

2012 Interim Business Report

第11期中間ビジネスレポート

2011年4月1日 » 2011年9月30日



DRECOM®
with entertainment

株式会社ドリコム

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

社長インタビュー



代表取締役社長
内藤 裕紀

事業の状況について教えてください

この半年におきましては、ソーシャルゲーム事業が本格的に成長してきたことを感じています。一年前であれば単月で数千万円の売上があればヒットと言えていましたが、足下の状況としては単月で1億円を超えるタイトルが3本ラインナップに揃うところまでできました。

急成長するソーシャルゲーム市場では多くの企業が参入していますが、その中でも勝ち組と負け組に分かれる様相が出てきています。勝っているコンテンツには人が集まり、その結果としてゲームが盛り上がって、より収益性の高いコンテンツへと育っていきます。ドリコムはそうした勝っているコンテンツを持ち、成長させています。

では、なぜそうしたコンテンツを取り揃えられるようになってきているのかと言いますと、2つの要素があると分析しています。

1つはコンテンツ運営の強みです。ソーシャルゲームは一見、似ているようなゲームが多いように見えるのですが、実際にはその中で行われている「イベント」で非常に大きな差が生まれます。

例えばディズニーランドでは、一つ一つの施設に大きな入れ替わりはありませんが、その中で行われるパレードや季節にかかわるイベントなどによって、来訪者は来るたびに様々な楽しみを得ることが出来ます。

ソーシャルゲームも同様で、遊んでくださっているユーザーさんが何度もリピートして、楽しんでもらえるようなゲーム内イベント設計をし、運営していくことが大切なのです。そうすることで、より頻繁にアクセスしてもらえたり、長く遊んでももらえたりするようになります。ドリコムはヒットゲームを育てていく中で、この「イベント」を運営していくノウハウを蓄積してきました。

2つめはマーケティングの強みです。ソーシャルゲームはユーザー集客のために広告宣伝費を投下していく必要があります。

この広告において、できる限りユーザーの獲得単価を下げられるように最適化する必要があります。そのために本当に細かいデータまで取得し、シミュレーションして調整していける仕組みを整えています。

もともとドリコムでは広告事業を行っており、導線や見せ方で広告効果を高めていく取り組みを行ってきました。そこで培ったノウハウが活用されており、事業間のシナジーが着実に効いています。

下期の取り組みをお聞かせ下さい

国内のソーシャルゲームに関しましては、GREEでのヒットタイトルの提供に続く形でmixi向けのタイトルが順調に立ち上がっています。まずは、ここをしっかりと伸ばしていくことを重要視していきます。

mixiに関しましては、ソーシャルゲームだけでなく広告サービス「poncan」についてシステムを組み入れて利用していただいていますので、両社の関係性をしっかり築き、コンテンツと広告の両面での成長を目指します。また、「poncan」の商品力を強化することで、提供先を広げていく取り組みも進めます。

市場の成長が進んでいるスマートフォンに向けては、今冬よりソーシャルゲームコンテンツの提供を開始します。コンテンツの提供先は国内でなく、まずは北米の市場をターゲットとします。

北米市場を狙う理由ですが、ドリコムは従前の通りマーケティングが強みですので、広告宣伝費を効率的に投下していける環境を検討した結果、北米が最も望ましいと判断したためです。

中期に向けた取り組みについてお聞かせ下さい

新規事業への投資も進めております。こちらはソーシャルゲームのノウハウを活かせる分野として、スマートフォン向けにソーシャルラーニングのコンテンツを提供してまいります。

学びたい欲求は非常に強いものの、多くの場合、一人での勉強はなかなか続きにくいものです。ドリコムではソーシャル、つまり友達と協力し合って、刺激し合っていくことで、勉強の継続性を高められると考えています。

また、既存事業の好調な拡大を支え、新規事業の投資を行っていくため、組織の強化を重要な経営テーマとしています。私たちが考える成長の礎は人材と強い組織にあります。そこで、10月より採用・組織構築を目的とした専属の部門として「HR統括室」を立ち上げました。採用を強化するとともに、一体感のある強い組織を作り、継続的な成長を目指してまいります。

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、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。株主・投資家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。



2012年3月期の取り組み

事業の状況

ドリコムビジネスは、BtoCサービスを提供するエンタメウェブ事業と、BtoBサービスを提供するマーケティングソリューション事業から構成されます。2012年3月期はソーシャルゲームが全体の売上を牽引する主力事業となっています。

エンタメウェブ事業

ソーシャルゲーム

SNS上で遊べるソーシャルゲームの提供



モバイルコンテンツ

投稿型の着メロサイトやきせかえコンテンツなど
携帯公式サイト企画・運営



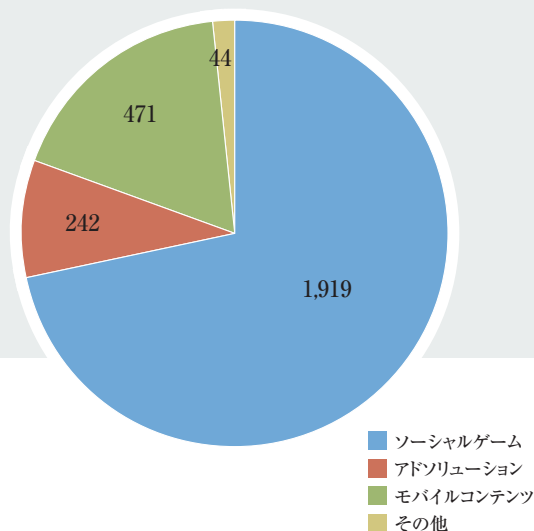
新規事業

スマートフォン向けコンテンツの企画・開発

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

独自のリワード広告サービスの提供



中間期における売上の分布 (単位：百万円)

ソーシャルゲームとは……

mixiやGREE、モバゲーなどのSNS上で遊べるゲームのことです。友達と競い合ったり、協力するという要素を重視した内容となっており、国内では2009年後半より急速に市場が立ち上がり、拡大しています。

提供中の主なソーシャルゲーム

主にGREEとmixiに向けてヒットゲームを提供しています。
下期にかけてはスマートフォン向けのタイトル提供も進めてまいります。

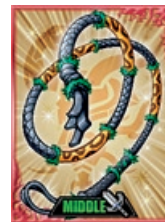
「陰陽師」

自身が陰陽師となって式神を従え、物の怪はびこる京の都を守り抜いていきます。



「ソード×ソード」

魔界の覇者を目指し、かつて魔界を統一したと言われる伝説の魔剣を探していきます。



「ビックリマン」

ビックリマンの世界でシールコレクターとなってシールに封印されてしまったキャラクター達を解放していきます。



営業の概況

概況

我が国のインターネット利用者数は9,462万人にのぼり、うちモバイル端末からの利用者は7,878万人（総務省、平成22年「通信利用動向調査」）となっております。スマートフォンの普及も今後本格化し、モバイルインターネットの利用拡大が見込まれております。

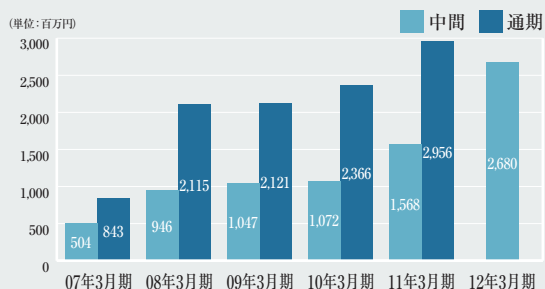
このような環境の中、当第2四半期累計期間におけるIT業界では、GREE、mixi、DeNAを中心とした国内SNSプラットフォーム上のソーシャルアプリケーション市場が引き続き拡大いたしました。また、スマートフォンの普及やプラットフォームの海外展開により、市場にはさらなる拡大が見込まれ、様々な機会創出への期待が高まっております。ソーシャルアプリケーションは市場拡大・活性化に向けて重要な役割を担っております。

こうした状況のもと、当社は、各事業間シナジーの強化と収益基盤の確立に努めております。とりわけ注力事業であるソーシャルゲーム事業では効率的なプロモーションと、ユーザーのニーズに対応したコンテンツ提供を行いつつ、各プラットフォームへ展開を図ることで収益力強化に取り組んでまいりました。

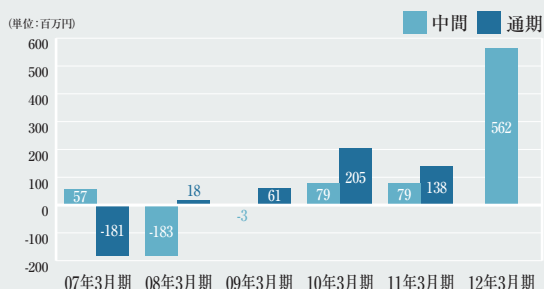
モバイルコンテンツ事業では、携帯電話向けコンテンツの充実・改善に取り組むことでユーザー満足度の向上を図り、また、アドソリューション事業においては、ソーシャルゲーム事業と連携した広告サービスの提供に取り組んでまいりました。

以上の取り組みの結果、当第2四半期累計期間の業績といたしましては、売上高2,680,555千円、営業利益564,867千円、経常利益562,651千円、四半期純利益561,529千円となりました。

売上高



経常利益



セグメント別の業績

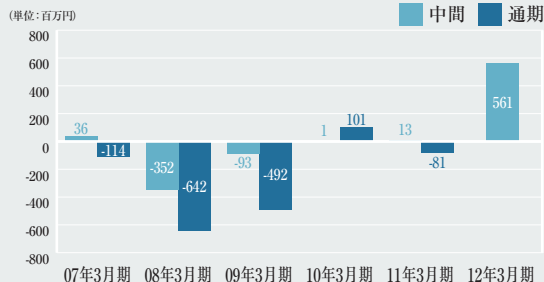
エンタメウェブでは、ソーシャルゲーム事業において、効率的な広告宣伝及びプロモーション強化等に取り組み、mixiプラットフォームへ展開したことにより売上が好調に推移し、当社の業績を牽引いたしました。また、モバイルコンテンツ事業において、携帯電話向けメロサイト等のサービス改善やコンテンツの充実にも努め、業績は堅調に推移いたしました。その結果、売上高は2,396,950千円となりました。

収益面では、ソーシャルゲーム事業において、新規ユーザーの獲得を目的とした広告宣伝費やゲームクオリティ向上等を重視した開発費用が増加いたしました。増収効果で吸収し、セグメント利益は578,713千円となりました。

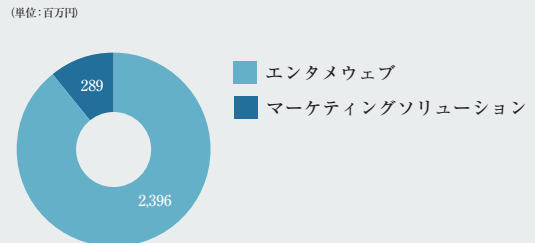
マーケティングソリューションでは、アドソリューション事業において、顧客となる法人の投資抑制の動きが継続し、売上高は289,442千円となりました。また、事業運営の効率化を通して一層のコスト低減に努めたものの、固定費負担を吸収できなかったことにより、13,845千円のセグメント損失となりました。

今後につきましては、各事業において、既存ユーザーの継続獲得に向けての取り組みを強化すると同時に、スマートフォン向けコンテンツ市場の拡大に対応したサービス開発の取り組み強化を図り、付加価値向上を目指したサービスの提供を行ってまいります。

純利益



セグメント別売上高



2011年11月13日に10周年を迎えました



現在の社員数125名（社員・契約社員 2011年9月時点）で平均年齢は30歳。
エンジニア職の社員が多く、割合として半数以上を占めています。
新卒採用にも力を入れ、さらに成長できる組織作りを進めてまいります。

株式情報・会社概要

株式の状況 (2011年9月30日現在)

発行可能株式総数	43,520株
発行済株式の総数	27,050株
株主数	1,470名

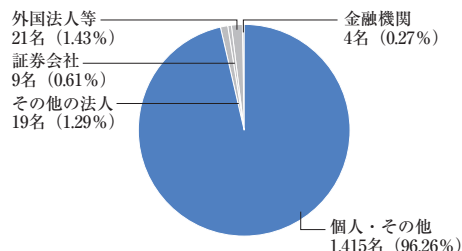
大株主 (上位10名) (2011年9月30日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
内藤裕紀	11,060	40.89
楽天株式会社	5,350	19.78
廣瀬敏正	1,093	4.04
小上勝造	1,002	3.70
井上陽平	952	3.52
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(投信口)	773	2.86
BNYM SA/NV FOR BNYM CLIENT ACCOUNT MPSC JAPAN	469	1.73
日本スタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	430	1.59
日本証券金融株式会社	238	0.88
小柳 滋	190	0.70

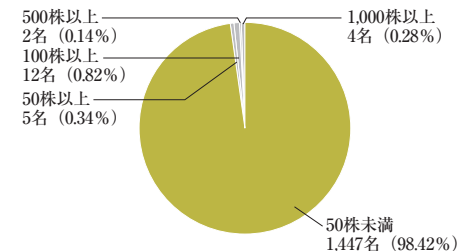
会社概要 (2011年9月30日現在)

商号	株式会社ドリコム
本社所在地	〒169-0075 東京都新宿区高田馬場1丁目31番18号 高田馬場センタービル
設立	2001年11月13日
資本金	1,050百万円
代表取締役社長	内藤裕紀
従業員数	125名
主な事業内容	<ul style="list-style-type: none"> モバイル/PC向けのエンタメコンテンツの企画・提供 マーケティングソリューションの開発・提供

◆所有者別株主分布状況



◆所有数別株主分布状況



役員 (2011年9月30日現在)

代表取締役社長	内藤 裕	藤 原 裕	紀 祐
取締役副社長	菅 川 勇	村 田 勇	夫 亨
取締役	島 田 敬	南 本 一	三 志
取締役	南 杉 本	敬 一	志 惠
常勤監査役	杉 本 理	敬 一	正 起
監査役	青 木 敏	敬 一	章 紀
監査役	青 木 理	敬 一	
執行役員	廣 瀬 敏	敬 一	
執行役員	長 谷 川 敬	充 英	
執行役員	前 田 充	英 章	
執行役員	後 藤 英	章 紀	

- (注) 1. 取締役島田亨氏は、社外取締役であります。
 2. 監査役南敬三氏、監査役杉本一志氏、監査役青木理恵氏は、社外監査役であります。

株主メモ

2012 Interim Business Report

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	定時株主総会 毎年3月31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

【株式に関する住所変更等のお届出及びご照会について】

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出及びご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、下記の電話照会先にご連絡下さい。

株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関	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
株主名簿管理人事務取扱場所 (郵便物送付先)	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 〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10号 住友信託銀行株式会社 証券代行部 ☎0120-176-417
(電話照会先) (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

【特別口座について】

株券電子化前に「ほぶり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、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(特別口座といいます。)を開設いたしました。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。

公告の方法	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

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/>

株主さま向け
アンケート

株主の皆様の声をお聞かせ下さい

当社では、株主の皆様の声をお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、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下さい。
所要時間は5分程度です。

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

いいかぶ

検索

Yahoo!, MSN, exciteのサイト内にある検索窓に、いいかぶと4文字入れて検索して下さい。



空メールによりURL自動返信

kabu@wjw.jpへ空メールを送信して下さい。(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。



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。



●アンケート実施期間は、本書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薄謝(図書カード500円)を贈呈させていただきます



※本アンケートは、株式会社 a2media(エーツーメディア)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 a2mediaについての詳細 <http://www.a2media.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 TEL:03-5777-3900 (平日 10:00~17:30)
「e-株主リサーチ事務局」 MAIL:info@e-kabunushi.com