

2018年12月期

決算説明資料

株式会社オロ 証券コード：3983

2019年2月13日



目次

- 01 2018年12月期 決算概要**
- 02 事業の状況**
- 03 2019年12月期 業績の見通し**
- 04 参考資料**



**2018年12月期
決算概要**

通期業績ハイライト

2018年12月期 決算概要

売上高	4,463百万円	前年同期比 21.4%増
会計方針変更の影響※を除いた場合の売上高	5,242百万円	
営業利益	1,174百万円	前年同期比 36.8%増

ビジネスソリューション事業

売上高 **2,325**百万円 前年同期比 **23.1%増**

会計方針変更の影響※を除いた場合の売上高

該当なし

営業利益 **899**百万円 前年同期比 **31.3%増**

コミュニケーションデザイン事業

売上高 **2,137**百万円 前年同期比 **19.5%増**

会計方針変更の影響※を除いた場合の売上高

2,916百万円

営業利益 **275**百万円 前年同期比 **58.5%増**

※当連結会計年度より会計方針の変更に伴い、コミュニケーションデザイン事業の売上高を総額表示から純額表示に変更しております。

会計方針の変更

当社は、従来、コミュニケーションデザイン事業におけるネット広告売上の一部（アドネットワーク運用売上、リスティング運用売上等）において売上原価に計上していたアドネットワーク運営会社に支払う費用及びリスティング費用等を、当連結会計年度（2018年度）より、売上高から控除する方法（純額表示）に変更いたしました。

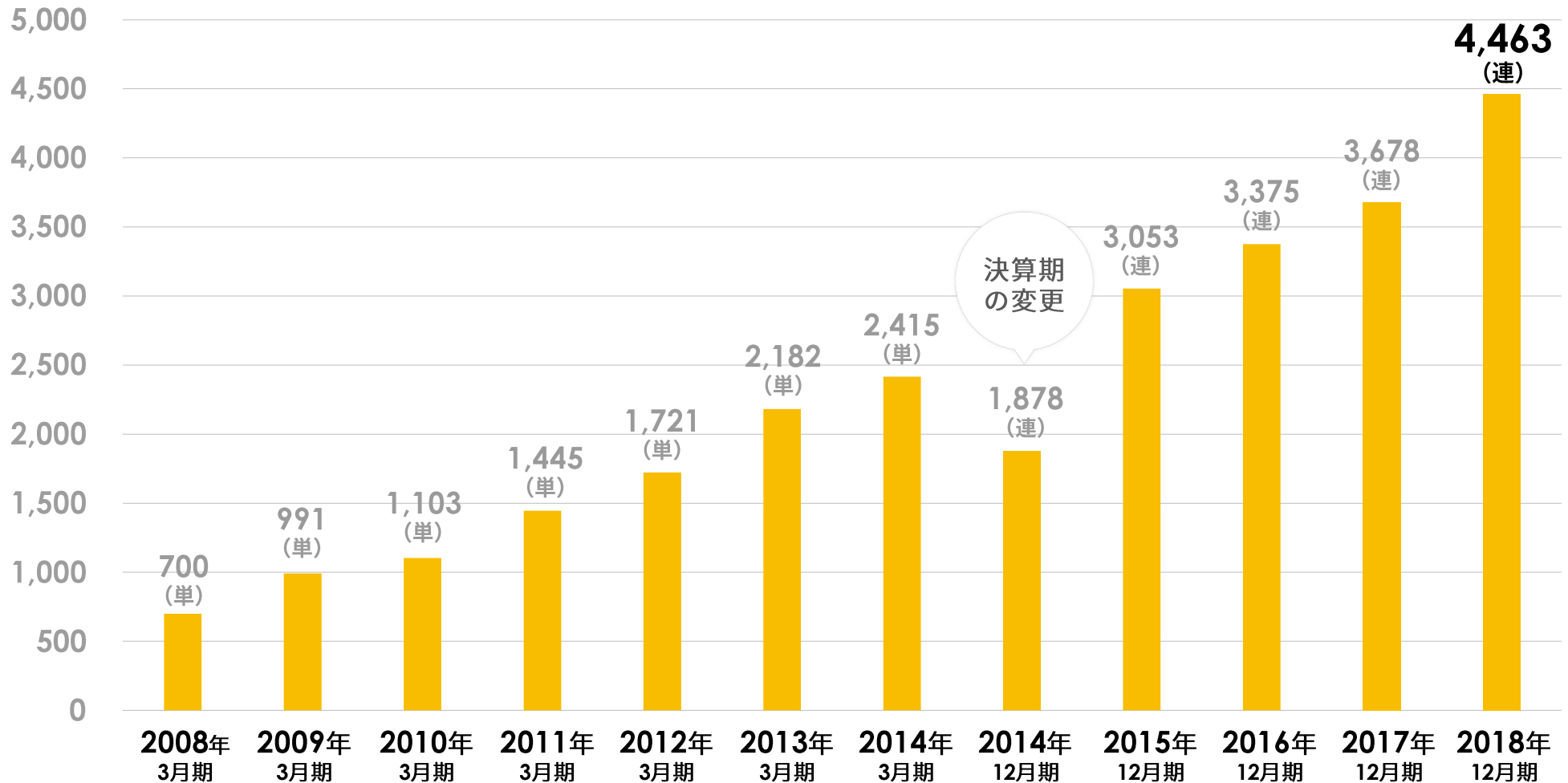
この変更は、第3四半期末に連結子会社化したリスティング広告運用を主たる事業としているCrossfinity Digital Asia Pte. Ltd.及び同社100%子会社であるCrossfinity Digital Asia Sdn. Bhd.の損益が当第4四半期より連結損益計算書に計上されることを契機として、当連結会計年度においてグループ会計方針の統一の観点から売上高及び売上原価の計上方法の見直しを行ったものであり、これらの代理人として行われる取引については、収益を総額で表示するよりも、手数料のみを収益として表示することが取引実態をより適切に表示することになるため、媒体へ支払う費用を売上高から控除する方法（純額表示）に変更を行うものであります。

当該会計方針の変更は遡及適用しており、前連結会計年度（2017年度）については遡及適用後の財務諸表となっております。この結果、遡及適用前と比較して、前連結会計年度の「売上高」及び「売上原価」はそれぞれ232,163千円減少しておりますが、「売上総利益」、「営業利益」、「経常利益」、「税金等調整前当期純利益」及び「親会社株主に帰属する当期純利益」に与える影響はありません。なお、前連結会計年度の期首の純資産に対する累積的影響額はありません。

売上高推移

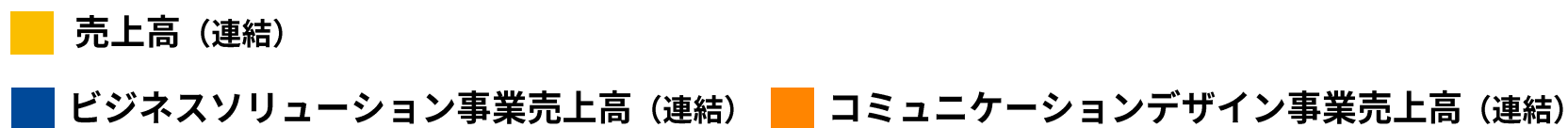
前年同期比21.4%増の44億円、過去最高を更新

(単位：百万円)

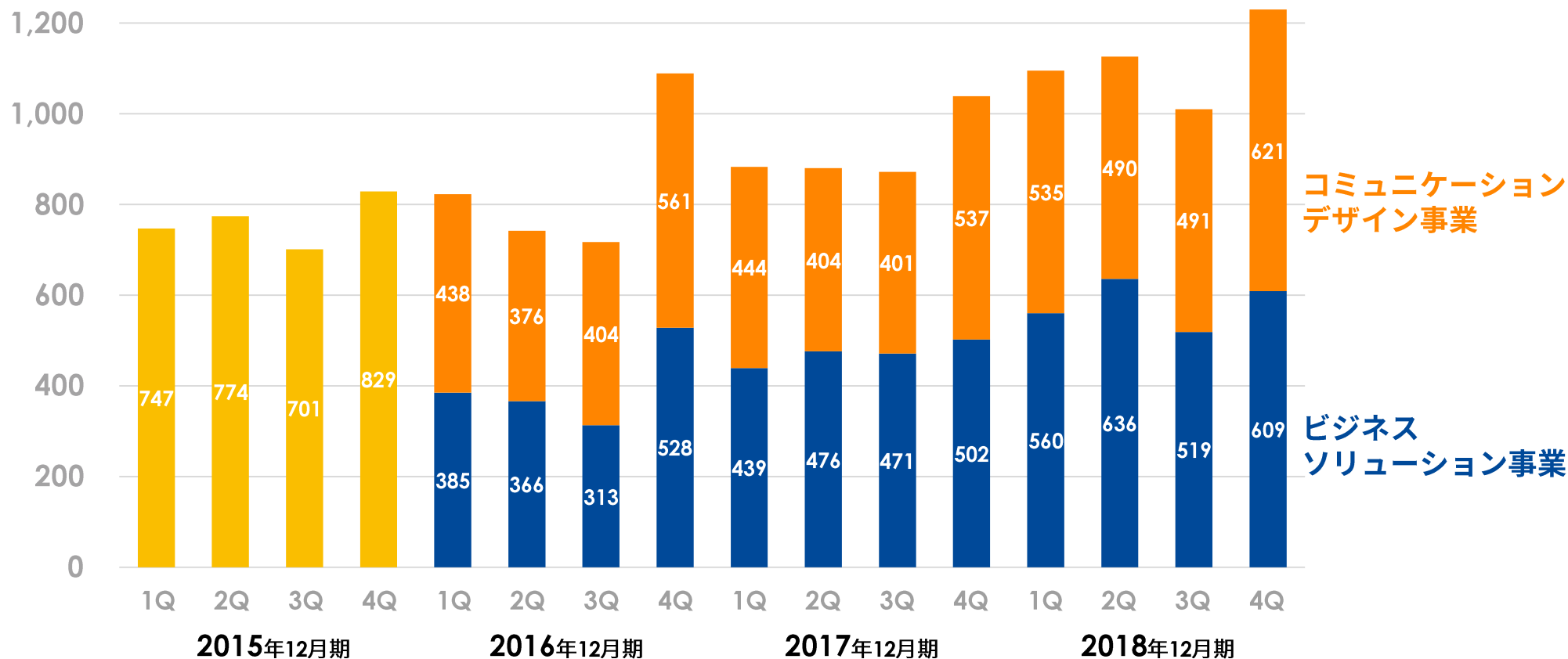


※2014年3月期以前は有限責任あずさ監査法人の監査を受けておりません。

四半期売上高推移



(単位: 百万円)
1,400

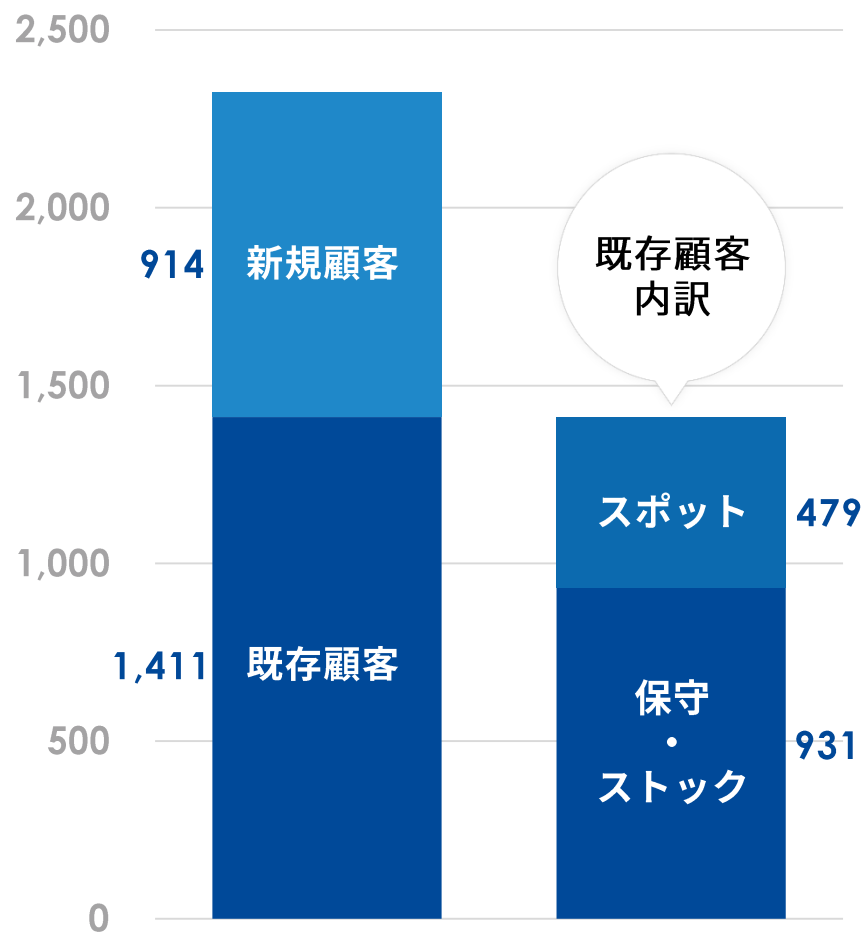


※2015年12月期以前のセグメントごとの四半期売上高については有限責任あずさ監査法人の監査を受けておりません。
 ※当連結会計年度より会計方針の変更に伴い、コミュニケーションデザイン事業の売上高を総額表示から純額表示に変更したため、2017年12月期の売上高について遡及処理後の数値を記載しております。

セグメント別売上構成 ビジネスソリューション事業

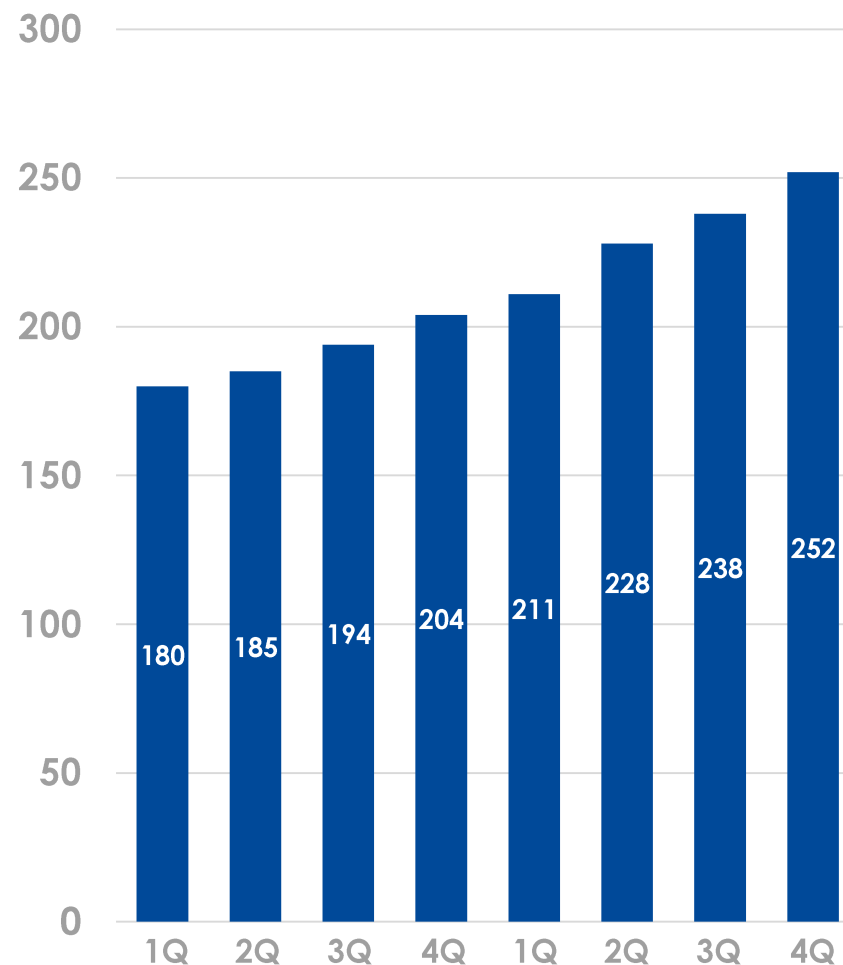
2018年通期 売上構成

(単位：百万円)



保守・ストック 四半期売上高推移

(単位：百万円)

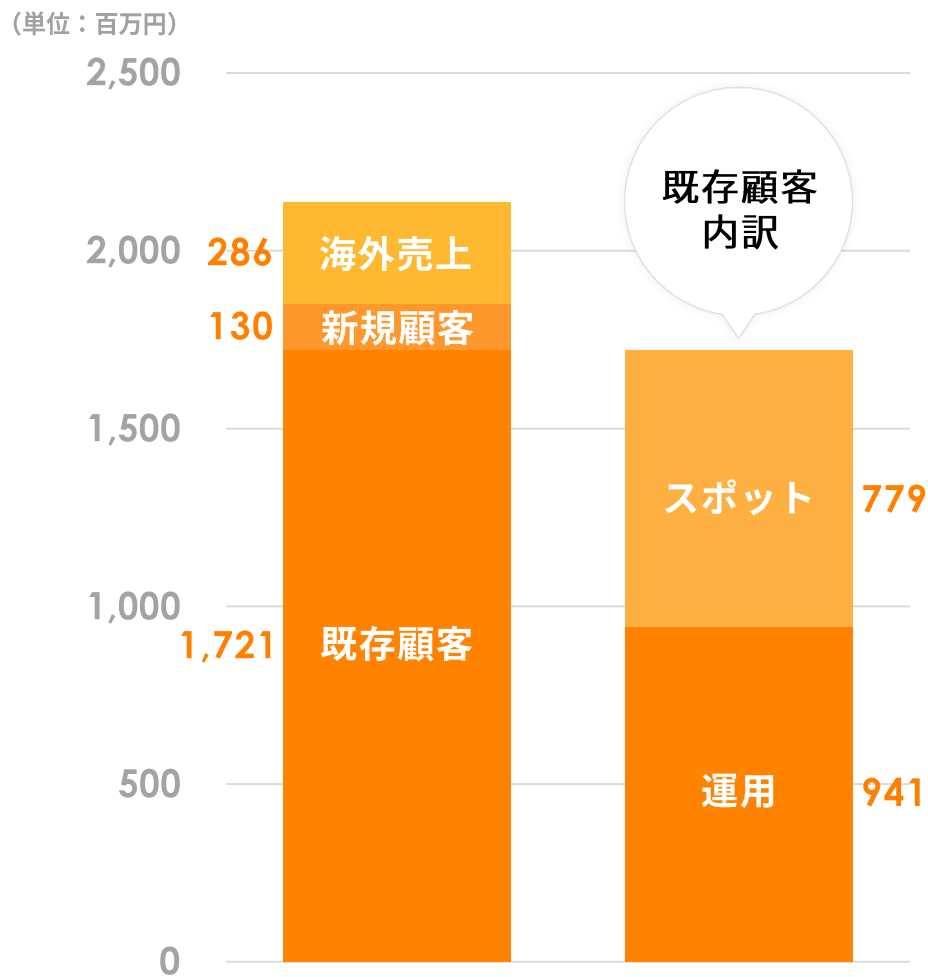


2017年12月期

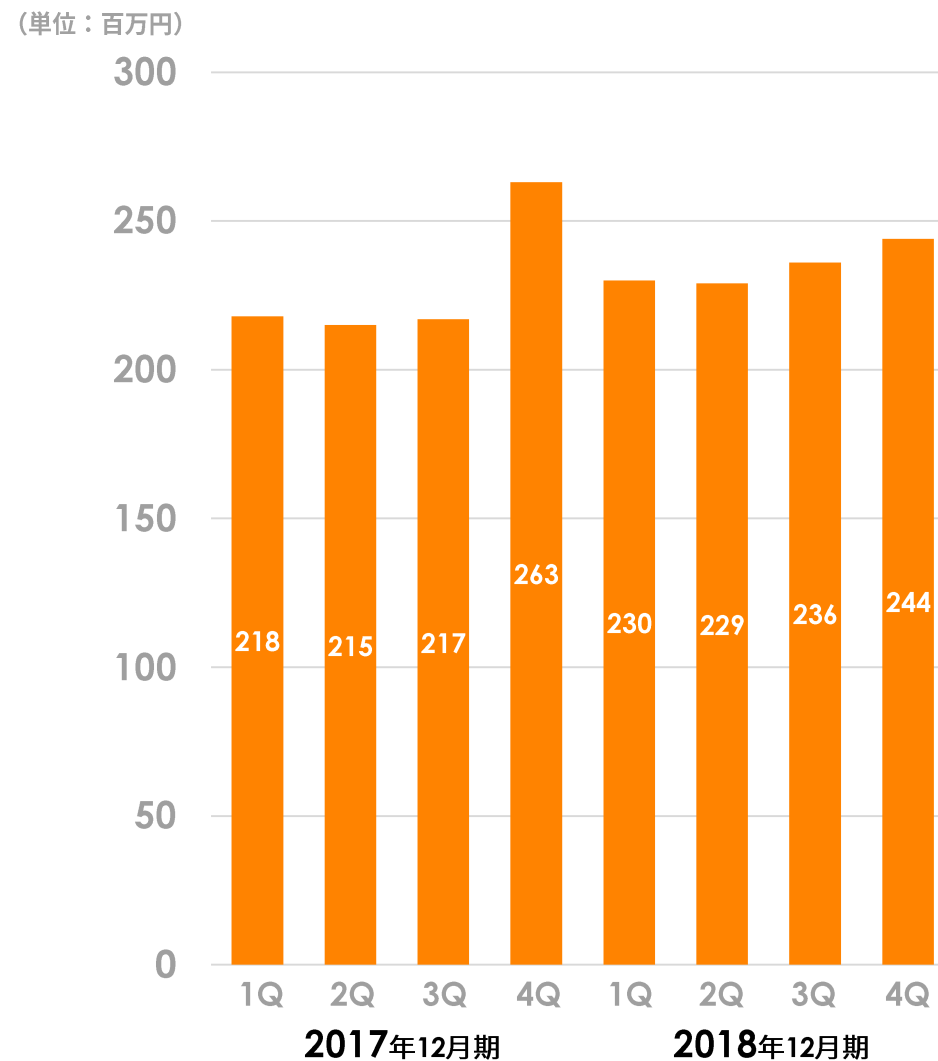
2018年12月期

セグメント別売上構成 コミュニケーションデザイン事業

2018年通期 売上構成



運用 四半期売上高推移



損益計算書（前年同期比）

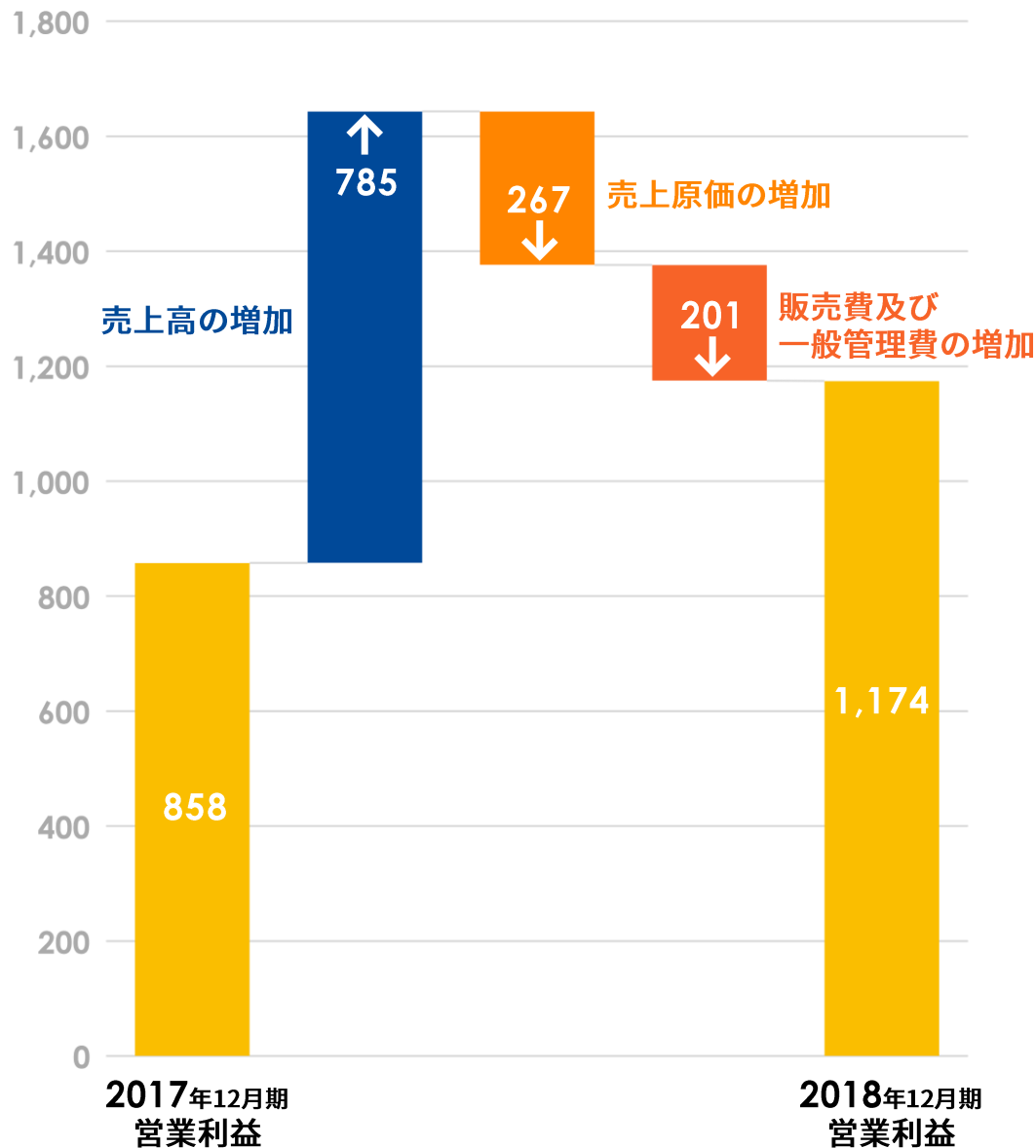
（単位：百万円）

	2018年12月期 (構成比)	2017年12月期 (構成比)	増減額	主な要因
売上高	4,463 (100.0%)	3,678 (100.0%)	785	
売上原価	2,002 (44.9%)	1,735 (47.2%)	267	エンジニア人員の増加及び平均賃金・賞与の増加、受注損失引当金の計上、売上高の増加に起因する仕入れ等の増加等
売上総利益	2,461 (55.1%)	1,943 (52.8%)	518	
販管費	1,286 (28.8%)	1,084 (29.4%)	201	営業・管理系人員の増加及び平均賃金・賞与の増加、支払報酬の増加、広告宣伝費の増加、採用費の増加等
営業利益	1,174 (26.3%)	858 (23.2%)	316	
経常利益	1,186 (26.6%)	840 (22.8%)	345	上場市場変更に伴う費用及び為替差益の発生等
親会社株主に帰属する 当期純利益	834 (18.7%)	574 (15.6%)	259	

営業利益の変動要因（前年同期比）

（単位：百万円）

（単位：百万円）



主な要因	金額
↑ 売上高の増加	785
ビジネスソリューション事業	435
コミュニケーションデザイン事業	349
↓ 売上原価の増加	267
エンジニア人員の増加及び平均賃金・賞与の増加等	116
受注損失引当金の計上	86
他社製品等の仕入れの増加	45
その他売上原価の増加	19
↓ 販売費及び一般管理費の増加	201
営業・管理系人員の増加及び平均賃金・賞与の増加等	117
支払報酬の増加	21
広告宣伝費の増加	20
採用費の増加	14
その他販売費及び一般管理費の増加	28

貸借対照表（前期末比）

- ① 現金及び預金、受取手形及び売掛金の増加
- ② のれんの増加
- ③ 賞与の増額にかかる未払金、未払法人税の増加
- ④ 親会社株主に帰属する当期純利益の増加

（単位：百万円）

科目名	2018年 12月期	2017年 12月期	増減額
流動資産	① 6,303	5,117	1,185
固定資産	334	259	74
有形固定資産	107	101	6
無形固定資産	② 106	52	53
投資その他資産	120	105	14
資産合計	6,637	5,376	1,260

科目名	2018年 12月期	2017年 12月期	増減額
流動負債	③ 1,243	669	573
固定負債	-	-	-
負債合計	1,243	669	573
純資産	5,394	4,707	686
株主資本	④ 5,393	4,684	709
その他の 包括利益累計額	0	23	▲22
負債純資産合計	6,637	5,376	1,260

配当方針

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、1株当たり15円00銭を基準とし、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しております。

上記の基本方針に基づき、当期につきましては、1株当たり15円の配当を予定しております。また、次期につきましても、1株当たり15円の配当を予想しております。

	1株当たり配当金		
基準日	第2四半期	期末	合計
当期実績および予定 (2018年12月期)	0円00銭	15円00銭	15円00銭
次期予想 (2019年12月期)	0円00銭	15円00銭	15円00銭

02

事業の状況

事業セグメント

ビジネス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

コミュニケーションデザイン事業

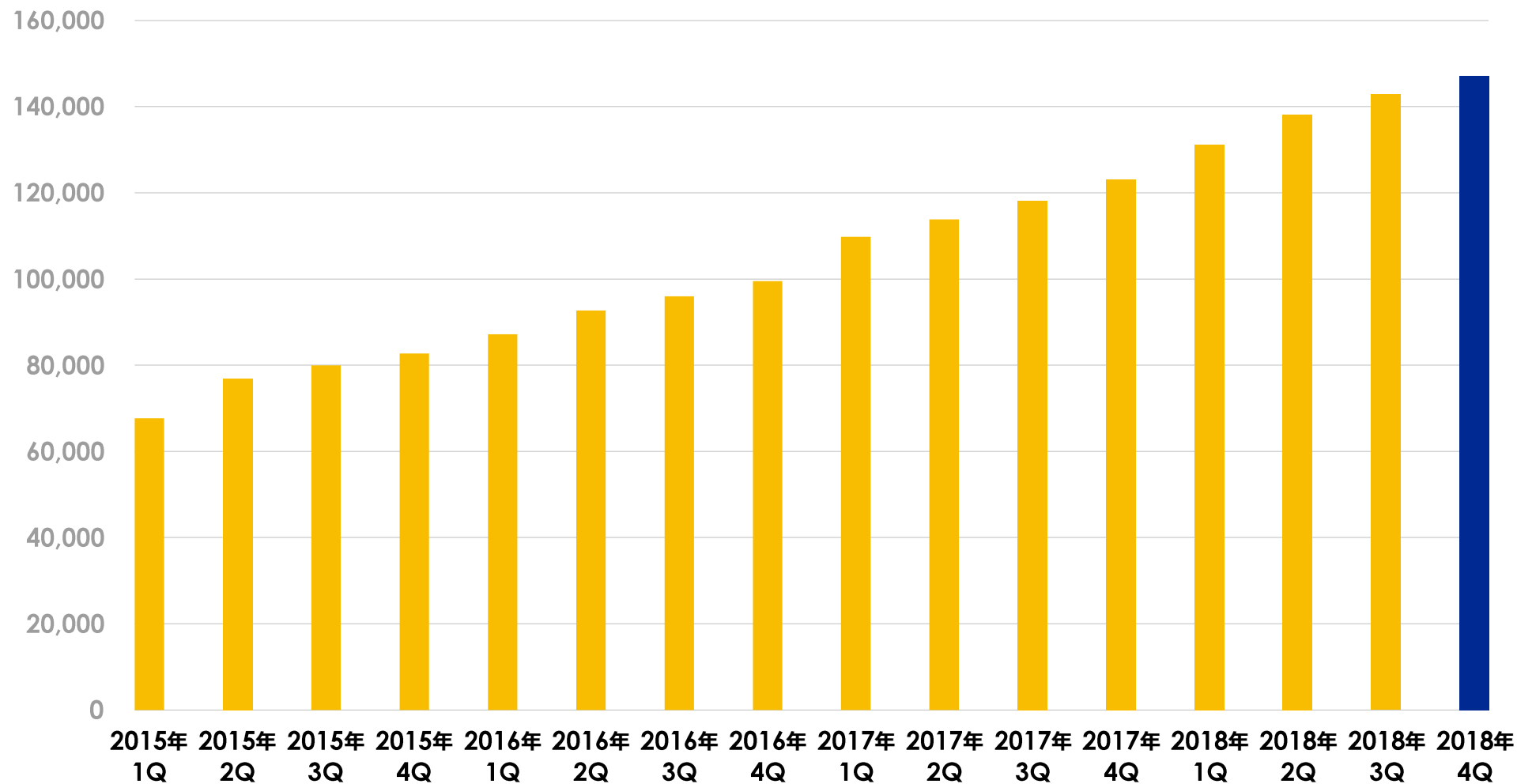
戦略立案、ウェブ構築・運用、システム開発、ウェブ広告運用

デジタルを基軸にしたマーケティング支援

- 企業価値、ブランド価値の向上
- 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

「ZAC Enterprise」稼働ライセンス数推移

新規顧客の獲得・既存顧客との取引拡大により順調に増加



※稼働ライセンス数＝販売累計ライセンス数－解約累計ライセンス数

「ZAC Enterprise」製品力強化

継続的に研究開発投資を行い、製品力を強化し、受注拡大へ



UI/UX 進化

直観的なUI、
マルチデバイス対応



自動化・可視化

業務の自動化、可視化に
よる生産性向上の支援



成長産業への対応

IoT、ロボティクス、AI
企業等への対応



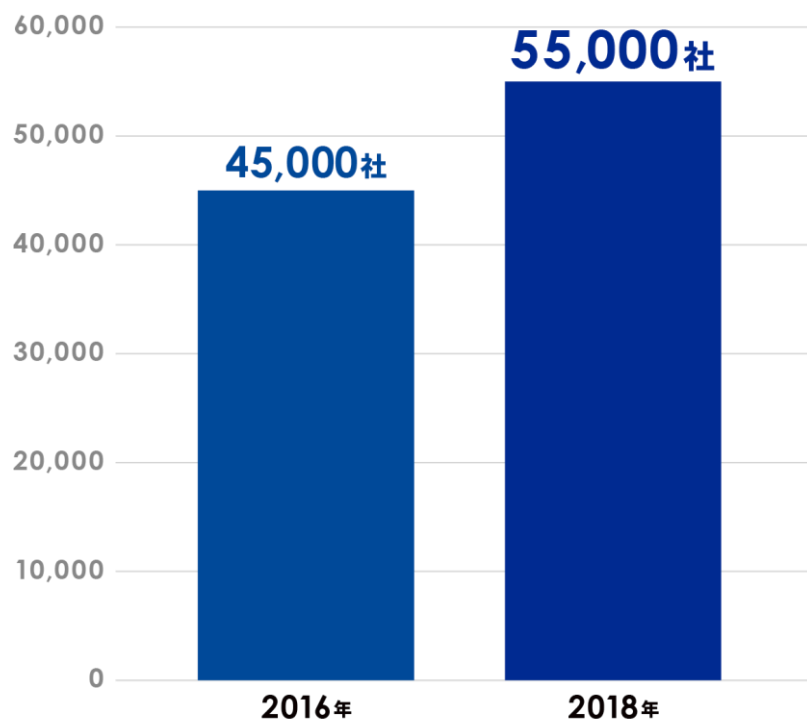
グローバル対応

多言語・多通貨対応

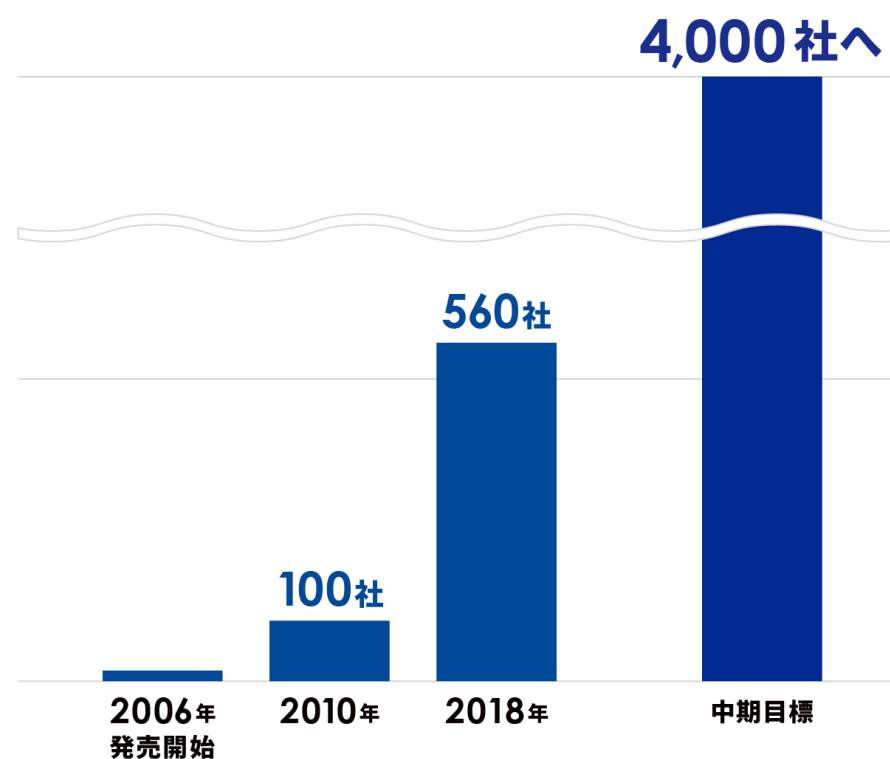
「ZAC Enterprise」 国内対象企業と中期目標

ホワイトカラー産業の市場拡大と製品力強化に伴い、国内対象企業が増加
国内対象企業（55,000社）への確実なシェア向上を目指す

国内対象企業の推移



導入実績推移と中期目標



「エリアマーケティング」サービス強化

商圈エリア特性に合わせたデジタルマーケティング支援が好調



全国エリアをカバーする
コンサルティング営業
体制

全国エリアを網羅



エリア比較を可能とする
データプラットフォーム
の提供

データの可視化



全国各地のエリア別・
店舗別販促を専属チーム
が運営

大規模運営



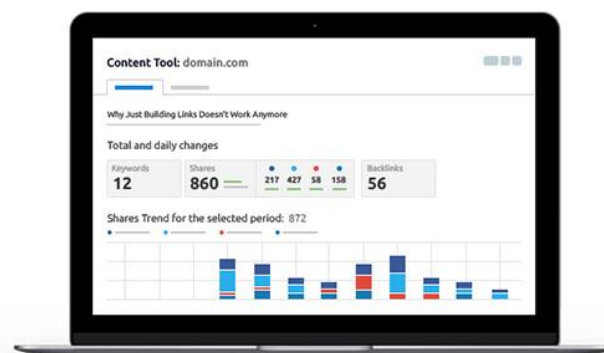
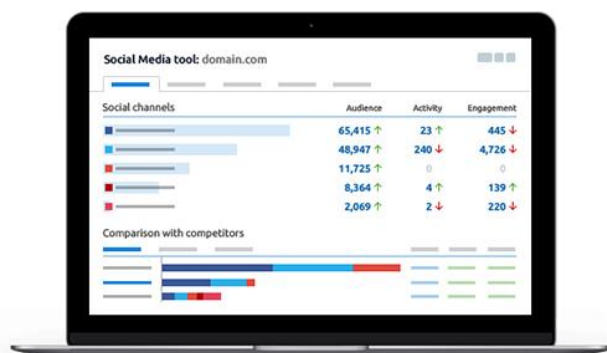
データ活用に強い店舗を
実現するインハウス化の
支援

インハウス支援

コミュニケーションデザイン事業

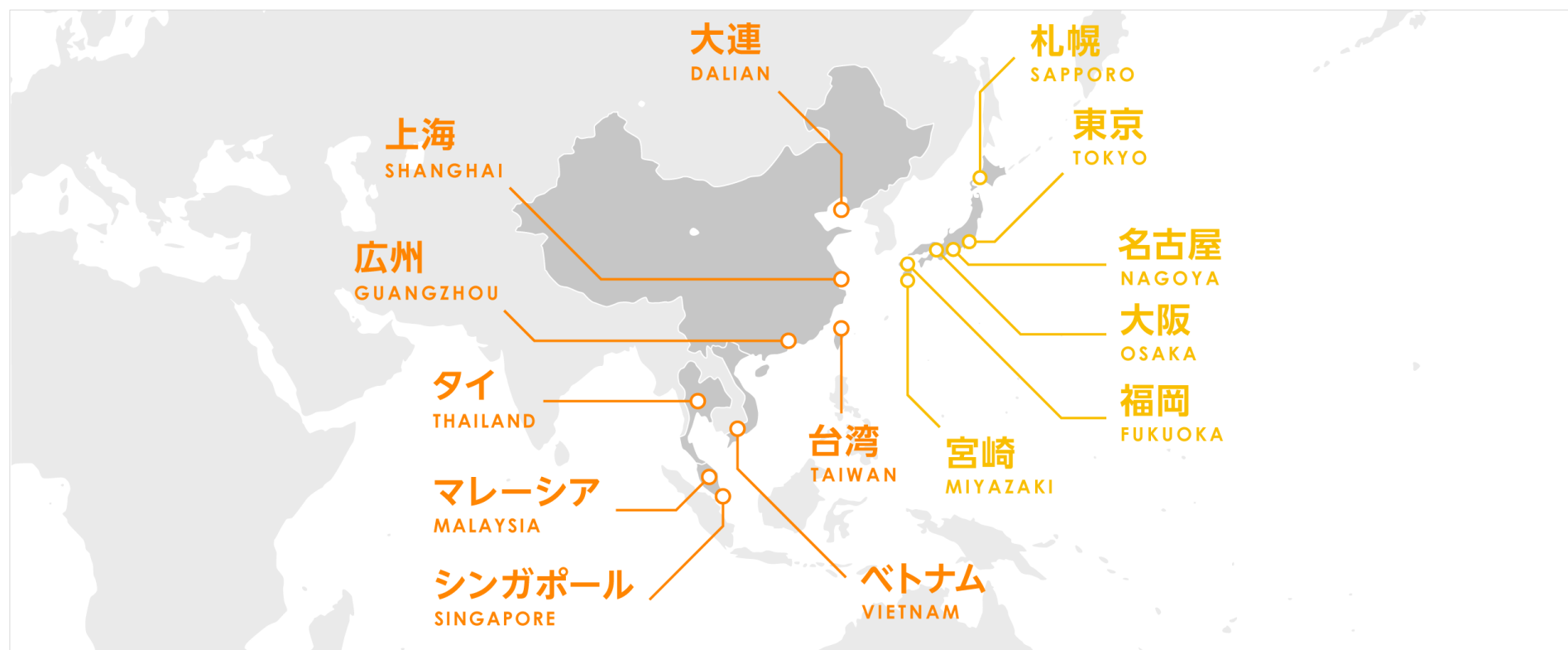
「SEMrush」日本国内における独占販売を開始

全世界300万人に利用されるデジタルマーケティング支援サービスを日本国内で販売開始。将来的にアジア圏での販売拡大を目指す



コミュニケーションデザイン事業 海外展開を強化

収益性の高いオフショア拠点としての活動、幅広いインバウンド需要への対応に加え、現地企業へのサービス提供を強化



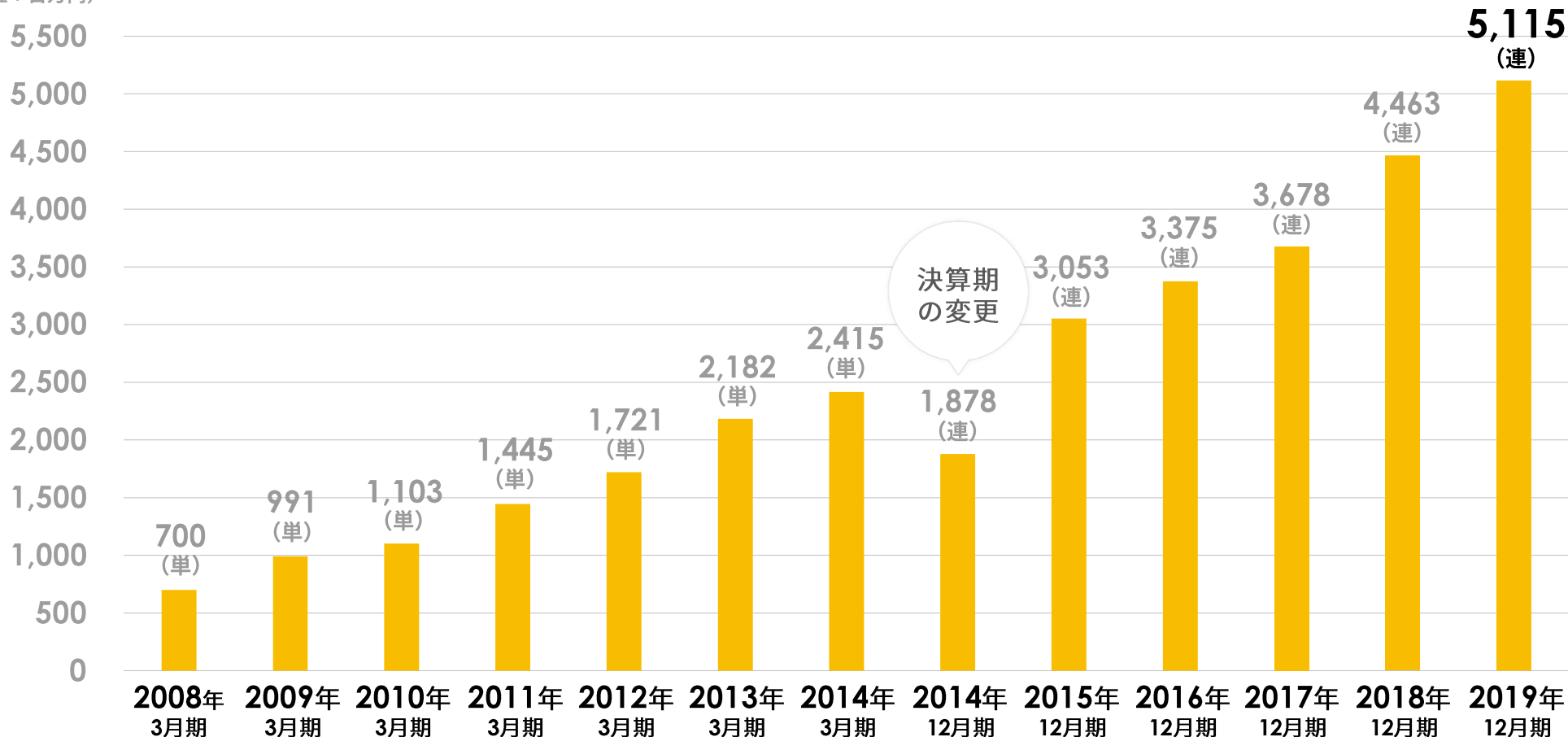
03

**2019年12月期
業績の見通し**

2019年度 業績見通し

両事業ともに顧客基盤のさらなる拡大に注力し、
売上高 前年同期比 14.6%増の51.1億円を予想しております

(単位：百万円)



2019年度 業績見通し

事業投資を継続しながら増益を目指し、
営業利益は11.4%の成長を予想しております

(単位：百万円)

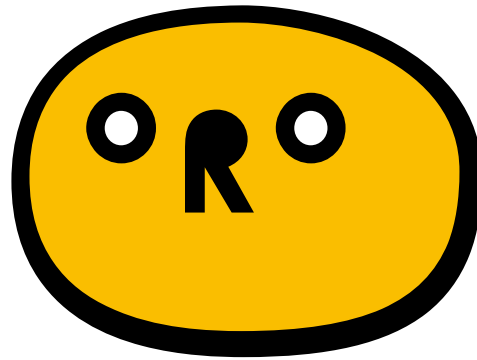
	2019年12月期 予想	2018年12月期 実績	増減額	増減率
売上高	5,115	4,463	651	14.6%
ビジネスソリューション事業	2,801	2,325	475	20.5%
コミュニケーションデザイン事業	2,313	2,137	175	8.2%
営業利益	1,308	1,174	133	11.4%
経常利益	1,325	1,186	139	11.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	907	834	73	8.8%

04 參考資料

会社概要

会社名	株式会社オロ
上場取引所	東京証券取引所市場第一部（証券コード：3983）
代表者	代表取締役社長 川田 篤
創業	1999年1月20日
本社所在地	東京都目黒区目黒3-9-1 目黒須田ビル
資本金	1,185百万円
事業内容	ビジネスソリューション事業 ・クラウドERP「ZAC Enterprise」の開発・販売 コミュニケーションデザイン事業 ・デジタルを基軸にしたマーケティング支援
従業員数	単体208人／連結401人（2018年12月31日現在）
拠点	東京本社 西日本支社 中部支社 北海道支社 福岡支社
グループ会社	株式会社オロ宮崎 株式会社エクスペクア 欧楽科技(大連)有限公司 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. oRo Digital Asia Pte. Ltd. oRo Digital Asia Sdn. Bhd.

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

Crossfinity Digital Asia Pte. Ltd. (現: oRo Digital Asia Pte. Ltd.) 子会社化
Crossfinity Digital Asia Sdn. Bhd. (現: oRo Digital Asia Sdn. Bhd.) 子会社化

GLOBAL



JAPAN

ビジネスソリューション事業 クラウドERP「ZAC Enterprise」

「ZAC Enterprise」とは

ウェブブラウザを通じてプロジェクト収支から組織全体の利益管理ができるクラウドERPパッケージ



業務効率化と的確な経営判断を
支援し、企業の生産性向上に貢献

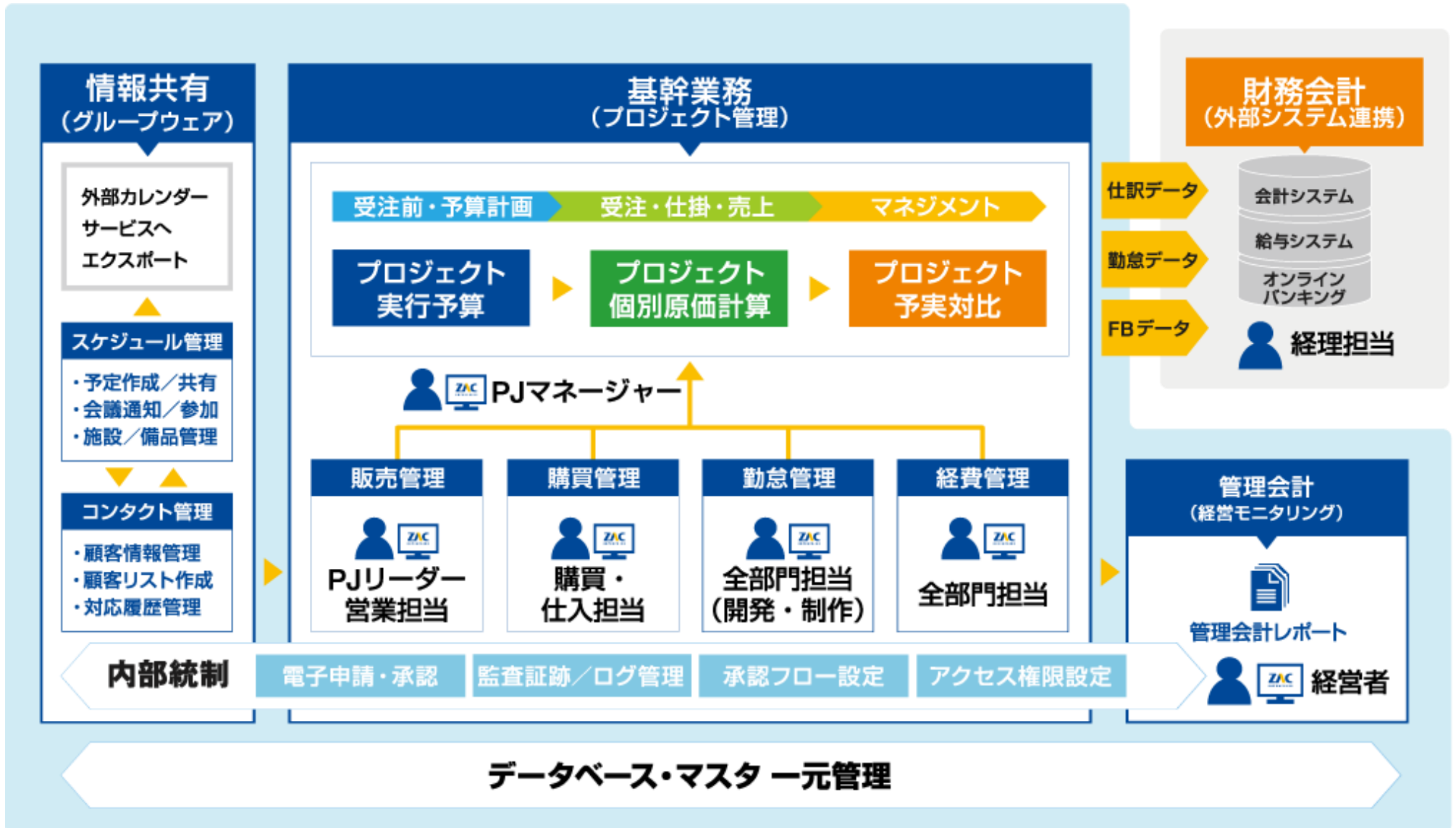
情報の
一元管理

全体最適
システム

管理会計
の実践



ビジネスソリューション事業 「ZAC Enterprise」の機能



日本企業に求められる『働き方改革』

OECD加盟諸国の時間当たり労働生産性（2017年／36カ国比較）

① アイルランド	97.5
② ルクセンブルク	94.7
③ ノルウェー	82.3
④ ベルギー	73.5
⑤ デンマーク	72.2
⑥ 米国	72.0
⑦ ドイツ	69.8
⑧ オランダ	69.3
⑨ スイス	68.0
⑩ フランス	67.8
⑳ 日本	47.5

単位：購買力平価換算USドル

出典）公益財団法人日本生産性本部「労働生産性の国際比較 2018年版」

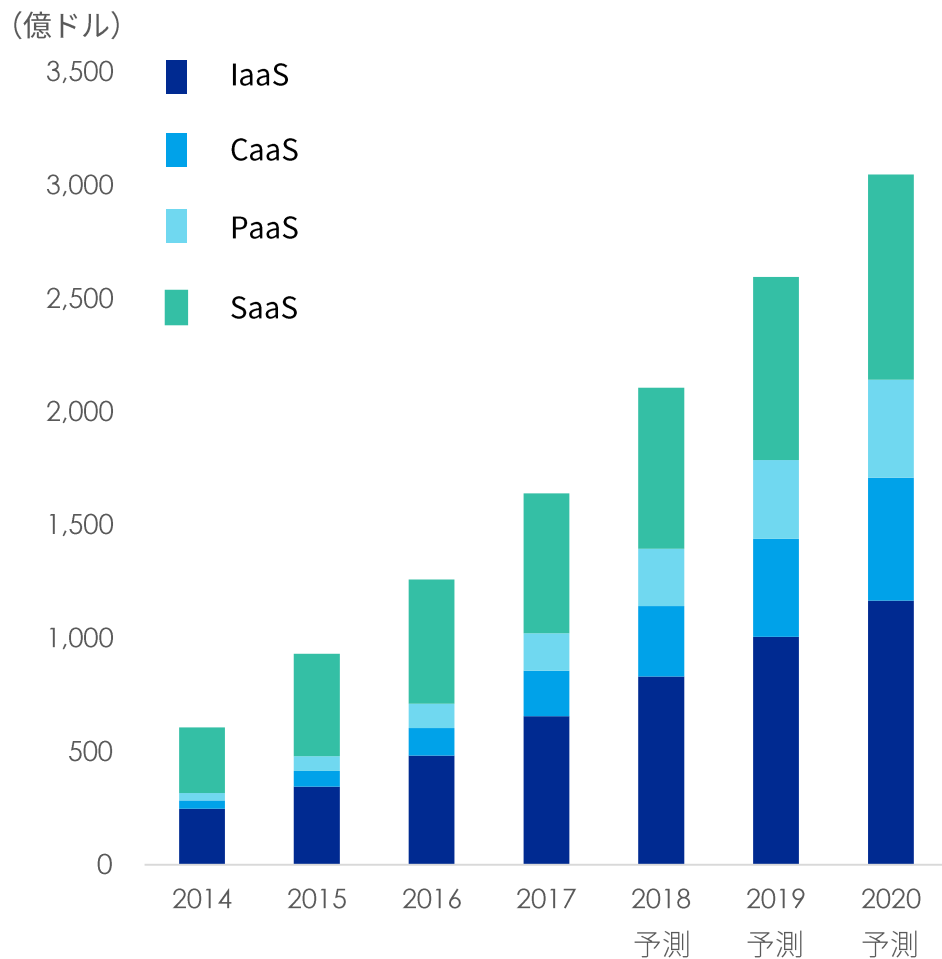
ホワイトカラーの
労働生産性向上がキー

業務効率化

経営の見える化

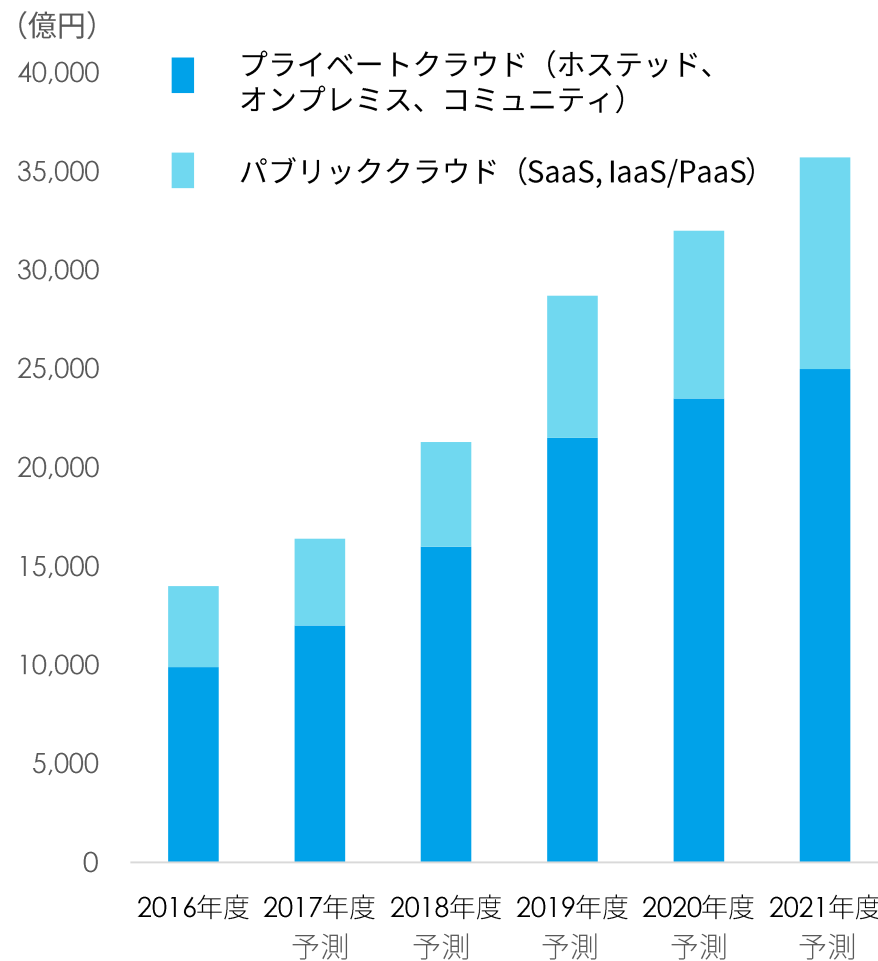
ビジネスソリューション事業 クラウドサービス市場

世界のクラウドサービス市場



出典：総務省「平成30年版 情報通信白書／IHS Technology」

国内のクラウドサービス市場



出典：MM総研「調査レポート2017年」

国内ERP市場規模推移（提供形態・運用形態別）

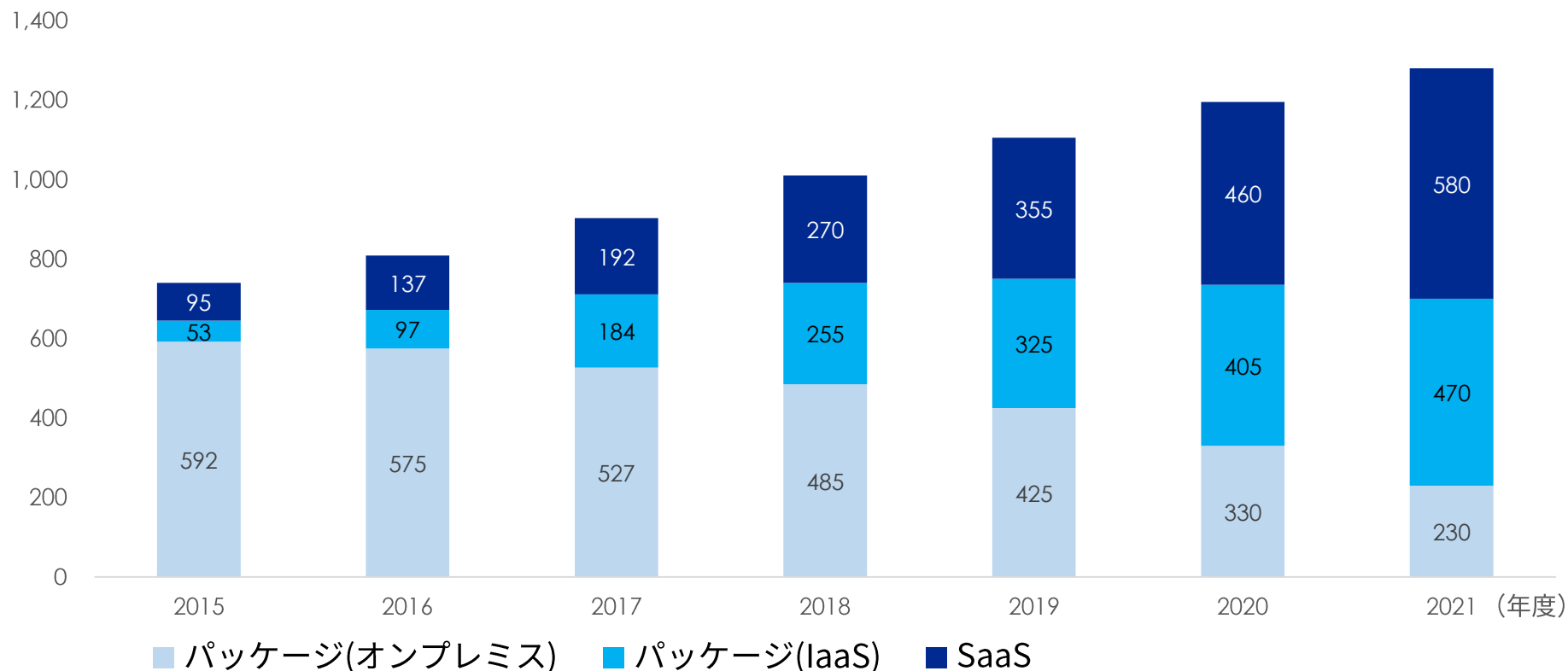
クラウドERP（パッケージ(IaaS)+SaaS）合計

前年度比 39.6%



国内ERP市場規模推移および予測

(単位：億円)



出典：ITR「ITR Market View：ERP市場2018」
※ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2017年度以降は予測値

デジタルを基軸にしたマーケティング支援

企業のマーケティングパートナーとしてフルサービスを提供

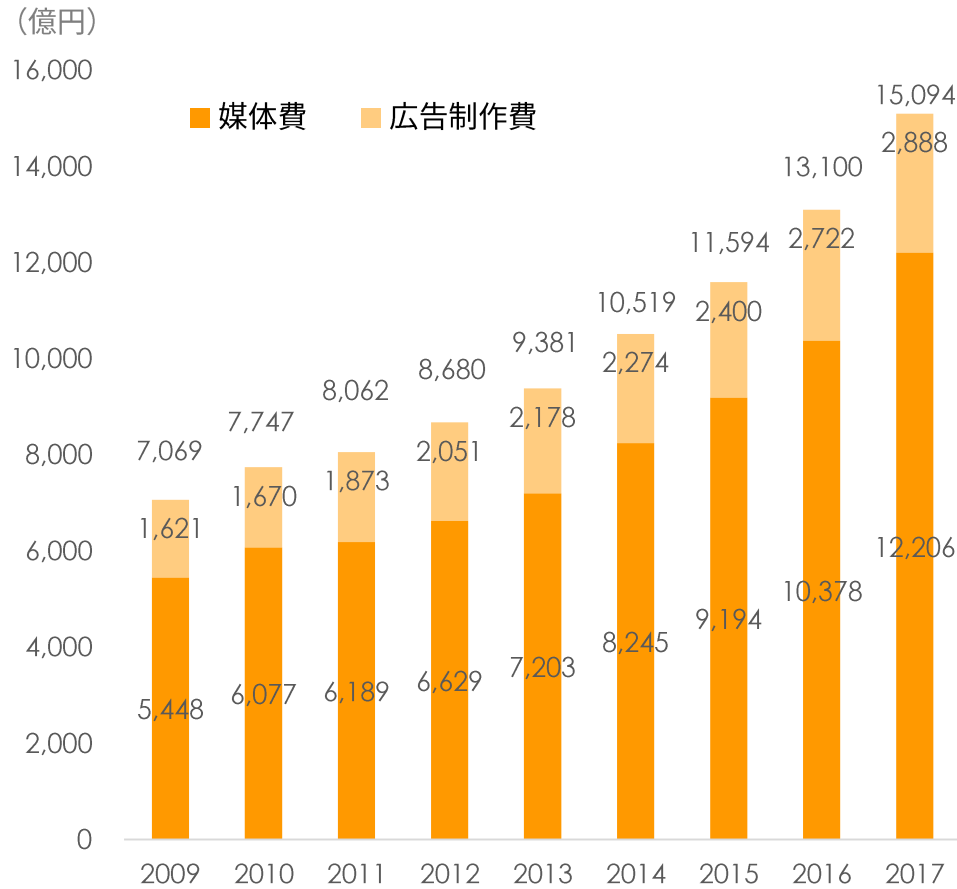


コミュニケーションデザイン事業の強み

- **ワンストップフルサービス**
企業の成長に「深く」「長く」関われる体制を構築
- **信頼性の高いシステム開発力**
クラウドERPの自社開発による裏付け
- **ニアショア・オフショアによるコストマネジメント**
収益性の高い内製体制の確立
- **インバウンド需要、海外戦略への対応力**
国内6拠点、海外は中国・台湾・ASEANに9拠点

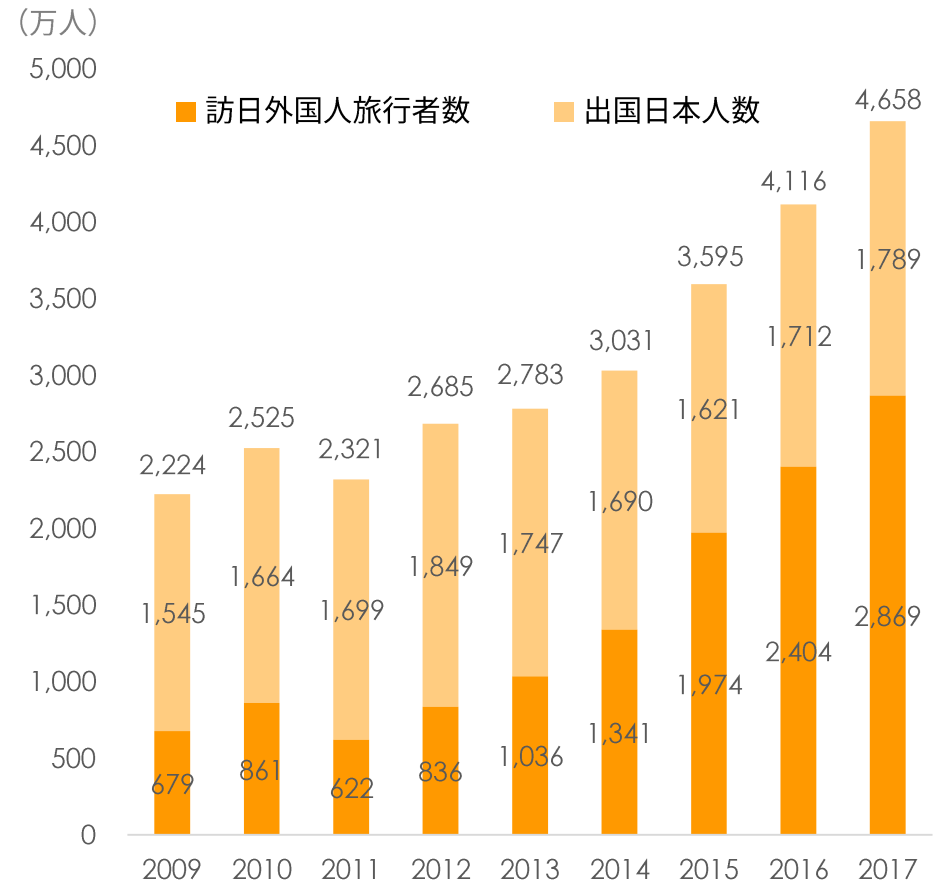
コミュニケーションデザイン事業 デジタル広告・インバウンド市場

国内インターネット広告費



出典：電通「2017年日本の広告費」

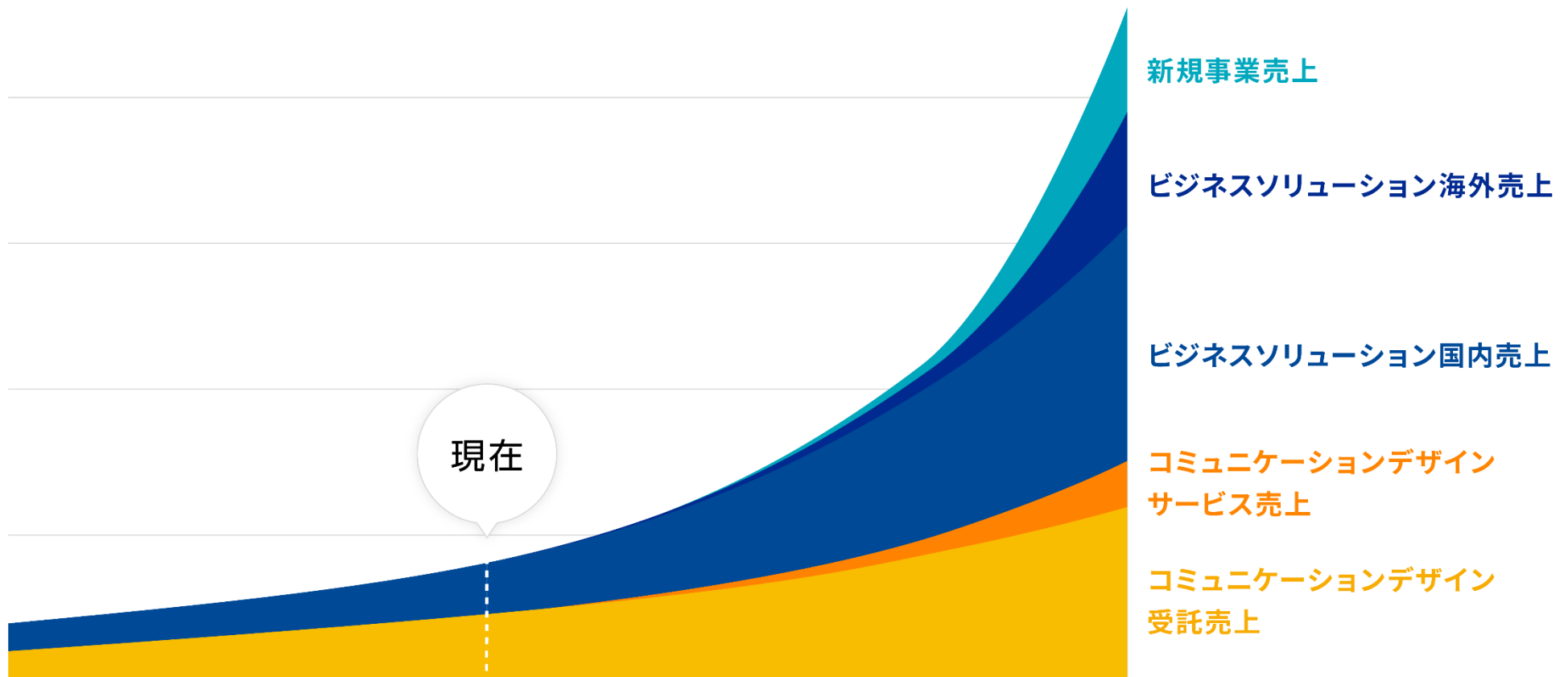
訪日外国人旅行者数・出国日本人数



出典：観光庁 出入国数 日本政府観光局 (JNTO)

成長イメージ

各事業の強みを双方で活かし、最先端技術を活用した
新規事業を展開し、安定的急成長を目指します



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。

