

2023年12月期 第3四半期
決算説明資料

株式会社オロ 証券コード：3983

2023年11月14日



目次

01 2023年12月期 第3四半期 決算概要

02 事業の状況

03 会社概要

01

2023年12月期 第3四半期 決算概要

業績ハイライト

2023年12月期 第3四半期 決算概要

売上収益	5,158百万円	前年同期比 15.6%増	進捗率 72.7%
営業利益	1,880百万円	前年同期比 23.0%増	進捗率 79.0%

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	3,184百万円	前年同期比 24.6%増	進捗率 77.1%
営業利益	1,505百万円	前年同期比 37.0%増	進捗率 87.9%

計画に対し売上収益・営業利益ともに順調に推移しております。

新規顧客の大型化に伴うZAC新規契約の単価向上、及びZAC Enterprise既存顧客に向けたインボイス制度対応（個社対応でのカスタマイズ）が増収幅を押し上げ、また計画を上回る増収及び広告宣伝費の効率化が増益を後押ししました。

※計画に対する進捗の表現：好調>順調>堅調>軟調>低調

デジタルトランスフォーメーション(DX)事業

売上収益	1,974百万円	前年同期比 3.6%増	進捗率 66.7%
営業利益	413百万円	前年同期比 1.1%減	進捗率 61.9%

計画に対し売上収益は軟調、営業利益は堅調に推移しております。

好調な採用活動に起因する人件費・採用費の増加により、営業利益は前年同期比で1.1%減となりましたが、ほぼ計画通りに推移しました。

配当予想の修正（増配）について

配当予想の修正

以下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）へ予想を修正**いたします。

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。

配当予想の修正内容サマリ

基準日	1株当たり配当金		
	第2四半期	期末	合計
当期 期初予想 (2023年12月期)	0円00銭	20円00銭	20円00銭
当期 修正予想 (2023年12月期)	0円00銭	30円00銭	30円00銭

株主優待制度の新設について

株主優待制度の新設

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、より多くの方々に当社株式を保有していただくことで、出来高や流動性を高めること、及び当社グループに対するご理解をより深めていただくことを目的に株主優待制度を新設いたします。
(なお株主優待に係る費用の総額は、配当総額に対して3%未満と想定しております。)

株主優待の内容

(1) 対象となる株主様

12月31日時点の当社株主名簿に記載または記録された100株（1単元）以上の当社株式を保有する株主様を対象といたします。

(2) 株主優待の内容

3,000円相当のQUOカードを1枚贈呈いたします。

※（1）に該当する株主様1名に対して1枚を贈呈いたします。

(3) 優待品ご送付時期（予定）

2月下旬から3月上旬を予定しております。なお発送は国内に限らせていただきます。

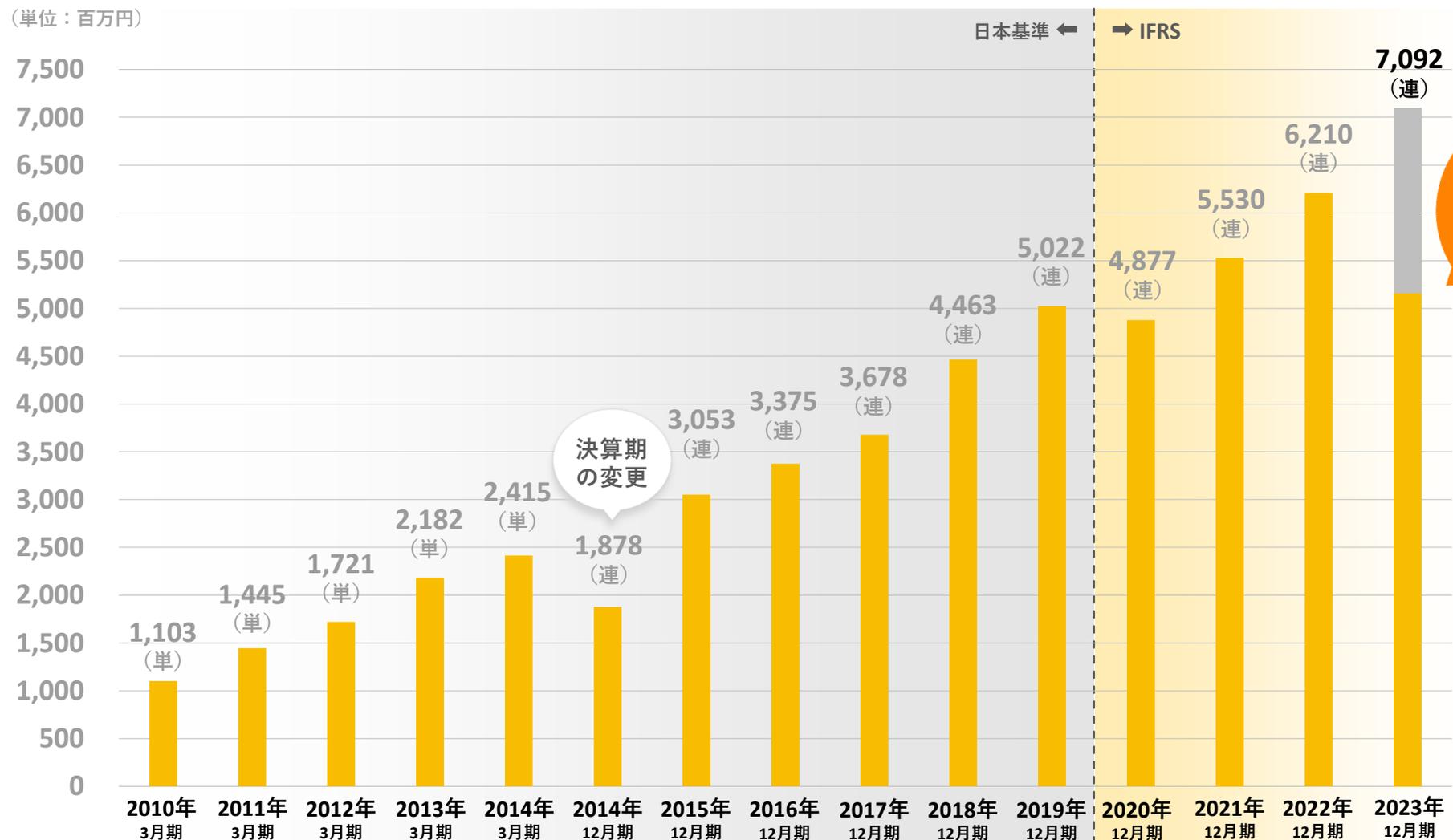
株主優待制度の開始時期

2023年12月31日時点の株主名簿に記載または記録された100株（1単元）以上の当社株式を保有する株主様を対象として開始いたします。

売上収益推移

前年同期比 15.6%増の51.58億円

(単位：百万円)



3Q 進捗率
72.7%

※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。

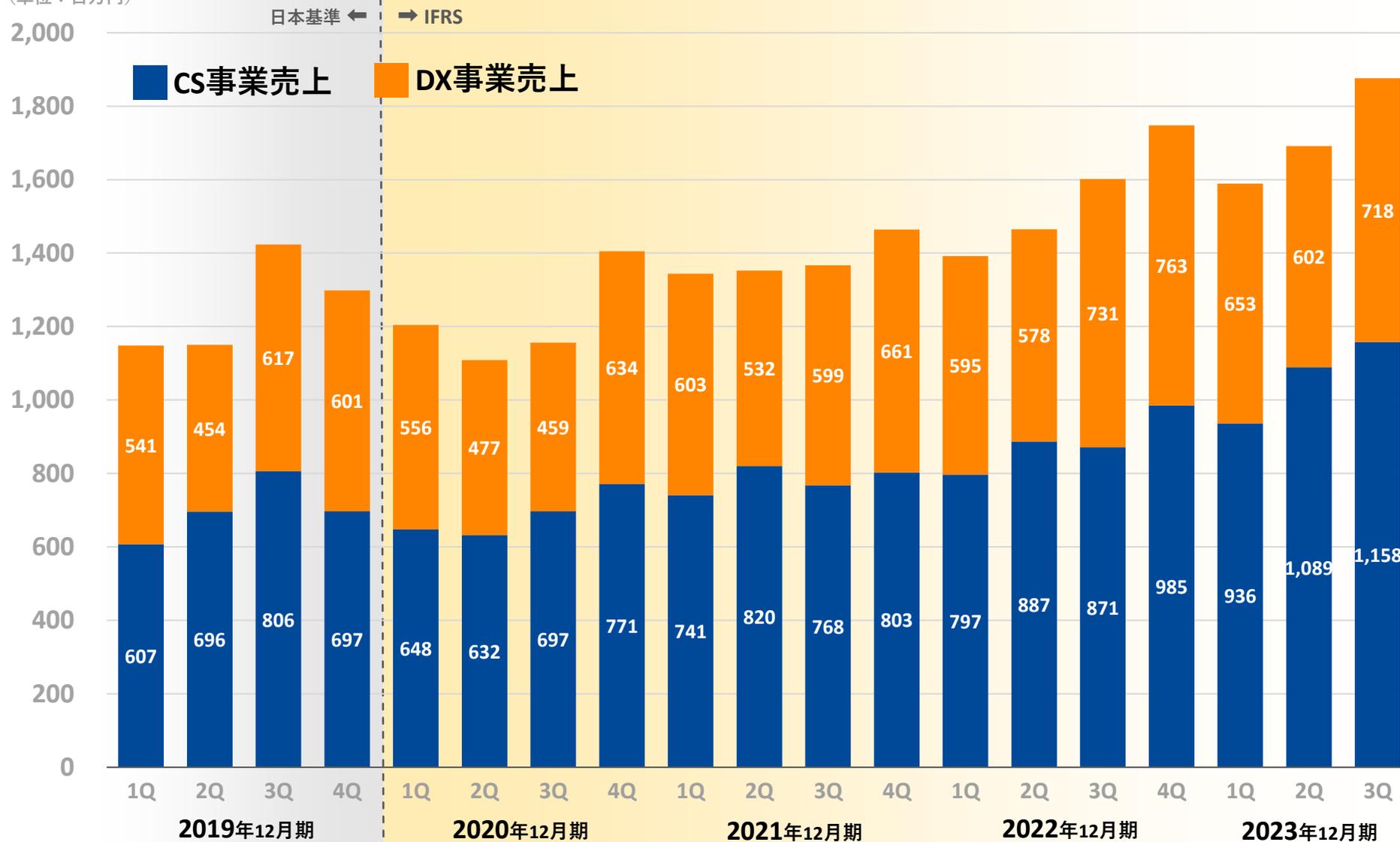
※2018年12月期より、デジタルトランスフォーメーション事業（旧コミュニケーションデザイン事業）の売上収益の計上方法を総額表示から純額表示に変更しております。

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。

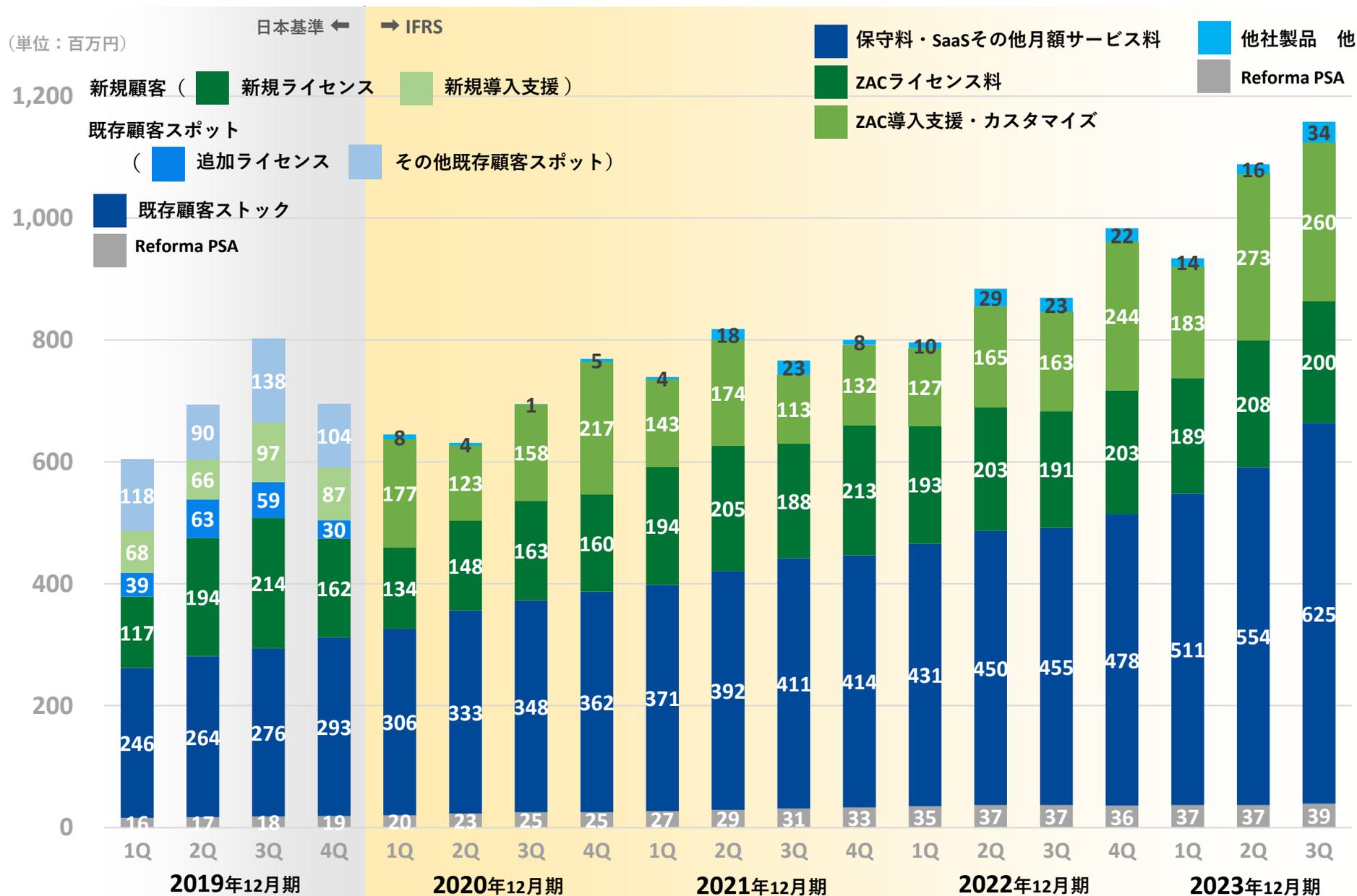
四半期売上高・売上収益推移

(単位：百万円)

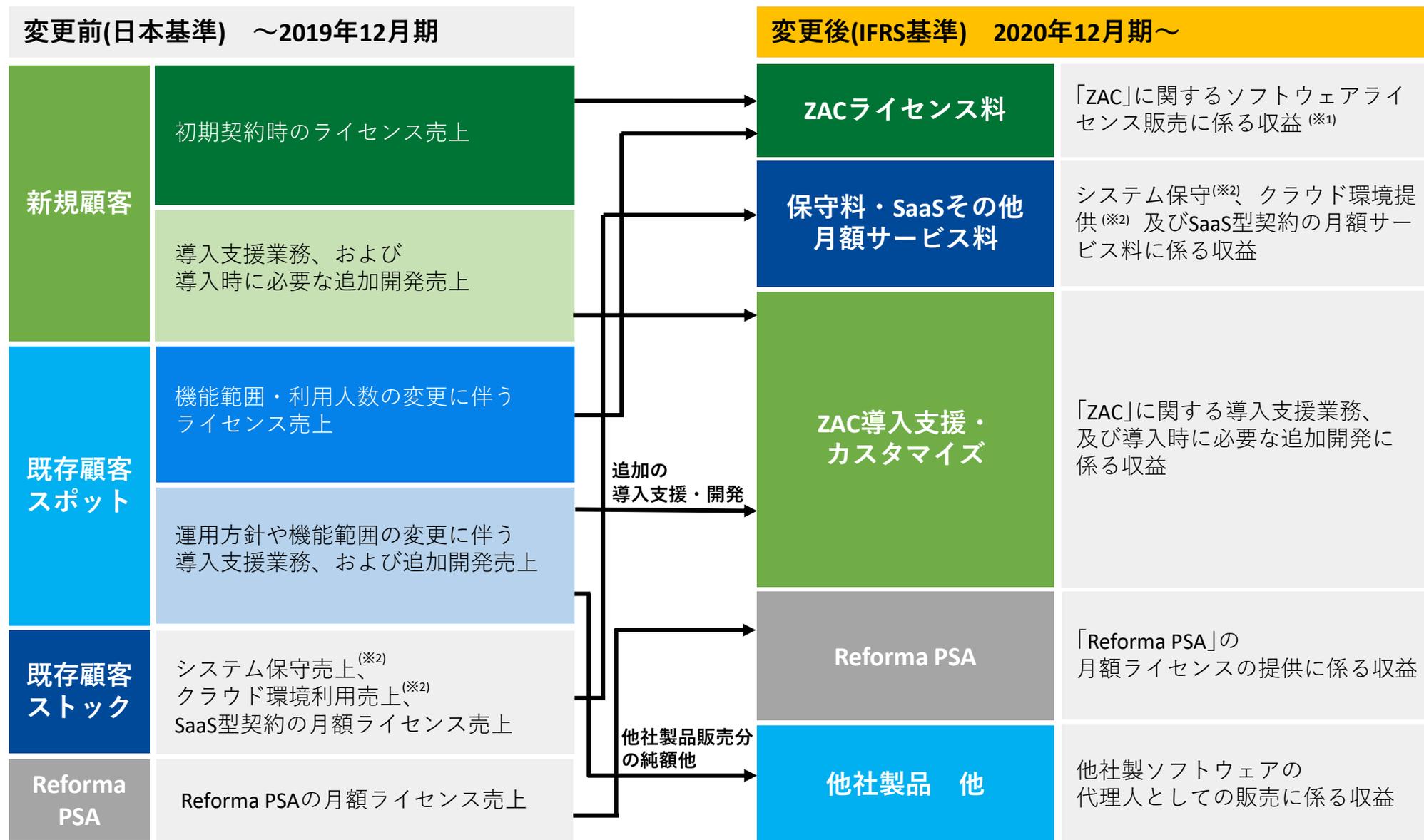


※CS事業：クラウドソリューション事業、DX事業：デジタルトランスフォーメーション事業
 ※2021年12月期より、日本基準からIFRS基準に変更しております。この変更に伴い、2020年12月期の売上収益については遡及適用後の金額を記載しております。
 ※2020年12月期の各四半期の数値については、有限責任あずさ監査法人の四半期レビューを受けておりません。

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。

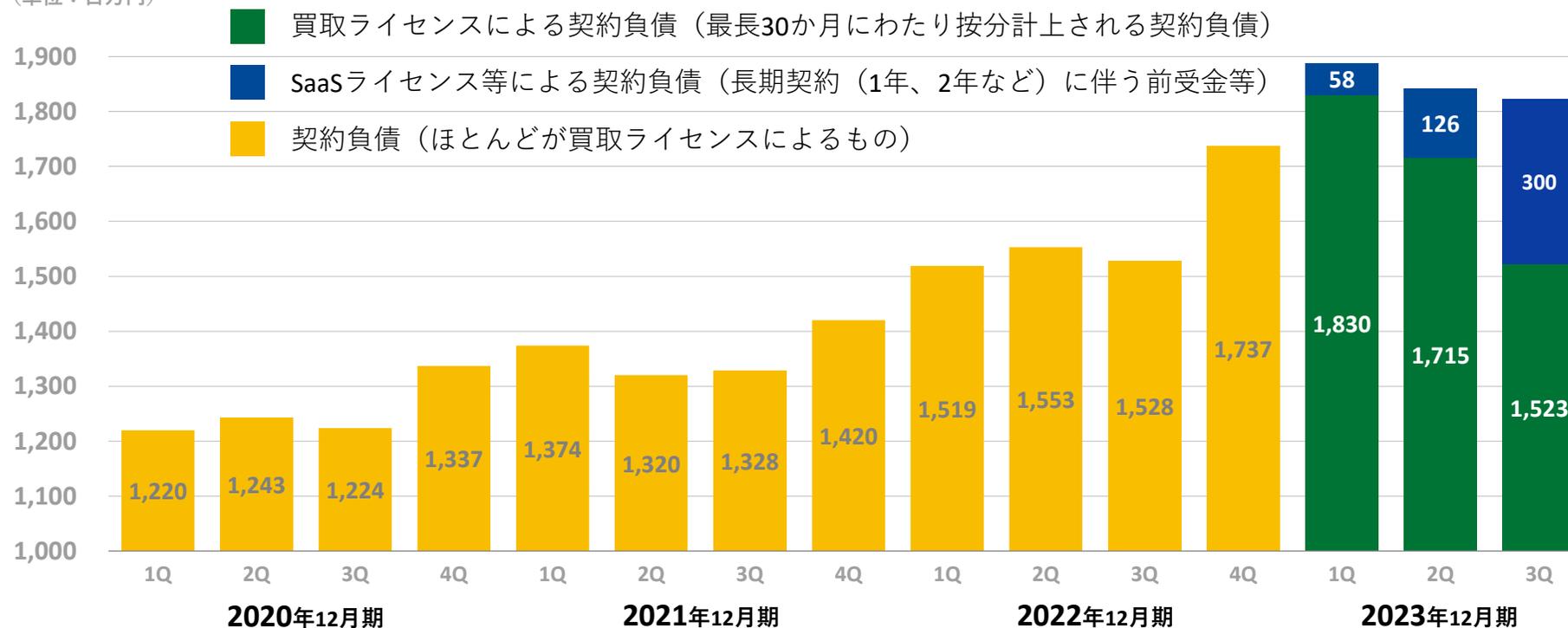
※2：買取型契約の場合のみ発生します。

「ZAC」「ZAC Enterprise」契約負債残高(ライセンス)

前年同期比19.3%増の1,823百万円、QoQでは買取ライセンス分の減少に伴い1.0%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)



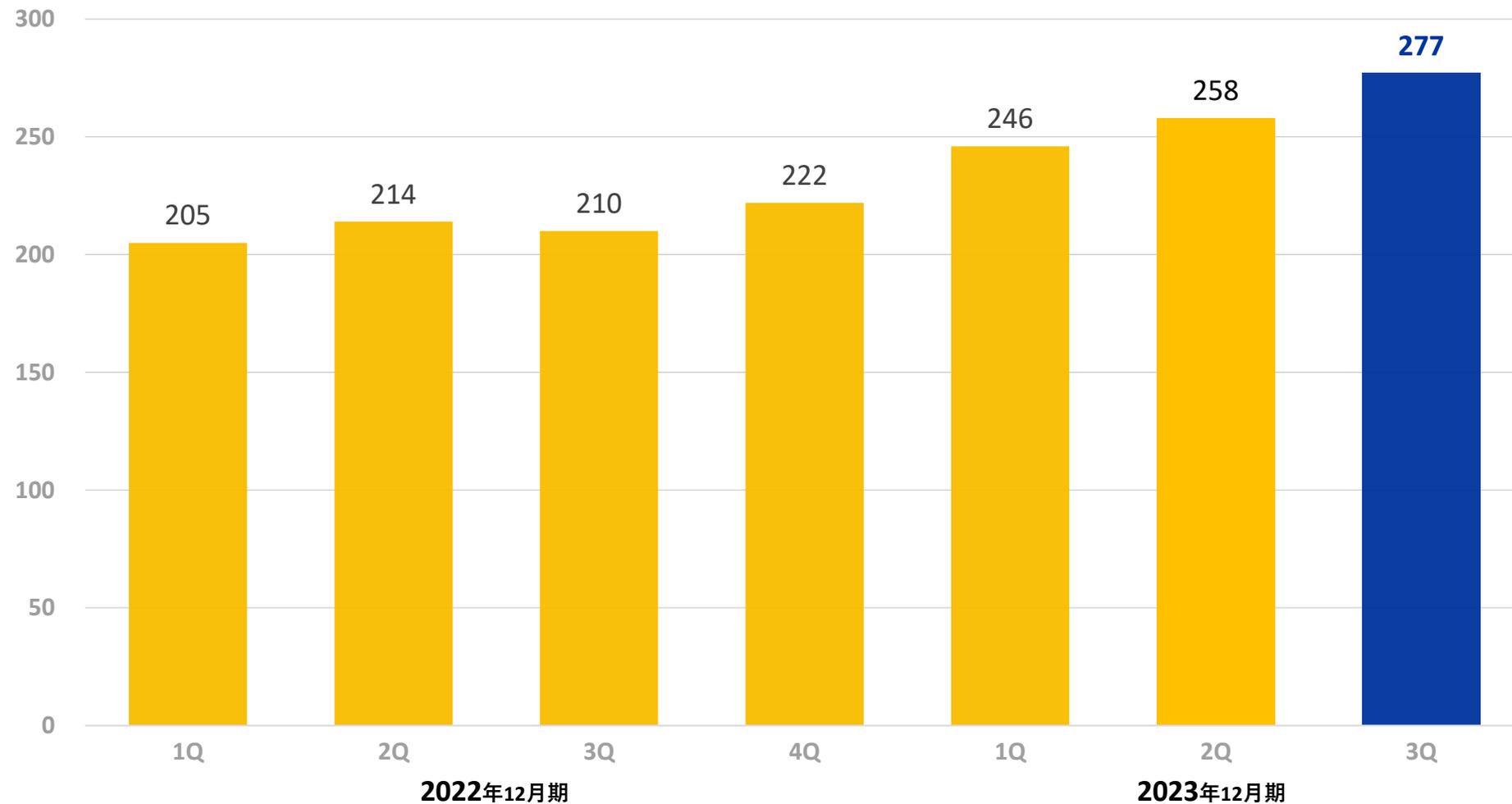
- ・「契約負債残高」とは、すでに対価を収受している契約のうち、翌四半期以降に収益認識が行われるものの残高であります。
買取型契約での新規ライセンスおよび追加ライセンス、ならびにSaaS型の長期契約が対象です。

※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、契約ライセンス数の伸びがMRRを牽引

(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。

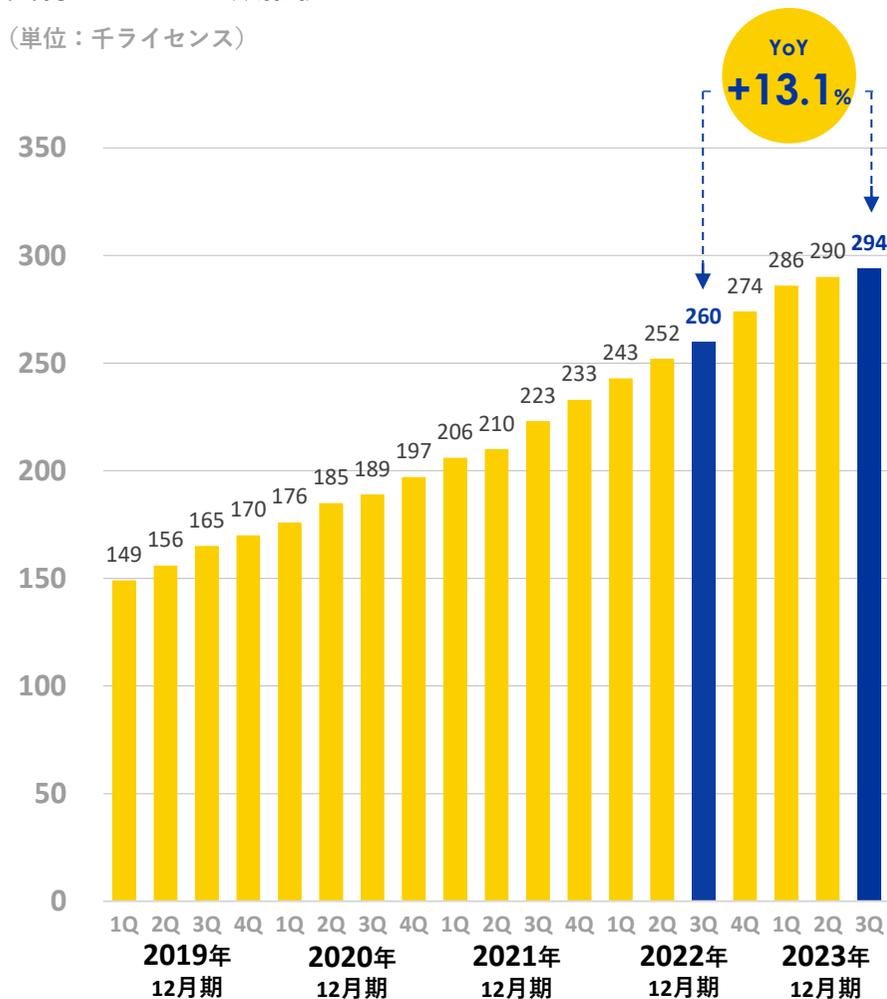
契約ライセンス数推移

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

1社あたり契約ライセンス数はQ1以降で横ばい、昨年同期比では新規顧客の大型化・既存顧客のライセンス追加の影響で5.3%増

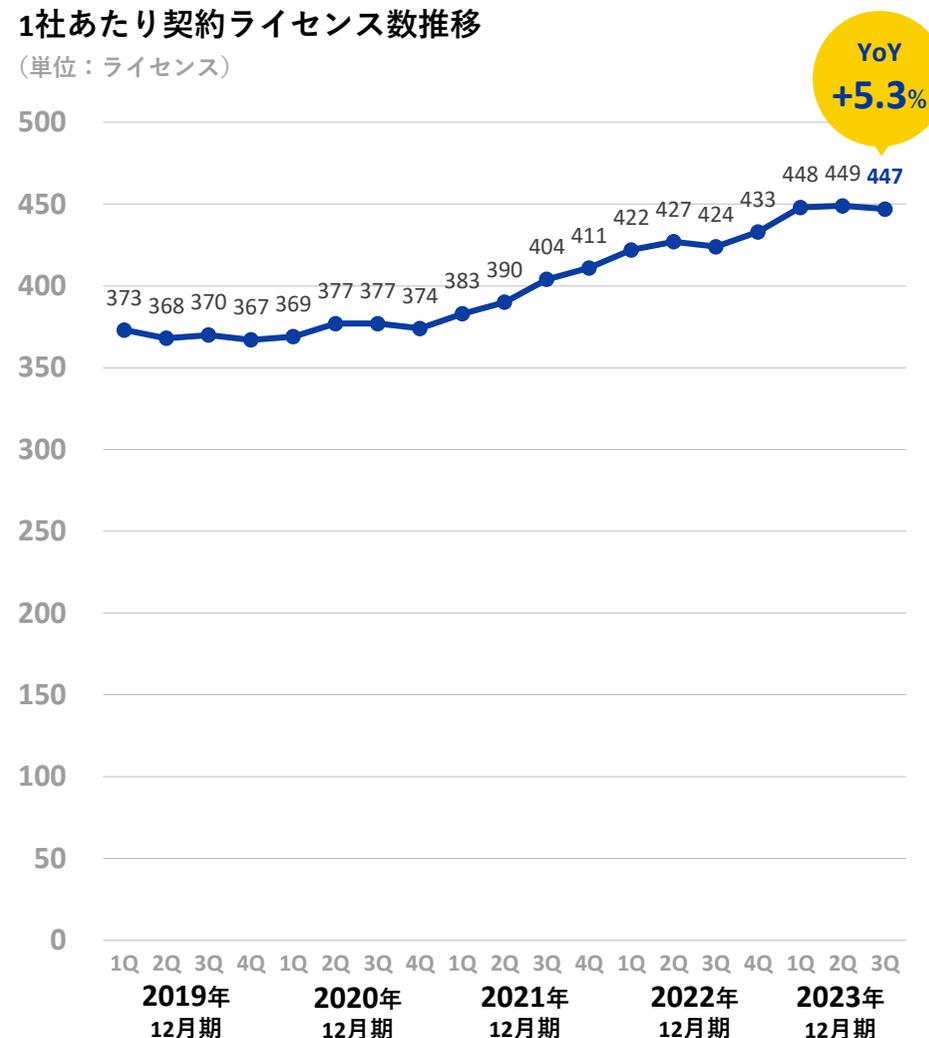
契約ライセンス数推移

(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)



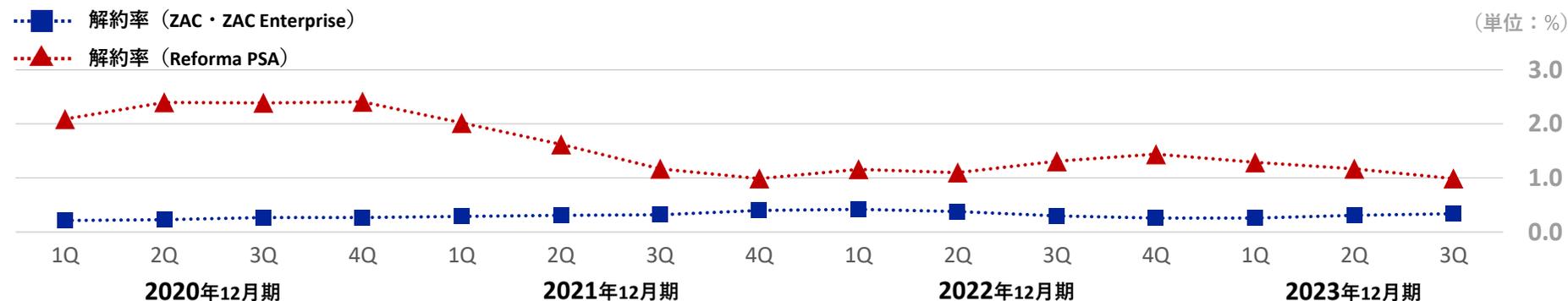
※契約ライセンス数 = 販売累計ライセンス数 - 解約累計ライセンス数

※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、今回より両グラフの2020年第4半期以降のデータを修正しております。

クラウドソリューション事業 月次解約率、契約・解約社数推移

「ZAC」「ZAC Enterprise」の月次解約率は安定的に低位で推移、「Reforma PSA」は改善傾向



- ZAC・ZAC Enterpriseはヘルスコア担当を中心に顧客の運用状況ヒアリング・利活用促進提案を実行し、解約率を低位に維持
- 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	2023年3Q
契約社数	22	19	14	34	17	6	21	19	21	15	23	28	13	16	16
解約社数	4	7	5	11	5	8	7	5	11	3	0	7	9	7	4

【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	2023年3Q
契約社数	23	18	11	25	10	13	15	10	13	10	9	9	13	10	13
解約社数	10	10	10	4	6	6	2	7	9	6	8	8	6	4	5

※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

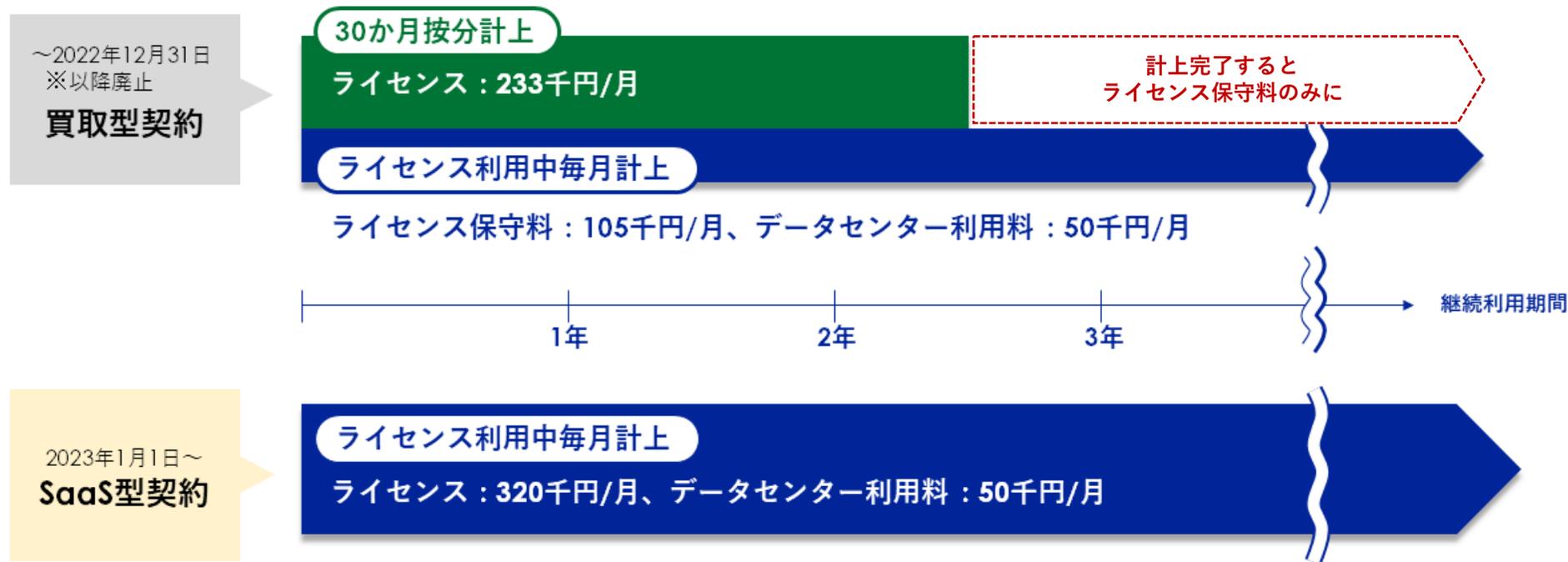
ライセンス価格改定（買取型契約の廃止）と収益認識について

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2Q時点での状況

Web広告など成果が不調な施策への予算投下を抑制し、TEL営業における外部パートナーを活用するなど、効率的にSQL* 創出数を最大化することを目的として予算配分を見直しました。

* 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して営業グループが判断したリードを指します。

3Q時点の進捗と対応策

SQLの供給状況

- TEL営業及び販売代理店からの案件紹介によるSQL供給が好調であり、4Q及び来期1Qに向けた引合は確保できています。

販売代理店とのアライアンス強化

- アライアンス強化に取り組んだ結果、販売代理店から好調に案件紹介を獲得できており、SQL創出に寄与しています。
- 新たに、DXに関心の高い顧客を持つ地方銀行との協業開始に向けた取り組みを進めております。

TEL営業の状況

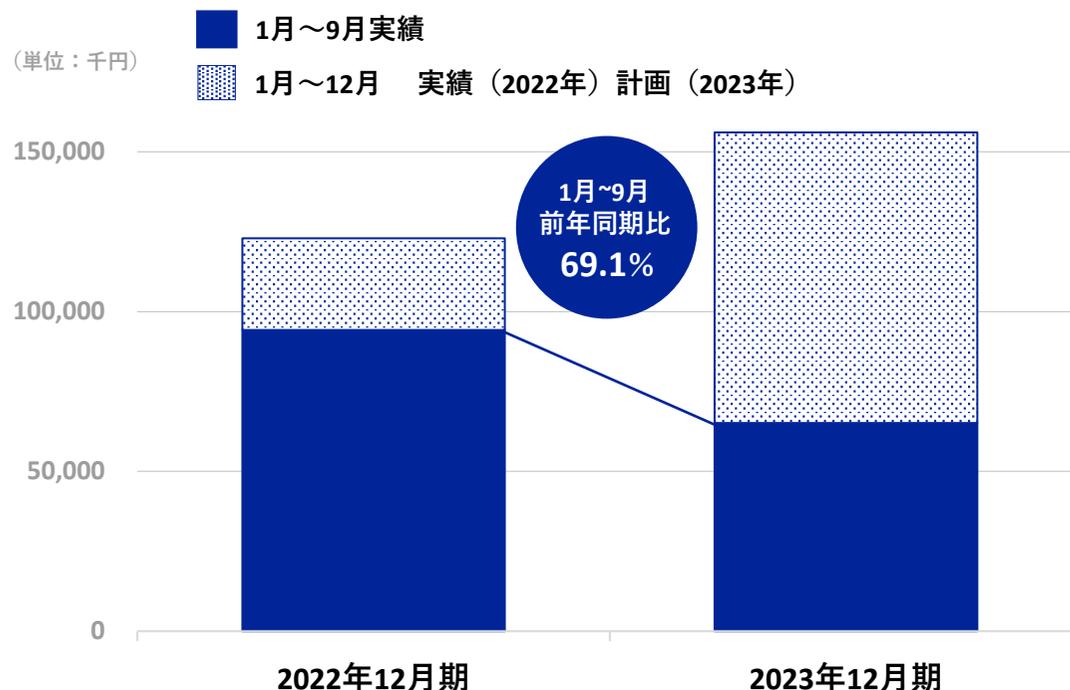
- 外部パートナーの成果が好調のため、SQL供給数の最大化に向けて予算を増額しております。

予算配分の見直し

- Web広告など既存の施策については引き続き、効果検証を行いながら適切に投下する費用をコントロールしております。
- ターゲットリストの拡充に向けて、3Qより展示会への出展を再開しました。4Q・来期1Qにも出展を予定しております。

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

広告宣伝費の状況（CS事業部のみ）



通期計画に対する進捗率：

41.8% (2023年9月末現在)

TEL営業における外部パートナーの利用に加え、展示会への出展を行うなど、成果獲得に向けた投資を実行し、高い成果を残しました。一方で、広告宣伝費の投下先として多くの割合を占めるWeb広告においては費用対効果に鑑み、Q3も予算を期初計画よりも抑えました（主にディスプレイ広告分）。なお当期はSQLの最大化を基準に投資対効果を判断しましたが、来期はリード獲得の最大化も判断軸としたマーケティング施策を展開予定です。

当期の計画

効率的なSQL供給を目的としたTEL営業などへの予算投下及びWeb広告予算の適切なコントロールを継続します。

一方、来期の引合創出に向けて、引き続きセミナーやDM、TEL営業、展示会を活用した未接触顧客の開拓を展開してまいります。特に展示会施策について、Q4においては11月21日・22日開催「BOXIL EXPO IT・DX展 in TOKYO 2023」に出展予定です。

MRRの成長に向けた取り組み

BI連携オプションの更なる強化を実施、Q4からの受注を見込む

BI連携オプションのアップデート

ダッシュボードテンプレートの更なる追加・改良を行っており、書籍『ナレッジワーカー・マネジメント』で紹介した経営ノウハウを実践しやすくなりました。こうした改善を重ねることで既存顧客のニーズを捉えやすくなっており、ZACに蓄積された経営データの利活用を希望する顧客からの受注がQ4以降で加速する見込みです。

なお1受注あたり50～70千円/月のMRR向上、及び導入支援に関するスポット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>

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」の引合が増加しています。

1受注あたり20千円～/月のMRR向上、及びZAC Enterpriseのカスタマイズ（設定変更）に係るスポットの売上収益が見込まれます。

ZAC Enterprise顧客向けのAPI連携

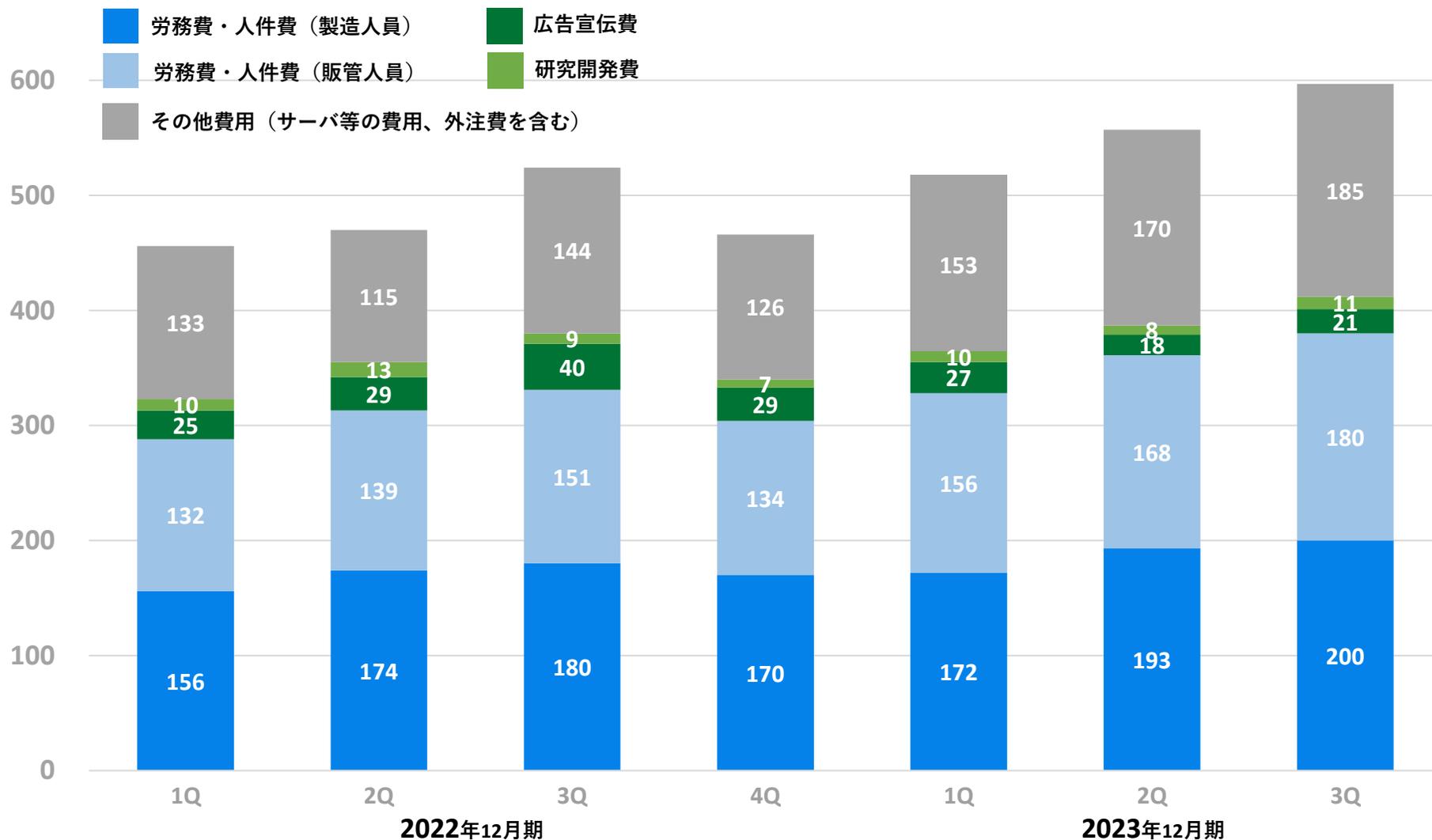
API連携機能はZAC顧客および2020年2月以降に契約したZAC Enterprise顧客へ主に提供していましたが、

顧客の製品利活用度向上を目的に、2020年1月以前のZAC Enterprise顧客にもAPI連携を可能にする改修の提案を開始しました。

クラウドソリューション事業 費用構成（連結）

事業の成長に比例するサーバ等の費用と、インボイス制度への対応に関する外注費が増加

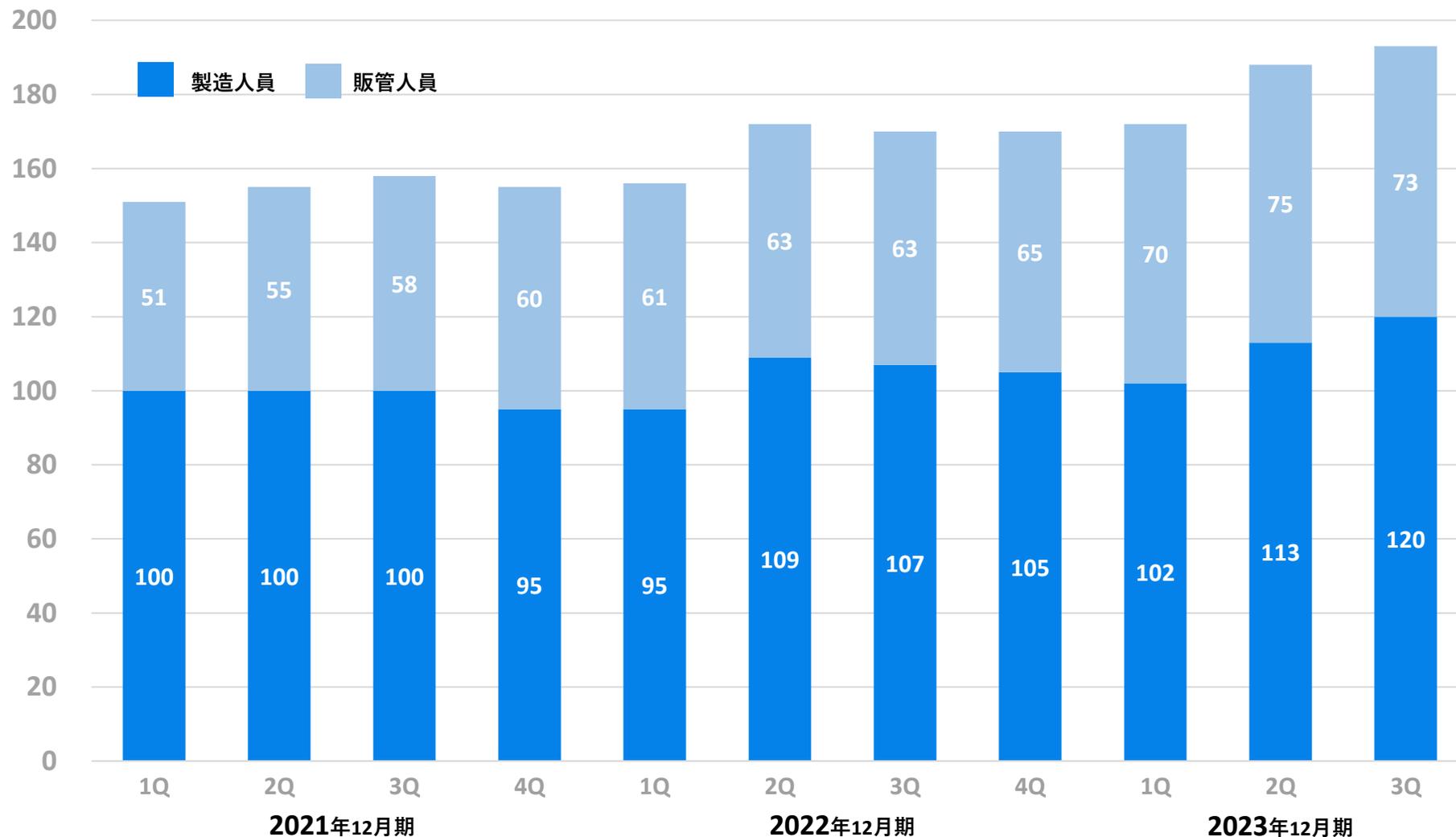
（単位：百万円）



従業員数の推移（本社および国内子会社2社）

国内子会社で製造人員（非エンジニア）の採用が進む

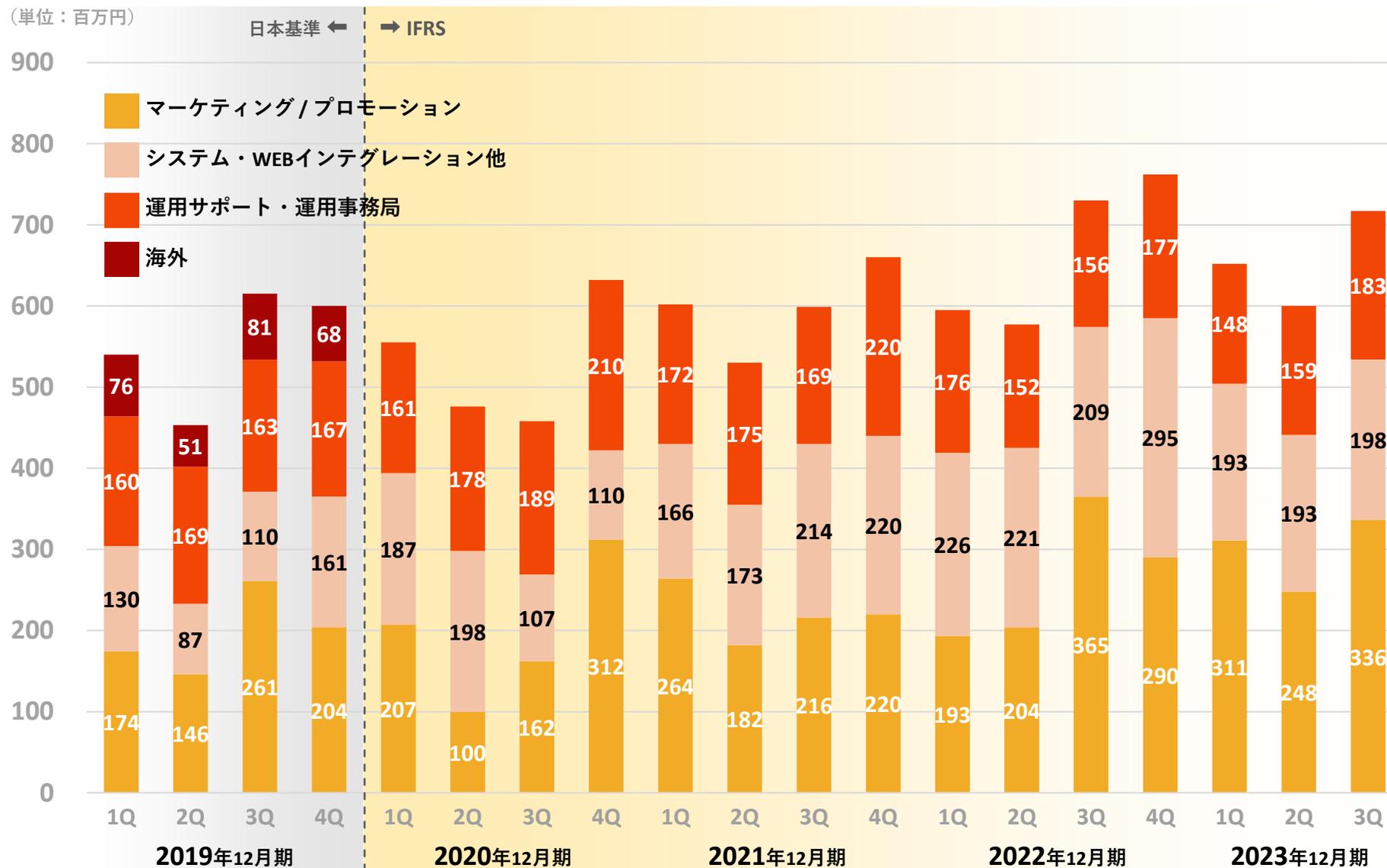
（単位：人）



※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。

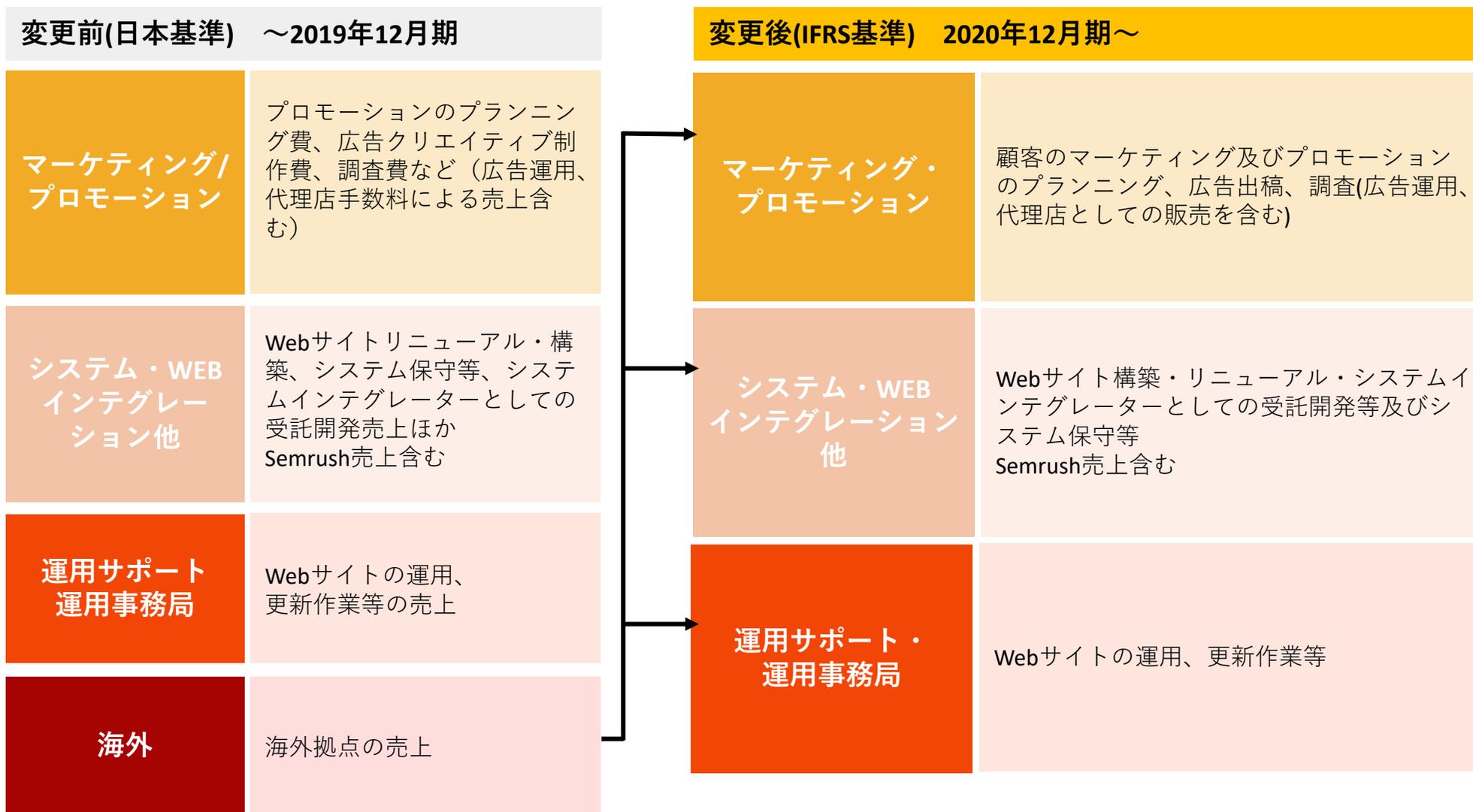
※コーポレート本部および社長室の従業員はグラフに含まれておりません。また国内子会社2社とは、株式会社オロ宮崎、株式会社oRo code MOCの2社を指します。

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



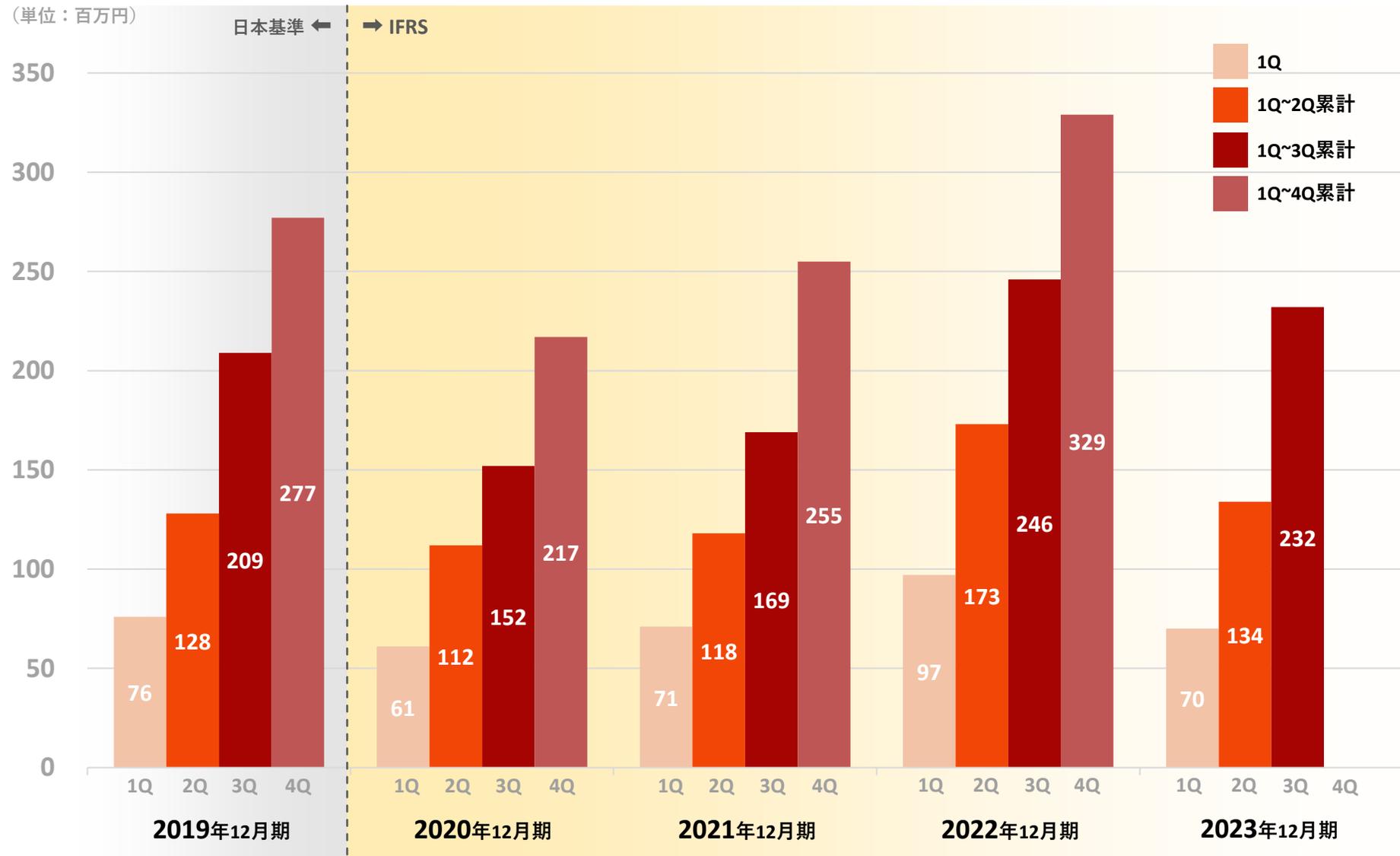
※2021年12月期より、日本基準からIFRS基準に変更しております。この変更に伴い、2020年12月期の売上収益については遡及適用後の金額を記載しております。
 ※2020年12月期の各四半期については、有限責任あずさ監査法人の四半期レビューを受けておりません。

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。

TOPPANとの協業強化

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。6月よりTOPPAN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。

TOPPANとの協業案件は昨年度よりも増加しておりますが、今後より協業による成果を伸ばせるよう、制作リソースの確保も含めて更なる体制強化に努めます。

自社での顧客獲得

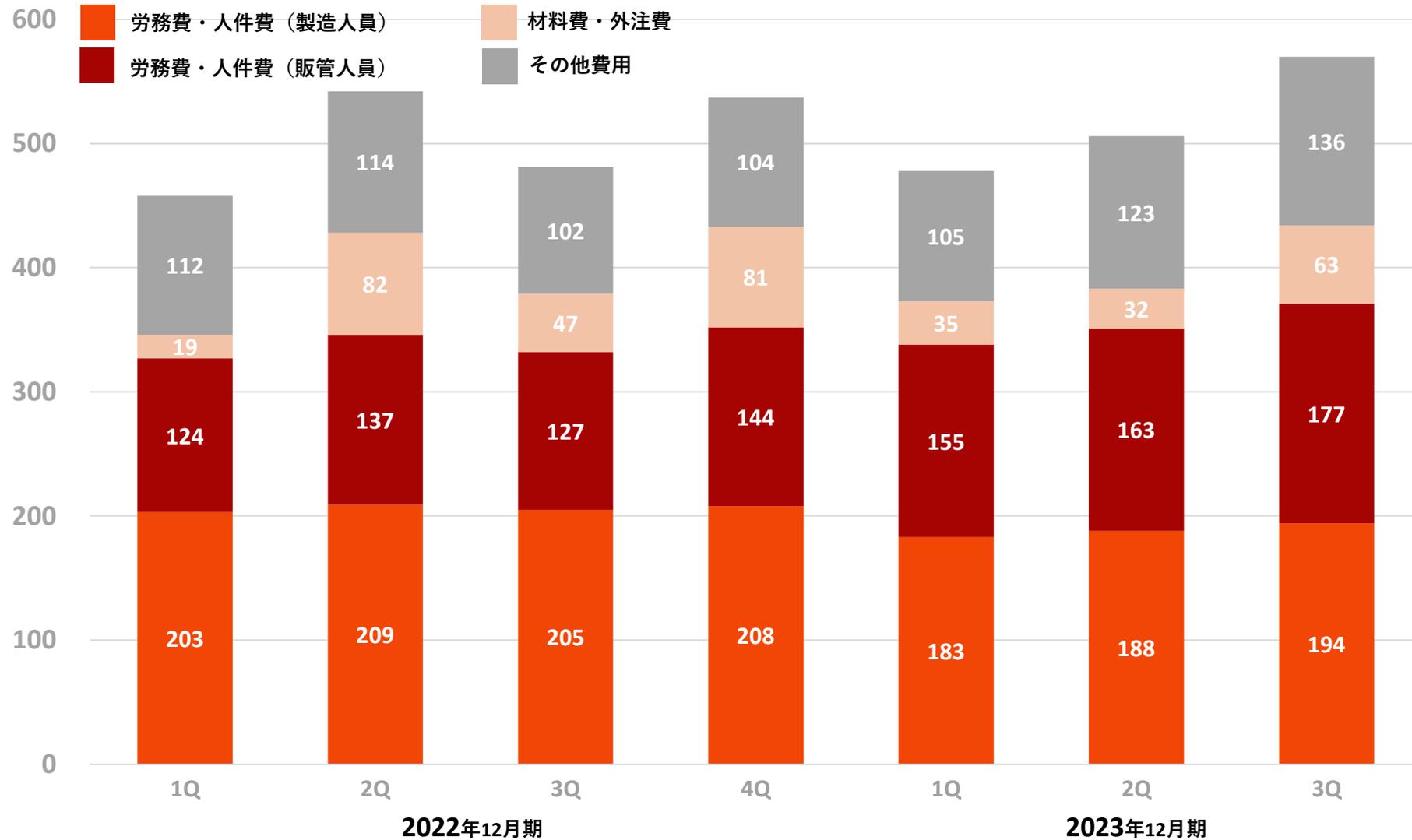
イベントへの協賛などを通じて獲得した新規クライアントのリードのほか、休眠顧客に対しても、中長期での案件獲得を目的に、接触・提案機会を創出するためのマーケティング活動を行っております。

取り組みの成果として、新規顧客からの案件が数件開始されておりますため、今後もまずは少額の取引から開始して実績や信頼関係を積み重ね、徐々に大規模な案件を顧客から任せていただけるよう取り組んでまいります。

デジタルトランスフォーメーション事業 費用構成（連結）

前期Q3に比べ、即戦力人材の採用に伴う労務費・人件費及び採用費が増加

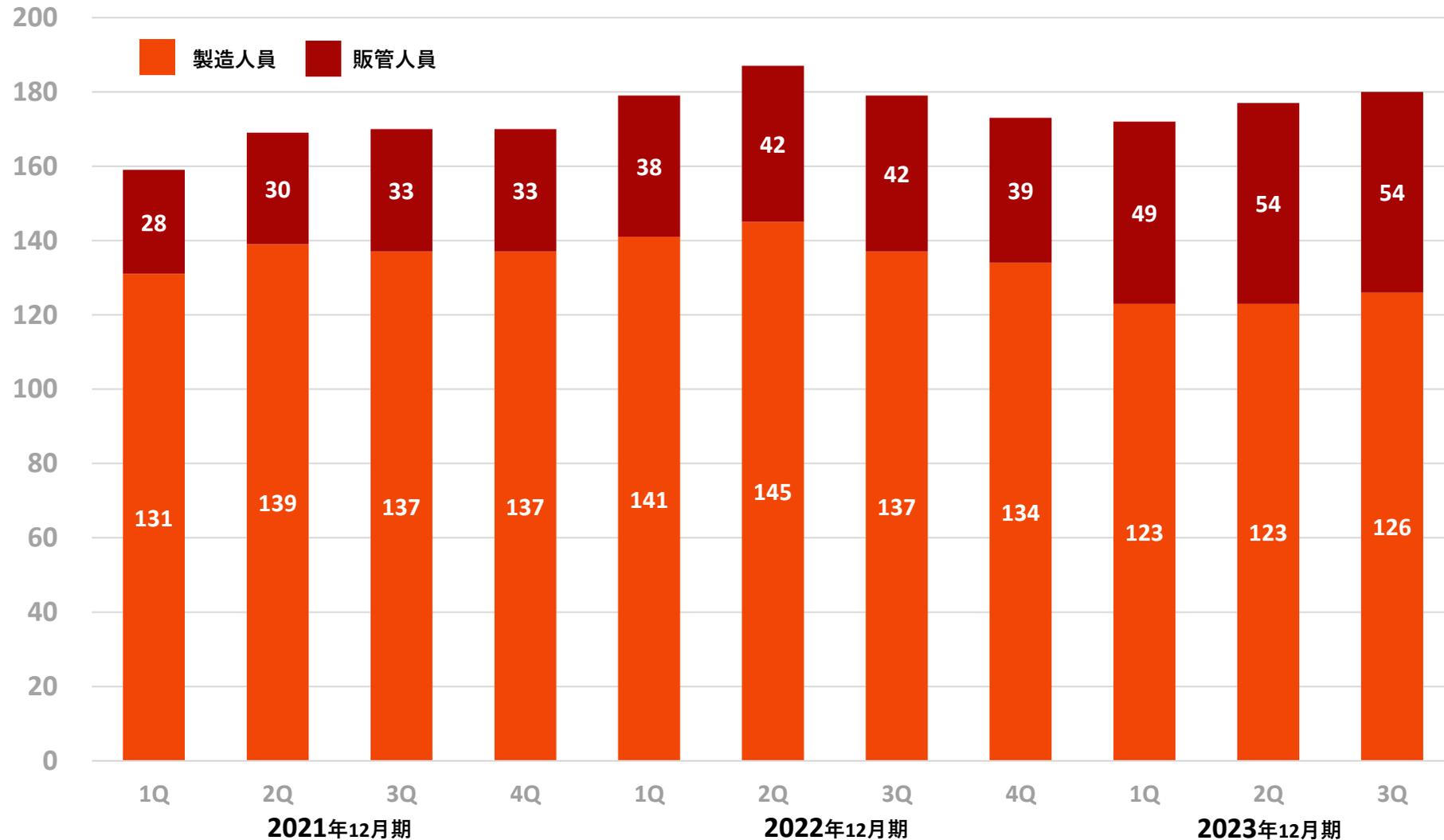
（単位：百万円）



従業員数の推移（本社および国内子会社2社）

当期は即戦力人材の中途採用を積極的に展開しており、Q1から人員が増加傾向

（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 3Q実績	進捗率
売上収益	7,092	5,158	72.7%
クラウドソリューション事業	4,132	3,184	77.1%
デジタルトランスフォーメーション事業	2,959	1,974	66.7%
営業利益	2,380	1,880 [※]	79.0%
クラウドソリューション事業	1,712	1,505	87.9%
デジタルトランスフォーメーション事業	667	413	61.9%
税引前四半期利益	2,386	1,978	82.9%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	1,656	1,366	82.5%

※報告セグメントに帰属しないその他の損益▲37百万円を含みます。

連結損益計算書（前年同期比）

（単位：百万円）

	2022年12月期 3Q (構成比)	2023年12月期 3Q (構成比)	増減額	主な要因
売上収益	4,461 (100.0%)	5,158 (100.0%)	697	
売上原価	1,653 (37.1%)	1,710 (33.2%)	56	材料費の増加、減価償却費の増加
売上総利益	2,807 (62.9%)	3,448 (66.8%)	640	
販管費	1,256 (28.2%)	1,497 (29.0%)	241	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	35 (0.8%)	32 (0.6%)	▲3	
その他の損益	12 (0.3%)	▲37 (▲0.7%)	▲50	和解金の支払（45百万円）
営業利益	1,529 (34.3%)	1,880 (36.5%)	351	
金融損益	111 (2.5%)	98 (1.9%)	▲13	
税引前四半期利益	1,640 (36.8%)	1,978 (38.4%)	337	
四半期利益	1,131 (25.4%)	1,361 (26.4%)	230	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	1,124 (25.2%)	1,366 (26.5%)	241	

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 3Q	増減額
流動資産	9,408	10,184	776
現金及び 現金同等物	6,831	8,065	1,233
営業債権及び その他の債権	1,405	1,028	▲377
その他の 流動資産	1,170	1,090	▲79
非流動資産	1,637	1,449	▲188
有形固定資産	828	678	▲149
無形固定資産	70	89	18
その他	738	681	▲57
資産合計	11,045	11,634	588

科目名	2022年 12月期	2023年 12月期 3Q	増減額
負債合計	3,708	3,214	▲493
流動負債	3,288	2,924	▲363
営業債務及び その他の債務	403	294	▲108
契約負債	1,801	1,823	22
未払法人 所得税等	475	128	▲346
その他の 流動負債	607	677	70
非流動負債	420	289	▲130
資本合計	7,337	8,419	1,082
親会社の所有者 に帰属する持分	7,331	8,417	1,086
非支配持分	6	1	▲4
負債・資本合計	11,045	11,634	588

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

※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。

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

ニュースリリース

8月21日 クラウド型ERP「Reforma PSA」、購買機能・経費機能がインボイス制度に対応

9月14日 ZAC、「BOXIL SaaS AWARD Autumn 2023」ERP(基幹システム)部門「Good Service」で表彰

9月21日 オロ、インフルエンサーマーケティングの新メニュー提供を開始

Semrushのアドオンである「BuzzGuru Influencer Analytics」と、
株式会社BitStarの独自開発ツール「IPR (Influencer Power Ranking)」を活用

9月22日 ZAC、新機能「帳票メール配信機能」を提供開始 請求書など帳票送付業務を効率化

10月10日 オロ、「ドナー 休暇制度」を導入

骨髄バンクを通じて骨髄移植等をする従業員に対し、ドナー登録やドナーに選ばれた際の検査・入院の際に
通常の年次有給休暇とは別の特別休暇（有給）の取得を可能にし、社会貢献に取り組む従業員の就業上の負担を軽減

10月19日 SaaS管理ツール「デクセコ」、「GMOおみせアプリ」を運営するGMOデジタルラボが導入

従業員のシャドーITを可視化し、セキュリティリスク対策を実現。アナログ管理からも脱却して管理コストを大幅削減
詳しくは右記URLをご参照ください: <https://www.dxeco.io/case/gmodigitallab>

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・プロジェクト別の損益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。

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

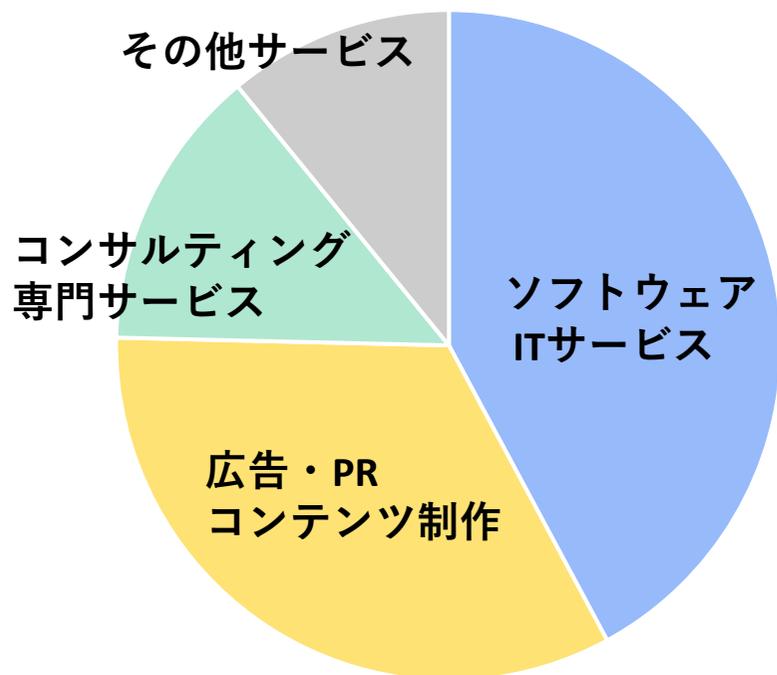
クラウドソリューション事業 クラウドERP「ZAC」の機能



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9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

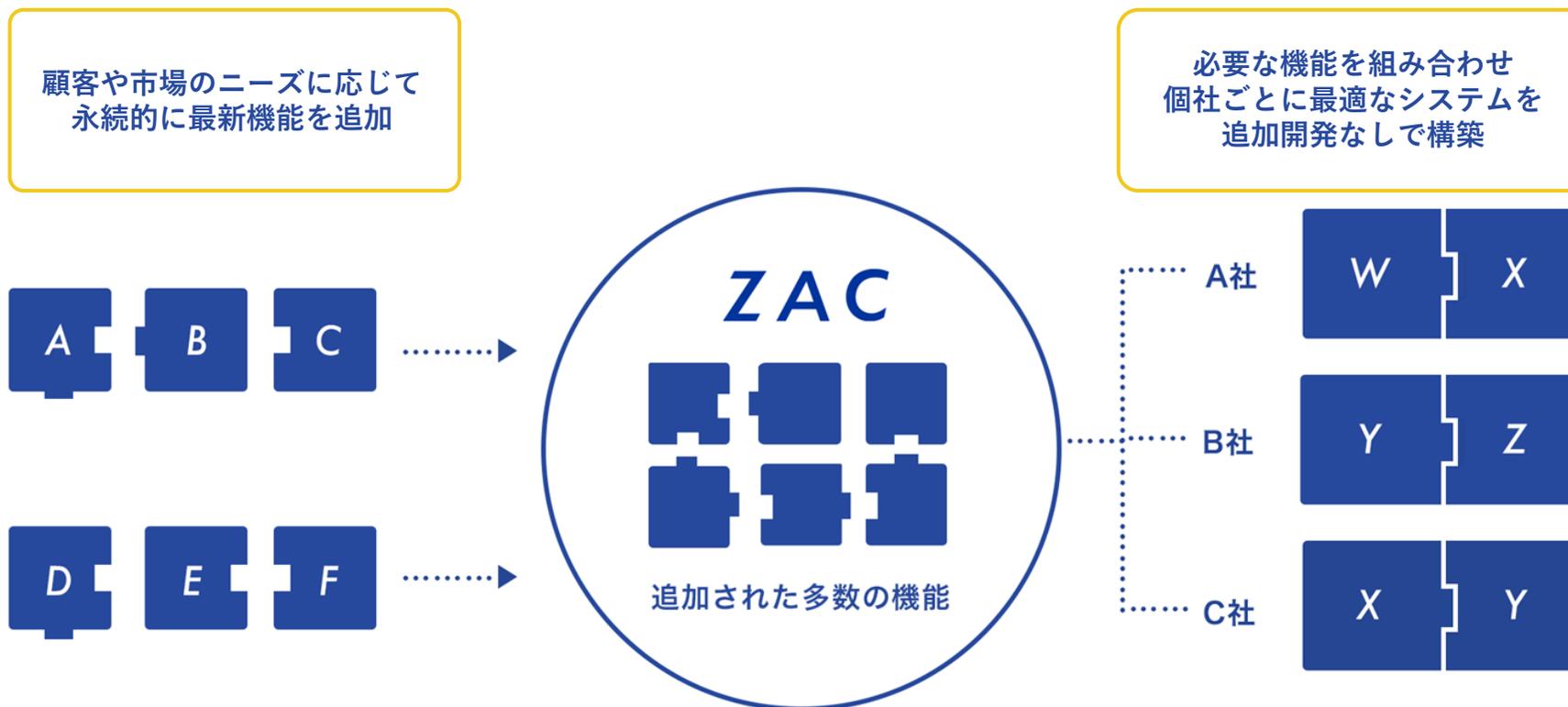
		製造・建設・工業 などの第2次産業	金融・流通・小売 などの第3次産業	IT・広告・ コンサルティング
MA・CRM	各社ツール 単一機能汎用型(水平型)	<p>他社ERP</p> <p>多機能統合型(垂直統合型)</p> <p>「モノ」・「カネ」 を管理する 多業種に対応</p> <p>ZAC Reforma PSA</p> <p>多機能統合型(垂直統合型)</p> <p>「ヒト」・「カネ」 の管理・効率化が 必要な業種に特化</p>		
SFA	各社ツール 単一機能汎用型(水平型)			
販売・購買	各社ツール 単一機能汎用型(水平型)			
勤怠・工数	各社ツール 単一機能汎用型(水平型)			
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)			

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

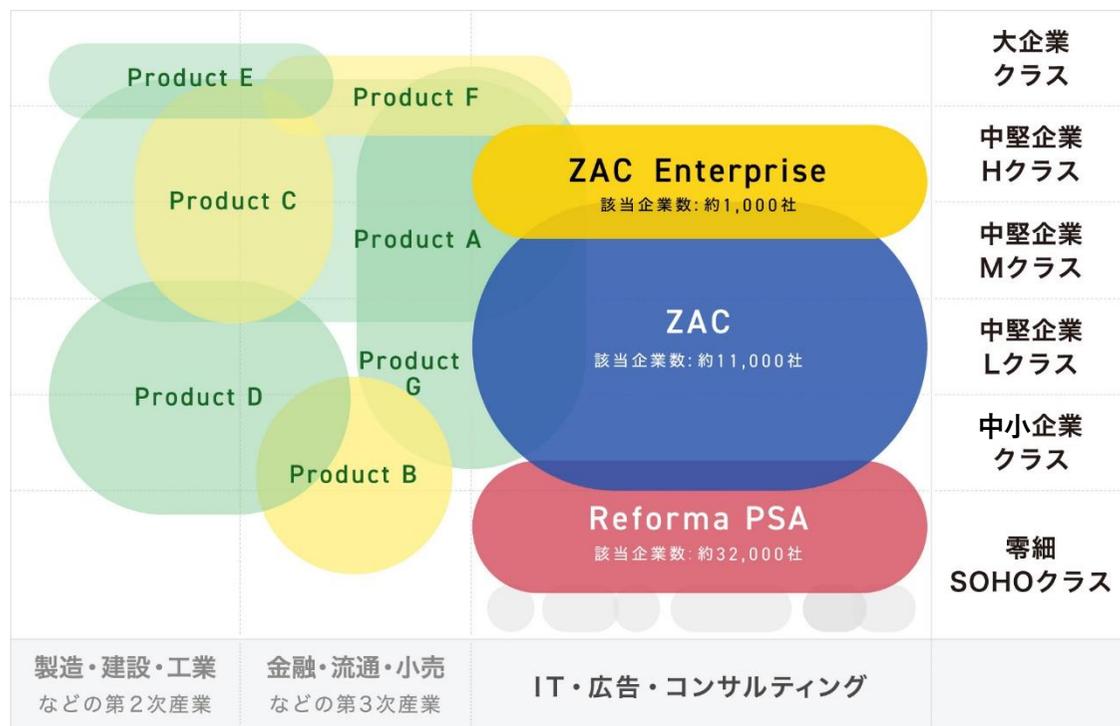
POINT2（当社目線）新機能や個別の顧客のために作った機能の横展開が可能、営業提案や機能提供の効率が高い

* 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。

ZAC, ZAC Enterprise, Reforma PSA 国内ターゲット市場規模と中期目標

ZAC, ZAC Enterprise, 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, ZAC Enterprise, 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

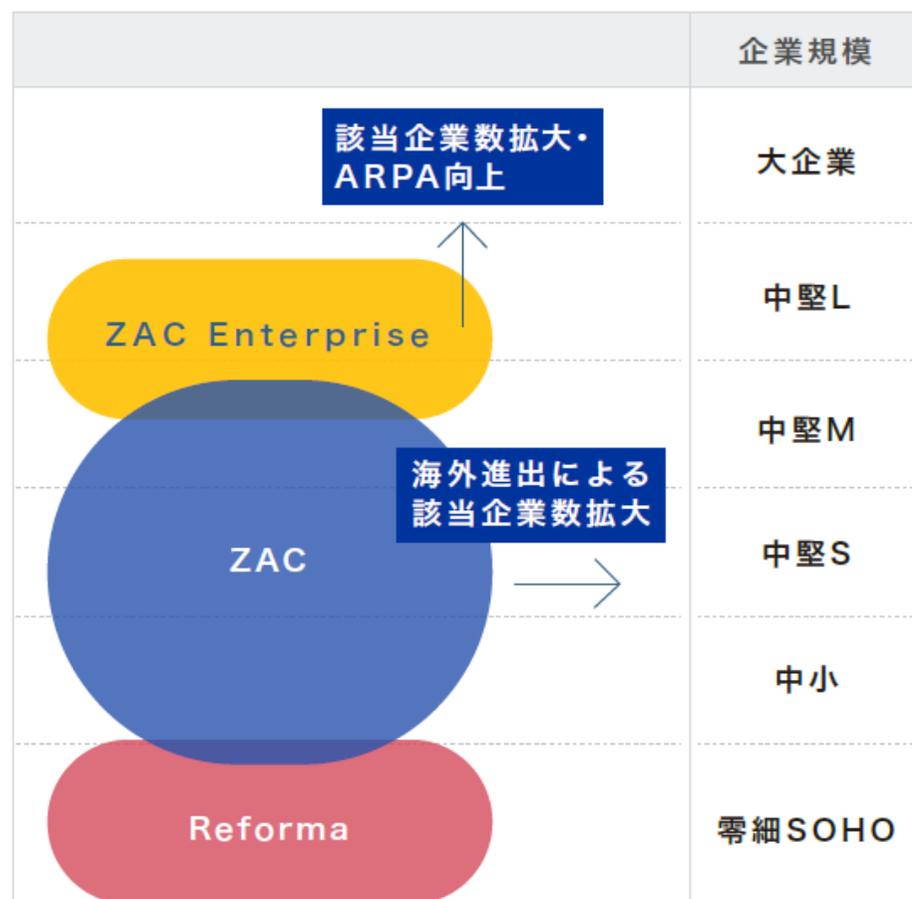


※国内ターゲット企業(44,000社)は、ZAC, ZAC Enterprise, Reforma PSAの対象業種であるIT・広告・コンサルティング業を中心とする
 従業員数1名~2,000名程度の企業です。2021年度から算出方法をFORCAS(ユーザーベース社)データベースからの抽出に変更しております。
 ※グラフの導入実績は累計の導入社数であり、ZACとZAC Enterprise, Reforma PSAの3サービスの実績を足した数字です。

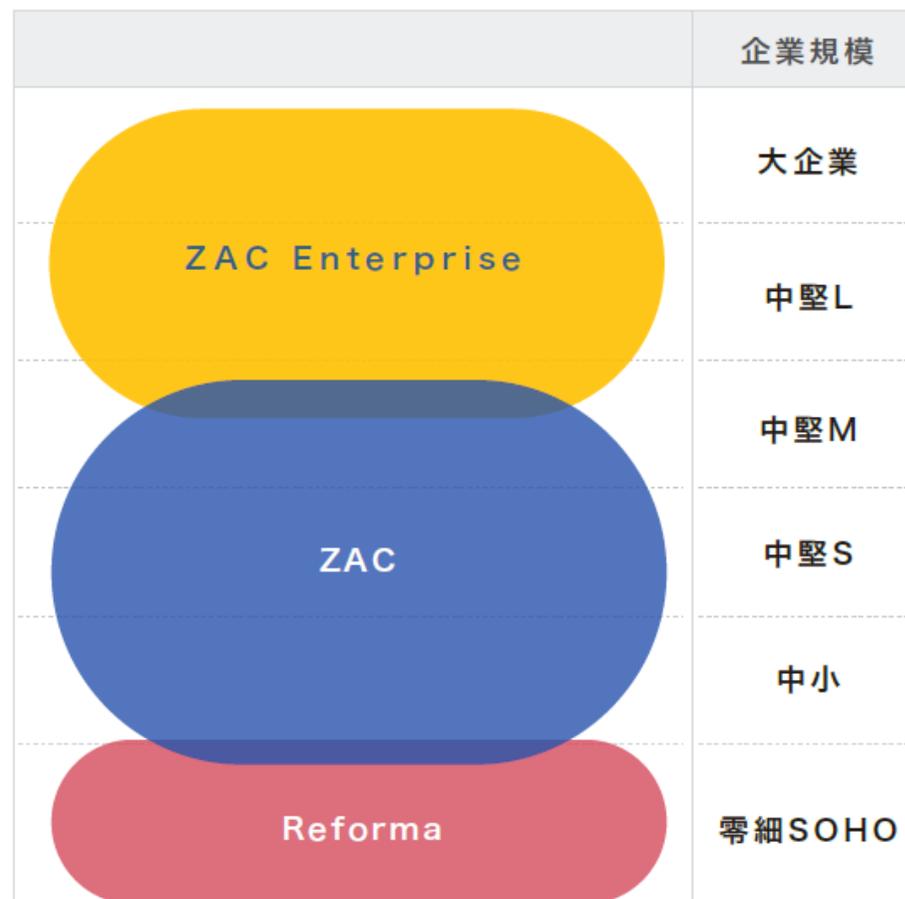
マーケット拡大に向けた開発を継続強化

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



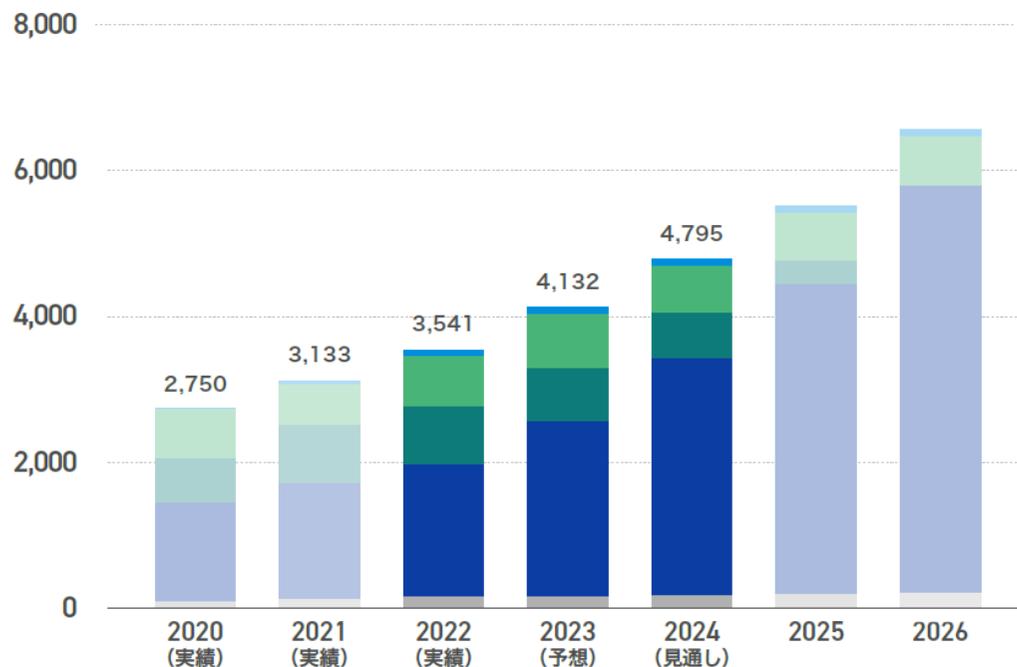
2026年



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。



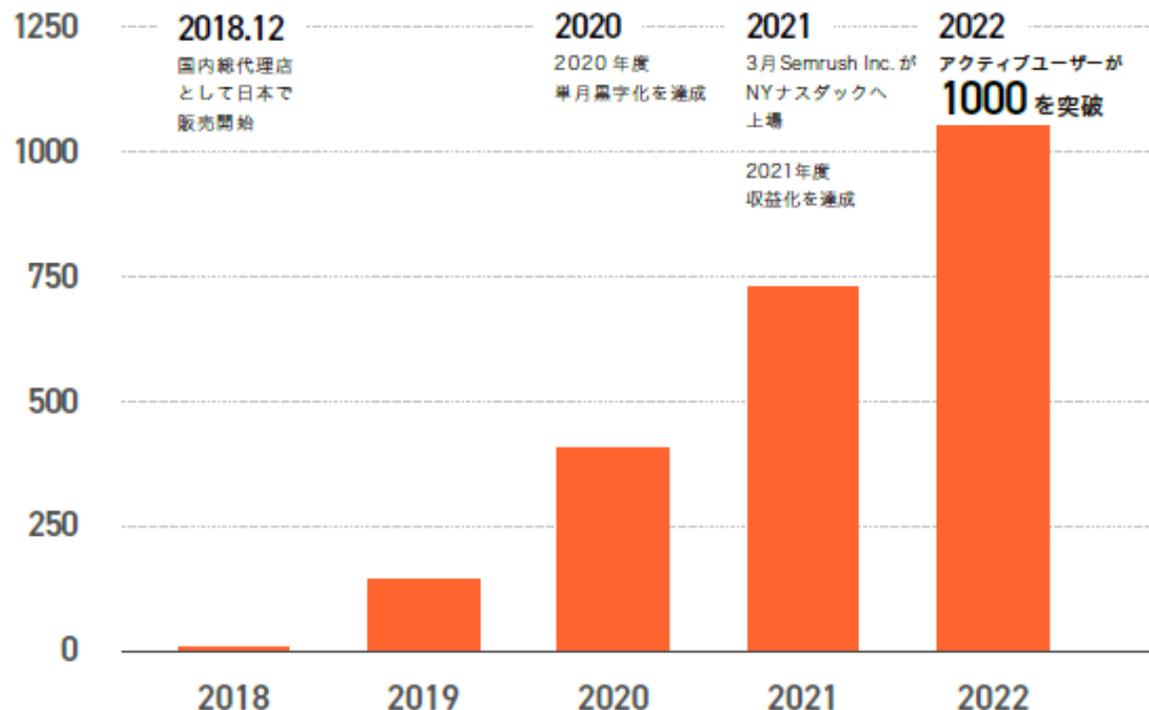
「Semrush」をはじめとする海外製ツールの国内販売



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

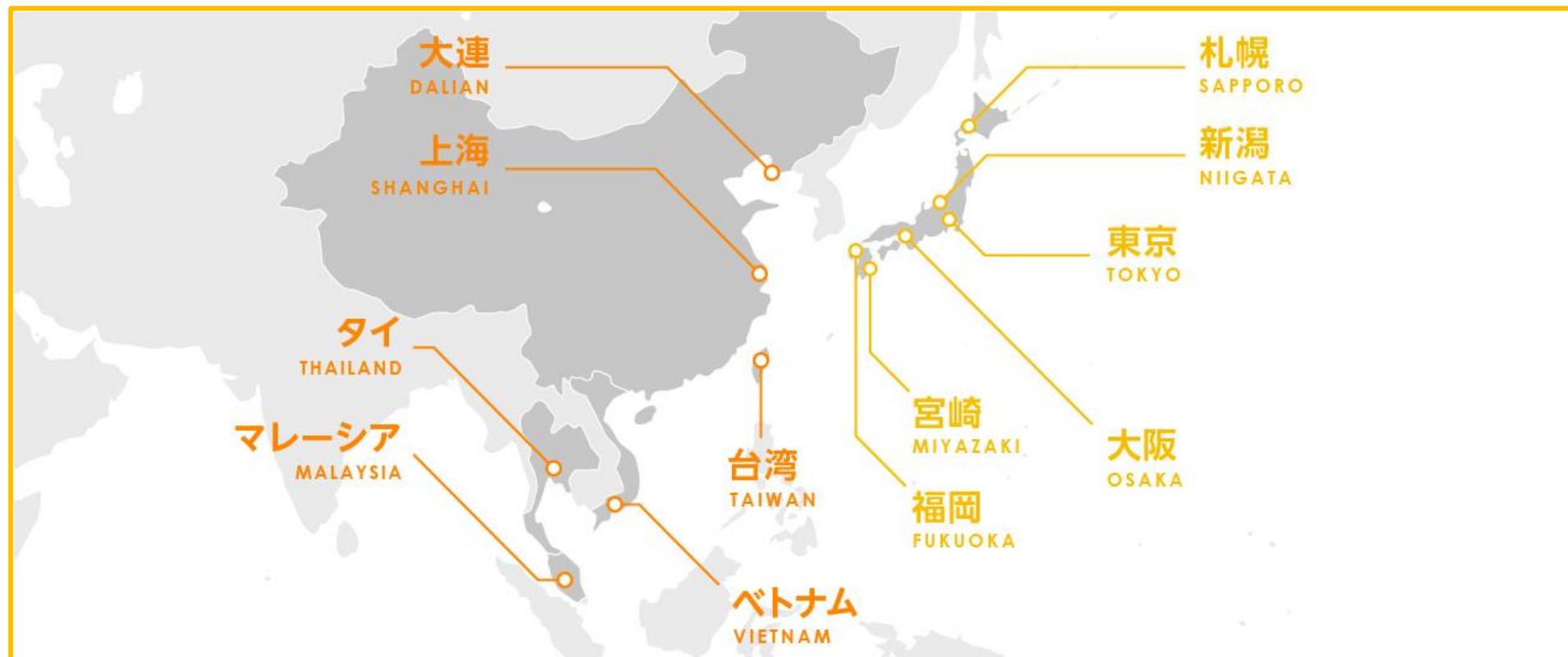
月額費用のストック型
ビジネスモデル

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

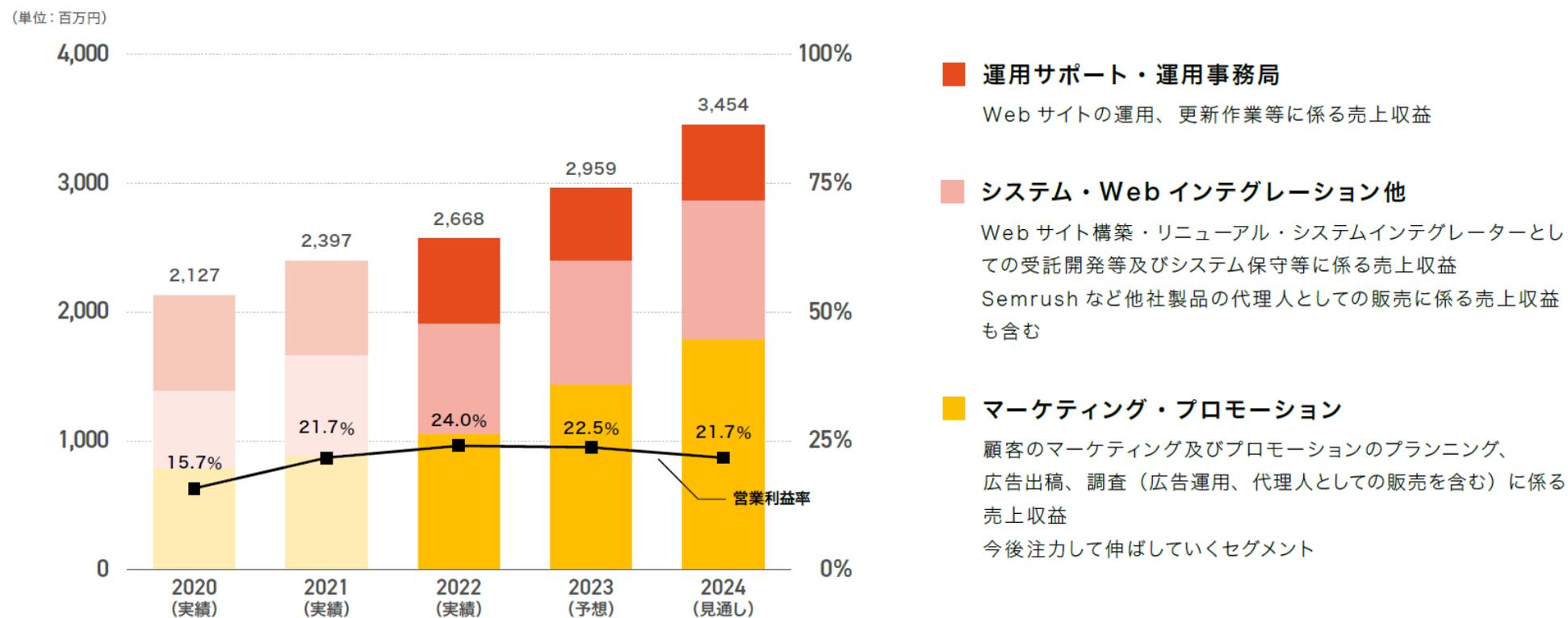
日本国内での広告／プロモーションサービスの実績と知見を活かし、優れた質の高い商品・サービスを現地日系企業・ローカル企業へ本格展開するため海外へリソース投下

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。



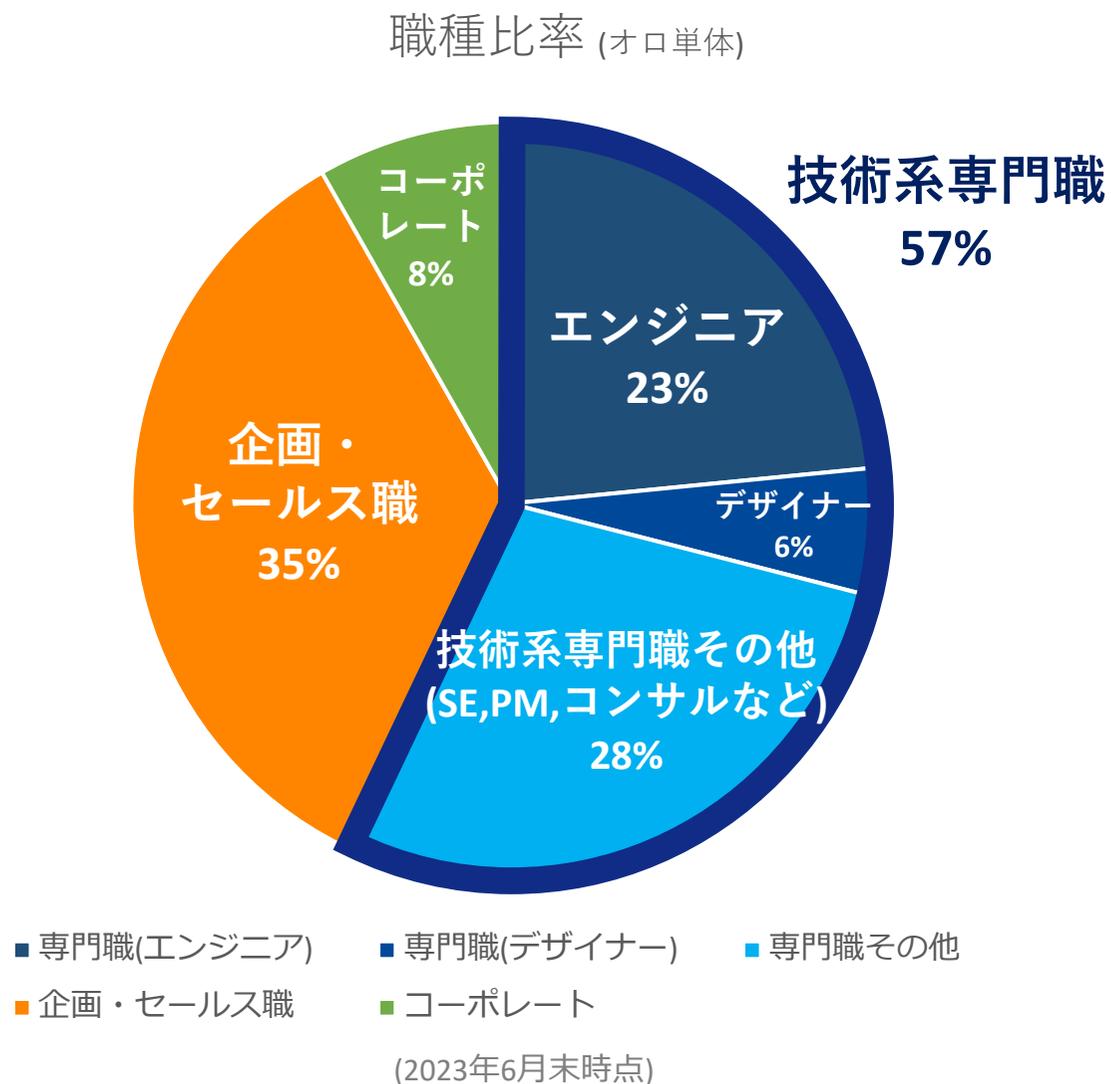
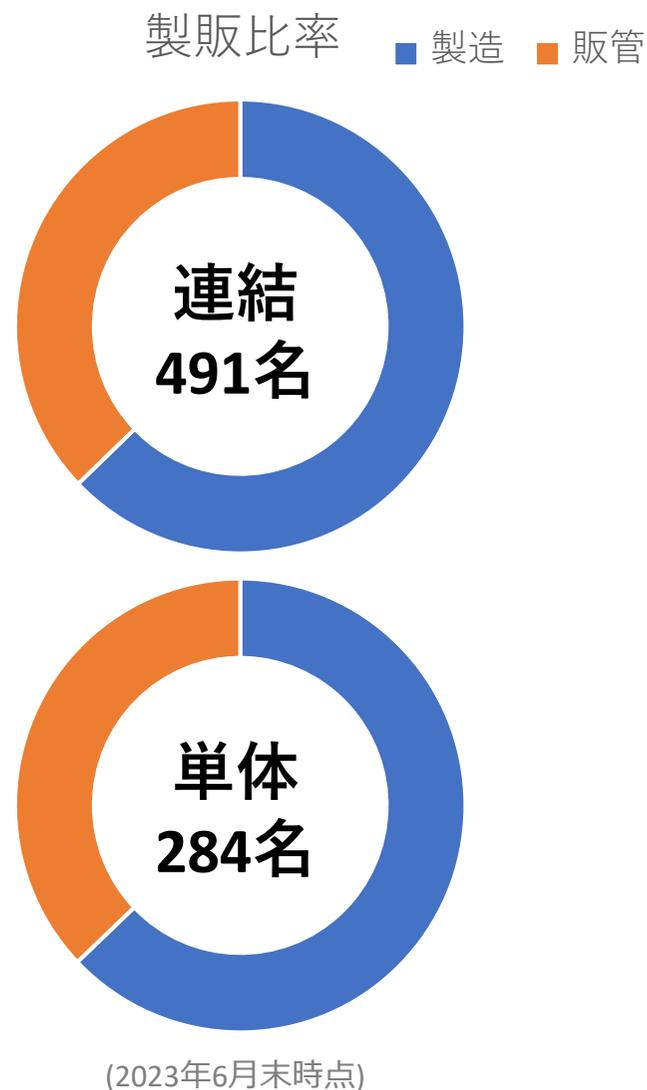
03 会社概要

会社概要

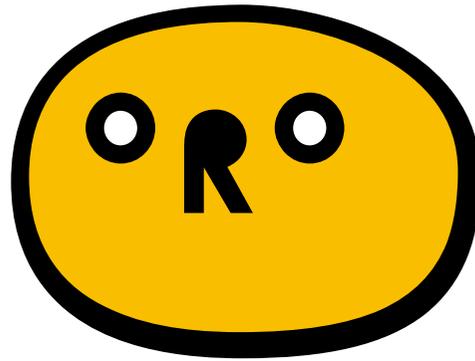
会社名	株式会社オロ
上場取引所	東京証券取引所プライム市場（証券コード：3983）
代表者	代表取締役社長執行役員 川田 篤
創業	1999年1月20日
本社所在地	東京都目黒区目黒3-9-1 目黒須田ビル
資本金	1,193百万円
事業内容	クラウドソリューション事業 ・クラウドERP「ZAC」の開発・販売 デジタルトランスフォーメーション事業 ・デジタルを基軸にしたビジネス支援
従業員数	単体284人／連結491人（2023年6月30日現在）
支社	西日本支社 北海道支社 福岡支社
グループ会社	株式会社オロ宮崎 株式会社oRo code MOC 欧楽科技有限公司(大連、上海) 大連奥楽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



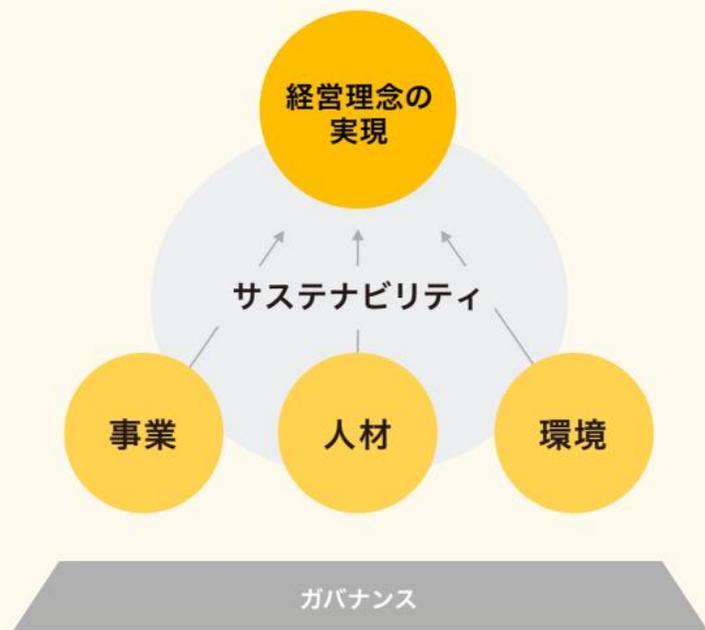
経営理念



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、

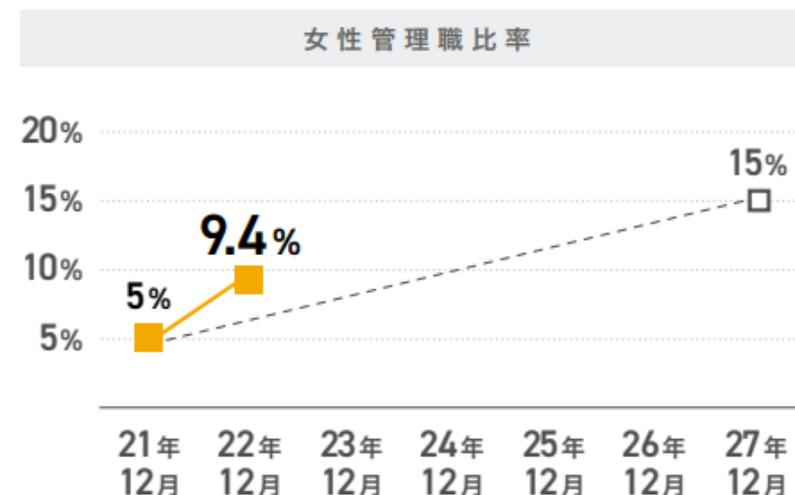
より多くの人々に対してより多くの「幸せ・喜び」を提供できるよう、組織・製品・サービスを創造します。

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。

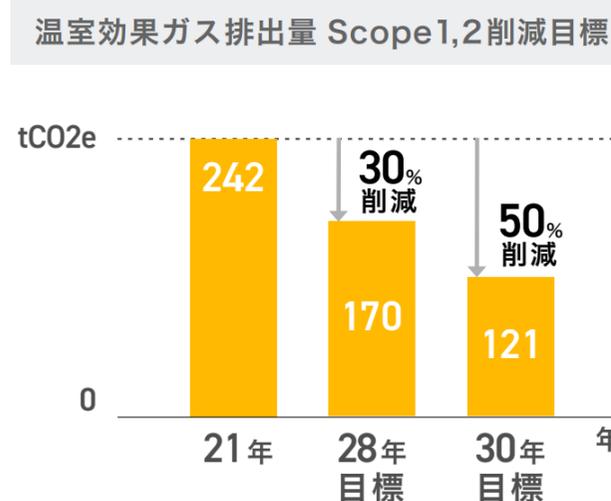
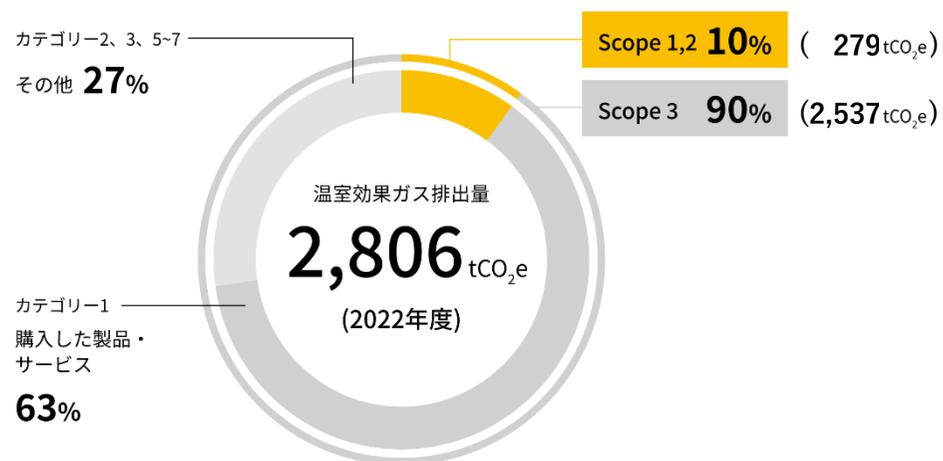
サステナビリティの追求に向けた取り組み

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。

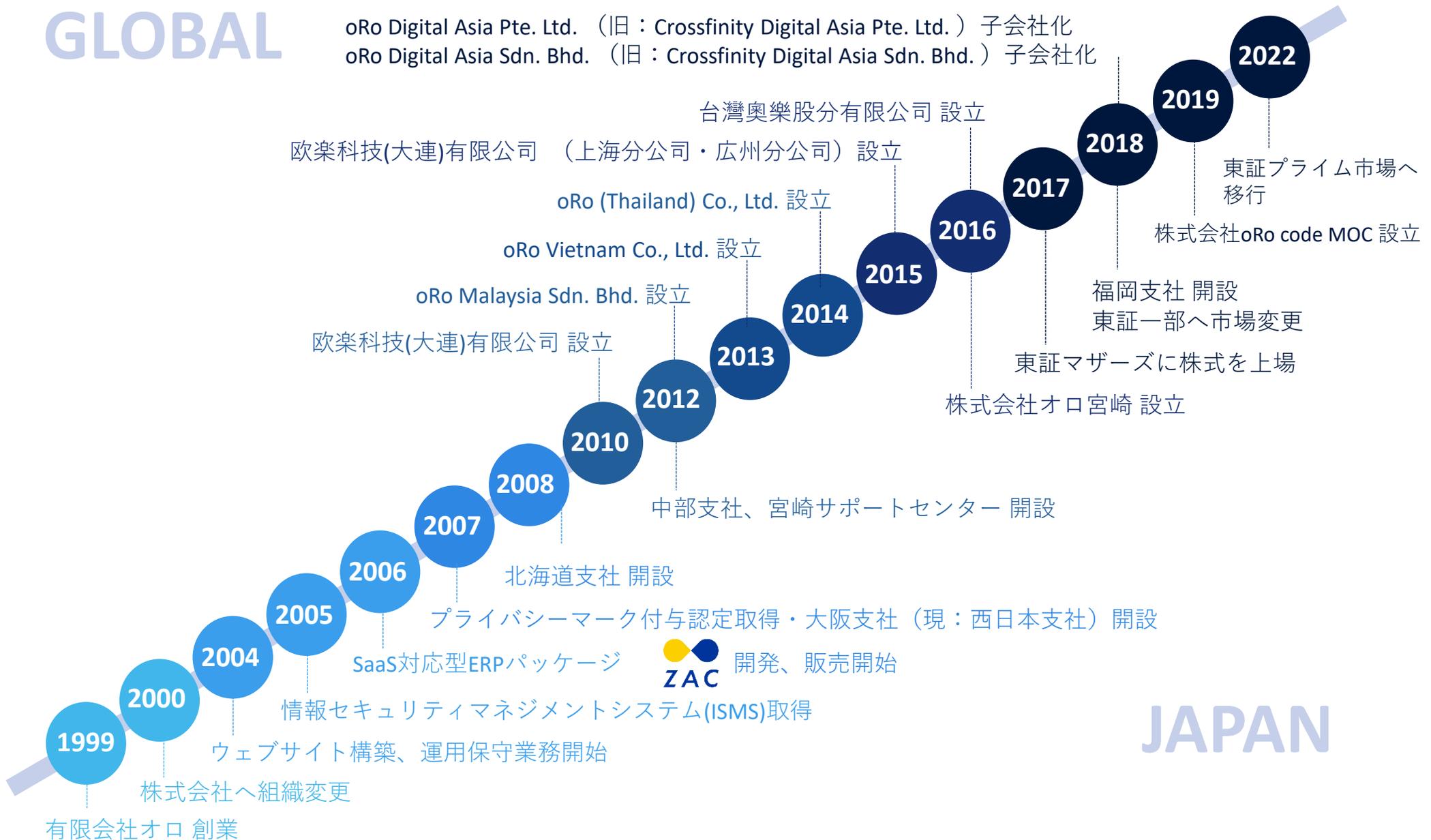
その他の取り組み状況

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



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。

