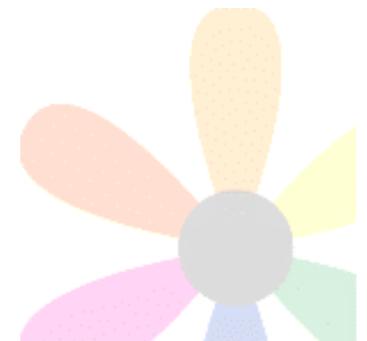
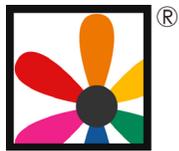




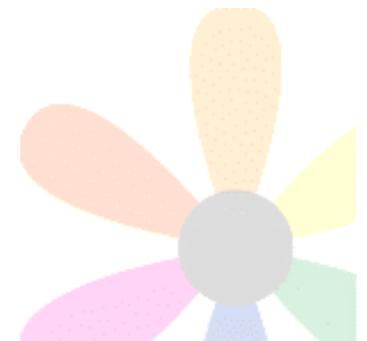
2007年3月期(第6期) 決算説明資料

株式会社ドリコム





2007年3月期 決算報告

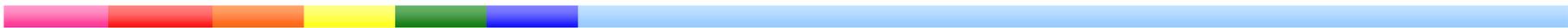


2007年3月期 通期決算ハイライト

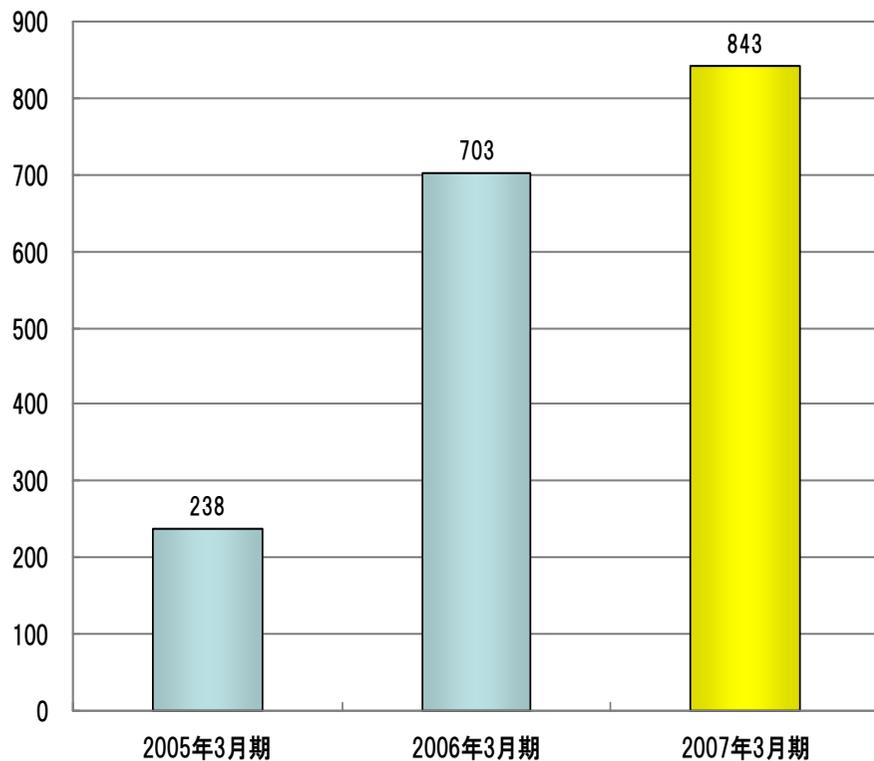
売上高8億4,329万円(前期比20%増)
経常損失1億8,108万円(前期経常利益2億2,532万円)

1. 2007年3月期の業績は、売上843百万円。経常損失181百万円。当期純損失は114百万円。
*2007年3月期予算 通期 売上1,500百万円 経常利益400百万円。
2. 『ドリコムブログシステム』『ドリコムSNS』は計画通り。
*通期売上高487百万円。
3. 『ドリコムブログオフィス』はPullからPushへの営業戦略の移行が遅れ計画を大きく下ぶれる。
*通期売上高154百万円。
4. 『ドリコムCMS』はレンタルサーバ戦略からPushへの転換が遅れ、計画を大きく下ぶれる。
*通期売上高110百万円。
5. 個人向けサービスのメディア開発は順調に推移。
新インターネット広告サービス『スペースハンター^(TM)』リリース。
*スペースハンター=無料広告配信+アドマーケットプレイス。
6. JV2社(ドリコムジェネレーティッドメディア、ドリコムマーケティング)は順調な立ち上がり。
*ドリコムGMは10月より両社より専任メンバーを選定し本格稼働。2008年3月期から収益化。

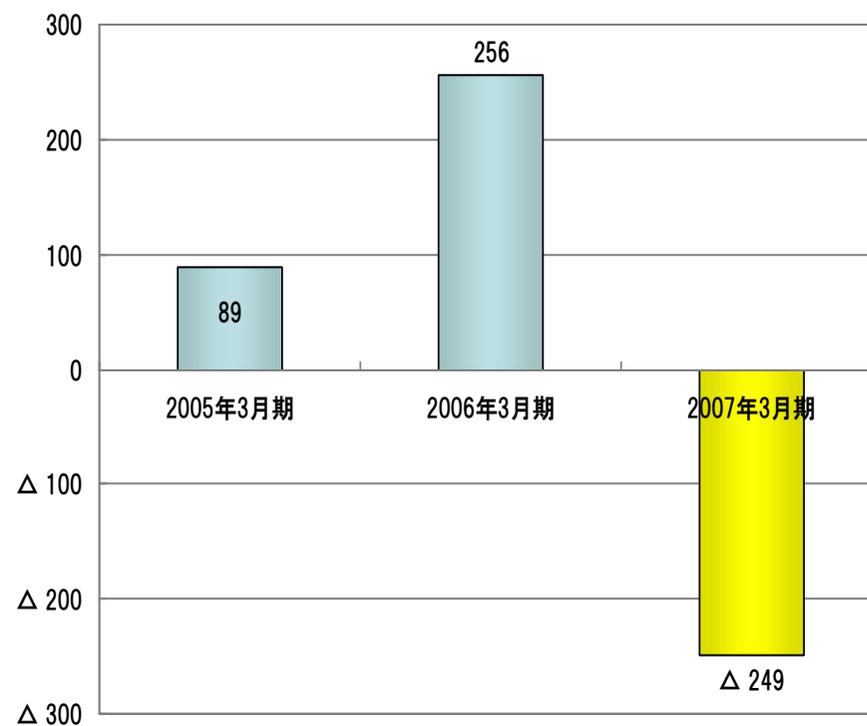
2007年3月期 売上高・営業損益の推移



(百万円) **売上高推移**

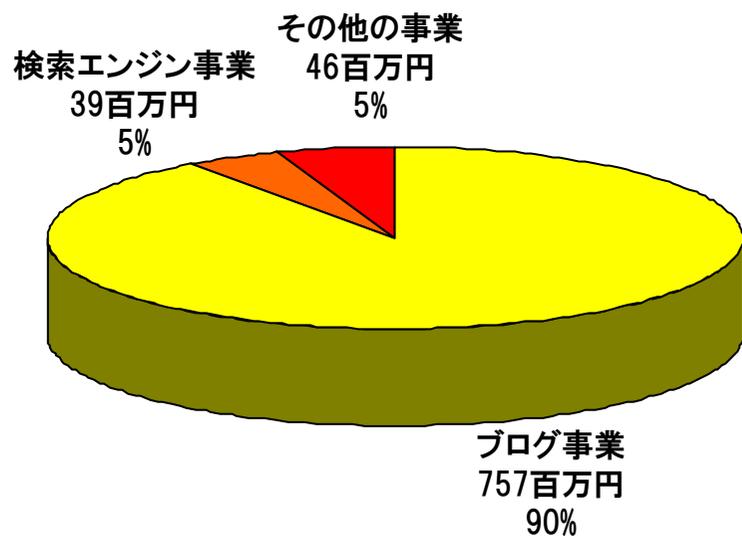


(百万円) **営業損益推移**

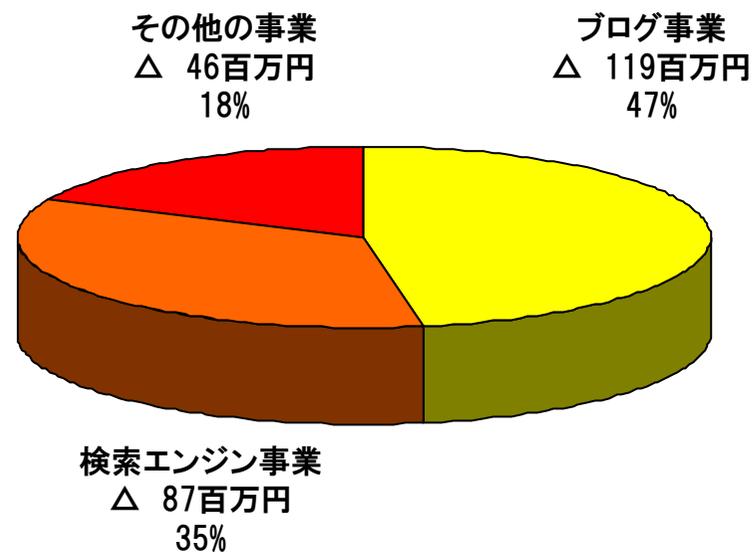


2007年3月期 セグメント情報

セグメント別売上高



セグメント別営業損益



2007年3月期 業績の概要

(単位:百万円)	当期	前期	前年同期比	増減要因
売上高	843	703	19.9%	『ドリコムブログオフィス』、検索エンジン事業の売上増加 及び子会社の売上が寄与
売上総利益	517	488	5.8%	
販管費	766	232	230.5%	主に人員増加に伴う固定費の増加
営業損益	△ 249	256	—	
経常損益	△ 181	225	—	
当期純損益	△ 114	125	—	

2007年3月期 業績未達要因分析

1. PullからPushへの営業体制の移行の遅れ。
2. 組織拡大に伴うマネジメント体制強化の遅れ

2007年3月期はブログ事業における第二、第三の柱として『ドリコムブログオフィス』、『ドリコムCMS』を育てること、ブログの次の事業分野としてSaaS、CGMの種まきの期として活動。

1. 人員拡大、特に営業人員拡大に伴うマネジメント体制強化が遅れる。
⇒営業人員一人当たりの売上高の急速な低下。

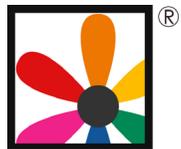
2. 『ドリコムブログオフィス』は代理店展開が遅れ、リソースが分散した。
⇒2006年10月にNECグループと提携にいたるも、売上の寄与が少なかった。

Pull⇒Push

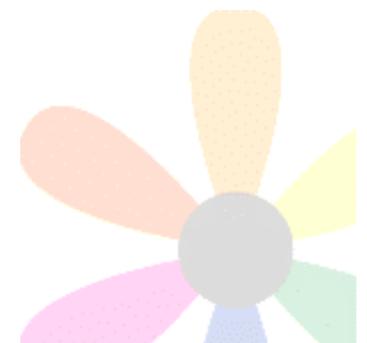
3. 『ドリコムCMS』はレンタルサーバー戦略の遅れから、代理店経由のPush営業戦略を強化した。
⇒レンタルサーバー経由、代理店経由ともに今期の寄与は少なく計画を大きく下回る。

4. 大型案件の失注と受注、納品の期ずれ。
⇒2007年3月単月の売上が想定を大きく下回る。

5. 採用計画、オフィス移転、新サービス開発などコスト面は予定通り。
⇒販管費は想定どおり。売上が下振れた分だけ経常損失につながる。



2008年3月期(第7期)の指針



2008年3月期の指針

赤字の解消と売上高拡大

1. **ブログ事業の営業体制の強化と収益力の強化。**
 - ⇒営業マネジメント体制の強化と営業人員、新卒の早期戦力化。
 - ⇒事業部単位のPL管理によるコスト意識の向上から収益力の強化へ。
 - ⇒ブログ事業分野の新規開発投資の縮小。
2. **CGM(UGC)事業とSaaS事業の収益化。**
 - CGM⇒ドリコムGMによる求人分野。
 - ⇒『スペースハンター』によるアドマーケットプレイス事業。
 - ⇒株式会社ジェイケンによる携帯電話×CGMのユーザー課金。
 - SaaS⇒ドリコムマーケティング×光通信による販売網の確立。
 - ⇒携帯電話×SaaSの新アプリケーション開発。
3. **グループ連携の強化**
 - ⇒ドリコムGM(リクルートグループとのJV)
 - ドリコムマーケティング(光通信グループとのJV)
 - ジェイケン(100%子会社)

2008年3月期業績の見通し

ブログ事業に関しては『ドリコムブログオフィス』の売上高の拡大と営業体制の強化をはかり、収益力を高める計画を立てております。SaaS、CGM分野に関しては、グループシナジーをはかりブログ事業に続く第二、第三の柱として今期事業化を目指します。また、ドリコムグループにジェイケンが加わることで売上高の大きな伸びが見込めるため、2008年3月期は赤字の解消と売上高の拡大を目指します。

中間期においては、ブログ事業の収益力強化の途中段階であること、SaaS、CGMの収益への貢献度が少ないこと、新卒約30名の戦力化が下期からであることから経常損失を見込んでいます。

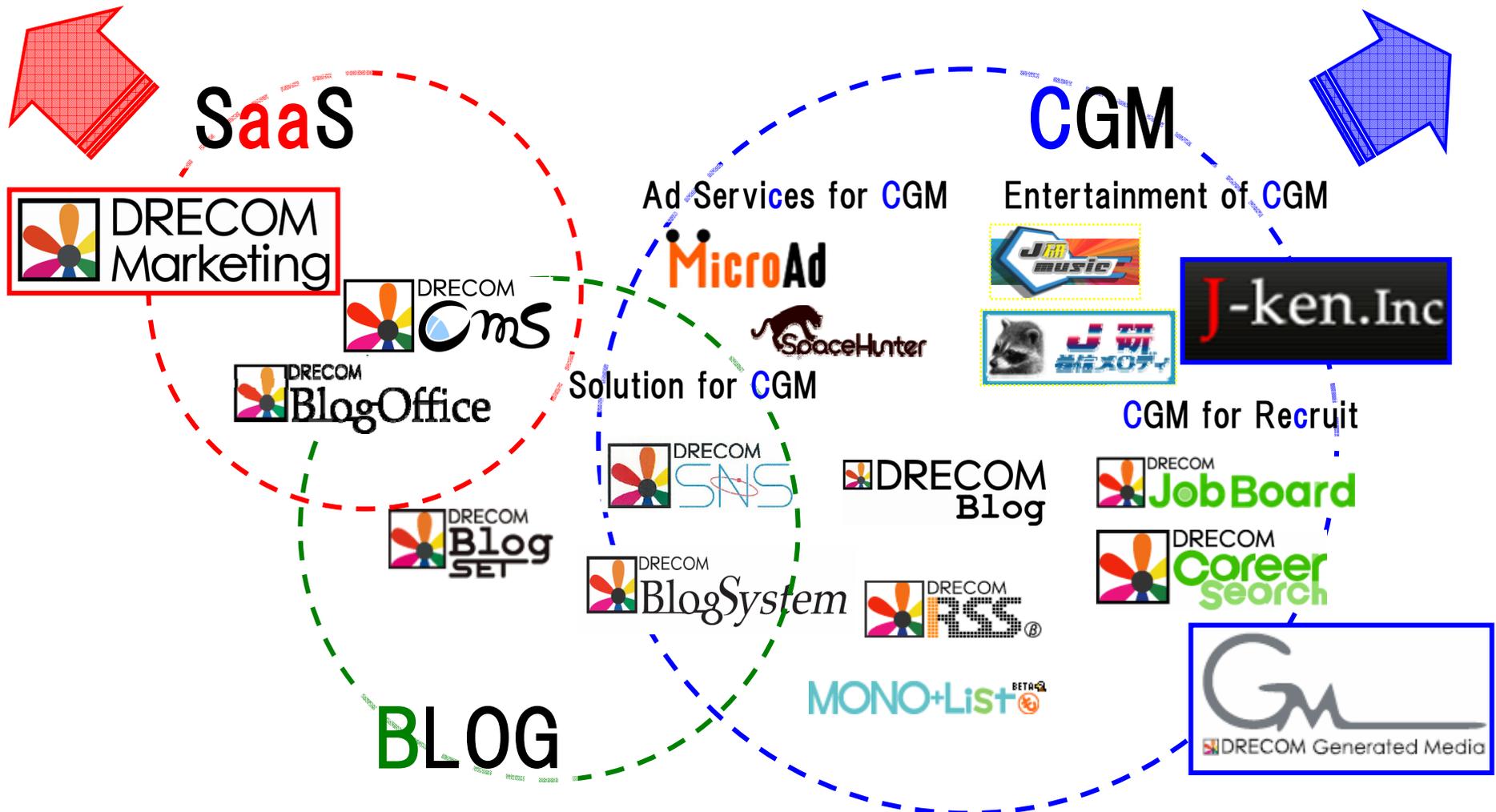
また、ドリコムグループ全体の事業構成に関しましても、法人向けブログソリューションが多くを占めていた従来の構成から、SaaS≒ASP、CGM=広告/ユーザ課金分野を増加させていくことを予定しています。

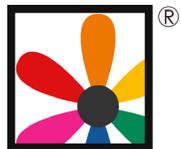
(百万円)	2007年3月期 (実績)	2008年3月期 (見通し)	2008年3月中間期 (見通し)
売上高	843	2,430	1,000
経常損益	△ 181	270	△ 70
純損益	△ 114	40	△ 130

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。

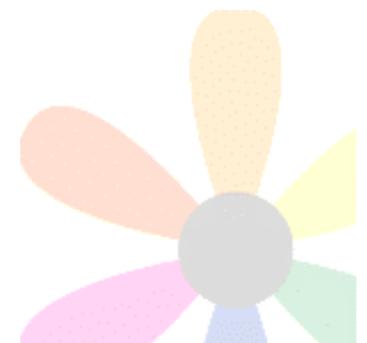
ドリコムグループ事業構成図

ブログ事業でのノウハウを元にSaaS/CGM分野へ事業拡大





CGM分野の事業化に関して



CGM分野の事業化に関して

赤字の解消と売上高拡大

1. リクルートグループとのJVであるドリコムGMにて、求人分野のCGMを広告モデルで事業化。
 - ⇒2007年12月に立ち上げた『ドリコムジョブボード(β)』のPVが急速に拡大。
 - ⇒2008年3月期より広告出稿が開始した。
 - ⇒『ドリコムブログ』も月間PVが1億を超え、SEO系の広告出稿が順調に拡大。
2. 『スペースハンター』によるアドマーケットプレイスで新たな広告ビジネスへ。
 - ⇒無料広告配信+アドマーケットプレイス。
 - ex)類似サービス 広告配信=DoubleClick アドマーケットプレイス=RightMedia(米)
 - ⇒2007年3月より無料広告配信サーバ提供開始。
 - ⇒広告代理店、メディアレップと連携。
3. ジェイケンのエンターテイメント&携帯電話CGMによるユーザー課金モデル。
 - ⇒クリエイター≒ユーザがコンテンツを作成し公式サイトで課金。
 - ⇒既に12万曲以上の音楽コンテンツを保有し、課金モデルとして収益化に成功。
 - ⇒圧倒的低コストでのコンテンツ調達を可能にするだけでなく広告費0での集客を実現。
 - ⇒今後は音楽以外のCGMにも進出していく。

『ドリコムジョブボード(β)』について

転職領域のCGMとして2006年12月にサービス開始

この求人に応募する

職種	ITサービス
勤務エリア	東京都
勤務地	渋谷区恵比寿
職種分類	サービス/顧客系
職種	仕事/力! 運営サポート
勤務形態	アルバイト
給与	応相談
仕事内容	仕事/力! 運営サポート「仕事/力!」の運営に携わっていただけるアルバイトスタッフを募集しています。
具体的な仕事	・仕事関連口コミ情報の収集・取材 ・企業データの整理 ・サイトの機能改善・テスト などを手伝っていただきます。
ドリコムジェネレーターメディアでは他に「ドリコムブログ」「ドリコムキャリアサーチ」「ドリコムジョブボード」なども運用しており、そちらの運営にも携わっていただきます。	
Webデザイン・Webサイト開発の経験・スキルをお持ちであれば優先させていただきます。ぜひご応募ください。	
会社紹介	
申し込み方法	この求人の掲載されているページから「応募する」をクリックしてお申し込みください。
ホームページURL	http://www.dcom.co.jp/
ブログコメント	

この求人に応募する

登録された求人一覧へ

もしかして求人を探してる? 他ブログにJobBoard投稿された求人 家とめて探すなら DRECOM Career Search

一般的求人サイトから集めた求人

閉じる | トップページへ戻る

DRECOM JobBoard 調べて何?

株式会社ワールドコンパイラ
プログラマー・システムエンジニア・プロジ...
東京都・神奈川県・千葉・埼玉

チームラボ株式会社
プログラマー、システムエンジニア
東京都文京区

株式会社ドリコムジェネレーターメディア...
仕事/力! 運営サポート
渋谷区恵比寿

求人一覧を見る
求人投稿をする
参加ブログ募集中!

ブログをはじめとしたCGM

プロフィール

ジェイケン社の株式取得に伴う子会社化に際して (2007年04月12日(水))

本日ジェイケン社の全株式取得を発表しました。

先日のブログにも書いたようにブログの次の投資分野として

CGM, SaaSの2分野に投資してきた弊社としては

エンターテインメント系CGM、そして携帯系CGMへの本格参入として

ジェイケン社をグループ会社として参加していただくことになりました。

Number7110

プロフィール
バイオグラフィ
ブログ

DRECOM JobBoard 調べて何?

株式会社ワールドコンパイラ
プログラマー・システムエンジニア・プロジ...
東京都・神奈川県・千葉・埼玉

チームラボ株式会社
プログラマー、システムエンジニア
東京都文京区

株式会社ドリコムジェネレーターメディア...
仕事/力! 運営サポート
渋谷区恵比寿

求人一覧を見る
求人投稿をする
参加ブログ募集中!

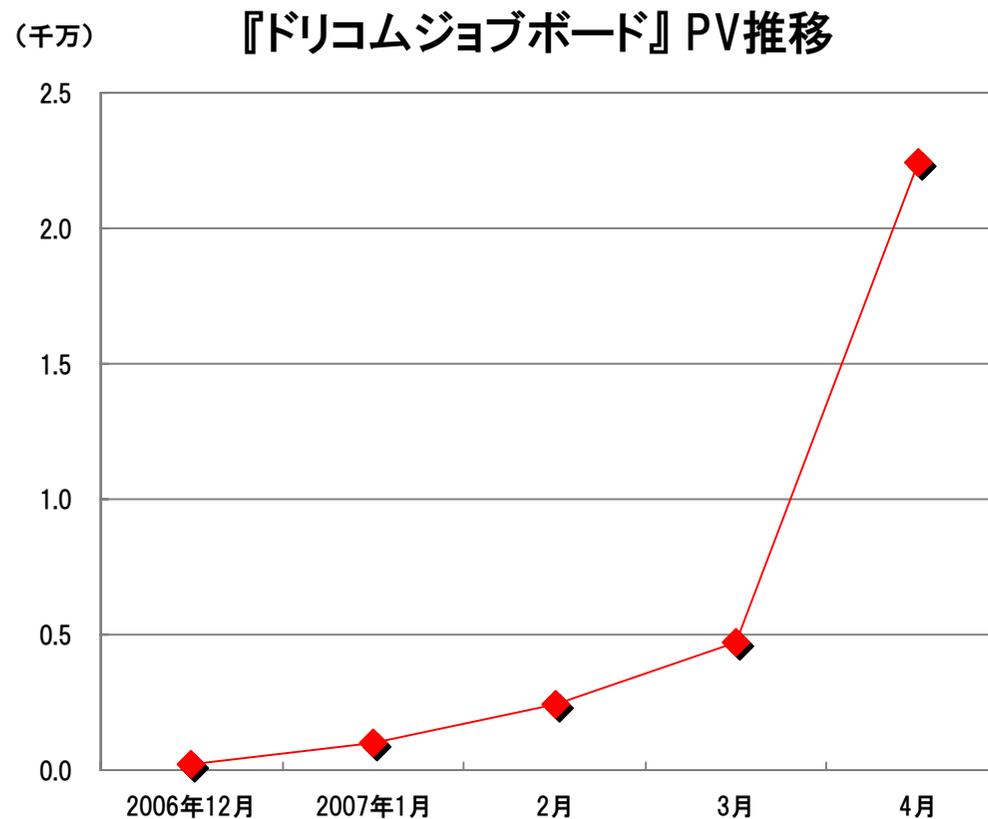
ジェイケン社、経営陣とは昨年より両社のシナジーの検討から、
そもそもジェイケン社ビジネスのポテンシャルや今後の可能性を検討してきました。

また、マネージメントチームの方々とは合宿などを通じて両社の資本提携の可能性の検討も

1. ブログのサイドバーなどにJobBoardスペースを設置
2. ブログの購読者層に合わせた求人を配信 ex)IT系ブログにはエンジニアの募集など
3. まだ転職を本格検討していない潜在層へのアプローチが可能

『ドリコムジョブボード(β)』について

順調にPVが伸び、4月には月間2,240万PVに



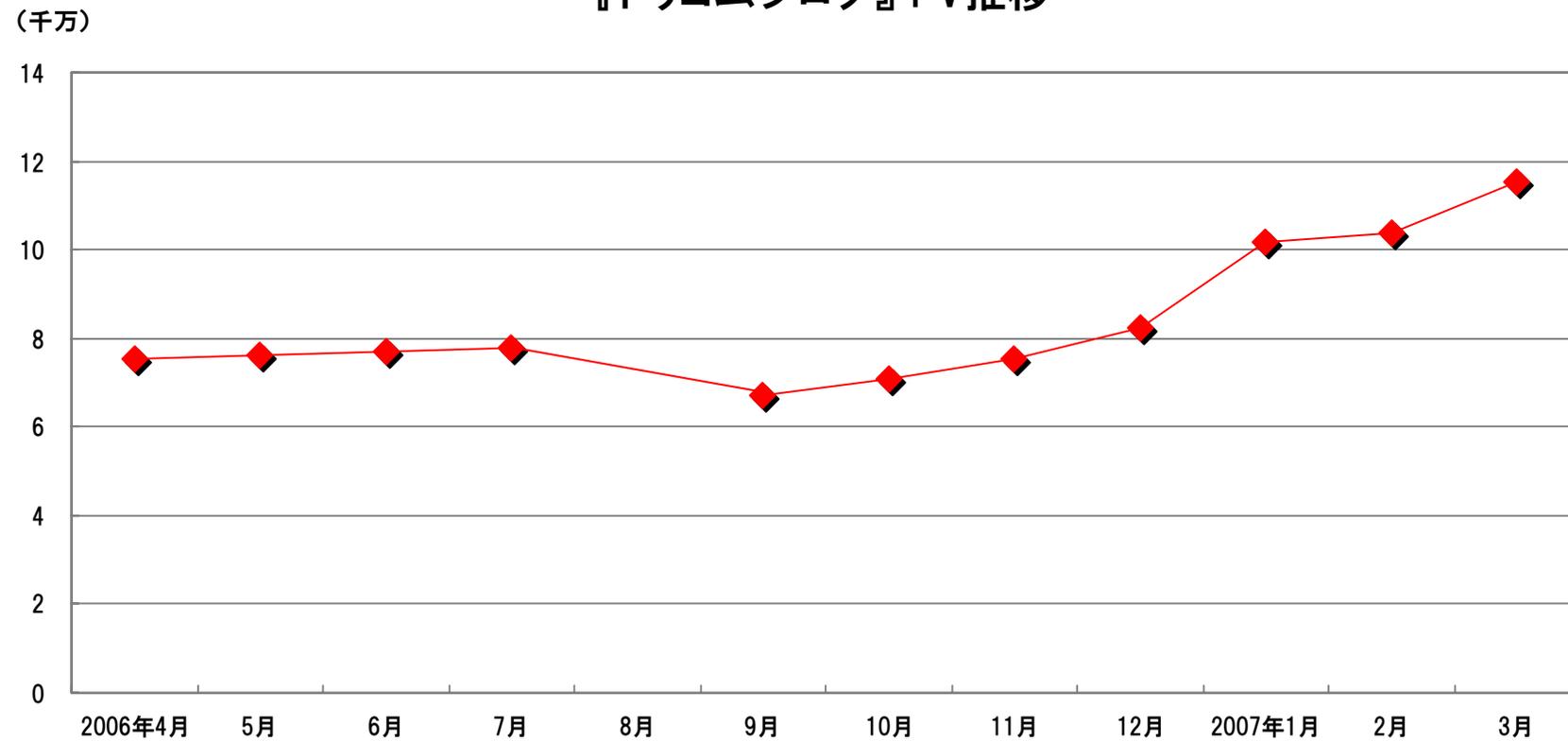
1. 既にPVがあるブログなどが設置することで急速にPVが増加。
2. 今期より媒体の販売を開始。

※運営会社:株式会社ドリコムジェネレーティッドメディア

『ドリコムブログ』について

PVが順調に増加し月間1億を突破。広告出稿を開始

『ドリコムブログ』PV推移

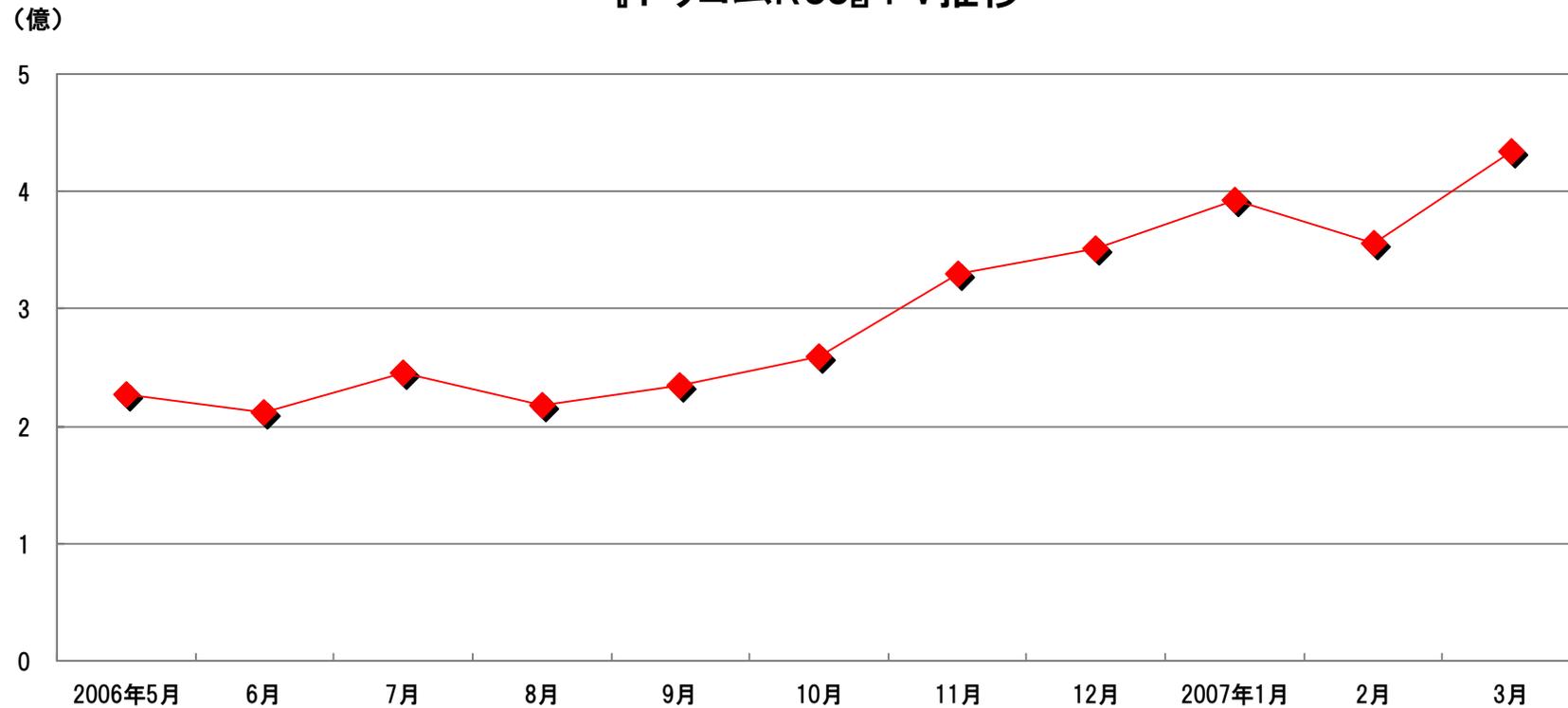


※運営会社:株式会社ドリコムジェネレーティッドメディア

『ドリコムRSS』について

PVが順調に拡大し、月間4億を突破。広告商品=枠の開発開始

『ドリコムRSS』PV推移



『スペースハンター』について

無料広告配信管理サーバ+アドマーケットプレイス=『スペースハンター』

The screenshot displays the SpaceHunter dashboard for the user 'Megumilkchocolate'. It includes a navigation menu, a report table for advertising performance, and a user profile section.

日別	表示回数	クリック数	CTR	OPM	UU	収益
2007-04-08	81	0	0.00	0.00	33	0
2007-04-09	90	0	0.00	0.00	65	0
2007-04-10	221	0	0.00	0.00	141	0
2007-04-11	262	1	0.38	0.00	169	0
2007-04-12	65	0	0.00	0.00	53	0
2007-04-13	107	0	0.00	0.00	76	0
2007-04-14	62	0	0.00	0.00	48	0
2007-04-15	69	0	0.00	0.00	31	0
計	957	1	0.10	0.00	616	0

The user profile section shows the following information:

- ユーザープロフィール情報:** 性別 (男/女), 既婚/未婚, 年齢 (10代以下, 20代, 30代, 40代, 50代, 60代以上), 職種 (会社・団体役員, 学生, 管理職, 事務職, 技術職, 営業職, 公務員, 教職員, 自営業, 主婦職, フリーター, その他).
- スペース情報:** スペース名 (トッププレミアムバナー), URL (http://blog.dream.jp), スペース位置 (ページトップ), 登録日 (2007-02-15), カテゴリー (スペース説明).
- 配信種類:** 配信種類 (ロックオン), 媒体主承認 (あり), クリエイティブ種類 (バナー), サイズ (枠数) (468x60 (1)), 掲載開始時間 (0.00), クリエイティブの差し替え (可).
- 右のパナースペース:** 平均表示回数 (回/日), 平均UU数 (人/日), 平均CPC (円), 平均CTR (%).

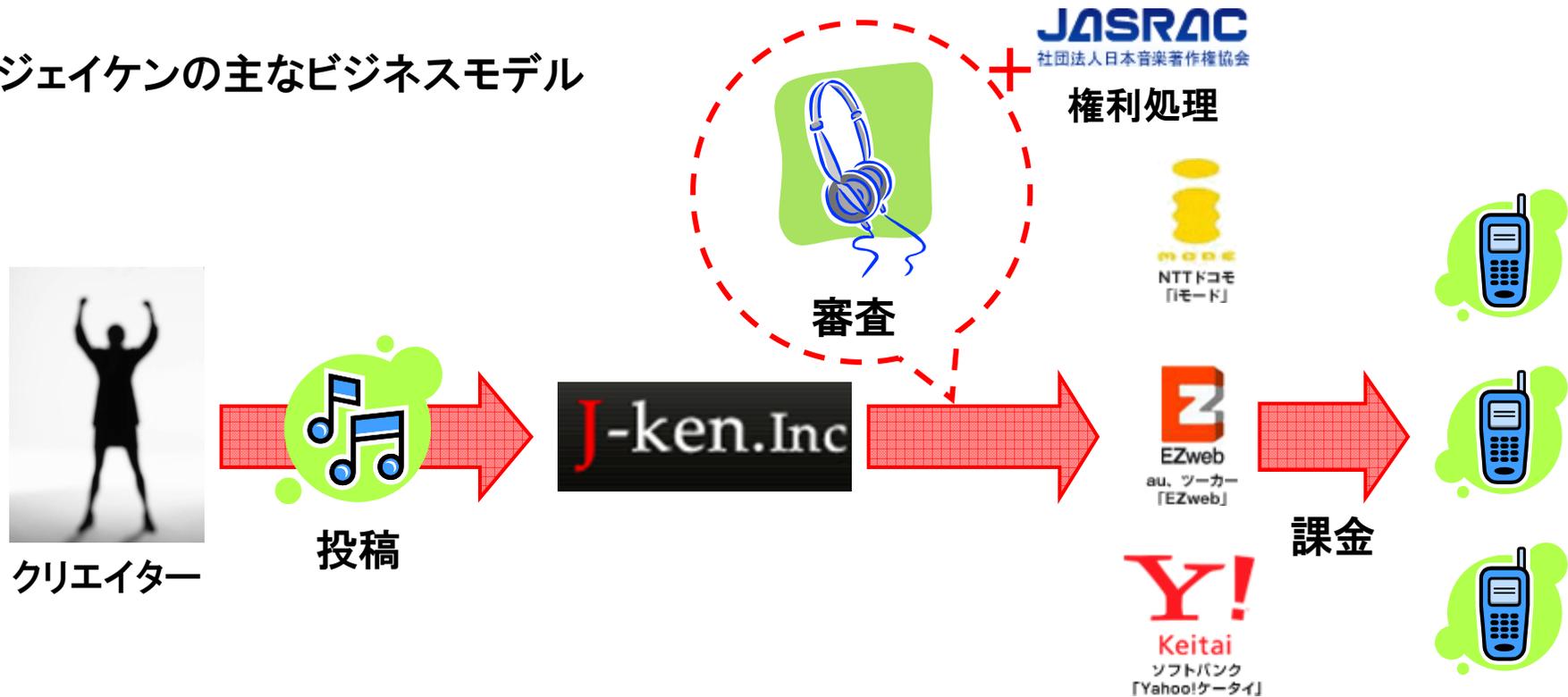
1. 一般的なアドネットワークとは異なり、自社広告や自社営業担当経由での広告も配信可能
2. アドマーケットプレイス経由で、広告の空き枠に直接広告が出稿できる
3. 広告配信管理サーバのコストは高いため、中規模以下のWebサイト管理者にとっては利用のハードルが高い

※広告配信管理サーバの類似サービスとしてダブルクリック社のDART(有料)
 アドマーケットプレイスの類似サービスとしてRightMedia(米)、AdBright(米)

ジェイケンの株式取得について

CGMにおけるエンターテイメント&ケータイ分野の参入と
ユーザ課金型ビジネスモデルによる安定収益の獲得

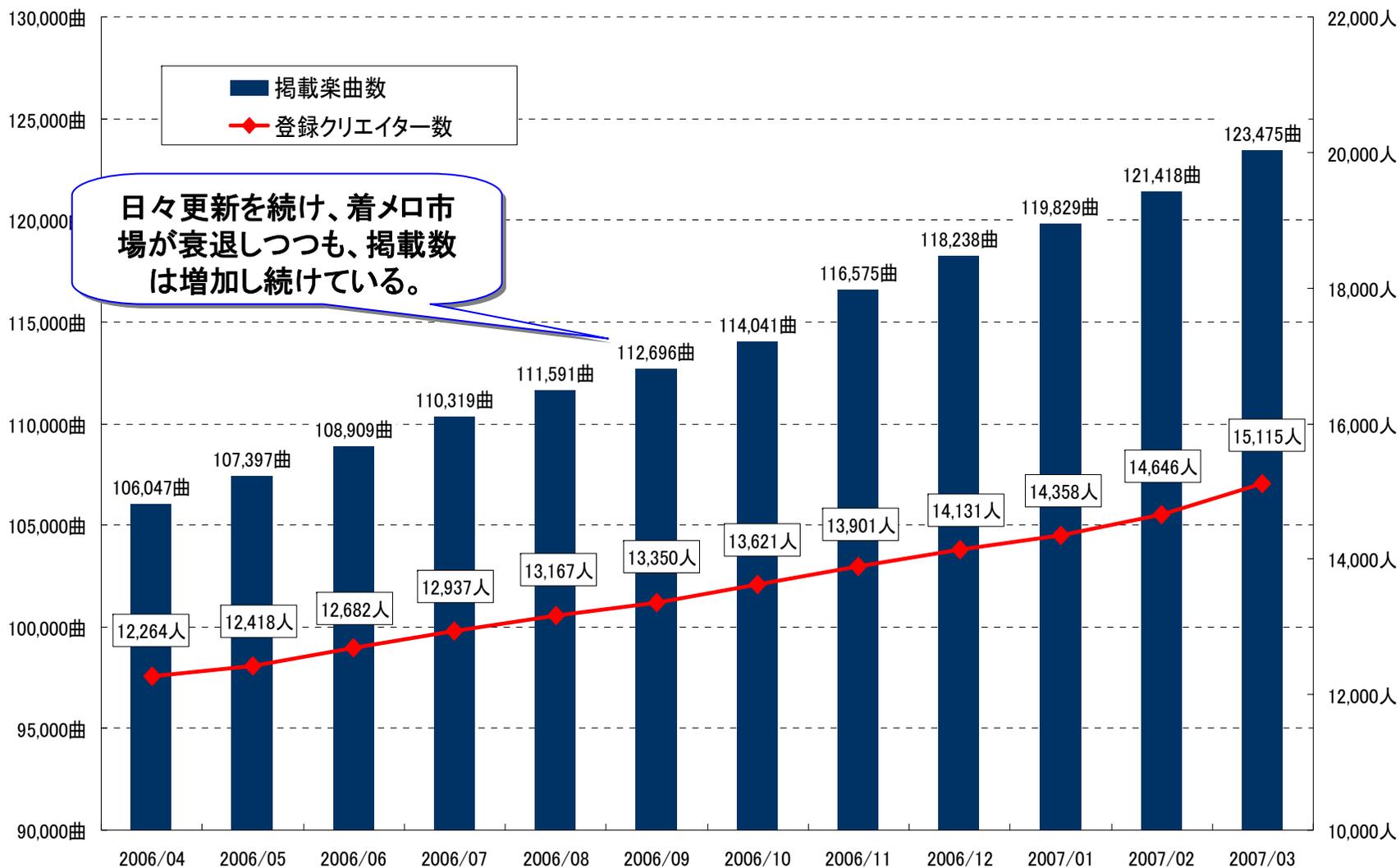
ジェイケンの主なビジネスモデル



1. ケータイ×音楽のCGM(Consumer Generated Media)で12万曲以上を集めている
2. CGMのユーザ課金型ビジネスモデルとしては数少ない成功事例
3. 結果、圧倒的低コストのコンテンツ調達と集客を可能にしている

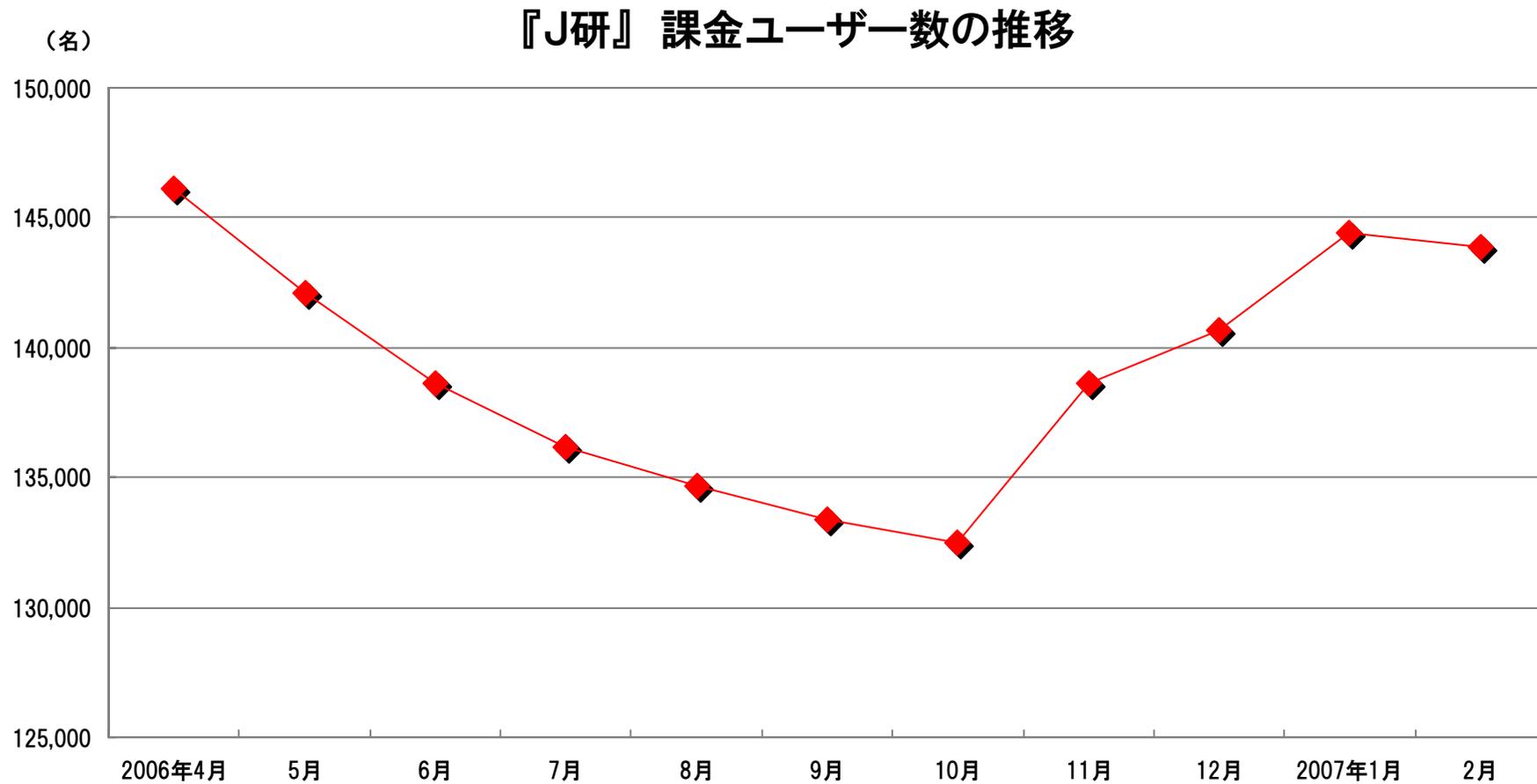
『J研』 掲載楽曲数・登録クリエイター数の推移

毎月約2,000曲、約200人クリエイターが増加。
2007年5月よりソフトバンクケータイ向けに着メロ作成アプリ提供



『J研』課金ユーザー数の推移

着メロ市場の低迷が懸念されているが底はうち逆に増加している

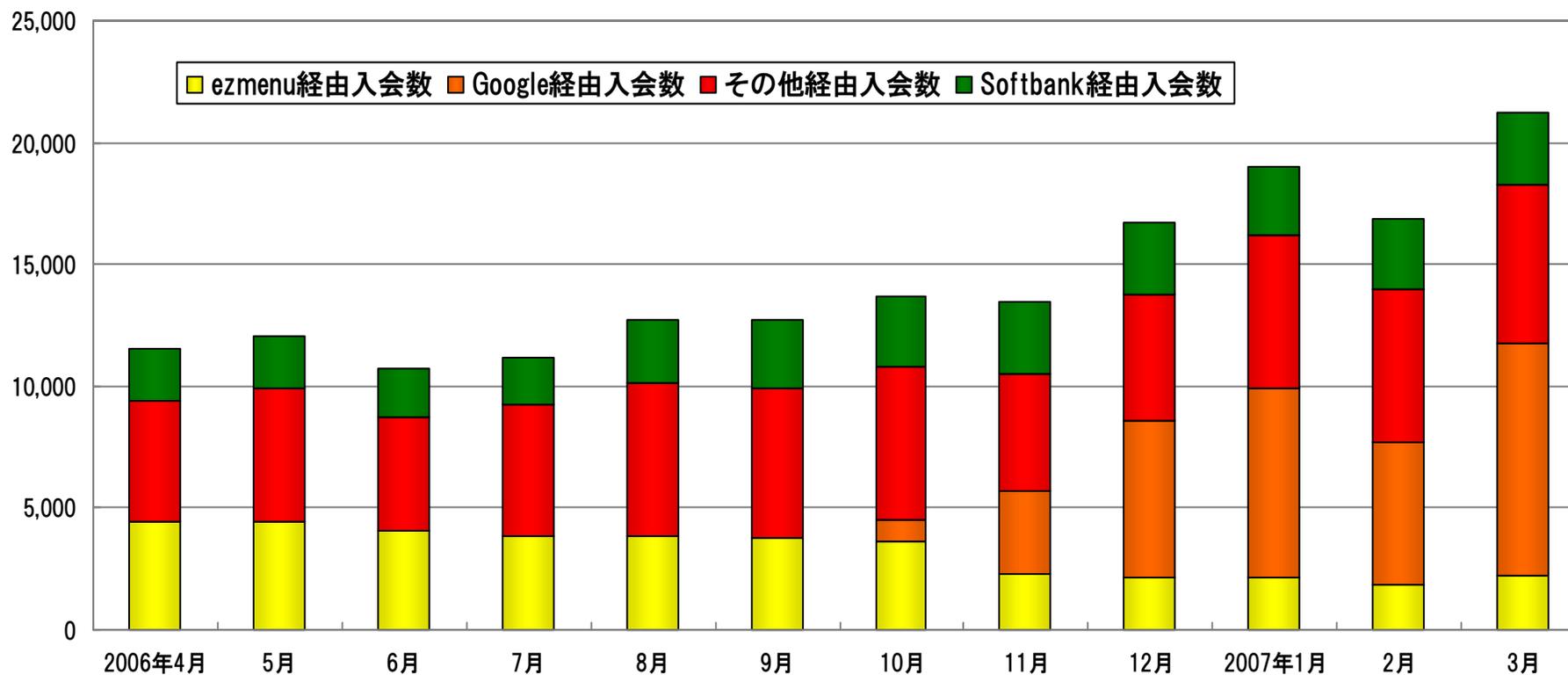


『J研』 経由別入会ユーザー数の推移

保有コンテンツが圧倒的に多いことからGoogle経由での『J研』入会ユーザーが急増

『J研』 経由別入会ユーザー数の推移

(名)



※Google経由入会数は2006年10月より集計

投稿型インディーズ着うた(R)配信サイト『JKEN MUSIC』

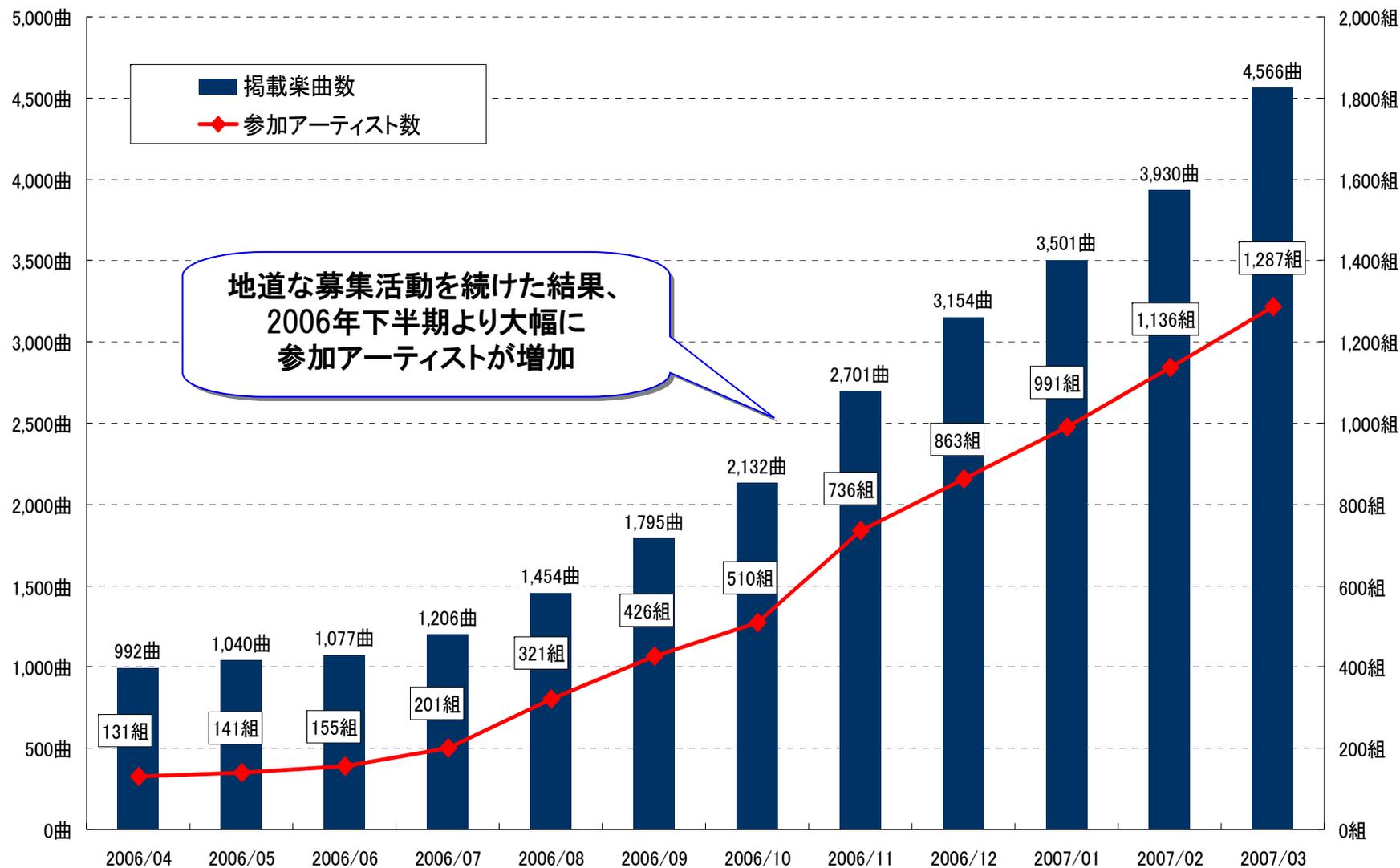
インディーズアーティストからの楽曲、PVを着メロ、着うた、配信用PVに加工して提供

The screenshot displays the JKEN MUSIC website interface. At the top, there are navigation tabs for 'Artist' (アーティスト検索), 'Music' (楽曲検索), 'Event' (ライブ・イベント検索), and 'Ranking' (ランキング). The main content area features a 'pickup artist!' section for December 2006, highlighting an artist named '秘密 / SOL'. Below this, there's a 'new artist' section with a 'weekly rank' chart. On the right, there's a 'Jkenmusic channel' sidebar with navigation options like 'New Music', 'New Video', 'Ranking', and 'My Playlist'. A video player is visible, showing a music video with a QR code and a 'Link URL' button.

インディーズ楽曲配信サイトとして、新規公開曲数は日々15~30曲。現時点では当社は、楽曲の収集を最優先事項としている。しかしながら、すでにインディーズ楽曲配信サイトとしては、最大級

アーティストに貸し出されるプレイヤーは、動画再生や歌詞表示にも対応しており、今後の大容量のブロードバンド時代において、利用する参加アーティストが現在増加中

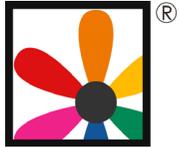
『JKEN MUSIC』 掲載楽曲数・参加アーティスト数



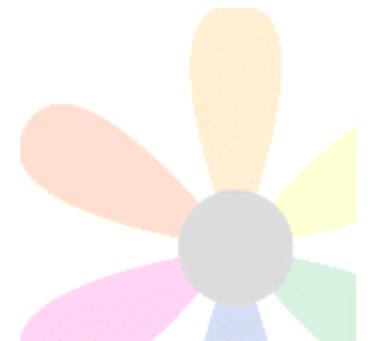
ジェイケンの今後の展開

両社のシナジーによりドリコムグループのCGM事業拡大へ

1. 既存着メロ事業のユーザ拡大。
 - ⇒ドリコムマーケティング経由で光通信と連携しユーザ拡大へ。
 - ⇒ドリコムのCGMサービスと連携してユーザ拡大へ。
2. 着メロ、着うた以外のCGMへの展開。
 - ⇒ユーザからコンテンツを集め、公式サイトで課金を基本軸とし他のコンテンツに展開。
 - ⇒ドリコム側エンジニアチームと連携し、開発に着手。
 - ⇒次の収益の柱へ育てていく。
3. 『JKEN MUSIC』を元にした携帯コミュニティ系サービスの展開。
 - ⇒『ドリコムブログ』をはじめとしたコミュニティ系サービス開発のノウハウを活かしインディーズアーティストをスタートとしたコミュニティ系サービスの開発に着手。



SaaS分野の事業化に関して



SaaS分野の事業化に関して

開発をドリコム、販売をドリコムマーケティング & 光通信で展開

1. SaaS(Software as a Service)の戦略を携帯電話中心に設定。
 - ⇒今後、中小企業の社員一人当たりのPC普及率に比べて携帯電話の普及率が高くなっていくと想定。
 - ⇒従来のASP、SaaS系サービスは複雑で多くの中小企業利用者にとって不向き。
 - ⇒携帯電話を中心としたSaaSの展開にフォーカスして進める。
2. 販売を法人向けソフトバンク携帯電話×光通信の展開に連動。
 - ⇒1アプリケーションの月額は数百円から1,000円ぐらいを想定。
 - ⇒アプリのみ販売した際にインセンティブを多く設けられないため代理店販売は難しい。
 - ⇒法人向けケータイ販売とセットでの販売を狙う。
3. 2008年3月期下期から販売開始のスケジュール。

SaaS事業の事業化に関して

現在、携帯SaaSの新サービスとしてα版を社内試験利用中

1st 小規模営業代理店経由での代理店販売実施

3Q4Q
/06

2nd 大手営業代理店経由での試験販売実施

1Q2Q
/07

3rd ①大手営業代理店の選定と提携スキームの策定
②量販しやすいパッケージの開発と安定供給体制の構築

3Q4Q
/07

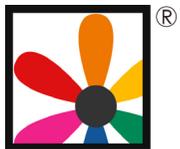
4th 新製品の開発と携帯サービスの強化
=法人向けビジネスフォンをターゲットに展開準備

1Q2Q
/08

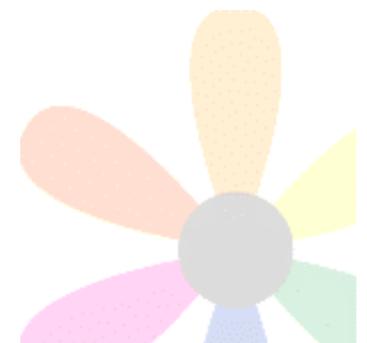
5th 代理店戦略の展開 利益よりも規模重視
=インセンティブとプロモーションの強化

3Q4Q
/08

6th 追加サービスの提供とインセンティブ、プロモーションの軽減
=利益確保



2007年3月期 業績詳細



2007年3月期 財務状況の概要

(百万円)	2007年3月末 (連結)	2006年3月末 (連結)	増減	増減理由
流動資産合計	1,018	1,303	△ 285	主に現預金の減少
有形固定資産	57	11	46	
無形固定資産	793	41	752	主にのれんの増加
投資その他の資産	275	62	213	主に投資有価証券の増加
固定資産合計	1,124	114	1,010	
資産合計	2,142	1,417	725	
流動負債	896	178	718	主に短期借入金の増加
固定負債	—	6	△ 6	
負債合計	896	184	712	
資本金	403	403	0	
資本剰余金	644	644	0	
利益剰余金	71	185	△ 114	
少数株主持分	130	—	130	子会社2社分
有価証券評価差額	△ 2	—	△ 2	
純資産合計	1,246	1,233	13	
負債純資産合計	2,142	1,417	725	

2007年3月期 費用構成の概要

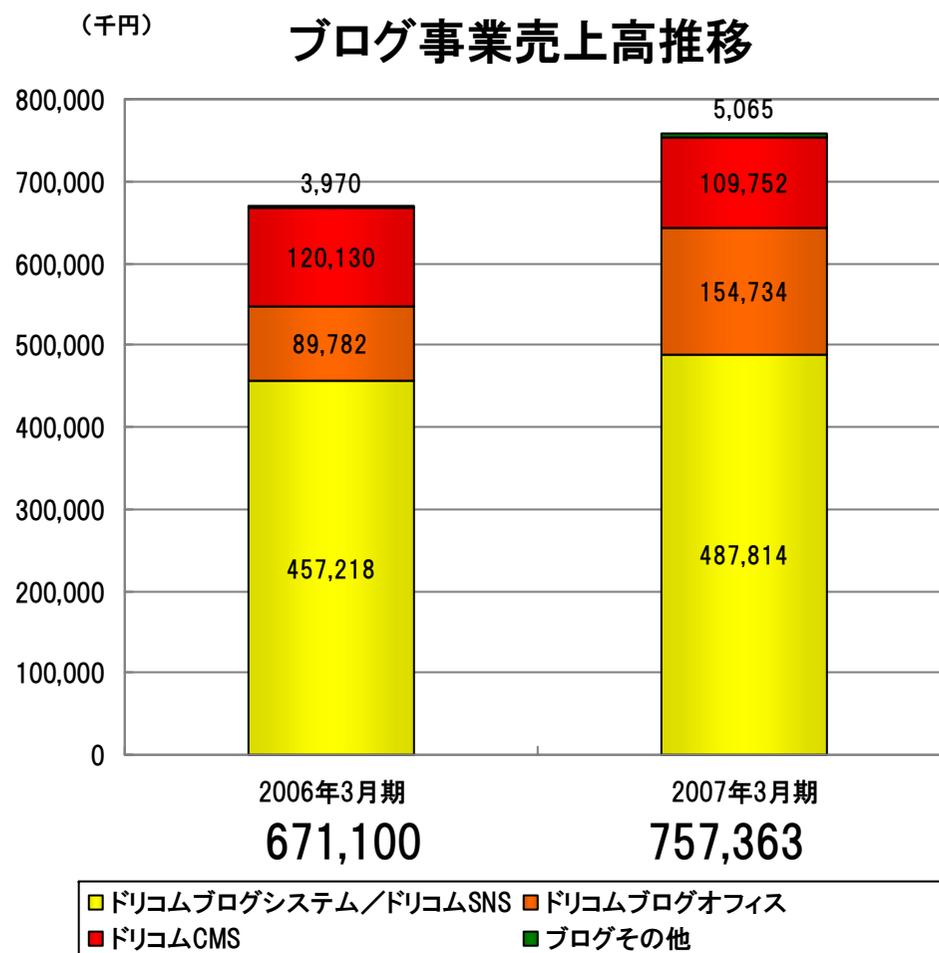
(百万円)	当期	前期	前年同期比	増減要因
原料費	4	7	△ 48%	
労務費	285	167	70%	開発人員の増加による
外注費	148	38	288%	開発人員リソース不足のため
経費等	149	57	159%	開発人員の増加による
仕掛品・他勘定振替等	△ 259	△ 55	369%	
売上原価計	327	215	52%	
人件費	247	82	200%	主に営業人員の増加による
研究開発費	61	35	76%	研究開発の積極化による
賃借料	57	9	564%	本店移転・増床による
その他	400	106	278%	
販管費計	766	232	231%	

2007年3月期 キャッシュ・フローの推移

(百万円)	当期	前期	前年同期比	増減要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 191	60	△ 251	主に税金等調整前 当期純損失のため
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 970	△ 116	△ 855	子会社株式取得 及びソフトウェア開 発のため
財務活動によるキャッシュ・フロー	791	943	△ 151	当期は短期借入金 の増加があったため
現金及び現金同等物の期末残高	589	958	△ 370	

部門別解説: ブログ事業ハイライト

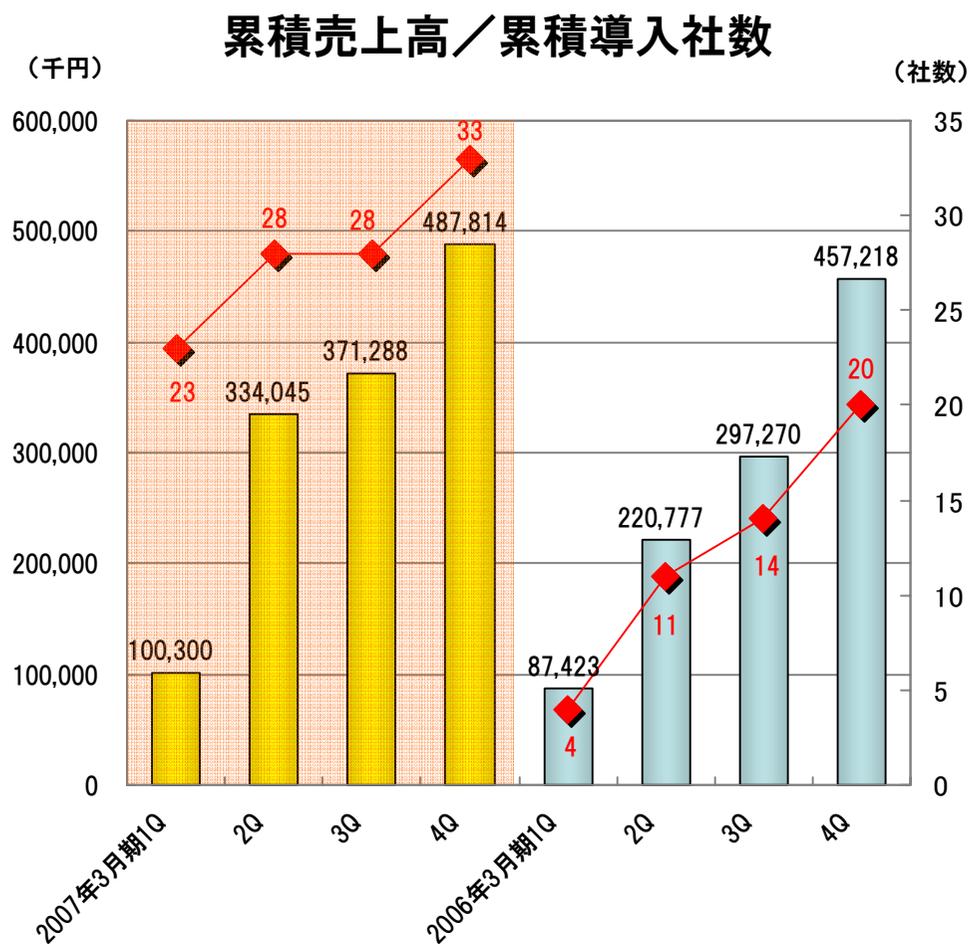
『ドリコムブログシステム』は想定通り。
『ドリコムブログオフィス』、『ドリコムCMS』が計画を大きく下回る



- ビジネスブログ市場は堅調に拡大。
- 2006年7月に『ドリコムSNS』のサービスを開始。
- 『ドリコムブログシステム』、『ドリコムSNS』は、当初の計画通りに推移。
- 『ドリコムブログオフィス』はPull型からPush型への営業体制の移行が遅れ、計画を大きく下ぶれる。
- 『ドリコムCMS』は、レンタルサーバ戦略からPushへの転換が遅れ、計画を大きく下ぶれる。

部門別解説:『ドリコムブログシステム』『ドリコムSNS』

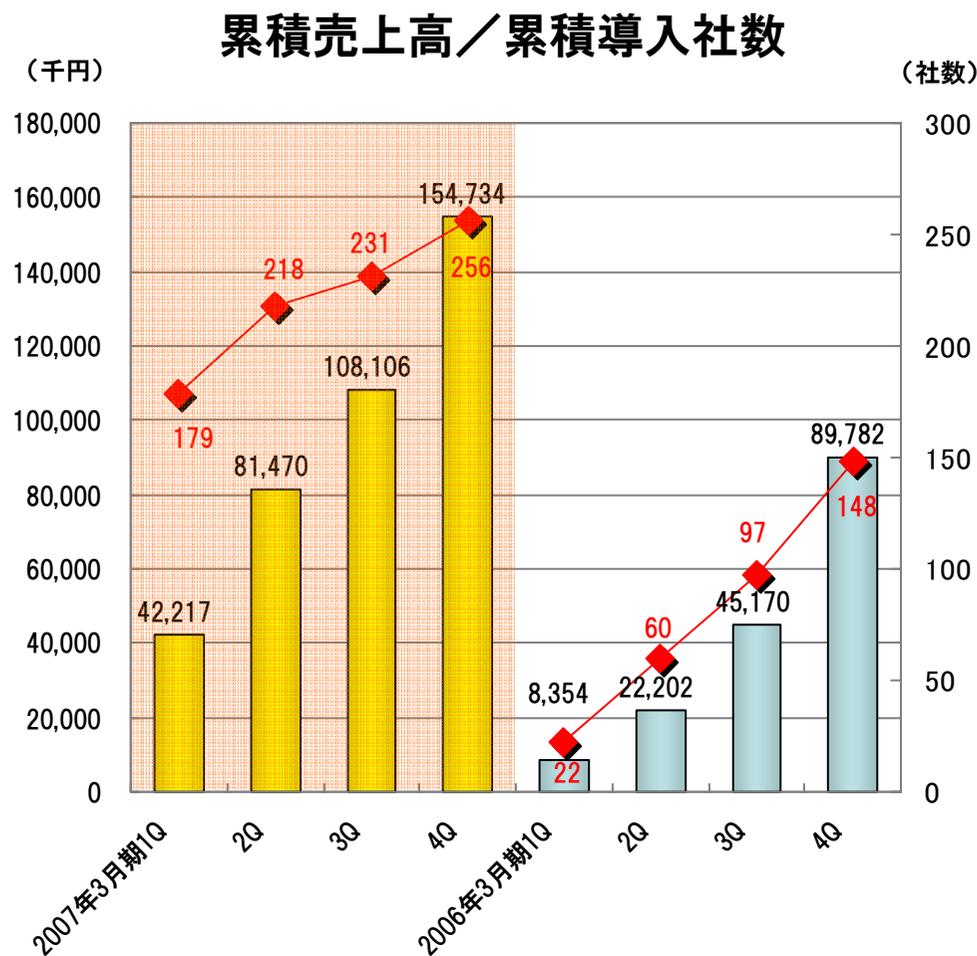
計画通り推移



- 2006年7月に『ドリコムSNS』の販売を開始。
- 市場ニーズも引き続き堅調。
- クライアントの差別化ニーズよりカスタマイズ割合が増え1社あたりの金額が増加するも、納品までの期間が長期化。

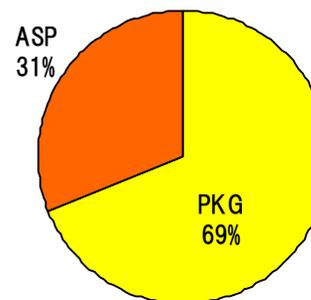
部門別解説:『ドリコムブログオフィス』

ASP=ストック収入の割合が増加

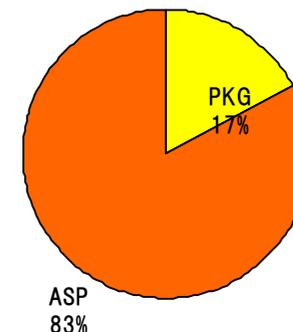


- 部署単位、部署間での導入から、全社的な導入へ市場ニーズが拡大。
- 2006年10月にNECグループと社内ブログ市場において提携し大型案件の受注に注力。

売上高比率(PKG/ASP)



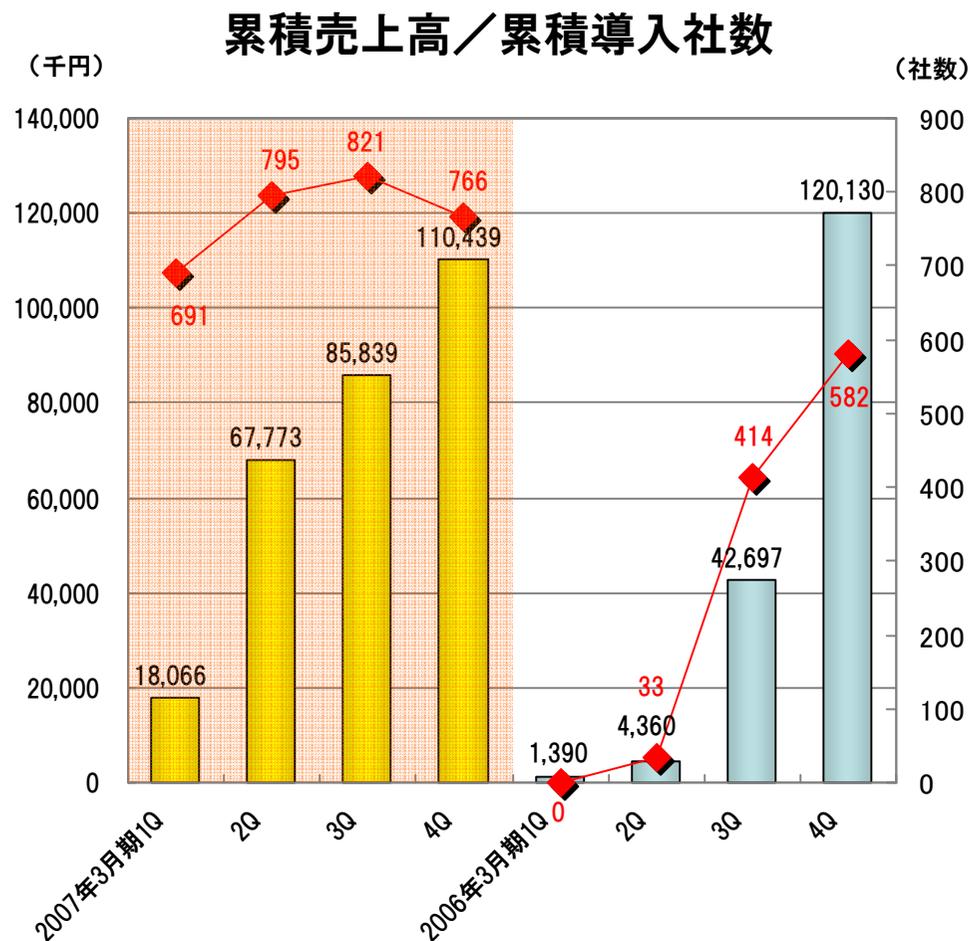
導入社数比率 (PKG/ASP)



※PKGにはエンタープライズ版、アプライアンスモデル含む

部門別解説：『ドリコムCMS』

ASPとパッケージの両ラインを展開

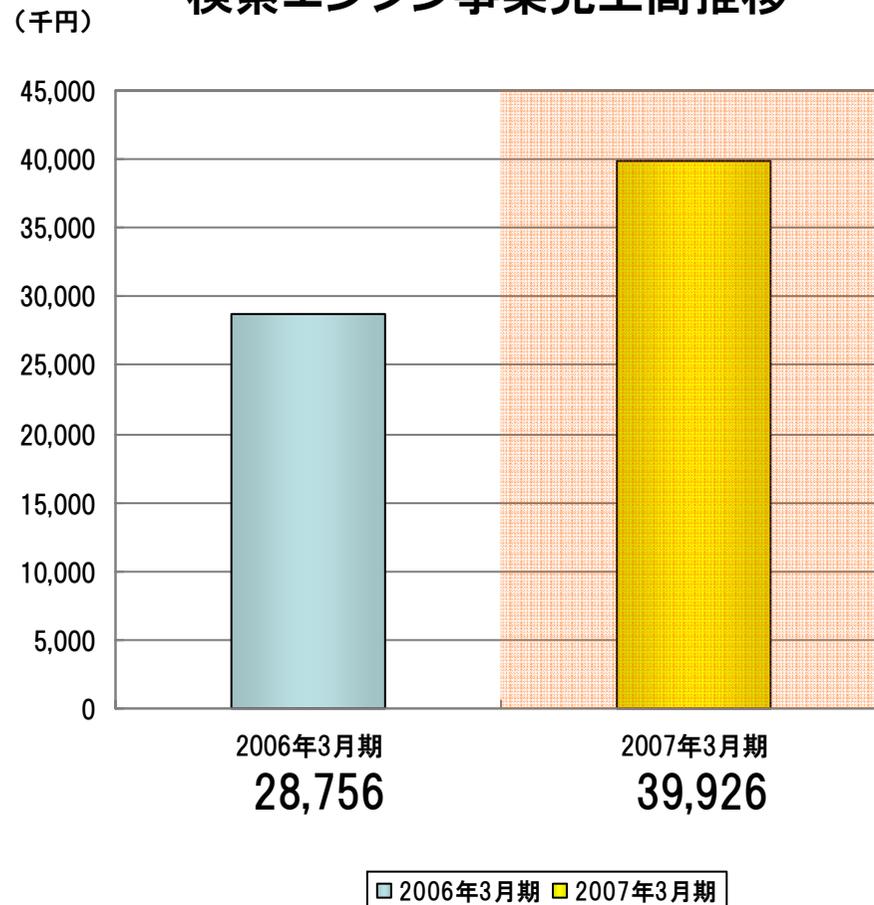


- ドリコムマーケティング経由での販売戦略に転換。
- 解約数が一時的に増加したため累積導入社数が減少。
- 立ち上げ当初のクライアントが2007年第一四半期までは解約が増加する見込み。
- 新規機能開発などの投資を縮小し収益体制の強化を優先。

部門別解説:検索エンジン事業ハイライト

メディアのPVが順調に推移。2008年3月期より広告出稿拡大へ

検索エンジン事業売上高推移



- 2007年3月に『スペースハンター』のサービスを開始。
- 2006年10月に『モノリス(β)』のサービスを開始。
- 2006年12月に、ドリコムGMが『ドリコムジョブボード(β)』のサービスを開始。
- PV増加が堅調な『ドリコムブログ』に2007年3月より広告出稿開始。

事業セグメントの変更に関して

- ブログ事業

└─▶ ビジネスソリューション事業



- 検索エンジン事業

└─▶ ウェブサービス事業

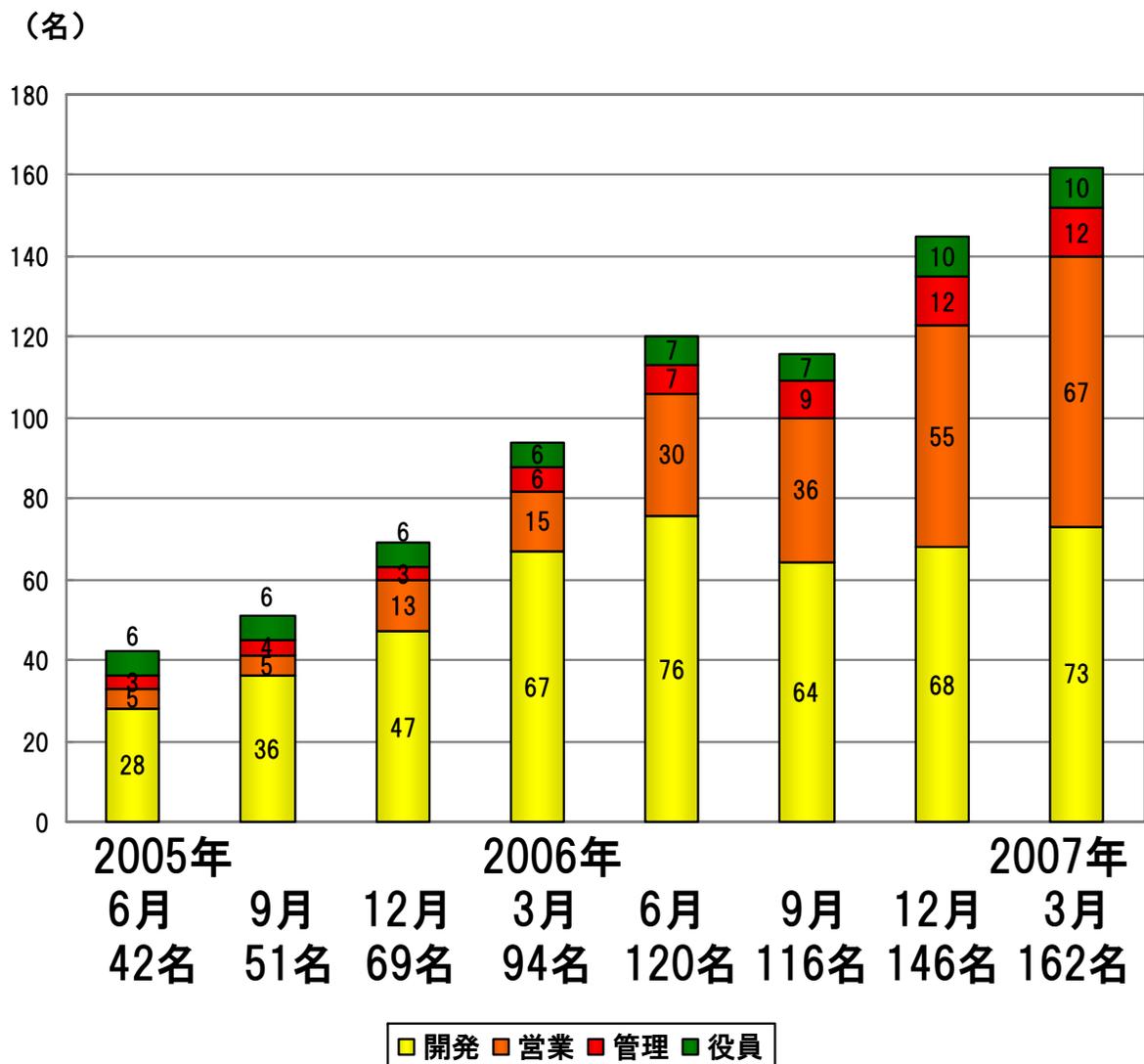


※1) 運営会社: 株式会社ドリコムジェネレーティッドメディア



※2) 株式会社サイバーエージェントとの共同事業

連結 従業員／役員数の推移

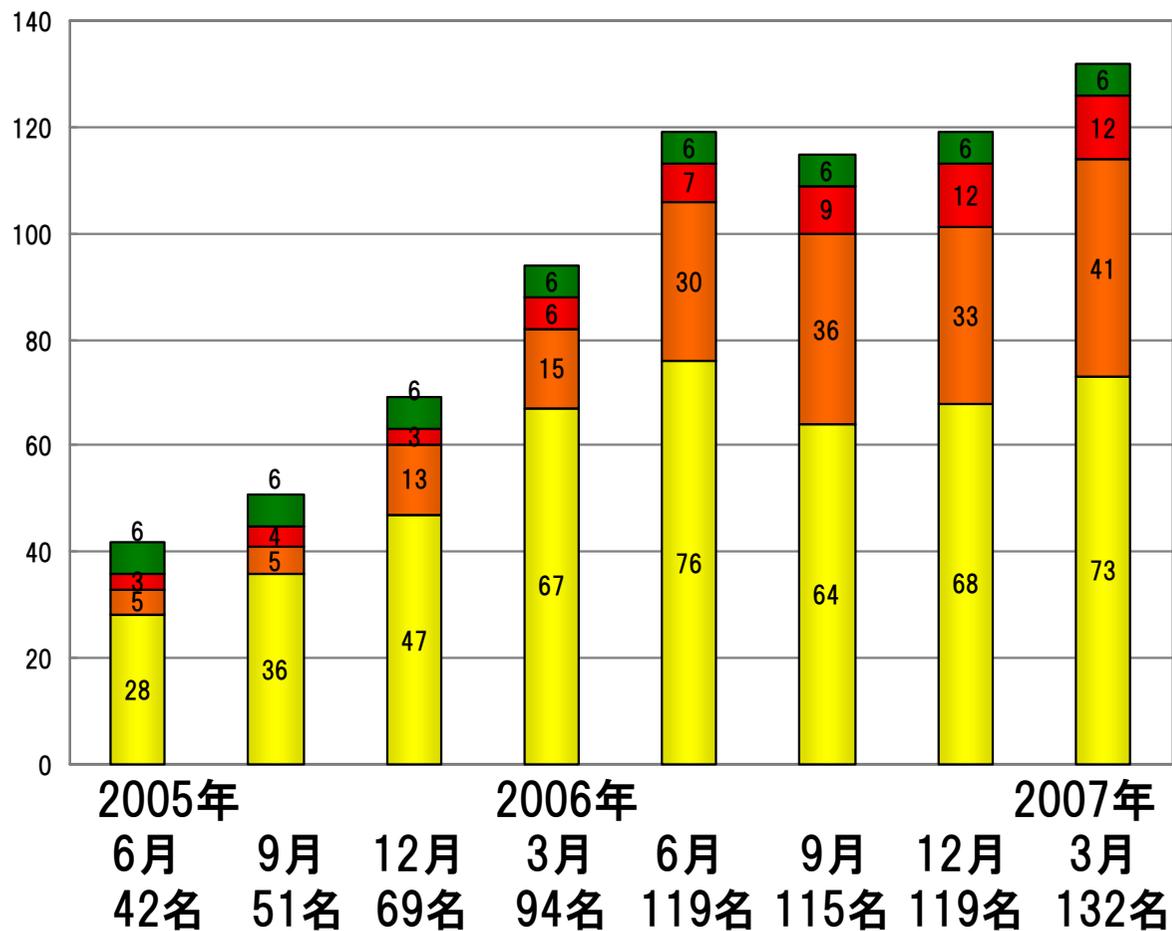


- 2007年6月に開催予定の第6期定時株主総会で役員の変更を予定。
- 2007年4月のジェイケン子会社に伴い54名(役員2名、正社員23名、アルバイト29名)増加。
- 2007年4月の新卒社員入社に伴い29名増加。
- 2006年6月から9月にかけて京都事務所閉鎖に伴い一時的に臨時従業員が減少。

※派遣・臨時含む

個別 従業員／役員数の推移

(名)



□ 開発 □ 営業 □ 管理 □ 役員

※子会社への出向者、派遣・臨時含む

- 開発人員の積極採用。
- マネージャー層の採用。
- 2007年3月期は積極採用。
- 2008年3月期は社内収益力強化に注力。

2007年3月期 TOPICS

- 06年04月 オープンソースフレームワークコンテスト「Award on Rails」開催
- 06年06月 リクルートグループと株式会社ドリコムジェネレーティッドメディア設立
- 06年06月 「情報通信月間 総務大臣表彰(団体)」を受賞
- 06年06月 サイバーエージェントのユーザーマッチ型広告『MicroAd』にコンテンツ連動型エンジンを提供
- 06年06月 ブログによるクチコミプロモーションツール『ドリコムブログセットASP』販売開始
- 06年06月 本店所在地を東京に変更
- 06年07月 中小規模向けWebサイト構築・更新システム『ドリコムCMS』料金改定
- 06年07月 収益拡大につながるSNS構築システム『ドリコムSNS』販売開始
- 06年07月 個人向けサービスのアカウントを「ドリコムアカウント」に統合
- 06年08月 「ドリコム研究室」正式発足、『MONO+List(α)』公開
- 06年08月 京都支社を閉鎖し東京本社に統合
- 06年09月 『ドリコムwanted(α)』公開
- 06年10月 三菱東京UFJ銀行との個人事業主・中小企業向けカードに関する業務提携
- 06年10月 社内ブログ(SNS)構築パッケージ『ドリコムブログオフィス アプライアンスモデル』販売開始
- 06年10月 『モノリス(β)』サービス開始
- 06年10月 NEC、NECネクサソリューションズと、社内ブログシステム事業で協業
- 06年10月 ドリコムGM、ブログの読者向け求人広告掲載サービス『ドリコムジョブボード(α)』公開
- 06年11月 『ドリコムブログオフィス』エンタープライズ版』販売開始
- 06年12月 光通信グループと株式会社ドリコムマーケティング設立
- 06年12月 『ドリコムCMS』OEM形態の販売開始
- 06年12月 ドリコムGM、『ドリコムジョブボード』サービス開始
- 07年02月 財団法人日本情報処理開発協会(JIPDEC)より「プライバシーマーク」を取得
- 07年03月 無料で広告配信管理が可能なアドマーケットプレイス『スペースハンター』サービス開始

キーワード説明

キーワード	説明
CGM/UGC	Consumer Generated Media/User Generated Media ユーザ参加型のメディアで新しいメディアの形
CMS	Contents Management System Webの更新などを中心とした管理システム
SaaS	Software as a Service ユーザにとって自由度が高いASPの新しい形
リスティング広告	検索エンジンに連動した広告 Googleの売上のほとんどを占める
CPC	Click per Cost 1クリックあたりの広告単価
CPM	掲載1,000回あたりの広告掲載料金
Web2.0	ユーザ参加型のインターネットサービスやSaaSなどの総称

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、計画などのうち、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。

ドリコム、Drecom、ドリコムロゴは株式会社ドリコムの登録商標です。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。

(P19)

i-mode/iモード、i-modeロゴ、は、株式会社NTTドコモの登録商標です。

SoftBankおよびソフトバンクの名称、ロゴは日本国およびその他の国におけるソフトバンク株式会社の登録商標または商標です。

「Yahoo!」および「Yahoo!」「Y!」のロゴマークは、米国Yahoo! Inc.の登録商標または商標です。

「au」「EZweb」はKDDI株式会社の登録商標です。

(P23)

「着うた」は株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメントの登録商標です。

