2026年12月期　第3四半期

決算説明資料

株式会社オロ　証券コード：3983

2026年11月16日

目次

01 2026年12月期 第3四半期決算概要

02 事業の状況

03 会社概要

2026年12月期　第3四半期

決算概要

01

連結

業績ハイライト

2026年12月期第3四半期 決算概要

		前年同期比	Q3累計計画比
売上収益	6,876百万円	+14.7%	▲2.2%
営業利益	2,105百万円	+13.4%	+1.2%

クラウドソリューション(CS)事業

	百万円	前年同期比	Q3累計計画比
売上収益	4,669	+12.1%	▲3.4%
営業利益	1,915	+3.7%	▲3.7%

- ストック収益は増加。大型案件を中心にZAC導入支援・カスタマイズも伸長したが、案件対応に伴う外注費等が増加
- Q3新規契約は24社（前四半期比+9社）も、上期の遅れの挽回には至らず、売上収益・営業利益ともに計画比で若干未達

マーケティングソリューション(MS)事業

	百万円	前年同期比	Q3累計計画比
売上収益	2,207	+20.6%	+0.4%
営業利益	194	+6,304.7%	+112.2%

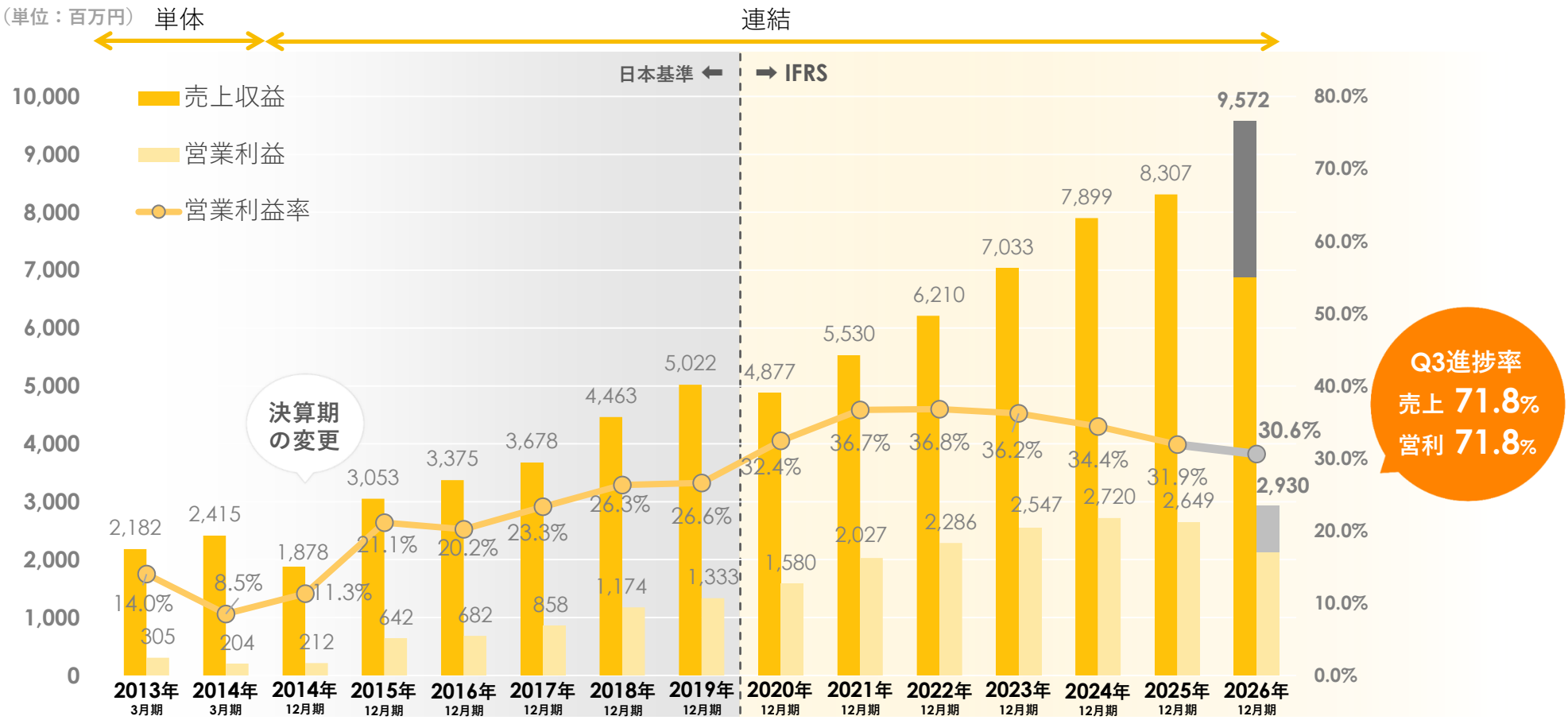
- 主要顧客からの案件獲得の回復により、前年同期比で増収増益
- 売上収益は概ね計画通りに推移。営業利益は販管費が計画を下回ったこと等により、計画を上回って推移

© oRo Co.,Ltd.

連結

売上収益・営業利益・営業利益率推移

前年同期比 14.7%増収により売上収益は6,876百万円、13.4%増益により営業利益は2,105百万円



※2014年3月期以前は有限責任あずさ監査法人の監査を受けておりません。
※2018年12月期より、マーケティングソリューション事業の売上収益の計上方法を総額表示から純額表示に変更しております。
　この変更に伴い、2017年12月期の売上収益については遡及適用後の金額（純額表示）を記載しております。
※2021年12月期より、日本基準からIFRS基準に変更しております。この変更に伴い、2020年12月期の売上収益については遡及適用後の金額を記載しております。

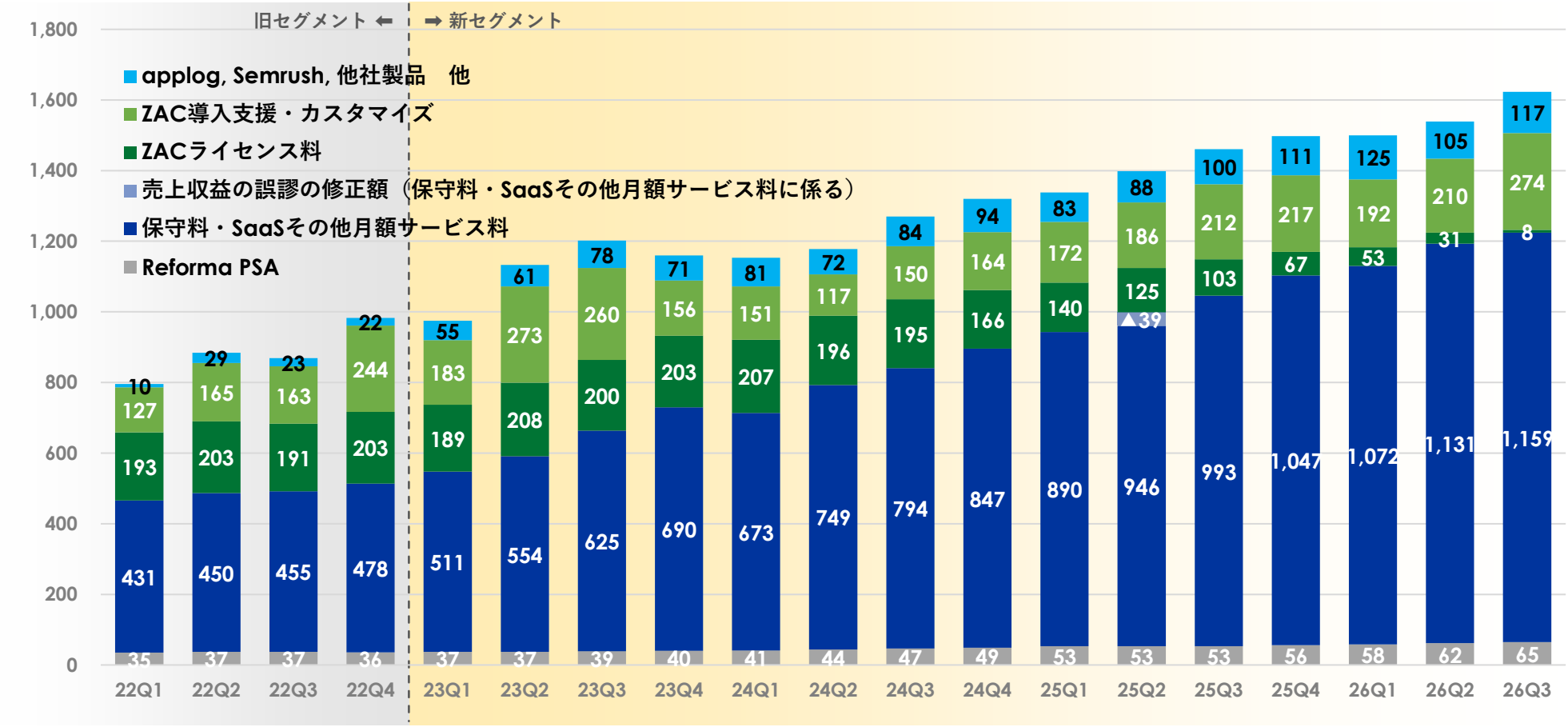
© oRo Co.,Ltd.

クラウドソリューション事業

セグメント別売上構成

ストック収益の増加に加え、大型案件の導入支援の進行によりZAC導入支援・カスタマイズが増加

（単位：百万円）



※2024年12月期より、報告セグメントの変更に伴い、2023年12月期の売上収益については遡及適用後の金額を記載しております。
※2025年12月期第2四半期に行った、売上収益の誤謬の修正を表示しております。
※2026年12月期第3四半期より、dxecoの名称変更（新名称：applog）に伴い、セグメント名に含まれる「dxeco」を「applog」に変更しております。

© oRo Co.,Ltd.

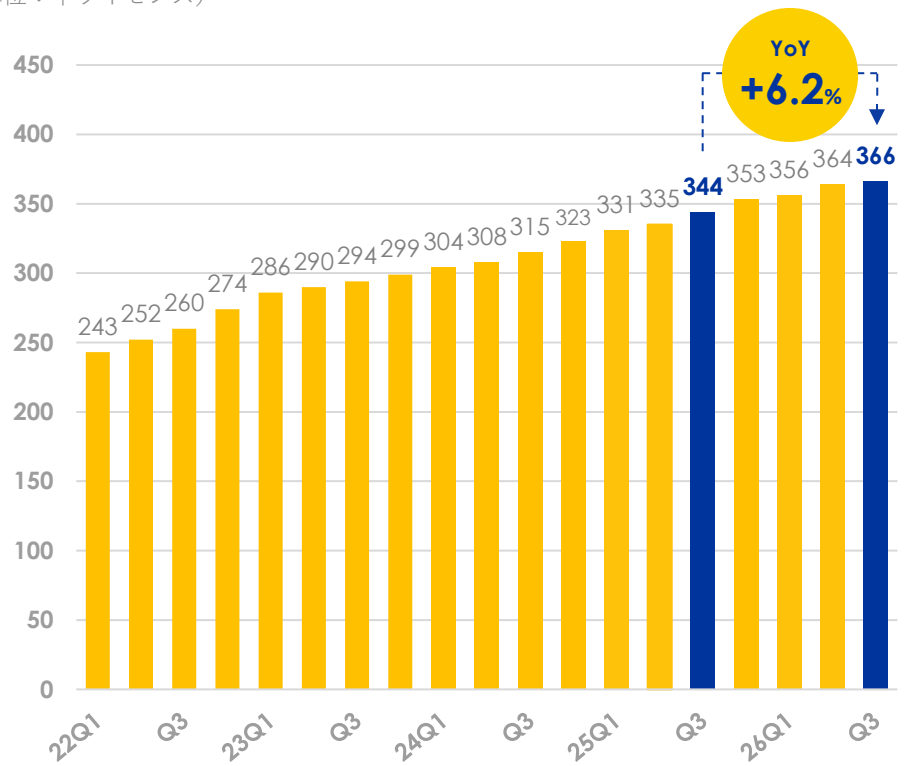
クラウドソリューション事業

契約ライセンス数推移

新規顧客の獲得・既存顧客との取引拡大により、契約ライセンス数は堅調に増加

契約ライセンス数推移

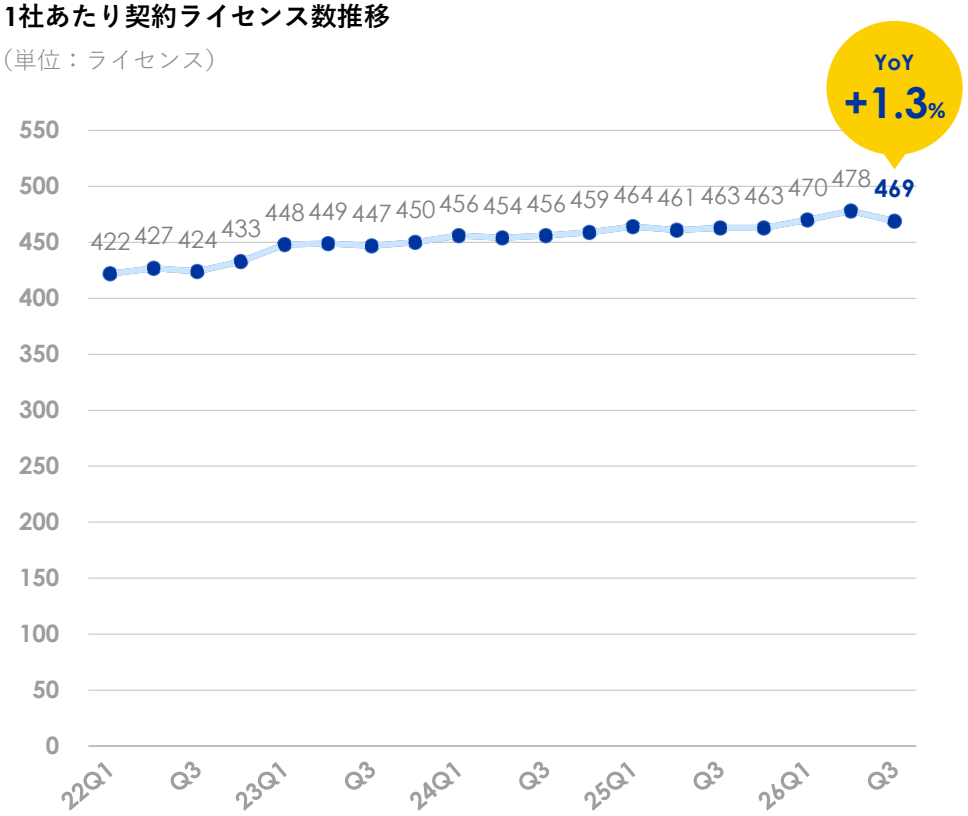
（単位：千ライセンス）



※契約ライセンス数＝販売累計ライセンス数－解約累計ライセンス数

1社あたり契約ライセンス数推移

（単位：ライセンス）



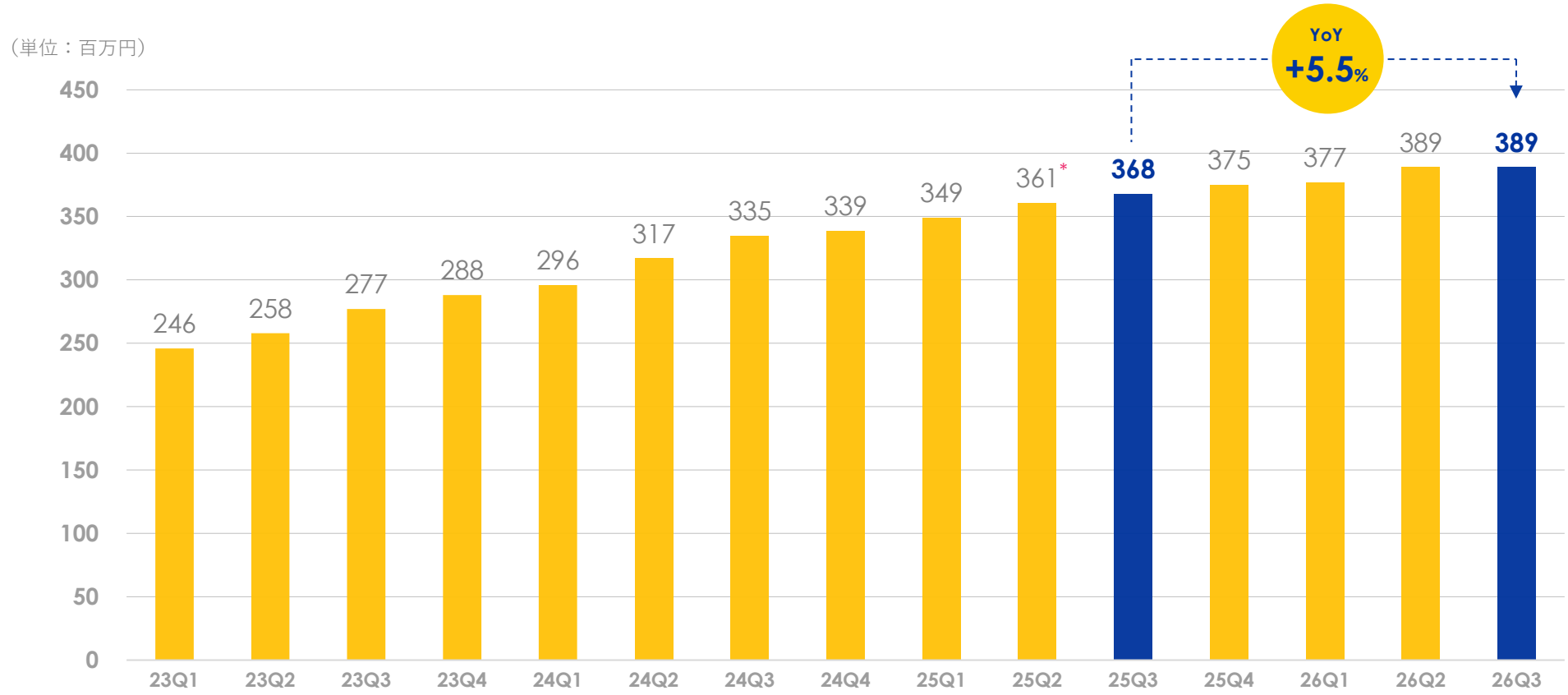
※1社あたりライセンス数＝契約ライセンス数÷四半期末時点で稼働中の顧客社数

© oRo Co.,Ltd.

クラウドソリューション事業

MRR推移

契約ライセンス数の増加に伴い、MRRは安定的に成長



※MRR: Monthly Recurring Revenueの略、月次経常収益。当該四半期末月の「ZACライセンス料」「保守料・SaaSその他月額サービス料」の合計で計算。
* 2025年12月期第2四半期に行った、売上収益の誤謬の修正を反映する前のMRR推移を表示しております。

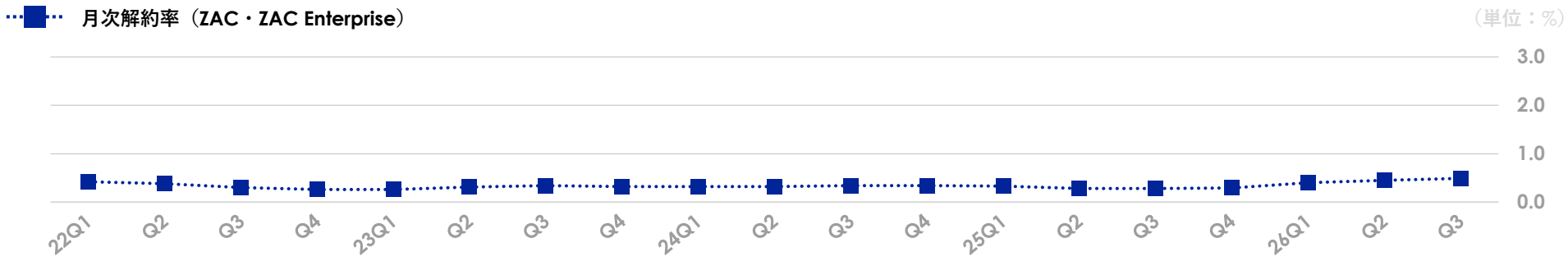
© oRo Co.,Ltd.

クラウドソリューション事業

月次解約率および契約・解約社数推移

月次解約率推移

当期Q1の一時的要因（2つの企業グループの同時解約）により解約率が上昇も、同影響を除けば同水準（0.3%台）で推移



※月次解約率：「月次解約顧客数÷月初顧客数」の直近12カ月移動平均で計算した解約率

契約・解約社数推移

新規契約社数は通期計画104社に対して進捗54.8%、Q3では中小型案件を中心に新規契約の獲得が進む
Q3の解約理由は事業の統廃合や、ZACの利用範囲が限定的であった顧客の離脱による

	22/12 Q1	22/12 Q2	22/12 Q3	22/12 Q4	23/12 Q1	23/12 Q2	23/12 Q3	23/12 Q4	24/12 Q1	24/12 Q2	24/12 Q3	24/12 Q4	25/12 Q1	25/12 Q2	25/12 Q3	25/12 Q4	26/12 Q1	26/12 Q2	26/12 Q3
契約社数	21	15	23	28	13	16	16	9	13	21	17	17	17	22	19	24	18	15	24
解約社数	11	3	0	7	9	7	4	3	11	9	4	4	8	8	3	6	22	10	8

© oRo Co.,Ltd.

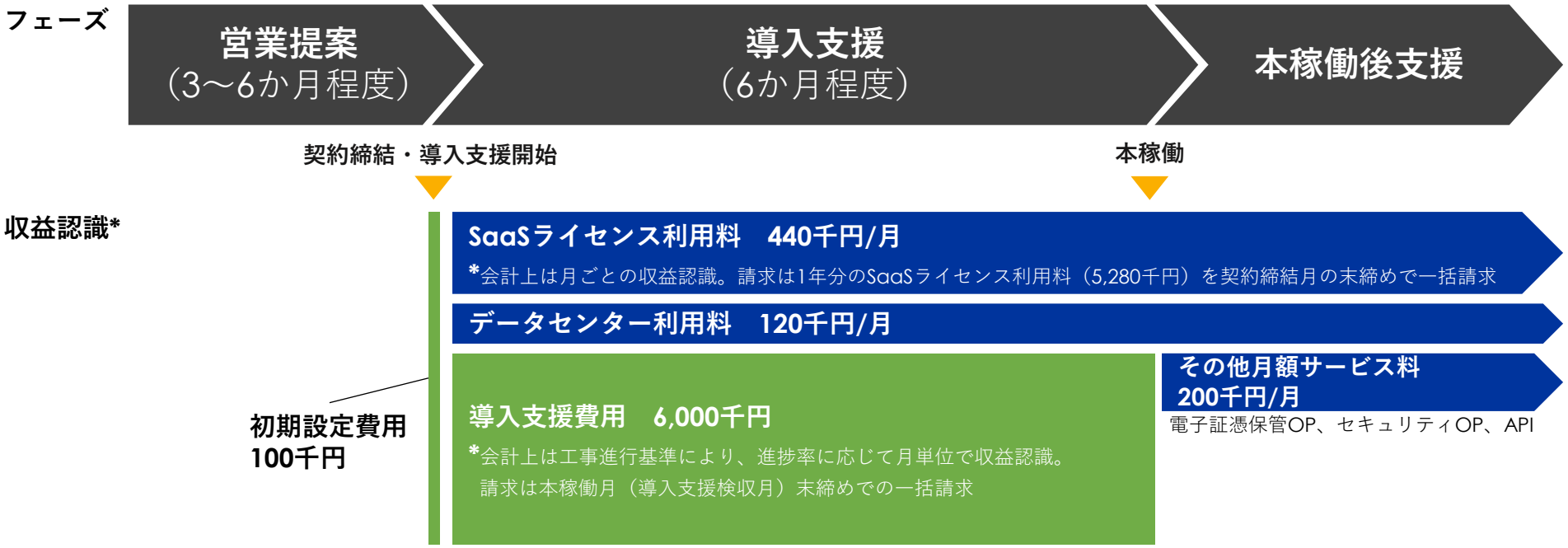
クラウドソリューション事業

ZAC 新規契約後のスケジュールと収益認識の例

従業員数200名のクライアントにおけるモデルケース

SaaSライセンス構成
販売管理：20ライセンス、購買管理：20ライセンス、勤怠管理：200ライセンス、経費管理：200ライセンス

その他月額サービス構成
電子証憑保管OP、セキュリティOP、API



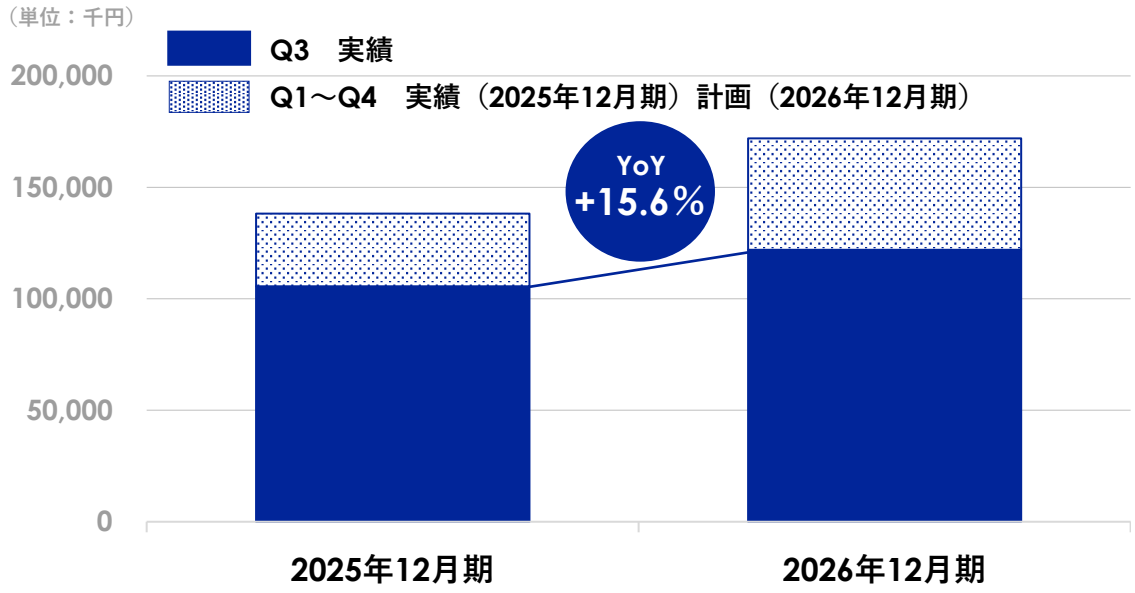
※ グラフの色はP.6（セグメント別売上構成）に対応しております。2025年12月期より、初期設定費用の売上収益を“ZAC導入支援・カスタマイズ” で計上しております。
（ 保守料・SaaSその他月額サービス料　　ZAC導入支援・カスタマイズ ）

© oRo Co.,Ltd.

クラウドソリューション事業

顧客獲得に向けた取り組み

広告宣伝費の状況（ZAC・Reforma PSAのみ）



通期計画に対する予算消化率：

71.0%（2026年9月末現在）

Q3も計画通りに広告宣伝費を投下し、期初計画をやや上回るペースでアポイント・案件（SQL）を効率よく獲得しました。

展示会には継続的に出展しており、いずれも良好な成果を上げているほか、代理店経由・自社Webサイト経由での案件獲得が好調に進みました。

当期の計画

Q4も展示会出展など、成果が期待される取り組みの強化に向けて、広告宣伝費を投下していきます。

現時点では、無駄な投資は避けつつも、計画通りに広告宣伝費を活用する想定です。

© oRo Co.,Ltd.

クラウドソリューション事業

AI活用に向けた取り組み

AIを活用したZACの提供価値向上を目指し、AI機能の開発に加え、AIエージェントとの連携も構想

AIは脅威ではないと考えられる理由

ZACのように大規模な統合型の基幹業務システムには、**高い正確性・堅牢性**に加え、**法改正への継続的な対応**が求められます。
そのため、たとえAIを活用した場合でも、エンドユーザーがZACと同水準のシステムを開発・運用する負担は大きいため、
この業務領域においては実績ある製品が選択されやすいです。

ZACがAI活用に適している理由

ZACには売上・費用・工数・業務日報だけでなく、引合状況や見積のデータ、仕掛中の案件損益に至るまで、**企業経営に関する1次データが幅広く蓄積**されます。この豊富なデータの分析にAIは有効と捉えているため、 2025年よりAI専任チームを設立し、
2026年5月提供の「AI日報補完機能」をはじめ、業務効率化や経営判断に寄与する製品開発を推進中です。

より「AIフレンドリー」なZACへ

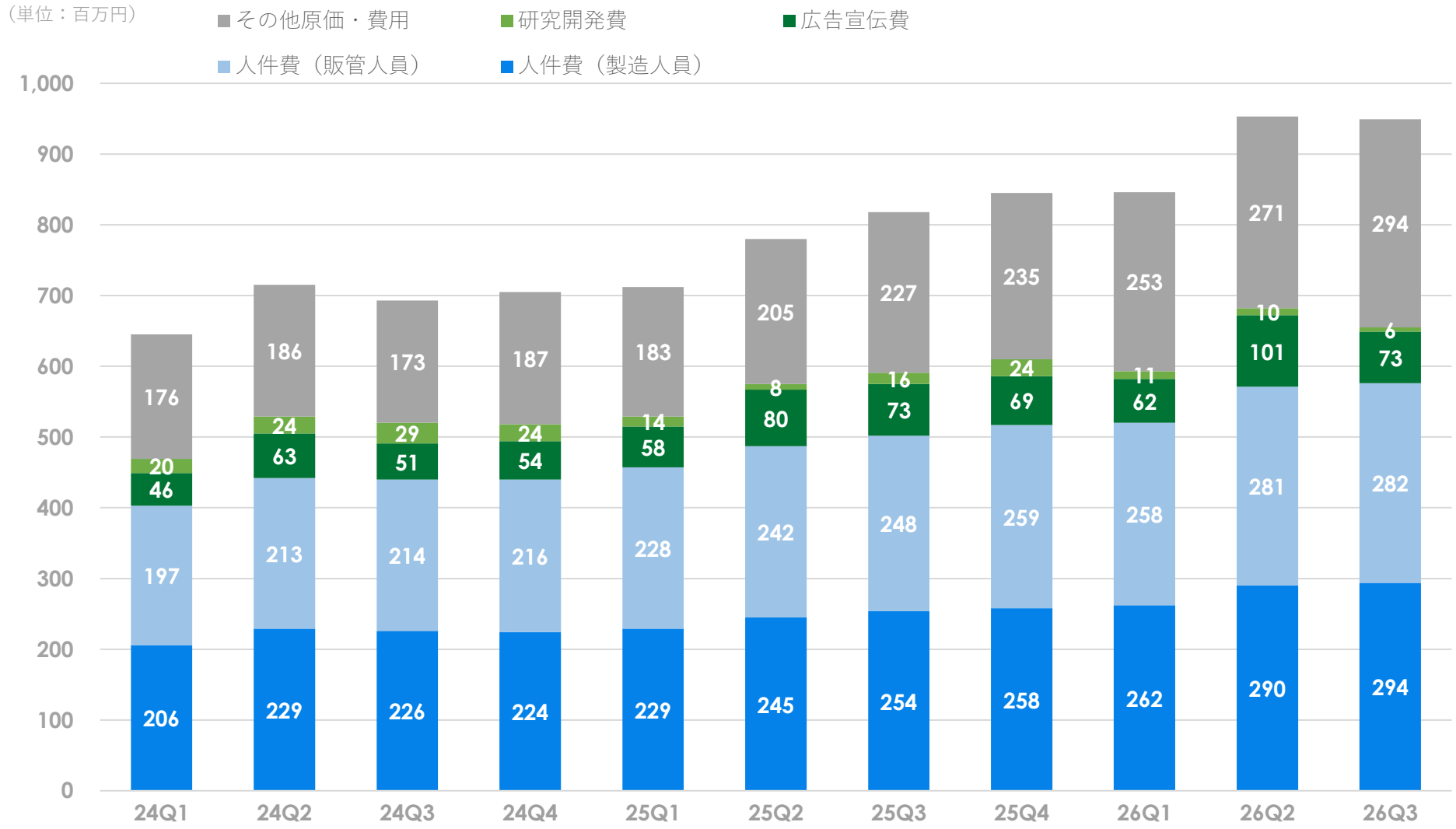
エンドユーザー側でのAI活用による業務・ニーズの変化を事業機会にできるよう、AIを活用した新機能の搭載に加えて、
MCPサーバ* の提供など、**AIエージェントがZACを利用しやすい環境の整備**を進めてまいります。

* ChatGPTやClaude等のAIがZAC等のシステムを参照・操作するための、標準化された連携基盤のこと

© oRo Co.,Ltd.

クラウドソリューション事業

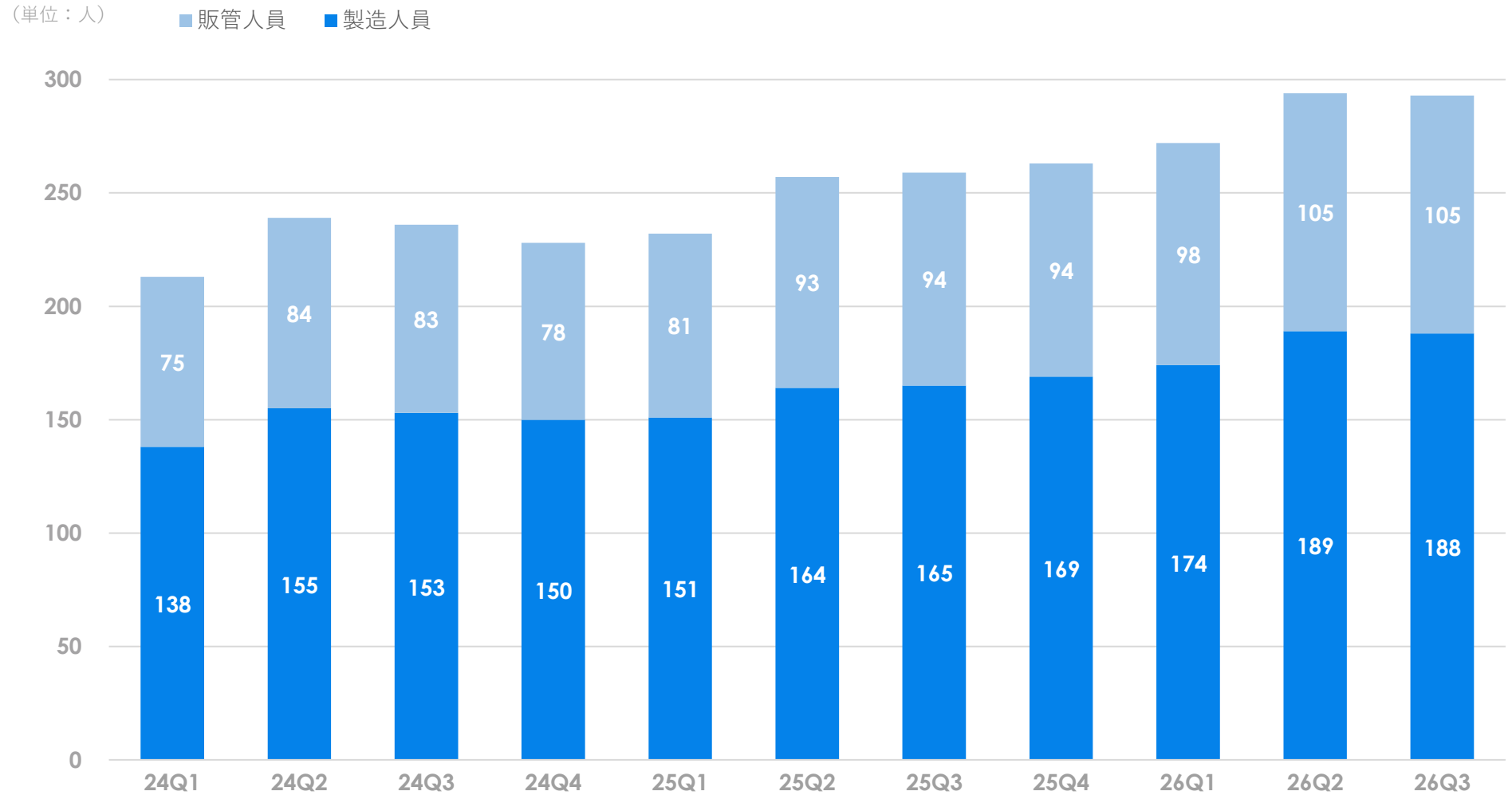
費用構成（連結）



© oRo Co.,Ltd.

クラウドソリューション事業

従業員数の推移（連結）



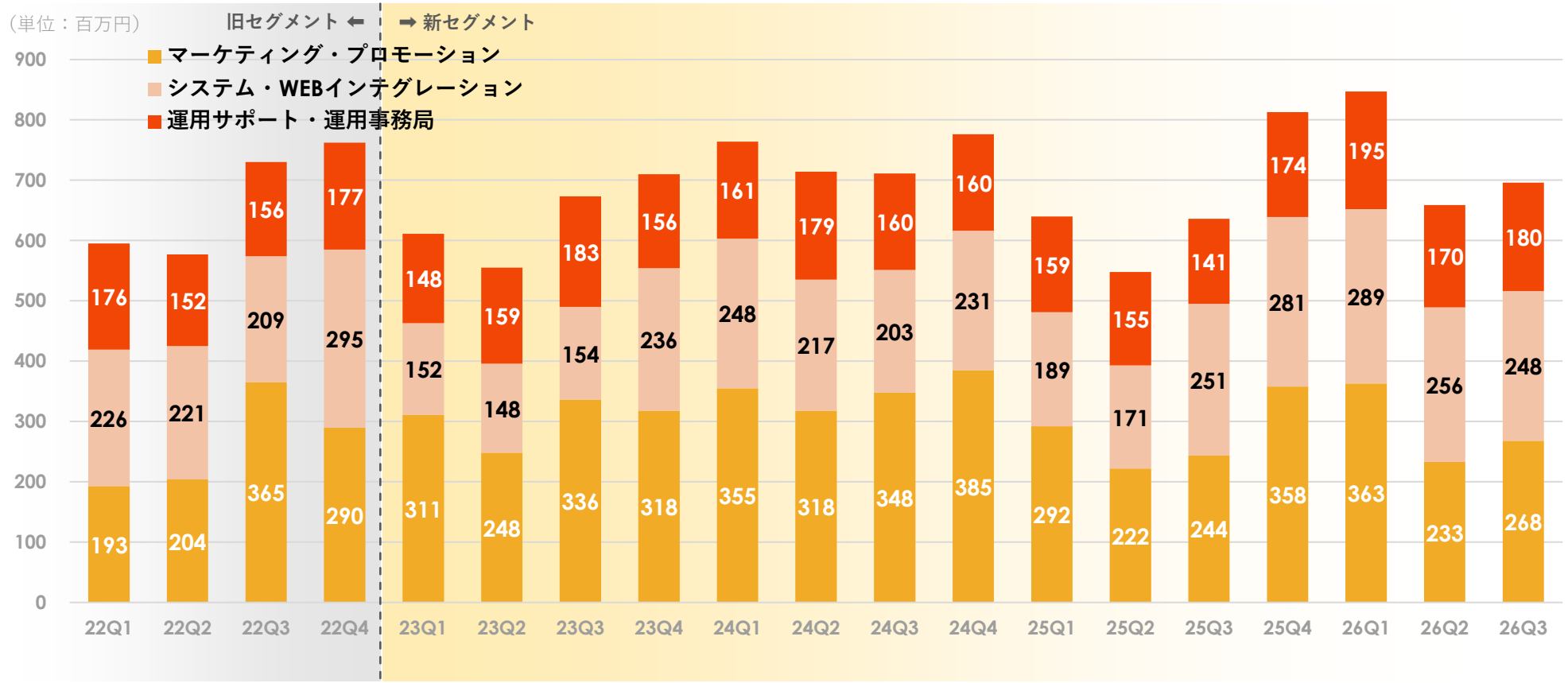
※四半期末でなく四半期中平均（小数点第1位を四捨五入）の従業員数推移を開示しております。
※2024年12月期第2四半期より、国内3社でなく、当社グループ連結での正社員数の推移にデータを変更しております。

© oRo Co.,Ltd.

マーケティングソリューション事業

セグメント別売上構成

Q3も概ね計画通りに着地



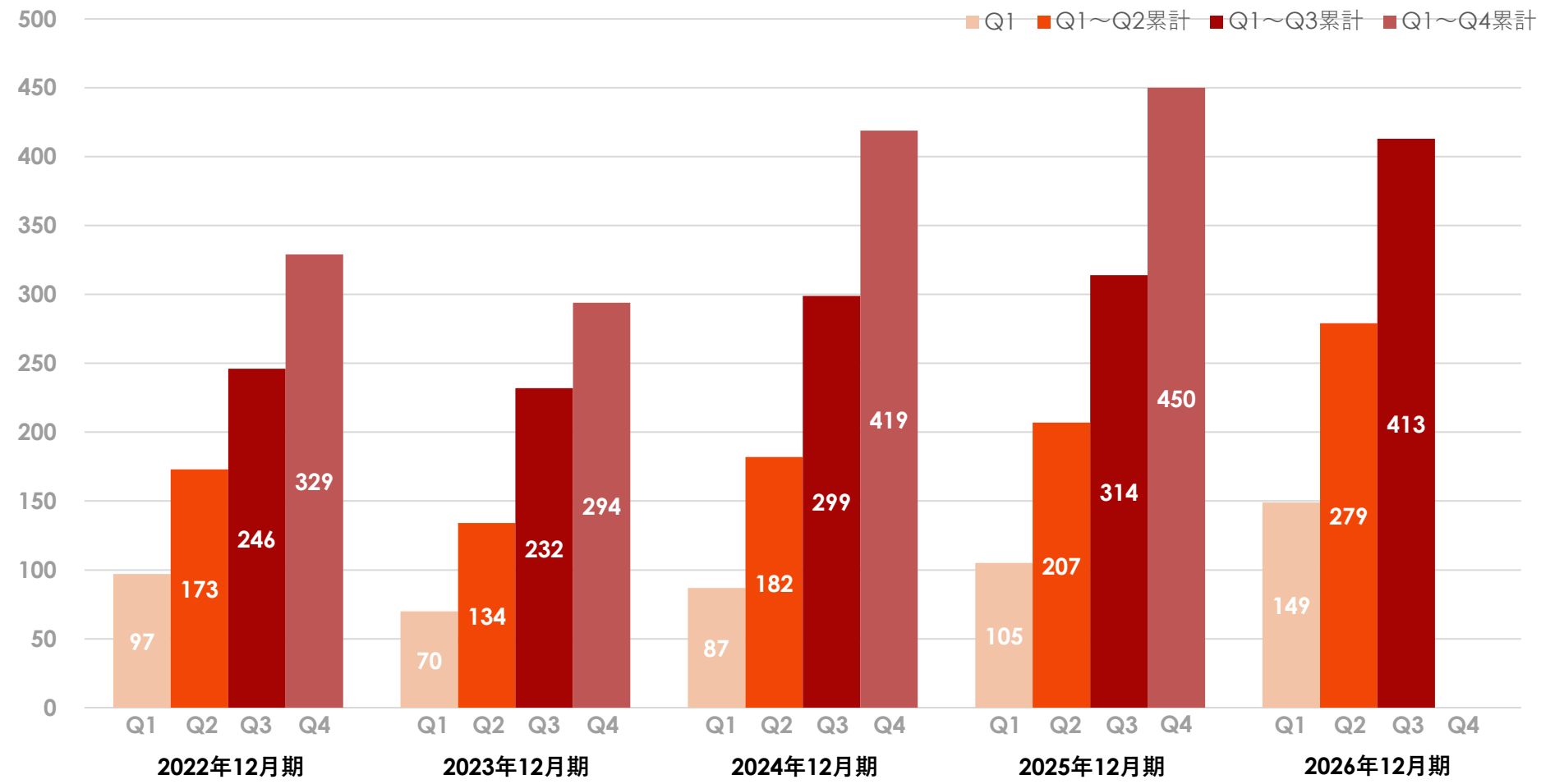
※2024年12月期より、報告セグメントの変更に伴い、2023年12月期の売上収益については遡及適用後の金額を記載しております。

© oRo Co.,Ltd.

マーケティングソリューション事業

海外売上

（単位：百万円）

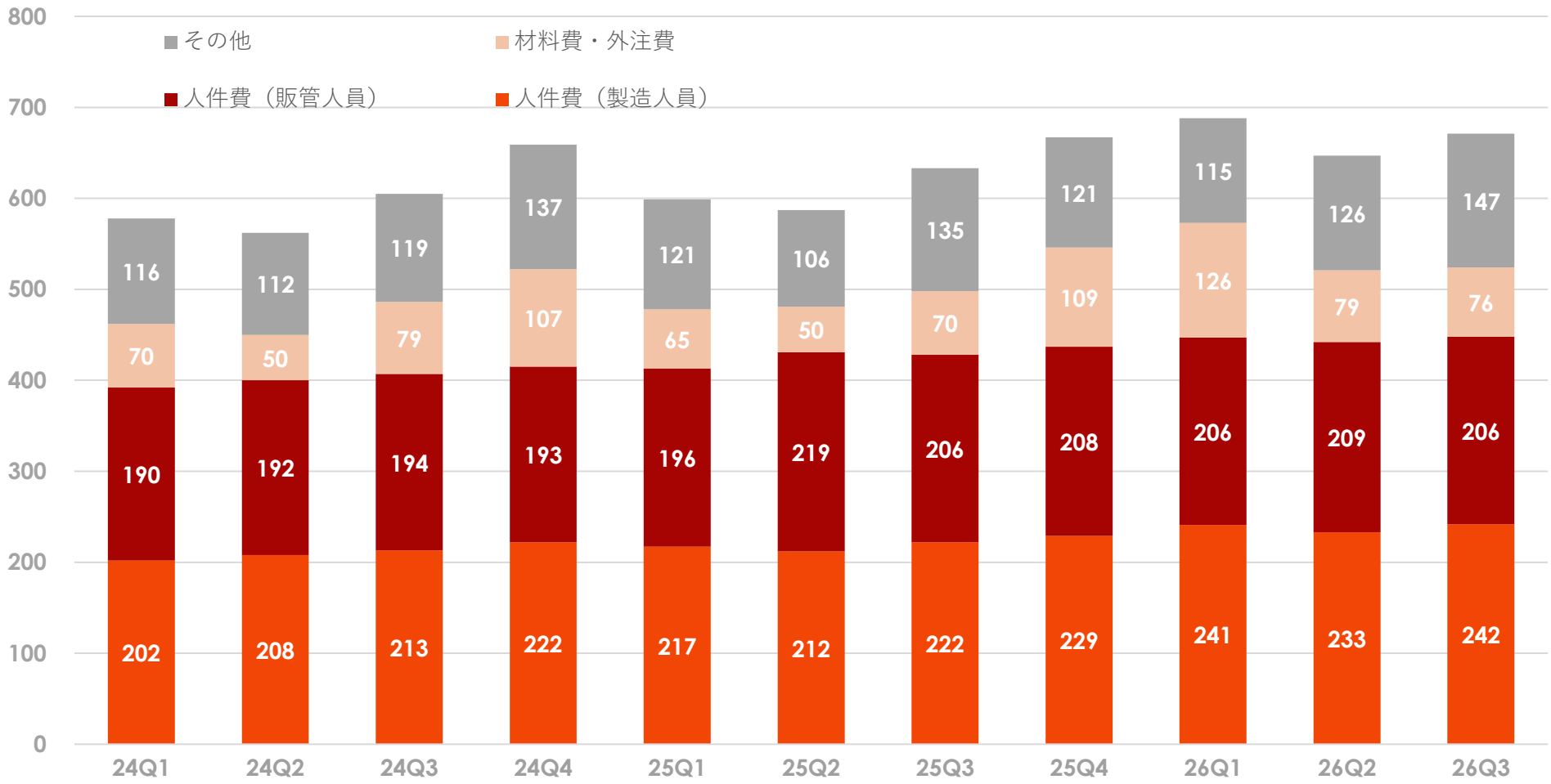


© oRo Co.,Ltd.

マーケティングソリューション事業

費用構成（連結）

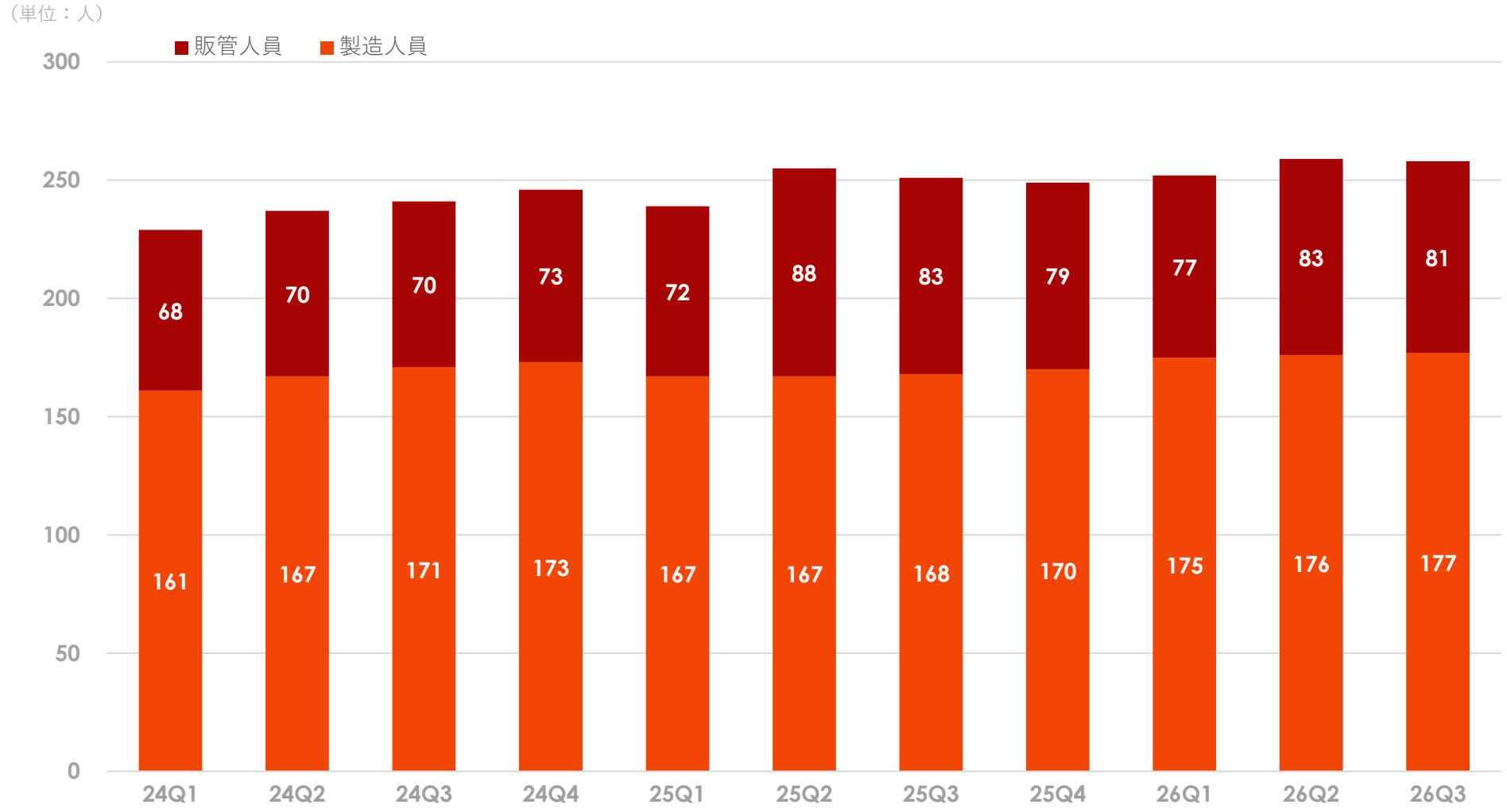
（単位：百万円）



© oRo Co.,Ltd.

マーケティングソリューション事業

従業員数の推移（連結）



※四半期末でなく四半期中平均（小数点第1位を四捨五入）の従業員数推移を開示しております。
※2024年12月期第2四半期より、国内3社でなく、当社グループ連結での正社員数の推移にデータを変更しております。

© oRo Co.,Ltd.

連結

業績予想に対する進捗

（単位：百万円）

	2026年12月期 通期予想 [構成比]	2026年12月期 Q3実績 [構成比]	進捗率
売上収益	9,572 [100.0%]	6,876 [100.0%]	71.8%
CS事業	6,603 [69.0%]	4,669 [67.9%]	70.7%
MS事業	2,968 [31.0%]	2,207 [32.1%]	74.4%
営業利益	2,930 [30.6%]	2,105* [30.6%]	71.8%
CS事業	2,780 [29.0%]	1,915 [27.9%]	68.9%
MS事業	150 [1.6%]	194 [2.8%]	129.8%
税引前利益	2,964 [31.0%]	2,101 [30.6%]	70.9%
親会社の所有者に帰属する当期（四半期）利益	2,147 [22.4%]	1,450 [21.1%]	67.6%

* 報告セグメントに帰属しないその他の損益▲4.5百万円を含みます。

© oRo Co.,Ltd.

連結

損益計算書（前年同期比）

（単位：百万円）

	2025年12月期 Q3実績値 [構成比]	2026年12月期 Q3実績値 [構成比]	増減額	主な要因
売上収益	5,994 [100.0%]	6,876 [100.0%]	882	
売上原価	2,071 [34.6%]	2,528 [36.8%]	456	技術系専門人員の増加及び給与の増加、外注費、保守管理費、減価償却費、材料費の増加
売上総利益	3,922 [65.4%]	4,348 [63.2%]	426	
販管費	2,033 [33.9%]	2,210 [32.1%]	177	営業・管理系人員の増加及び給与の増加、広告宣伝費、減価償却費、支払報酬の増加
研究開発費	38 [0.6%]	27 [0.4%]	▲10	
その他の損益	5 [0.1%]	▲4 [▲0.1%]	▲10	
営業利益	1,856 [31.0%]	2,105 [30.6%]	249	
金融損益	▲71 [▲1.2%]	▲4 [▲0.1%]	67	為替差損の減少
税引前利益	1,784 [29.8%]	2,101 [30.6%]	317	
四半期利益	1,234 [20.6%]	1,459 [21.2%]	224	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,234 [20.6%]	1,450 [21.1%]	216	

© oRo Co.,Ltd.

連結

財政状態計算書（前期末比）

債券の取得・配当金の支払・自己株式の取得等により、現金及び現金同等物が減少

元本の安全性を第一に、流動性を確保しながら、規定の格付基準を満たす円建ての公共債・一般事業債に分散して手元資金の一部を運用。
取得時の残存期間は約1年から約3年、満期保有が原則。保有債券は「その他の金融資産」（流動・非流動）に計上。

（単位：百万円）

科目名	2025年12月期	2026年12月期Q3	増減額
流動資産	12,431	9,878	▲2,552
現金及び現金同等物	10,058	6,278	▲3,779
営業債権及びその他の債権	1,112	911	▲200
契約資産	399	485	85
その他の金融資産	717	2,030	1,312
その他	143	173	29
非流動資産	1,315	3,155	1,840
有形固定資産	807	990	183
無形資産	170	166	▲4
その他の金融資産	118	1,812	1,694
その他	218	186	▲32
資産合計	13,747	13,034	▲712

科目名	2025年12月期	2026年12月期Q3	増減額
負債合計	3,393	3,366	▲27
流動負債	2,842	2,728	▲114
契約負債	1,249	1,264	14
未払法人所得税等	344	293	▲51
営業債務及びその他の債務	440	313	▲127
その他	807	857	49
非流動負債	551	638	87
資本合計	10,353	9,667	▲685
親会社の所有者に帰属する持分	10,357	9,663	▲694
非支配持分	▲3	4	8
負債・資本合計	13,747	13,034	▲712

© oRo Co.,Ltd.

事業の状況

02

事業セグメント

クラウド
ソリューション事業

ZAC Reforma PSA をはじめとする

クラウドサービスの開発・提供

マーケティング
ソリューション事業

デジタル広告、システム・WEB制作をはじめとする

顧客のマーケティング支援等に関する役務提供

© oRo Co.,Ltd.

クラウドソリューション事業

CLOUD SOLUTIONS

クラウドソリューション事業

クラウドERP「ZAC」・クラウドPSA「Reforma PSA」

企業内における業務処理および情報共有を推進するクラウド型統合基幹業務システム

案件・プロジェクト別の損益管理を中心に、企業規模に合わせて3製品を提供しております。

小規模・スタートアップ向け

クラウドPSA

Reforma PSA

- 従業員数50名以下の小規模・スタートアップ向け
- ZACの主要機能に絞って提供
- 初期費用0円・月額3万円～で利用可能

中堅～大企業向け

クラウドERP

ZAC

- 約2,700個のパラメータを搭載、カスタマイズ（アドオン開発）なしで顧客の業務にフィット
- 自動バージョンアップを通じて製品が継続的に進化

カスタマイズ可能

クラウドERP

ZAC Enterprise

- 約13,000個のパラメータを搭載
- カスタマイズ（アドオン開発）で個社特有のニーズ・業務要件にも対応可能

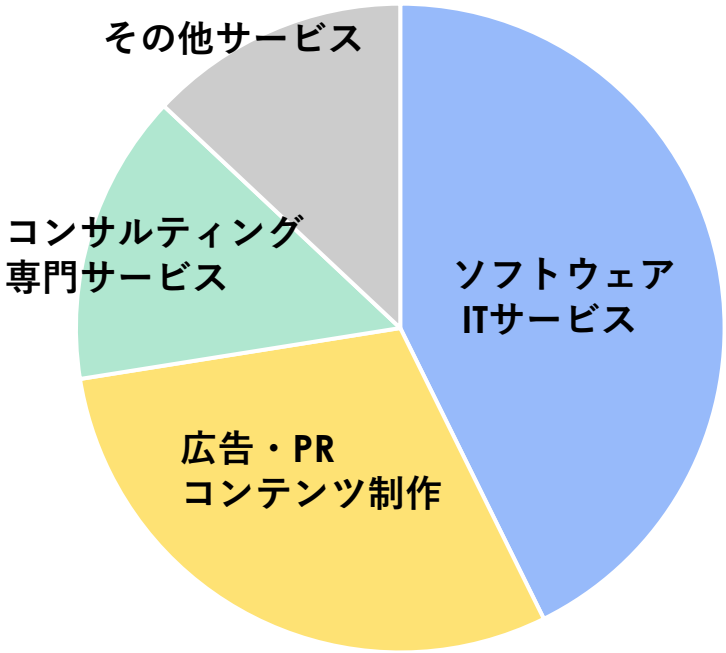
© oRo Co.,Ltd.

クラウドソリューション事業

業種特化型ERP

ZACはソフトウェア・ITサービス業・広告業を中心に、累計1,100社以上で導入

2026年9月30日現在



直近ではソフトウェア・ITサービス業からの受注が
増えており、累計導入実績のうち約4割がITサービス業、
約3割が広告業となっております。

ソフトウェア・システム開発・ITサービス

株式会社豊田自動織機ITソリューションズ　住友林業情報システム

株式会社 KSK　面白法人カヤック　UEL Corporation　Headwaters

広告・PR・コンテンツ制作

KEIKYU AD ENTERPRISE　KEIO AGENCY　1→10　IT AD TOKYO AD AGENCY

NISSEN　S.A.P. 株式会社静鉄アド・パートナーズ SHIZUTETSU AD. PARTNERS　IMAGICA cosmo space

コンサルティング・専門サービス

ASK TOTAL ADVISORS & SUPPORTING KNOWLEDGE　KRI　DOLBIX CONSULTING Inc.

その他サービス

JMC　WASEDA Academic Solutions　INA 株式会社INA新建築研究所 Institute of New Architecture

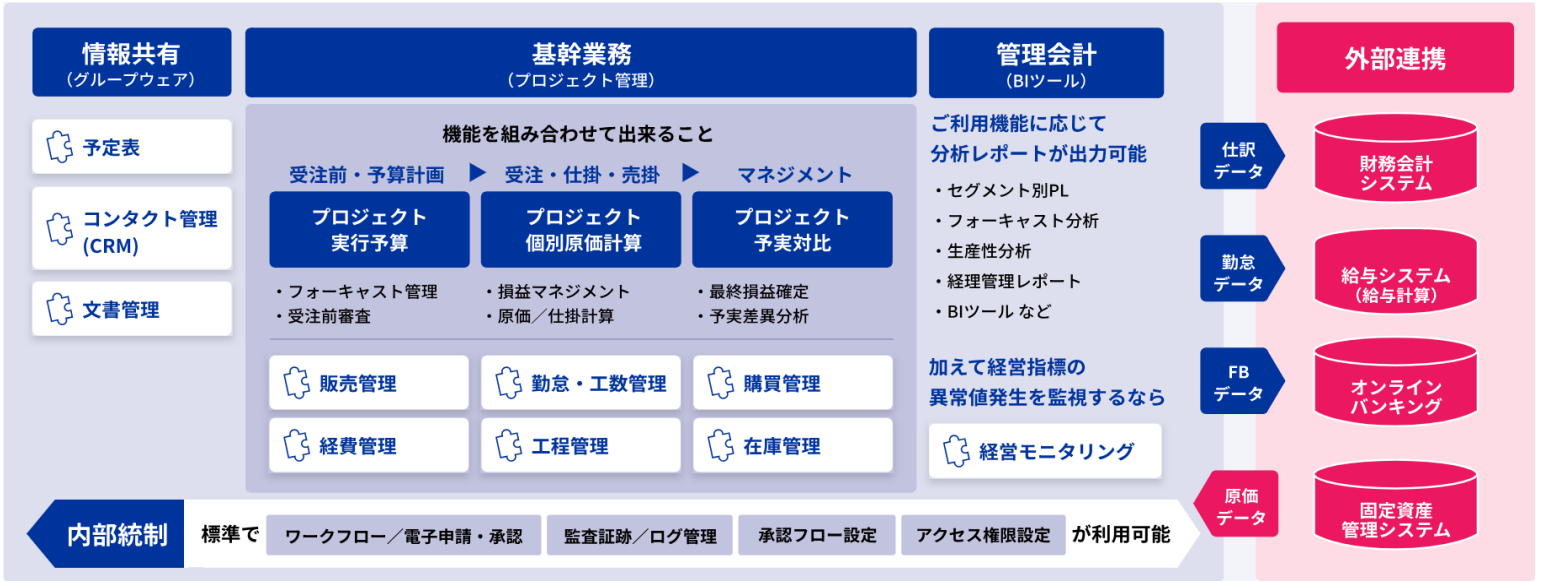
© oRo Co.,Ltd.

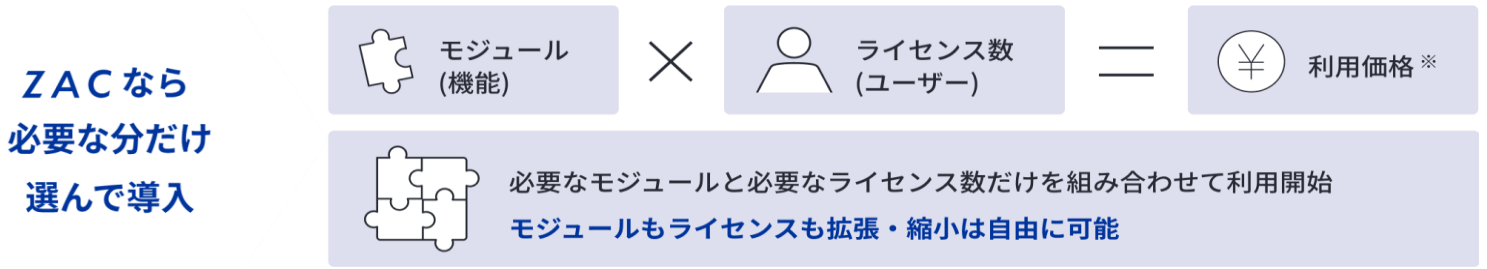
クラウドソリューション事業

クラウドERP「ZAC」の機能

フロント業務に特化、業種特有の要件にも標準機能で対応。財務会計領域は他社システムと連携

財務会計は中小企業でもいち早くシステム化される領域。Excel・内製システムでの管理が根強く残る領域の一元管理がZACの強み





*オプション機能は別途見積となります。Reforma PSAは、ZACの主要機能の一部を提供しております。

© oRo Co.,Ltd.

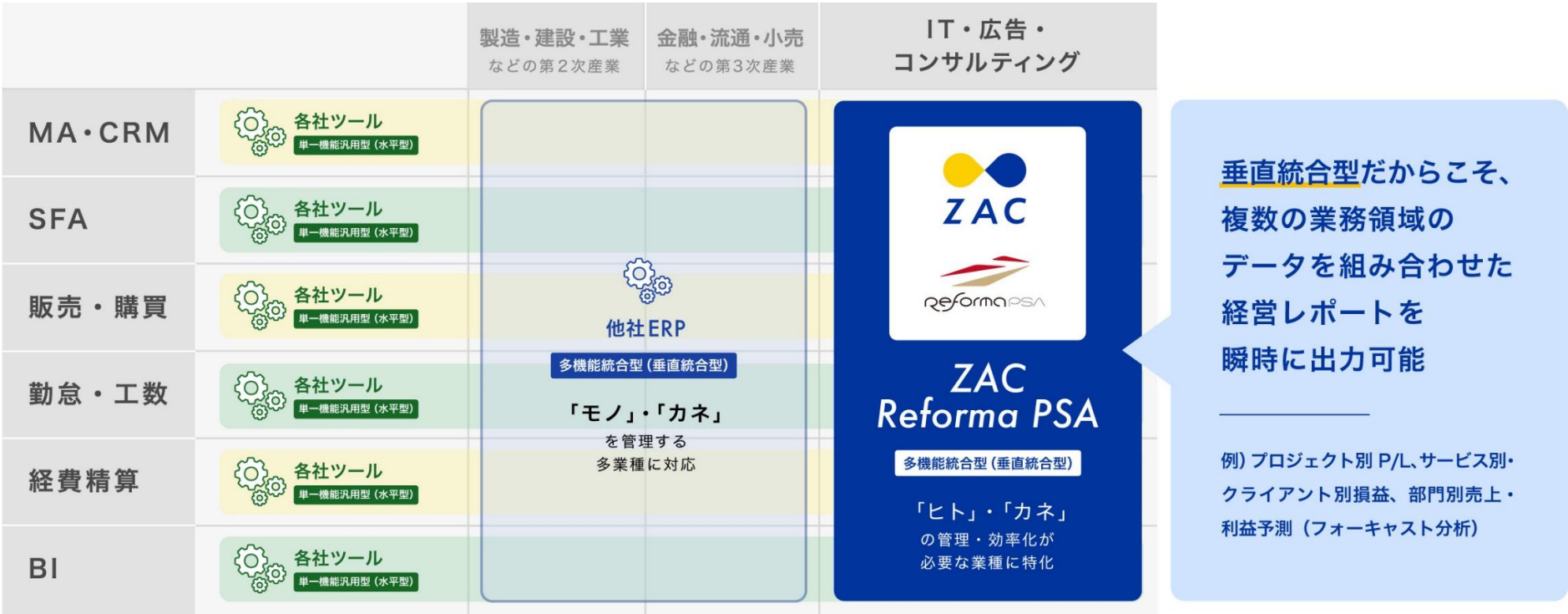
クラウドソリューション事業

業種特化・統合型ERP

業種にとらわれず利用できる単一機能汎用型(水平型)のシステムと、業種に特化した様々な機能が統合された**多機能統合型(垂直統合型)**のシステムがあります。

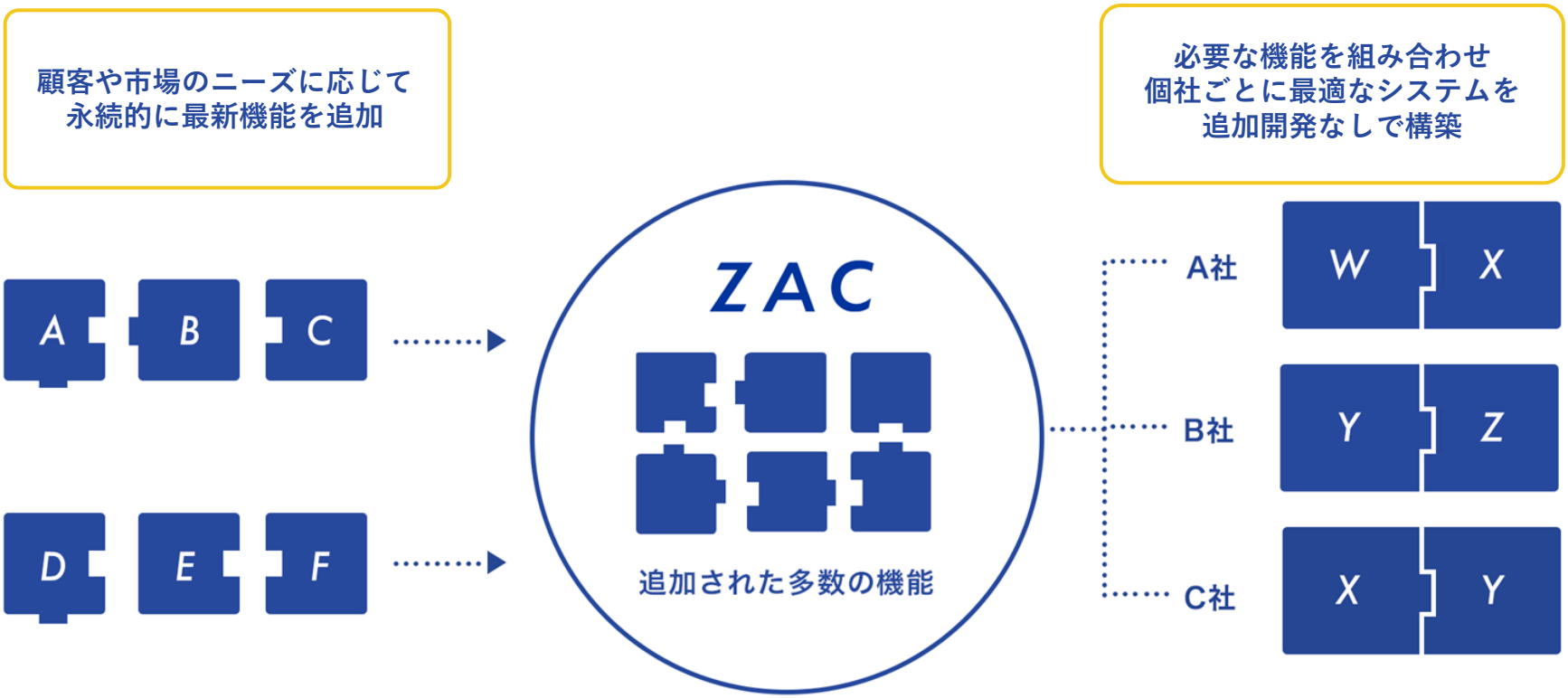
ZAC / Reforma PSAは**多機能統合型(垂直統合型)**であり、特にIT・広告・コンサルティング業に特化し、業種特有の商慣習や細かな要望・課題に対応する業種特化・多機能統合型のシステムです。

産業別・業務領域別　ポジショニングマップ



パラメータ設計による機能優位性

2006年以来蓄積してきた約13,000個* のパラメータ（機能の部品）で顧客独自の要望に対応



業種特化型・パラメータ設計におけるメリット

POINT1 （顧客目線）低価格・短納期で自社に合ったシステムを利用可能、新機能追加などの仕様変更も容易

POINT2 （当社目線）新機能や個別の顧客のために作った機能の横展開が可能、営業提案や機能提供の効率が高い

*ZACでは約2,700個、ZAC Enterpriseでは約13,000個の機能パラメータを提供しております。

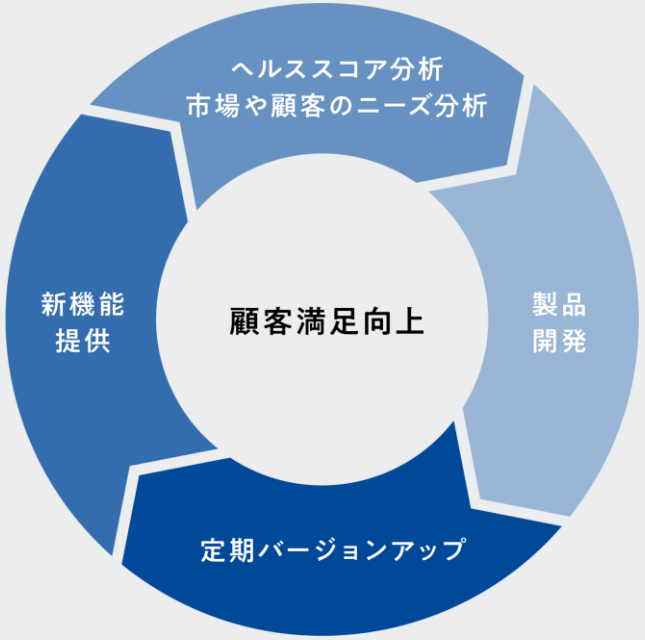
© oRo Co.,Ltd.

クラウドソリューション事業

定期バージョンアップの提供

ZACは約2,700 個* の機能パラメータを持つ大規模システムでありながら、
定期バージョンアップを実施し、機能・デザイン改善や新機能を継続的に提供

定期バージョンアップにより
顧客満足を向上させ、
解約率の引き下げ、
顧客単価・売上維持率の向上を図る



* ZACでは約2,700個、ZAC Enterpriseでは約13,000個の機能パラメータを提供しております。

© oRo Co.,Ltd.

Excel管理からの脱却でプロジェクト予実管理の精度・効率が改善

株式会社トヨタプロダクションエンジニアリング 様

＜ 自動車関連エンジニアリング業 従業員：709名（2026年4月時点）＞

トヨタグループのクルマづくりを支えるエンジニアリング企業。
自動車に関するデジタルデータを基軸とした生産準備、設備開発設計、品質データ管理などを手がける。

ZAC導入前の課題

Excelでのプロジェクト予実管理の手間が大きい

億単位・年単位の大規模プロジェクトも含め、予実管理表はExcelで作成。受発注システムや工数管理システムから実績データを手作業で転記する必要があり、二重入力が発生していた。

入力漏れ・更新漏れが予実管理の精度を落とす

BIツールで可視化する仕組みはあったが、予実差異が大きいプロジェクトを調べると、実績データの入力漏れが原因であることが多かった。原価はプロジェクト終了後に集計していたため、後から予算超過が判明するケースもあった。

ZAC導入後に実現したこと

脱Excelで、予実をリアルタイムに把握

ZACでの業務処理にあわせて、プロジェクトに予算・見積・受注・発注・検収・売上・仕入・工数を紐づけることで、二重入力の手間を削減し、予算と実績を同じ画面で確認可能に。

システムによる内部統制が、正確な予実管理の土台に

仕入登録が完了しないと売上を計上できない、期日を過ぎるとアラートが出る等、決められた手順・期日での業務処理をシステムで担保し、統制を強化。
既存の財務会計システムやBIツールとも連携し、統制の効いたデータを集約する経営数値のハブとして活用されている。

© oRo Co.,Ltd.

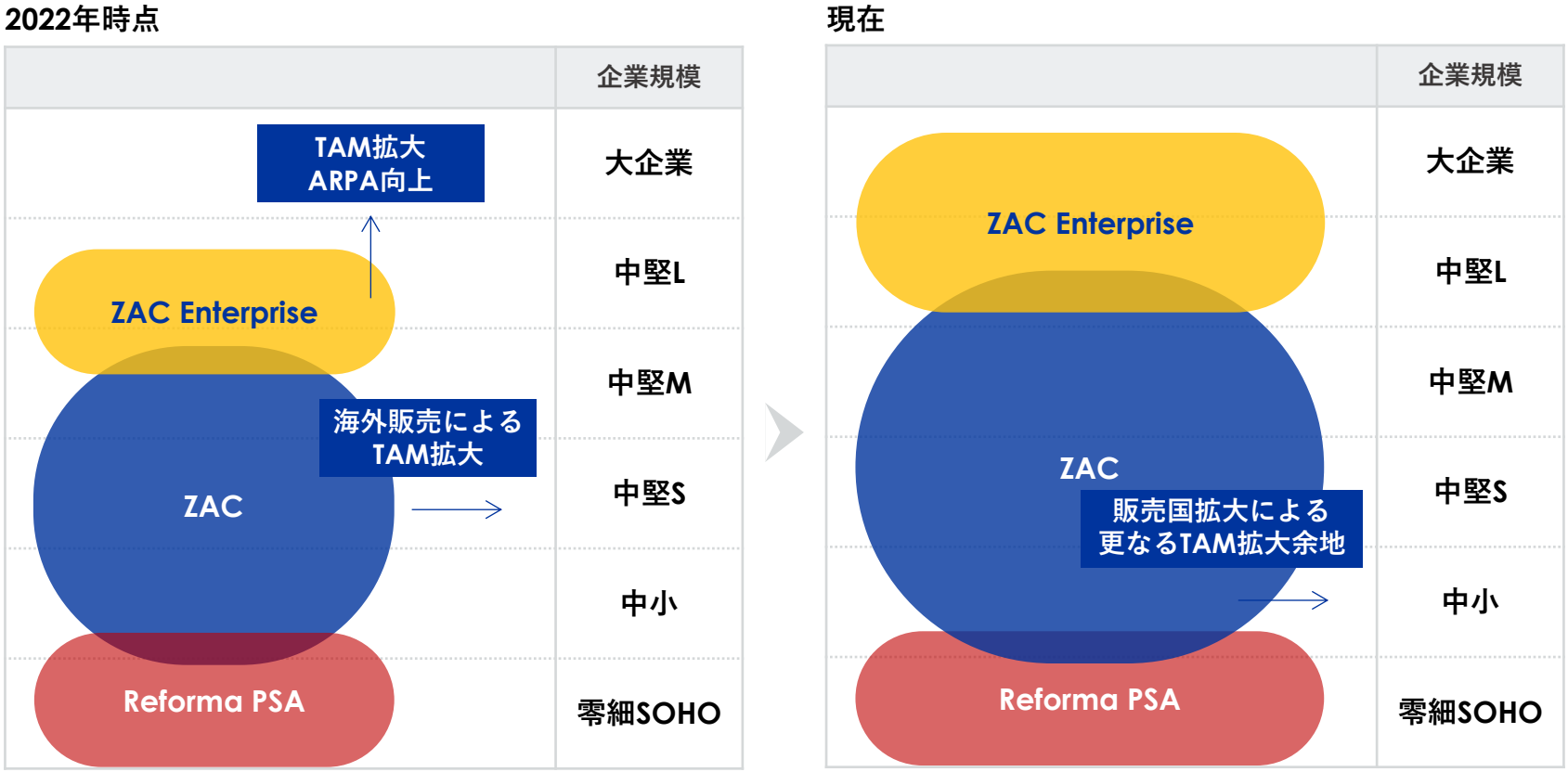
クラウドソリューション事業

さらなるマーケット拡大に向けて

現状の国内ターゲット企業は約44,000社、ベトナムのターゲット企業は約24,000社と推定

2026年を目標としていた「従業員数1万人規模の大企業向けの提案準備」は完了、また2026年1月よりベトナムでのZAC販売を開始。
特に海外販売の開始によってターゲット企業数が拡大しています。

マーケット（TAM）拡大のイメージ



※ターゲット企業は、ZAC、ZAC Enterprise、Reforma PSAの対象業種である、 IT・広告・コンサルティング業を中心とする従業員1名～10,000名程度の企業です。

© oRo Co.,Ltd.

クラウドソリューション事業

ZACの競争環境

他社ERP製品との競合は大型案件に概ね限定、中小型案件は実質「現状維持かZAC導入か」 の2択

2021年から現在にかけて競争環境は緩和傾向にあり、中小型案件で他社ERP製品と競合するケースは少なくなっています。
中小型案件では、Excel・単一機能汎用型システムが乱立する現行運用か、ZAC導入による統合管理の実現かが主な検討軸です。

競争環境のイメージ



ZACが選ばれる理由

1. クライアントの業務フローにフィット

直近では**9割以上の顧客がカスタマイズ開発なしにZACを導入**。パラメータ設計により標準機能で多くの業務要件を充足、特殊要件にはZAC Enterpriseで柔軟に対応。

2. 業務効率の改善と、理想の経営管理を同時に実現

従来Excelや複数のシステムに分散していたデータの集計・加工を不要にし、**売上着地予測やプロジェクト損益をタイムリーに可視化**。経営判断の早期化により、**業績改善や赤字案件の予防**が可能に。中小型案件では**人件費換算で約1人月のZAC利用料でこれらのメリットを享受**できる。

3. 上場企業レベルの内部統制を担保、法改正にも対応

Excelや内製システムでは構築が難しい内部統制と、継続的な法改正対応をアウトソース可能。上場準備企業が監査法人から「ZACを使っているなら大丈夫」と言われるほどZACは**高い信頼性**を持つ。

© oRo Co.,Ltd.

クラウドソリューション事業

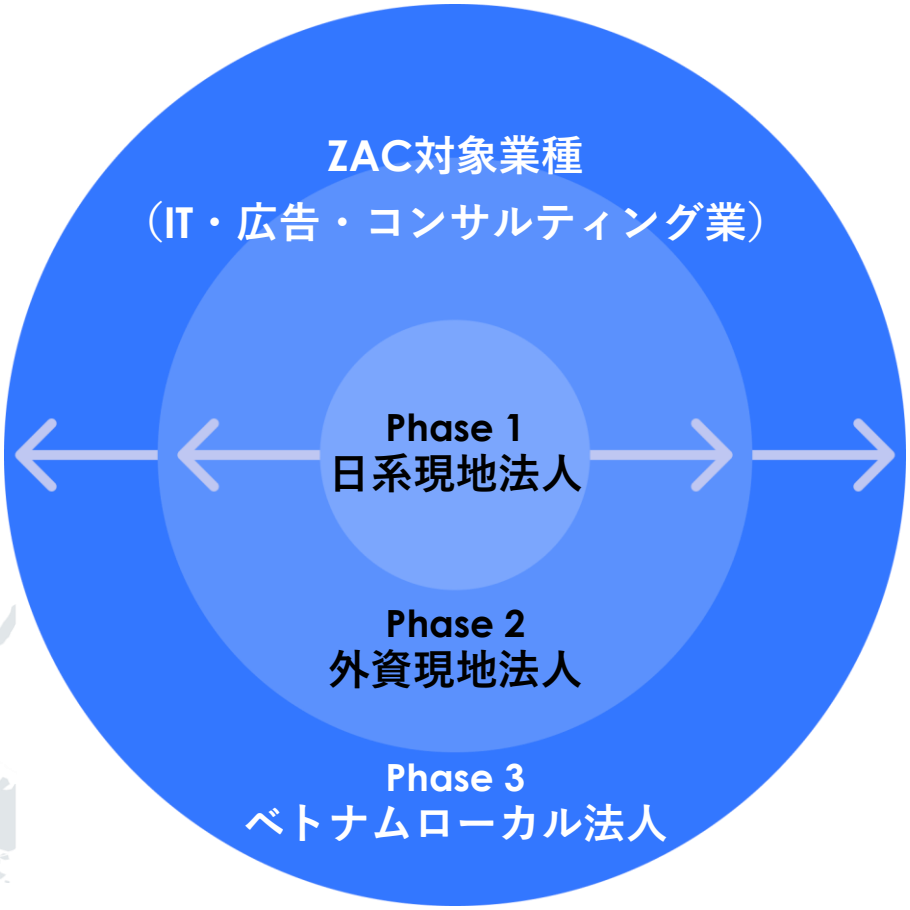
さらなるマーケット拡大に向けて、ベトナムでの販売を開始

既に日系ベトナム現地法人から受注を獲得、ZAC導入が進行中。2026年は着実なPMFに注力

ベトナムのターゲット企業数は約24,000社と推定しており、中長期ではベトナムローカル法人への提供を目標としつつ、まずはZAC対象業種の日系法人（約500～700社）への提案に注力します。初年度は数社のZAC導入を確実に成功させながら、現地企業のニーズを収集し、その先の成長に向けて製品力・提案力を高めていきます。



段階的に
マーケットを拡大



© oRo Co.,Ltd.

クラウドソリューション事業

自社製品: SaaS管理ツール　applog（旧: dxeco）

企業で使われるすべてのアプリ（SaaS・AI・デバイス）の契約情報、アカウント、利用状況を集め、日々の運用・セキュリティから投資判断まで、最適な一手を導きます。
利用実態にもとづき、コストの適正化、セキュリティリスクの管理、アカウント棚卸業務の効率化を継続的に実現します。

・組織階層ごとの権限設定により、部門単位での管理にも対応
・ISMS審査の際に活用され、自社審査時にも充実点として高評価を獲得
・シャドーAI・ITを高精度に検知し、セキュリティリスクの軽減を実現

導入事例

導入前の課題	導入後の効果
● 社内のアプリアカウント情報を網羅的に把握できていなかった	● API・CSV連携により、抜け漏れのない管理台帳を作成可能に
● 部門単位で導入・管理されているアプリを把握しにくかった	● シャドーAI・ITも含めて全社の利用中アプリを網羅的に把握可能に

※2026年10月6日、「dxeco」から「applog」へ名称を変更いたしました。

© oRo Co.,Ltd.

クラウドソリューション事業

自社製品: サブスクリプション販売管理　ハヤサブ

ハヤサブは、BtoBのサブスクリプションビジネスを支援する販売管理システムです。商品ごとの料金体系（定額/従量課金など）**や、顧客ごとの契約条件**（年払/月払、特別値引など）**が多様化しやすいビジネスの販売管理を効率化します。**

・引合管理、見積作成、受注・売上・請求管理といった、
　販売管理業務のプロセス全体をシステム化してムダを削減

・多様な料金体系・契約条件・請求パターンに対応可能

・ZAC等とのシステム連携により、販売管理の一元化を実現

サブスク管理に速さを
ハヤサブ

解決できる課題

導入前の課題	導入後の効果
● 複雑な請求管理を手作業で行っているため、請求漏れや金額間違いなどのミスが発生している	● 料金体系・契約条件・請求パターンが複雑であっても、システム化によりミスのない請求管理が実現
● MRRや解約率など、サブスクリプション型ビジネスで重要なKPIを正確・迅速に集計できていない	● サブスクリプションビジネスの販売管理の一元化により、主要指標をツール上でリアルタイムに可視化

© oRo Co.,Ltd.

自社製品: システム間連携プラットフォーム Synqlet（シンクレット）

ノーコードツールでは対応が難しい複雑なシステム間連携を、コーディングによって実現するプラットフォームです。
個別開発の強みである柔軟性と、共通基盤が持つ開発・運用のしやすさが両立しており、さらに生成AIによるコーディング支援によって連携プログラムを高速に開発できます。

Synqlet

・ツールのみの利用も、オロへの連携プログラム開発・保守委託も可能
・ログ・バージョン管理機能で、連携の実行状況や変更履歴を追跡
・ZACとのAPI連携用コードを標準機能として順次展開予定

解決できる課題

導入前の課題	導入後の効果
● 既存の連携ツールでは、個社独自の業務フローに合わせた細かな条件分岐・複雑なデータ加工を実装しきれない	● コーディングにより複雑な連携・加工を柔軟に実装可能、連携処理をフローとして視覚化することで、保守性も両立
● セキュアな連携環境を用意したいが、設定・権限・ネットワーク構築が煩雑であり、実行環境を維持する負荷も大きい	● セキュアな実行環境と認証機能を共通基盤として提供し、自前での連携環境の構築・運用負荷を軽減

© oRo Co.,Ltd.

クラウドソリューション事業

海外製ツールの拡充・拡販

Semrushのローカライゼーションおよび国内販売代理業務は順調に成長

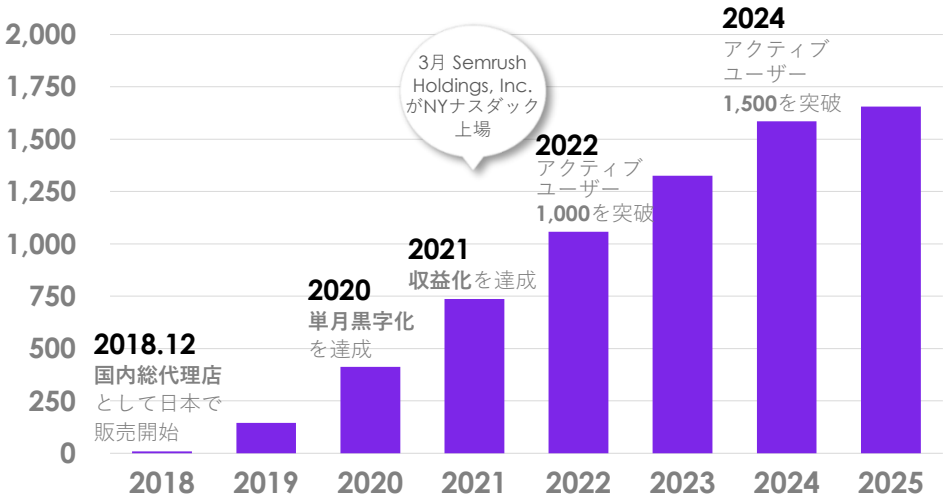
「Semrush Enterprise」*1の提案を通じたMRR の最大化に取り組んでおります。

SEMRUSH

世界で1,000万人以上が利用する*3
SEO・AIO*4・広告分析・SNS競合対策が可能な
オールインワンの競合分析ツール

アクティブユーザー数の推移

（単位：アクティブユーザー数）*2



2026年の目標

2026年は**Enterpriseユーザーを増やし、事業基盤の強化**を目指す

施策

Semrush Enterpriseの導入と拡充	リード獲得のためのマーケティングチャネルの拡充	高MRRユーザーの維持・拡大

その他 **Semrushに次ぐ海外製ツールの拡充に向けて準備中**

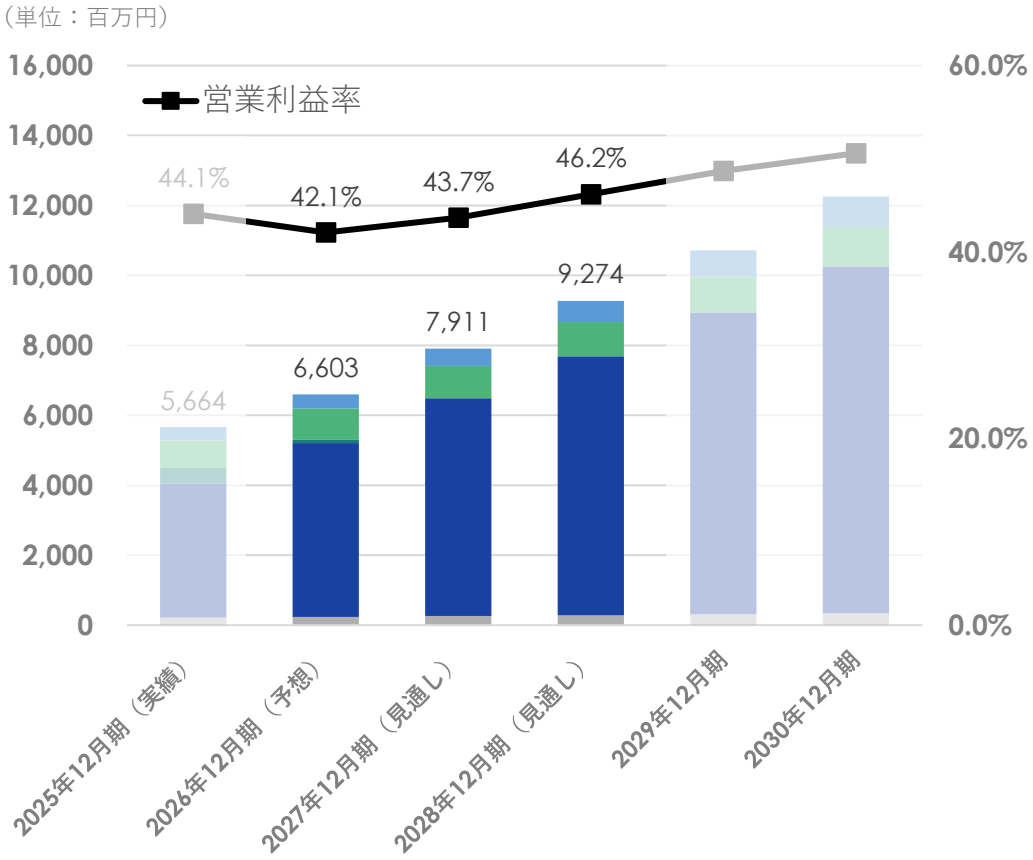
*1 Semrush Enterprise：通常のSemrush（Core）とは別の、BI・AIが強化された新しい大手企業向けSEOプラットフォーム
*2 アクティブユーザー：無料トライアルユーザーおよび解約ユーザーを含まない、本利用中のユーザー数　*3 トライアルを含むのべユーザー数
*4 AIOは、Googleの「AIによる概要（AI Overviews）」やChatGPTなどの生成AI検索エンジンにおいて、自社サイトが情報源として引用・推奨されるための最適化手法です。
*5 2026年4月28日、Adobe Inc. によるSemrush Holdings, Inc. の買収完了が発表されました。これによる当社事業への影響は現在精査中です。

© oRo Co.,Ltd.

クラウドソリューション事業

セグメント別の売上収益・営業利益率推移

小型案件回復の受注トレンドを反映、ZACとの親和性が高い新サービスの開発に向けた投資は継続



applog, Semrush, 他社製品　他
applogの販売に係る収益およびSemrush等の他社製ソフトウェアの代理人としての販売に係る収益等

ZAC 導入支援・カスタマイズ
ZACに関する導入支援業務および導入時に必要な追加開発に係る収益

ZAC ライセンス料（買取型契約）
ZACのソフトウェアライセンスの販売に係る収益
買取型契約の廃止に伴って徐々に減少し、2027年以降は発生しない見込み

保守料・SaaSその他月額サービス料
システム保守、クラウド環境提供及びSaaS型契約の月額サービス料に係る収益
買取型契約の廃止により、2023年1月1日以降に販売したライセンスの売上収益は当セグメントで計上

Reforma PSA
「Reforma PSA」の月額ライセンスの提供に係る収益

※2026年12月期第3四半期より、dxecoの名称変更（新名称：applog）に伴い、セグメント名に含まれる「dxeco」を「applog」に変更しております。

© oRo Co.,Ltd.

マーケティングソリューション事業

MARKETING SOLUTIONS

マーケティングソリューション事業

大手企業のマーケティングを支援

主要顧客は「イオングループ」「日産自動車グループ」





マーケティング戦略の実行に向けたオロの支援実績（例）

「戦略を実行につなげて成果を出すための支援」に強みを持つ

- 【戦術立案】地域特性にあわせたデジタルマーケティングのコンサルティング・実行
- 【仕組み化】全エリアのマーケティングROIを可視化できるダッシュボードの開発・提供
- 【実行支援】全国に点在する店舗への集客支援施策の企画・実行

© oRo Co.,Ltd.

マーケティングソリューション事業　支援事例

店舗型ビジネスのデジタルマーケティングをワンストップで活性化

日産自動車株式会社様＜自動車製造販売業＞

「技術力」を強みに、特に電気自動車の技術開発を牽引する自動車メーカー。日産販売会社グループは全国に112社あり、すべての都道府県に約2,100店舗の販売店を展開しています。（2026年4月時点）

課題

全国の販売会社を統括する仕組みがない
地域ごとに異なる自動車需要に対して、各販売会社がそれぞれ独自に広告配信を行っていた。そのため、メーカーである日産自動車が求めるブランドイメージから外れた広告が展開されてしまうこともあった。

メーカー側で販売会社の広告配信結果を集約しにくい
全国各地で実施された広告の配信結果は、販売会社ごとにメーカーへレポーティングしていたため、報告の負担が大きく、またメーカー側でも全体的な数字を追いにくい状況であった。

オロによるデジタルマーケティング支援



ブランドを守りつつ、地域に沿った広告を可能に
オロがメーカーのマーケティング戦略やブランドイメージに沿いながら各販売会社の広告制作や配信のオペレーションを支援することで、ブランドイメージを守りながら、各販売会社で地域のニーズに合わせた広告を配信できる仕組みを確立した。



BI環境の構築で、配信結果が一目でわかるように
全国の販売会社で展開されたマーケティング施策の結果を統合・横断して比較できるBI環境を構築。各販売会社のレポーティングの手間を減らしながら、メーカー側でも配信結果を網羅的・俯瞰的にモニタリングしやすくなった。

© oRo Co.,Ltd.

マーケティングソリューション事業　TOPPAN株式会社×オロ 支援事例

「読む社史から魅せる社史へ」をコンセプトに130年史サイトを制作

MAKE BEYOND つくるを拓く
大林組

株式会社大林組 様　＜総合建設業＞

『「地球に優しい」リーディングカンパニー』を理念に、国内外で持続可能な社会に貢献する総合建設会社。
新時代に向けたグリーンエネルギー事業や新領域ビジネスにも積極的に取り組んでいます。

大林組様の要件

創業130年史をWEBメインで作りたい
世の中の流れを踏まえて、どこからでもさまざまなデバイスから閲覧可能なWEBサイトとして130年史を構築し、検索性やコーポレートサイトへのリンクなど、デジタルコンテンツとしての機能の充実を目指したい。

社史をグローバルに展開したい
社史を初めてグローバルに社外公開すべく、日本語版に加えて英語版を作成したい。
その後、大林組様が事業展開する海外のグループ会社の社員やお客様にも届けたいとの想いから、中国語（繁体字）、タイ語、インドネシア語、ベトナム語の4言語対応も追加決定した。

TOPPAN×オロによる提案

TOPPAN

企業リブランディングに紐づけて「魅せる」年史サイトを提案
大林組様のリブランディングの意向を汲み取り、WEBメイン・グローバルコンテンツとして取引先以外の一般の方々にまで「魅せる社史」をTOPPANがプロデュース。
多言語展開の追加要件も、TOPPANの翻訳チームと年史チームの連携によって実現した。

WEBサイトのデザイン・実装をオロが担当
大林組様が描く「宇宙エレベーター建設構想」など6つのストーリーをアニメーションで表現。
スマホでの見やすさにも注力しつつ、公開中のサイトへのリンクやサイト内検索など、WEBならではの機能が充実したサイトを制作した。

詳細は下記URLのインタビュー記事をご参照ください（TOPPANホールディングス株式会社様のWEBサイトへ遷移します）。
https://solution.toppan.co.jp/bx/contents/interview_contents05.html

© oRo Co.,Ltd.

マーケティングソリューション事業

海外拠点の体制強化

収益力の改善に向けて、営業・制作それぞれで体制を強化



営業体制の強化

営業職およびストラテジックプランナーの採用を強化し、
提案品質を高めることで、指名での案件受注や年間契約で
の案件獲得を図る

制作体制の強化

広告代理店から外注先としてのニーズが高まっているため、
収益拡大に向けて採用を含めた体制強化を行う
同時に制作業務の内製化を進めることで収益性を改善する

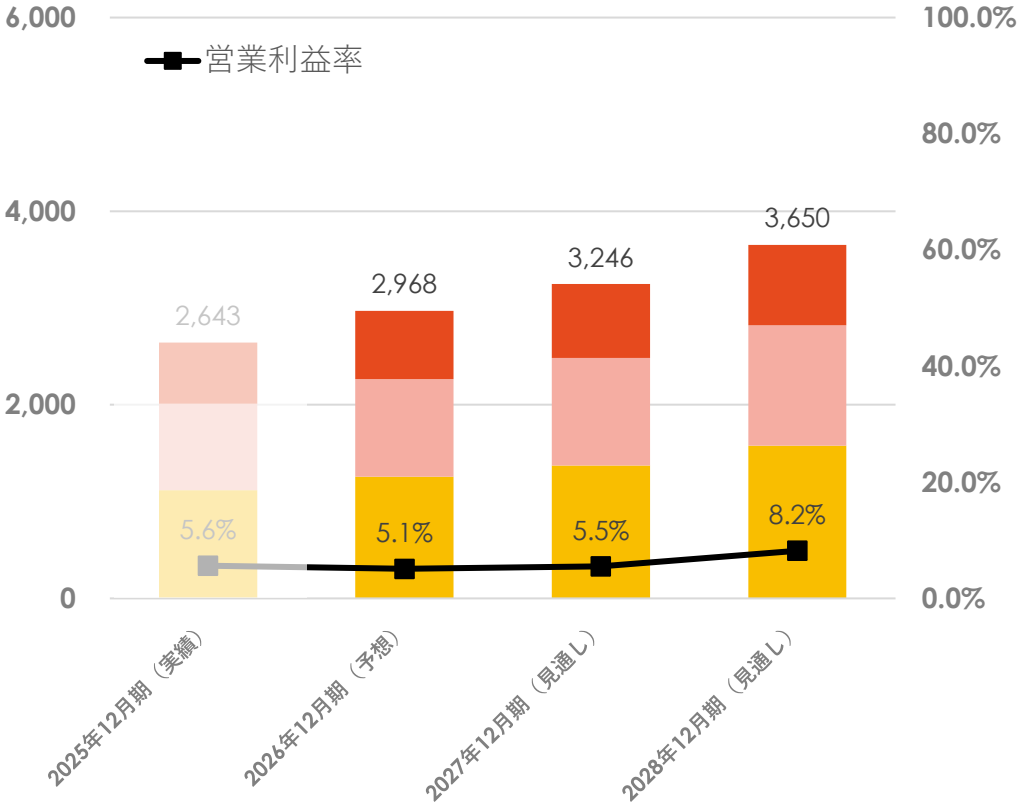
© oRo Co.,Ltd.

マーケティングソリューション事業

セグメント別の売上収益・営業利益率推移

依然として先行きは不透明だが、状況改善に向けて、新体制の下で既存顧客との取引深耕に努める

（単位：百万円）



運用サポート・運用事務局

WEB サイトの運用、更新作業等に係る売上収益

システム・WEBインテグレーション他

WEBサイト構築・リニューアル・システムインテグレーターとしての受託開発等及びシステム保守等に係る売上収益

マーケティング・プロモーション

顧客のマーケティング及びプロモーションのプランニング、広告出稿、調査（広告運用、代理人としての販売を含む）に係る売上収益

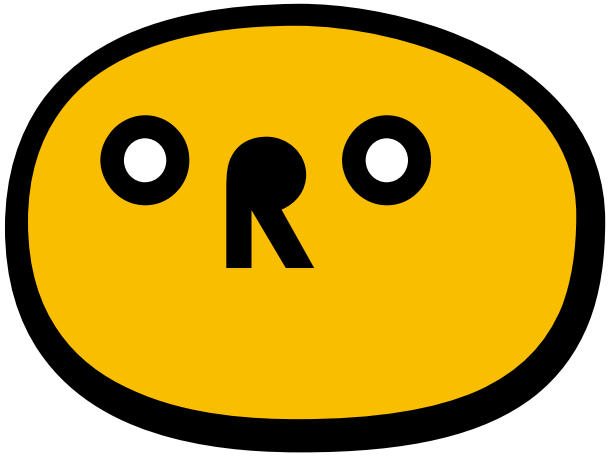
注力して伸ばすセグメントだが、顧客のマーケティング戦略の実行支援に向けて、マーケティング・プロモーション関連の提案とあわせて今後は他2セグメントの提案も並行して展開予定

© oRo Co.,Ltd.

会社概要

03

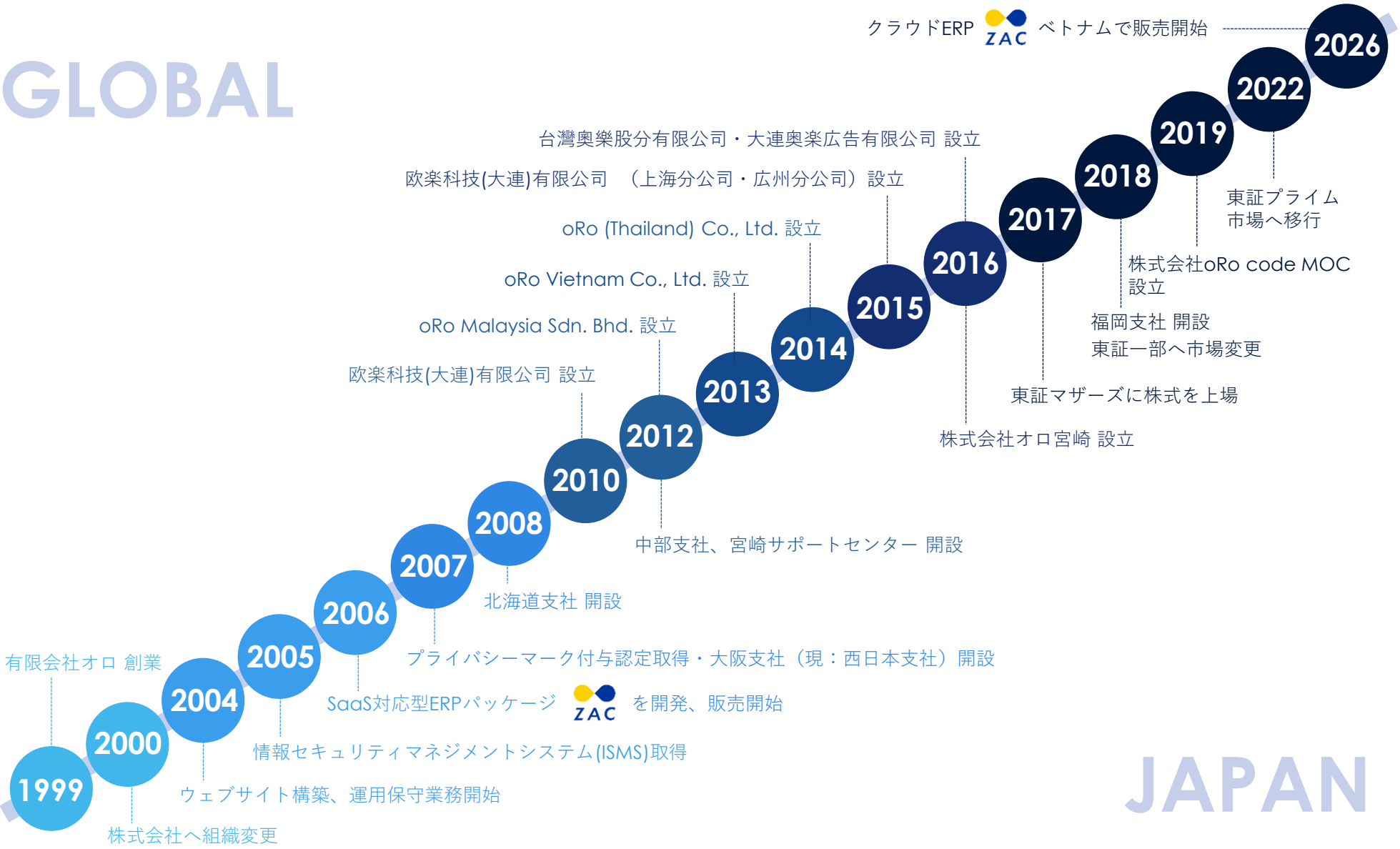
経営理念



社員全員が世界に誇れる物（組織・製品・サービス）を創造し、
より多くの人々（同僚・家族・取引先・株主・社会）に対して
より多くの「幸せ・喜び」を提供する企業となる。
そのための努力を通じて社員全員の自己実現を達成する。

© oRo Co.,Ltd.

沿革

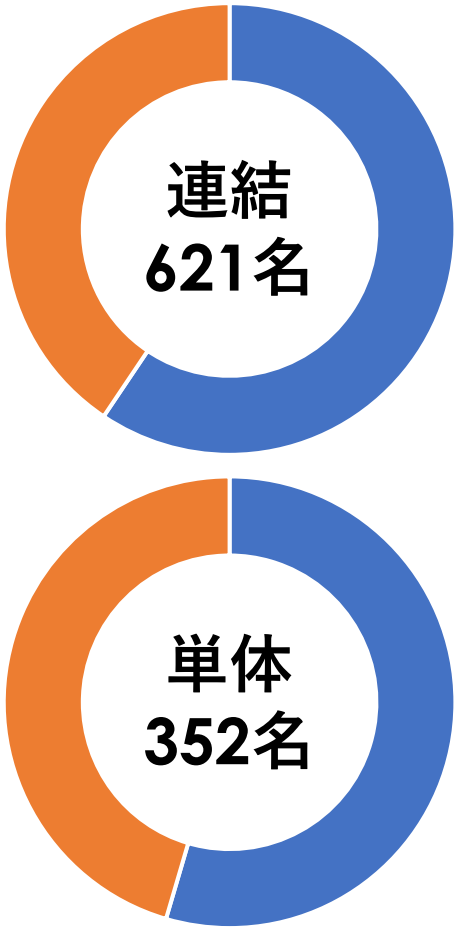

GLOBAL
JAPAN
1999
有限会社オロ 創業
2000
株式会社へ組織変更
2004
ウェブサイト構築、運用保守業務開始
2005
情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)取得
2006
SaaS対応型ERPパッケージ ZAC を開発、販売開始
2007
プライバシーマーク付与認定取得・大阪支社（現：西日本支社）開設
2008
北海道支社 開設
2010
中部支社、宮崎サポートセンター 開設
2012
欧楽科技(大連)有限公司 設立
2013
oRo Malaysia Sdn. Bhd. 設立
2014
oRo Vietnam Co., Ltd. 設立
2015
oRo (Thailand) Co., Ltd. 設立
2016
欧楽科技(大連)有限公司 （上海分公司・広州分公司）設立
株式会社オロ宮崎 設立
2017
台灣奧樂股分有限公司・大連奧楽広告有限公司 設立
東証マザーズに株式を上場
2018
福岡支社 開設
東証一部へ市場変更
2019
株式会社oRo code MOC 設立
2022
東証プライム市場へ移行
2026
クラウドERP ZAC ベトナムで販売開始

© oRo Co.,Ltd.

ものづくり人材を中心とした「組織構成」

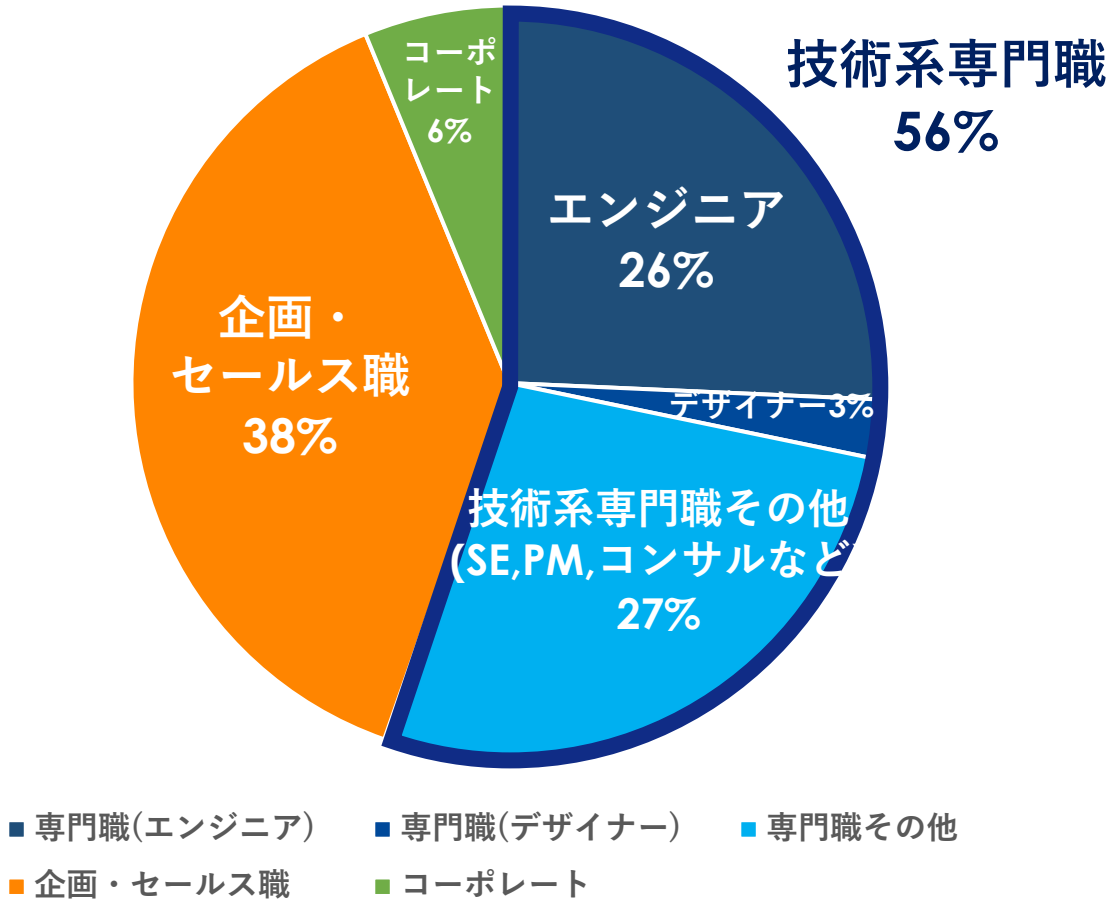
“Technology x Creative”でソリューションを生み出す組織構成

製販比率



（2026年6月末時点）

職種比率（オロ単体）



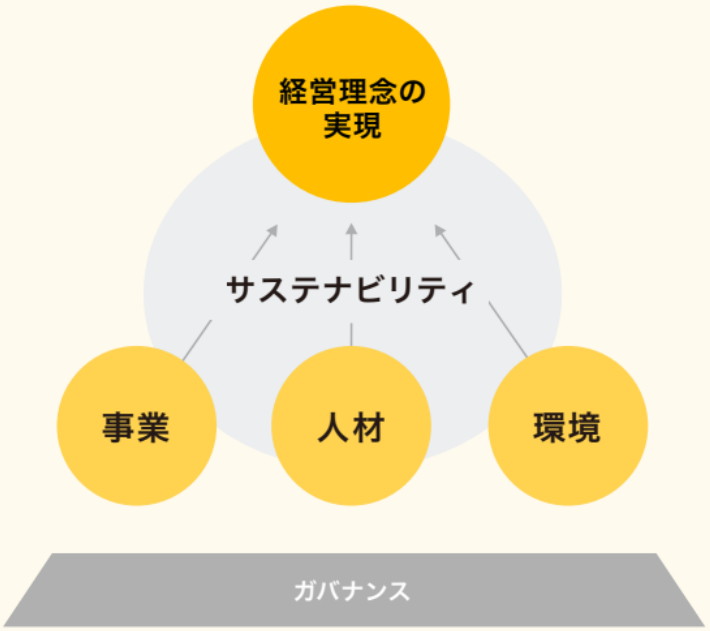
（2026年6月末時点）

© oRo Co.,Ltd.

サステナビリティの追求に向けた取り組み

マテリアリティ（重要課題）

経営理念を実現するために、持続的な成長に向けて取り組むべき重要課題を、「事業」「人材」「環境」の3つのマテリアリティとして特定しました。



サステナビリティ方針

経営理念を実現するには、当社自身の持続的な成長が不可欠です。ただし当社の成長は、あくまでも同僚・家族・取引先・株主・社会に対してより多くの「幸せ・喜び」を提供してはじめて成立するものだと捉えております。

そのため当社は、マテリアリティである「**事業**」「**人材**」「**環境**」への取り組みについて、「サステナビリティ」の観点でベクトルを合わせ、取り組み状況をモニタリングしながら、経営理念の実現に向けて企業活動を展開してまいります。

© oRo Co.,Ltd.

人材への取り組み（1）

「グループ人材方針」に基づき、多様性の確保に向けた取り組みを進めています。

中核人材の多様性確保に向けて、「2027年までに15%」の女性管理職比率を目指します。

グループ人材方針

目的：私たちは、創造力豊かな自律した人材を継続的に育成し、より多くの人々に対してより多くの「幸せ・喜び」を提供できるよう、組織・製品・サービスを創造します。

1．人種、信条、性別、社会的身分、国籍、障がい、雇用形態、年齢、宗教等による差別を行いません。
2．働く人々を公正に評価し、適正に処遇します。
3．多様性を尊重し、一人ひとりが自ら考え、その能力と創造性を発揮して、自己実現を図ることができる風土を作ります。
4．本人及び家族の物心両面の幸福を追求し、キャリア形成、健康、プライベートの充実などについて支援します。

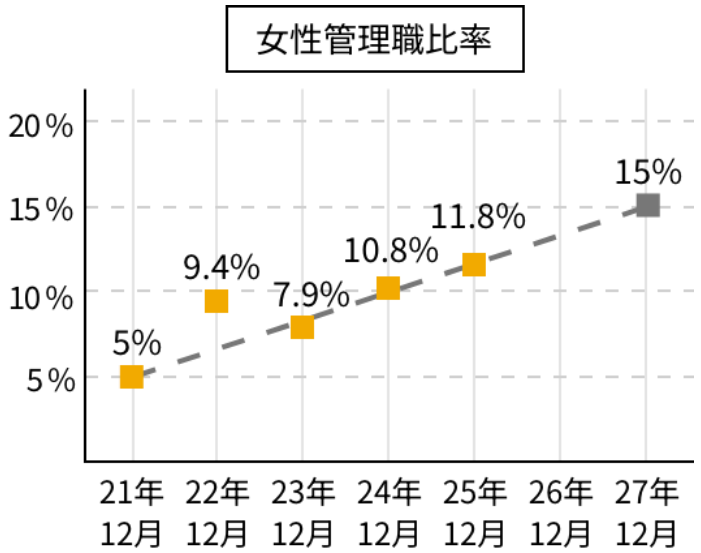
女性管理職比率

2023年2月より、「2027年までに15%」を目標としております。

2025年12月末時点の実績は11.8%となり、概ね計画線通りに推移しております。

2025年8月より「早期復職支援手当（通称: キャリフル）」を施行し、所定の条件を満たした早期復職者に最大で月30万円を支給しております。

引き続き、多様なキャリアパス・働き方を受け容れる環境の整備や魅力ある職場環境づくりに取り組むことを通じて、女性管理職比率を高めてまいります。



© oRo Co.,Ltd.

サステナビリティの追求に向けた取り組み

人材への取り組み（2）

当社の従業員がいきいきと活躍できるように「健康経営」を推進しております。
その一環で従業員が自己実現できるよう、多様で柔軟な働き方を選択可能にしました。

選択的週休３日制
［ サンライフ ］

希望者は、８時間勤務タイプか 10 時間勤務タイプを選択して週休３日の働き方を取り入れることができる制度です。対象者は、火・水・木のいずれかの曜日を休日として選択できます。

子育て支援勤務制度
［ コアライフ ］

オロの子育て支援勤務制度です。10 時～ 16 時を出社して勤務する時間とし、それ以外の時間は働く場所（オフィス or 自宅）と時間を柔軟に選択できるようにすることで、家庭や子育てとの両立を支援します。



*このほか当社および国内子会社は「健康経営優良法人2025」認定、また当社および株式会社オロ宮崎は「くるみん」認定を受けております。

サステナビリティの追求に向けた取り組み

環境への取り組み

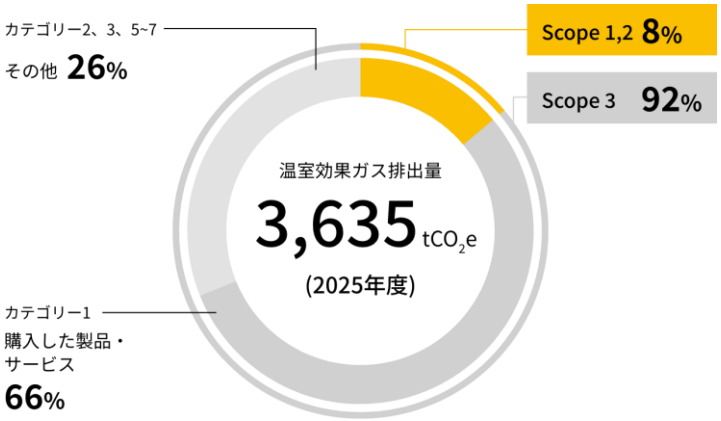
気候変動は、事業活動の成長にも中長期的に影響を与えると考えております。

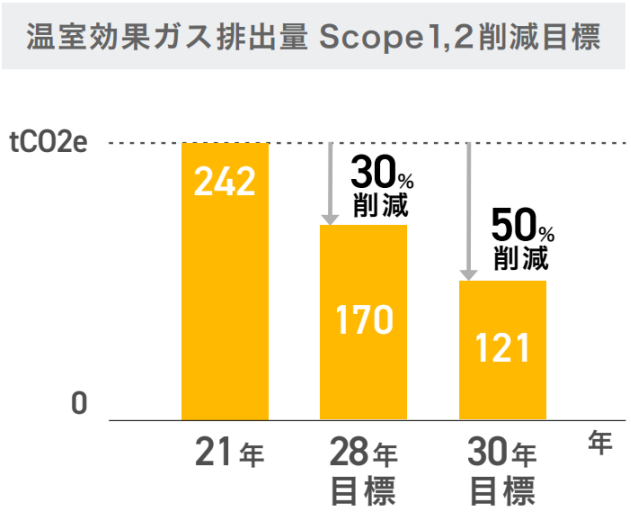
事業活動を推進する中で、温室効果ガス排出削減や環境負荷軽減にも取り組みます。

温室効果ガス排出量と削減目標

当社の2025年度の温室効果ガス排出量は 3,635 tCO2e でした。Scope1,2 に該当する部分は事業者自らの直接排出および電気の利用のため、当社の努力で削減できると考えています。

今後は「2030 年までに50% 削減 *」を目指し、省エネなど具体的な取り組みを進めてまいります。





* 2021年を基準年、対象を Scope1, 2 とした目標設定です。

その他の取り組み状況

TCFD提言に基づく気候変動シナリオ分析を行い、当社WEBサイトで開示しております。

https://www.oro.com/ja/ir/sustainability/environment/

© oRo Co.,Ltd.

会社概要

会社名	**株式会社オロ**
上場取引所	**東京証券取引所プライム市場**（証券コード：**3983**）
代表者	**代表取締役社長執行役員　川田 篤**
創業	**1999年1月20日**
本社所在地	**東京都目黒区目黒3-9-1　目黒須田ビル**
資本金	**1,193百万円**
事業内容	**クラウドソリューション事業** ・クラウドERP「ZAC」「Reforma PSA」、SaaS管理ツール「applog」の開発・販売 ・SEOツール「Semrush」の国内販売代理業務 **マーケティングソリューション事業** ・デジタルを基軸にしたマーケティング支援
従業員数	**単体352人／連結621人**（2026年6月30日現在）
支社	**西日本支社　北海道支社　福岡支社**
グループ会社	**株式会社オロ宮崎　株式会社oRo code MOC　欧楽科技有限公司(大連、上海)** **大連奥楽広告有限公司　台灣奧樂股分有限公司　oRo Malaysia Sdn. Bhd.** **oRo Vietnam Co., Ltd.　oRo (Thailand) Co., Ltd.**

© oRo Co.,Ltd.

本資料の取り扱いについて

- 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務数値は国際会計基準（IFRS）に基づいて表示しています。

- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

- 本資料の著作権は当社に帰属しますが、SNS・ブログ・動画等での引用・転載・要約・翻訳は、常識の範囲内であればご自由に行っていただけます。数値の改変や、事実と異なる・趣旨を損なう形でのご利用はお控えください。

- 顧客企業のロゴ・事例、および第三者に権利が帰属する画像・データ等は、上記の対象外です。また、本資料をもとに第三者が作成した内容について、当社は責任を負いかねます。

© oRo Co.,Ltd.

ご案内

IRニュースメール・公式X

株主・投資家のみなさまへ、最新のIR情報をメールとXでタイムリーにお届けします

NEWS MAIL

ニュースメール登録

登録無料

株主・投資家のみなさま向けに、ニュースリリースやIR情報などの
最新情報をメールで配信しております。

登録は無料ですので、下記QRコードまたはURLよりご登録ください。

https://forms.gle/euRkhDj8VvaKA9Zr9

X

オロ公式X

Follow us!

当社公式Xでは、事業・サービスやイベントに関する情報を中心に
IR情報もあわせて発信しております。

ぜひ下記QRコードまたはURLよりフォローをお願いいたします。

https://x.com/oRo_official

※ QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

© oRo Co.,Ltd.

