



DRECOM<sup>®</sup>  
with entertainment

# 2013年3月期 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。

利益は前期比減も売上高は過去最高を達成

## 通期業績 (4月-3月)

・売上高	8,490百万円	前期比 <b>18.1%増</b>	(前期:7,187百万円)
・営業利益	474百万円	前期比 <b>65.0%減</b>	(前期:1,353百万円)

## 2013年3月期 業績の背景

- ・自社開発の新ゲームが売上成長に貢献
- ・外部委託開発により量産、新作を4本リリースしたがヒットせず  
→うち1本は**内部運用に移管後ヒット作に成長**
- ・既存ゲームはスマートフォン普及の影響を受け成長トレンドから減少傾向へ  
→運用体制を再構築し**売上維持**
- ・自社開発の海外向けゲーム(スマートフォンアプリ)が米AppStoreの売上ランキングで初のTOP10入り
- ・ゲームの本数増加とコンテンツのリッチ化で運用にかかる労務費、経費増
- ・アドソリューションは動画広告拡大、既存リワード広告減少
- ・上期業績を受けコスト削減による効率性向上に注力、下期に収益性回復
- ・子会社整理に伴い特別損失153百万円を計上

# 4Qハイライト および直近の状況

今期のスマートフォンシフトに向けた安定収益基盤の再確立

## 第4四半期 業績 (1月-3月)

・売上高	2,147百万円	<u>QoQ</u>	<u>1.3%減</u>	<u>YoY</u>	<u>12.7%減</u>
・営業利益	105百万円	<u>QoQ</u>	<u>47.4%減</u>	<u>YoY</u>	<u>69.0%減</u>

## 第4四半期 業績の背景 (前四半期比)

- ・スマートフォンアプリ「Reign of Dragons」(海外向けゲーム)の売上好調  
→3月にはソーシャルゲーム事業の売上高の2割超を占めるまでに拡大
- ・国内向けゲームの売上が減少、スマートフォン経由の売上比率増加
- ・PFと協働で集客する「Reign of Dragons」の売上増で支払手数料増加  
→支払手数料がかかるが海外市場でのPFの集客ノウハウを活かせる
- ・来期リリースの新作ゲームに向けた体制強化により採用費増加
- ・就労環境改善に向けESOP(株式給付制度)導入、人件費増
- ・アドソリューションは動画広告拡大の一方、既存リワード広告の売上減少

## 4Qおよび 直近のトピック

- ・2011年1月リリースの「ちよこっとファーム」が2013年3月に過去最高月商  
→2年以上経過しても利用者数が順調に伸びている
- ・「Reign of Dragons」が米AppStore売上ランキング9位にランクイン
- ・「Reign of Dragons」日本版5月中旬リリース、韓国版6月初旬予定
- ・2Qリリース予定の「ファンタジスタドル」に向け企画・開発体制構築
- ・ソーシャルラーニングの第3弾アプリ「えいぽんたん！」4月15日リリース

# 第4四半期 業績概要

売上横ばい、利益は一時費用の発生もあり前四半期比減

(百万円)

	第4四半期 (2013年1-3月)	前四半期 (2012年10-12月)		前年同期 (2012年1-3月)	
			前四半期比		前年同期比
売上高	2,147	2,176	▲1.3%	2,460	▲12.7%
営業利益	105	200	▲47.4%	339	▲69.0%
営業利益率	4.9%	9.2%	—	13.8%	—
EBITDA	202	299	▲32.4%	434	▲53.4%
経常利益	101	196	▲48.4%	337	▲69.9%
当期純利益	11	22	▲47.5%	▲214	—

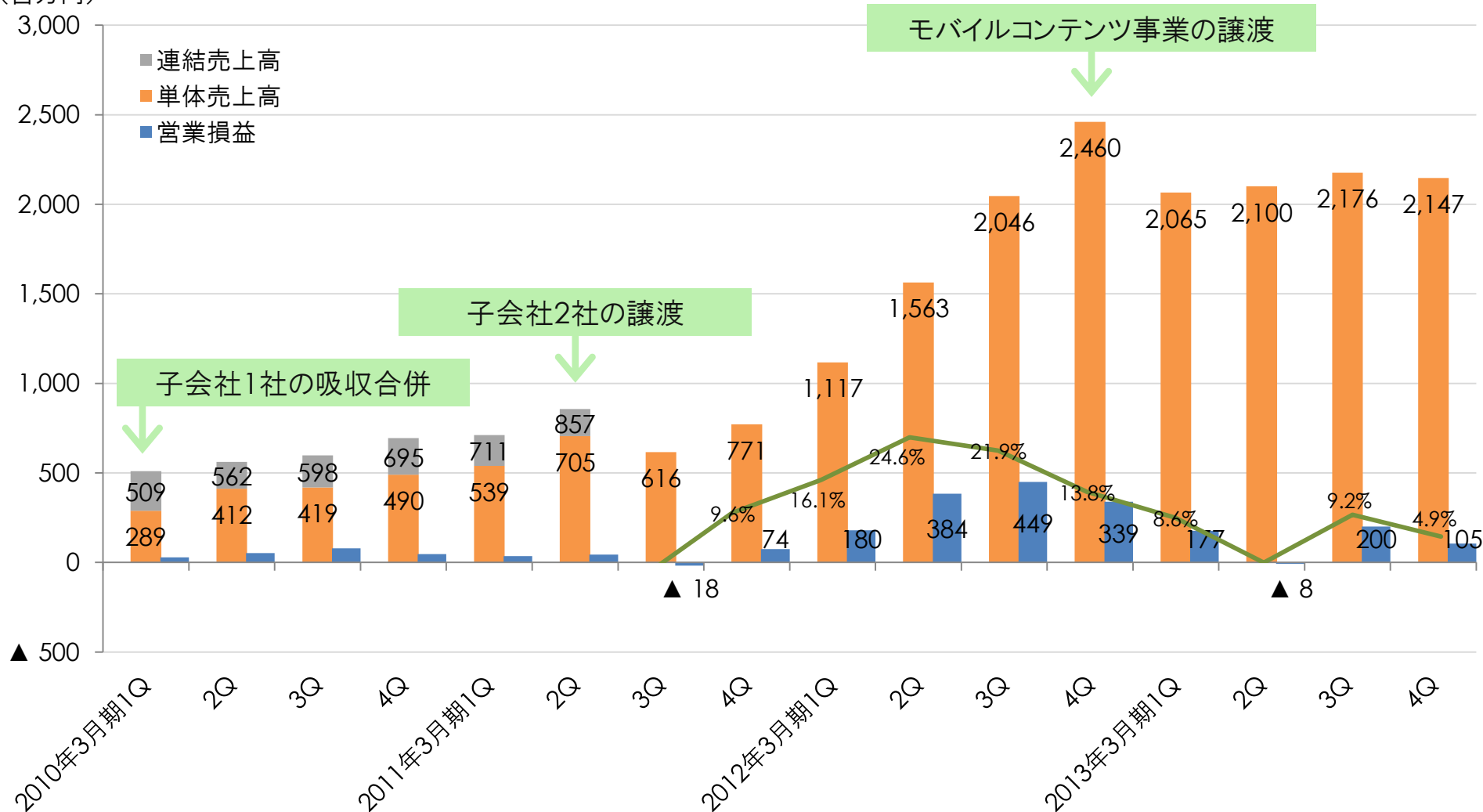
## 前四半期比での変動要因詳細

ソーシャルゲームサービス事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・安定収益基盤を増やすため「Reign of Dragons」に注力、売上増</li> <li>・「ドラゴン×ドライツェン」は運用への注力が奏功、売上増</li> <li>・安定収益基盤と位置づけている「ちよこっとファーム」が堅調に推移、売上増</li> <li>・リリースから約2年が経過した「陰陽師」、「ビックリマン」は売上漸減傾向</li> <li>・アップル社とグリー社の両社に手数料を支払う海外向けゲームの成長で利益率低下</li> </ul>
アドソリューション事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一部媒体の不調により、前四半期比で売上減少</li> <li>・3月に同事業にかかる無形固定資産(ソフトウェア)58百万円を減損損失として費用化</li> </ul>
ソーシャルラーニング事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ソーシャルゲームのノウハウを活かした運用、分析を取り入れ収益化に向かう</li> </ul>
全社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2014年3月期戦略に基づく体制構築を進め採用費増加</li> <li>・J-ESOP(株式給付制度)導入に伴う人件費増42百万円</li> </ul>

# 売上高・営業利益の推移

売上横ばい、今期にむけた体制強化による費用増

(百万円)



※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

# 営業利益増減要因

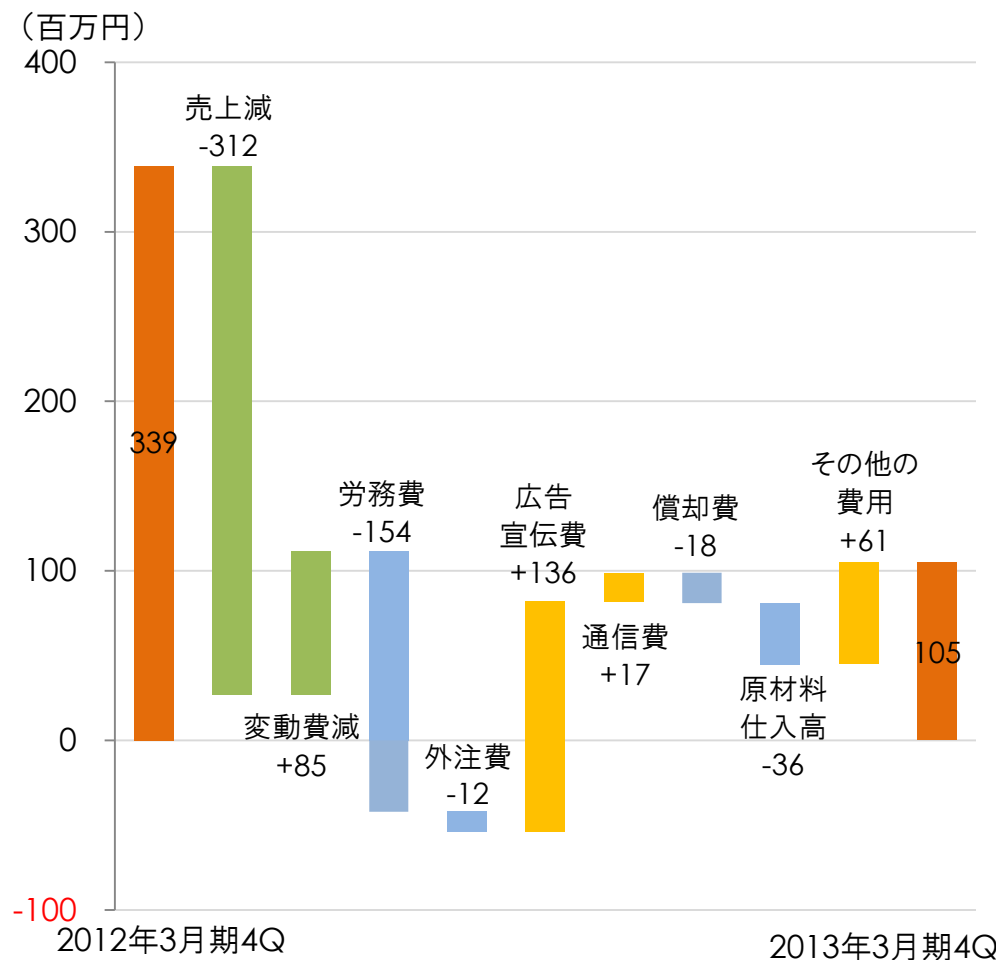
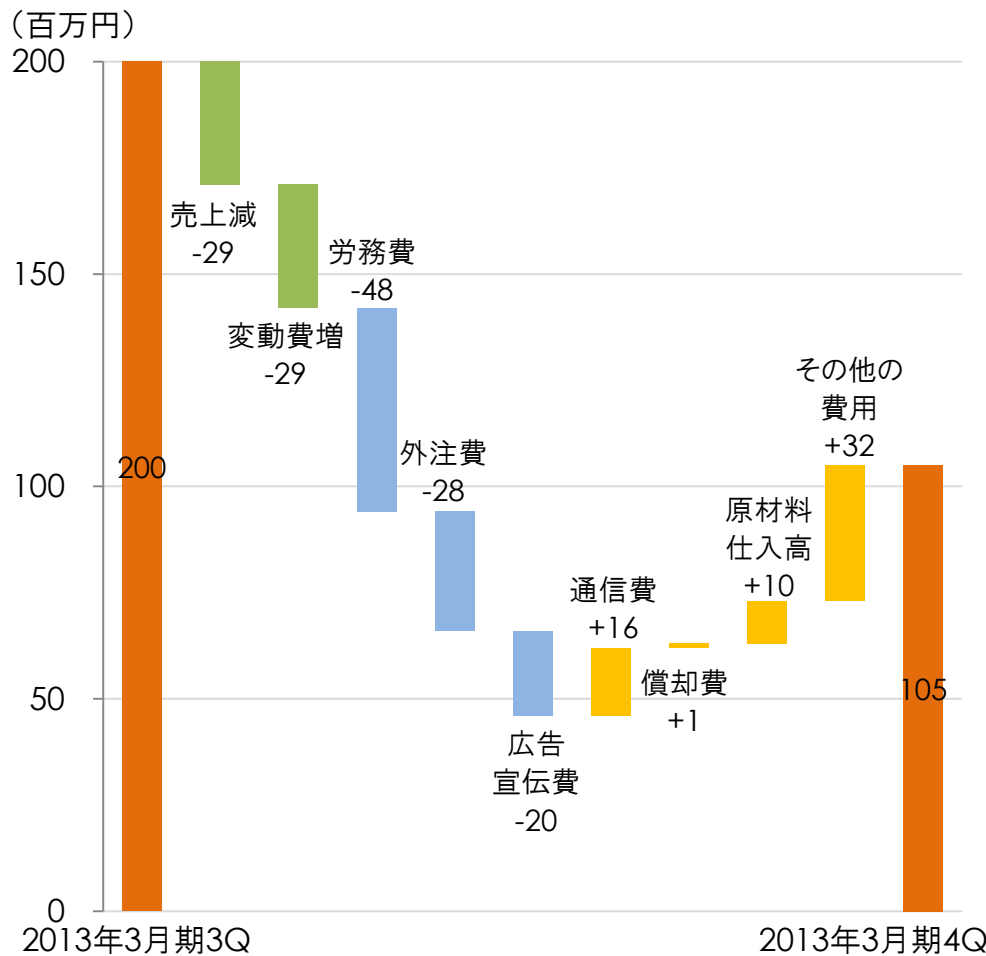
QoQでは減益影響に加え、開発体制強化に伴い労務費、外注費が増加

■ 前四半期(QoQ)比較

■ 前年同期(YoY)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



※変動費:仕入高・支払手数料・著作権料の合計です

# 費用構成

通信費などのコストコントロール効果は前四半期に引き続き寄与

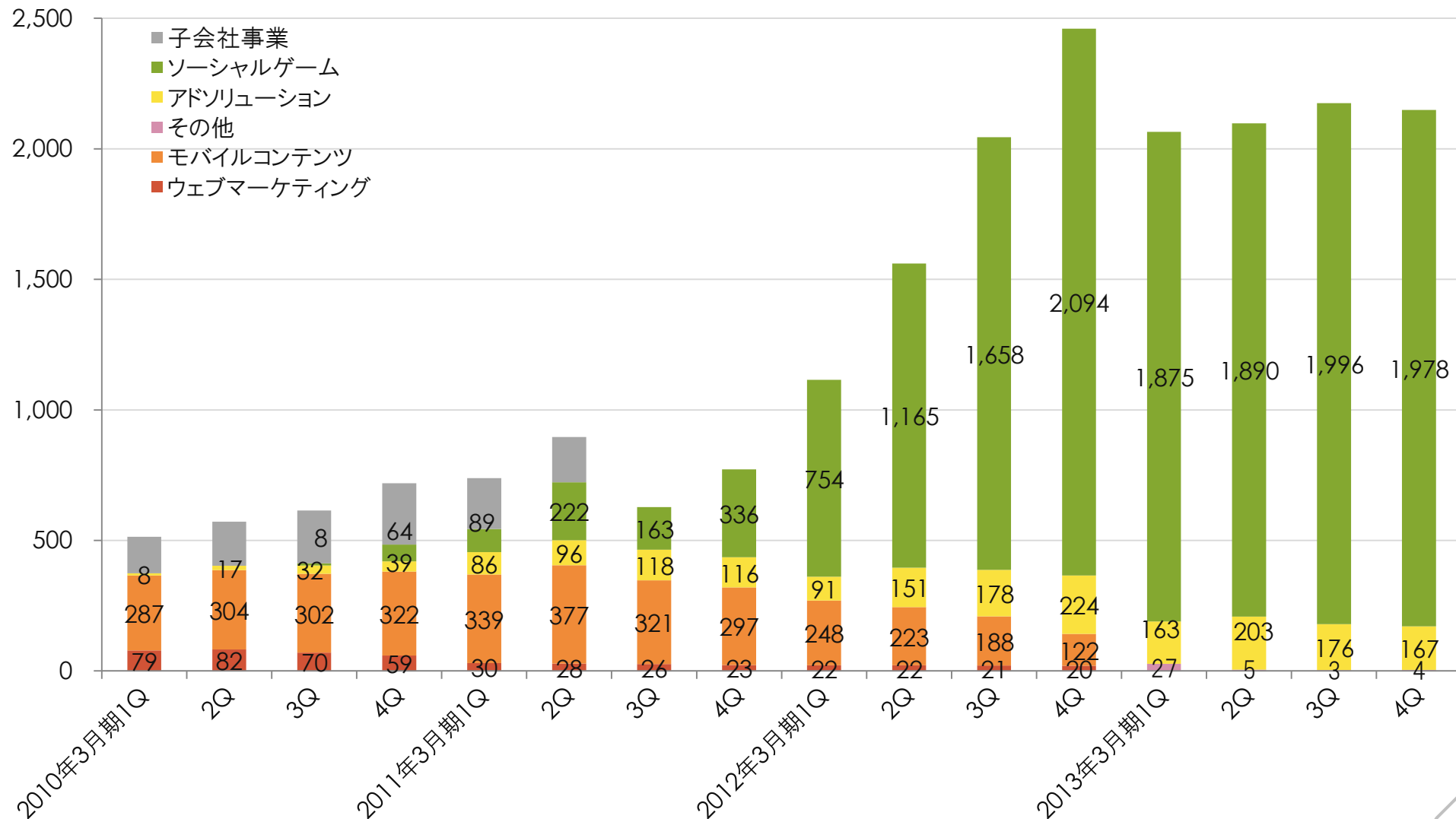
(百万円)

	第4四半期 (2013年1-3月)	前四半期 (2012年10-12月)		前年同期 (2012年1-3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	1,466	1,424	1.6%	1,277	14.9%	
支払手数料	591	511	15.7%	532	11.1%	プラットフォームへの支払手数料増加
著作権料	47	67	▲29.7%	76	▲38.0%	IPゲームの売上減少に連動
労務費	271	232	16.5%	168	60.6%	
外注費	190	160	18.8%	167	13.9%	体制強化による業務委託増加
仕入高	115	126	▲8.6%	180	▲35.9%	
通信費	80	96	▲16.6%	97	▲17.1%	
ソフトウェア償却	81	86	▲5.6%	55	48.0%	
減価償却費	5	5	0.0%	9	▲39.5%	
原材料仕入高	94	104	▲9.9%	57	63.3%	
他勘定振替高	▲54	▲10	426.9%	▲85	▲36.5%	次期リリースの新作開発が進み増加
その他	42	42	0.0%	17	140.4%	
販管費合計	575	552	4.2%	843	31.8%	
支払手数料	191	210	▲9.3%	241	▲20.9%	
広告宣伝費	59	38	53.3%	195	▲69.6%	
労務費	200	190	5.2%	148	34.9%	体制強化、ESOPによる増加
採用費	26	16	54.2%	90	▲71.0%	体制強化に向けた採用強化により増加
研究開発費	1	3	▲56.7%	24	▲93.8%	
減価償却費	9	7	41.4%	14	▲29.3%	
その他	86	84	2.6%	128	▲32.9%	

# 事業毎の売上推移

ソーシャルゲーム、アドソリューションともに前四半期比微減

(百万円)





# ソーシャルゲーム 4Qの振り返り

「Reign of Dragons」がDAU(一日あたりのサービス利用者数)を伸ばし好調に推移  
→1月にGoogle Play(Android向け)にも提供開始

	タイトル	4Qの状況
 <p>好調</p> <p>想定通り</p> <p>軟調</p>	Reign of Dragons	 <p>効率的な広告宣伝でインストール数増加、DAUが伸び好調に推移</p>
	ドラゴン×ドライツェン	 <p>DAU、ARPUともに好調で1月過去最高月商、4Q過去最高四半期売上</p>
	ちよこっとファーム	 <p>リリースから26ヶ月が経過した2013年3月過去最高月商</p>
	陰陽師	 <p>DAUが減少し売上減</p>
	ビックリマン (C)LOTTE/ビックリマンプロジェクト (C)日本一ソフトウェア	 <p>DAU、ARPUが減少し売上減</p>
	戦国フロンティア	 <p>DAUが減少し売上減 →運用にかかる人的リソースを新作開発に</p>

# アドソリューション 4Qの振り返り

主要ポイントサイトへの導入は一通り完了

◆現在掲載中のポイントサイト(5月8日現在)◆



ポイントタウン経由で



byGMO  
買いインターネット生活を!



等

# アドソリューション 4Qの振り返り

提携先大手ポイントサイトのUUを活かすため動画広告の視聴数増加施策に注力

## ◆CMじ◆



**CM 毎日1回チャンス!**  
START を押して  
1マイルを当てよう!  
ホームランが出たら  
マイルGET!!  
期間延長 1/31 正午まで

ホームランをP  
打って  
ポイントを  
GETしろ!  
START



**CM 獲得のチャンス!**  
START を押して  
1Pを  
当てよう!  
当たりは  
2パターン!

ゴールを  
決めて  
ポイントを  
GETしろ!  
START

## ◆アンケートフォームの見直し◆



CMを視聴してpointをゲットしよう!

獲得額 20point 視聴条件 CM視聴完了 利用期間 最大1時間  
※pointが獲得できるのは1回のみです。既にpointを獲得済みの方はpointは付与されませんので、ご了承ください  
ニッスイイマークSお試しセット購入で2940pointをゲット!

**ニッスイイマークS**  
中性脂肪、  
約20%低下!?

中性脂肪を低下させる作用のある  
EPA 600mg + DHA 260mg (含有)  
中性脂肪に  
タックル!

気になる中性脂肪に!  
1日1本、4~12週間続けて、  
中性脂肪値を20%低下!?

こんな方にオススメです!

- ✓ 中性脂肪が気になる方
- ✓ 甘い物や果物をよく食べる方
- ✓ 運動・スポーツをする時間が少ない方
- ✓ 宴会が多い方
- ✓ 食事の栄養バランスが偏りがちな方
- ✓ 甘い物や菓物が好きな方
- ✓ 肌荒れ・メタボが気になる方

Q1: 以下の事柄について、あなたが最もあてはまるものをひとつお答えください。

- 運動・スポーツをする時間が少ない
- 宴会が多い
- 食事の栄養バランスが偏りがちな
- 甘い物や菓物が好き
- 肌荒れ・メタボが気になる

▶ NEXT

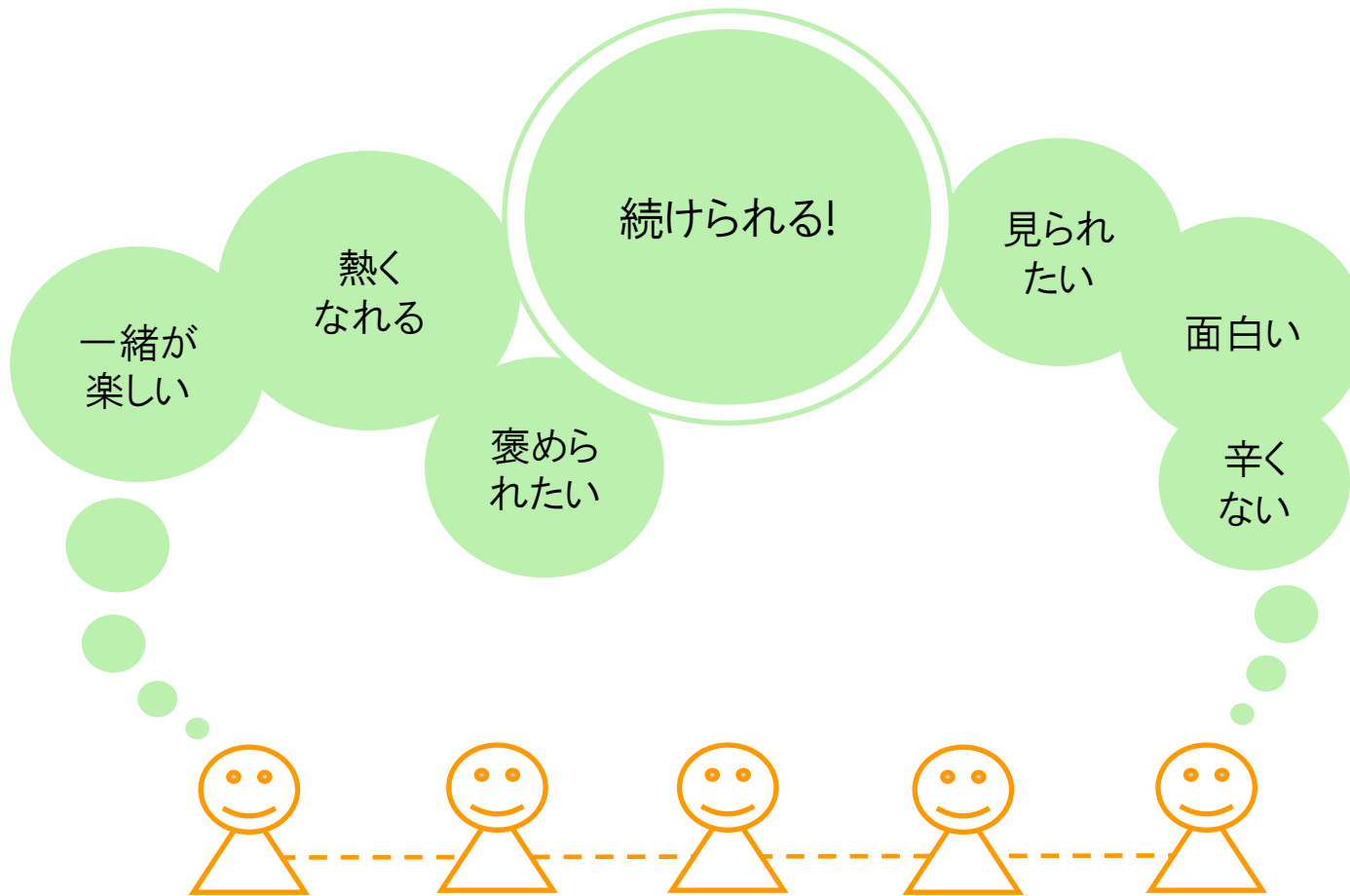
※本商品の効果は個人差があり、必ずしも期待通りの結果が得られるものではありません。ニッスイが世界に誇るEPA抽出技術から誕生した、EPA含有「特定保健用食品」です。

ポイントサイトのスマートフォン向け  
媒体を強化

# ソーシャルラーニング 4Qの振り返り

継続性の高い学習コンテンツを目指し、提供中の2アプリで実験

→ソーシャルゲームのノウハウを活かしたイベントを実施し、ARPU・継続率が上昇



えいたま



グルタン



## SNSと親和性の高い「ラーニング」

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、継続しにくい。

そこで学習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。

# 2014年3月期 業績予想



上期はネイティブマーケットへのシフトに向けた投資を本格化、下期に収穫フェーズへ

(百万円)

	上期予想 (2013年4-9月)	2013年3月期上期 (2012年4-9月)	通期予想 (2013年4-2014年3月)	2013年3月期通期 (2012年4-2013年3月)
売上高	4,500	4,166	10,000	8,490
営業利益	0	168	500	474
営業利益率	-	4.0%	5.0%	5.6%
経常利益	0	166	500	465
当期純利益	0	93	250	127

## 予想の前提

### ソーシャル ゲームサービス 事業

- ・四半期に1本の頻度で通期4～5本の新作をネイティブマーケットへリリース
- ・ブラウザベースの既存ゲーム(陰陽師、ちよこっとファーム、ビックリマン)は減少傾向
- ・スマートフォン対応による表現の高度化で開発費と運用費の増加を見込む
- ・下期は売上拡大のため広告宣伝費を積極投下

### アドソリューション 事業

- ・2014年3月期末までに営業損益黒字化
- ・ネイティブマーケットのアドネットワーク構築へ

### ソーシャル ラーニング事業

- ・四半期に1本の頻度で新作をリリース、ソーシャルゲームのノウハウを取り入れユーザー増
- ・投資フェーズを今期までに終了、単月黒字化へ

### 全社

- ・2014年3月期は体制強化のため主にエンジニア、デザイナー、ディレクターの採用強化

# ソーシャルゲーム 2014年3月期の取り組み

2014年度3月期は四半期に1本の頻度で、通期4～5本のスマートフォンアプリをリリース予定

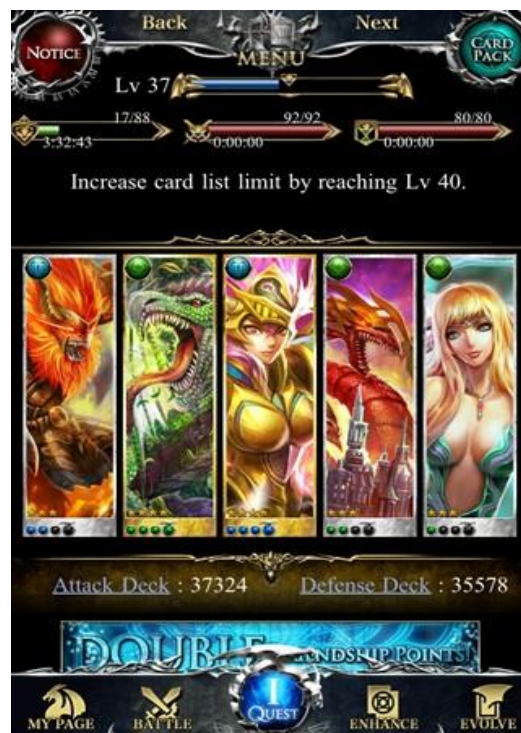
タイトル	リリース	
<p>Reign of Dragons 日本版・韓国版</p> 	<p>日本 iOS、Androidともに5月中旬予定 韓国 Android5月末、iOS6月初旬予定</p>	
<p>ファンタジスタドール (アニメIP)</p> <p>(C) 2013 ファンタジスタドール プロジェクト/FD製作委員会</p> 	<p>7月中旬(予定)</p> <p>※原作アニメ「ファンタジスタドール」は 7月より放映開始</p>	
<p>オリジナル新作 1～2本</p>	<p>企画中</p> <p>※カードバトル以外の 要素を取り入れた ゲームとなる予定</p>	<p>下期(予定)</p>



# ソーシャルゲーム 2014年3月期の取り組み

5月に海外向けヒットゲーム「Reign of Dragons」を日本、韓国にリリース  
→市場規模の大きい日本と韓国へのスマートフォンアプリ提供

## 「Reign of Dragons」ゲーム画面



リリース日は...

→日本:5月中旬(iOS、Android)

→韓国:5月末(Android)、6月初旬(iOS)

プロモーションは...

→北米と同じくグリー社と協業

提供形態は...

→北米と同じくスマートフォンアプリ

# ソーシャルゲーム 2014年3月期の取り組み

7月よりテレビ放映開始のアニメ「ファンタジスタドール」をスマートフォンゲーム化  
→『コードギアス 反逆のルルーシュ』の谷口悟朗氏原作、  
『そらのおとしもの』の齊藤久氏監督のオリジナルアニメ

## ファンタジスタドール FANTASISTA DOLL



### 【コミック連載】

「コンプエース6月号」(4/26発売)にて、7月号(5/25発売)からのコミック連載に先駆け、予告漫画を掲載中！

「月刊 コミックアライブ 7月号」(5/27発売)から、「ファンタジスタドール」スピンオフコミックの連載決定！

### 【WEBノベル】

「ファンタジスタドール お砂糖とスパイスと何か素敵なものまで女の子はできている」のWEBノベル連載を開始！

### 【イベント】

2013/5/18(土)にTVアニメ「ファンタジスタドール」のキャスト発表イベントを開催！

→アニメの声優さんがスマートフォンゲームにも登場します。



# ソーシャルゲーム 2014年3月期の取り組み

昨期の成功体験をもとに、自社開発・スマートフォンアプリで質の高いゲームをリリース  
→リリースペースは下がるが確実なヒットにつなげる

## 2013年3月期(上期)

外部委託で  
ブラウザゲーム量産



## 2013年3月期(下期)

内部移管体制への  
移管で立て直し



スマートフォンアプリに挑戦、  
成功



## 2014年3月期

### ◆自社開発◆

質を高めるための自社開発

### ◆スマートフォン対応◆

より快適な使い心地を提供

### ◆マーケティング◆

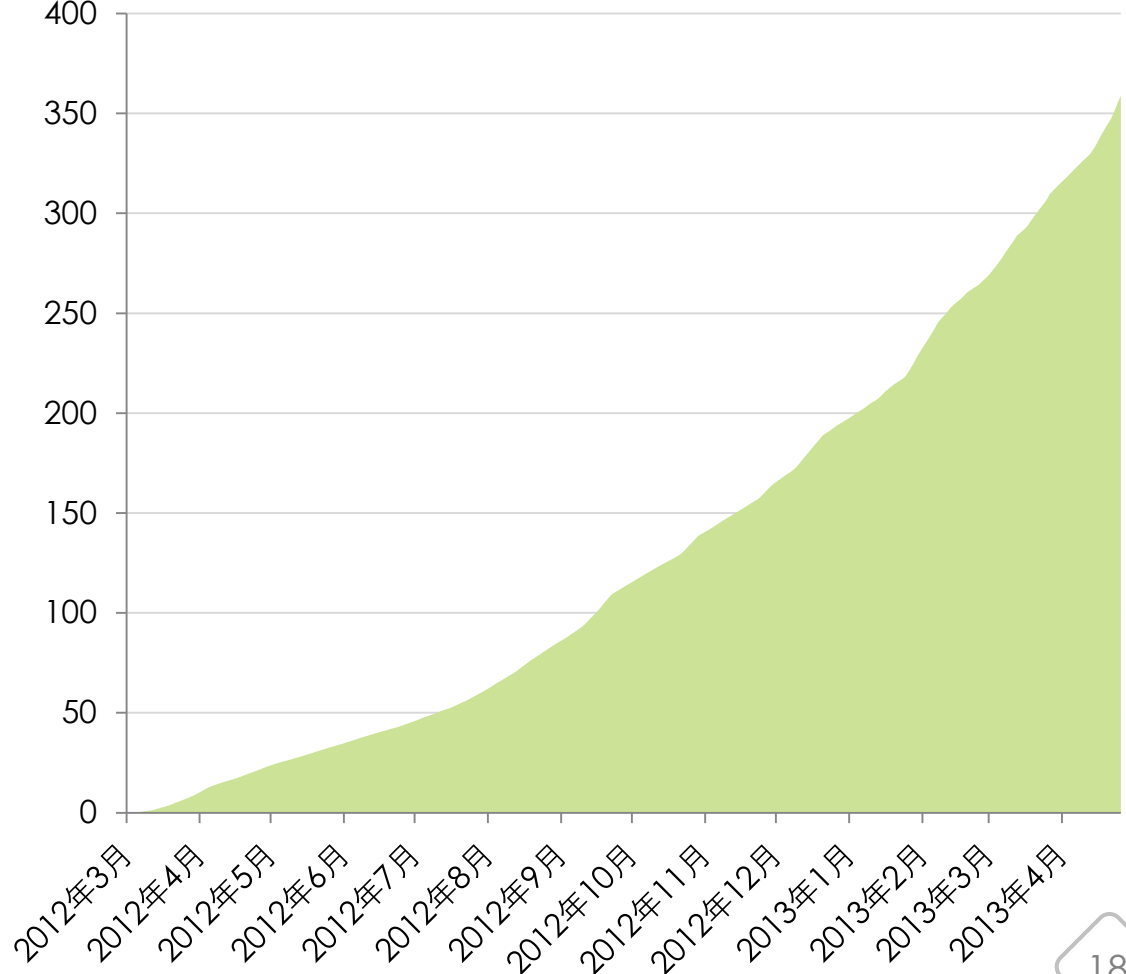
ブラウザゲームで培った  
ノウハウが活きる見通し

# ソーシャルラーニング 2014年3月期の取り組み

第3弾「えいぽんたん！あなたのレベルで学べる英単語」を4月15日にリリース  
→2作の実験で蓄積した正答率分布データに基づき  
ユーザーの英語力を10段階に分け判定、レベルに合った問題を出題



(百万問) 累計学習問題数(3アプリ合計)



# 2014年3月期 第1四半期ガイダンス

ネイティブマーケット拡大の機会を捉えるべく、投資拡充

(百万円)

	第1四半期予想 (2013年4-6月)	2013年3月期第4四半期 (2013年1-3月)	2013年3月期第1四半期 (2012年4-6月)
売上高	1,900~2,100	2,147	2,065
営業利益	▲200~▲100	105	177
営業利益率	-	4.9%	8.6%

## 予想の前提

### ソーシャル ゲームサービス 事業

- ・米国でヒットしている「Reign of Dragons」の日本版と韓国版をリリース、6月から収益貢献
- ・既存のゲームの一部については運用にかかる人的リソースを新作開発へ移動
- ・2Qリリース予定のスマートフォンアプリ「ファンタジスタドール」の開発による労務費、経費増加
- ・下期以降の新作に向けた企画・開発体制構築による労務費増加

### アドソリューション 事業

- ・スマートフォン対応をさらに強化、1Qは費用投下が売上増を吸収する見込み
- ・ネイティブマーケットでのスマートフォンアドネットワーク構築に向け費用増

### ソーシャル ラーニング事業

- ・4月15日にリリースした3本目のアプリにおいて集客、課金の強化施策を進める
- ・継続性の高いコンテンツ提供をめざしユーザー動向の分析を進める

### 全社

- ・全社的な体制強化をめざし採用費を投下



**DRECOM**<sup>®</sup>  
with entertainment

## 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。