2021年５月11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　　取締役 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　　2021年５月10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　2021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

株式会社イルグルム

（東証マザーズ：3690）

2021年9月期
第2四半期決算説明資料

目次

1 | 事業概要 p.05

2 | 2021年9月期 第2四半期業績 p.10

3 | セグメント別事業概況 p.17

4 | 今期業績予想・配当予想 p.35

補足資料 p.39

2021年9月期

中期経営方針『VISION2023』の初年度として、
既存サービスの成長加速に注力すると共に
新たな成長ドライバーの創出に取り組む

ハイライト

2Q累計業績

営業利益が社内計画を上回る好調な推移、
前年同期比2.5倍に拡大

- マーケティングプラットフォーム事業
  「アドエビス」の顧客平均単価が**12四半期連続で上昇**
- 商流プラットフォーム事業
  コロナ禍の巣ごもり需要により、セグメント利益が**前年同期比17.4倍**と躍進

期末配当予想

4.5円から5.0円に増額修正

1 事業概要

Vision

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。

事業構成

マーケティングプラットフォーム事業（MPF）

インターネットにおける消費者行動を横断的に測定、
マーケティングに活用するためのクラウドサービスを提供

マーケティング効果測定

AD EBiS®

マーケティング効果測定プラットフォーム
「アドエビス」

広告代理店支援

アドレポ AdRepo

運用型広告レポート
自動作成ツール

アドナレッジ

広告代理店向け
案件管理ツール

AD HOOP アドフープ

広告代理店マッチング
プラットフォーム

商流プラットフォーム事業（商流PF）

ECサイト構築パッケージを
オープンソース・クラウドで提供

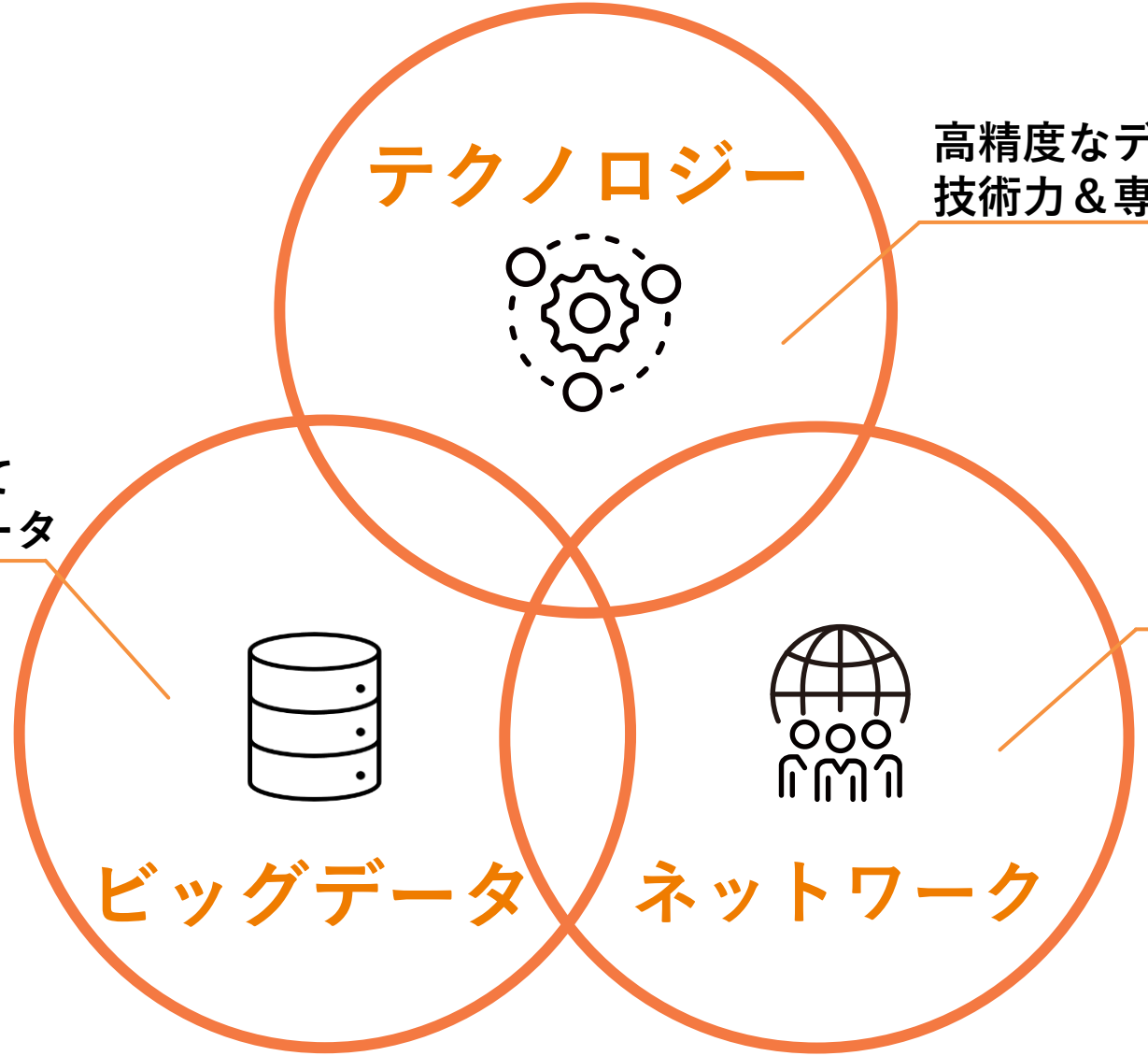
EC CUBE®

ECオープンプラットフォーム
「イーシーキューブ」

ec-cube.co

クラウドECプラットフォーム
「イーシーキューブシーオー」

当社の強み



高精度なデータ計測を提供し続ける
技術力＆専門性の高いDX人材

フロントランナーとして
蓄積してきた膨大なデータ

20年間に渡り築き上げた
500社超のパートナー

ニッチ市場において圧倒的シェアをそれぞれ確立

AD EBiS®

広告効果測定市場

売上シェア国内No.1

EC CUBE®

EC構築オープンソース

利用数国内No.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9月期 第2四半期業績

コロナ影響について

マーケティングプラットフォーム事業（MPF）

○

マーケティングDX需要の高まりを受けて、新サービスに勝機

【業種別顧客動向】
○：EC業界・SaaSビジネス等
△：旅行・飲食業界等

商流プラットフォーム事業（商流PF）

◎

巣ごもり需要により決済手数料収入が好調

ECプラットフォーム業界の競争激化に伴い、下期は投資も予定。来期以降の更なる成長へ

全社的な取組み

・社内DXへの投資促進によりコストを効率化
・全従業員の在宅勤務環境を整備

損益計算書サマリー（累計）

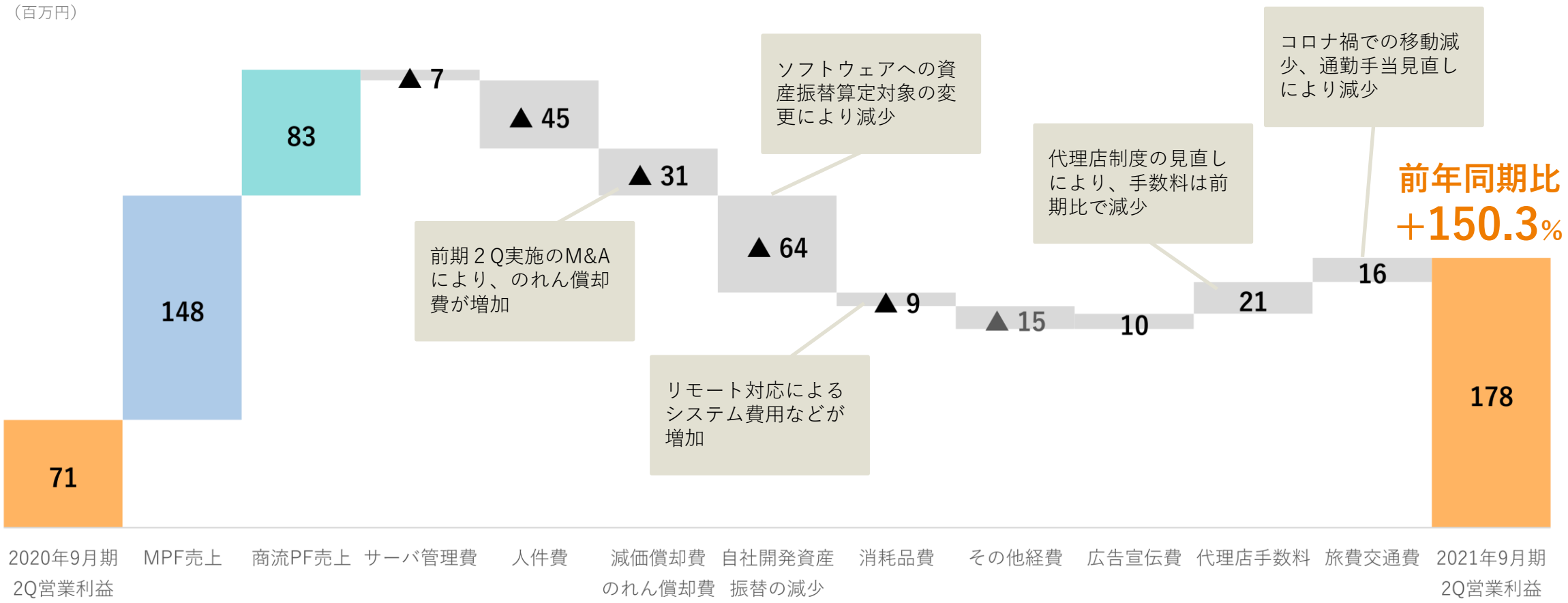
2Q累計業績は、営業利益が社内計画を上回る好調な推移で前年同期比2.5倍に拡大、営業利益率は5.8%→12.2%と+6.4ptの大幅改善

単位：百万円	2020年9月期 2Q累計	2021年9月期 2Q累計	2021年9月期 前年同期比
売上高	1,235	1,466	+18.7%
売上総利益	838	1,001	+19.4%
営業利益	71	178	+150.3%
営業利益率	5.8%	12.2%	+6.4pt
経常利益	70	177	+151.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益	45	116	+155.6%
【参考】EBITDA※	179	318	+77.4%
EBITDAマージン	14.5%	21.7%	+7.2pt

※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。

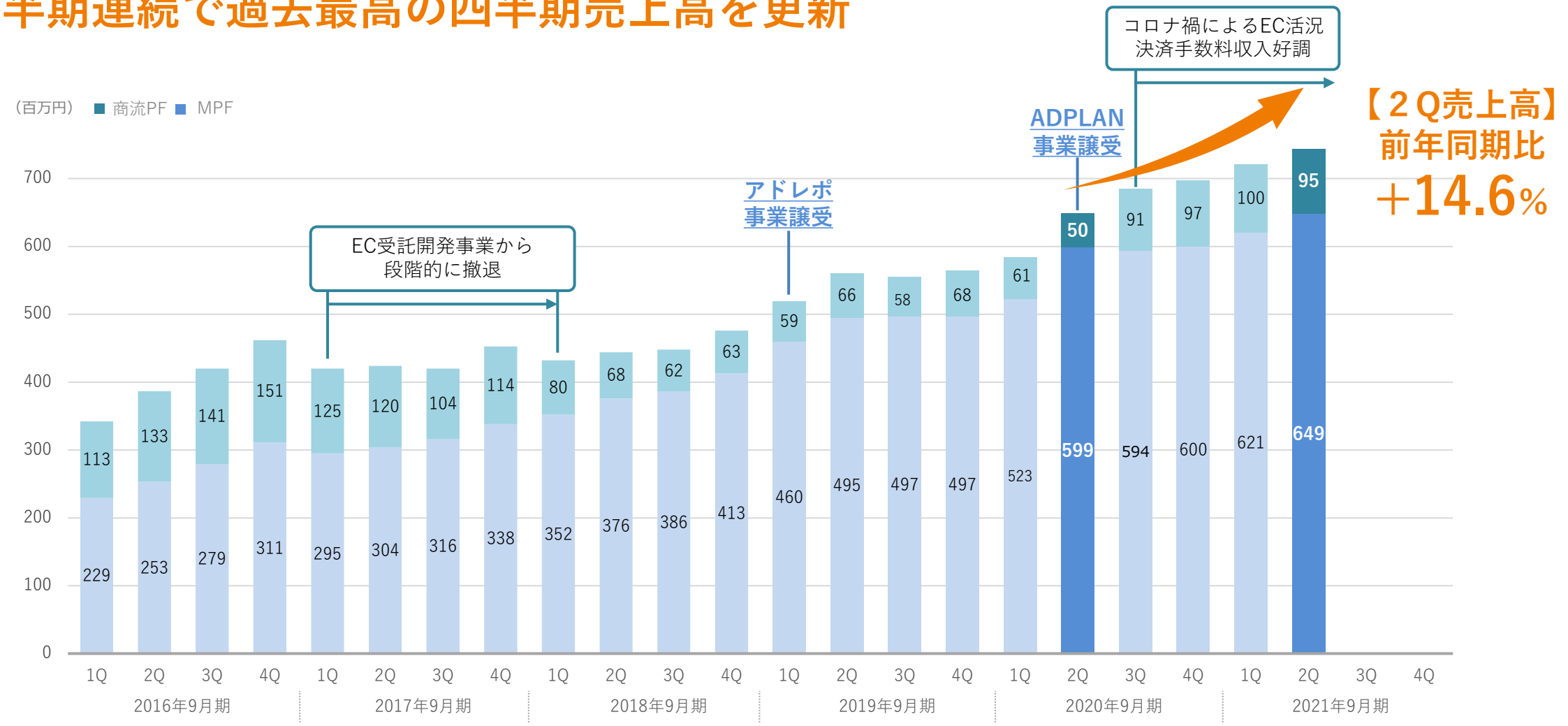
営業利益の変動要因（累計）

のれん償却費の増加・自社開発資産振替の減少等が発生するも、事業成長による大幅な増収効果、代理店制度見直し・コロナ禍でのコスト効率化なども相まって前年同期比2.5倍で着地



セグメント別・四半期売上高推移

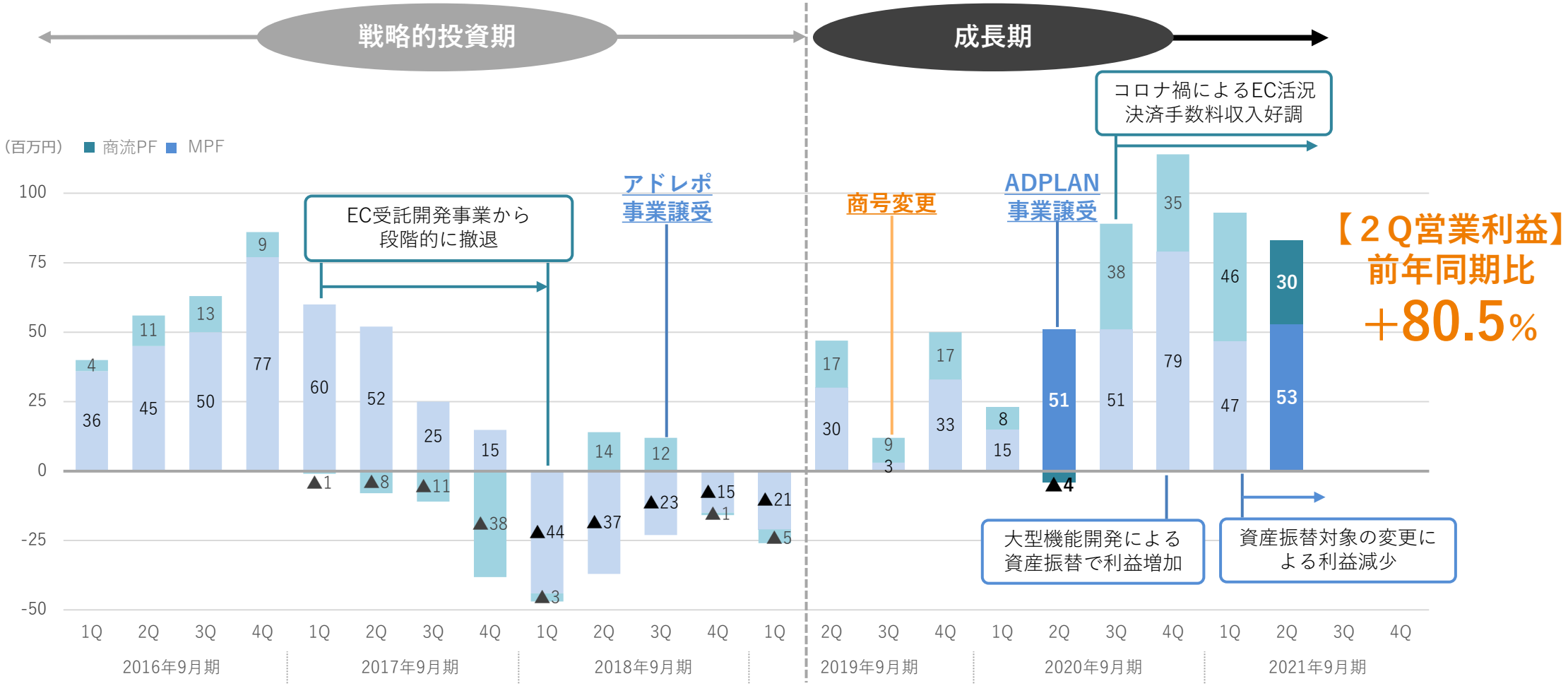
両セグメント共に2Q（1-3月）も前年同期比2桁増収、
7四半期連続で過去最高の四半期売上高を更新



※ 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。

セグメント別・四半期営業利益推移

新サービス展開に向けた増員コスト・資産振替対象変更によるコスト増を吸収しつつ、商流PFの利益貢献により2Q（1-3月）も前年同期比で大幅増益



貸借対照表サマリー

連結子会社株式の一部譲渡により現預金・純資産が大幅増加、自己資本比率も大きく改善

単位:百万円	2020年9月期 4Q末	2021年9月期 2Q末	増減
流動資産	**1,563**	**1,815**	**+252**
内、現預金	1,118	1,342	+223
固定資産	**1,187**	**1,102**	**▲85**
有形固定資産	51	45	▲6
無形固定資産	831	749	▲82
投資その他資産	304	307	+2
資産合計	**2,751**	**2,918**	**+166**
負債合計	**1,476**	**1,400**	**▲75**
内、有利子負債	1,076	962	▲114
純資産合計	**1,275**	**1,517**	**+242**
自己資本比率	**46.4%**	**51.5%**	**+5.1pt**

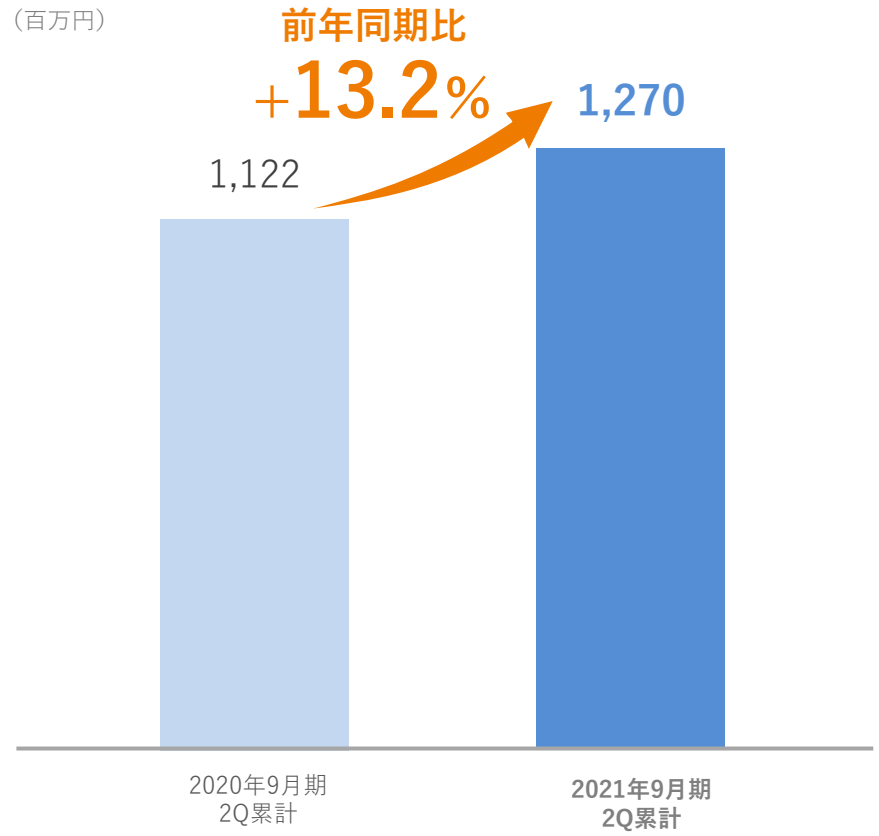
３ セグメント別事業概況

マーケティングプラットフォーム事業

MPF | 第2四半期業績サマリー（累計）

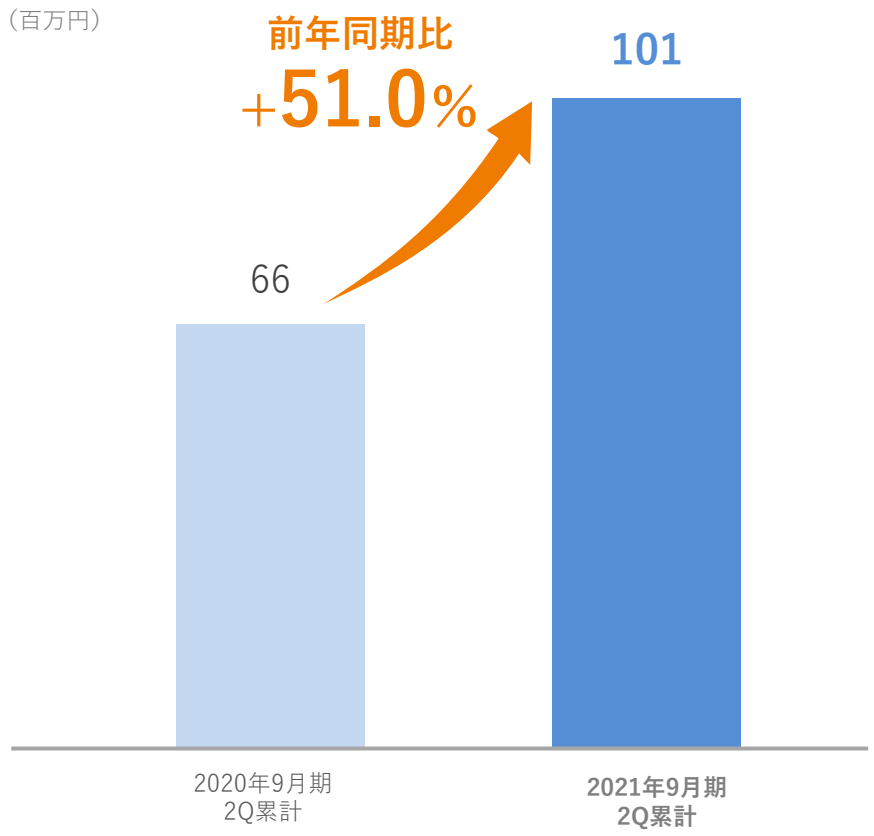
売上高

コロナ禍で広告市場の成長率が鈍化しているなかで2桁の増収



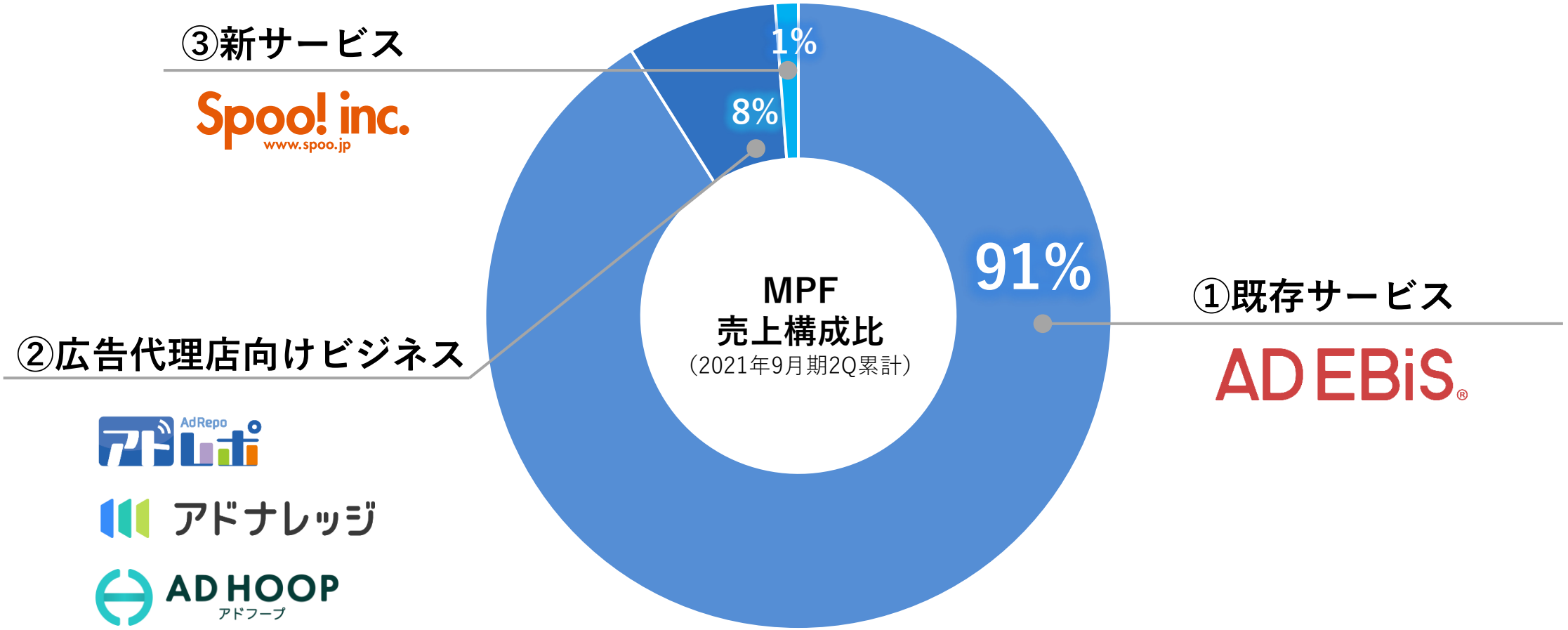
セグメント利益

サーバー費抑制、広告宣伝の効率化、代理店制度の改定によるコスト減少などで約1.5倍の大幅増益



MPF | 売上構成

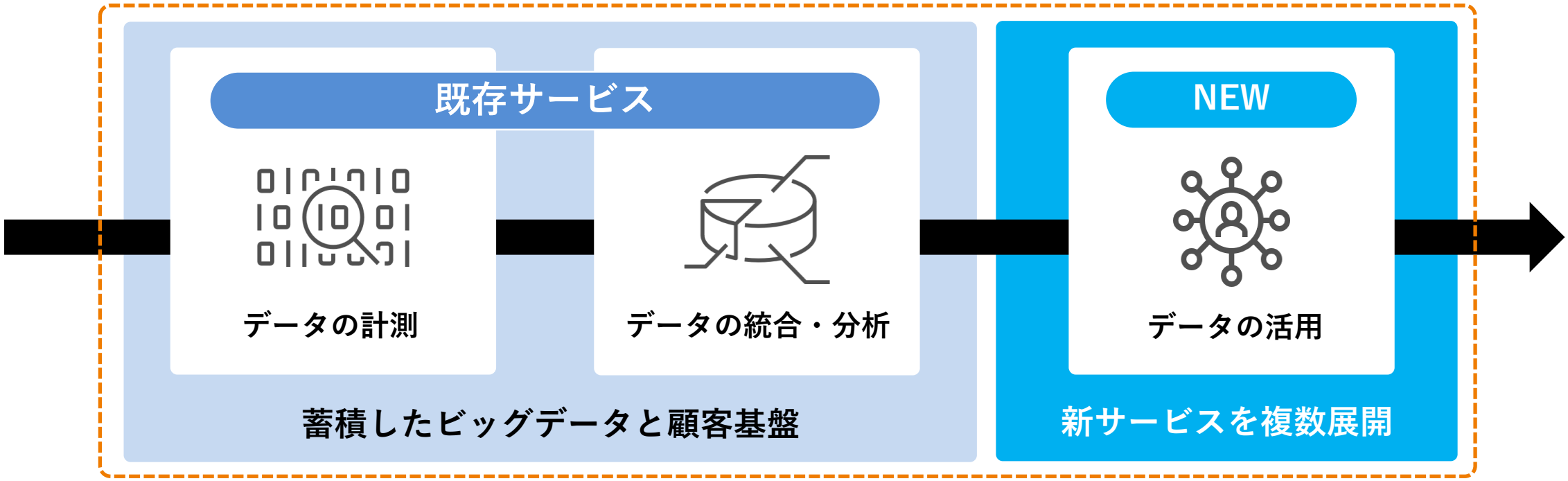
既存サービス「アドエビス」がセグメント売上の91%を占める
今後は広告代理店向けビジネス・新サービスの割合が次第に増加していく見込み



MXP戦略

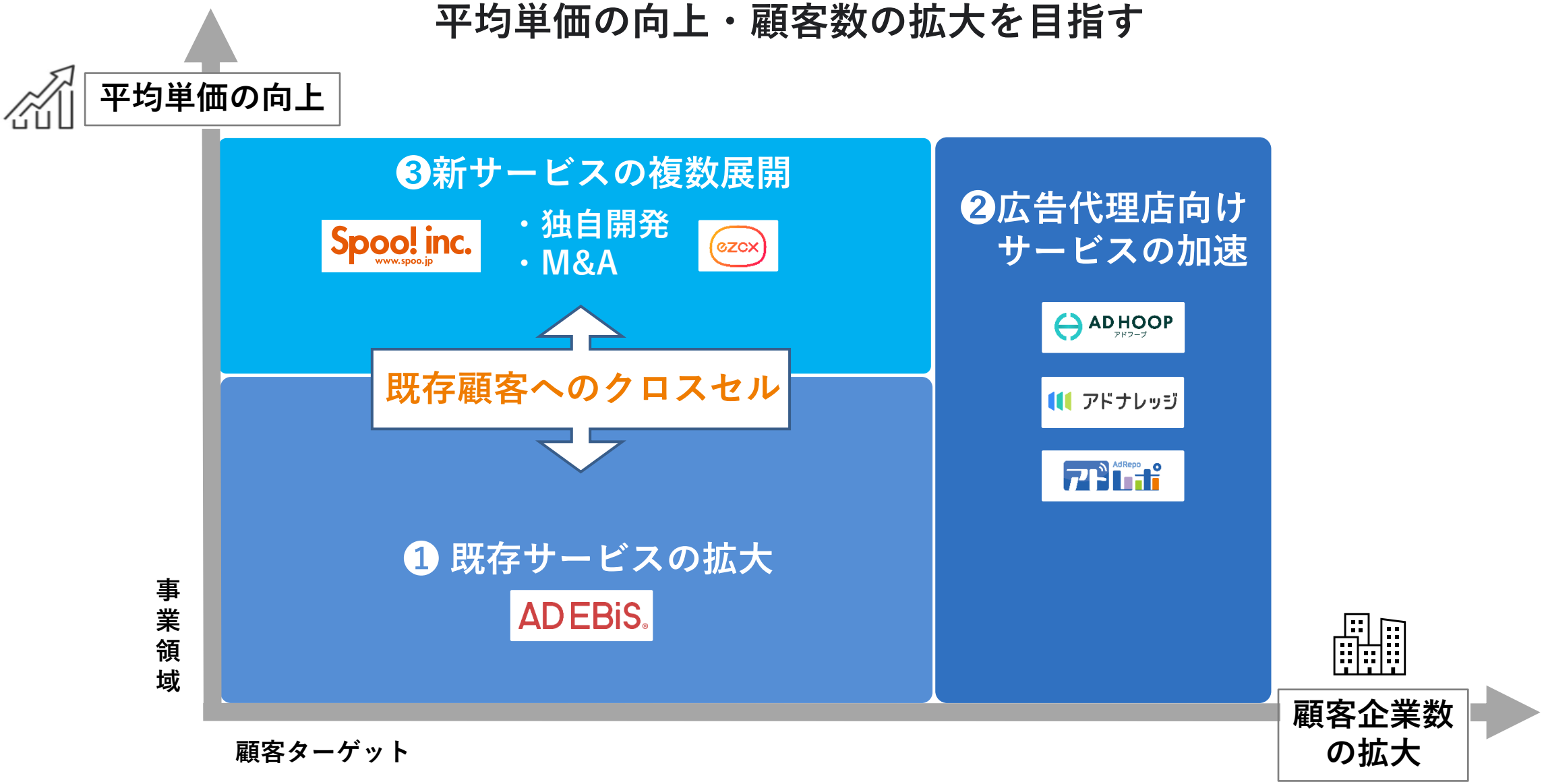
Marketing Transformation Platform

【既存サービスの成長加速】と【新サービスの複数展開】によって、
国内企業のマーケティングDXを支援するプラットフォームビジネス
に進化させる



MPF | 『MXP戦略』に基づく事業拡大シナリオ

マーケティングプラットフォーム事業における３区分それぞれの成長により、平均単価の向上・顧客数の拡大を目指す



MPF | 2021年9月期の重点施策

今後の成長においてポイントとなる複数の施策を下期に実行予定



“EC特化型 ”
CX向上プラットフォーム「eZCX」 （P. 29）

LTVを最大化

MPF①既存サービス | マーケティング効果測定の「アドエビス」

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KPI

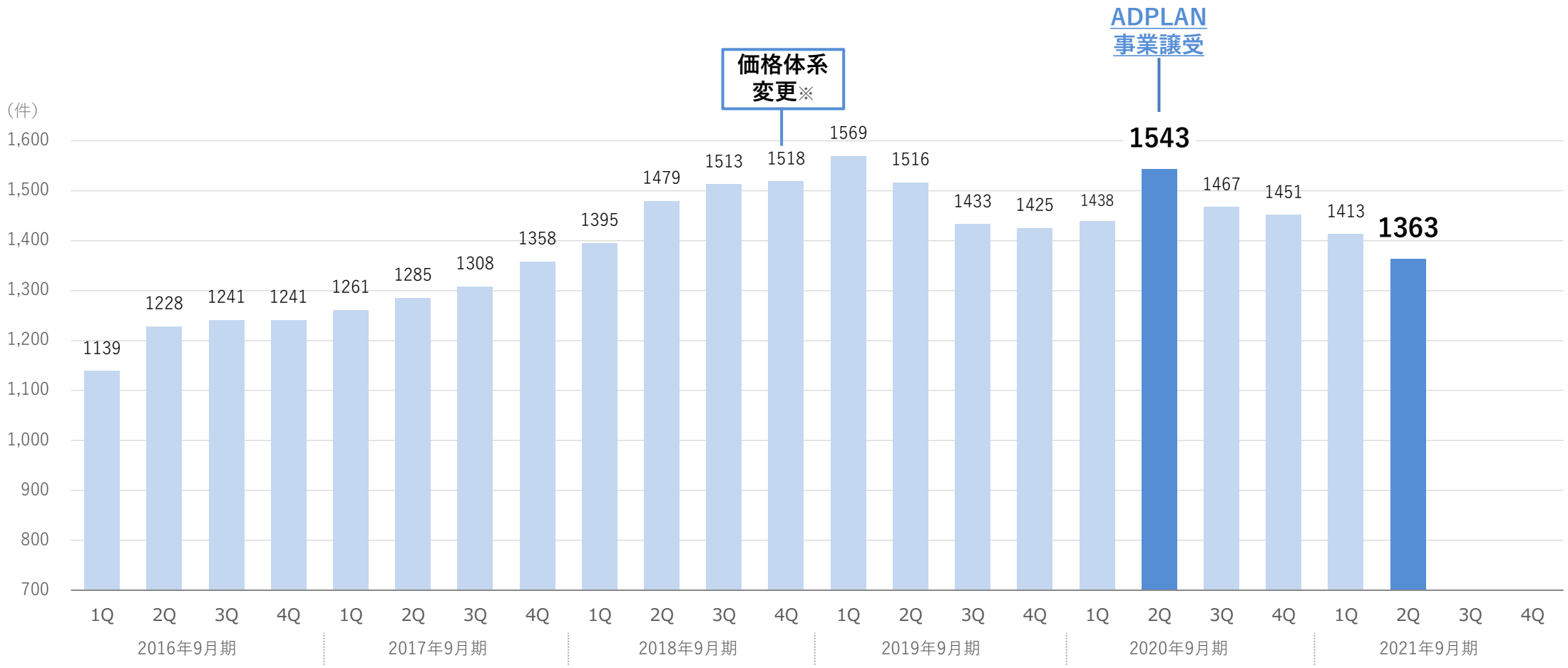
アカウント数 × 平均単価（月額）



今期はECなど
コロナ禍で好調な業界を
ターゲットとした
単価向上策に注力

MPF①既存サービス | 「アドエビス」のアカウント数推移

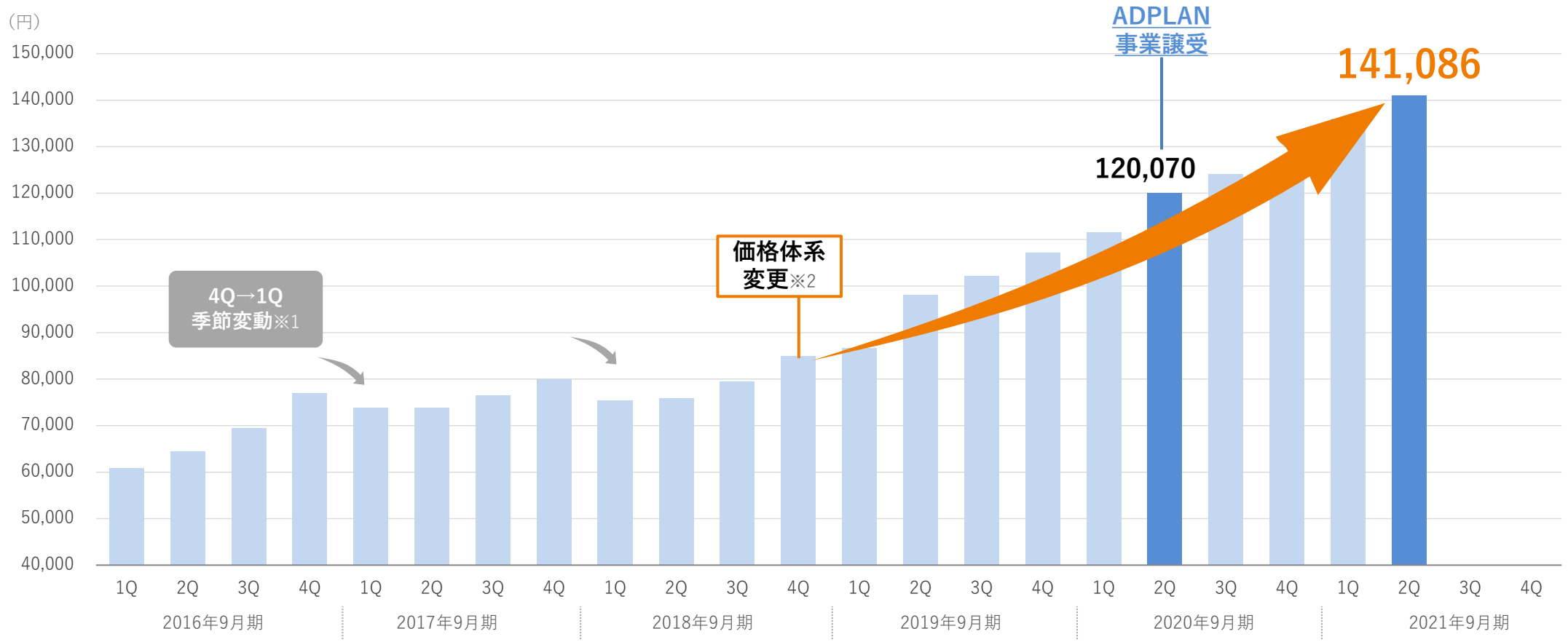
新型コロナの影響を受けてアカウント数は漸減傾向続く



※ 計測ボリュームに応じた事後精算型の従量変動制から、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

MPF①既存サービス | 「アドエビス」の平均単価推移

顧客平均単価は12四半期連続で上昇中。価格体系変更に伴い新規顧客単価が向上し、月額14万円超に。下期はEC業界向け新パッケージのリリースにより更なる上昇を狙う



※1 計測ボリュームに応じた事後精算型の従量変動制を採用していたため、広告出稿の繁閑により売上に季節変動が生じていたもの
※2 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

MPF②広告代理店向けサービス | 「ADHOOP」本格稼働（2Q）

「広告代理店ご紹介サービス」を2021年1月に「ADHOOP（アドフープ）」に名称変更
さらに、3月にリニューアルを実施し、**新規顧客獲得のDX推進支援**を加速

広告代理店
マッチングプラットフォーム

ADHOOP
アドフープ

広告主

【課題】
自社に合う広告代理店を
上手く見つけられない

¥0



紹介
手数料

広告代理店

【課題】
獲得広告コストの増加

利用メリット

複数の候補から最適な
広告代理店を選べる

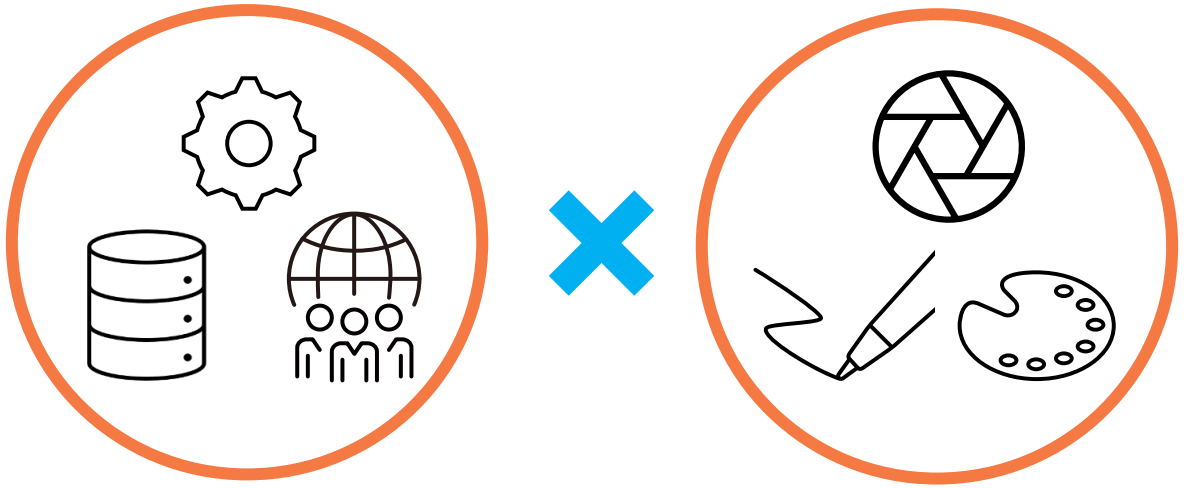
発注意向の高い
良質なリードの獲得

MFP③新サービス | 株式会社スプーを連結子会社化（1Q）

2020年12月、WEBメディアの企画・編集・制作を行う株式会社スプーが連結子会社として参画

Spoo! inc.
www.spoo.jp

当社が培ってきたデータとテクノロジーの領域と
スプーが得意とするクリエイティブの領域を融合し新たなサービス提供を目指す



データ･テクノロジー　×　クリエイティブ

MPF③新サービス | 「eZCX」の先行リリース版をリリース（３Q）

“EC特化型 ”CX向上プラットフォーム
「eZCX（イージーシーエックス）」

新サービス展開の第１弾：「eZCX」の先行リリース版※1の提供を開始
～CX※2領域におけるマーケティングDXの加速を支援～



- アドエビスに蓄積されたユーザー行動データをもとに“誰でも簡単に使える”をコンセプトとしてECに最適化されたソリューション

テスト導入企業において
CVR※3が最大10%改善

今夏の正式リリース
に向けて更に機能を高めていく

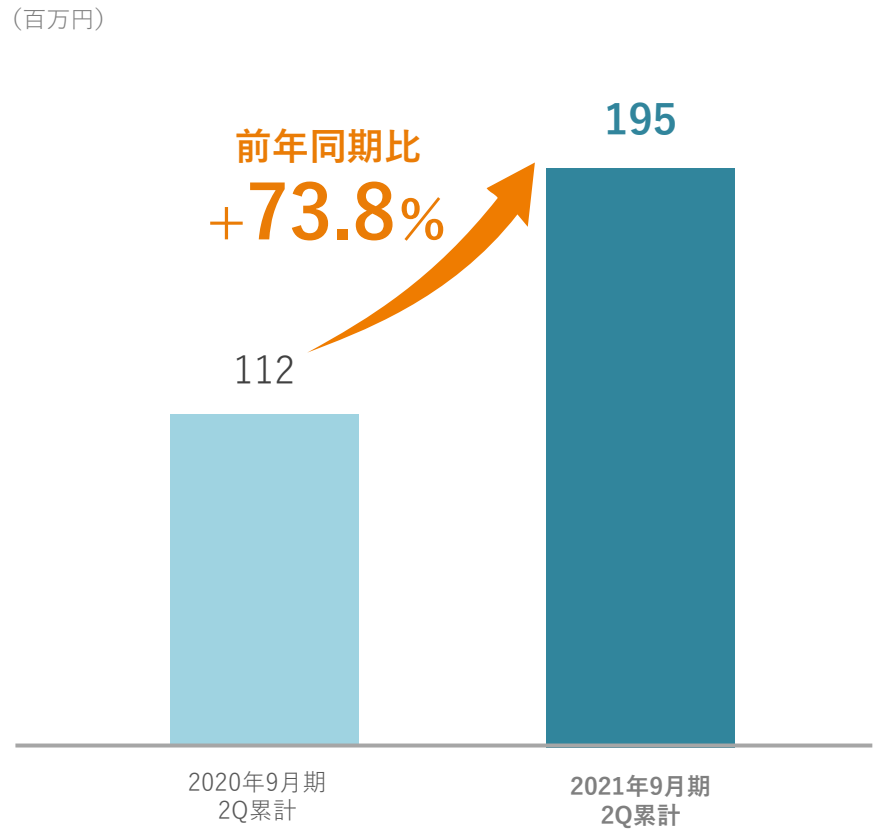
※1 先行リリース版：アドエビス利用企業を対象に社数と期間を限定して提供
※2 CX・※3 CVR：P.48用語解説参照

商流プラットフォーム事業

商流PF | 第2四半期業績サマリー（累計）

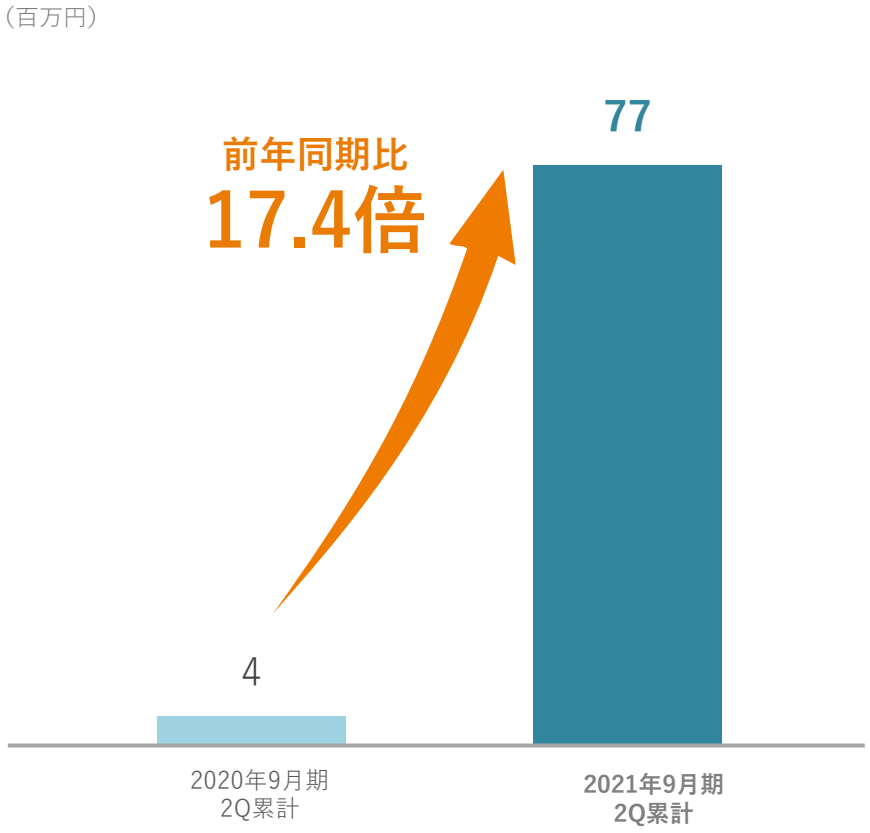
売上高

コロナ禍の巣ごもり需要によりEC業界の活況が続き
決算手数料売上を中心に大幅増収



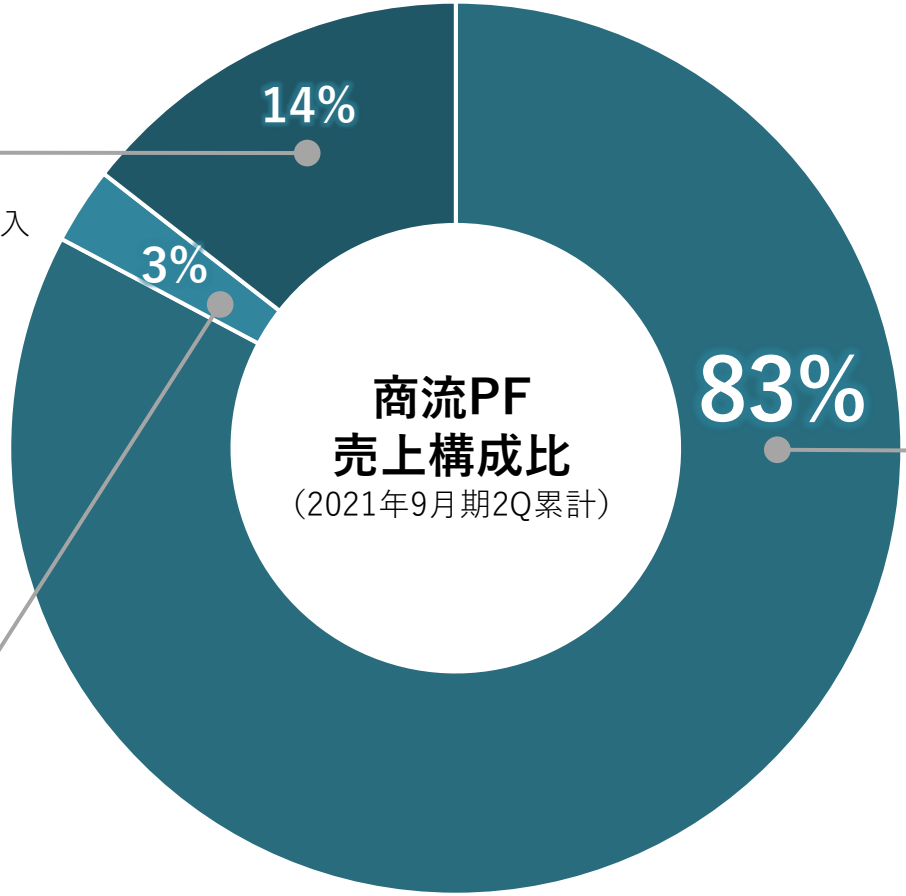
セグメント利益

利益率の高いビジネスモデルのため
増収効果が利益に直結し、17.4倍の躍進



商流PF | EC-CUBE 売上構成

「EC-CUBE」における決済プラグイン利用によるマージン収入がセグメント売上の83%を占める
今後はクラウド版「ec-cube.co」の販売強化により、サブスクリプション収入の増加を目指す



その他

オーナーズストアでのプラグイン・
テンプレート販売収入、広告掲載収入

決済手数料売上

「EC-CUBE」における決済プラグイン利用による決済代行パートナー企業からのマージン収入

サブスクリプション売上

ec-cube.co

クラウド版EC-CUBE「ec-cube.co」による
サブスクリプション収入

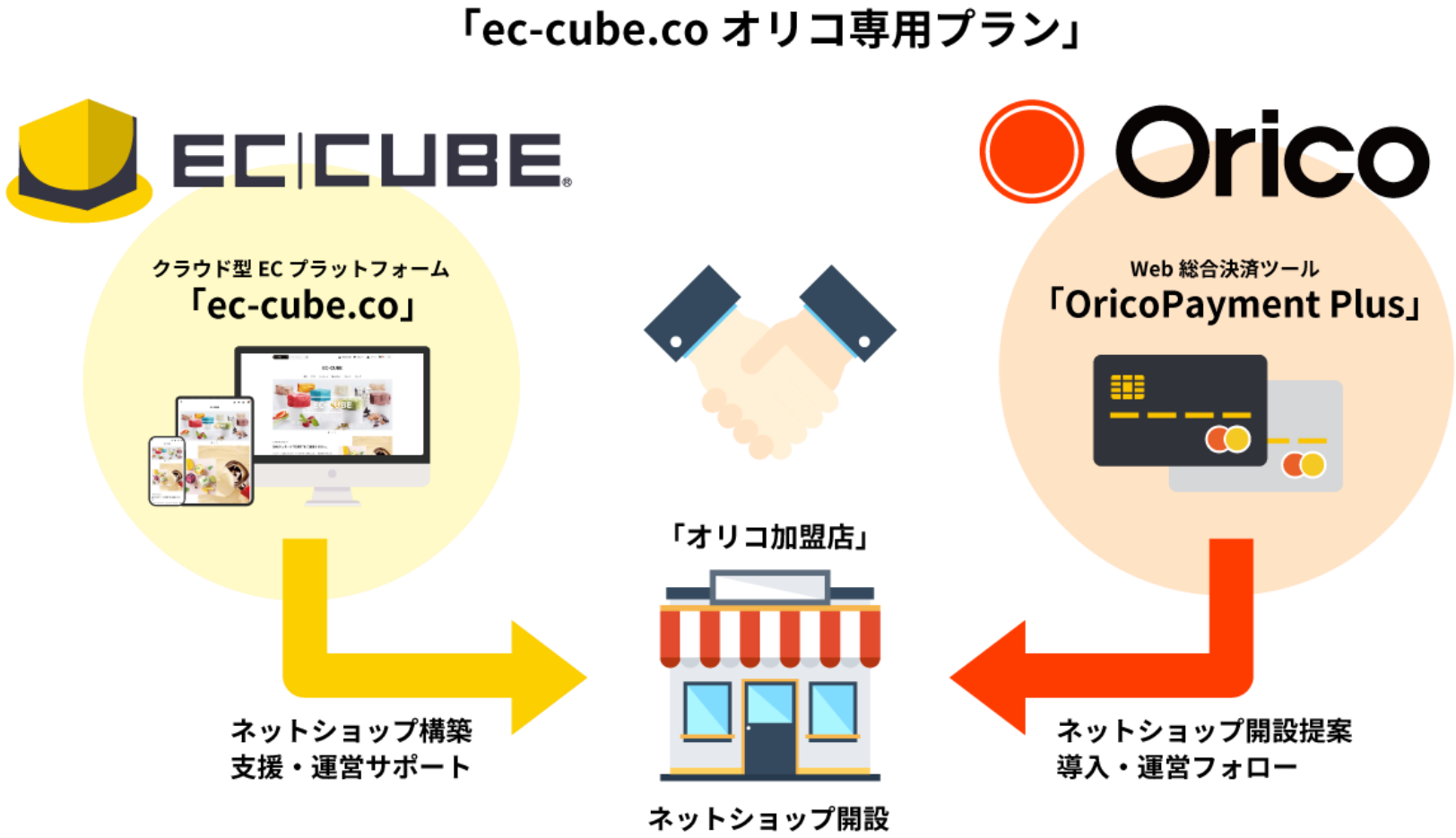
商流PF | クラウド版EC-CUBE「ec-cube.co」スタンダードプラン開始（2Q）

事業拡大フェーズのEC事業者向けにソースコードによる本格的なカスタマイズが可能な
「ec-cube.co スタンダードプラン」を2021年2月にリリース



商流PF | パートナーによる「ec-cube.co」の販売強化（3Q）

株式会社オリエントコーポレーションとのEC市場拡大に向けた取り組みとして
2021年4月16日より「ec-cube.co オリコ専用プラン」の提供を開始



4 | 今期業績予想・配当予想

通期業績予想

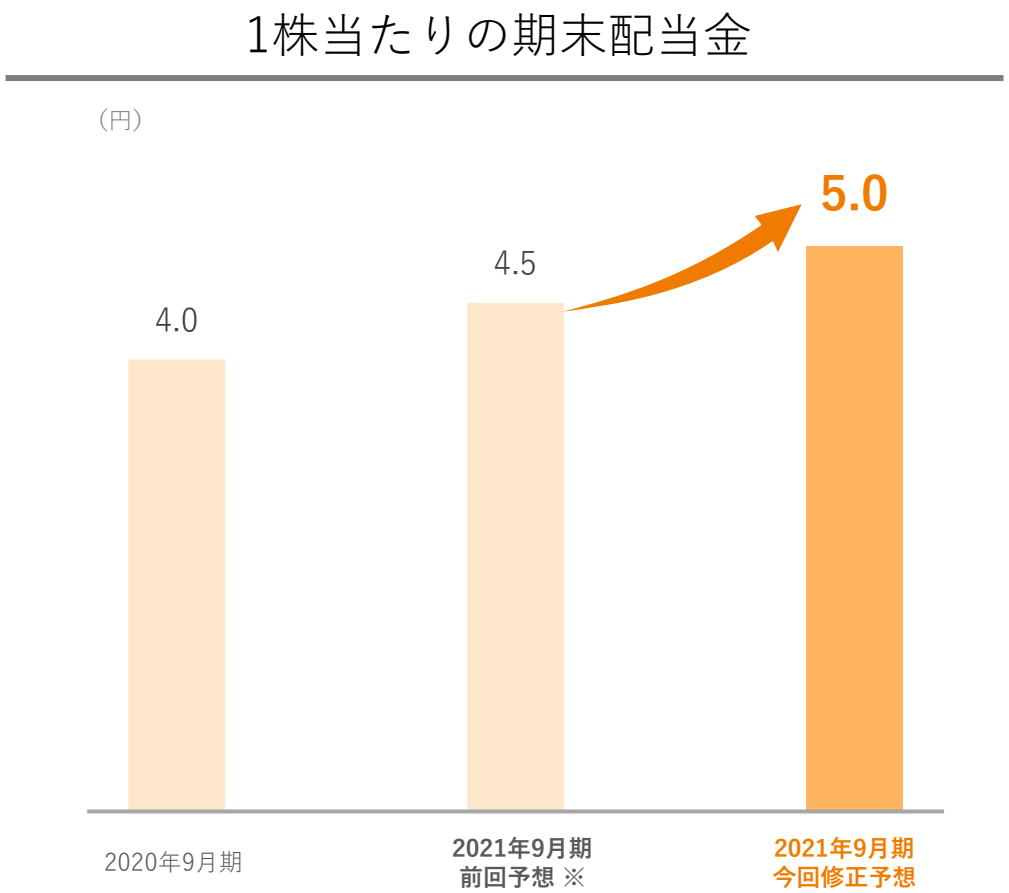
新型コロナ情勢は不透明ながらも、当社の事業環境においては追い風となっており、
2桁の増収増益を見込む

単位：百万円	2020年9月期	2021年9月期	
	実績	予想	前期比
売上高	2,618	3,000	+14.6%
営業利益	276	330	+19.2%
営業利益率	10.6%	11.0%	+0.4pt
経常利益	261	320	+22.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	183	210	+14.5%
【参考】EBITDA	513	610	+18.7%
EBITDAマージン	19.6%	20.3%	+0.7pt

配当予想の修正（2021年5月7日発表）

連結子会社株式の一部を譲渡したことにより、期末連結株主資本は増加する見込み

配当方針に従い、1株当たりの期末配当予想を4.5円から5.0円に増額修正



※2020年11月6日公表

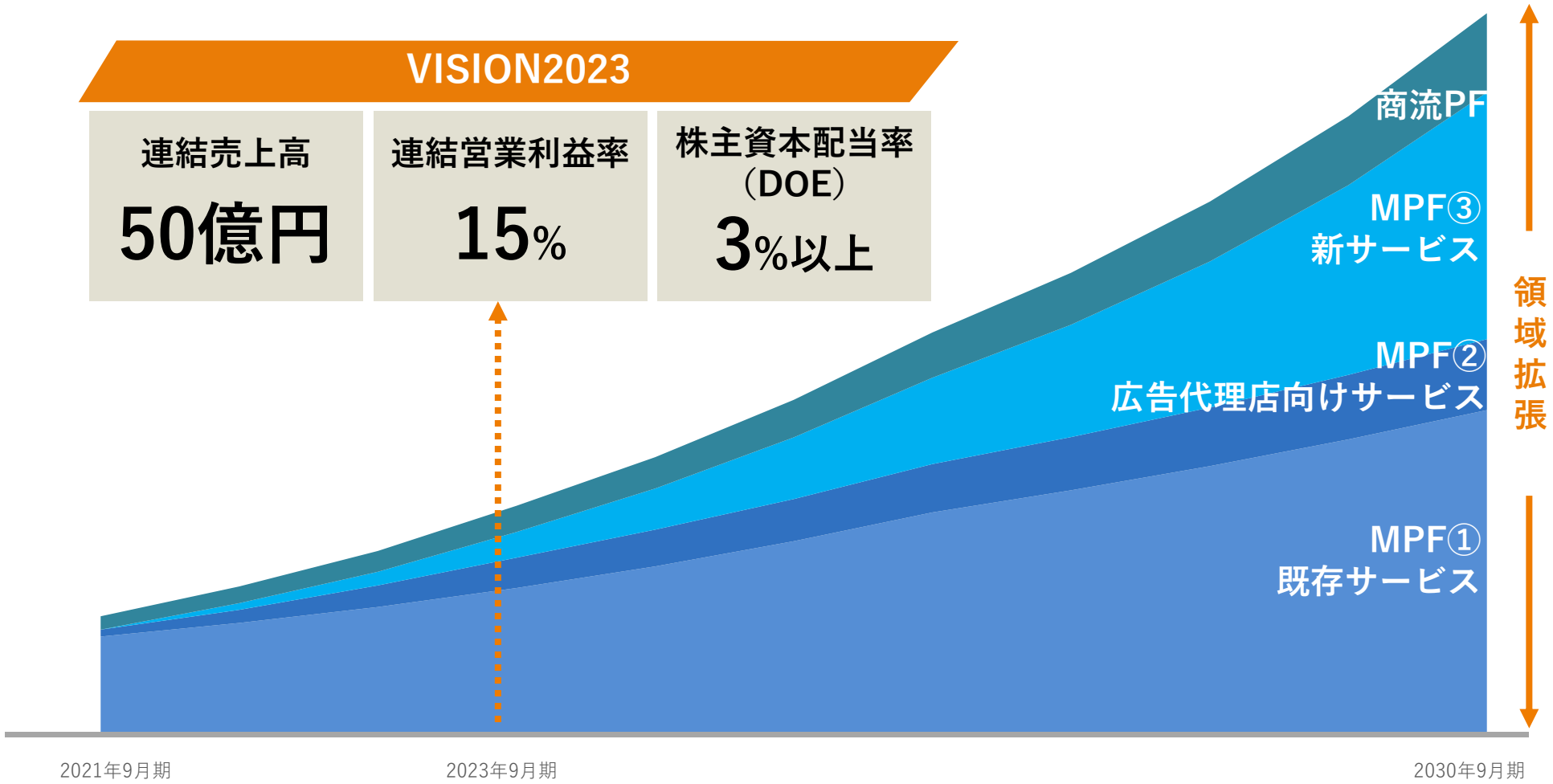
【配当方針】

当社は、株主の皆様への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、
連結株主資本配当率(DOE) 2%を目安に
期末一括配当を行っております。

中期経営方針では、最終年度の2023年9月期においてDOE3%以上の配当実現を目指します。

中期経営方針 『VISION2023』数値目標

MXP戦略に基づくマーケティングプラットフォーム事業の拡大に、
商流プラットフォーム事業の加速を重ね合わせ、４軸での成長曲線を描いていく



補足資料

社名の由来



未知に、道を。

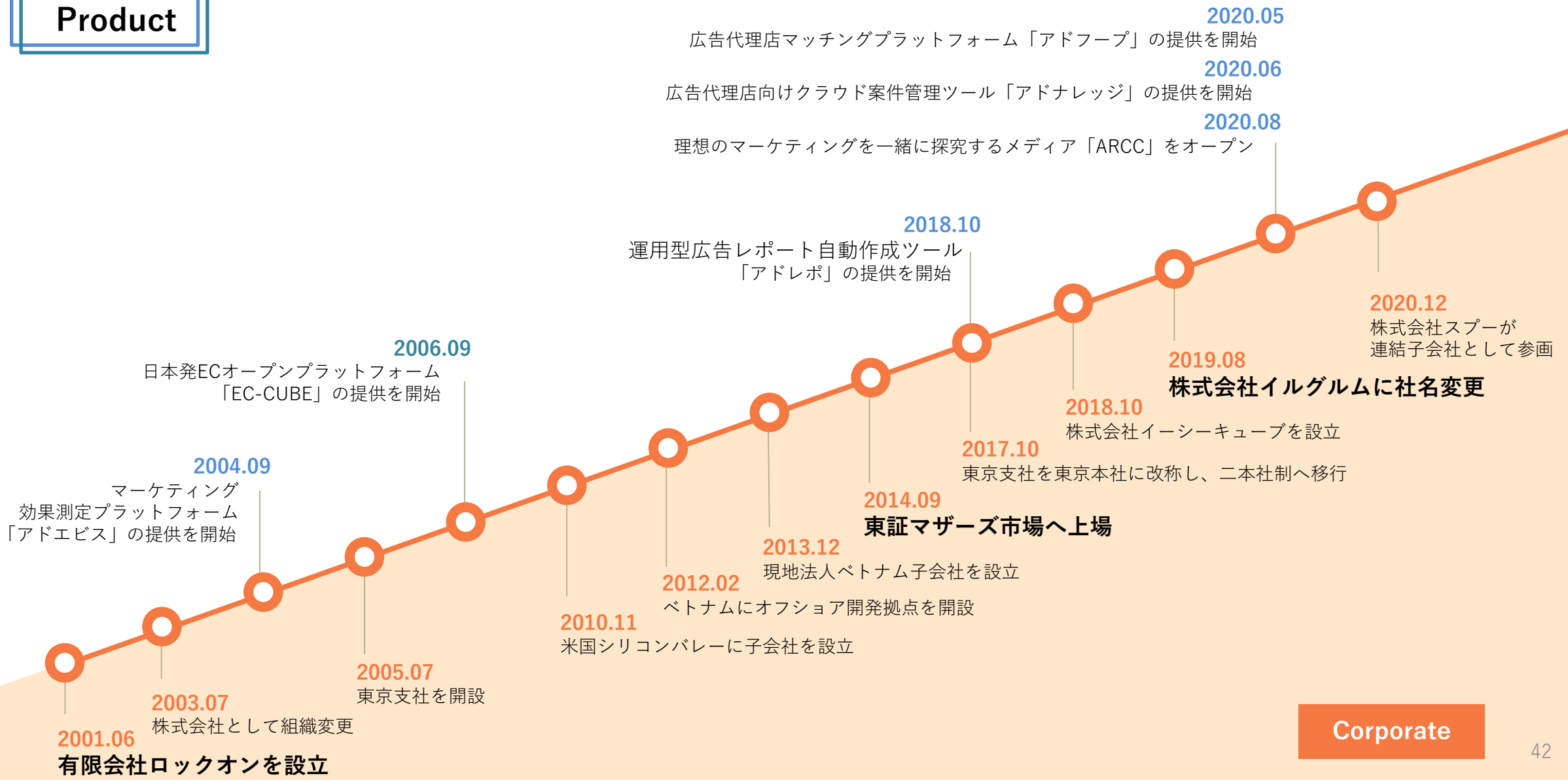
それぞれの企業が独自の価値でともに発展できる社会。
私たちはそのまだ見ぬ理想の世界をYRGLMと名付けました。
まだこの世に存在しない未来像を示すために、既存の言葉に由来を持たない「**意味を持たない文字列**」を語源としました。
どこにもない企業を目指すために選んだ、どこにもない名前です。

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（2021年3月31日現在）
代 表 者	：	岩田　進
従業員数	：	169人（グループ連結／2021年3月31日現在）
所 在 地	：	【大阪本社】〒530-0001　大阪府大阪市北区梅田2-4-9 ブリーゼタワー13F 【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 • マーケティング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」 • 広告代理店向けクラウド案件管理ツール「アドナレッジ」 • 広告代理店マッチングプラットフォーム「アドフープ」 • 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 YRGLM VIETNAM COMPANY LIMITED（ベトナムホーチミンシティ）

沿革

Product



Corporate

グループ

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

AD EBiS

アドレポ

アドナレッジ

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

連結子会社

株式会社スプー

Spoo! inc. www.spoo.co.jp

商流プラットフォーム事業（商流PF）

連結子会社

株式会社
イーシーキューブ

EC CUBE

ec-cube.co

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
コロナ禍のなかでも働きやすい環境を実現



日本における2021年度版
「働きがいのある会社」ランキングにおいて
9年連続・10度目のベストカンパニーに選出

特別鼎談「マーケティングテクノロジーの近未来」を公開

Cookie規制を超えて、すべてのステークホルダーに利益と安全を届けるために
ジャーナリストの佐々木俊尚氏とのトークセッションを2021年4月に実施



GoogleとAppleの提供するブラウザーが、Webサイト間をまたいで閲覧履歴をトラッキングできる**サードパーティCookieの規制**を順次実行に移しています。
企業のデジタルマーケティングに甚大な影響を及ぼすこの巨大な環境変化は、どのような経緯で起きているのか。
この変化を受けて、当社はどのようなポリシーと技術で対応しているのか。
さらに、これからのマーケティングテクノロジーはどう進化していくべきか。
ジャーナリスト佐々木俊尚さんをゲストにお招きし、特別鼎談を行いました。

https://www.yrglm.co.jp/ir/special_session/

2021年9月期1Qトピック一覧

2020.10.09	商流	【EC-CUBE】コロナ禍における急速なECシフトへの支援として、「EC-CUBE公式オンライン相談窓口」を開設
2020.10.15	MPF	【アドエビス】「ITreview Grid Award 2020 Fall」のアクセス解析・アトリビューション部門「High Performer」を受賞
2020.10.22	全社	2020年9月期業績予想及び配当予想を修正
2020.10.23	MPF	【アドエビス】オンラインカンファレンス「AD EBiS Conference 2020」を開催
2020.10.28	MPF	【アドエビス】プロダクトロゴ・サービスデザインを刷新、16周年記念特設サイトを公開
2020.10.30	MPF	データマーケティングを探究するメディア「ARCC」初のオンラインイベントを11/5に開催
2020.11.04	商流	株式会社オリエントコーポレーションと資本業務提携で基本合意。クラウド版「ec-cube.co」で企業のDXを支援。
2020.11.04	商流	【EC-CUBE】「はじめてのオンラインショップ 支援プログラム」に、Grow with Google パートナーとして参画
2020.11.05	商流	【EC-CUBE】 Google ショッピング タブの無料リスティング が利用可能に。クラウド版「ec-cube.co」で機能提供開始。
2020.11.13	商流	政府CIO補佐官 市谷聡啓氏のDX推進アドバイザー就任を発表。EC-CUBEを活用した「ECを中心としたDX」を全国企業に広く推進へ
2020.11.13	全社	2020 年 9 月 30 日を基準日とする剰余金の配当に関するお知らせ
2020.11.16	全社	役員の異動に関するお知らせ
2020.11.19	MPF	【アドエビス】2021年1月フルリニューアル、UI刷新と画面レスポンス最大約80%改善によりデータ分析にかかる時間を大幅短縮
2020.11.20	商流	【EC-CUBE】ネットショップ動向調査において 「月商1000万円以上で利用されているカートシステム」利用数でNo.1を獲得
2020.12.16	MPF	【アドエビス】株式会社生活総合サービスがアドエビスの計測データを「DirectEngine」へ連携
2020.12.21	商流	株式会社オリエントコーポレーションとのる資本業務提携の契約締結に関するお知らせ

2021年9月期2Qトピック一覧

2021.01.06	MPF	**【アドフープ】「広告代理店ご紹介サービス」から「アドフープ」にサービス名変更**
2021.01.19	商流	【EC-CUBE】ネットショップをすぐに立ち上げたい店舗向け支援として、5社限定「ネットショップ構築代行キャンペーン」を開始
2021.01.21	MPF	**【アドエビス】画面レスポンスの高速化と分析導線を見直した新UIを発表**
2021.01.22	MPF	【アドエビス】「ITreview Grid Award 2021 Winter」のアクセス解析・アトリビューション部門で 「High Performer」を2期連続受賞
2021.02.05	全社	**2021年9月期業績予想を発表**
2021.02.16	全社	2021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、 9年連続・10度目となるベストカンパニーに選出
2021.02.16	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を完了
2021.02.18	商流	【EC-CUBE】GMOイプシロン株式会社と協業し、公式決済サービス「EC-CUBEペイメント ライト」をリリース
2021.02.19	商流	**【EC-CUBE】カスタマイズ可能なクラウドECプラットフォーム「ec-cube.co スタンダードプラン」をリリース**
2021.02.26	商流	【EC-CUBE】ダウンロード版EC-CUBE対応データ連携用プラグインをリリース
2021.03.01	商流	【EC-CUBE】「ec-cube.co スタンダードプラン」リリースを記念し、契約初月&翌月無料キャンペーンを開始
2021.03.05	商流	【EC-CUBE】EC-CUBE本体やプラグインへのレビュー投稿を活性化させる「レビュー&ツイートキャンペーン」を開始
2021.03.25	商流	【EC-CUBE】「ec-cube.co スタンダードプラン」に、開発者と運営者の分業を支援する「管理画面操作Git連携」を実装

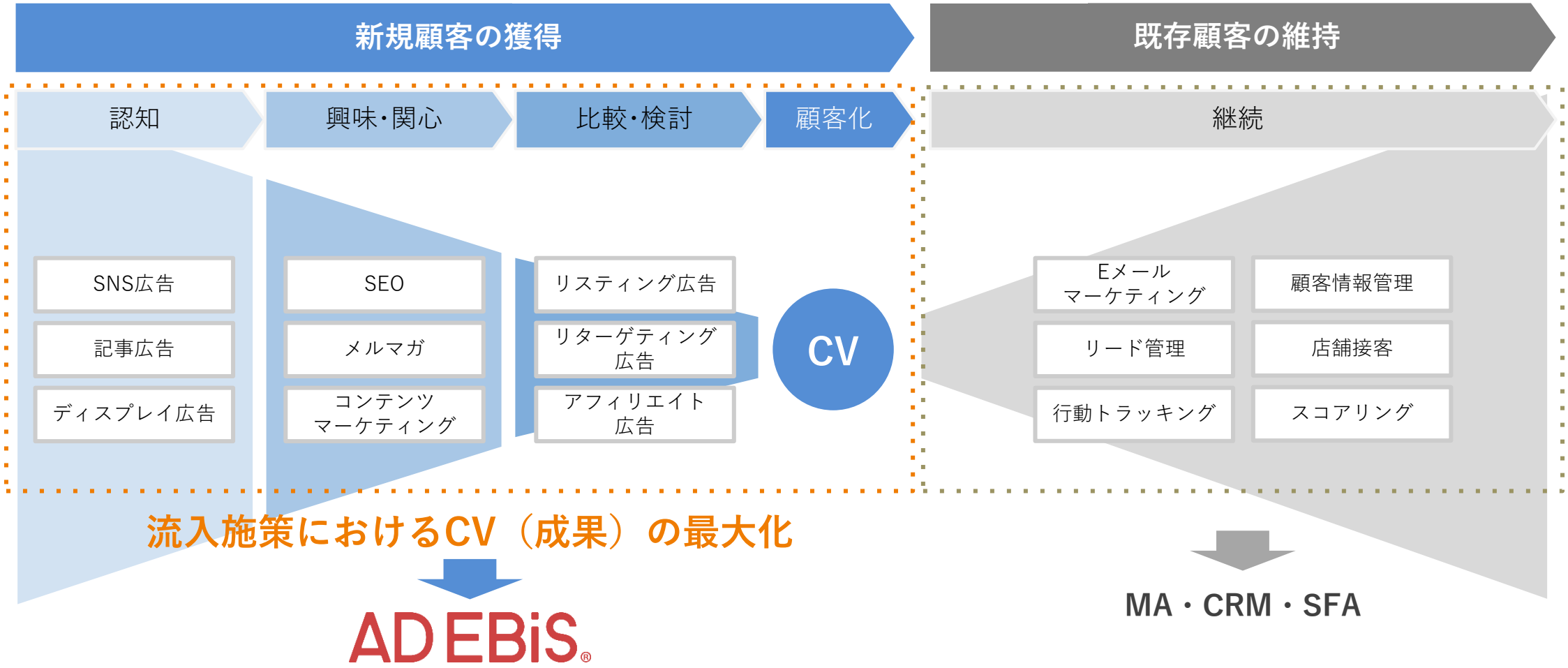
用語解説

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

「アドエビス」について

MPF | 「アドエビス」の事業領域

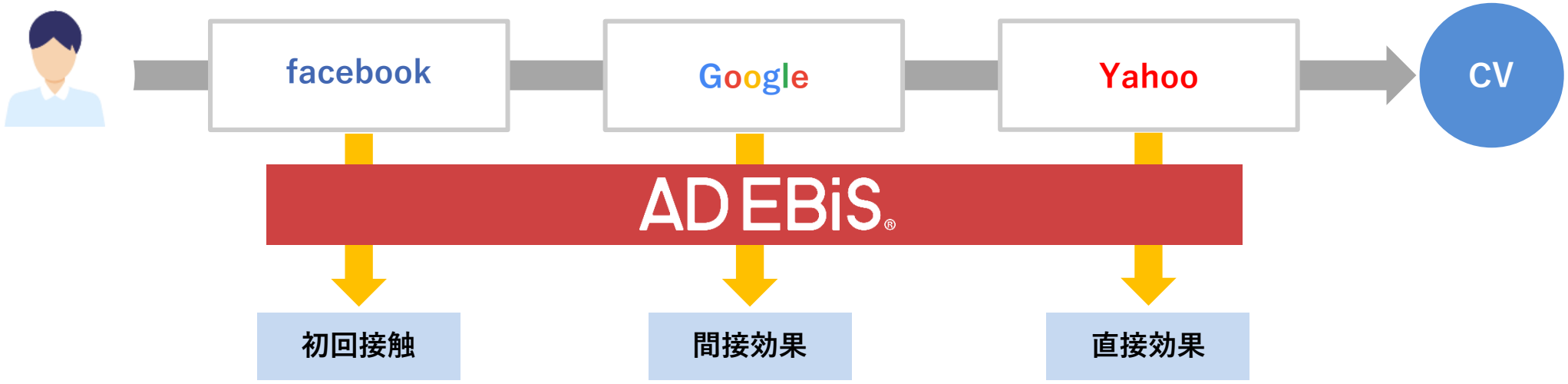
「アドエビス」の事業領域は、【流入施策（主に広告）】の効果測定
見込み顧客獲得までのユーザー行動フローを可視化し、ベストな投資判断をサポート



MPF | 「アドエビス」の強み①

時代の流れに即した計測技術の研究開発・安定供給に強み
グローバル企業によるプライバシー保護強化の流れにもいち早く対応

消費者Aさんの行動例



プライバシーに配慮した高精度な計測技術で行動フローを可視化

MPF | 「アドエビス」の強み②

国内ユーザーの声をもとに作り上げられたサービスデザイン
広告運用ノウハウを盛り込み、使いやすさを追求

STEP1
【進捗確認】

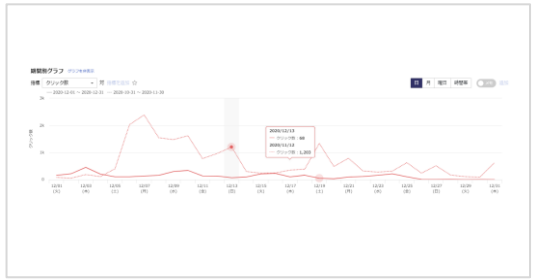
ダッシュボード

当月の全体進捗を把握



期間分析

各曜日の傾向、数値のUP/DOWNを確認



STEP2
【成果比較】

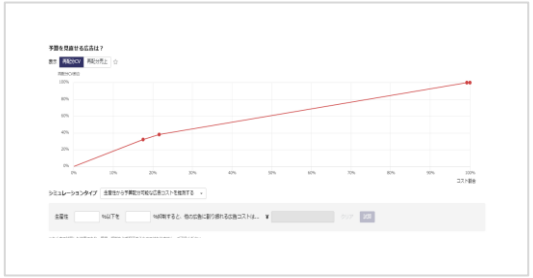
カテゴリ分析

各施策の一元管理により、重複・欠損のない
正確なデータを提供。
レポート作成工数も大幅削減



コストアロケーション分析

費用対効果を自動で算出。
予算の増額・削減対象が一目瞭然

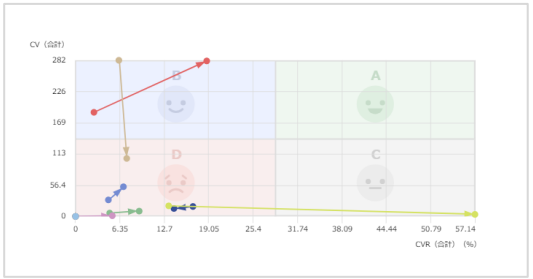


施策改善

STEP3
【結果検証】

カテゴリ分析（ABCDグラフ）

施策前後の改善・悪化状況を可視化



各指標の増減率を可視化。
成果データの集計工数も大幅削減。



MPF | 「アドエビス」の強み③

お客様の活用に寄り添うサポート体制も競合優位性の１つ

無料の電話サポート



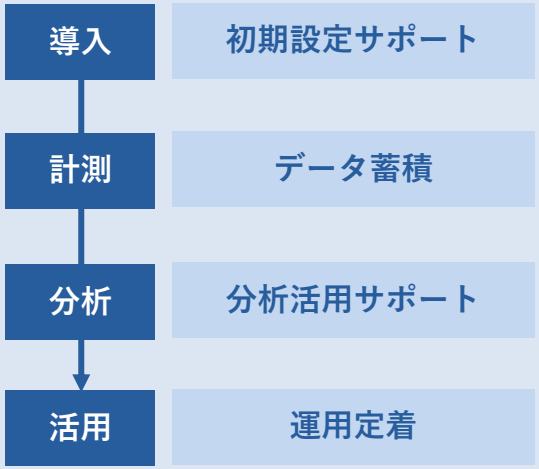
顧客満足度92%※
安心と信頼のサポートセンター

充実のサポートサイト



操作・設定方法から活用まで
幅広いノウハウが凝縮

活用支援のプログラム



専属のカスタマーサクセス担当者
による活用支援

※自社調査：2017年度上半期 サポート満足度アンケート結果より(10段階7以上)

MPF | 新「アドエビス」をリリース（2Q）

2021年1月、サービス提供開始以来のフルリニューアル。直感的で効率的な分析基盤へ
3月以降も追加アップデートを予定

- 画面レスポンスが最大“82%”高速化
- データ分析に最適化されたUI
- 分析メニューの刷新





MPF | 「アドエビス」の導入実績

企業規模を問わず幅広い業種業態で導入、累計導入実績1万件以上



「EC-CUBE」について

商流PF | 「EC-CUBE」について

「EC-CUBE」は15年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

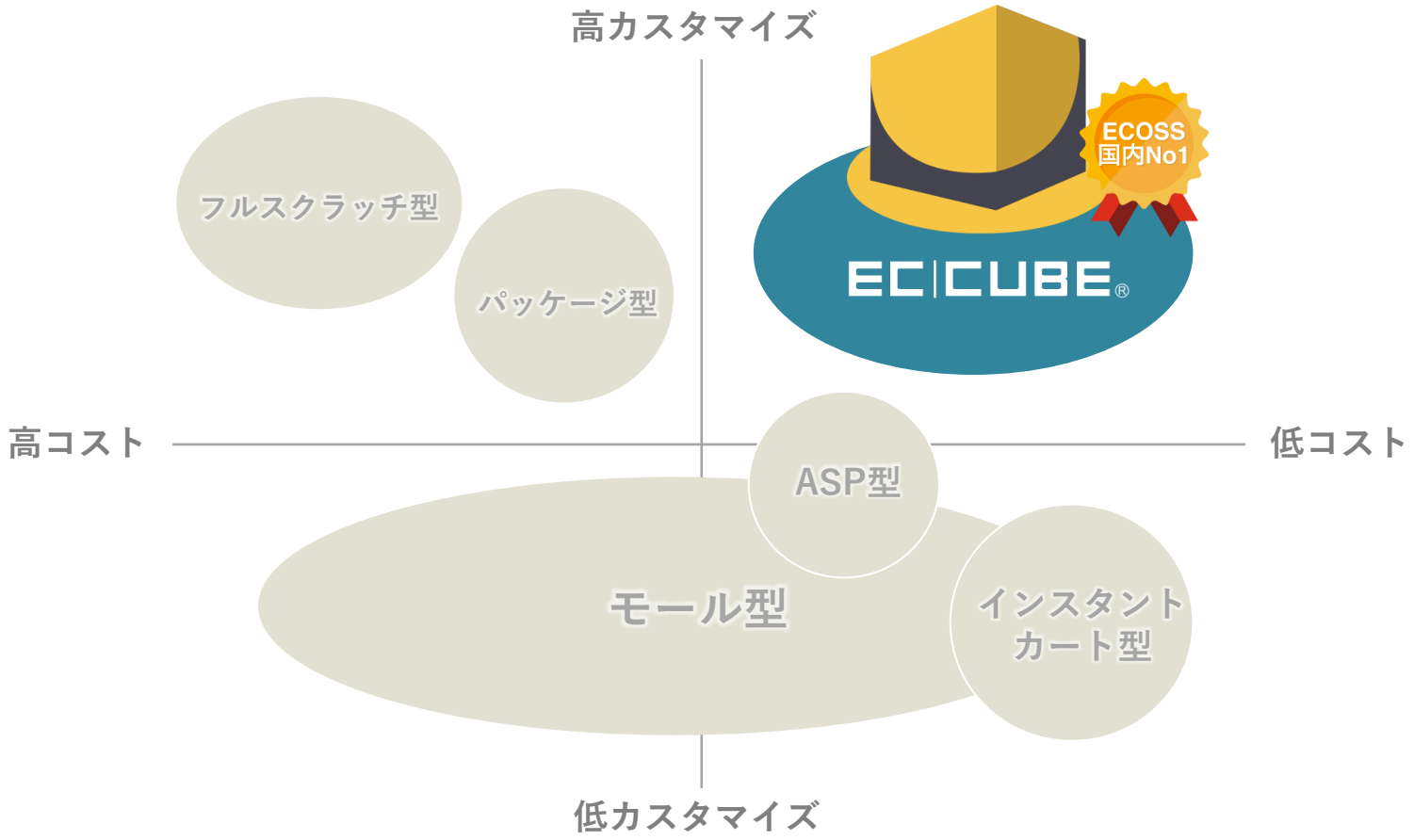


コト消費を創る

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

商流PF | 「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.1ECオープンソース※1



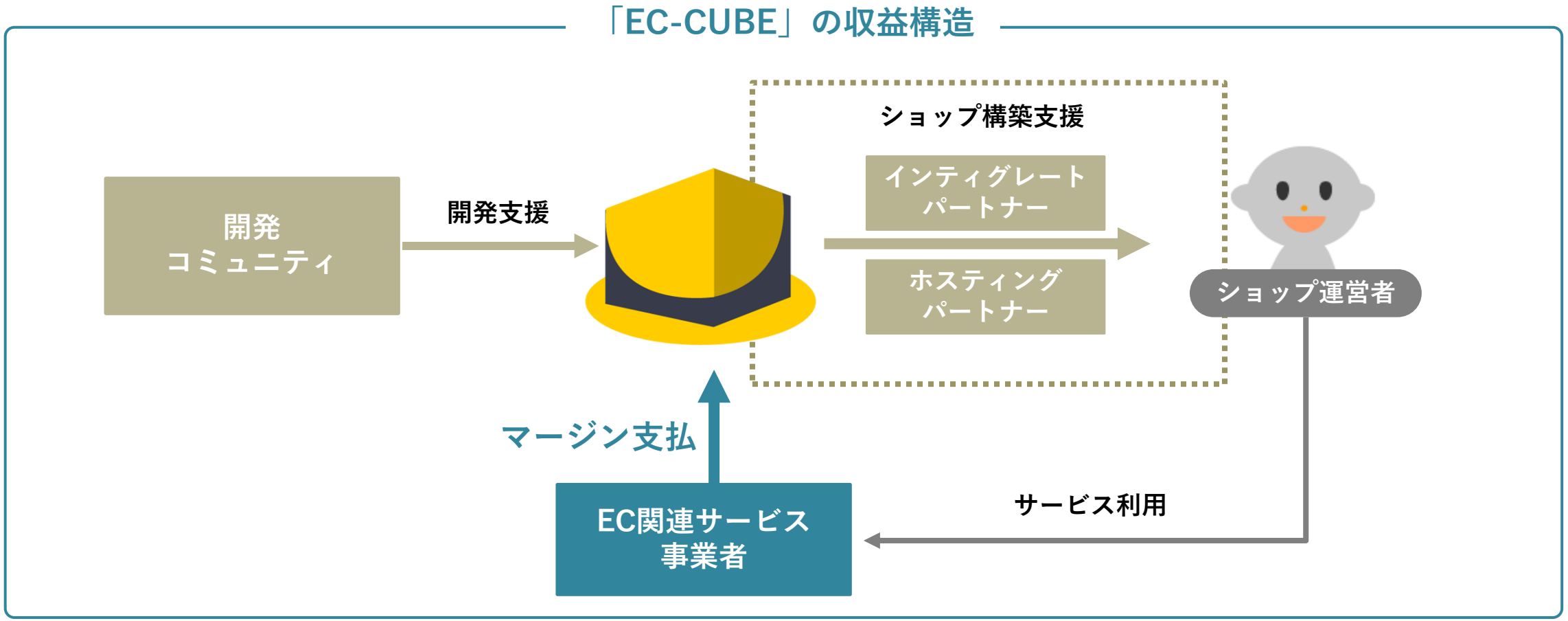
推定店舗数
35,000店舗 ※2

推定流通額
2,100億円 ※3

※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

商流PF | 「EC-CUBE」のビジネスモデル

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



商流PF | 「EC-CUBE」の強み①

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
200社※を超える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

170社以上の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・運営を支援



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

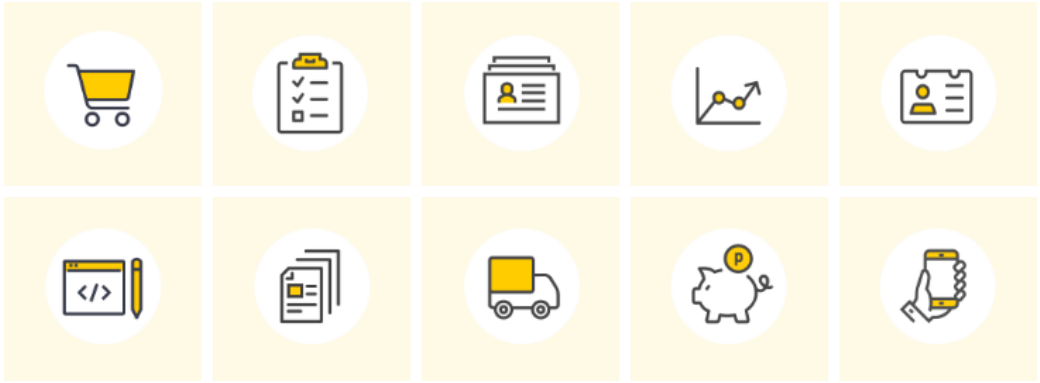
登録者数48,000名以上の開発コミュニティサイトで質問や情報共有が可能

※2021年1月時点

商流PF | 「EC-CUBE」の強み②

汎用的なものから最新機能まで、1,000件※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

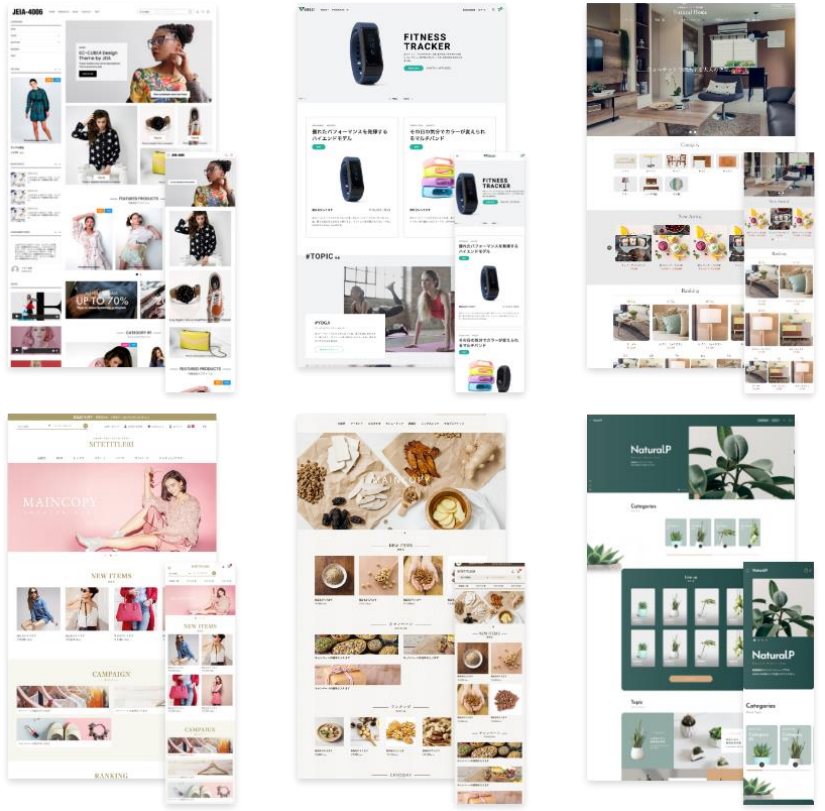
効率的な店舗運営を支える多様なプラグイン



決済	89件	機能カスタマイズ	899件
集客	62件	顧客管理・販促	335件
SNS	76件	物流・在庫管理	92件
セキュリティ	10件	その他	357件

※2021年4月時点

豊富なデザインテンプレート



商流PF | クラウド版EC-CUBE 「ec-cube.co」について

「ec-cube.co」は、オープンソースの利点のままに、サーバー環境や開発環境をセットで提供する、有償の次世代型クラウドオープンプラットフォーム

	ダウンロード版 EC-CUBE	クラウド版 ec-cube.co	
		ライトプラン	スタンダードプラン
利用料金	月額・初期費用　¥0	月額　¥6,800~ 初期費用　¥0	月額 ¥39,800~¥64,800 初期費用 ¥70,000
決済手数料	別途決済事業者とご契約		
機能概要	EC-CUBE基本機能		
	ー （利用者自身で対応）	サーバー保守 自動アップデート セキュリティ対策	
		ー	カスタマイズ機構 開発環境の提供



---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。