

2016年9月期 決算説明資料

2016年11月9日
株式会社ロックオン

東証マザーズ：3690



CONTENTS

目次

01

2016年9月期通期決算概要

02

マーケティングプラットフォーム事業説明

03

商流プラットフォーム事業説明

04

その他の取り組み

05

2017年9月期計画

06

2017年9月業績見通しと配当について

01

2016年9月期 通期決算概要

2016年9月期 業績ハイライト

2016年9月期連結業績

主力事業のマーケティングPF事業が牽引し、売上高は**前年同期比12.2%増**で着地。**サービス拡充・次期開発への先行投資**により、計画通りの減益。

売上高	営業利益
1,612 百万円 (前年同期比 12.2%増)	247 百万円 (前年同期比 29.2%減)

マーケティングプラットフォーム事業

サービス開発、組織強化、広告宣伝に投資を実施し、営業利益は前年同期比でマイナスとなるものの、**ストック売上が順調に伸張り、売上高は前年同期比17.9%増**。

売上高	営業利益
1,073 百万円 (前年同期比17.9%増)	209 百万円 (前年同期比 2.1%減)

商流プラットフォーム事業

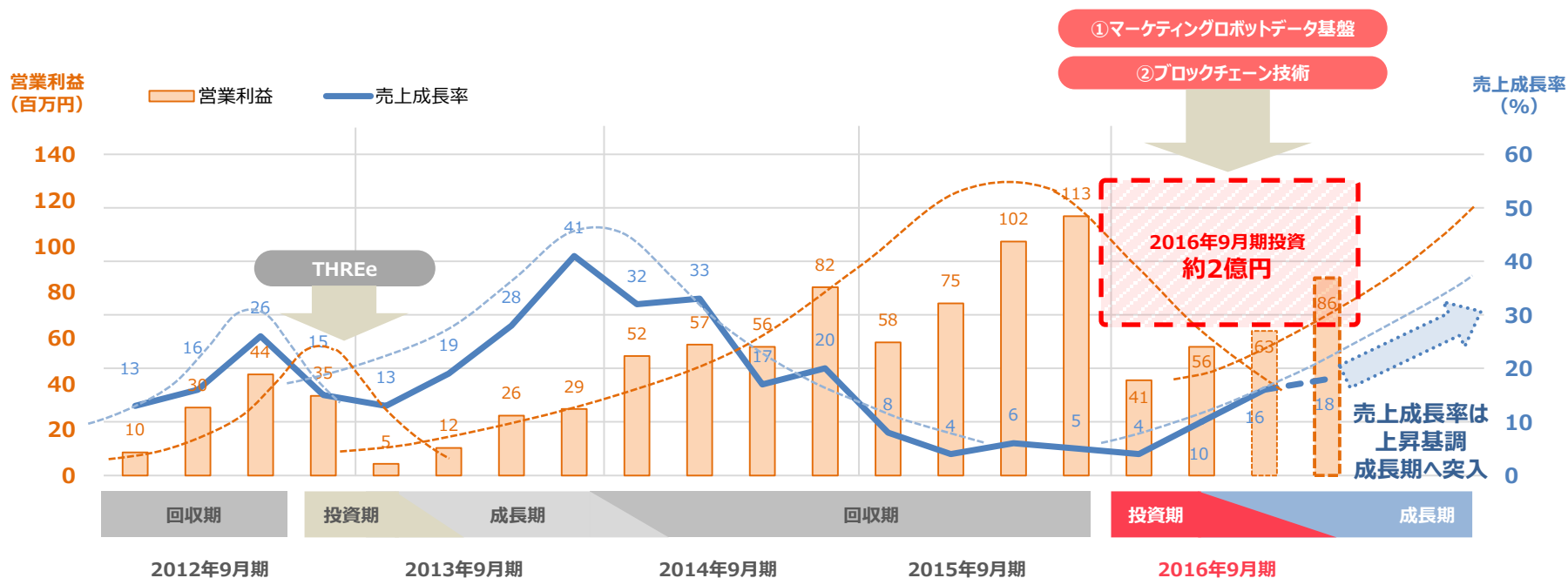
製品開発、及び新領域への研究開発投資を実施し、営業利益は前年同期比72.0%減。引き続き投資期ではあるが、**KPIは進捗し、売上は前年同期比でプラス**に。

売上高	営業利益
538 百万円 (前年同期比 2.3%増)	38 百万円 (前年同期比 72.0%減)

2016年9月期 投資結果

売上成長率(対前四半期比率)と営業利益推移

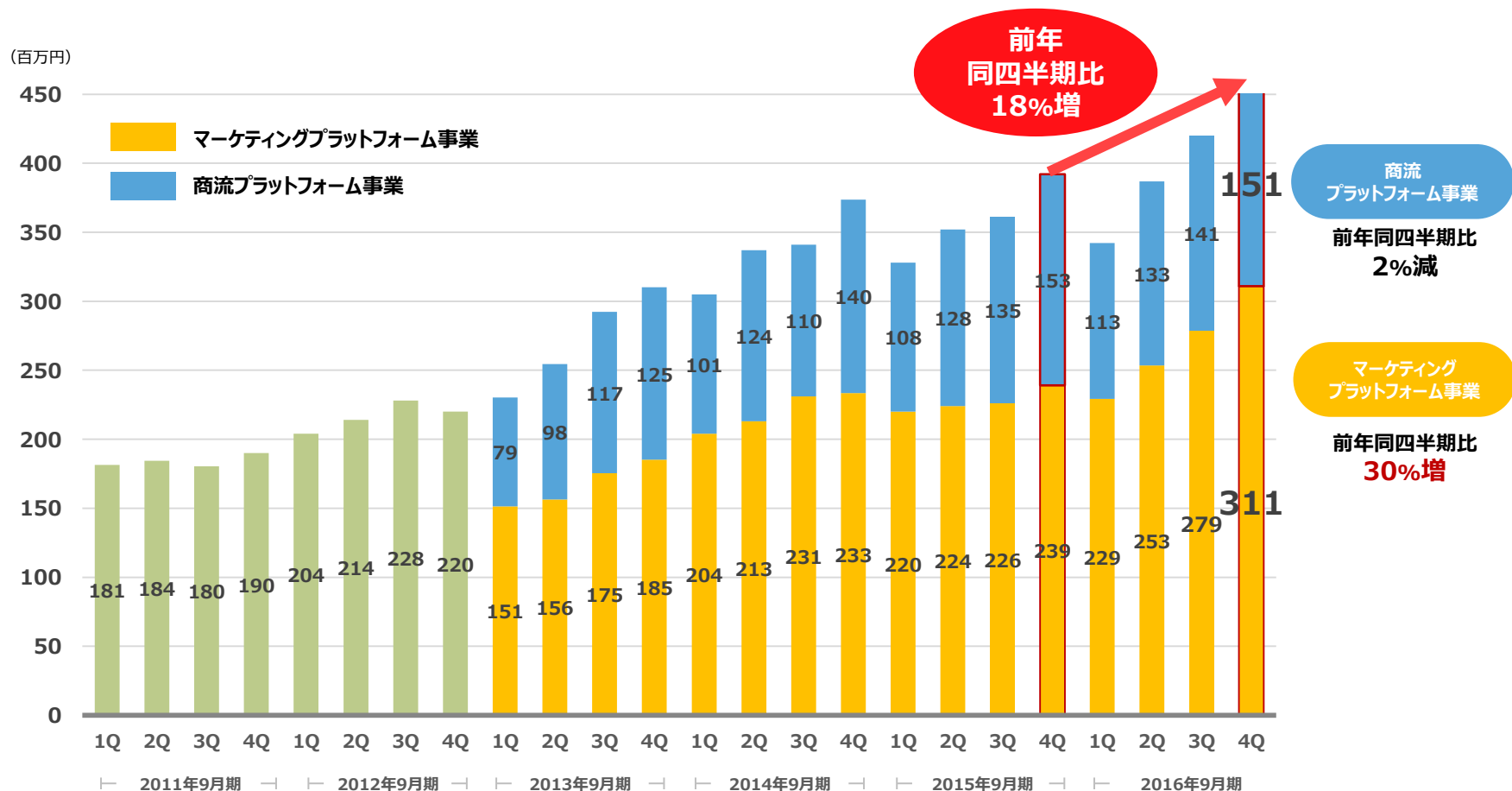
投資による マーケティングPFの売上成長率が予測通り順調に上昇。
2017年9月期も引き続き高い成長率を見込む。



		1Q	2Q	3Q	4Q
2016年9月期 対前年同四半期比 売上高成長率	マーケティングPF	4%	13%	23%	30%
	商流PF	4%	4%	4%	▲2%
	全社	4%	10%	16%	18%

売上高の推移

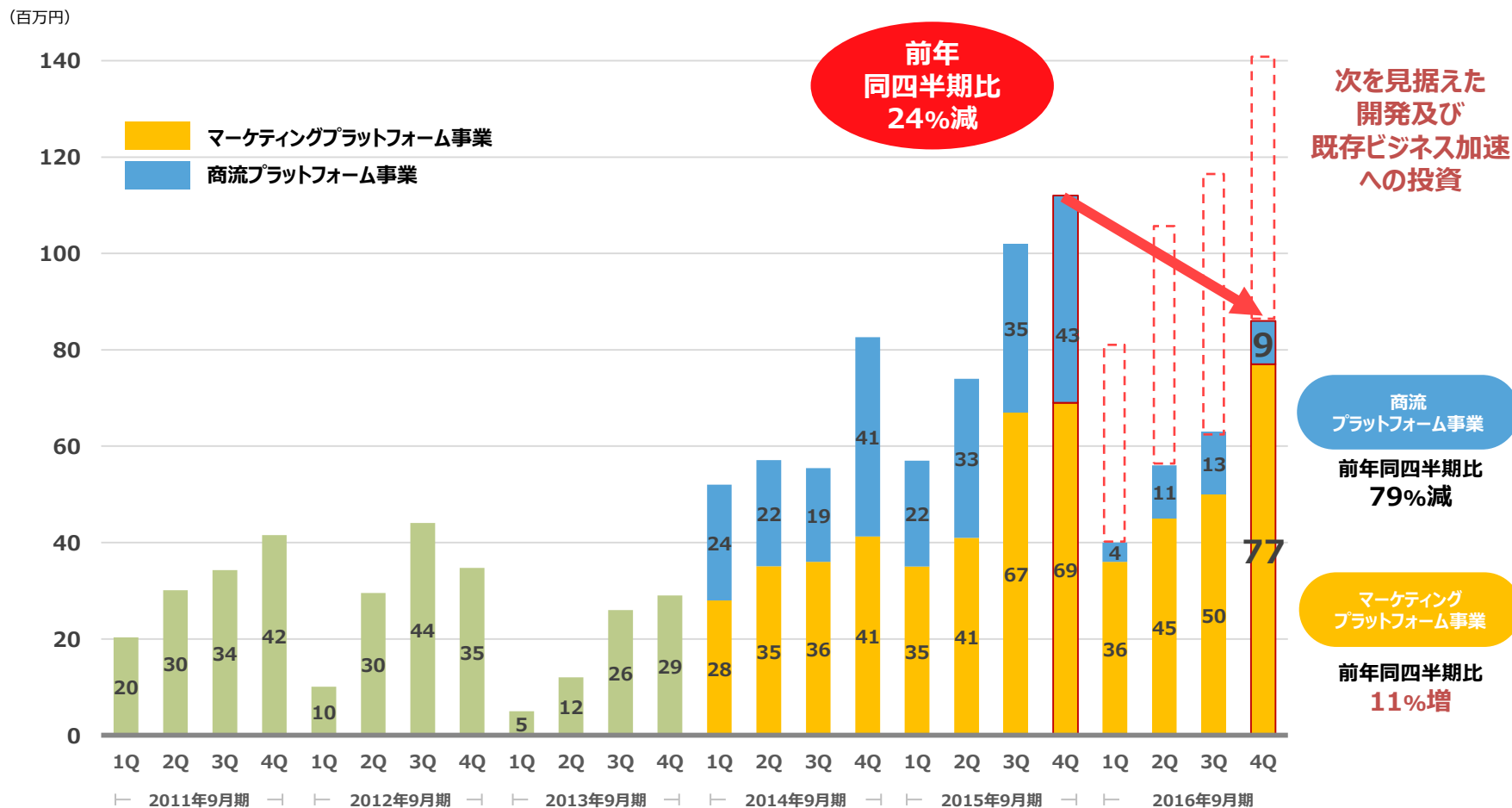
2016年9月期は、**サービス拡充と次期開発への投資をメイン**に事業を推進。
投資効果によりマーケティングPFの売上が順調に伸張し、**四半期での過去最高売上**を更新。



※：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、商流PFともに積極的な先行投資を行った結果、減益。



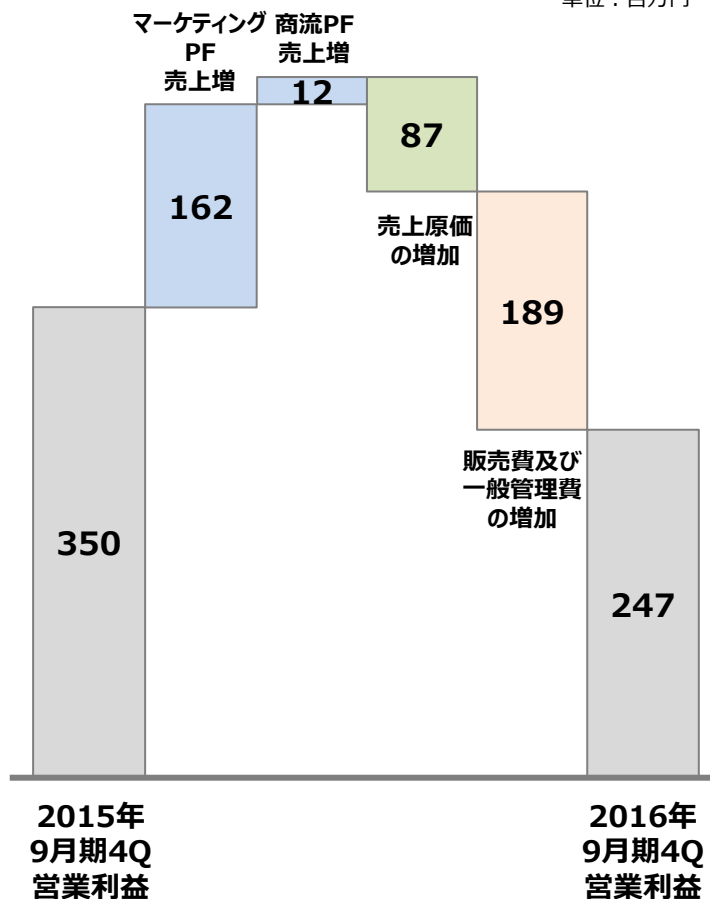
※：2013年以前のセグメントごとの売上は開示していないため、合算のみの記載となります。

損益計算書（前年同期比）

単位：百万円

営業利益の変動要因 2015年9月期4Q-2016年9月期4Q

単位：百万円



	2015年 9月期4Q	2016年 9月期4Q	前年 同期比	増減率
売上高	1,437	1,612	+175	12.2%
マーケティングPF	911	1,073	+162	17.9%
商流PF	526	538	+12	2.3%
売上原価	481	568	+87	18.2%
売上総利益	956	1,043	+87	9.1%
販売管理費	605	795	+189	31.3%
営業利益	350	247	▲102	▲29.2%
営業利益率	24.4%	15.4%		▲9.0points
経常利益	352	250	▲101	▲28.9%
税金等調整前当期 純利益	352	250	▲101	▲28.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	230	168	▲62	▲26.9%

損益計算書（前年同期比） 主要要因詳細

単位：百万円

	主要要因	2015年 9月期	2016年 9月期	前年同 期比	要因詳細
売上原価 の増加	エンジニアの増員	149	201	+51	・国内エンジニア 9名増加 ・ベトナムエンジニア 9名増加
	商流PFの外注費 増加	148	198	+50	・開発外注費
	減価償却費の増加	16	30	+14	・サーバ及び 自社開発ソフトウェア
販売管理費 及び 一般管理費 の増加	広告宣伝費の増加	13	55	+41	・展示会 ・Webメディア広告等
	外注費	27	53	+26	・リサーチ仕入れ ・管理部派遣
	代理店マージンの 増加	90	107	+16	・マーケティングPFに関する
	採用関連費の増加	13	28	+14	・人材紹介手数料 ・採用イベント出展増
	その他販管費の 増加	460	551	+90	・社外取締役などガバナンス強化 など

貸借対照表 主要要因詳細

単位：百万円

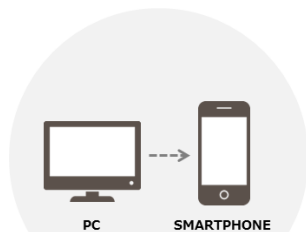
	2015年 9月期	2016年 9月期4Q	増減率	要因詳細
流動資産	1,092	1,129	▲3.4%	
現預金	786	762	▲3.1%	・法人税、消費税の納付
固定資産	157	305	93.2%	
（有形固定資産）	30	75	146.8%	・高速DBシステムVertica等 マーケティング PFのインフラ増強
（無形固定資産）	24	122	408.8%	・既存サービス拡充 ・「オーディエンスエビス」「TVエビス」等 中長期に わたり売上回収を行うソフトウェアを資産計上
（投資その他資産）	103	106	3.7%	
総資産	1,250	1,434	14.7%	
流動負債	213	216	1.2%	
固定負債	0	24	—	
純資産	1,036	1,193	15.1%	

02

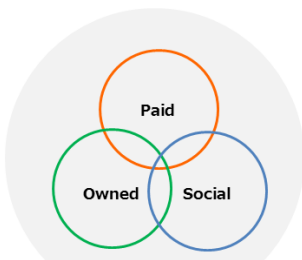
マーケティング プラットフォーム事業説明

2016年9月期
ハイライト①

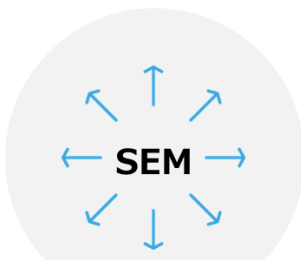
デジタルマーケティングの地殻変動



デバイスがPCから
スマートフォンへ



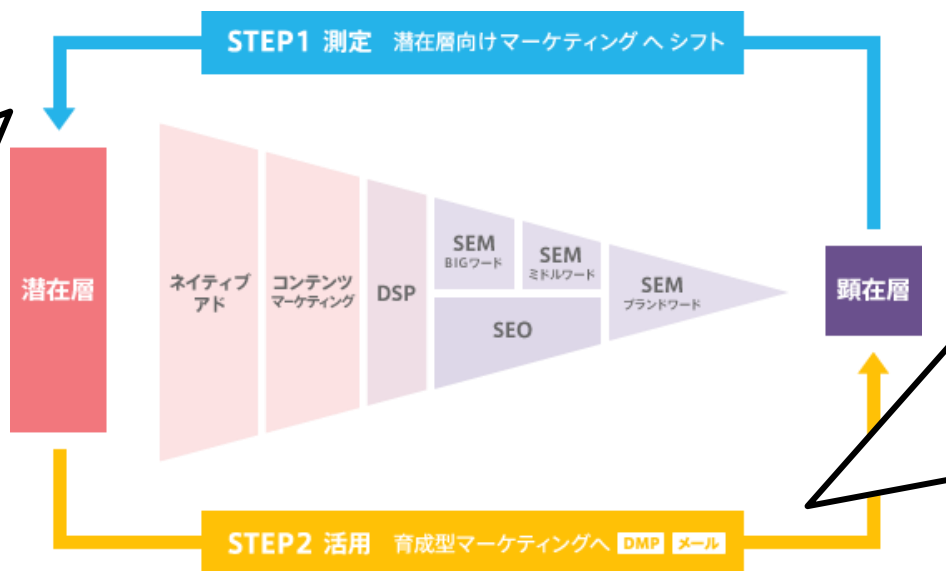
ペイドメディアのみの時代は
終わり、メディアが多様化



リスティング広告の
競争激化

3つの変化が同時に進行し、
デジタルマーケティングが複雑化
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

<STEP1>
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



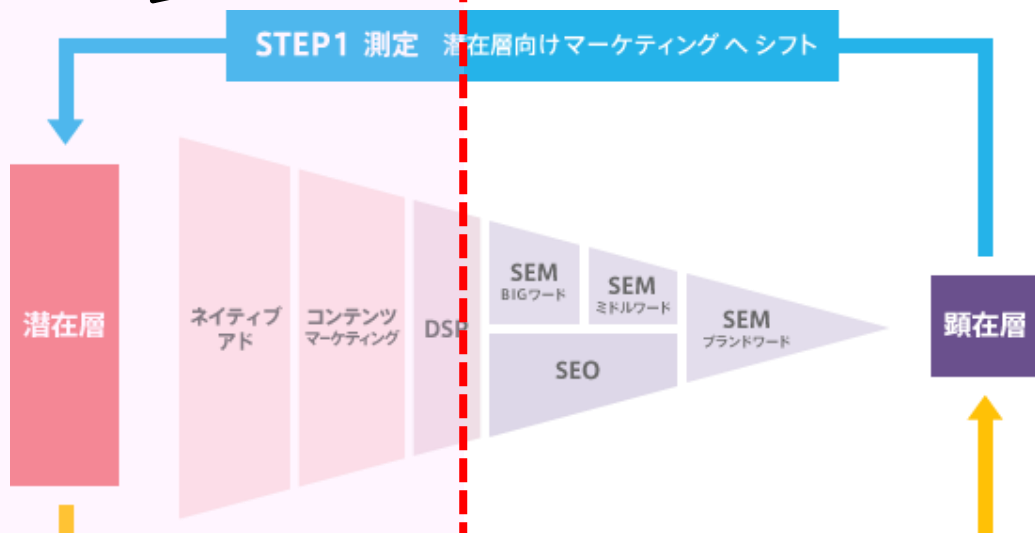
<STEP2>
アプローチ後の顧客
を育成する「育成
型マーケティング」
も必要

「高度なデジタル
マーケティングを管
理・運用する統合
プラットフォーム」の
ニーズが急速に高
まっている

2016年9月期
ハイライト②

2016年9月期積極投資 時代のニーズを先取りしたサービスを、次々にリリース

①時代のニーズに対応する潜在層向けマーケティングに対応した効果測定サービスを次々とリリース



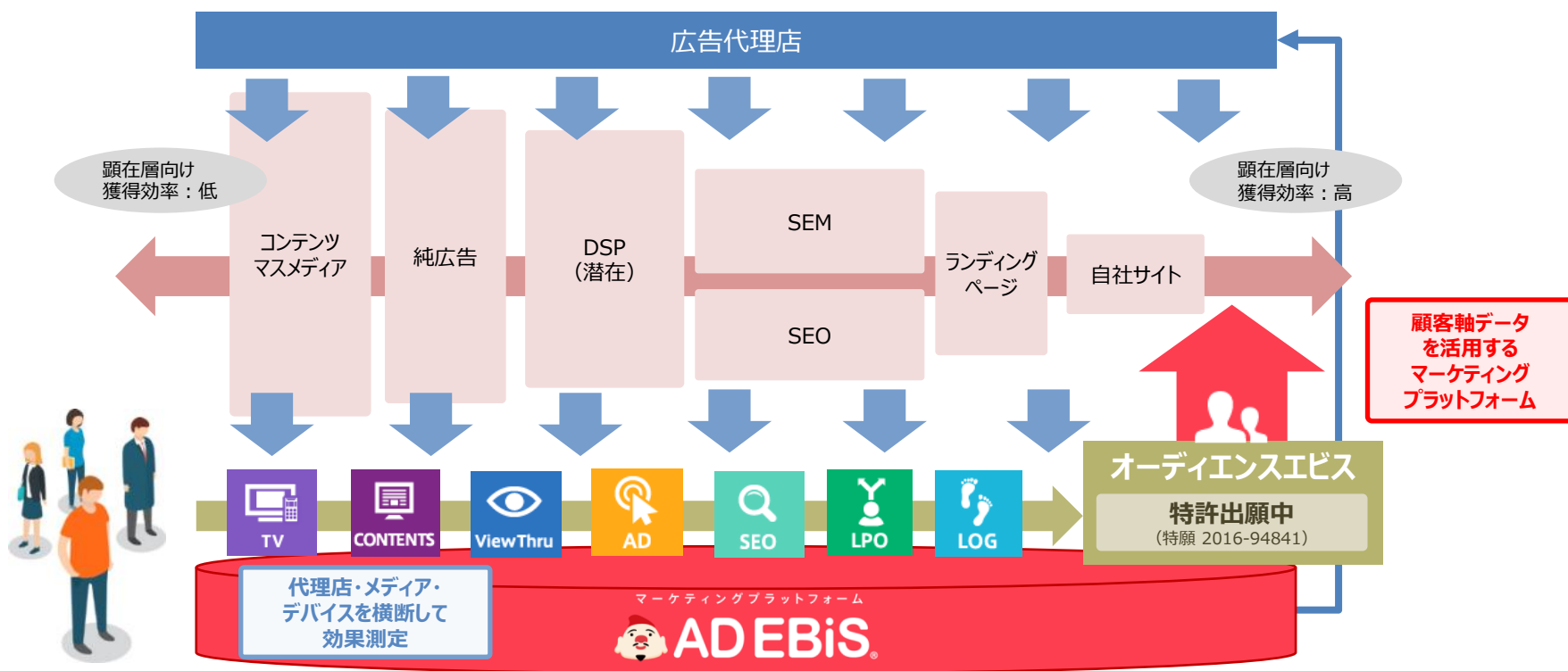
②統合プラットフォームの基本サービス「オーディエンスエビス」を提供開始



2016年9月期
ハイライト③

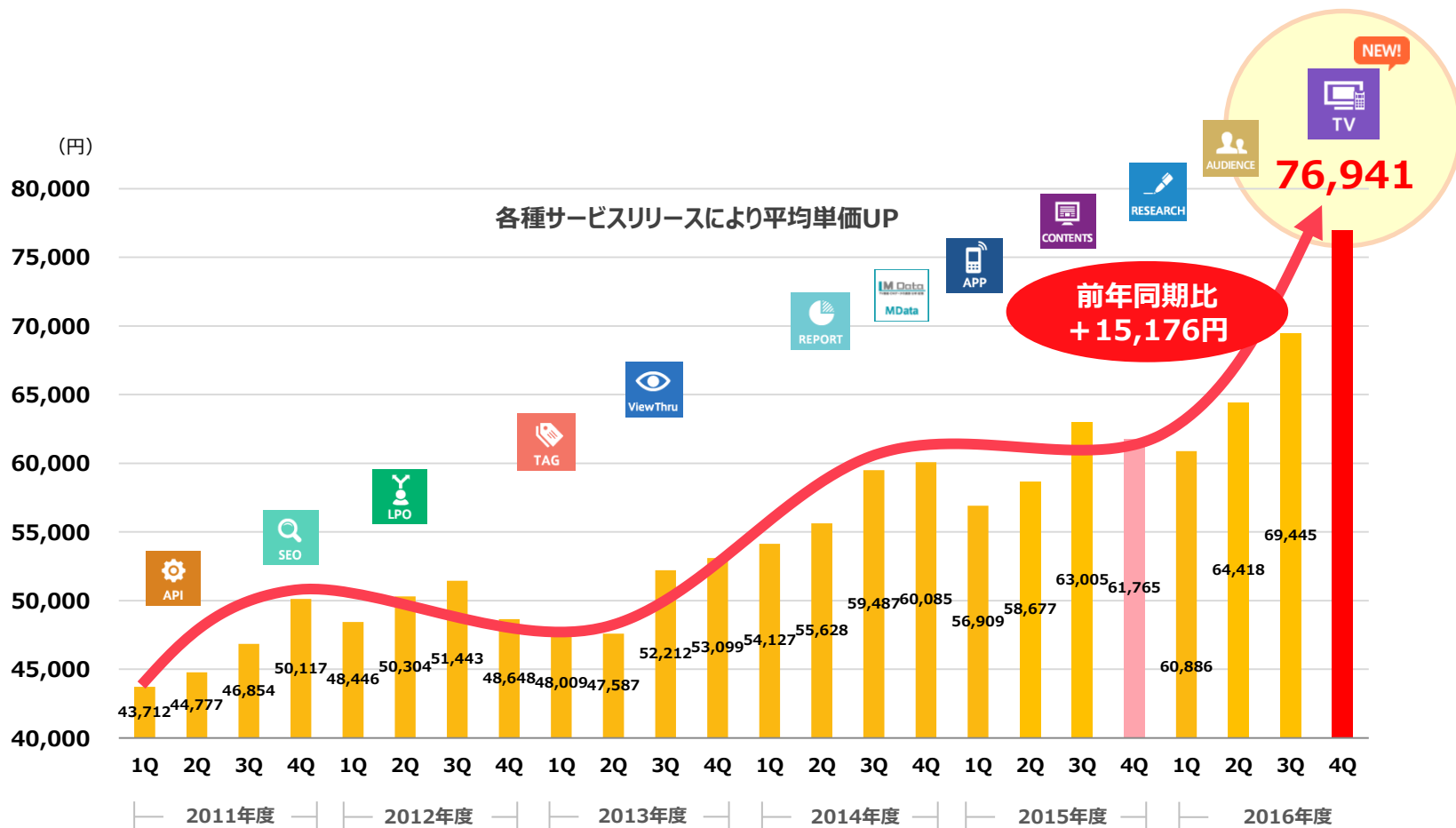
2016年9月期積極投資の結果 「アドエビス」は見込み顧客獲得の圧倒的プラットフォームへ

効果測定サービスの集大成とも言える **ヒト軸分析サービス「オーディエンスエビス」** をリリース。アドエビスサービス開始以降、12年に渡り開発を進めてきた各種効果測定データを顧客軸（オーディエンス）につなぐことでヒト軸分析サービスを実現。（特許出願中）



指標①：平均単価

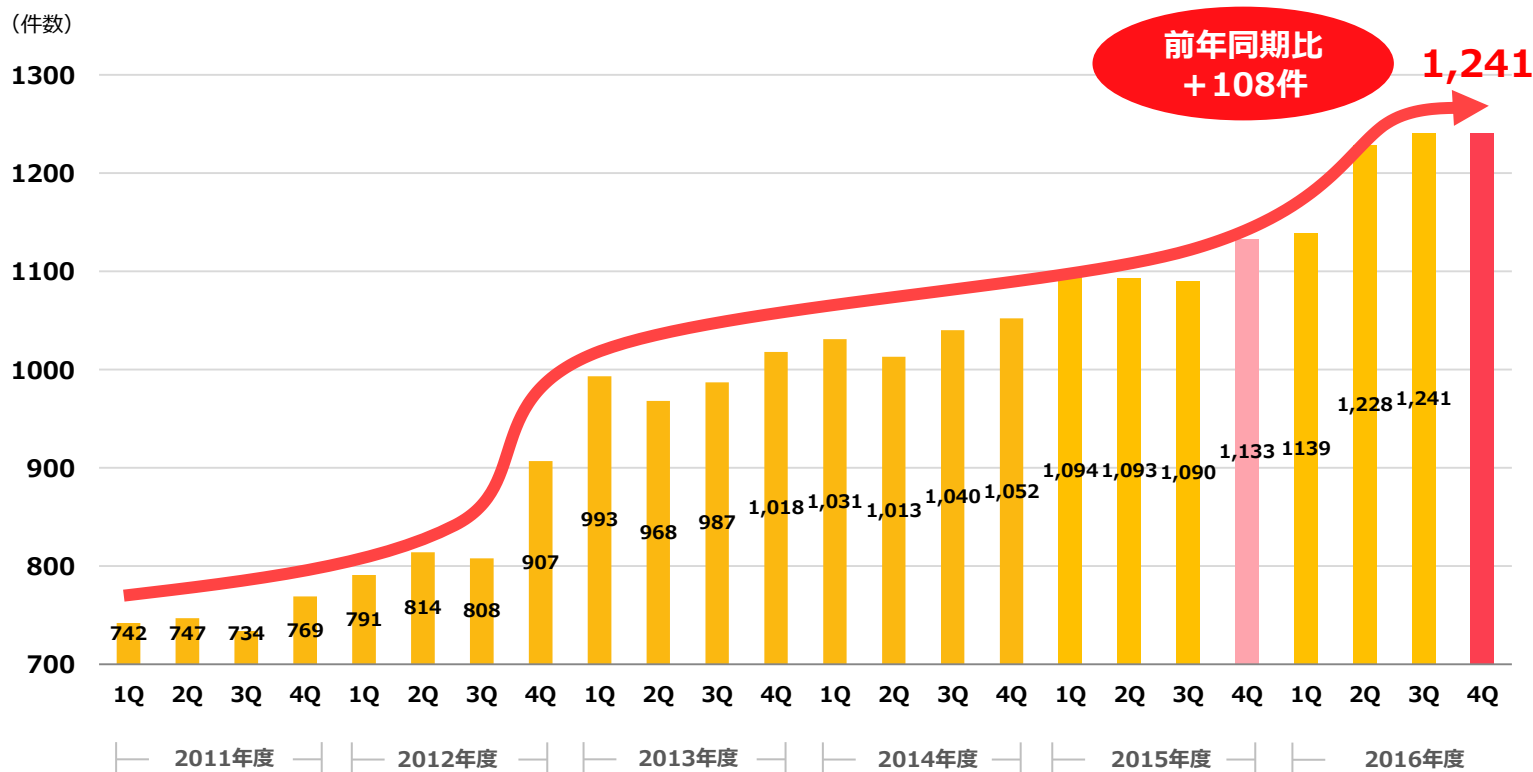
2016年9月期はサービスの大型化・プラットフォーム化に注力。
4Qに料金改定(値上げ)も実施し、**年間で1.5万円強の大幅な平均単価増**を達成。



※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。

指標②：アクティブアカウント数

2016年9月期は、セールス&マーケティング強化によりアクティブアカウント数が順調に上昇。4Qは料金改定（値上げ）による小型アカウント減少があったものの売上に対する解約インパクトは軽微。



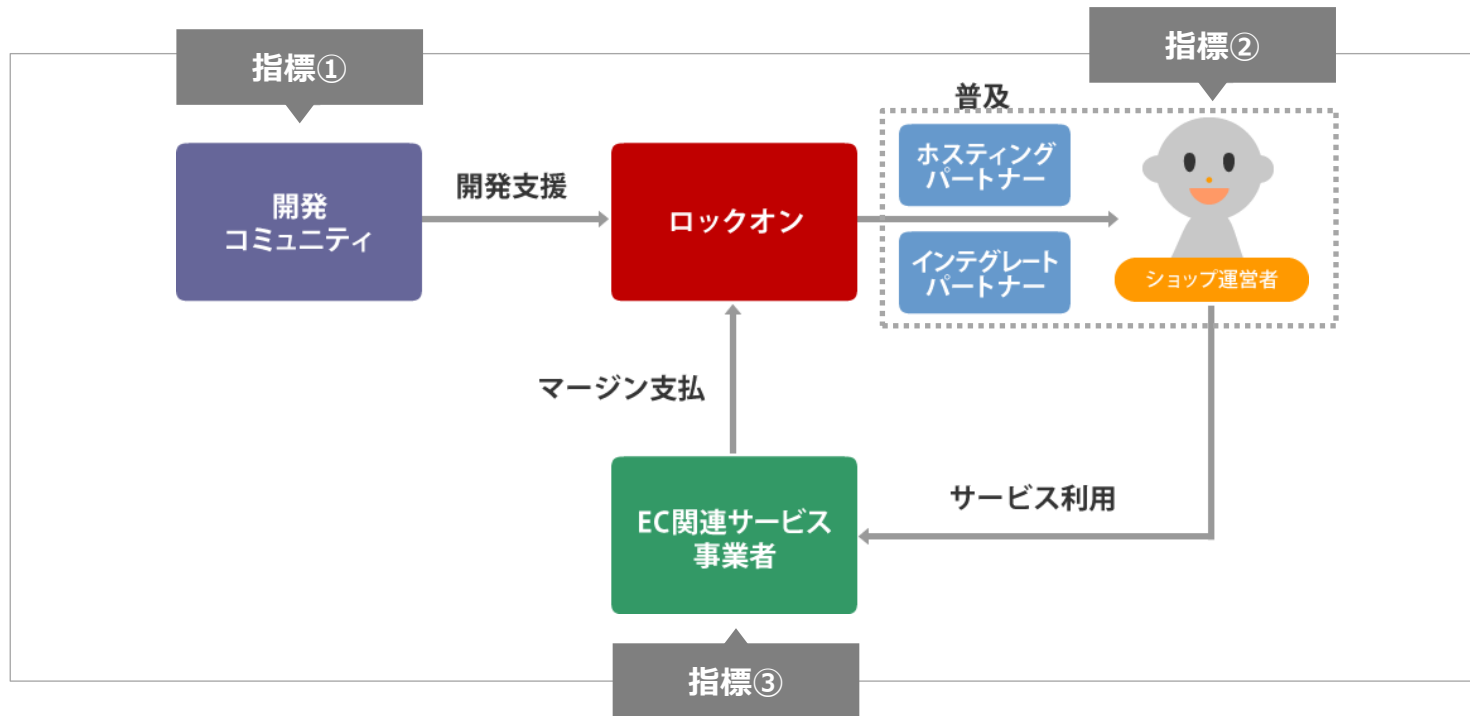
03

商流プラットフォーム 事業説明

EC-CUBEの収益構造

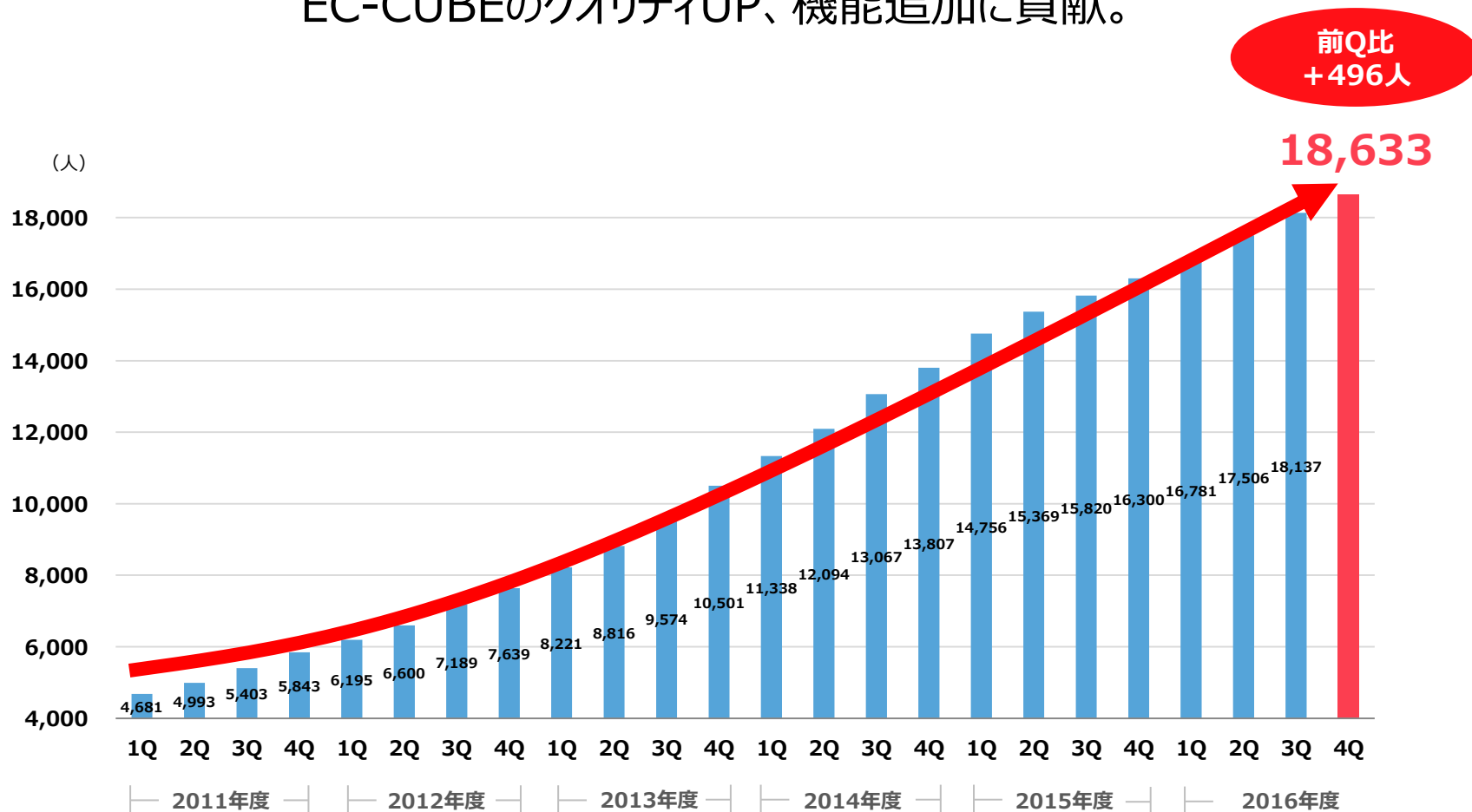
EC-CUBEはオープンソースとして無料で配布し、
 周辺サービスにより収益を得る**フリーミアムモデル**。

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。



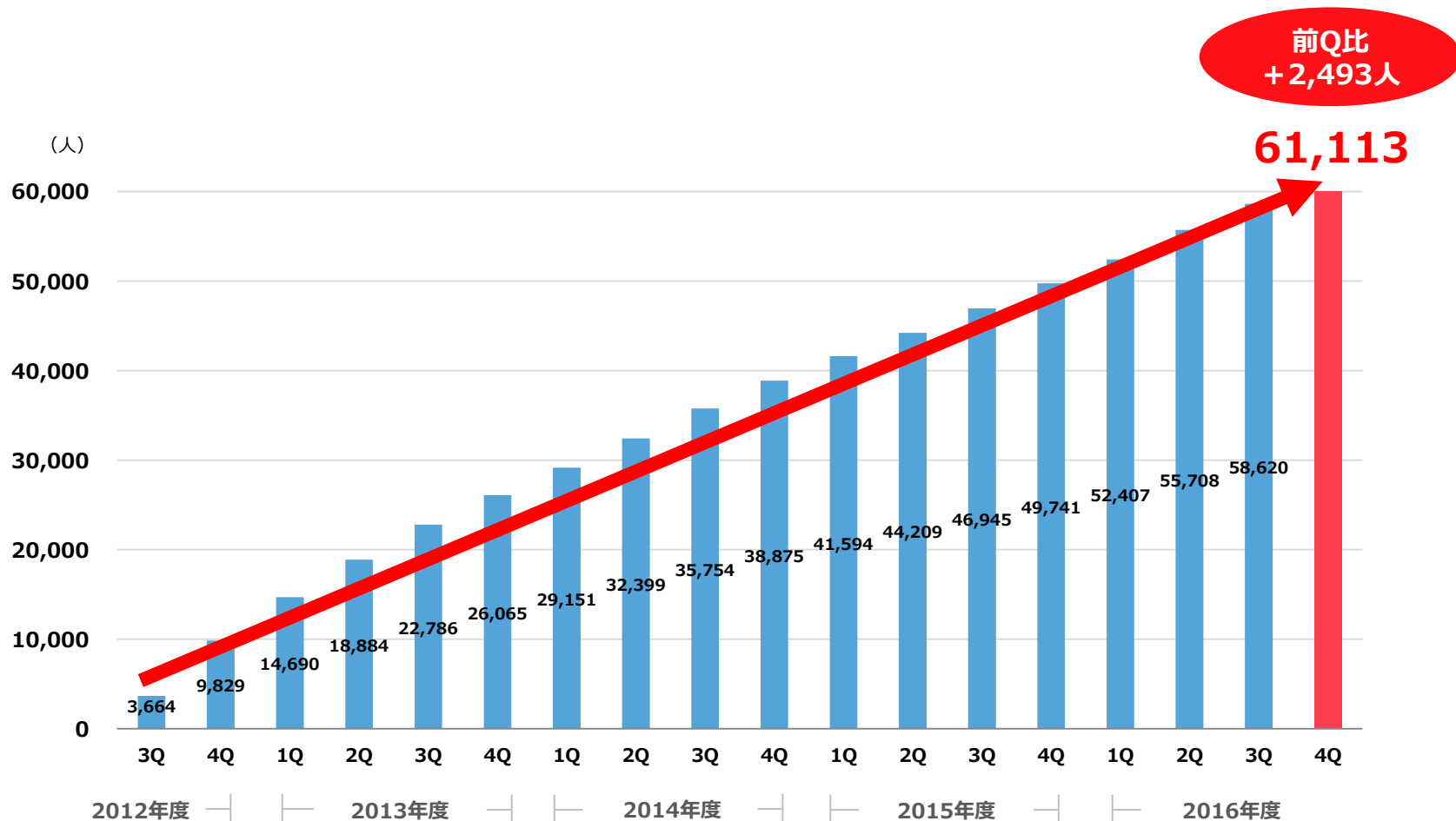
指標①：開発コミュニティユーザー数

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。



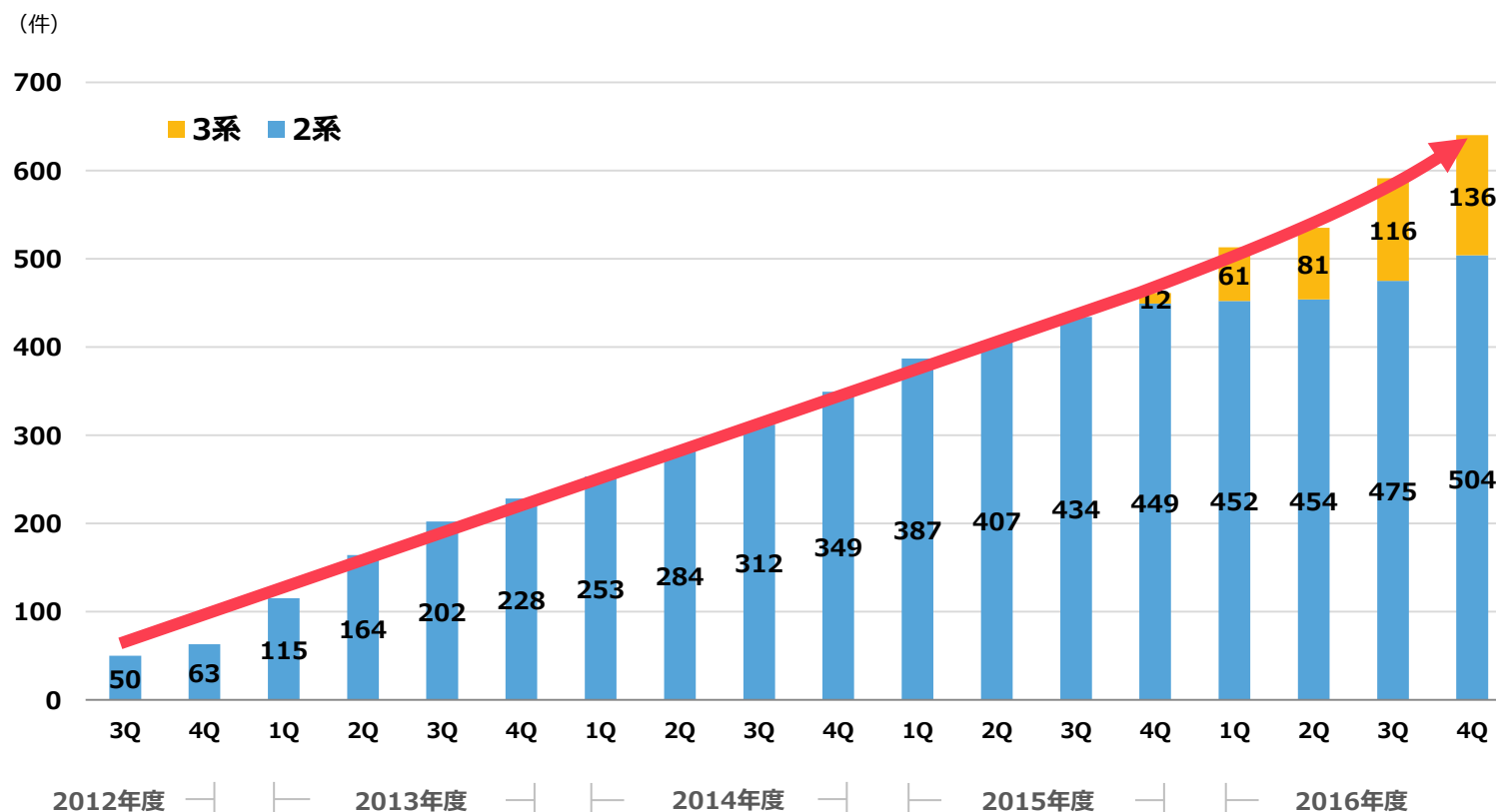
指標②：オフィシャルサイト会員数

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）

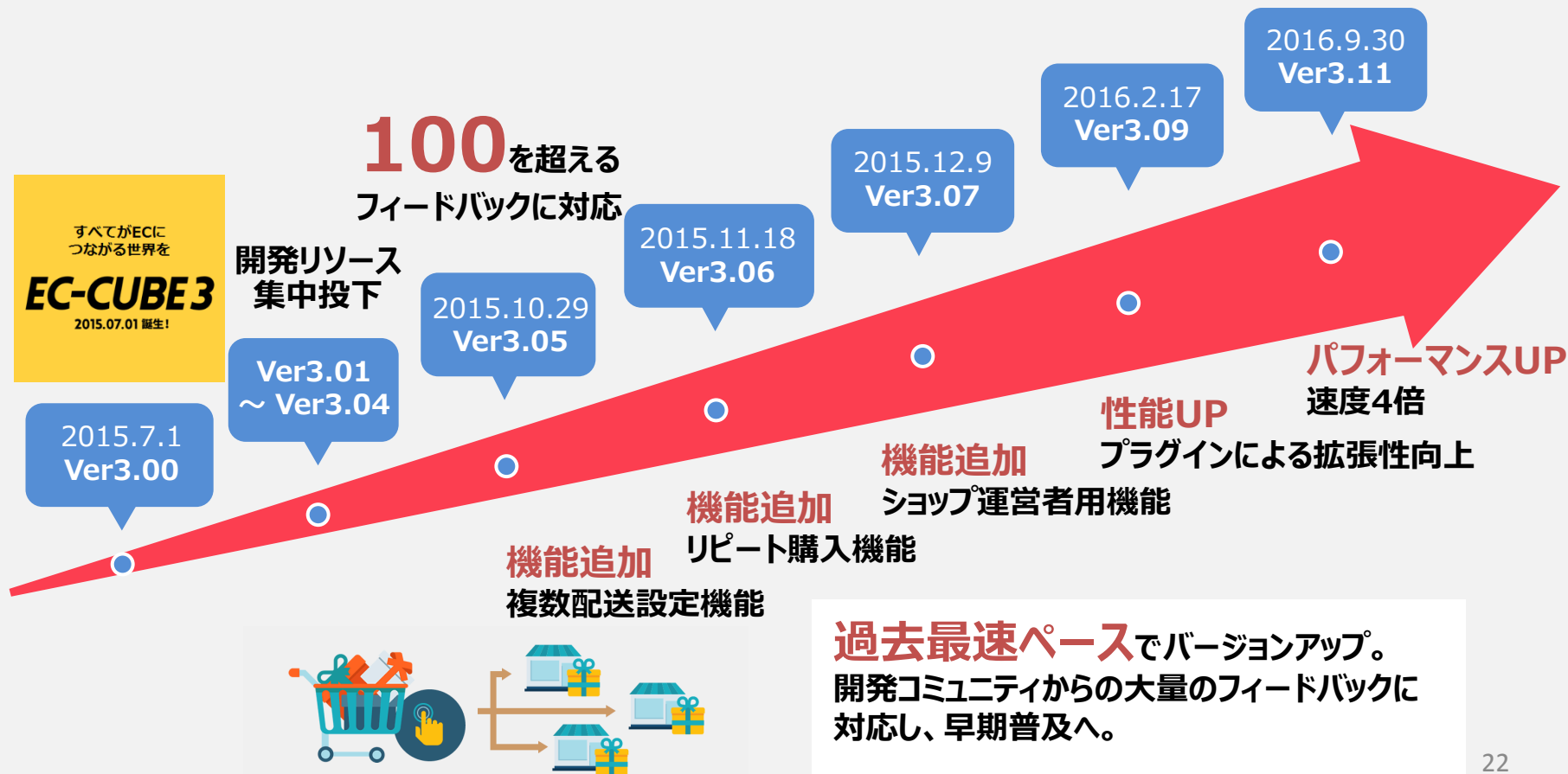
プラグイン開発は**EC-CUBE 3系 プラグインが100件突破**。
 今後は更に最新版3系のプラグイン増加が期待できる。



2016年9月期
ハイライト①

EC-CUBE3への開発投資

「EC-CUBE 3」の開発へ積極投資。
過去最速ペースでバージョンアップを実施。



2016年9月期
ハイライト②

ブロックチェーンのeコマース活用へ投資

ブロックチェーン推進協会への参画や、ブロックチェーン技術のeコマース活用への実証実験等、ブロックチェーン技術へ積極投資。eコマースへの活用は有用性を確認し、ロックオンが国内唯一の立ち位置で先行中。

2016年4月25日発表



ブロックチェーン推進協会の発起メンバーとして参画。2016年6月30日現在で会員数は61社となり、本格的な活動を開始。

2016年5月9日、7月1日発表



ブロックチェーン技術のeコマースへの応用に向けて、二度の検証が完了。電子商材への実用性を確認。引き続きリアル商材適応への課題解決に向け検証を実施。

04

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

2016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。4年連続、5度目の選出。

2016年2月16日リリース



ロックオンの株主優待制度「大阪ええもん優待」第2弾

ロックオンの地元大阪を応援する2016年9月期株主優待
「大阪ええもん優待」第2弾を発表。

2016年6月30日リリース

株式会社ロックオン

大阪ええもん優待 第2弾

今年も、ロックオンの地元“大阪”の
「知る人ぞ知る名産品」をお届け!

The graphic features a yellow background with various Osaka-themed illustrations: red and white striped lanterns, a white character with a red cap, a red Daruma doll, a white character with a yellow face, a steaming pot of takoyaki, two bottles of sake, a plate of food, a yellow hat, a red crab, and a white character with a yellow face. The text is centered and prominently displayed.

05

2017年9月期計画

マーケティングロボット事業に積極投資

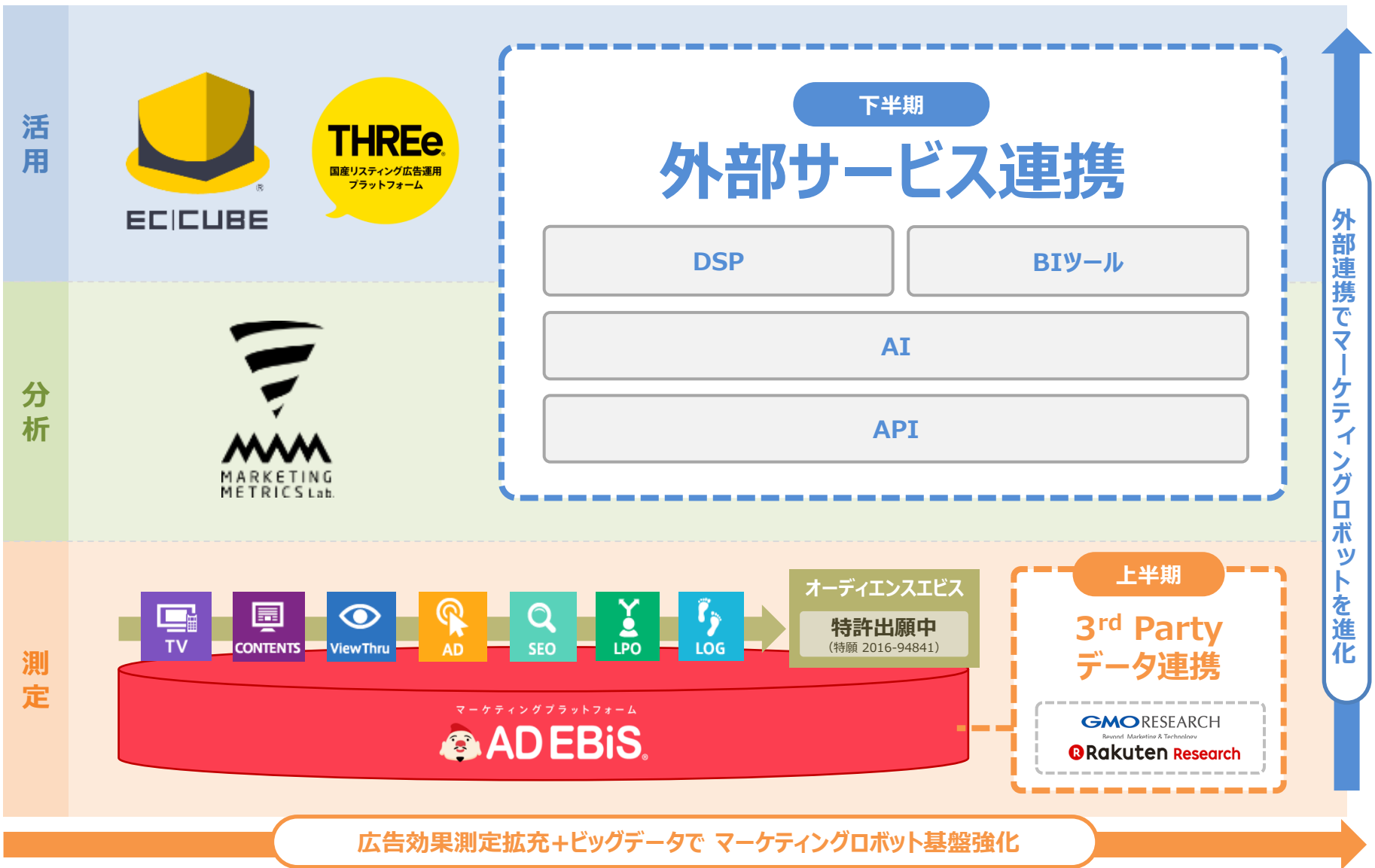
まったくあたらしい、
次世代コミュニケーションへ

MARKETING ROBOT COMPANY



マーケティングロボットとは「企業と顧客のコミュニケーション活性化」を
テクノロジーで支援する当社独自のビジネスモデル
2017年9月期も引き続き積極投資で成長を狙う

2017年9月期経営方針



活用



下半期

外部サービス連携

- DSP
- BIツール
- AI
- API

分析



測定

- TV
- CONTENTS
- ViewThru
- AD
- SEO
- LPO
- LOG

オーディエンスエビス
特許出願中
(特願 2016-94841)



上半期
3rd Party
データ連携



外部連携でマーケティングロボットを進化

広告効果測定拡充+ビッグデータで マーケティングロボット基盤強化

06

**2017年9月期
業績見通しと配当について**

2017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、現在、新規領域に対して積極的に投資中です。
また、更なる投資の可能性があり、現時点ではその規模と効果を正確に予測することが困難であるため、2017年度業績見通しを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可及的速やかに公表いたします。

また、配当に関しましては、当期末の普通株式1株当たりの配当を、前年度同様の**5円0銭**と見込んでおります。

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 カンパニー概要

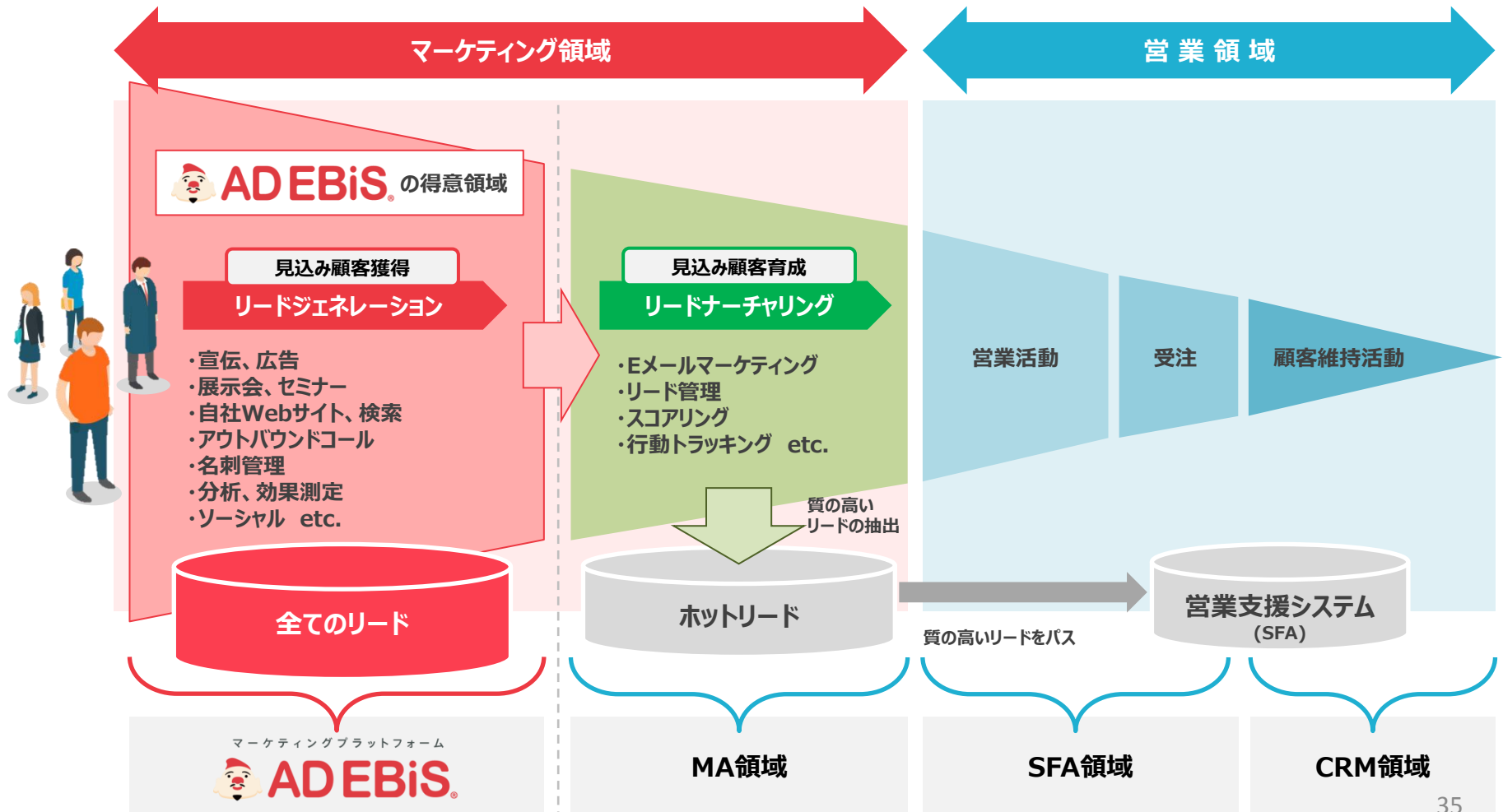
アドエビスの売上構成

アドエビスの売上は
アカウント数 × 平均単価 の**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。



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。協業可能。



「アドエビス」の導入実績

「アドエビス」は広告効果測定ツールとして、SaaS型DMPとして
企業のマーケティングに欠かせないツール

導入実績
7,000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」～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。



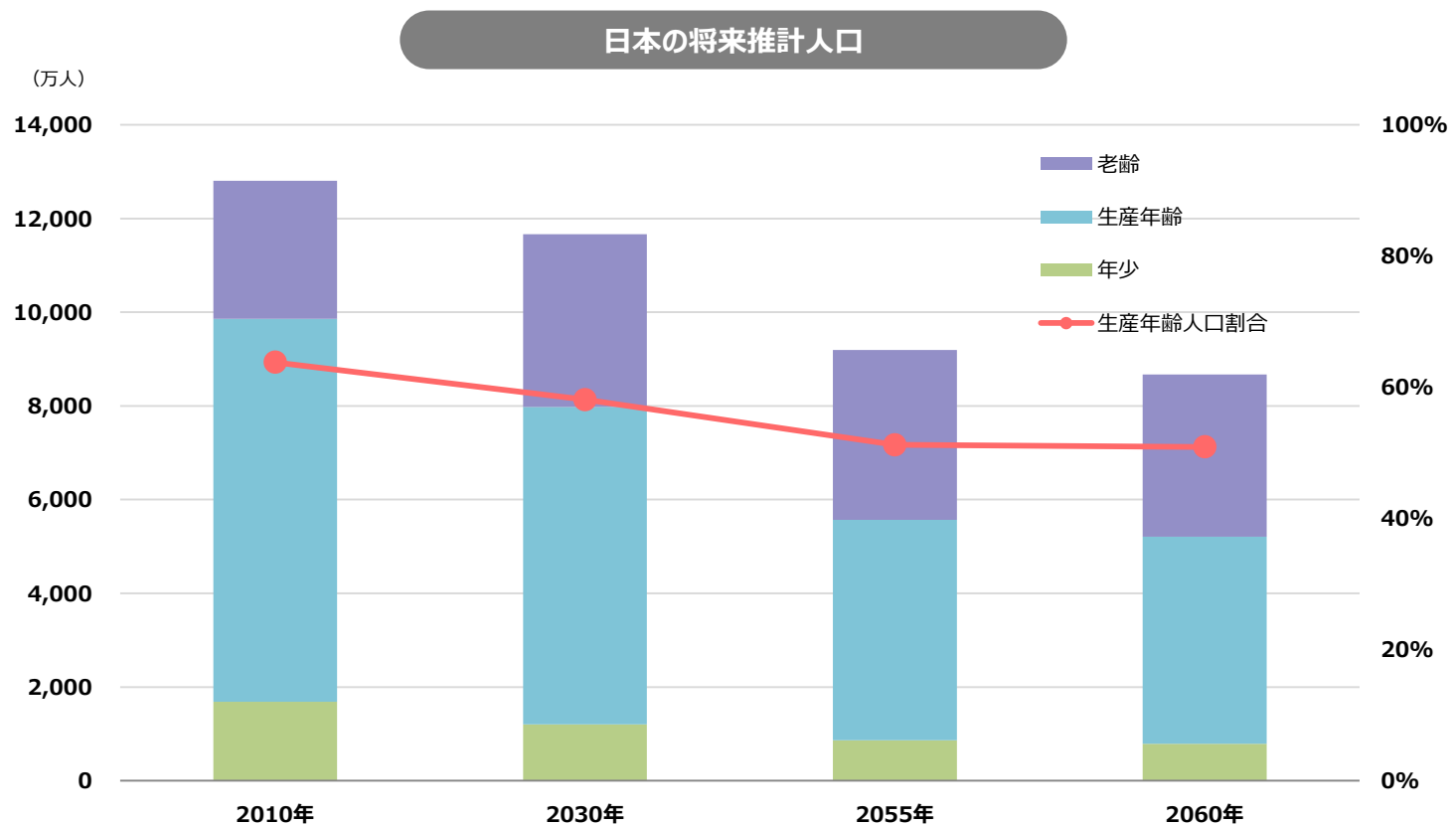
「EC-CUBE」の導入実績



※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。

「リアル領域」における企業と顧客のコミュニケーションの課題

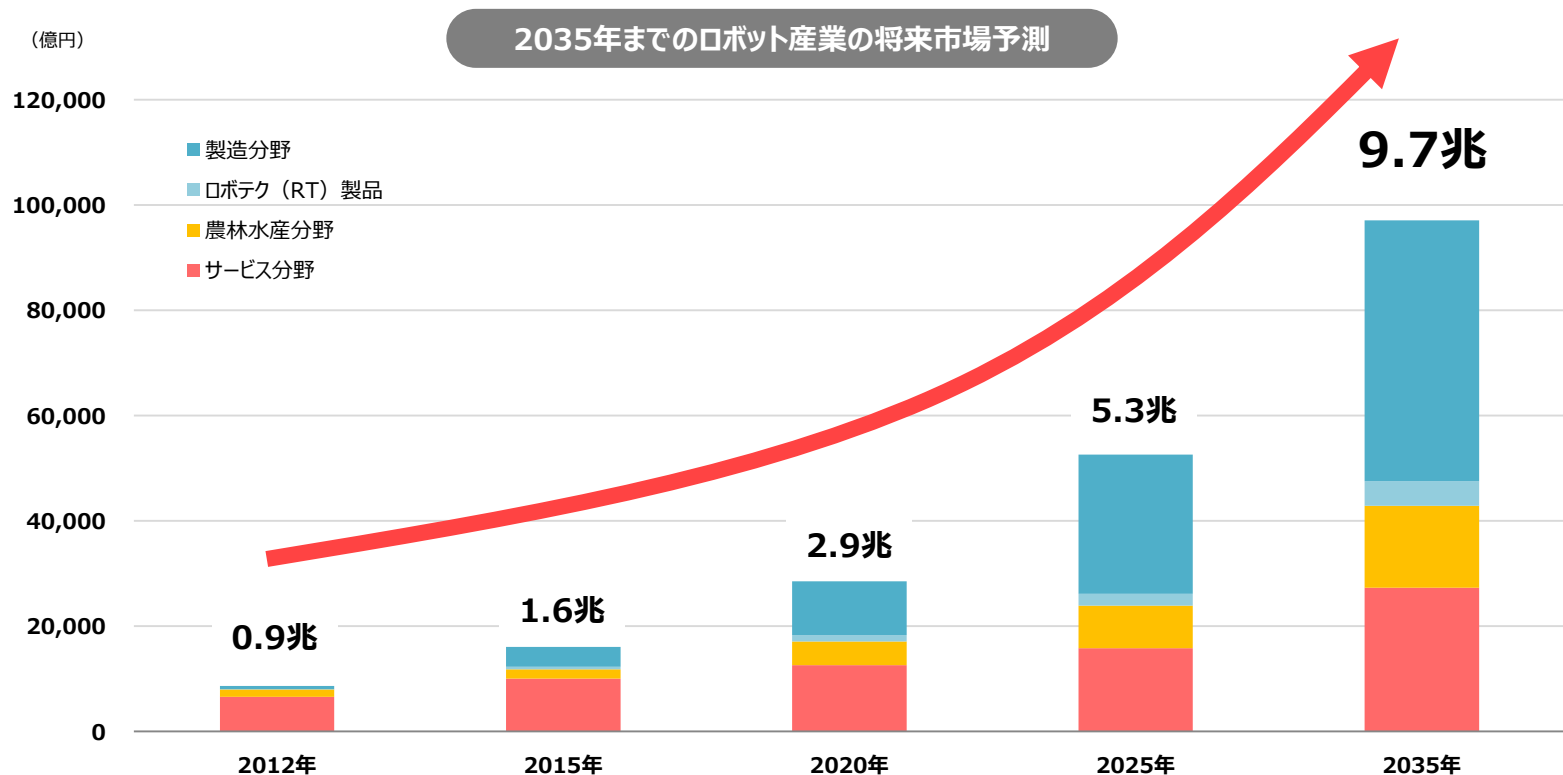
日本の人口は右肩下がり。労働力の減少により、
企業と顧客とのコミュニケーションは、より効率化が求められる時代へ。



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

ロックオンの事業を再定義する

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

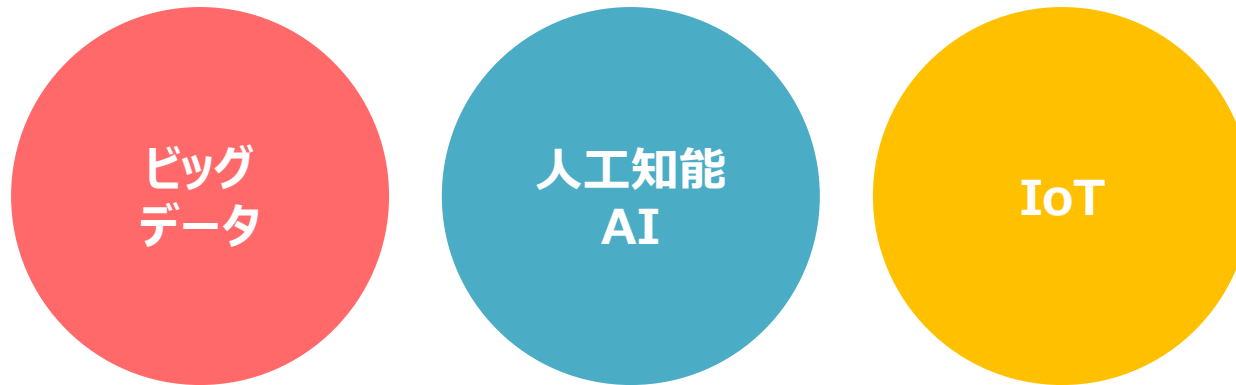
「マーケティング ロボット」事業
と再定義

※「マーケティング ロボット」は商標出願中（出願No：商願2015-111116）

ロボットに必要な3つの技術

ロボットに必要な技術は
「ビッグデータ」「人工知能（AI）」「IoT」

今後、国内ITの最重要分野であり、**ロックオンが既に進めてきた分野**



経済産業省 平成28年度経済産業政策の重点、概算要求・税制改正要望より

AI、ビッグデータ、IoTなどの新たな情報技術は、**サイバー空間と実空間が密接な連携**をもたらす、データ駆動社会を実現させ、我が国の経済産業、社会に大きな変革をもたらす。

平成28年度の予算要求額

- ・ IoT・ビッグデータ、人工知能の研究開発の加速、社会実証を通じた活用促進 **139億**
- ・ ロボット導入実証事業 **30億** ・ 次世代人工知能・ロボットの産総研等の研究開発の加速 **85億**

<http://www.meti.go.jp/main/yosangaisan/fy2016/index.html>

国内随一のデータプラットフォーム

アドエビスは、DMP（データマネジメントプラットフォーム）として、
様々なデータを蓄積・測定するプラットフォーム。
ネット上のあらゆるデータを扱い、国内でも随一のビッグデータを保有。



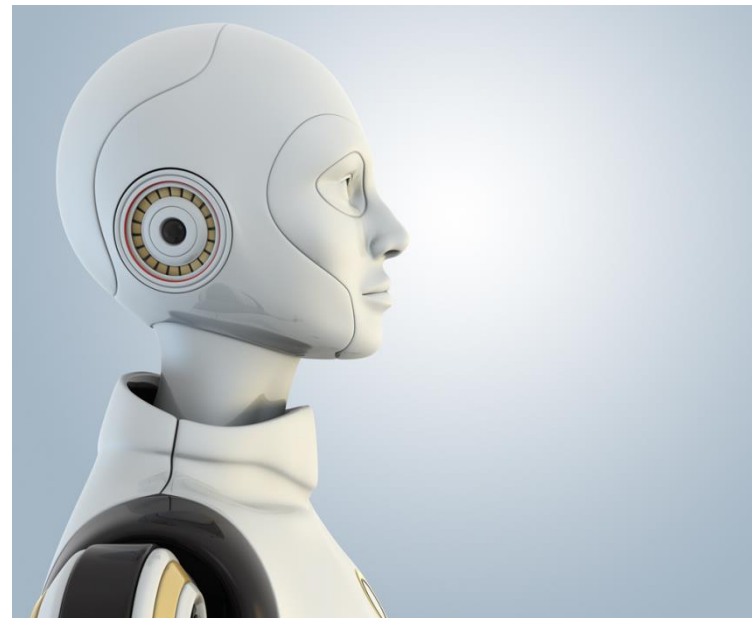
重点施策

業務提携等により、「リアルデータ領域」への展開を積極化

既に「趣味・趣向」「TVデータ」との連携は実施済。・2014/09/24：オールアバウトと業務提携、2015/01/28：TVメタデータ連携（2014年からMデータと業務提携）、2015/08/04：トリステージとTVショッピングに関する共同サービス開発開始

人工知能(AI)

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。



重点施策

産学連携等により、マーケティング領域に有用な研究開発を強化

IoT

サイバー領域とリアル領域を繋げる技術 = **IoT、オムニチャネル技術**。
本分野での人的投資、ソフトウェア開発、ネットワーク作りを既に積極推進中。

「IoT、オムニチャネルのスペシャリスト」 宗平順己

国内屈指のSIer「オービス総研」元取締役執行役員技術部長。
オービス総研では「**IoTセンター**」を立ち上げるなど、**国内IoTの草分け的存在のひとり**。
現在、ロックオンの特別顧問として、IoT、オムニチャネル（OtoO）のスペシャリストとして事業を推進する傍ら、セミナー講演、大学講義も精力的にこなす。



EC-CUBE3 2015年7月1日リリース

「すべてがECに繋がる世界を」をコンセプトに、IoT、オムニチャネルに対応



ロックオンの第2の 開発基地「ロックオフ」

「関西おうちハック」の活動拠点としても稼働。



重点施策

リアル領域のインターフェイスはIoT、従前からの強みであるサイバー領域とつなぐオムニチャネルを含め本分野での技術開発・研究に積極投資を行う。

2016年9月期第4四半期 プレスリリース一覧①

2016/07/01	CORPORATE	株式会社ロックオン、ブロックチェーン技術のeコマース応用に向け、第二段階の検証結果を発表。具体的商材として電子商材への活用に目処。リアル商材は引き続き課題解決に向けた検証実施へ。
2016/07/12	EC-CUBE	株式会社ロックオン、EC-CUBE 3.0リリース1周年を記念して、EC-CUBE公式決済の特別キャンペーンを実施
2016/07/12	AD EBiS	株式会社ロックオン、『カスタマージャーニー分析』機能の導入事例をMarkeZineで公開。～レバレッジが手掛ける急成長の転職サービスを支える、カスタマージャーニー分析基盤とは～
2016/07/25	CORPORATE	株式会社ロックオン、大阪商工会議所が主催する「ICT活用ビジネスモデル研究会」のコーディネーターとして参加
2016/07/29	CORPORATE	株式会社ロックオン、子供達にプログラミングの学び場を提供するCoderDojo主催の日本初となるイベント「DojoCon Japan2016」に協賛。
2016/08/01	EC-CUBE	株式会社ロックオン、EC-CUBE 3.0リリース1周年記念 EC-CUBE公式決済特別キャンペーンの第二弾を公開。コンビニ決済・ペイジー決済を無料で提供。
2016/08/17	THREe	株式会社ロックオン、「THREe」の新機能リリース！各媒体の入稿審査状況をメールで通知し、リスティング広告の掲載漏れを防ぐ「媒体審査アラート機能」を標準搭載

2016年9月期第4四半期 プレスリリース一覧②

2016/08/18	AD EBiS	株式会社ロックオン、「MarkeZine Day 2016 Autumn」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。～急成長転職サービスを運営するレバレッジズのカスタマージャーニー分析事例を公開～
2016/08/23	EC-CUBE	ロックオン・売れるネット広告社・GMOペイメントゲートウェイ「100%確実」に売上がアップする！ 独自ECサイト立ち上げワンストップセミナー」福岡・東京・大阪で開催。～店舗主を対象に、独自ECサイト構築から売上改善まで網羅、個別相談会も実施～
2016/08/24	EC-CUBE	EC-CUBE Ver2系、サポート期限延期に関するお知らせ
2016/08/25	AD EBiS	ロックオン、アドエビスの新サービス「TVエビス」を2016年9月下旬にリリース。トライステージとの共同開発で、テレビとWebを横断したマーケティング施策最適化が可能に。
2016/09/15	AD EBiS	株式会社ロックオン、『カスタマージャーニー分析』の導入事例をMarkeZineで公開。～コンテンツ閲覧により他広告からの流入を促進。カスタマージャーニー分析で記事広告の効果が明らかに～
2016/09/20	AD EBiS	ロックオン、トライステージと共同開発した アドエビスの新サービス「TVエビス」を販売開始。テレビCMとWebを横断したマーケティング施策最適化が可能に。
2016/09/28	EC-CUBE	株式会社ロックオン、EC-CUBE最新版「EC-CUBE 3.0.11」をリリース。キャッシュ機構の搭載やPHP 7.0にも対応し、処理速度の大幅アップを実現。

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。