



DRECOM[®]
with entertainment

2014年3月期第3四半期 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。

第3四半期 業績概要



既存ブラウザゲームが堅調。アドソリューション事業が離陸開始

(百万円)

	第3四半期 (2013年10-12月)	前四半期 (2013年7-9月)		前年同期 (2012年10-12月)	
			前四半期比		前年同期比
売上高	1,713	1,681	+1.9%	2,176	▲21.3%
営業利益	▲91	▲232	—	200	—
営業利益率	▲5.4%	▲13.8%	—	9.2%	—
EBITDA	▲14	▲165	—	299	—
経常利益	▲97	▲238	—	196	—
当期純利益	▲63	▲155	—	22	—

当四半期の状況

ソーシャルゲームサービス事業

- ・「ちょこっとファーム」「陰陽師」「ビックリマン」は底堅い推移。コアユーザーを満たす運用・サポートへの傾注が奏功
- ・開発人員ほかリソースのネイティブ向け傾注(ネイティブシフト)とリリースからの経年により他のゲームは軟調

アドソリューション事業

- ・スマートフォン向け広告商品「HeatAppReward」が増勢トレンド
- ・既存サービスである動画広告も、第2四半期の底入れを経て、増加

ソーシャルラーニング事業

- ・事業開発続く。ユーザー増は継続。イベント開催など、露出が増加中。

第3四半期の動き：ポジティブとネガティブ

事業として立ち上がり始めた、スマートフォン向け広告商材

ポジティブ

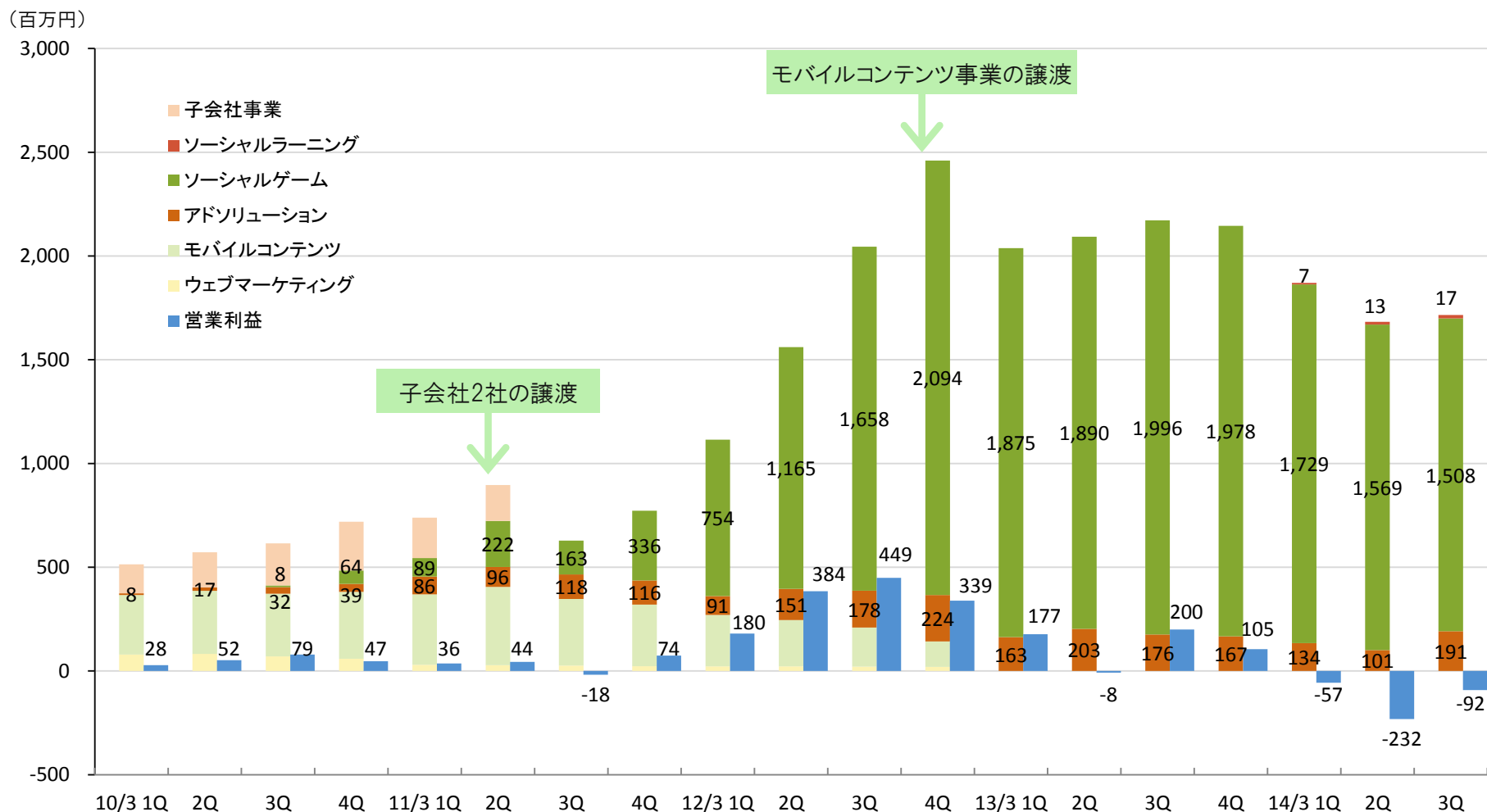
- SG フルボッコヒーローズ事前登録のバイラル・マーケティングが、想定を上回る集客につながる成功。事前登録を用いたマーケティングノウハウを1つ獲得
- SG フルボッコヒーローズiOS版を1月27日にリリース。リリース後の滑り出しはひとまず順調
- SG ブラウザゲームが想定よりも堅調。多プラットフォーム対応も進展中
- SL 自社イベント開催、他所での登壇等によりソーシャルラーニング、EdTech全般の社会認知が向上
- AD 広告事業でスマートフォン向けサービスに強い需要を確認。事業として立ち上がり始める

ネガティブ

- SG 引き続きネイティブ対応に課題継続
 - 機種カバレッジ、UI/UXのリッチ化対応などのアプリ機能への対応
 - 開発規模の大型化に伴う、工程管理と組織マネジメントへの対応
- SL 事業としてのスケラビリティを得るためのステップアップ、イノベーションの模索が続く
- AD 需要対応に向け、営業力、開発力、企画力の整備が急務

SG: ソーシャルゲームサービス AD: アドソリューション SL: ソーシャルラーニング 全: 全社

売上高・営業利益の推移

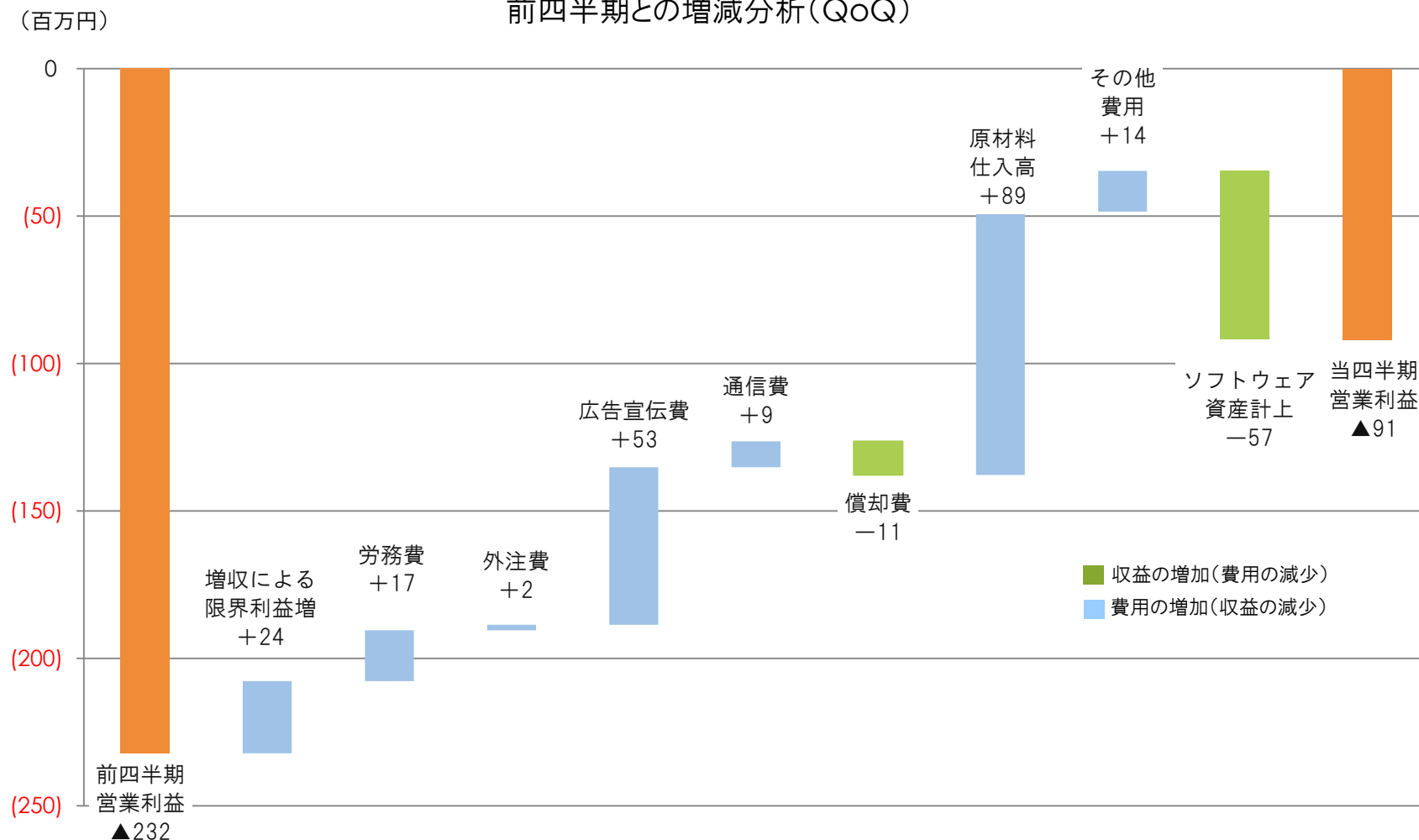


注：各事業の売上には内部取引を含み、各事業売上の合計と売上高の差分は内部取引分となります。内部取引は、主として、ソーシャルゲーム事業、ソーシャルラーニング事業と広告事業間で発生しています。

営業利益増減要因

アドソリューション事業の進捗と費用抑制が寄与し、赤字は縮小

前四半期との増減分析(QoQ)



注: 限界利益: 主要な変動費(仕入高、支払手数料、著作権料)を売上高から控除した値

費用構成

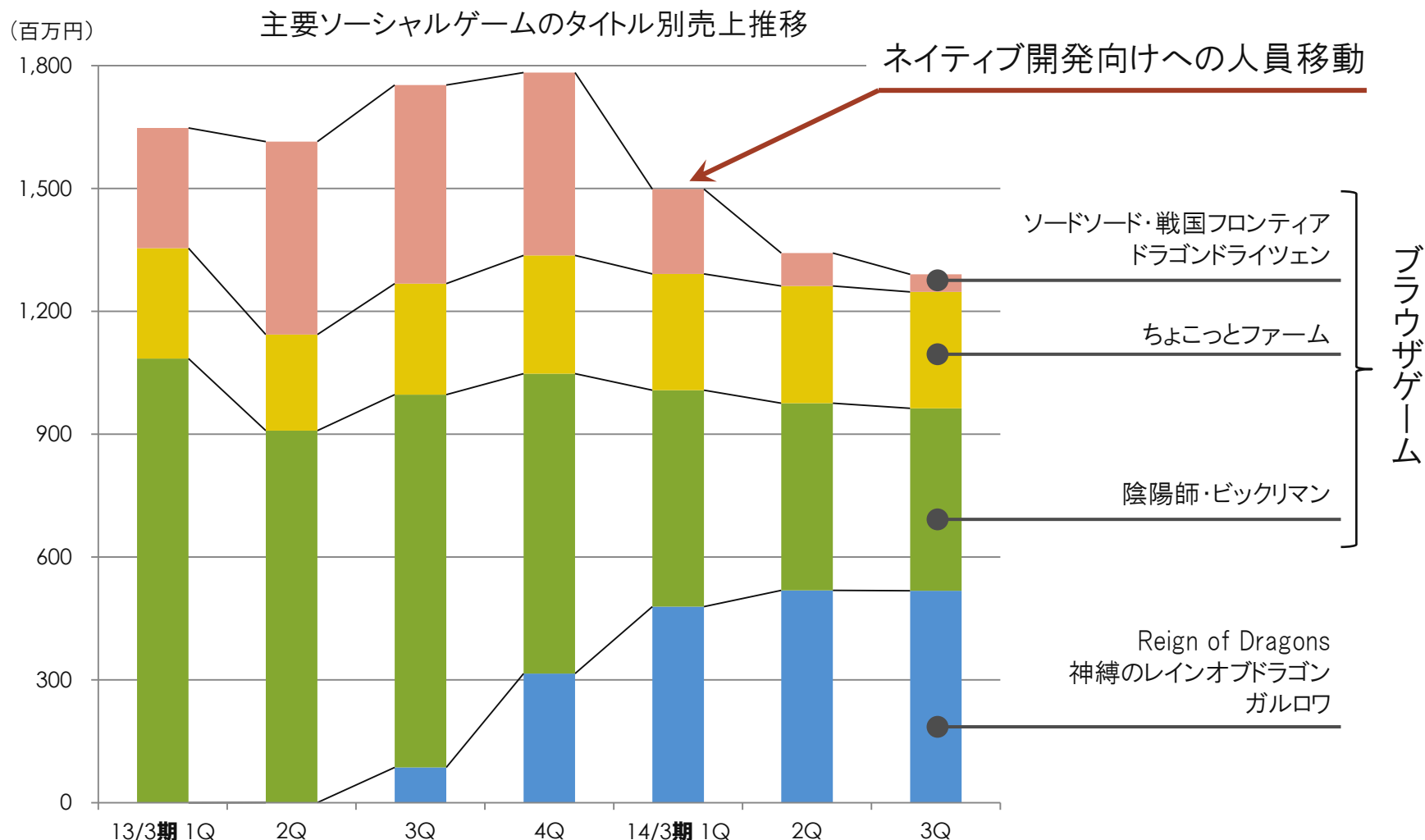


アドソリューション事業連動費用増のほかは、引き続き、ネイティブ開発投資へ傾注 (百万円)

	第3四半期 (2013年10-12月)	前四半期 (2013年7-9月)		前年同期 (2012年10-12月)		費用特性、前四半期からの増減要因等
			前四半期比		前年同期比	
原価合計	1,318	1,315	0.2%	1,424	▲7.4%	
支払手数料	482	533	▲9.6%	511	▲5.7%	変動費:プラットフォームへの支払手数料
著作権料	59	61	▲3.3%	67	▲11.9%	変動費:版權を伴う売上に連動
労務費	267	263	1.5%	232	15.1%	開発・企画系人員の増に伴う増加
外注費	240	242	▲0.8%	160	50.0%	開発向け業務委託
仕入高	142	70	102.9%	126	12.7%	変動費:アドソリューション事業売上に連動
通信費	76	85	▲10.6%	96	▲20.8%	データセンターコスト
ソフトウェア償却	65	53	22.6%	86	▲24.4%	ゲームの減価償却費
減価償却費	6	6	0.0%	5	20.0%	開発関連設備の減価償却費
原材料仕入高	84	173	▲51.4%	104	▲19.2%	ゲーム中のグラフィックなど。
他勘定振替高	▲171	▲228	▲25.0%	▲10	1610.0%	新作開発の進捗とともに増加(▲は除算)
その他	64	55	16.4%	42	52.4%	
販管費合計	486	598	▲18.7%	552	▲12.0%	
支払手数料	155	168	▲7.7%	210	▲26.2%	変動費:主に通信キャリアへの支払手数料
広告宣伝費	32	85	▲62.4%	38	▲15.8%	ゲーム、ラーニングアプリのマーケティング費用
労務費	171	192	▲10.9%	188	▲9.0%	間接人員の増加は抑制
採用費	36	28	28.6%	16	125.0%	
研究開発費	2	25	▲92.0%	3	▲33.3%	スマートフォンアプリ向けの研究開発
減価償却費	5	6	▲16.7%	7	▲28.6%	間接設備の減価償却費
その他	82	91	▲9.9%	86	▲4.7%	

ソーシャルゲーム：ブラウザゲームが底堅く

コアユーザーを満たす運用で主軸ゲームは、横ばい水準を堅持



注：ソーシャルゲームサービス事業には上記グラフに表記していないパブリッシング等の売上もあります。

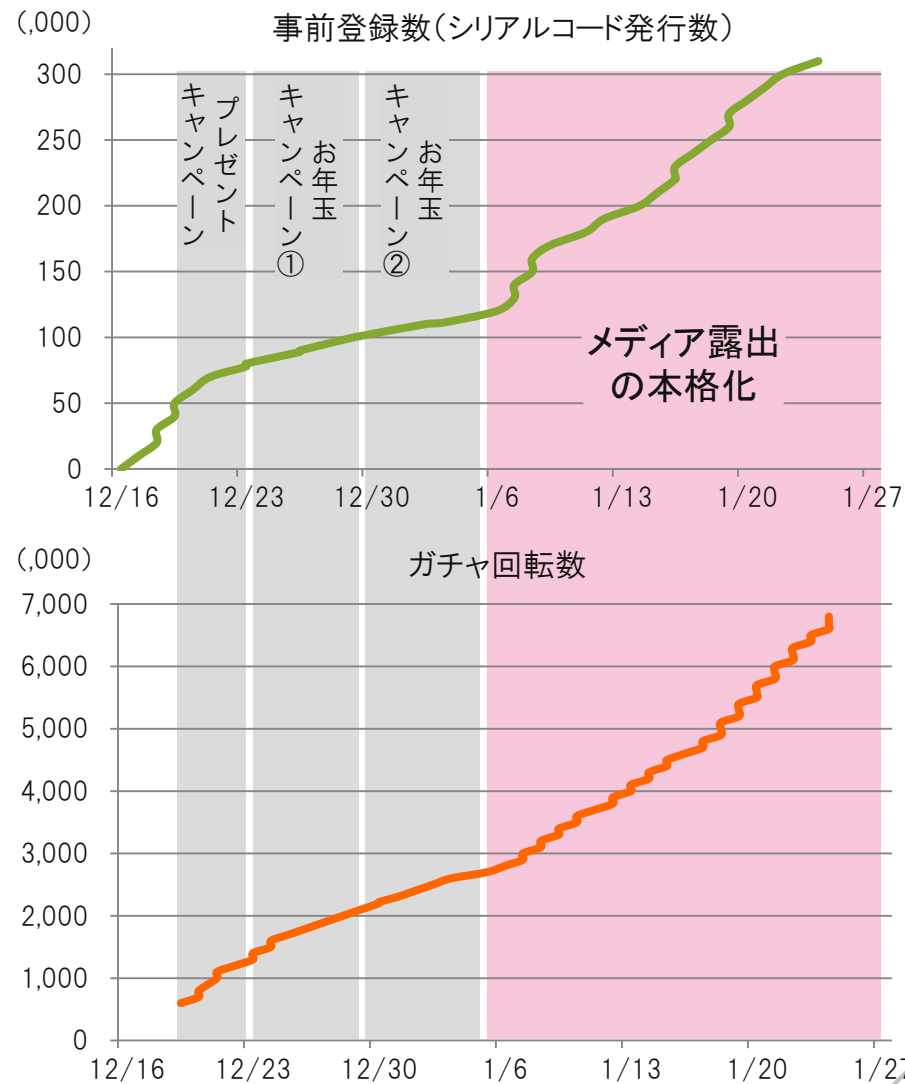
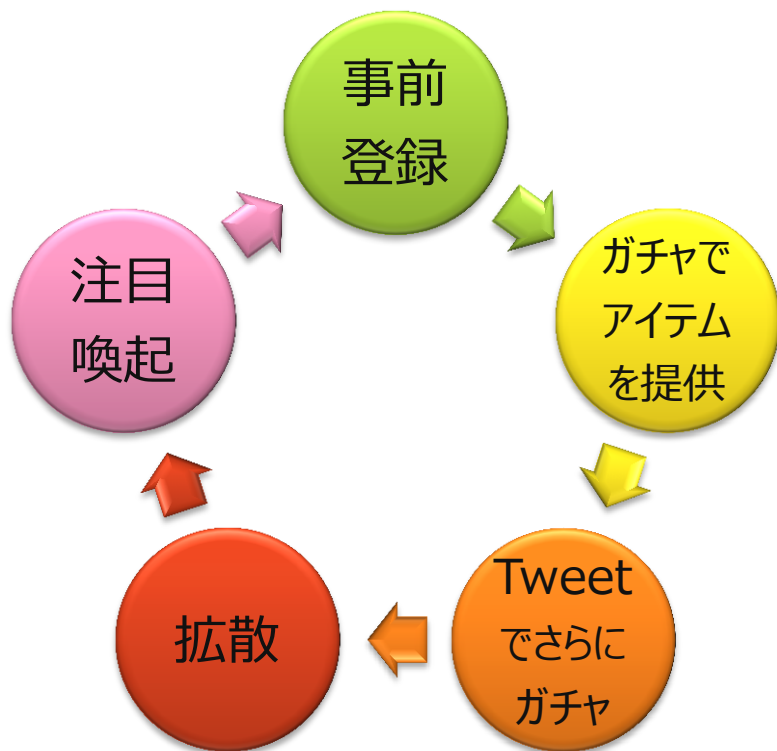
ソーシャルゲーム：今後のリリース予定

フルボッコヒーローズ iOS版をリリース。Android版も近日リリース

タイトル	リリース予定
	<p>フルボッコヒーローズ 2014年1月27日:iOS版をリリース Android版は近日リリース予定</p>
既発 1本 +	 <p>ジョジョの奇妙な冒険 スターダストシューターズ 配信 バンダイナムコゲームス</p>
新規 3本	 <p>ONE PIECEトレジャークルーズ 配信 バンダイナムコゲームス</p>
アニメ: ノブナガ・ザ・フール 連携	<p>ゲームタイトル未定 バンクオブイノベーションと共同開発 来期(予定)</p>

ソーシャルゲーム：フルボッコヒーローズ

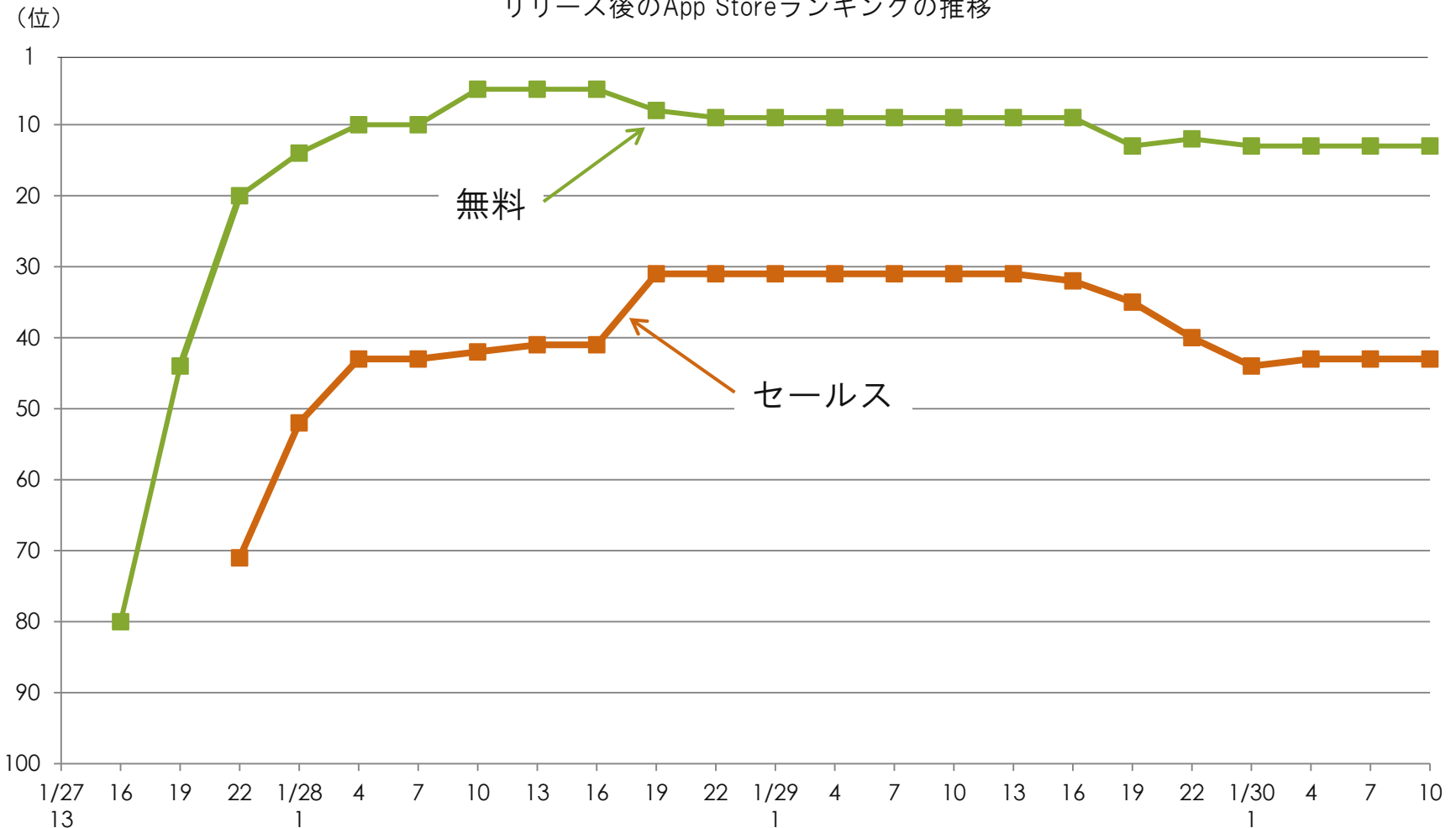
事前登録でバイラル・マーケティングが成功。自身も驚く、想定以上の成果



ソーシャルゲーム：フルボッコヒーローズ

iOS版は順調なスタート。現時点でリリース後の広宣費はゼロ、インストールは10万件突破

リリース後のApp Storeランキングの推移



ソーシャルゲーム：大型IP

ジョジョの奇妙な冒険 スターダストシューターズ



©荒木飛呂彦/集英社・ジョジョの奇妙な冒険製作委員会

©荒木飛呂彦&LUCKY LAND COMMUNICATIONS/集英社・ジョジョの奇妙な冒険SC製作委員会

©NBGI

Powered by DRECOM

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

ソーシャルゲーム：大型IP

ONE PIECE トレジャークルーズ



©尾田栄一郎/集英社・フジテレビ・東映アニメーション ©NBGI

ソーシャルゲーム:「ノブナガ・ザ・フール」連携



©河森正治・サテライト/ALC/GP/ノブナガ・ザ・フール製作委員会

株式会社バンク・オブ・イノベーション(BOI)と、2社共同でスマートフォン向けアプリケーション「ノブナガ・ザ・フール」を開発し、今春より提供開始する予定。

BOIは、日本・韓国・台湾・香港において大ヒット記録中のギルドバトルRPG「征戦！エクスカリバー」をはじめ、ファンタジーRPG「ポケットナイツ」、美少女育成RPG「ガールズ×マジック」等、スマートフォン向けにアバターを強みとした斬新でクオリティーの高い「ネイティブソーシャルゲーム」を提供。

代表作「征戦！エクスカリバー」の韓国版は、リリースから約4ヶ月で100万ダウンロードを記録するほか、提供中のタイトル合計で全世界累計300万ダウンロードを突破。国内外で高い評価を得る。

2014年度は、業界で高評価されてきたUI/UXの技術力とハイクオリティーなデザインを駆使したスマートフォン向けの「コミュニケーション・プラットフォーム」を新規事業として展開予定。さらに、新作タイトルも続々リリースする予定で更なる飛躍を目指す。アジアを中心とした海外進出を通じて、世界の人々に驚きと喜び届ける「グローバルカンパニ」して、革新的なプロダクトで独自のイノベーションを起こし続けることを目標とする。

「ノブナガ・ザ・フール」放映スケジュール

テレビ東京	日曜日	25:05～
テレビ大阪	月曜日	25:15～
テレビ愛知	月曜日	27:05～
テレビせとうち	水曜日	26:10～
テレビ北海道	火曜日	26:35～
TVQ九州放送	木曜日	27:00～
AT-X	金曜日	22:30～
	日曜日	09:30～
	火曜日	28:30～
	木曜日	16:30～

公式サイト:<http://www.nobunaga.tv/>

アドソリューション：新サービスの注目点



たんなる中間業者ではなく、広告主、メディア双方の理解に立脚した提案型サービス

広告主

アプリデベロッパー向けのインセンティブ型広告

安く、大量に、短期間の送客により、低いCPAで集客を実現

アプリの特徴に応じたメディアミックス等の複合提案も

メディア

リワードメディア運営者向けの広告メニュー

採算の良いアプリの広告を掲載することでメディア収益の拡大を提案

アプリ広告以外にも動画広告やアフィリエイト案件も含めた提案も



HEATAPP
REWARD

アプリデベロッパーとしてのノウハウ蓄積と
既存リワード広告の経験の裏付け

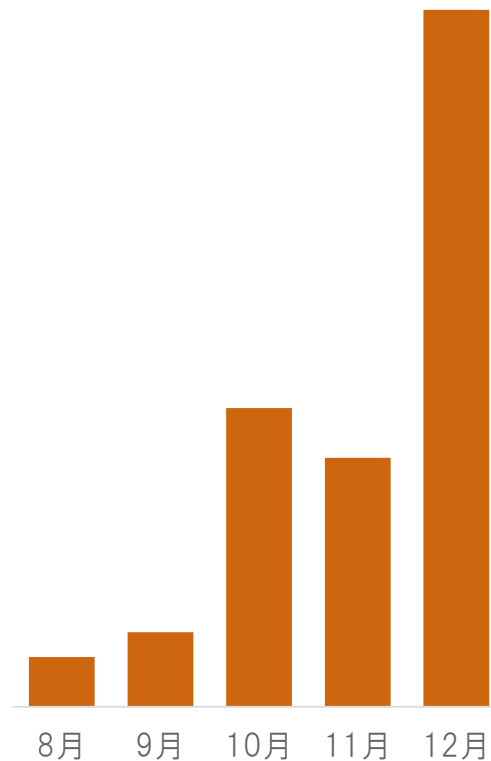
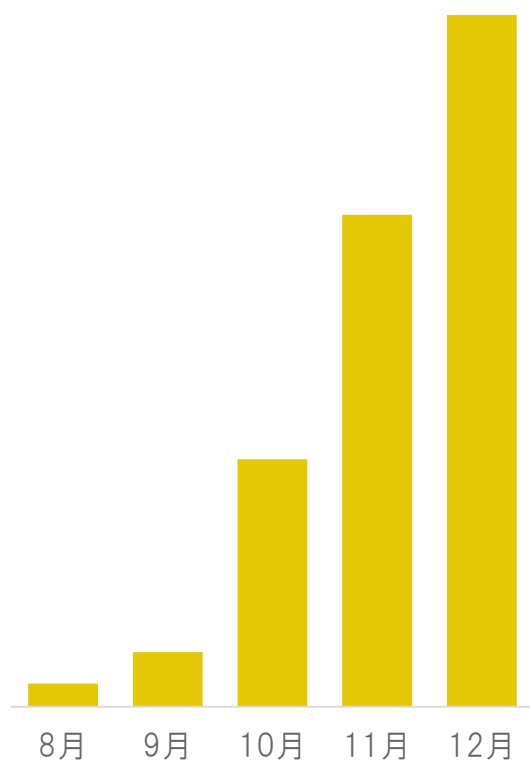
アドソリューション：順調な立ち上がり

広告主、メディア双方の評価を得、売上は拡大基調。いよいよ事業として離陸へ

売上推移

広告件数

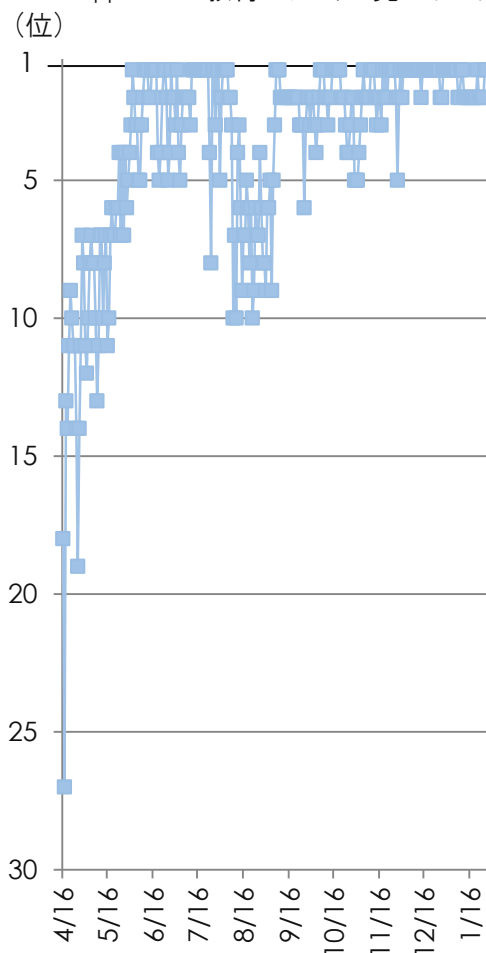
メディア件数



ソーシャルラーニング: 事業開発の進捗状況

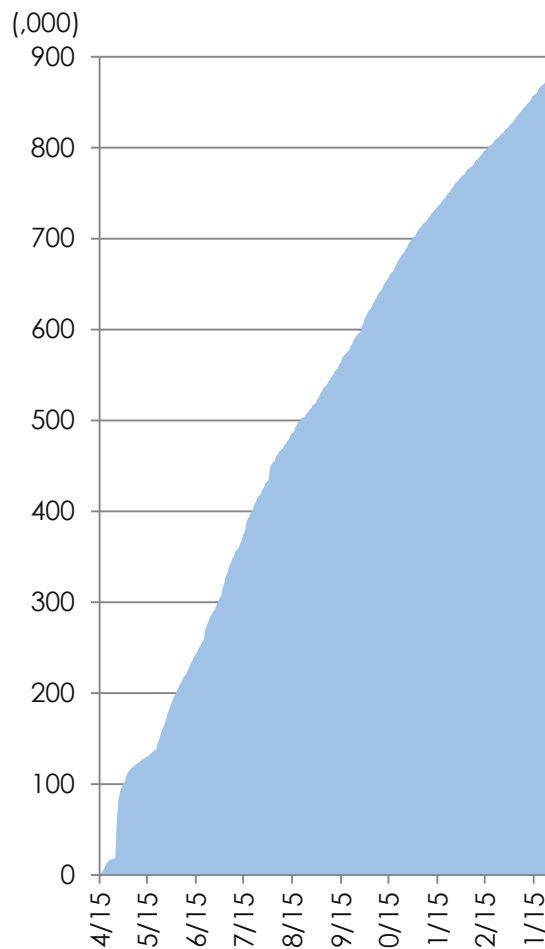
サービス進捗は順調な推移

「えいぼんたん」のランキング推移
App Store 教育カテゴリの売上ランク

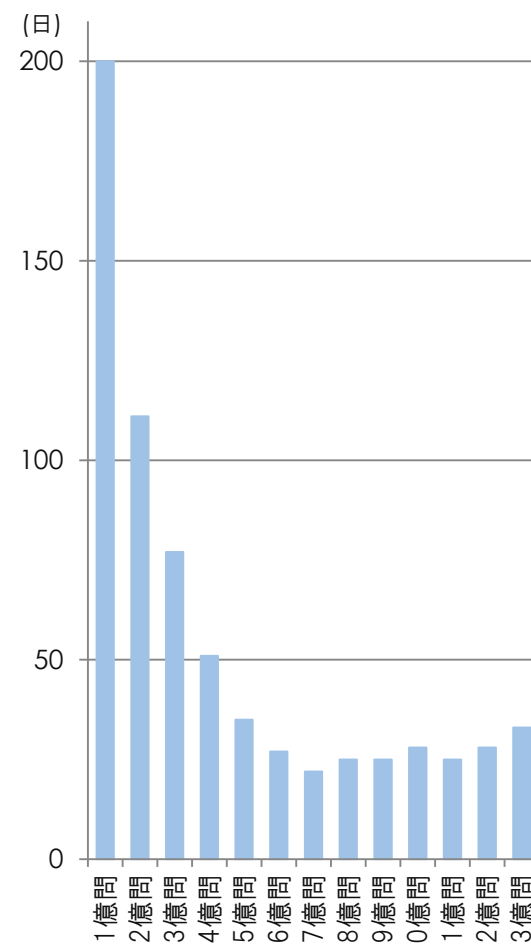


出所: App Annie

「えいぼんたん」インストール数



提供3アプリ合計の解答スピード
累計回答数1億問ごとに要した日数



2014年3月期業績見通し



新規リリースの貢献始まるも、本格化は翌期以降へ。リスクはリリース時期の変動。

(百万円)

	2014年3月期第3四半期 実績 (2013年10-12月)	2014年3月期第4四半期 見通し(差引計算) (2014年1-3月)	2014年3月期通期 見通し
売上高	1,713	2,240	7,500
営業利益	▲91	81	▲300

第4四半期の方向性

ソーシャル
ゲームサービス
事業

- ・フルボッコヒーローズに順調な立ち上がりを期待。広告宣伝費は増加へ
- ・大型IP案件2本はリリースに向け最終段階。時期の変動が今期業績に直結
- ・既存ブラウザゲームは縮小トレンドが続く見通し

アドソリューション事業

- ・商材需要は旺盛。営業傾注で売上増勢トレンドは続く見込み

ソーシャル
ラーニング事業

- ・引き続き事業開発に注力。
- ・マーケティングの意義を含め、イベント等への露出拡大を計画

全社

- ・営業、開発、企画の全面的な効率向上に向け、体制/構造の見直しを継続



DRECOM[®]
with entertainment

- ※ 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。