

URGLM

株式会社イルグルム

東証グロース：3690

2023年**9**月期 通期決算説明資料
(事業計画及び成長可能性に関する事項)

新サービスであるEC構築・運用支援及びインキュベーション領域
の拡大により**過去最高売上高を更新**
一方、利益率の高い「アドエビス」の減収を主因に減益で着地

連結業績

- ✔ 5月修正の通期業績予想を、売上・利益ともにレンジ内で着地
- ✔ 連結売上高は前期比+8.8%、営業利益は同△18.8%
- ✔ KPIの連結売上高における**新サービス比率が24%に拡大**

MPF事業

- ✔ 広告効果測定領域は「アドエビス」の新規獲得が苦戦し前期比で減収
- ✔ インキュベーション領域が**前期比+34.1%の売上成長**で業績を牽引

商流PF事業

- ✔ EC構築・運用支援領域の拡大により**前期比1.7倍の大幅増収**

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

『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

目次

1	事業概要	P.05
2	全社連結業績	P.09
3	セグメント別業績・トピックス	P.16
4	グループ方針・成長戦略	P.30
5	2024年9月期方針(業績・配当予想)	P.47
	補足資料	P.52

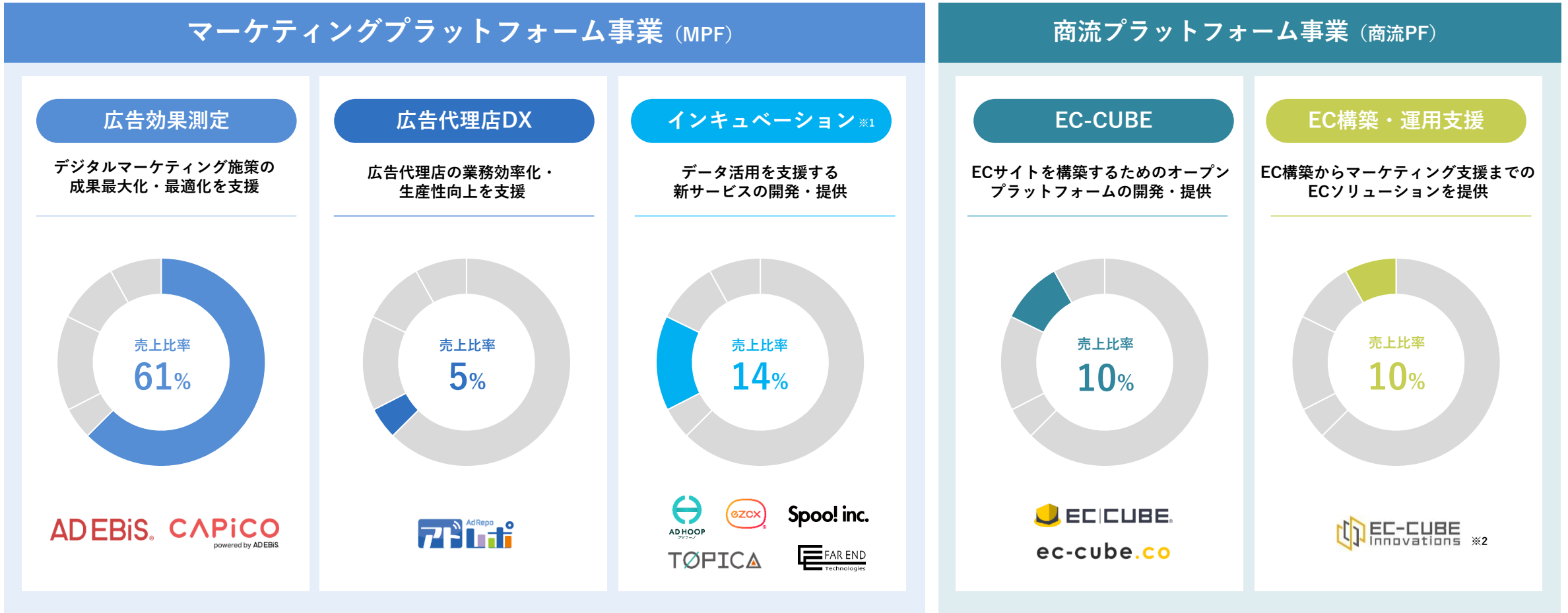
1

事業概要



事業構成

マーケティングプラットフォーム事業と商流プラットフォーム事業の2セグメントで事業を展開

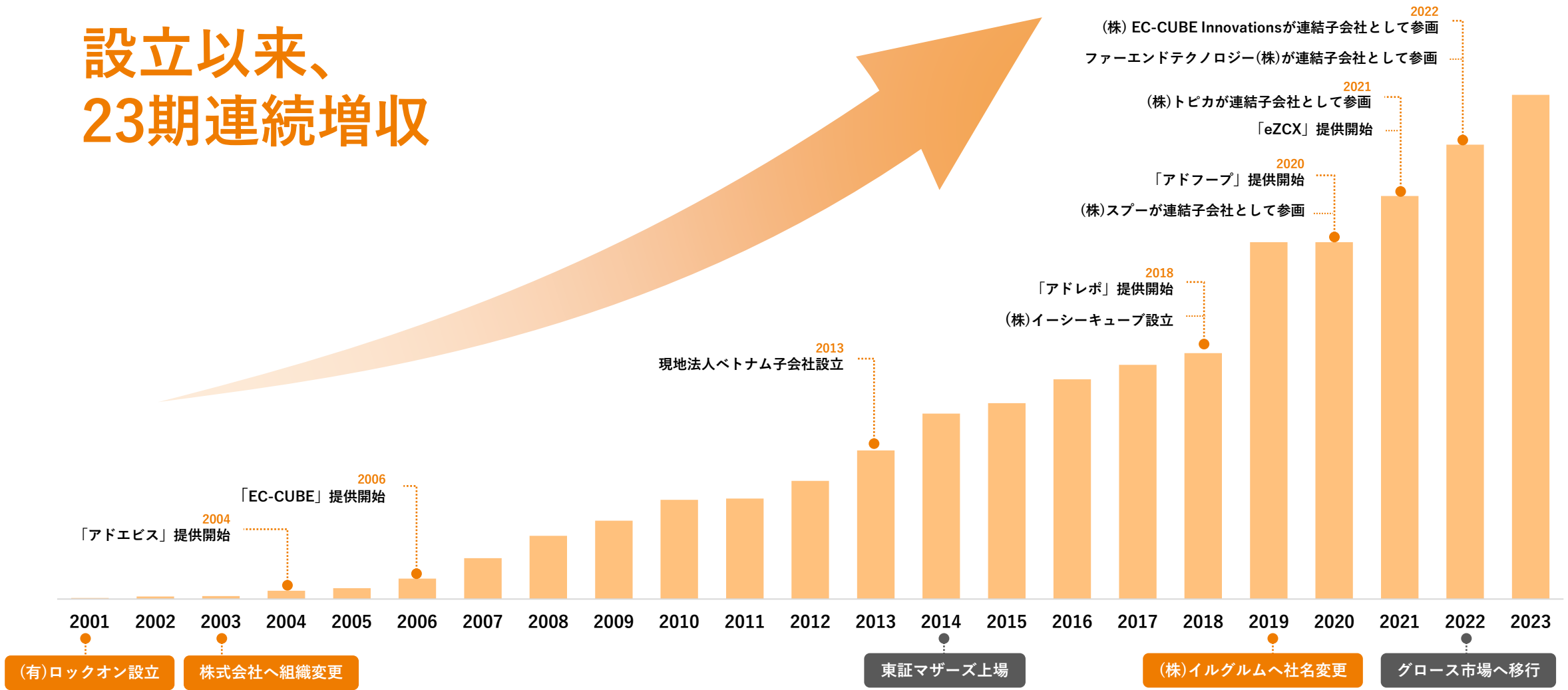


※ 2023年9月期の売上比率

※ 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

※ 2：2023年6月30日付でボクブロック株式会社から株式会社EC-CUBE Innovationsへ商号を変更

設立以来、 23期連続増収



※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）

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



2

全社連結業績



損益計算書サマリー

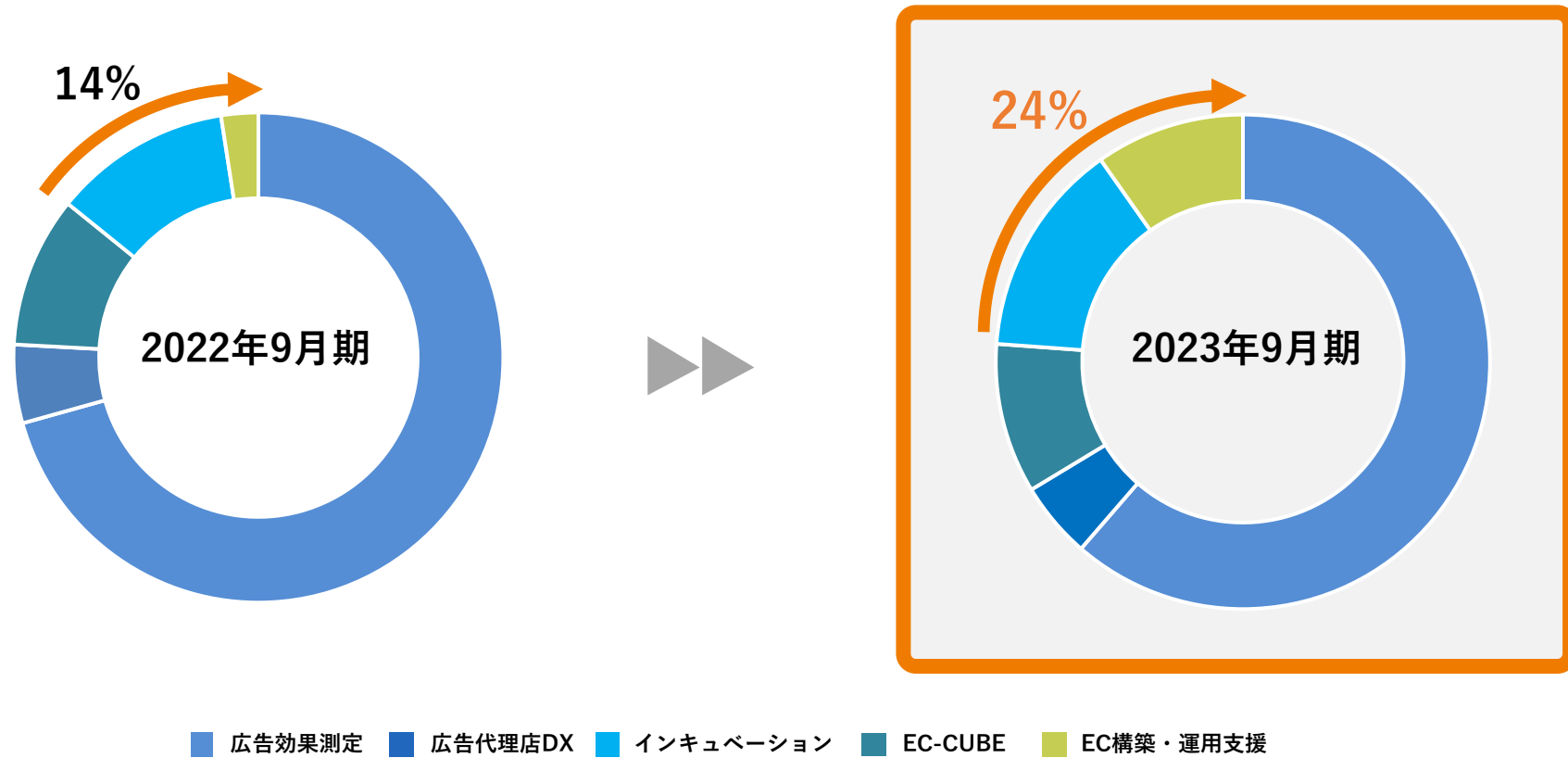
売上・利益ともに通期業績予想レンジ内で着地
主にEC構築・運用支援領域にて売上拡大も利益率の高い「アドエビス」の減収を主因に減益

単位：百万円	2022年9月期	2023年9月期		
	通期実績	通期業績予想 (2023年5月8日修正)	通期実績	前期比
売上高	3,334	3,600 ~ 3,700	3,626	+8.8%
売上総利益	2,259	-	2,169	△4.0%
営業利益	392	280 ~ 330	318	△18.8%
営業利益率	11.8%	7.8% ~ 8.9%	8.8%	△3.0pt
経常利益	399	280 ~ 330	329	△17.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	236	170 ~ 200	197	△16.5%
【参考】EBITDA ※	677	-	628	△7.2%
EBITDAマージン	20.3%	-	17.3%	△3.0pt
ROE	13.9%	-	10.6%	△3.3pt

※ 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。

【全社KPI】 連結売上高における新サービス比率

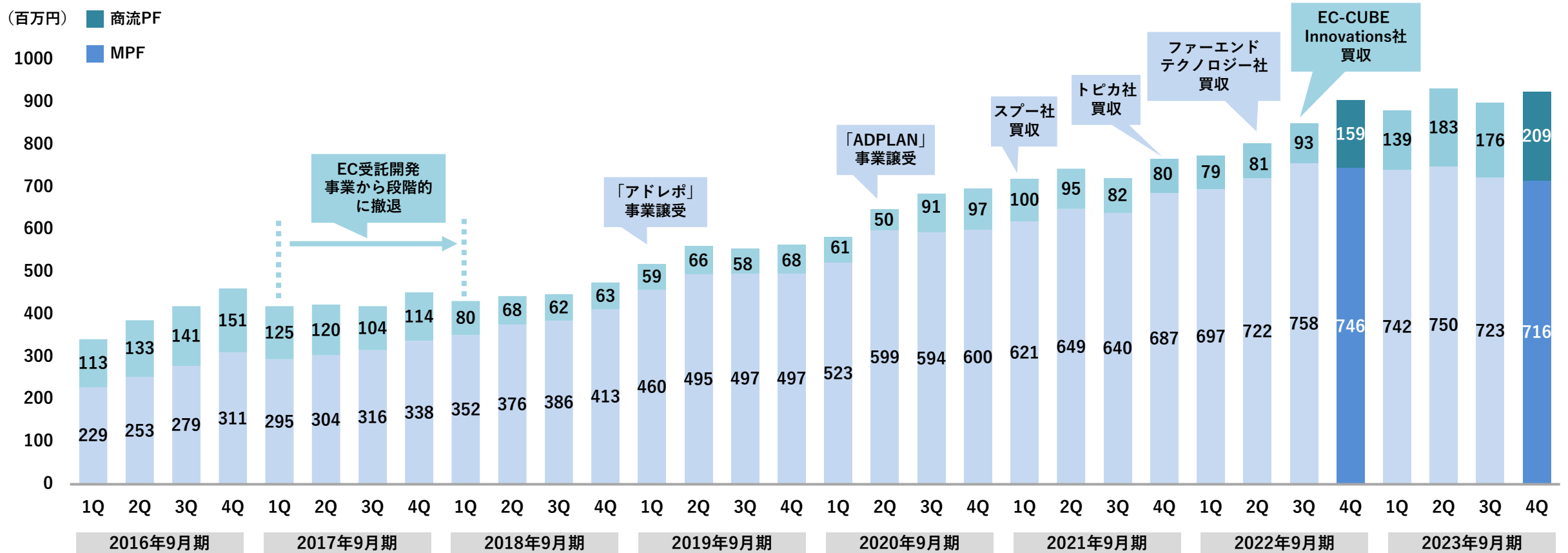
4Q累計の新サービス比率※は前年通期に比べて+10ptの24%に拡大



※新サービス比率はインキュベーション領域のみとしておりましたが、EC構築・運用支援領域への参入に伴い同領域も含める形で定義を変更しております。

四半期売上高推移

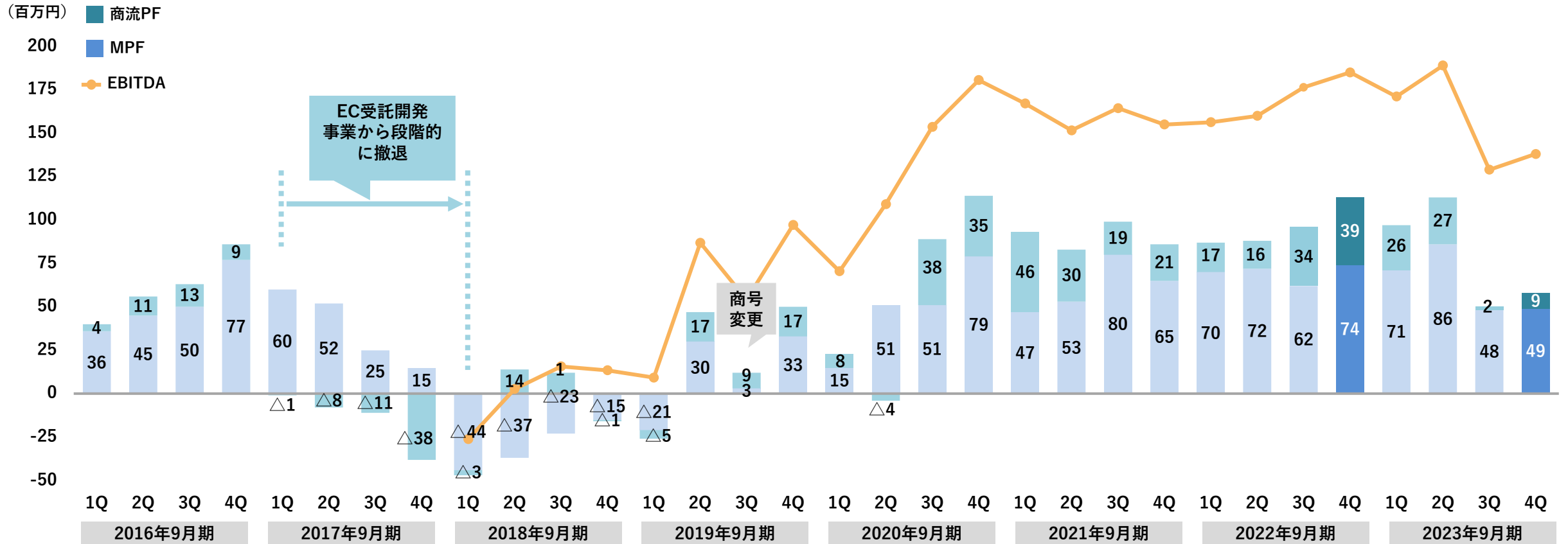
MPFの4Q売上は「アドエビス」の新規獲得が苦戦し前年同期比△4.1%で着地
 商流PFの同売上はEC構築・運用支援領域の拡大で同+31.1%となり、**四半期過去最高を達成**



※ 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。

四半期営業利益推移

MPFの4Q営業利益は利益率の高い「アドエビス」の減収を主因に前年同期比△33.9%
 商流PFは3Q同様4Qも、外注費増と体制強化のための採用・人件費増により営業利益を圧迫

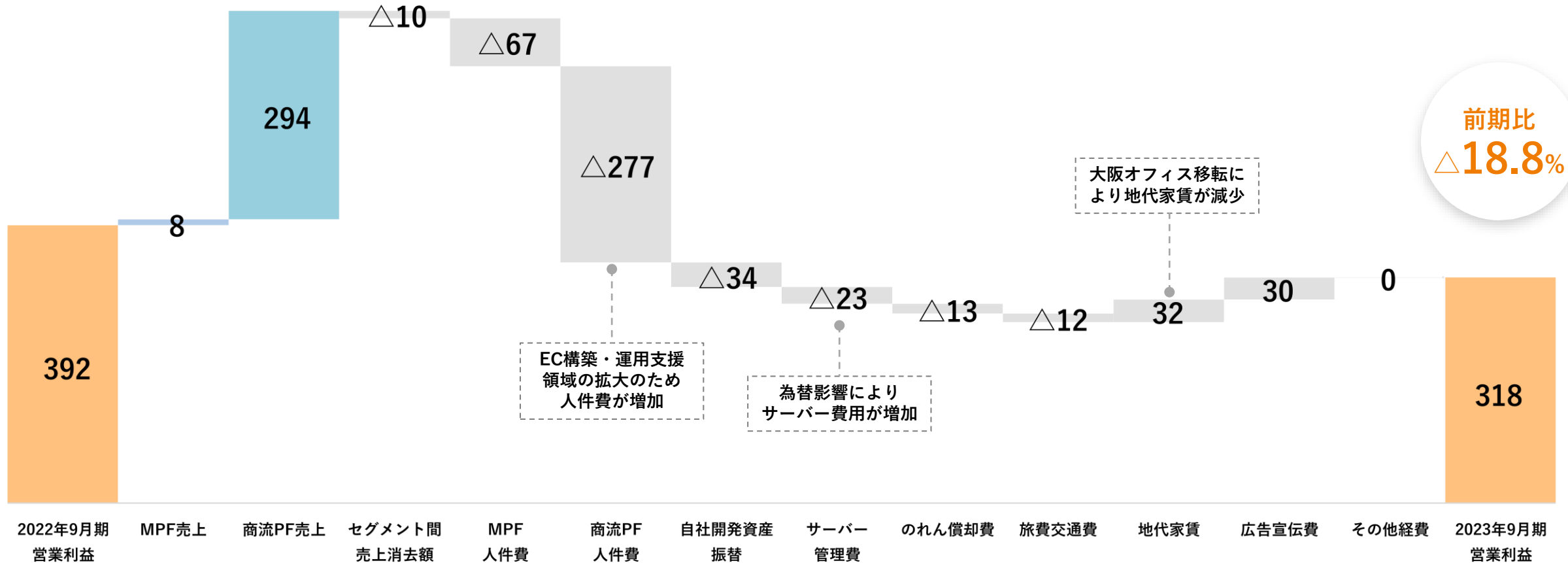


※本資料におけるセグメント別利益はセグメント間取引の調整額の表記を省略しているため、各セグメントの営業利益の合計値は連結営業利益と一致しないことがあります。

営業利益の変動要因

売上拡大も人件費増等により営業利益率は低下
営業利益は前期比△18.8%で着地

(百万円)



前期比
△18.8%

貸借対照表サマリー

有利子負債の返済及び利益計上により自己資本比率は堅調に推移

単位:百万円	2022年9月期	2023年9月期	増減
	期末	期末	
流動資産	1,834	2,101	+267
内、現預金	1,320	1,451	+131
固定資産	1,269	1,063	△206
有形固定資産	64	57	△7
無形固定資産	933	778	△154
投資その他資産	271	227	△44
資産合計	3,103	3,164	+60
負債合計	1,299	1,181	△117
内、有利子負債	884	634	△249
純資産合計	1,804	1,983	+178
自己資本比率	57.1%	61.4%	+4.2pt

3

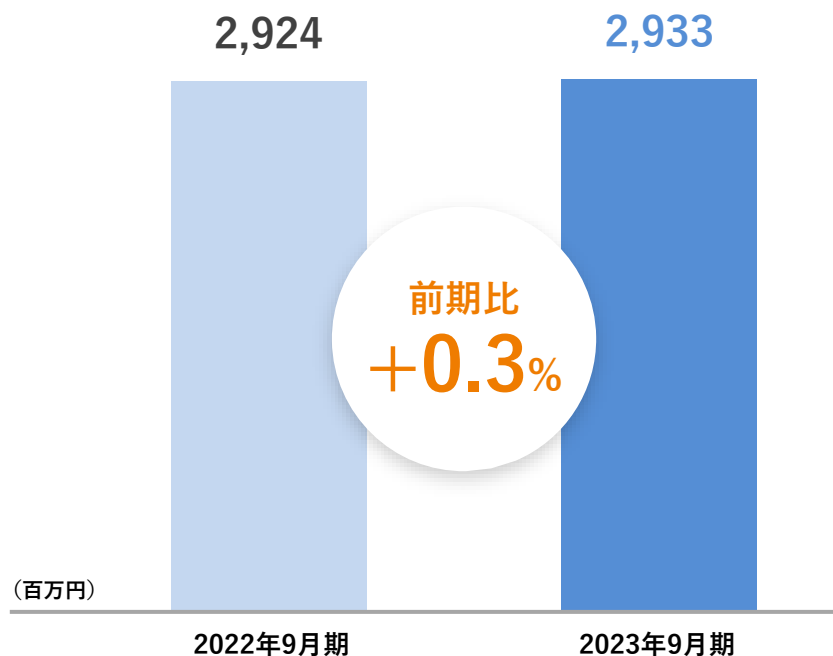
セグメント別業績・トピックス



マーケティングプラットフォーム事業

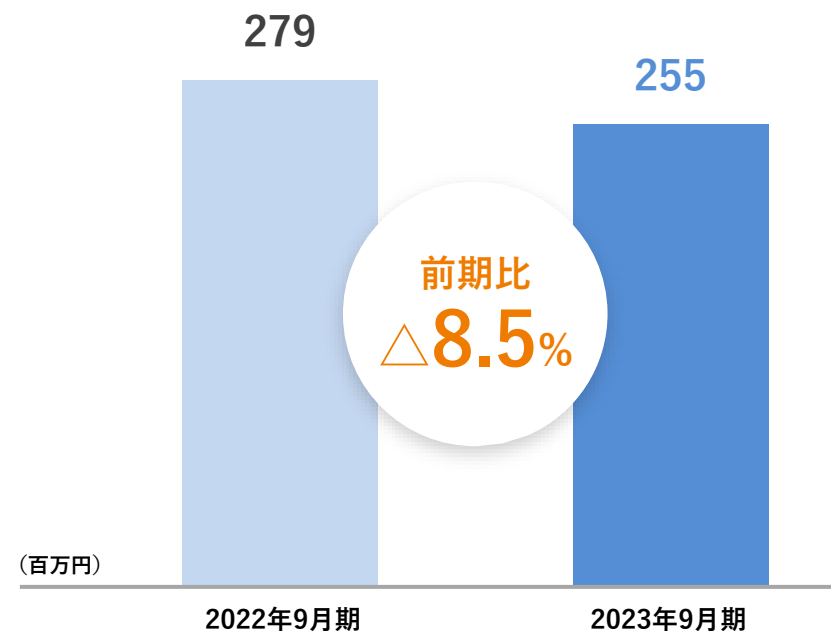
売上高

インキュベーション領域が堅調に推移も
「アドエビス」の減収により全体では横ばい

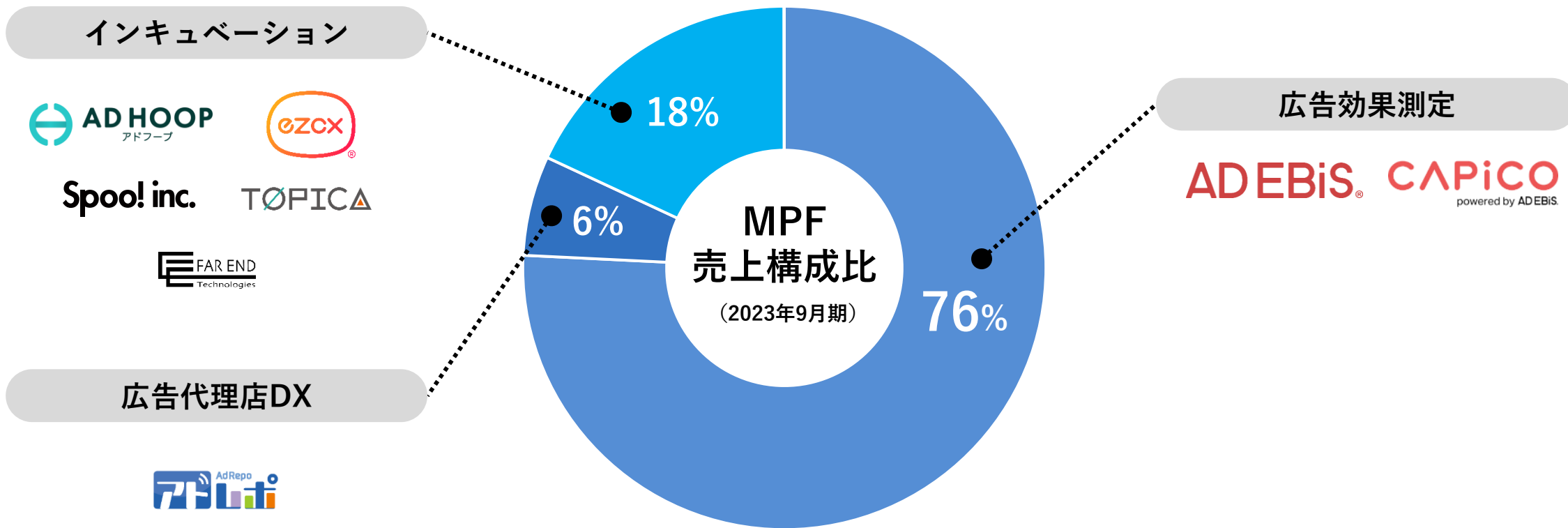


セグメント利益

「アドエビス」の減収と
M&Aと為替影響に伴うコスト増等により減益



広告効果測定「アドエビス」がセグメント売上の76%を占める
インキュベーション領域は前年通期に比べて+5ptの18%に拡大



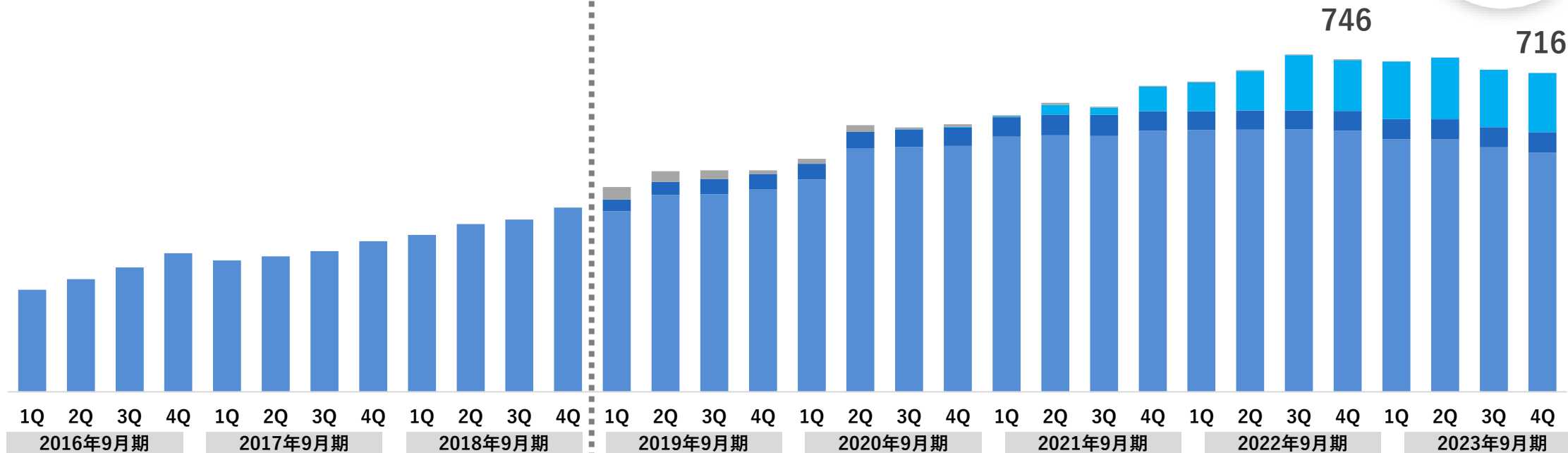
MPF | サービス別四半期売上推移

広告代理店DXとインキュベーション領域の4Q売上は前年同期比で増収も、
売上寄与度の大きい広告効果測定領域の新規獲得苦戦により4Q売上は減収着地

- (百万円)
- インキュベーション
 - 広告代理店DX
 - 広告効果測定
 - その他 ※

サービス区分適応

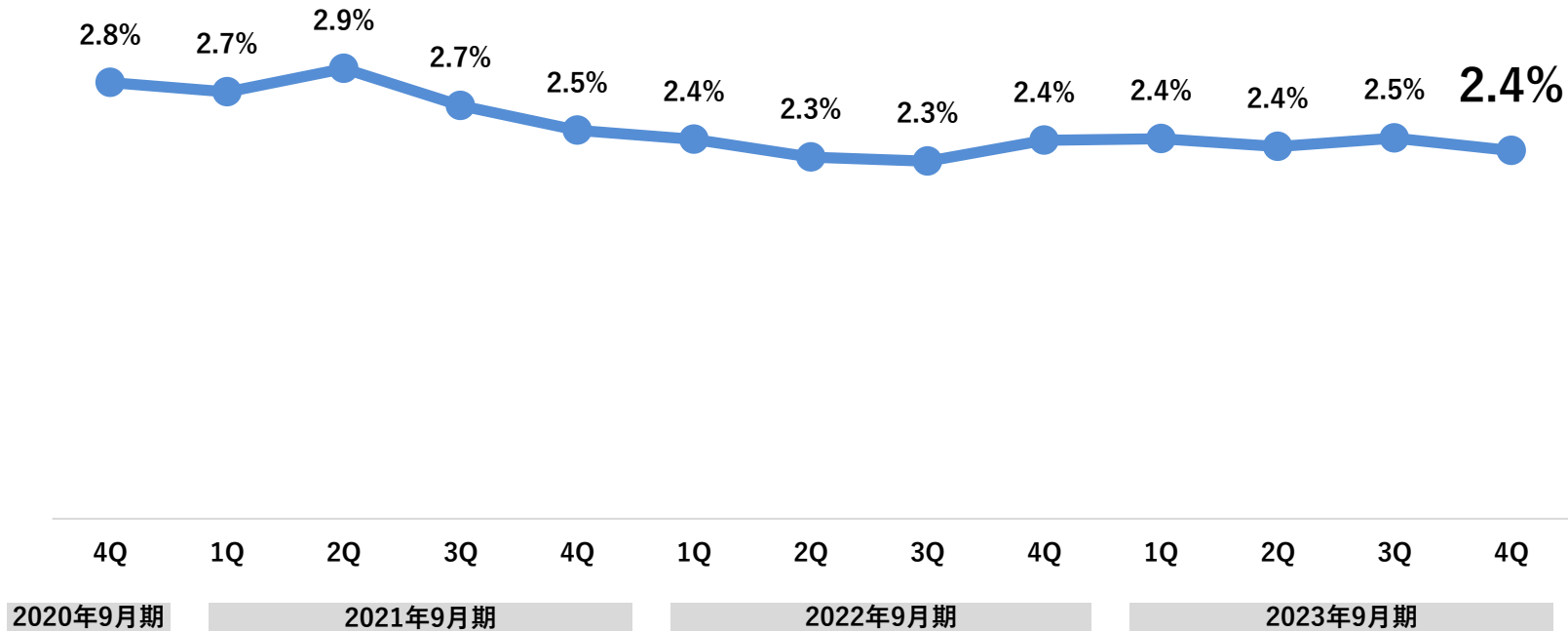
前年同期比
△4.1%



※2020年3月末撤退のTHREe,旧プロフェッショナルサービス (DMP事業) を含む

継続的なカスタマーサクセス活動により解約率は改善

直近12ヵ月平均解約率



定義

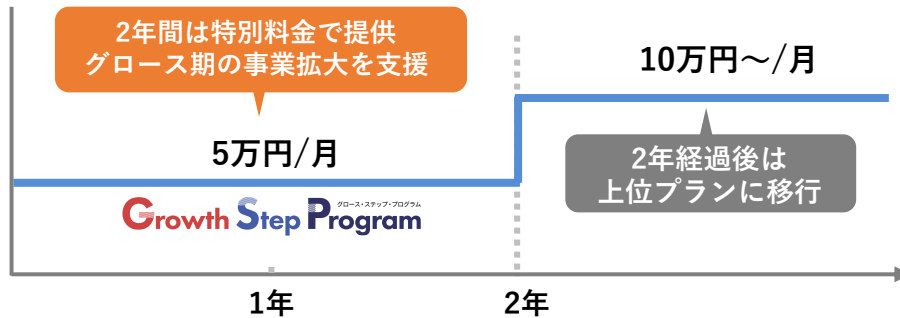
- 月間解約率 = 当月の解約金額 ÷ 前月売上金額にて算定
- 解約には顧客企業の決算月等による季節変動があるため、傾向把握に適した12ヵ月移動平均を採用

ターゲット拡大に向けた新サービスローンチ

「アドエビス」の低単価プランとコンバージョンAPI「^{キャピコ}CAPiCO」を4Qより提供開始
 ターゲットの拡張により新規獲得を強化、中長期的な成長基盤の形成へ

2023年7月下旬～ 「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



狙い

- ・ 広告出稿量の少ない顧客へのアプローチ強化
- ・ ターゲット拡大によるアカウント数の拡大

効果

- ・ リリース以降、新プランの商談が増加
- ・ 足元の提案・受注状況から、今後アカウント増を見込む

2023年8月下旬～ コンバージョンAPI「CAPiCO」

Cookie計測制限に伴う広告媒体のCV欠損を補う
 コンバージョンAPIツール



狙い

- ・ 広告代理店チャンネルへのアプローチ強化
- ・ 新たな顧客層の開拓によるアカウント数の拡大

効果

- ・ 広告代理店チャンネルにおいて「アドエビス」併用が増加
- ・ 1社複数アカウントの利用も増加傾向にあることから、アカウント数拡大への寄与を見込む

「アドフープ」及びM&Aで加わった各子会社が前期比2桁の増収となり
インキュベーション領域全体で同+34.1%の売上成長を実現

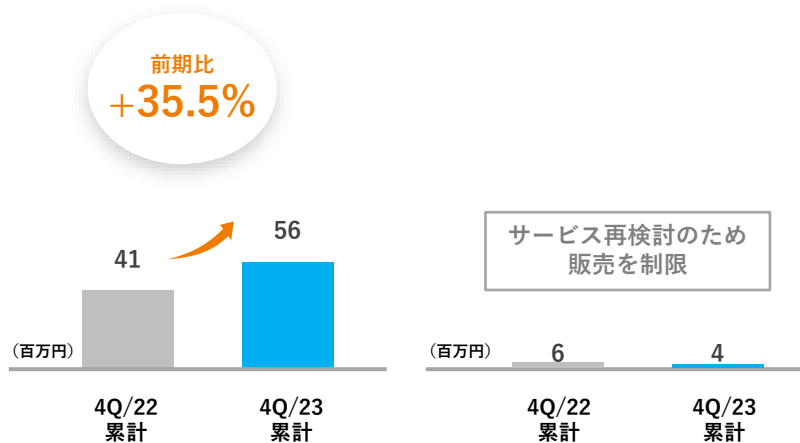
自社開発サービスの売上高



(2020年5月~)



(2021年7月~)



M&Aで加わった子会社の売上高



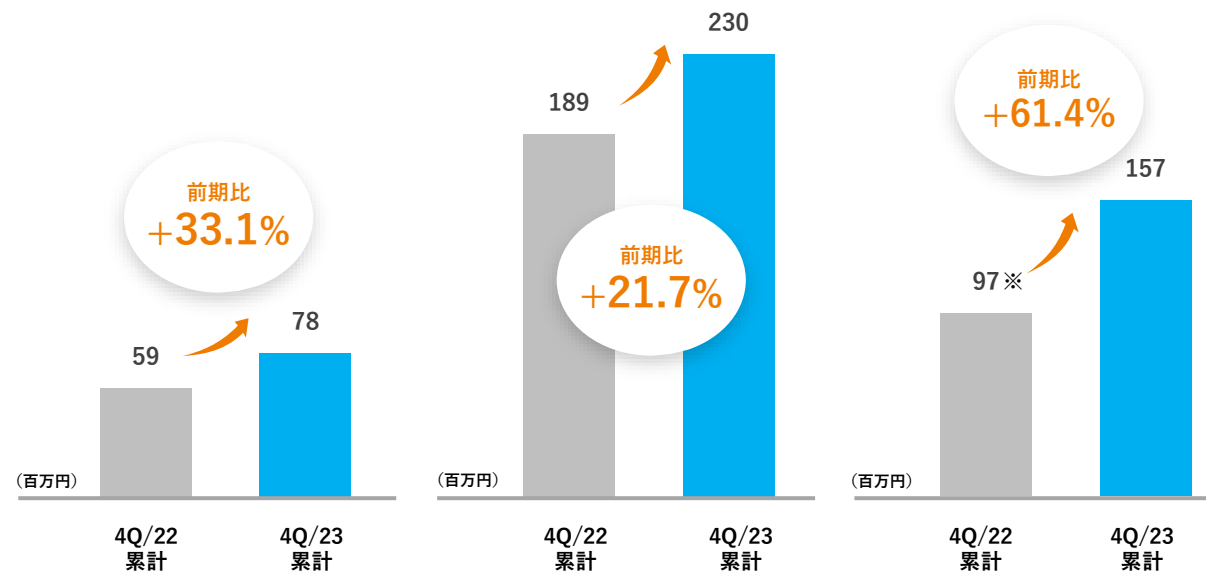
(2020年12月~)



(2021年7月~)



(2022年2月~)

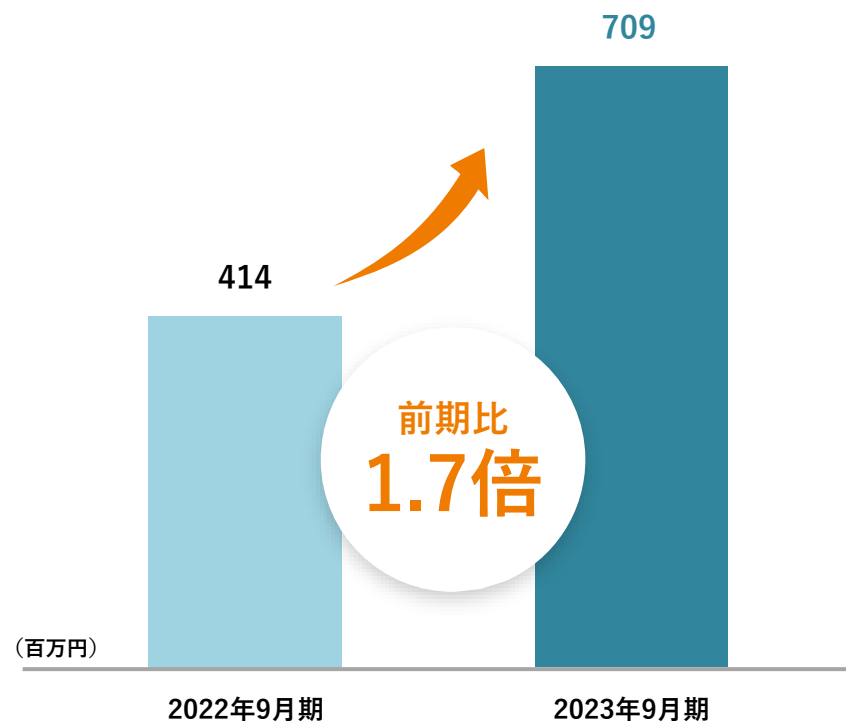


※買収後8ヵ月の売上合計

商流プラットフォーム事業

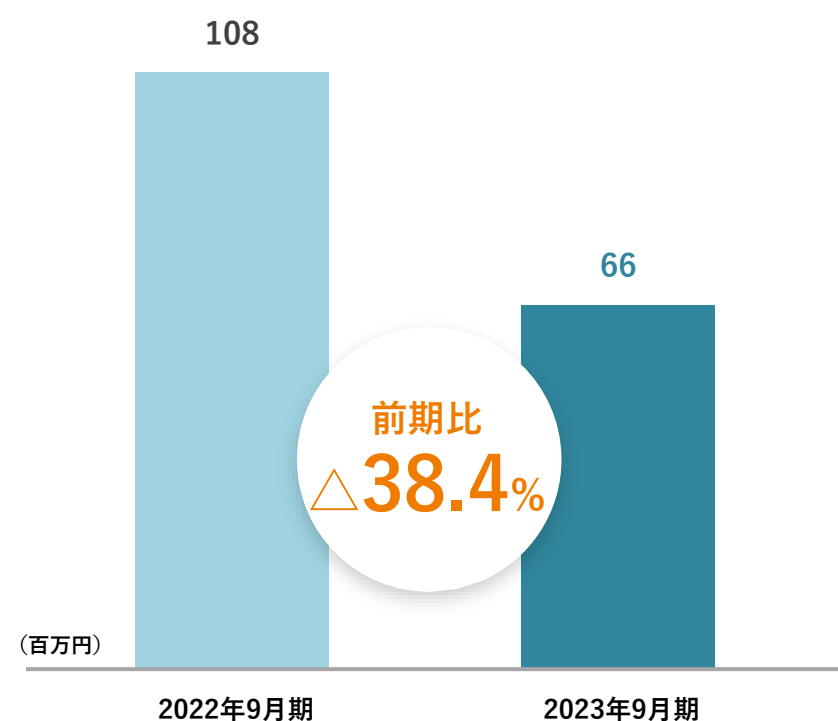
売上高

EC構築・運用支援領域の拡大により
大幅増収

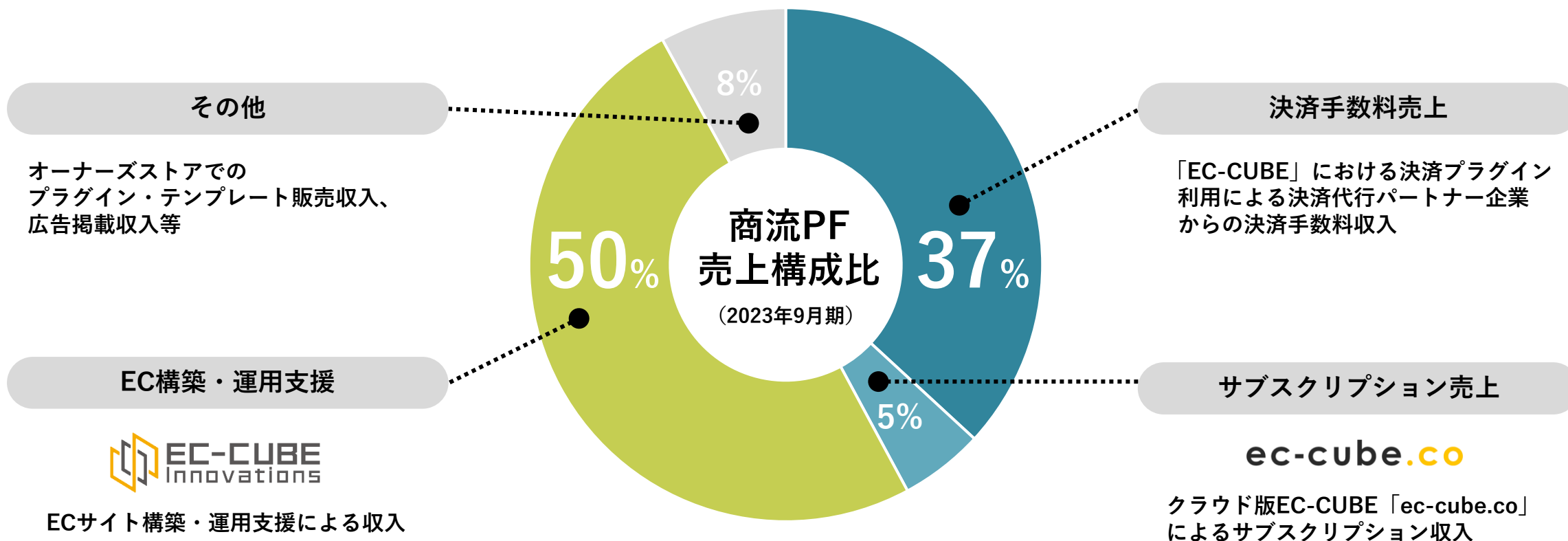


セグメント利益

EC構築に伴う外注費及び
体制強化のための採用・人件費増等により減益



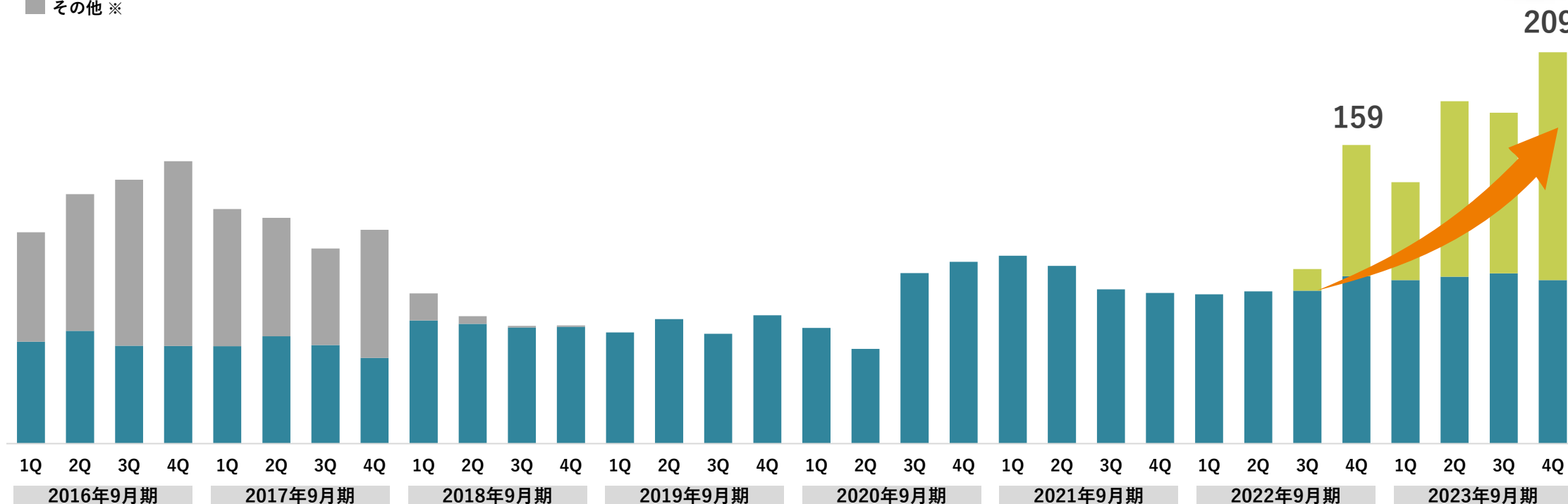
EC構築・運用支援領域のセグメント売上げ比率が前年通期+30ptの50%に拡大



4Q売上はEC構築・運用支援領域の寄与により**四半期過去最高を達成**
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

前年同期比
+31.1%

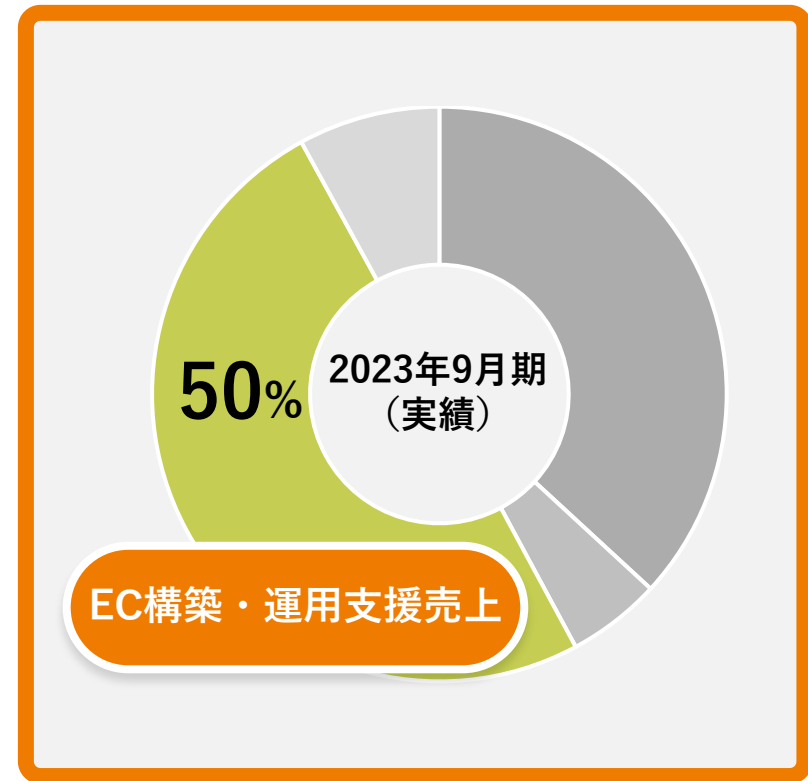
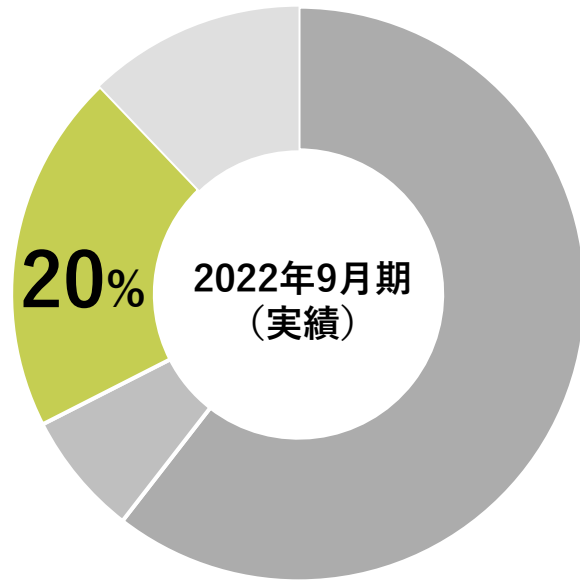
(百万円) ■ EC構築・運用支援
■ EC-CUBE
■ その他 ※



※EC受託開発事業等の撤退済みサービスが含まれております。

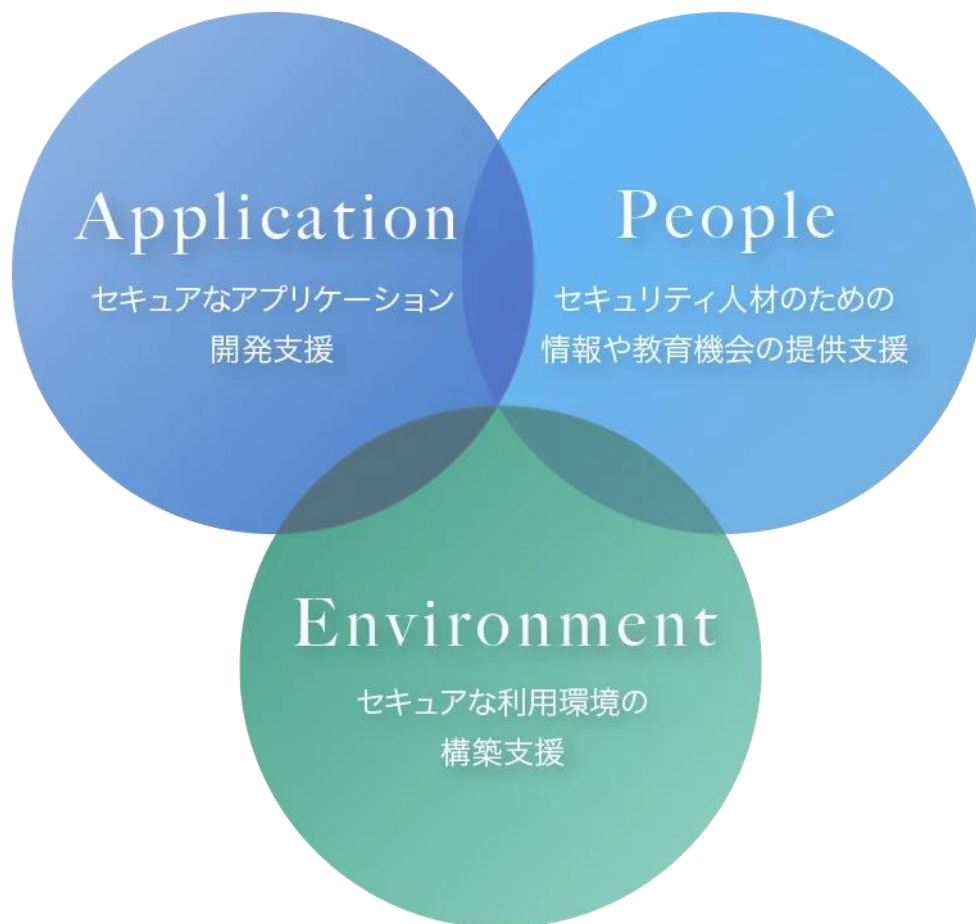
売上構成比率の変化

EC構築・運用支援の売上比率は期初計画であった40%以上を上期で達成し、通期実績では50%に拡大
引き続き、安定的な新規案件受注による持続的な成長を図る



■ 決済手数料売上 ■ サブスクリプション売上 ■ その他

セキュリティ対策によるオープンソース版「EC-CUBE」の強化
「アプリケーション」「環境」「人」を軸とした三位一体のセキュリティ支援を推進



オープンソース強化

6月、EC-CUBE4.2.2をリリース
不正ログイン対策となるセキュリティ強化機能を実装

啓発活動へ参加

一般社団法人サイバーセキュリティ連盟加盟の他、
セキュリティをテーマにしたセミナーを多数開催

セキュリティサービスの追加

サイバーセキュリティクラウド社のクラウド型WAF
「攻撃遮断くん」を同社との協業により4月より提供

4

グループ方針・成長戦略

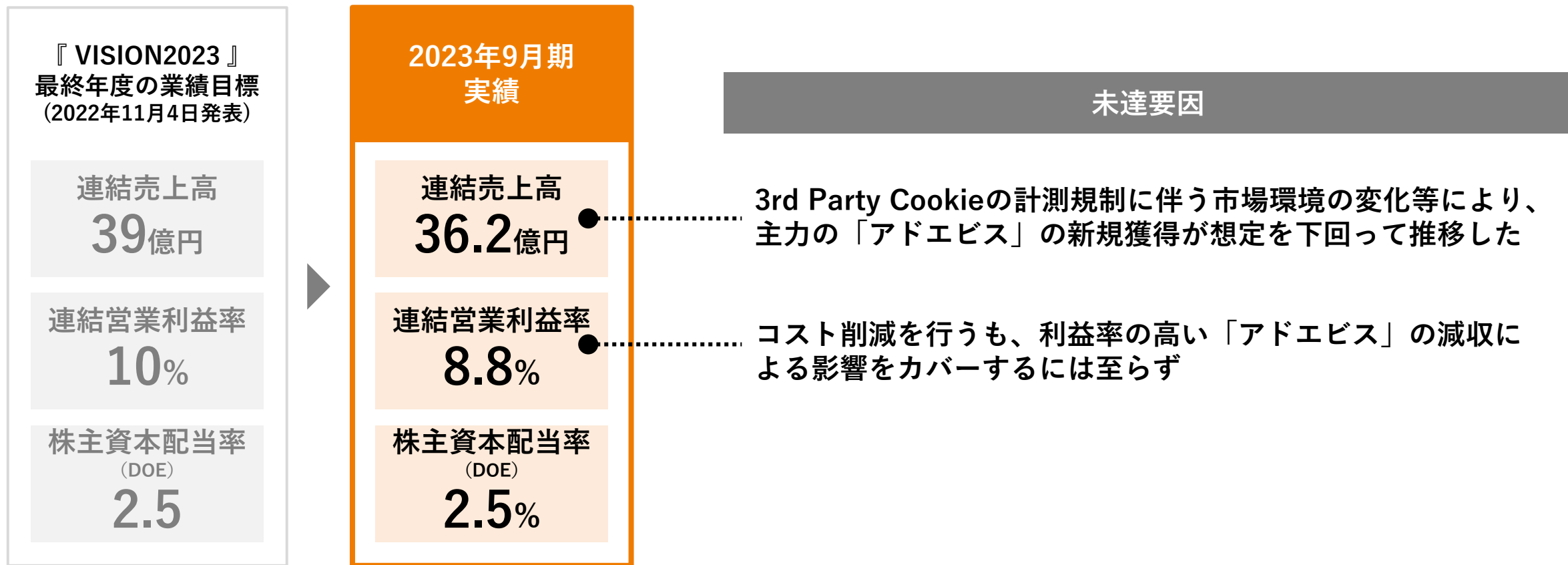


**データとテクノロジーによって、
世界中の企業によるマーケティング活動を支援し、
売り手と買い手の幸せをつくる企業になる。**



『VISION2023』業績目標と実績値

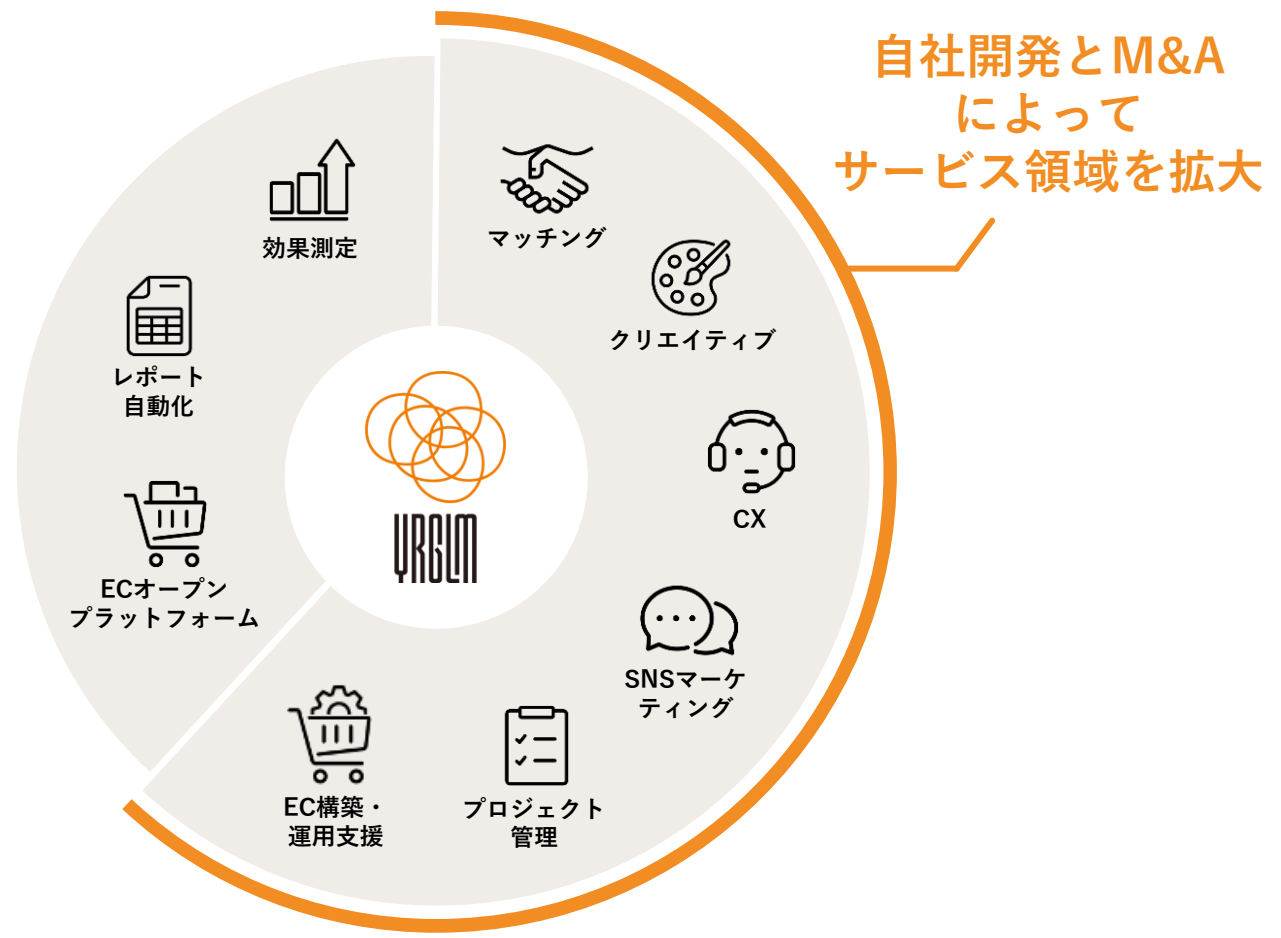
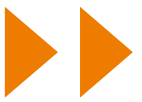
2022年11月4日発表の『VISION2023』最終年度の業績目標を売上高・営業利益率ともに未達も
2023年9月期の通期売上高予想36～37億円(5月修正値)についてはレンジ内で着地



『VISION2023』の取り組み

2023年9月期を最終年度とした『VISION2023』では「アドエビス」を中心とした既存事業の強化に加えて、新領域の拡大に注力

創業来主力サービス



『VISION2023』の総括①：売上構成の変化

既存事業の利益を新サービスに投資し、新たな売上の創出に努めた結果、
全社KPIとしてきた新サービス売上比率は全体の約4分の1に拡大

(百万円)

4,000

3,500

3,000

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

FY20

FY21

FY22

FY23

Vision2023

新サービス比率が**24%**に拡大

(新サービス：MPFのインキュベーション領域、商流PFのEC構築・運用支援領域)

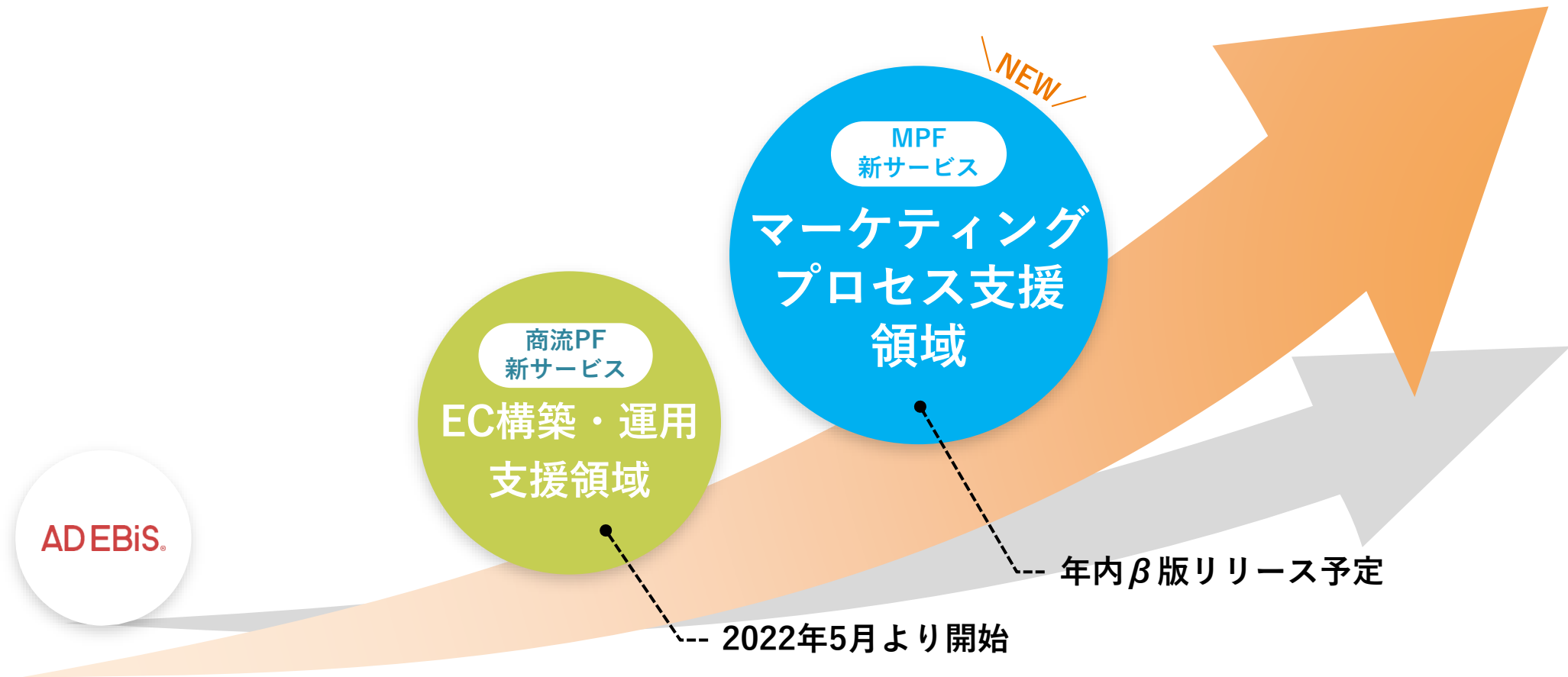
「アドエビス」を中心とした既存事業

(既存事業：MPFの広告効果測定および広告代理店DX、商流PFの「EC-CUBE」)



『VISION2023』の総括②：成長ドライバーを特定

新サービスにおける探索の結果、商流PFはEC構築・運用支援、MPFはマーケティングプロセス支援を今後の成長ドライバーに特定

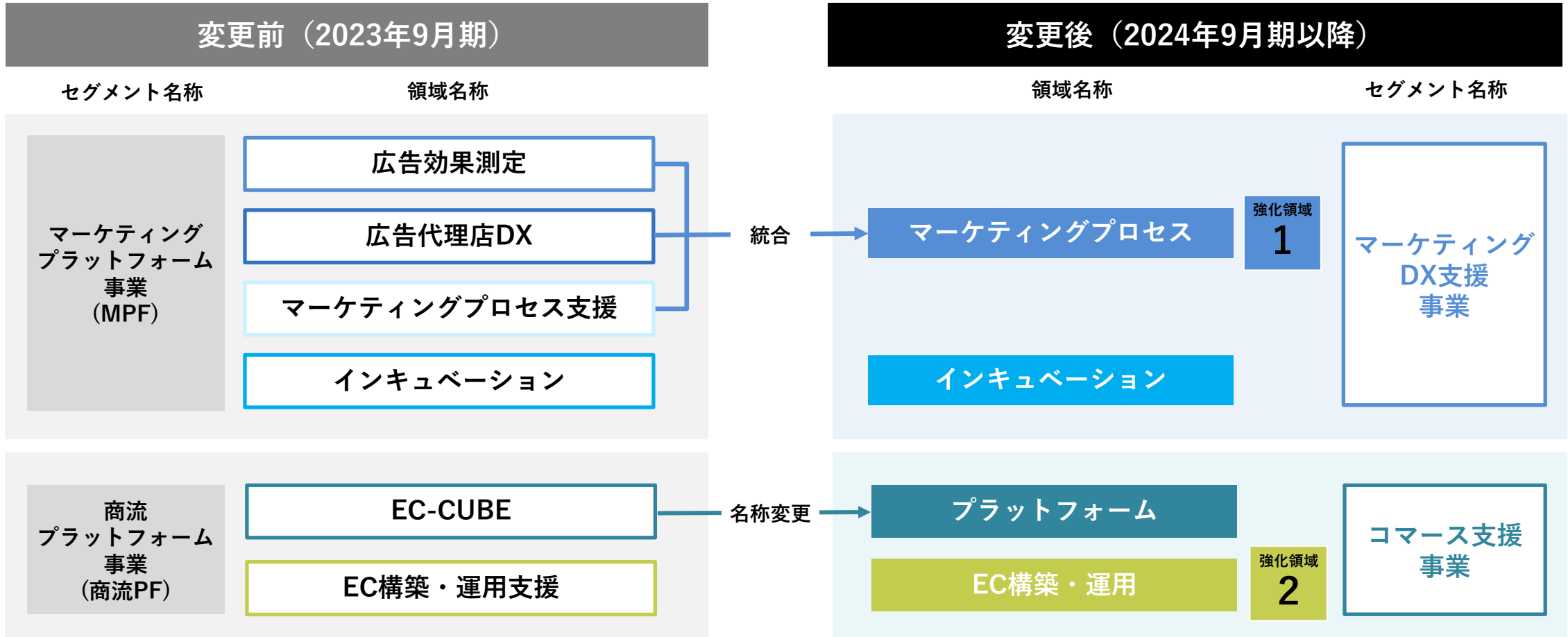


『VISION2027』テーマ

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

セグメント名称の変更

中期経営方針『VISION2027』の実現に向けた事業戦略をより明確に表現するため
2024年9月期第1四半期よりセグメント名称と領域名称を変更



『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

セグメント (24年9月期以降の新名称)	『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">・ 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・ 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・ 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・ M&Aによるサービス拡充
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">・ EC-CUBEエンタープライズ版の開発・ 日越における開発体制の拡充・ 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

1 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

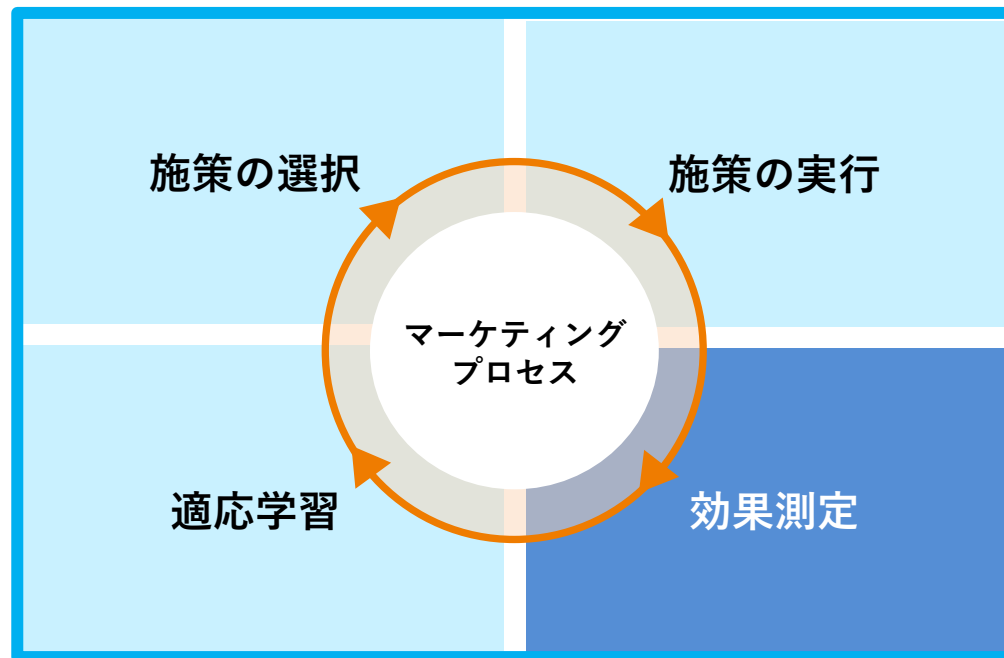
これまで

広告効果測定ができる「アドエビス」を提供



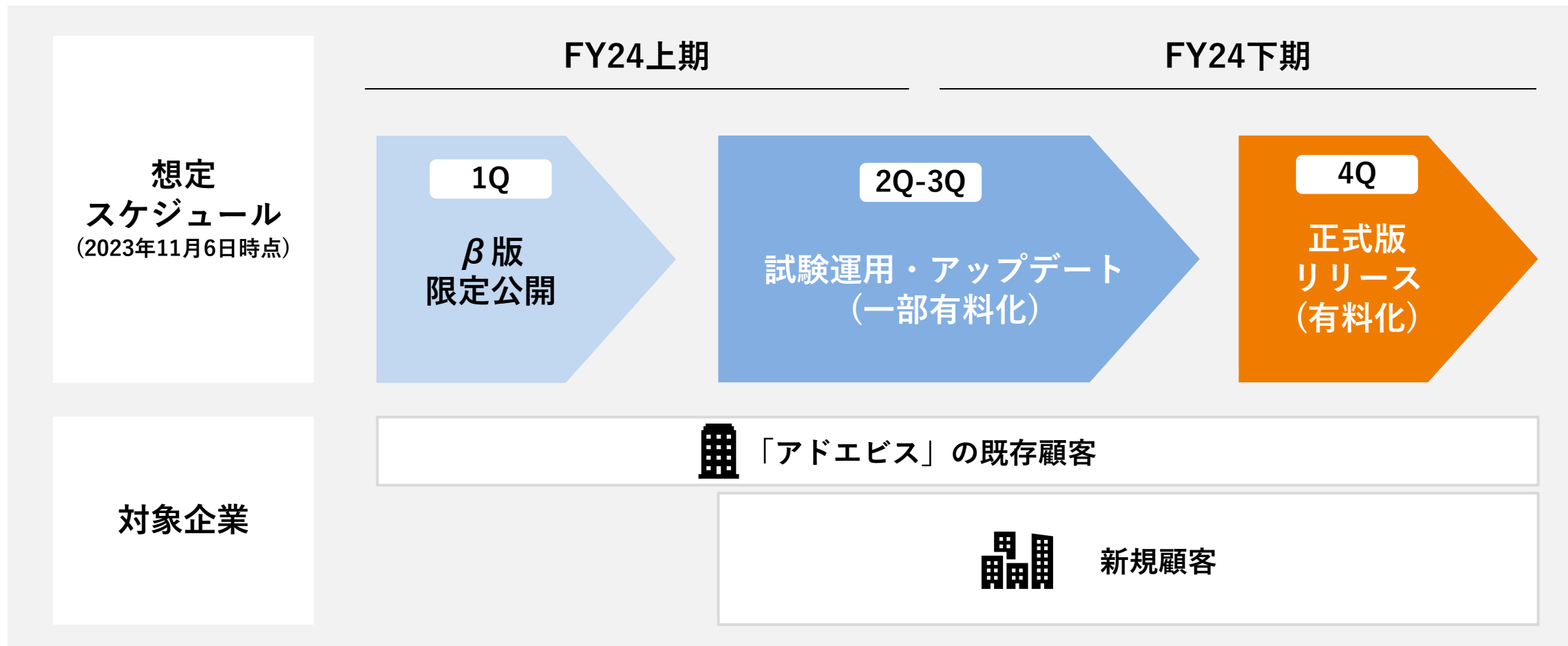
今後

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新サービス想定スケジュール

まずは「アドエビス」の既存顧客にβ版の提供を年内に開始し、
お客様の声を元に製品アップデートを重ね、**2024年9月期4Qを目途に正式版リリース**を目指す



マーケティングプロセス領域の戦略

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

2023年4Q～

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

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

2024年1Q以降

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

2024年4Q以降

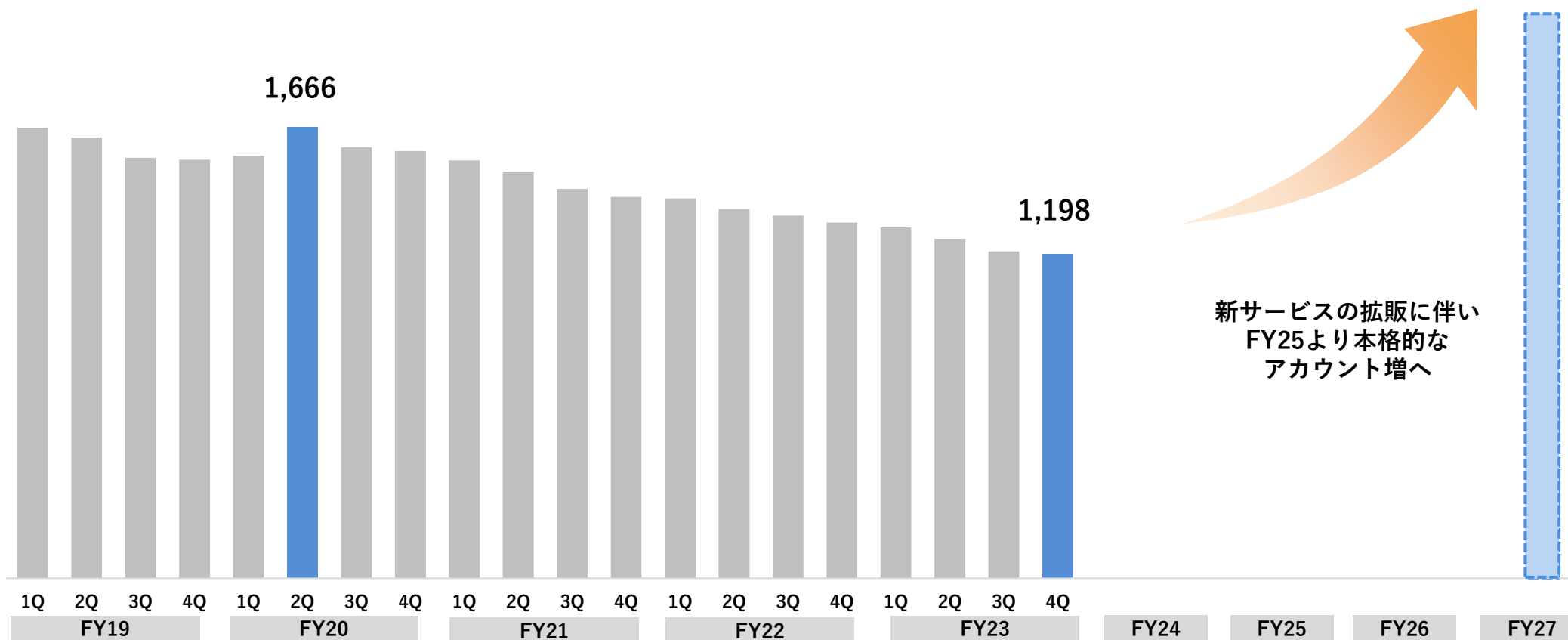
③ 人的支援サービスの強化



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)

マーケティングプロセス領域のKPI：アカウント数

2024年9月期はアカウント数の反転に努め、
新サービスの提供開始後、2027年9月期までに過去最高アカウント数の更新を目指す



※「アドエビス」、「キャピコ(アドエビスとの併用は除く)」、「アドレポ」、新SaaSのアカウント数合計

VISION2027

EC構築・運用領域の戦略

垂直統合モデルを目指したEC構築・運用領域の更なる売上拡大を軸に
「EC-CUBE Enterprise」の提供開始など収益性の改善につなげる新たな打ち手も

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



2024年3Q以降

「EC-CUBE」エンタープライズ版

大規模ECサイト向けに
「EC-CUBE Enterprise」の開発に着手



将来的に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の確立を目指す

組織体制の変更

より迅速かつ効率的に垂直統合を推進するため、コマース支援の2社を合併予定
戦略推進強化のため2023年9月より岩田が代表取締役就任

～2023年12月31日

株式会社イルグルム

コマース支援

プラットフォーム

株式会社
イーシーキューブ

EC構築・運用

株式会社
EC-CUBE
Innovations

吸収合併

2024年1月1日～

株式会社イルグルム

コマース支援

プラットフォーム

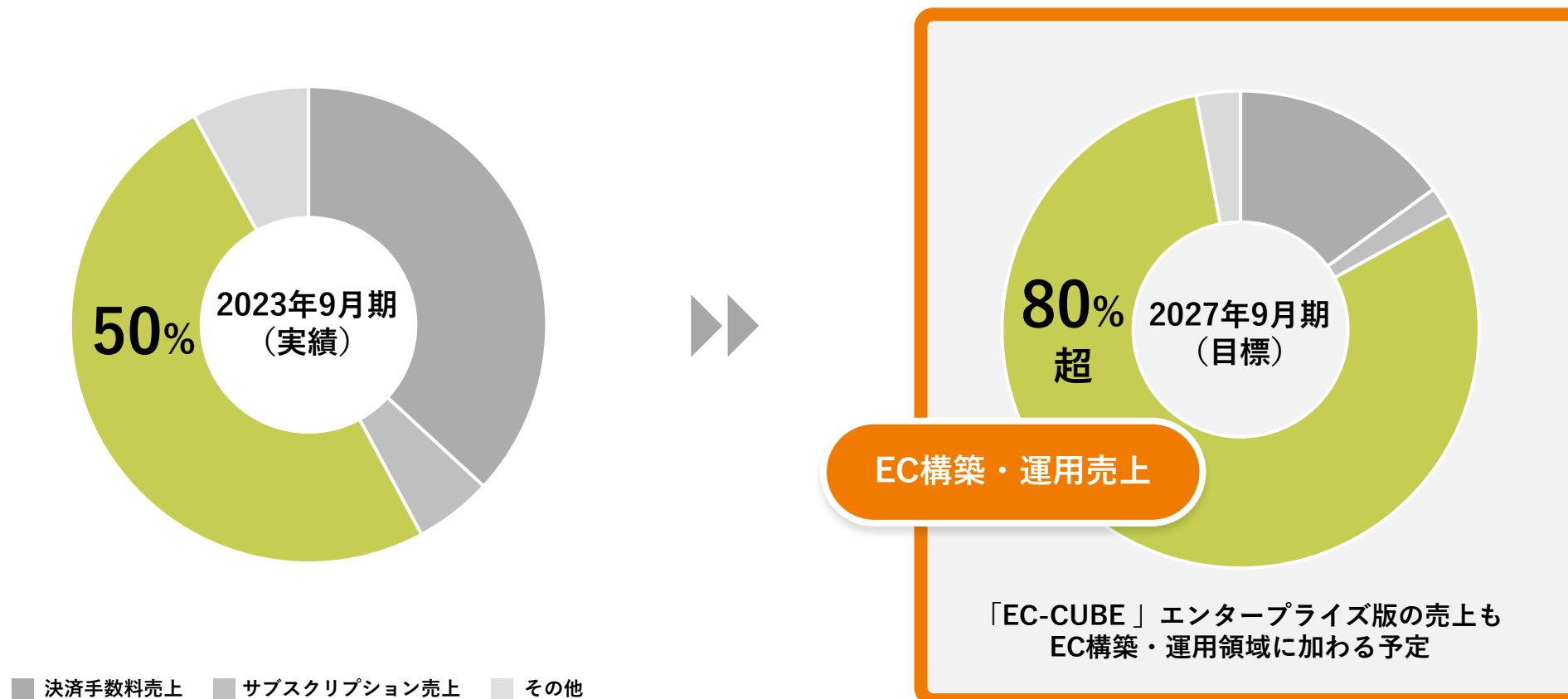
EC構築・運用

株式会社
イーシーキューブ

株式会社EC-CUBE Innovations

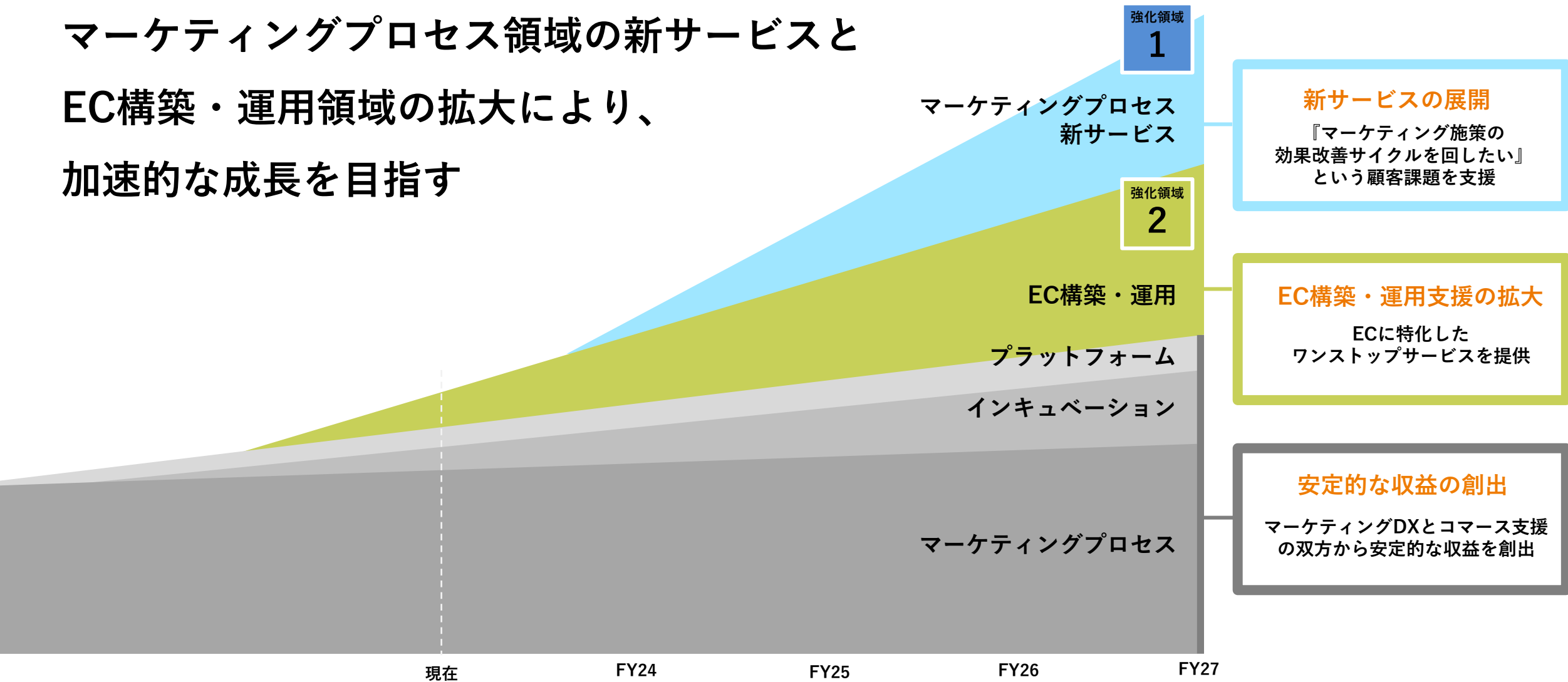
コマース支援事業のKPI：EC構築・運用の売上比率

2023年9月期に大きく拡大したEC構築・運用の売上比率は
2027年9月期に**80%超**と更なる拡大を目指す



『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



4

2024年9月期方針 (業績・配当予想)



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

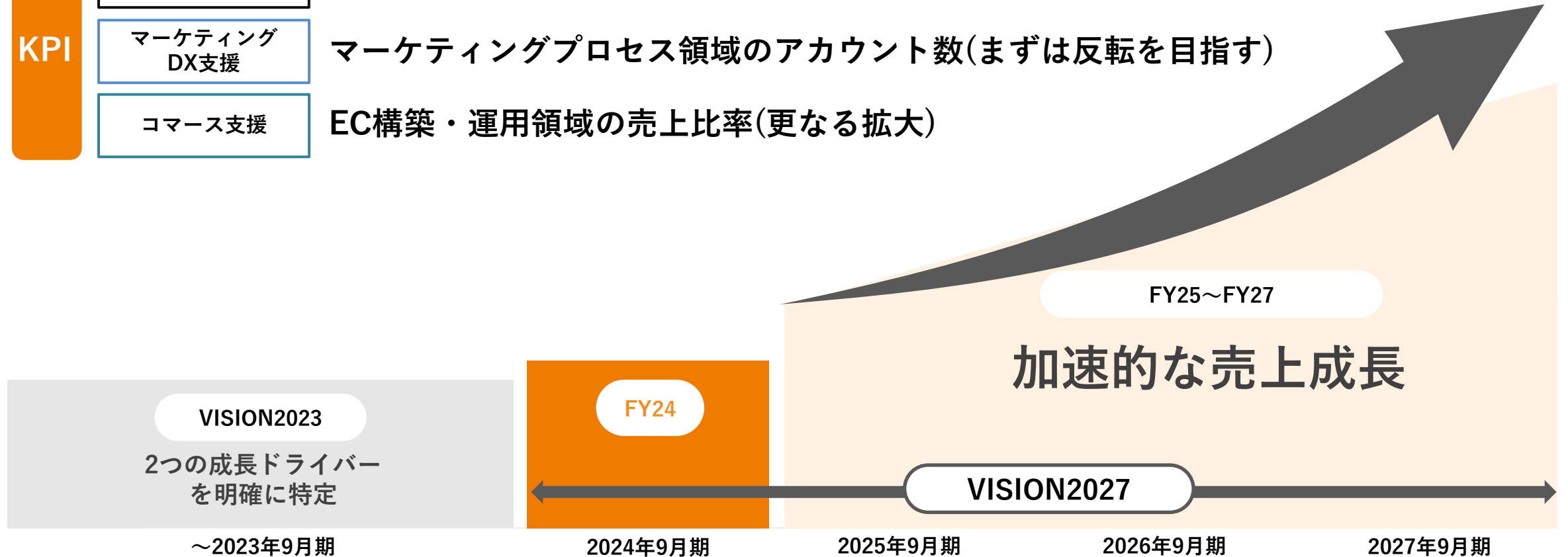
戦略や領域の変更に伴い、新サービス売上比率の全社KPIを廃止

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)



2024年9月期 通期業績予想

引き続きEC構築・運用及びインキュベーション領域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

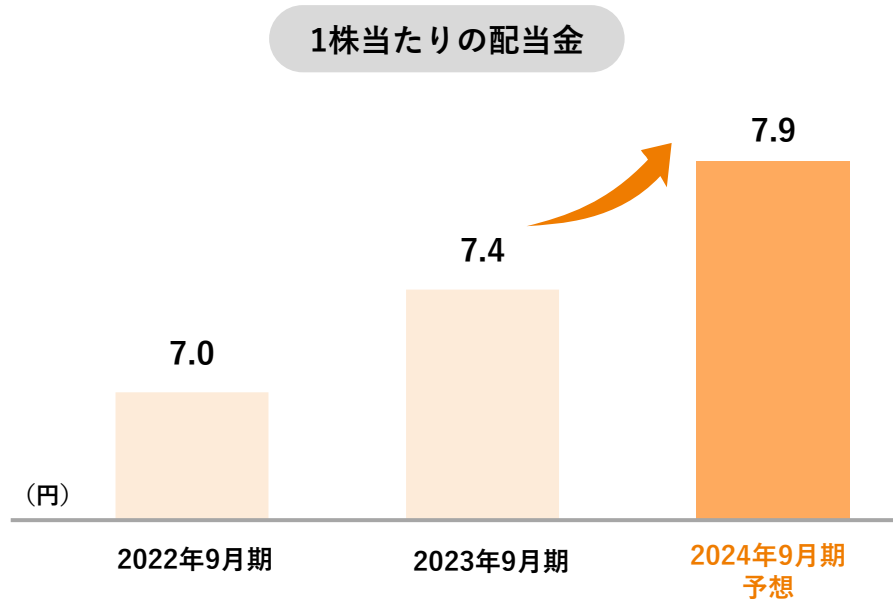
単位：百万円	2023年9月期	2024年9月期	
	実績	通期業績予想	前期比
売上高	3,626	4,100	+13.1%
営業利益	318	240	△24.7%
営業利益率	8.8%	5.3%	△2.9pt
経常利益	329	230	△30.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	197	140	△28.9%

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

自己株式取得を決議

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を目的に
2023年11月6日付で1億円を上限とする自己株買いを決議

自己株式取得に関する決議内容 (2023年11月6日公表)

取得株式総数	200,000株 (上限) (発行済株式総数 (自己株式を除く) に対する割合 3.18%)
株式の取得価格の総額	1億円 (上限)
取得期間	2023年11月7日～2024年5月7日

補足資料



事業概要

会社概要

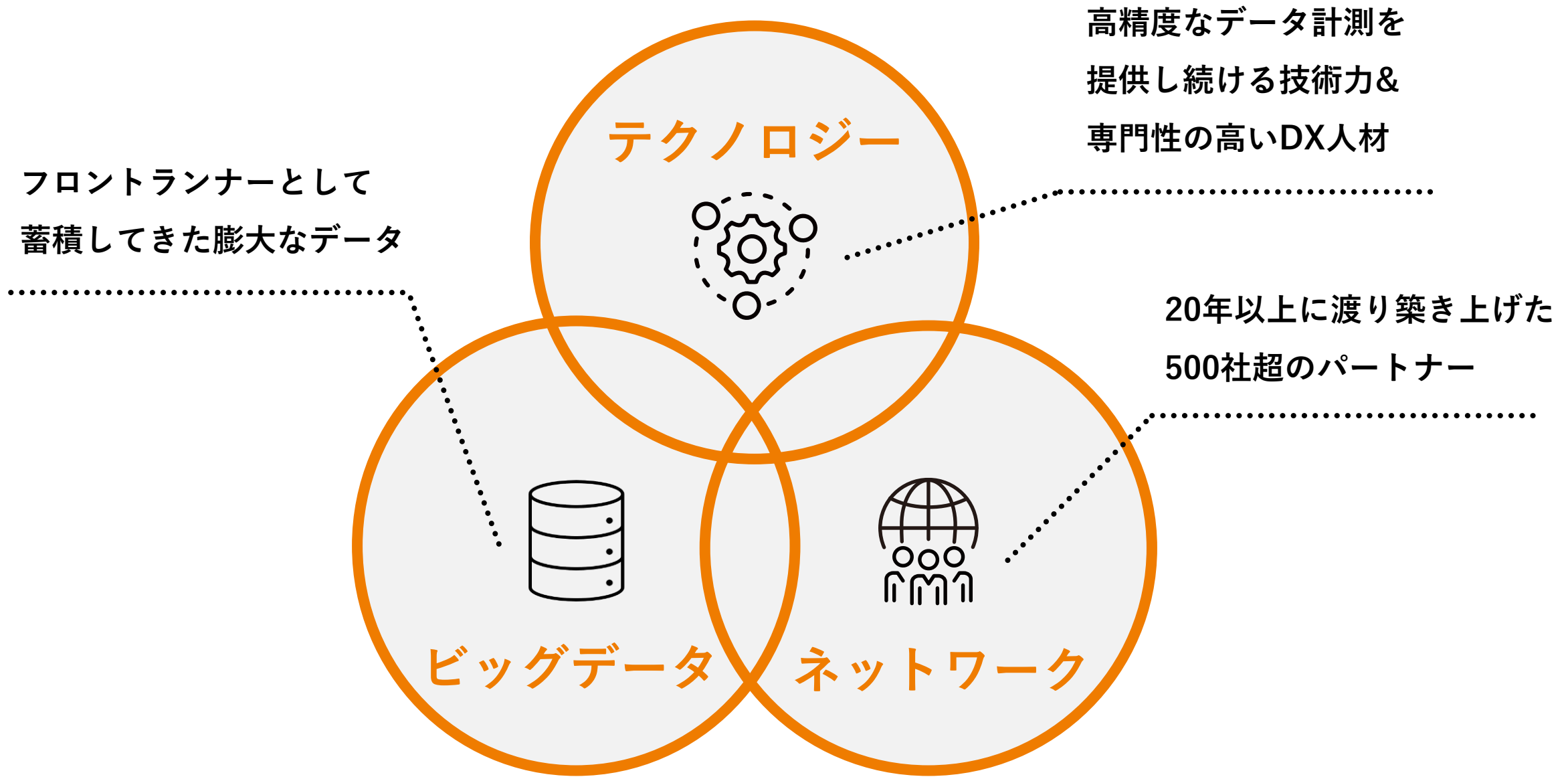
社名	:	株式会社イルグルム
設立	:	2001年6月4日
資本金	:	318百万円（2023年9月30日現在）
代表者	:	岩田 進
従業員数	:	236人（グループ連結／2023年9月30日現在）
所在地	:	【大阪本社】〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー8F 【東京本社】〒100-0006 東京都千代田区有楽町2-2-1 X-PRESS有楽町12F
事業内容	:	マーケティングDX支援サービスの提供 ・ 広告効果測定プラットフォーム「アドエビス」 ・ 運用型広告レポート自動作成ツール「アドレポ」 ・ マーケティング特化型マッチングプラットフォーム「アドフープ」 ・ EC特化型CX向上プラットフォーム「eZCX」 ・ ECオープンプラットフォーム「EC-CUBE」
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 株式会社EC-CUBE Innovations 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。

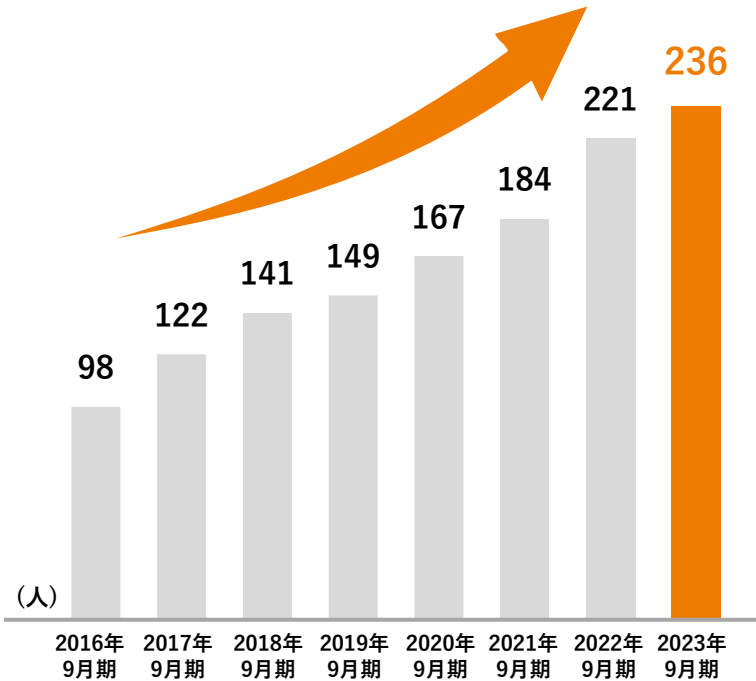
当社の強み



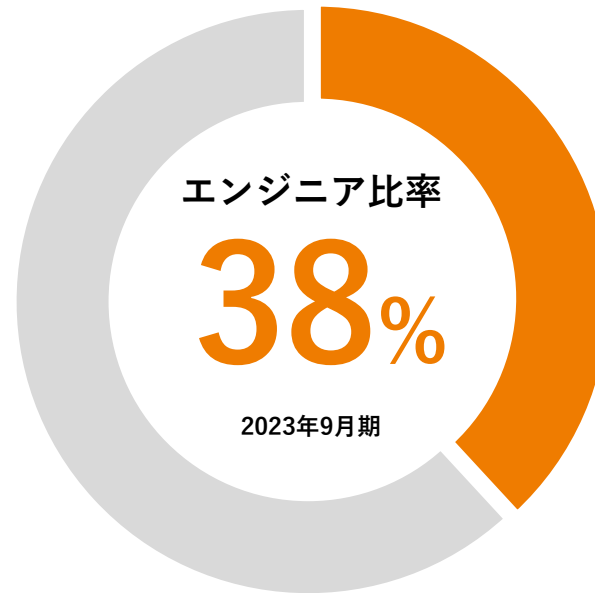
テクノロジーを支える専門性の高いDX人材

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

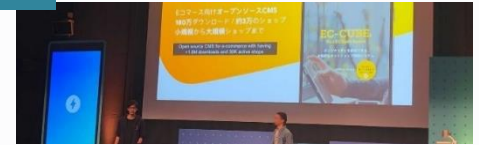
MPF

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

商流PF



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

グループ構成

マーケティングプラットフォーム事業 (MPF)



株式会社イルグルム

ADEBiS®



AD HOOP
アドフープ



開発業務の一部を委託

新規事業開発で連携

連結子会社

YRGLM VIETNAM
COMPANY LIMITED



YRGLM VIETNAM CO., LTD.

連結子会社

Spoo! inc.

TOPICA



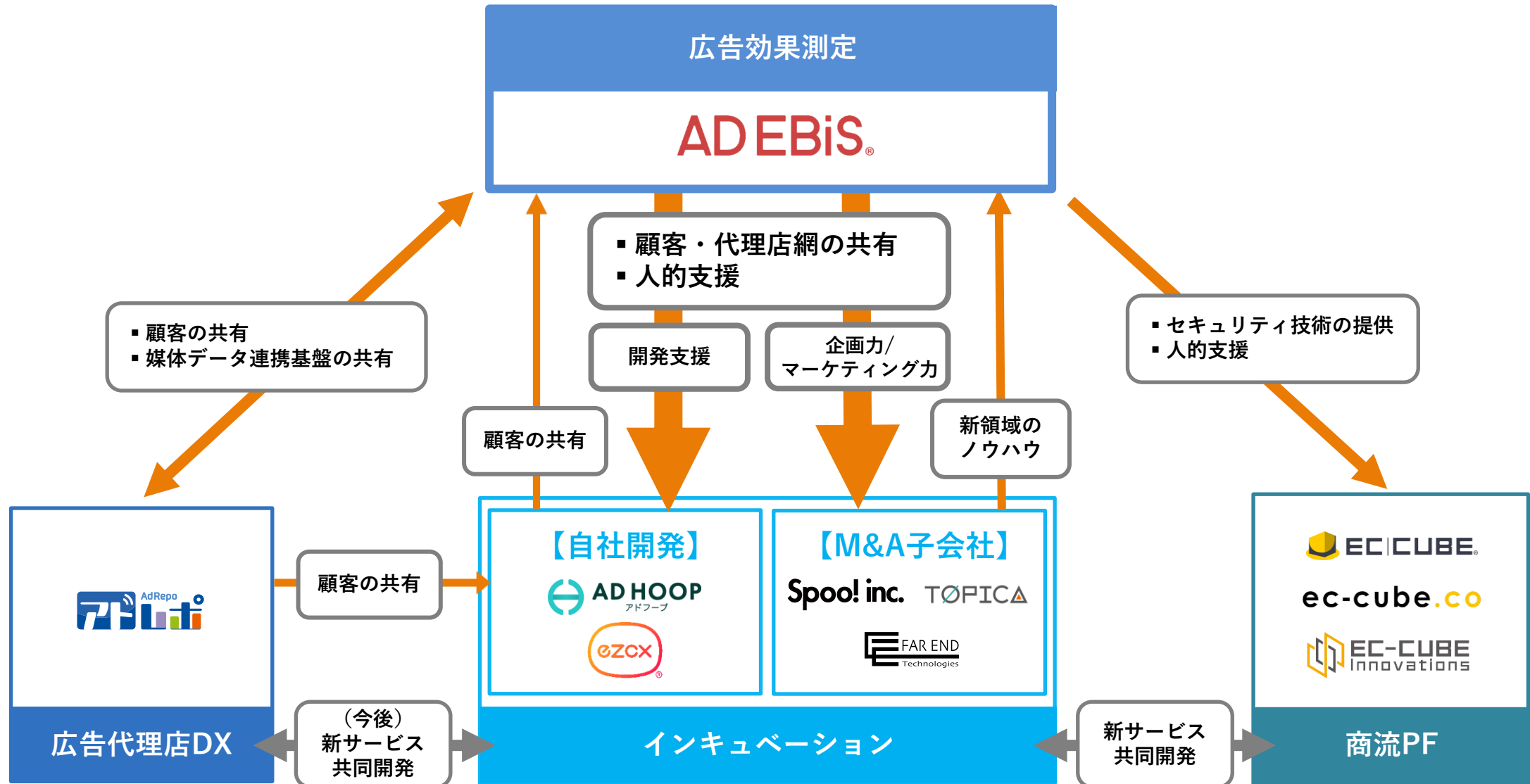
FAR END
Technologies

商流プラットフォーム事業 (商流PF)

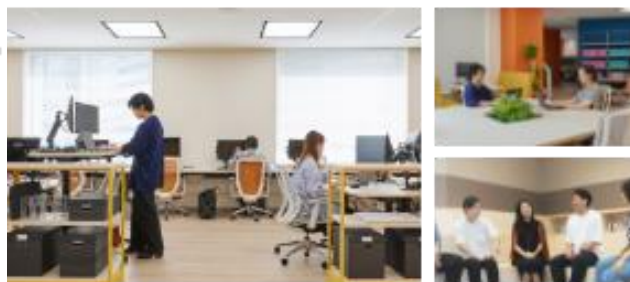
連結子会社



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

2023年9月期トピック一覧

第1四半期

2022.10.13	MPF	【アドフープ】 イルグルム、Biz Forwardと販売代理店契約を締結
2022.10.18	MPF	【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7期連続受賞
2022.10.24	商流PF	【EC-CUBE】 「ITreview Grid Award 2022 Fall」のECサイト構築部門で「Leader」を9期連続で受賞
2022.10.31	MPF	【アドエビス】 代理店手数料を含む広告コストを自動算出する「マージン設定機能」をリリース
2022.11.04	全社	個別業績と前期実績との差異に関するお知らせ
2022.11.16	MPF	【アドエビス】 11/29（火）開催！オンラインイベント「MicoCloud Marketing Conference 2022 vol.1」にアドエビスが登壇
2022.11.17	全社	剰余金配当に関するお知らせ
2022.11.17	全社	定款一部変更に関するお知らせ
2022.12.01	MPF	【アドエビス】 2022年12月下旬より新たなデータ計測方式をリリース。マーケティング環境の変化に適応した、最適な広告効果測定の提供を目指す
2022.12.02	全社	イルグルム、2023年版「働きがいのある会社」認定において「働きがい認定企業」に選出
2022.12.09	MPF	【アドエビス】 新規顧客獲得・LTV改善手法を解説する、EC事業者必見の無料オンラインセミナーを実施
2022.12.16	商流PF	【EC-CUBE】 EC-CUBEのカスタマイズやプラグイン開発におけるセキュアなコーディング基準を定めた「EC-CUBEセキュアコーディングガイド」を公開
2022.12.27	MPF	【アドエビス】 新たな計測方式「1st Party Cookieプログラム」をリリース。シンプルな2ステップでCookie規制に対応した正確なデータ計測が可能に

2023年9月期トピック一覧

第2四半期

2023.01.18	MPF	【ファーエンドテクノロジー】「My Redmine」でSAML認証機能が使える「エンタープライズプラン」の提供を開始
2023.01.19	MPF	【アドエビス】「ITreview Grid Award 2023 Winter」のアクセス解析・アトリビューション部門で「Leader」を8期連続受賞
2023.01.20	商流PF	【EC-CUBE】「ITreview Grid Award 2023 Winter」のECサイト構築部門で「Leader」を10期連続で受賞
2023.01.20	全社	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
2023.01.31	MPF	【アドエビス】外部システムとのデータ連携を可能にする「アドエビスAPI」をリリース
2023.02.01	全社	当社子会社の取締役選任に関するお知らせ
2023.02.14	全社	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度目となるベストカンパニーに選出
2023.02.20	全社	譲渡制限付株式報酬としての自己株式の処分の払込完了に関するお知らせ
2023.02.20	MPF	【アドエビス】日経クロストレンド「未来の市場をつくる100社」に選出されたガラパゴスがアドエビスを導入。
2023.02.28	商流PF	【EC-CUBE】クレジットマスター攻撃への対応機能を含めたセキュリティ強化機能を実装した最新版EC-CUBE4.2.1をリリース
2023.03.06	MPF	【ファーエンドテクノロジー】Ruby on Railsコミッター 松田明氏がファーエンドテクノロジーの技術顧問に就任
2023.03.13	MPF	【アドフープ】マッチング領域を12領域に拡大、Webマーケティング領域で実績のある最適なパートナー探しをサポート
2023.03.17	MPF	【アドエビス】ユーザーの嗜好や健康需要と「食」をマッチングするDELIPICKSがアドエビスを導入
2023.03.30	商流PF	【EC-CUBE】SMSやアプリによる本人認証機能をEC-CUBE公式プラグインとして提供開始

2023年9月期トピック一覧

第3四半期

2023.04.04	商流PF	【EC-CUBE】株式会社サイバーセキュリティクラウドと協業し、クラウド型WAF『攻撃遮断くん』をEC-CUBEオーナーズストアで提供開始
2023.04.10	MPF	【アドエビス】モンドセレクション金賞受賞の宅配水サービスを提供するTOKAIがアドエビスを活用
2023.04.19	MPF	【アドエビス】「ITreview Grid Award 2023 Spring」のアクセス解析・アトリビューション部門で「Leader」を9期連続受賞
2023.04.20	商流PF	【EC-CUBE】「ITreview Grid Award 2023 Spring」のECサイト構築部門で「Leader」を11期連続で受賞
2023.05.08	商流PF	【EC-CUBE】株式会社イーシーキューブ、アイピーロジック株式会社よりEC-CUBE用Amazon Payプラグイン開発・サポート事業を譲受
2023.05.16	MPF	【アドエビス】イルグルム、サイバーエージェントグループのAJAと業務提携を開始。アドエビスの計測データを活用したOTT広告の効果測定・運用を支援
2023.05.19	MPF	【アドエビス】アパレルブランド「ナノ・ユニバース」を展開するTSIがアドエビスを活用
2023.05.30	商流PF	【EC-CUBE Innovations】連結子会社の商号変更に関するお知らせ(6月30日付で変更)
2023.06.28	商流PF	【EC-CUBE】不正ログイン対策となる重要操作時のメール通知機能を含めたセキュリティ強化機能を実装した最新版EC-CUBE4.2.2を提供開始
2023.06.29	商流PF	【EC-CUBE】一般社団法人サイバーセキュリティ連盟の運営会員として新たに加盟

2023年9月期トピック一覧

第4四半期

2023.07.19	MPF	【アドエビス】「ITreview Grid Award 2023 Summer」のアクセス解析・アトリビューション部門で「Leader」を10期連続受賞
2023.07.21	MPF	【アドエビス】月額5万円から利用できる新料金プラン「Growth Step Program」を提供開始
2023.07.26	MPF	【ファーエンドテクノロジー】Redmineのクラウド版『My Redmine』でSlackやTeamsなどチャットツールへ担当者の変更を通知する「チャット通知機能」を提供開始
2023.07.31	MPF	2023年8月下旬よりコンバージョンAPIツール「CAPiCO」をリリース。アドエビスの計測基盤を活用し、広告媒体のCVデータにおける計測精度向上を支援
2023.08.22	MPF	【アドエビス】WebマーケティングにおけるGA4の利用状況を調査
2023.08.22	全社	連結子会社の代表取締役の異動に関するお知らせ
2023.09.01	全社	役員の異動に関するお知らせ
2023.09.05	MPF	【アドエビス】グロースXと業務提携を開始。アドエビスユーザー向けに業績につながる協奏型マーケティング人材育成サービスを提供

用語説明

MRR	Monthly Recurring Revenueの略のことでSaaSビジネス等で毎月繰り返し発生する売上のこと
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

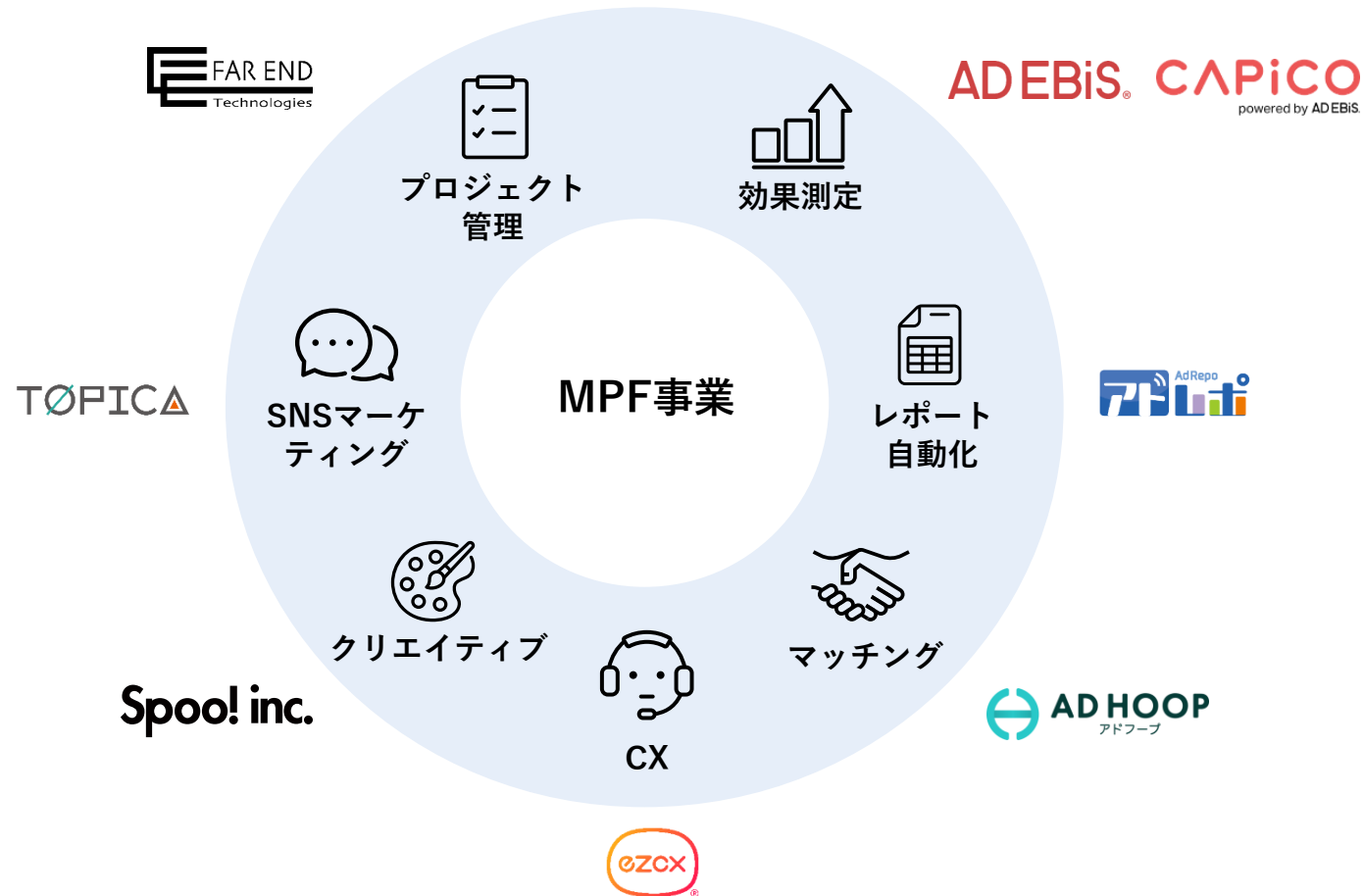
主な事業リスク	発生可能性	成長の実現や事業計画の遂行に与える影響	リスクの内容と当社の対応策
	発生時期		
特定サービスへの集中	中	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の減少 売上高の減少 	<p>当社グループの売上収益は主力サービス「アドエビス」に集中しております。市場環境・景気動向の変化等により、同サービスの需要に大きな変化が現れた場合、当社グループの経営成績に影響を与える可能性があります。当社グループは、自社開発の新サービス拡大、M&Aによる事業拡大を積極的に進めており、特定サービスへの集中緩和に努めております。</p>
	常時		
情報取得に関する制限	小	<ul style="list-style-type: none"> サービス品質の低下 追加投資の発生 	<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"> サービス品質の低下 社会的信用の喪失 賠償責任の発生 	<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"> 成長率の鈍化 M&Aの停滞 	<p>当社グループは事業拡大の手段としてM&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&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。

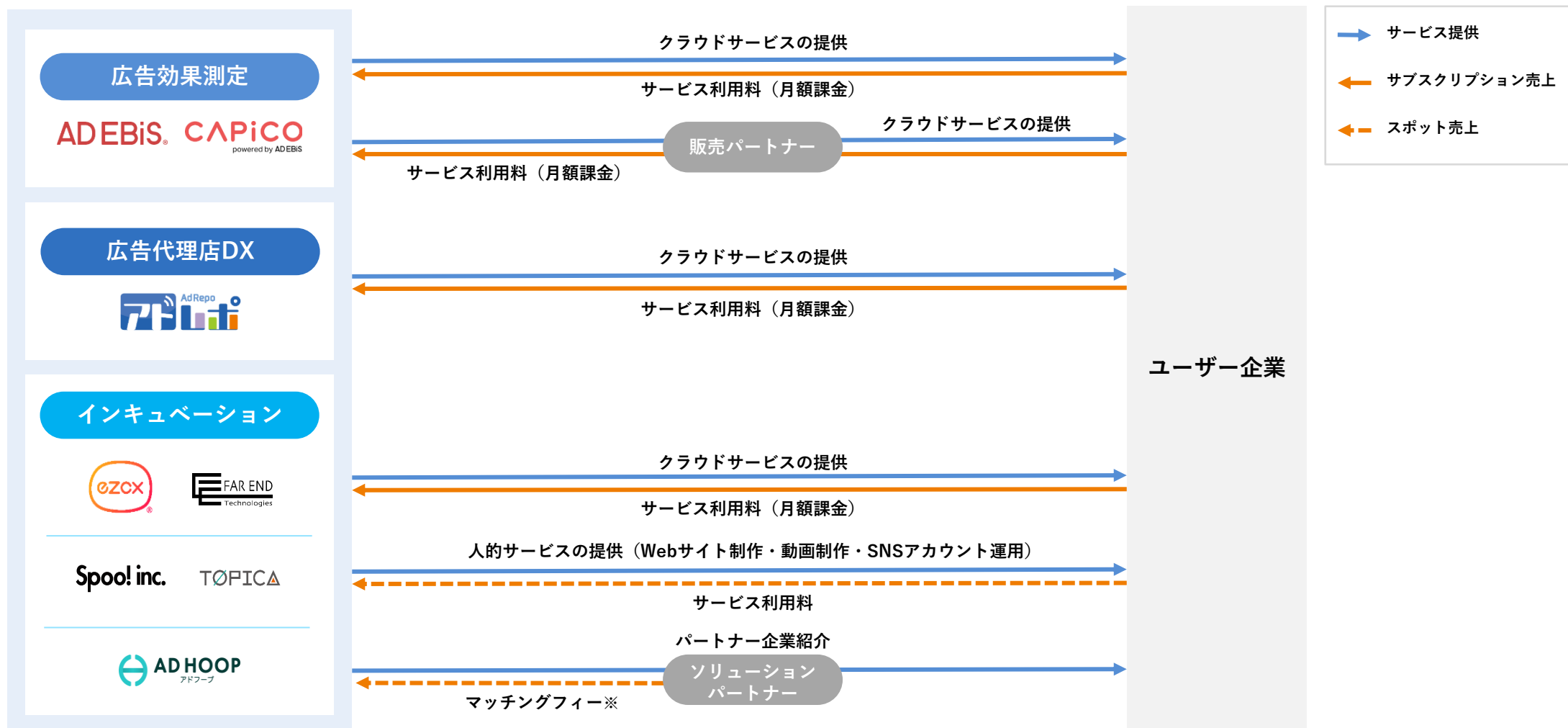
MPF補足資料

マーケティングプラットフォーム事業

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



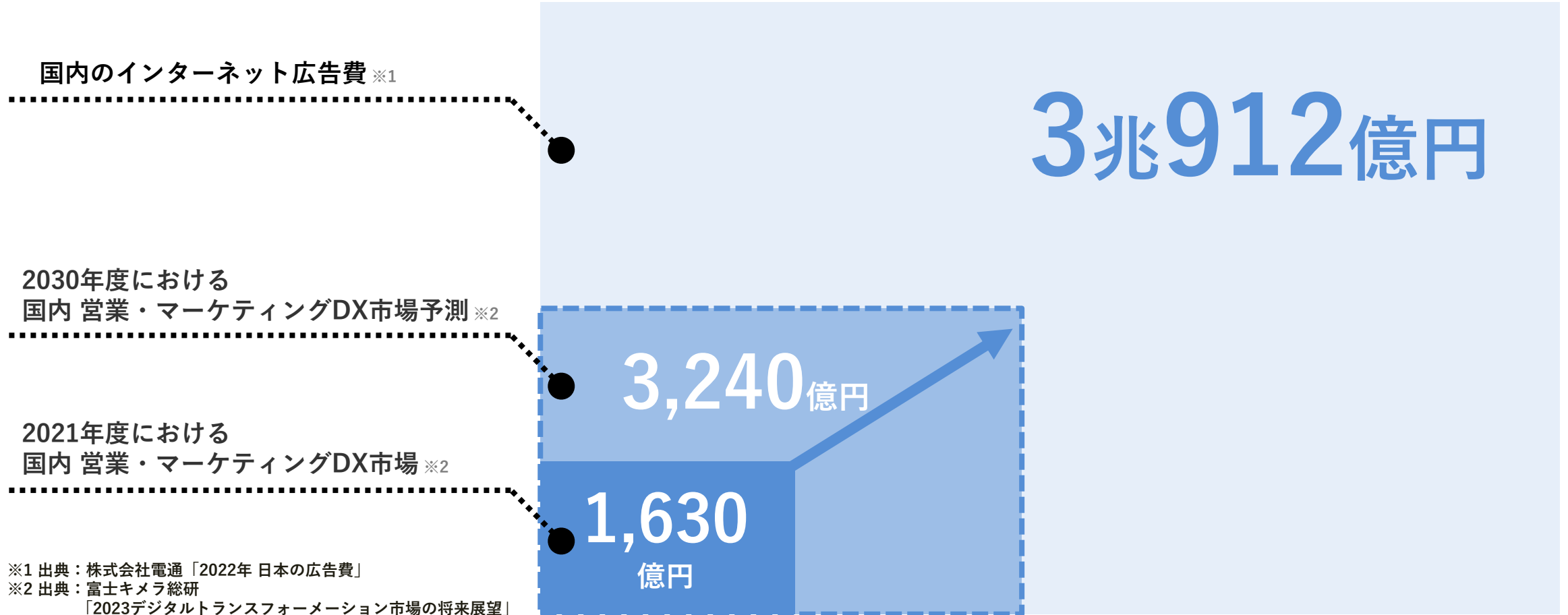
ビジネスモデル



※ 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

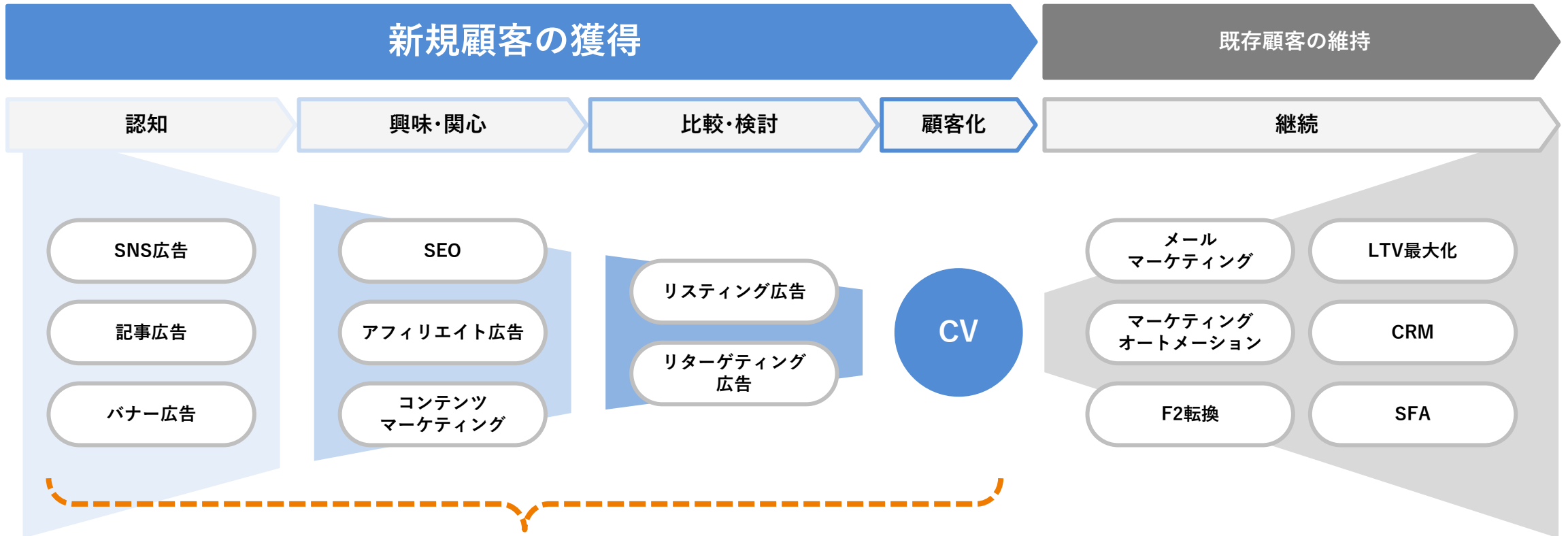


「アドエビス」 サービス概要

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

「アドエビス」導入企業

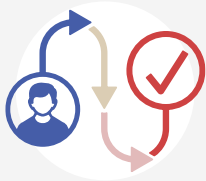
幅広い業種・業態で導入実績、累計導入件数は1.2万件超



「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



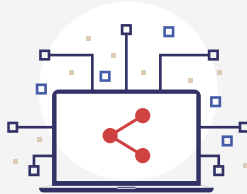
3

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



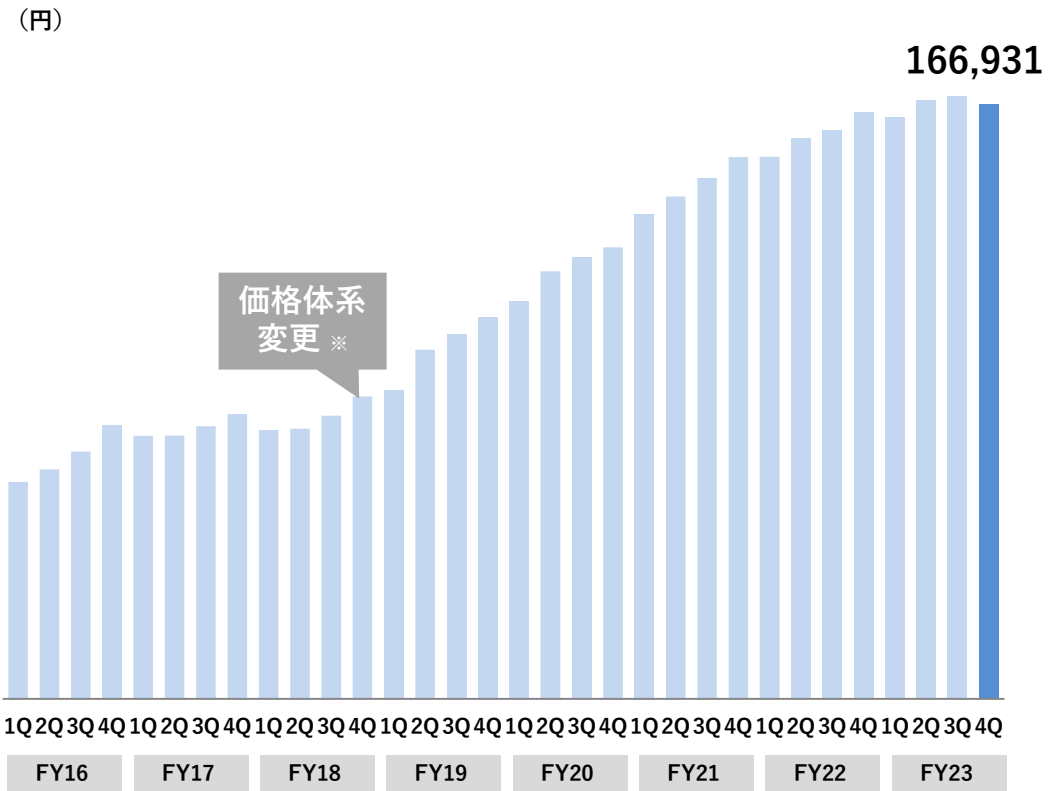
6

セキュリティ&
プライバシー

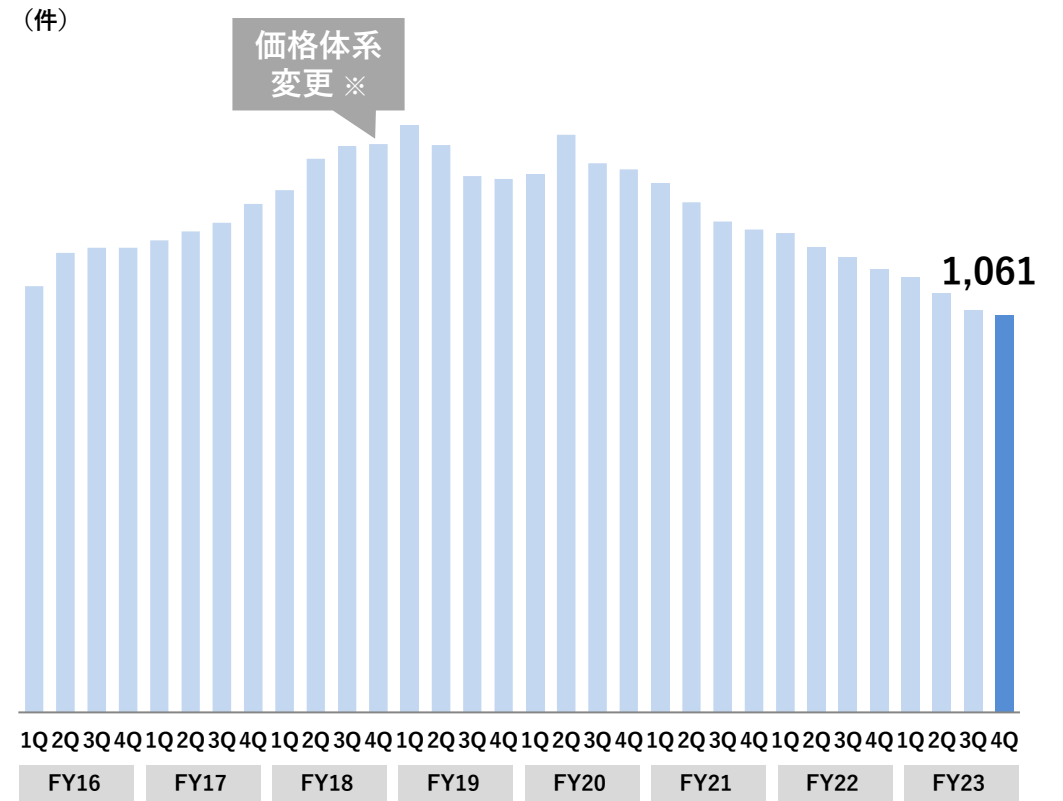


「アドエビス」平均単価・アカウント数の推移

平均単価



アカウント数



※従量変動制から、計測予定ボリュームに応じた事前確定型の固定料金制に変更

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

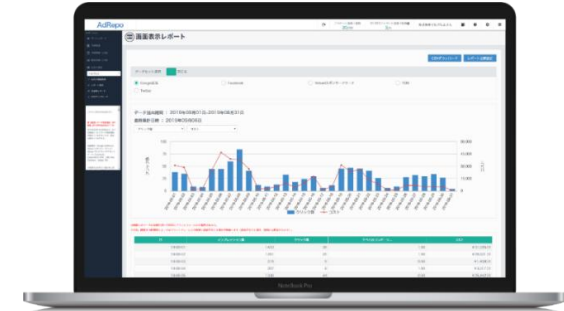
案件数と媒体数に比例して工数が増加

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

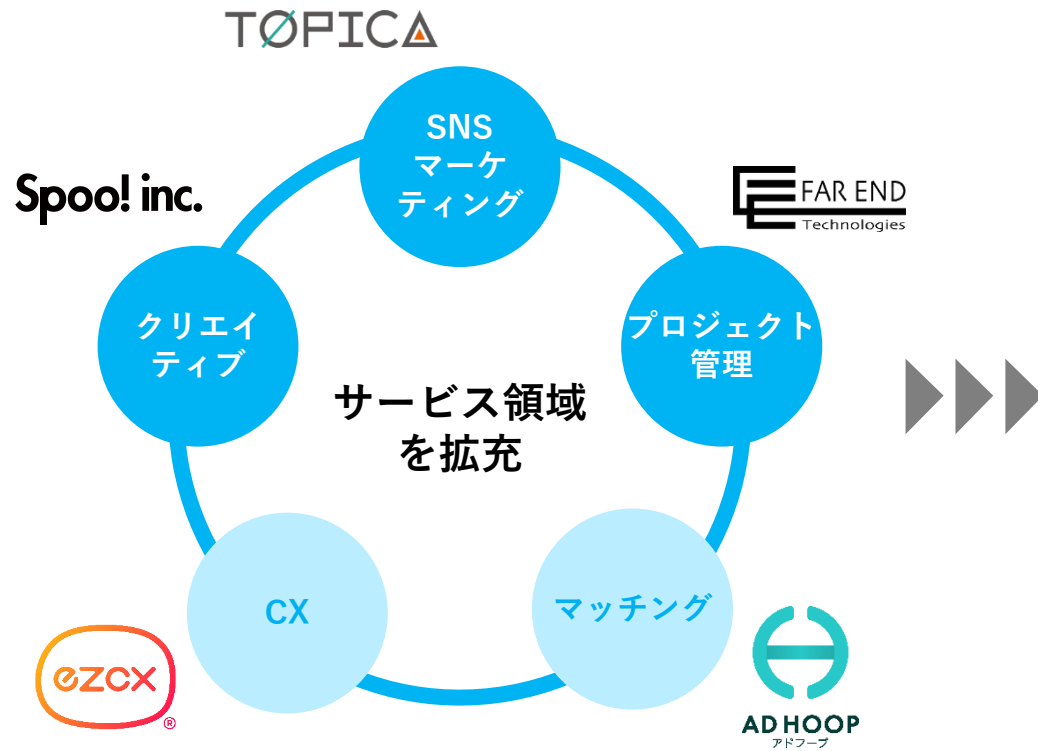
データ
集計






データ
整形

考察

提出

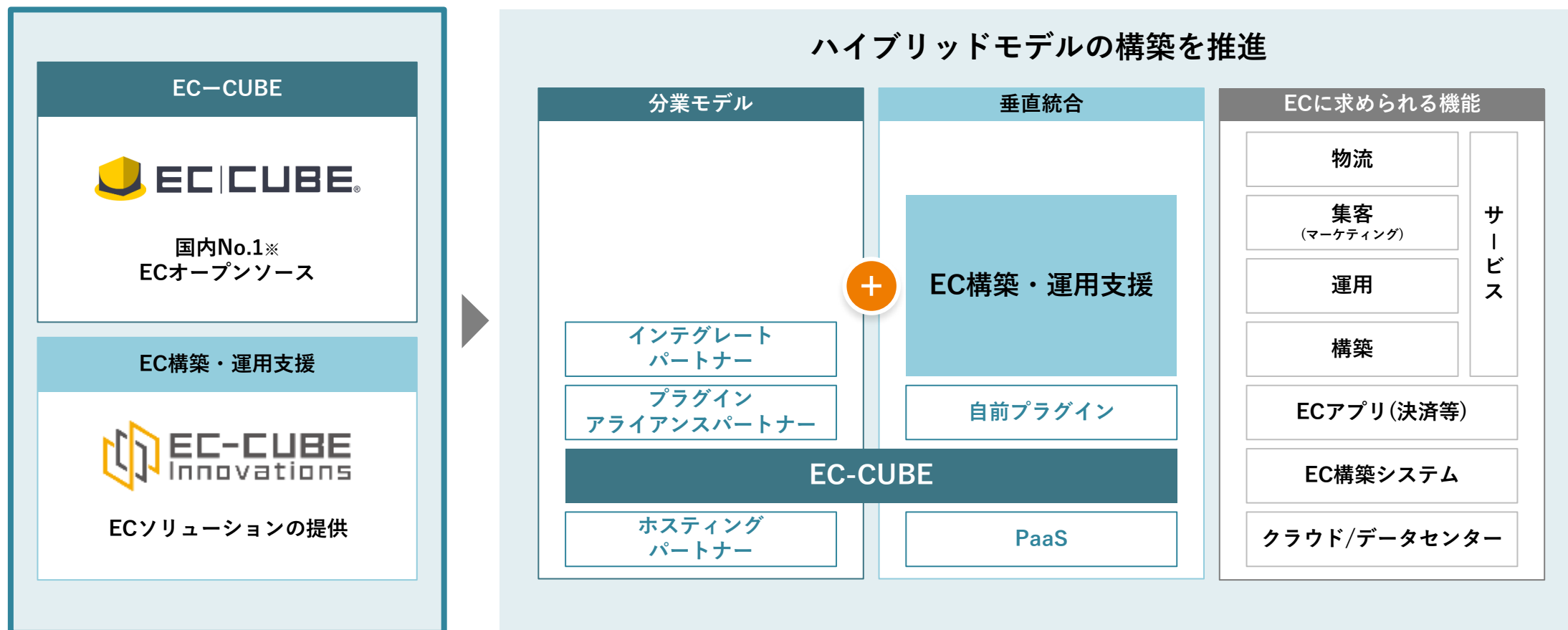
M&Aと自社開発による新サービスを展開 データ活用領域のサービス拡充により、国内企業のマーケティングDX支援を加速



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

商流PF補足資料

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

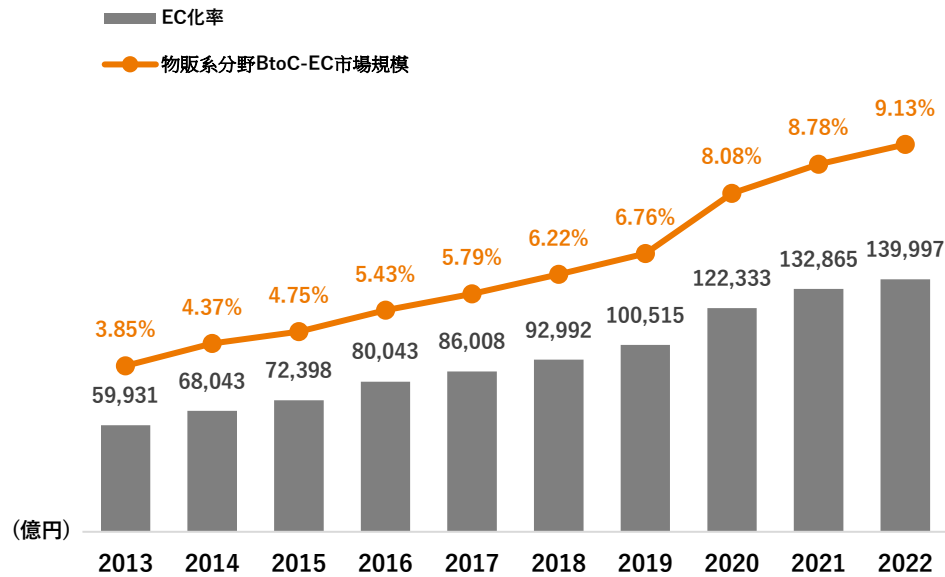


※ 独立行政法人情報処理推進機構「第3回オープンソースソフトウェア活用ビジネス実態調査」による

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

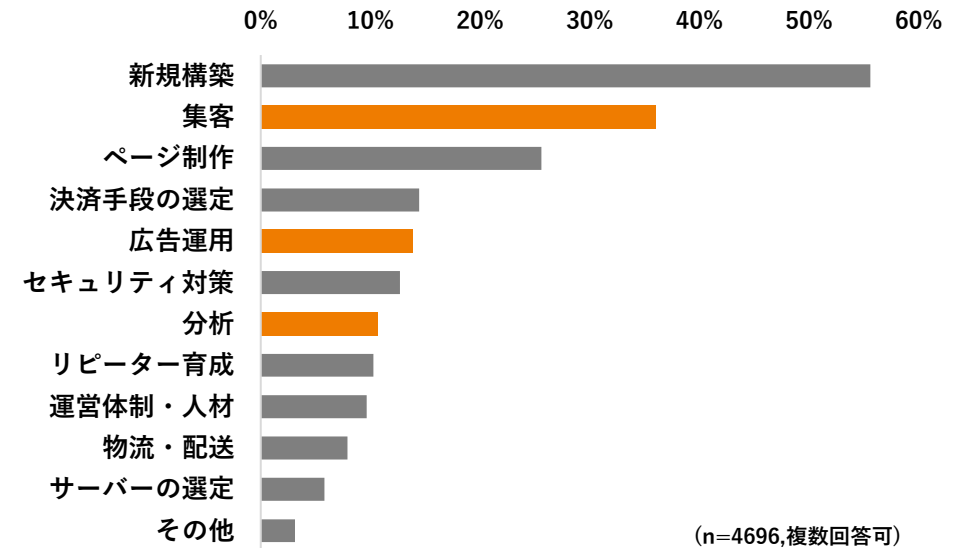
コロナ禍の巣ごもり需要を背景にEC化率が進展
新規参入増で競争が激化

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

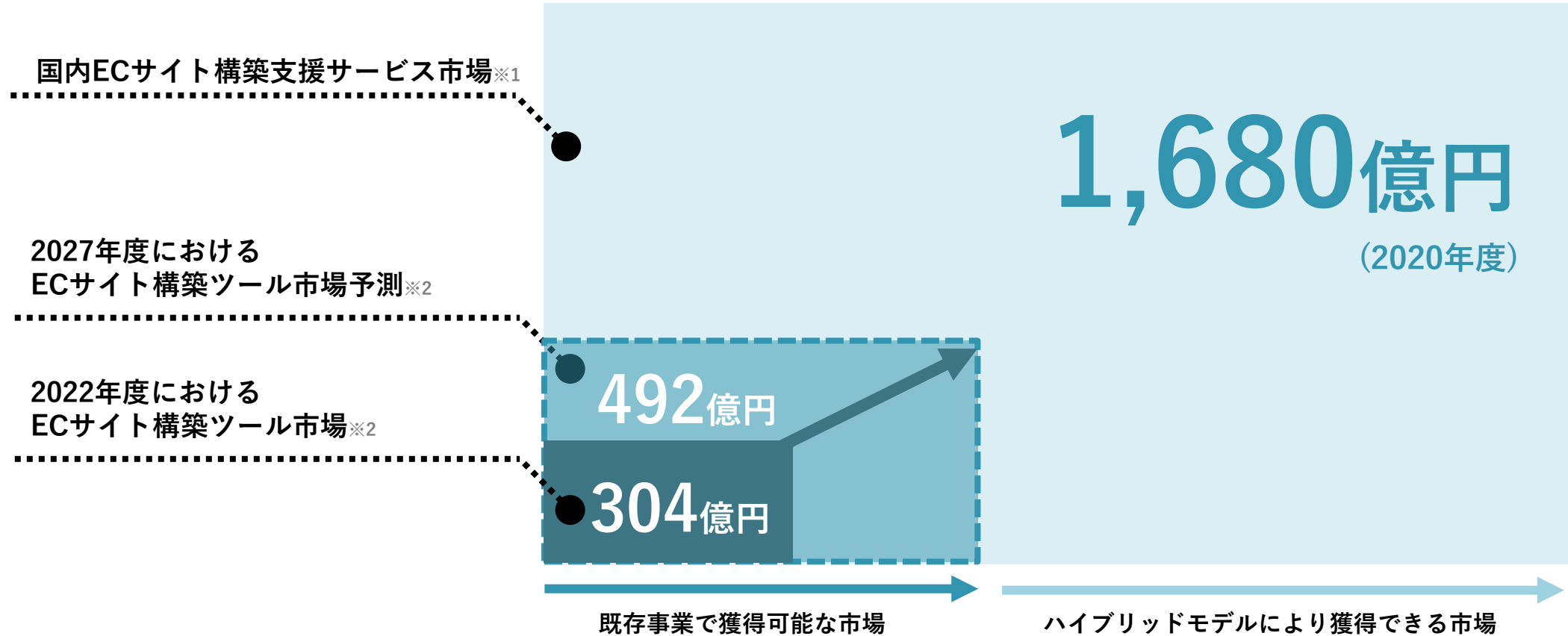


※1 出典：経済産業省「令和4年度産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）」

※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

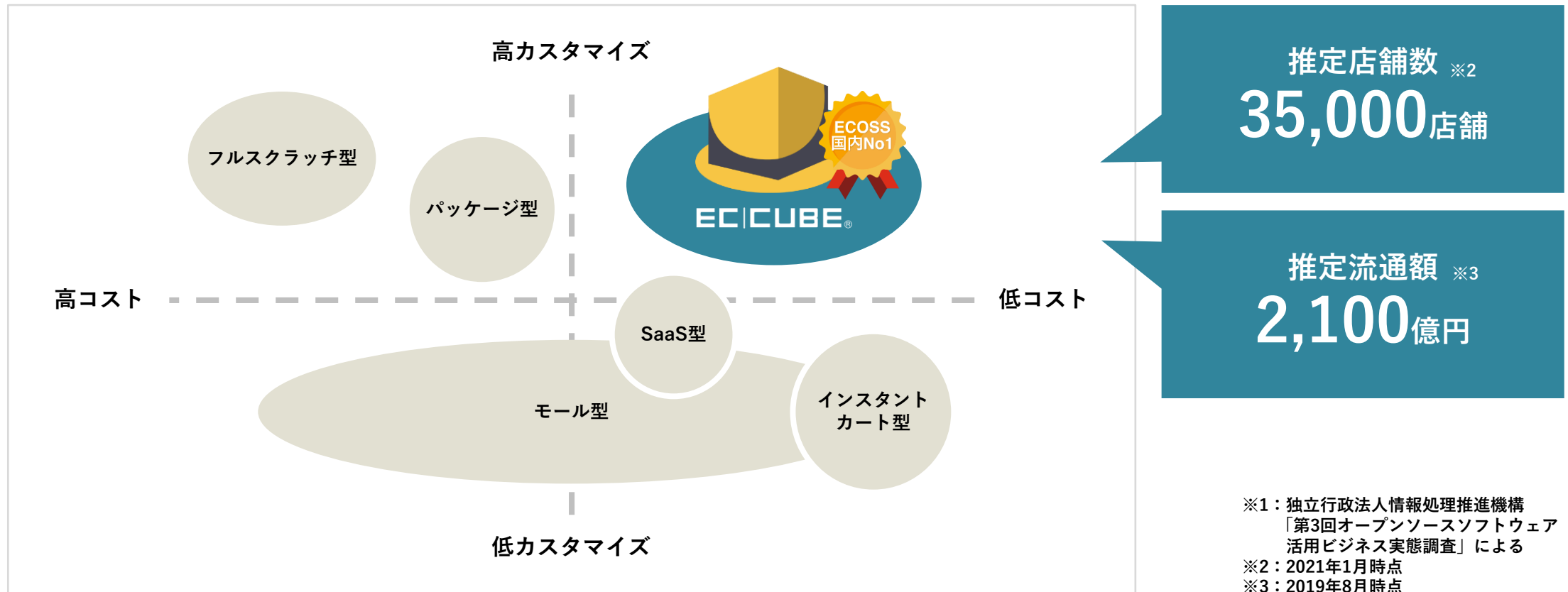
モノからコト消費へ
シフトする



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

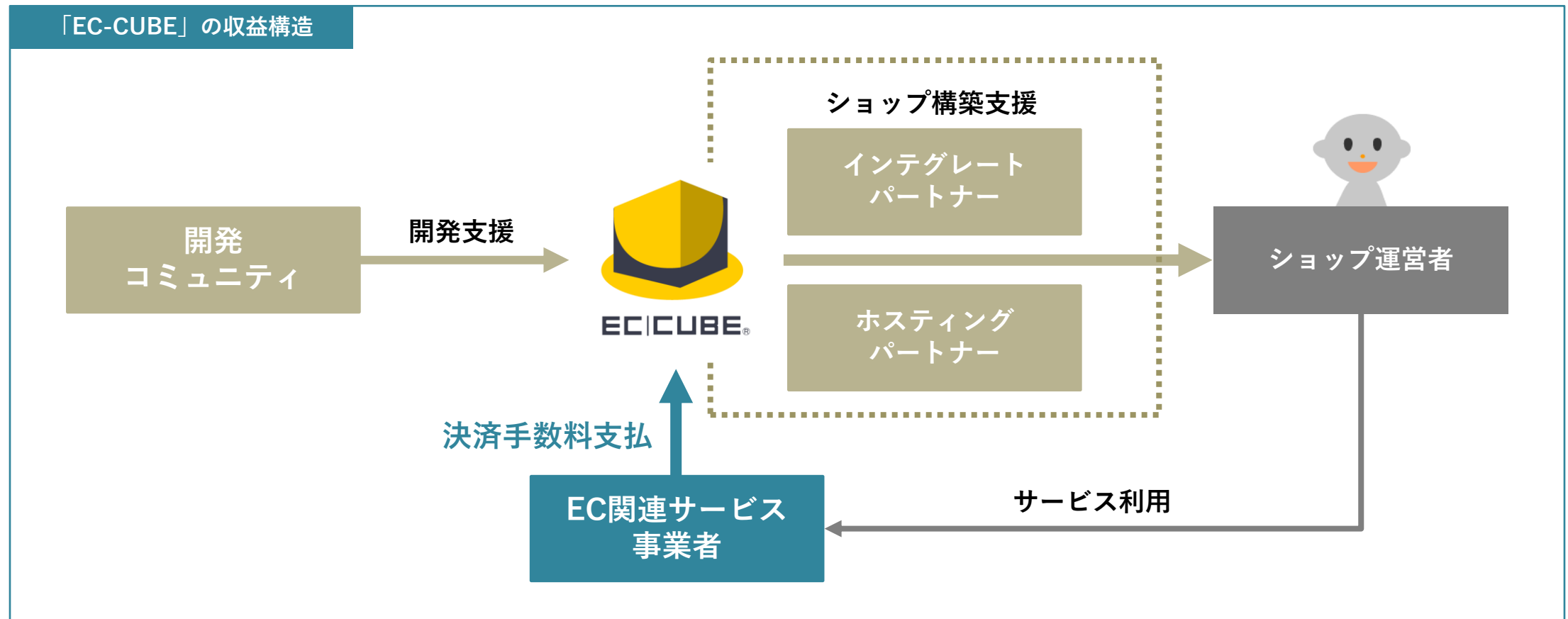


※1：独立行政法人情報処理推進機構
「第3回オープンソースソフトウェア
活用ビジネス実態調査」による

※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

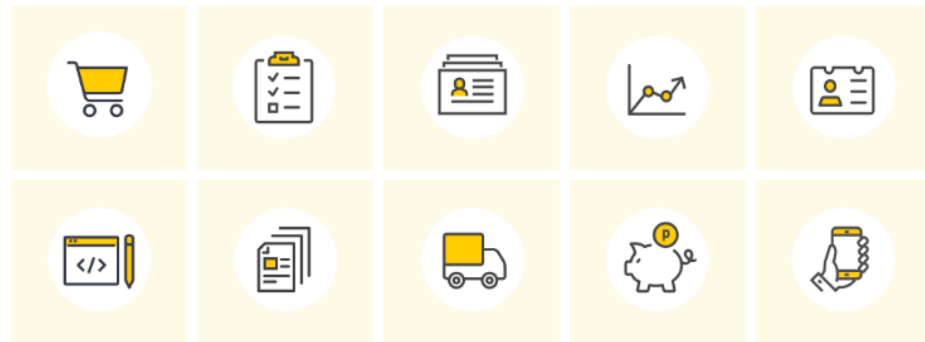
登録者数80,000※名以上の
開発コミュニティサイトで質問や情報共有が可能



※ 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

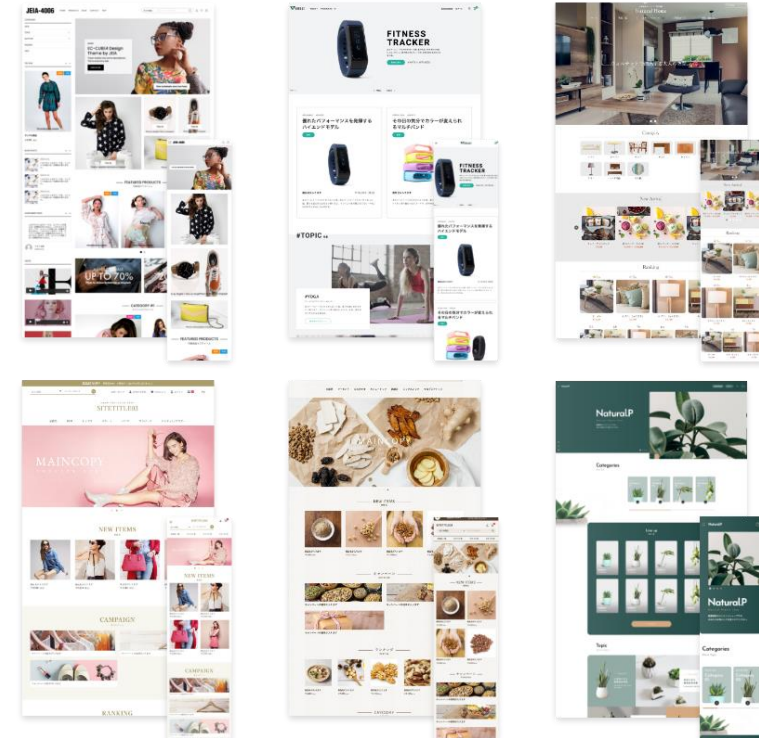
効率的な店舗運営を支える多様なプラグイン



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

DOCTOR

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

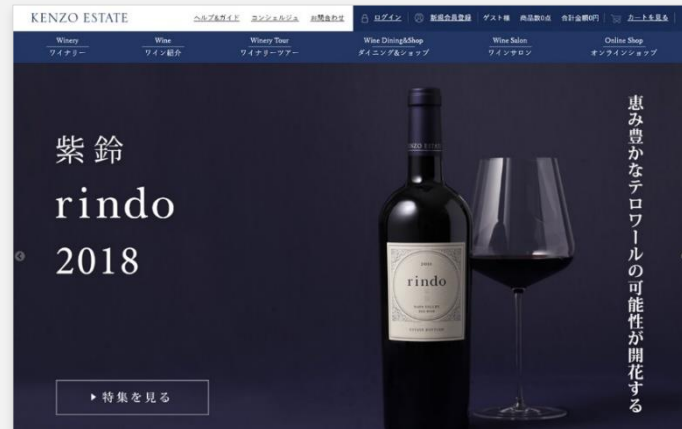
大阪王将
OSAKA OHSHO

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。また、経営指標の進捗状況については、四半期決算における補足説明資料において開示することを予定しております。