



2018年9月期第2四半期 決算説明資料

2018年5月8日
株式会社ロックオン

東証マザーズ：3690

CONTENTS

目次

01

2018年9月期第2四半期決算概要

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

**2018年9月期
第2四半期決算概要**

2018年9月期第2四半期決算のポイント

■ 開発・販売への投資を継続

- 広告効果測定市場調査において国内シェア42.9%を獲得[※]

※ 出典：ITR「ITR Market View：メール／Webマーケティング市場2018」

広告効果測定市場：ベンダー別売上金額シェア（2017年度予測）

- 「顧客を軸としたアクセス履歴解析機能」に関する特許を取得
- 開発戦略の重点目標・新規連携30件に対し進捗20件と順調

■ 主力マーケティングPF事業売上高は前年比121.6%^{※1}

- 商流PF事業売上高は前期に実施した業務移管に伴い前年比60.3%^{※2}

※1 前期商流PF事業売上としていたDMP関連売上を除くと前年比113.8%

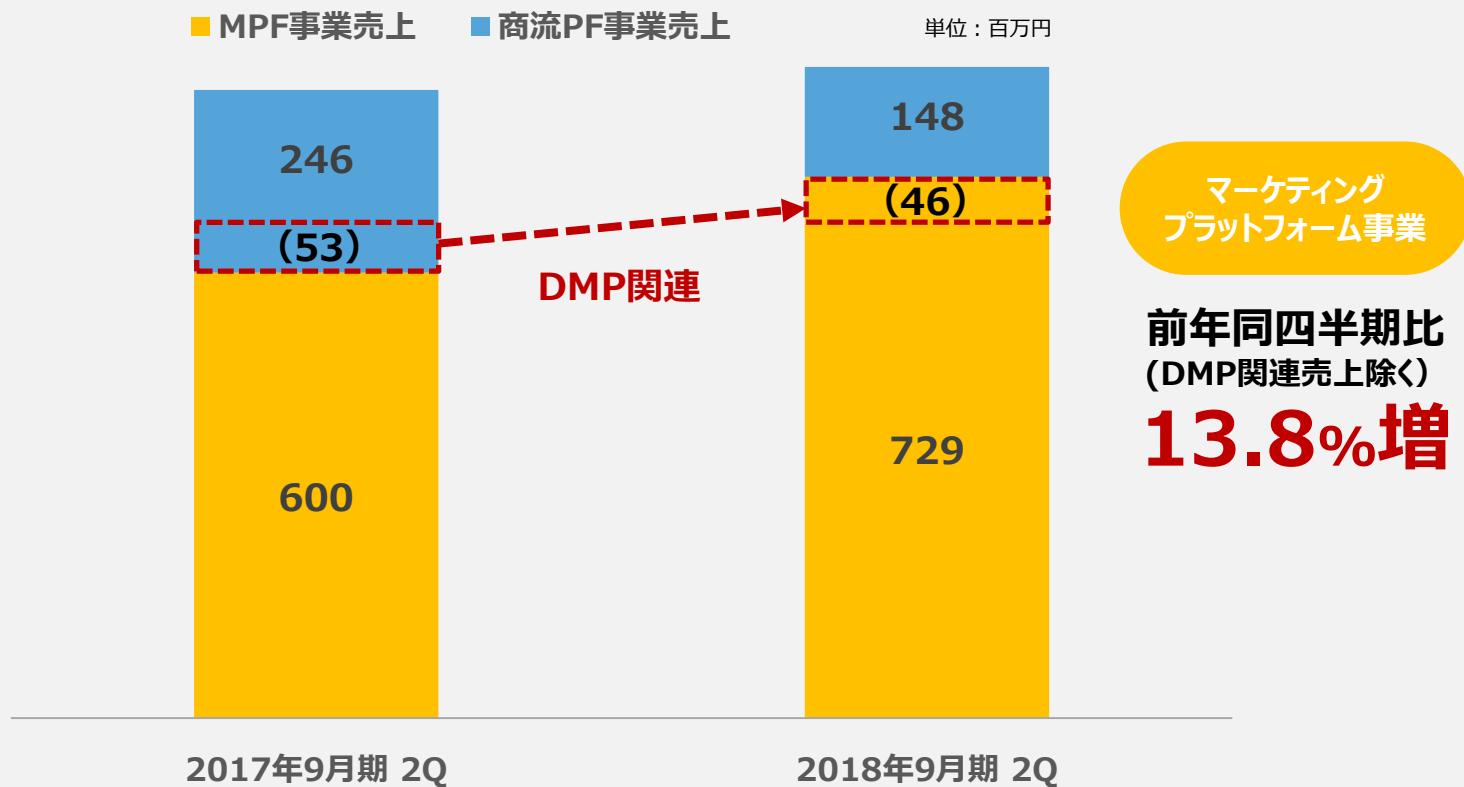
※2 業務移管したEC受託開発事業規模 246百万円（2016年9月期実績）

■ 売上成長のために投資拡大、営業損失を計上

- 売上成長を志向し積極的な人員採用、広告宣伝費投下により費用先行

DMP関連売上の集計変更について

前期まで商流プラットフォーム事業に集計しておりましたDMP関連売上については、マーケティングロボットの先駆ビジネスモデルの意味合いが強くなったため、当期からマーケティングプラットフォーム事業に含めて集計しております。



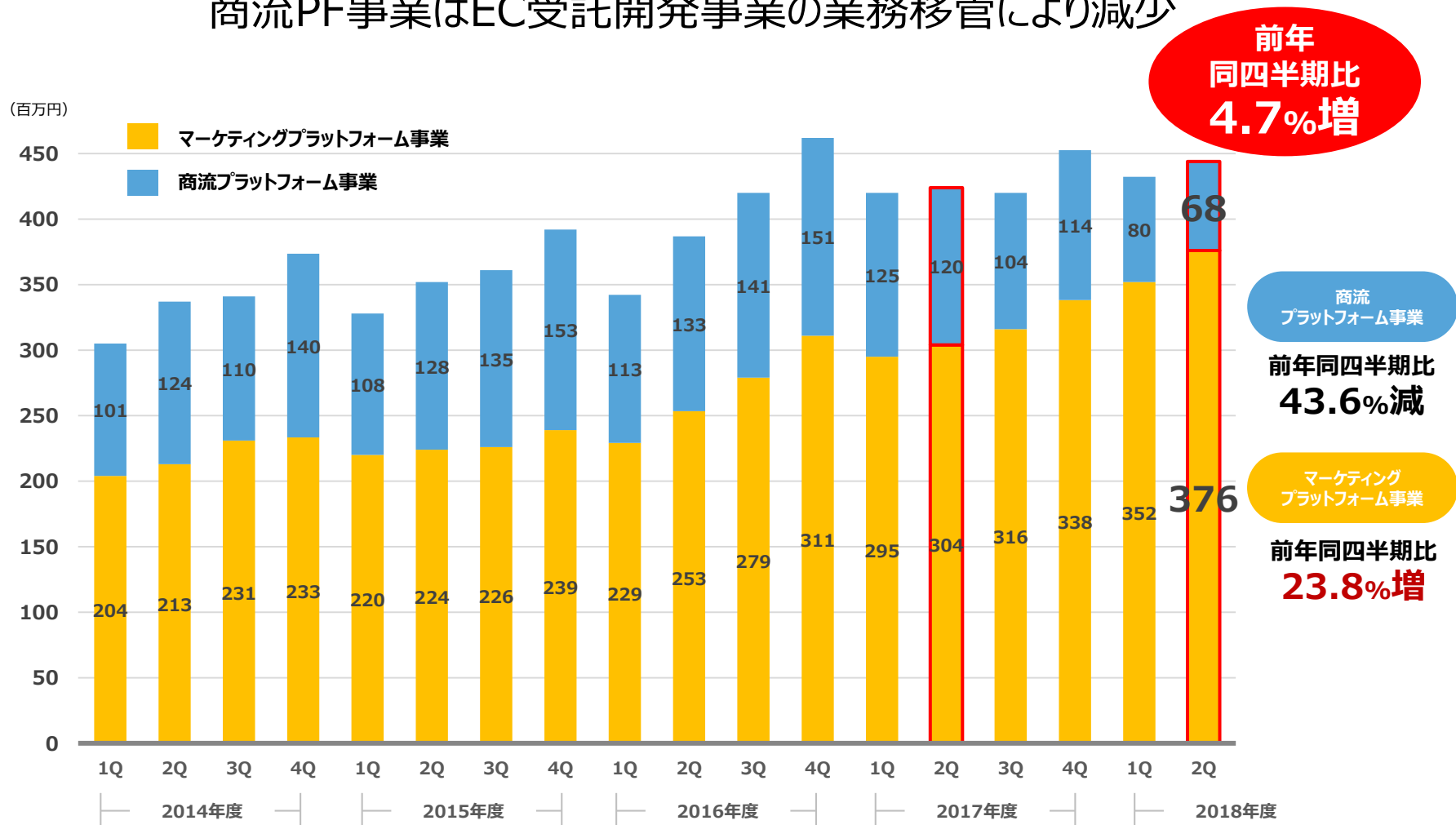
2018年9月期第2四半期 業績サマリー

マーケティングプラットフォーム事業は積極投資により増収減益
商流プラットフォーム事業は前期に行った事業再編影響により減収

	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	877	103.7%	▲70	前年は 102百万円
マーケティング プラットフォーム 事業	729	121.6%	▲81	前年は 112百万円
商流 プラットフォーム 事業	148	60.3%	11	前年は ▲10百万円

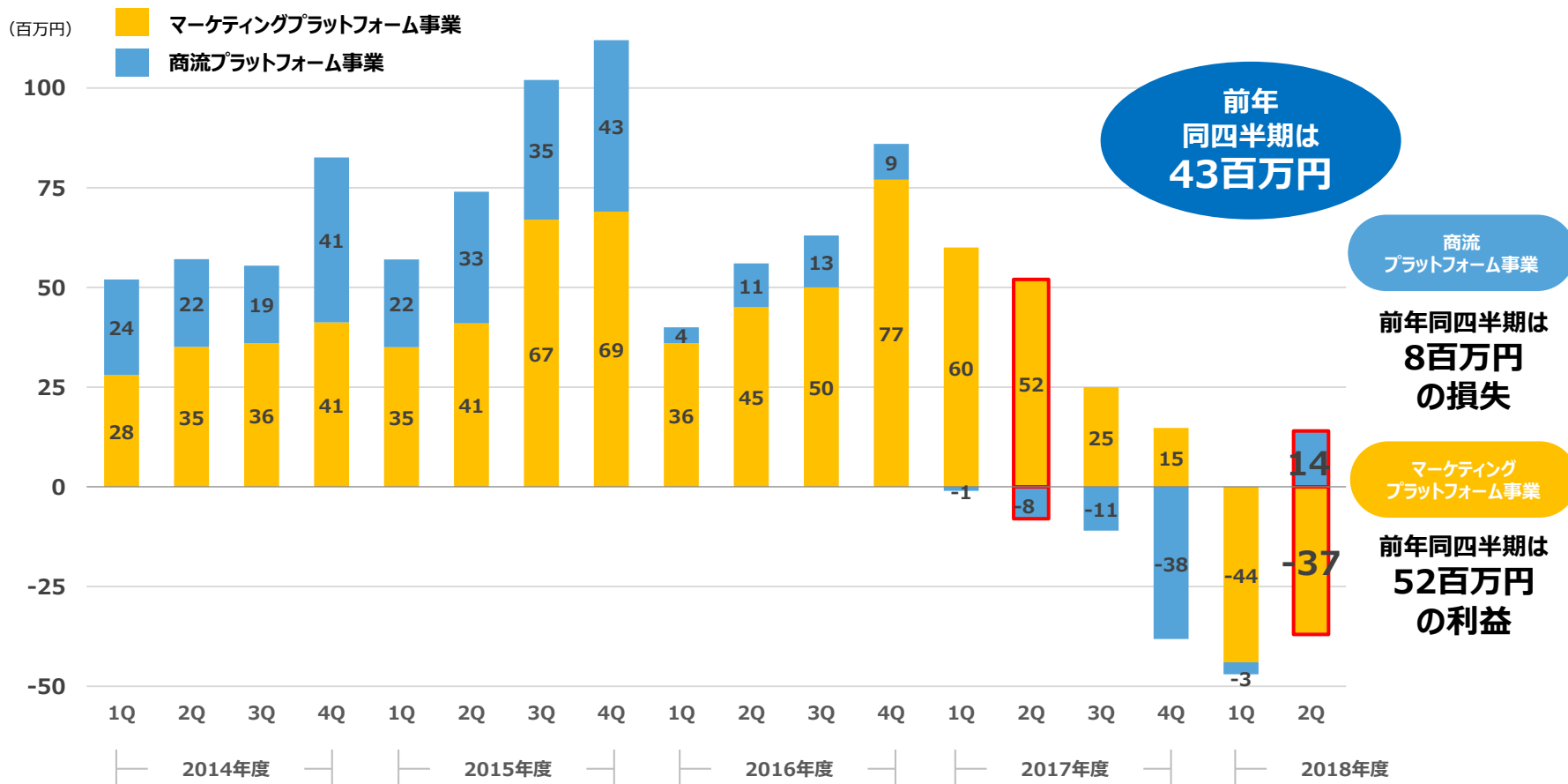
四半期売上高の推移

主力のマーケティングPF事業は順調に増収
 商流PF事業はEC受託開発事業の業務移管により減少



四半期営業利益の推移

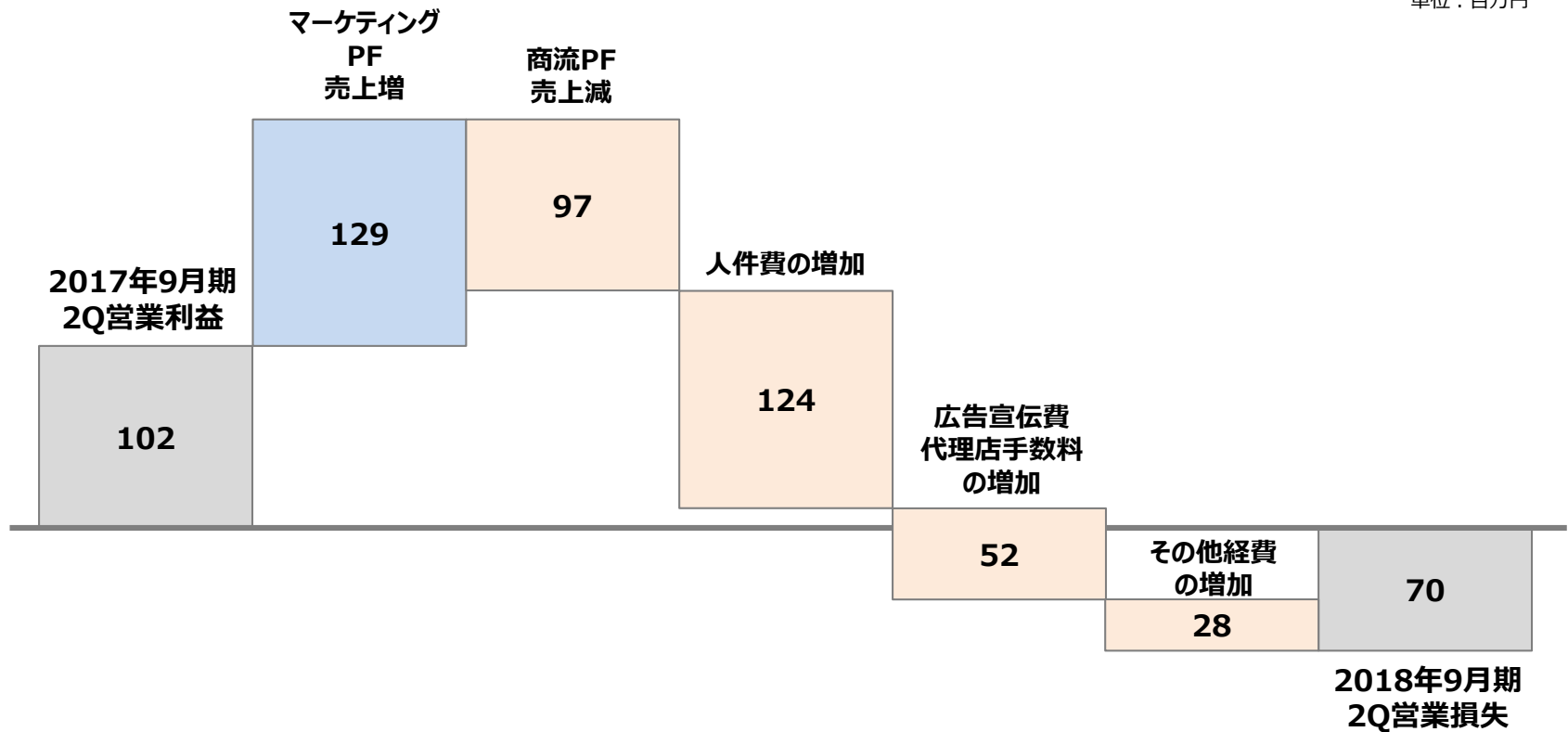
マーケティングPF事業は開発・販売両面への積極投資により営業損失を計上
 商流PF事業は業務移管・人員再編が一段落し黒字転換



連結営業利益の変動要因

営業利益の変動要因 2017年9月期2Q-2018年9月期2Q

単位：百万円



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 =

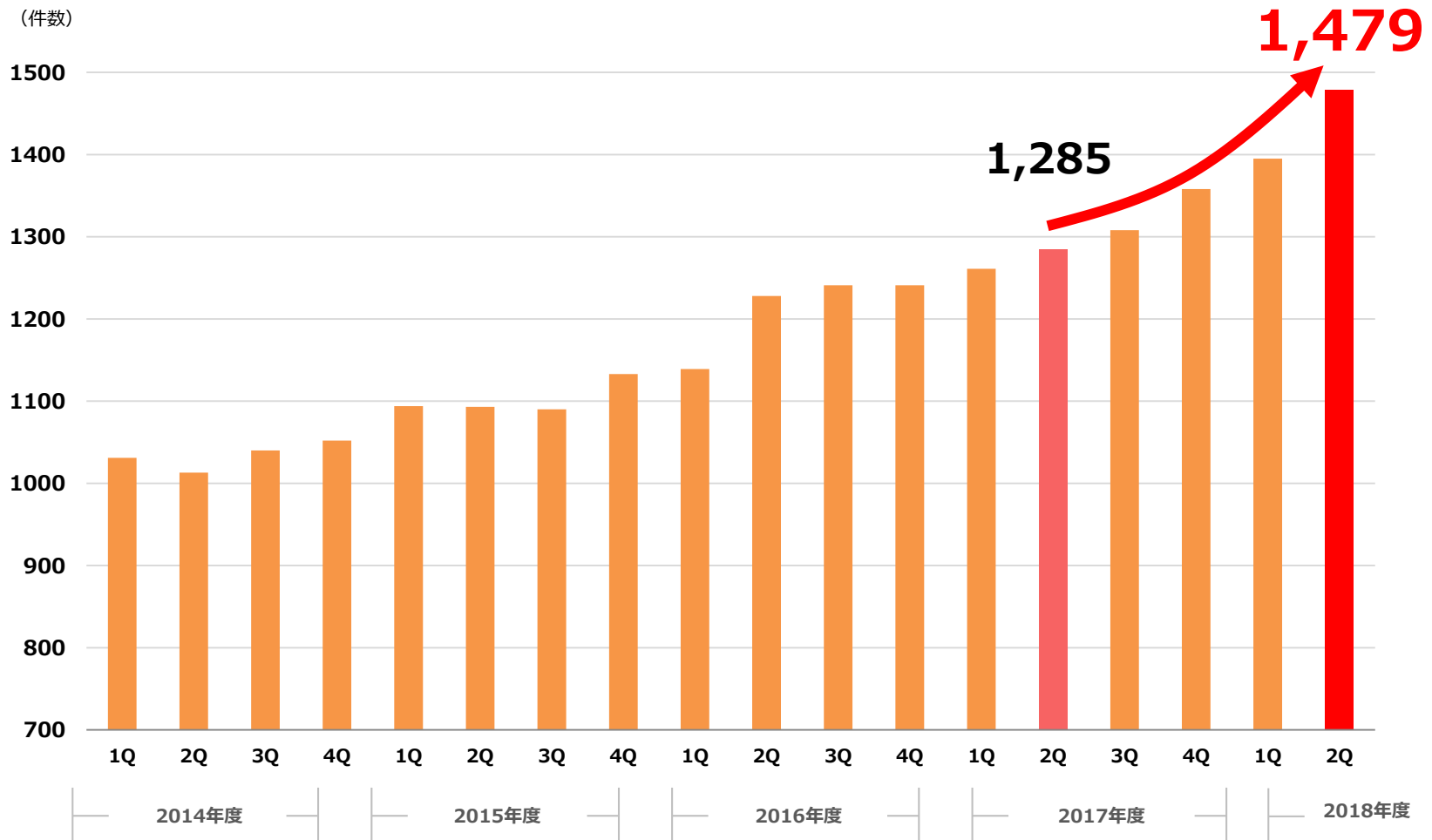
アカウント数

×

平均単価

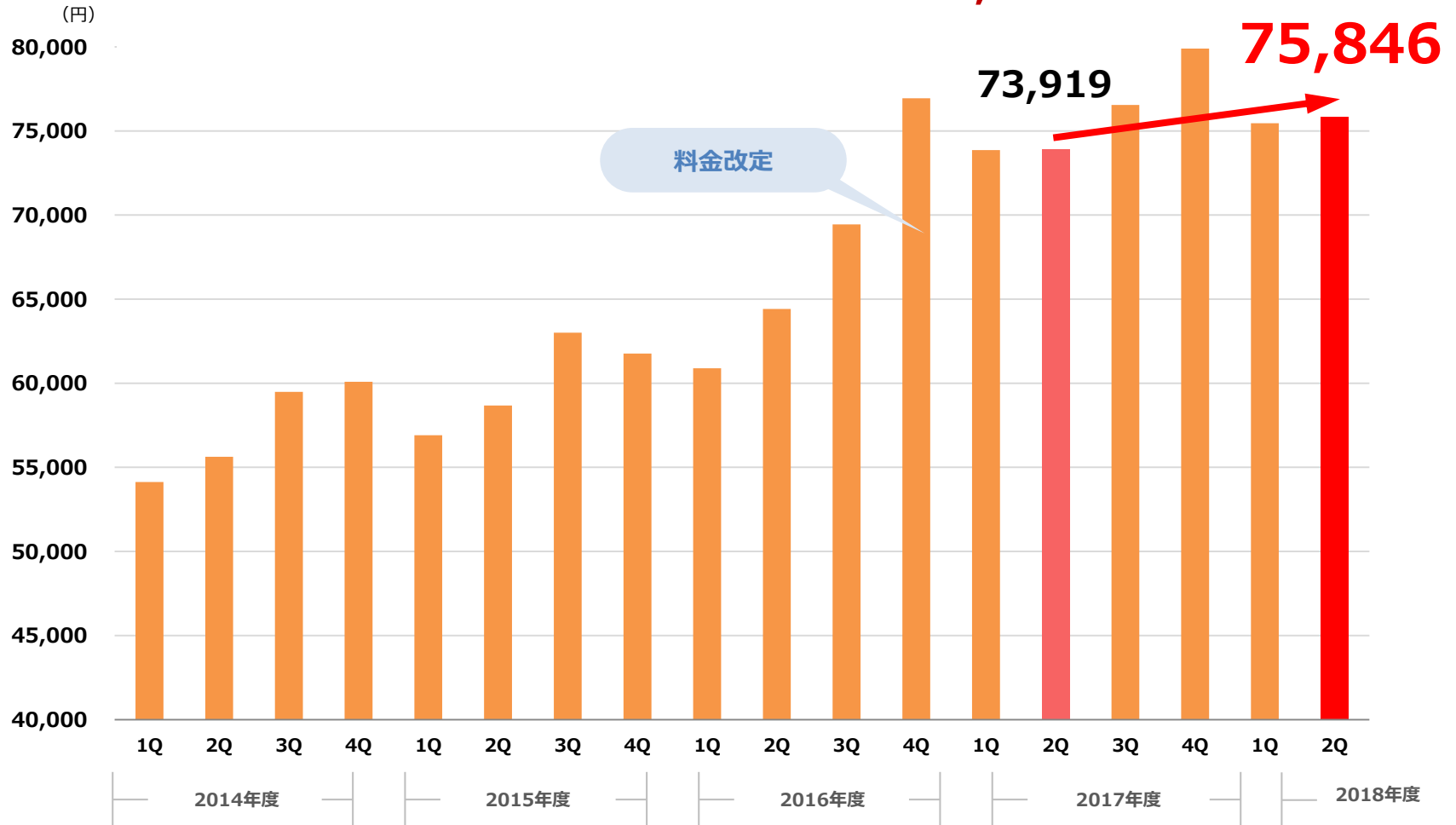
アドエビスのアクティブアカウント数推移

マーケティング & セールスへの積極投資が奏功
前年同期比+194件と大幅増加



アドエビスの平均単価推移

初月無料キャンペーン実施の影響で1Qからは微増
アップセル促進により **前年同期比+1,927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。

広告効果測定市場において国内シェアNo.1獲得※

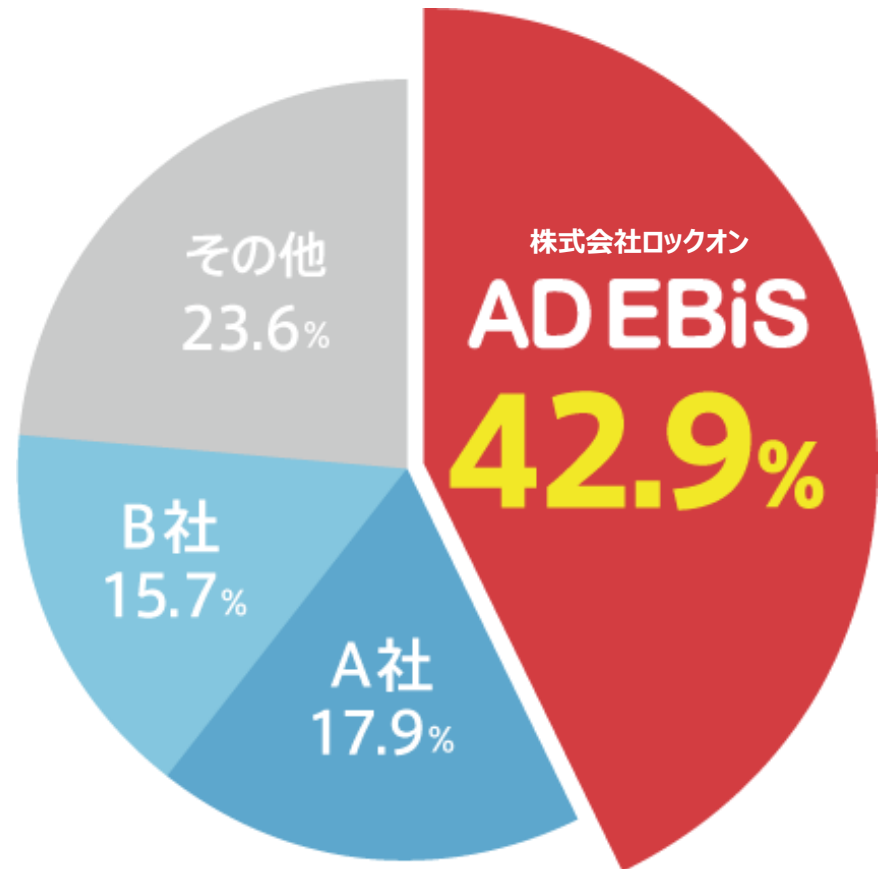
広告効果測定市場において
3年連続シェアNo.1!!※



株式会社アイ・ティー・アールによる市場調査レポート「ITR Market View : メール／Webマーケティング市場2018」において、広告効果測定市場での国内シェアNo.1を3年連続で獲得いたしました。※

2017年度（予測値）においてはシェア42.9%と大きなシェアを獲得、トップベンダーとして市場の成長を牽引しております。

※ 出典：ITR「ITR Market View : メール／Webマーケティング市場2018」
広告効果測定市場：ベンダー別売上金額シェア（2015年度、2016年度、2017年度予測）



広告効果測定市場
ベンダー別売上金額シェア（2017年度予測）

出典：ITR「ITR Market View : メール／Webマーケティング市場2018」

「ヒト」を軸としたアクセス履歴解析機能において特許を取得

「アドエビス」に実装されているユーザーの行動履歴を可視化し評価する「ヒト」を軸としたアクセス履歴解析機能に関する特許を、2018年2月9日に取得。



特許番号 : 特許第6286476号 | 登録日 : 2018年2月9日

発明の名称 : 顧客を軸としたアクセス履歴解析システム、顧客を軸としたアクセス履歴解析方法、および、顧客を軸としたアクセス履歴解析プログラム

2018年「働きがいのある会社」ベストカンパニーに選出

2018年「働きがいのある会社」ランキング『従業員25～99人部門』において、
ベストカンパニーに6年連続、7度目の選出。

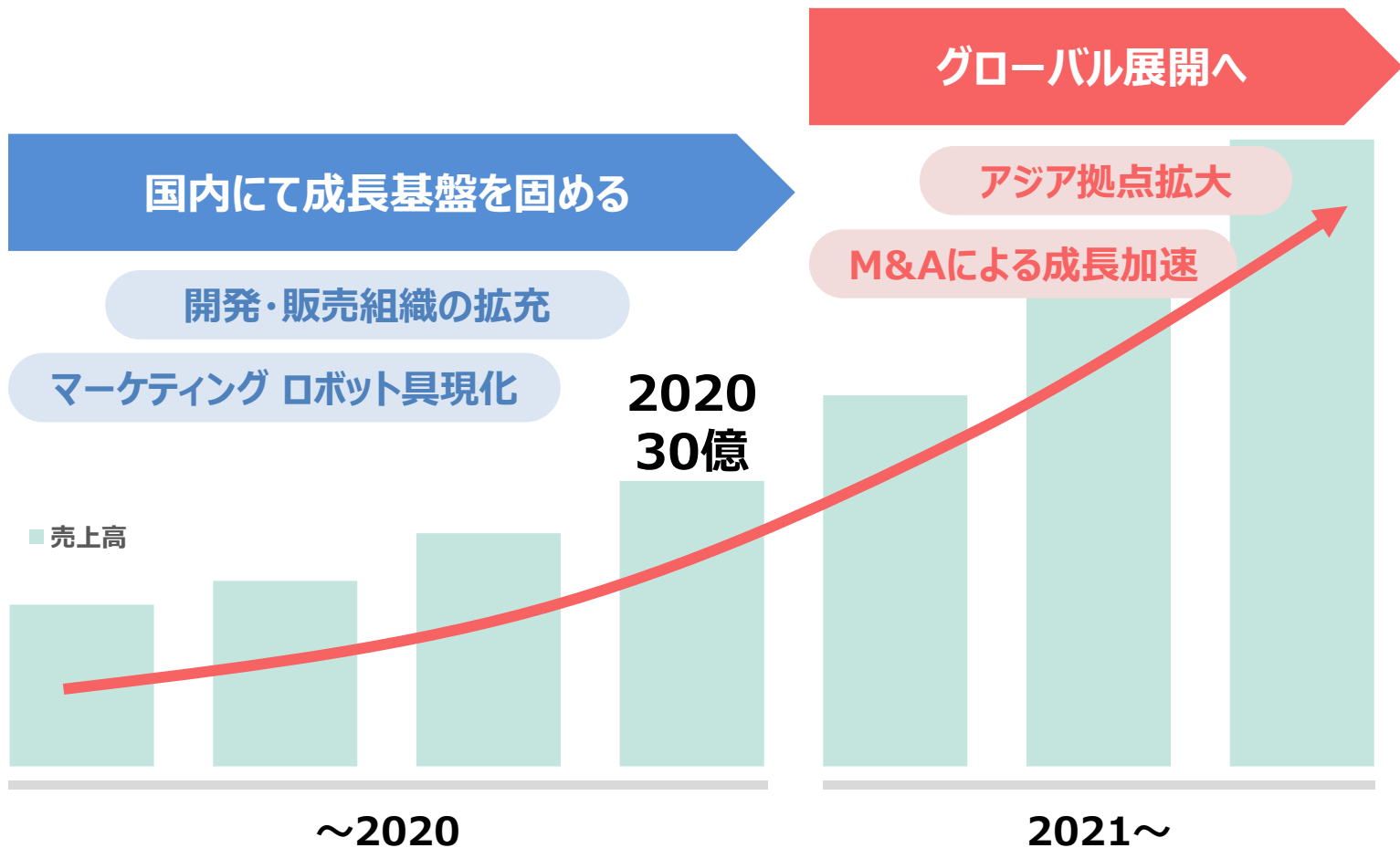


02

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

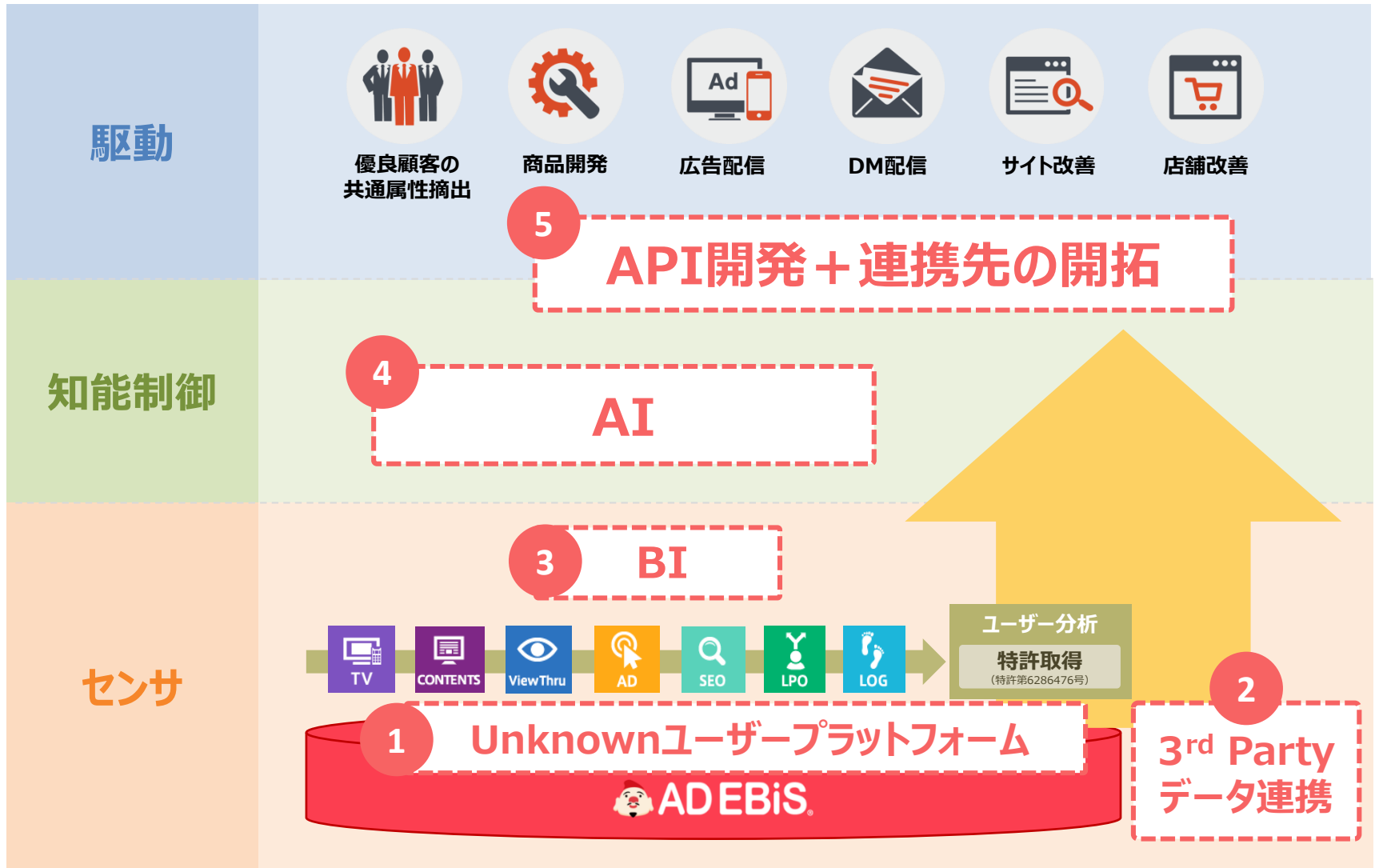
マーケティング
セールス
組織の拡充
高度化

マーケティング体制の拡充

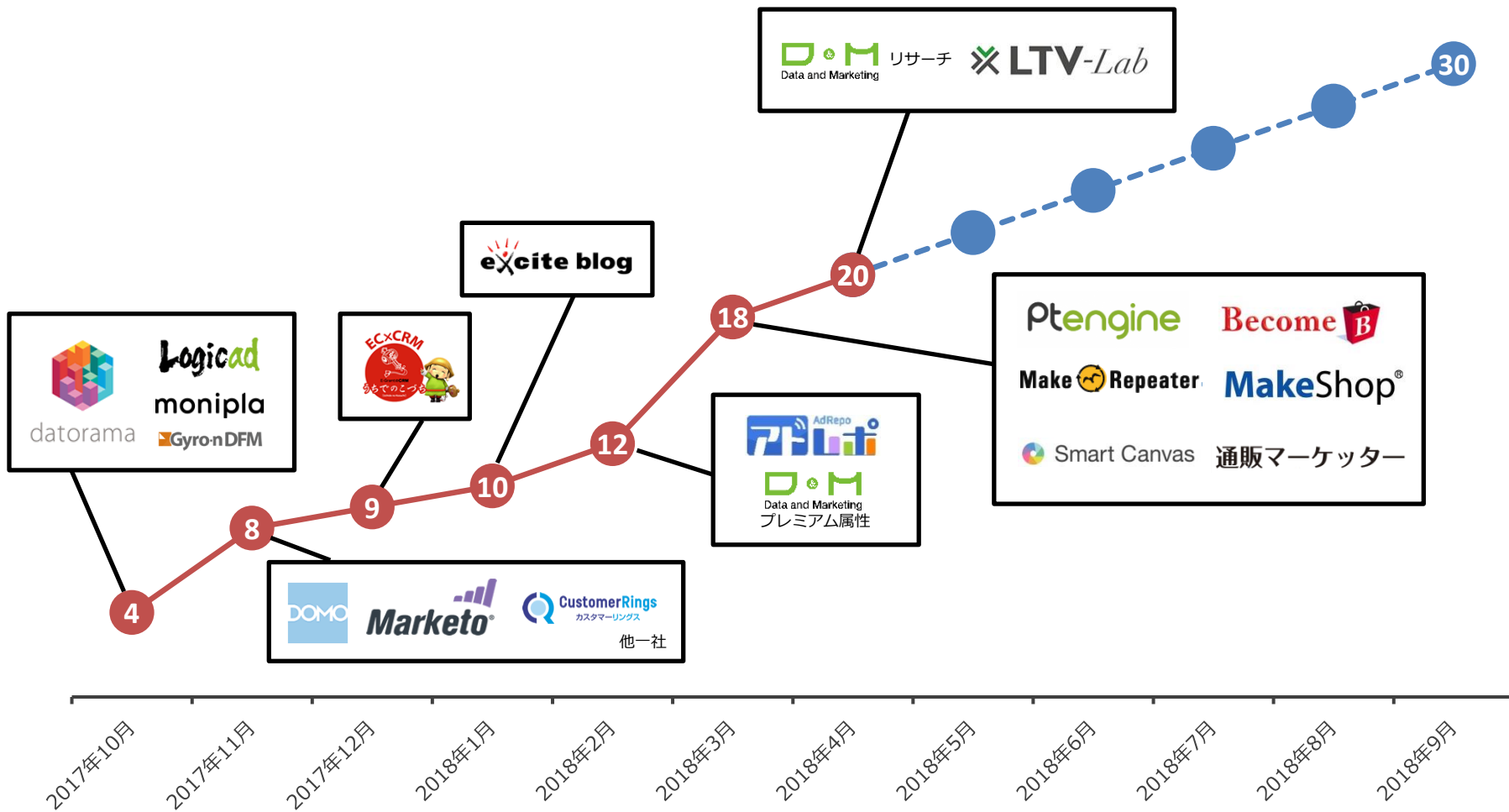
エキスパート人材による
組織の高度化

営業人員増加
新規獲得・既存リレーション強化

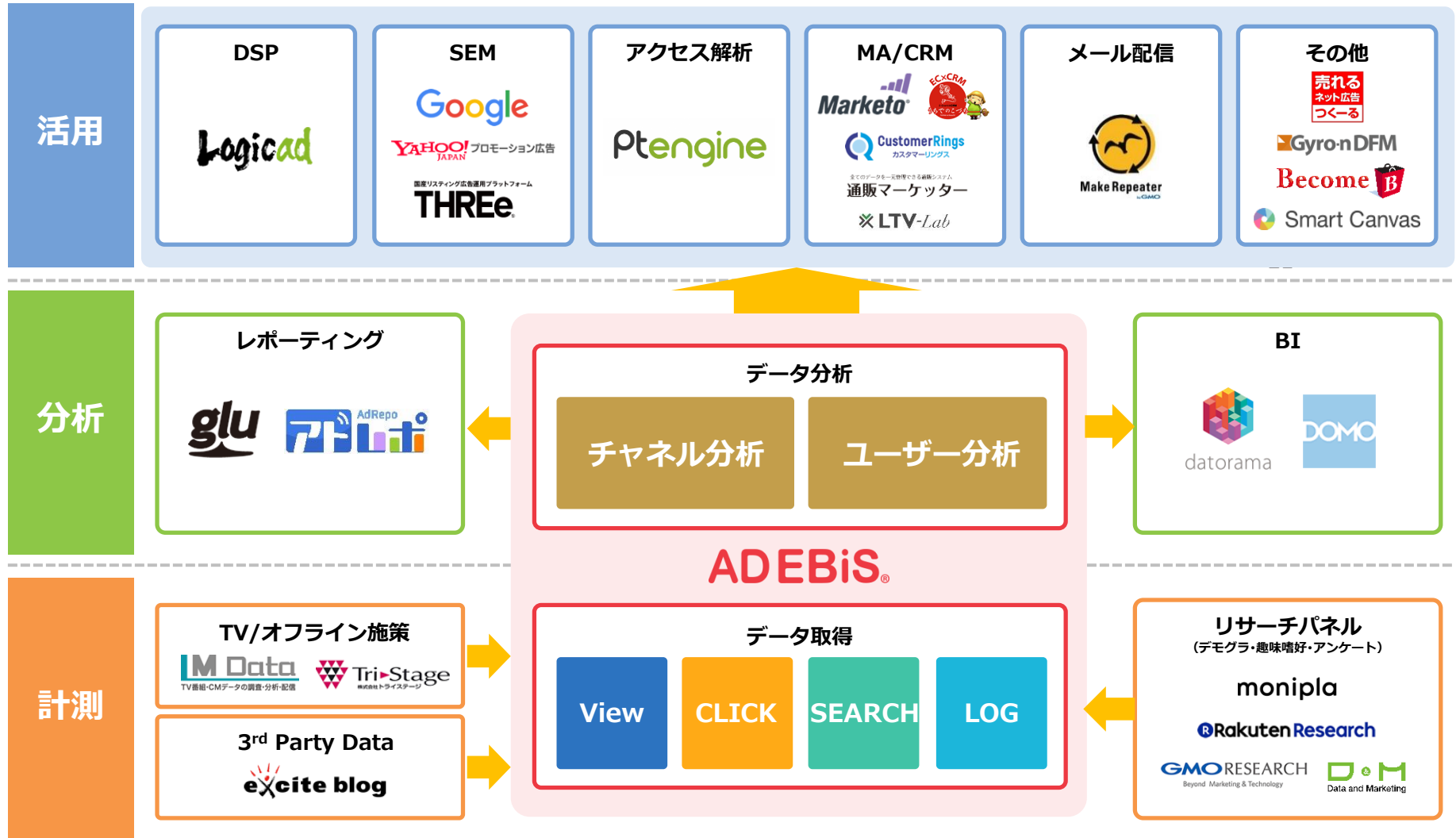
マーケティング ロボット 重点開発項目



マーケティング ロボット 30連携進捗

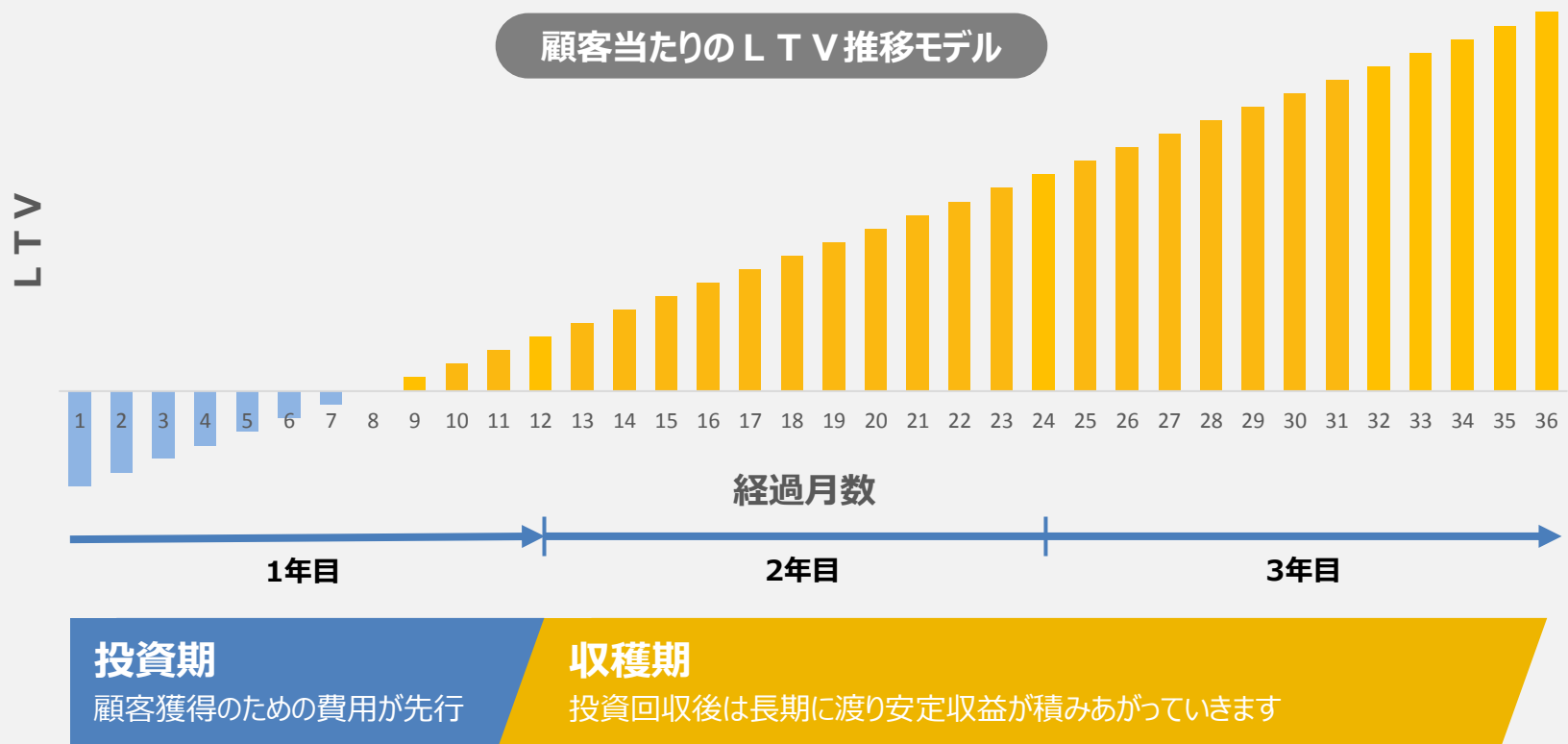


マーケティング ロボット 連携全体像



マーケティングプラットフォーム事業のLTV獲得モデル

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です。顧客獲得のためのマーケティング & セールスコストや研究開発費が先行しますが、投資回収後のライフタイムを通じて、継続的にライフタイムバリュー(LTV)を獲得していくビジネスモデルです。積極的な先行投資で高い売上成長率を実現し、中長期的な収益拡大を目指します。



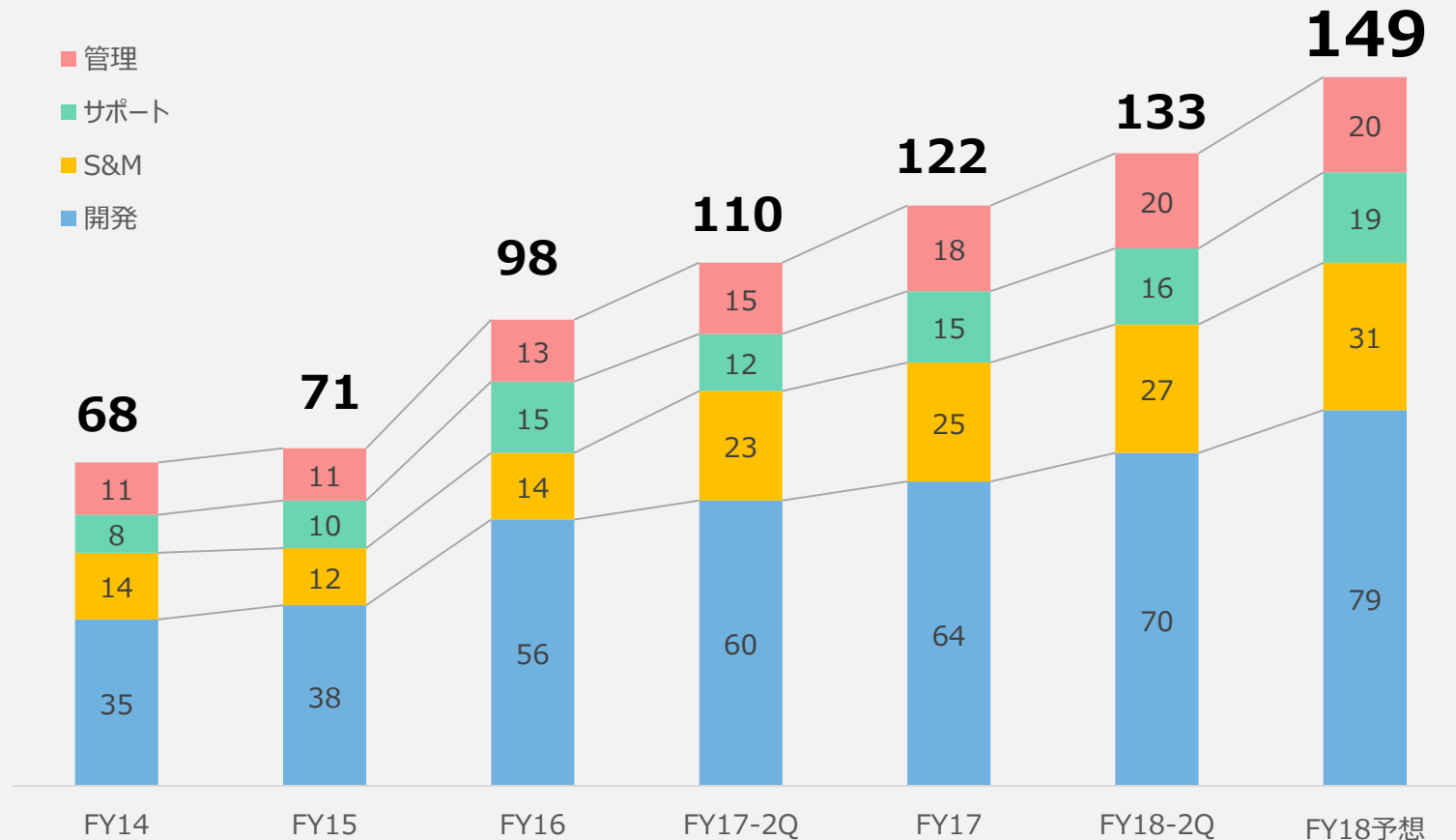
マーケティングプラットフォーム事業投資の内訳

成長を加速するため、足下は開発投資による競争力強化、マーケティング&セールス投資による販売力強化を進め、売上拡大に注力しております。ストック型の売上成長に伴い、コスト構造を緩やかに改善していき、中長期的な収益拡大を目指していく方針です。

MPF事業各費用 対売上比率	2016年 9月期	2017年 9月期	2018年 9月期2Q	中長期目標 モデル
マーケティング & セールス	24%	29%	35%	30%
開発	21%	24%	36%	25-30%
カスタマーサポート	11%	11%	11%	10%
その他間接	24%	25%	28%	15-20%
営業利益	20%	12%	▲11%	10-20%

成長の原動力となる人員投資

ソフトウェア開発のためのエンジニア、販売強化のためのセールスパーソン
当社にとっての投資とは人員増強のことと言っても過言ではありません。
超売り手市場のなかでも積極採用を進め、成長を加速してまいります。



03

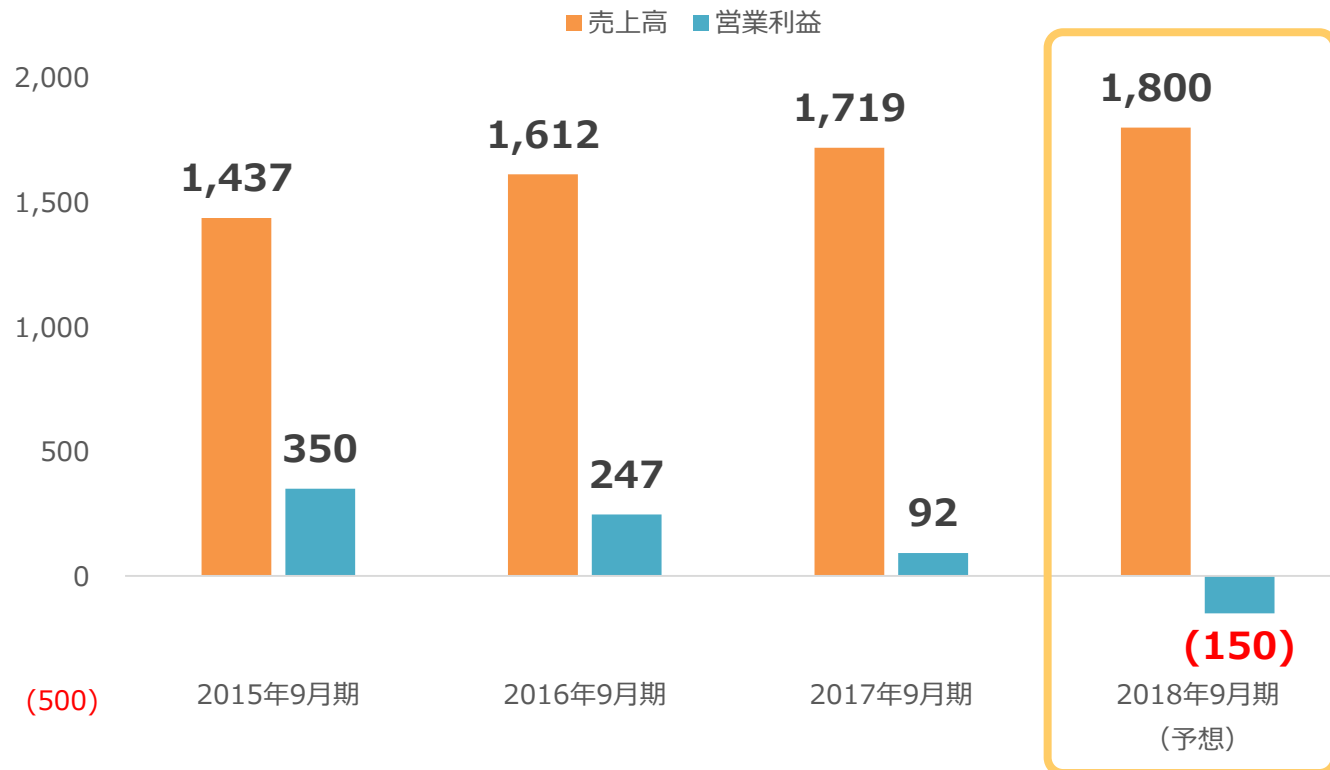
**2018年9月期
通期業績見通しについて**

2018年9月期の通期業績見通し

2018年9月期通期連結業績予想

売上高 : 1,800百万円

営業損失 : 150百万円



2018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。

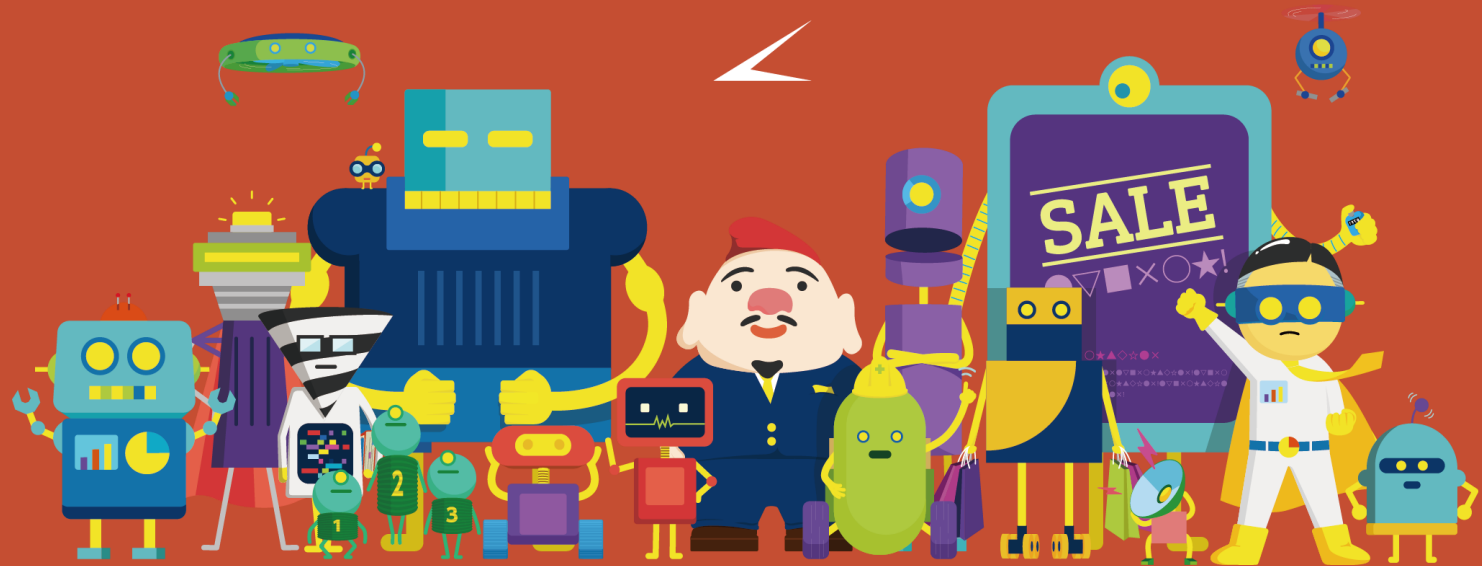
一方、商流プラットフォーム事業では、EC-CUBE事業が堅調に推移しているものの、前期に実施したソリューション事業の業務移管に伴う大幅な売上減少を見込んでおり、
全社としては小幅な増収を見込んでおります。

単位：百万円

売上	2017年 9月期	2018年 9月期予想	前期比	増減率	
マーケティングPF	1,254	1,530	+275	21.9%	
商流PF	EC-CUBE	207	250	+42	20.3%
	ソリューション	256	20	-236	-92.2%
売上合計	1,719	1,800	+81	4.7%	

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

2018年9月期第2四半期連結損益概要

単位：百万円

	2017年 9月期 第2四半期	2018年 9月期 第2四半期	前年 同期比	増減率
売上高	846	877	+31	3.7%
売上原価	277	295	+17	6.4%
売上総利益	568	582	+13	2.4%
販売費及び一般管理費	466	652	+186	40.0%
営業利益	102	▲70	▲172	-
(営業利益率)	(12.1%)	(▲8.0%)		
経常利益	118	▲81	▲200	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	83	▲58	▲142	-

連結貸借対照表概要

譲渡制限付株式の発行により長期前払費用を計上

単位：百万円

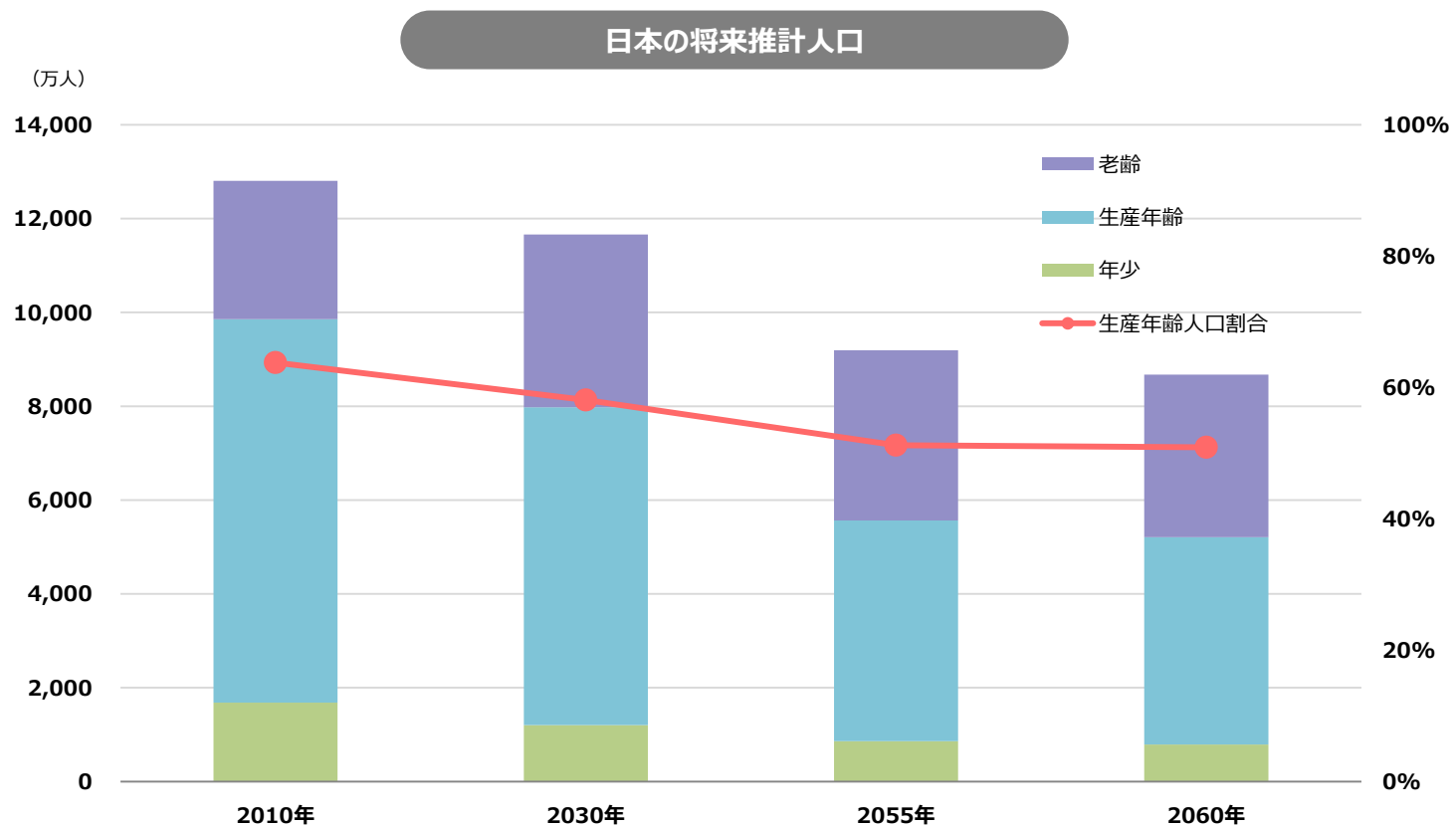
	2017年 9月末	2018年 3月末	増減額
流動資産	999	1,092	+93
（現預金）	680	760	+79
固定資産	439	534	+94
（有形固定資産）	90	94	+4
（無形固定資産）	208	253	+45
（投資その他資産）	141	186	+45
資産合計	1,439	1,627	+188
流動負債	167	386	+219
固定負債	37	37	+0
負債合計	204	424	+219
純資産合計	1,234	1,203	▲31

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

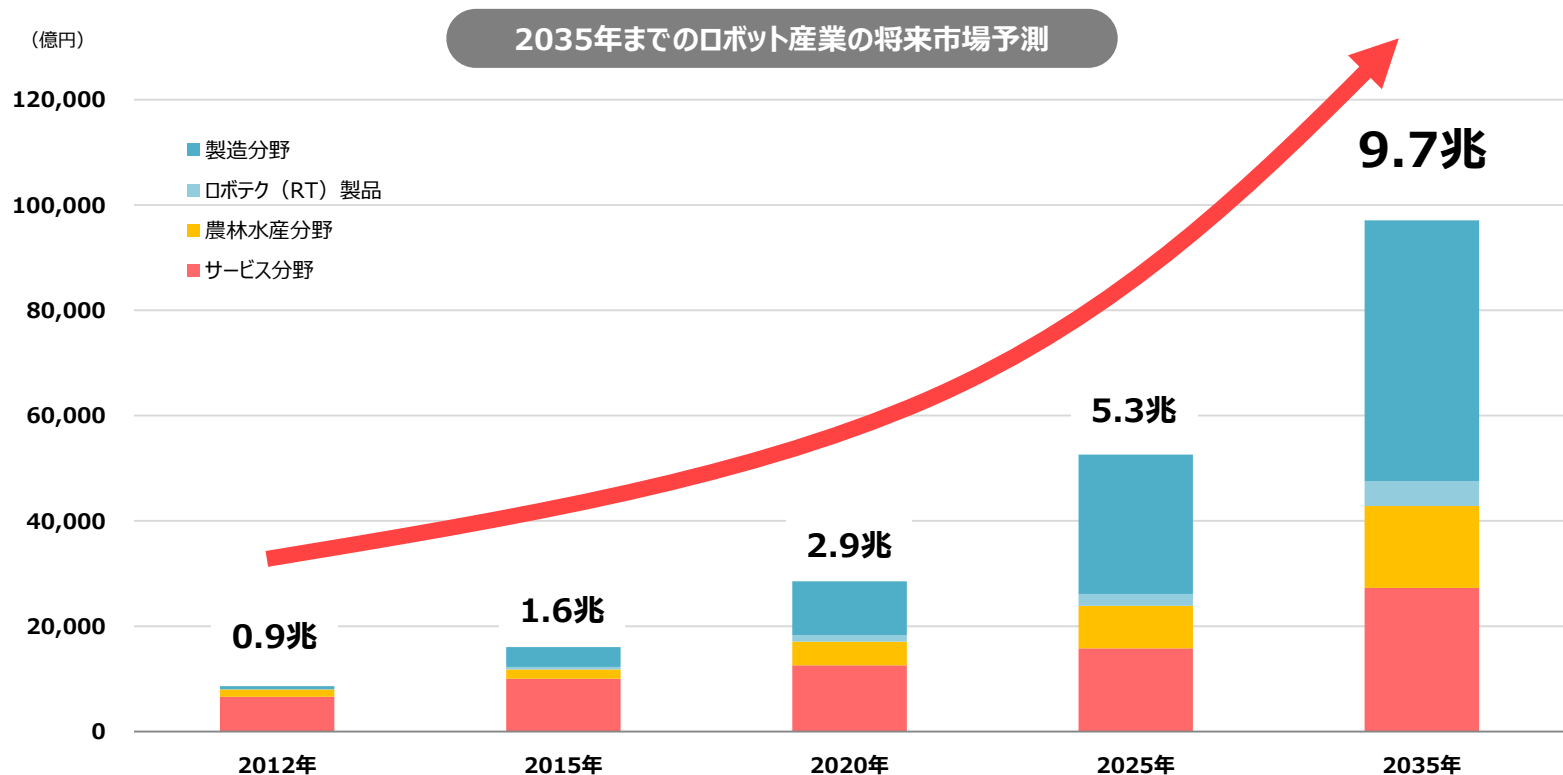
日本の人口は右肩下がり。市場規模縮小と労働力減少により、企業と顧客とのコミュニケーションは、より効率化が求められる時代へ。



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

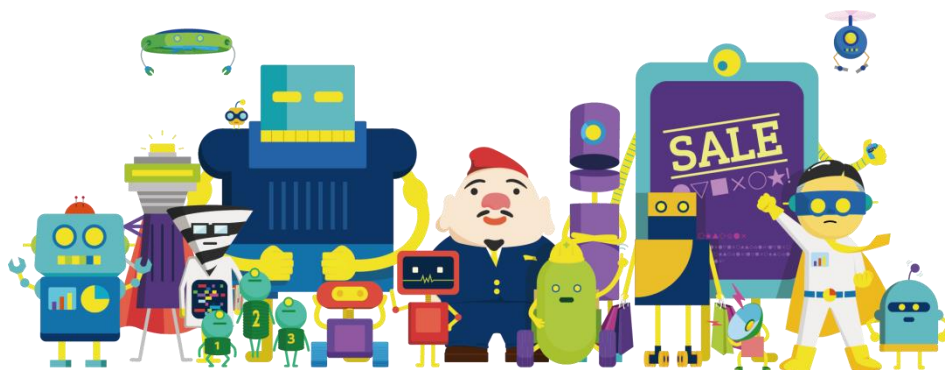
マーケティングにもロボットのを

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。



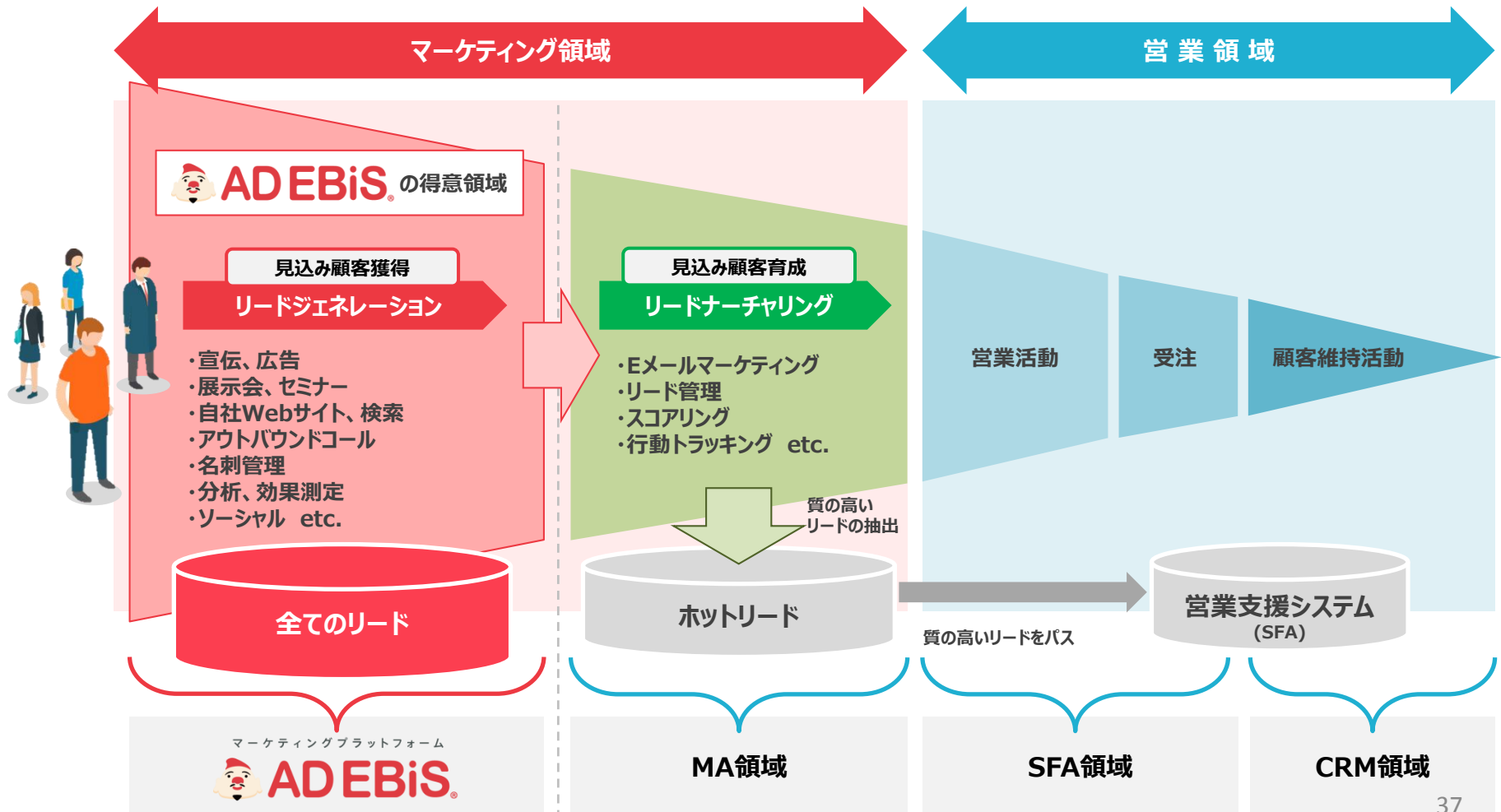
ロボットの三要素

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



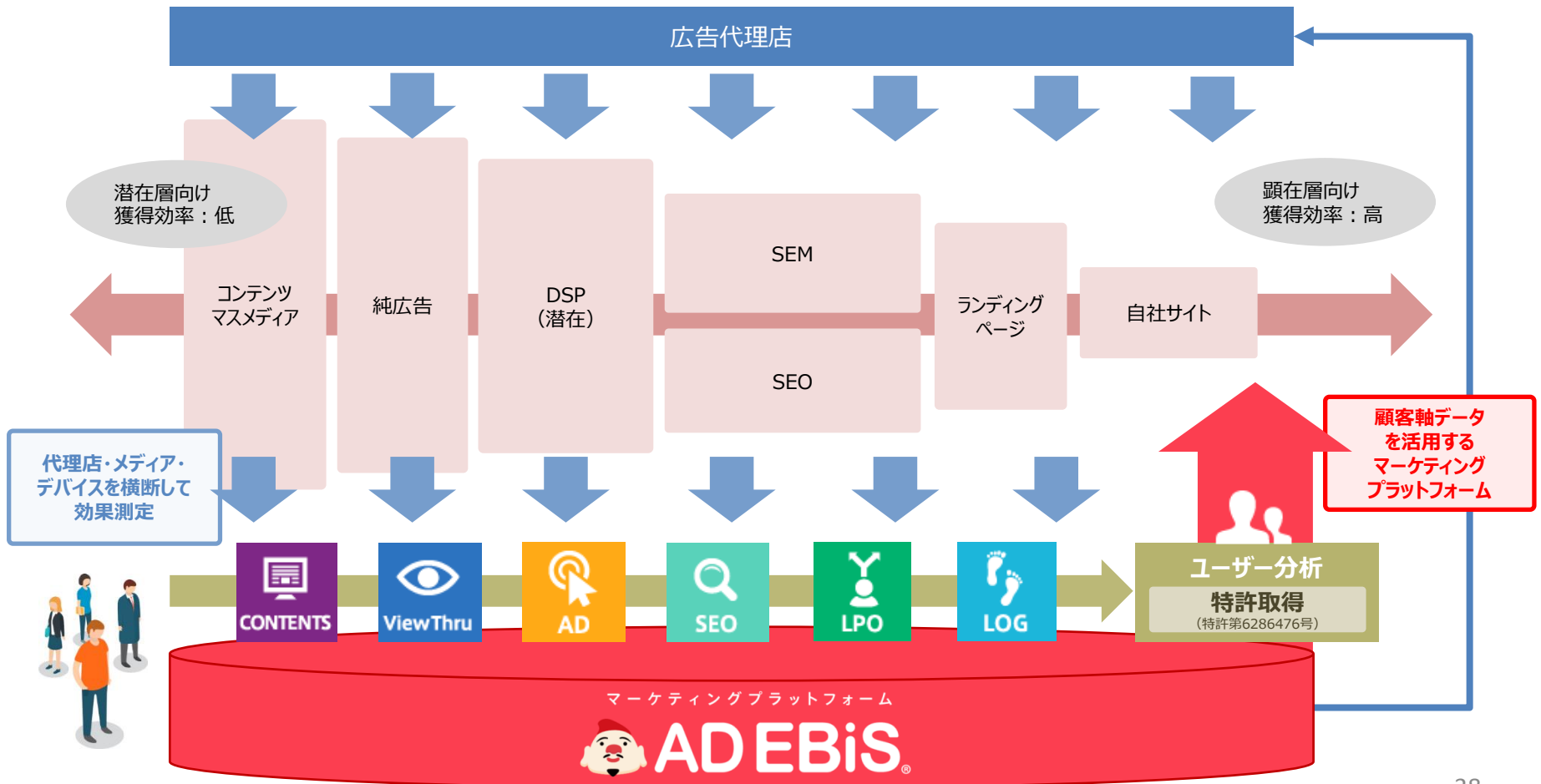
マーケティングロボットデータ基盤

「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ディヤ・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



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。



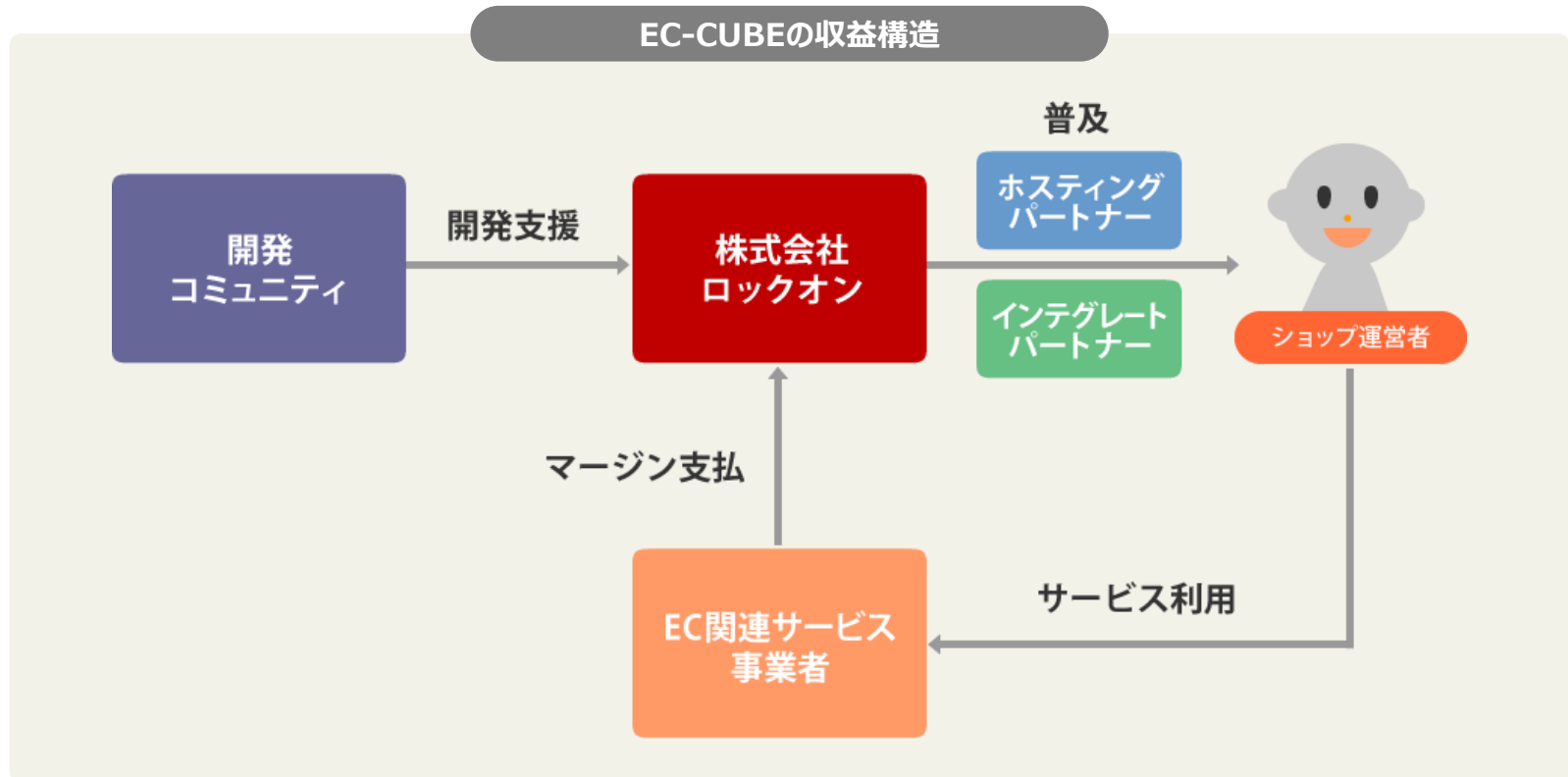
リリース時のキャッチコピー
「ECサイトに色を」

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。



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。

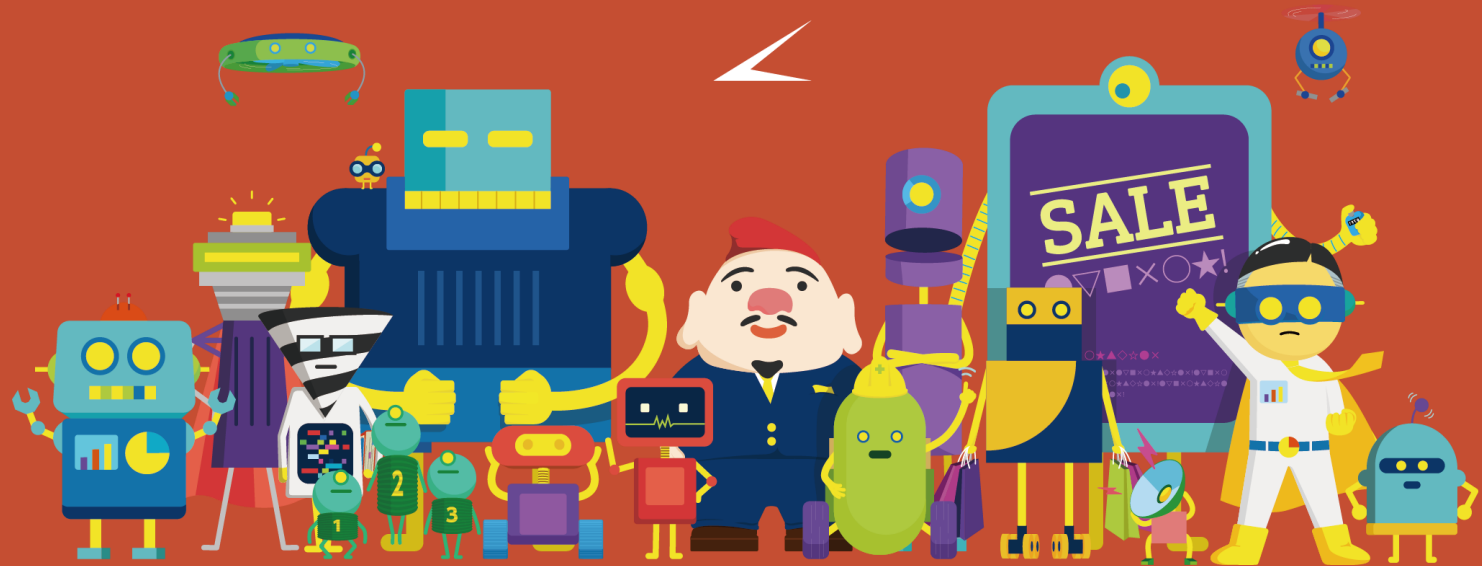


2018年9月期第2四半期 プレスリリース一覽

2018/01/23	AD EBiS	「アドエビス」と「エキサイトブログ」の連携を開始。閲覧コンテンツの取得により、興味関心データを活用したデジタル施策の評価が可能に。
2018/01/31	EC-CUBE	かつこ株式会社の「不正検知サービス」をEC-CUBEに標準搭載。～EC-CUBE事業者様は、初期無料・月額1,000円からの低価格で、不正注文対策が可能に～
2018/02/05	AD EBiS	マーケティングプラットフォーム「アドエビス」、広告効果測定市場で3年連続シェアNo.1！ 42.9%で業界を牽引～特別キャンペーンを本日より開始～
2018/02/13	AD EBiS	マーケティングプラットフォーム「アドエビス」と「アドレポ」の連携を開始。計測した広告の分析レポート作成を完全自動化、作業工数を大幅に削減。
2018/02/14	AD EBiS	マーケティングプラットフォーム「アドエビス」、パートナー専用サイトをオープン。タイムリーな情報提供とナレッジ共有を通して、パートナービジネスを強化。
2018/02/19	CORPORATE	株式会社ロックオン、2018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。6年連続、7度目の選出。
2018/02/20	AD EBiS	株式会社ロックオンと株式会社デジタルガレージ、マーケティングデータ活用促進の戦略的パートナーとして連携強化。
2018/02/22	AD EBiS	アドエビス「ユーザー分析」機能をバージョンアップ。「D&M」が保有する450万人を超える消費者データを無償提供開始。
2018/02/23	AD EBiS	「MarkeZine Day 2018 Spring」に協賛。広告効果測定市場でシェア3年連続No.1※を誇るアドエビスがセミナーに登壇
2018/03/06	AD EBiS	アドエビス、ヒートマップ付きアクセス解析ツール「Ptengine」と連携を開始。広告とWEBサイトを紐付けた、ヒートマップ分析を実現。
2018/03/07	AD EBiS	株式会社ロックオン、「ヒト」を軸としたアクセス履歴解析機能において特許を取得。
2018/03/08	AD EBiS	株式会社ロックオン、「Biz/Zine Day 2018 Spring」に協賛。「広告費が増える・勝てる企業」のWebプロモーションについてセミナーに登壇。
2018/03/13	AD EBiS	アドエビス、「Become Feed Platform (BFP)」と連携を開始。膨大なデータフィード広告の効果測定を完全自動化。
2018/03/20	AD EBiS	アドエビス、リッチメディア広告プラットフォーム「Smart Canvas」と連携開始。動画・バナー広告の閲覧データを活用したアトリビューション分析が可能に。
2018/03/27	AD EBiS	アドエビス、マーケティングツール「MakeRepeater」と連携開始。MakeShop利用者を中心に、行動ログを活用したメール配信システムを提供。

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。