2011年3月期
決算説明資料

株式会社ドリコム

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。

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

ハイライト および直近の状況

通期 連結業績 （4月-3月）	・売上高　2,956百万円（前年同期 2,366百万円　+25%） ・営業利益　141百万円（前年同期　210百万円 ▲33%） ・第3四半期から子会社2社の業績は連結対象外へ ※対象子会社は株式会社じげん、株式会社ドリコムマーケティングの2社となっております。
第4四半期 連結業績 （1月-3月）	・売上高　771百万円（前年同期　695百万円　+11%） ・営業利益　78百万円（前年同期　47百万円　+66%） ※当第4四半期は子会社2社が連結対象外となっておりますが、参考値として前年同期の連結業績と比較しております。
ソーシャル ゲーム	・1月14日　GREE向け「ガーリー・コレクション」「ちょこっとファーム」開始 ・2月7日　mixi向け「陰陽師 ～妖絵巻～」開始 ・4月にもGREE向けに「ビックリマン」など3タイトルの提供を開始
スマートフォン の取り組み	・既存サービスのスマートフォンへ向けた展開を開始 ・4月20日　リワード広告サービス「poncan」をスマートフォン対応 ・4月20日　au Android向けに「J研」を提供

なお当社事業における震災の影響は軽微です。

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

第4四半期業績概要

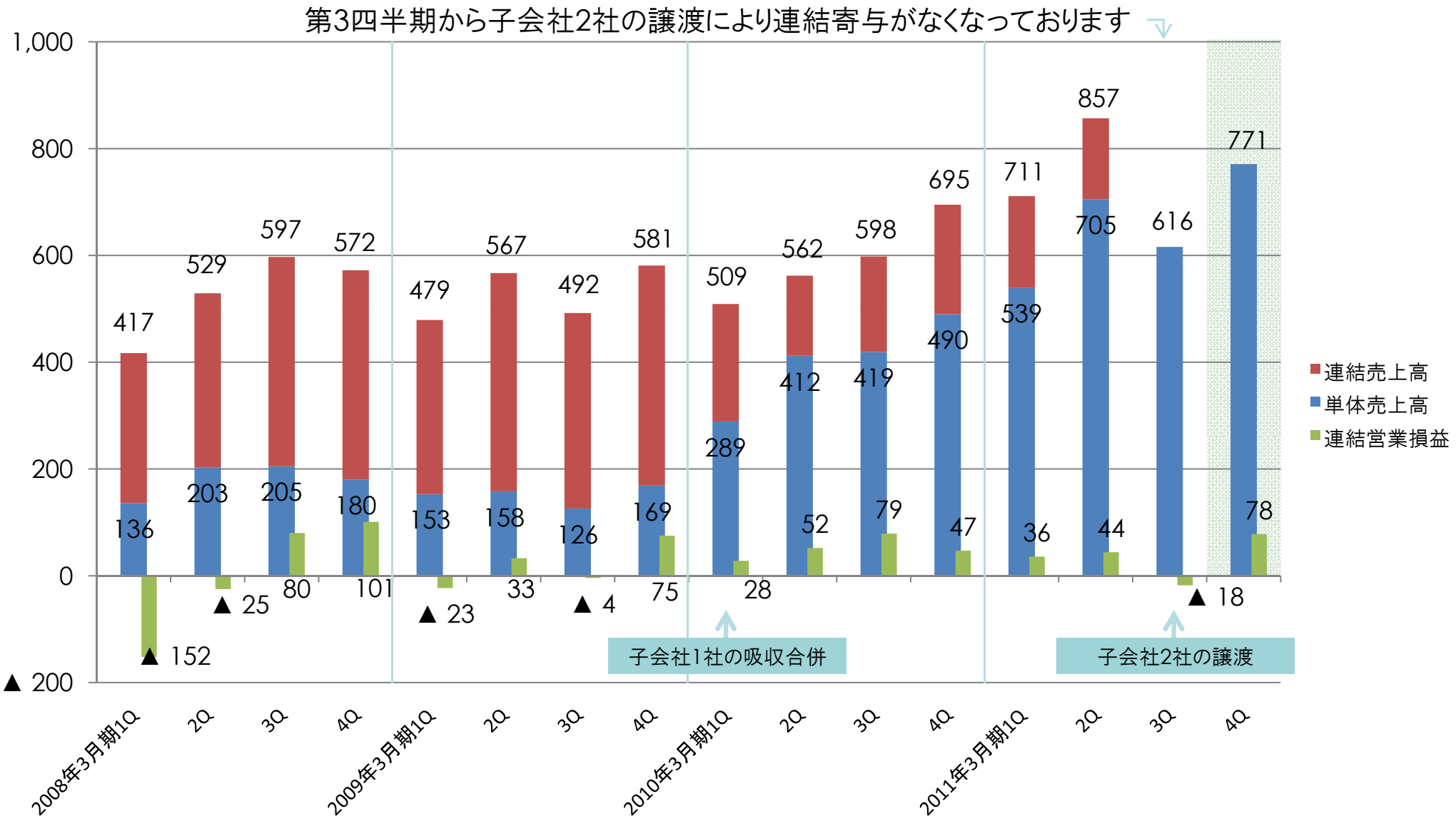
第3四半期から子会社2社の業績が連結対象外へ

		第4四半期（2011年1-3月）	前年同期（2010年1-3月）	前年同期比	前四半期（2010年10-12月）	前四半期比
連結業績	売上高	771	695	+11%	616	+25%
	営業利益	78	47	+66%	▲18	—
	営業利益率	10%	7%	—	—	—
	EBITDA	144	90	+60%	34	+324%
	経常利益	77	46	+67%	▲18	—
	当期純利益	▲59	47	—	▲35	—
（参考）単体業績	売上高	771	489	+58%	616	+25%
	営業利益	73	11	+564%	▲18	—
	営業利益率	9%	2%	—	—	—
	EBITDA	139	52	+167%	35	+297%
	経常利益	74	12	+517%	▲18	—
	当期純利益	▲66	29	—	▲6	—

※当第4四半期の連結業績は子会社2社が連結対象外となっておりますが、参考値として前年同期の連結業績と比較しております。
※単位：百万円（百万円未満は切捨て）

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

売上高・営業損益の推移



※単位：百万円（百万円未満は切捨て）

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

費用構成

子会社2社が連結から外れたため、前年同期比では大きく差異が発生

	第4四半期（2011年1-3月）	前年同期（2010年1-3月）	前年同期比	前四半期（2010年10-12月）	前四半期比
売上原価合計	246	153	+61%	250	▲2%
原価率	32%	22%	–	41%	–
人件費	101	84	+20%	96	+4%
その他	144	69	+110%	153	▲5%
販管費合計	343	450	▲24%	304	+13%
販管費率	45%	65%	–	49%	–
広告宣伝費	90	81	+11%	65	+38%
研究開発費	5	6	▲17%	4	+25%
人件費	87	149	▲42%	89	▲2%
その他	160	213	▲25%	143	+12%

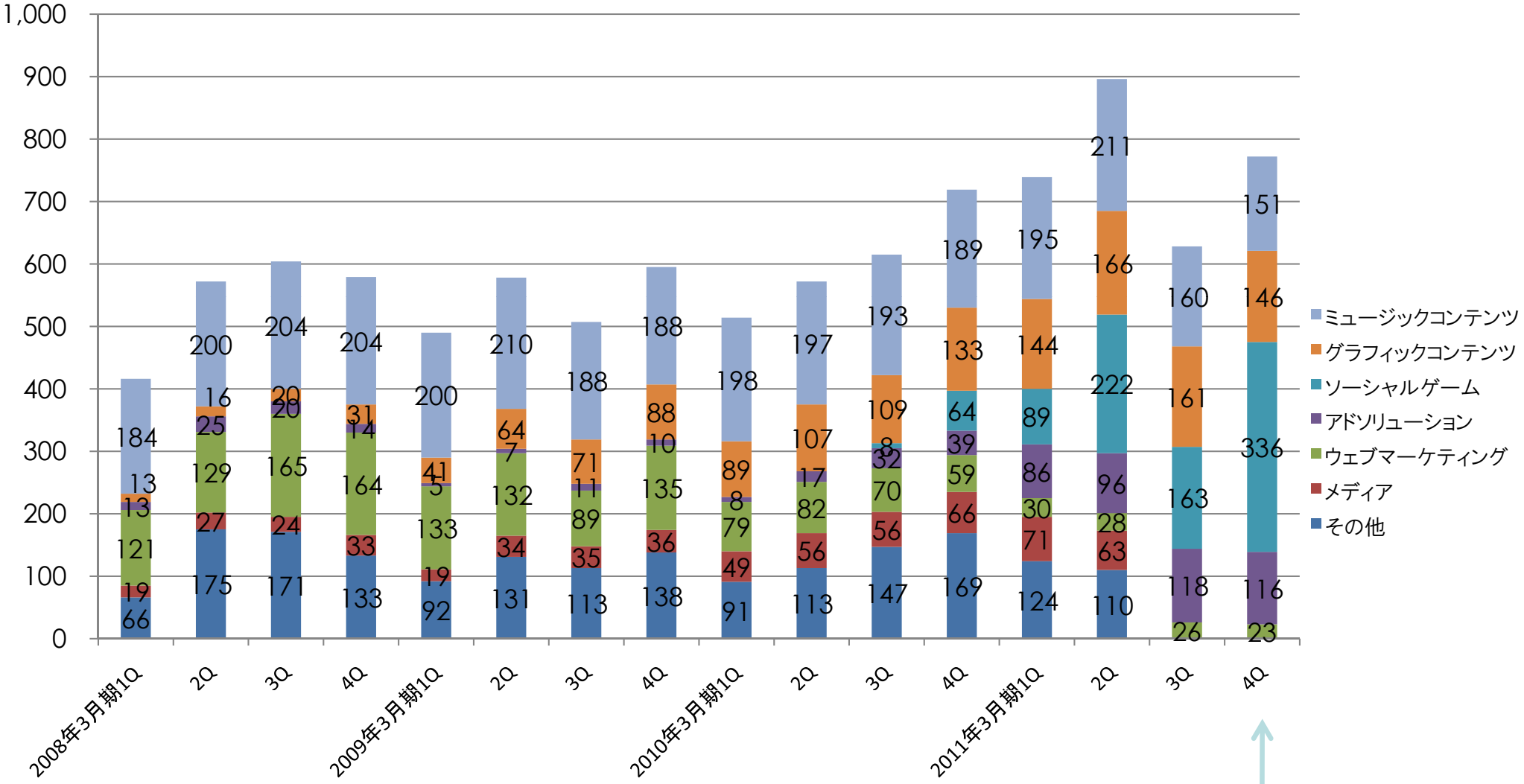
※売上原価については仕入、ソフトウェア償却を除く製造原価のみを記載しております。
※単位：百万円（百万円未満は切捨て）

前年同期比との差異はソーシャルゲームの売上と連動する手数料の増加

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

事業毎の売上推移

第3四半期から「メディア」「その他」は譲渡対象子会社の事業のため連結対象外へ



投資事業であったソーシャルゲーム、アドソリューションが
それぞれ事業損益ベースで黒字化し、投資フェーズは完了。

※各数値は内部振替前のものです。
※単位：百万円（百万円未満は切捨て）

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

キャッシュ・フロー計算書の概況

	2010年4月-2011年3月	前年同期 （2009年4月-2010年3月）
営業活動によるキャッシュ・フロー	207	230
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲382	▲133
財務活動によるキャッシュ・フロー	123	▲123
現金及び現金同等物の期末残高	573	624

※単位：百万円（百万円未満は切捨て）

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

第4四半期の取り組み

ソーシャルゲームにおいて昨秋の戦略転換が順調に経過し、各タイトルが上位にランクイン
昨年12月にリリースした陰陽師が売上1億円/月を超えるまでに成長

昨秋のソーシャルゲーム戦略転換

・ソーシャルゲームのトレンドの変化に合わせてゲームシステムを強化
・そのため開発計画を見直し、第3四半期前半でのリリース予定が12月中旬以降にずれ込み
・戦略指針を明確にして注力を進める

戦略指針

1. バトル形式を採用したタイトルへの挑戦
2. 社内テストの徹底によるクオリティ担保
3. データ主導の改善
4. IPの活用や広告活用によるプロモーション強化
5. ヒットゲームのプラットフォーム横展開の推進

GREE内ゲームランキング（5月10日時点）

全体					
1	ドラゴンコレクション	コナミデジタルエンタテインメント	11	ちょこっとファーム	ドリコム
2	プロ野球ドリームナイン	コナミデジタルエンタテインメント	12	吉祥寺恋色デイズforGREE	ボルテージ
3	ビックリマン	ドリコム	13	Love&job！オトナの事情	ボルテージ
4	任侠道	gumi	14	ソード×ソード	ドリコム
5	ダーリンは芸能人 for GREE	ボルテージ	15	ダービーズキングの伝説	オルトプラス
6	陰陽師～平安妖奇譚～	ドリコム	16	薄桜鬼～新選組奇譚～	ウインライト
7	コーデマニア	サムザップ	17	ガドラン★マスター!byGMO	スーパーアプリ
8	おみせやさんforGREE	芸者東京エンターテインメント	18	代官山シークレットLOVE	フリュー
9	100万人の三國志	コーエーテクモゲームス	19	ガルコレ	シンフォニー
10	ぼくのレストラン2	シンフォニー	20	さんごくっ！	gumi

mixi内ゲームランキング（5月10日時点）

友人以外も参加するアプリ		
1	怪盗ロワイヤル	DeNA
2	陰陽師～平安妖絵巻～	ドリコム
3	おみせやさん	芸者東京エンターテインメント
4	無限マラソン	エイチーム
5	【～UTOPIA～】	セルプロモート

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved. with entertainment

陰陽師を起点にしたシリーズ展開

続く展開として、陰陽師のゲームシステムをベースに異なるテーマのタイトルをリリース

GREE
全体
14位

4/12
GREE向け
「ソード×ソード」
リリース

魔界の覇者を目指し、かつて魔界を統一したと言われる伝説の魔剣を探していきます。

GREE
全体
3位

4/18
GREE向け
「ビックリマン」
リリース

ビックリマンの世界でシールコレクターとなって
シールに封印されてしまったキャラクター達を解放していきます。

※著作権表示 (C)LOTTE／ビックリマンプロジェクト　(C)Drecom／日本一ソフトウェア
※上記のランキングは5月10日時点のものです。

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

ソーシャルゲーム事業の今後

ヒットタイトルを中心に複数プラットフォーム展開を進める

**バトル形式を採用した
タイトルリリースとシリーズ化**

※著作権表示 (C)LOTTE／ビックリマンプロジェクト　(C)Drecom／日本一ソフトウェア

1. ヒットタイトルの複数SNSへの横展開

続くヒットゲームをGREE以外のSNSへも提供していく

2. ヒットタイトルのスマートフォン向けの提供

フィーチャーフォン上でヒットしたゲームをベースに
スマートフォン向けに作り変え、今夏の提供を目指す

3. 新規のスマートフォン向けアプリへの取り組み

ソーシャルゲームのノウハウを軸に、今夏に向けて
スマートフォン向けオリジナルアプリを開発していく

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

ヒットに向けた仕組みの強化

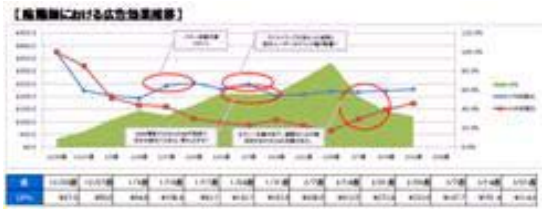
ゲームの展開指針の切り替えがヒットを後押し

（これまで）
クリエイティブ主導
の展開

・クリエイティブの出来不出来により成果が結論付けられる
・出してみてから初めて当たるか当たらないかが分かる

（これから）
マーケティング主導
の展開

ユーザーの生涯収益を最大化し、広告CPAを最小化することで、
効率よく広告宣伝費を投下して売上、利益を伸ばす



重要となってくるのは
精緻な広告の効率コントロール

フィーチャーフォンは元より、さらに「集客力」が重要となるスマートフォンにおいても、広告宣伝費を効率的に活用できるノウハウ（仕組み、人材）として蓄積を進めていく

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

全社としてスマートフォン前提の戦略へ

スマートフォン転換は収益的な観点から短期的にはネガティブ、中期的にはチャンスと捉える

2011年3月期

■市場観
フィーチャーフォンからスマートフォンへの乗り換えが顕在化

■ドリコムの取り組み
スマートフォンへ向けたコンテンツの準備を開始する

2012年3月期

■市場観
期末へ向けてターゲットとなるユーザー層の30～40%がスマートフォン化していく想定

■ドリコムの取り組み
全事業のコンテンツをスマートフォンへ対応し、新規投資はスマートフォンに集中する

2013年3月期

■市場観
更なるスマートフォン化が進み、期末へ向けフィーチャーフォンとの市場規模比率が逆転することを想定

■ドリコムの取り組み
全事業の主軸をスマートフォン向けコンテンツに切り替えていく

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

2012年3月期の取り組み

全事業においてスマートフォン対応を行う

ソーシャルゲーム	・フィーチャーフォン向けソーシャルゲームは引き続き上位を狙った取り組みを進める ・フィーチャーフォン向けヒットタイトルのスマートフォン向け展開を今夏より進める ・スマートフォン向けの新規タイトルを上期中に提供予定
モバイルコンテンツ	・フィーチャーフォン向けコンテンツについては利益重視の運用を強化していく ・着メロコンテンツはAndroid対応済み（4月20日リリース） ・きせかえコンテンツについてはライブ壁紙コンテンツの提供を5月開始予定
アドソリューション	・poncanをSNS以外へも提供し、複数プラットフォームでの展開を進める ・スマートフォン向けとしてiOS、Androidに対応済み（4月20日リリース） ※一部のスマートフォン向けリワード広告がiOS上からリジェクトされるニュースがあったが、複数社との確認の上で特定企業に限定した事象であると捉えている
全社	・組織体制の強化として採用活動（新卒・中途）を引き続き注力 ・事業体制の効率化により、売上に占めるOH費用の比率10%以下を目指す（3月実績16%） ・今後2～3年で利益率25%を目指して進めていく
新規事業	・スマートフォン向けコンテンツ開発のための新規事業を開始

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

2012年3月期 第1四半期ガイダンス

市場環境の変化が激しいことから4半期ごとの予想についても開示

	第1四半期 （2011年4月-6月）	前年同期 （2010年4月-6月）	
			前年同期比
売上高	1,030～1,080	539	+91%～+100%
営業利益	130～160	3	—
営業利益率	12.6%～14.8%	0.5%	—

※前年同期比較は参考値として単体業績と比較しております。
※単位：百万円（百万円未満は切捨て）

予想の前提

・ソーシャルゲーム事業において、ユーザー利用状況の変化が著しく、事業への影響度も大きいことから幅を持った数値にて開示

売上高

・既存のソーシャルゲームが引き続き好調に推移する見込み
・モバイルコンテンツ、アドソリューションは堅調と想定

費用

・ソーシャルゲーム事業において広告宣伝費を積極的に投下していく
・組織強化のために積極的に採用を進める
・スマートフォンコンテンツへ向けた投資を進める

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

2012年3月期 業績予想

	第2四半期累計期間（2011年4月-9月）	前年同期（2010年4月-9月）	前年同期比	通期（2011年4月-2012年3月）	前年同期（2010年4月-2011年3月）	前年同期比
売上高	2,200	1,244	+77%	4,100	2,632	+56%
営業利益	320	41	+680%	400	97	+312%
経常利益	320	40	+700%	400	96	+317%
当期純利益	320	75	+327%	400	2	—

※前年同期比較は参考値として単体業績と比較しております。
※単位：百万円（百万円未満は切捨て）

予想の前提		
	市場	・2011年4月からの1年はスマートフォンへの切り替え過渡期と想定して、売上に対して短期的にはネガティブ、中期的にはポジティブに捉えて予想を策定する
	売上高	・上期はフィーチャーフォン向けソーシャルゲームが牽引する見込み ・下期からはフィーチャーフォン向けコンテンツの売上を保守的に見込む →スマートフォンへの切り替えに伴って一旦の踊り場を迎える想定
	費用	・市場変化への対応のためにスマートフォン関連の投資に集中していく ・ヒットコンテンツはユーザー獲得のための広告宣伝費は積極的に投下 ・通年で人員体制の強化を進めていく

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

参考資料

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

これまでの事業の遷移

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モバイルコンテンツの拡大

- 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
- ドリコム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アドソリューションへの取り組み

- 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
- モバイルコンテンツ、アドソリューション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

2010年～

ソーシャルを軸とした注力領域への選択と集中

- 成長戦略としてソーシャルゲーム・モバイルコンテンツ・アドソリューションの 3 領域へ注力
- その一環として、ソーシャル関連事業が立ち上がったことを受け、競争力のさらなる強化のために子会社 2 社を譲渡

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

事業の構成

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や着うたコンテンツなど
音楽に関わる携帯公式サイトの企画・運営

グラフィックコンテンツ
きせかえコンテンツやメールコンテンツなど
イラストやイメージに関わる携帯公式サイトの企画・運営

ソーシャルゲーム
SNS上で遊べるソーシャルゲームの提供

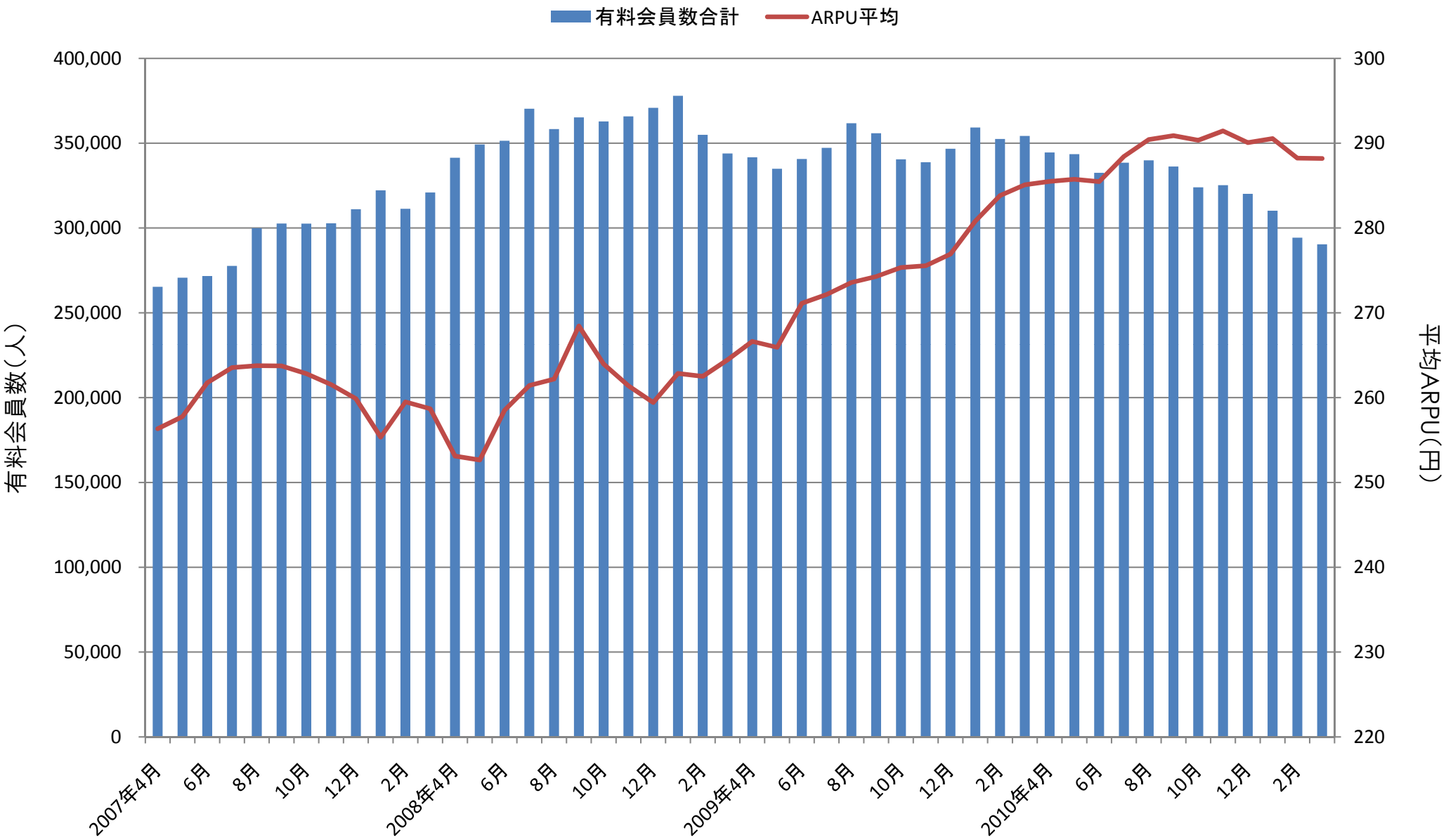
マーケティングソリューション事業

アドソリューション
ソーシャルゲーム向けポイント広告サービスなど
独自の広告サービスの提供

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

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

携帯公式サイトの有料会員数



※有料会員数はミュージックコンテンツとグラフィックコンテンツで提供する公式サイト上ののべ数で算出

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

提供中の主なソーシャルゲーム

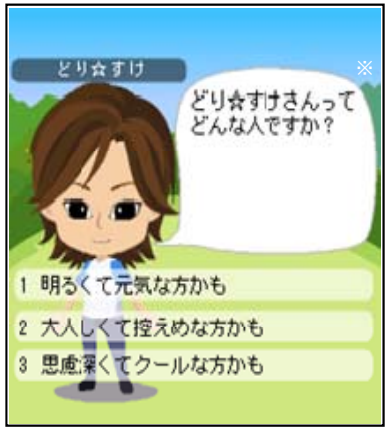
Mobile Social Games

「陰陽師～平安妖奇譚～ 」
2010年12月～
PF:GREE、mixi

「ソード×ソード」
2011年4月～
PF:GREE

「ビックリマン」※
2011年4月～
PF:GREE

「ちょこっとファーム」
2011年1月～
PF:GREE



「マイミク村/グリとも広場※」
2010年6月～
PF: mixi、GREE

PC Social Games

「ハッピーアクアリウム」
PF: ハンゲーム、mixi,
Yahoo!モバゲー

「ハッピーアイランド」
2010年7月～
PF: ハンゲーム, mixi,
Yahoo!モバゲー

「リトルウォーズ」
2010年10月～
PF: Yahoo!モバゲー

※海外パートナー

CrowdStar　FIVE MINUTES

※著作権表示 (C)LOTTE／ビックリマンプロジェクト (C)Drecom／日本一ソフトウェア

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

poncanによるソーシャルゲームの収益性向上

間接課金の仕組みを整え、課金の裾野を拡大する取り組みを進める

poncanのモデル

①ゲーム内ポイントを得るため
ユーザーが広告をクリック

②広告アクションを送付
（会員登録、資料請求等）

poncan

広告主

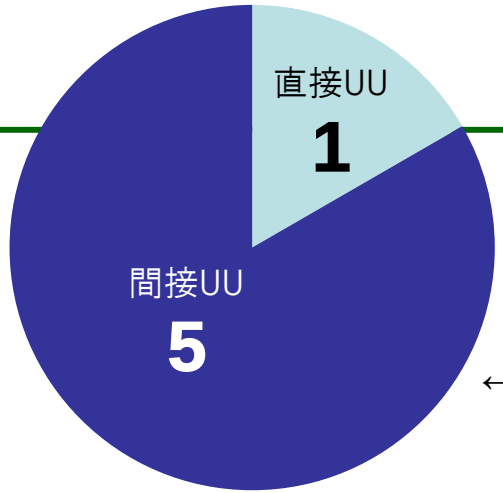
③成果報酬型で
キャッシュバック

ゲーム
提供会社

⑤ゲーム内ポイント
をユーザーに付与

④成果報酬を配分

ドリコム



←自社アプリ上での
直接課金と間接課金の
ユニークユーザー数の比率

間接課金の仕組みを用意することで
課金ユーザー層が拡大

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

poncanの他プラットフォーム展開

SNSに加えてゲームプラットフォーム、スマートフォンへの展開を進める

効果を高める 取り組み	下記の仕組みを取り入れることにより効果向上を推進 1. フラッシュマーケティングと同様の共同アクション型の仕組み 2. 動画を用いて閲覧性を高める仕組み 3. アプリ面での案件掲載により集中的に集客する仕組み
ゲームPFへの 取り組み	・SNSに続きゲームプラットフォームに向けて展開 ・第一段として1月から「ニコッとタウン」へ提供 Nicotto Town -ニコッとタウン- http://www.nicotto.jp/
スマートフォンへの 取り組み	・4月20日よりスマートフォンに対応したサービスをスタート ・ CPI(cost per install)課金をサポートすることでアプリのプロモーションに対応

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.

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へ

DRECOM®
with entertainment

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。

Copyright © DRECOM Co., Ltd All Rights Reserved.