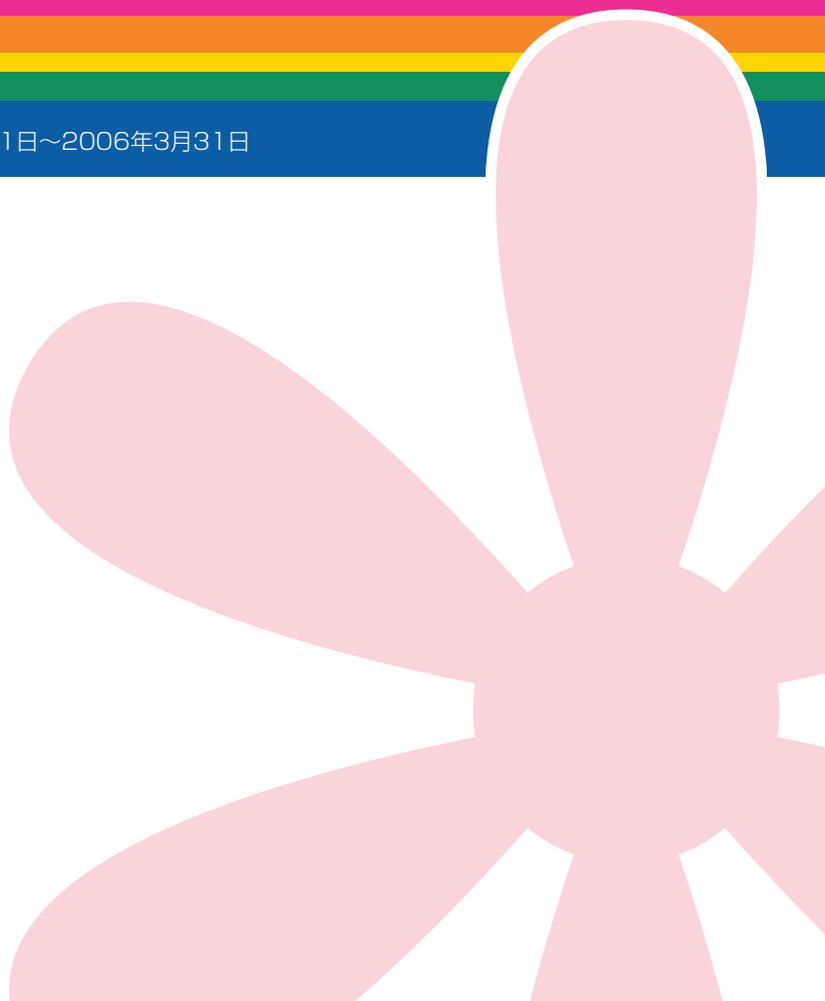




第5期事業報告書 ● 2005年4月1日～2006年3月31日



経営理念

ドリコムは高い企画力と技術力をコア・コンピタンスとし、新規事業をインキュベータ的に創出していくことによって、一人でも多くの人々にエンターテインメント性あふれる生活を提供していく企業を目指します。

Vision

私達はこの3つのキーワードをビジョンとして企業活動を行っていきます。

with entertainment ————— 「人々を楽しませること」

always creative, all innovative — 「いつも創造的に、すべて革新的に」

challenge to change ————— 「変化への挑戦」

私達はこの3つを満たすサービスを提供してだけでなく、この3つのイメージに見合う企業になることを目指します。





代表取締役社長
内藤裕紀

with entertainment

株主の皆様には、ますますご清栄のこととおよろこび申し上げます。

当社における2006年3月期は全世界的なブログブームの背景もあり、売上、営業利益ともに前年比2.9倍とともに過去最高を記録しました。

主力サービスであるドリコムブログシステム、ドリコムブログオフィスともに前年を大きく上回る結果となり、引き続き順調に事業展開をしていきたいと考えております。

また、新規事業として立ち上がったドリコムCMSも順調な立ち上がりを見せ、既に3つ目の事業の柱となりつつあります。

当期（2007年3月期）は既存事業をさらに拡大すべく、プル型営業（引き合いベース）だったものからプッシュ型営業へと展開すべく営業力の強化に向けて人員の拡大をしていきます。

また、インターネット広告市場の拡大に伴い、弊社もBlogClickに引き続き、さらなるインターネット広告分野における新規事業の立ち上げを進めていく所存です。

さらにリクルートグループとのジョイントベンチャーである株式会社ドリコムジェネレーティッドメディアを通じてインターネット広告市場への事業展開を加速させていきたいと思っております。

今後もインターネット業界における「ものづくり企業」として全社一丸となり既存事業の拡大と新規事業の立ち上げに邁進していきますので、株主の皆様におかれましても、何とぞ、一層のご指導・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

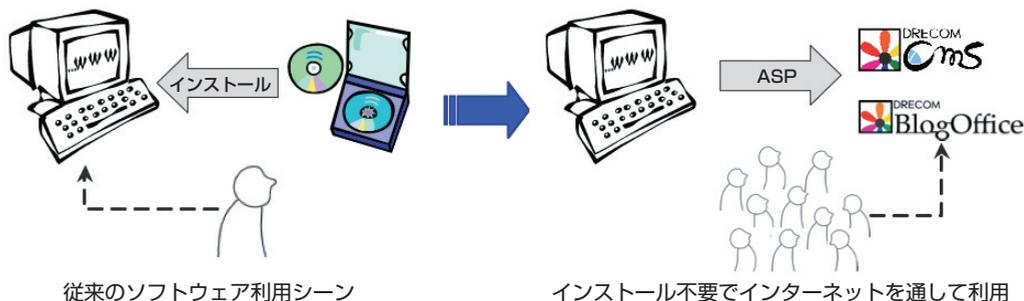
世界に通じるインターネットサービスのものづくり企業へ

ソフトウェア業界におけるデスクトップからインターネットへの移行

中小企業のソフトウェア投資が年々増加し、4兆円を超えるまでになったこの市場がデスクトップからインターネットの世界＝ASPへと急速に移行し、業界のパラダイムシフトが起きています。

また技術の発展とブロードバンドの普及は既存のデスクトップアプリケーションと遜色ない形でインターネット上でのアプリケーションの提供を実現化しつつあります。

- ▶▶ ASPであるドリコムCMS、ドリコムブログオフィスのサービスの拡充及び拡販化を図っていきます。
- ▶▶ 「ドリコムCMS」についてはレンタルサーバー会社へのOEM提供を開始します。



従来のソフトウェア利用シーン

インストール不要でインターネットを通して利用

SocialDataBaseという新しいインフラ

インターネット産業が登場してからのこの10年、ほぼすべてのインターネットサービスは通信回線とサーバによるインフラの上に成り立ってきたが、これからのインターネットサービスにおけるインフラはDataBaseにシフトしており、特に個人、法人問わず多くのインターネットユーザーにより作成されていくSocialDataBaseという形が今後のインターネットサービスにおいて重要な役割を果たしていくと考えます。

- ▶▶ ドリコムとしてはさまざまなカテゴリーにおけるDataBaseが集まってくる仕組み的なサービスの研究開発を行っていきます。

用語の意味

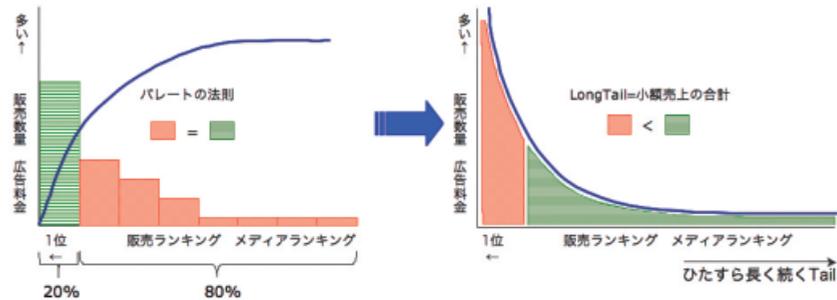
- ブログ……………自分で書いた日記などの文章や写真が簡単な操作で掲載できるWebサイトのこと。
- ASP……………ビジネス用のソフトウェアをインターネットを通じて顧客にレンタルすること。
- OEM……………相手先ブランドで販売される製品を製造すること。
- トラックバック……………別のブログへリンクを張った際に、リンク先の相手に対してリンクを張ったことを通知する仕組みのこと。
- RSS……………ブログなど各種のウェブサイトの更新情報を簡単にまとめ、配信するための幾つかの文書フォーマットの総称。日本語では「共通規格化されたサイト概要」といった意味があります。
- SNS……………参加者が互いに友人を紹介することにより、新たな友人関係を広げることを目的に開設されたコミュニティー型サービス。

インターネット広告市場におけるLongtail理論

Amazon.comの売上構成の事例などからもインターネットにおけるビジネスが従来のパレートの法則（2：8の法則）からLongTailの法則へとパラダイムシフトが起きています。ひたすら長く続くTailを獲得すべくインターネット広告においてはメディアと広告をマッチングする広告配信システムが重要度をましていくと考えます。

現在、Tail獲得に成功している広告配信技術は3つで1.リスティング広告、2.コンテンツ連動型広告、3.アフィリエイト広告であり、今後も新しい広告配信技術が登場してくると思われま。

- ▶▶ 日本初国産コンテンツ連動型広告配信サービスとしてBlogClickの立ち上げに成功。さらにブログ以外のメディアへの展開を狙い、MicroAd.へ事業拡大。LongTail獲得に向けた広告配信技術の研究開発に注力していきます。



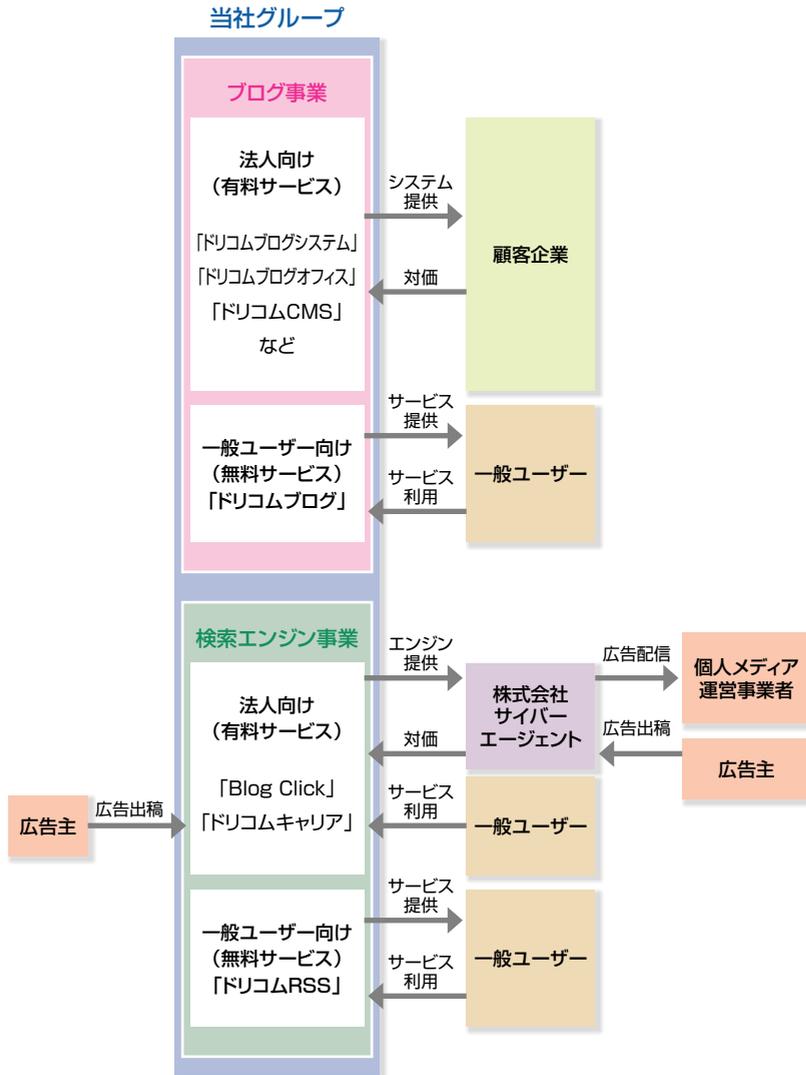
3つの重点投資分野におけるドリコムを展開

中期的に売上100億円、営業利益率30%を目指すべく展開していきます

	現在提供しているサービス	今後の取り組み
①ソフトウェア業界におけるデスクトップからインターネットへの移行	 	i : 既存サービスの拡充 ii : 営業網の拡大 iii : 新規サービスの開発
②Social DataBaseという新しいインフラ	  	i : サービスとPVの拡充 ii : 新規サービスの開発 iii : 事業化=広告の配信
③インターネット広告市場におけるLongtail理論		i : MicroAdの収益拡大 ii : ドリコムGMIによる新規事業 iii : 新規広告配信サービスの開発

*ドリコムGM……求人、不動産、教育、住宅、旅行、自動車、プライダ、地域などの分野でLongtailの獲得を目指すべく設立した会社で、同分野に強いリクルートグループと連携を図るべく、リクルートグループからも資本参加していただき2006年6月に設立の会社。

事業系統図



第5期メディア掲載実績

【テレビ】

2005年6月7日(火)
「クローズアップ現代」(NHK)
2006年2月9日(木)
「ワールドビジネスサテライト」(TX)
2006年2月11日(土)
「スーパーJチャンネル」(テレビ朝日)
2006年2月27日(月)
「東京マーケットウォッチ」(日経CNBC)

【雑誌】

週刊東洋経済、企業家倶楽部、an、
経済界、VENTURE TIMES、
日経パソコン、日経ビジネスAssocie、
CIRCUS、
BUSINESS COMPUTER NEWS、
財界、THE21、エコノミスト、
週刊SPA!、ベンチャー通信、FLASH、
SWITCH、GQ など

【新聞】

日本経済新聞、日経産業新聞、朝日新聞、
フジサンケイビジネスアイ

4

2005

5

6

7

8

9

10

11

12

1

2006

2

3

2005.04

「ドリコムキャリア」サービスの開始

企業の求人情報に特化した検索サービスである「ドリコムキャリア」を開始

2005.06

「ドリコムブログオフィス」サービスの開始

ASP提供方式による販売を開始



2006.02

東証マザーズ上場

おかげさまで、2006年2月9日に当社は東証マザーズ市場に上場いたしました。株主の皆様をはじめすべてのステークホルダーの皆様のご期待に応えるべく、より一層の努力を重ねてまいります。



2005.07

東京支店の移転

東京都港区三田に東京支店を拡張移転



2005.09

「ドリコムCMS」サービスの開始

WEBサイト製作・更新・管理システムである「ドリコムCMS」のASP提供方式による販売を開始



2005.12

「ドリコムRSS」サービスの開始

RSSリーダーにニュースサイトを組み合わせた情報の収集、発信を容易に行うことのできるサービスである「ドリコムRSS」を開始

ブログホスティング用トータルパッケージ

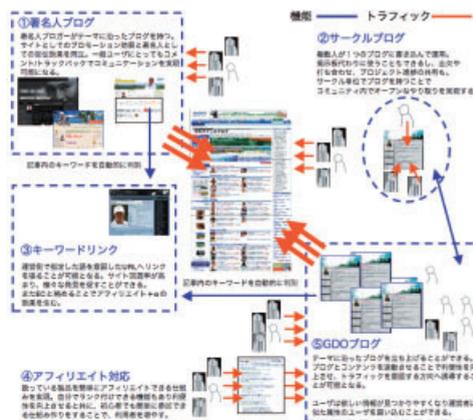
ドリコムブログシステム

『ドリコムブログシステム』は自社サイトでブログツールやコミュニティを運用したい企業様向けのブログパッケージシステムです。これにより、簡単に自社サイトの会員向けにブログ／コミュニティサービスを提供することができます。

特徴としましては、

- ①ブログのトラフィック発生装置としての側面を生かし、トラフィックを集める仕組み
- ②集めたトラフィックを流す仕組みの双方を有しており、実効性の高いサービスを構築することが可能です。

またドリコムブログでの運用ノウハウを活かした使いやすいインターフェイスと、大規模なユーザー数にも対応している点も、大変好評です。



社内ブログ (ASP/パッケージ)

ドリコムブログオフィス

同じ会社内の社員同士がコミュニケーションの手段として使うブログによるシステムです。

〈特徴〉・伝えたい相手が決まっていってすぐに何かを知らせたい時に便利なのはメールですが相手が未定で企画やアイデア、ノウハウの募集など緊急性は低いが広く情報を公開して共有したい場合にはブログが向いています。

〈機能〉・ニュースクリップ機能…1クリックで気に入ったニュースやブログの記事を自分のブログに記録でき簡単に社内外の情報を共有することができます。

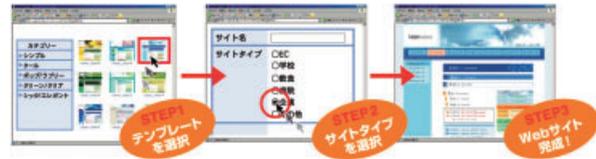
- ・SNS機能…つながりのある社員の表示や最新記事の収集ができます。
- ・足跡機能…だれが自分のブログを見に来たかを知ることができます。
- ・携帯閲覧機能…携帯電話から記事を読覧することができるので、いつでもどこでも記事を確認することができます。携帯電話からの投稿も可能です。
- ・IP制限機能…社内からのアクセスのみに限定する等制限ができます。



WEBサイト製作・更新・管理システム (ASP/パッケージ)

ドリコムCMS

ブログのような感覚で、どなたでも簡単にWebサイトを構築していただけるサービスです。まずはテンプレート（デザインの雛形）を選択し、次にサイトタイプ（サイトの用途）を選択します。すると自動的に見本サイトが一括作成されます。あとはそこに自分の情報を入れるだけです。



- 〈特徴〉
- ASPサービスです。そのためご自身でサーバーやホームページ作成ソフトをご用意いただく必要はありません。
 - 検索エンジンにヒットしやすい機能により、多くのアクセス数が期待できます。
 - ドリコムCMSならWebサイト作成に必要な「HTML」の知識は全く必要ありません。見たまま直感的にサイト編集ができます。
 - お問い合わせフォーム、コメント、トラックバックなどあらかじめ用意されているため簡単に設置できます。

マトリックスクラスタリング

検索エンジン

株式会社ドリコムは検索エンジン事業を2003年9月という早い時期から立ち上げ、自社の持つクラスタリング技術「マトリックスクラスタリング」の研究開発及びその技術を活用したブログの検索エンジンを開発、運用して参りました。

そして2004年9月には「マトリックスクラスタリング」をインターネット広告配信サービスに活用し、株式会社サイバーエージェントと共同でブログ特化型のコンテンツ連動型広告配信サービス「BlogClick」を立ち上げ、順調に配信数を増加させることに成功致しました。さらに2006年6月には、ブログ以外のメディアへの展開を狙い、「BlogClick」のコンテンツ連動型エンジンの大幅強化、ターゲティング広告にも対応したMicroAd（マイクロ・アド）へと事業拡大致しました。

今後も、株式会社ドリコムでは、既存サービス拡大と新規サービスの展開に向けて、検索エンジン及びインターネット広告配信技術の研究・開発を行ってまいります。



当期の状況

当期のわが国経済は、企業収益の改善や民間設備投資の増加に加え、雇用環境の改善及び個人消費も堅調に推移しました。当社が事業展開しているインターネット市場におきましても、インターネットビジネス市場は確実に拡大傾向にあります。また、ブログを使ったビジネスの市場認知度も高まってきております。インターネット広告市場においても検索エンジンを使った新しいビジネスモデルも確立しつつあり、当該市場も加速度的に拡大しつつあります。

日本のブログユーザー数も2006年3月末時点で868万人に達し(総務省調べ)、2005年5月の総務省予測である621万人をはるかに上回る速度で増加傾向にあります。

このような市場環境のもと、当社は、ブログビジネスでのリーディングカンパニーとしての位置づけを確固たるものとするべく、また日本における検索サービスでのパイオニアとなるべく事業展開してまいりました。

以上の結果、当期の業績は、売上高703,175千円となり、対前年同期比で194.8%、464,643千円増加しました。経常利益は226,573千円となり、対前年同期比で147.3%、134,969千円増加しました。当期純利益は125,937千円となり、対前年同期比で128.8%、70,894千円増加しました。

事業の種類別セグメントの業績を示すと、以下のとおりであります。

① ブログ事業

当社のブログ事業においては、主に法人企業向けのブログ関連システムを販売しております。

当期において、当社の主力製品である「ドリコムブログシステム」は、ブログサービスを開始したい法人企業の市場ニーズに支えられ、前期に引き続き好調でありました。

また、主に法人向けの情報共有システムである「ドリコムブログオフィス」については、ブログの普及及び企業内での情報共有ニーズの高まりもあり、前期に引き続き好調に推移しました。特に、主に大企業を中心にパッケージ提供方式での販売が好調でありました。

さらに、ホームページの構築・管理運用システムである「ドリコムCMS」についても2005年9月よりASP提供方式での販売開始の影響もあり、主に中小企業や個人事業主を中心に好調に推移しました。

以上の結果、ブログ事業の売上高は671,100千円となり、対前年同期比で292.1%、499,935千円増加しました。

② 検索エンジン事業

検索エンジン事業においては、インターネット広告配信技術提供及びカテゴリ特化型の検索サービスを展開しております。

インターネット広告配信技術提供においては、インターネット広告市場の加速度的な拡大に伴い売上高は好調に推移いたしました。現状では、株式会社サイバーエージェント社の「BlogClick」への技術提供及び携帯向け検索サービスへの技術提供をしております。

当期においては、新サービス開発等にかかる研究開発が先行した

ことに伴い現状の売上高に比較して営業費用が増加いたしました。

以上の結果、検索エンジン事業の売上高は28,756千円となり、対前年同期比で△38.9%、18,275千円の減少となりました。

③ その他の事業

その他の事業においては、その他の受託案件等があり、売上高3,318千円となり、対前年同期比で△83.7%、17,015千円の減少となりました。

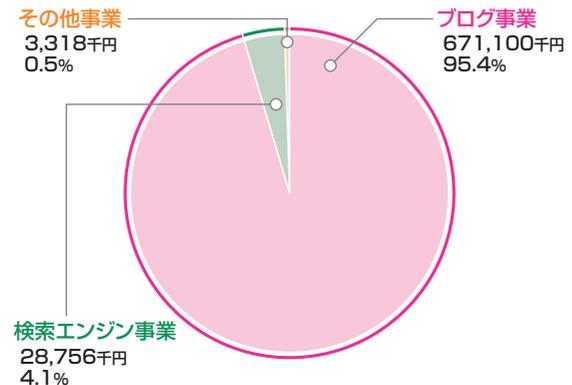
来期の見通し

来期の業績見通しにつきましては、売上高は、ブログ事業の「ドリコムブログオフィス」の市場認知度の高まり及び「ドリコムCMS」におけるレンタルサーバー会社へのOEM提供開始等により、1,500百万円と対前期比で113.3%の増収を予想しております。

また、利益見通しにつきましては、新規サービス開発への積極的な投資及び「ドリコムブログオフィス」及び「ドリコムCMS」の拡販に伴う販売促進費の増加並びに業容拡大に伴う人員増加等により費用の増加はあるものの、増収による増益により、経常利益は400百万円と対前年同期比で77.5%の増益、当期純利益は230百万円と対前年同期比で84.6%の増益を予想しております。

なお、2006年5月10日付でドリコムブログ事業部門及びカテゴリ特化型検索サービス事業部門の分社化について発表いたしました。当該事業部門の今後の展開については現在検討中であり、不確定要素が多いことから、その影響額は現時点で未定です。上記予想金額には反映しておりません。今後、業績に重大な影響を与えることが判明した時点で速やかにお知らせいたします。

売上高構成比 (2006年3月期)



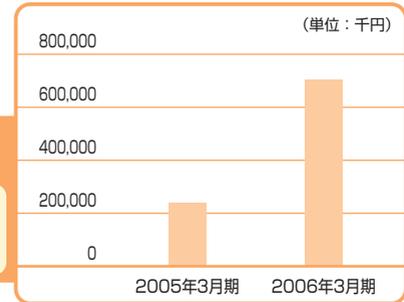
Point

1

売上高 …… **703,175** 千円前年同期比 **2.9** 倍

ブログ事業が引き続き好調であり、大幅増収となりました。

売上高の推移



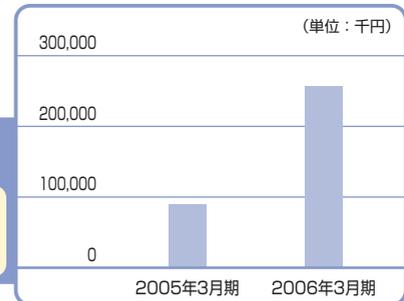
Point

2

営業利益 …… **256,433** 千円前年同期比 **2.9** 倍

増収に伴い、大幅増益となりました。

営業利益の推移



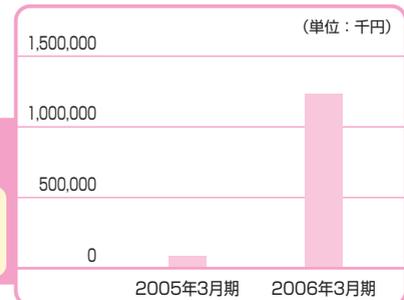
Point

3

純資産 …… **1,232,723** 千円前年同期比 **14.1** 倍

株式上場時の公募増資に伴い、大幅増加となりました。

純資産の推移



□ 連結貸借対照表

(単位：千円)

科 目	当 期	前 期
	2006年3月31日現在	2005年3月31日現在
(資産の部)		
流動資産	1,302,935	224,808
現金及び預金	958,384	71,675
受取手形及び売掛金	284,917	130,614
たな卸資産	14,658	13,008
繰延税金資産	10,543	4,537
前払費用	30,835	—
その他	3,595	4,972
固定資産	113,966	18,339
有形固定資産	10,940	5,074
無形固定資産	41,144	10,047
投資その他の資産	61,882	3,217
資産合計	1,416,902	243,148
(負債の部)		
流動負債	178,127	146,884
固定負債	6,052	8,548
負債合計	184,179	155,432
(資本の部)		
資本金	403,176	24,221
資本剰余金	644,156	2,721
利益剰余金	185,389	60,771
資本合計	1,232,723	87,715
負債及び資本合計	1,416,902	243,148

□ 連結損益計算書

(単位：千円)

科 目	当 期	前 期
	2005年4月1日～ 2006年3月31日	2004年4月1日～ 2005年3月31日
売上高	703,175	238,531
売上原価	215,087	52,098
売上総利益	488,087	186,432
販売費及び一般管理費	231,653	96,610
営業利益	256,433	89,822
営業外収益	122	2,814
営業外費用	31,232	1,568
経常利益	225,324	91,068
特別損失	8,830	—
税金等調整前当期純利益	216,493	91,068
法人税、住民税及び事業税	97,070	42,056
法人税等調整額	△ 5,195	△ 5,478
当期純利益	124,617	54,490

□ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

科 目	当 期	前 期
	2005年4月1日～ 2006年3月31日	2004年4月1日～ 2005年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	59,895	△ 15,498
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 115,868	△ 15,036
財務活動によるキャッシュ・フロー	942,682	81,088
現金及び現金同等物の増加額	886,708	50,552
現金及び現金同等物の期首残高	71,675	21,123
現金及び現金同等物の期末残高	958,384	71,675

□ 連結剰余金計算書

(単位：千円)

科 目	当 期
	2005年4月1日～2006年3月31日
(資本剰余金の部)	
I 資本剰余金期首残高	2,721
II 資本剰余金増加高	641,435
増資による新株式の発行	641,435
III 資本剰余金期末残高	644,156
(利益剰余金の部)	
I 利益剰余金期首残高	60,771
II 利益剰余金増加高	124,617
当期純利益	124,617
III 利益剰余金期末残高	185,389

□ 貸借対照表 (要旨)

(単位：千円)

科 目	当 期	前 期
	2006年3月31日現在	2005年3月31日現在
(資産の部)		
流動資産	1,296,720	214,827
固定資産	121,966	28,339
資産合計	1,418,686	243,166
(負債の部)		
流動負債	178,038	146,349
固定負債	6,052	8,548
負債合計	184,090	154,897
(資本の部)		
資本金	403,176	24,221
資本剰余金	644,156	2,721
利益剰余金	187,262	61,325
資本合計	1,234,596	88,268
負債及び資本合計	1,418,686	243,166

□ 損益計算書 (要旨)

(単位：千円)

科 目	当 期	前 期
	2005年4月 1日～ 2006年3月31日	2004年4月 1日～ 2005年3月31日
売上高	703,175	238,531
売上原価	215,087	52,098
売上総利益	488,087	186,432
販売費及び一般管理費	230,398	96,547
営業利益	257,689	89,884
営業外収益	116	2,814
営業外費用	31,232	1,094
経常利益	226,573	91,604
特別損失	8,830	—
税引前当期純利益	217,742	91,604
法人税、住民税及び事業税	97,000	42,038
法人税等調整額	△ 5,195	△ 5,478
当期純利益	125,937	55,043
前期繰越利益	61,325	6,281
当期末処分利益	187,262	61,325

□ 利益処分

(単位：千円)

科 目	金 額
当期末処分利益	187,262
これを次のとおり処分いたします。	
次期繰越利益	187,262

配当金について

当社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題と認識しておりますが、今後の事業展開拡大に備えた内部留保の充実に努める観点から、現状では配当を実施しておりません。

今後は、財務体質を強化する一方、経営成績及び財政状態を勘案しながら配当による株主に対する利益還元を積極的に検討していく方針であります。

当期の重点的取組

株式会社ドリコムジェネレーティッドメディア

特定カテゴリーにおけるコンテンツの集約（CGM）とLongTail広告の獲得を目指して、2006年6月に設立。リクルートグループからの資本参加を受け、BtoC向けの新たなビジネスモデルを構築すべく、第1弾としてローカル検索サービスの「ドコイク？」と「DRECOM Blog」のコラボレーションにより全く新しい地域情報サービスへの展開を予定しております。

新たなインターネット広告配信技術の研究開発

日本初国産コンテンツマッチング広告配信サービスとして「BlogClick」の立ち上げに成功。さらにブログ以外のメディアへの展開を狙い、「MicroAd」へ事業拡大。そしてインターネット広告のLongTailを獲得していくべく、BlogClickに続く広告配信サービスの第2弾の開発へ取り組んでいきます。

東京本社への統合

当社を取り巻く業界の特色として顧客、パートナーともに東京に一極集中しており、そういった背景を受け東京支社の立ち上げを行い順調に東京の顧客の拡大が進んだため、東京に本社を移行し、京都支社を東京に統合していきます。

■ 株式の状況 (2006年3月31日現在)

発行可能株式総数	43,520株
発行済株式の総数	19,784株
株主数	916名

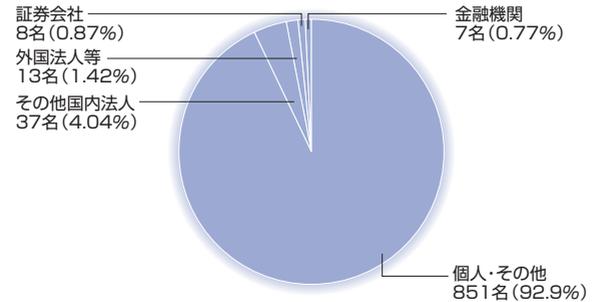
■ 大株主 (上位10名) (2006年3月31日現在)

株主名	当社への出資状況	
	持株数(株)	議決権比率(%)
内藤 裕紀	11,240	56.81
廣瀬 敏正	1,344	6.79
井上 陽平	1,184	5.98
安藤 正樹	1,184	5.98
GMOインターネット株式会社	580	2.93
株式会社テレウェイヴ	580	2.93
株式会社サイバーエージェント	520	2.63
モルガン・スタンレー・アンド・カンパニー・ インターナショナル・リミテッド	320	1.62
浅井 一希	224	1.13
齊藤 雄介	160	0.81

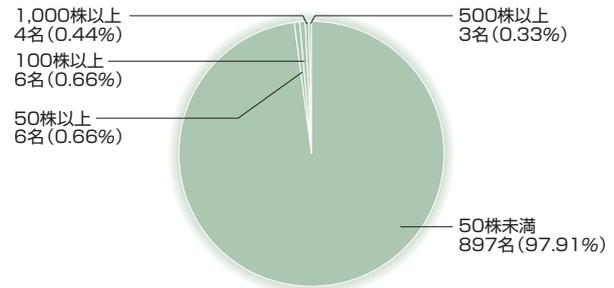
■ 会社概要 (2006年6月23日現在)

商号	株式会社ドリコム
本社所在地	〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿一丁目23番23号 恵比寿スクエア4F
創立	2001年11月13日
資本金	403百万円
代表取締役社長	内藤 裕紀
従業員数	59名
主な事業内容	①コンピューターシステムの設計、開発、製造、 販売及び制作の請負 ②インターネットホームページ制作及び販売 ③インターネットを利用した情報提供サービス

◆所有者別分布状況



◆所有数別分布状況



■ 役員 (2006年6月23日現在)

代表取締役	内藤 裕紀
取締役	廣瀬 敏正
取締役	安藤 正樹
取締役	井上 陽平
執行役員	新井 元基
執行役員	造田 洋典
監査役	南山 敬三
監査役	山田 地義

■ 連結子会社 (2006年6月23日現在)

- 株式会社ドリコムテック
- 株式会社ドリコムジェネレーターティッドメディア

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日 そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日
株主名簿管理人	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番4号 住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先)	〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10 住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)	(住所変更等用紙のご請求) ☎ 0120-175-417 (その他のご照会) ☎ 0120-176-417
(インターネットホームページURL)	http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html
同 取 次 所	住友信託銀行株式会社 本店および全国各支店
公 告 方 法	当社のホームページに掲載する。 http://www.drecom.co.jp/ir/kessan/
上 場 証 券 取 引 所	東証マザーズ