュリティへの取り組みを強化

ISMSに沿った運用を開始

2021年9月、国際規格に基づくISMS認証を取得
1Qより認証基準に沿った運用を開始



IS 749589 / ISO 27001

セキュリティへの取り組みに関するページを公開

2021年12月、EC-CUBEのセキュリティへの取り組みをまとめたページを公開
パートナーとユーザーのセキュリティ意識向上に向けた啓発を強化



strategies to improve **safety and security**

EC-CUBEの セキュリティへの取り組み

EC-CUBEを安心して運営・開発をしていただけるよう、
EC-CUBEをお使いの事業者、開発者を含めたコミュニティと共に、
セキュリティ向上に努めてまいります。

2021年11月、EC-CUBEの成功事例とこれからの世界観の共有をテーマに「EC-CUBE DAY 2021」を開催

EC-CUBEでDXを体現する12社が登壇



サイト表彰を実施



DXを体現する12社をゲストに迎え、約700名がエントリー

2022年1月、「ITreview Grid Award 2022 Winter」ECサイト構築部門で「EC-CUBE」がユーザーの満足度・認知度の双方が優れた製品に贈られる「Leader」に選出



5

2022年9月期 通期業績予想・配当予想



2022年9月期通期業績予想

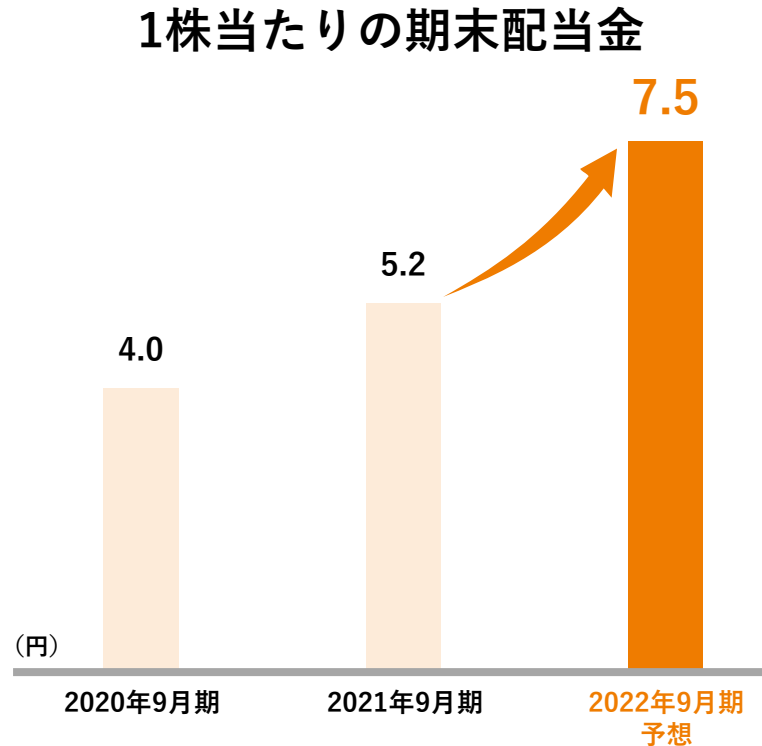
前期に創出した新サービスの成長等により売上高は前期比**+21.7%**を計画
 投資先行の広告代理店DXと新サービスの利益率改善により営業利益率**13.1%**の見通し

単位：百万円	2021年9月期	2022年9月期	
	実績	通期業績予想	前期比
売上高	2,957	3,600	+21.7%
営業利益	365	470	+28.6%
営業利益率	12.4%	13.1%	+0.7pt
経常利益	364	460	+26.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	239	320	+33.5%
【参考】 EBITDA ※	638	770	+20.7%
EBITDAマージン	21.6%	21.4%	△0.2pt

※ EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費として算出しております。

2022年9月期配当予想

配当方針は中期経営方針で掲げた目標に近づけるべく、前期よりDOE2.0%⇒2.5%に変更
期末配当予想は7.5円を計画



配当方針

当社は、株主の皆様への安定的かつ
継続的な利益配分を行うことを基本方針とし、
連結株主資本配当率(DOE) 2.5%を目安に
期末一括配当を行うこととしております。

中期経営方針では、最終年度の2023年9月期に
おいてDOE3%以上の配当実現を目指します。

6

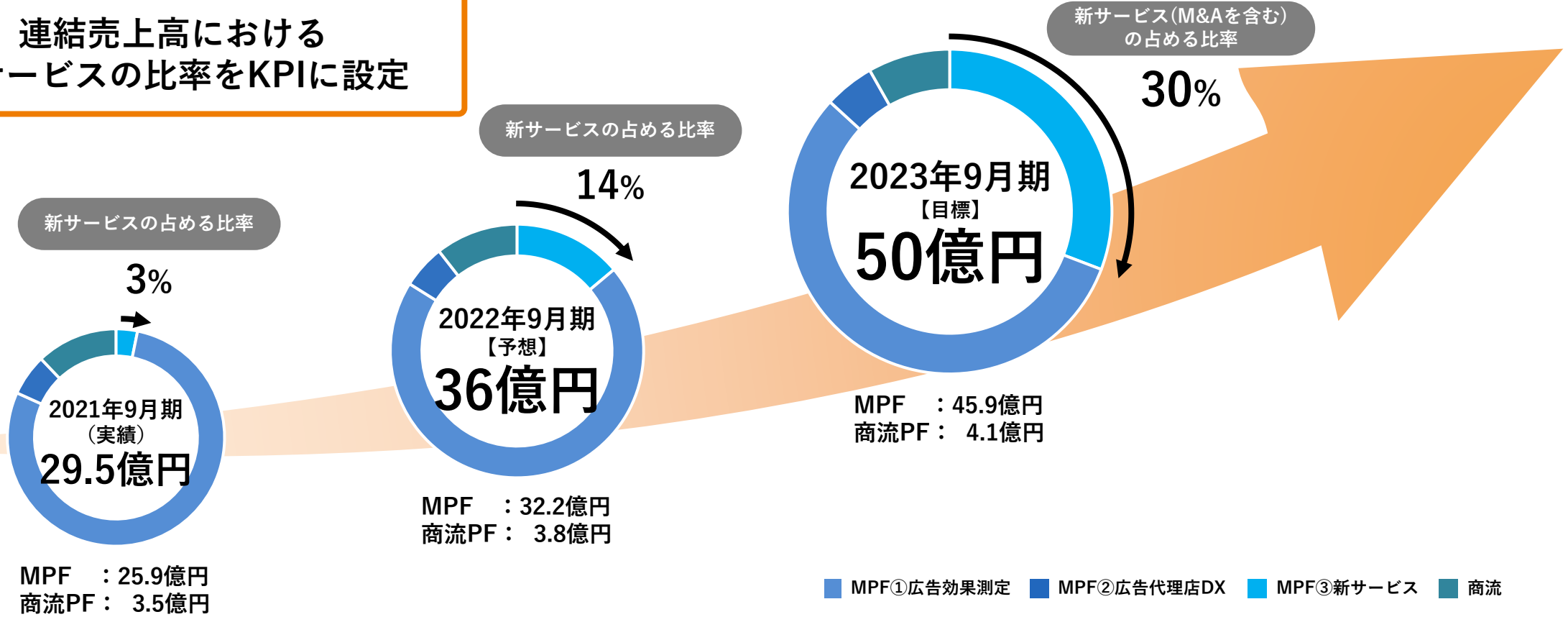
中期經營方針 『VISION2023』 業績目標



『VISION2023』 売上目標

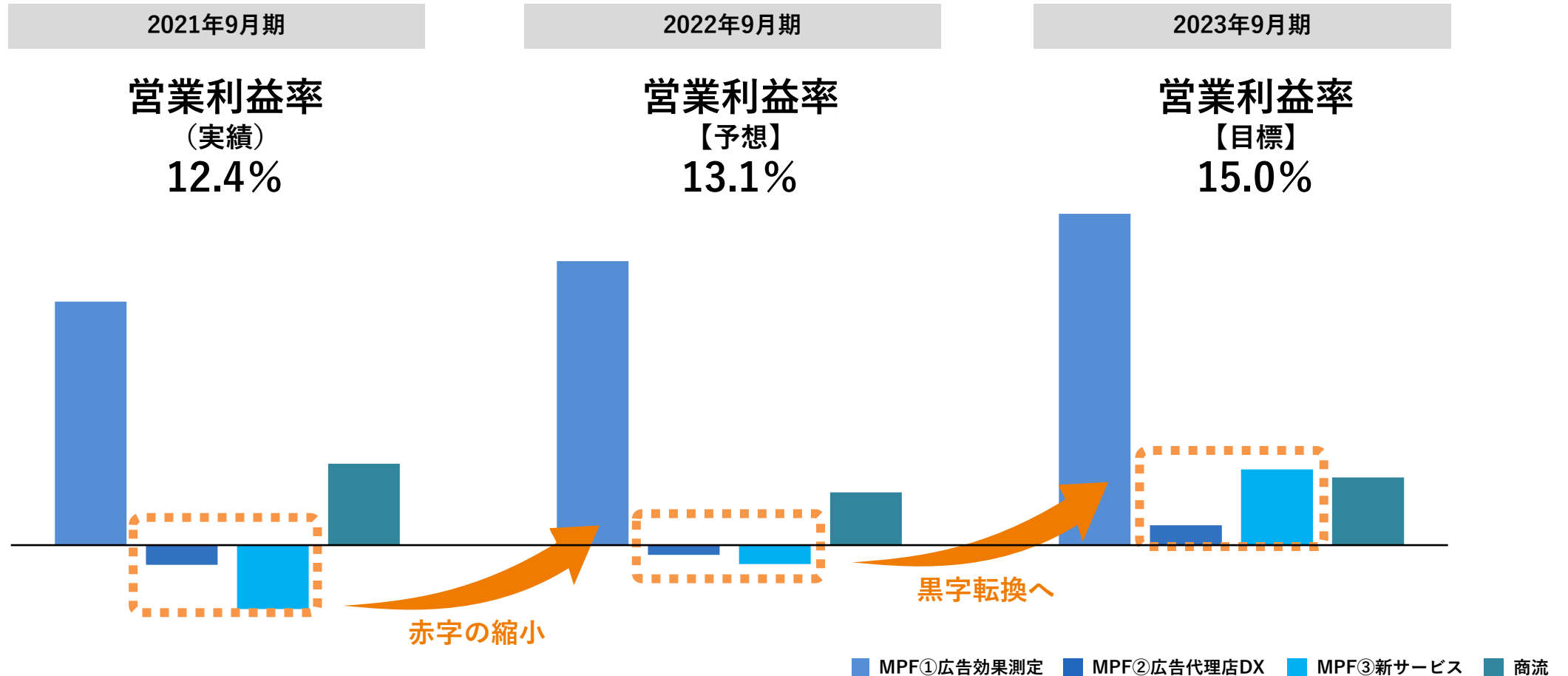
中期方針初年度で創出した新サービスを育成すると共に、M&Aによる領域拡大を図り、2023年9月期には新サービスの占める比率を30%に引き上げていく

2022年9月期～【新KPI】
連結売上高における
新サービスの比率をKPIに設定



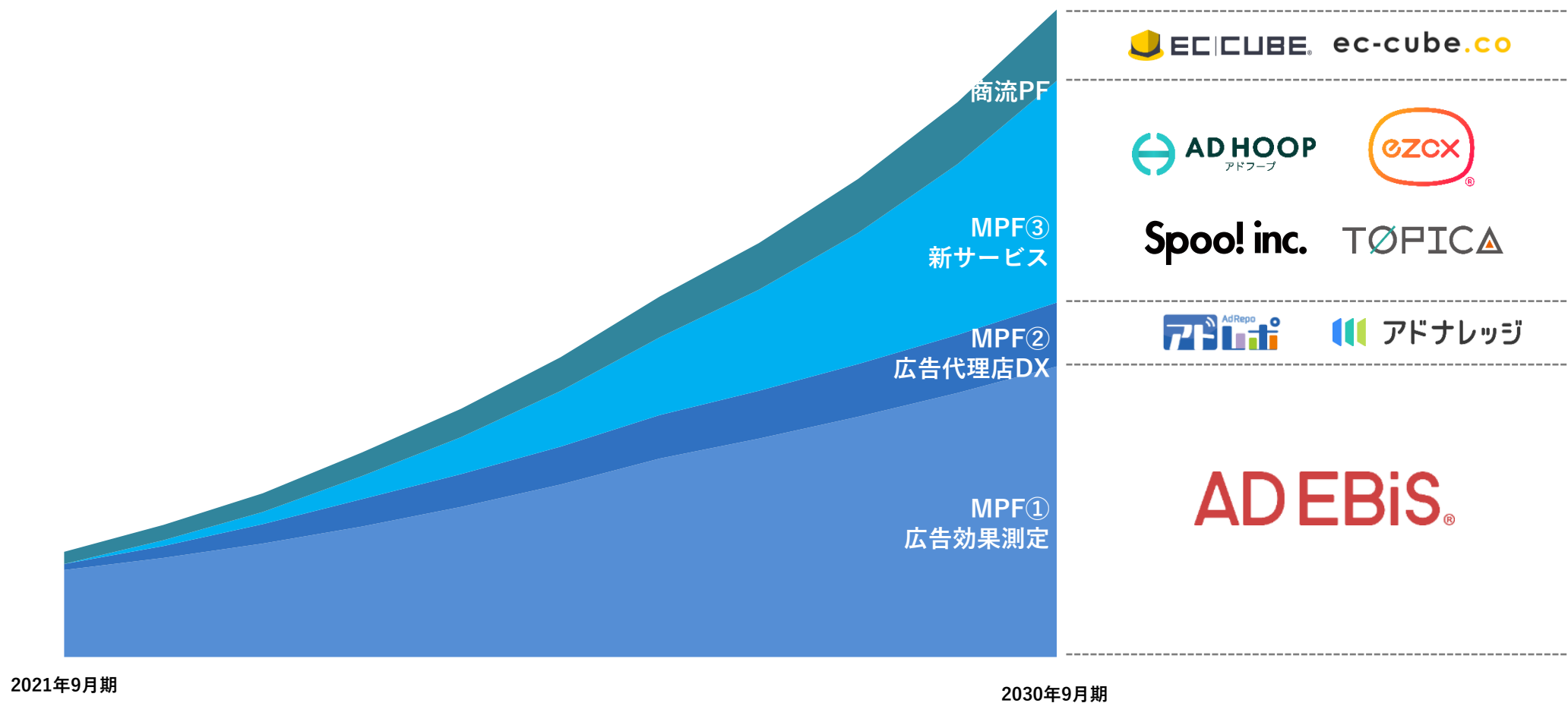
『VISION2023』 営業利益率目標

広告代理店DXと新サービスの領域は投資フェーズで損失が先行
売上の拡大により損失を段階的に縮小、2023年9月期に黒字転換、営業利益率の改善を見込む



今後の業績成長イメージ

広告効果測定を中心とした既存ビジネスの拡大と
新サービスの創出・伸長によって急角度の業績成長を目指す



補足資料



未知に、道を。



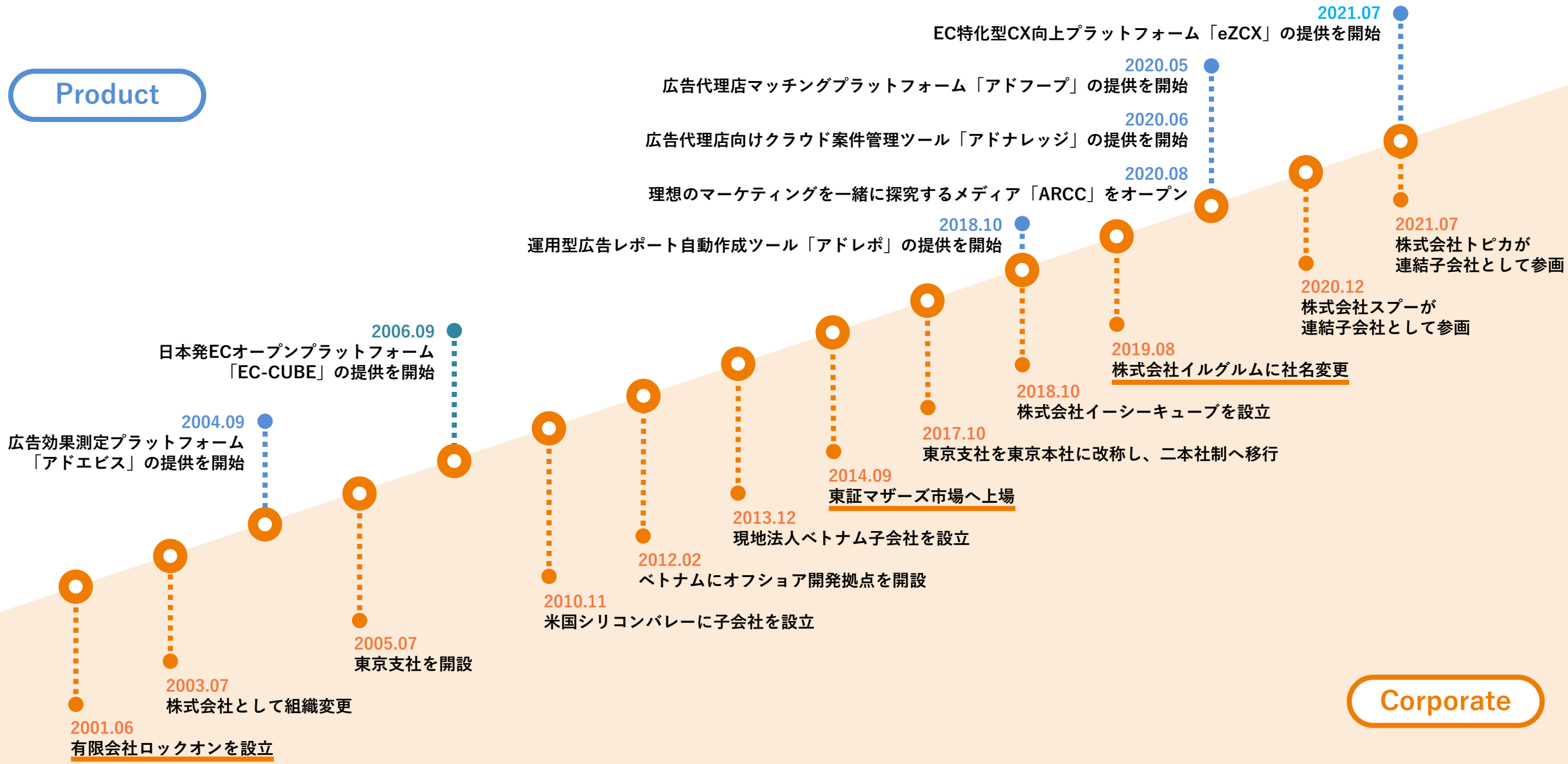
それぞれの企業が独自の価値とともに発展できる社会。
私たちはそのまだ見ぬ理想の世界をYRGLMと名付けました。
まだこの世に存在しない未来像を示すために、既存の言葉に由来を
持たない「**意味を持たない文字列**」を語源としました。
どこにもない企業を目指すために選んだ、どこにもない名前です。

会社概要

社名	:	株式会社イルグルム
設立	:	2001年6月4日
資本金	:	318百万円（2021年12月31日現在）
代表者	:	岩田 進
従業員数	:	186人（グループ連結／2021年12月31日現在）
所在地	:	【大阪本社】〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田2-4-9 ブリーゼタワー13F 【東京本社】〒100-0006 東京都千代田区有楽町2-2-1 X-PRESS有楽町12F
事業内容	:	マーケティングDX支援サービスの提供 ・ 広告効果測定プラットフォーム「アドエビス」 ・ 運用型広告レポート自動作成ツール「アドレポ」 ・ 広告代理店向けクラウド案件管理ツール「アドナレッジ」 ・ マーケティング課題特化型マッチングプラットフォーム「アドフープ」 ・ EC特化型CX向上プラットフォーム「eZCX」 ・ ECオープンプラットフォーム「EC-CUBE」
子会社	:	株式会社イーシーキューブ 株式会社スプー 株式会社トピカ YRGLM VIETNAM COMPANY LIMITED（ベトナムホーチミンシティ）

沿革

Product



Corporate

グループ構成

マーケティングプラットフォーム事業 (MPF)



株式会社イルグルム

ADEBiS®



アドナレッジ



開発業務の一部を委託

新規事業開発で連携

連結子会社

YRGLM VIETNAM
COMPANY LIMITED



YRGLM VIETNAM CO., LTD.

連結子会社

Spoo! inc. TOPICA

商流プラットフォーム事業 (商流PF)

連結子会社

株式会社
イーシーキューブ



ec-cube.co

個性と多様性を尊重し、しなやかに変化する組織

「多様な働き方を支援する環境整備」と「コミュニケーション強化」に注力
「働きがいのある会社」ランキングにおいて計10回ベストカンパニーに選出



2022年版「働きがいのある会社」において
「働きがい認定企業」に選出

特別鼎談「マーケティングテクノロジーの近未来」を公開

Cookie規制を超えて、すべてのステークホルダーに利益と安全を届けるために
ジャーナリストの佐々木俊尚氏とのトークセッションを2021年4月に実施



岩田 進

株式会社イルグルム 代表取締役

佐々木 俊尚さん

SpecialGuest ジャーナリスト

中川 仁

株式会社イルグルム CTO

GoogleとAppleの提供するブラウザが、Webサイト間をまたいで閲覧履歴をトラッキングできる
サードパーティCookieの規制を順次実行に移しています。
企業のデジタルマーケティングに甚大な影響を及ぼす
この巨大な環境変化は、どのような経緯で起きているのか。
この変化を受けて、当社はどのようなポリシーと
技術で対応しているのか。
さらに、これからのマーケティングテクノロジーは
どう進化していくべきか。
ジャーナリスト佐々木俊尚さんをゲストにお招きし、
特別鼎談を行いました。

https://www.yrglm.co.jp/ir/special_session/

2022年9月期トピック一覧

第1四半期

2021.10.05	商流PF	【EC-CUBE】15周年のオンラインイベント「EC-CUBE DAY 2021」の参加申込受付開始
2021.10.07	商流PF	【EC-CUBE】株式会社ライトアップと連携し、補助金・助成金自動診断システム「Jシステム」(有償)を、EC構築支援会社向けに無料で提供開始
2021.10.13	MPF	【アドエビス】「ITreview Grid Award 2021 Fall」のアクセス解析・アトリビューション部門で「Leader」を受賞
2021.10.14	商流PF	【EC-CUBE】「ITreview Grid Award 2021 Fall」のECサイト構築部門で「Leader」を受賞
2021.10.27	MPF	【スプー】新サービス「事例侍」でプロエディターによる導入事例コンテンツ取材&執筆サービスを開始
2021.10.29	商流PF	【EC-CUBE】「ワクワクするショッピング体験」を体現しているEC-CUBEサイトを表彰する「EC-CUBE SITE AWARD 2021」を発表
2021.11.05	全社	配当予想の修正(増配)及び配当方針の変更に関するお知らせ
2021.11.05	全社	自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ
2021.11.05	全社	個別業績と前期実績との差異に関するお知らせ
2021.11.12	全社	剰余金の配当に関するお知らせ
2021.11.16	MPF	【アドフープ】アドフープでSNS運用代行会社探しをもっと手軽に
2021.12.01	全社	2022年版「働きがいのある会社」において「働きがい認定企業」に選出
2021.12.01	全社	自己株式の取得状況に関するお知らせ
2021.12.10	全社	自己株式の取得状況及び取得終了に関するお知らせ

2022年9月期トピック一覧

第2四半期

2022.01.12	MPF	【アドフープ】 ECサイト制作会社のマッチングを開始。サービス提供領域拡大を加速
2022.01.13	MPF	【アドエビス】 WebマーケティングにおけるCookie利用規制の影響を調査。87%がCookie利用規制の影響を実感、対策への関心高まる
2022.01.14	全社	譲渡制限付株式報酬としての自己株式の処分に関するお知らせ
2022.01.18	MPF	【アドエビス】 Shopifyアプリ「まるっと集客」と機能連携を開始。全てのShopifyプランにおいてアドエビスを活用した広告効果測定が可能に
2022.01.19	MPF	【アドエビス】 「ITreview Grid Award 2022 Winter」のアクセス解析・アトリビューション部門で「Leader」を4期連続受賞
2022.01.19	商流PF	【EC-CUBE】 「ITreview Grid Award 2022 Winter」のECサイト構築部門で「Leader」を受賞。2020 Fallの初受賞から6度連続
2022.01.28	全社	ファーエンドテクノロジー株式会社の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ

事業のリスクと対応

主な事業リスク	発生可能性	成長の実現や事業計画の遂行に与える影響	リスクの内容と当社の対応策
	発生時期		
特定サービスへの集中	中	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の減少 売上高の減少 	<p>当社グループの売上収益は主力サービス「アドエビス」に集中しております。市場環境・景気動向の変化等により、同サービスの需要に大きな変化が現れた場合、当社グループの経営成績に影響を与える可能性があります。当社グループは、自社開発の新サービス拡大、M&Aによる事業拡大を積極的に進めており、特定サービスへの集中緩和に努めております。</p>
	常時		
情報取得に関する制限	小	<ul style="list-style-type: none"> サービス品質の低下 追加投資の発生 	<p>インターネット広告配信や媒体、ブラウザ閲覧サービス運営者等の方針転換により、現在取得可能なサードパーティCookie等の情報を取得できなくなる可能性があります。当社グループは、ファーストパーティCookieによる計測手法を実装済みのほか、専任の研究チームを設置し市場動向を注視すると共に、環境の変化に対応した計測手法の開発により情報取得の維持に努めております。</p>
	常時		
情報セキュリティ ・システム障害	小	<ul style="list-style-type: none"> サービス品質の低下 社会的信用の喪失 賠償責任の発生 	<p>不正アクセス、想定を大幅に上回るアクセス集中、自然災害等、当社グループが想定していない事象の発生によりシステム障害が発生した場合、保有するビッグデータが消失する可能性があります。当社グループは、安定的な運用を継続するためのシステム冗長化、セキュリティ対策、データ消失等に備えたバックアップを徹底しており、万が一トラブルが発生した場合においても短時間で復旧可能な体制維持に努めております。</p>
	常時		
M&A	中	<ul style="list-style-type: none"> 成長率の鈍化 M&Aの停滞 	<p>当社グループは事業拡大の手段としてM&Aを重要な選択肢の一つに位置付けておりますが、市場環境や競争環境の変化等により買収した事業の運営又は今後の買収が計画通りに進捗しない場合があります。M&Aの実施に当たっては、外部の専門家を活用するなど、対象事業・事業環境について予め十分な調査・検討を行い、リスクを最小限にすべく対策を講じた上で慎重に行うこととしております。</p>
	随時		

投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。本項の記載内容以外のリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせてご参照ください。

用語説明

ISMS認証	財団法人・日本情報処理開発協会(JIPDEC)が定めた評価制度（ISMS適合性評価制度）。指定の審査機関が企業の情報セキュリティマネジメントシステムを審査し、国際標準と同等の「ISMS認証基準」に準拠していれば（要求事項を満たしていれば）、認証を与えるというもの
オープンソース	ソースコードを商用、非商用の目的を問わず利用、修正、頒布することを許し、それを利用する個人や団体の努力や利益を遮ることがないソフトウェア開発の手法
カスタマーエクスペリエンス（CX）	顧客にとって、ある企業の製品・サービスに接する際の総合的な印象や体験
コンバージョンレート（CVR）	成約率。WEBサイトの訪問者数に対してどのくらいの人数が購買等の成果に結びついたかを示す指標
SaaS	Software as a service の略。 必要な機能を必要な分だけサービスとして利用できるようにしたソフトウェアもしくはその提供形態
サブスクリプション	商品ごとに購入金額を支払うのではなく一定期間の利用権として定期的に料金を支払う方式
D2C	Direct to Consumerの略。 メーカーが中間流通を介さず自社のECサイトなどを通じ商品を直接消費者に販売するビジネス
デジタルトランスフォーメーション（DX）	企業がデータとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること
プラグイン	機能を追加するためのソフトウェア
プロフェッショナルサービス	コンサルティング、アカウント運用、受託制作など、クラウドツール提供以外の役務提供サービスの総称
マーケティングDX	企業がデータとデジタル技術を活用して、マーケティング活動による成果を最大化・最適化できる仕組みを構築すること
ライフタイムバリュー（LTV）	顧客生涯価値。ある顧客から生涯を通じて得られる利益のこと

グループ方針・成長戦略

中期経営方針『VISION2023』

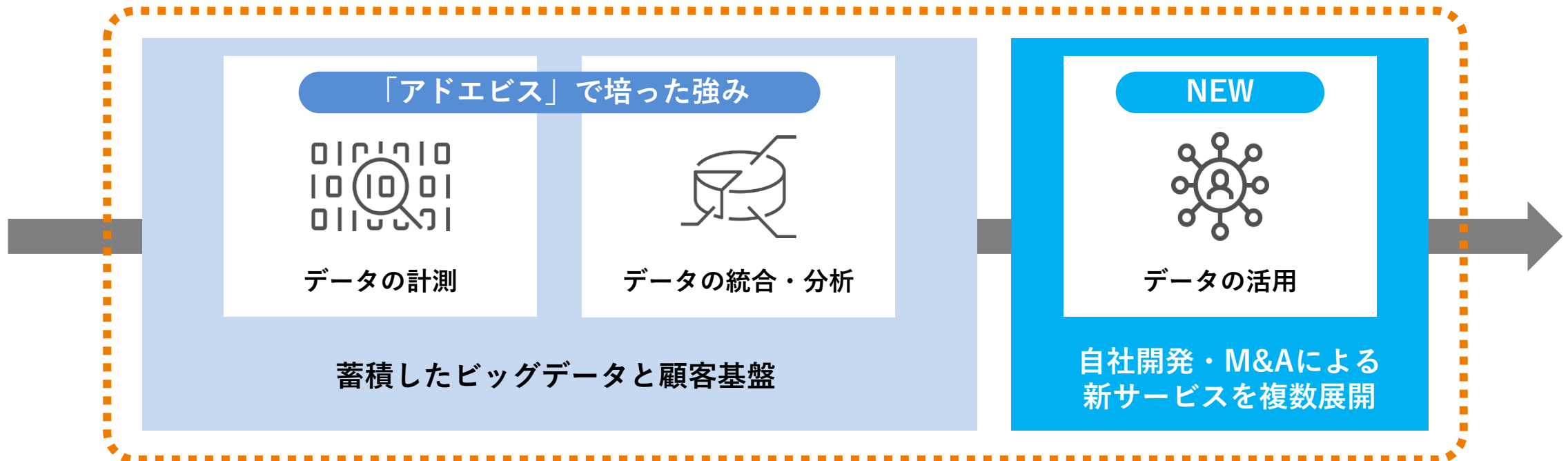
既存事業の拡大×新領域の創出を実行する3ヵ年の中期成長戦略
と
2023年9月期の業績目標を設定

2020年9月期 実績	連結売上高 26.1億円	連結営業利益率 10.6%	株主資本配当率 (DOE) 2%
	▼		
2023年9月期 業績目標	連結売上高 50億円	連結営業利益率 15%	株主資本配当率 (DOE) 3%以上

MXP戦略

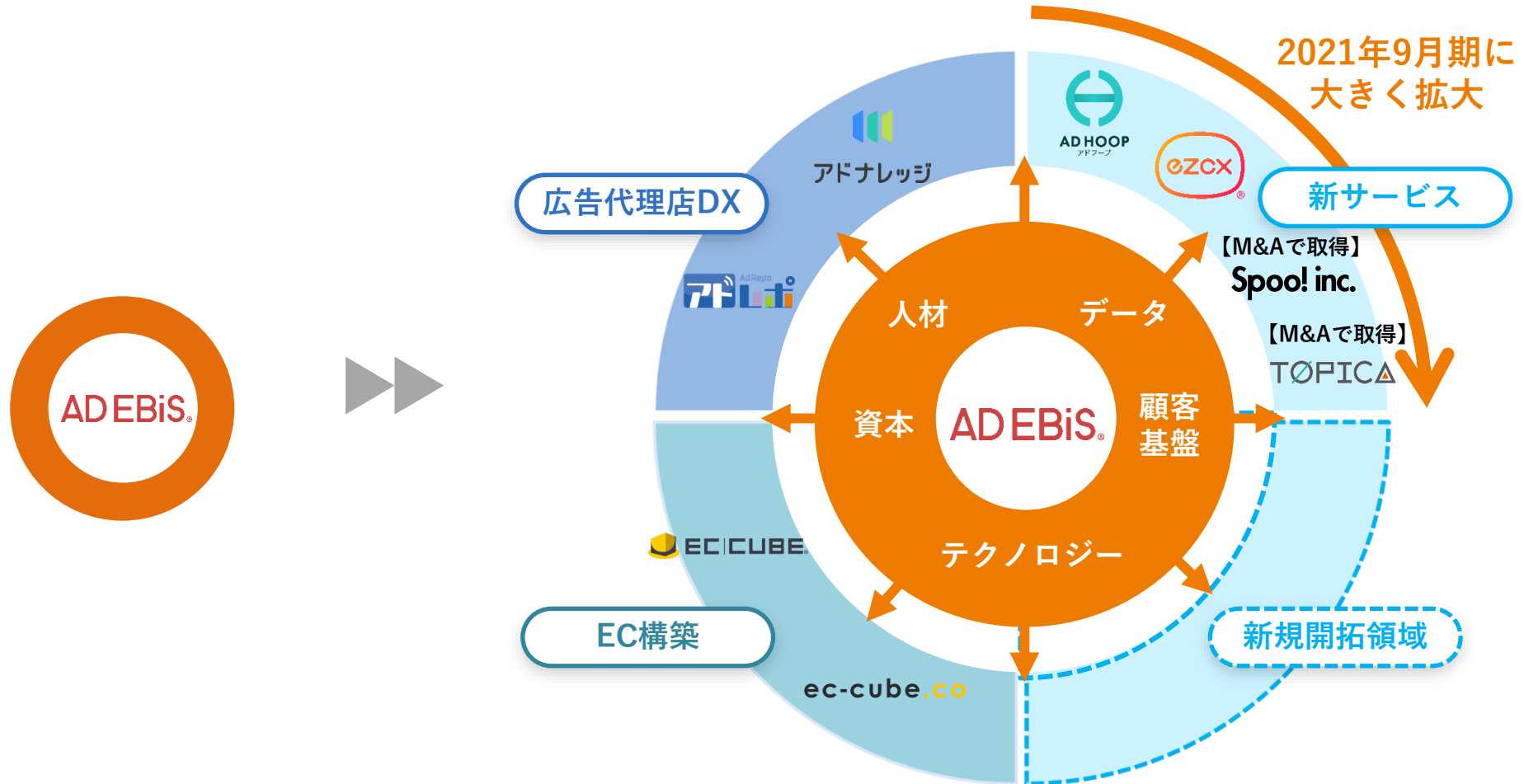
Marketing Transformation Platform

【既存サービスの成長加速】と【新サービスの複数展開】によって
国内企業のマーケティングDXを支援するプラットフォームビジネスに進化させる

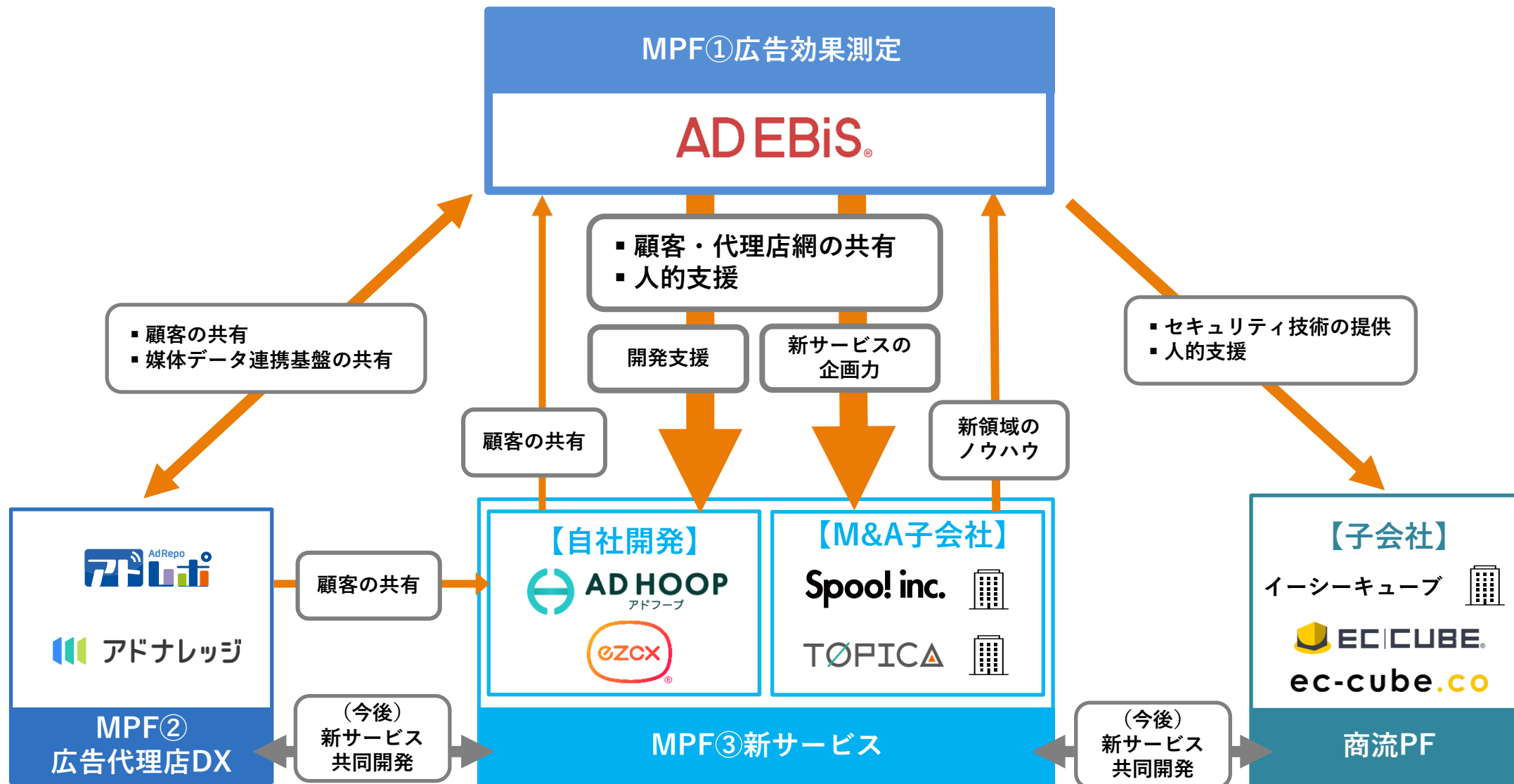


グループアセットの拡大

「アドエビス」で培った強みを活かした自社開発とM&Aにより、グループアセットを拡大
今後、新サービス領域の更なる開拓へ

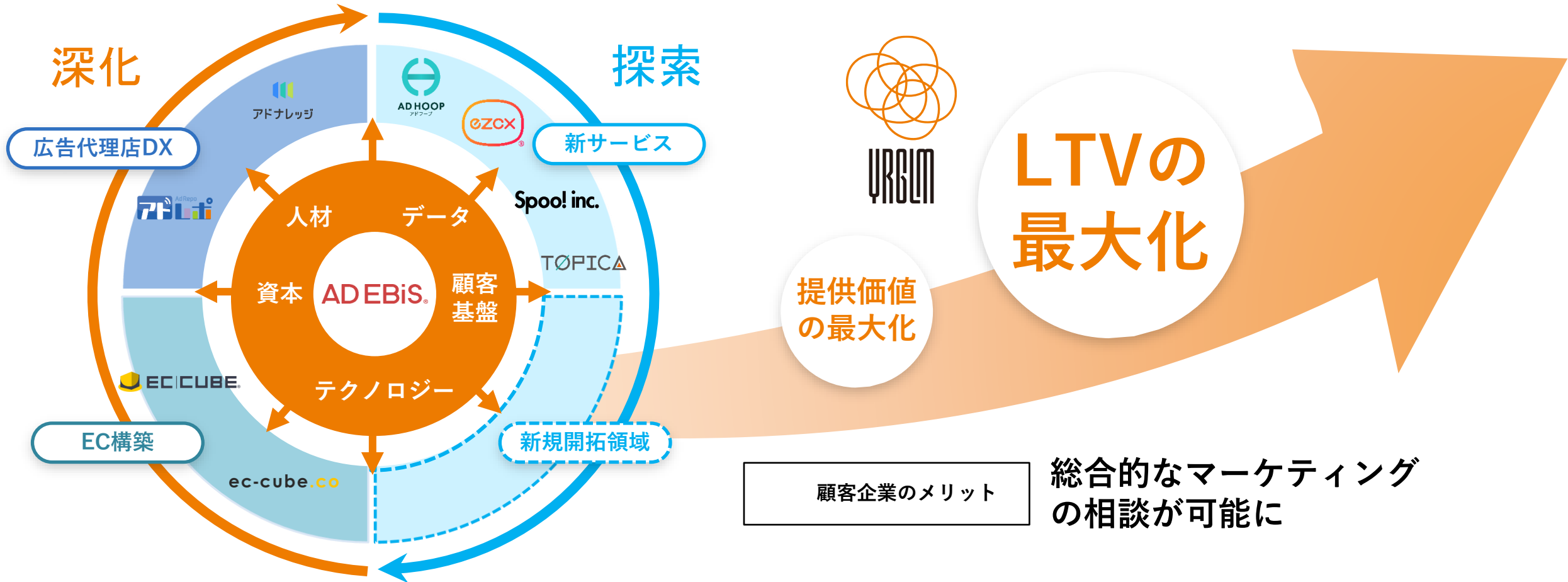


グループシナジー



提供価値の最大化・LTV最大化

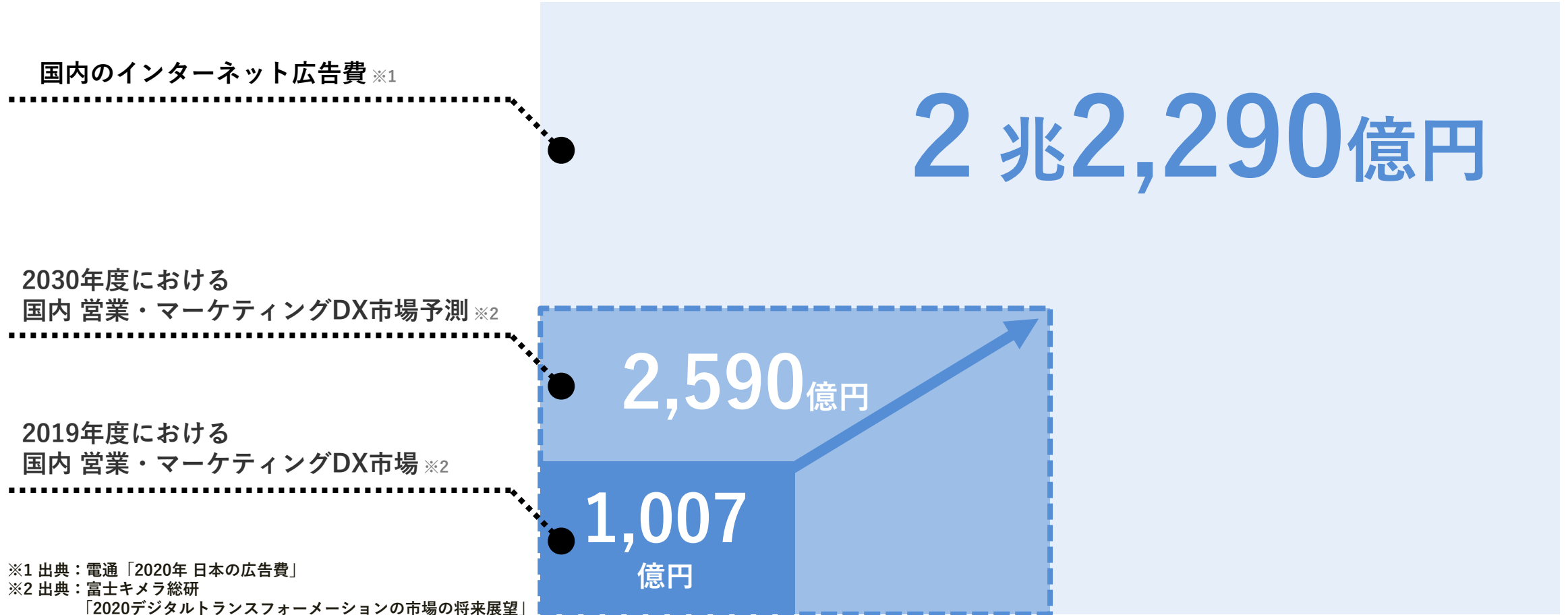
総合マーケティングDX支援企業集団へと進化し、単一サービスの提供ではなく顧客企業にとって最適な複合的なプランの提供を行うことでLTVの最大化を目指す



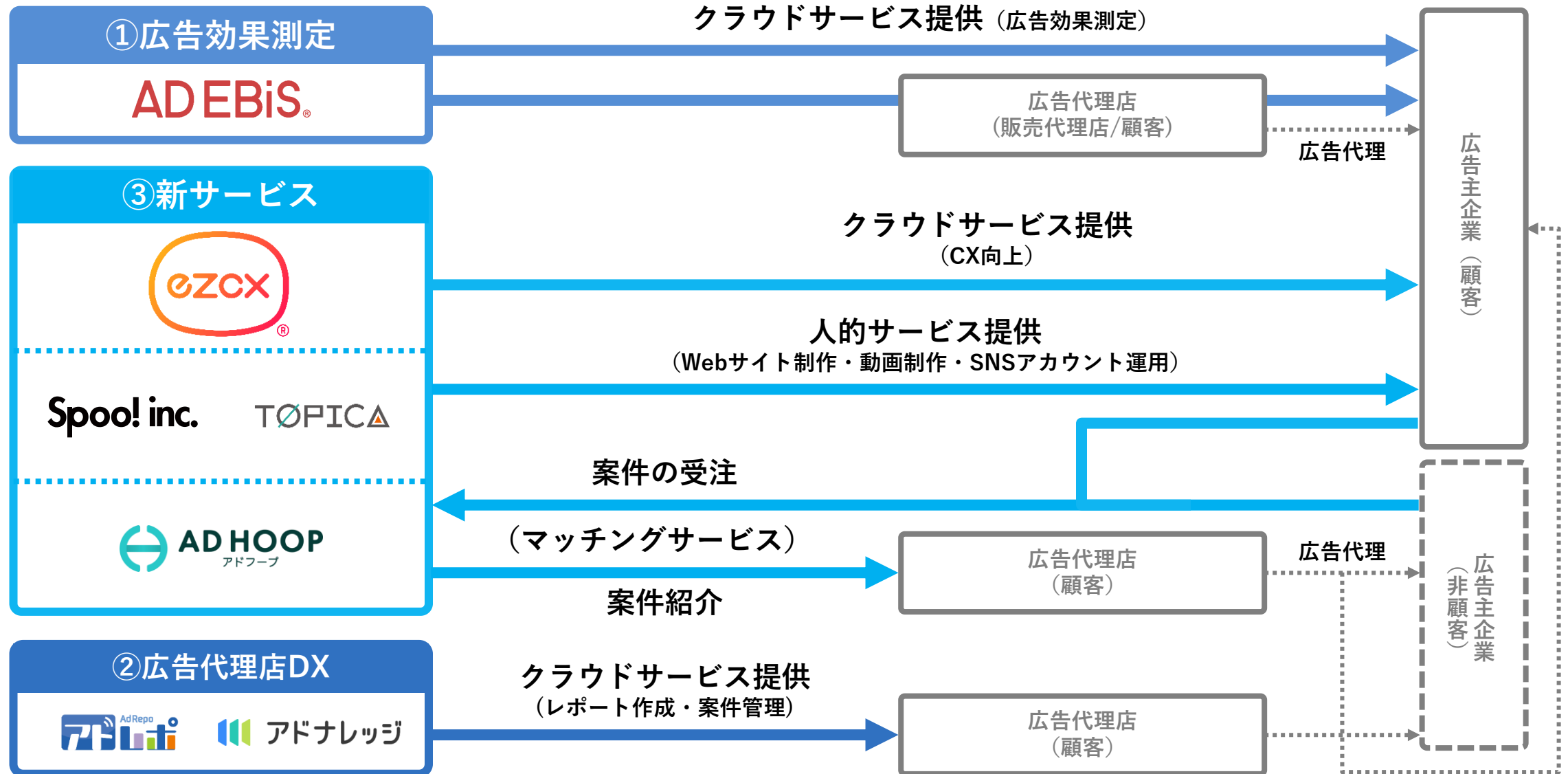
MPF補足資料

ターゲット市場の規模感

マーケティングDXを支援する総合的なソリューション提供によりターゲット市場は1,007億円
DXニーズの高まりを受け市場はさらに拡大。市場の拡大を追い風に更なる成長を目指す

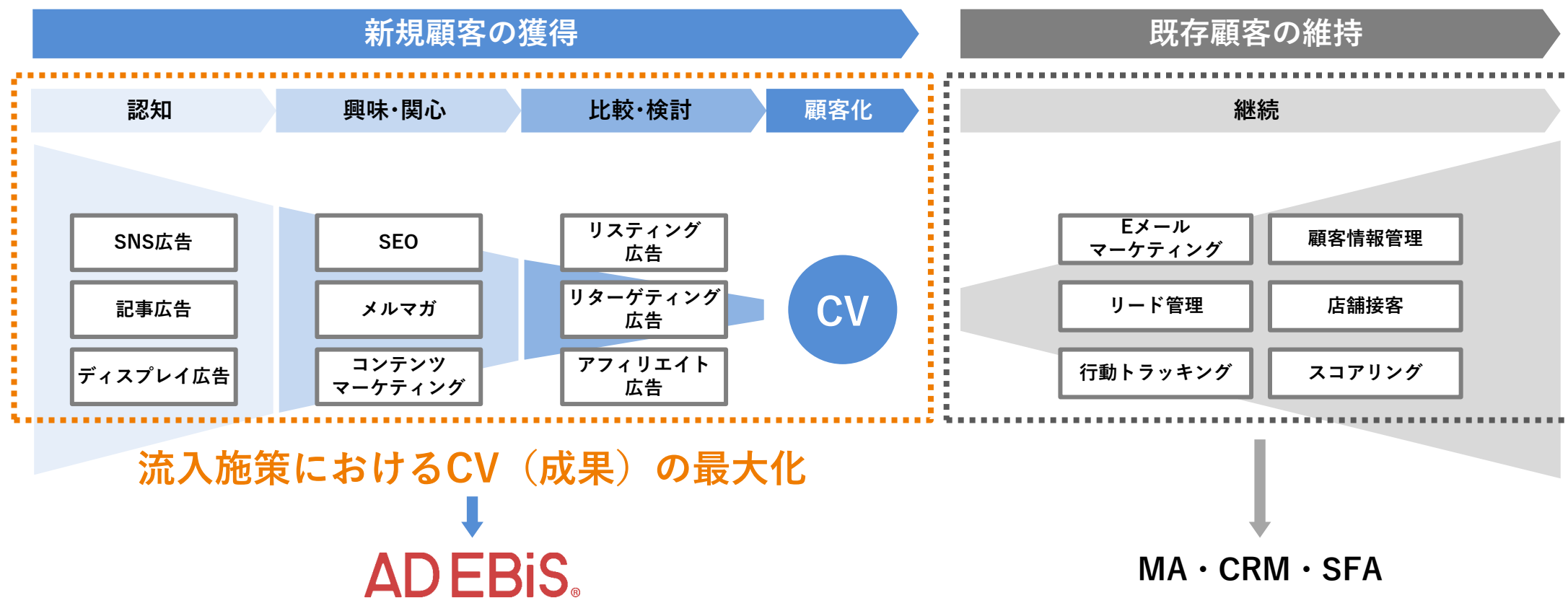


ビジネスの流れ



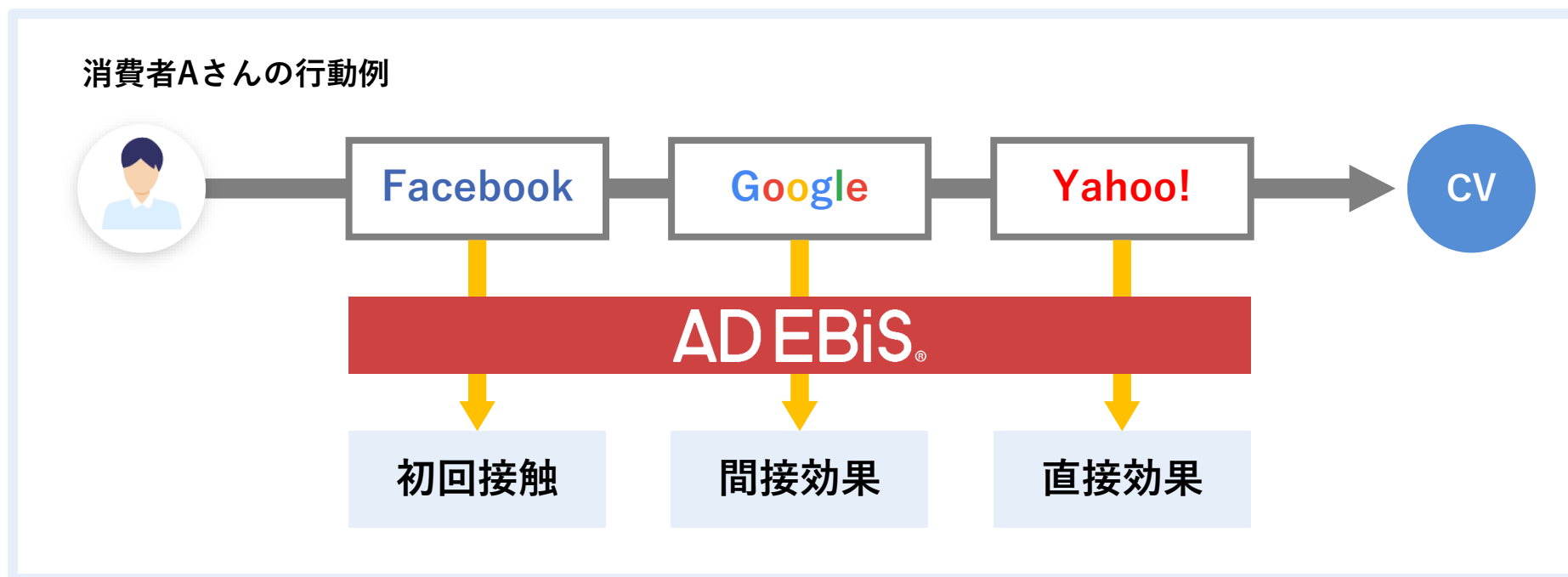
「アドエビス」の事業領域

「アドエビス」の事業領域は、【流入施策（主に広告）】の効果測定
見込み顧客獲得までのユーザー行動フローを可視化し、ベストな投資判断をサポート



「アドエビス」の強み ①

時代の流れに即した計測技術の研究開発・安定供給に強み
グローバル企業によるプライバシー保護強化の流れにもいち早く対応



プライバシーに配慮した高精度な計測技術で行動フローを可視化

「アドエビス」の強み ②

国内ユーザーの声をもとに作り上げられたサービスデザイン 広告運用ノウハウを盛り込み、使いやすさを追求

STEP1 進捗確認

ダッシュボード

当月の全体進捗を把握



期間分析

各曜日の傾向、数値のUP/DOWNを確認



STEP2 成果比較

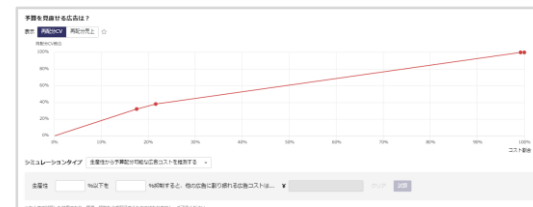
カテゴリ分析

各施策の一元管理により、重複・欠損のない正確なデータを提供。レポート作成工数も大幅削減

カテゴリ	施策名	広告費	クリック数	コンバージョン数	CPA	CTR	CR	ROI	広告効果
パロスメディア	パロスメディア	1,497	48	2,076	14	3.2%	1.2	105	105%
Facebook/Instagram	Facebook/Instagram	1,497	35	2,076	14	2.3%	1.2	105	105%
Google Adwords	Google Adwords	774	12	1,038	8	1.5%	1.2	105	105%
YouTube/YouTube	YouTube/YouTube	18	7	7,076	3	3.9%	1.2	105	105%
Native/News	Native/News	18	4	2,076	4	2.2%	1.2	105	105%
Display	Display	96	16	14	16	1.7%	1.2	105	105%
Search	Search	9	1	1	1	1.1%	1.2	105	105%
Video	Video	9	4	2	2	4.4%	1.2	105	105%
Native/News	Native/News	96	16	14	16	1.7%	1.2	105	105%

コストアロケーション分析

費用対効果を自動で算出。
 予算の増額・削減対象が一目瞭然

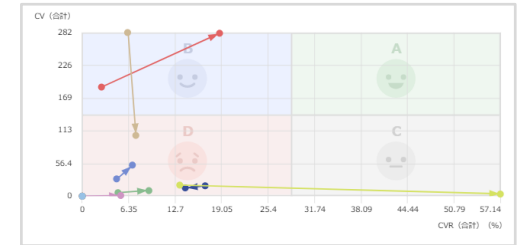


施策改善

STEP3 結果検証

カテゴリ分析 (ABCDグラフ)

各施策の一元管理により、重複・欠損のない正確なデータを提供。レポート作成工数も大幅削減



各指標の増減率を可視化。
 成果データの集計工数も大幅削減。

媒体	期間	広告費	クリック数	CTR (%)	コンバージョン数	CPA	ROI	増減率 (%)
合計	2020/12/01 ~ 2020/12/31	371,014	4,113	1.11%	138	2,688	2	0.05%
パロスメディア	2020/12/01 ~ 2020/12/31	1,497	48	3.2%	14	107	1	0.07%
Facebook/Instagram	2020/12/01 ~ 2020/12/31	1,497	35	2.3%	14	107	1	0.07%
Google Adwords	2020/12/01 ~ 2020/12/31	774	12	1.5%	8	97	1	0.07%
YouTube/YouTube	2020/12/01 ~ 2020/12/31	18	7	3.9%	3	62	1	0.07%
Native/News	2020/12/01 ~ 2020/12/31	18	4	2.2%	4	45	1	0.07%
Display	2020/12/01 ~ 2020/12/31	96	16	1.7%	16	6	1	0.07%
Search	2020/12/01 ~ 2020/12/31	9	1	1.1%	1	9	1	0.07%
Video	2020/12/01 ~ 2020/12/31	9	4	4.4%	2	45	1	0.07%
Native/News	2020/12/01 ~ 2020/12/31	96	16	1.7%	16	6	1	0.07%

「アドエビス」の強み ③

お客様の活用に寄り添うサポート体制も競合優位性の1つ

無料の電話サポート

顧客満足度92%※

安心と信頼のサポートセンター



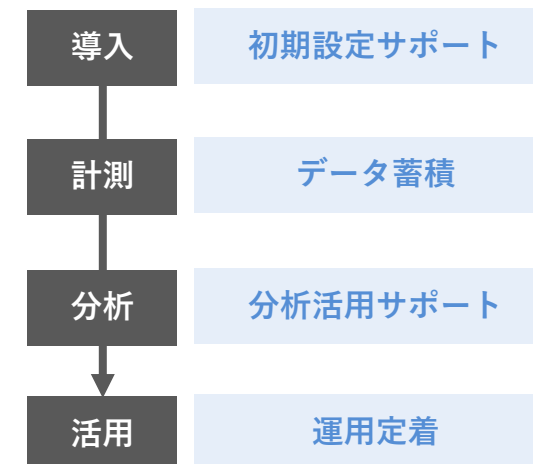
充実のサポートサイト

操作・設定方法から活用まで
幅広いノウハウが凝縮



活用支援のプログラム

専属のカスタマーサクセス
担当者による活用支援



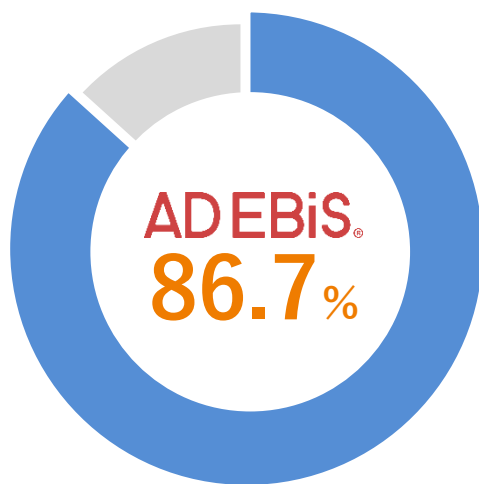
※自社調査：2017年度上半期 サポート満足度アンケート結果より(10段階7以上)

「アドエビス」のシェアと導入実績

広告効果測定市場において圧倒的なシェアと顧客基盤を確立

広告効果測定市場

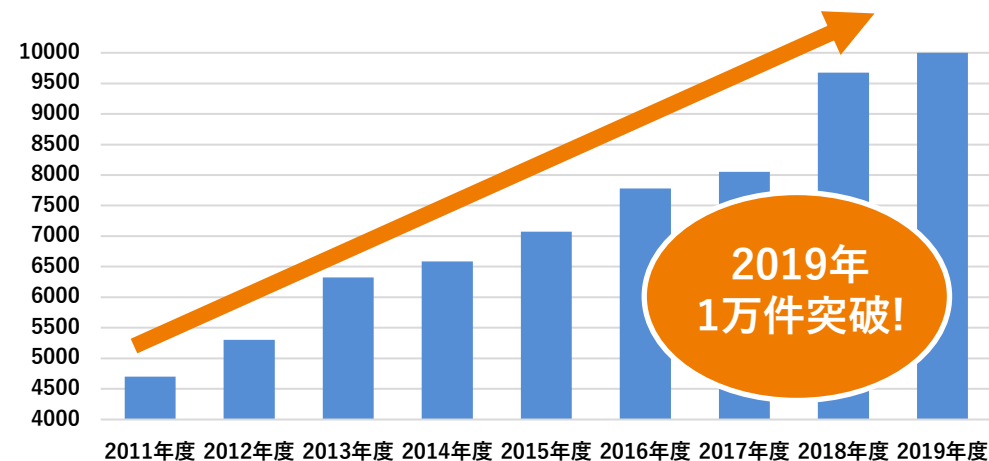
売上シェアNo.1 ※1



※日本マーケティングリサーチ機構調べ
調査概要：2021年6月期_指定領域における競合調査

導入実績

1万件以上



商流PF補足資料

「EC-CUBE」について

「EC-CUBE」は15年の歴史を持つロングセラーカート

オープンなテクノロジーとコミュニティで「みんながワクワクするショッピング体験」を創出



モノ消費から脱却

画一的なサイトでの
価格競争・間接的で希薄な
関係からの脱却

モノからコト消費へ
シフトする

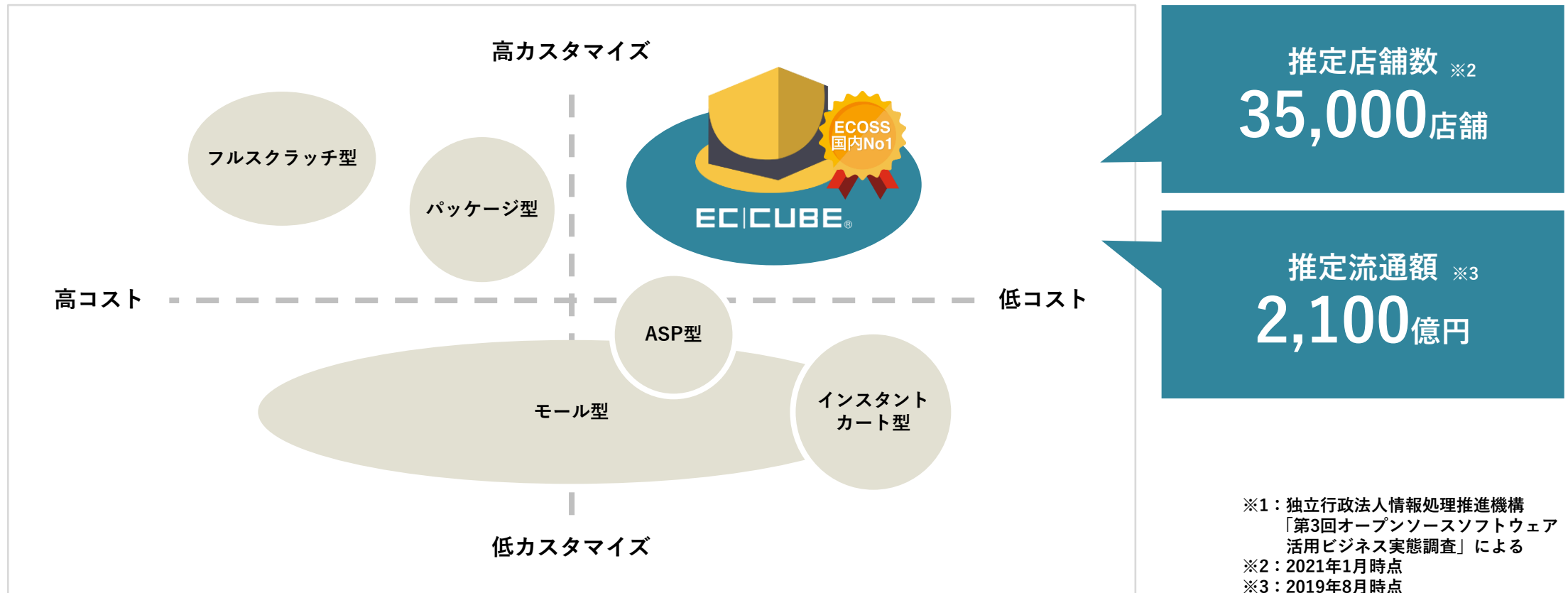


コト消費を創る

こだわりのサイトで独自の
おもてなし、ショッピング体験
顧客からファン創りへ

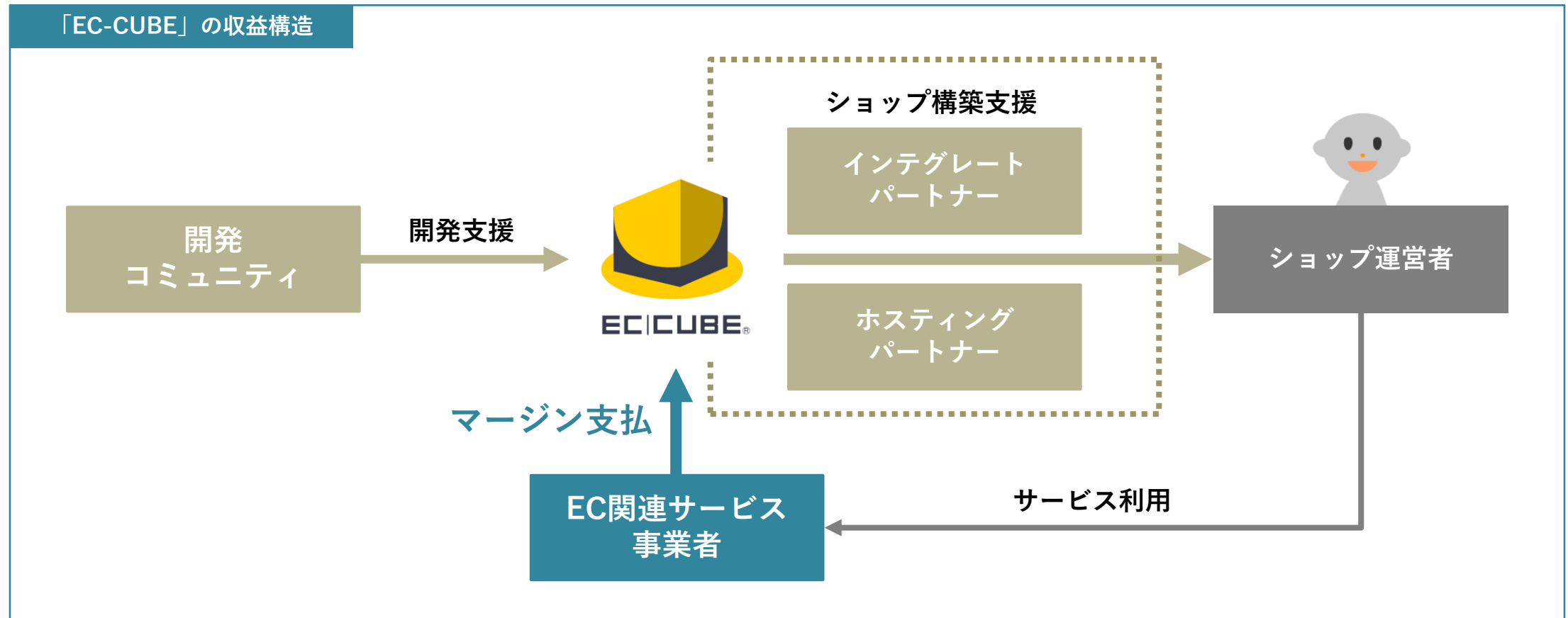
「EC-CUBE」の事業領域

【高カスタマイズ×低コスト領域】で圧倒的に優位な立ち位置を確立
推定35,000店舗以上で稼働している国内No.1 ECオープンソース ※1



「EC-CUBE」のビジネスモデル

オープンソースとして無料で配布し、周辺サービスにより収益を得るフリーミアムモデル
開発力・営業力・サービス力を外部リソースにより賄うエコシステムを構築



「EC-CUBE」の強み ①

オープンソースはすべての方がプロダクトの改善に関わることが可能

200社※を超えるパートナー企業と各種コミュニティが「EC-CUBE」の進化と活動をサポート

パートナー

170社以上のインテグレートパートナーの他に複数のホスティングパートナー、アライアンスパートナーが店舗構築・運営を支援



ユーザーグループ

全国8地域で有志によるユーザーグループが情報交換や勉強会を実施



開発コミュニティ

登録者数48,000名以上の開発コミュニティサイトで質問や情報共有が可能

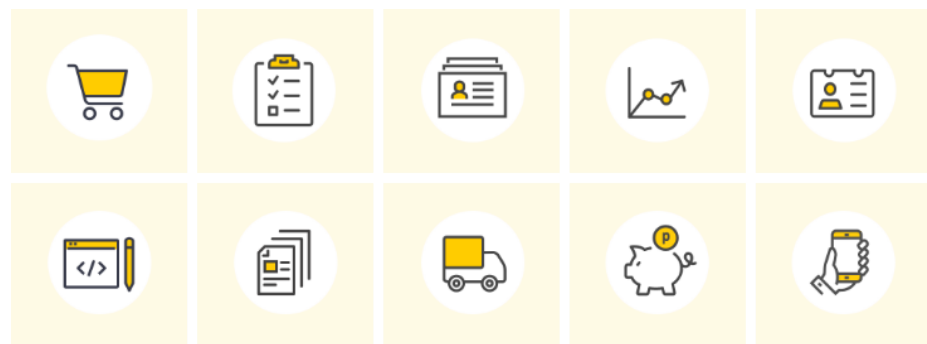


※ 2021年1月時点

「EC-CUBE」の強み②

汎用的なものから最新機能まで、1,000件※以上のプラグインやデザインテンプレート等の
拡張機能を配布。自社のオペレーションに合う機能拡張とカスタマイズが可能

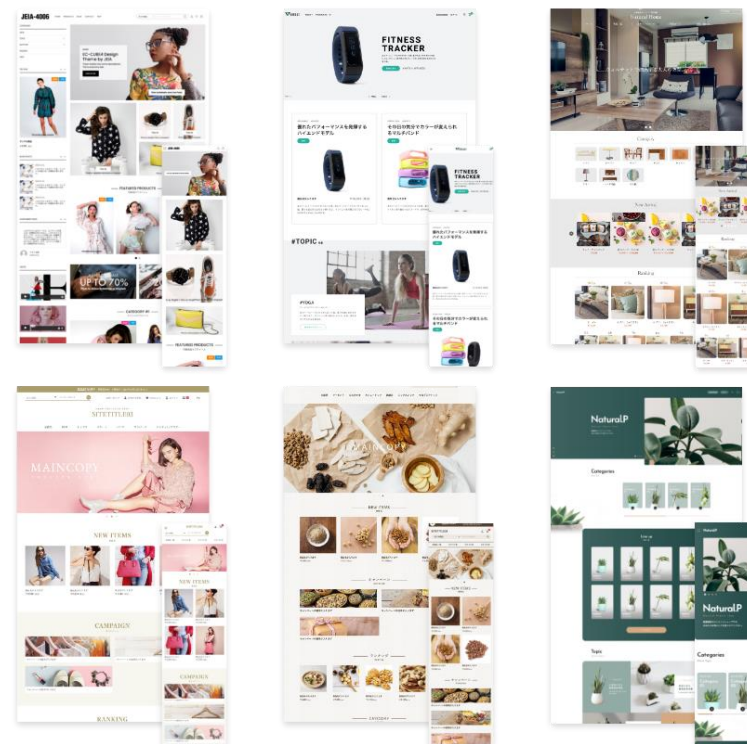
効率的な店舗運営を支える多様なプラグイン



決済	89件	機能カスタマイズ	899件
集客	62件	顧客管理・販促	335件
SNS	76件	物流・在庫管理	92件
セキュリティ	10件	その他	357件

※2021年4月時点

豊富なデザインテンプレート



クラウド版EC-CUBE 「ec-cube.co」について

「ec-cube.co」は、オープンソースの利点のままに、サーバー環境や開発環境をセットで提供する、有償の次世代型クラウドオープンプラットフォーム

	ダウンロード版	クラウド版 ec-cube.co	
		Liteプラン	Standardプラン
利用料金	月額・初期費用 ¥0	月額6,800円～ 初月費用 ¥0	月額 ¥49,800～¥84,800 初期費用 ¥70,000
決済手数料	別途決済事業者とご契約		
機能概要	— (利用者自身で対応)	EC-CUBE基本機能	
		商品登録 無制限 独自ドメイン対応 SSL標準提供	Git管理・編集履歴機能 カスタマイズ機構 ステージング環境 エラーログの取得



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。

進捗状況を含む事業計画及び成長可能性に関する事項については、通期決算発表で開示することを予定しております。また、経営指標の進捗状況については、四半期決算における補足説明資料において開示することを予定しております。