



株式会社ロックオン 2015年9月期 決算説明資料

2015年11月10日

東証マザーズ：3690

● 目次 ●

① 決算概要

② マーケティングプラットフォーム事業

③ 商流プラットフォーム事業

④ 配当について

⑤ その他

①

決算概要

2015年9月期 業績ハイライト

2015年9月期通期連結業績

営業利益は前年同期比41%増となり、最高益を更新。
営業利益は通期予測を達成。

売上高	営業利益
1,437 百万円 (前年同期比 6%増)	350 百万円 (前年同期比 41%増)

マーケティングプラットフォーム事業

利益率の高いアドエビスの開発・販売に注力。アドエビスはブランドチェンジを果し、過去最高売上を達成。

売上高	営業利益
911 百万円 (前年同期比 3%増)	214 百万円 (前年同期比 51%増)

商流プラットフォーム事業

7年半ぶりにEC-CUBEメジャーバージョンアップ。売上、営業利益ともに、堅調に推移。

売上高	営業利益
526 百万円 (前年同期比 10%増)	135 百万円 (前年同期比 27%増)

2015年9月期 通期業績見通しに対する結果報告

営業利益は通期予測を達成。

主力事業であるマーケティングプラットフォーム事業の
利益率が大きく伸長。

単位：百万円

	2015年9月期 予測	2015年9月期 実績	予測差異	達成率
売上高	1,545	1,437	▲107	93%
営業利益	350	350	0	100%

売上高の推移

前年同期比

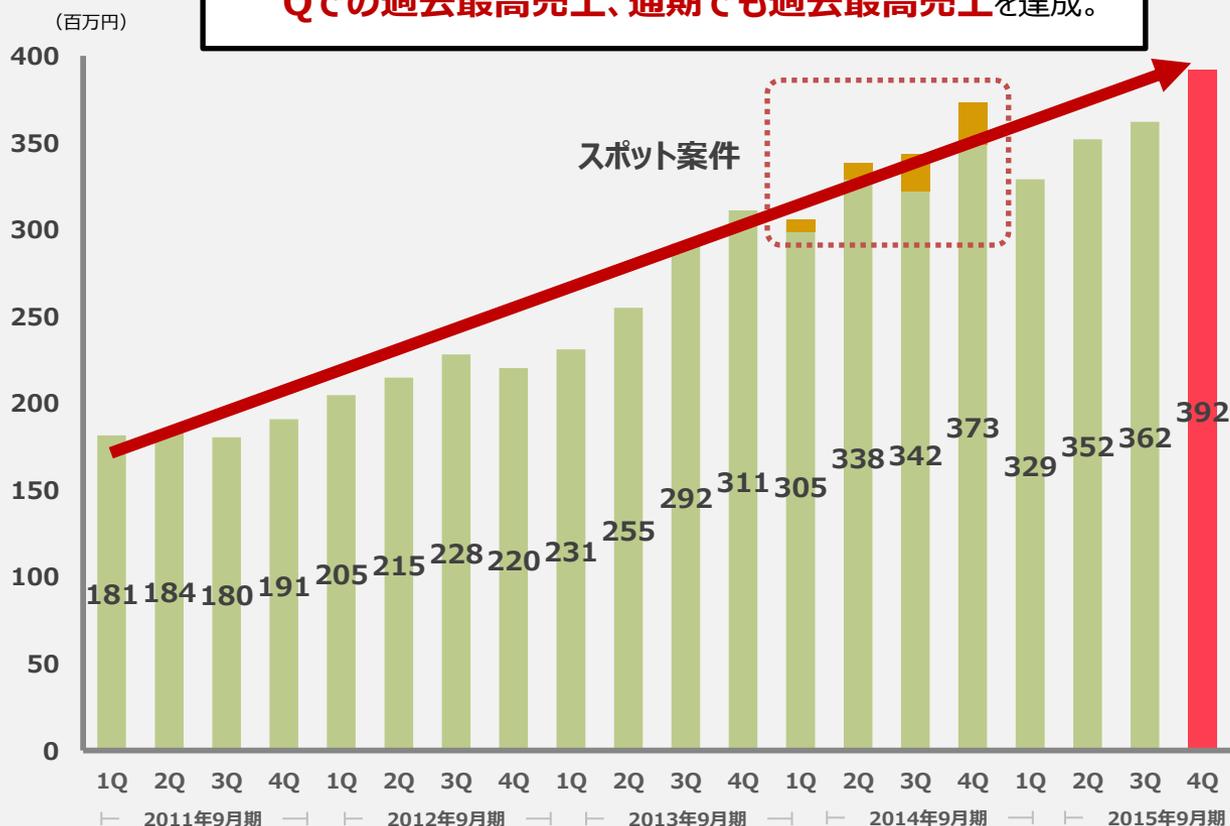
売上高 **1,437**百万円
(前年同期比 **6%増**)



Qごとの売上高推移

Pick UP

- ✓ アドエビス・EC-CUBEの**ストック売上**が堅調に推移。
Qでの過去最高売上、通期でも過去最高売上を達成。



営業利益の推移

前年同期比

営業利益 **350**百万円
(前年同期比 **41%増**)



Qごとの営業利益推移

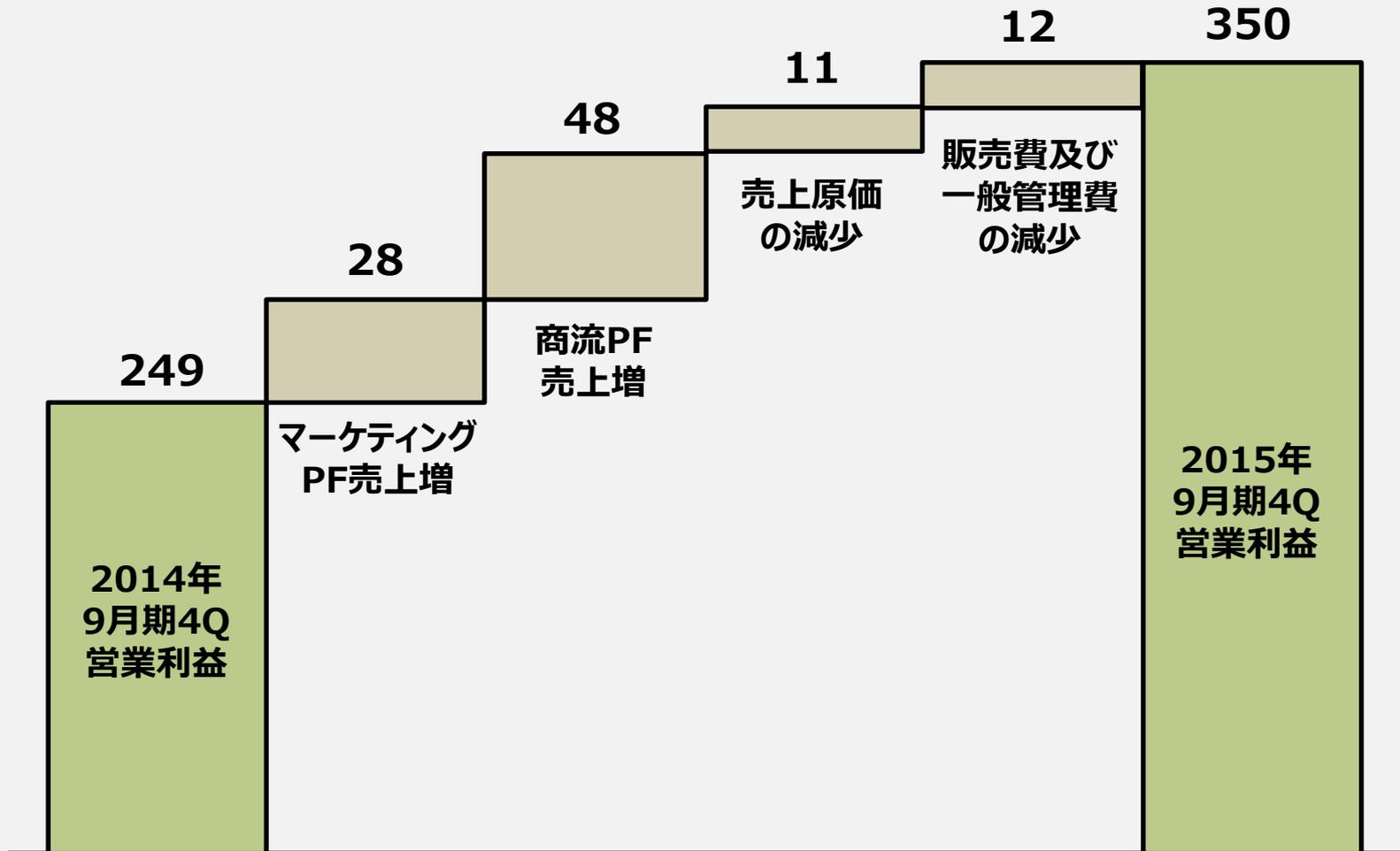
Pick UP

- ✓ 利益率の高いアドエビスが牽引し、**Qでの過去最高益、通期でも過去最高益**を達成



営業利益増減の要因分析 (2014年9月期4Q-2015年9月期4Q)

単位：百万円

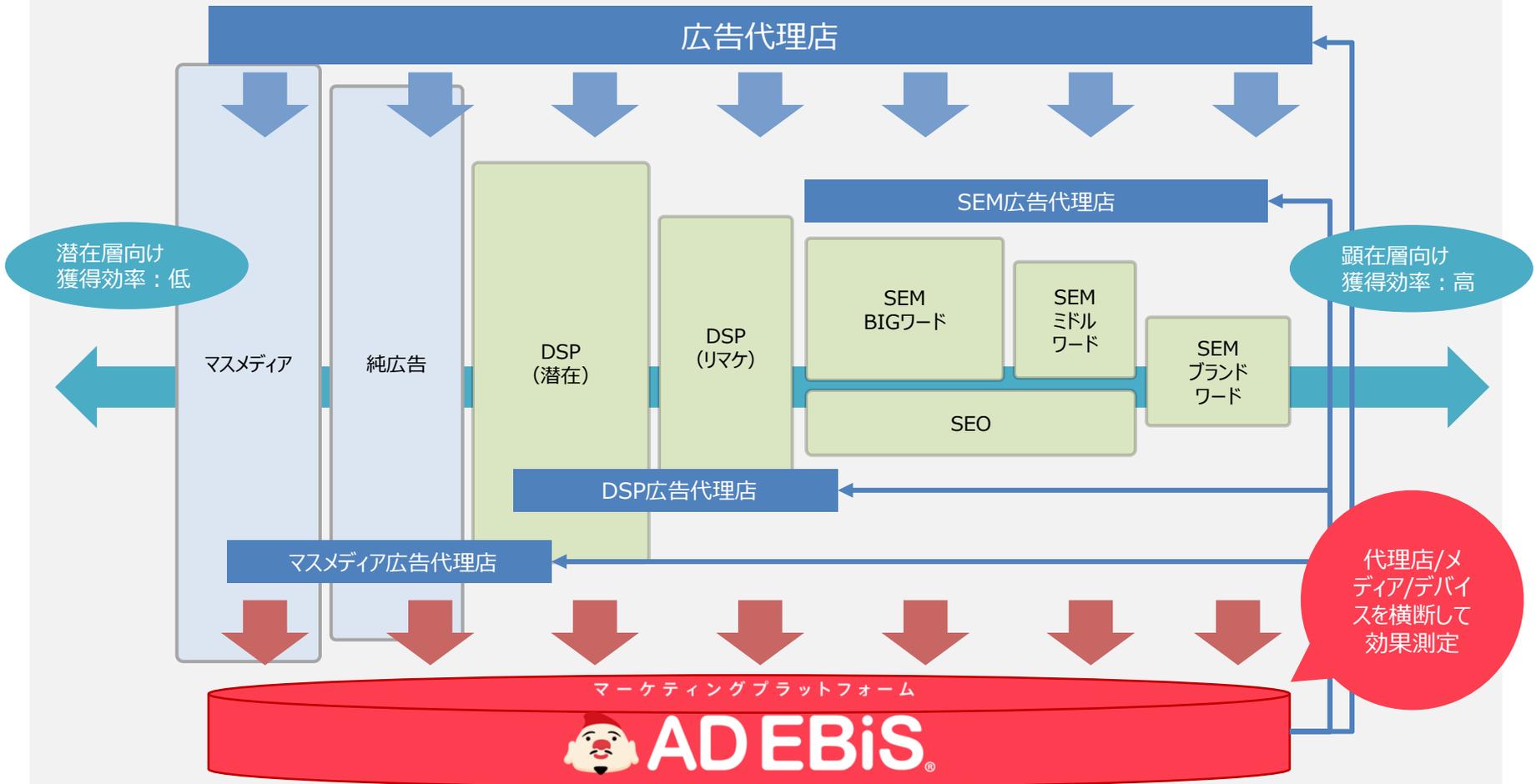


②

マーケティングプラットフォーム フォーム事業



アドエビスはあらゆる「マーケティングデータ」を一気通貫で測定・活用できるサービス。
多種多様なマーケティング施策を誰もが同じ指標で評価が可能。
アドエビスは、現在のデジタルマーケティングになくてはならない存在に。

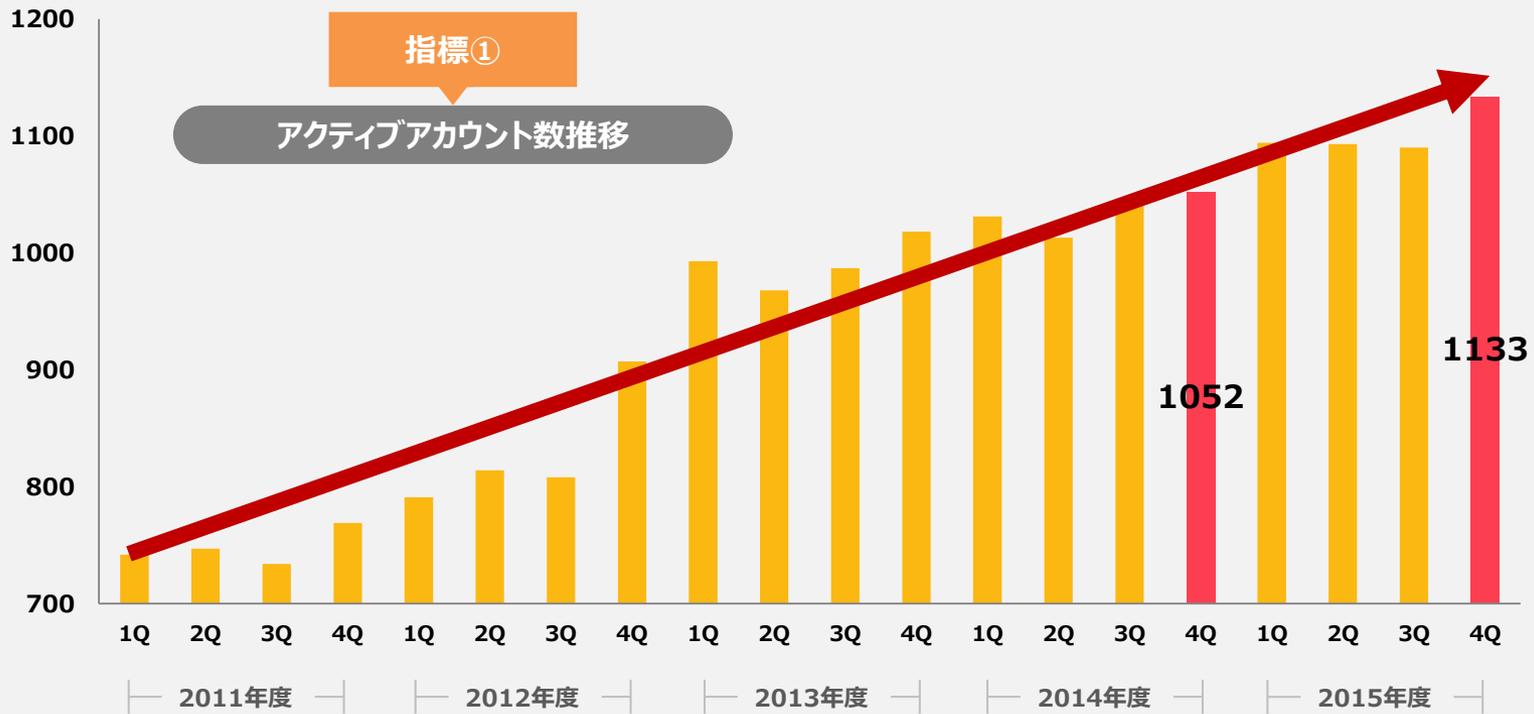


アドエビスの売上は
アカウント数 × 平均単価 の**ストックビジネス**。
外部要因に左右されにくい**安定成長**を実現。



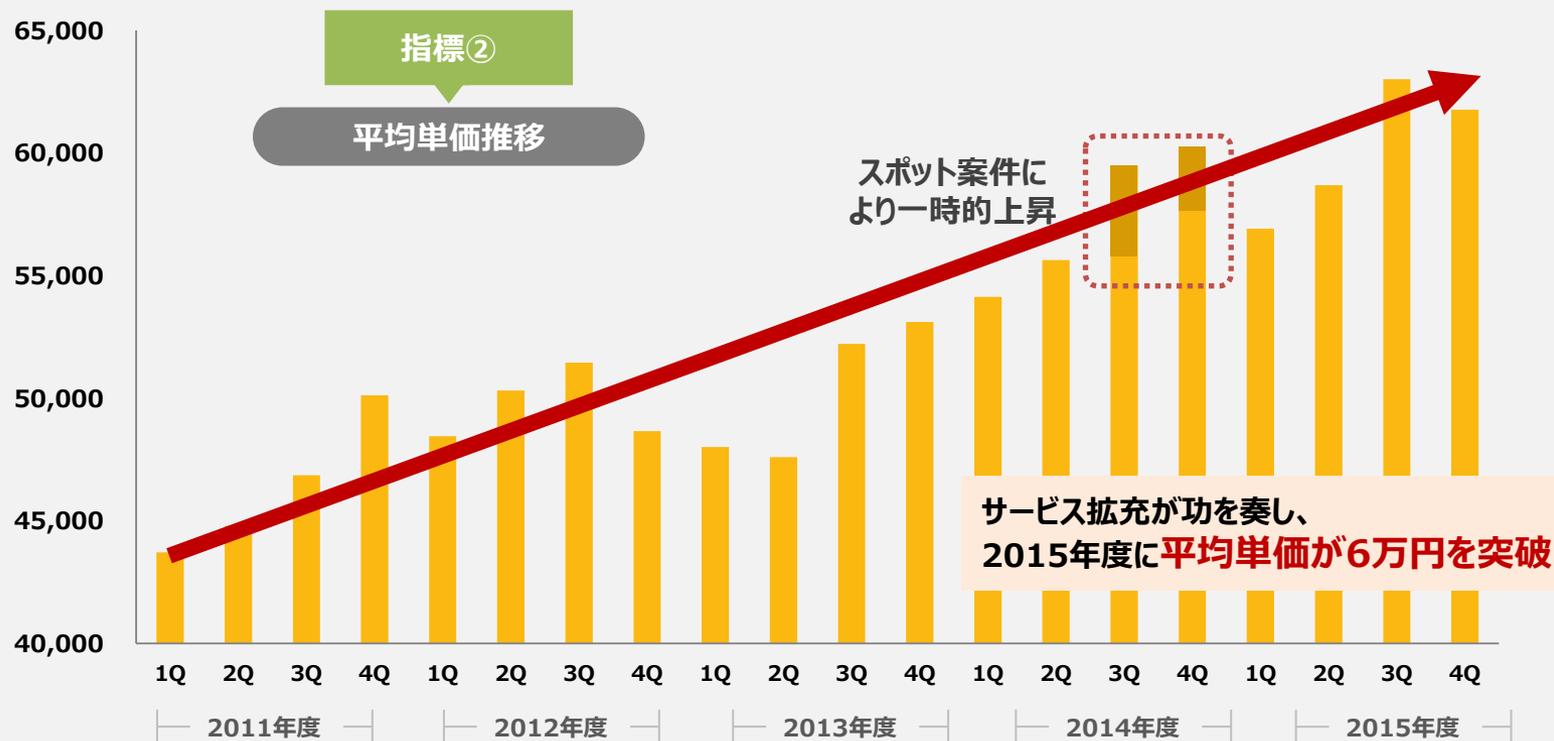
Pick UP

✓ アドエビスのストック売上となるアクティブアカウント数は順調に推移。
2016年通期、4Q共に、**過去最高を達成**。



※キャンペーン時のみのアカウントもあり、若干の季節変動があります。

Pick UP ✓ 2013年度（THREeへの投資時期）以降は**営業強化、サービス拡充**を行い、アドエビスの平均単価は順調に上昇中。

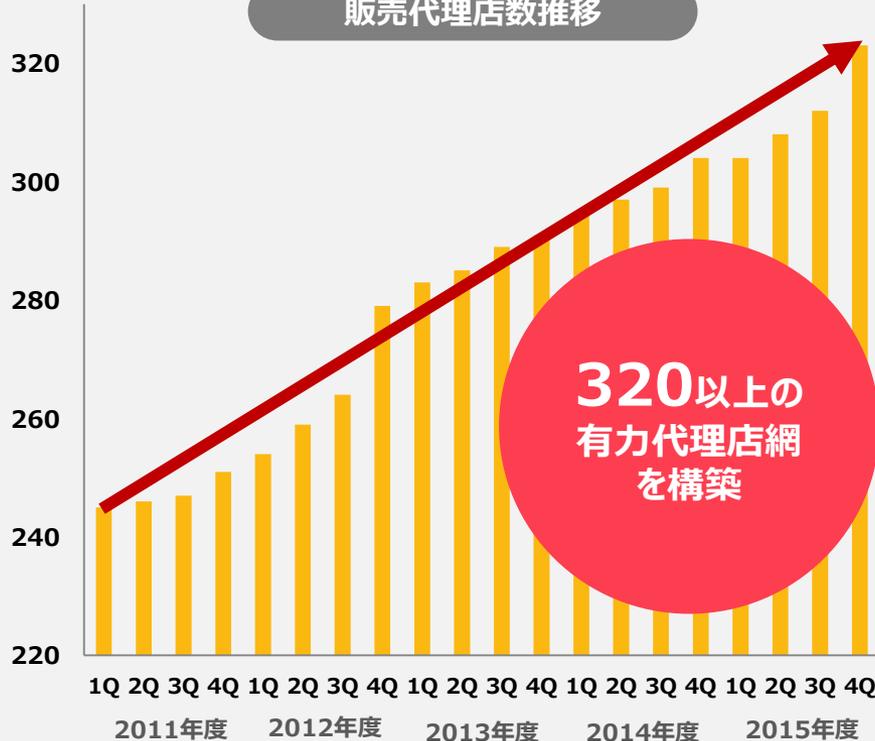


※各アカウントの広告出稿数に比例するため、季節変動があります。

Pick UP

✓ アドエビス販売代理店網は**順調に拡大**。
事業拡大と利益率向上に大きく貢献。

販売代理店数推移



320以上の
有力代理店網
を構築

主な販売代理店 (2015年9月末現在)

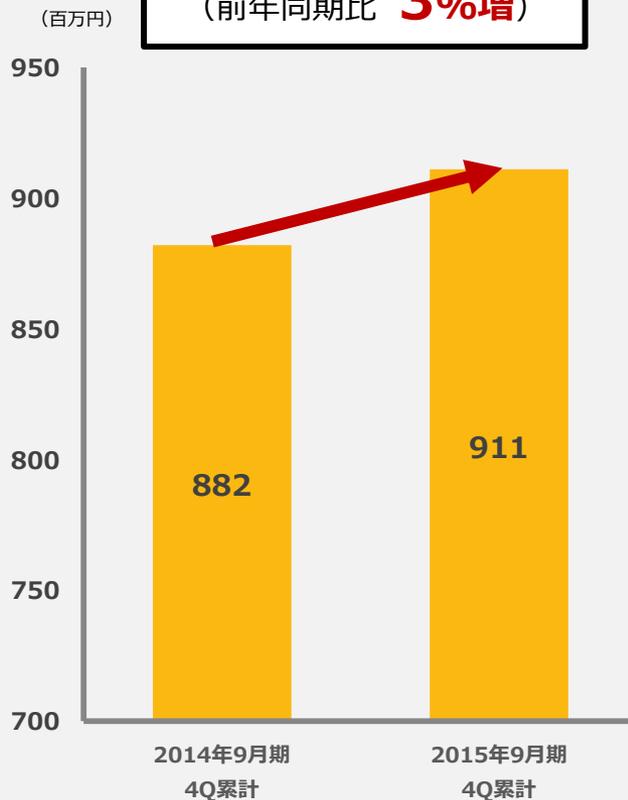
GMO NIKKO株式会社
GMOアドマーケティング株式会社
mode株式会社
アイブプロスペクト・ジャパン株式会社
アドデジタル株式会社
トランスコスモス株式会社
バリュークリエーション株式会社
株式会社ADKデジタル・コミュニケーションズ
株式会社Anything
株式会社DAサーチ&リンク
株式会社Flex
株式会社IBJ
株式会社KOQONTOZAI
株式会社Lifull Marketing Partners
株式会社more communication
株式会社Roseau Pensant
株式会社アサツディ・ケイ
株式会社アドウェイズ
株式会社アドバリュー
株式会社イー・ステート・オンライン
株式会社イーエムネット ジャパン
株式会社ウェブクルーエージェンシー
株式会社オーリース
株式会社カラック

株式会社キズナ・マーケティング
株式会社サイバーエージェント
株式会社セブテーニ
株式会社デジタルアイデンティティ
株式会社デジタルガレージ
株式会社ハイブリッドマーケティング
株式会社プライムクロス
株式会社フラット
株式会社フルスピード
株式会社フレイク・フィールド社
株式会社ベンシル
株式会社メディックス
株式会社メンバーズ
株式会社リッチメディア
株式会社レリバンシー・プラス
株式会社ワンスター
株式会社電通
株式会社東急エージェンシー
株式会社日経BP
株式会社日本経済広告社
株式会社売れるネット広告社
株式会社博報堂プロダクツ
株式会社博報堂DYインターソリューションズ
五反田電子商事株式会社
情報工房株式会社

他多数

通期累計前年同期比

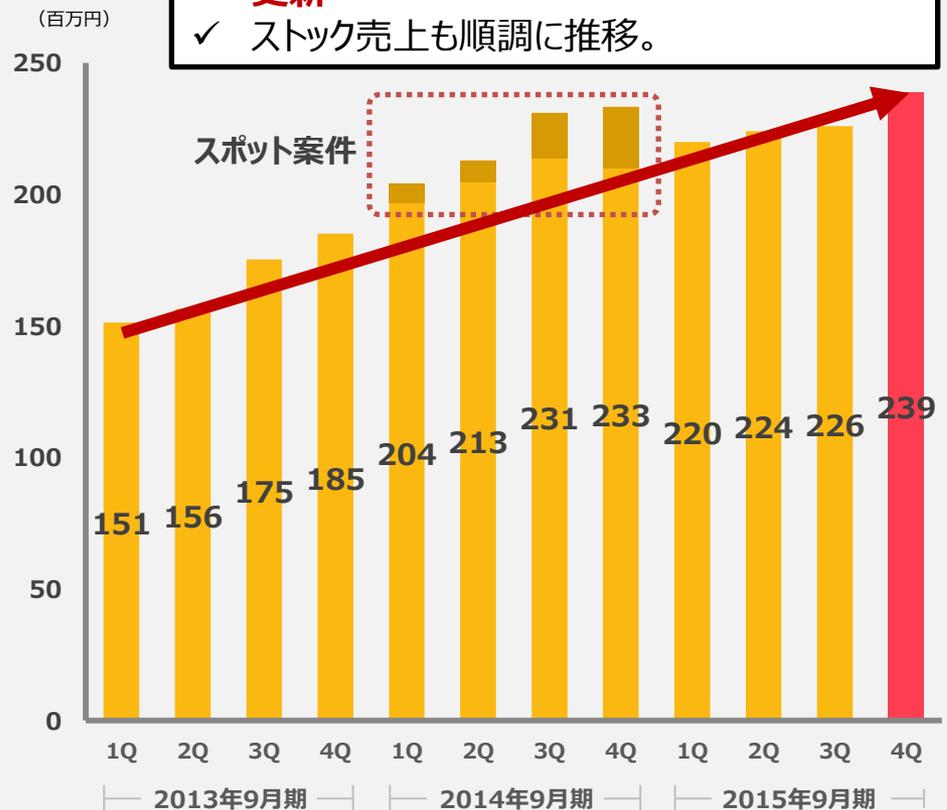
売上高 **911**百万円
(前年同期比 **3%増**)



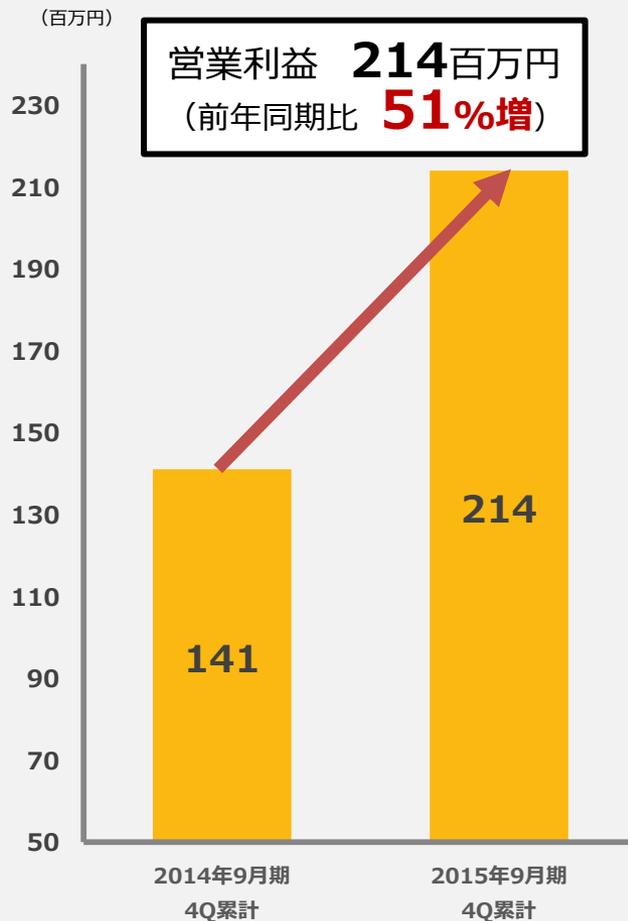
Qごとの売上高推移

Pick UP

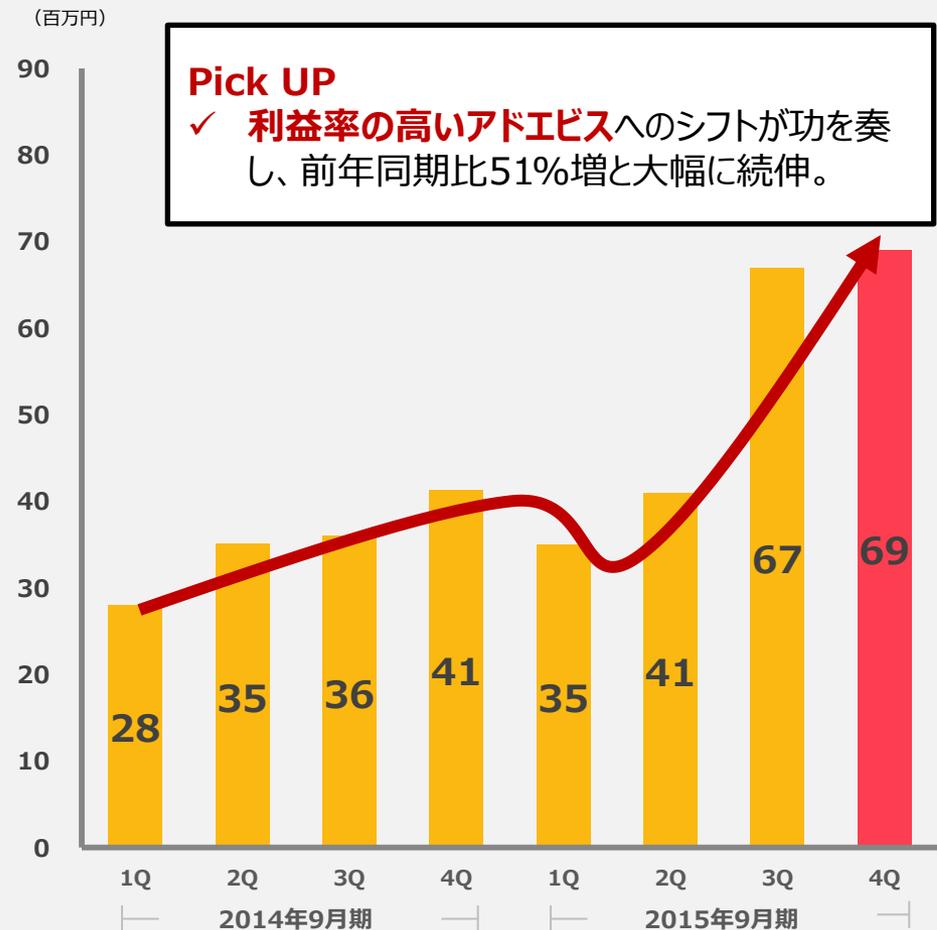
- ✓ 4Q及び2015年度通期売上は**過去最高を更新**
- ✓ ストック売上も順調に推移。



通期累計前年同期比



Qごとの営業利益推移



主な施策①：ブランド一新。

マーケティングプラットフォーム「アドエビス」誕生。

アドエビスは「広告効果測定システム」から

「測定データ」を「活用」する「マーケティングプラットフォーム」へ。

目標としていたマーケティング統合環境構築が半年以上前倒しで進捗。

2015年4月21日 リリース

2015年4月21日(火)

アドエビスは、広告効果測定システムから

マーケティング
プラットフォーム

へと進化します。



主な施策②：ライオン株式会社様へ アドエビスDMP導入

アドエビスDMPの初事例のライオン株式会社様メディアを公開。
当期中の本プライベートDMP横展開と、そのノウハウをもとにした
マーケティングオートメーションプラットフォームの確立を目指す。

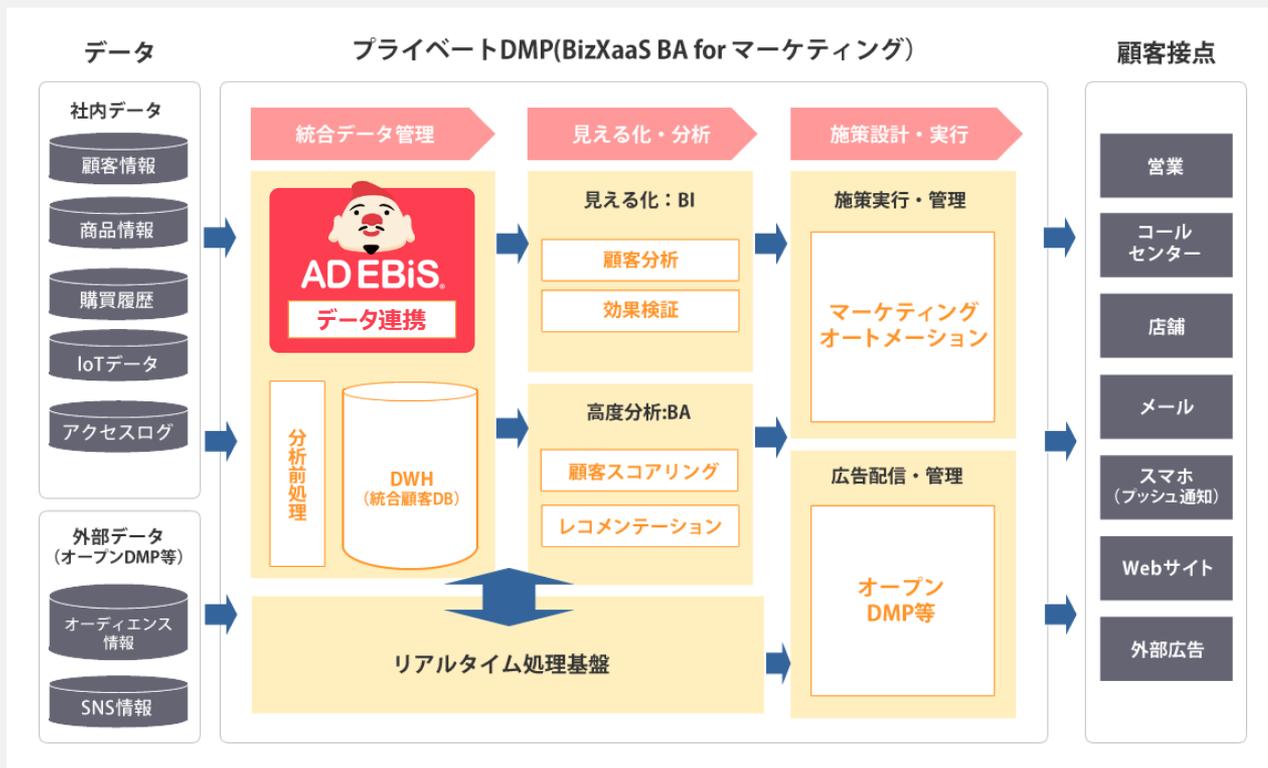
ライオン株式会社様「Lidea」2014年10月23日公開



主な施策③：NTTデータ様にてアドエビスが採用

NTTデータ様が展開するデジタル・マーケティング総合支援サービス「BizXaaS BA for マーケティング」のデータ連携基盤として、アドエビスが採用される。

NTTデータ様「BizXaaS BA for マーケティング」2015年10月15日公開



データ統合管理基盤の肝である、あらゆるデータとの連携基盤としてアドエビスが採用される。

様々なデータを一括で繋げることができ、さらに高負荷にも耐えることができるアドエビスの強みが評価された。

主な施策④：TVデータ連携開始

アドエビスのマーケティングプラットフォーム化により、ネット上のデータ以外との連携を積極開始。特に広告効果の高いTVデータを優先的に対応。

- ① 株式会社エム・データとの業務提携。アドエビスで「TVとネットの統合分析」が可能に。
- ② 株式会社トライステージとの協業。「TV通販分析」に関する共同開発開始。

① 株式会社エム・データと業務連携（2014年10月21日）
 自社CMだけではなく全てのテレビ放送実績データを含めた分析が可能に。

② トライステージ様との協業（2015年8月4日）
 TV通販の「メディアを跨いだ購買までの流れ」を可視化

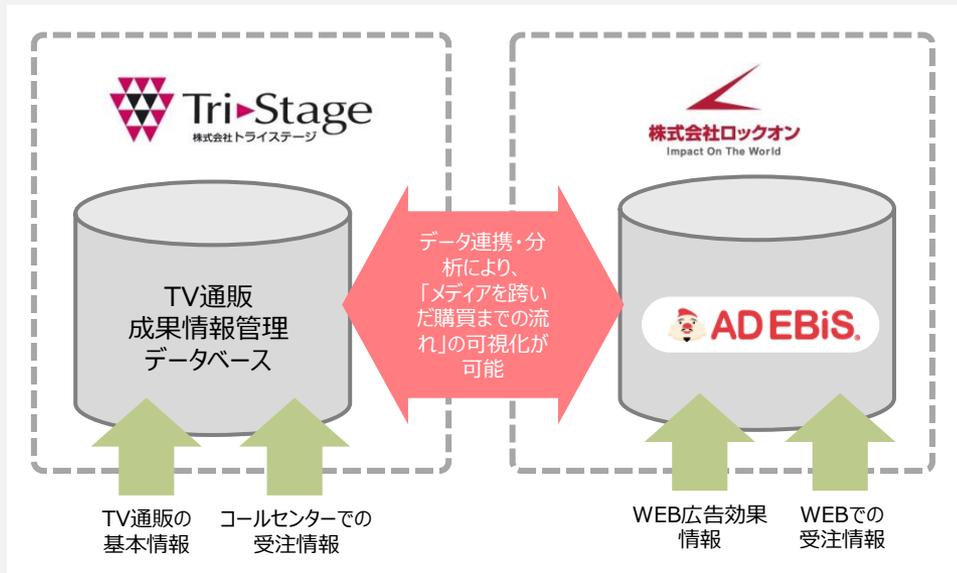
例えば「車」で検索すると、その内容を含むTV番組やTVCMの放映回数が時間軸で表示されます。

期間	TV番組紹介回数	TVCM放映回数	放送回数	クリック数	CTR	平均PV	直帰率	全体CV	CPC	CPA
日曜日	92	94	4,856	1,249	8.07	0.80	66.81	12	¥38	¥1,076
土曜日	97	99	3,794	2,436	14.25	0.41	68.53	33	¥49	¥560
金曜日	90	92	239	1,022	7.89	0.90	67.87	12	¥41	¥3,502
木曜日	84	85	215	1,249	8.07	0.80	66.81	12	¥38	¥1,076
水曜日	75									
火曜日	55									
月曜日	58									
合計	551									

「放送時間」、「番組名」、「放送内容」など、より詳細な情報を確認できます。

日時	局	会社名
2015/01/03 23:42	EBIS	エビス自動車

商品名	エビス2.3 ADスタイル
状況設定	男性、歩く、男性・車次々、半、ブレーキ、5割
タレント	エビスくん、タイくん
備考	安全性ならエビス自動車
メモ	エビス、2.3リットル、自動運転、自動ブレーキ、衝突安全性、家族で、新春、初乗り速度～、詳細～



主な施策⑤：マーケティングリサーチへの参入

株式会社ロックオン、**GMOリサーチ株式会社と協業し**、サイト訪問者の「声」が聞ける新サービス「アドエビス リサーチ」をリリース。例えば、購入しなかった人にその理由を聞くことも可能。

2015年5月26日 プレスリリース



アドエビスのネット上の行動ログデータとリアルな回答者ネットワークとをつなげることにより、今までより正確にかつ不可能だったターゲティングも可能にし、**様々な角度のユーザーの声を聞く**ことが可能。アドエビスのデータ活用はこれからも幅広いサービス連携により広がります。



マーケティングプラットフォーム事業のまとめ

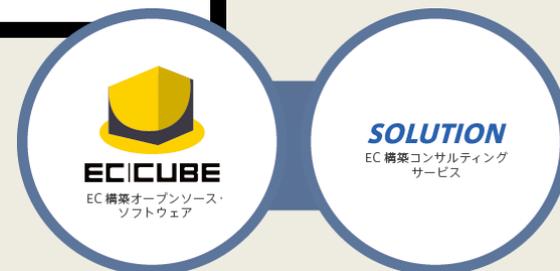
① **アカウント数、平均単価** とともに順調に推移

② 営業利益は**前年比51%増**と大幅伸長

③ **ライオン様、NTTデータ様**と大型案件急増

③

商流プラットフォーム フォーム事業



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。

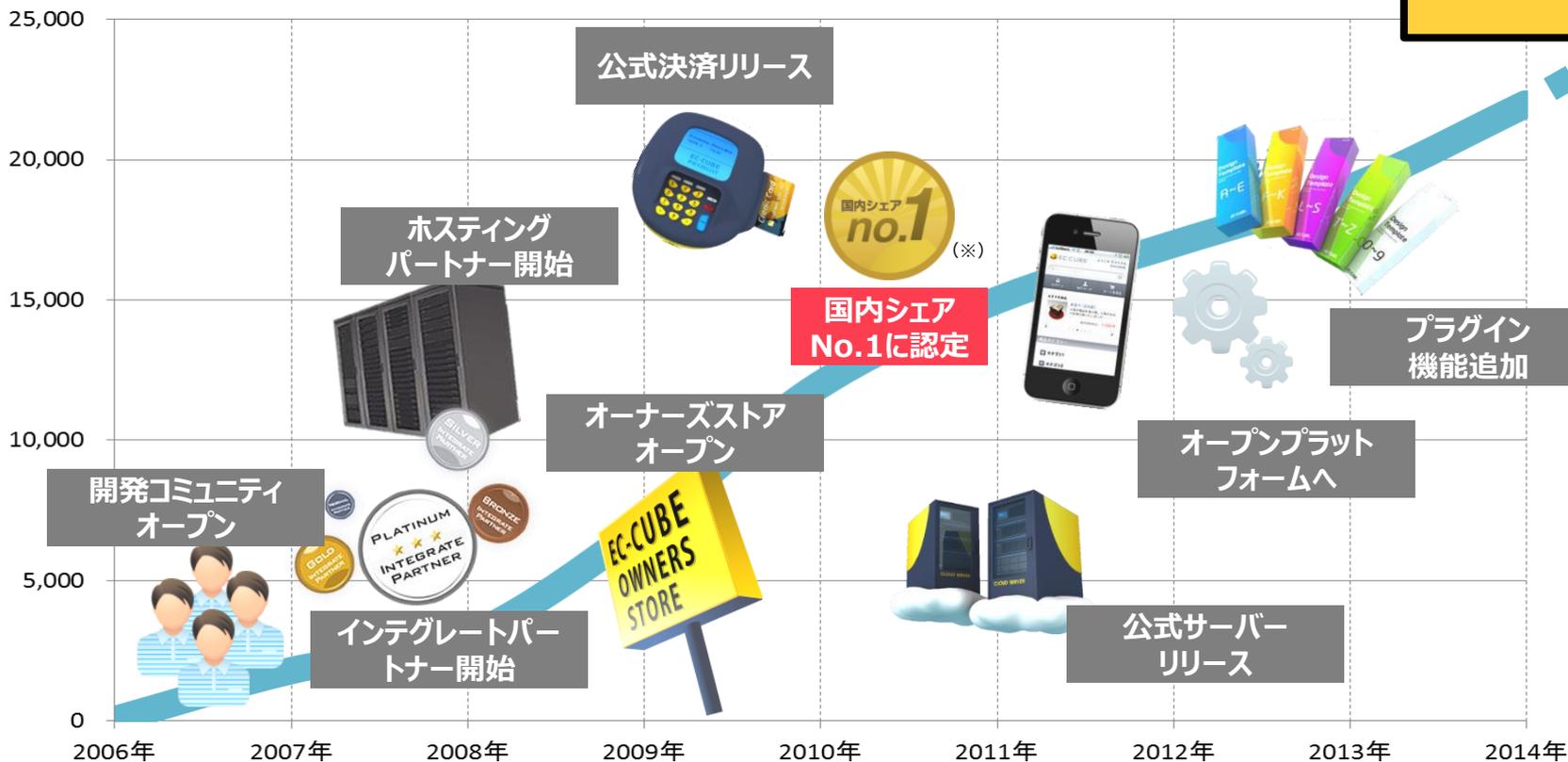


(※) 独立行政法人情報処理推進機構「第3回オープンソースソフトウェア活用ビジネス実態調査」による

推定稼働店舗数
22,000以上

ダウンロード数
1,700,000以上

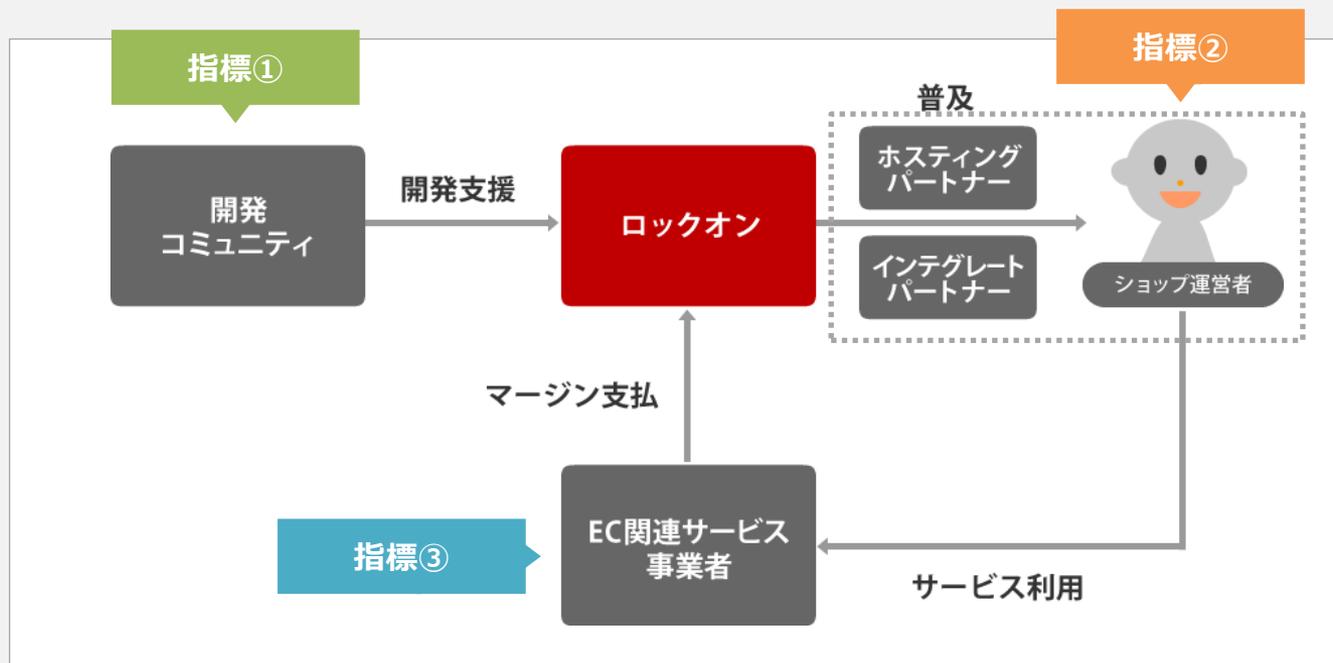
すべてがECに
つながる世界を
EC-CUBE3



(※) 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を形成。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

Pick UP

- ✓ EC-CUBEは全国の開発者様と協力して創る「オープンソースソフトウェア」開発コミュニティの発展が、本体やプラグインの充実に関わる重要な指標。
- ✓ **国内最大級の開発コミュニティ規模**を誇る。

指標①

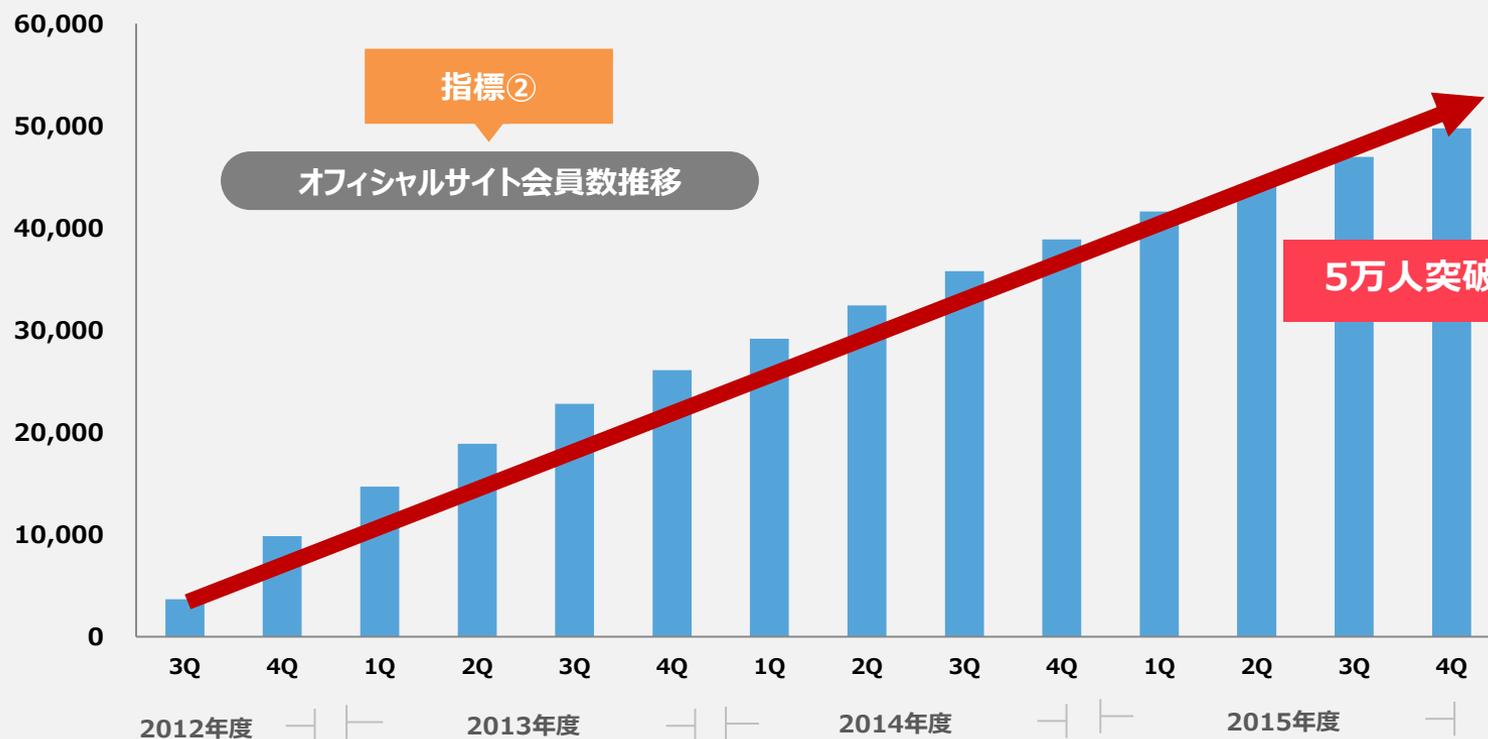
開発コミュニティユーザー数推移



指標②：オフィシャルサイト会員数

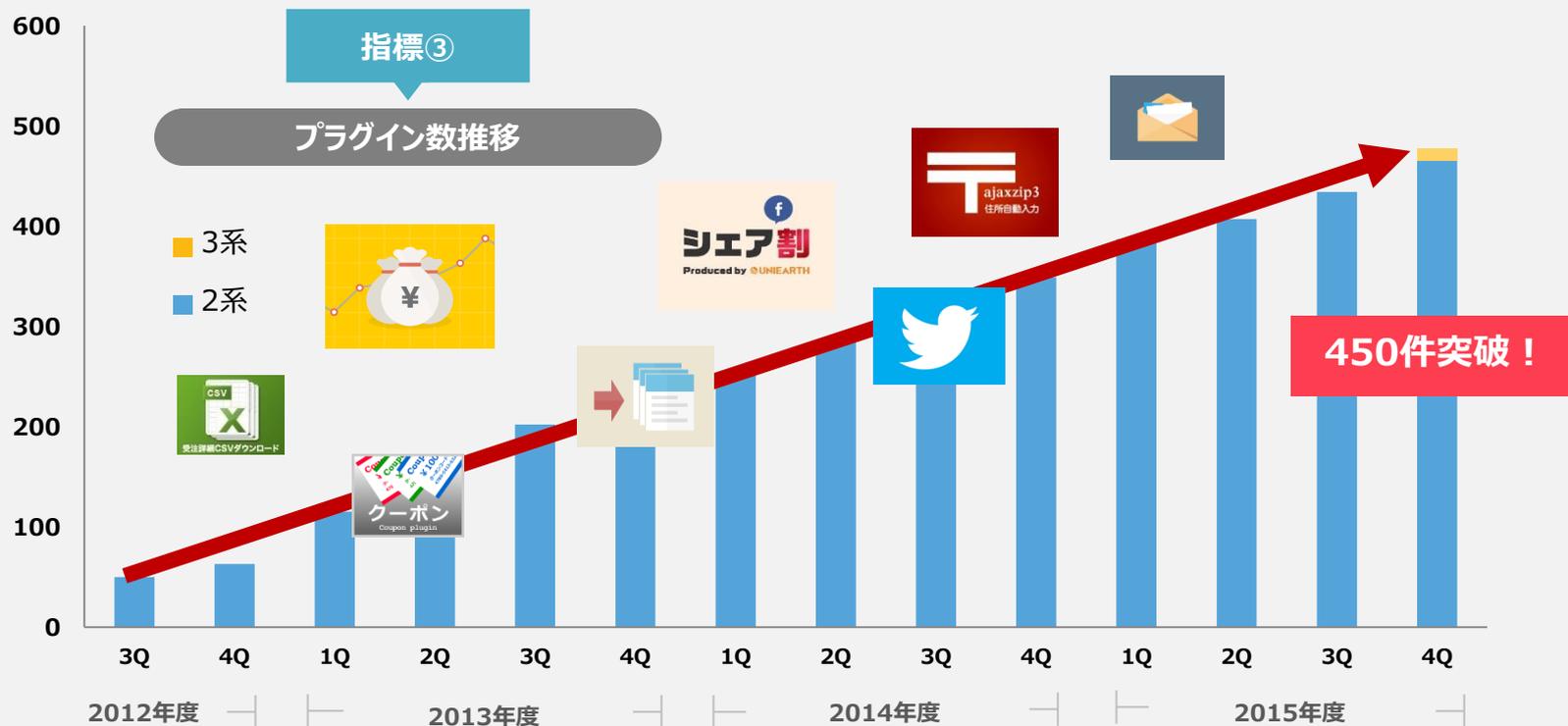
Pick UP

- ✓ EC-CUBE オフィシャルサイト (2012年5月会員サイトオープン) の会員は主に「開発者」「Web制作会社」「EC店舗主」といった**EC-CUBE利用者**から構成される。2015年には**5万人を突破**。EC-CUBE 3により更なる普及を目指す。

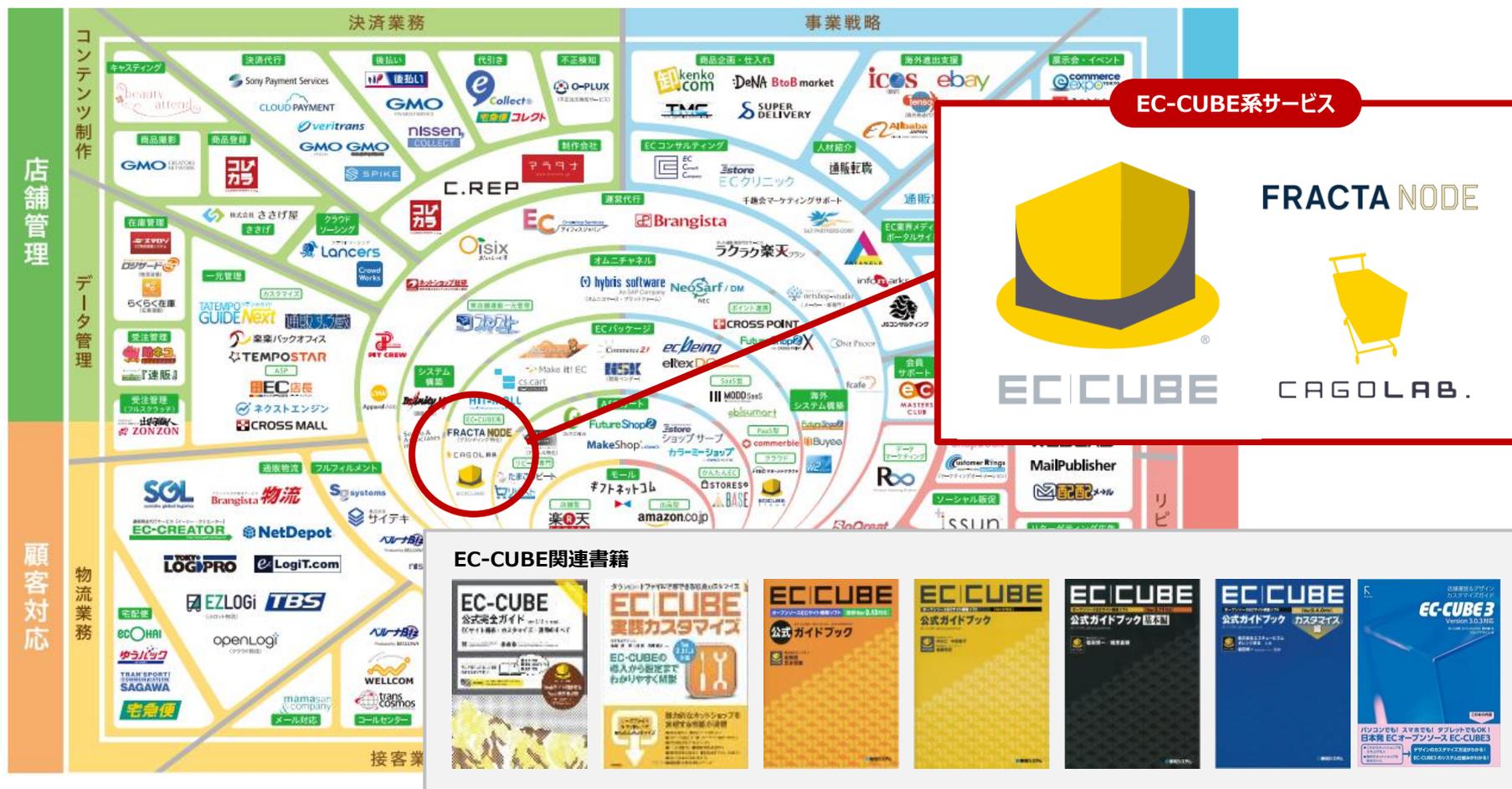


Pick UP

- ✓ EC-CUBEの機能拡張は**プラグイン**（スマホのアプリのようなもの）で行う仕組み。プラグイン数はEC-CUBEの機能充実度の指標。
- ✓ EC-CUBE 3 リリースによる、更なる加速を目指す。プラグイン開発コンテスト、勉強会等、普及イベントも積極開催中。



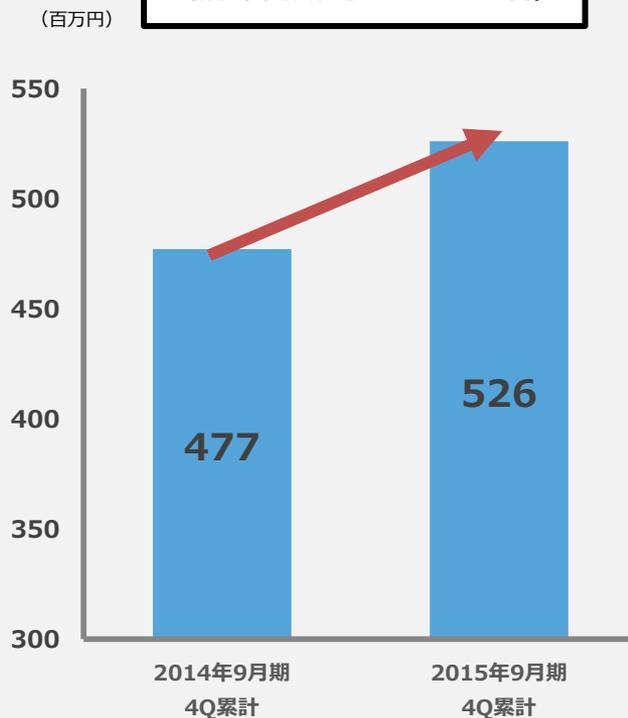
EC関連サービス相関図最新版で、唯一、「**EC-CUBE系**」というカテゴリ名として存在。
 EC-CUBE関連書籍も多数出版される、**国内スタンダード**のECパッケージ。



※ 国内大手ECポータルサイト「ECのミカタWeb」(<http://www.ecnomikata.com/>) より掲載

通期累計前年同期比

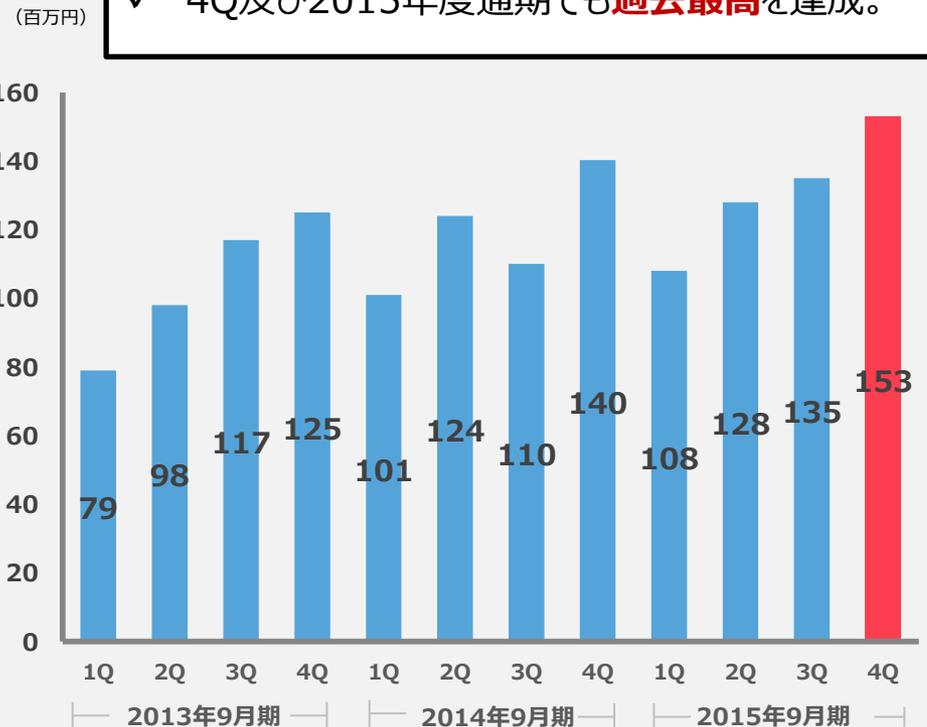
売上高 **526**百万円
(前年同期比 **10%増**)



Qごとの売上高推移

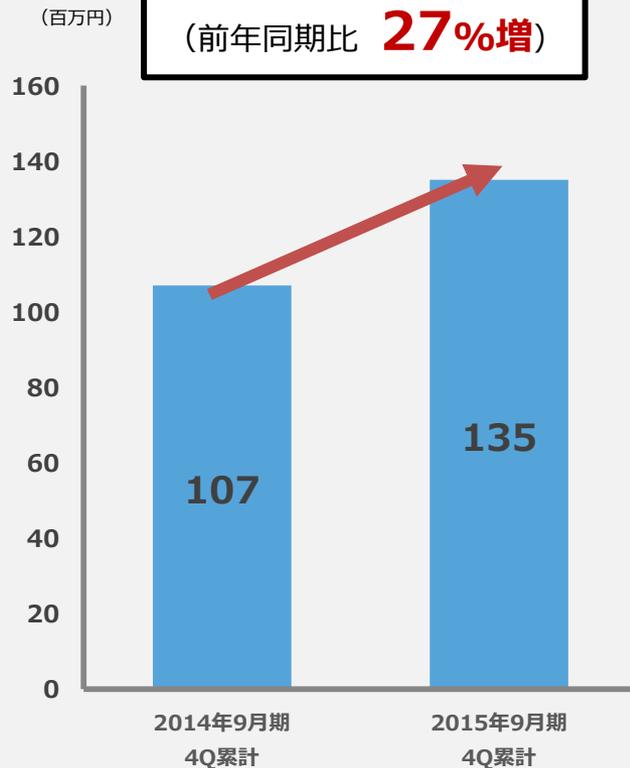
Pick UP

- ✓ **EC-CUBEメジャーバージョンアップ**を実施。開発投資フェーズだがストックの積み上げは順調。
- ✓ 4Q及び2015年度通期でも**過去最高**を達成。



通期累計前年同期比

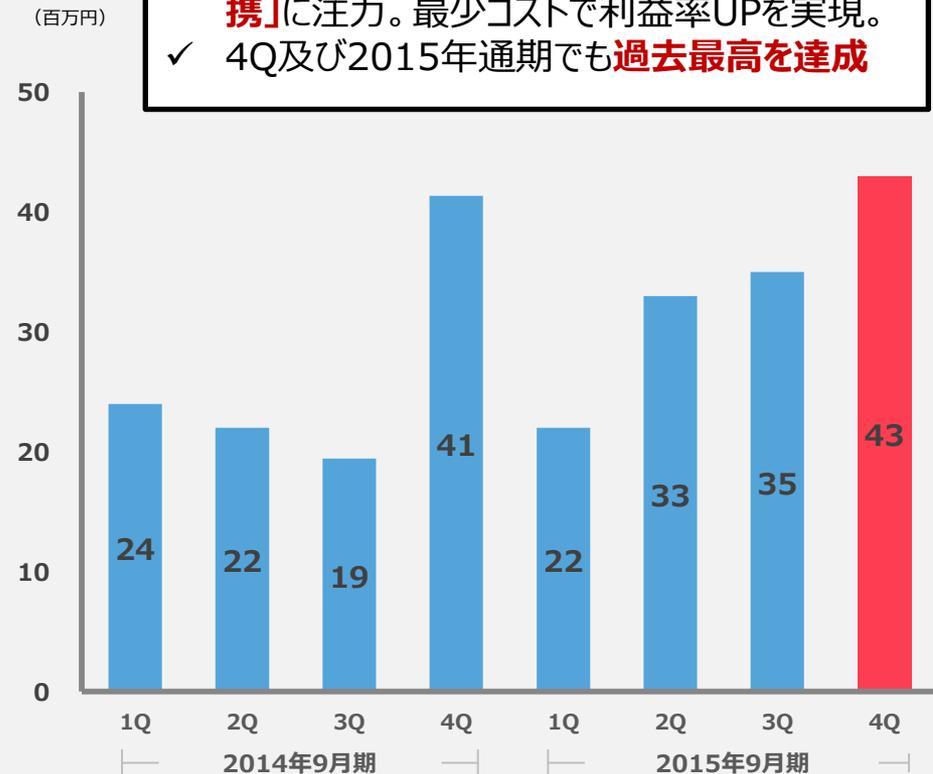
営業利益 **135**百万円
(前年同期比 **27%増**)



Qごとの営業利益推移

Pick UP

- ✓ 利益率の高い「**決済サービス事業者との提携**」に注力。最少コストで利益率UPを実現。
- ✓ 4Q及び2015年通期でも**過去最高を達成**



主な施策①：EC-CUBEメジャーバージョンアップ

日本No.1EC構築オープンソース「**EC-CUBE 3**」の正式版をリリース。
7年半ぶりに内部機構を全面刷新し、自由な拡張性とアップデートの両立を実現。

2015年7月1日 リリース

すべてがECに
つながる世界を

EC-CUBE 3

2015.07.01 誕生!

EC-CUBE Ver2.0から
7年半ぶりとなる
大幅バージョンアップ完了!

■コアコンセプト

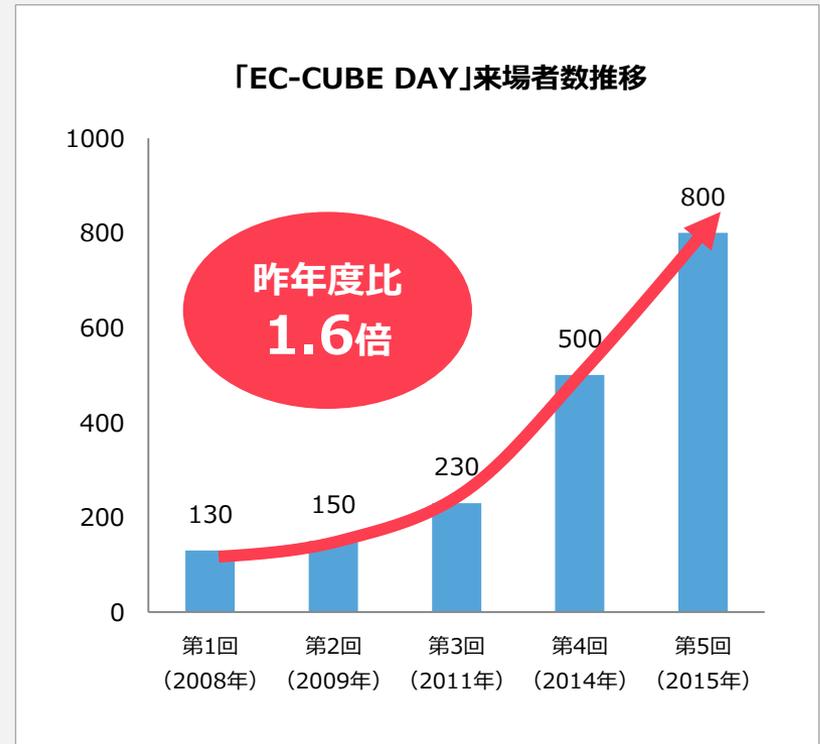
1. オムニチャネル対応
2. スマートデバイス完全対応
3. 越境EC対応
4. IoT対応
5. ソーシャルメディア対応

■主な技術変更点

1. 内部機構の刷新
2. UI刷新
3. 全機能API対応
(対応予定)

主な施策②：EC-CUBE史上過去最大のイベントを開催

EC-CUBE 3 リリース後初の大型イベント。
EC-CUBEイベント史上最高の800人が参加。EC-CUBE 3への
高い期待を示す結果に。



商流プラットフォーム事業のまとめ

① ビジネスの指標は3つとも**全て順調に伸長**

② 営業利益は**前年比27%増**と堅調に伸長

③ 7年半ぶりのEC-CUBEメジャーバージョン
アップ完了

④

配当について

2015年9月期 配当予想の変更に関しまして

当社は現在、成長過程にあると考えており、環境変化の激しいインターネット業界において、内部留保の充実を図るため、設立以来現在に至るまで利益配当を実施しておりません。

事業の効率化と事業拡大のための投資等に充当し、なお一層の業容拡大を目指すことが株主に対する最大の利益還元につながるかと考えておりますが、当社は株主への利益還元についても重要な経営課題と認識し、経営成績及び財政状態を勘案、内部留保とのバランスを図りながら、株主に対する利益還元を検討していく方針であります。

こうした方針のもと、足許の業績動向も踏まえ、期末の普通株式1株当たりの配当予想を、前回予想の無配から、**4円50銭**とさせていただきます。これにより、2015年9月期の年間では普通株式1株当たりの配当金は4円50銭となります。

	年間配当金（円）		
	第2四半期末	期末	合計
前回予想		0.00円	0.00円
今回修正予想		4.50円	4.50円
2015年9月期実績	0.00円		
2014年9月期実績	0.00円	0.00円	0.00円

⑤

その他の 取り組み

その他の取り組み①：組織の成長

Great Place to Work(R) Institute Japan による、
「働きがいのある会社」ベストカンパニーに、3年連続・4度目の選出。

2015年2月13日 リリース



その他の取り組み②：企業としての成長

地域創生への貢献など企業としても順調に成長



倍返し制度新設

福利厚生強化の一環として、社員持株会の奨励金を拠出金額の100%に。
本制度による自社株買いの更なる増加は、社員持株会の安定株主化と、社員の会社業績に対するコミットメント向上につながり、一般株主様の利益向上にも寄与するものと期待しています。

2014年11月17日 リリース



Osaka Startups設立

大阪を拠点としたスタートアップ企業や起業を目指す方向けの支援プログラム「Osaka Startups」を設立。「人、物、金、情報」に関して、“大阪の地”で成長・成功できるよう、さまざまな支援を行い、地域創生へ貢献して参ります。

2014年12月24日 リリース

その他の取り組み③：開発力の成長

国内屈指のSIer「オージス総研」の、元技術部トップ宗平が執行役員に就任。**関西屈指の技術集団**へと牽引されることが期待される。

2015年10月1日 リリース



宗平 順己（むねひら としみ）
執行役員/商流プラットフォーム事業部本部長

略歴

1986年1月 株式会社オージス総研入社
2012年4月 同社 取締役執行役員技術部長
2014年4月 株式会社ロックオン入社
2015年10月 同社 執行役員

学会活動・社会活動

経営情報学会前理事、同関西支部長
ビジネスモデル学会運営委員
社会情報学会評議員
NPO法人ITコーディネータ京都 副会長
1998年度 J I S A 行政情報化委員会情報化投資評価部会 部会長
2000年度、2001年度ITSSPコーディネータ（和歌山地区）
2001年度 堺市情報システムセキュリティ懇話会 委員
2001年度、2002年度 J I S A 白書委員会 副委員長
2002年度から 経済産業省某IT関連事業審査委員会委員
2005年度から 堺市ITアドバイザー
2005年度、2006年度 JIPDEC IT投資マネジメント委員会主査
2008年度から 同志社大学大学院ビジネス研究科 非常勤講師（ITビジネス戦略）
2009年度から 関西学院大学専門職大学院経営戦略研究科 非常勤講師
2010年度から JISA白書部会 部会長

著書

「かんたんエンタープライズ・アーキテクチャ」共著（翔泳社、2004年）
「百年アーキテクチャ」共著（日経BP社、2010年）
「ビジネスモデル設計のためのUML活用」共著（毎日コミュニケーションズ、2006年）
「実践 J-SOX対応-内部統制システム構築入門-」共著（翔泳社、2007年）
「情報システムの分析と調達」(日科技連出版社、2008年)

参考資料①

マーケティングプラットフォーム事業概要

マーケティングプラットフォーム事業概要①

国内No.1広告効果測定システムをコアとするマーケティングプラットフォームを提供

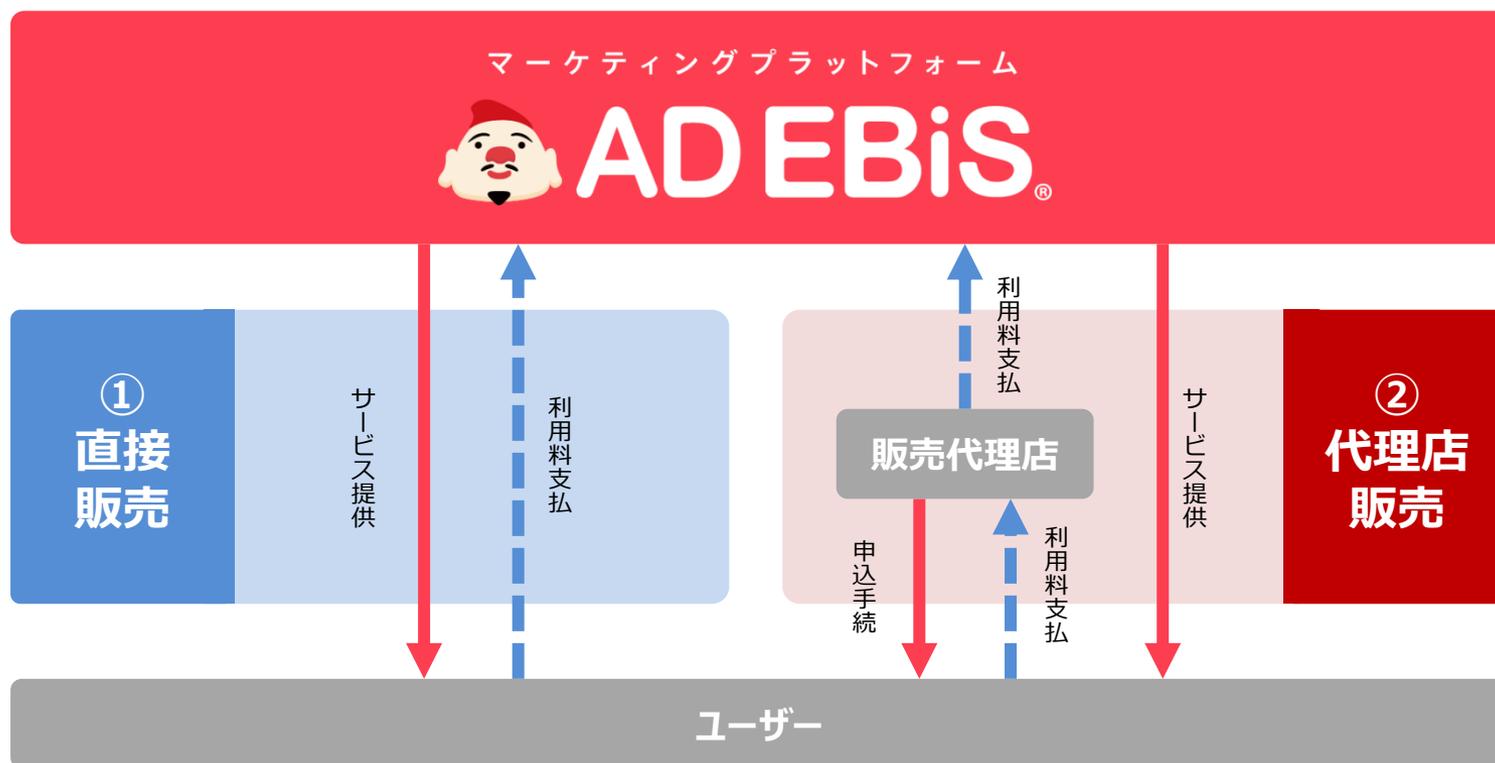
国内No.1広告効果測定システム (※) をコアとした、
「測定」データを「活用」する
業界内スタンダードのマーケティングプラットフォームを提供



(※) AD EBISは株式会社シードプランニングによる「広告効果測定ツール市場調査」(2007年8月発表)においてツールベンダーとして国内No.1シェアと認定。

マーケティングプラットフォーム事業概要② アドエビスの収益モデル

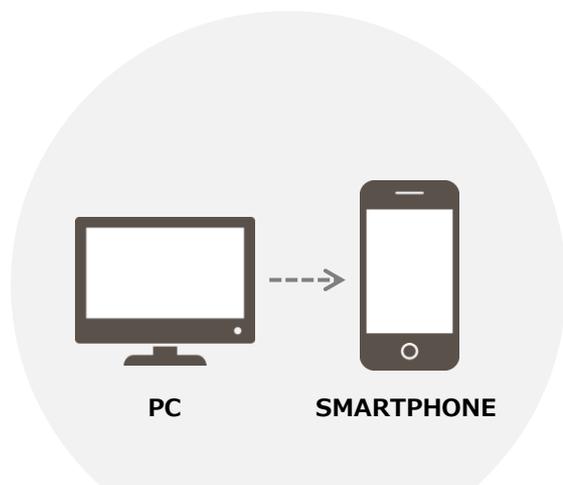
アドエビスの販売手法は ①直接販売 ②代理店販売 の2つがあり、売上比率は1:1。
広告代理店の必須ツールとして使用されている背景から、
直販だけではなく、代理店販売も安定した成長を続ける。



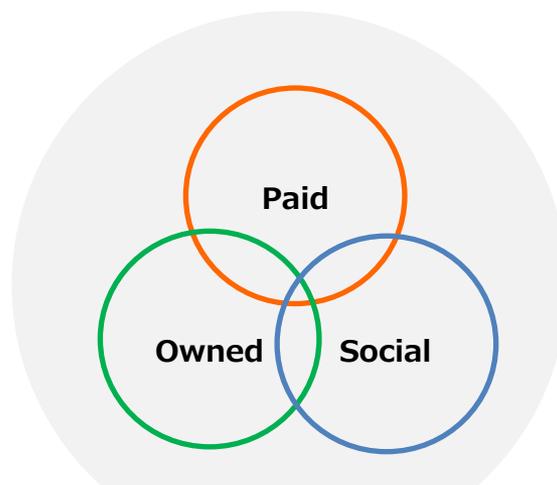
参考資料②
デジタルマーケティングの現状

デジタルマーケティングの地殻変動①

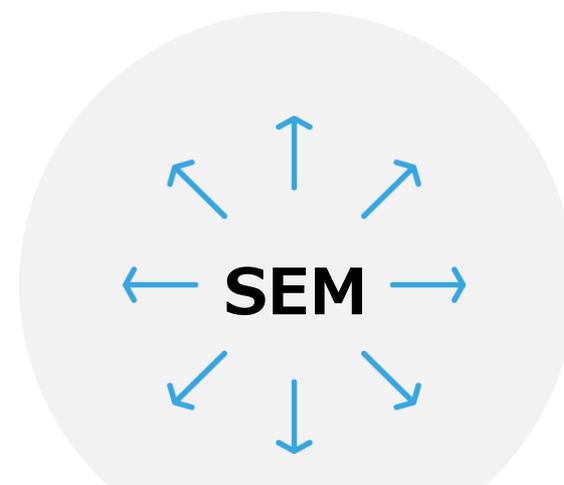
今までのマーケティング施策では対応できない時代へ突入
3つの変化が同時に進行中



デバイスがPCから
スマートフォンへ

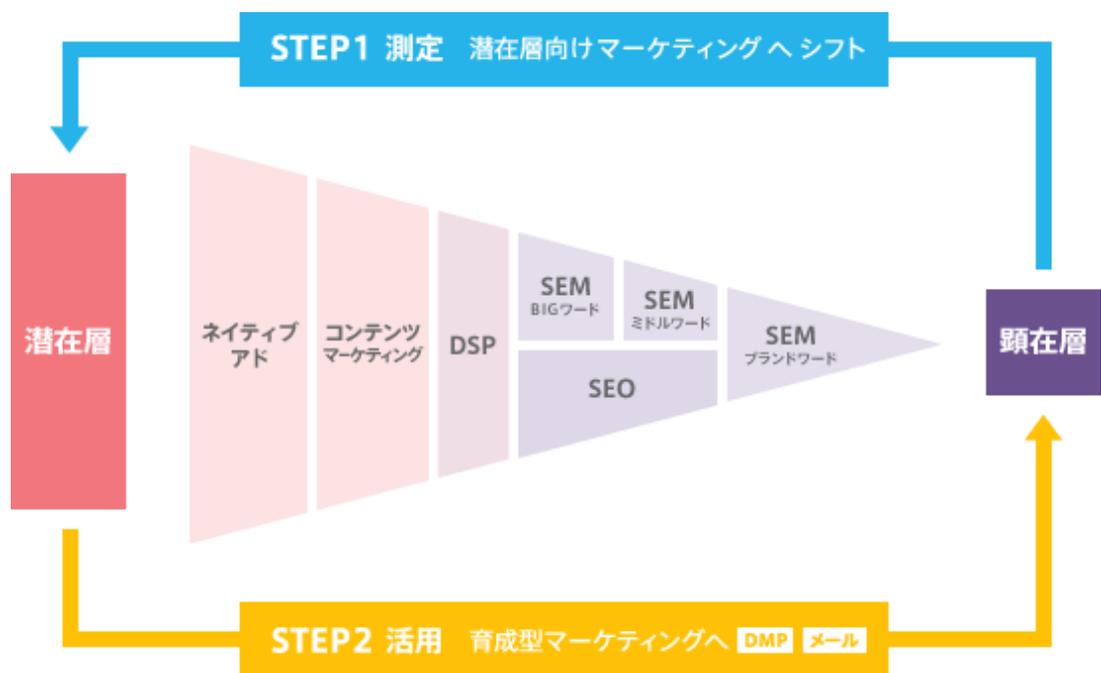


ペイドメディアのみの時代は
終わり、メディアが多様化



リスティング広告の
競争激化

デジタルマーケティングの地殻変動②



SEMの競争激化を受け、より成果まで遠い「潜在層」向けマーケティングへシフト。アプローチ後の顧客を育成する「育成型マーケティング」も必要。従来型マーケティングに比べマーケティングが急速に複雑・多様化。

「マーケティングを一気通貫で管理・運営できる統合環境」へのニーズが急速に高まっている。

参考資料③

損益計算書

単位：百万円

	2015年9月期4Q	2014年9月期4Q	増減率 2015年9月期4Q /2014年9月期4Q
売上高	1,437	1,360	5.7%
売上総利益	956	867	10.2%
販売費及び 一般管理費	605	618	▲2.0%
営業利益	350	249	40.5%
営業利益率	24.4%	18.3%	+6.1points
経常利益	352	233	50.7%
税金等調整前当期純 利益	352	233	50.7%
当期純利益	230	137	67.7%

貸借対照表

単位：百万円

	2015年9月期4Q	2014年9月期4Q	増減率 2015年9月期4Q /2014年9月期4Q
流動資産	1,092	882	23.8%
現預金	786	656	19.9%
固定資産	157	146	7.6%
総資産	1,250	1,029	21.5%
流動負債	213	222	▲4.1%
純資産	1,036	806	28.6%

2015年第4四半期 プレスリリース一覧

2015/07/01	AD EBiS	株式会社ロックオン、株式会社PLAN-Bとログリー株式会社と協業し、「コンテンツマーケティングトライアルパッケージ」をリリース
2015/07/01	EC-CUBE	株式会社ロックオン、日本No.1EC構築オープンソース『EC-CUBE 3』の正式版をリリース。7年半ぶりに内部機構を全面刷新し、自由な拡張性とアップデートの両立を実現。
2015/07/02	AD EBiS	株式会社ロックオン、日経BP社主催「Digital Marketing Week 2015」に協賛。代表取締役社長 岩田がコンテンツマーケティングをテーマに登壇します。
2015/07/09	AD EBiS	株式会社ロックオン、「アドエビス」の導入事例として株式会社CHINTAI様の事例を公開。～ビュースルー、自然検索を含めた分析で理想の運用を実現～
2015/07/16	AD EBiS	株式会社ロックオン、「アドエビス」の導入事例としてSansan株式会社様の事例を公開。～オペレーション・エクセレンスを実現する「アドエビス」の活用法～
2015/08/04	AD EBiS	株式会社ロックオン、株式会社トライステージと協業し、TV通販の「メディアを跨いだ購買までの流れ」をリアルタイムで可視化できる新サービスを協同で開発開始。3か月後のリリースを目指す。
2015/08/19	EC-CUBE	株式会社ロックオン、5万人の会員を持つ「EC-CUBEオーナーズストア」にて「EC-CUBE 3」対応プラグインを配布開始。年内で50件のプラグインを配布予定。
2015/08/25	AD EBiS	株式会社ロックオン、「adtech関西2015」に出展。代表取締役社長 岩田が公式スピーカーに選出され、カンファレンスセッションに登壇します。
2015/09/16	EC-CUBE	株式会社ロックオン、ジャックス・ペイメント・ソリューションズ株式会社と業務提携。ジャックスグループが提供する後払い決済「アトディーネ」をEC-CUBEに標準搭載。
2015/09/29	AD EBiS	株式会社ロックオン、株式会社売れるネット広告社と協業サービスの提供開始。成績アップを完全保証する“バナー広告/ランディングページ”制作サービスを30社様限定提供。
2015/09/29	EC-CUBE	株式会社ロックオン、日本最大級のPHP技術者向けイベント「PHPカンファレンス2015」にプラチナスポンサーとして協賛・出展。
2015/09/30	EC-CUBE	株式会社ロックオン、「オープンソースカンファレンス2015」福岡・東京にて、「EC-CUBE3最新開発情報」をテーマにセミナー登壇。

これからの事業展開にご期待ください



Impact
On The World.®

---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。