



DRECOM[®]
with entertainment

2013年3月期 第3四半期決算説明会

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。

ハイライト および直近の状況

売上増加により前四半期比で業績回復

第3四半期 業績 (10月-12月)

・売上高	2,176百万円	前四半期比	3.6%増	前年同期比	6.3%増
・営業利益	200百万円	前四半期	▲8百万円	前年同期比	55.4%減

第3四半期 業績の背景

- ・既存ゲームの運用に注力、オペレーションの成功でARPU※1上昇、売上増。
- ・上期に行った外注費、通信費等のコスト削減効果により前四半期比で収益性改善。
- ・既存ゲームをGoogle Playに提供しスマートフォン移行ユーザーの離脱減少。
- ・「Reign of Dragons」※2が米App Storeの全体売上ランキング30位付近と順調。
- ・アドソリューション事業は通常リワード減少の一方、高収益な動画広告増加、採算改善。

直近の 取組み

- ・「陰陽師」が昨年12月、「ちよこっとファーム」が1月でリリース丸2年も売上維持。
- ・「ちよこっとファーム」が昨年12月に過去最高月商、インストールも引き続き増加傾向。
- ・1/16、「Reign of Dragons」をGoogle Playにも提供開始。
- ・来期リリースの新作ゲームに向け体制強化。
- ・アドソリューション事業は動画広告配信メディアの開拓一巡、視聴数増加施策を開始。
- ・ソーシャルラーニング事業は来期リリース予定の第三弾アプリの開発を本格化。

※1 ユーザー一人あたりの課金額

※2 「DragonDreizehn」から改名

第3四半期 業績概要



既存ゲームの売上増とコスト削減効果で利益回復

(百万円)

	第3四半期 (2012年10-12月)	前四半期 (2012年7-9月)		前年同期 (2011年10-12月)	
			前四半期比		前年同期比
売上高	2,176	2,100	3.6%	2,046	6.3%
営業利益	200	▲8	—	449	▲55.4%
営業利益率	9.2%	▲0.4%	—	21.9%	—
EBITDA	299	87	240.5%	524	▲43.0%
経常利益	196	▲9	—	447	▲56.0%
当期純利益	22	▲9	—	457	▲95.1%

ソーシャル ゲームサービス 事業

- ・既存ゲームの運用に注力しイベントの成功でARPU上昇、売上回復。
- ・既存ゲームのWebViewAppをGoogle Playに提供、SP移行ユーザーの取りこぼし減少。
- ・「ドラゴン×ドライツェン」を内部運用に切り替えたところ、月商1億円規模に成長。
- ・海外は11/15「Reign of Dragons」を米App Storeにリリース、100万DL突破。
- ・通信費、外注費等の削減と原材料仕入、広告宣伝費の減少により前四半期比で利益増。

アドソリューション 事業

- ・通常リワード減少の影響により前四半期比で減収。
- ・動画広告掲載メディアの開拓が一巡し視聴数増加。動画広告の売上比率増で損失幅縮小。

ソーシャル ラーニング事業

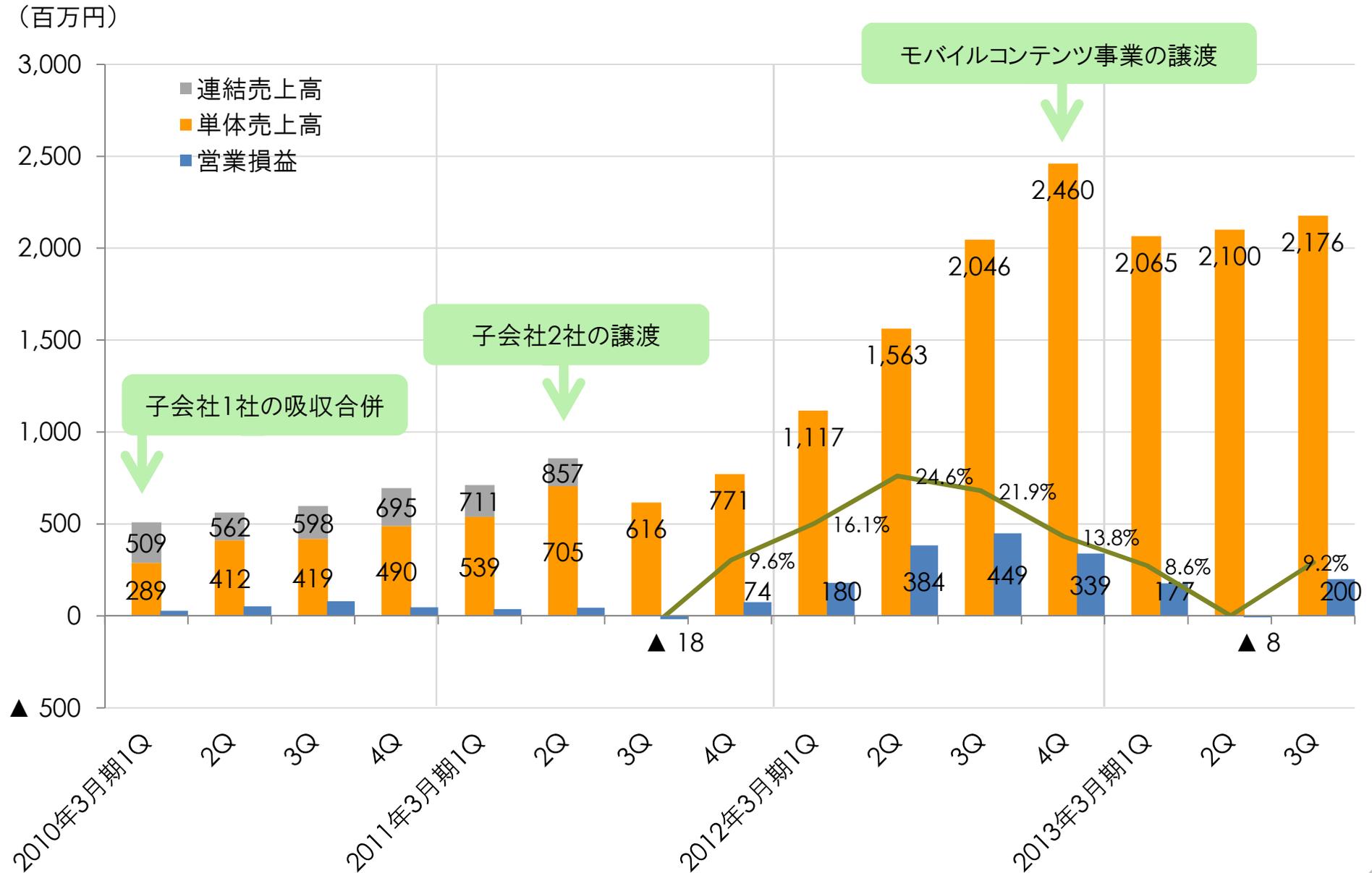
- ・広告の実験を開始、効果と再現性を検証。
- ・ゲームで培ったノウハウを活かしたイベント開催。

その他

- ・子会社整理に伴い153百万円を特別損失に計上。

売上高・営業利益の推移

収益V字回復



※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

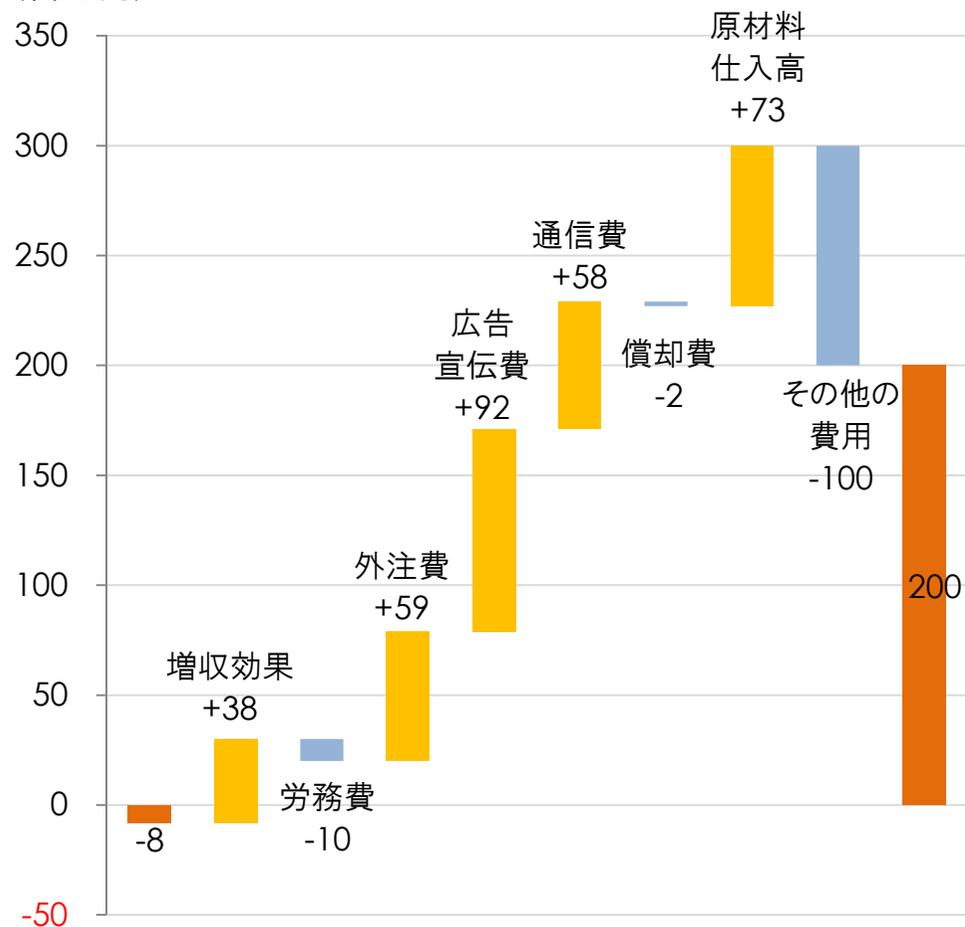
営業利益増減要因

QoQでは増収効果に加え、上期に実施したコスト削減効果が寄与

■ 前四半期(QoQ)比較

- 収益の増加(費用の減少)要素
- 費用の増加(収益の減少)要素

(百万円)

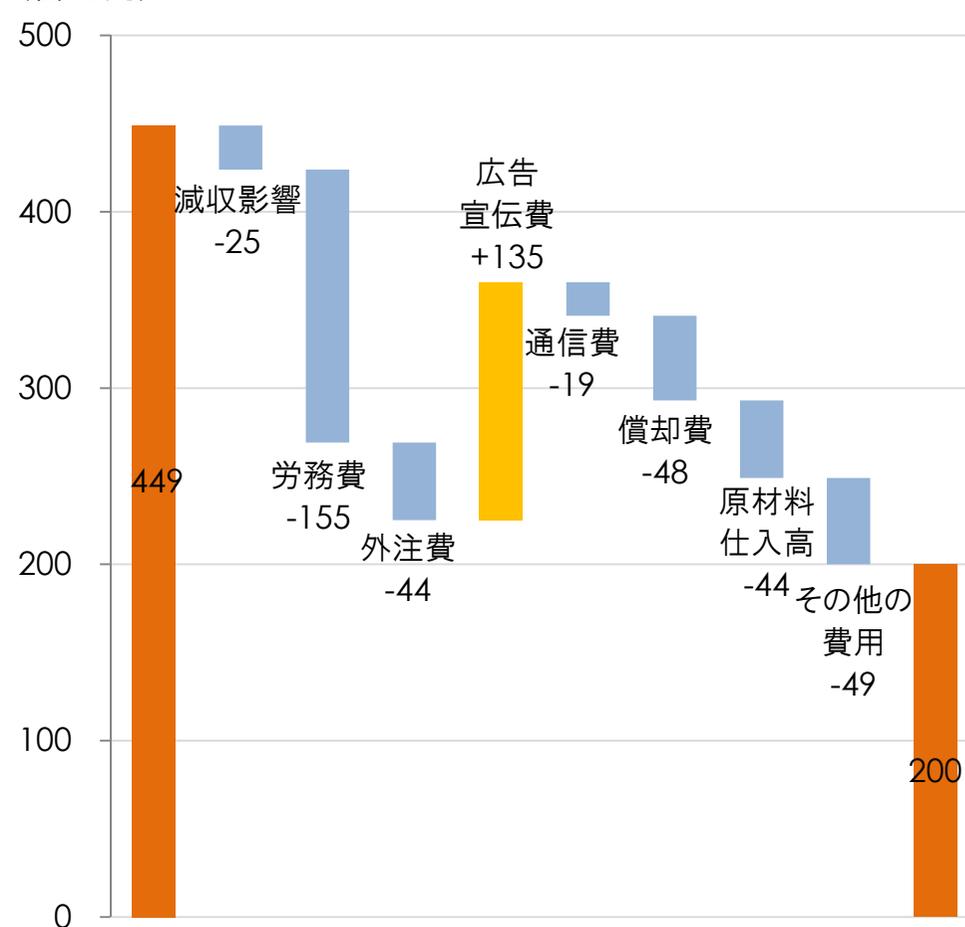


2013年3月期2Q

2013年3月期3Q

■ 前年同期(YoY)比較

(百万円)



2012年3月期3Q

2013年3月期3Q

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

費用構成



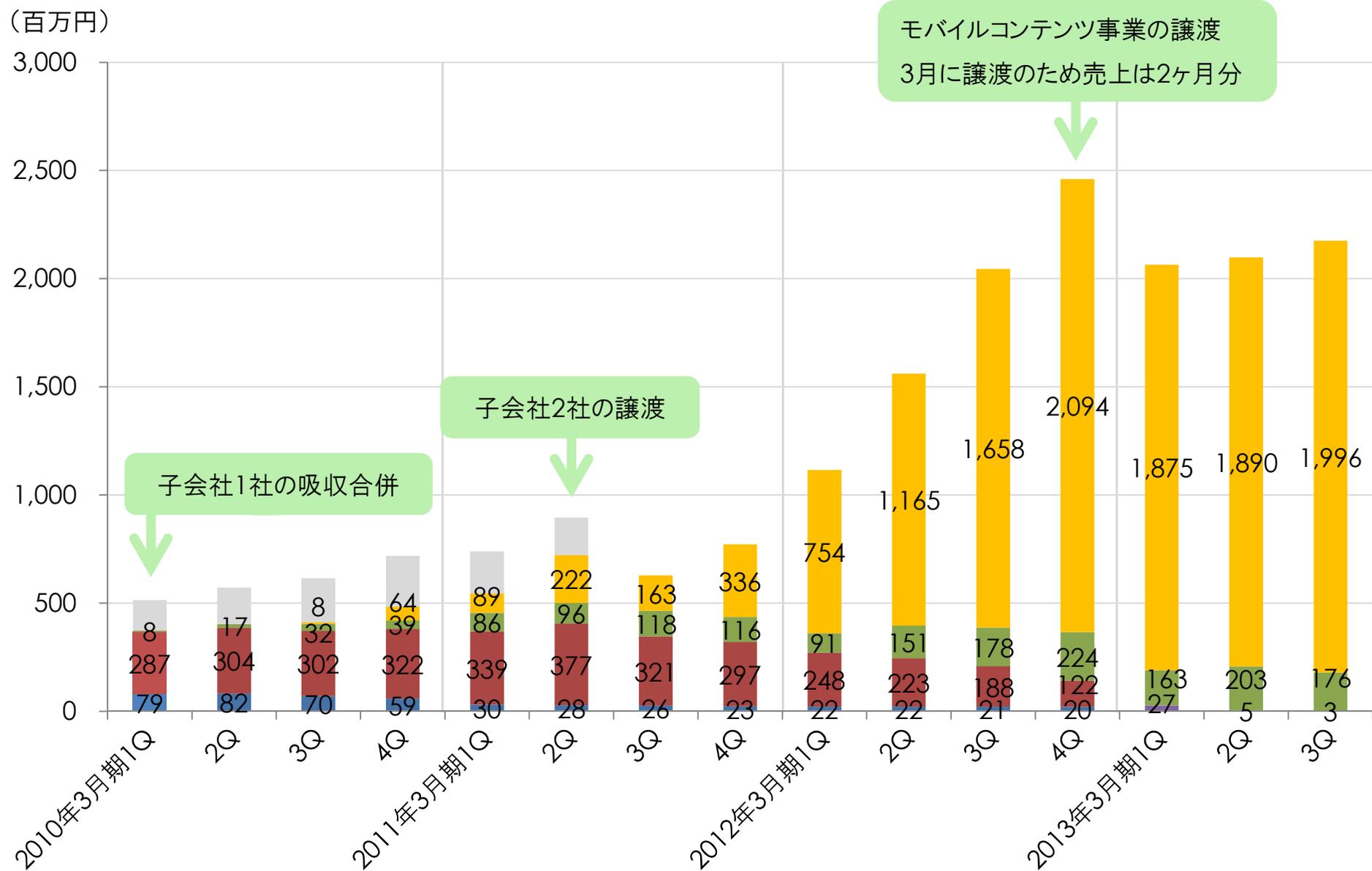
外注費、通信費などのコストコントロール効果が顕在化

(百万円)

	第3四半期 (2012年10-12月)	前四半期 (2012年7-9月)		前年同期 (2011年10-12月)		前四半期からの増減要因
			前四半期比		前年同期比	
原価合計	1,424	1,438	▲1.0%	914	55.7%	
支払手数料	511	457	11.9%	386	32.3%	
著作権料	67	54	22.1%	30	123.4%	
労務費	232	231	0.5%	135	71.7%	
外注費	160	213	▲25.0%	123	30.0%	上期に実施したコスト削減により減少
仕入高	126	154	▲17.8%	136	▲7.0%	
通信費	96	154	▲37.4%	77	25.4%	上期に実施したコスト削減により減少
ソフトウェア償却	86	83	3.0%	26	219.5%	
減価償却費	5	5	▲0.2%	9	▲41.8%	
原材料仕入高	104	178	▲41.1%	59	75.0%	新作ゲームがなく減少
他勘定振替高	▲10	▲141	▲92.7%	▲93	▲88.9%	新作ゲームがなく減少
その他	42	46	▲7.8%	22	92.0%	
販管費合計	552	670	▲17.7%	682	▲19.1%	
支払手数料	210	211	▲0.4%	207	1.5%	
広告宣伝費	38	131	▲70.4%	173	▲77.7%	新作ゲームがなく減少
労務費	188	178	5.4%	130	44.5%	
採用費	16	29	▲43.3%	45	▲62.8%	採用の減少
研究開発費	3	13	▲74.4%	17	▲79.6%	新規開発減少にともない減少
減価償却費	7	7	▲2.7%	13	▲48.2%	
その他	86	97	▲11.7%	94	▲8.4%	

事業毎の売上推移

ソーシャルゲーム事業は売上回復、アドソリューション事業は一部媒体不調で足踏み



フィーチャーフォンからスマートフォンへの移行

当社定義

ブラウザ(当社対応アプリ:陰陽師、ビックリマン等)

- イベント、ガチャの更新性高い
- 当社がFPで培ってきたノウハウを活かせる
- × App Store、Google Playに提供できない
- × SPIに適した操作感を提供できない

→新規開発は行わない
→既存は引き続き運用

WebViewApp(当社対応アプリ:陰陽師、戦国フロンティア等)

- Google Playに提供できる
- イベント、ガチャの更新性高い
- 当社がFPで培ってきたノウハウを活かせる
- × App Storeの審査に通りにくくなっている
- × SPIに適した操作感を提供できない

→既存アプリはWebViewAppをGoogle Playに提供しブラウザの減少分をカバー、収益担保

ネイティブ(当社対応アプリ:MonsterArms、4Gangsta)

- App Store、Google Playに提供できる
- SPIに適した操作感を提供できる
- ×新たに獲得が必要なノウハウがある
- ×イベント、ガチャの更新性低い

→新規開発は行わない

ハイブリッド(当社対応アプリ:Reign of Dragons)

- App Store、Google Playに提供できる
- 当社がFPで培ってきたノウハウを活かせる
- SPIに適した操作感を提供できる
- イベント、ガチャの更新性高い

→新規はハイブリッドにチャレンジ、来期に向けた投資

ソーシャルゲーム -3Qの振り返り-

国内ゲームの売上回復

→背景:運用に再注力、イベントの成功でARPUが上昇した

陰陽師

リリース:10年12月

WebViewApp:12年8月



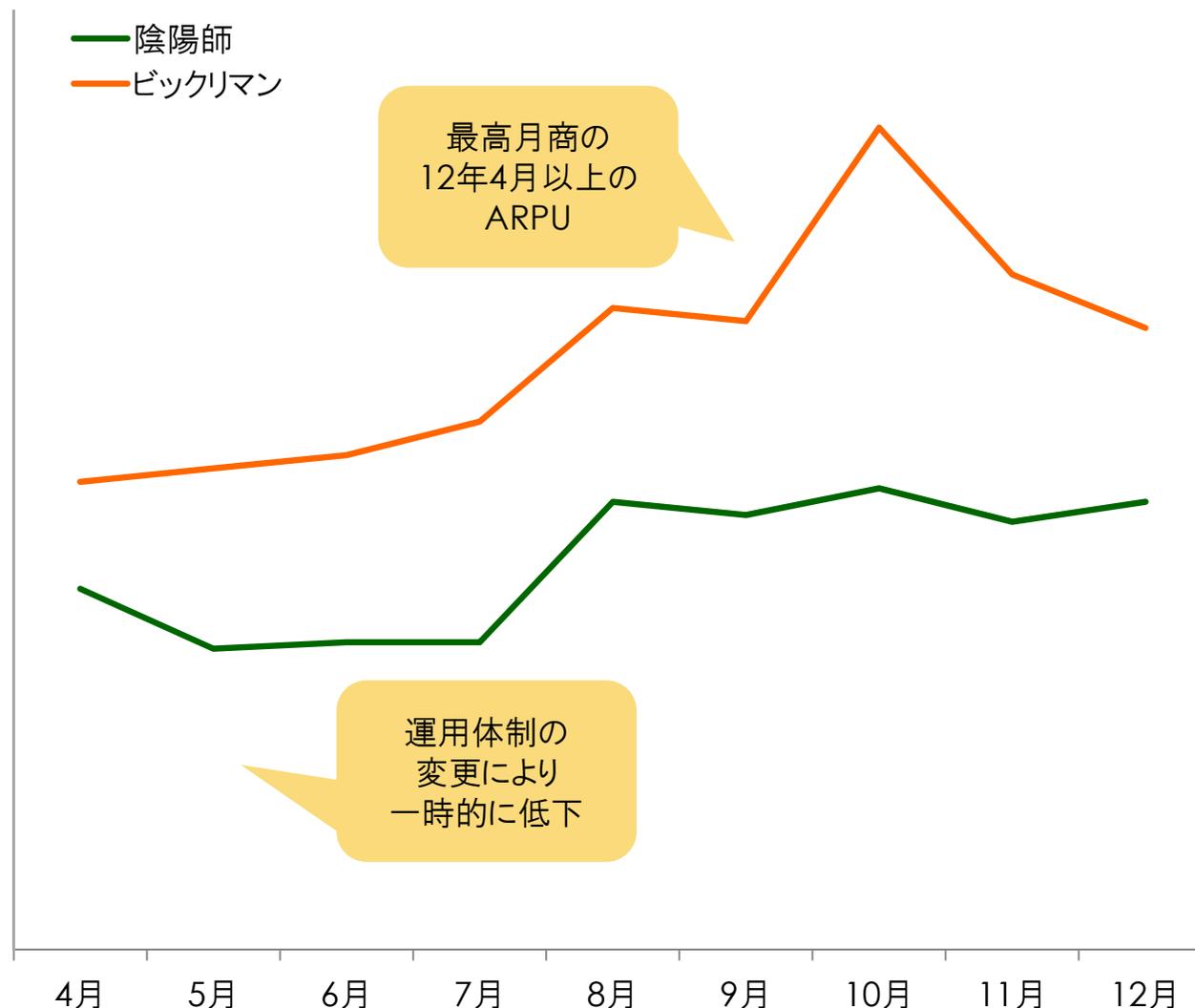
ビックリマン

リリース:11年4月

WebViewApp:12年12月



「陰陽師」「ビックリマン」ARPUの推移



(C)LOTTE/ビックリマンプロジェクト
(C)日本一ソフトウェア

※Google Playはグリー株式会社の提供

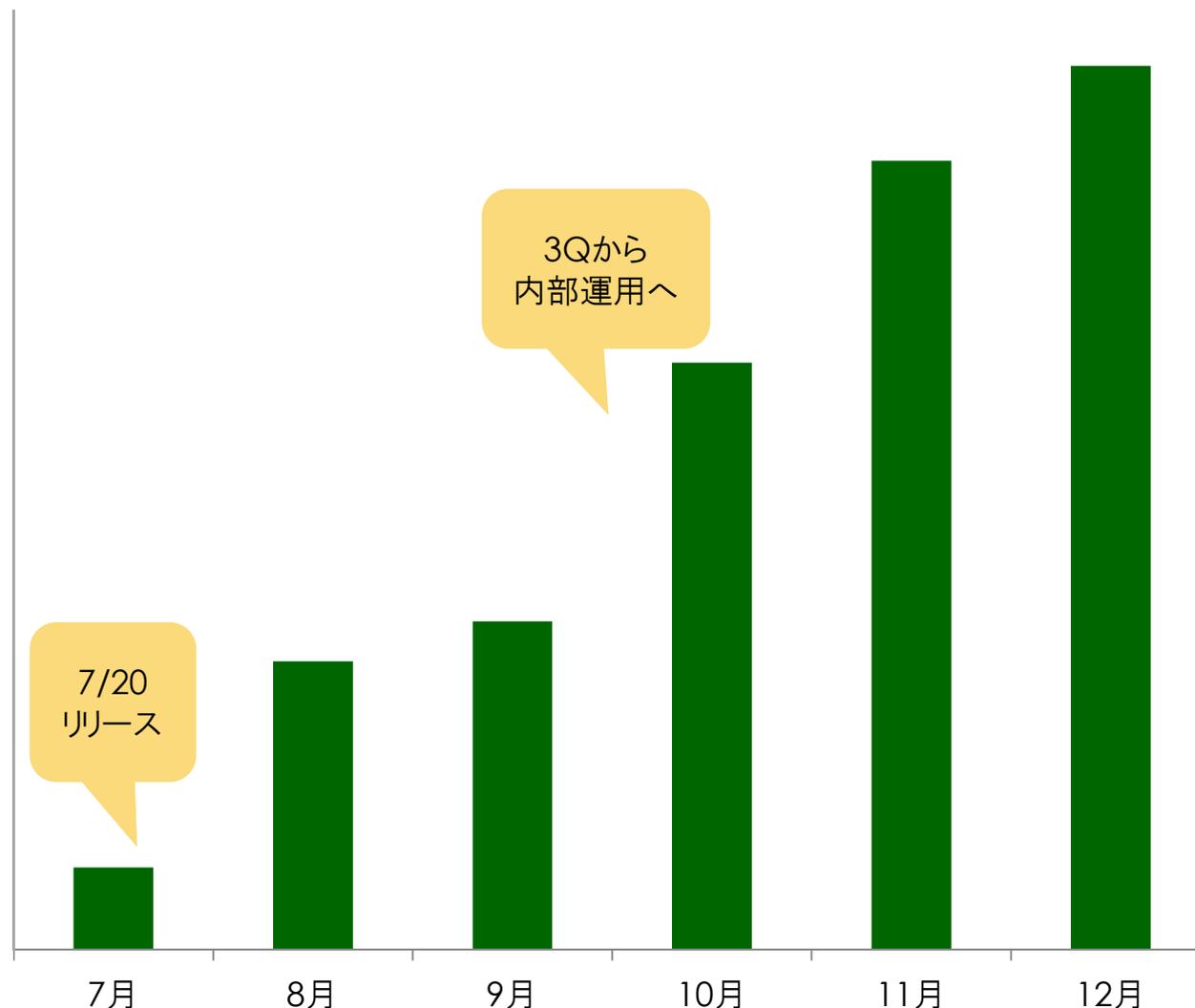
ソーシャルゲーム -3Qの振り返り-

「ドラゴン×ドライツェン」はスロースタートから上昇傾向が鮮明に
→背景: 内部運用への切り替えにより当社のノウハウを発揮

ドラゴン×ドライツェン
リリース: 12年 7月



「ドラゴン×ドライツェン」売上の推移



ソーシャルゲーム -3Qの振り返り-

国内既存ゲームはWebViewAppでGoogle Playに提供しインストール増加
→背景:スマートフォン移行ユーザーの離脱が減少

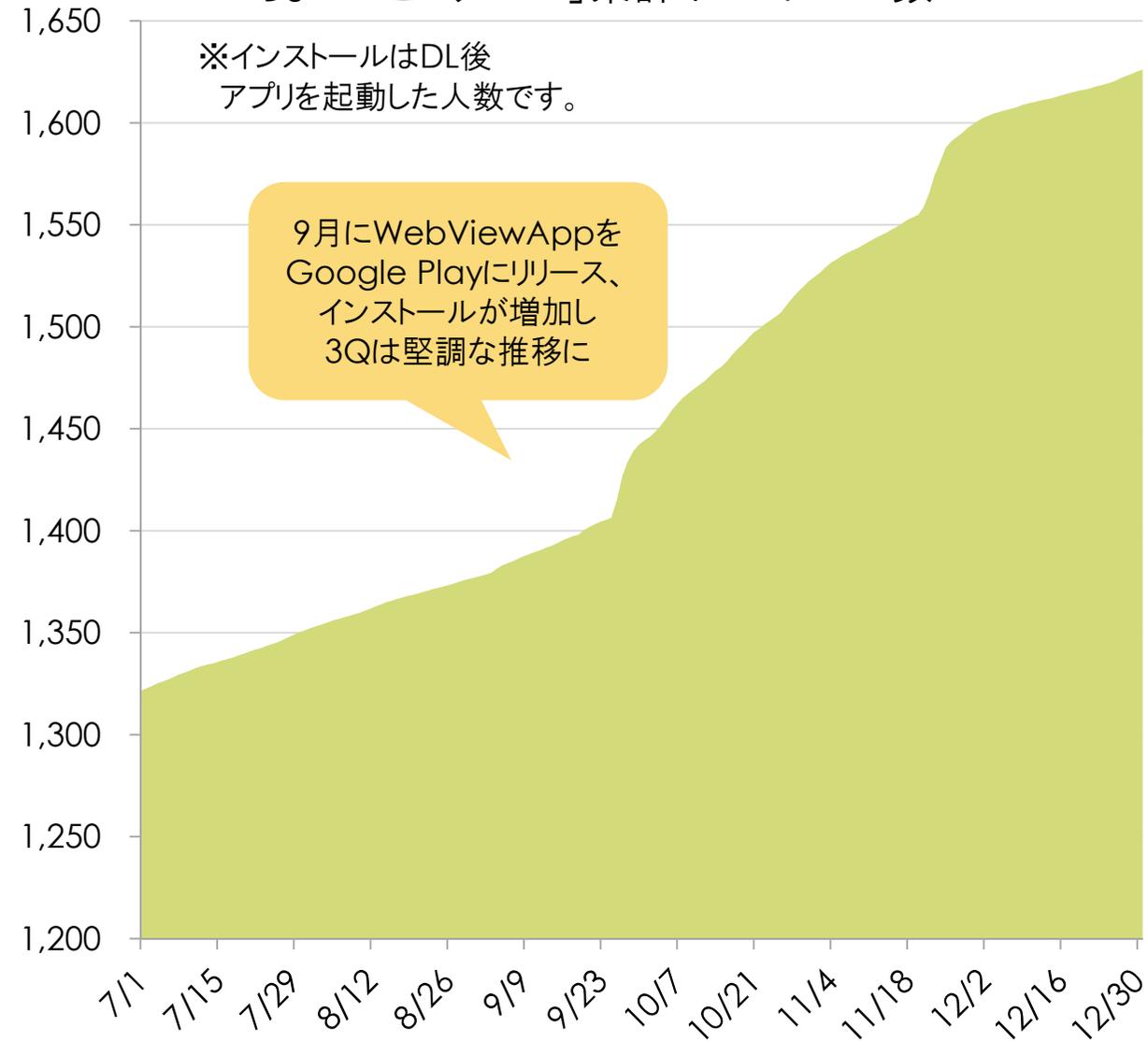
ちよこっとファーム
リリース:11年 1月
WebViewApp:12年 9月



(千人)

「ちよこっとファーム」累計インストール数

※インストールはDL後
アプリを起動した人数です。



9月にWebViewAppを
Google Playにリリース、
インストールが増加し
3Qは堅調な推移に

ソーシャルゲーム -3Qの振り返り-

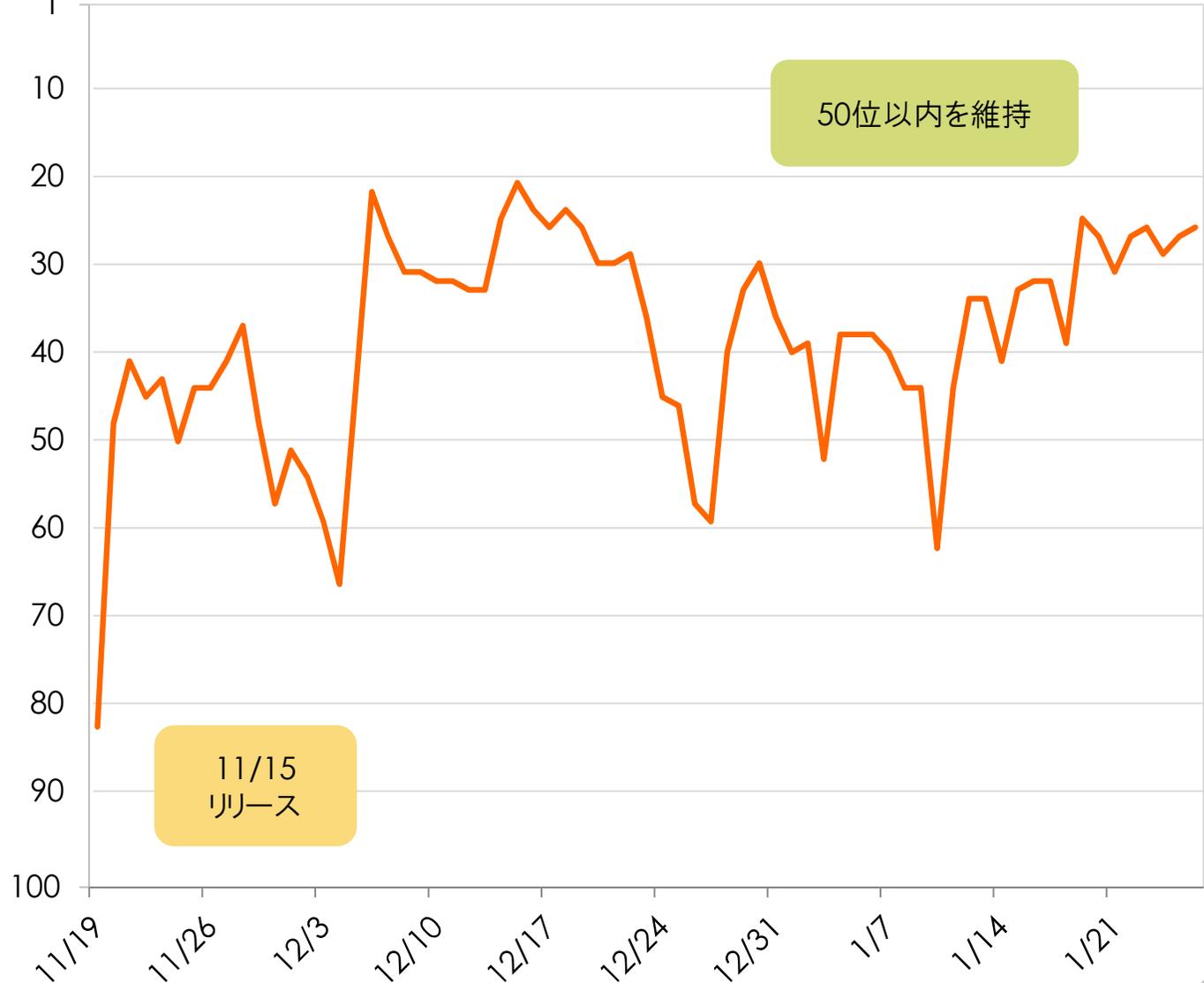
Reign of Dragons(旧称:DragonDreizhen)が100万DL突破

11/15米にリリースし
合計29ヶ国に提供。
米App Store全体売上
ランキングで30位付近。

Reign of Dragons
リリース:12年11月



(位) 「Reign of Dragons」のApp Store全体売上ランキングの推移



※iTunesデータより当社作成

新作リリース予定なしのため売上は横ばい、来期を見据えた投資積極化

国内(新規) ◆第一優先事項◆

- ・来期リリース予定の新規ゲーム(ハイブリッド)開発にリソース投下。
- ・スマートフォン向けの表現に対応した人員増に加え、外部リソース利用も積極化。
- ・新規ゲームの体制構築開始。上期の失敗を教訓に既存ゲームとのバランスを重視。
- ・スマートフォン向けの表現/デザイン技術を社内に保持するための採用、教育。
- ・内製でリリースのペースは減速、量産せず質の高いゲームを提供。

国内(既存) ◆安定収益基盤◆

- ・既存の国内向けタイトルを収益の柱とする。
- ・ブラウザで培ったマーケティングノウハウ、KPIマネジメントノウハウを活用し売上維持。
- ・来期の安定収益を作るためGoogle Play向け既存ゲームに広告宣伝費を投下。

海外 ◆収益基盤◆

- ・引き続き「Reign of Dragons」にリソース投下、売上増を狙う。
- ・「Reign of Dragons」を1/16Google Playにリリース。ランキング上位を狙う。
- ・国内向けに提供し成功しているゲームモデルの横展開を検討。

アドソリューション -3Qの振り返り-

動画広告掲載メディアの開拓に注力し、大手ポイントサイトとの提携が増加

◆現在掲載中のポイントサイト(1月30日現在)◆

mixi



ポイントタウン経由で



賢いインターネット生活を!



12/19スタート



1/29スタート

等

アドソリューション -3Qの振り返り-

大手ポイントサイトとの提携が進み視聴数が順調に増加



動画広告の視聴数増加施策に注力

動画広告

- ・サイト訪問者が動画を再生し視聴を完了するまでの導線を強化し、視聴数増加を狙う。
- ・掲載案件数を増やし、一人当たりの視聴数増加を狙う。

オファーウォール



動画再生ページ

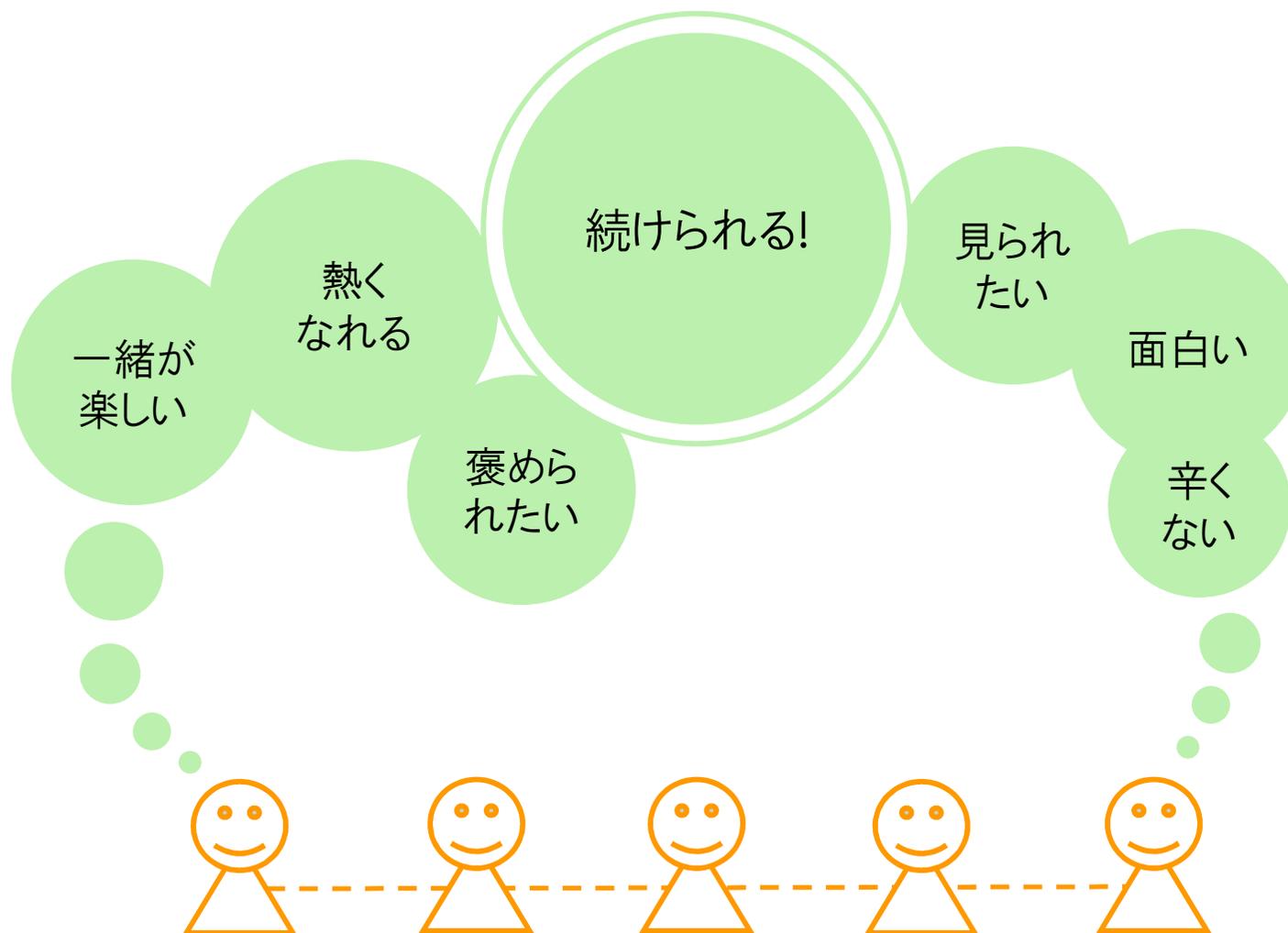


視聴完了ページ



ソーシャルラーニング -3Qの振り返り-

継続性の高い学習コンテンツを目指し引き続き実験



SNSと親和性の高い「ラーニング」

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、継続しにくい。

そこで学習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。

ソーシャルラーニング -3Qの振り返り-

投資フェーズから来期の収益化に向けた準備が進捗

→背景: ソーシャルゲームで培ったノウハウを活かし少額で広告出稿の実験を開始

えいたま
リリース: 12年 3月

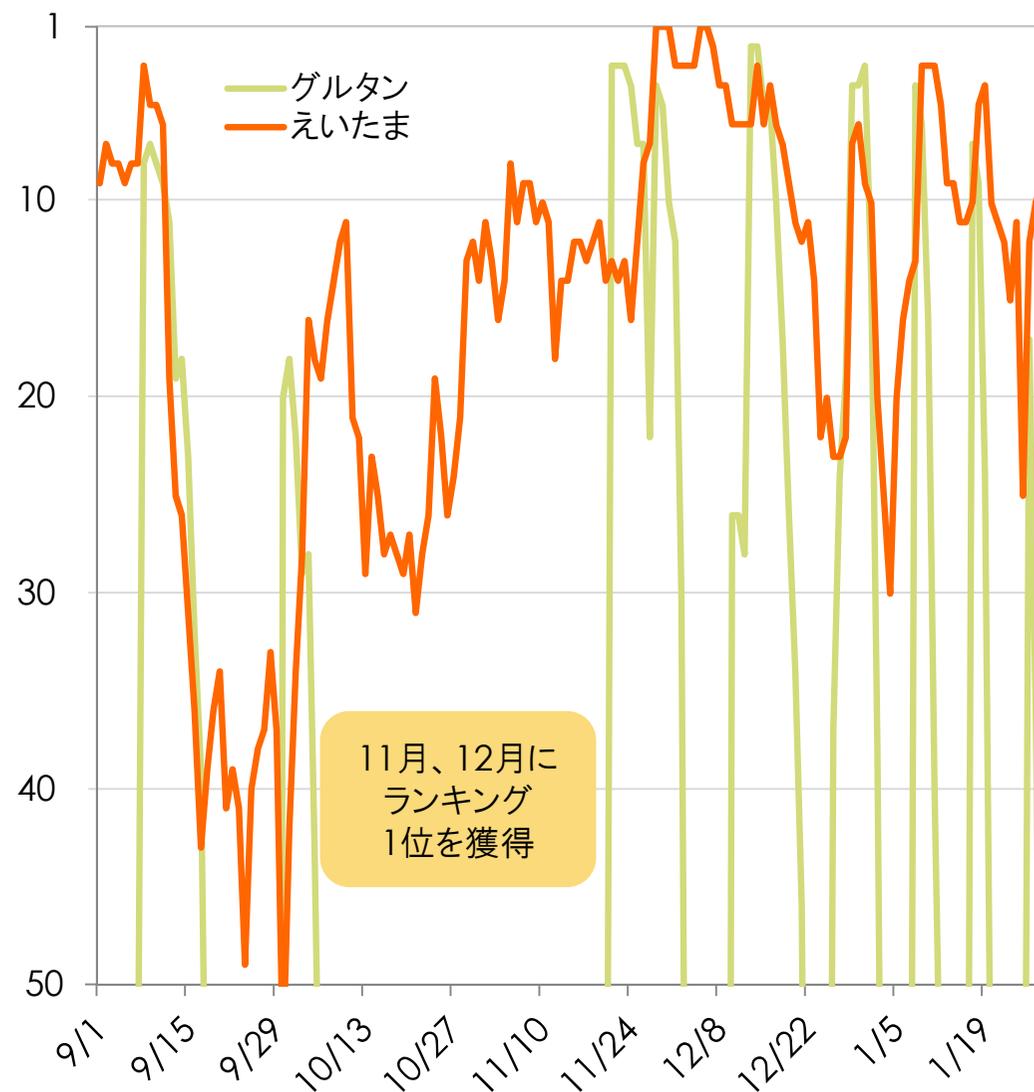


グルタン
リリース: 12年 7月



総合無料ランキングでは
「えいたま」が最高4位(1/29)、
「グルタン」が最高89位(12/5)に。

(位) App Store教育無料ランキングの推移



※iTunesデータより当社作成

既存アプリでの実験と、来期の新規アプリリリースに向けた投資

既存2アプリ+ソーシャルラーニングプラットフォーム「スマコロ」運用

- ・ソーシャルゲームで培ったノウハウを活かしたイベントの実施
- ・広告効果の検証中。効果を確認しながら広告宣伝費投下。

新規アプリ開発

- ・えいたま、グルタンのノウハウを生かした第三弾の企画開発本格化。

「えいたま」で実施したイベント



2013年3月期 業績見通し

業績推移はオントラックプラスながら、通期見通しは据え置き

(百万円)

	通期予想 (2012年4-2013年3月)	3Q累計実績 (2012年4月-12月)	
			進捗率
売上高	8,000	6,342	79.3%
営業利益	100	368	368.0%
営業利益率	1.3%	5.8%	—
経常利益	100	363	363.0%
当期純利益	60	115	191.7%

ソーシャル ゲームサービス事業

- ・国内Google Play (WebViewApp)に広告宣伝費を投下し来期の収益基盤を築く。
- ・来期リリースの新作(ハイブリッド)開発費用として研究開発費、原材料仕入増加。
- ・来期の成長に向けた採用強化で採用費、人件費、外注費増加。
- ・「Reign of Dragons」の貢献により海外売上が増加。

アドソリューション事業

- ・動画広告の視聴数増加施策による売上増を見込む。
- ・動画広告のサービス拡大に向けた社内体制強化、インフラ整備を開始。

ソーシャル ラーニング事業

- ・事業開発段階にあり、業績への影響は引き続き軽微。
- ・新規アプリの開発本格化と既存アプリの広告宣伝強化で費用増を見込む。



DRECOM[®]
with entertainment

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。