

IRGLM

株式会社イルグルム

東証グロース：3690

2024年 9月期 第3四半期決算説明資料

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)

VISION2023

2つの成長ドライバーを明確に特定
~2023年9月期

FY24

2024年9月期

FY25~FY27

加速的な売上成長

2025年9月期

2026年9月期

2027年9月期

VISION2027

3Q累計ハイライト

連結業績

売上高：27.2億円(前年同期比+0.7%)、営業利益：1.3億円(同△48.4%)

マーケティングDX支援

- ✔ 「アドエビス」が減収も概ね想定通りの推移、セグメント売上は前年同期比△3.1%
- ✔ KPIであるマーケティングプロセス領域のアカウント数は3Qで一時的に減少も、低単価アカウントを持つ1代理店の解約であったため、売上高への影響は軽微(P.33参照)

コマース支援

- ✔ EC構築・運用領域の成長により前年同期比+17.0%の増収も、期初予想をビハインド
- ✔ KPIである同領域の売上比率は前年通期+8ptの58%に拡大(P.19参照)

引き続きEC構築・運用領域が拡大も期初計画を下回り
通期業績予想を下方修正(P.44参照)

『VISION2027』の投資方針・目指す姿

投資方針

「アドエビス」等の既存事業で安定的に収益を獲得し、
成長ドライバーへ投資することで新たな売上を創出・加速的な売上成長を目指していく

マーケティングDX支援事業(Marketing)

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

強化領域

1

マーケティングプロセス

コマース支援事業(Commerce)

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

強化領域

2

EC構築・運用

『VISION2027』
の目指す姿

重点投資
領域

『VISION2027』の重点投資領域・進捗状況

成長領域への投資が概ね着実に進捗

	重点投資領域	進捗状況(2024年8月5日時点)
マーケティング DX支援	・ 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	△ β版の無償提供に留まっているものの、提供社数を拡大。顧客の声を元に継続的なアップデートを実施
	・ 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	○ 「アドエビス」の「GSP」「CAPiCO」が奏功し、アカウント数は2023年4Qで底打ち
	・ 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	(4Qで着手予定)
	・ M&Aによるサービス拡充	(来期以降)
コマース支援	・ EC-CUBEエンタープライズ版の開発・提供	◎ 2024年7月(4Q)にリリース済み
	・ 日越における開発体制の拡充	○ 積極的に人員を拡充
	・ 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	(来期以降)
	・ M&Aによる領域拡大	◎ 4Qで実施(今後も継続的に検討)

4Q：ルビー・グループ株式会社のM&Aを公表

ルビー・グループ株式会社の株式をSMN株式会社から取得することを
2024年8月5日に公表（連結開始は来期1Qを予定）



企業名	ルビー・グループ株式会社
所在地	東京都渋谷区富ヶ谷2-43-10
代表者	代表取締役 千輝 仁
事業内容	ラグジュアリーブランドのECサイト構築・運営、他
資本金	174百万円
設立年月日	2011年1月12日
売上高	1,026百万円（2024年3月期）
当社議決権所有割合	100%

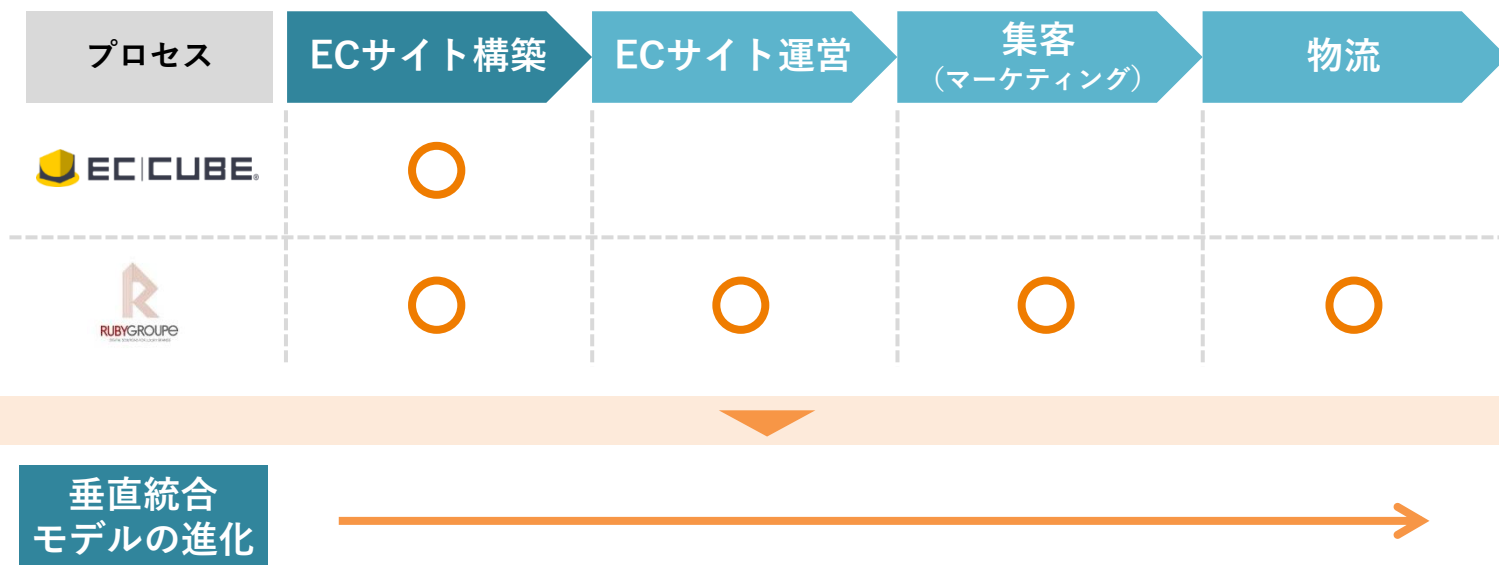
コマース支援事業において、EC構築・運用領域の事業領域を拡大 垂直統合モデルを加速

ルビー・グループ株式会社の特徴



豊富な実績やノウハウに基づく
ECサイトの運用代行や
フルフィルメントサービス

M&Aによるシナジー



現状の強みであるECサイト構築 + M&Aによるサービスの充実化で
さらなる事業成長を図る

目次

1	グループ方針・成長戦略	P.09
2	全社連結業績	P.21
3	セグメント別業績・トピックス	P.27
4	2024年9月期 通期業績予想	P.43
	補足資料	P.46

1

グループ方針・成長戦略

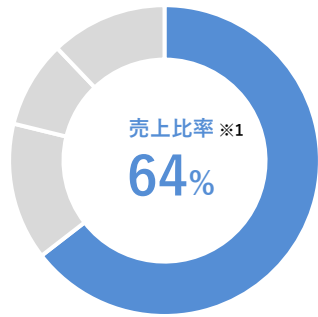


マーケティングDX支援事業とコマース支援事業の2セグメントで事業を展開

マーケティングDX支援事業(Marketing)

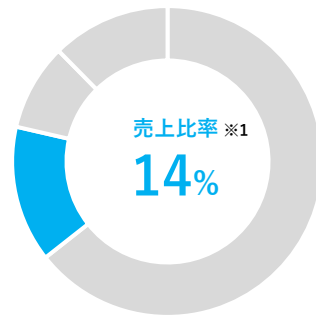
マーケティングプロセス

デジタルマーケティング施策の
成果最大化・最適化を支援



インキュベーション

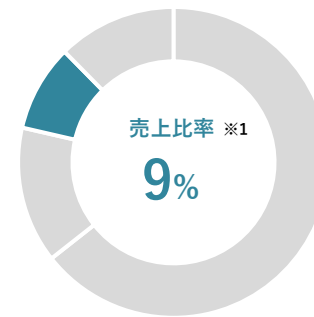
データ活用を支援する
新サービスの開発・提供



コマース支援事業(Commerce)

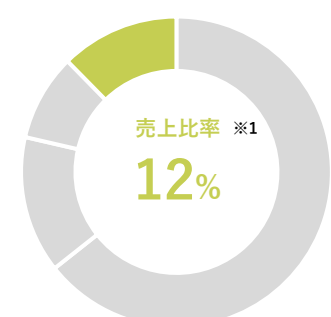
プラットフォーム

ECサイトを構築するためのオープン
プラットフォームの開発・提供



EC構築・運用

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

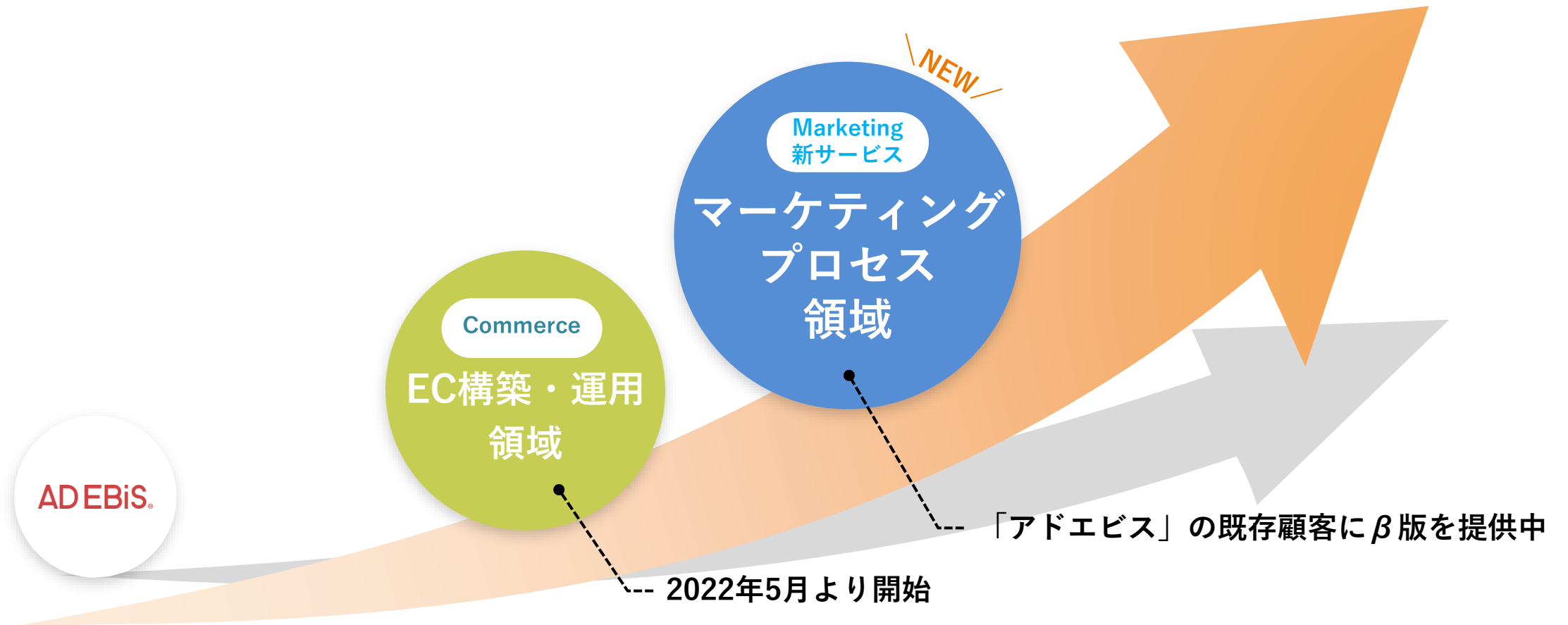


※1 2024年9月期3Q累計の売上比率

※2 2024年1月1日に株式会社EC-CUBE Innovationsが株式会社イーシーキューブに吸収合併

2つの成長ドライバー

新サービスの探索の結果、コマース支援事業はEC構築・運用領域、マーケティングDX支援事業はマーケティングプロセス領域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

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

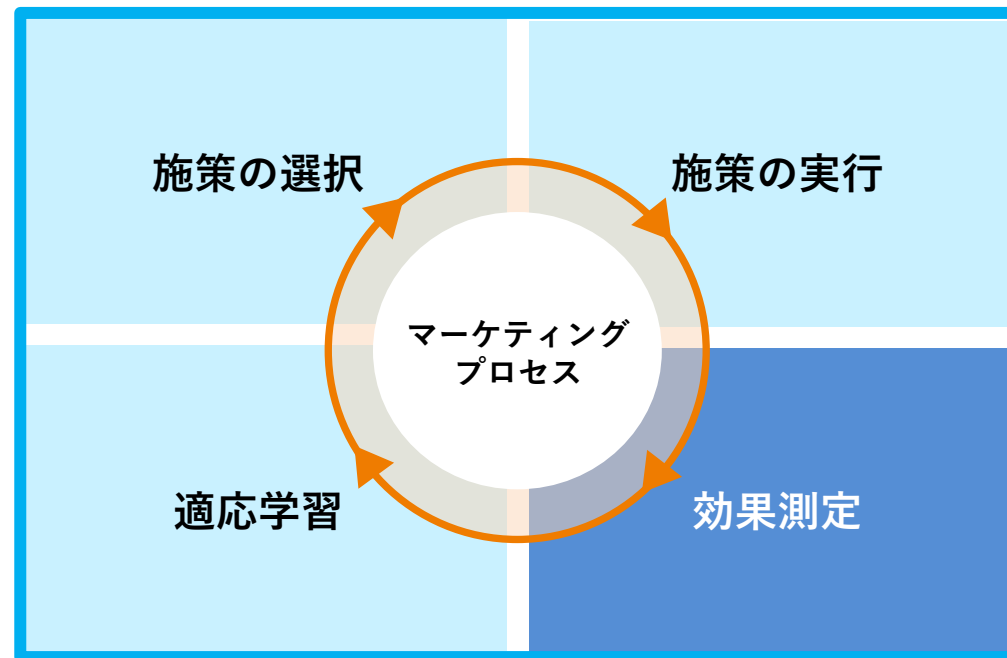
これまで

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

今期
進捗



4Q
着手予定

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



キャピコ
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

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

③ 人的支援サービスの強化

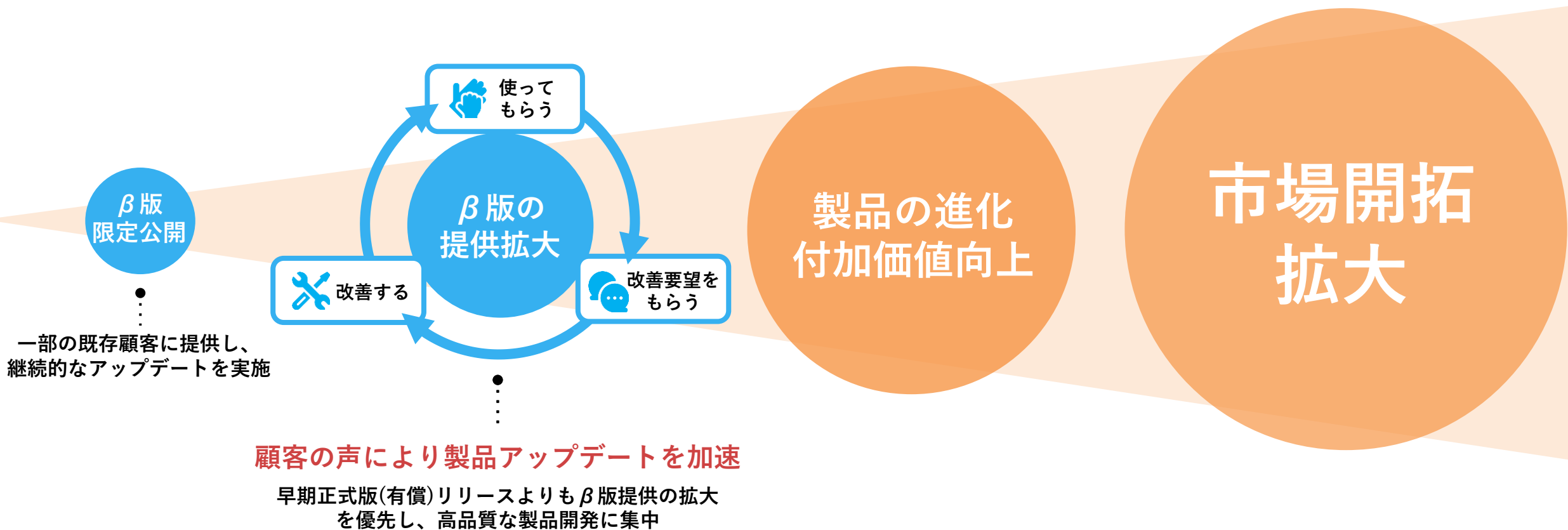


カスタマーサービスの
一部有料化
(個別課題に沿った対応強化へ)



②新SaaSのサービス開発における戦略

中期的な市場獲得に向けて
「アドエビス」の既存顧客へ広くβ版を提供し、製品進化を加速



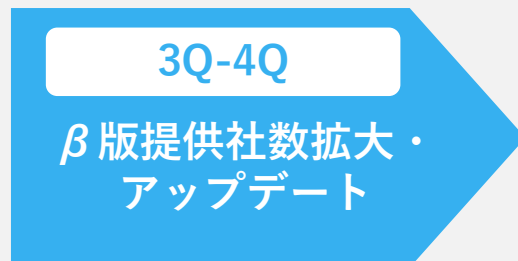
【SaaS：β版提供拡大・製品アップデート】 + 【人的支援サービス】によって提供価値を向上した後、来期に収益化時期を模索し、市場拡大を目指していく

FY24上期

FY24下期

FY25～FY27

現状の想定
スケジュール
(2024年8月更新)

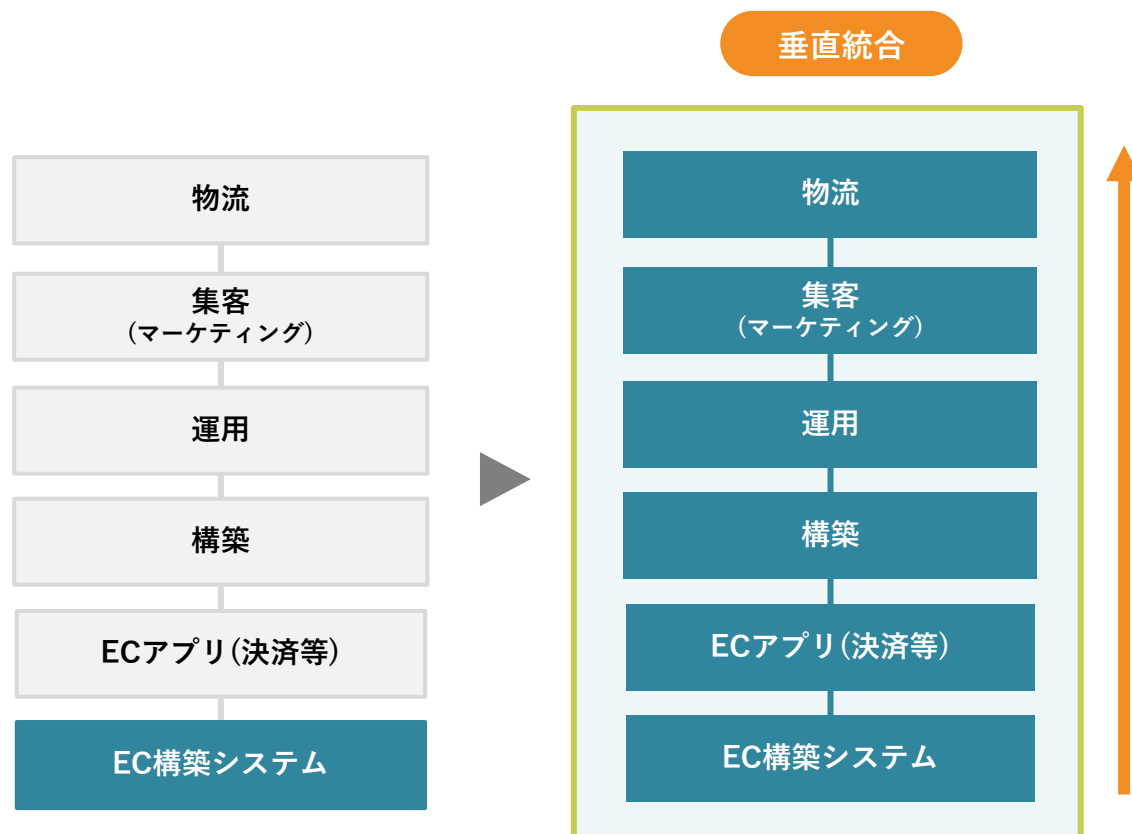


✓ 概ね計画通り

⌛ 中長期的な市場開拓・拡大に向けた戦略変更を
中間決算時(2024年5月)に発表

「EC-CUBE」の強みを活かしながら提供機能を垂直方向へ拡張の戦略を
2022年9月期より推進

垂直統合モデル

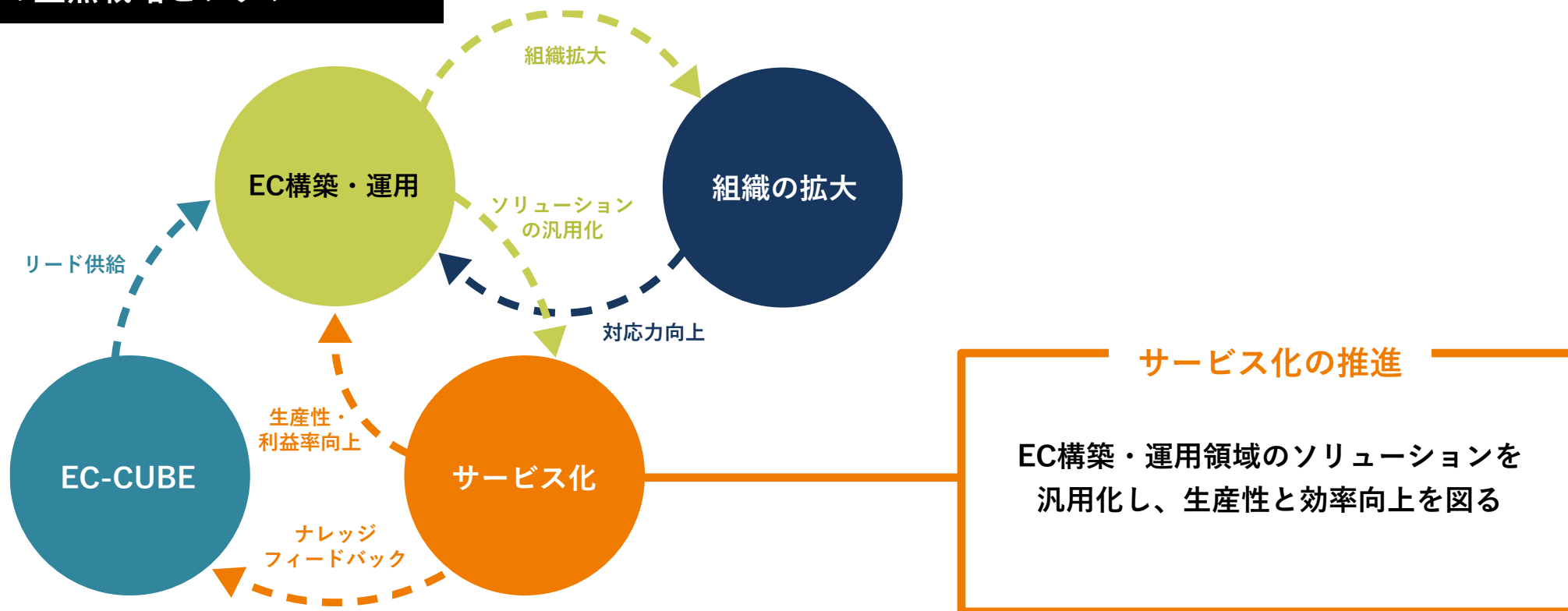


垂直統合モデルを目指した
最適なワンストップサービスを提供

将来的に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

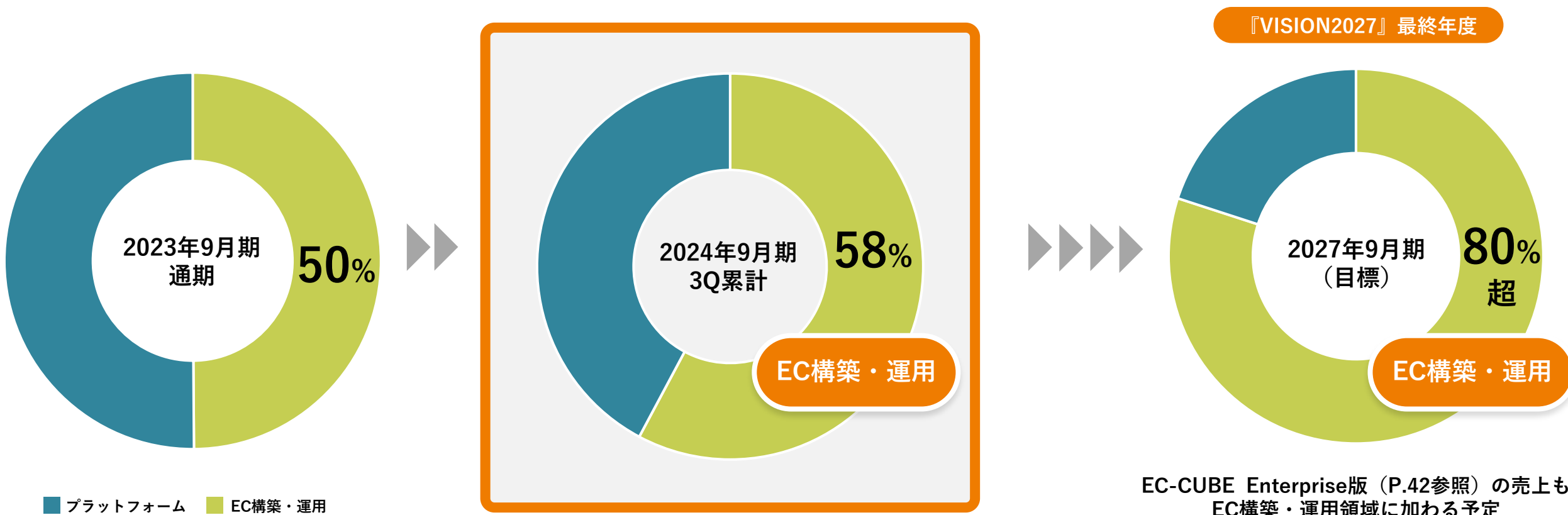
2024年1月1日付で株式会社イーシーキューブが株式会社EC-CUBE Innovationsを吸収合併
垂直統合の加速とサービス化の推進により生産性と利益率の向上を目指す

統合後の重点戦略とシナジー



KPI：EC構築・運用領域の売上比率

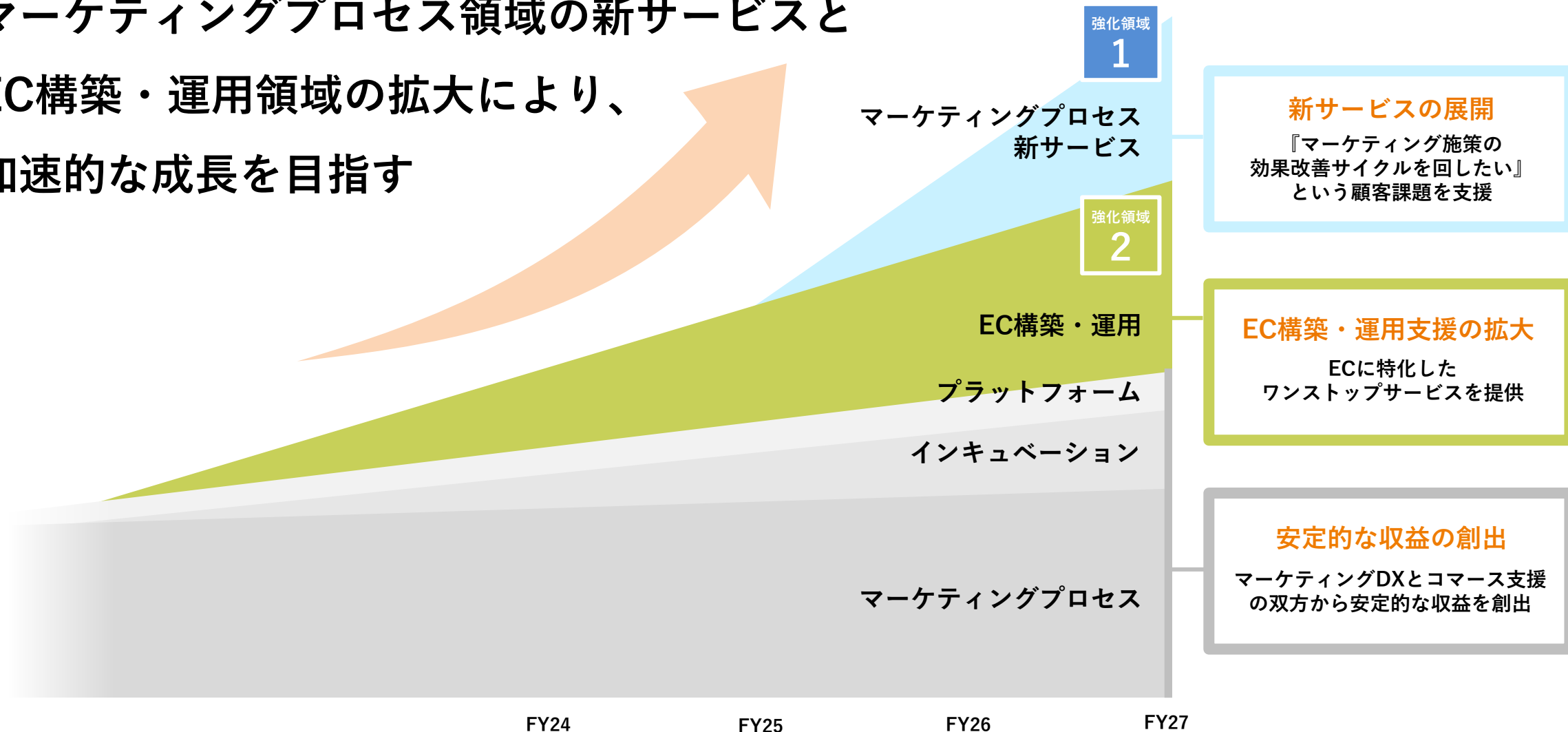
EC構築・運用領域の3Q累計売上比率は前年通期+8ptの58%に拡大
『VISION2027』の最終年度である2027年9月期に80%超と更なる拡大を目指す



EC-CUBE Enterprise版 (P.42参照) の売上も
EC構築・運用領域に加わる予定

『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



2

全社連結業績



損益計算書サマリー

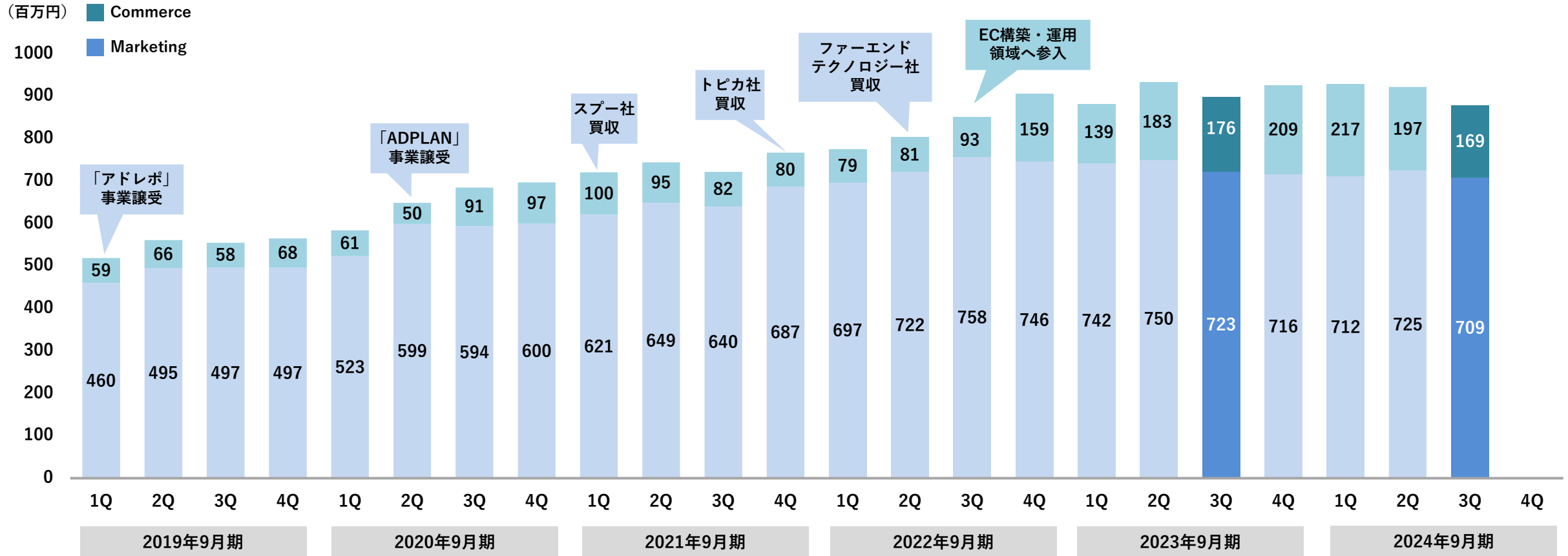
EC構築・運用領域が拡大もMarketing事業の減収により、3Q累計売上高は前年同期比+0.7%
 期初の通期業績予想に対する進捗状況を鑑み、通期業績予想を下方修正(P.44参照)

単位：百万円	2023年9月期	2024年9月期		
	3Q累計	3Q累計	前年同期比	期初の通期業績予想 に対する進捗率
売上高	2,710	2,729	+0.7%	66.6%
売上総利益	1,653	1,587	△4.0%	-
営業利益	261	134	△48.4%	56.1%
営業利益率	9.6%	4.9%	△4.7pt	-
経常利益	269	134	△50.1%	58.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	158	59	△62.7%	42.2%
【参考】 EBITDA ※	490	353	△28.0%	-
EBITDAマージン	18.1%	12.9%	△5.2pt	-

※ 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

売上高推移

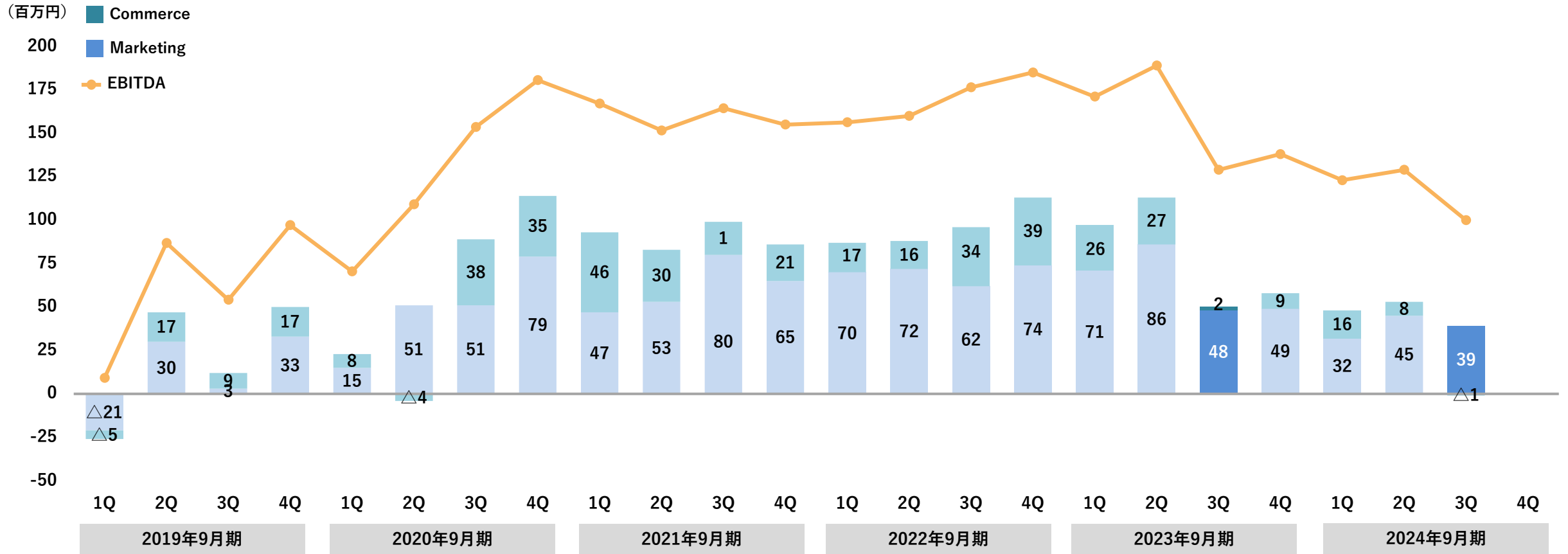
Marketingの3Q売上はマーケティングプロセス領域の減収により前年同期比△1.8%
 Commerceの3Q売上は引き続きEC構築・運用領域が牽引も想定には届かず同△4.0%で着地



※ 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。

営業利益推移

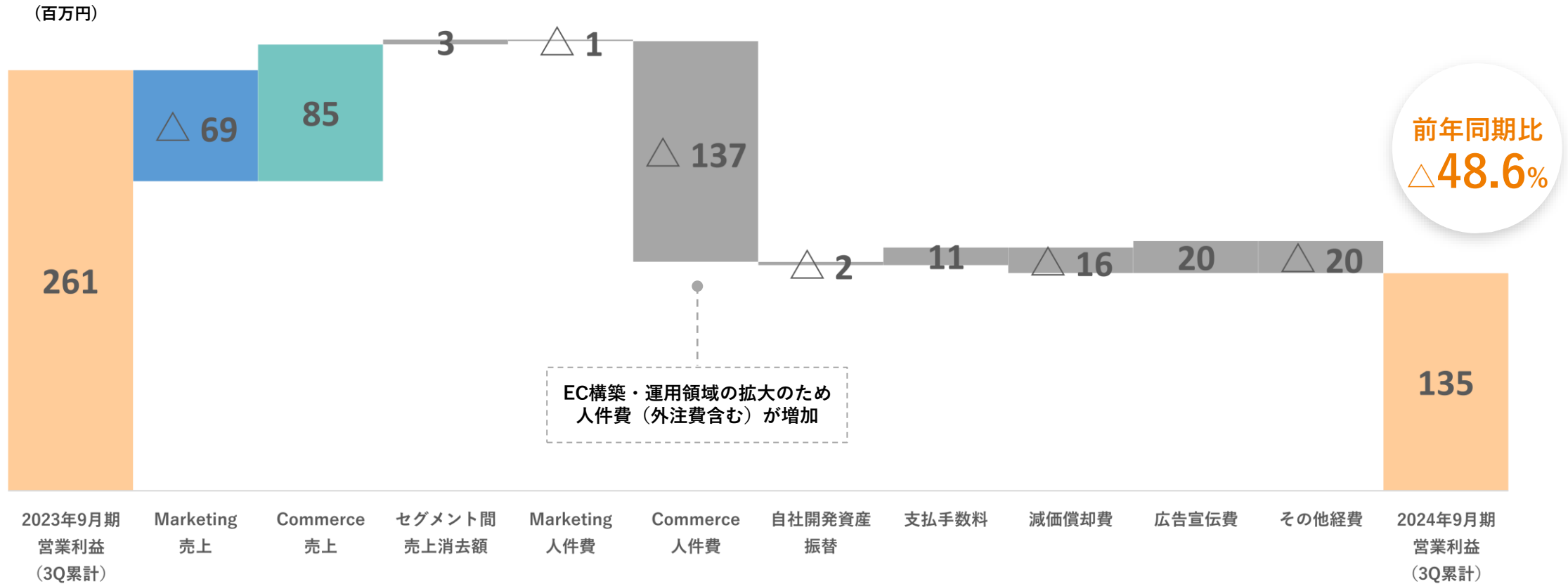
Marketingは減収を主因にマーケティングプロセス領域の新サービスへの投資等により減益
Commerceは体制強化のため人件費等が増加し3Qは営業赤字



※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

「アドエビス」の減収を主因に3Q累計営業利益は前年同期比 $\Delta 48.6\%$ で着地
Commerce事業は今後の売上拡大に向けて人件費が先行



貸借対照表サマリー

自己株式取得や借入金の返済等により
現預金が減少も自己資本比率は増加

単位:百万円	2023年9月期	2024年9月期	増減
	期末	3Q末	
流動資産	2,101	1,851	△250
内、現預金	1,451	1,274	△176
固定資産	1,063	995	△67
有形固定資産	57	57	±0
無形固定資産	778	677	△100
投資その他資産	227	259	+32
資産合計	3,164	2,846	△317
負債合計	1,181	930	△250
内、有利子負債	634	424	△209
純資産合計	1,983	1,915	△67
自己資本比率	61.4%	65.9%	+4.5pt

3

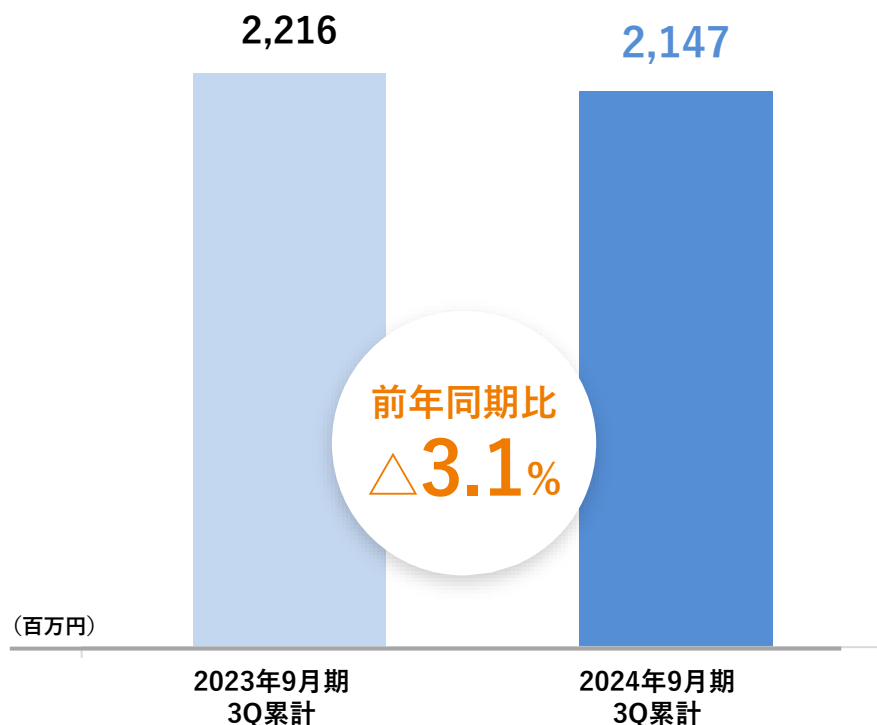
セグメント別業績・トピックス



マーケティングDX支援事業

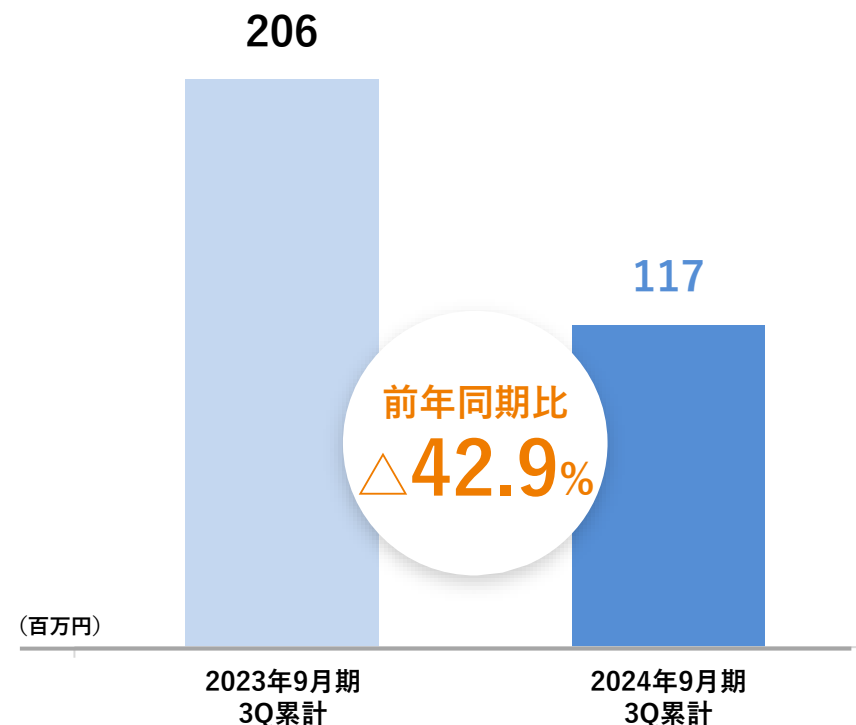
売上高

概ね想定通りの推移であるものの寄与度の大きい「アドエビス」の売上減を主因に減収

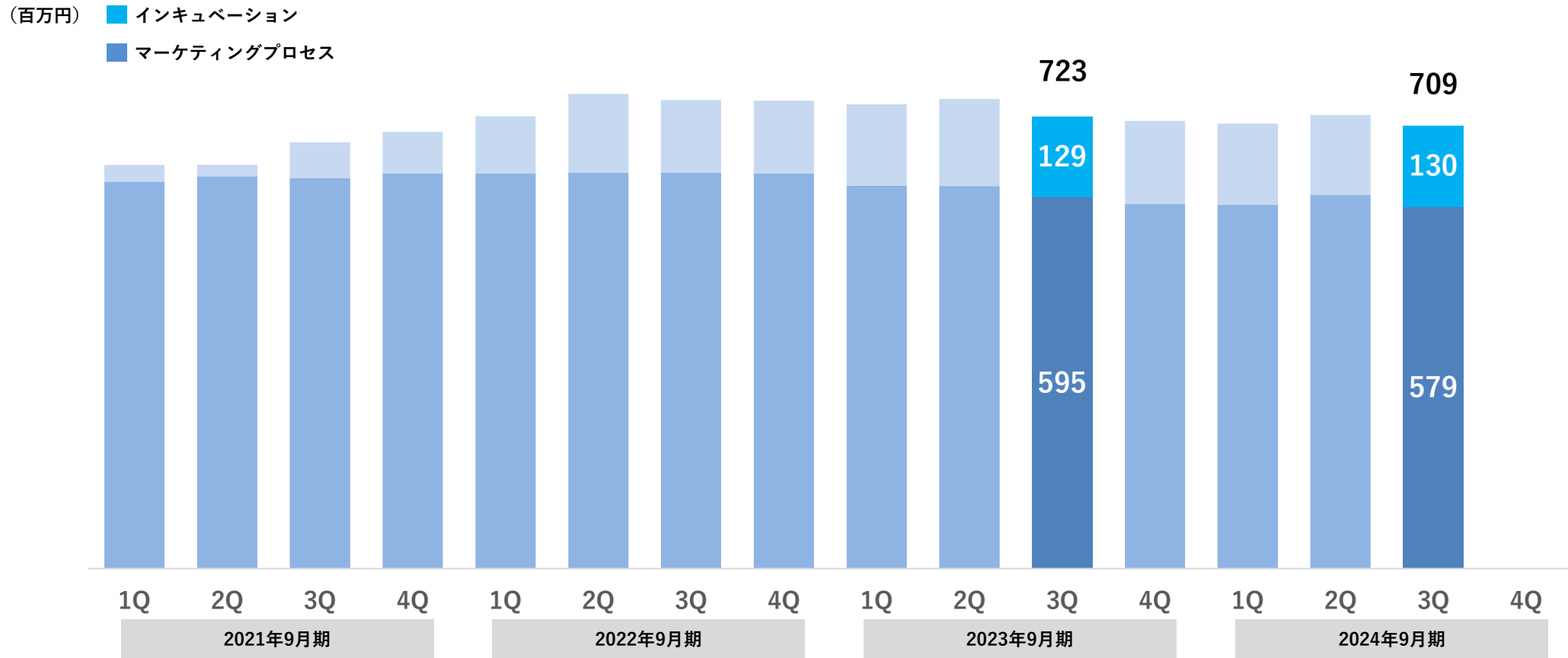


セグメント利益

利益率の高い「アドエビス」の減収や新サービスへの投資等により減益



売上寄与度の大きい「アドエビス」を中心とするマーケティングプロセス領域の3Q売上が2Qより減少※し、セグメント全体として前年同期を下回る



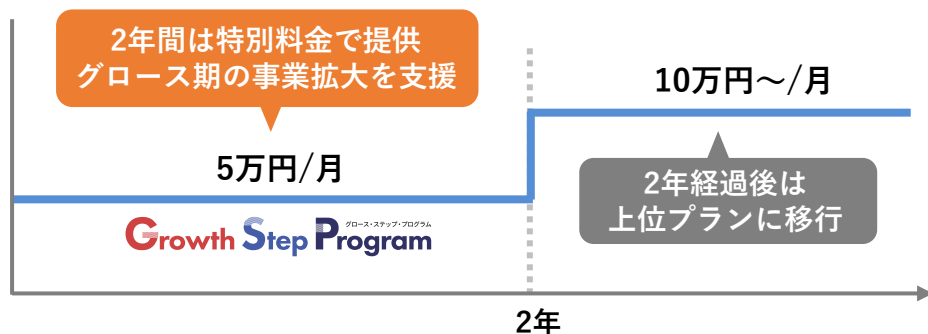
※ 「アドエビス」の3Q売上は2Qから△約18百万円。多くの企業の期末に該当する3月末(2Q末)は最も解約が発生しやすく、3Qは2Q比で売上が減少しやすい季節傾向による

広告効果測定：「Growth Step Program」の拡販

2023年7月リリースの新規顧客向け新プラン「Growth Step Program(GSP)」の新規受注が拡大
「アドエビス」のアカウント数の回復に貢献

新プラン「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

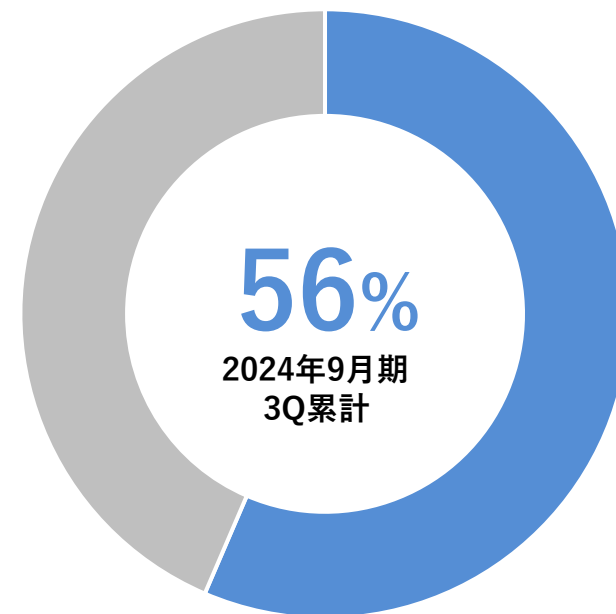


－ 主な特徴 －

- ✔ 「アドエビス」の基本機能をお得な特別価格で提供
- ✔ 充実のサポートサービスで計測設定と活用を支援

新規受注件数におけるGSPの割合

3Q累計の新規受注件数におけるGSPの割合は
56%にまで拡大



広告効果測定：「CAPiCO」の媒体連携強化

2023年8月リリースのコンバージョンAPI「^{キャピコ}CAPiCO」が、**更に対応媒体を拡充予定**
今後はプロモーションを強化し、顧客接点の拡大を図る

CAPiCO

powered by ADEBiS.

だれでもカンタンに、はじめられる
コンバージョンAPIツール



既存

Meta広告

Google広告

LINE広告

Yahoo!広告

TikTok for Business

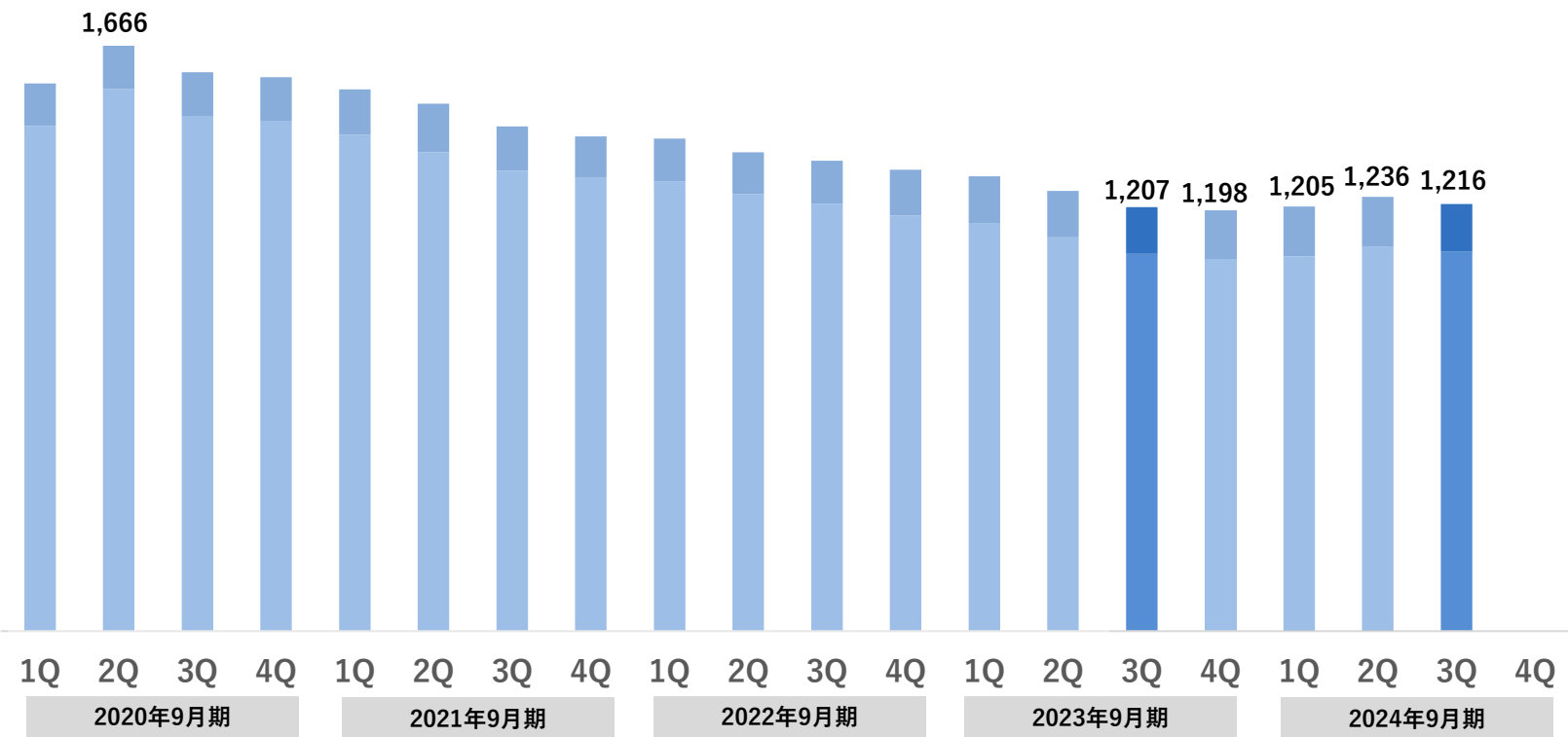
対応媒体拡充

新規媒体
追加予定



「GSP」と「CAPiCO」の新規受注によりアカウント数は2023年4Qで底打ちも3Qは1代理店の特殊契約解消※1に伴う複数アカウントの解約発生により一時的に減少

(件) ■ アドレポ
■ アドエビス+CAPiCO※2



新SaaSの拡販に伴い
FY25より本格的な
アカウント増へ。
FY27までに過去最高アカウント
の更新を目指す

← VISION2027 →

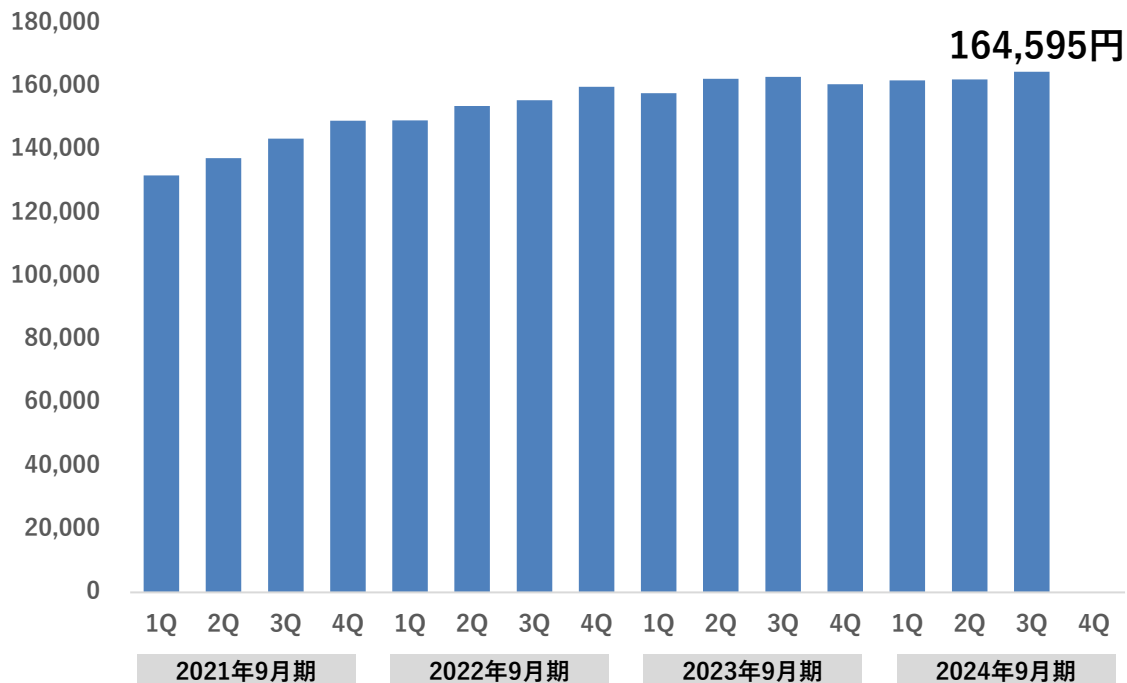
※1 複数の低単価アカウントを持つ1代理店の解約のため、売上高への影響は軽微

※2 「アドエビス」+「CAPiCO」のみ利用のアカウント数を集計。「CAPiCO」の「アドエビス」併用アカウントはカウント対象外。なお、有料アカウントの数値のため、新SaaSのβ版アカウントは含めていない。

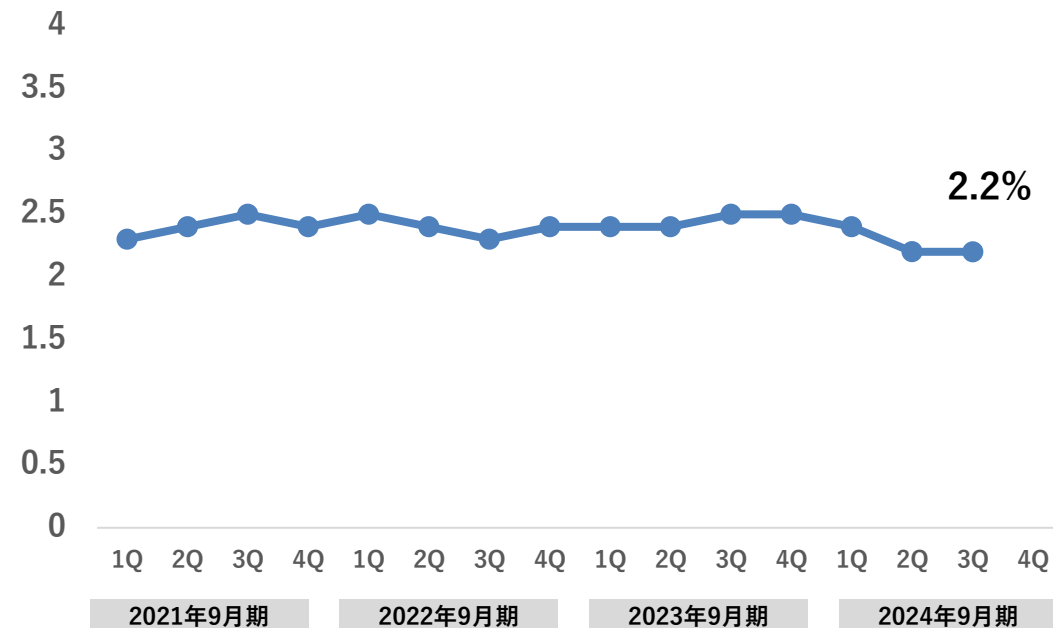
マーケティングプロセス領域の平均単価・解約率

平均単価は「アドエビス」の単価増に伴い上昇も、今後は低単価プランの拡販により低下を見込む
 解約率は継続的なカスタマーサクセス活動により2%前半を維持

平均単価



解約率※



※直近12ヵ月移動平均（解約率＝直近12ヵ月の解約金額÷前月までの12ヵ月売上金額にて算定）
 四半期末月の数値を記載

4Q：「アドエビス」新プランをリリース

LINE友だち集客のための広告効果の可視化・最大化を支援するセットプラン

アドエビス フォーラダー

「AD EBiS for Ladder」を2024年7月にリリース

LINEの友だち追加完了のタイミングでの正しい成果数の確認



ADEBiS. LINE友だち追加完了タイミングでの正しい成果数の確認

CAPiCO powered by ADEBiS LINE友だち追加情報を媒体へ通知

LINEの友だち追加情報を媒体へ通知



コンバージョン計測が補完され広告配信最適化が進む



ターゲットプッシュ

Webプッシュ通知機能を活用した「TargetPush」を2024年7月より提供開始
リテンションマーケティングの新たなチャネルとして新規顧客獲得を支援

新規獲得を増やすWebプッシュ通知

Target Push

新規顧客の獲得や
ロイヤルカスタマーの育成に貢献！



興味度の高い **新規顧客へダイレクトに**
アプローチできるサービスをリリース

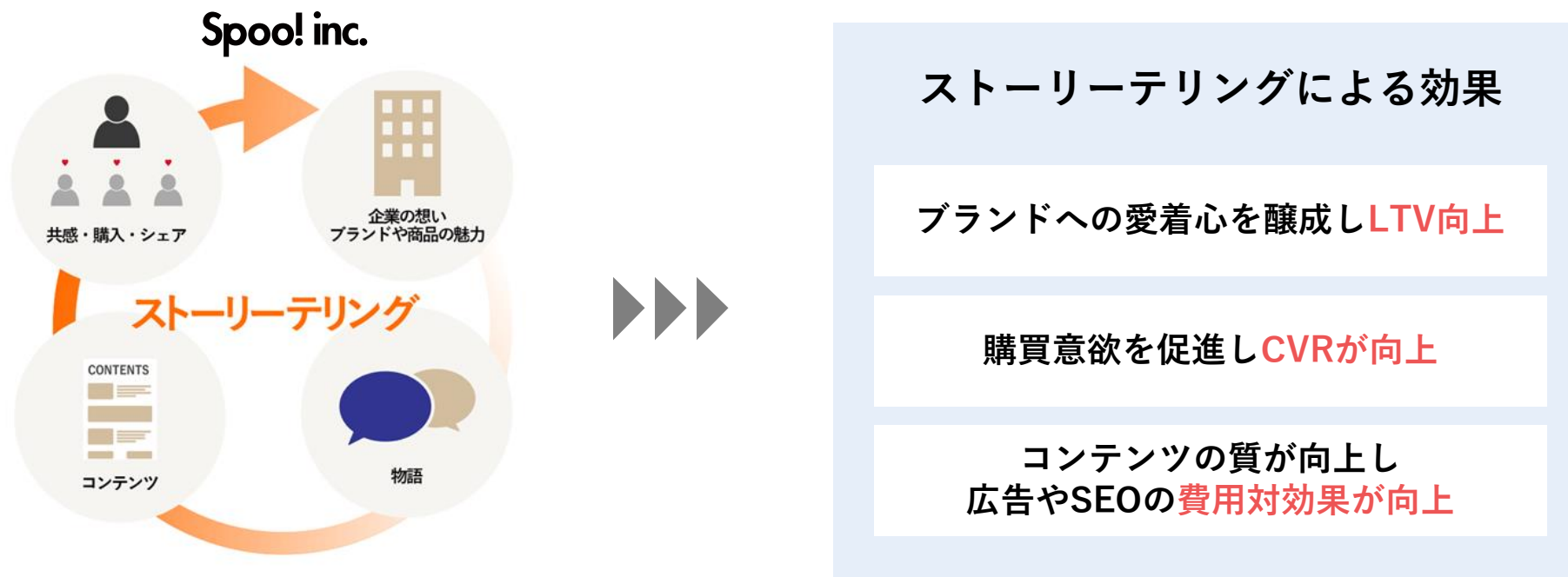
Webプッシュ通知の3つの特徴

- 1 ブラウザ経由だから**アプリ不要**ですぐ始められる
- 2 フォーム入力など不要で**許諾も1クリック**で簡単
- 3 **ブラウザを閉じていても通知が届く**から認知率が高い

「対応ブラウザ+OS」



新サービス「EC 集客物語」を2024年6月より提供開始
EC サイトの集客支援により案件獲得を推進



「EC 集客物語」の3つの特徴

- 1 ストーリーを導き出す
独自のチェックリスト
- 2 500社以上に向き合ってきた
経験豊富なプロデューサー
- 3 エディターによる伴走支援で
長期的な成功をサポート

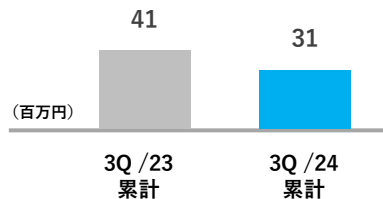
マーケティングプロセスとEC構築・運用領域への集中により 今期インキュベーション領域は横ばいを想定

自社開発サービスの売上高※

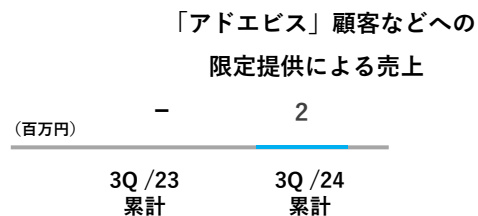
M&Aで加わった子会社の売上高



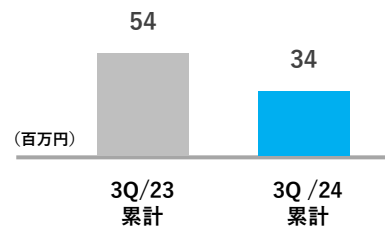
(2020年5月~)



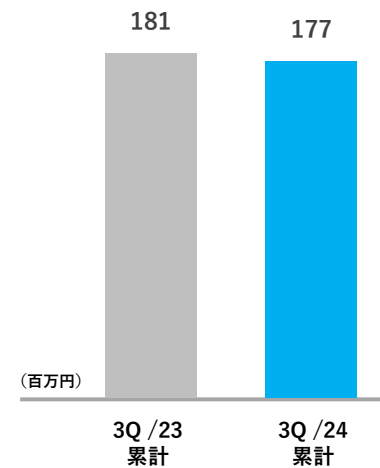
(2024年7月~)



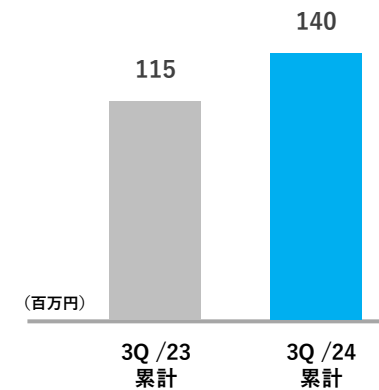
(2020年12月~)



(2021年7月~)



(2022年2月~)

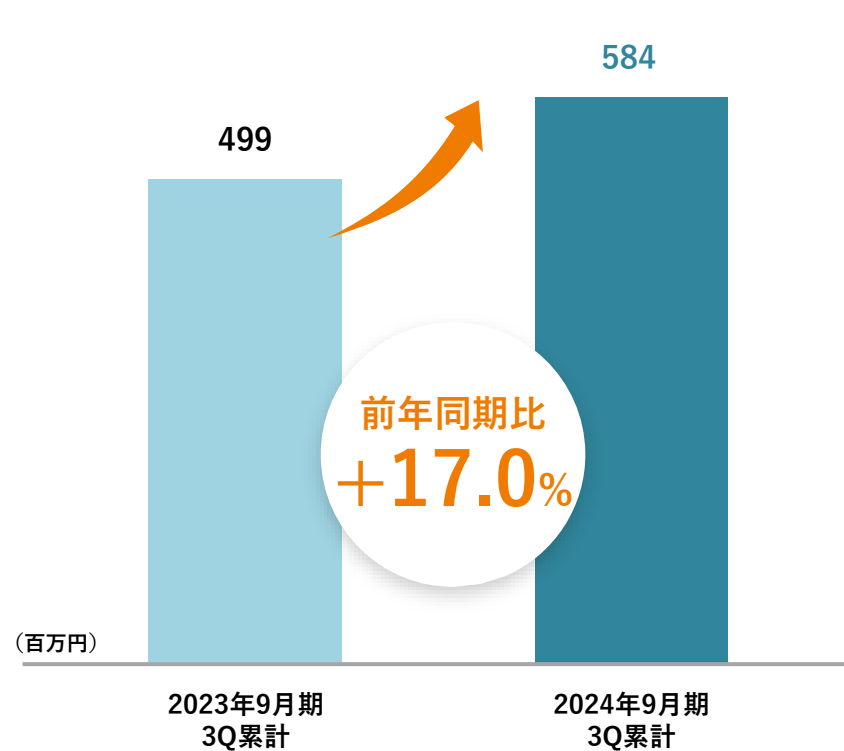


※ ezcxは2024年5月にクローズ

コマース支援事業

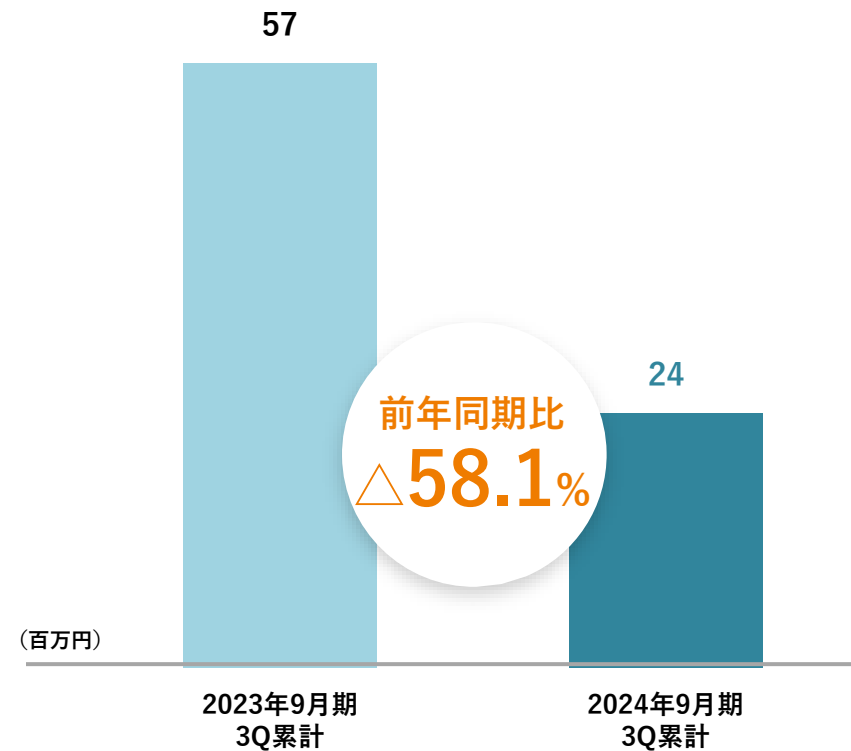
売上高

EC構築・運用領域の
成長により増収



セグメント利益

EC構築・運用領域の体制強化に伴う
人件費等の先行投資により減益

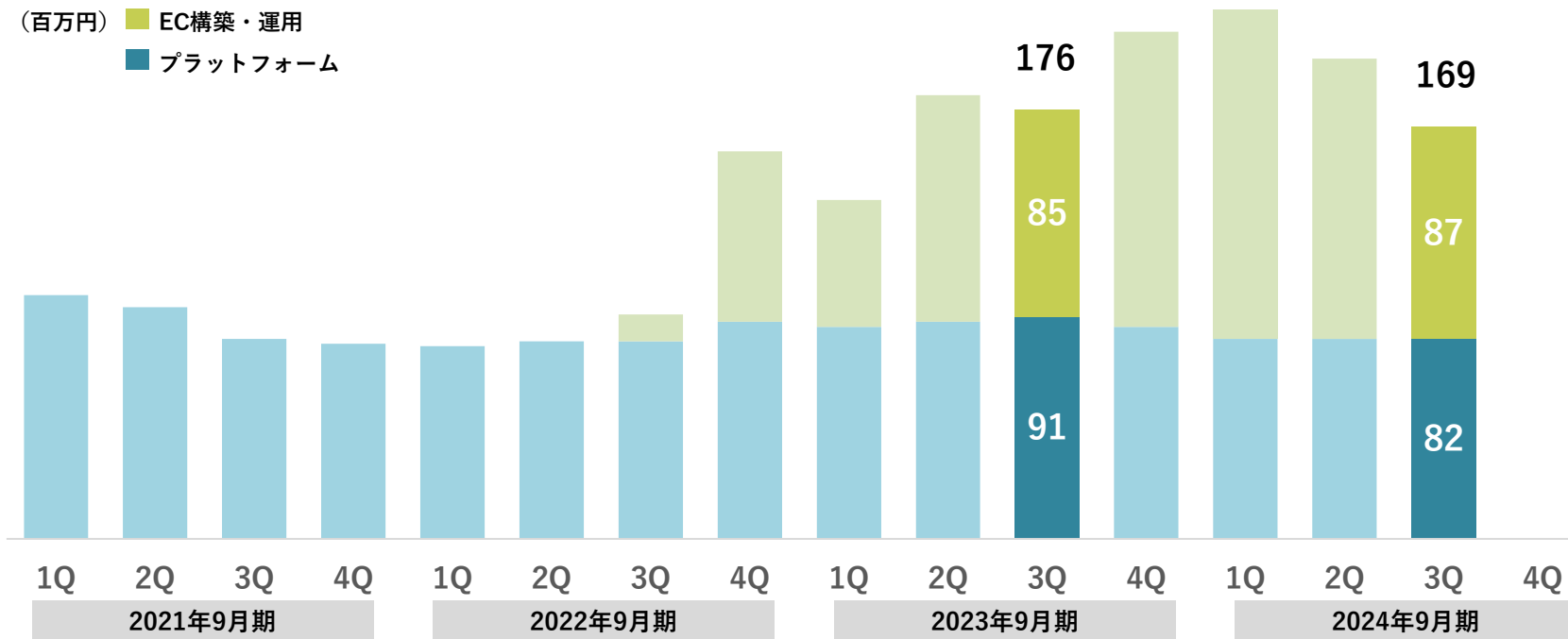


EC構築・運用領域の新規受注が期初計画を下回る推移となり、3Qはセグメント全体として減収
構築案件の進捗状況により変動があるものの、EC構築・運用領域の拡大を目指す

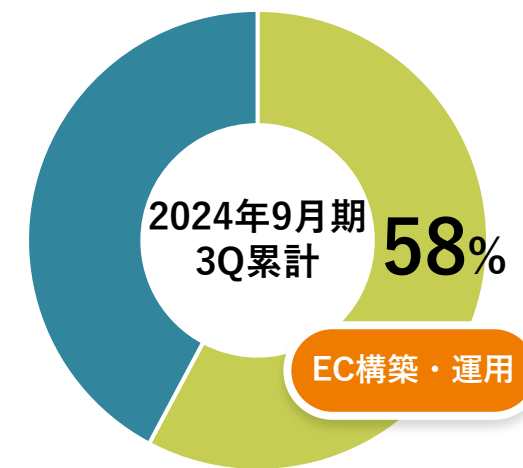
売上推移

KPI

(百万円) ■ EC構築・運用
■ プラットフォーム



EC構築・運用領域の
3Q累計売上比率は
前年通期+8ptの58%に拡大



4Q : 「EC-CUBE Enterprise Infrastructure」を2024年7月にリリース

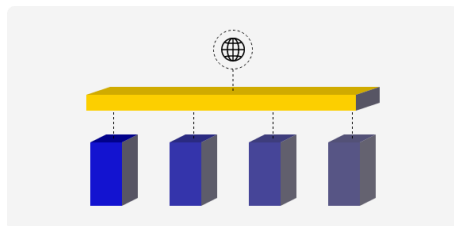
可用性・拡張性・セキュリティなどの非機能要件を高水準でパッケージ化し提供
EC構築・運用領域の売上拡大と生産性の向上を図る

5つの特徴

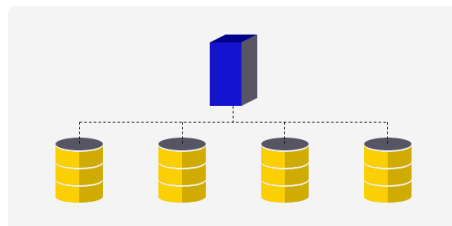
EC|CUBE Enterprise Infrastructure

イーシーキューブエンタープライズインフラストラクチャ

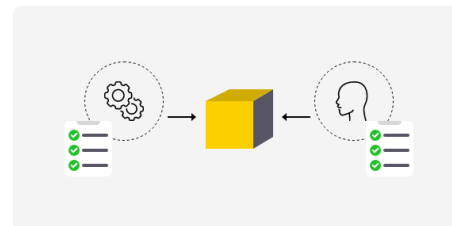
高い継続稼働能力



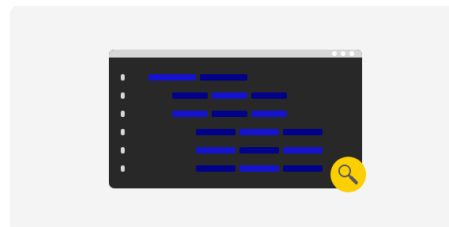
高アクセス時の性能維持



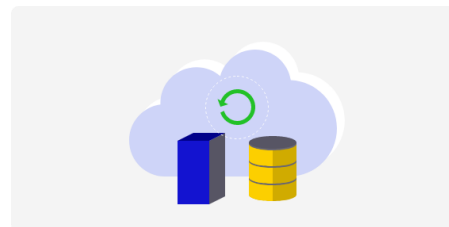
高いセキュリティ品質



高品質のソースコード



高水準の運用環境



4

2024年9月期 通期業績予想



2024年9月期 通期業績予想（2024年8月5日修正）

EC構築・運用が成長も想定を下回る売上見通しとなったことを主因に、通期業績予想を下方修正
 今期連結売上は横ばいの計画に転ずるものの、来期以降の成長に向けた投資が着実に進む

単位：百万円

	2023年9月期 実績	2024年9月期			前期比
		期初予想	通期業績予想 (今回公表)	修正率	
売上高	3,626	4,100	3,650	△11.0%	+0.7%
営業利益	318	240	140	△41.7%	△56.1%
営業利益率	8.8%	5.9%	3.8%	△2.1pt	△5pt
経常利益	329	230	135	△41.3%	△59.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	197	140	55	△60.7%	△72.1%

下方修正 の理由

- 売上高：コマース支援のEC構築・運用領域が前期比で成長を見込むも新規受注が期初計画を下回り、通期売上高が期初予想に対して△約2.5億円の見通しとなったことが主因。また、マーケティングDX支援においてもインキュベーション領域の受託事業(スプー・トピカ)を中心に同△約1.5億円の見通しとなるなど期初計画との乖離が発生したため。一方、売上寄与度の大きい「アドエビス」は減収であるものの概ね想定通りの推移しており、アカウント数の3Qでの一時的な減少は複数の低単価アカウントを持つ1代理店の解約であったため、売上高への影響は軽微。
- 営業利益：売上高が期初計画を下回った影響による利益の減少。

修正予想 の算出条件

- 2024年8月5日（4Q）に株式取得を公表したルビー・グループ社の連結開始は来期1Qからのため、業績予想に含んでおりません。
- 成長ドライバーの1つであるマーケティングDX支援事業におけるマーケティングプロセス領域の新サービスは、SaaSのβ版提供期間を延長し、有償提供の開始を来期以降に変更いたしました。その売上見込みについては期初予想から含んでおりません。

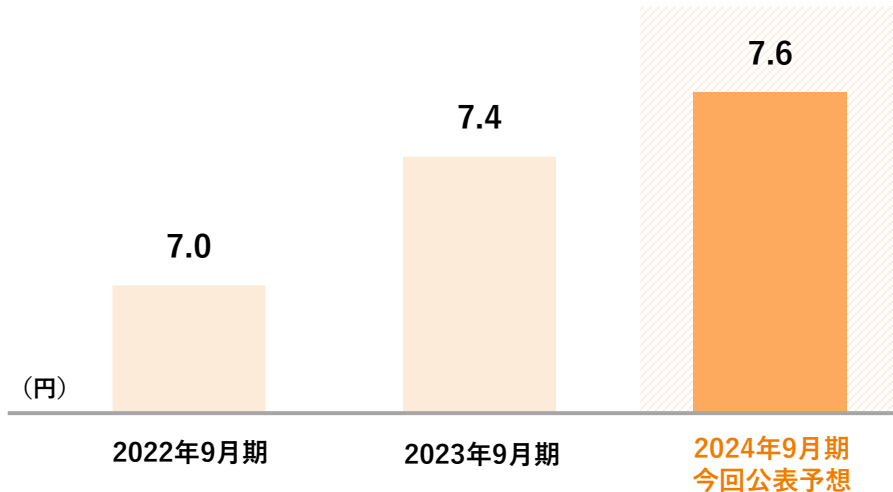
2024年9月期 株主還元

配当方針は前回発表のDOE2.5%を維持、株主優待制度も継続
通期業績予想の修正に伴い、期末配当予想を7.9円から7.6円に減額修正

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

1株当たりの配当金



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

補足資料



事業概要

会社概要

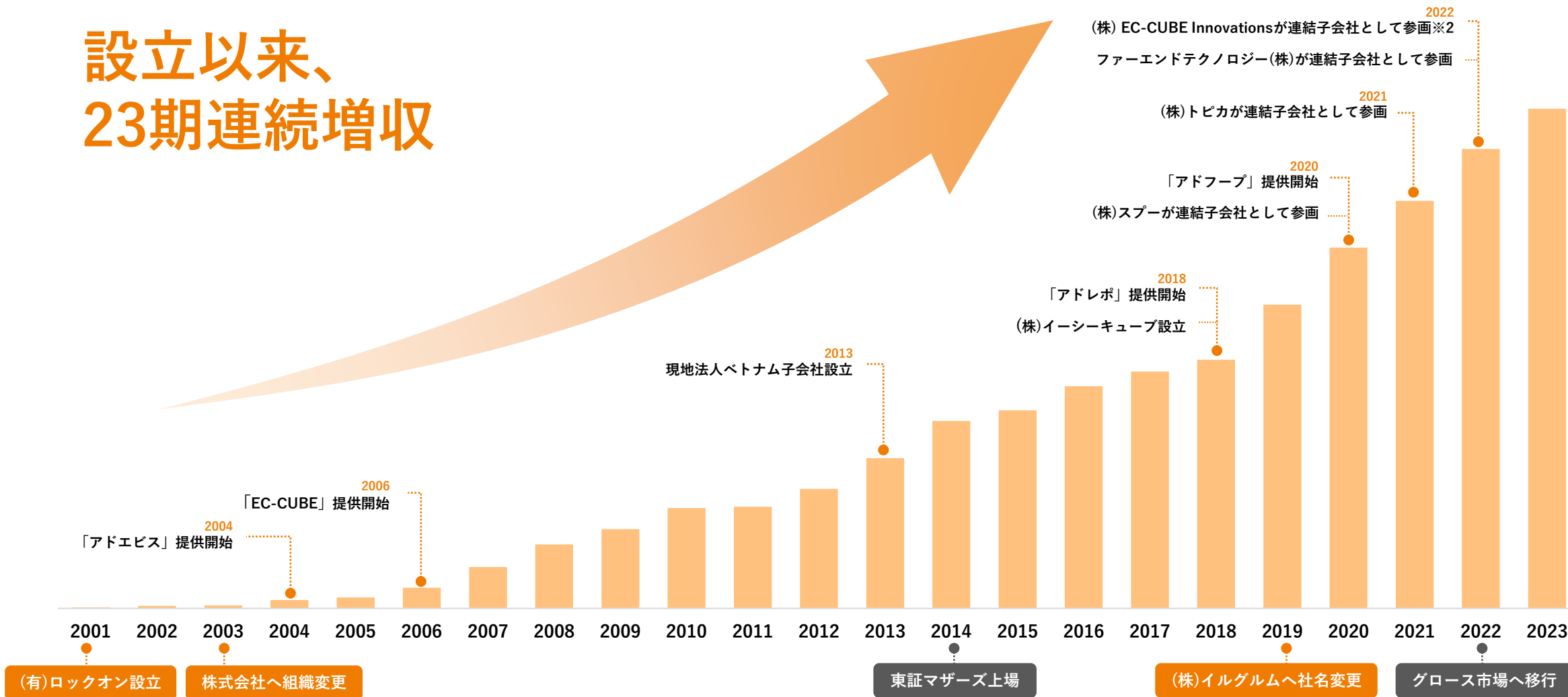
社名	:	株式会社イルグルム
設立	:	2001年6月4日
資本金	:	318百万円（2024年6月30日現在）
代表者	:	岩田 進
従業員数	:	260人（グループ連結／2024年6月30日現在）
所在地	:	【大阪本社】〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー8F 【東京本社】〒100-0006 東京都千代田区有楽町2-2-1 X-PRESS有楽町12F
事業内容	:	マーケティングDX支援事業 コマース支援事業
子会社	:	株式会社イーシーキューブ 株式会社スプー 株式会社トピカ ファーエンドテクノロジー株式会社 YRGLM VIETNAM COMPANY 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。

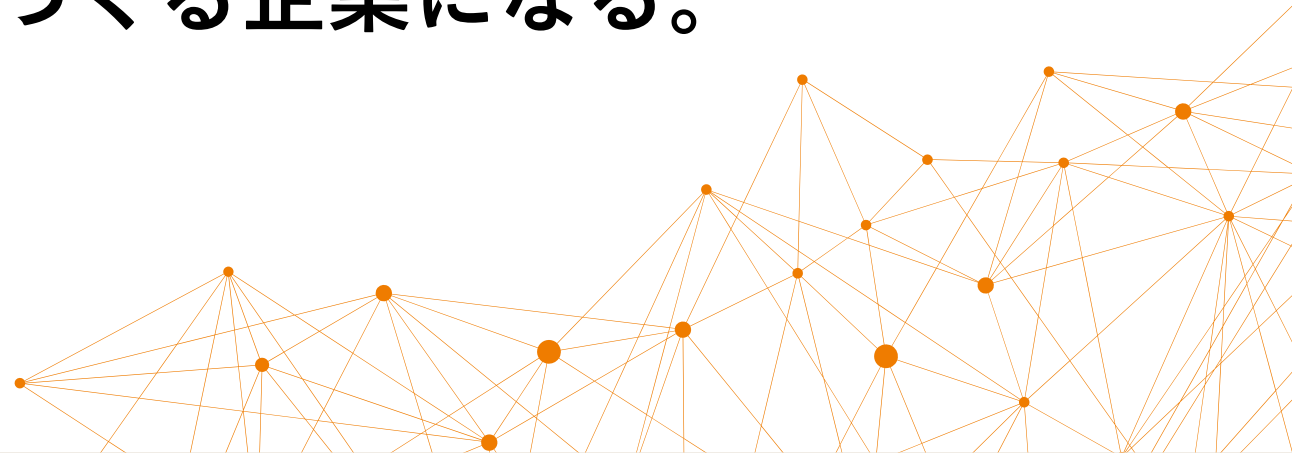
設立以来、 23期連続増収



※1 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）

※2 2024年1月1日に株式会社イーシーキューブと統合

**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。**

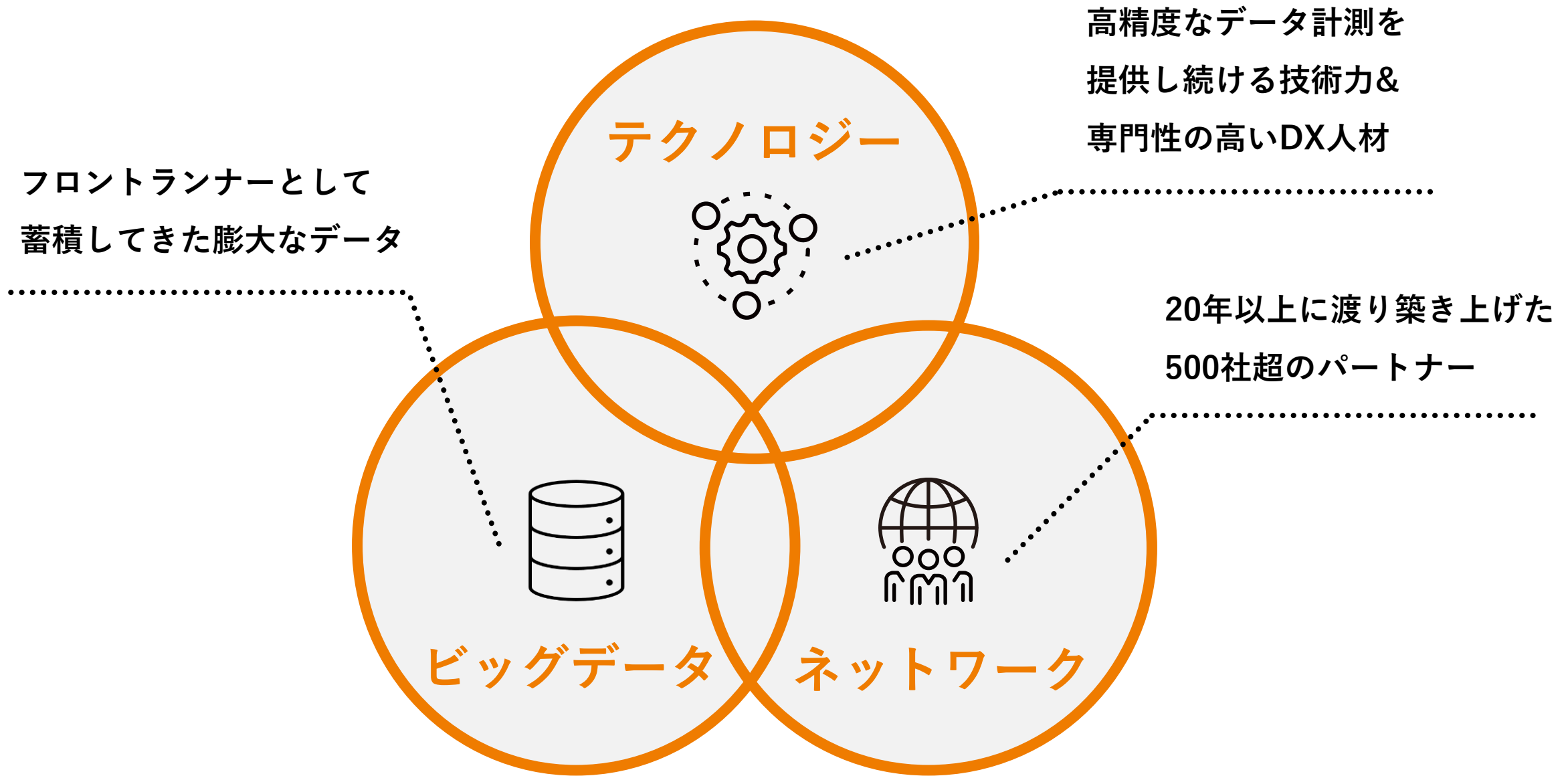


ビジョン実現を通して持続可能な社会作りに貢献

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



当社の強み



グループ構成

マーケティングDX支援事業 (Marketing)



株式会社イルグルム

ADEBiS®

CAPiCO
powered by ADEBiS



ADHOOP
アドフープ

Target Push



開発業務の一部を委託

連結子会社

YRGLM VIETNAM
COMPANY LIMITED



YRGLM VIETNAM CO., LTD.

新規事業開発で連携



連結子会社

Spoo! inc.

TOPICA



FAR END
Technologies

コマース支援事業 (Commerce)

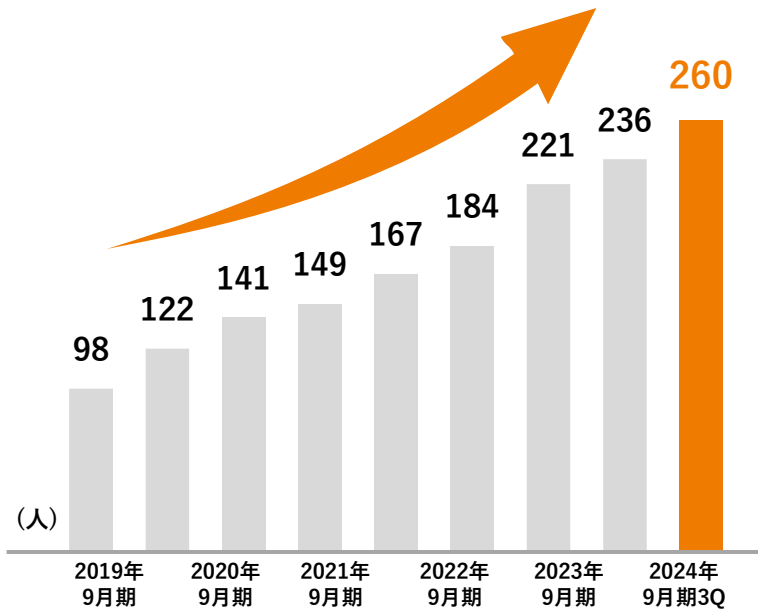
連結子会社



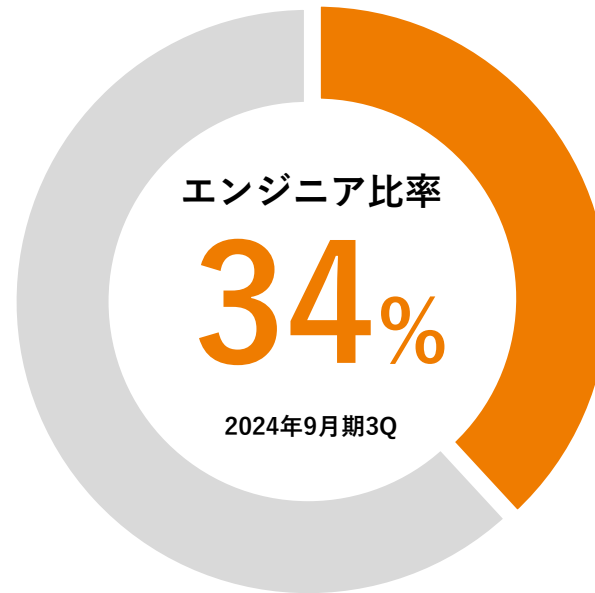
テクノロジーを支える専門性の高いDX人材

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

Marketing

ADEBiS®

Martech Research Team

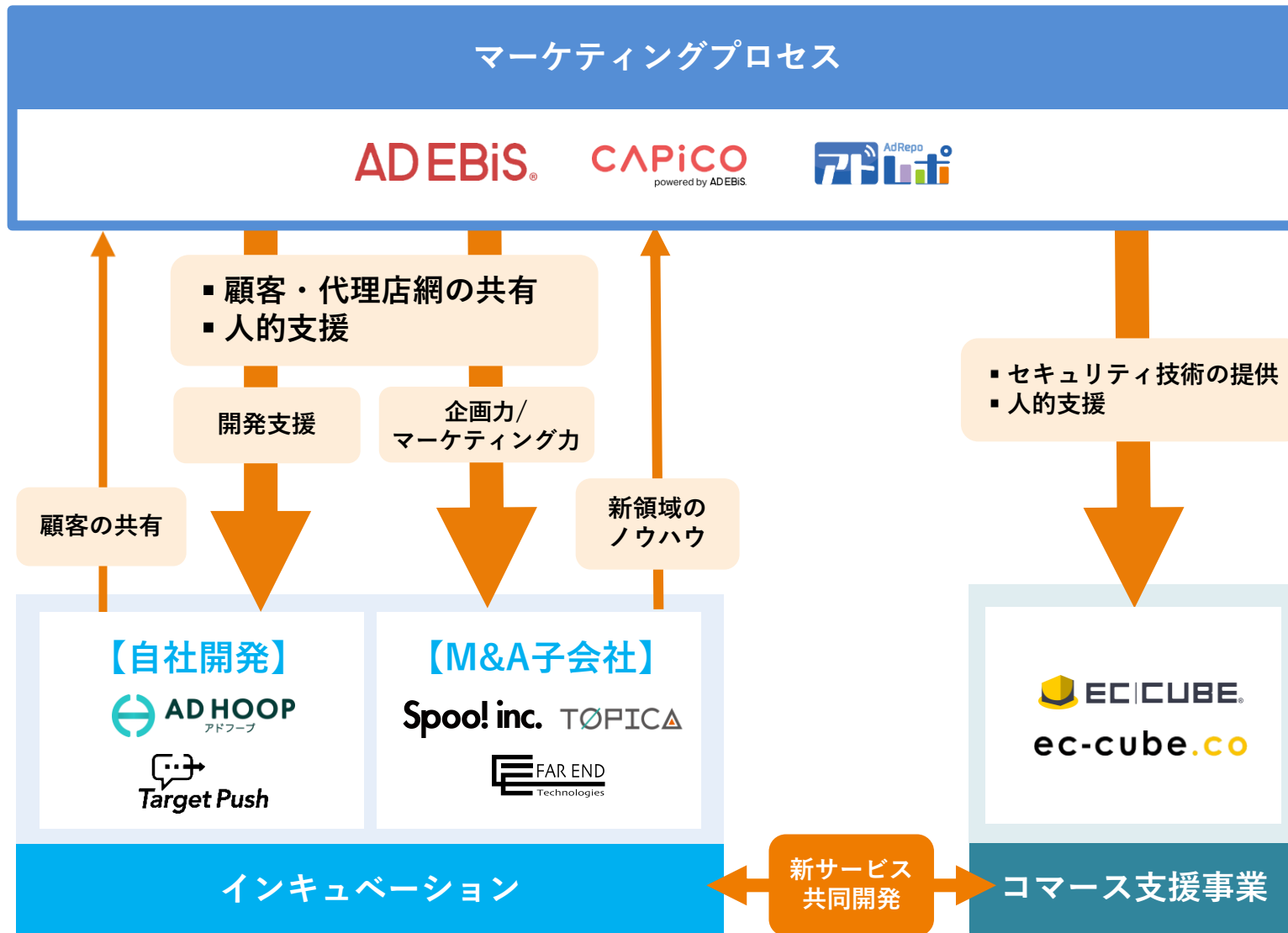
計測手法を研究するR&D専任チーム。
登壇や海外メディアからの取材など
対外的な活動も多数

Commerce



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

2024年9月期トピック一覧

第1四半期

2023.10.05	Commerce	【EC-CUBE】Amazon Pay・イーシーキューブ『まだ間に合う!年末商戦に向けたECサイト改善方法 ～ 決済×マーケティング～』、2023年10月19日(木)オンラインセミナー開催決定
2023.10.18	Marketing	【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11期連続受賞
2023.10.25	Commerce	【EC-CUBE】大規模EC構築を対象にしたEC-CUBE公式オンライン相談窓口を設置
2023.10.31	Marketing	【アドエビス】アドエビスとGA4の違いをわかりやすく解説。JADE社がGA4の広告分析に関する本音を赤裸々に語る、事業者必見の無料セミナーを実施
2023.11.01	Commerce	【EC-CUBE】大規模ECの構築やシステム運用を一気通貫でサービス提供する「EC-CUBE Enterprise」を2024年春のリリースを目指し開発開始
2023.11.06	Commerce	【EC-CUBE】会員登録時のスロットリング機能や、管理画面の2要素認証時のブルートフォース対策の機能追加により更にセキュアに進化した最新版EC-CUBE4.2.3を提供開始
2023.11.06	Corporate	連結子会社間の合併に関するお知らせ
2023.11.06	Corporate	自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ
2023.11.06	Corporate	株主優待制度の導入に関するお知らせ
2023.11.06	Corporate	報告セグメントの名称変更に関するお知らせ
2023.11.06	Corporate	個別業績と前期実績との差異に関するお知らせ
2023.11.15	Commerce	【EC-CUBE】Amazon Pay主催「ネットショップEXPO 2023」登壇のお知らせ
2023.11.17	Marketing	【CAPiCO】個人情報のデータ送信なしでもGoogle広告・Yahoo!広告のコンバージョンインポート機能へのデータ連携が可能に
2023.11.17	Corporate	剰余金の配当に関するお知らせ
2023.12.01	Corporate	自己株式の取得状況に関するお知らせ

2024年9月期トピック一覧

第2四半期

2024.01.04	Commerce	【EC-CUBE】株式会社EC-CUBE Innovationsと会社統合、大規模EC向けサービスの体制強化
2024.01.18	Commerce	【EC-CUBE】株式会社ネットプロテクションズとの連携を強化。後払い決済サービス「atone」をEC-CUBEで標準対応
2024.01.19	Corporate	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
2024.01.25	Marketing	【アドエビス】 Google Search Consoleとのデータ連携機能をリリース
2024.01.26	Marketing	【アドエビス】 「ITreview Grid Award 2024 Winter」のアクセス解析・アトリビューション部門で「Leader」を12期連続受賞
2024.01.31	Commerce	【EC-CUBE】株式会社ゼウスと連携を強化し、スマホのみで決済が完結するペーパーレスの「あと払い決済サービス」をEC-CUBE用ゼウス決済で提供開始
2024.03.05	Marketing	【アドエビス】 【マーケター関心調査2024】2024年Webマーケターが注目すべき点とは？第1位は「ChromeのサードパーティーCookie廃止」！～広告運用への影響に対する懸念点が明らかに！Webマーケター201名の調査レポートを無料公開～
2024.03.13	Marketing	【アドエビス】 3/21（木）開催！ TikTok for Business Japan登壇、Cookie規制下でTikTok広告運用に求められる基礎知識を解説する、広告担当者必見の無料セミナーを実施
2024.03.19	Marketing	【アドエビス】 【Web広告のプロ達に調査】Web広告施策の担当者の約6割が、サードパーティーCookie廃止に向けた対策が「すぐに必要」と回答！～計測/分析面、配信面、それぞれ対応すべき理由は？実施状況や今後重要だと思う要素を調査～

2024年9月期トピック一覧

第3四半期

2024.04.09	Marketing	【アドフープ】料金やレビュー評価等の多様な項目で、広告代理店探しの効率化を促進～広告主企業による広告代理店情報の検索・提案リクエストを可能に～
2024.04.10	Marketing	【アドエビス】【Cookie規制への対策済みWeb広告担当者214名に調査】最適な「Cookie規制」対策の第1位は、「ファーストパーティーCookieを使用した計測ツールの活用」～今すぐ実施すべき「Cookie規制」対策とは？～
2024.06.13	Commerce	【EC-CUBE】Amazon Payの公式認定パートナーに認定
2024.06.13	Commerce	【EC-CUBE】大規模EC向けサービスの第1弾として、EC-CUBEの性能を最大限発揮するための高セキュリティ・高可用性・高アクセスに対応可能な運用環境「EC-CUBE Enterprise Infrastructure」を提供開始
2024.06.21	Marketing	【アドエビス】ユーザーコミュニティ“アドエビスの「わ」“を開設。～マーケティング情報の発信やユーザー同士のコミュニケーションによって学びにつながる機会を提供～
2024.06.26	Marketing	【スプー】商品の強みを最大限に引き出すストーリーテリングでECサイトの集客を支援する新サービス「EC 集客物語」を提供開始
2024.06.26	Marketing	【アドエビス】LINE公式アカウントへの友だち追加の計測機能をリリース。計測データの分析環境と媒体連携をセットにした「AD EBiS for Ladder」を2024年7月9日より同時提供開始

用語説明

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
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
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

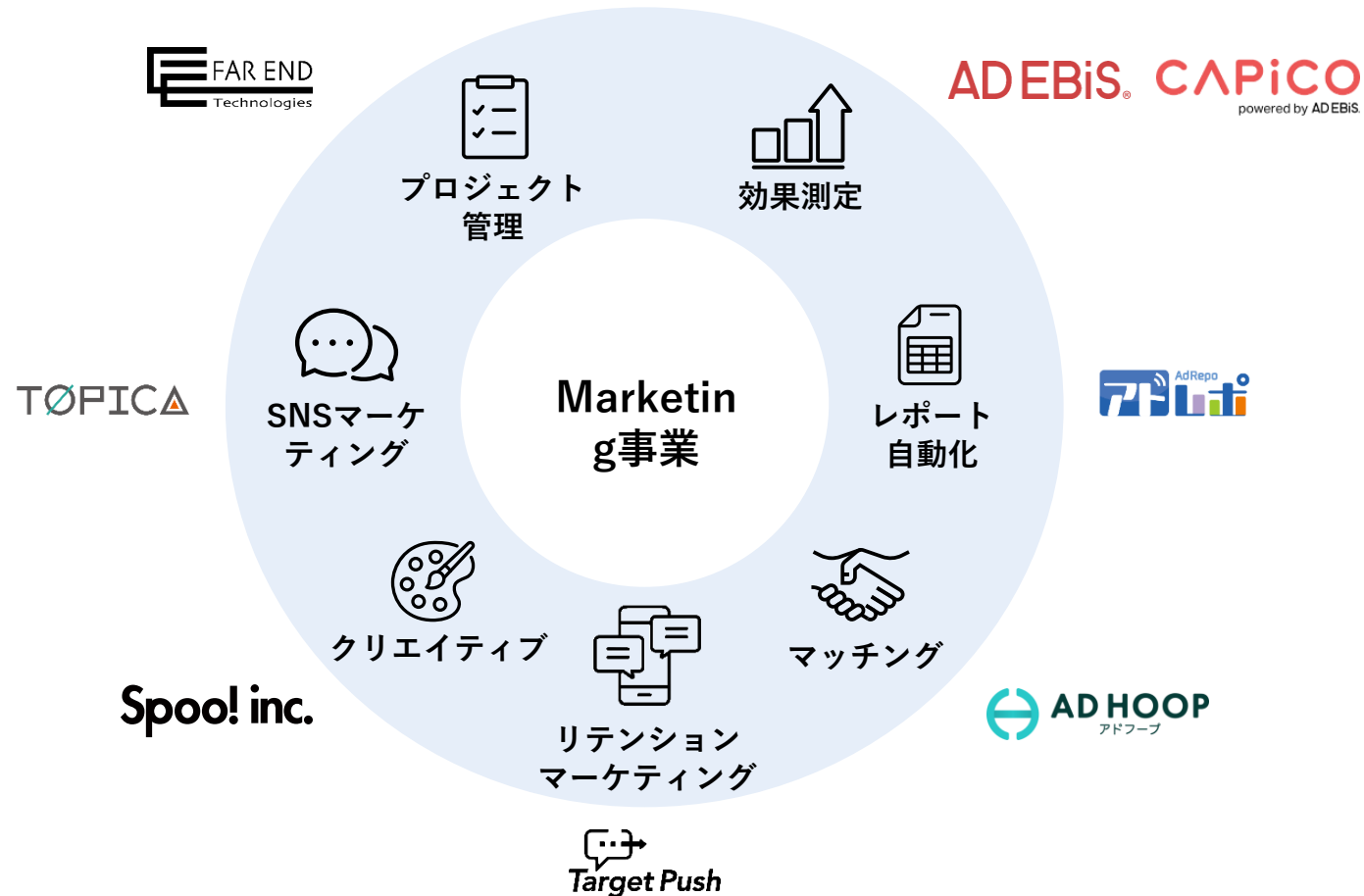
主な事業リスク	発生可能性	成長の実現や事業計画の遂行に与える影響	リスクの内容と当社の対応策
	発生時期		
特定サービスへの集中	中	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の減少 売上高の減少 	<p>当社グループの売上収益は主力サービス「アドエビス」に集中しております。市場環境・景気動向の変化等により、同サービスの需要に大きな変化が現れた場合、当社グループの経営成績に影響を与える可能性があります。当社グループは、自社開発の新サービス拡大、M&Aによる事業拡大を積極的に進めており、特定サービスへの集中緩和に努めております。</p>
	常時		
情報取得に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

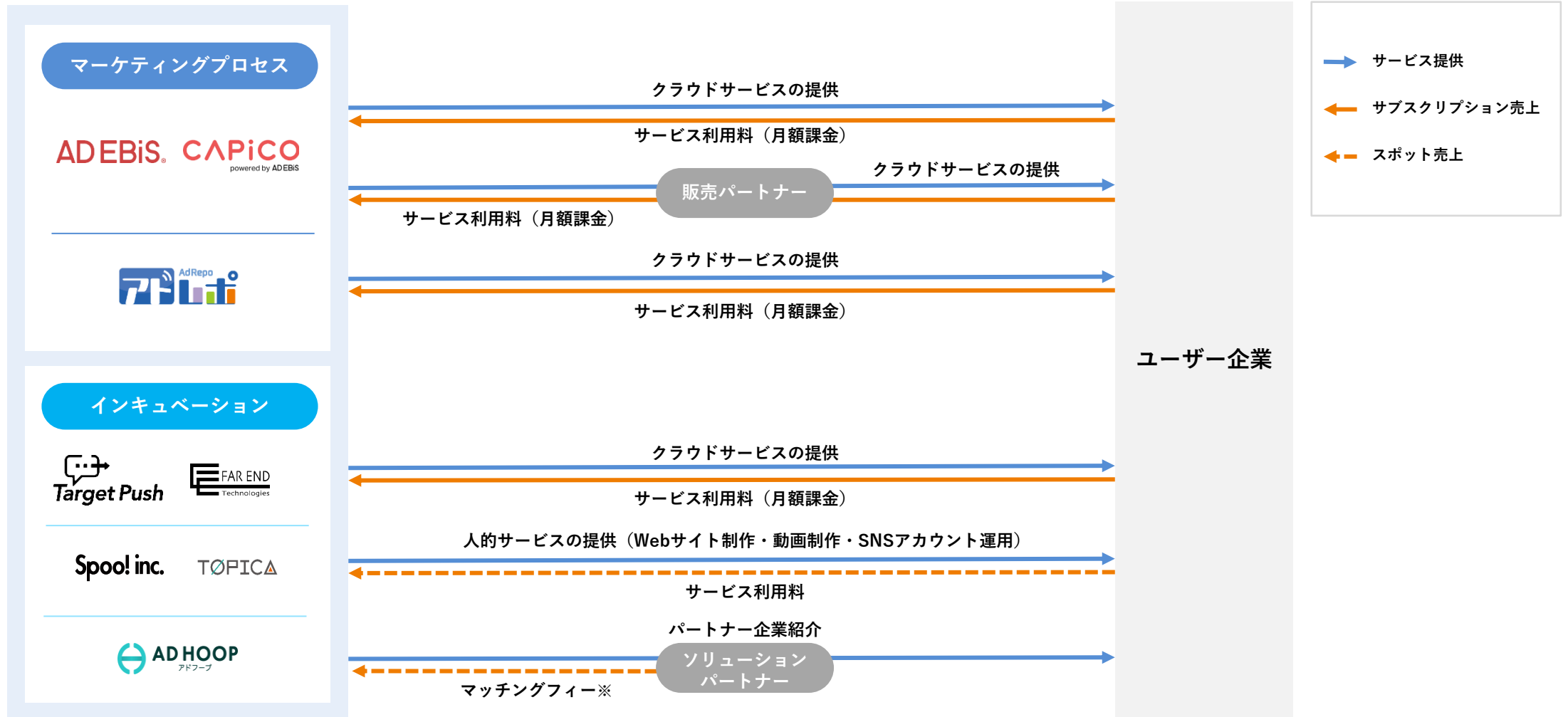
マーケティングDX支援事業 補足資料

マーケティングDX支援事業

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



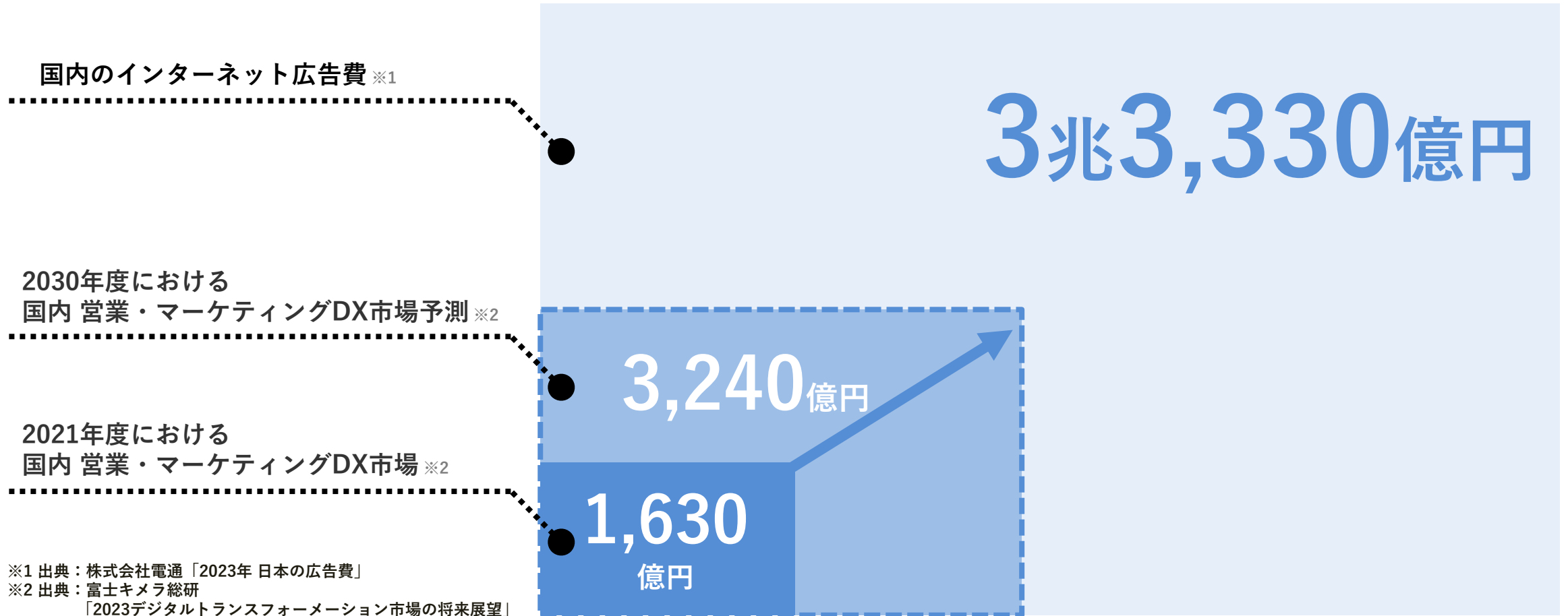
ビジネスモデル



※ 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

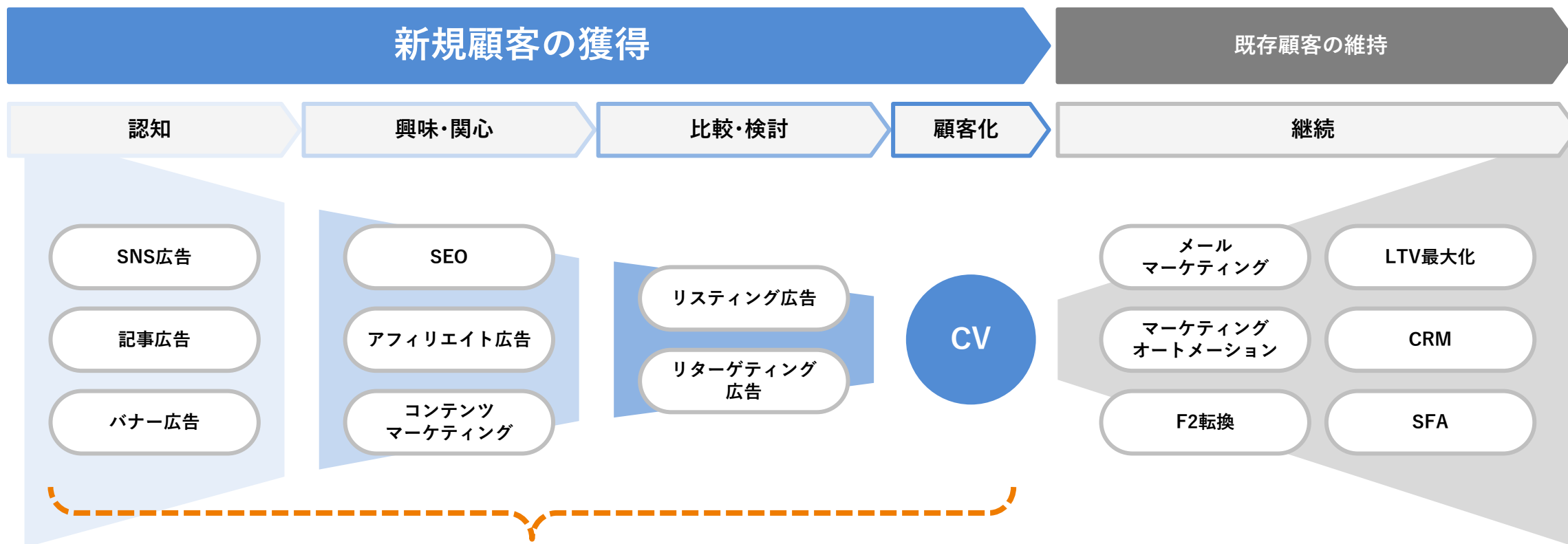


「アドエビス」サービス概要

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

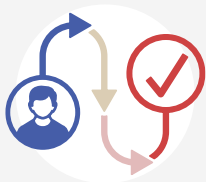
幅広い業種・業態で導入実績、累計導入件数は1.1万件超



「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



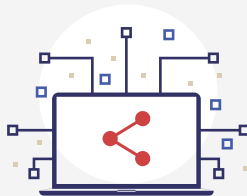
3

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

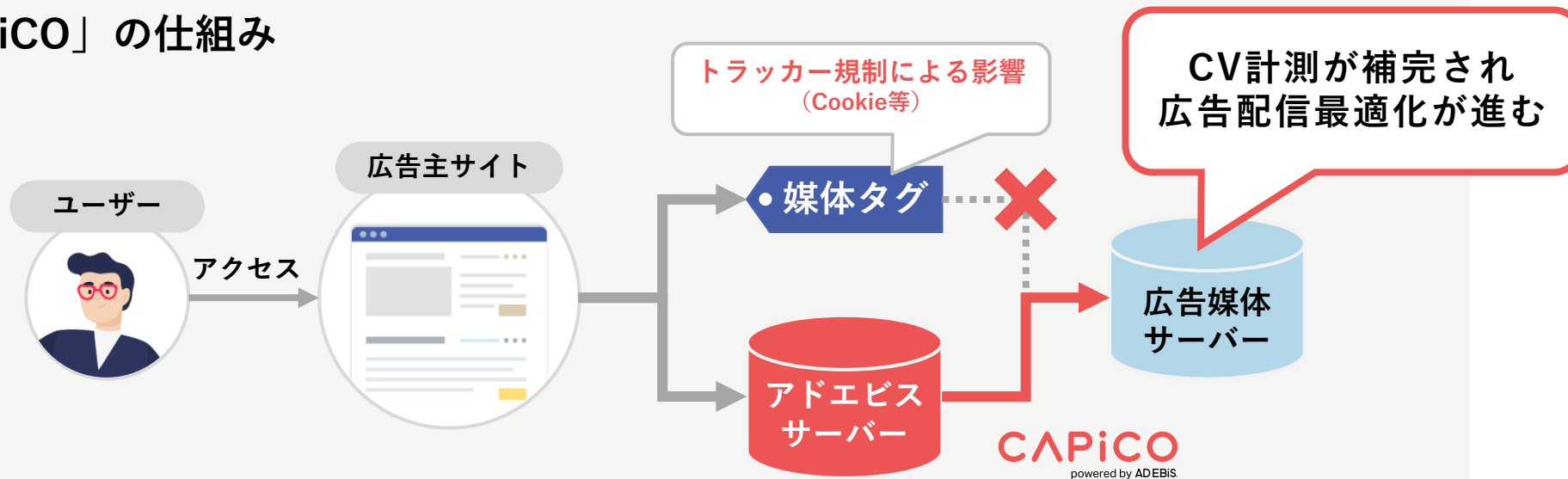
セキュリティ&
プライバシー



「CAPICO」 サービス概要

トラッカー制限による広告媒体のCV計測の欠損を補うために、
ワンタグで簡易に各媒体へデータを送信するCAPIツール

「CAPICO」の仕組み



「CAPICO」の3つの特徴

- 1 設定負荷を軽減！
かんたんなUI
- 2 シンプルな価格で
追加費用なし！
- 3 「アドエビス」の
計測基盤で安心！

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

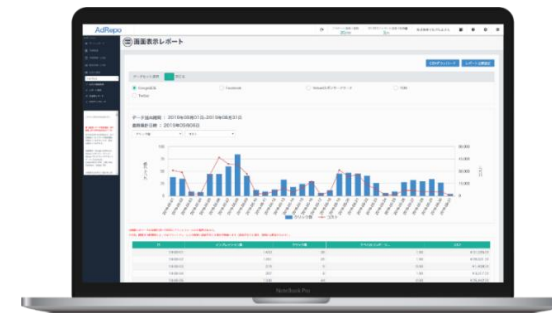
案件数と媒体数に比例して工数が増加

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

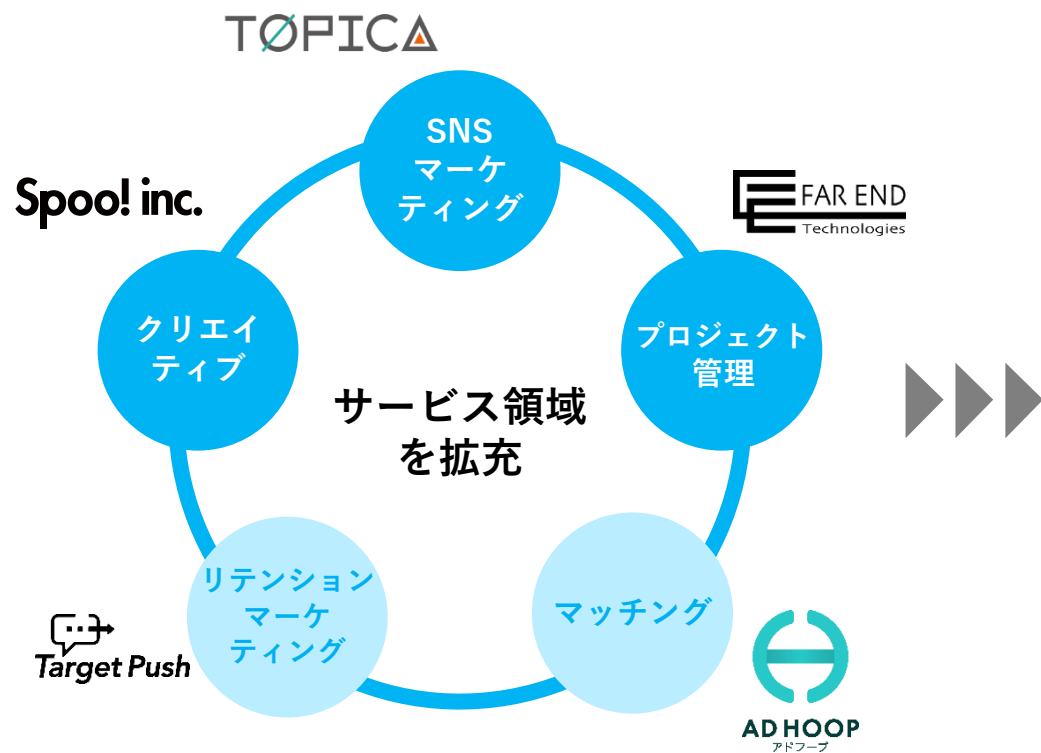
データ
集計






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

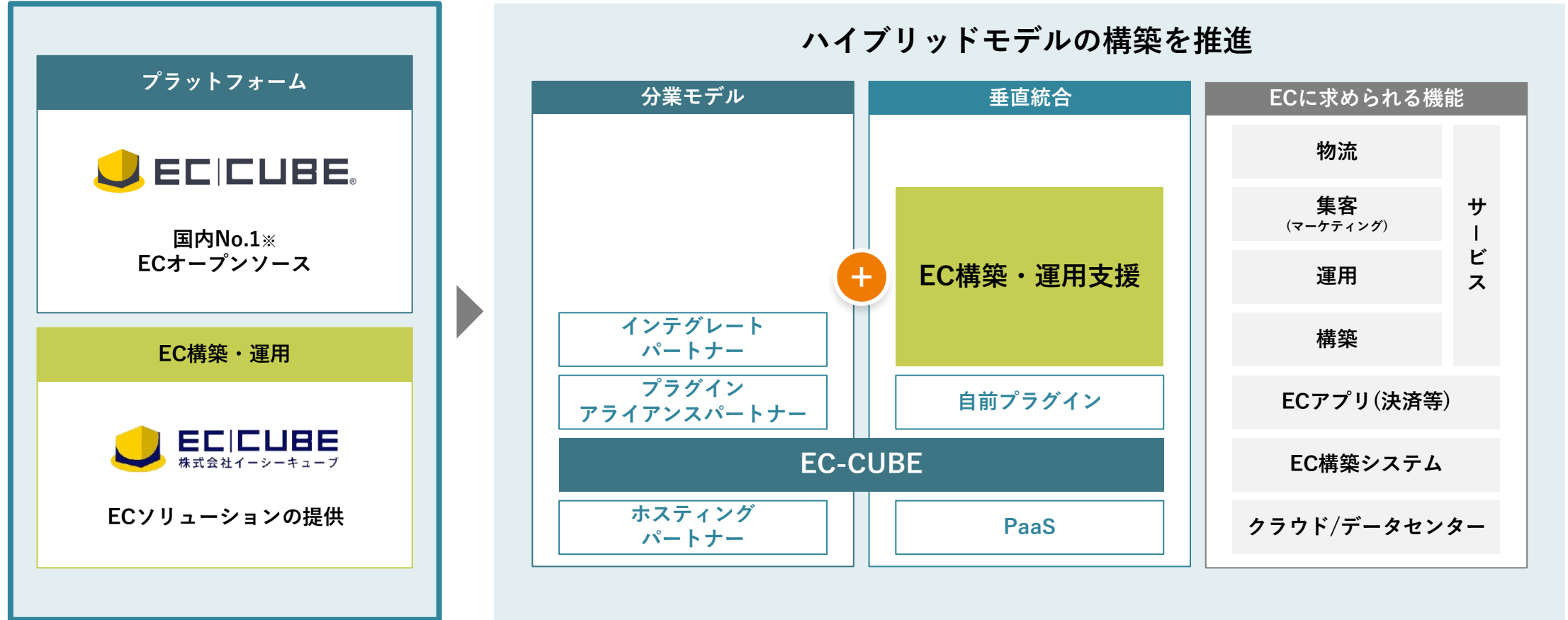


提供サービス/支援内容	
自社開発	 <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング特化型マッチングサービス ・パートナー企業の新規顧客獲得のDX化を支援
	 <ul style="list-style-type: none"> ・リテンションマーケティングツール ・web通知機能を活用した新規顧客獲得を支援
M & A	 <ul style="list-style-type: none"> ・Webサイト/コンテンツの企画・制作 ・クリエイティブを用いた課題解決を支援
	 <ul style="list-style-type: none"> ・動画コンテンツの制作/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

コマース支援事業 補足資料

コマース支援事業

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

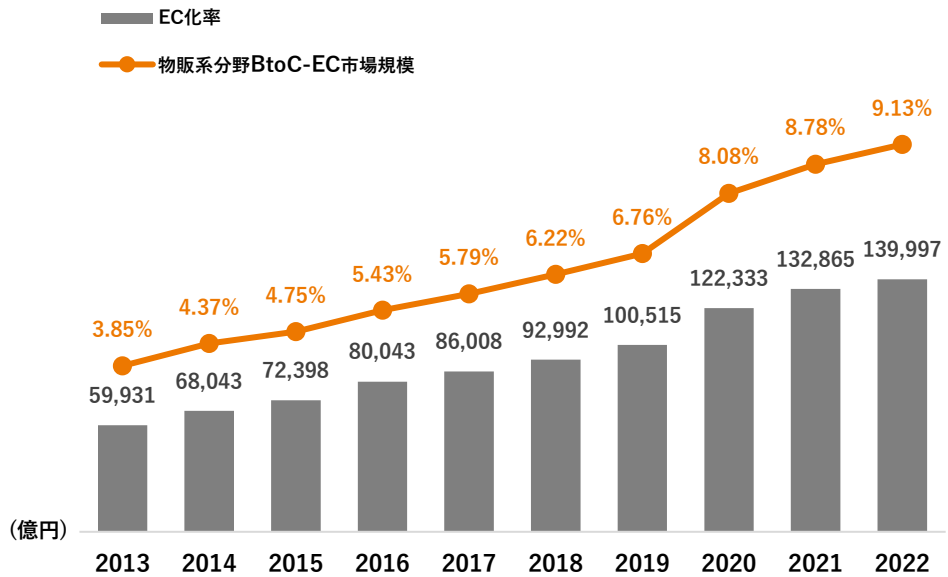


※ 独立行政法人情報処理推進機構「第3回オープンソースソフトウェア活用ビジネス実態調査」による

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

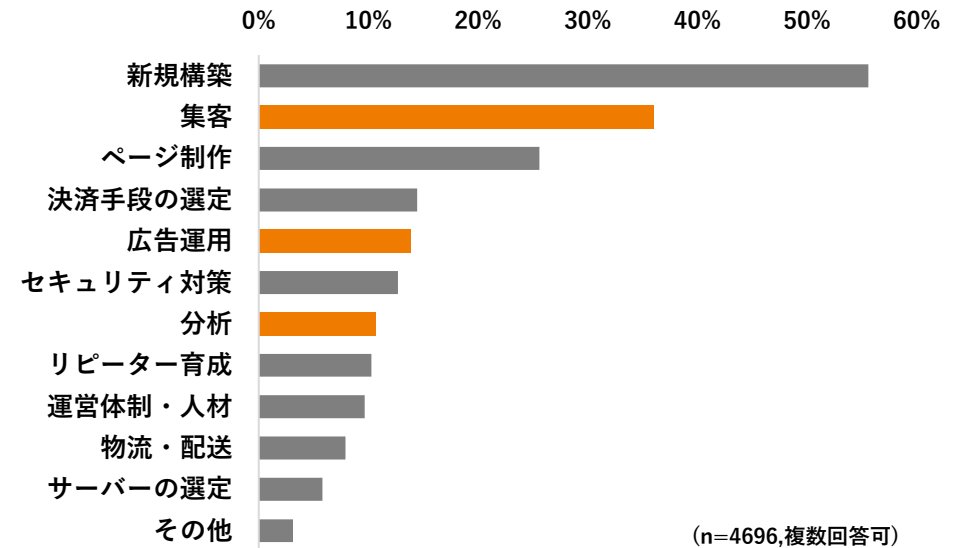
コロナ禍の巣ごもり需要を背景にEC化率が進展
新規参入増で競争が激化

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

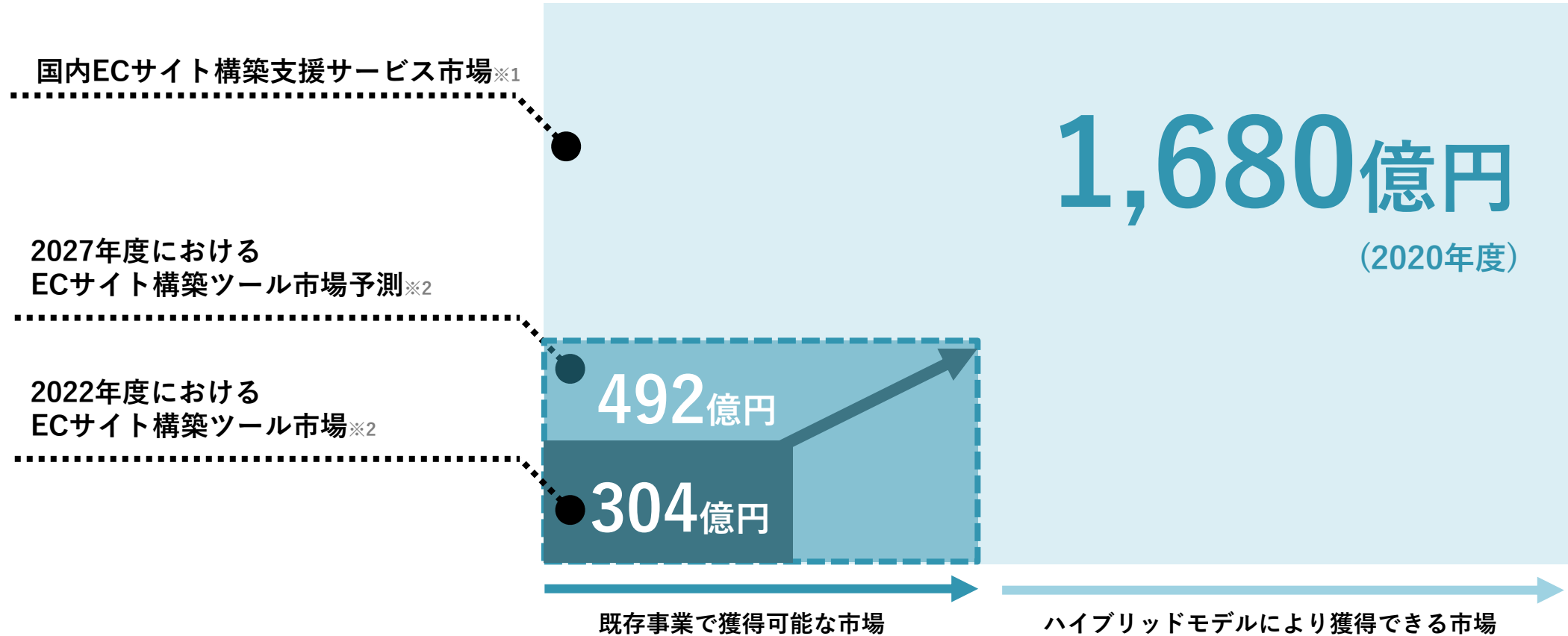


※1 出典：経済産業省「令和4年度産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）」

※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

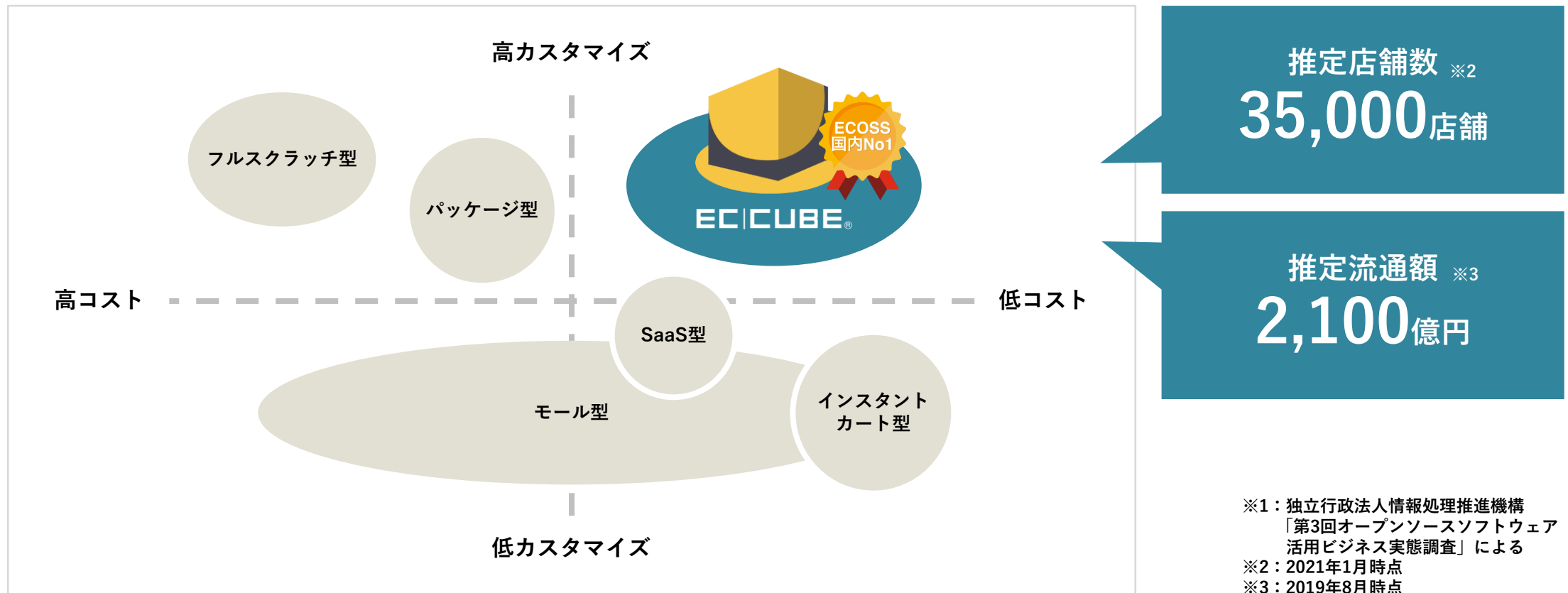


コト消費を創る

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

「EC-CUBE」の事業領域

【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

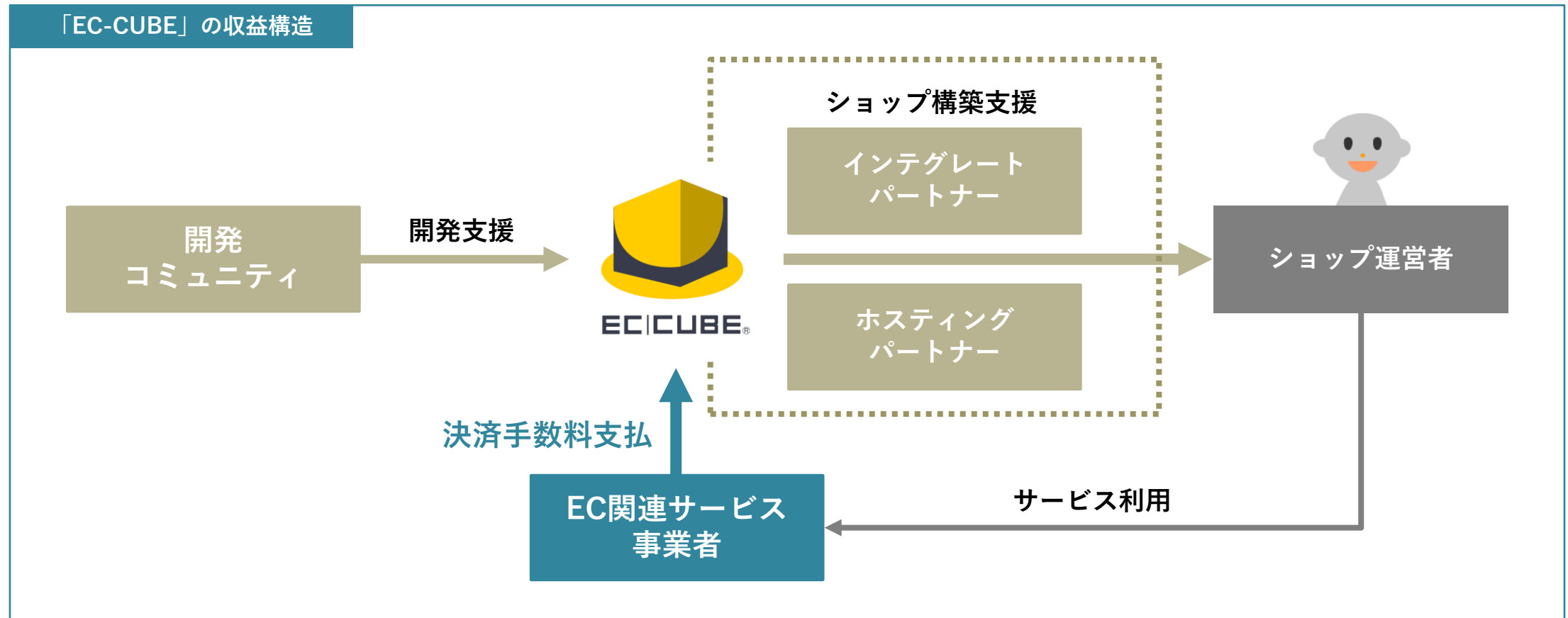


※1：独立行政法人情報処理推進機構
 「第3回オープンソースソフトウェア
 活用ビジネス実態調査」による

※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

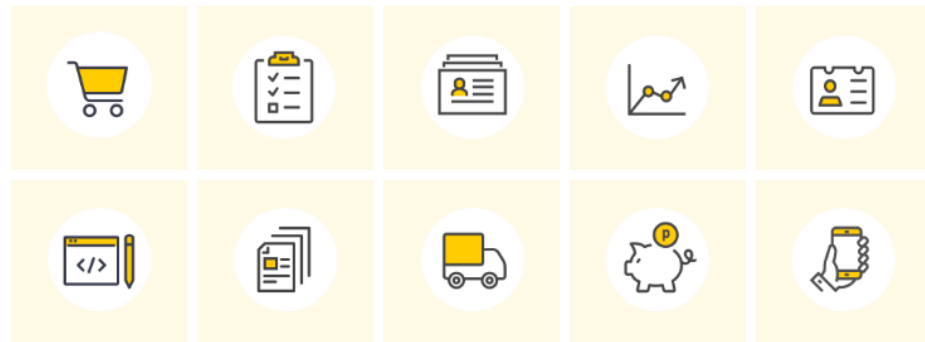
登録者数80,000※名以上の
開発コミュニティサイトで質問や情報共有が可能



※ 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

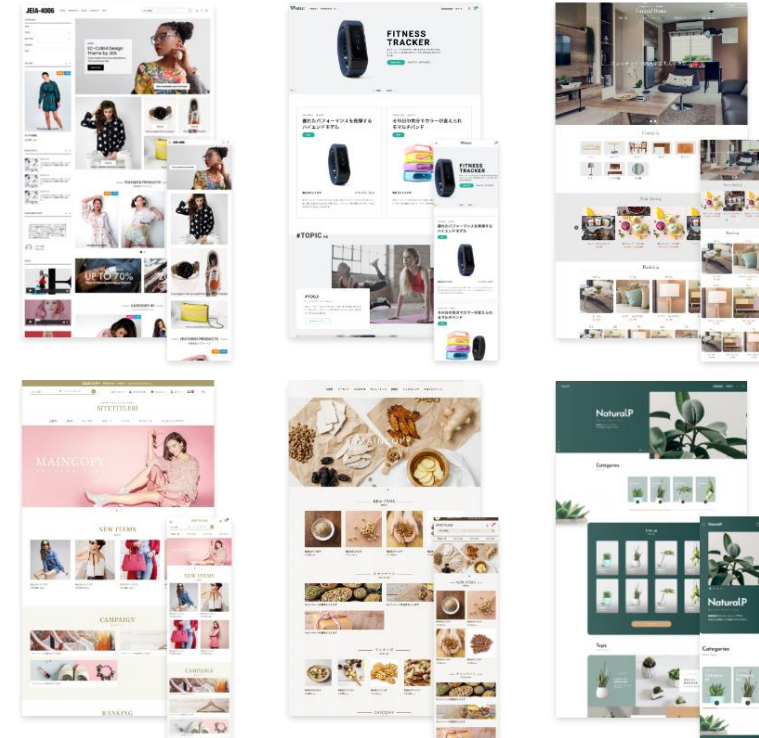
効率的な店舗運営を支える多様なプラグイン



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

DOUTOR

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

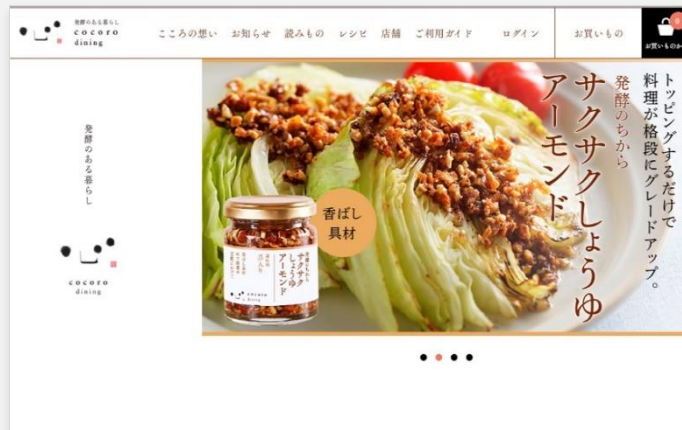
NISHIKIYA
KITCHENノベルティのことなら
販促花子TORAY
Innovation by Chemistry

崎陽軒

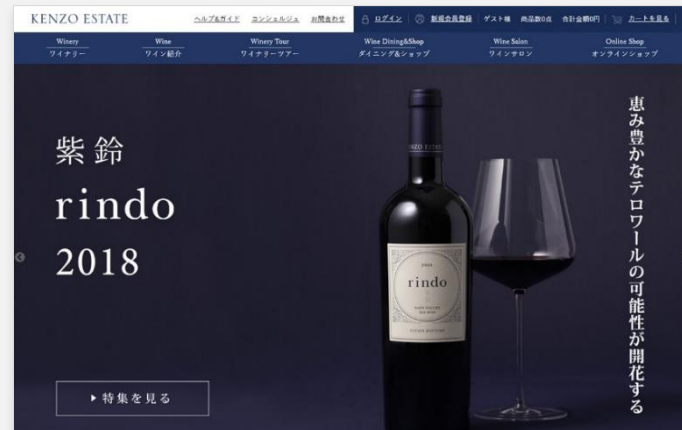
大阪王将
OSAKA OHSHO

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



キッコーマンこころダイニング



KENZO ESTATE



電線ストア.com

セキュリティ対策の一環として、「EC-CUBE公式セキュリティチェック」サービスを実施
EC事業者に対し、セキュアな環境での安心・安全な運用に貢献



セルフチェックプラン

当社で開発したツールを提供
各チェック項目の詳細な解説も付属し
チェック結果の早期確認が可能



Webヒアリングプラン

当社アセスメントにもとづく
Web対面による申告書チェックサービス



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。