



**DRECOM**<sup>®</sup>  
with entertainment

# 2014年3月期 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。

後半にリリース集中。業績寄与は次期に持ち越しへ

## 通期業績 (2013/4-14/3)

- ・売上高 6,989百万円 前期比 17.7%減 (前期:8,490百万円)
- ・営業利益 ▲503百万円 前期比 赤字化 (前期:474百万円)

## 2014年3月期 業績の背景

- ・スマートフォンに向けたアプリと事業双方に投資した1年。ただ、新規ゲームの未達と期初計画からのリリース遅れにより、既存ゲーム中心の事業構成を継続。既存ゲームは経年とスマートフォン普及により総じて軟調で、09/3期以来5期ぶり(単体)の営業赤字に
- ・ソーシャルゲームサービス事業の新規はすべてスマートフォンネイティブに
  - 第2四半期にリリースした「ファンタジスタドールガールズロワイヤル」は計画未達。第4四半期に新作のゲームを2本リリース。立上げ段階の限定的な収益が短期間だけ業績寄与。収益への本格寄与は次期へ
- ・アドソリューション事業もスマートフォン向け新商材を立ち上げ
  - 「HeatAppReward」に着実な需要を確認。「フルボッコヒーローズ」の事前登録システムを「フライングガチャ」と命名して商材化
- ・ソーシャルラーニング事業でも新規アプリをiOS、Android双方にリリース
  - インストール進み、アプリの本来価値である継続学習にも一定の成果。カテゴリトップランクを維持も、事業開発段階を脱するまでは至らず
- ・新規開発投資の他はコスト増加抑制続く。既存ゲームの一部で収益性の見直しを行い特別損失を計上

# 第4四半期 業績概要



新規ゲームが2本稼働。償却費負担増もあり期間収益への寄与は限定的

(百万円)

	第4四半期 (2014年1-3月)	前四半期 (2013年10-12月)		前年同期 (2013年1-3月)	
			前四半期比		前年同期比
売上高	1,728	1,713	+0.9%	2,147	▲19.5%
営業利益	▲121	▲91	—	105	—
営業利益率	▲7.0%	▲5.4%	—	4.9%	—
EBITDA	▲6	▲14	—	202	—
経常利益	▲125	▲97	—	101	—
当期純利益	▲263	▲63	—	11	—

## 当四半期の状況

### ソーシャルゲームサービス事業

- ・「フルボッコヒーローズ」の立ち上がりは良好も、当初のゲームバランスの調整が十分でなく、伸長続かず。3月よりバランス調整に傾注
- ・ひとつめの大型IPゲームは、Android版が3月11日、iOS版が3月13日にスタート
- ・リリースからの経年に抗い難く、「Reign of Dragons」他、既存ゲームは漸減傾向

### アドソリューション事業

- ・スマートフォン向け広告商品「HeatAppReward」、第4四半期新商材「フライングガチャ」とも需要堅調。顧客側のリリーススケジュールの変動が短期的なブレ要因に

### ソーシャルラーニング事業

- ・事業開発続く。ユーザー増は継続。イベント開催など、露出が増加中

# 第4四半期の動き：ポジティブとネガティブ

事業として立ち上がり始めたスマートフォン向け広告商材。

## ポジティブ

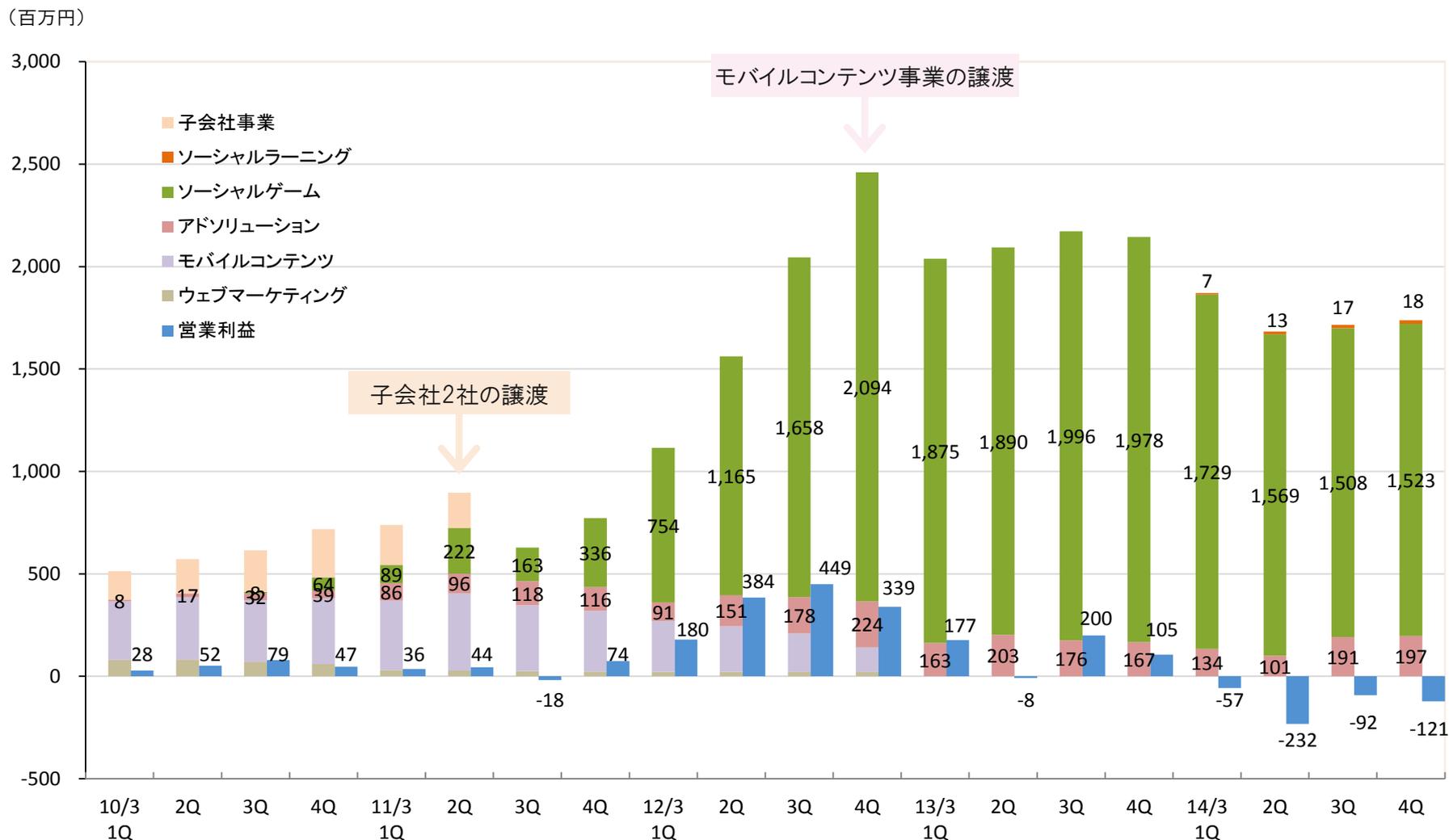
- SG ひとつめの大型IPゲームは堅調な立ち上がり。4月末段階で300万ダウンロード
- SG フルボッコヒーローズ事前登録の好調で想定を上回るスタート。リリース当初の広告宣伝の効率化とともに、アドソリューション事業に新商材ももたらす
- SG 陰陽師、ちよこっとファームが想定よりも堅調。多プラットフォーム対応化進展
- AD フルボッコヒーローズ事前登録システムを「フライングガチャ」として商材化。「HeatAppReward」と合わせ、新アプリリリース時の一連の広告商材となり、事業として立ち上がり始める
- SL 引き続きiOSではトップランクを維持

## ネガティブ

- SG フルボッコヒーローズ立ち上げ当初のバランス調整不足は、ゲーム内アイテムの価値減衰を招き、アイテム獲得とその育成のモチベーションの低下に繋がる
- SG 引き続きネイティブ対応に課題継続。既存の開発段階の課題に加え、ダウンロード時間の短縮や電池消費の抑制など、ユーザー評価に直結する技術課題も認識
- AD 需要対応に向け、体制整備が必要
- SL 事業としてのスケラビリティを得るため模索が続く

SG：ソーシャルゲームサービス   AD：アドソリューション   SL：ソーシャルラーニング   全：全社

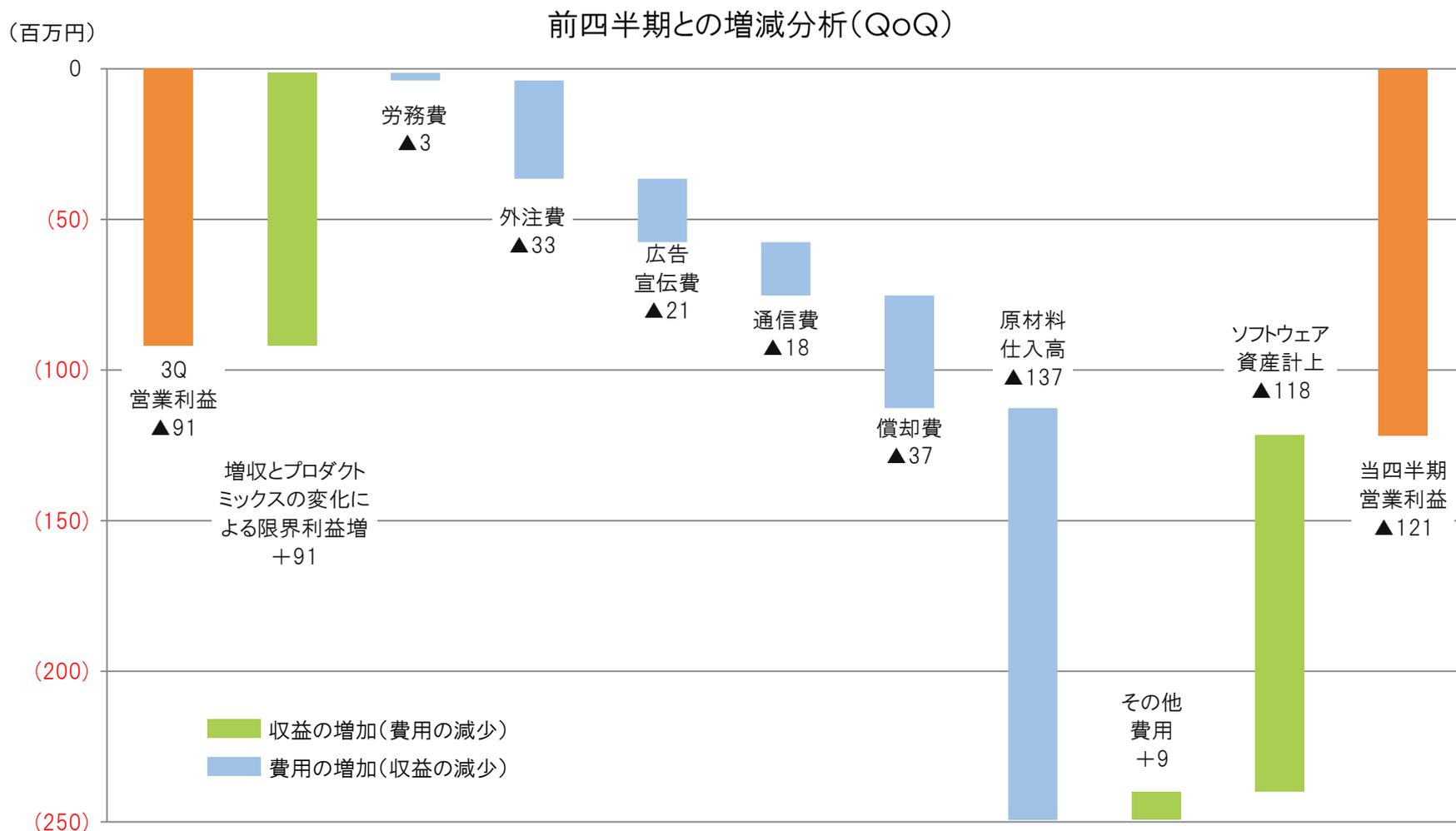
# 売上高・営業利益の推移



注：各事業の売上には内部取引を含み、各事業売上の合計と売上高の差分は内部取引分となります。内部取引は、主として、ソーシャルゲーム事業、ソーシャルラーニング事業と広告事業間で発生しています

# 営業利益増減要因

新規開発、リリースに伴い原材料仕入、減価償却費等、開発・運用関連コストが増



注: 限界利益: 主要な変動費(仕入高、支払手数料、著作権料)を売上高から控除した値

# 費用構成

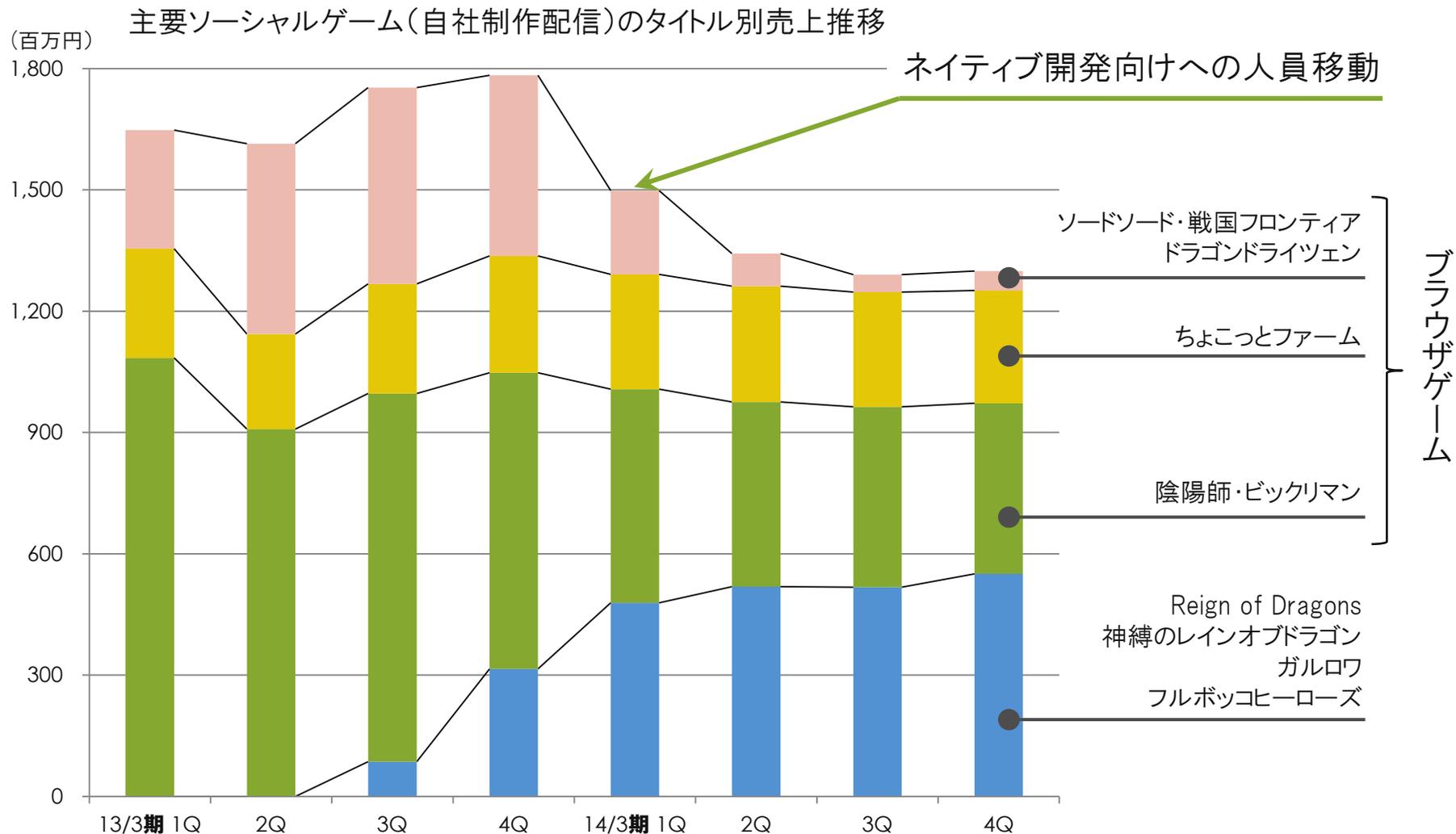


新規開発、リリースに伴い原材料仕入、減価償却費等、開発・運用関連コストが増 (百万円)

	第4四半期 (2014年1-3月)	前四半期 (2013年10-12月)		前年同期 (2013年1-3月)		費用特性、前四半期からの増減要因等
			前四半期比		前年同期比	
原価合計	1,378	1,318	4.6%	1,466	▲6.0%	
支払手数料	442	482	▲8.3%	591	▲25.2%	変動費:プラットフォームへの支払手数料
著作権料	50	59	▲15.3%	47	6.4%	変動費:版權を伴う売上に連動
労務費	273	267	2.2%	271	0.7%	開発・企画系人員の増に伴う増加
外注費	272	240	13.3%	190	43.2%	開発向け業務委託
仕入高	134	142	▲5.6%	115	16.5%	変動費:アドソリューション事業の出稿数に連動
通信費	94	76	23.7%	80	17.5%	データセンターコスト
ソフトウェア償却	102	65	56.9%	81	25.9%	ゲームの減価償却費
減価償却費	6	6	0.0%	5	20.0%	開発関連設備の減価償却費
原材料仕入高	220	84	161.9%	94	134.0%	ゲーム中のグラフィックなど
他勘定振替高	▲290	▲171	69.6%	▲54	437.0%	新作開発の進捗とともに増加(▲は除算)
その他	69	64	7.8%	42	64.3%	
販管費合計	471	486	▲3.1%	575	▲18.1%	
支払手数料	137	155	▲11.6%	191	▲28.3%	変動費:主に通信キャリアへの支払手数料
広告宣伝費	53	32	65.6%	59	▲10.2%	ゲーム、ラーニングアプリのマーケティング費用
労務費	167	171	▲2.3%	203	▲17.7%	間接人員の増加は抑制
採用費	11	36	▲69.4%	26	▲57.7%	一時的な減少、新卒、中途採用の方向性に変化なし
研究開発費	-	2	-	1	-	スマートフォンアプリ向けの研究開発
減価償却費	5	5	0.0%	9	▲44.4%	間接設備の減価償却費
その他	96	82	17.1%	83	15.7%	

# ソーシャルゲーム：自社制作配信ゲームの推移

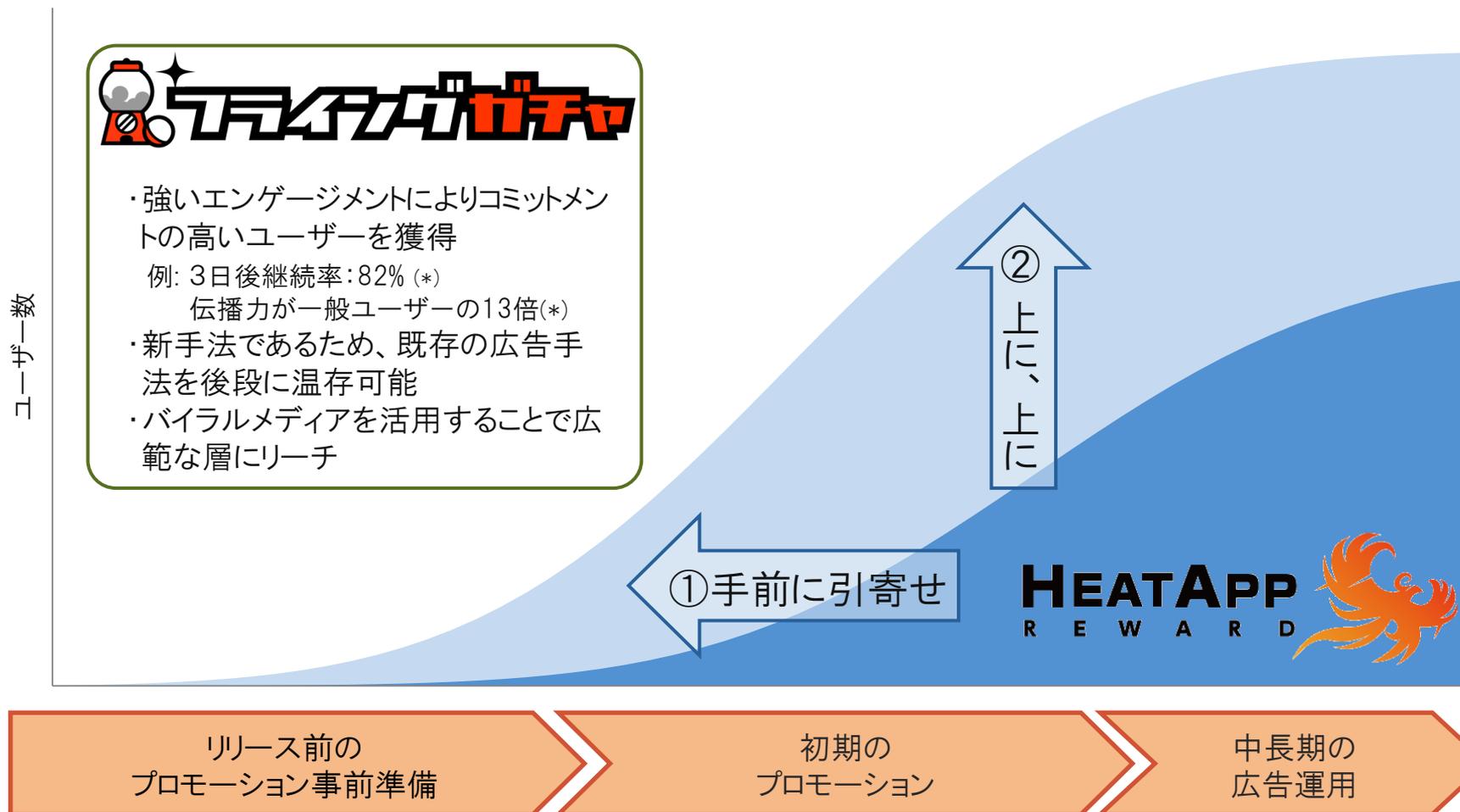
フルボッコヒーローズの新規寄与を既存ゲームの経年漸減が減殺



注：ソーシャルゲームサービス事業には上記グラフに表記していない自社制作他社配信やパブリッシング等の売上もあります

# アドソリューション:「フライングガチャ」をリリース

「HeatAppReward」とあわせて、新アプリリリース時の顧客ニーズへ対応



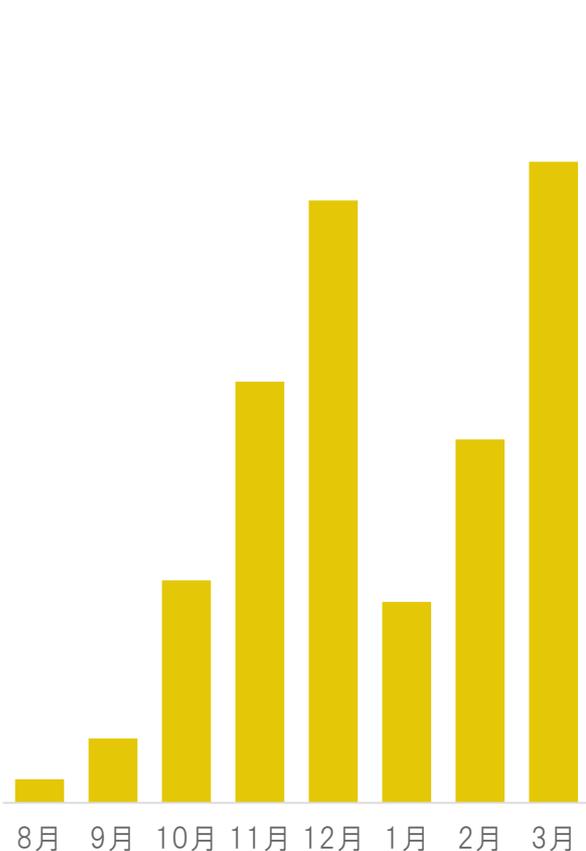
(\*)いずれもフルボッコヒーローズの実績。伝播力は、招待コード入力数/各経路インストールユーザー数で測定

# アドソリューション: HeatAppRewardの進捗

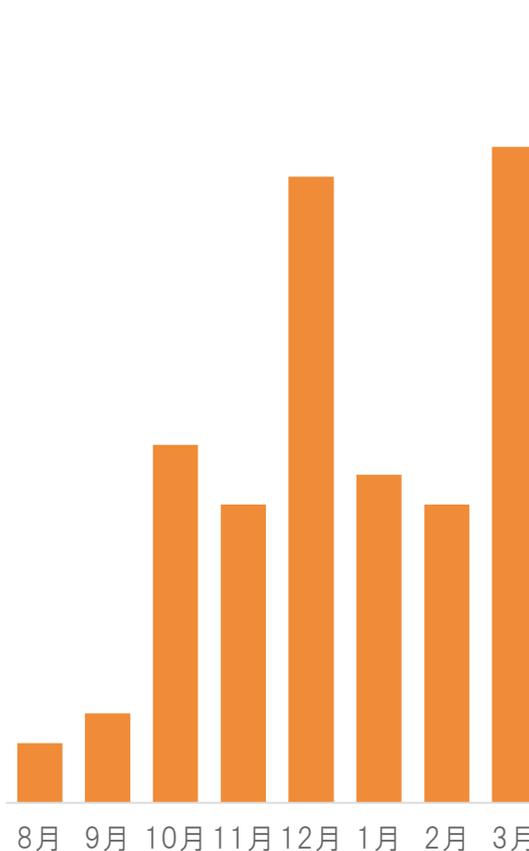


広告主、メディア双方の評価を得、拡大トレンドを維持

売上推移



広告件数



メディア件数

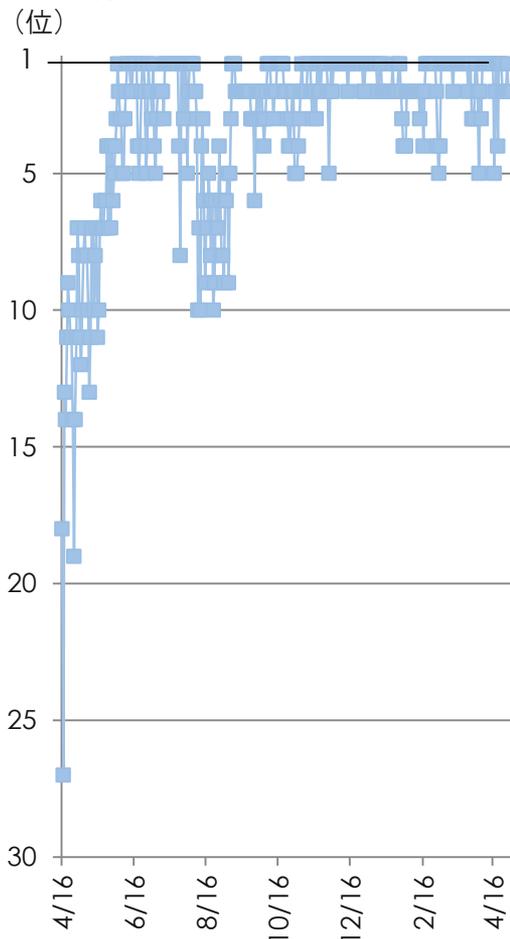


# ソーシャルラーニング: 事業開発の進捗状況



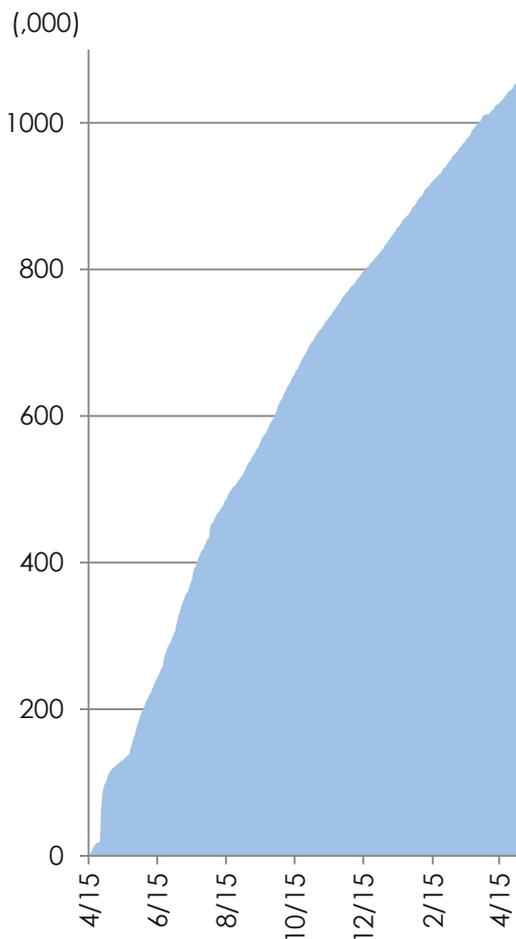
## サービス進捗は順調な推移

「えいぽんたん」のランキング推移  
App Store 教育カテゴリの売上ランク

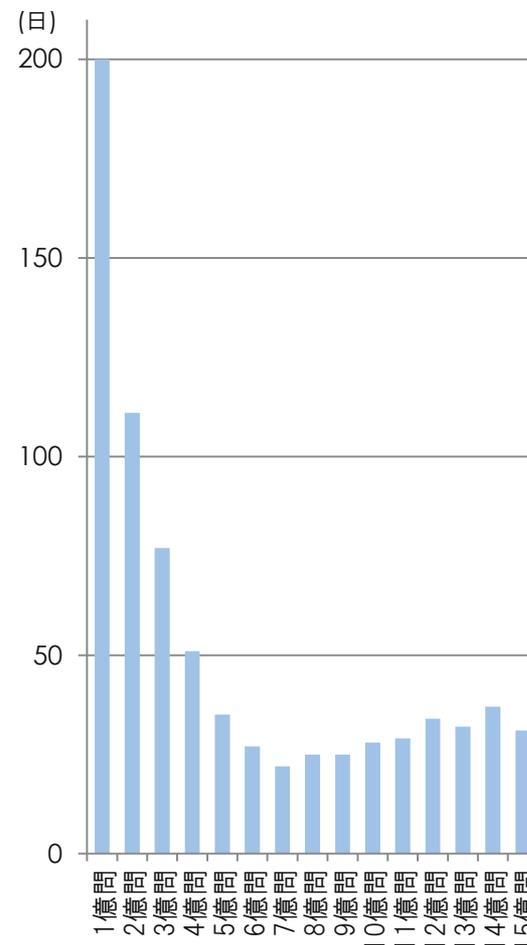


出所: App Annie

「えいぽんたん」インストール数

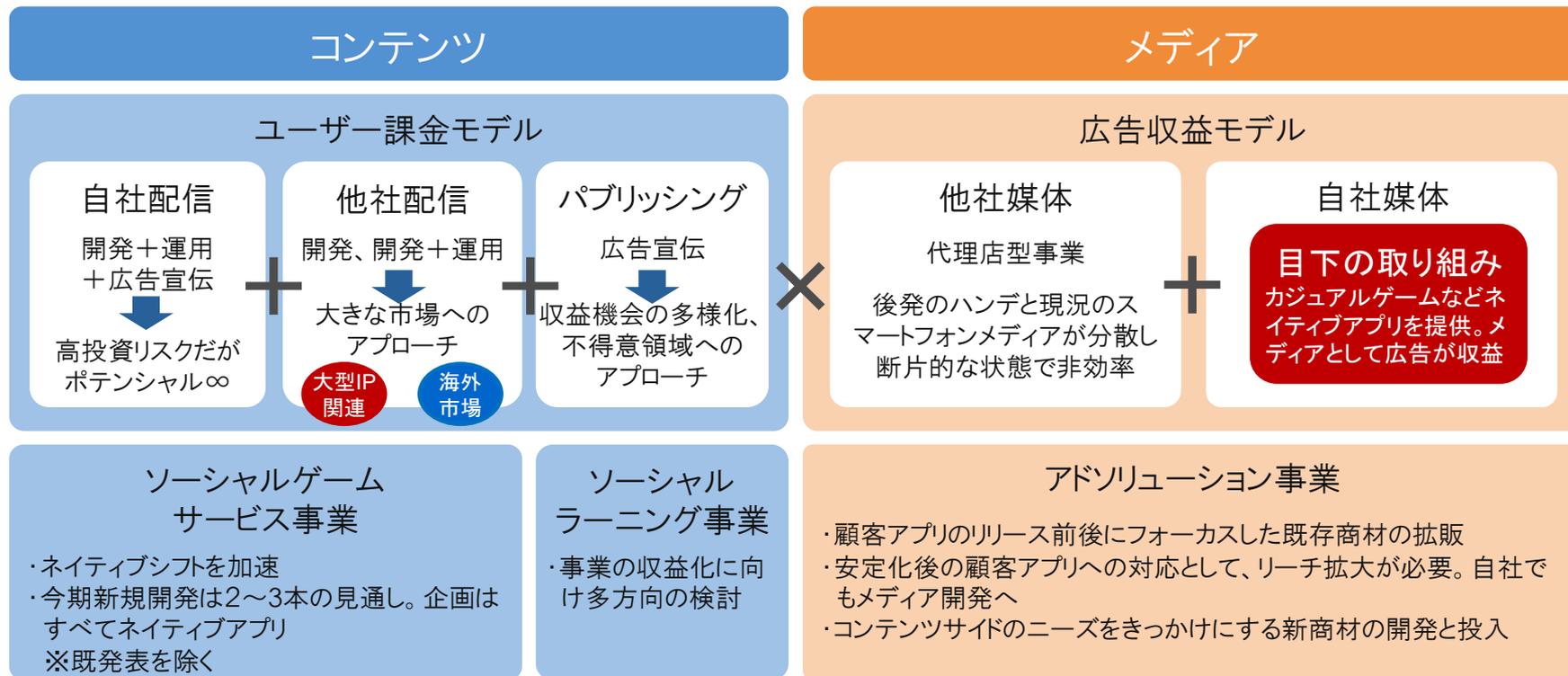


提供3アプリ合計の解答スピード  
累計回答数1億問ごとに要した日数



# 2015年3月期の方向性

スマートフォン向けコンテンツとメディアを事業領域と再定義。高成長領域をさらに深耕



スマートフォン向け売上の増加とソーシャルゲームへの業績依存度低下により、  
高成長と業績ボラティリティ低下の両立を目指す

# 2015年3月期業績見通し



今期から四半期ごとの業績見通し開示に変更。翌四半期については方向性を表示

(百万円)

	2014年3月期第4四半期 実績 (2014年1-3月)	2015年3月期第1四半期 見通し (2014年4-6月)	2015年3月期第2四半期 方向性 (2014年7-9月)
売上高	1,728	1,900	2,000~2,300
営業利益	▲121	▲50	100~300
経常利益	▲125	▲50	—
当期利益	▲263	▲40	—

## 第1四半期見通しの背景

ソーシャル ゲームサービス 事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・フルボッコヒーローズの前線復帰に向けた強化は進めるが、大幅な業績寄与は見込まず</li> <li>・大型IPゲームの安定的な立ち上がりは見込むものの、期間業績への寄与は限定的</li> <li>・既存ブラウザゲームは漸減トレンドが続く見通し</li> </ul>
アドソリューション事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スマートフォン向け商材の需要は堅調。売上増勢トレンドは続く見込み</li> <li>・一層の商材充実に向けて、スマートフォン向けメディア開発にリソース投下</li> </ul>
ソーシャル ラーニング事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・引き続き事業開発に注力</li> </ul>
全社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンテンツとメディアを事業領域と再定義。組織編成も含めメディア領域へのフォーカス強化</li> </ul>



**DRECOM**<sup>®</sup>  
with entertainment

※ 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。