

DRECOM

8th Interim
Business Report

2008.4.1~2008.9.30



DRECOM[®]
with entertainment

株式会社ドリコム

<http://www.drecom.co.jp/>



ミッションステートメント

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。

株主の皆さまへ



代表取締役社長
内藤裕紀

with entertainment

株主の皆さまには、ますますご清栄のこととおよこび申し上げます。

当社グループにおける2009年3月期中間は、本年度の注力事業として位置づけました「きせかえ関連事業」及び「行動ターゲティング広告事業」について計画通りに事業立ち上げを行うと共に、事業体制の最適化の最終フェーズとして、財務基盤の健全化と収益力の改善に取り組んでまいりました。結果といたしまして、売上高は前中間に比べ10.7%増加し、利益面につきましても大幅に改善することができました。

注力事業の対象となる市場の動向としましては、まずモバイルコンテンツフォーラムの発表によりますと、モバイルコンテンツ市場は2007年で4,233億円となり、前年度比で16%増と拡大基調にあります。その中でもきせかえ市場は2006年のサービス開始より2007年対前年比767%と順調なスタートを見せており、きせかえ対応端末の普及に伴った市場の成長が見込まれています。

同様に電通総研によりますと、固定ネット広告費は2011年には4,009億円に達し、2008年比で27%増と拡大基調にあります。その中で、マイクロアド社の発表によりますと行動ターゲティング広告市場は、2008年から2011年にかけて3倍に拡大し300億円規模になると予測されています。

こうした市場の立ち上がりを受け、注力事業につきましては事業立ち上げを進め、必要な投資を行ってまいります。自社開発の競争優位性の高い技術を基盤として、当該市場の拡大に合わせて早期での事業単体黒字化を目指してまいります。

また既存事業につきましても、コスト構造の見直しを行い、プロジェクトにおける原価及び経費の管理を徹底することで引き続き収益性を高めると共に、法人向け事業においてはASP型のサービス等のストック型の売上を重視し、売上高及び利益の向上を進めてまいります。

今後も、「インターネットサービスのものづくり企業」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、収益化に邁進してまいりますので、株主の皆様におかれましても、何卒、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。

2008年12月

ドリコムの子ビジネスについて

ドリコムグループでは以下の3つのビジネスモデルを柱として事業を展開しています。

ユーザー課金事業

着メロ関連



きせかえ関連



その他



法人向け事業

システム構築関連



ASP関連



代理店関連



広告事業（求人分野を含む）

広告配信関連



求人関連



モバイルUGCを中心に展開



グループの販社として展開



求人領域CGMサービスを展開



ユーザー課金事業

携帯電話の着メロや着うた、きせかえコンテンツなどを中心としたコンテンツや技術の企画提供を行っています。

ユーザー課金型のビジネスモデルで展開しています。

法人向け事業

CGMを中心としたBtoBtoC（最終利用者が個人消費者）、BtoBtoE（最終利用者が従業員）のサイト構築システムを提供しています。

パッケージ販売とASPの2つの提供形態と、法人向けのビジネスモデルで展開しています。

広告事業

行動ターゲティング広告配信技術の提供及び広告関連サービスの提供を行っています。

配信技術については技術提供によるレベニューシェアと広告関連サービスでは媒介手数料型のビジネスモデルで展開しています。

※CGM…Consumer Generated Mediaの略。ユーザー参加型で作られるメディア。

各ビジネスモデルにおける今後の展開

ユーザー課金事業（きせかえ関連について）

指針

今期はきせかえコンテンツ関連の立ち上げと、当該領域での収益モデル多角化を狙う

着メロ関連



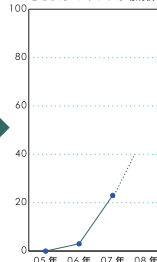
きせかえ関連



その他



きせかえコンテンツ市場規模の推移（億円）



価格面・対応スピード面で優位性の高いきせかえ制作エンジンの開発

- UGC モデルの確立
 - 個人向けに提供
 - 高メロ UGC 「J 研」と同様に、きせかえでもユーザー規模のビジネスモデルの確立を目指す
- 市場に合わせた拡大
 - 既存運営サイト（6 サイト）
 - 市場にあわせてサイトを育て、各キャリアに対応していく。これによりユーザー数増加を目指す
- 多ジャンル展開
 - 原簿元とコラボレーション
 - タレント・アニメ・スポーツ選手・キャラクターなど固定ファンの多いコンテンツを展開し、高い利用率を目指す
- 収益モデルの多角化
 - エンジンの提供
 - 簡単、低価格という強みをもとに、企業向けにきせかえエンジンを提供するなど BtoB 市場でも展開を行う

ユーザー課金モデル
（サイト数の増加に注力）

法人向け事業（システム構築・ASP関連について）

指針

今期は特にストック型収益の重視

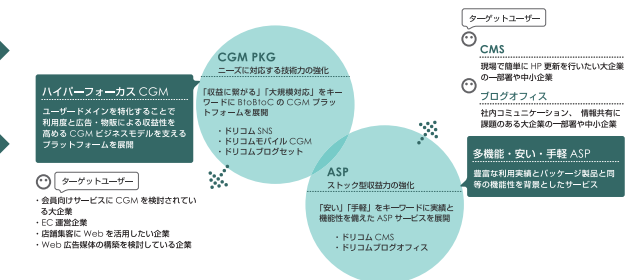
システム構築関連



ASP関連



代理店関連



広告事業（広告配信関連について）

指針

精度向上を図り、特許出願中の仕組みと合わせ技術的優位性を築く

広告配信関連



求人関連



技術的優位性の確立
特許出願中の技術をもとに、情報の蓄積なくすぐに配信可能な行動ターゲティング広告として、差別化を行い広告効果の向上を主眼に製品力を高める



媒体の WIN
導入が増進で、ターゲティング率が高い行動ターゲティング広告配信の技術として、国内主要媒体への導入を進め、配信ボリュームの最大化を目指す



広告主の WIN
広告効果、広告ボリュームを最大化して提供することで、ad4U を通じた広告価値を高める

TOPICS

2008.9

- 当社借入に伴う契約条件の一部変更に関するお知らせ

9/2008

2008.7

- ドリコム、ソフトウェアコンテスト「Award on Rails 2008」を開催
- ライブドア、ドリコムの技術を採用した行動ターゲティング広告「livedoor ad4U」の提供開始
- ジェイケン、携帯メールをもっと楽しく!『プリメル』サービス開始



7/2008

8/2008

2008.8

- 本社を恵比寿から高田馬場へ移転

6/2008

2008.6

- ジェイケン、オリジナルのきせかえメニュー画面を簡単に作成できる『メニューメーカー』を「みんなNらんど」で提供開始
- 楽天とドリコム、共同で新方式の行動ターゲティング広告「楽天ad4U」を正式に商品化



5/2008

2008.5

- ドリコムジェネレーティッドメディア、自分のプロフィールやブログの内容を基にIT系求人情報をマッチングする『Resumy (α)』の提供を開始



4/2008

2008.4

- ジェイケン、『J-KENケータイシーケンサー』を開始



業績ハイライト

インターネットサービスのものづくり企業へ

2009年3月期中間ハイライト

財務基盤の健全化が進み、事業面も順調に推移

1

期初予想に対して利益面は上振れで推移。売上高も予想に対して順調に経過。

*2009年3月期中間実績 営業利益10百万円（期初予想△90百万円）、
経常損失3百万円（期初予想△110百万円）

2

2009年3月期中間の売上高は前年同期比で10.7%増で推移

*2009年3月期中間実績 売上高1,047百万円（前年同期 売上高946百万円）

3

事業体制の最適化により財務基盤の健全化が進み、現金等の期末残高が借入金を上回る

*2008年3月末借入金1,281百万円、現金等の期末残高625百万円

*2008年9月末借入金536百万円、現預等の期末残高688百万円

*財務基盤の健全化の前進を受け、借入に伴い質権設定されているジェイケン株式の約半数を解除（※）

※2008年9月30日「当社借入に伴う契約条件の一部変更に関するお知らせ」

4

注力事業についても計画通り順調に推移

*きせかえ事業は投資フェーズから収益化フェーズへ順調に推移中

*行動ターゲティング広告についても「楽天」「livedoor」で配信開始する等、計画通りの立ち上げを実施中

事業体制の最適化

事業体制の最適化は一旦終了 今後は事業の伸張に注力していく

2007年10月～2008年3月

- 原価及び経費の管理徹底によりPLの改善を実施
- 資金調達と資産の見直しによりBSの改善を実施

2008年4月～

- 本社移転によりドリコムマーケティングの事務所移転とあわせ、グループでの家賃を約60%削減
- 注力事業の立ち上げのため、プロモーション費については継続的に投下していく

中間連結財務諸表 (要旨)

□ 中間連結貸借対照表

(単位：千円)

科目	第8期中間 2008年9月30日現在	第7期 2008年3月31日現在
(資産の部)		
流動資産	1,172,849	1,237,126
現金及び預金	688,933	625,479
受取手形及び売掛金	421,902	535,775
商品	356	282
仕掛品	3,257	11,322
貯蔵品	1,373	2,396
繰延税金資産	25,076	25,572
前払費用	39,234	42,936
その他	7,311	15,493
貸倒引当金	△ 14,595	△ 22,131
固定資産	1,598,900	1,604,605
有形固定資産	51,424	51,944
無形固定資産	1,422,484	1,474,863
投資その他の資産	124,991	77,797
資産合計	2,771,749	2,841,731

(単位：千円)

科目	第8期中間 2008年9月30日現在	第7期 2008年3月31日現在
(負債の部)		
流動負債	700,390	1,519,625
固定負債	260,000	326,200
負債合計	960,390	1,845,825
(純資産の部)		
株主資本	1,700,423	841,532
資本金	1,038,166	585,981
資本剰余金	1,279,146	826,961
利益剰余金	△ 616,889	△ 571,411
新株予約権	6,250	6,250
少数株主持分	104,685	148,123
純資産合計	1,811,359	995,906
負債純資産合計	2,771,749	2,841,731



□ 中間連結損益計算書

(単位：千円)

科目	第8期中間 2008年4月1日~2008年9月30日
売上高	1,047,301
売上原価	343,415
売上総利益	703,885
販売費及び一般管理費	693,475
営業利益	10,410
営業外収益	1,547
営業外費用	15,370
経常損失	3,413
特別利益	3,897
特別損失	18,986
税金等調整前四半期純損失	18,502
法人税、住民税及び事業税	76,361
法人税等調整額	855
法人税等合計	77,217
少数株主損失	2,241
四半期純損失	93,478

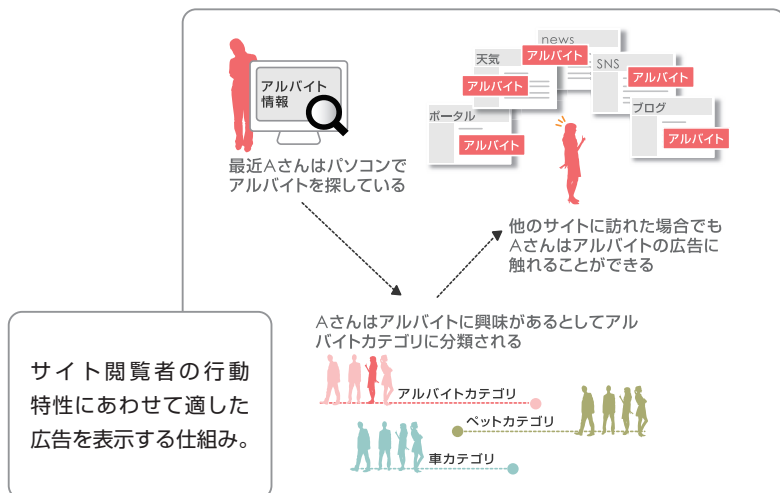
□ 中間連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

科目	第8期中間 2008年4月1日~2008年9月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,423
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 112,757
財務活動によるキャッシュ・フロー	164,788
現金及び現金同等物の増減額	63,453
現金及び現金同等物の期首残高	625,479
現金及び現金同等物の四半期末残高	688,933

キーワード

「行動ターゲティング広告」とは



ad4Uの特徴

通常の行動ターゲティング広告は行動情報を蓄積しないとターゲティングできませんが、ad4Uはブラウザ側で判断するので、情報の蓄積を必要としません。

- 1 行動情報を蓄積をせずにターゲティングできるので、より幅広い範囲の閲覧者を対象に広告配信できます。
- 2 ルール設定を独自に設定することができ、自由度の高い、細やかなセグメントが可能です。
- 3 広告配信の際に個人情報を取得、蓄積せずにターゲティングを行うことが可能です。

「きせかえコンテンツ」とは

自分の携帯電話のメニューや操作に伴うアニメーションを好みのイメージ・アニメーションに変えられるサービス。

例) アイコンメニュー型のきせかえコンテンツ

待受画面	メニュー画面	電話・メール画面
<p>電池・電波アイコンを任意のものに変更できます。</p>	<p>今までプリセット一部の機種でしか設定できなかったメニュー画面も、ユーザーが好きなメニューコンテンツを設定できるようになりました。</p>	<p>電話の発着信画面やメールの受信画面もユーザーが設定できるようになりました(画面は発信中)。</p>

提供中のサービス

<p>フラ×フラ</p> <p>http://flash.mmelo.jp</p> <p>総合Flashサイト。3キャリア対応(きせかえは2キャリア)</p>	
<p>セレクト放題</p> <p>http://seleho.jp</p> <p>女性向けきせかえ。ドコモのみ対応。</p>	
<p>ユーコレ</p> <p>http://u-colle.jp/</p> <p>UGC型のきせかえサイト。ドコモのみ対応。</p>	

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	東京都中央区八重洲二丁目3番1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 本店及び全国各支店
公告方法	電子公告 http://www.drecom.co.jp/ir/kessan/ (但し、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行う。)
上場金融商品取引所	東証マザーズ

【株券電子化について】

【株券電子化後の株式に関するお届出先及びご照会先について】

平成21年1月5日に株券電子化となります。その後のご住所変更等のお届出及びご照会は、株主様の口座のある証券会社宛にお願いいたします。株券電子化前に「[まふり]」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていない株主様には、株主名簿管理人である上記の住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といえます。)を開設いたします。特別口座についてのご照会及び住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

【株券電子化前後の単元未満株式の買取・買増請求のお取扱いについて】

<買取請求>

特別口座の株主様につきましては、株券電子化の施行日(平成21年1月5日)から平成21年1月25日まで、受付を停止いたします。また、平成20年12月25日から30日までに請求をいただいた場合は、代金のお支払は平成21年1月26日以降となります。

<買増請求>

平成20年12月12日から平成21年1月4日まで、受付を停止いたします。また、特別口座の株主様につきましては、株券電子化の施行日(平成21年1月5日)から平成21年1月25日まで、受付を停止いたします。

株主さま向け
アンケート

株主の皆さまの声を お聞かせください

当社では、株主の皆さまの声を聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、下記の方法にてアンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、
アクセスコード入力後に表示される
アンケートサイトにてご回答ください。
所要時間は5分程度です。

 <http://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード 3793

携帯電話からもアクセスできます



QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。

- アンケート実施期間は、本ビジネスレポートがお手元に到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から抽選で簿籍(回数カード500円)をプレゼントさせていただきます



※本アンケートは、株式会社エーツメディアの提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社エーツメディアについての詳細 <http://www.e2media.co.jp>) ※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます。事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

- アンケートのお問い合わせ「e-株主リサーチ事務局」
TEL: 03-5777-3900 (平日10:00~17:30)
MAIL: info@e-kabunushi.com

ホームページ/IR情報のご案内

当社に関する最新動向や情報をお伝えしております。



<http://www.drecom.co.jp/>