



DRECOM[®]
with entertainment

2012年3月期 第2四半期決算説明資料

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。

ハイライト および直近の状況

売上高、営業利益ともに過去最高値を更新

第2四半期 業績 (7月-9月)

- ・売上高 1,563百万円 (前四半期 1,117百万円/前年同期 705百万円)
 - ・営業利益 384百万円 (前四半期 180百万円/前年同期 35百万円)
- ※参考値として前年同期の単体業績と比較しております。

事業の状況

- ・8月26日 mixi向けソーシャルゲーム「ソード×ソード」リリース
- ・9月1日 mixi向けソーシャルゲーム「ビックリマン」リリース
- ・8月23日 mixi公式リワード広告へ「poncan」の提供を発表、10月18日リリース
- ・mixiアプリランキングTOP5に3タイトルがランクイン ※11月1日時点 友人以外も参加するアプリ内ランキング

来期に向け 積極的投資を 開始

- ・ソーシャルゲームのシェア拡大に向けた広告宣伝費の積極的な投下
- ・事業の拡大に合わせた人員拡充に向けて採用費を増加
- ・スマートフォン向けコンテンツの開発を加速

業績概要

売上高の増加とともに利益率の改善が一段と進む

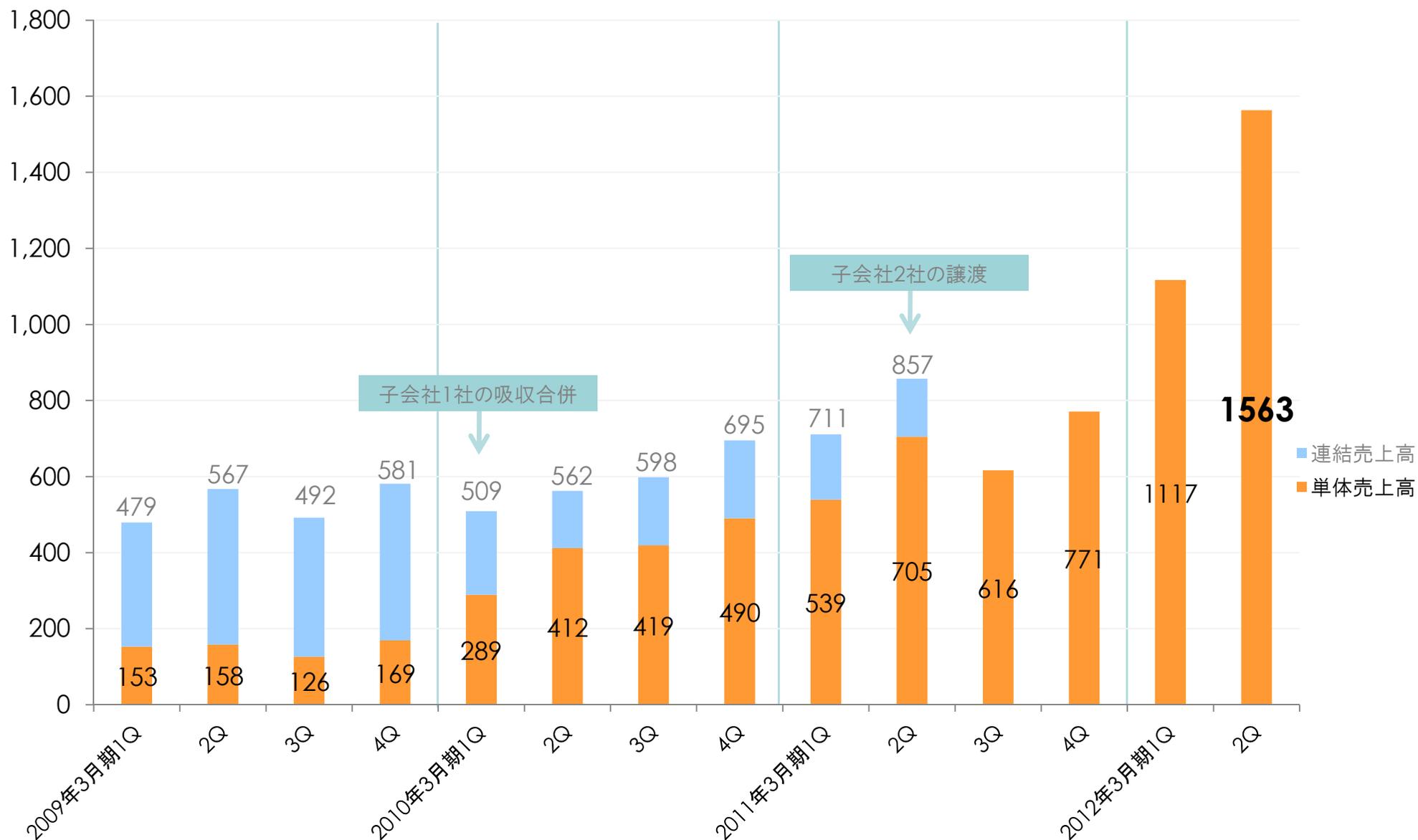
		第2四半期 (2011年7-9月)	前四半期 (2011年4-6月)		前年同期 (2010年7-9月)	
				前四半期比		前年同期比
単体業績	売上高	1,563	1,117	139.9%	705	221.7%
	営業利益	384	180	213.3%	35	11倍
	営業利益率	24.6%	16.1%	—	5.0%	—
	EBITDA	445	257	173.2%	85	523.5%
	経常利益	383	179	214.0%	35	11倍
	当期純利益	382	178	214.6%	86	444.2%

※今期より単体での開示となりますため、前年同期は参考値として単体業績数値を掲載しております。

※単位：百万円(百万円未満は切捨て)

売上高の推移

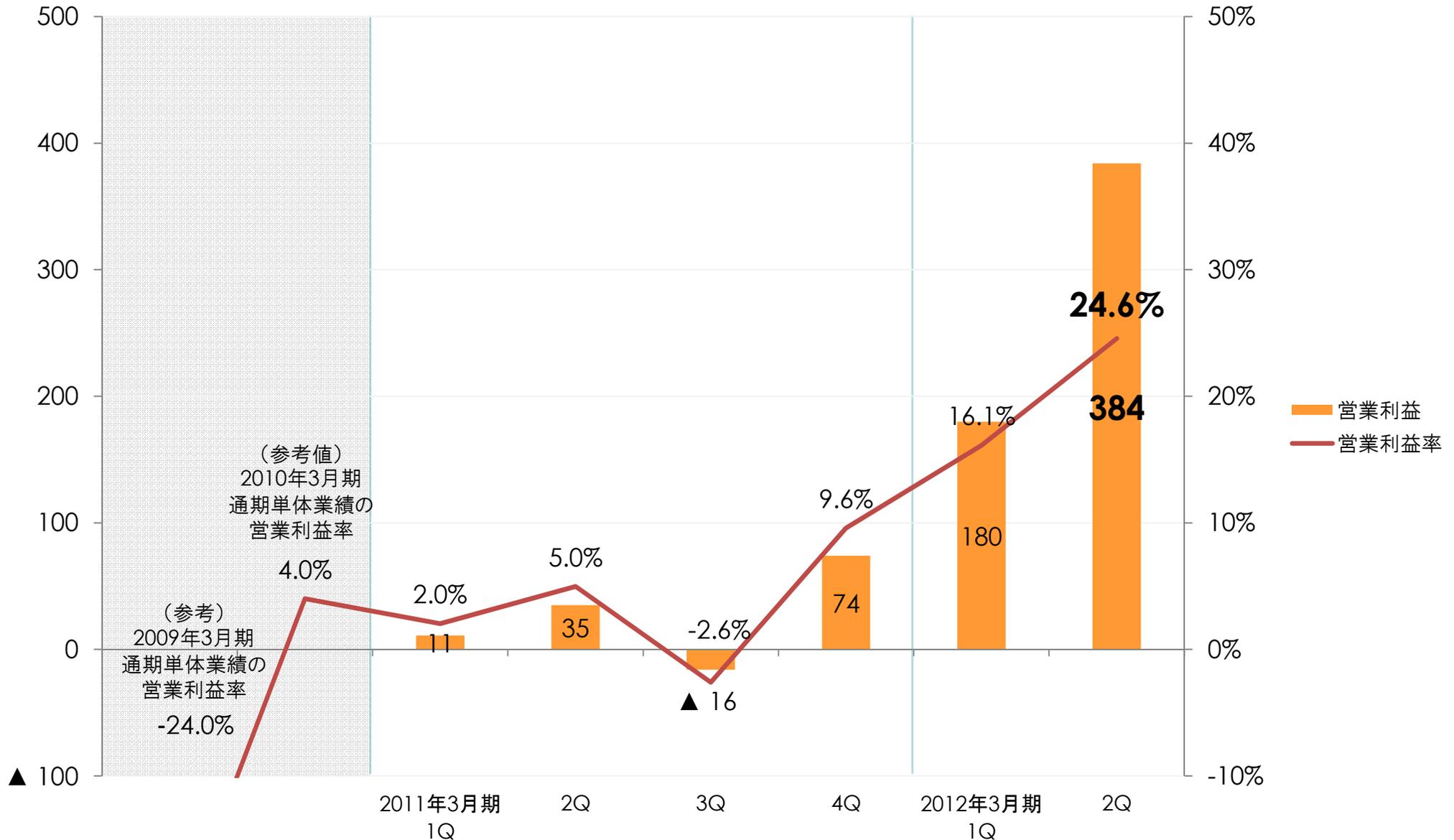
前四半期比139.9%、前年同期比221.7%の大幅増を達成



※単位:百万円(百万円未満は切捨て)

営業利益の推移

営業利益についても前四半期比213.3%、前年同期比11倍の過去最高値を更新



※単位:百万円(百万円未満は切捨て)

営業利益増減要因

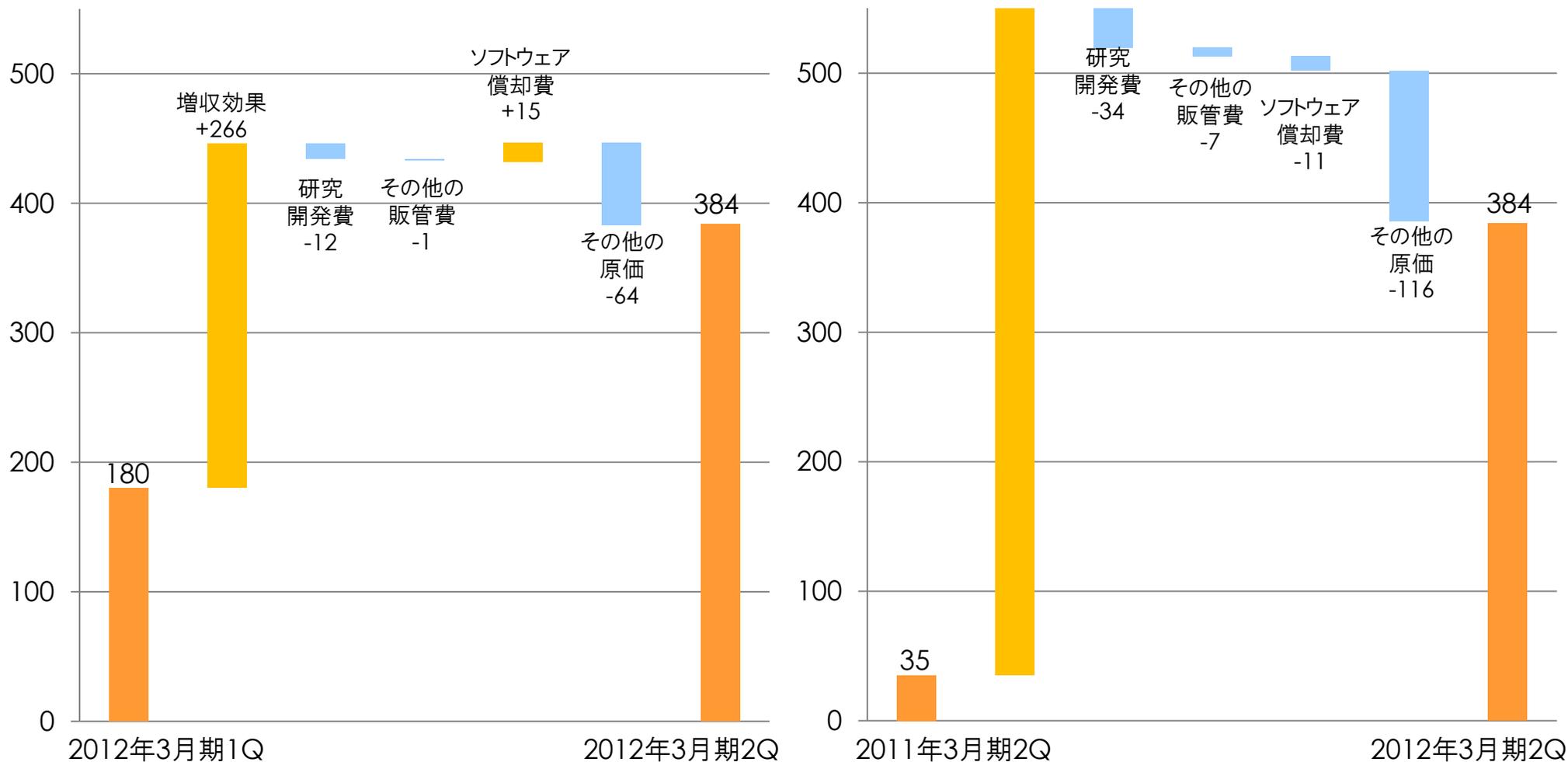
ソーシャルゲーム事業の増収効果が大きく寄与

■ 前四半期(QoQ)比較

■ 前年同期(YoY)比較

■ 収益の増加(費用の減少)が見込まれる要素

■ 費用の増加が見込まれる要素



※増収効果:限界利益(売上-変動費(仕入高・支払手数料・貸倒損失・著作権料))の差分となっております。

※単位:百万円(百万円未満は切捨て)

費用構成

ソーシャルゲームの売上拡大に伴い、連動する支払手数料等の費用が増加

	第2四半期 (2011年7-9月)	前四半期 (2011年4-6月)		前年同期 (2010年7-9月)		
			前四半期比		前年同期比	
原価合計	706	524	134.7%	344	205.2%	
支払手数料	272	182	149.5%	47	578.7%	ソーシャルゲームのPF手数料の増加
人件費	116	111	104.5%	101	114.9%	体制強化にともない増加
外注費	101	68	148.5%	67	150.7%	
仕入高	104	59	176.3%	41	253.7%	poncan売上の増加
ソフトウェア償却	28	44	63.6%	16	175.0%	
減価償却費	4	3	133.3%	3	133.3%	
その他	79	54	146.3%	67	117.9%	
販管費合計	471	412	114.3%	325	144.9%	
支払手数料	163	120	135.8%	60	271.7%	ソーシャルゲームのキャリア手数料の増加
広告宣伝費	68	86	79.1%	71	95.8%	ソーシャルゲームを中心に投下
人件費	96	84	114.3%	74	129.7%	
のれん償却費	24	24	100.0%	24	100.0%	
研究開発費	34	22	154.5%	0	—	スマートフォン関連の投資
減価償却費	3	3	100.0%	4	75.0%	
その他	79	71	111.3%	89	88.8%	

※今期より単体での開示となりますため、参考値として前四半期ならびに前年同期の単体数値を掲載しております。

※単位:百万円(百万円未満は切捨て)

業績予想の修正について(上半期)

利益は通期の業績予想を超える水準にまで成長

■ 第2四半期累計期間業績(2011年4月-9月)

	期初業績予想	実績	増減額	増減比
売上高	2,200	2,680	+480	121.8%
営業利益	320	564	+244	176.3%
経常利益	320	562	+242	175.6%
当期純利益	320	561	+241	175.3%

業績上方修正の要因

1.フィーチャーフォン市場の活況

当初ターゲットユーザーの30～40%がこの1年でスマートフォンへ移行する想定をしていたが、依然フィーチャフォンの利用率は高く、引き続きフィーチャーフォン向けソーシャルゲームでの成長が進んだ。

2.mixiプラットフォームの好調

GREEを中心としたプラットフォーム展開を想定していた中で、mixi向けに提供している3タイトル(2011年4月より「陰陽師」、8月下旬より「ソード×ソード」、9月より「ビックリマン」)が計画を上回る推移で成長した。

※単位:百万円(百万円未満は切捨て)

業績予想の修正について(通期)

通期業績についても昨今の状況を鑑みて予想数値を修正

■ 通期業績(2011年4月-2012年3月)

	期初業績予想	修正後予想	増減額	増減比
売上高	4,100	7,000	+2,900	170.7%
営業利益	400	1,300	+900	325.0%
経常利益	400	1,300	+900	325.0%
当期純利益	400	1,100	+700	275.0%

予想の前提

1. 売上についてはソーシャルゲームと「poncan」が牽引

引き続き、GREEとmixi向けタイトルが売上を牽引。「poncan」はmixi公式リワードの提供で売上比率が高まる想定。事業構造として「poncan」はゲームに対して限界利益率が低いため、全社における限界利益率は下がる見込み。

2. 下期は次期を見据えた投資を強化

主として下記の投資軸が大きくなっていく見込み。

(A) 海外スマートフォンコンテンツ: 年末に向けてUS向けにスマートフォン向けソーシャルゲーム3タイトルを順次投下予定。売上については、引き続き保守的に見込む。

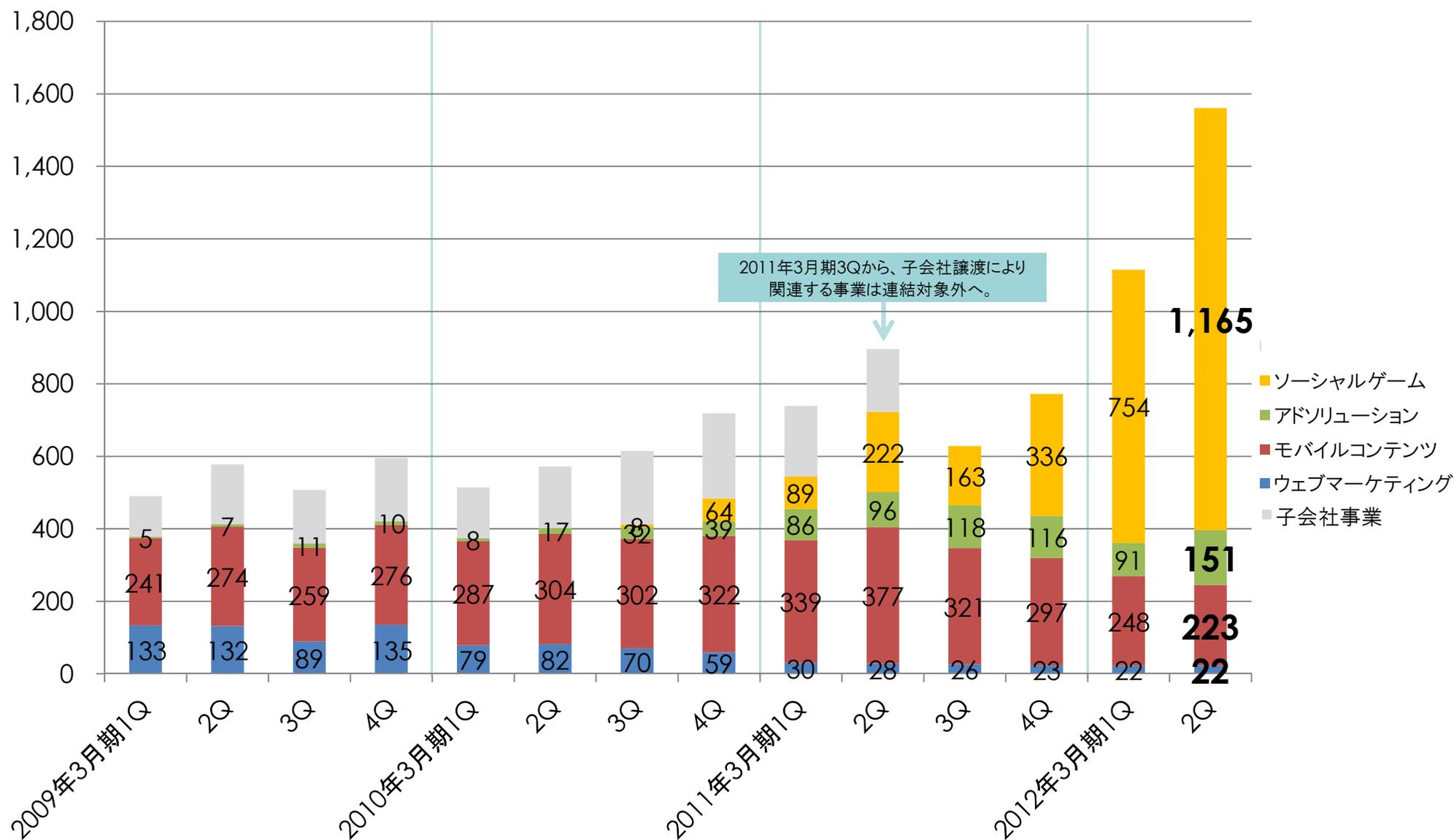
(B) 新カテゴリのスマートフォンコンテンツ: 新たなカテゴリに向けたコンテンツを今冬リリースに向けて開発中。投資フェーズのため売上については予想に見込まず。

(C) 広告宣伝費: 自社の強みを「マーケティングの最適化」と捉え、広告宣伝費を積極的に投下。既存コンテンツに加え、新規のスマートフォンコンテンツについても展開状況に合わせて積極的に投下する。

※単位:百万円(百万円未満は切捨て)

事業毎の売上推移

第1四半期に引き続き、ソーシャルゲームが全体の売上を牽引



※各数値は内部振替前のものです。
 ※単位：百万円(百万円未満は切捨て)

事業トピックス 1

「ソード×ソード」が3本目の1億円超タイトルに成長し、mixiではランキング上位を独占

陰陽師 - 平安妖奇



ちよこつとファーム



ソード×ソード

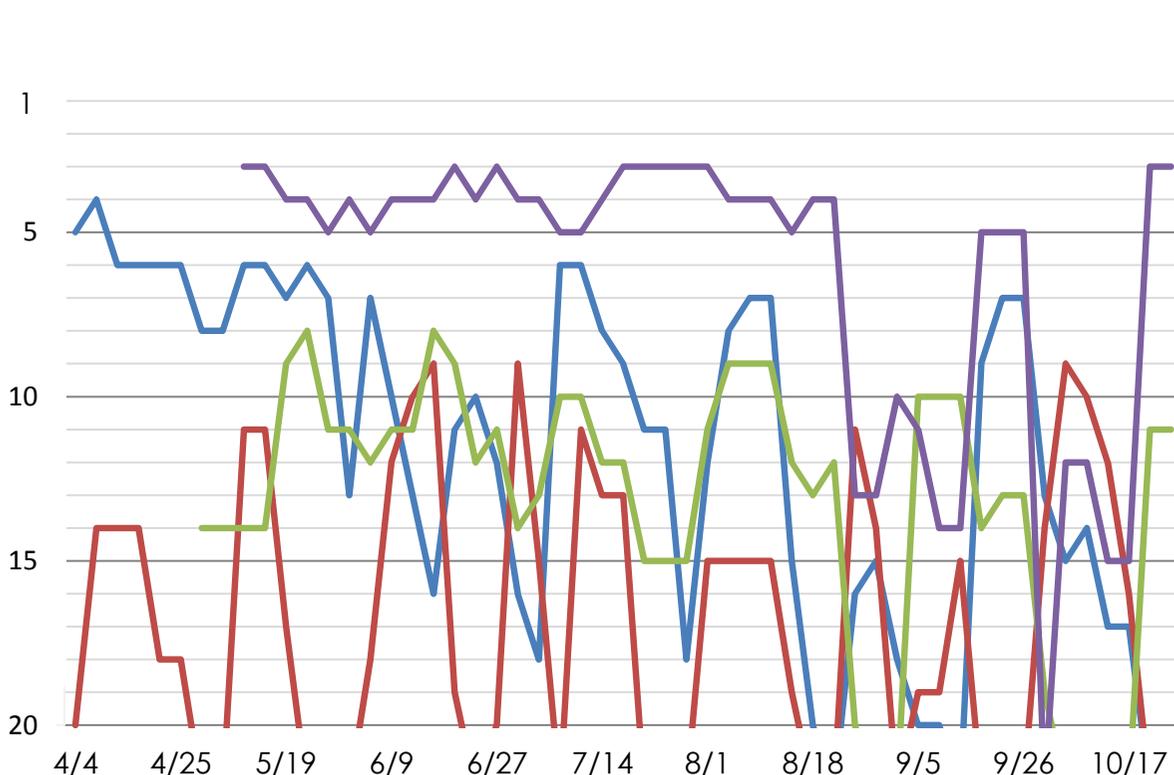


ビックリマン



(C)LOTTE/ビックリマンプロジェクト
(C)Drecom/日本一ソフトウェア

GREE内ゲームランキング(全体)



mixi内ゲームランキング(11月1日時点)

友人以外も参加するアプリ		
1	陰陽師～平安妖絵巻～	ドリコム
2	怪盗ロワイヤル	DeNA
3	ソード×ソード	ドリコム
4	ビックリマン	ドリコム
5	おみせやさん	GTE

- 陰陽師
- ちよこつとファーム
- ソード×ソード
- ビックリマン

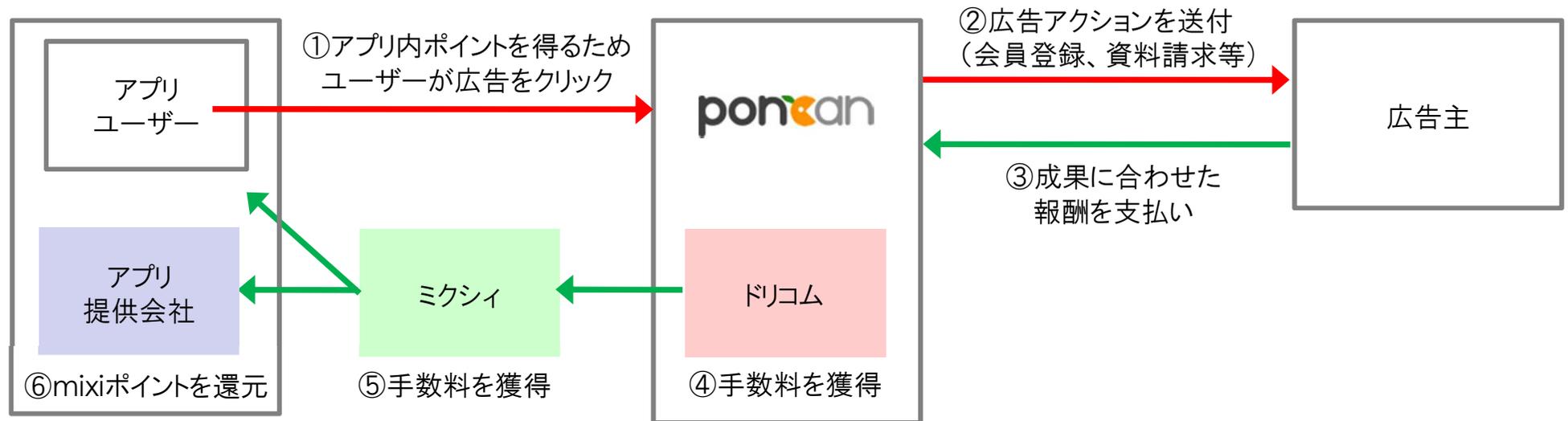
事業トピックス 2

「poncan」がミクシィの公式リワード広告「mixiポイントプラス」のシステムに採用



「mixiポイントプラス」とは
mixiにおいて提供される公式のリワード広告サービス。
ユーザーは、mixiポイントプラスで配信される広告を
通じてmixiポイントを獲得できる。

mixi上で提供する「poncan」のビジネスモデル



スマートフォン向けコンテンツの北米展開を本格化



ヒットタイトルをベースとした展開

国内フィーチャーフォン向けにヒットしている自社のコンテンツをベースに、スマートフォン向けの要素を取り入れて開発中。年末に向け3タイトル投下予定。

※画面は開発中のものです。

※タイトル・グラフィック等は変更となる可能性があります。

海外展開におけるドリコムの特長

マーケティングの特長

当社では広告効果を随時収集し、分析して最適化するノウハウを蓄積している。ユーザー獲得単価を最適化し、LTVに見合う限り積極的に広告宣伝費を投下していく。

コンテンツの特長

フィーチャーフォン向けにはすでにLTVの高いゲームシステムを備えたコンテンツを保有していることに加え、イベント運営を通じて高い継続性を保っている。

事業トピックス 4

新たな事業としてソーシャル×ラーニングのコンテンツを今冬リリース予定



英語学習者をターゲットとしたコンテンツ開発
第一弾としてユーザーの多い英語学習者向けの
「ソーシャル×ラーニング」コンテンツの開発を
進める。今冬リリースに向けて開発中。

※画面は開発中のものです。

※タイトル・グラフィック等は変更となる可能性があります。

ソーシャルの価値

ソーシャルゲームに代表される「ソーシャル×○○」の潮流は、言い換えると1人ではなく、友達と何かをすることで面白さや継続性が飛躍的に高まること。その観点で、ゲームに続くカテゴリとして「ラーニング」への投資を進める。

ソーシャル化と親和性の高い「ラーニング」カテゴリ

試験勉強や、こと社会人になってからの学びは学習仲間を見つけ難く、結果として継続しにくい状況に陥りがち。そこでコンテンツをソーシャル化し、「競い合う」「励まし合う」という要素を加えて継続性のあるコンテンツを提供する。

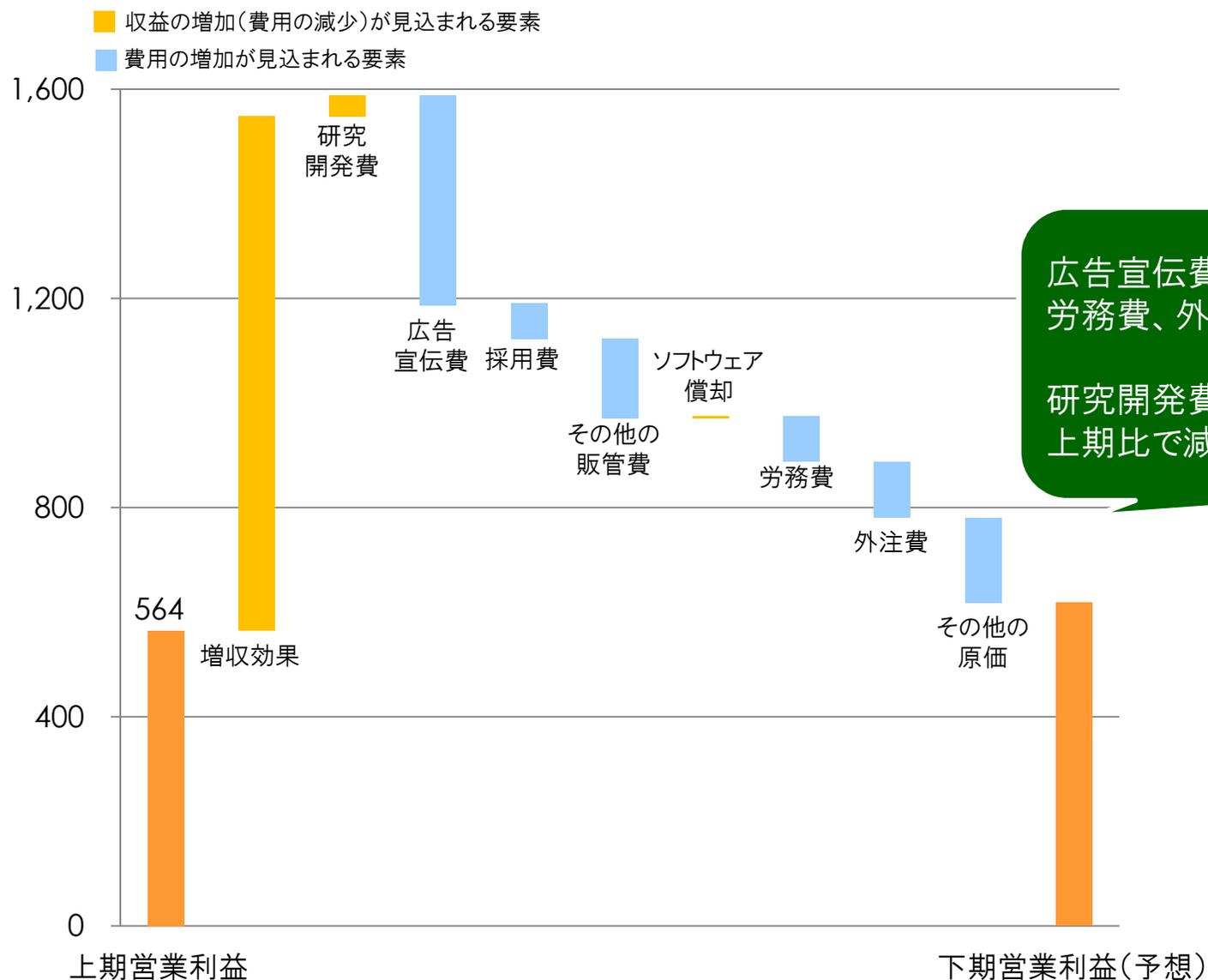
今期の投資方針

ユーザー増に向けたインフラの強化と採用への注力

事業拡大 に向けて	採用費	<ul style="list-style-type: none">・エンジニアを中心とした中途採用の強化・外注、業務委託等による強化も並行して行い、スピードを重視する
	広宣費	<ul style="list-style-type: none">・ソーシャルゲームについて積極的に広宣費を投下・スマートフォンについても出稿を開始し、効果の検証を進める
	インフラ	<ul style="list-style-type: none">・増加する利用者に対応するためにインフラの強化を集中して実施
次期への 取り組み		<ul style="list-style-type: none">・スマートフォン向けのコンテンツの提供に向けた投資

下期へ向けた利益増減要因

広告宣伝費の積極投下によるシェア拡大と組織拡充に向けて費用が増加



広告宣伝費と組織拡大に連動する採用費、労務費、外注費が上期比で増加予定
研究開発費とソフトウェア償却については上期比で減少するため収益にはプラス

※増収効果: 限界利益(売上-変動費(仕入高・支払手数料・貸倒損失・著作権料))の差分となっております。
※単位: 百万円(百万円未満は切捨て)

2012年3月期 第3四半期ガイダンス



ソーシャルゲームの好調に加え、「poncan」の業績寄与が高まってくる見込み

■ 第3四半期ガイダンス

	第3四半期	通期予想	(参考) 上期実績	(参考) 第1四半期実績
売上高	1,900～2,100	7,000	2,680	1,117
営業利益	300～400	1,300	564	180
営業利益率	15.8%～19.0%	18.6%	21.0%	16.1%

予想の前提

1.mixi向けソーシャルゲームの成長

第2四半期後半にリリースされた2タイトルの四半期を通じた業績寄与を見込む

2.「poncan」の業績寄与

10月18日に開始した「poncan」のmixi提供を年末に向けて順次立ち上げ、拡大を進める

3.スマートフォン向けコンテンツは投資フェーズ

テストマーケティング、ゲームバランスのチューニングを主として実施し、当期間での売上寄与は見込まない

4.広告宣伝費の積極的な投下

GREE、mixiへの広告出稿に加えて、US向けスマートフォンコンテンツでの広告出稿も実験的に進める

5.採用の積極展開

中途採用の注力に加えて、12月からは2013新卒の採用活動がスタート

※単位:百万円(百万円未満は切捨て)



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

※ 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。