

2023年12月期 通期

決算説明資料

株式会社オロ 証券コード：3983

oro

2024年2月14日

目次

01 2023年12月期 決算概要

02 中期的な経営の見通し

03 事業の状況

04 会社概要

2023年12月期 通期

決算概要



01

業績ハイライト

2023年12月期 通期 決算概要

売上収益	7,033百万円	前年同期比 +13.2%
営業利益	2,547百万円	前年同期比 +11.4%

クラウドソリューション(CS)事業

売上収益	百万円 4,299	前年同期比 +21.4%
営業利益	百万円 1,981	前年同期比 +22.6%

- 1年を通じて大型の新規契約獲得が好調に進み、特に3Q以降で保守料・SaaSその他月額サービス料の成長が加速した
- 既存顧客向けのインボイス制度対応提案が、2Q・3QのZAC導入支援・カスタマイズ売上収益を押し上げた

デジタルトランスフォーメーション(DX)事業

売上収益	百万円 2,733	前年同期比 +2.4%
営業利益	百万円 566	前年同期比 ▲11.7%

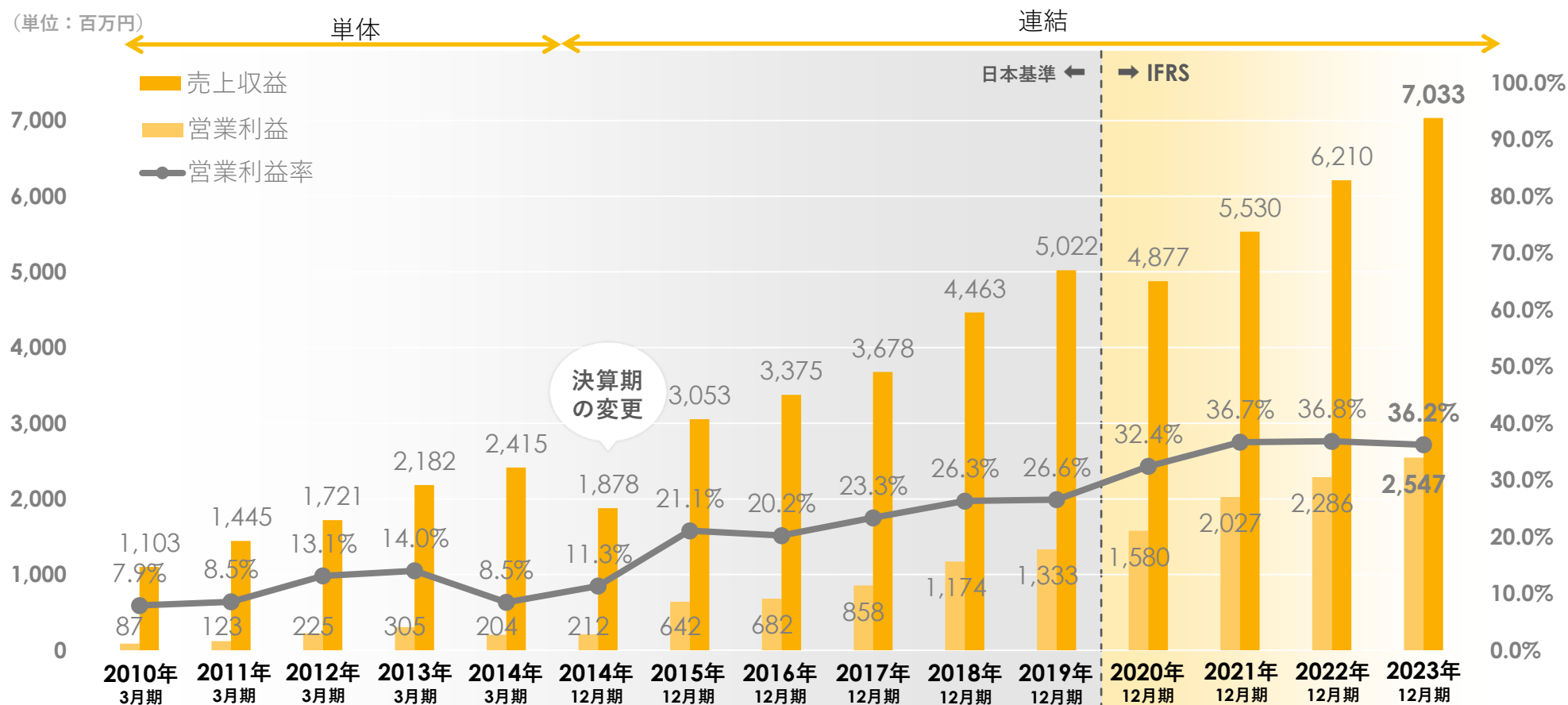
- 営業職の即戦力人材を積極的に採用したことで費用が先行し、売上収益は前年を超えるも、営業利益は前年割れとなる
- 特に執行役員などトップマネジメント層の採用が好調戦略の再構築が進んだため、2024年12月期で立て直しを図る

連結

売上収益・営業利益・営業利益率推移

前年同期比 13.2%増収により売上収益は7,033百万円、11.4%増益により営業利益は2,547百万円

売上収益・営業利益ともに過去最高。営業利益率はDX事業における積極的な人員の採用により、0.6ポイント低下



※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）の売上収益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月期の売上収益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。

※2021年12月期より、日本基準からIFRS基準に変更しております。この変更に伴い、2020年12月期の売上収益については遡及適用後の金額を記載しております。

配当金・配当性向（連結）について

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。

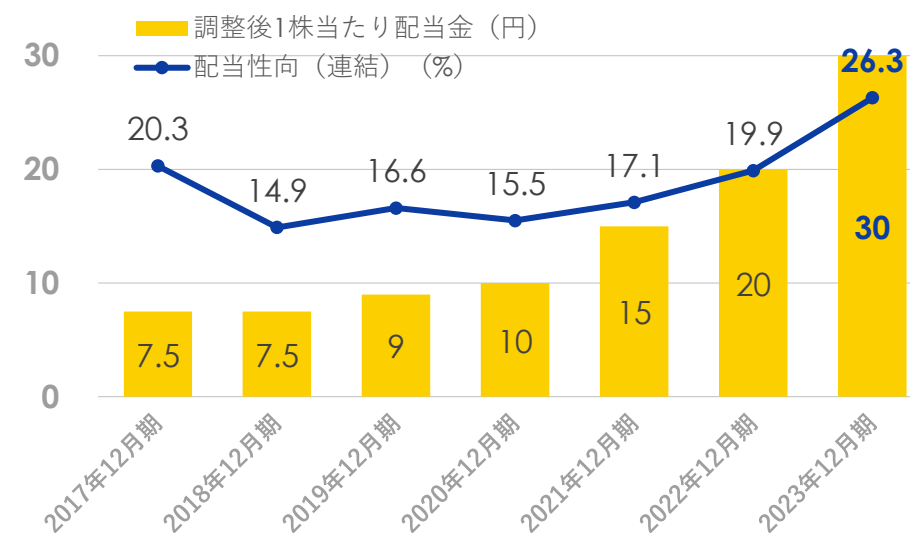
なお、自己株式の取得につきましては、経営環境に応じた機動的な資本政策等遂行の必要性、財務体質への影響等を考慮したうえで、総合的に判断してまいります。

上記の基本方針に基づき、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、当期は**1株当たり30円00銭の配当（10円の増配）**を予定しております。

当期配当実績・予定

基準日	1株当たり配当金		
	第2四半期	期末	合計
当期 実績・予定 (2023年12月期 修正予想)	0円00銭	30円00銭	30円00銭

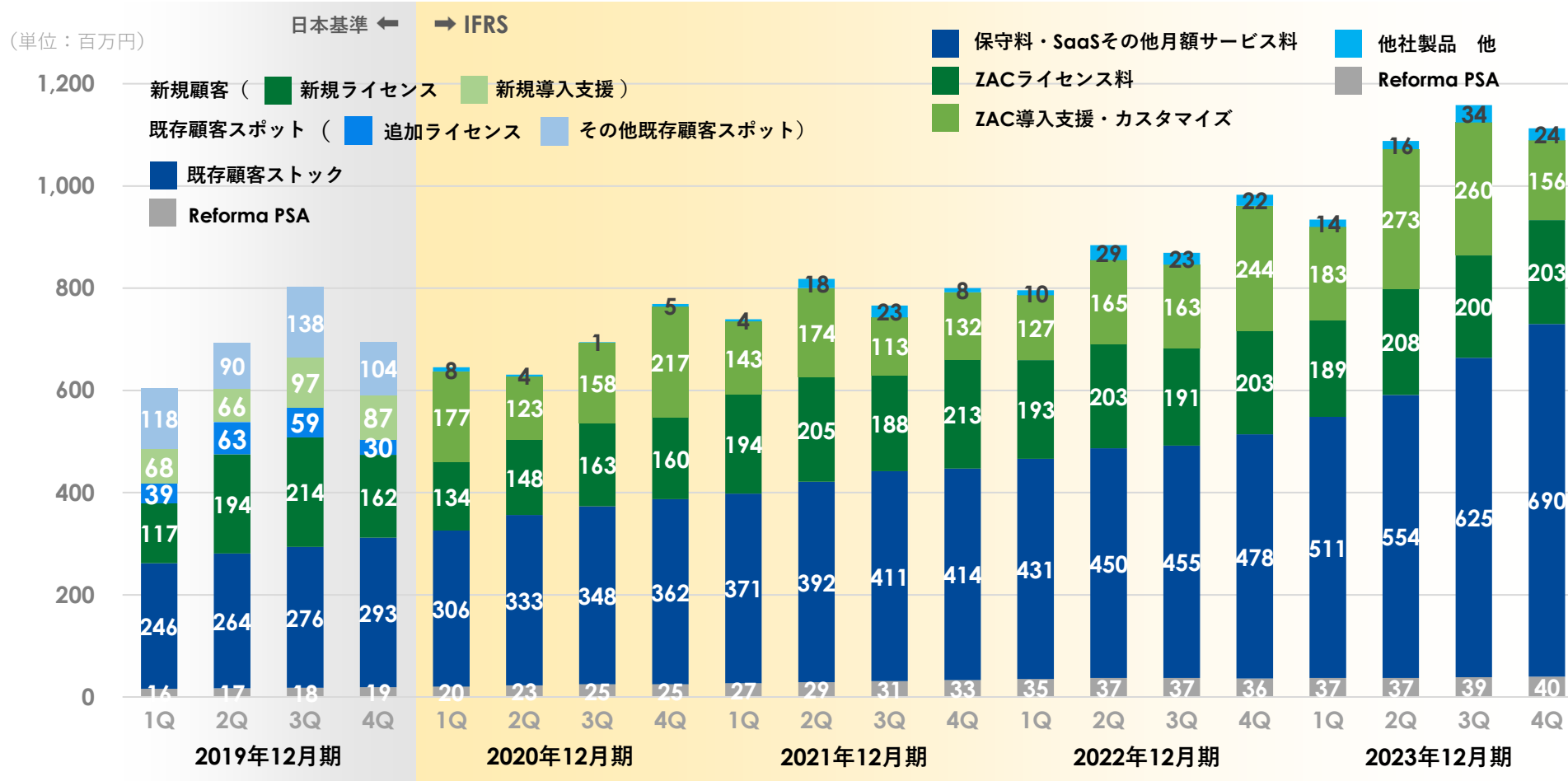
調整後1株当たり配当金・配当性向（連結）の推移



セグメント別売上構成

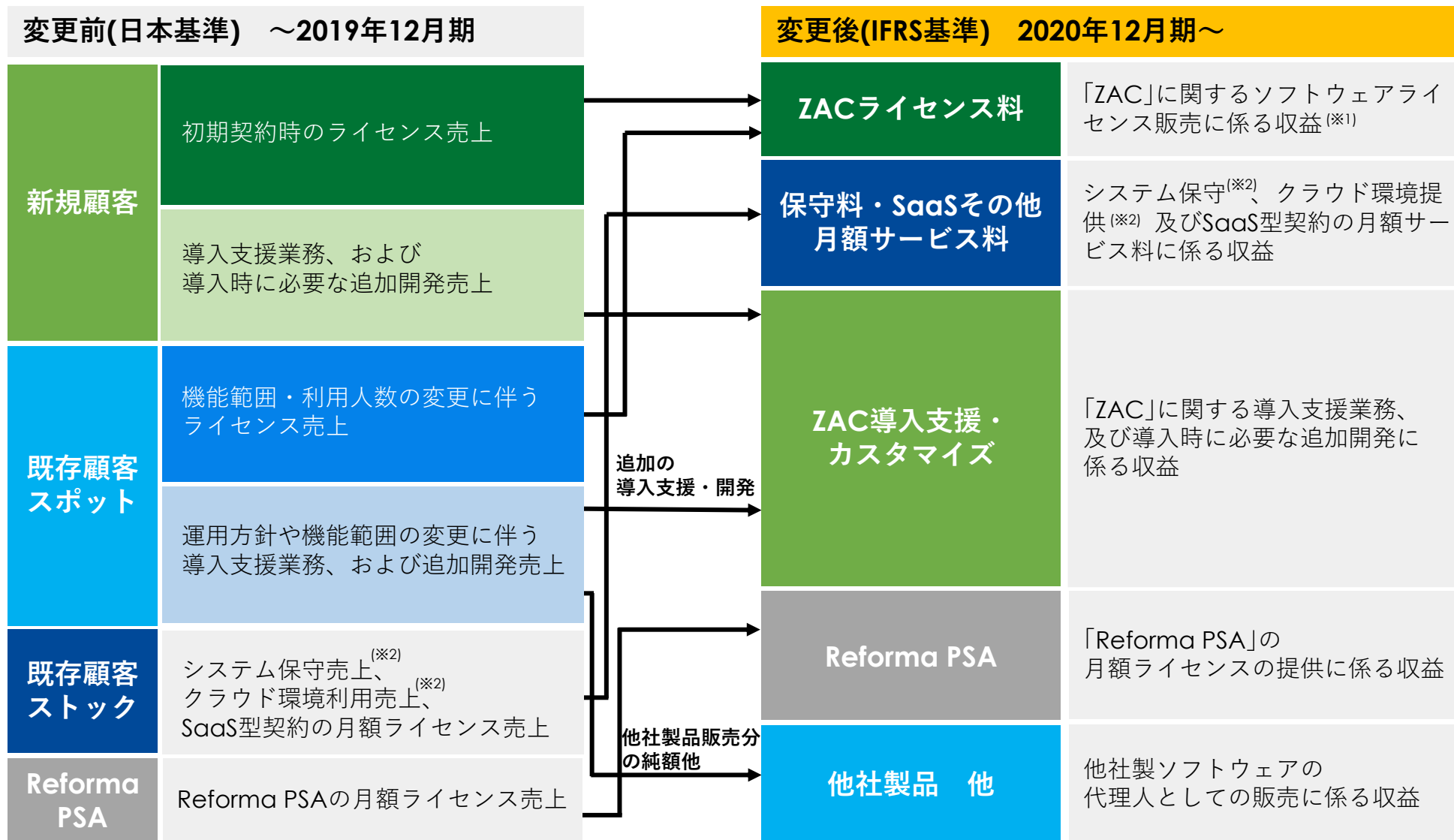
SaaS型契約で大型の新規顧客獲得が続き、保守・SaaSその他月額サービス料が順調に成長

既存顧客のインボイス制度対応が3Qで終了した影響で、前四半期比（QoQ） -3.7%となるも、前年同期比（YoY） +21.4%で着地



※2021年12月期より、日本基準からIFRS基準に変更しております。この変更に伴い、2020年12月期の売上収益については遡及適用後の金額を記載しております。
 ※2020年12月期の各四半期の数値については、有限責任 あずさ監査法人の四半期レビューを受けておりません。

セグメント別売上構成



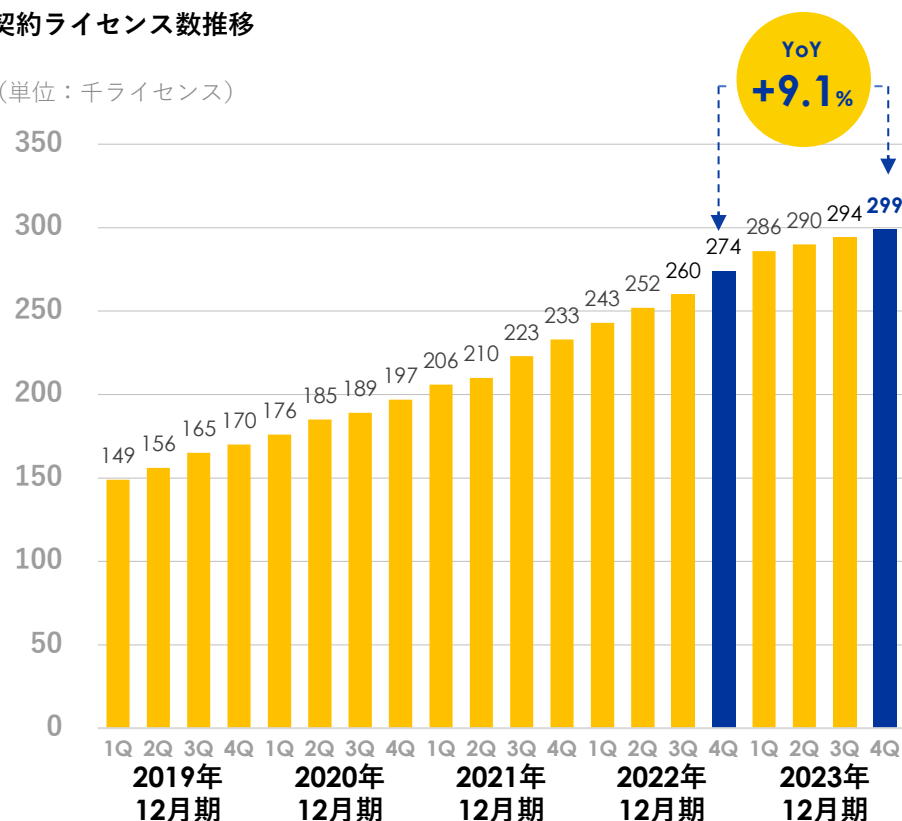
※1：買取型契約のソフトウェアライセンス料は、30か月にわたり配分し収益を認識しております。
 ※2：買取型契約の場合のみ発生します。

契約ライセンス数推移

新規顧客の獲得・既存顧客との取引拡大により、契約ライセンス数は堅調に増加

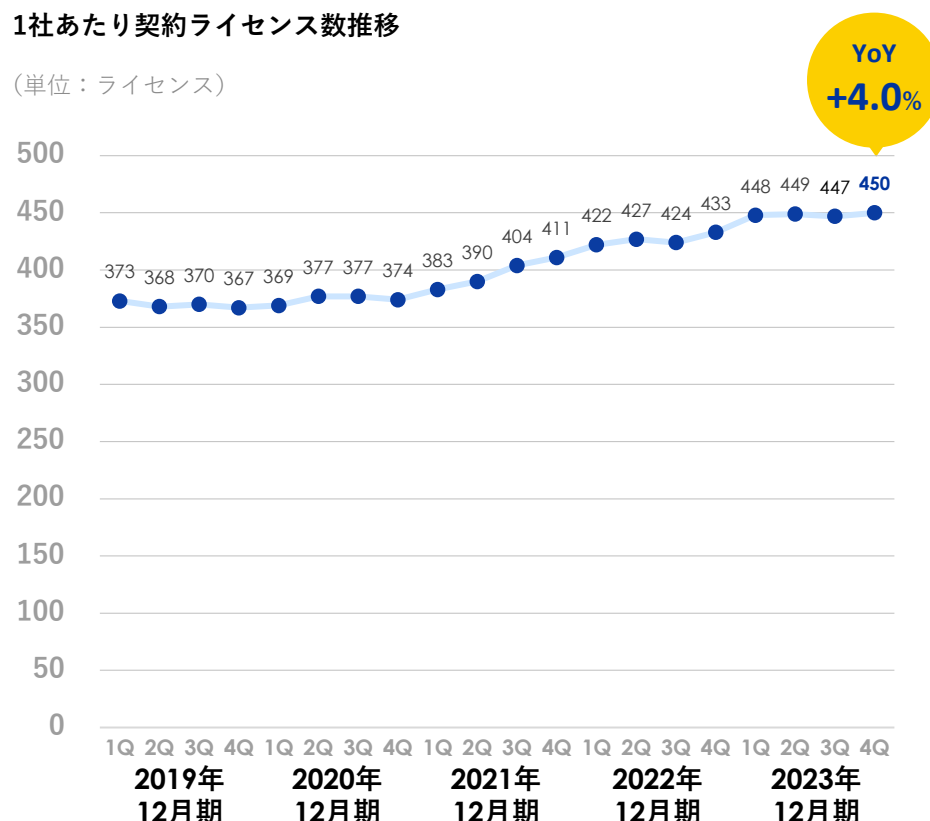
契約ライセンス数推移

(単位：千ライセンス)



1社あたり契約ライセンス数推移

(単位：ライセンス)



※契約ライセンス数 = 販売累計ライセンス数 - 解約累計ライセンス数

※1社あたりライセンス数 = 契約ライセンス数 ÷ 四半期末時点で稼働中の顧客社数

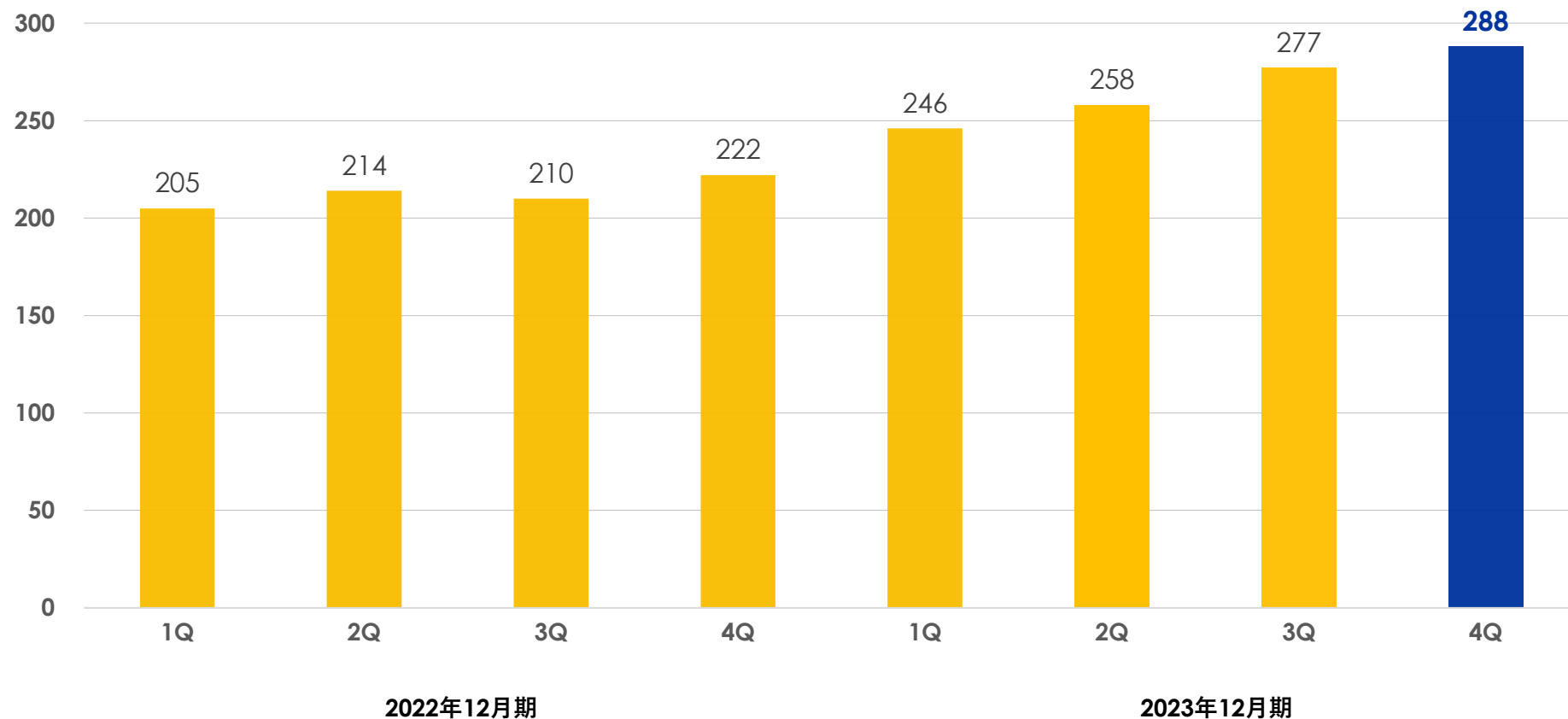
※ZAC EnterpriseからZACに移行中の既存顧客において、契約ライセンス数のダブルカウントがありましたため、2023年12月期 第3四半期より、両グラフの2020年12月期 第1四半期以降のデータを修正しております。

MRR推移

大型の新規契約獲得が堅調に進み、MRRは安定的に成長

前年同期比 +29.3%、前四半期比 +3.7%で推移

(単位：百万円)



※MRR: Monthly Recurring Revenueの略、月次経常収益。当該四半期末月の「ZACライセンス料」「保守料・SaaSその他月額サービス料」の合計で計算。

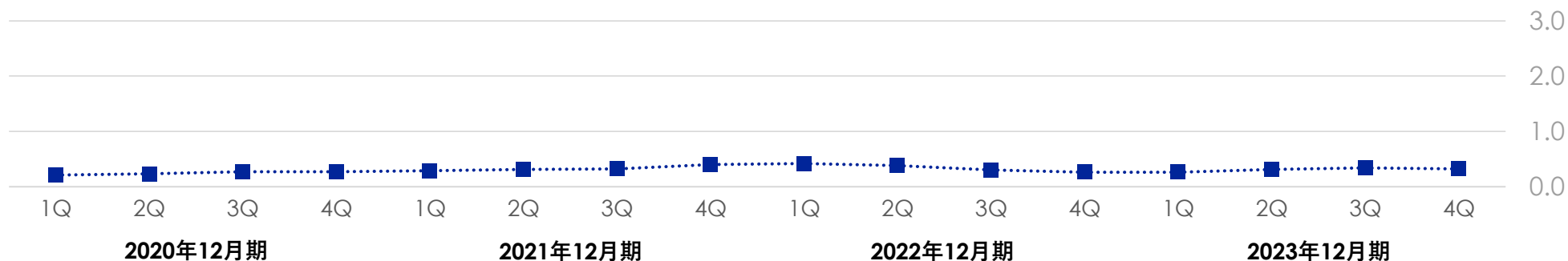
月次解約率および契約・解約社数推移

月次解約率推移

トレンドは変わらず、安定的に0.3%前後で低位に推移。2024年12月期からはクライアントのZAC利活用促進に向けた支援体制を強化

● 月次解約率 (ZAC・ZAC Enterprise)

(単位：%)



※月次解約率：「月次解約顧客数÷月初顧客数」の直近12カ月移動平均で計算した解約率

契約・解約社数推移

	20/12 1Q	20/12 2Q	20/12 3Q	20/12 4Q	21/12 1Q	21/12 2Q	21/12 3Q	21/12 4Q	22/12 1Q	22/12 2Q	22/12 3Q	22/12 4Q	23/12 1Q	23/12 2Q	23/12 3Q	23/12 4Q
契約社数	22	19	14	34	17	6	21	19	21	15	23	28	13	16	16	9
解約社数	4	7	5	11	5	8	7	5	11	3	0	7	9	7	4	3

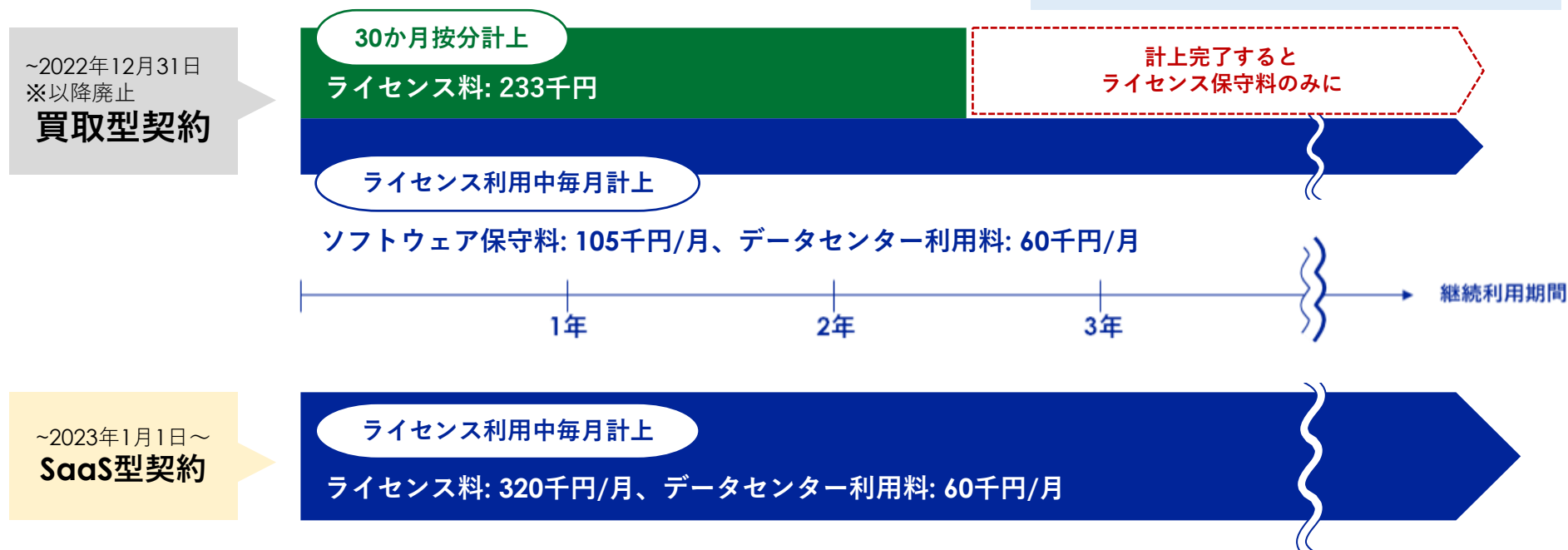
ライセンス価格改定（買取型契約の廃止）と収益認識について

ZAC・ZAC Enterpriseのライセンス販売形態について、2023年1月1日より、買取型契約（一括ライセンス買取型）を廃止し、SaaS型契約（月額ライセンス利用型）のみに変更

ライセンス売上の収益認識（100名規模クライアントのモデルケース）

※緑色・青色の部分の面積は、売上収益の額を表します。

販売：20ライセンス、購買：20ライセンス
勤怠：100ライセンス、経費：100ライセンス
データセンター利用料：60千円/月

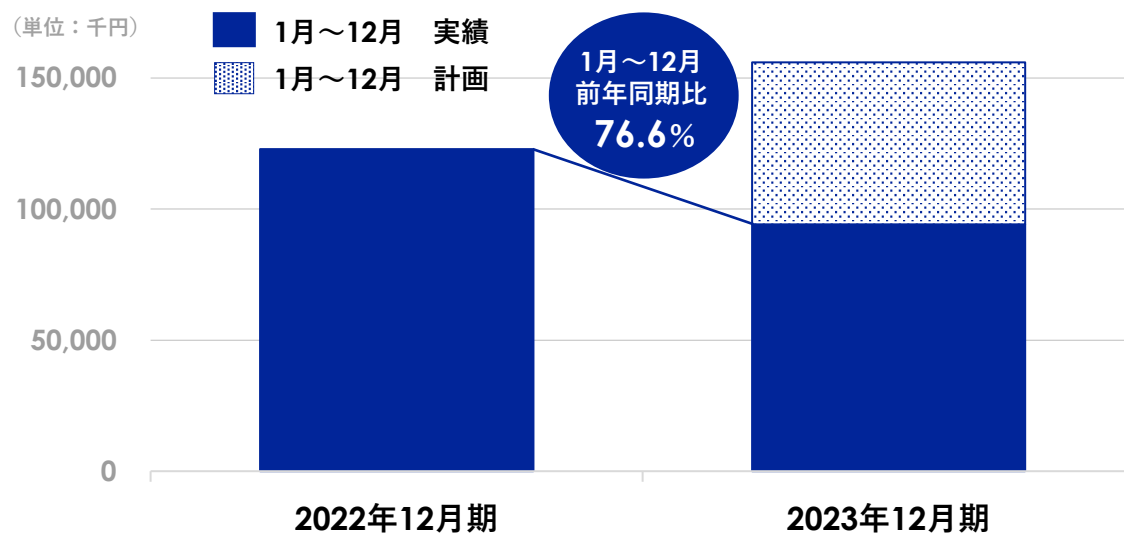


※2022年12月31日までに買取型契約にてご契約・ご利用のお客様には上記改定は適用されません。
詳細は2022年11月14日に開示いたしました「クラウドERP「ZAC」「ZAC Enterprise」の価格改定に関するお知らせ」をご確認ください。

※2023年4月1日以降、データセンター利用料の20%値上げを順次行っております。

顧客獲得に向けた取り組み

広告宣伝費の状況（CS事業部のみ）



通期計画に対する予算消化率：

60.3%（2023年12月末現在）

当期はWeb広告に大きく予算を投下する計画でしたが、SQL*獲得に対する費用対効果の観点から、2Q以降は予算を縮小しました。

SQL供給状況の回復に向けて、TEL営業の外注や展示会出展、代理店とのアライアンス強化に予算を振り分け直しましたが、Web広告ほどの費用を要さず、広告宣伝費は前年よりも減少いたしました。

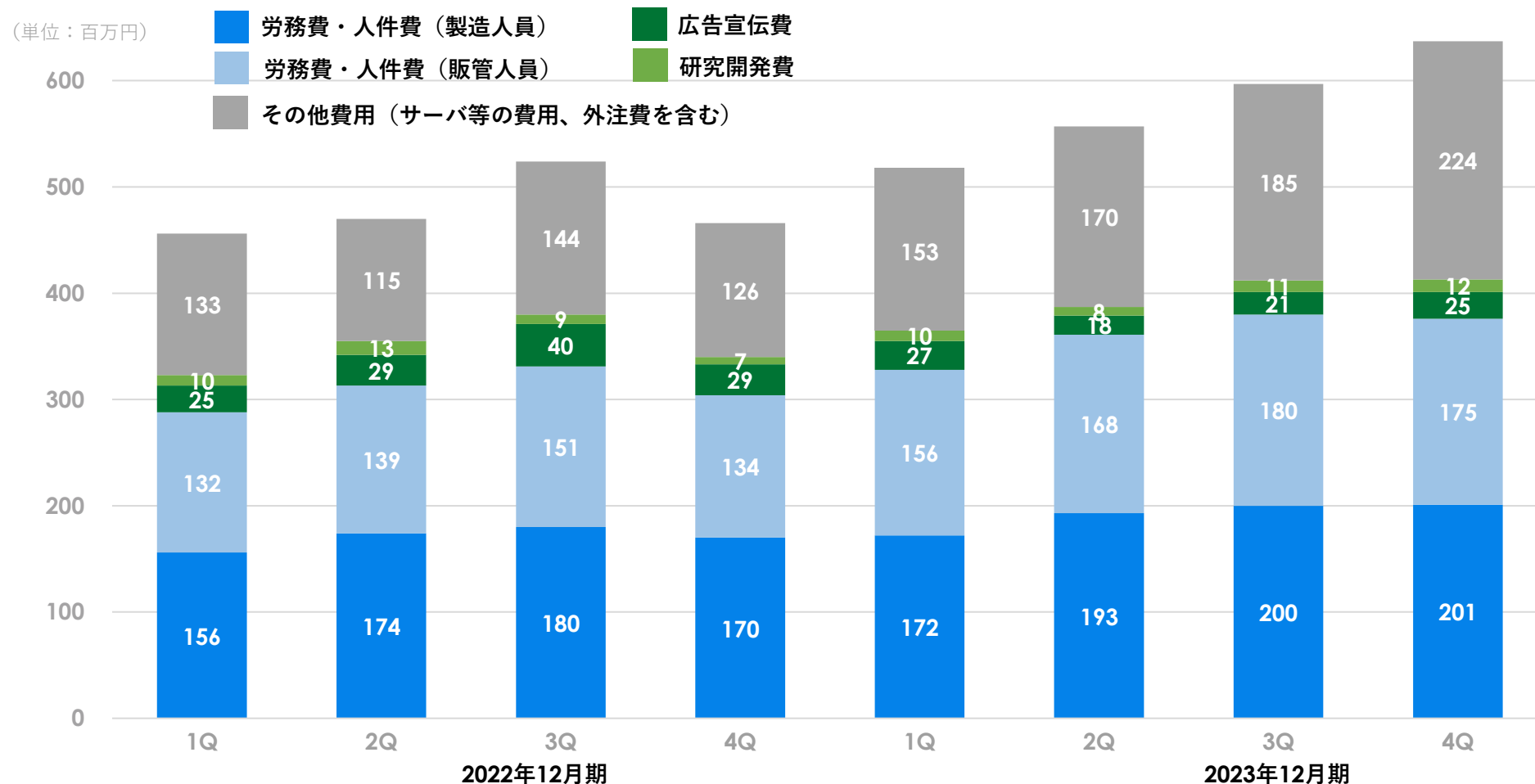
次期（2024年12月期）の計画

当期はSQL創出を重視していましたが、次期はSQLと並行して、過去接点のない見込顧客からのリード獲得にも注力いたします。Web広告の予算を前年よりも増額することに加えて、当期で成果がよかったTEL営業の外注・展示会出展を継続予定です。販売代理店とのアライアンス強化にも引き続き取り組んでまいります。

* Sales Qualified Leadの略。初回面談後、1年以内に受注可能性があるとして営業グループが判断したリードを指します。

費用構成（連結）

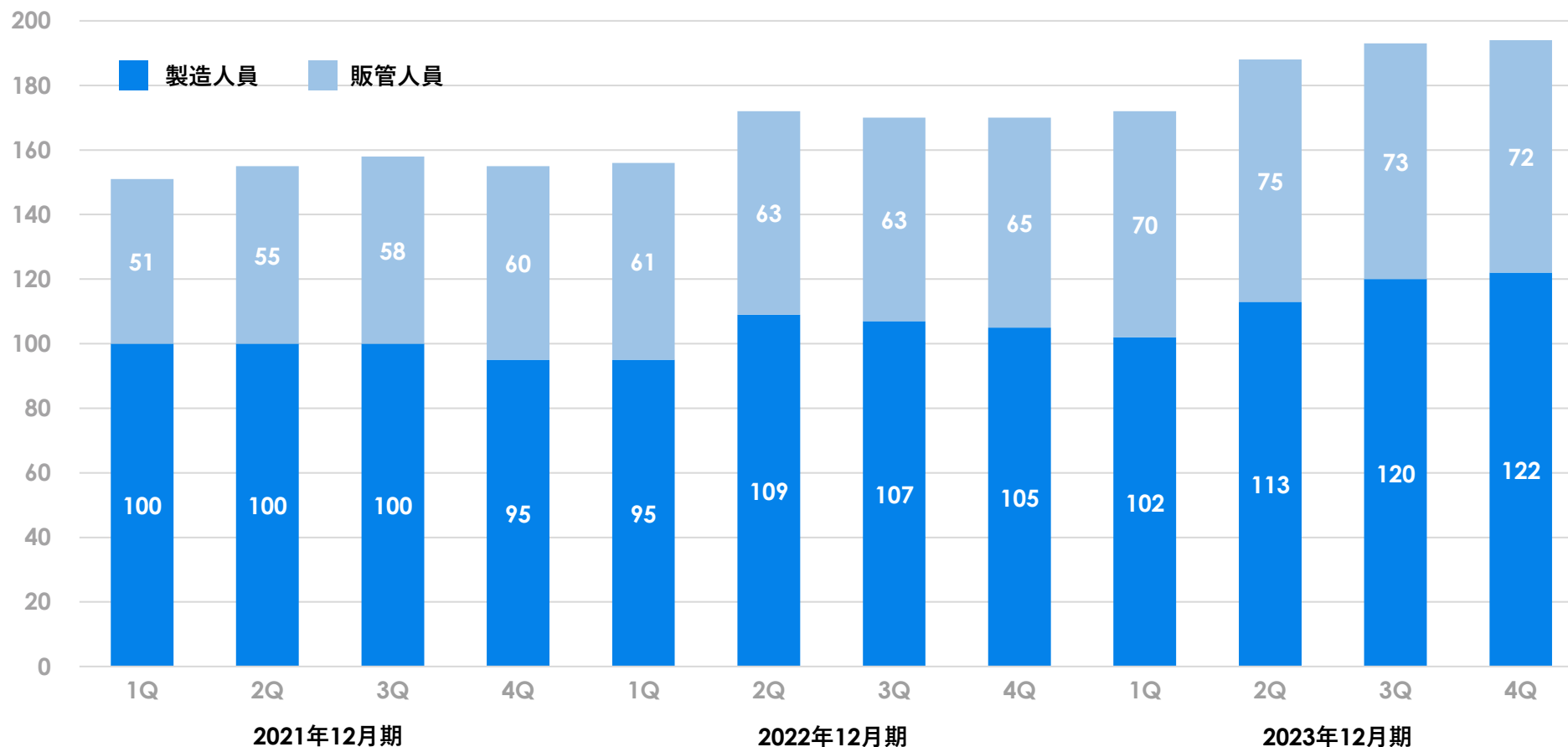
販売代理店とのアライアンス強化に取り組んだ結果、4Qは関連費用が「その他費用」で増加
 事業の成長に比例して、サーバ等の費用も増加



従業員数の推移（本社および国内子会社2社）

新卒採用中心のトレンドが継続。2024年12月期も2Qに人員が増え、その後は安定的に推移する予定

(単位：人)

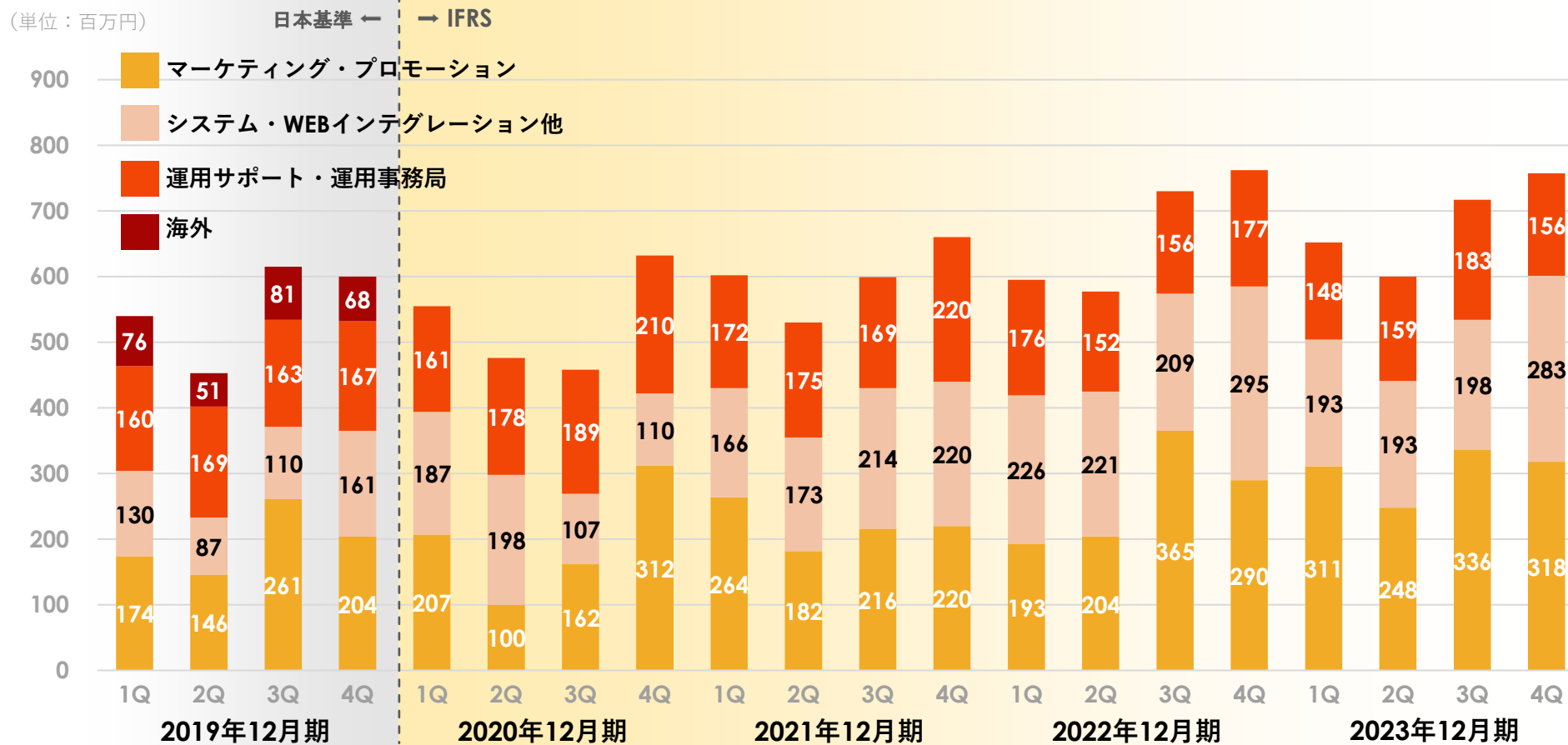


※2023年12月期第2四半期より、四半期末でなく四半期中平均（小数点第1位を四捨五入）の人員推移を開示しております。

※コーポレート本部および社長室の従業員はグラフに含まれておりません。また国内子会社2社とは、株式会社オロ宮崎、株式会社oRo code MOCの2社を指します。

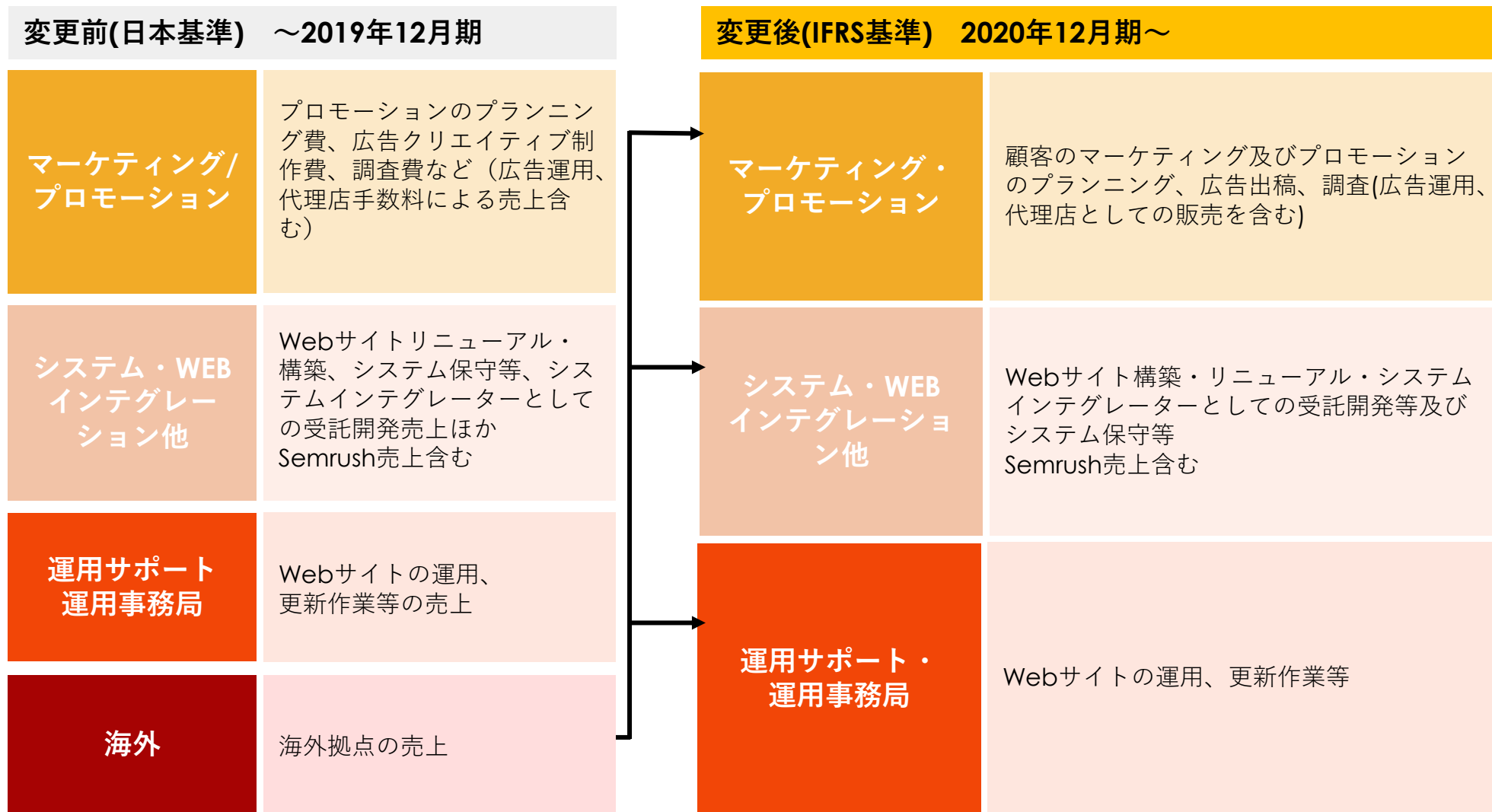
セグメント別売上構成

半導体不足の解消に伴い、マーケティング・プロモーションセグメントは通期で前年同期比15.3%成長
 一方、システム・Webサイト等の提案が手薄に。保守案件の解約・終了と運用業務の消失が発生し、残り2セグメントは通期で前年割れ



※2021年12月期より、日本基準からIFRS基準に変更しております。この変更に伴い、2020年12月期の売上収益については遡及適用後の金額を記載しております。
 ※2020年12月期の各四半期については、有限責任 あずさ監査法人の四半期レビューを受けておりません。

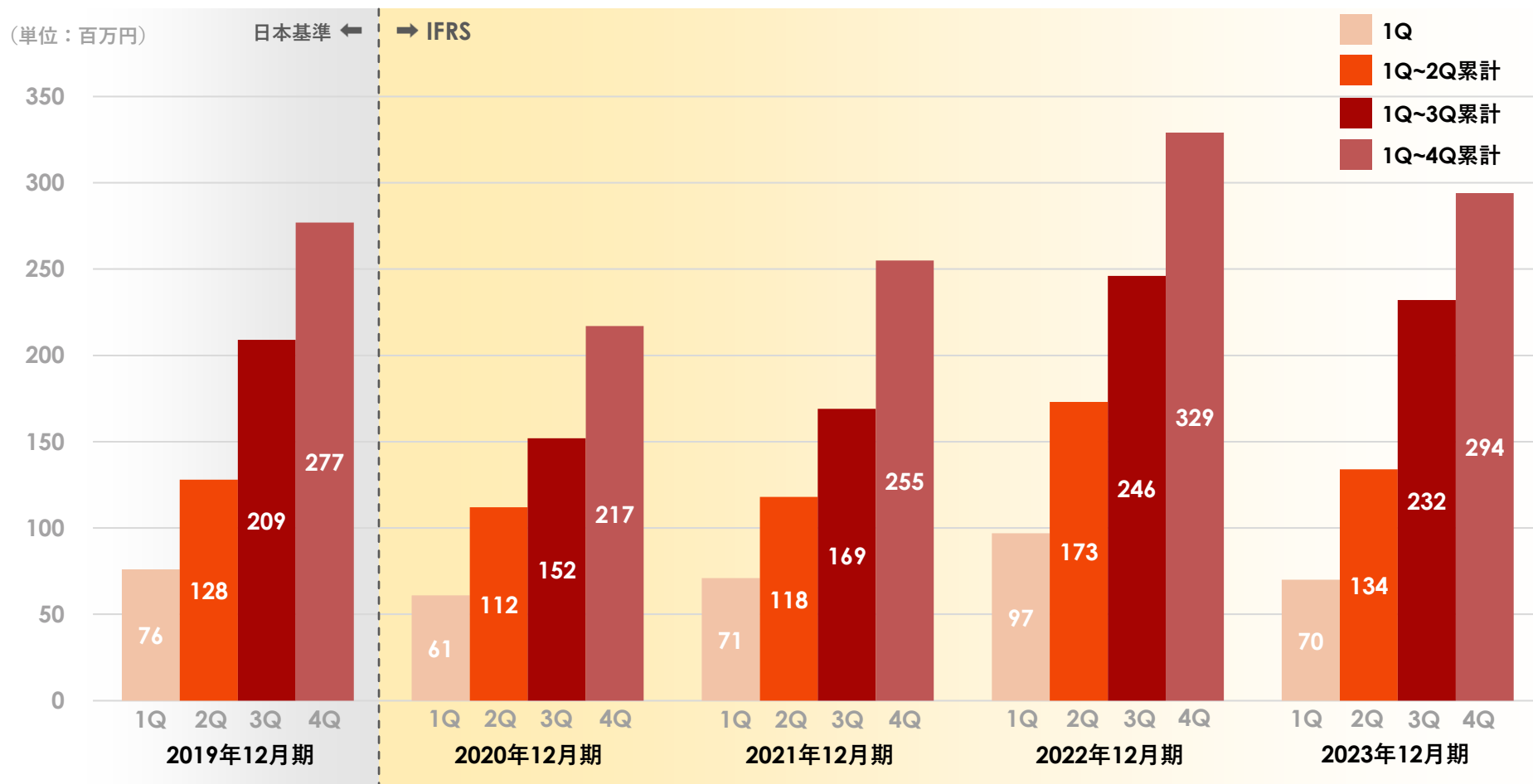
セグメント別売上構成



※海外拠点の売上について、従来は独立のセグメント「海外」としておりましたが、IFRS適用に際し、サービスの内容に従って上記3セグメントに配分しております。

海外売上

売上収益は前年割れとなるも、海外売上比率の拡大を目指し、2024年1Qを目途に戦略を再構築予定



※2021年12月期より、日本基準からIFRS基準に変更しております。この変更に伴い、2020年12月期の売上収益については遡及適用後の金額を記載しております。
 ※2020年12月期の各四半期の数値については、有限責任 あずさ監査法人の四半期レビューを受けておりません。

顧客獲得に向けた取り組み

2023年3Q時点での状況

新規顧客の獲得が計画を下回っているため、短期・中期の改善に向けた取り組みを推進しております。

4Q時点の進捗と対応策

TOPPANとの戦略強化

2022年3月に凸版印刷株式会社（現・TOPPAN株式会社）との協業を発表して以来、同社経由で新規顧客からの引合獲得が進んでいます。2023年6月には協業案件の専任チームを設立し、新規クライアントからの受注獲得に向けて、営業活動の改善を強化しております。

同社経由で得られた売上収益は前年を超えましたが、新規顧客の獲得を強化すべく、2024年12月期においても重点的に協業強化の取り組みを推進いたします。

自社での顧客獲得

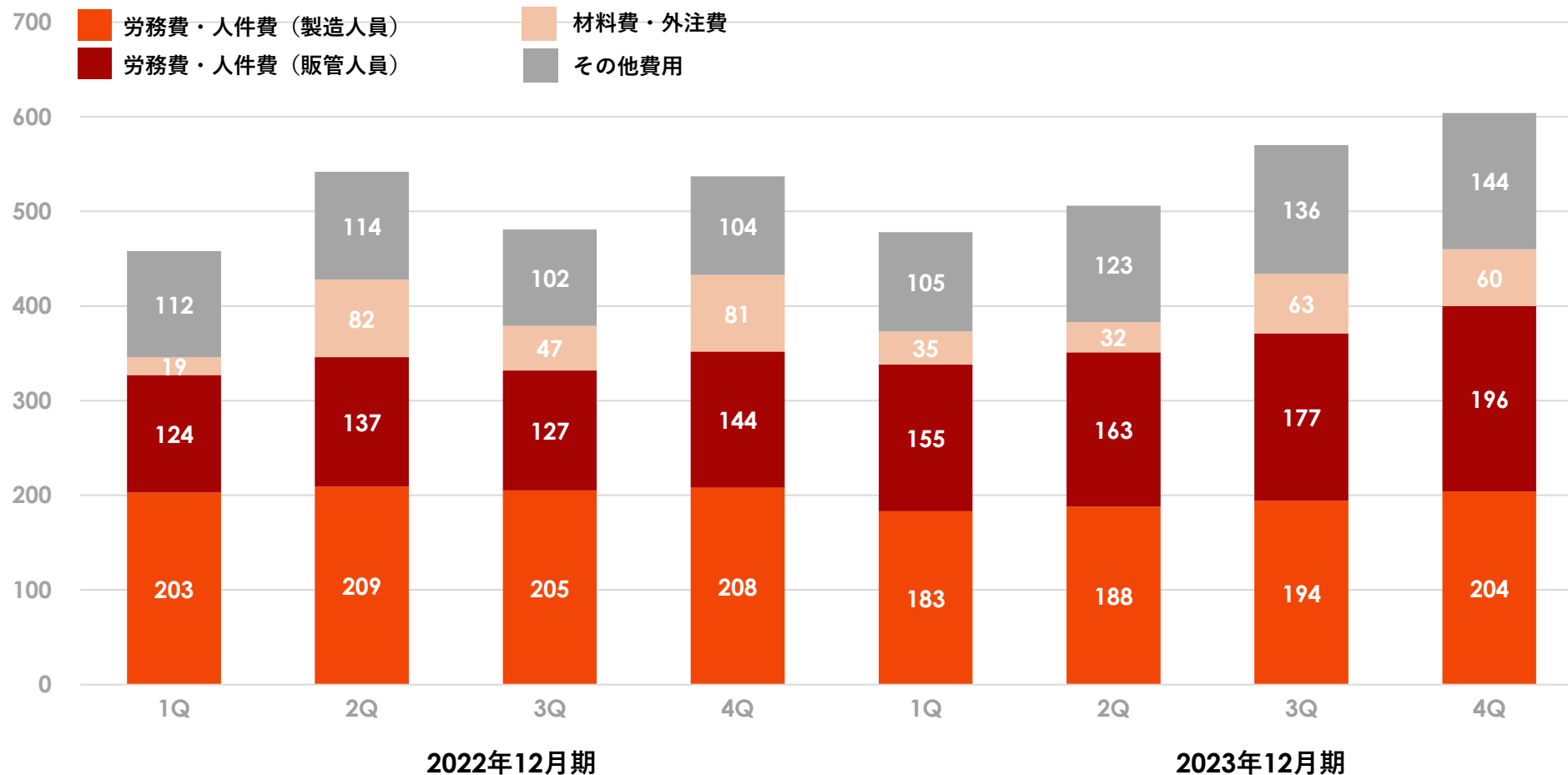
カンファレンスへの参加などを通じて獲得した新規クライアントのリードのほか、休眠顧客に対しても、中長期での案件獲得を目的に、接触・提案機会を創出するためのマーケティング活動を行っております。結果、新規顧客との取引が少額から進んでおりますため、将来への種まきとして2024年12月期も継続して新規開拓活動に取り組みます。

一方、足元での売上収益の成長に向けては、自社での顧客獲得と並行して「既存顧客に対する拡販」にも注力予定です。

費用構成（連結）

営業職の積極的な採用により、特に販管人員にかかる労務費・人件費が増加

(単位：百万円)

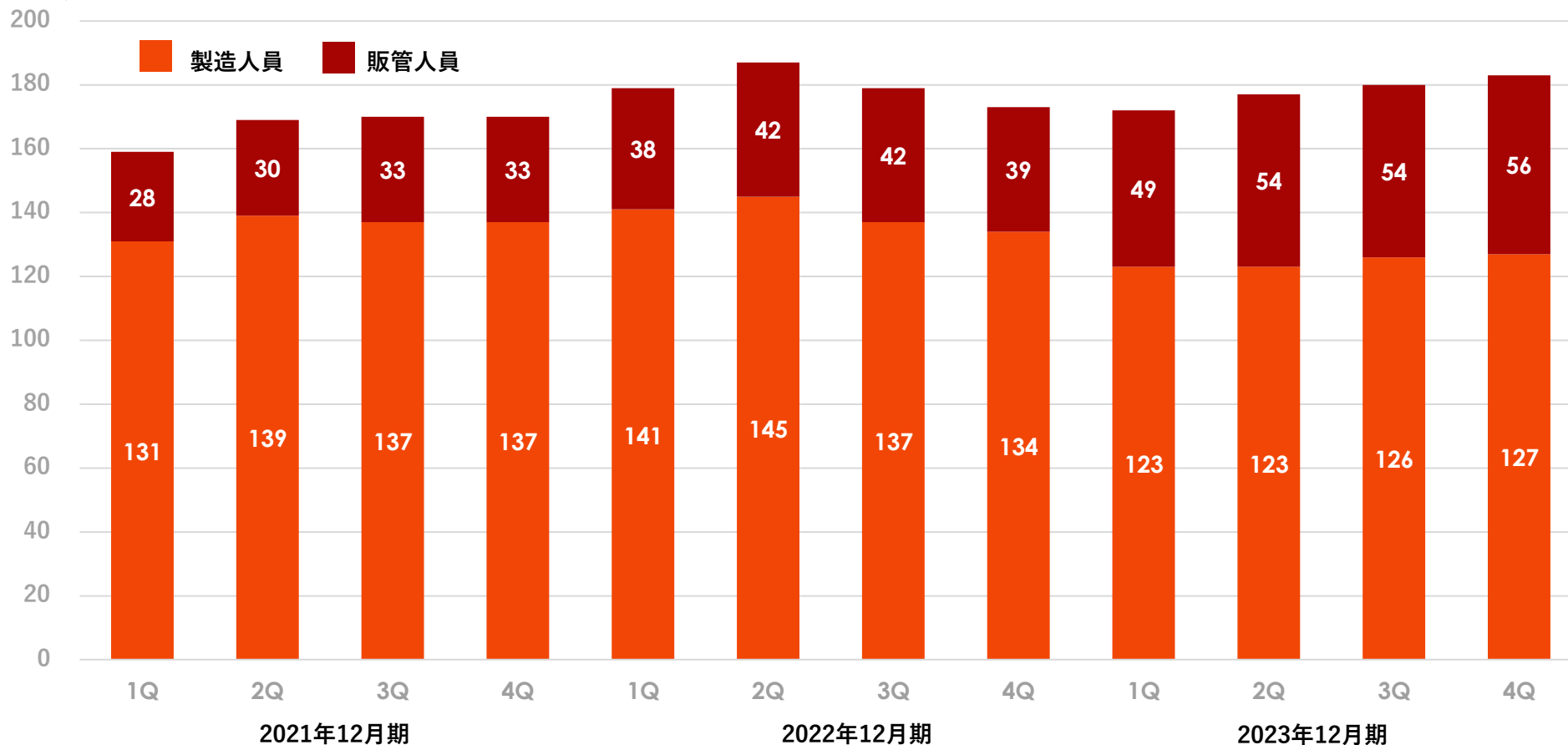


従業員数の推移（本社および国内子会社2社）

営業職の即戦力人材の採用は好調、更なる成長に向けて2024年2Qまで採用活動を強化

採用活動において、外部パートナー（採用エージェント）との連携強化などが奏功し、2023年1Q以降、内定承諾率が大幅に改善

(単位：人)



※2023年12月期第2四半期より、四半期末でなく四半期中平均（小数点第1位を四捨五入）の人員推移を開示しております。

※コーポレート本部および社長室の従業員はグラフに含まれておりません。また国内子会社2社とは、株式会社オロ宮崎、株式会社oRo code MOCの2社を指します。

連結

通期業績予想と実績値の差異

(単位：百万円)

	2023年12月期 通期予想 (構成比)	2023年12月期 実績値 (構成比)	差異	主な要因
売上収益	7,092 (100.0%)	7,033 (100.0%)	▲59	
CS事業	4,132 (58.3%)	4,299 (61.1%)	166	
DX事業	2,959 (41.7%)	2,733 (38.9%)	▲225	新規顧客獲得が計画に対して進まなかったため
営業利益	2,380 (33.6%)	2,547 (36.2%)	166	
CS事業	1,712 (24.2%)	1,981 (28.2%)	268	
DX事業	667 (9.4%)	566 (8.1%)	▲101	売上収益が計画通りに伸長しなかったため、および営業職の採用を積極的に行ったため
税引前利益	2,386 (33.6%)	2,602 (37.0%)	216	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,656 (23.4%)	1,836 (26.1%)	179	

連結

連結損益計算書（前年同期比）

（単位：百万円）

	2022年12月期 （構成比）	2023年12月期 （構成比）	増減額	主な要因
売上収益	6,210 (100.0%)	7,033 (100.0%)	822	
売上原価	2,222 (35.8%)	2,358 (33.5%)	136	技術系専門人員の増加及び給与の増加、 材料費の増加、減価償却費の増加
売上総利益	3,988 (64.2%)	4,674 (66.5%)	686	
販管費	1,688 (27.2%)	2,081 (29.6%)	392	営業・管理系人員の増加及び給与の増加、 採用費の増加
研究開発費	42 (0.7%)	45 (0.7%)	3	
その他の損益	29 (0.4%)	▲0 (0.0%)	▲29	和解金の支払（45百万円）
営業利益	2,286 (36.8%)	2,547 (36.2%)	260	
金融損益	65 (1.1%)	55 (0.8%)	▲10	
税引前利益	2,352 (37.9%)	2,602 (37.0%)	250	
当期利益	1,630 (26.2%)	1,829 (26.0%)	199	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,623 (26.1%)	1,836 (26.1%)	212	

連結

財政状態計算書（前期末比）

（単位：百万円）

科目名	2022年 12月期	2023年 12月期	増減額
流動資産	9,408	10,920	1,512
現金及び 現金同等物	6,831	8,707	1,875
営業債権及び その他の債権	1,405	998	▲407
その他の 流動資産	1,170	1,215	44
非流動資産	1,637	1,452	▲184
有形固定資産	828	731	▲97
無形固定資産	70	83	12
その他	738	638	▲100
資産合計	11,045	12,373	1,327

科目名	2022年 12月期	2023年 12月期	増減額
負債合計	3,708	3,489	▲219
流動負債	3,288	3,143	▲144
契約負債	1,801	1,759	▲42
未払法人 所得税等	475	229	▲245
営業債務及び その他の債務	403	455	51
その他の 流動負債	607	699	91
非流動負債	420	346	▲74
資本合計	7,337	8,884	1,546
親会社の所有者 に帰属する持分	7,331	8,884	1,552
非支配持分	6	0	▲6
負債・資本合計	11,045	12,373	1,327

連結

新規事業

SaaS管理ツール dxeco (デクセコ)

企業内で利用されているSaaSの契約情報、利用状況、アカウント情報、シャドーITを見える化します。利用SaaSのコスト適正化、セキュリティリスクの管理・把握、アカウント棚卸業務の効率化を実現可能です。



- ・ チーム管理機能を実装し、組織階層ごとの権限設定が可能に
- ・ ISMS審査の際に活用、自社審査時にも充実点として高評価を獲得
- ・ お客様の声を聞きながら、新機能を続々追加中

導入事例

導入前の課題

- 社内のSaaSアカウント情報を網羅的に把握できていなかった
- 部門単位で導入・管理されているSaaSを把握しにくかった

導入後の効果

- API・CSV連携により、抜け漏れのない管理台帳を作成可能に
- シャドーITも含めて全社の利用中SaaSを網羅的に把握可能に

※dxeco事業の収益化はまだ先になる見込みですが、ユーザー企業の声を製品に反映するなど、機能強化に注力しております。

連結

ニュースリリース

CS	11月2日	クラウド型ERP「Reforma PSA」、新機能「帳票メール配信機能」を提供開始
dxeco	11月14日	SaaS管理システム「dxeco」、 「HERP Hire」と連携
dxeco	11月21日	SaaS管理システム「dxeco」、 「HRMOS勤怠」と連携
oRo	11月22日	厚生省委託事業「働き方・休み方改革シンポジウム」にて「選択的週休3日制」などの多様な働き方・休み方を導入している企業として、当社の取り組みを発表
dxeco	11月28日	SaaS管理システム「dxeco」、 「PHONE APPLI PEOPLE」と連携
DX	11月30日	オロ、HubSpotを活用したWebサイト構築・運用プランの提供を開始 コンバージョン獲得最適化×データを元にしたマーケティング自動化で顧客を獲得
CS	12月15日	クラウドERP「ZAC」、 「BOXIL SaaS AWARD Winter 2023」 ERP(基幹システム)部門にて「Good Service」で表彰
CS	12月27日	クラウドERP「ZAC」、電子帳簿保存法対応オプション機能をアップデート

2024年12月期 - 2026年12月期

中期的な経営の 見通し



連結

2024年12月期 業績予想

売上収益17.0%、営業利益9.2%の成長を予想

(単位：百万円)

	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期予想	増減額	増減率
売上収益	7,033	8,229	1,196	17.0 %
クラウドソリューション事業	4,299	5,019	720	16.7 %
デジタルトランスフォーメーション事業	2,729	3,209	476	17.4 %
営業利益	2,547	2,782	235	9.2 %
クラウドソリューション事業	1,981	2,186	204	10.3 %
デジタルトランスフォーメーション事業	566	596	30	5.3 %
税引前利益	2,602	2,824	221	8.5 %
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,836	1,963	127	6.9 %

連結

業績見通し

(単位：百万円)

決算期	2023年12月期 (実績)	2024年12月期 (予想)	2025年12月期 (見通し)	2026年12月期 (見通し)
売上収益	7,033	8,229	9,480	10,807
営業利益	2,547	2,782	3,329	3,883
営業利益率	36.2%	33.8%	35.1%	35.9%
ROE	22.7%	20%以上		

業績見通し

(単位：百万円)

決算期	2023年12月期 (実績)	2024年12月期 (予想)	2025年12月期 (見通し)	2026年12月期 (見通し)
売上収益	4,299	5,019	5,837	6,625
営業利益	1,981	2,186	2,600	2,999
営業利益率	46.1%	43.5%	44.6%	45.3%

中長期戦略

新規MRRの最大化

01

既存顧客の製品利活用を促進（MRR成長の最大化）

02

さらなるマーケット拡大に向けた開発を継続強化

03

1. 新規MRRの最大化

顧客の規模拡大・新規契約社数の増加を狙い、提案力強化と販売代理店との連携強化を図る

2023年は新規顧客の大型化がより一層進行し、新規契約社数の昨対割れを補うペースで新規MRR（月次経常収益）の獲得が進みました。

上記を踏まえて、新規MRR最大化に向けた取り組みを進めます。

大型顧客への提案体制強化

2024年2月より正式に、大型顧客専任の営業チームへ、導入支援コンサルティングの経験が豊富なメンバーを配置しました。

大型顧客への提案は、独自の業務要件への対応が求められたり、提案範囲が広がるなど難易度が高くなりやすい傾向にあります。

今回の人員配置により、顧客の課題を素早く正確に把握することを通じて、営業提案のリードタイム短縮や受注率向上を狙います。

中小企業への提案見直し

SaaS型契約への移行後、新規契約社数が減少した主な理由は、中小企業からの受注の減少と捉えています。

契約形態などを見直すことで、中小企業でも利用を開始しやすい提案を行い、新規契約獲得社数を回復させるよう取り組みます。

販売代理店との連携強化

SQL獲得に向けて、販売代理店とのアライアンス強化を実施しておりますが、

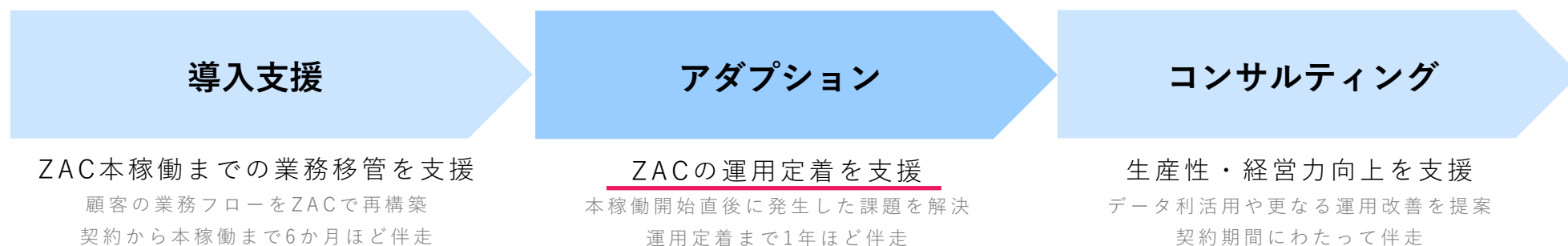
紹介される見込み顧客の規模が比較的大きいため、新規MRRの最大化に向けて引き続き連携強化を図ります。

2. 既存顧客の製品利活用を促進（MRR成長の最大化）

既存顧客のZAC利活用促進に向けて、顧客支援体制を強化

ZAC利活用による生産性・経営力向上を顧客に実感してもらうことを通じて、より長く、より広範囲にZACをご活用いただくために、2024年1月より**アダプションチームを新設**し、顧客が早期にZACを有効活用できる支援体制を整備しました。

2024年1月以降の顧客支援体制: アダプションチーム（新設）の役割



顧客支援体制強化の背景

ZACに蓄積されたデータを経営判断・マネジメントに活かすためには、その前段でZACの運用を定着・洗練させる必要があります。アダプションチームは既存顧客のZAC利活用度を底上げする役割を担っており、顧客にZACの価値を体感してもらうことで、低位な解約率の維持だけでなく、ライセンスや機能・オプションの追加など更なる製品活用に向けた提案を行える基盤を整えます。

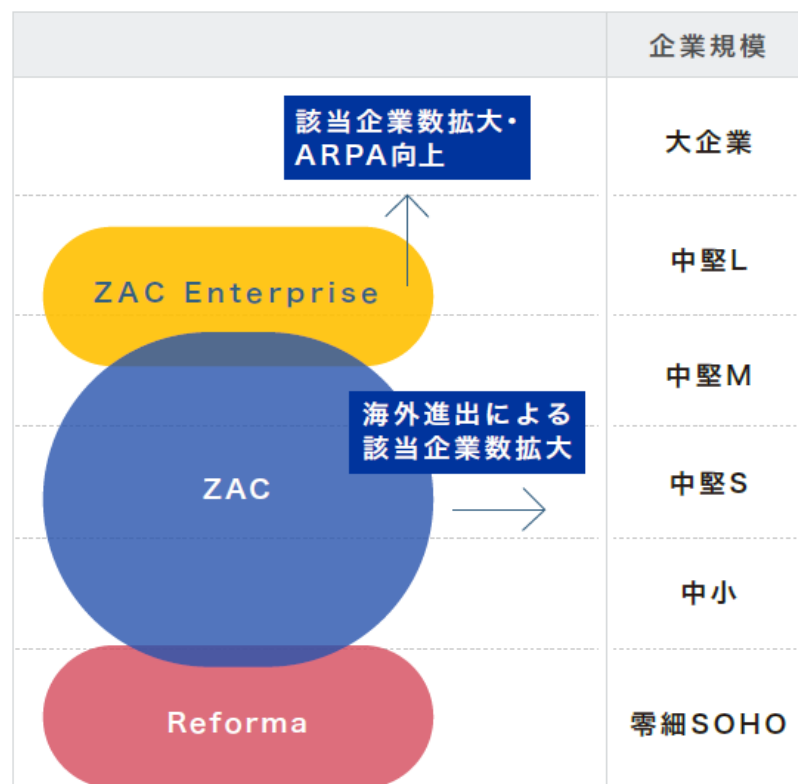
3. さらなるマーケット拡大に向けた開発を継続強化

現状の国内ターゲット企業は約44,000社、さらなる成長を目指して大企業・海外市場の開拓に挑戦

2026年までに「従業員数1万人規模の大企業」と「海外進出による現地中堅中小企業」への提案活動が行えるよう、システム構成の見直しや国際化に向けた機能開発を引き続き強化します。

マーケット（TAM）拡大のイメージ

現在



2026年



※国内ターゲット企業は、ZAC、ZAC Enterprise、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1名～2,000名程度の企業です。

その他の取り組み: ソフトウェア保守料の値上げ

買取型契約で5年以上利用中の顧客に対し、ソフトウェア保守料の20%値上げを実施予定

物価や人件費の高騰・開発費の増大を受け、

ZACのサービス申込またはZAC Enterpriseの契約から5年を経過したクライアントを対象に、
2024年4月1日より順次、ソフトウェア保守料の20%値上げを行うこととしました。

※2024年4月1日時点では、サービス申込もしくは契約締結から5年未満のクライアントについては、5年を経過した月から上記内容の値上げを実施いたします。

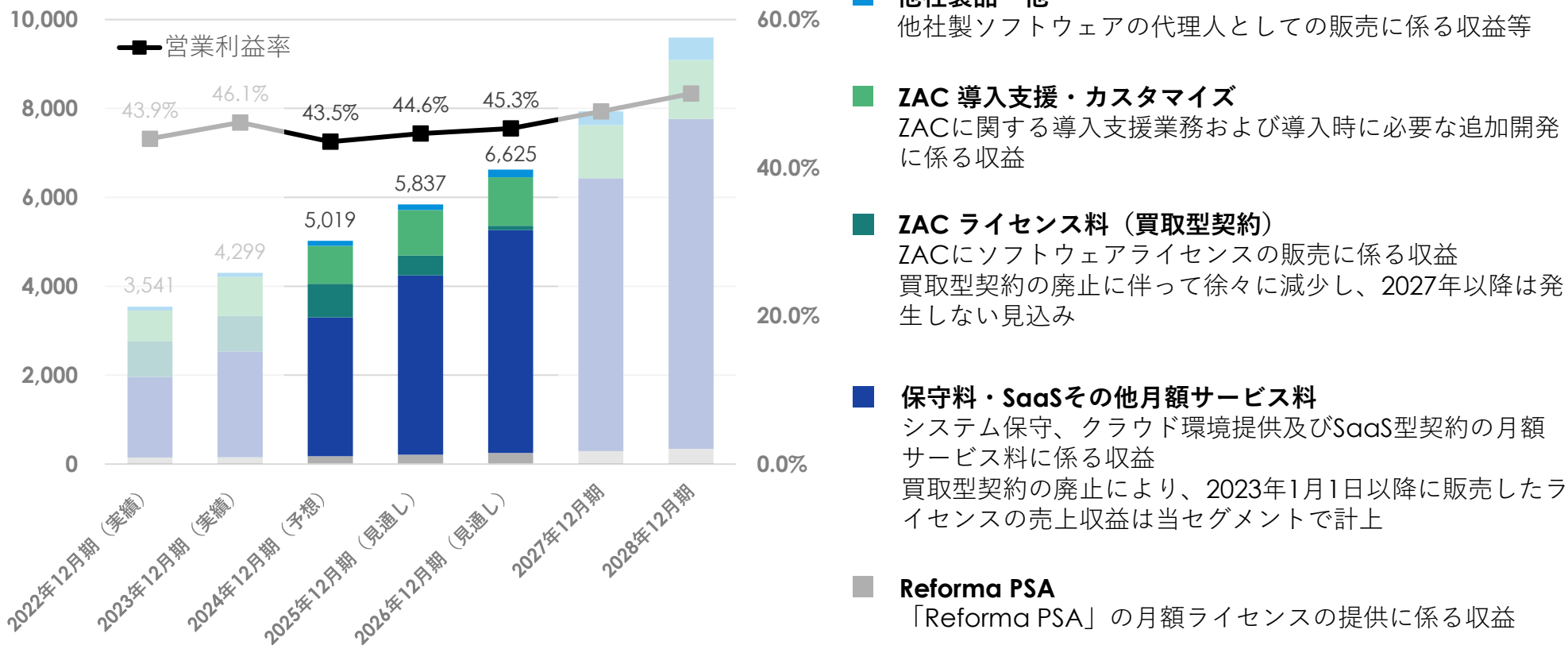
※ソフトウェア保守料は「買取型契約でのライセンス利用」に係る月額料金となりますため、
SaaS型契約のみでライセンスをご利用中のクライアントには、上記の影響は発生いたしません。

セグメント別の売上収益・営業利益率推移

2026年の海外進出に向けた準備のため、2024年12月期は一時的に営業利益率が低下する見込み

進出先の決定に向けた市場調査や、進出候補地での展示会参加等を検討しており、これらの活動に係る費用を計画に織り込んでおります。

(単位：百万円)



2026年12月期 業績見通しにおけるKPI設定

	ARPA*	Customer Churn Rate**	NRR***
ZAC ZAC Enterprise	624.0 千円 2023年12月期実績：508.2千円 2024年12月期予想：557.4千円	0.30 % 2023年12月期実績：0.30% 2024年12月期予想：0.31%	110.0 % 2023年12月期実績：113.5% 2024年12月期予想：112.0%
Reforma PSA	65.0 千円 2023年12月期実績：60.7千円 2024年12月期予想：60.6千円	0.83 % 2023年12月期実績：0.91% 2024年12月期予想：0.83%	95.0 % 2023年12月期実績：83.9% 2024年12月期予想：95.0%

ZAC・ZAC Enterprise

ARPAはSaaSライセンス料の売上収益が積み重なることで、中長期で改善していく想定です。

Customer Churn Rateは、中期的に現在の水準で安定的に推移する想定です。

NRRは、2023年12月期のデータセンター利用料20%値上げ、2024年12月期のソフトウェア保守料20%値上げにより、一時的に上昇する見込みです。

Reforma PSA

利用拡大が進んだ顧客が年間で数社ほどZACに移行するため、NRRはマイナスとなる想定ですが、セグメントの売上収益は毎年15%以上成長する見通しです。

* Average Revenue Per Accountの略。

ZAC・ZAC Enterprise は1顧客社数あたりの「ZACライセンス料・保守料・SaaS その他月額サービス料」「ZAC 導入支援・カスタマイズ」に係る1か月あたり売上収益で計算。
Reforma PSA は1顧客社数あたりの「Reforma PSA」に係る1か月あたり売上収益で計算。

** 月次の顧客解約率。「当月解約顧客数 ÷ 当月初顧客数」の直近12か月移動平均で計算。

*** Net Retention Rate の略。n-1 期に売上収益があった顧客における、n 期のARR ÷ n-1 期のARR。

ZAC・ZAC EnterpriseのNRRについては「保守料・SaaSその他月額サービス料」のみで計算。Reforma PSAのNRRは「Reforma PSA」の月額利用料に基づいて計算。

業績見通し

(単位：百万円)

決算期	2023年12月期 (実績)	2024年12月期 (予想)	2025年12月期 (見通し)	2026年12月期 (見通し)
売上収益	2,733	3,209	3,642	4,181
営業利益	566	596	728	884
営業利益率	20.7%	18.6%	20.0%	21.2%

中長期戦略

エグゼキューションカンパニーを目指して
支援モデルを構築

01

人材投資を継続的に強化

02

海外製ツールの拡充・拡販

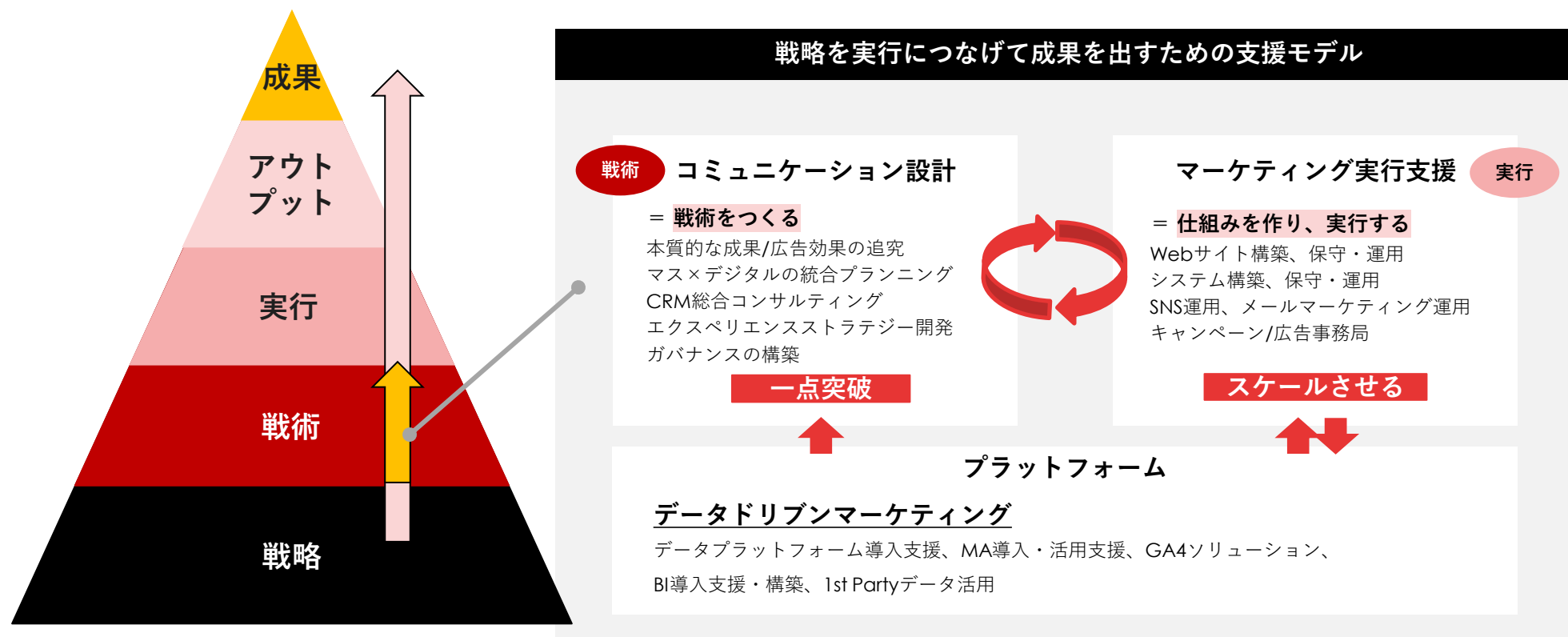
03

1. エグゼキュションカンパニーを目指して支援モデルを構築

クライアントのマーケティング戦略を具体的施策に落とし込み、着実に実行する体制・仕組みを提供

デジタルマーケティング関連の市場が成長する中、DX事業は「エグゼキュションカンパニー」として、クライアントのマーケティング戦略が「絵にかいた餅で終わらない」よう、コミュニケーション設計（効果的な戦術の立案）と、マーケティング実行支援（その戦術を運用しスケールさせる役割）の両輪で継続的に成果を生み出す支援モデルを提供します。

「エグゼキュションカンパニー」の支援モデル（概念図）



2. 人材投資を継続的に強化

営業戦略の実現に向けて、人材の採用・育成を強化

2023年12月期はトップマネジメント層を中心に即戦力人材の採用が進み、戦略の見直しが行われました（前頁参照）。

2024年12月期からは具体的な実行に向けて、**営業職の即戦力人材を中心に採用活動を継続し**、組織力の強化を図ります。

あわせて人材育成計画に基づいたローテーションや社内外での研修実施など、若手～中堅メンバーの育成スピードを加速させます。

採用

- 採用パートナーの積極的活用
- 営業職の即戦力人材の採用強化

育成

- 業務の延長上で学ぶ機会が少ない専門知識の習得機会を創出
- 複数分野を経験できるジョブローテーション制の運用開始
- ナレッジマネジメントを通じた、提案レベルの向上・均質化

3. 海外製ツールの拡充・拡販

海外製ツールのローカライゼーションおよび国内販売代理業務は順調に成長

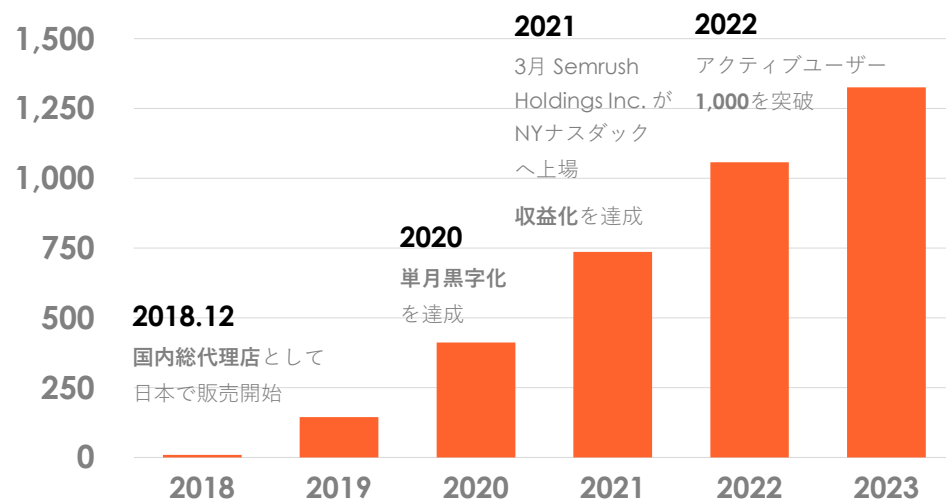
Semrushに次ぐ海外製ツールの拡充に向けた準備に引き続き取り組みます。



世界で1億人以上が利用する**
SEO・広告分析・SNS競合対策が可能な
オールインワンの競合分析ツール

アクティブユーザー数*の推移

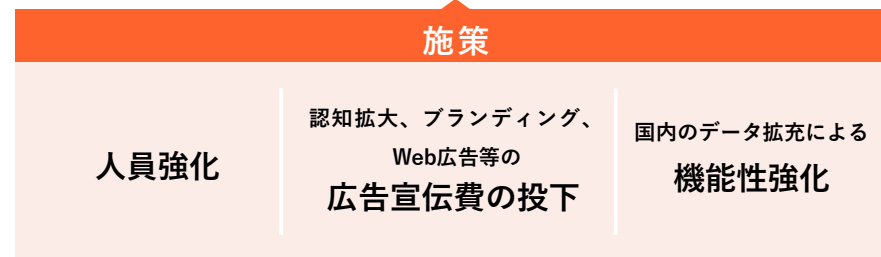
(単位：アクティブユーザー数)



2024年の目標

国内アクティブユーザー数は販売開始から現在まで順調に推移

解約率は低位を維持しているが、
2024年はより**数値を改善**し、
さらに**ユーザーを増やし、売上成長率を高める**ことを目指す



その他 ▶ Semrushに次ぐ海外製ツールの拡充に向けて準備中

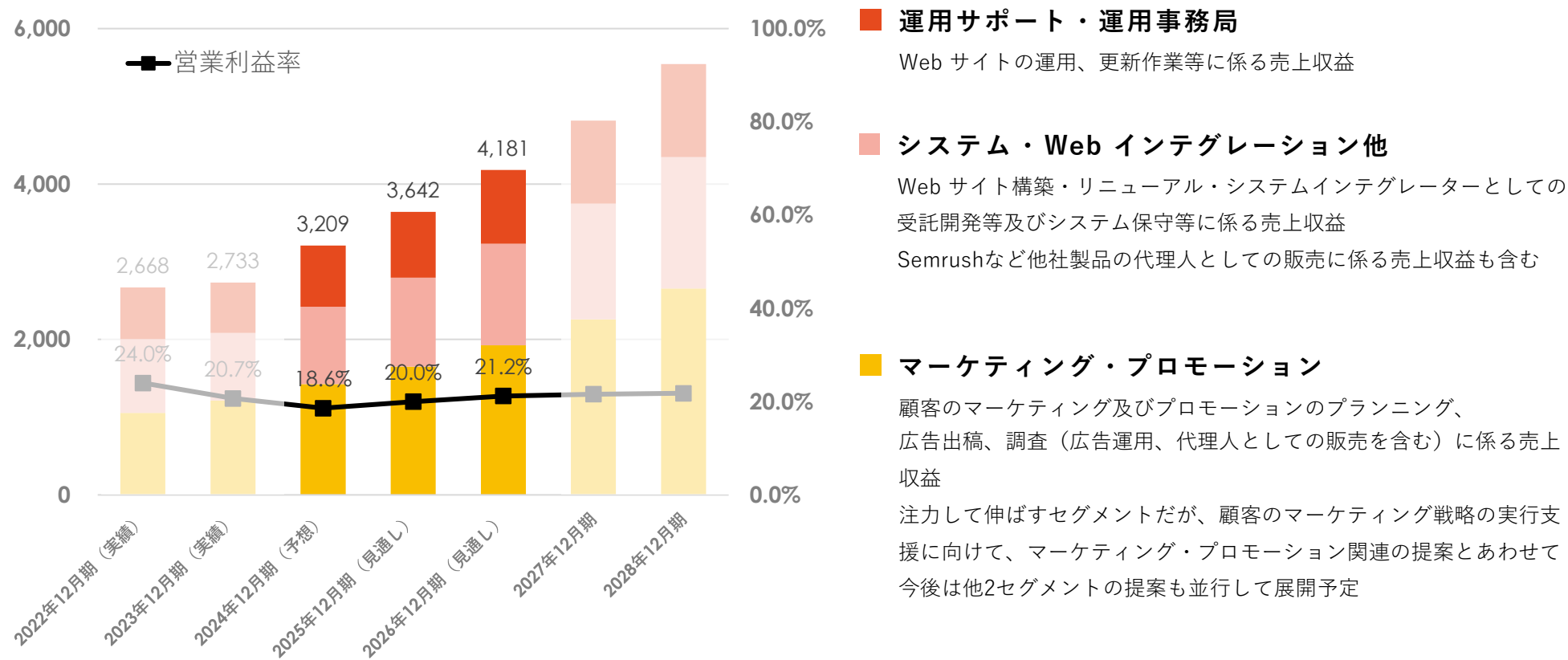
*アクティブユーザー: 無料トライアルユーザーおよび解約ユーザーを含まない、本利用中のユーザー数 **トライアルを含むのベユーザー数

セグメント別の売上収益・営業利益率推移

国内・海外ともに事業戦略を見直し、売上成長率の回復を目指す

営業利益率は20%前後をターゲットとしながら、3セグメントとも成長基調となるよう取り組んでまいります。

(単位：百万円)



事業の状況



03

事業セグメント

クラウド ソリューション事業



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

CLOUD SOLUTIONS

クラウドERP「ZAC」・クラウドPSA「Reforma PSA」

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統合基幹業務システム

案件・プロジェクト別の損益管理を中心に、企業規模に合わせて3製品を提供しております。

小規模・スタートアップ向け



クラウドPSA

Reforma PSA

- 従業員数50名以下の小規模・スタートアップ向け
- ZACの主要機能に絞って提供
- 初期費用0円・月額3万円〜で利用可能

中小企業向け



クラウドERP

ZAC

- 従業員数50～300名規模を中心とした中小企業に提供する主力製品
- 約2,000個のパラメータを搭載、カスタマイズ（アドオン開発）なしで顧客の業務にフィット
- 自動バージョンアップを通じて製品が継続的に進化

大企業向け・カスタマイズ可能



クラウドERP

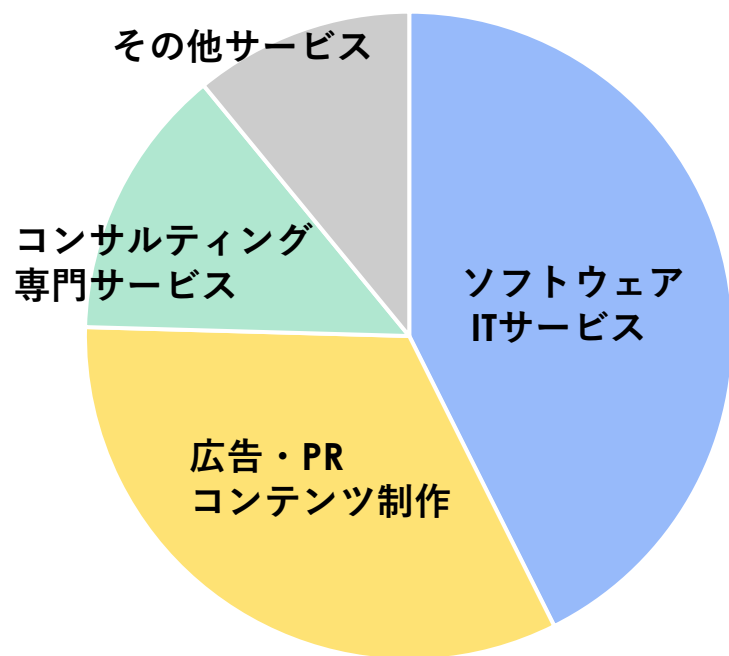
ZAC Enterprise

- 従業員数1,000名以上の大企業にも対応
- 約13,000個のパラメータを搭載
- カスタマイズ（アドオン開発）で個社特有のニーズ・業務要件にも対応可能

クラウドソリューション事業 業種特化型ERP

ZACはソフトウェア・ITサービス業・広告業を中心に、累計950社以上で導入

2023年12月31日現在



直近ではソフトウェア・ITサービス業からの受注が増えており、累計導入実績のうち約4割がITサービス業、約3割が広告業となっております。

ソフトウェア・システム開発・ITサービス



広告・PR・コンテンツ制作



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ERP「ZAC」の機能

フロント業務に特化、業種特有の要件にも標準機能で対応



ZACなら
必要な分だけ
選んで導入

モジュール
(機能)



ライセンス数
(ユーザー)



利用価格※



必要なモジュールと必要なライセンス数だけを組み合わせることで利用開始
モジュールもライセンスも拡張・縮小は自由に可能

*オプション機能は別途見積りとなります。Reforma PSAは、ZACの主要機能の一部を提供しております。

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(水平型)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(垂直統合型)**のシステムがあります。

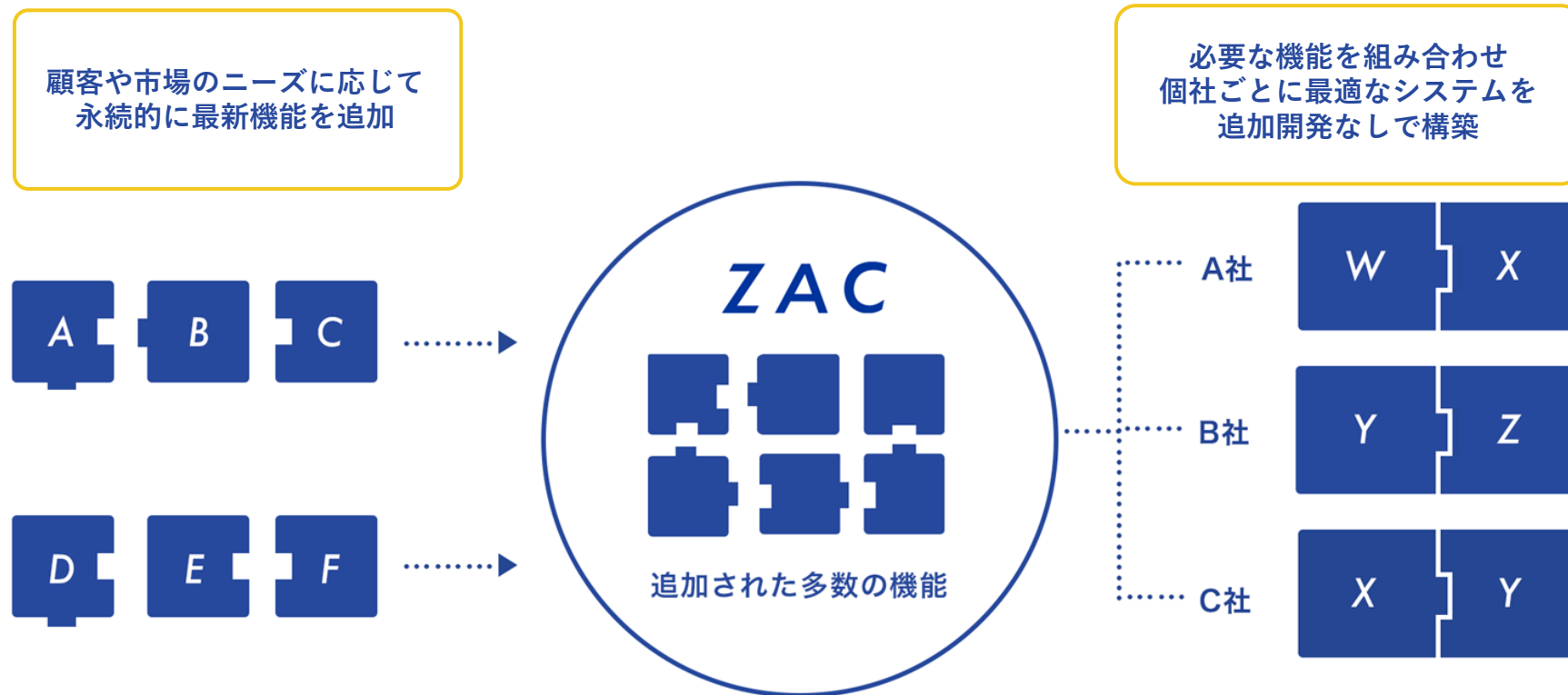
ZAC / Reforma PSAは**多機能統合型(垂直統合型)**であり、特にIT・広告・コンサルティング業に特化し、業種特有の商慣習や細かな要望・課題に対応する業種特化・多機能統合型のシステムです。

産業別・業務領域別 ポジショニングマップ

		製造・建設・工業 などの第2次産業	金融・流通・小売 などの第3次産業	IT・広告・ コンサルティング
MA・CRM	各社ツール 単一機能汎用型(水平型)	他社ERP 多機能統合型(垂直統合型) 「モノ」・「カネ」 を管理する 多業種に対応	ZAC Reforma PSA 多機能統合型(垂直統合型) 「ヒト」・「カネ」 の管理・効率化が 必要な業種に特化	垂直統合型だからこそ、 複数の業務領域の データを組み合わせた 経営レポートを 瞬時に出力可能 例) プロジェクト別 P/L、サービス別・ クライアント別損益、部門別売上・ 利益予測(フォーキャスト分析)
SFA	各社ツール 単一機能汎用型(水平型)			
販売・購買	各社ツール 単一機能汎用型(水平型)			
勤怠・工数	各社ツール 単一機能汎用型(水平型)			
経費精算	各社ツール 単一機能汎用型(水平型)			
BI	各社ツール 単一機能汎用型(水平型)			

パラメータ設計による機能優位性

2006年以来蓄積してきた約13,000個* のパラメータ（機能の部品）で顧客独自の要望に対応



業種特化型・パラメータ設計におけるメリット

POINT1（顧客目線） 低価格・短納期で自社に合ったシステムを利用可能、新機能追加などの仕様変更も容易

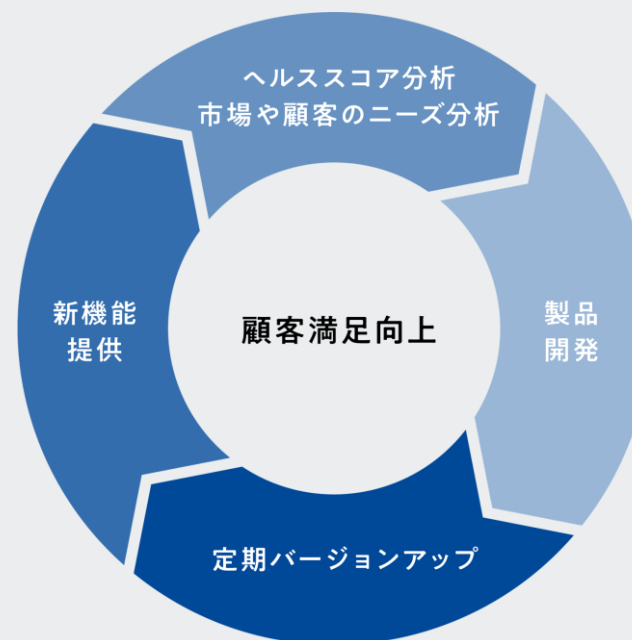
POINT2（当社目線） 新機能や個別の顧客のために作った機能の横展開が可能、営業提案や機能提供の効率が高い

*ZACでは約2,000個、ZAC Enterpriseでは約13,000個の機能パラメータを提供しております。

定期バージョンアップの提供

ZACは約2,000 個* の機能パラメータを持つ大規模システムでありながら、定期バージョンアップを実施し、機能・デザイン改善や新機能を継続的に提供

定期バージョンアップにより
顧客満足度を向上させ、
Customer Churn Rateの引き下げ、
ARPA・NRRの向上を図る



*ZACでは約2,000個、ZAC Enterpriseでは約13,000個の機能パラメータを提供しております。

デジタルトランスフォーメーション事業

DIGITAL TRANSFORMATION

大企業のデジタルマーケティングをワンストップで支援

戦略設計から運用まで一気通貫。一貫性・スピード・コストパフォーマンスを実現



デジタルトランスフォーメーション事業

ナショナルブランドのデジタルマーケティングを支援

主要顧客は「イオングループ」「日産自動車グループ」



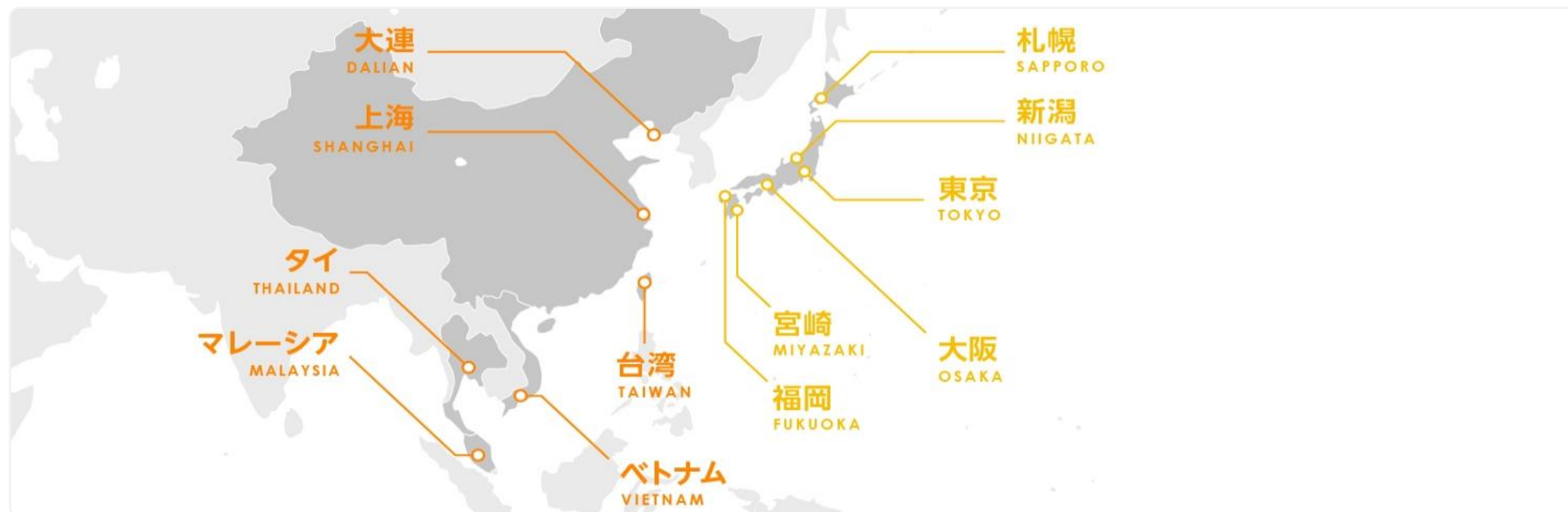
マーケティング戦略の実行に向けたオロの支援実績（例）

「戦略を実行につなげて成果を出すための支援」に強みを持つ

- 【戦術立案】 地域特性にあわせたデジタルマーケティングのコンサルティング・実行
- 【仕組み化】 全エリアのマーケティングROIを可視化できるダッシュボードの開発・提供
- 【実行支援】 全国に点在する店舗への集客支援施策の企画・実行

海外拠点の営業体制強化

コロナ後の経済活動の回復に合わせた体制を強化



ASEAN・中華圏における広告／プロモーション

日本国内での広告／プロモーションサービスの実績と知見を活かし、優れた質の高い商品・サービスを現地日系企業・ローカル企業へ本格展開するため海外へリソース投下

新型コロナウイルス感染症の拡大が収束傾向インバウンド需要も回復へ

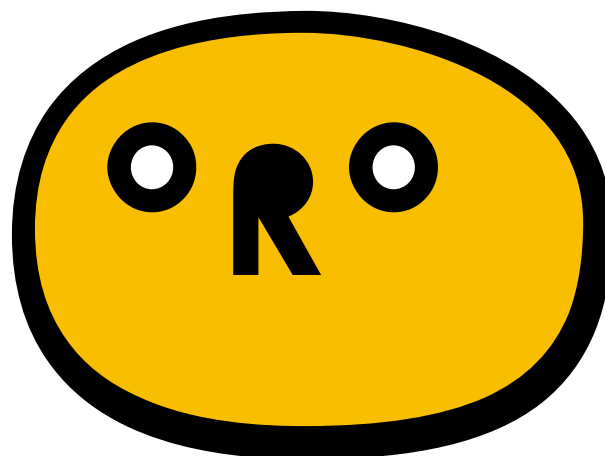
インバウンド需要の完全回復を取り込むマーケティング施策を行う

会社概要



04

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。

連結 沿革

GLOBAL



JAPAN

連結

ものづくり人材を中心とした「組織構成」

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

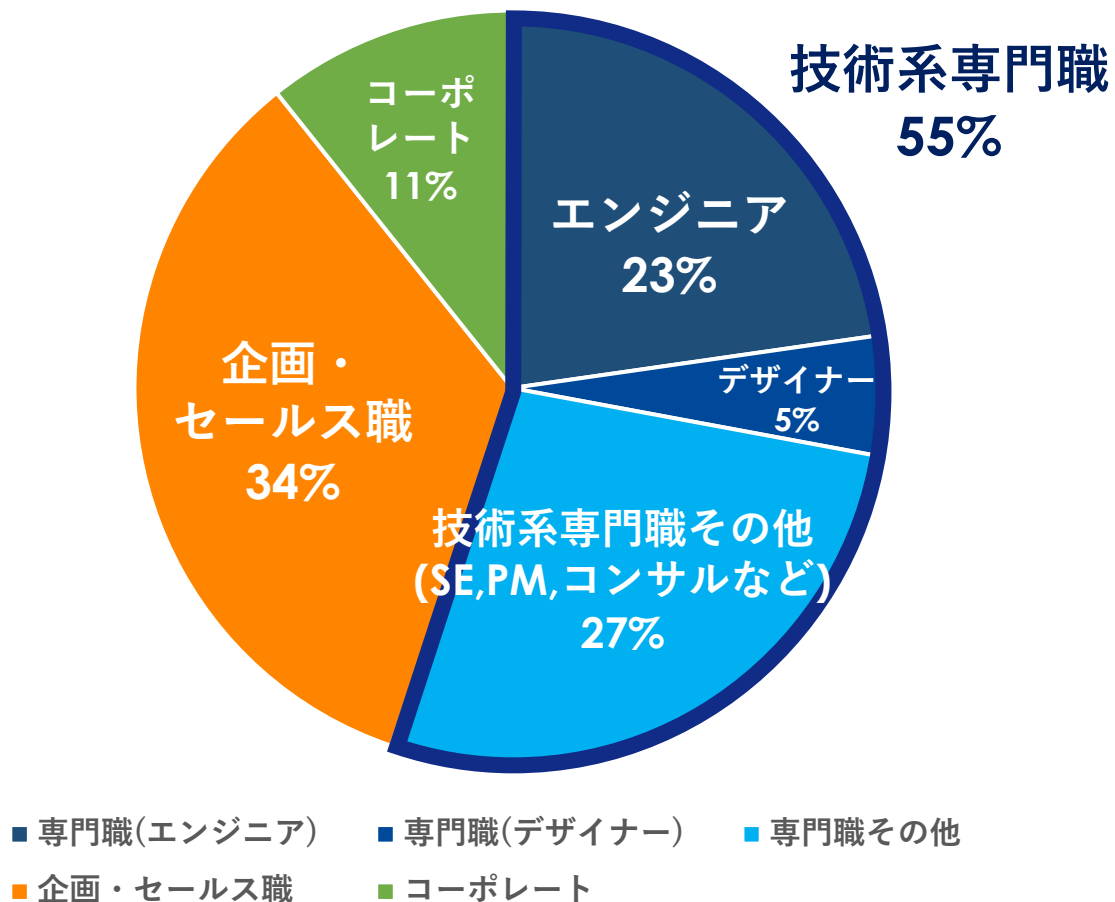
製販比率

■ 製造 ■ 販管



(2023年12月末時点)

職種比率 (オロ単体)

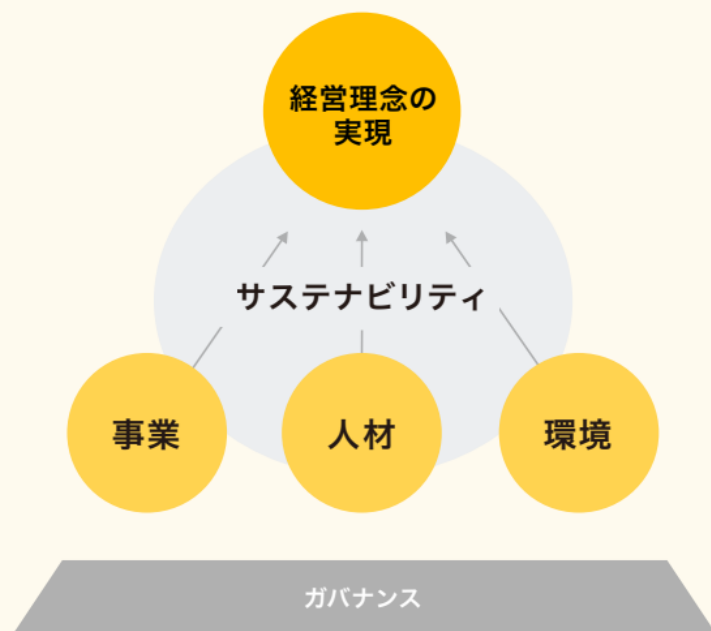


(2023年12月末時点)

サステナビリティの追求に向けた取り組み

マテリアリティ（重要課題）

経営理念を実現するために、持続的な成長に向けて取り組むべき重要課題を、「事業」「人材」「環境」の3つのマテリアリティとして特定しました。



サステナビリティ方針

経営理念を実現するには、当社自身の持続的な成長が不可欠です。ただし当社の成長は、あくまでも同僚・家族・取引先・株主・社会に対してより多くの「幸せ・喜び」を提供してはじめて成立するものだと捉えております。

そのため当社は、マテリアリティである「事業」「人材」「環境」への取り組みについて、「サステナビリティ」の観点でベクトルを合わせ、取り組み状況をモニタリングしながら、経営理念の実現に向けて企業活動を展開してまいります。

人材への取り組み（1）

「グループ人材方針」に基づき、多様性の確保に向けた取り組みを進めています。

中核人材の多様性確保に向けて、「2027年までに15%」の女性管理職比率を目指します。

グループ人材方針

目的：私たちは、創造力豊かな自律した人材を継続的に育成し、より多くの人々に対してより多くの「幸せ・喜び」を提供できるよう、組織・製品・サービスを創造します。

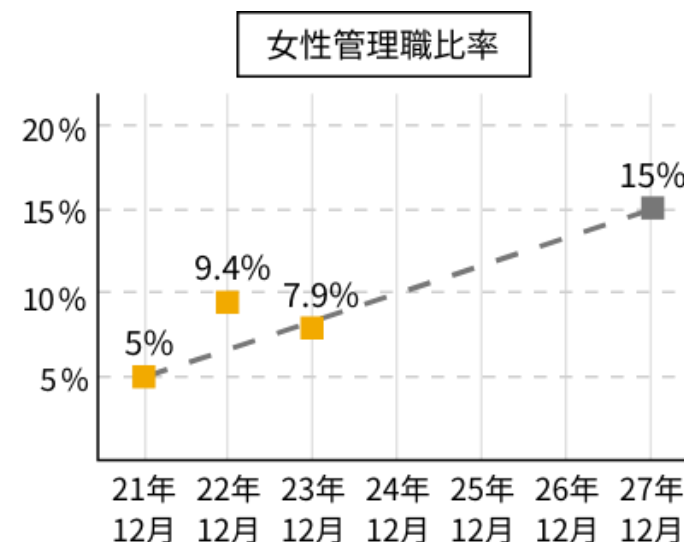
1. 人種、信条、性別、社会的身分、国籍、障がい、雇用形態、年齢、宗教等による差別を行いません。
2. 働く人々を公正に評価し、適正に処遇します。
3. 多様性を尊重し、一人ひとりが自ら考え、その能力と創造性を発揮して、自己実現を図ることができる風土を作ります。
4. 本人及び家族の物心両面の幸福を追求し、キャリア形成、健康、プライベートの充実などについて支援します。

女性管理職比率

2023年2月より、「2027年までに15%」を目標としております。

2023年12月末時点の実績は7.9%となり、概ね計画線通りに推移しております。

引き続き、多様なキャリアパス・働き方を受け容れる環境の整備や魅力ある職場環境づくりに取り組むことを通じて、女性管理職比率を高めてまいります。



人材への取り組み（2）

当社の従業員がいきいきと活躍できるように「健康経営」を推進しております。

その一環で従業員が自己実現できるよう、多様で柔軟な働き方を選択可能にしました。

選択的週休3日制

[サンライフ]

希望者は、8時間勤務タイプか10時間勤務タイプを選択して週休3日の働き方を取り入れることができる制度です。対象者は、火・水・木のいずれかの曜日を休日として選択できます。

子育て支援勤務制度

[コアライフ]

オロの子育て支援勤務制度です。10時～16時を出勤して勤務する時間とし、それ以外の時間は働く場所（オフィス or 自宅）と時間を柔軟に選択できるようにすることで、家庭や子育てとの両立を支援します。



*このほか当社および国内子会社は「健康経営優良法人2023」認定、また当社および株式会社オロ宮崎は「くるみん」認定を受けております。

環境への取り組み

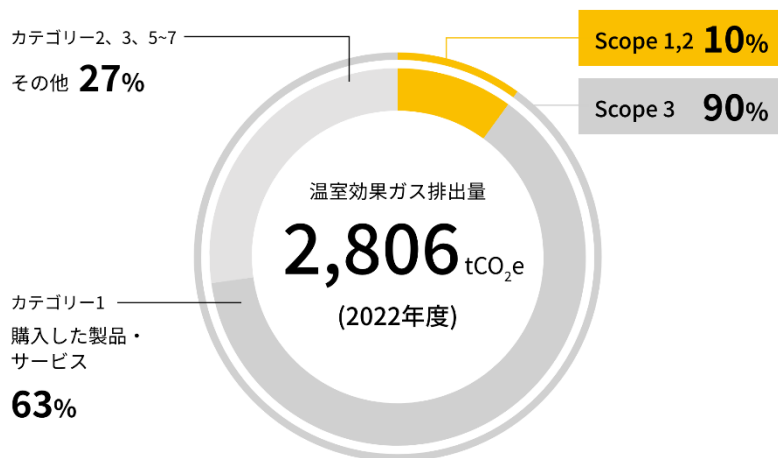
気候変動は、事業活動の成長にも中長期的に影響を与えると考えております。

事業活動を推進する中で、温室効果ガス排出削減や環境負荷軽減にも取り組みます。

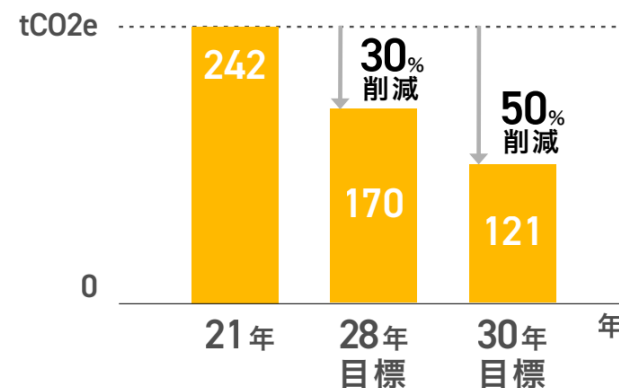
温室効果ガス排出量と削減目標

当社、2022年度の温室効果ガス排出量は 2,806 tCO₂e でした。Scope1,2 に該当する部分は事業者自らの直接排出および電気の利用のため、当社の努力で削減できると考えています。

今後は「2030年までに50%削減*」を目指し、省エネなど具体的な取り組みを進めてまいります。



温室効果ガス排出量 Scope 1,2削減目標



* 2021年を基準年、対象を Scope1, 2 とした目標設定です。

その他の取り組み状況

TCFD提言に基づく気候変動シナリオ分析を行い、当社Webサイトで開示しております。

<https://www.oro.com/ja/ir/sustainability/environment/>

連結

会社概要

会社名	株式会社オロ
上場取引所	東京証券取引所プライム市場（証券コード：3983）
代表者	代表取締役社長執行役員 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288人／連結507人（2023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.

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。

