



2013年3月期 第1四半期決算説明会

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。

ハイライト および直近の状況

売上高は前四半期比16.0%減

営業利益は売上の減少に加え体制強化による人件費増加が影響し前四半期比47.6%減

第1四半期 業績 (4月-6月)

・売上高	2,065百万円	QoQ 16.0%減	YoY 84.8%増
・営業利益	177百万円	QoQ 47.6%減	YoY 1.6%減

売上、利益の 状況

- ・ソーシャルゲーム事業で既存タイトルのDAU(※)の減少により売上が減少
- ・アドソリューション事業でユーザーアクション数の減少により売上が減少
- ・新規タイトルのリリースに向けた体制強化に伴い人件費が増加

事業の状況

- ・約1年振りとなる新作ゲーム「戦国フロンティア」を6/5にリリース
- ・初のGREE向けパブリッシュタイトル「メイプルストーリー」を5/11にリリース
- ・動画広告サイト「CMみてPonta(みてポン)」を6/5に提供開始
- ・ソーシャルラーニングの第2弾タイトル「グルタン」を7/18にリリース
- ・自社IP強化に向け7月に開催されたライセンスングジャパンに出展

※DAUとは、1日あたりのサービス利用者数です。

第1四半期 業績概要

既存ゲームの売上が前四半期比で減少

	第1四半期 (2012年4-6月)	前四半期 (2012年1-3月)		前年同期 (2011年4-6月)	
			前四半期比		前年同期比
売上高	2,065	2,460	▲16.0%	1,117	84.8%
営業利益	177	339	▲47.6%	180	▲1.6%
営業利益率	8.6%	13.8%	—	16.1%	—
EBITDA	229	434	▲47.1%	257	▲10.6%
経常利益	176	337	▲47.9%	179	▲1.7%
当期純利益	102	▲214	—	178	▲42.6%

※単位:百万円(百万円未満は切捨て)

- ・ソーシャルゲームのスマートフォン対応が遅れた結果、移行ユーザーを取りこぼした
- ・新作開発に経営資源を集中させたため既存ゲームの運用体制が手薄になり、4月以降横這いと見込んでいた既存ゲームの売上が前四半期比約350百万円減少
- ・2Q以降の新作ゲームに向けに費用が先行
- ・リリース後の新作ゲームの収益は順調に進捗
- ・前四半期で合計142百万円の売上があったモバイルコンテンツ事業とASP事業はそれぞれ譲渡と吸収分割による承継が完了し、関係部署の人員は社内他部署へ異動

業績予想修正要因と第2四半期以降の前提

売上は回復基調も第2四半期前半は人件費と広告宣伝費先行、後半に利益率改善

	上期予想 (2012年4-9月)			通期予想 (2012年3-2013年4月)		
	修正前	修正後	増減率	修正前	修正後	増減率
売上高	5,500	4,500	▲18.2%	12,500	11,000	▲12.0%
営業利益	800	300	▲62.5%	2,000	1,400	▲30.0%
営業利益率	14.5%	6.7%	—	16.0%	12.7%	—
経常利益	800	300	▲62.5%	2,000	1,400	▲30.0%
当期純利益	480	180	▲62.5%	1,200	840	▲30.0%

※単位:百万円(百万円未満は切捨て)

予想の修正要因

- ・既存ゲームタイトルのスマートフォン対応の遅れから移行ユーザーの利用が想定を下回る
- ・新作開発に人員を異動したため既存ゲームの運用が手薄になりユーザーが想定を下回る
- ・ガイドライン対応、収益最大化を狙い新作ゲームのリリース時期見直し。開発工数が想定を上回る

予想の前提

ソーシャルゲーム

1. リリース2年目を迎える既存4ゲームの収益は減少トレンドとして加味
2. 新規リリースによるタイトル増加と従来同水準の運用
3. 第2四半期は新作の売上増加を優先し広告宣伝費を積極投下
4. 海外向けゲームの業績寄与は見込まず

アドソリューション

スマートフォン向け商品開発とメディア、クライアント両面の開拓に注力

ソーシャルラーニング

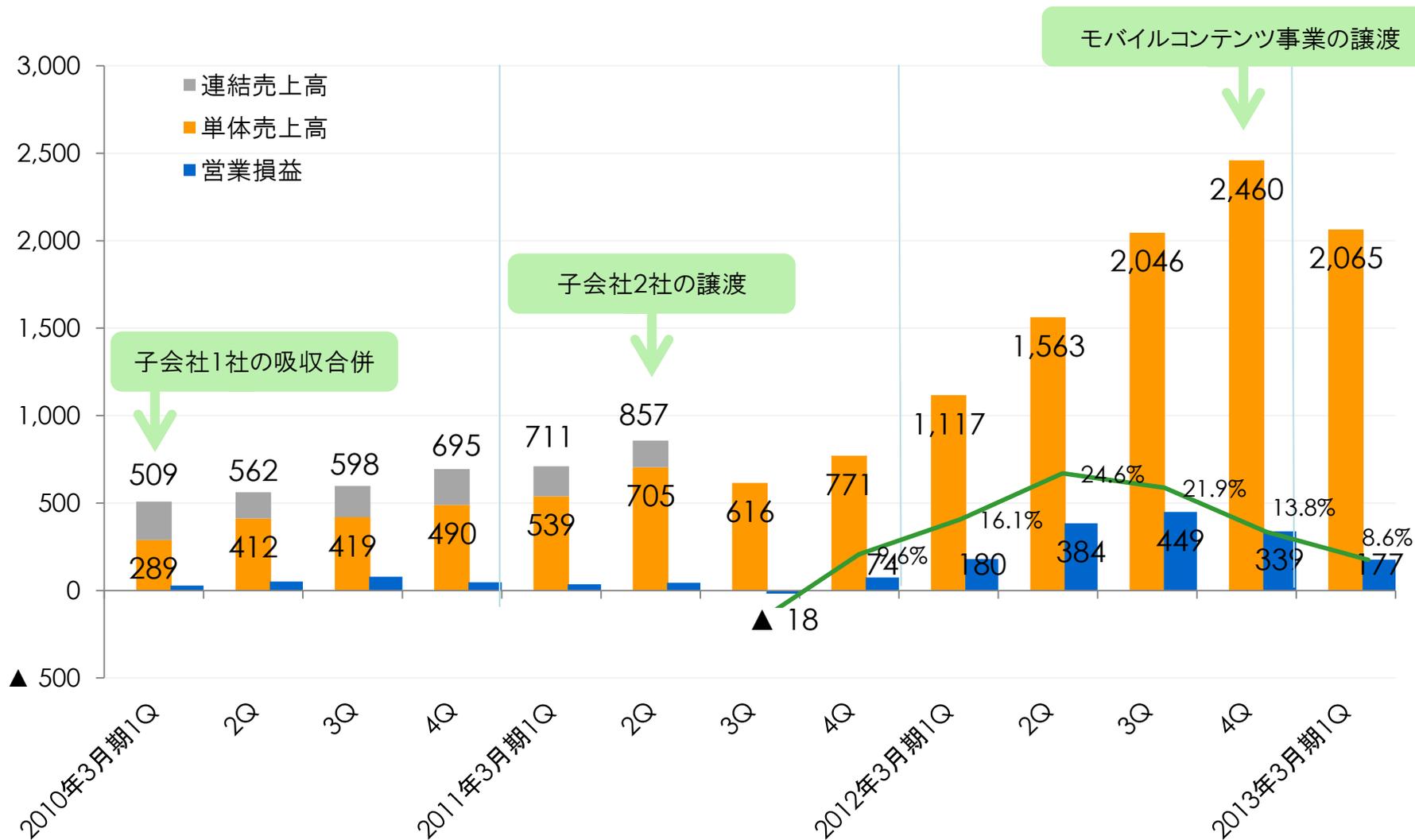
当期は投資フェーズの位置づけ。費用発生のみ考慮

費用の動き

新規タイトル向け体制強化による人件費、外注費の増加を見込む

売上高・営業利益の推移

2011年3月期第3四半期以来、6四半期ぶりに前四半期比減収



※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

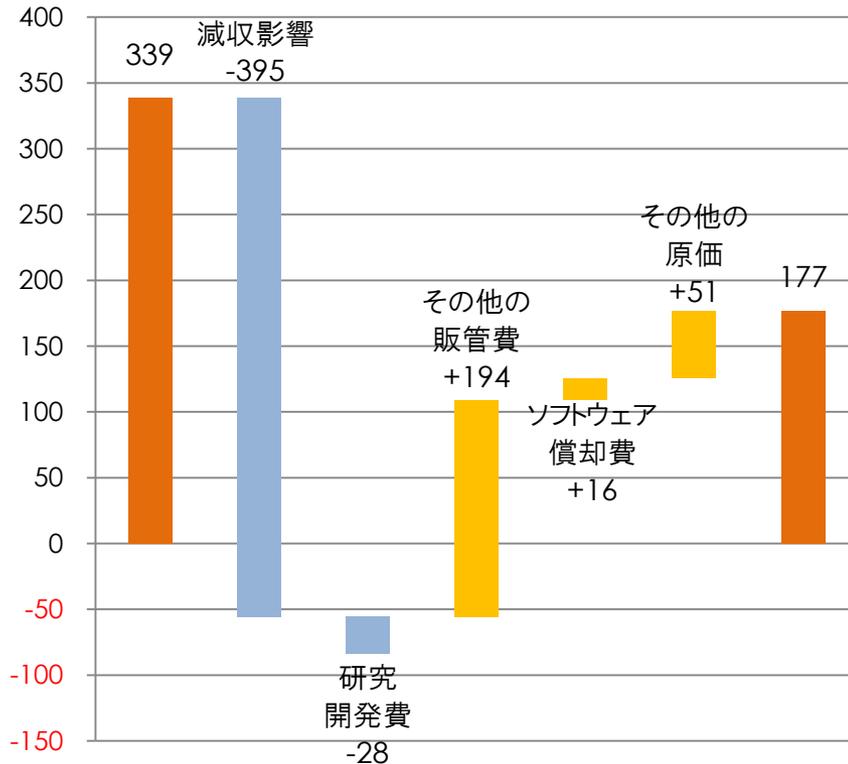
※単位:百万円(百万円未満は切捨て)

営業利益増減要因

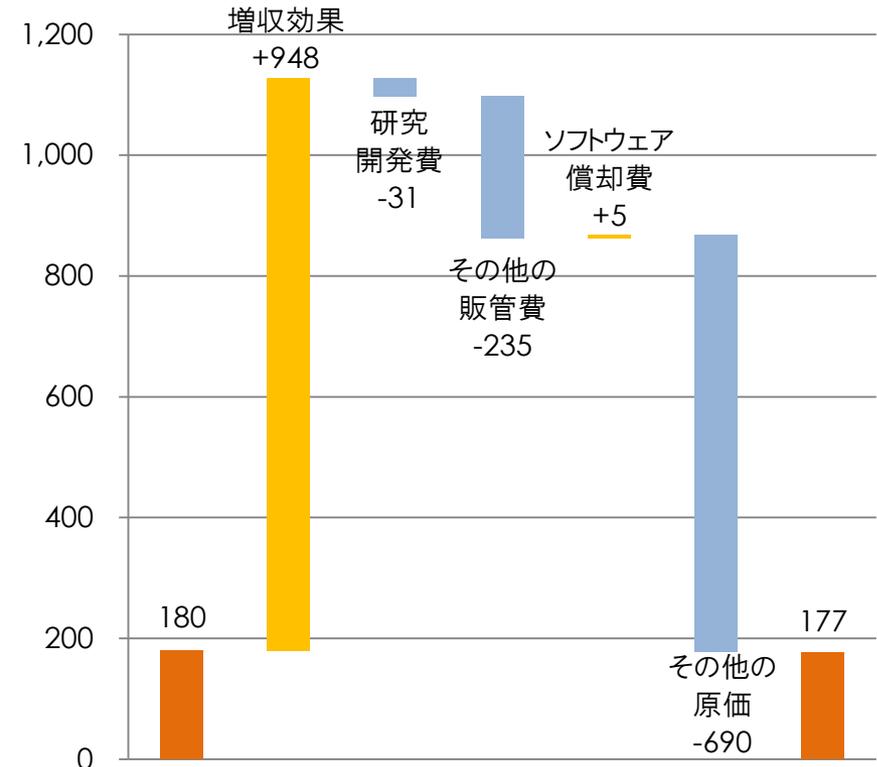
QoQでは新作ゲームに向け固定費増。YoYでは固定費増が増収効果を吸収

■ 前四半期(QoQ)比較

- 収益の増加(費用の減少)要素
- 費用の増加(収益の減少)要素



■ 前年同期(YoY)比較



2012年3月期4Q

2013年3月期1Q

2012年3月期1Q

2013年3月期1Q

※増収効果、減収影響: 限界利益(売上-変動費(仕入高・支払手数料・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新作リリースに向け人件費、外注費が増加

	第1四半期 (2012年4-6月)	前四半期 (2012年1-3月)		前年同期 (2011年4-6月)		前四半期からの増減要因
			前四半期比		前年同期比	
原価合計	1,208	1,277	▲5.4%	524	130.6%	
支払手数料	462	532	▲13.3%	182	153.8%	
人件費	219	162	35.3%	111	96.6%	開発体制強化による人件費増加
外注費	253	167	51.4%	68	270.1%	開発体制強化による業務委託費用増加
仕入高	117	180	▲35.1%	59	97.9%	売上の変動に伴う減少
ソフトウェア償却	39	55	▲29.1%	44	▲11.5%	
減価償却費	5	9	▲40.1%	3	46.0%	
その他	111	169	▲34.1%	54	103.9%	
販管費合計	679	843	▲19.5%	412	64.5%	
支払手数料	200	241	▲17.0%	120	66.9%	
広告宣伝費	70	195	▲64.0%	86	▲18.5%	新作のリリースを待ち当四半期は積極投下せず
人件費	157	144	8.8%	84	86.6%	
のれん償却費	—	16	—	24	—	
研究開発費	52	24	114.2%	22	139.3%	投資段階である海外ゲーム、ソーシャルラーニングアプリ
減価償却費	7	14	▲46.3%	3	100.5%	
その他	190	206	▲7.8%	71	167.2%	

※単位:百万円(百万円未満は切捨て)

ソーシャルゲームプラットフォーム連絡協議会が自主規制ガイドラインを発表
ドリコムも順次対応

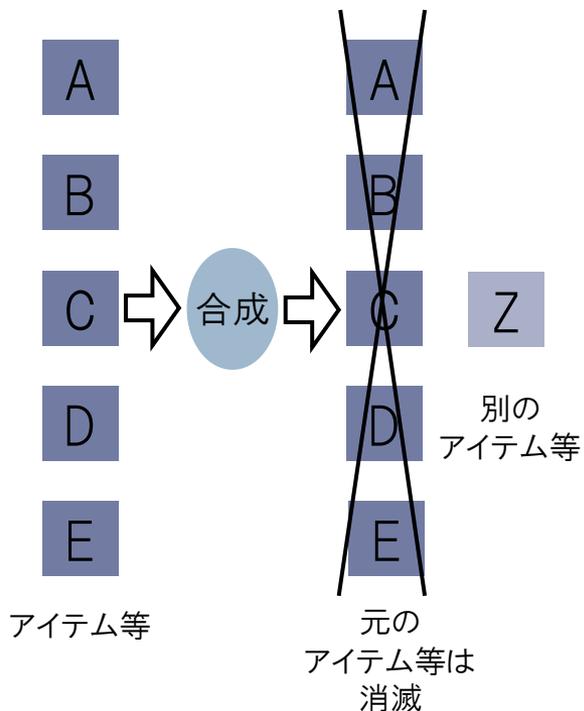
	ガイドラインの内容	ドリコムの対応
RMT (リアルマネートレード)	リアルマネートレードの禁止規定を設置。プラットフォーム事業者はソーシャルゲーム提供事業者に必要な助言をする。6/22より運用開始。	ユーザーの照合等プラットフォーム事業者から協力を求められた際は対応。トレード機能、プレゼント機能を有するゲームシステムは見直し。
コンプガチャ	コンプガチャ禁止の徹底を図る。留意が必要な事項については、ソーシャルゲーム提供事業者に注意を促す。7/1より運用開始。	5月末までに全て廃止。今後新しい形式のガチャ機能を追加する場合は必要に応じプラットフォーム事業者と確認のうえ提供。
ゲーム内表示	各ソーシャルゲーム提供事業者にアイテムの出現頻度等の表示を求める。9/1より運用開始。	プラットフォーム事業者からの指示を受け必要な表示対応を行う予定。現時点で詳細な対応内容は判明していない。

※ソーシャルゲームプラットフォーム連絡協議会はソーシャルゲームプラットフォームを運営する6社(NHN Japan、グリー、サイバーエージェント、ディー・エヌ・エー、ドワンゴ、ミクシィ)で構成される連絡協議会です。

アイテム等の合成機能についても一定の制約が設けられた
 ドリコムของเกมでは下記事例に該当しない合成機能のみ残している

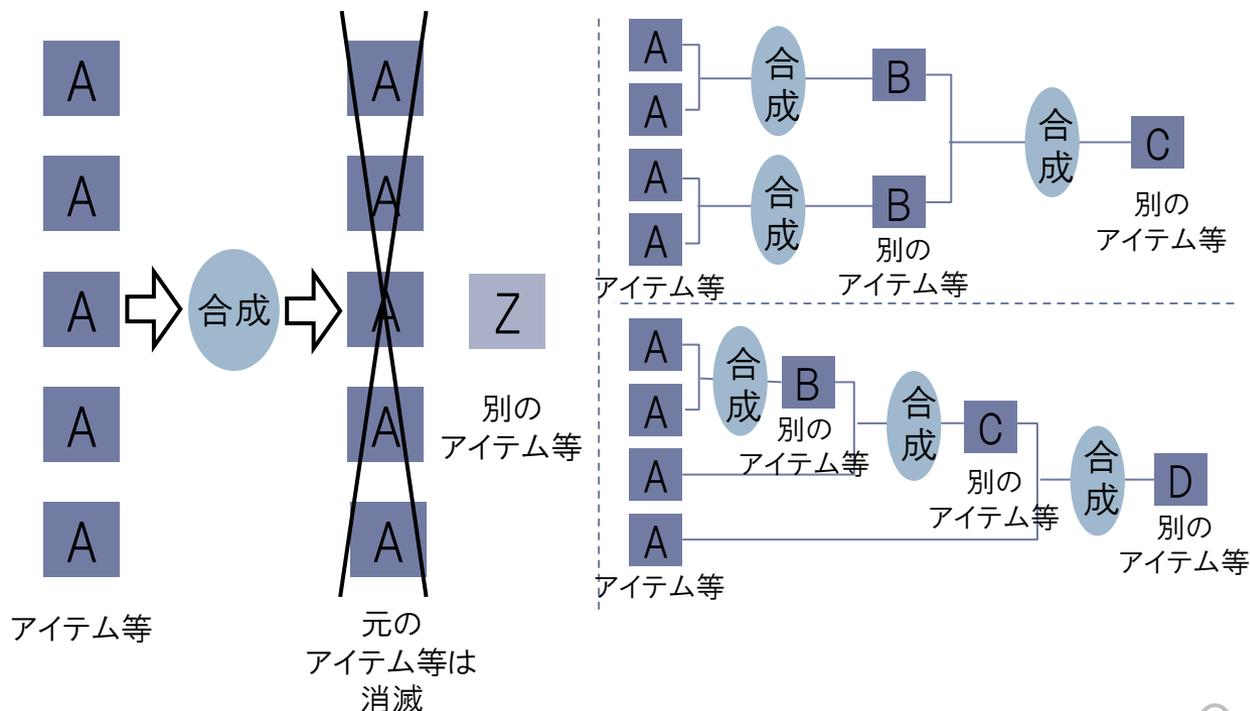
■コンプガチャ(カード合わせ)に該当

有料ガチャ等のランダムアイテム課金によって提供される2つ以上の異なる種類のアイテム等を含む特定の組合せを事前に明示した上で、当該組合せを揃えた利用者に対して、揃えたアイテム等の合成によって別のアイテム等を提供する方法。



■留意が必要な合成

有料ガチャ等のランダムアイテム課金によって提供される2つ以上の揃えるべき特定の同一アイテム等を事前に明示した上で、当該同一のアイテム等を揃えた利用者に対して、揃えたアイテム等の合成により元のアイテム等は消滅して別のアイテム等が提供される方法。複数段階の合成を行う場合も、特定の同一アイテム等に限定している場合には、この事例に該当する。合成がゲームの基本機能として組み込まれており、不特定のガチャアイテムを対象として合成が可能な場合は原則としてこの事例に該当しない。



売上への影響は期初想定を以下

自主規制ガイドラインおよび一連の報道による業績への影響

売上への影響	<ul style="list-style-type: none">「コンプガチャ」廃止による売上減少影響は▲10%未満/月と推定4月から6月で既存ゲームのARPUに大きな変動は見られなかった
利益への影響	<ul style="list-style-type: none">既存ゲームのイベント、新作ゲームのシステムをガイドラインに沿う内容に見直したことに伴う社内工数増加内容の見直しに伴い新作ゲームのリリースを約1ヶ月順延

売上成長を牽引してきた既存タイトルの売上は7月に底入れの傾向

前4Q比での売上減少要因	今後の対策
<p>スマートフォン対応が前四半期で完了したがリリースからの期間が長く、移行ユーザーの取りこぼしにつながった</p>	<ul style="list-style-type: none">• 6/5にリリースした「戦国フロンティア」以降のゲームはスマートフォン、フィーチャーフォン同時リリース• 専門のチームを立ち上げ、スマートフォンでの操作に適するようゲームを修正• スマートフォンに適したネイティブ版リリース
<p>新作の開発に人材を集中させたため既存ゲームの運用体制が一時的に手薄になりユーザーの離脱につながった</p>	<ul style="list-style-type: none">• 担当者に依存した運用からの脱却のため運用体制を仕組化

事業トピックス -ソーシャルゲーム(オリジナルタイトル)-

約1年ぶりとなる新規タイトルを6/5にスマートフォン、フィーチャーフォン同時リリース
仲間との協力を軸にした新ゲームシステム

リリース10日後からGREEランキングインし、3週間で4位にランクインと垂直立ち上げに成功

GREEタイトル

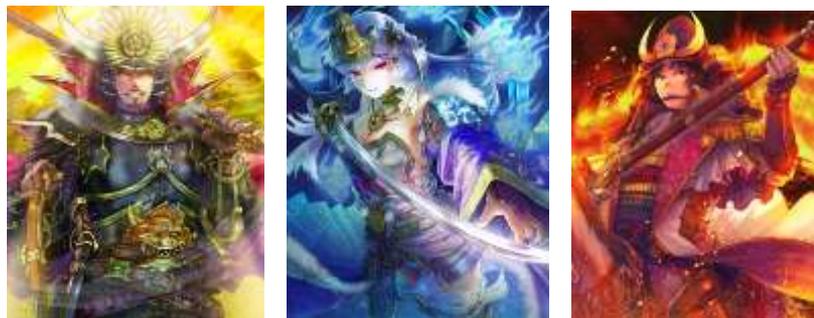
6/5

6/15

6/27

7/20

戦国フロンティア



リリース

20位に
ランク
イン

4位に
ランク
イン

30万
インス
トール
突破

垂直立ち上げ

リリース後10日でTOP20入り
7/20のFP版ランキングで14位
7/27のFP版ランキングで12位

事業トピックス -ソーシャルゲーム-

自社開発のゲームシステムから派生させたタイトル。

「ドラゴン×ドライツェン」、「聖刻のジャンヌダルク」は戦国フロンティアを下敷きとしたゲーム

GREEタイトル

リリース日

ドラゴン
×
ドライツェン



7/20

リリース1週間で
10万インストール
突破

聖刻の
ジャンヌ
ダルク



7/26

事業トピックス -ソーシャルゲーム(パブリッシュタイトル)-

当1QからGREE向けパブリッシュタイトルを提供開始

GREE/mixiタイトル		リリース日
メイプル ストーリー ©NEXON Korea Corporation and NEXON Co., Ltd.		5/11
mixiタイトル		リリース日
秘録 妖怪大戦争 ©角川コンテンツゲート		6/25
GREE/mixiタイトル		リリース日
君と一緒に2		7/25

パブリッシュタイトルとは

他社が開発・運用す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に遊んでもらえる環境を開発・運用会社に提供する。

事業トピックス -ソーシャルゲーム(海外展開)-

4本目のタイトル「4Gangsta」を6/25 にカナダにリリース
「ドラゴン×ドライツェン」の米国版を2Q中にリリース予定

GREEタイトル

リリース日

4Gangsta



6/25

GREE GLOBAL
PLATFORMに
対応した3D
シューティング
ゲーム

ドラゴン
×
ドライツェン



2Q中

事業トピックス -ソーシャルゲーム(既存)-



既存ゲームのスマートフォン対応が一通り完了。WebView版のリリースを進める

タイトル	提供形態	GREE			mixi		Apple
		FP	SP(ブラウザ)	SP(ネイティブ/webview)	FP	SP	
陰陽師	オリジナル	10/12/20	12/2/7	12/6/15	11/2/7	12/2/20	—
ちょこっとファーム	オリジナル	11/1/18	12/9月	—	11/12/15	—	—
ソード×ソード	オリジナル	11/4/12	12/2/21	—	11/8/25	12/2/27	—
ビックリマン ©LOITE/ビックリマンプロジェクト ©Drecom/日本一ソフトウェア	オリジナル	11/4/18	12/3/15	12/8月	11/9/1	12/3/29	—
SpiritForce	オリジナル(海外向け)	—	—	11/11/8	—	—	11/11/8
MonsterArms	オリジナル(海外向け)	—	—	11/12/16	—	—	11/12/16
イケない契約結婚 ©Arithmetic	パブリッシュ	—	—	—	11/12/21	12/2/3	—
レジェンドカード ©gloops	パブリッシュ	—	—	—	12/1/26	—	—
社内のケダモノっ！? ©Arithmetic	パブリッシュ	—	—	—	12/1/27	12/2/9	—
幕末乱れ咲き ©Arithmetic	パブリッシュ	—	—	—	12/2/9	12/2/9	—
絶体絶命オークション ©Arithmetic	パブリッシュ	—	—	—	12/2/9	12/2/9	—
ダービーズキング ©AltPlus	パブリッシュ	—	—	—	12/3/1	12/3/1	—

事業トピックス -ソーシャルゲーム(1Q新作)-



1Qの新作についても複数プラットフォーム展開、スマートフォン同時リリース

タイトル	提供形態	GREE			mixi		Apple
		FP	SP(ブラウザ)	SP(ネイティブ/webview)	FP	SP	
メイプルストーリー ©NEXON Korea Corporation and NEXON Co., Ltd.	パブリッシュ	12/5/11	12/5/11	—	12/7/12	12/7/12	—
戦国フロンティア	オリジナル	12/6/5	12/6/5	12/8月	12/8月	12/8月	—
4Gangsta	オリジナル(海外向け)	—	—	12/6/25	—	—	—
妖怪大戦争 ©角川コンテンツゲート	パブリッシュ	—	—	—	12/6/25	12/6/25	—
ドラゴン×ドライツェン	オリジナル	12/7/20	12/7/20	12/9月	12/9月	12/9月	—
君と一緒に2	パブリッシュ	12/7/25	12/7/25	—	12/7/25	12/7/25	—
聖刻のジャンヌダルク	オリジナル	12/7/26	12/7/26	—	12/9月	12/9月	—

事業トピックス -ソーシャルゲーム(2Qのリリース予定)-

新規タイトルを複数本リリース予定

■GREE

リリース	ゲームの内容	提供形態
8月予定	「戦国フロンティア」の派生ゲーム	子会社開発
8月予定	カードバトル	パブリッシュ
8-9月予定	「戦国フロンティア」の派生ゲーム	オリジナル

■mixi

リリース	開発会社	提供形態
8月予定	「戦国フロンティア」のmixi展開	オリジナル
9月予定	「ドラゴン×ドライツェン」のmixi展開	オリジナル
9月予定	「聖刻のジャンヌダルク」のmixi展開	オリジナル

動画リワード広告の拡大に向け一層のシステムクオリティ向上を目指す

前四半期比での売上減少要因	今後の対策
スマートフォンの普及に伴いmixi公式リワードのユーザーアクション数が減少した	<ul style="list-style-type: none">掲載メディアの拡大を進める第1四半期中に提供開始した「CMみてPonta(みてポン)」に注力配信媒体拡大に向け開発体制強化
多くの企業が年度末に広告出稿を集中させるため、前四半期比で売上が減少	—

動画リワードのメリットを活かした配信媒体の拡大を進める
配信媒体の拡大と同じく掲載クライアント拡大にも注力

CMみてPonta



CM視聴でポイントゲット!!

CMを最後まで見た場合のみポイント付与の対象となるのでご注意ください。

どろあわわ



獲得ポイント 2P [CMを見る](#)

さらに商品購入で378P

ハーブの恵みスパークリング



獲得ポイント 2P [CMを見る](#)

さらに商品購入で105P

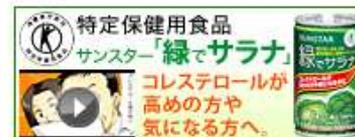
らでいっしょぼーや



獲得ポイント 2P [CMを見る](#)

さらに初回申込で630P

サンスターのトクモ 緑でサラナ



獲得ポイント 2P [CMを見る](#)

1億袋突破キャンペーン実施中*



獲得ポイント 2P [CMを見る](#)

さらに初回商品購入で536P

オルニチン クルクミン&葛の花...



獲得ポイント 2P [CMを見る](#)

さらに商品購入で105P

ヤーマン no!no! HAIR



獲得ポイント 2P [CMを見る](#)

さらに商品購入で1575P

無料★投票で図書カードをゲット



獲得ポイント 2P [CMを見る](#)

さらに幼小中高生の保護...で47P

6/5からPontaサイトに「poncan」提供開始

「えいたま」に続き英単語学習アプリ「グルタン」を7/18より提供開始

学習者が集まる場

ソーシャルラーニングPF「smacolo」

リリース日

えいたま
(英会話)



3/5

グルタン
(英単語)



7/18

2013年3月期の方針

主な方針は期初から変更なし(下線部が変更箇所)

ソーシャルゲーム

- ・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→国内ゲームに経営資源を優先投下

アドソリューション

- ・ナショナルクライアント獲得にむけた営業体制の強化
→配信媒体との繋ぎ込みに向け開発体制強化
- ・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

- ・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

- ・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
- ・採用と従業員の育成に注力



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。