

2019年9月期第2四半期  
**決算説明資料**  
株式会社ロックオン

東証マザーズ：3690

**1** 業績ハイライト

**2** 事業ハイライト

**3** 中期経営方針の進捗

**4** 2019年9月期 通期業績見通し

**5** 商号変更のおしらせ

## 2019年9月期第2四半期 決算のポイント

- **マーケティングプラットフォーム事業売上は31%成長**
- **営業利益・経常利益は黒字転換**
- **中期目標2020年売上高30億に向けて順調に進捗**

**1**

# 業績ハイライト

## 2019年9月期第2四半期 業績ハイライト

## ● 連結業績ハイライト

(単位:百万円)

	2019年9月期 2Q実績	前年同期比	2019年9月期 通期予想 (レンジ予想)	2019年9月期 通期予想進捗率 (対レンジ中央値)
売上高	<b>1,081</b>	<b>123.2%</b>	<b>2,250 ~2,350</b>	<b>47.0%</b>
営業利益	<b>21</b>	前年同期の 営業損失 ▲70	<b>0 ~50</b>	<b>84.2%</b>

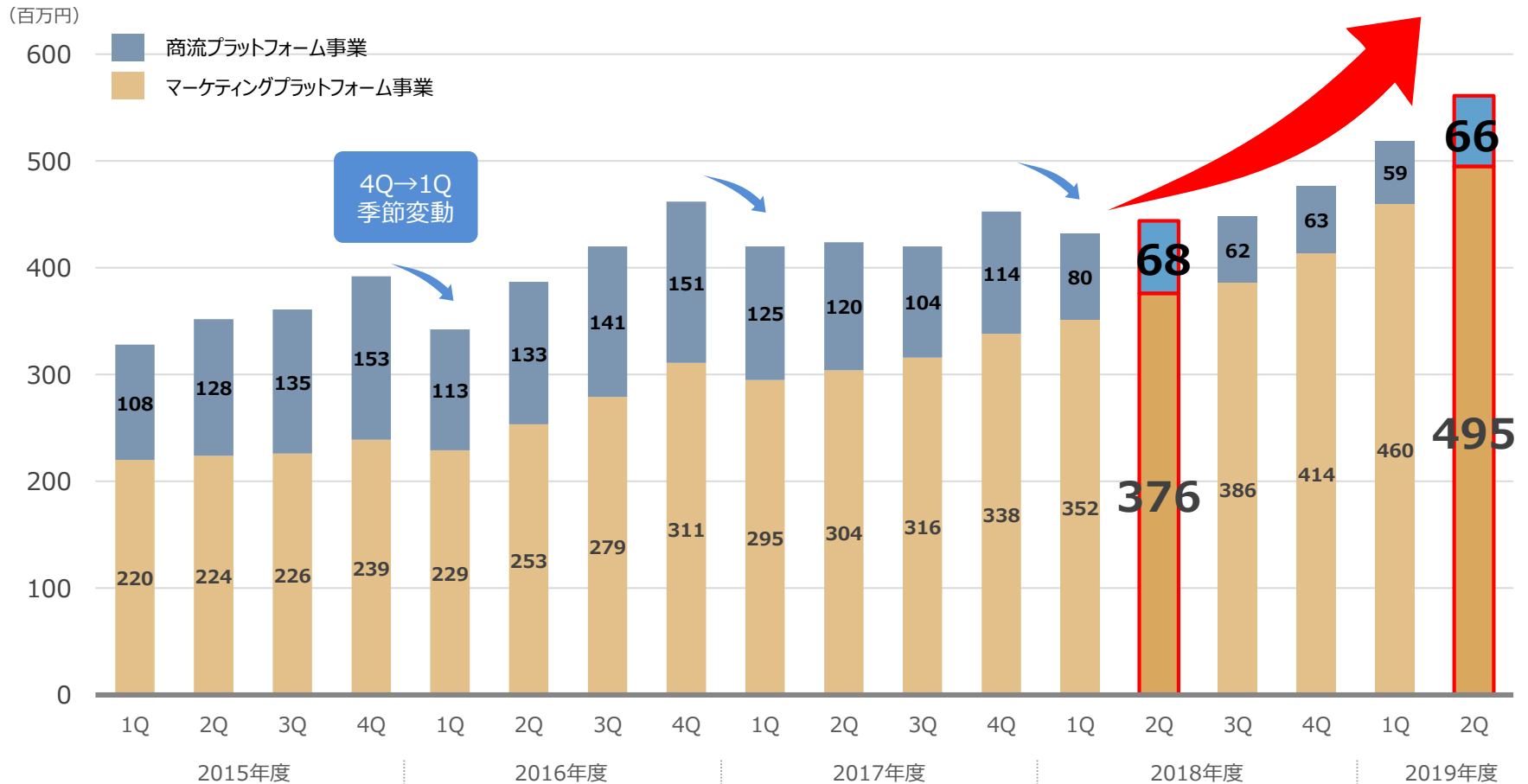
## ● セグメント別売上高

(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>955</b>	前年同期比	<b>131.0%</b>
商流 プラットフォーム事業	売上高	<b>125</b>	前年同期比	<b>84.9%</b>

# 四半期売上高の推移

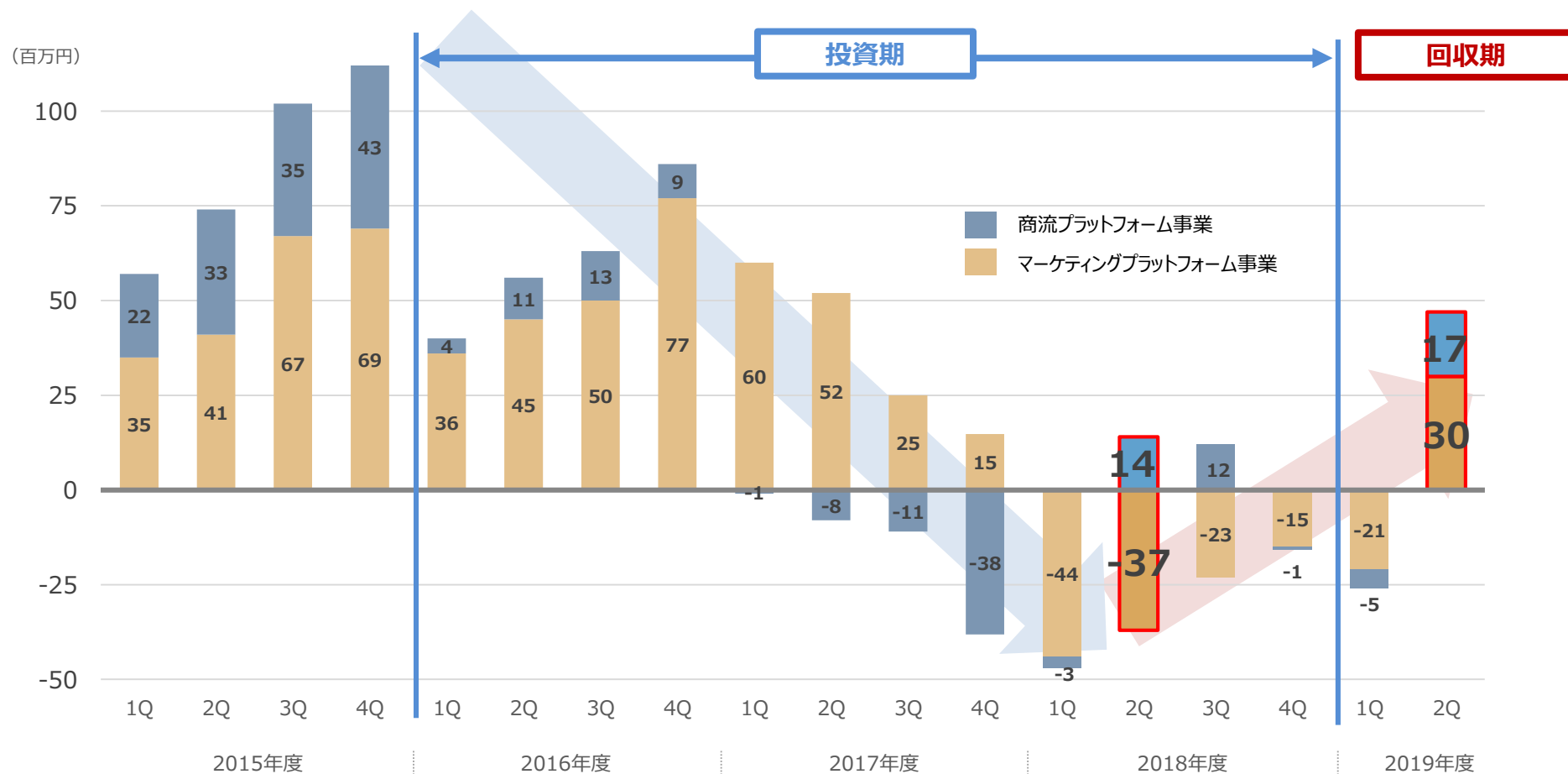
主力のマーケティングPF事業が順調に増収  
価格体系変更およびアドレポ事業開始により、季節変動の影響を受けない安定した成長へ



※ 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。

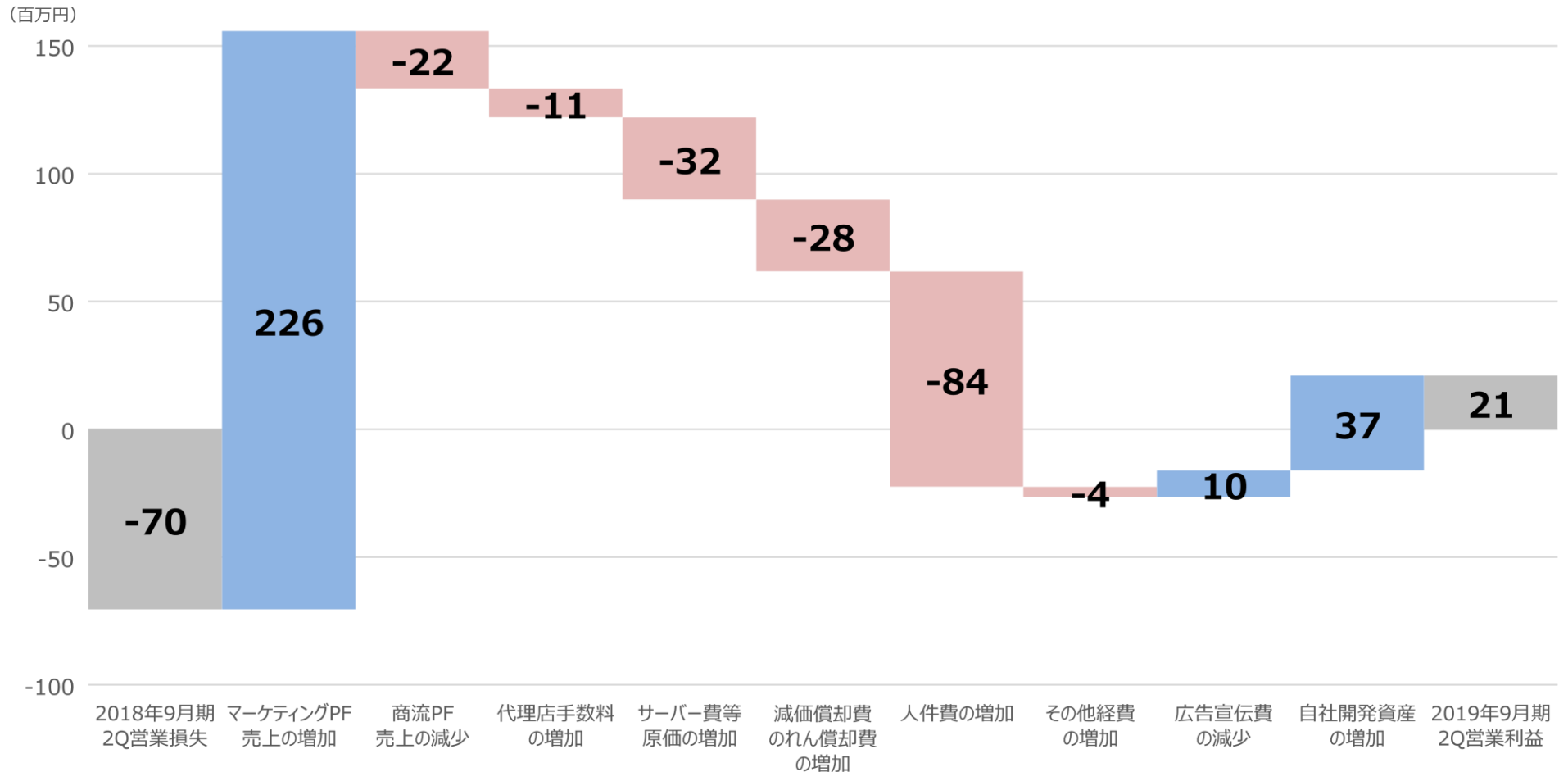
# 四半期営業利益の推移

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2Q-2019年9月期2Q





## 2 事業ハイライト

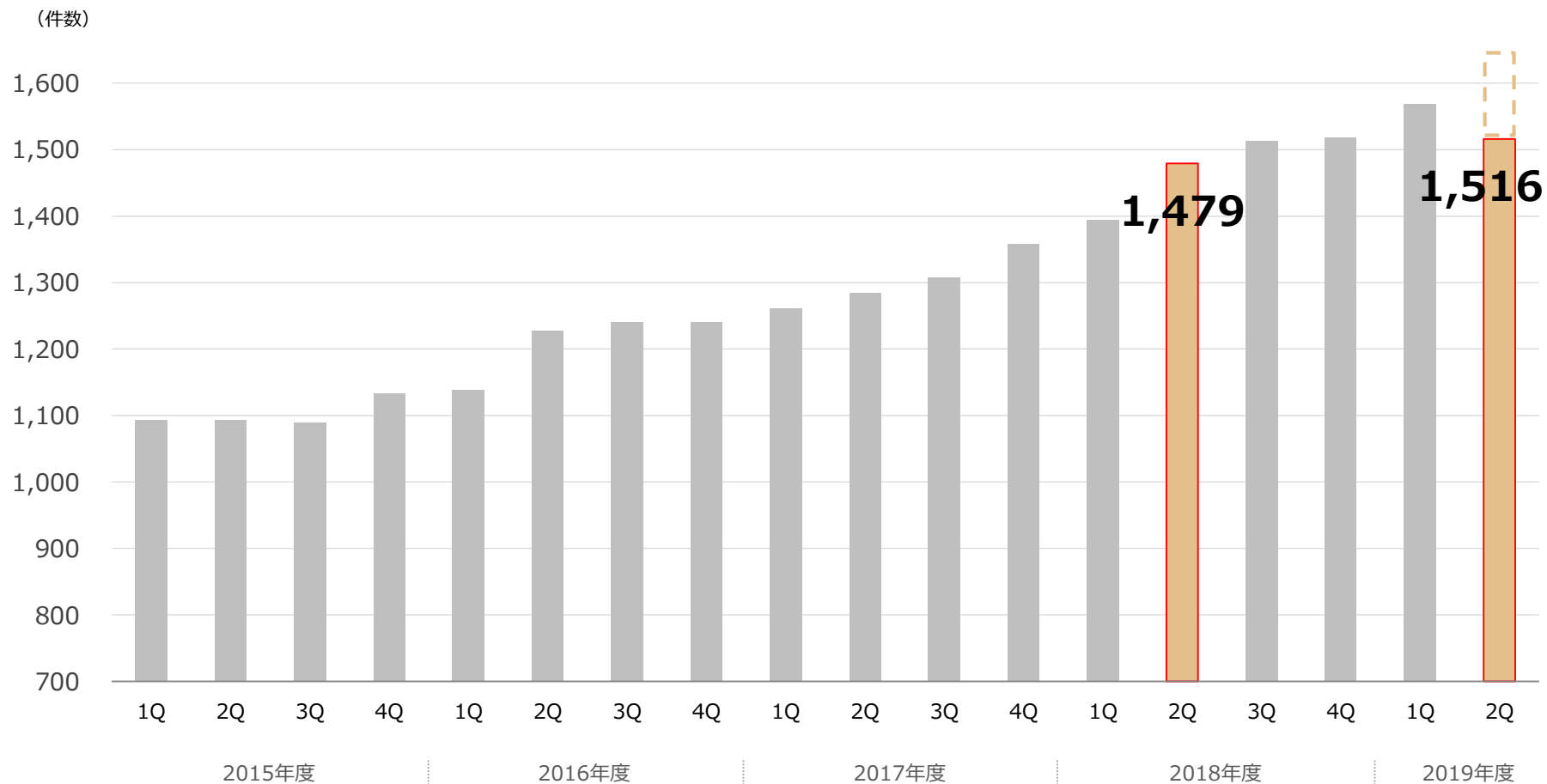
## アドエビスの売上構成

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。

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

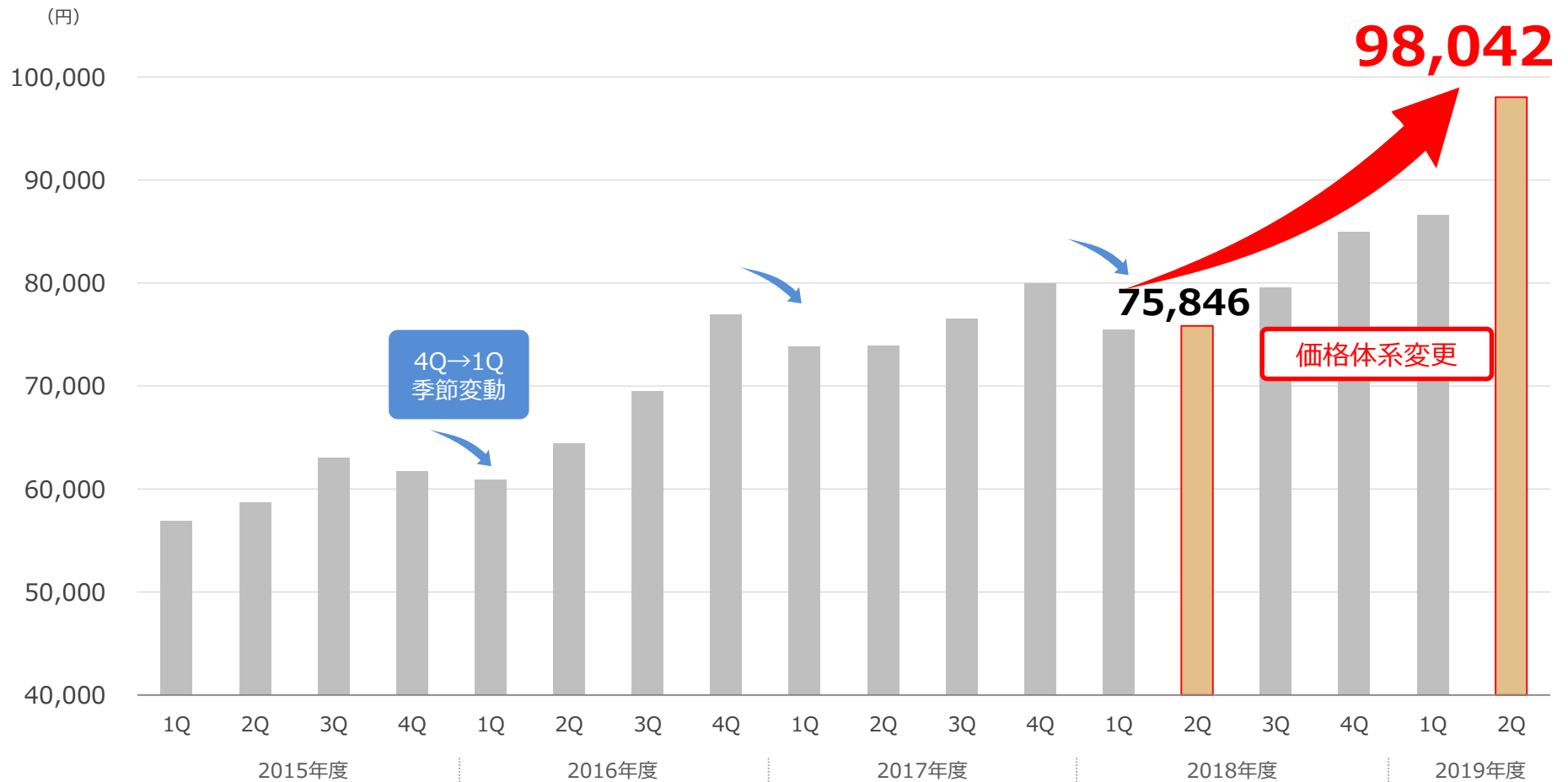
## アドエビスのアクティブアカウント数推移

既存顧客の新価格体系移行による解約が低価格帯で増加  
アカウント数の伸びは一時的に鈍化



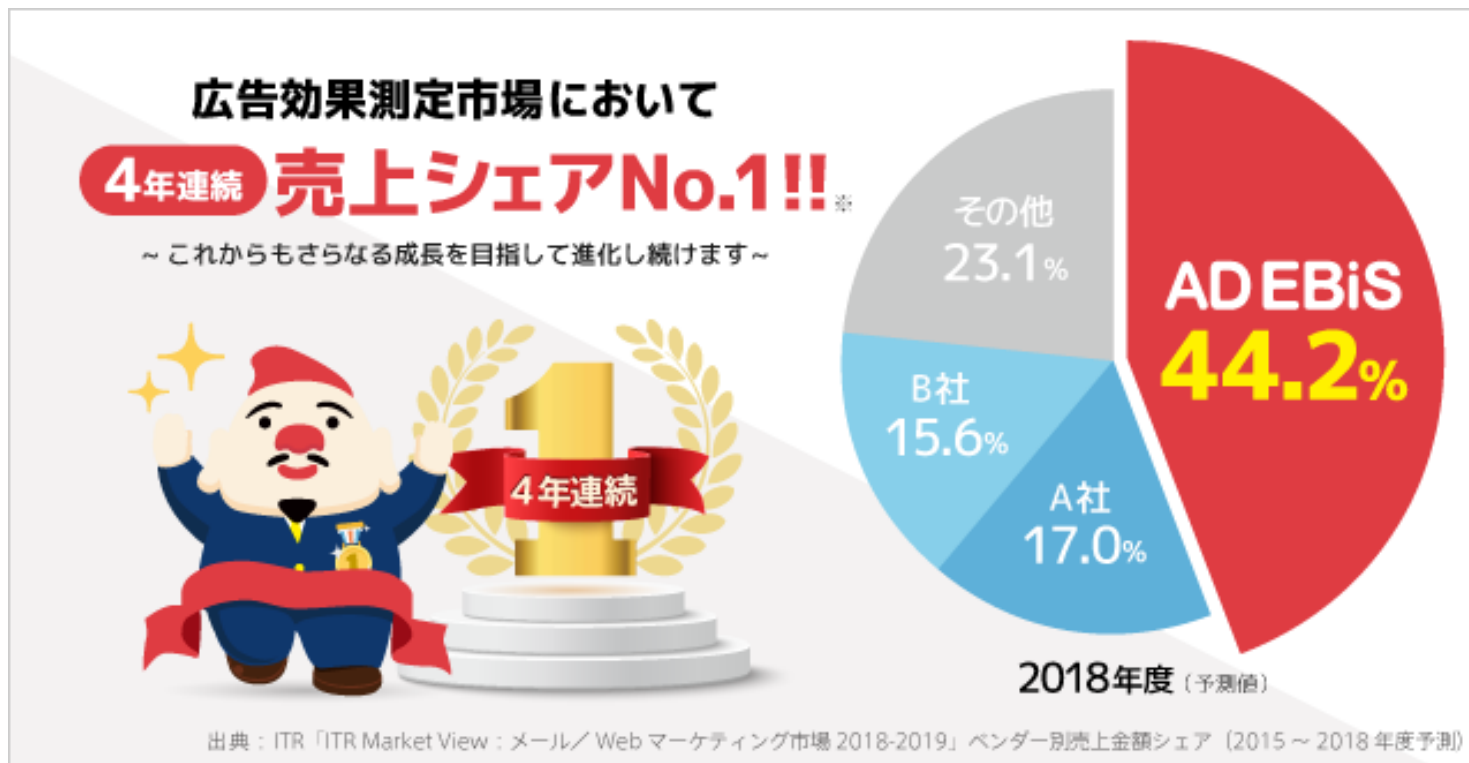
## アドエビスの平均単価推移

既存顧客の新価格体系への移行が進み  
前年同期比+22,196円と大幅に伸長



# 広告効果測定市場において4年連続シェアNo.1

「アドエビス」が株式会社アイ・ティ・アールが発行す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2018-2019」の広告効果測定市場において、4年連続シェアNo.1 ※ を獲得



※出典：ITR「ITR Market View : メール／Webマーケティング市場2018—2019」広告効果測定市場：ベンダー別売上金額シェア (2015～2018年度予測)

## メジャーアップデート「AD EBiS UPDATE 2019 Spring」を発表

データ活用で導くデジタルマーケティングの成功をテーマに、  
データ連携の自動化と直感的なビジュアルで意思決定をサポートする各種機能を追加。  
データ分析と投資判断の効率化を実現。



## 自己株式を取得

2019年2月6日開催の取締役会において自己株式の取得を決議。経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を目的として、自己株式の取得を行いました。

- |               |                              |
|---------------|------------------------------|
| 1. 取得対象株式の種類  | 当社普通株式                       |
| 2. 取得した株式の総数  | 73,300 株                     |
| 3. 株式の取得価額の総額 | 99,885,500 円                 |
| 4. 取得期間       | 2019年2月7日から2019年3月22日（約定ベース） |
| 5. 取得方法       | 東京証券取引所における市場買付け             |

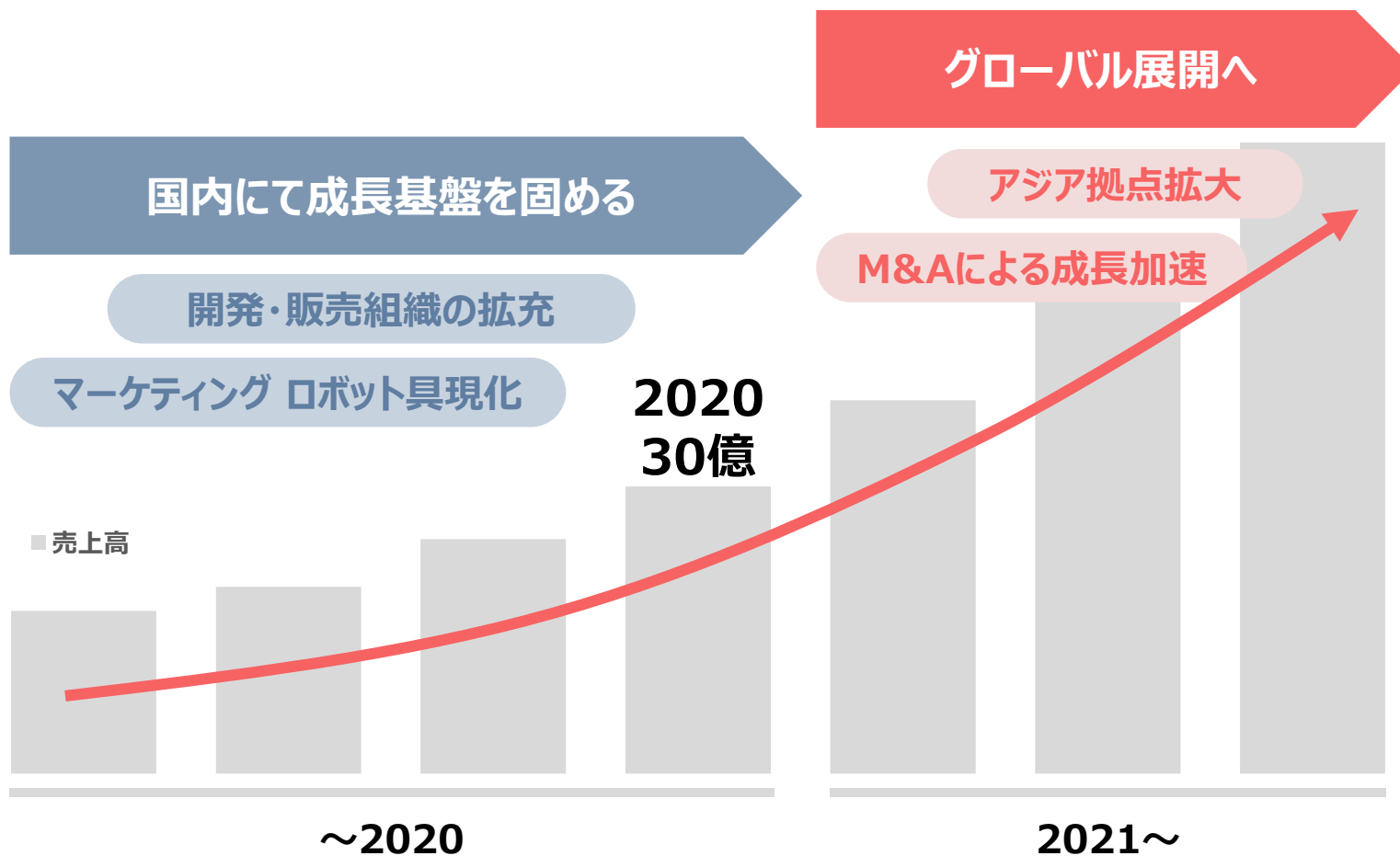
**3**

## 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。

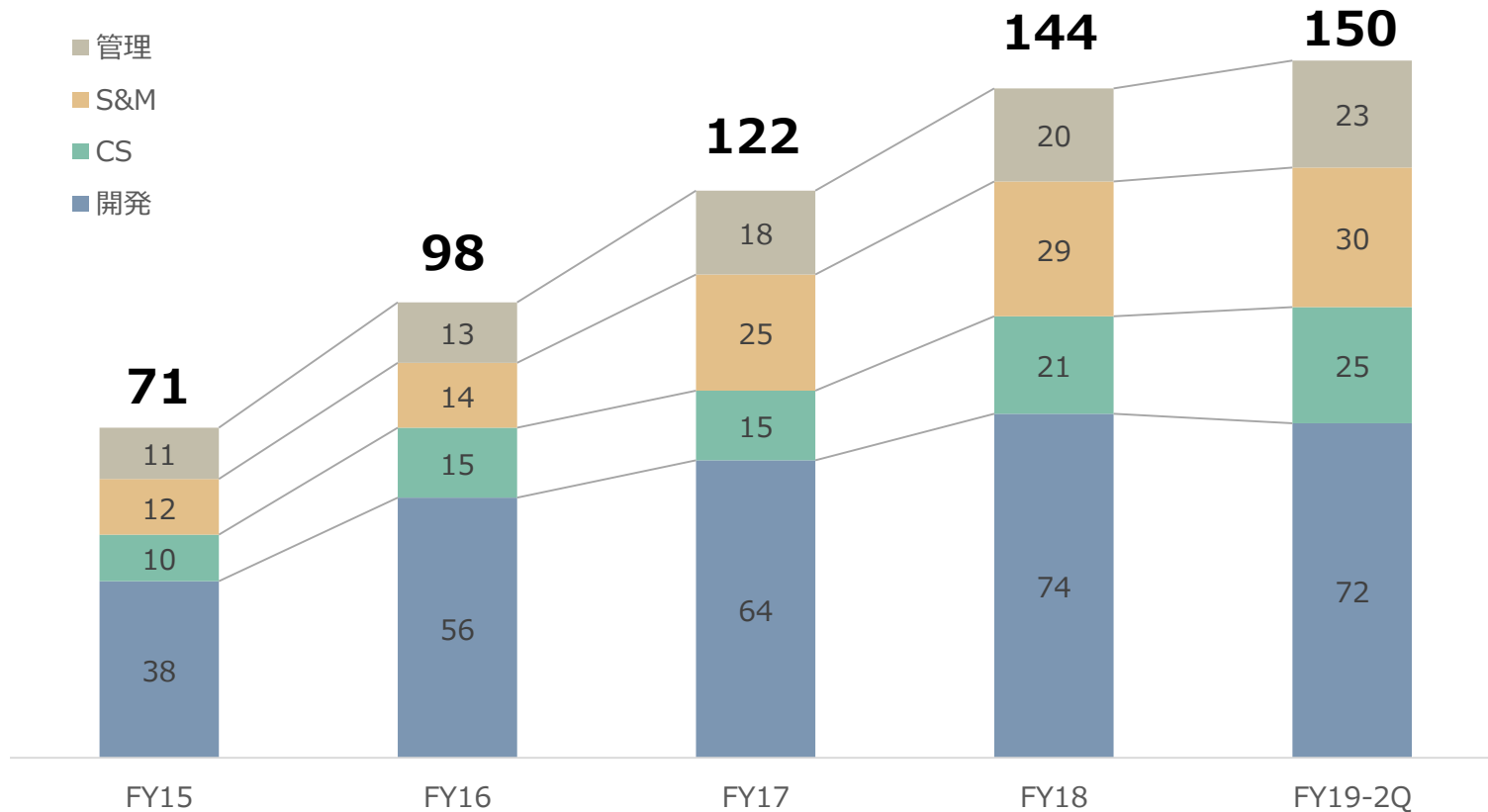
MPF事業各費用 対売上比率	2016年 9月期	2017年 9月期	2018年 9月期	2019年 9月期2Q	中長期目標 モデル
マーケティング・ セールス	24%	29%	32%	30%	30%
開発	21%	24%	36%	29% ※2	25-30%
カスタマーサクセス (旧サポート)	11%	11%	<b>11%</b>	<b>15%</b>	10-15%
その他間接	24%	25%	28% ※1	25%	15-20%
<b>営業利益</b>	<b>20%</b>	<b>12%</b>	<b>▲8%</b>	<b>1%</b>	<b>10-20%</b>

※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

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。  
経営戦略に従い今後はカスタマーサクセス領域に人材をシフト、  
顧客への更なる価値提供を目指してまいります。



※子会社取締役・期末日退職者を含む

**4**

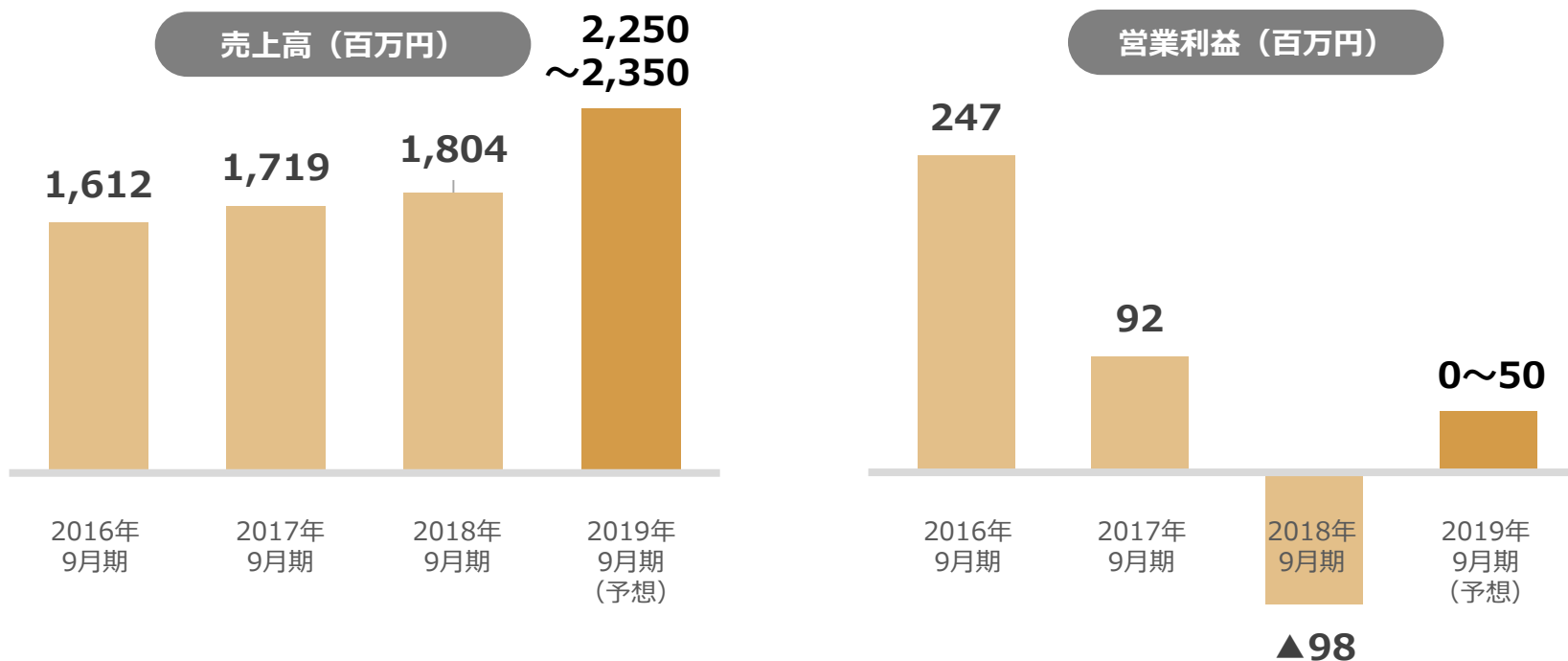
**2019年9月期 通期業績見通し**

# 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



**5**

## 商号変更のおしらせ



# 「株式会社イルグルム」へ商号を変更

2019年8月1日より、  
「株式会社イルグルム（英語表記：YRGLM Inc.）」へ  
商号を変更することを決定いたしました。



それぞれの企業が独自の価値を提供することによって発展する社会。

私たちはそのまだ見ぬ理想の世界を「YRGLM」と名付けました。

まだこの世に存在しない未来像を示すために、既存の言葉に由来を持たない「意味を持たない文字列」を語源としました。

どこにもない企業を目指すために選んだ、どこにもない名前です。

# 參考資料

## 財務諸表概要

# 2019年9月期第2四半期連結損益概要

経常利益黒字転換も、訴訟和解金を特別損失に計上、当期四半期純利益は赤字

単位：百万円

	2018年 9月期 第2四半期	2019年 9月期 第2四半期	前年 同期比	増減率
<b>売上高</b>	<b>877</b>	<b>1,081</b>	<b>+203</b>	<b>23.2%</b>
売上原価	295	333	+38	13.0%
売上総利益	582	747	+165	28.4%
販売費及び一般管理費	652	726	+73	11.3%
<b>営業利益</b>	<b>▲70</b>	<b>21</b>	<b>+91</b>	<b>-</b>
(営業利益率)	(▲8.0%)	(1.9%)		
<b>経常利益</b>	<b>▲81</b>	<b>17</b>	<b>+99</b>	<b>-</b>
親会社株主に帰属する <b>当期四半期純利益</b>	<b>▲58</b>	<b>▲46</b>	<b>+12</b>	<b>-</b>

# 連結貸借対照表概要

単位：百万円

	2018年 9月末	2019年 3月末	増減額
流動資産	1,555	1,338	▲216
（現預金）	1,193	923	▲269
固定資産	603	<b>903</b>	+299
（有形固定資産）	80	89	+8
（無形固定資産）	325	533	+208
（投資その他資産）	197	281	+83
<b>資産合計</b>	<b>2,159</b>	<b>2,242</b>	<b>+82</b>
流動負債	604	911	+307
固定負債	379	280	▲99
<b>負債合計</b>	<b>984</b>	<b>1,192</b>	<b>+207</b>
<b>純資産合計</b>	<b>1,174</b>	<b>1,050</b>	<b>▲124</b>

# 参考資料

## その他

# 2019年9月期第2四半期 プレスリリース一覧

2019.01.09	<b>AD EBiS</b>	アドエビス、BIツール導入におけるシステム構築支援サービスを開始。～データ連携とレポート画面の構築支援で、ツール導入時の課題を解消、迅速な経営判断をサポート～
2019.01.10	<b>AdRepo</b>	運用型広告レポート自動作成ツール「アドレポ」、大幅アップデートを実施。インプレッションシェアレポートや予算管理など5つの機能同時リリースで作業効率UP
2019.01.24	<b>EC-CUBE</b>	株式会社イーシーキューブ、共創型クラウドECプラットフォーム「ec-cube.co」を2019年2月にリリース。初期・月額無料、カスタマイズ可能なSaaS型EC-CUBE。～ パートナーとは技術、サポート、収益をシェア。共に創り・運営するプラットフォームを目指す ～
2019.02.04	<b>AD EBiS</b>	アドエビス、来店購入や電話注文といったオフラインで発生したコンバージョンを 加味した広告評価とアトリビューション分析が可能に
2019.02.12	<b>CORPORATE</b>	株式会社ロックオン、2019年版日本における「働きがいのある会社」ランキングで7年連続、8度目となるベストカンパニーを受賞
2019.03.05	<b>AD EBiS</b>	アドエビス、デジタルマーケティングを成功へ導く大規模メジャーアップデート「AD EBiS UPDATE 2019 Spring」を発表、4月より順次リリース～3/13開催『AD EBiS Conference 2019』にて全容公開・参加申込受付中～
2019.03.13	<b>AD EBiS</b>	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4年連続No.1！ シェア44.2%で引き続き業界をけん引
2019.03.26	<b>AD EBiS</b>	マーケティングプラットフォーム「アドエビス」、最新版Safari搭載のITP2.1に対応

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。