

2023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

2023年8月14日



トップメッセージ

2023年12月期も半ばですが、上期は売上収益・営業利益ともに、通期計画に対して堅調に推移しております。両事業とも昨年同期比で成長しており、通期計画の達成に向けて堅実な結果を残せておりますが、引き続き下期も気を引き締めて取り組んでまいります。

クラウドソリューション事業は足元の業績も堅調でありますため、2026年の海外進出に向けた準備など先々の成長に向けた戦略を策定し、施策を積み重ねてまいります。デジタルトランスフォーメーション事業は売上収益が計画比で軟調ではあるものの、挽回に向けた取り組みが進んでおり、今後成長基調を取り戻せると期待しています。新規事業に関しては、dxecoが顧客から評価されはじめておりますが、まだまだマーケット自体が未成熟と捉えています。そのためdxecoへの投資は引き続き継続しながらも、同時に更なる新規事業の創出にも取り組みます。

2023年2月に発表した『2022-2024 中期的な経営の見通し[アップデート]』では、人材の採用・育成を主なテーマとして掲げました。足元ではDX事業で即戦力人材の採用が順調に進んでおりますが、引き続き人材の採用と育成を強化してまいります。特にグループの未来を担う優秀な若手人材に対する中長期の育成を図るべく、教育体制の強化と同時に、専門性の高い業務や組織マネジメントに早くからチャレンジできる環境など、魅力ある成長機会を提供し続けたいと考えています。

以前から申し上げている「継続的に売上収益の20%成長を達成できる組織を作る」方針は変わっておりません。日々の変化に正しく対応・適応しながら成長を実現し、より多くの人々により多くの「幸せ・喜び」を提供してまいりますので、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長執行役員

川田 篤

目次

01 2023年12月期 第2四半期 決算概要

02 事業の状況

03 会社概要

01

2023年12月期 第2四半期 決算概要

業績ハイライト

2023年12月期 第2四半期 決算概要

売上収益	3,281百万円	前年同期比 14.8%増
営業利益	1,175百万円	前年同期比 25.6%増

計画に対し売上収益・営業利益ともに堅調に推移しております。

クラウドソリューション(CS)事業

売上収益	2,025百万円	前年同期比 20.2%増
営業利益	945百万円	前年同期比 25.4%増

計画に対し売上収益は堅調、
営業利益は順調に推移しております。

デジタルトランスフォーメーション(DX)事業

売上収益	1,255百万円	前年同期比 7.0%増
営業利益	268百万円	前年同期比 57.9%増

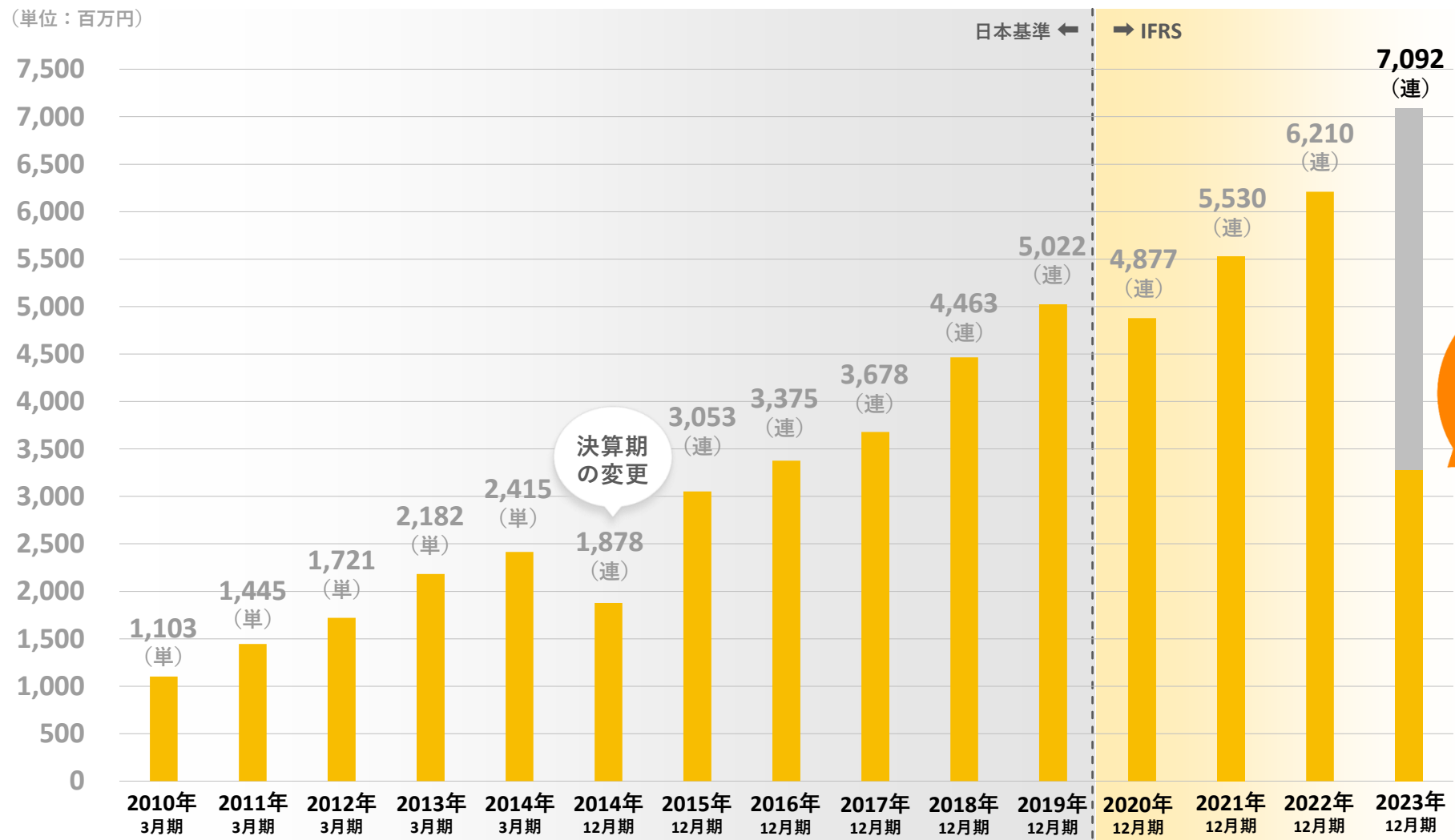
計画に対し売上収益は軟調、
営業利益は順調に推移しております。

※計画に対する進捗の表現：好調>順調>堅調>軟調>低調

売上収益推移

前年同期比 14.8%増の32.81億円

(単位：百万円)

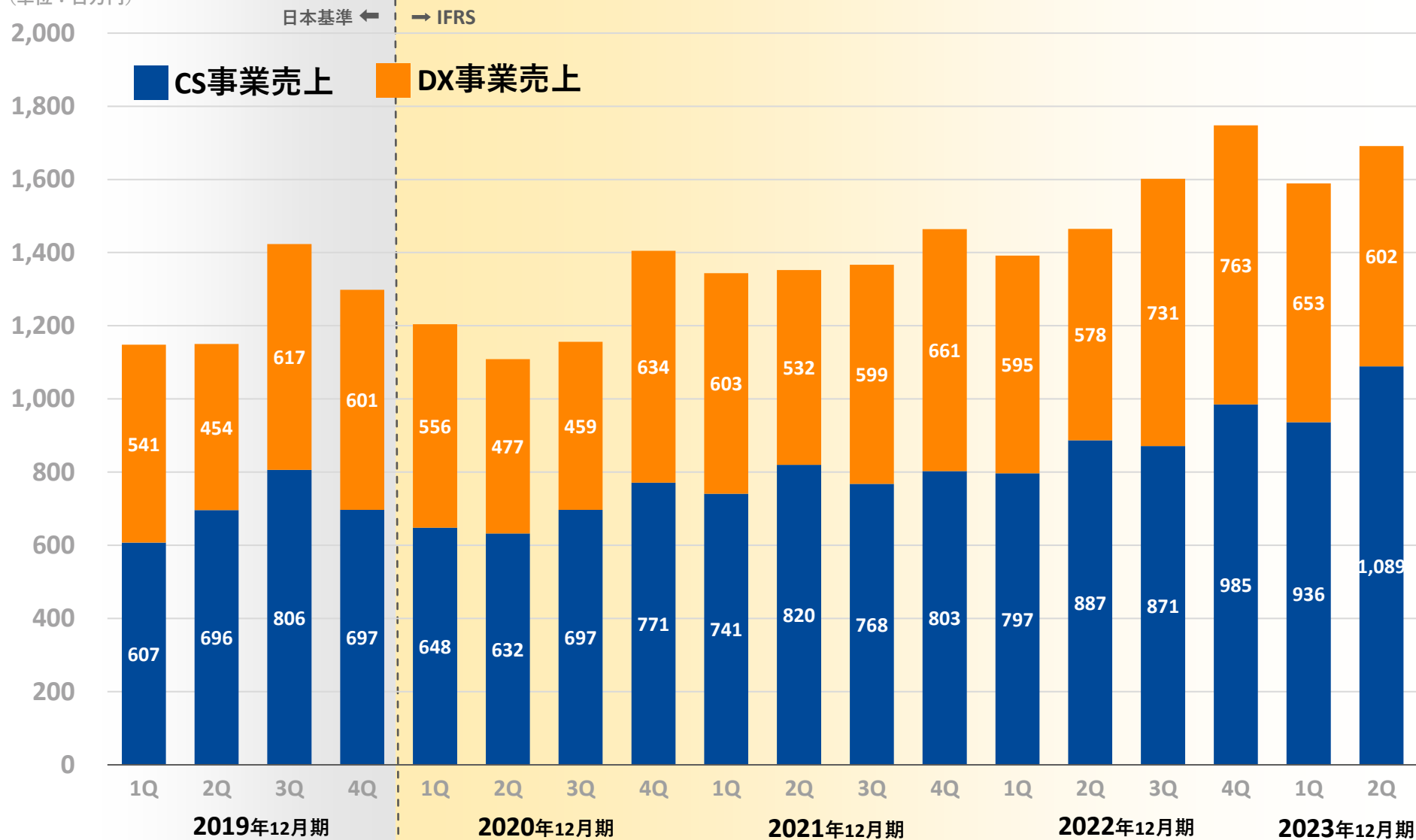


2Q 進捗率
46.3%

※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。

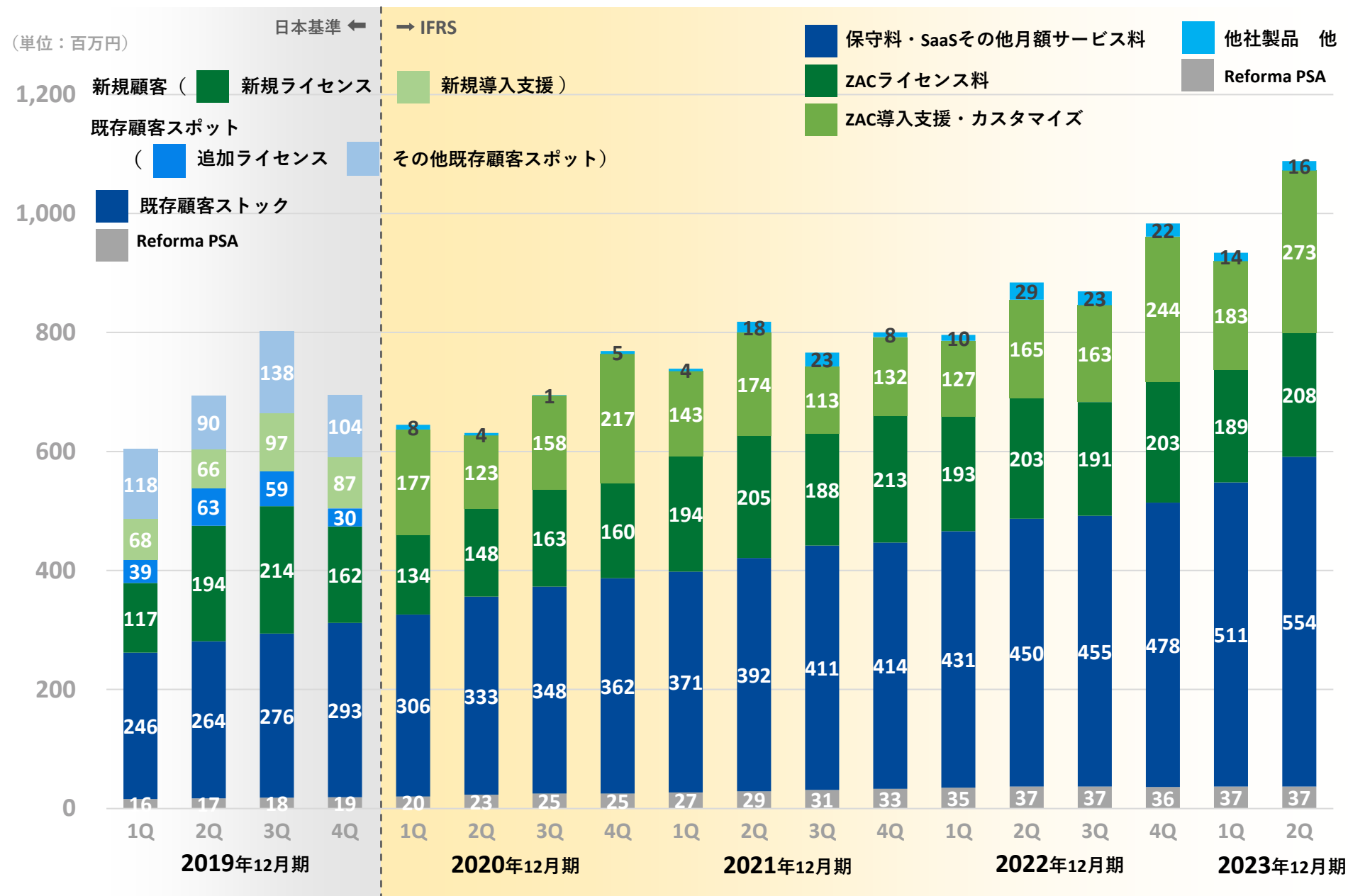
四半期売上高・売上収益推移

(単位：百万円)

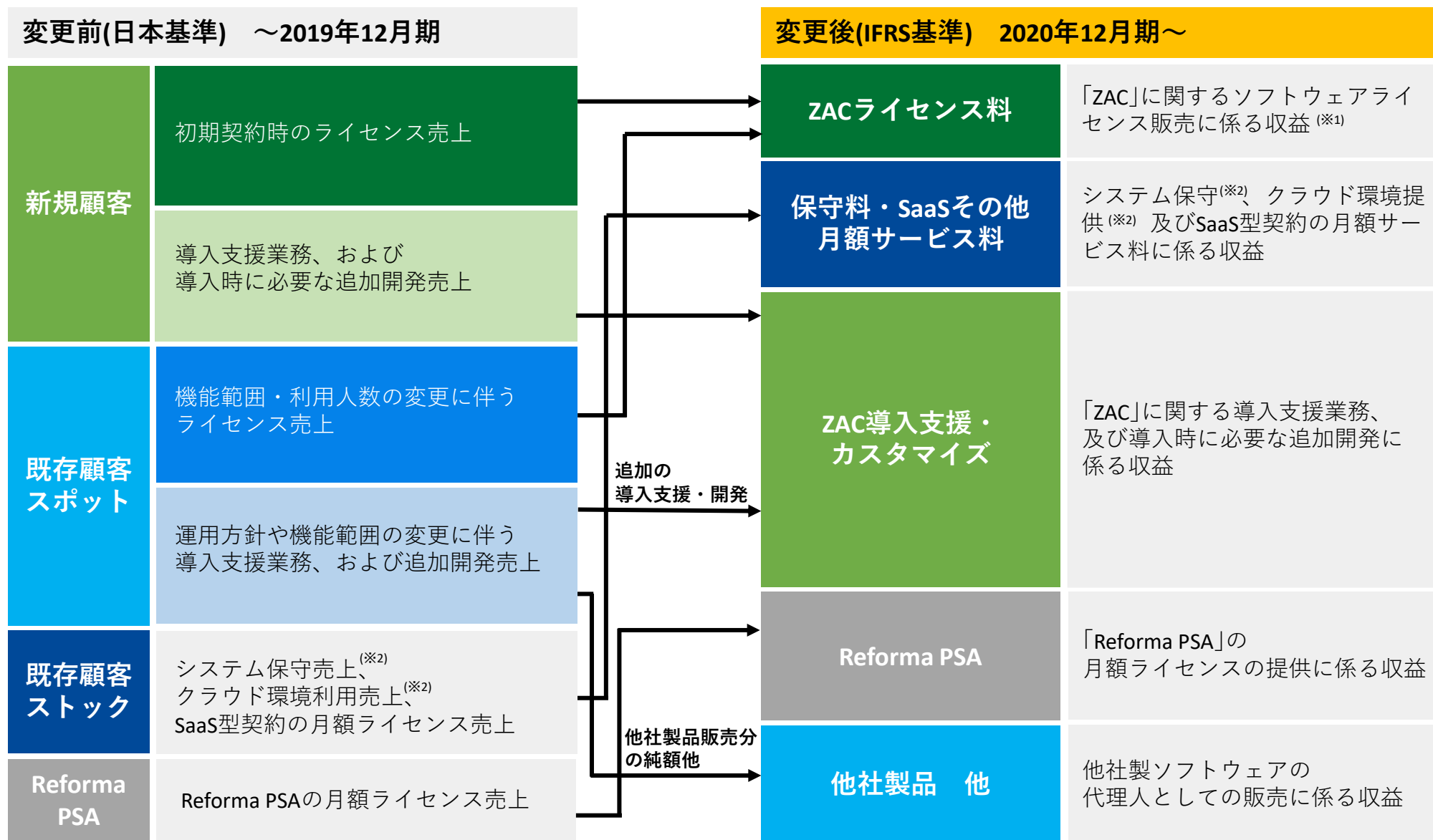


※CS事業：クラウドソリューション事業、DX事業：デジタルトランスフォーメーション事業
 ※2021年12月期より、日本基準からIFRS基準に変更しております。この変更に伴い、2020年12月期の売上収益については遡及適用後の金額を記載しております。
 ※2020年12月期の各四半期の数値については、有限責任あずさ監査法人の四半期レビューを受けておりません。

クラウドソリューション事業 セグメント別売上構成



クラウドソリューション事業 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いたしております。

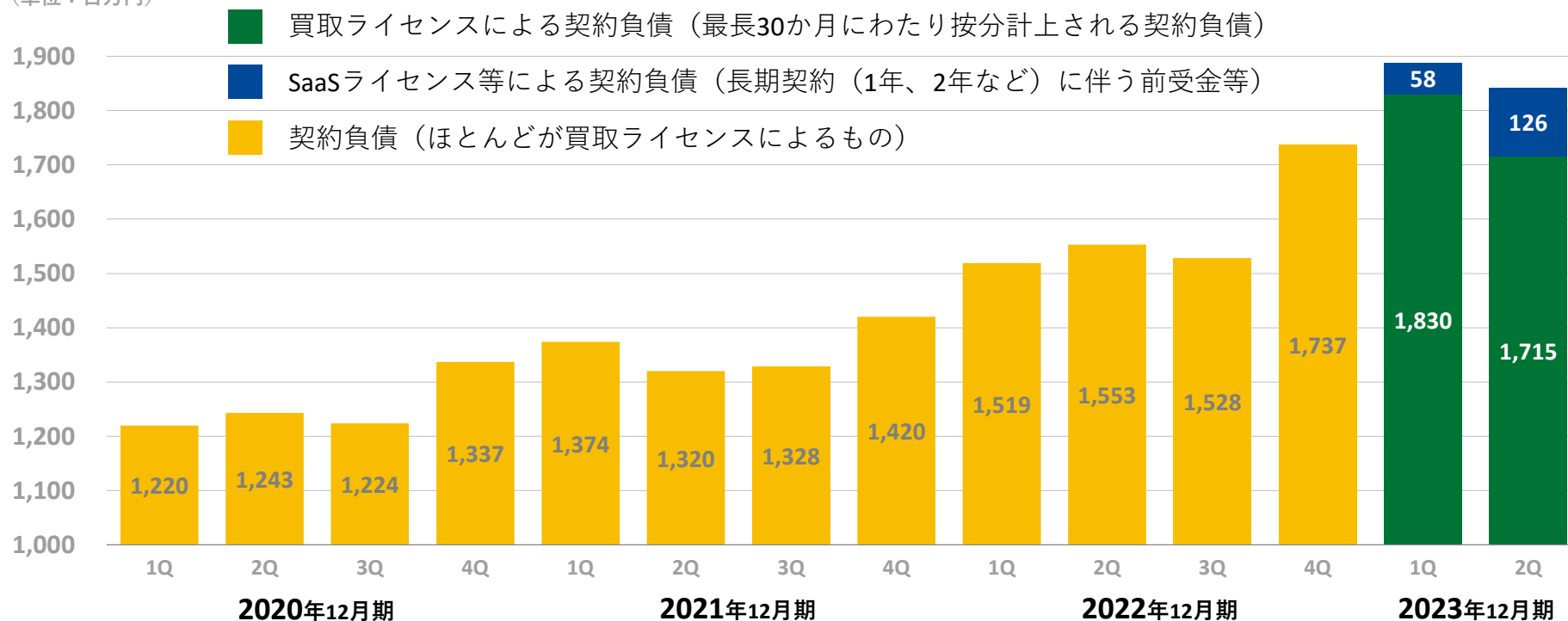
※2：買取型契約の場合のみ発生します。

クラウドソリューション事業 ZAC契約負債残高(ライセンス)

前年同期比18.6%増の1,842百万円、QoQでは買取ライセンス分の減少に伴い2.5%減

QoQ減少の理由：買取型契約の廃止に伴い「買取ライセンスによる契約負債」は今後増加しないため

(単位：百万円)



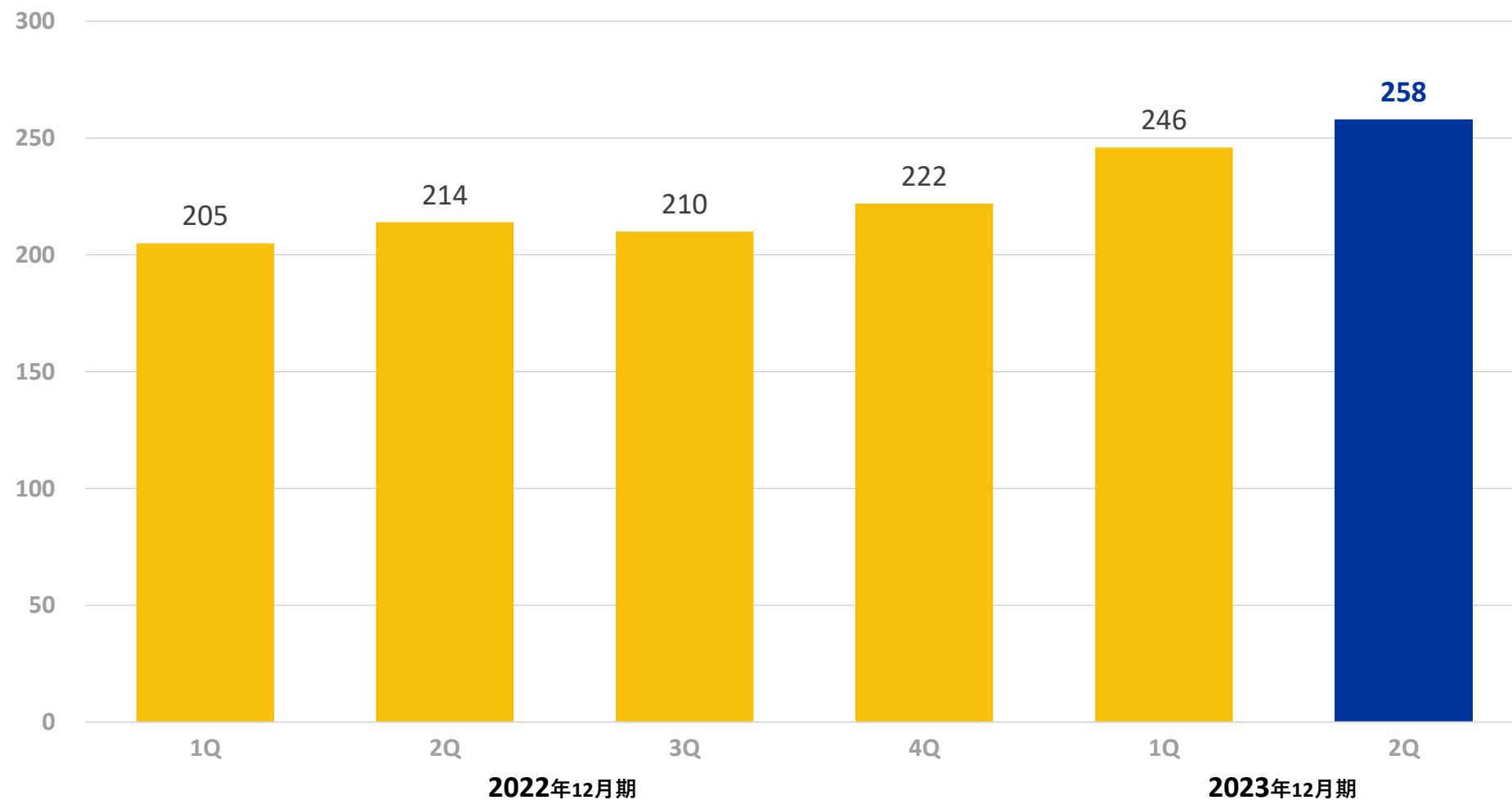
- ・「契約負債残高」とは、すでに対価を収受している契約のうち、翌四半期以降に収益認識が行われるものの残高であります。
買取型契約での新規ライセンスおよび追加ライセンス、ならびにSaaS型の長期契約が対象です。

※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。

「ZAC」 「ZAC Enterprise」 MRR推移

「ZACライセンス料」の増減の影響を受けつつも、概ね右肩上がりに推移

(単位：百万円)



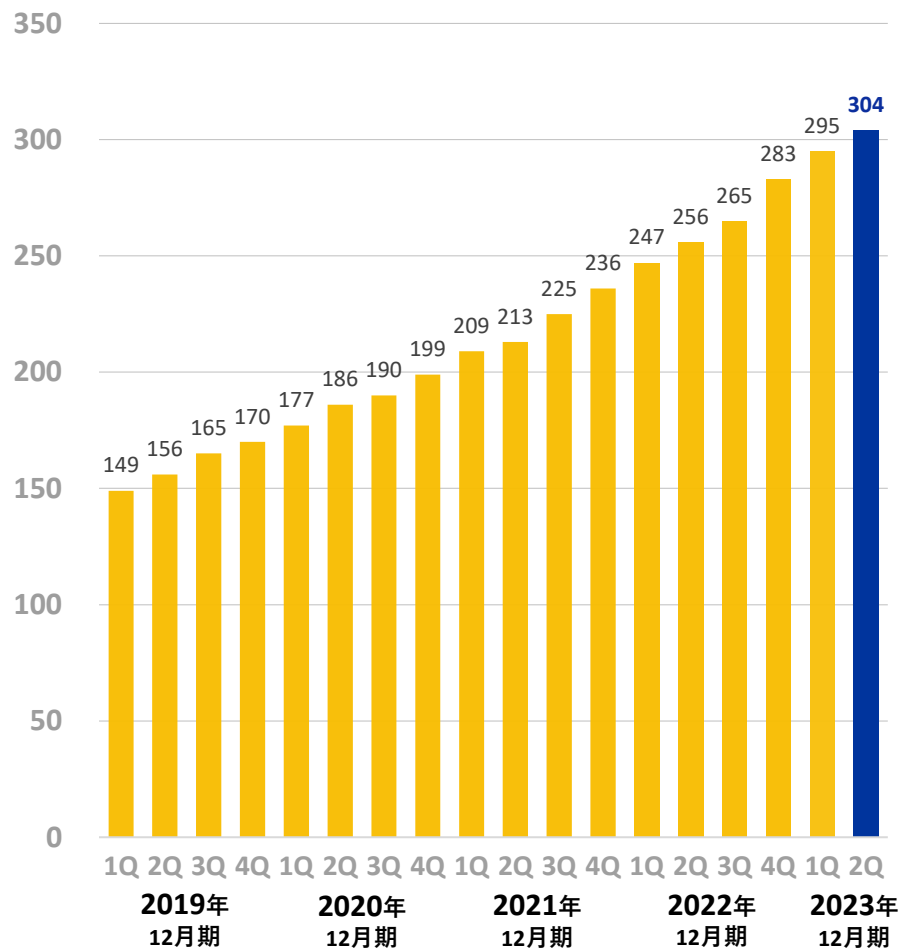
※MRR: Monthly Recurring Revenueの略、月次経常収益。当該四半期末月の「ZACライセンス料」「保守料・SaaSその他月額サービス料」の合計で計算。

「ZAC」「ZAC Enterprise」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

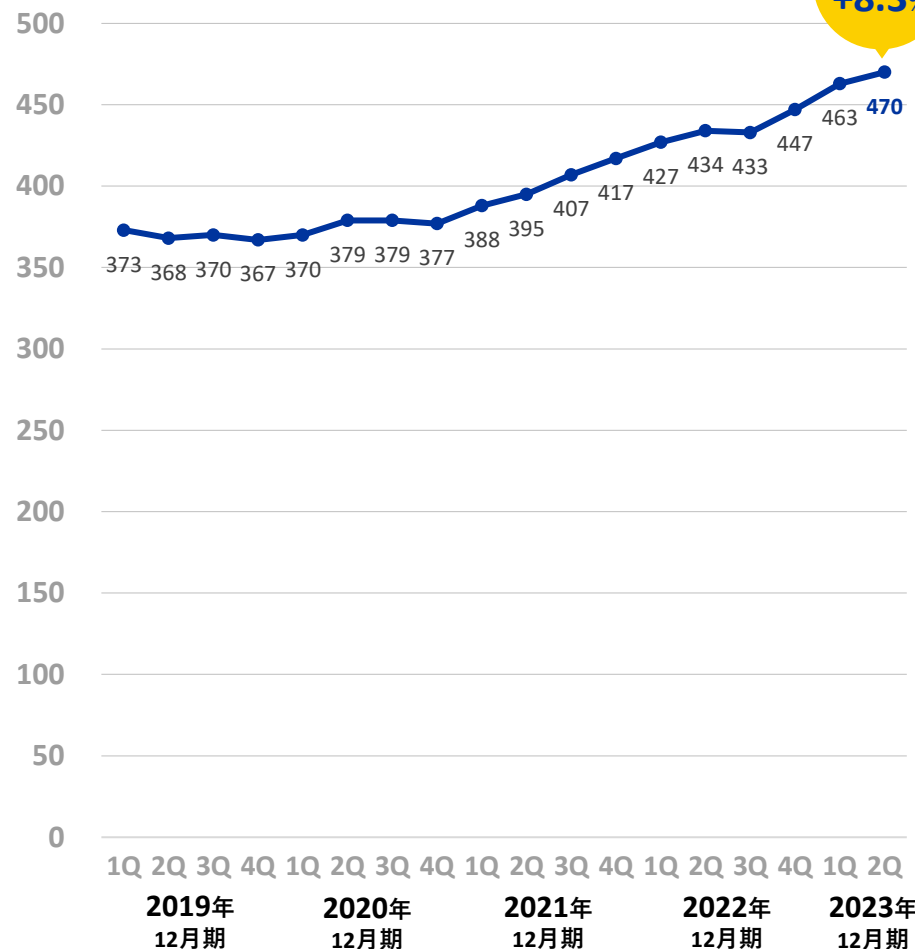
(単位：千ライセンス)



※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

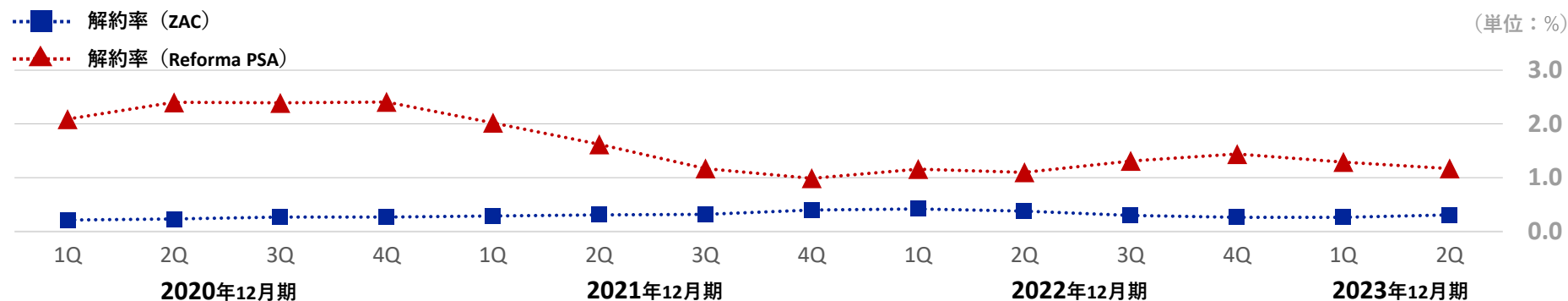
1社あたり契約ライセンス数推移

(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

ZAC/Reforma PSA 月次解約率、契約・解約社数推移



- ・ ZACの月次解約率は安定的に低位で推移。このままの解約率を維持するため、ヘルスコア担当を中心に顧客の運用状況ヒアリングと、利活用促進に向けた運用提案を実行中。
- ・ Reforma PSAの月次解約率は減少傾向。カスタマーサクセス等のフォロー強化施策が機能し解約率を引き下げ。

【ZAC】

	2020年1Q	2020年2Q	2020年3Q	2020年4Q	2021年1Q	2021年2Q	2021年3Q	2021年4Q	2022年1Q	2022年2Q	2022年3Q	2022年4Q	2023年1Q	2023年2Q
契約社数	22	19	14	34	17	6	21	19	21	15	23	28	13	16
解約社数	4	7	5	11	5	8	7	5	11	3	0	7	9	7

【Reforma PSA】

	2020年1Q	2020年2Q	2020年3Q	2020年4Q	2021年1Q	2021年2Q	2021年3Q	2021年4Q	2022年1Q	2022年2Q	2022年3Q	2022年4Q	2023年1Q	2023年2Q
契約社数	23	18	11	25	10	13	15	10	13	10	9	9	13	10
解約社数	10	10	10	4	6	6	2	7	9	6	8	8	6	4

※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

「2024年12月期業績見通しにおけるKPI設定」に対する進捗

2023年6月末時点	ARPA*	Customer Churn Rate**	NRR***
ZAC ZAC Enterprise	471.1 千円 2023年12月期計画 : 465.8千円 2024年12月期見通し : 490.6千円	0.30 % 2023年12月期計画 : 0.38% 2024年12月期見通し : 0.38%	109.9 % 2023年12月期計画 : 112.0% 2024年12月期見通し : 109.0%
Reforma PSA	61.5 千円 2023年12月期計画 : 60.3千円 2024年12月期見通し : 55.5千円	1.15 % 2023年12月期計画 : 1.14% 2024年12月期見通し : 1.06%	86.9 % 2023年12月期計画 : 106.0% 2024年12月期見通し : 106.0%

ZAC・ZAC Enterpriseにおいては、Customer Churn Rateが計画より低位に推移し、また新規顧客・既存顧客の契約単価が順調に向上していることから、ARPA・NRRが2022年12月末時点に比べて改善傾向にあります。

Reforma PSAでは、解約・契約縮小およびクライアント企業の成長に伴う「Reforma PSAからZACへの移行」が契約単価300千円/月規模の大型クライアントにおいて複数発生したことから、NRRが2022年12月期実績（94.0%）に比べて低下しました。

* 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は「Reforma PSA」の月額利用料に基づいて計算。

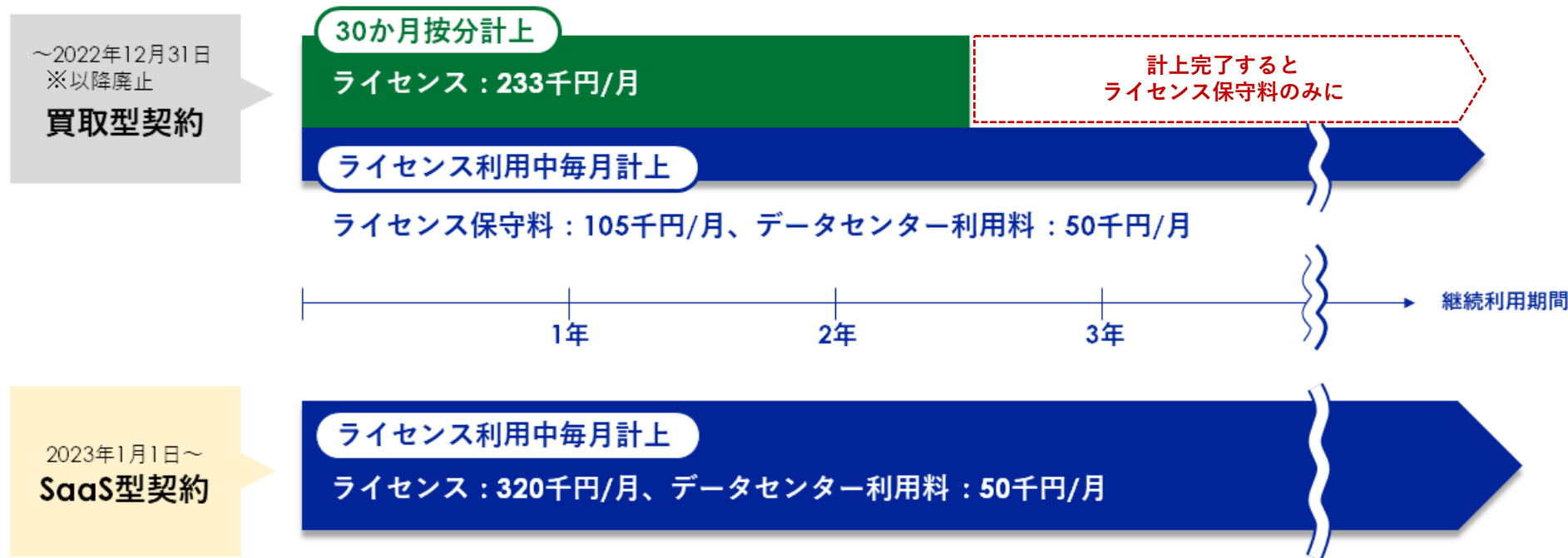
ライセンス価格改定（買取型契約の廃止）と収益認識について

クラウドERP「ZAC」「ZAC Enterprise」におけるライセンスの販売形態について、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)」のみに変更し、ライセンス価格を改定いたしました。

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：50千円/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。

クラウドソリューション事業 顧客獲得に向けた取り組み

2023年1Q時点での課題

インサイドセールスチームによるTEL営業では好調にリードを獲得できていたものの、
その他の取り組み（Web広告など）で問い合わせ・リードの獲得およびSQL*の供給に苦戦しておりました。

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

2Q時点の進捗と対応策

SQLの供給状況

- 引き続きTEL営業で好調にリード・SQLを創出できており、下期の受注獲得に向けた引合は十分に生み出せています。

TEL営業の状況

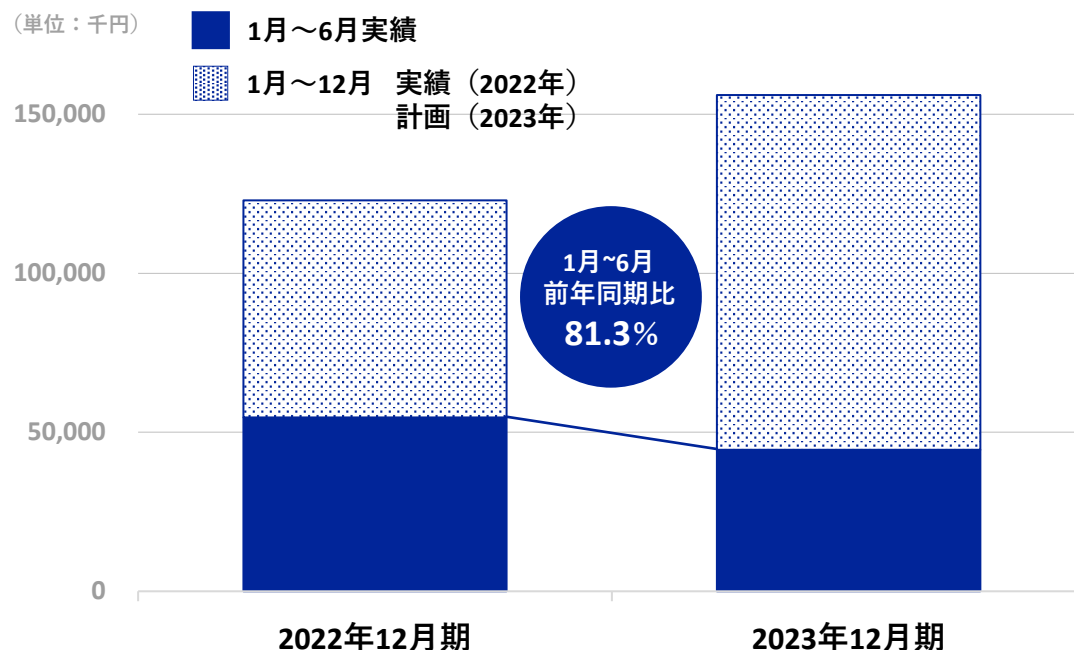
- 社内人員の充実と外部パートナーとの連携により、2Qも好調です。
- 3Q以降も引き続き強化を図り、その一環でターゲット企業との新規接点の創出にも注力いたします。

Web広告の状況

- 直近の成果に鑑み、ディスプレイ広告の予算を絞り、リスティング広告に予算を充てております。
- ただしリスティング広告は予算に対して成果が逡減する傾向があるため、大規模な予算投下は行われ不见込みです。

クラウドソリューション事業 顧客獲得に向けた取り組み

広告宣伝費の進捗（CS事業部のみ）



通期計画に対する進捗率：

28.5% (2023年6月末現在)

広告宣伝費の投下先として多くの割合を占めるWeb広告において、1Qに続き2Qも予算を縮小しました（主にディスプレイ広告分）。一方でTEL営業における外部パートナーの利用など成果獲得に向けた投資は行いましたが、Web広告ほどの費用が発生していないため、広告宣伝費は昨年同期比で減少となりました。

下期の計画

下期も効率的なSQL供給を目的としたTEL営業などへの予算投下を継続します。
見込み顧客リストの拡充に向けては、引き続き展示会の出展検討を行いながら、
目下の施策としてセミナーやDM、TEL営業を活用した未接触顧客の開拓を展開してまいります。

MRRの成長に向けた取り組み

データセンター利用料値上げのほか、既存顧客向けのアップセル・クロスセル施策を推進

データセンター利用料値上げ

サーバ費用や電気料金などクラウド環境の提供にかかる原価の高騰を受け、
2023年4月より順次、ZAC・ZAC Enterprise利用顧客に対するデータセンター利用料の値上げを行っております。
なお本件は通期計画に織り込み済みであり、業績見通しに修正はございません。

電子帳簿保存法対応の提案

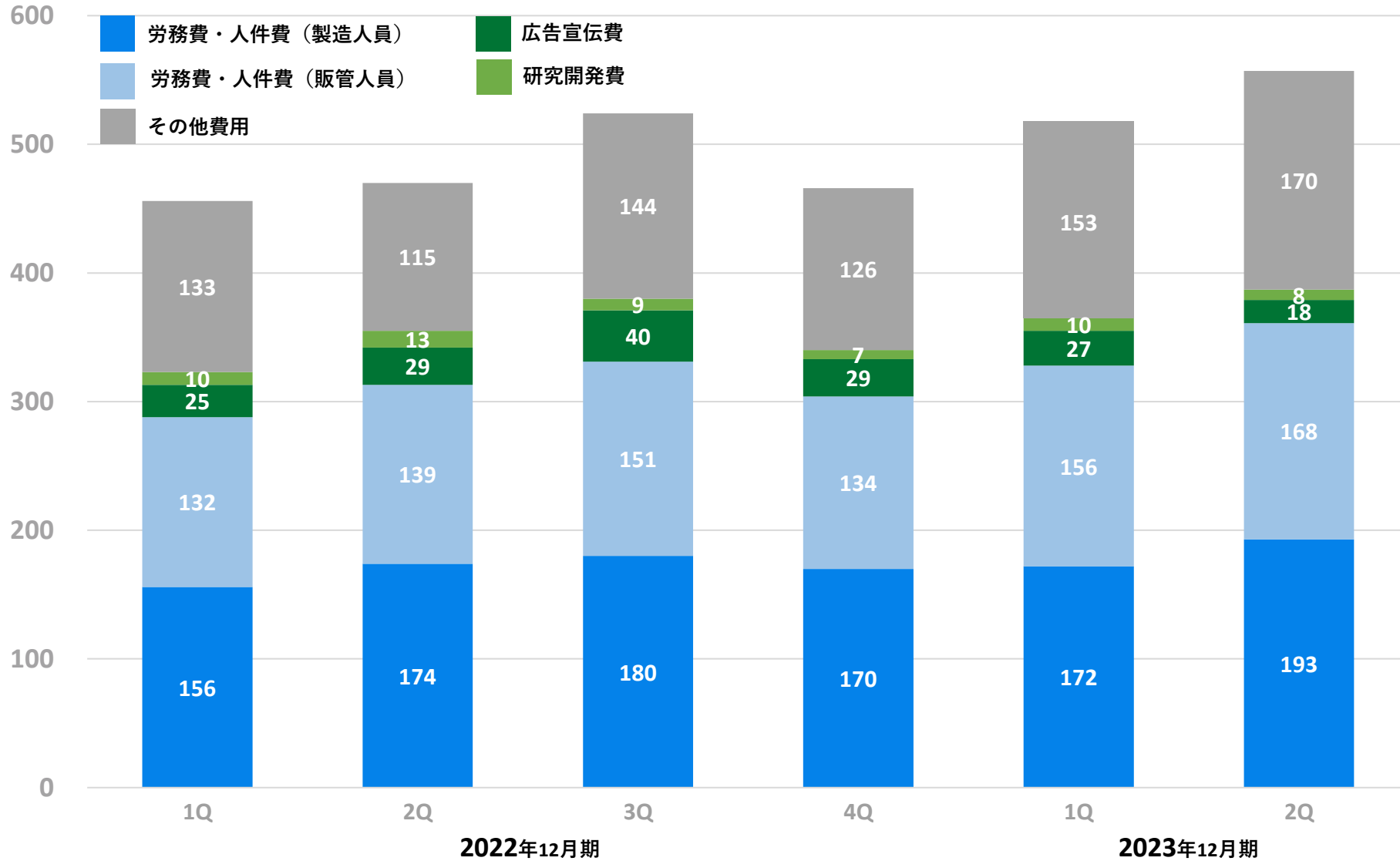
電帳法への対応に向けて、ZAC・ZAC Enterprise利用顧客から「電子証憑保管オプション」の引合が生まれています。
1受注あたり10千円~/月のMRR向上および導入支援費用での売上収益が見込まれるため、受注に向けた提案活動を強化します。

BI連携オプションのアップデート

顧客の要望を受け、書籍『ナレッジワーカー・マネジメント』に掲載した各種KPIを確認できるダッシュボードのテンプレートを追加いたしました。その他ユーザー側でプログラミングの手間なくZACのデータを取得・集計する仕組みを提供しております。
1受注あたり50~70千円/月のMRR向上および導入支援費用での売上収益が見込まれます。
詳細は右記URLをご確認ください：<https://zac.go.oro.com/news/news-2091.html>

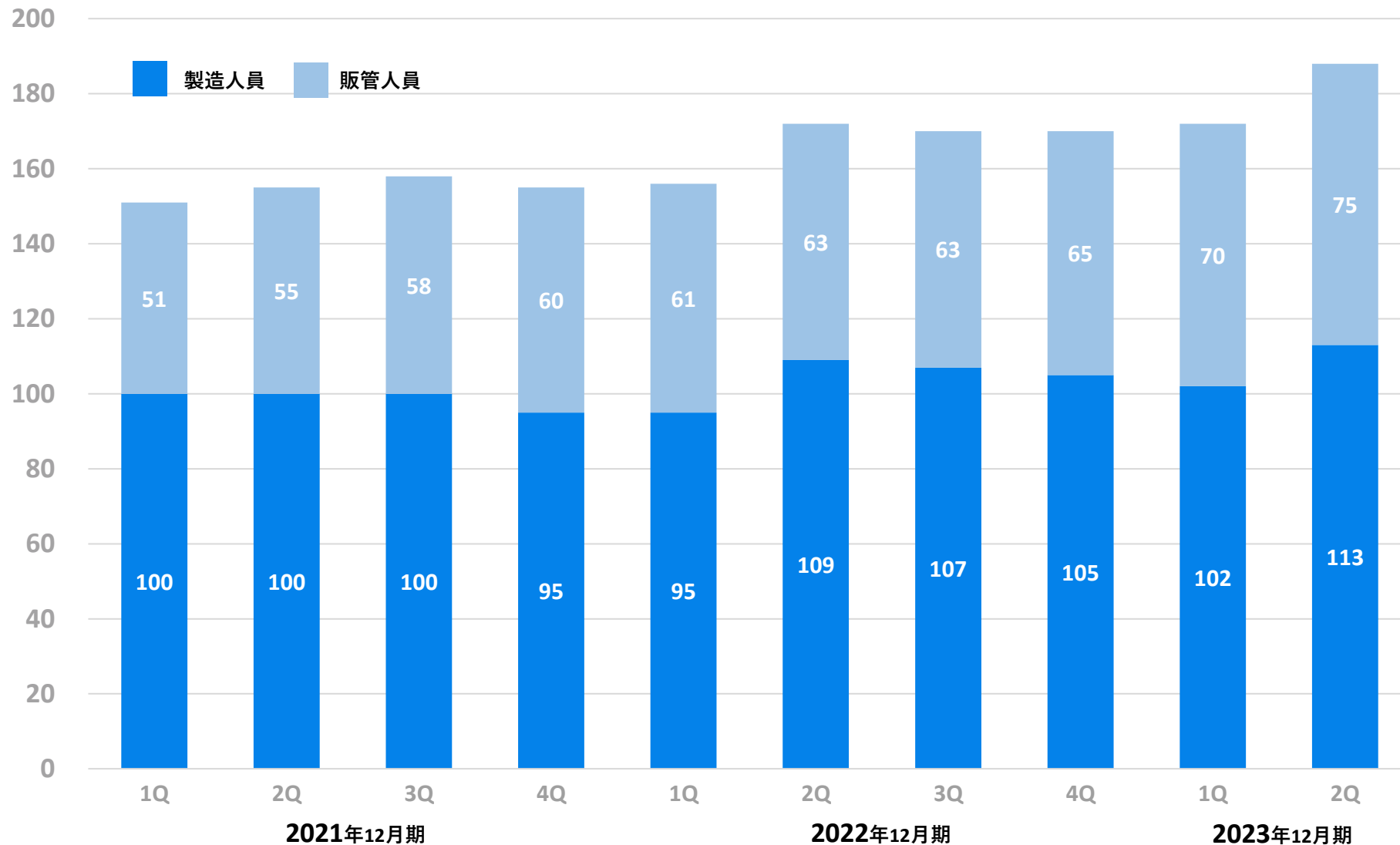
クラウドソリューション事業 費用構成（連結）

（単位：百万円）



クラウドソリューション事業 従業員数の推移（本社および国内子会社2社）

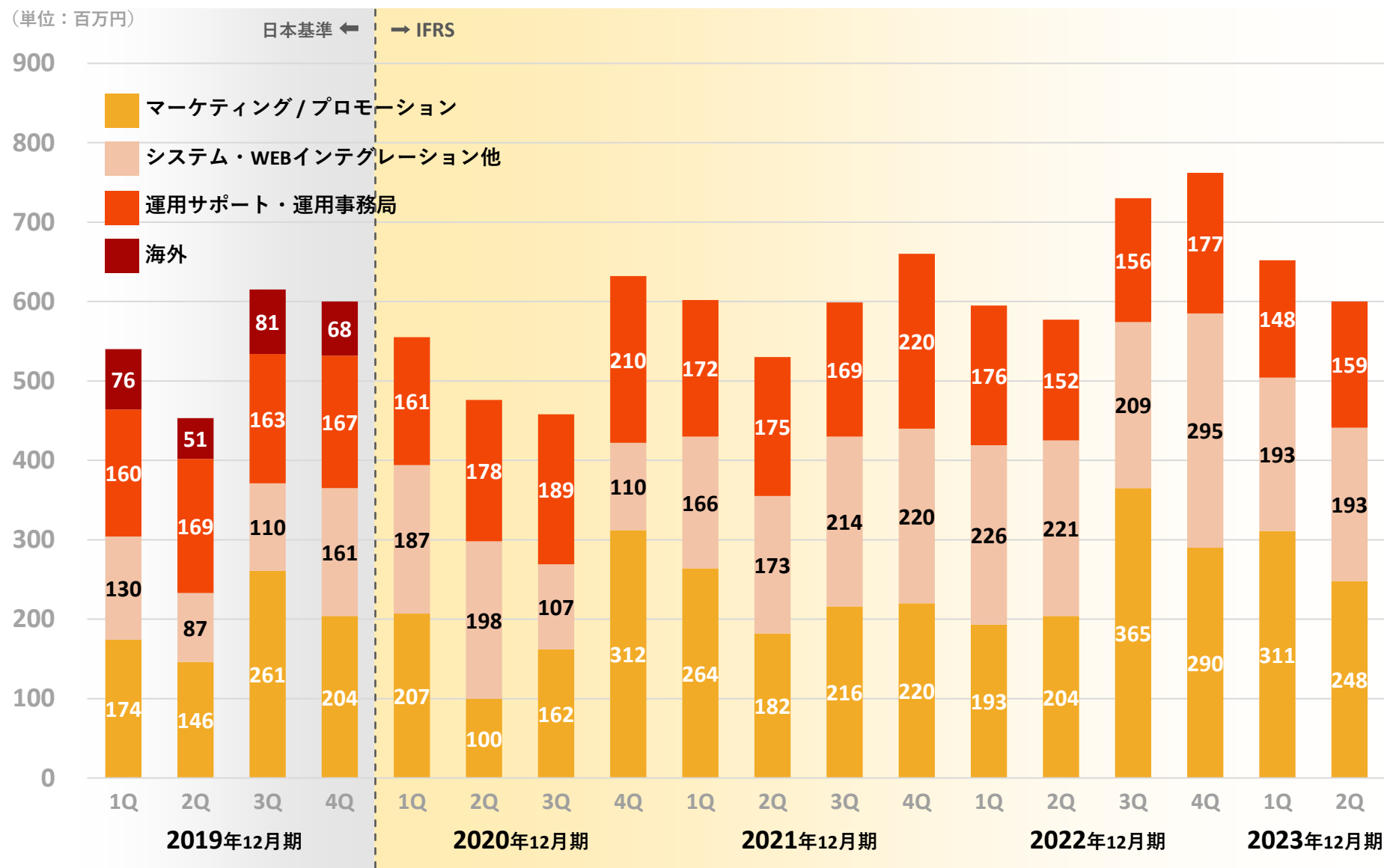
（単位：人）



※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。

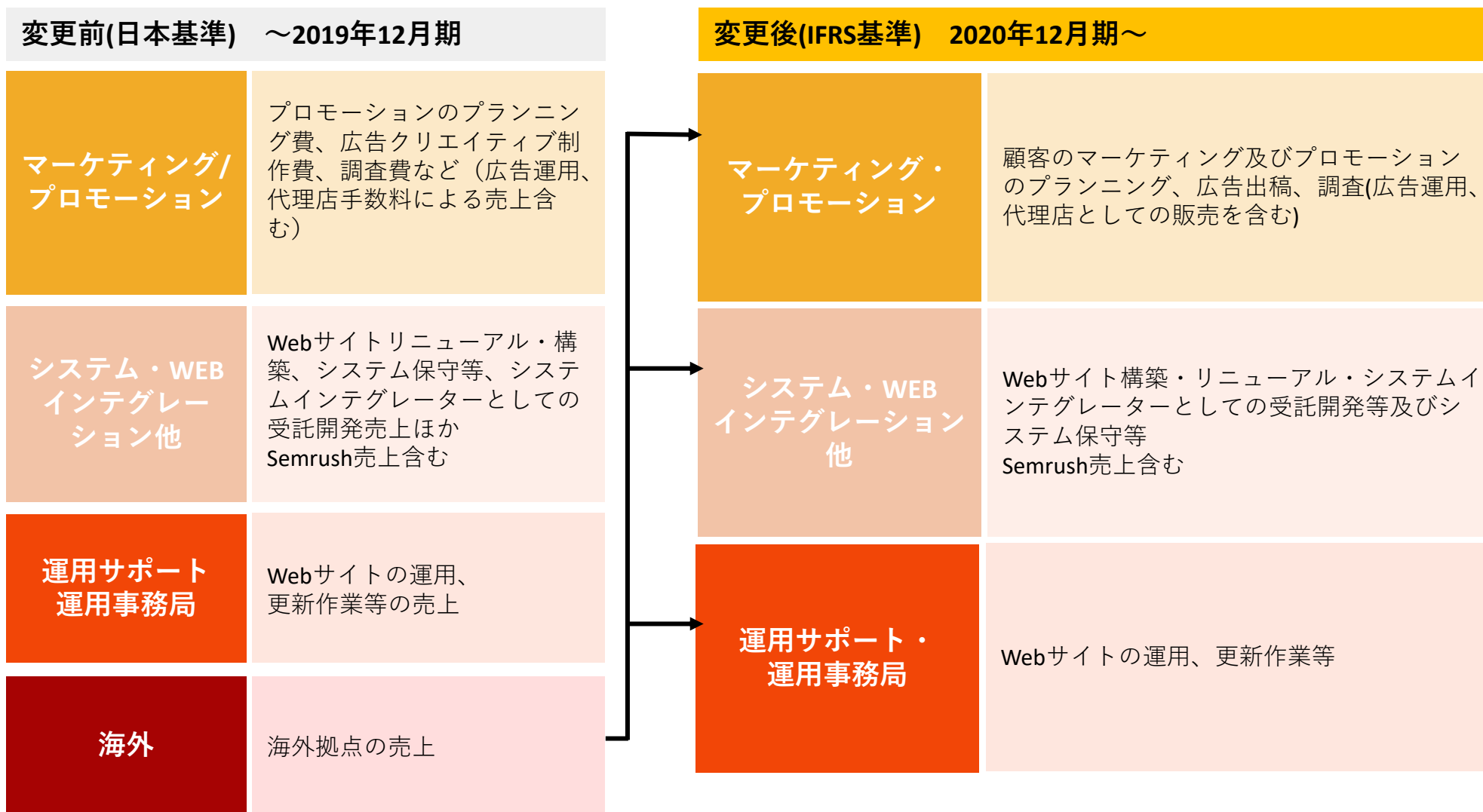
※コーポレート本部および社長室の従業員はグラフに含まれておりません。また国内子会社2社とは、株式会社オロ宮崎、株式会社oRo code MOCの2社を指します。

デジタルトランスフォーメーション事業 セグメント別売上構成



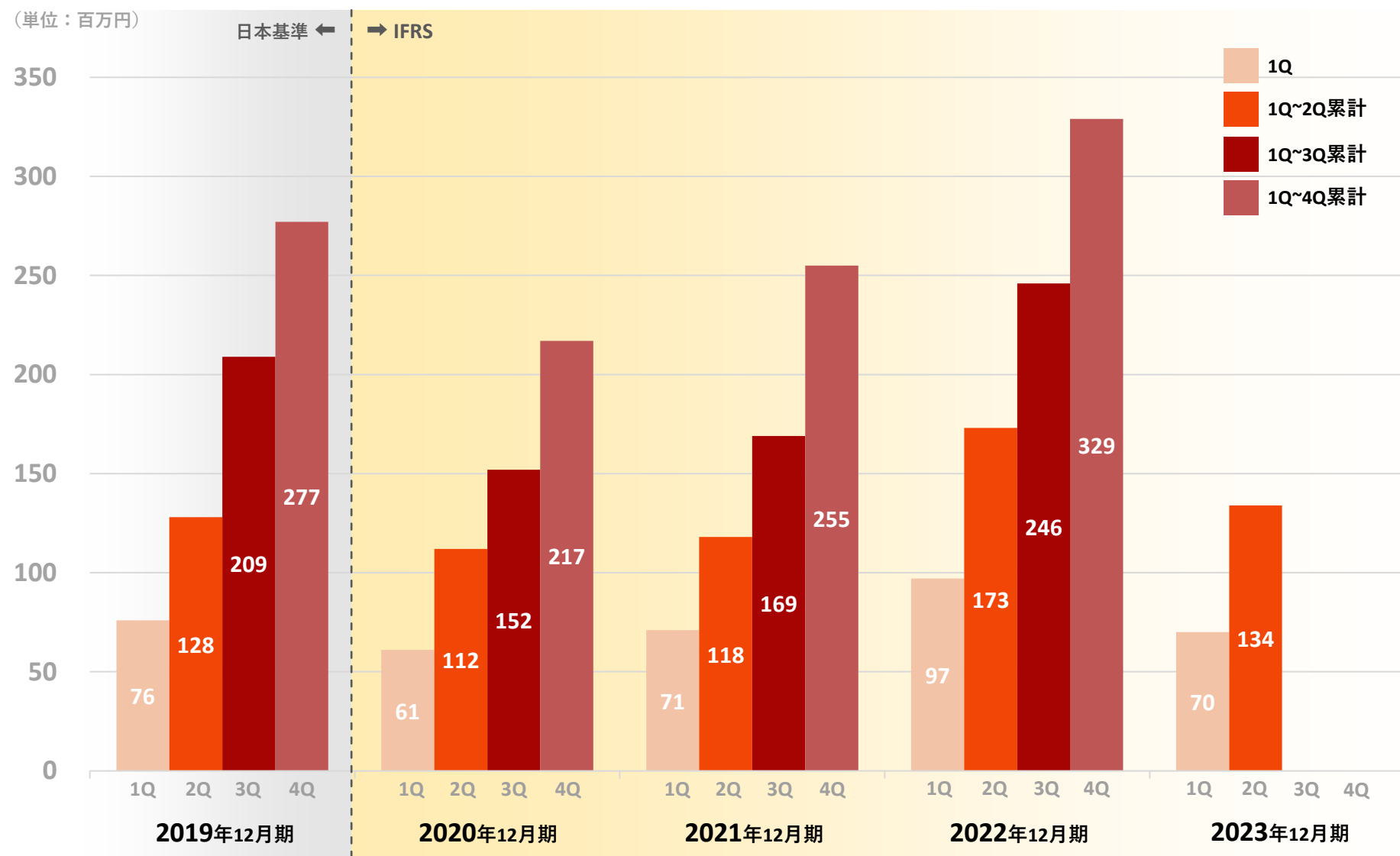
※2021年12月期より、日本基準からIFRS基準に変更しております。この変更に伴い、2020年12月期の売上収益については遡及適用後の金額を記載しております。
 ※2020年12月期の各四半期については、有限責任あずさ監査法人の四半期レビューを受けておりません。

デジタルトランスフォーメーション事業 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。

デジタルトランスフォーメーション事業 海外売上



※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。

デジタルトランスフォーメーション事業

顧客獲得に向けた取り組み

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。

凸版印刷との協業強化

2022年3月に凸版印刷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。6月より凸版印刷との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。

自社での顧客獲得

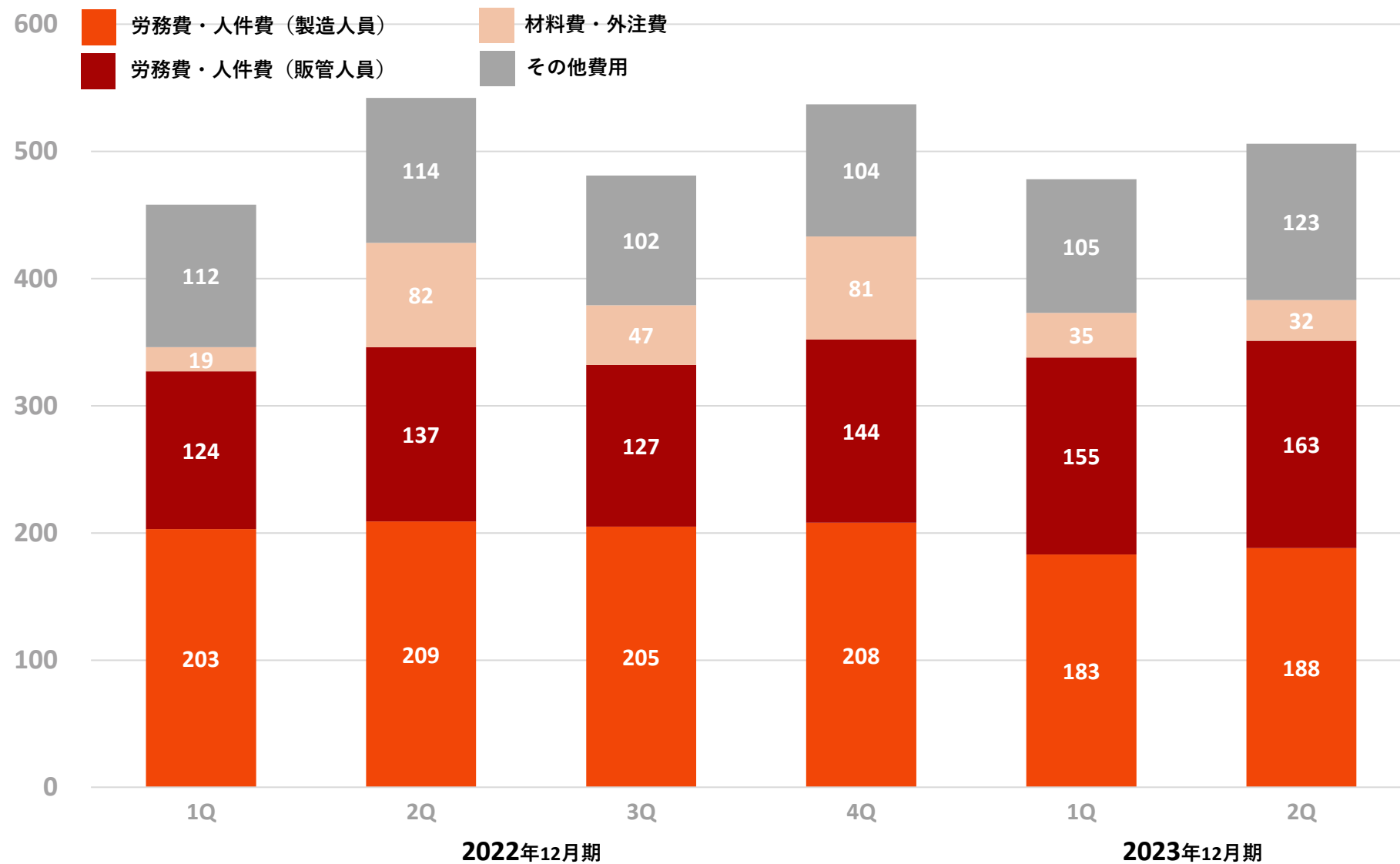
イベントへの協賛などを通じて獲得した新規クライアントのリードのほか、休眠顧客に対しても、中長期での案件獲得を目的に、接触・提案機会を創出するためのマーケティング活動を行っております。

Semrushとのシナジー

Semrushの営業・マーケティング活動によって接触できた見込み顧客に対し、ツールの提供に加えて、デジタルマーケティング施策を提案する取り組みを準備しております。

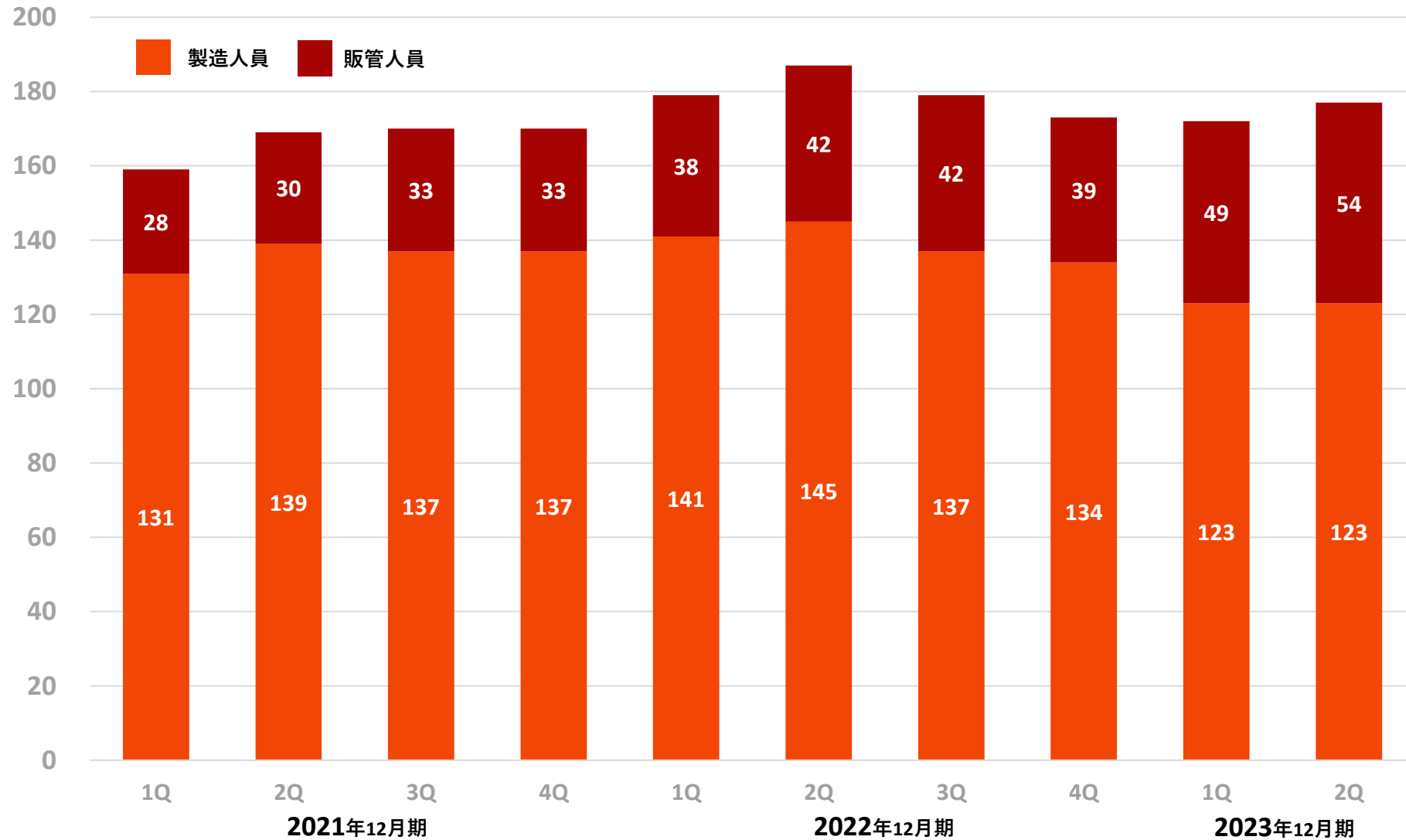
デジタルトランスフォーメーション事業 費用構成（連結）

（単位：百万円）



デジタルトランスフォーメーション事業 従業員数の推移（本社および国内子会社2社）

（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。

通期業績予想に対する進捗

(単位：百万円)

	2023年12月期 通期予想	2023年12月期 2Q実績	進捗率
売上収益	7,092	3,281	46.3%
クラウドソリューション事業	4,132	2,025	49.0%
デジタルトランスフォーメーション事業	2,959	1,255	42.4%
営業利益	2,380	1,175 [※]	49.4%
クラウドソリューション事業	1,712	945	55.2%
デジタルトランスフォーメーション事業	667	268	40.1%
税引前四半期利益	2,386	1,242	52.1%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	1,656	857	51.7%

※報告セグメントに帰属しないその他の損益▲38百万円を含みます。

連結損益計算書（前年同期比）

（単位：百万円）

	2022年12月期 2Q (構成比)	2023年12月期 2Q (構成比)	増減額	主な要因
売上収益	2,859 (100.0%)	3,281 (100.0%)	422	
売上原価	1,083 (37.9%)	1,079 (32.9%)	▲4	
売上総利益	1,775 (62.1%)	2,202 (67.1%)	426	
販管費	826 (28.9%)	969 (29.5%)	143	営業・管理系人員の増加及び給与の増加、採用費の増加、旅費交通費の増加等
研究開発費	25 (0.9%)	19 (0.6%)	▲6	
その他の損益	12 (0.4%)	▲38 (▲1.2%)	▲50	和解金の支払（45百万円）
営業利益	936 (32.7%)	1,175 (35.8%)	239	
金融損益	71 (2.5%)	67 (2.0%)	▲3	
税引前四半期利益	1,007 (35.2%)	1,242 (37.9%)	235	
四半期利益	691 (24.2%)	853 (26.0%)	161	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	684 (24.0%)	857 (26.1%)	172	

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 2Q	増減額
流動資産	9,408	9,852	443
非流動資産	1,637	1,585	▲52
有形固定資産	828	738	▲89
無形固定資産	70	89	18
その他	738	757	18
資産合計	11,045	11,437	391

科目名	2022年 12月期	2023年 12月期 2Q	増減額
負債合計	3,708	3,536	▲171
流動負債	3,288	3,212	▲75
非流動負債	420	324	▲95
資本合計	7,337	7,900	563
親会社の所有者 に帰属する持分	7,331	7,897	566
非支配持分	6	2	▲3
負債・資本合計	11,045	11,437	391

【流動負債の主な内訳】

	2022年12月期	2023年12月期 2Q	増減額
契約負債	1,801	1,842	40
未払法人所得税等	475	369	▲105
営業債務及びその他の 債務	403	365	▲38

ニュースリリース

4月25日 SaaS管理ツール「デクセコ」、カスタムフィールド機能を追加

SaaSの契約情報に独自の管理項目をユーザー側で追加可能に。SaaS管理における情報の一元化を推進

5月17日 SaaS管理ツール「デクセコ」、IT導入補助金2023対象ツールに認定

5月23日 ZAC・Reforma PSA、IT導入補助金2023対象ツールに認定

6月13日 ZAC、“BOXIL SaaS AWARD Summer 2023” ERP(基幹システム)部門「Good Service」に選出

6月14日 SaaS管理ツール「デクセコ」、「GMOトラスト・ログイン」と連携

7月4日 SaaS管理ツール「デクセコ」、カスタム通知機能を追加

SaaSの契約更新時期やメンバーの入退社など、100種類以上のSlack通知・メール通知をユーザー側で設定可能に

7月14日 導入事例公開：九州有数のICT企業「シティアスコム」がZAC導入で経営の高度化を実現

7月25日 ZAC、BIサービス「QuickSight連携オプション」を大幅アップデート

『ナレッジワーカー・マネジメント』のノウハウを反映した60以上のダッシュボードをテンプレートとして提供

※Amazon QuickSight は、米国および/またはその他の諸国における、Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です。

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。



- ・ Google Chrome拡張機能により、従業員が利用してるツールの情報を自動で収集
- ・ 新機能続々追加中
- ・ API公開が完了し、他社製品との連携リリースを多数公開(2023年8月現在)

※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もとに製品に反映するなど、機能強化に注力しております。

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

02

事業の状況

事業セグメント

クラウドソリューション事業



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

クラウドERP「ZAC」・クラウドPSA「Reforma PSA」

案件・プロジェクト別の収支管理を中心機能とし、企業内における業務処理および情報共有を推進する、クラウド型の統合基幹業務システムです。



クラウドERP「ZAC」

- 50～300名を中心とした中小企業対象
- 多数のパラメータから個社独自の課題に対応
- 当社コンサルタントが導入までサポート



クラウドPSA「Reforma PSA」

- ～50名のスタートアップ・ベンチャー企業対象
- ZACの主要機能に絞って提供
- 初期費用なし、低コストから導入可能

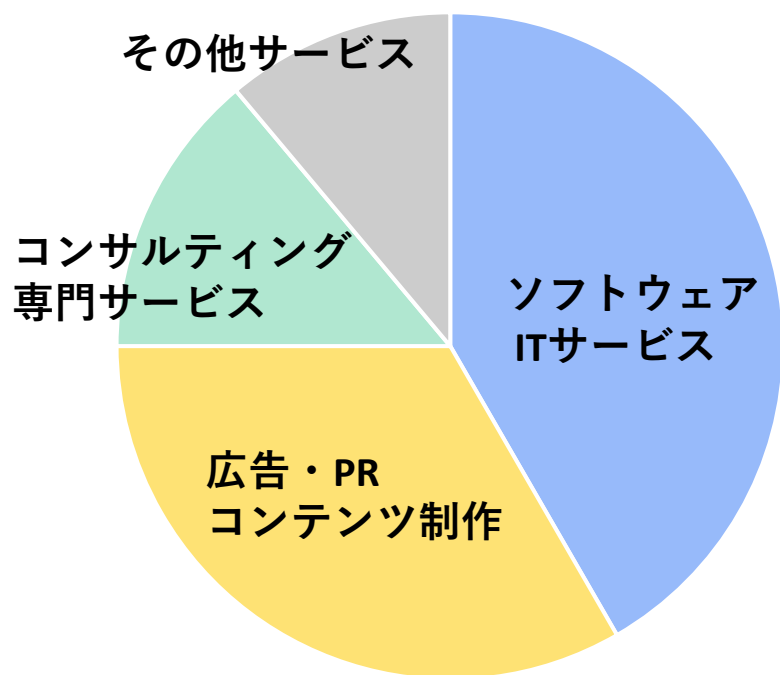
クラウドソリューション事業 クラウドERP「ZAC」の機能



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900社以上に導入されています。

2023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




クラウドソリューション事業 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サービス・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

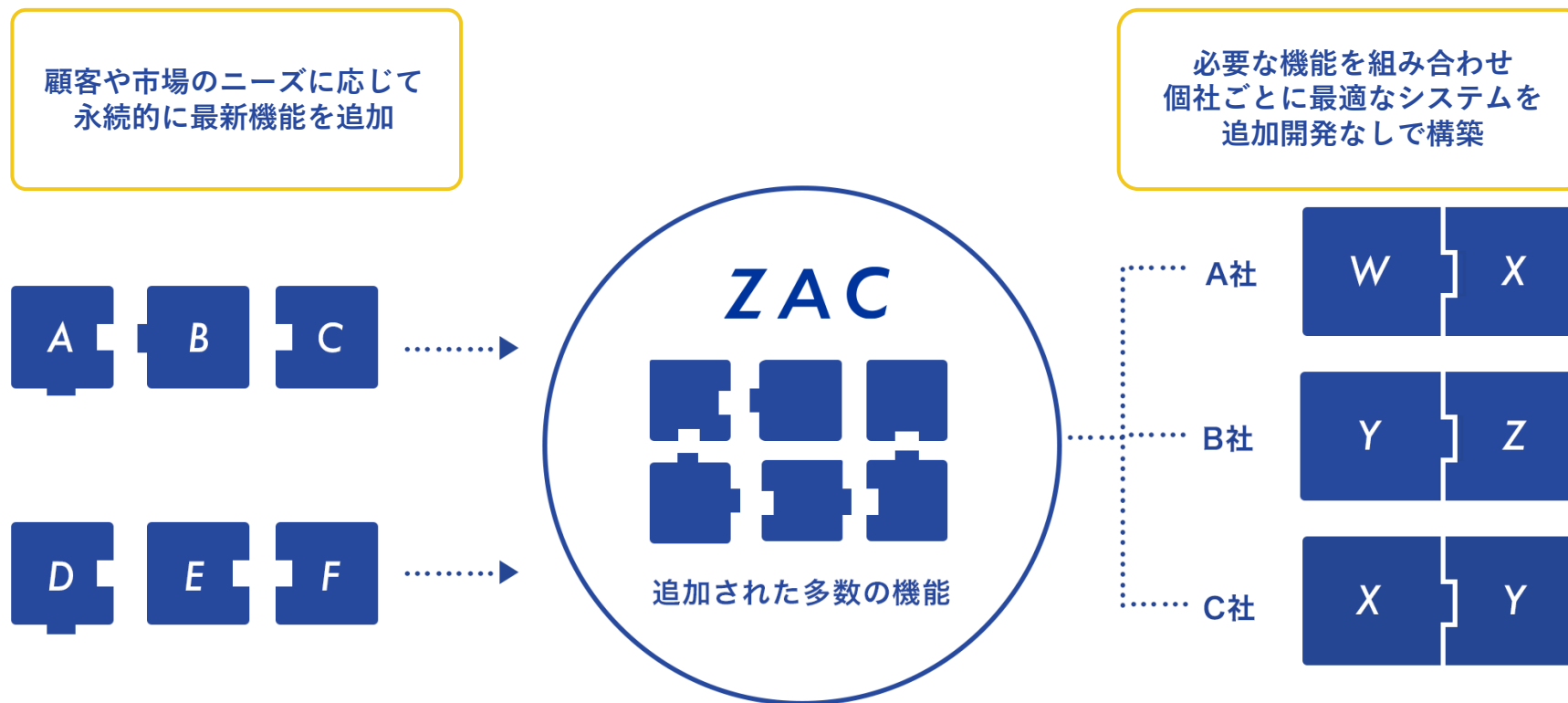
		第2次産業	第3次産業	第4次産業	第5次産業
MA・CRM	<ul style="list-style-type: none"> 海外 MAツール 国産 CRMツール 	<ul style="list-style-type: none"> 海外ERP 	<ul style="list-style-type: none"> 国産ERP 海外ERP 		
SFA	<ul style="list-style-type: none"> 海外 SFAツール 国産 SFAツール 				
販売・購買	<ul style="list-style-type: none"> 国産 販売管理システム 国産 購買管理システム 				
勤怠・工数	<ul style="list-style-type: none"> 国産 勤怠管理システム 国産 工数管理システム 				
経費精算	<ul style="list-style-type: none"> 海外 経費精算システム 国産 経費精算システム 				
BI	<ul style="list-style-type: none"> 海外 BIツール 国産 BIツール 				

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)

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2,000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

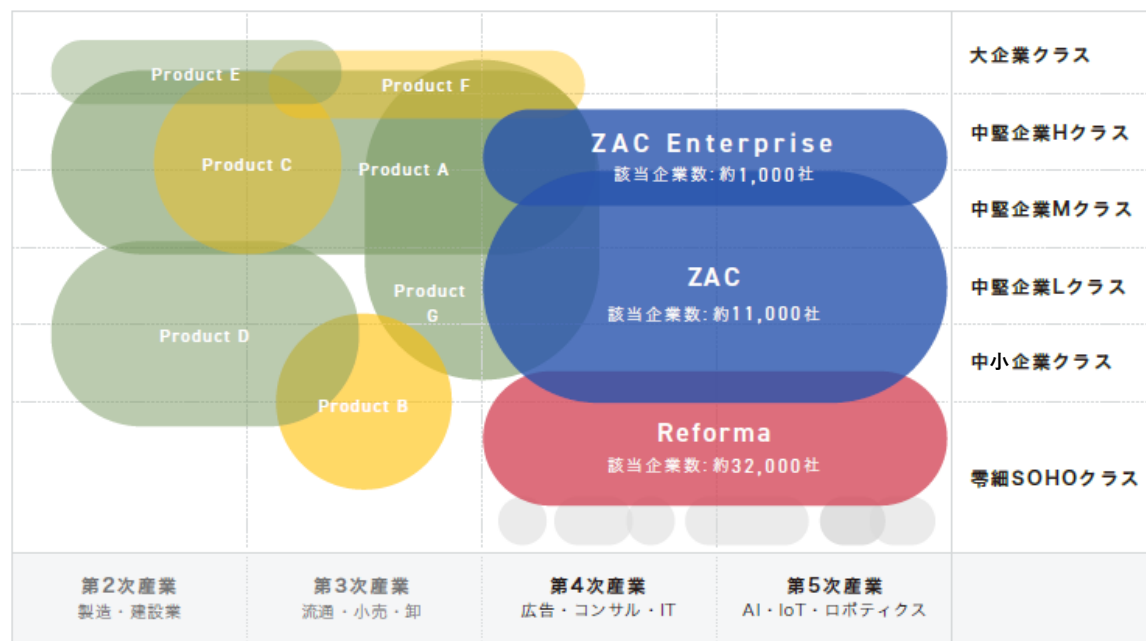
* ZACでは約2,000個、ZAC Enterpriseでは約13,000個の機能パラメータを提供しております。

「ZAC/Reforma PSA」国内ターゲット市場規模と中期目標

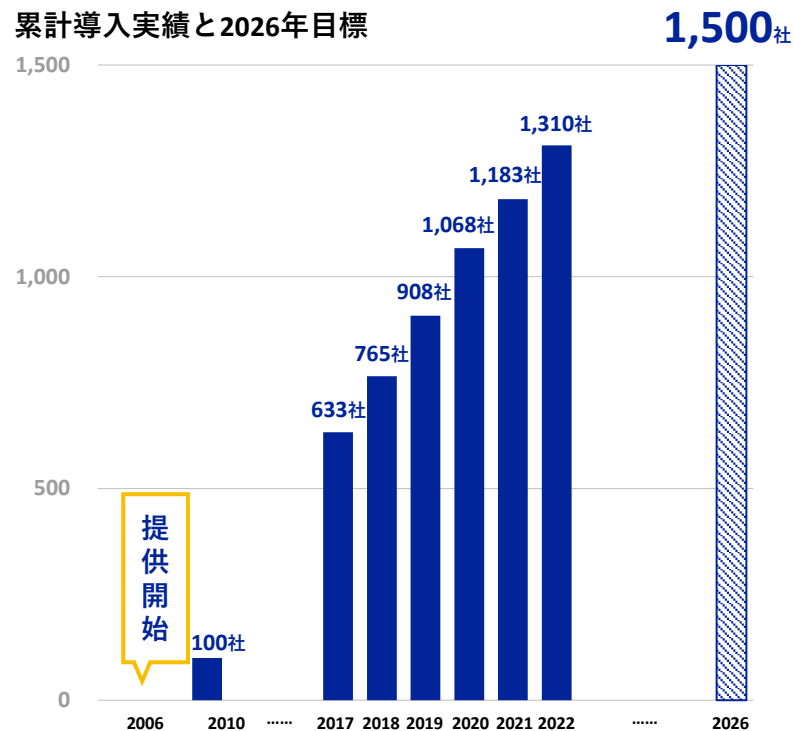
ZAC/Reforma PSAの国内ターゲット企業約44,000社のうち、

2030年までにZAC/Reforma PSA 累計3,000社への確実なシェア向上を目指す

産業別・ターゲット企業規模別 ERPポジショニングマップ



累計導入実績と2026年目標



目標：2026年に1,500社、2030年までに3,000社

※国内ターゲット企業(44,000社)は、ZAC / 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

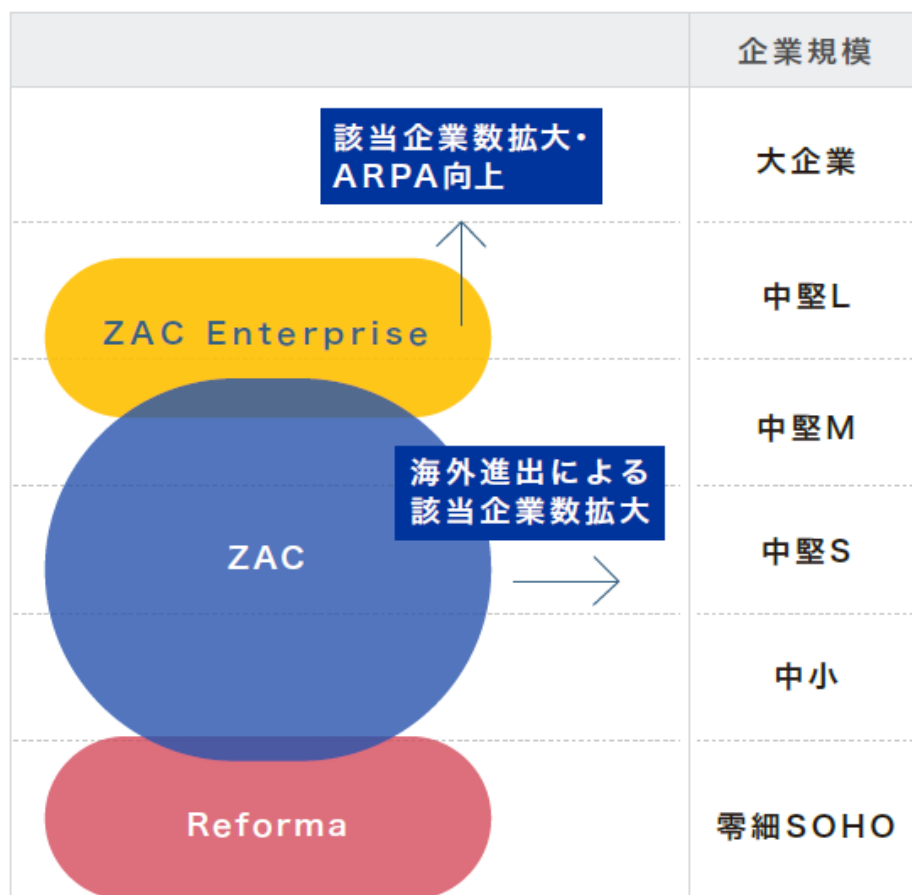
従業員数1名～2,000名程度の企業です。 2021年度から算出方法をFORCAS(ユーザーベース社)データベースからの抽出に変更しております。

※グラフの導入実績は累計の導入社数であり、ZACとReforma PSAの両サービスの実績を足した数字です。

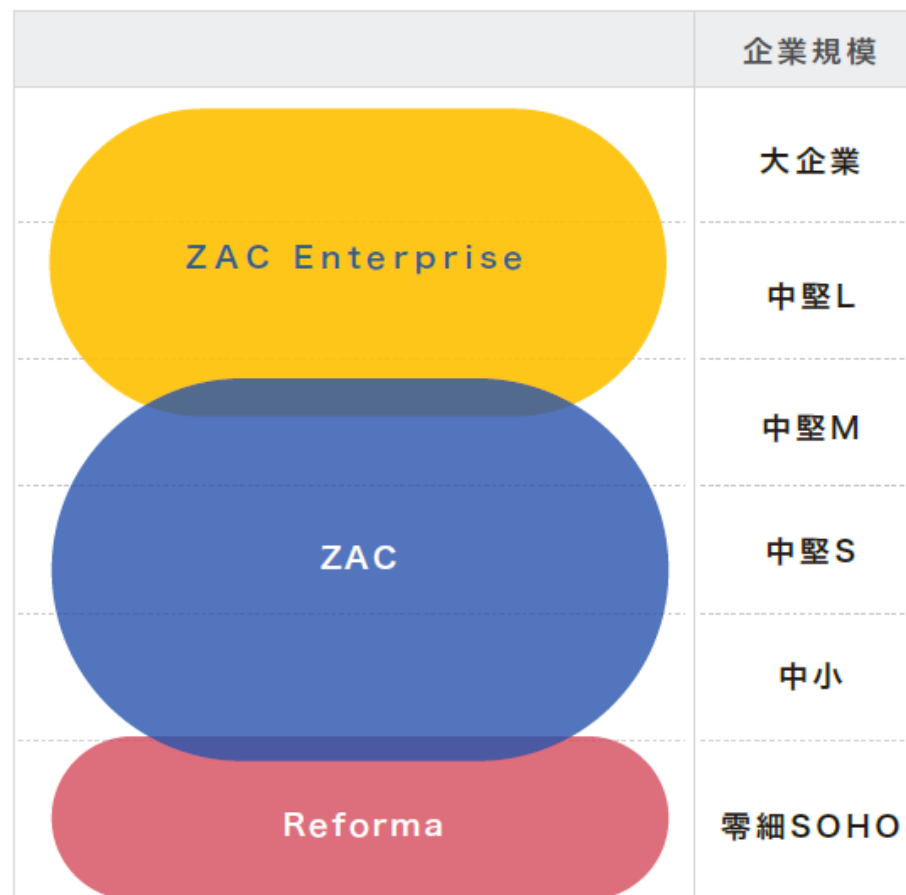
マーケット拡大に向けた開発を継続強化

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に、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。

2021年



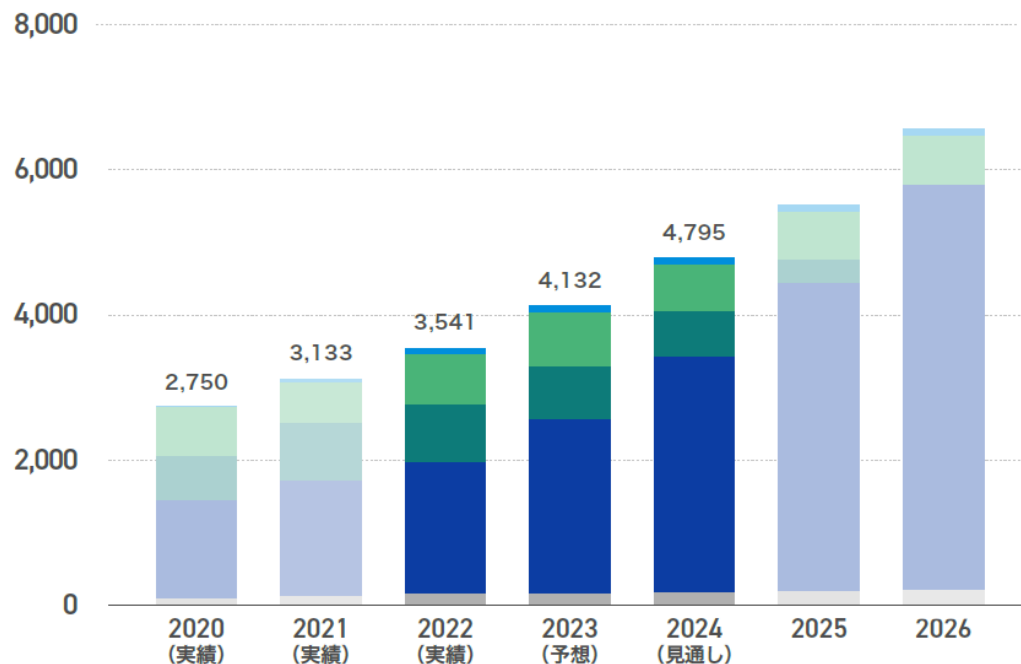
2026年



セグメント別の中期的な売上収益推移

2023年1月の買取型契約廃止に伴い、2026年以降「ZACライセンス料（買取型契約）」は計上されず、代わりに2023年以降で「保守料・SaaSその他月額サービス料」の成長率が高まる見通しです。

(単位：百万円)



■ 他社製品 他

他社製ソフトウェアの代理人としての販売に係る収益

■ ZAC 導入支援・カスタマイズ

「ZAC」に関する導入支援業務及び導入時に必要な追加開発に係る収益

■ ZAC ライセンス料(買取型契約)

「ZAC」に関するソフトウェアライセンスの販売に係る収益
買取型契約の廃止に伴い、2025年は減少、2026年以降は発生しない見込み

■ 保守料・SaaS その他月額サービス料

システム保守、クラウド環境提供及び SaaS 型契約の月額サービス料に係る収益

買取型契約の廃止により、2023年度以降に販売したライセンスの売上収益は当セグメントで計上
(SaaS 型契約でのライセンス販売となるため)

■ Reforma PSA

「Reforma PSA」の月額ライセンスの提供に係る収益

デジタルトランスフォーメーション 事業

大企業のデジタルマーケティングを支援

戦略設計から運用までを一気通貫で実施し、一貫性・スピード・コストパフォーマンスを実現します。
オロの強みであるデータ分析を基に、デジタルシフトに対応するサービスを強化します。



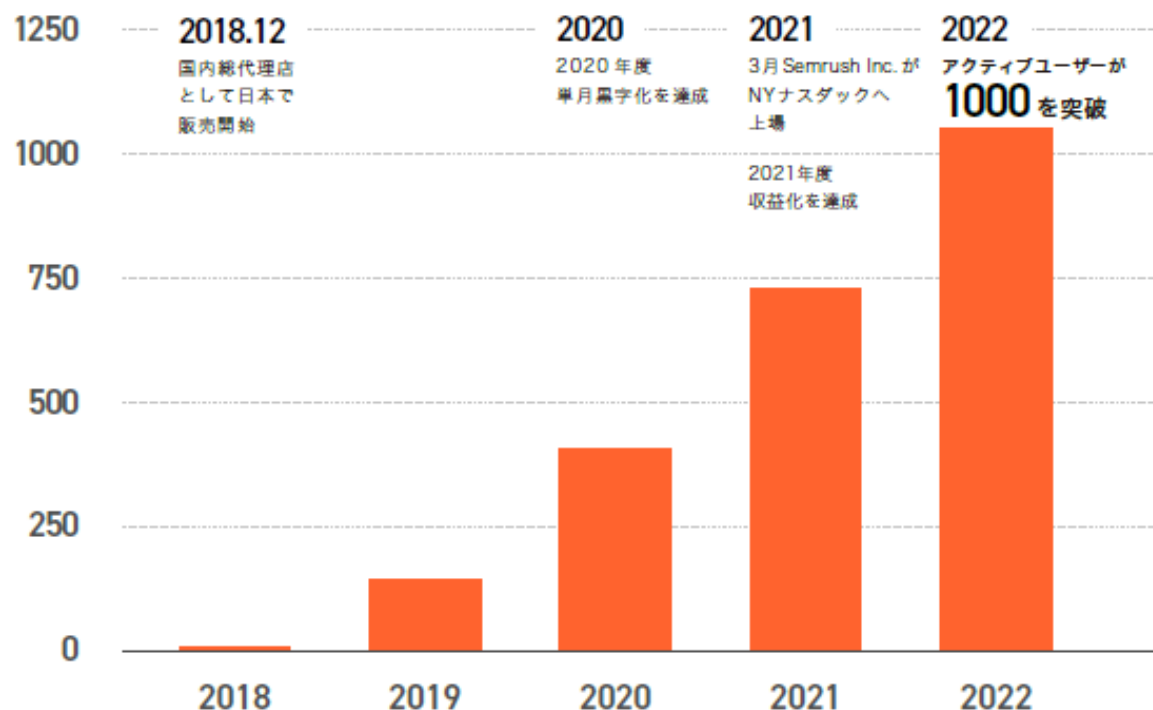
「Semrush」をはじめとする海外製ツールの国内販売



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

米国のSemrush Inc. が開発提供するマーケティングツールです。

アクティブユーザー数*の推移



Semrushについて

世界最大級のデジタル
マーケティングツール
(全世界1,000万ユーザー)
※2022年6月現在

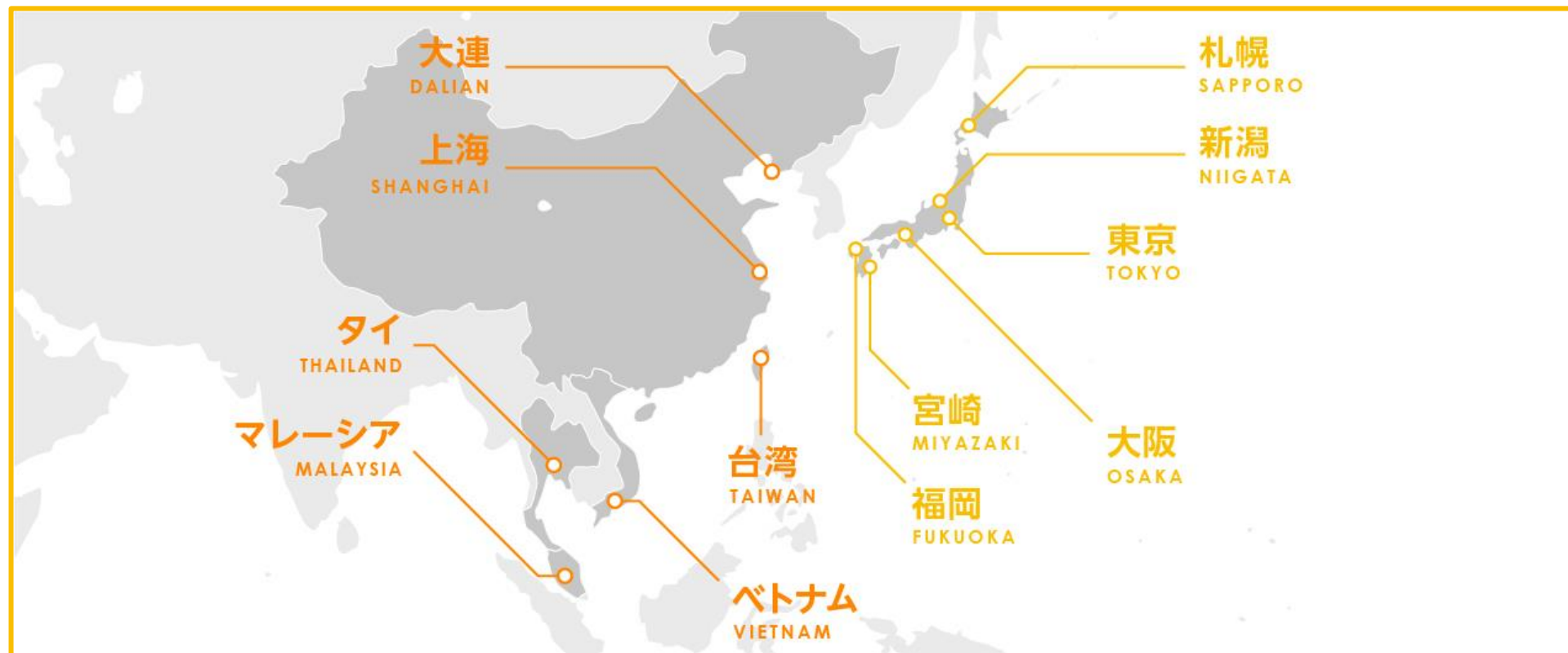
月額費用のストック型
ビジネスモデル

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は、無料トライアルのユーザー、解約ユーザーを含まない本利用中のユーザーとなります。

デジタルトランスフォーメーション事業 海外拠点の営業体制強化

コロナ禍前の経済活動の回復時に備えた体制強化



ASEAN・中華圏における広告／プロモーション

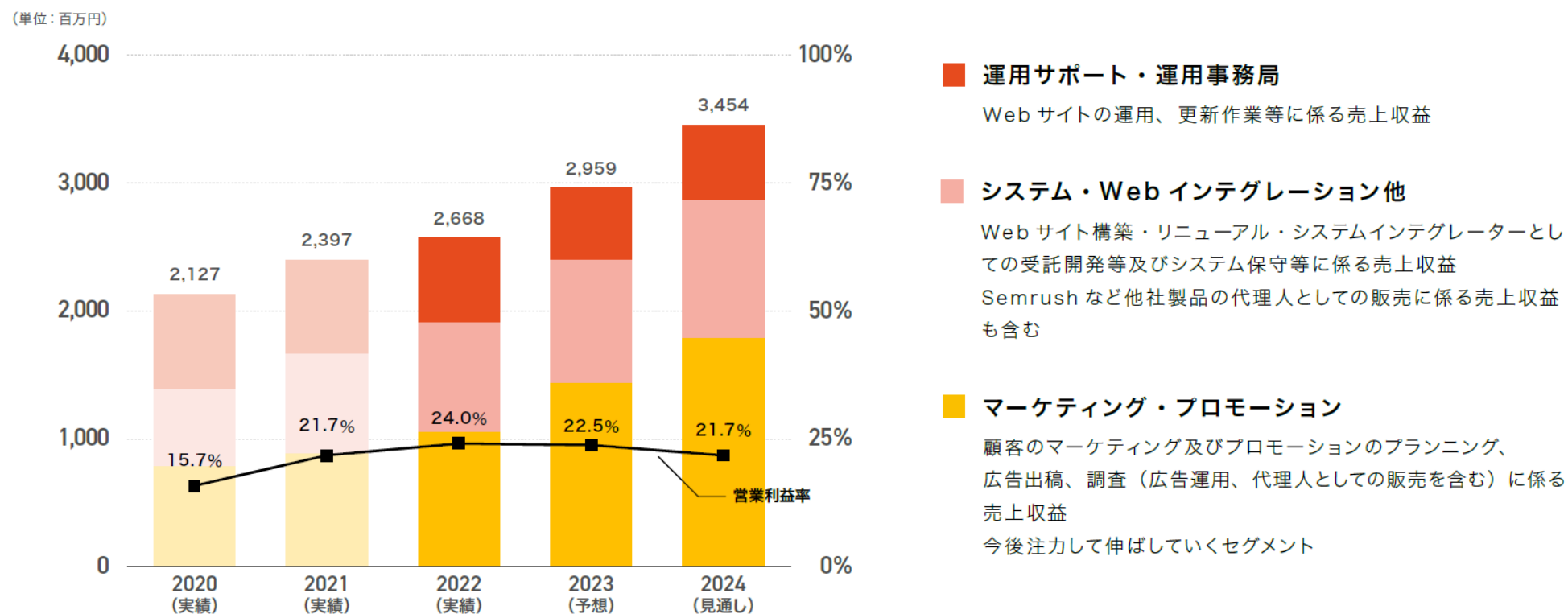
日本国内での広告／プロモーションサービスの実績と知見を活かし、優れた質の高い商品・サービスを現地日系企業・ローカル企業へ本格展開するため海外へリソース投下

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見据えた準備を行う

セグメント別の中期的な売上収益推移

20%前後の営業利益率をターゲットに置きながら、
今後は特にマーケティング・プロモーションセグメントの伸長を狙います。



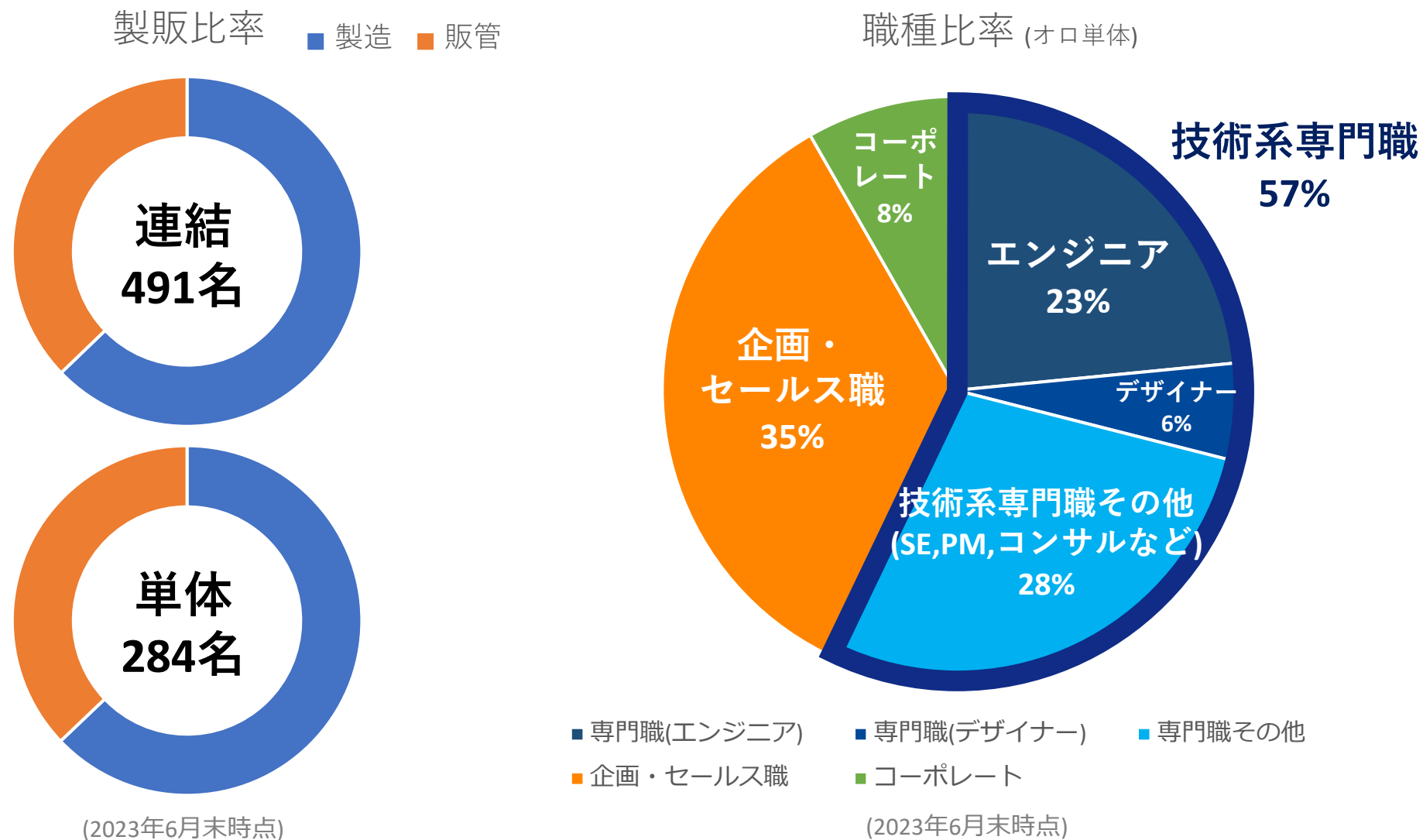
03 会社概要

会社概要

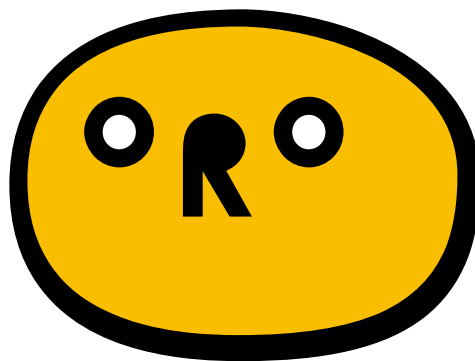
会社名	株式会社オロ
上場取引所	東京証券取引所プライム市場（証券コード：3983）
代表者	代表取締役社長執行役員 川田 篤
創業	1999年1月20日
本社所在地	東京都目黒区目黒3-9-1 目黒須田ビル
資本金	1,193百万円
事業内容	クラウドソリューション事業 ・クラウドERP「ZAC」の開発・販売 デジタルトランスフォーメーション事業 ・デジタルを基軸にしたビジネス支援
従業員数	単体284人／連結491人（2023年6月30日現在）
支社	西日本支社 北海道支社 福岡支社
グループ会社	株式会社オロ宮崎 株式会社oRo code MOC 欧楽科技有限公司(大連、上海) 大連奥楽广告有限公司 台湾奥楽股分有限公司 oRo Malaysia Sdn. Bhd. oRo Vietnam Co., Ltd. oRo (Thailand) Co., Ltd.

ものづくり人材を中心とした「組織構成」

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



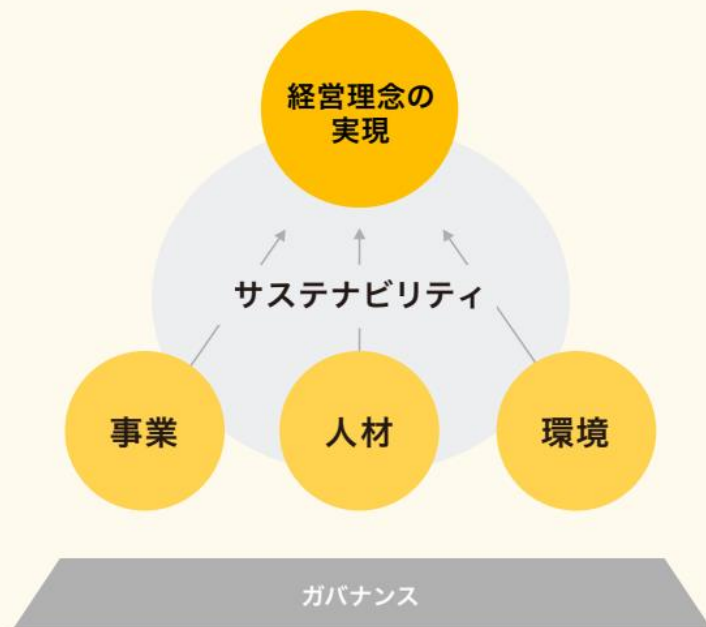
経営理念



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。

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」3つのマテリアリティとして特定しました。



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、

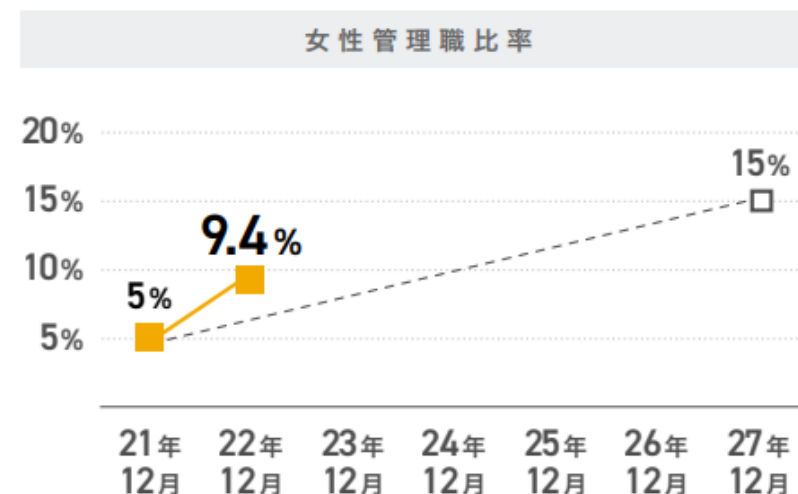
より多くの人々に対してより多くの「幸せ・喜び」を提供できるよう、組織・製品・サービスを創造します。

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

2022年3月に「2027年までに10%」を女性管理職比率の目標として公表しましたが、内部昇格およびシニア層の採用に伴い、2022年末時点で9.4%となりました。

到達状況に鑑みて、2023年2月に「2027年までに15%」と目標を上方修正いたしました。



サステナビリティの追求に向けた取り組み 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時を出社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、また当社は「くるみん」認定を受けております。

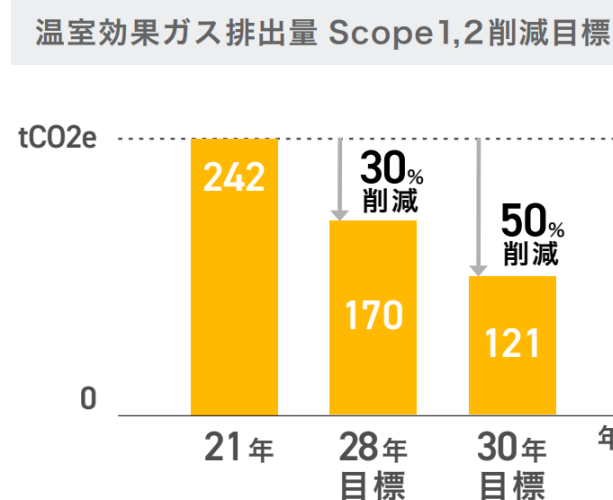
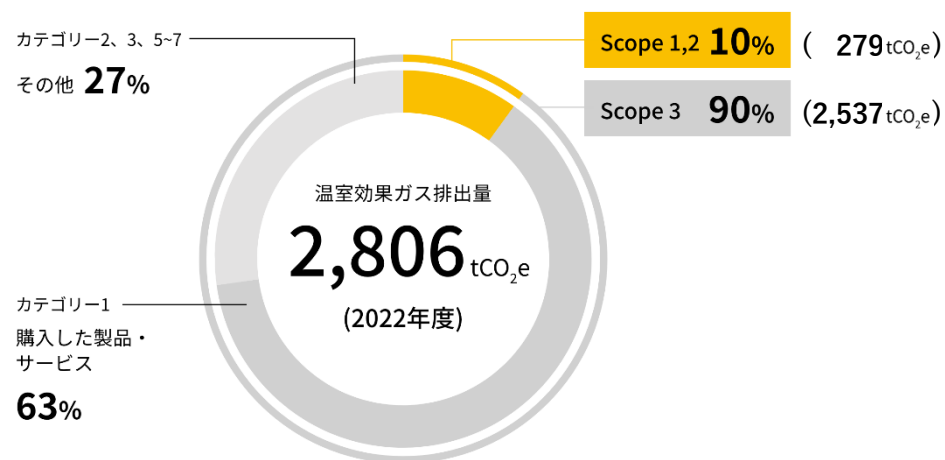
サステナビリティの追求に向けた取り組み

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。



* 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

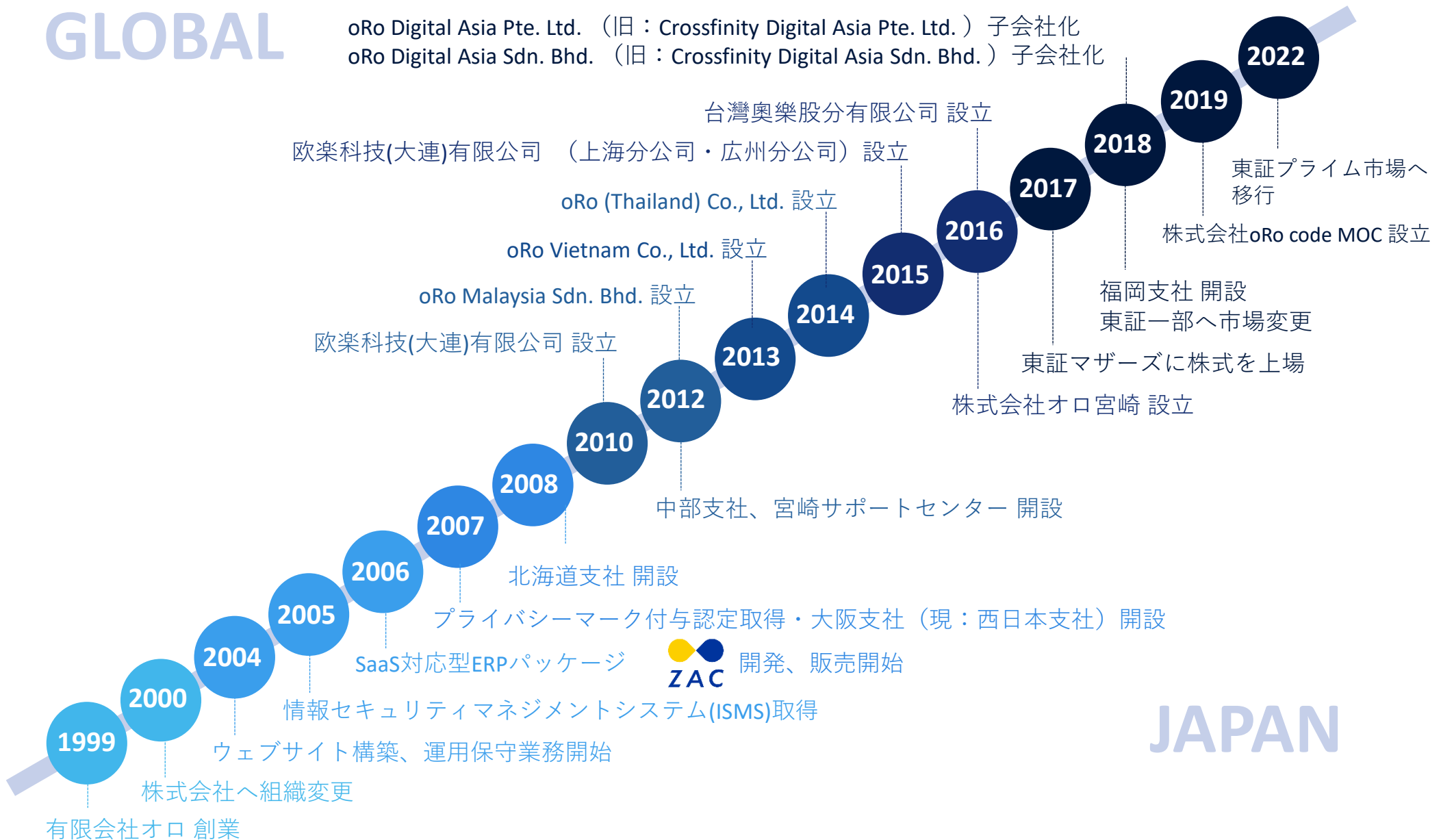
TCFD 提言に基づく気候変動シナリオ分析を行い、当社Webサイトで開示しております。

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

沿革

GLOBAL

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



JAPAN

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。

