

# 2016年9月期 第2四半期決算説明資料

2016年5月12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2四半期決算概要**

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

**その他の取り組み**

06

**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。  
2016年9月期は既存事業である「サイバー領域」への積極投資を展開。  
短期的な収益拡大と中長期的な成長基盤作りを行う1年。

2016年9月期  
積極投資分野



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。ロックオンの強みを活用。

02

**2016年9月期  
第2四半期決算概要**

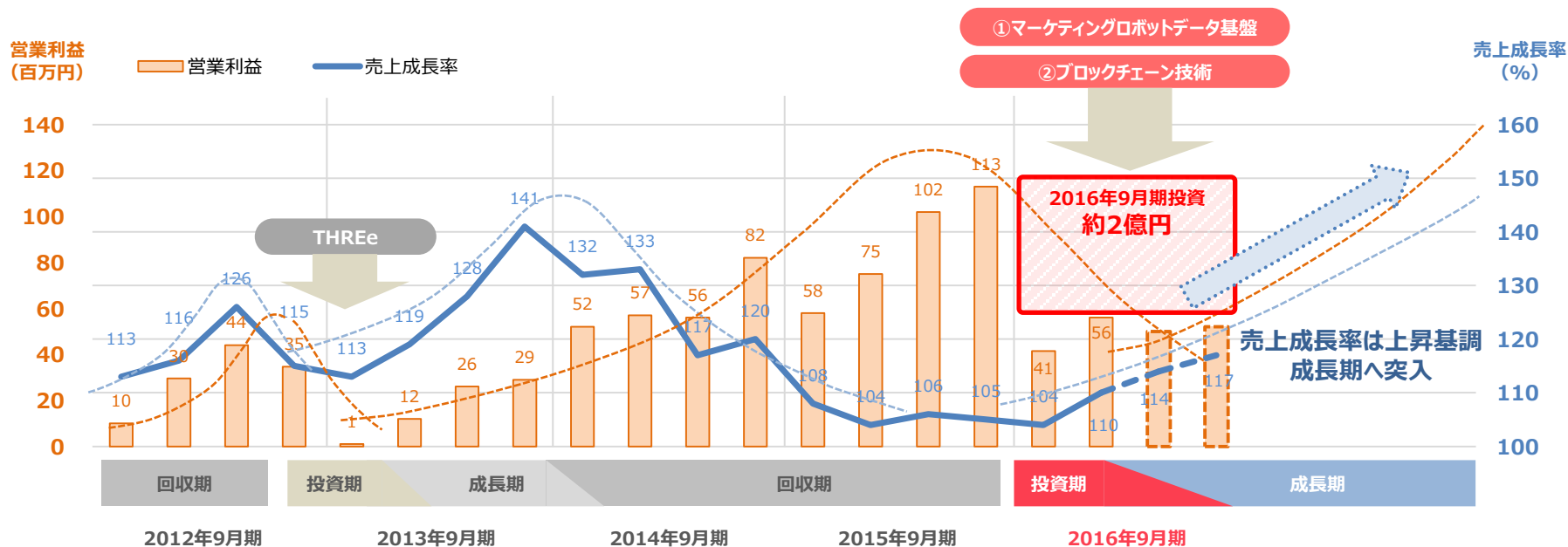
## 2016年9月期第2四半期 ポイント

- ✓ 市況の追い風を受け、『投資回収期』から『先行投資期』へギアチェンジ。
- ✓ マーケティングロボットデータ基盤と、ブロックチェーン技術へ積極投資。
- ✓ 期初からの投資効果により、マーケティングPF 事業の売上成長率が向上。順調な滑り出し。

# 2016年9月期第2四半期 投資の進捗

## 売上成長率(対前四半期比率)と営業利益推移

2016年9月期、『投資回収期』から更なる収益拡大のため『投資期』へギアチェンジ。  
 マーケティングロボットデータ基盤構築とブロックチェーン技術への積極投資。  
 この結果、減益となるものの売上高成長率は向上。下期は更に向上の見通し。

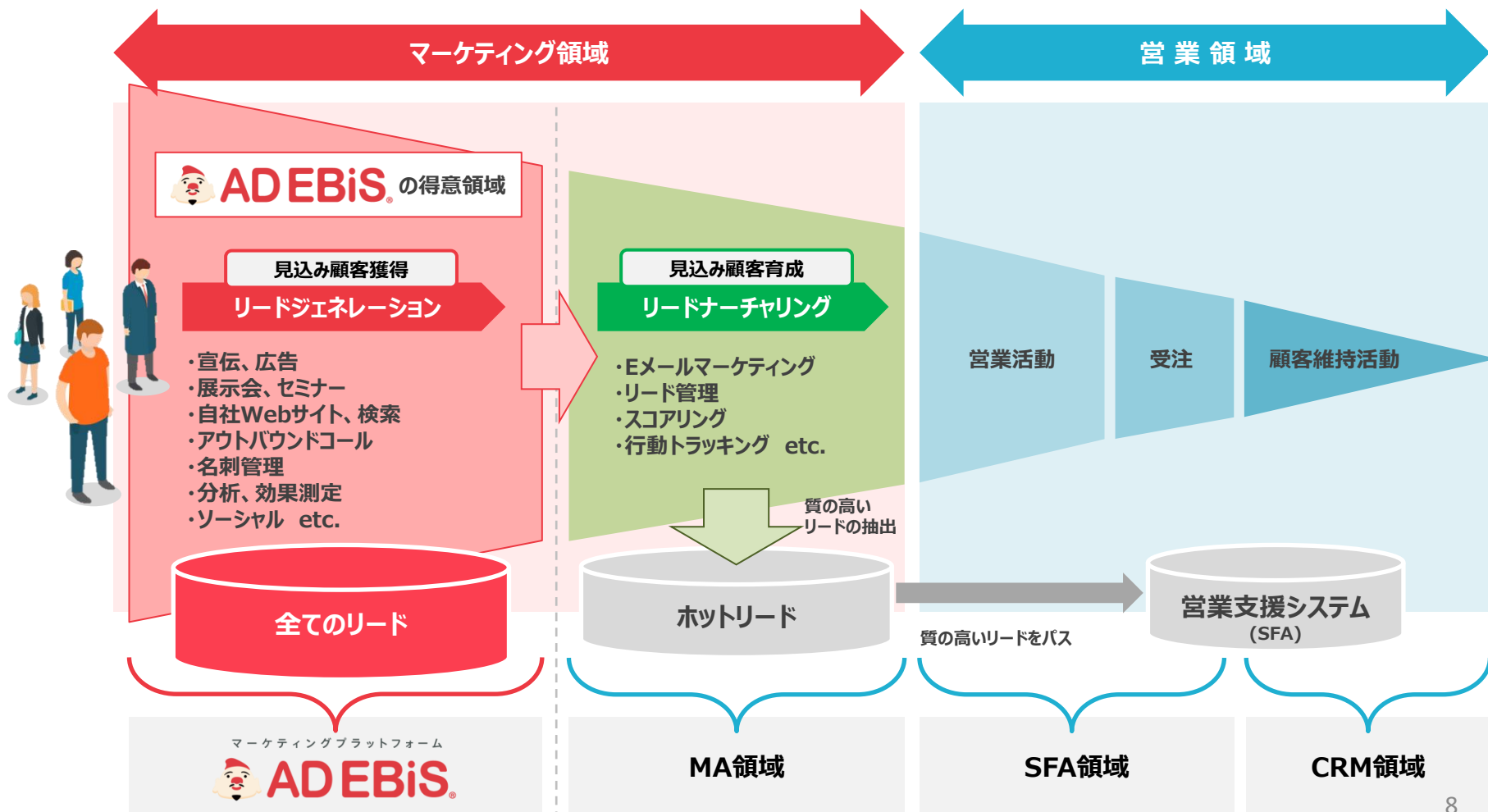


	1Q	2Q	3Q 予測	4Q 予測
2016年9月期 対前年同四半期比 売上高成長率	マーケティングPF 104%	<b>113%</b>	<b>122%</b>	<b>133%</b>
	商流PF 104%	104%	100%	93% (※)
	全社 104%	<b>110%</b>	<b>114%</b>	<b>117%</b>

※：2015年9月期4Qは自社開催イベント（EC-CUBE DAY）のスポット売上による収入増のため、2016年9月期4Qの商流PFは売上成長率減予想

# 投資対象①：マーケティングロボットデータ基盤 [1/2]

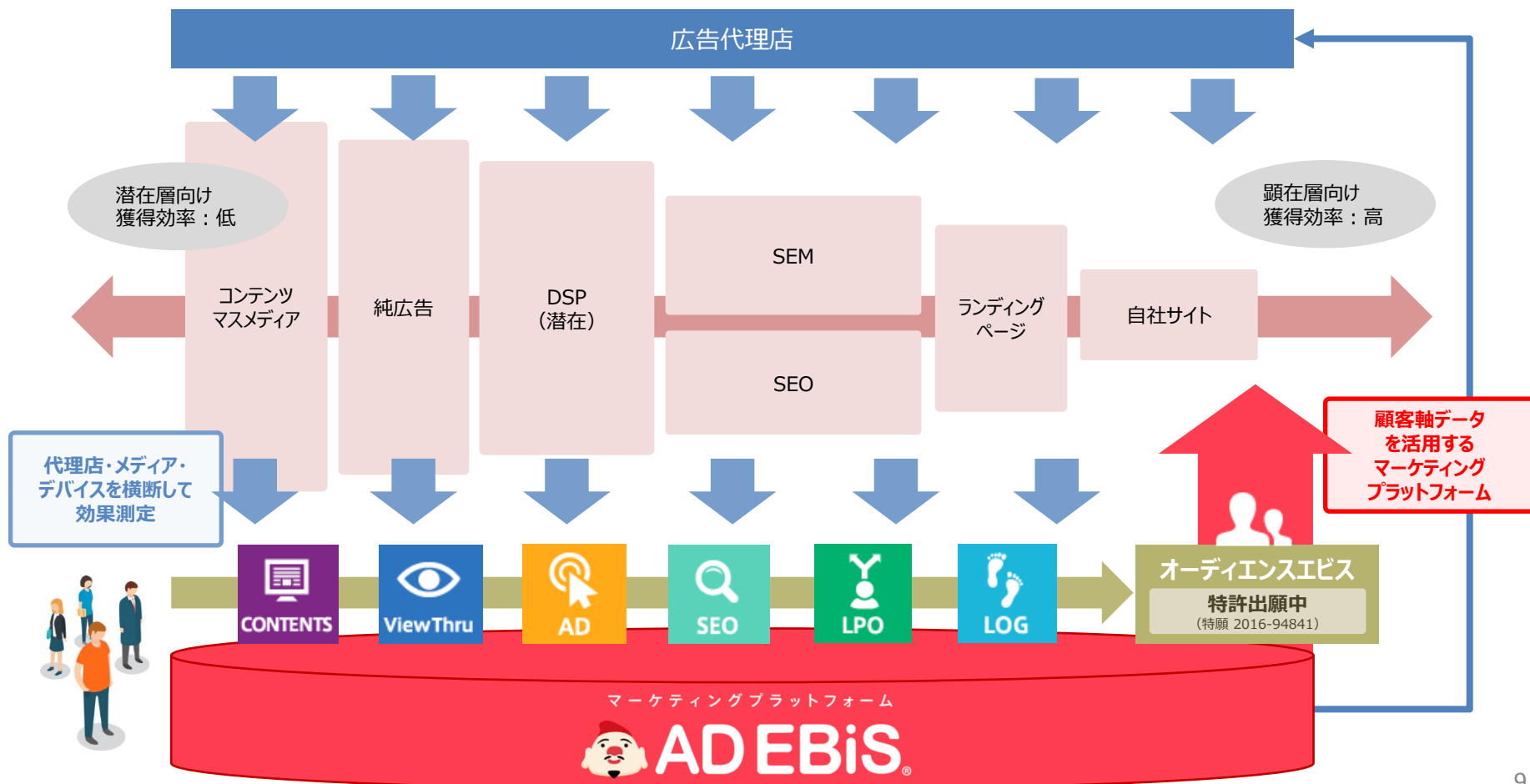
「アドエビス」は「見込み顧客獲得（リードジェネレーション）」におけるプラットフォームを確立。  
MA（マーケティングオートメーション）、SFA、CRMとは異なる立ち位置。協業可能。





## 投資対象②：マーケティングロボットデータ基盤 [2/2]

アドエビスはリードジェネレーション領域の計測ソリューションを一気通貫で提供する「**効果測定ツール**」から、顧客軸のトラッキングデータを各種マーケティングソリューションと連携し、マーケティングを自動化する「**マーケティングプラットフォーム**」へと進化。



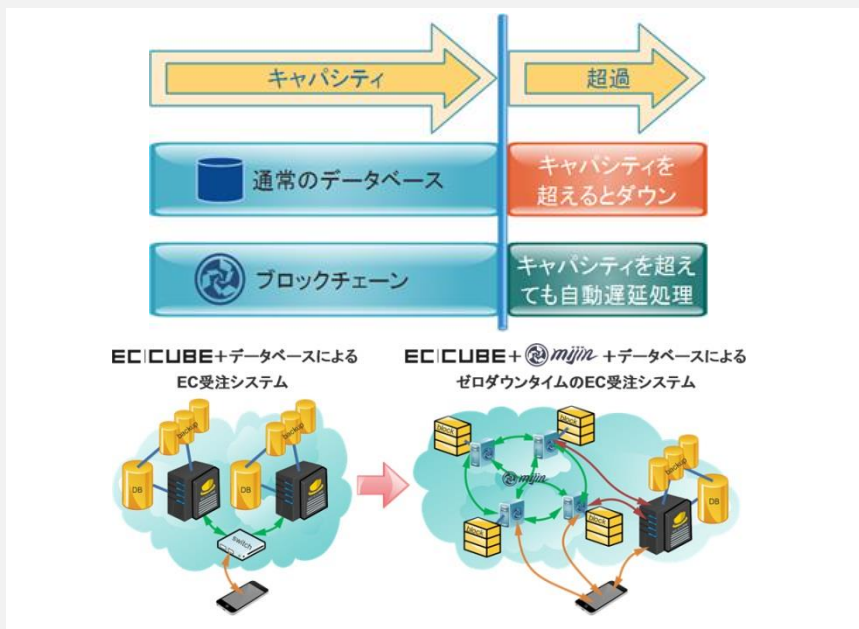
# 投資対象②：ブロックチェーン技術 [1/2]

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中。**mijin×EC-CUBE動作検証**により、高負荷への対応だけでなく、オムニチャネル時代のeコマースインフラ基盤として有用を確認。

2016年5月9日 リリース

## ゼロダウンタイムを確認

通常の3倍の負荷でもダウンなし。安価なインフラ基盤構築が可能に。



## ポイントの複数地点同時引き落とし実験成功

オムニチャネル時代の、多拠点からの同時決済に耐える次世代のeコマースインフラ基盤に最適。



実証実験完了予定：2016年6月末

※予定は予告なく変更になる可能性があります。

## 投資対象②：ブロックチェーン技術 [2/2]

国内初のブロックチェーン業界団体「ブロックチェーン推進協会」の  
発起メンバーとして参画。ブロックチェーン技術に関する相互連携を強化。

2016年4月25日 リリース



### ■発起メンバー（34社、50音順）

株式会社アイリッジ	テックビューロ株式会社
アララ株式会社	株式会社ドリコム
EMTG株式会社	株式会社Nayuta
イー・ガーディアン株式会社	日本サード・パーティ株式会社
株式会社IndieSquare	日本マイクロソフト株式会社
インフォテリア株式会社	株式会社ハウインターナショナル
弁護士法人漆間総合法律事務所	HASHコンサルティング株式会社
株式会社SJI	ビットバンク株式会社
株式会社オウケイウェイヴ	BTCボックス株式会社
株式会社オプトベンチャーズ	株式会社フィスコ
株式会社カトリバ	フィデルテクノロジーズ株式会社
カレンシーポート株式会社	ぶらっとホーム株式会社
クローバーラボ株式会社	BASE株式会社
コンセンサス・ベイス合同会社	ホットリンク株式会社
ConsenSys	株式会社マネーパートナーズソリューションズ
さくらインターネット株式会社	株式会社Unitedly
GMOインターネット株式	株式会社ロックオン

ブロックチェーン推進協会：日本国内におけるブロックチェーン技術の普及啓発、研究開発推進、関連投資の促進、および海外のブロックチェーン団体との連携などを目的とする団体

# 2016年9月期第2四半期 業績ハイライト

## 2016年9月期第2四半期連結業績

マーケティングPF事業の投資効果により、**売上は上昇基調**。  
**サービス拡充・次期開発への先行投資**により、**減益**。

売上高	営業利益
<b>729</b> 百万円 (前年同期比 6.8%増)	<b>98</b> 百万円 (前年同期比 27.1%減)

### マーケティングプラットフォーム事業

サービス開発、広告宣伝に投資を実施。  
**ストック売上を伸ばした結果**、投資額を吸収し、**営業利益も向上**。

売上高	営業利益
<b>482</b> 百万円 (前年同期比 8.4%増)	<b>82</b> 百万円 (前年同期比 5.5%増)

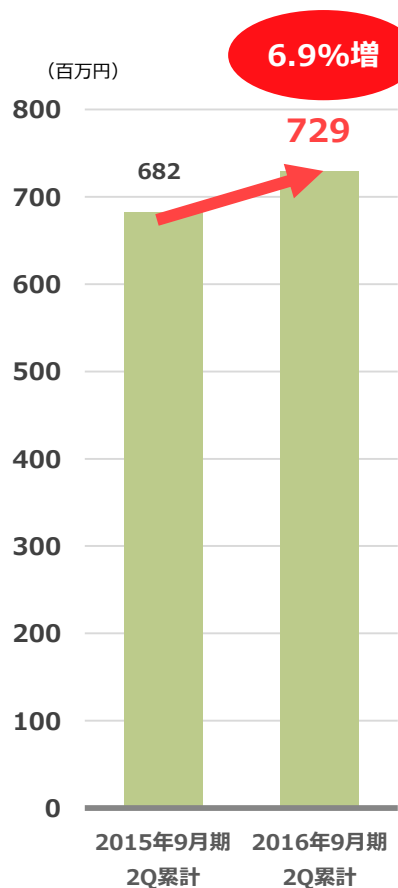
### 商流プラットフォーム事業

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71.9%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
<b>246</b> 百万円 (前年同期比 3.7%増)	<b>15</b> 百万円 (前年同期比 71.9%減)

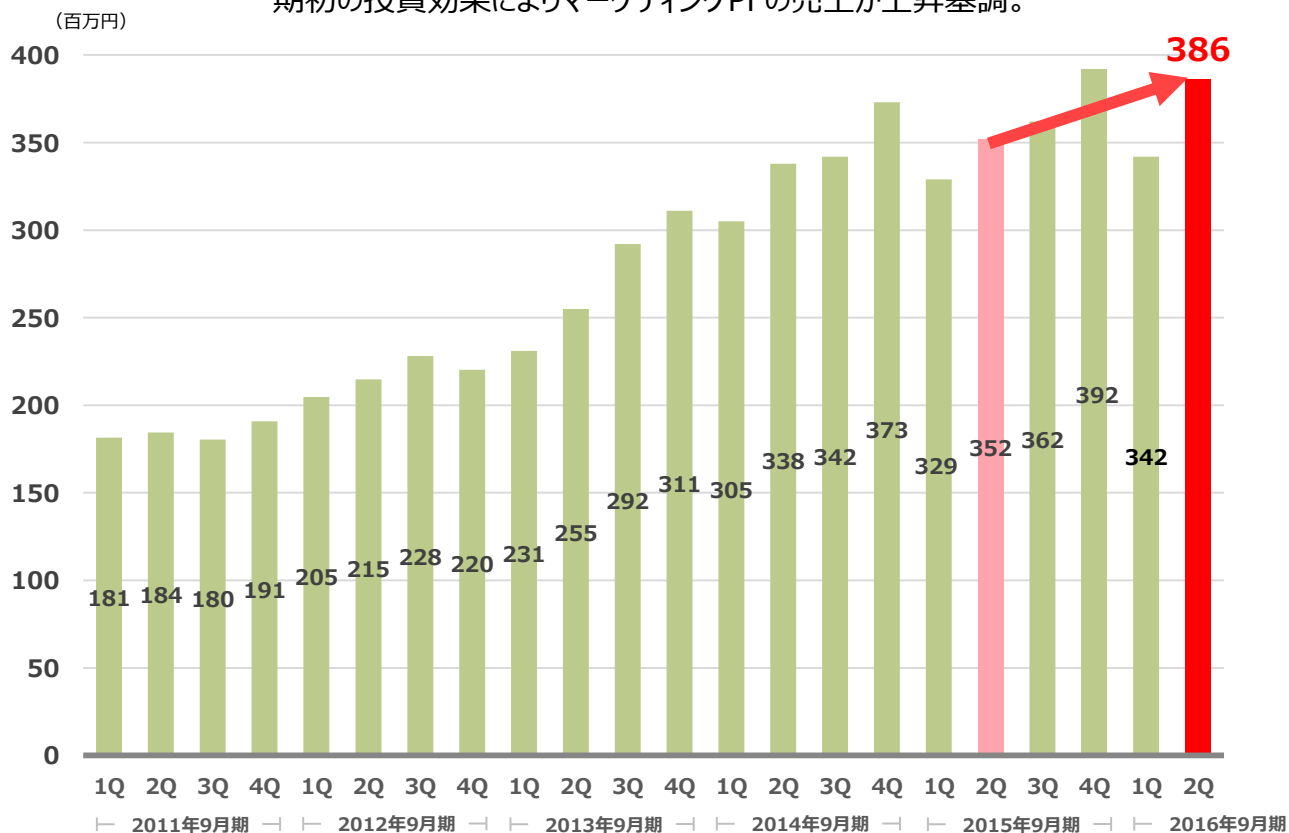
# 売上高の推移

## 累計前年同期比



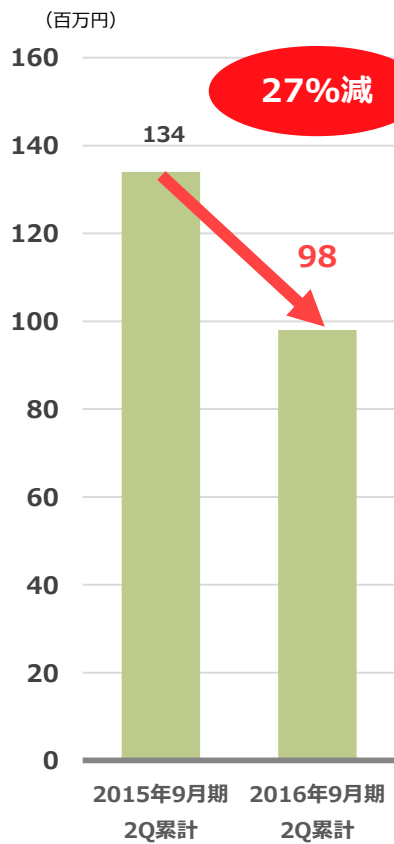
## 四半期ごとの売上高推移

2016年9月期第2四半期も引き続き、**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。期初の投資効果によりマーケティングPFの売上が上昇基調。



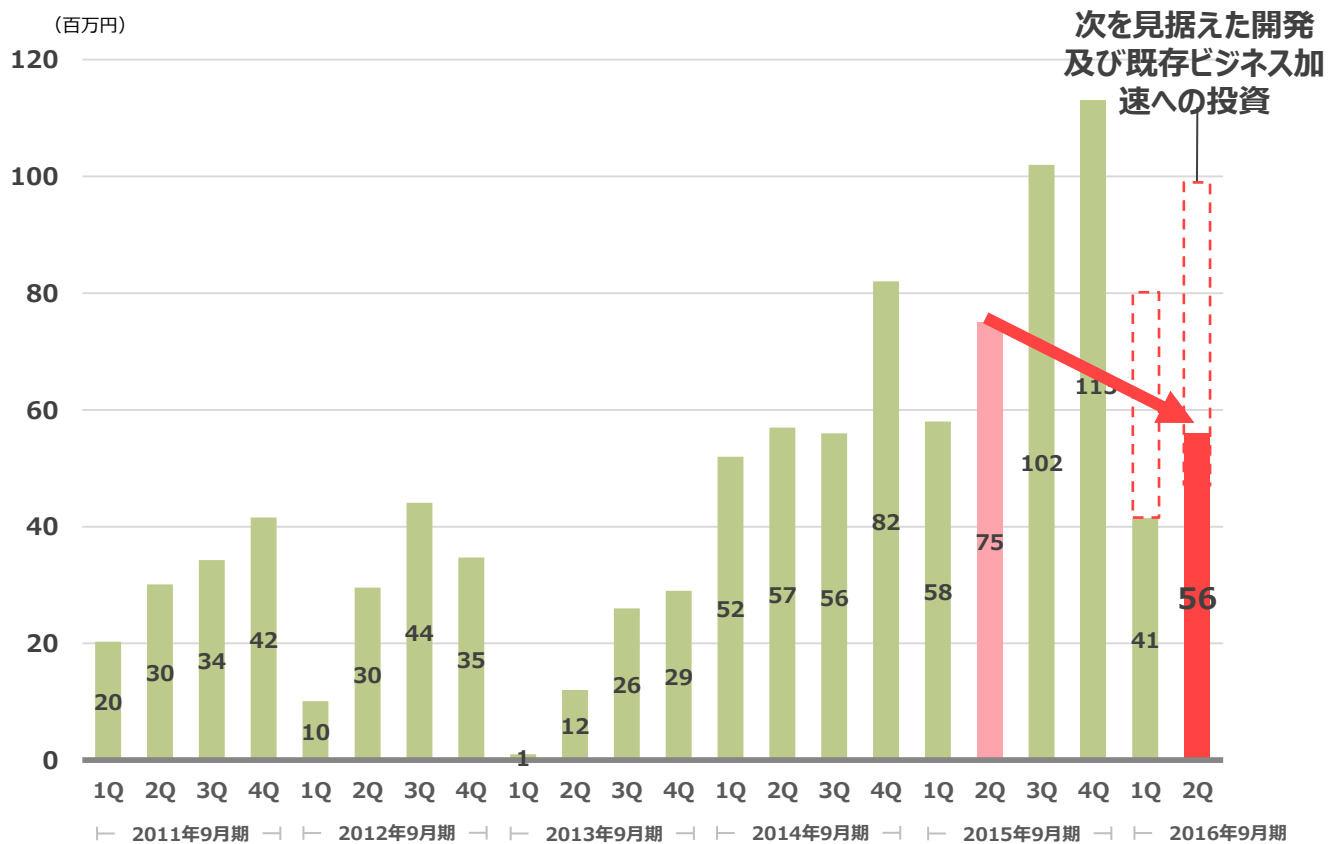
# 営業利益の推移

累計前年同期比



四半期ごとの営業利益推移

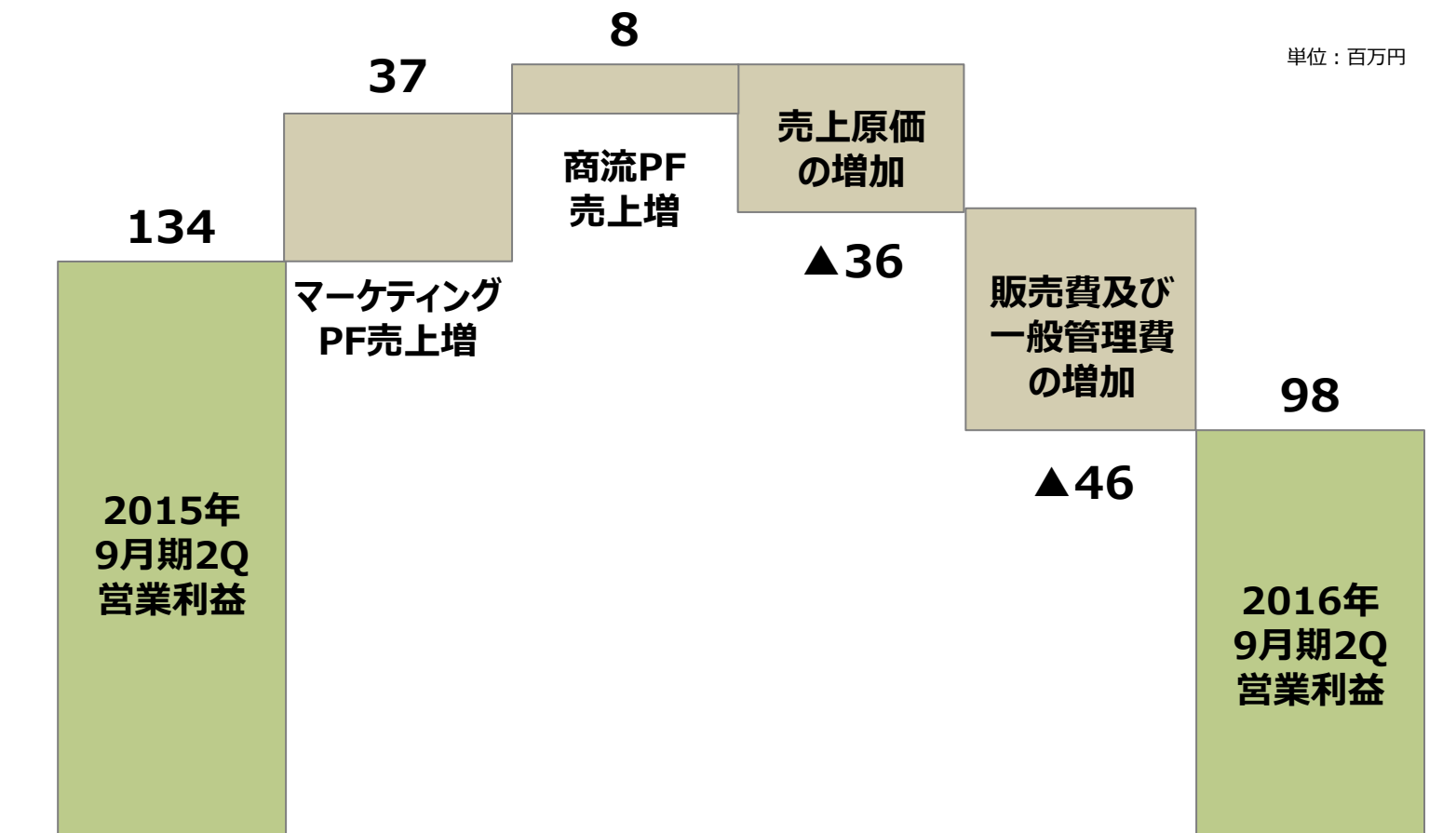
マーケティングPF、商流PFともに積極的な先行投資を行った結果、減益。



# 営業利益増減の要因分析

2015年9月期2Q-2016年9月期2Q

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。



売上 =

指標①

アカウント数

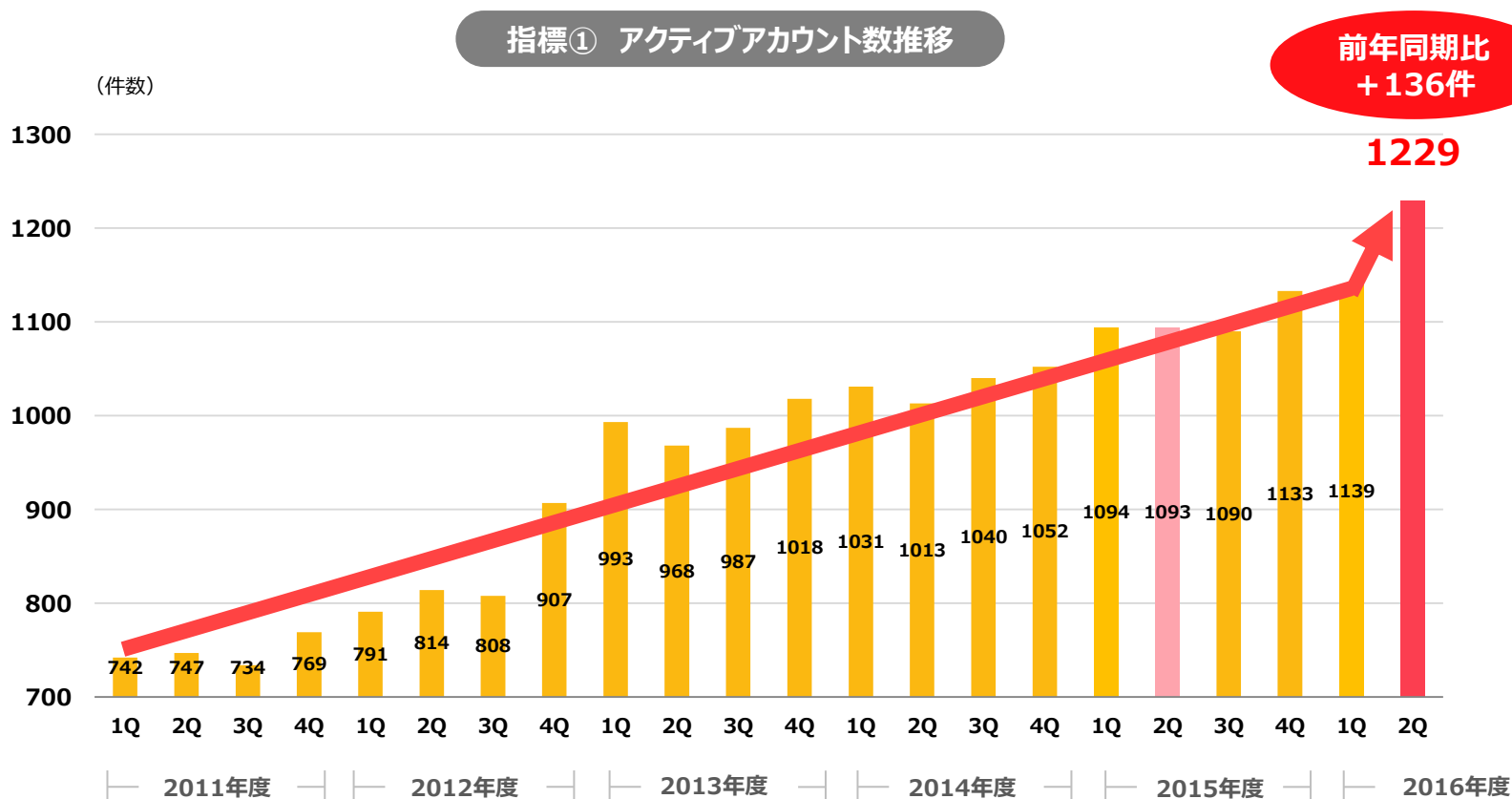
×

指標②

平均単価

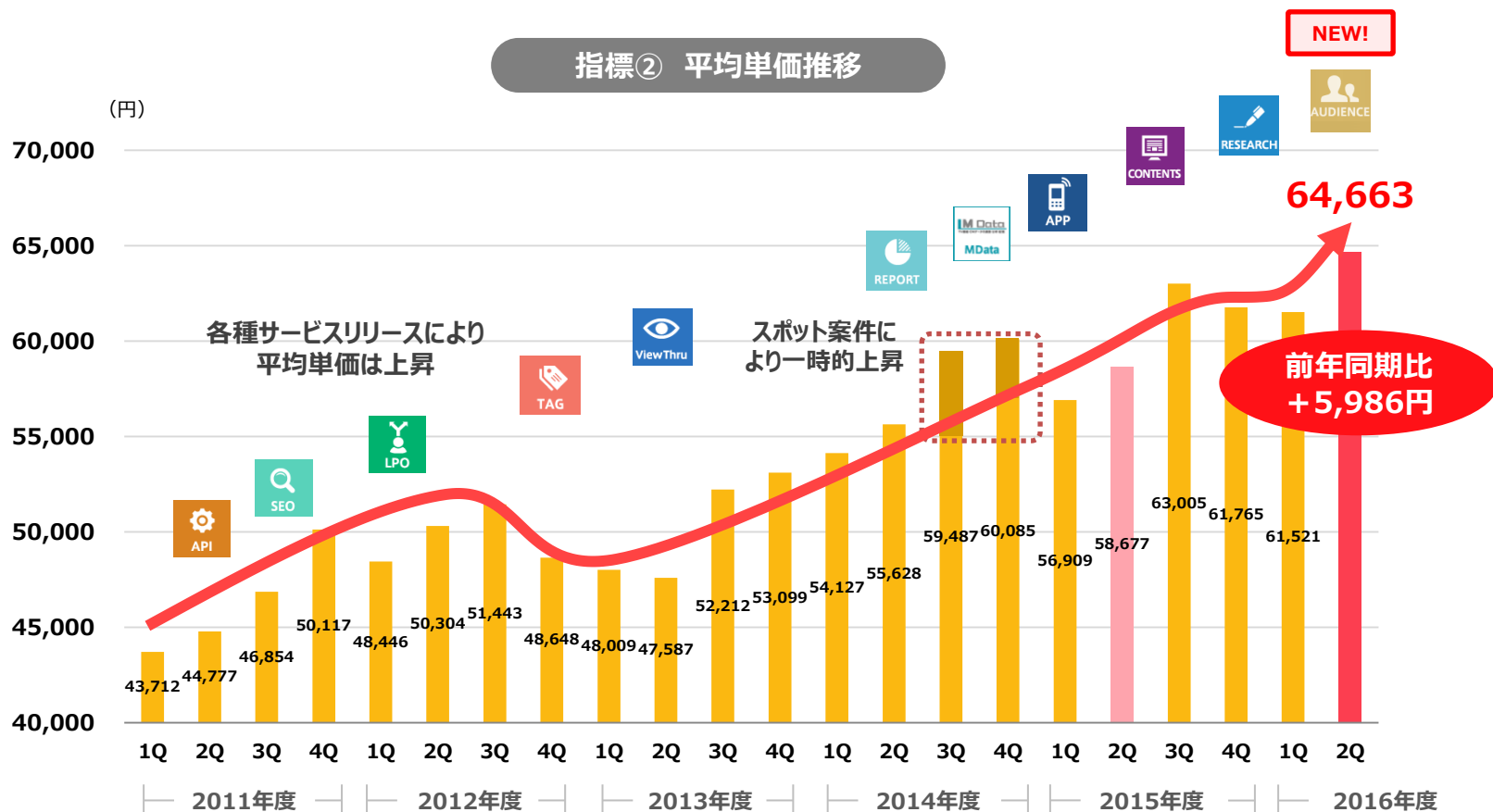
# 指標① アクティブアカウント数

セールス&マーケティング強化や、サポート強化により  
アクティブアカウント数が上昇。直近3年間で最高となる増加数。



# 指標② 平均単価

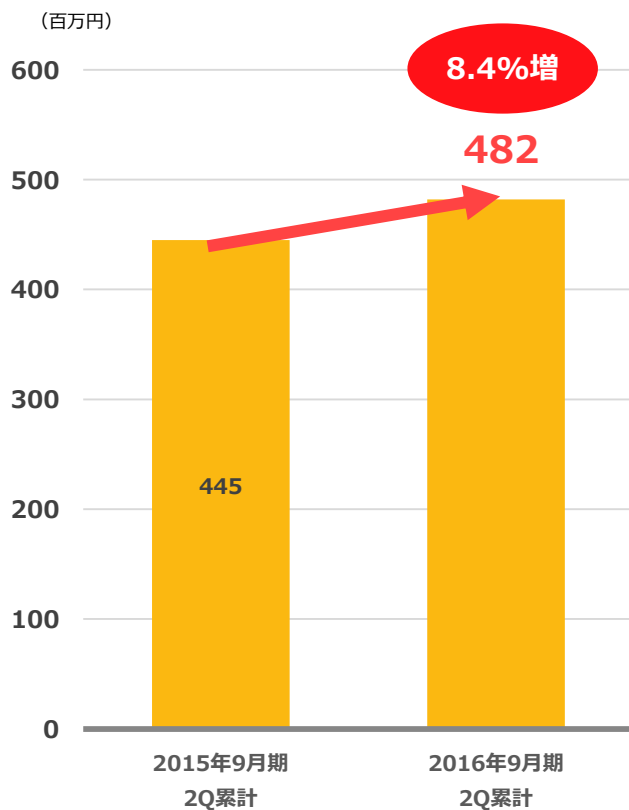
「オーディエンスエビス」等、新サービスが平均単価向上に寄与。  
 大型化・プラットフォーム化により引き続き向上見込み。



※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。

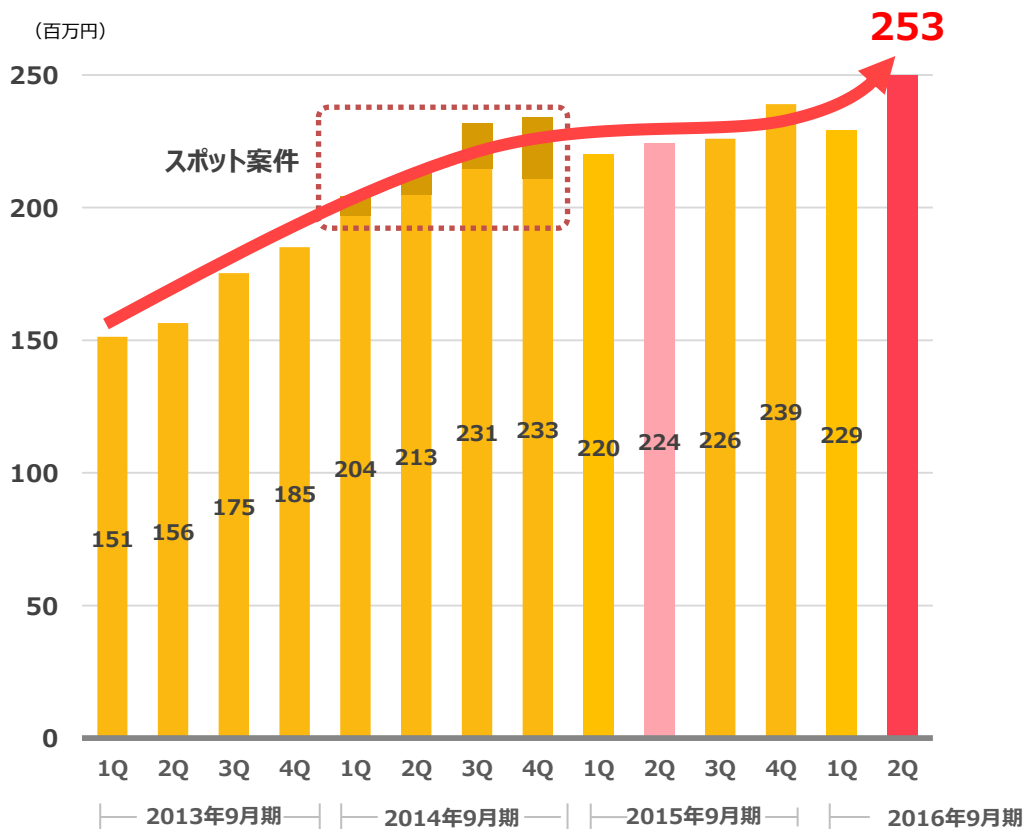
# 売上の推移

## 累計前年同期比



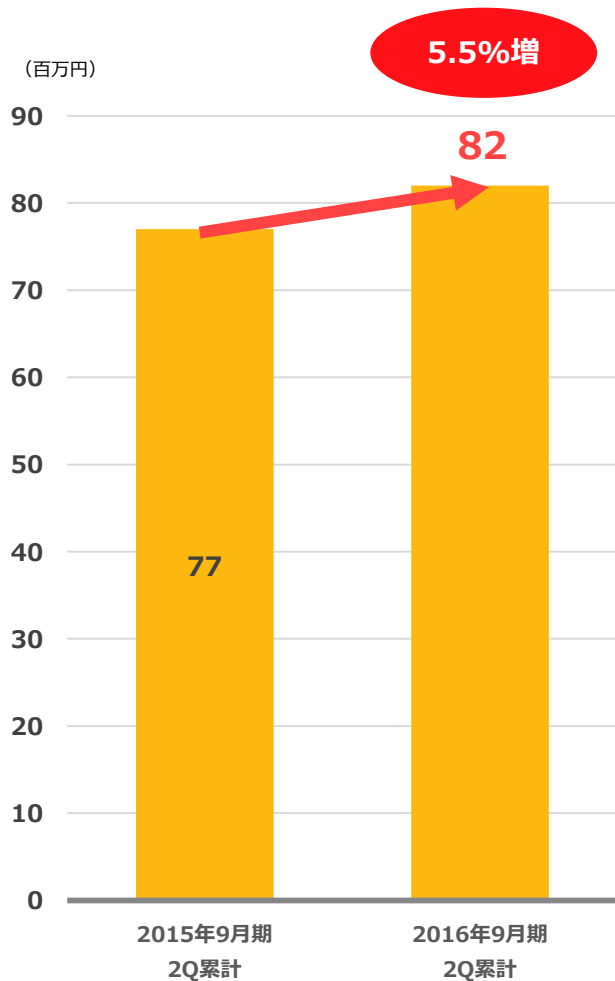
## 四半期ごとの売上高推移

第1四半期での広告宣伝、新サービス開発への投資効果により、**四半期での最高売上**を達成。

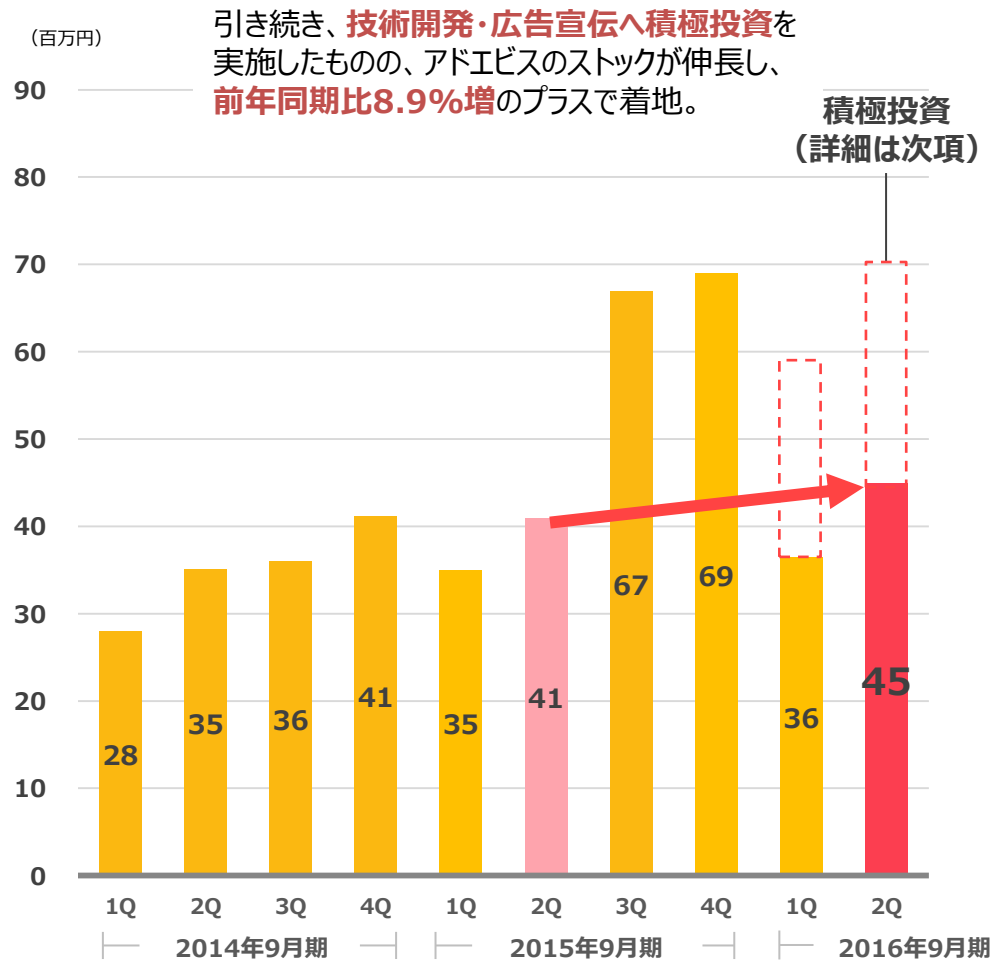


# 営業利益の推移

累計前年同期比



四半期ごとの営業利益推移



安定した高成長への早期転換を目的とした**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 顧客獲得増に向け**広告宣伝活動を強化**

展示会  
メディア露出

② データ活用「THREe」の**人工知能アルゴリズムVerUP**

第2四半期  
リリース済

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**

第2四半期  
リリース済

## 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**

新サービスで  
正式稼働

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：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

展示会、Webメディアで**広告宣伝活動を積極展開**。第1四半期からの**広告宣伝活動により、アカウント数急増に大きく貢献**。下期も引き続き**露出強化に努める**。



出展展示会・セミナーイベント

- ・MarkeZineDay
- ・アドテック東京
- ・アドタイデイズ 等（上半期で計8回）



大手Webメディアに**多数掲載掲載**  
MarkeZine、LIGブログ、ferret 等  
（上半期で計16回掲載）



マーケティング担当者への**接触を増やし、KPIであるアカウント数増加に大きく貢献**。



# 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」をバージョンUP。

2016年3月1日 リリース



人工知能による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。

最新アルゴリズム採用により、新たに少予算アカウントにも対応。より多くの企業が導入しやすいツールへ刷新。

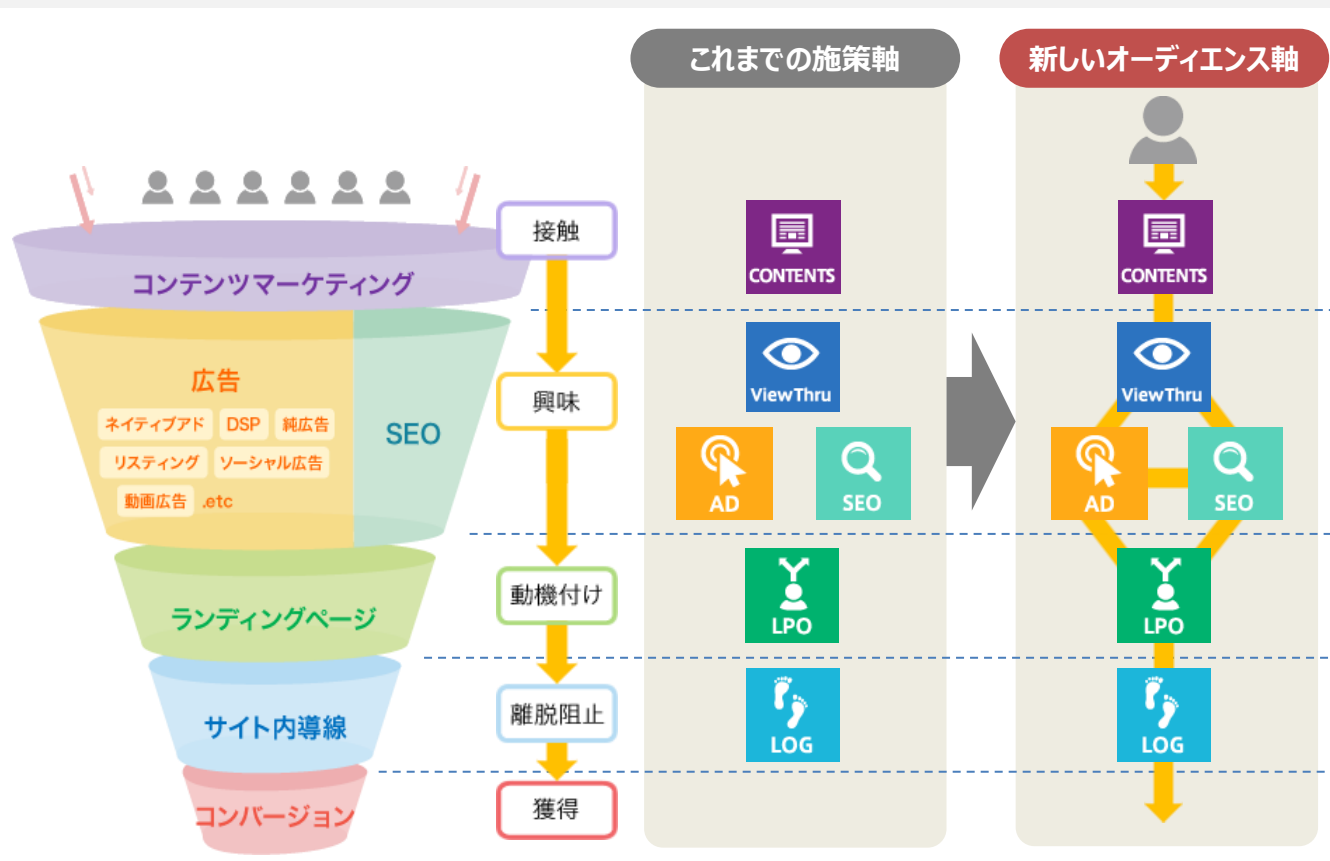


# 投資項目③： アドエビス独自のサービスとして特許出願中。 ヒト軸分析サービス「オーディエンスエビス」をリリース

2016年9月期上半期の短期的投資

アドエビス機能の集大成であ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。  
ロックオン独自の技術によるサービスで、現在特許出願中。

2016年2月29日 リリース



特許出願中

(特願 2016-94841)

今までのアドエビス製品群を  
全て横断する形でヒト軸の  
マーケティング分析を実現した  
画期的で、唯一のサービスが  
「オーディエンスエビス」

現在、有料モニターによる  
サービス試験中。  
2016年7月、モニターの意  
見を取り入れた形でバージ  
ョンUPを実施し、正式にサー  
ビス開始予定。

# 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。



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**とが順調に増加。  
アカウント数の増加が**過去最高**を記録。

② **セールス&マーケティング**や**新サービス開発**への短期投資が寄与し**四半期の最高売上**を達成

③ **将来のマーケティングロボット**構想に向けた**中長期的投資**も順調に進捗。

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。

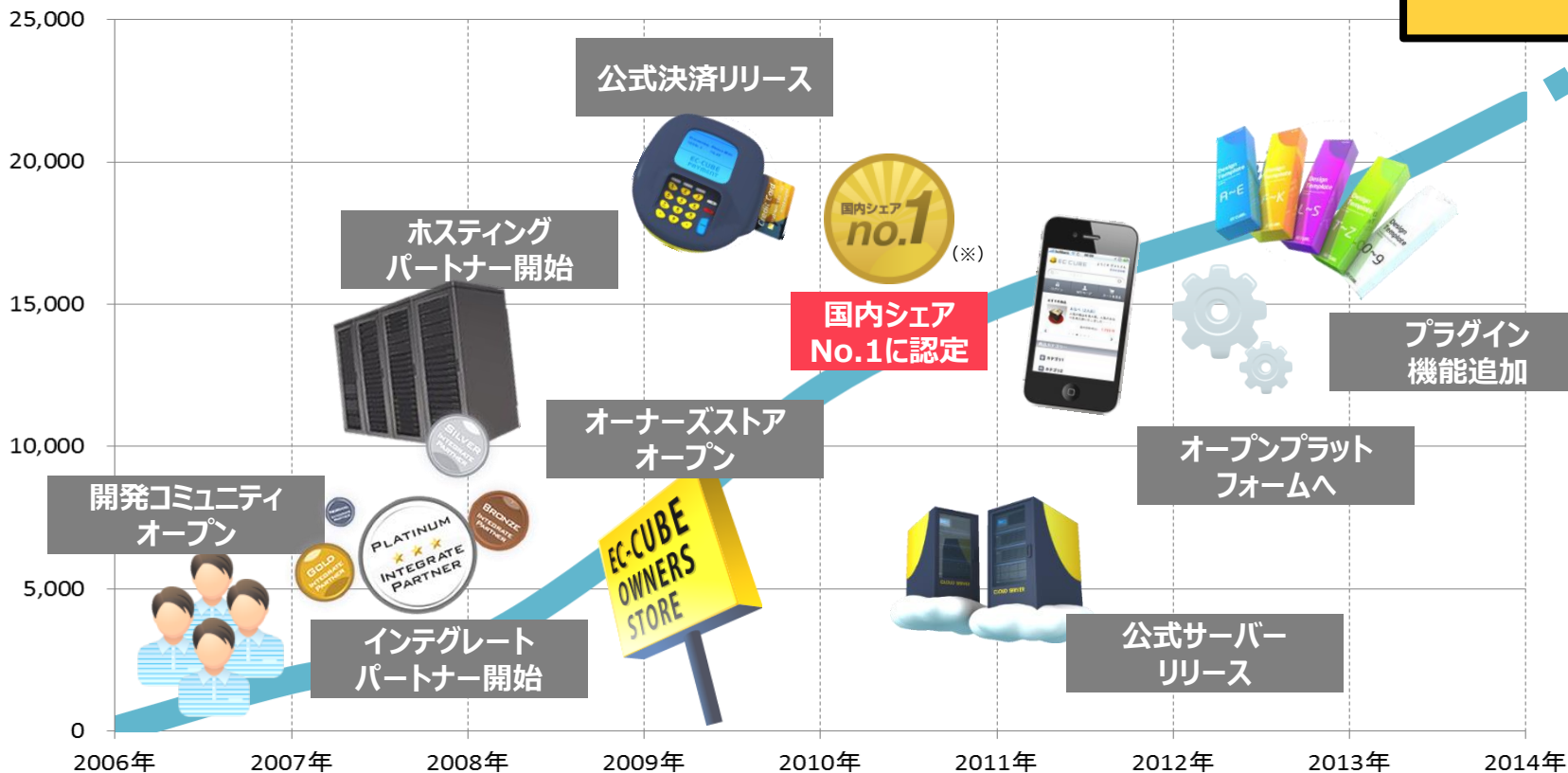


(※) 独立行政法人情報処理推進機構「第3回オープンソースソフトウェア活用ビジネス実態調査」による

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**

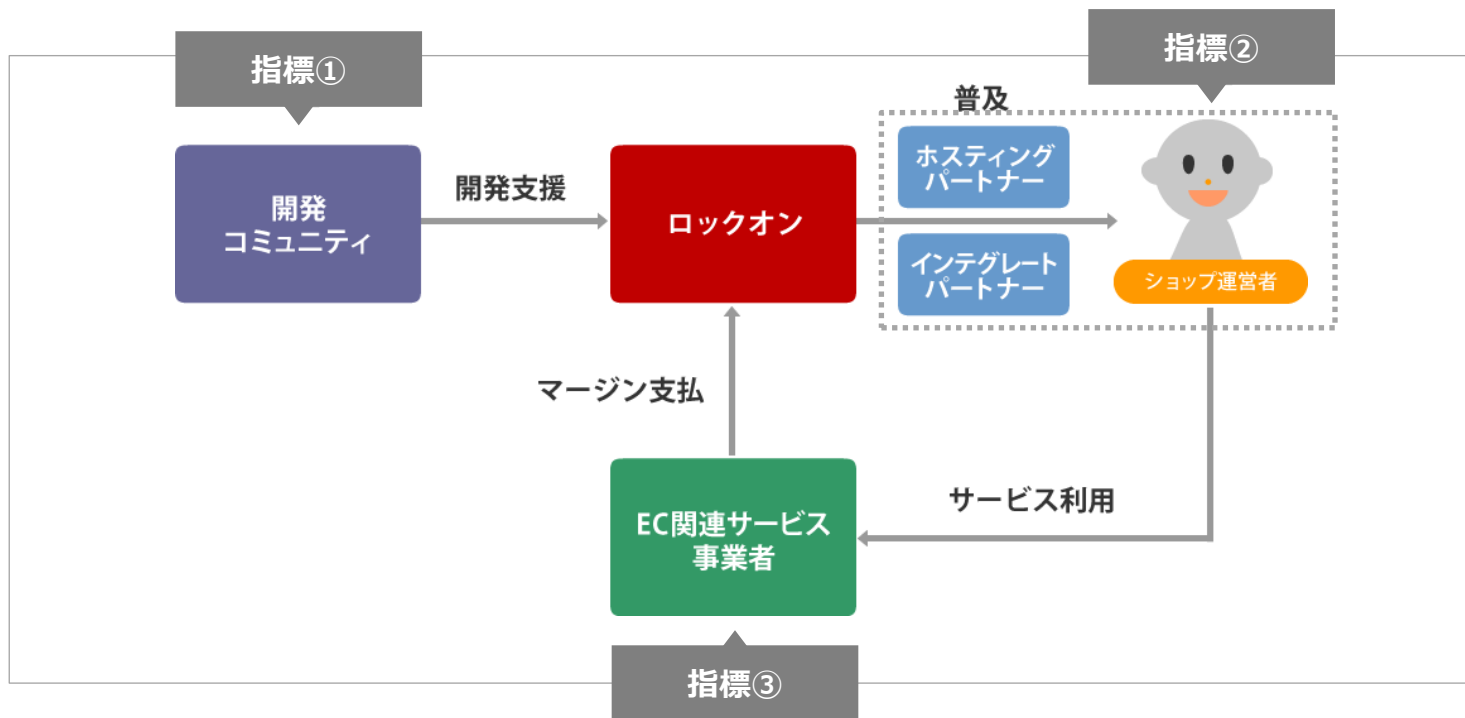


(※) 独立行政法人情報処理推進機構「第3回オープンソースソフトウェア活用ビジネス実態調査」による

# 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。





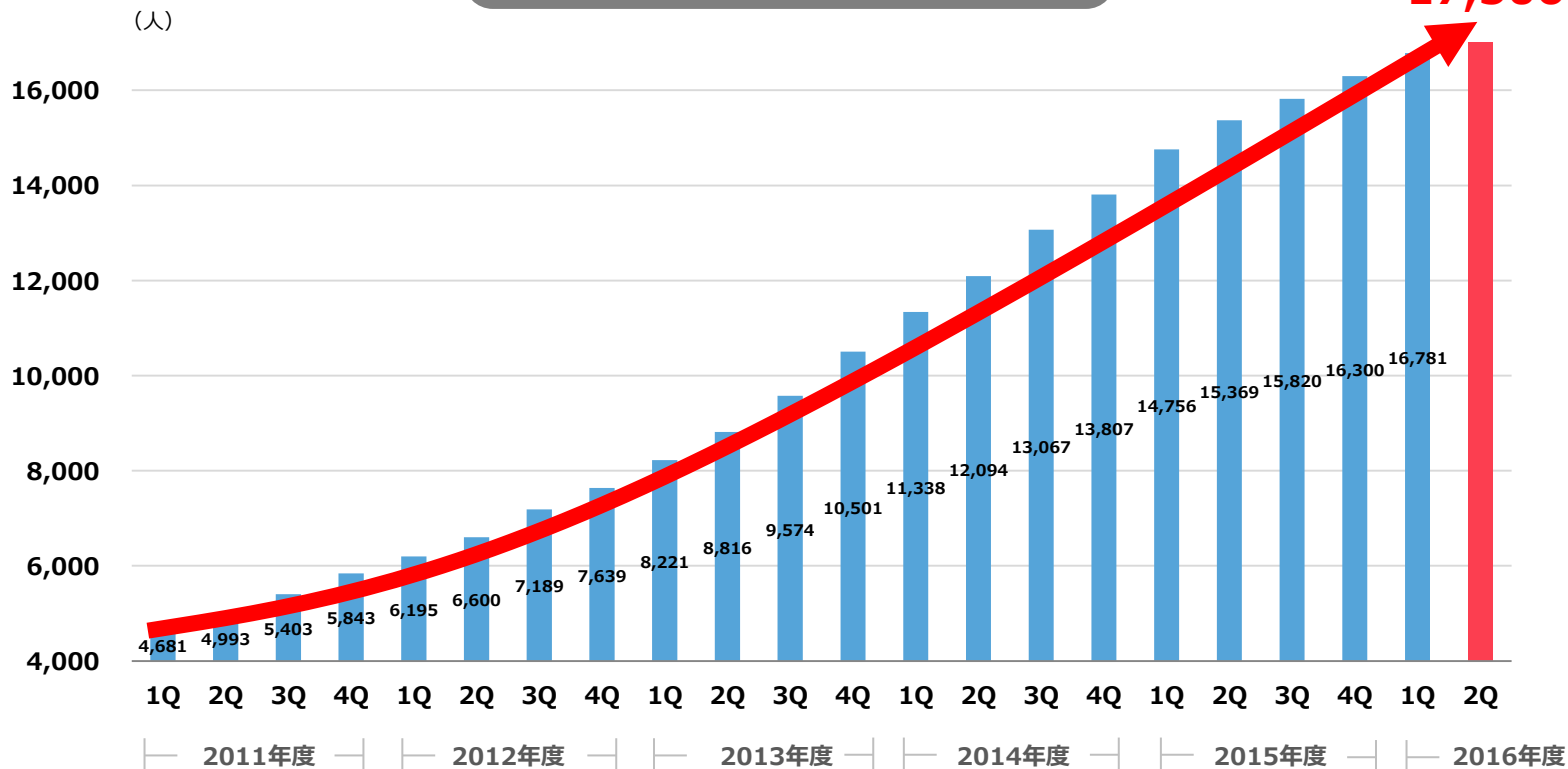
# 指標①：開発コミュニティユーザー数

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。

前Q比  
+725人

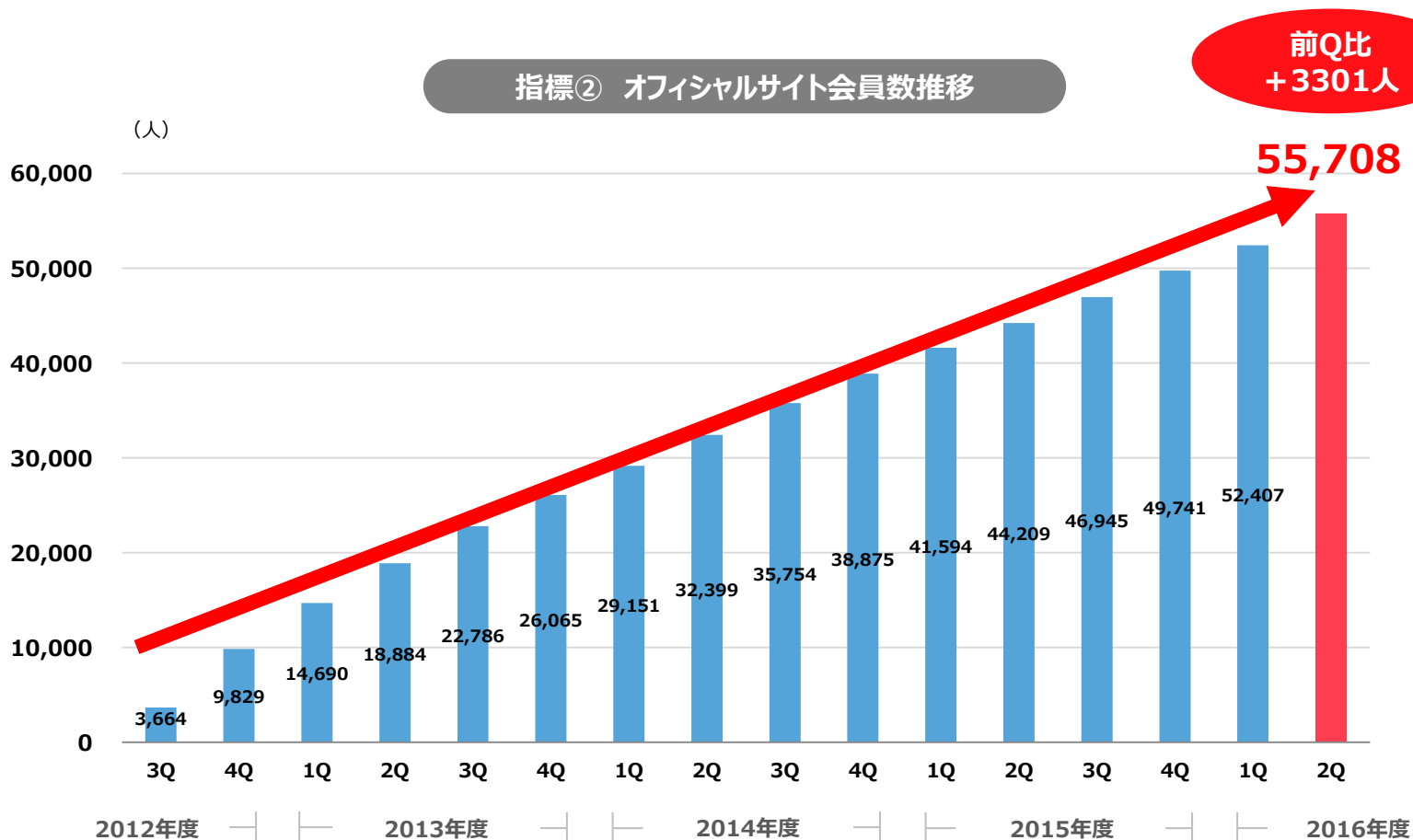
指標① 開発コミュニティユーザー数推移

17,506



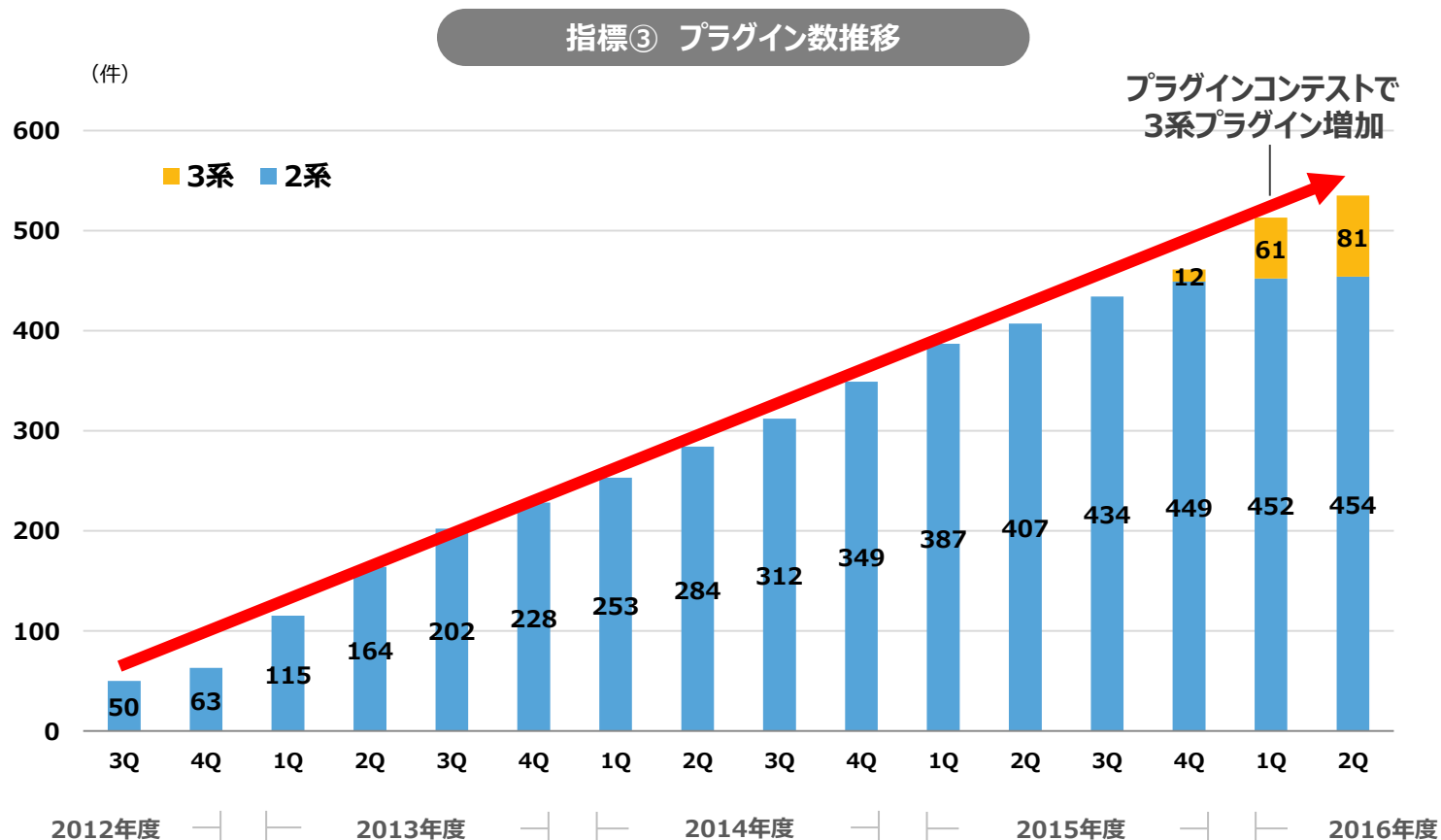
# 指標②：オフィシャルサイト会員数

EC-CUBEオフィシャルサイト会員数（EC-CUBE利用者）は **5.5万人** を突破。  
 前四半期比 + 3,300人は**2014年以降**で最高値。



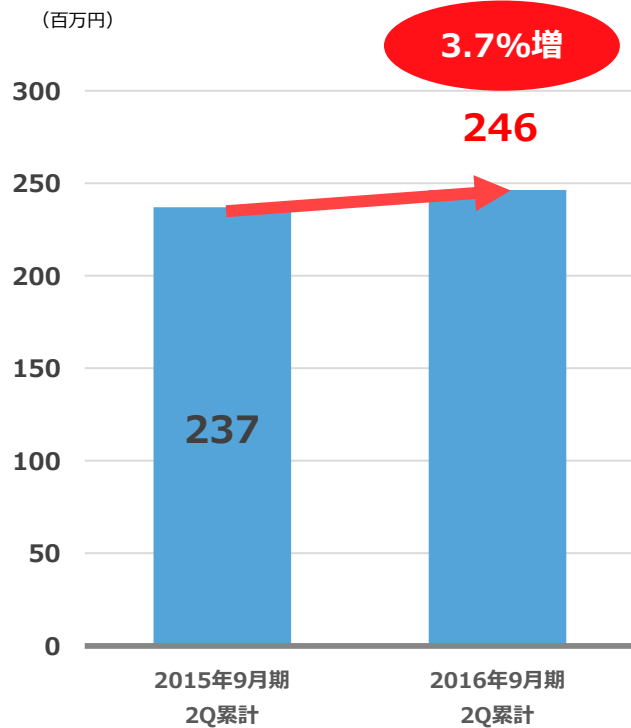
# 指標③：EC関連サービス事業社（プラグイン数）

プラグイン開発はEC-CUBE 3系へほぼシフト完了。  
 今後は更に最新版3系のプラグイン増加が期待できる。



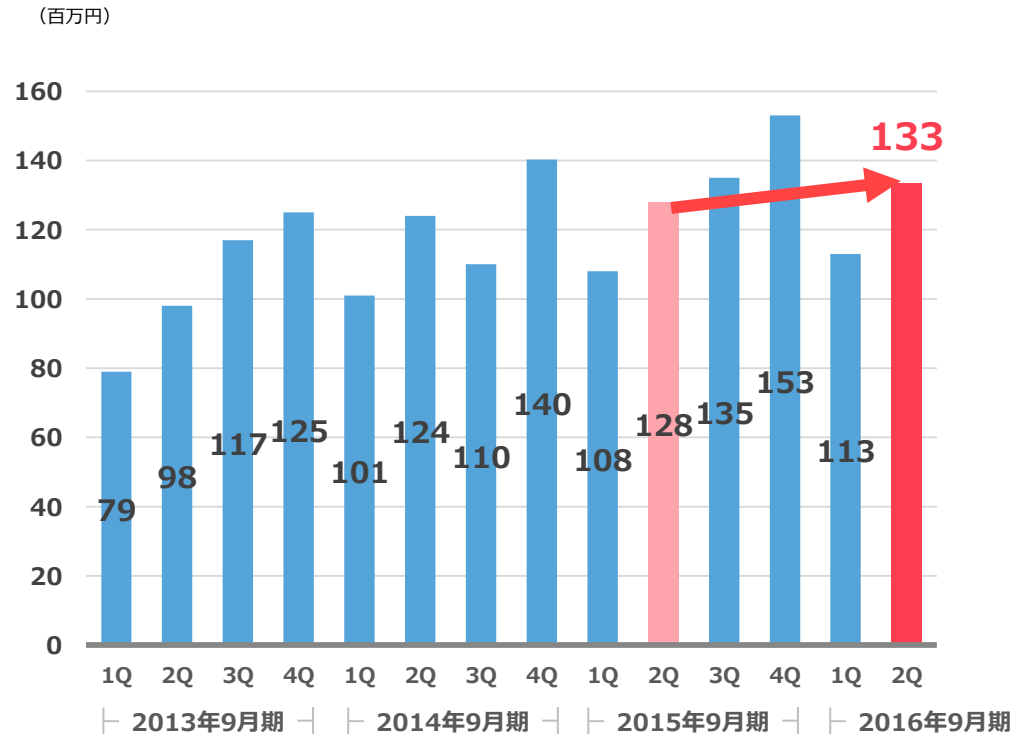
# 売上の推移

累計前年同期比



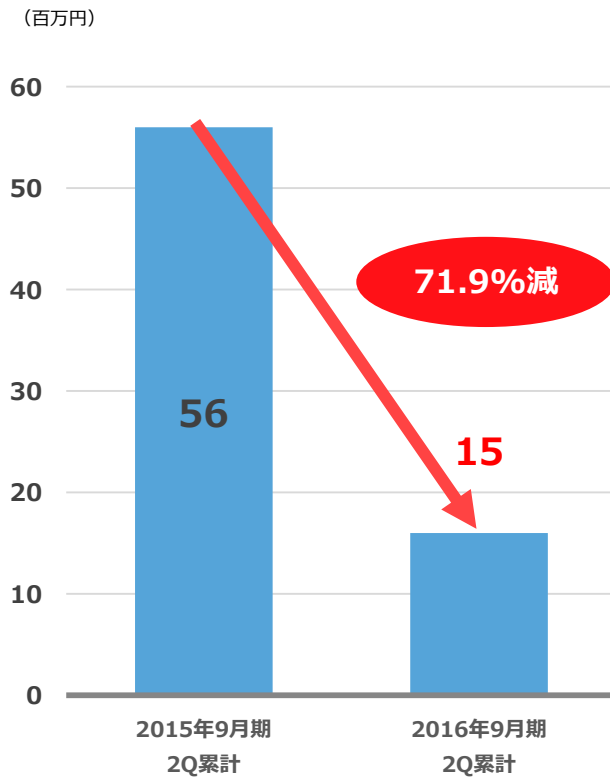
四半期ごとの売上高推移

開発投資フェーズだが、KPIは順調に進捗。  
受託開発の季節要因はあるが、EC-CUBEの  
ストック売上が伸長し、前年同期比**3.7%増**。



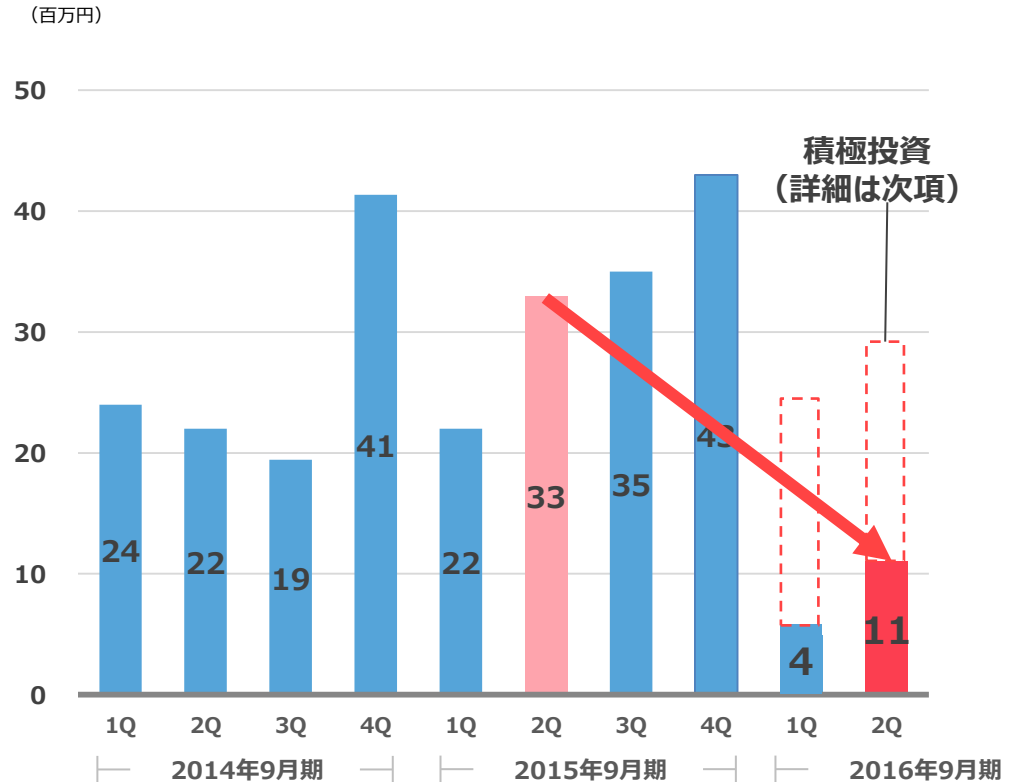
# 営業利益の推移

累計前年同期比



四半期ごとの営業利益推移

引き続き、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

### ② APIの開発により ECサイト領域を超えたサービス展開を加速

2016年第4四  
半期リリース  
予定

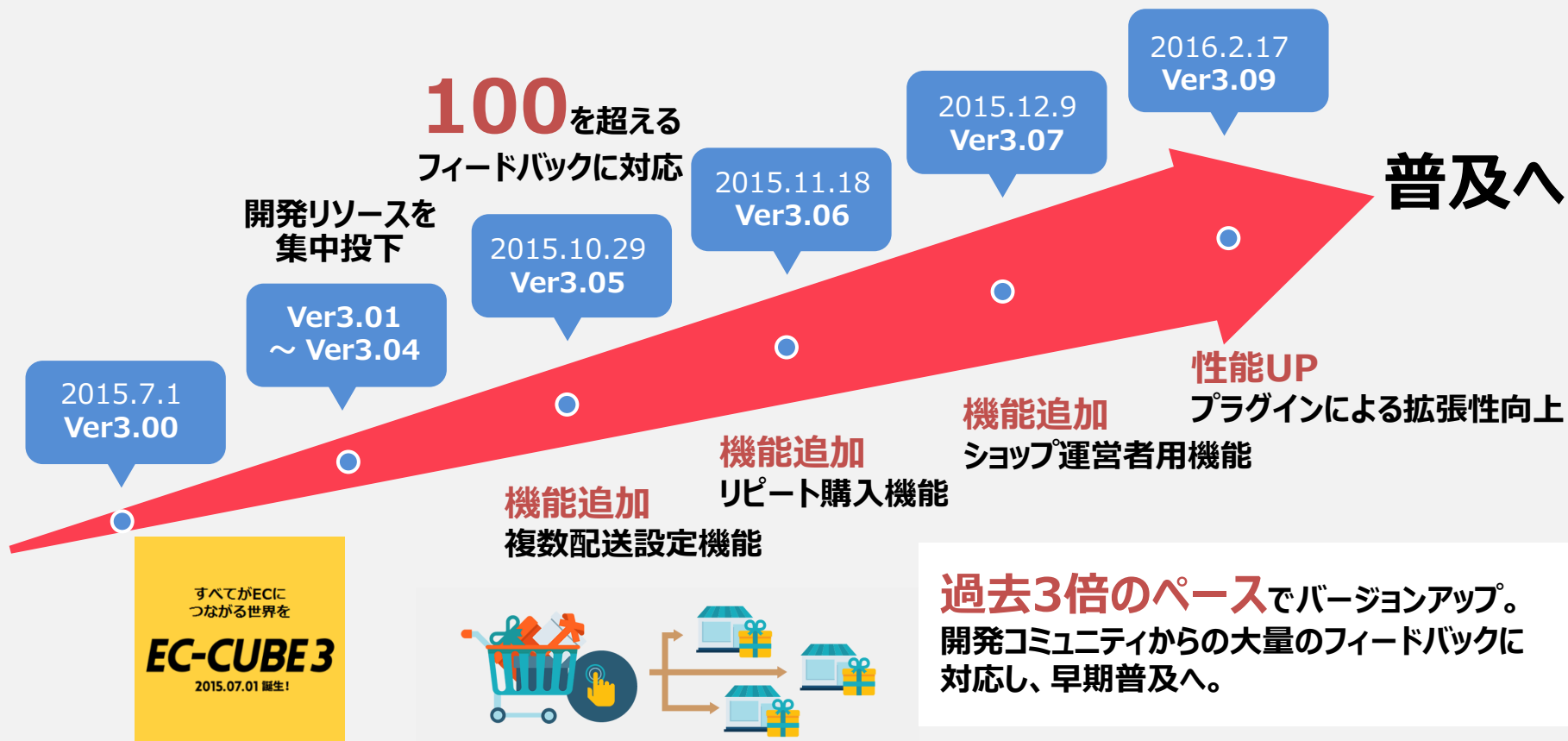
### ③ ブロックチェーン技術へ積極投資

ブロックチェーン  
推進協会参画

ECへの応用  
研究開発の成  
果発表

# 投資項目①：EC-CUBE 3への開発投資

「EC-CUBE 3」の開発へ引き続き積極投資。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。

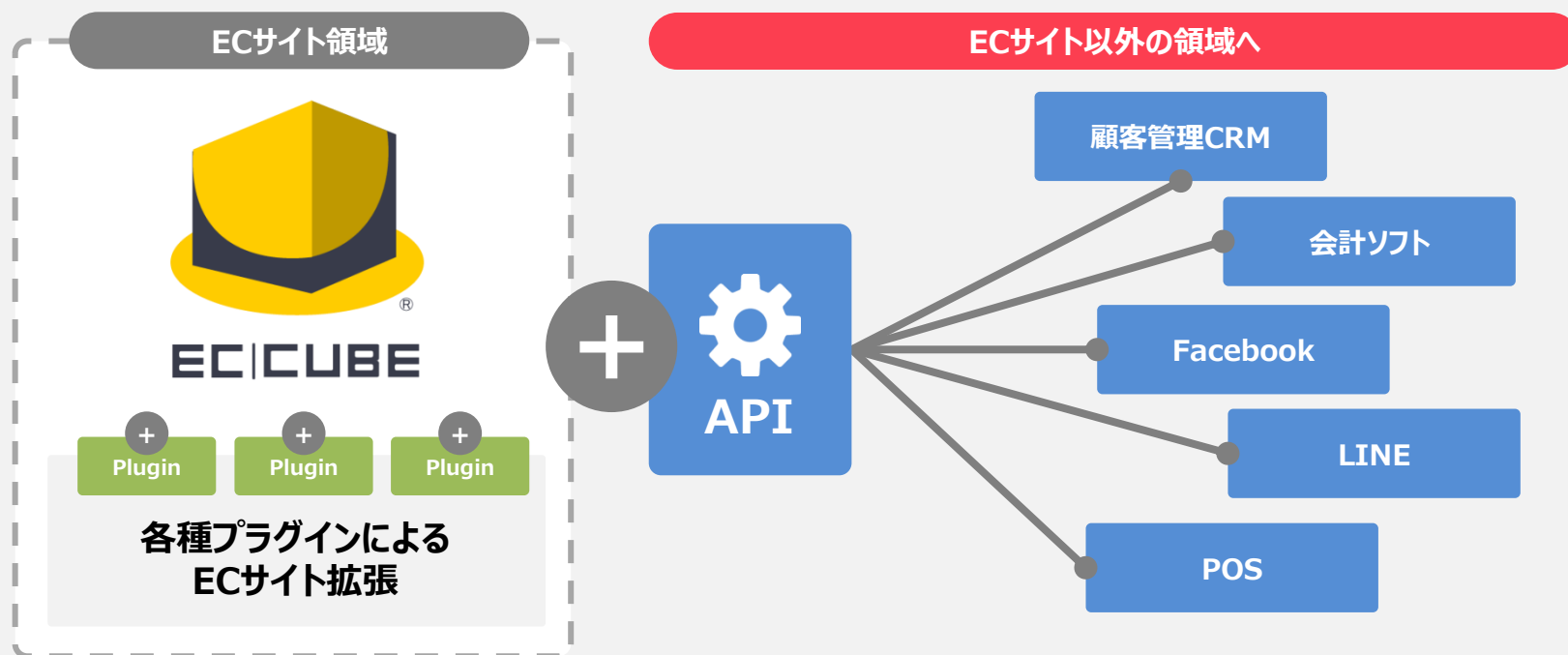


## 投資項目②： ECサイト領域を超えたサービス展開を加速

EC-CUBEの機能・データ活用を可能にする**APIを開発中**。  
SNS（FacebookやLINE等）のEC対応や、リアル店舗連携等オムニチャネル  
EC対応等、さまざまに広がる **ECサイト領域を超えたサービス展開** を加速。

2016年9月期第4四半期リリース予定

顧客管理CRM、会計ソフトといった管理系サービスの連携はもとより、これからのサービスであるFacebookやLINE等のチャットECへの対応、更にリアル店舗のPOS連携等、様々なサービスとEC-CUBEを連携することが可能に。





## 投資項目③： ブロックチェーン技術のEC活用へ積極投資

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5月9日発表



ブロックチェーン技術のeコマースへの応用にむけて、第一段階の検証を完了。  
2016年6月末実証実験完了予定。

## その他： 外部企業との連携

ヤマトクレジットファイナンス株式会社「クロネコあんしん決済サービス」のEC-CUBE標準搭載や、さくらインターネット株式会社とのEC-CUBEホスティングパートナー契約締結等、引き続き外部企業との連携を推進。

2016年4月25日リリース

### クロネコあんしん決済

ヤマトクレジットファイナンス株式会社が提供する、BtoB（企業間取引）ECサイト向け決済「クロネコあんしん決済サービス」を「EC-CUBE」に標準搭載。

2016年3月2日リリース



さくらインターネット株式会社とEC-CUBEホスティングパートナー契約を締結。

## 商流プラットフォーム事業のまとめ

- ① EC-CUBEの各**KPIは順調**に伸長。
- ② ECサイト領域を超えたサービス提供を加速。  
**APIを開発**。
- ③ **ブロックチェーン技術**へ積極投資。  
eコマース領域における**ブロックチェーン技術**  
は有用性を確認。

05

# 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



# 「第2回 グッド・アクション」で最高賞受賞

働くモチベーション向上への取り組みを表彰するリクナビNEXT主催  
「第2回 グッド・アクション」で最高賞となる「ベスト・アクション」を受賞

2016年2月12日リリース



06

# 当期業績見通しに 関して

# 2016年9月期通期見通し

2016年9月期は投資期と設定。「攻めきる」1年に。  
**組織・サービス**を1段上のステージへ。

単位：百万円

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
第2四半期 (累計)	729	98	98	63	10円13銭
対前年同期 増減率 (2Q)	6.8%	▲27.1%	▲27.6%	▲27.2%	▲27.6%
通期予測に 対する進捗率	45.6%	49.0%	48.8%	48.5%	—
通期予想	1,600	200	201	130	20円64銭
対前年同期 増減率 (通期)	11.3%	▲42.9%	▲42.9%	▲43.7%	▲44.0%

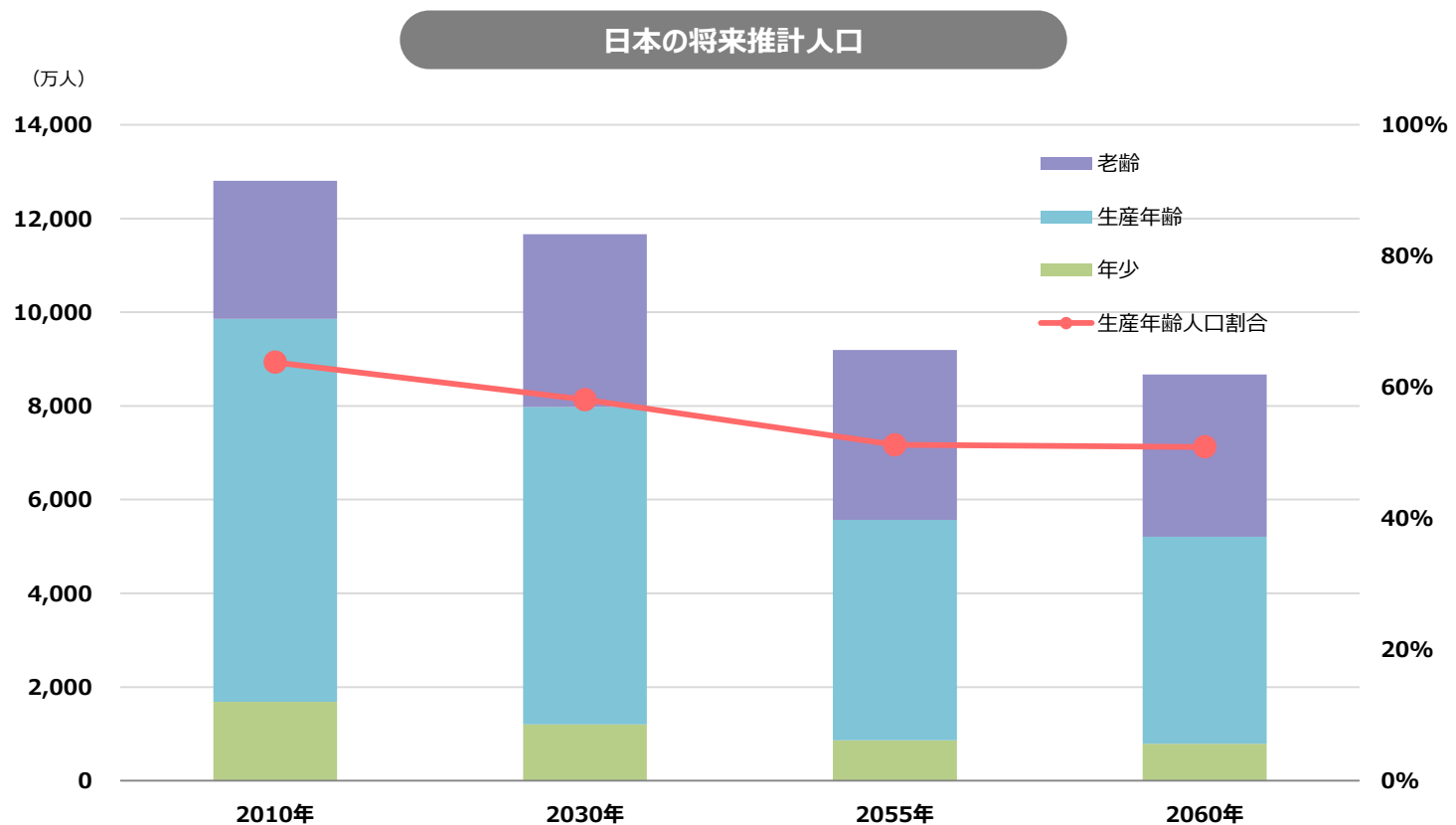


## 参考資料

マーケティング ロボット カンパニー  
ロックオンとは？

# 「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

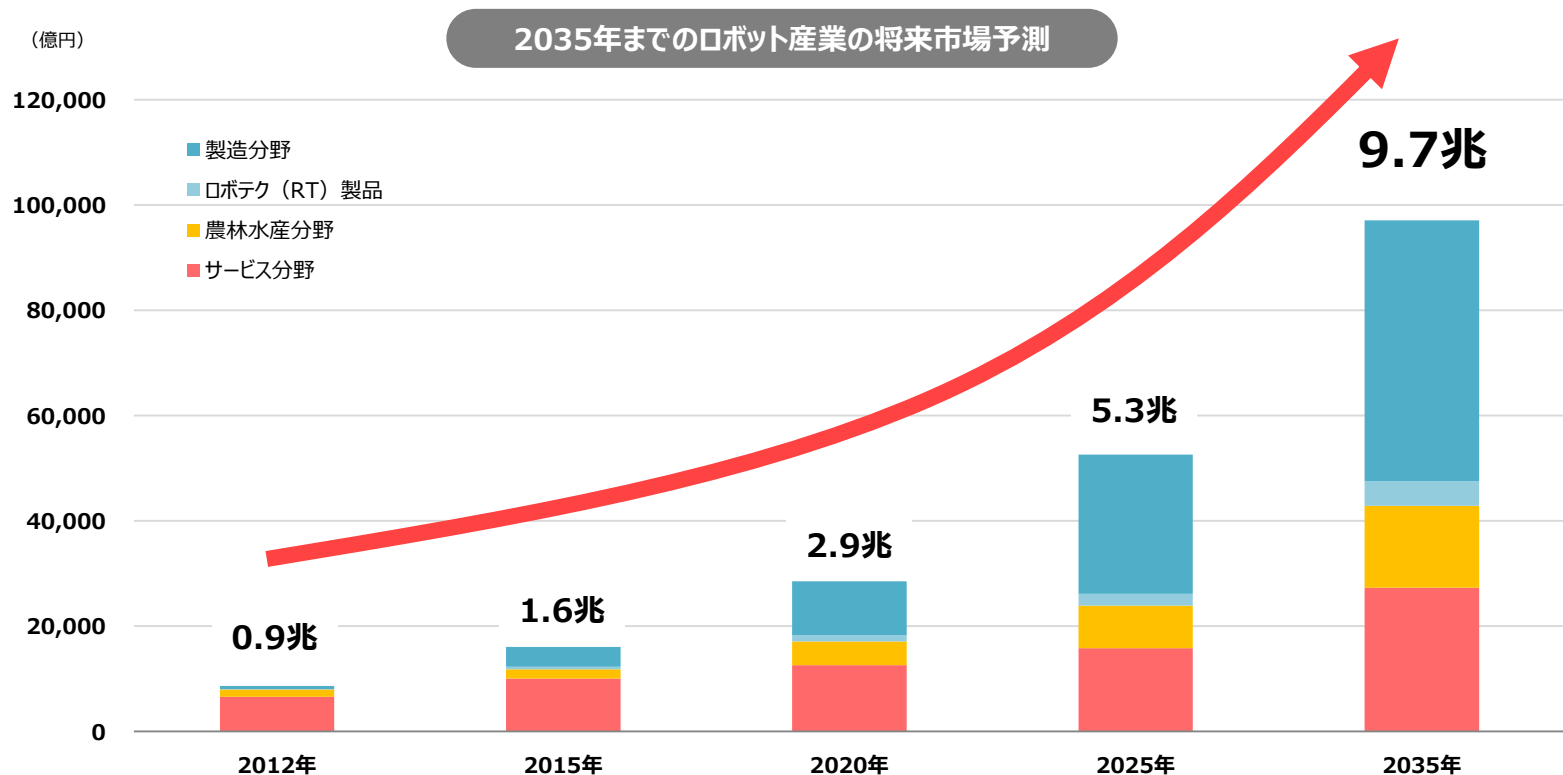
日本の人口は右肩下がり。労働力の減少により、  
企業と顧客とのコミュニケーションは、より効率化が求められる時代へ。



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

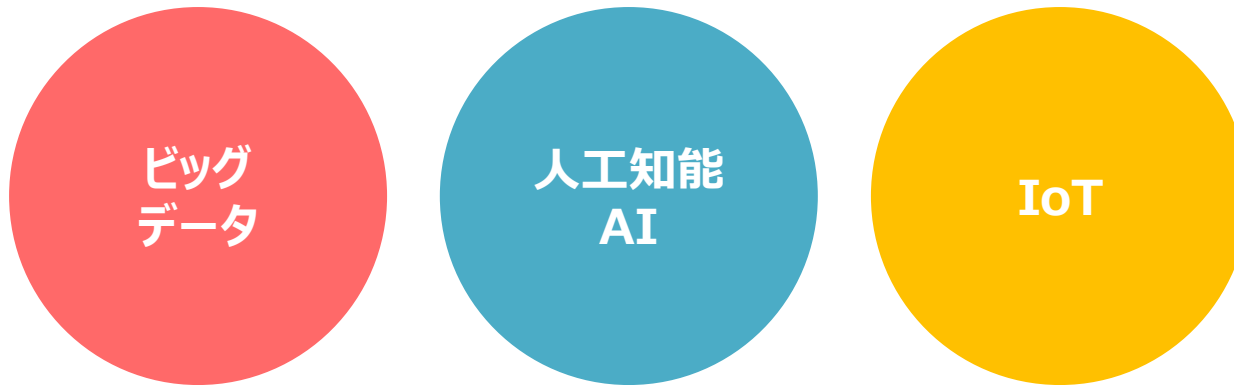
すなわち

**「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。



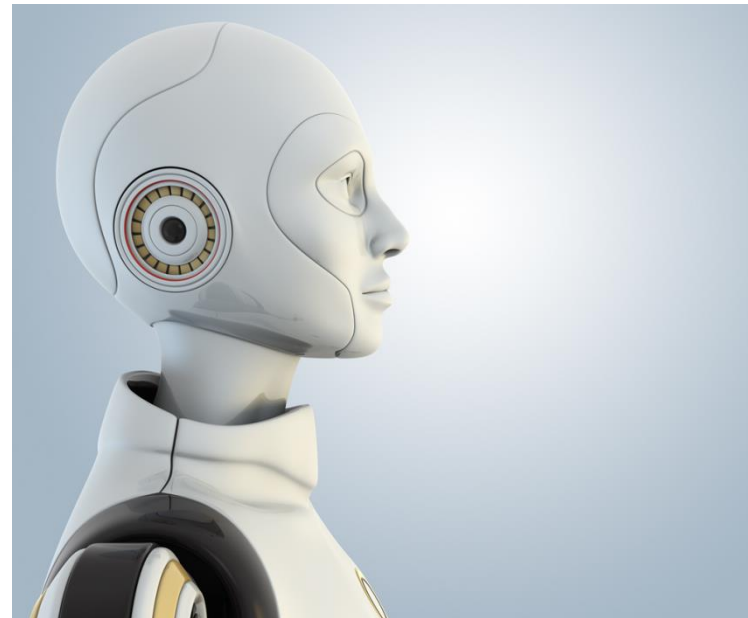
## 重点施策

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」 執行役員 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、ロックオンの執行役員として、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。

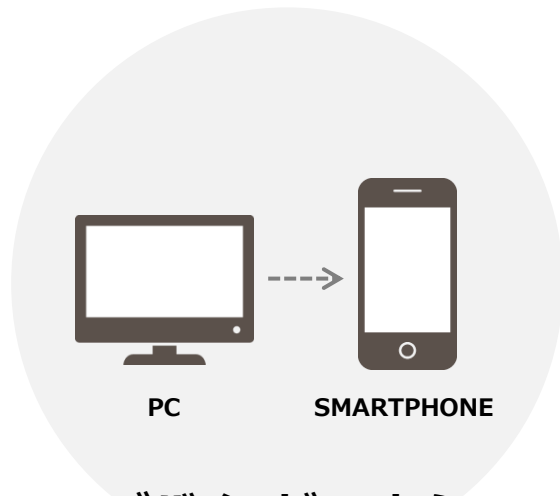


# 参考資料

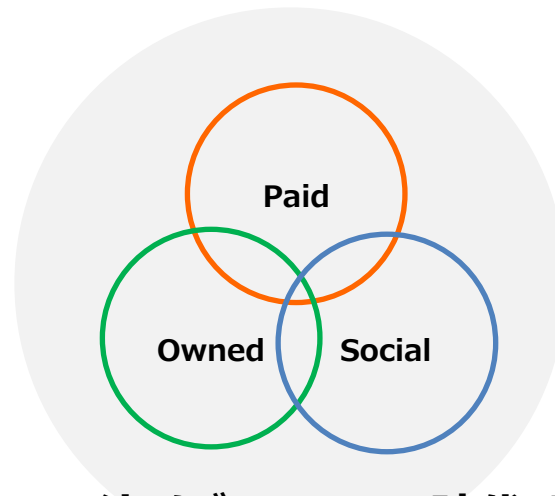
デジタルマーケティングの現状

## デジタルマーケティングの地殻変動①

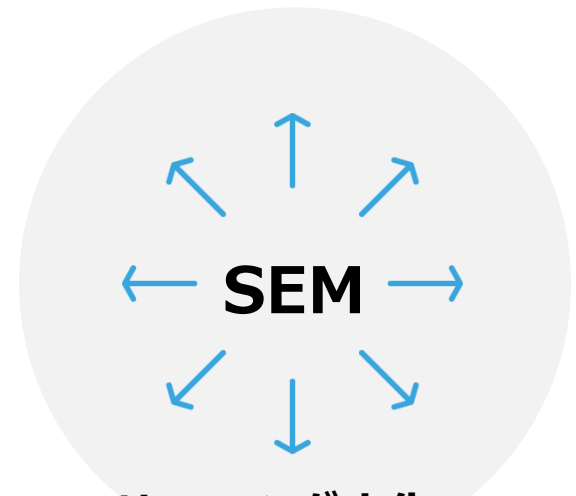
**今までのマーケティング施策では対応できない時代へ突入**  
**3つの変化が同時に進行中**



デバイスがPCから  
スマートフォンへ

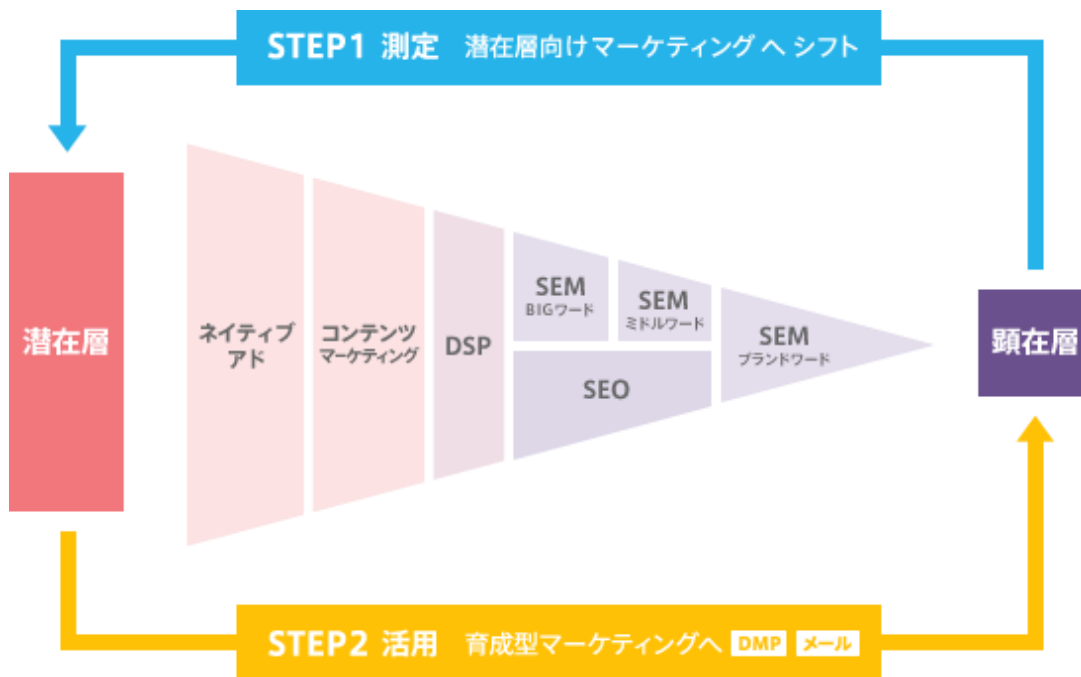


ペイドメディアのみの時代は  
終わり、メディアが多様化



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**

# 「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  
7000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」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。

# 損益計算書

単位：百万円

	2016年9月期2Q	2015年9月期2Q	増減率 2016年9月期2Q /2015年9月期2Q
売上高	729	682	6.8%
売上総利益	459	449	2.2%
販売管理費	361	315	14.8%
営業利益	98	134	▲27.1%
営業利益率	13.5%	19.7%	▲6.3points
経常利益	98	136	▲27.6%
税金等調整前当期純利益	98	136	▲27.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	63	87	▲27.2%

# 貸借対照表

単位：百万円

	2016年9月期2Q	2015年9月期	増減率 2016年9月期2Q /2015年9月期
流動資産	1,016	1,092	▲6.9%
現預金	738	786	▲6.1%
固定資産	229	157	45.4%
総資産	1,246	1,250	▲0.3%
流動負債	161	213	▲24.2%
純資産	1,084	1,036	4.6%



## 2016年9月期第2四半期 プレスリリース一覧①

2016/01/12	<b>AD EBiS</b>	アドエビスをバージョンアップし、デバイス別の広告分析を行う事ができる「デバイス別分析機能」を標準搭載。
2016/01/14	<b>EC-CUBE</b>	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
2016/02/05	<b>EC-CUBE</b>	「EC-CUBEペイメント」にリスティング広告費をまとめて請求書払いできる集客支援サービスを追加
2016/02/09	<b>EC-CUBE</b>	「EC-CUBE B2B」で初となる機能追加を実施。小売業者の商品発注の利便性を高める機能を複数追加。～ カタログから注文できる「クイックオーダー機能」追加、再発注時の利便性向上の2点に対応 ～
2016/02/12	<b>CORPORATE</b>	働くモチベーション向上への取り組みを表彰するリクナビNEXT主催「第2回グッド・アクション」で最高賞となる「ベスト・アクション」を受賞
2016/02/16	<b>CORPORATE</b>	「製造業をとりまく環境の劇的な変化～IoT・ビッグデータが変える産業構造～」をテーマとして、関西CIOカンファレンスに登壇。
2016/02/16	<b>CORPORATE</b>	「ICTを活用した新ビジネスの展開」をテーマとし、大阪商工会議所が主催する企業成長支援委員会に登壇。
2016/02/16	<b>CORPORATE</b>	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。
2016/02/17	<b>EC-CUBE</b>	プラグインによる拡張性を更に広げた EC-CUBE最新版「EC-CUBE 3.0.9」をリリース。

## 2016年9月期第2四半期 プレスリリース一覧②

2016/02/18	EC-CUBE	ECの可能性を広げるプラグインを表彰する「EC-CUBEプラグインアワード3.0」、応募総数69点から受賞作品決定。「EC-CUBEユーザーカンファレンス」にて表彰式を開催。～ブラウザ上でのプッシュ通知やクラウド会計Freee連携、Webだけで音声顧客対応など、実用的なものからユニークなものまで全10作品を表彰～
2016/02/18	AD EBiS	ウェブマーケティングのカスタマージャーニーを可視化し評価する、アドエビスの新サービス「カスタマージャーニー分析機能」先行利用モニターの募集開始
2016/02/29	AD EBiS	ユーザーごとにマーケティング施策の接触履歴を確認できる「オーディエンスエビス」をリリース。～アドエビスに標準機能として搭載～
2016/03/01	THREe	「THREe」のメイン機能、人工知能によるリスティング広告自動入札システム「ヒト型ポートフォリオ」を大幅刷新。少予算アカウントに特化したリスティング運用が可能に。
2016/03/02	AD EBiS	株式会社ロックオンとさくらインターネット株式会社、EC-CUBEホスティングパートナー契約を締結。
2016/03/03	EC-CUBE	「EC-CUBEペイメント決済プラグイン(3.0系)」に定期購入機能を追加
2016/03/03	AD EBiS	『アドエビス リサーチ』の導入事例をMarkeZineで公開。～ 結婚相談所パートナーエージェントが選んだアドエビスリサーチの魅力とは？ ～
2016/03/14	EC-CUBE	ヤマトクレジットファイナンス株式会社が提供する、BtoB（企業間取引）ECサイト向け決済「クロネコあんしん決済サービス」を「EC-CUBE」に標準搭載。
2016/03/28	AD EBiS	「宣伝会議 AdverTimes DAYS 2016（アドタイ・デイズ）」に出展。アドエビス コンサルタントの足立がセミナーに登壇。

# 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。