

IRGLM

# 株式会社イルグルム

東証グロース：3690

2024年 9月期 第2四半期決算説明資料

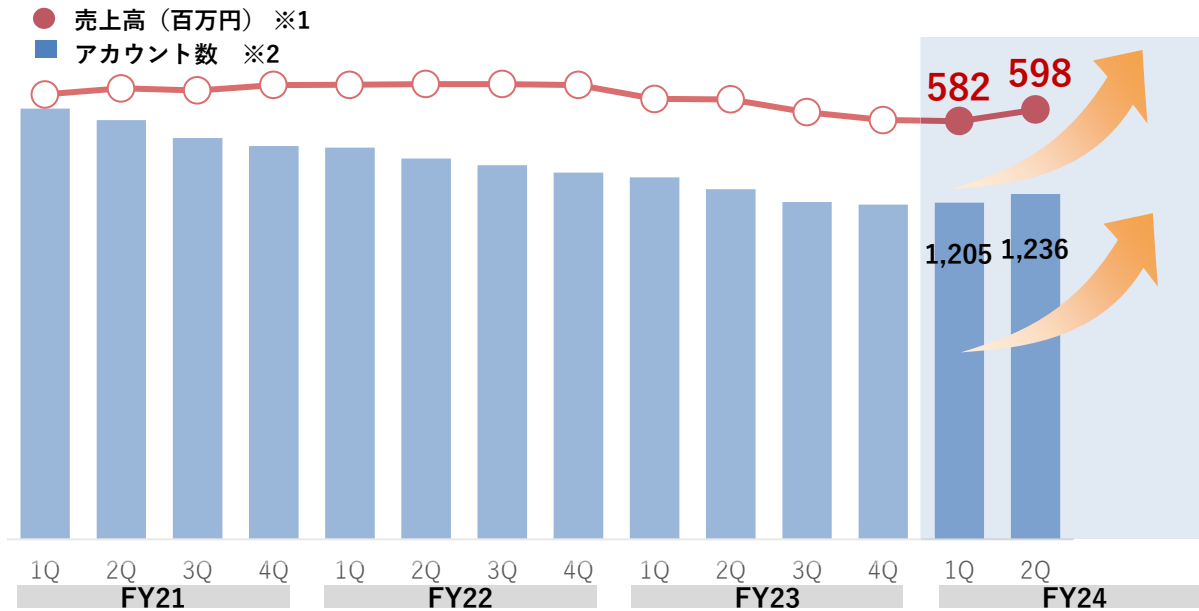
# 2024年9月期上期ハイライト

## 連結業績

- ✓ 上期売上高はEC構築・運用領域の拡大により前年同期比+2.2%の増収
- ✓ 上期営業利益は同△49.2%で着地も今期業績予想に対しては想定通りに進捗

## マーケティングDX支援

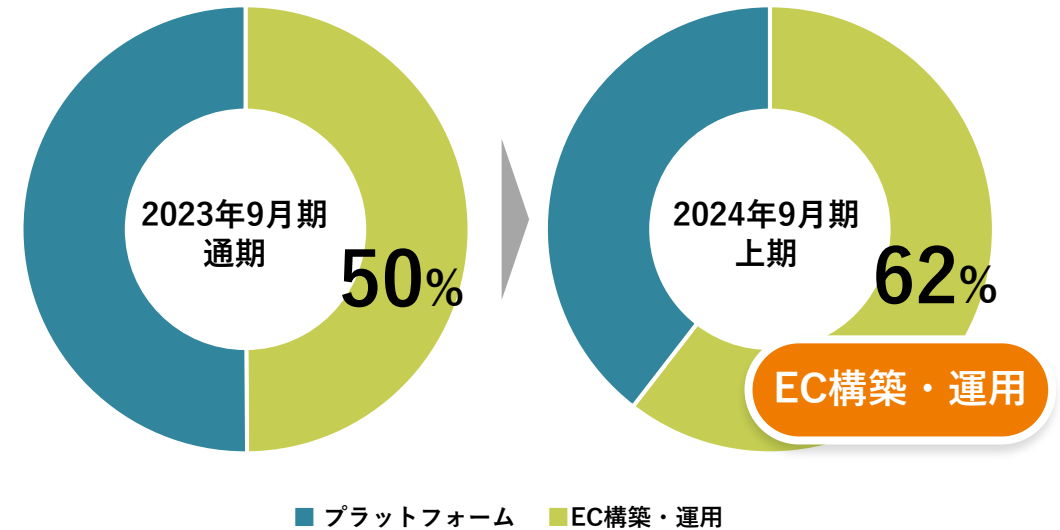
KPIであるマーケティングプロセス領域のアカウント数が2023年4Qで底打ち、2四半期連続で増加。それに伴い、漸減傾向であった同領域の四半期売上高が2Qで1Qを上回る



※1 売上高：マーケティングプロセス領域全体の合計  
※2 アカウント数：アドエビス、アドレポ、CAPiCOの合計

## コマース支援

KPIであるEC構築・運用領域の売上比率は前年同期+12ptの62%に拡大。安定的な新規案件受注による持続的な成長を図る



■ プラットフォーム ■ EC構築・運用

# 目次

1	グループ方針・成長戦略	P.04
2	2024年9月期 事業方針・通期業績予想	P.10
3	全社連結業績	P.14
4	セグメント別業績・トピックス	P.20
	補足資料	P.41

1

# グループ方針・成長戦略



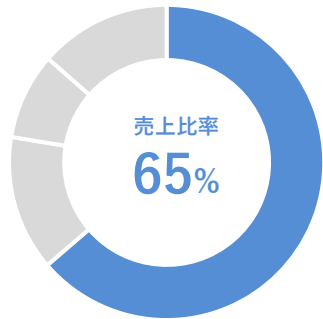
# 事業構成

## マーケティングDX支援事業とコマース支援事業の2セグメントで事業を展開

### マーケティングDX支援事業(Marketing)

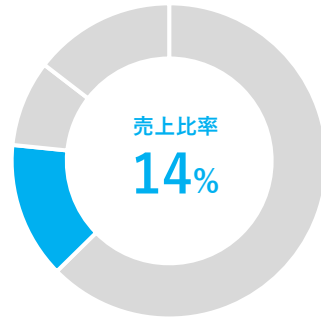
#### マーケティングプロセス

デジタルマーケティング施策の  
成果最大化・最適化を支援



#### インキュベーション ※1

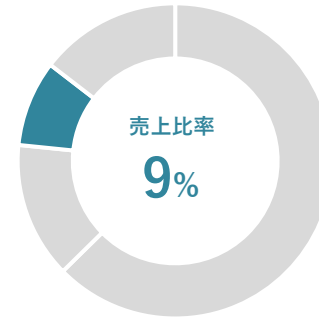
データ活用を支援する  
新サービスの開発・提供



### コマース支援事業(Commerce)

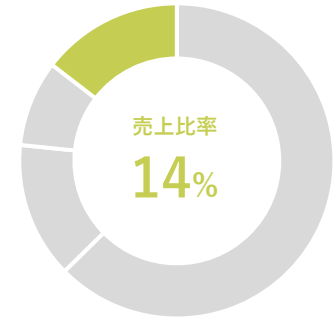
#### プラットフォーム

ECサイトを構築するためのオープン  
プラットフォームの開発・提供



#### EC構築・運用

EC構築からマーケティング支援までの  
ECソリューションを提供



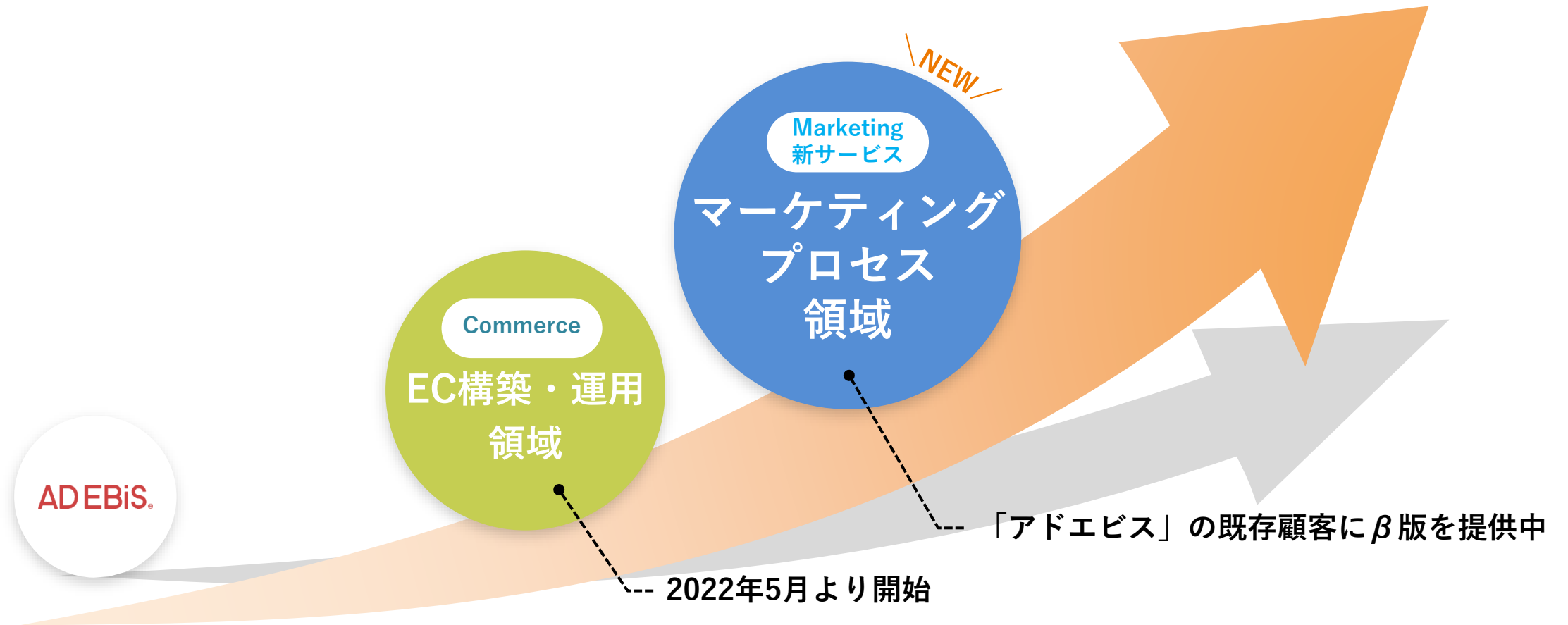
※ 2024年9月期上期累計の売上比率

※ 1：2022年9月期4Qより新サービスからインキュベーションへ名称を変更

※ 2：2024年1月1日に株式会社EC-CUBE Innovationsが株式会社イーシーキューブに吸収合併

## 2つの成長ドライバー

新サービスの探索の結果、コマース支援事業はEC構築・運用領域、マーケティングDX支援事業はマーケティングプロセス領域を今後の成長ドライバーに特定



## 『VISION2027』 テーマ

マーケティングプロセス支援とEC構築・運用支援の  
2軸の成長ドライバーによって、  
売上100億円達成への道のりを明確にする

# 『VISION2027』の目指す姿と投資領域

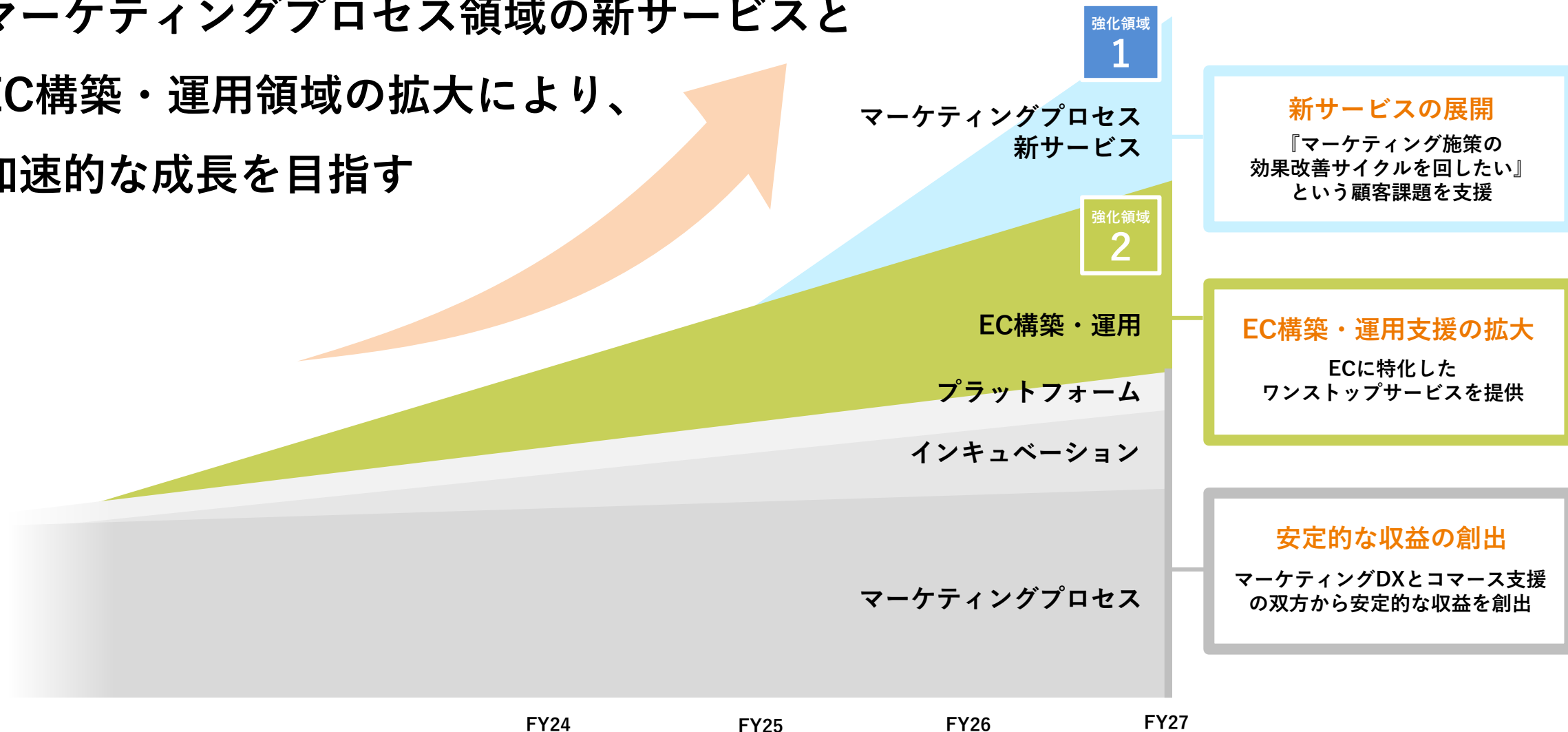
## マーケティングプロセスとEC構築・運用領域に重点投資

	『VISION2027』の目指す姿	重点投資領域
マーケティング DX支援	マーケティング活動を実施する企業が マーケティング施策の効果改善サイクルを 回すことができる社会を実現し、 マーケティングプロセス支援のパイオニア として確固たるポジションを確立する	<ul style="list-style-type: none"><li>・ マーケティングプロセス領域の新SaaSのリリースと継続的なアップデート</li><li>・ 既存サービスの拡販によるアカウント数拡大とクロスセル促進</li><li>・ SaaSでは充足しえない顧客課題を解決する人的支援サービスの開発・提供</li><li>・ M&amp;Aによるサービス拡充</li></ul>
コマース支援	高度化するeコマース市場において 構築・運用・マーケティング活動までを ワンストップで提供し、 エンタープライズのコマース支援において 確固たるポジションを確立する	<ul style="list-style-type: none"><li>・ EC-CUBEエンタープライズ版の開発</li><li>・ 日越における開発体制の拡充</li><li>・ ECサイト構築後の運用とマーケティング活動を支援するサービスの拡充</li></ul>



# 『VISION2027』 売上成長イメージ

マーケティングプロセス領域の新サービスと  
EC構築・運用領域の拡大により、  
加速的な成長を目指す



2

# 2024年9月期 事業方針・通期業績予想



# 2024年9月期の事業方針

2024年9月期  
テーマ

成長ドライバーを磨き上げ、  
来期以降の加速的な売上成長に導くための基盤を固める

KPI

全社

戦略や領域の変更に伴い、新サービス売上比率の全社 KPIを廃止

マーケティング  
DX支援

マーケティングプロセス領域のアカウント数(まずは反転を目指す)

コマース支援

EC構築・運用領域の売上比率(更なる拡大)

VISION2023

2つの成長ドライバーを明確に特定  
～2023年9月期

FY24

2024年9月期

FY25～FY27

加速的な売上成長

2025年9月期

2026年9月期

2027年9月期

VISION2027

# 2024年9月期 通期業績予想

引き続きEC構築・運用が牽引役となり過去最高売上を更新の計画も、  
2軸の成長ドライバーを中心に投資を継続するため減益の見通し

単位：百万円

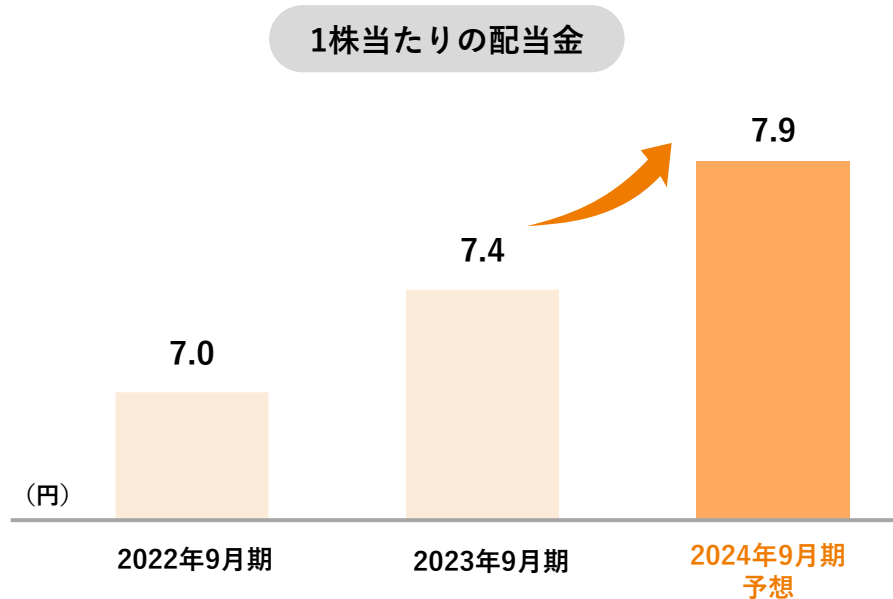
	2023年9月期	2024年9月期	
	実績	通期業績予想	前期比
売上高	3,626	4,100	+13.1%
営業利益	318	240	△24.7%
営業利益率	8.8%	5.3%	△2.9pt
経常利益	329	230	△30.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	197	140	△28.9%

# 2024年9月期 株主還元

配当方針DOE2.5%に則り1株当たり**期末配当金は7.9円を計画**  
株主還元の強化に向け**株主優待制度を再開**、対象株主様にAmazonギフト券を年2回贈呈

## 配当

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て  
連結株主資本配当率(DOE) 2.5%を目安に期末一括配当を実施



## 株主優待

株主の皆様への感謝と当社事業への興味喚起を目的に  
2024年9月期より株主優待制度を再開

毎年3月末及び9月末時点の株主様を対象に  
年2回株主優待を実施

保有株式数	贈呈金額
100株以上 (1単元以上)	Amazonギフト券 1,000円分

※基準日は3月末日、9月末日

3

# 全社連結業績



# 損益計算書サマリー

上期売上高はEC構築・運用領域の拡大により前年同期比+2.2%で着地  
 上期営業利益は同△49.2%ではあるが進捗率では44.5%と想定通り

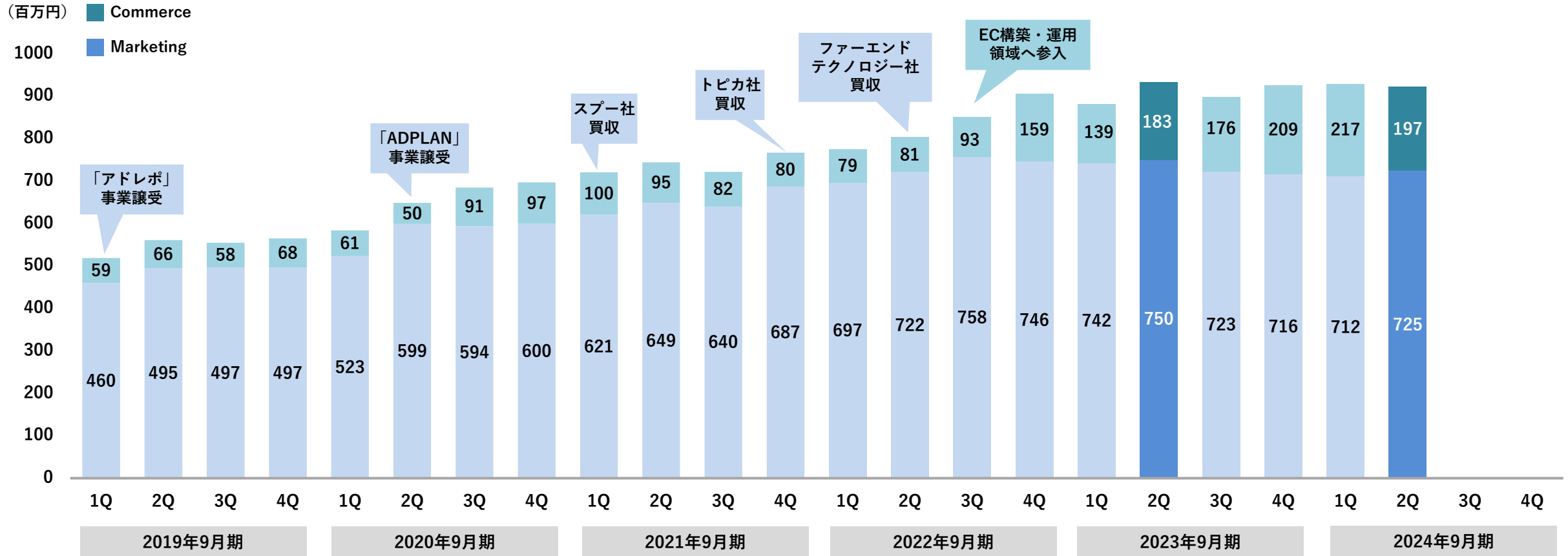
	2023年9月期	2024年9月期		
	上期実績	上期実績	前年同期比	進捗率 ※1
売上高	1,812	1,851	+2.2%	45.2%
売上総利益	1,130	1,056	△6.5%	-
営業利益	210	106	△49.2%	44.5%
営業利益率	11.6%	5.8%	△5.8pt	-
経常利益	212	107	△49.5%	46.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	131	52	△59.8%	37.7%
【参考】 EBITDA ※2	361	253	△29.8%	-
EBITDAマージン	19.9%	13.7%	△6.2pt	-

※1 通期業績予想に対する進捗率

※2 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

# 売上高推移

Marketingの2Q売上は前年同期比△3.4%も想定通りの着地  
Commerceの2Q売上はEC構築・運用領域の拡大で同+8.0%で着地

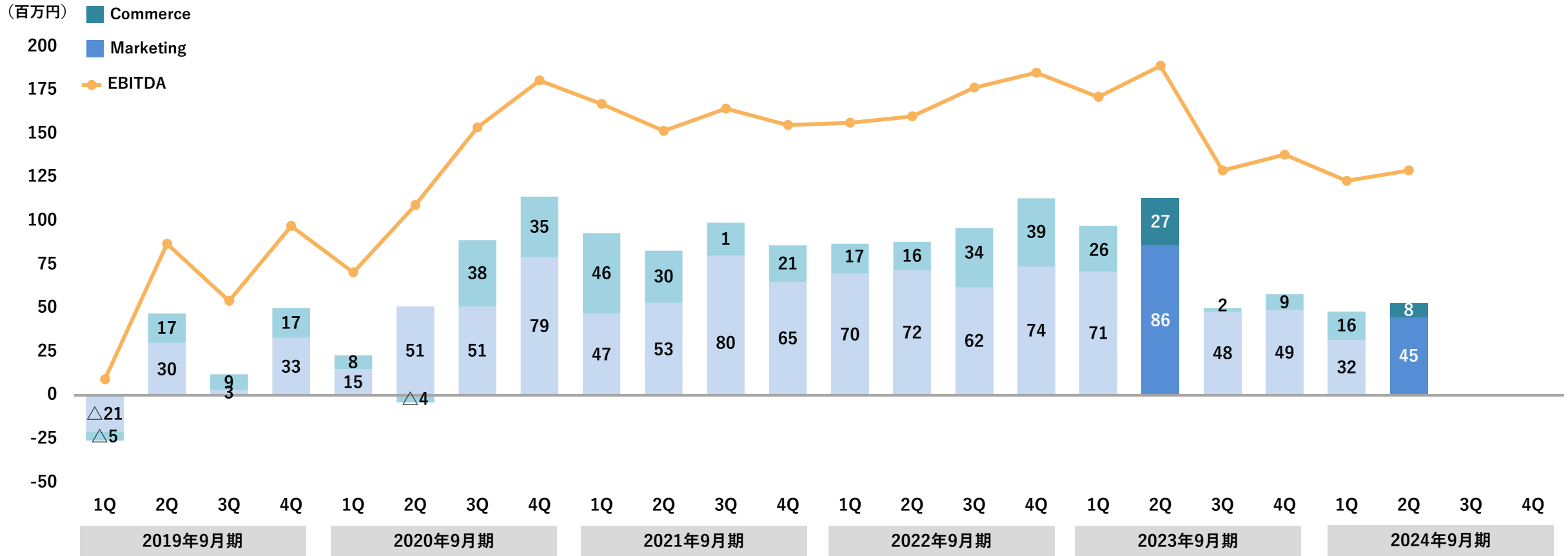


※ 本資料におけるセグメント別売上はセグメント間取引の調整額の表記を省略しているため、各セグメント売上高の合計値は連結売上高と一致しないことがあります。



# 営業利益推移

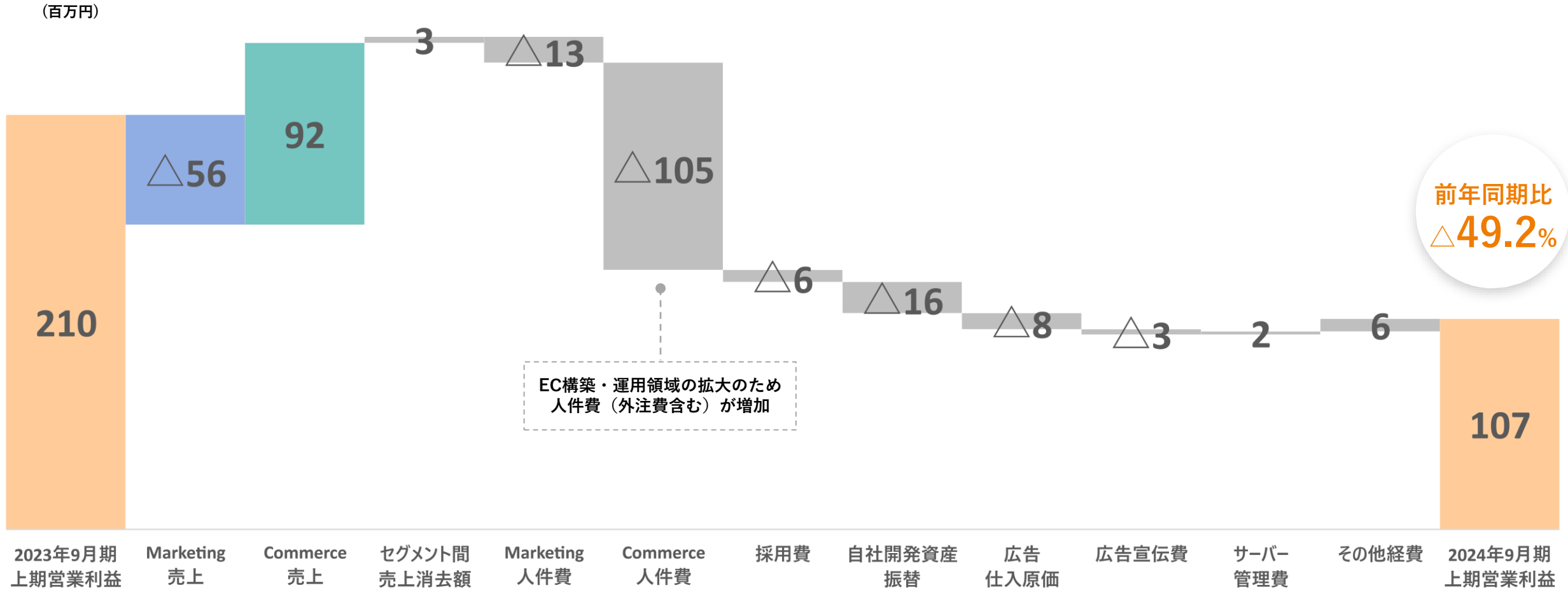
Marketingは減収を主因にマーケティングプロセス領域の新サービスへの投資等により減益  
 Commerceは増収ではあるが外注費等が増加し減益、今後は内製化を図り利益率改善予定



※本資料におけるセグメント別利益はセグメント間取引の調整額の表記を省略しているため、各セグメントの営業利益の合計値は連結営業利益と一致しないことがあります。

# 営業利益の変動要因

「アドエビス」の減収を主因に上期営業利益は前年同期比 $\Delta 49.2\%$ で着地  
Commerce事業は今後の売上拡大に向けて人件費が先行



# 貸借対照表サマリー

約1億円の自己株式取得により現預金と純資産が減少し、自己資本比率は微増

単位:百万円	2023年9月期	2024年9月期	増減
	期末	2Q末	
流動資産	2,101	1,958	△142
内、現預金	1,451	1,369	△81
固定資産	1,063	1,019	△43
有形固定資産	57	55	△2
無形固定資産	778	699	△78
投資その他資産	227	264	+37
資産合計	3,164	2,977	△186
負債合計	1,181	1,072	△108
内、有利子負債	634	516	△117
純資産合計	1,983	1,905	△77
自己資本比率	61.4%	62.7%	+1.2pt

4

# セグメント別業績・トピックス

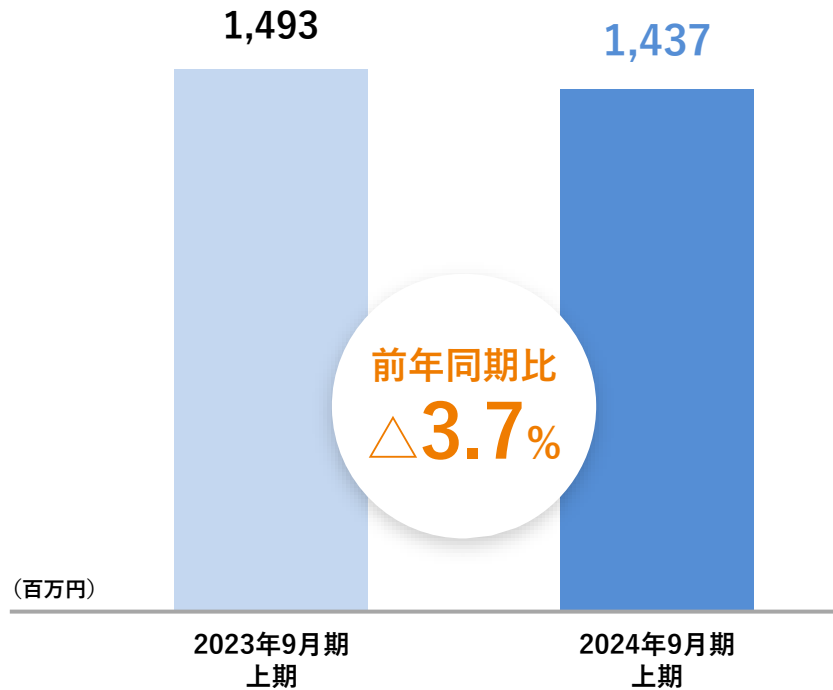


# マーケティングDX支援事業

---

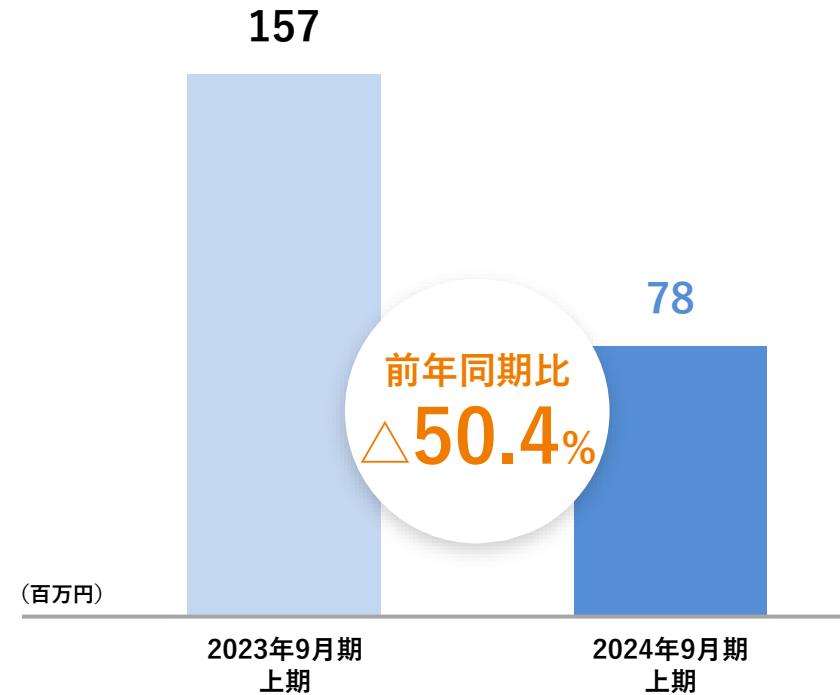
### 売上高

前期「アドエビス」の漸減傾向を受け  
期初ストック積上げの前年同期比減を主因に減収

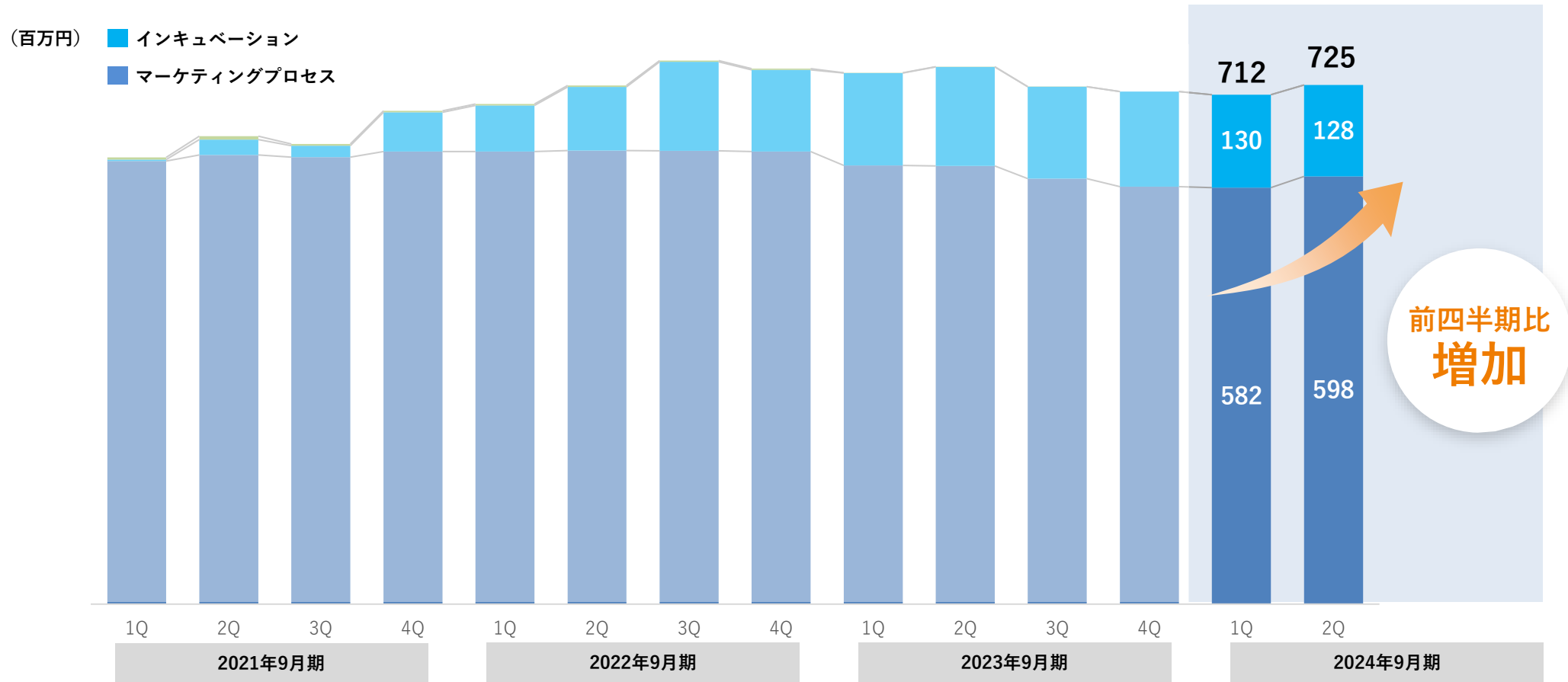


### セグメント利益

利益率の高い「アドエビス」の減収や  
新サービスへの投資等により減益



アカウント数の反転を受けて、売上寄与度の大きいマーケティングプロセス領域が7四半期振りに2Qで前四半期比増に転じた結果、セグメント全体として1Q売上を上回る



# マーケティングプロセス支援とは

『**マーケティング施策の効果改善サイクルを回したい**』という顧客課題をサポートする  
マーケティングプロセス支援サービスをSaaS×人的支援によって提供

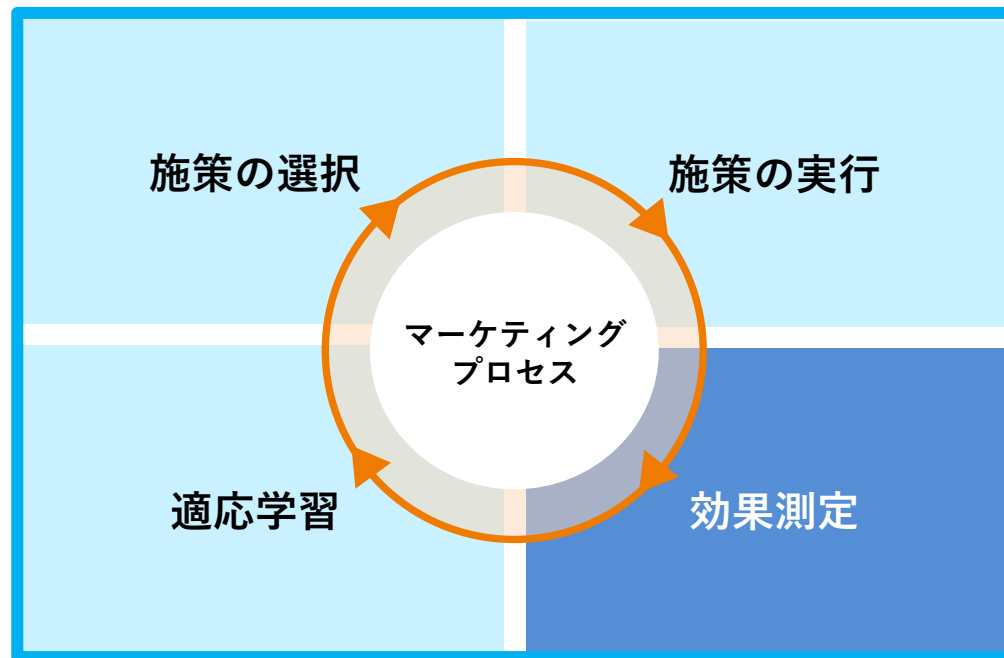
これまで

広告効果測定ができる「アドエビス」を提供



今後

顧客企業のマーケティング課題を解決する  
総合的な支援サービスに進化





# マーケティングプロセス領域の戦略と進捗状況

まずは広告効果測定におけるクロスセルを強化し、新たなSaaSの提供開始・人的支援サービスの強化後、3つを掛け合わせたクロスセル強化へ

進捗  
状況



下期以降

## ① 広告効果測定

**ADEBiS**

月額5万円の低単価プランによる  
ターゲット拡大

販売  
拡大

キャピコ  
**CAPiCO**  
powered by ADEBiS

ポストCookieソリューションによる  
新たな顧客層を獲得

## ② 新SaaS

施策の選択

施策の実行

マーケティング  
プロセス

適応学習

効果測定

『マーケティング施策の  
効果改善サイクルを回したい』  
という顧客課題をサポート

## ③ 人的支援サービスの強化



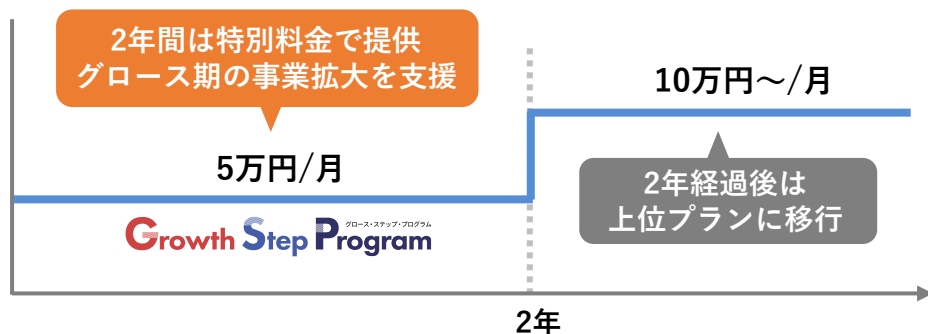
カスタマーサービスの  
一部有料化  
(個別課題に沿った対応強化へ)

# ① 広告効果測定：「Growth Step Program」の拡販

2023年7月リリースの新規顧客向け新プラン「Growth Step Program(GSP)」の新規受注が拡大  
「アドエビス」のアカウント数の回復に貢献

## 新プラン「Growth Step Program」

広告出稿量の少ないグロース期の企業を対象に  
新規契約から2年間利用できる特別プラン

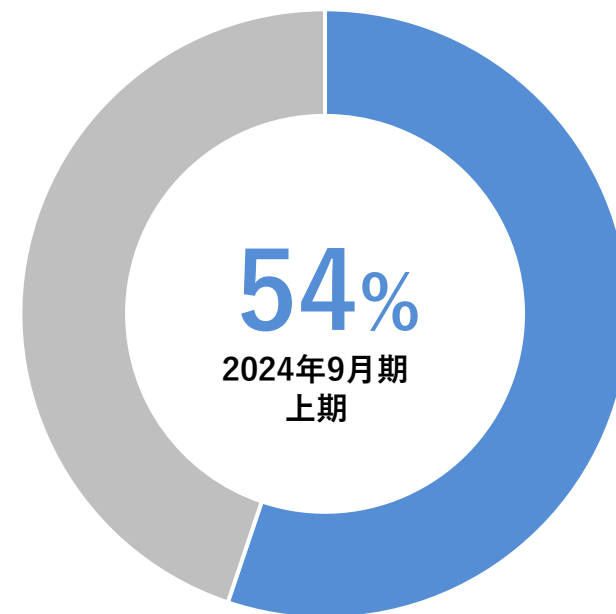


### － 主な特徴 －

- ✓ 「アドエビス」の基本機能をお得な特別価格で提供
- ✓ 充実のサポートサービスで計測設定と活用を支援

## 新規受注件数におけるGSPの割合

上期の新規受注件数におけるGSPの割合は  
54%にまで拡大



# ① 広告効果測定：「CAPiCO」の媒体連携強化

2023年8月リリースのコンバージョンAPI「CAPiCO」が、<sup>キャピコ</sup>下期で更に対応媒体を拡充予定  
今後はプロモーションを強化し、顧客接点の拡大を図る

## CAPiCO

powered by ADEBiS.

だれでもカンタンに、はじめられる  
コンバージョンAPIツール



既存

Meta広告

Google広告

LINE広告

Yahoo!広告

TikTok for Business

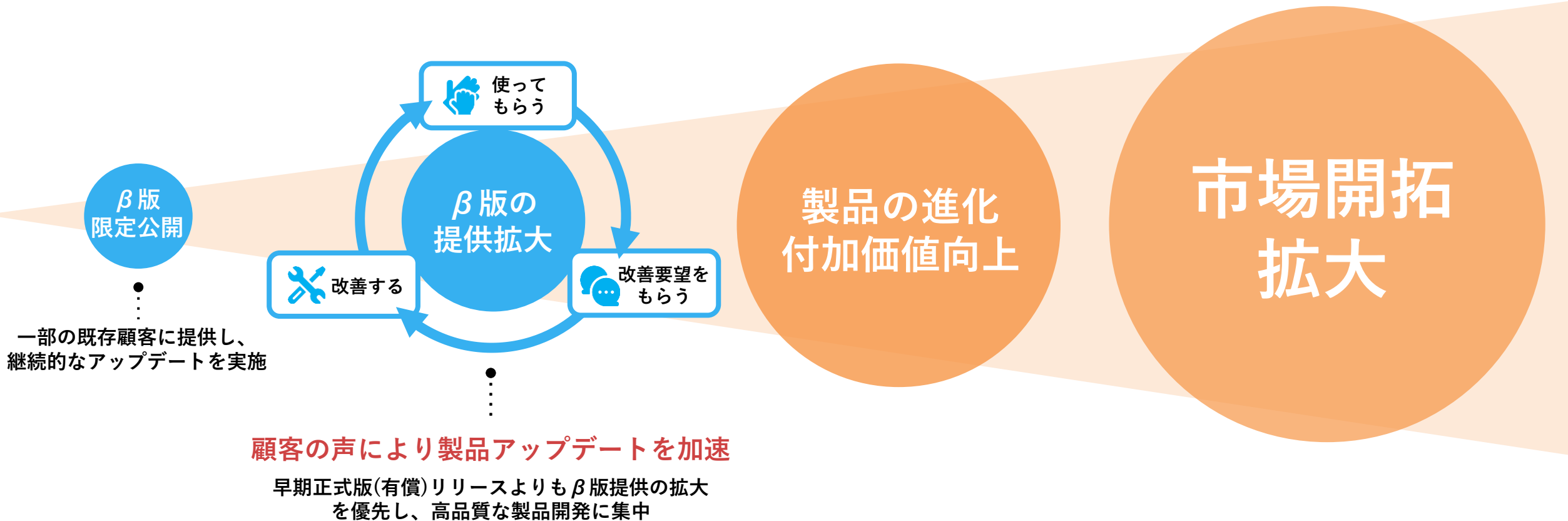
対応媒体拡充

+

新規媒体  
追加予定

## ②新SaaSのサービス開発における戦略変更

中長期的な市場獲得に向けた戦略変更  
製品進化を優先するため「アドエビス」の既存顧客へのβ版提供を拡大



顧客の声により製品アップデートを加速

早期正式版(有償)リリースよりもβ版提供の拡大を優先し、高品質な製品開発に集中

製品の進化  
付加価値向上

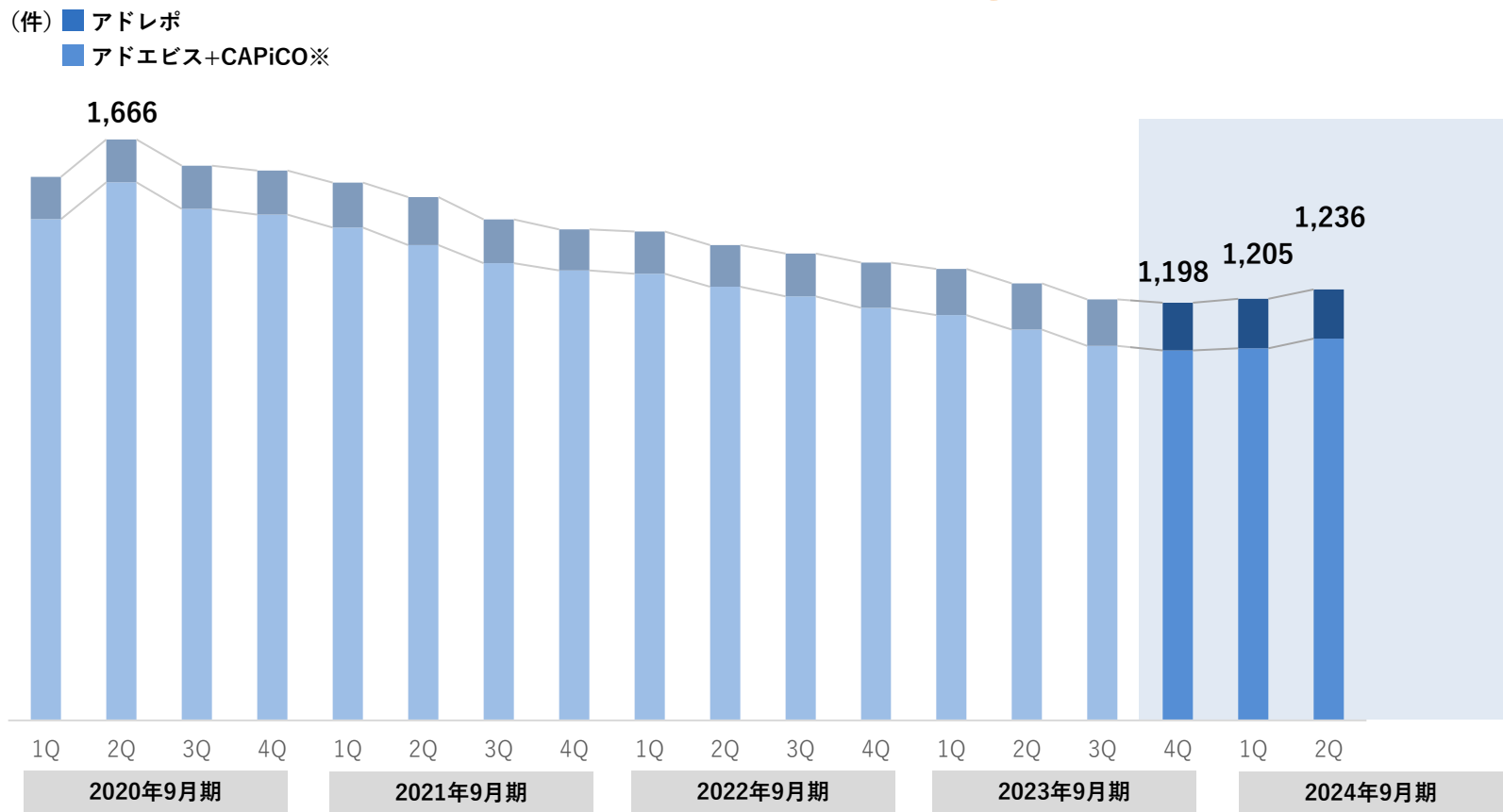
市場開拓  
拡大

強化領域  
1 ②新SaaS + ③人的支援サービスの想定スケジュール

上期は概ね計画通りに進行。下期はβ版提供社数の拡大により製品アップデートに注力し、また人的支援サービスに着手することで、さらに提供価値を向上させ、市場開拓・拡大を目指す



「アドエビス」の低価格プラン(GSP)の新規受注と「CAPiCO」の寄与により、  
 アカウント数が**2023年4Qで底打ち**、**2四半期連続で増加**



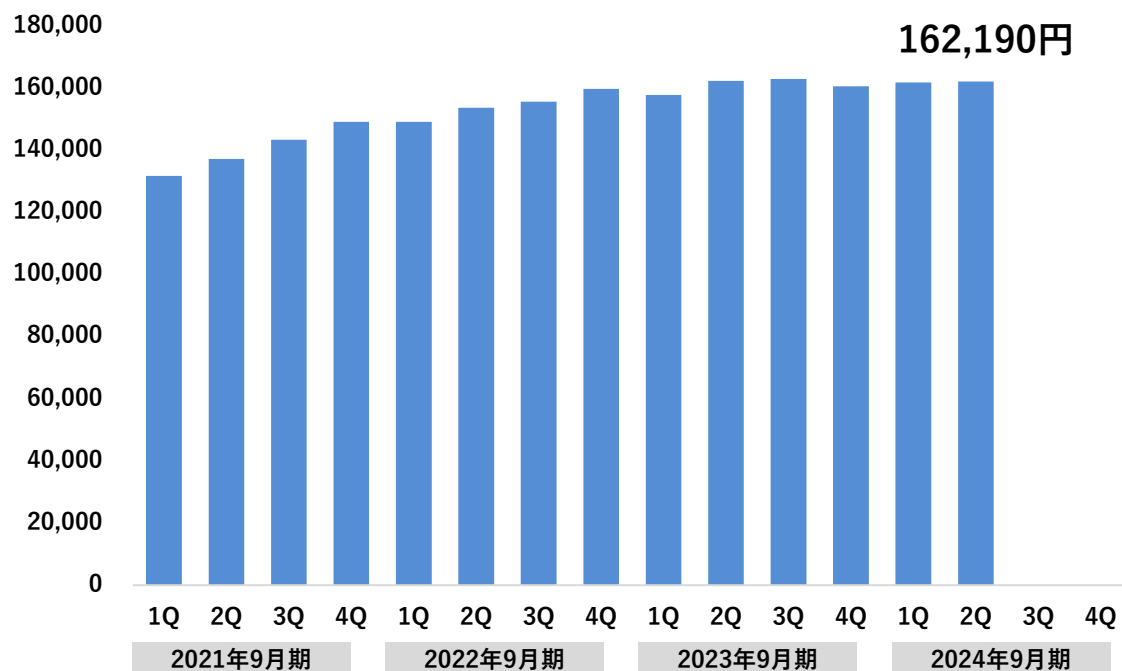
新SaaSの拡販に伴い  
 FY25より本格的な  
 アカウント増へ。  
 FY27までに過去最高アカウント  
 の更新を目指す

← VISION2027 →

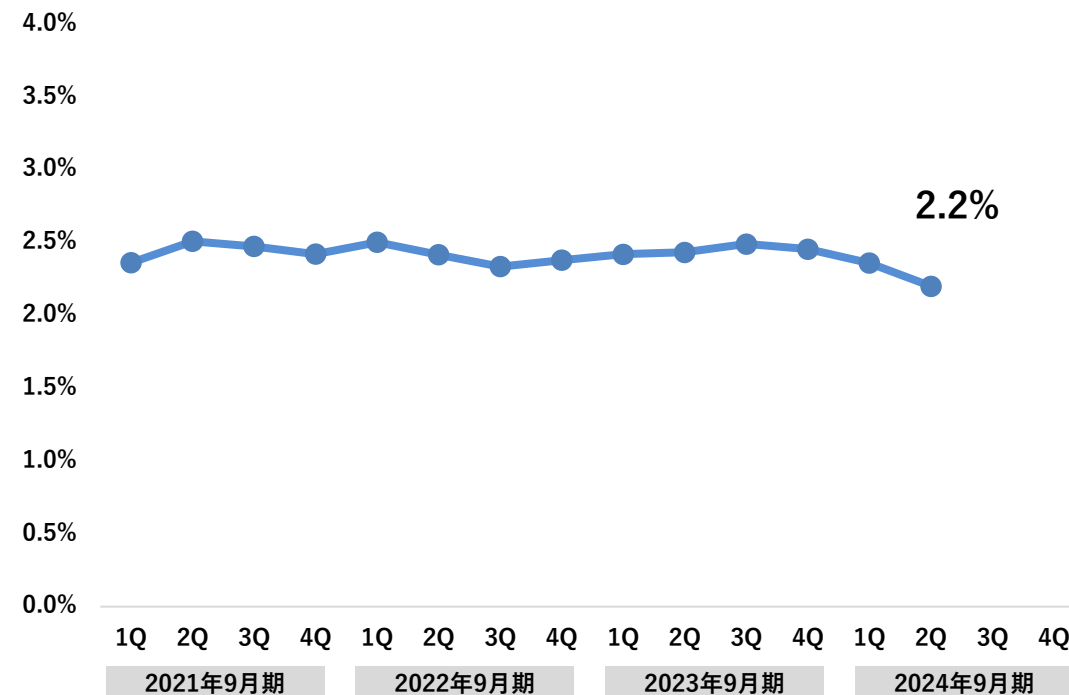
※「アドエビス」+「CAPiCO」のみ利用のアカウント数を集計。「CAPiCO」の「アドエビス」併用アカウントはカウント対象外。なお、有料アカウントの数値のため、新SaaSのβ版アカウントは含めていない。

平均単価は「アドエビス」の単価増に伴い上昇も、今後は低単価プランの拡販により低下を見込む  
 解約率は継続的なカスタマーサクセス活動により2%前半を維持

平均単価



解約率※



※直近12ヵ月移動平均（解約率＝直近12ヵ月の解約金額÷前月までの12ヵ月売上金額にて算定）  
 四半期末月の数値を記載

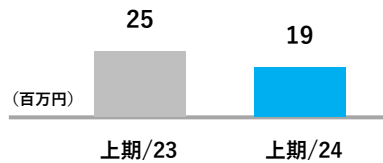
## マーケティングプロセスとEC構築・運用領域への集中により 今期インキュベーション領域は横ばいを想定

### 自社開発サービスの売上高

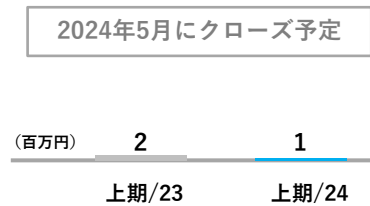
### M&Aで加わった子会社の売上高



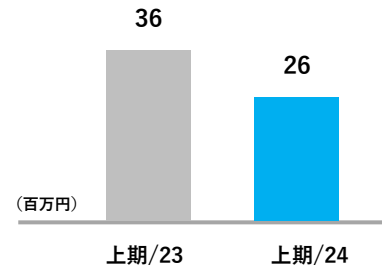
(2020年5月~)



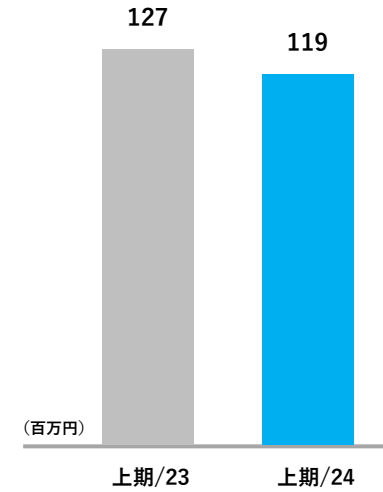
(2021年7月~)



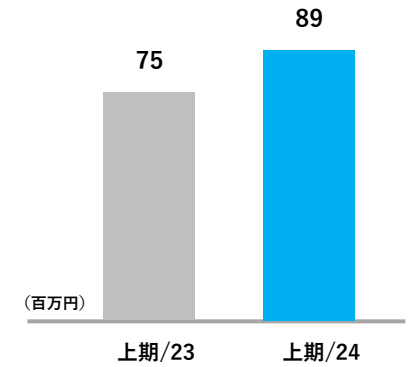
(2020年12月~)



(2021年7月~)



(2022年2月~)



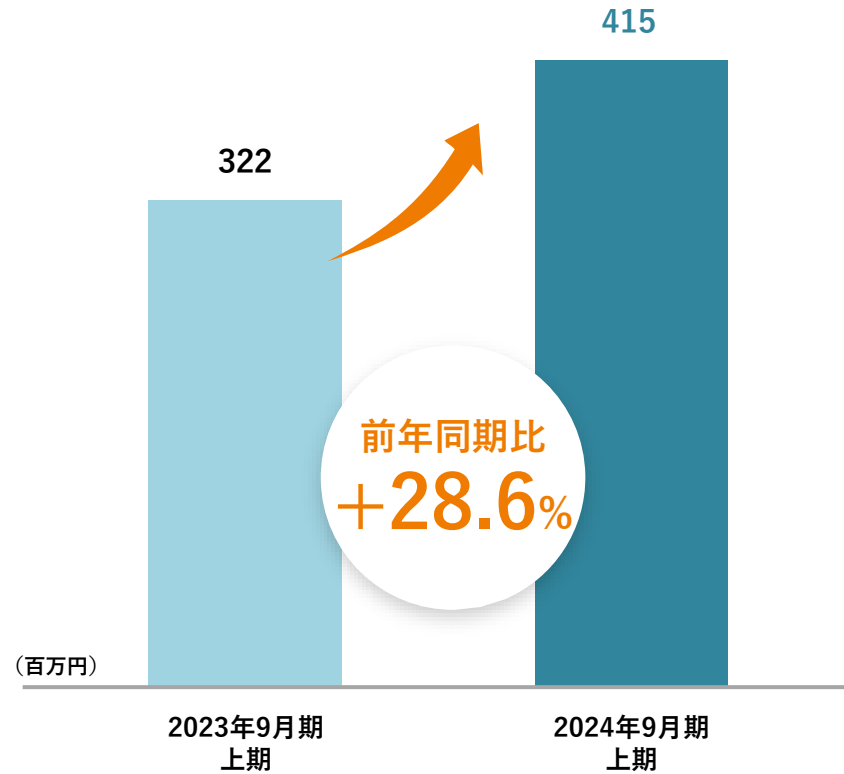


# コマース支援事業

---

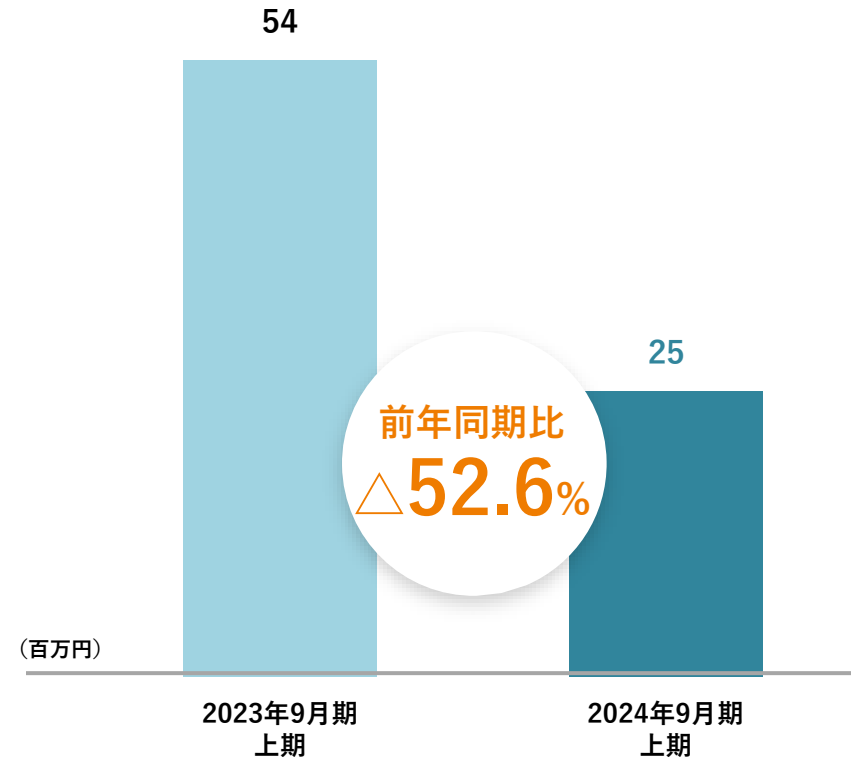
## 売上高

EC構築・運用領域の貢献により大幅増収

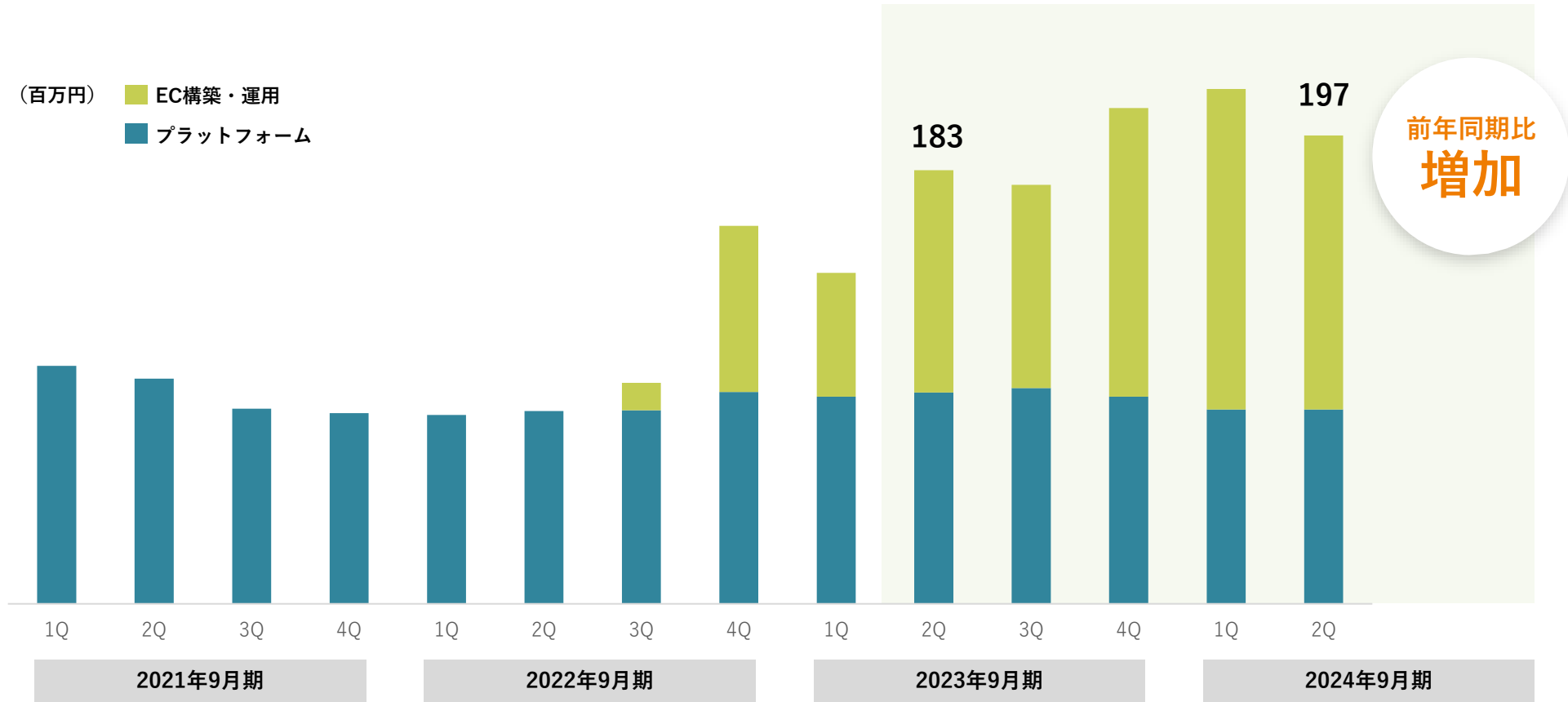


## セグメント利益

EC構築・運用領域の体制強化に伴う  
人件費等の先行投資により減益

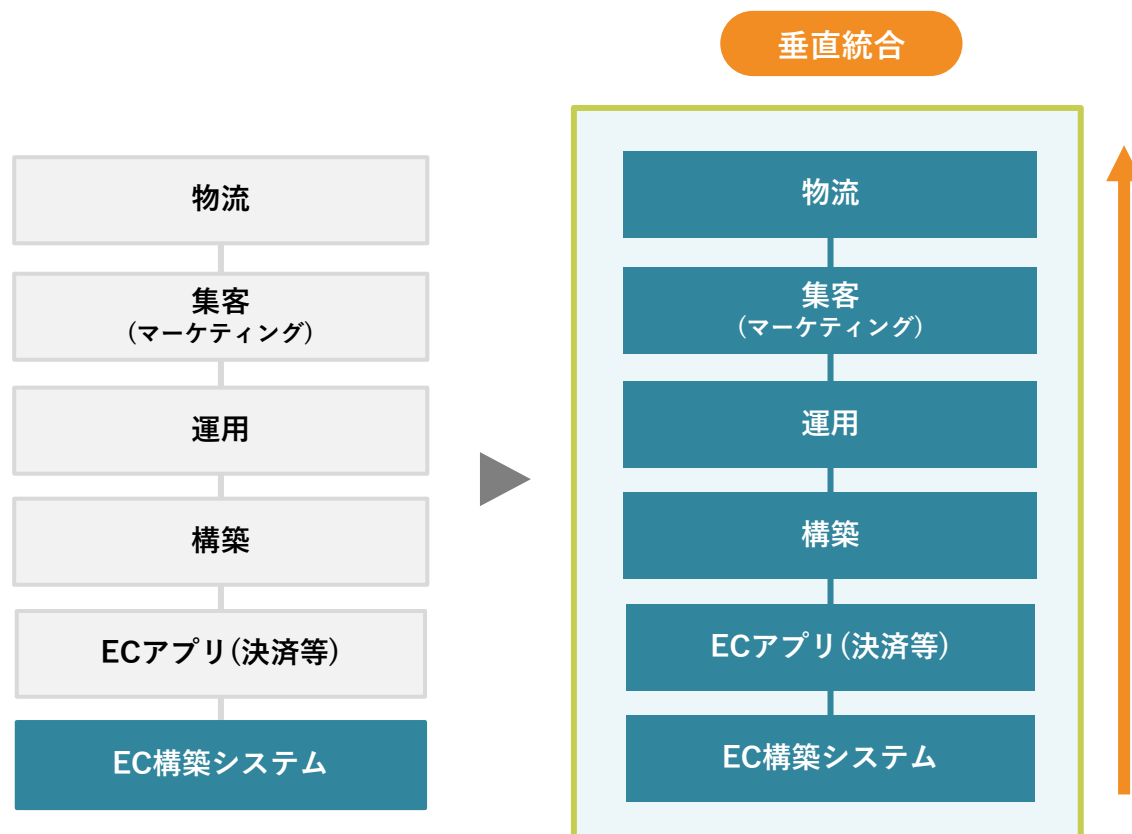


2Q売上はEC構築・運用領域の寄与により前年同期比増で着地  
 同領域は構築案件の進捗状況により変動があるものの引き続き拡大見込み



「EC-CUBE」の強みを活かしながら提供機能を垂直方向へ拡張の戦略を  
2022年9月期より推進

垂直統合モデル

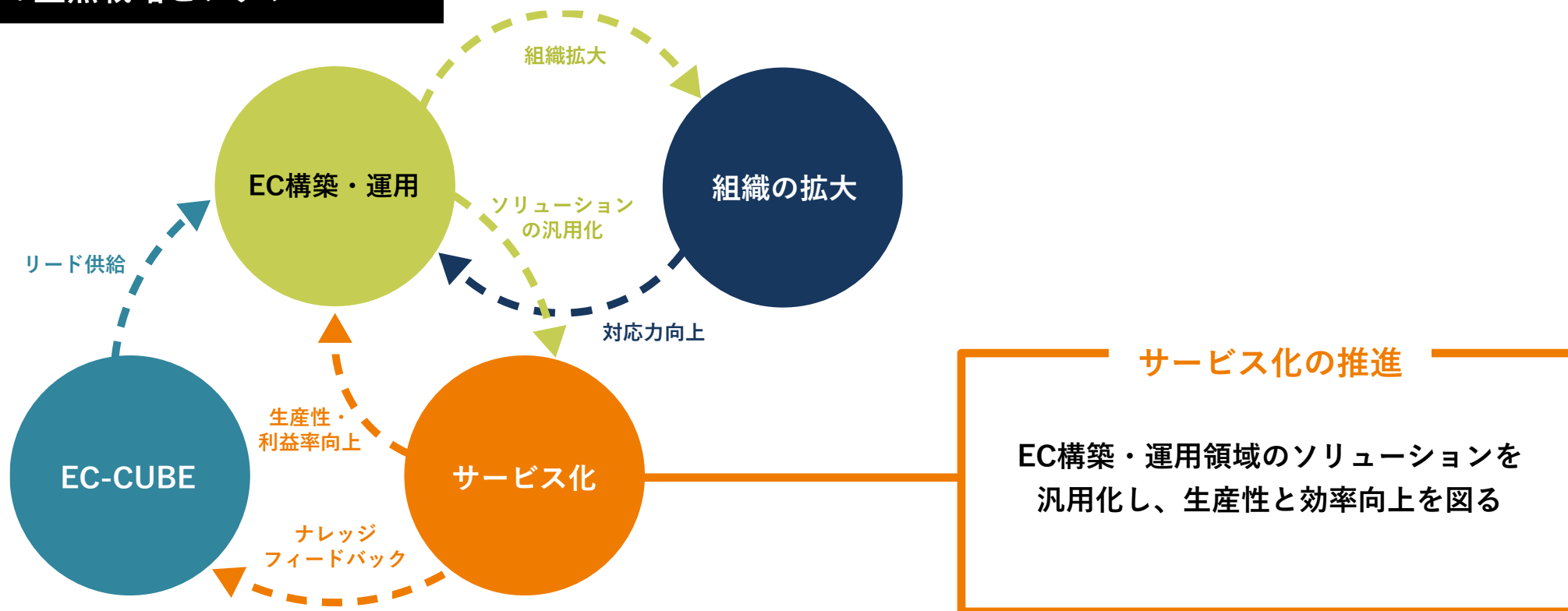


垂直統合モデルを目指した  
最適なワンストップサービスを提供

将来的にコマース支援において  
確固たるポジションの確立を目指す

2024年1月1日付で株式会社イーシーキューブが株式会社EC-CUBE Innovationsを吸収合併  
垂直統合の加速とサービス化の推進により生産性と利益率の向上を目指す

### 統合後の重点戦略とシナジー



 サービス化 第1弾

開発中の「EC-CUBE Enterprise」を3Q中にリリース予定  
EC構築・運用領域の売上拡大と生産性の向上を図る





## サービス化 第2弾

セキュリティ対策の一環として、「EC-CUBE公式セキュリティチェック」サービスを実施  
EC事業者に対し、セキュアな環境での安心・安全な運用に貢献



## セルフチェックプラン

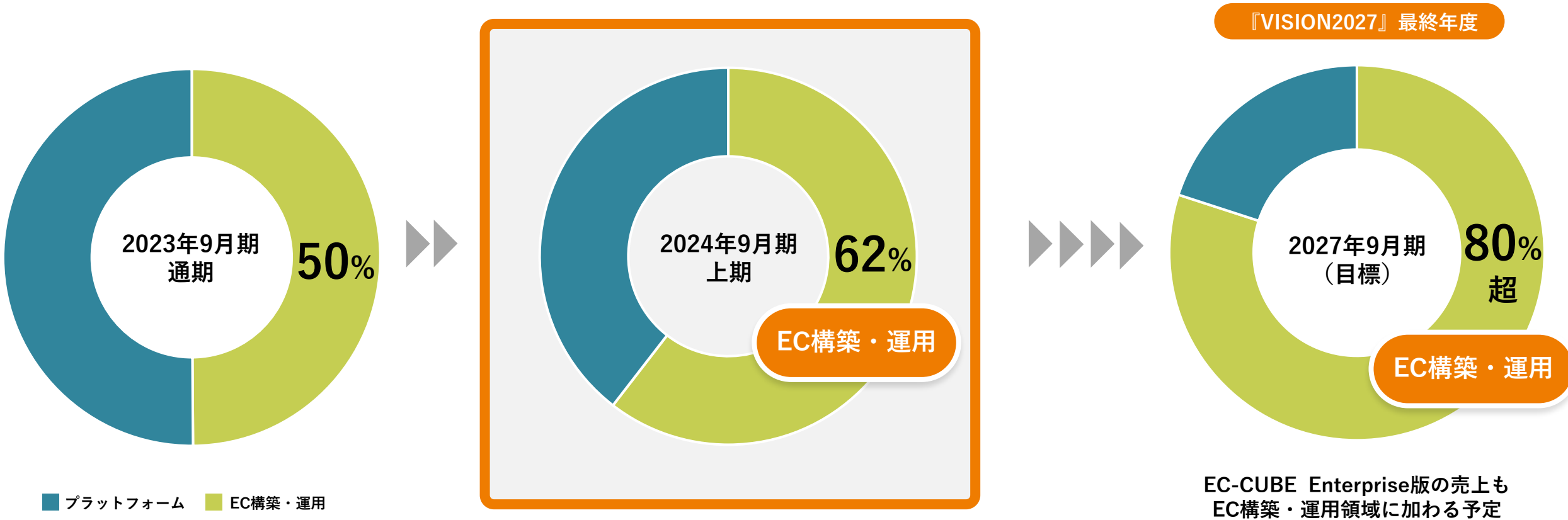
当社で開発したツールを提供  
各チェック項目の詳細な解説も付属し  
チェック結果の早期確認が可能



## Webヒアリングプラン

当社アセスメントにもとづく  
Web対面による申告書チェックサービス

EC構築・運用領域の売上比率は前年通期+12ptの62%に拡大  
『VISION2027』の最終年度である2027年9月期に80%超と更なる拡大を目指す





# 補足資料



# 事業概要

# 会社概要

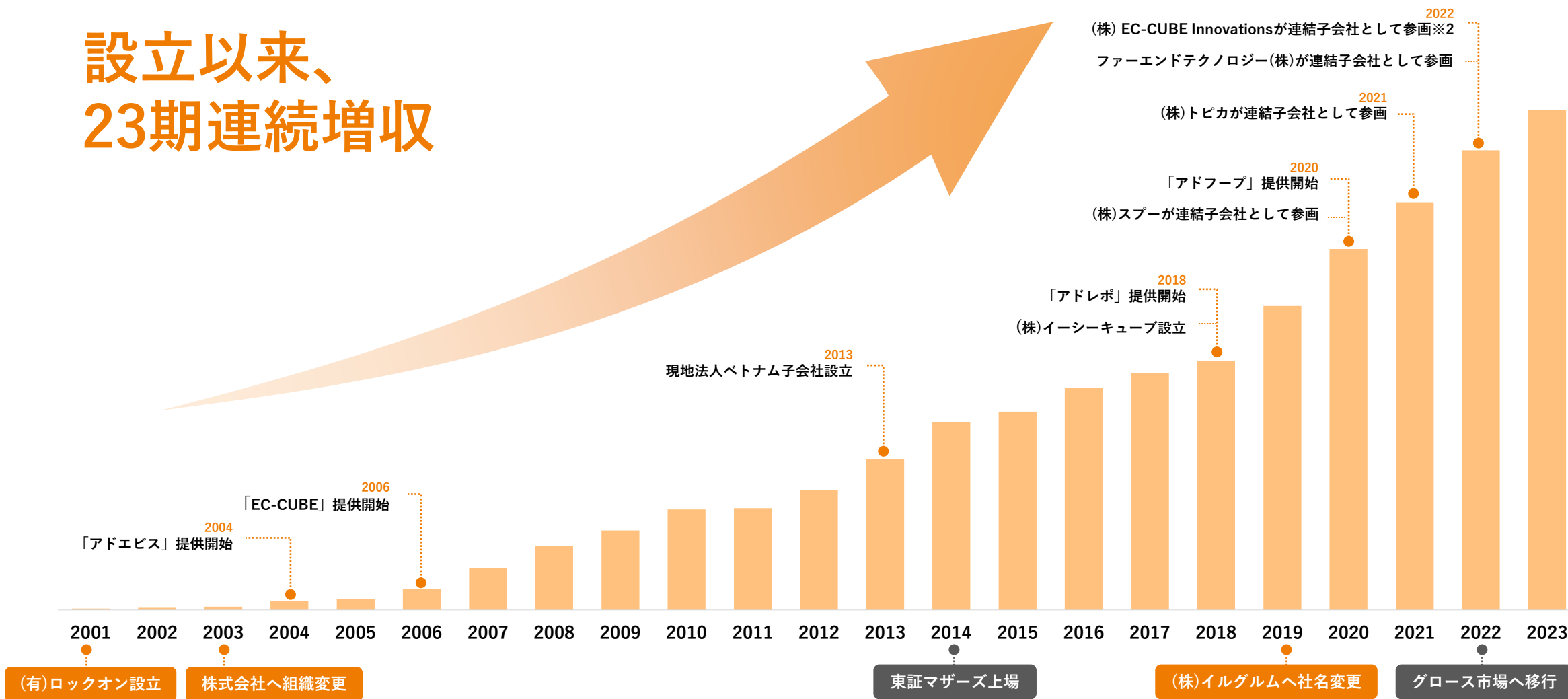
社名	:	株式会社イルグルム
設立	:	2001年6月4日
資本金	:	318百万円（2024年3月31日現在）
代表者	:	岩田 進
従業員数	:	249人（グループ連結／2024年3月31日現在）
所在地	:	【大阪本社】〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー8F 【東京本社】〒100-0006 東京都千代田区有楽町2-2-1 X-PRESS有楽町12F
事業内容	:	マーケティングDX支援事業 コマース支援事業
子会社	:	株式会社イーシーキューブ 株式会社スプー 株式会社トピカ ファーエンドテクノロジー株式会社 YRGLM VIETNAM COMPANY LIMITED（ベトナムホーチミンシティ）

# 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。

# 設立以来、 23期連続増収



※1 グラフは各年期末段階の売上高（2002年以前は3月期、それ以降は9月期）

※2 2024年1月1日に株式会社イーシーキューブと統合

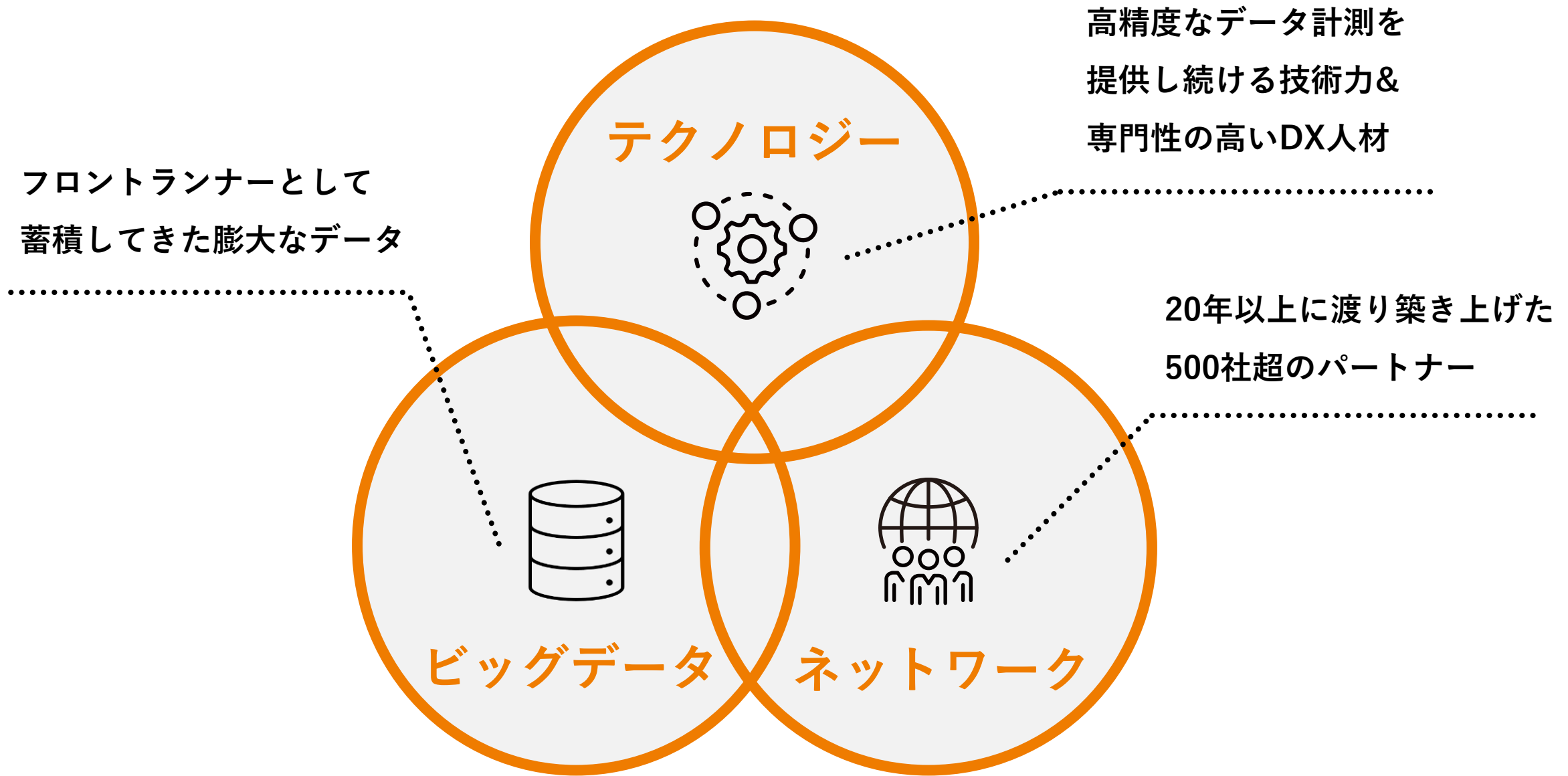
データとテクノロジーによって、  
世界中の企業によるマーケティング活動を支援し、  
売り手と買い手の幸せをつくる企業になる。

# ビジョン実現を通して持続可能な社会作りに貢献

当社グループにおける働きがい創出と事業成長を目指すと共に  
マーケティングDX支援によって顧客企業の成長にも貢献し、豊かな社会作りの一助となる



# 当社の強み





# グループ構成

## マーケティングDX支援事業 (Marketing)



株式会社イルグルム

ADEBiS®

CAPiCO  
powered by ADEBiS



ADHOOP  
アドフープ



開発業務の一部を委託

連結子会社

YRGLM VIETNAM  
COMPANY LIMITED



新規事業開発で連携



連結子会社

Spoo! inc.

TOPICA



## コマース支援事業 (Commerce)

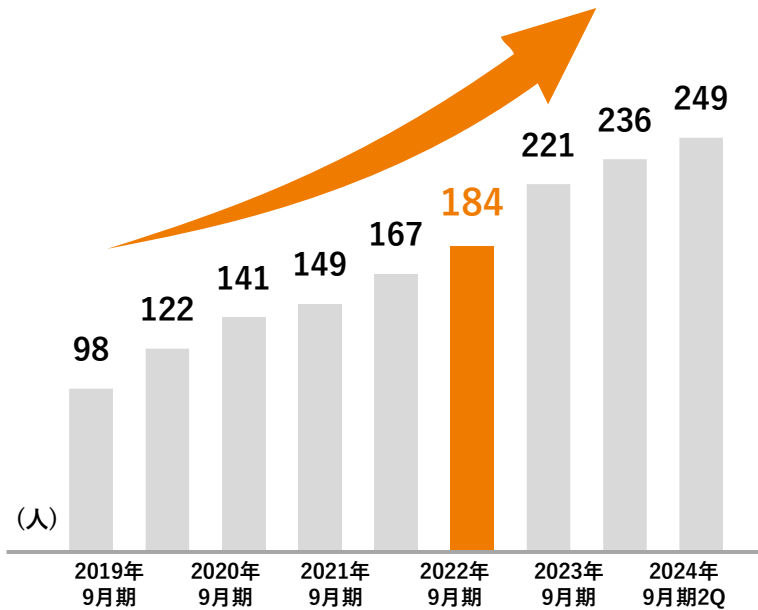
連結子会社



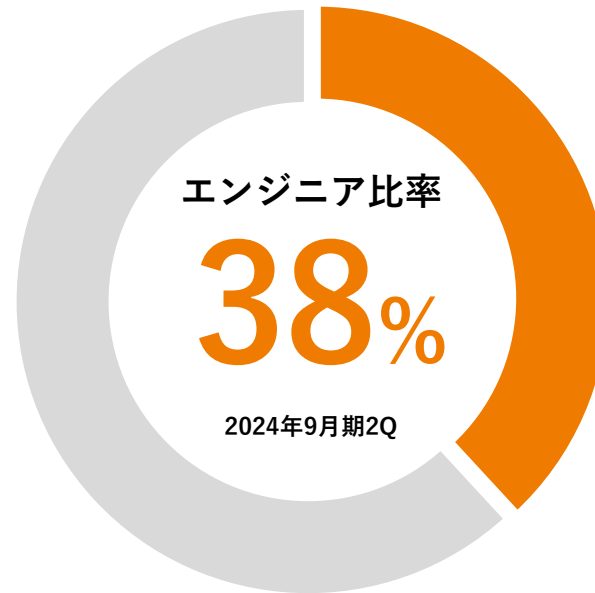
# テクノロジーを支える専門性の高いDX人材

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  
ハイブリッドワーク環境を整備し、多様な働き方を支援

## 従業員数推移



## エンジニア比率は3割超



## 専門性の高いDX人材

Marketing

### ADEBiS®

#### Martech Research Team

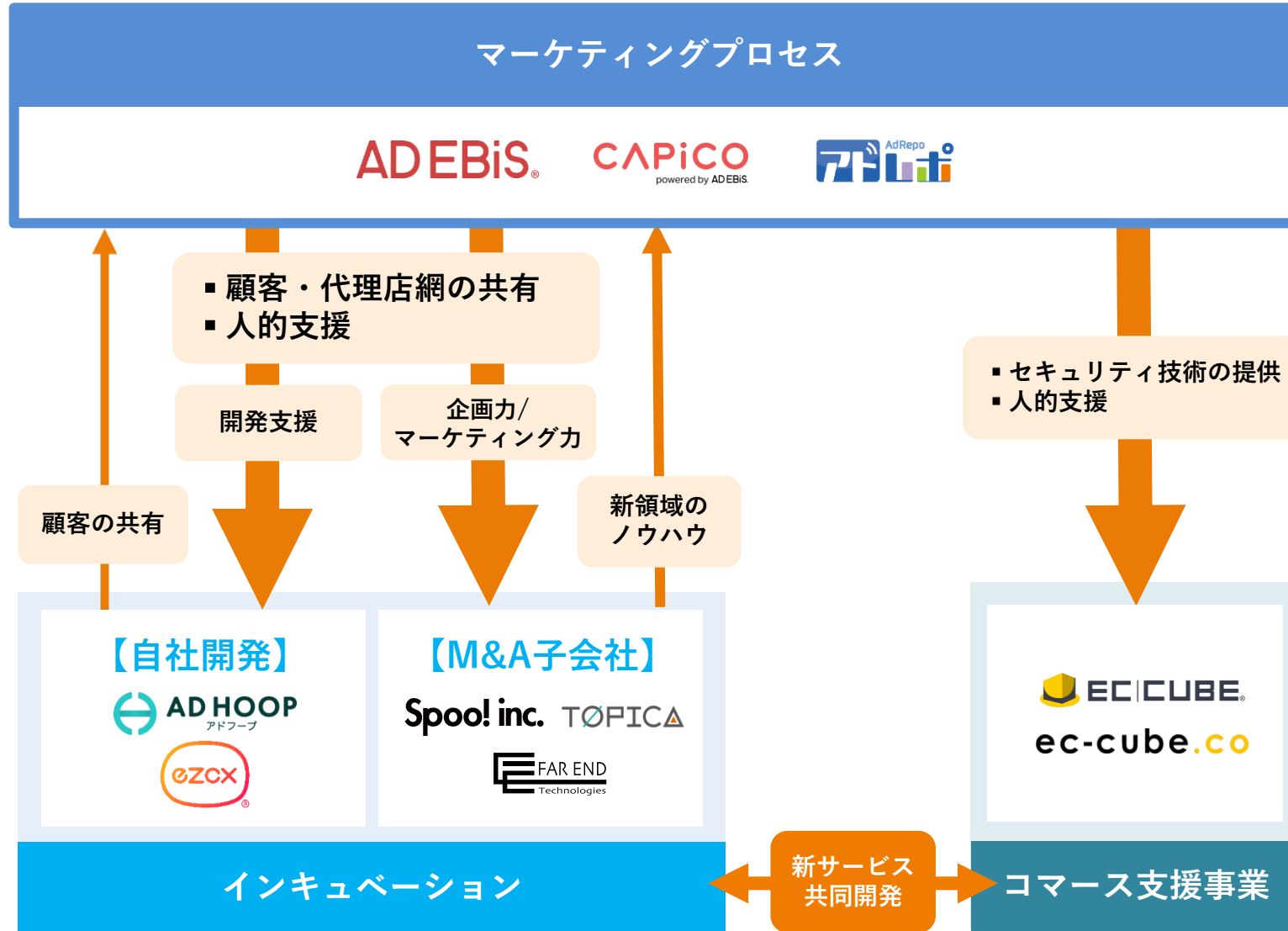
計測手法を研究するR&D専任チーム。  
登壇や海外メディアからの取材など  
対外的な活動も多数

Commerce

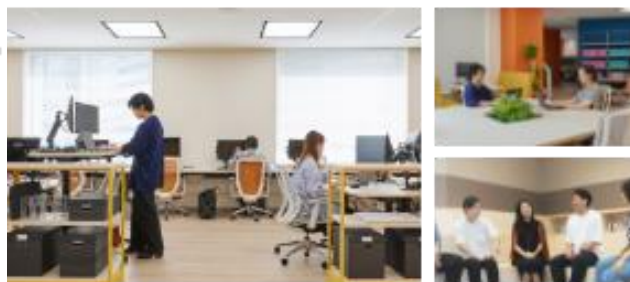


グローバルなエンジニアイベントでの  
登壇の他、国外の著名オープンソース  
開発にも参加

# グループシナジー



# 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

2023年版日本における  
「働きがいのある会社」ランキングにおいて  
11回目となるベストカンパニーを受賞

# 2024年9月期トピックス一覧

## 第1四半期

2023.10.05	Commerce	【EC-CUBE】Amazon Pay・イーシーキューブ『まだ間に合う!年末商戦に向けたECサイト改善方法 ～ 決済×マーケティング～』、2023年10月19日(木)オンラインセミナー開催決定
2023.10.18	Marketing	【アドエビス】「ITreview Grid Award 2022 Fall」のアクセス解析・アトリビューション部門で「Leader」を11期連続受賞
2023.10.25	Commerce	【EC-CUBE】大規模EC構築を対象にしたEC-CUBE公式オンライン相談窓口を設置
2023.10.31	Marketing	【アドエビス】アドエビスとGA4の違いをわかりやすく解説。JADE社がGA4の広告分析に関する本音を赤裸々に語る、事業者必見の無料セミナーを実施
2023.11.01	Commerce	【EC-CUBE】大規模ECの構築やシステム運用を一気通貫でサービス提供する「EC-CUBE Enterprise」を2024年春のリリースを目指し開発開始
2023.11.06	Commerce	【EC-CUBE】会員登録時のスロットリング機能や、管理画面の2要素認証時のブルートフォース対策の機能追加により更にセキュアに進化した最新版EC-CUBE4.2.3を提供開始
2023.11.06	Corporate	連結子会社間の合併に関するお知らせ
2023.11.06	Corporate	自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ
2023.11.06	Corporate	株主優待制度の導入に関するお知らせ
2023.11.06	Corporate	報告セグメントの名称変更に関するお知らせ
2023.11.06	Corporate	個別業績と前期実績との差異に関するお知らせ
2023.11.15	Commerce	【EC-CUBE】Amazon Pay主催「ネットショップEXPO 2023」登壇のお知らせ
2023.11.17	Marketing	【CAPiCO】個人情報のデータ送信なしでもGoogle広告・Yahoo!広告のコンバージョンインポート機能へのデータ連携が可能に
2023.11.17	Corporate	剰余金の配当に関するお知らせ
2023.12.01	Corporate	自己株式の取得状況に関するお知らせ

# 2024年9月期トピック一覧

## 第2四半期

2024.01.04	Commerce	【EC-CUBE】株式会社EC-CUBE Innovationsと会社統合、大規模EC向けサービスの体制強化
2024.01.18	Commerce	【EC-CUBE】株式会社ネットプロテクションズとの連携を強化。後払い決済サービス「atone」をEC-CUBEで標準対応
2024.01.19	Corporate	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
2024.01.25	Marketing	【アドエビス】Google Search Consoleとのデータ連携機能をリリース
2024.01.26	Marketing	【アドエビス】「ITreview Grid Award 2024 Winter」のアクセス解析・アトリビューション部門で「Leader」を12期連続受賞
2024.01.31	Commerce	【EC-CUBE】株式会社ゼウスと連携を強化し、スマホのみで決済が完結するペーパーレスの「あと払い決済サービス」をEC-CUBE用ゼウス決済で提供開始
2024.03.05	Marketing	【アドエビス】【マーケター関心調査2024】2024年Webマーケターが注目すべき点とは？第1位は「ChromeのサードパーティーCookie廃止」！～広告運用への影響に対する懸念点が明らかに！Webマーケター201名の調査レポートを無料公開～
2024.03.13	Marketing	【アドエビス】3/21（木）開催！TikTok for Business Japan登壇、Cookie規制下でTikTok広告運用に求められる基礎知識を解説する、広告担当者必見の無料セミナーを実施
2024.03.19	Marketing	【アドエビス】【Web広告のプロ達に調査】Web広告施策の担当者の約6割が、サードパーティーCookie廃止に向けた対策が「すぐに必要」と回答！～計測/分析面、配信面、それぞれ対応すべき理由は？実施状況や今後重要だと思う要素を調査～
2024.04.10	Marketing	【アドエビス】【Cookie規制への対策済みWeb広告担当者214名に調査】最適な「Cookie規制」対策の第1位は、「ファーストパーティーCookieを使用した計測ツールの活用」～今すぐ実施すべき「Cookie規制」対策とは？～

# 用語説明

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API (CAPI)	Conversion APIの略のことでブラウザ計測のみによる計測欠損の補完を目的とし、他サーバーを利用しCVを媒体サーバーへ返す仕組み
CV	conversionの略ことでWebサイト上で獲得する最終的な成果のこと
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
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

# 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"> <li>顧客の減少</li> <li>売上高の減少</li> </ul>	<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&amp;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"> <li>サービス品質の低下</li> <li>追加投資の発生</li> </ul>	<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"> <li>サービス品質の低下</li> <li>社会的信用の喪失</li> <li>賠償責任の発生</li> </ul>	<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"> <li>成長率の鈍化</li> <li>M&amp;Aの停滞</li> </ul>	<p>当社グループは事業拡大の手段としてM&amp;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&amp;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		

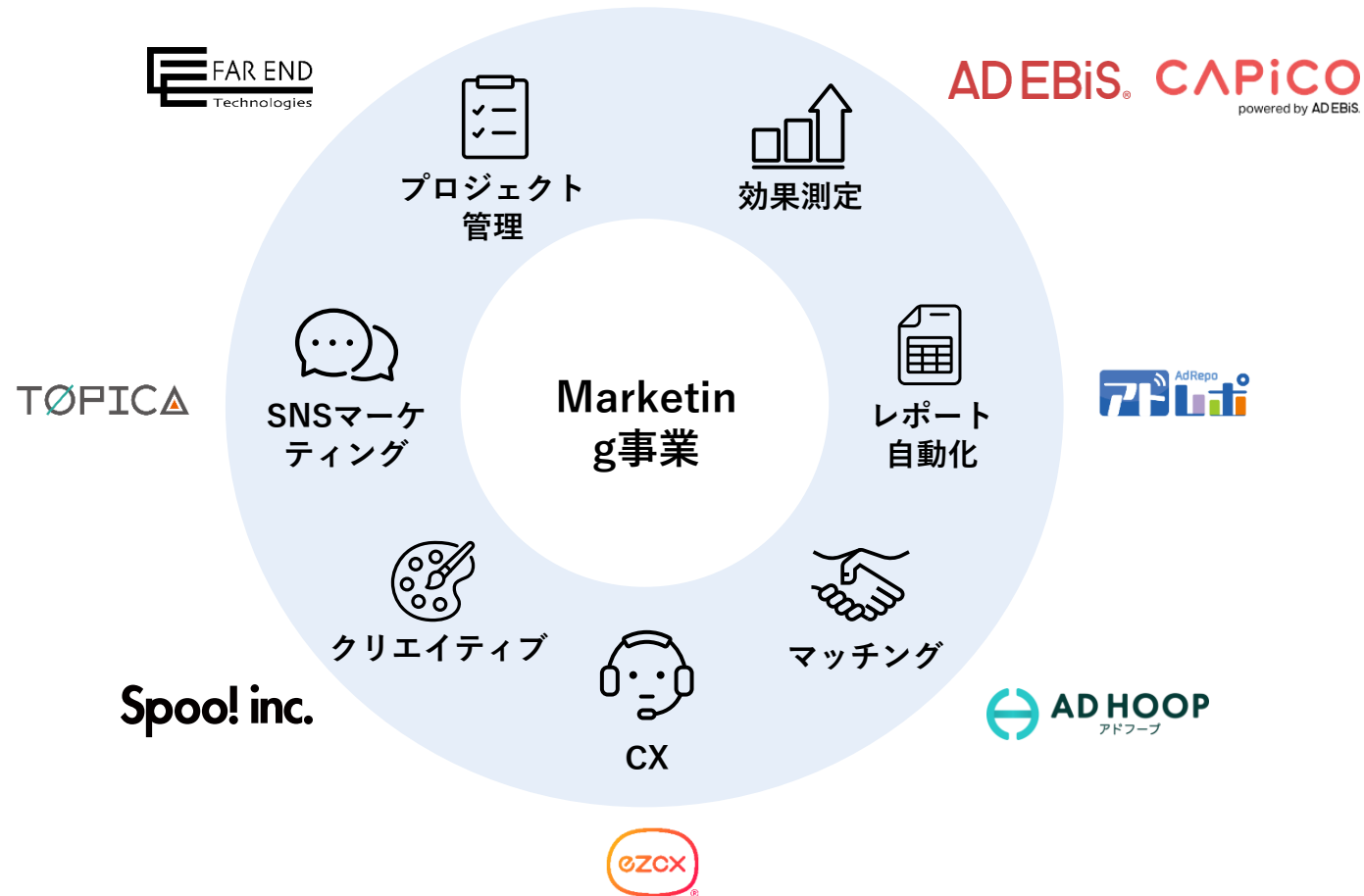
投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。本項の記載内容以外のリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせてご参照ください。



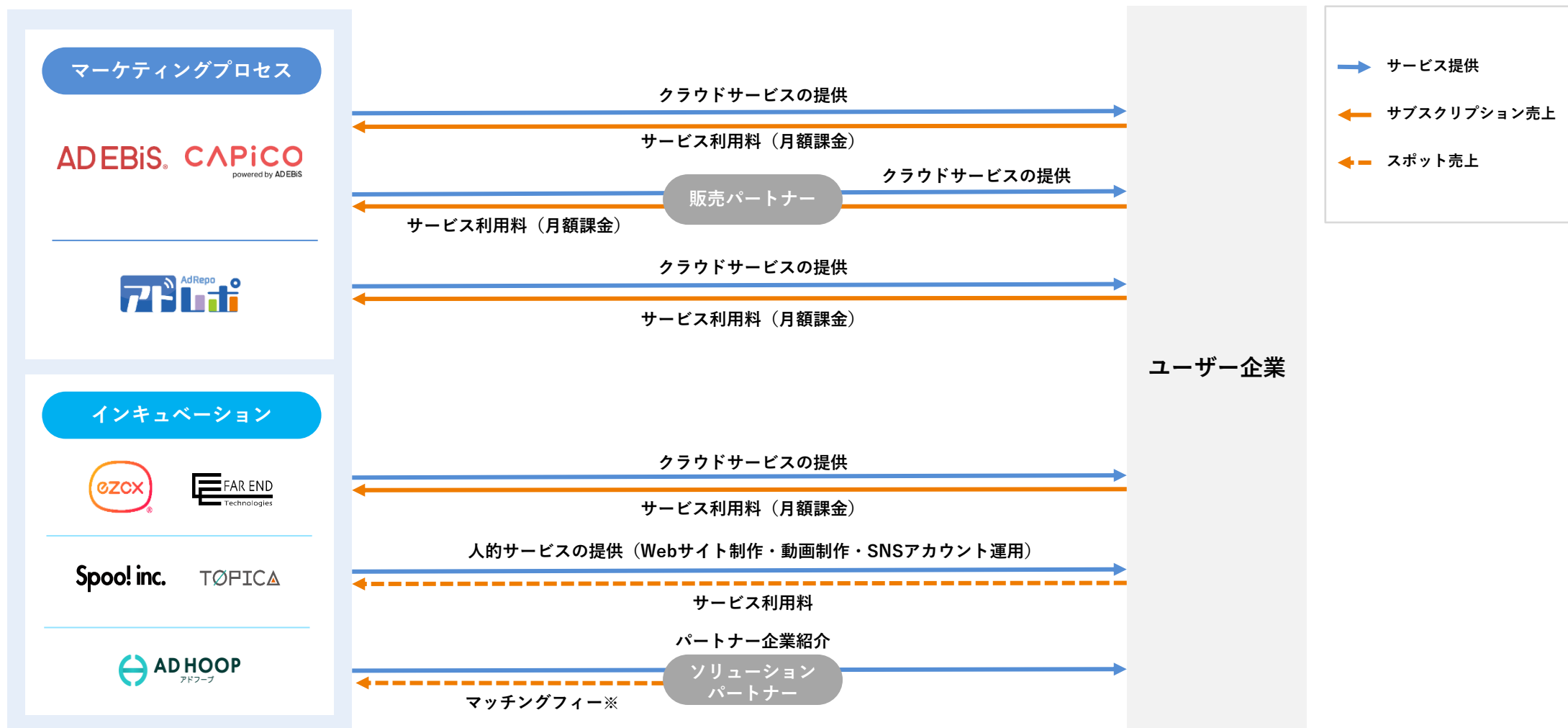
# マーケティングDX支援事業 補足資料

# マーケティングDX支援事業

データの計測、統合・分析、活用を通して国内企業のマーケティングDXを支援するサービスを提供



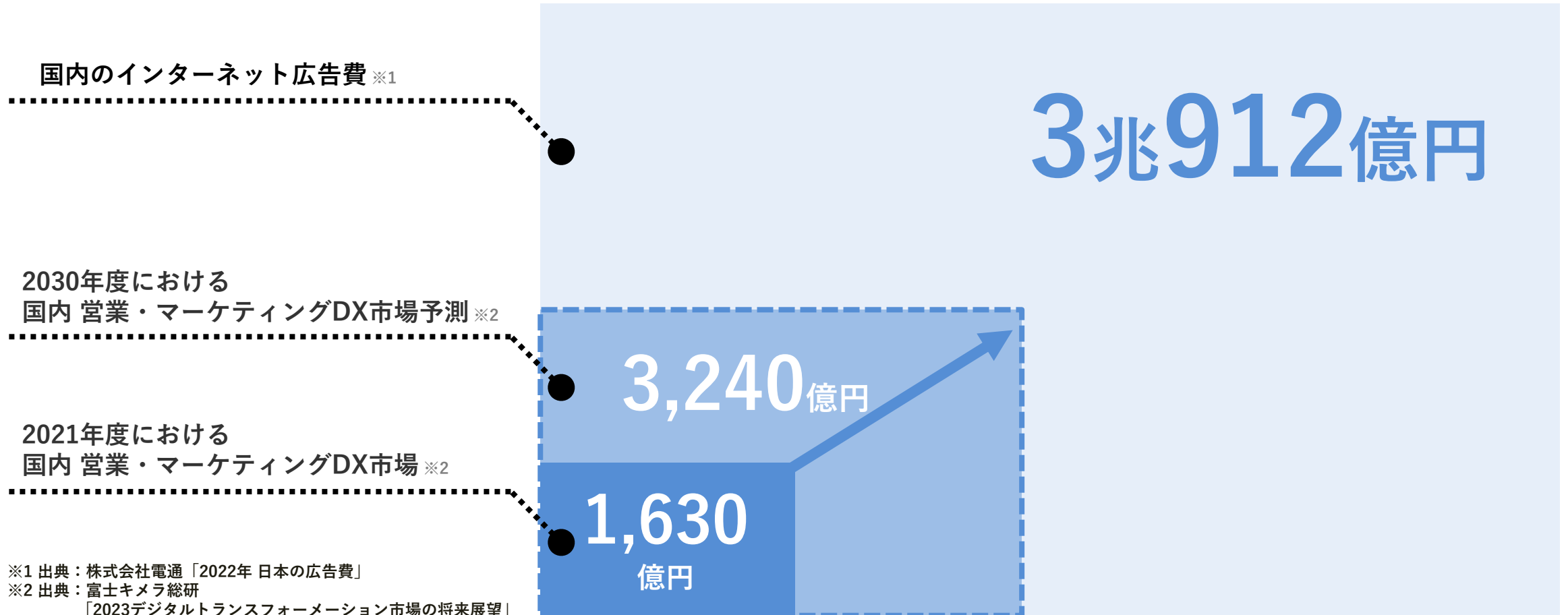
# ビジネスモデル



※ マッチングフィーに加えて毎月発生するプラットフォーム利用料もありますが、売上高全体における比率が小さいため省略しております。

# 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1,630億円  
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

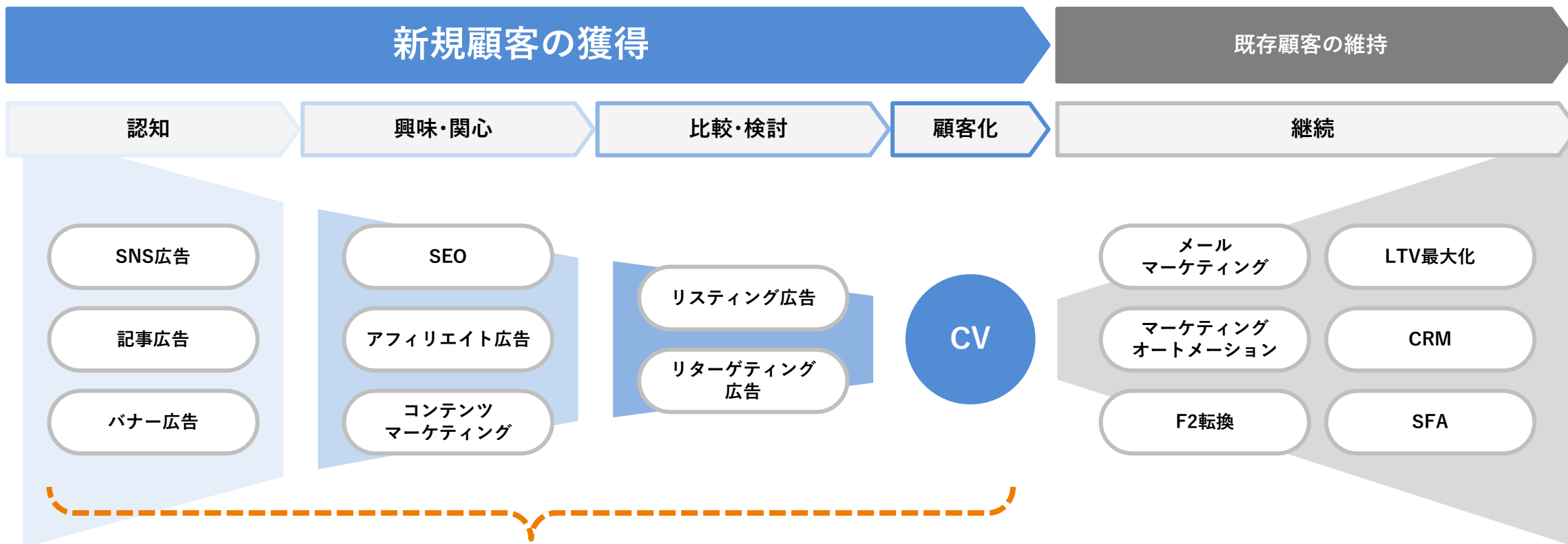


# 「アドエビス」サービス概要

高精度な独自の計測データにより、“今”の広告効果を可視化  
 関係者間の速やかな共有を通して、最適な投資判断を支援



新規顧客獲得に至るすべての導線を可視化し、新規獲得のROI最大化に寄与



流入施策におけるCVの最大化



売上シェア No.1(86.7%)

国内導入実績 No.1

EC業界導入実績 No.1

BtoB向けSaaS企業導入実績 No.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

幅広い業種・業態で導入実績、累計導入件数は1.1万件超

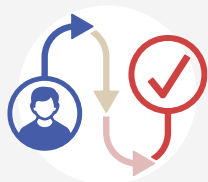




# 「アドエビス」の強み

1

高精度な  
トラッキング



2

広告媒体情報の  
自動取得



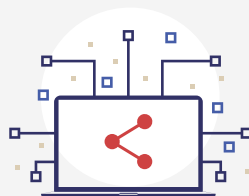
3

豊富な  
広告分析機能



4

柔軟な  
外部システム連携



5

充実のカスタマー  
サクセス&サポート



6

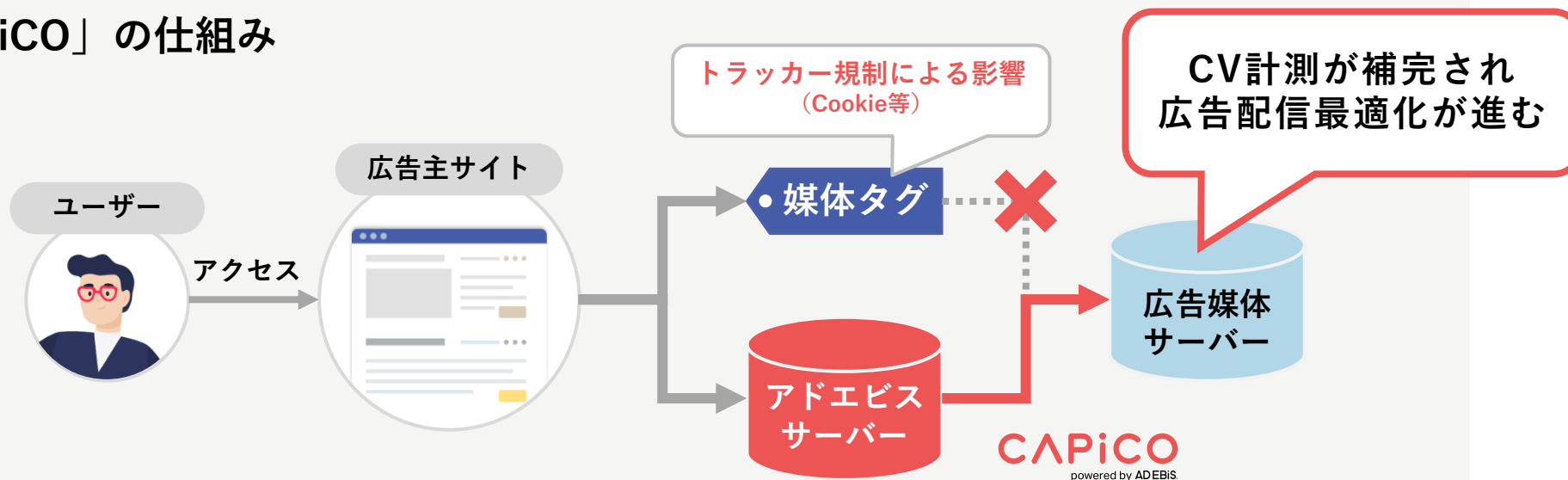
セキュリティ&  
プライバシー



# 「CAPICO」 サービス概要

トラッカー制限による広告媒体のCV計測の欠損を補うために、  
ワンタグで簡易に各媒体へデータを送信するCAPIツール

## 「CAPICO」の仕組み



## 「CAPICO」の3つの特徴

- 1 設定負荷を軽減！  
かんたんなUI
- 2 シンプルな価格で  
追加費用なし！
- 3 「アドエビス」の  
計測基盤で安心！

## 広告レポート自動化ツール「アドレポ」を提供 広告運用業務の効率化により広告代理店ビジネスのDX推進に貢献

### 広告代理店における課題

月末月初に作業が集中

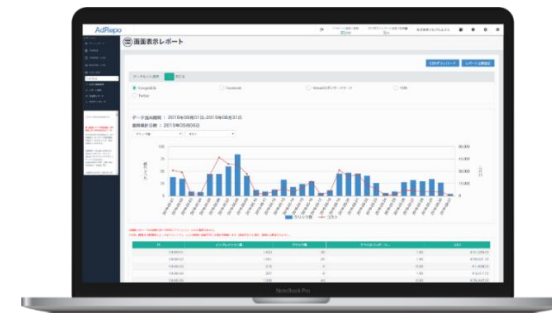
案件数と媒体数に比例して工数が増加

手作業による人的ミスの発生

レポート集計に追われ、  
改善案の考察時間が取れない



### 広告レポート自動化ツール「アドレポ」



### レポートニング業務の全プロセスを効率化

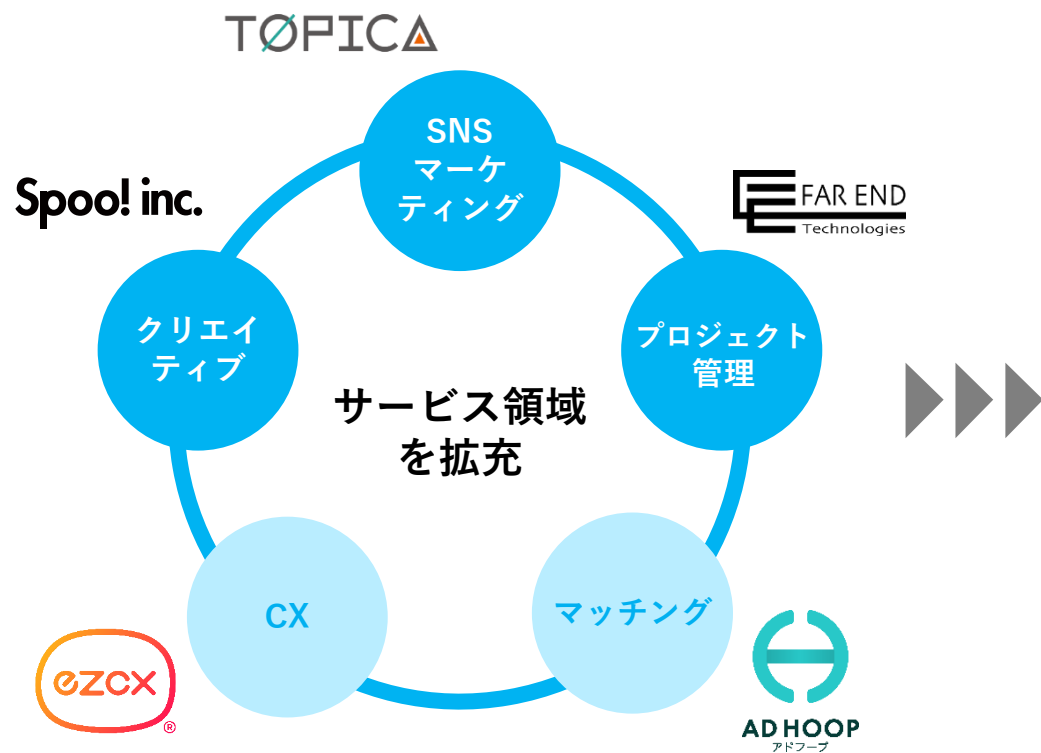
データ  
集計






データ  
整形

考察

提出

## M&Aと自社開発による新サービスを展開 データ活用領域のサービス拡充により、国内企業のマーケティングDX支援を加速

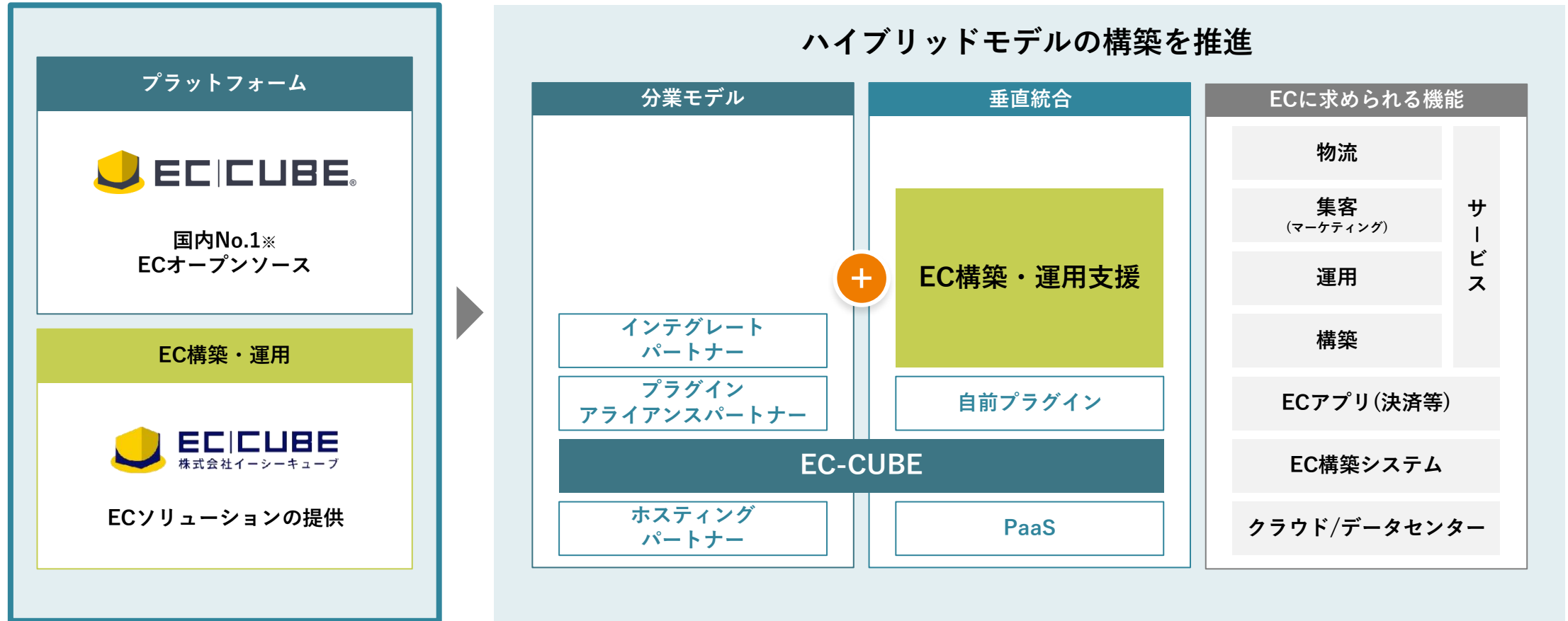


提供サービス/支援内容	
自社開発	 <ul style="list-style-type: none"> <li>・マーケティング特化型マッチングサービス</li> <li>・パートナー企業の新規顧客獲得のDX化を支援</li> </ul>
	 <ul style="list-style-type: none"> <li>・EC特化型CX向上プラットフォーム</li> <li>・「アドエビス」のデータを活用したサイト内改善を支援</li> </ul>
M & A	 <ul style="list-style-type: none"> <li>・Webサイト/コンテンツの企画・制作</li> <li>・クリエイティブを用いた課題解決を支援</li> </ul>
	 <ul style="list-style-type: none"> <li>・動画コンテンツの制作/運用</li> <li>・動画とSNSの活用によるデジタルマーケティング支援</li> </ul>
	 <ul style="list-style-type: none"> <li>・プロジェクト管理ツール「My Redmine」の提供</li> <li>・効率的なプロジェクトの管理を支援</li> </ul>

# コマース支援事業 補足資料

# コマース支援事業

ECサイトを構築するためのオープンプラットフォーム「EC-CUBE」の開発・提供と、  
EC構築からマーケティング支援までのECソリューションを提供

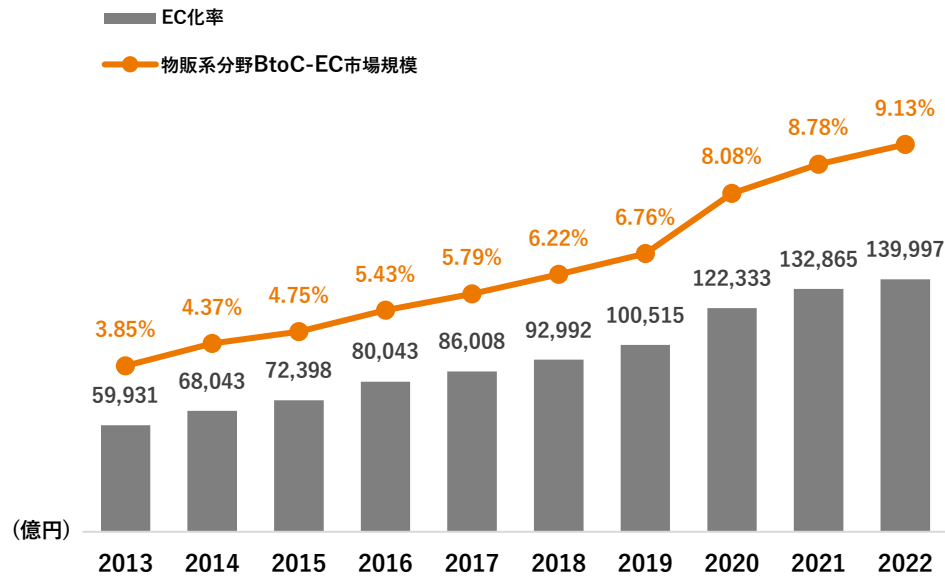


※ 独立行政法人情報処理推進機構「第3回オープンソースソフトウェア活用ビジネス実態調査」による

## 新規参入の増加に伴う市場拡大に伴い、ECを取り巻く競争環境が激化 ECサイト構築後の運用・集客支援ニーズが高まる

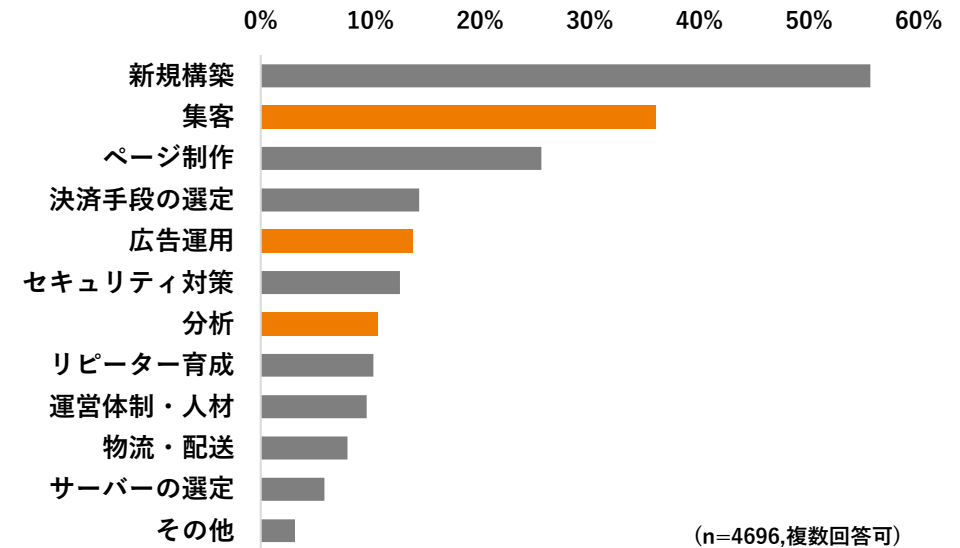
コロナ禍の巣ごもり需要を背景にEC化率が進展  
新規参入増で競争が激化

物販系分野のBtoC-EC 市場規模及びEC化率の経年推移※1



多岐に渡るEC事業者の課題  
サイト構築後の運用・集客領域の課題が多数

ECサイトの店舗運営における課題※2

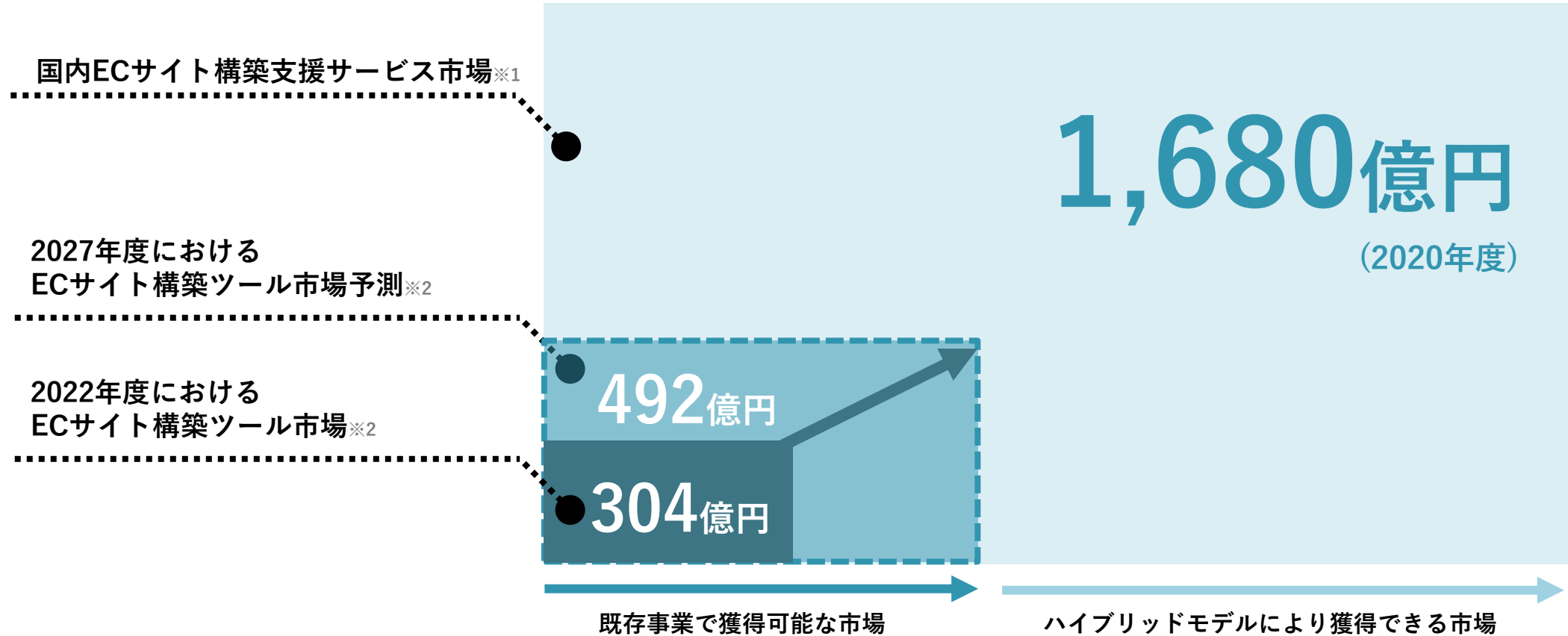


※1 出典：経済産業省「令和4年度産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）」

※2 出典：「EC-CUBEサービス向上のための利用者アンケート」（「EC-CUBE」オフィシャルサイトの会員登録者9252名を対象に実施したwebアンケート/調査期間：2020年7月1日~2022年3月31日）

# ターゲット市場の規模感

「EC-CUBE」のターゲット市場は304億円で今後も高成長が見込まれる  
垂直統合モデルを加えたハイブリッドモデルによりターゲット市場は1,680億円(2020年度)に拡大



※1 出典：株式会社矢野経済研究所「ECサイト構築支援サービス市場に関する調査(2021年)」(2021年6月22日発表)、パッケージ型、クラウド型(ASP,SaaS等)、スクラッチ型サービスが対象

※2 出典：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2023年版」、パッケージ型、SaaS型サービスが対象



「EC-CUBE」は15年以上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

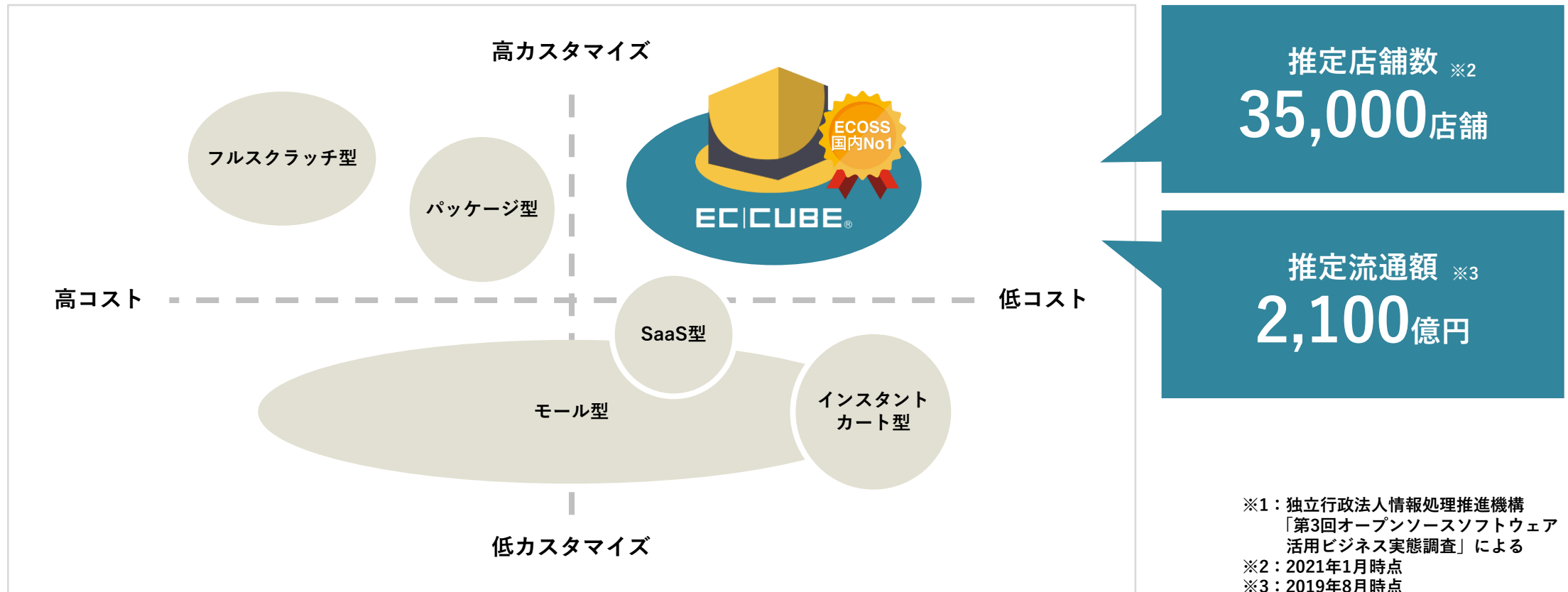
モノからコト消費へ  
シフトする



## 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

【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

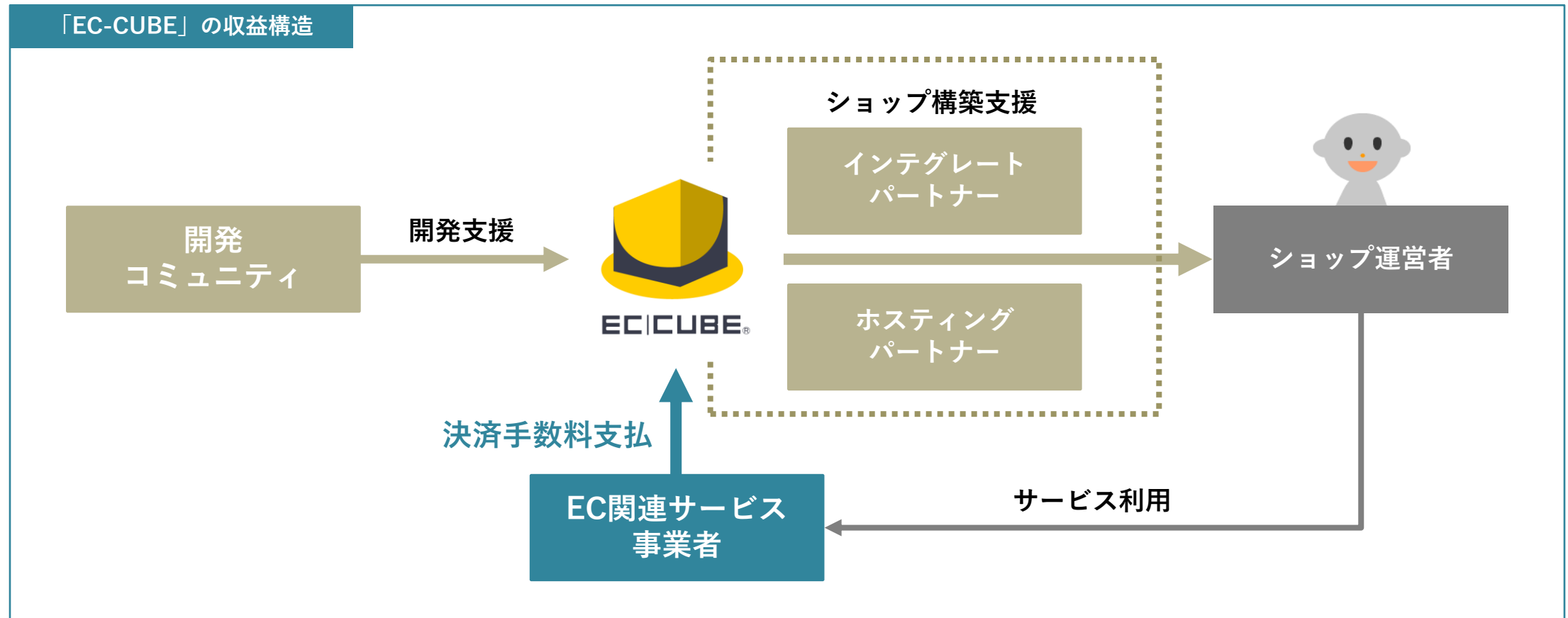


※1：独立行政法人情報処理推進機構  
「第3回オープンソースソフトウェア  
活用ビジネス実態調査」による

※2：2021年1月時点

※3：2019年8月時点

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



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

190以上社※の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

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・運用を支援



## 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

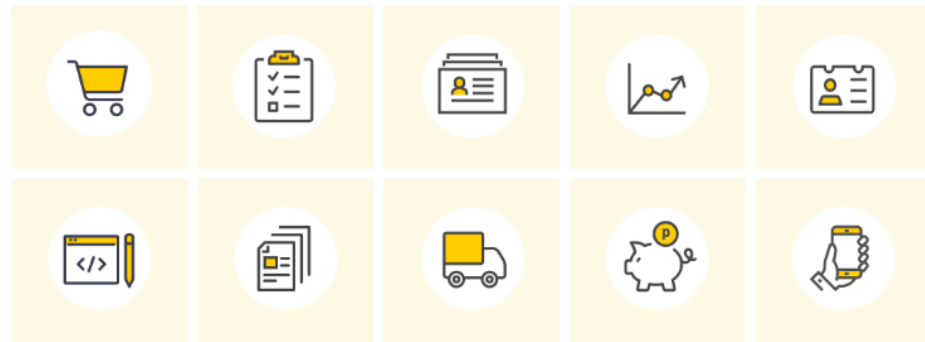
登録者数80,000※名以上の  
開発コミュニティサイトで質問や情報共有が可能



※ 2023年10月時点

汎用的なものから最新機能まで、1,700種類※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

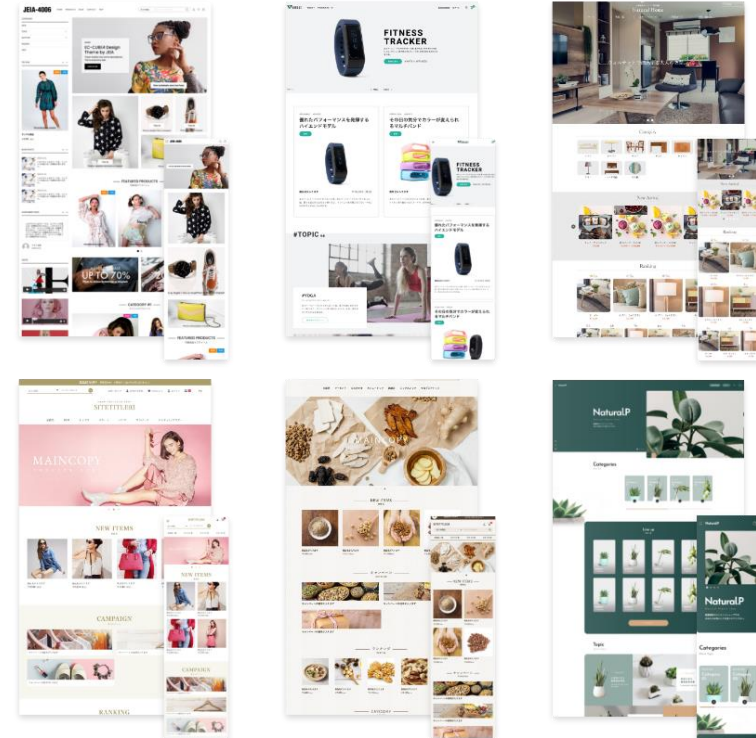
### 効率的な店舗運営を支える多様なプラグイン



決済	94件	機能カスタマイズ	1,269件
集客	189件	顧客管理・販促	464件
SNS	106件	物流・在庫管理	131件
セキュリティ	39件	その他	544件

※2023年10月時点/オーナーズストア全バージョンの合計値

### 豊富なデザインテンプレート



大手ECサイトで多数の利用実績

DOUTOR

MARUZEN  
JUNKUDOユーハイム  
Tuchheimこの国の味、ここから。  
にんべん文明堂  
BUNMEIDO

MEDULLA

Kuretake

KENZO ESTATE

独立行政法人 国立美術館

人形町 今半

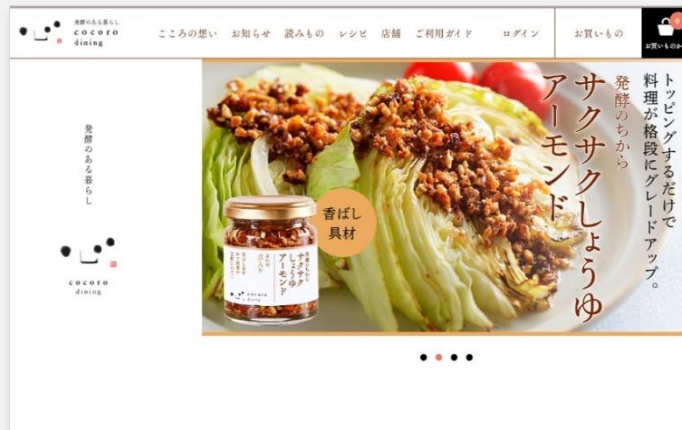
NISHIKIYA  
KITCHENノベルティのことなら  
販促花子TORAY  
Innovation by Chemistry

崎陽軒

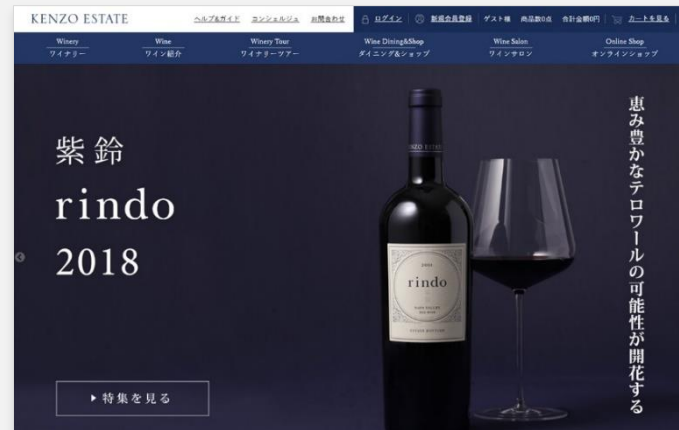
大阪王将  
OSAKA OHSHO

LifeMeal

「EC-CUBE」を活用したECサイト構築から保守・集客支援・コンサルティングまで  
ECコマースを網羅した総合的なECソリューションを提供



キッコーマンころろダイニング



KENZO ESTATE



電線ストア.com



#### 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、2024年11月の通期決算発表で開示することを予定しております。