



# 2017年9月期 第1四半期 決算説明資料

2017年2月7日  
株式会社ロックオン

# CONTENTS

## 目次

01

**2017年9月期経営方針**

02

**2017年9月期第1四半期決算概要**

03

**マーケティングプラットフォーム事業**

04

**商流プラットフォーム事業**

05

**その他の取り組み**

06

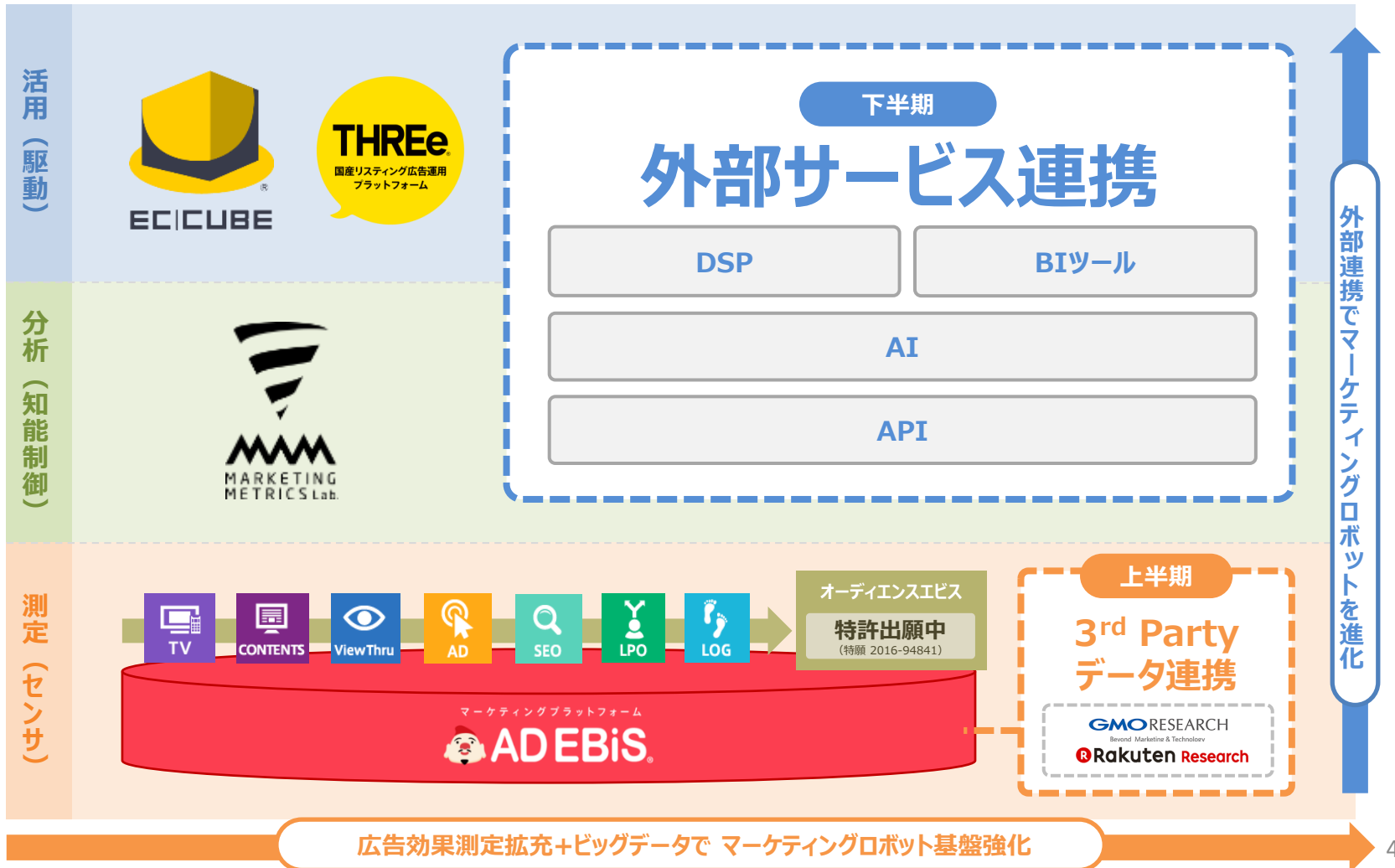
**業績見通しと配当について**

01

# 2017年9月期 経営方針

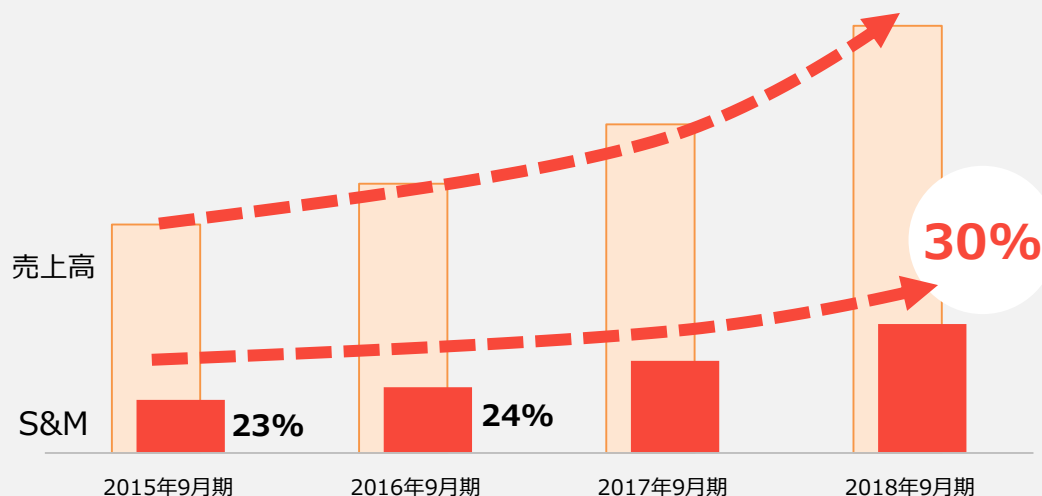
# マーケティングロボット開発戦略

マーケティングプラットフォームにビッグデータを連携、センサ系で圧倒的ポジションを確立。  
外部サービスとの連携を進め、エコシステムとして発展させることで  
知能・制御系、駆動系を兼ね備えたマーケティングロボット構築を目指します。



# セールス&マーケティング戦略

マーケティングプラットフォーム事業は平均継続期間が数年にわたるストック型ビジネス。  
 前期4Qには価格改訂を実現した製品競争力の高さを背景に、  
 セールス&マーケティングへのリソース投入を増加させ、中長期的な業績拡大を目指します。



売上急拡大を実現している海外SaaS企業のセールス&マーケティング比率は平均35%（※）

2018年9月期までに売上比30%程度を目標に引き上げ、売上拡大を目指す。

※ 「2016 Pacific Crest Private SaaS Company Survey」による

マーケティングPF事業対売上比率	2015年9月期	2016年9月期	2017年9月期1Q
セールス&マーケティング部門	23%	24%	24%
開発部門	24%	21% ※	20% ※
カスタマーサポート部門	9%	11%	11%
その他間接部門	20%	24%	25%
セグメント利益	24%	20%	20%

※ 自社開発ソフトウェアにかかる原価のうち将来収益に寄与する部分は資産計上しております。

02

**2017年9月期  
第1四半期決算概要**

# 2017年9月期第1四半期 業績ハイライト

## 2017年9月期第1四半期連結業績

人員増強・研究開発への投資により前年同期比で費用増加するも、マーケティングPF事業の売上増加が力強く牽引、増収増益で着地。

売上高	営業利益
<b>420</b> 百万円 (前年同期比 23.0%増)	<b>58</b> 百万円 (前年同期比 40.8%増)

### マーケティングプラットフォーム事業

人員増強等により費用は増加したものの、前期に実施した価格改定の効果もあり、売上高は前年同期比28.9%増、営業利益は前年同期比65.3%増と増収増益。

売上高	営業利益
<b>295</b> 百万円 (前年同期比28.9%増)	<b>60</b> 百万円 (前年同期比 65.3%増)

### 商流プラットフォーム事業

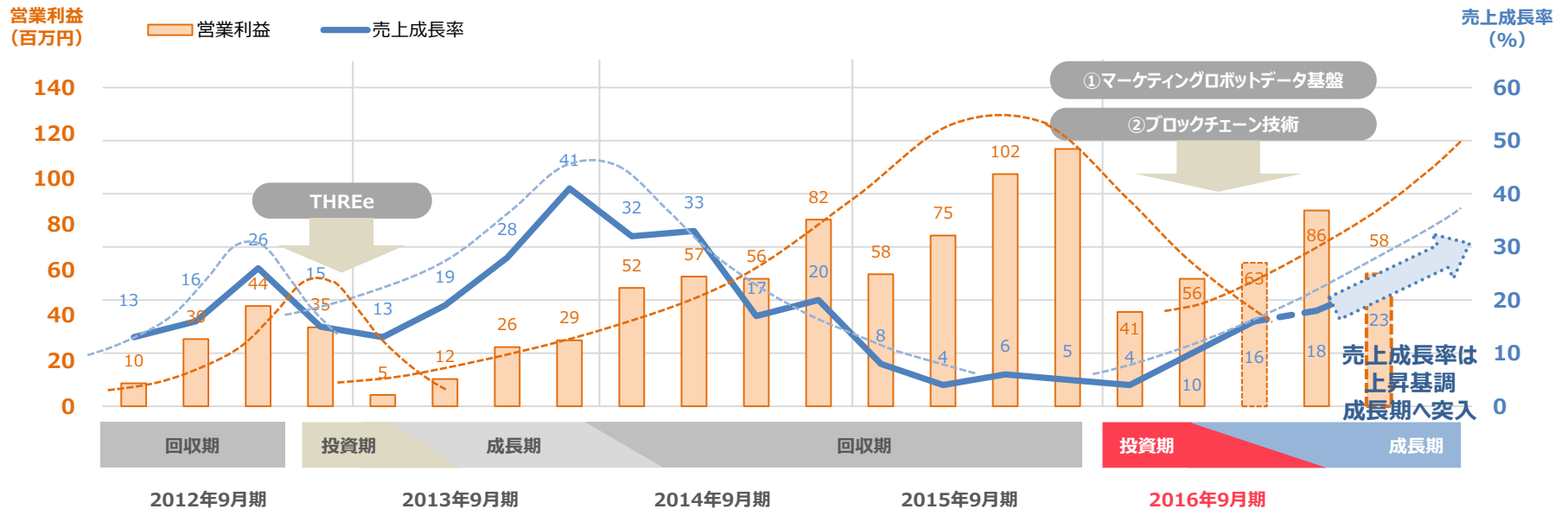
ソリューション案件の好調により売上高は前年同期比11.0%と伸長するも、研究開発案件コストの増加により営業損失を計上。

売上高	営業損失
<b>125</b> 百万円 (前年同期比 11.0%増)	<b>▲1</b> 百万円 (前年同期は4百万円)

# 2017年9月期第1四半期 投資結果

## 売上成長率(対前年同期比)と営業利益推移

引き続きマーケティングPFの売上成長率が順調に推移。  
商流PFはソリューション案件好調で売上伸長。

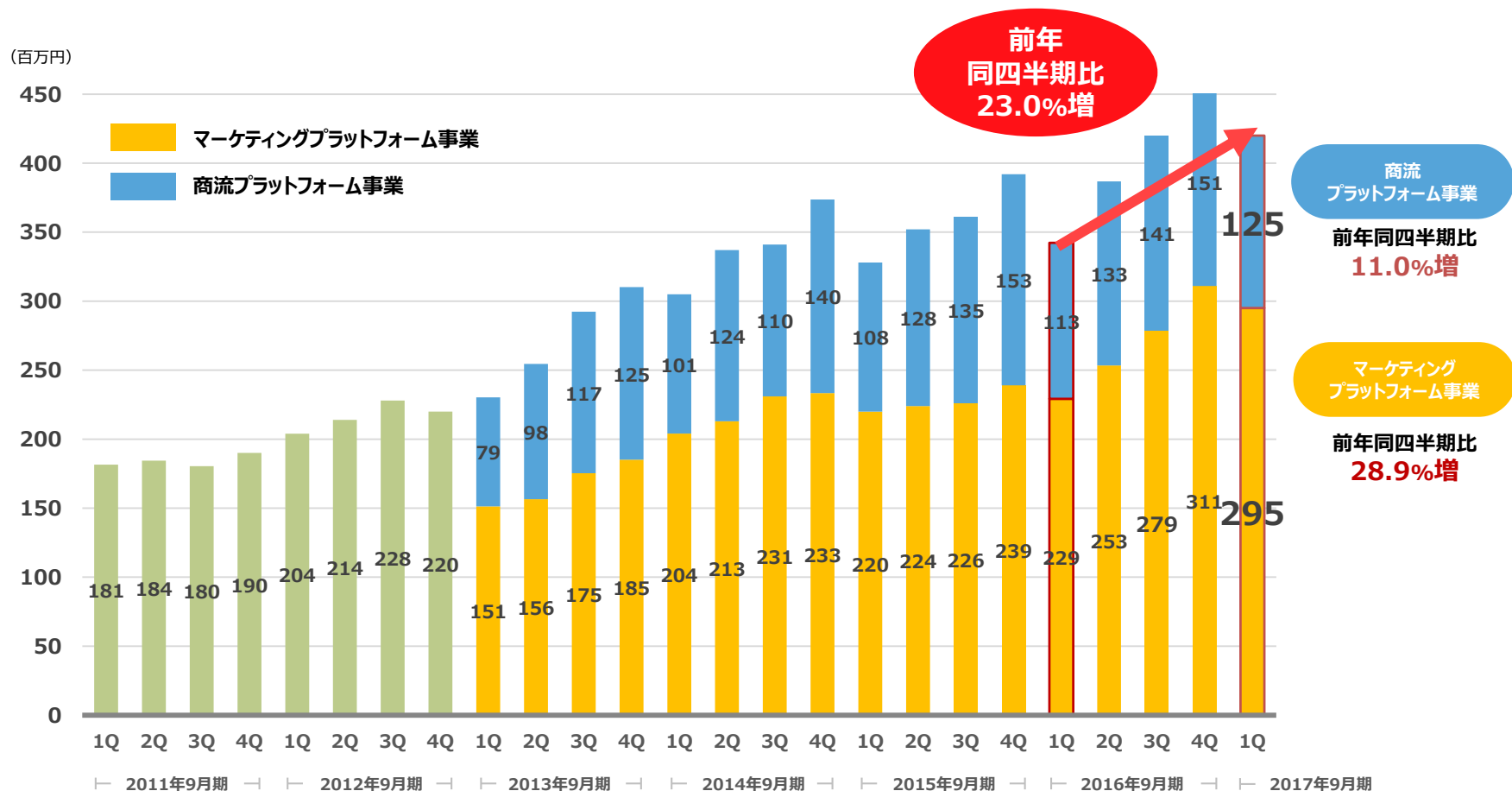


		前1Q	前2Q	前3Q	前4Q	1Q
2017年9月期 対前年同期比 売上高成長率	マーケティングPF	4%	13%	23%	30%	<b>29%</b>
	商流PF	4%	4%	4%	▲2%	11%
	全社	4%	10%	16%	18%	<b>23%</b>



# 売上高の推移

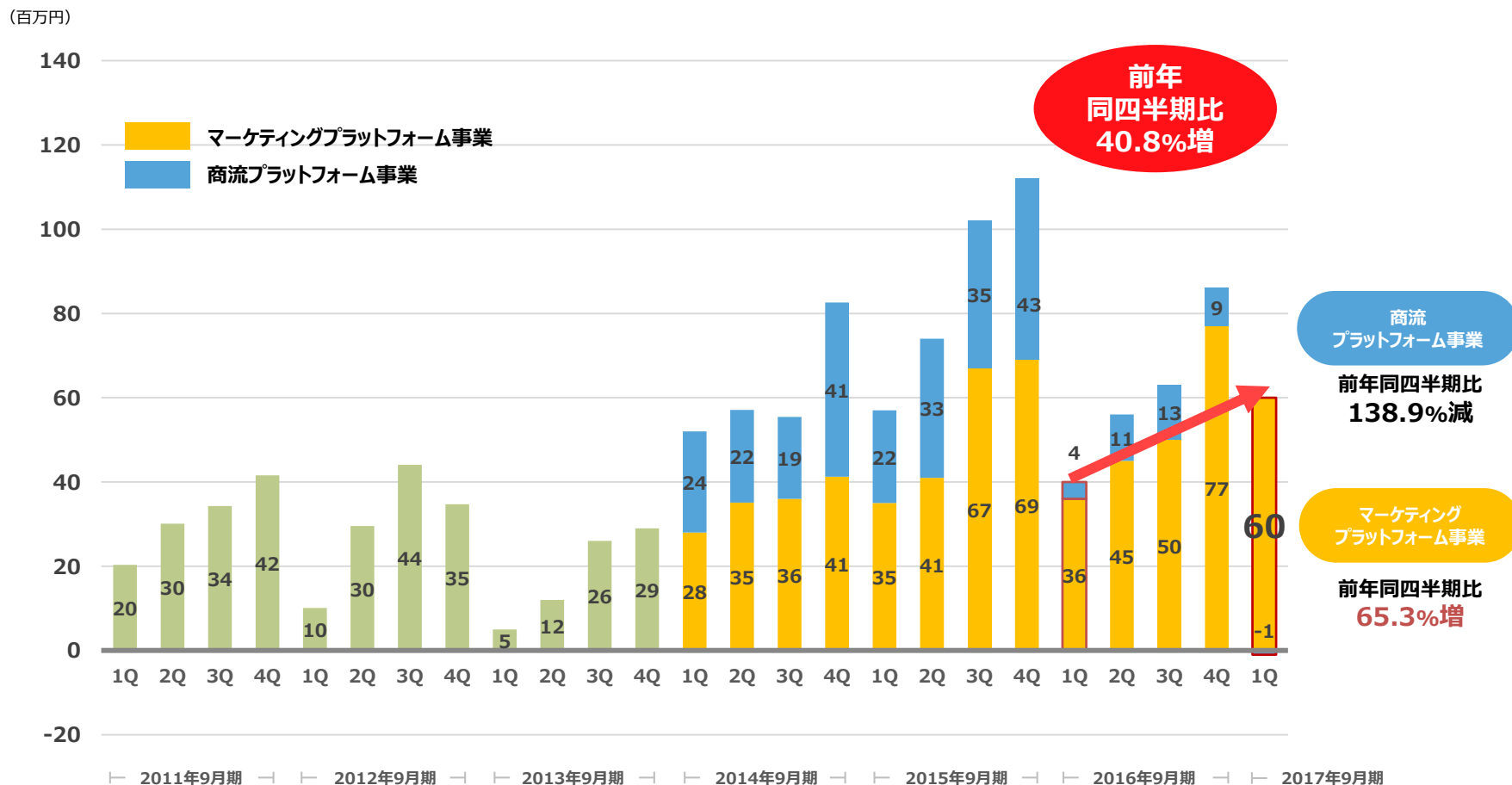
前期に実施した価格改定の効果もありマーケティングPFの売上が大きく伸張  
 商流PFもソリューション案件が増加、2017年9月期は好調な出だしとなった。



※：2012年以前のセグメントごとの売上は開示していないため、合算のみの記載となります。

# 営業利益の推移

マーケティングPFは売上順調で増益、商流PFは研究開発先行し減益。

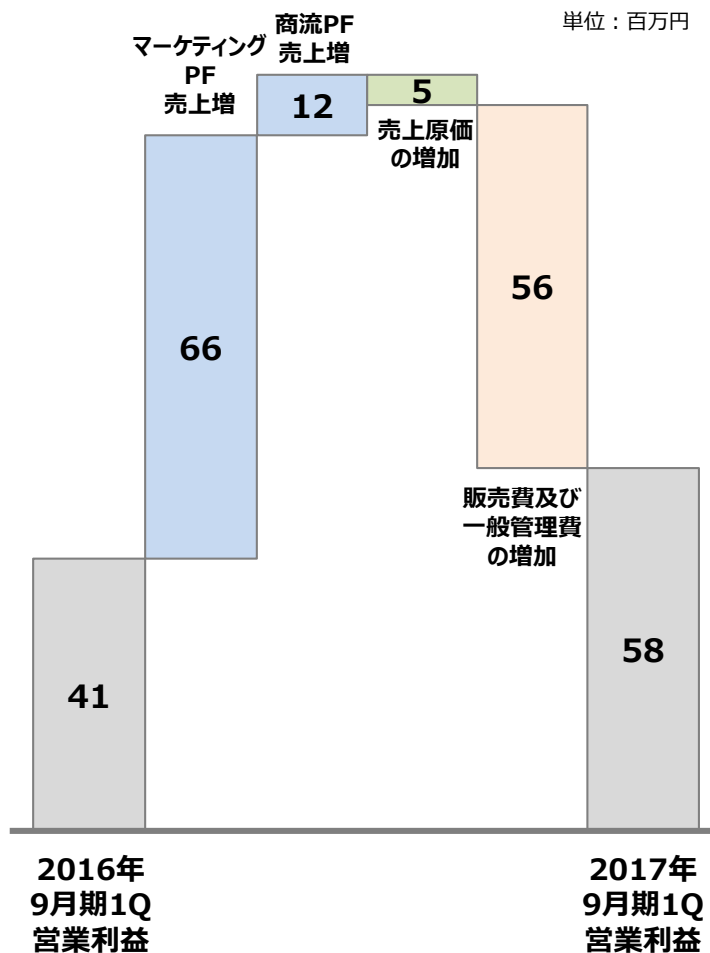


※：2013年以前のセグメントごとの売上は開示していないため、合算のみの記載となります。

# 損益計算書（前年同期比）

単位：百万円

営業利益の変動要因  
2016年9月期1Q-2017年9月期1Q



	2016年 9月期1Q	2017年 9月期1Q	前年 同期比	増減率
売上高	342	420	+78	23.0%
マーケティングPF	229	295	+66	28.9%
商流PF	113	125	+12	11.0%
売上原価	134	140	+5	4.3%
売上総利益	207	280	+72	35.1%
販売管理費	166	222	+56	33.7%
営業利益	41	58	+16	40.8%
営業利益率	12.1%	13.9%		+1.8points
経常利益	41	60	+18	43.4%
税金等調整前 四半期純利益	41	60	+18	43.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	27	41	+14	51.7%

# 損益計算書（前年同期比） 主要要因詳細

単位：百万円

	主要要因	2016年 9月期1Q	2017年 9月期1Q	前年 同期比	要因詳細
売上原価 の増加	エンジニアの増加	54	76	+21	・国内エンジニア 8名増加 ・ベトナムエンジニア 9名増加
	減価償却費の増加	4	10	+6	・自社開発ソフトウェア
	資産振替額の増加	▲4	▲30	▲25	・自社開発ソフトウェアにかかる労務費等を資産に振替計上
販売管理費 及び 一般管理費 の増加	人件費の増加	62	80	+18	・セールス&マーケティング、カスタマーサポート部門 12名増加
	外注費の増加	11	14	+2	・自社サイト制作 ・管理部派遣
	代理店マージンの増加	23	28	+5	・マーケティングPFに関する
	減価償却費の増加	1	8	+6	・資産除去費用の償却
	その他販管費の増加	69	92	+23	・退任取締役への退職慰労金 ・ガバナンス強化

## 貸借対照表 主要要因詳細

単位：百万円

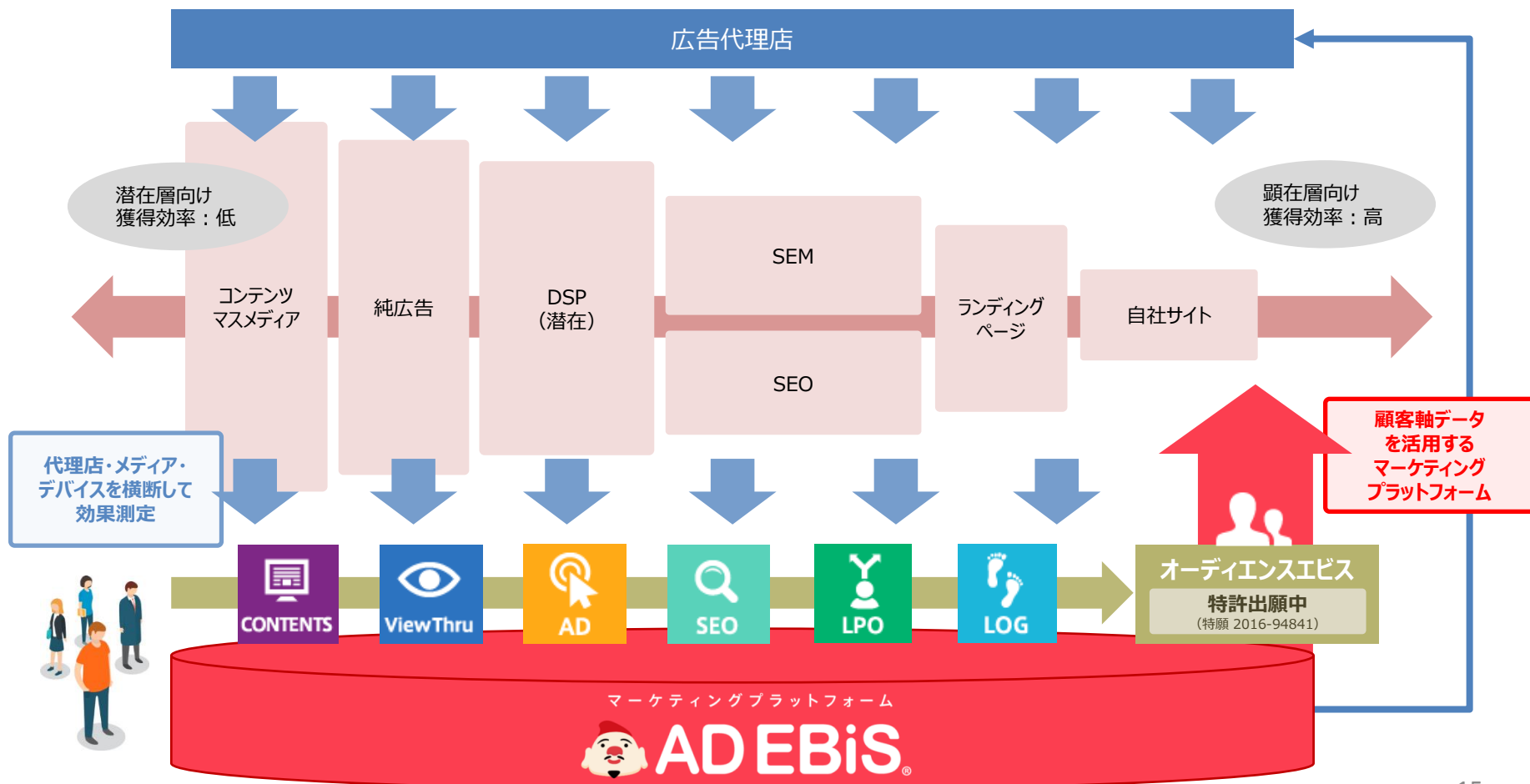
	2016年 9月期	2017年 9月期1Q	増減率	要因詳細
流動資産	1,129	1,008	▲10.7%	
現預金	762	697	▲8.5%	・配当の支払、東京オフィス移転にかかる保証金の支払等
固定資産	305	375	22.9%	
（有形固定資産）	75	65	▲13.6%	
（無形固定資産）	122	145	18.7%	・自社開発ソフトウェア（既存サービス拡充）
（投資その他資産）	106	164	53.6%	・東京オフィス移転にかかる保証金等
総資産	1,434	1,383	▲3.6%	
流動負債	216	155	▲28.0%	
固定負債	24	24	▲1.2%	
純資産	1,193	1,202	0.8%	

03

# マーケティング プラットフォーム事業

# マーケティング効果測定プラットフォーム

アドエビスはあらゆるマーケティングの効果メディア・デバイス・代理店を横断して測定、  
マーケティング活動の成果最大化をサポートするサービス



## アドエビスの売上構成

アドエビスの売上は  
アカウント数 × 平均単価(月額) の**ストックビジネス**。  
外部要因に左右されにくい**安定成長**を実現。



売上 =

指標①

アカウント数

×

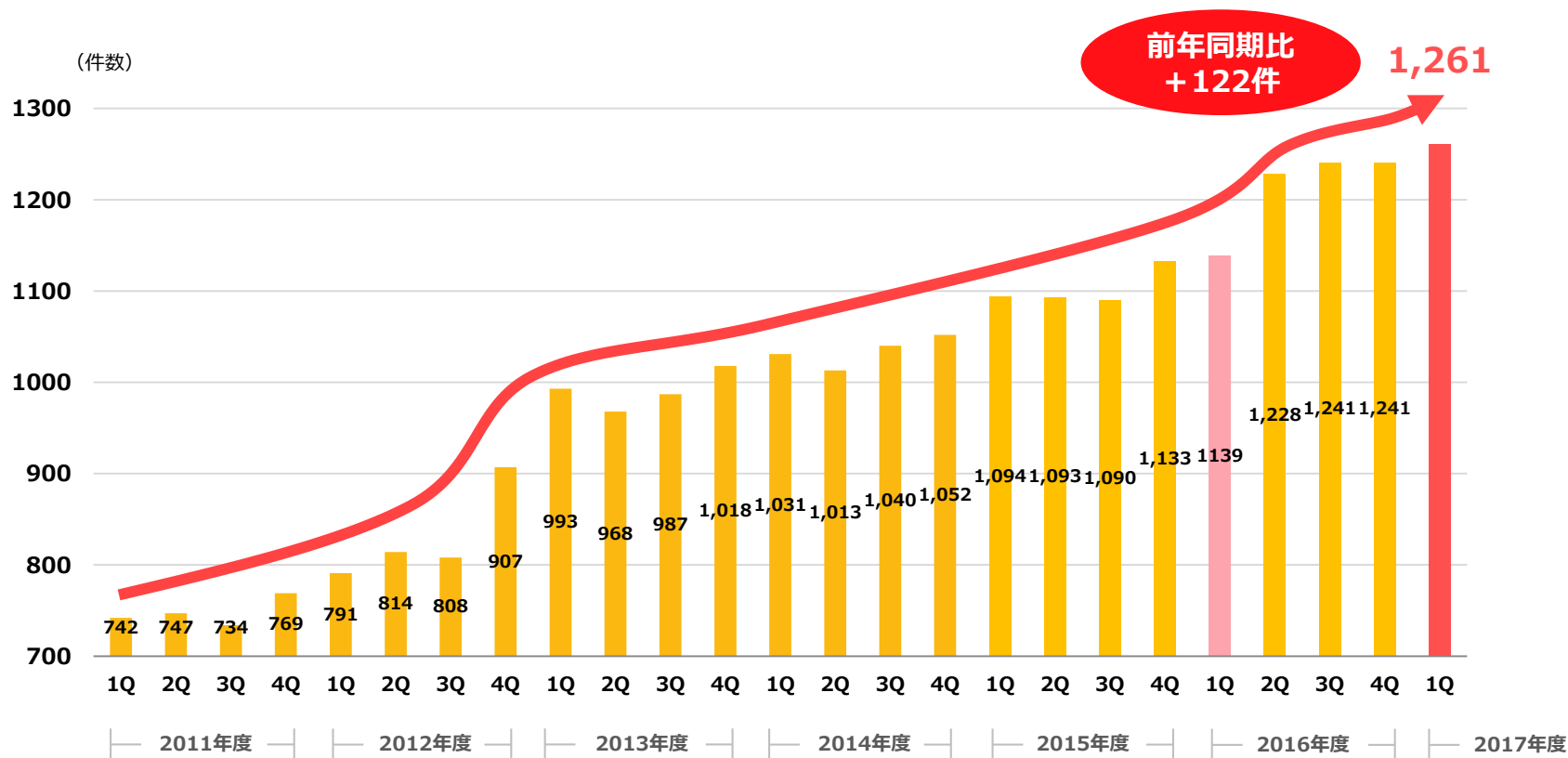
指標②

平均単価



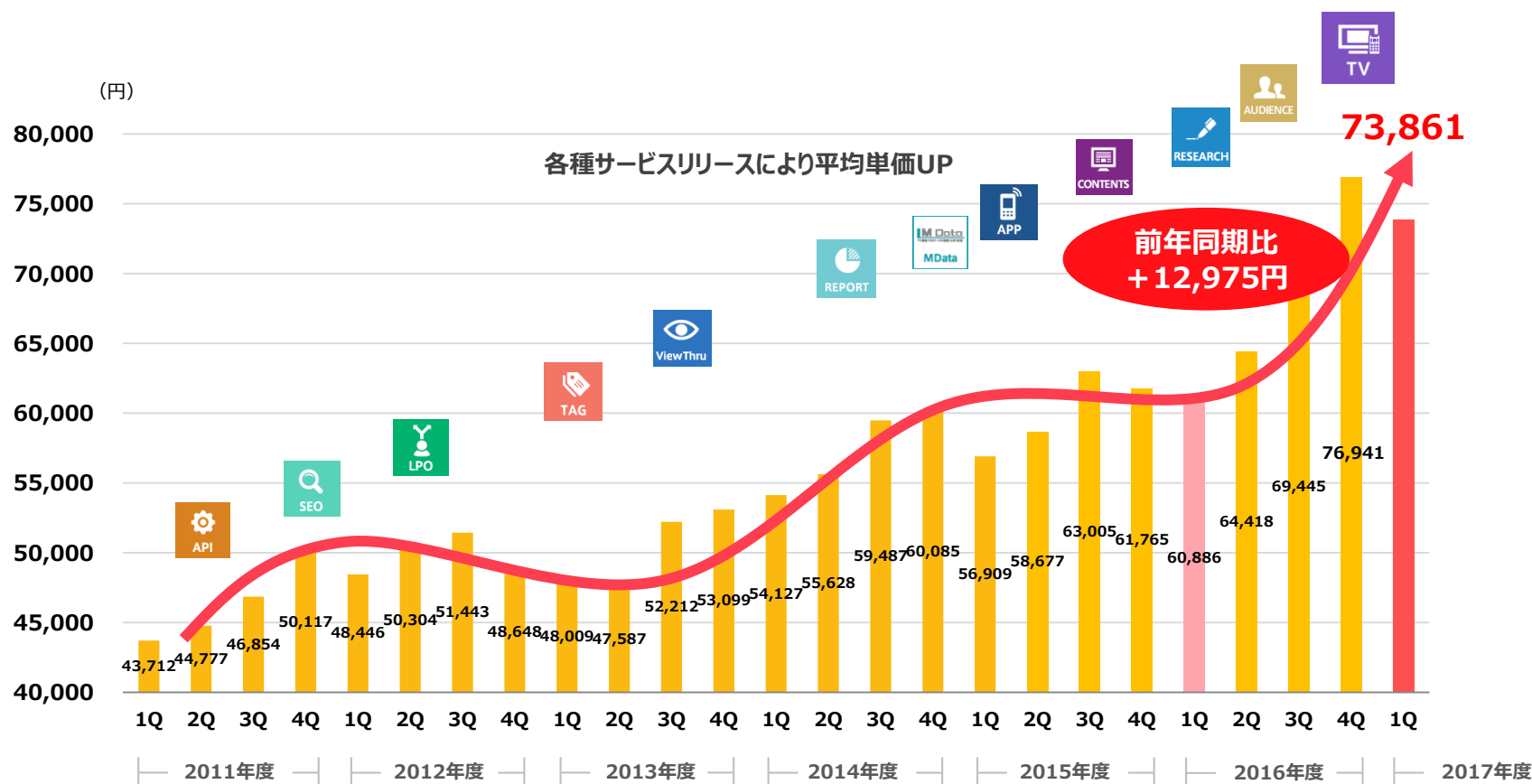
## 指標①：アクティブアカウント数

前期4Qの料金改定による影響がなくなり  
アクティブアカウント数は再び上昇基調へ。



## 指標②：平均単価

顧客広告出稿量による季節変動はあるものの  
 前期4Q料金改定効果もあり、**前年同期比+12,975円増**と順調。



※キャンペーン時のみのアカウントもあり、季節変動があります。

2017年9月期1Q  
トピックス①

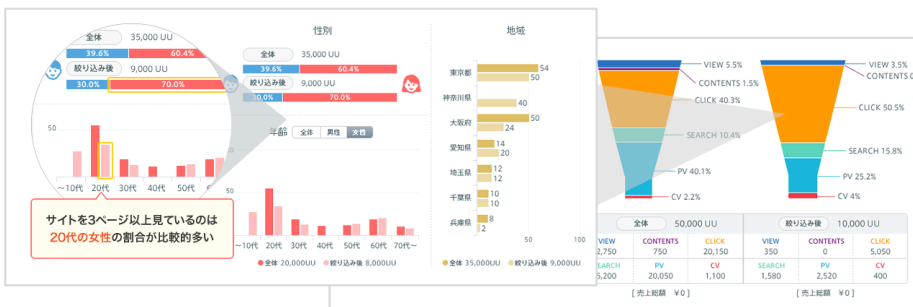
## サードパーティデータ連携による分析機能をリリース

アドエビスで得られた行動履歴と、サードパーティデータ連携による「年代・性別・地域」など、デモグラフィック情報をユーザー単位で紐付けて分析できる機能を提供開始。



アドエビスで得られた「広告接触・自然検索・サイト来訪」などのユーザーの行動履歴に、「年代・性別・地域」などのデモグラフィック情報を連携。

これにより、対象ユーザーの性別・年代・趣味趣向や、行動履歴の参照、コンバージョンの有無を一気通貫で分析できるようになり、ユーザー像を踏まえたマーケティング活動が可能となります。



2017年9月期1Q  
トピックス②

## サードパーティデータ連携の活用事例が続々登場 デモグラフィック情報を活かした先端事例



### トーンモバイル株式会社様

TSUTAYAで販売するMVNOサービス「TONE」事業を展開。新機能によりどの広告からどういったユーザー（年代・性別・地域）が流入しているのかを可視化できるようになり、ターゲット層に効率よく出会える広告媒体の分析・選定に活かすことが可能になりました。今後の戦略上においてユーザーセグメントを意識したマーケティングを重視されており、それらの評価指標としてご活用いただけるとの評価をいただいております。



### 株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン様

インターネットでゴルフのワンストップ・サービス（見る・買う・行く・楽しむ）を展開。新機能により、コンバージョンまでのユーザー導線はもちろん、来訪しているユーザーの属性情報を可視化することができるようになりました。提供している記事広告のユーザー属性情報が明らかになることで、今まで以上にターゲットを意識したコンテンツ提案や、記事の編集が可能となったとの評価をいただいております。

04

# 商流プラットフォーム 事業

# 「EC-CUBE」～ECの世界にワクワクを～

従来の構築手法と異なる構築手法を提案。

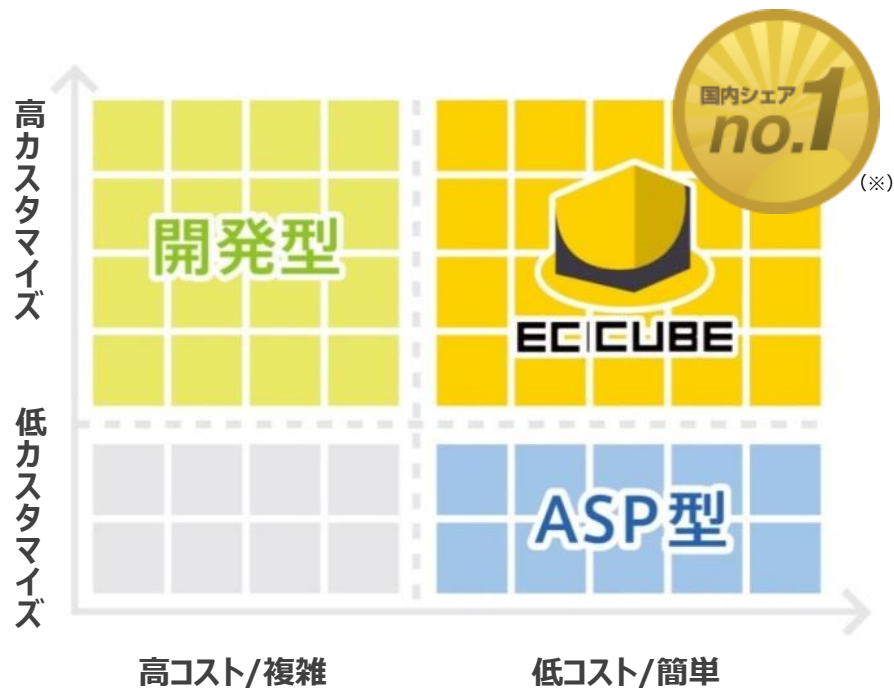
ECサイト構築は「効率」から「質」を追求する時代となり、**EC-CUBEは市場ニーズとマッチ。**

**国内シェアNo.1 ECオープンソース**としてWeb制作に欠かせない  
スタンダードプラットフォームを提供。



リリース時のキャッチコピー  
**「ECサイトに色を」**

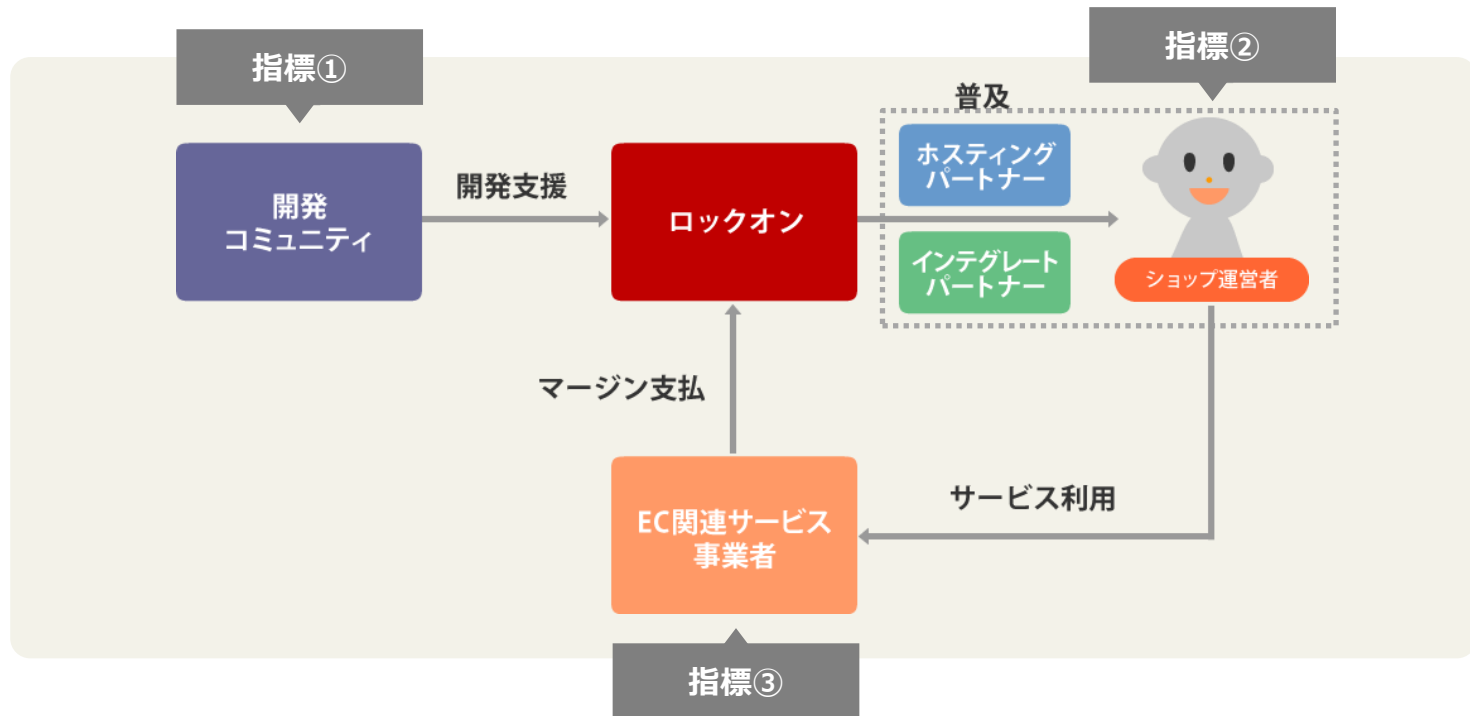
サイト独自のおもてなしが実現できるをコンセプトに  
急速に普及。ショッピングの世界をより楽しいものする  
ことが、私たちの目標です。



(※) 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

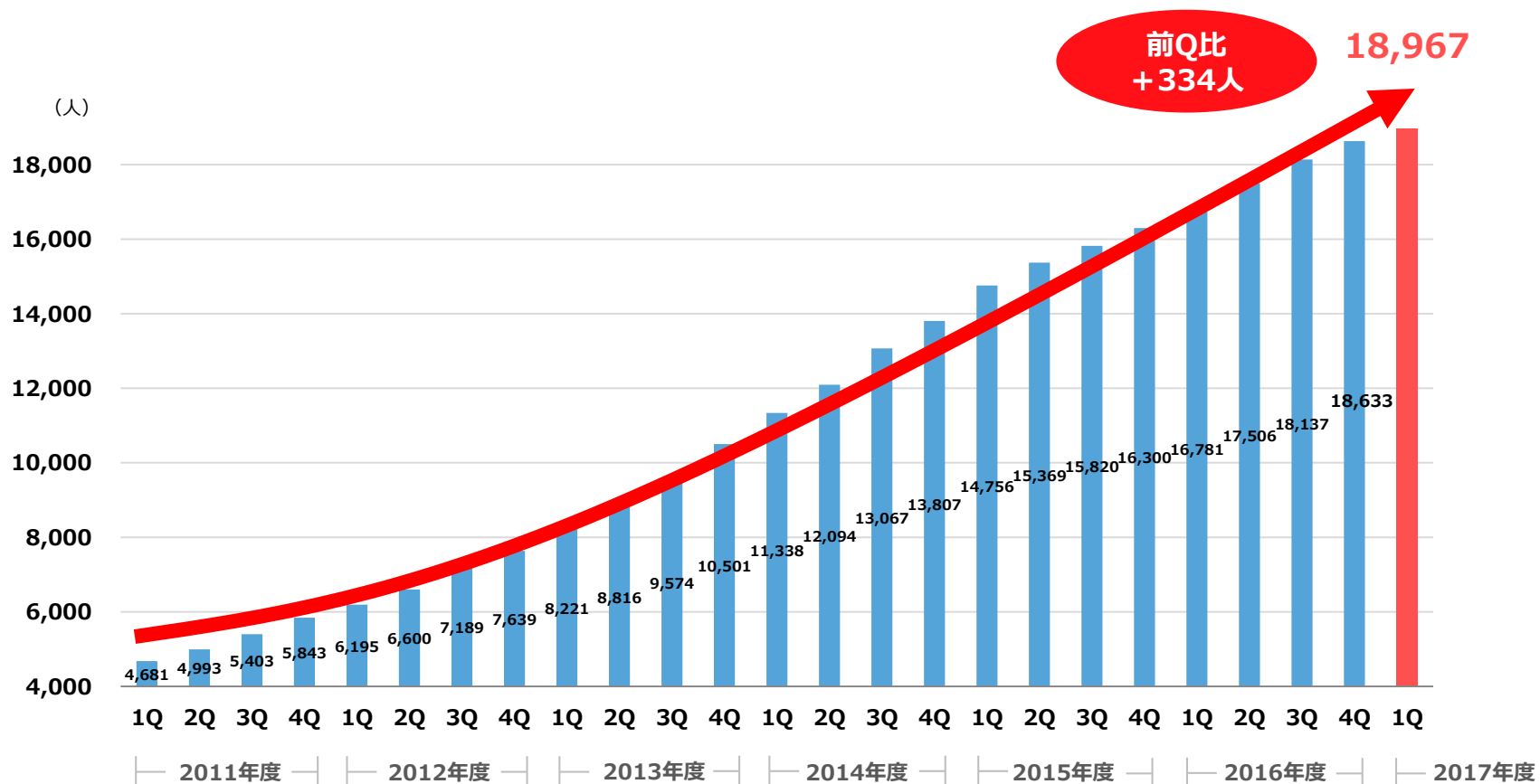
# EC-CUBEの収益構造

EC-CUBEは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（指標①）、営業力（指標②）、サービス力（指標③）を  
 外部リソースにより賄うエコシステム。各指標の伸びが収益へとつながる。



## 指標①：開発コミュニティユーザー数

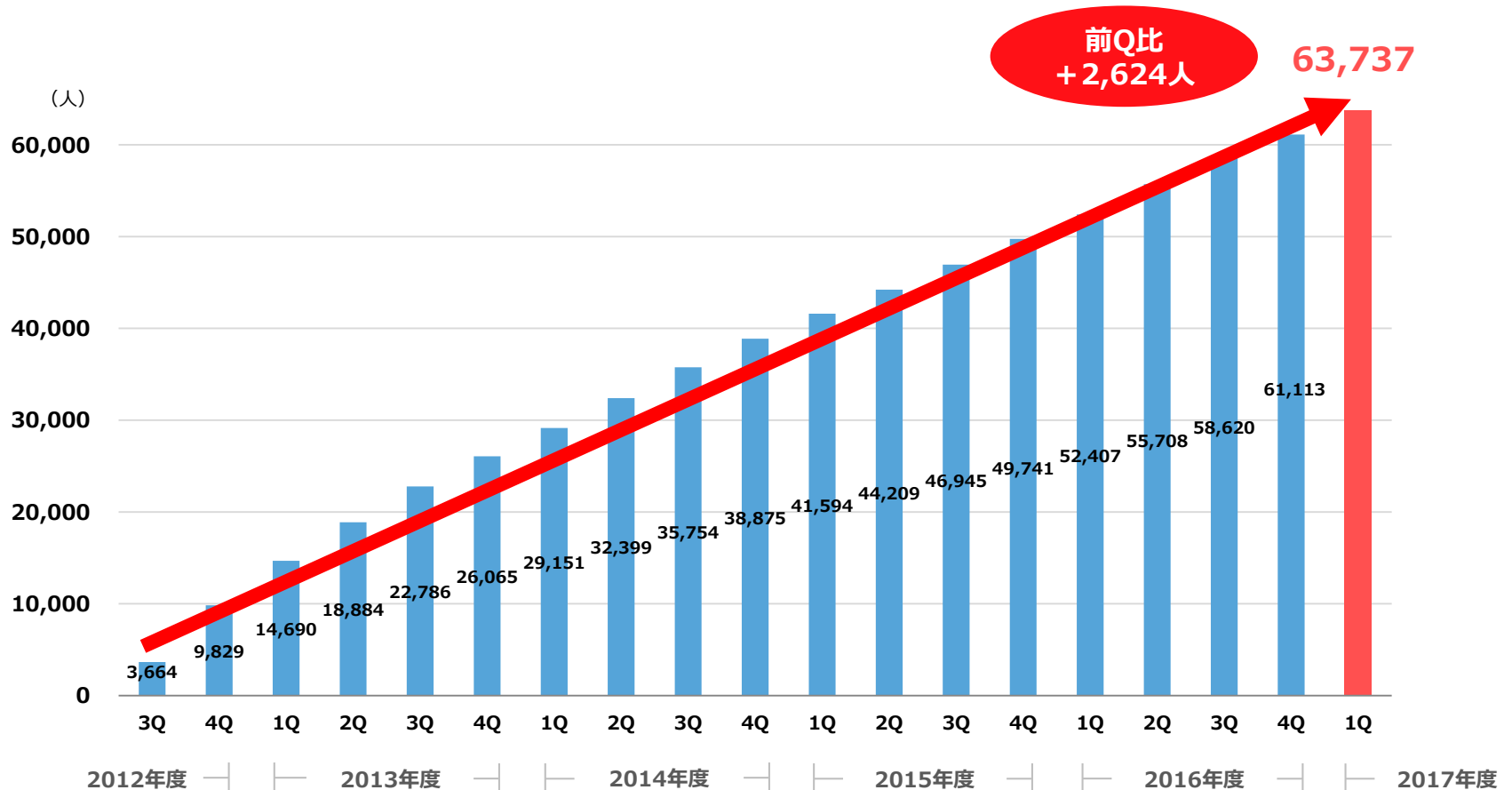
EC-CUBE 3.0リリース以降も開発コミュニティ数は順調に増加。  
EC-CUBEのクオリティUP、機能追加に貢献。





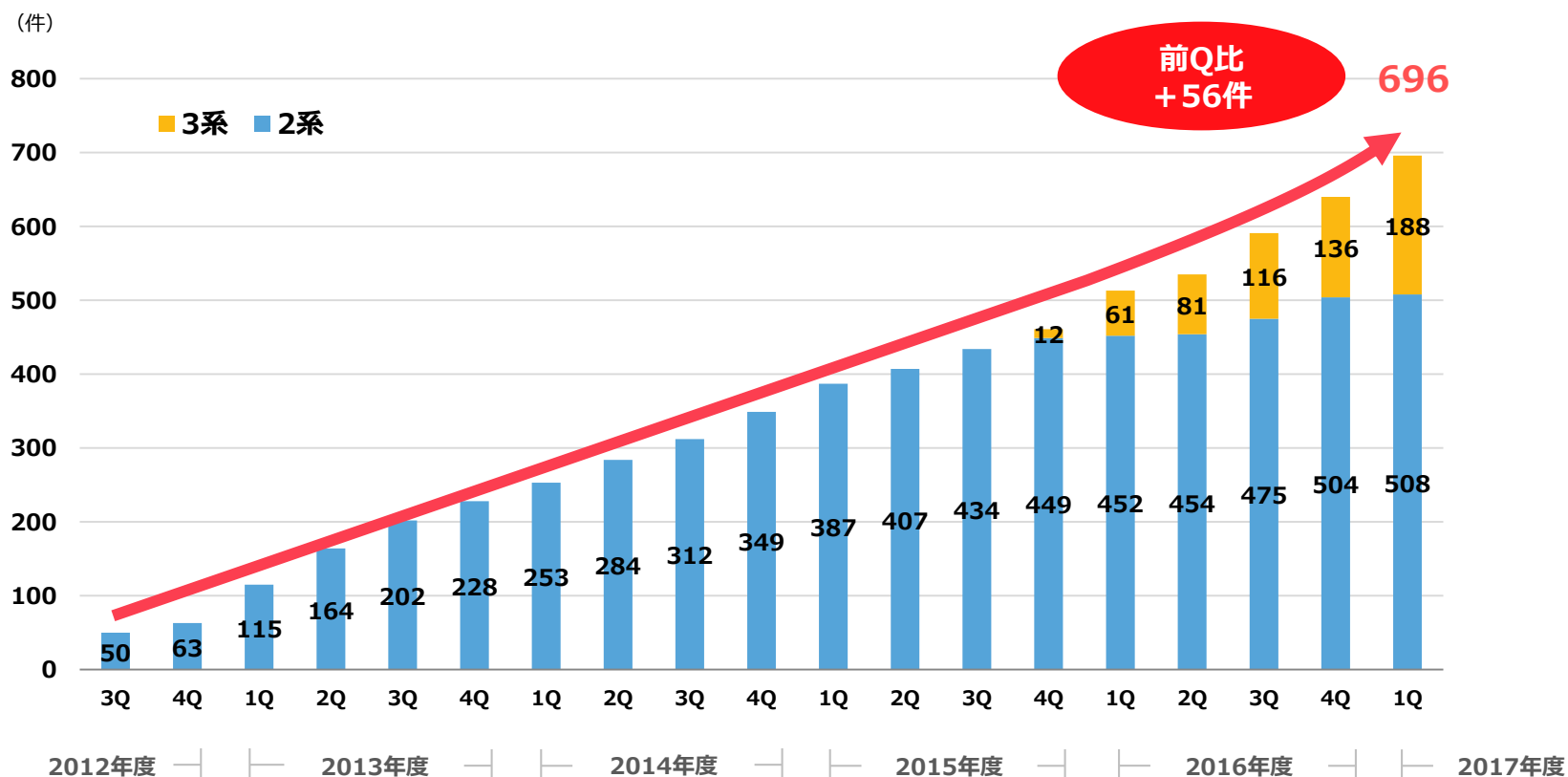
## 指標②：オフィシャルサイト会員数

EC-CUBEオフィシャルサイト会員数（EC-CUBE利用者）は順調に推移。



## 指標③：EC関連サービス事業社（プラグイン数）

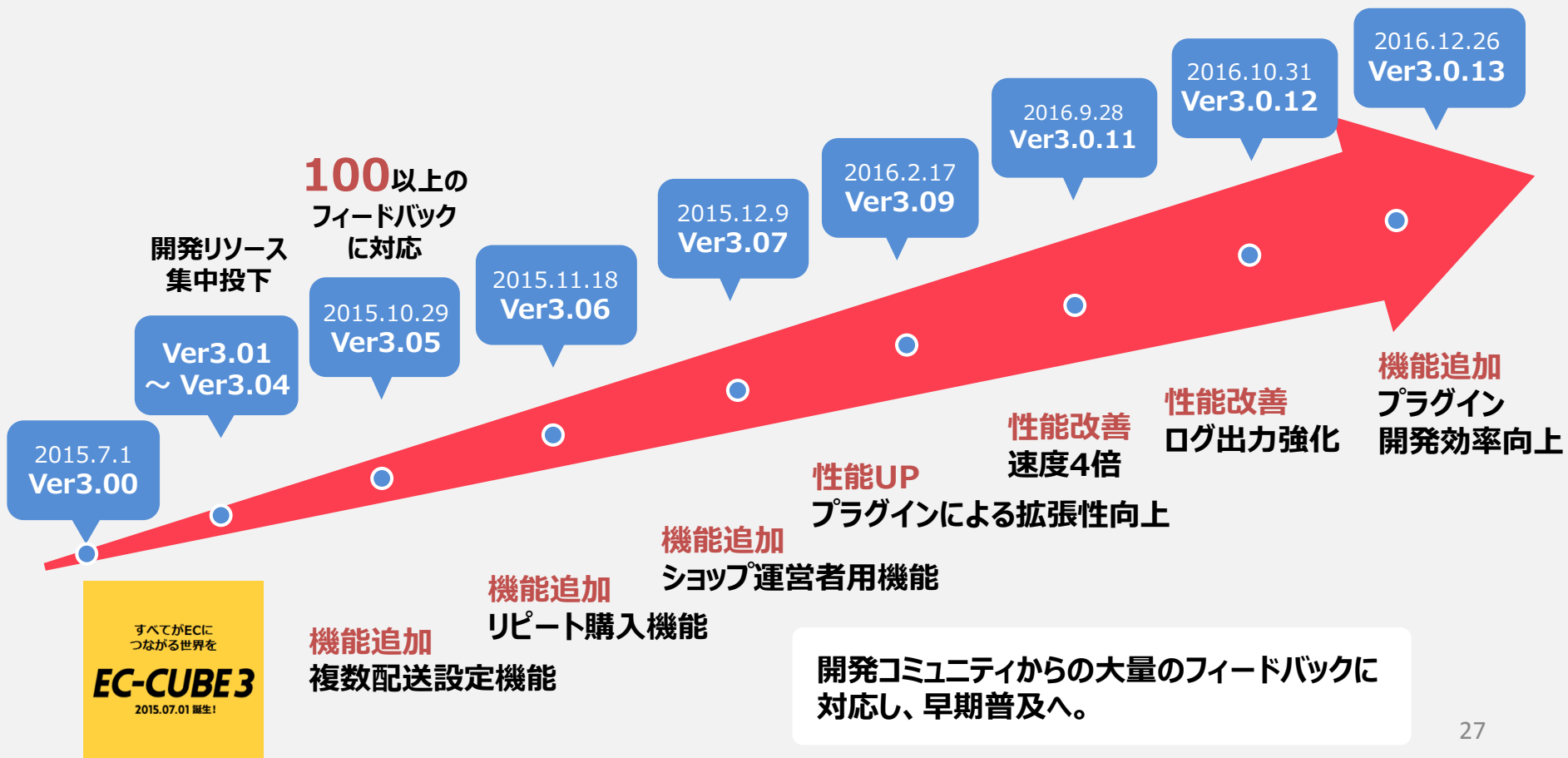
**EC-CUBE 3系 プラグイン増加に弾み。**  
3系の普及に向けてさらなるプラグイン増加を目指す。



2016年9月期1Q  
トピックス①

## EC-CUBE3の開発投資

「EC-CUBE 3」普及に向けバージョンアップを継続。



2016年9月期1Q  
トピックス②

## テックビューロ株式会社と業務提携 仮想通貨決済プラグインをリリース

テックビューロ社が提供する「Zaif Payment」を、  
EC-CUBEのユーザー向け決済プラグインとして提供。  
EC-CUBEで稼働するネットショップにおいて、ビットコインを始めとする仮  
想通貨による決済サービスが手数料無料で利用可能に。



05

# その他の取り組み

# グローバル企業出身の社外取締役を迎え コーポレートガバナンスを強化

2016年12月の株主総会においてグローバル企業におけるマネジメント経験豊富な3名の社外取締役を新たに選任、コーポレートガバナンスを強化。



## 取締役 西野 充

【主な経歴】

- ・東京三菱銀行（現・三菱東京UFJ銀行）新橋支社長、神戸支社長
- ・ペンタックス株式会社 執行役員 内部統制統括部長
- ・HOYA株式会社 監査部ゼネラル・マネージャー



## 取締役 椎木 茂

【主な経歴】

- ・IBMビジネスコンサルティングサービス株式会社 代表取締役
- ・日本アイ・ビー・エム株式会社 専務執行役員
- ・日本オラクル株式会社 副社長執行役員 アプリケーションビジネス統括・アライアンス事業統括



## 取締役 佐伯 壽一

【主な経歴】

- ・株式会社神戸製鋼所 デュッセルドルフ事務所 所長
- ・同社 ロンドン現地法人 社長
- ・同社 大阪支社 社長
- ・神鋼ケアライフ株式会社 社長
- ・国立大学法人神戸大学 特命教授・学長補佐

06

# 業績見通しと配当について

## 2017年9月期の業績見通しと配当について

積極的に新しい分野へ挑戦し、次世代の産業を創出することが新興上場企業としての使命であると考えております。

本資料の通り、現在、新規領域に対して積極的に投資中です。  
また、更なる投資の可能性があり、現時点ではその規模と効果を正確に予測することが困難であるため、2017年度業績見通しを非開示とさせていただきます。

連結業績予想については、合理的に予想可能となった時点で可及的速やかに公表いたします。

また、配当に関しましては、当期末の普通株式1株当たりの配当を、前年度同様の**5円0銭**と見込んでおります。



まったくあたらしい、  
次世代コミュニケーションへ

# MARKETING ROBOT COMPANY



---本資料の取り扱いについて---

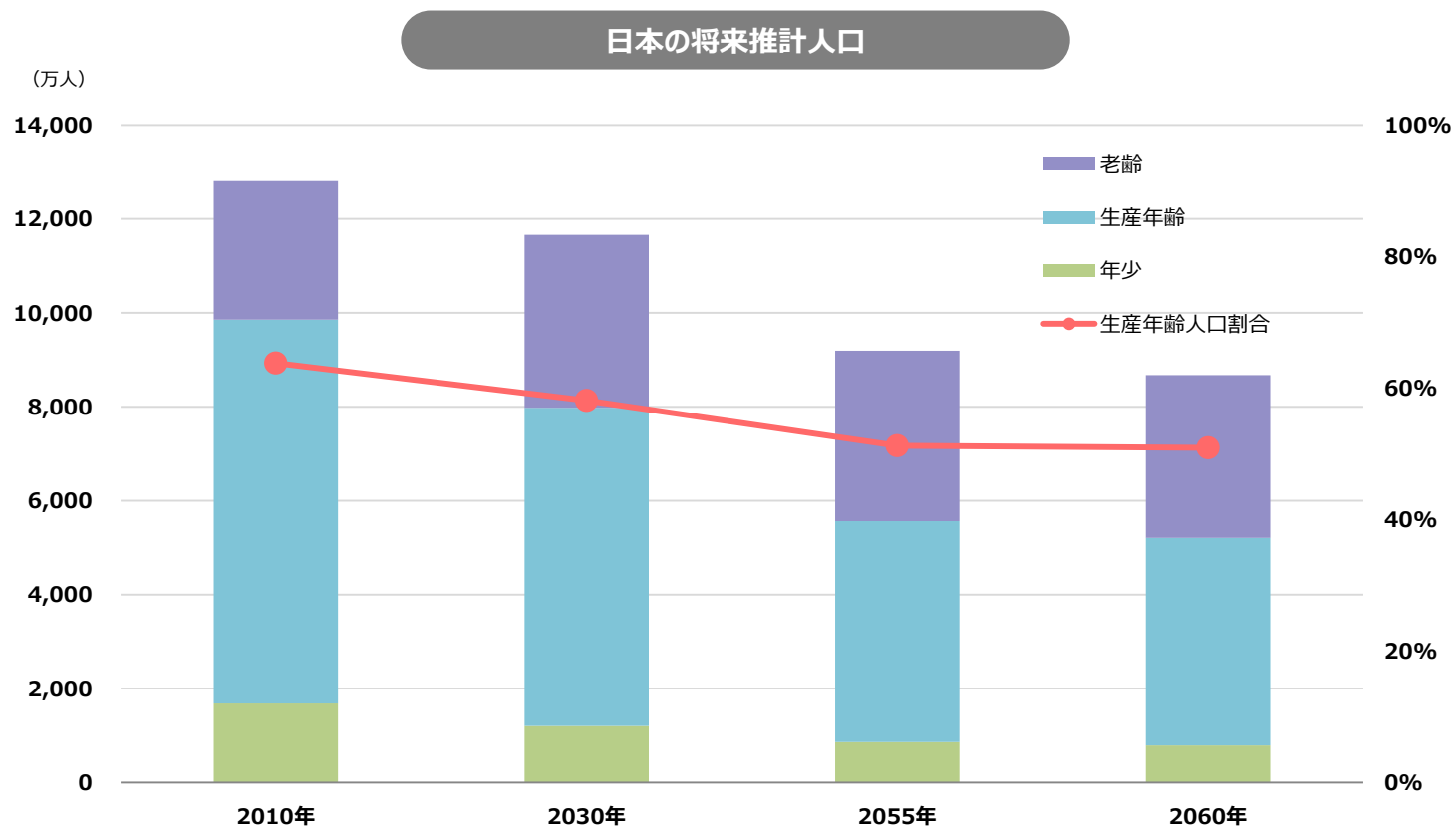
本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや確実性がありますことを、予めご了承ください。

# 参考資料

マーケティングロボット戦略概要

# 少子高齢化時代における企業と顧客のコミュニケーションの課題

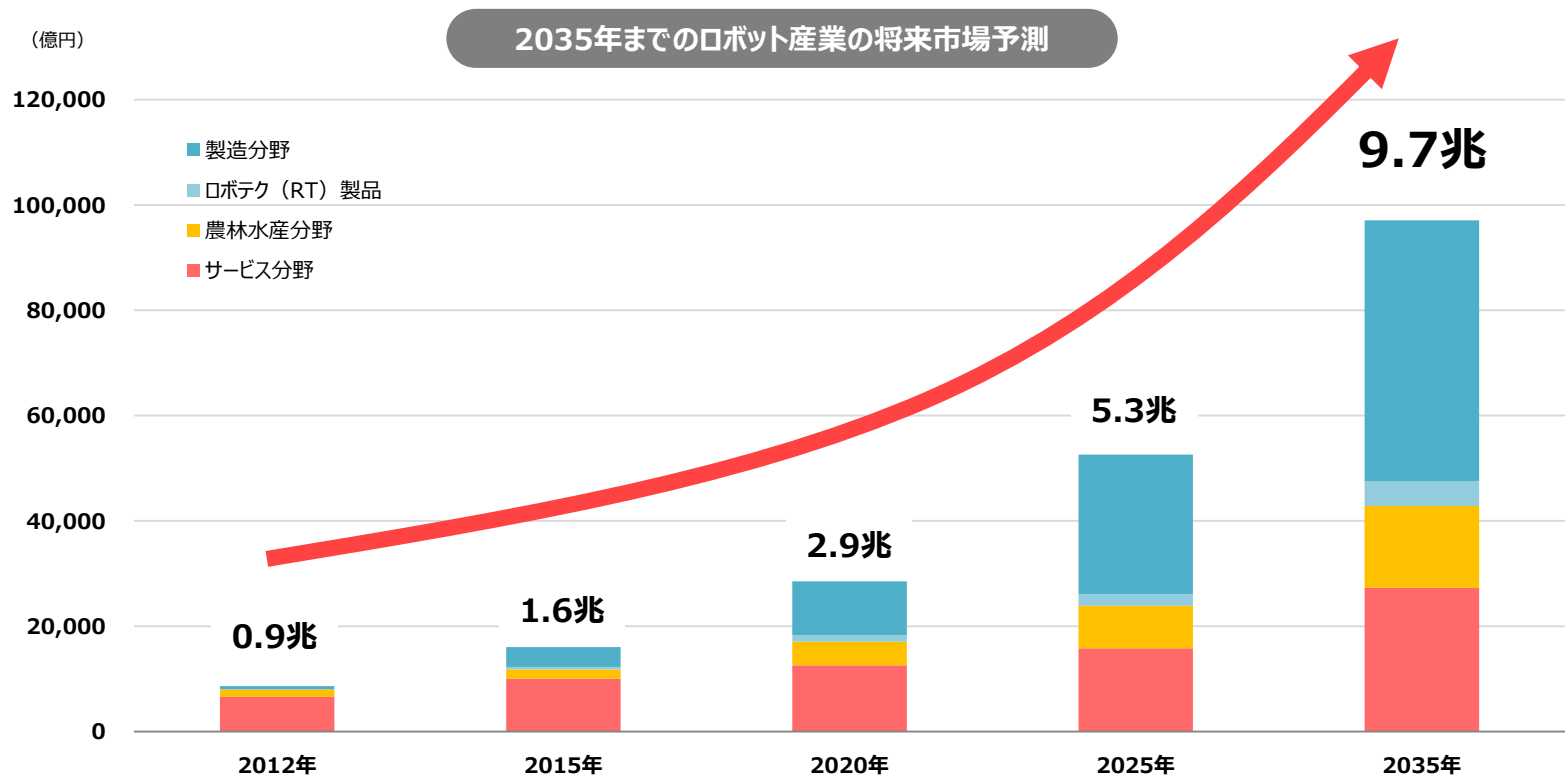
日本の人口は右肩下がり。市場規模縮小と労働力減少により、企業と顧客とのコミュニケーションは、より効率化が求められる時代へ。



出典：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成24年1月推計）」

# 労働力の減少を背景に伸びる「ロボット市場」

労働力の減少を背景に急速に伸びるとされるのが「**ロボット市場**」。  
ロボットこそが企業と顧客のコミュニケーション円滑化の最重要ファクター。  
介護用ロボット、医療用ロボット、農業用ロボット、運送用ロボット、自動運転など、  
既にあらゆる分野でロボットが活躍を始めている。



出典：経済産業省「ロボット産業市場動向調査結果」

※ロボテク (RT) : ロボットテクノロジーの略

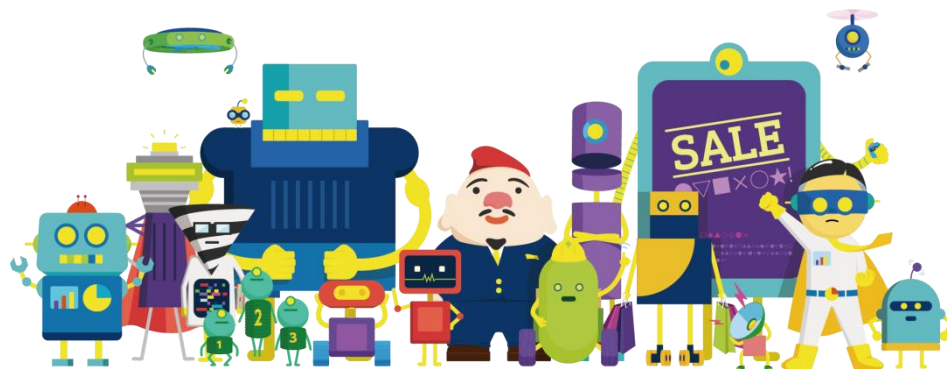
## マーケティングにもロボットの力を

ロックオンが今までも、そしてこれからも行う事業は  
企業と顧客とのコミュニケーション円滑化（自動化・効率化）事業

すなわち

# 「マーケティング ロボット」事業

※「マーケティング ロボット」は商標出願中（出願No：商願2015-111116）



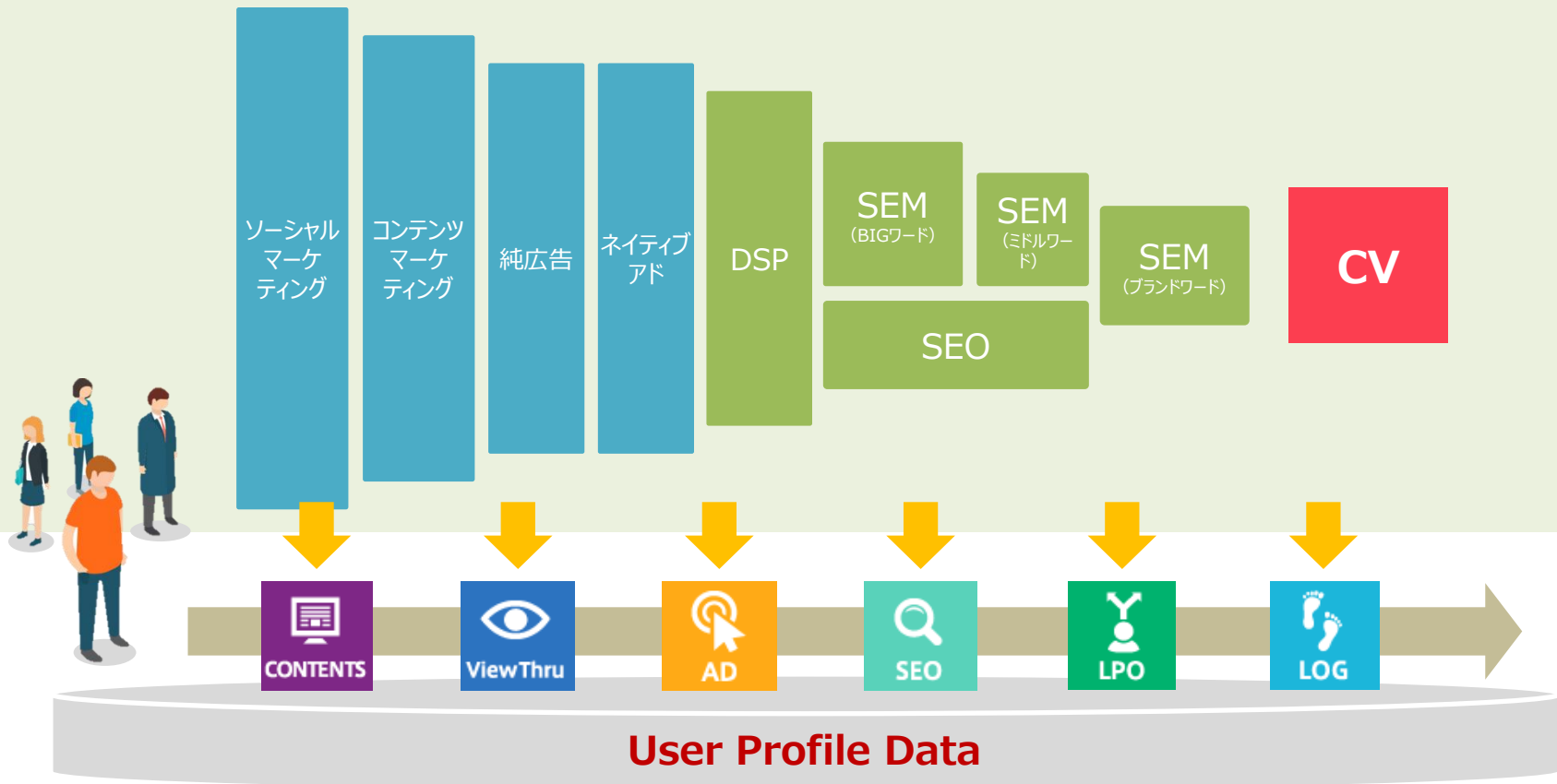
# ロボットの三要素

ロボットに必要とされる三要素  
ロックオンは基盤となるセンサ系でデータ蓄積をしてきた強みをもつ



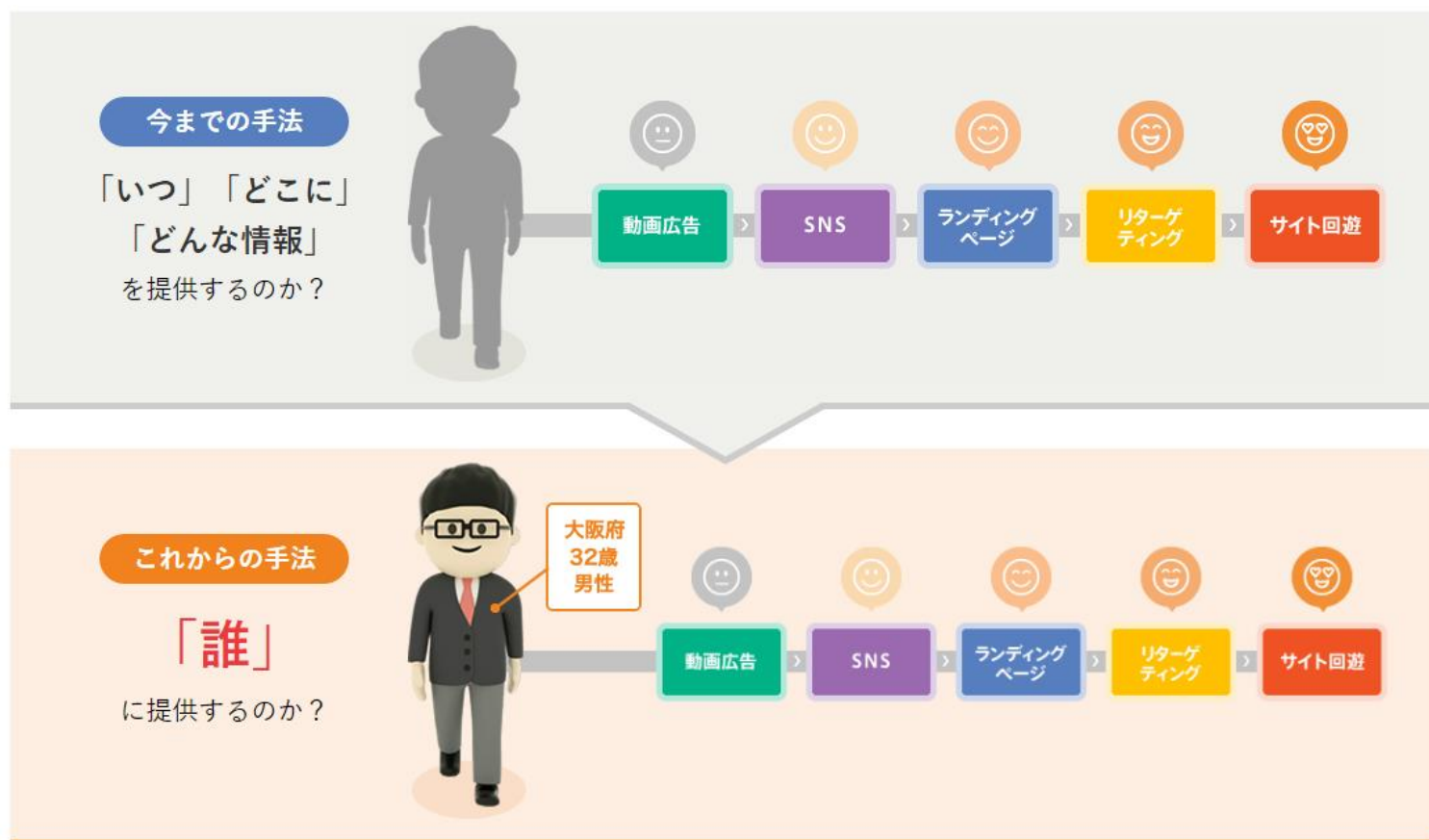
# カギとなるのはユーザープロフィールデータ

蓄積した測定データをひとつなぎにすることで見えてくるユーザー像  
それが**ユーザープロフィールデータ**



# 効果測定からユーザープロファイリングへ

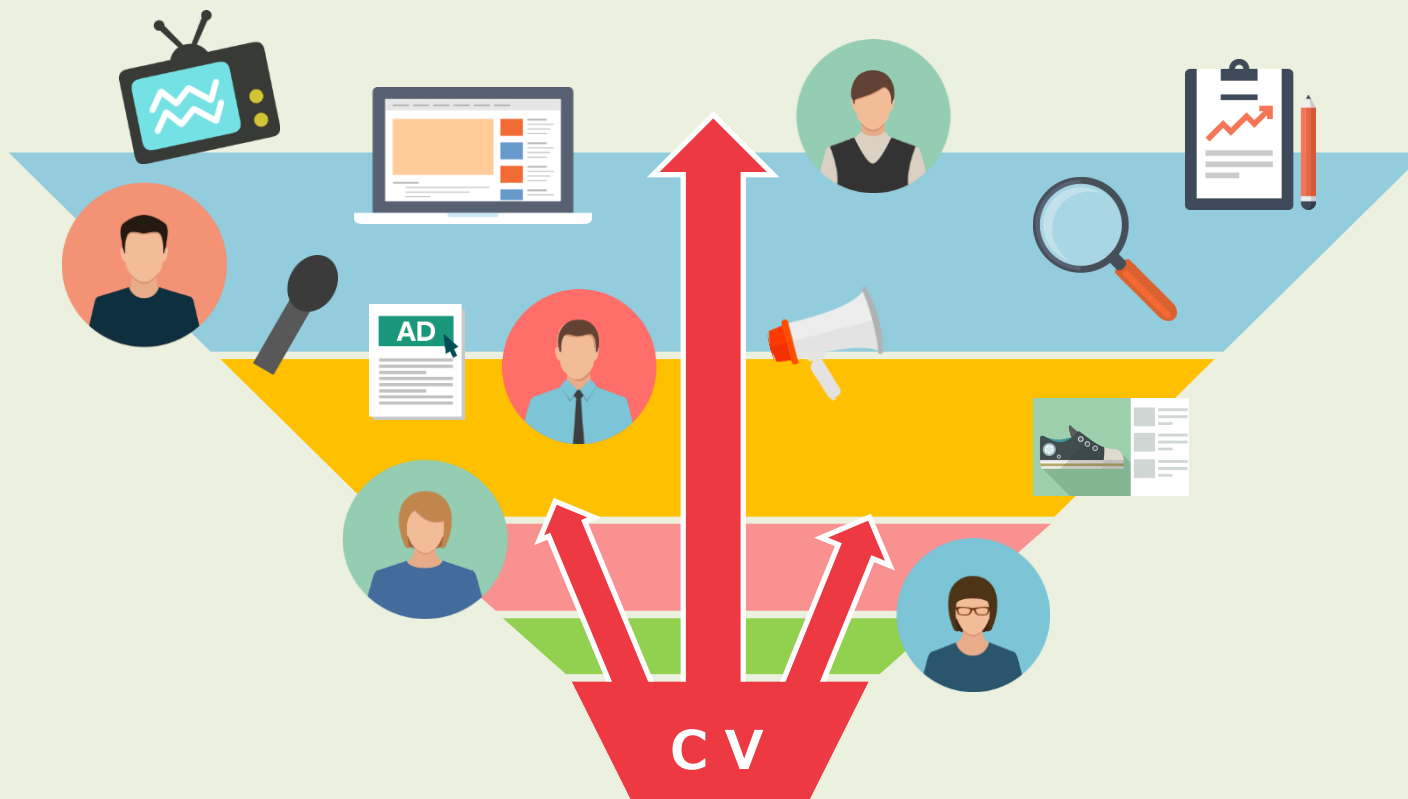
見込客のユーザープロフィール  
行動履歴を属性情報と紐づけることでマーケティング活動は一変する





# ユーザープロフィールによる逆引きプランニング

例えばユーザープロフィールと相性のよいメディアを  
コンバージョンから逆引きでプランニング



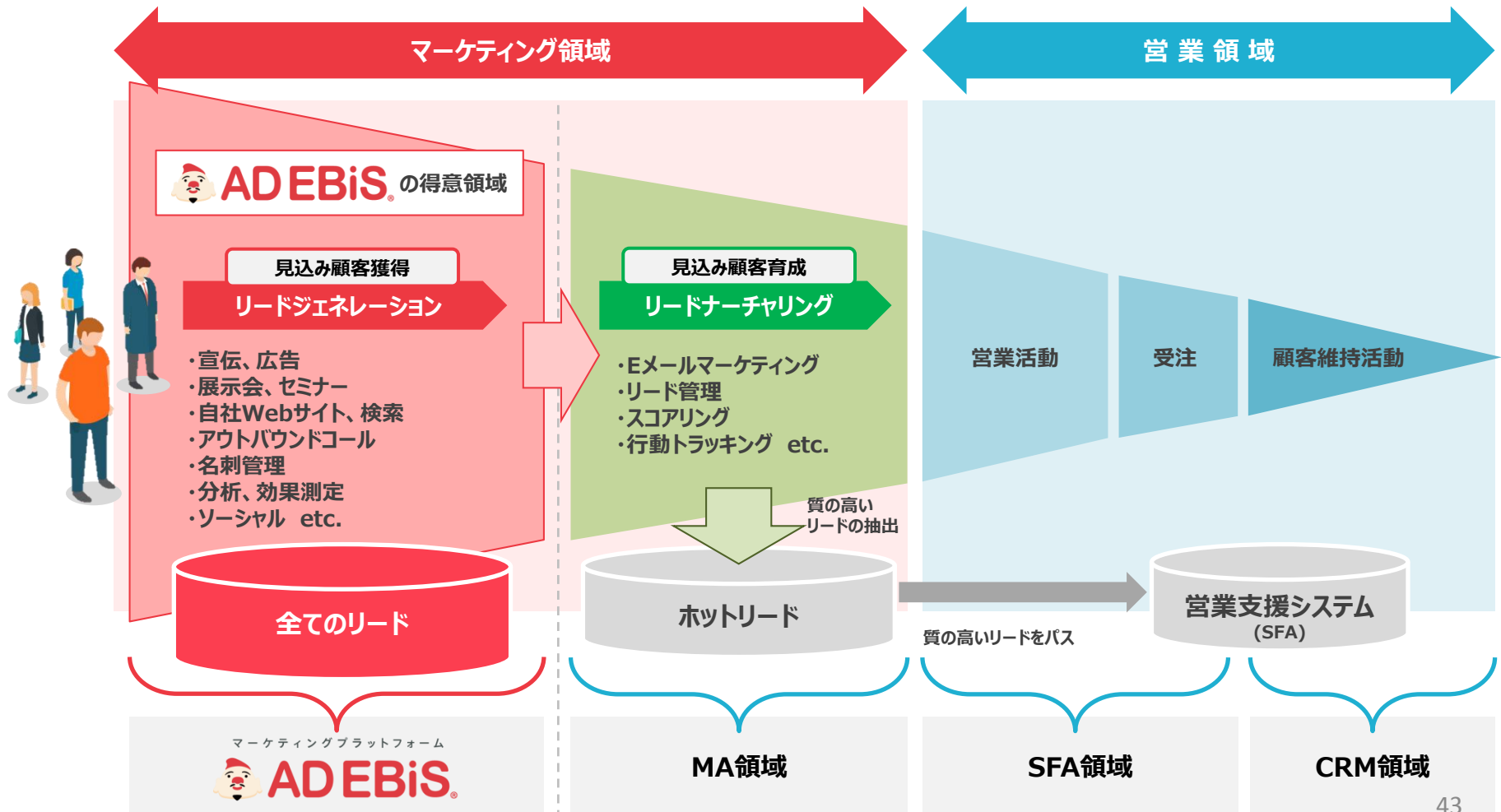
# 自動実行・学習改善のPDCA

これを各種ツールに連携・自動実行・学習改善のPDCAを回していく  
これがマーケティングロボットの世界



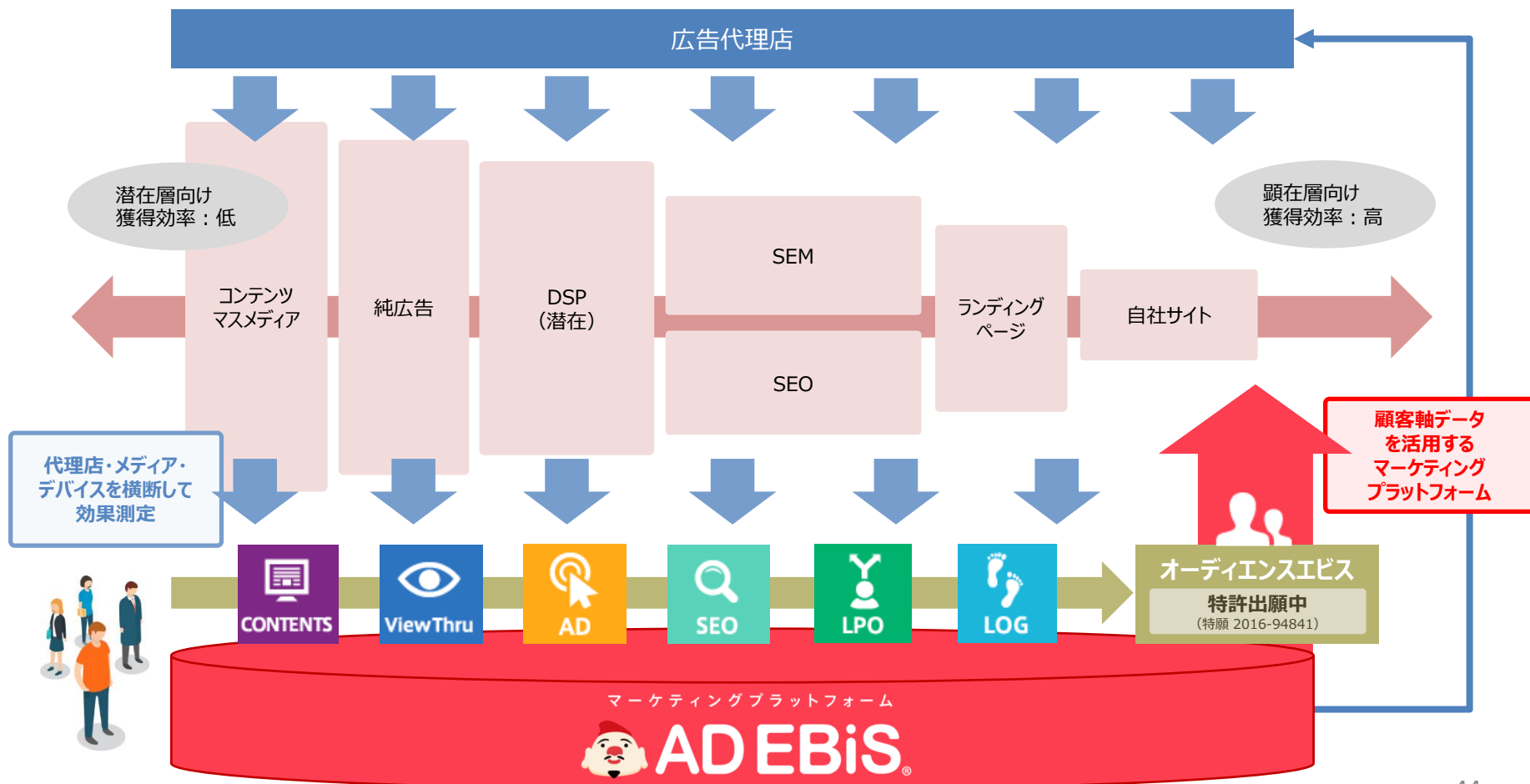
# マーケティングロボットデータ基盤

「アドエビス」は**見込み顧客獲得**（リードジェネレーション）におけるプラットフォームを確立。  
MA（マーケティングオートメーション）、SFA、CRMとは異なる立ち位置。連携が可能。



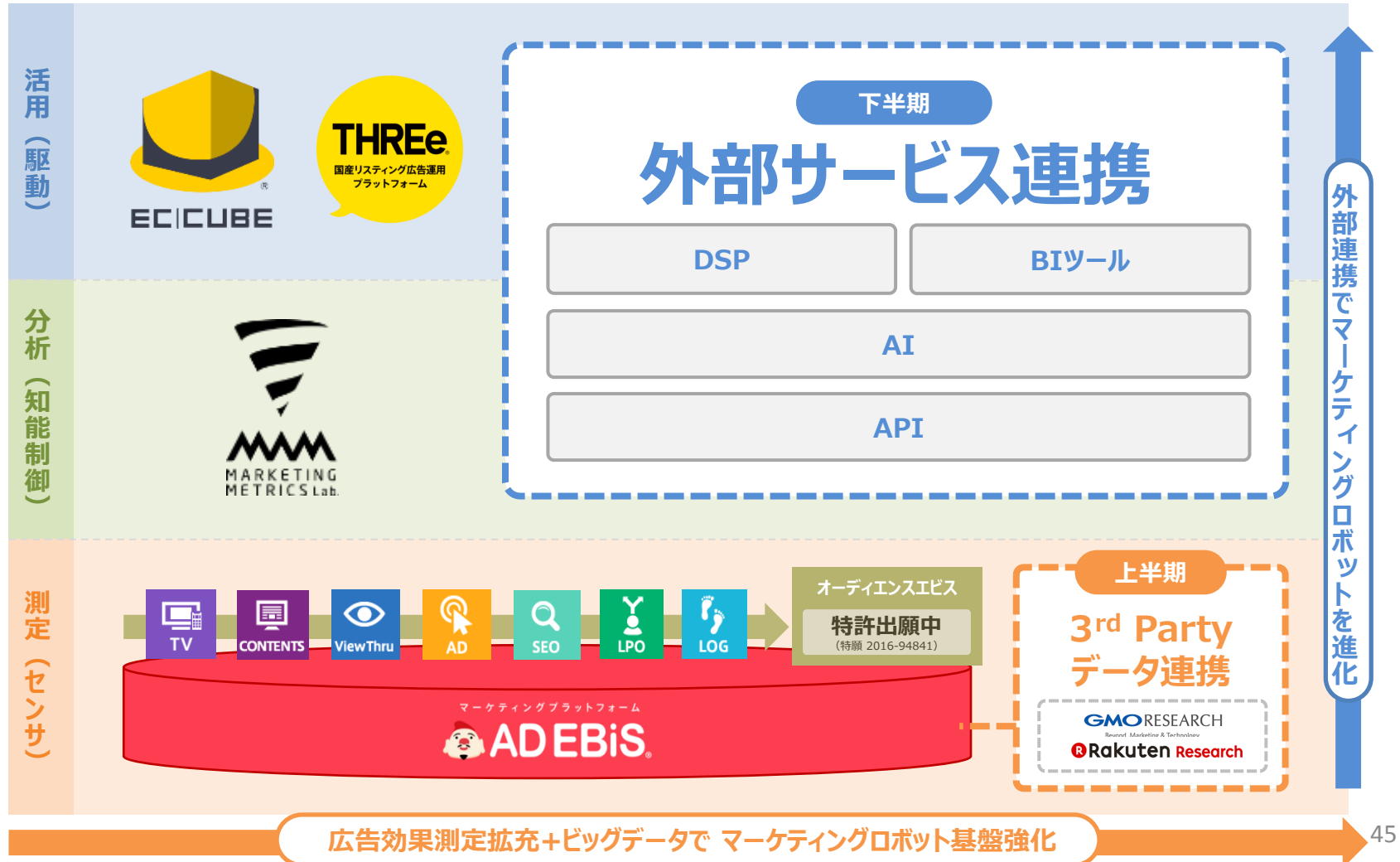
# マーケティング効果測定のパラットフォーム

アドエビスはあらゆるマーケティングの効果メディア・デバイス・代理店を横断して測定、  
マーケティング活動の成果最大化をサポートするサービス



# センサ領域を基盤に智能制御・駆動系へ

アドエビスで築いてきたデータ基盤を活かし分析・活用サービスへの連携を進展



# 参考資料

## その他

# 「アドエビス」の導入実績

「アドエビス」はマーケティング活動の効果測定ツール・SaaS型DMPとして  
多様な業種のマーケティング活動をサポート

導入実績  
8,000社  
以上

ツール導入実績



DMP活用事例

今日を愛する。  
**LION**

「アドエビス」をコアとしたプライベートDMPを  
ライオン株式会社に提供

**NTT DATA**

株式会社NTTが提供するデータデジタルマーケティング支援サービスのDMP基盤に採用

# 「EC-CUBE」の導入実績



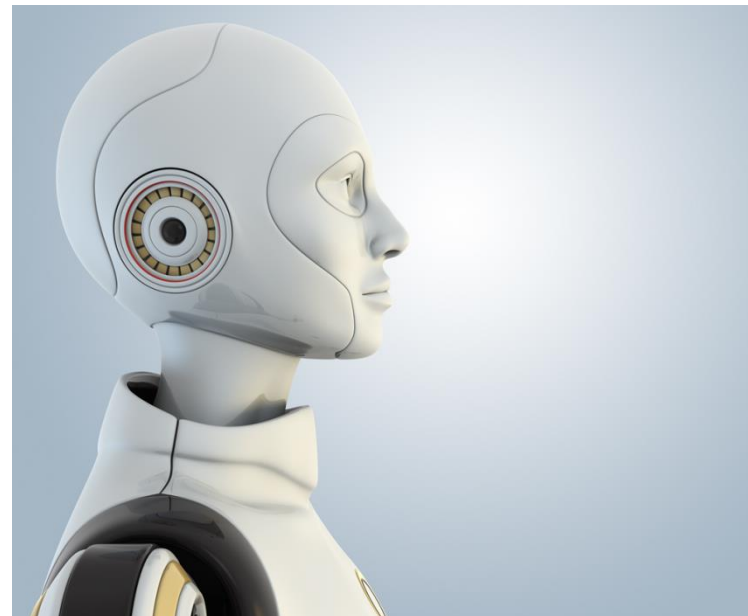
※株式会社ロックオンが構築した一部実績のみ記載しています。



# マーケティングメトリックス研究所

ビッグデータ、そして将来の人工知能（データマイニング技術）の必要性を感じ、他社に先駆け、2010年4月、データマイニングの専門研究所「**マーケティングメトリックス研究所**」を設立。当社サービスへの転換、産学連携、ビッグデータ・データマイニングに関する啓蒙など、活動は多岐に渡る。ユニークかつ鋭い分析が注目され、テレビ・ラジオ番組に出演するなど活動の幅を広げている。

<http://www.mm-lab.jp/>



# 2017年9月期第1四半期 プレスリリース一覧①

2016/10/11	AD EBiS	株式会社ロックオン、アドエビスをバージョンアップ。新指標「TCPA」「再配分CV」を搭載し、広告の атрибуション評価をリアルタイムに可視化。
2016/10/25	EC-CUBE	株式会社ロックオン、ネット&リテール業界日本最大級コンファレンス「ネットショップ担当者フォーラム 2016」で“EC-CUBEが描く未来型ECの作り方”をテーマにセミナー登壇
2016/10/27	AD EBiS	株式会社ロックオン、「宣伝会議サミット2016」に協賛。アドエビスコンサルタントの小岡がセミナーに登壇。成功へ導く「カスタマージャーニー」～獲得施策依存マーケティングから抜け出す方法～
2016/10/31	EC-CUBE	株式会社ロックオン、EC-CUBE最新版「EC-CUBE 3.0.12」をリリース。システム運用者向けにログ出力機能を大幅強化。顧客の動きをトレースしサイト改善に活用可能。
2016/11/01	EC-CUBE	株式会社ロックオン、「EC-CUBEで売上UP！」キャンペーン開催決定。EC-CUBE公式決済の人気オプション「定期購入機能」を“月額無料”でご提供。
2016/11/17	EC-CUBE	株式会社ロックオンがテックビューロ株式会社と業務提携。「EC-CUBE」でビットコインなどによる仮想通貨決済が手数料無料で利用可能に。
2016/11/21	EC-CUBE	株式会社ロックオン、「EC-CUBE 3」を利用した朝日オリコミ様ECサイト「チラシDo!」の事例インタビュー記事を公開。～人とサイトで良いとこ取りのサービスを実現～

## 2017年9月期第1四半期 プレスリリース一覧②

2016/11/21	AD EBiS	「アドエビス」で蓄積した約100億件のアクセスデータと外部データを連携し、デモグラフィック情報「年代・性別・地域」の提供開始。コンバージョンの有無に関わらず、ユーザー属性と行動履歴をつなげて分析可能に。
2016/11/24	AD EBiS	株式会社ロックオン、「Marketing Special DAY」に協賛。マーケティングプラットフォーム戦略企画課の足立がセミナーに登壇。～国内シェアNo.1ベンダーが語る、マーケターが抑えるべきデジタルマーケティング新戦略～
2016/12/05	CORPORATE	株式会社ロックオン、「Wantedly Award 2016 エリア賞」を受賞。～関東以外のエリアで最も総合力が高かった企業として評価されました～
2016/12/21	AD EBiS	株式会社ロックオン、TSUTAYAで販売を行うMVNOサービス「TONE」における『オーディエンスエビス』の導入事例を公開。～来訪ユーザーのデモグラフィック情報の活用により、ターゲット層への訴求メディアの効果が明らかに～
2016/12/21	EC-CUBE	株式会社ロックオン、EC-CUBE公式決済の人気オプション「キャリア決済」を月額費用ずっと無料でご提供する特別キャンペーンを2017年1月から開催決定
2016/12/26	EC-CUBE	株式会社ロックオン、EC-CUBE最新版「EC-CUBE 3.0.13」をリリース。プラグインの雛形を簡単に生成できるジェネレーター等、プラグインの開発効率が向上する機能を追加。

