



株式会社ロックオン

2015年9月期 第2四半期 決算説明資料

2015年5月22日

東証マザーズ：3690

● 目次 ●

① 経営戦略のおさらいと進捗状況

② 2015年9月期2Q決算概要

③ 広告プラットフォーム事業

④ 商流プラットフォーム事業

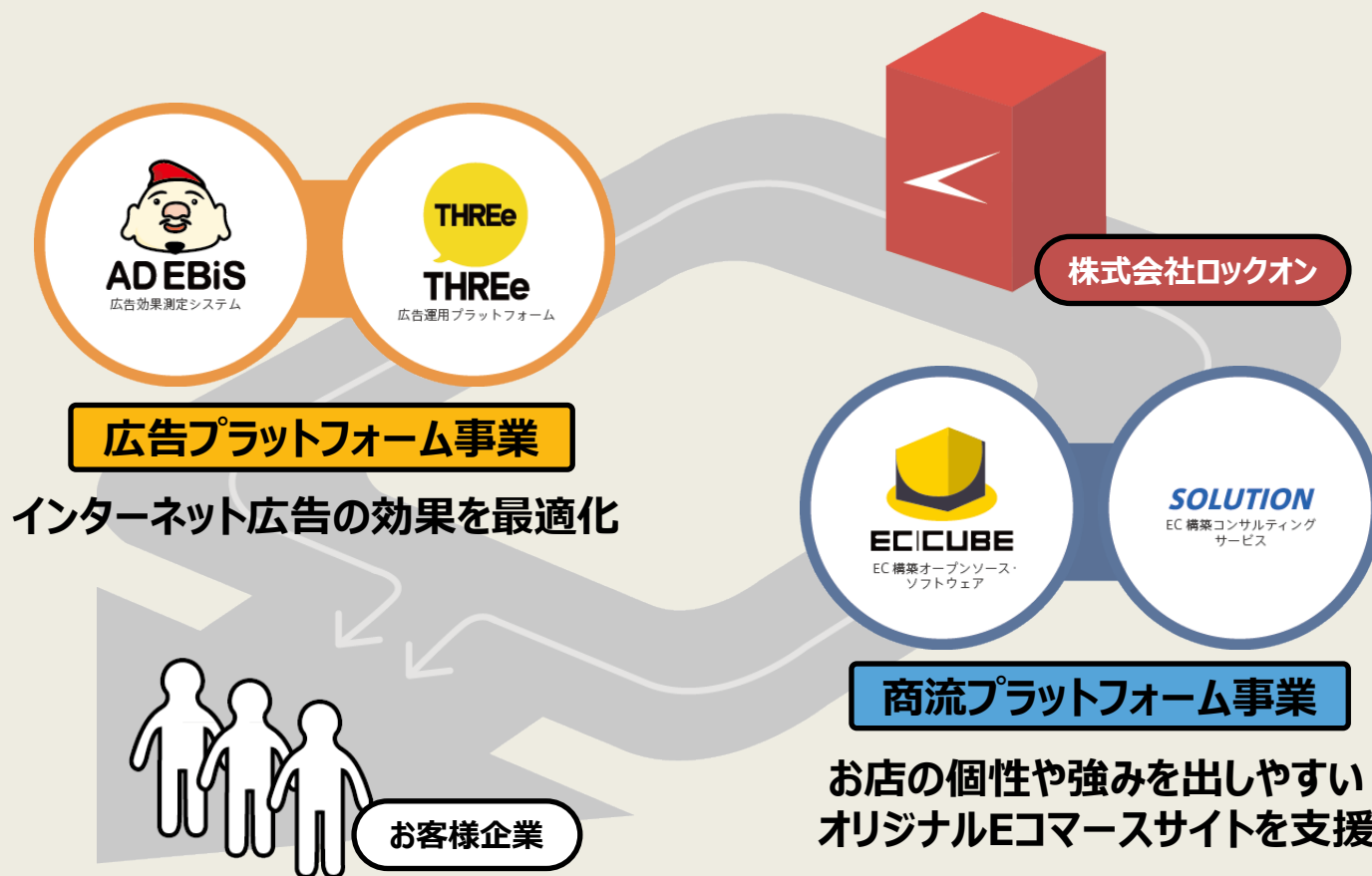
⑤ その他の取り組み

①

経営戦略 のおさらい

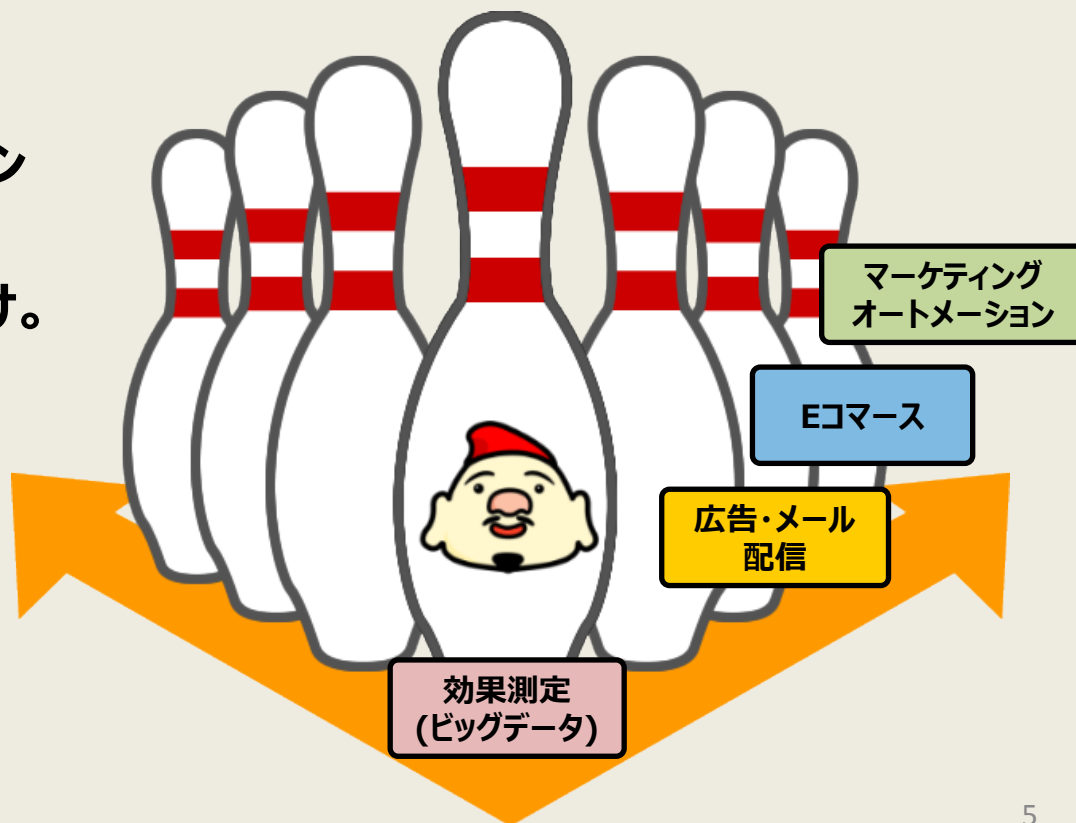
中期経営戦略のおさらい

広告・商流 両プラットフォームを保有する強みを活かし、
**国産マーケティングオートメーションプラットフォームの
リーディングカンパニーを目指す。**



マーケティングオートメーションの競争力の根幹は「データ」と考え、
**2015年9月期は、データを保持管理する
「効果測定（アドエビス）」に戦略的投資。**

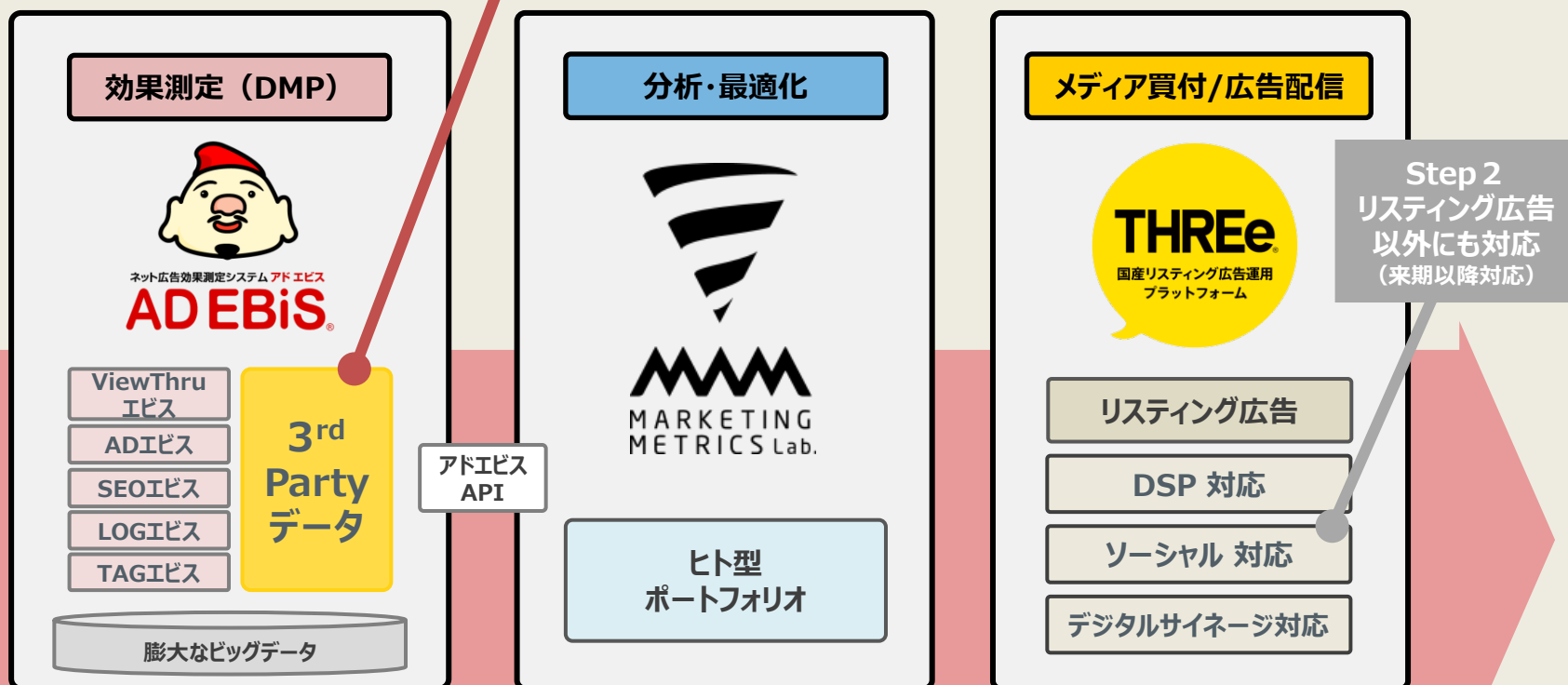
効果測定（アドエビス）が、
マーケティングオートメーション
プラットフォームの
センターピンという位置づけ。



2015年9月期 経営戦略：マーケティング統合環境の構築

Step1として、アドエビスに外部データを連携することにより、
効果測定（DMP）の決定版を目指す。

Step 1 外部データ連携により、効果測定（DMP）の決定版へ



経営戦略の 進捗状況

アドエビスは「マーケティングプラットフォーム」へ

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。

サービス概要：「測定」から「活用」までを一気通貫で提供へ

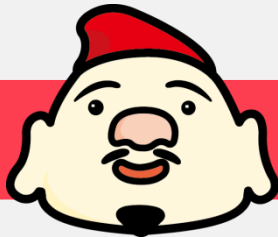
「マーケティングプラットフォーム」へ進化したアドエビスは、「**測定**」から「**活用**」までを、一気通貫で提供するソリューションとなりました。



アドエビスの優位点

データマネジメントプラットフォーム（DMP）は、次世代マーケティングの中核と捉えられており、ここを狙うプレイヤーも少なくない。

その中において、**アドエビスには2つの大きな優位点**があります。



アドエビスの優位点

①

国内No.1
キラーコンテンツ

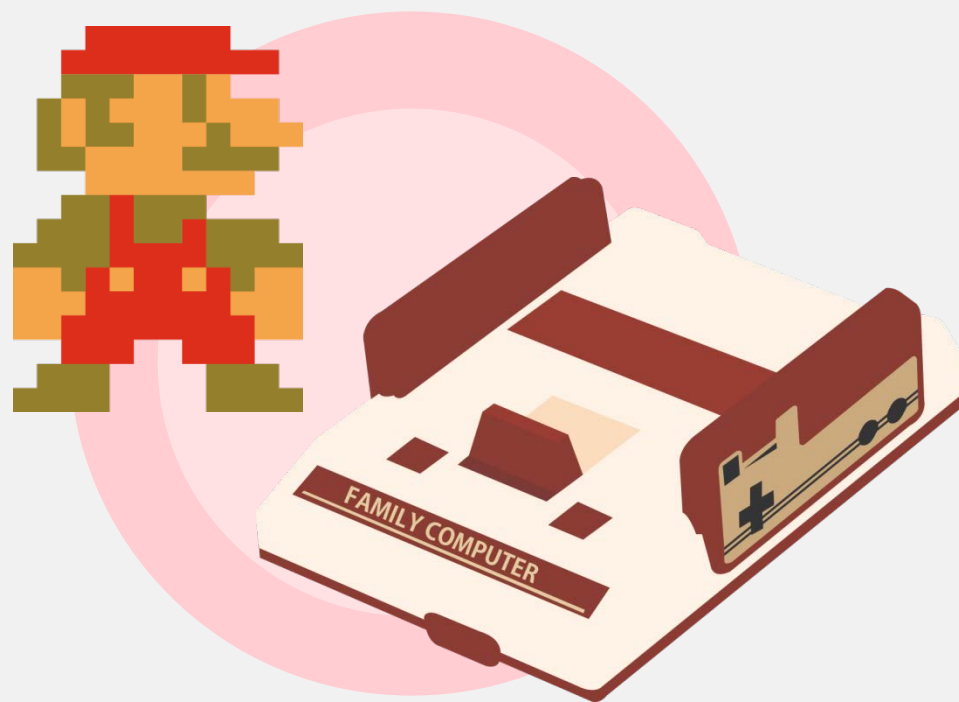
②

i < r

強み① 有力なプラットフォームにはキラーコンテンツがある

有力なプラットフォームには、初期段階に**キラーコンテンツ**がある。
ファミコンの成功に、マリオは欠かせない。

ファミコンは、「マリオ」という
キラーコンテンツにより
ゲームのプラットフォームに成長。



強み①キラーコンテンツ：国内シェアNo.1^(※)広告効果測定システム

マーケティングプラットフォーム アドエビスは「国内シェアNo.1 広告効果測定システム」という強力な「キラーコンテンツ」を搭載。



強み②投資対効果：一般的なDMPの欠点

DMPの導入が進まない理由は、**投資に対してのリターンが小さい**こと。
導入を加速するには、投資額を抑えるか、リターンを上げる必要がある。

investment

i

return

>

r

導入には膨大なコストがかかる

強み②投資対効果：DMPとしてのアドエビスが優れている点

アドエビスは、国内No.1広告効果測定システムとしてすでにデータを格納。
追加投資なしで、データを活用したマーケティングを実現します。



今後の展開：圧倒的No.1マーケティングプラットフォームへ

自社サービス開発のみならず、
他社サービスとの積極連携により、
圧倒的No.1のマーケティングプラットフォームを目指す。



事業セグメント名変更のお知らせ

これまで主力事業として展開してきた「広告プラットフォーム事業」を
「マーケティングプラットフォーム事業」へと名称変更。
マーケティングプラットフォームの開発・提供に社内一丸となり取り組みます。

※本決算説明資料では「広告プラットフォーム事業」で統一しております。

2015年9月期上期まで

広告プラットフォーム事業



2015年9月期下期から

マーケティングプラットフォーム事業

②

2015年9月期 2Q決算概要

2015年9月期2Q 業績ハイライト

2015年9月期2Q連結業績

2015年2Qの売上は過去最高を達成。売上高・営業利益ともに堅調に推移。

売上高	営業利益
682 百万円 (前年同期比 6%増)	134 百万円 (前年同期比 22%増)

広告プラットフォーム事業

利益率の高いアドエビスの販売・開発に注力。アドエビスは過去最高売上を達成し、早期ブランドチェンジも果たす。

売上高	営業利益
445 百万円 (前年同期比 7%増)	77 百万円 (前年同期比 22%増)

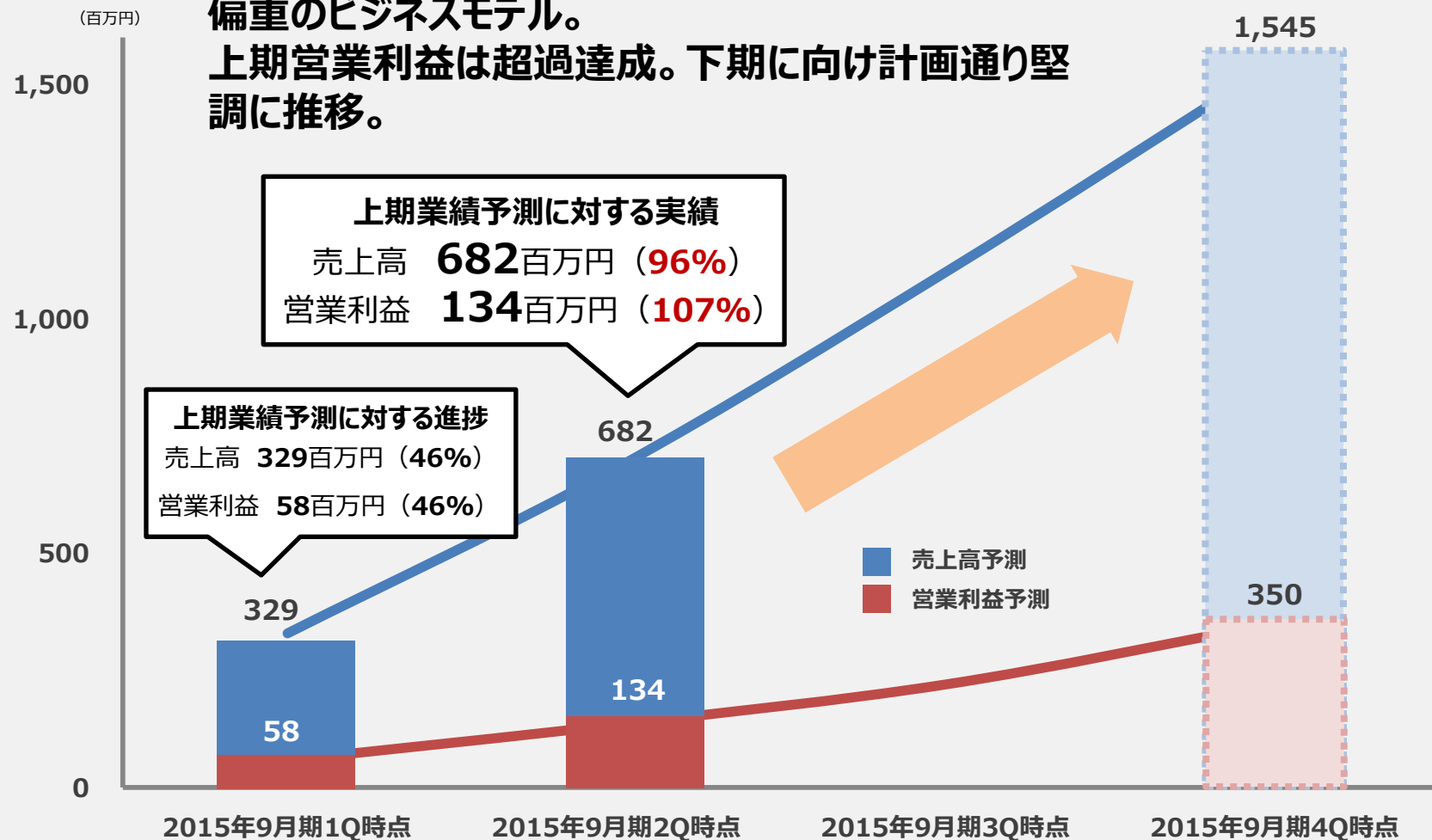
商流プラットフォーム事業

EC-CUBEで、利益率の低い商材から利益率の高い商材の販売に注力した結果、利益率が向上。

売上高	営業利益
237 百万円 (前年同期比 5%増)	56 百万円 (前年同期比 22%増)

2015年9月期2Q 通期業績見通しと進捗

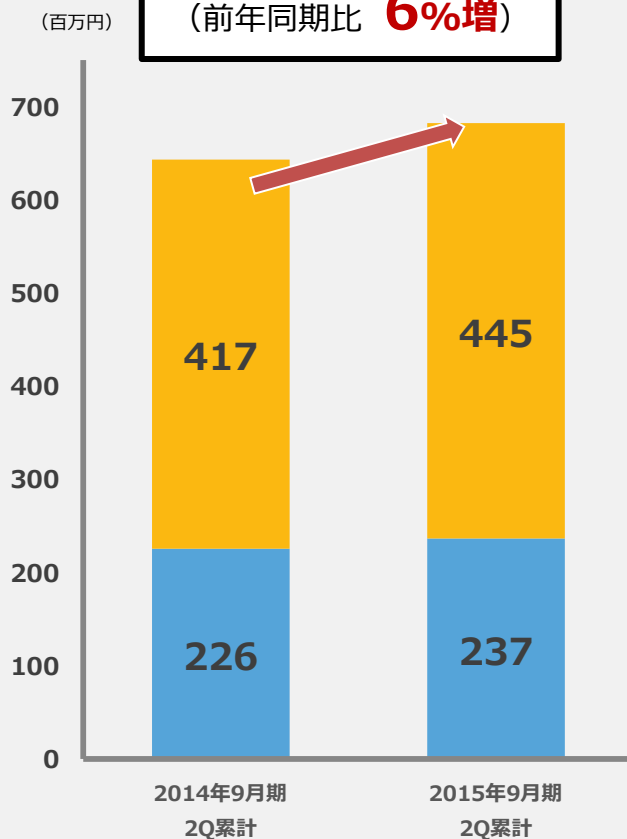
月額課金によるストック型ビジネス中心のため、下期偏重のビジネスモデル。
上期営業利益は超過達成。下期に向け計画通り堅調に推移。



売上高の推移

2Q累計前年同期比

売上高 **682**百万円
(前年同期比 **6%増**)

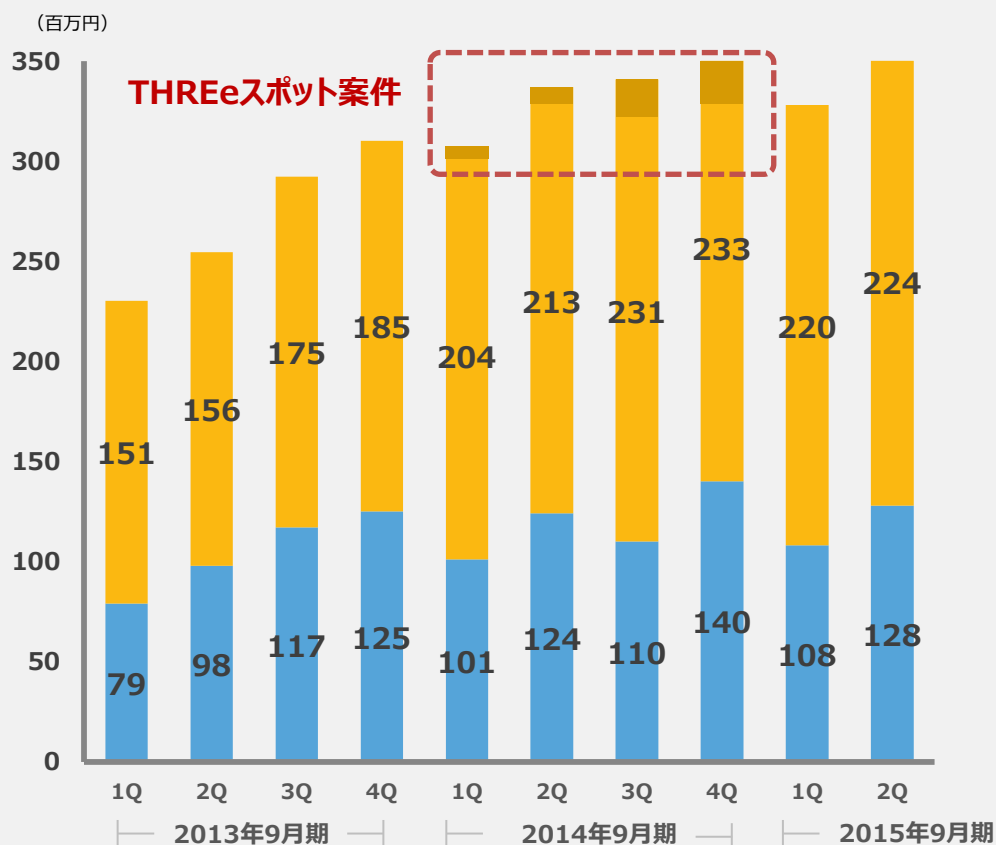


広告プラットフォーム

商流プラットフォーム

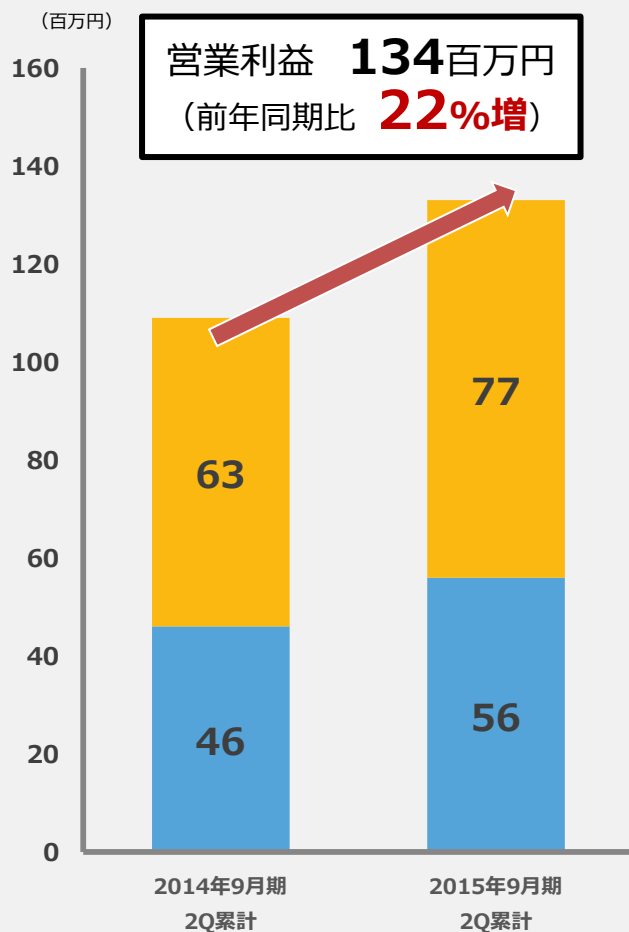
Pick UP

✓ 2015年9月期より、利益率の低いTHREeのスポット案件をストップし、アドエビスの販売に注力

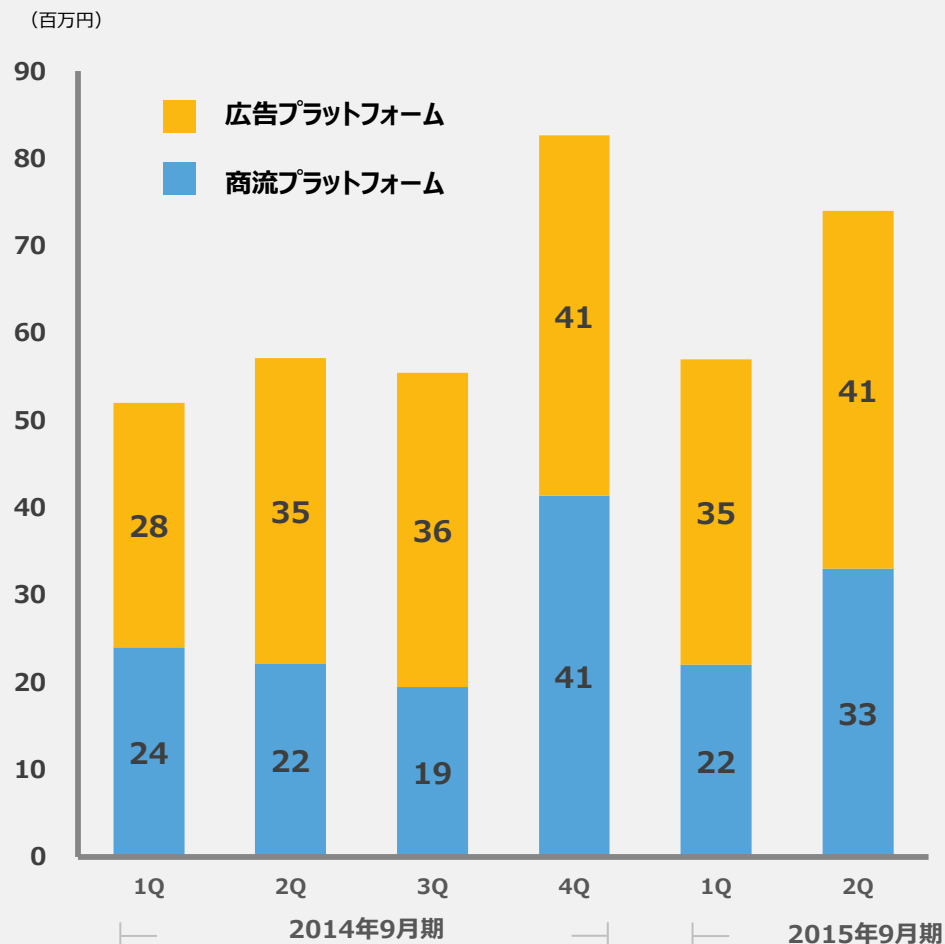


営業利益の推移

2Q累計前年同期比

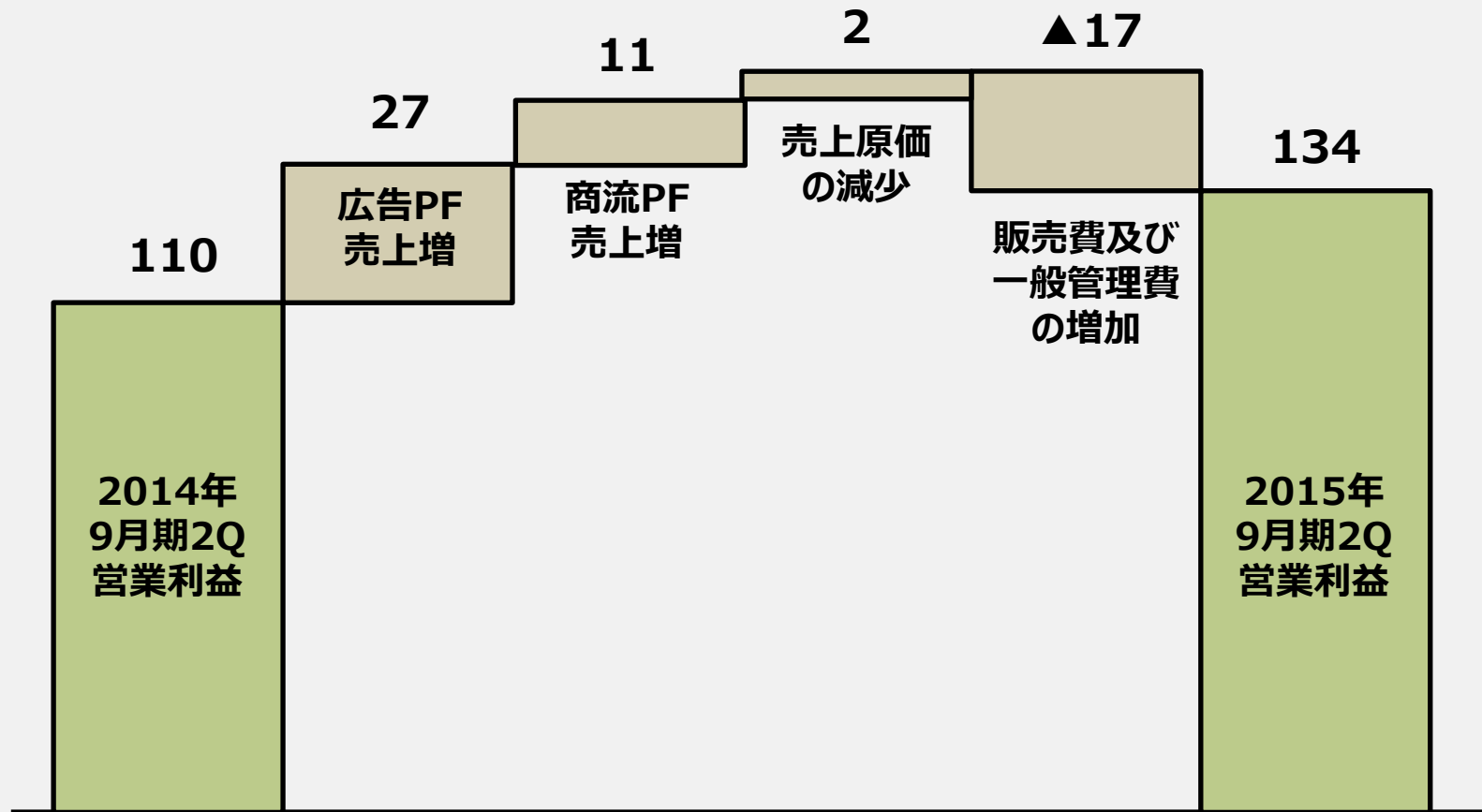


Qごとの営業利益推移



営業利益増減の要因分析（2014年9月期2Q-2015年9月期2Q）

単位：百万円



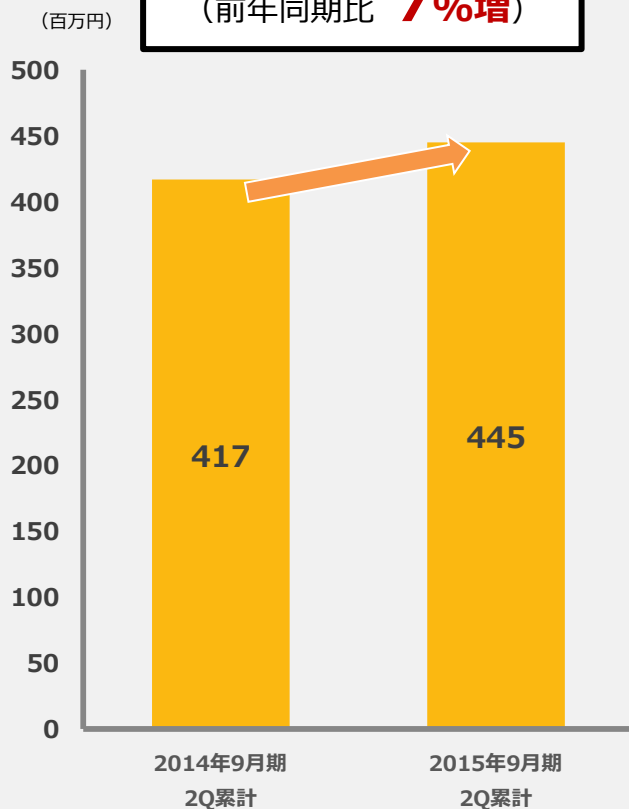
③

広告プラットフォーム事業



2Q累計前年同期比

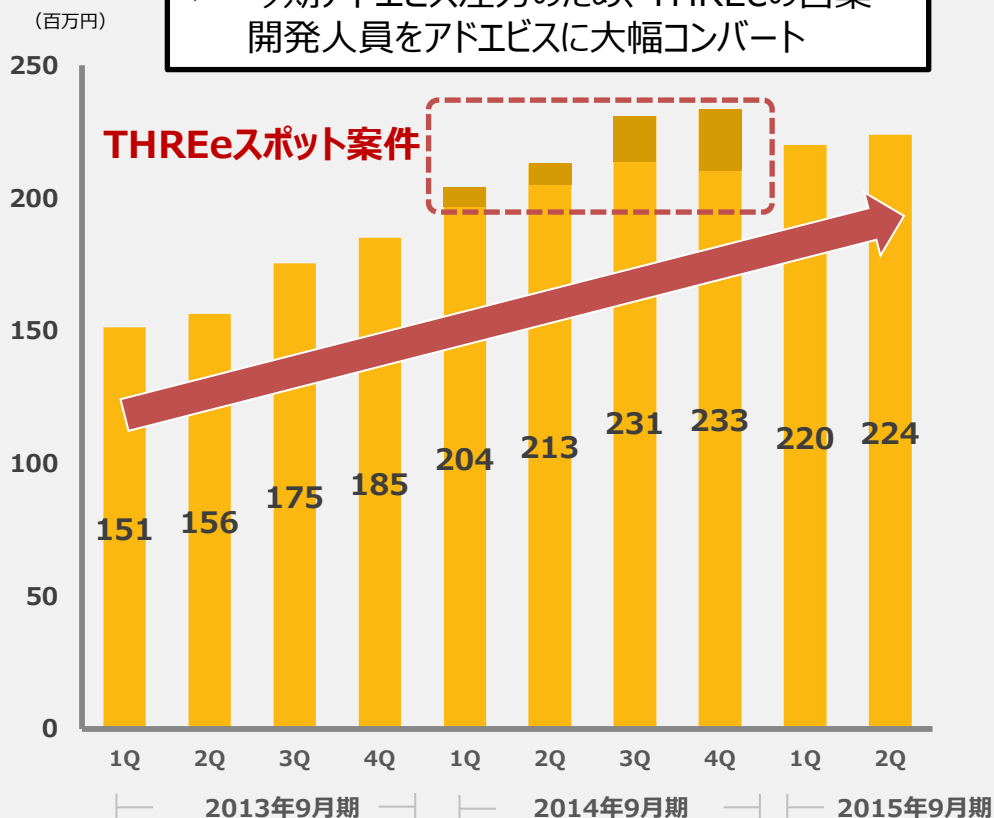
売上高 **445**百万円
(前年同期比 **7%増**)



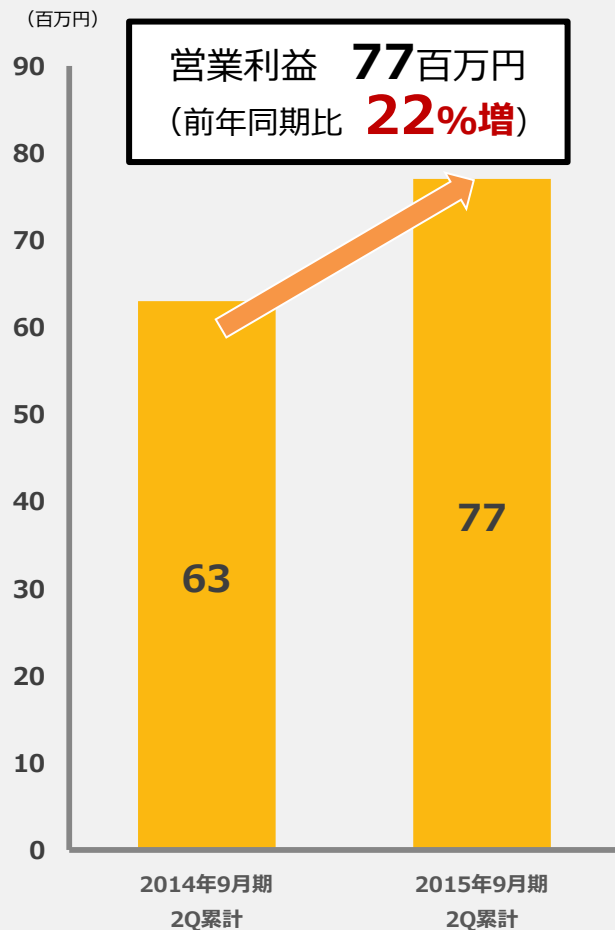
Qごとの売上高推移

Pick UP

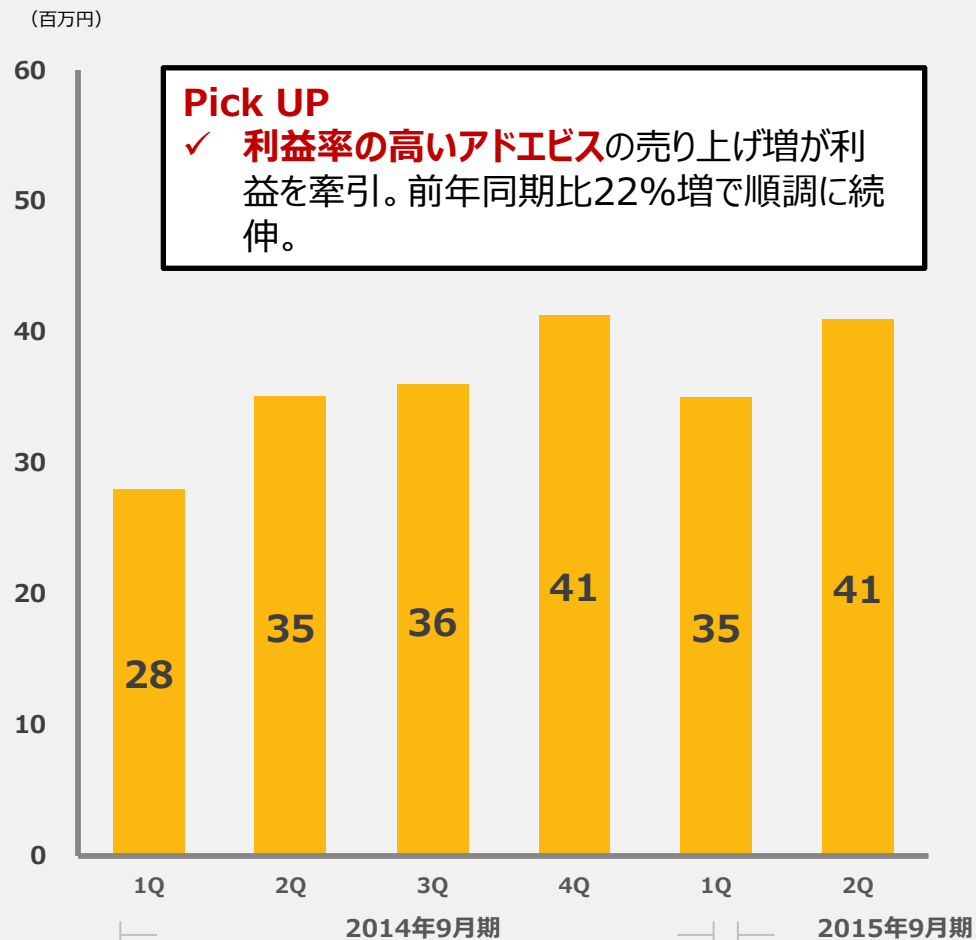
- ✓ アドエビス ストック売上は過去最高
- ✓ 今期アドエビス注力のため、THREeの営業・開発人員をアドエビスに大幅コンバート



2Q累計前年同期比



Qごとの営業利益推移



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 マーケティングプラットフォームを提供



(※) 株式会社シード・プランニング「広告効果測定ツール市場調査」による

施策状況①：外部データ連携第一弾 TVメタデータ 連携

マーケティングプラットフォーム構築に向け、「外部データ連携」第一弾を発表。「TVメタデータ」がアドエビスの管理画面で閲覧可能。今後、他社サービス連携強化に努める。

2015年1月28日 リリース

M Data
TV番組・CMデータの調査・分析・配信

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	表示回数	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									
期間	TV番組紹介回数									

「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	エービス2.3 ADスタイル	
状況設定	男性、歩く、男性・車次々、羊、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	エービス、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～	

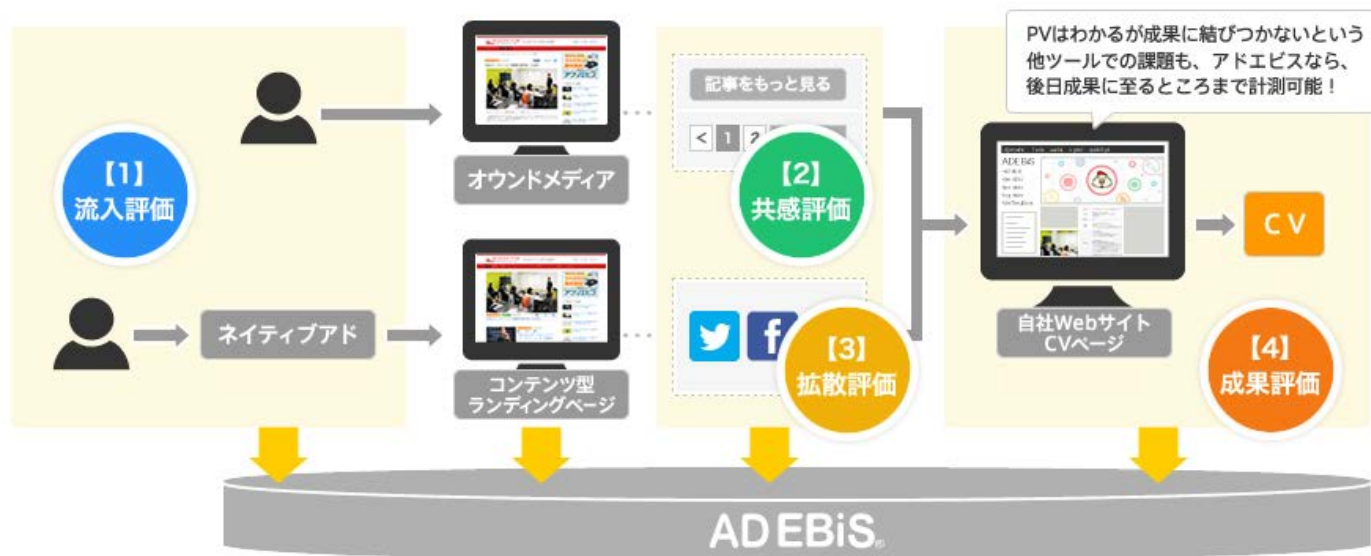


施策状況②：コンテンツマーケティング計測プラン

昨今、盛り上がりを見せる「**コンテンツマーケティングの効果測定**」に対応するため、専用の料金プランを発表。企業のマーケティング活動多様化にいち早く対応。

2015年2月25日 リリース

コンテンツの閲覧からコンバージョンまでユーザーの行動を可視化



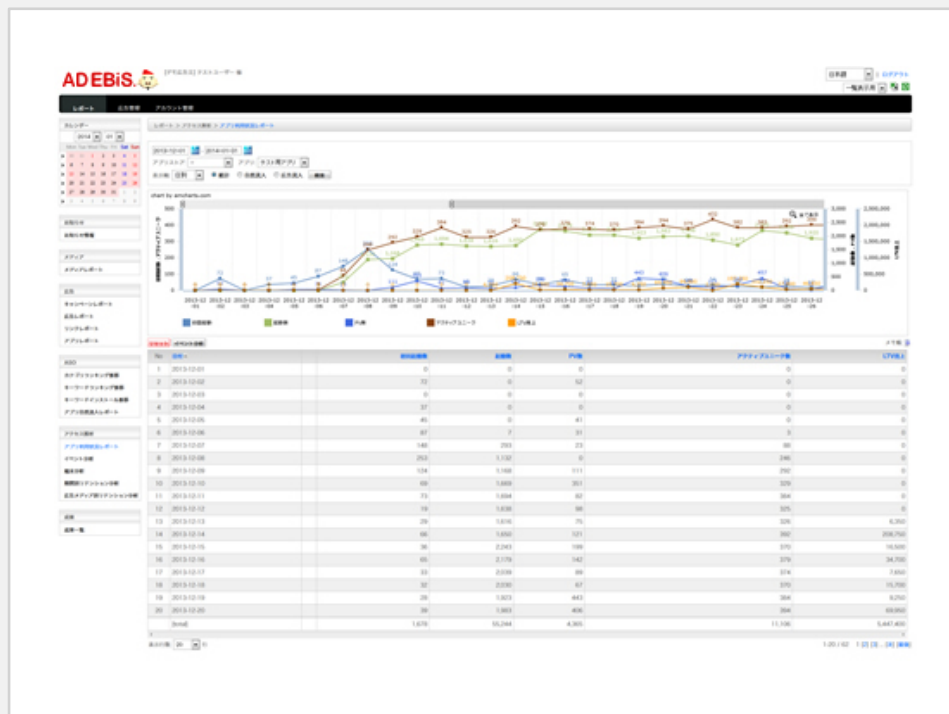
本プランは予想以上の反響があったことから、新たにシステム開発を行い、**よりシンプルに効果測定できるサービス「コンテンツエビス」**としてリリース（2015年5月12日発表済）が決定。

（開発はベトナムオフショア拠点で対応。国内ニーズを素早く反映可能な開発体制を敷く。）

施策状況③：アプリエビス

スマートフォン「**ネイティブアプリ**」の効果測定サービスを新たに開始。
需要が高まるスマートデバイスにおいても、Web、アプリを含めた統合分析
環境の提供へ。

2015年3月3日 リリース



■ ネイティブアプリにおける 様々な施策を一元管理

- ・広告効果測定機能
- ・アプリ内アクセス解析機能
- ・アプリストア最適化機能(ASO)



④

商流プラットフォーム フォーム事業



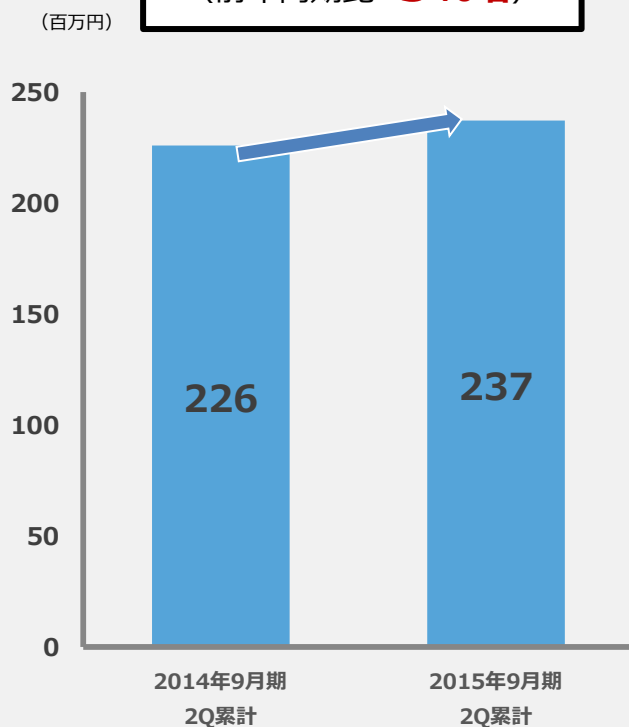
ECICUBE
EC構築オープンソース・
ソフトウェア

SOLUTION

EC構築コンサルティング
サービス

2Q累計前年同期比

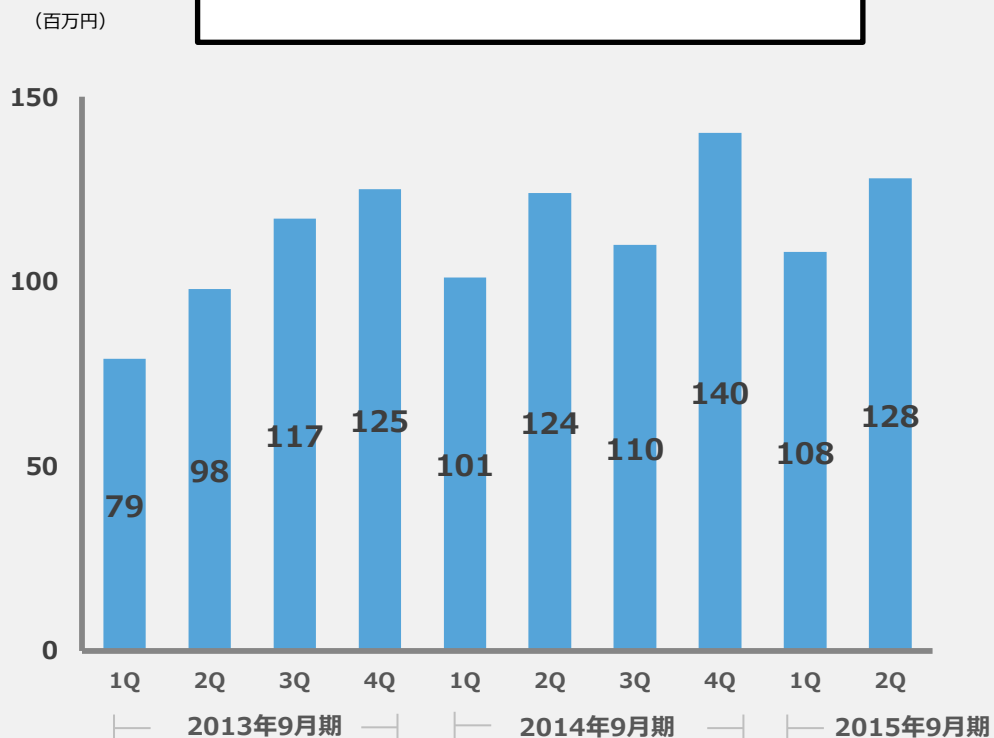
売上高 **237**百万円
(前年同期比 **5%増**)



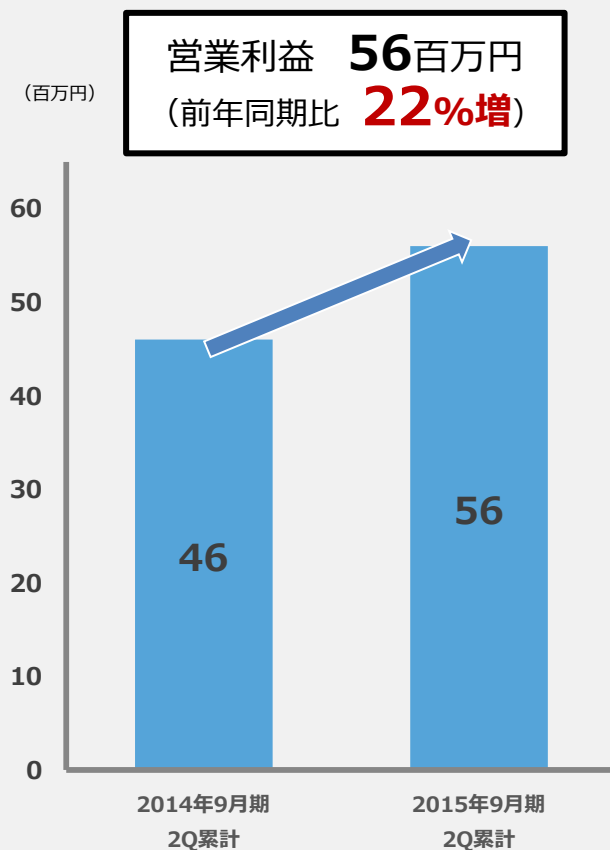
Qごとの売上高推移

Pick UP

✓ **EC-CUBEメジャーバージョンアップ**に
備え開発投資フェーズ



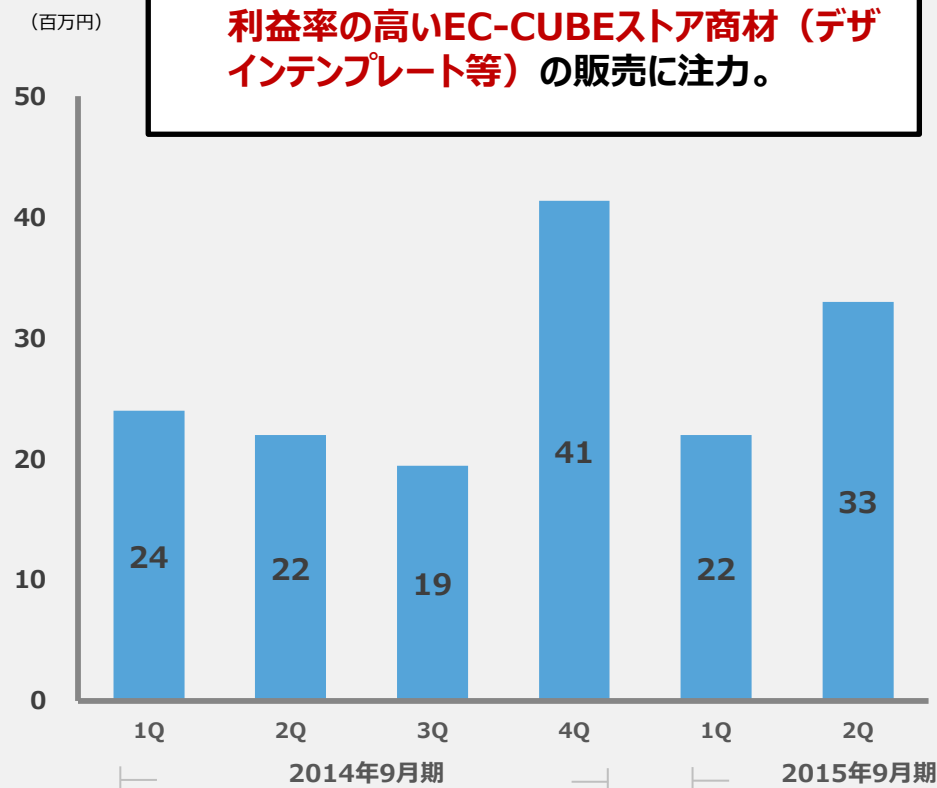
2Q累計前年同期比



Qごとの営業利益推移

Pick UP

- ✓ EC-CUBEで、利益率の低い商材販売から利益率の高いEC-CUBEストア商材（デザインテンプレート等）の販売に注力。



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。

ダウンロード数

1,700,000以上

推定店舗数

22,000以上



施策状況：EC-CUBEバージョンアップに向け始動

EC-CUBEの拡張性をさらに高める次世代ECオープンプラットフォーム
「EC-CUBE 3」を開発中。2015年3Q中のリリースに向け、全国の
有志と開発中。（β版は5月8日リリース済）



日本発ECオープンプラットフォーム

EC | CUBE

Version 3

EC-CUBE Ver2.0から
7年半ぶりとなる
大幅バージョンアップ！

■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

⑤

その他の 取り組み

その他の取り組み：3年連続「働きがいのある会社」に選出

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：株主優待制度「大阪ええもん優待」導入

今まで育てていただいた地元「大阪」への感謝と、これからの発展に少しでも貢献するため、株主優待制度として「**大阪ええもん優待**」を導入。
大阪の名産品を毎年厳選してお届けし、地元PRに寄与。

2015年2月13日 リリース



「大阪ええもん優待」（抽選優待）

ロックオンの地元「大阪」の厳選名産品を対象株主様の中から抽選で贈呈

A賞 本格たこ焼き屋の味をご自宅で！「甲野製作所」銅版たこ焼き器…抽選10名様

B賞 西日本最古の老舗ワイナリー「カタシモワイナリー」のワイン…抽選30名様

C賞 夫婦で味を守り続け一つ一つ手作り「勝喜屋」のポン酢…抽選50名様

D賞 明治43年創業以来受け継がれた味「自由軒」のレトルトカレー…抽選100名様

※その他、全員優待あり（100株以上）

その他の取り組み：株式分割

2015年5月31日を基準日として、同日の最終の株主名簿に記載または記録された株主の所有する普通株式1株につき、2株の割合をもって分割。

2015年4月14日 リリース

分割により増加する株式数

株式分割前の発行済株式総数	3,129,300株
今回の分割により増加する株式数	3,129,300株
株式分割後の発行済株式総数	6,258,600株
株式分割後の発行可能株式総数	22,800,000株

分割までの日程

基準日公告日(電子公告掲載開始日)： 2015年5月15日（金）

基準日： 2015年5月31日（日）

効力発生日： 2015年6月 1日（月）

株式会社ロックオンは
マーケティングプラットフォーム提供企業へ。
ご期待ください。



Impact
On The World®

参考資料

損益計算書

単位：百万円

	2015年9月期2Q	2014年9月期2Q	増減率 2015年9月期2Q /2014年9月期2Q
売上高	682	644	6.0%
売上総利益	449	408	10.2%
販売費及び 一般管理費	315	297	5.9%
営業利益	134	110	21.6%
営業利益率	19.7%	17.2%	+2.5points
経常利益	136	111	22.3%
税金等調整前当期純 利益	136	111	22.3%
当期純利益	87	63	37.6%

貸借対照表

単位：百万円

	2015年9月期2Q	2014年9月期2Q	増減率 2015年9月期2Q /2014年9月期2Q
流動資産	920	446	106.3%
現預金	666	225	195.6%
固定資産	141	154	▲8.2%
総資産	1,062	600	76.8%
流動負債	168	171	▲1.7%
純資産	893	429	108.1%

2015年第2四半期 プレスリリース一覧①

2015/01/07	EC-CUBE	株式会社ロックオン、「イーコマースEXPO 2015 東京」に出展。「BtoB ECに求められる新戦略」をテーマに、セミナー登壇。
2015/01/14	AD EBiS	株式会社ロックオン、分析レポートサービス「アドエビス」を正式リリース。アドエビスは「計測・分析・教育・サポート」が揃ったマーケティングソリューションへ。
2015/01/21	EC-CUBE	「EC-CUBE」、KDDIウェブコミュニケーションズのホスティングブランド「CPI」に標準対応。快適なレスポンス、万が一のバックアップ、安心のサポートで店舗運営をスムーズに。
2015/01/27	Marketing Metrics Lab.	デジタルマーケティングとビッグデータを一度で学べる！ 大学生・大学院生向け「マーケティングメトリクスアカデミー」の第2期生を募集開始
2015/01/28	AD EBiS	株式会社ロックオン、テレビ放送実績データとインターネット広告効果の一元管理を可能へ。テレビがWEBに与える影響を分析できる「TVメタデータ連携」をアドエビスに搭載
2015/02/03	CORPORATE	株式会社ロックオン、「サービスデザインとアジャイル開発」をテーマに、西日本アジャイルプロセス協議会主催セミナーに登壇。
2015/02/10	EC-CUBE	株式会社ロックオン、『EC-CUBE 3』の開発を開始。2015年3月にβ版リリースへ。更なる拡張性を目指し、スマホアプリやIoT対応などWeb以外の対応も視野に。
2015/02/12	EC-CUBE	株式会社ロックオン、BtoB ECの構築～運営まで全てが分かる「EC-CUBE B2B説明会＆相談会」を東京・大阪・福岡・仙台で開催。
2015/02/13	CORPORATE	株式会社ロックオン、地域活性化を目的とした株主優待制度「大阪ええもん優待」を導入。地元大阪の名産品を毎年厳選してお届け。地元PRにも寄与。
2015/02/13	CORPORATE	株式会社ロックオン、2015年「働きがいのある会社」ランキング ベストカンパニーに選出。
2015/02/18	AD EBiS	株式会社ロックオン、Hadoopを活用して「アドエビス」のシステム基盤を強化 計測上限数の大幅な引き上げが可能に。

2015年第2四半期 プレスリリース一覧②

2015/02/23	CORPORATE	株式会社ロックオン、実例に基づいた「DMP導入の実情」をテーマとして、一般財団法人関西情報センター主催セミナーに登壇。
2015/02/25	AD EBiS	株式会社ロックオン、アドエビスで「コンテンツマーケティング」に特化した新プランを提供開始。ユーザーに最適なコンテンツの計測・分析が可能に
2015/02/27	CORPORATE	株式会社ロックオン、「オンデマンド受注生産へのサービスデザインの適用」をテーマに、一般社団法人日本生産管理学会 第41回全国大会にて登壇。
2015/03/03	AD EBiS	株式会社ロックオン、ネイティブアプリの効果測定ができるアドエビスの新サービス「アプリエビス」をリリース。スマートデバイス分野でもWeb、アプリを含めた分析に対応。
2015/03/24	AD EBiS	株式会社ロックオン、アドエビスをバージョンアップし、デバイスを跨いだユーザー行動を可視化する「クロスデバイス分析」を可能に

---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。