



# 2017年9月期 決算説明資料

2017年11月6日  
株式会社ロックオン

# CONTENTS

## 目次

01

**2017年9月期通期決算概要**

02

**中期経営方針の進捗・事業概況**

03

**2018年9月期業績見通しについて**

01

# 2017年9月期 通期決算概要

# 2017期9月期通期決算のポイント

## ■ 選択と集中を進め、マーケティングロボット事業を加速

- EC受託開発事業を関連会社への業務移管。エンジニア 9人を成長分野へ
- マーケティングロボット具現化に向け開発体制を強化（前期56人⇒64人）
- 積極拡販のためマーケティング&セールス体制を強化（前期14人⇒25人）

## ■ 売上高は前年比106.6%

- 主力のマーケティングPF事業は、前年比116.8%と順調
- 商流PF事業はEC受託開発事業の業務移管により、前年比86.3%と減収

## ■ 営業利益は前年比37.4%

- 業務移管による粗利の減少、事業再編による短期的な人件費率の増加
- 成長加速のための積極的な人員採用による費用増加

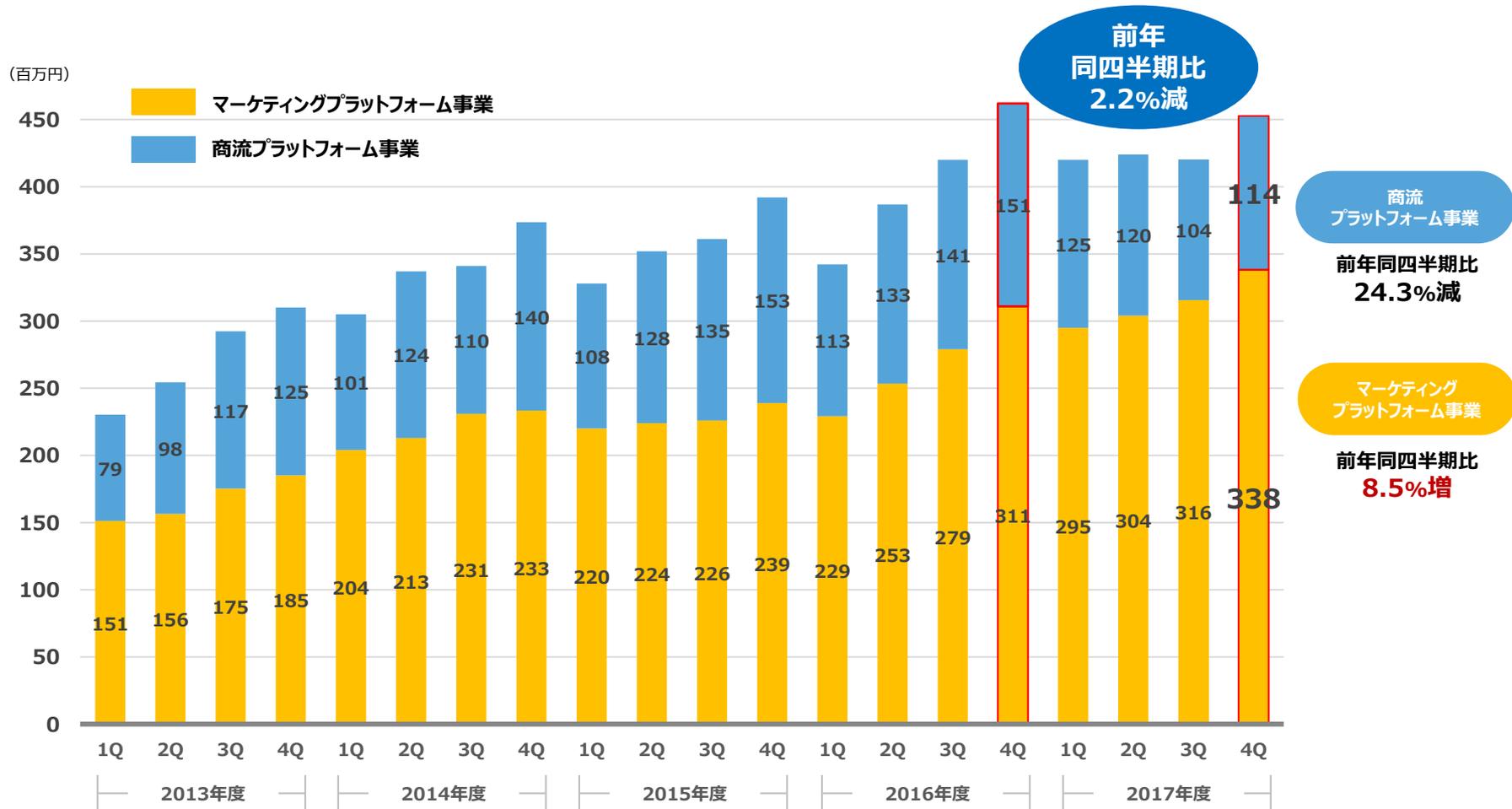
# 2017年9月期通期 業績サマリー

マーケティングプラットフォーム事業が牽引し増収  
商流PF事業の再編・人員採用強化により減益

	売上高		営業利益	
	(百万円)	前年同期比	(百万円)	前年同期比
全社	1,719	106.6%	92	37.4%
マーケティング プラットフォーム 事業	1,254	116.8%	152	72.8%
商流 プラットフォーム 事業	464	86.3%	▲60	前年は38

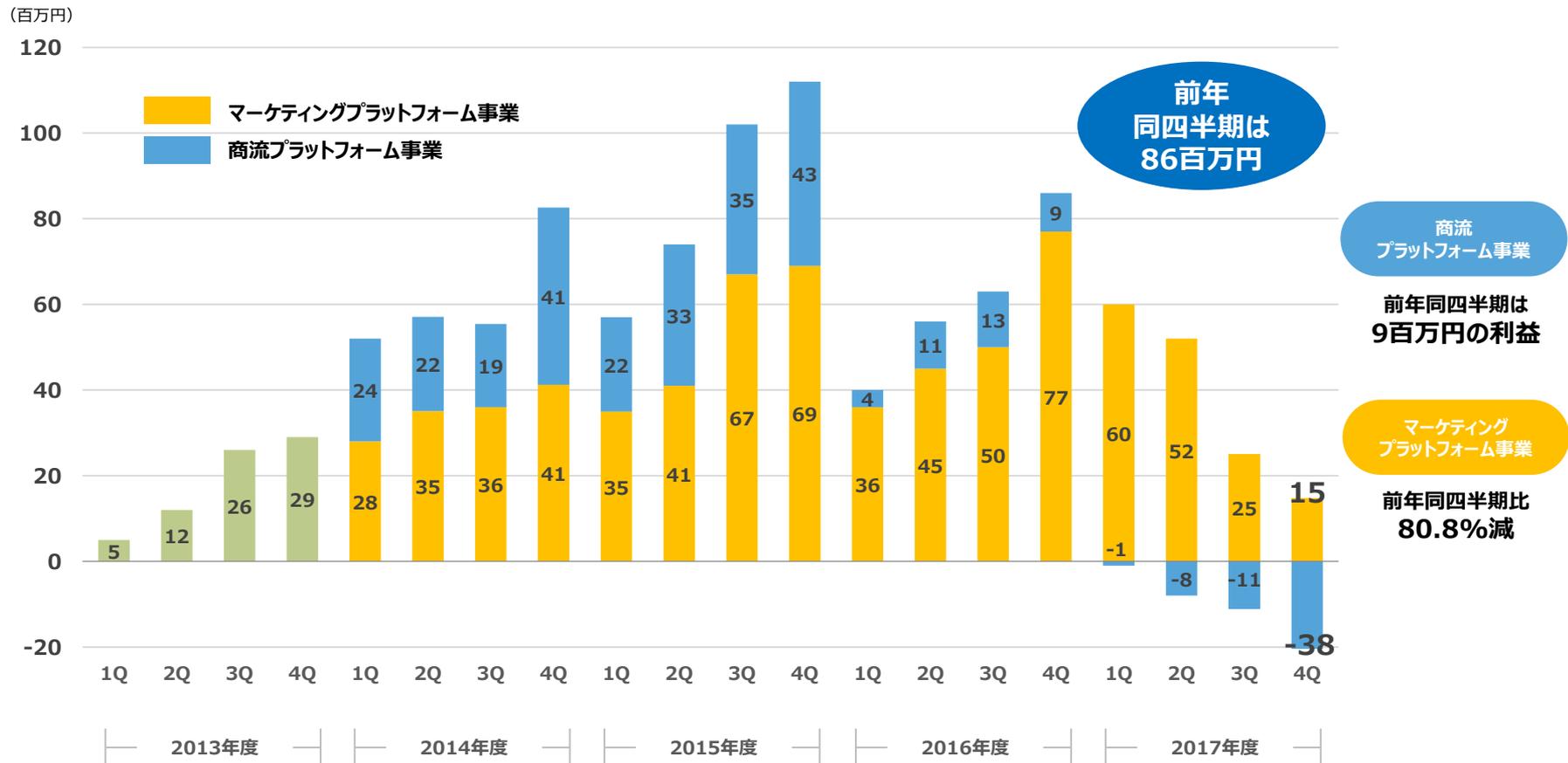
# 四半期売上高の推移

マーケティングPF事業は引き続き増加  
 商流PF事業はEC受託開発事業の業務移管により大幅減少



# 四半期営業利益の推移

マーケティングPF事業における積極的な人員採用  
業務移管による粗利の減少により減益

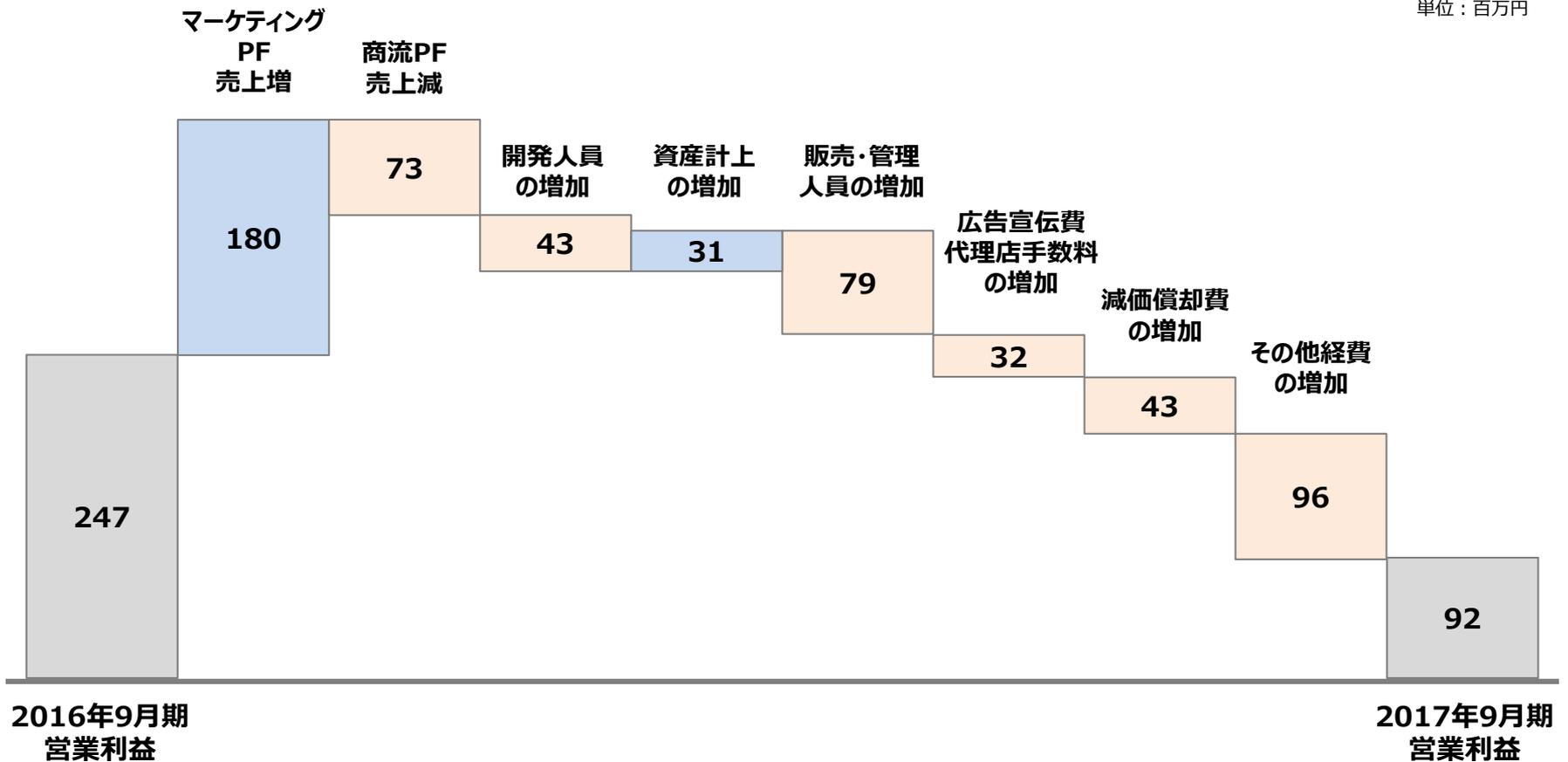


※：2013年以前のセグメントごとのうりあげ営業利益は開示していないため、合算のみの記載となります。

# 連結営業利益の変動要因

営業利益の変動要因 2016年9月期-2017年9月期

単位：百万円

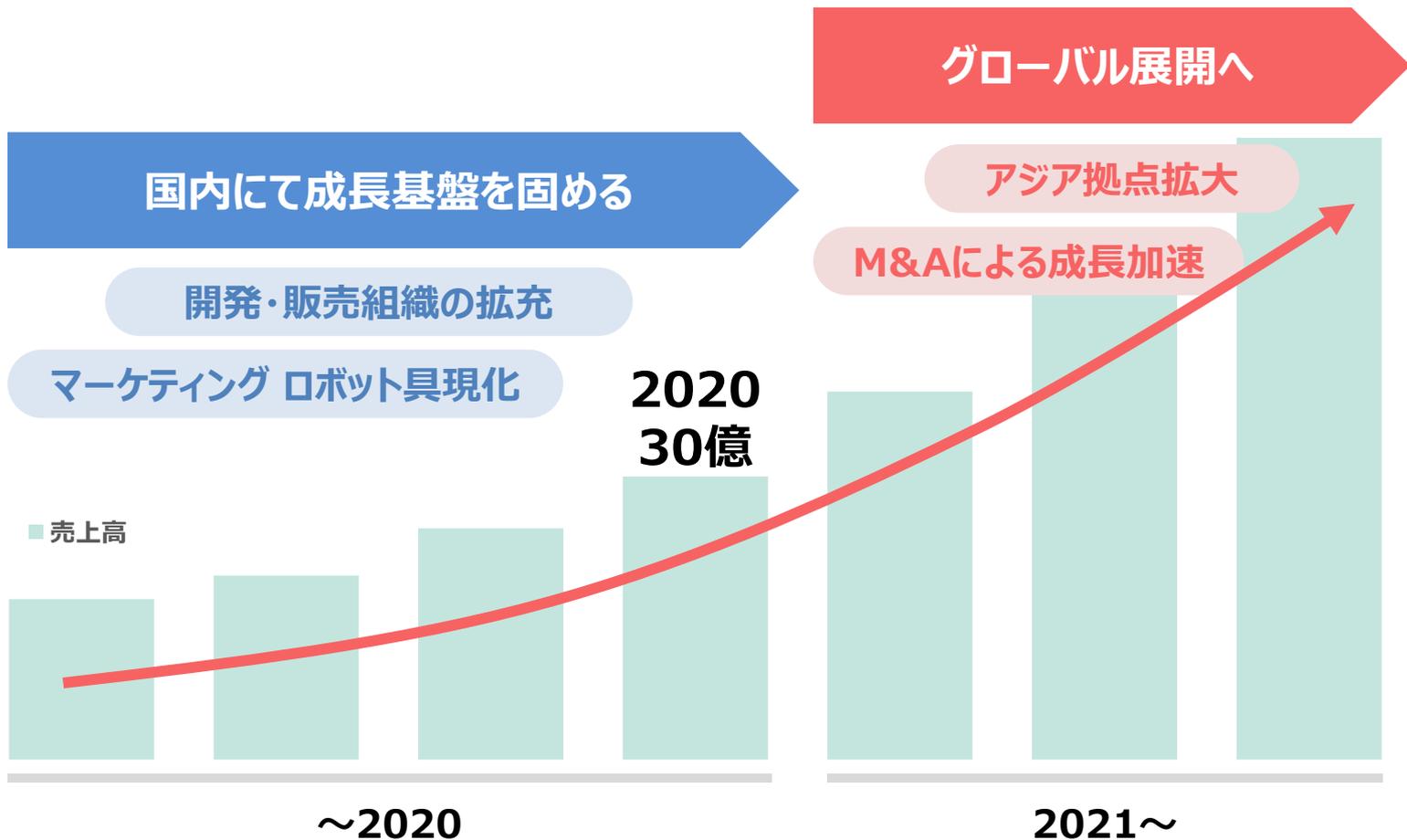


02

# 中期経営方針の進捗・ 事業概況

# 中期経営方針

## 2020年9月期 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

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

ノンコア事業切り離し  
エンジニアをコア事業にシフト

開発人員増加  
AI, BI, API等注力分野の具現化

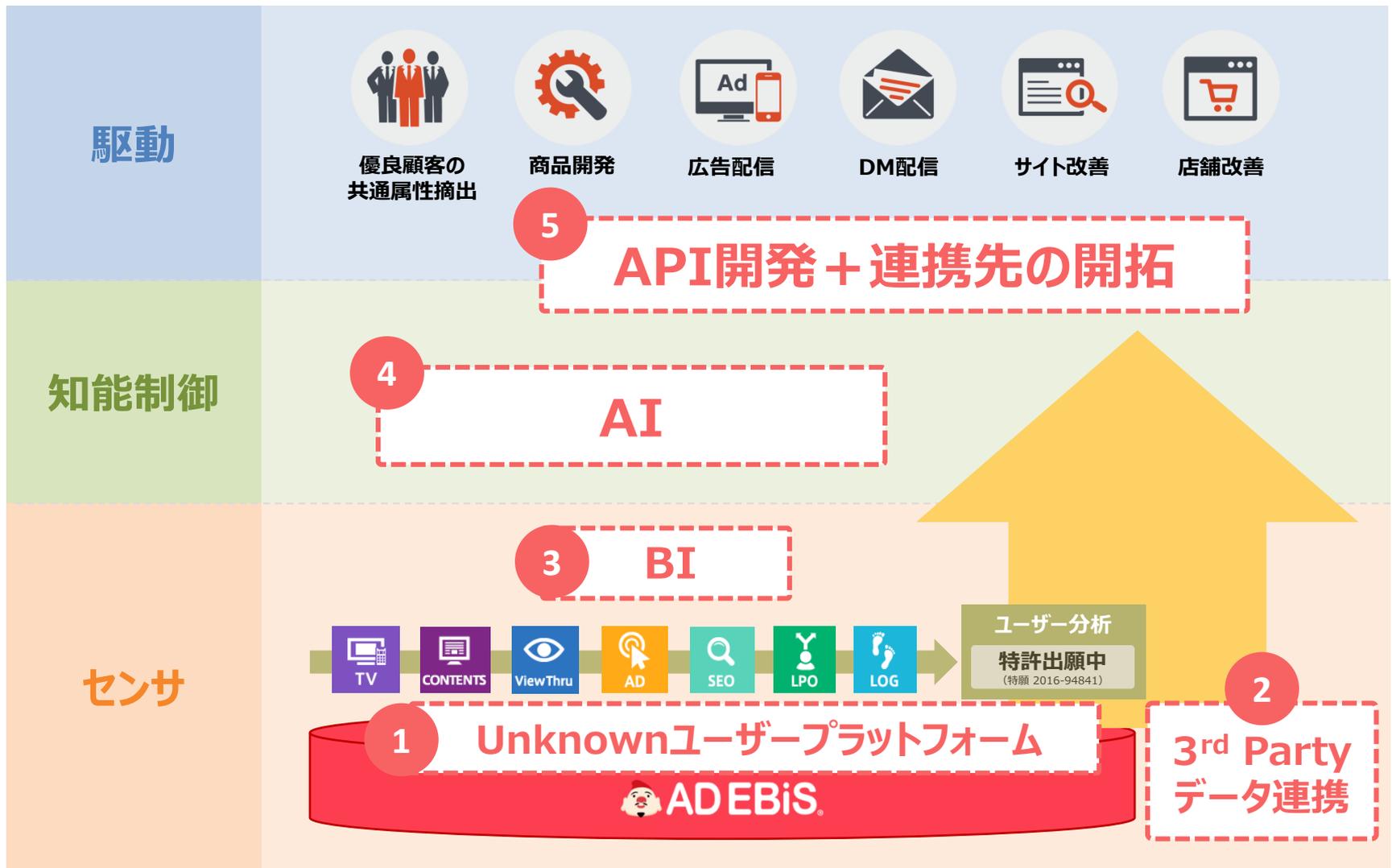
マーケティング  
セールス  
組織の拡充  
高度化

マーケティング体制の拡充

エキスパート人材による  
組織の高度化

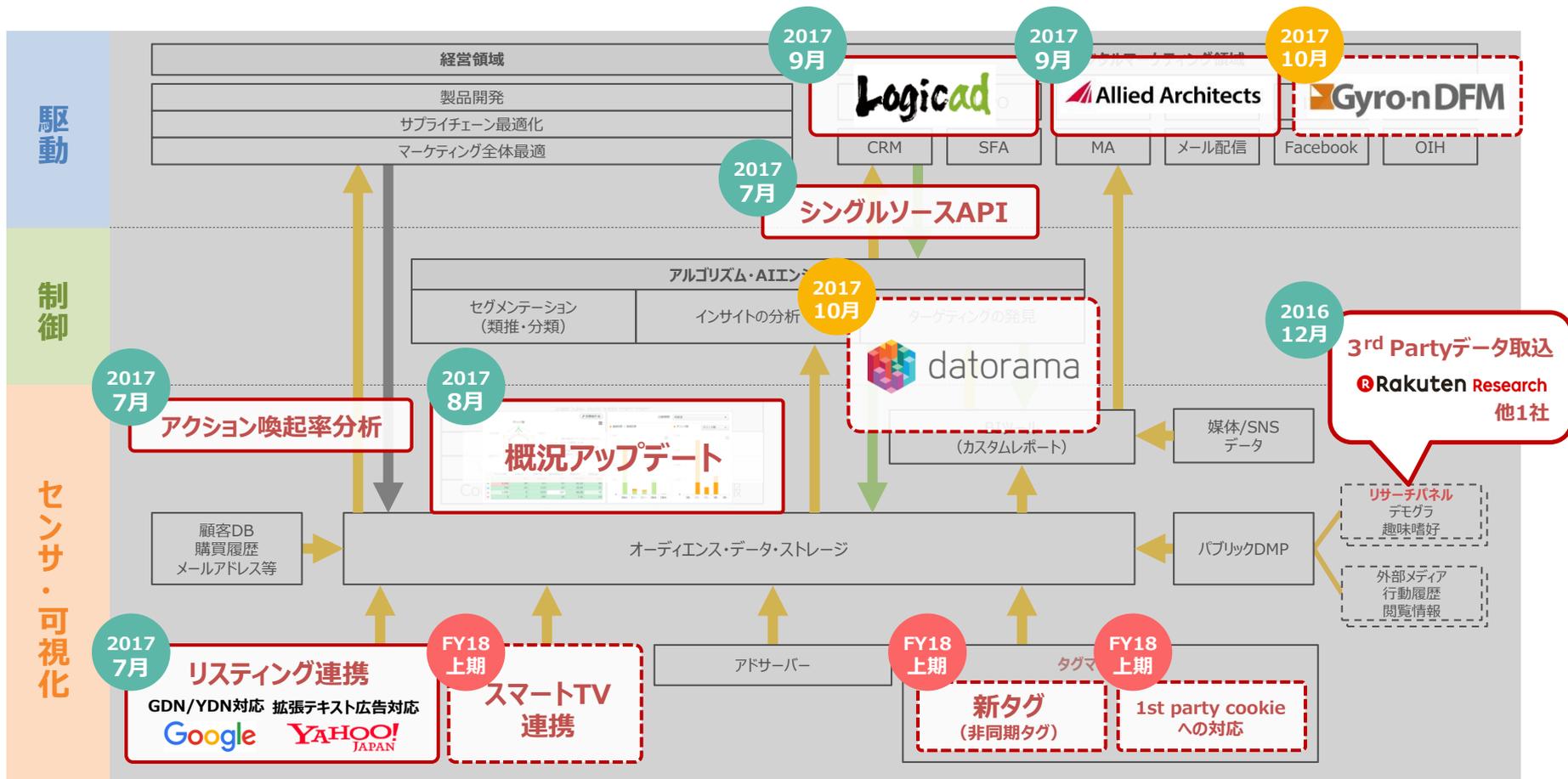
営業人員増加  
新規獲得・既存リレーション強化

# マーケティング ロボット 重点開発テーマ



# マーケティング ロボット 開発の進捗

マーケティングロボット具現化に向け 蓄積したビッグデータの利用促進を図る  
 2018年9月までに**30社**と新規連携 (2017年10月末時点で4社との連携を発表)



● FY17リリース済    ● FY18リリース済    ● FY18上期予定

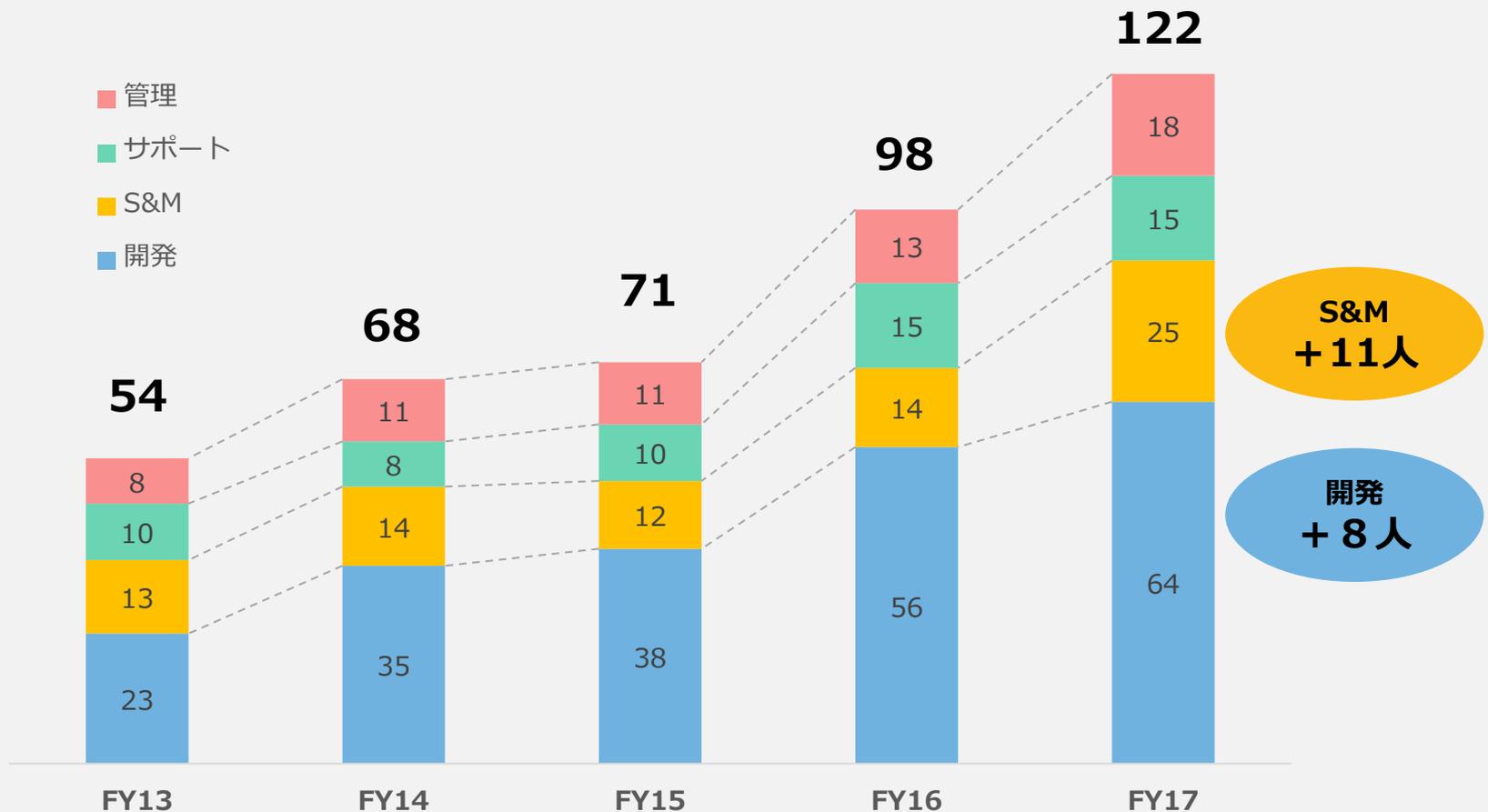
# ノンコア事業を再編、エンジニアをコア事業にシフト

EC受託開発事業の関連会社への業務移管は概ね完了  
エンジニア 9名を自社プロダクト開発部門に異動



# 成長加速のための人員採用進捗

マーケティングロボット具現化のための開発人員を強化  
積極拡販のためマーケティング&セールス人員を強化



# 東京本社を設置、二本社制に移行

マーケティング・セールス組織拡充のため2017年7月に東京オフィスを拡張・移転。  
更に組織体制を拡充し事業推進を強化するため、  
2017年10月に大阪・東京の二拠点を本社とする二本社制に移行。  
マーケティング・セールス中心の「東京本社」と、  
開発中心の「大阪本社」の両拠点の機能を強化



大阪本社（大阪市北区）



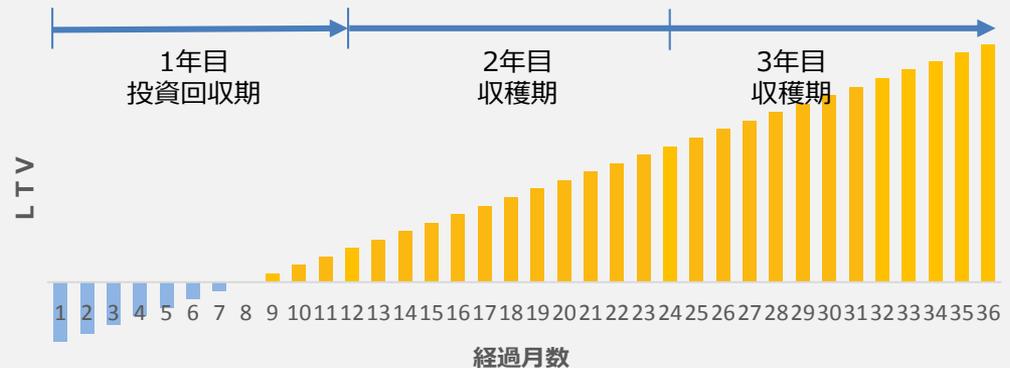
東京本社（東京都千代田区）

# マーケティング&セールス強化の進捗

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&セールス体制強化を進めています

## 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
マーケティング&セールス	23%	24%	<b>29%</b>
開発 (※資産振替前)	24% (24%)	21% (27%)	24% (31%)
カスタマーサポート	9%	11%	11%
その他間接	20%	24%	25%

※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。

## 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 =

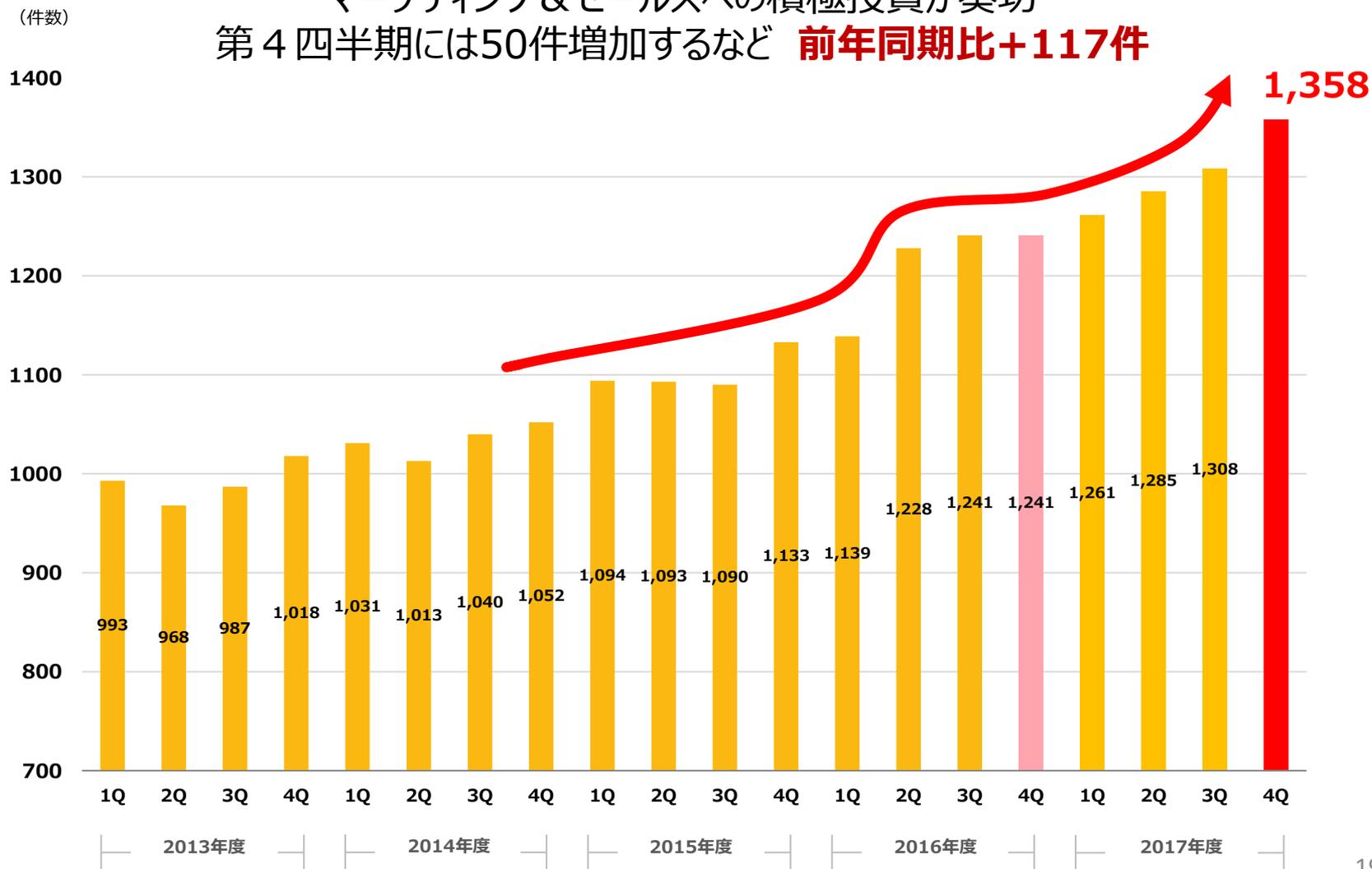
アカウント数

×

平均単価

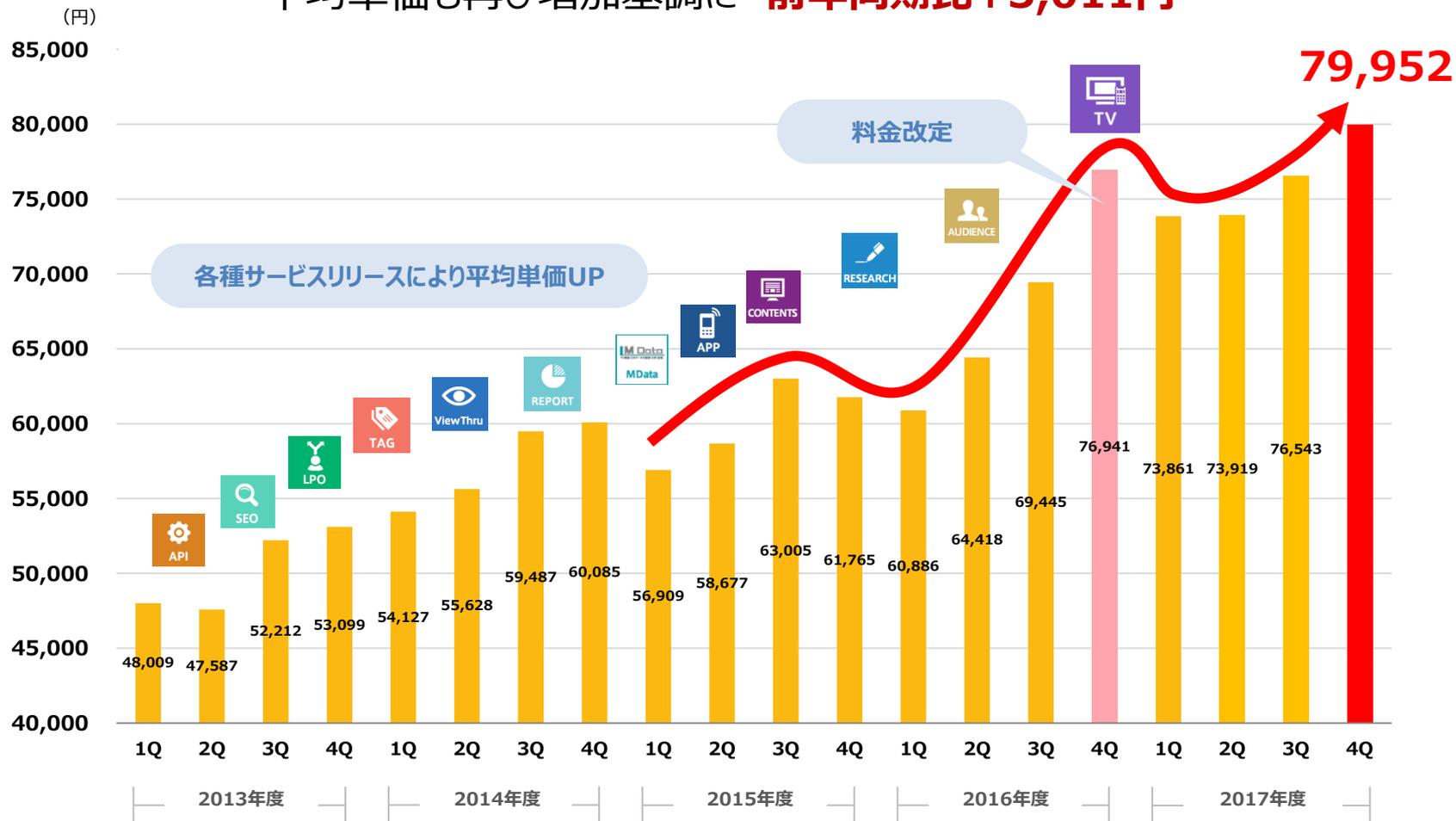
# アドエビスのアクティブアカウント数推移

マーケティング&セールスへの積極投資が奏功  
 第4四半期には50件増加するなど **前年同期比+117件**



# アドエビスの平均単価推移

アップセル促進、カスタマーサクセス活動の強化による大型解約防止により  
平均単価も再び増加基調に **前年同期比+3,011円**



※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。

03

**2018年9月期  
通期業績見通しについて**

## 2018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、2020年9月期売上高30億円を達成するため、マーケティングロボット具現化に向けた開発体制の強化と、マーケティング・セールス体制の強化を進めております。

2018年度9月期においても積極投資を継続する方針ですが、現時点ではその効果を正確に予測することが困難であるため、**2018年度9月期業績見通し及び配当見込については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速やかに公表いたします。

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。

# 參考資料

## 財務諸表概要

# 2017年9月期連結損益概要

単位：百万円

	2016年 9月期	2017年 9月期	前年 同期比	増減率
<b>売上高</b>	<b>1,612</b>	<b>1,719</b>	<b>+106</b>	<b>6.6%</b>
売上原価	568	596	+27	4.8%
売上総利益	1,043	1,122	+79	7.6%
販売費及び一般管理費	795	1,030	+234	29.5%
<b>営業利益</b>	<b>247</b>	<b>92</b>	<b>▲155</b>	<b>▲62.6%</b>
(営業利益率)	(15.4%)	(5.4%)		
<b>経常利益</b>	<b>250</b>	<b>106</b>	<b>▲143</b>	<b>▲57.5%</b>
親会社株主に帰属する <b>当期純利益</b>	<b>168</b>	<b>72</b>	<b>▲95</b>	<b>▲56.8%</b>

# 連結貸借対照表概要

ソフトウェア開発 東京オフィス移転 関連会社株式取得等により固定資産増加

単位：百万円

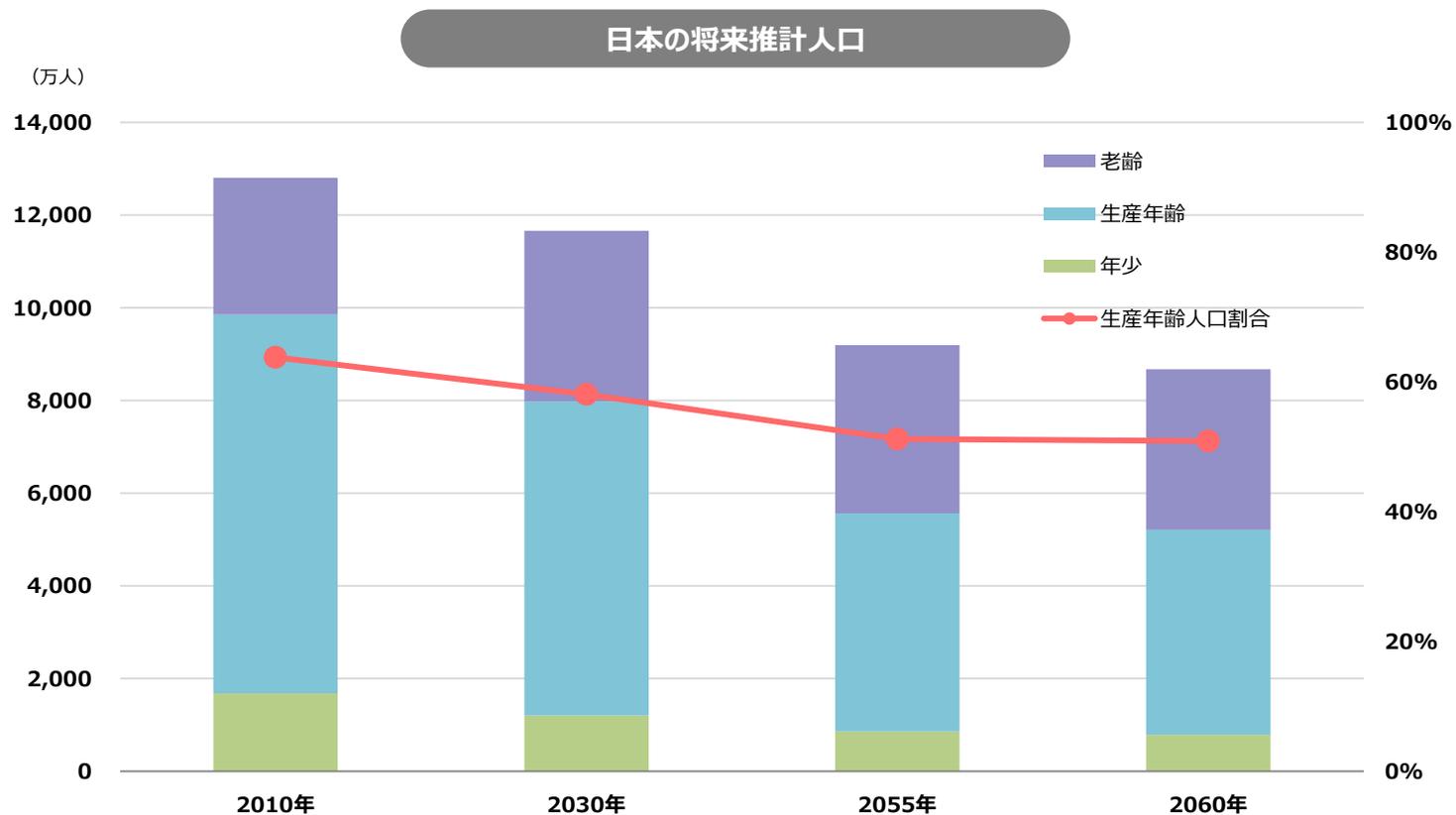
	2016年 9月期	2017年 9月期	増減額
流動資産	1,129	999	▲129
（現預金）	762	680	▲81
固定資産	305	439	+134
（有形固定資産）	75	90	+14
（無形固定資産）	122	208	+85
（投資その他資産）	106	141	+34
<b>資産合計</b>	<b>1,434</b>	<b>1,439</b>	<b>+4</b>
流動負債	216	167	▲48
固定負債	24	37	+12
<b>負債合計</b>	<b>241</b>	<b>204</b>	<b>▲36</b>
<b>純資産合計</b>	<b>1,193</b>	<b>1,234</b>	<b>+41</b>

# 参考資料

マーケティングロボット戦略資料

# 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

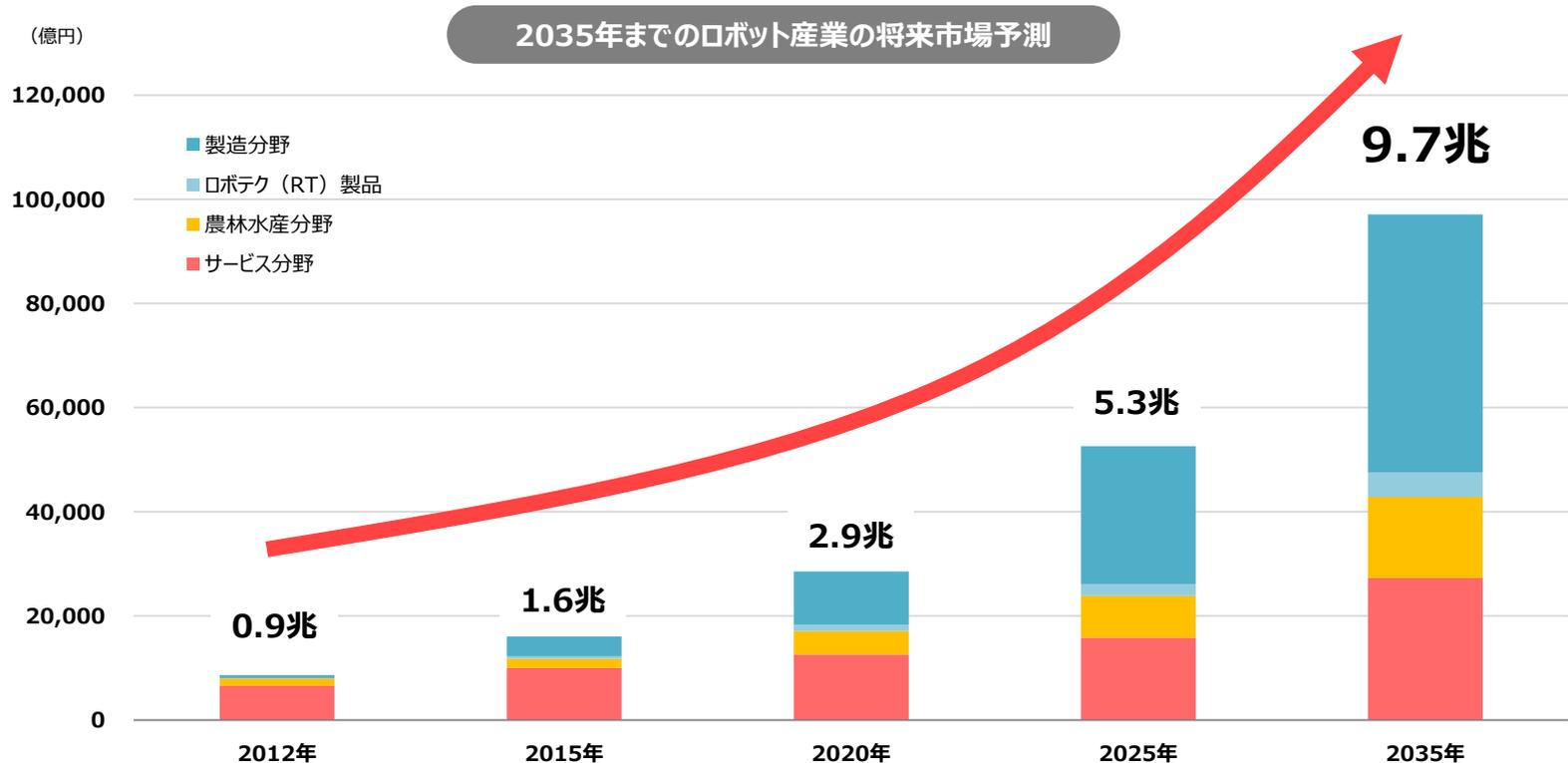
日本の人口は右肩下がり。市場規模縮小と労働力減少により、企業と顧客とのコミュニケーションは、より効率化が求められる時代へ。



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」

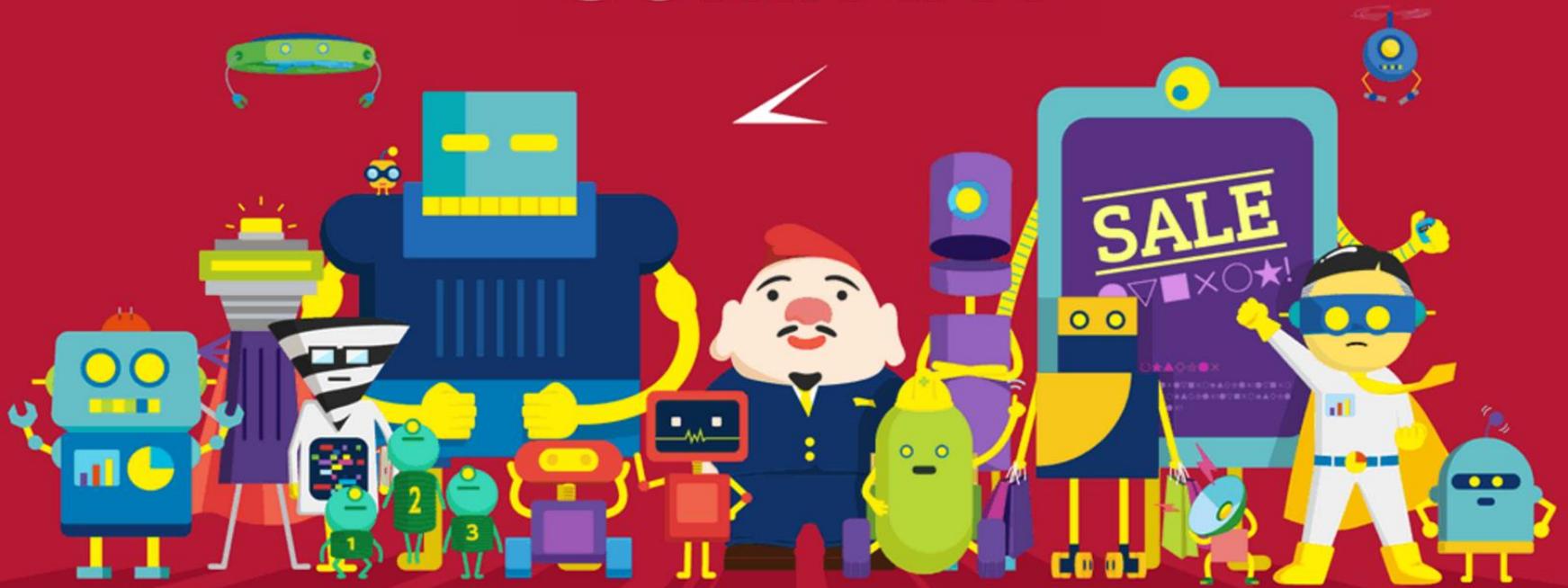
労働力の減少を背景に急速に伸びるとされるのが「**ロボット市場**」。  
ロボットこそが企業と顧客のコミュニケーション円滑化の最重要ファクター。  
介護用ロボット、医療用ロボット、農業用ロボット、運送用ロボット、自動運転など、  
既にあらゆる分野でロボットが活躍を始めている。



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

# MARKETING ROBOT COMPANY



# マーケティングにもロボットの力を

株式会社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」は登録商標です。



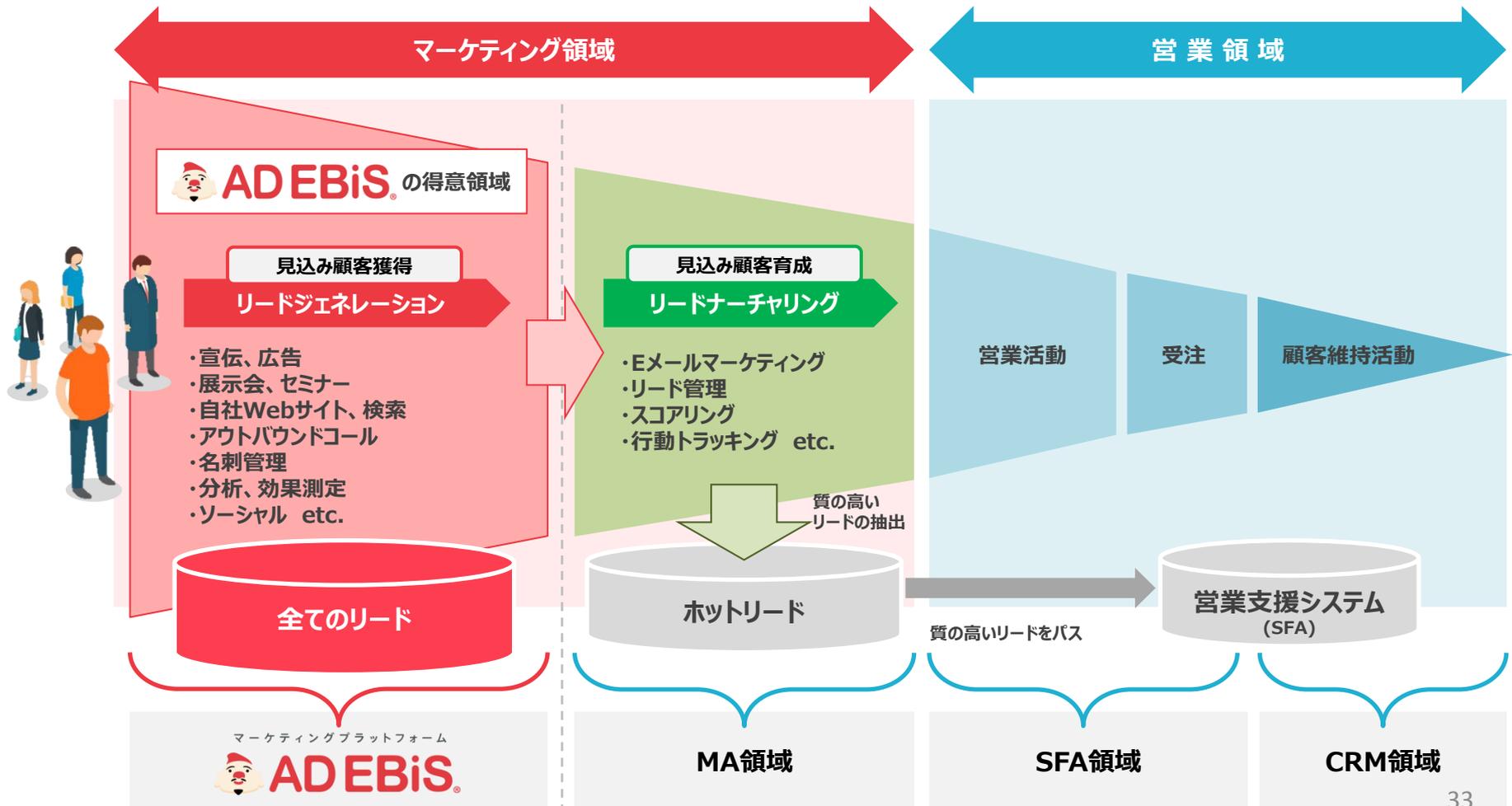
# ロボットの三要素

ロボットに必要とされる三要素  
当社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



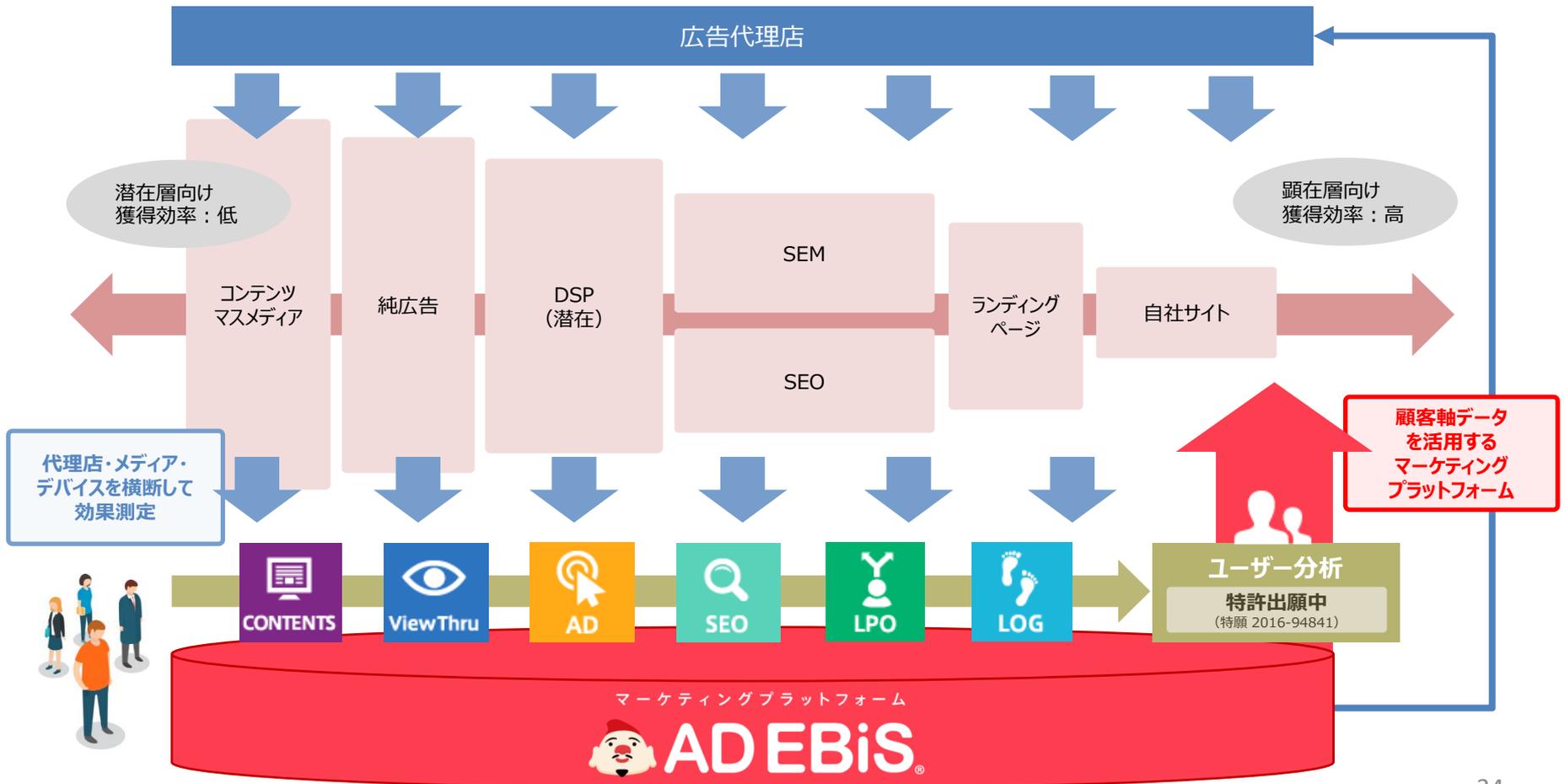
# マーケティングロボットデータ基盤

「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をもメディア・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

# 参考資料

## その他

# 商流プラットフォーム事業「EC-CUBE」

「EC-CUBE」は、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、**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」**

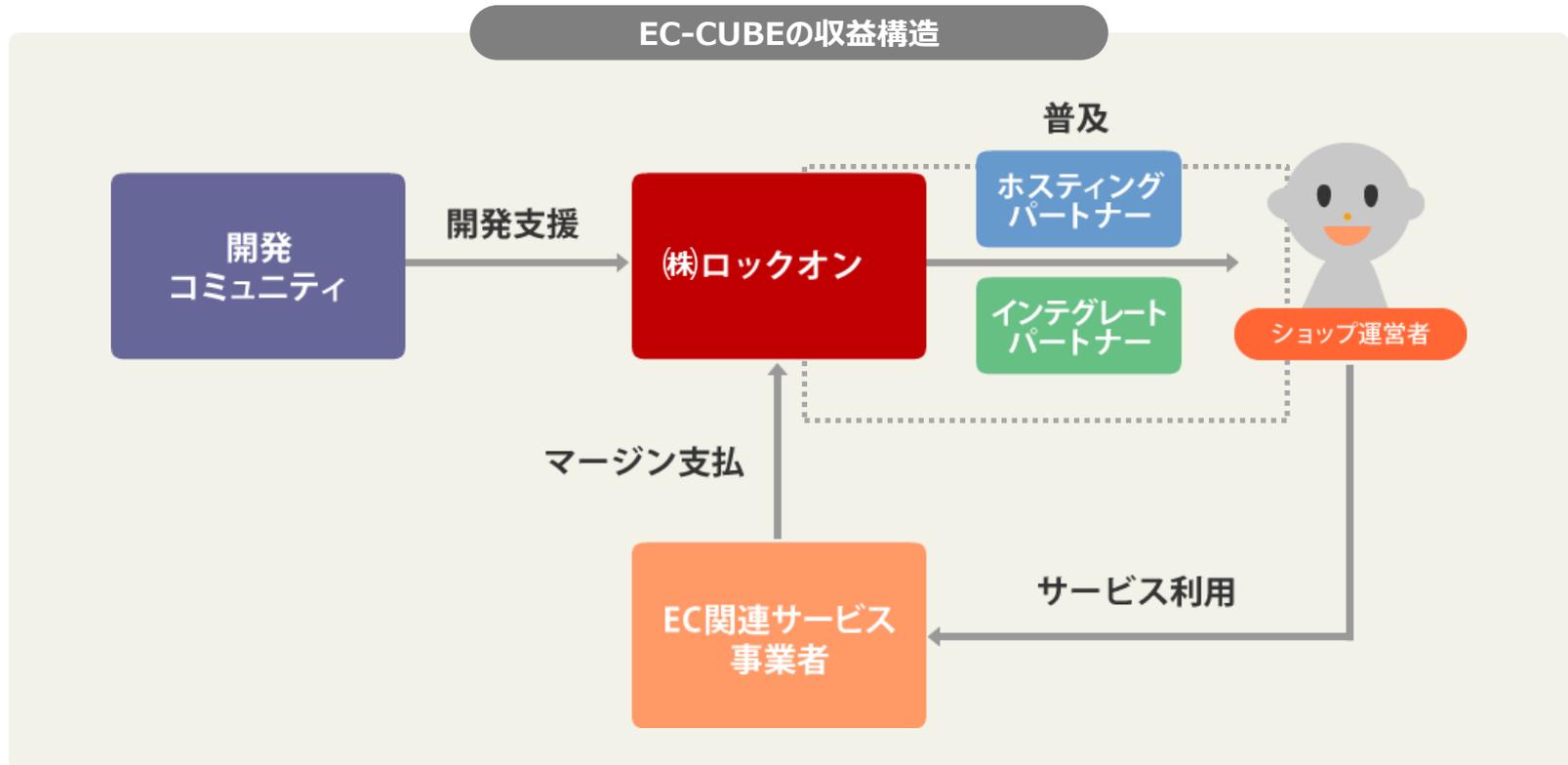
サイト独自のおもてなしが実現できるをコンセプトに  
急速に普及。ショッピングの世界をより楽しいものする  
ことが、私たちの目標です。



(※) 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

# 商流プラットフォーム事業「EC-CUBE」

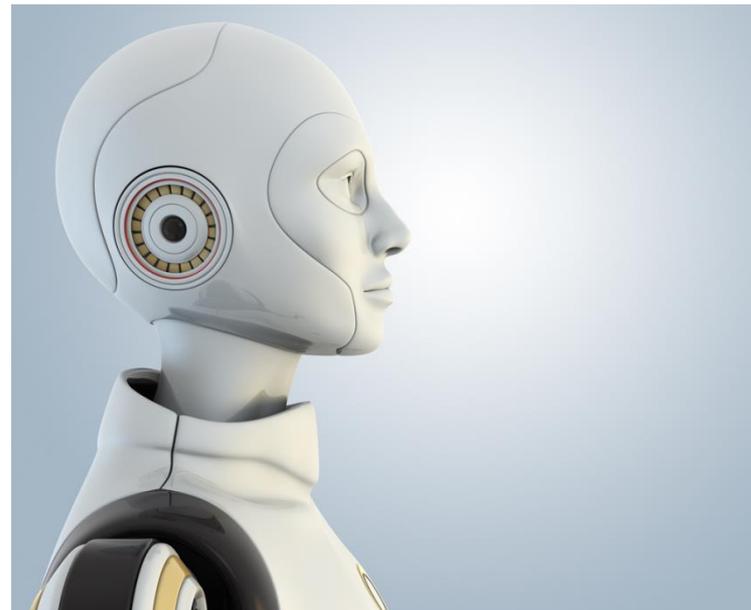
EC-CUBEはオープンソースとして無料で配布し、  
周辺サービスにより収益を得る**フリーミアムモデル**。  
開発力、営業力、サービス力を外部リソースにより賄うエコシステムを構築。



# 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4四半期 プレスリリース一覧

2017/07/03	AD EBiS	マーケティングプラットフォーム「アドエビス」、すべての計測データを外部システムと連携可能に。ユーザーログデータを取得可能な「AD EBiS シングルソースAPI」の提供開始。
2017/07/05	EC-CUBE	株式会社ロックオン、関西最大規模のPHP技術者向けイベント「PHPカンファレンス関西2017」にプラチナスポンサーとして協賛・登壇。
2017/07/10	CORPORATE	株式会社ロックオン、「アドテック関西2017」に出展。代表取締役社長 岩田が公式スピーカーとして、カンファレンスセッションに登壇。
2017/07/10	AD EBiS	株式会社ロックオン、Googleディスプレイネットワーク（GDN）との自動連携を強化。Google AdWords、Yahoo!リスティング広告とのシームレスなレポート環境を実現。
2017/09/01	EC-CUBE	株式会社ロックオン、「EC-CUBEペイメント」にて、売上UP支援として、物販、コンテンツ販売それぞれの人気決済オプションを定額パッケージにして販売開始 ～ハロウィン・年末商戦に向けたサイト開設を対象。9月末までの期間限定・先着各10社様まで～
2017/09/14	AD EBiS	株式会社ロックオン、「MarkeZine Day 2017 Autumn」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。
2017/09/19	EC-CUBE	10月26日（木）東京・浜松町「本当にできる？ EC-CUBEで今すぐ始める越境EC。PayPal×tenso×EC-CUBE海外進出支援セミナー」開催～ 海外で人気のマシュマロ専門店やわはだ様、EC-CUBEプラチナパートナーシステムフレンド様を迎え、パネルディスカッションも同時開催～
2017/09/25	AD EBiS	マーケティングプラットフォーム「アドエビス」、SNSマーケティングプラットフォーム「モニプラ」との連携を開始。ユーザー行動と定性データを掛け合わせた施策評価が可能に。
2017/09/28	AD EBiS	マーケティングプラットフォーム「アドエビス」、DSP「Logicad」と連携開始～行動からユーザーを絞り込み、広告配信可能に～
2017/09/28	CORPORATE	新任執行役員就任のお知らせ

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。