2020年11月9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 06－4795－7500）

〈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11月9日 11:00～12:00

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月期通期決算説明資料

【添付資料】

説明会において使用した資料

以上

2020年9月期通期
決算説明資料

株式会社イルグルム

2020年11月9日

INDEX

1 | 業績ハイライト

2 | 事業ハイライト

3 | 中期経営方針の進捗

4 | 新・中期経営方針

5 | 2021年9月期通期業績見通し



2020年9月期通期 決算のポイント

全グループ売上は18%成長
期末配当予想を4円に上方修正

営業利益は前期比226%増
効率改善進み営業利益率は10.6%

アドエビスは、平均単価(月額)12万円を超え
さらに伸長

1 | 業績ハイライト

Financial highlights

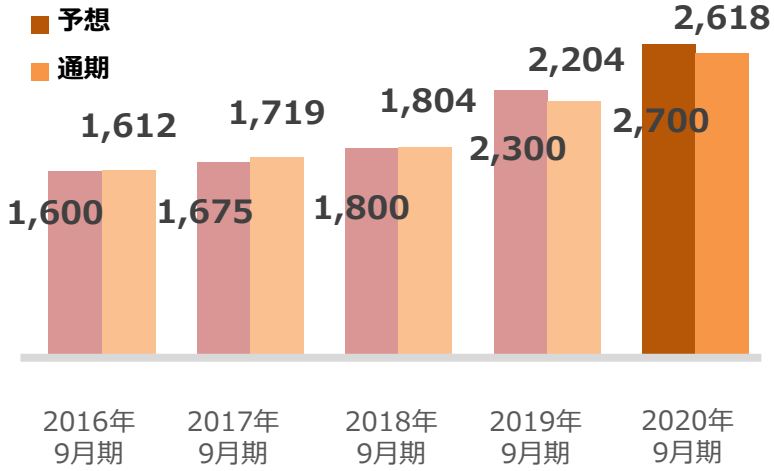
INDEX

2020年9月期通期 連結業績ハイライト

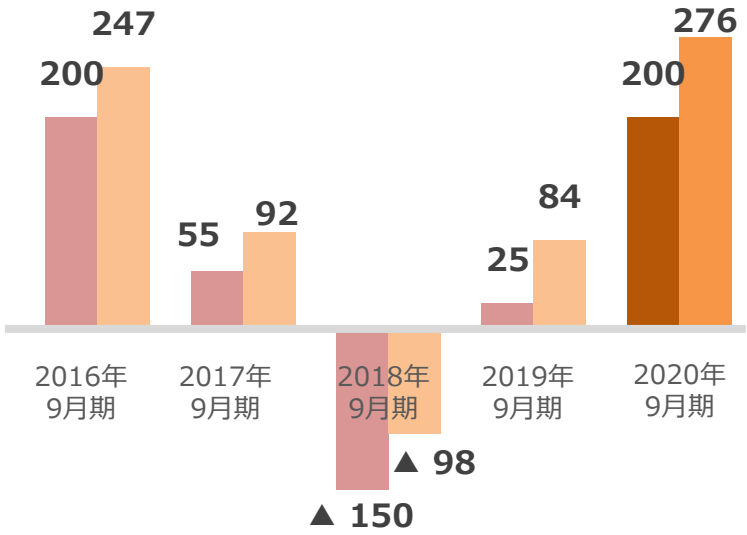
（単位:百万円）

	2020年9月期 通期実績	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	2,618	118.8%	2,700	97.0%
営業利益	276	326.1%	200	138.5%

売上高（百万円）



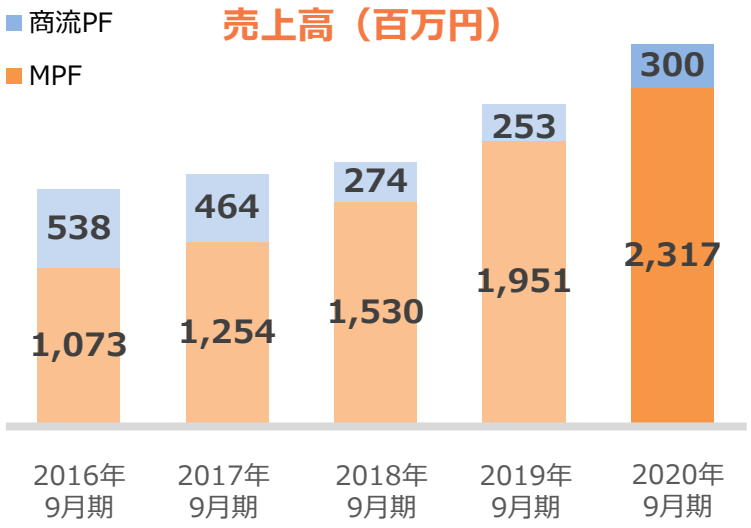
営業利益（百万円）

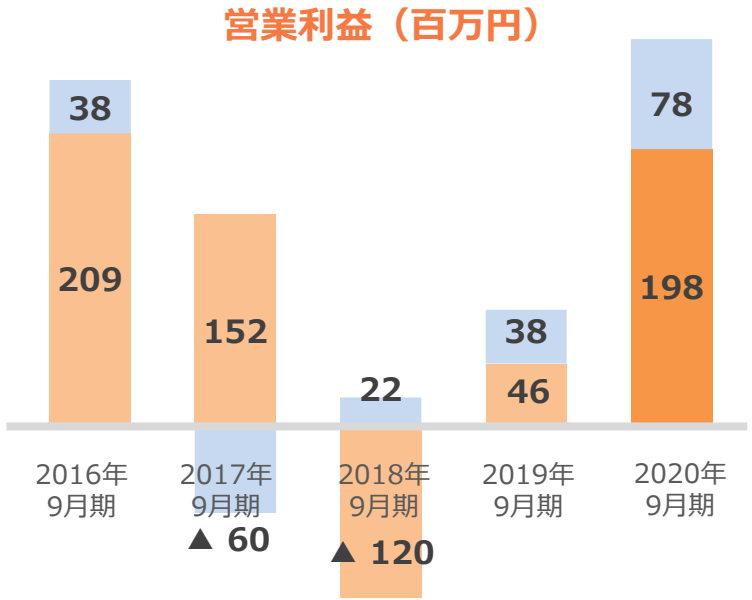


2020年9月期通期 セグメント業績ハイライト

（単位:百万円）

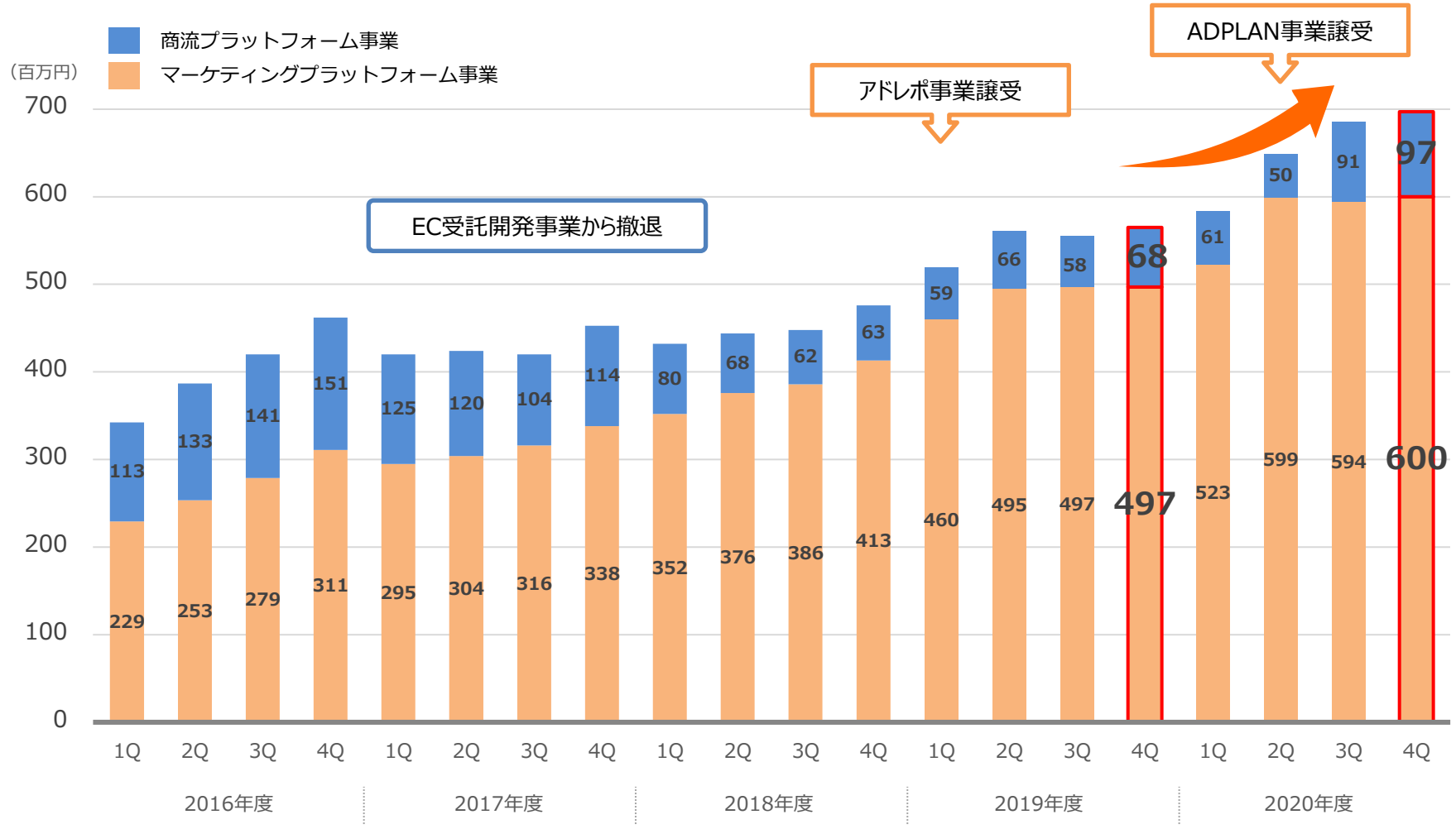
	売上高	前期比	営業利益	前期比
マーケティング プラットフォーム事業	2,317	118.8%	198	431.1%
商流 プラットフォーム事業	300	118.8%	78	201.6%





四半期売上高の推移

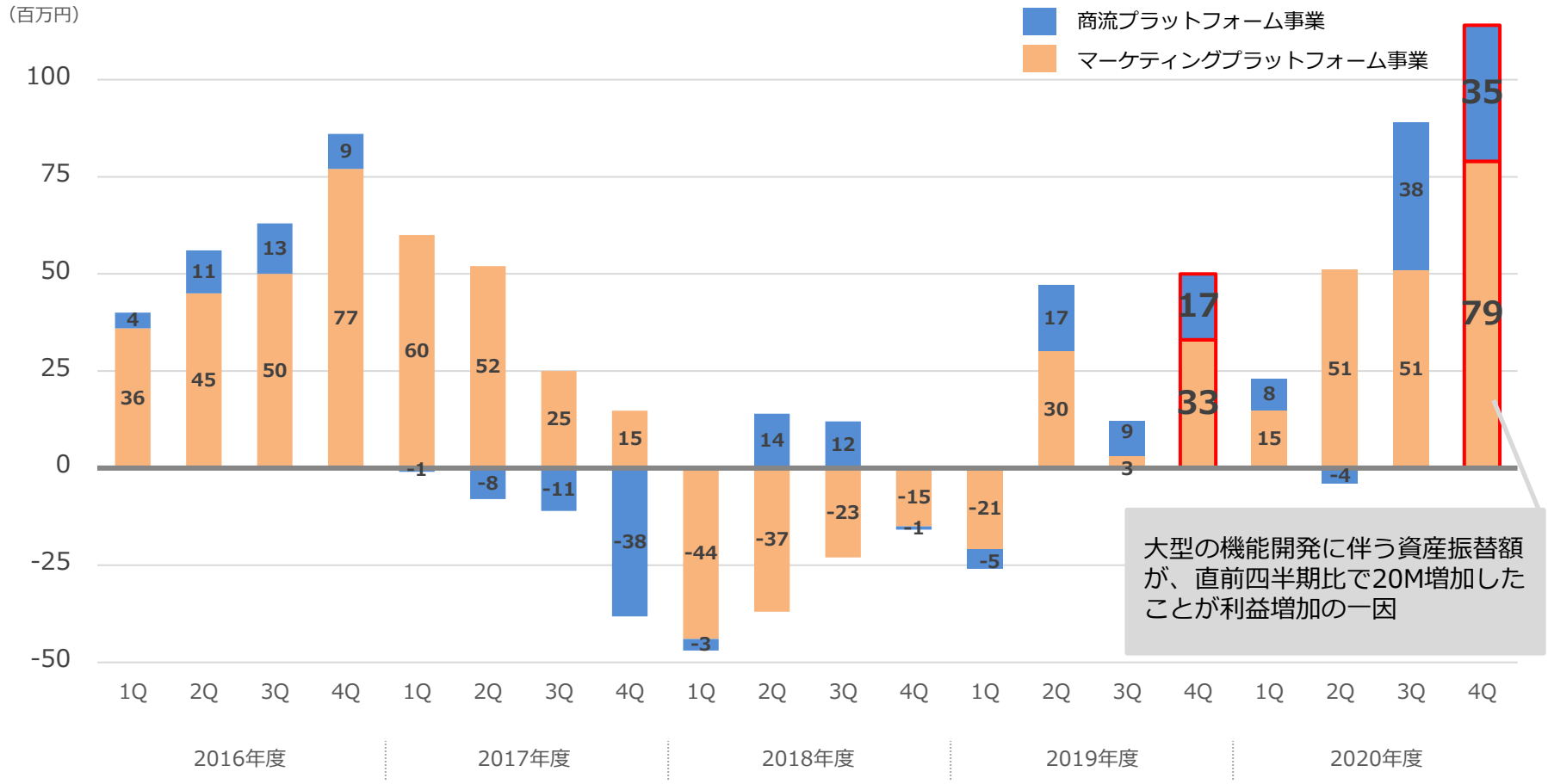
ADPLAN事業の譲受でマーケティングPF事業が伸長
商流PF事業はEC業界好調を背景に増収



※ 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。
※ 商流プラットフォーム事業の2020年度3Q売上高には、一部取引先との契約更新がずれこんだことにより計上が遅れていた売上高28百万円が含まれております。

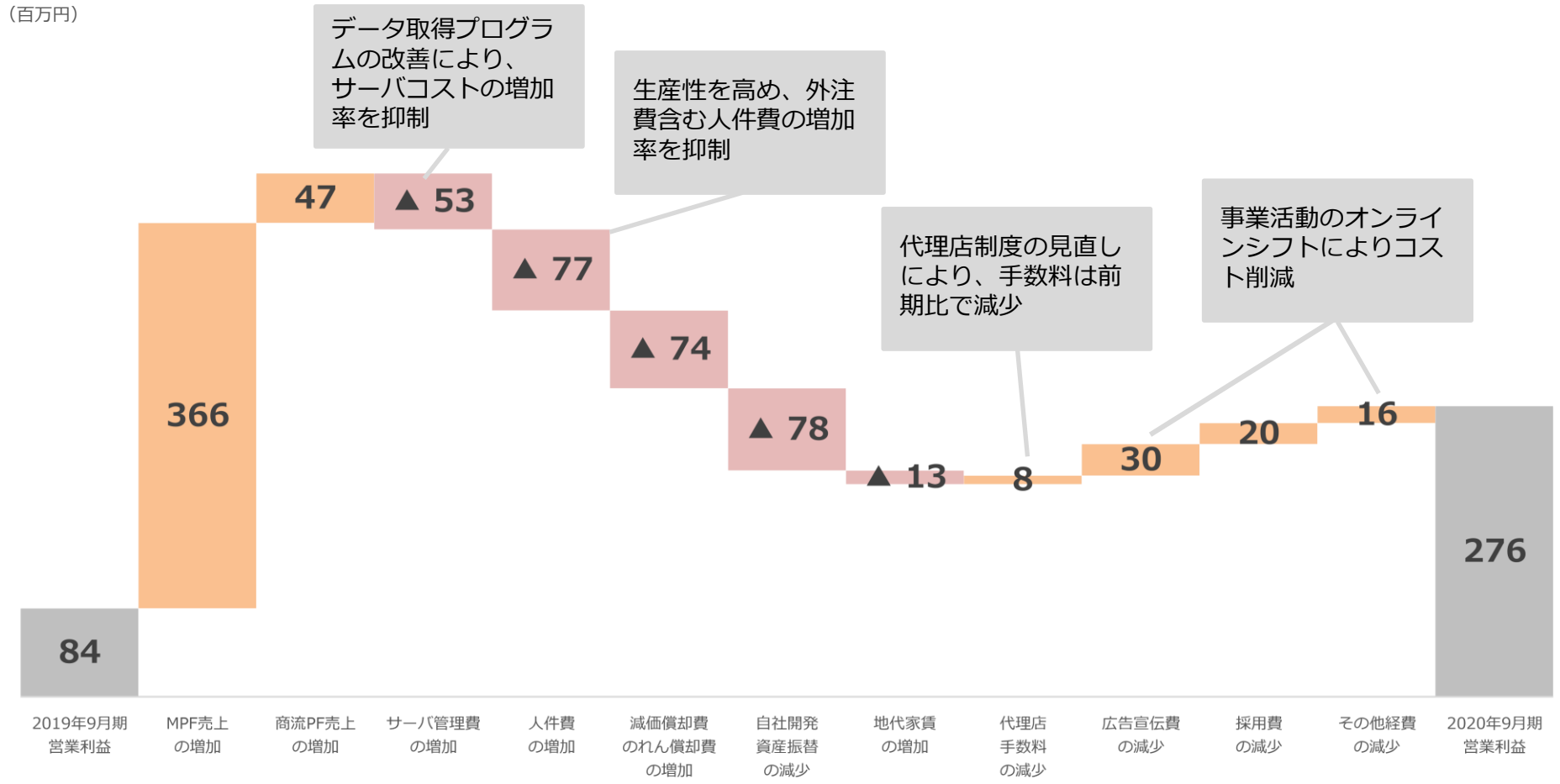
四半期営業利益の推移

マーケティングPF事業は効率化を進め安定的に利益を創出
商流PF事業は増収が増益に直結



連結営業利益の変動要因

2019年9月期-2020年9月期
既存事業におけるコスト構造の改善が進み大幅増益



2 | 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。

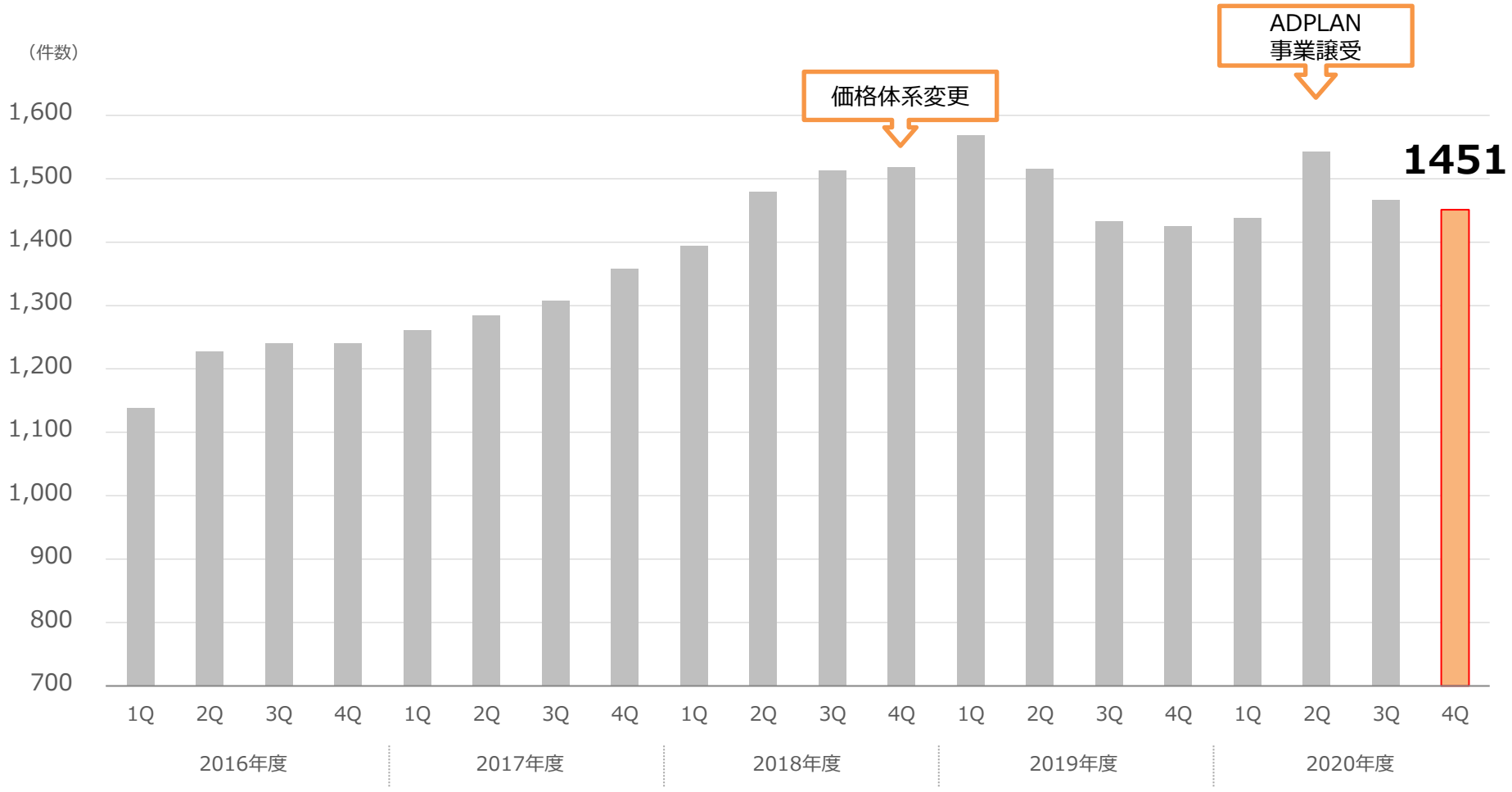
アドエビスの売上

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

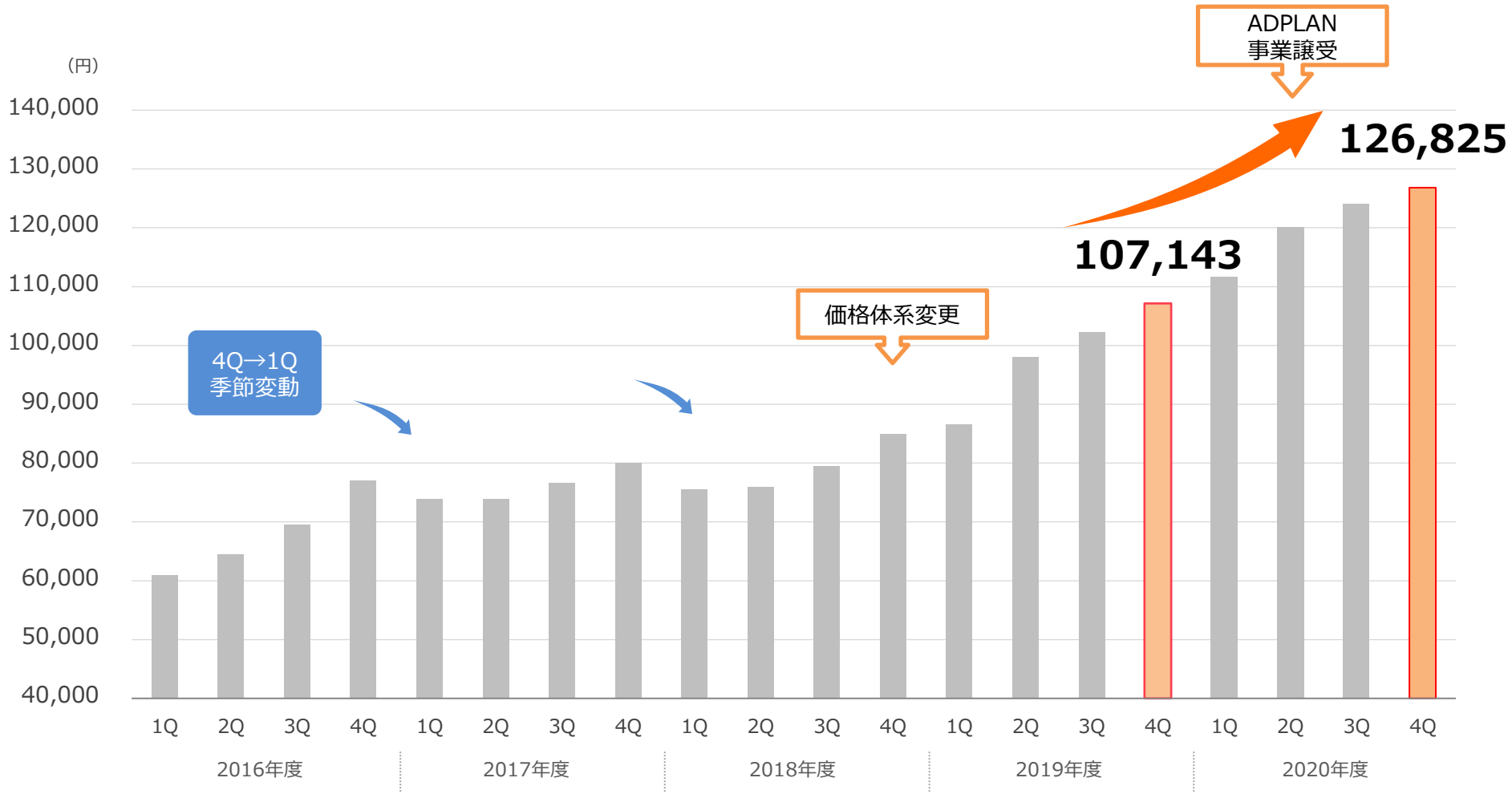
新型コロナウイルス感染症の影響によりアカウント数は微減



※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

平均単価は前年同時期比+19,682円、12万円を超過
新規獲得顧客の単価上昇により上昇傾向は継続の見込み

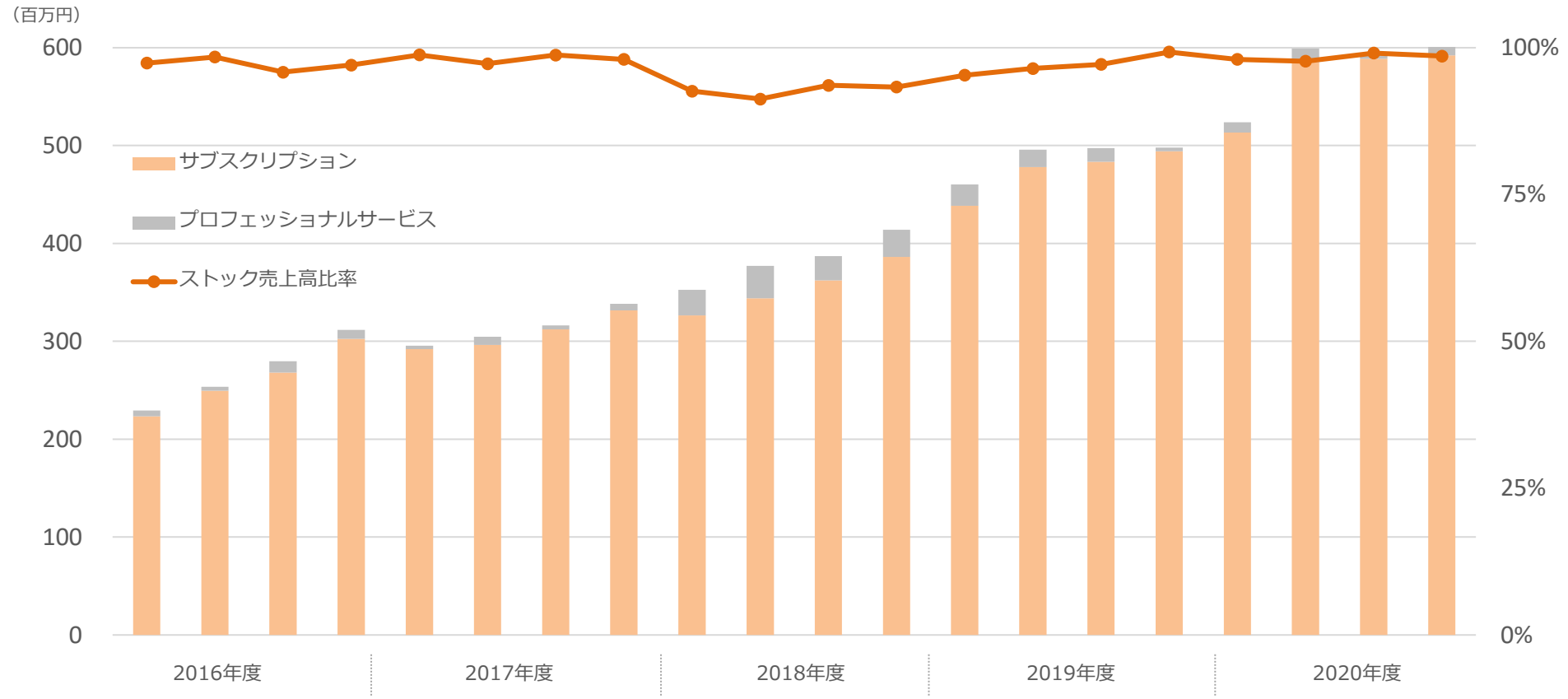


※段階的にアドエビスに移管を進めているためADPLANアカウント数を合算しております。

サブスクリプション売上高比率

高いサブスクリプション売上高比率により
急激な情勢変化のなかでも安定した売上を創出

98.6%



※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　データマーケティングを探究するメディア「ARCC」をオープン

理想のデータマーケティングを一緒に探究するメディア
「ARCC」を8月3日にリリース
第一線で活躍するマーケターによる実践的ノウハウと理想を発信



トピック②　アドエビスのサービスデザインを刷新

アドエビスのプロダクトロゴ・サービスデザインを刷新

マーケティング効果測定プラットフォームとしての「堅実」「精密」「理知的」な
イメージとブランドメッセージの「データも、未来も見通しよく。」を表現

Before

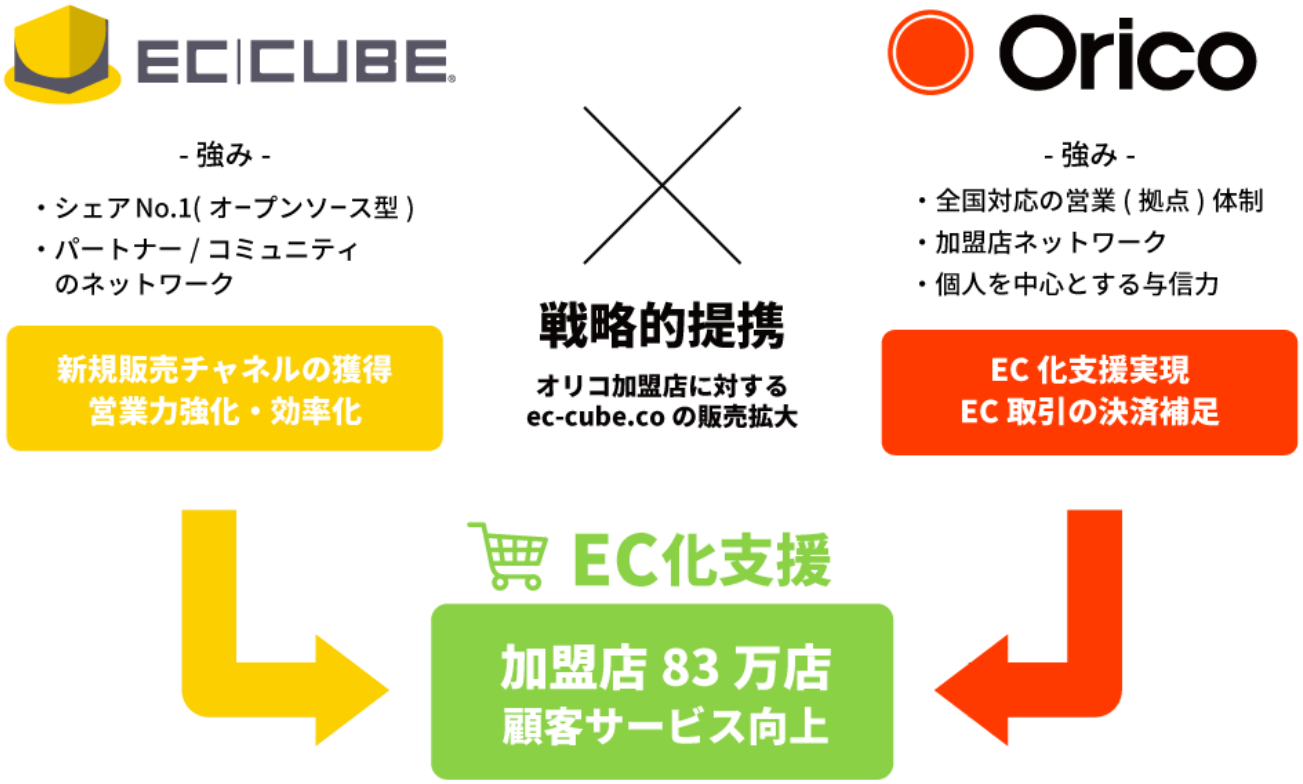


After



トピック③　EC-CUBE事業で資本業務提携

当社及び連結子会社の株式会社イーシーキューブ
株式会社オリエントコーポレーションと資本業務提携の基本合意
クラウド版「ec-cube.co」で企業のDXを支援



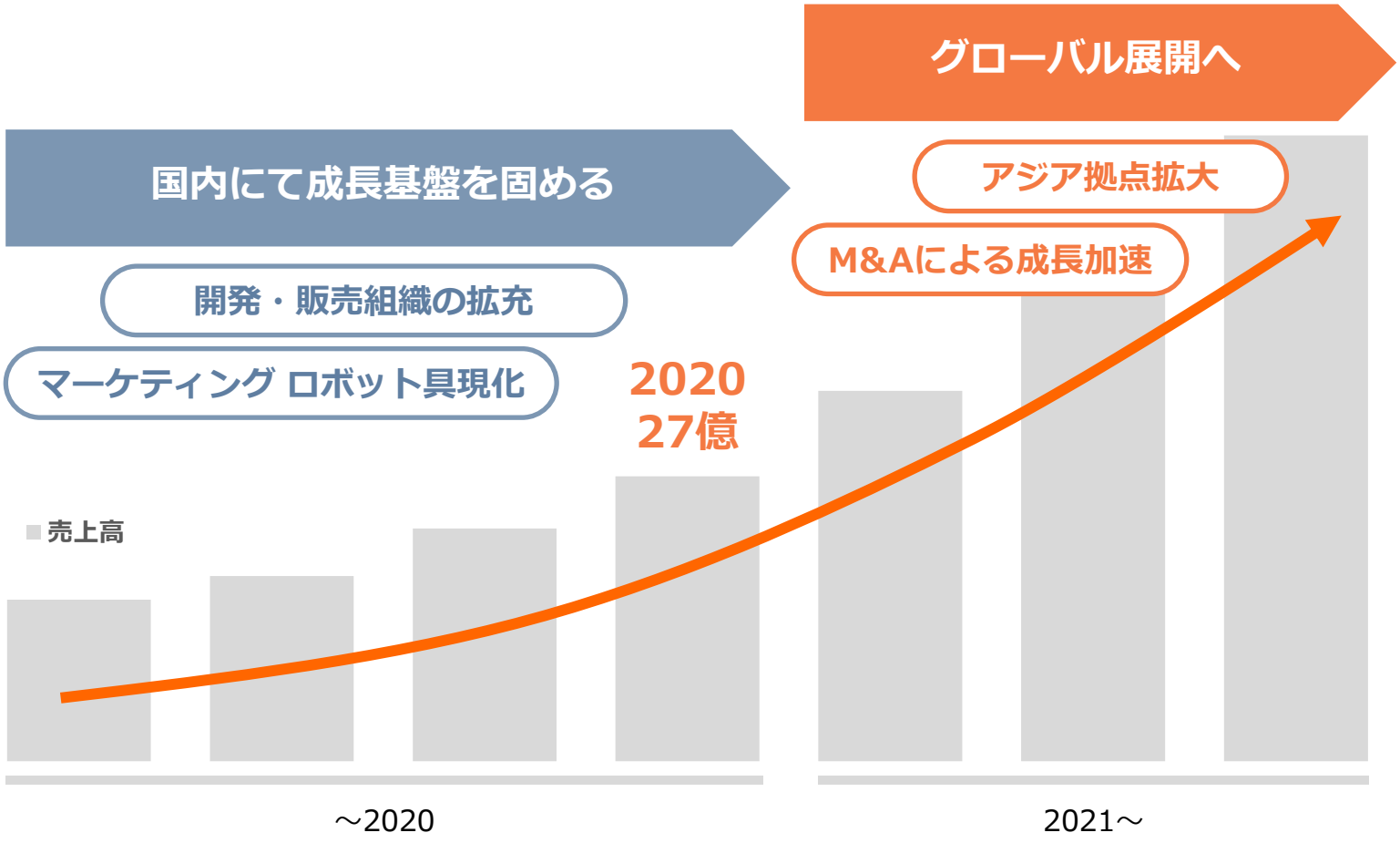
3 | 中期経営方針の進捗

Progress of mid-term management plan

INDEX

中期経営方針

中期経営目標2020年9月期売上27億円は
新型コロナウイルス感染拡大拡大による情勢変化により97%で着地



2020年9月期経営方針の結果

情勢変化を受け領域を絞り込み、
広告代理店向け領域を中心に新規事業を開発

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 ◎
- 販売代理店制度を見直し
  有力代理店への支援を強化 ○
- 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 △

新規事業開発

- **クラウド案件管理システム「アドナレッジ」リリース** ○
- **広告代理店ご紹介サービスをリリース** △
- 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 ×
- 周辺領域における
  M&Aの模索 △

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

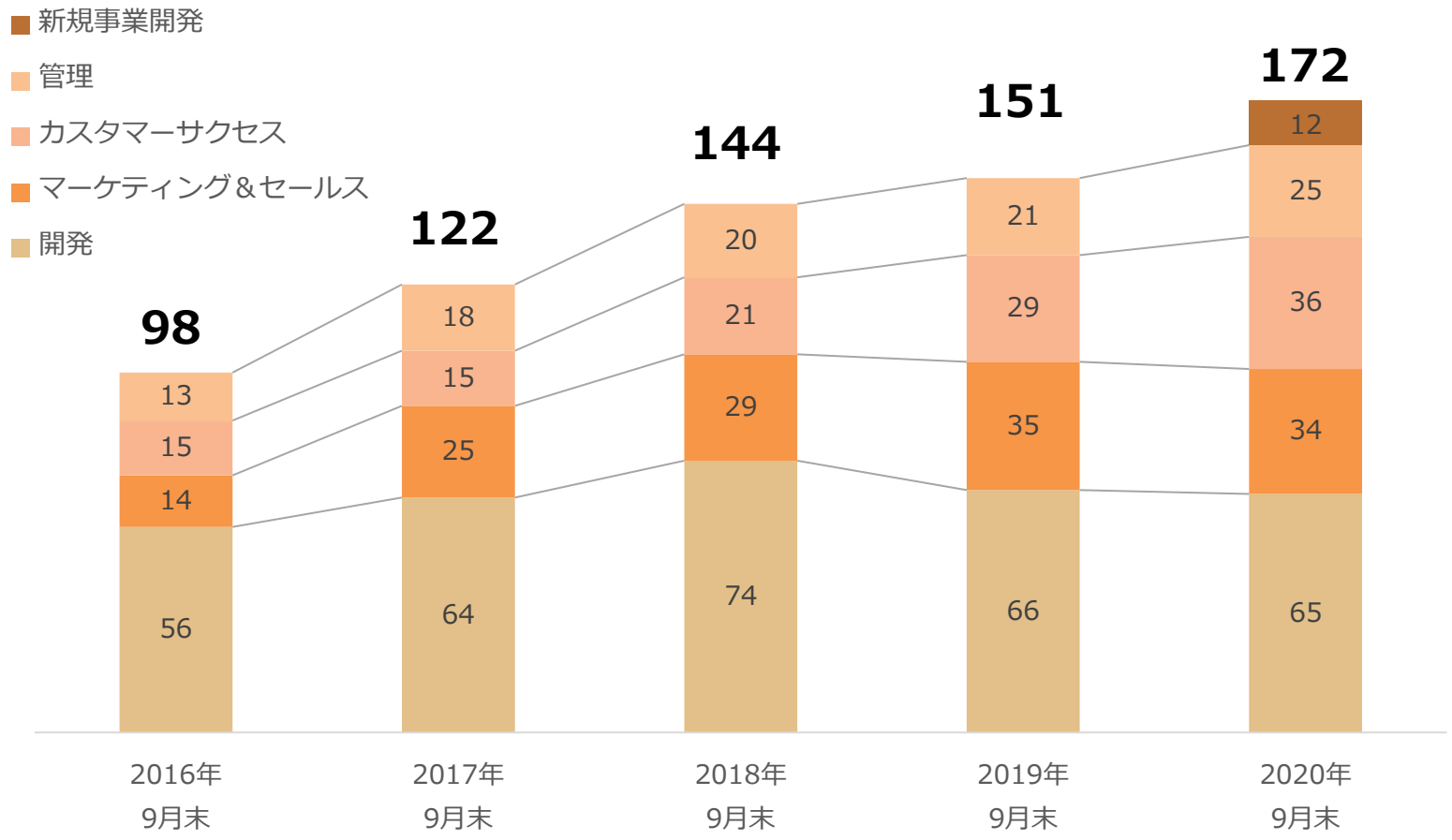
MPF事業各費用 対売上比率	2017年 9月期	2018年 9月期	2019年 9月期	2020年 9月期	中長期目標 モデル
マーケティング・ セールス	28%	強化 33%	26%	23%	25-30%
開発	24%	強化 36%	29%※2	29%	25-30%
カスタマーサクセス (旧サポート)	11%	11%	強化 17%	15%	10-15%
新規事業開発	–	-	-	強化 **7%**	5%
その他間接	25%	28%※1	26%	18%	15-20%
営業利益	**12%**	**▲8%**	**2%**	**8%**	**10-20%**

※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



※期末日退職者を含む

4 | 新・中期経営方針

New mid-term management plan

INDEX

当社のミッションと事業環境

当社のミッション

当社は「**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。**」をビジョンに掲げ、企業の成長を支援します。

当社を取り巻く事業環境

アフターコロナで加速する、デジタルトランスフォーメーション（DX)
DXの実現にはマーケティングにおけるデータの統合・分析と活用が必要不可欠

データとテクノロジーによるマーケティング支援



データの計測
マーケティング成果の記録



データの統合・分析
マーケティング成果の可視化



データの活用
マーケティング活動の成果向上

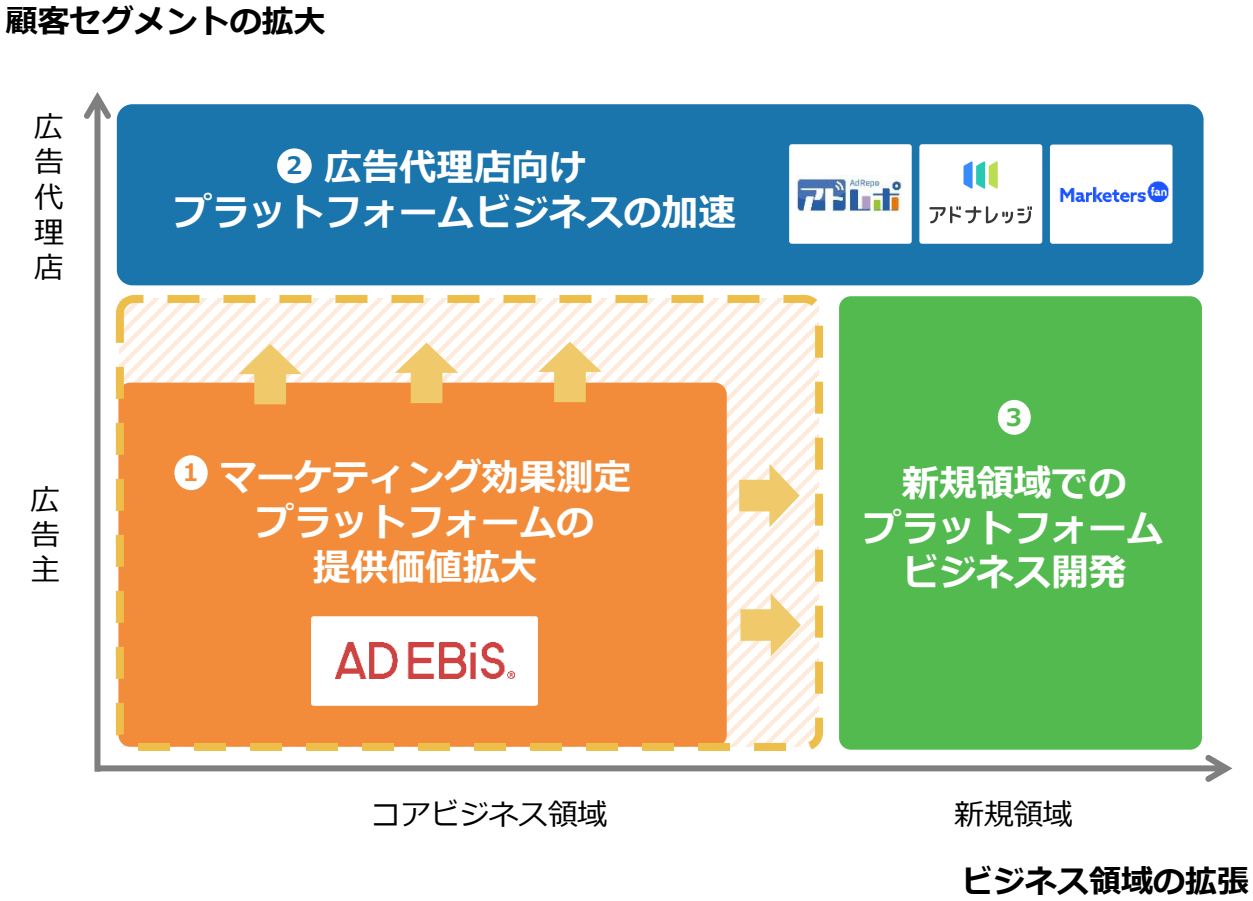
データの統合・分析・活用支援を通して顧客のDX推進に貢献
中期成長戦略では、DXの進む国内市場の領域拡大に注力

中期経営方針「VISION2023」のコンセプト

MXP戦略

Marketing Transformation Platform

データの統合・分析・活用
支援を通して
顧客のDX推進に貢献する
プラットフォームビジネス
を拡大



VISION2023の重点戦略

1 マーケティング効果測定プラットフォームの提供価値拡大

AD EBiS

コアビジネス領域における価値拡大とDX推進

- 大企業向け計測センサーの販売/OEM提供
- SMB向け統合マーケティング支援パッケージの提供

2 広告代理店向けプラットフォームビジネスの加速

アドナレッジ Marketers fan

広告代理店ビジネスのDX推進に貢献

- 広告代理店向け商品を垂直統合
- リード獲得からオペレーション効率化までを支援

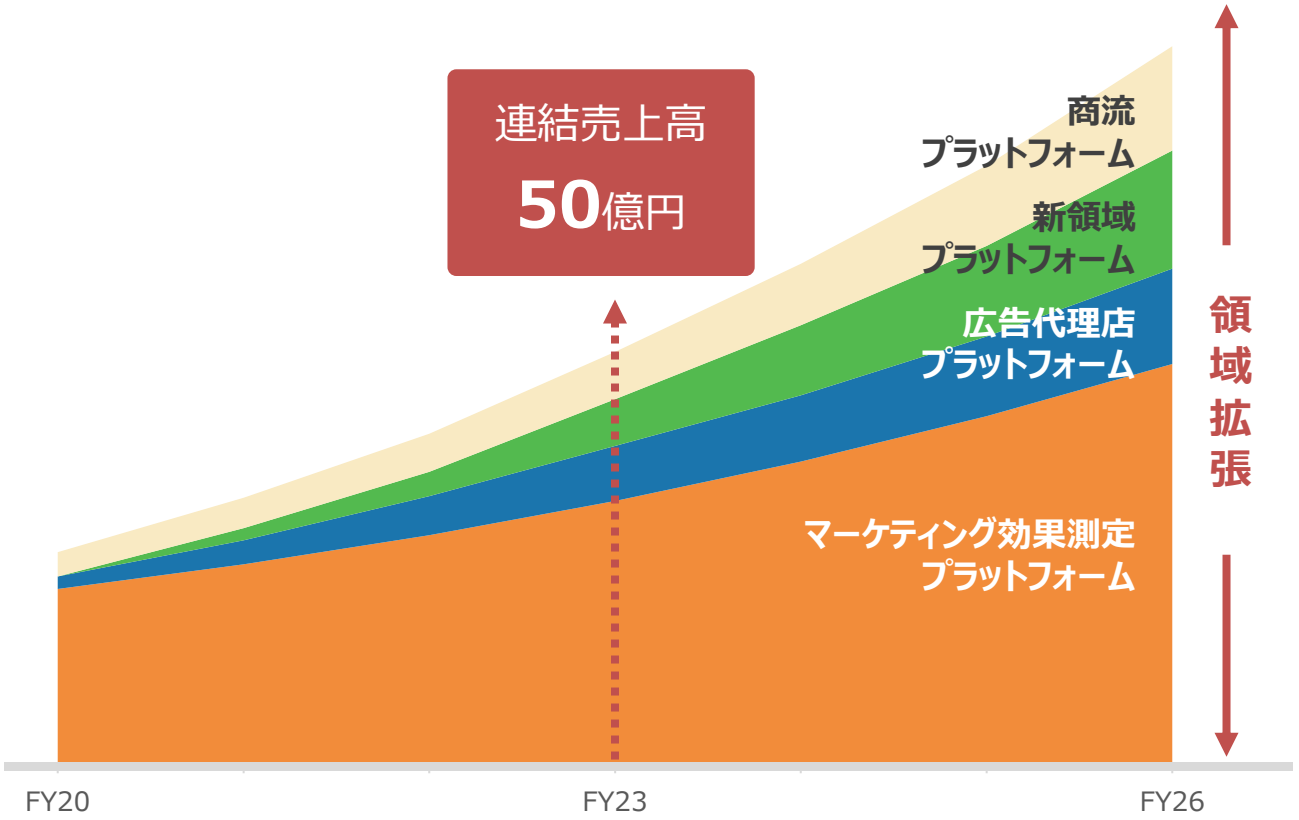
3 新規領域でのプラットフォームビジネス開発

コア事業で蓄積したデータとナレッジで領域拡張

- マーケティング成果向上に向けたサービス開発

VISION2023の数値目標

コア事業の継続的な進化と拡大を推進すると共に、
広告代理店ビジネス及び新領域における
プラットフォームビジネスの創出で成長を加速



VISION2023

連結売上高
50億円

連結営業利益率
15%

株主資本配当率
(DOE)
3%以上

5 | 2021年9月期 通期業績見通し

FY2021 financial forecast

INDEX

2021年9月期 通期業績見通し

2021年9月期より新しい中期経営計画をスタートいたします。顧客企業のDX推進への貢献を進め、Vision2023を達成すべく、具体的な施策を進めてまいります。

2021年9月期も引き続き収益拡大フェーズと位置付けておりますが、現段階では新型コロナウイルス感染症による事業環境への影響を適切に予想することが困難なため、2021年度9月期業績見通しついては非開示とさせていただきます。なお、配当につきましては、配当方針に基づき連結株主資本配当率（DOE）２％での期末一括配当を継続する見込みです。

連結業績見通しについては、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。



---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。