

URGLM

株式会社イルグルム

東証グロース：3690

2024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)

成長ドライバーであるEC構築・運用領域の拡大により**過去最高売上高を更新** 先行投資は順調に進捗

連結業績

売上高：36.3億円(前期比**+0.3%**)、営業利益：1.6億円(同△48.4%)

マーケティングDX支援

- ✔ 「アドエビス」は概ね期初計画通りに推移し四半期ほぼ横ばいも、前期比としては減収
- ✔ KPI：マーケティングプロセス領域のアカウント数は2023年4Qで底打ち
- ✔ 新サービスはβ版の導入顧客数が伸長

コマース支援

- ✔ EC構築・運用領域の成長により前期比**+9.8%の増収**
- ✔ KPI：同領域の売上比率は前年通期**+8ptの58%に拡大**

『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11月6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	○ 「アドエビス」顧客に対し、β版の導入社数を拡大。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	△ 「アドエビス」の導入において、有償サポートプランを開始。新サービスの人的支援については、SaaSの有償化以降に検討。
	・ 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月に第1弾、10月に第2弾のサービスをリリース。引き続き、サービス拡充に向け開発中。
	・ 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	○ フルフィルメントサービスを提供するルビー・グループの取得により、サービス拡充に向け前進。
	・ M&Aによる領域拡大	◎ 2024年9月にルビー・グループを取得。

M&Aの実施

ルビー・グループ株式会社をM&A・2025年9月期1Q～連結子会社化すること
によってコマース事業の垂直統合モデルを加速

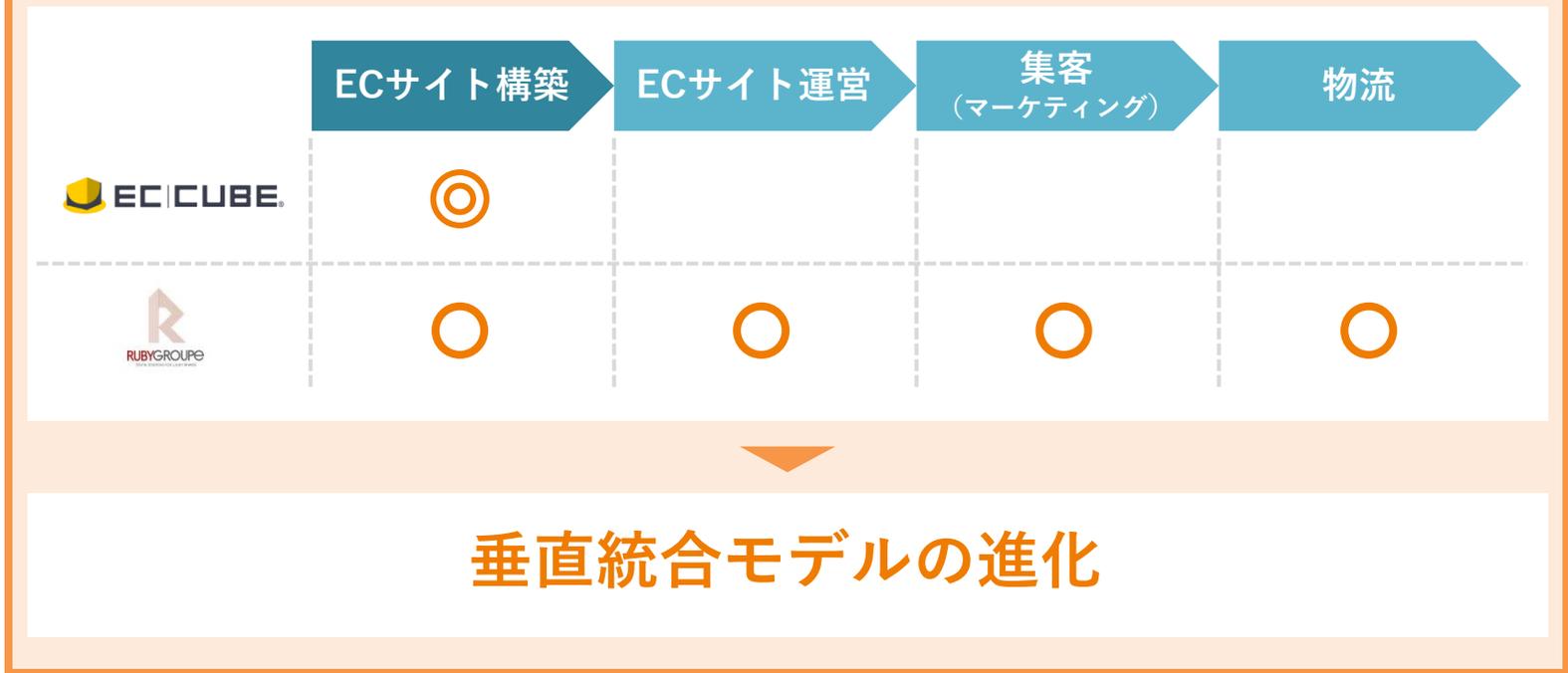
ルビー・グループ株式会社の特徴



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

売上高：1,026百万円（2024年3月期）

M&Aによるシナジー



※フルフィルメント：ECサイトにおける商品の注文から配送までの一連のプロセスのこと

コマース事業における領域の統合

ルビー・グループ株式会社の子会社化による垂直統合モデルのサービス拡充に伴い
2025年9月期1Qより領域を統合



目次

1	事業概要	P.07
2	全社連結業績	P.10
3	セグメント別業績・トピックス	P.17
4	中期経営方針『VISION2027』	P.30
5	強化領域について	P.40
6	業績予想・株主還元	P.51
	補足資料	P.54

1

事業概要

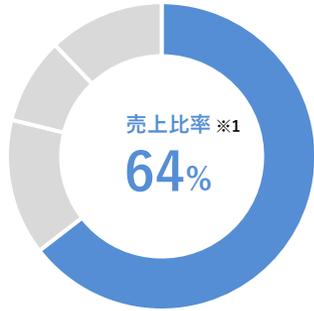


マーケティングDX支援事業とコマース支援事業の2セグメントで事業を展開

マーケティングDX支援事業(Marketing)

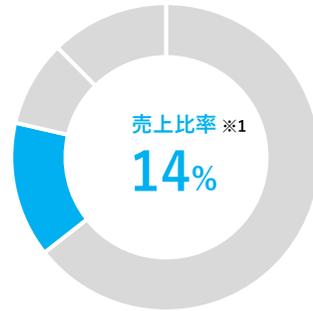
マーケティングプロセス

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

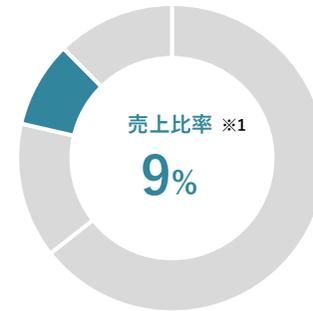
データ活用を支援する
新サービスの開発・提供



コマース支援事業(Commerce)

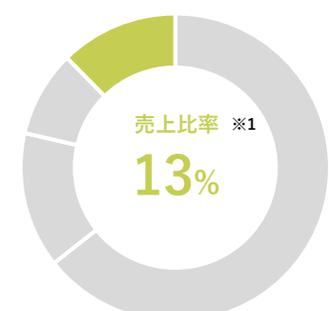
プラットフォーム

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

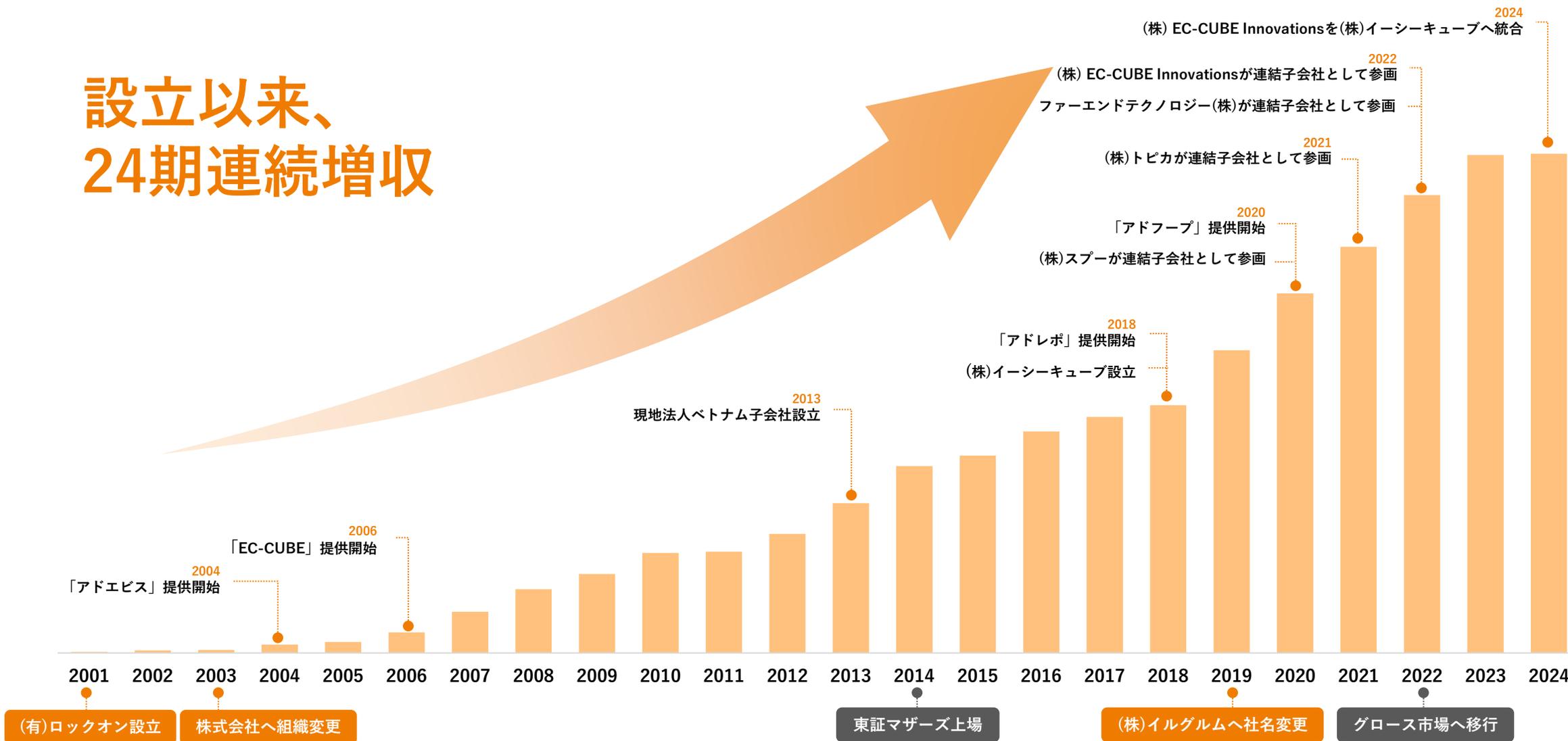


※1 2024年9月期の売上比率

※2 2024年1月1日に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。

※3 ルビー・グループ株式会社は2025年9月期1Qから連結開始予定。

設立以来、 24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）

2

全社連結業績



損益計算書サマリー

売上高：EC構築・運用領域が拡大もMarketingの減収により前期比+0.3%
 営業利益：利益率の高い「アドエビス」の減収、EC構築・運用の先行投資等により減益

単位：百万円	2023年9月期	2024年9月期		
	通期実績	通期業績予想 (2024年8月5日修正)	通期実績	前期比
売上高	3,626	3,650	3,636	+0.3%
売上総利益	2,169	-	2,119	△2.3%
営業利益	318	140	164	△48.4%
営業利益率	8.8%	3.8%	4.5%	△4.3pt
経常利益	329	135	162	△50.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	197	55	68	△65.1%
【参考】 EBITDA ※	628	-	461	△26.6%
EBITDAマージン	17.3%	-	12.7%	△4.6pt

※ 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

【補足資料】 セグメント別業績・領域別売上高

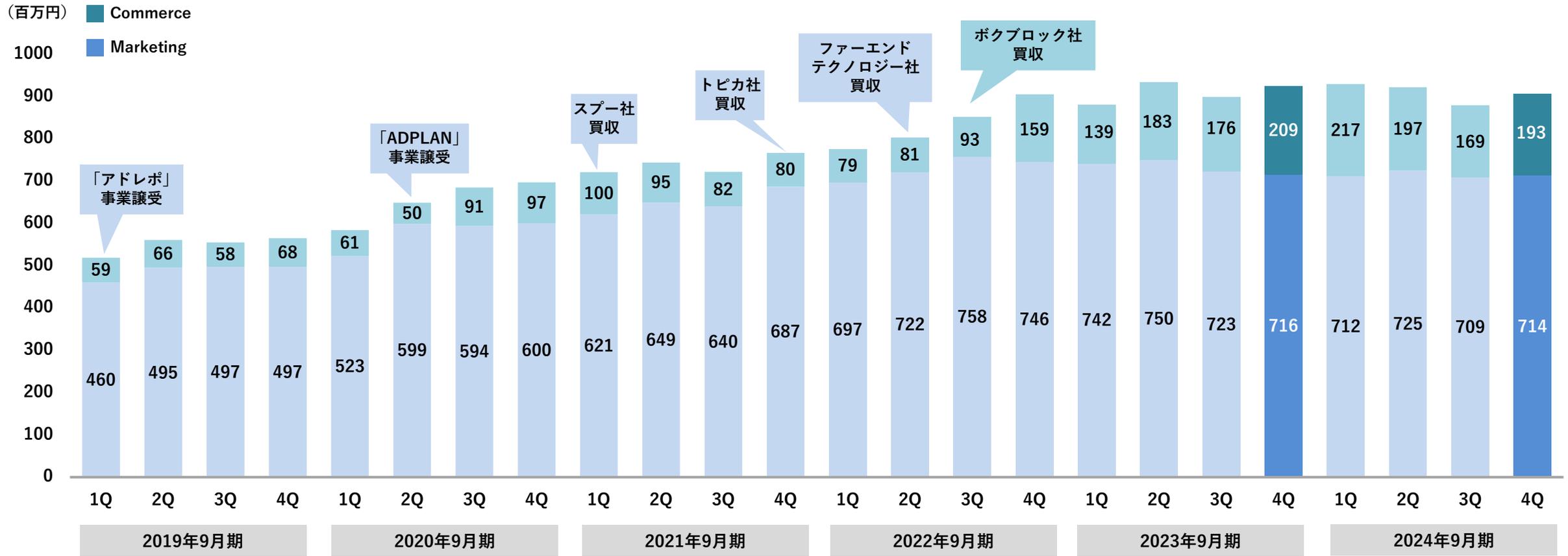
単位：百万円

		2023年9月期	2024年9月期		
		通期実績	通期業績	前期比	
セグメント別業績	マーケティング	売上高	2,933	2,861	△2.4%
		営業利益	255	150	△41.0%
		営業利益率	8.7%	5.3%	△3.4pt
	コマース	売上高	709	778	+9.8%
		営業利益	66	7	△88.8%
		営業利益率	9.4%	1.0%	△8.4pt
領域別売上高	マーケティングプロセス	2,403	2,336	△2.8%	
	インキュベーション	529	525	△0.8%	
	プラットフォーム	355	327	△7.9%	
	EC構築・運用	353	451	+27.6%	
	セグメント間調整	△15	△4		

※本資料におけるセグメント別業績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。

売上高推移

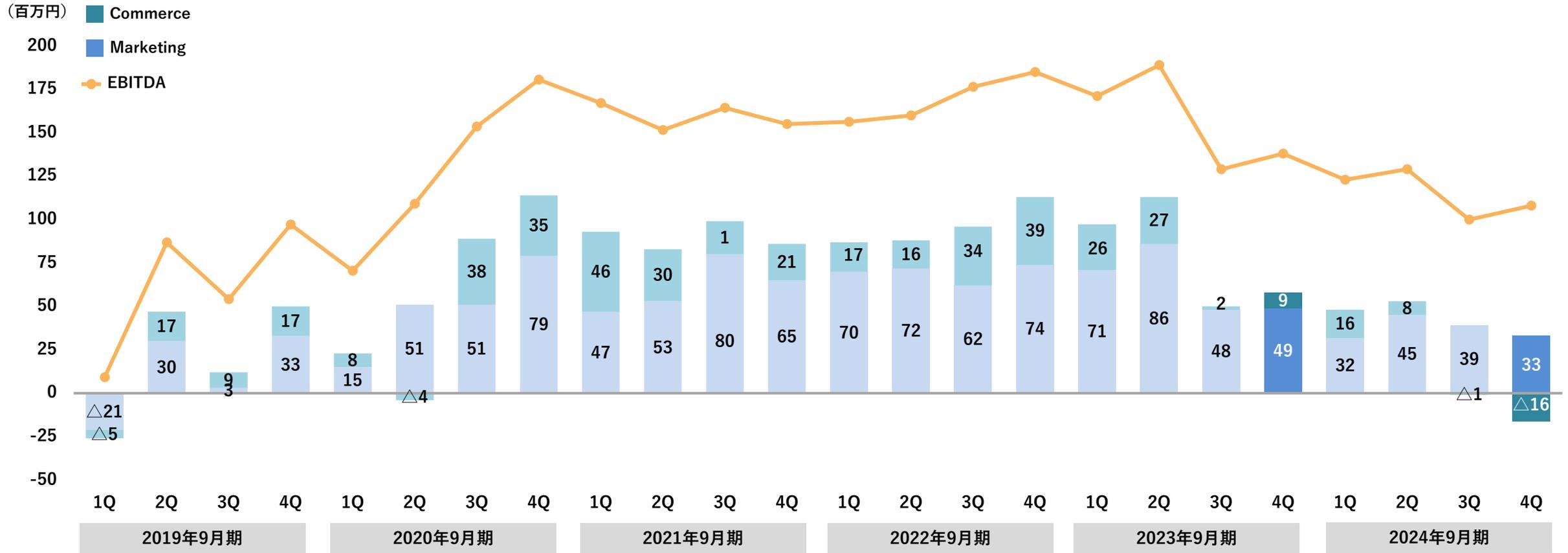
Marketing売上は概ね横ばいを維持し、4Qは前年同期比△1.8%
 Commerce売上はEC構築・運用領域が牽引も期初計画には及ばず、4Qは同△4.0%で着地



※ 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

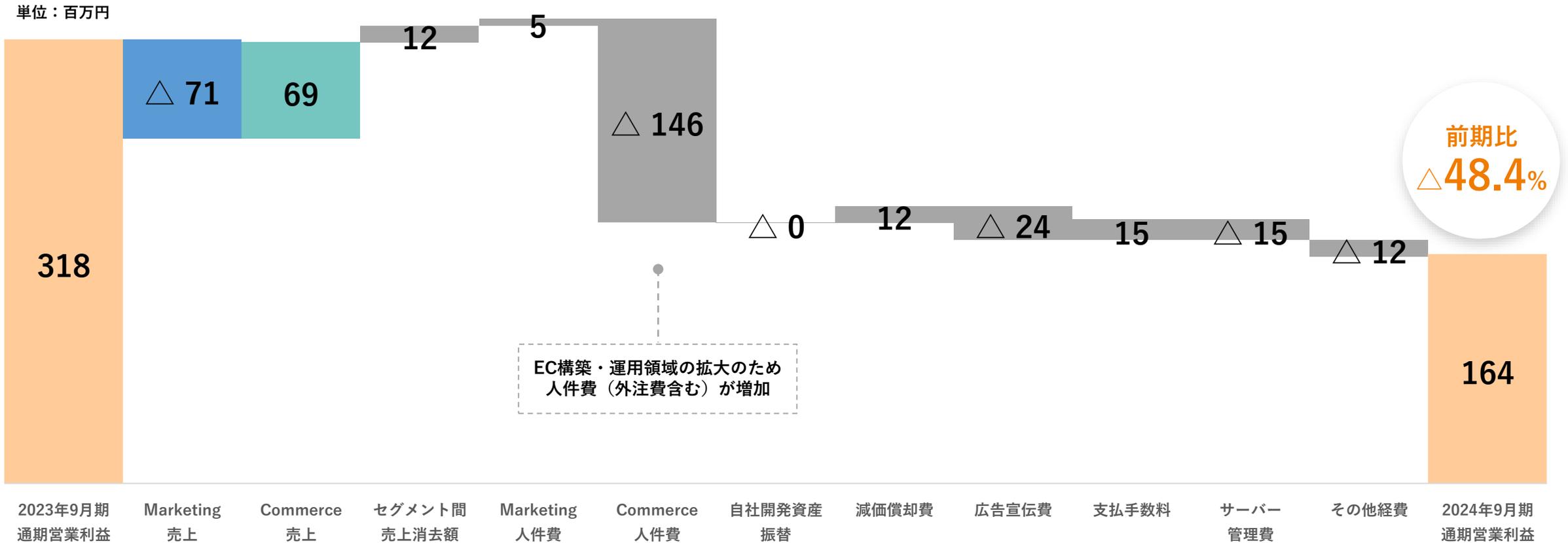
Marketingは利益率の高い「アドエビス」の減収や新サービスへの投資等により4Qは減益
 Commerceは体制強化のための先行投資を拡大し、3Qに続き4Qも営業赤字



※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。

通期営業利益の変動要因

連結売上は横ばいも、Commerceの人件費先行等によるコスト増を主因に
通期営業利益は前期比△48.4%で着地



貸借対照表サマリー

ルビー・グループ取得に伴い資産増も、借入金の増加により負債増
自己資本比率減も健全な財務水準は維持

単位:百万円	2023年9月期	2024年9月期	増減
	期末	期末	
流動資産	2,101	2,240	+138
内、現預金	1,451	1,407	△44
固定資産	1,063	1,284	+221
有形固定資産	57	85	+27
無形固定資産	778	865	+87
投資その他資産	227	333	+106
資産合計	3,164	3,524	+359
負債合計	1,181	1,589	+408
内、有利子負債	634	844	+209
純資産合計	1,983	1,934	△48
自己資本比率	61.4%	53.3%	△8.1pt

3

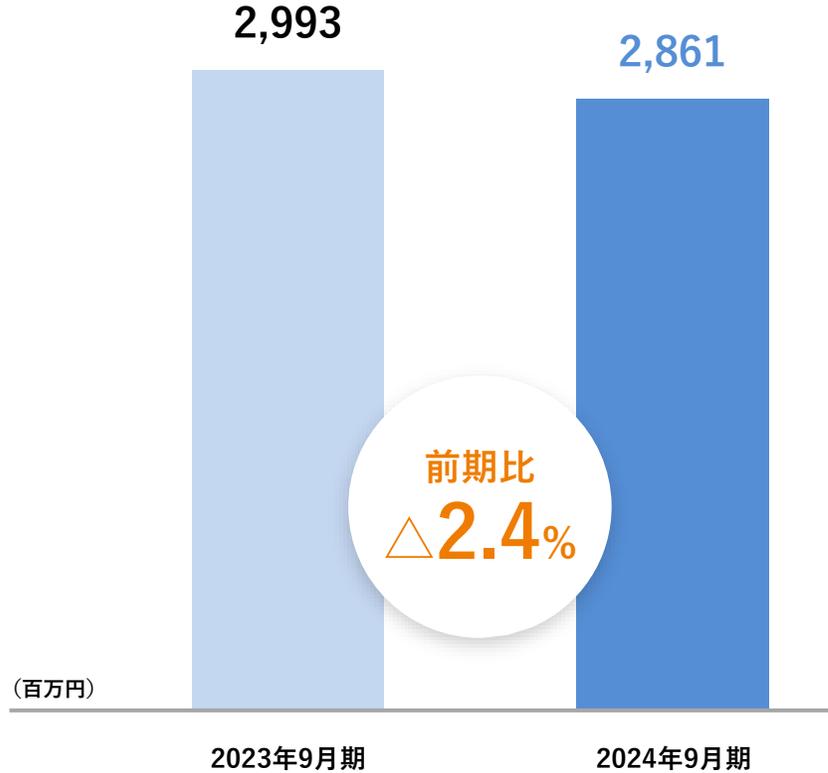
セグメント別業績・トピックス



マーケティングDX支援事業

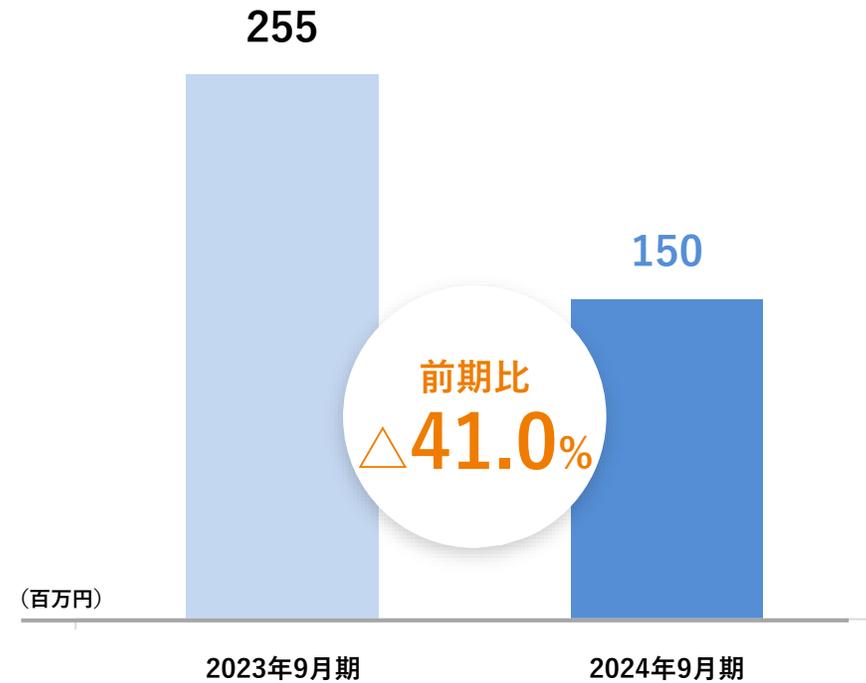
売上高

概ね期初計画通りの推移も寄与度の大きい「アドエビス」の売上減を主因に減収

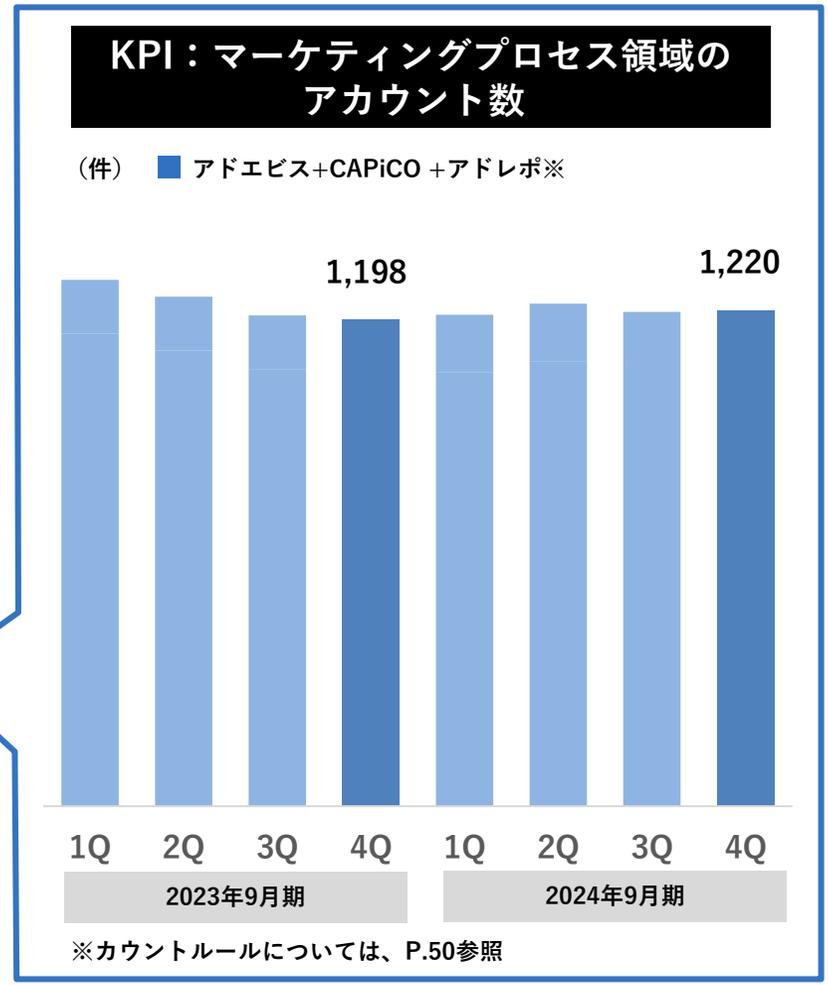
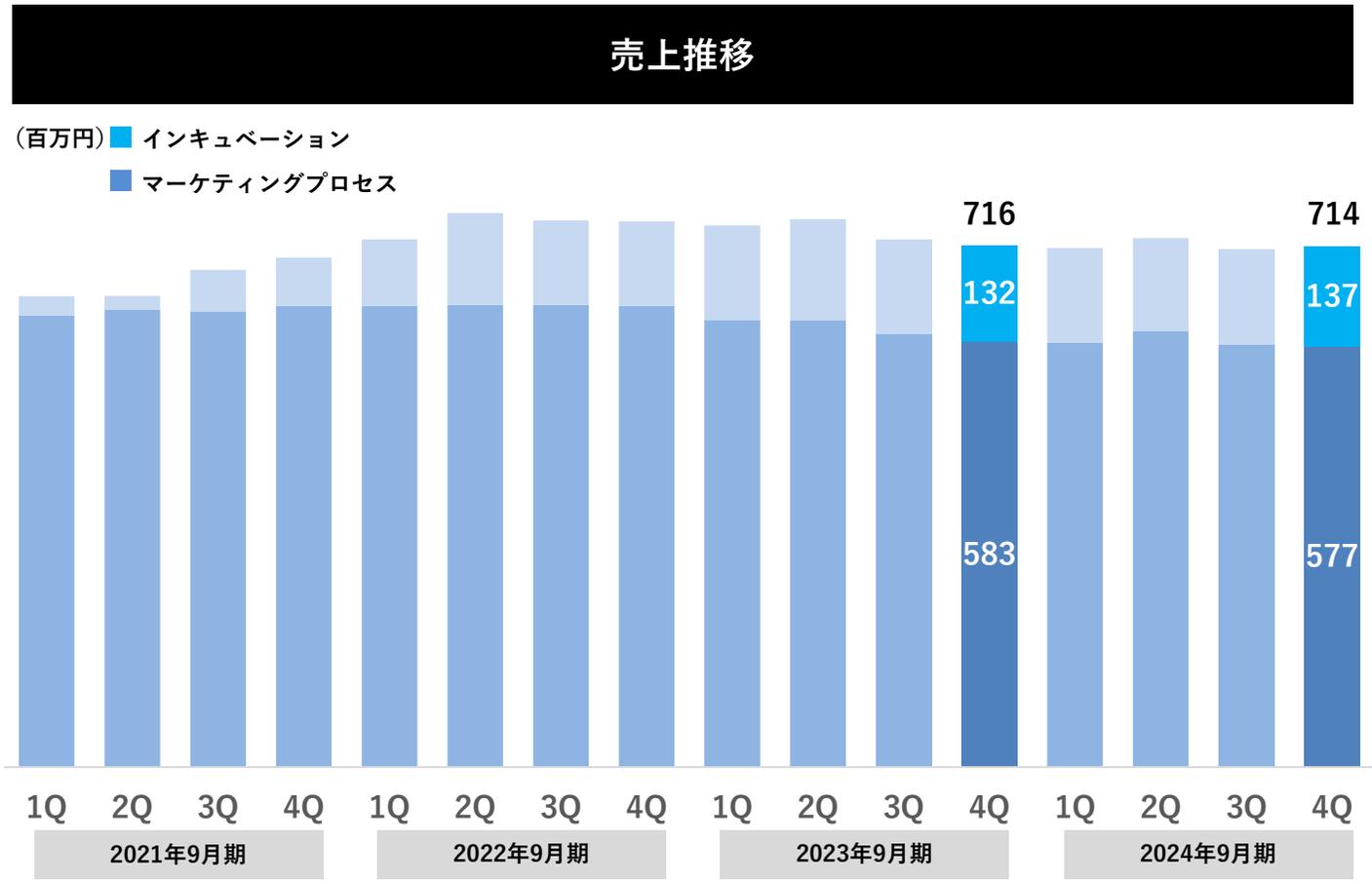


セグメント利益

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

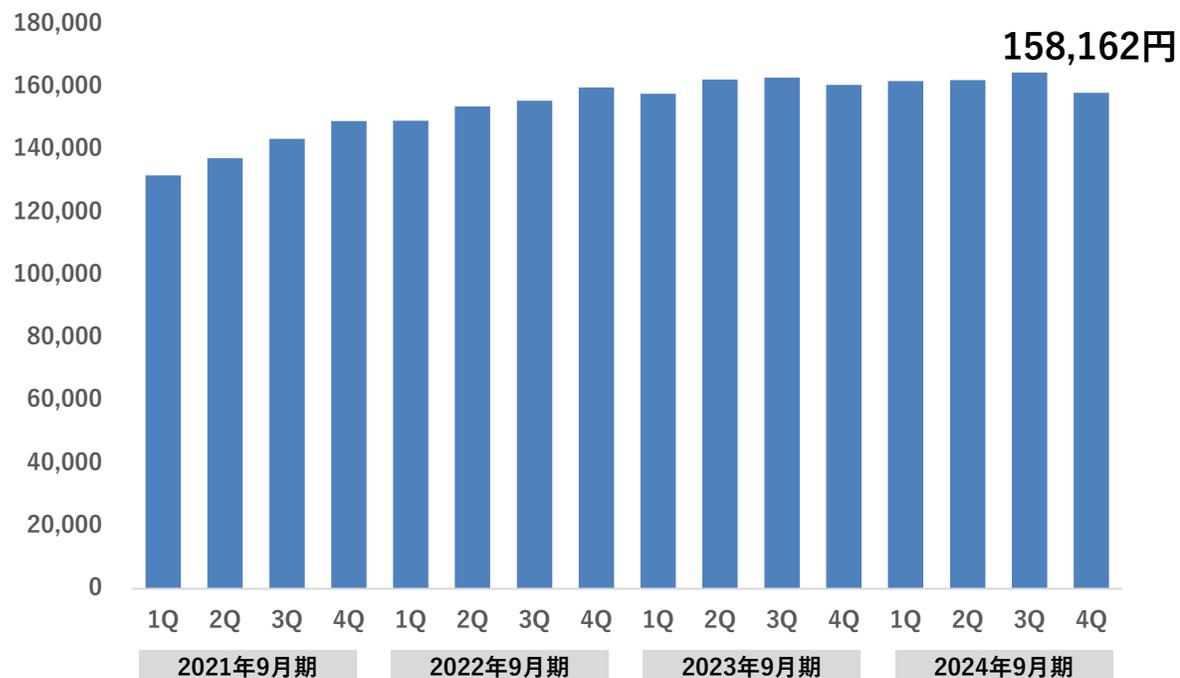


「アドエビス」を中心とするマーケティングプロセス領域において4Qは前年同期比減もセグメント全体としては横ばいで推移

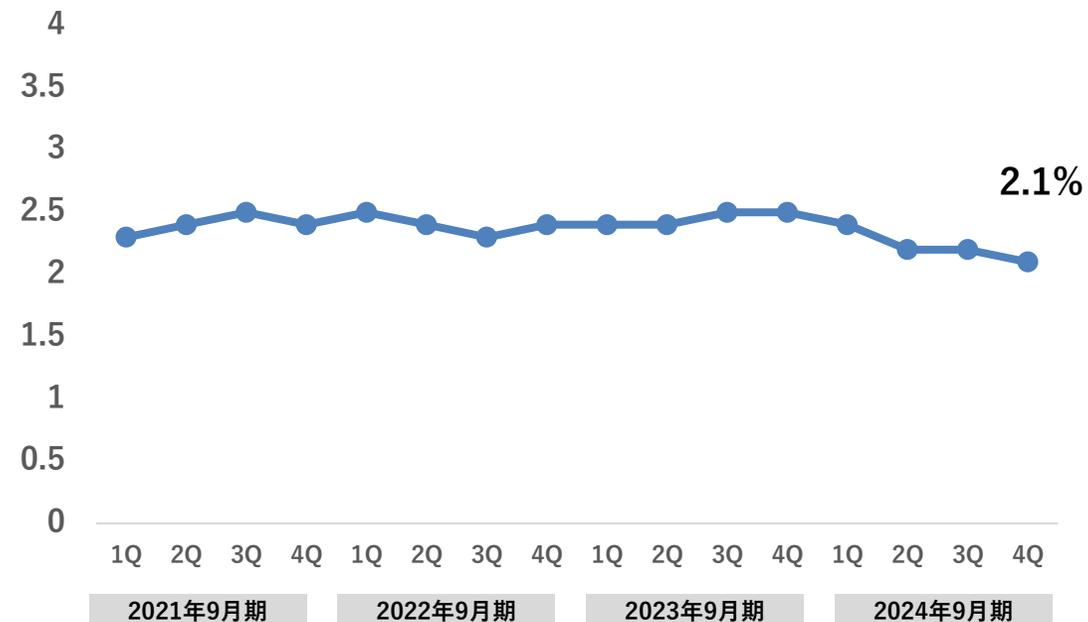


平均単価は「アドエビス」の低単価プラン（GSP）の拡販等により4Qで低下も想定通り
 解約率は継続的なカスタマーサクセス活動により目標である2%前半を維持

平均単価



解約率※

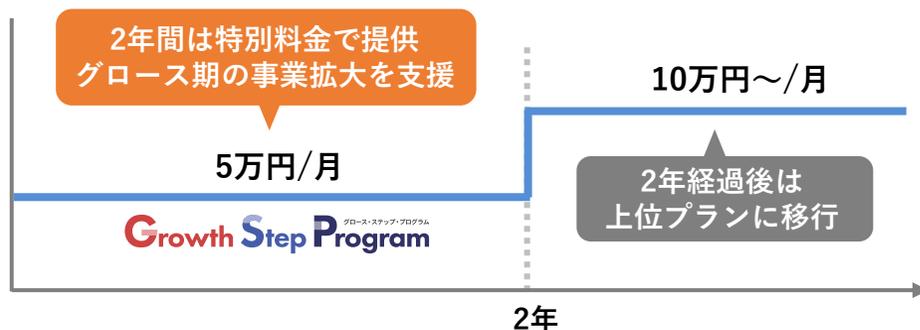


※直近12ヵ月移動平均（解約率＝直近12ヵ月の解約金額÷前月までの12ヵ月売上金額にて算定）
 四半期末月の数値を記載

2023年7月リリースの新規顧客向けプラン「Growth Step Program(GSP)」の新規受注が拡大

「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

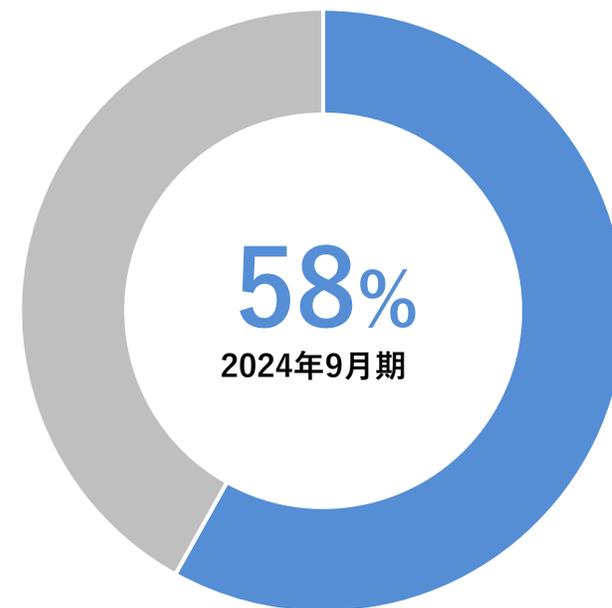


— 主な特徴 —

- ✔ 「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

通期での新規受注件数におけるGSPの割合は
58%に拡大



「Data Driven Marketing2024」を開催

マーケティングにおけるデータの活用や改善手法をテーマにした
オンラインイベントを2024年9月に主催

Data Driven Marketing 2024 Presented by ADEBiS.

業界の最前線で活躍する**全23社**が集結

**データ×改善で
マーケティングを
アップデートする2日間**

2024.09.25^{Wed}-26^{Thu} 10:00-16:20

Collexia | MONJU | FAN MARKETING | excrie | KARTE | EmotionTech | IntimateMerges
BrainPad | 01GROWTH | Bell System24 | EXIDEA | C/NC | @commune | Meta
Growth X | ミエルカ | NEO MARKETING | WACUL | ATARA | VRISM

マーケティングデータの活用に関する
エキスパート企業**23社**が集結
申込者数**1,700人超**

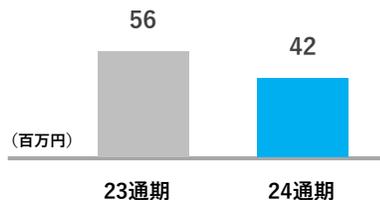
マーケティングプロセスとEC構築・運用領域への集中により インキュベーション領域は横ばいで着地

自社開発サービスの売上高※

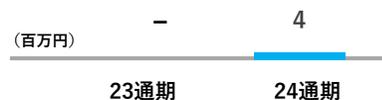
M&Aで加わった子会社の売上高



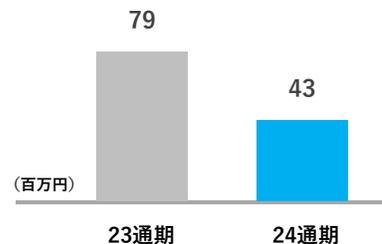
(2020年5月~)



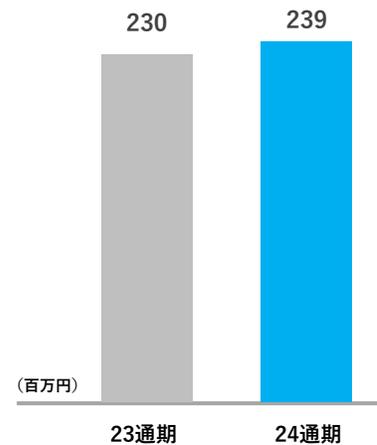
(2024年7月~)



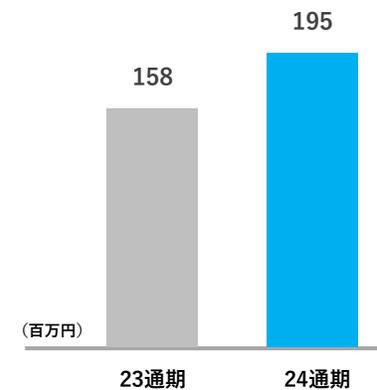
(2020年12月~)



(2021年7月~)

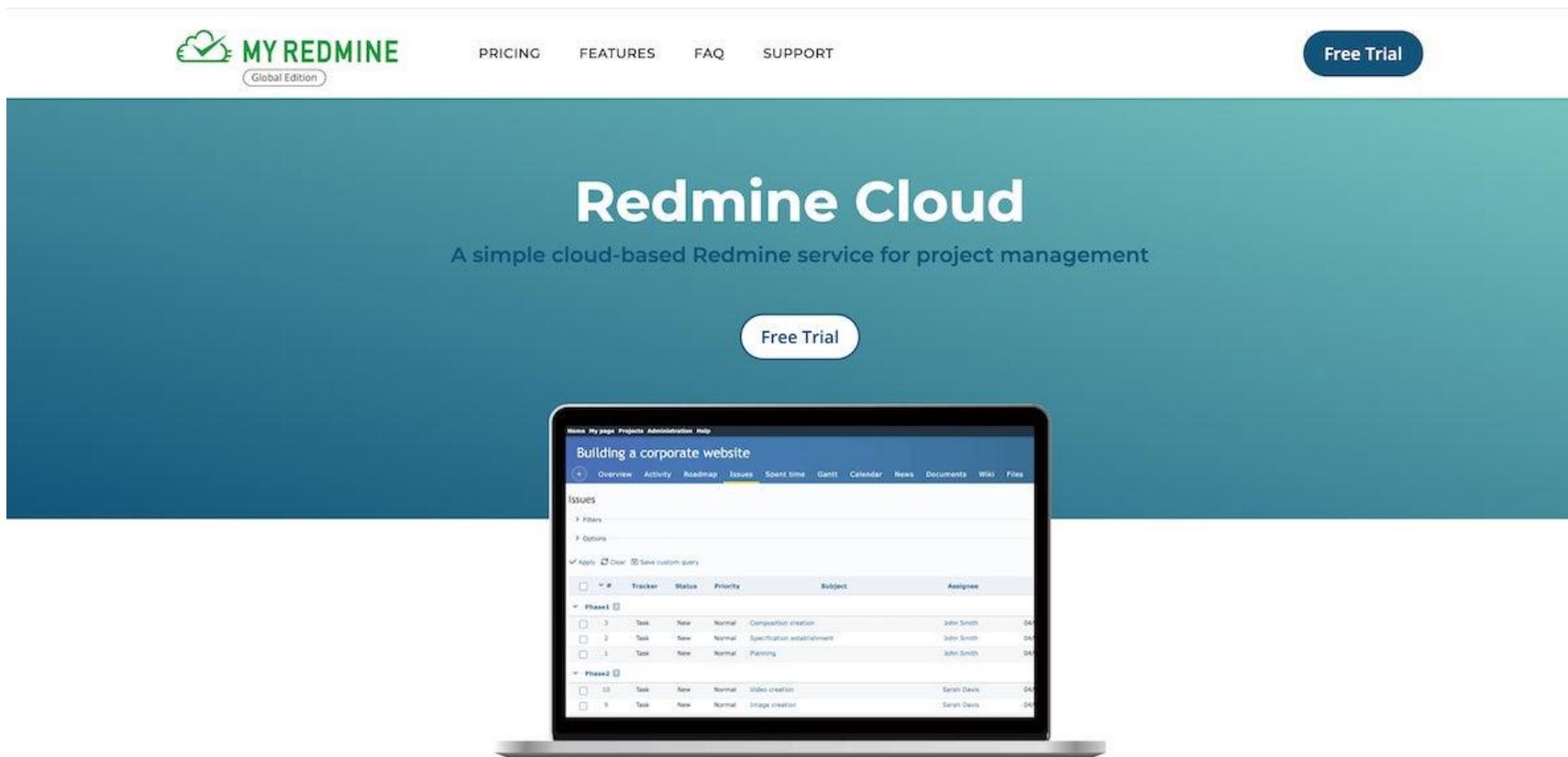


(2022年2月~)



※ ezcxは2024年5月にクローズ

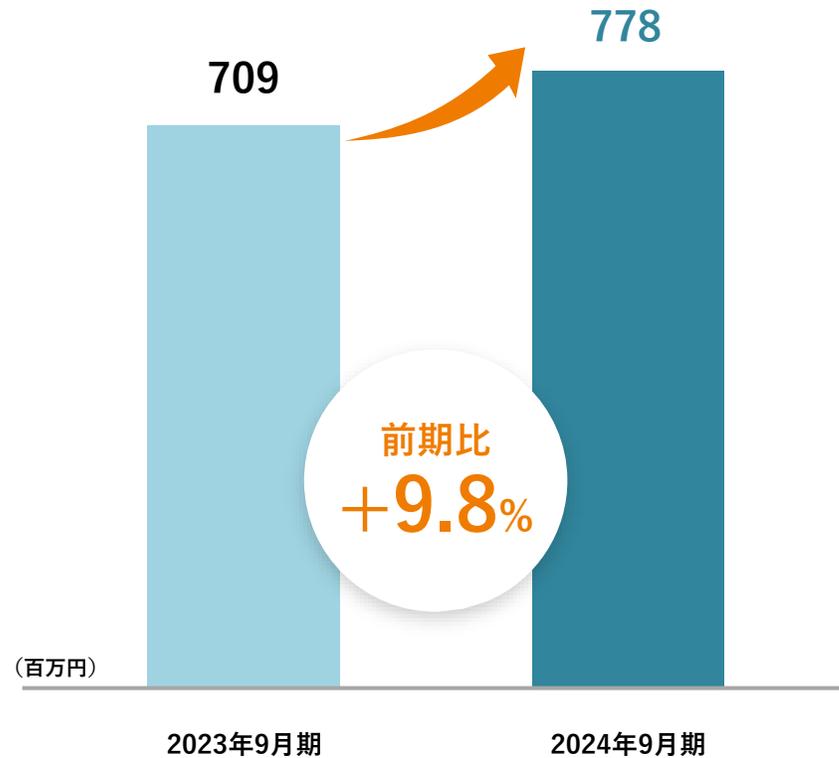
プロジェクト管理ツールRedmineのクラウドサービス「My Redmine」の 海外向けサービス「My Redmine Global Edition」を2024年8月より提供開始



コマース支援事業

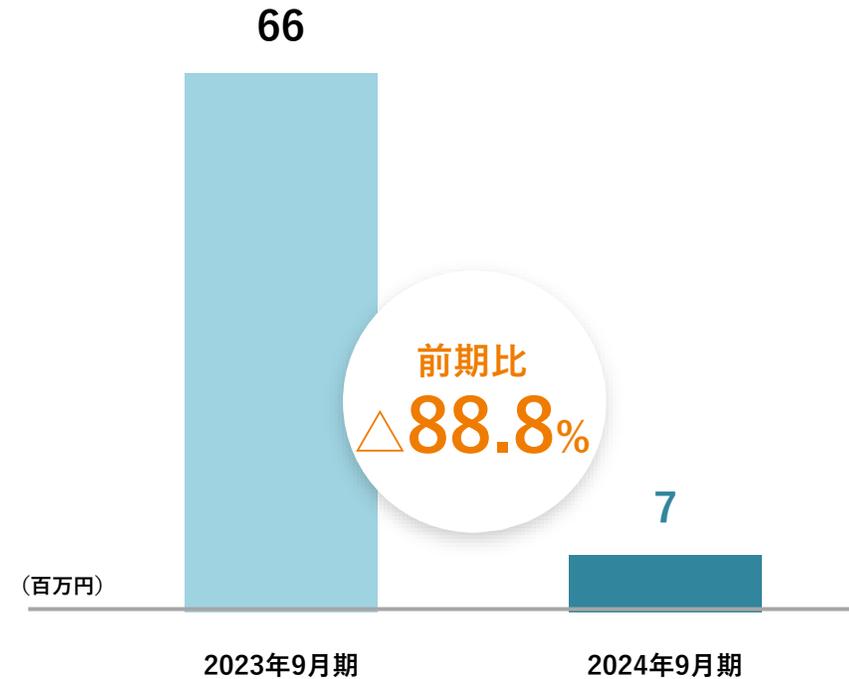
売上高

EC構築・運用領域の
成長により増収



セグメント利益

体制強化やエンタープライズ版開発に伴う
先行投資により減益

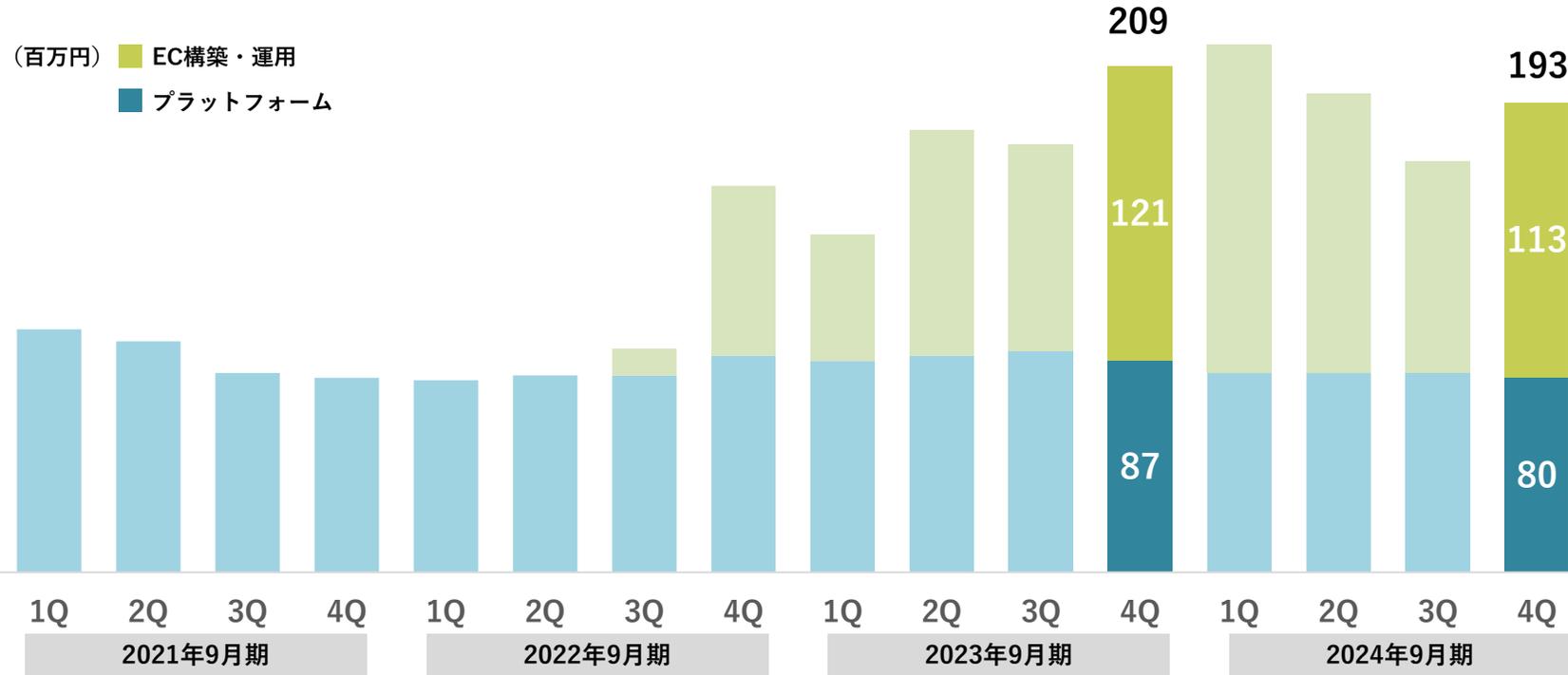


領域別売上推移・KPI

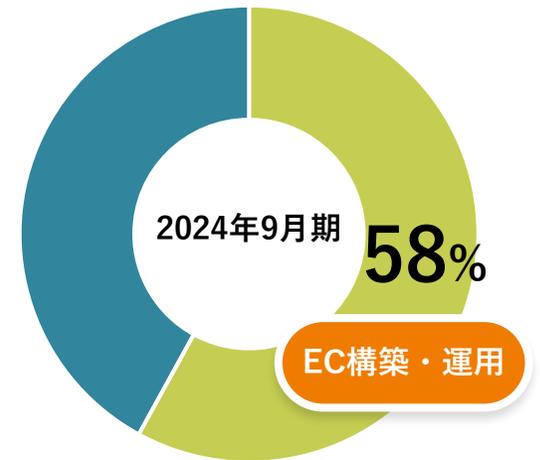
EC構築・運用領域の新規受注が期初計画を下回る推移となり、4Qはセグメント全体として減収
構築案件の進捗状況により変動があるものの、引き続き拡大を目指す

売上推移

KPI :
EC構築・運用領域の売上比率



通期売上比率は
前年通期+8ptの58%に拡大



「EC-CUBE」 Enterprise 新サービスをリリース

2024年6月に「EC-CUBE Enterprise Infrastructure」、 同年9月に「EC-CUBE Enterprise Mall」「EC-CUBE Enterprise Multilingual」を提供開始

第1弾

2024年6月



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

エンタープライズ向けEC-CUBE 第一弾



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

第2弾

2024年9月

モール型EC対応

EC|CUBE Enterprise Mall

イーシーキューブエンタープライズ
モール



「モール型EC」に特化した機能を
あらかじめ初期機能として提供

多言語対応EC

EC|CUBE Enterprise Multilingual

イーシーキューブエンタープライズ
マルチリンガル



「多言語対応EC」に特化した機能を
あらかじめ初期機能として提供

4

中期経営方針 『VISION2027』

FY2024 ~ 2027

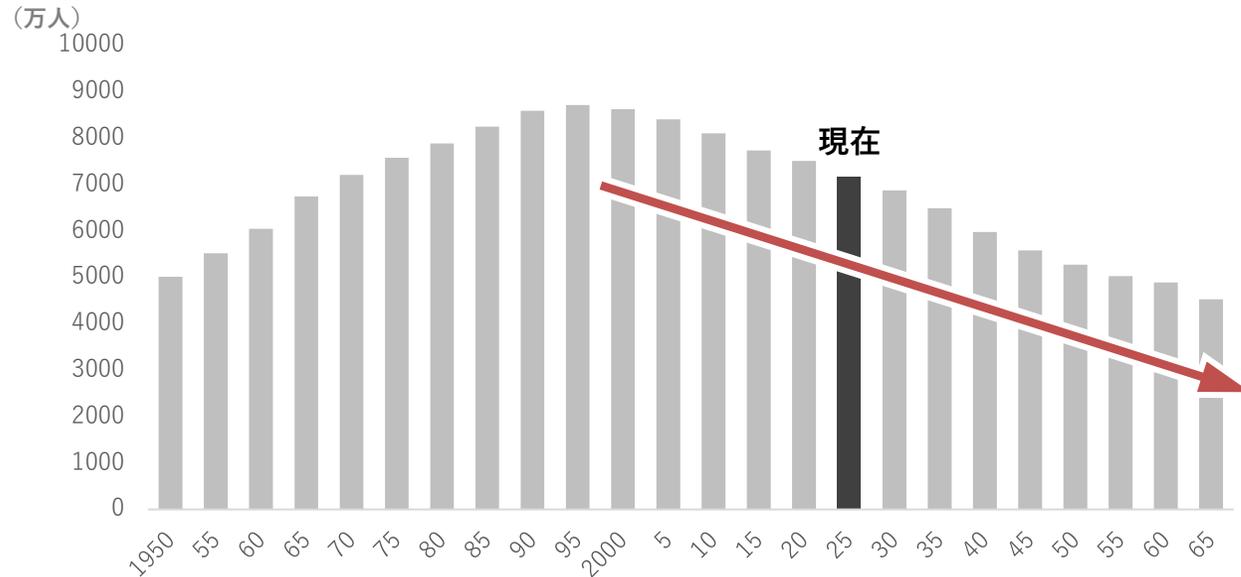


社会課題と当社が考える解決策

生産年齢人口の減少という日本の社会課題において 独自のテクノロジー×DX人財によって企業の事業推進を支援する存在が必要

社会課題

日本の生産年齢人口は今後も減少が見込まれており
企業の多くは効率化による生産性の向上が課題



日本の生産年齢人口

※ 出典：内閣府（2022）「令和4年版高齢社会白書」

当社が考える解決策

テクノロジーのコモディティ化が起きているなかで、
顧客企業の課題と向き合い



によって事業推進を支援できるスキームを持つことが重要

企業の事業を推進することによって
日本の生産性向上につながる

当社ビジネスの変革

『第2創業期』

これまでのプロダクトを中心に成長を続けてきたが、
『**プロダクト×DX人材**』で顧客事業を支援するビジネスパートナーへ変革し、
売上高100億円の早期達成を目指す

効率的ではあるが部分的

ツールでは補いきれない
幅広い需要にも対応可能

プロダクト 
×
DX人材 

100
億円

「アドエビス」と「EC-CUBE」等のプロダクト中心に
継続的な売上成長を続けてきた



現在

36.6
億円

ツールだけではない
イルグルム

祖業：請負事業



『VISION2027』 テーマ

マーケティングプロセス支援とコマース支援※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

※ EC構築・運用領域としていたが、FY25以降、コマース支援事業はプラットフォーム領域とEC構築・運用領域を統合予定。
コマース支援事業 = コマース領域とすることに先立ち、当資料における今後の戦略に該当する部分については領域名称を変更

『VISION2027』の目指す姿

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

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・運用フェーズを軸として
集客・物流に至るまで
EC事業者が直面する課題に対して
支援サービスを提供し、
確固たるポジションを確立する

『VISION2027』
の目指す姿

売上比率

FY27に向けてCommerceの比率が拡大し、比率が同水準となる見込み
(FY24時点ではMarketingが連結売上の約8割を占める)

『VISION2027』の業績・投資方針

業績に関する基本方針

加速的な売上拡大を最重要ミッションとし、
連結営業黒字を維持できる範囲で**先行投資を強化**

売上高
100億円

FY25~FY27

加速的な売上成長

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

2025年9月期

2026年9月期

2027年9月期

VISION2027

投資方針①

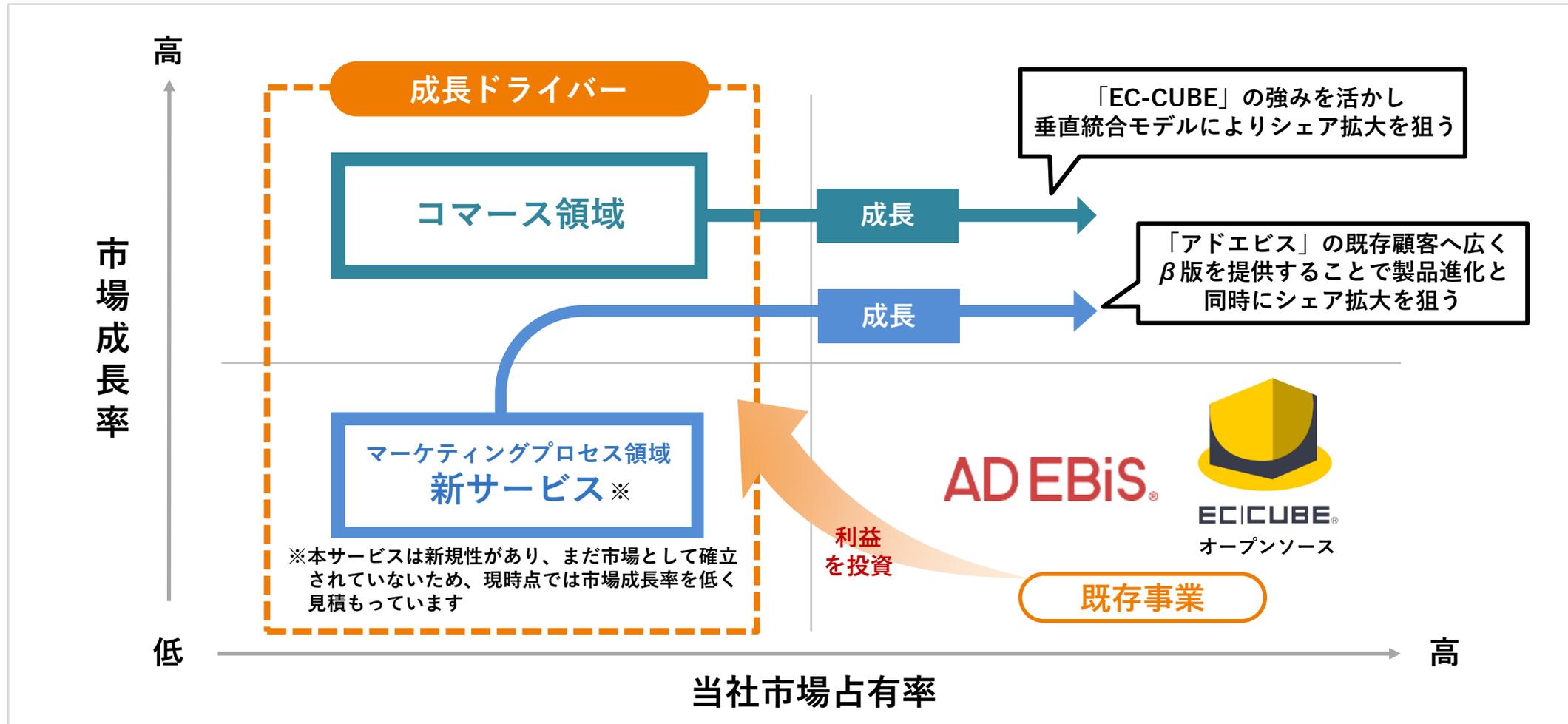
「アドエビス」を中心とする既存事業の収益を成長ドライバーへ投資

投資方針②

M&Aによって不足しているケイパビリティを獲得

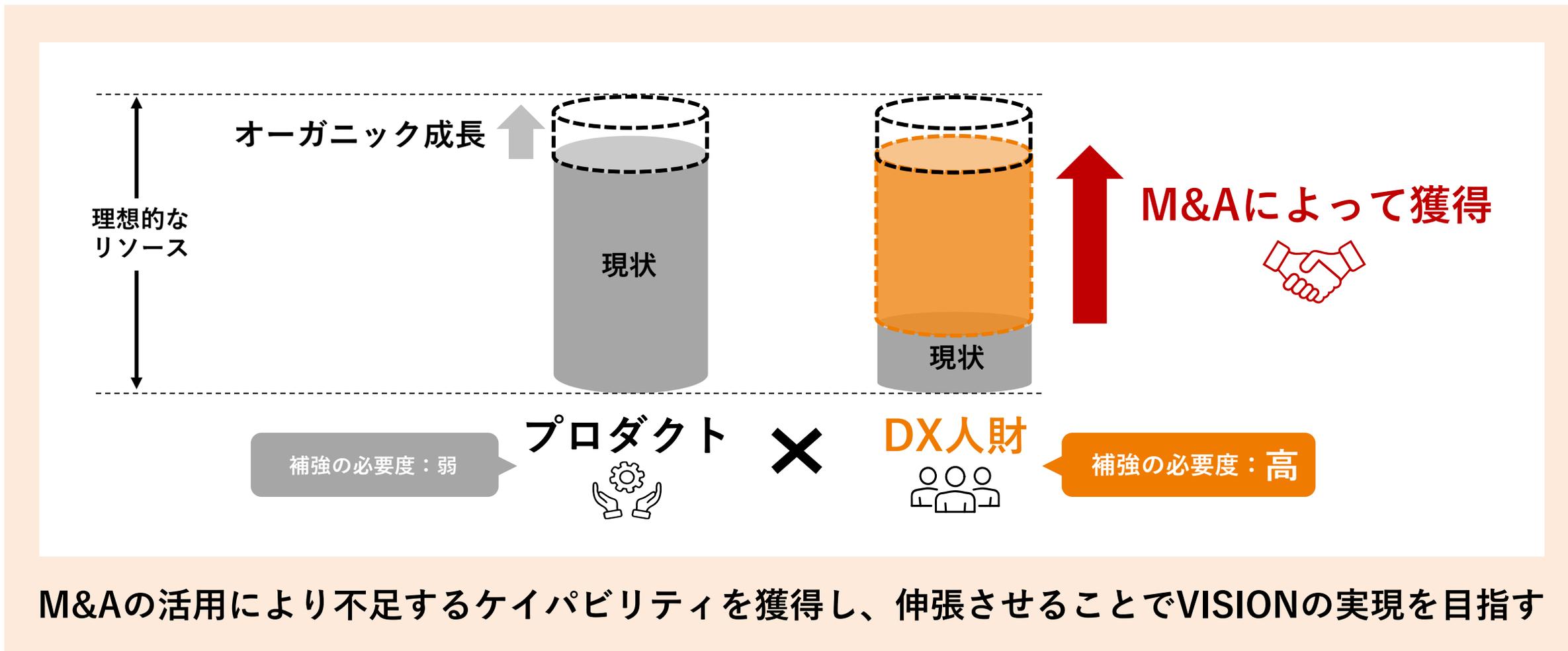
投資方針①：既存事業の安定収益を成長ドライバーに投資

売上維持フェーズとなった「アドエビス」を中心とする**既存事業での安定収益**を今後の売上成長期待が大きい**成長ドライバーに投資**することで業績拡大を目指す



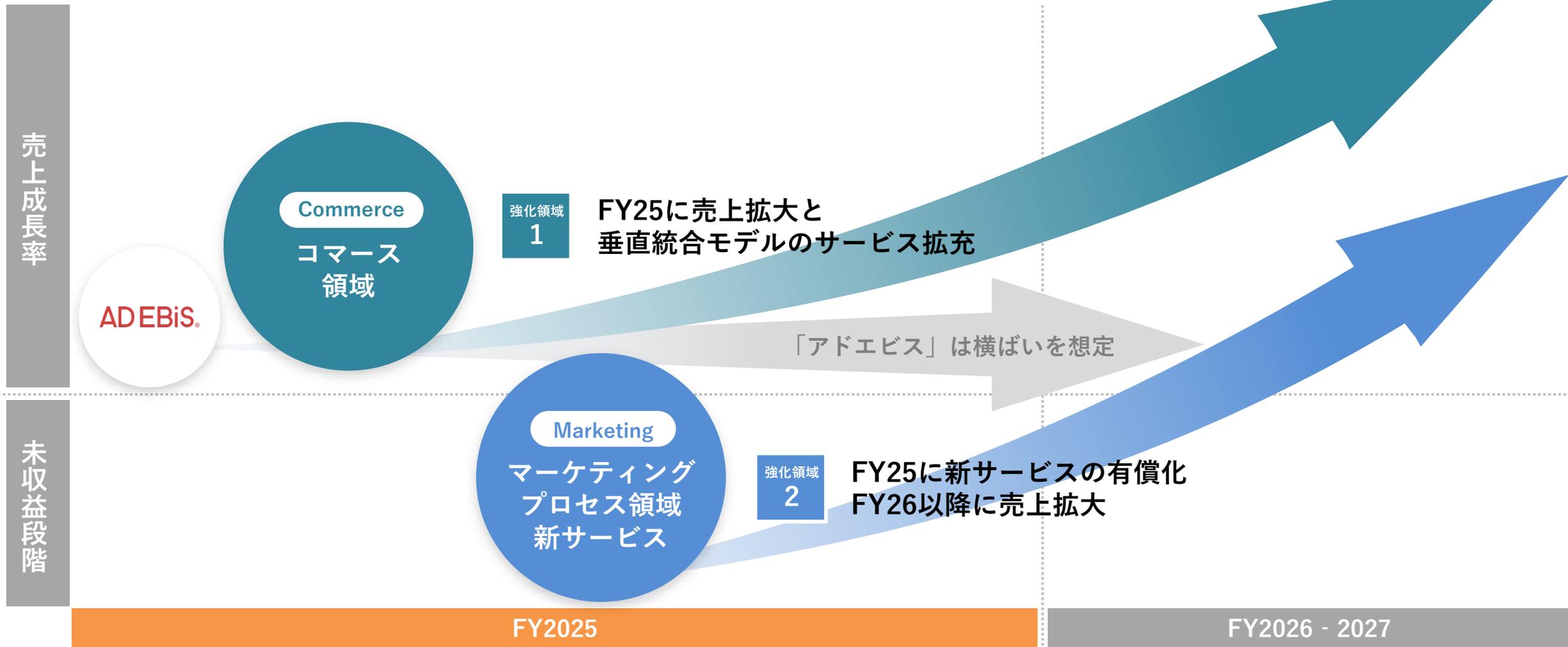
投資方針②： M&A方針

現状相対的にリソースが不足する「DX人材」をM&Aによって獲得



『VISION2027』 売上成長イメージ

まずは売上成長が加速しているコマース領域を更に伸ばし、次にマーケティングプロセス領域の新サービスの収益を追求



2025年9月期テーマ

**コマース領域の成長と
マーケティングプロセス領域における
新サービスの収益化**

5

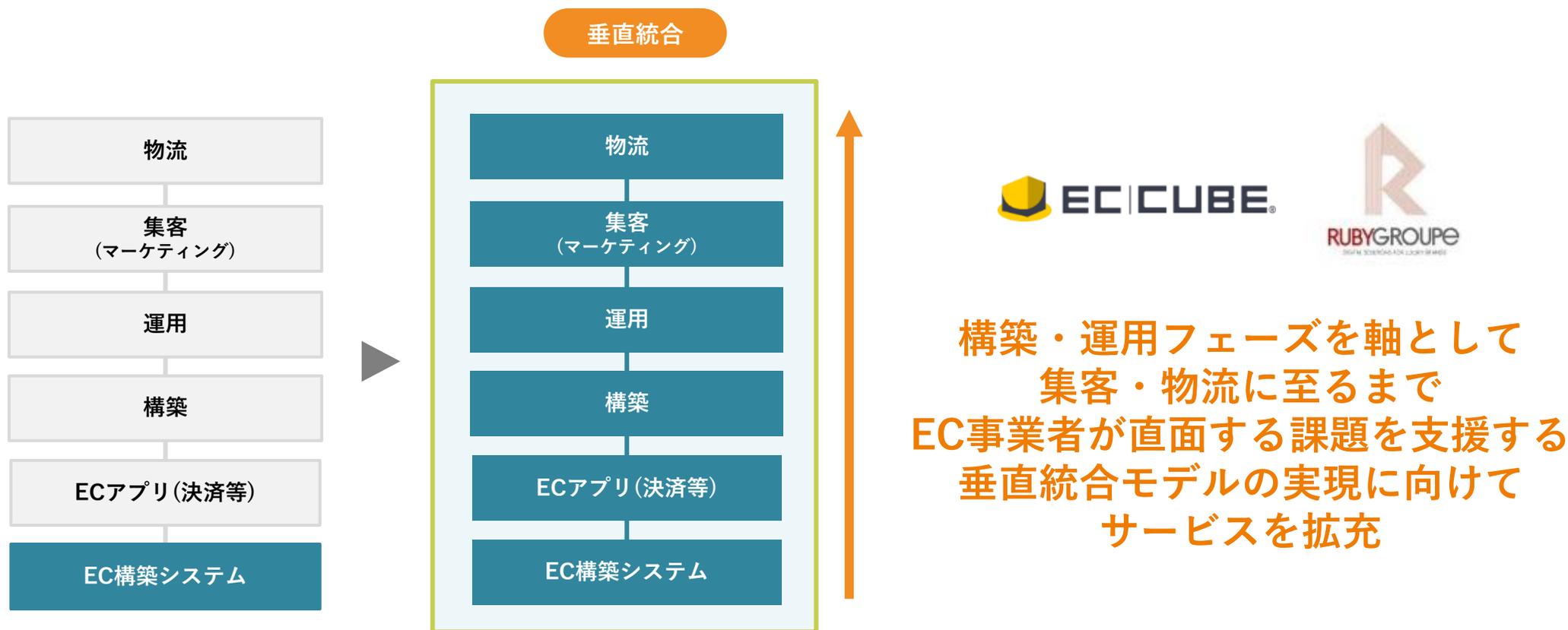
強化領域について



コマース支援事業の戦略

「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FY22より推進
ルビー・グループのM&A・子会社化により垂直統合モデルが進化

垂直統合モデル

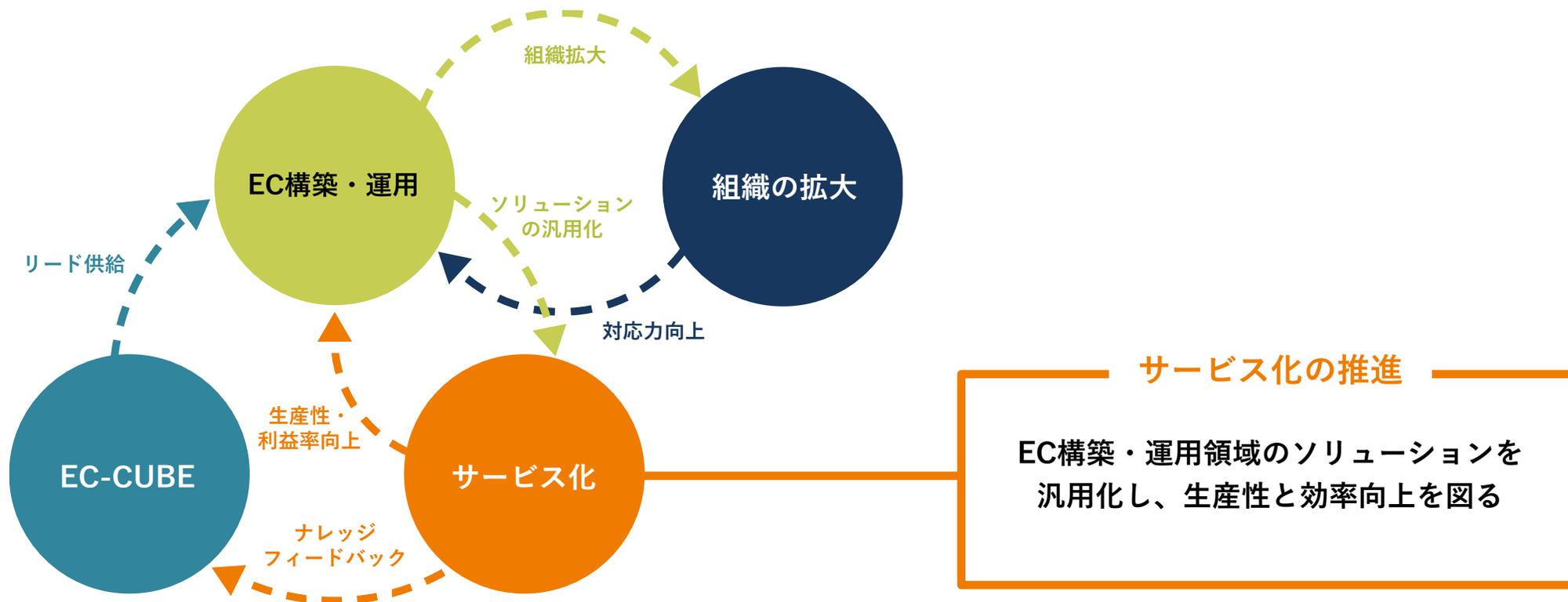


コマース支援事業の戦略

「EC-CUBE」の高い認知度を活用してリードを獲得し、EC構築・運用案件を受注することで組織の拡大を図り、更なる受注増を目指す。

また、そこで得たノウハウを汎用化し、自社サービスとして展開することで、「EC-CUBE」の品質向上にも貢献。

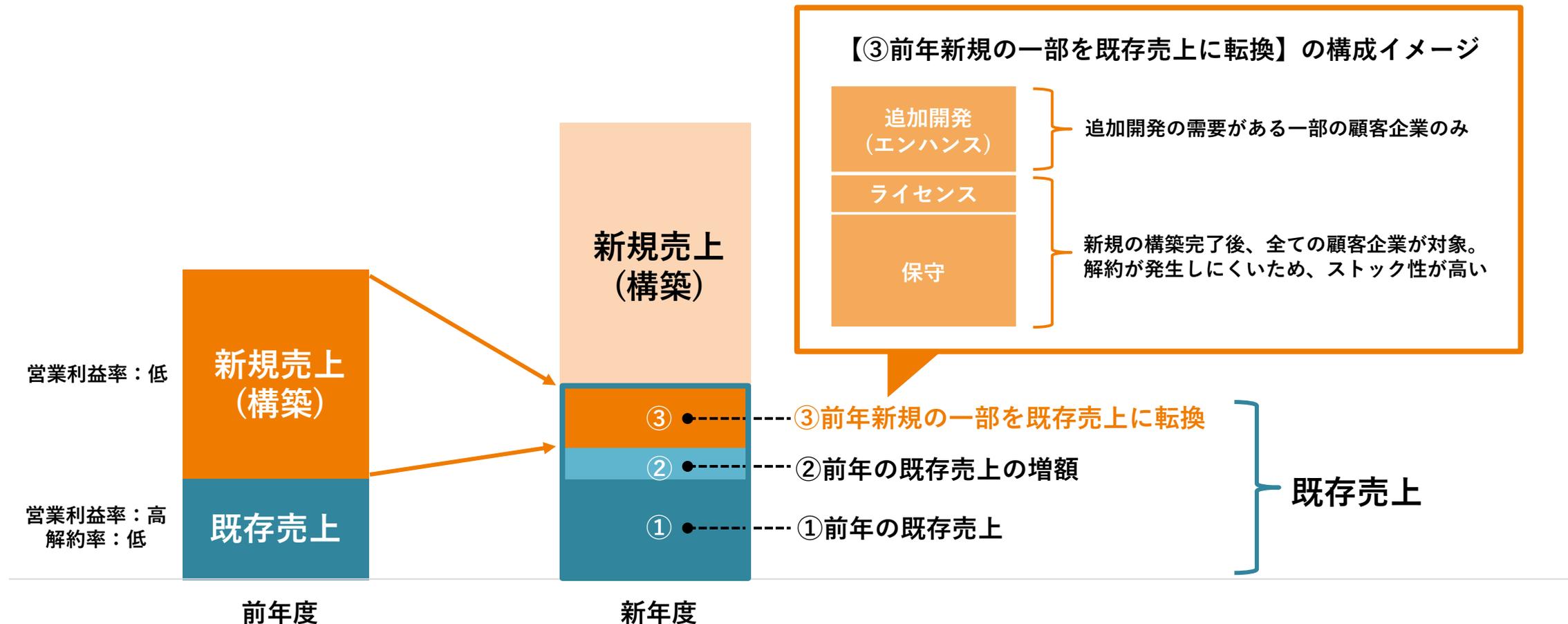
この成長サイクルを拡大させることで、ビジネスの更なる発展の実現へ



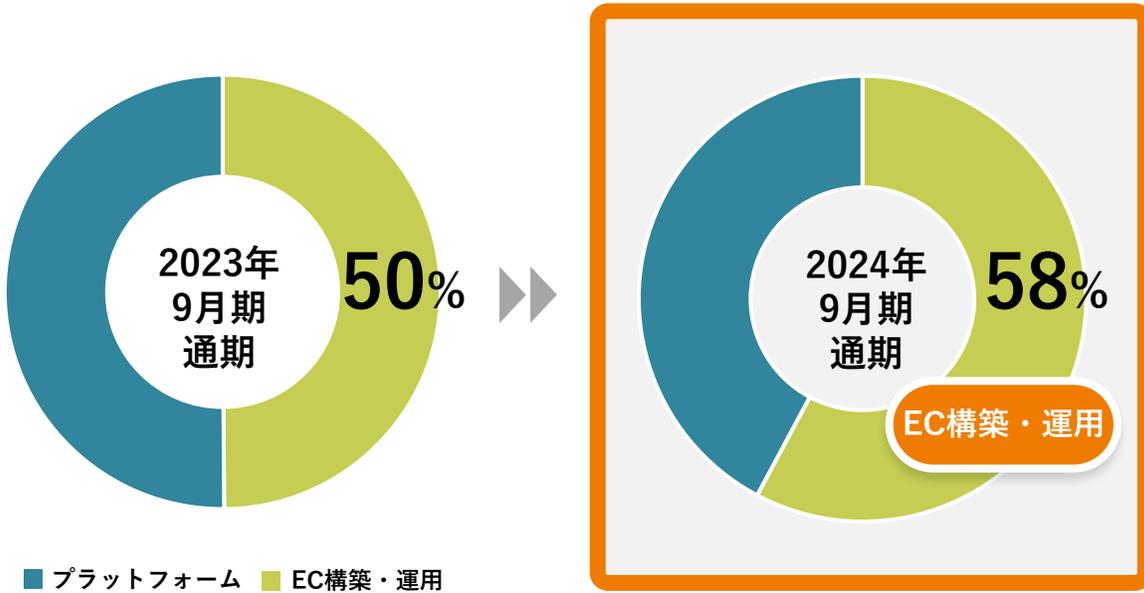
コマース支援事業の収益構造イメージ

利益率が高くストック性の高い既存売上の増加が成長のカギ

利益率の低い新規案件をマーケティング的な位置付けで行い、翌年以降の既存売上拡大を目指す



EC構築・運用領域のFY24通期売上比率は**前年通期+8ptの58%**に拡大
 今後、FY25以降については、**領域統合に伴い現状のKPIを廃止**



今後：現KPIの廃止

ルビー・グループの連結開始・垂直統合モデルのサービス拡充に伴い、2025年9月期1Q～領域統合を行うため、中期経営方針『VISION2027』においてコマース事業のKPIとしていたEC構築・運用の売上比率の概念を廃止



マーケティングプロセス支援とは

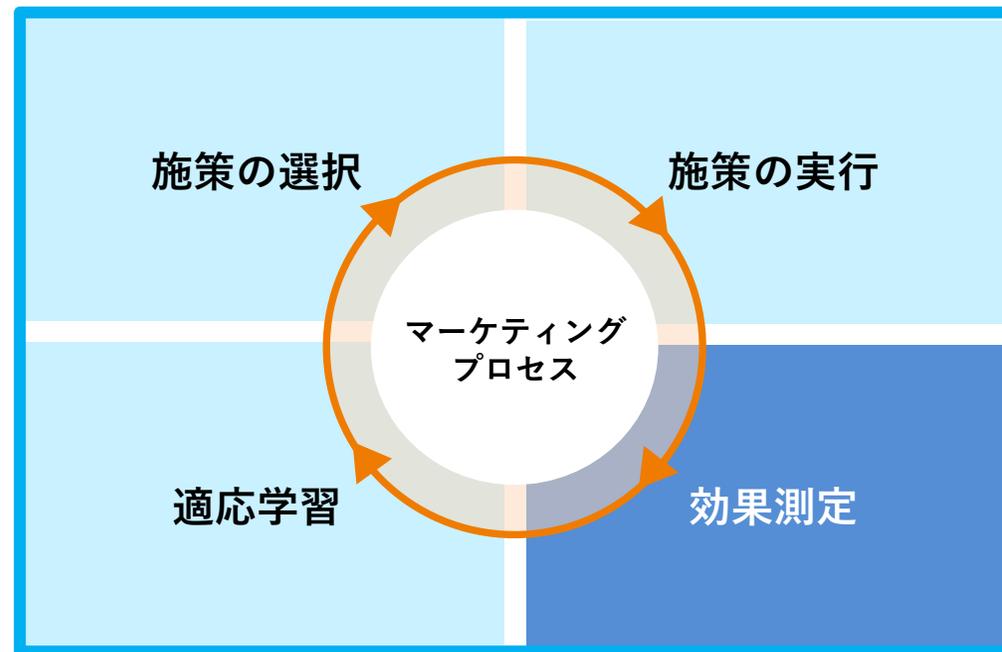
『マーケティング施策の効果改善サイクルを回したい』という顧客課題をサポートする
マーケティングプロセス支援サービスをSaaS×人的支援によって提供

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

今後のサービス展開にあたり顧客基盤となる効果測定は、低単価プランと「CAPiCO」でアカウント数を拡大。その後、新SaaSの提供と人的支援サービスの強化を順次推進

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



販売
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

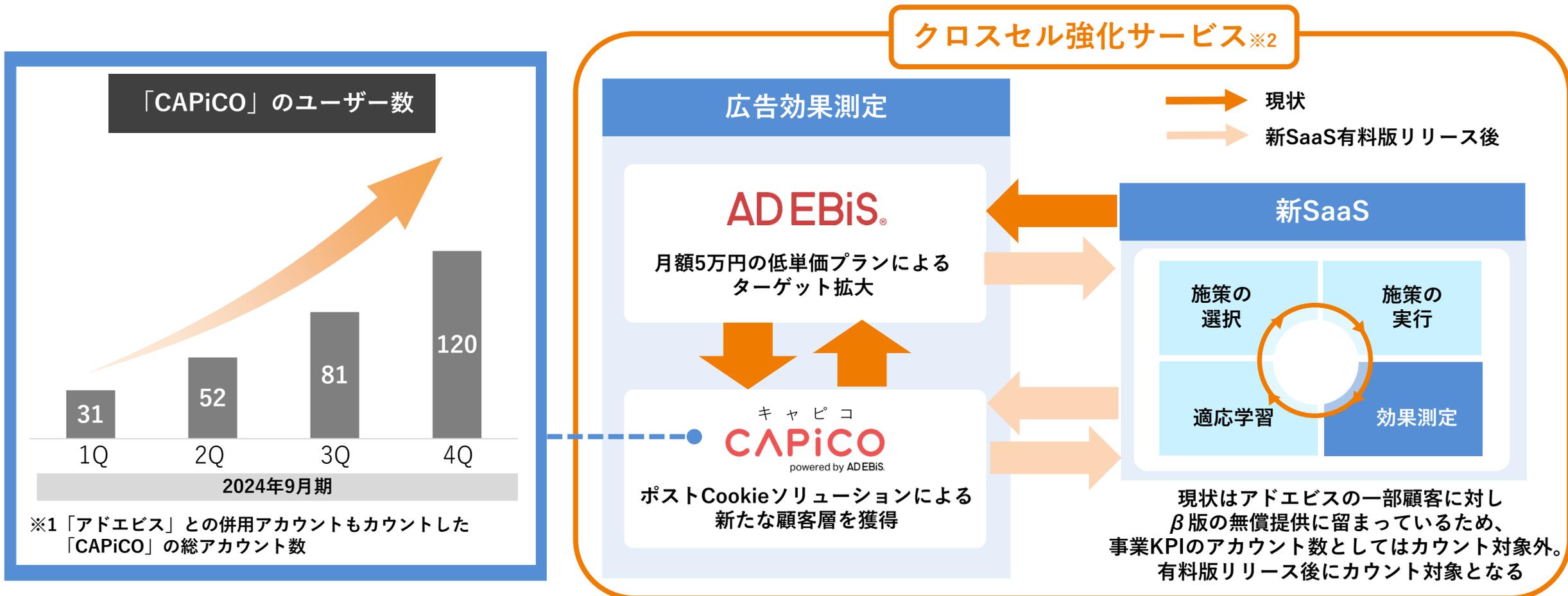
③ 人的支援サービスの強化



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)

① 広告効果測定のカロスセル状況・領域全体のクロスセル方針

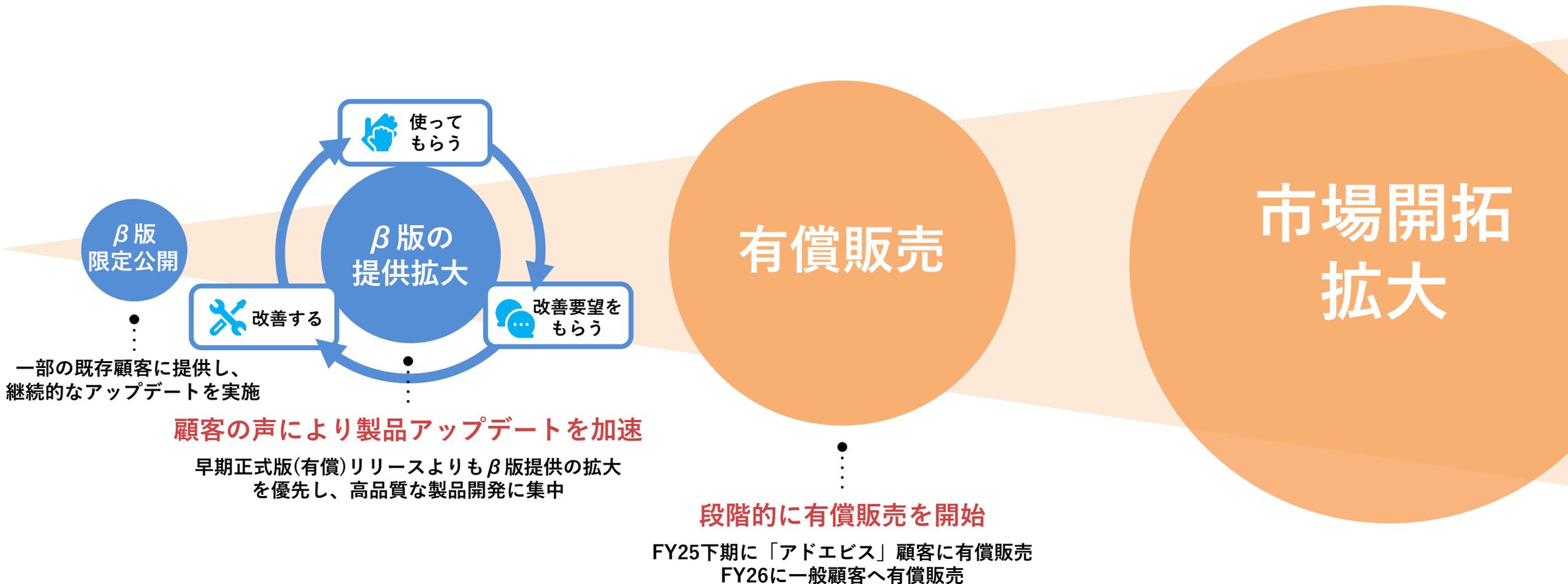
ドアノックツール的な位置付けである「CAPiCO」のユーザー数^{※1}が右肩上がりの推移に
新SaaSの有料版リリース後、領域全体のクロスセル強化体制が整い、アカウント数の本格増へ



※2 「アドレポ」は顧客ターゲットが異なるため、クロスセル強化サービスから除外

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

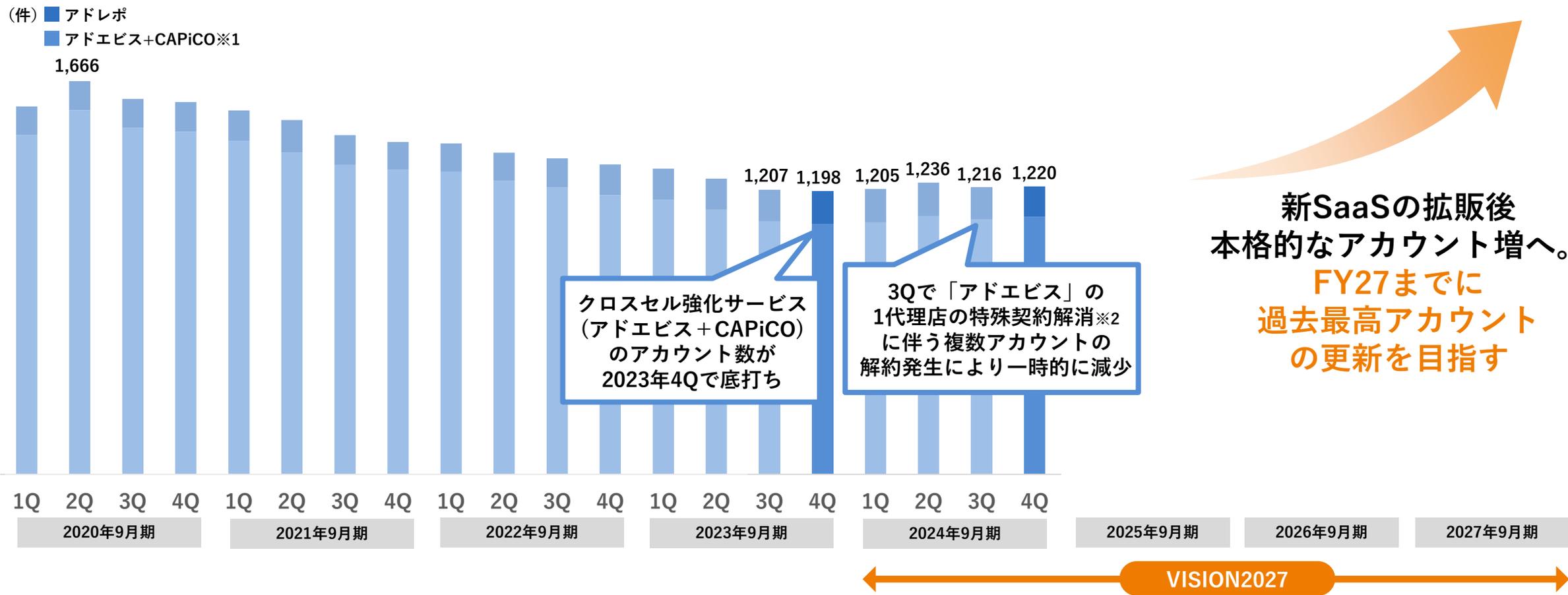


②新SaaSの想定スケジュール

新SaaSは、FY25下期に「アドエビス」顧客へ有償販売を開始
 FY26に「アドエビス」顧客以外への有償販売を開始予定



新規獲得施策の「GSP」と「CAPiCO」が奏功しアカウント数は底打ち
 今後は、クロスセス促進とFY25下期に予定している新SaaS有償化によりに本格増を目指す



※1 「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、「アドエビス」のオプション扱いである為アカウント対象外。

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。

※2 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

6

業績予想・株主還元



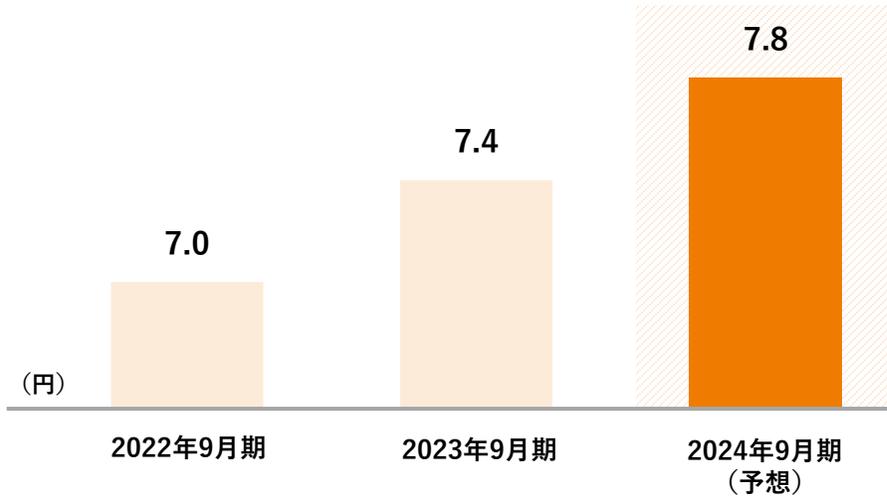
2024年9月期 株主還元予想

DOE2.5%の配当方針に基づき 期末配当金は7.6円（8月公表）から**7.8円へ予想を修正**

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

1Q～ルビー・グループの連結開始に伴い
会計方針の調整および会計処理の精査等に時間を要しているため

通期業績予想

現時点では非開示

過去最高売上を更新する見込み
(金額について精査中)

株主還元予想

現時点では非開示

- ✔ 配当 : 配当方針に基づき、
連結株主資本配当率 (DOE) 2.5%
での期末一括配当を継続予定
- ✔ 株主優待 : 100株以上の株主に対し、
Amazonギフト券1,000円分
を年2回配布を継続予定

通期業績予想・株主還元予想は、
合理的に予測可能となった時点で速やかに公表いたします

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9月30日現在）
代表者	:	岩田 進
従業員数	:	371人（グループ連結／2024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 ルビー・グループ株式会社 YRGLM VIETNAM COMPANY LIMITED（ベトナムホーチミンシティ）

※ルビー・グループ、及びその子会社含む従業員数

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。

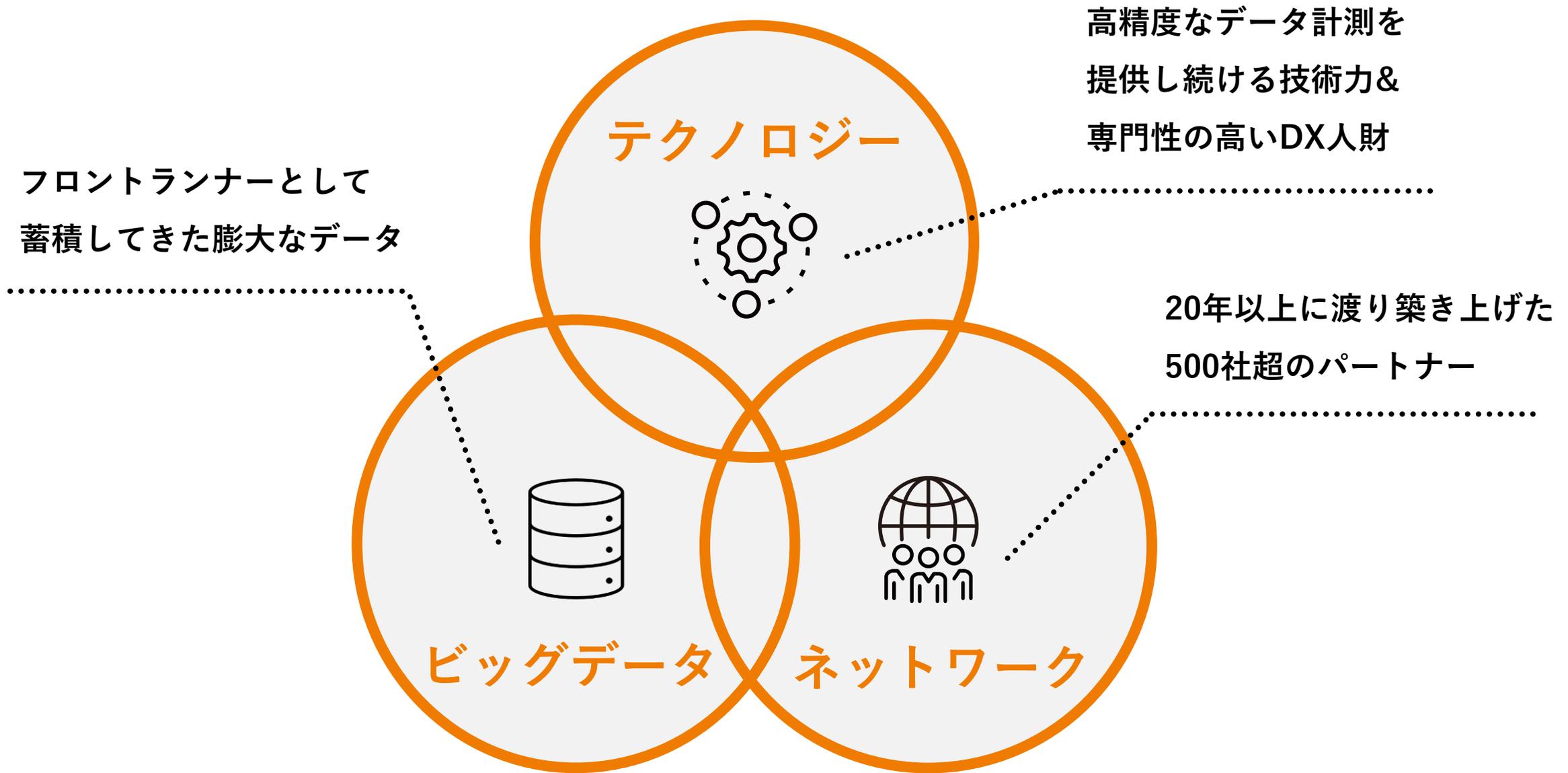
**データとテクノロジーによって、
世界中の企業によるマーケティング活動を支援し、
売り手と買い手の幸せをつくる企業になる。**

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

新規事業開発で連携

開発業務の一部を委託

連結子会社

Spoo! inc.

TOPICA

FAR END
Technologies

連結子会社

YRGLM VIETNAM
COMPANY LIMITED



YRGLM VIETNAM CO., LTD.

コマース支援事業 (Commerce)

連結子会社

EC|CUBE®

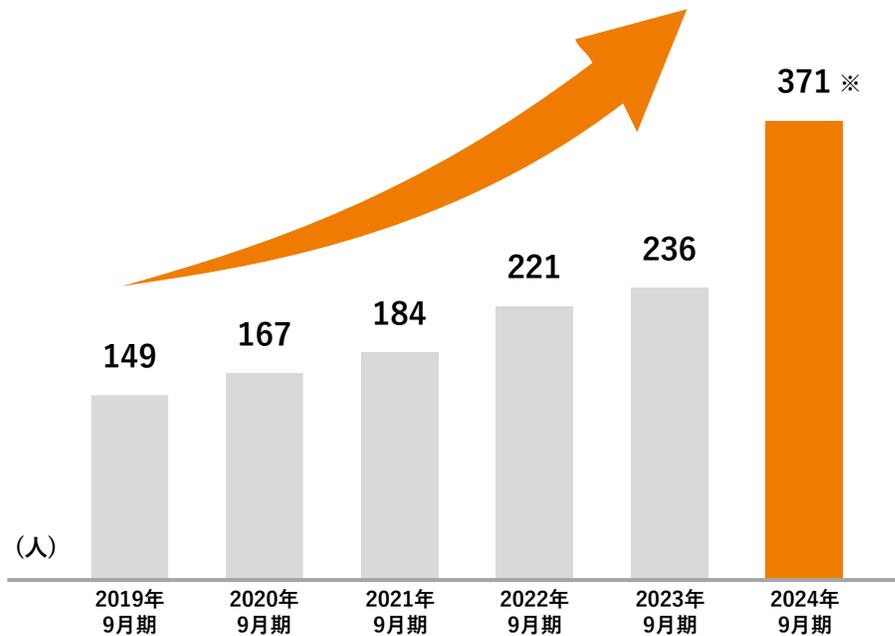
RUBYGROUPE
DIGITAL SOLUTIONS FOR FASHION BRANDS

開発業務の一部を委託

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



※ルビー・グループ、及びその子会社含む従業員数

専門性の高いDX人材

Marketing

ADEBiS®

Martech Research Team

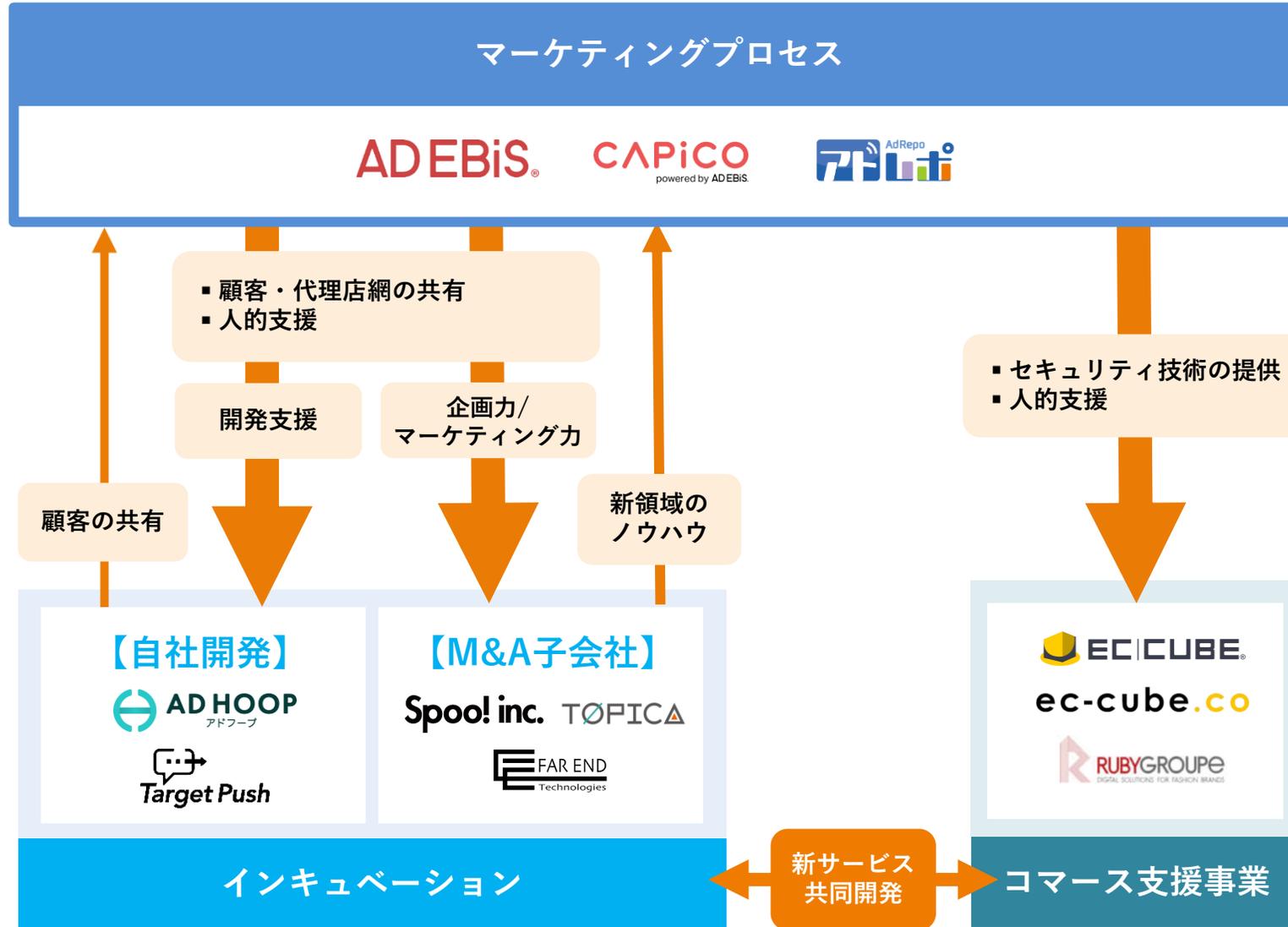
計測手法を研究するR&D専任チーム。
登壇や海外メディアからの取材など
対外的な活動も多数

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

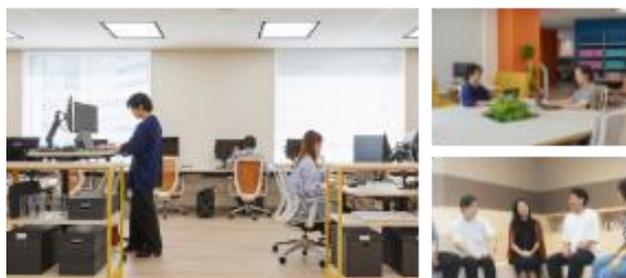
グループシナジー



主要サービスにおける競合状況・顧客ターゲット

マーケティングプロセス			コマース (垂直統合モデル)
ADEBiS.	新サービス		
<p>競合は複数存在も 他社にはない 豊富な機能を持ち、 広告効果測定ツールの 売上シェアトップ (P.79参照)</p>	<p>— (有料版リリース後、 SaaS+人的支援による マーケティングプロセス支援 サービスは競合無しの認識)</p>	競合状況	<p>①プラットフォーム、②ECサイト構築、 ③ECサイト運用、④集客、 ⑤物流の全てを提供している 競合の認識は無し (④集客までを支援している パッケージベンダーは存在)</p>
<p>従来のメインターゲットは 月間広告出稿量が 300万円以上 ~1億円未満の企業 + 低単価プラン「GSP」は 広告出稿量の少ない グロース期の企業が対象</p>	<p>— (有料版リリース前のため)</p>	当社の 顧客 ターゲット	<p>垂直統合モデルの加速に伴い、 これまで：中規模企業 ↓ 今後：大企業 にメインターゲットを変更</p>

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

2025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

2024年9月期トピックス一覧

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

2024年9月期トピック一覧

第4四半期

2024.07.10	Marketing	【TargetPush】イルグルム、Webプッシュ通知ツール「TargetPush」を一般向けにリリース。～配信条件の絞り込みによるプッシュ通知で最適な顧客体験を実現～
2024.07.18	Marketing	【アドエビス】LINEを活用したマーケティング施策の極意を解説。友だち獲得最大化とアクティブ化の2つの観点から紐解く無料オンラインセミナーを開催
2024.07.26	Marketing	【アドエビス】「ITreview Grid Award 2024 Summer」のアクセス解析ツール部門でユーザーの満足度・認知度の双方が優れた製品に贈られる「Leader」を14期連続受賞
2024.08.13	Marketing	【ファーエンドテクノロジー】プロジェクト管理ツールRedmineのクラウドサービス「My Redmine」の海外向けサービス「My Redmine Global Edition」の提供を開始
2024.08.19	Commerce	株式会社イーシーキューブ 執行役員COO 恩蔵 優、Stripeが世界7都市で開催するイベント Stripe Tour の東京講演で登壇。グローバル決済Stripeと国内No.1ECオープンソースEC-CUBEの連携強化を目指す
2024.08.20	Marketing	9/3(火)開催！LTVを向上させるCXマネジメント手法を3社が解説。顧客体験が劇的に変わるデータの活用について学ぶ無料オンラインセミナー
2024.08.21	Marketing	累計1,500万個販売の美容シリーズをD2Cで展開するビタブリッドジャパンのEC-CUBE活用事例を公開。カスタマイズによる柔軟なサービス改善と自社データのフル活用により創業9年で年商125億円を突破
2024.08.29	Marketing	9/12(木)開催！Cookie対策の最適解をWebマーケティング業界のエキスパート4社が徹底議論する無料オンラインセミナーを実施
2024.09.10	Corporate	社長と繋がる社長”直結”メディア「社長名鑑」に代表の岩田のインタビューが掲載されました。
2024.09.17	Marketing	アドエビス、マーケティングにおけるデータ×改善をテーマにしたオンラインイベント「Data Driven Marketing2024」を9/25（水）～26（木）で開催
2024.09.17	Commerce	株式会社イーシーキューブが購買体験の改善や購入率向上が期待できる Amazon Pay の新バージョン「CV2」への移行支援を開始
2024.09.19	Marketing	アドエビス、広告効果測定ツールの市場調査において5冠を獲得！シェア87.4%で業界をけん引。
2024.09.24	Corporate	イルグルム、2025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
2024.09.26	Marketing	アドフープ、マーケティングコンテンツのダウンロード機能とレビュー評価が閲覧できる広告代理店情報の検索機能を正式にリリース。
2024.09.30	Commerce	ルビー・グループ株式会社の株式の取得（子会社化）

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

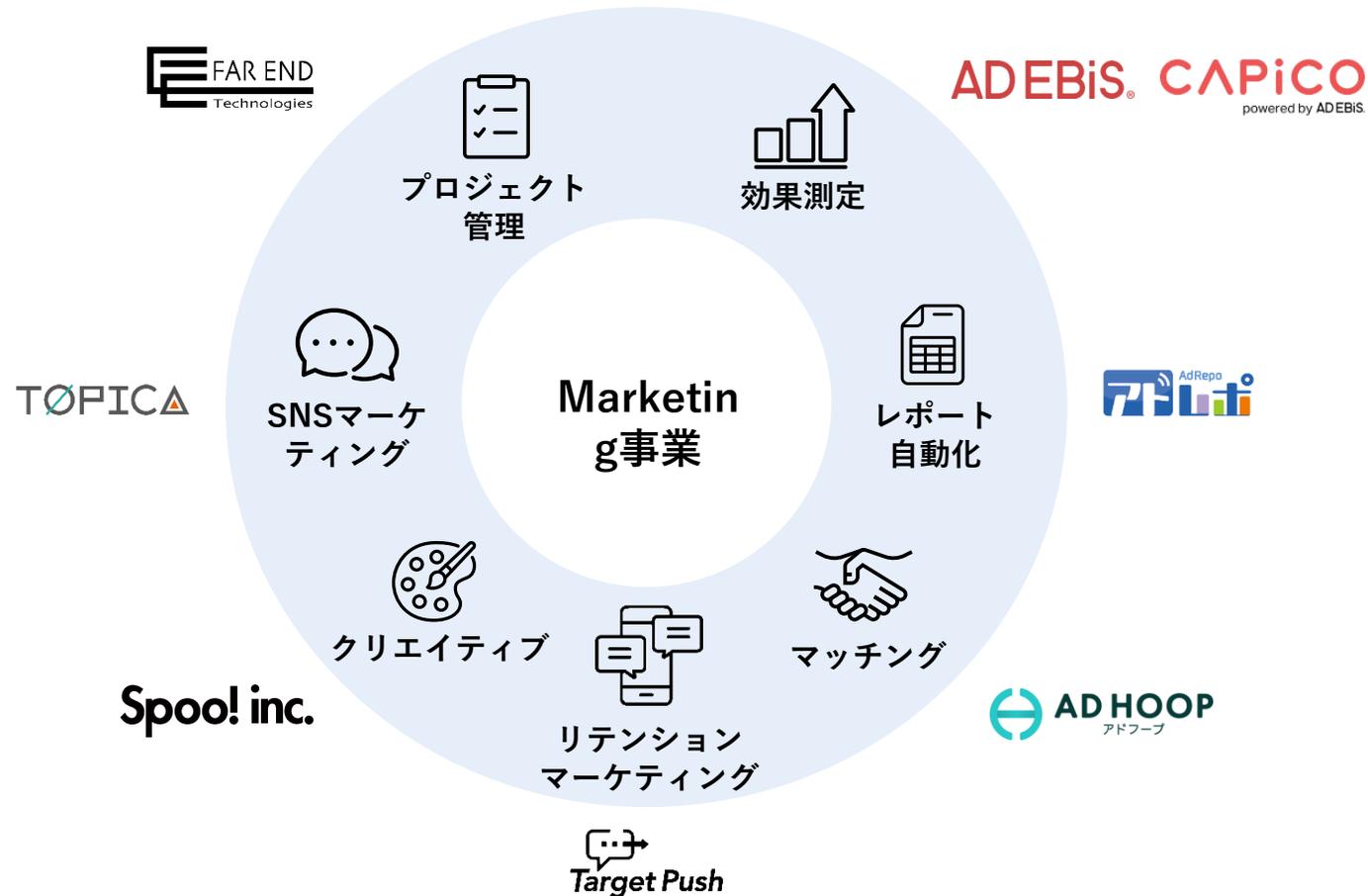
主な事業リスク	発生可能性	成長の実現や事業計画の遂行に与える影響	リスクの内容と当社の対応策
	発生時期		
特定サービスへの集中	中	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の減少 売上高の減少 	<p>当社グループの売上収益は主力サービス「アドエビス」に集中しております。市場環境・景気動向の変化等により、同サービスの需要に大きな変化が現れた場合、当社グループの経営成績に影響を与える可能性があります。当社グループは、自社開発の新サービス拡大、M&Aによる事業拡大を積極的に進めており、特定サービスへの集中緩和に努めております。</p>
	常時		
情報取得に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

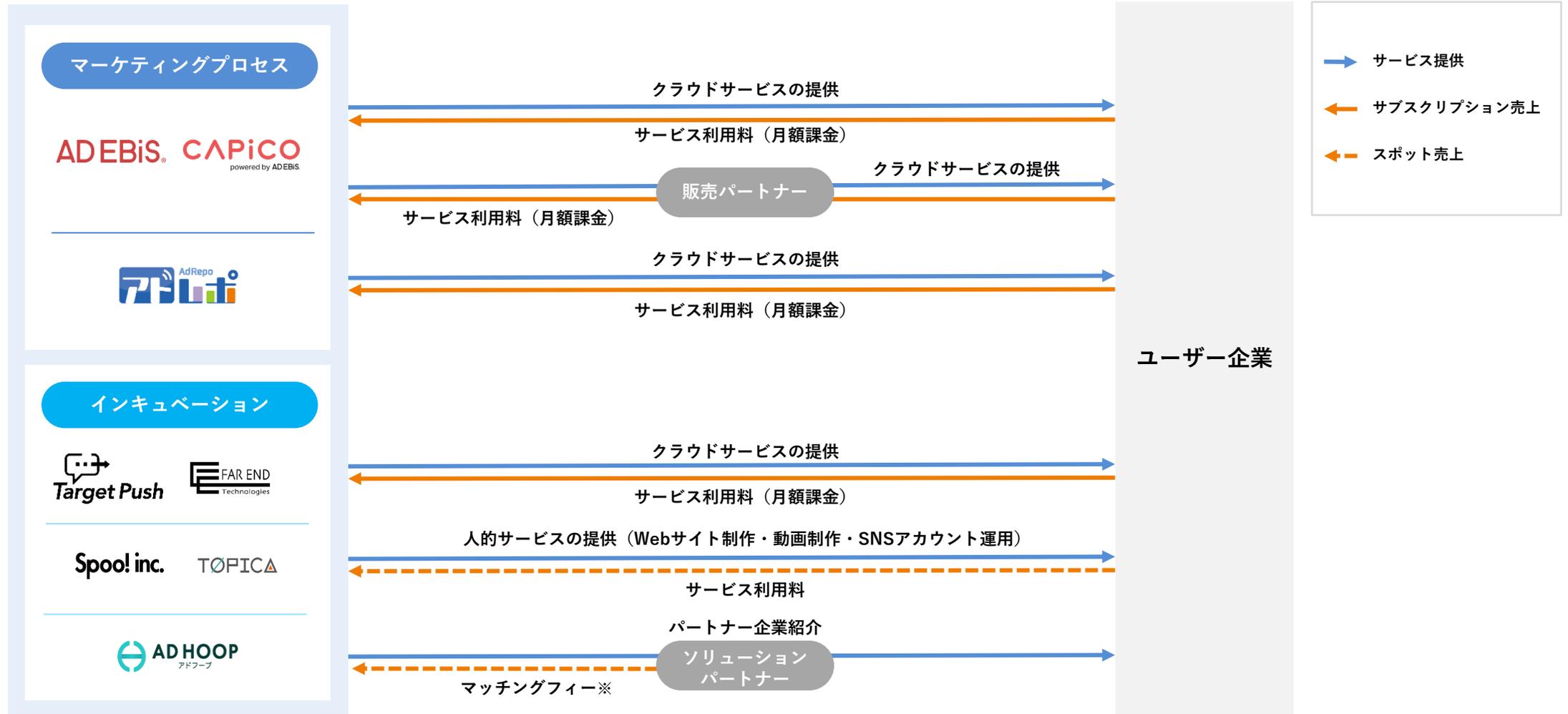
マーケティングDX支援事業 補足資料

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



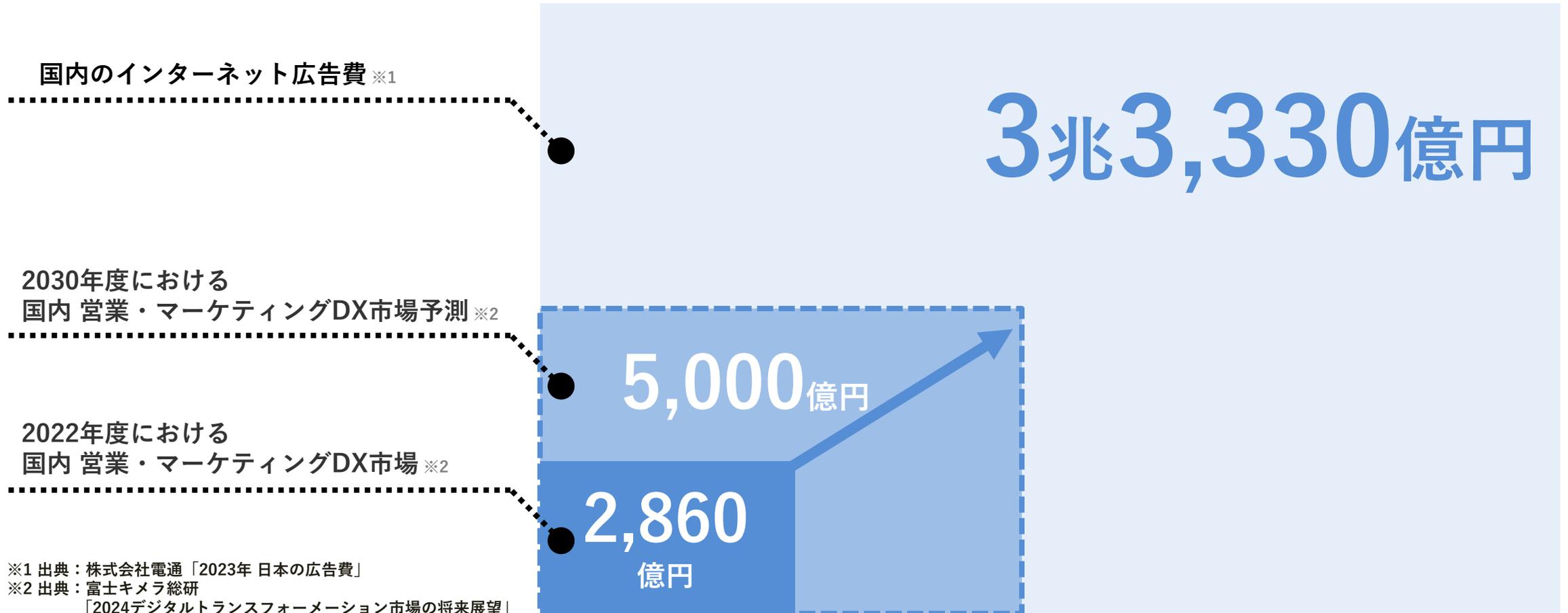
ビジネスモデル



※ 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2,860億円
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

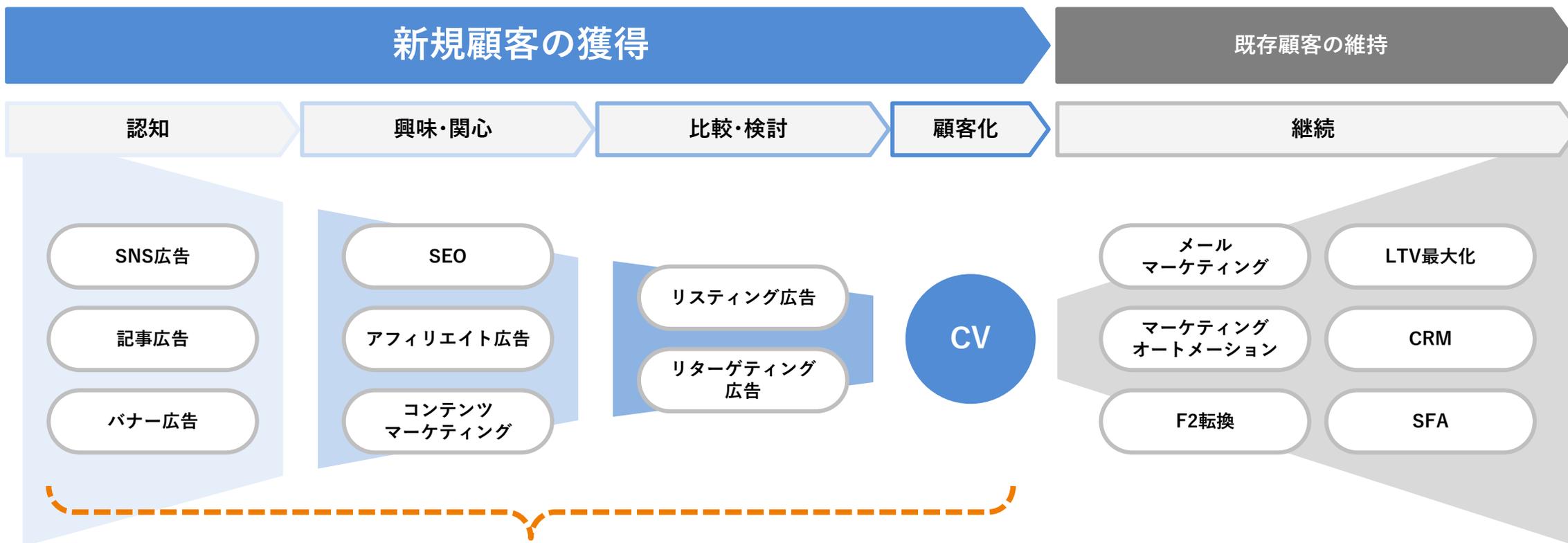


「アドエビス」サービス概要

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

「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



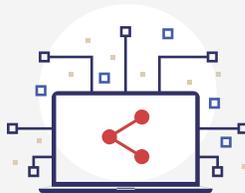
3

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





売上シェア No.1(87.4%)

国内導入件数 No.1

金融業界導入件数 No.1

EC業界導入件数 No.1

BtoB企業導入件数 No.1

(2024年 8月期_指定領域における市場調査 調査機関：日本マーケティングリサーチ機構)

機能面の競合比較

高い計測精度や豊富な計測機能、充実したサポート体制、媒体データを軸にした独自機能等で競合優位性を発揮

	AD EBiS.	競合A社製品※
CV計測データ	◎	○
媒体データ (媒体CV/コスト/mp)	◎	—
広告管理	◎	—
学習コスト (サポート/UI)	◎	—
ツール利用 コスト	有償	無償

※ 競合が複数存在している中で、当社がベンチマークしている無償提供企業の製品との機能比較

幅広い業種・業態で導入実績、累計導入件数は1.1万件超



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

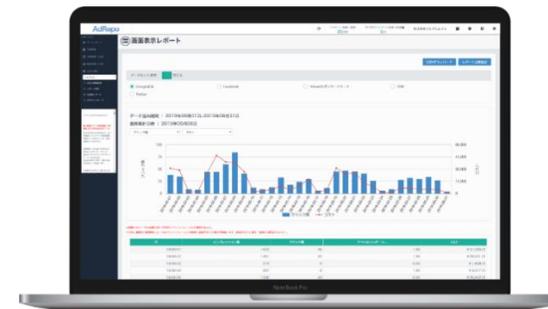
案件数と媒体数に比例して工数が増加

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

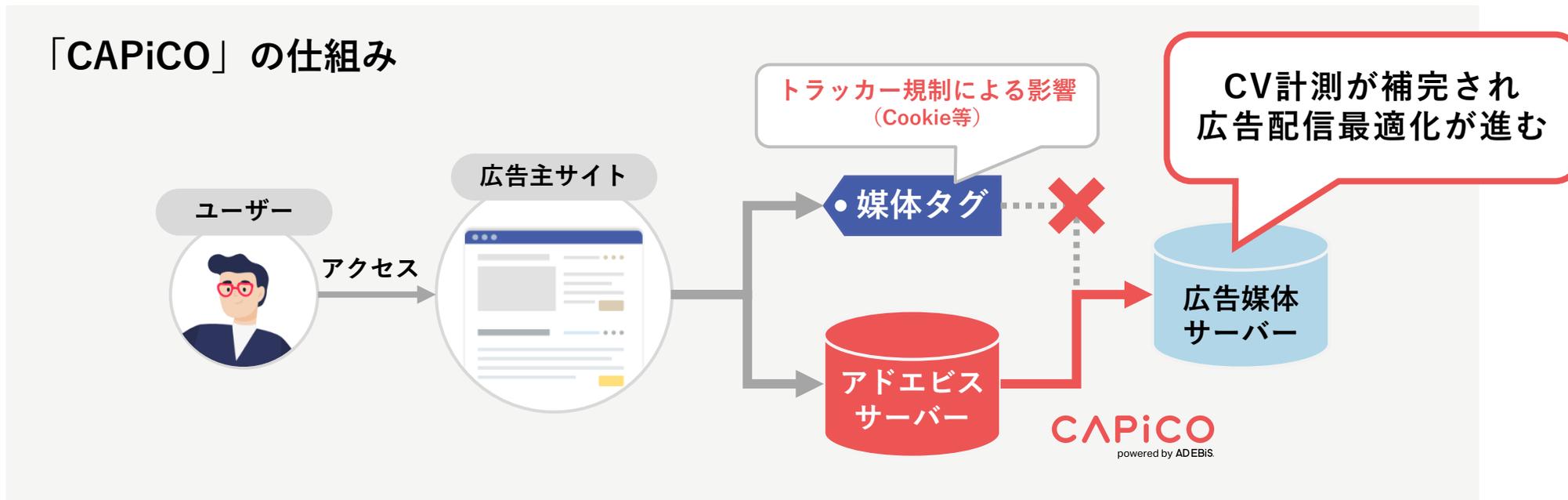
データ
整形

考察

提出

「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！

キャピコ
コンバージョンAPI「CAPiCO」が更に対応媒体を主要5媒体へ拡充
今後も新規媒体追加予定

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



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

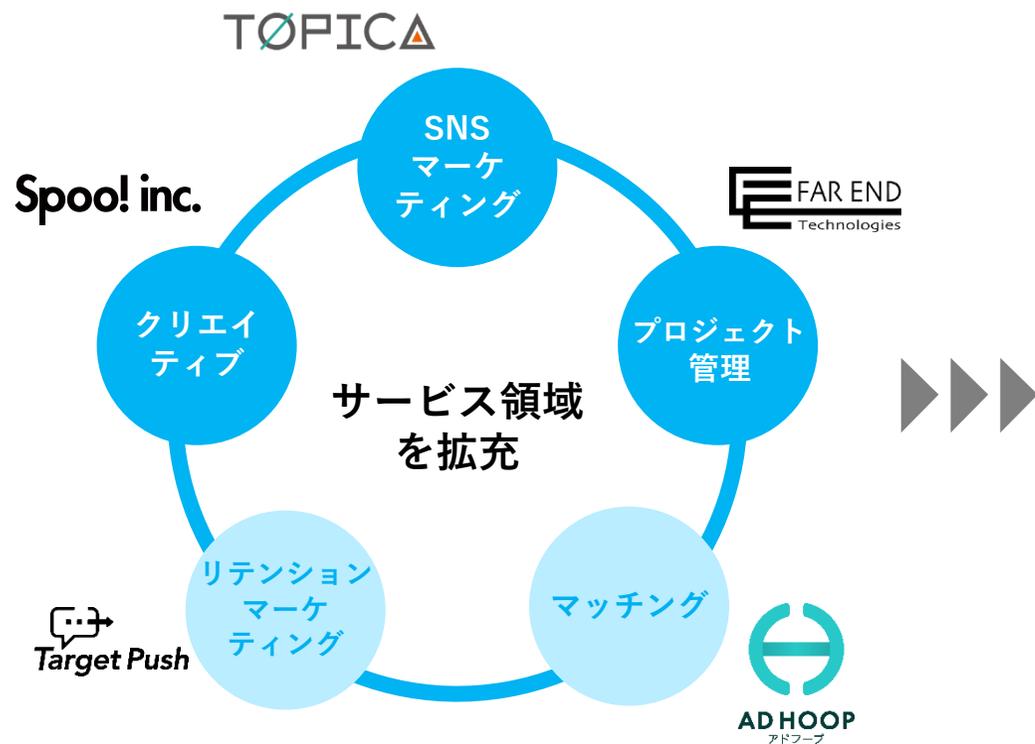
LINEの友だち追加完了のタイミングでの正しい成果数の確認



LINEの友だち追加情報を媒体へ通知



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

広告効果測定プラットフォーム「アドエビス」で培った計測技術を活用したWebプッシュ通知機能
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



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

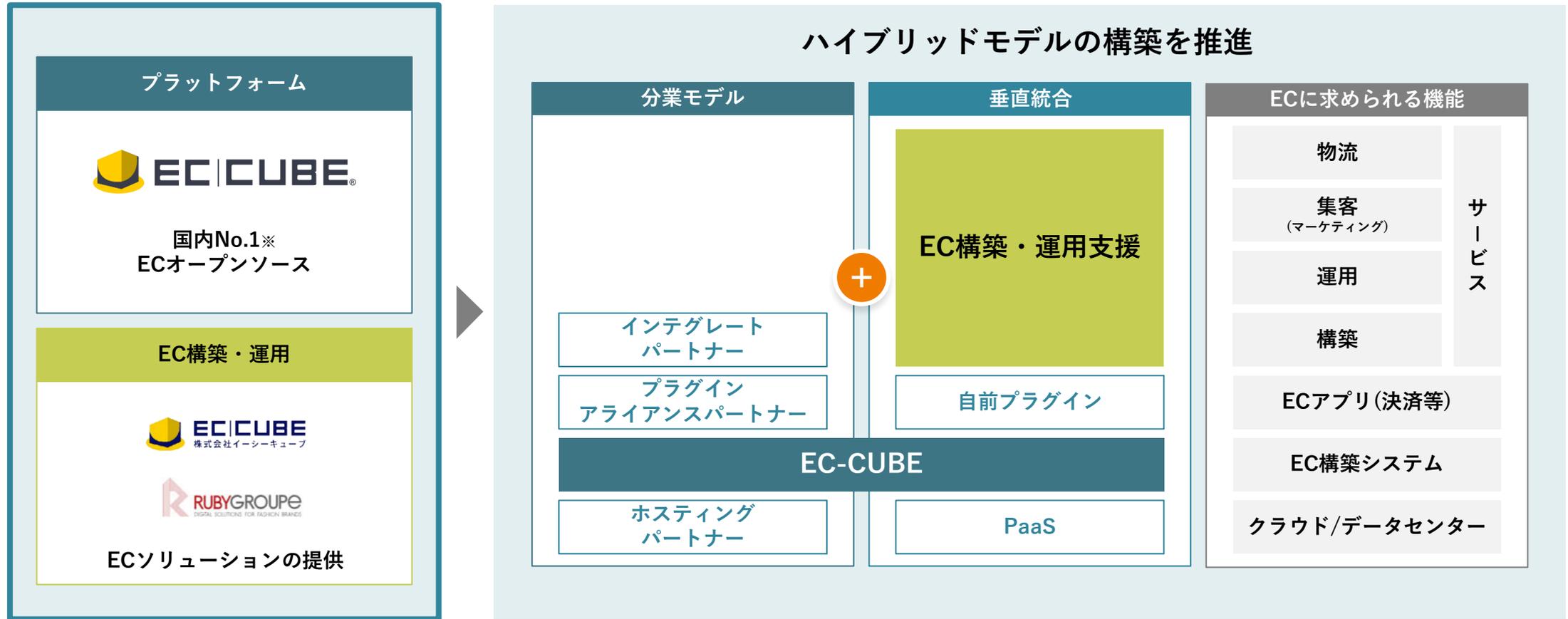
「対応ブラウザ+OS」



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

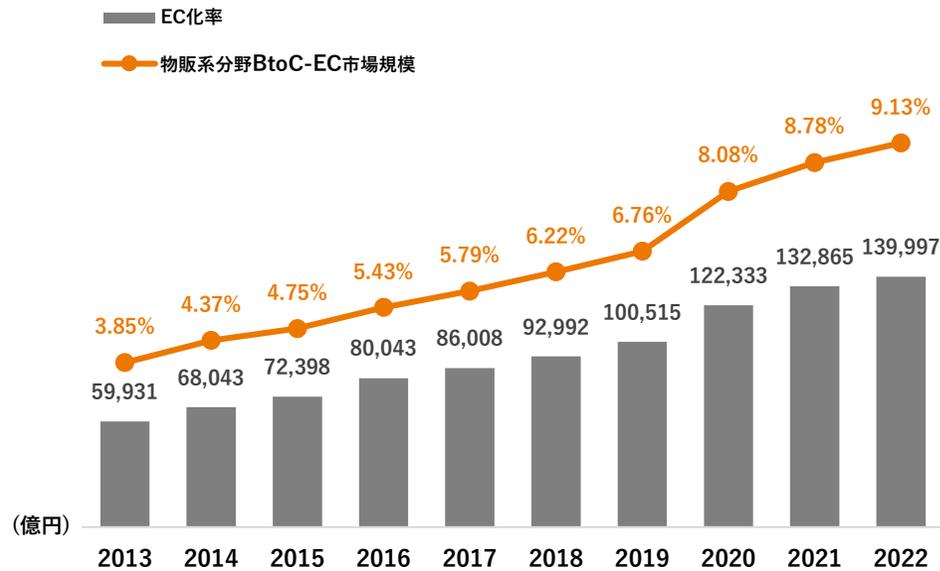


※ 独立行政法人情報処理推進機構「第3回オープンソースソフトウェア活用ビジネス実態調査」による

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

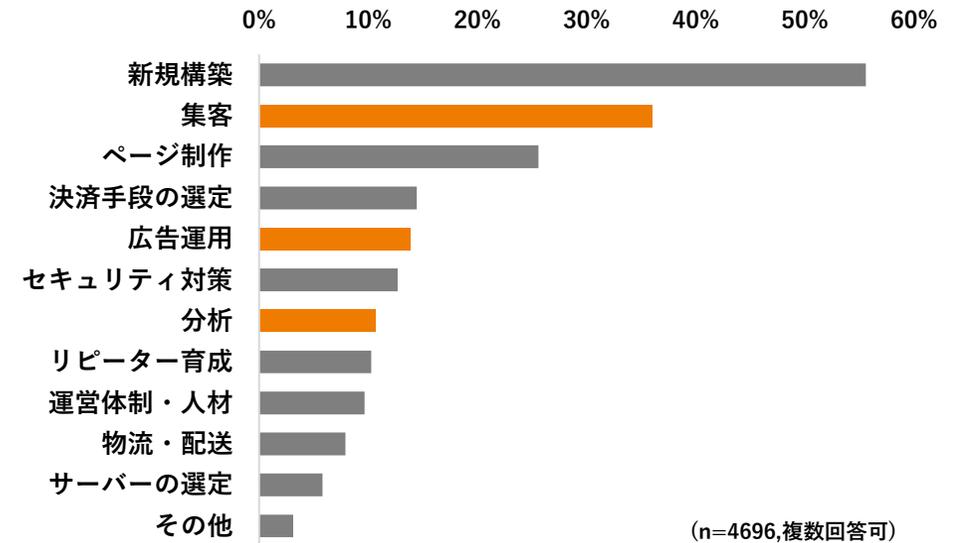
コロナ禍の巣ごもり需要を背景にEC化率が進展
新規参入増で競争が激化

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

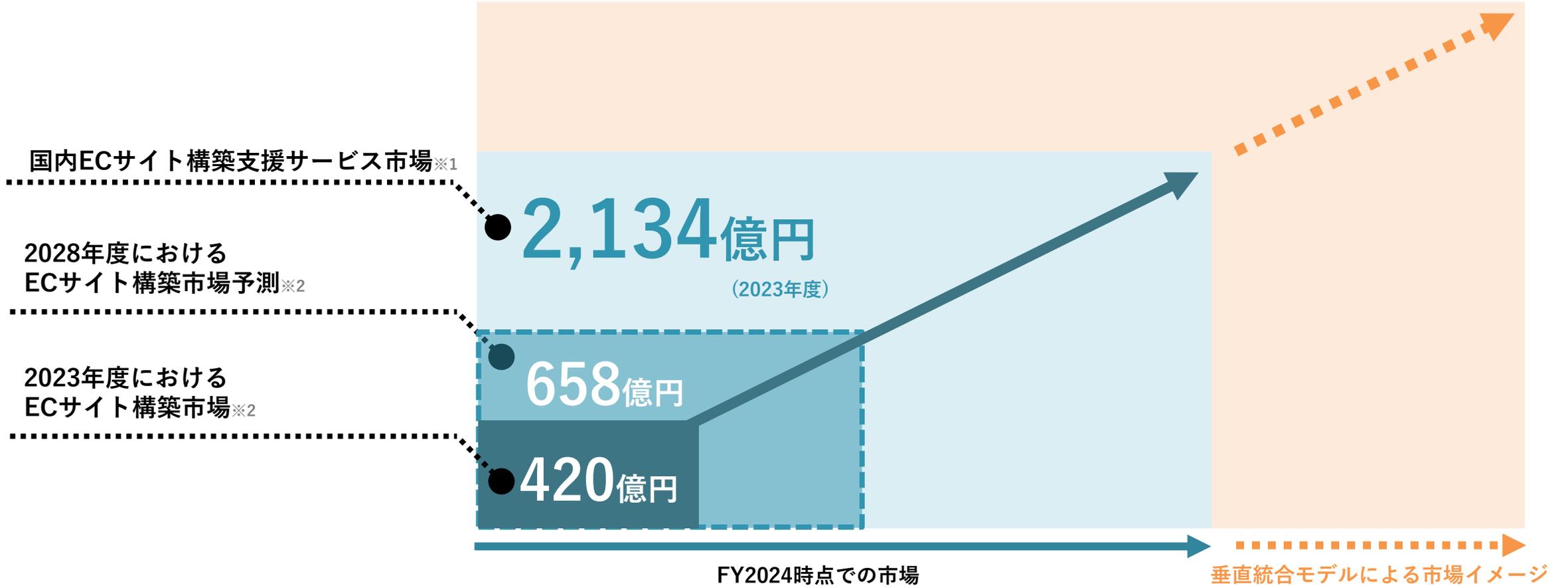


※1 出典：経済産業省「令和4年度産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）」

※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

垂直統合モデルの軸となる構築運用フェーズの市場は2,134 億円(2023年度)に拡大
集客・物流を加えた垂直統合モデルの市場規模は未知数



※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(2024年)」(2024年9月3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 2024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

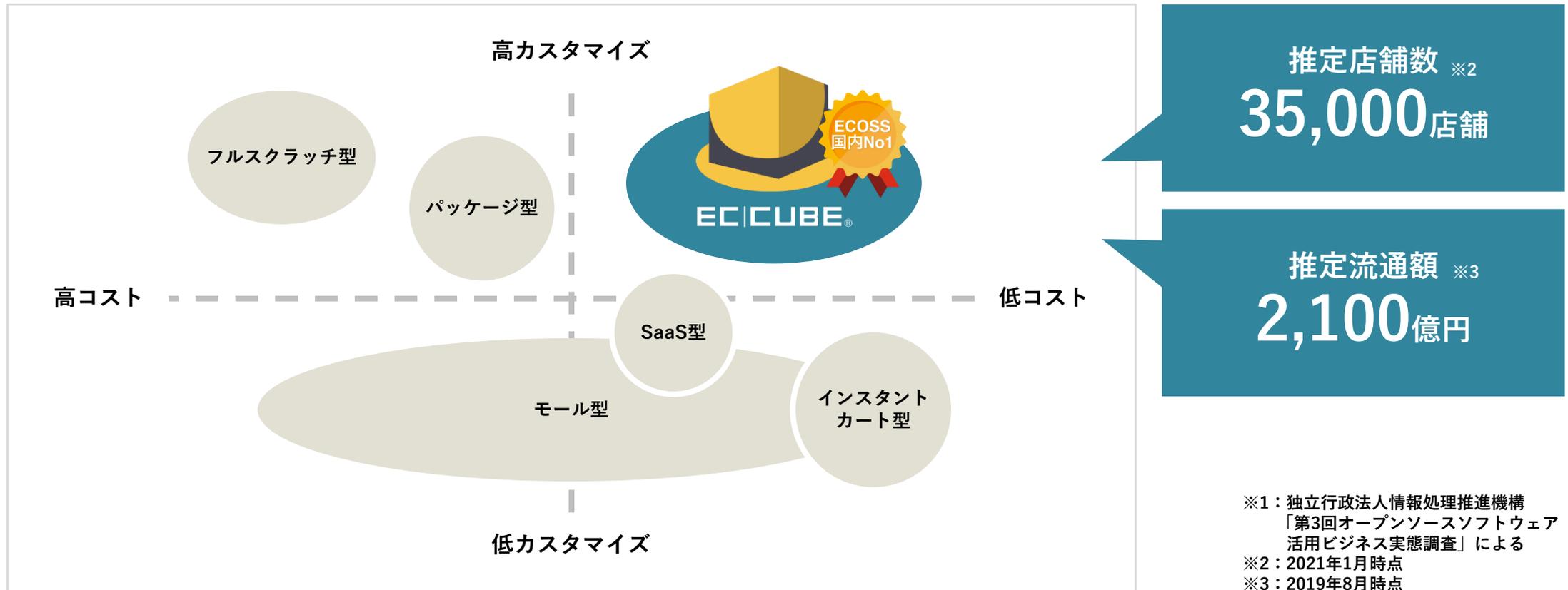


コト消費を創る

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

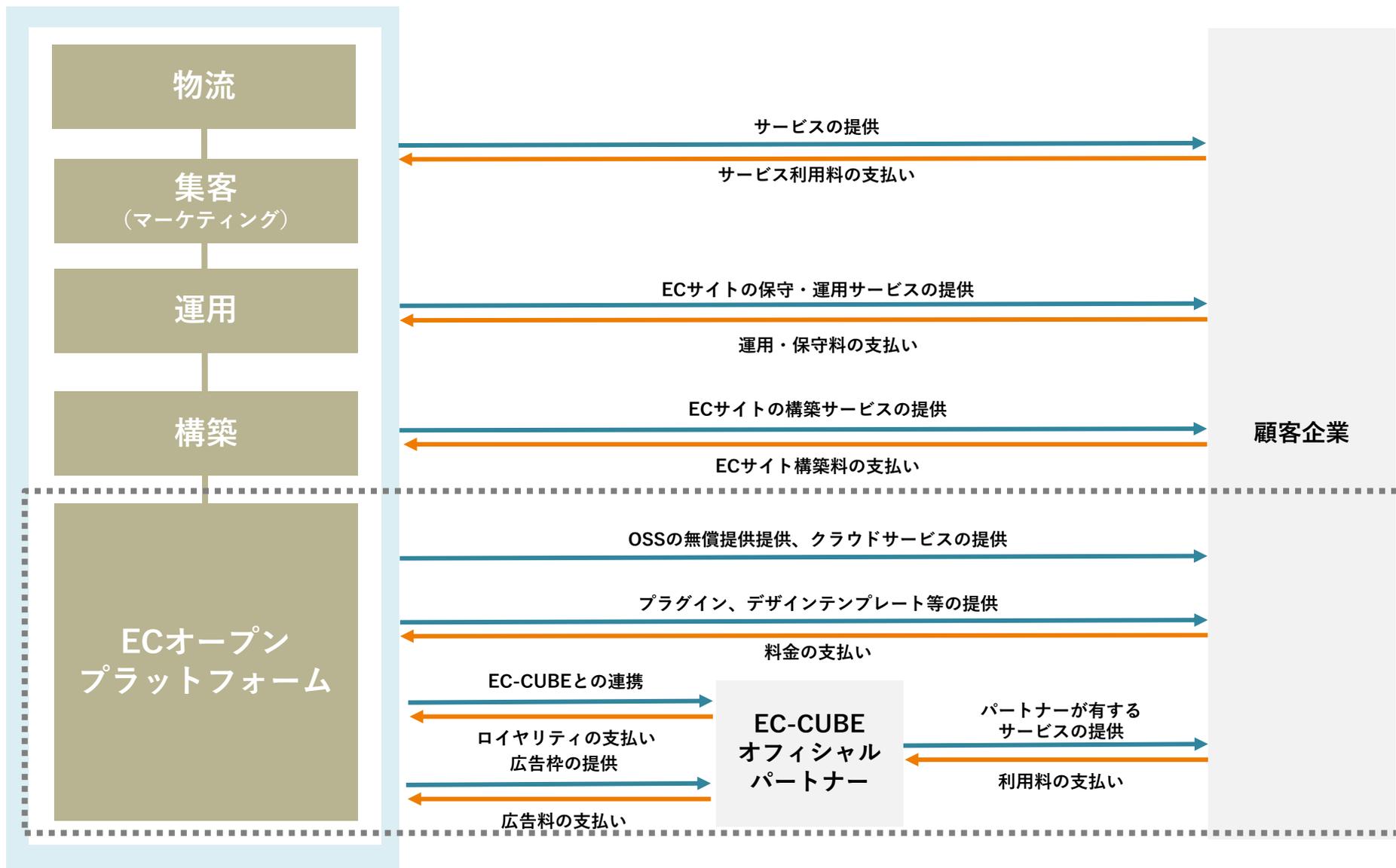


※1：独立行政法人情報処理推進機構
 「第3回オープンソースソフトウェア
 活用ビジネス実態調査」による

※2：2021年1月時点

※3：2019年8月時点

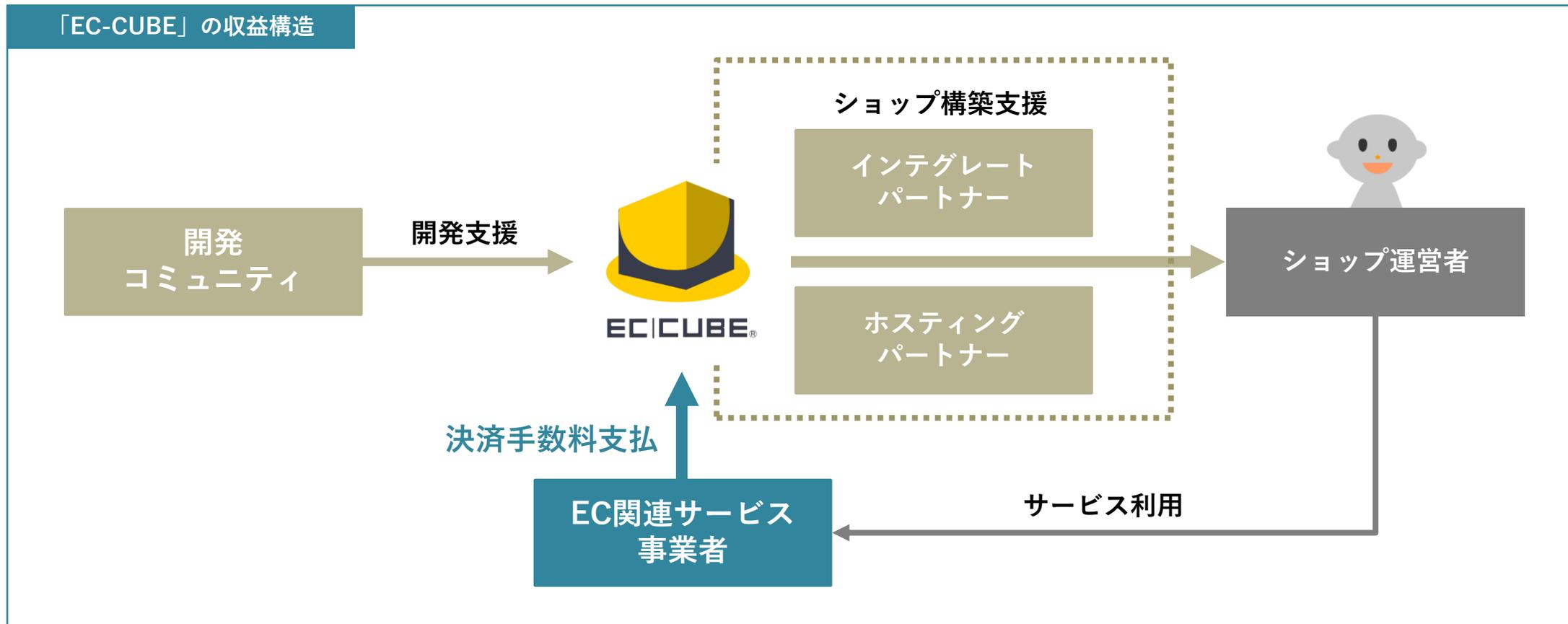
ビジネスモデル①



次頁にて
詳細を説明

ビジネスモデル②：「EC-CUBE」

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

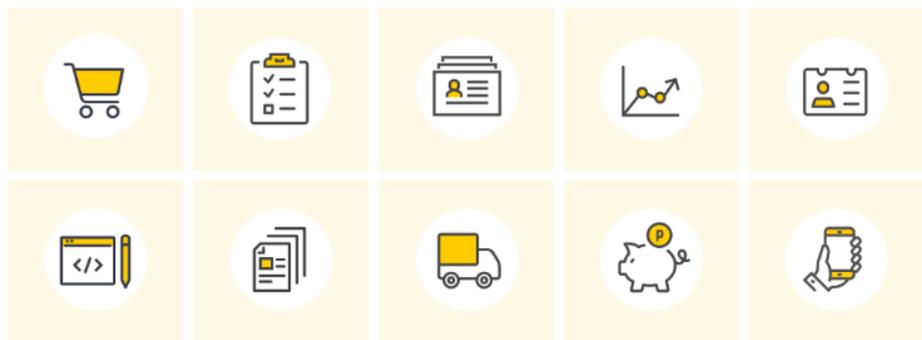


※ 2023年10月時点

「EC-CUBE」の強み②

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

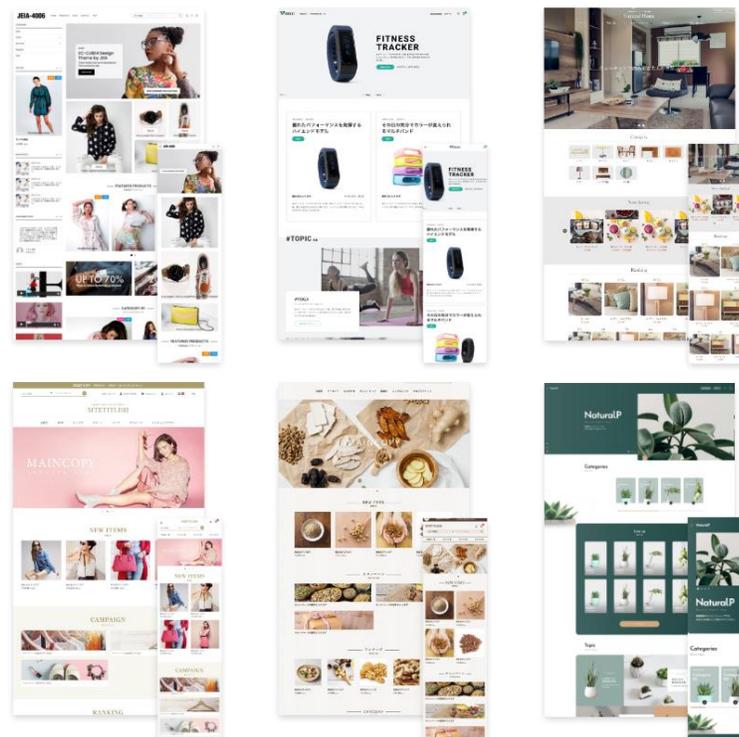
効率的な店舗運営を支える多様なプラグイン



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

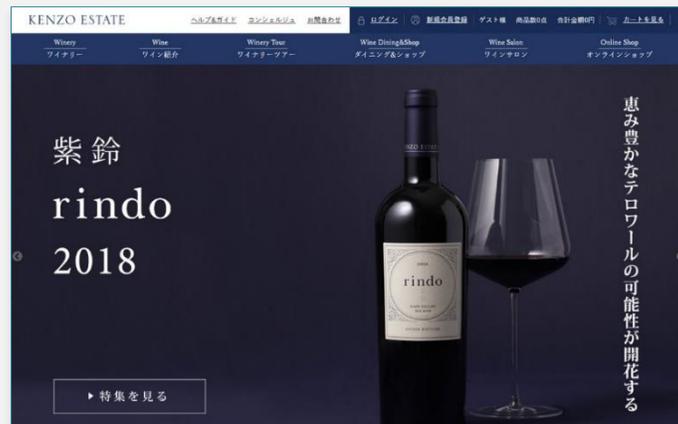
大阪王将
OSAKA OHSHO

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の次回更新については、2025年9月期の通期決算発表（11月）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。