



# 2017年9月期 第2四半期 決算説明資料

2017年5月9日  
株式会社ロックオン

# CONTENTS

## 目次

01

**2017年9月期第2四半期決算概要**

02

**2017年9月期経営方針アップデート**

03

**通期業績見通しについて**

04

**マーケティングプラットフォーム事業**

05

**商流プラットフォーム事業**

06

**その他の取り組み**

01

**2017年9月期  
第2四半期決算概要**

# 2017年9月期第2四半期 業績ハイライト

## 2017年9月期第2四半期連結業績

引き続きマーケティングPF事業の売上増加が牽引。  
営業及び開発人員への積極投資継続で費用増加も利益は微増。

売上高	営業利益
<b>846</b> 百万円 (前年同期比 16.1%増)	<b>102</b> 百万円 (前年同期比 4.3%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24.3%増、営業利益は前年同期比37.6%増と増収増益。

売上高	営業利益
<b>600</b> 百万円 (前年同期比24.3%増)	<b>112</b> 百万円 (前年同期比 37.6%増)

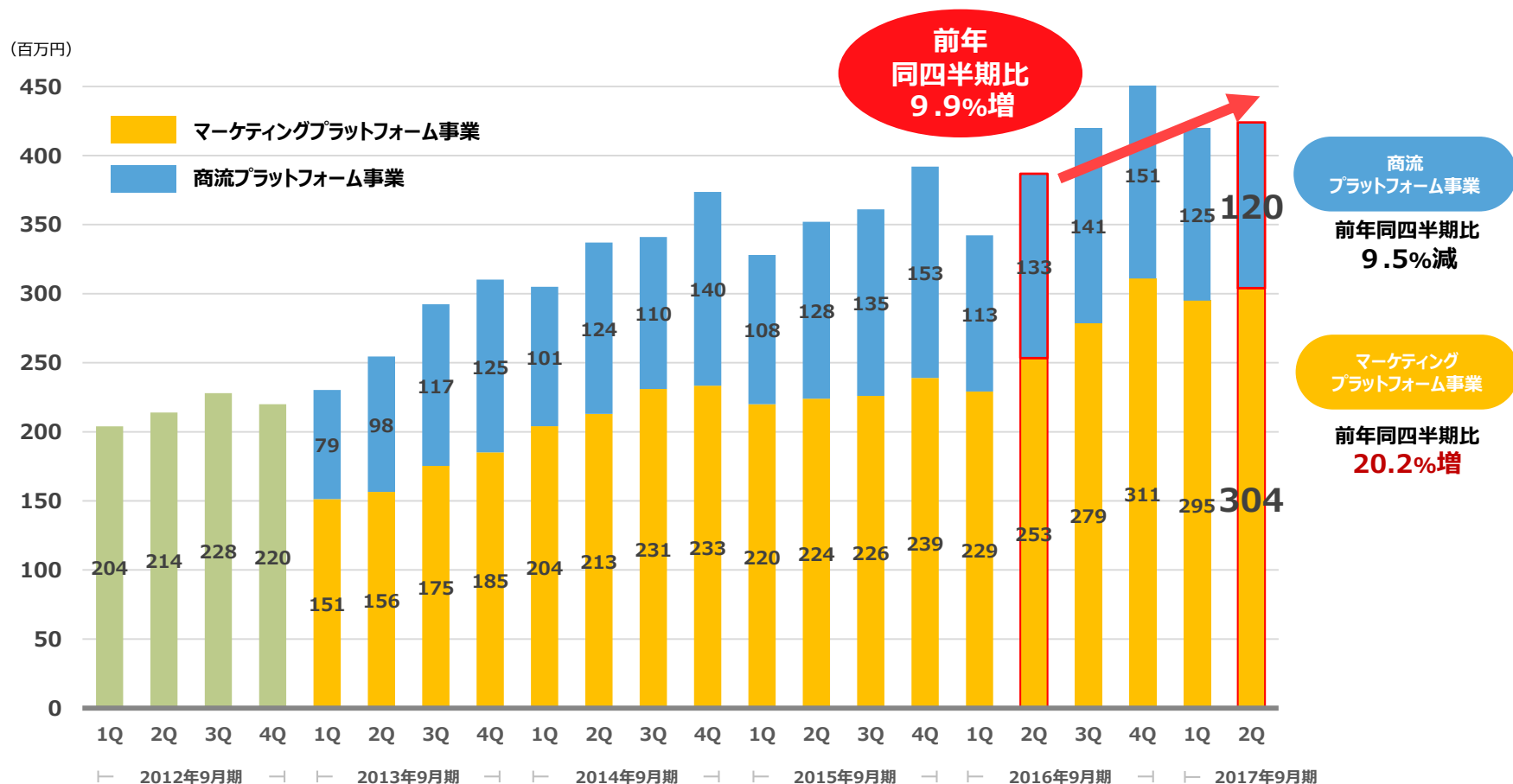
### 商流プラットフォーム事業

経営資源をマーケティング事業にシフトさせるべく受託開発事業の整理を進めており売上は横ばい。一方、EC-CUBEやDMP等への研究開発投資により営業損失を計上。

売上高	営業損失
<b>246</b> 百万円 (前年同期比 0.1%減)	<b>▲10</b> 百万円 (前年同期は15百万円の利益)

# 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売上は引き続き伸張  
 商流PFは事業整理を進めた結果、売上は減少

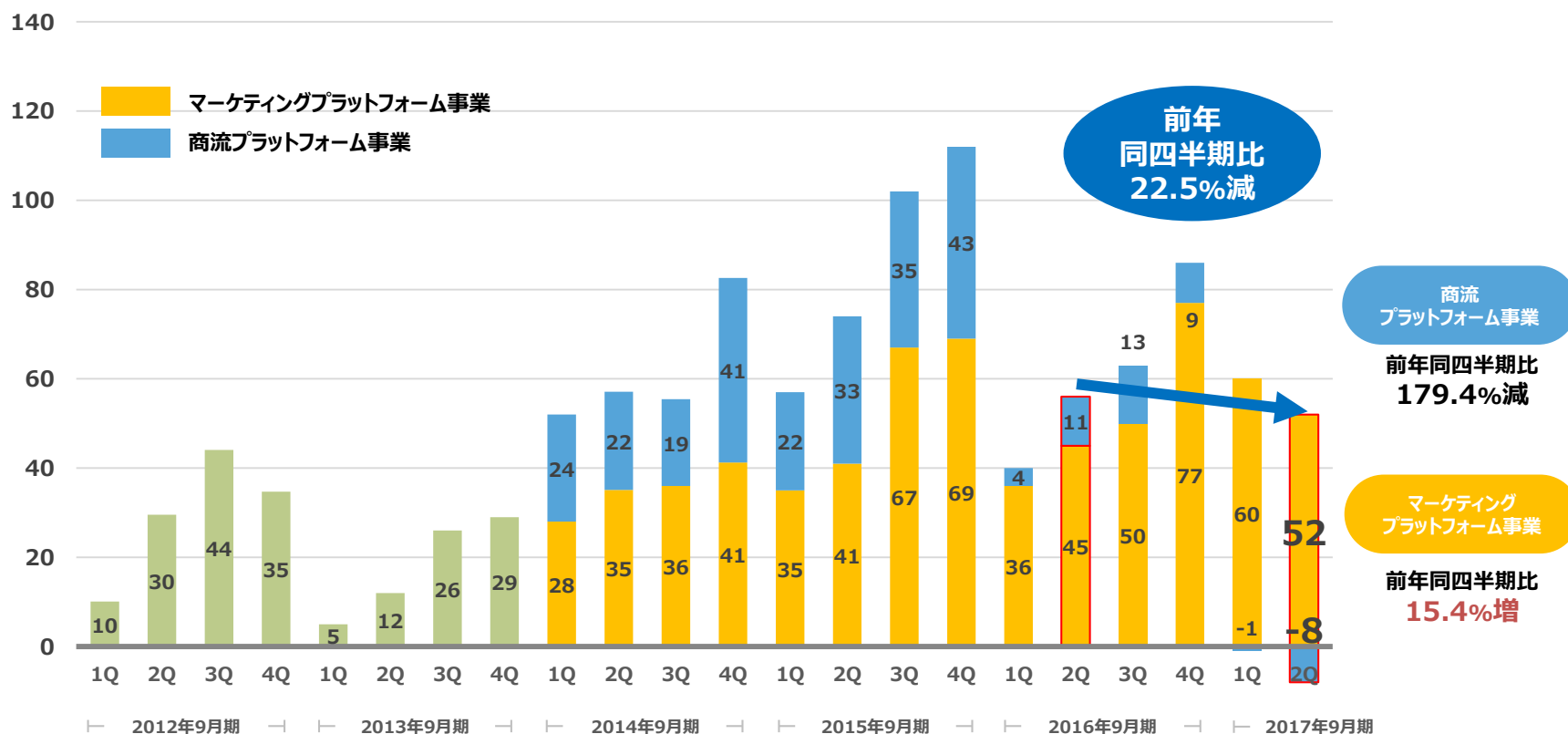


※：2012年以前のセグメントごとの売上は開示していないため、合算のみの記載となります。

# 営業利益の推移

マーケティングPFは投資を吸収して前年比増益  
 商流PFは不採算の受託開発事業の整理を進める一方  
 自社製品の機能向上のための研究開発を進めたことにより損失を計上

(百万円)



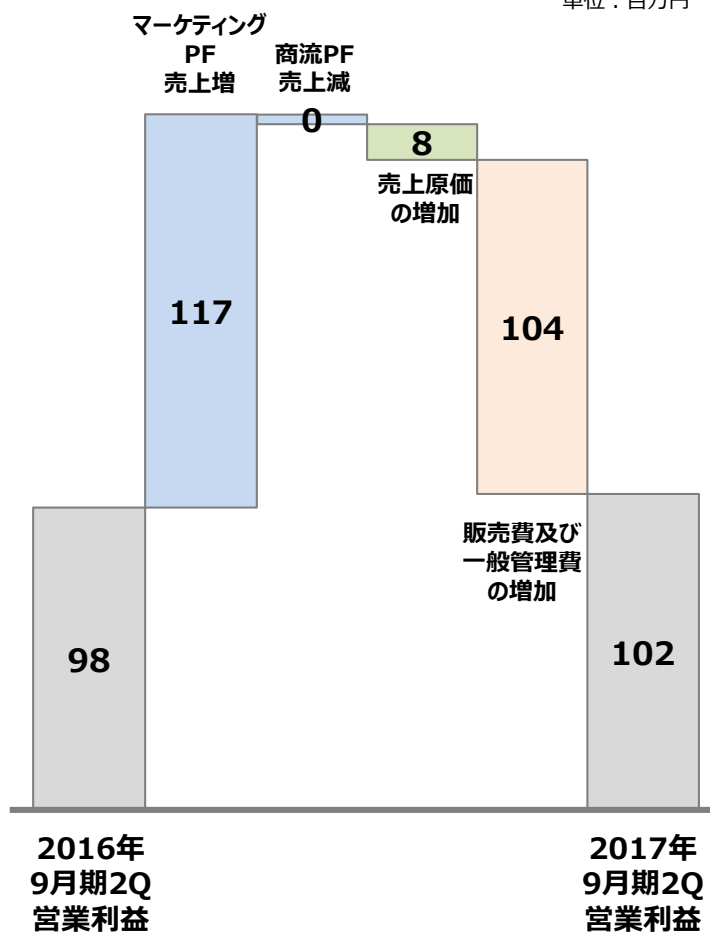
※：2012年以前のセグメントごとの売上は開示していないため、合算のみの記載となります。

# 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2Q-2017年9月期2Q

単位：百万円



	2016年 9月期2Q	2017年 9月期2Q	前年 同期比	増減率
売上高	729	846	+117	16.1%
マーケティングPF	482	600	+117	24.3%
商流PF	246	246	▲0	▲0.1%
売上原価	269	277	+8	3.2%
売上総利益	459	568	+108	23.6%
販売管理費	361	466	+104	28.8%
営業利益	98	102	+4	4.3%
営業利益率	13.5%	12.1%	▲1.4points	
経常利益	98	118	+19	20.2%
税金等調整前 四半期純利益	98	118	+19	20.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	63	83	+19	30.3%

# 損益計算書（前年同期比）主な要因詳細

マーケティングプラットフォーム事業を中心に人材への投資を継続

単位：百万円

	主な要因	2016年 9月期2Q	2017年 9月期2Q	前年 同期比	要因詳細
売上原価 の増加	エンジニアの増加	119	151	+31	・国内エンジニア 8名増加 ・ベトナムエンジニア 5名増加
	減価償却費の増加	11	22	+11	・自社開発ソフトウェア
	資産振替額の増加	▲25	▲66	▲41	・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 ※採用費含む	145	179	+34	・セールス&マーケティング部門 16名増加
	代理店マージンの 増加	48	58	+9	・マーケティングPFに関する
	減価償却費の増加	2	16	+13	・資産除去費用の償却
	貸倒引当金繰入額 の増加	▲0	9	+9	・回収懸念先にかかる引当金計上
	その他販管費の 増加	166	204	+36	・退任取締役への退職慰労金 ・ガバナンス強化 ・広告費の増加 ほか



## 貸借対照表 主要要因詳細

ソフトウェア投資が伸長 財政状態に大きな変動はなし

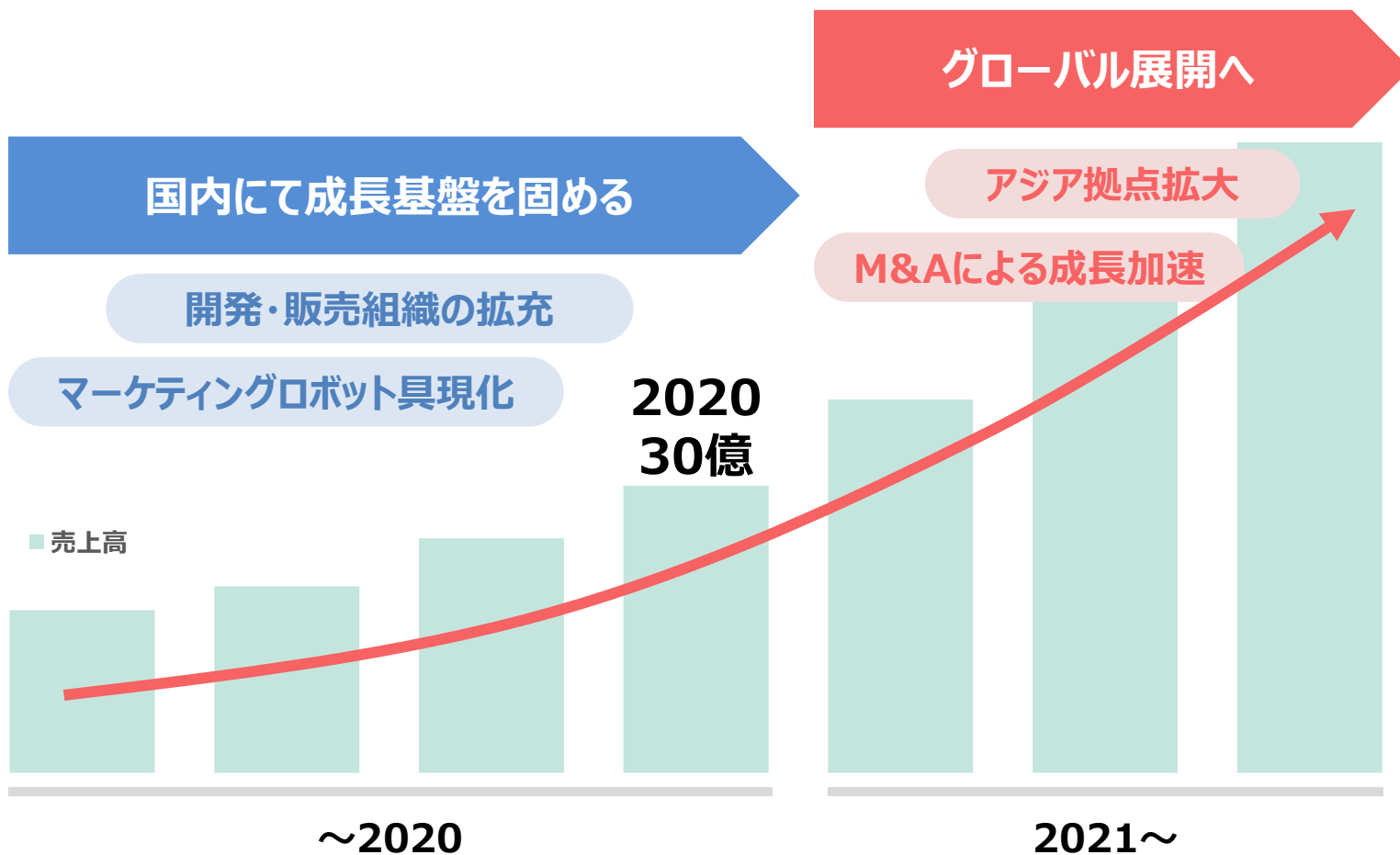
単位：百万円

	2016年 9月期	2017年 9月期2Q	増減率	要因詳細
流動資産	1,129	1,081	▲4.3%	
現預金	762	763	0.2%	
固定資産	305	381	25%	
（有形固定資産）	75	59	▲21.5%	
（無形固定資産）	122	173	41.6%	・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	148	38.9%	・東京オフィス移転にかかる保証金等
総資産	1,434	1,462	2.0%	
流動負債	216	193	▲10.6%	
固定負債	24	24	▲1.2%	
純資産	1,193	1,244	4.3%	

02

# 2017年9月期 経営方針アップデート

# 2020年 売上30億円



# 2020年売上30億に向けた戦略マップ

2020年  
売上高  
30億

マーケティング  
ロボット重点開発  
テーマの具現化  
・・・【1】

AIを活用したビッグデータ解析、  
他サービスとの連携に積極投資・・・【1】

ノンコア事業切り離し  
エンジニアをコア事業にシフト・・・【2】

開発人員増加・・・【4】  
AI, BI, API等注力分野の具現化

マーケティング  
セールス  
組織の拡充  
高度化

マーケティング体制の拡充 ・・・【3】

エキスパート人材による  
組織の高度化・・・【3】

営業人員増加・・・【3】【4】  
新規獲得・既存リレーション強化

# 【1】マーケティングロボット重点開発テーマ



## 【2】ノンコア事業を再編、エンジニアをコア事業にシフト

ノンコア事業であるEC受託開発事業を関連会社に業務移管、エンジニア人材を自社プロダクト開発などコア事業にシフト、事業の選択と集中を進めます

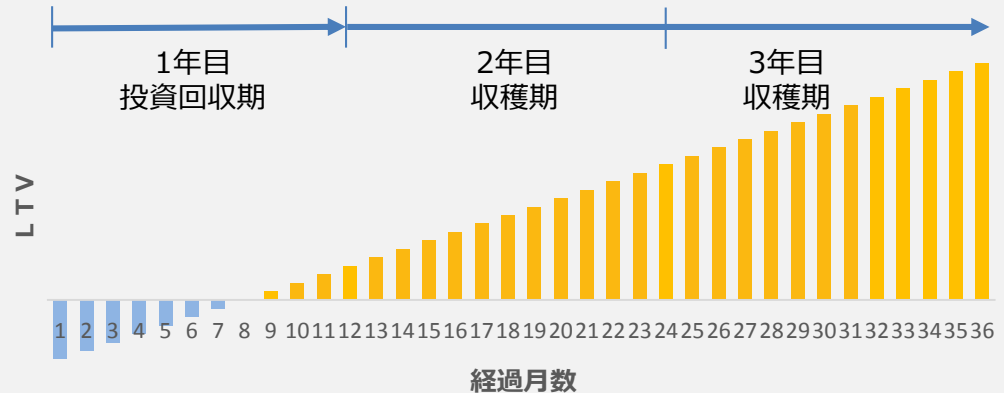


# 【3】マーケティング&セールス強化

マーケティングプラットフォーム事業は顧客のライフタイムが数年にわたるストック型ビジネス  
 海外SaaS企業は中長期の収益を見据えたマーケティング&セールスへの先行投資で高い売上  
 成長率を実現しており、その**対売上比率は平均でも35%**(「2016 Pacific Crest Private SaaS Company Survey」より)  
 海外競合との競争に勝ち残るべく、マーケティング&セールス投資を強化していきます

## SaaSビジネスのLTV獲得モデル

顧客獲得のためのマーケティング&セールス投資が先行するが、回収後のライフタイムを通じて安定収益をあげていくモデル。  
 マーケティング&セールスへの積極投資が中長期的な収益拡大のカギとなる。

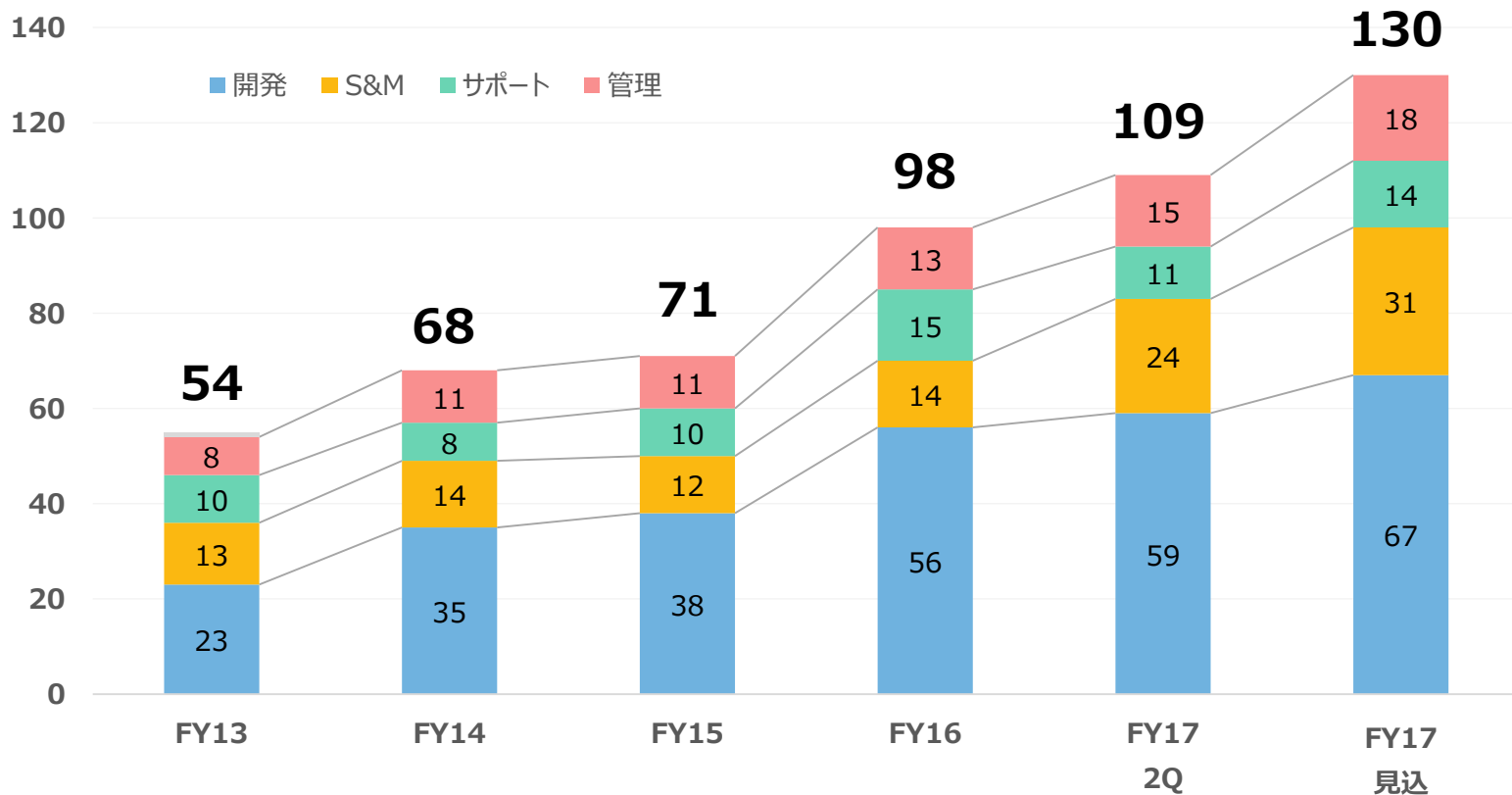


MPF事業各部門費用 対売上比率	2015年9月	2016年9月	2017年9月1Q	2017年9月2Q
マーケティング&セールス	23%	24%	24%	<b>27%</b>
開発 (※資産振替前)	24% (24%)	21% (27%)	20% (27%)	19% (27%)
カスタマーサポート	9%	11%	11%	11%
その他間接	20%	24%	25%	24%

※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に振替計上しております。

## 【4】開発・マーケティング&セールス人員増強

マーケティングロボットの早期具現化のため、  
事業再編に加え、開発人員採用を進めてまいります。  
また、マーケティング&セールスにおいても積極採用を進めてまいります。





03

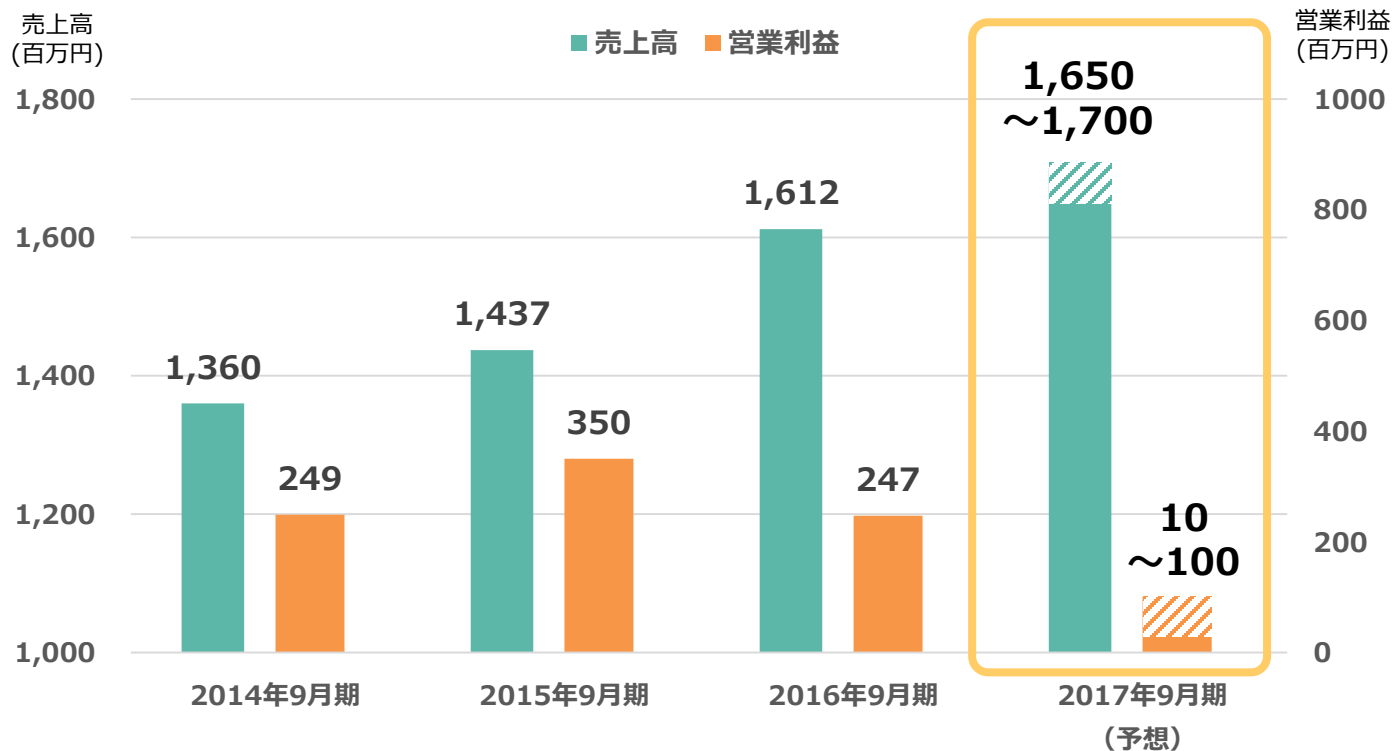
# 通期業績見通しについて

# 2017年9月期の通期業績見通し

## 2017年9月期通期連結業績予想

売上高 : 1,650百万円~1,700百万円

営業利益 : 10百万円~ 100百万円



# 2017年9月期の通期業績見通し（セグメント別売上）

マーケティングプラットフォーム事業では、マーケティング・セールス強化施策及び新規サービス開発への投資が引き続き売上拡大に寄与することが見込まれます。

一方、商流プラットフォーム事業では、受託開発事業を関連会社に業務移管、事業再編を進め、自社プロダクト開発に注力していくことに伴う売上減少を見込んでおり、全社としては小幅な増収を見込んでおります。

単位：百万円

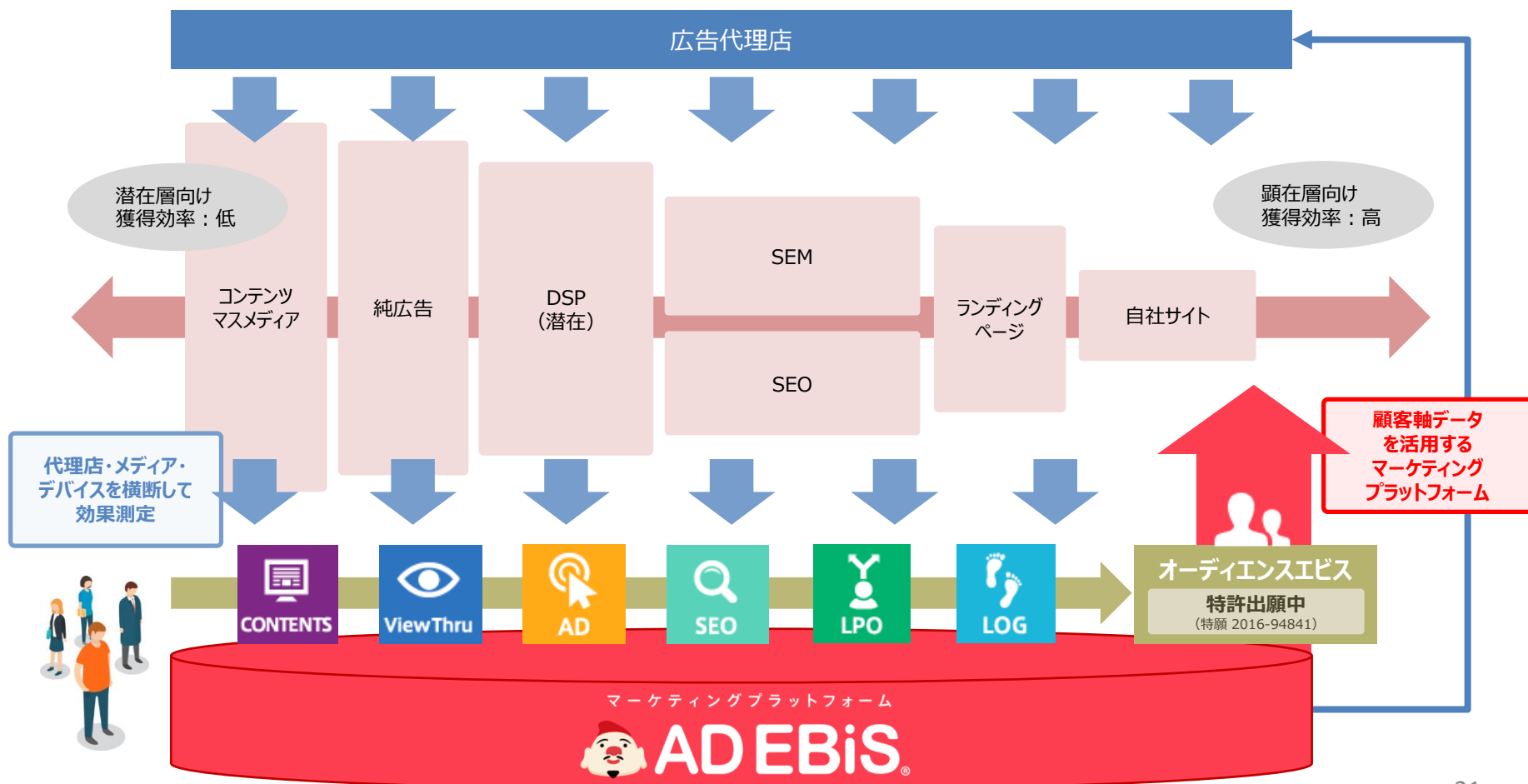
売上	2016年 9月期	2017年 9月期予想	前期比	増減率	
マーケティングPF	1,073	1,240~1,250	+166~176	15.5%~16.4%	
商流PF	EC-CUBE	219	200~210	▲19~▲9	▲8.8%~▲4.2%
	ソリューション	319	210~240	▲109~▲79	▲34.2%~▲24.8%
<b>売上合計</b>	<b>1,612</b>	<b>1,650~1,700</b>	<b>+37~87</b>	<b>2.3%~5.4%</b>	

04

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

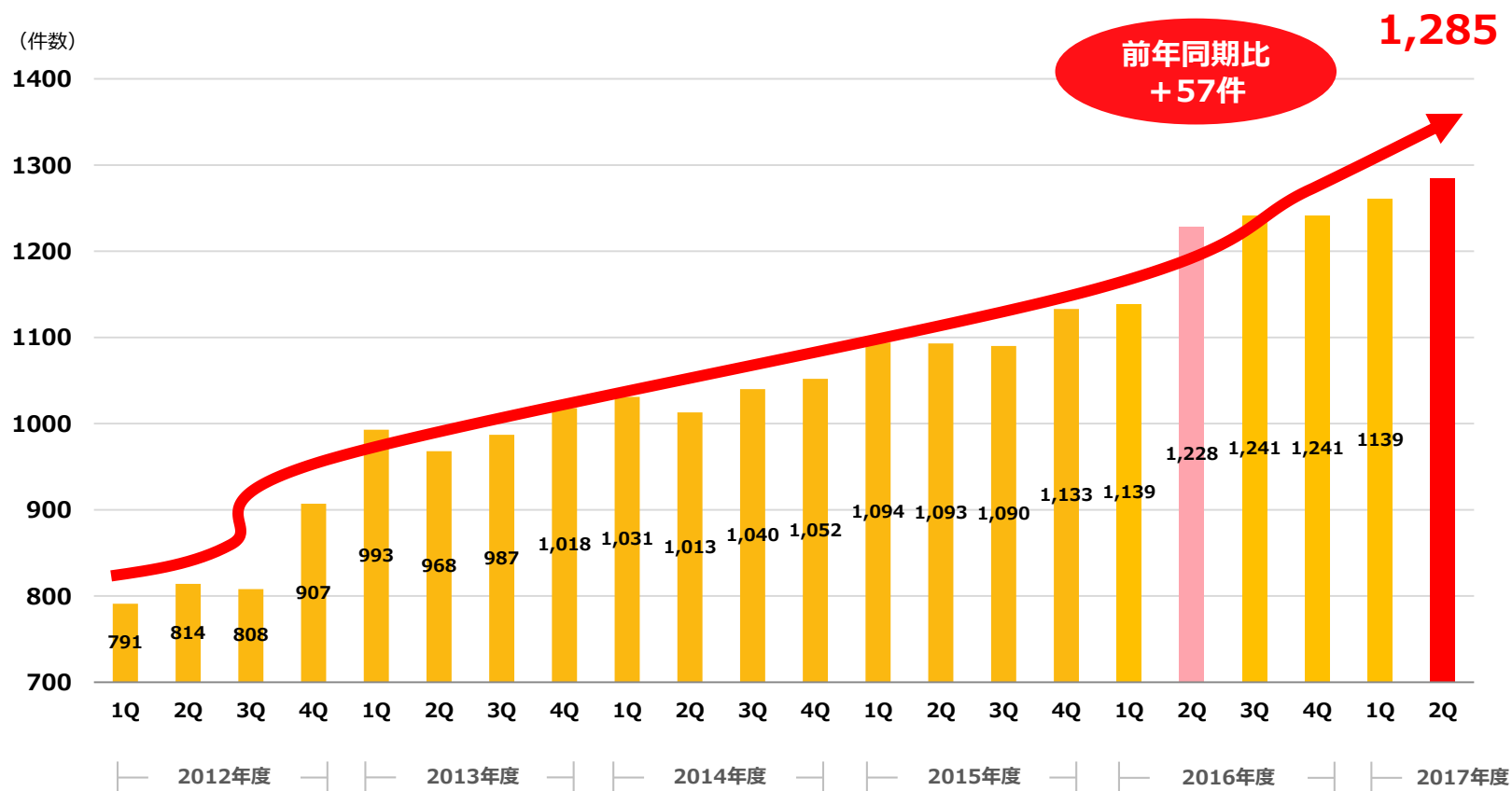
×

指標②

平均単価

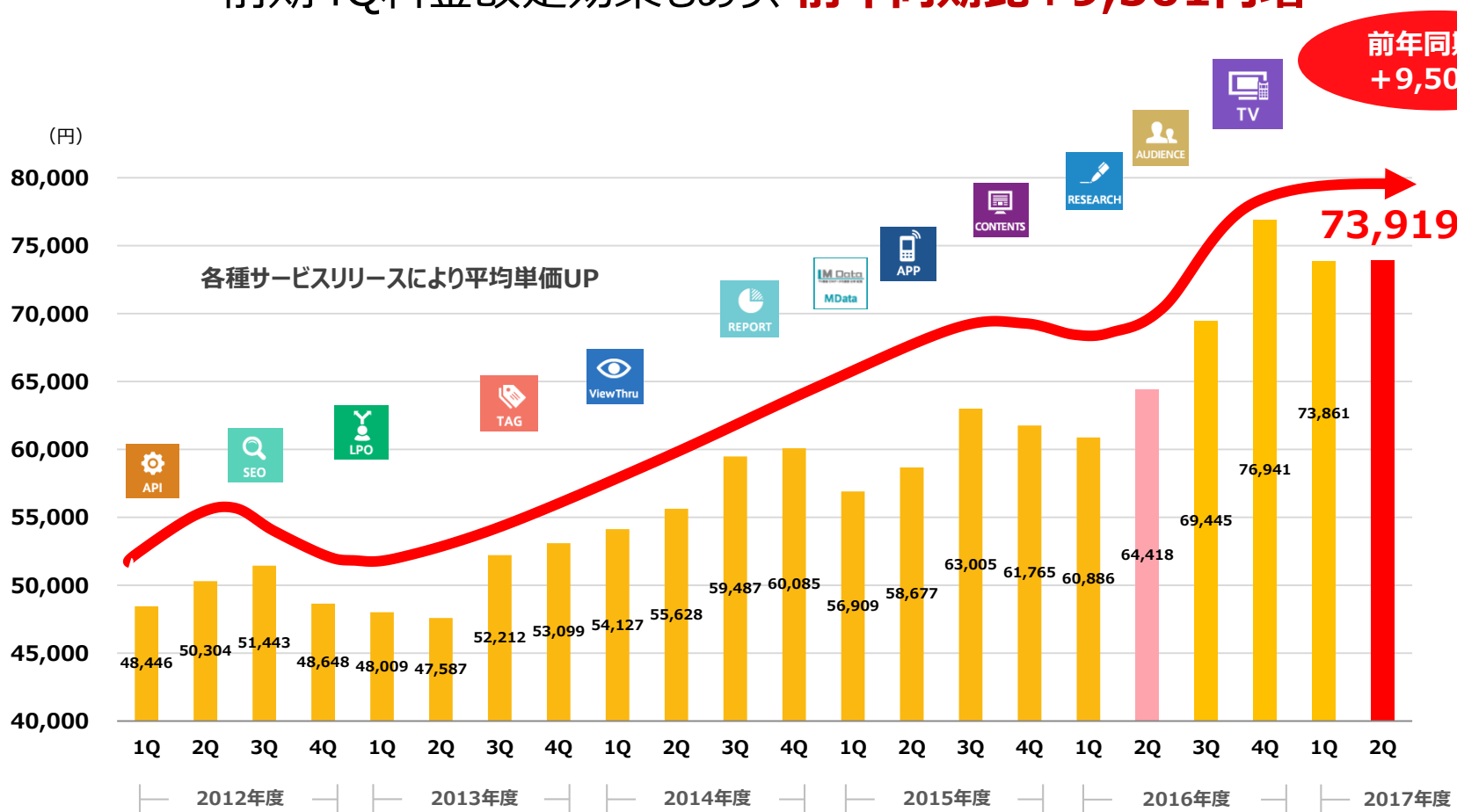
# 指標①：アクティブアカウント数

アクティブアカウント数は引き続き増加



## 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+9,501円増**



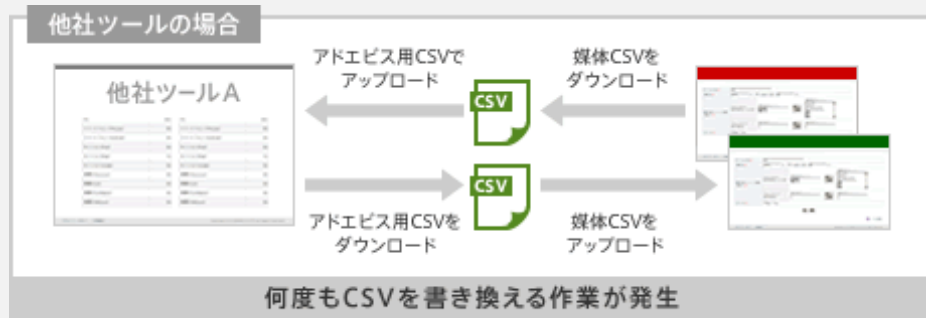
※キャンペーン時のみのアカウントもあり、季節変動があります。



2017年9月期2Q  
トピックス①

## リスティング連携機能バージョンアップ、YDNに対応

アドエビスのリスティング連携機能を、2017年3月13日にバージョンアップ  
Yahoo!ディスプレイアドネットワーク（YDN）との自動連携が可能に



本機能により、本来YDNの管理画面でしか確認できない、出稿金額やインプレッション等のデータがアドエビスに自動連携されます。

これにより、YDNの配信手法単位、広告クリエイティブ単位、さらには、アドエビスで計測している他媒体とのアトリビューション分析に至るまで、細かい粒度で簡単に幅広い分析を実施することが可能となり、より詳細に広告の投資対効果を判断いただけるようになります。

2017年9月期2Q  
トピックス②

## マーケティングプラットフォーム「アドエビス」 導入実績8,000件を突破

サービス開始から14年、デジタルマーケティングのニーズ変化を捉え続け  
着実に実績を積上げてきた結果  
この3月で累計導入実績は8,000件を突破いたしました



ADEBiS®

日本で**最も**選ばれている  
広告効果測定ツール



05

# 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。

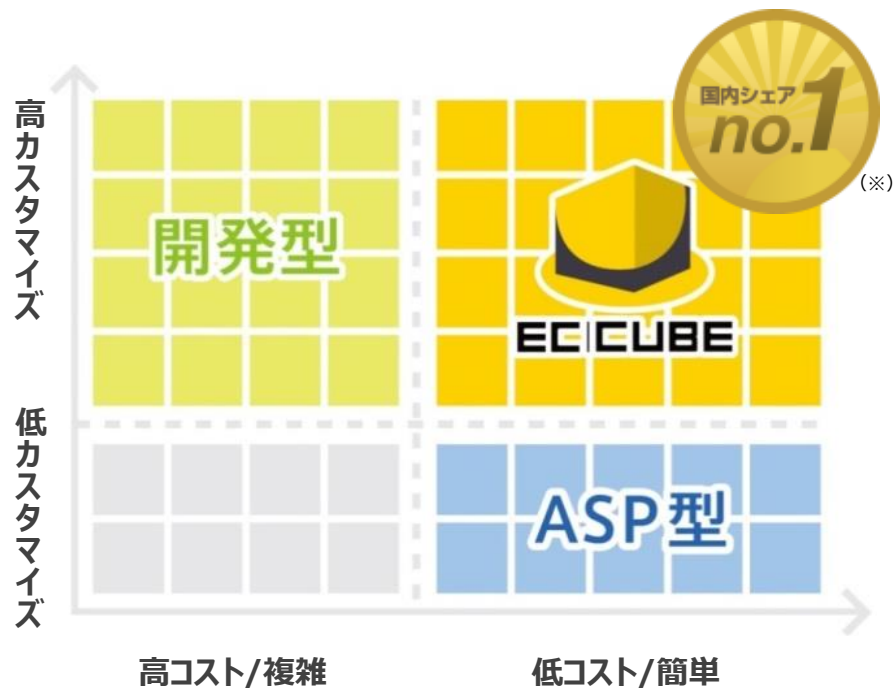
ECサイト構築は「効率」から「質」を追求する時代となり、**EC-CUBEは市場ニーズとマッチ。**

**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。

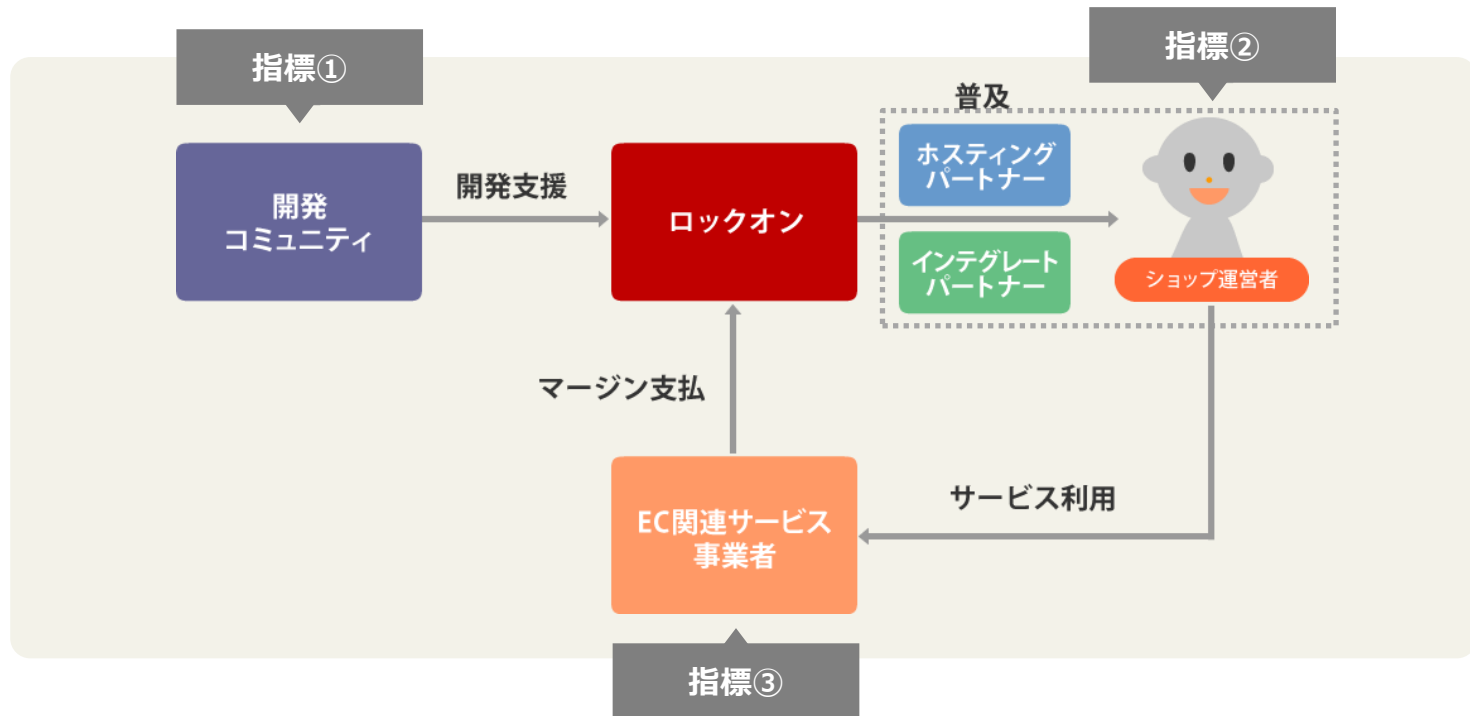


(※) 独立行政法人情報処理推進機構「第3回オープンソースソフトウェア活用ビジネス実態調査」による

# EC-CUBEの収益構造

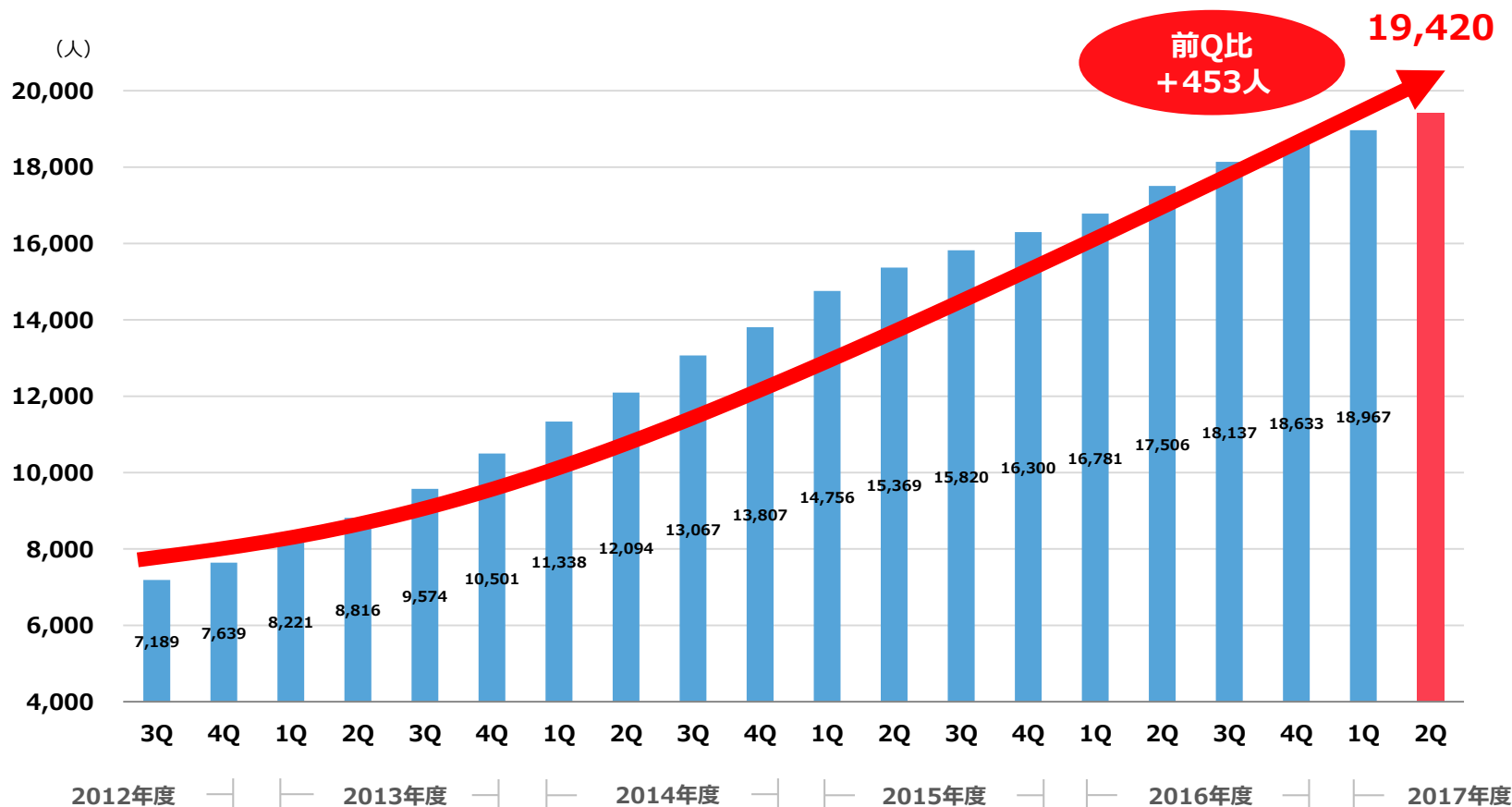
EC-CUBEはオープンソースとして無料で配布し、  
 周辺サービスにより収益を得る**フリーミアムモデル**。

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。



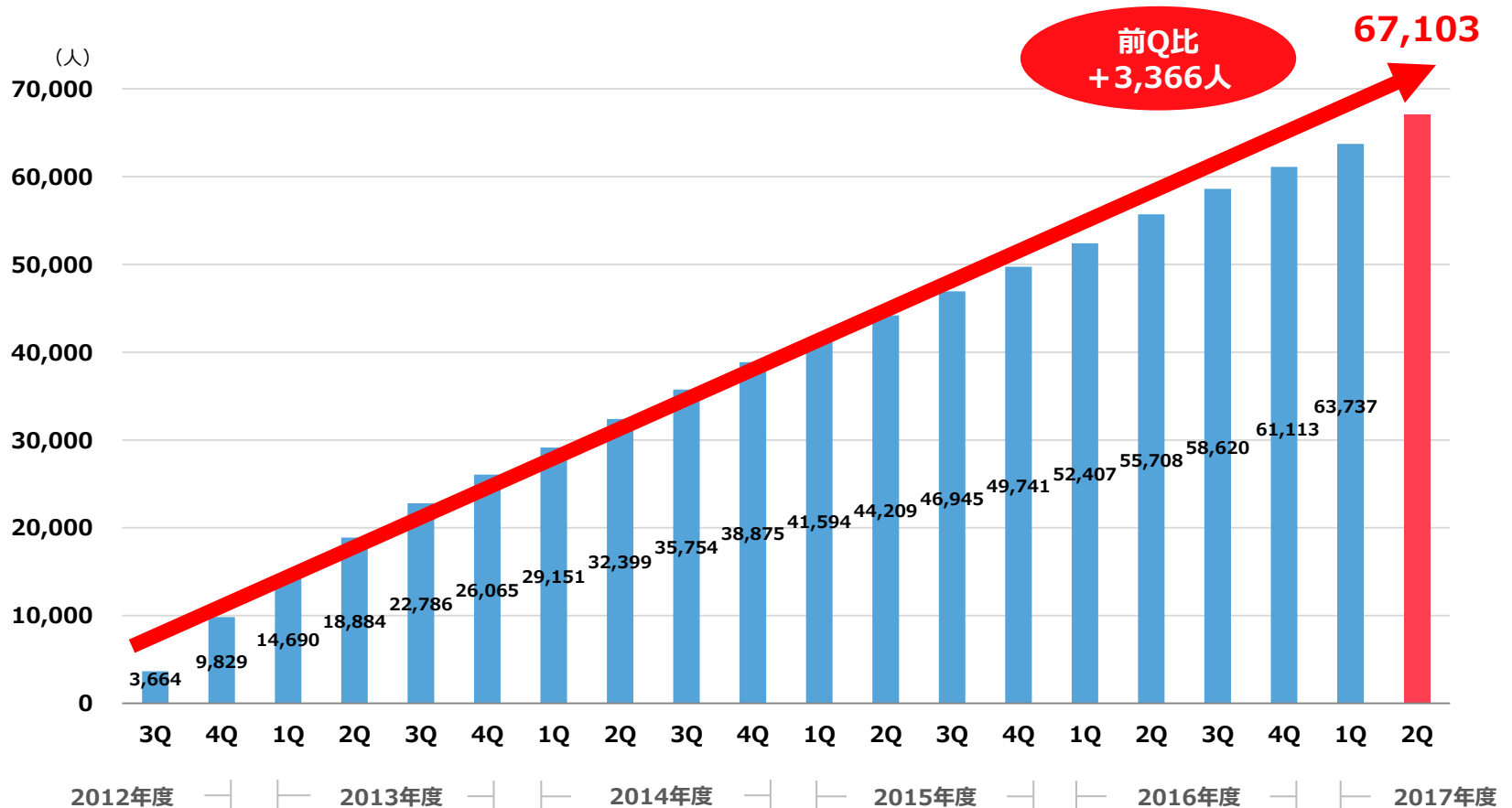
## 指標①：開発コミュニティユーザー数

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。



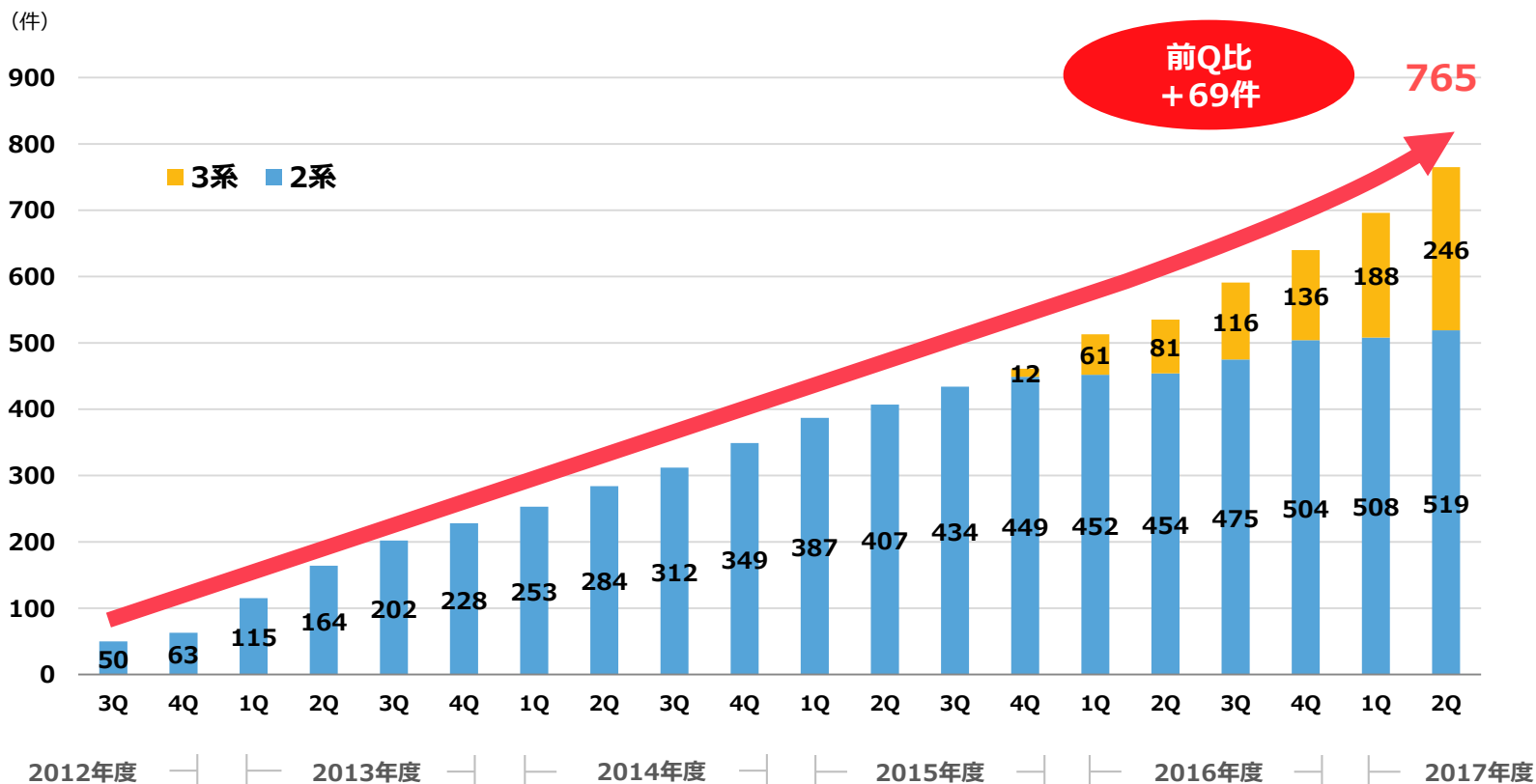
## 指標②：オフィシャルサイト会員数

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2Q  
トピックス①

## 「EC×Design」を新テーマにコンセプトを強化 オフィシャルサイト大幅刷新

「ネットショップのオリジナリティ実現」という、EC-CUBEが一貫して提供してきた価値を、  
新コンセプトでは「EC × Design」という統一したテーマで表現

A person is shown in profile, looking at a tablet device. The background is a blurred outdoor scene with trees. Overlaid on the image is the text 'EC-CUBE' in large yellow letters, with a registered trademark symbol (®) to the right. Below it, in smaller yellow letters, is the text 'NO.1 EC Open Source'.

**EC-CUBE®**  
NO.1 EC Open Source

2016年9月期2Q  
トピックス②

## 「EC-CUBEセキュリティ診断サービス」をリリース

イー・ガーディアングループのHASHコンサルティング株式会社と協業  
EC-CUBEのユーザー向けに、EC-CUBEで構築されたECサイトの脆弱  
性を診断する「EC-CUBEセキュリティ診断サービス」の提供を開始

EC-CUBEをより安全にお使いいただくために。



EC|CUBE<sup>®</sup>  
セキュリティ診断

徳丸浩氏監修

全項目を手診断

公式サービス

ロックオンとHASHコンサルティングの2社で提供する、  
EC-CUBE公式のセキュリティ診断です。



06

# その他の取り組み

# 「働きがいのある会社」ランキング のベストカンパニーに選出

2017年「働きがいのある会社」ランキング「従業員25～99人部門」の  
ベストカンパニーに選出。5年連続、6度目の選出。

**GREAT  
PLACE  
TO  
WORK®** Best  
Workplaces 2017  
Japan



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---

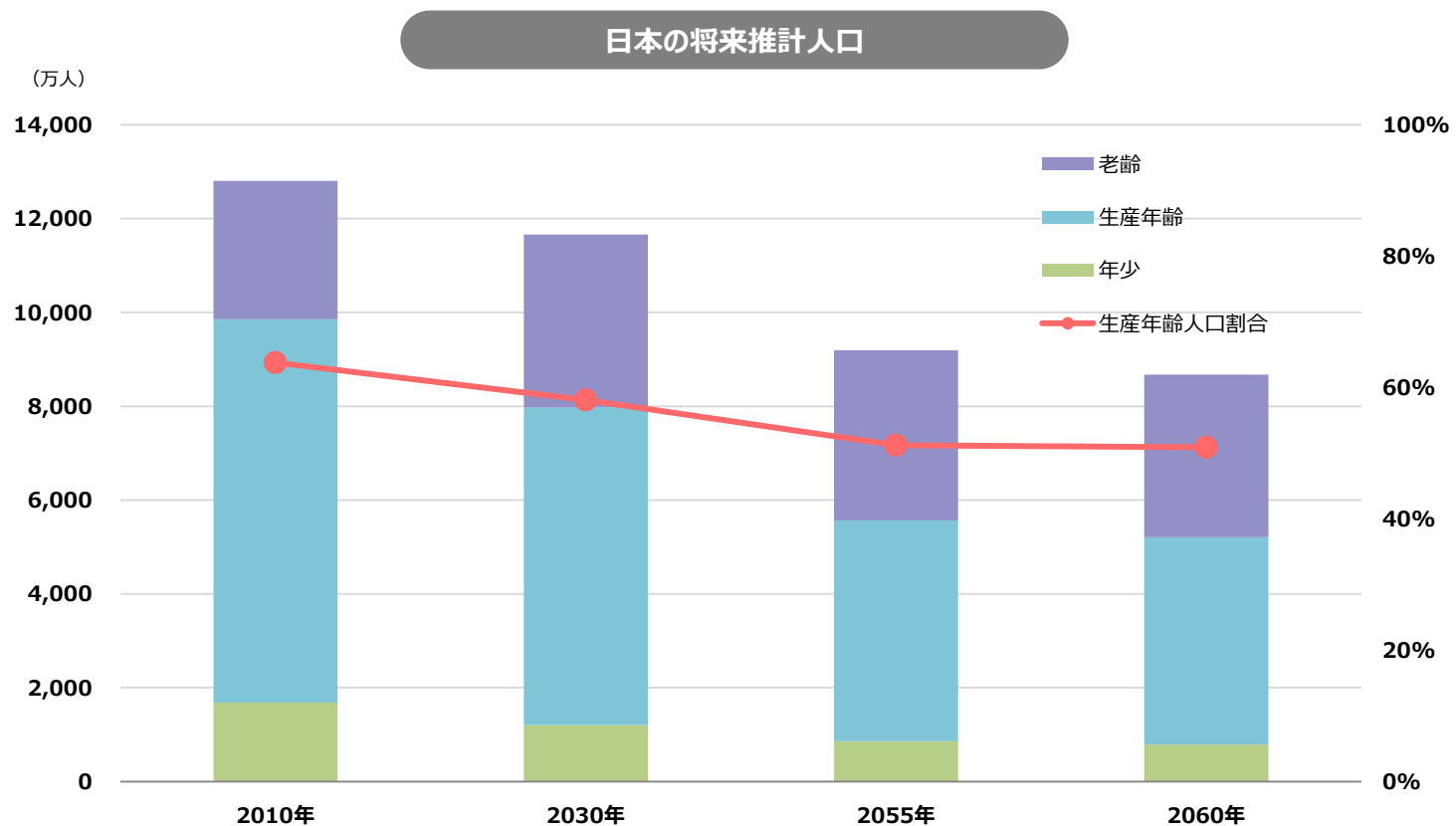
本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや確実性がありますことを、予めご了承ください。

# 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

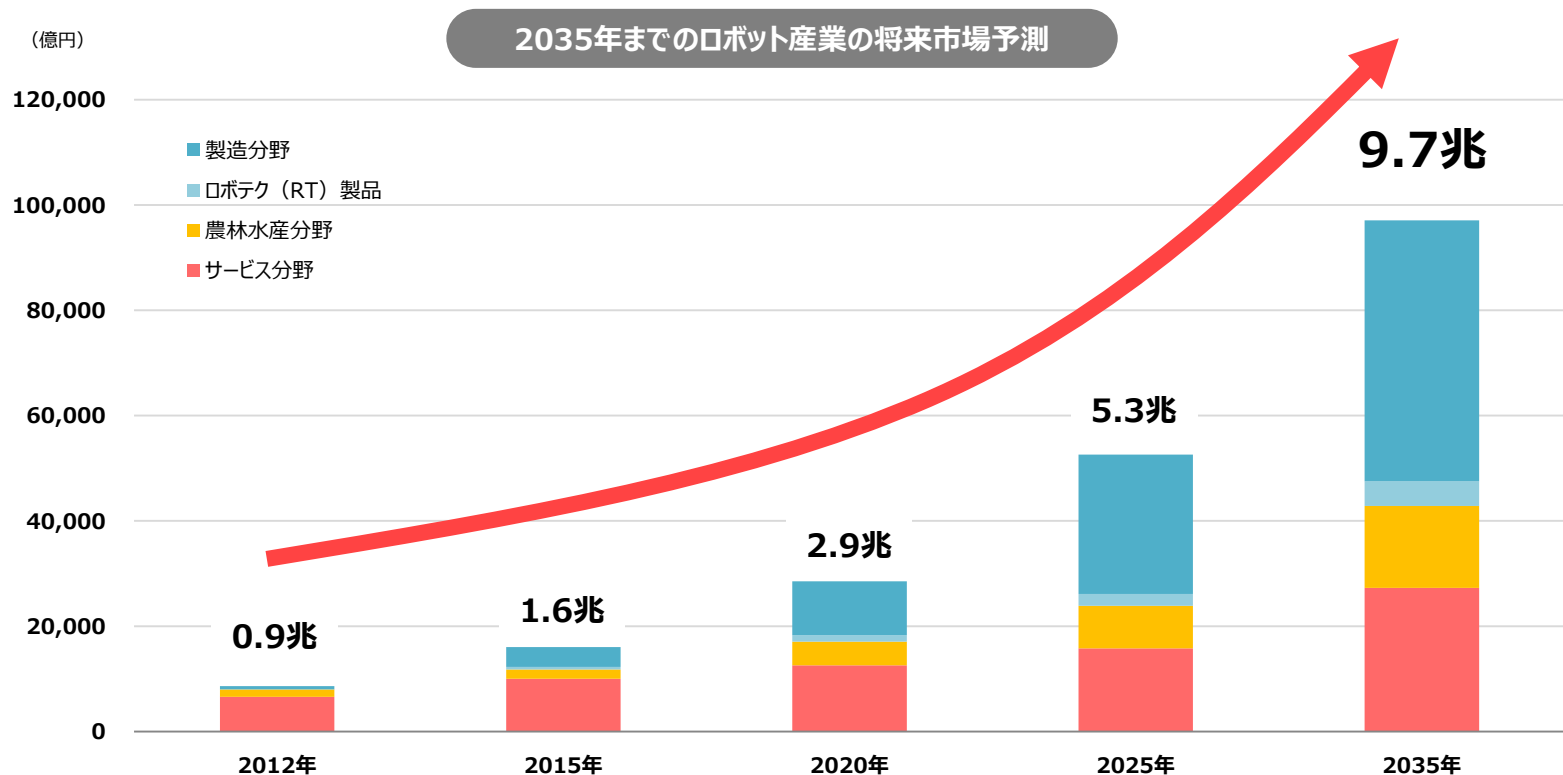
日本の人口は右肩下がり。市場規模縮小と労働力減少により、企業と顧客とのコミュニケーションは、より効率化が求められる時代へ。



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」

※ロボテック (RT) : ロボットテクノロジーの略



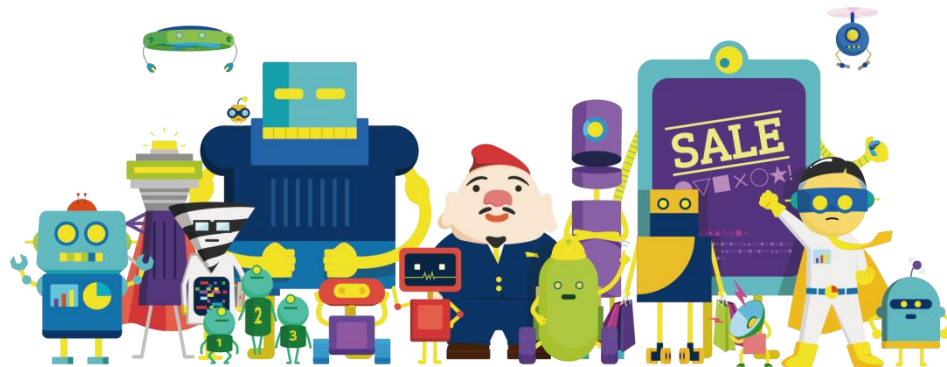
# マーケティングにもロボットの力を

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）



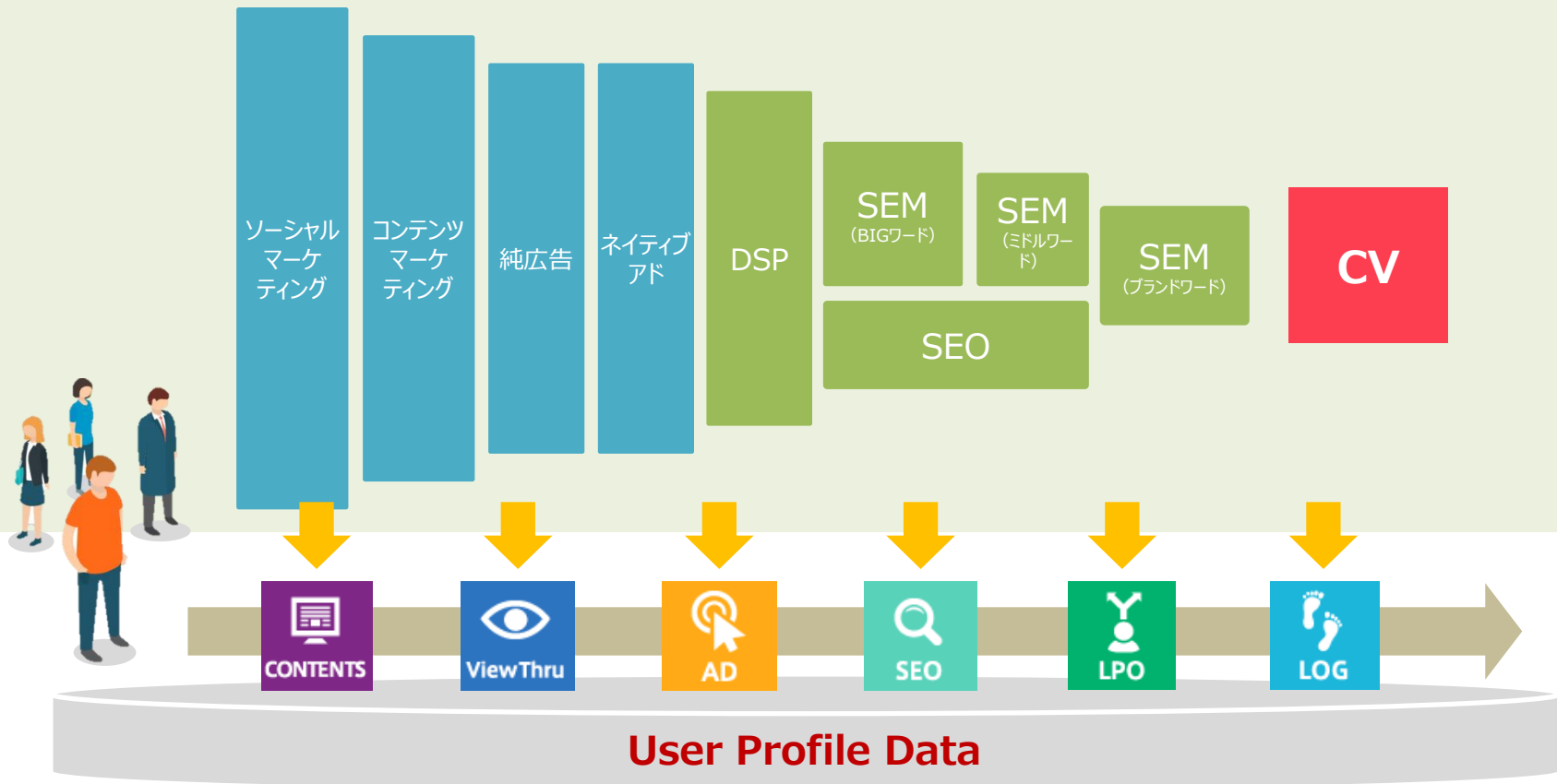
# ロボットの三要素

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



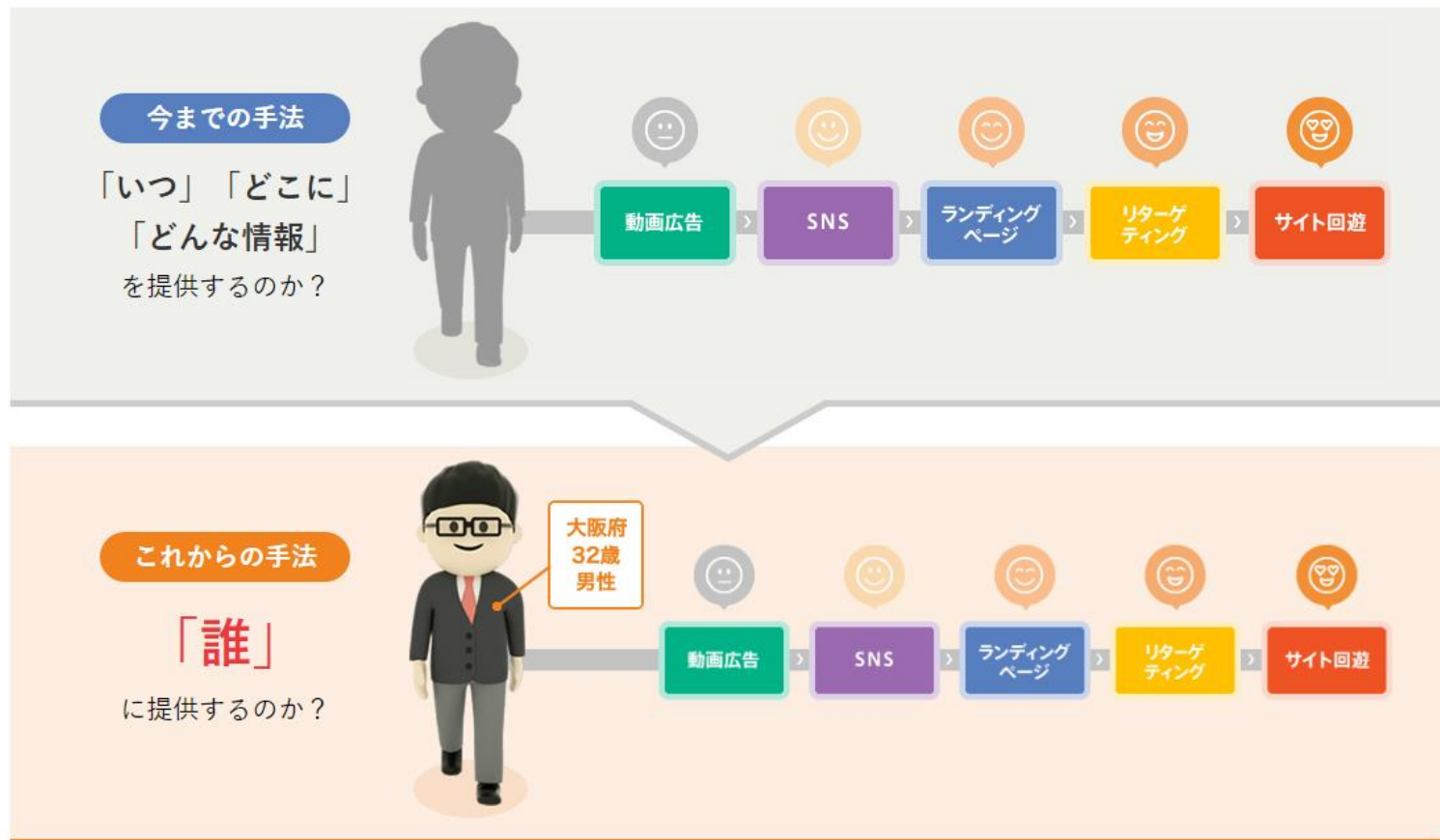
# カギとなるのはユーザープロフィールデータ

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**



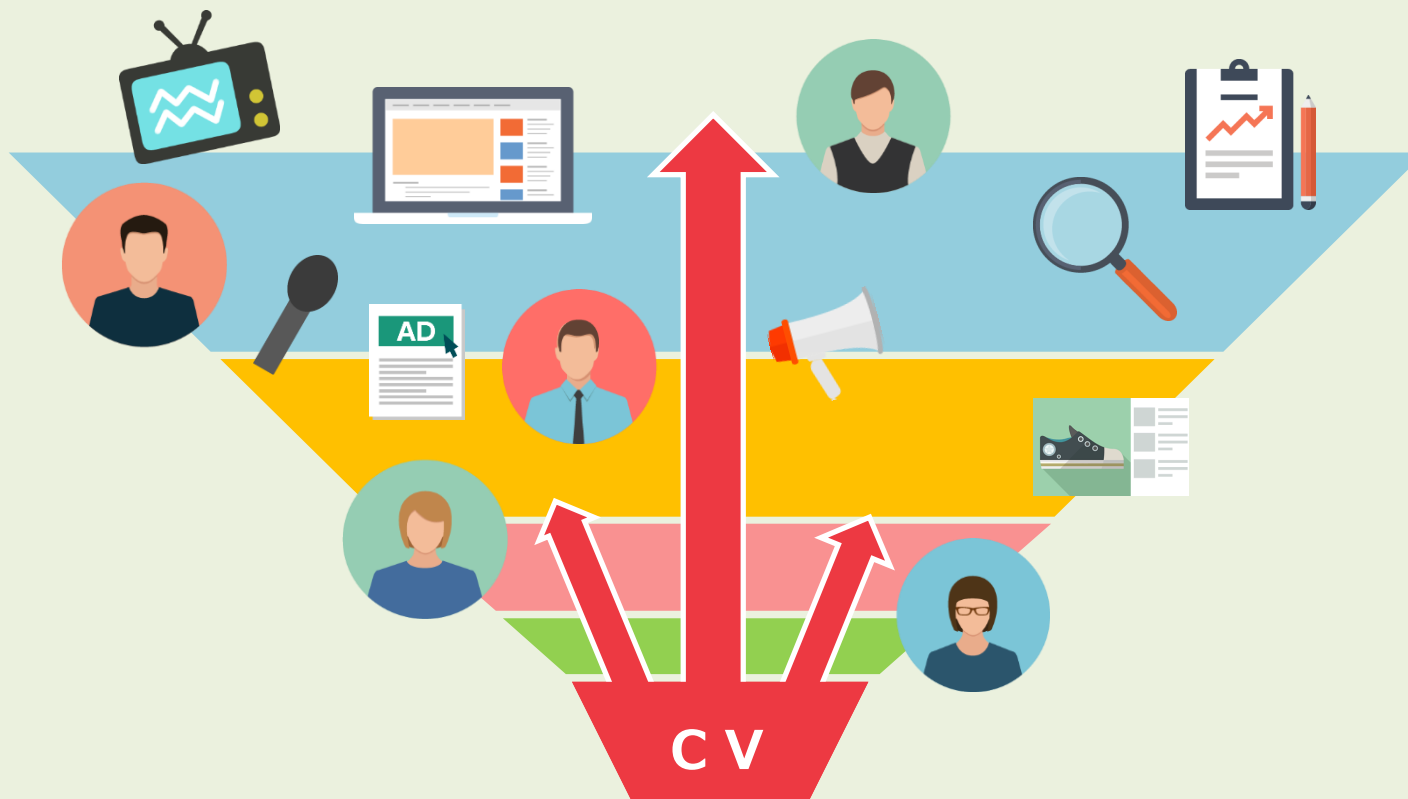
# 効果測定からユーザープロファイリングへ

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



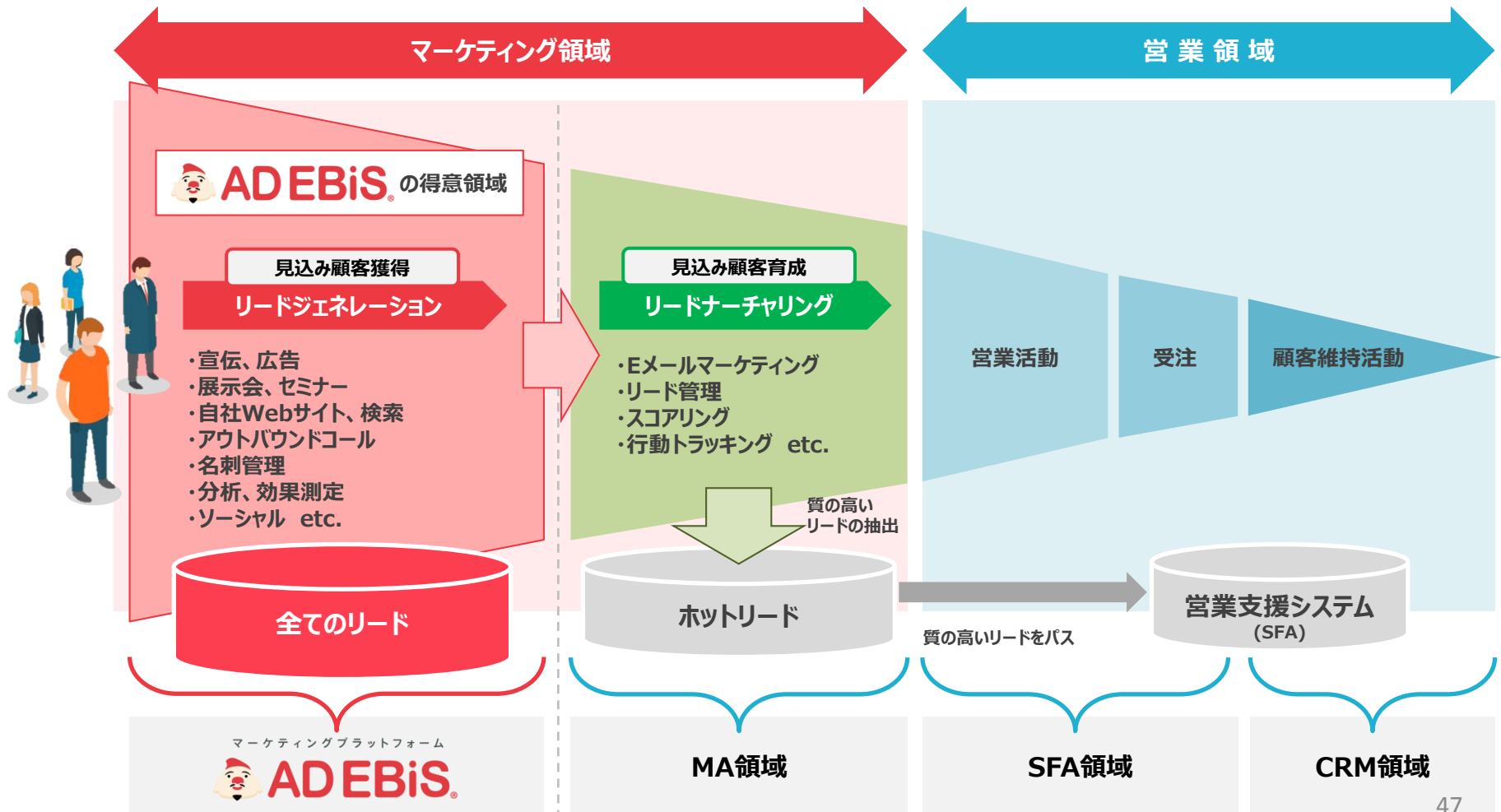
# 自動実行・学習改善のPDCA

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



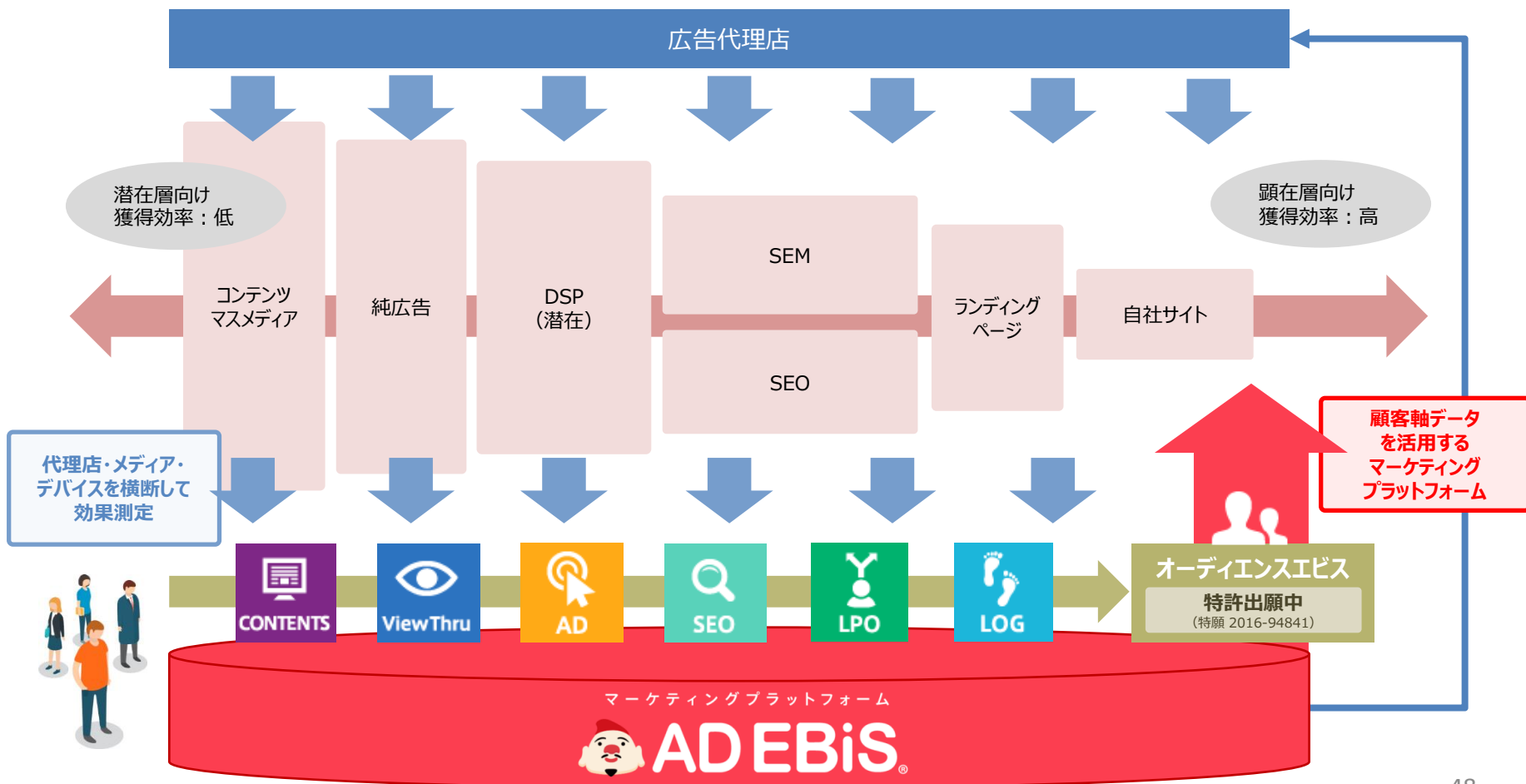
# マーケティングロボットデータ基盤

「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

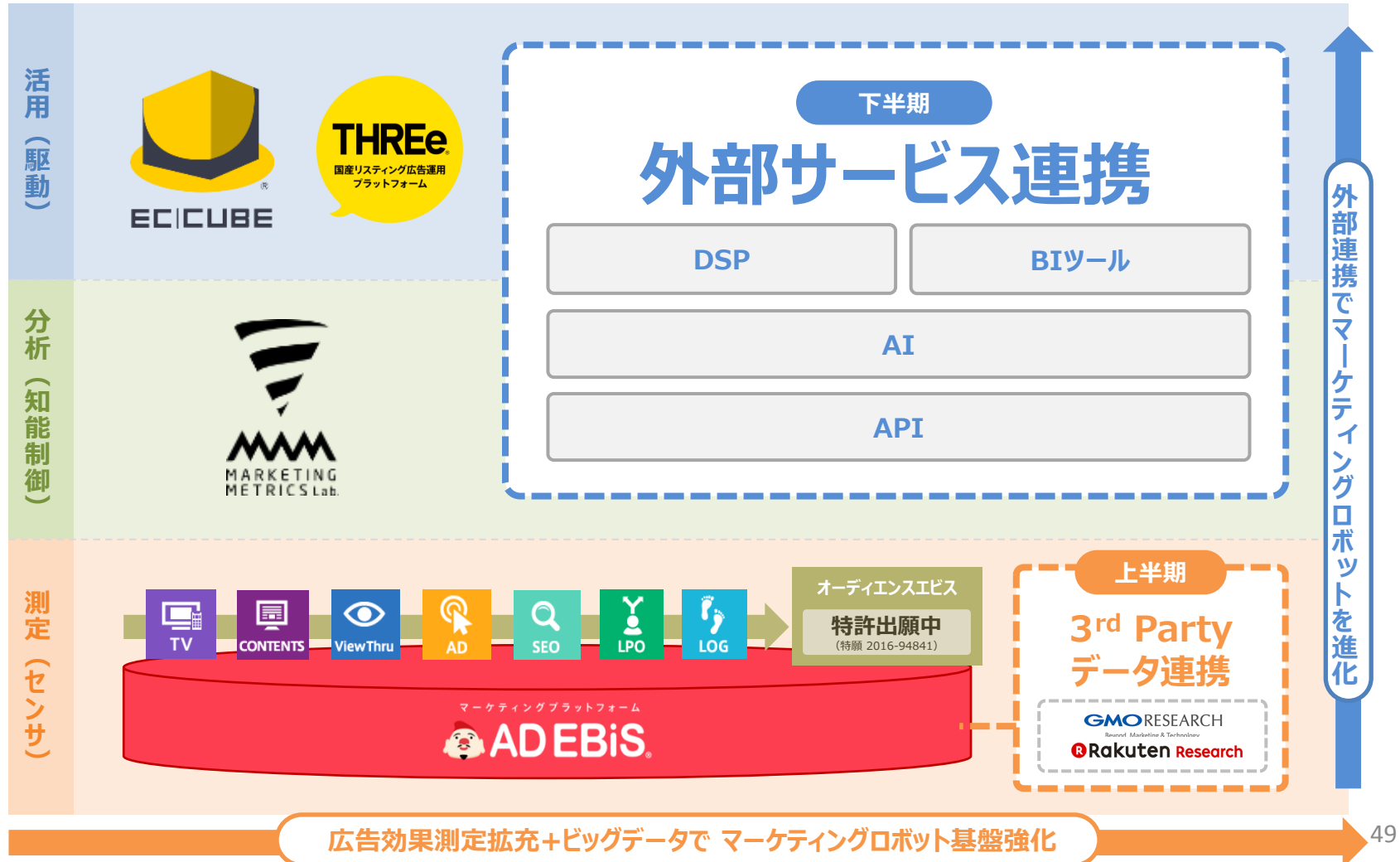
アドエビスはあらゆるマーケティングの効果メディア・デバイス・代理店を横断して測定、  
マーケティング活動の成果最大化をサポートするサービス





# 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

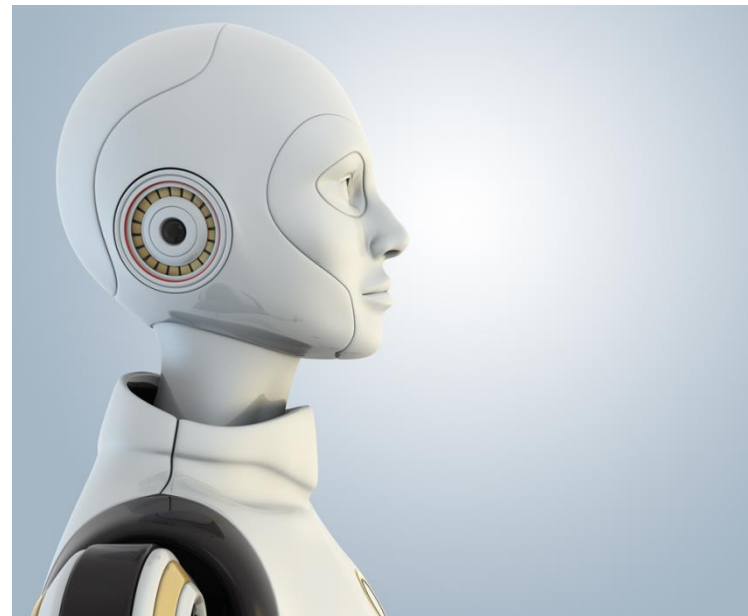


※株式会社ロックオンが構築した一部実績のみ記載しています。

# 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

2017/01/19	EC-CUBE	「【特別企画】HASH徳丸 浩氏×GMO-PG×EC-CUBE『ECセキュリティ対策セミナー』」、2月9日（木）東京・品川にて開催決定～国内Webセキュリティの第一人者 徳丸 浩氏をむかえてECサイト構築・運用・決済等、最新のECセキュリティ事情をお伝え～
2017/01/30	AD EBiS	株式会社ロックオン、国内最大級のゴルフメディア「GDO（ゴルフダイジェスト・オンライン）」における『オーディエンスエビス』の導入事例を公開。～デモグラフィック情報の活用により、記事広告の価値が明らかに～
2017/01/31	CORPORATE	西日本最大級のIT商談展「Japan IT Week 関西」内、「【関西】Web & デジタル マーケティングEXPO」特別講演に株式会社ロックオン 代表取締役社長の岩田が登壇
2017/01/31	THREe	株式会社ロックオン、国産リスティング広告運用プラットフォーム「THREe（スリー）」の利用アカウント実績、5,000件を突破
2017/02/01	EC-CUBE	株式会社ロックオン、「カード情報非保持化」に対応するEC-CUBE公式決済「トークン決済」オプションを「初期費用無料」でご提供するキャンペーンを実施。
2017/02/01	CORPORATE	株式会社ロックオン、「マーケティング・テクノロジーフェア2017」に出展。アドエビス コンサルタントの水野がセミナーに登壇
2017/02/09	EC-CUBE	株式会社ロックオン、イー・ガーディアングループのHASHコンサルティング株式会社と協業し「EC-CUBEセキュリティ診断サービス」をリリース。EC-CUBEに特化した、精度の高い診断を安価で提供。～EC-CUBE本体のセキュリティ向上も視野に、安心して構築・運営できる環境整備に取り組む～
2017/02/10	AD EBiS	株式会社ロックオン、「MarkeZine Day 2017 Spring」に協賛。アドエビス事業開発リーダーの足立がセミナーに登壇。
2017/02/20	EC-CUBE	「【特別企画】NTTドコモ×GMO-PG×EC-CUBE『スマホEC売上UP戦略セミナー』」、2017年3月16日（木）東京・渋谷にて開催決定～ドコモのWeb接客やキャリア決済など、スマホでの購入率を改善する施策を事例とともにご紹介～

## 2017年9月期第1四半期 プレスリリース一覧②

2017/02/23	<b>CORPORATE</b>	株式会社ロックオン、2017年「働きがいのある会社」ランキング「従業員25～99人部門」のベストカンパニーに選出。5年連続、6度目の選出。
2017/02/28	<b>EC-CUBE</b>	株式会社ロックオン、「EC×Design」を新テーマに、EC-CUBEのコンセプトを強化。ネットショップのオリジナリティ実現へ更なる価値提供を目指す。～ オフィシャルサイトも新テーマをもとに大幅リニューアル。情報整備によるUX向上も。～
2017/03/01	<b>EC-CUBE</b>	株式会社ロックオン、スマートフォン向けECサイトの売上アップに直結する、EC-CUBE公式決済の人気オプション「キャリア決済」を無料提供するキャンペーンを実施～3月中の新規申込で、カード情報入力不要で安心・便利に購入できるキャリア決済が永年月額0円～
2017/03/01	<b>EC-CUBE</b>	株式会社ロックオン、EC-CUBE最新評価版「EC-CUBE 3.1a」を公開。最新版は機能もデザインもカスタマイズが簡単に。学習コスト・カスタマイズ工数の大幅減を目指す。
2017/03/13	<b>AD EBIS</b>	株式会社ロックオン、アドエビス「リスティング連携」の機能をバージョンアップ。～Yahoo!プロモーション広告との自動連携を強化しYDNにも対応～
2017/03/14	<b>EC-CUBE</b>	株式会社ロックオン、EC-CUBE最新版「EC-CUBE 3.0.14」をリリース。管理画面の機能改善、大規模サイト運用改善など、多数の機能改善要望に対応し、細部の完成度を高めたバージョンに。～ 前バージョンより約50件も多い、134件の機能改善・修正に対応 ～
2017/03/16	<b>THREe</b>	国産リスティング広告運用プラットフォーム「THREe（スリー）」、コールトラッキング（電話着信による広告効果測定）のアドゲイナーと機能連携
2017/03/23	<b>AD EBIS</b>	マーケティングプラットフォーム「アドエビス」、導入実績8,000件を突破
2017/03/27	<b>EC-CUBE</b>	株式会社ロックオン、ライフティ株式会社が提供するウェブ完結型後払い（分割払い・ショッピングクレジット）決済サービス「WEぶんかつ（うえぶんかつ）」をEC-CUBEに標準搭載。

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。