2020年５月13日

各　位

会社名　　株式会社イルグルム
代表者名　　代表取締役　　岩田　進
（コード番号：3690　）東証マザーズ
問合せ先　　執行役員経営管理本部長
赤澤　洋樹
（TEL 03－3289－5051）

〈マザーズ〉投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

【開催状況】

開催日時　　2020年５月13日 10:00～11:00

開催方法　　ウェビナー形式により開催

開催場所　　ウェビナー配信サイトにて開催

説明会資料名　2020年９月期第２四半期決算説明資料

【添付資料】

説明会において使用した資料

以上

2020年9月期第2四半期
決算説明資料

株式会社イルグルム

2020年5月13日

INDEX

1 | 2020年9月期 通期業績見通し

2 | 業績ハイライト

3 | 事業ハイライト

4 | 中期経営方針の進捗



2020年9月期第2四半期 決算のポイント

通期業績予想は据え置き
売上高27億円、営業利益2億円

累計売上高は前年同期比+14%
営業利益は前年同期比+239%

事業譲受によりアドエビスは平均単価
(月額)12万円超え、アカウント数も大幅伸長

1 | 2020年9月期 通期業績見通し

FY2020 financial forecast

INDEX

新型コロナウィルス感染症（COVID-19）の影響について

【上半期業績への影響】

上半期決算は順調に推移、COVID-19の影響はほぼなし

【足下の状況と下半期の経営環境】

一定の影響はあるが、持続的成長が可能な環境

- ✓ 3月後半以降、COVID-19の影響を強く受けている産業の顧客においてサービス解約・休止の増加がみられるが、ECなど非対面ビジネスにおける需要は堅調であり、全体として需要減には至っていない
- ✓ 主力製品であるアドエビスは広告効果測定によるコスト最適化を図るためのツールであり、効率性が強く求められる状況はむしろ好機
- ✓ 3月31日より全従業員が在宅勤務を実施、営業・カスタマーサクセス・カスタマーサポート・開発・管理等ほぼすべての事業活動をオンラインで継続

【下半期の経営方針】

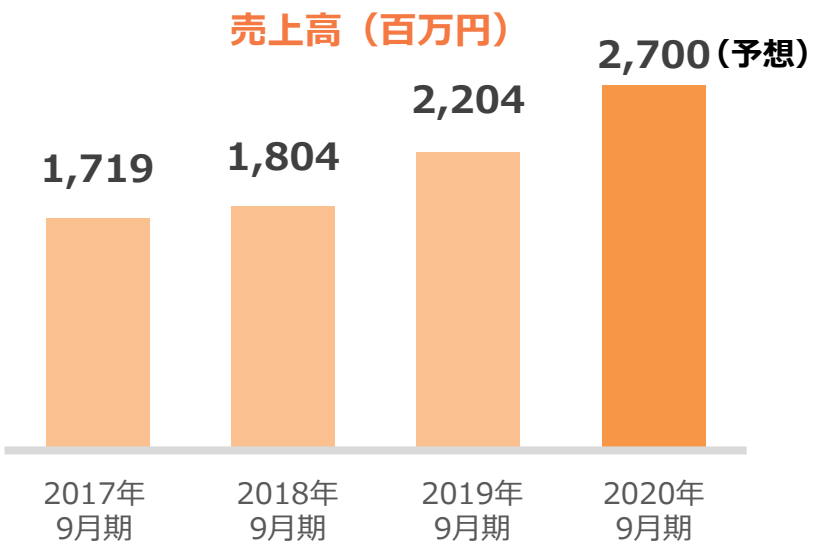
危機を機会に変えるべく方針を機動的に修正

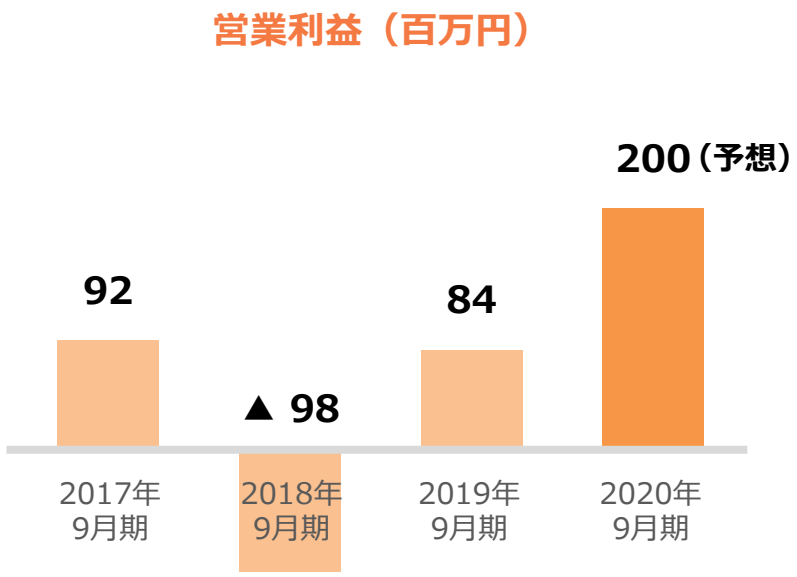
- ✓ 集中分野を絞り込み、市場の変革をとらえたサービスの提供を加速
- ✓ さらなる景気減退による影響に備え、コスト管理を厳格化
- ✓ 危機を通して得られた新しい働き方を促進、生産性向上を図る

2020年9月期 通期業績見通し

2月7日に公表した通期業績予想からの変更はございません。

売上高	：	2,700百万円
営業利益	：	200百万円
経常利益	：	190百万円
当期純利益	：	130百万円





2 | 業績ハイライト

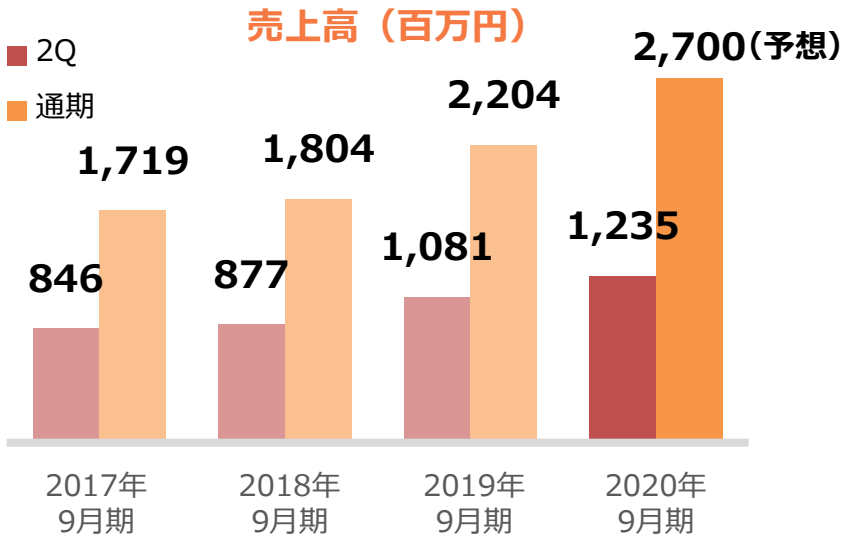
Financial highlights

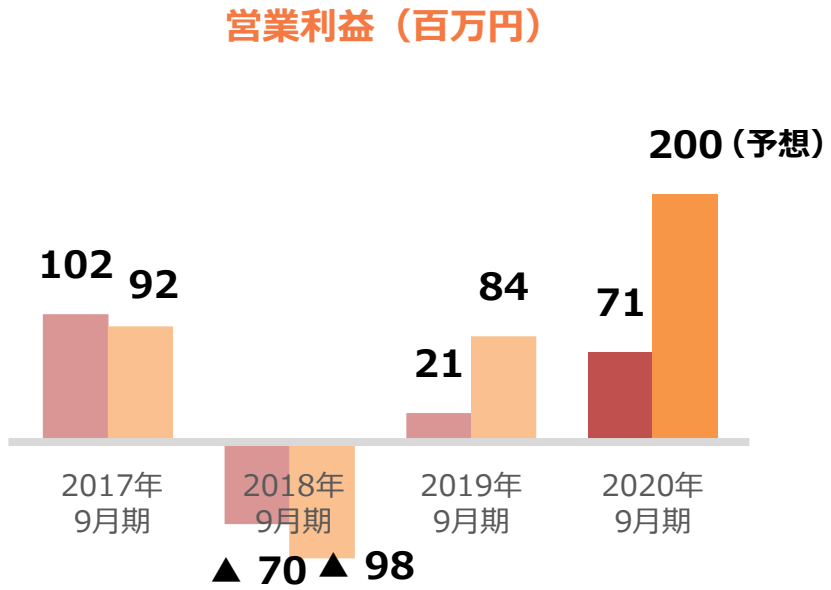
INDEX

2020年9月期第2四半期 連結業績ハイライト

（単位:百万円）

	2020年9月期 第2四半期実績	前期比	2020年9月期 通期予想	2020年9月期 通期予想比
売上高	1,235	114.2%	2,700	45.7%
営業利益	71	339.2%	200	35.7%

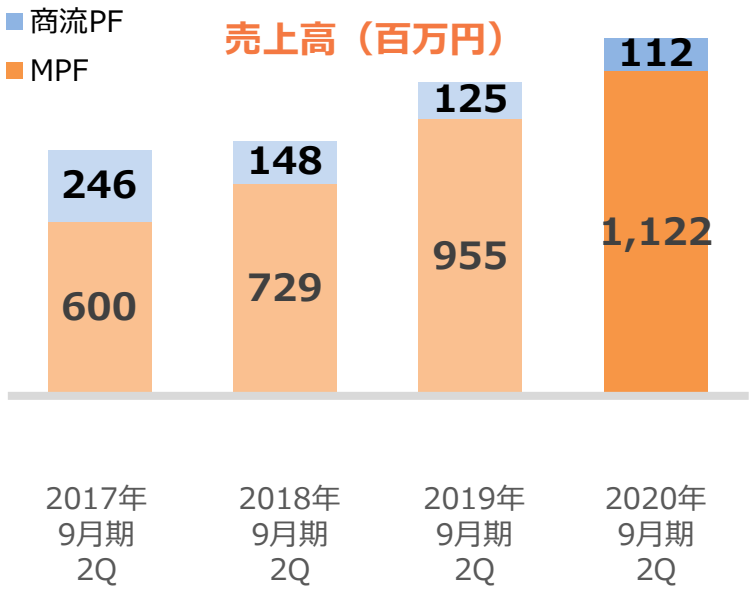


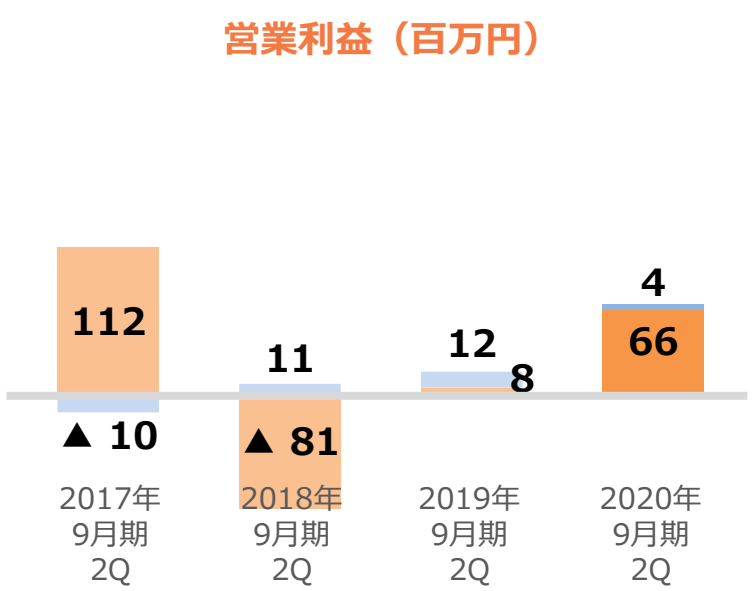


2020年9月期第2四半期 セグメント業績ハイライト

（単位:百万円）

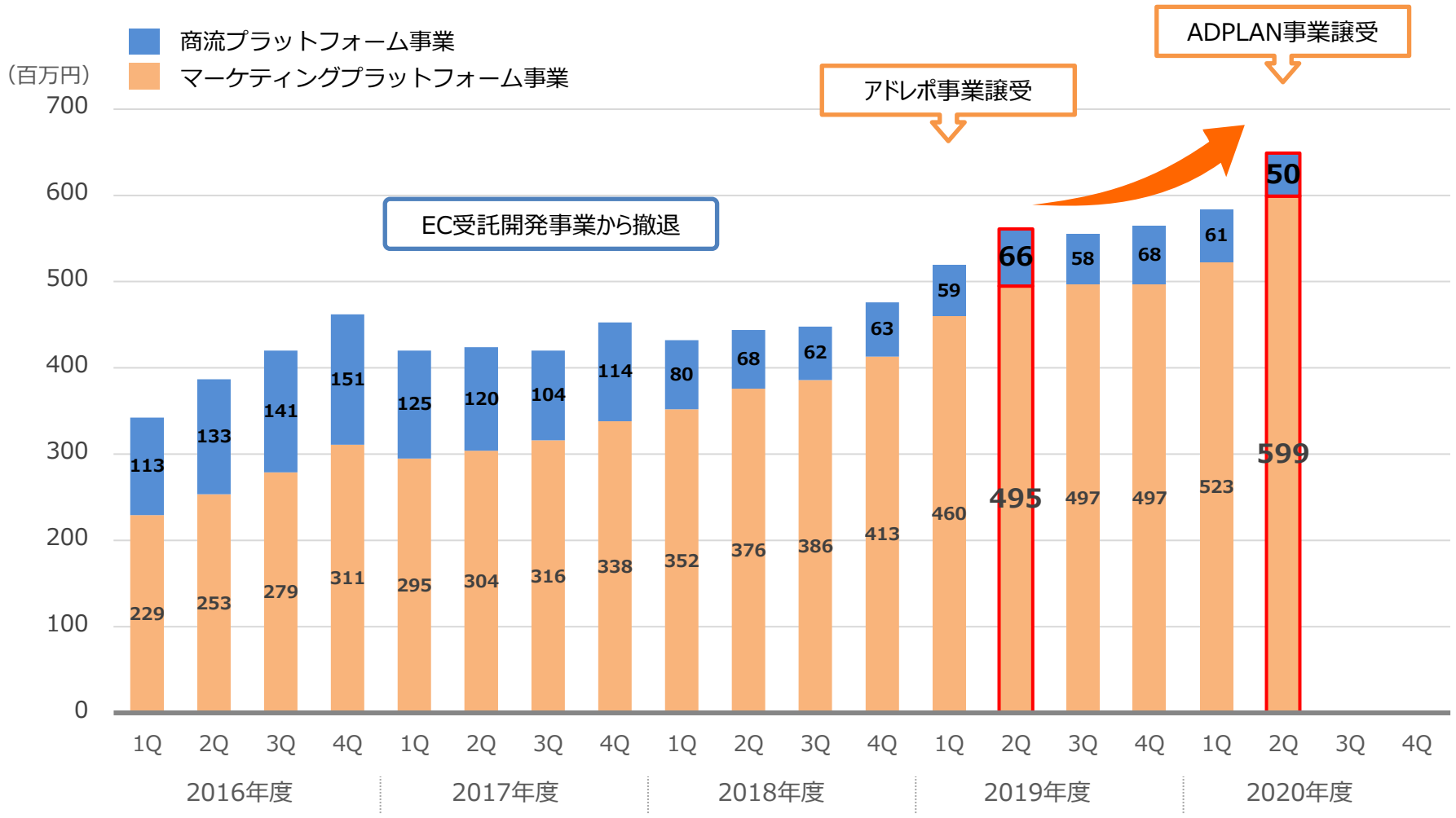
	売上高	前期比	営業利益	前期比
マーケティング プラットフォーム事業	1,122	117.5%	66	758.1%
商流 プラットフォーム事業	112	89.3%	4	36.5%





四半期売上高の推移

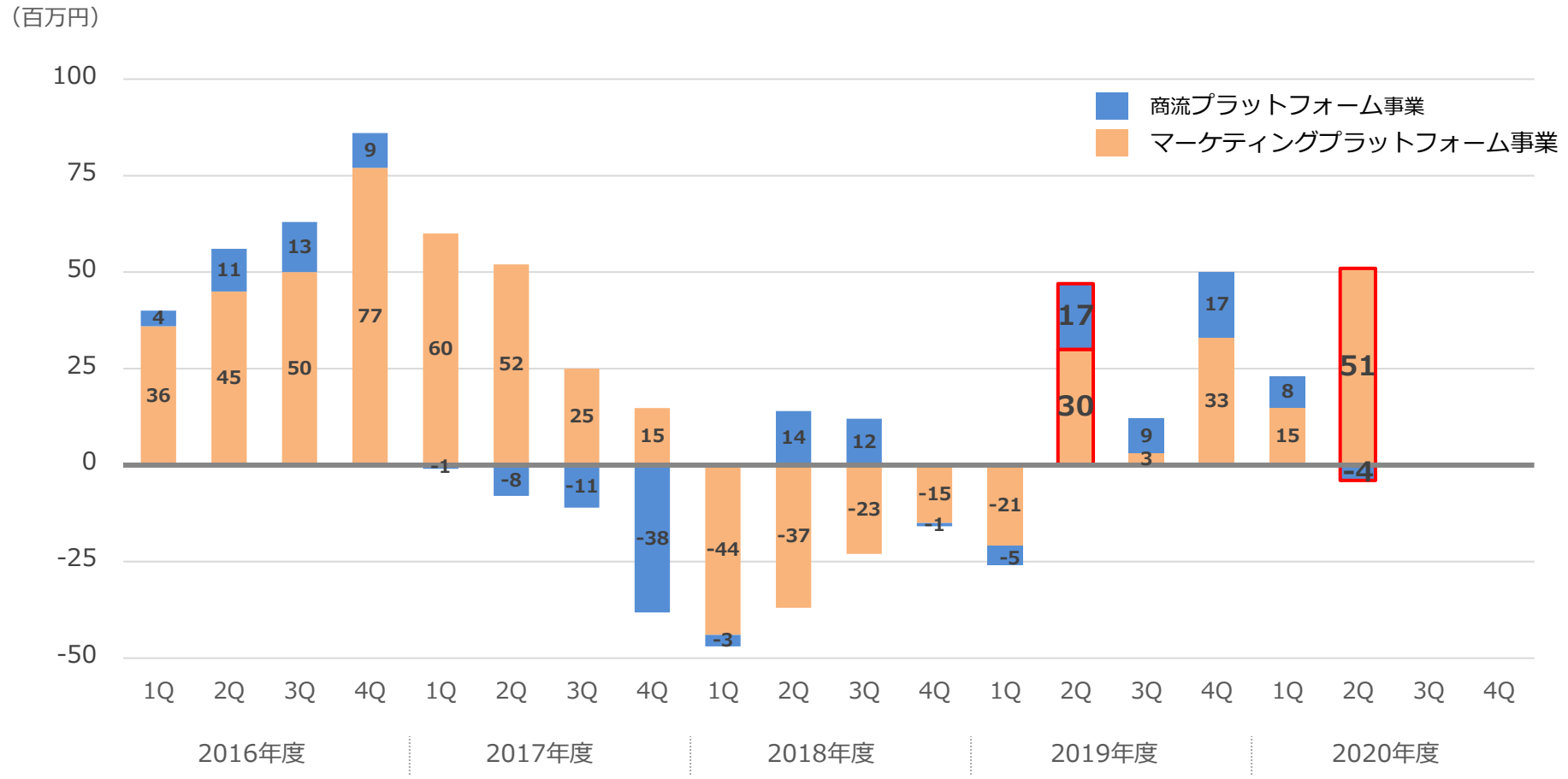
ADPLAN事業譲受によりマーケティングPF事業が大幅伸長



※ マーケティングプラットフォーム事業には2019年度1Qより事業譲受したアドレポ事業が含まれております。
※ 商流プラットフォーム事業には2018年度1QまでEC受託開発事業が含まれております。

四半期営業利益の推移

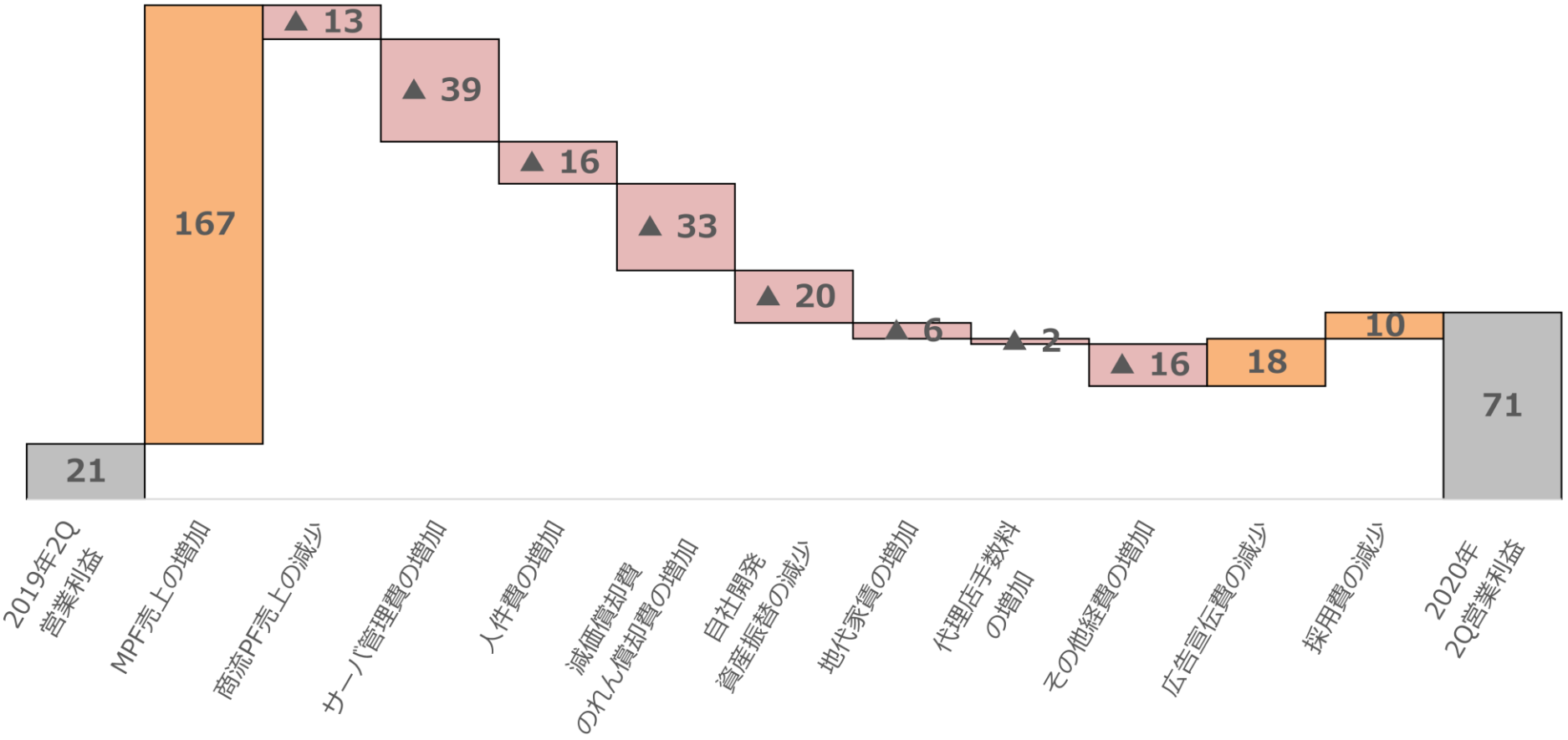
マーケティングPF事業は事業譲受等による増収効果で増益



連結営業利益の変動要因

2019年9月期2Q-2020年9月期2Q
売上成長と並行してコスト効率を見直し、利益を伴う成長へ

（百万円）



3 | 事業ハイライト

Business highlights

INDEX

アドエビスの売上構成

主力製品アドエビスの売上は
アカウント数 × 平均単価 の
サブスクリプションビジネス。
ぶれの少ない**安定成長** を実現。

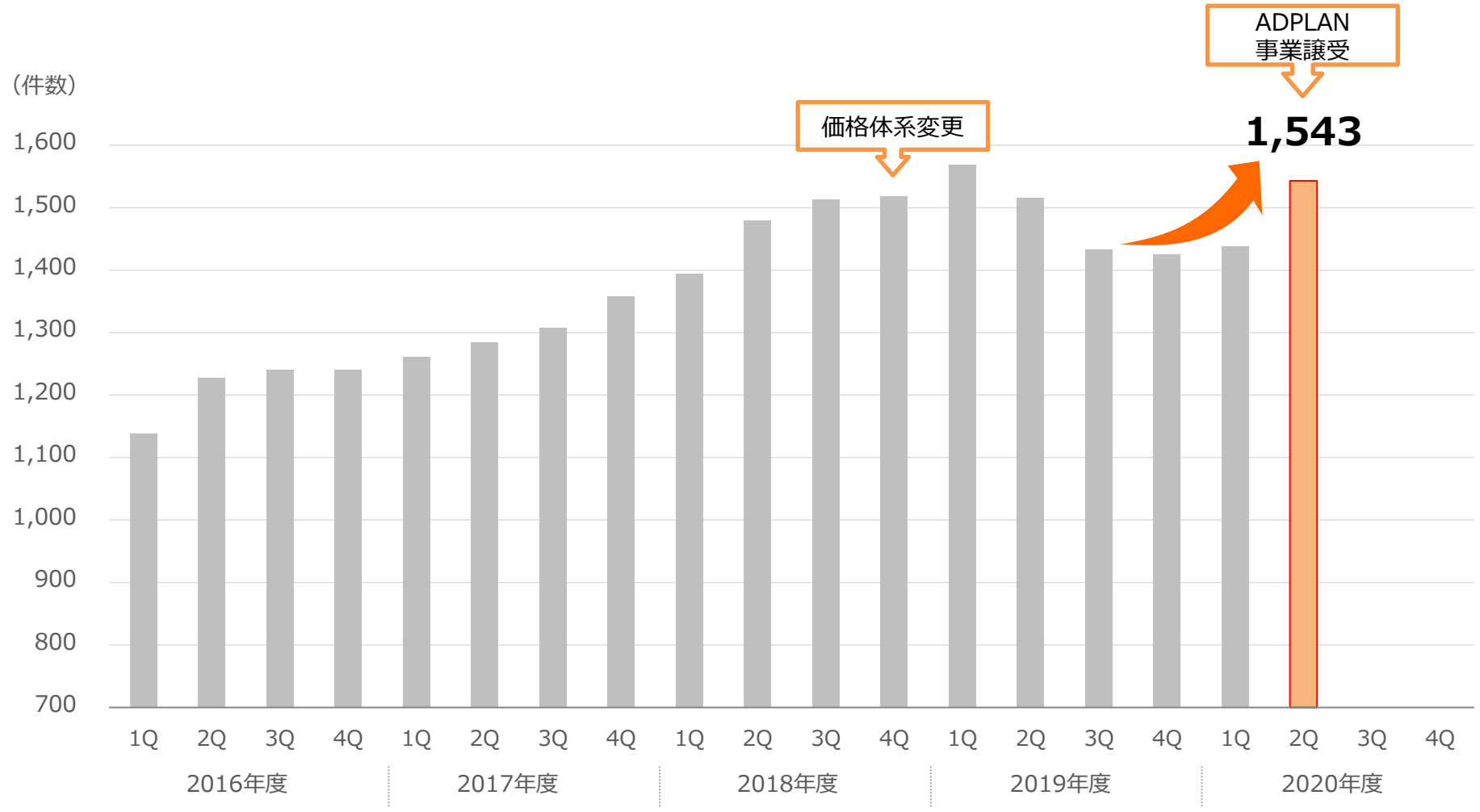
アドエビスの売上

アカウント数 × 平均単価（月額）



アドエビスのアクティブアカウント数推移

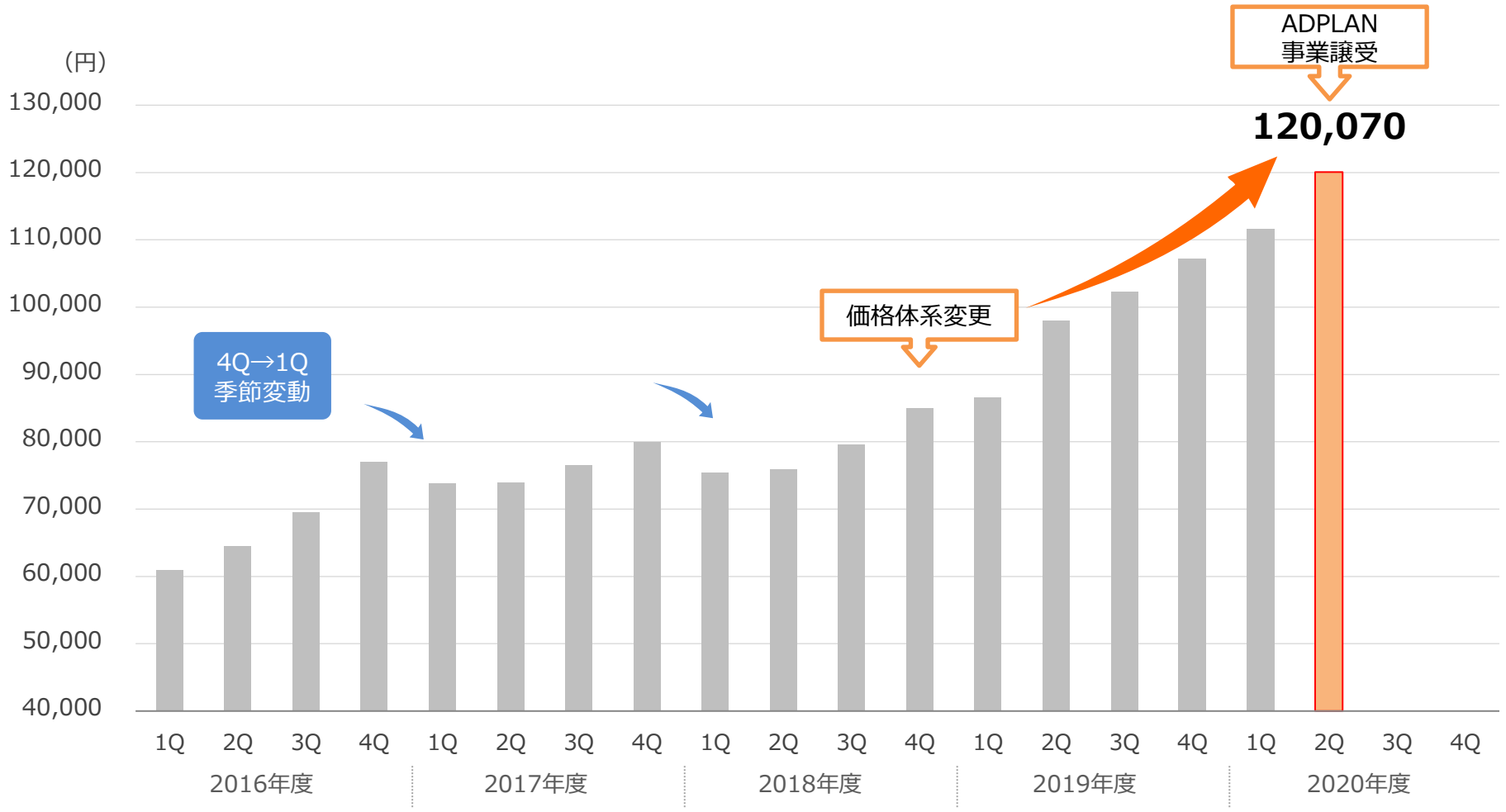
ADPLAN事業の譲受により、アカウント数は大幅増加



※段階的にアドエビスに移管を進めているためADPLANアカウント数を合算しております。

アドエビスの平均単価推移

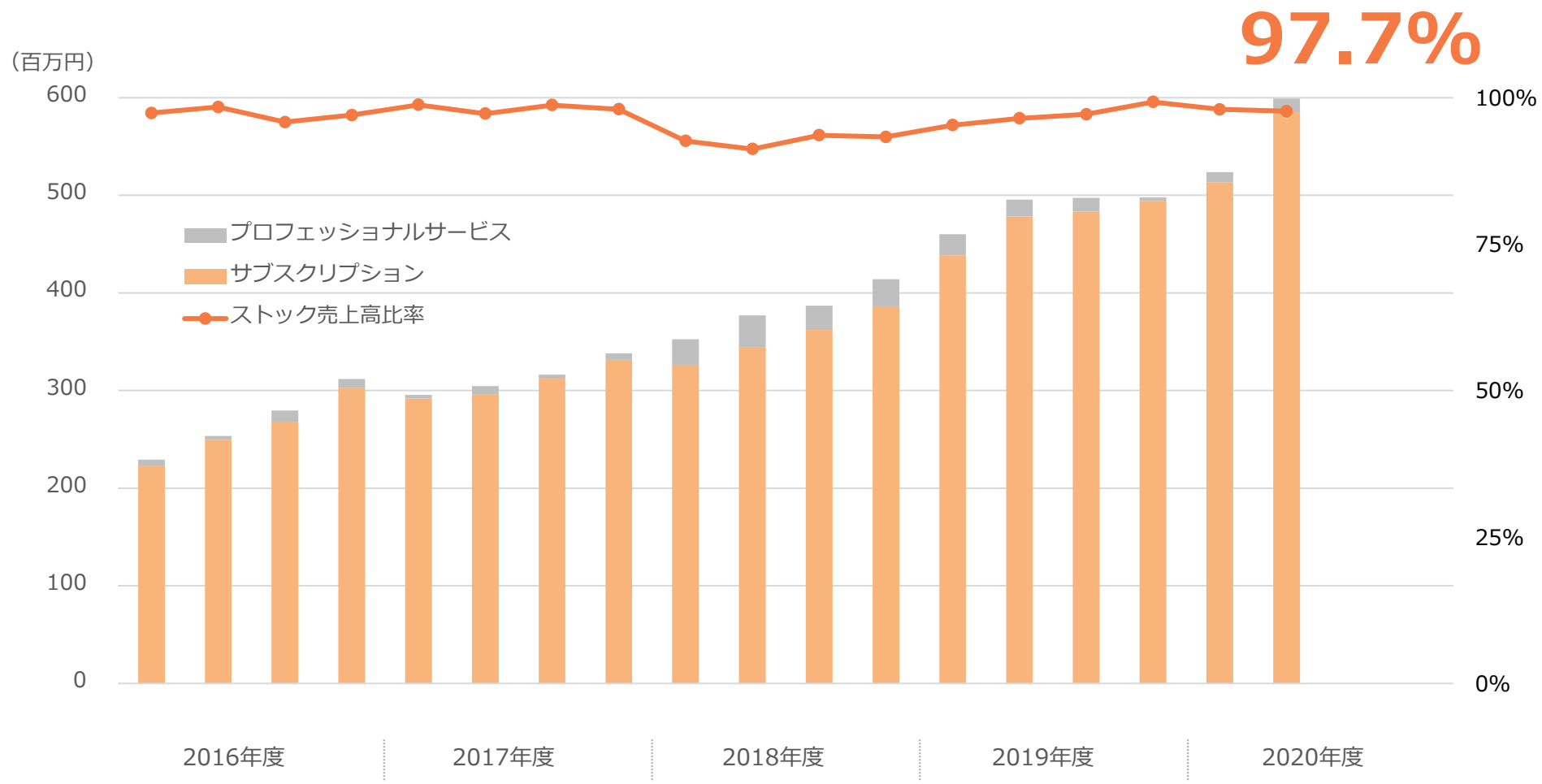
ADPLAN事業の譲受により、平均単価は12万円を超過



※段階的にアドエビスに移管を進めているためADPLANアカウント数を合算しております。

サブスクリプション売上高比率

ADPLAN事業譲受によりサブスクリプションビジネスが伸長



※2018年度1Qより、DMP事業を商流PF事業からマーケティングPF事業にセグメント変更しております。

トピック①　広告効果測定市場売上シェア5年連続No.1

主力製品アドエビスに2020年1月に事業譲受した
ADPLANを合算した売上シェアは65.9%
5年連続でシェアNo.1を獲得



トピック②　プライバシーステートメントを新たに公表

データとテクノロジーの活用を通した「企業価値の向上」と「プライバシーに配慮したよりよいユーザー体験」を両立する企業姿勢をプライバシーステートメントとして公表

ー 宣言

私たちイルグルムは、ニーズの多様化と消費行動の複雑化が進む現代社会において、データとテクノロジーを活用したデジタルマーケティングは、企業の生産性と付加価値を高め、社会のイノベーションを促進するものと考えています。そこで私たちは、「データも、未来も見通しよく」をブランドメッセージとするマーケティングの効果測定プラットフォーム「アドエビス」を通して、企業価値の向上とよりよいユーザー体験を支援し、便利で豊かな社会の実現を目指しています。
そのために私たちは、企業からの委託を受け、信頼性と安全性の高いデータ基盤のもと、ユーザーのパーソナルデータを取得します。データを取得するにあたっては、法令を順守することはもちろん、技術的な変化にも迅速に対応しながら、ユーザーのプライバシーを尊重することを誓います。
私たちは、データとテクノロジーの活用を通した「企業価値の向上」と「プライバシーに配慮したよりよいユーザー体験」を両立すべく、以下の行動原則のもと、サービスを提供します。

ー 原則

1．パーソナルデータの取扱いについて、ユーザーへの透明性を確保します
2．パーソナルデータの取得に関するユーザーの意向を反映できるようにします
3．ユーザーのプライバシー保護のための社内体制を整えます
4．サービス利用者である企業と共にプライバシー保護のリテラシー向上に努めます
5．プロファイリングにあたっては、ユーザーのプライバシー、公平性に配慮します
6．セキュリティ対策を行います

トピック③　「働きがいのある会社」ベストカンパニーに選出

Great Place to Work(R) Institute Japanが主催する2020年版
日本における「働きがいのある会社」ランキング
『中規模部門（従業員100～999人）』において
8年連続・9度目となるベストカンパニーに選出



4 | 中期経営方針の進捗

Progress of mid-term management plan

INDEX

2020年9月期経営方針

「次につながる新たなアクションの加速」
⇒情勢変化を受け、リソース集中分野をより絞り込み

広告効果測定サービス

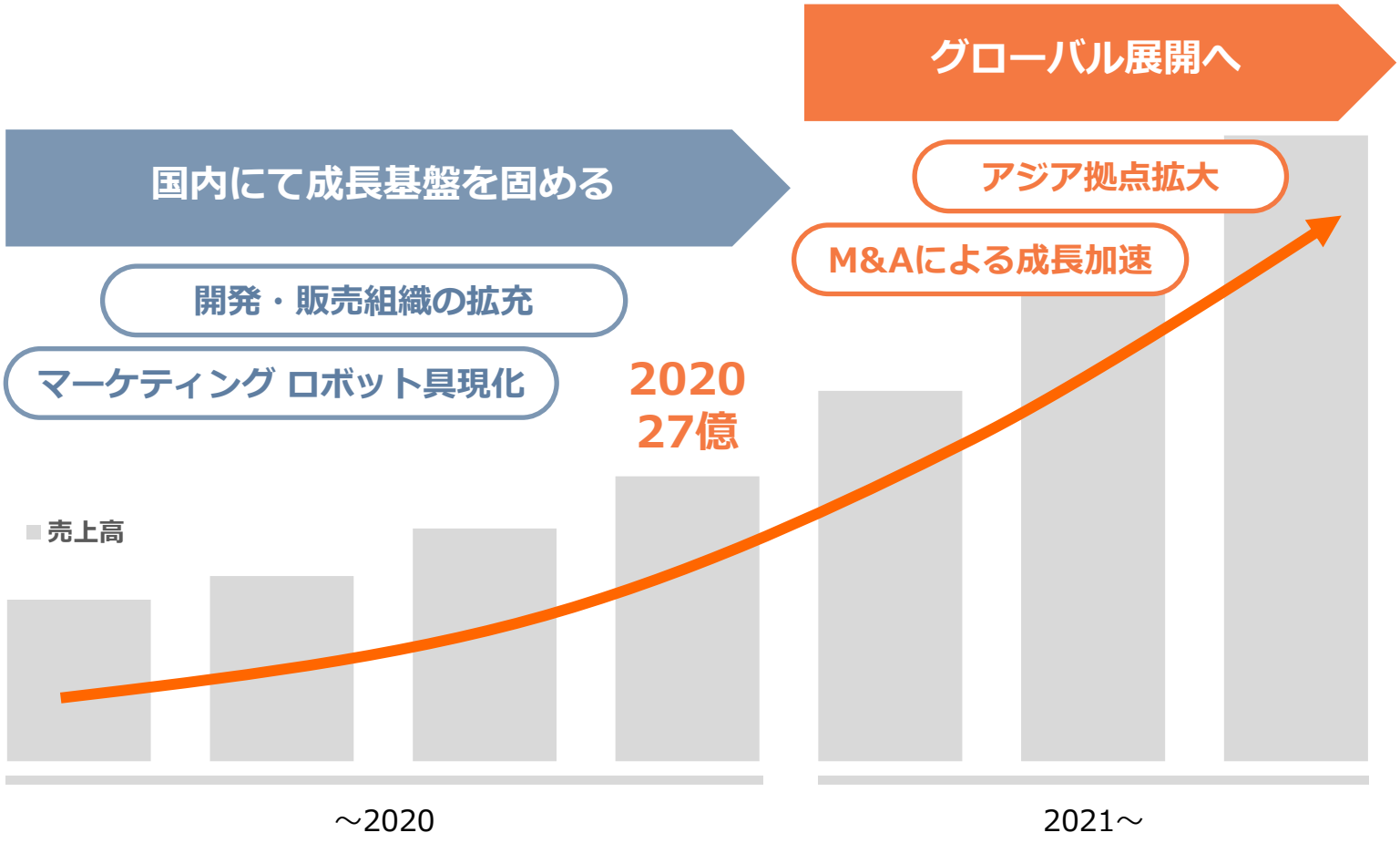
- M&Aにより圧倒的なポジションを確立 — 上半期実施
- 販売代理店制度を見直し有力代理店への支援を強化 — 上半期実施
- プライバシー保護の潮流を捉え市場の変革をリードする製品へ — 下半期強化

新規事業開発

- 周辺ニーズから新たなサブスクリプションサービスを創出 — 下半期強化
- 既存顧客をつなげる新たなサービスの創出 — 下半期強化
- 周辺ニーズを取り込むプロフェッショナルサービスの提供 — 下半期縮小
- 周辺領域におけるM&Aの模索 — 慎重に検討

中期経営方針

中期経営目標2020年9月期売上30億円は
現下の情勢変化を受け、業績見込として公表済みの27億円に修正



マーケティングPF事業のリソース配分

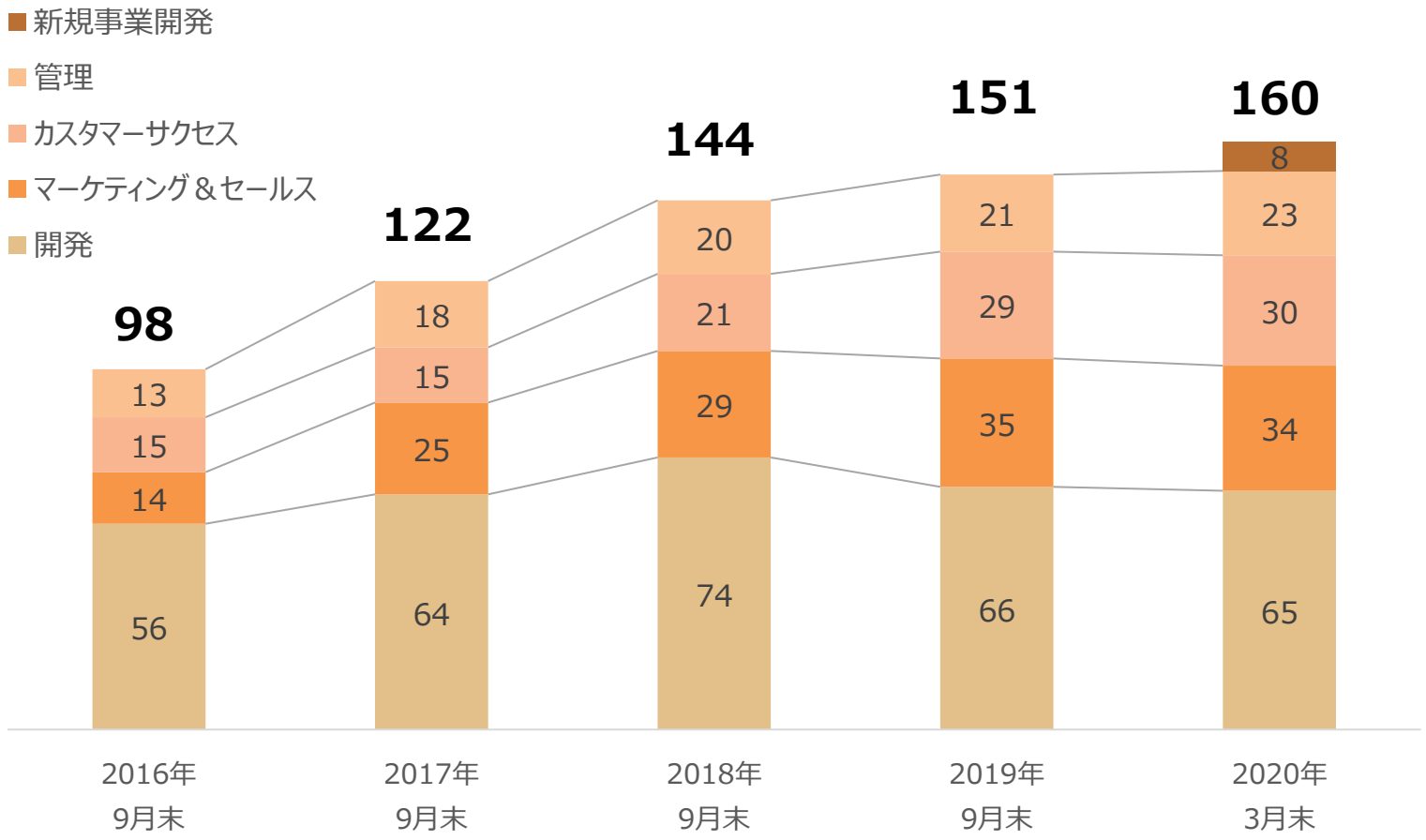
サブスクリプション売上成長に伴い既存ビジネスのコスト比率を改善
新規事業開発へのリソース配分を強化、収益拡大を目指す

MPF事業各費用 対売上比率	2017年 9月期	2018年 9月期	2019年 9月期	2020年 9月期2Q	中長期目標 モデル
マーケティング・ セールス	28%	強化 33%	26%	24%	25-30%
開発	24%	強化 36%	29%※2	31%	25-30%
カスタマーサクセス (旧サポート)	11%	11%	強化 17%	15%	10-15%
新規事業開発	–	-	-	強化 **4%**	5%
その他間接	25%	28%※1	26%	20%	15-20%
営業利益	**12%**	**▲8%**	**2%**	**6%**	**10-20%**

※1 事業再編による商流プラットフォーム事業の売上減少に伴い、共通部門費のセグメント配賦比率が増加したことによるもの。
※2 開発の運用人員をカスタマーサクセスに移管したことによるもの。

人員の推移

グループ全体の人員増加を緩やかにしながら
既存事業の効率化により新規事業開発に人員をシフト



※子会社取締役・期末日退職者を含む



---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得ます。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。