



DRECOM[®]
with entertainment

2019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。

2019年3月期 第2四半期 業績概要



既存IPゲームアプリが好調。前四半期比で赤字幅は縮小。「enza」は投資フェーズ継続

(百万円)

	第2四半期 (2018年7-9月)			前四半期 (2018年4-6月)	前年同期 (2017年7-9月)
		前四半期比	前年同期比		
売上高	2,695	-5.9%	-25.7%	2,864	3,629
営業利益	-161	-61.4%	-	-417	132
営業利益率	-6.0%	-	-	-14.5%	3.7%
EBITDA	-14	-95.2%	-	-303	216
経常利益	-311	-39.3%	-	-512	42
当期利益	-150	-70.1%	-	-504	40

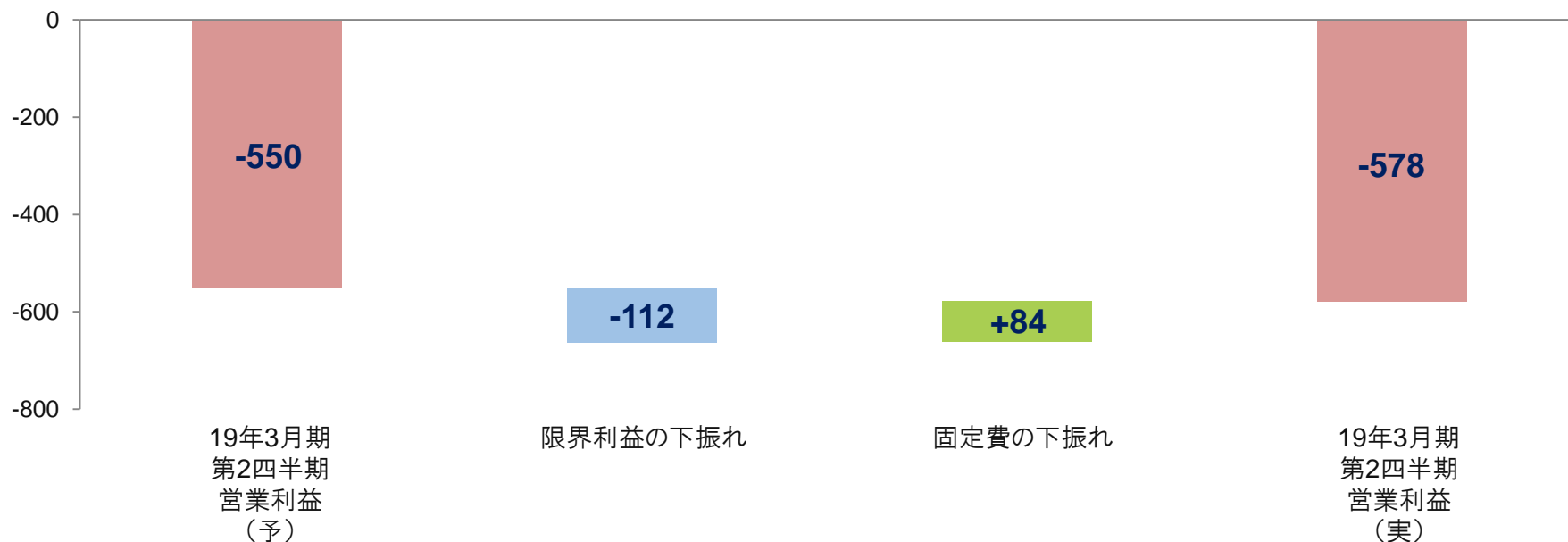
当四半期の状況

- 既存IPゲームアプリが好調。大型バージョンアップによる訴求力を維持し、更なる安定長期運用を伺わせる推移に
- 新規IPゲームアプリが収益寄与
- 不採算アプリの収益性改善は一定の成果が見え始め、下期での一層の改善を目指す
- 「enza」では初期タイトル2本を提供中。著名人を起用したプロモーション施策や、リアル商品との連携も開始し、知名度とユーザービリティの向上に取り組む

2019年3月期 第2四半期 業績予想/実績対比

開発タイトルの期ズレにより売上が下振れ。費用は総じて予想比で抑制される

(百万円)

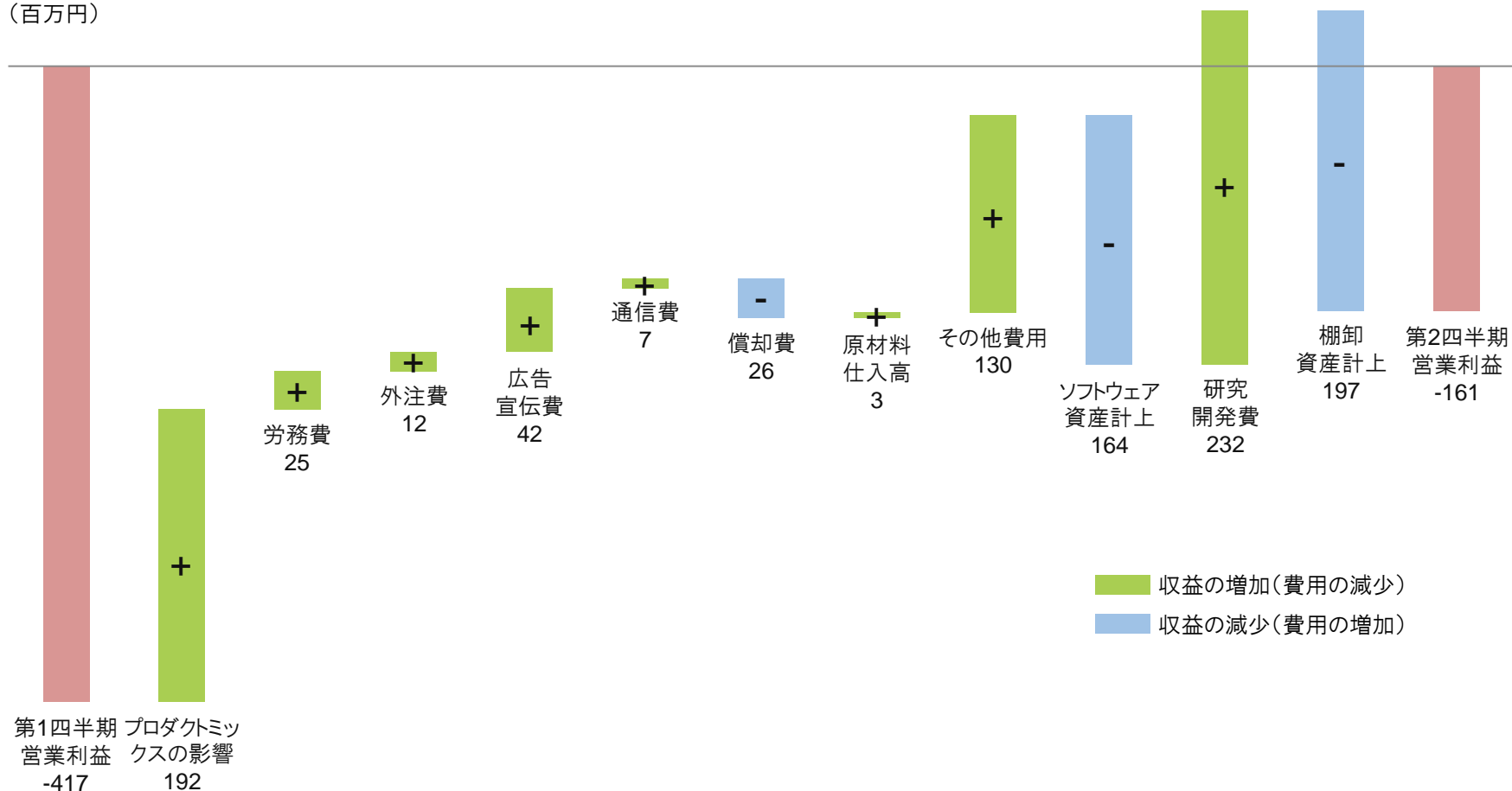


(百万円)	業績予想 (A)	実績 (B)	(B) - (A)
売上高	5,900	5,560	-340
営業利益	-550	-578	-28
経常利益	-750	-824	-74
当期利益	-750	-655	+95

前四半期比営業利益増減分析

新規IPゲームアプリが初四半期寄与。運用効率化も進み費用全般で前四半期比減

(百万円)



運用の効率化が進み、既存ゲーム事業は利益創出に転じる

成果

- 運用4年を超える既存IPゲームアプリが好調に推移。昨年末実施の大型アップデートの効果が引き続き継続
- 新規IPゲームアプリが収益に初四半期寄与
- 旧ブラウザゲームを含むオリジナルゲーム/ゲームアプリは、経年に抗う収益寄与が継続
- 既存ゲーム事業では、運用効率化が結実し始め利益を安定的に確保。下期も引き続き不採算タイトルを中心に、一層の収益性向上を目指す

課題

- 「enza」では、プラットフォームサービスの決済プロセス等の改修が継続。当初想定より多くの課題を認識。引き続き最優先課題として取り組む
- 新規IPゲームアプリは今後の拡大に向け運用方針および施策の拡充に取り組む
- 多くのアプリで採算性の改善、向上に一定の進展が見られるものの、依然目標達成の途上。下期以降も引き続き傾注

「enza」の事業拡大と運用での利益創出を最優先。将来に向けた取り組みも

「enza」

初期提供タイトルをヒットさせ、プラットフォームとしての順調な立ち上がり、基盤固めに注力。
サードパーティーの参入、海外展開に向けた地均しも

ネイティブゲーム(IP戦略)

運用費用見直しを進め、IP戦略の掲げる1ゲームアプリあたり利益5,000万/月の達成を目指し、
IP戦略の進展を図る。新規IPゲームアプリの開発も本数を絞り進行

新規事業

ドリコムの中長期的成長を担う新規事業の創出にも引き続き取り組む。先進的かつ将来性のある
領域で、ドリコムの優位性を活かした事業を模索

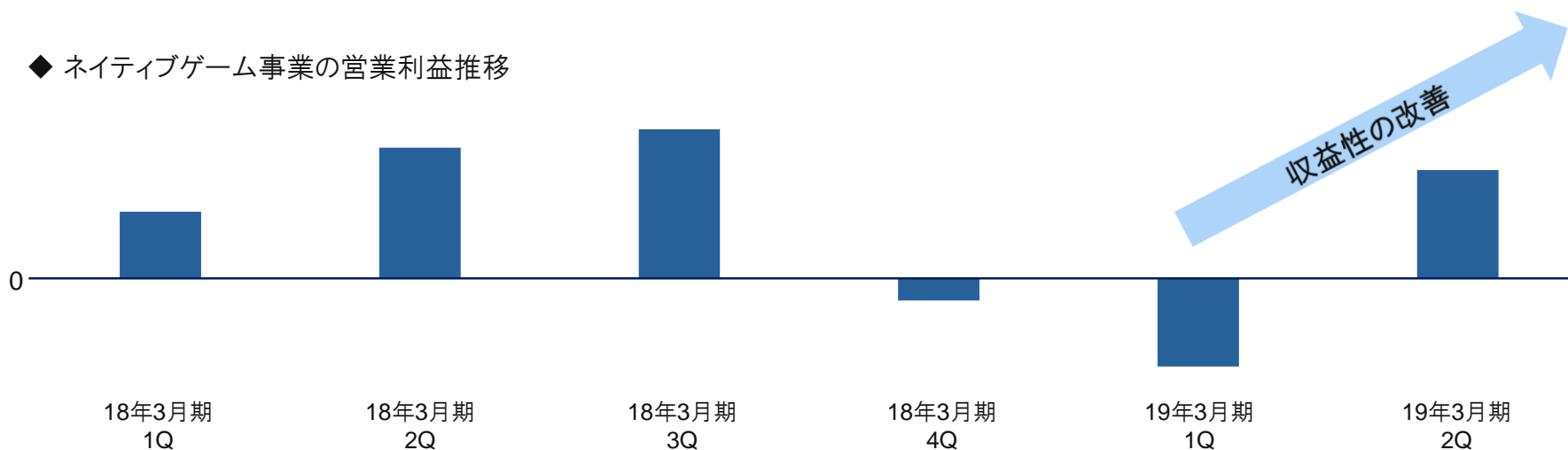
組織開発・人事戦略

急拡大する組織のバックボーンとなるドリコム独自の価値観の醸成・浸透に傾注。
人事制度の拡充と併せ、安定成長を可能とする強い組織を目指す

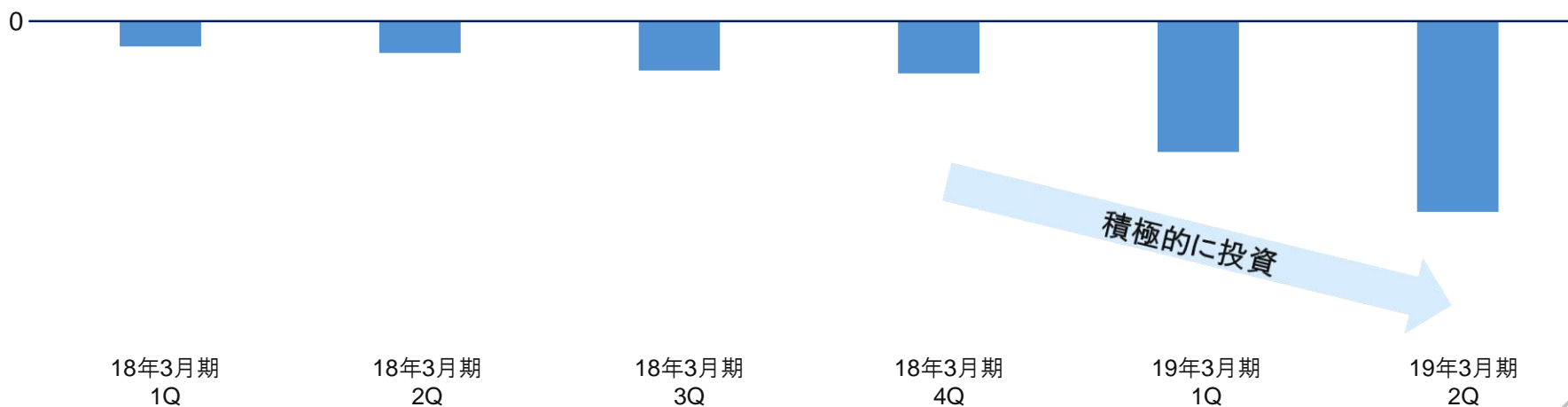
エンターテインメントコンテンツサービス

ネイティブゲーム事業は、黒字回復。ドリコムの子会社向け事業では投資が続く

◆ ネイティブゲーム事業の営業利益推移



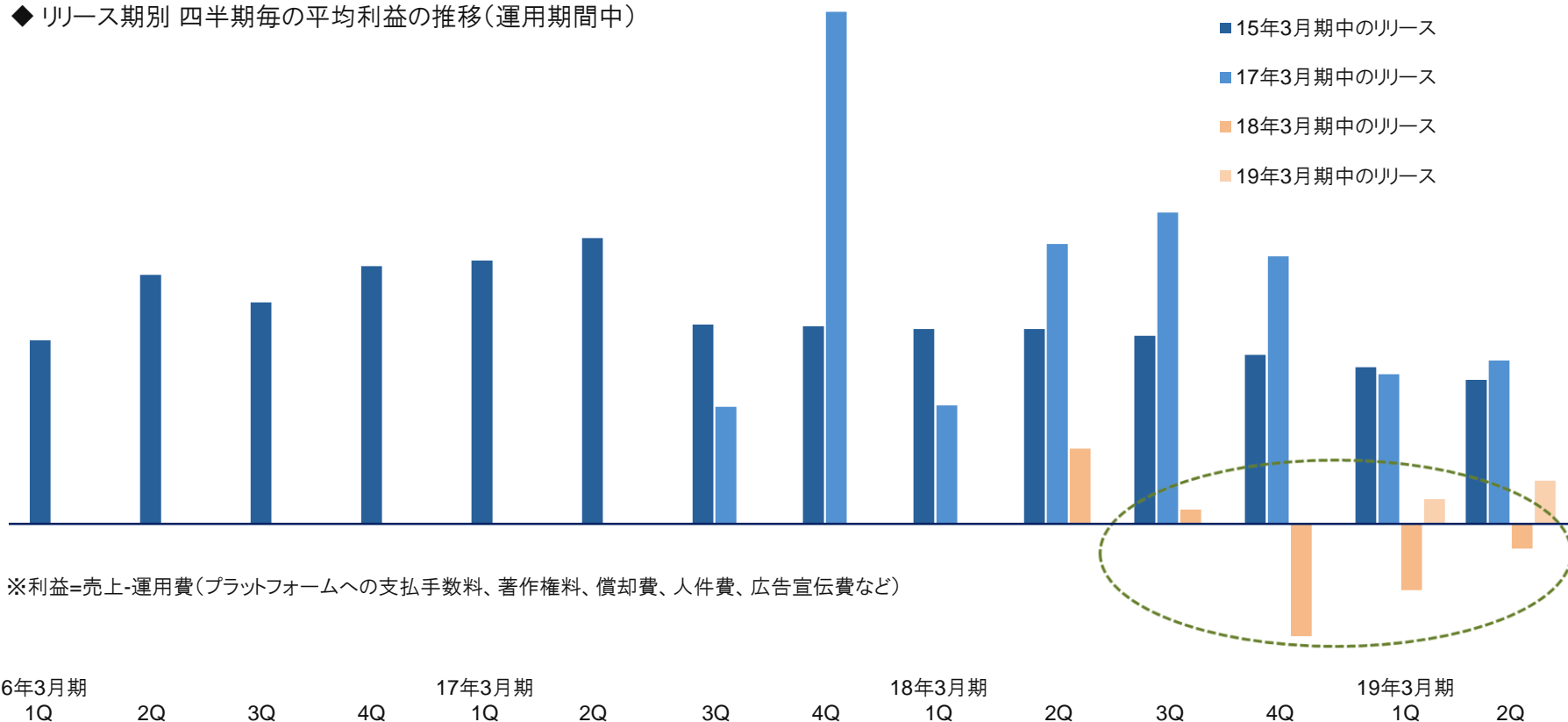
◆ ドリコムの子会社向け事業の営業利益推移



ネイティブゲーム(IP戦略):現況(全体)

長期運用タイトルは安定的に利益創出。18年3期以降リリースのタイトルでも収益性の改善進む

◆ リリース期別 四半期毎の平均利益の推移(運用期間中)



主力タイトルの5年以上の長期安定運用を目指し、戦略的な運用体制、方針の整備に注力

- チーム体制の見直しを中心とした運用効率化に傾注。第2四半期は、多くの不採算タイトルで前四半期比で収益性の向上が見え始める
- 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
- 主力タイトルでは5年以上の長期安定運用に向け運用指針・施策の策定・実施を進める
- 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し、より戦略的な運用を目指す

ネイティブゲーム(IP戦略)：現況(開発)

今期リリース予定の1本と共に、翌期・翌々期リリースに向けた新規IPゲームアプリ開発が進む

- ユーザーに高い満足を提供することを最重要視。クオリティドリブンで開発に取り組む
- 19年3月期中に新規IPゲームアプリ1本のリリースを予定。20年3月期以降は、各期1本～2本の新規IPゲームアプリのリリースを想定。複数の新規IPゲームアプリの開発が本格化
- 未公開の新規IPゲームアプリについては、適時発表予定

新ブラウザゲームサービス：「enza」



第3弾タイトル、「プロ野球 ファミスタ マスターオーナーズ」で8月2日より事前登録開始



- 株式会社BXDが開発・運営を行うスマートフォン向けブラウザゲームプラットフォーム。4月24日よりサービスを開始し、5月25日には総プレイユーザーが100万人を突破
- 第1弾タイトル「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、8月31日にプレイユーザーが100万人を突破
- 7月25日に第2弾タイトル「ドラゴンボールZ ブッチギリマッチ」(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)がグランドオープン。長友佑都氏、HIKAKIN氏、はじめしゃちょー氏を起用したプロモーションを実施
- 「プロ野球 ファミスタ マスターオーナーズ」(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予定)は引き続き開発が進む
- 9月20日には、株式会社アプリスタイルより、公式マガジン「enzaマガジン Vol.2」が発売
- ディベロッパーに向けた技術説明会を7月に実施。120名以上の参加者を集める

「アイドルマスター シャイニーカラーズ」及び「ドラゴンボールZ ブッチギリマッチ」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。

「プロ野球 ファミスタ マスターオーナーズ」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予定のゲームです。

2019年3月期 第3四半期の見通し

ネイティブゲーム事業の収益改善の継続を見込む。「enza」への投資は継続

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、引き続き好調な推移を見込む	売上が当社分のみで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、ユーザーとの交流イベント等によるユーザーコミュニティの拡大に注力。11月の2周年に向け、施策準備を進める	11月の2周年記念イベントに向け、売上と共に、広告宣伝費増を見込む
IPゲームアプリ(18年6月リリース)は、施策の改善に注力し、売上拡大を目指す	第2四半期比で、売上・利益ともに減少を見込む
IPゲームアプリ(17年12月リリース)については、引き続き運用効率改善に取り組む	収益性の向上が継続し、利益はほぼトントンを見込む
IPゲームアプリ(17年7月リリース)は、運用体制の見直しを図り、収益力のアップに取り組む	売上は第2四半期と同水準、利益は運用費の減少から増加を見込む
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。第3四半期については開発に伴う売上は織り込まず
「enza」は、タイトルおよびサービスの知名度アップと動線の改善に取り組み、最優先で投資を継続	投資継続も赤字幅の縮小を見込む

2019年3月期 第3四半期の見通し(続き)



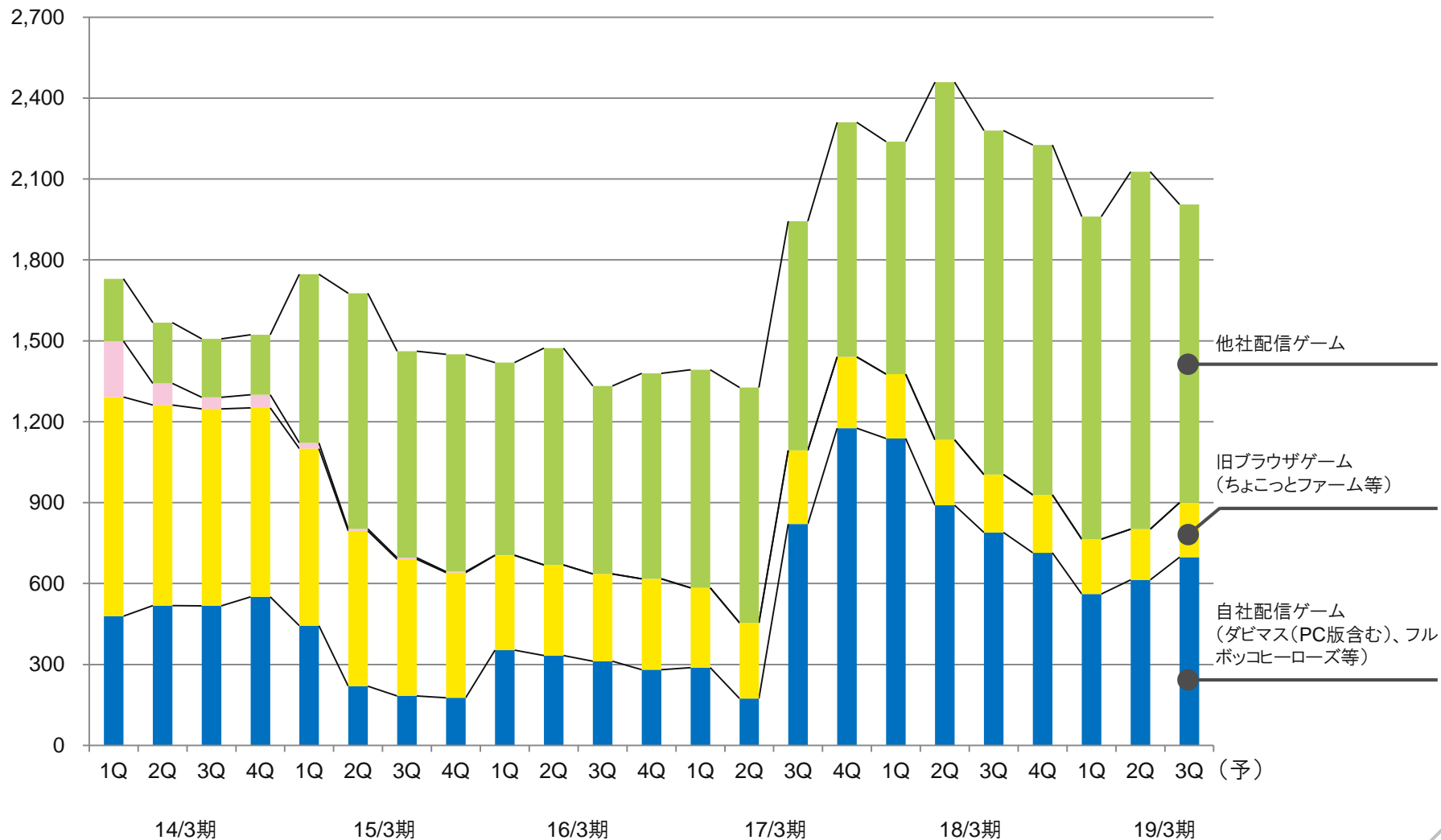
ネイティブゲーム事業は黒字維持を見込む。「enza」への投資は最優先で継続

(単位:百万円)	1Q実績 (A)	2Q実績 (B)	3Q見通し (C)	(C)-(B)	3Q累計見通し
売上高	2,864	2,695	2,441	-254	8,000
変動費※	1,012	650	638	-12	2,300
広告宣伝費	100	58	72	+14	230
研究開発費	167	-65	48	+113	150
採用費	51	34	15	-19	100
その他	1,952	2,179	1,889	-290	6,020
営業利益	-417	-161	-222	-61	-800
経常利益	-512	-311	-277	+34	-1,100
純利益	-504	-150	-346	-196	-1,000

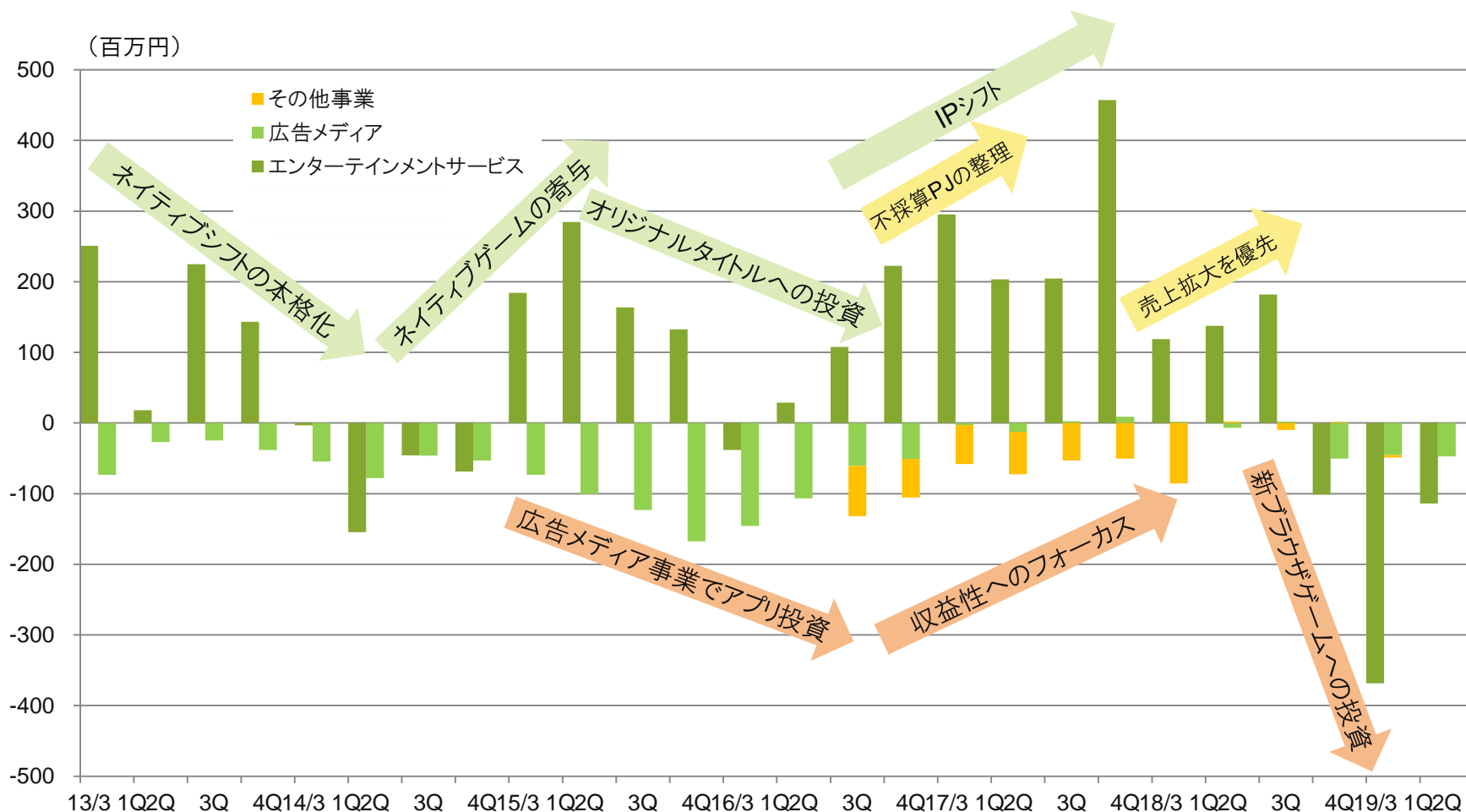
※ 主に仕入高、支払手数料、及び著作権料

2019年3月期 第3四半期の見通し(続き)

(百万円) ゲームアプリ及び旧ブラウザゲームの課金売上推移

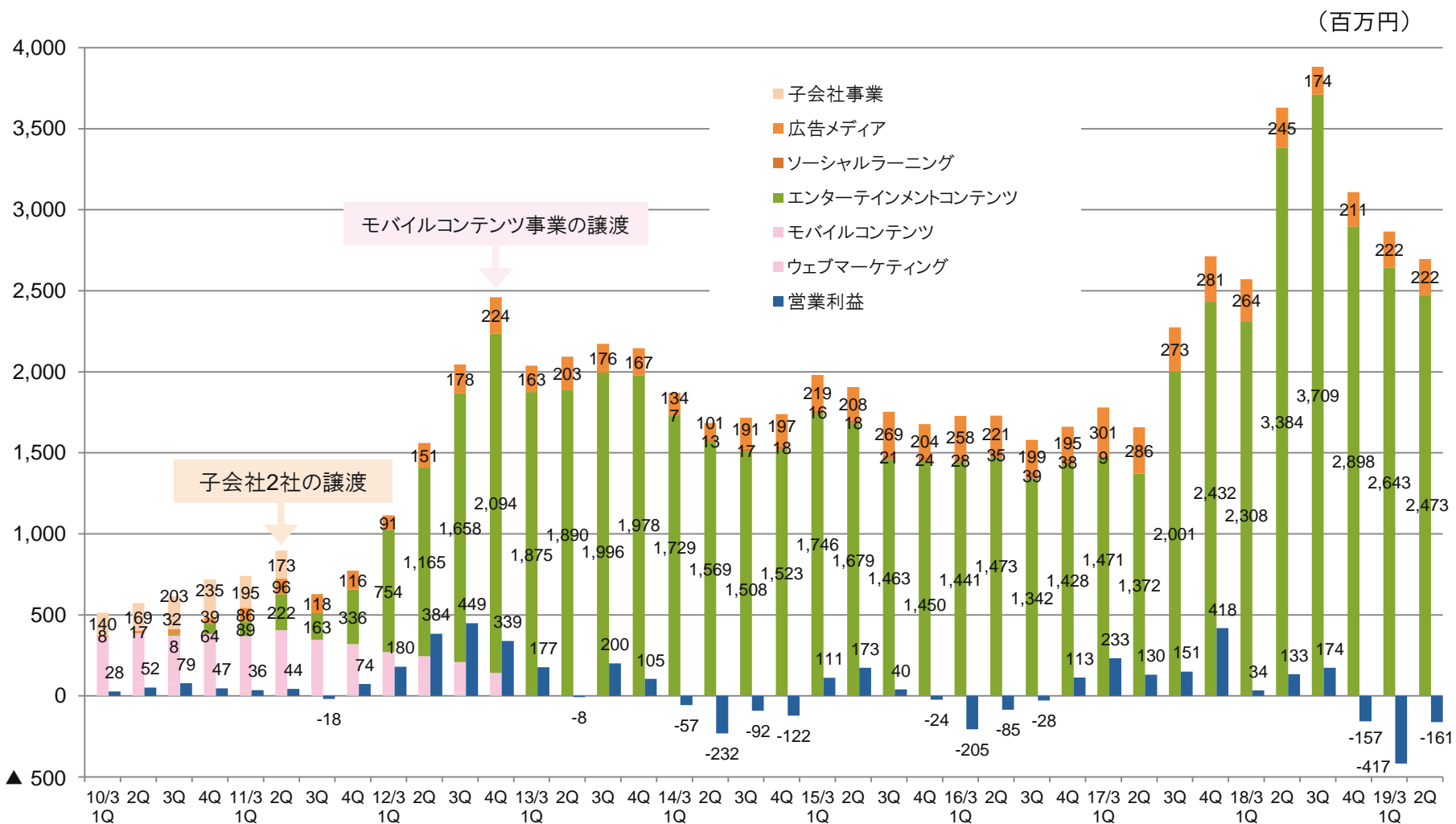


セグメント別営業利益の推移



注：2013年3月期～2014年3月期は単体決算、2015年3月期以降は連結決算

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) (2018年7-9月)			第1四半期 (連結) (2018年4-6月)	前年同期 (連結) (2017年7-9月)	費用特性
		前四半期比	前年同期比			
原価合計	2,474	-1.1%	-6.4%	2,501	2,642	
支払手数料	240	6.7%	-31.4%	225	349	変動費:プラットフォームへの支払手数料
著作権料	145	24.4%	-30.9%	116	210	変動費:版權を伴う売上に連動
労務費	610	-0.4%	11.5%	613	547	開発・企画系人員人件費
外注費	759	-1.6%	11.9%	772	679	開発向け業務委託費
仕入高	201	29.2%	12.7%	156	178	変動費:広告事業の出稿数に連動
通信費	136	-4.6%	13.1%	143	120	データセンターコスト
ソフトウェア償却	132	26.2%	78.3%	105	74	ゲームアプリの減価償却費
減価償却費	9	1.3%	85.4%	9	5	開発関連設備の減価償却費
原材料仕入高	329	-1.0%	2.7%	333	321	ゲーム中のグラフィックなど
他勘定振替高	-334	34.9%	458.1%	-247	-59	開発アプリの資産もしくは研究開発費への振替
その他	243	-11.6%	12.9%	275	215	
販管費合計	381	-51.2%	-55.3%	780	853	
支払手数料	25	-10.6%	-14.1%	28	29	変動費:主に通信キャリアへの支払手数料
広告宣伝費	58	-41.7%	-83.7%	100	358	ゲームアプリのマーケティング費用
労務費	173	-11.4%	5.2%	195	165	管理部門など間接人員人件費
採用費	34	-32.0%	-57.4%	51	81	
研究開発費	-65	-	-	167	37	スマートフォンアプリ向けの研究開発
減価償却費	4	-24.2%	12.6%	6	4	間接設備の減価償却費
その他	150	-35.1%	-15.1%	232	177	

バランスシート構成

(百万円)	第2四半期末 (連結) (2018年9月末)	第1四半期末 (連結) (2018年6月末)	前年同期末 (連結) (2017年9月末)	注記
流動資産	4,823	4,246	8,143	
現預金	2,083	1,658	4,379	
売上債権	1,655	1,633	2,050	売上高の変動にリンク
繰延税金資産	0	0	86	
その他	1,085	954	1,626	
固定資産	3,418	3,574	1,662	
建物、工具、器具及び備品	278	290	115	オフィス設備が中心
ソフトウェア資産(含仮勘定)	1,021	1,075	669	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	383	347	143	
その他	1,734	1,860	735	
総資産	8,242	7,820	9,805	
流動負債	4,148	2,615	3,555	
買掛金・未払金	1,149	1,245	1,338	
借入金・社債	2,345	938	1,590	銀行借入/社債発行
その他	653	431	625	
固定負債	1,647	2,436	2,813	
借入金・社債	1,321	2,086	2,642	銀行借入/社債発行
その他	325	349	170	
純資産	2,446	2,767	3,437	
資産合計/負債純資産合計	8,242	7,820	9,805	



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。