



DRECOM[®]
with entertainment

2012年3月期 第3四半期決算説明資料

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。実際の業績は様々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。

ハイライト および直近の状況

売上高、営業利益ともに過去最高値を更新

累計期間 業績 (4月-12月)

- ・売上高 4,727百万円 前年同期比 **254.1%**
 - ・営業利益 1,014百万円 前年同期比 **32.7倍**(前年:31百万円)
- ※参考値として前年同期の単体業績と比較しております。

第3四半期 業績 (10月-12月)

- ・売上高 2,046百万円 前年同期比 **332.1%**
 - ・営業利益 449百万円 前年:▲16百万円
- ※参考値として前年同期の単体業績と比較しております。

事業の状況

- ・mixiゲームにおいてトップ5に3タイトルがランクイン(1月28日時点)
- ・GREE上で陰陽師のスマートフォン対応を開始
- ・mixi向けのパブリッシュタイトルを提供開始
- ・ソーシャルラーニング第1弾タイトル「えいたま」をiOS向けに2月リリース予定

開発体制の 強化

- ・10月にHR本部を立ち上げ、人員拡大に向けた体制を強化
- ・人員増にあわせ、オフィス拡大のため4月に移転

第3四半期 業績概要



売上高は順調に拡大、来期を見据えた広告宣伝費の投下により利益率は若干の低下

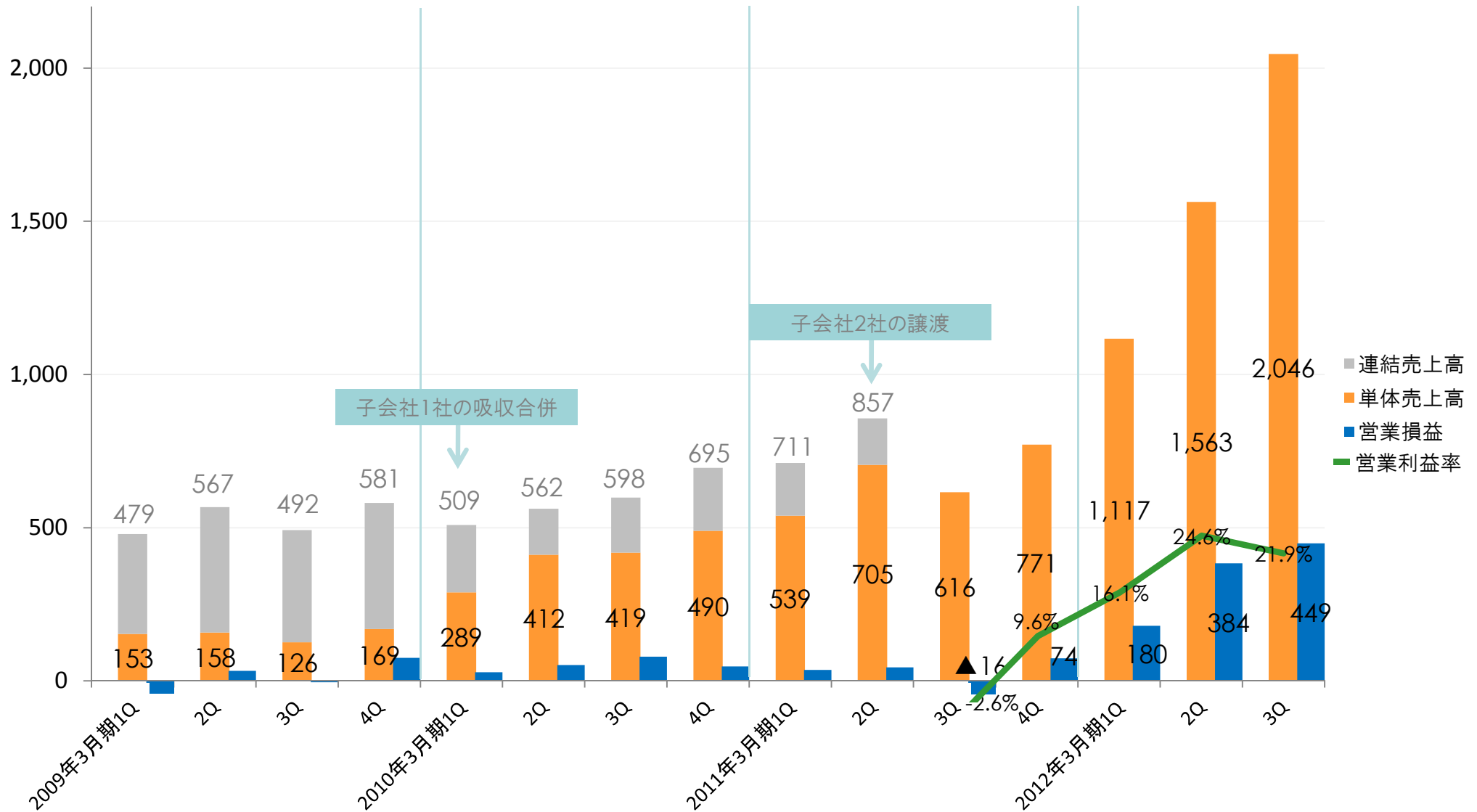
	第3四半期 (2011年10-12月)	前四半期 (2011年7-9月)		前年同期 (2010年10-12月)	
			前四半期比		前年同期比
売上高	2,046	1,563	130.9%	616	332.1%
営業利益	449	384	116.9%	▲16	—
営業利益率	21.9%	24.6%	—	—	—
EBITDA	524	445	117.8%	36	14.6倍
経常利益	447	383	116.7%	▲16	—
当期純利益	457	382	119.6%	▲6	—

※今期より単体での開示となりますため、前年同期は参考値として単体業績数値を掲載しております。

※単位：百万円(百万円未満は切捨て)

売上高・営業利益の推移

売上高は前四半期比で130.9%となり、4四半期連続で高い成長を維持



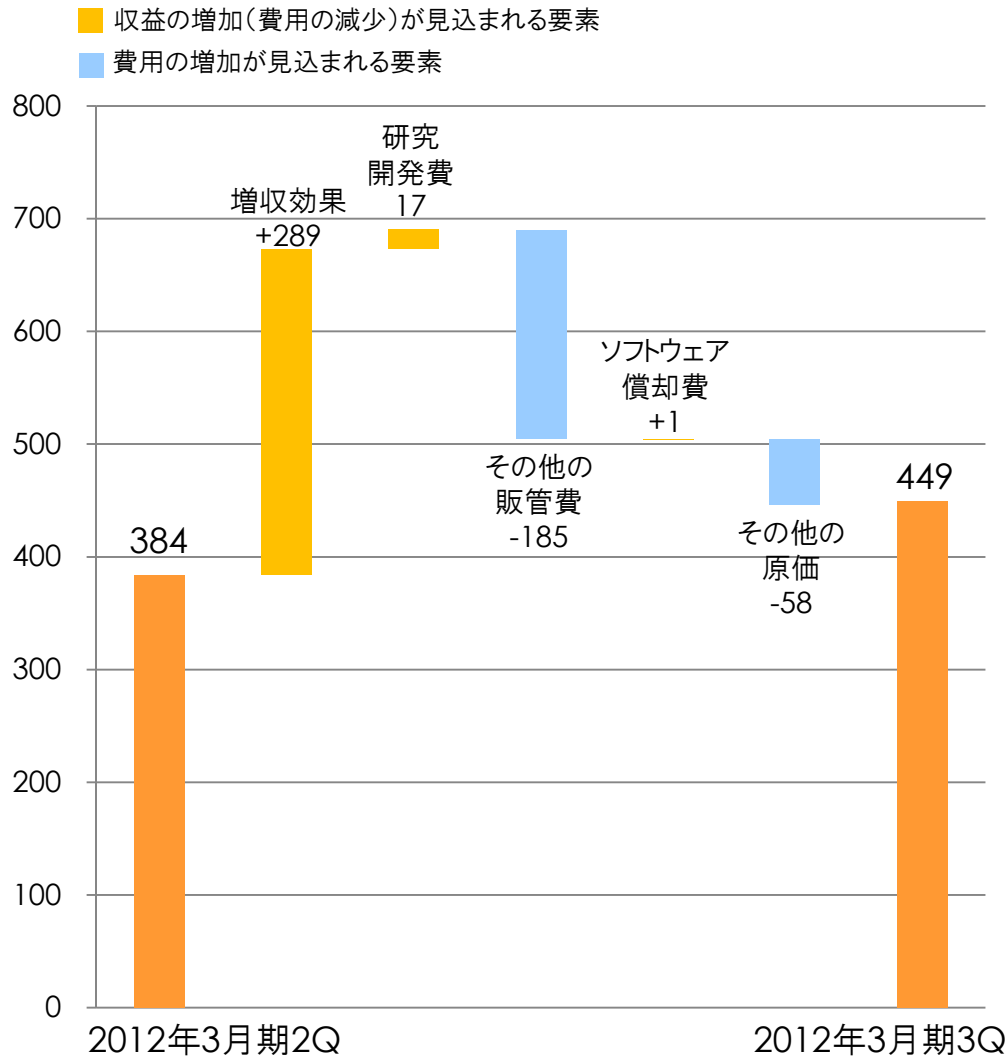
※2011年3月期2Q以前は連結決算のため営業利益率の記載をしておりません。

※単位：百万円(百万円未満は切捨て)

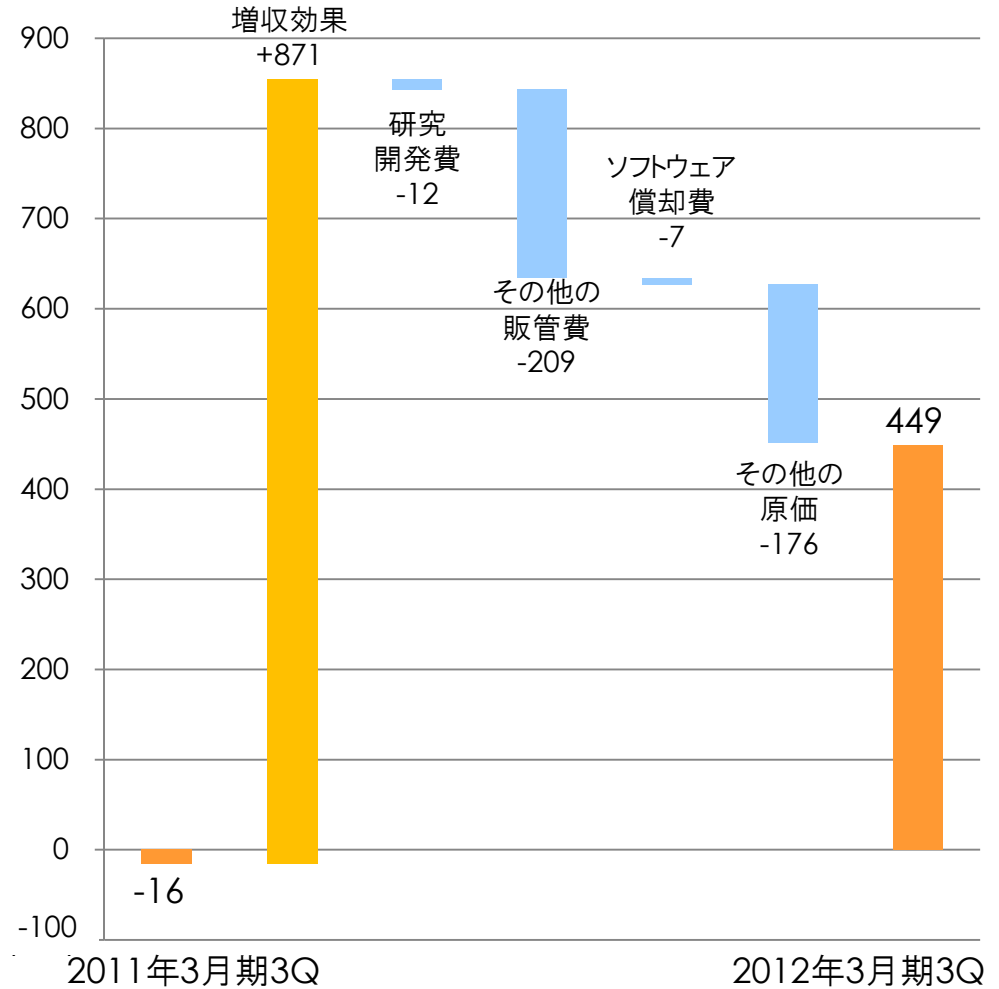
営業利益増減要因

増収要因としてソーシャルゲームが大きな割合を占め、連動する費用が増加

■ 前四半期(QoQ)比較



■ 前年同期(YoY)比較



※増収効果:限界利益(売上-変動費(仕入高・支払手数料・貸倒損失・著作権料))の差分となっております。

※単位:百万円(百万円未満は切捨て)

費用構成

ソーシャルゲームの拡大に向けてプラットフォーム上での広告宣伝費が増加

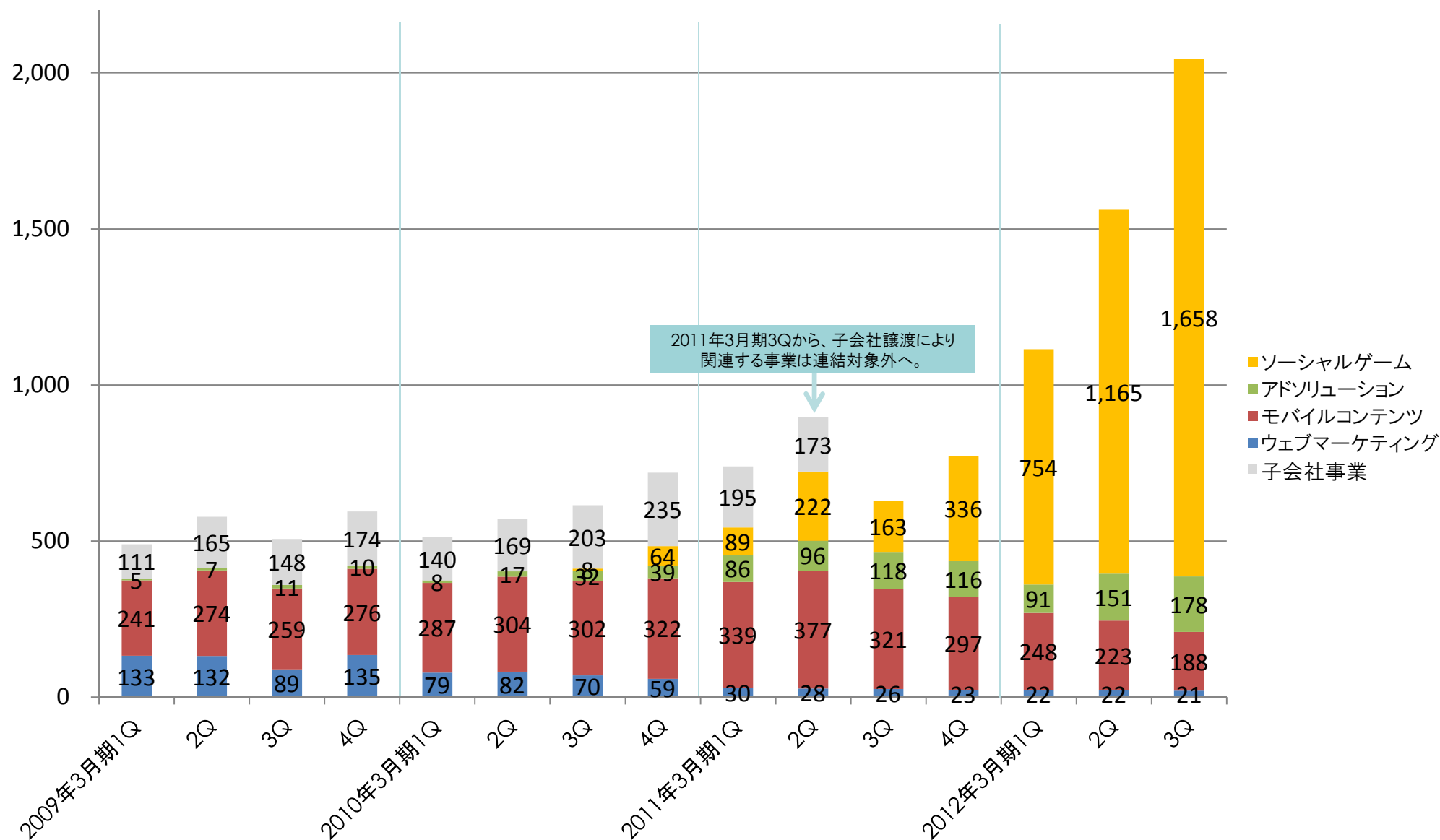
	第3四半期 (2011年10-12月)	前四半期 (2011年7-9月)		前年同期 (2010年10-12月)		
			前四半期比		前年同期比	
原価合計	914	706	129.5%	329	277.8%	
支払手数料	386	272	141.9%	28	13.8倍	ソーシャルゲームのプラットフォーム手数料の増加
人件費	129	116	111.2%	96	134.4%	開発体制の強化にともない増加
外注費	123	101	121.8%	76	161.8%	開発体制の強化にともない増加
仕入高	136	104	130.8%	59	230.5%	poncan売上の増加と連動
ソフトウェア償却	26	28	92.9%	19	136.8%	
減価償却費	9	4	225.0%	4	225.0%	
その他	102	79	129.1%	43	237.2%	
販管費合計	682	471	144.8%	302	225.8%	
支払手数料	207	163	127.0%	50	414.0%	ソーシャルゲームのキャリア手数料の増加
広告宣伝費	173	68	254.4%	65	266.2%	ソーシャルゲームのプラットフォーム向け広告の増加
人件費	119	96	124.0%	89	133.7%	
のれん償却費	24	24	100.0%	24	100.0%	
研究開発費	17	34	50.0%	4	425.0%	
減価償却費	13	3	433.3%	4	325.0%	
その他	126	79	159.5%	63	200.0%	

※今期より単体での開示となりますため、参考値として前四半期ならびに前年同期の単体数値を掲載しております。

※単位：百万円(百万円未満は切捨て)

事業毎の売上推移

mixi上で提供しているタイトルの成長が売上増に貢献



※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)

事業トピックス -ソーシャルゲーム-

ちよこっとファームmixi版を12月にリリースし、主力4タイトル全てを2プラットフォームで提供

タイトル	ゲームタイプ	フィーチャーフォン		スマートフォン	
		GREE	mixi	GREE	mixi
 <p>陰陽師 平安妖奇譚</p>	カードバトル	2010/12/20 リリース (8位)	2011/2/7 リリース (3位)	2012/1/25 リリース	2月下旬 リリース予定
 <p>ちよこっと ファーム</p>	農場経営	2011/1/19 リリース (11位)	2011/12/15 リリース (4位)	-	-
 <p>ソード × ソード</p>	カードバトル	2011/4/12 リリース (19位)	2011/8/25 リリース (5位)	2月中旬 リリース予定	2月中旬 リリース予定
 <p>ビックリマン</p>	カードバトル	2011/4/18 リリース (5位)	2011/9/1 リリース (8位)	2月下旬 リリース予定	2月下旬 リリース予定

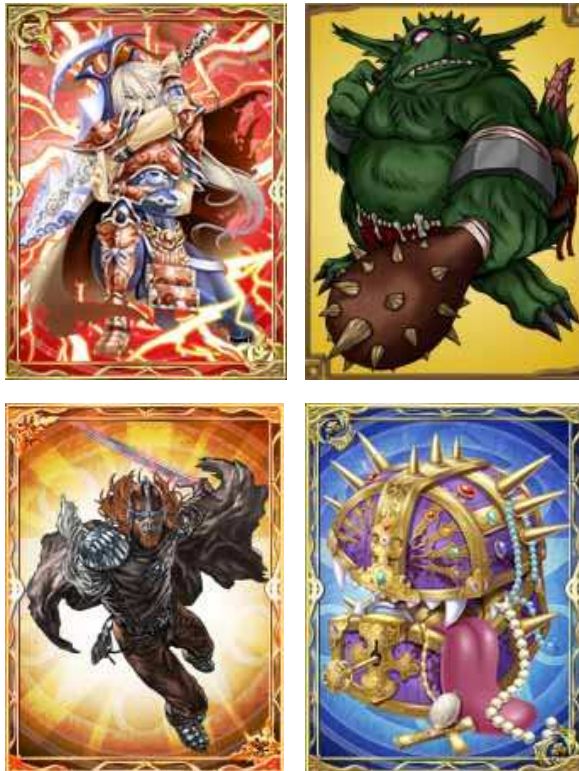
(C)LOTTE/ビックリマンプロジェクト
(C)Drecom/日本一ソフトウェア

※括弧内は各1/28時点の順位です。

カナダ、アメリカ、イギリス、オーストラリアのiOSに3タイトルをリリースし、広告効果を検証中

「Spirit Force」

2011/11/8リリース(US、CA、UK、AU)



「Monster Arms」

2011/12/16リリース(CA)



「7steals」

2011/11/2リリース(CA)



事業トピックス -ソーシャルゲーム-

mixi向けの新たな展開としてパブリッシュタイトルをリリース

タイトル	開発・運用会社	mixi	
		フィーチャーフォン	スマートフォン
イケない 契約結婚 (C)Arithmetic 	株式会社 アリスマティック	2011/12/21 リリース (18位)	2012/2/1 リリース (-)
レジェンド カード (C)gloops 	株式会社 gloops	2012/1/26 リリース (10位)	-
社内の ケダモノっ! ? (C)Arithmetic 	株式会社 アリスマティック	2012/1/27 リリース (-)	2月下旬 リリース予定

※括弧内は各1/28時点の順位です。

■パブリッシュタイトルとは:

mixi上でドリコムが提供している自社タイトルのネットワークを活かし、他社タイトルのマーケティングをサポートすることで、より多くのユーザーに遊んでもらえる環境を開発・運用会社に提供する。

学習者が集まるソーシャルラーニングプラットフォーム「smacolo(スマコロ)」と、そのプラットフォーム向け第一弾タイトルとして「えいたま」をiOS向けに2月リリース予定



ソーシャルの価値

ソーシャルゲームに代表される「ソーシャル×〇〇」の潮流は、言い換えると1人ではなく、友達と何かをすることで面白さや継続性が飛躍的に高まること。

その観点で、ゲームに続くカテゴリとして「ラーニング」への投資を進める。

ソーシャルネットワークと親和性の高い「ラーニング」カテゴリ

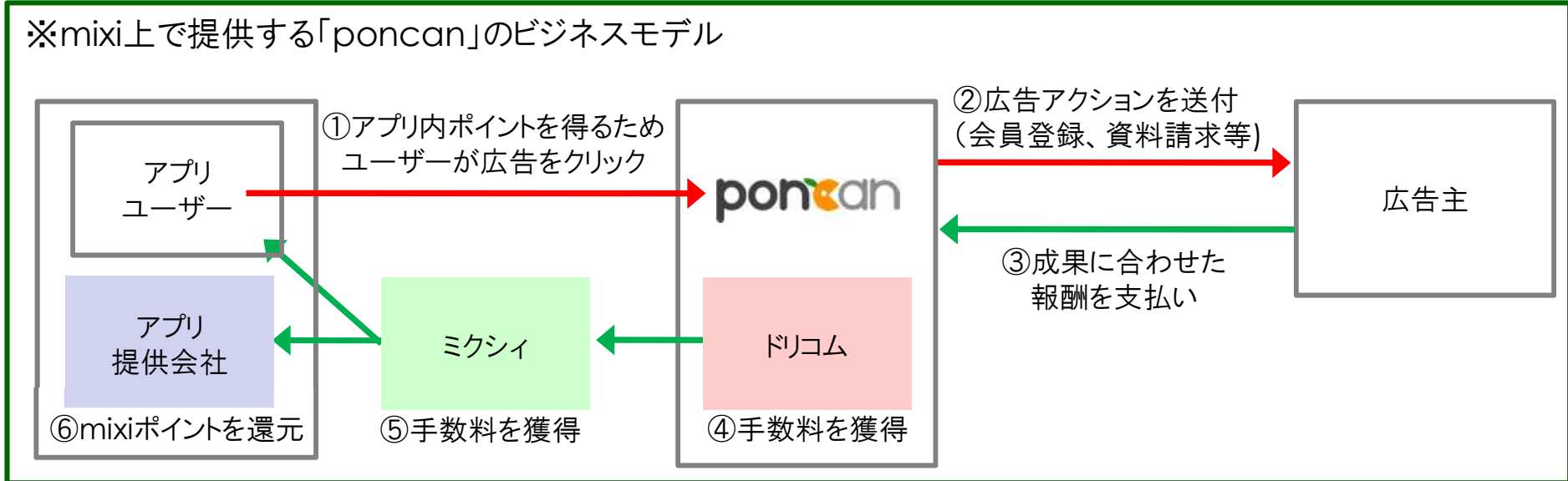
試験勉強や、社会人になってからの学びは学習仲間を見つけ難く、結果として継続しにくい状況に陥りがち。

そこでコンテンツをソーシャル化し、「競い合う」「励まし合う」という要素を加えて継続性のあるサービスを提供。

事業トピックス -アドソリューション-

mixiポイントプラスを通じたponcanの提供を10月より開始し、パフォーマンスを調整中
ソーシャルゲーム提供会社向けのCPI広告を提供開始

ソーシャルゲーム提供会社はリスクを抑えた広告出稿が可能となり、効率的な集客を見込める。



下期の方針

ユーザー増に向けたインフラの強化と採用への注力

投資方針	採用費	<ul style="list-style-type: none">・新卒採用の取り組みと、エンジニアを中心とした中途採用の強化・外注、業務委託等による強化も並行して行い、スピードを重視
	広宣費	<ul style="list-style-type: none">・ソーシャルゲームにおいて積極的に広告宣伝費を投下・スマートフォンについても出稿を開始し、効果の検証を進める
	インフラ	<ul style="list-style-type: none">・増加する利用者に対応するためにインフラの強化を集中して実施
ソーシャルゲームの動き		<ul style="list-style-type: none">・スマートフォン対応を国内外ともに本格化・今期中にパブリッシングタイトルを複数本、リリース予定・来期第1四半期にかけて自社オリジナルタイトルも複数本リリース予定
来期に向けた取り組み		<ul style="list-style-type: none">・事業の成長に合わせた体制の強化・ソーシャルラーニングのコンテンツ開発へ注力

2012年3月期 業績見通し

従来予想に比して業績進捗は順調、第4四半期進捗中につき見通しは据え置き

■ 2012年3月期 業績見通し

	通期予想 (2011年4月～2012年3月)	第3四半期累計実績 (2011年4月～2011年12月)		下期予想 (2011年10月～2012年3月)	第3四半期実績 (2011年10月～2011年12月)	
			進捗率			進捗率
売上高	7,000	4,727	67.3%	4,320	2,046	47.3%
営業利益	1,300	1,014	78.0%	736	449	61.0%
営業利益率	18.5%	21.5%	-	17.0%	21.9%	-
経常利益	1,300	1,010	77.7%	738	447	60.6%
当期純利益	1,100	1,017	92.5%	539	457	84.7%

※単位:百万円(百万円未満は切捨て)

予想の前提

1. ソーシャルゲームは既存タイトルを中心に伸長
インストール数の増加とARPUの上昇による売上成長を見込む
2. 広告宣伝費の積極的な投下
来期に向けてmixi、GREEへの広告出稿を強化
3. 採用費の積極的な投下
2013新卒の採用活動ならびに中途採用に引き続き注力
4. 海外向けタイトル、ソーシャルラーニングの売上寄与は見込まず
テストマーケティングを主として実施し、当期間での売上寄与は見込まない



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

※ 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。

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。実際の業績は様々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。