



**1** 2019年9月期決算説明

**2** 業績ハイライト

**3** 事業ハイライト

**4** 中期経営方針の進捗

**5** 2019年9月期 通期業績見通し

**1**

# 2019年9月期決算説明

# 2019年9月期第1四半期 決算のポイント

- **2020年30億の中期経営方針に対して順調に進捗**
- **これまでの投資が結実**
  - ・マーケティング ロボット構想一部具現化（30連携、アドレポ事業開始）
  - ・主力マーケティングプラットフォーム事業 前年同期比 **130.5%**
- **2019年9月期は投資回収フェーズへ**

## 2 業績ハイライト

## 2019年9月期第1四半期 決算ハイライト

## ● 業績ハイライト

(単位:百万円)

連結業績	売上高	<b>519</b>	前年同期比	<b>120.0%</b>	UP 
	営業利益	<b>▲26</b>	前年同期の 営業損失	<b>▲47</b>	

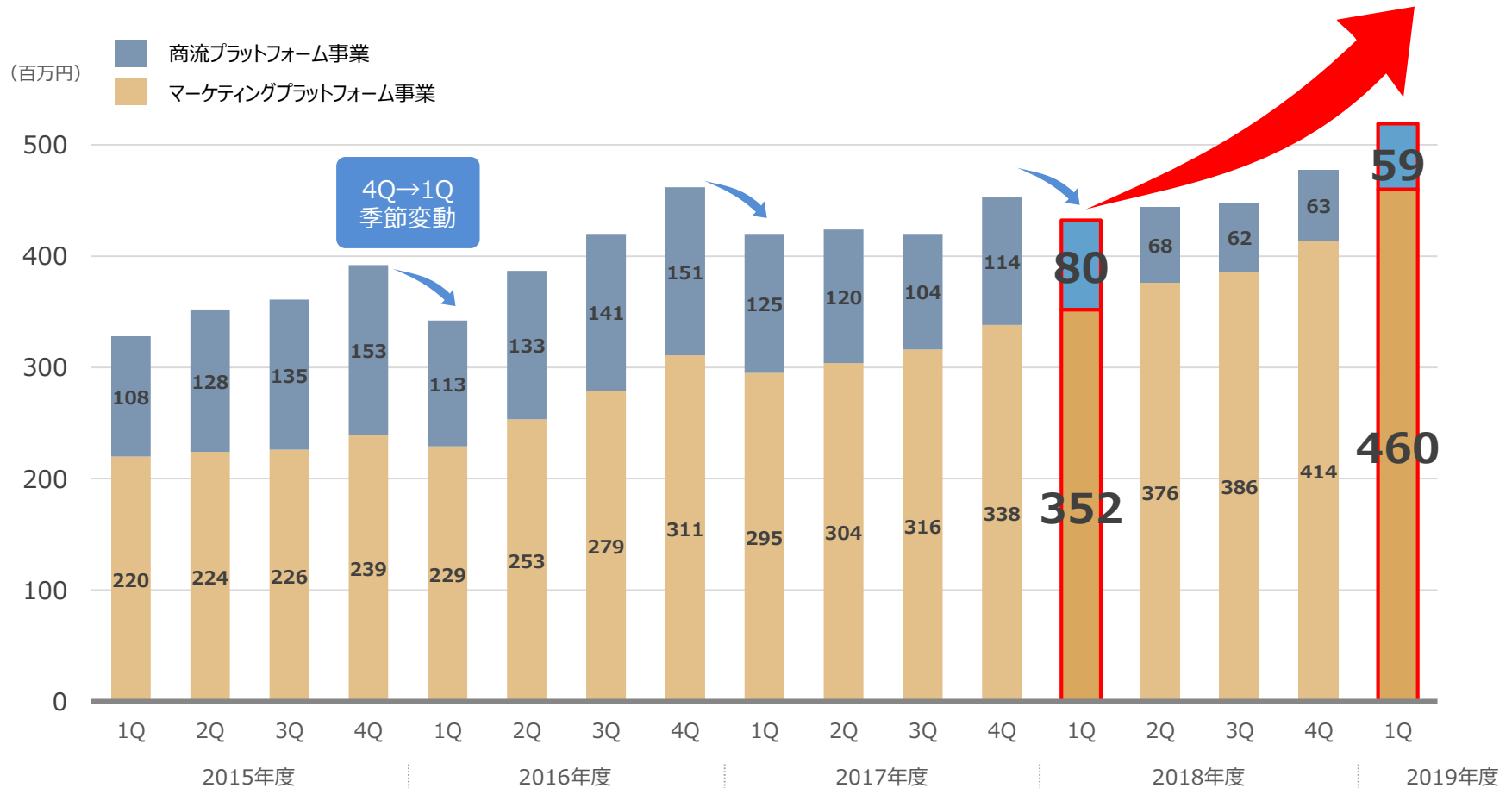
## ● セグメント別

(単位:百万円)

マーケティング プラットフォーム事業	売上高	<b>460</b>	前年同期比	<b>130.5%</b>	UP 
商流 プラットフォーム事業	売上高	<b>59</b>	前年同期比	<b>74.1%</b>	

# 四半期売上高の推移

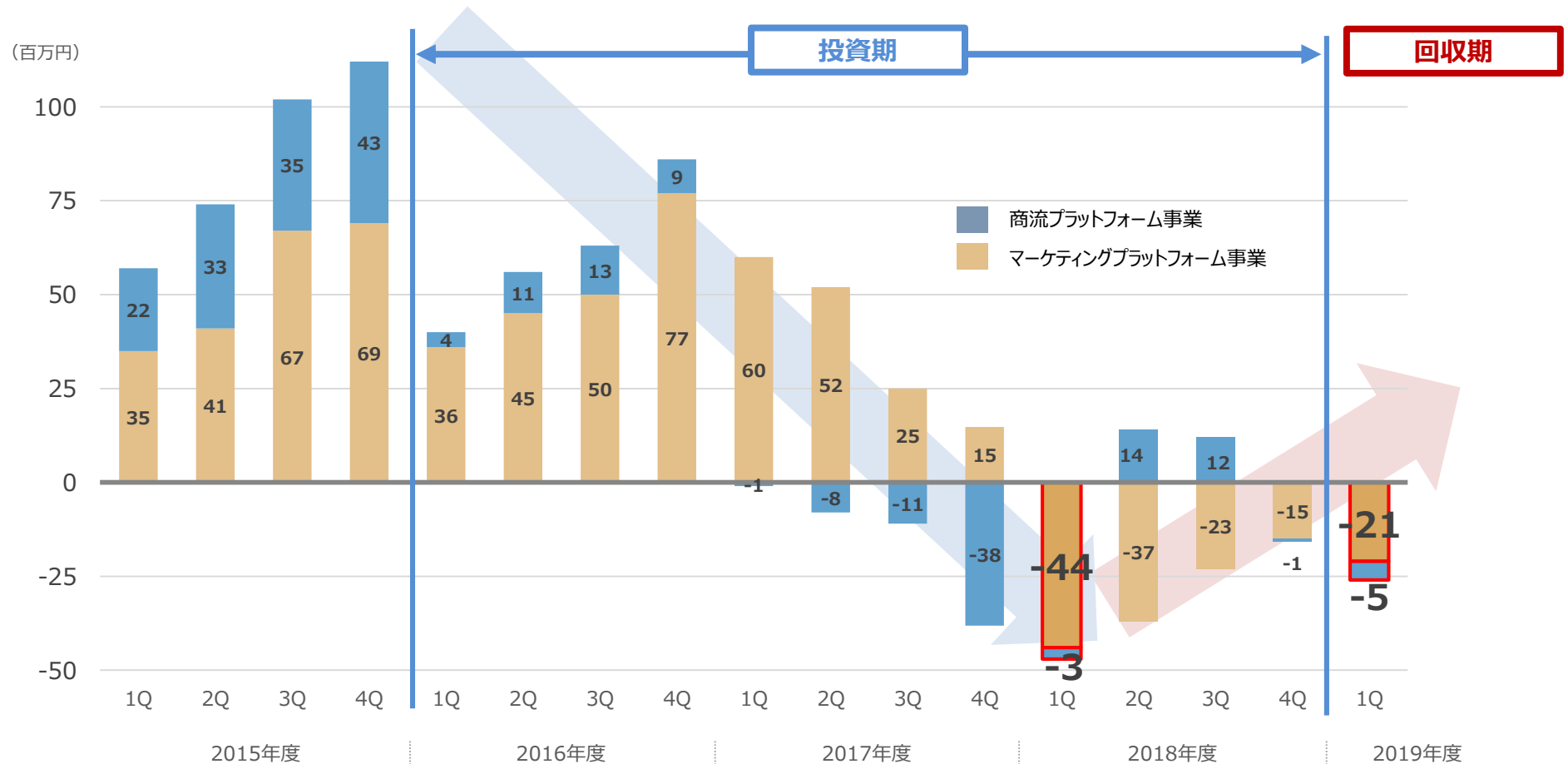
主力のマーケティングPF事業は順調に増収  
 価格体系変更およびアドレポ事業開始により、季節変動の影響を受けない安定した成長へ



※ 商流プラットフォーム事業は17期4Q～18期1QにEC受託開発事業の業務移管を行っています。

# 四半期営業利益の推移

2019年9月期は投資回収フェーズへ

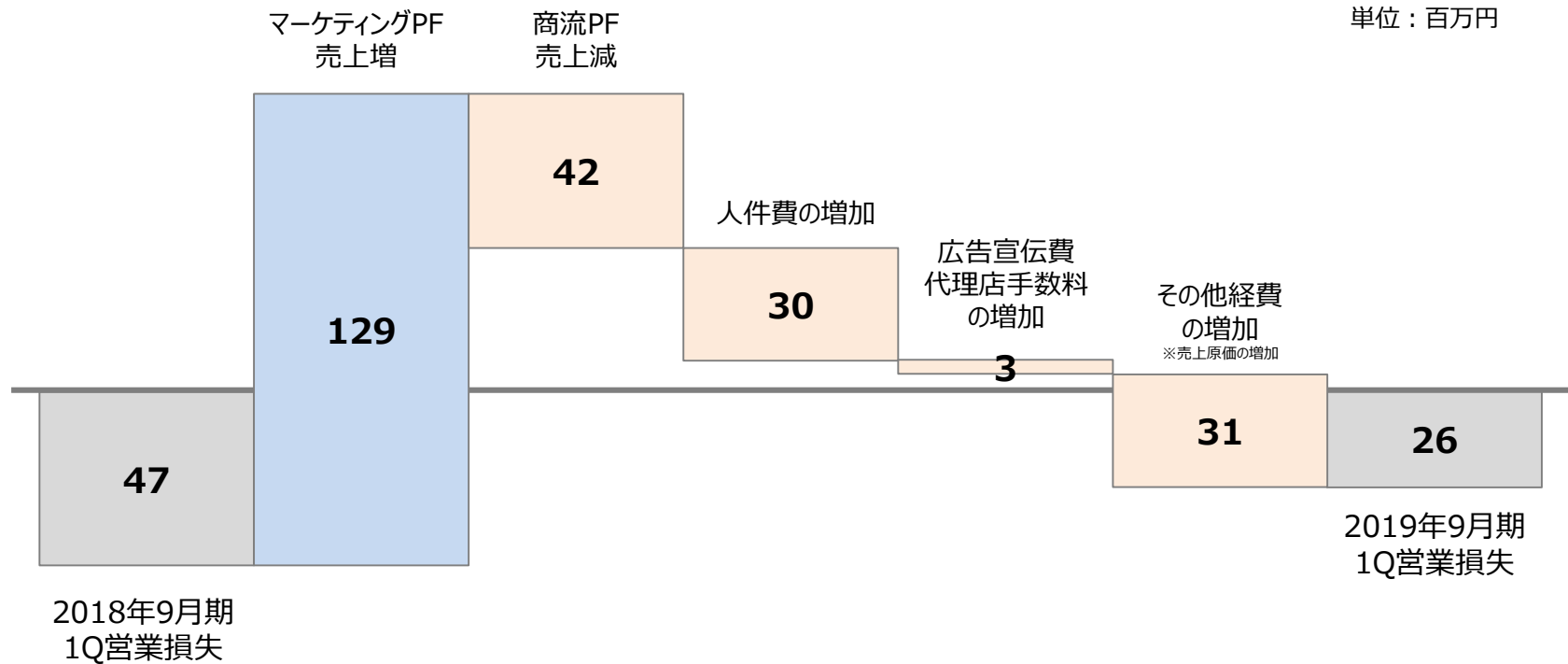




# 連結営業利益の変動要因

2018年9月期1Q-2019年9月期1Q

単位：百万円



# 3 事業ハイライト

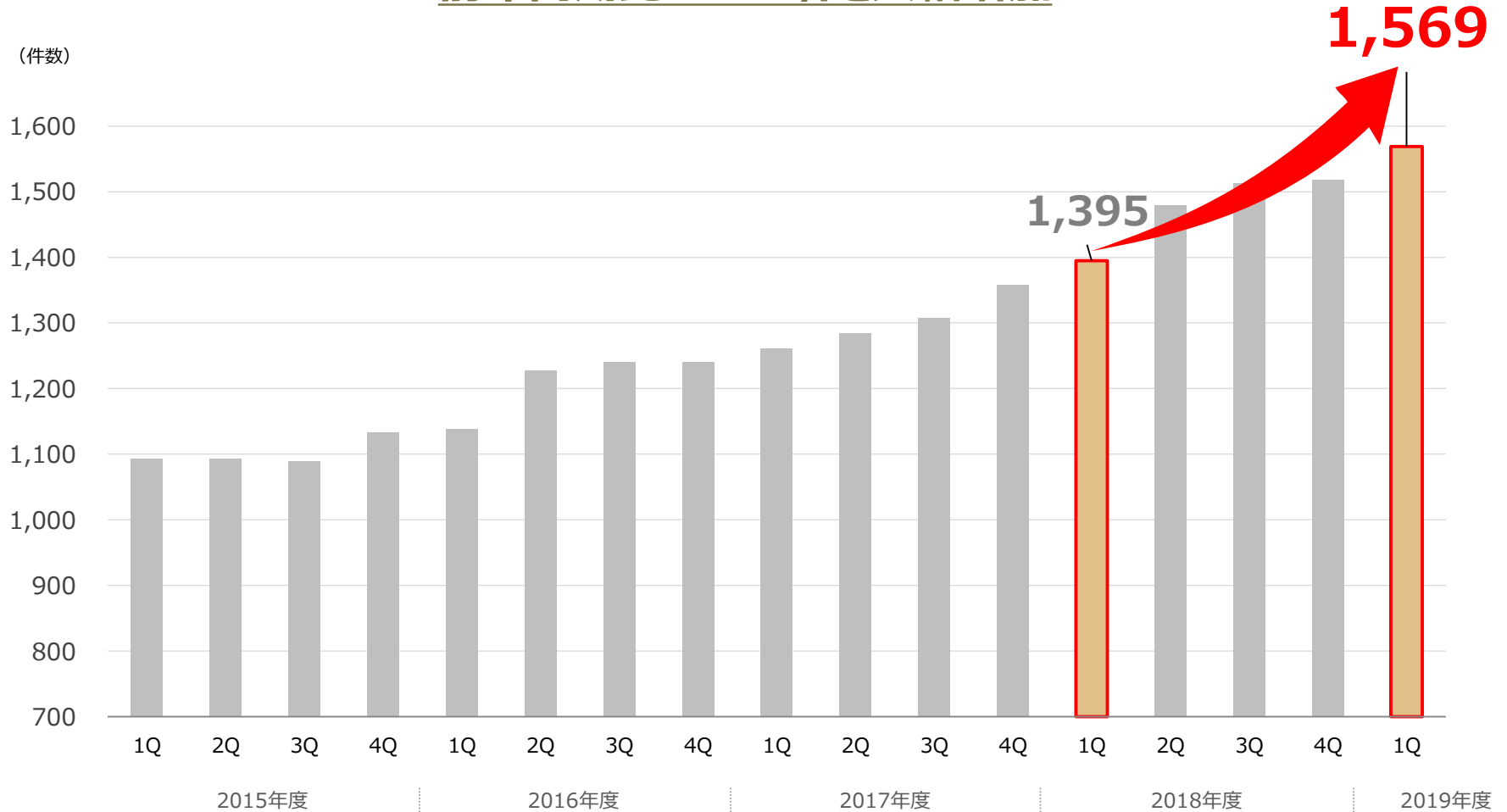
## アドエビスの売上構成

アドエビスの売上は  
アカウント数 × 平均単価 の サブスクリプションビジネス。  
外部要因に左右されにくい 安定成長 を実現。

$$\text{売上} = \boxed{\begin{array}{c} \text{アカウント} \\ \text{数} \end{array}} \times \boxed{\begin{array}{c} \text{平均単価} \\ \text{(月額)} \end{array}}$$

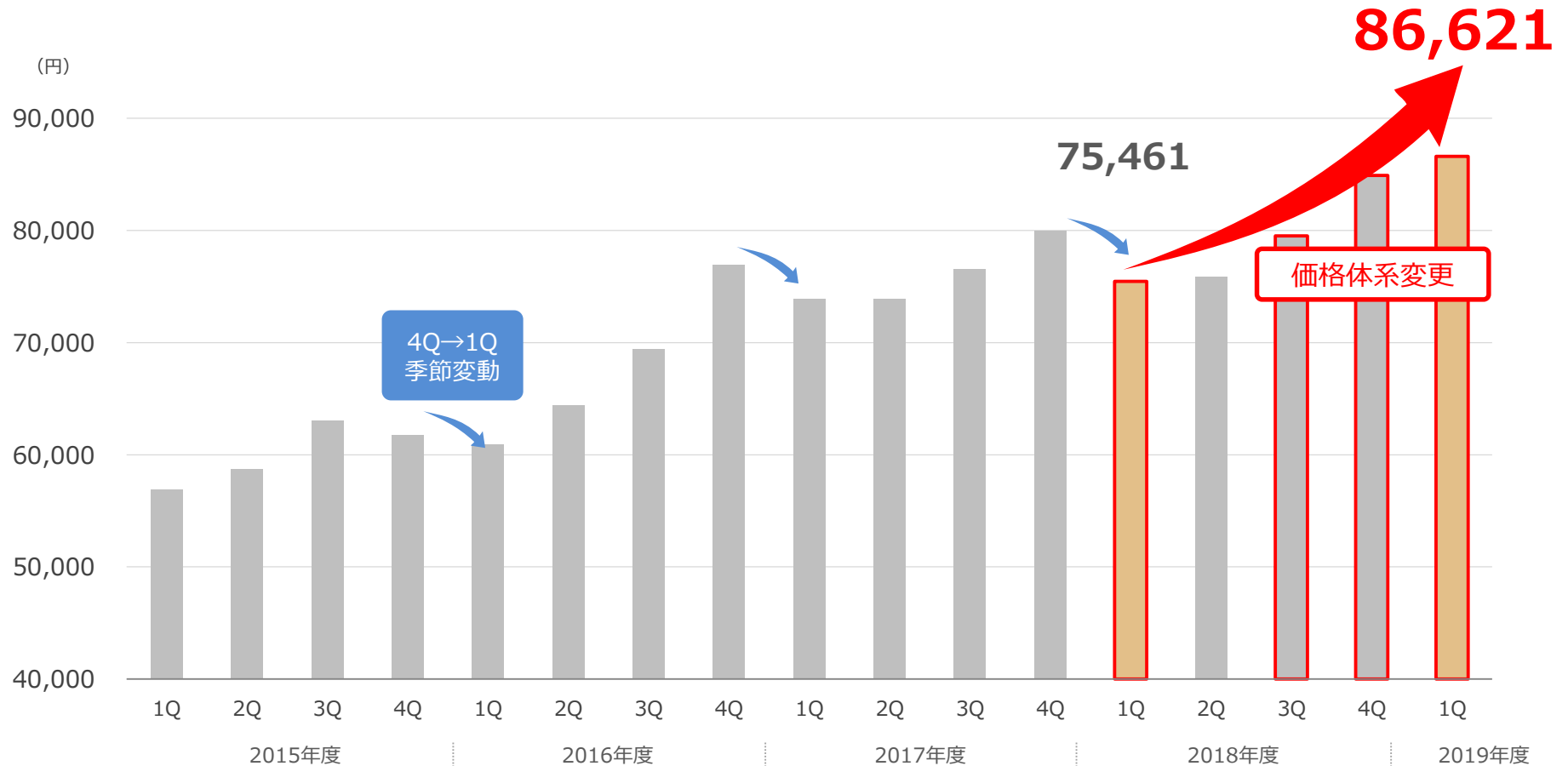
## アドエビスのアクティブアカウント数推移

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+174件と大幅増加



## アドエビスの平均単価推移

価格体系変更（金額固定契約）により **前年同期比+11,160円と伸長**  
季節変動の影響を受けない安定した成長へ



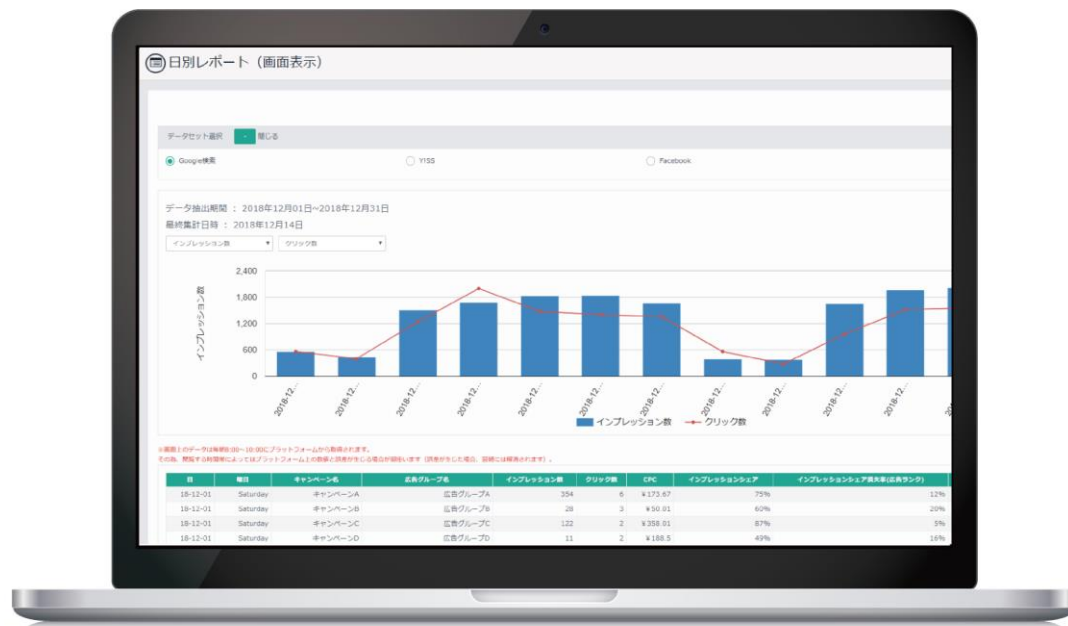
# 「アドレポ」当社事業としてサービス開始

運用型広告のデータ集約とレポート作成を自動化する「アドレポ」  
アドエビスと連携させることで、デジタルマーケティング業務の自動化を加速



2019年1月10日より  
大型アップデート版を  
提供開始

5機能同時リリース



# パートナー企業認定資格「EBiStar」42社が取得

パートナー企業と広告主企業双方のマーケティング活動の活性化と  
ビジネス拡大へ貢献する目的



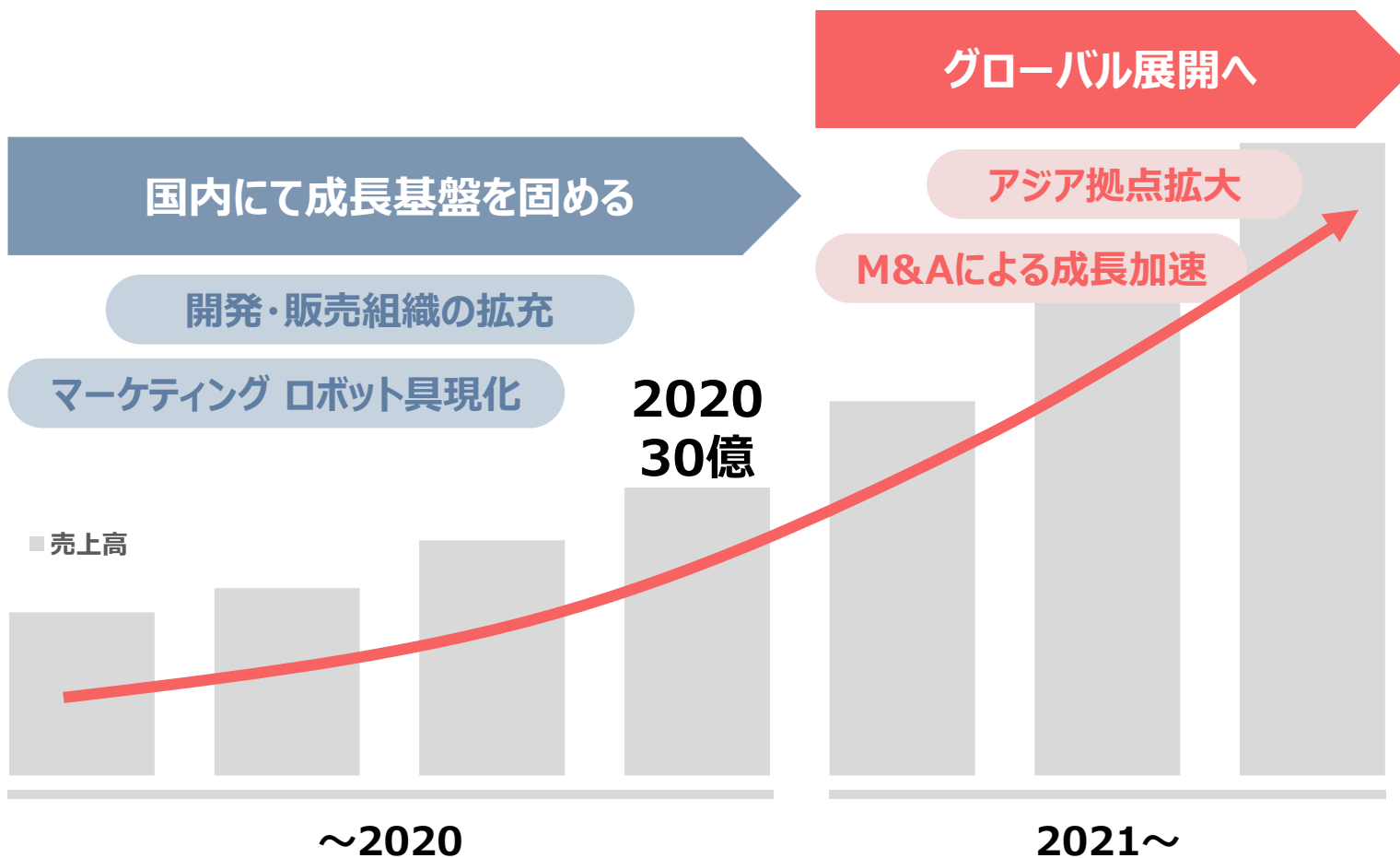
**4**

## **中期経営方針の進捗**



# 中期経営方針

## 2020年9月期 売上30億円



# 2020年に向けた戦略マップ

## 2020年9月期 売上30億円

### 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

2018年度  
実施

ノンコア事業切り離し  
エンジニアをコア事業にシフト

2017年度  
実施

開発人員増加  
AI, BI, API等注力分野の具現化

2018年度  
実施

### 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

2019年度  
注力

エキスパート人材による  
組織の高度化

2018年度  
実施

営業人員増加  
新規獲得・既存リレーション強化

2019年度  
注力

# 既存顧客へ更なる価値提供による カスタマーサクセスの実現

カスタマーサクセス

- ・解約率抑制
- ・カスタマーサクセス本部の採用、育成強化

開発

- ・既存顧客へのアップセル商材の開発
- ・UI/UXの向上
- ・マーケティングロボット三階層モデル開発

## マーケティングPF事業のコスト構造

既存顧客への価値提供を強化するため、カスタマーサクセス部門への投資を強化します。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、中長期的な収益拡大を目指す方針です。

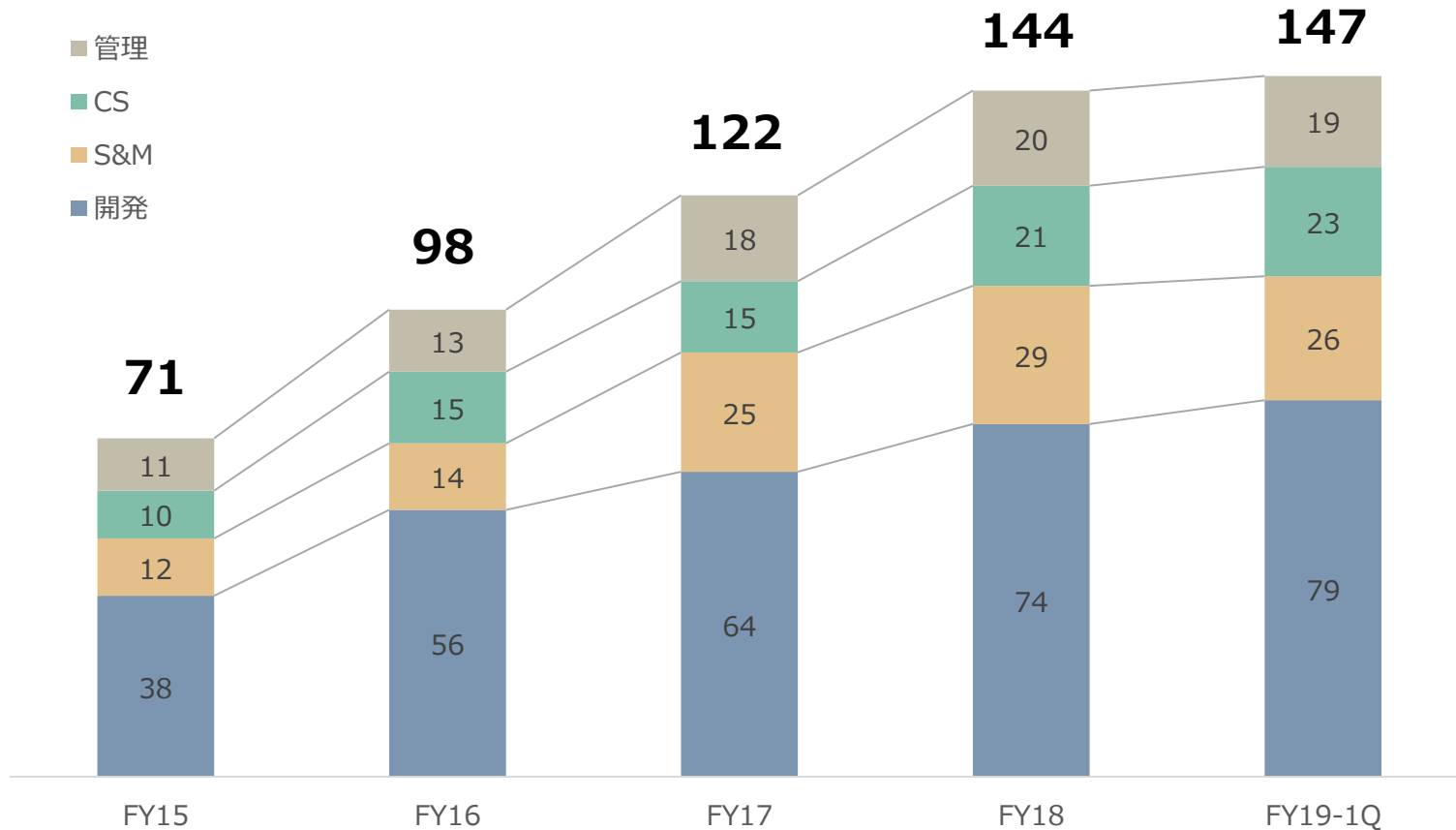
MPF事業各費用 対売上比率	2016年 9月期	2017年 9月期	2018年 9月期	2019年 9月期1Q	中長期目標 モデル
マーケティング・ セールス	24%	29%	32%	28%	30%
開発	21%	24%	36%	35% ※2	25-30%
カスタマーサクセス (旧サポート)	11%	11%	<b>11%</b>	<b>15%</b>	10%
その他間接	24%	25%	28% ※1	28%	15-20%
<b>営業利益</b>	<b>20%</b>	<b>12%</b>	<b>▲8%</b>	<b>▲5%</b>	<b>10-20%</b>

※1 事業再編による商流プラットフォーム事業の売上減少に伴い、共通部門費のセグメント配賦比率が増加したことによるもの。

※2 開発の運用人員をCSに移管したことによるもの。

## 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erson。  
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。



**5**

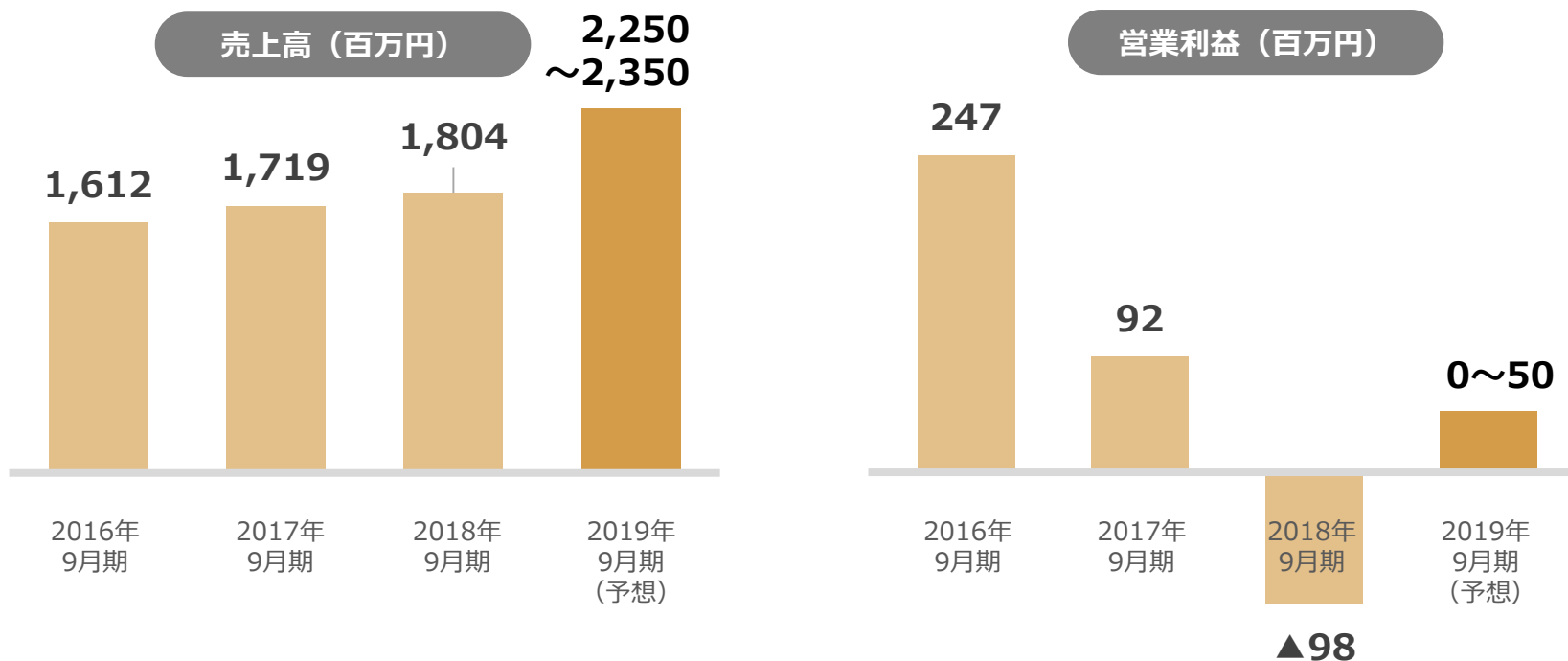
**2019年9月期 通期業績見通し**

# 2019年9月期 通期業績見通し

## 2019年9月期通期連結業績予想

売上高 : 2,250~2,350百万円

営業利益 : 0~50百万円



# 參考資料

## 財務諸表概要



# 2019年9月期第1四半期連結損益概要

単位：百万円

	2018年 9月期 第1四半期	2019年 9月期 第1四半期	前年 同期比	増減率
<b>売上高</b>	<b>432</b>	<b>519</b>	<b>+86</b>	<b>20.0%</b>
売上原価	146	176	+29	19.9%
売上総利益	285	343	+57	20.1%
販売費及び一般管理費	333	370	+36	11.0%
<b>営業利益</b>	<b>▲47</b>	<b>▲26</b>	<b>+20</b>	<b>-</b>
(営業利益率)	(▲11.0%)	(▲5.2%)		
<b>経常利益</b>	<b>▲46</b>	<b>▲29</b>	<b>+17</b>	<b>-</b>
親会社株主に帰属する <b>当期純利益</b>	<b>▲31</b>	<b>▲36</b>	<b>▲4</b>	<b>-</b>

# 連結貸借対照表概要

単位：百万円

	2018年 9月末	2018年 12月末	増減額
流動資産	1,555	1,265	▲290
（現預金）	1,193	875	▲318
固定資産	603	841	+237
（有形固定資産）	80	95	+14
（無形固定資産）	325	482	+157
（投資その他資産）	197	263	+65
<b>資産合計</b>	<b>2,159</b>	<b>2,107</b>	<b>▲52</b>
流動負債	604	639	+34
固定負債	379	330	▲49
<b>負債合計</b>	<b>984</b>	<b>969</b>	<b>▲15</b>
<b>純資産合計</b>	<b>1,174</b>	<b>1,137</b>	<b>▲36</b>

# 参考資料

## その他

# 2019年9月期第1四半期 プレスリリース一覧

2018.10.01	<b>CORPORATE</b>	株式会社ロックオン、運用型広告レポート自動作成ツール「アドレポ」事業開始 ～アドエビスとの連携強化で広告代理店業務の効率化による働き方改革を推進～
2018.10.11	<b>AD EBiS</b>	アドエビスの専門知識を持つパートナーを認定する制度「EBiStar」を新設。第1回EBiStar取得企業を発表
2018.10.11	<b>EC-CUBE</b>	最新版「EC-CUBE 4」を正式リリース。2年の開発、準備期間を経て、ソフトウェア・開発環境・プラットフォーム、全てが充実。理想のECサイトを、より簡単・安心・低価格で。
2018.10.23	<b>AD EBiS</b>	アドエビス、新機能「コンテンツアトリビューション分析」をリリース。広告効果分析のノウハウをコンテンツ計測にも応用。
2018.11.13	<b>AD EBiS</b>	アドエビス、「AD EBiS Partner Award 2018」を発表 ～アドエビスを活用したマーケティング支援実績優良パートナー6社、EBiStar取得上位6社が受賞～
2018.11.22	<b>EC-CUBE</b>	株式会社ロックオン、「EC-CUBE 4」用の「Adobe XD」テンプレートファイルを提供開始。案件提案時の仕様書やプロトタイプ作成、デザイン、コーディングまで幅広く活用可能。
2018.11.30	<b>EC-CUBE</b>	株式会社ロックオン、ECにおけるモバイルユーザー体験の向上を目指し「AMPプラグイン」のβ版をリリース。あわせて、EC業界全体への貢献を目的として技術情報も公開。
2018.12.03	<b>EC-CUBE</b>	株式会社ロックオン、最新版の不具合・機能修正を実施し、より安定した「EC-CUBE 4.0.1」をリリース。EC-CUBE 4公開から1ヵ月半でプラグイン、ドキュメント、提案用ツールなど周辺環境も充実
2018.12.14	<b>AD EBiS</b>	アドエビス、広告配信プラットフォームに広告成果を返す「ポストバック機能」をリリース ～ ITPに対応した高精度の効果測定で広告配信プラットフォームを支援、5社で先行導入を開始 ～
2018.12.18	<b>CORPORATE</b>	株式会社ロックオン、アドインベション株式会社が提供するスマートフォンアプリ分析ツール「AdStore Tracking」譲受のお知らせ
2018.12.19	<b>EC-CUBE</b>	新しいEC-CUBEコミュニティを体感できるパートナー向けイベント「EC-CUBEパートナー新年会2019」を2019年1月24日（木）、東京 銀座で開催～ We are Community！これからのEC-CUBEを創造する新しいネットワーキングイベント～
2018.12.20	<b>EC-CUBE</b>	EC-CUBEと越境EC自動出品サービス「LISUTO!」がパートナーシップ契約を締結。AIが日本語の商品情報を自動最適化。手間なく世界中のECモールへ販路拡大が可能に

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得ます。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。