

2010年3月期（第9期） 決算説明資料

株式会社ドリコム

2010/5/14

- 1 連結決算概要・・・・・・・・・・・・・・・・P3
- 2 注力事業の状況・・・・・・・・・・・・P11
- 3 2011年3月期について・・・・・・・・P15
- 4 各事業の推移・・・・・・・・・・・・P21

第4四半期 決算ハイライト

売上高
営業利益

第4四半期

- 売上高 695 百万円 (前年同期 581 百万円 +20%)
- 営業利益 47 百万円 (前年同期 75 百万円 ▲37%)

通期

- 売上高 2,366 百万円 (前年同期 2,121 百万円 +12%)
- 営業利益 210 百万円 (前年同期 85 百万円 +147%)

ソーシャルゲーム

- モバゲータウン向けに1月27日よりゲームの提供を開始
- 「ゲームスタジオ物語 (モバゲータウン向け)」が4月19日で登録者数100万人を突破
- 課金は主に2010年2月以降で立ち上がり始める

モバイルコンテンツ
(ケータイ公式)

- きせかえコンテンツに関するサービスが順調に拡大

第4四半期 業績概要

- 次期への準備としてソーシャルゲームを中心に広告宣伝と人材採用に注力

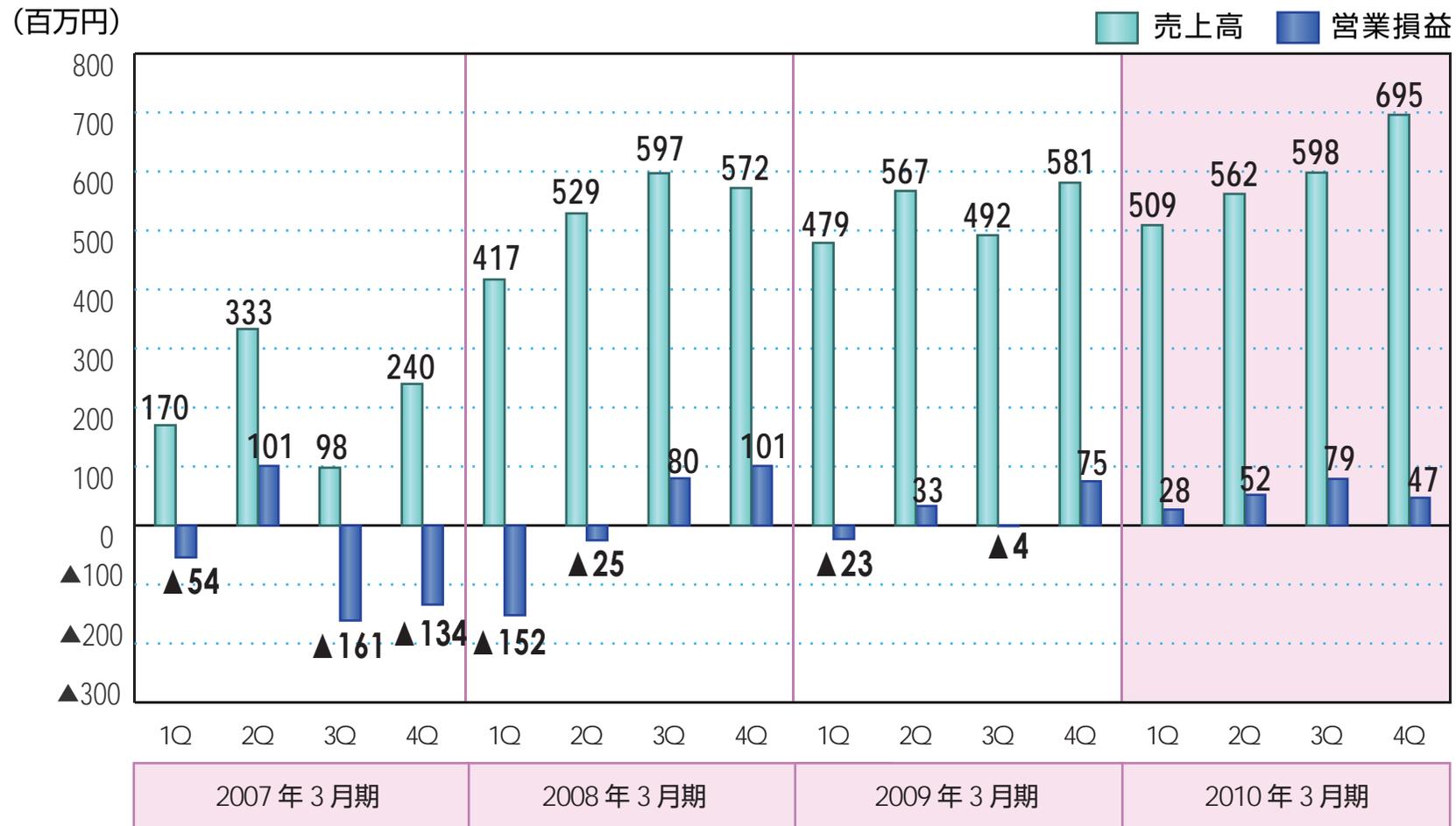
(単位：百万円)

	2010年 1-3月	前年同期		前四半期	
		2009年1-3月	前年同期比	2009年10-12月	前四半期比
売上高	695	581	+20%	598	+16%
営業利益	47	75	▲37%	79	▲41%
経常利益	46	72	▲36%	78	▲41%
当期純利益	47	▲236	—	52	▲10%

※百万円未満切捨て

売上高・営業損益の推移

・四半期別の売上高は過去最高に

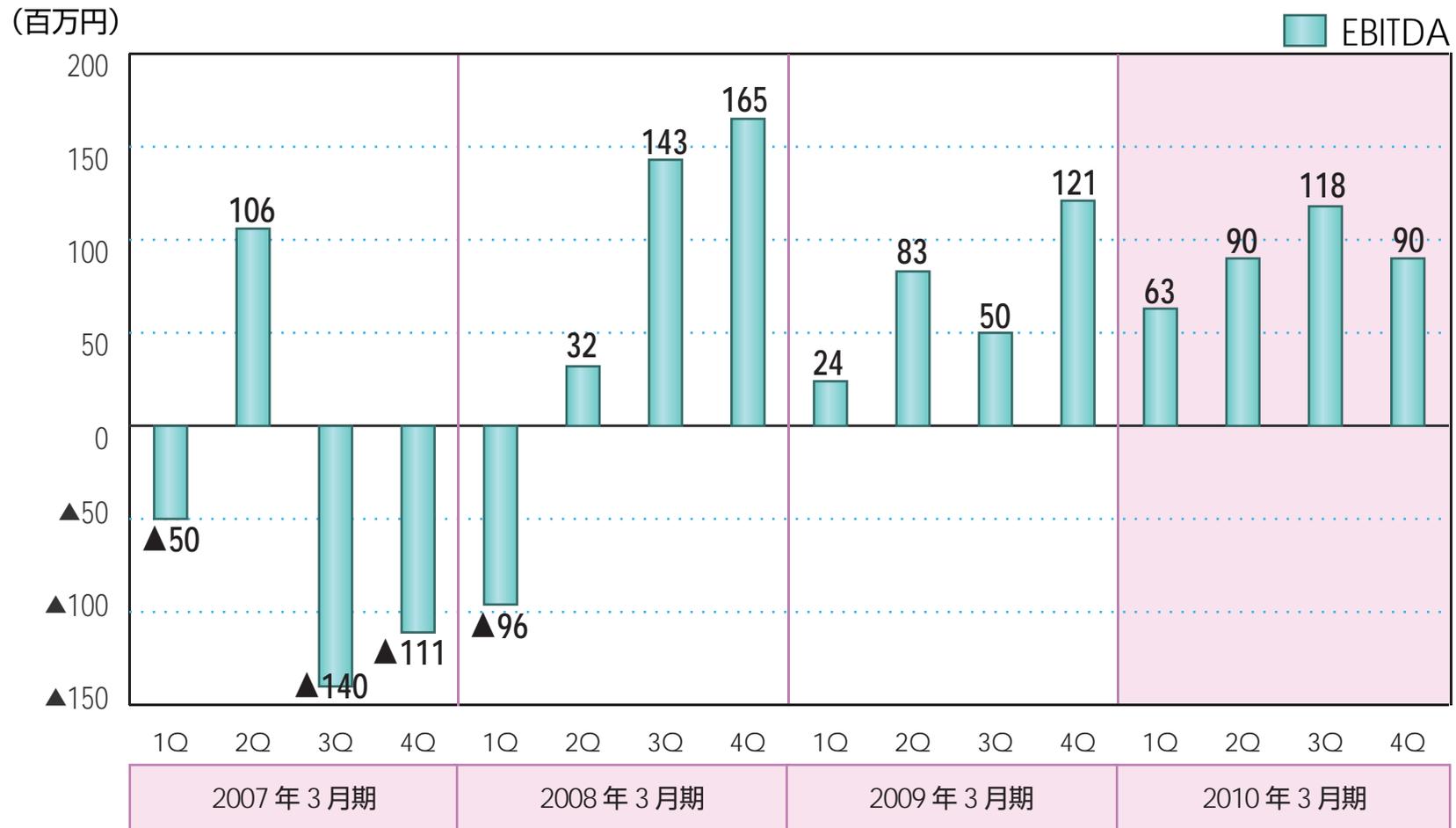


※百万円未満切捨て

1

連結決算概要

EBITDA の推移



※ 営業利益+減価償却+のれん償却を四半期単位で算出
 ※ 百万円未満切捨て

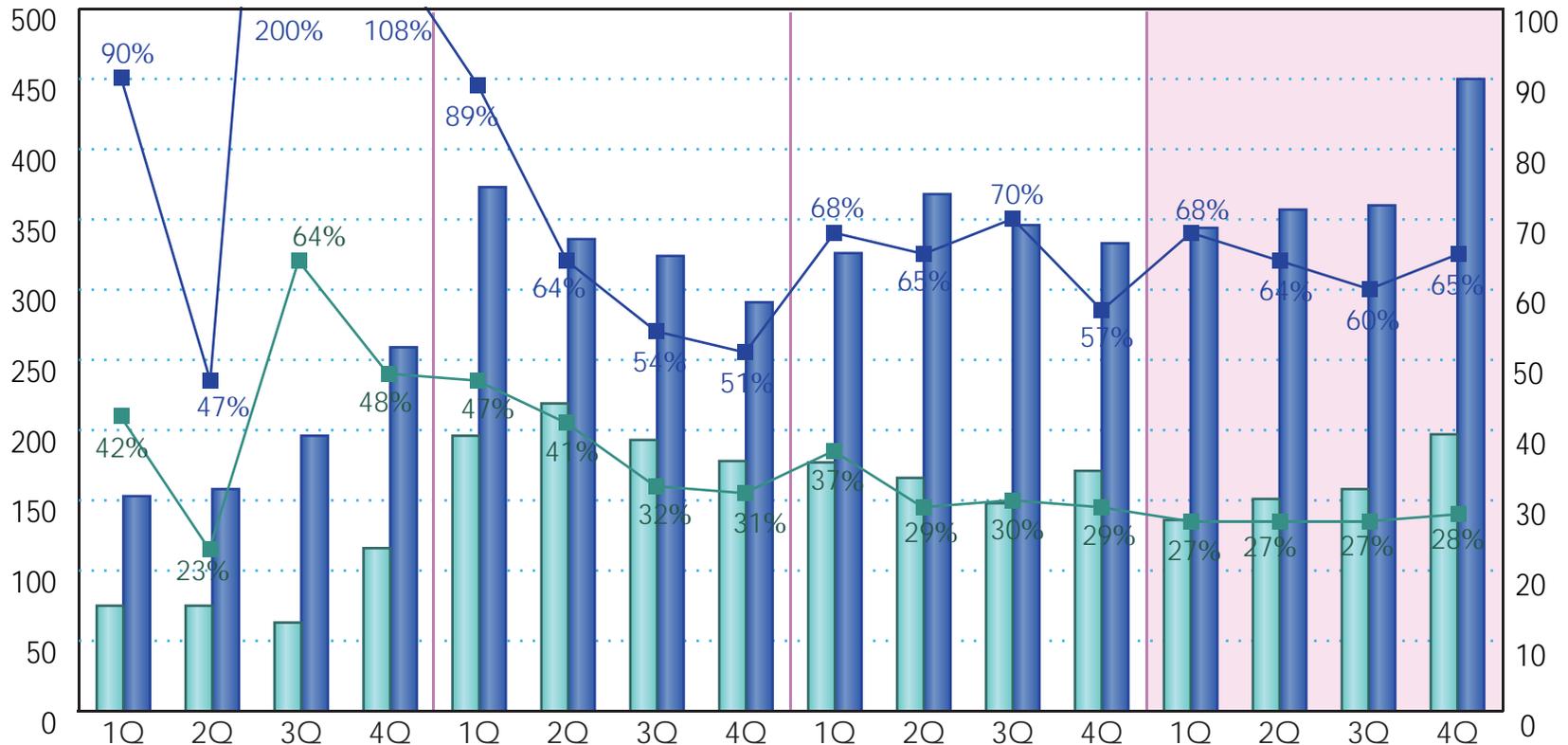
連結決算概要

原価・販管費の推移

• 原価比率 28% 販管費比率 65%

(百万円)

■ 原価 ■ 販管費
— 原価比率 — 販管費比率 (%)



原価	72	75	63	116	196	219	193	178	177	166	148	171	136	151	158	197
原価比率	42%	23%	64%	48%	47%	41%	32%	31%	37%	29%	30%	29%	27%	27%	27%	28%
販管費	153	158	196	259	373	336	324	291	326	368	347	332	344	357	360	450
販管費比率	90%	47%	200%	108%	89%	64%	54%	51%	68%	65%	70%	57%	68%	64%	60%	65%

2007年3月期 2008年3月期 2009年3月期 2010年3月期

※ 百万円未満切捨て

第4四半期 費用構成

(単位：百万円)

	2010年 1-3月	前年同期		前四半期	
		2009年1-3月	前年同期比	2009年10-12月	前四半期比
売上原価合計	197	171	+15%	158	+25%
人件費	84	91	▲8%	79	+6%
その他	113	80	+41%	79	+43%
販管費合計	450	332	+39%	360	+25%
広告宣伝費	81	36	+125%	51	+59%
研究開発費	6	0	—	1	—
人件費	149	135	+10%	140	+6%
その他	213	160	+33%	166	+28%

※百万円未満切捨て

- 販促費の増加、子会社の移転に関わる地代家賃の増加
- ソーシャルゲームを中心に広告宣伝に注力
- 広告事業における媒体仕入の増加、外注費等による製造原価の増加

(単位：百万円)

	2010年3月末	前年同期		前四半期	
		2009年3月末	前年同期比	2009年12月末	前四半期比
流動資産	1,204	1,151	+5%	1,148	+5%
固定資産	1,015	1,024	▲1%	1,014	0%
資産合計	2,219	2,175	+2%	2,162	+3%
流動負債合計	599	561	+7%	540	+11%
固定負債合計	61	193	▲68%	127	▲52%
負債合計	660	755	▲13%	668	▲1%
純資産合計	1,559	1,419	+10%	1,494	+4%

※百万円未満切捨て

— 長期借入金の返済により減少
— 未払金等により増加

	2010年3月末	前年同期	前四半期
		2009年3月末	2009年12月末
自己資本比率	63.6%	59.8%	63.1%

キャッシュ・フロー計算書の概況

(単位：百万円)

	2009年4-2010年3月	前年同期	前四半期
		2008年4-2009年3月	2009年4-12月
営業活動によるキャッシュ・フロー	230	31	169
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲133	39	▲114
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲123	▲44	▲57
現金及び現金同等物の期末残高	624	651	648

※ 百万円未満切捨て


 無形固定資産の取得、長期借入金の返済等

注力事業～ソーシャルゲーム～

取り組み方針

1 ソーシャルゲームプロバイダーとしての取り組み

- 2010年4月16日「ハッピーアクアリウム (mixiアプリ モバイル版向け)」提供開始
- 2010年4月19日「ゲームスタジオ物語 (モバゲータウン向け)」登録者数100万人突破
- 収益化の難しいタイトルは停止し、選択と集中を随時進める

**2** マネタイズの仕組み提供とPlatform on Platformへの取り組み

- 「poncan」の効果改善を進める
- モバゲータウン向けにも提供を開始

**3** 海外への横展開を検討

- Facebook向けゲームの取り組みを開始
- 第1四半期中にFacebook向けソーシャルゲームの1本目をリリース予定



注力事業～ソーシャルゲーム～ 提供中の主なタイトル

脳力大学 一漢字テスト



難読漢字の連続解答数を競い合う学習ゲーム。mixi アプリでの登録者数は255万人(5月10日時点)。

- 2009年8月 mixiアプリ PC 版開始
- 2009年10月 mixiアプリモバイル版開始
課金は2009年12月から開始

うまレーシング



競走馬を育ててレースを勝ち抜いていく育成ゲーム。mixi アプリでの登録者数は42万人(5月10日時点)。

- 2009年10月 mixiアプリ PC 版開始
- 2010年1月 モバゲータウン向けに開始
課金は2010年2月から開始

ハッピーアクアリウム



好みの魚を飼って、アイテムをデコレーションで飾り楽しむ水槽シミュレーションゲーム。mixi アプリでの登録者数は62万人(5月10日時点)。

- 2009年12月 mixiアプリ PC 版開始^{※1}
課金は2010年1月から開始
- 2010年4月 mixi アプリモバイル版開始^{※2}
課金は2010年5月から開始

ゲームスタジオ物語



ゲーム会社の社長になってヒットゲームの開発を目指すシミュレーションゲーム。モバゲータウンでの登録者が100万人を突破(4月19日)。

- 2010年2月 モバゲータウン向けに開始^{※3}
課金は2010年2月から開始

※1 Facebook で提供されている「HappyAquarium (CrowdStar 社)」を国内 mixi 向けにドリコムがパブリッシュ

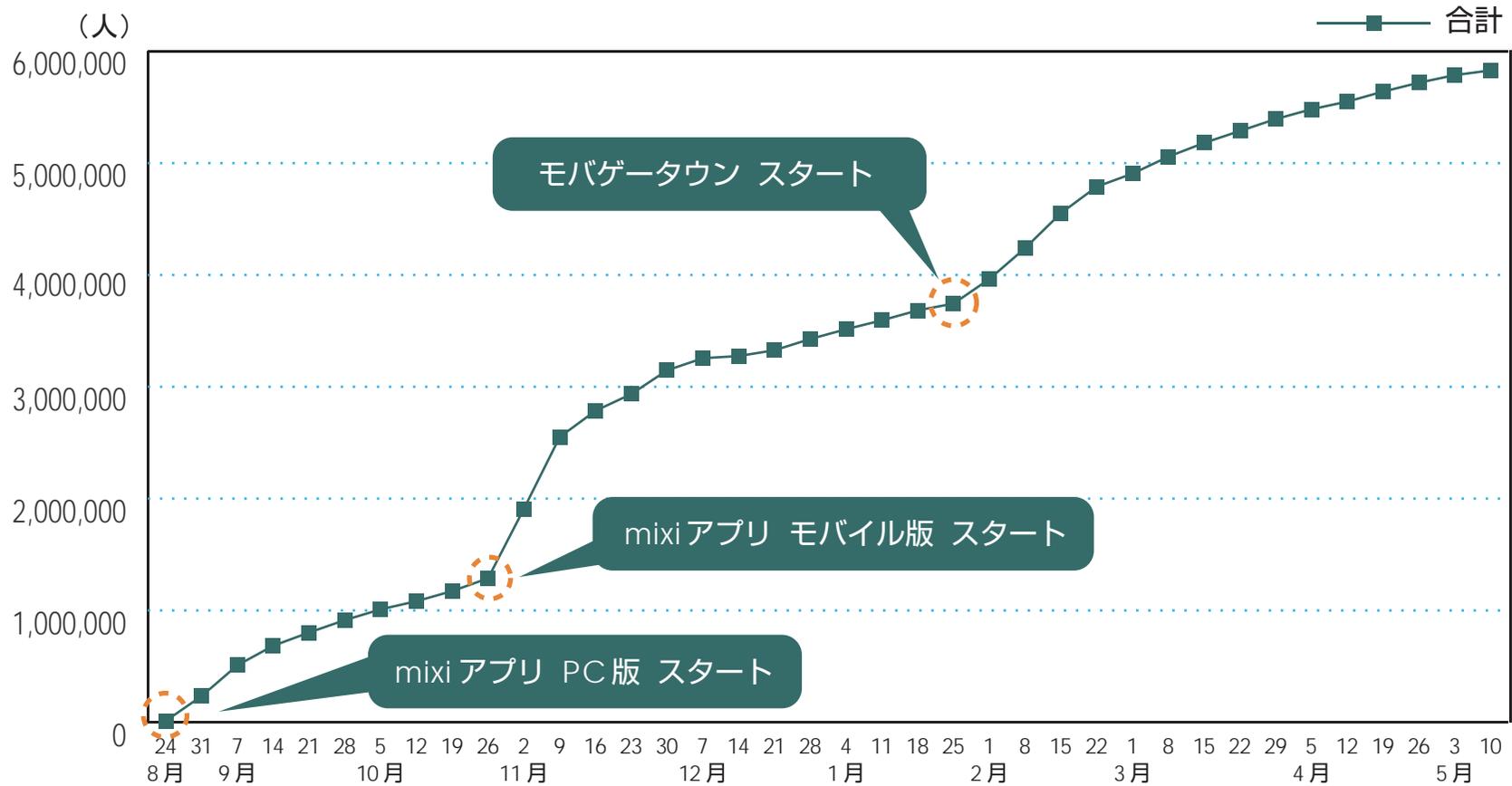
※2 原作：「HappyAquarium (CrowdStar 社)」をもとにモバイルソーシャルゲームとしての企画・開発をドリコムが実施

※3 原作：「ゲーム発展国 ++ (カイロソフト社)」をもとにモバイルソーシャルゲームとしての企画・開発をドリコムが実施

2

注力事業～ソーシャルゲーム～

延べ 500 万人超の登録者 (2010 年 5 月 10 日時点)



提供中のソーシャルゲームについても選択と集中を行っていく

- 5月10日終了:(mixiアプリ PC版)戦国大戦、バトン、SPEED、4balls、アンケートさん、ふる一つわーど (mixiアプリ モバイル版)県民魂
- 5月31日終了:(モバゲータウン)漢字テスト

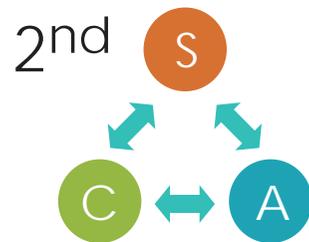
2011年3月期について

2011年3月期の位置づけ



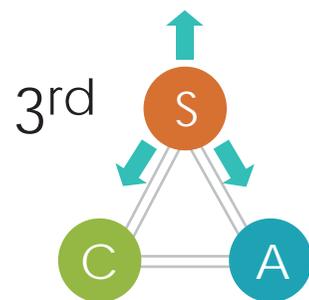
選択と集中
～ 2010年

● C モバイルコンテンツ、● A 広告、● S ソーシャルゲームの3つの事業にフォーカス



事業シナジー
2009年～2010年

3つの事業間の導線を太くしていき、事業間のシナジー構築と、相互に事業のリスクヘッジを図る



シナジーの最大化
2010年～2011年

ソーシャルゲームのユーザー増をモバイルコンテンツのユーザー増と広告事業の拡大に最大限活かして収益基盤を固め、ソーシャルに向けたサービス強化を進める

ソーシャルゲームへの注力背景

1. マーケットサイズの拡大

- モバゲータウンがオープンし、2月より収益化開始
 - mixi アプリに加えてモバゲータウンでも登録者の獲得が進捗
 - GREE がプラットフォームオープン化を発表
 - DeNA とヤフーが「Yahoo!モバゲー」を発表
- 国内のマーケットサイズが当初の想定以上に拡大

2. 参入企業の増加

- ゲームメーカー、マーケティング目的の企業等を含めて参入社数が増大
- mixi だけでも 800 近く^{*}の提供者



ソーシャルゲーム市場の拡大期にあわせて
2011年度3月期は上期でソーシャルゲームへの投資を最大限行う

他の事業はリスクを取らない事業指針で進め、全社としてリスクヘッジしていく

^{*}個人・法人含む mixi アプリランキング参照 <http://mixiapplication.com/ranking/>

投資方針

ソーシャルゲーム

採用費

- 開発運用体制の強化のために採用を進める
- 組織拡大に伴い管理部門の人員採用も並行して進める

労務費

- 積極採用により人員増から労務費は増加見込み

広告宣伝費

- 国内・海外各プラットフォームでのユーザー獲得のため広告宣伝を投下

インフラ

- プラットフォームにより海外サーバーから国内自社サーバーへの運用切り替え
→トラフィックの増減に対して柔軟に対応するためレンタルで調達
→よってPLへのヒットとなるがキャッシュフローへのインパクトは軽減

全社

次期への
取り組み

- スマートフォンへの転換を見据えリサーチと開発のため
「DRECOM Labs」部門の設立
- 中期を見据えた組織作りのため 2011年入社の新卒採用を実施
- 人員増に伴いオフィスの拡張を検討

ソーシャルゲーム

- 既存プラットフォームへの複数タイトル提供（mixi、モバゲータウン）
- 上期中に新規プラットフォームへの提供開始予定

モバイルコンテンツ （ケータイ公式）

- 既存サイトのコンテンツ強化
- 広告効果の最適化＋ソーシャルゲームからの誘導で有料会員増を目指す
- 新カテゴリの検討を進める

広告

- 「poncan」の効果改善
- 「集めてバナーナ」の商品力の強化

コーポレート

- 組織基盤（管理部門の採用・教育・福利厚生など）を強化
- 各事業間のシナジーを鑑み、事業の選択と集中を進める

業績見通し

- 上期はソーシャルゲームへの投資を最大限に行う

連結

(単位：百万円)

	通期			中間期		
		前期実績	増減率(%)		前期実績	増減率(%)
売上高	3,760	2,366	+59%	1,590	1,072	+48%
営業利益	290	210	+38%	▲30	82	—
経常利益	280	205	+37%	▲30	79	—
当期純利益	200	101	+98%	▲60	1	—

※百万円未満切捨て

単体

	通期		
		前期実績	増減率(%)
売上高	3,150	1,608	+96%
営業利益	230	67	+243%
経常利益	220	69	+219%
当期純利益	180	252	▲29%

- Facebook向けソーシャルゲームに関する売上については未確定要素が多いため織り込まずに想定
- ソーシャルゲームの想定費用は今後展開予定のプラットフォームを含めて想定
- ソーシャル向けのサービスを強化することからモバイルコンテンツ、広告についてソーシャルゲームの伸びを勘案して想定
- 特に上期を中心にソーシャルゲーム関連の投資を重視することから、大きく費用増を見込む
- 事業の拡大による人員増加と事業効率化を目的に所沢事業所を併合するため、オフィスの拡張を見込む

各事業の概況

エンタメウェブ事業

グラフィックコンテンツの売上は順調に拡大

- 「フラ × フラ」は3キャリア共に公式メニューのカテゴリ内でトップ3表示
- 「集めてバナーナ」により広告効果改善

ミュージックコンテンツは横ばい

- 市場全体の縮小傾向（対前年比 85%※）に対して横ばいをキープ

※MCF 発表統計データ「2008 年モバイルコンテンツ関連市場規模」より

ソーシャルゲームの売上寄与開始

- 主に2月中旬より収益化が開始
- ゲームスタジオ物語が登録者100万人を超えるなど順調に利用者は拡大

マーケティング
ソリューション事業

アドソリューション

- 「poncan」「集めてバナーナ」の効果改善を実施

メディア

- 期初予想に対して順調に推移

ウェブマーケティング

- 法人向けPKG 事業について3月末を持って譲渡

エンタメウェブ事業

ミュージックコンテンツ

投稿型メロディサイトの運営や着うたなどのコンテンツや
その他、着メロ関連サービスの提供等



グラフィックコンテンツ

きせかえコンテンツの企画提供やメールコンテンツの提供等



ゲーム&コミュニケーション

mixiなどSNS上で遊べるソーシャルゲームの提供



マーケティングソリューション事業

アドソリューション

独自の行動ターゲティング広告技術サービスや、
ソーシャルゲーム向けポイント広告サービスの提供等



メディア

日本最大級の転職・求人情報サイトや
中古車情報サイトなどの運営等



ウェブマーケティング

CMSサービスや社内向けブログのASP提供



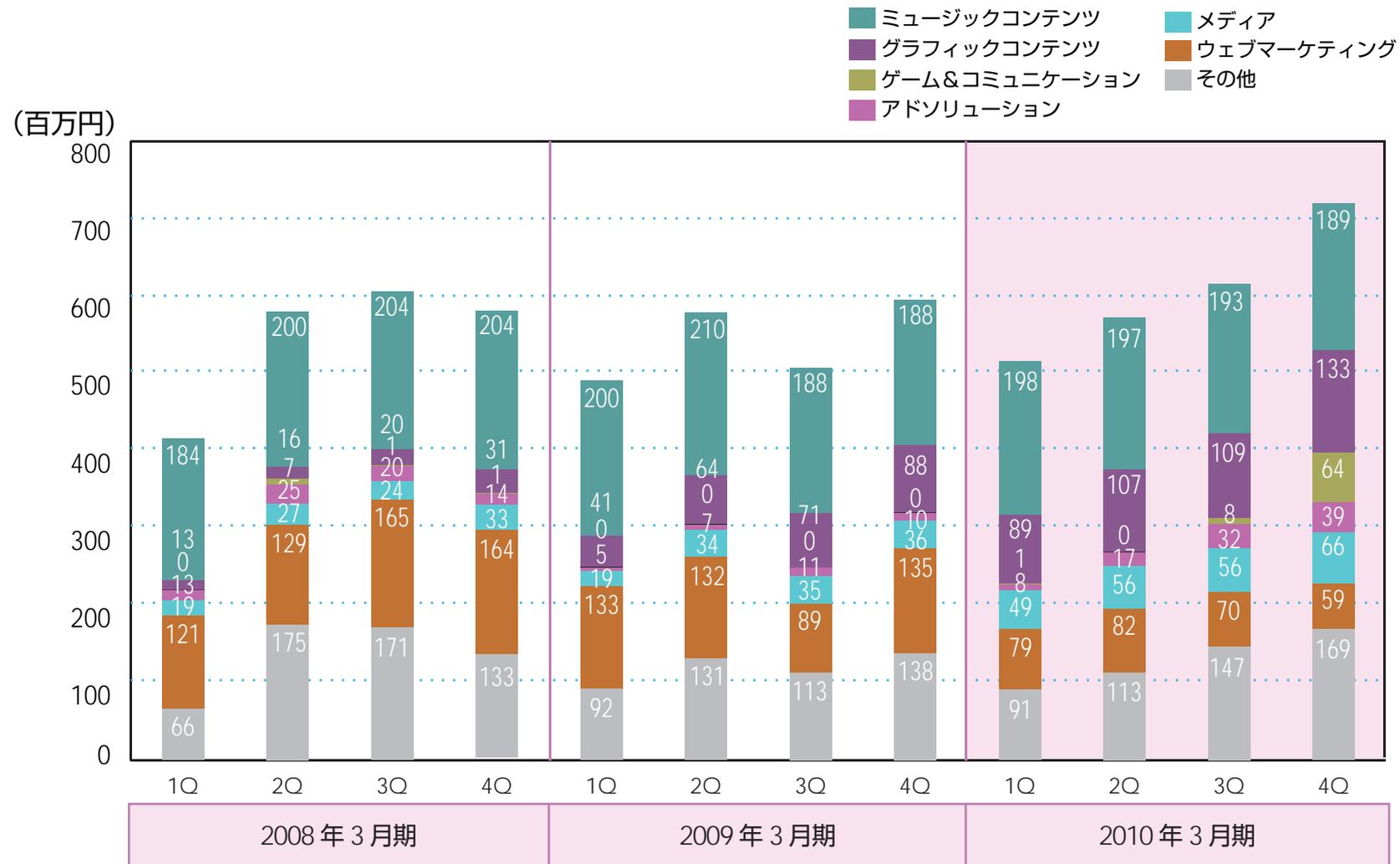
その他（代理店関連）

セグメント上の「ウェブサービス事業」

セグメント上の「ビジネスソリューション事業」

事業毎の売上

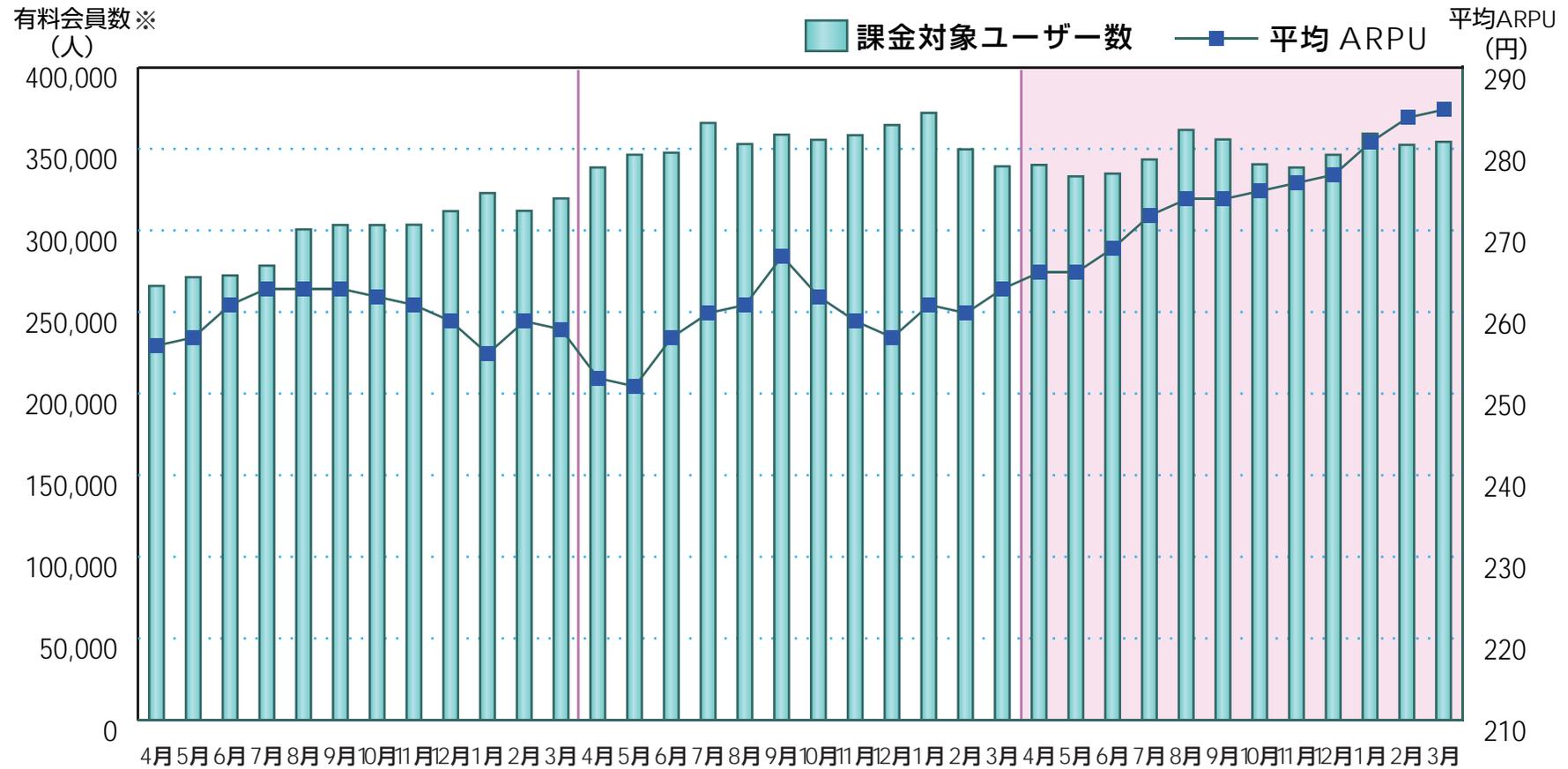
- グラフィックコンテンツが順調に推移し、ソーシャルゲームの収益化も開始



※単位:百万円(百万円未満切り捨て)
 ※内部振替前の数値となっています
 ※短信等に記載のセグメントと一部区分けが異なります

モバイルコンテンツの有料会員数・ARPU

- ミュージックコンテンツ + グラフィックコンテンツの合計数
- きせかえコンテンツ比率の高まりから ARPU は上昇傾向



2008年3月期

2009年3月期

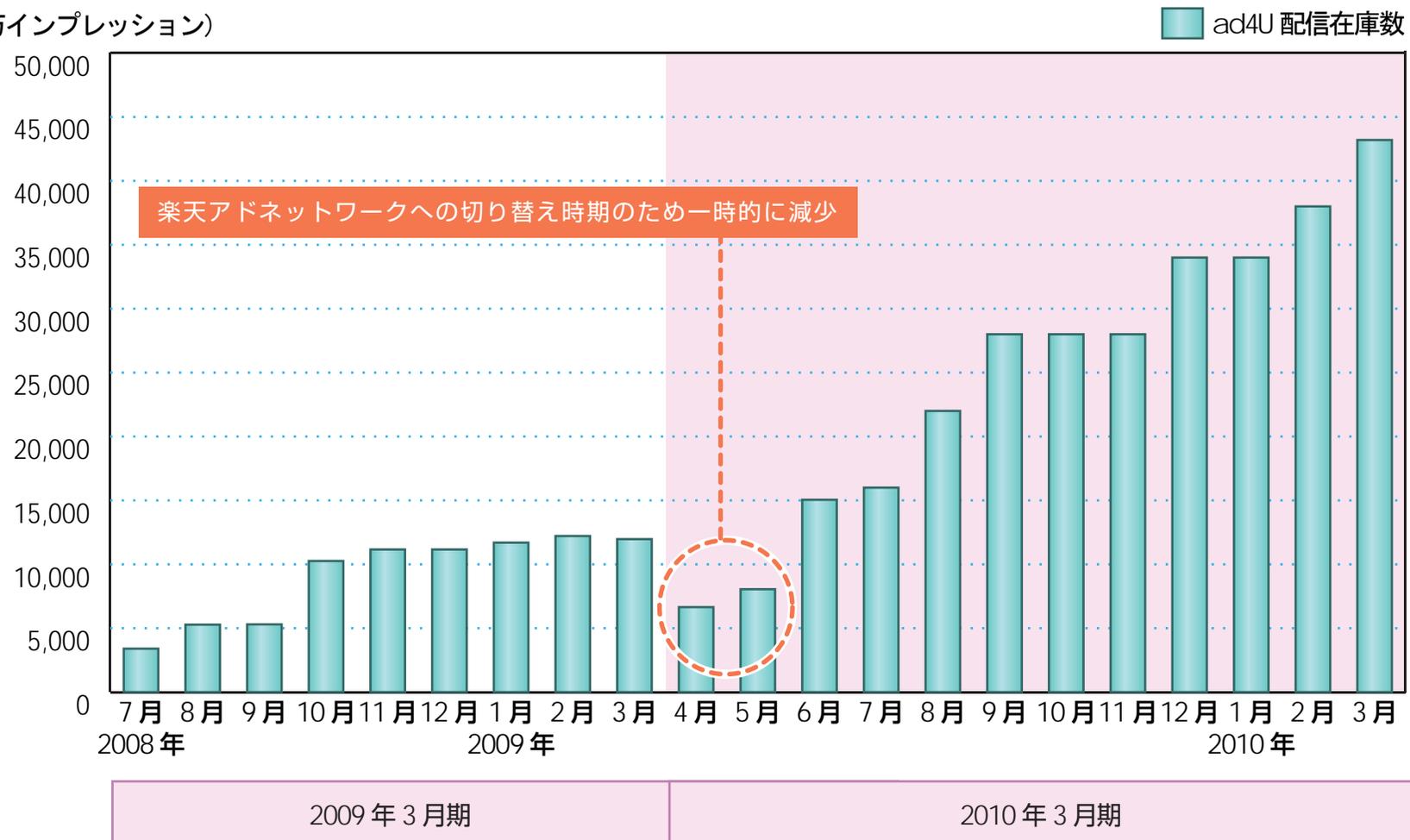
2010年3月期

※有料会員数は無料会員を除く、有料プランにカウントされるユーザー数をのべて算出

ad4U 配信在庫数の推移

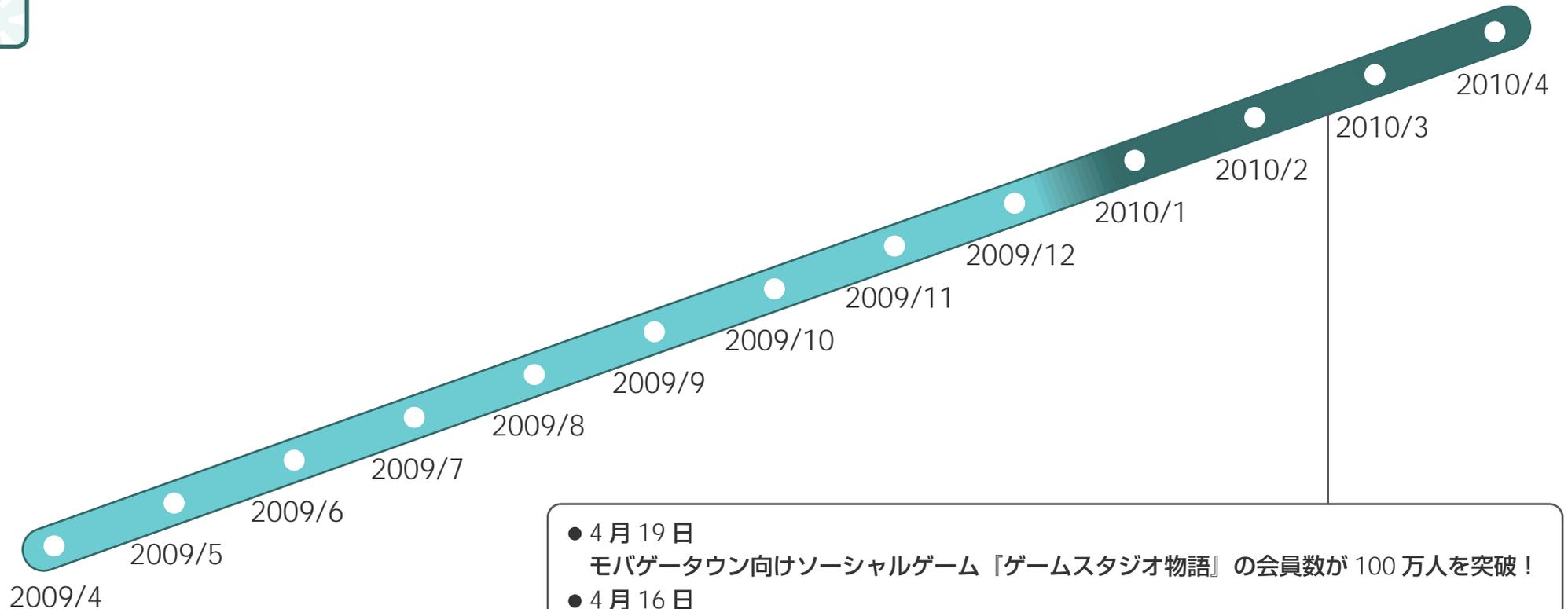
- アドネットワークにより配信在庫は拡大

(万インプレッション)



參考資料

直近のニュースリリース



- 4月19日
モバゲータウン向けソーシャルゲーム『ゲームスタジオ物語』の会員数が100万人を突破！
- 4月16日
ドリコム、『ハッピーアクアリウム』をmixiモバイル向けに提供開始！
- 4月15日
業績予想の修正および特別利益の発生に関するお知らせ
- 3月1日
J-KEN ケータイシーケンサー、SoftBankの公式サイトで提供スタート！
- 1月27日
ドリコム、モバゲータウン向けソーシャルゲームを3タイトルリリース！

ソーシャルゲームの取り組みに至る遷移

2005年
～
2007年

ブログ事業の取り組み

- ・法人向けブログパッケージ事業の展開
- ・事業モデルのパッケージ型から ASP 型への転換

2007年～

ジェイケンの買収と携帯コンテンツ事業の拡大

- ・当時、UGC 型の着メロコンテンツを持っていたジェイケンを買収し、100% 子会社化
- ・BtoB のビジネスモデルが中心であったところに有料課金型のビジネスモデルが追加
- ・ドコモとジェイケン共同で新分野（きせかえコンテンツ）への展開を開始

2008年～

楽天による資本業務提携と広告事業への取り組み

- ・資本参加により BS 面の改善
- ・楽天 ad4u などアドソリューションのサービス展開を中心に協力関係を構築

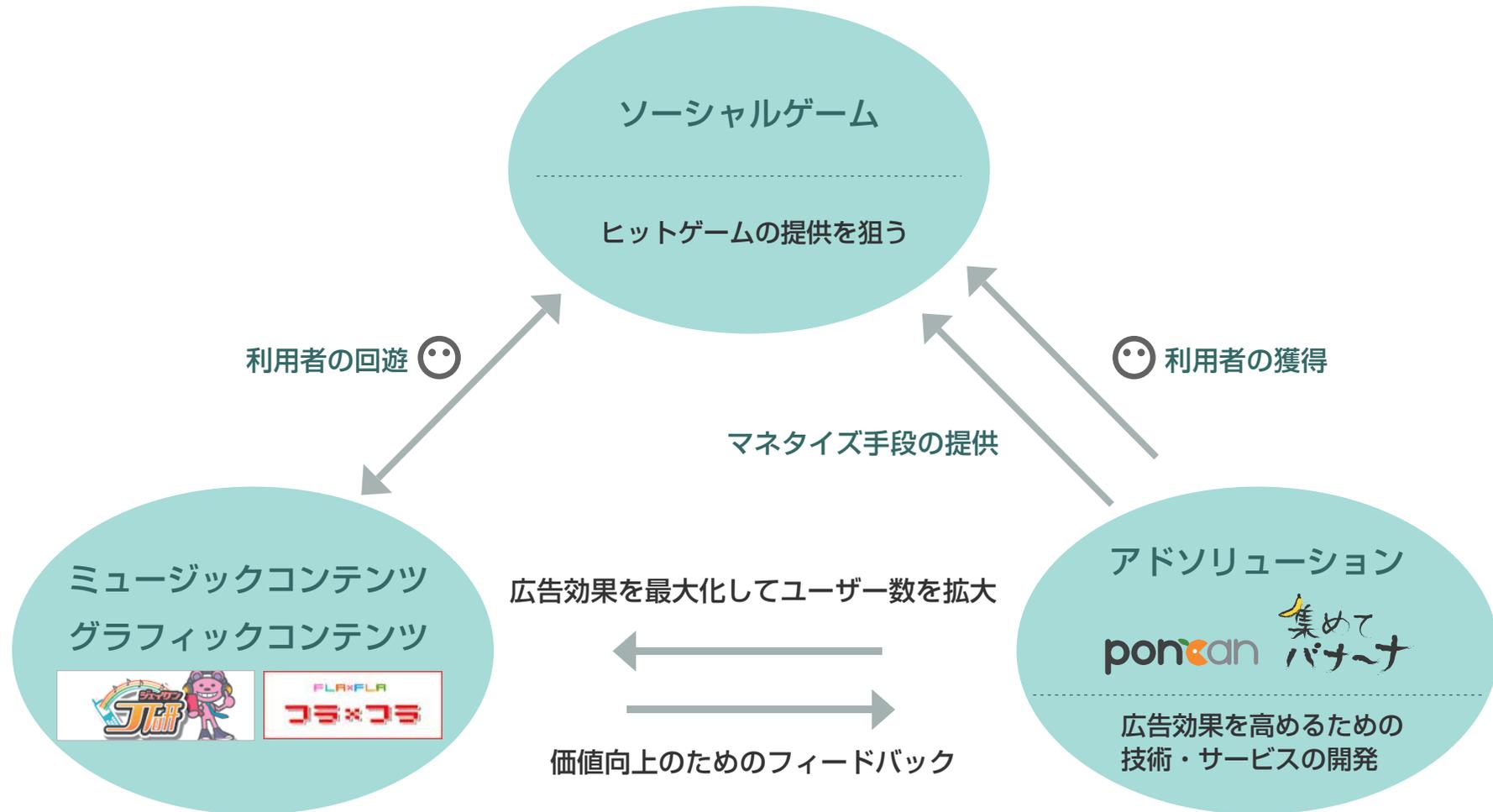
2009年～

ジェイケンの吸収合併とソーシャルゲームへの取り組み

- ・ジェイケンとの事業連携が深まり拡大してきたため、事業の効率化のため吸収合併
- ・携帯コンテンツ事業、広告事業との相乗効果を鑑み、ソーシャルゲームの取り組みを開始

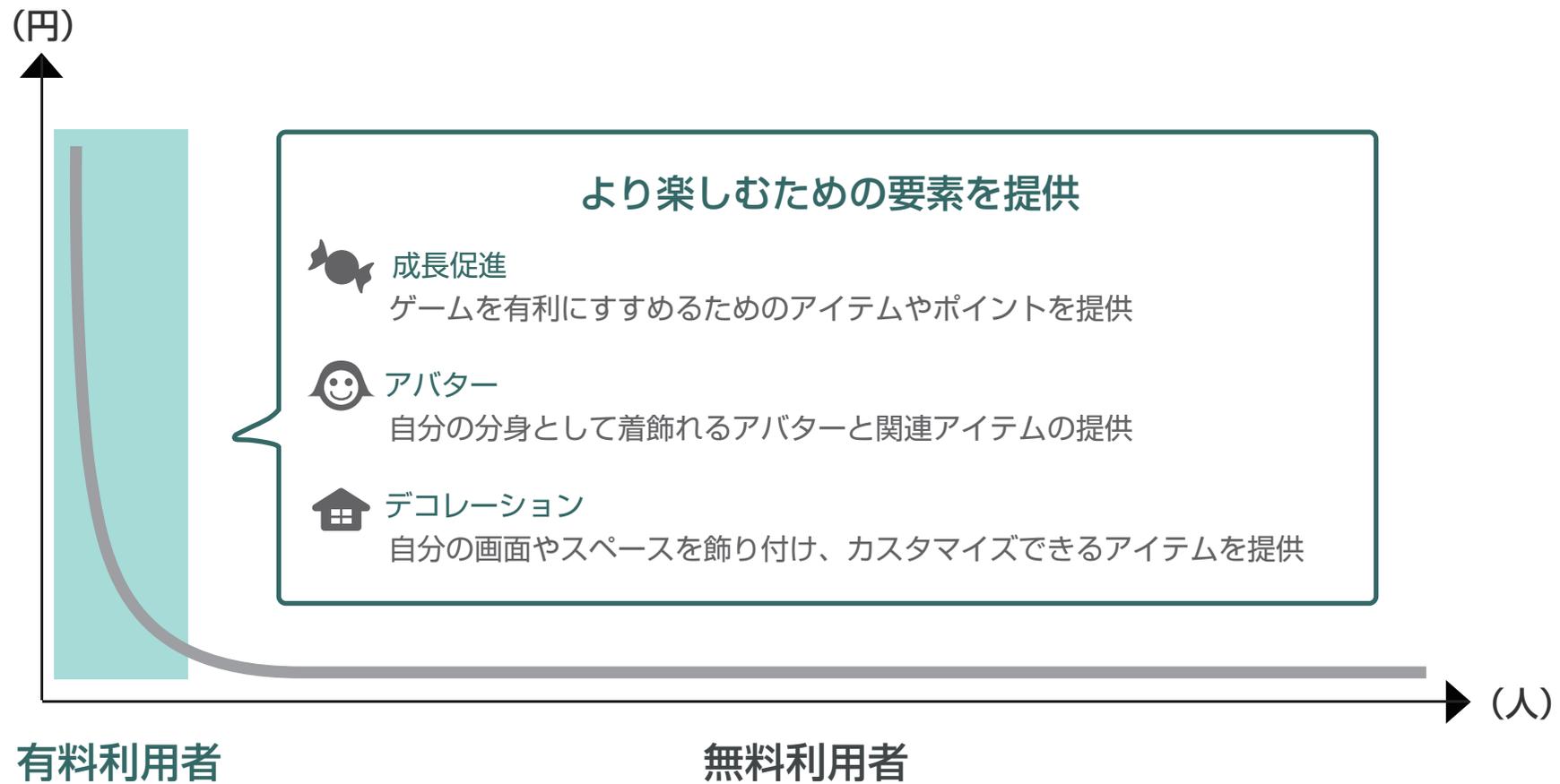
事業間のシナジー

- ・ソーシャルゲームの展開により、各事業間で相乗効果のでるスキームを組む



ビジネスモデル

- 基本は無料で遊べるアイテム課金モデル

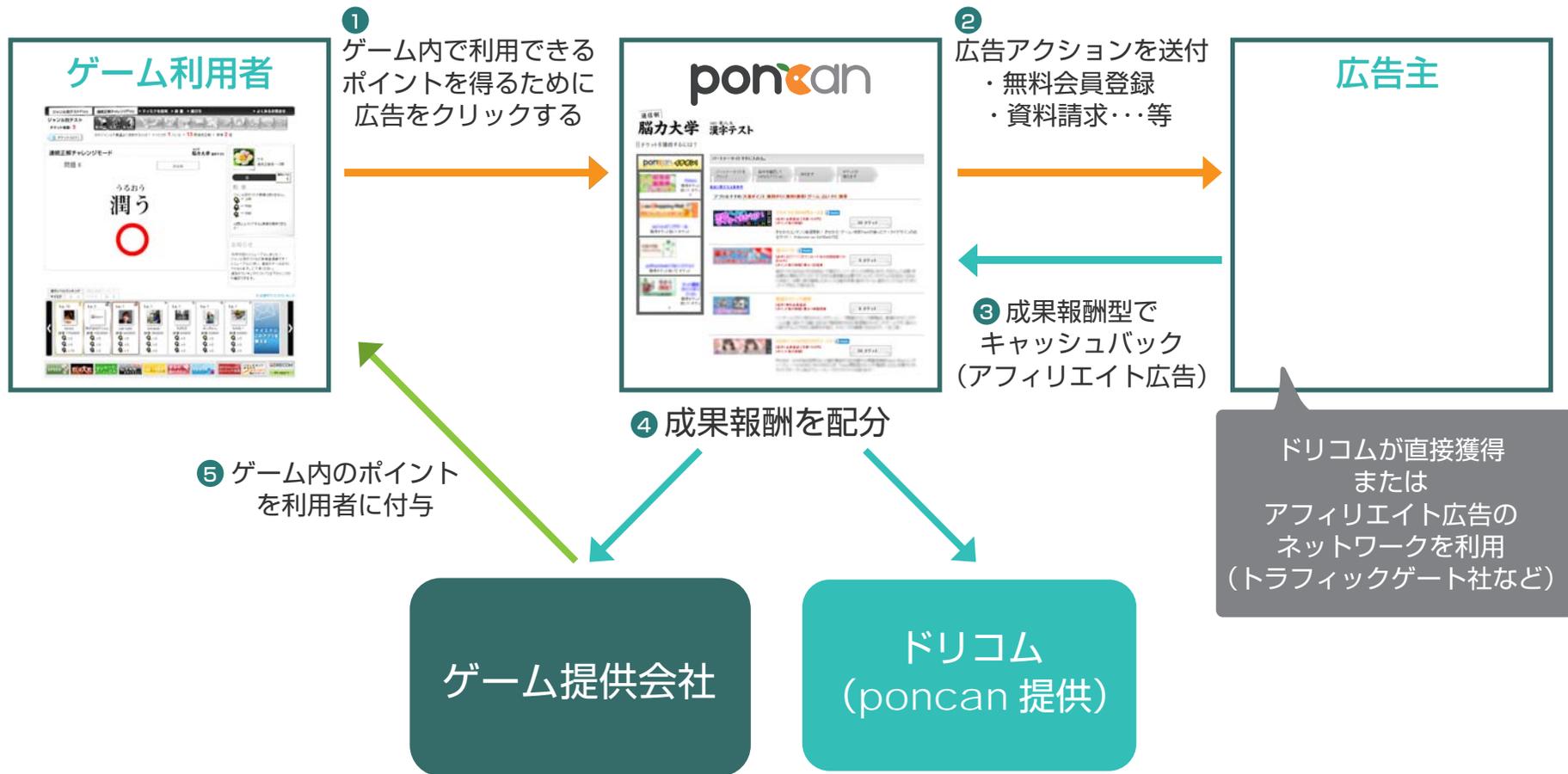


SNS プラットフォーム毎の主な収益化手段

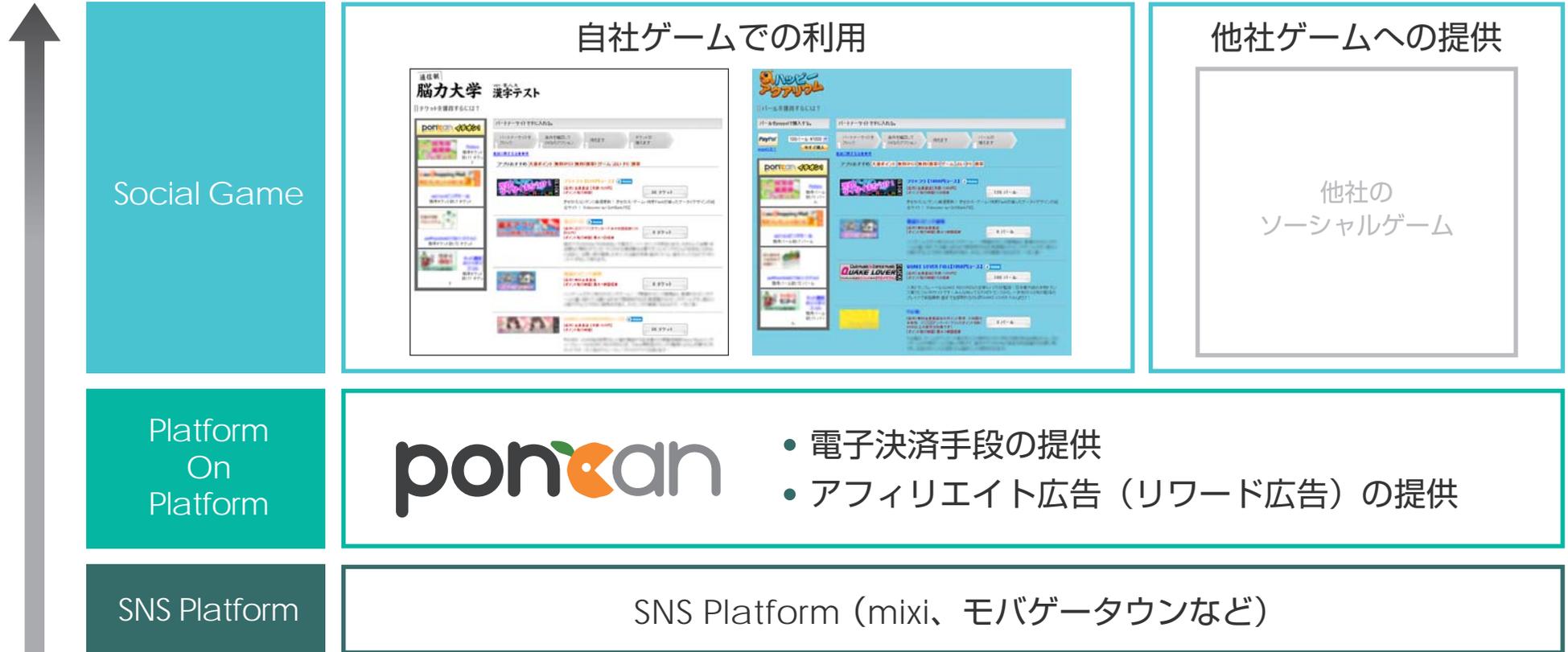
・「広告」「間接課金」「直接課金」の3種類

プラットフォーム		種類	内容	収益モデル	ドコモの収益化手段
mixi (ミクシィ社)	PC	広告	ミクシィ社の提供する広告プログラム	広告表示回数による広告収益 (0.01円~0.05円/PV)	—
		間接課金	自社で展開する広告プログラム (poncan)	アフィリエイト広告による成果報酬型の広告収益	○
		直接課金	自社で決済手段を用意	Paypal、webmoney等の決済手段の提供による課金収益(決済手数料10%~20%)	○
	モバイル	広告	ミクシィ社の提供する広告プログラム	広告表示回数による広告収益 (0.01円~0.03円/PV)	—
直接課金		ミクシィ社の提供するキャリア課金	キャリア手数料 約10% ミクシィ社手数料 約18%	○	
モバゲータウン (DeNA社)	モバイル	広告	自社アプリ上に自社で広告枠を用意	広告表示回数またはクリック数による広告収益	—
		間接課金	DeNA社が提供する広告システム	アフィリエイト広告による成果報酬型の広告収益	—
		間接課金	自社で展開する広告システム (poncan)	アフィリエイト広告による成果報酬型の広告収益	○
		直接課金	DeNA社の提供するキャリア課金	キャリア手数料 約13% DeNA社手数料 約26%	○

「poncan」の仕組み



「poncan」の取り組み



CrowdStar 社との協業

Facebook 開発者ランキング

Developer Leaderboard

Rank By: MAU | DAU | DAU/MAU

1.	 Zynga	244,183,219
2.	 Facebook	115,617,835
3.	 RockYou!	63,109,953
4.	 Electronic Arts	57,611,582
5.	 CrowdStar	43,671,039
6.	 Playdom	38,801,671
7.	 Causes	26,176,810
8.	 6 waves	22,337,341
9.	 LOLapps	18,720,056
10.	 Slide, Inc.	18,619,687

※引用 appdata.com 2010/5/10



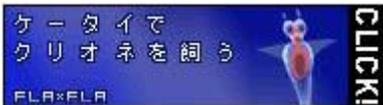
(c)2009-2010 CrowdStar International Ltd. / Drecom Co., Ltd All rights reserved



「HaapyAquarium」の国内向けパブリッシュ
(mixi アプリ向けに PC 版、モバイル版を提供)

集めてバナーナの効果実証

- ・ドリコム内で過去制作したバナーとの比較では、全てのケースでパフォーマンスが向上

コンテンツ	属性	バナー	CTRパフォーマンス
フラ × フラ	自社製作		100%
	バナーナ 1 位		218%
	バナーナ 2 位		144%

コンテンツ	属性	バナー	CTRパフォーマンス
フラ × フラ	自社製作		100%
	バナーナ 1 位		160%
	バナーナ 2 位		141%

※ バナーナ1位・2位のバナーにおけるCTR(クリック率)パフォーマンスは自社制作バナーを100としたときの比較値

提供中の携帯公式サイト

カテゴリー	サービス名	docomo	au	Softbank	
着メロ・カラオケ関連	J-KENケータイシーケンサー		○	○	softbank版 2010年3月1日オープン
	J研	○	○	○	
	J研+			○	
	J研のクラシック		○	○	
	J研のクラブサウンド		○		
	J研のオルゴール			○	
	J研のスポーツ			○	
	J研の演歌・歌謡		○		
	J研の効果音		○		
	J研の洋楽		○	○	
	SUPER SOUNDカラオケ		○	○	
	J研のアニ着		○	○	
	まるごと歌詞付きメロディ		○		
着うた・着うたフル関連	J研Music	○	○	○	
	J研Musicフル	○	○	○	
	QUAKE call	○	○	○	softbank版 2009年12月1日オープン
	QUAKE LOVER	○	○	○	
	QUAKE LOVER FULL	○	○	○	
	着OK¥980クラブ系取放	○			
メール・その他	プリメル	○			
	グリメロ		○	○	
きせかえ関連	きせかえ@フラ×フラ			○	
	フラ×フラ	○	○	○	
	セレクト放題	○			
	きせかえDLE	○	○	○	
	I LOVE きせかえTV	○	○	○	
	ピク×ピク電池電波	○			

※2010年4月22日現在 計51サイト 無料サイトは除く



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。

※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。
※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。