



2017年3月期 第2四半期 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2四半期 業績概要



既存IPネイティブゲームを中心に堅調に推移。予想比で売上・利益ともに上振れ

(百万円)

	第2四半期 (2016年7-9月)			第2四半期累計 (2016年4-9月)		
		前四半期 (2016年4-6月)	前四半期比		前年同期 (2015年4-9月)	前年同期比
売上高	1,653	1,750	-5.6%	3,403	3,330	2.2%
営業利益	130	233	-44.1%	363	-290	-
営業利益率	7.9%	13.3%	-	10.7%	-8.7%	-
EBITDA	171	282	-39.2%	454	18	-
経常利益	99	222	-55.2%	321	-299	-
当期利益	56	115	-51.2%	171	-217	-

当四半期の状況

ソーシャルゲーム事業

- 既存IPネイティブゲーム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
- 5月に新地域での配信がはじまった「ONE PIECEトレジャークルーズ」※の海外版の業績寄与が本格化。引き続き順調に推移
- 「ダービースタリオン マスターズ」※は、広告効果の最大化と、より高い完成度を目指し、リリースを1か月後ろ倒しに。確実なヒットを目指し、リリースに向け注力
- その他の複数の新規IPネイティブゲームでも開発が進み、IP戦略は着実に進展

広告メディア事業

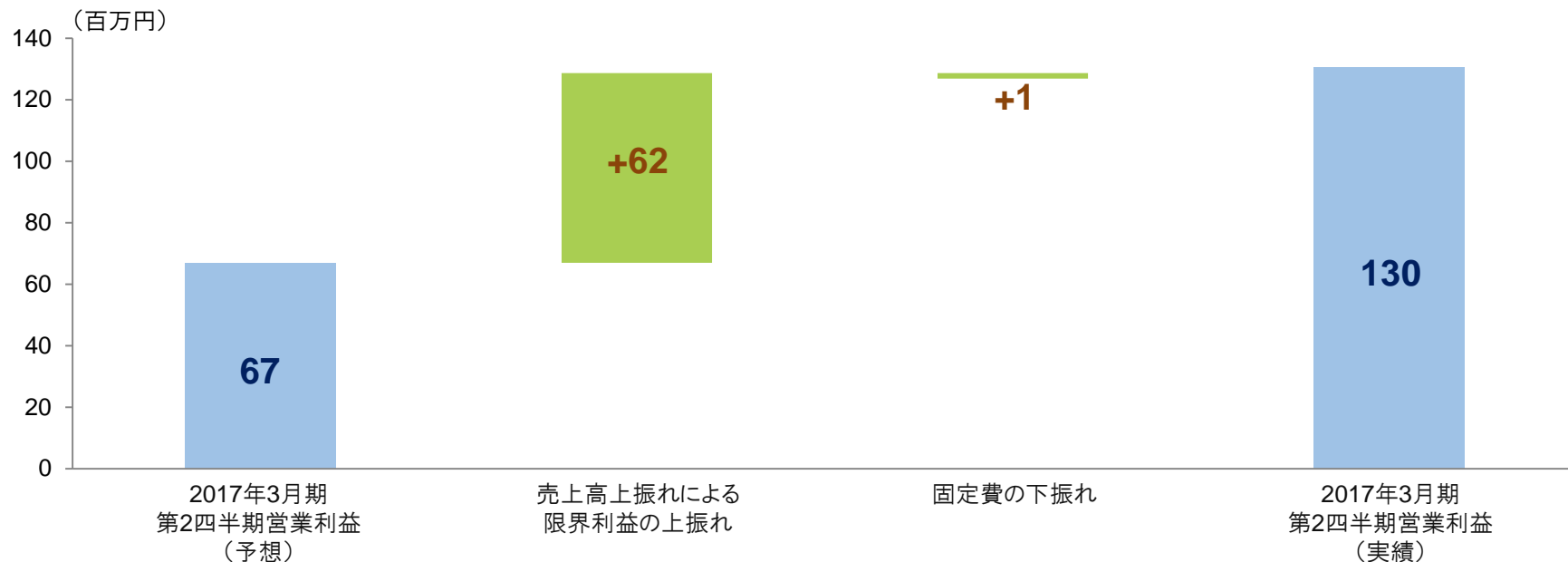
- 動画広告サービス「DreeVee」が引き続き順調に推移。新たなマネタイズモデルを導入し、サービスの拡張に取り組む。事業収支は引き続きほぼ「トントン」を維持

※ 株式会社バンダイナムコエンターテインメント配信 ※ ©ParityBit

第2四半期 業績概要



既存IPネイティブゲームを中心に好調な売上推移。予想比で売上・利益ともに上振れ



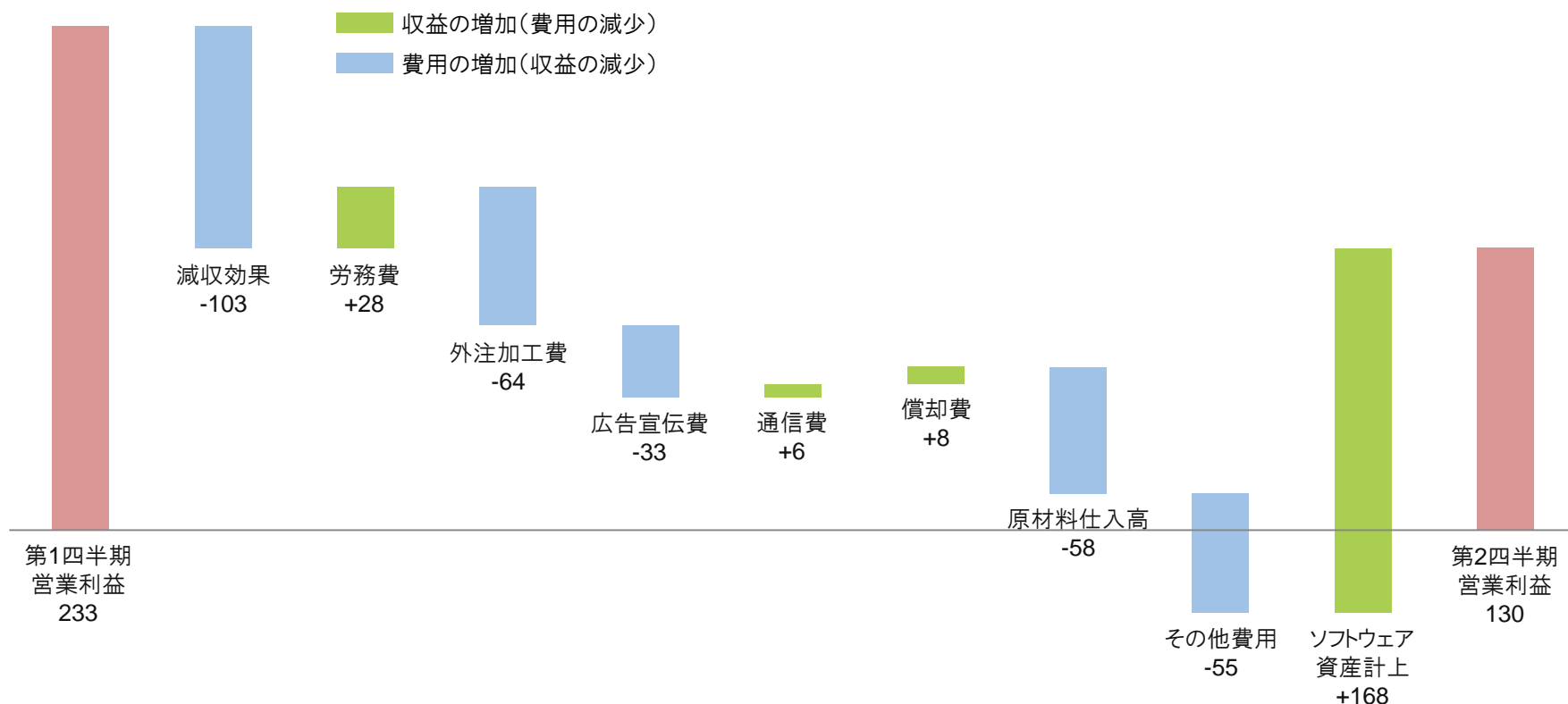
(百万円)	予想 (A)	実績 (B)	(B) - (A)
売上高	1,550	1,653	+103
営業利益	67	130	+63
経常利益	78	99	+21
当期利益	35	56	+21

前四半期比営業利益増減分析

IP戦略進展にともない、広告宣伝費や、外注費、原材料費などの研究開発向け費用が増加

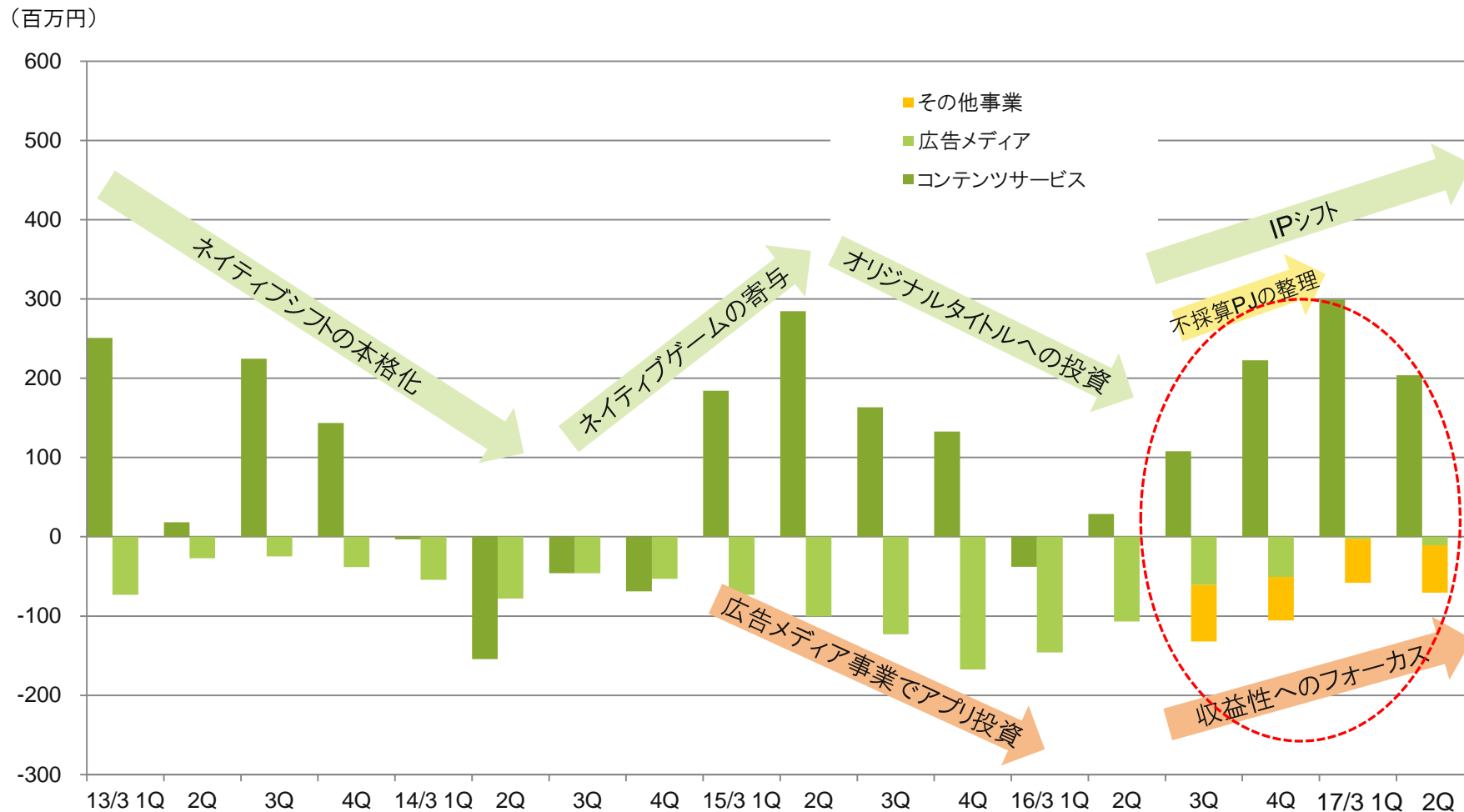
(百万円)

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

「ダービースタリオン マスターズ」※のヒットとIP戦略の一層の進展に向け費用が増加



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

※ ©ParityBit

第2四半期 ポジティブとネガティブ

「ダービースタリオン マスターズ」※は確実なヒットに向け、最終調整に注力

ポジティブ

- SG** 5月に配信地域が拡大された「ONE PIECE トレジャークルーズ」※の海外版は、新地域からの業績寄与が本格化。コンテンツの有する高い認知度・人気度を活かし、好調な推移を維持。IPコンテンツの特性を活かした、継続的な売上の拡大を再確認
- SG** その他既存オリジナルゲームは、ユーザーの満足度維持・向上に焦点をあてた運用に注力。その結果、リリースからの経年に抗う、安定的な売上寄与を維持
- SG** 複数の新規IPゲームで開発が順調に進む。2018年3月期中のリリースに向けた開発・運用体制の整備も順調に進み、IP戦略が着実に進行
- AM** 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、引き続き事業収支はほぼ”トントン”を維持

ネガティブ

- SG** 「ダービースタリオン マスターズ」※は広告効果の最大化と、クローズドβテストの結果を踏まえ完成度の向上を目指した結果、追加工数が発生

※ 株式会社バンダイナムコエンターテインメント配信

※ ©ParityBit

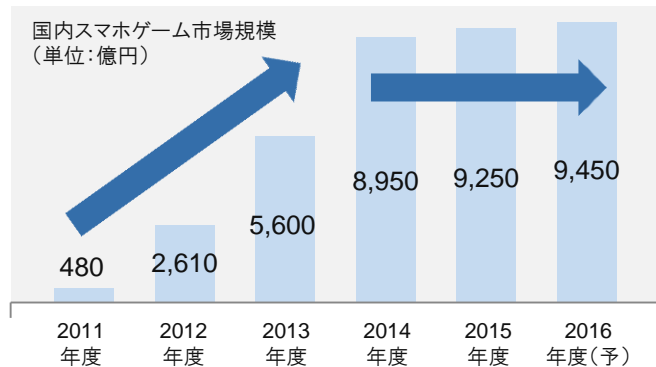
SG ソーシャルゲーム

AM 広告メディア

モバイルゲーム市場の成熟が進む中、ドリコムは強みを活かし「IP×ゲーム」を軸に事業を展開

① モバイルゲーム市場の成熟化

国内スマホゲーム市場規模
(単位:億円)



出典: 矢野経済研究所「スマホゲーム市場に関する調査結果2015」

市場の成熟にともない、成長が鈍化

② 市場の成熟に伴う市場参加者の減少

市場の成熟により、今後、市場参加者の淘汰・減少へ

既存のIPネイティブゲームで培ったノウハウ、リレーションを活かし、ドリコムは「IP×ゲーム」をキーワードに、IPネイティブゲームへ集中を進める。数年内の、常時10本のIPネイティブゲームの運用を目標に、新規IPネイティブゲームの開発・運用体制の構築に注力中

複数のIPネイティブゲームで開発が着実に進む。18年3月以降に向け、採用を引き続き強化

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

- 2018年3月までの、新規IPネイティブゲーム7～8本(「ダービースタリオン マスターズ」※、「Project LayereD」※の2本を含む)のリリースに向け、開発力・運用力の両面を集中的に強化。開発が着実に進む
- 開発中のIPネイティブゲームの詳細については、随時発表予定
- 「ダービースタリオン マスターズ」※は9月中旬に事前予約を開始。開始後約1か月で25万人の事前予約者を記録し、近日中のリリースに向け注力
- 2018年3月以降に向けた新規IPプロジェクト立ち上げへの取り組みも進展

開発力強化に向けた増員

- 現在開発が進む新規IPネイティブゲームについては採用が順調に進んでいるものの、引き続きの増員が必要。IP戦略の一層の進展に向け、採用費を増額し、積極的な採用活動を継続。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

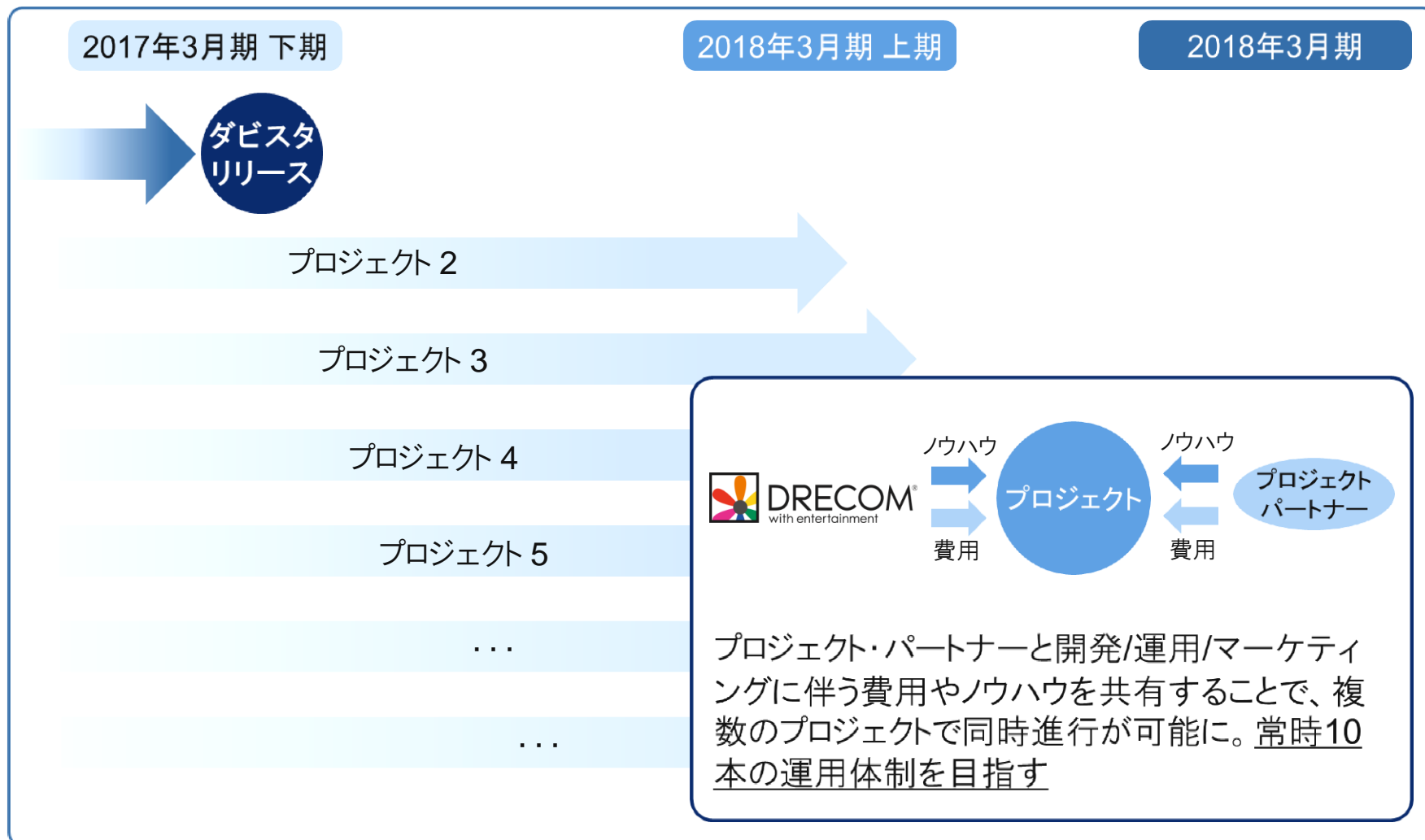
※ 株式会社バンダイナムコエンターテインメント配信

※ ©ParityBit

IP戦略について - IP戦略の進捗(続き)



2018年3月までの7~8本※のリリースを目指す。協業体制で、複数プロジェクトを同時進行



※「ダービースタリオン マスターズ」※、「Project Layered」※の2本を含む

※ 株式会社バンダイナムコエンターテインメント配信

※ ©ParityBit

開発・運用人員の採用、外部パートナーとの提携が順調に進む。引き続き体制整備に注力

開発・運用人員の採用と開発・運用体制の整備

直接雇用人員・業務委託人員

- 2018年3月までのリリースを目指す新規IPネイティブゲームの開発・運用人員については直接雇用人員、業務委託人員の両方で採用が順調に進む。特に2018年3月期上期までのリリースを目指す新規IPネイティブゲームについては開発・運用体制整備に目途。人員の不足感は前四半期に比して緩和
- しかしながら、引き続き直接雇用人員・業務委託人員の採用拡大はプロジェクトの順調な進展において肝要と考えており、採用費を増加させ積極的な採用活動を展開予定

外部開発パートナー

- 現状、複数の外部開発パートナーとの提携体制の下、新規IPネイティブゲームの開発に注力。外部開発パートナーとの提携を通じて、開発ラインの効率的な拡張を目指す
- 2018年3月以降のリリースを目指す新規プロジェクトにおいても、外部開発パートナーとの提携スキームを活かすことを想定。引き続き、提携先の選定に注力し、開発・運用ラインの一層の拡大を目指す

IP戦略について - 「ダービースタリオン マスターズ」

10月31日週にリリース。確実なヒットに向け、最終調整に注力



東京ゲームショウ 2016



人気ゲーム実況者による実況プレイや、試遊などのコンテンツなどの目玉コンテンツにより盛況裡に終わる

事前予約



事前予約開始後、順調に予約者数を伸ばし、約1か月で25万人を突破

「umabi.jp」©とのコラボレーション



JRA日本中央競馬会運営の「umabi.jp」©とのコラボレーションを10月17日から開始

IP戦略について - 「Project Layered」※



バンダイナムコエンターテインメント社によるメディアミックスプロジェクトに参画

みんなでゲームをつくらう

Project Layered



Project Layered

ARシステム「Layered」と「ACT」の発展により社会生活が様変わりした2037年の渋谷を舞台としたアニメ/ゲームを、バンダイナムコエンターテインメント主導の下、ユーザーとともに作り上げていくUGCプロジェクト

「アニメとゲームの融合」×「オーディション」×「オープンIP」を特徴に、プロアマを問わず、幅広いユーザーの参加の下、キャラクターデザイン、声優などのアイデアや参加者を募集し、オリジナルIPを使った新たなアニメ/ゲームをともに作っていく

参加企業：バンダイナムコエンターテインメント(プロジェクトオーナー)、サイバーコネクトツー(企画・原案)、シナリオ工房 月光(シナリオ)、ドリコム(アプリ)、バンダイナムコスタジオ(楽曲・音響)、ポリゴンピクチャーズ(アニメ)

広告事業 - 動画広告サービス「DreeVee」



ディスプレイ広告を導入しサービス拡張が進む。収益性向上が継続、事業収支はほぼ“トントン”を維持



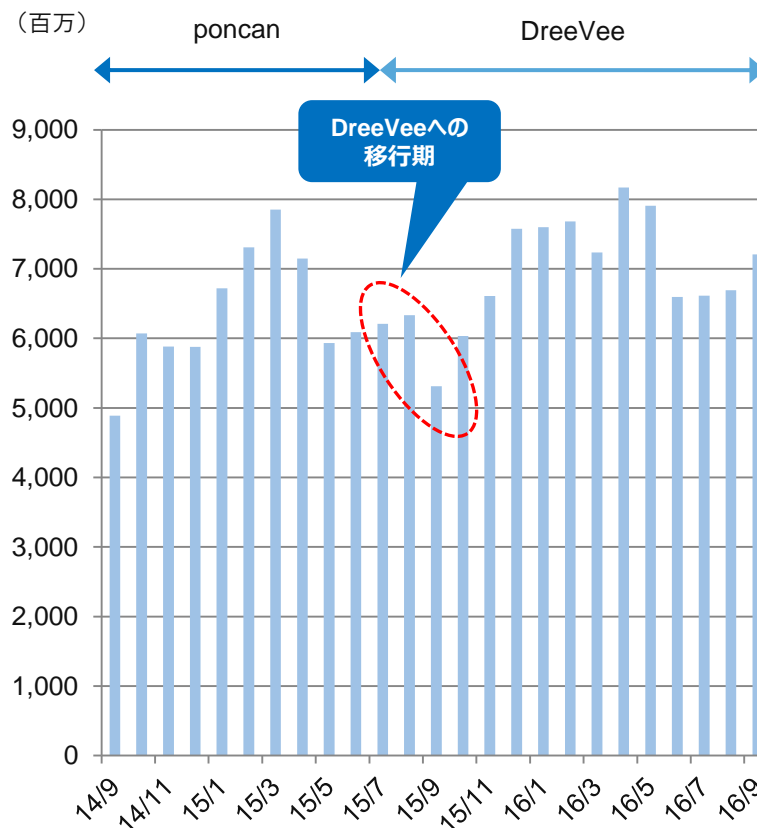
「DreeVee」の紹介

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

「Pass!」が10月初旬に正式リリース。「PlanB」と「Clip」は引き続き認知度向上に注力

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

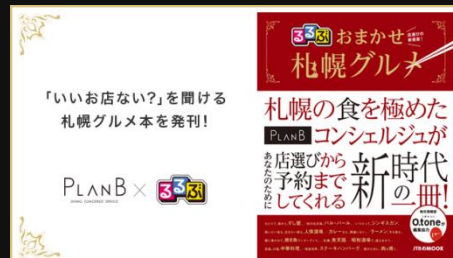


DRECOM INVENTION PROJECT

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

引き続き各種メディアとのコラボレーションを実施。9月には旅行ガイド「るるぶ」とのコラボレーションにより「るるぶ おまかせ札幌グルメ」を発刊。今後も様々なメディアとのコラボレーションにより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

10月の初旬に正式リリース。当面は、市場での認知度向上及びユーザー層の拡大に取り組む

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3四半期の見通し

「ダビマス」はゲームシステム上緩やかな立ち上がりを見込む。売上高1.5億、広宣費3億を想定

	第3四半期の事業進捗見込み	第3四半期収益への影響
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	売上が当社分み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
	「ダービースタリオン マスターズ」※は、確実なヒットを目指し、TVCMをはじめ、知名度の高さを活かした積極的なプロモーション施策を実施予定。第3四半期で3億円の広告宣伝費を見込む。ゲームシステム上、当面は集客を最優先し、緩やかな立ち上がりを想定。第3四半期は1.5億円のみを売上高として見込む	広告宣伝費の増加により、利益にはマイナス
	社内外のリソースを新規IPゲームの開発に集約し、順次リリースを目指す。積極的な採用活動により、順調に開発・運用体制の拡大が進むも、一層の戦略進展に向け、引き続き開発力・運用力強化に向け、引き続き活発な採用活動を展開	採用費の増加を織り込む
	グリモアについては、ドリコム保有する全株式を売却することにより、連結対象外に	第3四半期において、株式売却益として173百万円の特別利益を計上見込。また、第3四半期からは連結損益から除外
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)	ドリコムの連結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。第3四半期には増資に伴う、特別利益47百万円(概算)も計上

※ ©ParityBit

2017年3月期 第3四半期の見通し



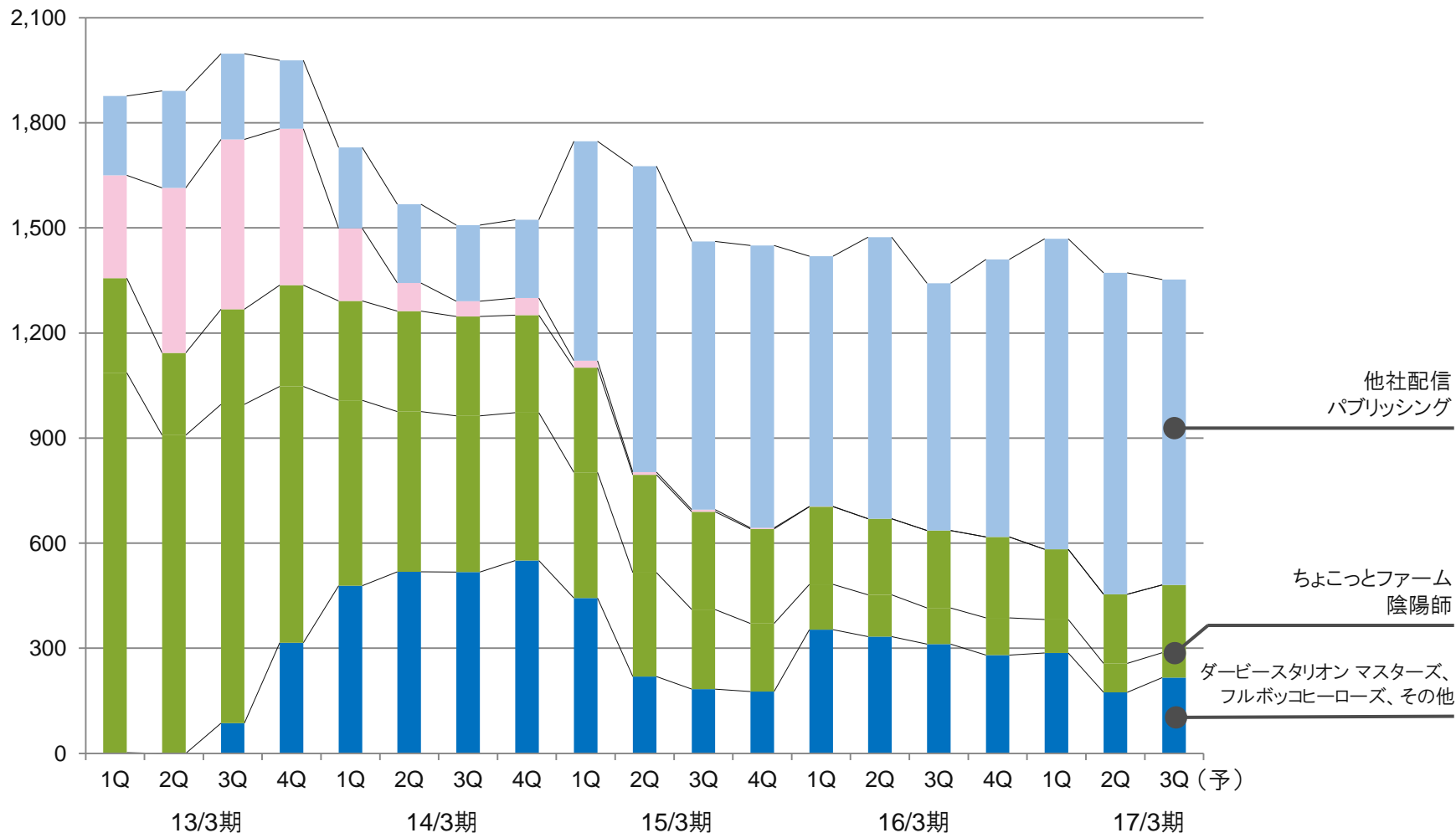
秋のG1シーズンにあわせた重点的な広告宣伝施策の展開に向け、広告宣伝費増を織り込む

(単位:百万円)	1Q実績 (A)	2Q実績 (B)	3Q見込 (C)	(C)-(B)	3Q累計見通し (D)
売上高	1,750	1,653	1,597	▲56	5,000
変動費※	479	442	374	▲68	1,295
広告宣伝費	35	67	298	+231	400
研究開発費	30	77	18	▲59	125
採用費	11	36	48	+12	95
その他	962	901	1,022	+121	2,885
営業利益	233	130	▲163	▲293	200
経常利益	222	99	▲191	▲290	130
特別利益	-	-	220	+220	220
純利益	115	56	29	▲27	200

※ 主に仕入高、支払手数料、及び著作権料

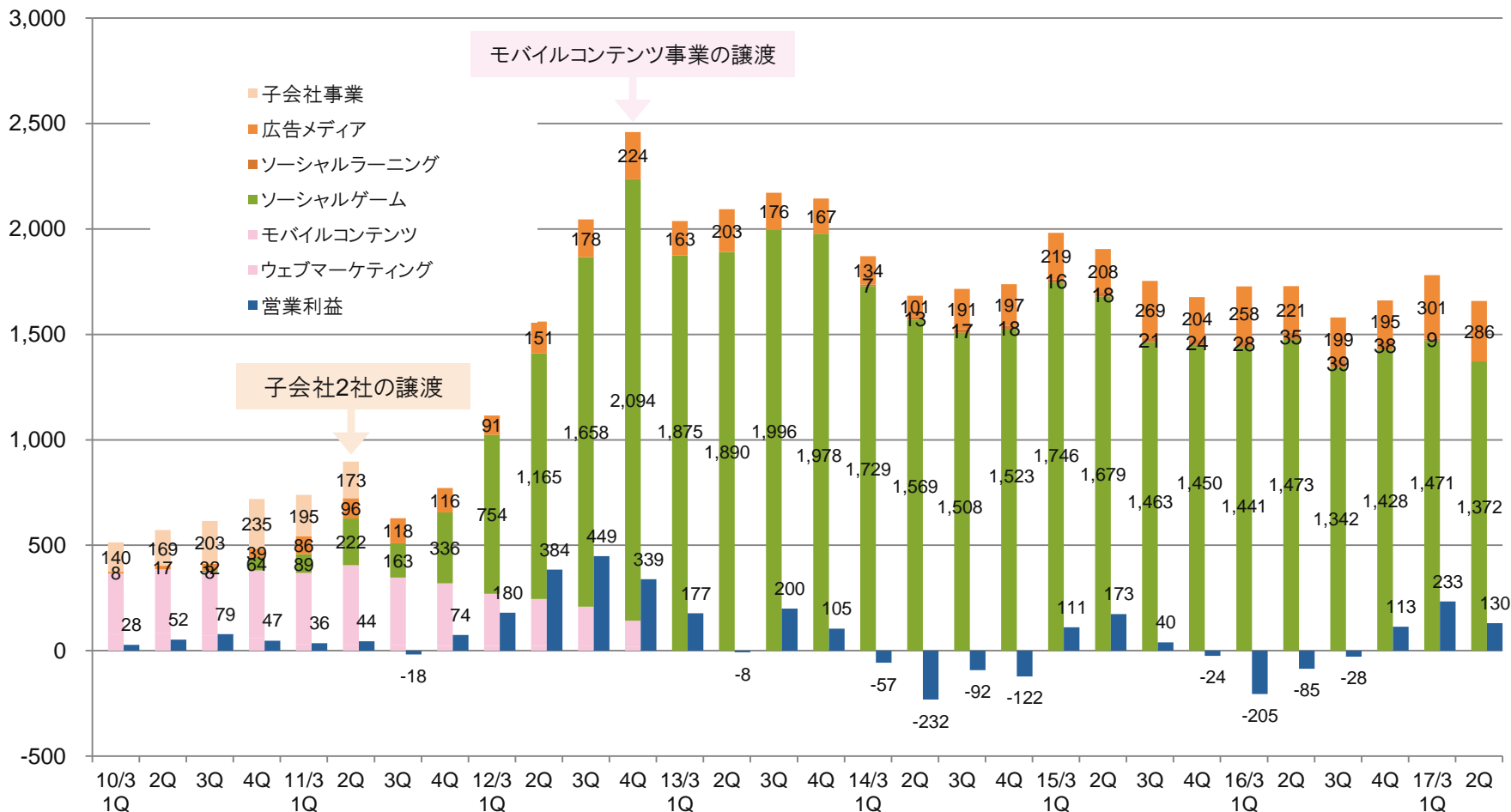
2017年3月期 第3四半期の見通し

(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

(百万円)



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2四半期(連結) (2016年7-9月)			第1半期 (連結) (2016年4-6月)	前年同期 (連結) (2015年7-9月)	費用特性
		前四半期比	前年同期比			
原価合計	1,025	-8.8%	-19.5%	1,123	1,272	
支払手数料	140	-20.8%	-30.5%	177	201	変動費:プラットフォームへの支払手数料
著作権料	36	6.2%	192.4%	34	12	変動費:版權を伴う売上に連動
労務費	381	-4.8%	-2.8%	400	391	開発・企画系人員人件費
外注費	314	25.5%	10.0%	250	285	開発向け業務委託費
仕入高	208	10.6%	82.4%	188	114	変動費:広告事業の出稿数に連動
通信費	73	-7.7%	-31.7%	79	106	データセンターコスト
ソフトウェア償却	33	-7.7%	-74.2%	36	131	ゲームアプリの減価償却費
減価償却費	4	-14.0%	-21.8%	5	5	開発関連設備の減価償却費
原材料仕入高	116	100.8%	35.2%	58	86	ゲーム中のグラフィックなど
他勘定振替高	-410	85.3%	161.7%	-221	-156	開発アプリの資産もしくは研究開発費への振替
その他	126	9.6%	35.9%	115	93	
販管費合計	497	26.6%	-2.0%	393	508	
支払手数料	31	-15.2%	-22.6%	37	41	変動費:主に通信キャリアへの支払手数料
広告宣伝費	67	96.2%	-51.8%	35	140	ゲーム、ラーニングアプリのマーケティング費用
労務費	164	-5.3%	-1.3%	173	166	管理部門など間接人員人件費
採用費	36	226.0%	327.9%	11	8	
研究開発費	77	149.6%	23.8%	30	62	スマートフォンアプリ向けの研究開発
減価償却費	3	-57.4%	-15.7%	7	3	間接設備の減価償却費
その他	117	19.6%	38.0%	98	85	

バランスシート構成

(百万円)	第2四半期末 (連結) (2016年9月末)	第1四半期末 (連結) (2016年6月末)	前期末 (連結) (2016年3月末)	注記
流動資産	2,987	2,880	2,326	
現預金	1,457	1,468	1,211	
売上債権	1,092	1,125	958	売上高の変動にリンク
繰延税金資産	58	45	20	主として前期損失に起因
その他	378	240	137	
固定資産	1,026	879	973	
建物、工具、器具及び備品	84	85	90	オフィス設備が中心
ソフトウェア資産(含仮勘定)	532	385	352	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	144	263	主として前期損失に起因
その他	263	263	267	
総資産	4,013	3,759	3,300	
流動負債	2,036	1,872	1,336	
買掛金・未払金	751	672	607	
借入金・社債	959	952	609	銀行借入
その他	325	247	119	
固定負債	277	261	310	
借入金・社債	137	138	190	銀行借入
その他	140	122	120	
純資産	1,699	1,625	1,653	
資産合計/負債純資産合計	4,013	3,759	3,300	



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。