

2010年3月期（第9期）
第2四半期 決算説明資料

株式会社ドリコム

2009/11/6

- 1 第2四半期 連結決算概要
- 2 注力事業 ～ソーシャルゲーム～
- 3 各事業の推移
- 4 参考資料

決算ハイライト

2009年4-9月

売上高・営業利益

- 売上高 1,072 百万円
 - 前年同期 1,047 百万円
- 営業利益 82 百万円
 - 前年同期 10 百万円

注力事業

- ソーシャルゲーム（mixi アプリ）の提供を開始
 - mixi アプリが PC 版（8月24日）、モバイル版（10月27日）に正式スタート
 - ドリコムで提供している mixi アプリののべ登録者が 210 万人を突破（11月5日時点）
- mixi アプリ向けの広告サービス開始
 - アフィリエイト連携ポイント広告サービス『poncan』の運用を開始
- 広告商材の商品化が進む
 - 『集めてバナーナ』の自社広告以外でのサービス提供を開始

事業の譲渡

- 次の事業に関して事業譲渡することを決定
 - 個人向けブログ『ドリコムブログ』
 - 法人向けブログパッケージ事業

法人向けブログパッケージ事業の譲渡について

- ・当初、パッケージ販売による収益構造を想定し事業化
- ・しかし顧客ニーズにより SI 型のシステム開発の比重が高くなり、想定収益構造を保てなくなった
- ・既存のお客様へのサービス維持のため、ガイアックス社への事業譲渡を決定した

対象となる事業の範囲

エンタメウェブ事業	ミュージックコンテンツ	
	グラフィックコンテンツ	
	ゲーム & コミュニケーション	
マーケティングソリューション事業	アドソリューション	
	メディア	
	ウェブマーケティング	ASP パッケージ

本件対象事業

※2010年3月期第1四半期時点で売上内訳10%未満

個人向け無料ブログサービス『ドリコムブログ』の譲渡について

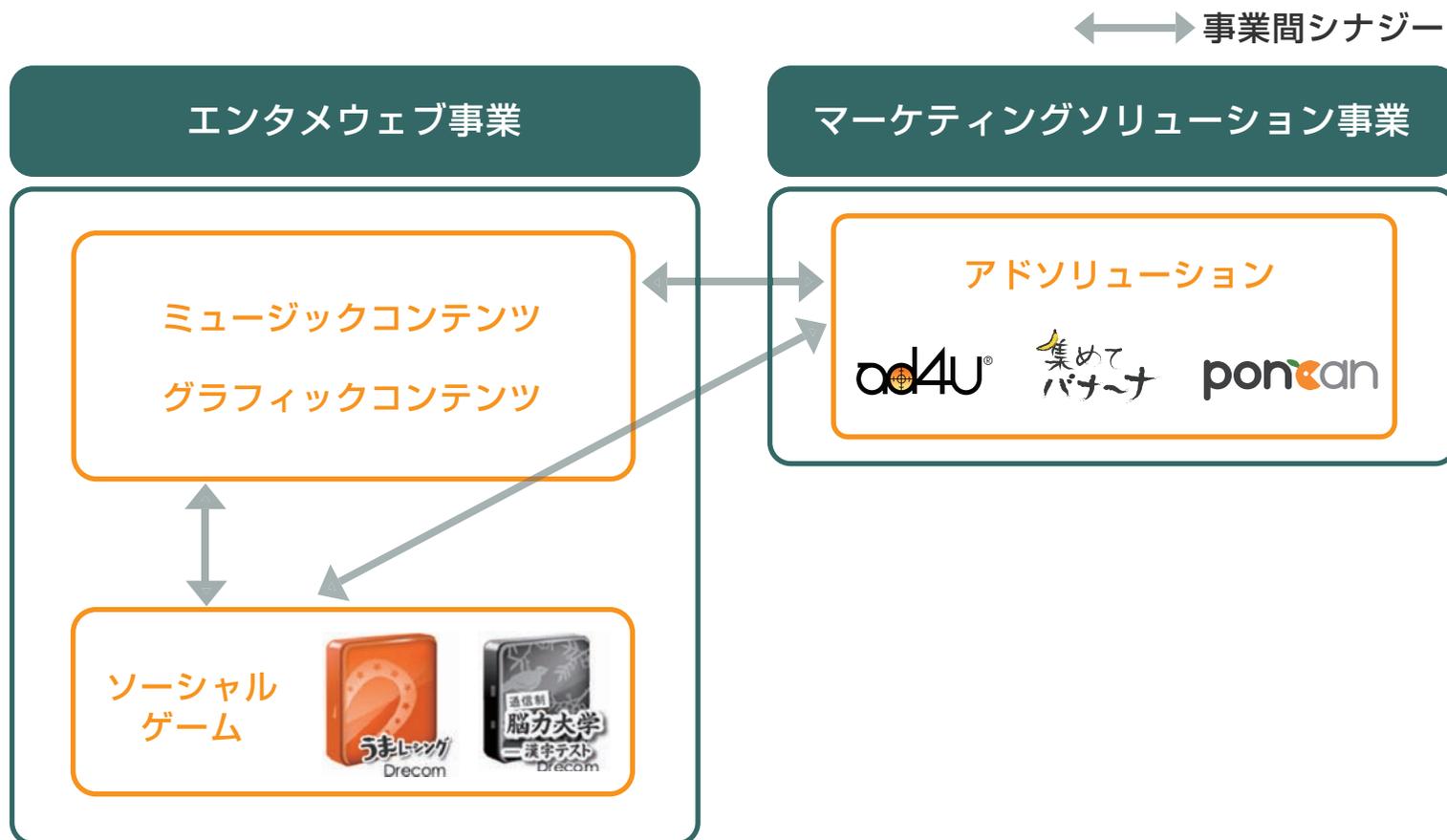
- ・エンタメウェブ事業への注力を行うなかで、他事業とのシナジーを考慮し検討を進めた
- ・当該事業の経営資源を注力事業へ集約することで、企業価値の向上につながるものと判断
- ・利用者への不都合が生じないよう、最適な移行先としてライブドア社に決定した



会員数 23万人（2009年9月現在）

譲渡後の事業構成について

- ・ 譲渡事業に関する経営資源は注力事業に集約させる
- ・ 各事業間のシナジーを前提に展開を進める



業績予想の修正について

- 売上高の前提
 - ミュージックコンテンツ、グラフィックコンテンツの各事業の増加ペースを上期と同等で想定
 - 法人向けパッケージ事業の事業譲渡による売上高の減少を想定
 - ソーシャルゲーム関連の売上は不確定要素が多いため織り込まずに想定
- 費用の前提
 - ソーシャルゲームに関する投資増を想定
 - 広告宣伝の積極展開を想定
 - 採用活動を当初よりも増やして想定
- 当期純利益
 - 事業譲渡による損益は2010年1月末時点をもって算定するため含まずに想定

(単位:百万円)

(百万円)	上期予想(2009年4月~9月)			通期予想(2009年4月~2010年3月)			進捗率
		修正前予想	増減率(%)		修正前予想	増減率(%)	
売上高	1,070	1,020	5%	2,190	—	—	49%
営業利益	81	14	479%	89	—	—	91%
経常利益	78	11	609%	81	—	—	96%
当期総利益	1	△58	—	1	—	—	100%

※ 上期予想は2009年10月26日にお知らせしたものととなります

※ 通期予想は2009年7月22日にお知らせしたものととなります

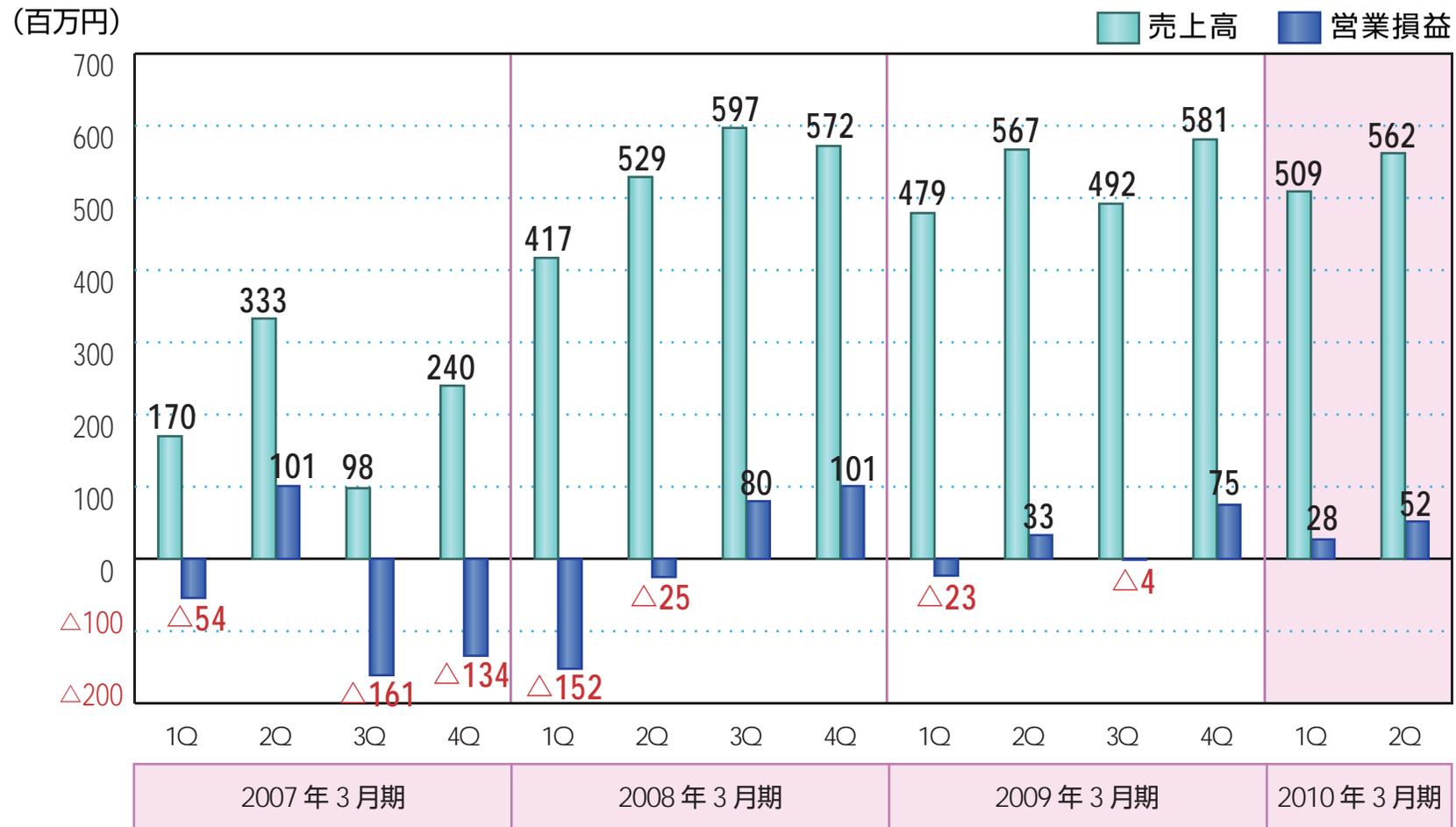


第 2 四半期 連結決算概要



売上高および営業損益

売上高 562 百万円 営業利益 52 百万円



※ 百万円未満切捨て

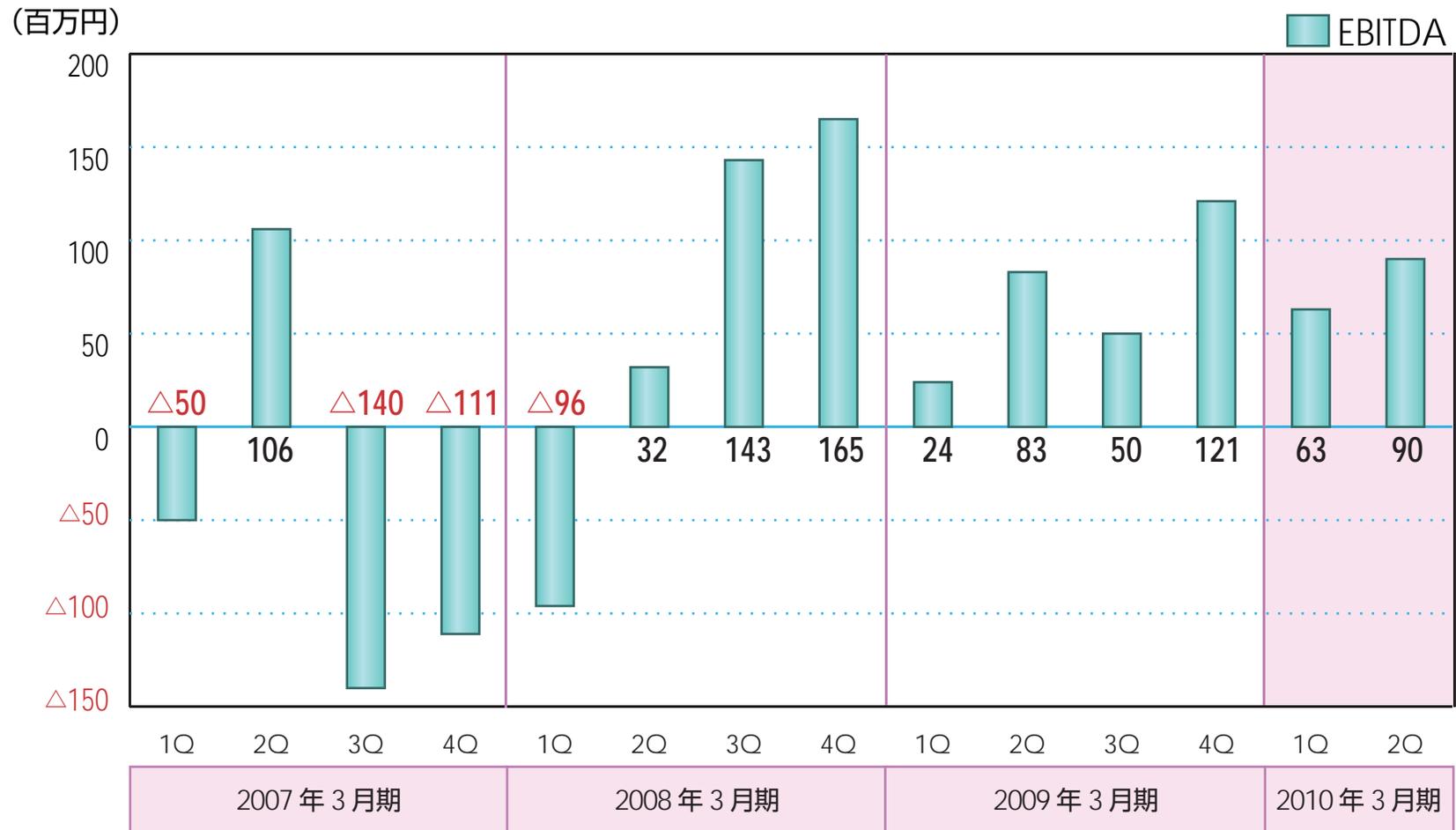


1

第2四半期 連結決算概要

EBITDA

EBITDA 90 百万円



※ 営業利益+減価償却+のれん償却を四半期単位で算出
 ※ 百万円未満切捨て

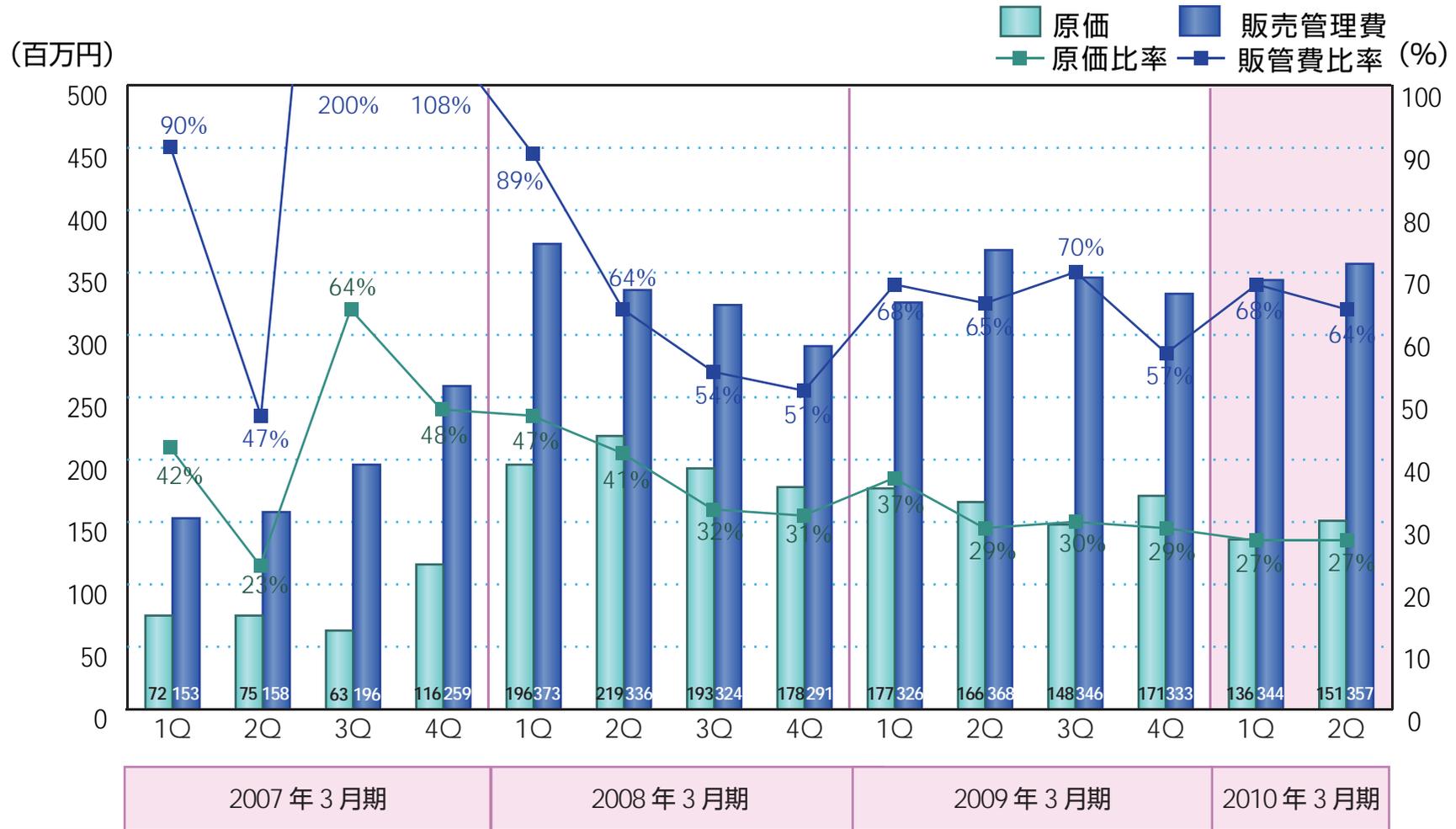
1

第2四半期 連結決算概要

原価および販管費

売上原価 151 万円 (原価比率 27%)

販管費 357 百万円 (販管費比率 64%)



※ 百万円未満切捨て

原価および販管費の費用構成

(百万円未満切捨て)

(百万円)	2009年7-9月	2008年7-9月	前年同期比	2009年4-6月	前四半期比
売上原価合計	151	166	-9%	136	+11%
人件費	88	90	-2%	85	+4%
その他	63	75	-16%	51	+24%
販管費合計	357	368	-3%	344	+4%
広告宣伝費	54	50	+8%	36	+50%
研究開発費	13	0	—	11	+18%
人件費	137	133	+3%	138	-1%
その他	152	184	-17%	156	-3%

ミュージックコンテンツ、グラフィックコンテンツの展開推進のため増加

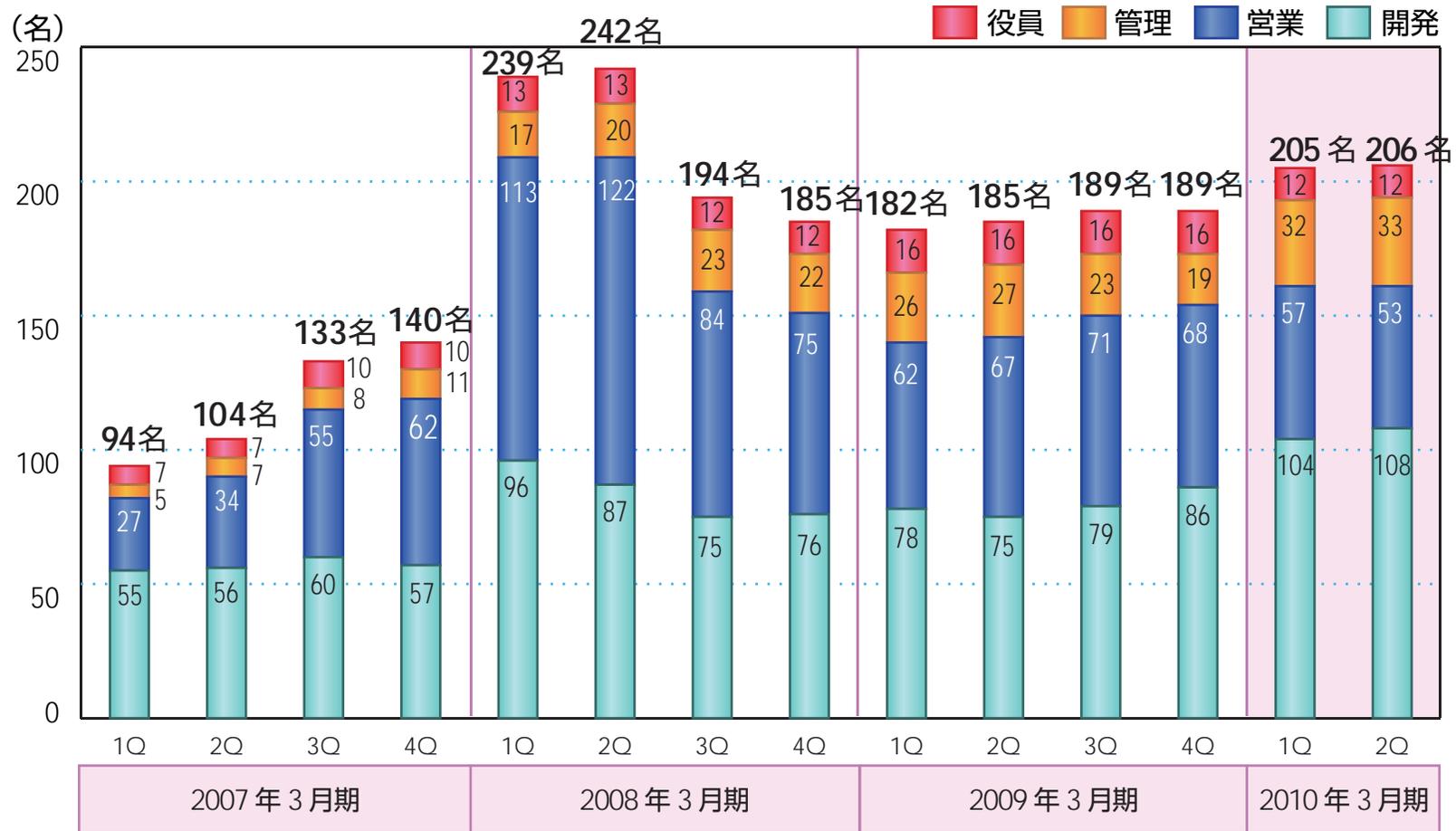
ソーシャルゲームへの取り組みにより増加

1

第2四半期 連結決算概要

従業員数

- 上期は個人向けサービスでのテスト業務等の増加によりアルバイト（開発付）を採用
- 下期は注力事業の増員を予定



※2010年3月期1Q:合併による組織変更に伴い開発に所属する間接部門人員を開発扱いから管理扱いに変更
 ※2009年3月期3Q:ドリコムマーケティングの営業事務職を管理扱いから営業扱いへ変更
 ※2009年3月期1Q:ドリコム単体の企画職を営業扱いから管理扱いに変更
 ※臨時従業員(契約社員・アルバイト)を含む人員数
 ※臨時従業員の人数は平均雇用人員数ではなく、人数をそのまま正社員数に加算



損益計算書の概況

(百万円未満切捨て)

(百万円)	2009年4-9月	※参考 前年同期	※参考 前四半期
		2008年4月-9月	2009年4月-2009年6月
売上高	1,072	1,047	509
原価	288	343	136
(原価比率)	26.9%	32.7%	26.7%
売上総利益	783	703	372
販管費	700	693	344
(販管費比率)	65.3%	66.2%	67.6%
営業損益	82	10	28
経常損益	79	△3	27
当期純損益	1	△93	△40

注力分野への研究開発費及びソフトウェア開発費が増え、相対的に原価が減少

売上が伸び、販管費は横ばいのため、販管費比率は減少

貸借対照表の概況

(百万円未満切捨て)

(百万円)	2009年9月末	※参考 前四半期	※参考 前年同期
		2009年6月末	2008年9月末
流動資産	1,045	1,020	1,172
固定資産	1,008	996	1,598
総資産	2,054	2,017	2,771
流動負債	497	475	700
固定負債	127	160	260
純資産	1,429	1,381	1,811
株主資本	1,311	1,264	1,700
自己資本比率	63.8%	62.7%	61.3%

長期借入金の返済により固定負債が減少し、自己資本比率は増加

キャッシュ・フロー計算書の概況

(百万円未満切捨て)

(百万円)	2009年4月-9月	※参考 前年同期	※参考 前四半期
		2008年4-9月	2009年4月-2009年6月
営業活動によるキャッシュ・フロー	60	11	1
投資活動によるキャッシュ・フロー	△69	△112	△19
財務活動によるキャッシュ・フロー	△57	164	△30
現金及び現金同等物の期末残高	584	688	602

— プラスの要因として税引き前当期純利益の増加

— 主に無形固定資産の取得による支出

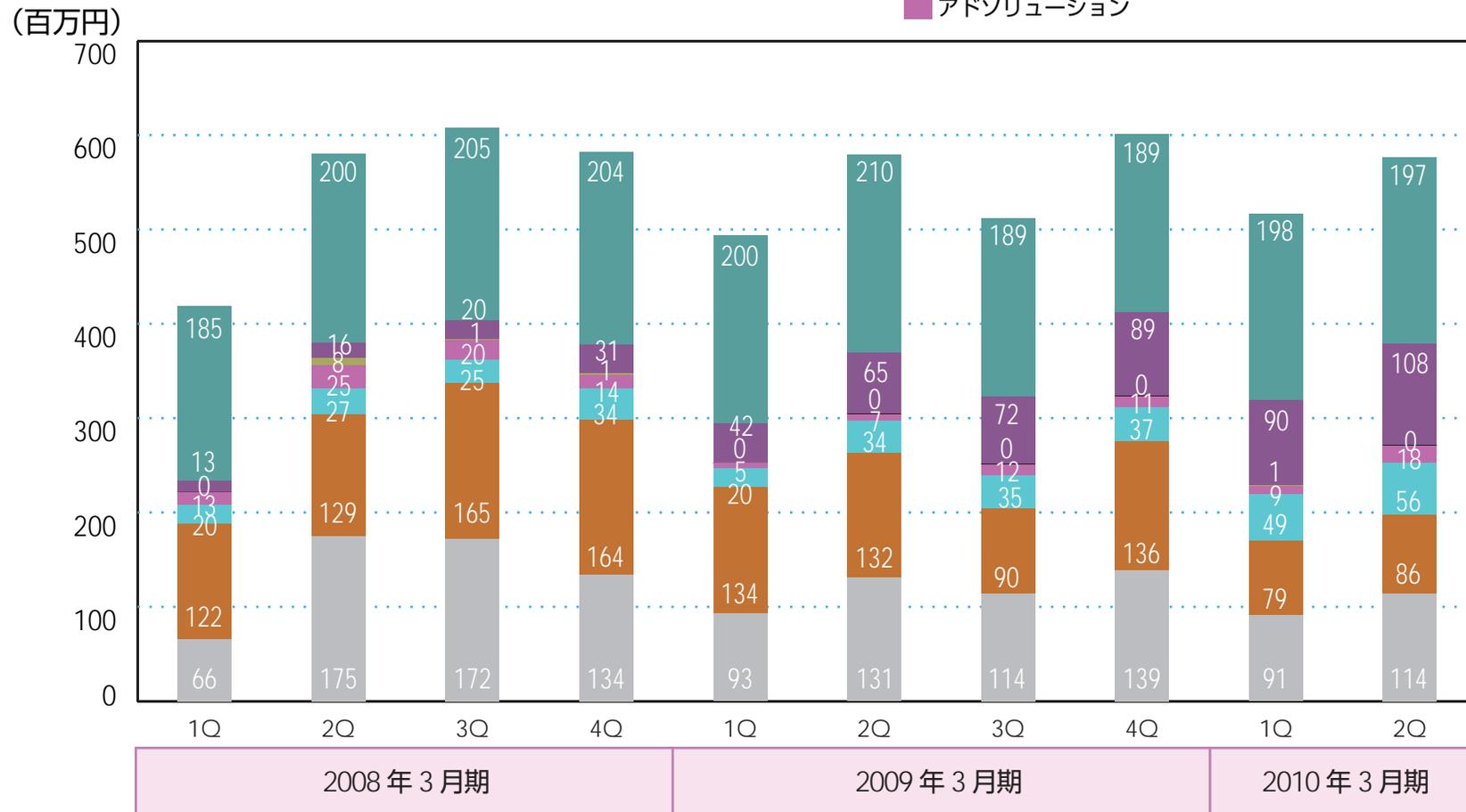
— 主に長期借入金の返済による支出

1

第2四半期 連結決算概要

売上の構成

- エンタメウェブ事業 53%
- マーケティングソリューション事業 47%



※単位:百万円(百万円未満切り捨て)
 ※内部振替前の数値となっています
 ※短信等に記載のセグメントと一部区分けが異なります

事業の構成

エンタメウェブ事業

ミュージックコンテンツ

投稿型メロディサイトの運営や着うたなどのコンテンツや
その他、着メロ関連サービスの提供等



グラフィックコンテンツ

きせかえコンテンツの企画提供やメールコンテンツの提供等



ゲーム&コミュニケーション

mixiなどSNS上で遊べるソーシャルゲームの提供



マーケティングソリューション事業

アドソリューション

独自の行動ターゲティング広告技術サービスや、
mixiアプリ向けポイント広告サービスの提供等



メディア

日本最大級の転職・求人情報サイトや
中古車情報サイトなどの運営等



ウェブマーケティング

CMSサービスや社内向けブログのASP提供



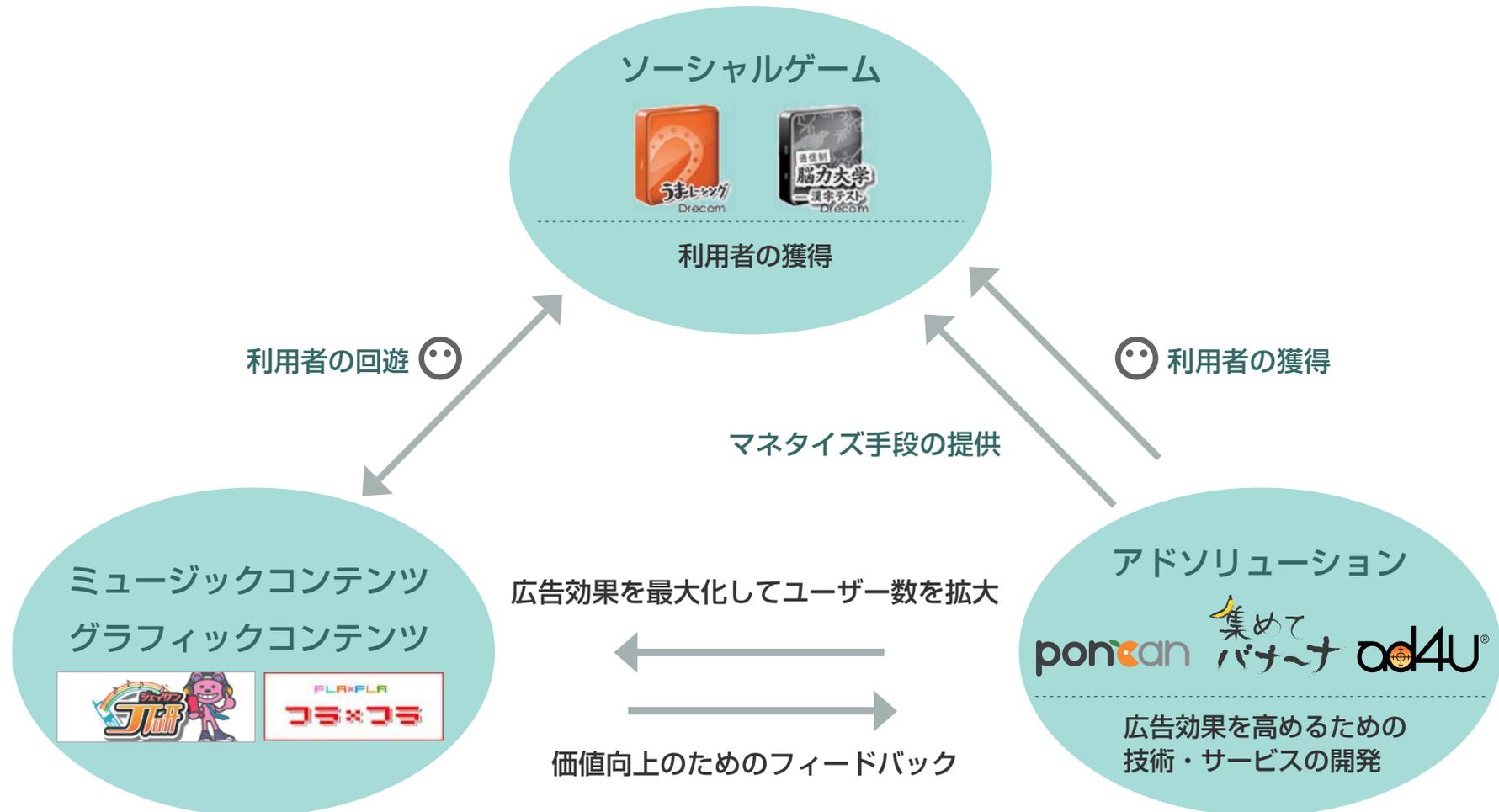
その他（代理店関連）

※ 短信等に記載のセグメントと一部区分けが異なります

注力事業 ～ソーシャルゲーム～

事業間のシナジー

- ・ソーシャルゲームの展開により、各事業間で相乗効果のでるスキームを組む



ビジネスモデル

- ・ソーシャルゲームのビジネスモデルは直接課金と間接課金の2点

ソーシャルゲームの利用者

有料利用者

無料利用者

より楽しむための要素を提供

■ 成長促進

ゲームを有利に進めるためのアイテムやポイントを提供

■ アバター

自分の分身として着飾れるアバターと関連アイテムの提供

■ デコレーション

自分の画面やスペースを飾り付け、カスタマイズできるアイテムを提供

■ 直接課金（アイテム課金）

- ・カード決済や電子マネーによる直接的な支払での収益モデル

■ 間接課金（アフィリエイト連携ポイント広告） **poncan**

- ・アフィリエイト広告を掲示してゲーム利用者にポイントを還元
- ・アフィリエイト収入による収益モデル

2

注力事業 ～ソーシャルゲーム～

取り組み方針

- ・以下3つの視点で展開を進める

1

ソーシャルゲームプロバイダーとしての取り組み
(まずはmixiアプリ (PC/モバイル) の拡充)



2

ソーシャルゲームプロバイダー向けのマネタイズの仕組みを提供
Platform on Platformを構築し自社ゲーム展開への活用
(『poncan』の提供)



3

国内でヒットしたゲームの海外への横展開を検討
(Facebook、中国のSNS等)



ソーシャルゲームプロバイダーとしての取り組み

- 8月24日よりPC版のmixiアプリを提供開始
- 10月27日よりモバイル版のmixiアプリを提供開始

PC向け



- 通信制脳力大学-漢字テスト



- SPEED

- 4BALLS

- 戦国大戦

- ミス読モ スタイルコンテスト

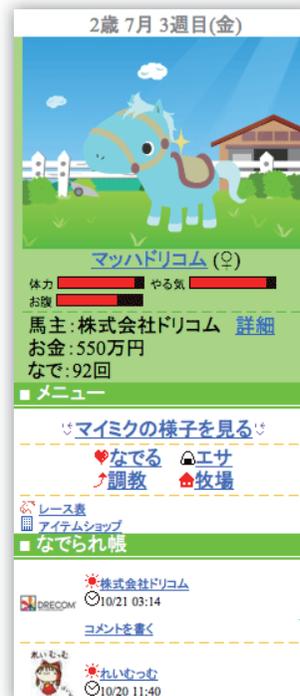
- バトン



- すっぱあふる一つわーんど

- アンケートさん

モバイル向け



- 脳力大学-漢字テスト

- うまレーシング

- 県民魂

- ミス読モ スタイルコンテスト

うまレーシング

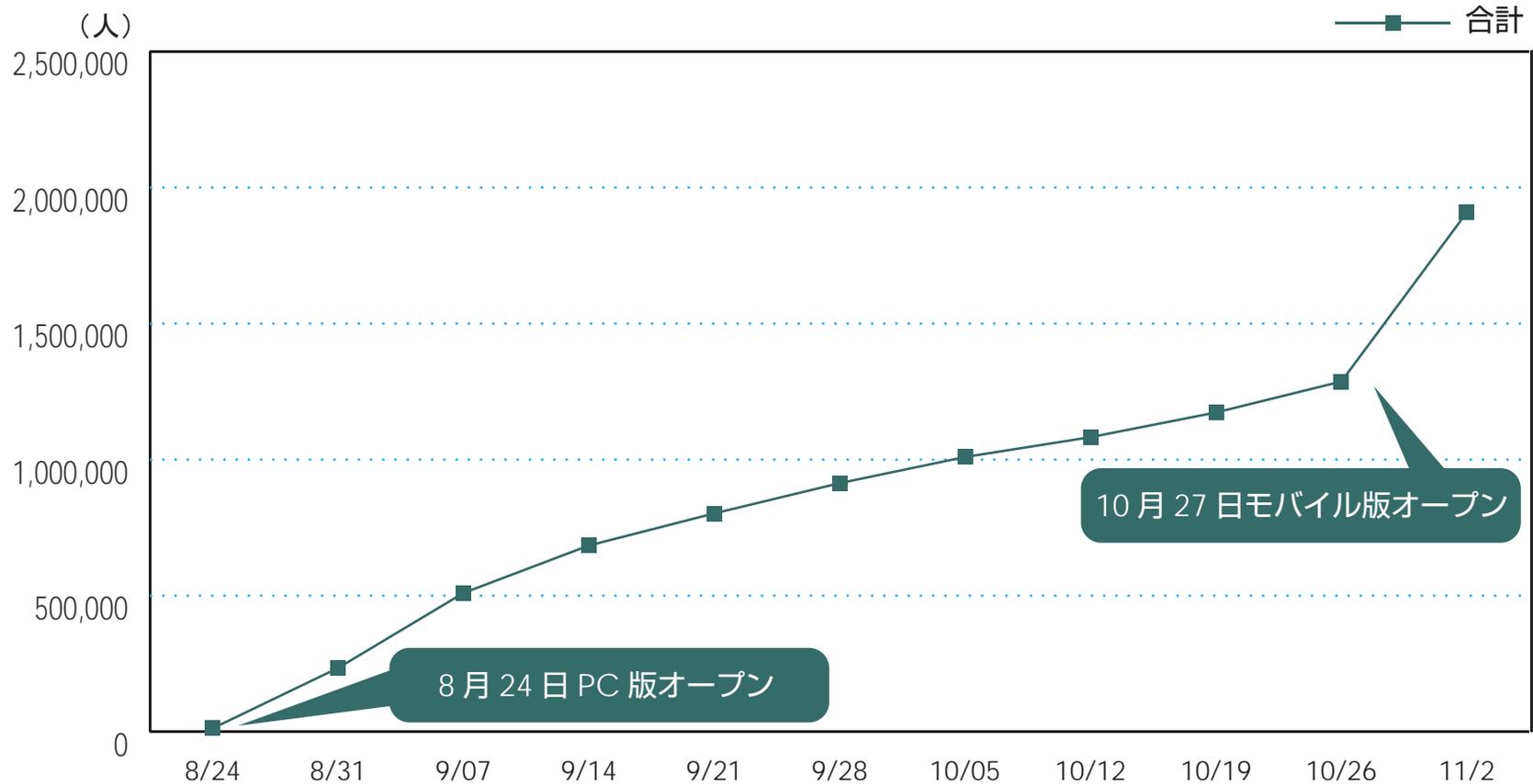
2

注力事業 ～ソーシャルゲーム～

ソーシャルゲームプロバイダーとしての取り組み

- 現在、mixi アプリ全体で『脳力大学 漢字テスト』が第3位（登録者160万人超）*
- ドリコムのアプリ全体では 210 万人超*の登録者

※11月5日現在

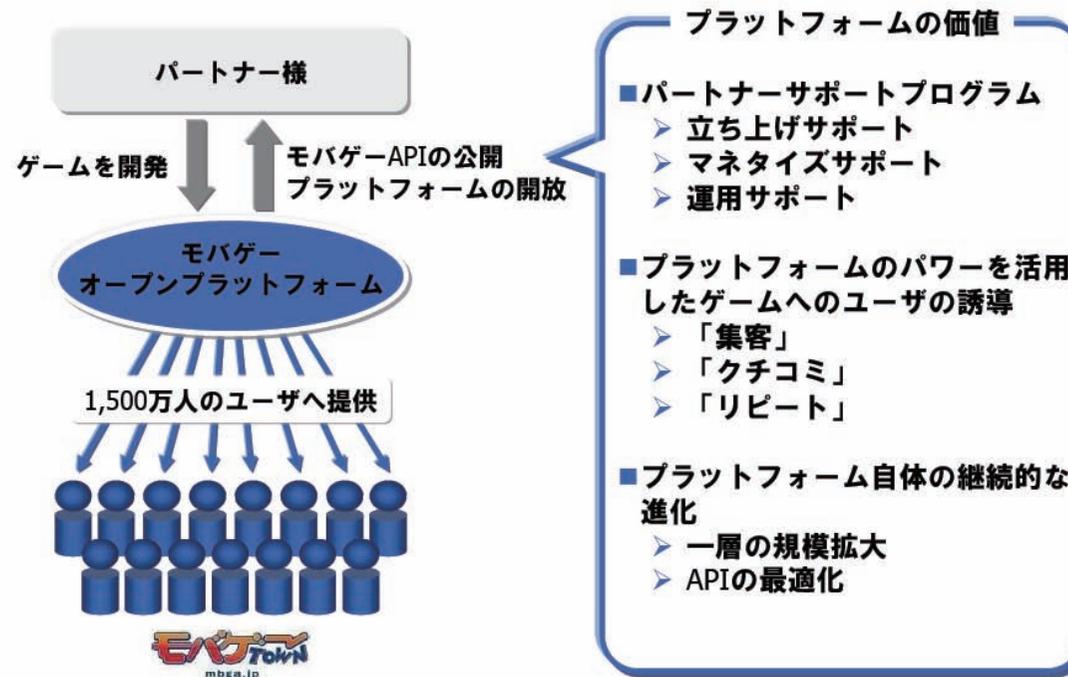


ソーシャルゲームプロバイダーとしての取り組み

- 8月24日 DeNA社発表の通り、2010年1月からはモバゲータウンがオープン化
- ドリコムは先行開発パートナー（30社程度）として取組みを開始




モバゲータウンオープン化の概要



2

注力事業 ～ソーシャルゲーム～

マネタイズの仕組みの提供

- ポイント連携アフィリエイト広告サービス『poncan』をmixiアプリプロバイダー向けに提供開始
- 今後は広告以外の決済手段の対応も進める



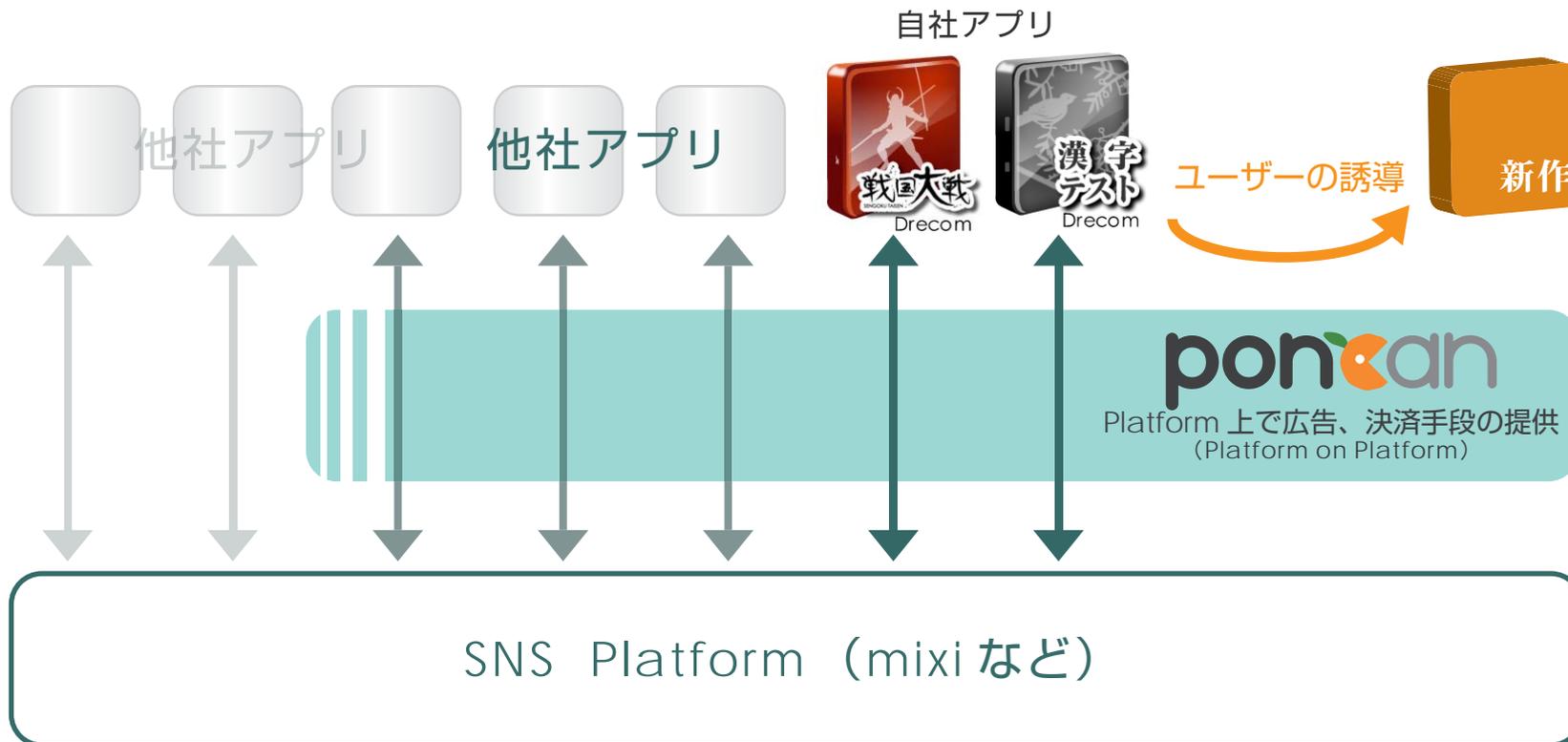
アプリ内で使えるポイントの還元

掲載広告へのアクション



マネタイズの仕組みの提供

- 「課金の仕組み」を他社にも提供することでベンダー / 利用者の利便性を高める
- Platform on Platform の仕組みを作ることで自社アプリのヒット率を高める



各事業の概況

エンタメウェブ事業 ハイライト

ソーシャルゲームの
提供を開始

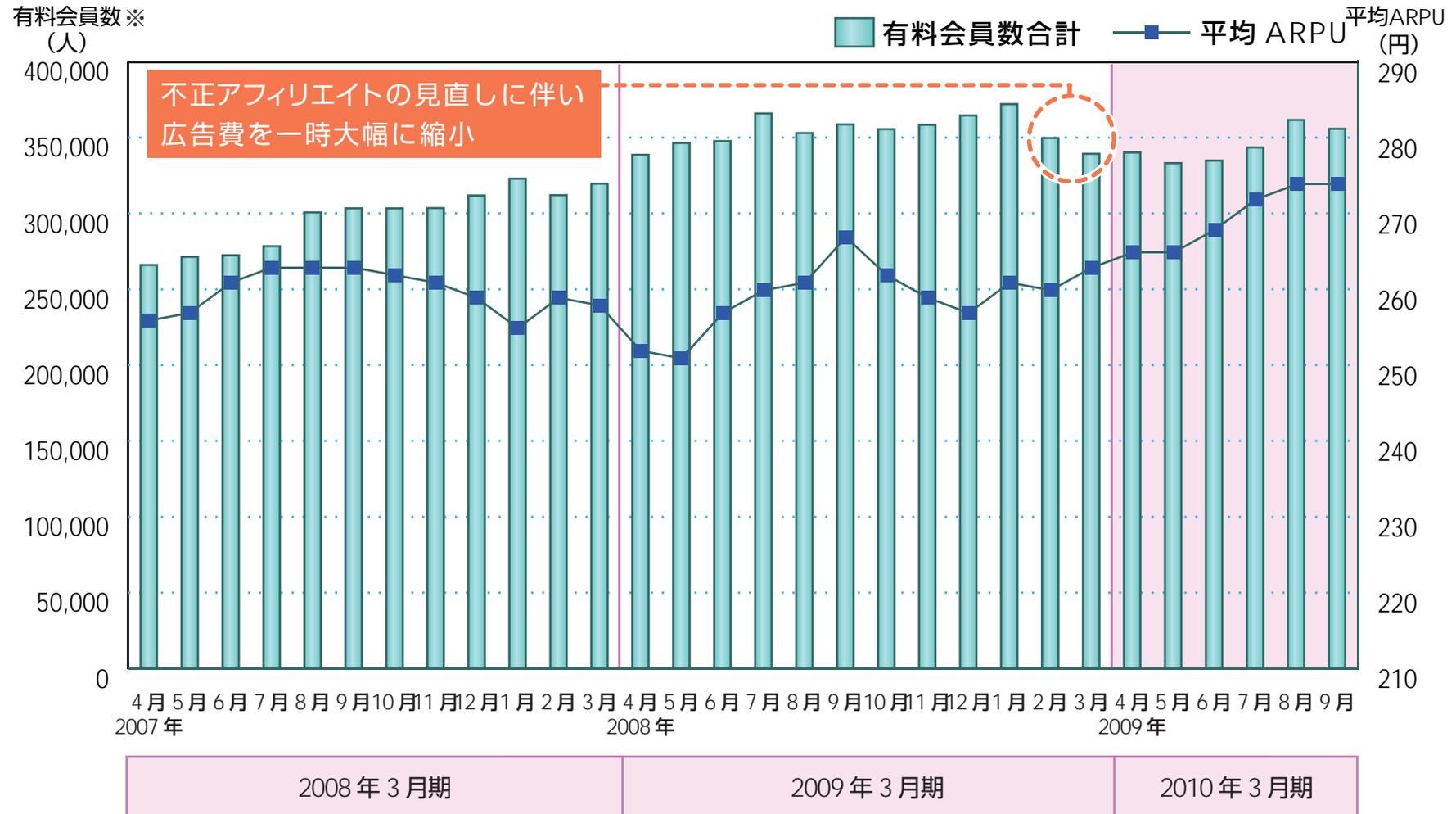
- ドリコムで提供する mixi アプリの総利用者数約 210 万人
- 10月27日よりスタートしたモバイル版の mixi アプリでも 4 ゲームを提供
- 体制強化のために採用を進める

グラフィックコンテンツの
サービスを拡大

- TBS「女神サーチ」とのコラボきせかえ『浴衣時計』を配信（期間限定）
- 『きせかえビルダー ASP』を 3 キャリア対応でサービス開始
- 電池電波アイコン特化のきせかえ『ピク × ピク』をリリース

有料会員数と ARPU

- 広告効果により会員数は増加傾向
- 平均 ARPU はグラフィックコンテンツの割合増加により上昇傾向



※有料会員数は有料プランにカウントされるユーザー数をのべて算出

マーケティングソリューション事業 ハイライト

アドソリューション商材の
商品強化

- モバイル広告バナーの最適化サービス『集めてバナーナ』にて効果の実証が進む（約 2 倍前後の CTR 効果）
- ポイント連携アフィリエイト広告サービス『poncan』について mixi アプリへの導入を開始

ad4U[®]集めて
バナーナ

poncan

楽天との取り組みが進む

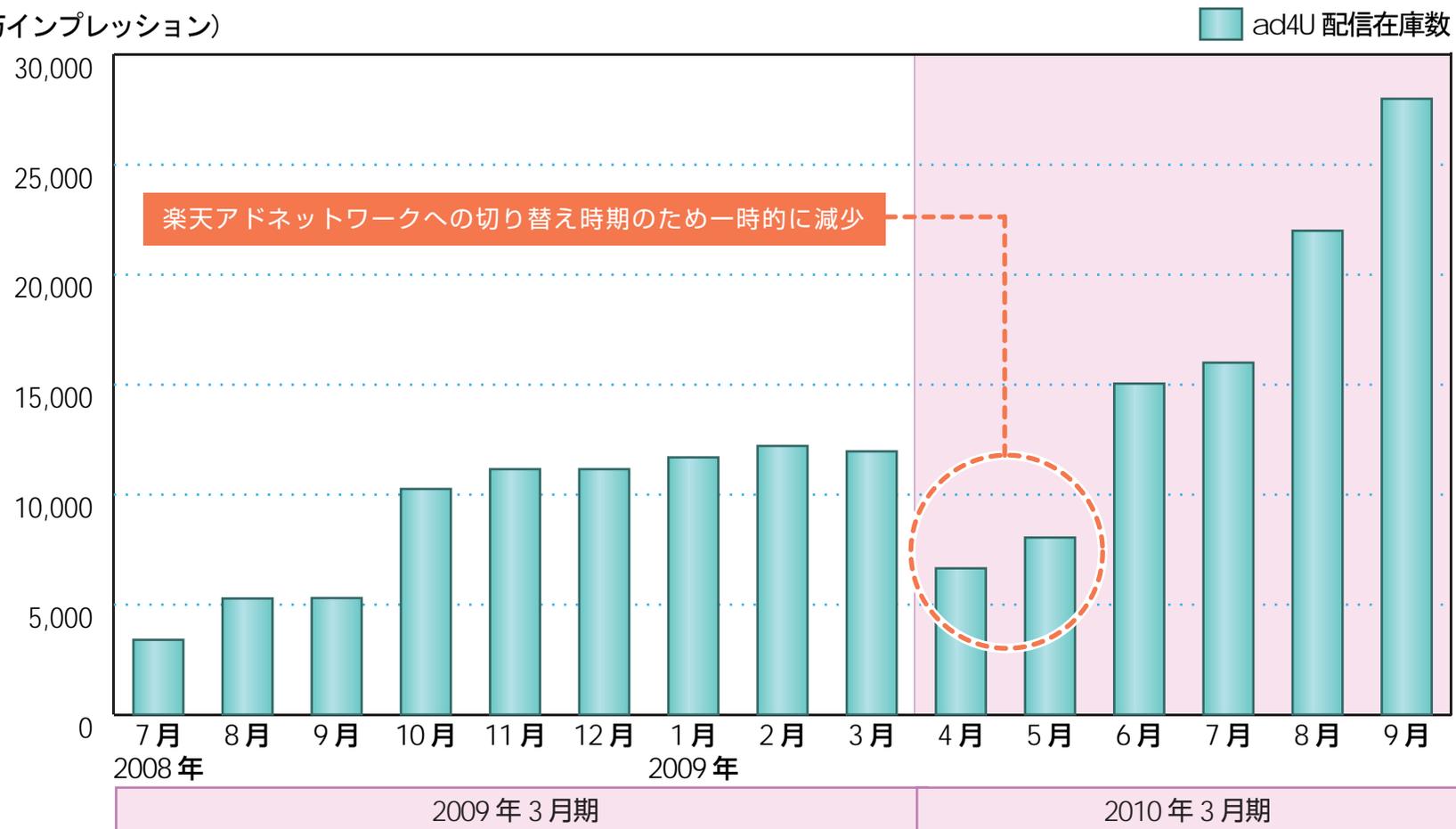
- 楽天アドネットワークへの ad 4 U 提供から配信在庫数、販売率ともに順調に推移
- 『poncan』において配信広告はトラフィックゲート社[※]の広告ネットワークを利用

※ 楽天社の 100%子会社

ad4U 配信在庫数

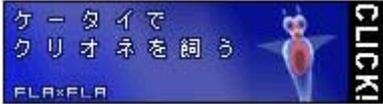
楽天アドネットワークへの配信により配信在庫は拡大

(万インプレッション)



集めてバナーナの効果実証が進む

- ・ドリコム内で過去制作したバナーとバナーナ制作バナーとの比較では、全てのケースでパフォーマンスが向上

コンテンツ	属性	バナー	CTRパフォーマンス
フラ × フラ	自社製作		100%
	バナーナ 1 位		218%
	バナーナ 2 位		144%

コンテンツ	属性	バナー	CTRパフォーマンス
フラ × フラ	自社製作		100%
	バナーナ 1 位		160%
	バナーナ 2 位		141%

※ バナー1位のCTR(クリック率)パフォーマンスは自社制作バナーを100としたときの比較値

※ バナー2位のCTRパフォーマンスは1位バナーに対しての比較値

今後の事業展開の主なトピックス

ソーシャルゲーム

- mixi アプリはモバイルに注力し、利用者を伸ばす
- モバゲータウンでのソーシャルゲーム提供を開始する
- 上記と並行して海外への展開を検討する

アドソリューション

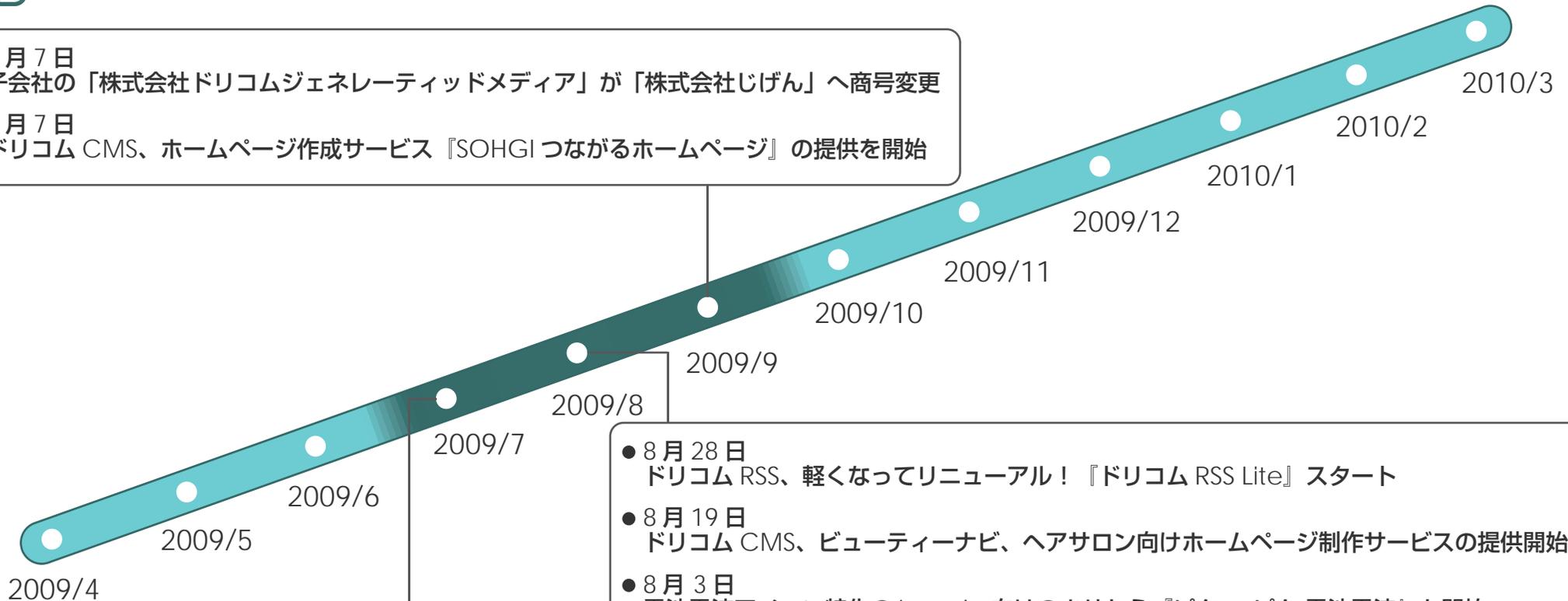
- 『poncan』の提供拡大
 - ソーシャルゲームのマネタイズ手段として収益化を進める
- 『集めてバナーナ』の提供拡大
 - 自社で出稿する広告宣伝のコスト効率を高める
 - 他社への販売を拡大
- 『ad4U』を軸とした高付加価値商材の開発
 - 広告市場全体が伸び悩む中で行動ターゲティングは高付加価値
 - さらなる価値提供のための商品設計を進める

ミュージックコンテンツ
グラフィックコンテンツ

- 『バナーナ』によって広告効果を高め、積極的な出稿を行う
- ブランド、ポイントの統一化を進め、1人あたりの利用率を高める

參考資料

2010年3月期 第2四半期トピックス



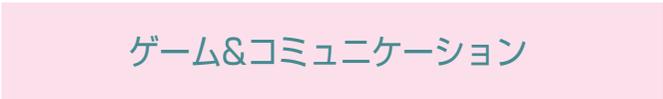
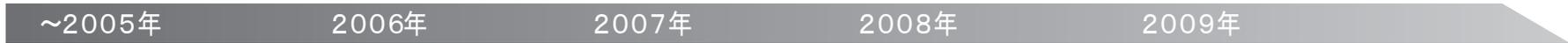
- 9月7日
子会社の「株式会社ドリコムジェネレーティッドメディア」が「株式会社じげん」へ商号変更
- 9月7日
ドリコム CMS、ホームページ作成サービス『SOHGI つながるホームページ』の提供を開始

- 8月28日
ドリコム RSS、軽くなってリニューアル！『ドリコム RSS Lite』スタート
- 8月19日
ドリコム CMS、ビューティーナビ、ヘアサロン向けホームページ制作サービスの提供開始
- 8月3日
電池電波アイコン特化の i-mode 向けのきせかえ『ピク × ピク 電池電波』を開始

- 7月23日
携帯きせかえコンテンツを自分で制作できる『きせかえビルダー ASP』を3キャリアに対応
- 7月16日
TBS「女神サーチ」とのコラボきせかえ『浴衣時計』を配信（期間限定）
- 7月13日
mixi アプリ向けポイント広告サービス『poncan』の提供を開始

ドリコムでの取り組みの流れ

- ・ミュージック、グラフィックでの取り組みに続くエンタメ領域への展開を検討
- ・ソーシャルゲームに着目し、ゲーム&コミュニケーション分野へ取り組みを進める











エンタメウェブ事業

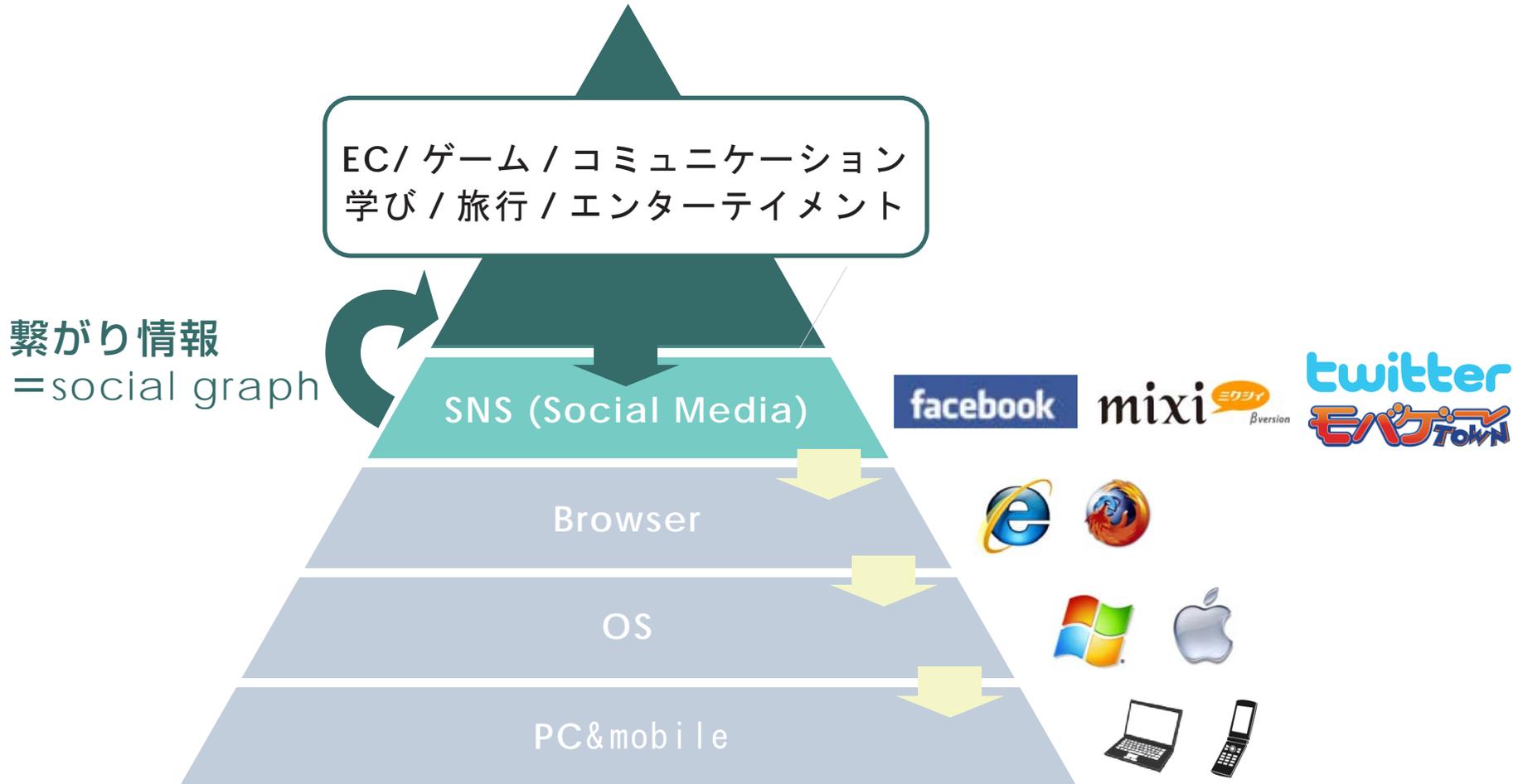



マーケティングソリューション事業

poncan

ソーシャルアプリ分野への注目

- オープン化により、SNS内の「繋がり情報」 (ex.マイミク) を活用できるようになる
- これにより、友達関係を活かしたゲームやコミュニケーションをSNS上で提供できる



オープン化戦略を取るSNS

- ・国内ではmixiに続き、モバゲータウンが2010年1月にオープン化予定
- ・オープン化により、プラットフォーム面でのローカライズコストは低減
- ・コンテンツを展開できるプラットフォームの利用者数は数億人規模

国内SNS

 1,792万人^{※1}

 1,510万人^{※1}

世界展開のSNS

 3億人^{※1}

 2億人^{※1}

近隣国のSNS

 2億2,800万人^{※2}

 6,200万人^{※3}

 4,000万人^{※4}

 2,300万人^{※5}

 4,200万人^{※6}

※1 各社の発表資料より

※2 引用 (<http://www.itmedia.co.jp/news/articles/0909/09/news083.html>)

※3 引用 (<http://en.wikipedia.org/wiki/Renren>)

※4 引用 (<http://www.jjxww.com/html/show.aspx?id=153766&cid=85>)

※5 引用 (<http://www.itmedia.co.jp/news/articles/0909/09/news083.html>)

※6 引用 (<http://news.softpedia.com/news/Facebook-Investor-039-s-Vkontakte-ru-to-Launch-Internationally-in-October-121088.shtml>)

4

参考資料

ソーシャルゲームの台頭

- Facebookでは月間のアクティブユーザーが6,000万人を超えるゲームも登場
- 国内でもmixiアプリの利用者は急増し、ドコモの『漢字テスト』は160万人超^{※1}が利用

FaceBookアプリランキング^{※2}

Top 25 Facebook Games for November 2, 2009					
Rank	Game	Monthly Actives	Developer	MAU Change	(Last Month)
1	FarmVille	62,792,371	Zynga	11,337,859	51,454,512
2	Café World	27,523,084	Zynga	N/A	N/A
3	Mafia Wars	25,647,486	Zynga	-61,278	25,708,764
4	Happy Aquarium	22,409,456	CrowdStar	N/A	N/A
5	Pet Society	21,421,820	Playfish	2,910,452	18,511,368
6	YoVille	19,797,955	Zynga	1,853,690	17,944,265
7	Texas HoldEm Poker	18,741,665	Zynga	961,604	17,780,061
8	Farm Town	18,533,906	Slashkey	-318,430	18,852,336
9	Restaurant City	17,908,993	Playfish	2,319,383	15,589,610
10	MindJolt Games	15,175,127	MindJolt.com	-189,722	15,364,849
11	Roller Coaster Kingdom	14,287,321	Zynga	N/A	N/A
12	Bejeweled Blitz	10,148,939	PopCap Games	2,621,648	7,527,291
13	Fish World	8,536,985	TallTree Games	N/A	N/A
14	Country Story	8,346,510	Playfish	1,563,988	6,782,522
15	Sorority Life	7,401,778	Playdom	880,887	6,520,891
16	FARKLE	7,195,136	Viral	-491,560	7,686,696
17	Barn Buddy	7,043,115	TheBroth, Inc.	41,721	7,001,394
18	Friends For Sale	6,483,851	Serious Business	155,141	6,328,710
19	Brain Buddies	6,064,048	wooga	937,005	5,127,043
20	(Lil) Farm Life	5,980,405	Greenpatch Inc	1,974,006	4,006,399
21	Paf le Chien	5,841,063	adictiz	N/A	N/A
22	Bumper Sticker	5,739,527	LinkedIn	115,705	5,623,822
23	My Fishbowl	5,168,460	TwoFishes Interactive	671,609	4,496,851
24	Island Paradise	4,503,378	Meteor Games	N/A	N/A
25	開心農場	4,421,327	ELEX	1,171,006	3,250,321

InsideSocialGames.com

mixiアプリランキング^{※3}

mixi アプリ watcher

アプリ検索: 検索

HOME | アプリ全体 | アプリ別 | 携帯アプリ | 開発者別 | ユーザーレンジ別

2009年11月05日のユーザー数ランキング

<< 11月 | 11-05 | >>
04

No.	アプリ名	カテゴリ	開発者	合計	上昇数	上昇率
1	サンシャイン牧場			2,342,616	3,373	0.14%
2	エンターテインメント		Rekao	1,688,856	71,593	4.42%
3	脳力大空漢字テスト		空飛ぶ	1,633,665	23,113	1.43%
4	みんなの農園		株式会社ドコモ	1,223,437	3,069	0.25%
5	記憶スケッチ		株式会社REAL	818,976	9,575	1.18%
6	みんなの動物広場88版			746,076	3,659	0.49%
7	究極の性格診断		学びing株式会社	717,725	14,803	2.1%
8	RockYou! スピード★レーシング		ロックユーアジア	639,248	1,657	0.25%
9	動物パラダイス		Rekao	551,179	3,523	0.64%
10	マイミクテトリス		テトリスオンライン	511,288	752	0.14%
11	カイブツライフ		ハイファイブ	507,734	1,852	0.36%

アプリデータ

公開アプリ数 546

携帯アプリ数 89

ユーザー数 27,308,542

携帯ユーザー数 13,103,718

上昇数 300,618

開発者数 285

SNSアプリ

mixiアプリ

facebookアプリ

myspaceアプリ

※1 11月5日現在

※2 引用 (http://www.insidesocialgames.com/2009/11/02/top-25-facebook-games-for-november-2-2009/)

※3 引用 (http://degrees.sakura.ne.jp/cgi-bin/mixi.cgi?mode=user_ranking)

提供中の「mixiアプリ」

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


通信制脳力大学 - 漢字テスト

あなたの漢字知識はどれくらい？
漢字の読み方を当てる頭脳ゲーム☆
答えるたびに難しくなって・・・。
最後は漢検1級レベルが自白押し！




うまレーシング

じぶんのうまを育てて
レースの勝利を目指しましょう！
かまってあげると、うま頑張ります！




戦国大戦

マイミクを配下武将として他国と戦い、
戦国制覇を目指しましょう！
他のユーザーとマイミクを戦わせて、
武将の家紋をコンプリート☆



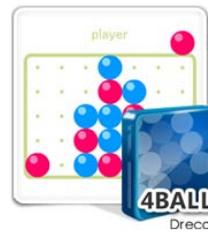

県民魂

「自転車ってなんて呼んでる？」
「うちはチャリ」
「え？ケッタマシンでしょ、普通」
「お前の普通はどこかの常識だよ・・・」




SPEED

トランプの定番ゲーム、スピードです。
連番になるカードを相手より早くだす！
連勝すると、だんだん相手も強く・・・。
さて、あなたは何連勝できる??

4BALLS

交互にボールを落として、縦・横・斜め
のどれかに同じ色が4つ並ぶと勝ち！
簡単そうに見えて・・・実は激ムズ??
挑戦者求ム☆




ミス読モスタイルコンテスト

雑誌やメディア等で活躍中の
読者モデル達が集まる
“ミス読モ スタイルコンテスト”
応援したい読モに投票してね♪




バトン

バトンを作ってマイミクにお知らせ♪
簡単にあなたのバトンが作れます。
さらにバトンに答えてもらったら
マイミクとの相性もわかってちゃう☆




すっぱあふる一つわあるど

正義の味方 poncan と一緒に
ふる一つわあるどの平和をとり戻そう！
ゆるいキャラたちが織り成す
ひたすら逃げる系ゲームです。




アンケートさん

アンケートを簡単に作れちゃいます♪
マイミクだけにに向けたアンケートも
作れます。さくさくアンケートにして
みんなに色々聞いてちょう☆



公開中の携帯キャリア公式サイト 49 サイト

カテゴリー	サービス名	docomo	au	Softbank	
着メロ・カラオケ関連	J-KENケータイシーケンサー		○		
	J研	○	○	○	国内最大級のユーザー投稿型着メロサイト
	J研+			○	
	J研のクラシック		○	○	
	J研のクラブサウンド		○		
	J研のオルゴール			○	
	J研のスポーツ			○	
	J研の演歌・歌謡		○		
	J研の効果音		○		
	J研の洋楽		○	○	
	SUPER SOUNDカラオケ			○	
	J研のアニ着			○	
	まるごと歌詞付きメロディ			○	
着うた・着うたフル関連	J研Music	○	○	○	
	J研Musicフル	○	○	○	
	QUAKE call	○	○		
	QUAKE LOVER	○	○	○	
	QUAKE LOVER FULL	○	○	○	
	着OK¥980クラブ系取放	○			
メール・その他	プリメル	○			softbank版 7/1クローズ、au版 7/2クローズ
	グリメロ		○	○	
きせかえ関連	きせかえ@フラ×フラ			○	
	フラ×フラ	○	○	○	docomo公式メニュー3位(7/27時点)
	セレクト放題	○			
	きせかえDLE	○	○	○	au版1/22オープン
	I LOVE きせかえTV	○	○	○	docomo版1/19, au版1/22 オープン
	ピク×ピク電池電波	○			docomo版8/3オープン



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、さまざま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。

※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。