



DRECOM[®]
with entertainment

2016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。

第1四半期 業績概要



(百万円)

	第1四半期 (2015年4-6月)		前四半期 (2015年1-3月)	前年同期 (2014年4-6月)
		前四半期比		
売上高	1,634	-1.9%	-17.5%	1,666
営業利益	-205	-768.6%	-	-23
営業利益率	-12.6%	-	-	-1.4%
EBITDA	-36	-	-	134
経常利益	-210	-626.8%	-	-28
当期利益	-153	-39.3%	-	92

当四半期の状況

ソーシャルゲーム事業

- ・大型IPゲーム2本が安定的に推移。前年度5月にリリースした大型IPゲームの英語版も順調に立ち上がり、各国のランキングで上位にランクイン
- ・「フルボッコヒーローズ」でプロモーション施策が売上にプラス寄与。増収トレンドが継続
- ・「崖っぷちバスターズ」でユーザー満足度向上を目指した改修が継続。立ち上がりは2Q以降に
- ・「ちよこっとファーム」は底堅く売上水準を維持。他の既存ゲームでは縮小傾向が継続

ソーシャルラーニング事業

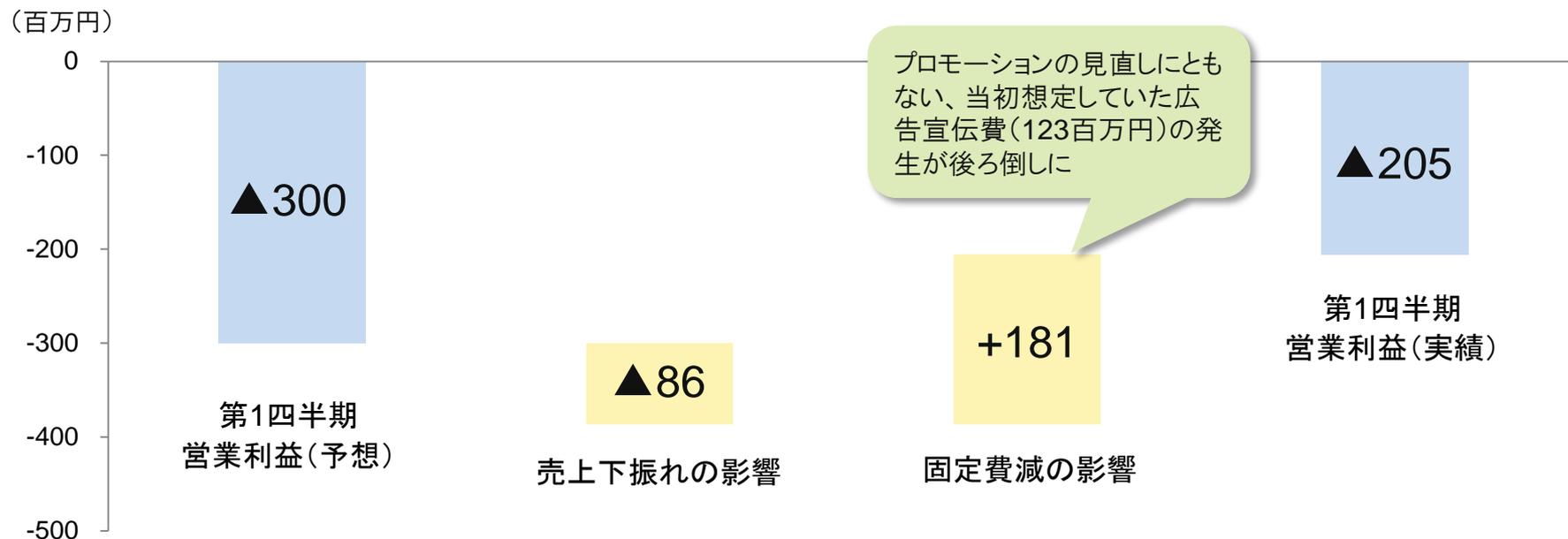
- ・楽天との合併会社ReDucateの体制下で既存サービスの運用と事業開発に引き続き傾注

広告メディア事業

- ・動画広告サービス「poncan」を積極的に拡販。同時に、既存サービスを活かした新商材の開発にも取り組み、注力業種の多様化を通じたクライアントベースの拡大に注力

第1四半期 業績概要(続き)

プロモーション見直しで広告宣伝費の発生が後ろ倒しに。コスト効率化もあり、利益が予想比で上振れ



(百万円)	2016年3月期第1四半期 予想(A)	2016年3月期第1四半期 実績(B)	(B) - (A)
売上高	1,800	1,634	-166
営業利益	-300	-205	+95
経常利益	-300	-210	+90
当期利益	-200	-153	+47

第1四半期の動き：ポジティブとネガティブ

プロモーション施策で「フルボッコヒーローズ」が伸長。「崖っぷちバスターズ」では改修が継続

ポジティブ

- SG** 大型IPゲーム2本が堅調に推移し、収益に安定寄与。前年5月にリリースしたゲームは、英語版も順調に立ち上がり、各国でランキング上位入り
- SG** 「フルボッコヒーローズ」は、「進撃の巨人」とのコラボレーションやTVCMなどのプロモーションが売上にプラスに寄与し、増収トレンドが継続
- AD** 動画広告サービス「poncan」が引き続き伸長。拡大する動画広告市場に向け、より多くの業種の顧客ニーズに対応可能な新商材の開発が進展

ネガティブ

- SG** 第1四半期中に完了する予定だった、「崖っぷちバスターズ」の初期改修が遅延。本格的な立ち上がりは第2四半期以降を見込む（6月中旬にver. 1.1を、7月初旬にver. 1.2をリリース）

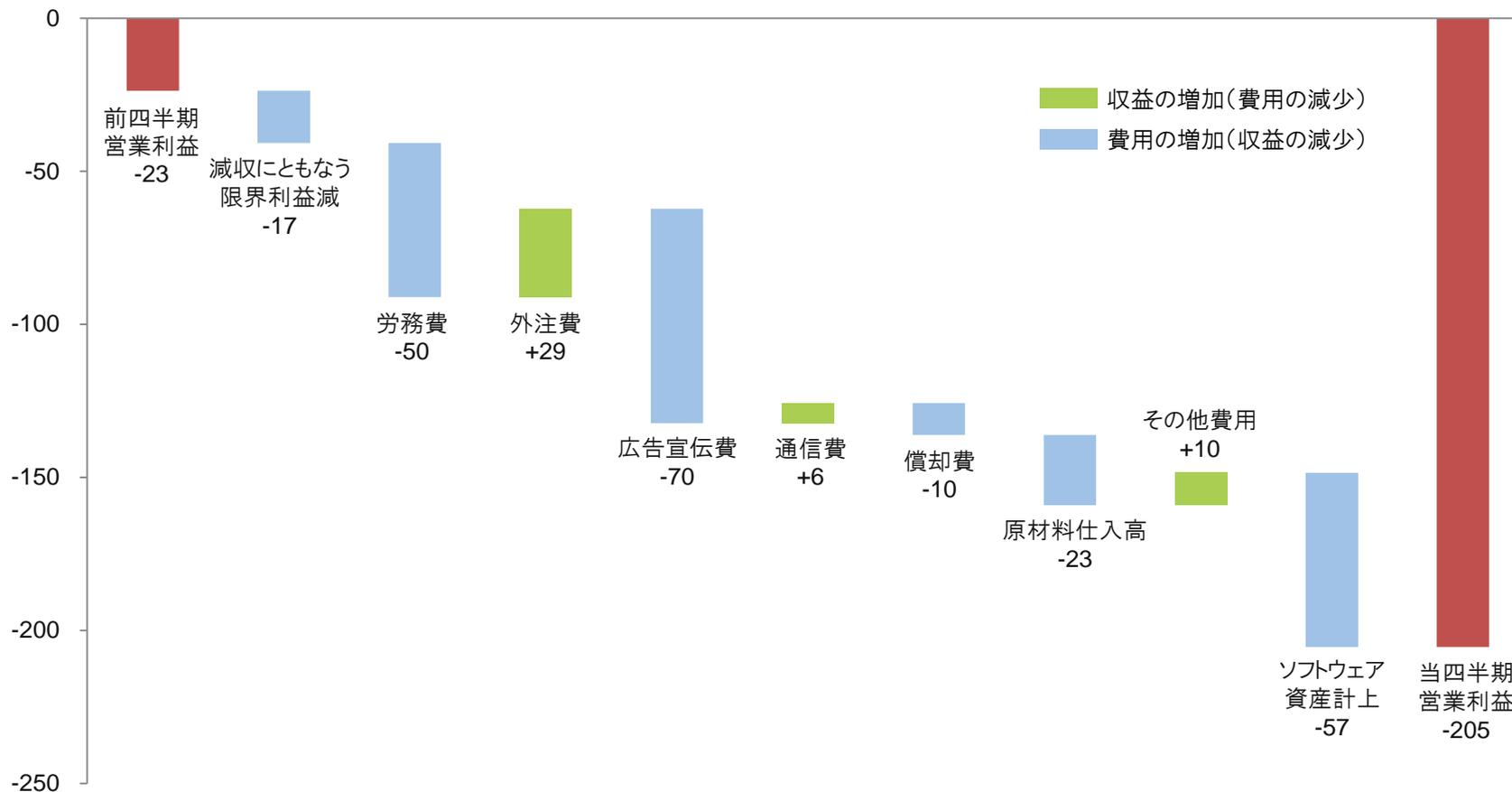
SG ソーシャルゲーム **SL** ソーシャルラーニング **AD** 広告 **ME** メディア

営業利益増減要因

プロモーション施策実施に伴う広告宣伝費、事業拡大に向けた先行投資の増加が影響

前四半期との増減分析(Q on Q)

(百万円)



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

ソーシャルゲーム：“フルボッコヒーローズ”

コラボ、TVCMなどプロモーション施策が奏功。今後も継続的に実施し、増収トレンド継続を目指す

プロモーション概要

TV CM

- 放送開始日：2015年5月2日(土)～5月10日(日)
- 放映地域：全国6地区(北海道・宮城・中京・関西・広島・福岡)

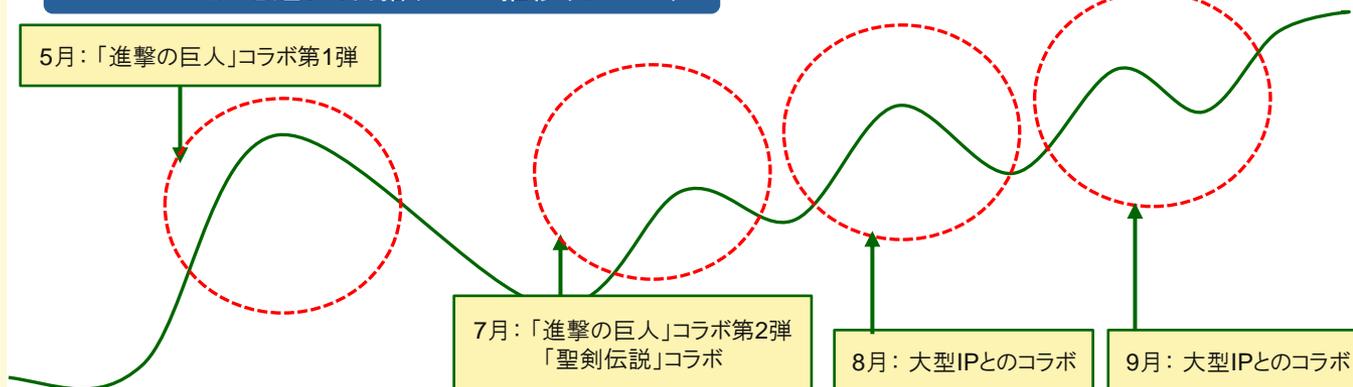


コラボレーション

- ✓ 『進撃の巨人』とのコラボレーション
 - 実施期間：5月2日～5月18日 / 7月4日～7月20日
 - キャンペーン特典：コラボ限定ヒーローの提供 / 2週間限定のクエストの提供
- ✓ 『聖剣伝説 RISE of MANA』とのコラボレーション
 - 実施期間：7月23日～7月30日
 - キャンペーン特典：コラボ限定ヒーローの提供 / ゲーム内アイテムの提供

今後の『フルボッコヒーローズ』の成長戦略

プロモーションを通じて目指すDAU推移(イメージ)



上記のプロモーション施策の売上寄与を確認。今回のプロモーションを通じて獲得したノウハウを活かし、2Q以降も、毎月、他社コンテンツとのコラボレーションを実施予定。積極的なプロモーションを展開し、増収トレンドを継続し、さらに一段上の成長を目指す

ソーシャルゲーム：“崖っぷちバスターズ”

ユーザー満足度向上を目指した改修は着実に進展。本格的な立ち上げは2Q以降

現状の課題と解決の方向性

現状の課題

目標より低い継続率およびARPU

原因1

「崖っぷちバスターズ」の
楽しさ・魅力がユーザーに
十分に伝わっていない

原因2

マルチプレイや
エリアモードなど、
ゲームの特徴となる部分で
技術的な課題を抱えている

解決への方向性

Ver 1.1 ~ Ver. 2.1にて、
主要な改修を終え、継続率およびARPUの
向上を目指す

改修スケジュール

6月

Ver. 1.1

- 改修の目標: 1day、3day継続率の向上
- 具体的な改修点: 初心者ユーザーの導線整理など

✓ リリース済

7月

Ver. 1.2

- 目標: 7day継続率の向上、開発効率の向上
- 具体的な改修点: マルチプレイ動作の安定化 / 必殺技動作修正など

✓ リリース済

8月
上旬

Ver. 2.0

- 目標: 14day、30day継続率の向上
- 具体的な改修点: マルチプレイ、エリアモード、UIと動作大幅改善

8月
下旬

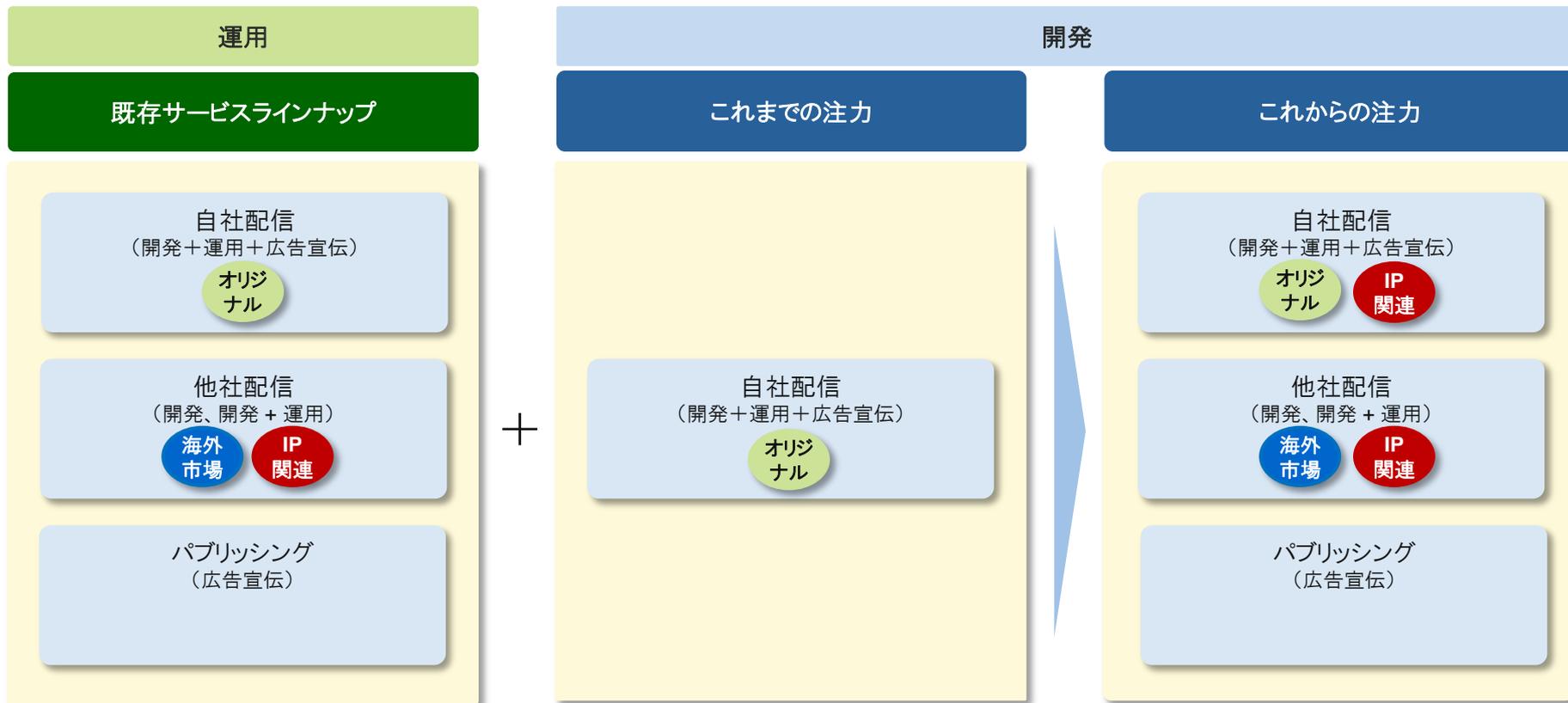
Ver. 2.1

- 目標: ARPUの増加
- 具体的な改修点: ARPUを増加させられる施策を打つことを可能とする、機能の搭載

Ver. 2.1をリリース後、継続率およびARPUの改善具合を確認し、
プロモーションを実施し本格的な立ち上げを図るか、
規模を縮小するかを判断

ソーシャルゲーム：今後の開発ポートフォリオ

開発ポートフォリオを、オリジナルとIPの両方を組み入れた形に見直し



現在は、複数本が開発ラインに(開発中の新規タイトルについては、リリースの目途が立ち次第、随時公表)。オリジナルタイトルに加え、新たなIPタイトルを組み入れた開発ポートフォリオへ見直し

広告：動画広告サービス“DreeVee”

動画広告サービス「poncan」刷新。配信手法の改良で顧客業種の多様化を目指す



DreeVeeの紹介

ドコモの動画広告サービス「poncan ビデオアド」がリニューアルし、「DreeVee(ドリービー)(Drecom with entertainment / Video engagement enhancementの略)に。リニューアルにともない、様々な手法での動画広告掲載が可能となり、従来の主要サービス提供先であったEC・通販企業をはじめ、アプリ開発者など、幅広い広告主へのサービス提供が可能に。また、従来の提携メディアに加え、スマートフォンのみを対象としたメディア配信も強化し、提携メディアがさらに拡大。

顧客ポートフォリオの多業種化

Poncanの顧客ポートフォリオ

EC

DreeVeeの顧客ポートフォリオ

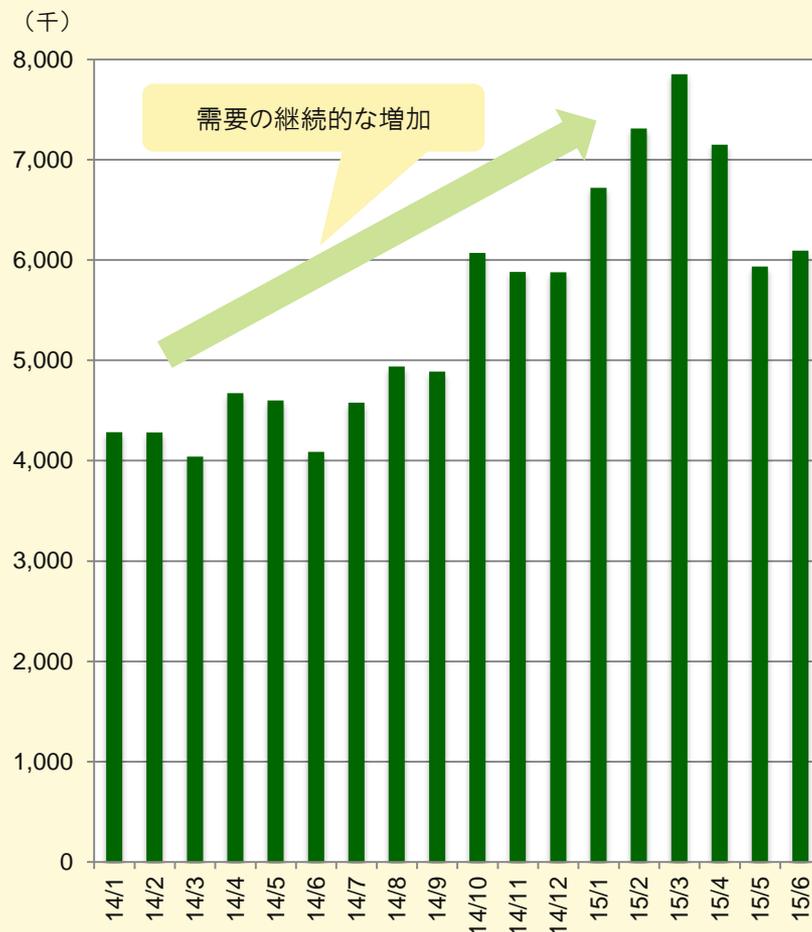
EC

アプリ

その他

配信手法に変更を加え、ECサイト以外にも広告掲載が可能に。
多様な業種の顧客ニーズに対応したサービスを提供し、
顧客ポートフォリオを多業種化を目指す

poncan 月別動画視聴数の推移



- 1 オリジナルゲームにフォーカスした開発ポートフォリオから、IPタイトルも含めた開発ポートフォリオへ変更。収益の安定化と事業拡大を目指す
- 2 オリジナルゲームでマーケティングを強化。広告宣伝の投下のほか、集客に向けた他社とのコラボレーションにも注力
- 3 広告メディア事業では、「poncan」のリニューアルを通じ、動画広告の一層の拡販を進め、収益化を加速
- 4 海外展開は機を見ながら。焦点はアジア

2016年3月期 第2四半期累計期間の見通し



1Qに引き続き、プロモーション施策の拡大に向け広告宣伝費を前四半期比で増額

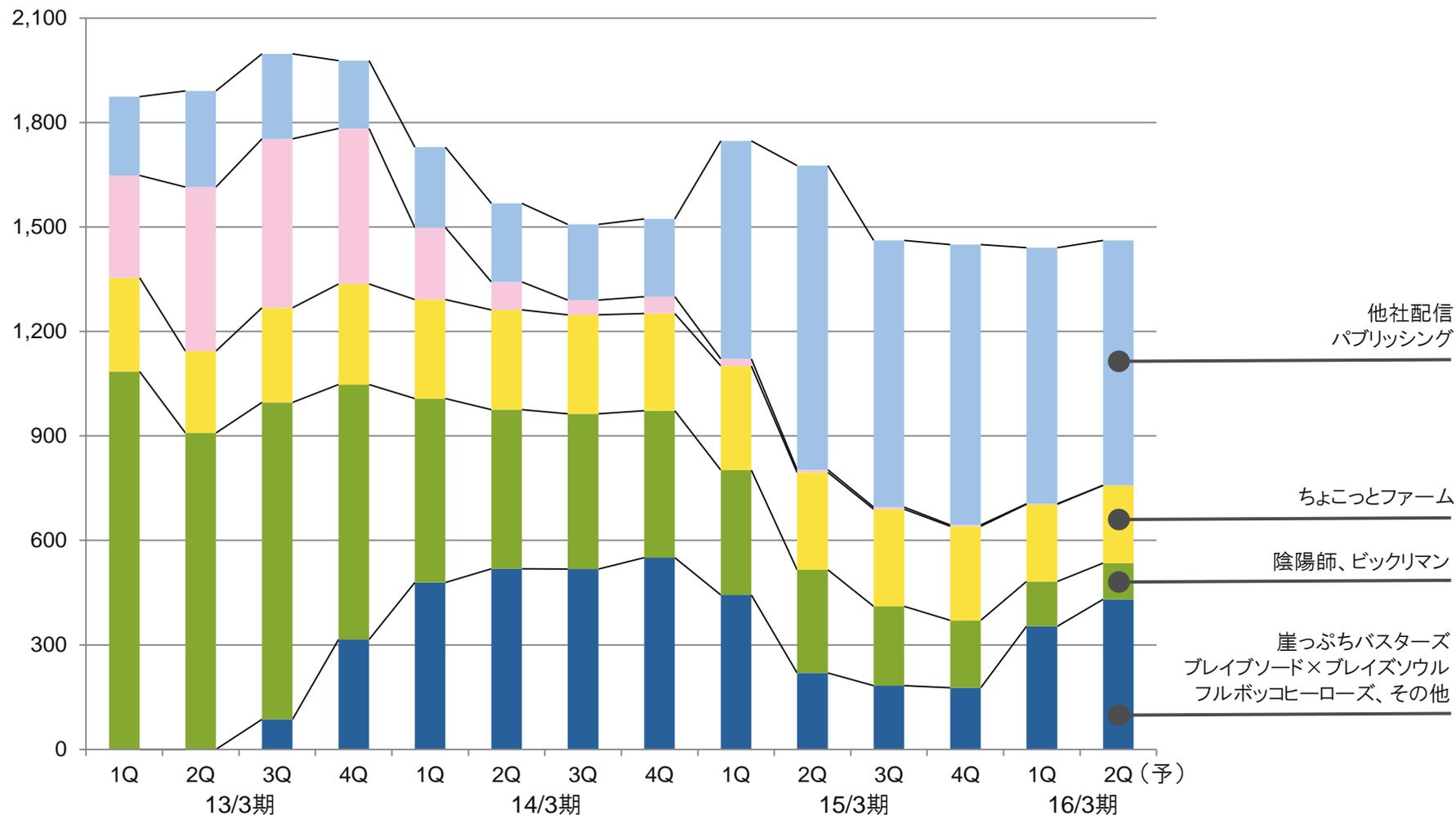
	2016年3月期 第1四半期実績 (A)	2016年3月期 第2四半期見通し (B)	(B)-(A)	2016年3月期 第2四半期累計期間 見通し (C)
売上高	1,634	1,716	+82	3,350
変動費※	371	419	+48	790
広告宣伝費	117	213	+96	330
研究開発費	84	46	-38	130
その他	1,267	1,233	-34	2,500
営業利益	▲ 205	▲ 195	+10	▲ 400

※ 仕入高、支払手数料、および著作権料

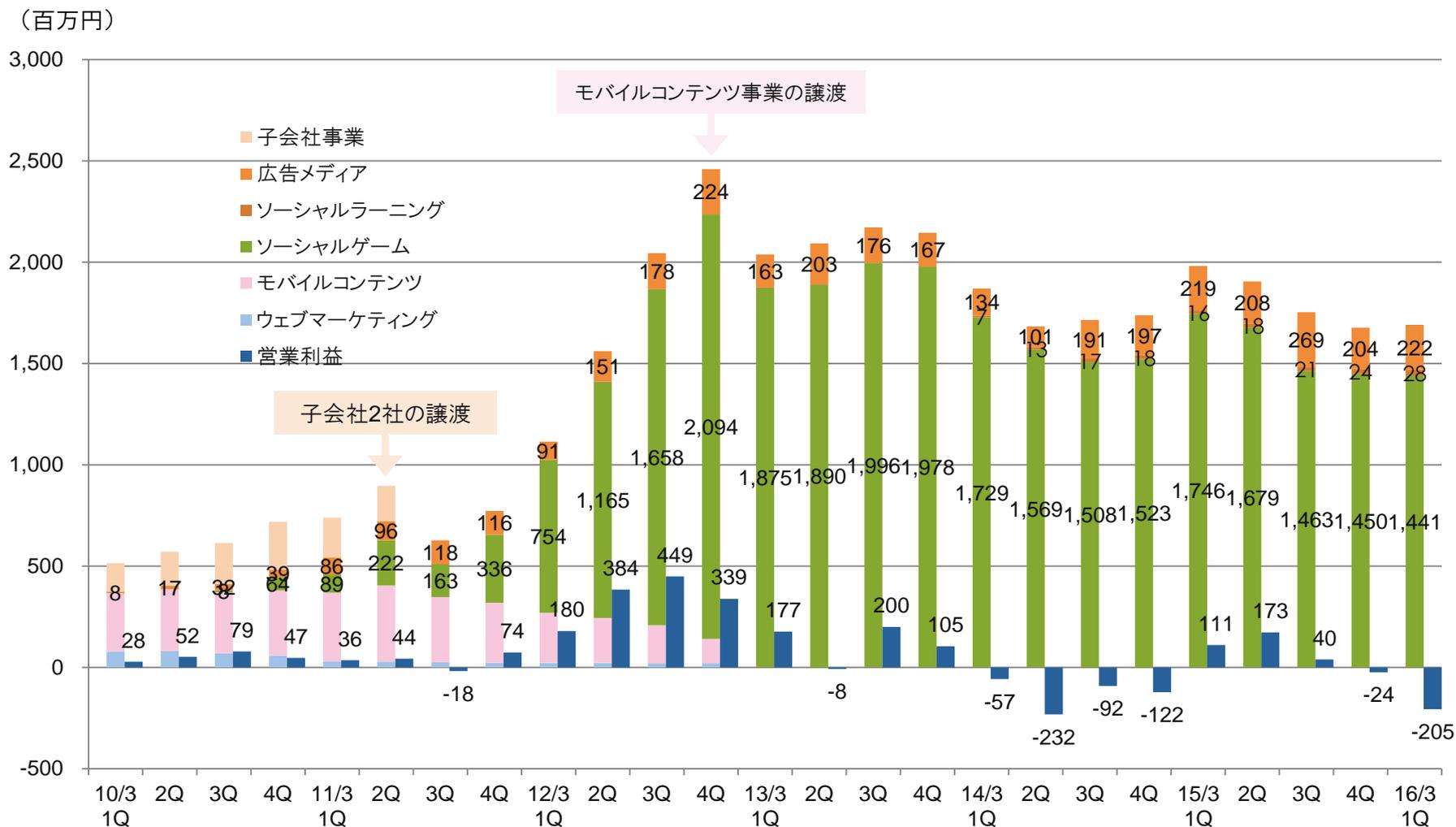
	2Qの事業進捗見込み	2Q収益への影響
ソーシャルゲーム事業	「フルボッコヒーローズ」は積極的なプロモーションを通じて、増収トレンドの維持を見込む。コラボレーション、TVCMなどのプロモーションに向けた広告宣伝費を投下へ	売上、広告宣伝費ともに増加を見込む
	大型IPゲームは引き続き安定的な売上、収益寄与を見込む。ユーザー増に加え、リリースからの時間経過によるユーザーの定着がプラスに効果することも期待。海外版の売上寄与はプラス要因	売上が当社分だけのネット計上であるため、売上変動の影響は相対的に小さめ。他方、変動費がないため、売上変動が利益に直結
	「崖っぷちバスターズ」はユーザー満足度の向上に向けた改善が継続する見通し。2Qでの収益寄与は見込まず	対前四半期比での増収は見込まず、先行投資の継続を見込む
ソーシャルラーニング事業	楽天との合弁会社ReDucateで事業開発を継続するとともに、既存サービスを活かした新規英語学習アプリを開発中	コスト先行で利益にはマイナス
広告メディア事業	既存のサービスを活かした、新たな動画広告サービスをリリース予定。あわせて、営業力を強化し拡大を続ける需要取り込みに傾注	売上プラスも事業構造上利益率低め

2016年3月期 第2四半期の見通し

(百万円) ソーシャルゲームのタイトル別売上推移

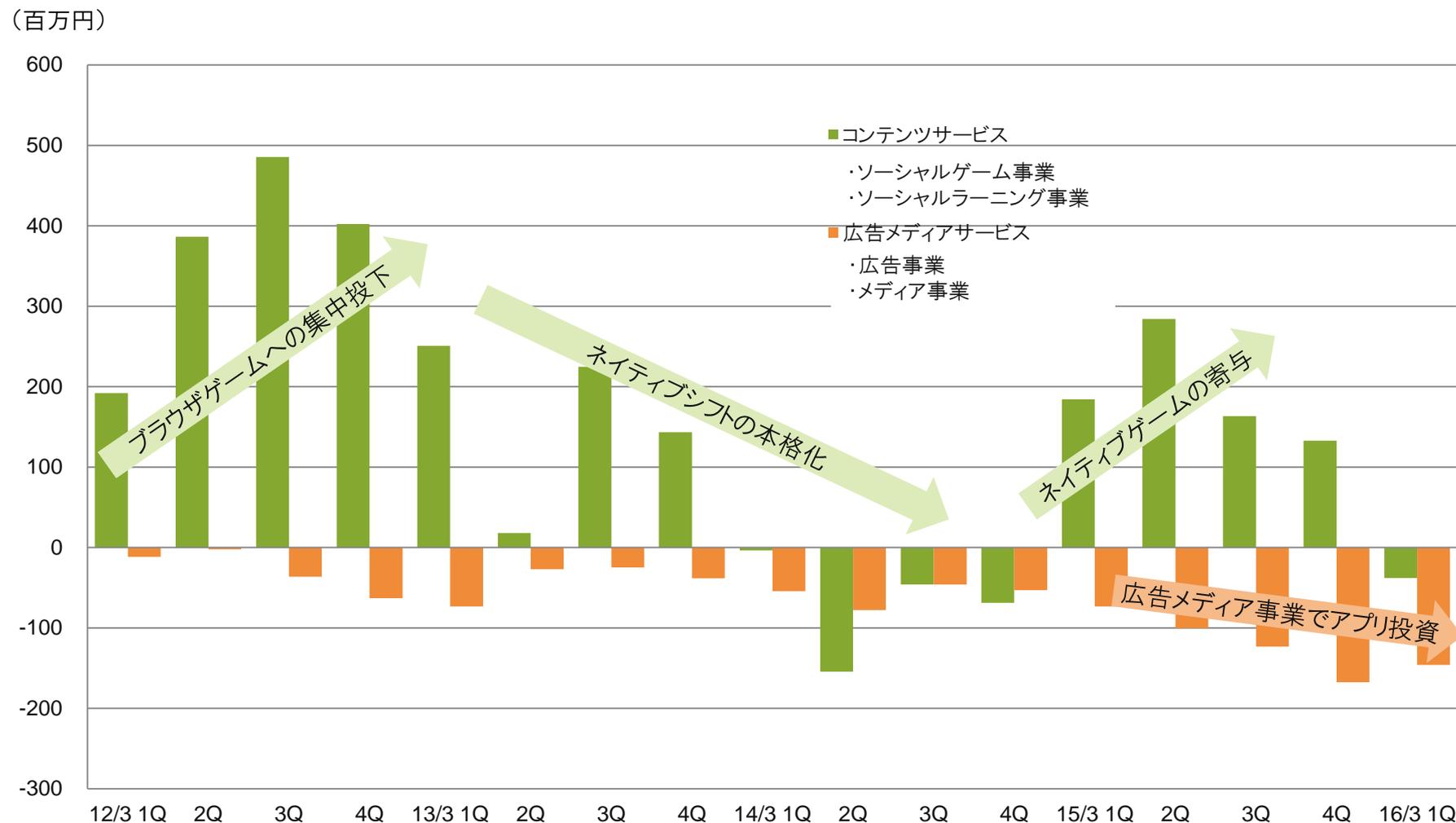


売上高・営業利益の推移

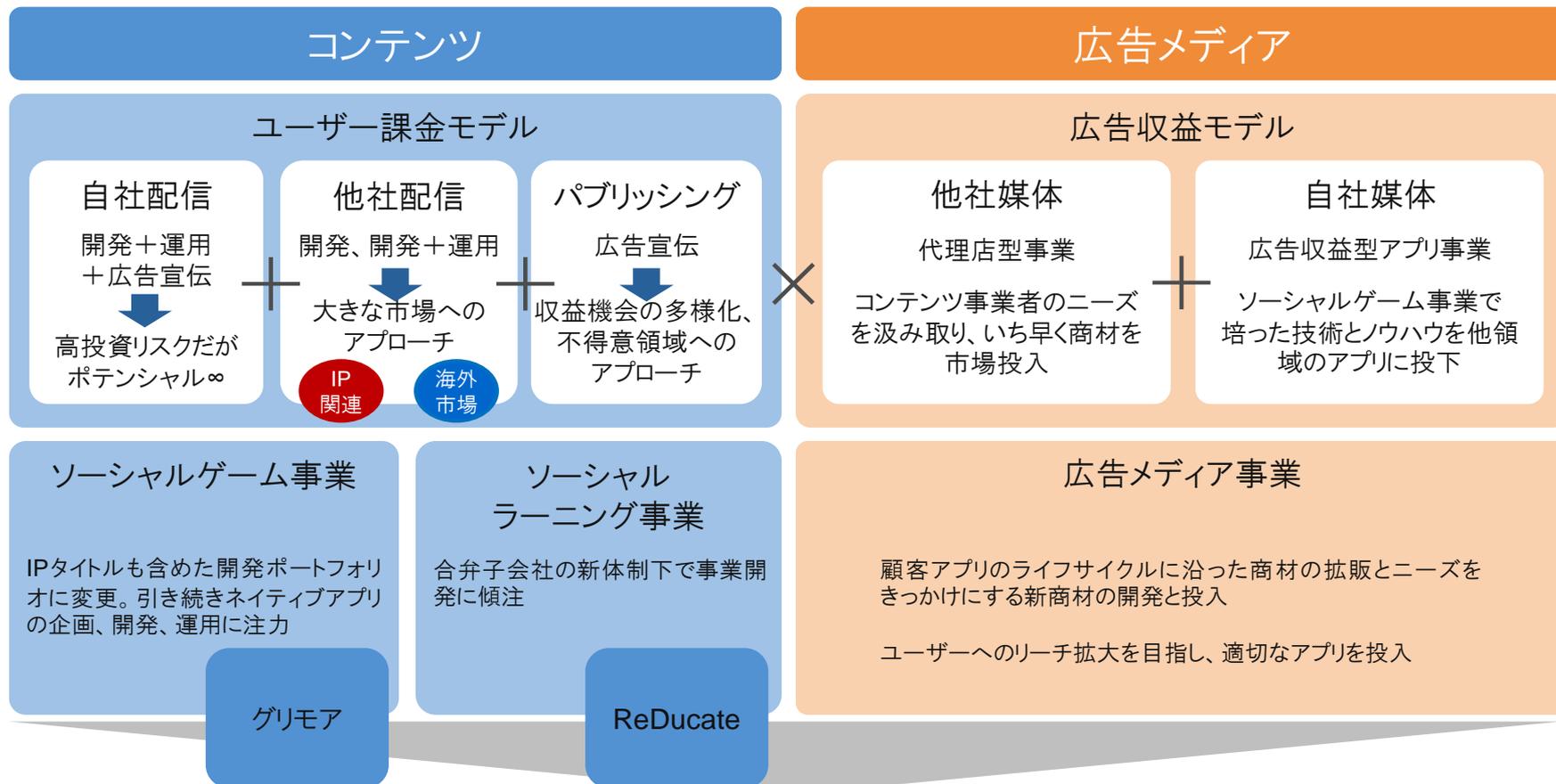


注：2012年3月期～2014年3月期は単体決算、他の期は連結決算。各事業の売上には内部取引を含み、各事業売上上の合計と売上高の差分は内部取引分となります。内部取引は、主として、ソーシャルゲーム事業、ソーシャルラーニング事業と広告事業間で発生しています

セグメント別営業利益の推移



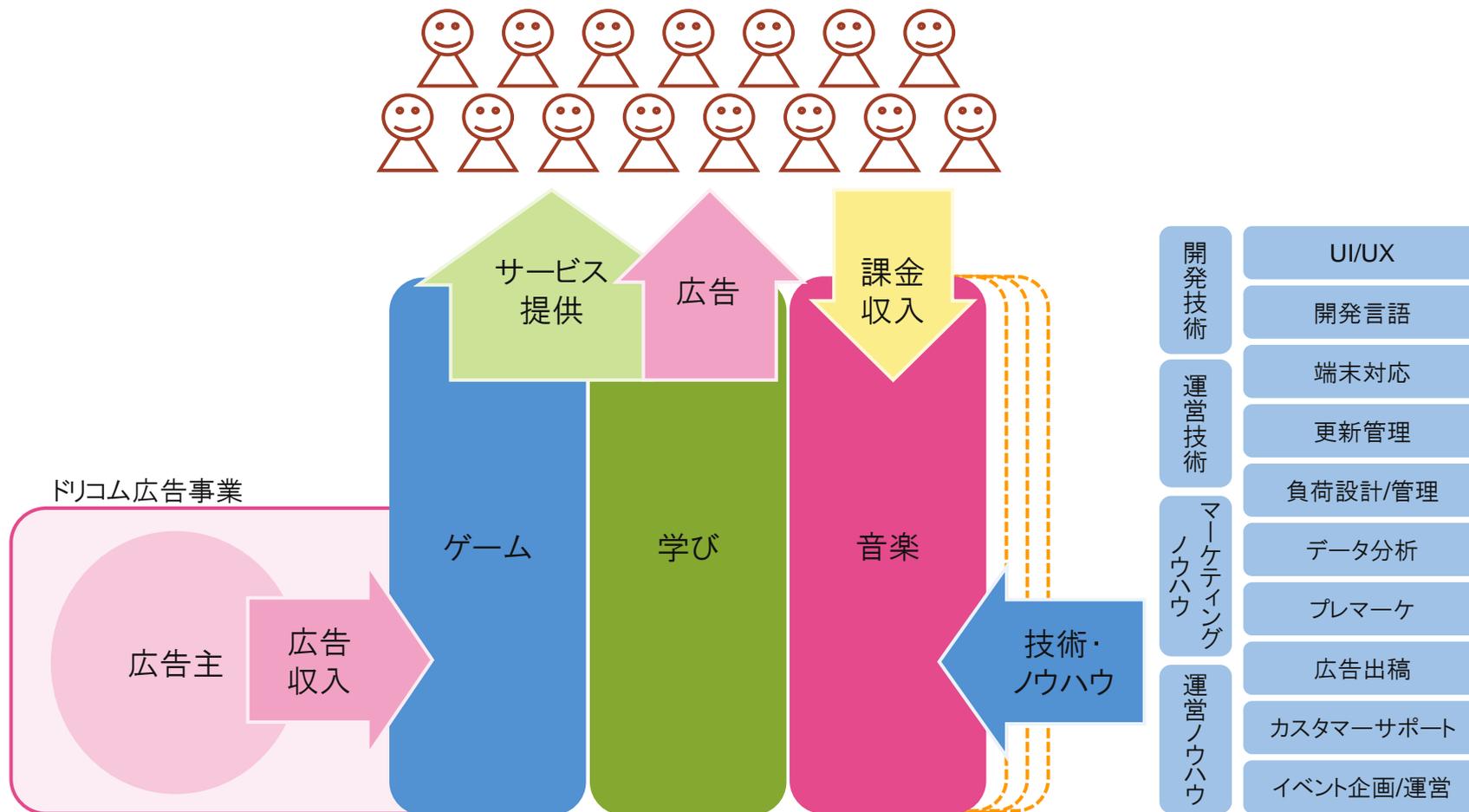
注：2012年3月期～2014年3月期は単体決算、2015年3月期は連結決算。



スマートフォンネイティブアプリ市場に向け、ソーシャルゲームのノウハウを核に多様な事業を展開、高成長と業績ボラティリティ低下の両立を目指す

今後の方向性：ゲーム以外への展開を活性化

ゲームで獲得した技術とノウハウを他の領域にも展開。収益機会も課金と広告に相乗化



費用構成

(百万円)	第1四半期(連結) (2015年4-6月)		前四半期 (連結) (2015年1-3月)	前年同期 (連結) (2014年4-6月)	費用特性	
	前四半期比	前年同期比				
原価合計	1,247	2.3%	-8.2%	1,219	1,358	
支払手数料	214	13.3%	-33.8%	189	324	変動費:プラットフォームへの支払手数料
著作権料	13	-55.3%	-64.2%	31	38	変動費:版權を伴う売上に連動
労務費	359	12.7%	23.8%	319	290	開発・企画系人員人件費
外注費	337	-7.9%	7.4%	366	313	開発向け業務委託費
仕入高	98	-11.7%	-23.4%	111	128	変動費:広告事業の出稿数に連動
通信費	102	-6.0%	-6.9%	109	110	データセンターコスト
ソフトウェア償却	158	12.5%	59.2%	141	99	ゲームアプリの減価償却費
減価償却費	5	-8.1%	2.1%	6	5	開発関連設備の減価償却費
原材料仕入高	79	40.7%	38.6%	56	57	ゲーム中のグラフィックなど
他勘定振替高	-207	5.5%	163.9%	-196	-78	開発アプリの資産もしくは研究開発費への振替
その他	83	-2.0%	22.6%	85	68	
販管費合計	592	26.0%	15.8%	470	511	
支払手数料	43	-18.3%	-59.0%	53	107	変動費:主に通信キャリアへの支払手数料
広告宣伝費	117	147.0%	153.7%	47	46	ゲーム、ラーニングアプリのマーケティング費用
労務費	186	5.6%	-6.2%	176	198	管理部門など間接人員人件費
採用費	41	9.3%	111.4%	37	19	新卒、中途採用の方向性に变化なし
研究開発費	84	397.1%	899.9%	17	8	スマートフォンアプリ向けの研究開発
減価償却費	4	-62.5%	-13.6%	10	4	間接設備の減価償却費
その他	114	-9.7%	-9.7%	127	127	

バランスシート構成

(百万円)	第1四半期末 (連結) (2015年6月末)	前四半期末 (連結) (2015年3月末)	前期末 (単体) (2014年6月末)	注記
流動資産	3,188	3,486	2,828	
現預金	1,911	2,275	1,338	
売上債権	1,076	1,059	1,110	売上高の変動にリンク
繰延税金資産	86	60	185	主として前期損失に起因
その他	114	90	193	
固定資産	1,179	1,193	1,243	
建物、工具、器具及び備品	97	102	119	オフィス設備が中心
ソフトウェア資産(含仮勘定)	592	632	624	主としてリリースされたゲームアプリと開発中のアプリ
繰延税金資産	248	218	264	主として前期損失に起因
その他	240	240	235	
流動負債	1,753	1,866	1,813	
買掛金・未払金	688	669	1,006	
借入金・社債	947	891	730	銀行借入
その他	117	304	76	
固定負債	541	599	426	
借入金・社債	441	499	349	銀行借入
その他	99	99	76	
純資産	2,073	2,213	1,831	
資産合計/負債純資産合計	4,367	4,679	4,072	



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。