



2020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。

2020年3月期 第2四半期業績:概要



既存IPタイトルが好調に推移。一部フロアからの退去により営業外費用、特別損失を計上

(単位:百万円)	20年3月期 2Q (19年7-9月)		20年3月期 1Q (19年4-6月)	19年3月期 2Q (18年7-9月)
	QonQ	YonY		
売上高	2,235	-0.8%	2,253	2,695
営業利益	203	59.0%	128	-161
営業利益率	9.1%	-	5.7%	-6.0%
EBITDA	293	77.7%	165	-14
経常利益	143	-5.4%	151	-311
当期利益	91	-25.0%	122	-150

20年3月期 2Qの状況

- 8月21日から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新規タイトル『スーパーロボット大戦DD』にドリコムが開発協力
- 主力既存IPゲームアプリで9月に実施したイベントが国内外で盛況に。想定を上回る寄与に
- enzaプラットフォームによる売上は拡大継続
- 一部フロアからの退去に伴い、営業外費用(30,201千円)、特別損失(52,693千円)を計上

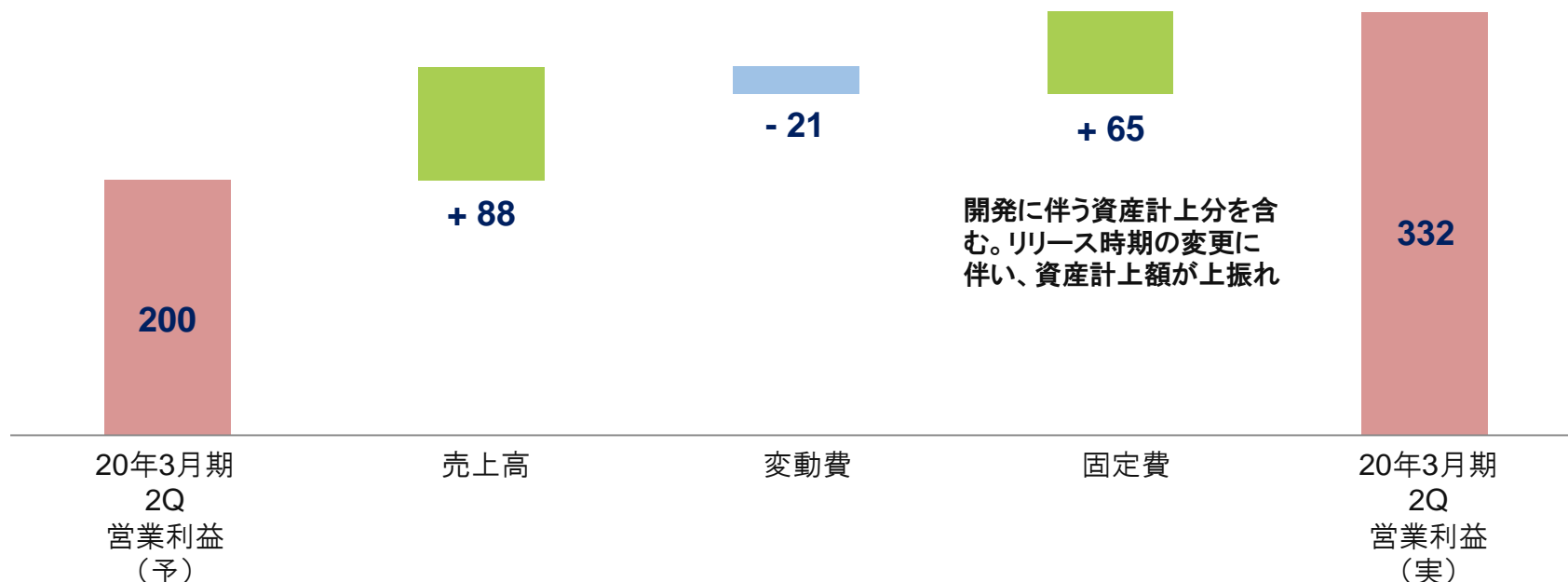
『スーパーロボット大戦DD』は株式会社バンダイナムコエンターテインメントより配信中のゲームです。

2020年3月期 第2四半期業績:業績予想/実績対比



新規および既存タイトルが売上の上振れに寄与。退去費用として営業外費用、特別損失を計上

(単位:百万円)



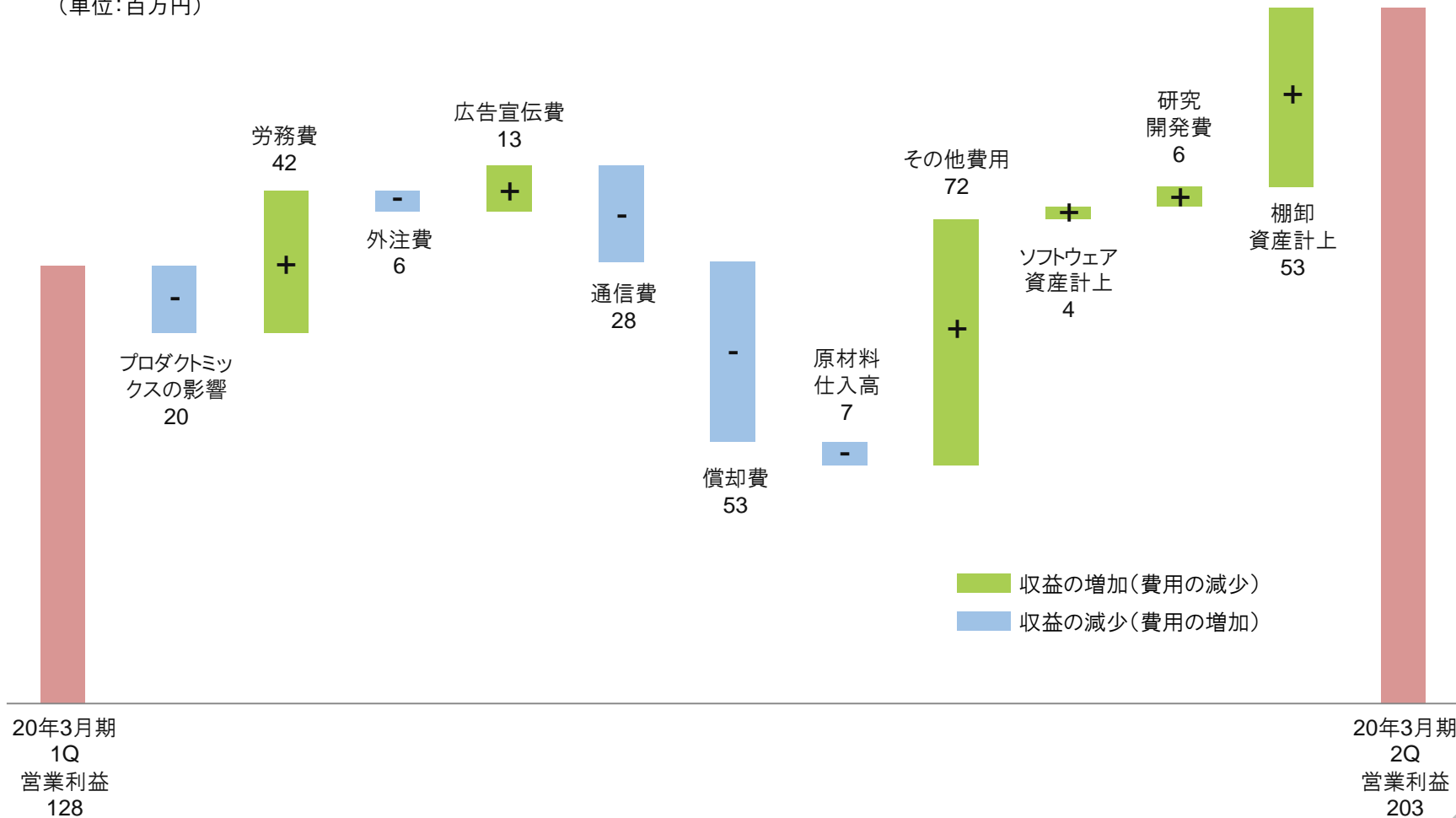
(単位:百万円)	業績予想 (A)	実績 (B)	(B) - (A)
売上高	4,400	4,488	+88
営業利益	200	332	+132
経常利益	200	295	+95
当期利益	150	213	+63

2020年3月期 第2四半期業績: QonQ営業利益増減分析



前四半期比で減収も、一部費用の減少と開発の進展により、営業利益は前四半期比で増加

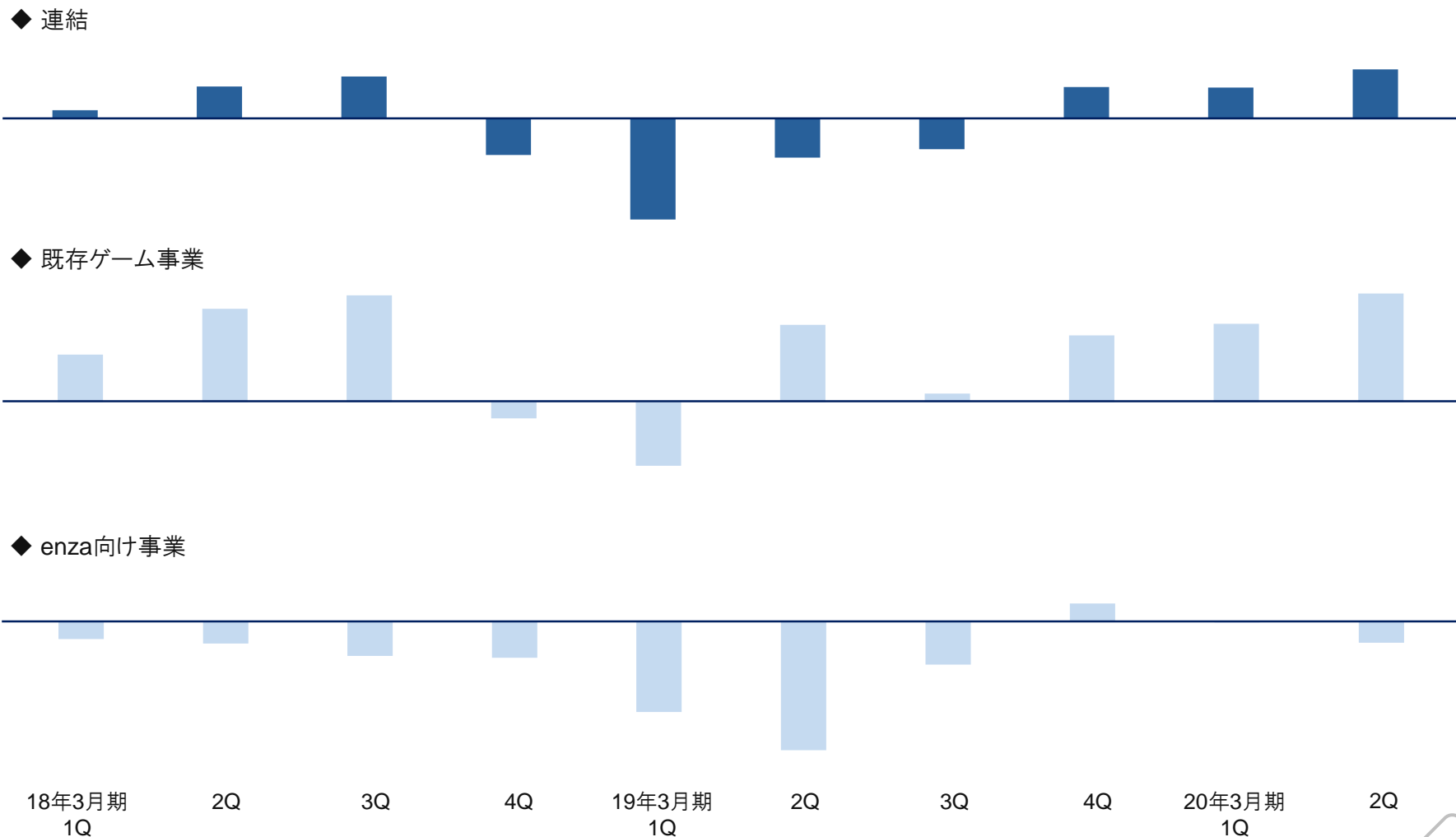
(単位:百万円)



連結、既存ゲーム・enza向け事業の利益推移

連結、既存ゲーム事業は黒字継続。enza向け事業は黒字の常態化を目指す

連結/既存ゲーム事業/ドリコムのenza向け事業の営業損益推移(18年3月期～20年3月期2Q)



enza事業拡大と運用での利益安定創出に注力。将来を見据え新規事業開発や組織の強化も

既存ゲーム

提供タイトルの選択と集中を進め、収益力のある主力タイトルを中心に既存ユーザーの満足度向上に焦点を定めたプロモーション施策を継続的に展開。中長期に亘る安定運用を目指す。開発はクオリティを最優先に有力IPタイトルを中心としつつ、オリジナルタイトルにも挑戦

enza

新規タイトルのリリース、リアルとの連動、およびアプリ版やPC版の提供など、積極的な拡大施策を通じプラットフォーム及びタイトルの浸透に注力。HTML5技術を軸としたゲーム市場を牽引するサービスを目指す

新規事業

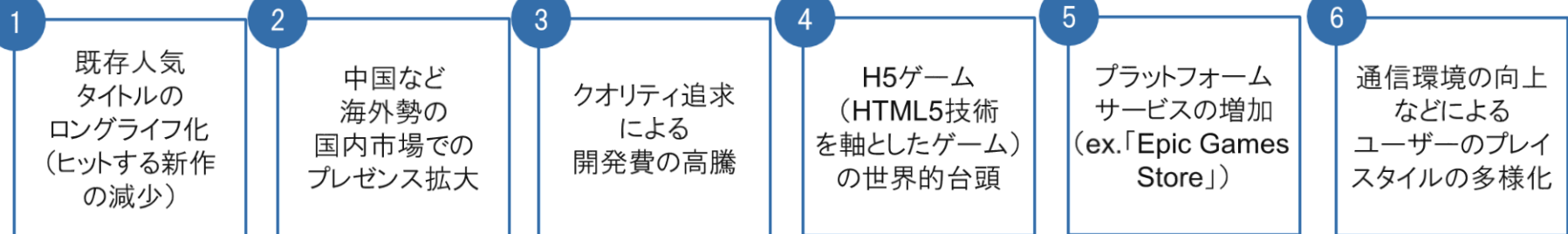
既存ゲーム事業及びenza事業で創出される利益を原資に、ゲーム以外の領域での主力サービスの創出に注力する

組織開発・強化

既存事業の成長及び新規サービスを常時産み出す組織をつくるべく、ドリコム独自の価値観の醸成・浸透に傾注。同価値観を採用選考の評価軸とし、人材の流動性が高い環境下でも安定性と一体感のある組織を目指す

市場の成長鈍化と成熟化が進む。既存ゲームとenzaの両方で市場の変化に柔軟に対応

グローバルで、モバイルゲームのシェアはゲーム市場の半分を占めるも、市場の成長は引き続き伸び悩み、成熟化が一層進行



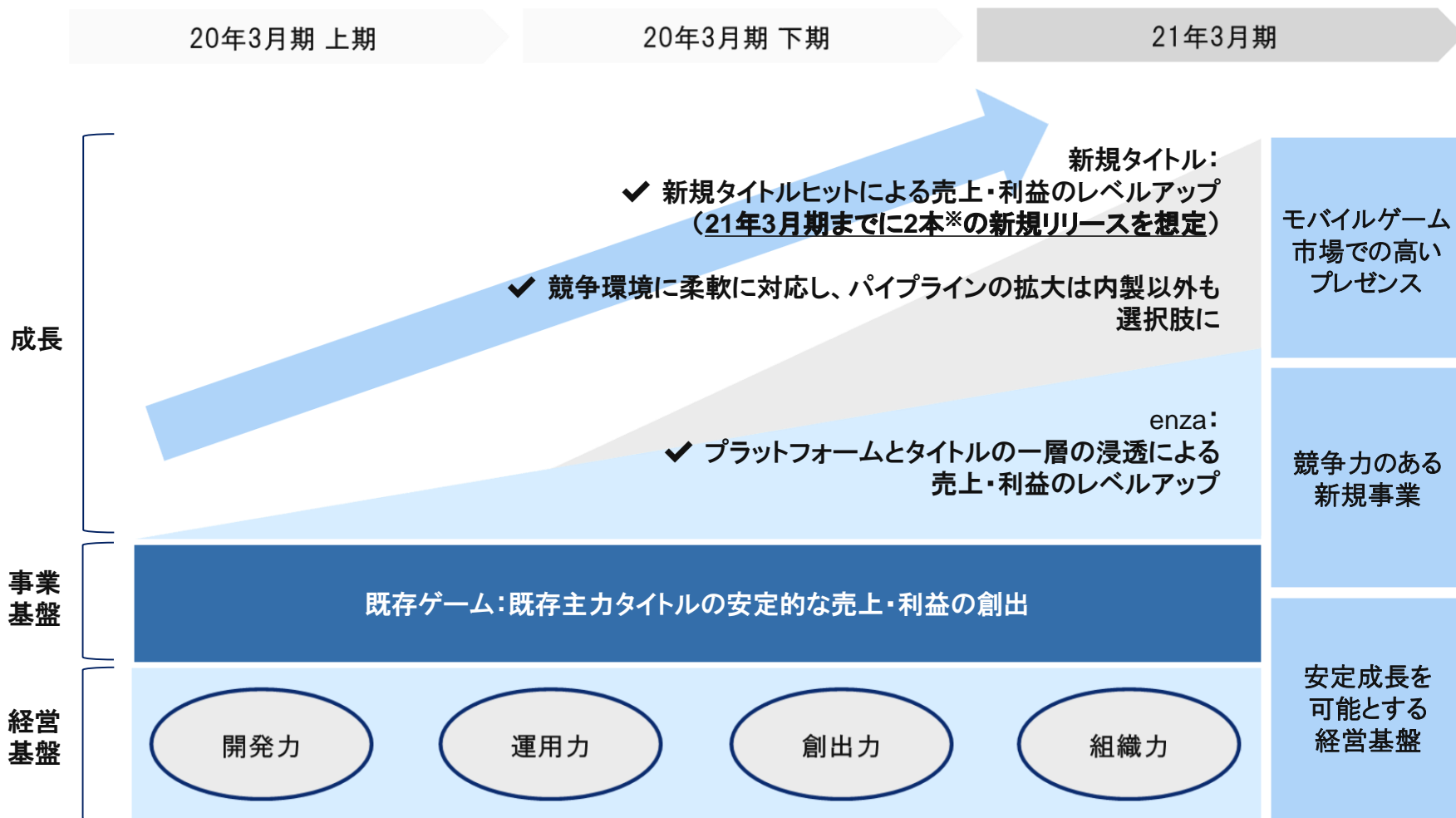
- 新作リリースの減少
- 新規ユーザー獲得の難易度上昇
- 既存ユーザーを重視した運用施策の重要性増

- H5ゲームは中国、米国市場での拡大により一層普及
- マルチプラットフォームの浸透
- サブスクリプション型サービスの台頭

既存ゲーム事業は、既存ユーザーの満足度向上により焦点をあて長期安定運用を目指すと同時に、品質を重視した新作の開発に傾注。enzaはマルチタッチポイント戦略のもと、プレイスタイルの多様化とHTML5のもつ優位性を前面に、更なる浸透と拡大を目指す

中期(21年3月期まで)で目指す形

既存ゲーム事業を基盤、新規タイトル & enza をドライバーに成長をステージアップ



※ドリコムが運用する既存タイトルのリニューアル、海外展開、Appstore・GooglePlay以外のPFへの展開は含まない

既存ゲーム事業：開発パイプライン



クオリティを重視し1年に1～2本リリース予定。今期はもう1本の新規IPタイトルのリリースを想定

20年3月期リリース予定

1本

21年3月期リリース予定

1本

※ 記載情報は19年10月31日時点

※ enzaタイトルは含まない

※ ドリコムが運用する既存タイトルのリニューアル、海外展開、Appstore・GooglePlay以外のPFへの展開は含まない

既存タイトルの安定運用で売上・利益水準維持、新作で売上・利益の積み増しを目指す

- 周年イベントなどを通じて、主力タイトルの経年を感じさせないモメンタムに中長期安定運用の可能性を再確認。運用施策の試行に注力
- 大型アップデートによる新体験の提供やユーザーとの交流イベントを通じたユーザー満足度の向上による売上拡大を追求
- 運用に関わる全機能をシームレスに統合した体制に変更。より戦略的な運用を目指す
- 既存ゲームの安定運用で、現在の売上・利益水準を維持し、新作ゲームでさらなる売上・利益の積み上げを目指す

既存提供タイトルの拡大とともに、新作タイトルの開発進む



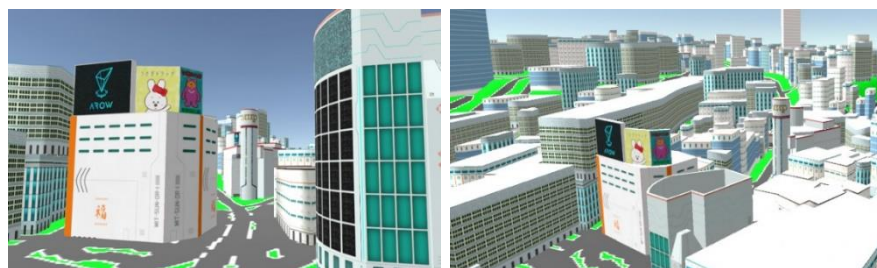
- 株式会社BXDが開発・運営を行うHTML5技術を活用したゲームプラットフォーム。18年4月24日よりサービスを開始し、19年4月時点で総プレイユーザー数が350万を突破し、19年9月末時点で計6本のタイトルを配信中
- 「NARUTO X BORUTO 忍者TRIBES」(株式会社バンダイナムコエンターテインメントより配信予定)は、今冬中の配信を予定
- 「アイドルマスター シャイニーカラーズ」(株式会社バンダイナムコエンターテインメントより配信中)は、19年4月24日で1周年を迎えた。今夏実施のサマーキャンペーンが好評を博す
- 19年4月より初のサードパーティータイトルがリリース

「アイドルマスター シャイニーカラーズ」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。

「NARUTO X BORUTO 忍者TRIBES」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予定のゲームです。

DRIP(新規事業開発):AROW

新規事業開発部が手掛ける位置情報×3DによるARスマートフォンアプリ構築プラットフォーム



概要:

位置情報と3DによるARスマートフォンアプリ構築プラットフォーム。ゲームなどのスマートフォンアプリ開発向けに3DマップデータおよびPOIデータを提供。2019年中の事業化を目指す。19年4月22日よりオープンテストバージョンの提供を開始

AROWの目指すもの:

- 個人から法人まで、幅広いゲーム開発者が気軽に利用可能なゲーム向けマップサービス
- 位置情報とリアル3Dマップによる新しいAR体験の提供
- 位置情報とリアル3Dマップを用いたアプリ・ゲームをローコストかつ短期間で開発できる環境の提供

2020年3月期 第3四半期の見通し

『ダビマス』3周年により前四半期比で増収を見込むも、新作の寄与は想定せず保守的な見通し

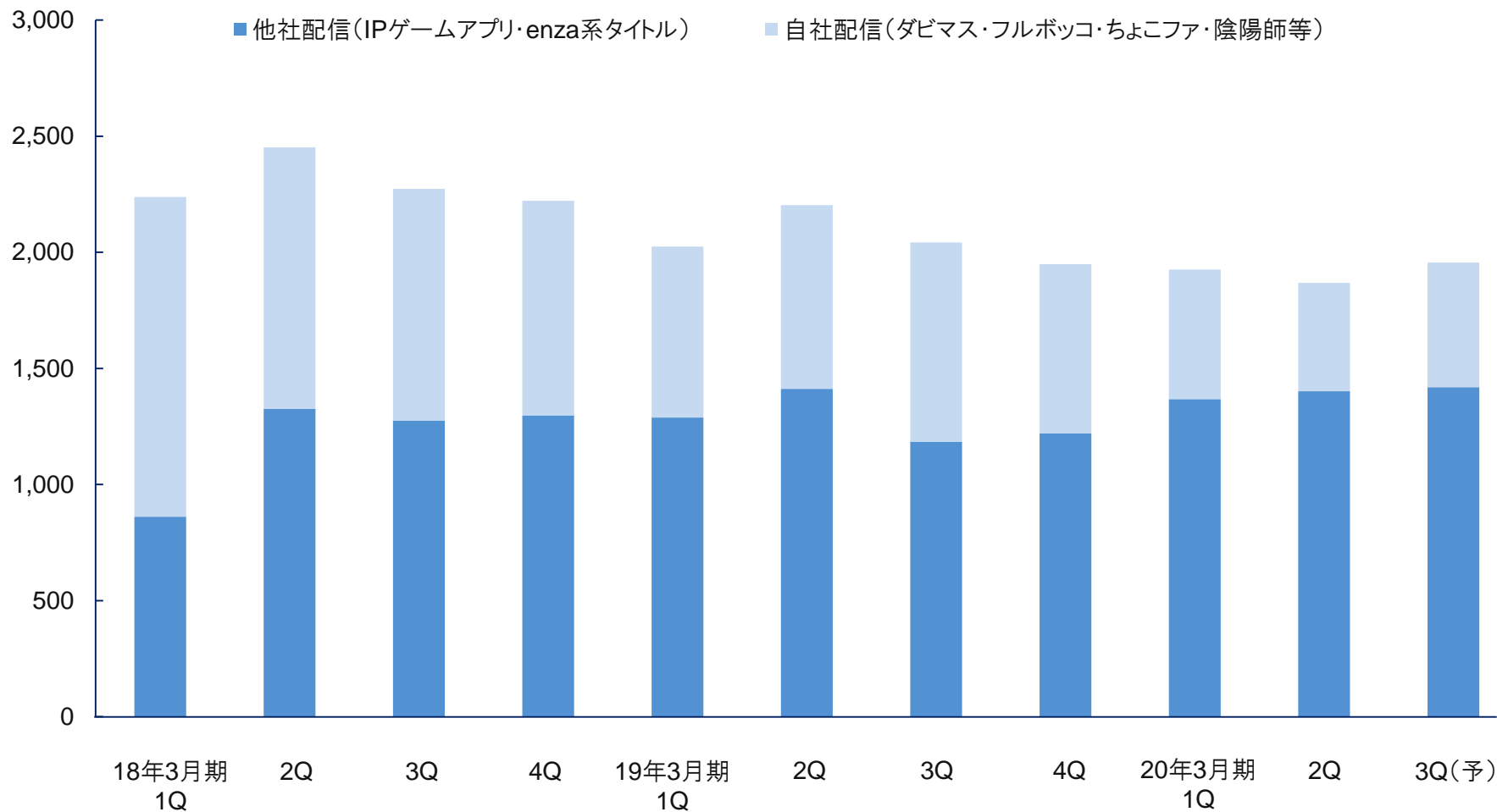
(単位:百万円)	1Q実績	2Q実績 (A)	3Q見通し (B)	(B)-(A)	3Q累計
売上高	2,253	2,235	2,312	+77	6,800
変動費※	420	421	489	+68	1,330
固定費	1,705	1,610	1,705	+95	5,020
営業利益	128	203	119	-84	450
経常利益	151	143	106	-37	400
純利益	122	91	87	-4	300

※ 主に仕入高、支払手数料、及び著作権料

事業進捗見込み	収益への影響
IPゲームアプリ(14年5月リリース。海外版も含む)については、 モメンタム維持を前提とし第2四半期と同水準の売上を見込む	売上が当社分の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
「ダビマス」は、11月に3周年を迎えるため、周年イベントによる 盛り上がりを見込む	周年イベントにより、第2四半期比で増収を見込む。利益は広 告宣伝費等費用増により前四半期と同水準となる見込み
IPゲームアプリ(19年8月リリース)は、第2四半期のモメンタム を維持し、フル四半期寄与する見通し	フル四半期寄与のため、第2四半期比で、増収を見込む
IPゲームアプリ(17年6月リリース)は、ゴルフウェア・グッズメー カーとのコラボレーション施策などにより、売上拡大を目指す	第2四半期比で、売上・利益ともに同水準を見込む
新規開発は、クオリティの追求を最優先に進める	開発中の新規IPゲームアプリの開発費は資産計上。期間利益 に与える影響は軽微
enzaは引き続き拡大を見込む	ドリコムのenza事業は第2四半期比で増収・増益を見込む

ゲーム事業売上推移

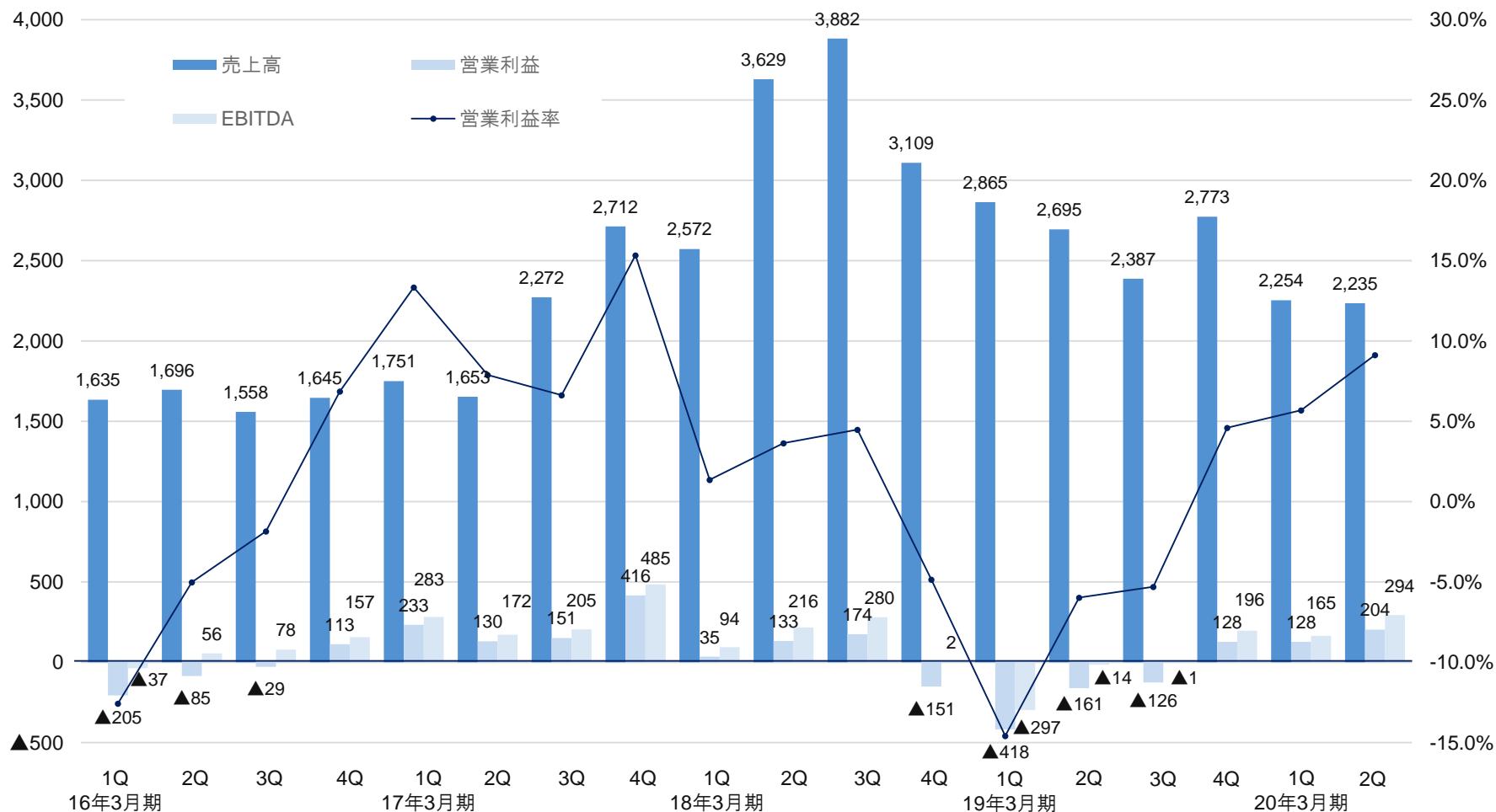
(単位:百万円)



※ 他社配信タイトルの売上はネット計上であり、自社配信タイトルの売上についてはグロス計上
※ プラットフォームからの売上は除く

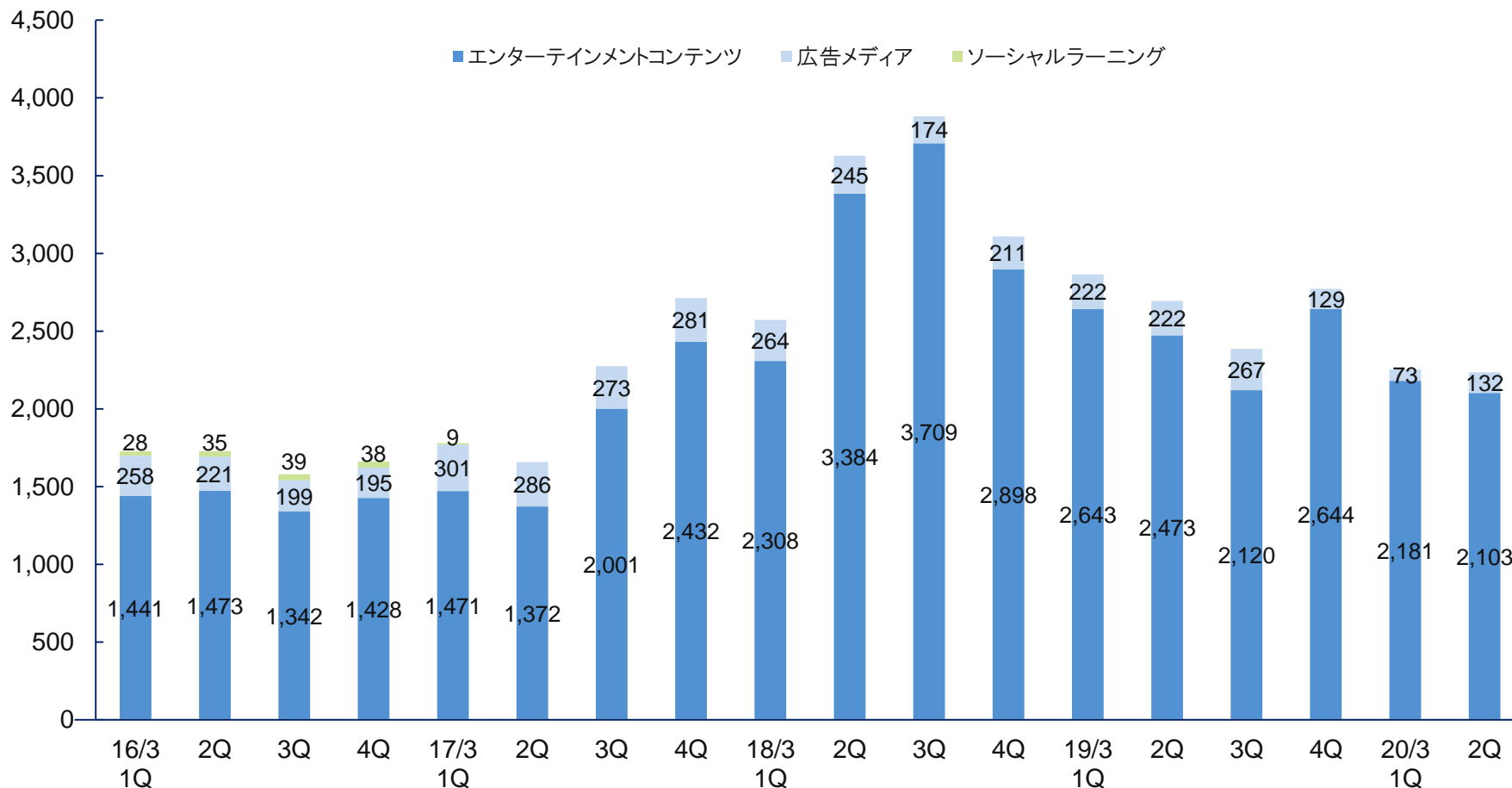
四半期業績推移(17年3月期～20年3月期2Q)

(単位:百万円)



セグメント別売上高推移(16年3月期～20年3月期2Q)

(単位:百万円)



費用構成

(単位:百万円)	第2四半期(連結) (2019年7-9月)			第1四半期 (連結) (2019年4-6月)	前年同期 (連結) (2018年7-9月)	費用詳細
		QonQ	YoY			
原価合計	1,679	-0.2%	-32.4%	1,683	2,474	
支払手数料	142	-10.4%	-35.1%	159	240	変動費:プラットフォームへの支払手数料
著作権料	69	-14.8%	-42.6%	81	145	変動費:著作権を伴う売上に連動
労務費	450	-9.2%	-22.7%	496	610	開発・企画系人員人件費
外注費	719	0.8%	-6.5%	713	759	開発向け業務委託費
仕入高	106	79.5%	-53.6%	59	201	変動費:広告事業の出稿数に連動
通信費	132	27.4%	-15.8%	103	136	データセンターコスト
ソフトウェア償却	77	211.9%	-56.9%	24	132	ゲームアプリの減価償却費
減価償却費	8	-1.1%	-11.9%	8	9	開発関連設備の減価償却費
原材料仕入高	279	6.1%	-18.0%	263	329	ゲーム中のグラフィックなど
他勘定振替高	-325	1.1%	2.8%	-322	-232	開発アプリの資産もしくは研究開発費への振替
その他	19	-80.2%	-77.9%	95	142	
販管費合計	351	-20.4%	-31.7%	442	381	
支払手数料	18	-17.1%	-25.2%	21	25	変動費:主に通信キャリアへの支払手数料
広告宣伝費	16	-45.6%	-71.3%	29	58	ゲームアプリのマーケティング費用
労務費	158	2.5%	-15.2%	154	173	管理部門など間接人員人件費
採用費	10	-22.3%	-72.0%	13	34	
研究開発費	35	--14.1%	-24.1%	41	-65	スマートフォンアプリ向けの研究開発
減価償却費	3	1.7%	-31.8%	3	4	間接設備の減価償却費
その他	109	-38.5%	-25.1%	177	150	

バランスシート構成

(単位:百万円)	第2四半期末 (連結) (2019年9月末)	第1四半期末 (連結) (2019年6月末)	前年同期末 (連結) (2018年9月末)	注記
流動資産	4,587	4,784	4,823	
現預金	1,909	2,126	2,083	
売上債権	1,502	1,453	1,655	売上高の変動にリンク
繰延税金資産	0	0	0	
その他	1,175	1,204	1,085	
固定資産	1,855	1,885	3,418	
建物、工具、器具及び備品	178	242	278	オフィス設備が中心
ソフトウェア資産(含仮勘定)	973	933	1,021	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	269	250	383	
その他	434	459	1,734	
総資産	6,443	6,669	8,242	
流動負債	3,653	3,641	4,148	
買掛金・未払金	776	836	1,149	
借入金・社債	2,165	2,253	2,345	銀行借入/社債発行
その他	711	550	653	
固定負債	1,117	1,479	1,647	
借入金・社債	556	851	1,321	銀行借入/社債発行
その他	561	628	325	
純資産	1,672	1,548	2,446	
資産合計/負債純資産合計	6,443	6,669	8,242	



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。