



2008年3月期(第7期)第3四半期 決算説明資料

株式会社ドリコム



2008年3月期(第7期)第3四半期 業績に関して

1. 第3四半期の業績は売上高が1,543百万円、営業損失が97百万円、経常損失が124百万円、当期純損失が360百万円。
2. 10-12月期の業績は、売上高が597百万円、営業利益が80百万円、経常利益が59百万円で、前期7-9月期以来の**黒字に転換**。
(7-9月期は、売上高が529百万円、営業損失が26百万円、経常損失が30百万円)
3. 第3四半期のEBITDA*は80百万円の**黒字に転換**。
中間期では63百万円の赤字。
4. 第3四半期の営業活動によるキャッシュフローは、4百万円の**黒字に転換**。

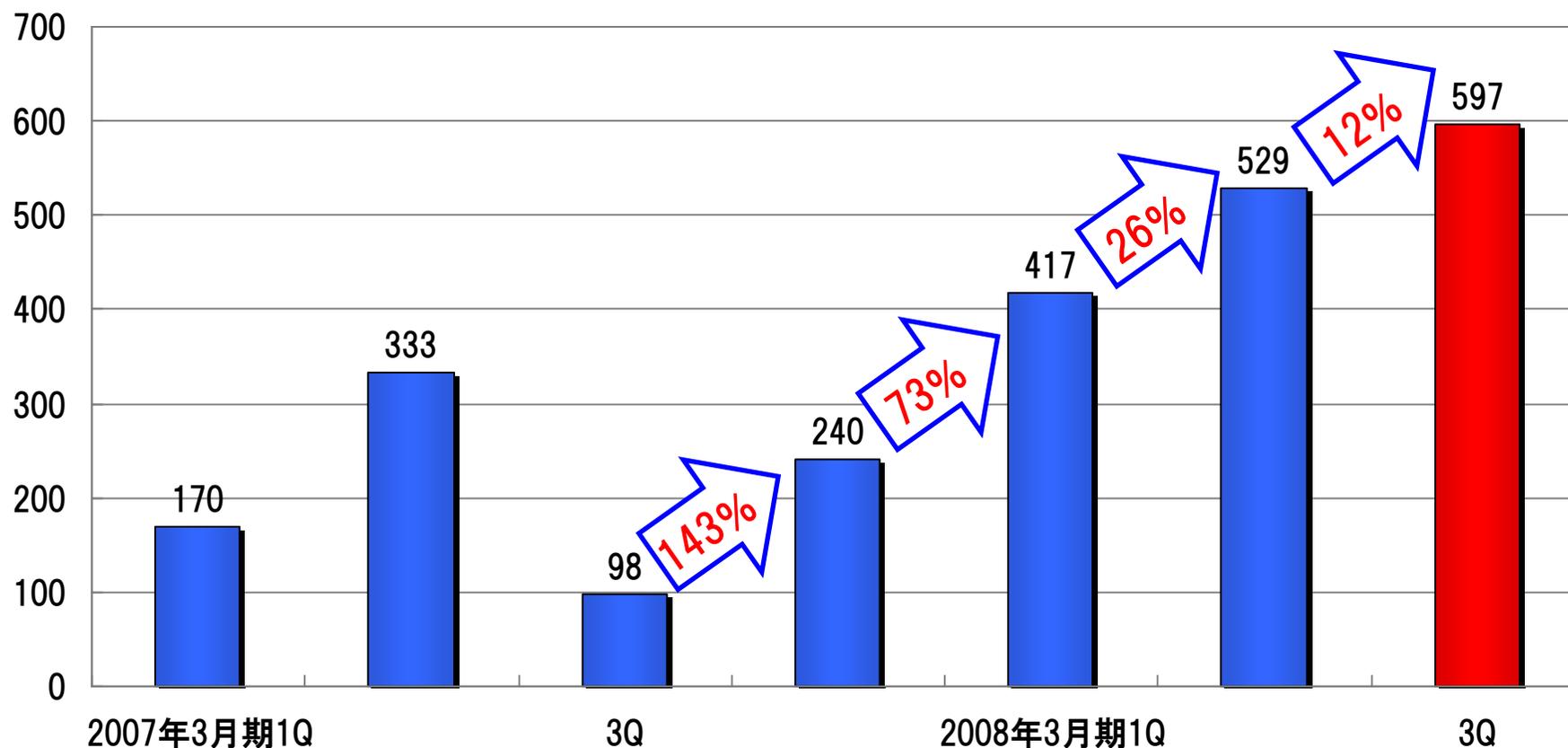
*EBITDAは「営業利益＋減価償却費＋のれん償却額」で算出。

売上高の推移



前期10-12月期から順調に**増加**中。前期10-12月期比6.0倍。

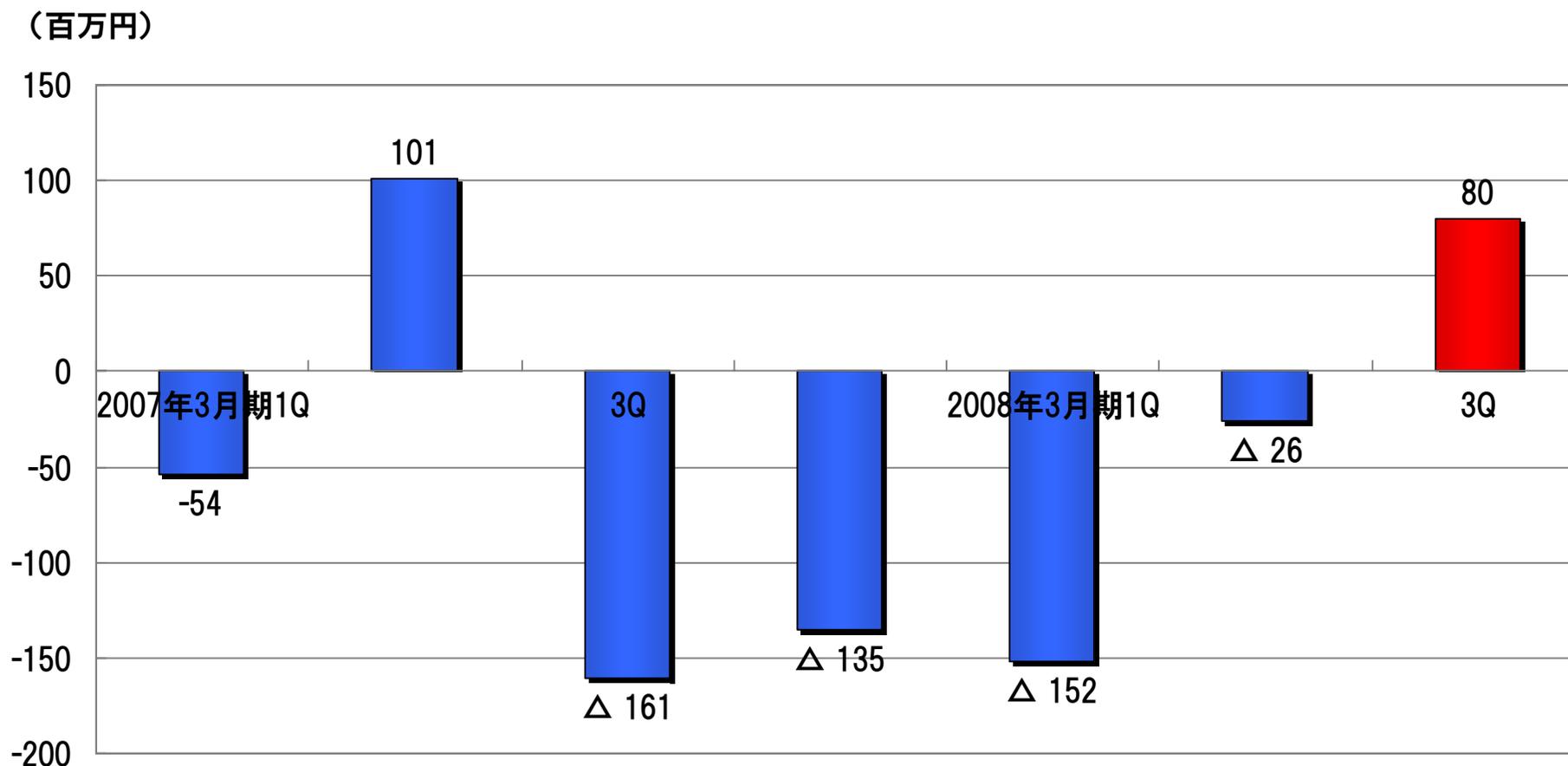
(百万円)



営業損益の推移



前期7-9月期以来の黒字化。12月より連結月次で黒字に転換。



事業セグメント別売上高／営業損益



事業セグメント別売上高／営業損益

(百万円)	ビジネスソリューション事業	ウェブサービス事業	全体
売上高	796	746	1,543
営業損益	△223	126	△97

事業セグメントについて

- **ビジネスソリューション事業(≒ブログ分野・SaaS分野)**



- **ウェブサービス事業(≒CGM分野)**



*株式会社ドリコムジェネレーティッドメディア 運営サービス

連結損益計算書



(百万円)	当四半期	前年同期	前年同期比	増減要因
売上高	1,543	602	941	グループ各社の売上高が順調に増加。
売上総利益	935	392	542	
販管費	1,032	507	525	主にジェイケン社の子会社化に伴う諸費用およびのれんの償却費増によるもの。
営業損益	△97	△114	17	10-12月期より黒字化。
経常損益	△124	△88	△35	アレンジメント手数料(27百万円)を営業費用で一括償却。有価証券売却益(15百万円)が発生。
当期純損益	△360	△51	△309	ドリコムマーケティングの事務所移転に伴う特別損失およびドリコムの繰延税金資産の取り崩し。

連結貸借対照表

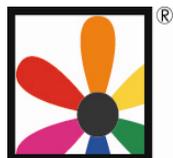


(百万円)	2007年12月末	2006年12月末	増減	増減理由
流動資産合計	1,306	1,030	275	
有形固定資産	58	57	1	
無形固定資産	1,747	761	985	主にのれんの増加。
投資その他の資産	157	384	△226	
固定資産合計	1,963	1,203	760	
資産合計	3,270	2,234	1,035	
流動負債	1,194	920	274	主にジェイケン株式取得のための短期借入金の増加。
固定負債	761	1	760	
負債合計	1,956	921	1,034	
資本金	585	403	182	主に第三者割当増資による。
資本剰余金	826	644	182	主に第三者割当増資による。
利益剰余金	△289	134	△423	赤字計上による。
有価証券評価差額	42	2	40	
新株予約権	6	—	—	
少数株主持分	141	128	13	連結子会社2社分。
純資産合計	1,314	1,312	1	
負債純資産合計	3,270	2,234	1,035	

連結キャッシュ・フロー計算書



(百万円)	当四半期	前年同期	前年同期比	増減要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	4	△86	91	10-12月期より黒字に転換。
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,069	△1,174	105	主にジェイケン株式取得のため。
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,090	691	399	主にジェイケン株式取得のための銀行借入による。
現金及び現金同等物の期末残高	614	388	226	



事業体制の最適化に関して

事業体制の最適化に関して 概要



収益力の強化を目的とした事業体制の最適化を10月に発表。

1. 販売管理費の削減。
2. 派遣費用の削減。
3. 外注費の削減による売上原価の減少。
4. ドリコムの新規採用を原則停止、グループ内での人員配置適正化により、各社新規採用費用を削減。
5. ドリコムマーケティングの事務所を移転し家賃費用を削減。
6. ビジネスの選択と集中を図ることで、投資費用の削減。



2008年3月期下期で約100百万円の費用削減効果、
月次で約20百万円の費用削減効果を見込み、
下期だけでなく、来期以降の収益力強化を行います。

事業体制の最適化に関して 進捗状況



販売管理費に関しては、既に見込み額の20百万円／月以上を削減。

1. 販売管理費の削減。(ドリコム個別)
⇒200百万円(4-6月期)から128百万円(10-12月期)。24百万円／月削減に。
*労務費に関しては有給消化などのため12月より効果が大。
2. 売上原価の削減。(ドリコム個別)
⇒10-12月期の外注費は既に発注済のものが多く、1-3月期より内製化へ。



販売管理費は、12月より削減効果が高まるため、1-3月期は約30百万円を想定。
また、売上原価は1月より削減効果が出るため、販売管理費および売上原価の削減によるコスト削減効果は、1-3月期はさらに増加することが予想される。
なお、コスト削減を進めた一方でドリコム個別の売上高は、136百万円(4-6月期)から205百万円(10-12月期)と増加。
⇒収益力の強化を目的とした事業体制の最適化は順調に実施されている。



独自開発中の 次世代行動ターゲティング広告に関して

次世代行動ターゲティング広告に関して



概要

1. 広告マーケットプレイス『スペースハンター™』の核として、次世代行動ターゲティング広告を研究開発中。特許申請中(特願2007-183673)
2. 行動ターゲティング広告市場はアメリカをはじめ急速に拡大を続けている。アメリカの市場規模:2007年は5.75億ドル、2008年は10億ドル*。日本もヤフー株式会社を中心に拡大中。
3. インターネットブラウザの基本機能を活用し、行動特性を元にターゲティングを行うため、従来のような膨大な会員情報・アドネットワーク・行動データの蓄積が不要。あらかじめ設定した配信ルールに沿って広告配信を行う。
(例)不動産系のサイトを多く見ている人には不動産広告を配信。
4. 行動データの取得、蓄積を行わないため、個人情報の取得は行わない。
5. 媒体主、広告代理店と共同で商品化を予定。

早期にビジネス化を行い、
媒体の獲得、広告代理店・メディアレップとの連携強化により、
ドリコムグループの広告ビジネスの柱に育てていく。

*参考資料:eMarketer(2007/6)

次世代行動ターゲティング広告に関して



進捗状況

1. 国内は特許申請中(特願2007-183673)。世界主要国に関しても特許出願を準備中。
2. 自社媒体の実験と一部他社媒体の実験も実施。
配信ターゲットボリュームとして40-50%と非常に高いターゲティング効果があった。
CTR(クリック率)に関しても2-3倍と高い効果があった。
*従来の行動ターゲティング広告技術の実験では数%のターゲットに対してのCTRを発表していることが多いが本実験ではターゲットボリュームを40-50%の条件下で実施。
3. 複数の大手媒体で配信実験を実施。
4. 本技術導入の媒体主とともに随時商品化を行っていく予定。
5. 北米を中心とした海外への展開に関しても早い段階から検討していく予定。

実験により従来の行動ターゲティング広告技術と比較して、高い効果が実証された。

特にターゲティングボリュームに関して、非常に高い結果となった。
来季以降の成長ドライバーとして早期にビジネス化を図る。

今後の見通し



2008年3月期下期に関しては、ドリコムグループは事業体制の最適化の方針どおり、ビジネスの選択と集中による収益力の強化を重点的に行い、売上高の拡大と経常損益の黒字化を目指します。また、外注費・家賃なども含めたコスト構造の抜本的な見直しも行うことで中期的な収益力の改善も図ります。既に、10-12月期では前期10-12月期以来の黒字へ転換。EBITDA、営業キャッシュフローともに黒字へ転換しており、事業体制の最適化は想定よりも早く効果を出しております。

また、ビジネスポートフォリオとしては、大型案件依存の法人向け収益モデルから、広告・ユーザー課金による個人向け収益モデルの割合を高め経営の安定性を図っていきます。

なお、当社グループ会社であるジェイケン、ドリコムGM、ドリコムマーケティングは3社ともに2008年3月期上期は黒字化しており、引き続き事業拡大を目指していきます。

ドリコムに関しては、前期から続いている赤字体質の改善を図るべく、売上高の拡大だけではなく事業体制・コスト構造の見直しを行い早期に収益力の強化を行っていきます。

(百万円)	2008年3月期 第3四半期(実績)	2008年3月期 (見通し)
売上高	1,543	2,200
営業損益	△97	50
経常損益	△124	0
純損益	△360	△180

インターネットの事業を取り巻く環境は短期的に大きく変動する可能性があり、また特に当社は積極的に新規事業への取り組みを行っているため、通期の業績見通しについては信頼性の高い数値を算出することはきわめて困難であり、実際の業績はさまざまな要素により見通しと大きく異なる結果になりえることをご了承ください。



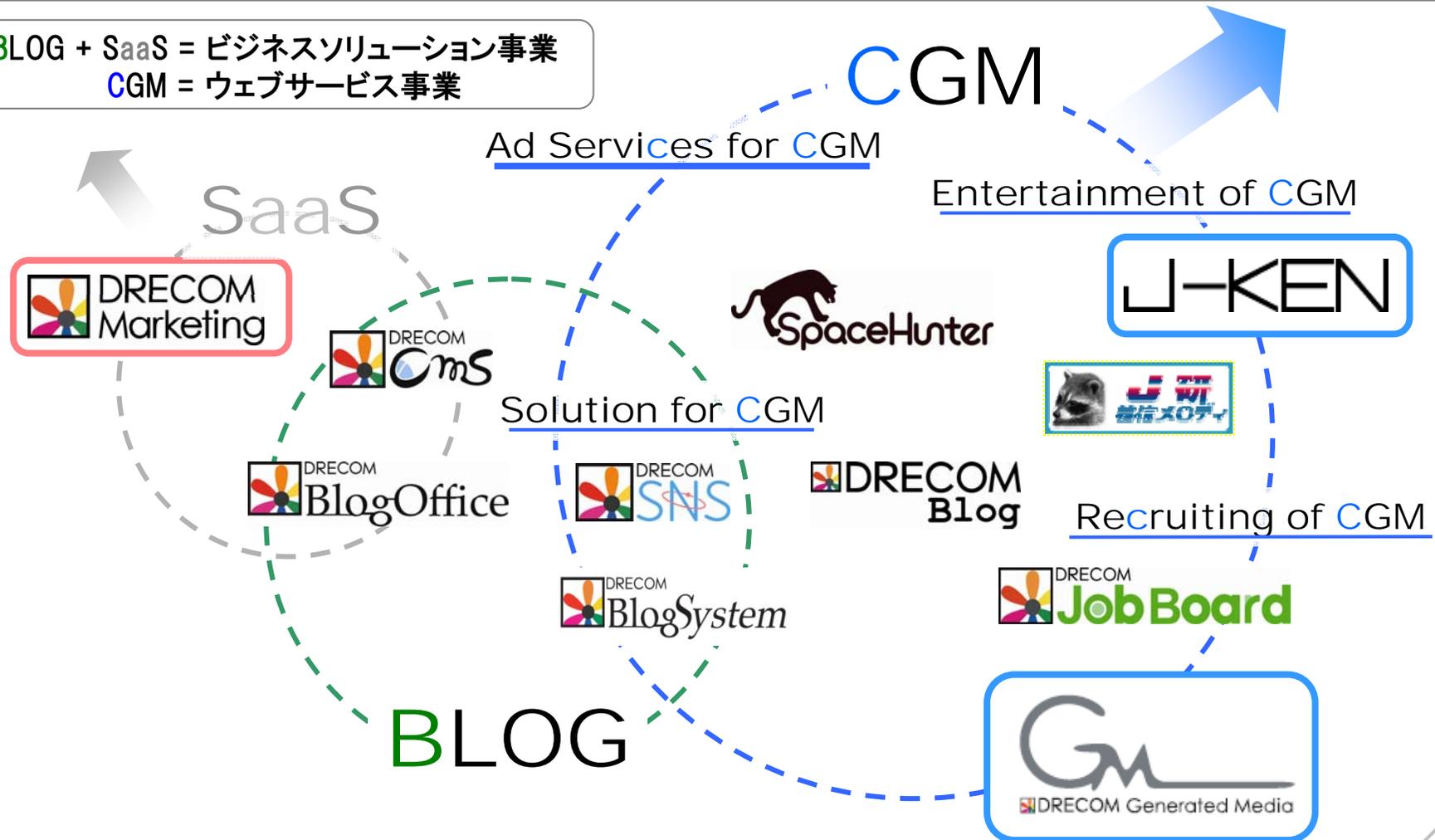
2008年3月期(第7期)第3四半期 事業／今後の戦略に関して

ドリコムグループ事業構成図



事業の選択と集中を行い、収益力の強化を進める。

BLOG + SaaS = ビジネスソリューション事業
CGM = ウェブサービス事業



事業ハイライト



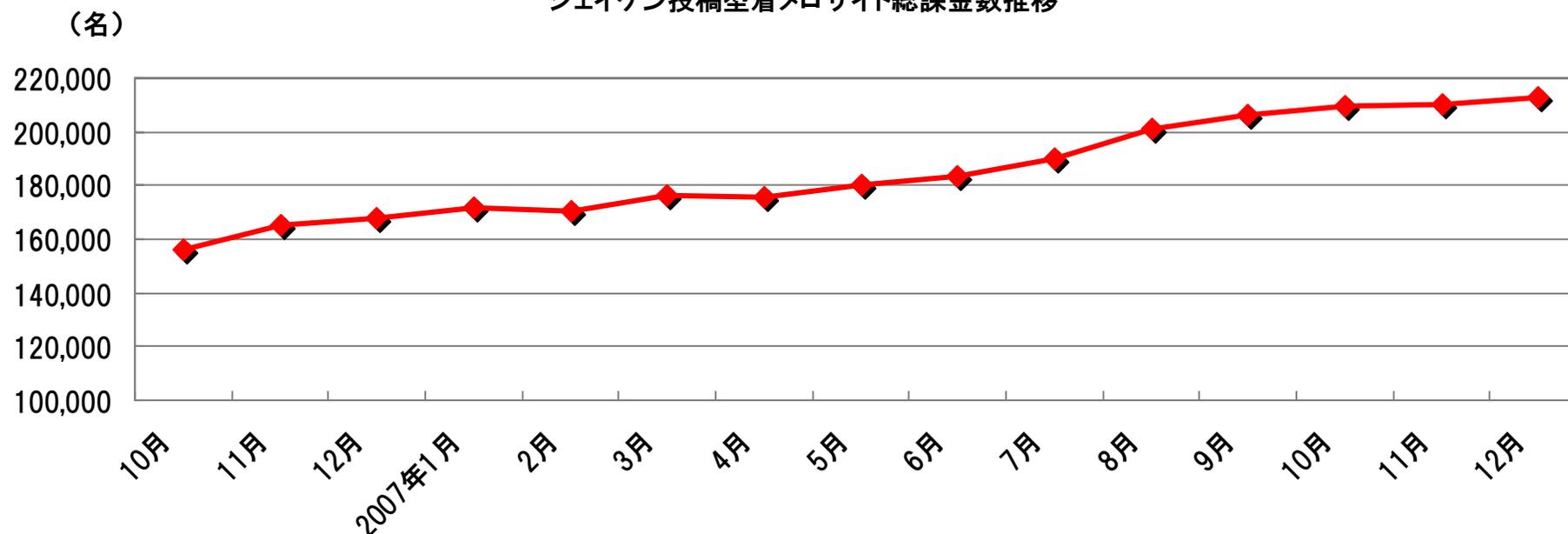
1. ジェイケンの投稿型着メロサイトの総課金ユーザー数は順調に増加。今後も増加傾向にある。着メロに続くUGCサービスとして、携帯電話きせかえツールのUGCである『ユーコレ』が順調な立ち上がり。
2. 『スペースハンター™』は、導入媒体数、取り扱い広告露出回数ともに順調に増加。月間で5億インプレッションを超えている。
3. 来期の成長ドライバーである行動ターゲティング広告技術の実験結果が良好。
4. ドリコムGMは、CGM×求人領域ビジネスが順調に立ち上がり、導入企業数、ユーザー数ともに増加。
5. ブログ・SNS構築システム製品は予算どおりの進捗。
6. 『ドリコムブログオフィス』は、大企業への導入などにより7-9月期に比べ売上高が大幅に増加。
7. 下期は、売上高の拡大とコスト削減により来期に向けた収益力の強化を進めており、順調に成果が出ている。

ウェブサービス事業 CGM分野



株式会社ジェイケン

ジェイケン投稿型着メロサイト総課金数推移



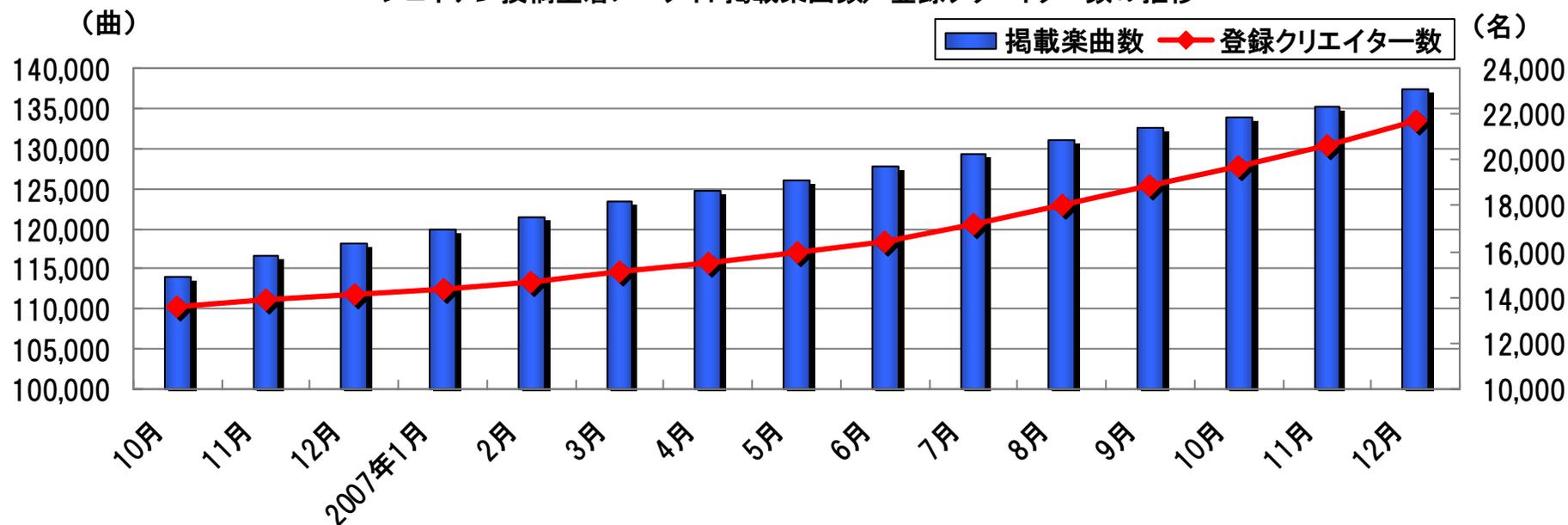
1. 2006年10月を底として毎月順調に増加し続けている。
2. 増加要因は検索エンジンからの集客であり、今後も携帯ユーザーの検索エンジン利用増加が見込まれることから、増加傾向が続く見込み。
3. 2007年12月に、着メロに続くUGCサービス『ユーコレ』をジェイケンとドリコムで共同開発。コンテンツ投稿量は順調に増加しており、早い段階で一部のコンテンツを公式サイト経由で課金をしていく予定。着メロUGCの次のUGCビジネスへ育てる。

ウェブサービス事業 CGM分野



株式会社ジェイケン

ジェイケン投稿型着メロサイト掲載楽曲数/登録クリエイター数の推移



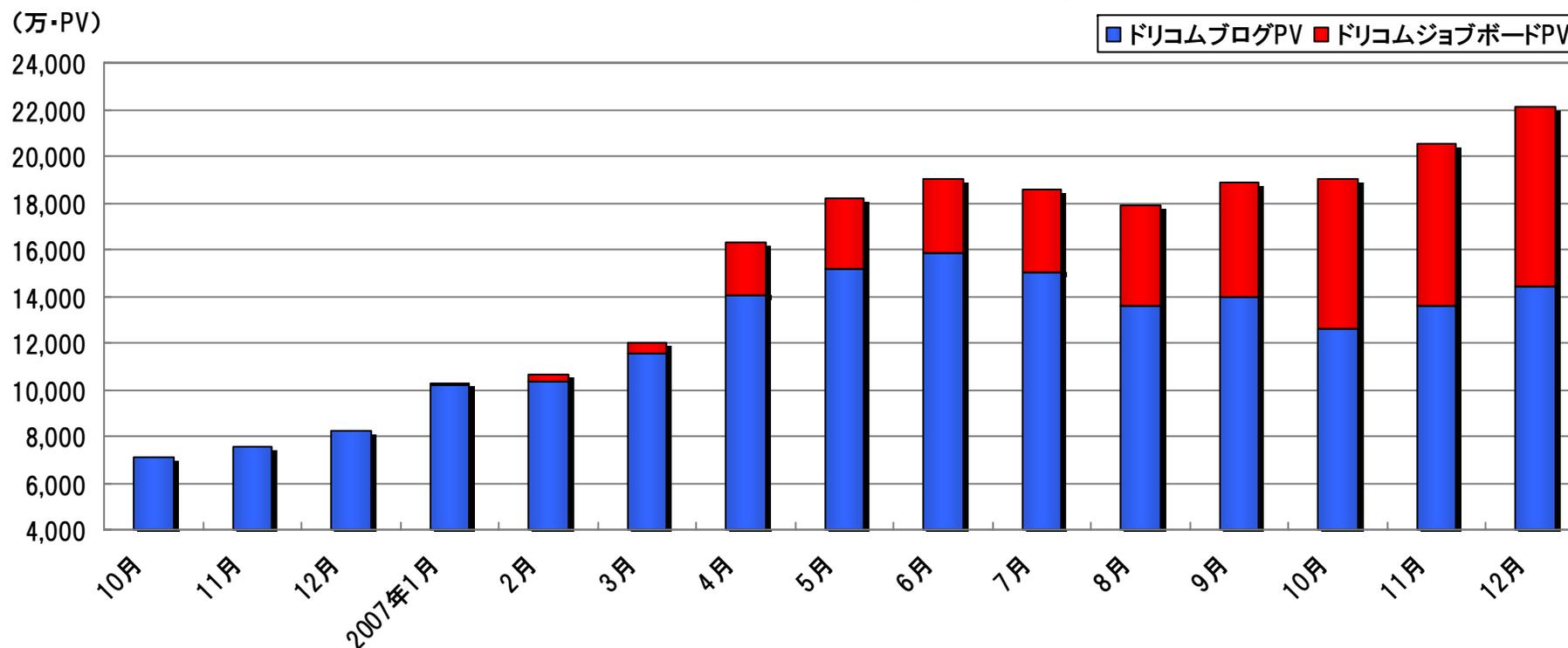
1. 着メロの投稿は順調に増加し続けており、投稿者は2万人を突破。楽曲数も来期中に15万曲を見込む。
2. 今後は、投稿者数・曲数の増加だけではなく、『ユーコレ』を始めとした新たなUGCサービスと連動をさせながら携帯電話コンテンツにおけるクリエイターの囲い込みを狙っていく。

ウェブサービス事業 CGM分野



株式会社ドリコムジェネレーティッドメディア

ドリコムジェネレーティッドメディア 運営サービスPV推移



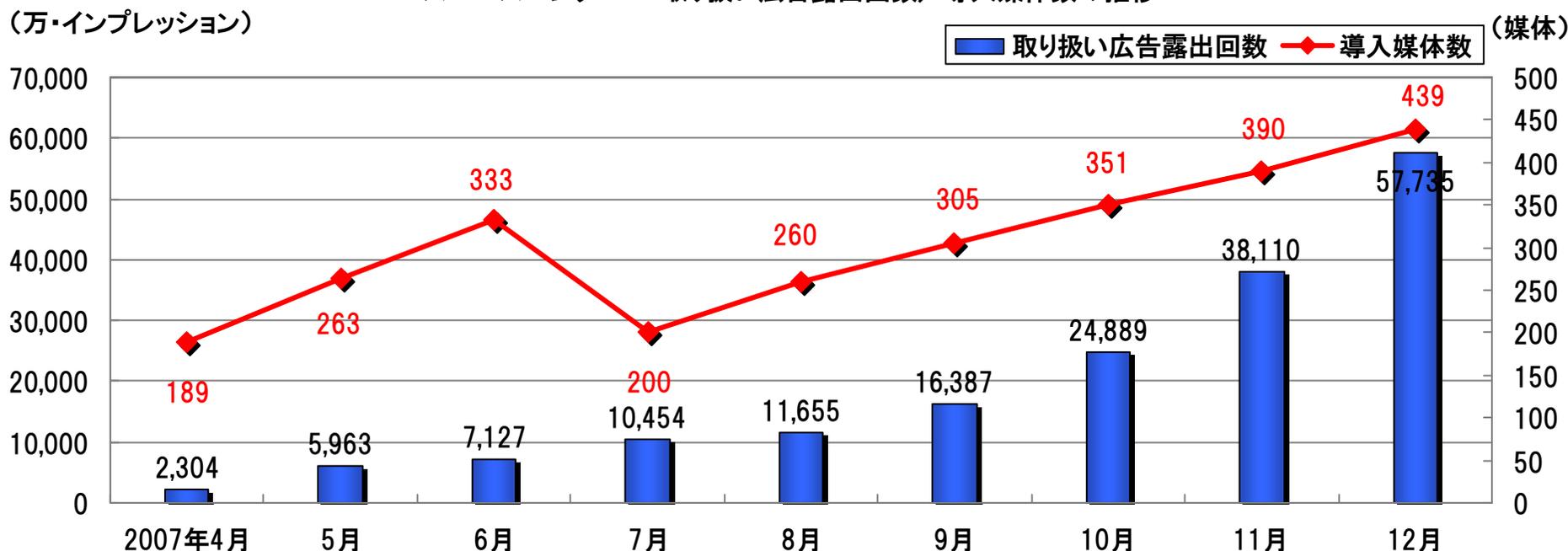
1. ドリコムGMは、PV数増加施策フェーズから商材開発施策フェーズへ移行。
2. 『ドリコムジョブボード』を基軸とした求人×CGM商材の開発は順調。
インターネット系企業を中心に顧客獲得を広がっているため、連動してユーザーも増加。

ウェブサービス事業 CGM分野



スペースハンター

スペースハンター™ 取り扱い広告露出回数／導入媒体数の推移



1. 導入媒体数、取り扱い広告露出回数ともに増加。
2. 今後は新しく開発した行動ターゲティング広告技術を強みとして、大手媒体主・大手広告代理店の獲得を行い、来期以降の事業の柱へと育てていく。

10-12月期導入企業:

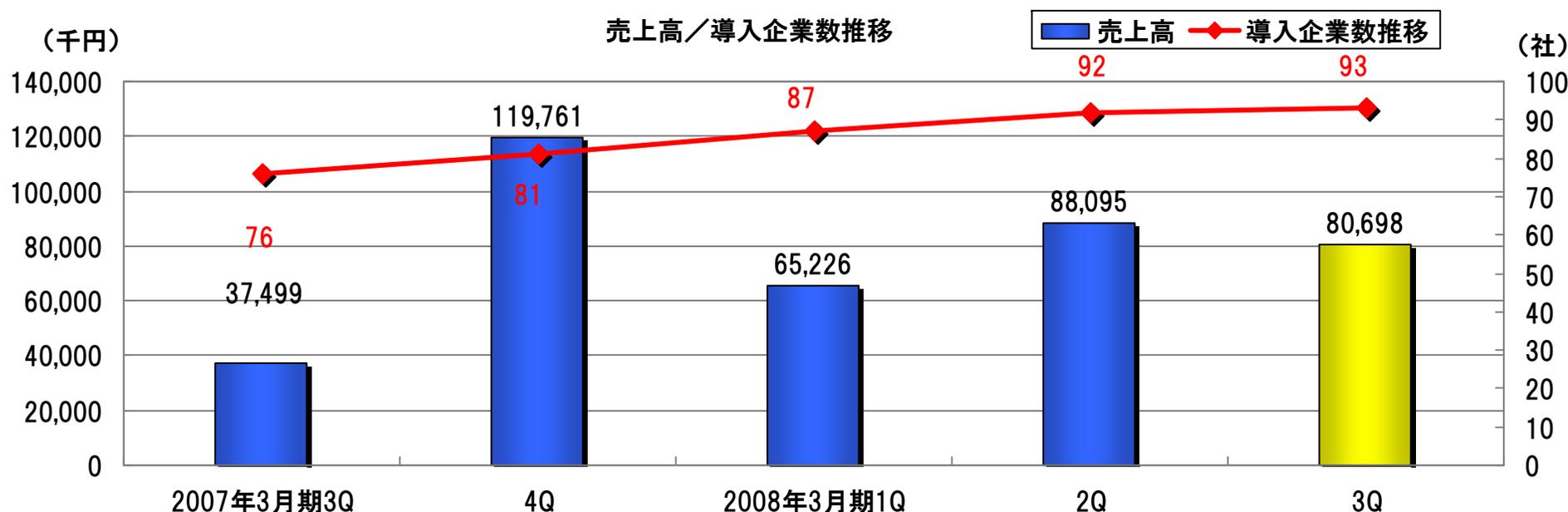
cybozu.net株式会社、株式会社ニッセン、インクリメント・ピー株式会社など

*2007年7月から導入媒体数の計測方法を広告露出回数が月一回以上に改めております。

ビジネスソリューション事業 ブログ分野



ブログ/SNS構築パッケージ『ドリコムSNS/ブログシステム/ブログセット』



1. 予算どおりの進捗。10-12月期の受注も順調に推移。
2. 今後はクライアントニーズに応える形で、研究開発中の行動ターゲティング広告技術と連動させながらブログ・SNSのみに留まらずにユーザー参加型メディアの構築として事業の拡大を図っていく。

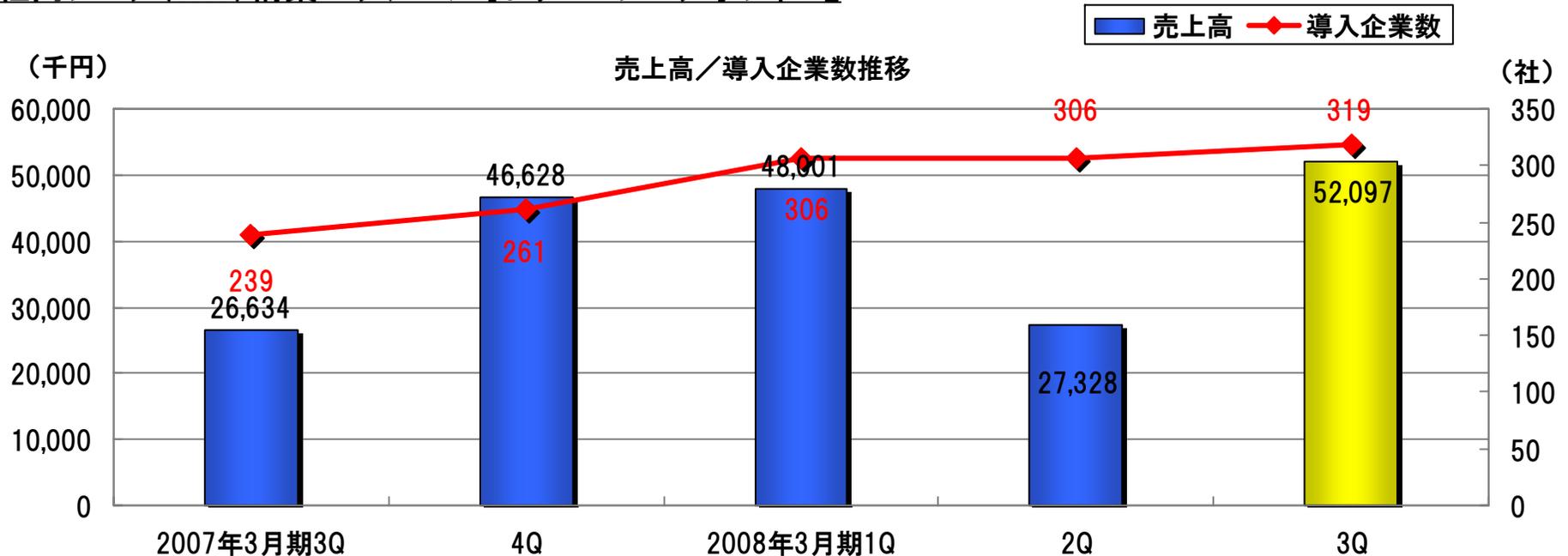
10-12月期導入企業:ファンケル情報コミュニティ(株式会社ファンケル)

*集計方法:導入企業数に関しては、ASP形態が現利用社数。PKG形態が累積導入社数。
また、売上高、導入企業数とも、通期の累積集計ではなく四半期ごとの集計。

ビジネスソリューション事業 ブログ分野

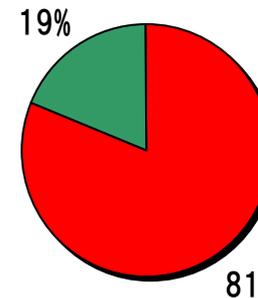


社内ブログ(SNS)構築パッケージ『ドリコムブログオフィス』

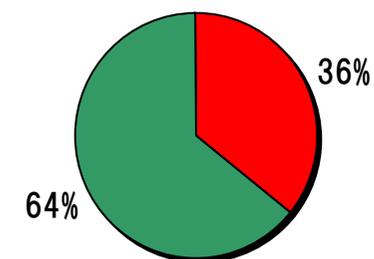


1. 7-9月期は一時的に売上高が減少するも、10-12月期は売上高が拡大。
2. 資本業務提携を行ったNECネクサソリューションズ経由で大手企業の獲得にも成功。

3Q導入企業数比率*



3Q売上高比率*



■ ASP ■ PKG

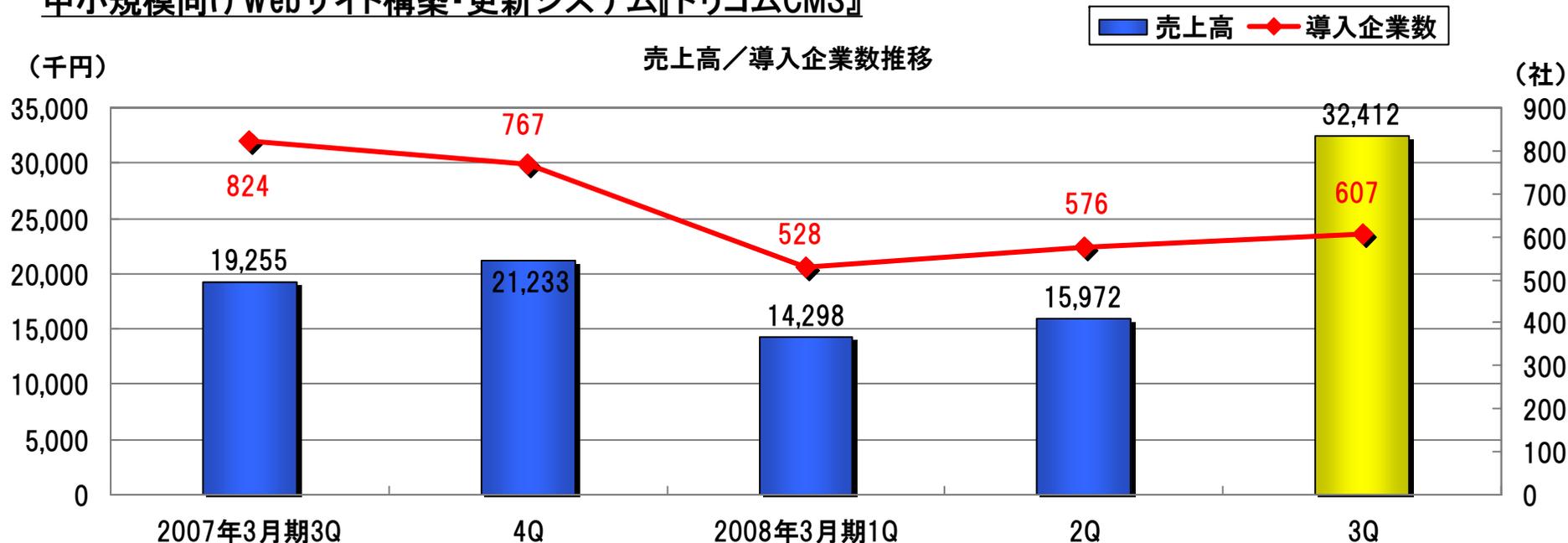
*1集計方法: 導入企業数に関しては、ASP形態が現利用社数。PKG形態が累積導入社数。また、売上高、導入企業数とも、通期の累積集計ではなく四半期ごとの集計。

*2PKG形態にはエンタープライズ版、アプライアンスモデル、with ConceptBaseモデルを含みます。

ビジネスソリューション事業 ブログ分野



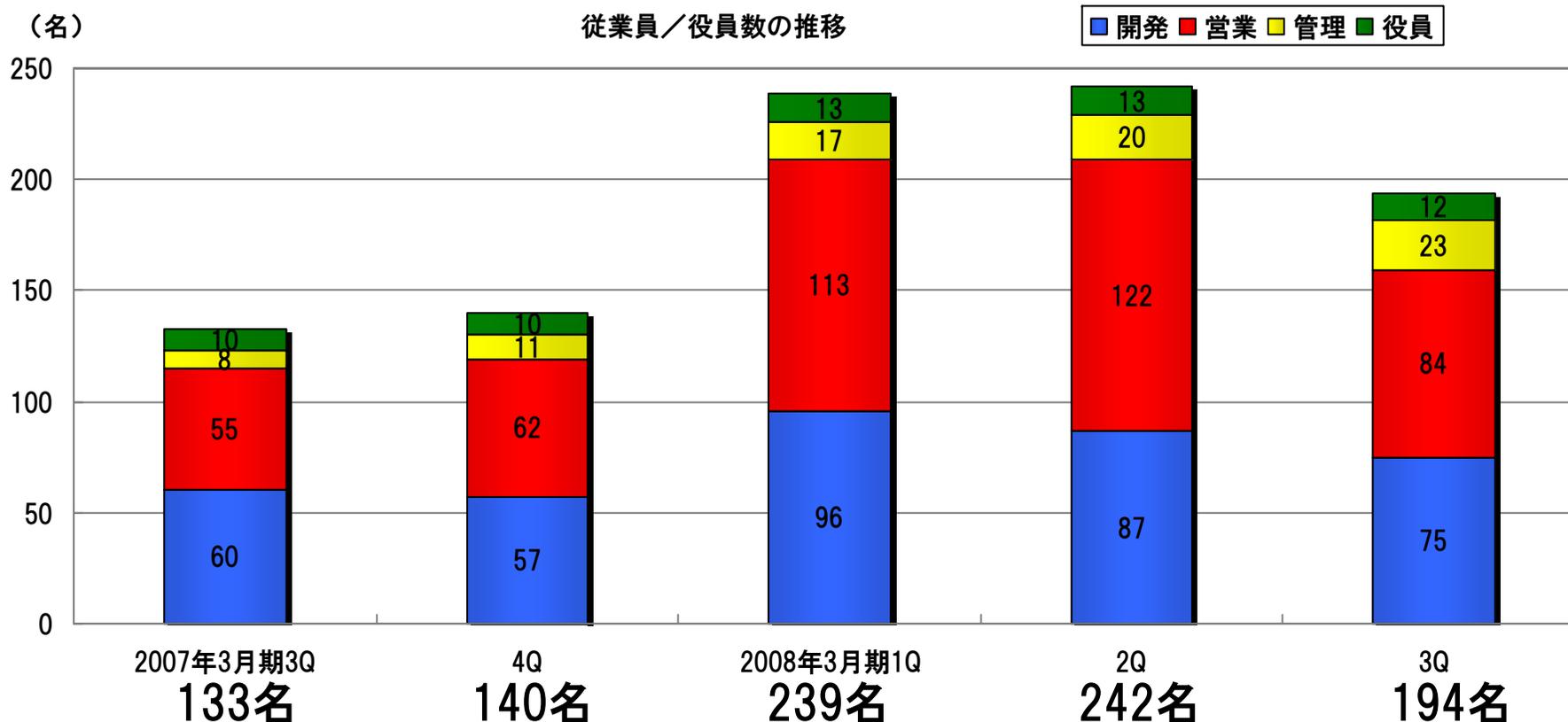
中小規模向けWebサイト構築・更新システム『ドリコムCMS』



1. 当初の計画通り、初期の大口アカウントの解約による契約数減少は停止。
2. 事業体制最適化の方針どおり新規開発の停止と営業体制の縮小を行い、収益力強化を進めている。
3. パッケージに関しては機能などを絞り、導入コストを下げ、低価格化したことで数社へ納品。

*集計方法:導入企業数に関しては、ASP形態が現利用社数。PKG形態が累積導入社数。
また、売上高、導入企業数とも、通期の累積集計ではなく四半期ごとの集計。

従業員／役員数の推移



事業体制の最適化の一環として、非正社員・派遣社員の雇用の解消と新規採用の原則停止等の実行により、従業員数は減少。

ドリコム個別は、143名(2007年3月期2Q)→109名(2007年3月期3Q)に減少。

*集計方法:有価証券報告書ベース(アルバイトは人員の頭数ではなく8時間換算)
また、人数には契約社員・アルバイトを含みます。

2007年10月

- 平成20年3月期中間および平成20年3月期業績予想の修正
- 事業体制の最適化

2007年11月

- NECネクサソリューションズ株式会社に対して第三者割当による新株式を発行

2007年12月

- ジェイケンとドリコム、携帯電話でオリジナルの待受画面やメニュー画面を作成できる『みんなのきせかえ ユーコレ』の提供を開始
- 内部統制システム構築の基本方針に関して決議

用語説明



キーワード	説明
CGM	Consumer Generated Mediaの略称。 インターネットなどを利用することで、ユーザーが内容を生成するメディア。
UGC	User Generated Contentsの略称。 一般の人々によって作成されたさまざまなコンテンツの総称。
CMS	Contents Management Systemの略称。 Webサイトの構築・編集などに利用するソフトウェア。
SaaS	Software as a Serviceの略称。 ユーザが必要とする機能だけを利用できるようにし、インターネット上で利用するソフトウェアの形態。
行動ターゲティング広告	インターネット広告の手法の一つ。ユーザーが閲覧したWebサイトの情報を分析することで、ユーザーの好みに合った広告を配信する手法。

本資料に掲載している数値に関して、特に明記していないものは連結ベースのものです。

ドリコム、Drecom、ドリコムロゴ、スペースハンター、SpaceHunter、スペースハンターロゴは、株式会社ドリコムの商標です。

また、各社の会社名、製品名、サービス名は各社の商標または登録商標です。

世界に通じるインターネットサービスのものづくり企業

本資料に記載いたしました認識、戦略、計画などで、見通しは歴史的事実ではなく不確実な要素を含んでおります。実際の業績は、さまざまな要因により見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご了承願います。

実際の業績に影響を与えうる重要な要因には、当社の事業を取り巻く経済情勢、社会的動向、当社の提供するサービス等に対する需要動向による相対的競争力の変化などがあります。なお、業績に影響を与えうる重要な要因は、これらに限定されるものではありません。