

各 位

2012年11月16日

株式会社 オロ

オロ、2012年マザーズ上場・戦略PR会社ベクトルのCFOが語る経営者向けIPOセミナーを開催 IPO戦略から準備における実務まで、当事者のみが知るIPO体験談を公開！12月7日（金）六本木ヒルズ

株式会社オロ（東京都目黒区 代表取締役社長 川田 篤、以下オロ）は、「戦略PR会社・ベクトルCFOが語るIPO体験談」と題した経営者向けIPOセミナーを、12月7日（金）六本木ヒルズにて開催します。2012年3月に東証マザーズへ新規上場を果たした株式会社ベクトル（東京都港区 代表取締役社長 西江肇司、以下ベクトル）の現役CFOである羽入敏祐氏を招き、ベクトルのIPO戦略から準備における実務などについて講演を行います。

■ セミナー概要

「戦略PR」のパイオニアであるベクトルは、リーマンショック以降、広告ビジネスが苦戦する中でも成長を続け、2012年3月、東証マザーズへ新規上場を果たしました。本セミナーでは、上場準備時から現在まで同社のCFOを務め、IPO実現のキーマンともいえる取締役・羽入敏祐氏を招き、IPO戦略から準備における実務まで、当事者でしか語りだすことができない体験談を通して、IPOおよび経営に関する有益な情報をご提供します。

また、ベクトルの上場準備に向けた基幹システムとして採用され、同社のIPOに大きく貢献したのがオロのクラウドERP「ZAC Enterprise」でした。内部統制プロセスの構築や経営状況のモニタリングなど、ベクトルにおけるシステムの活用事例を交えながら、IPOに向けたIT戦略についてもご紹介いたします。

株式会社ベクトル 取締役 CFO 羽入敏祐氏 講演予定内容

- ・ベクトルのIPO戦略 ～この不況下にIPOを目指す理由
- ・ベクトルのIPO実務 ～上場までの4つのステージとマイルストーン
- ・ベクトルのIT戦略 ～IPOに向けたシステム選定と導入の実務
- ・当事者だからこそわかる 意外に見落とす上場前後の事務と費用
- ・CFOがCIOに？これからのCFOに求められる新しい役割

■ セミナー詳細・お申込み

日時： 2012年12月7日（金）15:00～17:30（開場 14:30）

会場： 六本木ヒルズ 4 9F アカデミーヒルズ カンファレンスルーム 5

定員： 80名（参加には事前お申込みが必要となります）

参加費： 無料

主催／共催： 株式会社オロ / 日之出監査法人

基調講演： 株式会社ベクトル 取締役 CFO 羽入敏祐

セミナー詳細・お申込み <http://www.oro.co.jp/zac/seminar/20121207.html>

<本リリースに関するお問い合わせ>

株式会社オロ ビジネスソリューション事業本部 マーケティンググループ 福地晃弘

TEL : 03-5843-0836 / Mail : zac@jp.oro.com

■ セミナープログラム

【第一部 基調講演】「激変する経営環境への対応と IPO の実現を両立するバックオフィス戦略」

株式会社ベクトル 取締役 CFO 羽入敏祐 (15:00-16:30)

2012年マザーズ新規上場を果たした戦略PR会社・ベクトル。IPO実現の裏には、ベンチャーならではのスピーディな組織の変化・拡大への対応と、IPOに向けた体制整備を両立するバックオフィス戦略があった。上場準備時から現在まで同社のCFOを務めるIPO実現のキーマンより、IPO戦略論から実務論まで、当事者でしか語ることができないIPO体験談をご紹介します。

講師：羽入敏祐 株式会社ベクトル 取締役 CFO／公認会計士

1992年監査法人トーマツ入社。その後、事業会社の立ち上げや、長野県行財政改革担当参事の就任等を経て、2007年ベクトル入社、2009年より同社のCFOに就任。ITアドバイザーとしての豊富な知見を持ち、監査人と事業会社の両方の視点から、企業の成長支援を行っている。

【第二部】「ベクトルのIPOを実現に導いたIT戦略とクラウドシステム」

株式会社オロ 専務取締役 日野靖久 (16:45-17:30)

ベクトル上場準備の一環として、グループ統一のクラウド型の基幹業務システムとして採用された「ZAC Enterprise」。内部統制プロセスの構築や経営状況のモニタリングなど、ベクトルにおける具体的なシステム利用事例を交えながら、多くのIPO企業が実践するITによる内部統制プロセスへの対応事例や、システムを活用した経営体質・利益体質を強化するマネジメント手法についてご説明します。

※セミナー内容・時間は変更になる可能性があります。

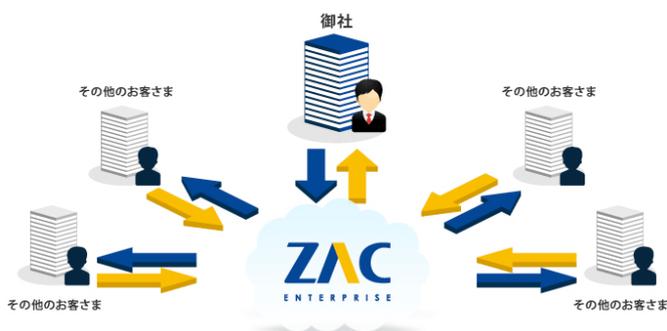
■ クラウド SaaS ERP 「ZAC Enterprise」 について

ZACはプロジェクト別・案件別の利益管理を実現するクラウド SaaS ERPパッケージです。プロジェクト管理・販売管理・購買管理・勤怠管理・経費管理から管理会計・BI ツール・グループウェア機能を持ち、機能単位ごとの月額 SaaS 利用も可能です。2006 年の提供開始以来、200 社以上の導入実績、30,000 ライセンスの販売実績を持ちます。



特長1 クラウド SaaS 対応の ERP

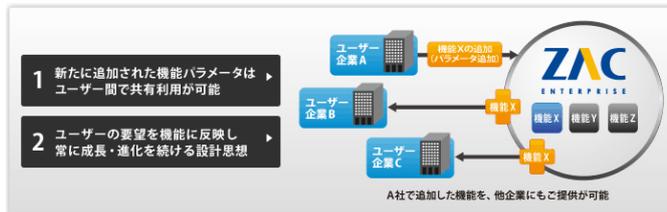
ZAC はクラウド SaaS 形式により提供されるため、サーバー等のシステム導入に伴う各種設備投資が不要となります。データセンターにおいて管理され、日々のデータバックアップなどのメンテナンスはオロにより提供されるため、運用にかかる固定費・人件費の削減と、災害など有事の際の対策を実現します。



ZAC Enterprise の利用イメージ

特長2 パラメータ設計の機能優位性

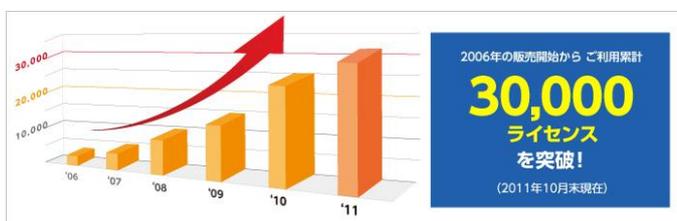
ZAC はユーザー企業個々の要望に対して、パッケージ内部のパラメータを設定することにより機能適合するため、個別開発を必要とする従来システムに比べ、低コスト・短期間での ERP 導入を実現しています。パラメータはユーザーの要望を反映し日々追加されるため、常に成長・進化を続ける設計となっています。



パラメータ設計のイメージ

特長3 広告・IT・コンサルティングなどのサービス業に特化

ZAC は広告業・IT サービス業・ソフトウェア開発業・コンサルティング業などのサービス業に特化しています。プロジェクト管理会計、個別原価計算など、上記業種・業態に必要とされる機能要件・仕様をパラメータとして多数保有しており、サービス業のベストプラクティスを多数搭載した ERP パッケージと言えます。



ZAC 利用ライセンス数の推移

■ 株式会社オロについて <http://www.oro.co.jp/>

オロは、アイデアとテクノロジーにより企業の内側と外側を強くするソリューションプロバイダーです。企業の内側を強くするソリューションとは、業務効率化や生産性向上などの経営課題を解決するサービスのことで、クラウド SaaS ERP パッケージ ZAC Enterprise の開発を中心に、IT ソリューションを提供しています。企業の外側を強くするソリューションとは、マーケティング・広報・採用などの対外コミュニケーションを総合的にデザインするサービスのことで、コミュニケーション戦略の立案から、web マーケティング、web インテグレーションを提供しています。

■ 会社概要

社名	株式会社オロ	http://www.oro.co.jp/
設立	1999年1月	
代表者	代表取締役社長	川田 篤
従業員数	単体 201人 / 連結 233人 (2012年10月1日現在)	
資本金	9,000万円	
売上高	2012年3月期	17億2100万円
	2011年3月期	14億4200万円
	2010年3月期	11億300万円
事業内容	ビジネスソリューション事業 ・クラウド SaaS ERP「ZAC Enterprise」(http://www.oro.co.jp/zac/) の開発・提供 ・企業向けシステムソリューションの提供 他 コミュニケーションデザイン事業 (http://www.oro.co.jp/cd/) ・企業と各ステークホルダーとのコミュニケーション戦略立案 ・WEB サイト戦略立案・企画・構築・運用 他	
所在地	東京本社	東京都目黒区目黒 3-9-1 目黒須田ビル 5階
	西日本支社	大阪府大阪市中央区伏見町 4-4-1 日生伏見町ビル本館 7階
	中部支社	愛知県名古屋市中区錦 2-2-13 名古屋センタービル本館 8階
	北海道支社	北海道札幌市中央区北三条西 3-1 札幌大同生命ビル 11階
	宮崎サポートセンター	宮崎県宮崎市橘通西 2-4-20
関連会社	中国大連	欧乐科技(大连)有限公司