

2024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

oro

2024年8月14日

# 目次

---

**01** 2024年12月期 第2四半期決算概要

**02** 事業の状況

**03** 会社概要

2024年12月期 第2四半期

# 決算概要



01

# 業績ハイライト

## 2024年12月期 第2四半期 決算概要

売上収益	3,815百万円	前年同期比 <b>+16.3%</b>
営業利益	1,309百万円	前年同期比 <b>+11.4%</b>

通期計画に対し、売上収益・営業利益ともに堅調に推移

### クラウドソリューション(CS)事業

売上収益	百万円 <b>2,335</b>	前年同期比 <b>+10.6%</b>
営業利益	百万円 <b>971</b>	前年同期比 <b>▲0.4%</b>

通期計画に対し、売上収益は軟調、営業利益は堅調に推移

- 前期の特需要因であったインボイス制度対応の反動減を加味したうえでも、既存顧客に対する役務提供（カスタマイズ提案など）が計画に対して89百万円遅れる（詳細: P.14）
- 上記の売上収益の不足はありつつも、外注費等の費用を抑えたことで、営業利益は概ね計画通りとなる

### マーケティングソリューション(MS)事業

売上収益	百万円 <b>1,480</b>	前年同期比 <b>+26.6%</b>
営業利益	百万円 <b>337</b>	前年同期比 <b>+41.1%</b>

通期計画に対し、売上収益は堅調、営業利益は順調に推移

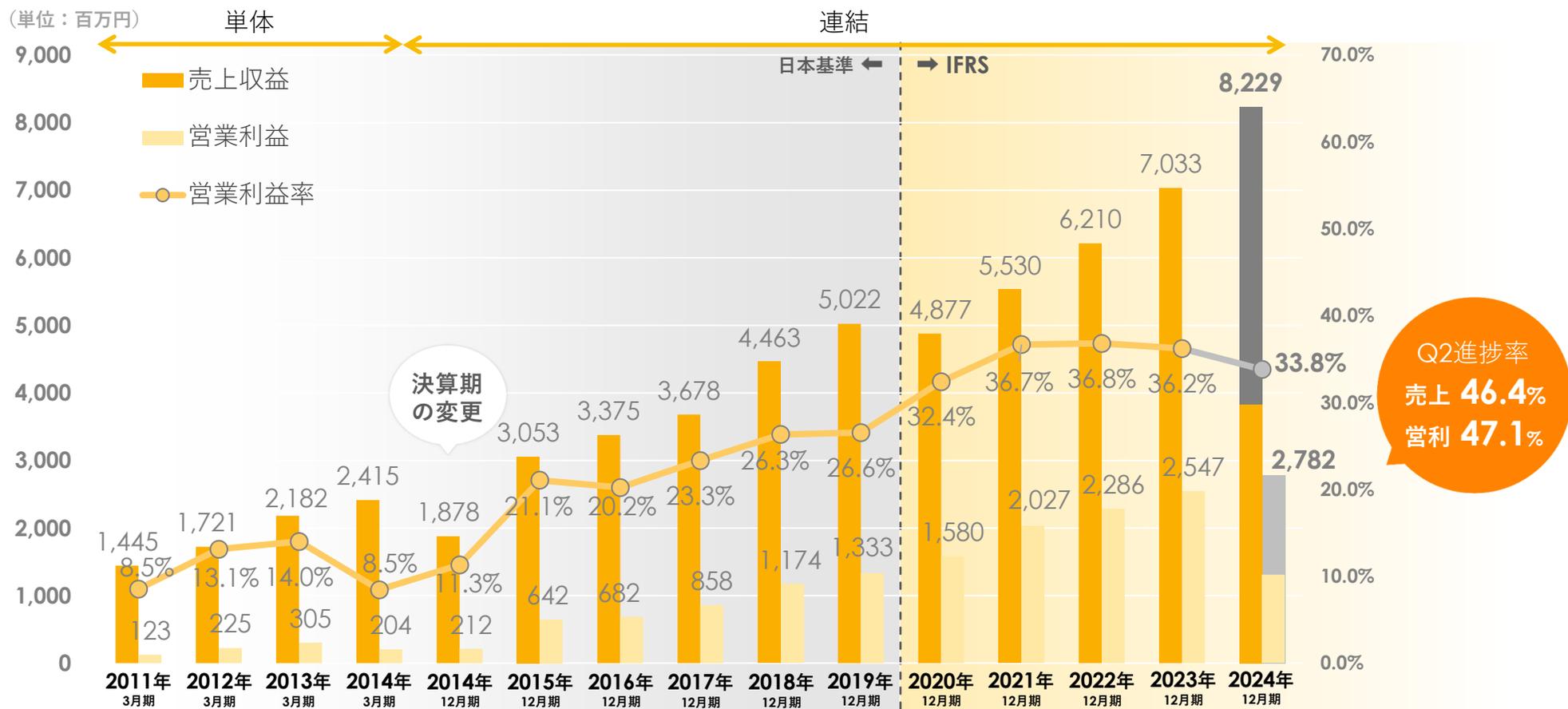
- Q1に引き続いてWEB制作関連の案件を中心に、前期の課題であった新規顧客獲得が改善される
- 売上収益が若干上振れたことで、営業利益は計画比で順調な推移となる

※計画に対する進捗の表現：好調>順調>堅調>軟調>低調

連結

# 売上収益・営業利益・営業利益率推移

前年同期比 16.3%増収により売上収益は3,815百万円、11.4%増益により営業利益は1,309百万円



Q2進捗率  
売上 46.4%  
営利 47.1%

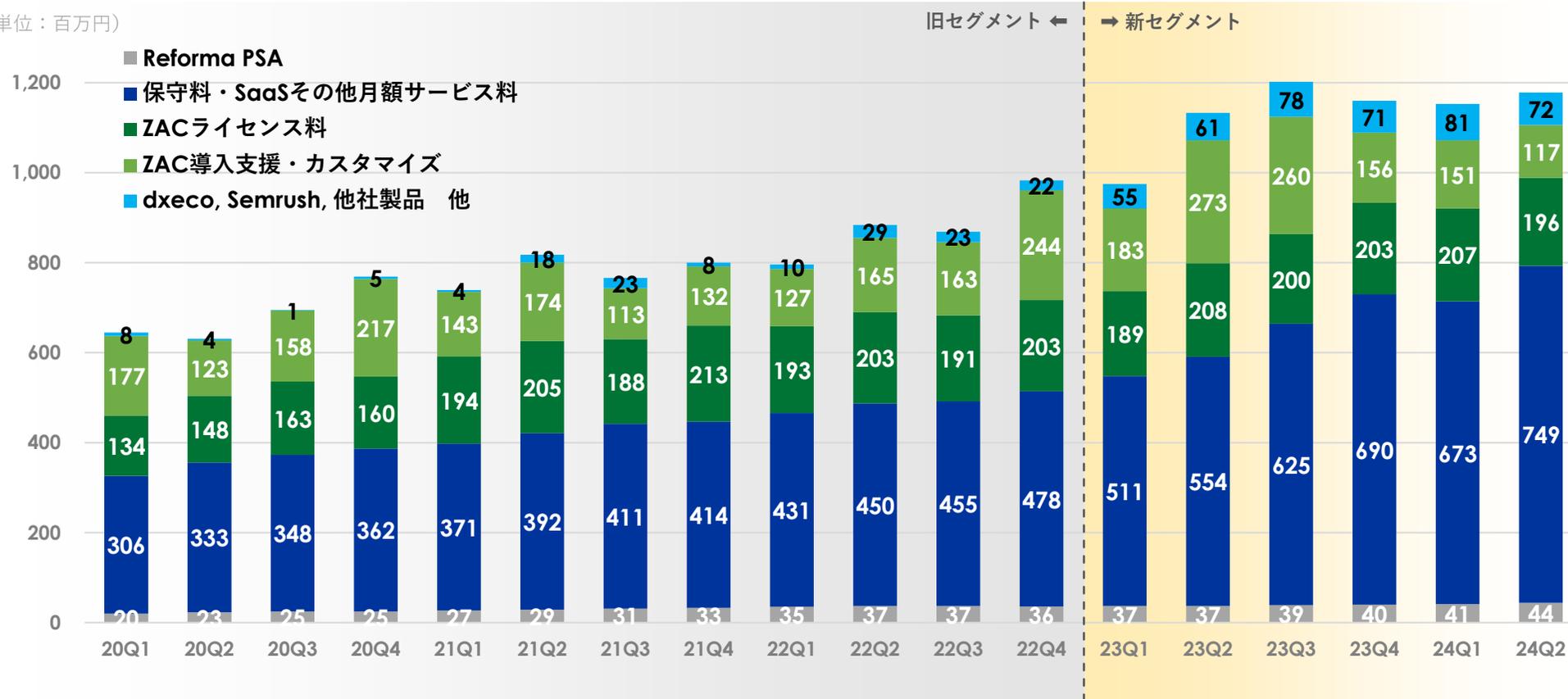
※2014年3月期以前は有限責任あずさ監査法人の監査を受けておりません。  
※2018年12月期より、マーケティングソリューション事業の売上収益の計上方法を総額表示から純額表示に変更しております。  
この変更に伴い、2017年12月期の売上収益については遡及適用後の金額（純額表示）を記載しております。  
※2021年12月期より、日本基準からIFRS基準に変更しております。この変更に伴い、2020年12月期の売上収益については遡及適用後の金額を記載しております。

# セグメント別売上構成

**ストック収益の伸びは堅調。下期は既存顧客の業務課題の解決を通じてカスタマイズ売上の回復を図る**

インボイス制度対応に係る売上収益の反動減もあり、CSセグメント全体では前年同期比+4.0%に留まる。一方、前期に獲得した大型顧客の本稼働開始がQ2で複数あったことから、保守料・SaaSその他月額サービス料は前年同期比 +35.3%となる

(単位：百万円)



※2024年12月期より、報告セグメントの変更に伴い、2023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。

※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。

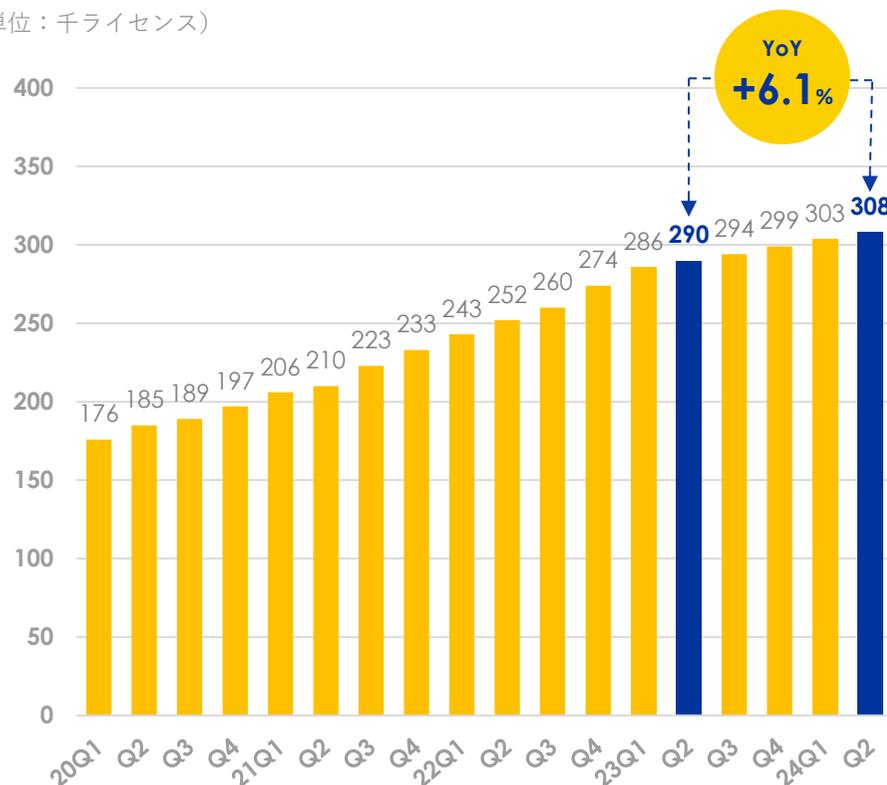
※2020年12月期の各四半期の数値については、有限責任 あずさ監査法人の四半期レビューを受けておりません。

# 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

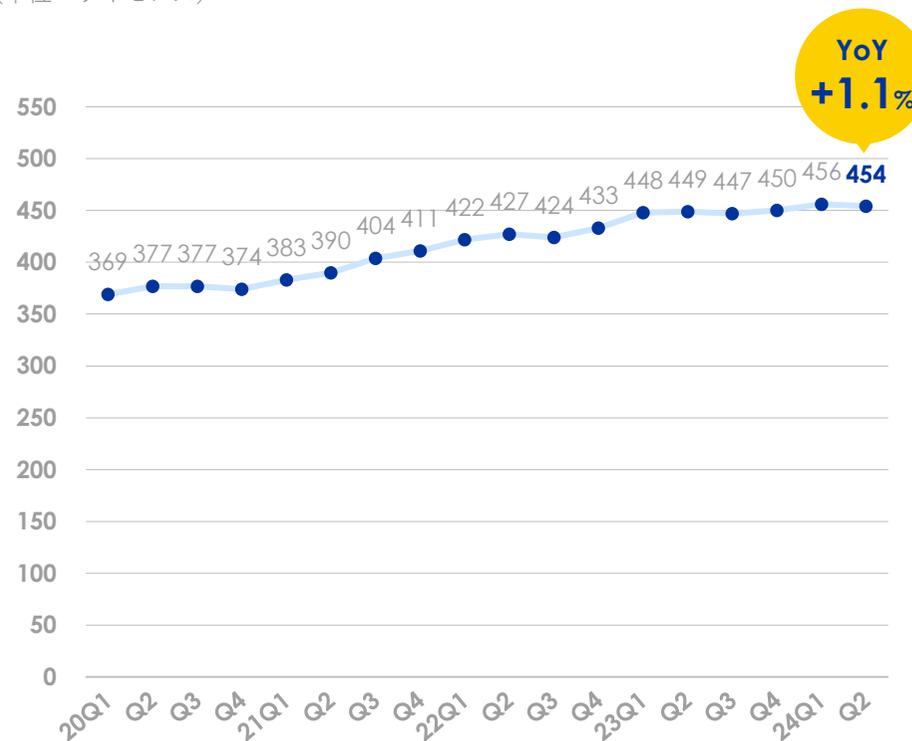
(単位：千ライセンス)



※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社あたり契約ライセンス数推移

(単位：ライセンス)



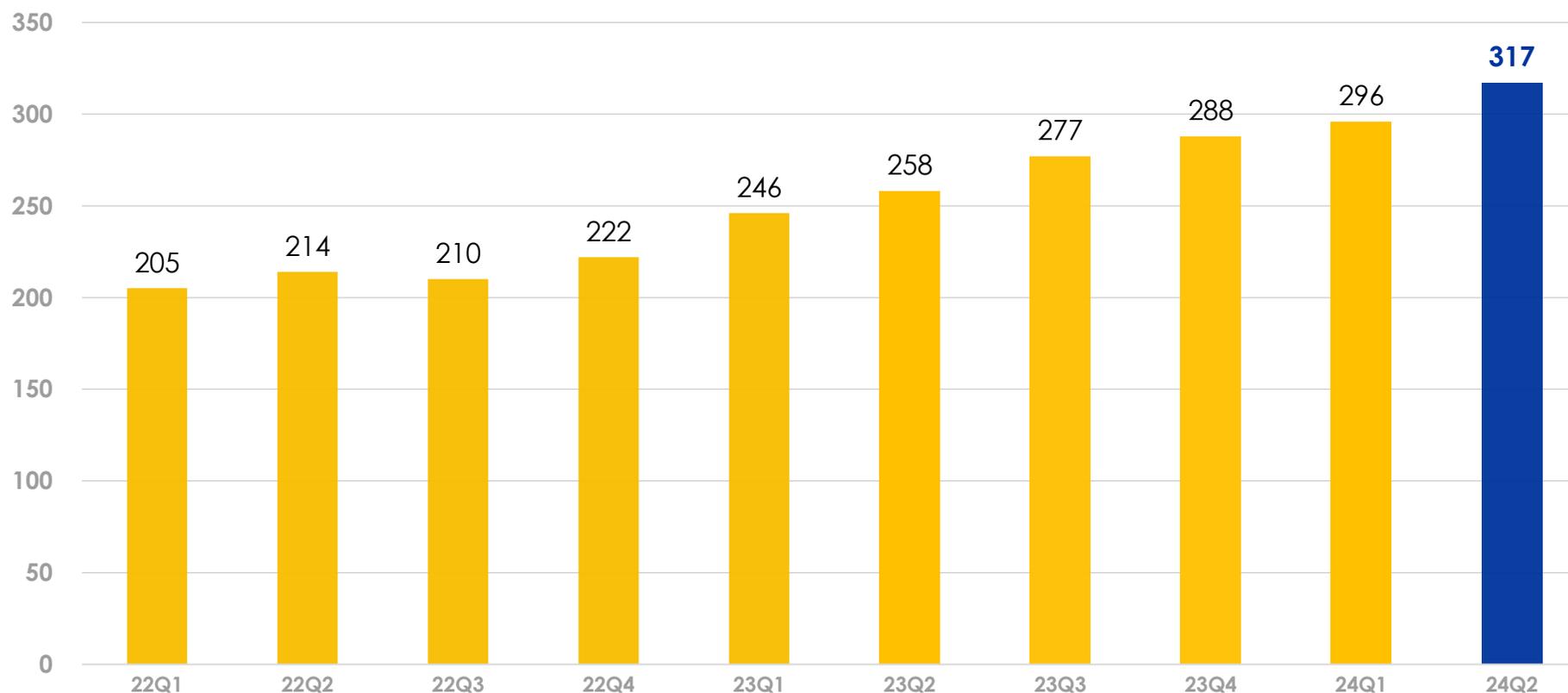
※1社あたりライセンス数 = 契約ライセンス数 ÷ 四半期末時点で稼働中の顧客社数

# MRR推移

契約ライセンス数の増加に伴い、MRRは安定的に成長

前年同期比 +23.0%、前四半期比 +7.1%で推移

(単位：百万円)

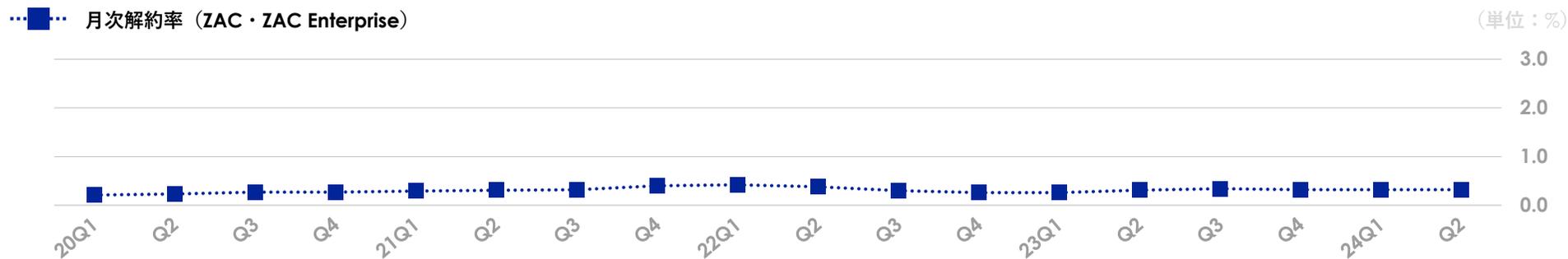


※MRR: Monthly Recurring Revenueの略、月次経常収益。当該四半期末月の「ZACライセンス料」「保守料・SaaSその他月額サービス料」の合計で計算。

# 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: 「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

新規契約社数は通期67社の見込みに対し、進捗50.7%に回復。中小企業への提案における契約形態の見直しが奏功  
解約はQ1同様、事業の消滅や、吸収合併に伴う親会社のシステムへの移行が主な理由

	20/12 Q1	20/12 Q2	20/12 Q3	20/12 Q4	21/12 Q1	21/12 Q2	21/12 Q3	21/12 Q4	22/12 Q1	22/12 Q2	22/12 Q3	22/12 Q4	23/12 Q1	23/12 Q2	23/12 Q3	23/12 Q4	24/12 Q1	24/12 Q2
契約社数	22	19	14	34	17	6	21	19	21	15	23	28	13	16	16	9	13	21
解約社数	4	7	5	11	5	8	7	5	11	3	0	7	9	7	4	3	11	9

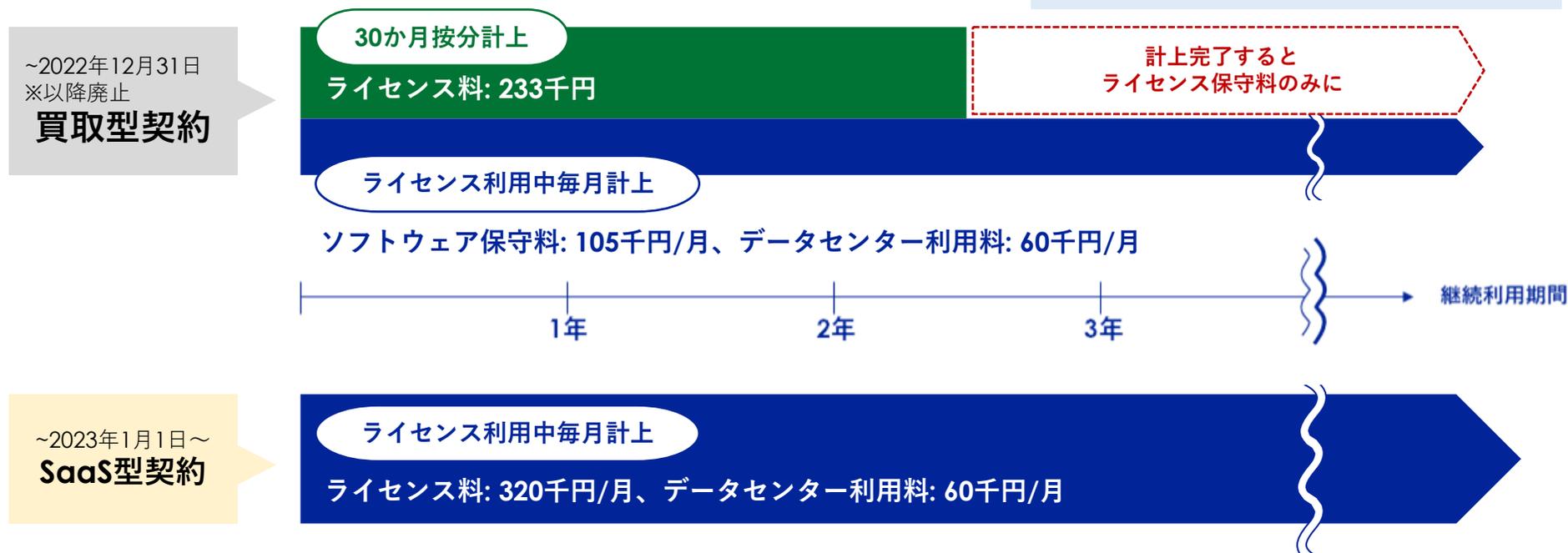
# ライセンス価格改定（買取型契約の廃止）と収益認識について

2023年1月1日より、ZAC・ZAC Enterpriseのライセンス販売形態から、  
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日より、データセンター利用料の20%値上げを行っております。

# ZAC 新規契約後のスケジュールと収益認識の例

## 従業員数200名のクライアントにおけるモデルケース

### SaaSライセンス構成

販売管理：20ライセンス、購買管理：20ライセンス、勤怠管理：200ライセンス、経費管理：200ライセンス

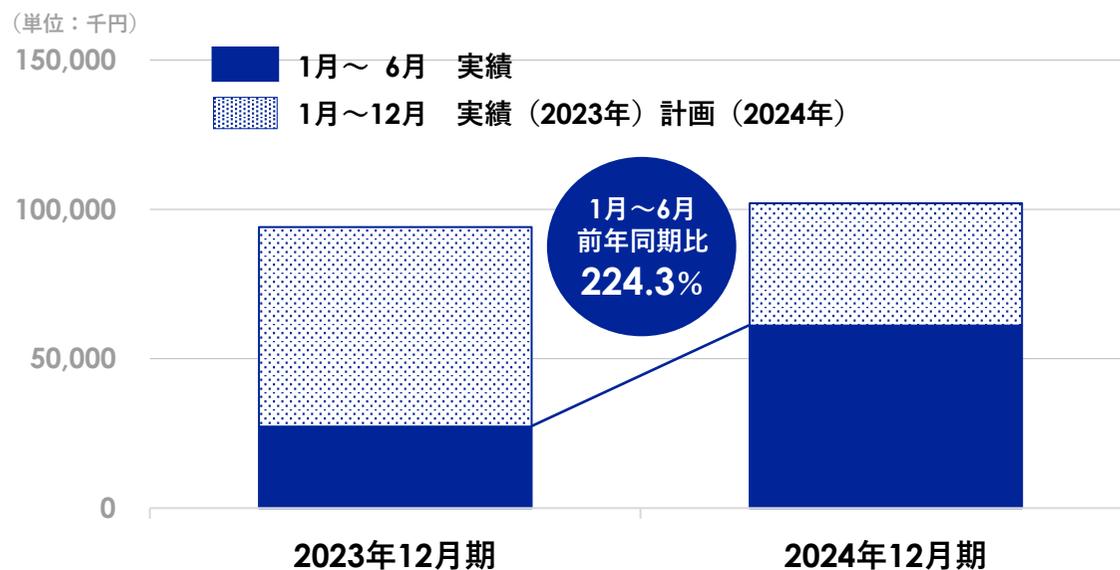
### その他月額サービス構成

電子証憑保管OP、セキュリティOP、API



# 顧客獲得に向けた取り組み

## 広告宣伝費の状況（ZAC・Reforma PSAのみ）



### 通期計画に対する予算消化率：

**60.0%**（2024年6月末現在）

案件（SQL）の獲得進捗は引き続き軟調ですが、アポイントの獲得は復調しております。4月に開催されたJapan IT Weekをはじめとする展示会での名刺獲得や、IT資産管理オプションなどの新たなサービスをフックとしたTEL営業で成果を生み出しています。

そのほかWEB広告などで更なる成果をあげるべく、見込顧客の関心に沿ったコンテンツの制作を強化しております。

### 下期の計画

新規契約獲得件数の通期計画である67社の達成を目指し、成果が期待される取り組みに予算を投下いたします。

案件創出数の最大化に向けては、優良な顧客基盤を持つ販売代理店とのアライアンス強化を通じて、大型の見込顧客だけでなく中小規模の見込顧客も案件紹介をもらえるよう取り組みを進めます。

## 顧客獲得に向けた取り組み

新規契約社数の増加およびMRRの最大化を狙い、以下の取り組みを実施

### 販売代理店との連携強化

案件数の増加を目的に、当期Q2に新設した営業企画チームが販売代理店との協業強化に向けて活動を行っております。大型の企業だけでなく中小企業も含めた新規顧客の獲得に向けて、販売代理店各社の傾向や、支店ごとの地域性に合わせた営業活動を企画しています。

販売代理店と協業することで、当社からのアプローチのみでは面談機会を創出できなかった見込み顧客の決裁者と接触可能になるため、引き続き販売代理店との連携強化は注力してまいります。

### オプション機能の開発・提供

dxecoとハヤサブをZACのオプション（それぞれ「IT資産管理オプション」「サブスクリプション管理オプション」）として提供することに加え、当期Q2より新たに、CRM搭載のカスタマープラットフォームであるHubSpotとの連携オプションを提供開始しました。「HubSpot連携オプション」により、営業・マーケティング活動をHubSpotで詳細に管理することで、引合以前からの案件管理および原価管理が可能となり、より精度の高い損益フォーキャストを求める顧客への提案機会の創出が期待されます。

これらの新サービスを組み合わせて顧客の課題解決に向けた提案を行い、新規契約社数の増加および既存顧客へのクロスセルによるMRRの向上を図ります。

※「HubSpot」はHubSpot Japan株式会社が提供するサービスです。

## 売上収益の進捗が軟調な理由と下期の対策

「ZAC導入支援・カスタマイズ」が想定より伸びず。下期は顧客の課題解決を進める

### 売上収益の進捗が軟調な理由

当初計画においては、前期限りの需要であったインボイス対応に係る売上の反動減を考慮したうえで、「ZAC導入支援・カスタマイズ」セグメントの売上収益を上期で357百万円と見込んでおりました。

しかし見込んでいた電子帳簿保存法対応やAPI連携等の受注が遅れたことで、同セグメントの上期の売上収益は計画比で89百万円下振れております。

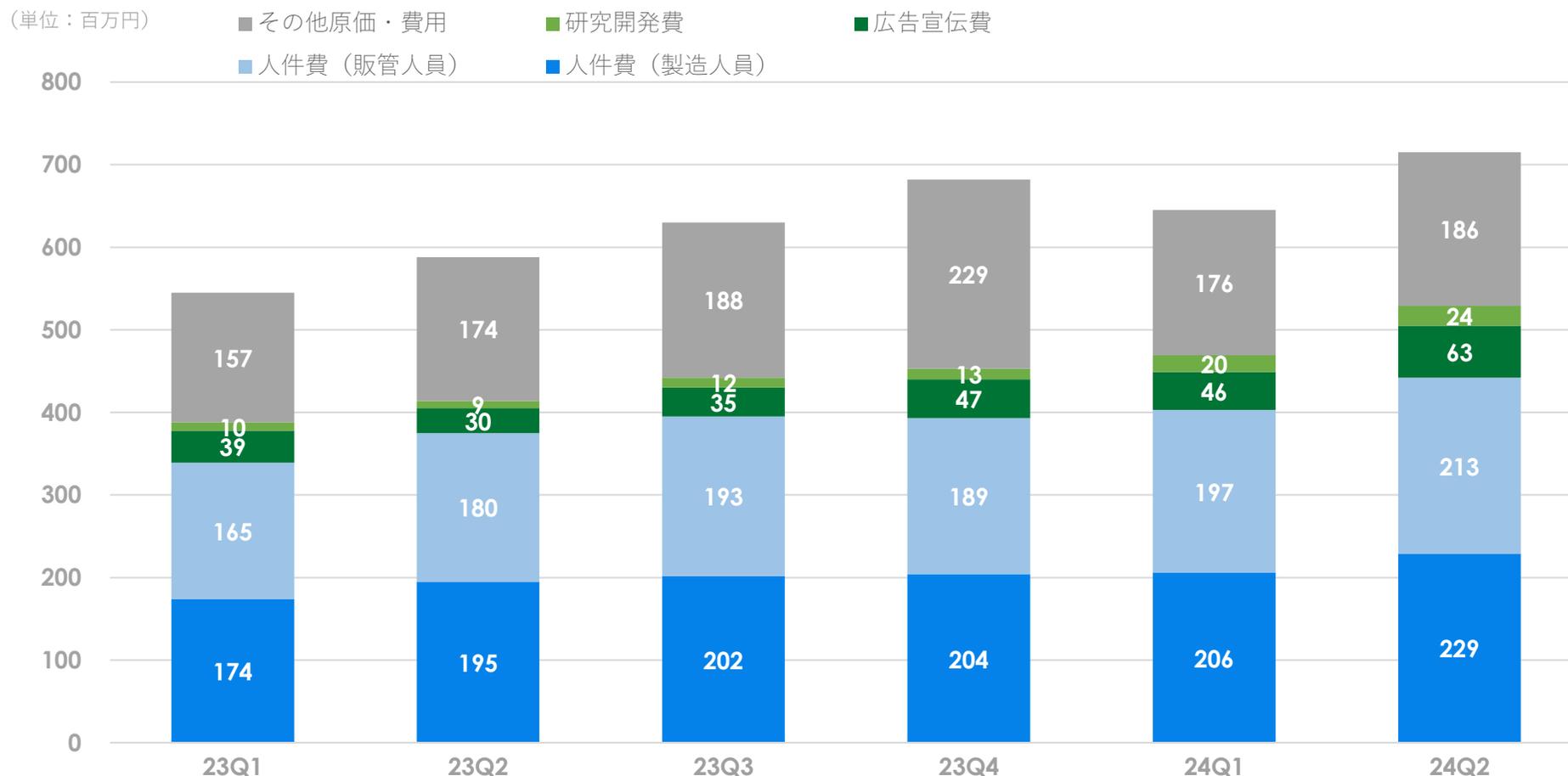
\* なお、リカーリング収益である「保守料・SaaSその他月額サービス料」を含む、当事業のその他セグメントの売上収益は計画に対し概ね堅調に推移しております。

### 下期の対策

ZAC導入支援・カスタマイズに係る売上収益の進捗回復を図るべく、プッシュ型の提案に替えて、SE人材を営業活動に参画させ、既存顧客の業務課題を解決するための提案活動を強化しております。

# クラウドソリューション事業 費用構成（連結）

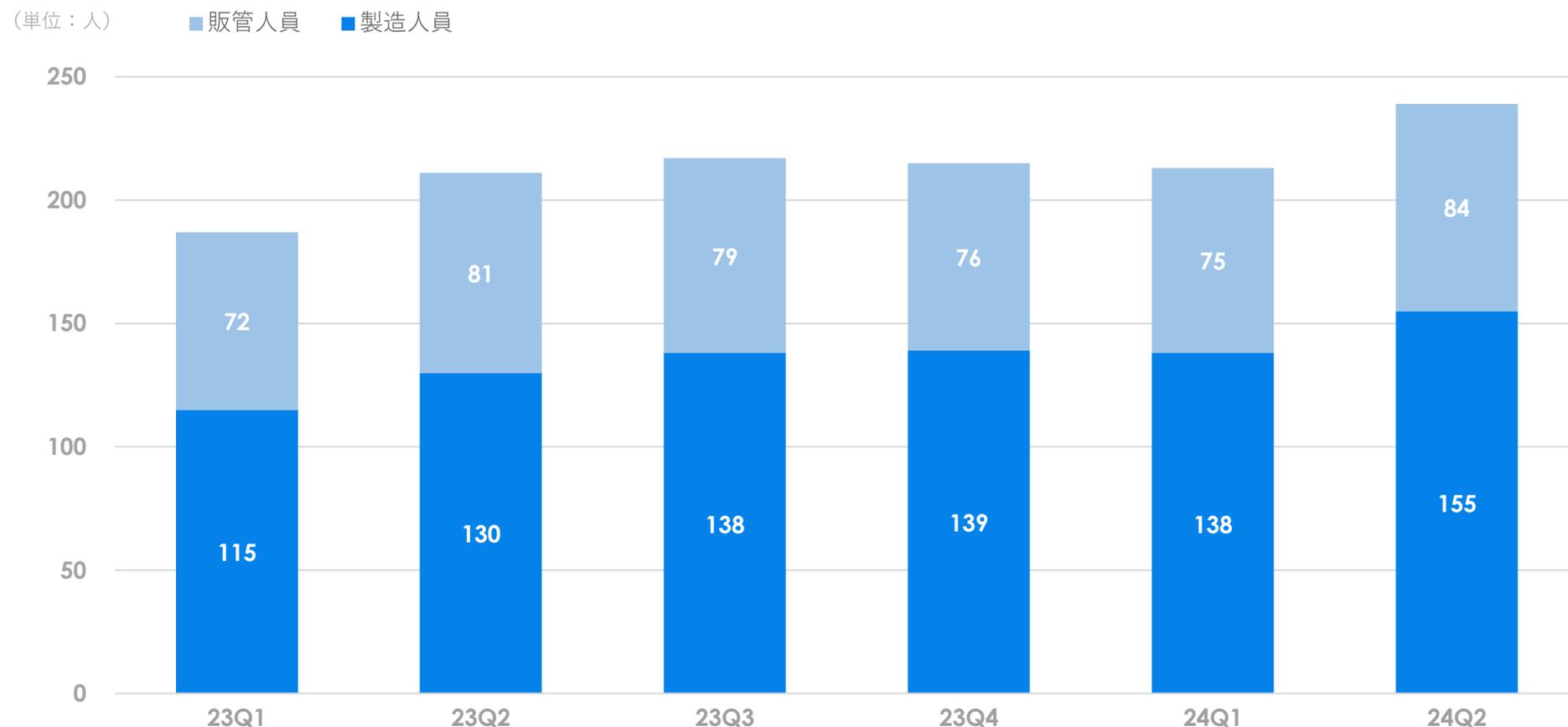
新卒社員の入社およびMicrosoft製品の値上げにより費用は増加。4月には展示会出展も実施



※2024年12月期より、報告セグメントの変更を行っております。この変更に伴い、2023年12月期の費用については遡及適用後の金額を記載しております。

# 従業員数の推移（連結）

新卒社員の入社により、例年通りQ2で人員が大きく増加



※2024年12月期より、報告セグメントの変更を行っております。この変更に伴い、2023年12月期の従業員数については遡及適用後の人数を記載しております。

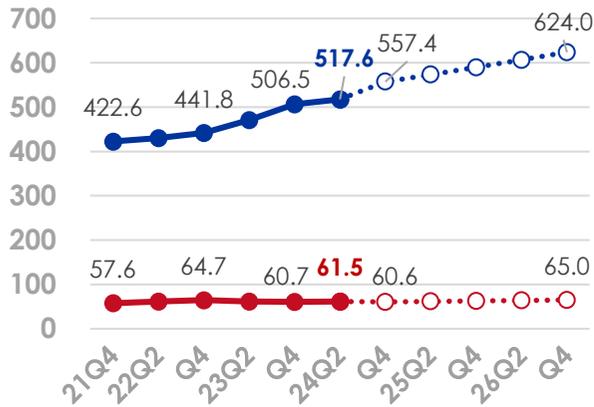
※四半期末でなく四半期中平均（小数点第1位を四捨五入）の従業員数推移を開示しております。

※今回より、国内3社でなく、当社グループ連結での正社員数の推移にデータを変更しております。

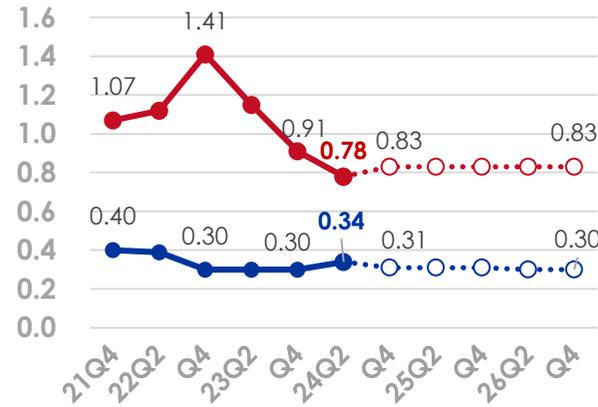
# 「2026年12月期 業績見通しにおけるKPI設定」 に対する進捗

**2024年6月末時点の実績** (青: ZAC, ZAC Enterprise 赤: Reforma PSA 実線: 実績値 点線: 予想および見通し)

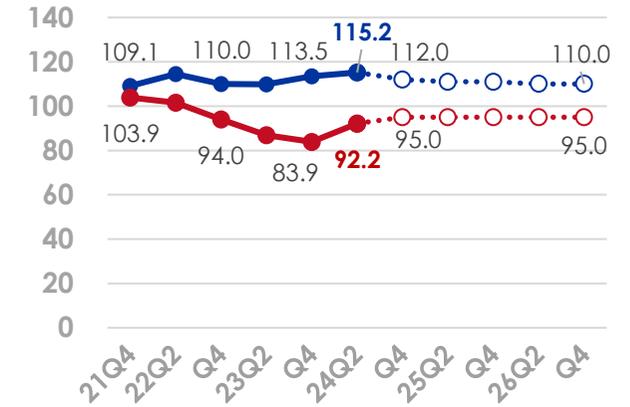
ARPA (千円) \*



Customer Churn Rate (%) \*\*



NRR (%) \*\*\*



## 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率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。

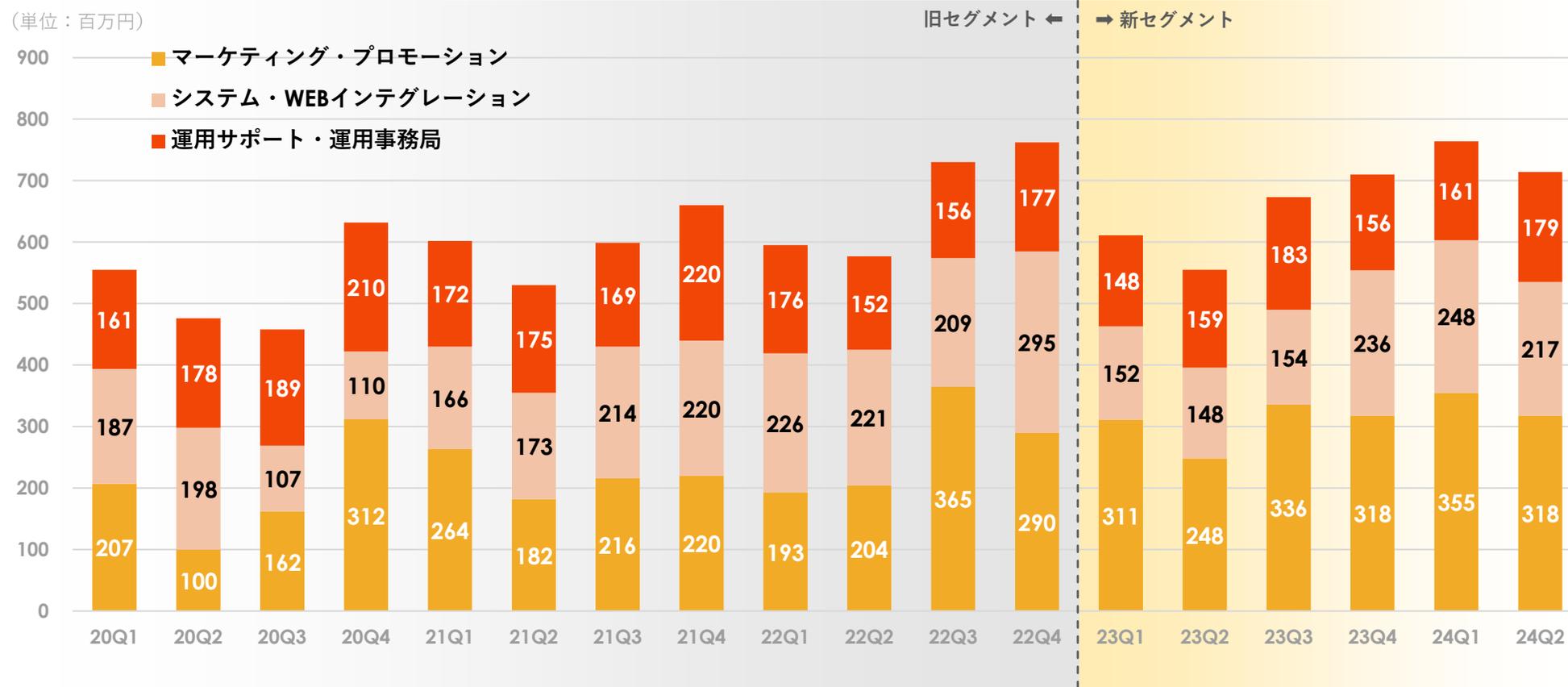
\*\*\* Net Retention Rateの略。n-1期に売上収益があった顧客における、n期のARR ÷ n-1期のARR。

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」の月額利用率に基づいて計算。

# マーケティングソリューション事業 セグメント別売上構成

## Q1に続き、TOPPANとのWEB制作関連の協業が増収を牽引

Q1で発生した期ズレも段階的に解消しており、前年同期比 +28.4%、前四半期比 -6.5%で上期は堅調に推移



※2024年12月期より、報告セグメントの変更に伴い、2023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。

※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。

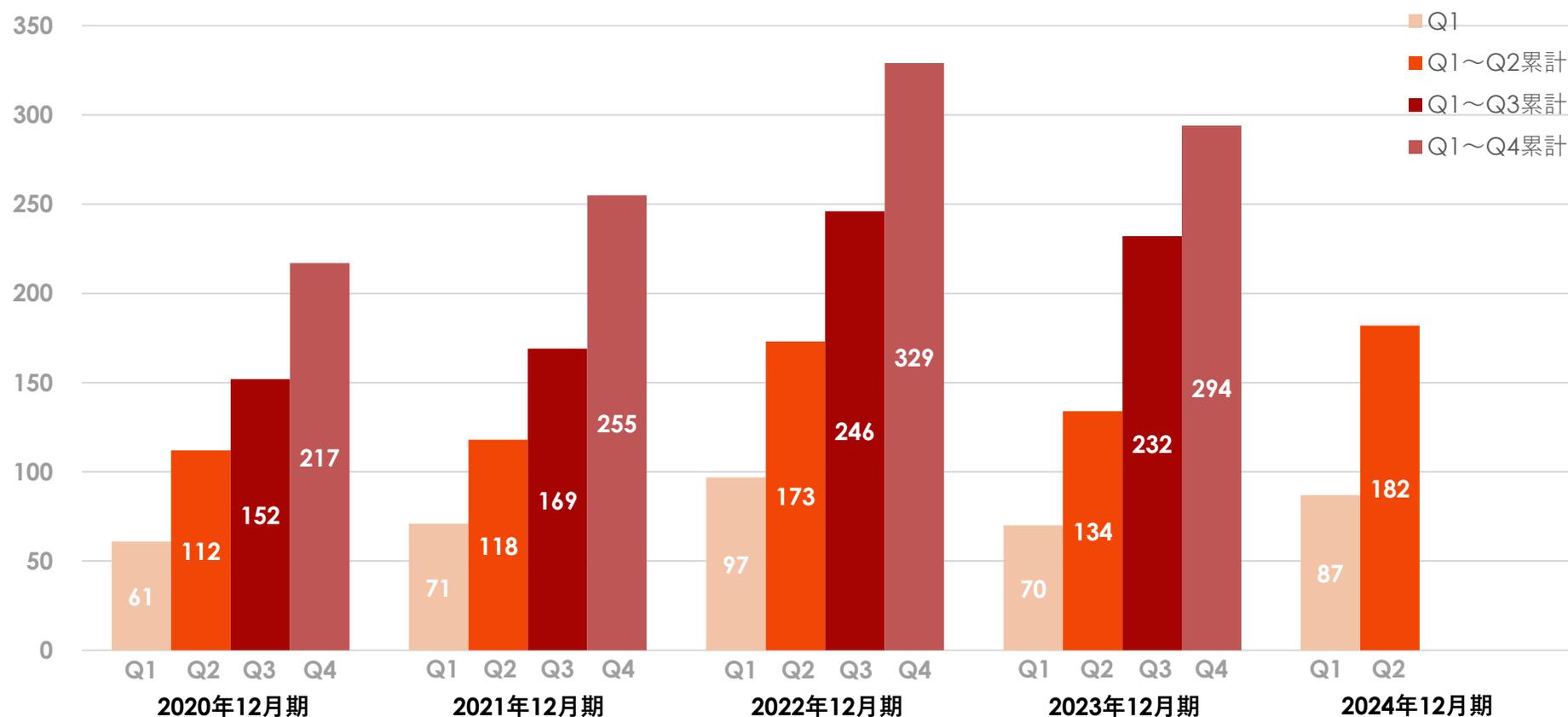
※2020年12月期の各四半期の数値については、有限責任 あずさ監査法人の四半期レビューを受けておりません。

# 海外売上

## さらなる収益拡大に向けて、営業・制作体制を強化すべく採用活動に注力

営業体制の強化に向けて、営業職やストラテジックプランナーの採用が進行中

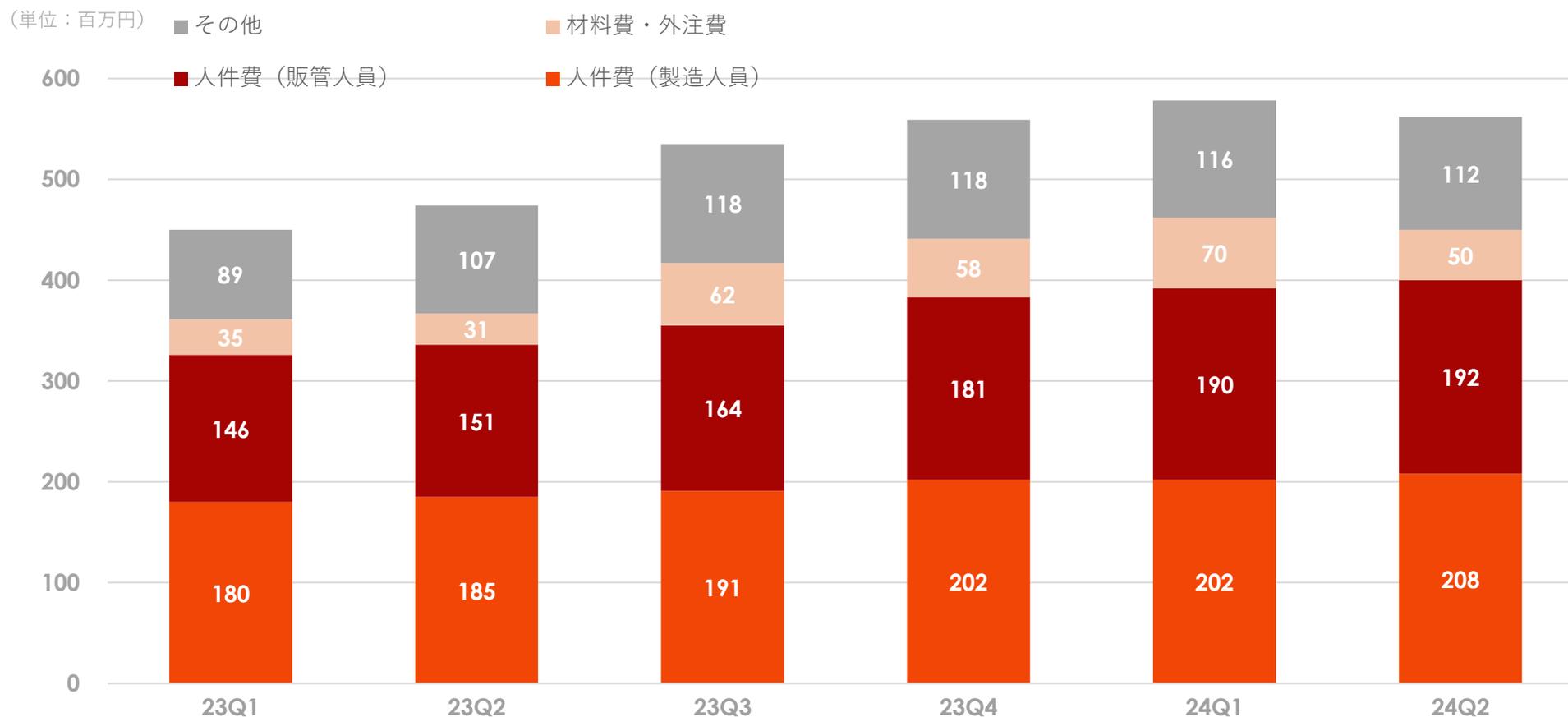
(単位：百万円)



※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。

# 費用構成（連結）

人員増に伴う人件費の増加に加え、売上収益に比例して外注費が前年同期比で増加・前四半期比で減少

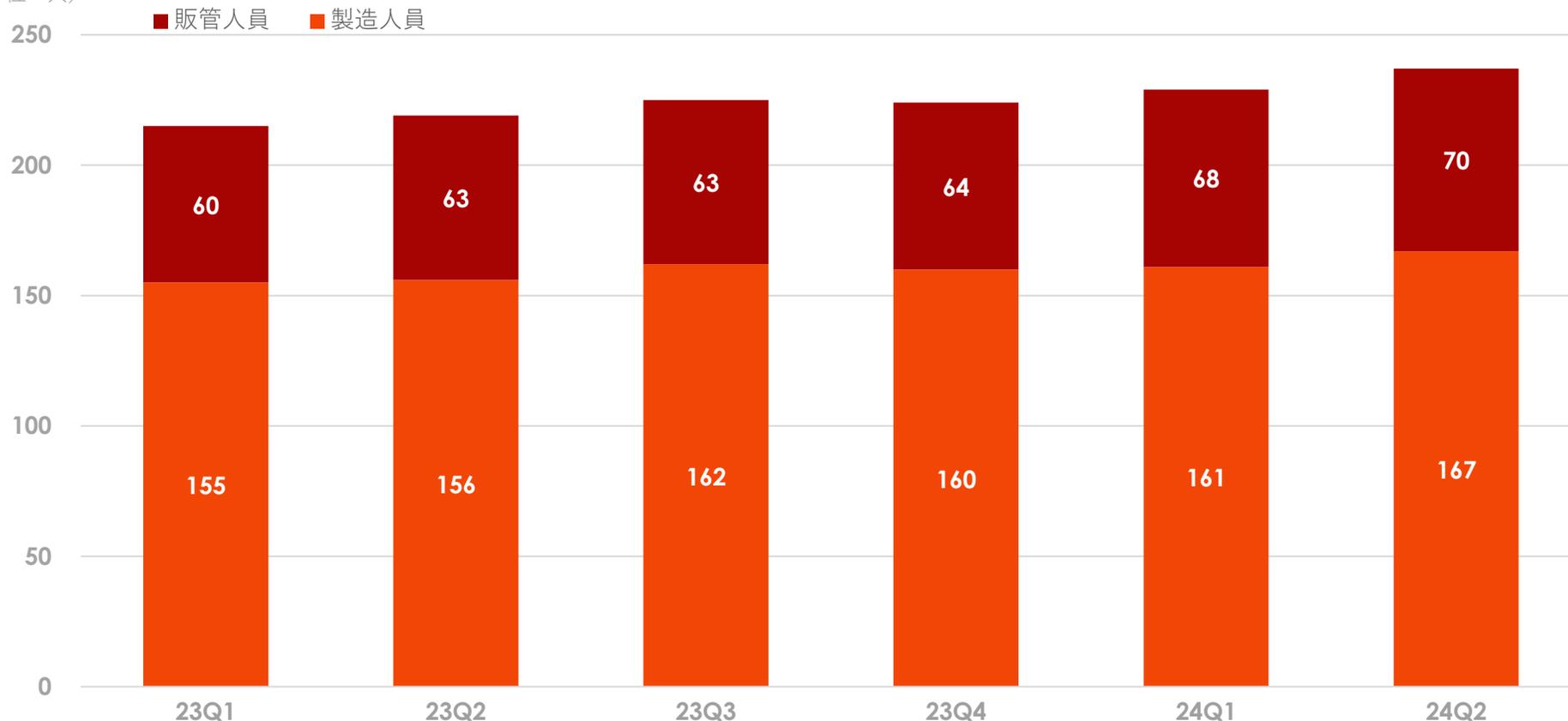


※2024年12月期より、報告セグメントの変更を行っております。この変更に伴い、2023年12月期の費用については遡及適用後の金額を記載しております。

# 従業員数の推移（連結）

営業職の即戦力人材を中心とした採用活動は今後も継続予定

(単位：人)



※2024年12月期より、報告セグメントの変更を行っております。この変更に伴い、2023年12月期の従業員数については遡及適用後の人数を記載しております。

※四半期末でなく四半期中平均（小数点第1位を四捨五入）の従業員数推移を開示しております。

※今回より、国内3社でなく、当社グループ連結での正社員数の推移にデータを変更しております。

連結

## 通期業績予想に対する進捗

(単位：百万円)

	2024年12月期 通期予想 [構成比]	2024年12月期 Q2実績 [構成比]	進捗率
売上収益	8,229 [100.0%]	3,815 [100.0%]	46.4%
CS事業	5,270 [64.0%]	2,335 [61.2%]	44.3%
MS事業	2,959 [36.0%]	1,480 [38.8%]	50.0%
営業利益	2,782 [33.8%]	1,309* [34.3%]	47.1%
CS事業	2,214 [26.9%]	971 [25.4%]	43.8%
MS事業	568 [6.9%]	337 [8.8%]	59.4%
税引前利益	2,824 [34.3%]	1,444 [37.9%]	51.2%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,963 [23.9%]	995 [26.1%]	50.7%

\* 報告セグメントに帰属しないその他の損益1百万円を含みます。

連結

## 損益計算書（前年同期比）

（単位：百万円）

	2023年12月期Q2 [構成比]	2024年12月期Q2 [構成比]	増減額	主な要因
売上収益	3,281 [100.0%]	3,815 [100.0%]	533	
売上原価	1,079 [32.9%]	1,254 [32.9%]	175	技術系専門人員の増加及び給与の増加、 外注費の増加、材料費の増加等
売上総利益	2,202 [67.1%]	2,561 [67.1%]	358	
販管費	969 [29.5%]	1,207 [31.7%]	238	営業・管理系人員の増加及び給与の増 加、広告宣伝費の増加、減価償却費の 増加等
研究開発費	19 [0.6%]	45 [1.2%]	26	
その他の損益	▲38 [▲1.2%]	1 [0.0%]	39	
営業利益	1,175 [35.8%]	1,309 [34.3%]	134	
金融損益	67 [2.0%]	135 [3.5%]	67	
税引前四半期利益	1,242 [37.9%]	1,444 [37.9%]	201	
四半期利益	853 [26.0%]	990 [26.0%]	137	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	857 [26.1%]	995 [26.1%]	138	

連結

## 財政状態計算書（前期末比）

科目名	2023年 12月期	2024年 12月期Q2	増減額
流動資産	10,920	11,516	596
現金及び 現金同等物	8,707	9,450	742
営業債権及び その他の債権	998	844	▲153
その他の 流動資産	1,215	1,221	6
非流動資産	1,452	1,240	▲212
有形固定資産	731	607	▲123
無形固定資産	83	85	2
その他	638	547	▲91
資産合計	12,373	12,757	383

（単位：百万円）

科目名	2023年 12月期	2024年 12月期Q2	増減額
負債合計	3,489	3,331	▲157
流動負債	3,143	3,062	▲80
契約負債	1,759	1,741	▲17
未払法人 所得税等	229	336	107
営業債務及び その他の債務	455	307	▲148
その他の 流動負債	699	677	▲21
非流動負債	346	268	▲77
資本合計	8,884	9,425	541
親会社の所有者 に帰属する持分	8,884	9,430	546
非支配持分	0	▲4	▲4
負債・資本合計	12,373	12,757	383

# ニュースリリース

CS	7月5日	クラウドERP「ZAC」、業務効率化・DX推進を目的とした展示会「バックオフィスDXPO東京'24」に出展
CS	6月14日	クラウドERP「ZAC」、新たに「サブスクリプション管理オプション」の提供開始 サブスクリプションビジネス特有の契約・請求の管理業務を効率化
CS	6月7日	SaaS管理ツール「dxeco」、テスト自動化ツール「Autify」と連携
MS	5月31日	アウトバウンド・インバウンド事業を支援するビジネス相談会「海外ビジネスEXPO大阪」セミナーに登壇
MS	5月22日	「LINEヤフー Partner Program」において2024年度上半期のSales Partner「Select」に認定
CS	5月22日	「Reforma PSA」にて「受託業務に係る内部統制の保証報告書（SOC1）」の取得が完了
CS	5月15日	クラウドERP「ZAC」、「HubSpot連携オプション」を提供開始
CS	5月10日	クラウドERP「ZAC」、新オプション「IT資産管理オプション」を提供開始
CS	4月12日	クラウドERP「ZAC」、競合分析ツール「Semrush」、 日本最大規模のIT・DX・デジタル分野の専門展示会「Japan IT Week」に出展
CS	4月3日	SaaS管理ツール「dxeco」、Google Workspaceと連携するクラウド拡張ツール「rakumo」と連携

# 事業の状況



02

# 事業セグメント

## クラウド ソリューション事業



Reforma PSA をはじめとする

クラウドサービスの開発・提供

## マーケティング ソリューション事業

デジタル広告、システム・WEB制作をはじめとする

顧客のマーケティング支援等に関する役務提供

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

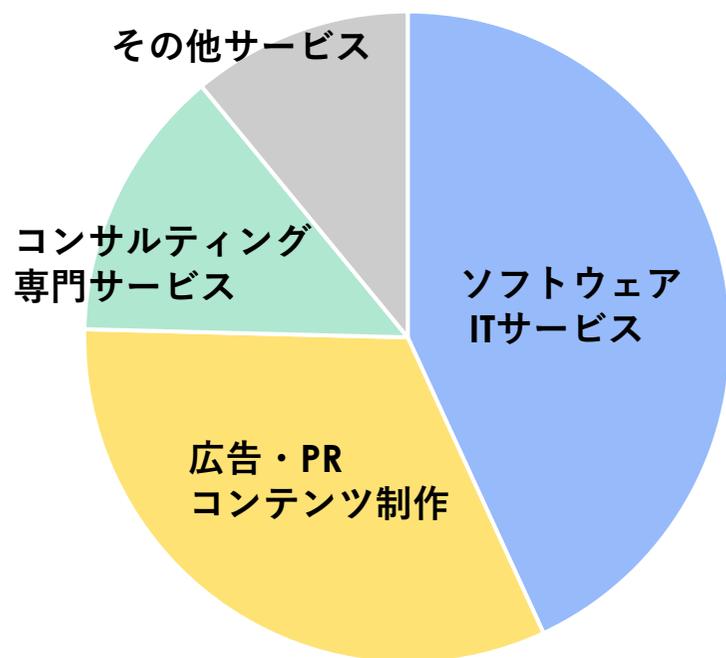
### ZAC Enterprise

- 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1,000社以上で導入

2024年6月30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

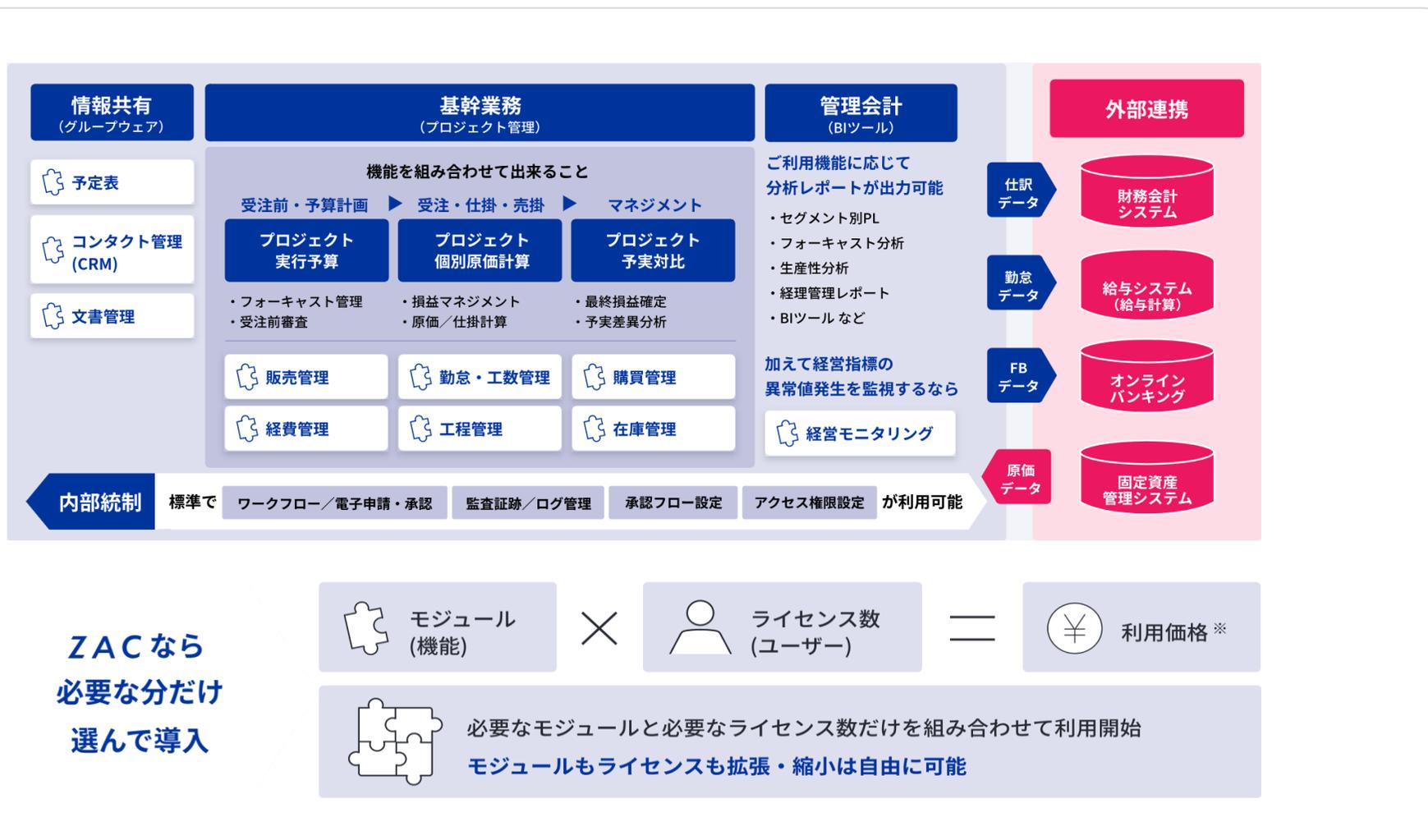


## その他サービス



# 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



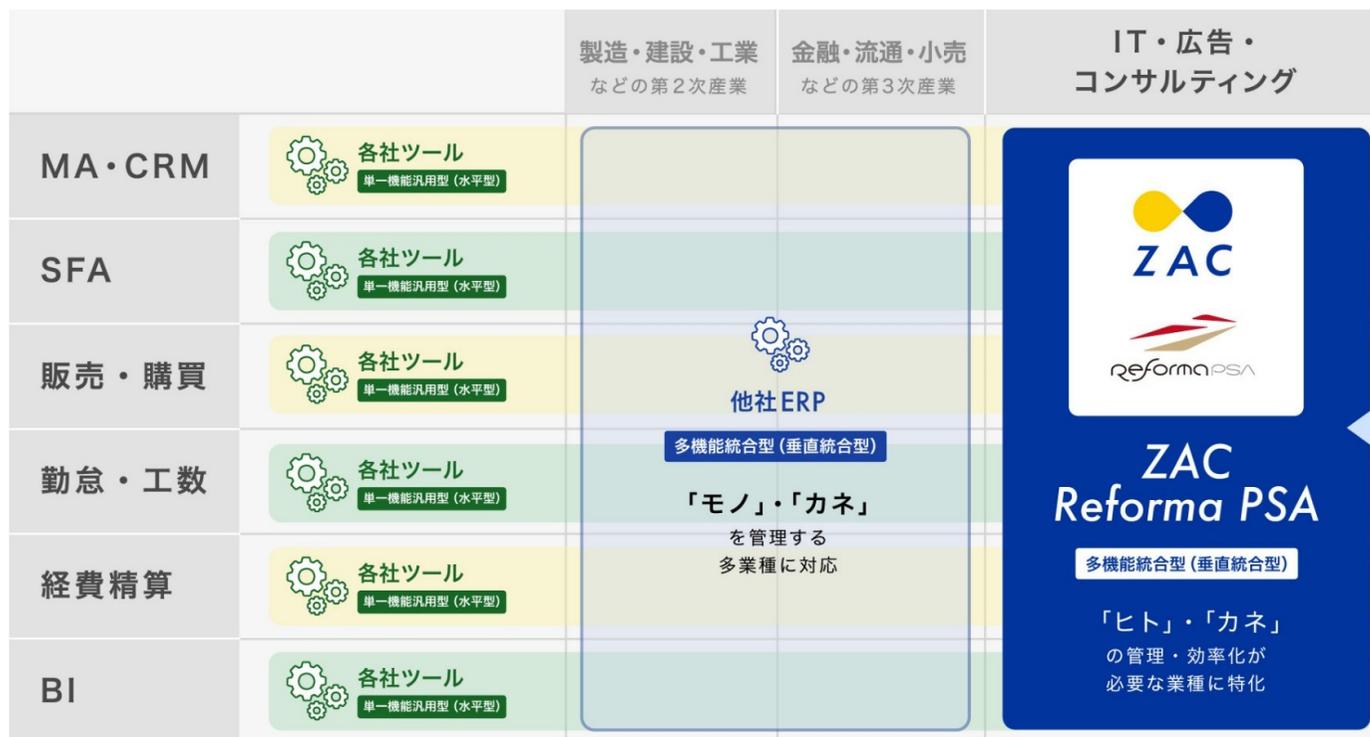
\*オプション機能は別途見積りとなります。Reforma PSAは、ZACの主要機能の一部を提供しております。

# 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。

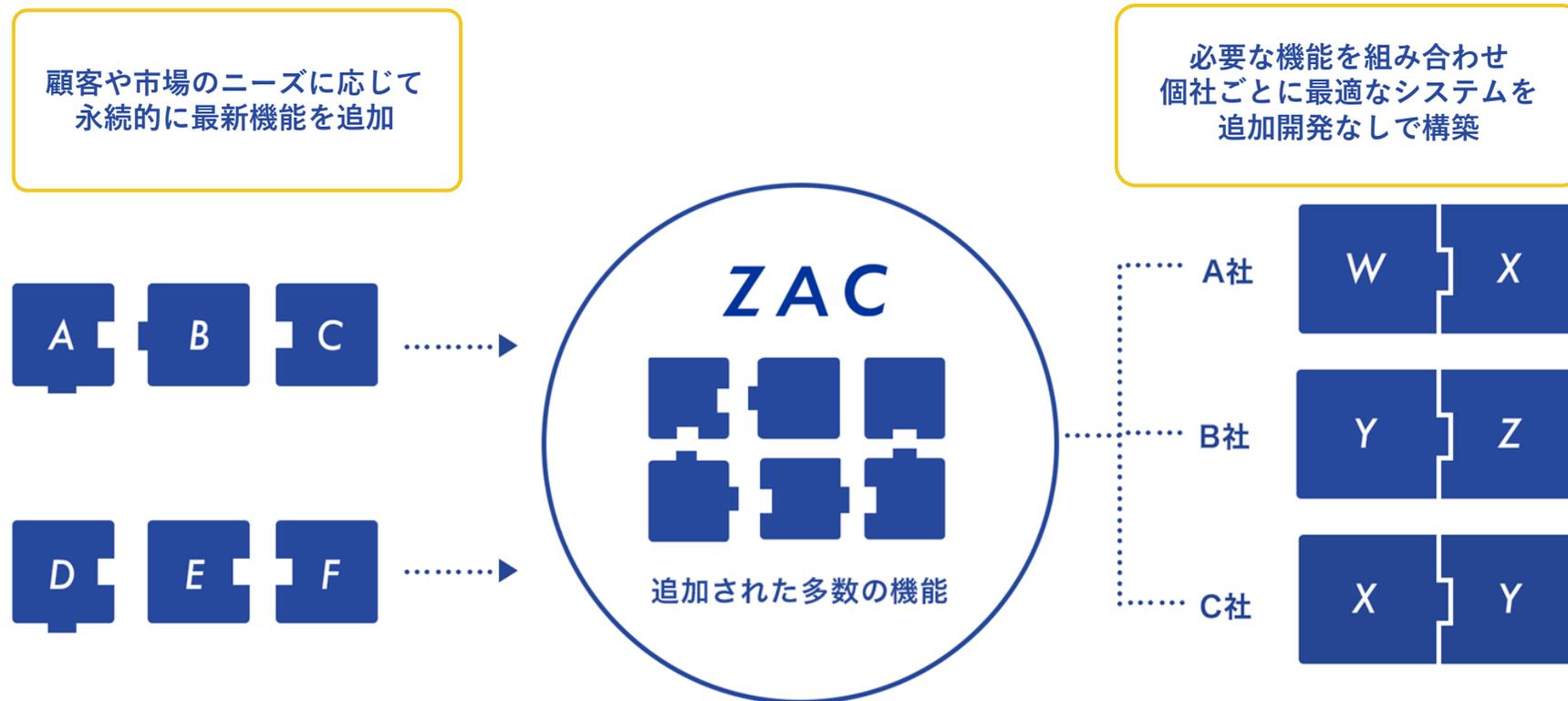
ZAC / Reforma PSAは**多機能統合型(垂直統合型)**であり、特にIT・広告・コンサルティング業に特化し、業種特有の商慣習や細かな要望・課題に対応する業種特化・多機能統合型のシステムです。

産業別・業務領域別 ポジショニングマップ



# 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

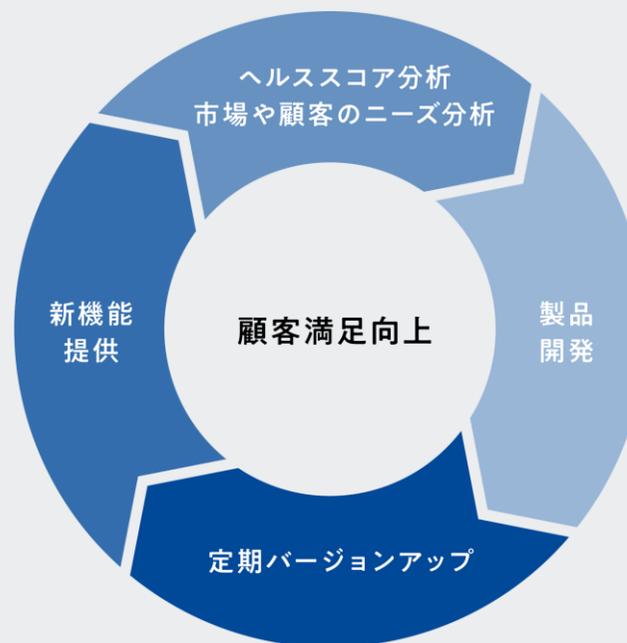
**POINT2**（当社目線）新機能や個別の顧客のために作った機能の横展開が可能、営業提案や機能提供の効率が高い

\*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。

# ZACでプロジェクト単位の労務費を“見える化”



株式会社カヤック様 < アプリ・ゲーム開発業 従業員：572名（連結・2023年12月末時点） >

「サイコロ給」など独自の経営スタイルと、企画展「うんこミュージアム」の制作や独創的なソーシャルゲーム、スマートフォンアプリを生み出すコンテンツ事業で知られる面白法人。年々業績と規模を拡大中。

## 2010年 ZAC Enterprise導入前の課題

### 規模拡大で、Excelでの原価計算が限界に

プロジェクトごとのExcelファイルで作業工数データを管理していた。しかし従業員の急増により、プロジェクト別の作業工数に会計データ（労務費）を紐づける、手作業での原価計算が大変に。

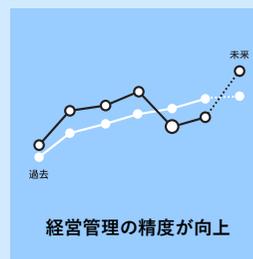


## 2010年 ZAC Enterprise導入後のメリット



### プロジェクト別の労務費把握が楽に

プロジェクト別の作業工数の管理をZAC1か所に集約したことで、プロジェクト別の原価計算（労務費の配賦）がすぐに・楽に行えるようになった。



### 正確なデータに基づく意思決定が可能に

ZAC導入によって正確な経営数字の整備が進み、直感的な判断に対してデータによる裏付けが得られるようになった。

※株式会社カヤック様は2010年にZAC Enterpriseを契約し、勤怠・工数管理機能の利用を開始後、販売管理・購買管理・経費管理を段階的に導入されました。2023年、法改正への対応やグループ会社の増加に備えた管理体制を構築するため、2019年提供開始の「ZAC」へ利用環境を移行されました。記載の内容はZAC Enterprise導入時の状況に基づいております。

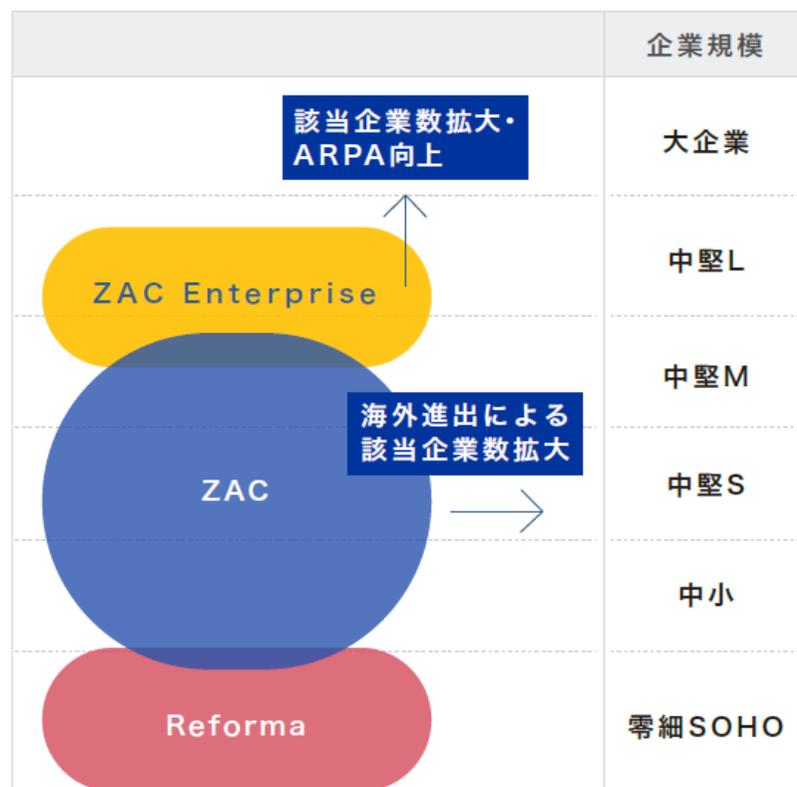
# さらなるマーケット拡大に向けた開発を継続強化

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。

# 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

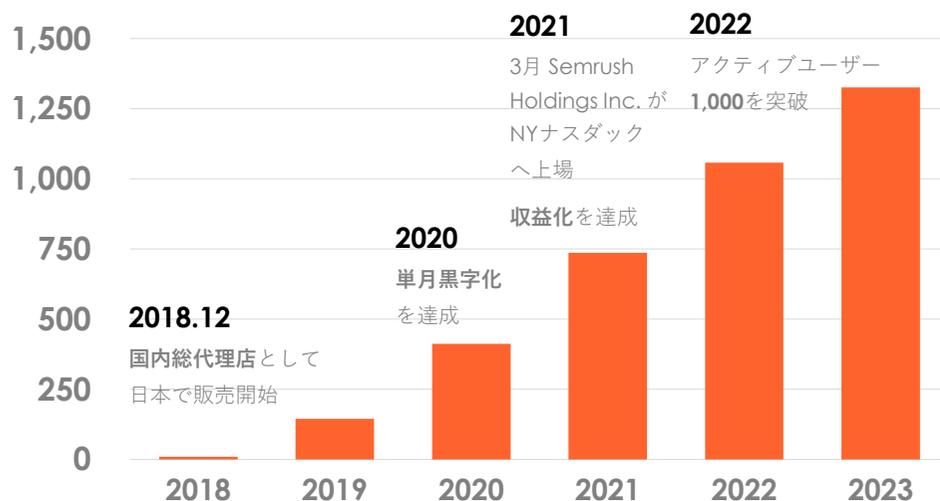
Semrushに次ぐ海外製ツールの拡充に向けた準備に引き続き取り組みます。



世界で1,000万人以上が利用する\*\*  
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

# 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

# サブスクリプション管理ツール ハヤサブ

ハヤサブは、BtoBのサブスクリプションビジネスを支援する販売管理システムです。

商品ごとの料金体系（定額/従量課金など）や、顧客ごとの契約条件（年払/月払、特別値引など）が多様化しやすいビジネスの販売管理を効率化します。

- ・ 引合管理、見積作成、受注・売上・請求管理といった、販売管理業務のプロセス全体をシステム化してムダを削減
- ・ 多様な料金体系・契約条件・請求パターンに対応可能
- ・ ZAC等とのシステム連携により、販売管理の一元化を実現



## 解決できる課題

### 導入前の課題

- 複雑な請求管理を手作業で行っているため、請求漏れや金額間違いなどのミスが発生している
- MRRや解約率など、サブスクリプション型ビジネスで重要なKPIを正確・迅速に集計できていない

### 導入後の効果

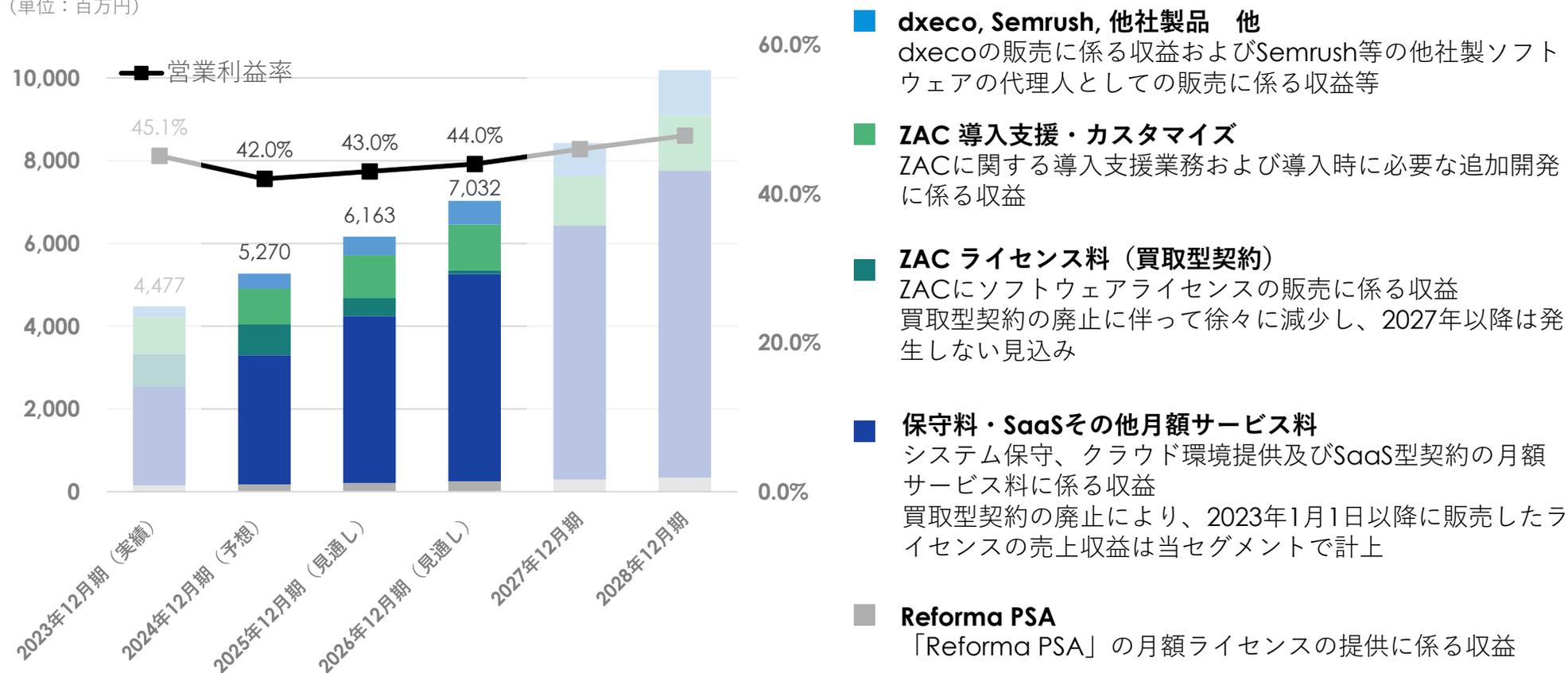
- 料金体系・契約条件・請求パターンが複雑であっても、システム化によりミスのない請求管理が実現
- サブスクリプションビジネスの販売管理の一元化により、主要指標をツール上でリアルタイムに可視化（機能開発中）

# セグメント別の売上収益・営業利益率推移 [セグメント変更後]

## 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)



\* 2024年第1四半期より、報告セグメントの変更を反映し、本グラフの2023年12月期以降のデータを修正しております。

マーケティングソリューション事業

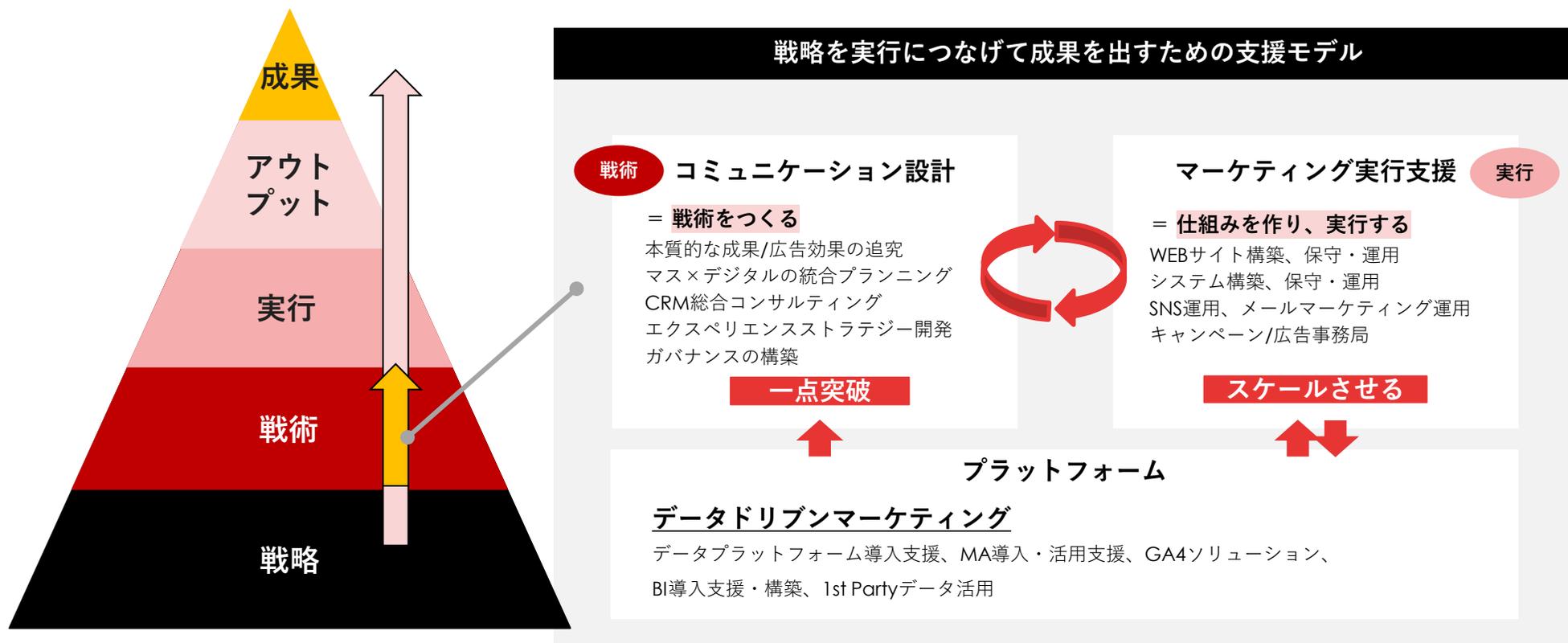
MARKETING SOLUTIONS

# 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、MS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）



マーケティングソリューション事業

# 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

# 店舗型ビジネスのデジタルマーケティングをワンストップで活性化



## 日産自動車株式会社様 <自動車製造販売業>

「技術力」を強みに、特に電気自動車の技術開発を牽引する自動車メーカー。日産販売会社グループは全国に115社あり、すべての都道府県に約2,100店舗の販売店を展開しています。（2024年4月時点）

### 課題

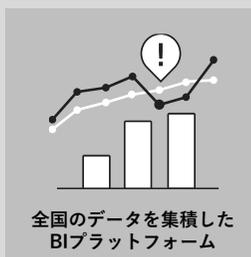
**全国の販売会社を統括する仕組みがない**  
地域ごとに異なる自動車需要に対して、各販売会社がそれぞれ独自に広告配信を行っていた。そのため、メーカーである日産自動車が求めるブランドイメージから外れた広告が展開されてしまうこともあった。

**メーカー側で販売会社の広告配信結果を集約しにくい**  
全国各地で実施された広告の配信結果は、販売会社ごとにメーカーへレポートしていたため、報告の負担が大きく、またメーカー側でも全体的な数字を追いにくい状況であった。

### オロによるデジタルマーケティング支援



ブランドを守りつつ、地域に沿った広告を可能にオロがメーカーのマーケティング戦略やブランドイメージに沿いながら各販売会社の広告制作や配信のオペレーションを支援することで、ブランドイメージを守りながら、各販売会社で地域のニーズに合わせた広告を配信できる仕組みを確立した。



BI環境の構築で、配信結果が一目でわかるように全国の販売会社で展開されたマーケティング施策の結果を統合・横断して比較できるBI環境を構築。各販売会社のレポートの手間を減らしながら、メーカー側でも配信結果を網羅的・俯瞰的にモニタリングしやすくなった。

## 海外拠点の体制強化

収益力の改善に向けて、営業・制作それぞれで体制を強化



### 営業体制の強化

営業職およびストラテジックプランナーの採用を強化し、提案品質を高めることで、指名での案件受注や年間契約での案件獲得を図る

### 制作体制の強化

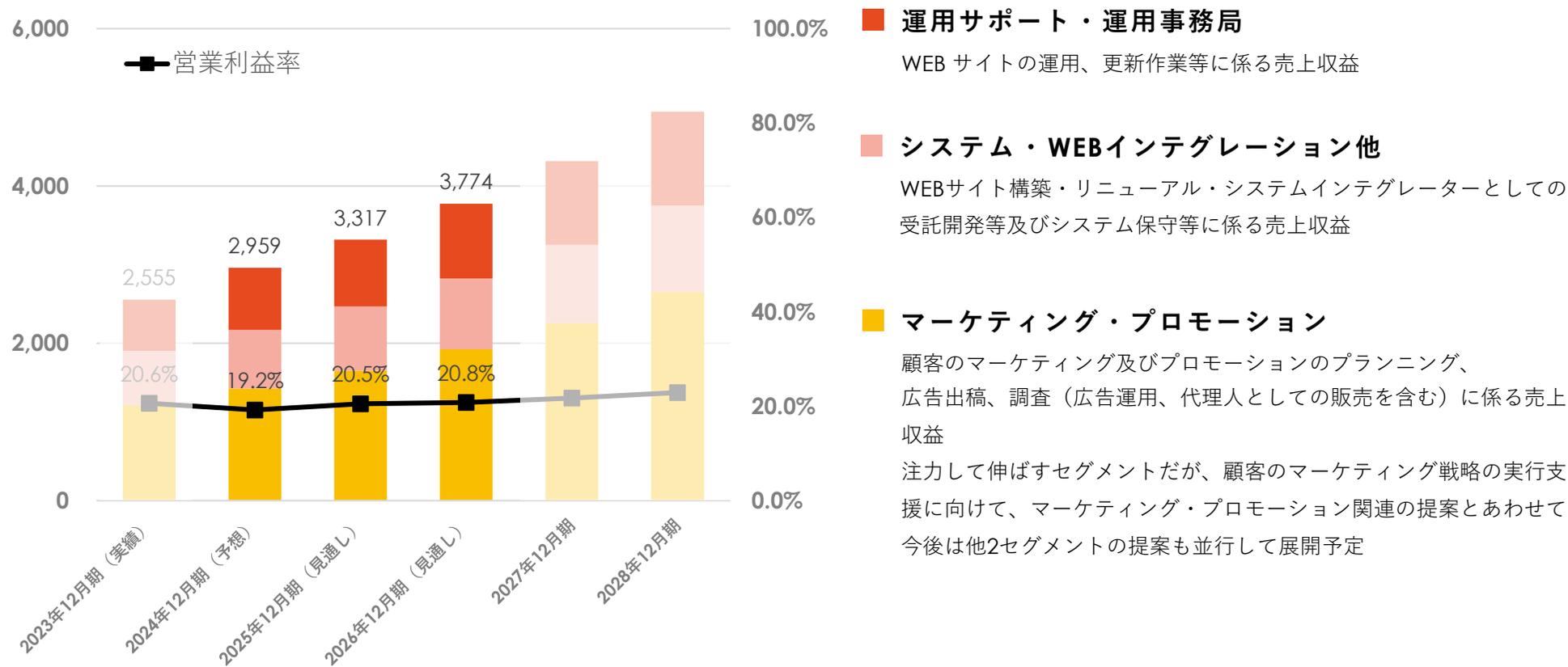
広告代理店から外注先としてのニーズが高まっているため、収益拡大に向けて採用を含めた体制強化を行う  
同時に制作業務の内製化を進めることで収益性を改善する

# セグメント別の売上収益・営業利益率推移 [セグメント変更後]

## 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)



\* 2024年第1四半期より、報告セグメントの変更を反映し、本グラフの2023年12月期以降のデータを修正しております。

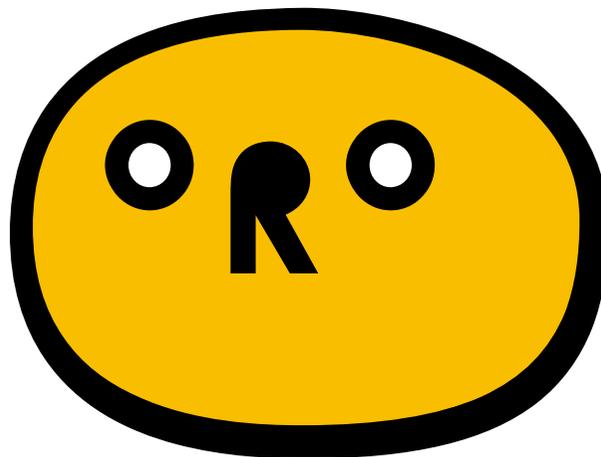
# 会社概要



03

# 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



## JAPAN

# 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

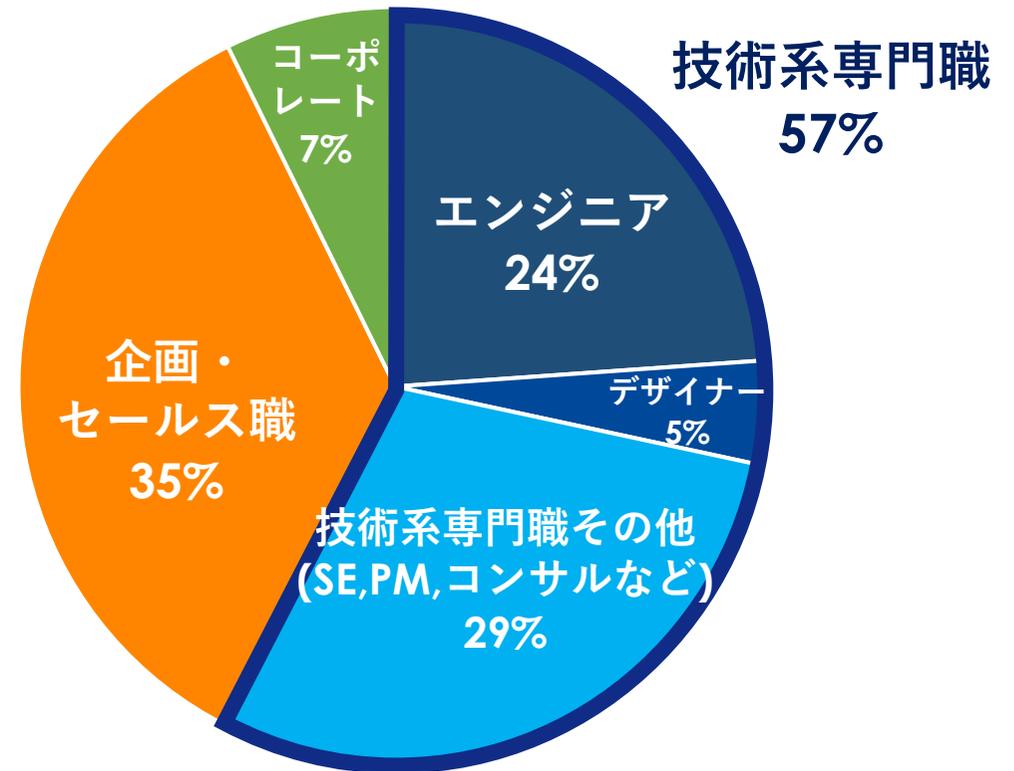
製販比率

■ 製造 ■ 販管



(2024年6月末時点)

職種比率 (オロ単体)



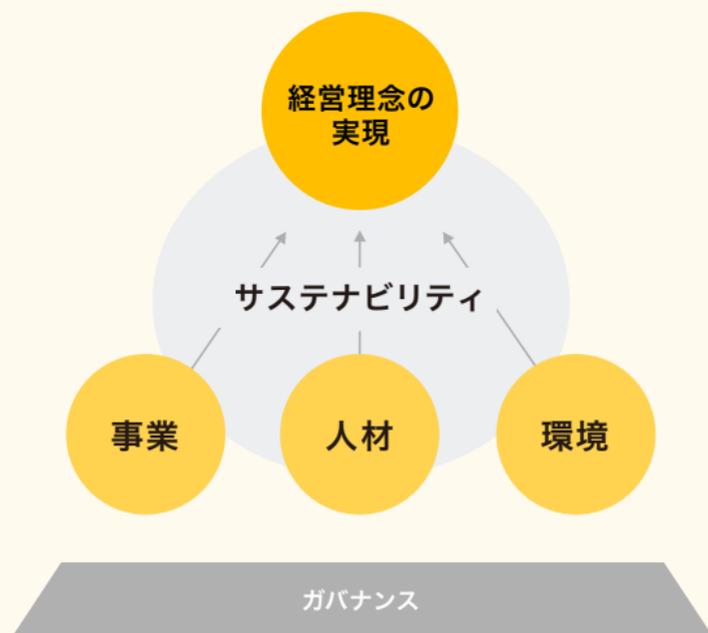
■ 専門職(エンジニア) ■ 専門職(デザイナー) ■ 専門職その他  
■ 企画・セールス職 ■ コーポレート

(2024年6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。

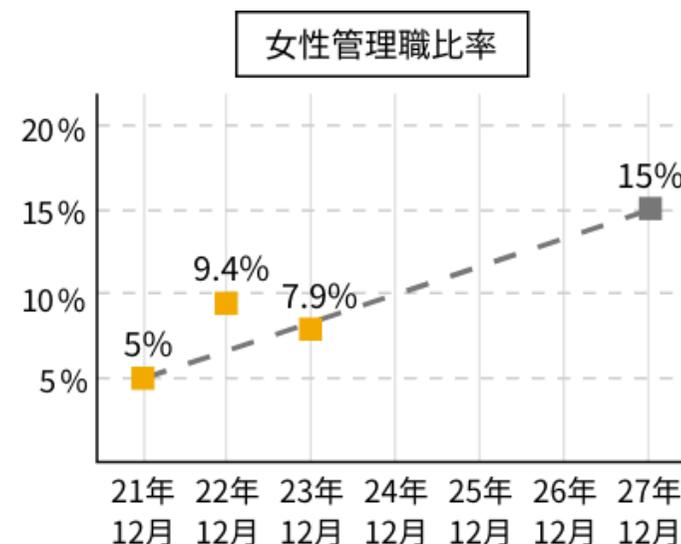
1. 人種、信条、性別、社会的身分、国籍、障がい、雇用形態、年齢、宗教等による差別を行いません。
2. 働く人々を公正に評価し、適正に処遇します。
3. 多様性を尊重し、一人ひとりが自ら考え、その能力と創造性を発揮して、自己実現を図ることができる風土を作ります。
4. 本人及び家族の物心両面の幸福を追求し、キャリア形成、健康、プライベートの充実などについて支援します。

### 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時を本社で勤務する時間とし、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

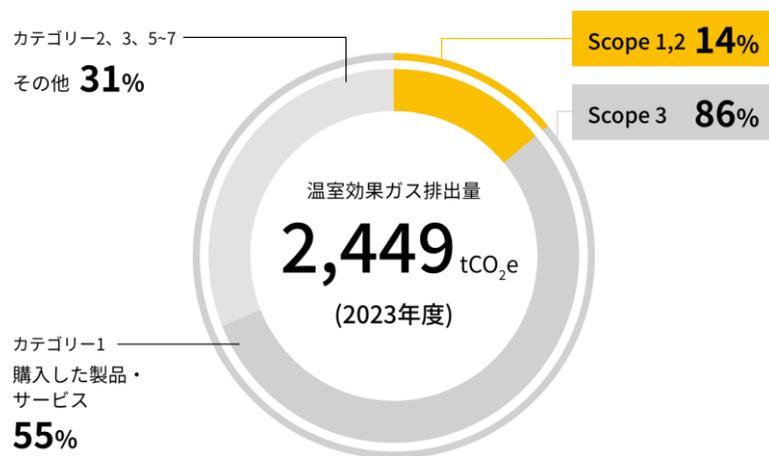
気候変動は、事業活動の成長にも中長期的に影響を与えると考えております。

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。

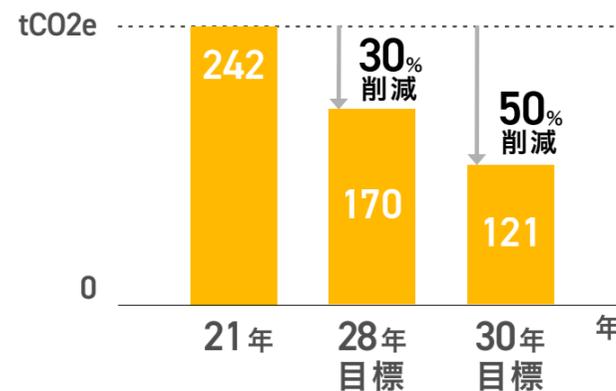
### 温室効果ガス排出量と削減目標

当社、2023年度の温室効果ガス排出量は 2,449 tCO<sub>2</sub>e 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/>

# 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	<b>クラウドソリューション事業</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・クラウドERP「ZAC」「Reforma PSA」、SaaS管理ツール「dxeco」の開発・販売</li><li>・SEOツール「Semrush」の国内販売代理業務</li></ul> <b>デジタルソリューション事業</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・デジタルを基軸にしたマーケティング支援</li></ul>
従業員数	単体314人／連結554人（2024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.

# 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。

