



2012年3月期 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

第4四半期売上高は前四半期比20%増となり過去最高を更新

通期業績 (4月-3月)

- ・売上高 7,187百万円 前期比 **173.1%増**
- ・営業利益 1,353百万円 前期比 **13.9倍**(前年:97百万円)

※参考値として前期の単体業績と比較しております。

第4四半期 業績 (1月-3月)

- ・売上高 2,460百万円 QoQ **20.2%増** YoY **219.1%増**
- ・営業利益 339百万円 QoQ **24.5%減** YoY **364.4%増**(前年:73百万円)

※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

- ・提供中のソーシャルゲームでスマートフォン対応が完了
- ・ソーシャルラーニングPF「smacolo」と第1弾タイトル「えいたま」リリース
- ・本日以降新規のコンプリートガチャは行わず、現在運用されているものは5月末までに停止

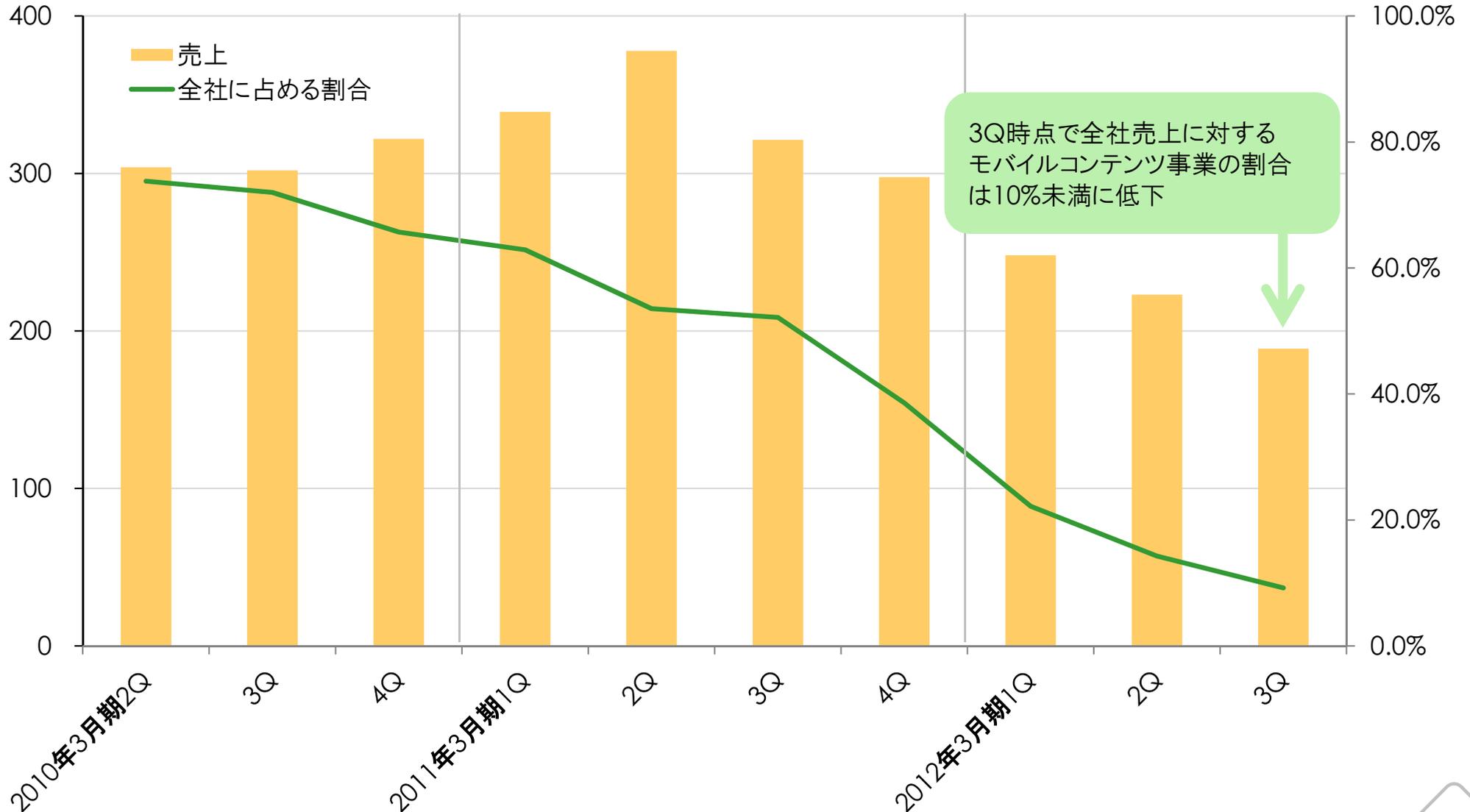
全社の状況

- ・モバイルコンテンツ事業を譲渡しリソースを成長事業に投下
- ・ソーシャルゲームの開発拠点としてマレーシアのSnout Sdn.Bhd.を買収
- ・人員増加に伴うオフィス拡大のため4月に移転
- ・吸収分割によりASP事業の譲渡を予定

モバイルコンテンツ事業の譲渡

成長事業にリソースを投下するため、モバイルコンテンツ事業を譲渡

モバイルコンテンツ事業売上高の推移



※単位:百万円(百万円未満は切捨て)

第4四半期 業績概要



売上高は過去最高を更新。中期戦略を見据えた費用投下により利益率は低下

| | 第4四半期 (2012年1-3月) | 前四半期 (2011年10-12月) | | 前年同期 (2011年1-3月) | |
|--------|----------------------|-----------------------|--------|---------------------|---------|
| | | | 前四半期比 | | 前年同期比 |
| 売上高 | 2,460 | 2,046 | 120.2% | 771 | 319.1% |
| 営業利益 | 339 | 449 | 75.5% | 73 | 464.4% |
| 営業利益率 | 13.8% | 21.9% | — | 9.5% | — |
| EBITDA | 434 | 524 | 82.8% | 139 | 312.2% |
| 経常利益 | 337 | 447 | 75.4% | 74 | 455.4% |
| 当期純利益 | ▲214 | 457 | ▲46.8% | ▲66 | ▲324.2% |

※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。

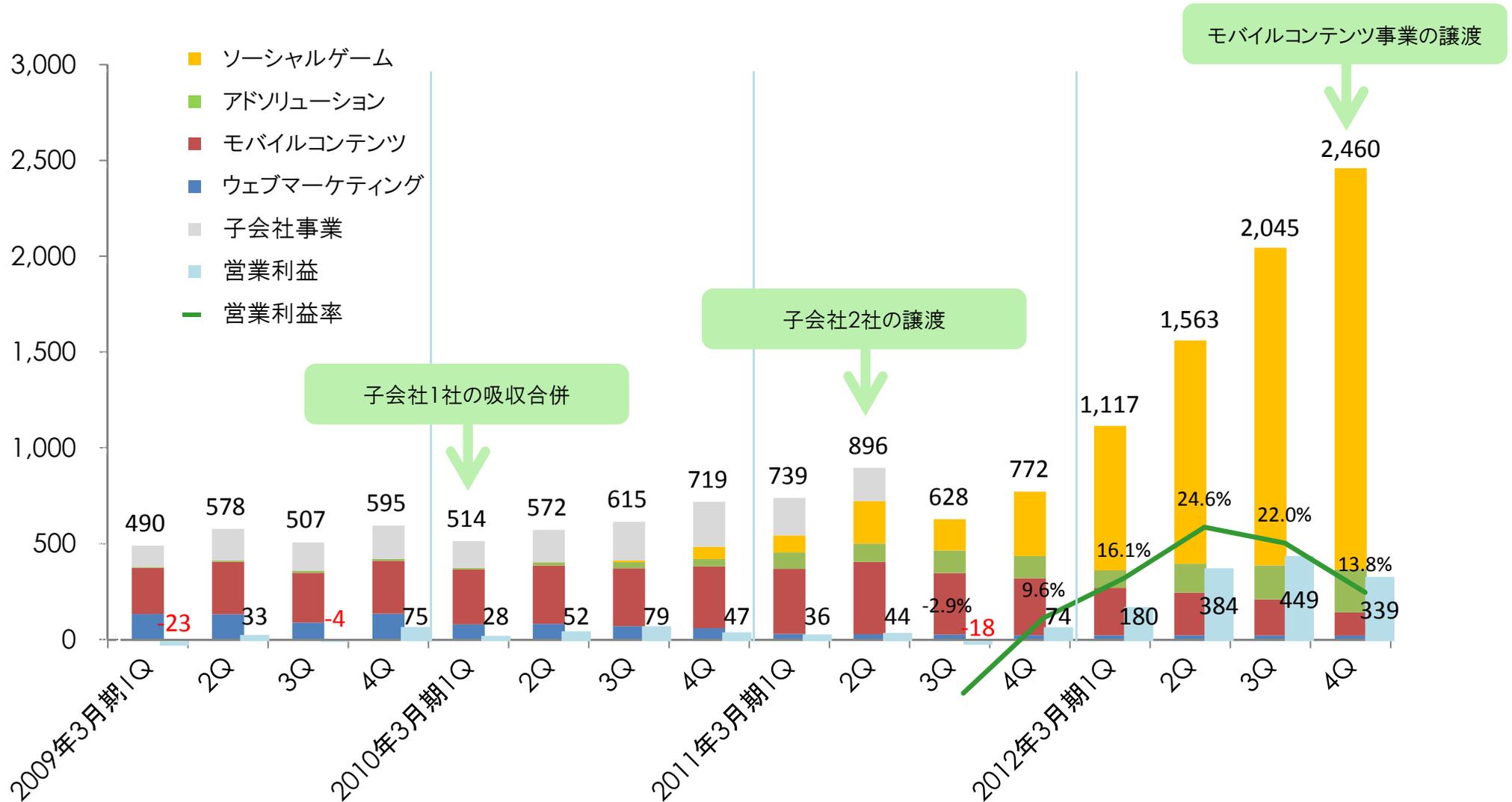
※単位：百万円(百万円未満は切捨て)

売上・費用の 主な動き

- ・ソーシャルゲームのパブリッシュタイトルを順調にリリース。著作権料が増加
- ・不採算ソフトウェアの終了にともない、ソフトウェア償却費が増加
- ・新タイトルリリースにむけ開発体制を強化し採用費および人件費が増加
- ・モバイルコンテンツ事業は3月に譲渡。特別損失が発生

売上高・営業利益の推移

第3四半期に続きソーシャルゲーム事業が成長を牽引



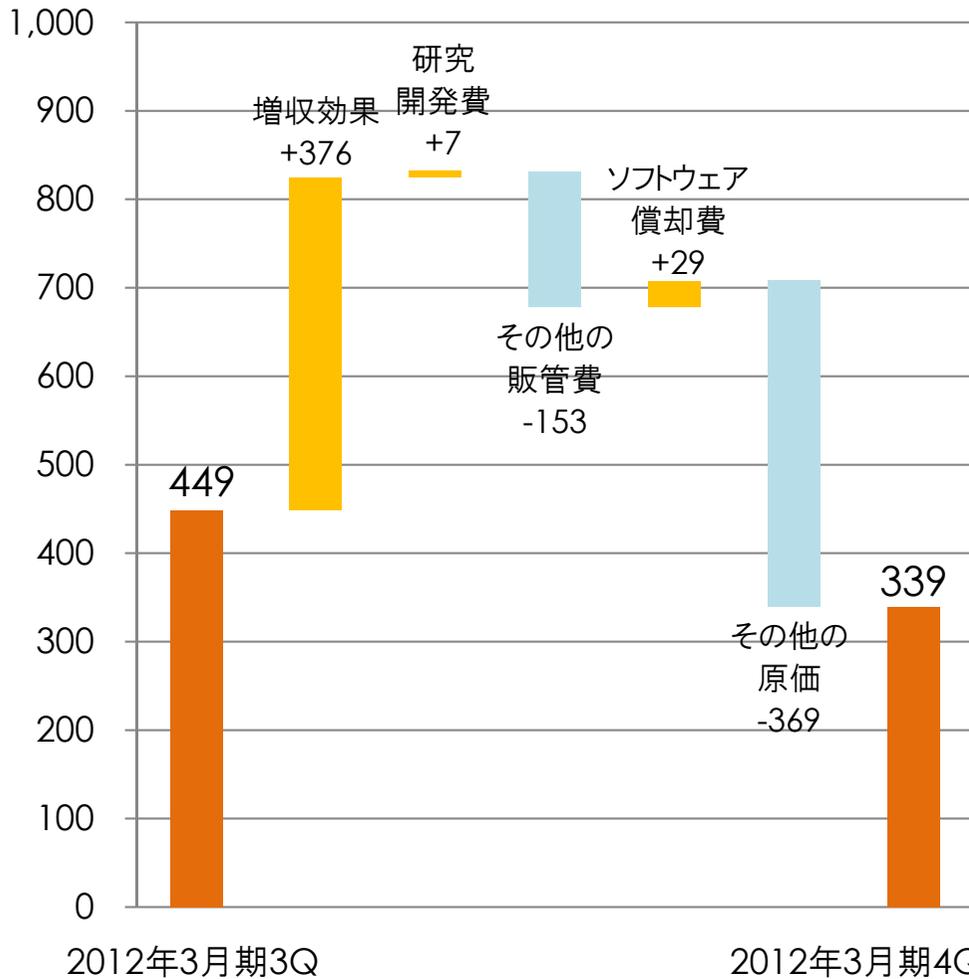
※2011年3月期2Q以前は連結決算のため営業利益率の記載をしておりません
 ※単位:百万円(百万円未満は切捨て)

営業利益増減要因

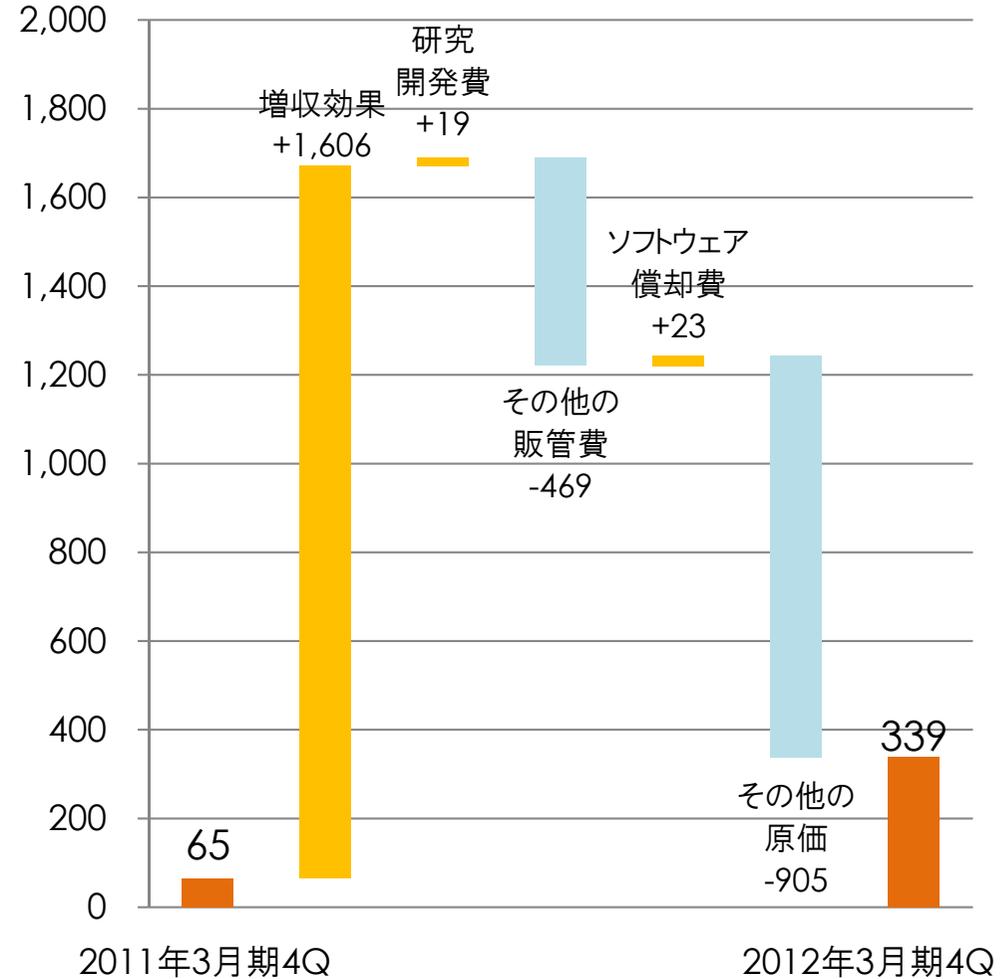
開発・運用体制の強化にむけ費用を投下

■ 前四半期(QoQ)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



■ 前年同期(YoY)比較



※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

売上増にともなう支払手数料に加え、採用費および人件費が増加

| | 第4四半期 (2012年1-3月) | 前四半期 (2011年10-12月) | | 前年同期 (2011年1-3月) | | |
|--------------|----------------------|-----------------------|--------|---------------------|--------|--------------------------|
| | | | 前四半期比 | | 前年同期比 | |
| 原価合計 | 1,277 | 914 | 139.7% | 350 | 364.9% | |
| 支払手数料 | 532 | 386 | 137.8% | 80 | 665.0% | ソーシャルゲームのプラットフォーム手数料の増加 |
| 人件費 | 162 | 129 | 125.6% | 101 | 160.4% | 採用が順調に進み人員増。開発体制が強化され増加 |
| 外注費 | 167 | 123 | 135.8% | 57 | 193.0% | 開発体制の強化にともない増加 |
| 仕入高 | 180 | 136 | 132.4% | 69 | 260.9% | poncanの売上増加に連動して増加 |
| ソフトウェア償却 | 55 | 26 | 211.5% | 32 | 171.9% | 不採算ソフトウェアの終了にともない増加 |
| 減価償却費 | 9 | 9 | 100.0% | 3 | 300.0% | |
| その他 | 172 | 102 | 168.6% | 8 | 21倍 | |
| 販管費合計 | 843 | 682 | 123.6% | 355 | 237.5% | |
| 支払手数料 | 241 | 207 | 116.4% | 71 | 339.4% | ソーシャルゲームのキャリア手数料の増加 |
| 広告宣伝費 | 195 | 173 | 112.7% | 90 | 216.7% | ソーシャルゲームのプラットフォーム向け広告の増加 |
| 人件費 | 144 | 119 | 121.0% | 87 | 165.5% | 採用が順調に進み人員増 |
| のれん償却費 | 16 | 24 | 66.7% | 24 | 66.7% | モバイルコンテンツ事業を譲渡したため減少 |
| 研究開発費 | 24 | 17 | 141.2% | 5 | 480.0% | 1Qに予定している新タイトルリリースにかかる増加 |
| 減価償却費 | 14 | 13 | 107.7% | 4 | 350.0% | |
| その他 | 209 | 126 | 165.9% | 74 | 282.4% | |

※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)

事業トピックス -ソーシャルゲーム-

主力3タイトルでスマートフォン対応完了

ちよこっとファームの単月売上高が1億円を超え主力4タイトル全てで単月売上高1億円突破

| タイトル | リリース日 | | | |
|---|--------------------|--------------------|-----------|-----------|
| | フィーチャーフォン | | スマートフォン | |
| | GREE | mixi | GREE | mixi |
| 陰陽師  | 2010/12/20 (5位) | 2011/2/7 (-) | 2012/1/25 | 2012/2/20 |
| ちよこっとファーム  | 2011/1/19 (14位) | 2011/12/15 (2位) | - | - |
| ソード×ソード  | 2011/4/12 (-) | 2011/8/25 (4位) | 2012/2/21 | 2012/2/23 |
| ビックリマン  (C)LOTTE/ビックリマンプロジェクト (C)Drecom/日本ソフトウェア | 2011/4/18 (18位) | 2011/9/1 (20位) | 2012/3/15 | 2012/3/30 |

※括弧内は4/27時点のフィーチャーフォン版ランキングです。mixiについては算出方法が前日の流入数のランキングに変更されています。

約1年振りとなる新規タイトルを1Q中にGREE向けにリリース予定
バトル×お宝の奪い合いではなく仲間との協力を軸にしたゲームシステム

| GREEタイトル | リリース日 |
|---|---|
| <p data-bbox="165 754 448 842">戦国フロンティア (仮称)</p>     | <p data-bbox="1375 683 1554 916">1Q ※5月中旬 事前登録 開始予定</p>  |

1Q以降も複数の
新規タイトルをリリース予定

※5月中旬より、事前登録を開始予定です

5月中にメイプルストーリー・ブレイブモンスタースをNEXONと共同でGREE向けに配信開始

GREEタイトル

リリース日

メイプル
ストーリー



5月中

※4/25から
事前登録開始

メイプルストーリーとは

メイプルストーリーは全世界で1億人以上のプレイヤーに支持されるNEXONの人気MMORPG。

「メイプルストーリー・ブレイブモンスタース」では「メイプルストーリー」のキャラクターやモンスターがカードとなって登場する。

※4/25より、事前登録を開始しています

フィーチャーフォン向け <http://mpf.gree.jp/54280>
スマートフォン向け <http://pf.gree.jp/54280>

事業トピックス -ソーシャルゲーム-

4Q中にパブリッシュタイトルを5本リリース

1Q中に初のGREE向けパブリッシュタイトルをリリース予定

| mixiタイトル | リリース日 |
|------------------------------|-------------|
| レジェンドカード (C)gloops | 1/26 (-) |
| 社内のケダモノっ! ? (C)Arithmetic | 1/27 (-) |
| 幕末乱れ咲き (C)Arithmetic | 2/10 (-) |
| 絶体絶命オークション (C)Arithmetic | 2/29 (-) |
| ダービーズキングの伝説 (C)AltPlus | 3/1 (8位) |

パブリッシュタイトルとは

他社が開発・運用しているタイトルをドリコムのアカウントで提供する。

クロスプロモーションの価値

ドリコムが提供しているタイトルのネットワークを活かし、パブリッシュタイトルの効率的なマーケティングをサポートすることでより多くのユーザーに遊んでもらえる環境を開発・運用会社に提供する。

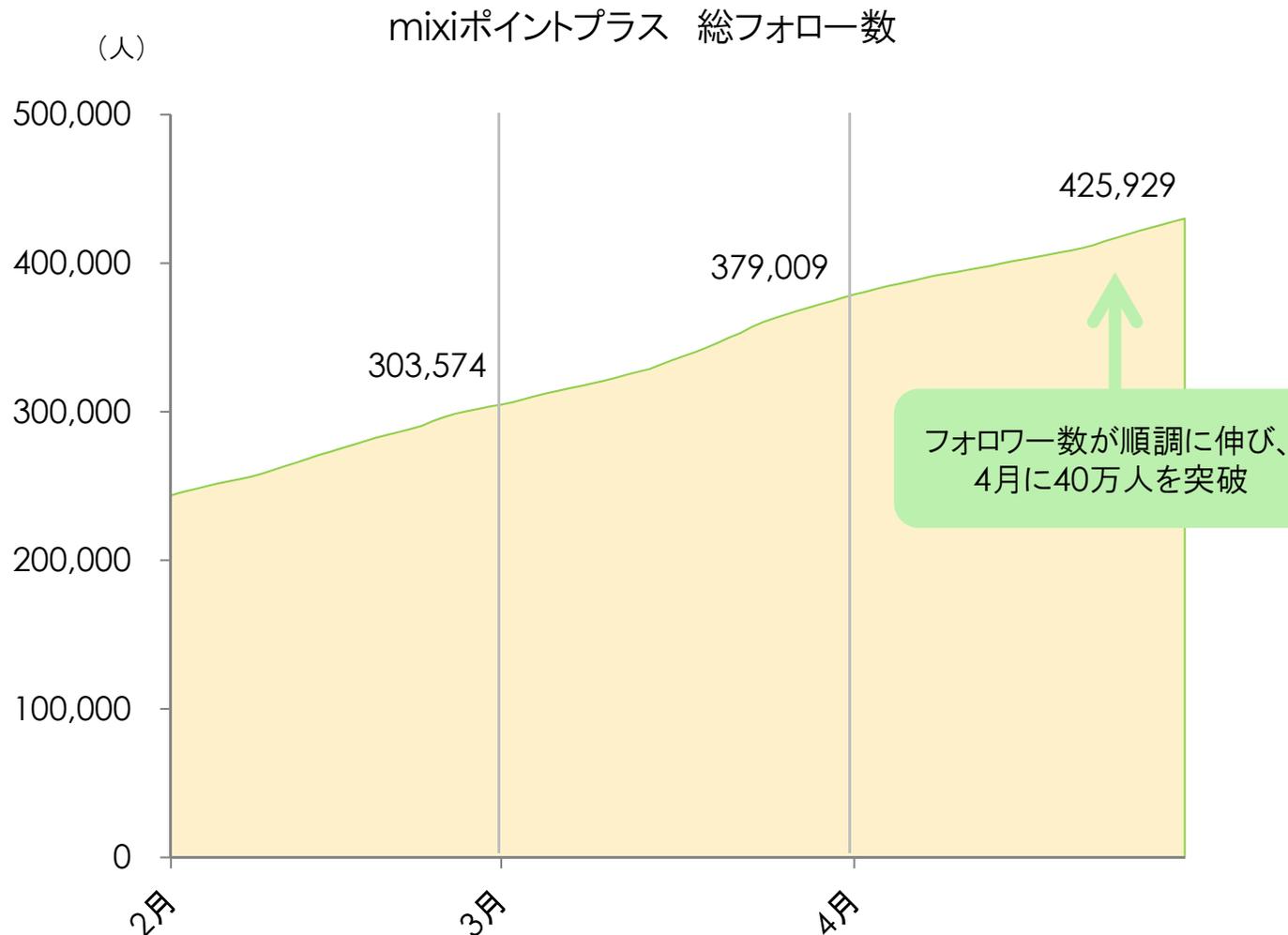
※括弧内は4/27時点のフィーチャーフォン版ランキングです。mixiについては算出方法が前日の流入数のランキングに変更されています。

事業トピックス -ソーシャルゲーム-

ドリコム初のネイティブアプリ「スピリットフォース」の日本版をリリース
第2弾ネイティブアプリ「モンスターアームズ」の日本版をリリース

| タイトル | URL | リリース日 |
|---|--|---|
| <p data-bbox="165 596 313 683">スピリット フォース</p>  | <p data-bbox="1061 596 1637 683">http://itunes.apple.com/jp/app/spirit-force/id463698011</p> | <p data-bbox="1872 496 1935 533">4/9</p> <p data-bbox="1727 596 2085 730">※北米、オセアニア、 ヨーロッパ圏内 の16か国に先行提供</p> |
| <p data-bbox="152 1066 327 1152">モンスター アームズ</p>  | <p data-bbox="1061 1066 1637 1152">http://itunes.apple.com/jp/app/id463732289</p> | <p data-bbox="1861 1018 1946 1054">4/24</p> <p data-bbox="1738 1114 2074 1200">※カナダ、アメリカに 先行提供</p> |

ナショナルクライアントの獲得によるパートナーネットワークの拡大を狙う
リワード広告の拡大をめざし、システムのクオリティをさらに向上させる



動画リワードの価値

①バナー広告との違い

メディアがSNSなのでマスにリーチでき、説明がないと良さが伝わりにくい商品を動画でアピールができる。

②TV CMとの違い

動画視聴後、商品を検索したり動画の感想をつぶやいたりすることが容易にでき、購買行動につながりやすい。

動画リワードの価値が評価され、自動車、製薬、電気機器など大手クライアントを獲得

「えいたま」がリリース約1ヶ月で10万ダウンロードを突破

学習者が集まる場 ソーシャルラーニングPF「smacolo」

| タイトル | リリース日 |
|--|------------|
| <p>えいたま (英会話)</p>  | <p>3/5</p> |
| <p>第2弾アプリ (英単語)</p> | <p>6月中</p> |



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。

SNSと親和性の高い「ラーニング」カテゴリ

試験勉強や、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サービスを提供。

2013年3月期の方針

ソーシャルゲームのオリジナルタイトル、パブリッシュタイトルを複数本リリース予定

| | |
|----------------|--|
| ソーシャルゲーム | <ul style="list-style-type: none">・オリジナルタイトルを複数本リリース予定・Snout Sdn.Bhd.との連携による開発強化、スピードアップ・パブリッシュタイトルを複数本リリース予定・海外展開への投資を継続 |
| アドソリューション | <ul style="list-style-type: none">・ナショナルクライアント獲得にむけた営業体制の強化・独自商品である動画リワード広告の配信媒体の拡大 |
| ソーシャル ラーニング | <ul style="list-style-type: none">・新規タイトルをリリースし、各タイトルの運用体制確立に注力・今期は引き続き投資フェーズ |
| 全社の動き | <ul style="list-style-type: none">・モバイルコンテンツ事業とASP事業の譲渡とともに成長事業への集中とリソース投下・引き続き採用と従業員の育成に注力 |

2013年3月期 第1四半期ガイダンス



1Q中は2Q以降の売上拡大に向けて投資を行うため、売上に対し費用が先行して発生

■ 2013年3月期 第1四半期業績見通し

| | 第1四半期予想 (2012年4月～2012年6月) | 第4四半期実績 (2012年1月～2012年3月) | 前年同期実績 (2011年4月～2011年6月) |
|-------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| 売上高 | 2,400～2,500 | 2,460 | 1,117 |
| 営業利益 | 300～350 | 339 | 180 |
| 営業利益率 | 12.5%～14.0% | 13.8% | 16.1% |
| 経常利益 | 300～350 | 337 | 179 |
| 当期純利益 | 180～210 | ▲214 | 178 |

※単位:百万円(百万円未満は切捨て)

| | | |
|-------|------------|---|
| 予想の前提 | ソーシャルゲーム | 1.オリジナルタイトルを1本リリースするが業績寄与は2Q以降と想定 2.リリース2年目を迎える主力4タイトルはピークアウト 3.パブリッシュタイトルを1本リリースしユーザーベースを拡大する 4.海外向けタイトルは引き続き投資フェーズ。費用の発生のみ考慮 5.コンプガチャ停止の影響を加味 |
| | アドソリューション | 1.ナショナルクライアントの獲得が進み業績寄与度合いが高まる 2.動画リワード広告の配信媒体は拡大を続ける |
| | ソーシャルラーニング | 引き続き投資フェーズ。費用の発生のみ考慮 |
| | 費用の動き | 開発体制強化のため採用・育成費用の投下を継続 |

2013年3月期 業績予想

現段階では上期にリリースするソーシャルゲームの寄与のみ考慮

■ 2013年3月期 業績見通し

| | 上期予想 (2012年4月～2012年9月) | 前年同期実績 (2011年4月～2011年9月) | 通期予想 (2012年4月～2013年3月) | 前期実績 (2011年4月～2012年3月) |
|-------|---------------------------|-----------------------------|---------------------------|---------------------------|
| 売上高 | 5,500 | 2,680 | 12,500 | 7,187 |
| 営業利益 | 800 | 564 | 2,000 | 1,353 |
| 営業利益率 | 14.5% | 21.0% | 16.0% | 18.8% |
| 経常利益 | 800 | 562 | 2,000 | 1,348 |
| 当期純利益 | 480 | 561 | 1,200 | 804 |

※単位:百万円(百万円未満は切捨て)

| | | |
|-------|------------|---|
| 予想の前提 | ソーシャルゲーム | 1.上期は新タイトルのリリースにむけた開発体制強化により人件費が増加 2.新規ユーザー獲得に向けた広告宣伝費の投下を見込む 3.下期にリリースする新タイトルの寄与は現段階では不透明なため織り込まず 4.海外向けタイトルは費用の発生のみ考慮 5.コンプリートガチャ停止の影響を加味 |
| | アドソリューション | 1.動画リワード広告によるナショナルクライアント獲得がすすむ 2.独自商品である動画リワード広告の普及が売上に貢献する |
| | ソーシャルラーニング | 今期は市場開拓・投資のフェーズとし、費用発生のみと想定 |
| | 費用の動き | 開発・運用体制強化のため採用・育成に費用投下 |



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。