



2017年3月期 第1四半期 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。

第1四半期 業績概要



ゲーム内イベントが盛況。IPゲーム海外版の好調な立ち上がりもあり、増収増益に

(百万円)

	第1四半期 (2016年4-6月)			前四半期 (2016年1-3月)	前年同期 (2015年4-6月)
		前四半期比	前年同期比		
売上高	1,750	6.4%	7.1%	1,645	1,634
営業利益	233	106.4%	-	113	-205
営業利益率	13.3%	-	-	6.9%	-12.6%
EBITDA	282	80.2%	-	157	-36
経常利益	222	113.5%	-	104	-210
当期利益	115	-24.2%	-	151	-153

当四半期の状況

ソーシャルゲーム事業

- 既存IPゲーム2本(「ONE PIECEトレジャークルーズ」※及び「ジョジョの奇妙な冒険 スターダストシューターズ」※)が、引き続き安定的に推移。「ONE PIECEトレジャークルーズ」※は5月に実施した配信開始2周年記念イベントが好評を博し、売上を伸ばす
- 「ONE PIECEトレジャークルーズ」※の海外版は5月に新地域で配信開始。新配信地域で順調な立ち上がりを見せる
- 「フルボッコヒーローズ」は引き続き他社IPとのコラボレーションを実施。5月に実施したキャンペーンはユーザーの高い支持を獲得
- 複数の新規IPゲームで開発が進む

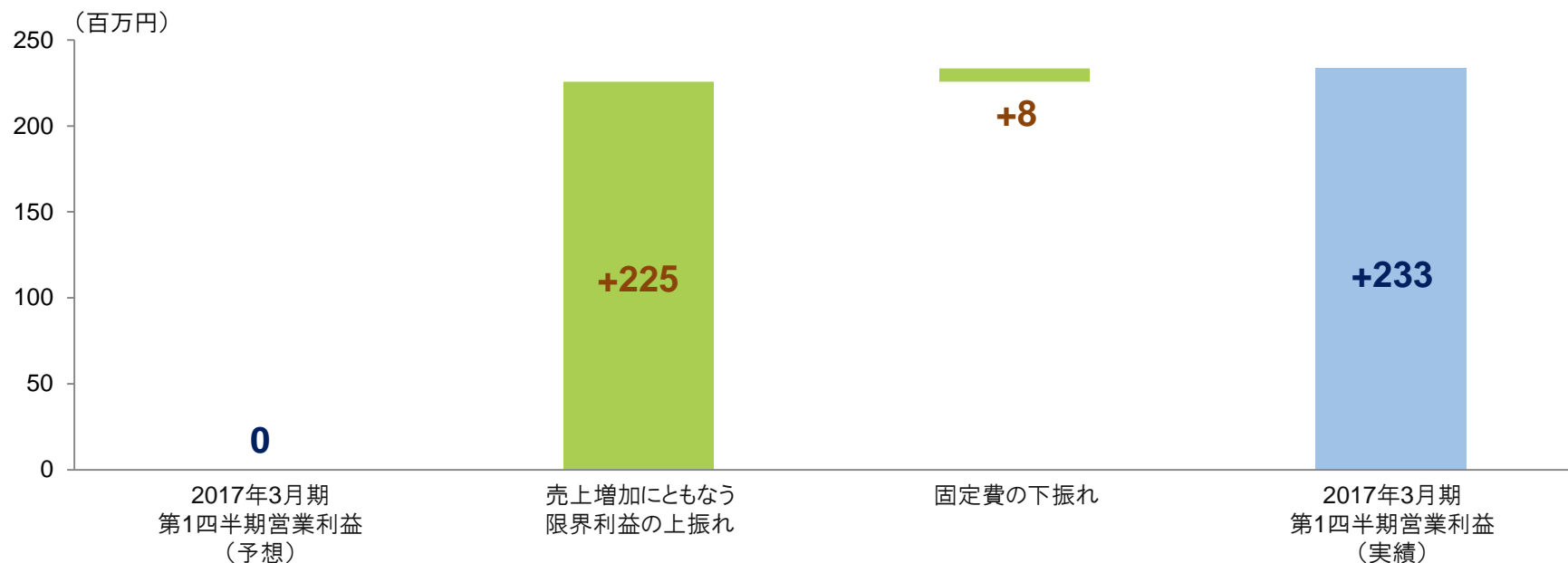
広告メディア事業

- 動画広告サービス「DreeVee」が引き続き順調に推移。新たなマネタイズモデルを導入し、サービスの拡張に取り組む。収益性が改善し、赤字幅が縮小。事業収支はほぼ「トントン」に

※ 株式会社バンダイナムコエンターテインメント配信

第1四半期 業績概要

ゲーム内イベント及びIPゲーム海外版の寄与により、予想比で売上、利益ともに上振れ



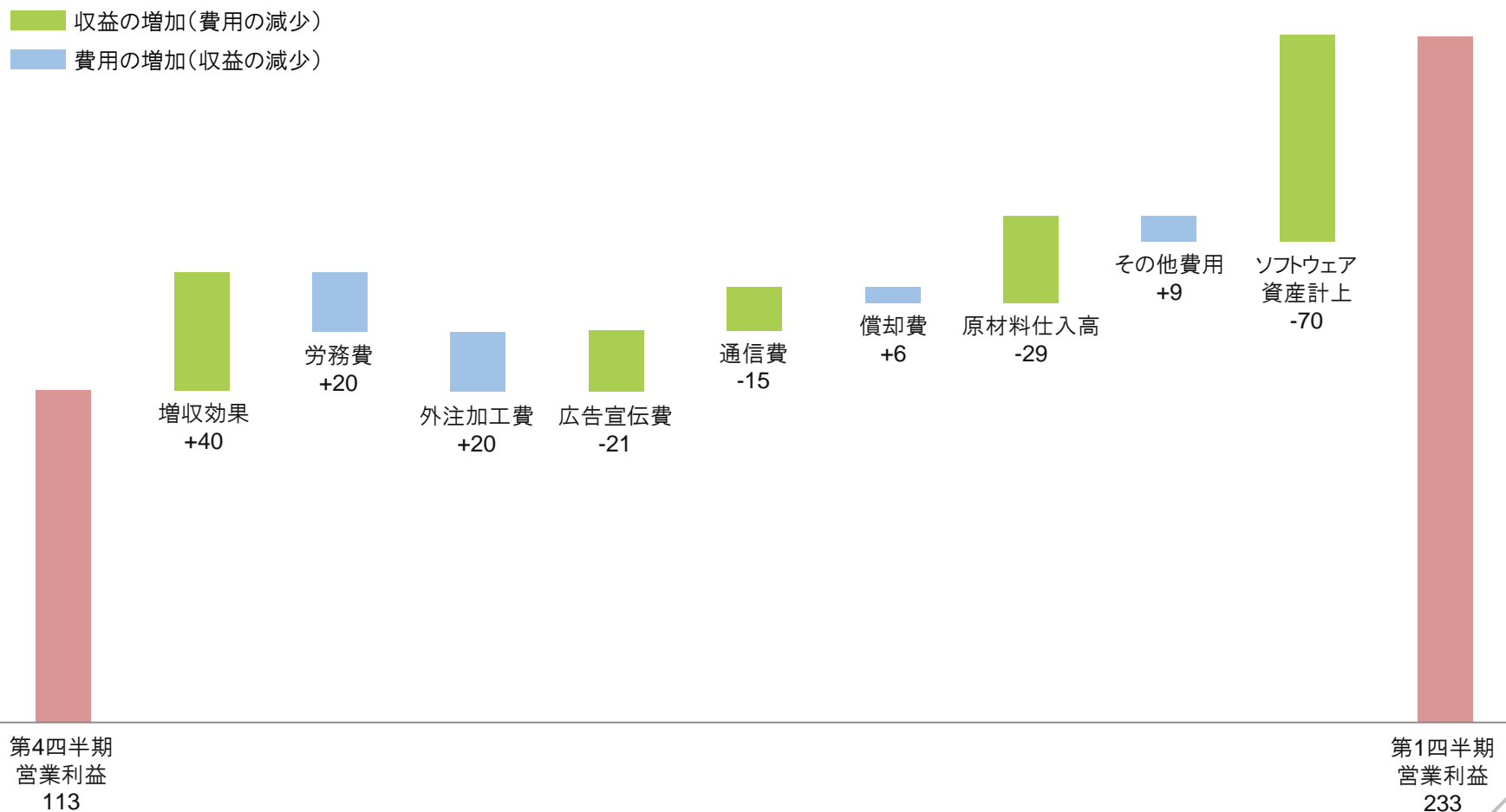
(百万円)	予想 (A)	実績 (B)	(B) - (A)
売上高	1,500	1,750	+250
営業利益	0	233	+233
経常利益	0	222	+222
当期利益	0	115	+115

前四半期比営業利益増減分析

売上高増加の他、原材料仕入高や通信費などの減少により前四半期比で増収

(百万円)

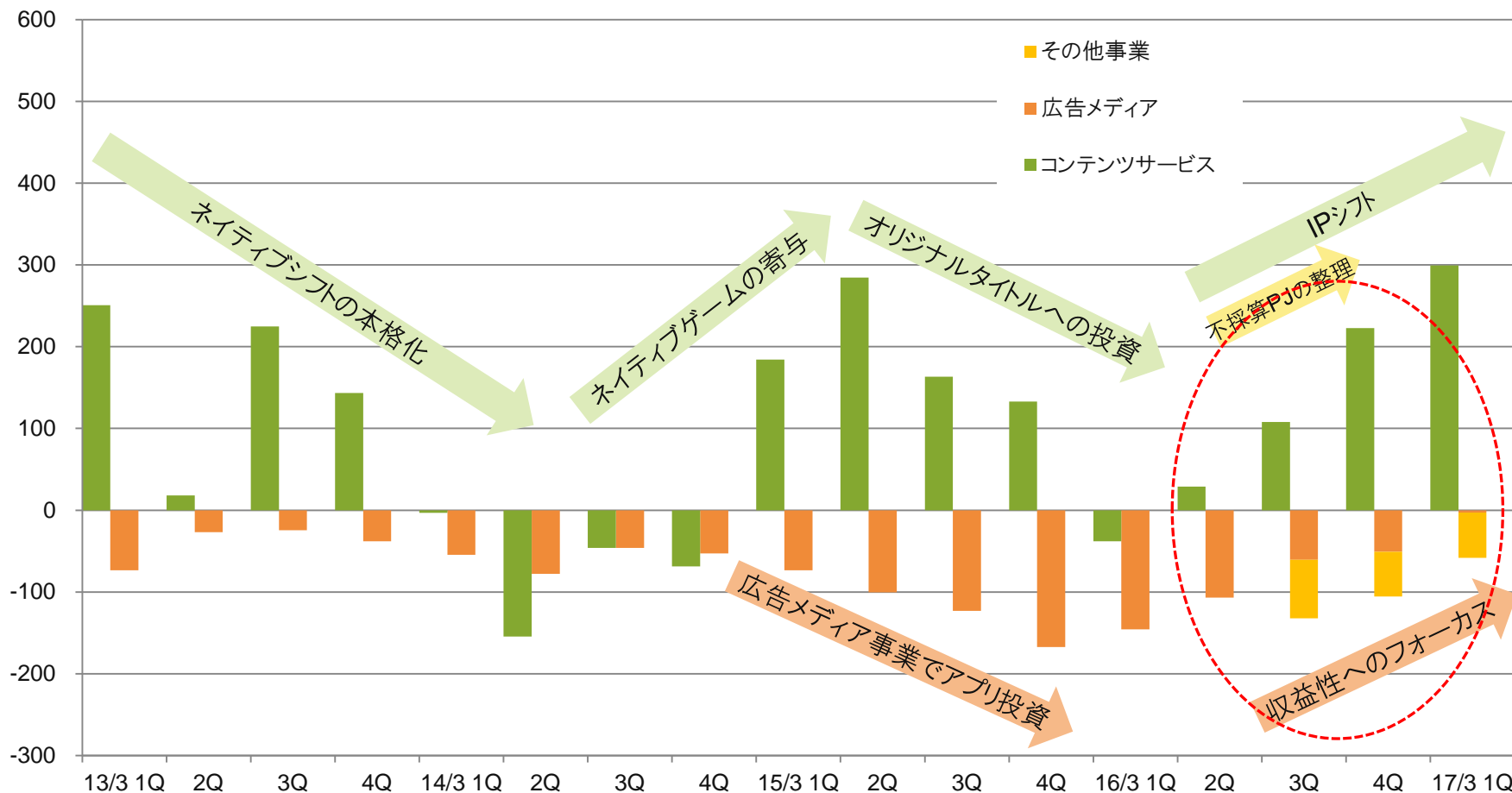
前四半期との増減分析(Q/Q)



セグメント別営業利益の推移

前四半期に引き続き、コンテンツ及び広告メディア両事業の収益性向上が継続

(百万円)



注：2012年3月期～2014年3月期は単体決算、2015年3月期は連結決算。

第1四半期 ポジティブとネガティブ



既存ゲームはIPゲーム2本を中心に堅調に推移。複数の新規IPゲームで開発が進む

ポジティブ

- SG** 「ONE PIECEトレジャークルーズ」※及び「ジョジョの奇妙な冒険 スターダストシューターズ」※が引き続き堅調に推移。「ONE PIECEトレジャークルーズ」※は5月に実施した配信開始2周年記念イベントの盛況により、想定を超える売上が記録。海外版についても、配信地域が拡大され、新たな市場で好調な立ち上がりをみせる
- SG** 「フルボッコヒーローズ」は、5月に実施した他社IPとのコラボレーションが高い支持を集め、売上が伸びる
- SG** 複数の新規IPゲームで開発が進む
- AM** 動画広告サービス「DreeVee」が拡大傾向に。新たなマネタイズ手法を導入し、更なる成長を志向。収益性が向上し、事業収支はほぼ“トントン”の状態に

ネガティブ

- SG** 2018年3月期下期以降のリリースに向けた新規IPプロジェクトを始動するにあたり、開発人員増強が必要。採用の強化が急務

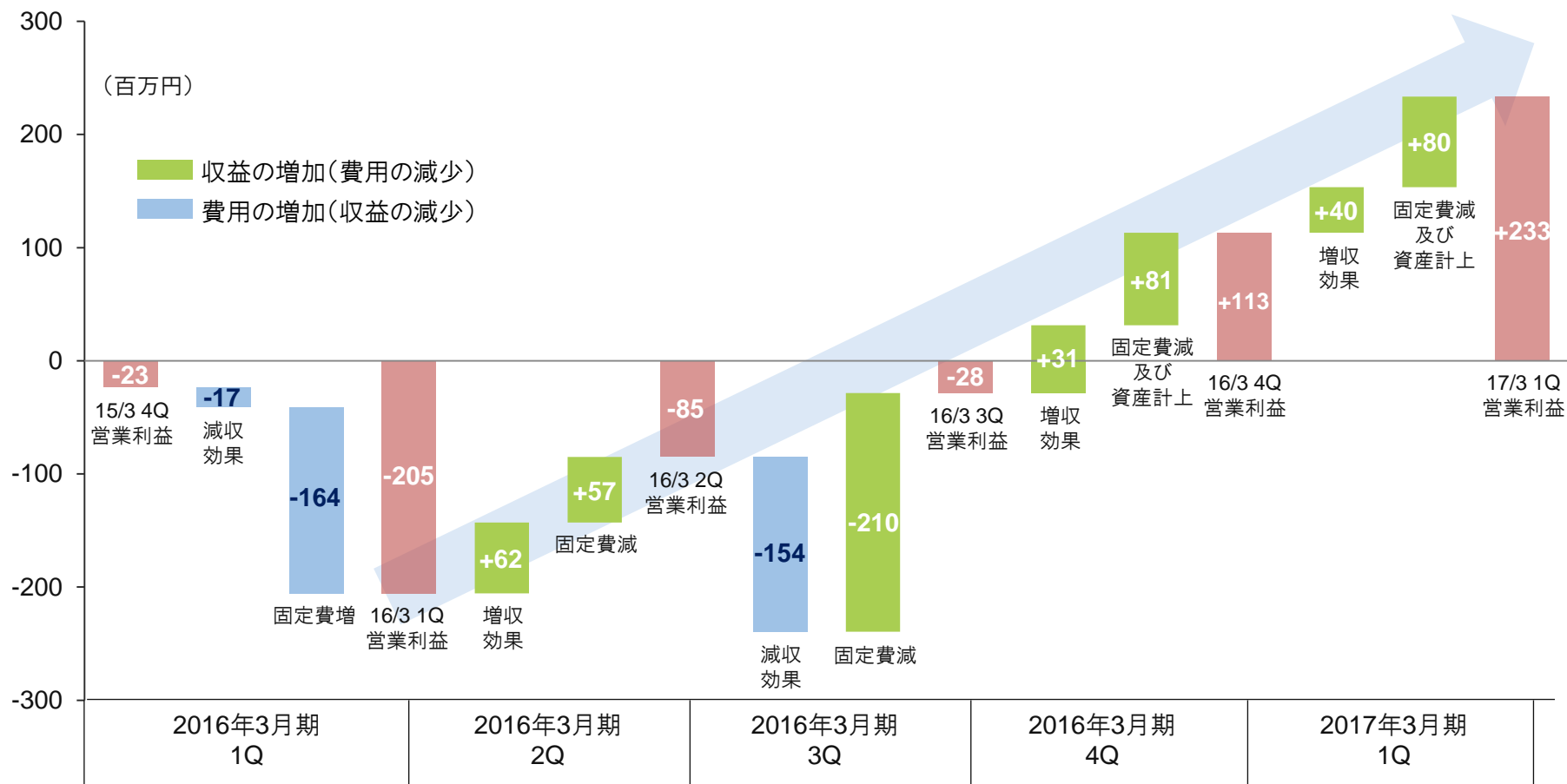
※ 株式会社バンダイナムコエンターテインメント配信

SG ソーシャルゲーム

AM 広告メディア

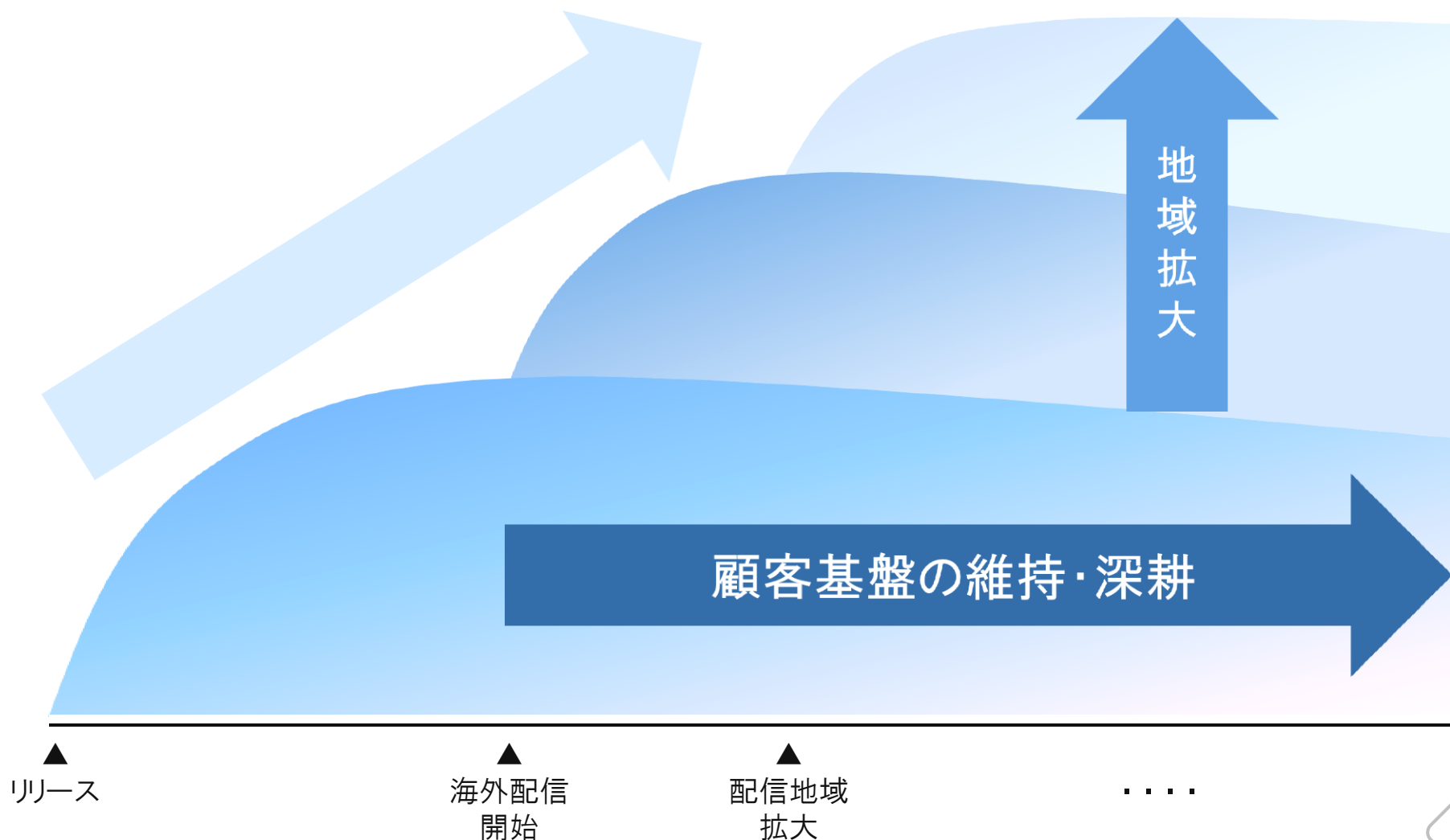
収益性の改善について

収益基盤強化に向けたコスト最適化を継続。次期に向けた投資も活性化



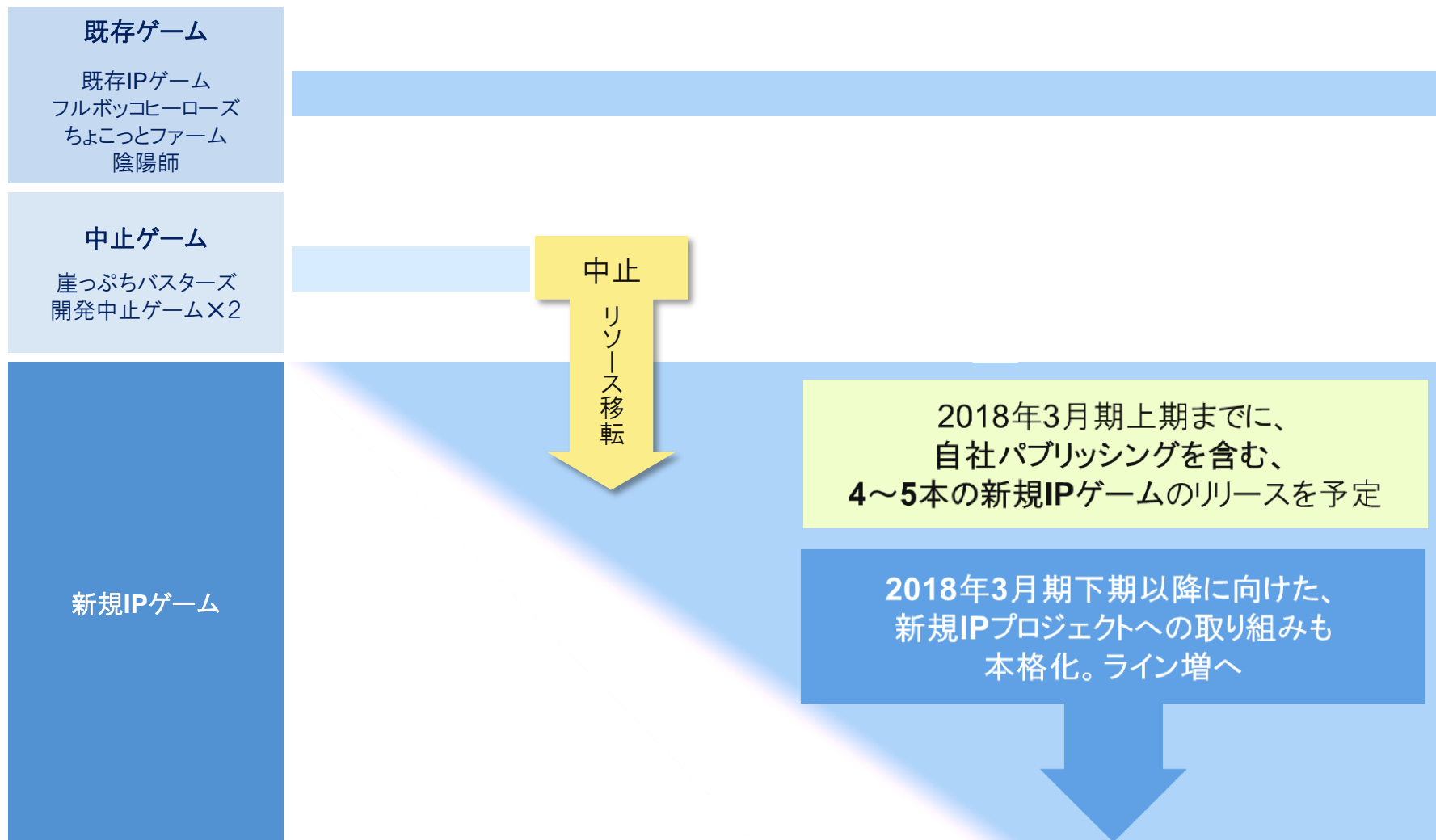
IP戦略について

IPゲーム海外版の推移から、IPゲームの集客力にもとづく海外展開への事業機会を再確認



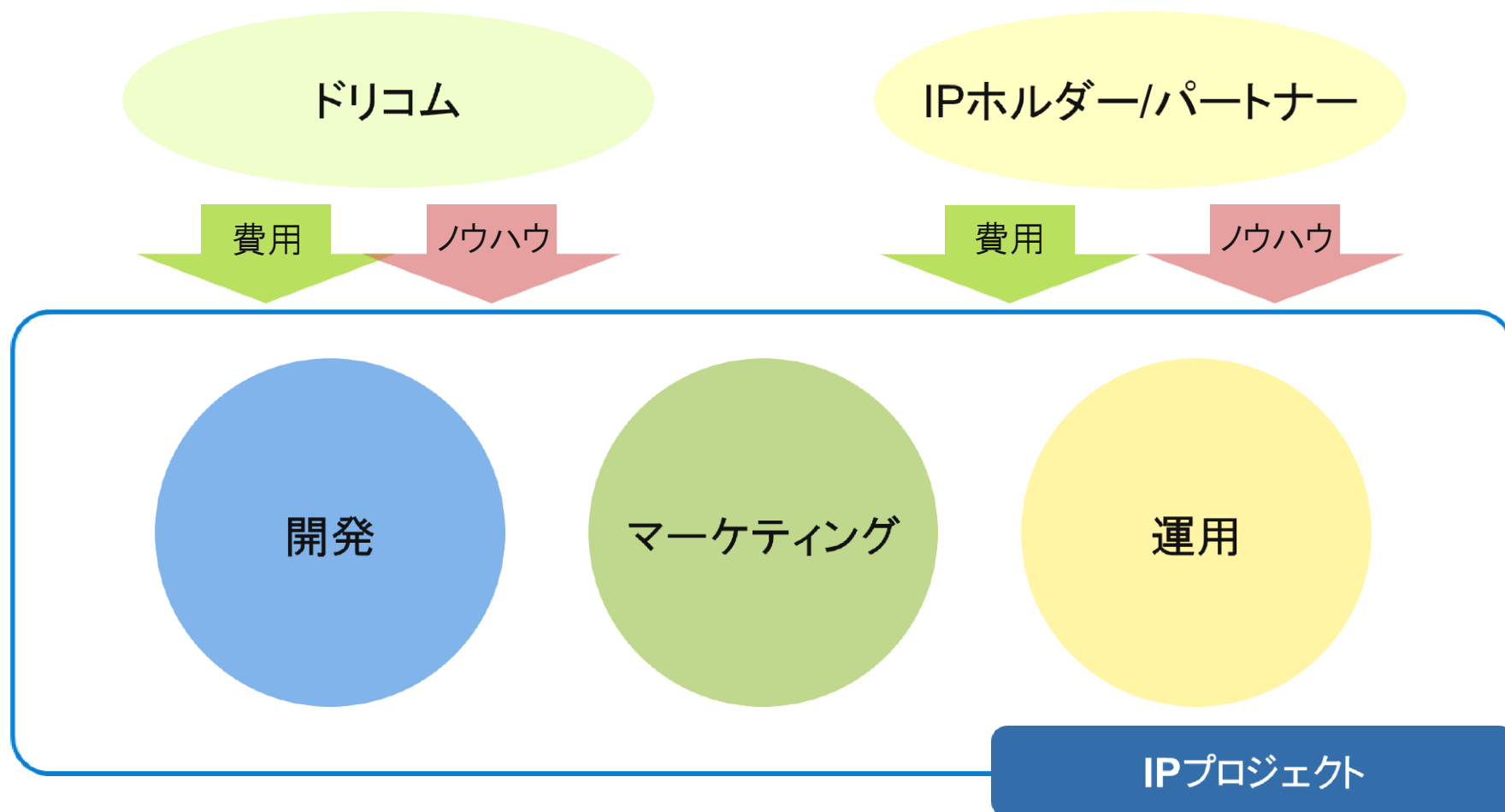
IP戦略について

18年3月期上期までの4～5本に加え、18年3月期下期以降に向けた開発ラインの拡張が始まる



IP戦略について

開発費用負担を含む協業体制で、プロジェクトの成功確度向上を目指す



IPゲームの開発が着実に進む。2018年3月期下期以降に向けた採用の強化が課題

IP戦略の進捗

開発中IPゲーム及び新規IPプロジェクトの状況

- 引き続き2018年3月期上期までの、4～5本のリリースに向け、開発力を集中的に強化。開発が着実に進む
- 「ダービースタリオン(仮)」については、開発が最終段階に
- 「ダービースタリオン(仮)」及び開発中のIPゲームの詳細については、随時発表予定
- 2018年3月期上期までにリリースを目指すIPゲームの開発が進む中、2018年3月期下期以降に向けた新規IPプロジェクト立ち上げへの取り組みを本格的に始動

開発力強化に向けた増員

- 現在開発が進むIPゲームについては十分な開発人員を有しているものの、2018年3月期下期以降の新規IPプロジェクトを始動するにあたり、人員不足が課題。開発力の強化に向け、採用費を増額し、積極的に採用活動を展開。内部人員と併せ、外部の開発パートナーとも協力し、内外両面から新規ゲーム開発体制の質・量拡大を目指す

シリーズ累計販売本数900万本以上を
誇るナンバーワン競馬ゲーム

「ダービースタリオン(仮)」

鋭意開発中
詳細は随時発表予定

広告：動画広告サービス「DreeVee」



ディスプレイ広告を新たに導入。サービス拡張により収益性向上。事業収支はほぼ“トントン”に



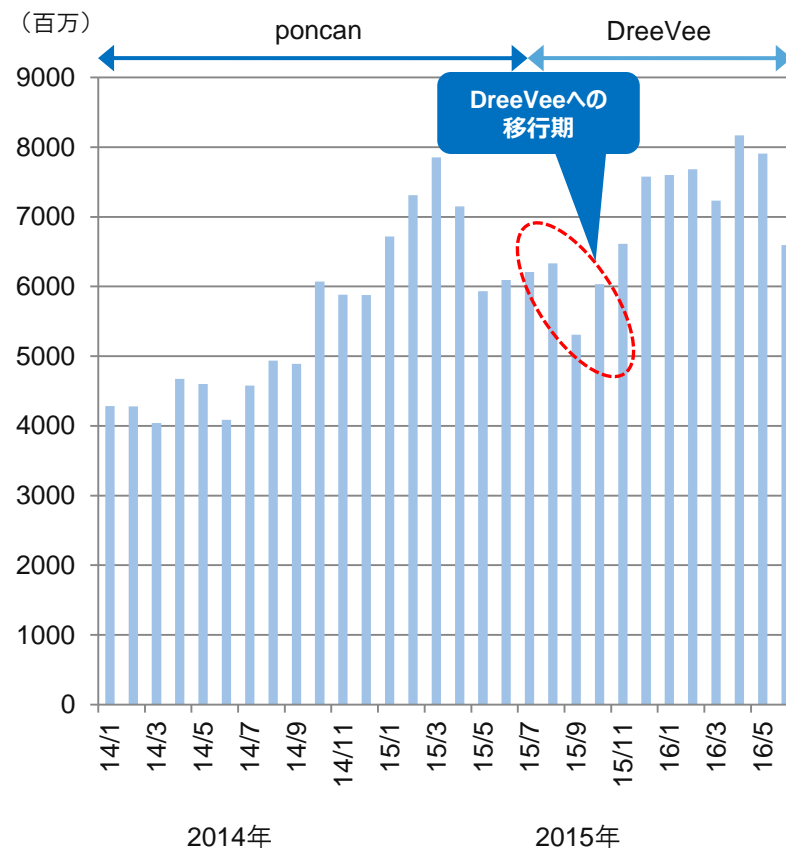
「DreeVee」の紹介

ドリコム動画広告サービス「poncan」がリニューアルし、「DreeVee」(ドリービー)に。リニューアルにともない、様々な手法での動画広告掲載が可能となり、従来の主要サービス提供先であったEC・通販企業をはじめ、アプリデベロッパーなど、幅広い広告主へのサービス提供が可能に。また、従来の提携メディアに加え、スマートフォンのみを対象としたメディア配信も強化し、提携メディアがさらに拡大

収益性向上に向けた取り組み：ディスプレイ広告

広告ページ上に、従来の動画広告に加え、簡単なゲームやアンケートなどに挑戦、回答することでユーザーがワードポイントを獲得できるディスプレイ広告を追加。新たな収益源が加わったことで、収益力が大きく向上。動画広告とディスプレイ広告の両建てにすることで、従来課金に至らなかったユーザーの取りこぼしを防ぎ、ユーザー数自体の拡大も目指す

「poncan」/「DreeVee」月別動画視聴数の推移



DRECOM INVENTION PROJECT



「PlanB」と「Clip」で認知度向上に向けた取組みを展開。「Pass!」は本リリースに向け準備が進む

発明を産み続けるためのプロジェクト「DRECOM INVENTION PROJECT」



DRECOM INVENTION PROJECT

ドリコムが目指す、発明を通じて世の中を変える、「Happy!」にしていく、を体現するプロジェクト。少人数のチームで企画・開発を行い新しい発明の種を産み続けることを目指します。

特徴

- 少人数のチームで企画・開発
- 2016年度はC to Cモデルの新サービス中心



あなたの時間を最高にするダイニングコンシェルジュ

「TOKYO DAY OUT」、「ツヴァイ」、「Between」などとのコラボレーションを実施。今後も様々なメディアとのコラボレーションを実施し、市場での認知度向上を目指す



“交換”から生まれる新しいHappyのカタチ

4月に正式にリリース。「物々交換」をキーワードに、C to Cビジネスのモデルとして、国内外の様々なメディアで取り上げられる。当面は認知度の向上とユーザー層の拡大に注力



マップではじまるライブコミュニケーション

4月に招待制でβ版をリリース。6月には映画とのコラボレーション・キャンペーンを実施。市場での認知度向上と共に、本リリースに向け、サービスの向上に取り組む

社内外のリソースを活かした開発ラインの拡大及び確実なヒットを目指した体制づくりに傾注

2017年3月期～2018年3月期中のリリースを目指す新規IP ゲームのヒットに向け、開発ラインの拡大と、 品質管理体制の確立に注力

全社でのリソース一括管理や、新設したプロジェクト・品質監督部署による、開発初期段階からの開発現場に密着した管理により、ヒット確度の向上を目指す

採用を強化し、社内の開発リソース増強に注力するとともに、社外の開発力をレバレッジし、開発ラインの一層の拡大を目指す。外部パートナーとの継続的リレーション構築にも注力

同時に、2019年3月期以降に向けた、新規IPプロジェクト及び新規事業の種を仕込む

2017年3月期 第2四半期の見通し

引き続き、新規タイトルの開発に集中。2Q以降に順次リリースを目指す

	第2四半期の事業進捗見込み	第2四半期収益への影響
ソーシャルゲーム事業	既存IPタイトルは引き続き安定的な売上、収益寄与を見込む。ユーザー増に加え、リリースからの時間経過によるユーザーの定着がプラスに効果することも期待。海外版についても、新配信地域で好調なことから、売上寄与の増加継続を織り込む	売上が当社分だけのネット計上であるため、売上変動の影響は相対的に小さめ。他方、変動費がないため、売上変動が利益に直結
	社内外のリソースを新規IPゲームの開発に集約し、2017年3月期 第2四半期以降に順次リリースを目指す。開発力強化に向け、採用を活発化する見通し	採用費の増加を織り込む
	「ダービースタリオン(仮)」は事前登録段階からの広告宣伝費の先行発生を見込む。「ダービースタリオン(仮)」の本格的な寄与は第3四半期からを見込む	事前登録段階から広告宣伝費が先行発生することから、利益にはマイナス
広告メディア事業	動画広告サービス「DreeVee」を中心に、引き続き事業拡大に傾注。拡大する動画広告需要と、より多くの業種のニーズ取り込みに傾注	売上プラスも事業構造上利益率低め
ReDucate (ソーシャルラーニング事業)	ドリコムの子会社から持分法適用関連会社へ異動。ビジネスモデルをB to Bに転換し、楽天社主導の下、事業拡大を目指す	持分法適用関連会社異動にともない、損益については、持分法による投資損益として計上

2017年3月期 第2四半期の見通し



開発集中フェーズ継続。採用費増と「ダービースタリオン(仮)」での広告宣伝費増を織り込む

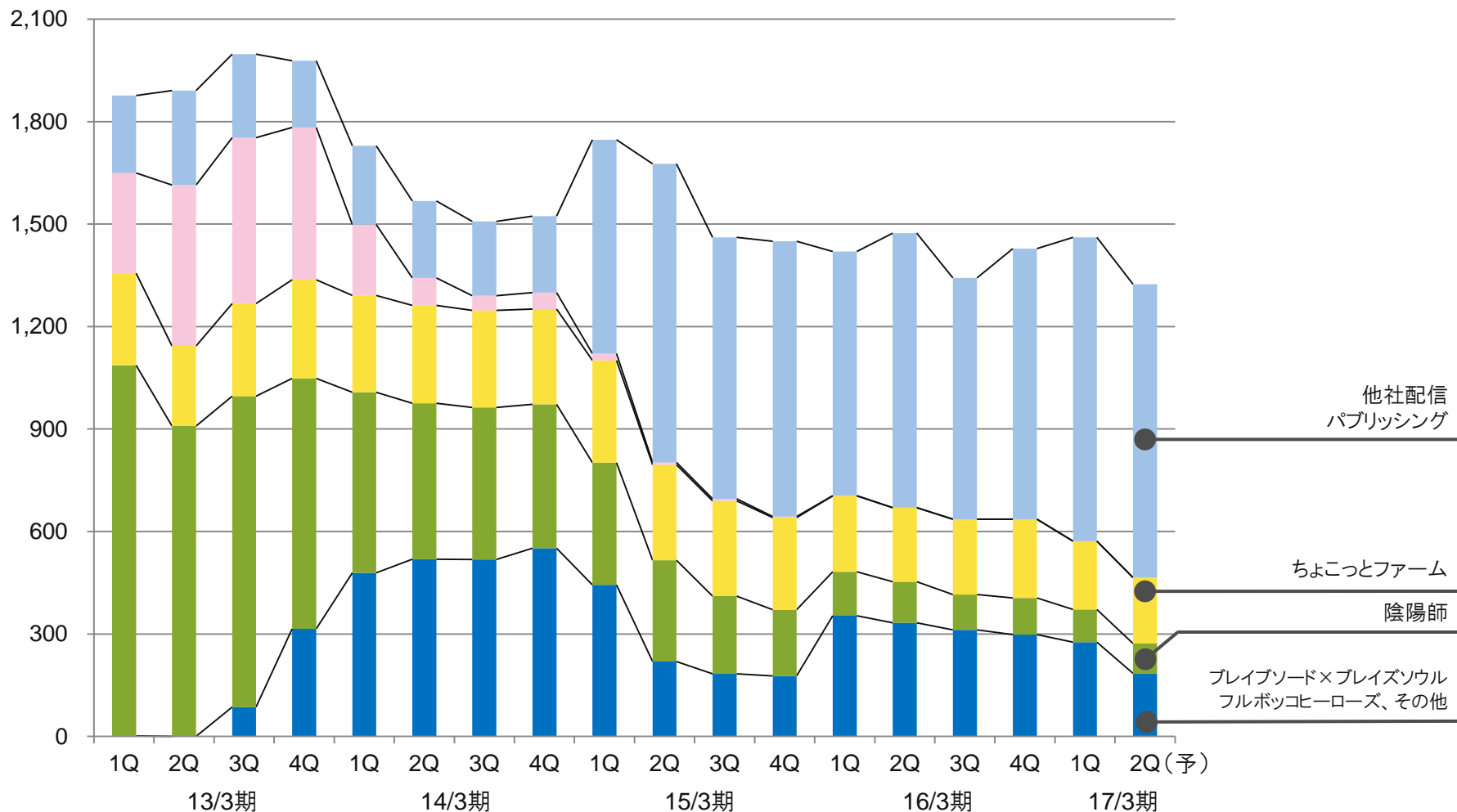
(単位:百万円)	1Q実績 (A)	2Q見通し (B)	(B)-(A)	2Q累計見通し (C)
売上高	1,750	1,550	▲200	3,300
変動費※	479	401	▲78	880
広告宣伝費	35	75	+40	110
研究開発費	30	60	+30	90
採用費	11	29	+18	40
その他	962	918	▲44	1,880
営業利益	233	67	▲166	300
経常利益	222	78	▲144	300
純利益	115	35	▲80	150

※ 主に仕入高、支払手数料、及び著作権料

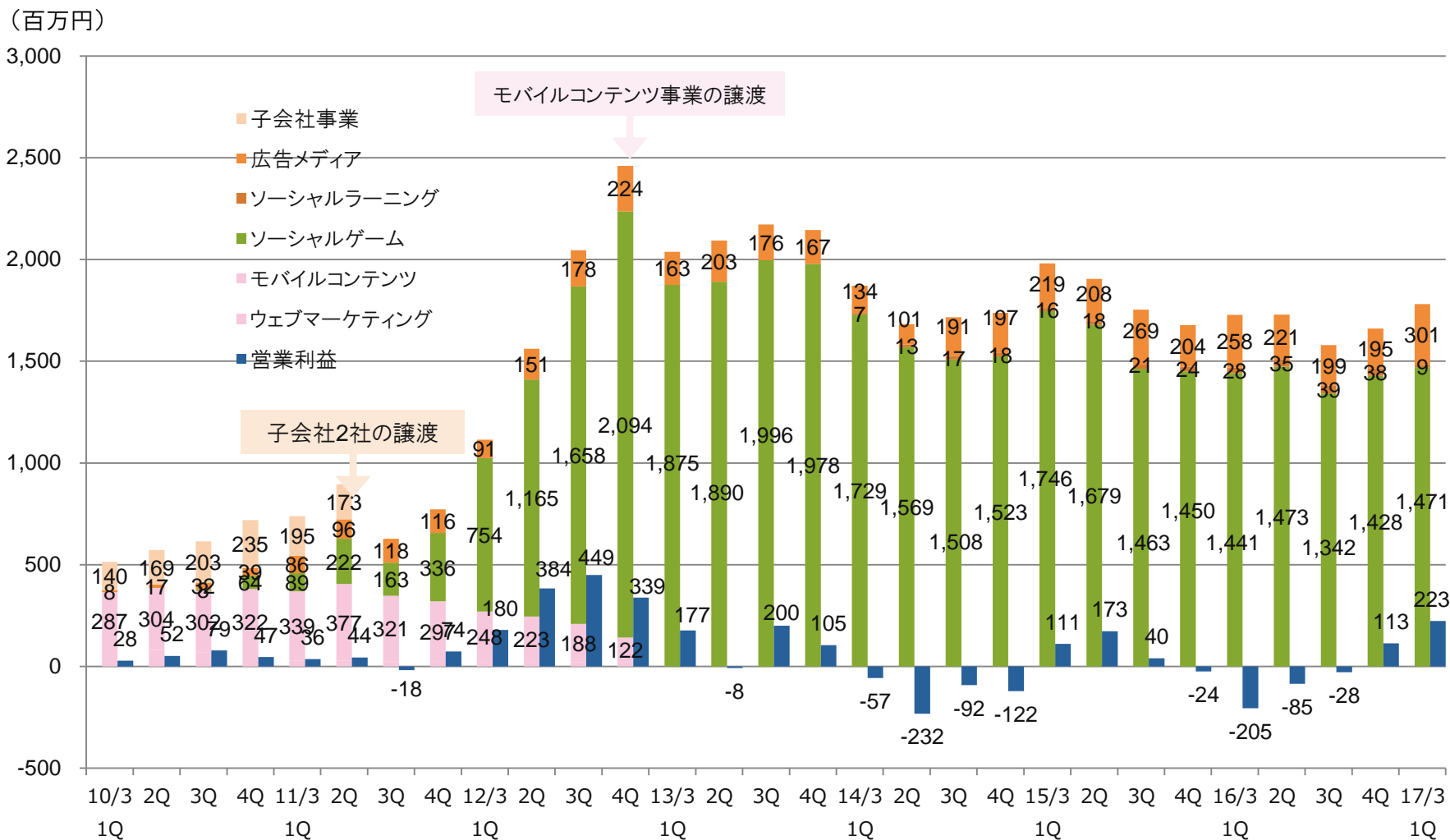
売上高については、第2四半期については第1四半期のような売上寄与を見込まず、保守的に見積もる。第2四半期からは開発人員の採用強化と「ダービースタリオン(仮)」のヒットに向け、採用費と広告宣伝費を大幅増額し、更なるIP戦略の進展に向け攻勢に

2017年3月期 第2四半期の見通し

(百万円) ソーシャルゲームのタイトル別売上推移



売上高・営業利益の推移



注：2012年3月期～2014年3月期は単体決算、他の期は連結決算。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

費用構成

(百万円)	第1四半期(連結) (2016年4-6月)			第4半期 (連結) (2016年1-3月)	前年同期 (連結) (2015年4-6月)	費用特性
		前四半期比	前年同期比			
原価合計	1,123	7.0%	-9.9%	1,050	1,247	
支払手数料	177	-11.9%	-17.6%	201	214	変動費:プラットフォームへの支払手数料
著作権料	34	-41.1%	145.9%	57	13	変動費:版權を伴う売上に連動
労務費	400	9.4%	11.2%	365	359	開発・企画系人員人件費
外注費	250	8.8%	-25.8%	230	337	開発向け業務委託費
仕入高	188	66.9%	91.8%	113	98	変動費:広告事業の出稿数に連動
通信費	79	-15.9%	-22.7%	94	102	データセンターコスト
ソフトウェア償却	36	10.6%	-76.8%	33	158	ゲームアプリの減価償却費
減価償却費	5	-19.6%	-10.0%	6	5	開発関連設備の減価償却費
原材料仕入高	58	-33.2%	-26.6%	86	79	ゲーム中のグラフィックなど
他勘定振替高	-221	-7.9%	6.9%	-240	-207	開発アプリの資産もしくは研究開発費への振替
その他	115	13.1%	37.8%	102	83	
販管費合計	393	-18.4%	-33.7%	482	592	
支払手数料	37	-10.4%	-14.3%	42	43	変動費:主に通信キャリアへの支払手数料
広告宣伝費	34	-37.5%	-70.6%	55	117	ゲーム、ラーニングアプリのマーケティング費用
労務費	173	-7.6%	-7.0%	187	186	管理部門など間接人員人件費
採用費	11	-52.1%	-73.5%	22	41	
研究開発費	30	-60.9%	-63.5%	79	84	スマートフォンアプリ向けの研究開発
減価償却費	7	75.6%	87.7%	4	4	間接設備の減価償却費
その他	98	8.2%	-14.2%	90	114	

バランスシート構成

(百万円)	第1四半期末 (連結) (2016年6月末)	第4四半期末 (連結) (2016年3月末)	前期末 (連結) (2015年6月末)	注記
流動資産	2,880	2,326	3,188	
現預金	1,468	1,211	1,911	
売上債権	1,125	958	1,076	売上高の変動にリンク
繰延税金資産	45	20	86	主として前期損失に起因
その他	240	137	114	
固定資産	879	973	1,179	
建物、工具、器具及び備品	85	90	97	オフィス設備が中心
ソフトウェア資産(含仮勘定)	385	352	592	主としてリリースされたゲームアプリと開発中のアプリ
繰延税金資産	144	263	248	主として前期損失に起因
その他	225	267	240	
流動負債	1,872	1,336	1,753	
買掛金・未払金	672	607	688	
借入金・社債	952	609	947	銀行借入
その他	247	119	117	
固定負債	261	310	541	
借入金・社債	138	190	441	銀行借入
その他	122	120	99	
純資産	1,625	1,653	2,073	
資産合計/負債純資産合計	3,759	3,300	4,367	



DRECOM[®]
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。