



2018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3四半期 業績概要



新作を複数リリースも、開発プロセスのマネジメントにおける課題が顕在化。改善に向け取り組む
(百万円)

	第3四半期 (2017年10-12月)			前四半期 (2017年7-9月)	前年同期 (2016年10-12月)
		前四半期比	前年同期比		
売上高	3,882	7.0%	70.9%	3,629	2,272
営業利益	173	31.3%	15.5%	132	150
営業利益率	4.5%	-	-	3.7%	6.6%
EBITDA	280	29.7%	37.0%	216	204
経常利益	133	216.0%	3.7%	42	128
当期利益	39	-1.8%	-84.0%	40	246

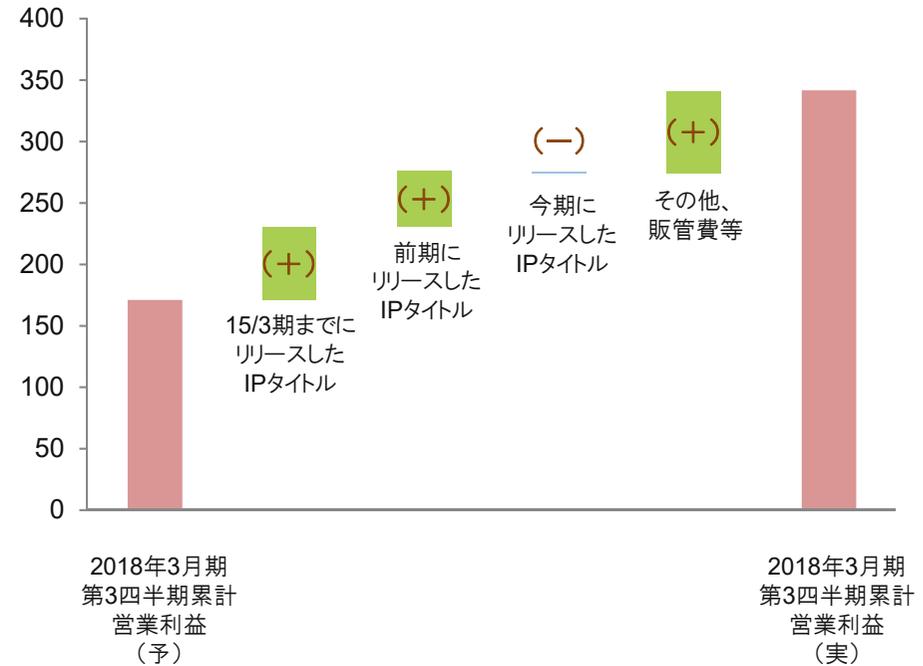
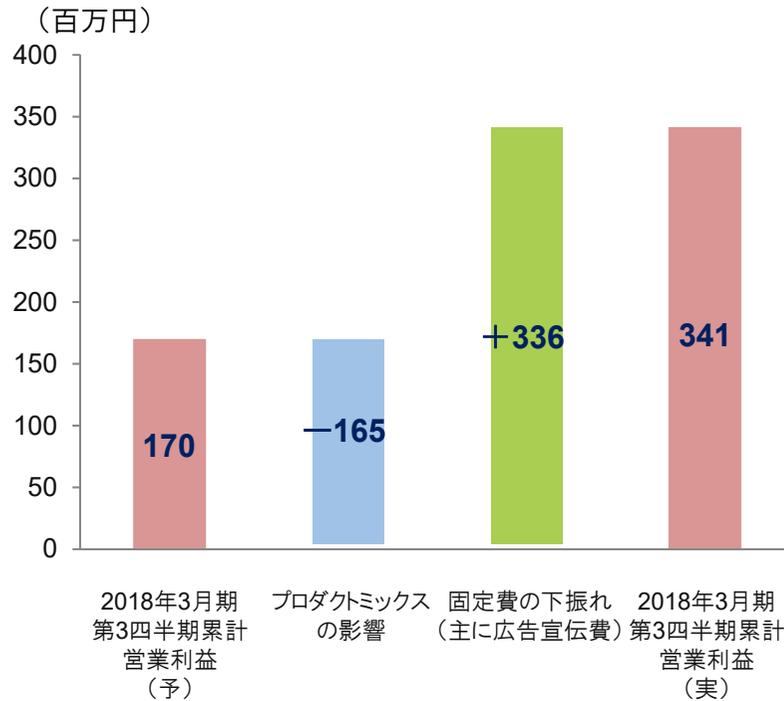
当四半期の状況

- 12月に新規IPタイトル3本をリリース。リリースに際して、開発プロセスのマネジメントにおける課題が顕在化。早期の運用安定化に努めるとともに、再発防止に向けた取り組みが進む
- 15/3期にリリースしたIPタイトルは10月に大型アップデートを実施。経年に抗う一層の拡大も視野に入れる勢いを見せる
- 旧ブラウザタイトルを含むオリジナルタイトルも売上水準を維持。既存ユーザーの満足度維持・向上に焦点を当てた運用が奏功
- 複数の新規IPタイトルで開発が進む。下期で合計3本～4本のリリースを想定

第3四半期 業績概要(続き)



前期までにリリースしたIPタイトルが好調。固定費が下振れし、利益は予想を上回る着地

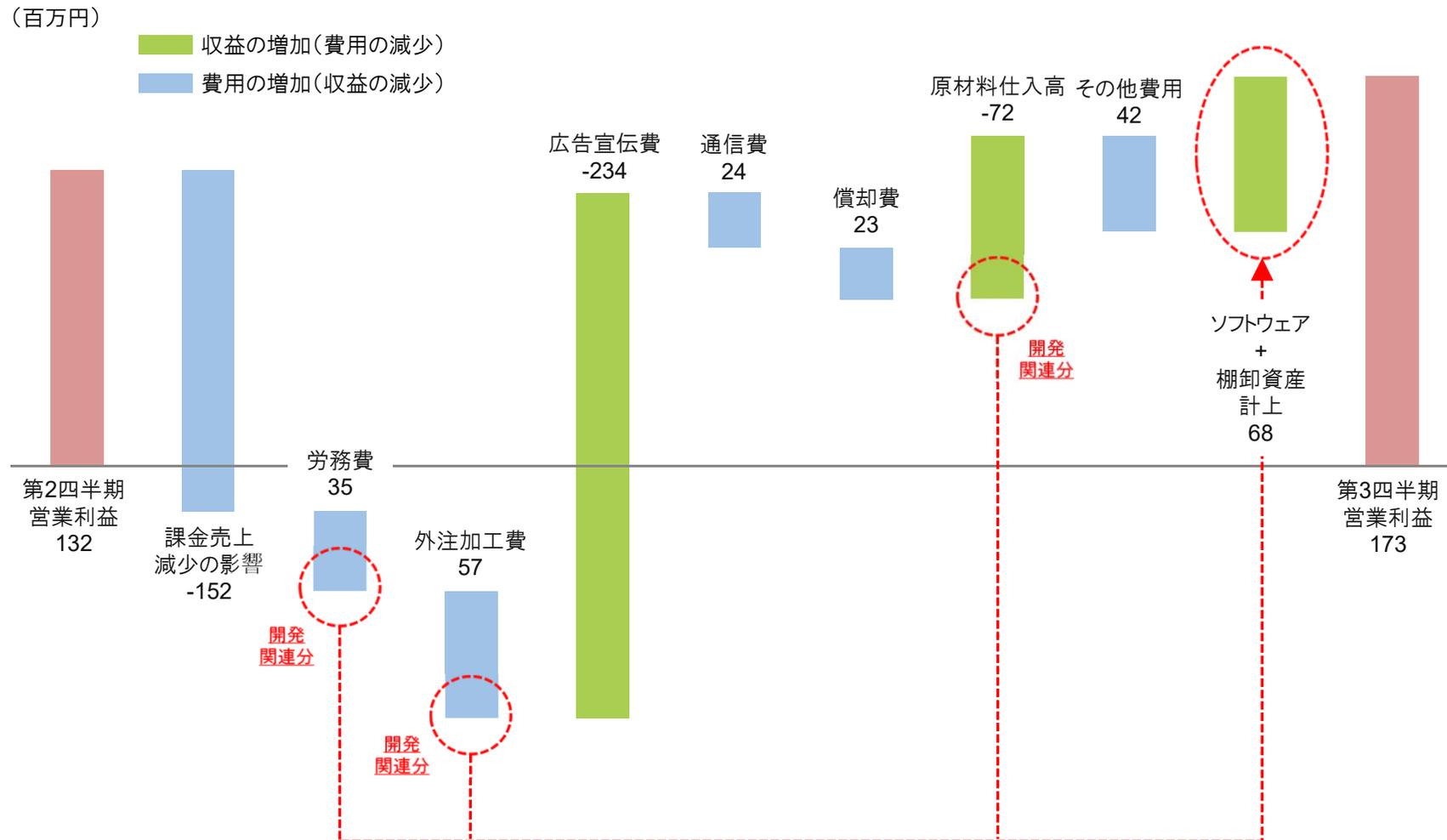


(百万円)	予想 (A)	実績 (B)	(B) - (A)
売上高	10,000	10,083	+83
営業利益	170	341	+171
経常利益	0	193	+193
当期利益	▲30	75	+105

前四半期比営業利益増減分析



新規リリースに伴い費用増も、広告宣伝費の減少により、前四半期比で利益増



第3四半期 ポジティブとネガティブ



前期までにリリースしたIPタイトルが好調。リリースに際して開発プロセス改善の必要性を認識

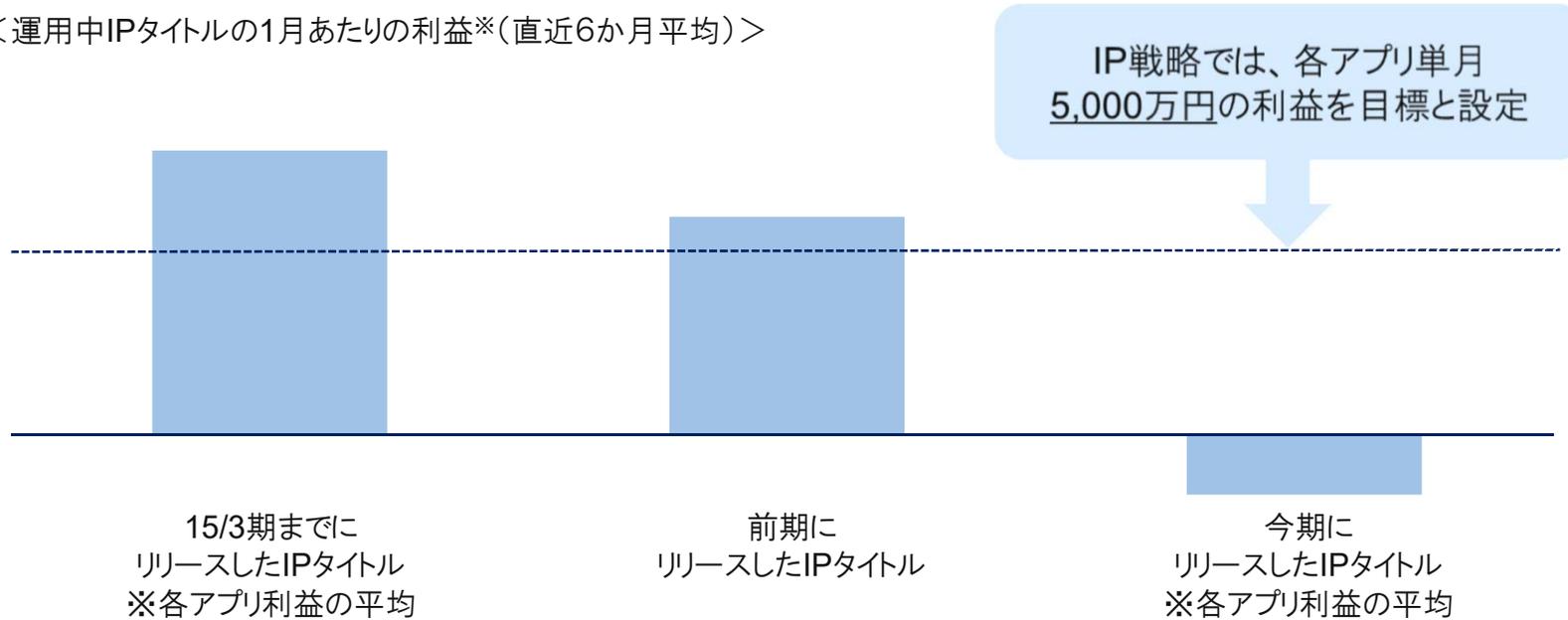
ポジティブ	<ul style="list-style-type: none">• 15/3期までにリリースしたIPタイトルは好調な推移継続。10月の大型アップデートで一層の拡大をうかがわせる勢いに• 第2四半期にリリースしたIPタイトルでは、新たな課金要素を盛り込むなど、収益拡大への取り組みが進展• 旧ブラウザタイトルを含むオリジナルタイトルは、ユーザーからの支持を維持し、経年に抗う収益寄与が継続
ネガティブ	<ul style="list-style-type: none">• 12月リリースの新作の内1本では、通信障害、改修が頻繁に発生。早期の運用安定化と信頼回復に努めると共に、開発プロセスのマネジメント強化に取り組む• 『ダービースタリオン マスターズ』では、ユーザー満足の維持・向上が引き続き懸案。オフサイトイベントを通じユーザーニーズの理解、満足度向上に傾注• 第2四半期以降にリリースしたIPタイトルで開発・運用の並走に伴う運用費高止まりが継続。運用安定後の効率化に向けた整備を進める

IP戦略：振り返り



IP戦略下で6本の新作をリリースし現在8本運用中。多くのタイトルは、利益貢献はこれから

<運用中IPタイトルの1月あたりの利益※(直近6か月平均)>



※利益=売上-運用費(プラットフォームへの支払手数料、著作権料、償却費、人件費、広告宣伝費など)

6本の新作をリリースし、運用中IPタイトルは計8本。
直近リリースしたタイトルの多くは、利益貢献はこれから

IP戦略：今後の方針 ①



12月にリリースした新作の内1本で通信障害や改修が頻繁に発生。監修プロセスの改善が必要

原因

リリース版の機能・性能が設定水準に達していないことを、監修プロセスで検知出来なかった

今後に向けて

- 監修プロセスを強化
- 協業先の強み・弱みを考慮した、協業スキームの検討
- 協業先とのコミュニケーションの強化
- ドリコム社内のリソース・知見を投入し、協業のメリットを最大化する工夫

IP戦略：今後の方針 ②



ユーザー満足度向上を最優先することが、収益拡大につながることを再認識

事例 ①：15/3期にリリースしたIPタイトルの大型アップデート

新たな楽しみの提供に成功。経年に抗う好調な推移となり、運用歴の長いタイトルでも売上拡大が可能であることを確認

事例 ②：『ダービースタリオン マスターズ』のオフサイトイベント

ユーザーと運営チームとの交流会を実施。直接的な対話を通じ、ユーザー視点に対する理解が促進された

満足度向上の更なる追及が、長期運用や収益拡大につながることを再認識。
ユーザーを最優先に開発・運営に取り組み、IP戦略の拡大に傾注

IP戦略: IP戦略の進捗(運用面)



中長期的な運用力向上に引き続き傾注。海外や複数チャネル展開に向けた取り組み拡大

IP戦略の進捗(運用面)

- 15/3期にリリースしたIPタイトルで大型アップデートを実施。新たな体験の提供に成功し、経年に抗う勢いを見せる。同様の施策を他タイトルでも実施し、ユーザー満足度向上と売上拡大を目指す
- 海外や複数チャネルへの展開に向けた取り組みを拡大。収益源の複数化で売上拡大を目指す
- 中長期的な運用力強化を目指した、内部人材育成への取り組みが継続。各運用人員の成長を実感
- リリース直後のタイトルで開発・運用の並走による運用費高止まりが見られる。当面は運用の改善・安定化を優先し現状の継続を想定するが、リリース後半年～1年を目途に効率化を目指す

IP戦略: IP戦略の進捗(開発面)



新規開発進む。クオリティを最重要視し、確実なヒットを目指す

IP戦略の進捗(開発面)

- 第4四半期にリリース想定だった新作2本の内1本は、来期にずれ込むことが確定
- 来期については運用タイトルが増加することから、リリース本数を絞る
- 市場の求めるクオリティの高まりにあわせ、クオリティの追求により工数をかけた開発体制に。ユーザーに高い満足を提供することを最優先に、開発を進める
- 未公開の新規IPタイトルについては、随時発表予定

ダービースタリオン マスターズ



公式サイト：<http://dabimas.jp/>

ユーザーとの交流を目的としたオフサイトイベントを実施するなど、ユーザーとのより直接的な対話を通じてユーザーニーズの汲み取りに注力。引き続きユーザー満足度の向上を図り、安定した長期運用サービスを目指す

©2016 ParityBit

みんなのゴルフ



公式サイト：<https://www.mingol.com/>

- 2017年10月24日時点で400万ダウンロードを突破
- 2017年11月8日にAmazon Android版の配信開始
- 2017年にGoogle Play上で話題になったゲーム、アプリを選出し発表する「Best of 2017」において、「アトラクティブ部門」および「ユーザー投票部門 Top 5 ゲーム」に入賞

©Sony Interactive Entertainment Inc. ©2017 ForwardWorks Corporation

週刊少年ジャンプ オレコレクション！

週刊少年ジャンプ オレコレクション！

公式サイト：<http://orecolle.bn-ent.net/>

ドリコムが開発・運営を担当。株式会社バンダイナムコエンターテインメントより配信中

『週刊少年ジャンプ オレコレクション！』は株式会社バンダイナムコエンターテインメントより配信中のゲームです。

©BANDAI NAMCO Entertainment Inc.

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

レイヤードストーリーズ ゼロ



公式サイト：<http://projectlayered.com/>

- アプリ内において、定期配信されるオリジナルアニメーションとゲームを楽しむことができる、ハイブリッドアプリ
- 2017年12月7日に配信開始

『レイヤードストーリーズ ゼロ』は株式会社バンダイナムコエンターテインメントより配信中のゲームです。

©BANDAI NAMCO Entertainment Inc.

きららファンタジア



公式サイト: <https://kirarafantasia.com/>

- 2017年12月11日に配信開始
- 2018年1月15日時点で100万ダウンロードを突破

©芳文社／きららファンタジア製作委員会

ワールド オブ ファイナルファンタジー メリメロ



公式サイト: <https://woffmm.jp/>

- 2017年12月12日に配信開始
- 2018年1月19日時点で100万ダウンロードを突破

© 2017 SQUARE ENIX CO., LTD. All Rights Reserved. CHARACTER DESIGN:TETSUYA NOMURA/YASUHISA IZUMISAWA Developed by Drecom Co., Ltd. / ForwardWorks Corporation

IP戦略: IP戦略の進捗

運用タイトル増加により、来期は開発本数を絞り運用に注力



『ONE PIECE トレジャークルーズ』、『ジョジョの奇妙な冒険 スターダストシューターズ』、『週刊少年ジャンプ オレコレクション!』、及び『レイヤードストーリーズ ゼロ』は株式会社バンダイナムコエンターテインメントより配信中のゲームです。

©2016ParityBit ©Sony Interactive Entertainment Inc. ©2017 ForwardWorks Corporation ©芳文社/きららファンタジア製作委員会

© 2017 SQUARE ENIX CO., LTD. All Rights Reserved. CHARACTER DESIGN:TETSUYA NOMURA/YASUHISA IZUMISAWA Developed by Drecom Co., Ltd. / ForwardWorks Corporation

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

引き続き今春のサービスローンチに向けプラットフォームとタイトルの開発が進む

BXD

- HTML5を中核とする技術を活用したオンラインゲーム及び配信するプラットフォームの開発・運営などを主要事業とする合弁会社
- ドリコムが開発を担う、『ドラゴンボールZ新作』、『ファミスタ新作』、『アイドルマスター新作』の3本がローンチタイトルとしてリリース予定。開発が進む
- プラットフォーム、タイトルともに、引き続き今春のサービスローンチを目指し開発が順調に進む

商号	株式会社 BXD
代表者	代表取締役社長 手塚 晃司 (現職:(株)バンダイナムコエンターテインメント NE事業部 第2プロダクション ゼネラルマネージャー)
所在地	東京都港区
設立日	2017年8月3日
資本金	450,000,000円(出資比率:バンダイナムコエンターテインメント51%、ドリコム49%)
事業内容	HTML5を中核とする技術を活用したオンラインゲーム及び配信するプラットフォームの開発・運営など

2018年3月期 第4四半期の見通し



15/3期までにリリースしたタイトルは好調継続を見込む。12月リリースの新作は当面コスト先行

事業進捗見込み	収益への影響
12月にリリースした新作3本については、引き続き運用の改善・安定化への取り組みを最優先するフェーズに	開発・運用の並走体制により、運用費は高め。当面は運用の安定化を最優先しコスト先行。また、頻繁な通信障害や改修が発生した事態を受け、特別な支出の発生を保守的に想定
第2四半期にリリースしたIPタイトル2本については、運用の改善・安定化に取り組むと同時に、課金要素充実に向けた機能開発も	売上、利益ともに前四半期と同水準を織り込む
『ダービースタリオン マスターズ』は、引き続き訴求力のある運営への改善を進める。第4四半期は、足元の推移をベースに保守的に売上を見込む。広告宣伝費は約0.5億円を想定	売上を保守的に織り込む。広告宣伝費は前四半期比減。既存ユーザーの満足度向上に費用を投下
15/3期までにリリースしたIPタイトルについては大型アップデートの影響も加味し、第3四半期と同水準の安定的な売上、収益寄与を見込む	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
新規開発は、クオリティの追求を最優先	採用費は引き続き前四半期比で減少を想定。新規ゲームの開発費は、資産計上されるため、利益に与える影響はなし 今後リリースするIPタイトルについては保守的に売上を見込まず
ブラウザゲーム事業は、今春のサービス開始に向け着実に進展	ブラウザゲーム関連費用(連結調整勘定)は保守的に見込む

2018年3月期 第4四半期の見通し(続き)



12月にリリースした新作に関連する特別な支出の発生を保守的に想定

(単位:百万円)	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q見通し	通期見通し
売上高	2,572	3,629	3,882	3,317	13,400
変動費※	980	1,620	2,026	1,124	5,750
広告宣伝費	340	358	124	158	980
研究開発費	16	37	35	50	138
採用費	53	81	67	40	241
その他	1,146	1,399	1,454	1,792	5,791
営業利益	34	132	173	161	500
経常利益	17	42	133	▲52	140
純利益	▲4	40	39	▲195	▲120

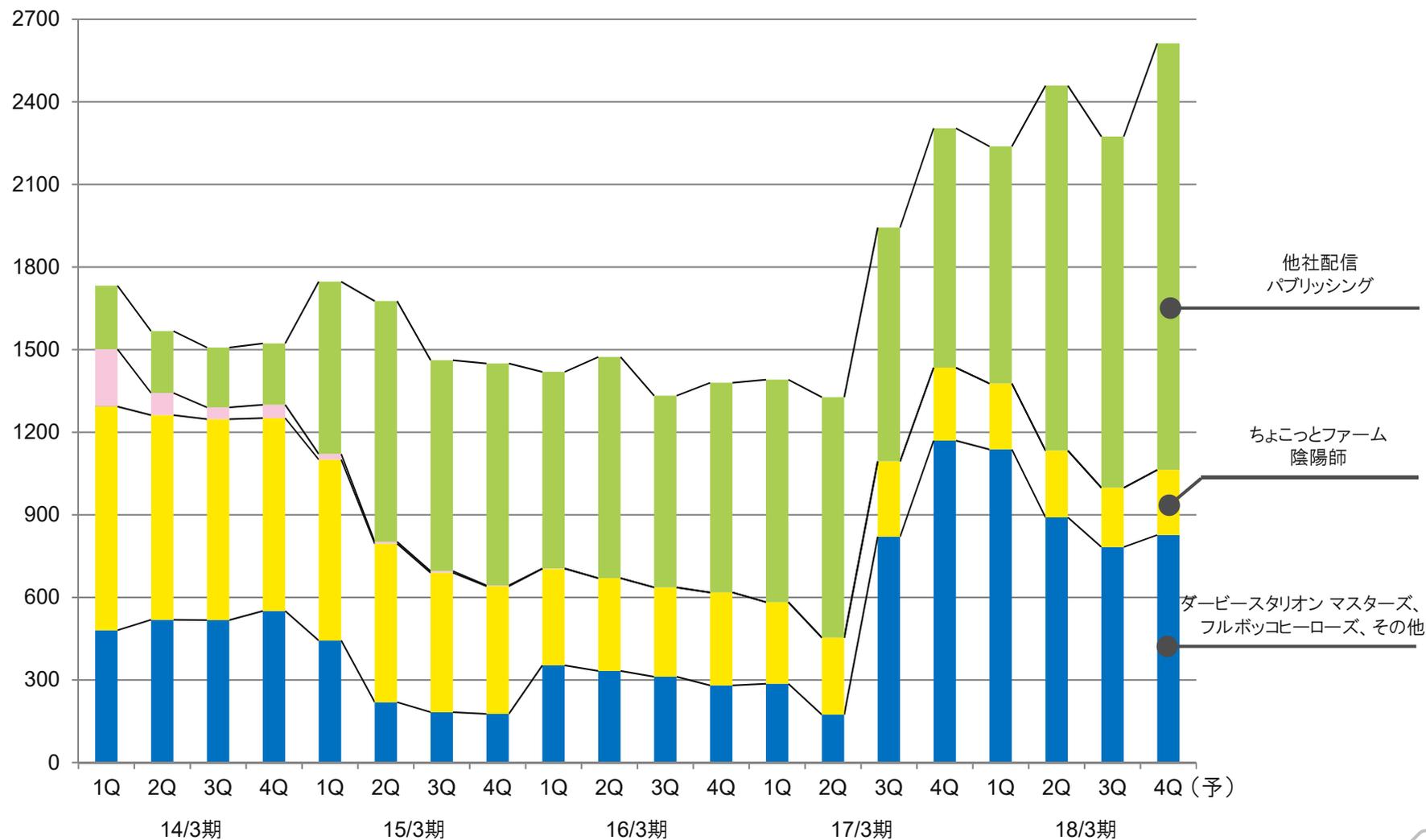
※ 主に仕入高、支払手数料、及び著作権料

2018年3月期 第4四半期の見通し(続き)

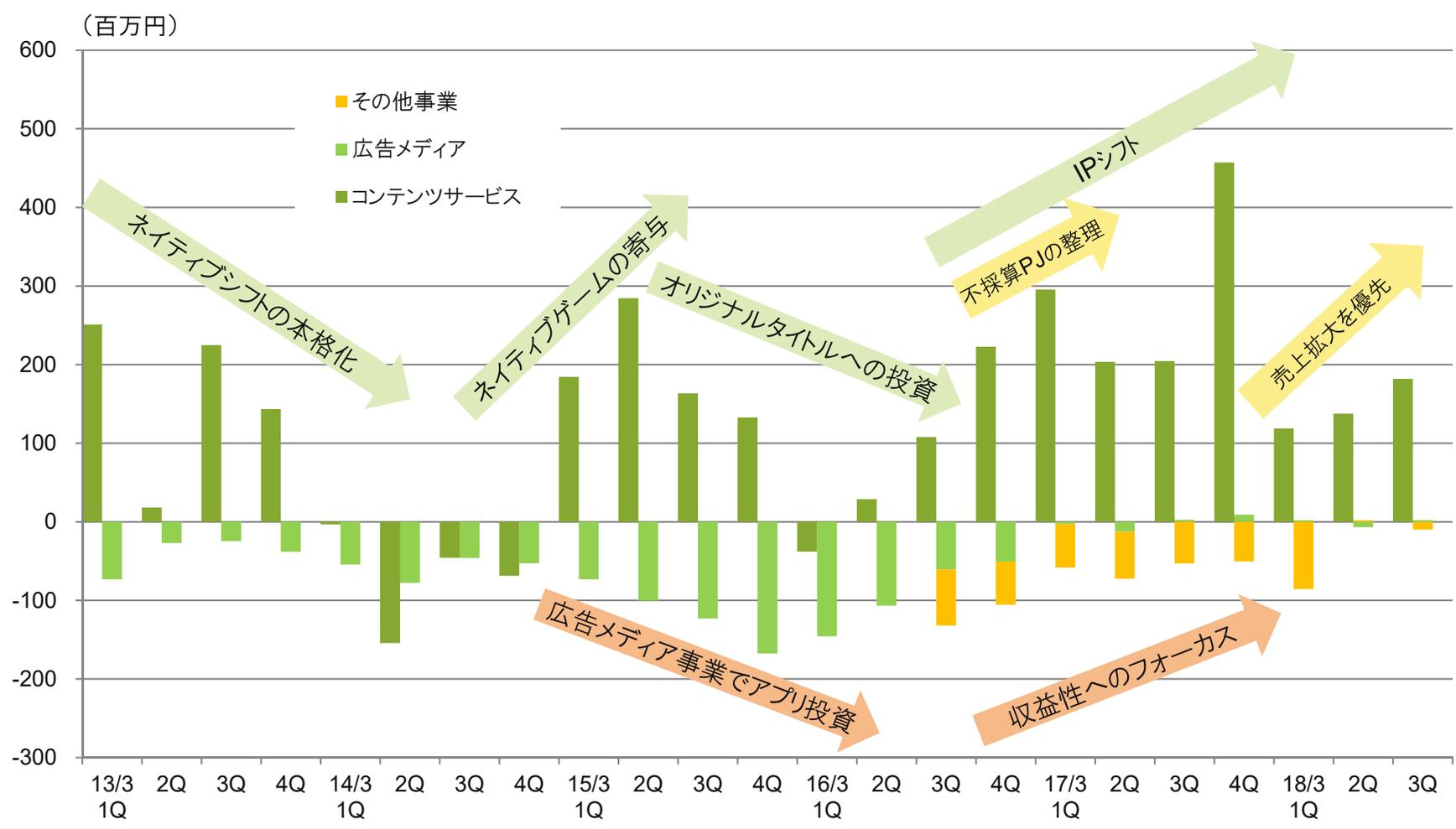


新作の寄与により、過去最高の課金売上を見込む

(百万円) ゲームのタイトル別課金売上推移



セグメント別営業利益の推移

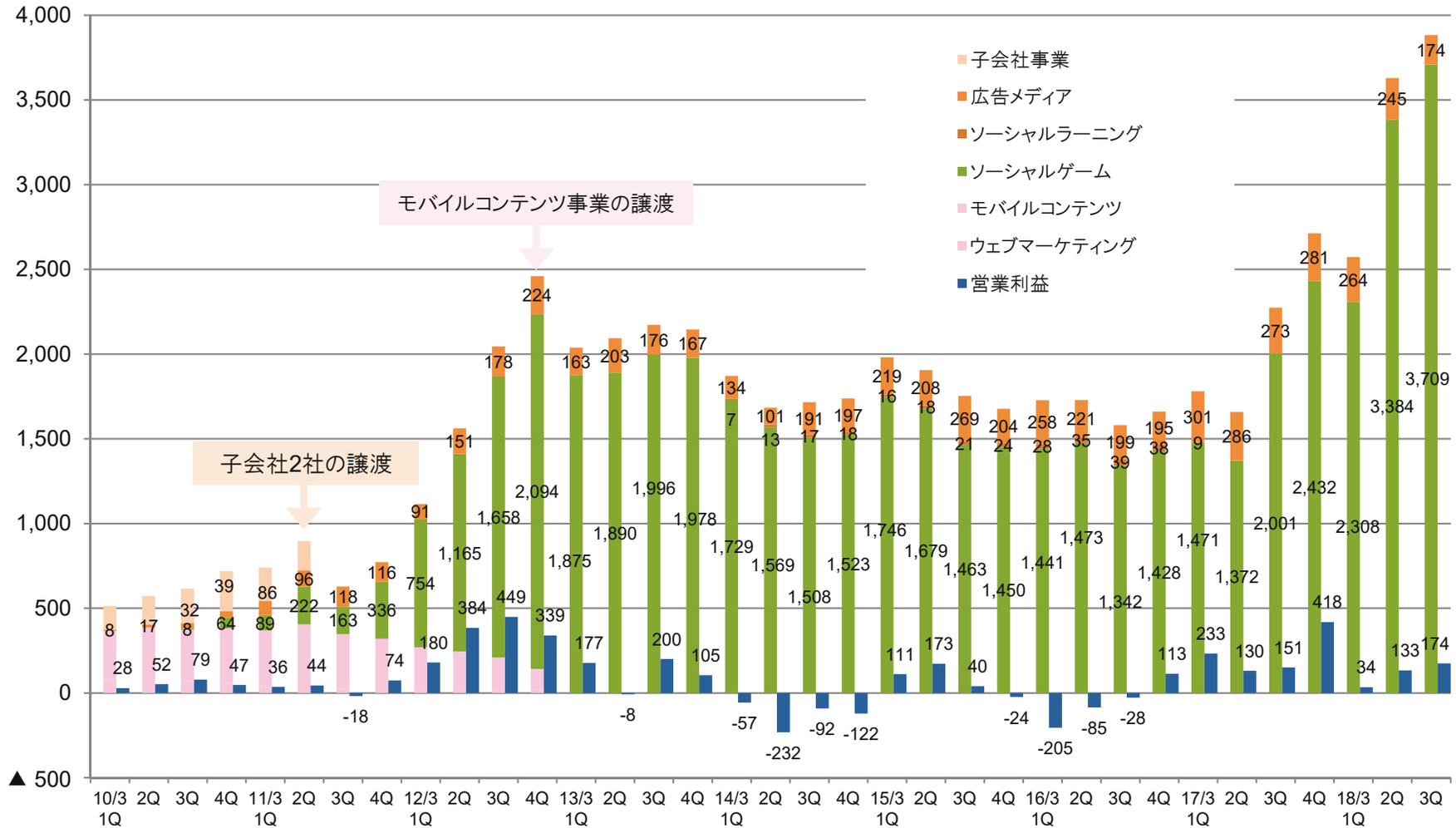


注：2012年3月期～2014年3月期は単体決算、2015年3月期は連結決算

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3四半期(連結) (2017年10-12月)			第2半期 (連結) (2017年7-9月)	前年同期 (連結) (2016年10-12月)	費用特性
		前四半期比	前年同期比			
原価合計	3,063	16%	116%	2,642	1,421	
支払手数料	312	-11%	-5%	349	330	変動費:プラットフォームへの支払手数料
著作権料	149	-29%	12%	210	133	変動費:版權を伴う売上に連動
労務費	563	3%	42%	547	398	開発・企画系人員人件費
外注費	735	8%	96%	679	375	開発向け業務委託費
仕入高	143	-20%	-23%	178	185	変動費:広告事業の出稿数に連動
通信費	145	20%	69%	120	86	データセンターコスト
ソフトウェア償却	90	22%	98%	74	45	ゲームアプリの減価償却費
減価償却費	9	93%	133%	5	4	開発関連設備の減価償却費
原材料仕入高	249	-23%	59%	321	156	ゲーム中のグラフィックなど
他勘定振替高	414	-792%	-196%	-59	-432	開発アプリの資産もしくは研究開発費への振替
その他	249	16%	-59%	215	601	
販管費合計	644	-25%	-8%	853	700	
支払手数料	27	-8%	-15%	29	31	変動費:主に通信キャリアへの支払手数料
広告宣伝費	124	-65%	-55%	358	278	ゲームアプリのマーケティング費用
労務費	184	12%	15%	165	160	管理部門など間接人員人件費
採用費	67	-18%	62%	81	41	
研究開発費	35	-5%	-36%	37	56	スマートフォンアプリ向けの研究開発
減価償却費	5	35%	44%	4	3	間接設備の減価償却費
その他	200	13%	26%	177	158	

バランスシート構成



(百万円)	第3四半期末 (連結) (2017年12月末)	第2四半期末 (連結) (2017年9月末)	前期末 (連結) (2017年3月末)	注記
流動資産	7,082	8,143	5,660	
現預金	3,453	4,379	2,927	
売上債権	2,468	2,050	1,498	売上高の変動にリンク
繰延税金資産	64	86	83	
その他	1,095	1,626	1,151	
固定資産	2,607	1,662	1,158	
建物、工具、器具及び備品	309	115	108	オフィス設備が中心
ソフトウェア資産(含仮勘定)	752	669	665	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	118	143	116	
その他	1,427	735	268	
総資産	9,689	9,805	6,819	
流動負債	3,372	3,555	3,202	
買掛金・未払金	1,380	1,338	1,193	
借入金・社債	1,540	1,590	1,061	銀行借入/社債発行
その他	450	625	947	
固定負債	2,821	2,813	252	
借入金・社債	2,475	2,642	106	銀行借入/社債発行
その他	345	170	145	
純資産	3,495	3,437	3,357	
資産合計/負債純資産合計	9,689	9,805	6,819	



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。