

2016年9月期 第1四半期決算説明資料

2016年2月10日
株式会社ロックオン

東証マザーズ：3690



CONTENTS

目次

01

経営戦略のおさらい

02

2016年9月期第1四半期決算概要

03

マーケティングプラットフォーム事業

04

商流プラットフォーム事業

05

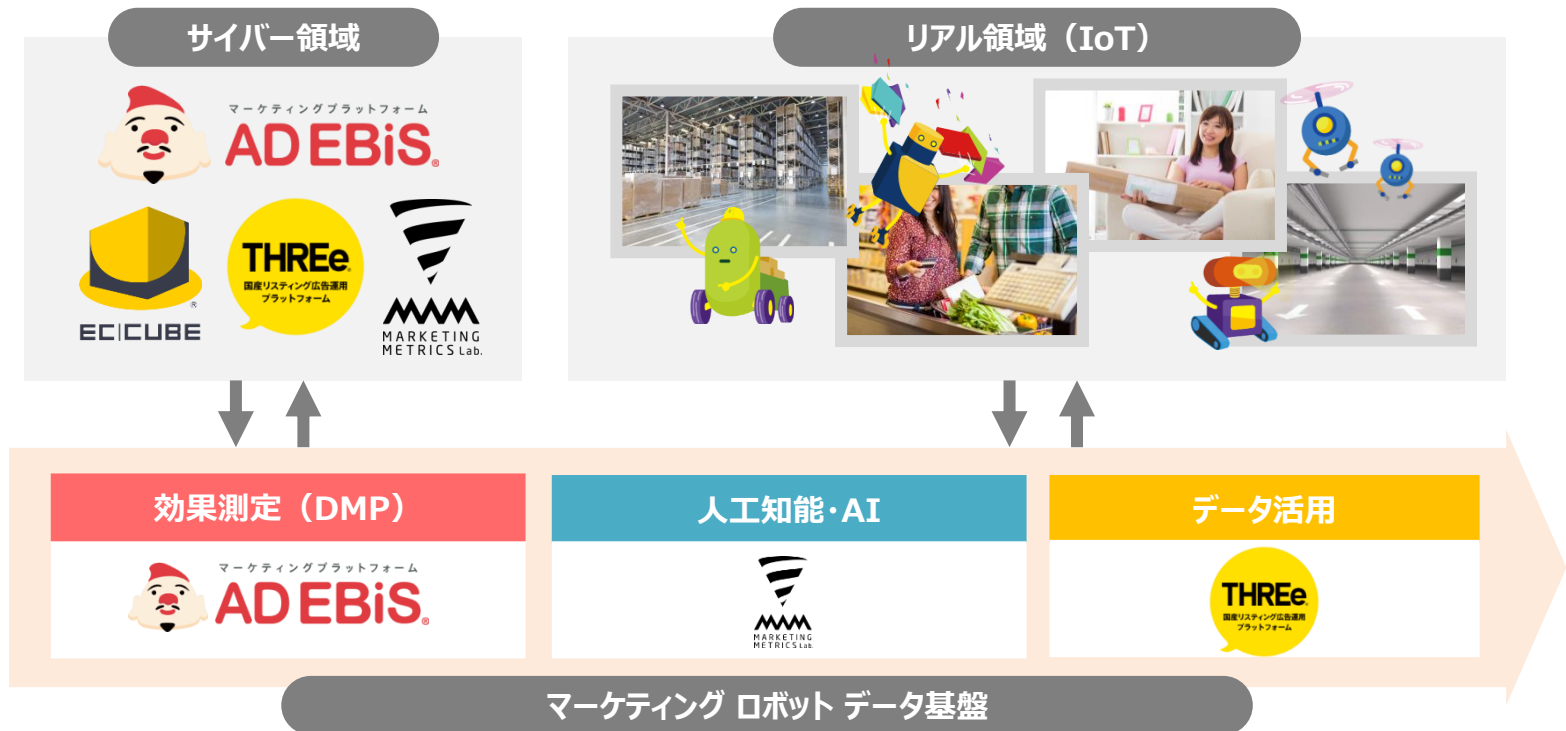
当期業績見通しに関して

01

経営戦略のおさらい

2016年9月期経営方針

「マーケティング ロボット カンパニー」に向けた初年度。
既存事業である「サイバー領域」は引き続き積極展開。更なる収益拡大を目指す。
次に狙う「リアル領域」へは研究開発など、投資フェーズ。成長基盤作りを行う。



サイバー領域、リアル領域ともにマーケティング ロボットのデータ基盤は、
効果測定 (DMP)、**人工知能・AI**、**データ活用** の3層構造。ロックオンの既存資産を活用して展開する。

02

**2016年9月期
第1四半期決算概要**

2016年9月期第1四半期 ポイント

- ✓ **両事業ともにKPIは順調に成長。**
- ✓ **マーケティングロボット実現に向け、短期及び中長期の積極的な投資を実施。**
- ✓ **売上は前年同期比12百万円増(前年同期比4%増)、営業利益は前年同期比17百万円減(前年同期比29%減)。**

2016年9月期第1四半期 業績ハイライト

2016年9月期第1四半期連結業績

両事業とも、サービス拡充・次期開発への投資を実施し、全体としては減益となったが、アドエビスがストックを伸ばした結果、マーケティングプラットフォーム事業は営業利益が前年同期比で2%増とプラスに。

売上高	営業利益
342 百万円 (前年同期比 4%増)	41 百万円 (前年同期比 29%減)

マーケティングプラットフォーム事業

2Q以降での事業拡大に向け、サービス開発、広告宣伝に投資を実施したが、アドエビスがストック売上を伸ばした結果、営業利益が前年同期比2%増とプラス。

売上高	営業利益
229 百万円 (前年同期比 4%増)	36 百万円 (前年同期比 2%増)

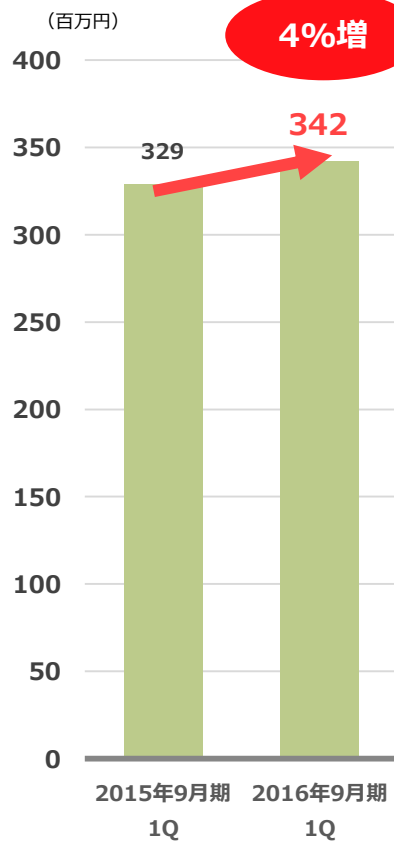
商流プラットフォーム事業

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78%減。引き続き投資期ではあるが、ストック売上は伸び、前年同期比で4%増。

売上高	営業利益
113 百万円 (前年同期比 4%増)	4 百万円 (前年同期比 78%減)

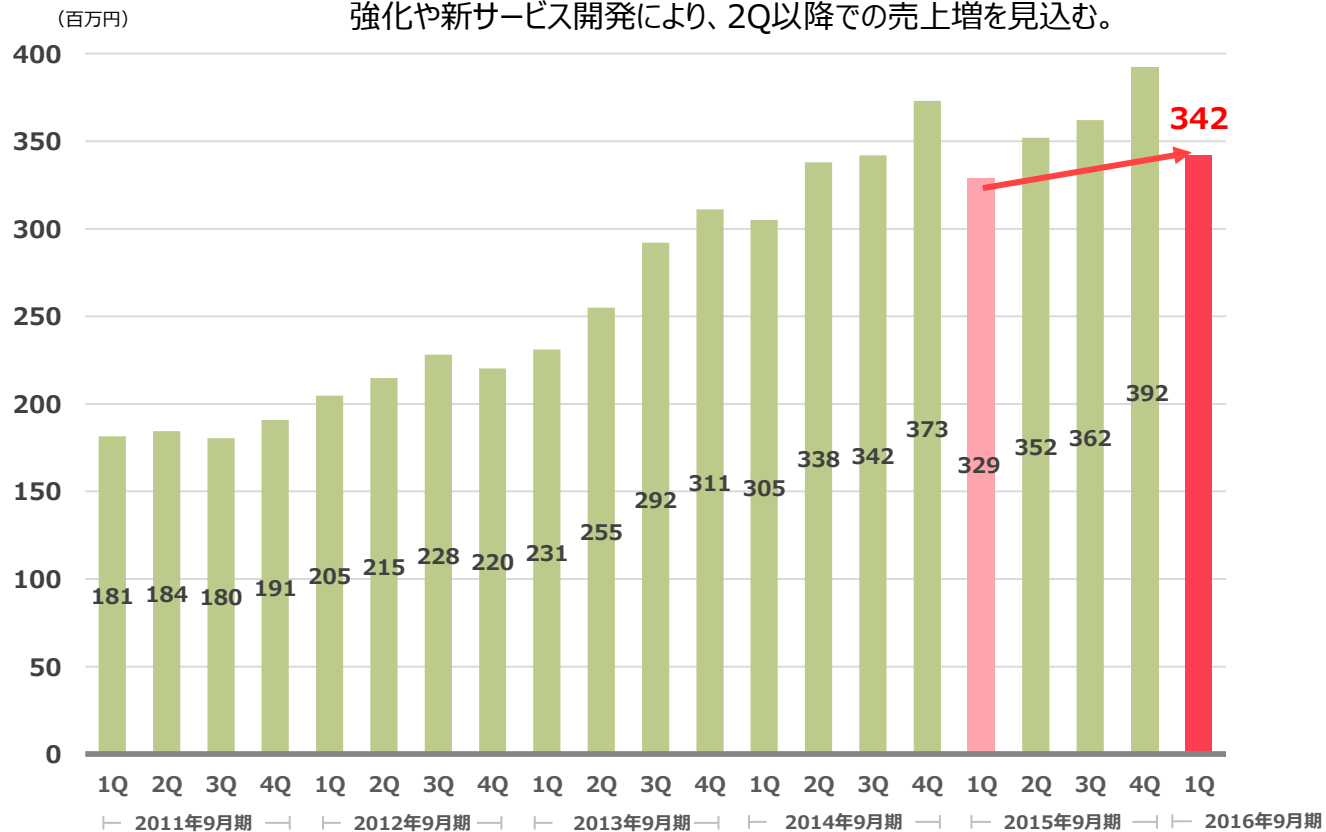
売上高の推移

前年同期比



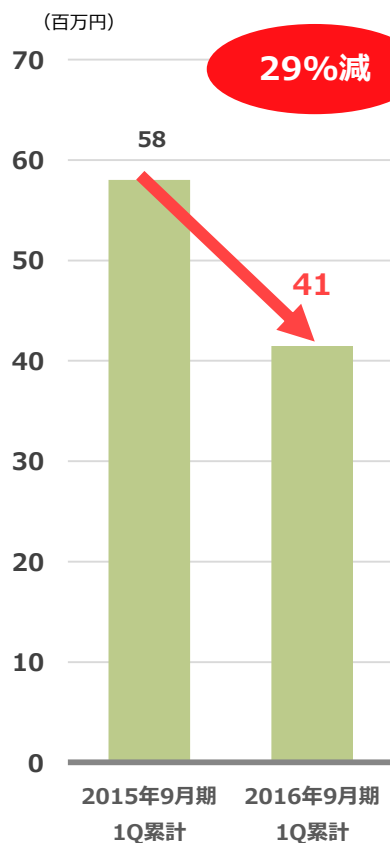
Qごとの売上高推移

2016年9月期1Qは**サービス拡充と次期開発への投資をメイン**に事業を推進し、売上は前年同期比4%増と微増。セールス&マーケティングの強化や新サービス開発により、2Q以降での売上増を見込む。



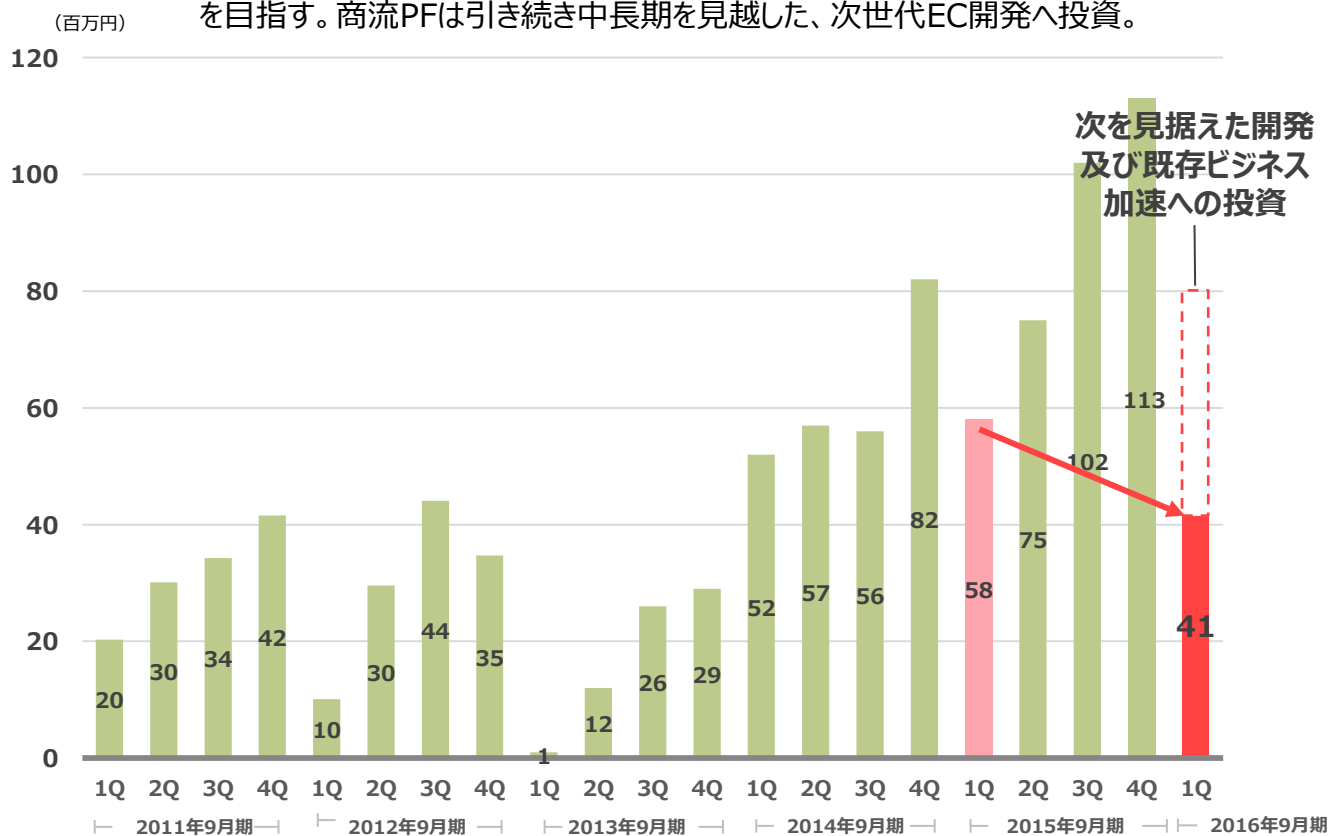
営業利益の推移

前年同期比



Qごとの営業利益推移

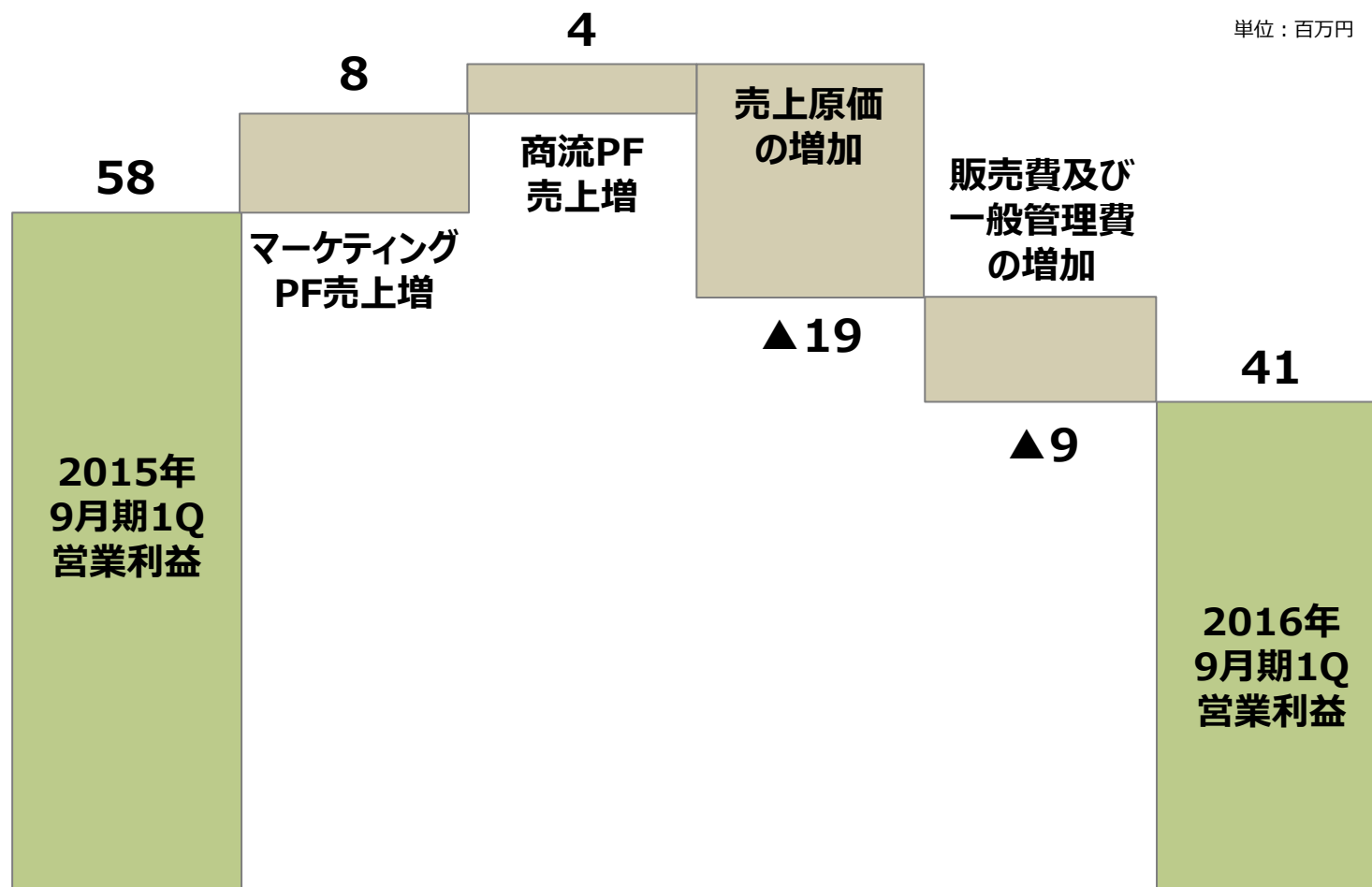
マーケティングPF、商流PFともに積極投資を実施。マーケティングPFは1Qでのサービス開発投資により、2Q以降順次新サービスをリリースし、下期での回収を目指す。商流PFは引き続き中長期を見越した、次世代EC開発へ投資。



営業利益増減の要因分析

2015年9月期1Q-2016年9月期1Q

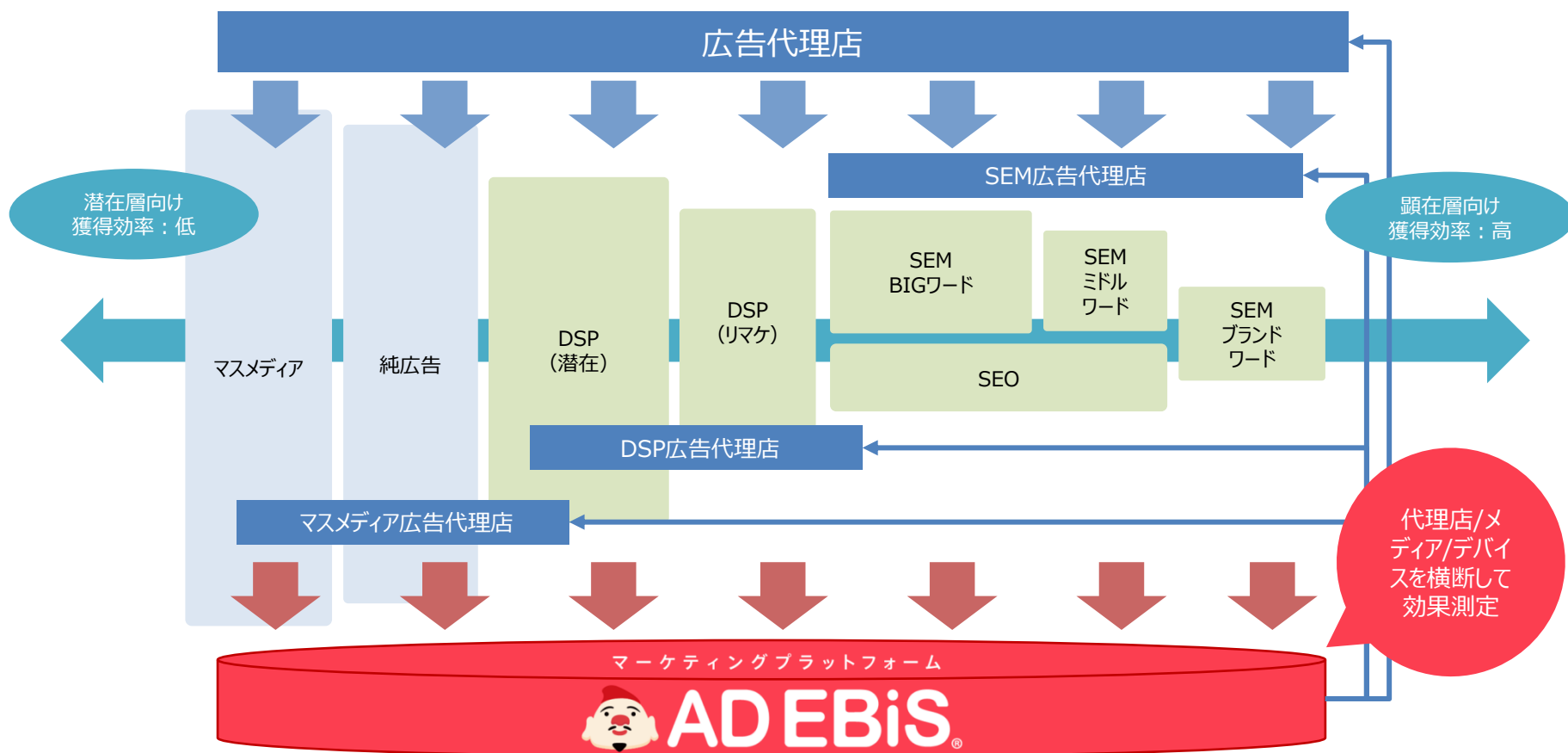
単位：百万円



03

マーケティング
プラットフォーム事業

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。

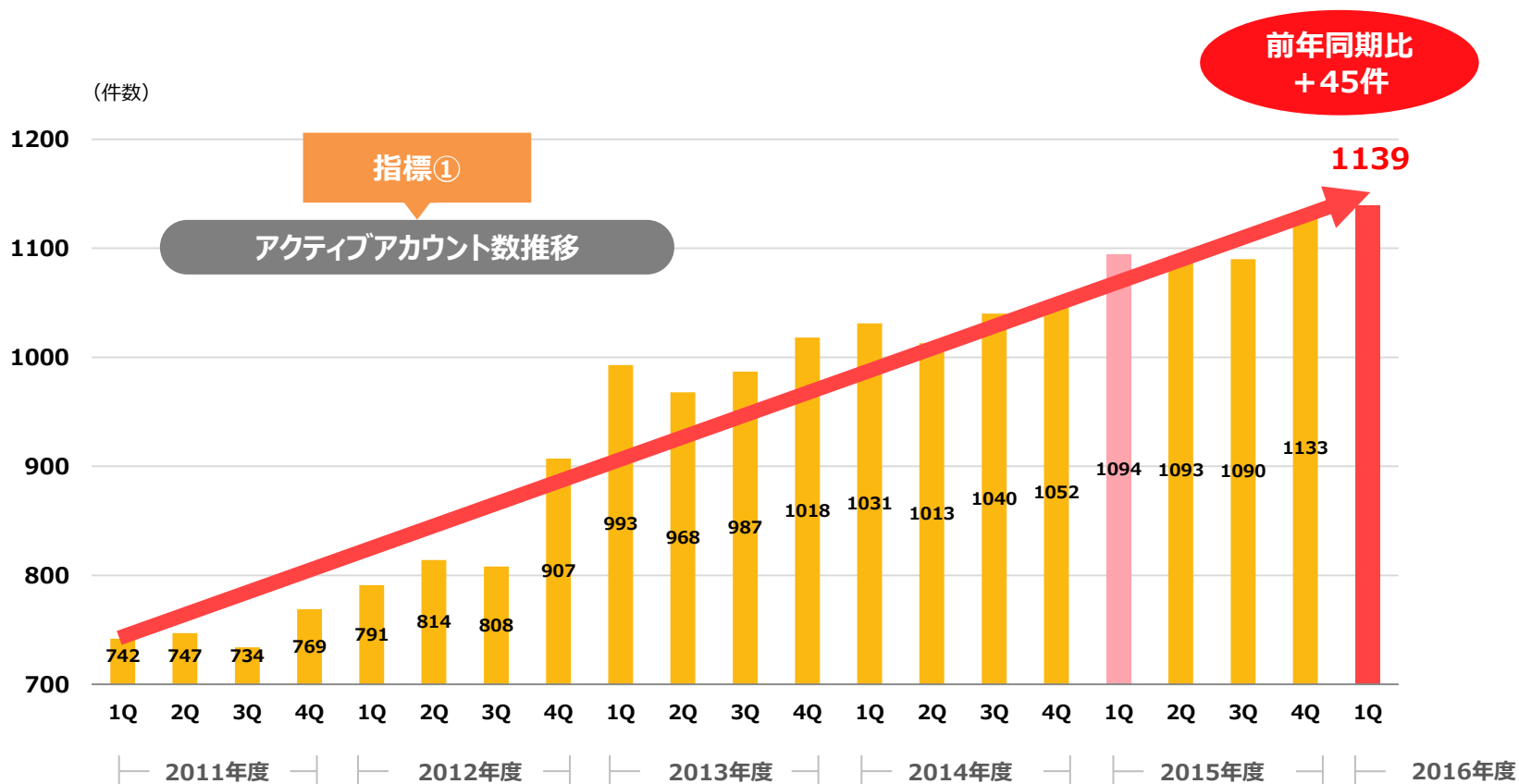


アドエビスの売上は
アカウント数 × 平均単価 の**ストックビジネス**。
外部要因に左右されにくい**安定成長**を実現。



指標① アクティブアカウント数

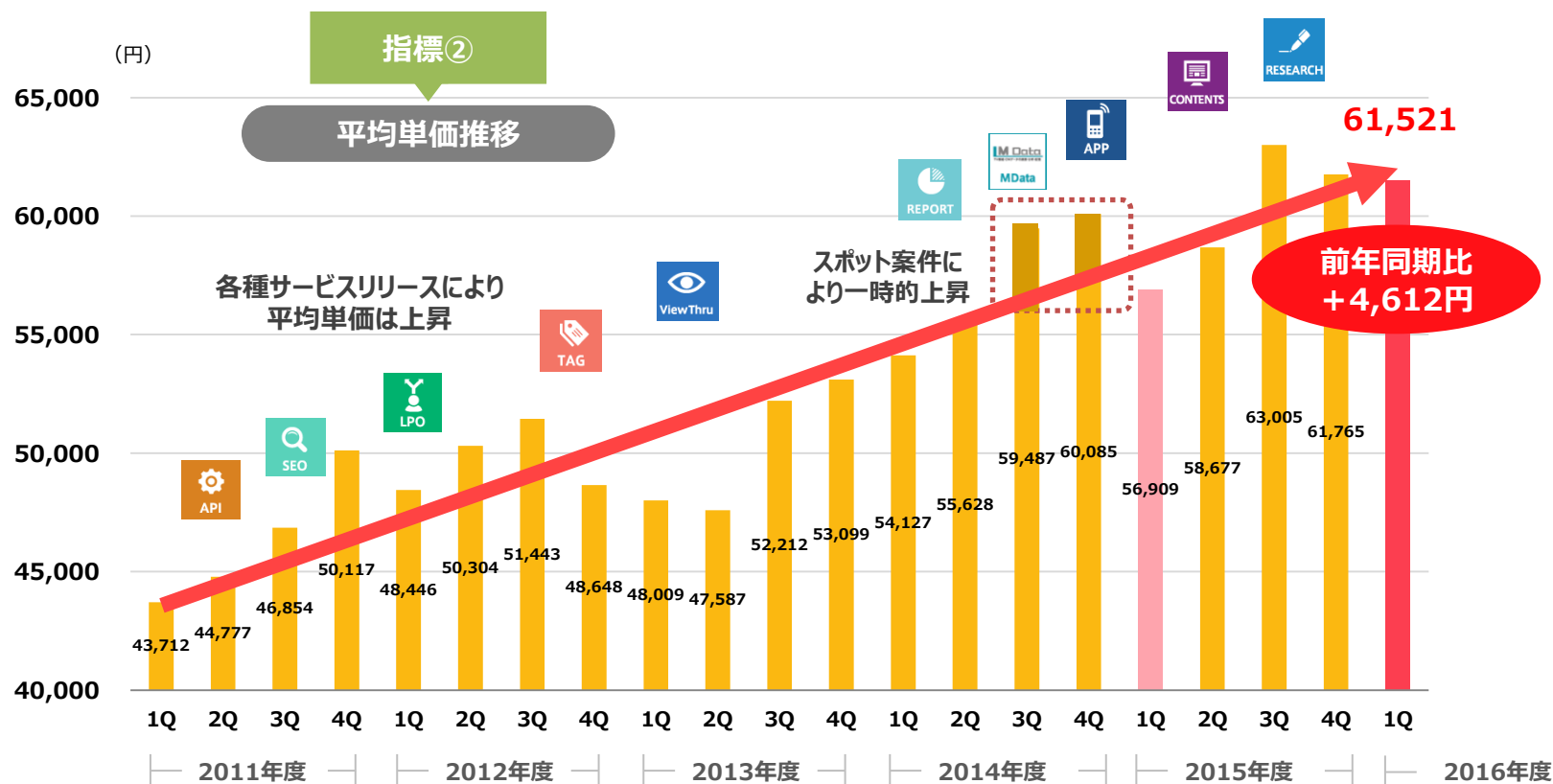
アドエビスのアクティブアカウント数は順調に推移（※1）
更に2Q以降での拡大を目指し広告宣伝を積極実施中。



※1 無料アカウントの整理を行い、2016年1Qにて、15件をマイナス計上。その結果1139件となります。
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 平均単価

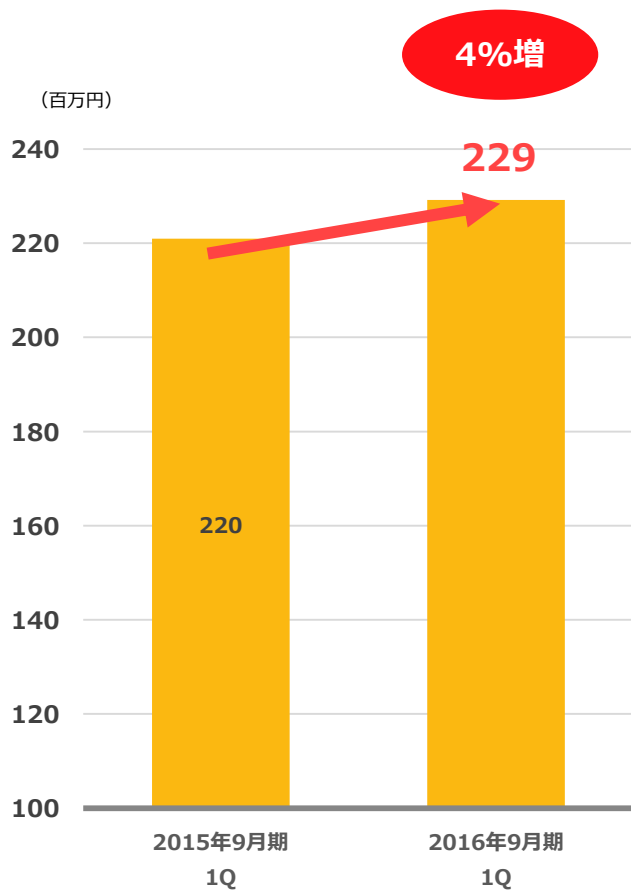
2016年9月期1Qは昨期よりのサービス拡充が功を奏し、
前年同期比4,612円増となり、平均単価が順調に上昇基調。



※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。

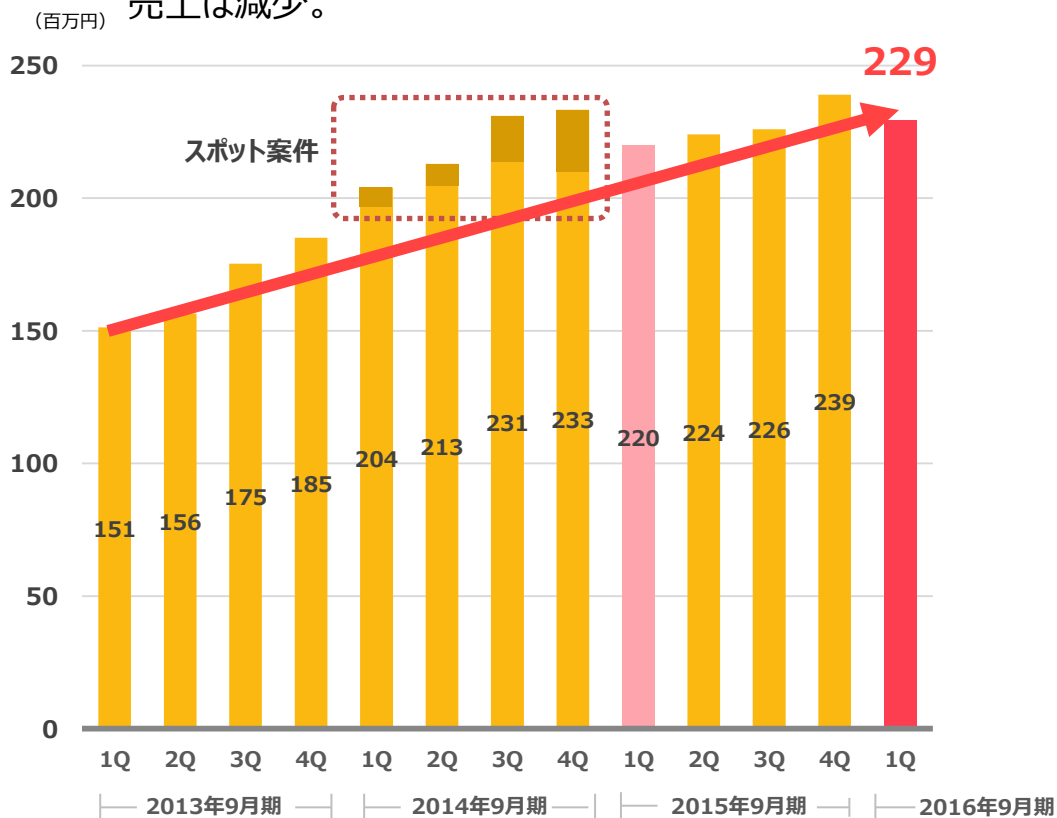
売上の推移

通期累計前年同期比



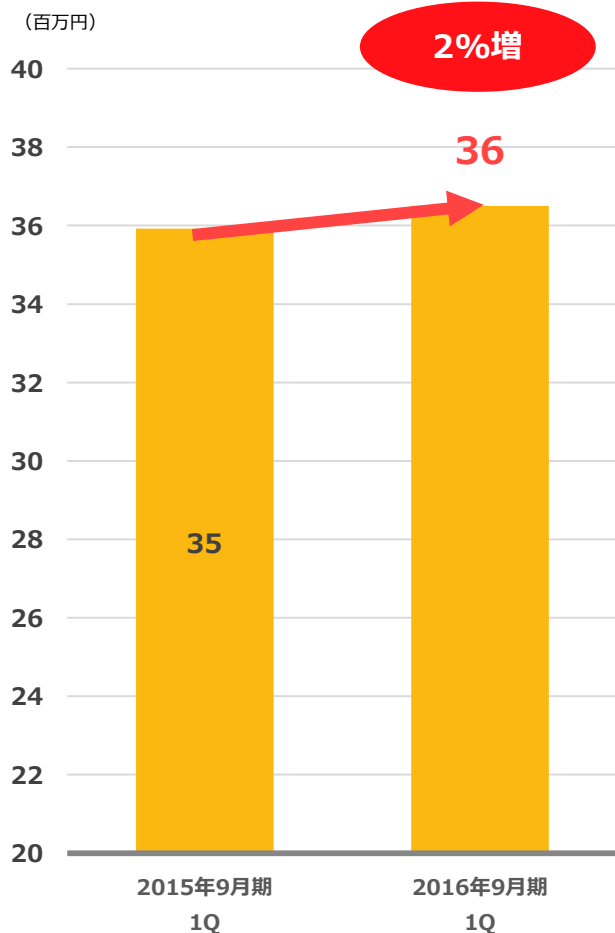
Qごとの売上高推移

2Q以降の増収に向けた投資をメインとしたため、前年同期比4%の微増にとどまる。アカウント数は増加したものの季節要因での平均単価が減少し、前Qからの売上は減少。

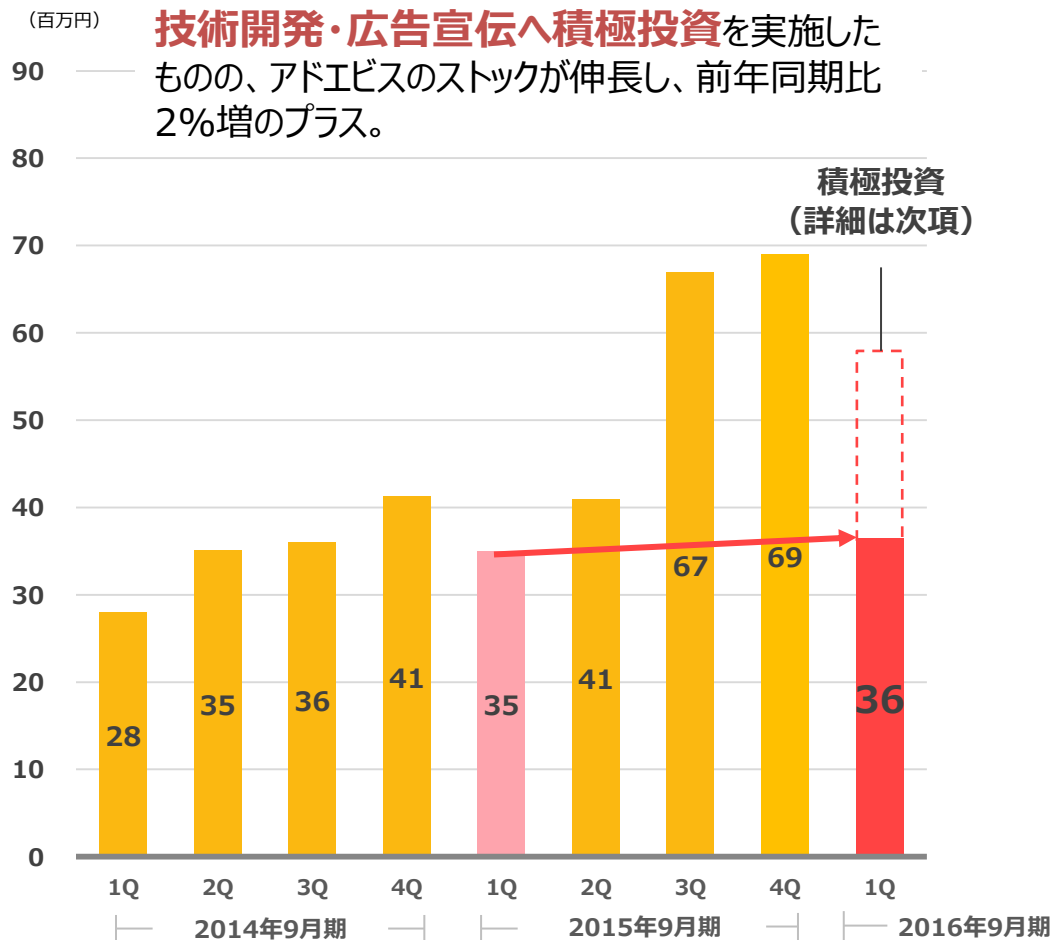


営業利益の推移

通期累計前年同期比



Qごとの営業利益推移



2Q以降の収益増を目的とした、**短期的投資**と、マーケティングロボット基盤強化・新領域進出のための**中長期的な継続投資**を実施。

2016年9月期上半期の短期的投資

① 2Q以降の顧客獲得増に向け**広告宣伝活動を強化**

展示会等
多数参加

② データ活用「THREe」の**人工知能アルゴリズムVerUP**

2Qリリース
予定

③ アドエビスの施策評価からオーディエンス評価へ
ヒト軸分析システムの開発

2Qリリース
予定

長期的継続投資

④ 国内随一の「**ビッグデータ**」活用を加速するため
高速DBシステム「Vertica」を導入

⑤ **人工知能・AI領域** 「マーケティングメトリックス研究所」の体制強化

投資項目①：2Q以降の顧客獲得増に向け**広告宣伝活動を強化**

2016年9月期上半期の短期的投資

アドエビスとしては1Q中では過去最高数の展示会・セミナーイベントへ参加。
認知度拡大と顧客接触機会増加により、**2Q以降での売上増**を見込む。



出展展示会・セミナーイベント

- MarkeZineDay Osaka
- MarkeZineDay Autumn
- アドテック東京
- デジタルマーケティングCAFÉ
- デジタルマーケティングマネジメントデイ2015
- デジタルマーケティングカンファレンス2015Osaka
- CODE CONFERENCE TOKYO 2015 等

アドエビスとしては**出展数過去最大**。
2Q以降での更なる顧客数増を見込む。

投資項目②：データ活用「THREe」の人工知能アルゴリズムVerUP

2016年9月期上半期の短期的投資

データ活用領域サービスである 国産リスティング広告運用プラットフォーム「THREe」の人工知能アルゴリズム「ヒト型ポートフォリオ」を強化。
2016年9月期2Qの新展開に向け、開発中。



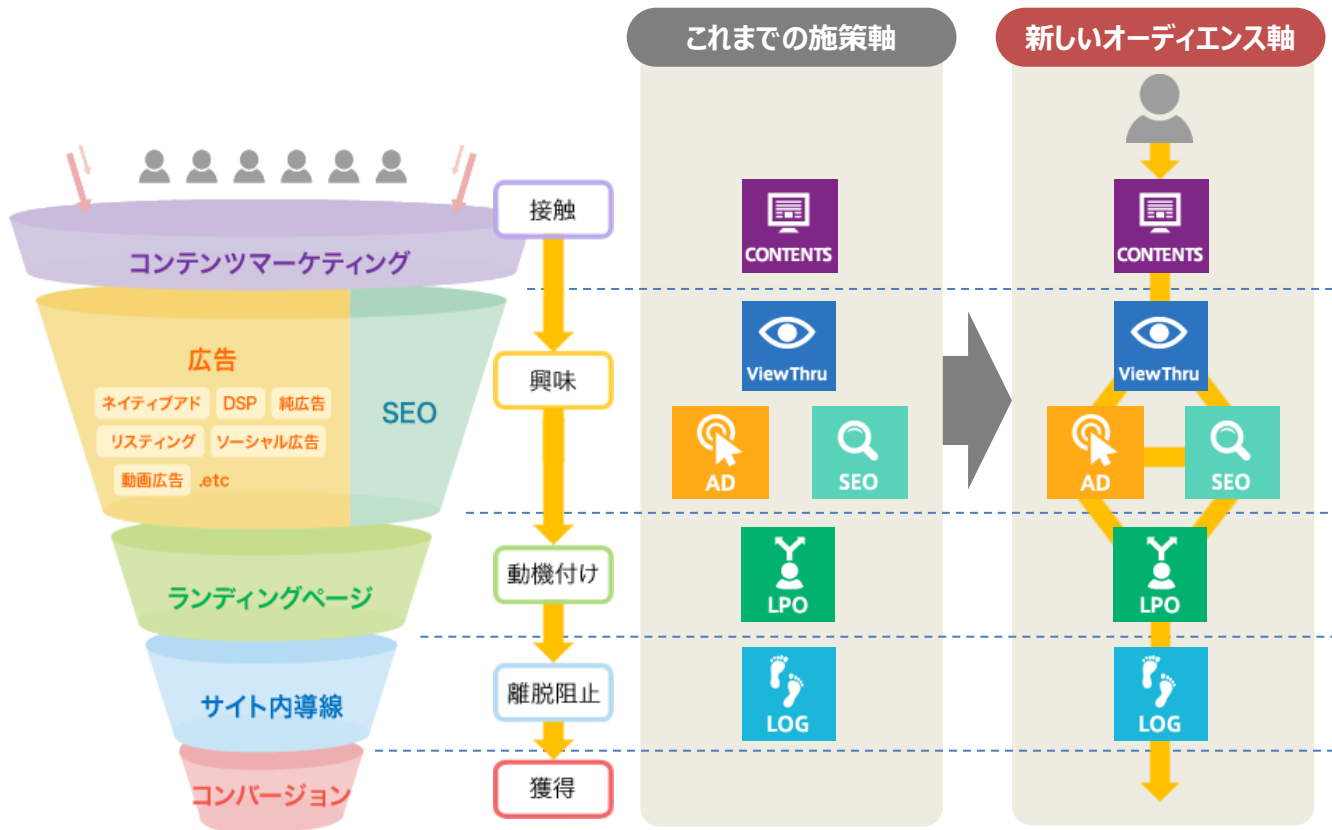
2016年
9月期2Q
リリース予定

自動化アルゴリズムを搭載し、入札に加え、運用までを完全自動化。少予算アカウントにも対応し、より多くの企業が導入しやすいツールへと機能強化を予定。

投資項目③： アドエビスの施策評価からオーディエンス評価へ ヒト軸分析システムの開発

2016年9月期上半期の短期的投資

個別施策が分断された「施策軸」の評価から、施策どうしが繋がることで、「オーディエンス (ヒト) 軸^{※1}」の評価が可能に。ヒト軸分析システムを2016年2Qリリース予定。
^{※1} オーディエンスデータとは：Cookie情報をもとにした、個人を特定しない「人」データのこと。



投資項目④：国内随一の「ビッグデータ」活用を加速するため データベース基盤を刷新

長期的継続投資

アドエビスに格納された国内でも随一の「ビッグデータ」活用を加速するため、**データベース基盤を刷新**。

ヒューレット・パカード社が提供する**高速DBシステム「Vertica」**を導入。

大規模なビッグデータをリアルタイムで高速分析が可能な「Vertica」を導入。
国内随一の「マーケティング ビッグデータ」の活用を加速。



投資項目⑤：「マーケティングメトリックス研究所」の体制強化

長期的継続投資

ビッグデータの活用、人工知能アルゴリズムの強化に向け、マーケティングメトリックス研究所の体制を強化。継続的に投資を実施。
2016年9月期2Q以降施策として**プライベートDMPサービス体制の強化**、及び**「THREe」の人工知能アルゴリズムの再開発**で活動。



ビッグデータの有効活用と、自動化・効率化アルゴリズムへの先進的研究開発を行うため、継続的な体制強化を実施。

ビッグデータ活用やデータ分析に関する、オウンドメディアも展開。京都産業大学、電通ダイレクトフォースの専門家も執筆に参加。2015年の有馬記念勝ち馬を分析によりの中させ、各種メディアで大きな話題になったことも。

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**ともに順調に増加。
- ② セールス&マーケティングや新サービス開発により、**2Q以降での売上増加**を見込む。
- ③ マーケティングロボット構想に向けた**中長期的な投資**を開始。

04
—

商流プラットフォーム 事業

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。

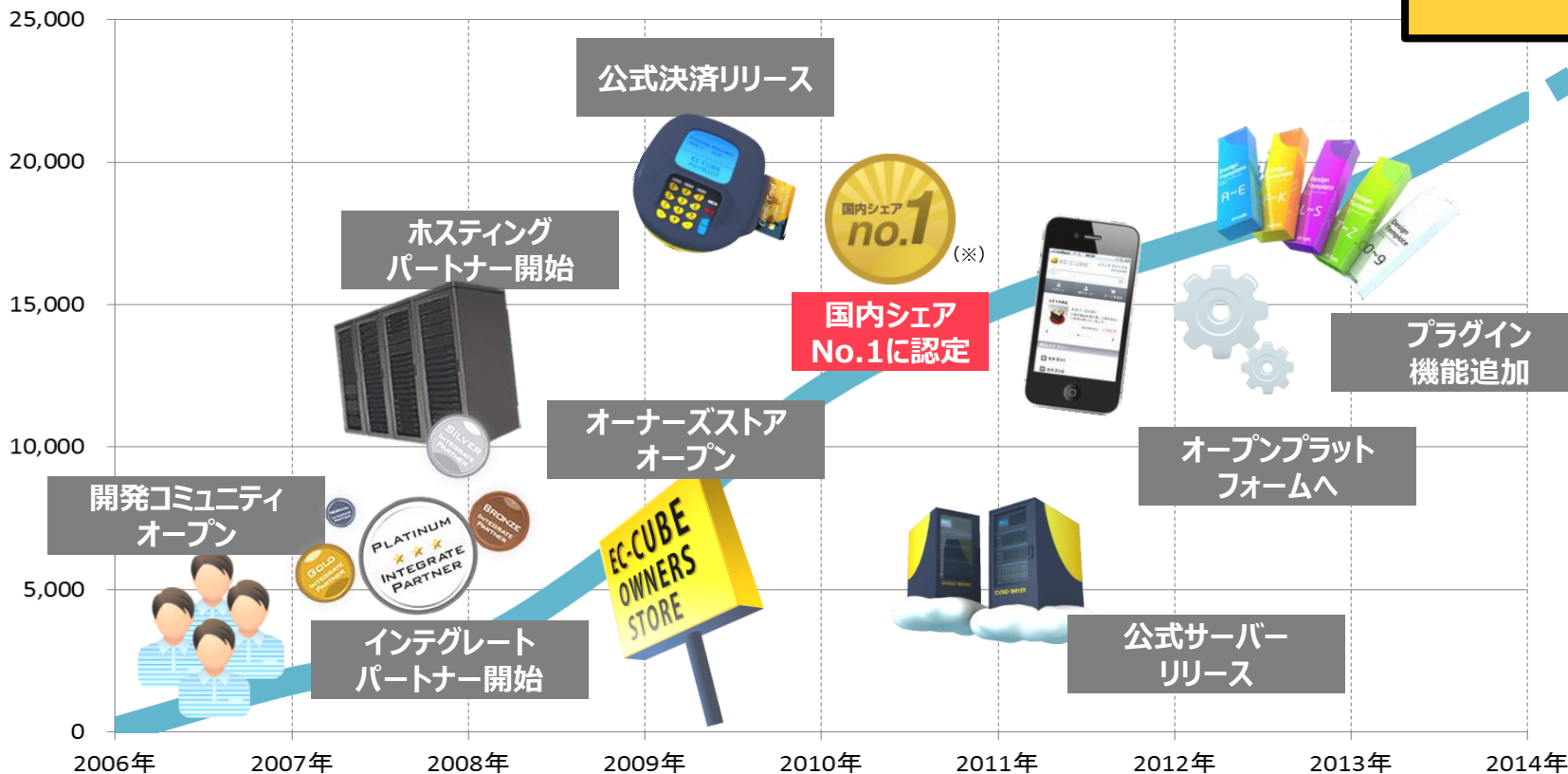


(※) 独立行政法人情報処理推進機構「第3回オープンソースソフトウェア活用ビジネス実態調査」による

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

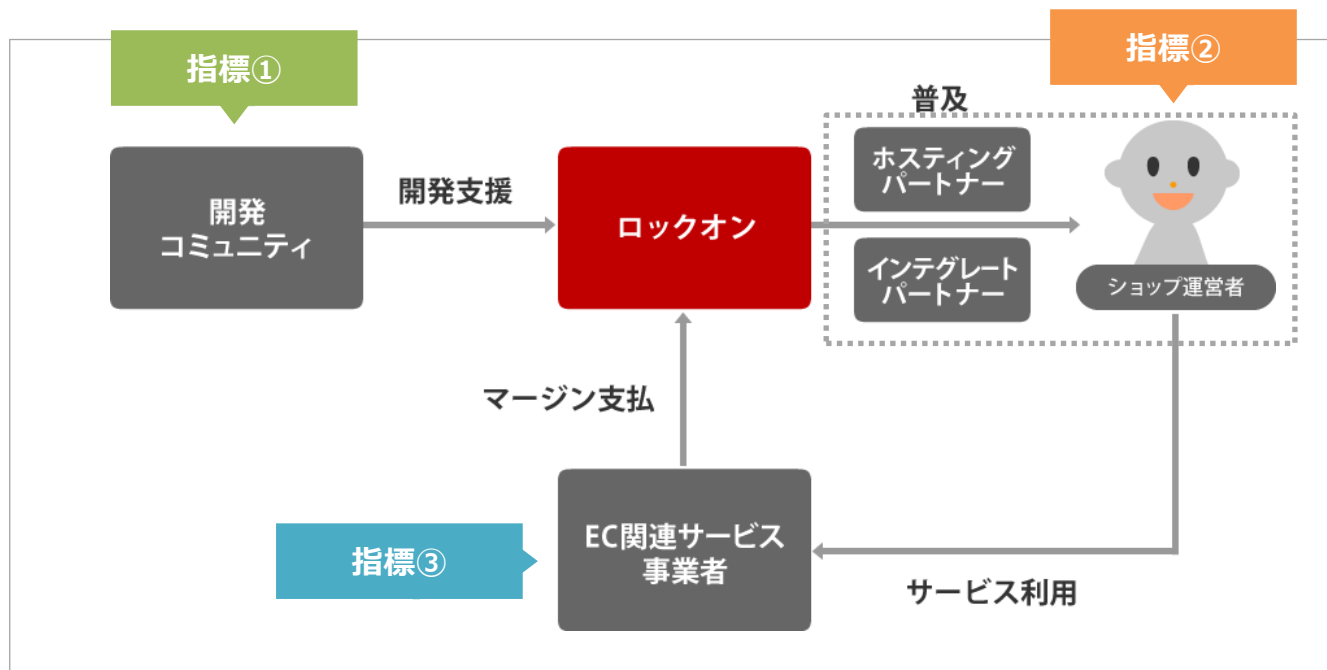


(※) 独立行政法人情報処理推進機構「第3回オープンソースソフトウェア活用ビジネス実態調査」による

EC-CUBEのビジネスモデル

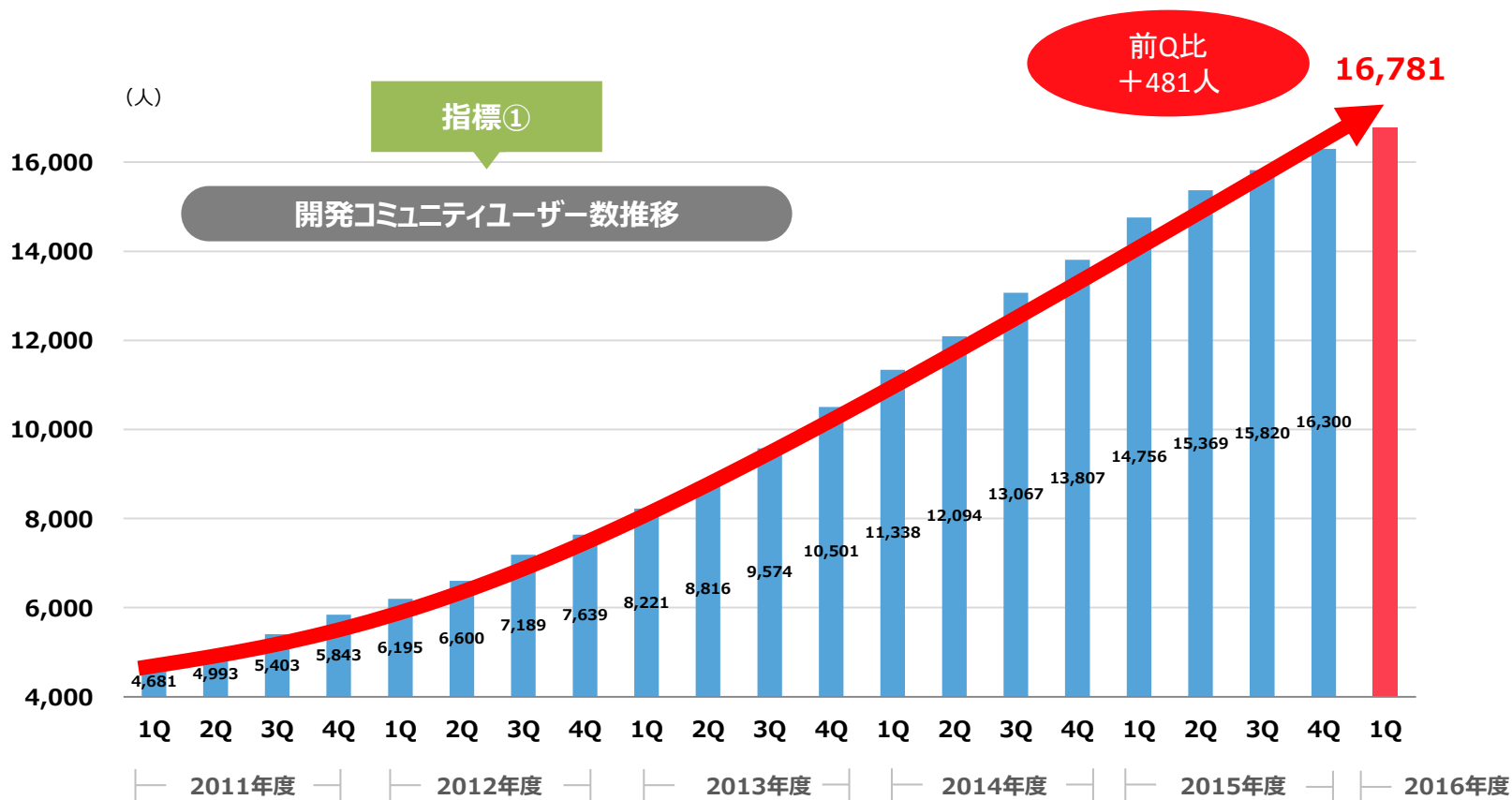
EC-CUBEはオープンソースとして無料で配布し、
 周辺サービスにより収益を得る**フリーミアムモデル**。

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。



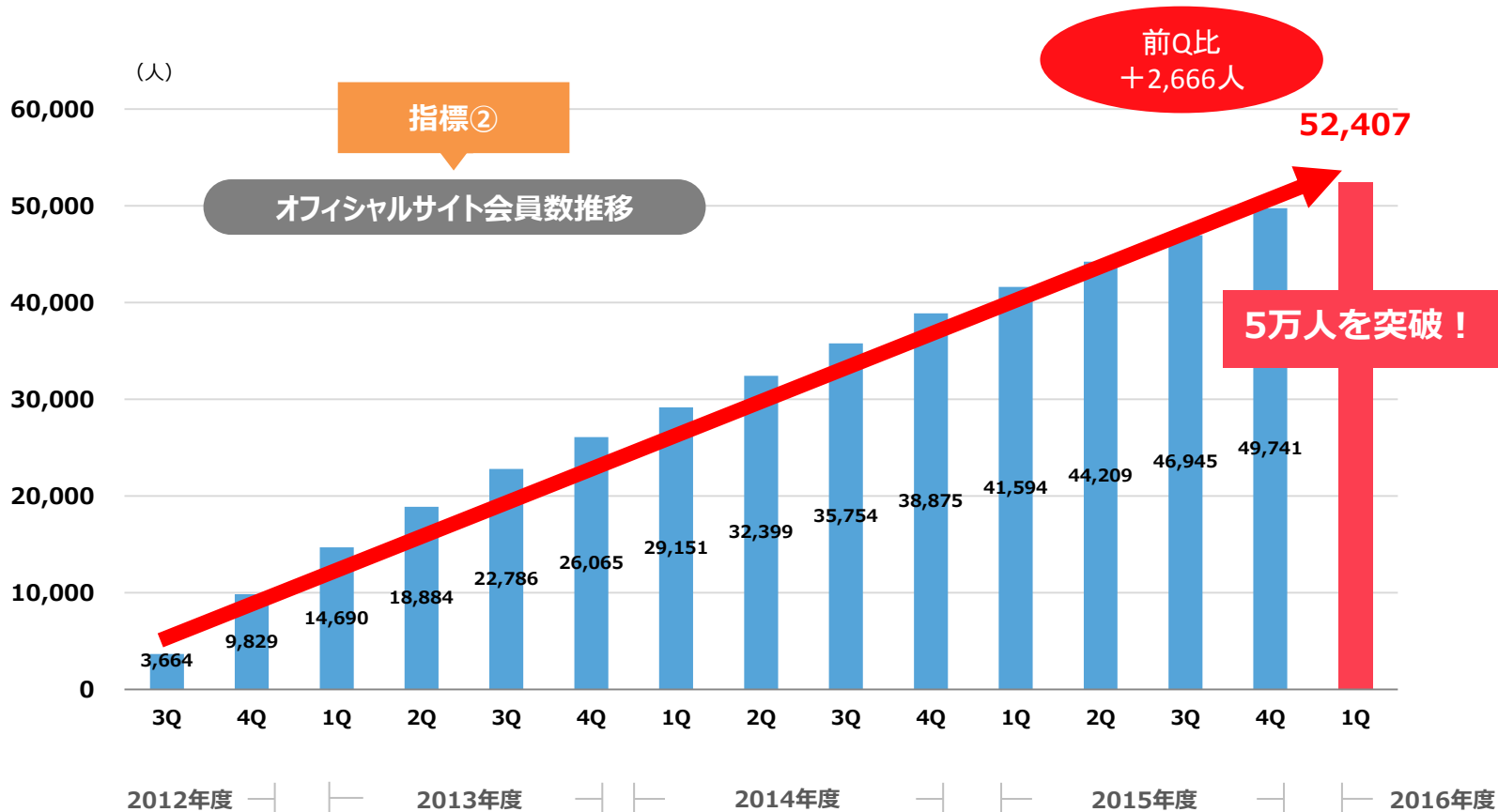
指標①：開発コミュニティユーザー数

EC-CUBE 3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。



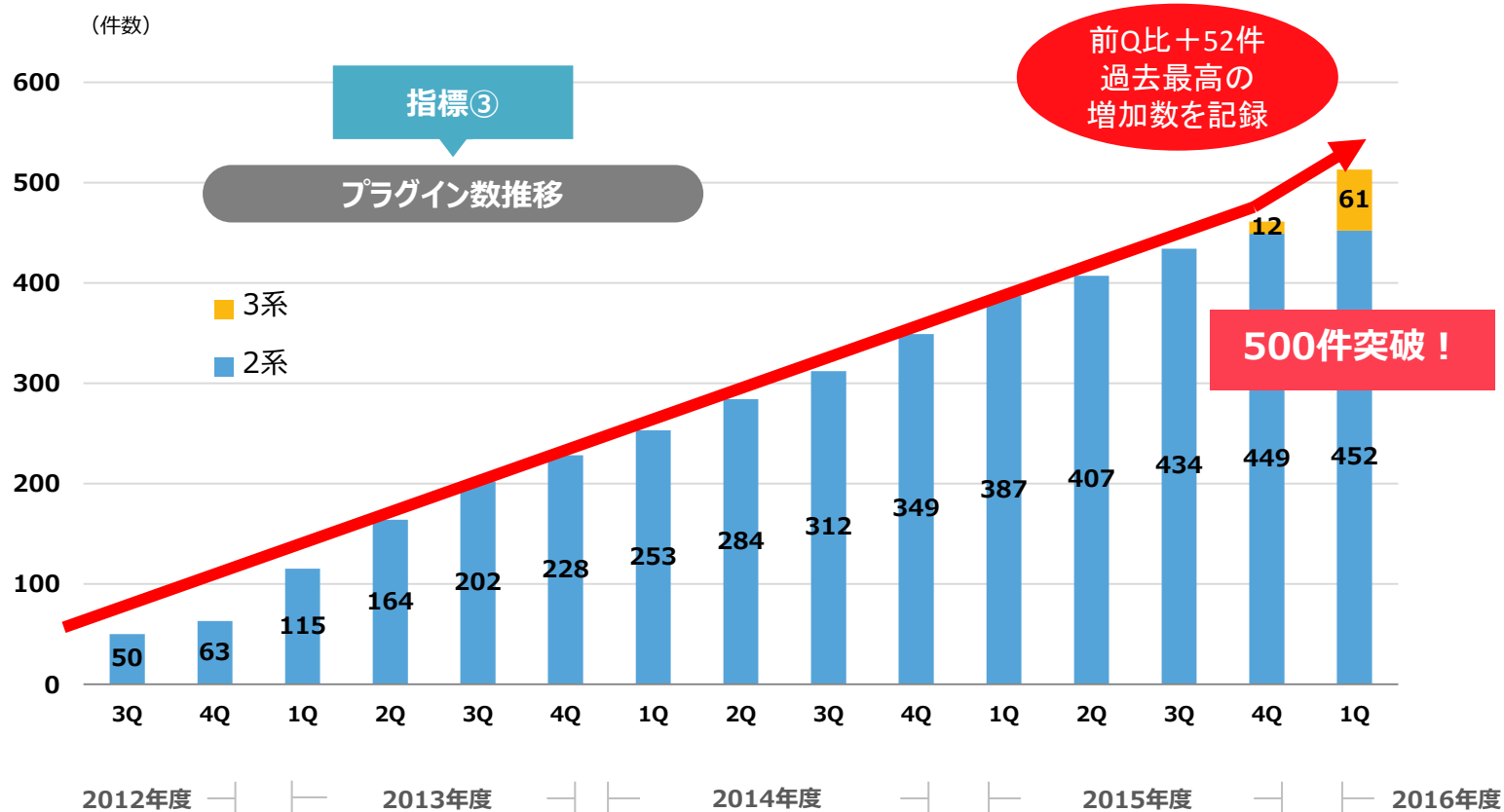
指標②：オフィシャルサイト会員数

EC-CUBE オフィシャルサイト会員数（EC-CUBE利用者）は **5万人** を突破。
 新バージョン「EC-CUBE 3」の利用者も急増。



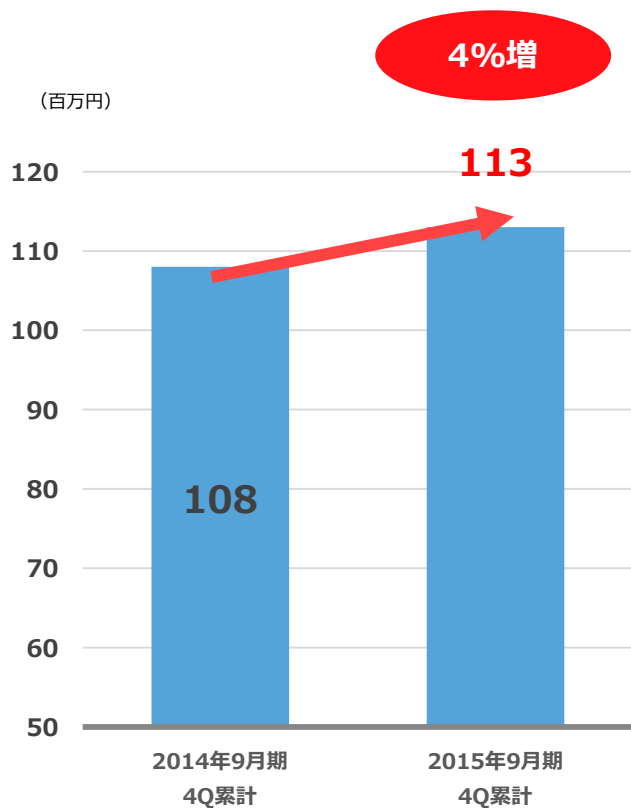
指標③：EC関連サービス事業社（プラグイン数）

プラグイン開発コンテスト、勉強会活動が功を奏し、EC-CUBE 3系プラグインが大幅増。過去最高の増加数を記録し、全体でも500件を突破。



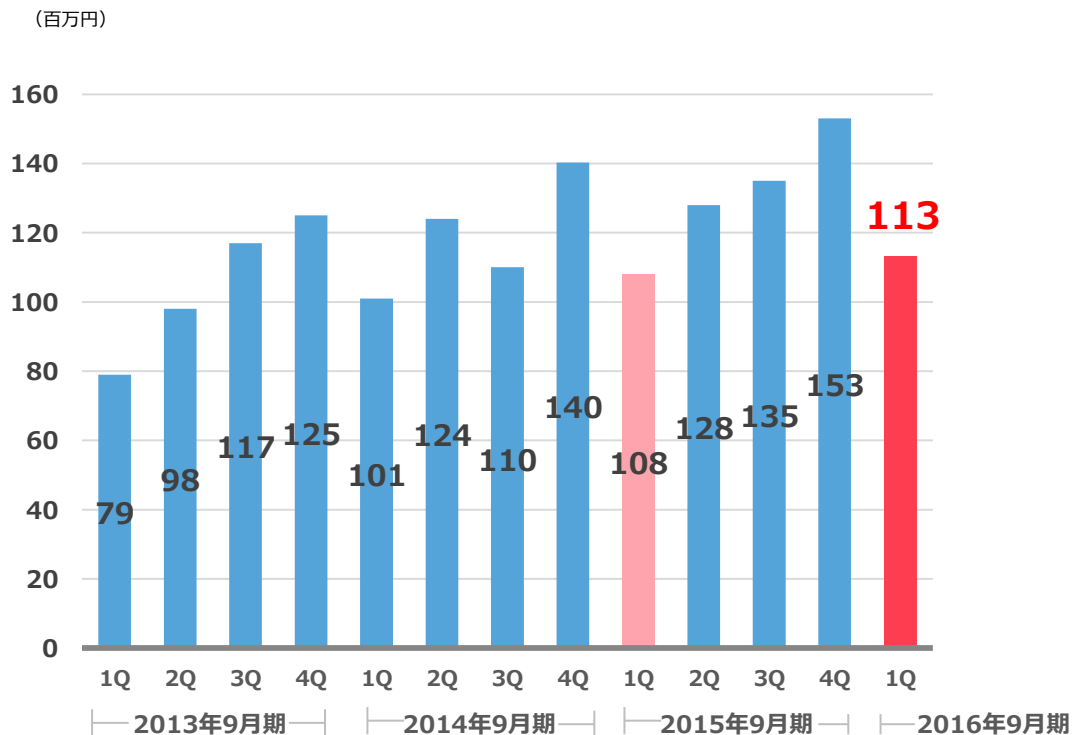
売上の推移

通期累計前年同期比



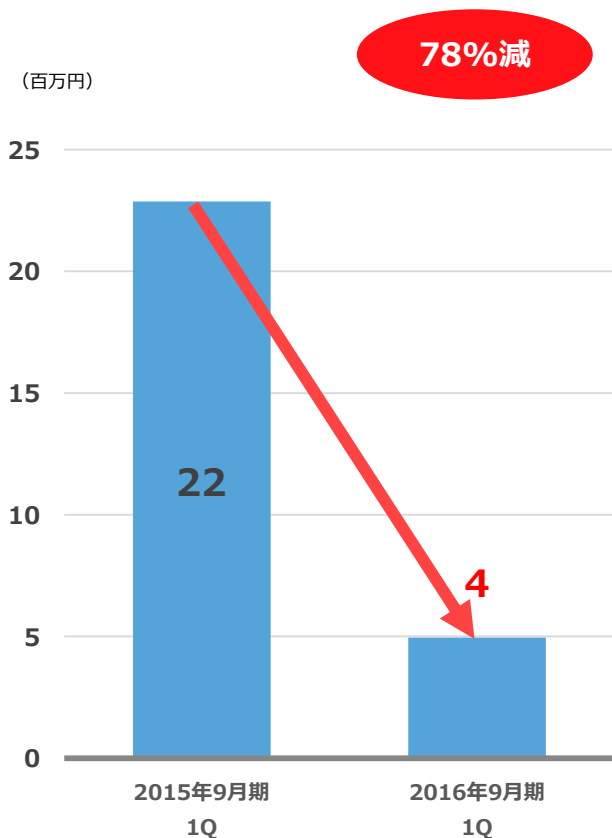
Qごとの売上高推移

開発投資フェーズだが、KPIが順調に進捗。受託開発の季節要因はあるが、EC-CUBEのストック売上が伸び、前年同期比**4%増**。



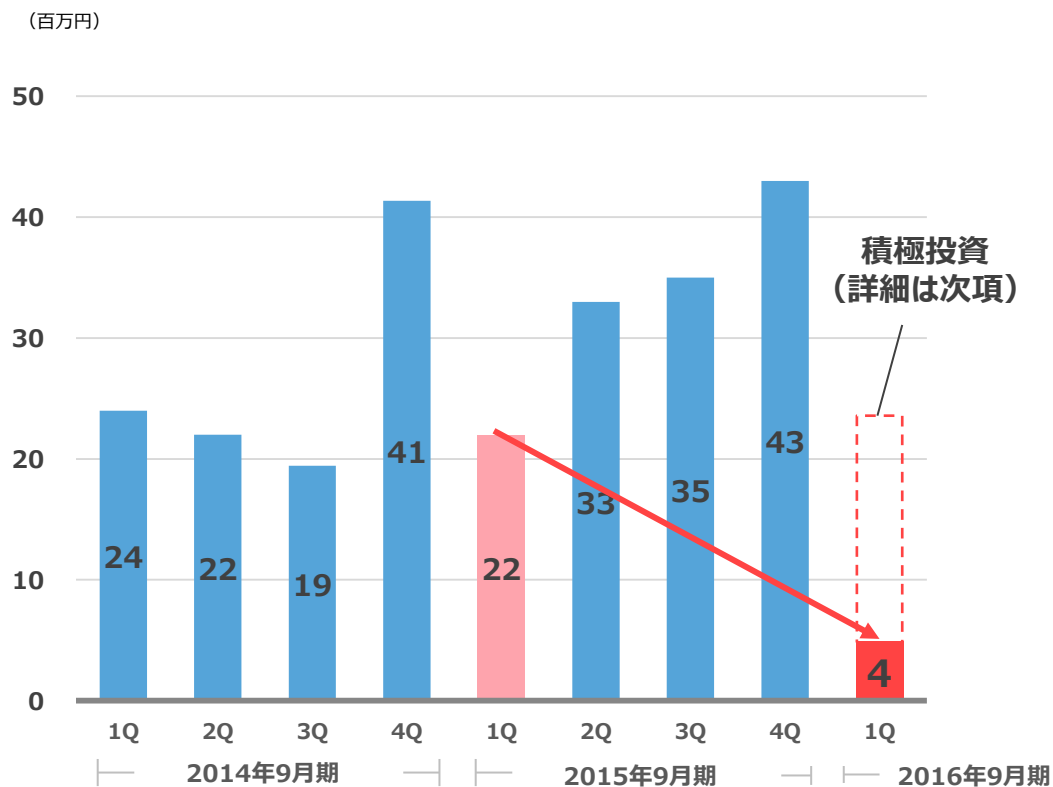
営業利益の推移

通期累計前年同期比



Qごとの営業利益推移

EC-CUBE 3の開発、及び新領域への研究開発のため積極投資を実施。



前期に引き続き、次世代のEC領域へ積極投資。

長期的継続投資

① EC-CUBE 3への開発投資

EC-CUBE
半年のVerUP
数が過去最多

プラグイン増加
数がQで過去
最高を記録

② スマートフォンECアプリ開発基盤の構築

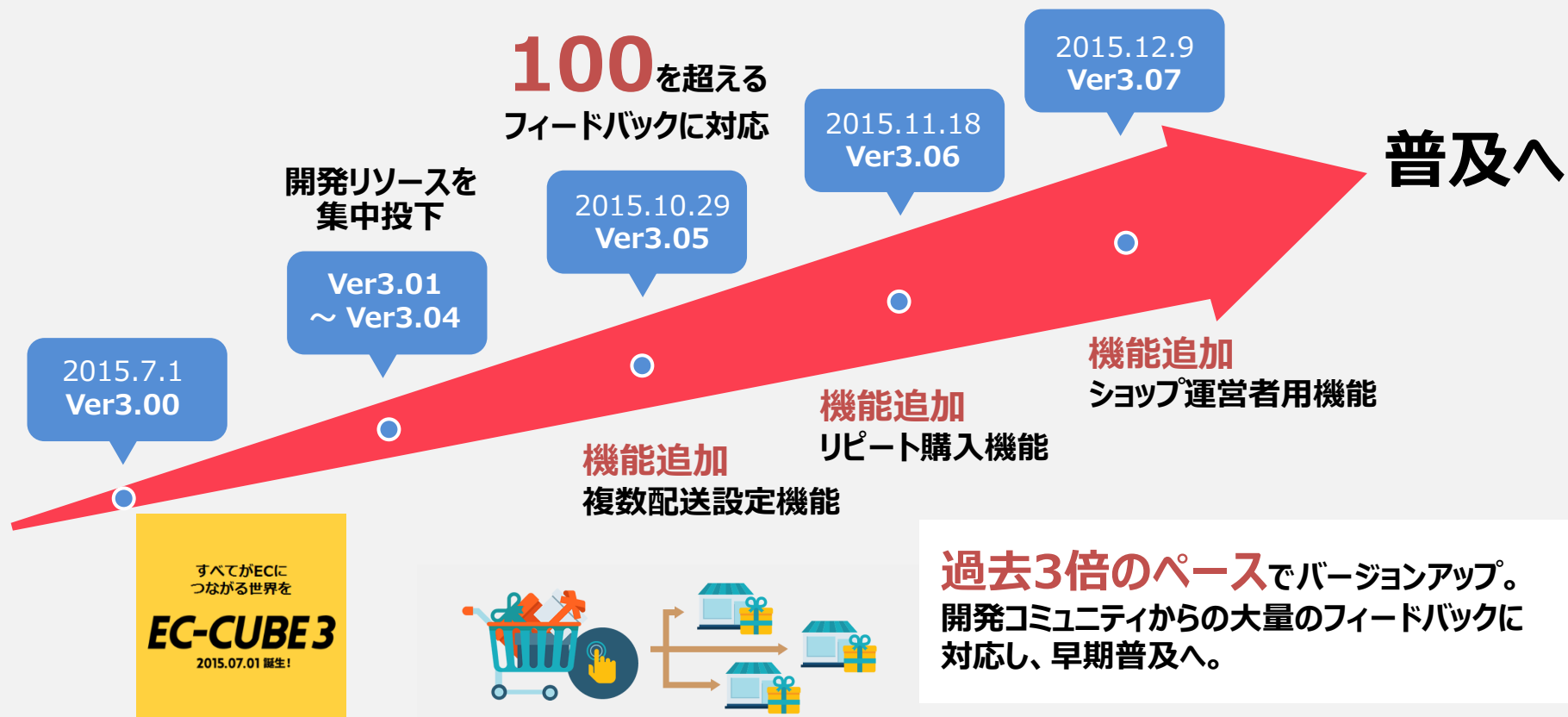
2Qリリース済

③ ECの次世代技術へ積極投資 ブロックチェーン技術への共同研究を開始

ブロックチェーン
研究開発は3Q
完了予定

投資項目①：EC-CUBE 3への開発投資

「EC-CUBE 3」の開発へ積極投資。過去3倍のペースでバージョンアップを実施。「EC-CUBE 3」の早期普及を目指す。



投資項目①： EC-CUBE 3への開発投資 EC-CUBEプラグイン大幅増へ積極開発支援

EC-CUBE 3プラグイン大幅増へ。EC-CUBEの開発、勉強会、コンテンツ開催、ユーザーカンファレンス開催等、積極投資によりQベースで**過去最高増加数**を記録。また、オリエントコーポレーション社と業務提携し、同社決済プラグインもリリース。



テーマは自由、実用的な機能追加から
ユニークなプラグインまで大募集！

EC-CUBE PLUGIN AWARD 3.0

優勝賞金 **30万円+** EC-CUBE構築事例の店舗より
お取り寄せ3万円相当

応募締切 **2015年12月18日(金)**



「**EC-CUBEプラグインアワード**」を開催。
EC-CUBE 3系プラグインが大幅増となり、
プラグイン数はQベースで**過去最高増加数**を
記録。累計では**500件を突破**。

株式会社オリエントコーポレーション
と業務提携。オリコが提供する総合決
済サービス「OricoPayment Plus」
の決済プラグインがリリース。

投資項目②：スマートフォンECアプリ開発基盤の構築

「EC-CUBE スマートフォンアプリ作成キット」を**オープンソース（無償）**で提供開始。EC大手でしか対応できなかったアプリ対応が誰でも可能に。新たなプラットフォーム形成で更なるニーズを掘り起こす。

2016年1月14日 リリース



プラグインの利用でプッシュ通知配信も可能

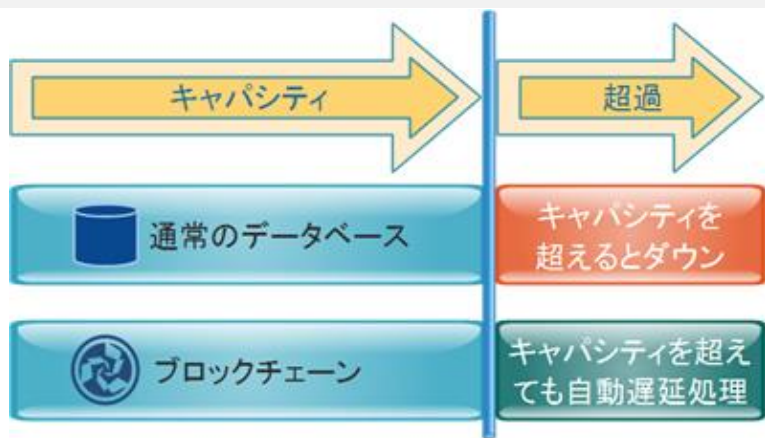
特徴

- オープンソースとして無償提供
- 簡単な修正のみでiOSとAndroidのアプリとしてリリースすることが可能
- オープンソースなので自由にカスタマイズし機能を拡張することが可能
- 追加プラグインで、プッシュ通知配信も可能

投資項目③： ECの次世代技術へ積極投資 ブロックチェーン技術への共同研究開始

テックビューロ株式会社と共同で、**ブロックチェーン技術**を応用したEC用受注エンジンの実証実験を開始。**オムニチャネル領域**での活用を見込む。
2016年9月期3Qの研究開発完了に向け進行中。

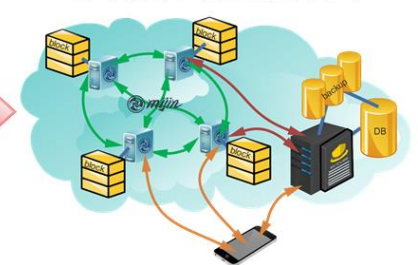
2015年12月28日 リリース



EC/CUBE+データベースによる
EC受注システム



EC/CUBE+mijin+データベースによる
ゼロダウンタイムのEC受注システム



 **Tech bureau Corp.**
- the Crypto-Fintech Laboratory -



ブロックチェーン技術を活用することにより、運用コストを従来の**1/3程度**に。**オムニチャネル領域**での活用を見込む。

今後の予定 (※)

2016年9月期2Q：

mijin + EC-CUBE連携システム構築完了

2016年9月期3Q：

性能検証・研究開発完了

※予定は予告なく変更になる可能性があります。

商流プラットフォーム事業のまとめ

- ① プラグイン増加数が過去最高を記録するなど EC-CUBEの各**KPIは順調**に伸長。
- ② EC-CUBE 3開発への積極投資。多数のバージョンUPと**スマホアプリ**も作成可能に。
- ③ ECの次世代技術へ積極投資
ブロックチェーン技術の研究を開始

05

当期業績見通しに 関して

2016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、2016年度業績見通しを引き続き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。

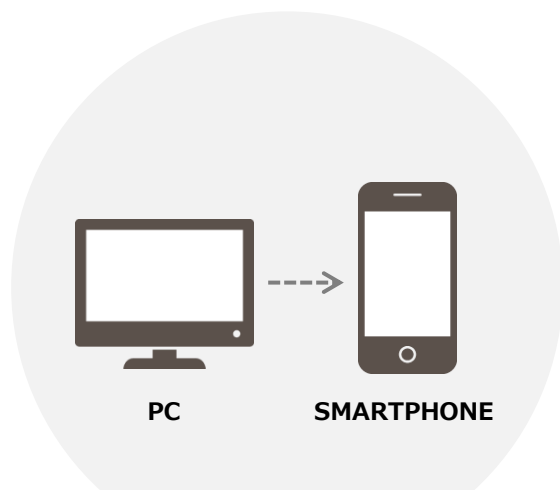
また、配当に関しましては、当期末の普通株式1株当たりの配当を、前年度同様の4円50銭と見込んでおります。

参考資料

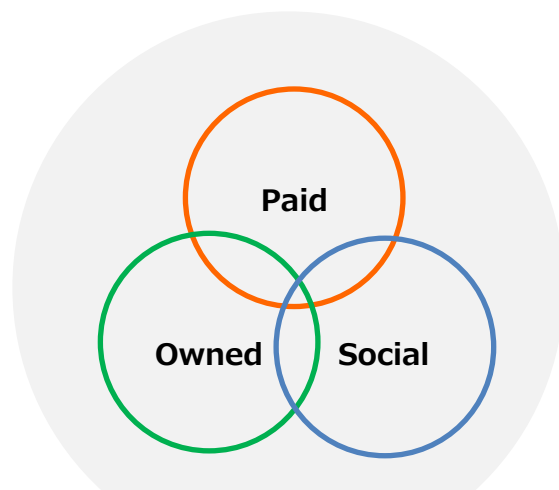
デジタルマーケティングの現状

デジタルマーケティングの地殻変動①

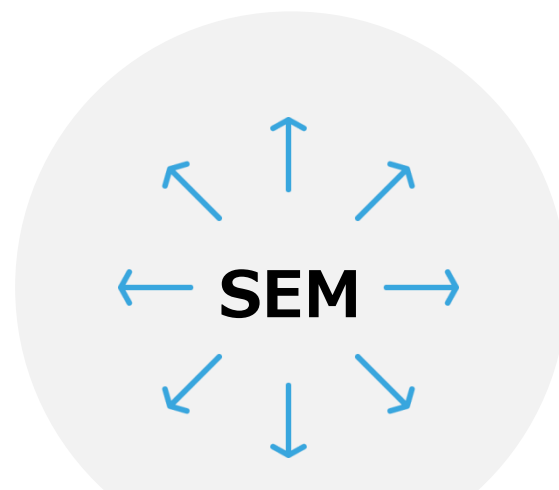
今までのマーケティング施策では対応できない時代へ突入
3つの変化が同時に進行中



デバイスがPCから
スマートフォンへ

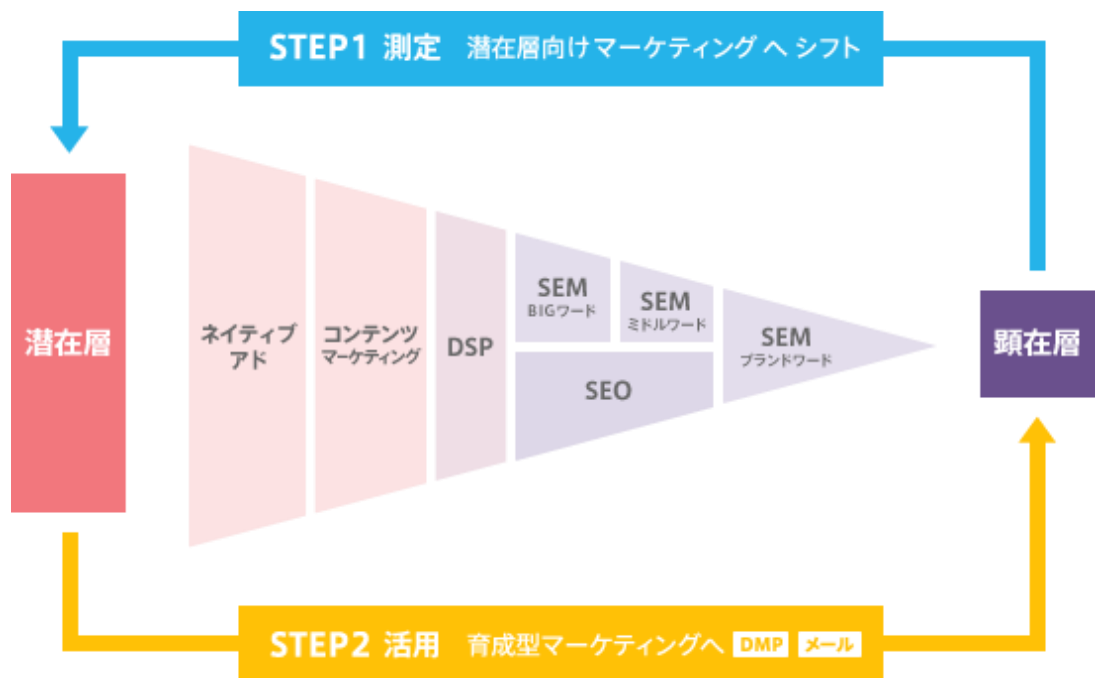


ペイドメディアのみの時代は
終わり、メディアが多様化



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



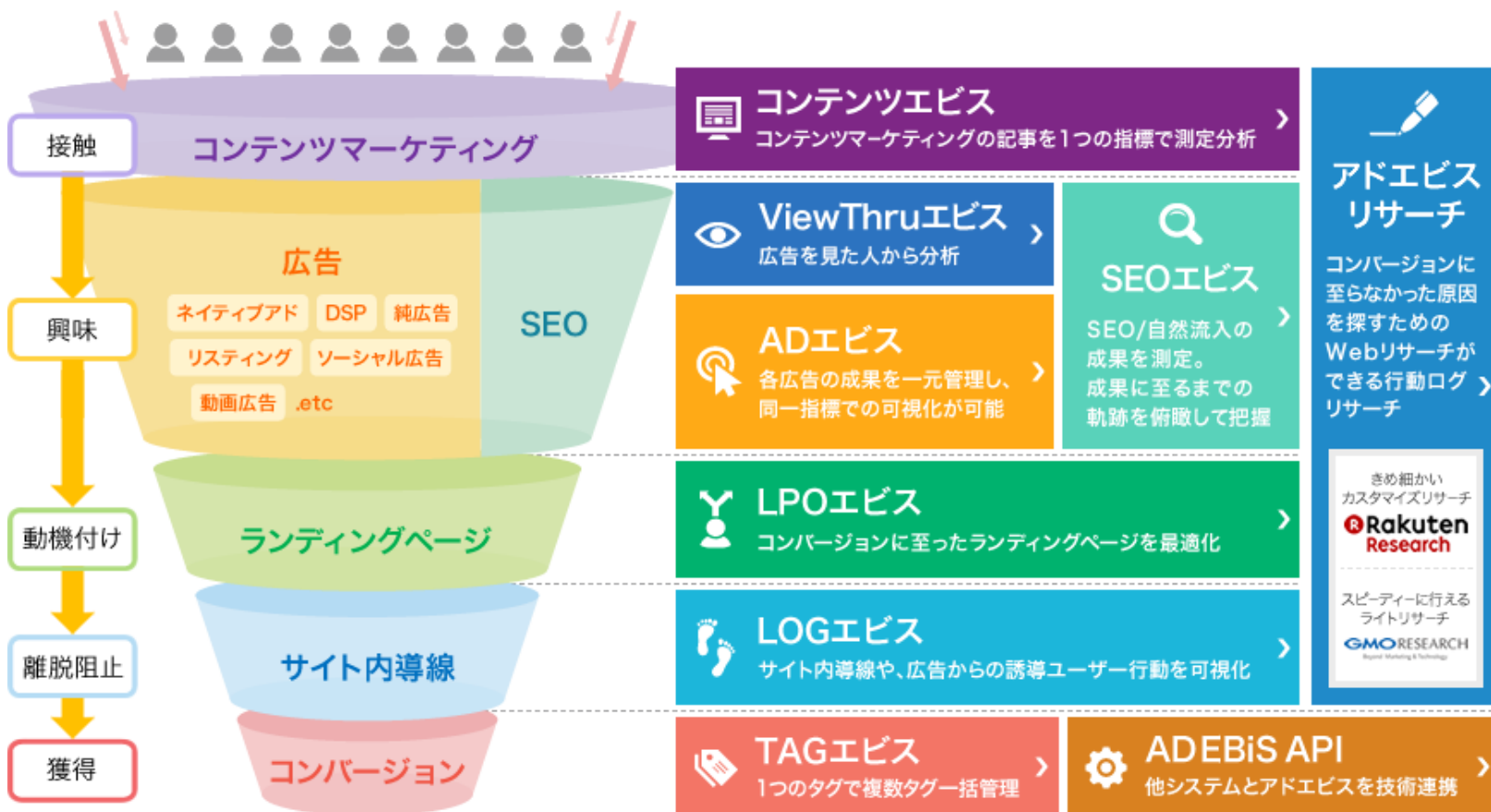
SEMの競争激化を受け、より成果まで遠い「潜在層」向けマーケティングへシフト。アプローチ後の顧客を育成する「育成型マーケティング」も必要。従来型マーケティングに比べマーケティングが急速に複雑・多様化。

「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。

その他参考資料

マーケティングプラットフォーム「アドエビス」のサービス概要

アドエビスなら、幅広いマーケティング課題を解決できます



損益計算書

単位：百万円

	2016年9月期1Q	2015年9月期1Q	増減率 2016年9月期1Q /2015年9月期1Q
売上高	342	329	3.7%
売上総利益	207	215	▲3.5%
販売管理費	166	156	6.2%
営業利益	41	58	▲29.5%
営業利益率	12.1%	17.8%	▲5.7points
経常利益	41	59	▲29.3%
税金等調整前当期純利益	41	59	▲29.3%
当期純利益	27	39	▲31.0%

貸借対照表

単位：百万円

	2016年9月期1Q	2015年9月期	増減率 2016年9月期1Q /2015年9月期
流動資産	1,006	1,092	▲7.8%
現預金	725	786	▲7.7%
固定資産	203	157	28.8%
総資産	1,210	1,250	▲3.2%
流動負債	161	213	▲24.2%
純資産	1,048	1,036	1.1%

2016年9月期第1四半期 プレスリリース一覧①

2015/10/01	EC-CUBE	株式会社ロックオン主催「EC-CUBE DAY 2015」に800名が来場。全国からEC関連事業者・制作者が集結し、EC-CUBE史上最大のイベントに。
2015/10/01	CORPORATE	元株式会社オージス総研 取締役執行役員技術部長 宗平順己が株式会社ロックオン 新執行役員に就任
2015/10/21	EC-CUBE	EC-CUBE 3.0のNo.1プラグインを決めるイベント「EC-CUBEプラグインアワード3.0」開催決定！～最優秀賞は賞金30万円と副賞にEC-CUBE事例店舗からのお取り寄せ商品も～
2015/10/29	EC-CUBE	株式会社ロックオン、ユーザーからの100を超えるフィードバックに対応したEC-CUBE最新版「EC-CUBE 3.0.5」をリリース。ギフト配送に必須な「複数配送機能」も実装。
2015/11/04	EC-CUBE	ネット&リテール業界の日本最大級コンファレンス「ネットショップ担当者フォーラム2015」に株式会社ロックオン EC-CUBE統括責任者 金 陽信 が登壇決定
2015/11/05	AD EBiS	株式会社ロックオン、マーケティング業界の「次世代Eース」にフォーカスした新感覚カンファレンス「CODE CONFERENCE TOKYO 2015」にゴールドスポンサーとして協賛。
2015/11/06	EC-CUBE	最新版EC-CUBE 3.0に対応した初の書籍「EC-CUBE 3店舗運営&デザインカスタマイズガイド」が販売開始
2015/11/17	CORPORATE	株式会社ロックオン、ビッグデータ、人工知能、IoT を活用し、リアル領域を含めたマーケティングを支援する「マーケティング ロボット カンパニー」へ
2015/11/18	EC-CUBE	EC-CUBE 3.0のNo.1プラグインを決める「EC-CUBE プラグインアワード 3.0」に、株式会社 KDDI ウェブコミュニケーションズの協賛による、Twilio賞・CPI賞新設。
2015/11/18	EC-CUBE	株式会社ロックオン、「EC-CUBE 3.0.6」をリリース。リピート購入機能を強化し、「お気に入り商品登録機能」と「履歴から再購入機能」を実装。

2016年9月期第1四半期 プレスリリース一覧②

2015/11/19	EC-CUBE	EC-CUBE B2B、夢の街創造委員会株式会社様による日本最大級の宅配ポータルサイト「出前館」の加盟店向けサービスサイト「仕入館」のECプラットフォームに採用
2015/12/01	EC-CUBE	株式会社ロックオン、株式会社オリエントコーポレーションと業務提携。オリコが提供する総合決済サービス「OricoPayment Plus」をEC-CUBEに標準搭載
2015/12/02	EC-CUBE	EC-CUBE B2B、株式会社IMIC様による新サービス「分蔵検蔵」のECプラットフォームに採用～業界初・あらゆる業種の検査分析ニーズにワンストップ・ワンプライスで対応～
2015/12/08	EC-CUBE	株式会社ロックオン、EC-CUBEの利用ユーザーを対象にした、最新情報が学べる「ユーザーカンファレンス」を2016年1月28日（木）東京・品川にて開催決定。
2015/12/09	EC-CUBE	株式会社ロックオン、ショップ運営者をサポートする機能を充実させたEC-CUBE最新版「EC-CUBE 3.0.7」をリリース。
2015/12/10	EC-CUBE	株式会社ロックオン、株式会社アイディーエスと2社目となる「EC-CUBE B2B」販売代理店契約を締結。「EC-CUBE B2B」は開発力強化により更なる機能拡充へ。
2015/12/28	CORPORATE	株式会社ロックオンとテックビューロ株式会社がブロックチェーン技術を応用したEC用受注エンジンの実証実験を開始～中・大規模ECサイトのバックエンドにフィンテックのブロックチェーン技術を応用。運用コストを従来の1/3程度に～

MARKETING ROBOT COMPANY

「マーケティング ロボット カンパニー」始動



---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。