



2016年3月期 第2四半期 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2四半期 業績概要



第1四半期比で売上増加、赤字減少。「崖っぷちバスターズ」は規模を縮小しての運用に移行へ

(百万円)

	第2四半期 (2015年7-9月)			前四半期 (2015年4-6月)	前年同期 (2014年7-9月)
		前四半期比	前年同期比		
売上高	1,695	3.7%	-10.5%	1,634	1,895
営業利益	-85	-58.6%	-	-205	173
営業利益率	-5.0%	-	-	-12.6%	9.1%
EBITDA	55	-	-82.0%	-36	309
経常利益	-89	-57.6%	-	-210	168
当期利益	-64	-58.0%	-	-153	93

当四半期の状況

ソーシャルゲーム事業

- ・既存IPタイトル2本が安定的に推移。海外版は引き続き各国のランキングで上位にランクインし、安定的に売上寄与
- ・「フルボッコヒーローズ」は引き続きプロモーション施策を実施。第1四半期比で売上増加
- ・「崖っぷちバスターズ」は規模を縮小しての運用に移行へ
- ・「ちょこっとファーム」は底堅く売上水準を維持

ソーシャルラーニング事業

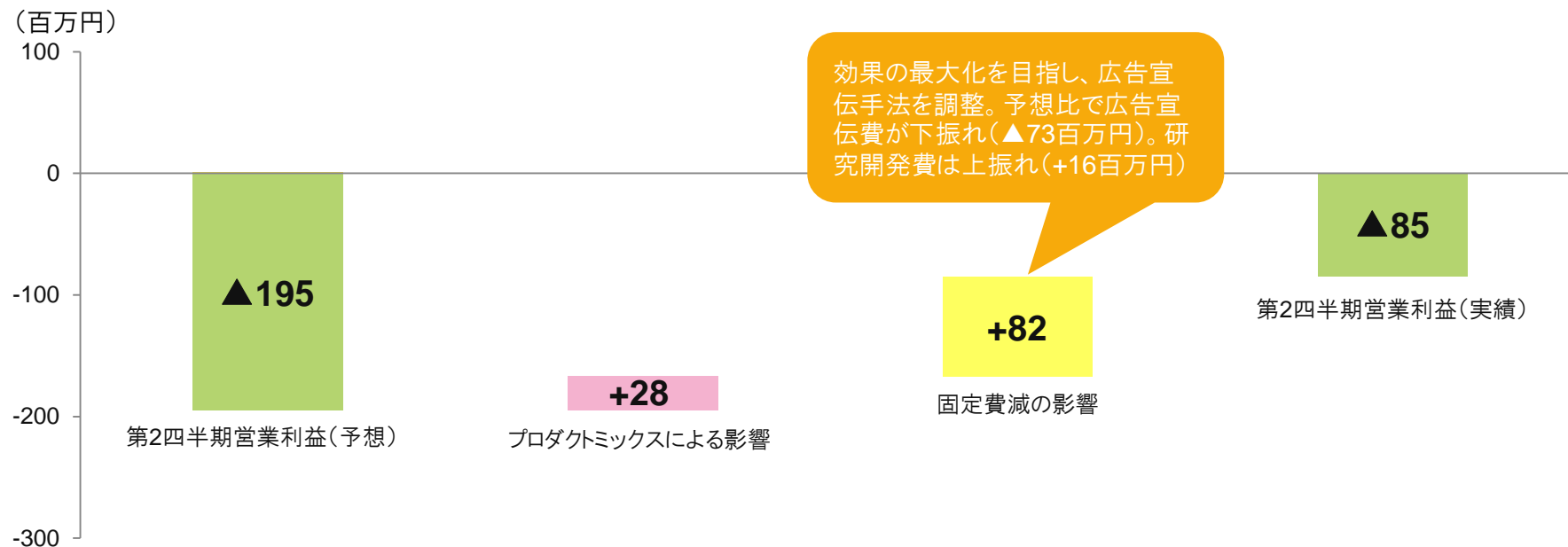
- ・既存サービスの運用と事業開発に引き続き傾注。8月には新サービス「きこえ〜ご」をリリース

広告メディア事業

- ・動画広告サービス「poncan」を刷新した「DreeVee」をリリース。新たに導入された広告掲載手法により、さらに多くの業種にサービス提供が可能になり、クライアントの多業種化に注力

第2四半期 業績概要(続き)

効果の最大化を目指し広告宣伝方法を最適化した結果、広告宣伝費が予想比で下振れ



(百万円)	2016年3月期第2四半期 予想 (A)	2016年3月期第2四半期 実績 (B)	(B) - (A)
売上高	1,716	1,695	-21
営業利益	-195	-85	+110
経常利益	-190	-89	+101
当期利益	-147	-64	+83

第2四半期の動き：ポジティブとネガティブ



「フルボッコヒーローズ」が第1四半期比で売上増加。「崖っぷちバスターズ」は省力運用に移行へ

ポジティブ

- SG** 既存IPタイトル2本が堅調に推移し収益に安定寄与。海外版も収益寄与が本格化
- SG** 「フルボッコヒーローズ」は、引き続き他社IPとのコラボレーションを実施。第1四半期比で売上が増加
- AM** 動画広告サービス「DreeVee」をリリース。新たな動画掲載手法の導入により、より多くの業種の顧客への対応が可能に。拡販に注力
- SL** 新サービス「きこえ〜ご」を8月末(Android版)、9月初旬(iOS版)にリリース

ネガティブ

- SG** 「崖っぷちバスターズ」は、改修版のリリース後の継続率やARPUの推移から、拡大は難しいと判断。規模を縮小して運用することを決定。現在の運用人員は新規IPタイトルの開発に投入へ

SG ソーシャルゲーム

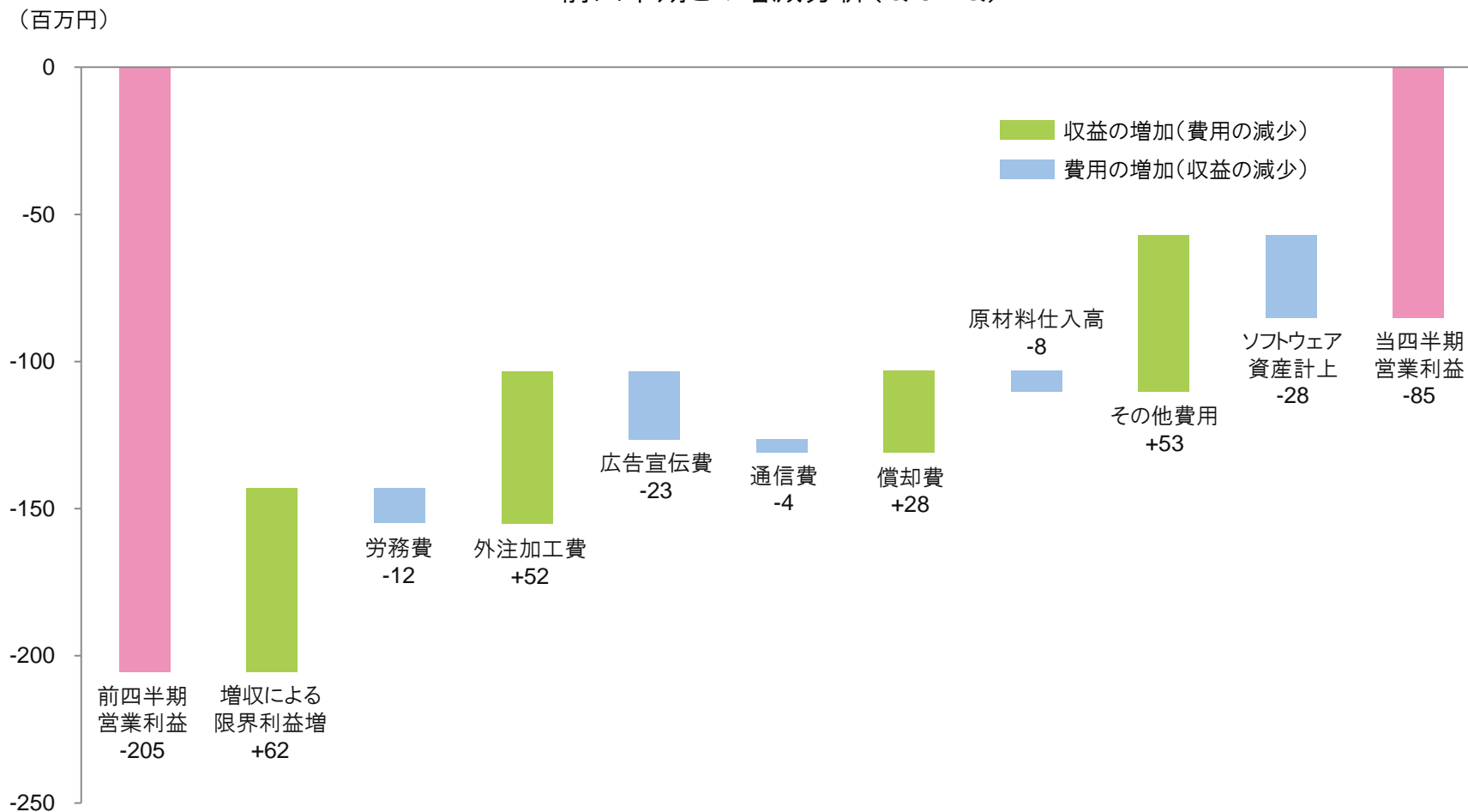
SL ソーシャルラーニング

AM 広告メディア

営業利益増減要因

広告宣伝費増加も、外注加工費、採用関連費の減少により前期比で赤字幅縮小

前四半期との増減分析(Q on Q)



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

今後の経営方針について

開発ポートフォリオを見直し、IPタイトルをゲーム事業の中核に

市場環境

- ✓ 市場の成熟化により、モバイルゲーム市場は巨大タイトルと著名IPを冠したタイトルが牽引。難易度が増す市場で、IPの有する集客力がヒットのカギに



自社の強み

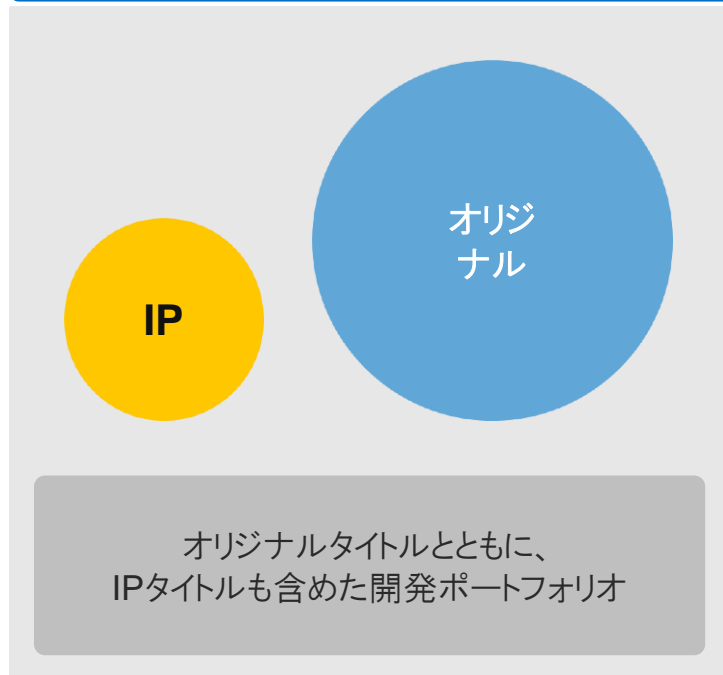
- ✓ フルボッコヒーローズで展開した他社IPとのコラボレーション施策を通じ、IPの有する集客力を確認。集客力を活かすノウハウも蓄積
- ✓ これまでのIPタイトルの開発、運用を通じて培った技術的ノウハウやIPホルダーとの強固な関係を強みと認識

自社の強みを活かして市場環境の変化に適応し、主要プレイヤーとなるべく、IPタイトルの開発、運用を軸とした事業展開を一層加速。開発ポートフォリオを見直し、IPタイトルの開発を中核に据えたポートフォリオへ

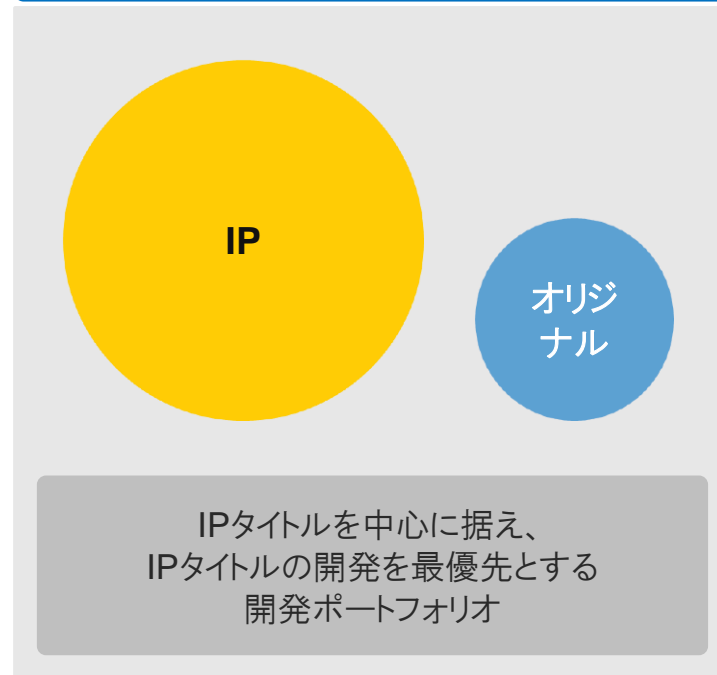
今後の経営方針について(続き)

開発ポートフォリオを見直し。今後はIPタイトルの開発を最優先としたポートフォリオへ

これまでの開発ポートフォリオ



今後の開発ポートフォリオ



- ✓ IPホルダーとの関係強化、著作権獲得スキームの多様化を図り、複数の著作権獲得に注力
- ✓ 外部開発パートナーとの提携を推進し、開発力を強化。開発スピードも高め増産体制を構築
- ✓ 現在は、複数の著作権獲得、新規タイトルの開発に焦点

ソーシャルゲーム：“崖っぷちバスターズ”

開発ポートフォリオの見直しを受けて、規模を縮小しての運用に移行へ

初期改修およびその結果

改修版のリリース後、継続率やARPUなどのKPI推移を確認。一定の改善がみられたものの、今後短期間で大規模なプロモーションを展開する水準に達するのは困難と判断

+

開発ポートフォリオの見直し

開発ポートフォリオをIPタイトルを中心としたポートフォリオに見直し。より高い収益性が見込まれる新規IPタイトルの開発に人員を集中的に投入へ

現在の運用チームのサイズを縮小し、次の収益の柱と見込まれる新規IPタイトルの開発に、人員を移行させることを決定。今後数か月を移行期間とし、効率的な運用と、売上とバランスのとれた費用構造化を目指す

ソーシャルゲーム：“フルボッコヒーローズ”

他社IPとのコラボレーションを通じて集客ノウハウの蓄積が進む。売上は第1四半期比で増加

他社IPとのコラボレーション概要(第2四半期)

✓『進撃の巨人』とのコラボレーション 第2弾

- ・ 実施期間：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 / コラボ期間限定クエストの提供

✓『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

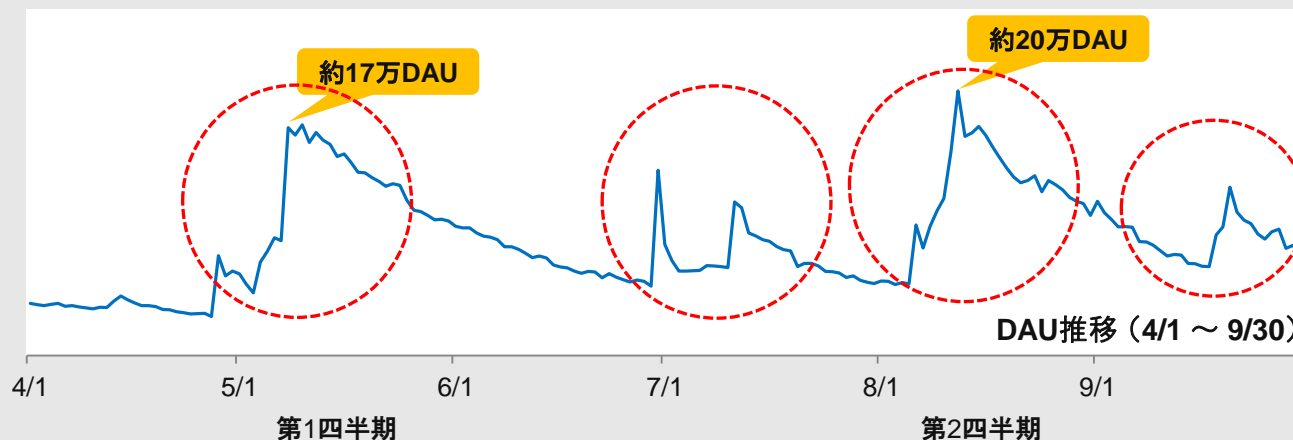
✓『GOD EATER』とのコラボレーション

- ・ 実施期間：8月10日～8月24日 / 10月19日～11月9日
- ・ キャンペーン特典：コラボ限定ヒーローの提供 / コラボ期間限定クエストの提供

✓コミックIPとのコラボレーション

- ・ 実施期間：9月19日～10月5日
- ・ キャンペーン特典：コラボ限定ヒーローの提供 / コラボ期間限定クエストの提供

『フルボッコヒーローズ』の成長戦略



第1四半期に引き続き、第2四半期も他社IPとのコラボレーション及びTVCMを実施。様々なIPとのコラボレーションにより、マーケティングノウハウも順調に蓄積。第3四半期も引き続きコラボレーション施策を展開し、一層の成長トレンド拡大を目指す

広告：動画広告サービス “DreeVee”

動画広告サービス「poncan」を刷新。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」がリニューアルし、「DreeVee」（ドリービー）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

EC

「poncan」の顧客ポートフォリオ

EC

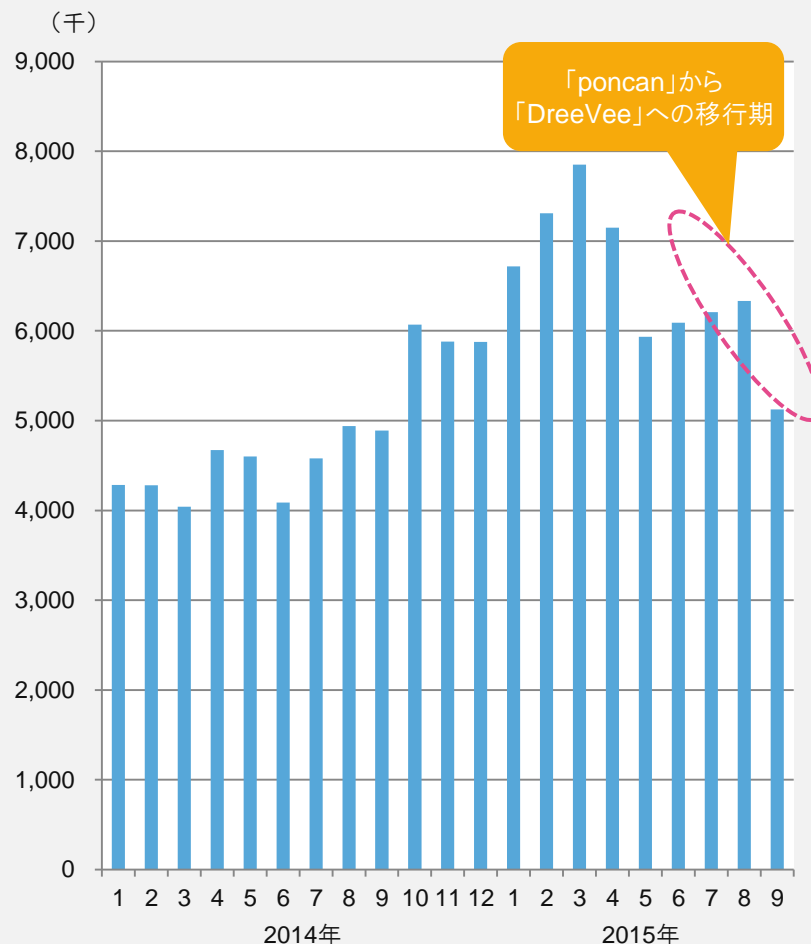
アプリ

その他

「DreeVee」の顧客ポートフォリオ

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」/「DreeVee」月別動画視聴数の推移



ソーシャルラーニング：「えいぽんたん！」

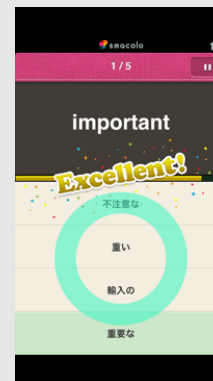
リリース以来、常時App Store、Google Playでトップランクを維持。代表的な学習アプリに成長

えいぽんたん！の概要

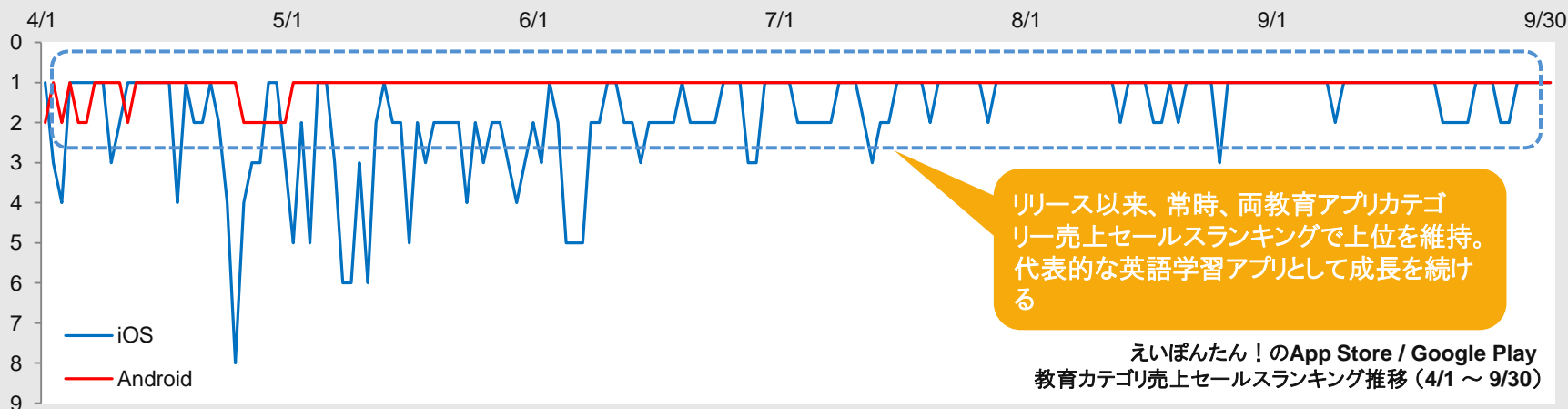
リリース開始：2013年4月

特徴：

- 累計DL数：190万超
- 累計回答数：27億問
- 1ユーザー当たりの1日当たりの回答数：168問題
- 1日当たりの平均学習時間：43分



App Store / Google Playランキング推移



ソーシャルラーニング:「きこえ〜ご」

「えいぽんたん！」で培ったノウハウを活かしたリスニングアプリ。本格的なプロモーションは3Q以降

きこえ〜ごの概要



「楽しく身につく英語学習 きこえ〜ご」は、英語学習用動画を視聴し、動画中のフレーズや英単語をスマートフォンやタブレット上で、いつでもどこでも学習できる英語学習アプリです。学習を継続することで島を発展させられるというゲーム要素が盛り込まれているため、学習継続のモチベーションとなり、楽しく学習を継続しながら、英語力を高めることができます

きこえ〜ごの3つの特徴

1 動画を見て、聞いて、効果的に学ぶ

動画を用いて、実際の会話やスピーチなど生きた英語が学習できます。また、様々な出題形式の問題を通じてリスニングだけでなく、語彙・文章力も身につけることが可能です。(※問題や学習ステップは、社内英語公用化を行い、英語力を飛躍的に向上させた楽天社の協力のもと、作成・設計)

主要出題形式: 動画視聴(字幕切り替え可能) / 単語の意味学習 / 単語のアクセント学習 / 単語のスペル打ち学習 / 文章並び替え学習 / ディクテーション(書き取り)

2 ユーザーのレベルに合わせた出題、学習状況を可視化

ユーザーの英語レベルをチェックし、レベルにあった動画をレコメンドします。出題も解答状況をみて調整され無理なく学習を続けることができます。また、日々の学習実績をグラフで可視化でき、学習目標も容易に設定可能です

3 楽しく学び続けられる仕掛け

建物やコインを獲得したり、集めたコインで建物をランクアップさせるなど、ゲーム要素を盛り込むことで、ユーザーが楽しく学習を継続することを促します

1

IPホルダーとの関係を強化し、複数の著作権獲得に注力。開発効率・スピードの向上に加え、外部開発パートナーとの提携を通じた開発力強化により、新規タイトル増産体制を構築

2

オリジナルタイトルでは、安定的集客を見込める他社IPとのコラボレーションを通じ、成長トレンドの継続と共に収益の安定化を図る

3

広告メディア事業では、「DreeVee」の拡販を通じて、顧客ポートフォリオの多様化を促進するとともに、既存メディアとの連携を強化

4

海外展開は、アジア市場を軸に

2016年3月期 第3四半期の見通し



	第3四半期の事業進捗見込み	第3四半期収益への影響
ソーシャルゲーム事業	「フルボッコヒーローズ」は引き続きプロモーションを通じて、売上、利益ともに第2四半期水準維持を見込む。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引き続き投下	売上、広告宣伝費ともに第2四半期と同水準を見込む
	既存IPタイトル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	売上が当社分のみ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」は陣容を縮小した運用に移行へ	対前四半期比での売上増加は見込まず、運用費の減少に伴う赤字幅縮小を見込む
	IPタイトルを中心とした開発ポートフォリオで、新規タイトルの開発に取り組む	
ソーシャルラーニング事業	引き続き「えいぼんたん！」の運用に傾注。新サービス「きこえ〜ご」のプロモーション実施は第3四半期以降に	コスト先行で利益にはマイナス
広告メディア事業	動画広告サービス「DreeVee」の順調な立ち上がり、拡大を見込む。営業力を強化し、拡大する動画広告需要と、より多くの業種のニーズ取り込みに傾注	売上プラスも事業構造上利益率低め

2016年3月期 第3四半期累計期間の見通し



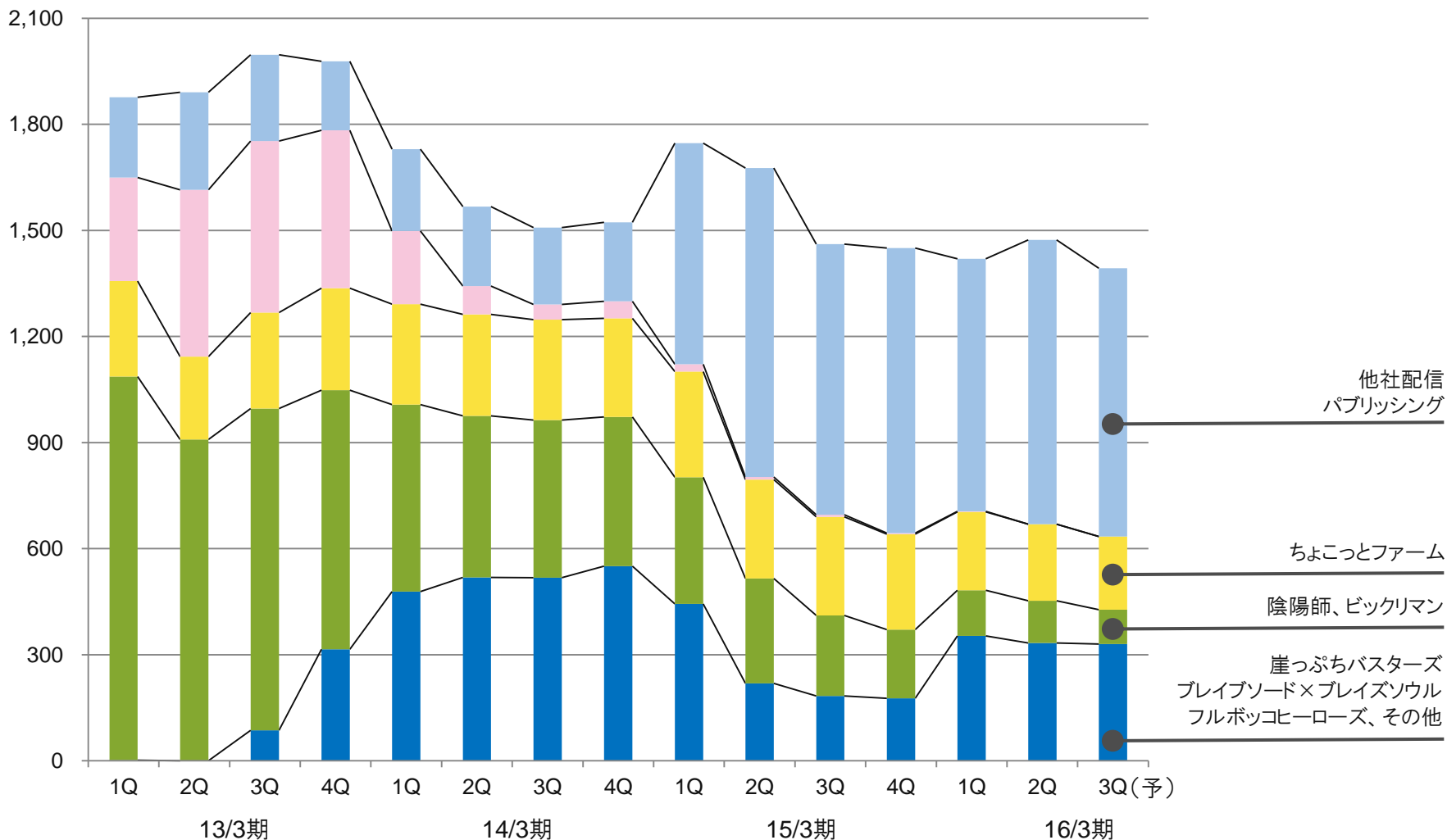
引き続きプロモーション施策の拡大に向け広告宣伝費を前四半期比で増額

	2016年3月期 第1四半期実績	2016年3月期 第2四半期実績 (A)	2016年3月期 第3四半期見通し (B)	(B)-(A)	2016年3月期 第3四半期累計 期間 見通し (C)
売上高	1,634	1,695	1,671	-24	5,000
変動費※	371	370	379	+9	1,120
広告宣伝費	117	140	143	+3	400
研究開発費	84	62	34	-28	180
その他	1,267	1,208	1,175	-33	3,650
営業利益	▲ 205	▲ 85	▲ 60	+25	▲ 350

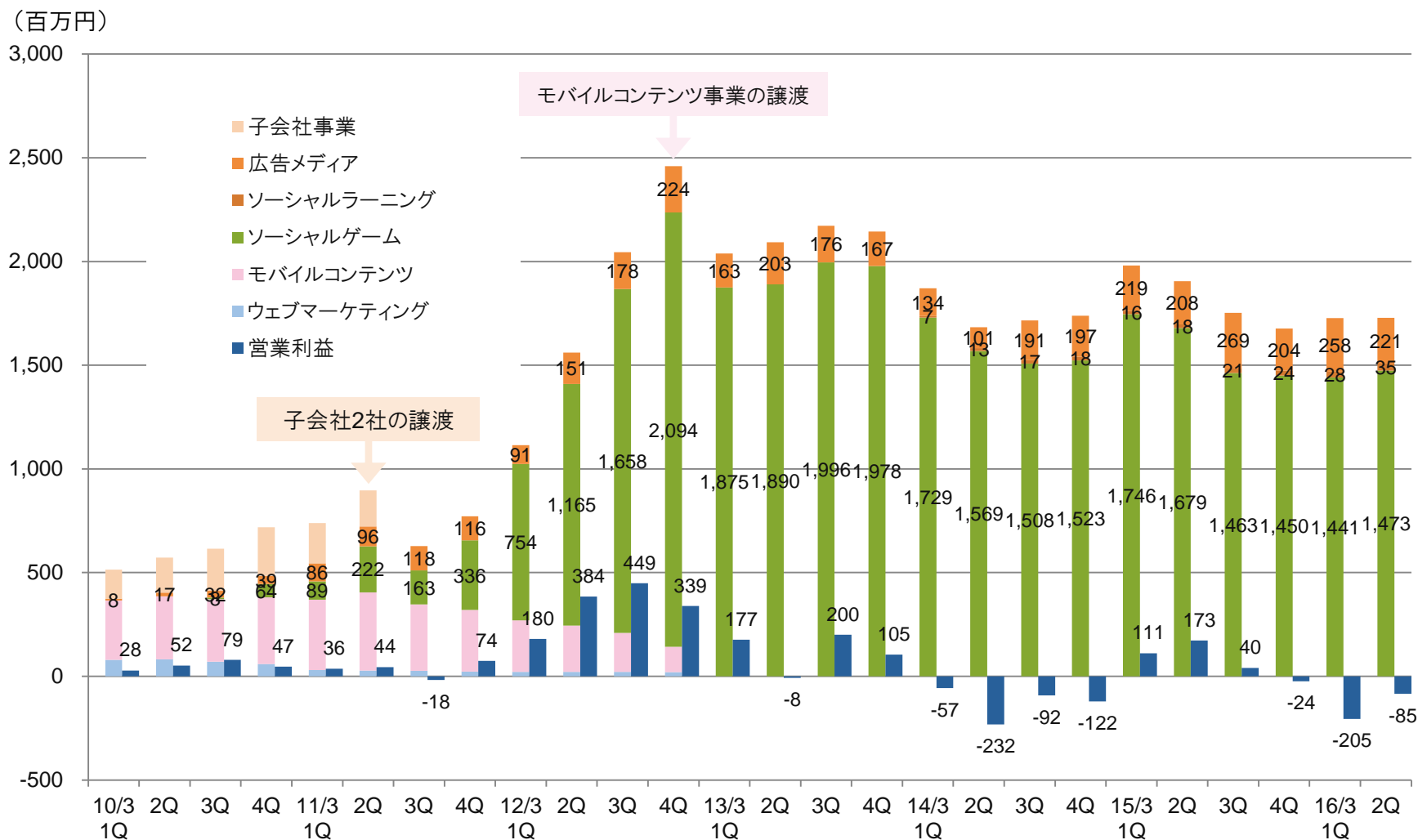
※ 仕入高、支払手数料、および著作権料

2016年3月期 第3四半期の見通し

(百万円) ソーシャルゲームのタイトル別売上推移



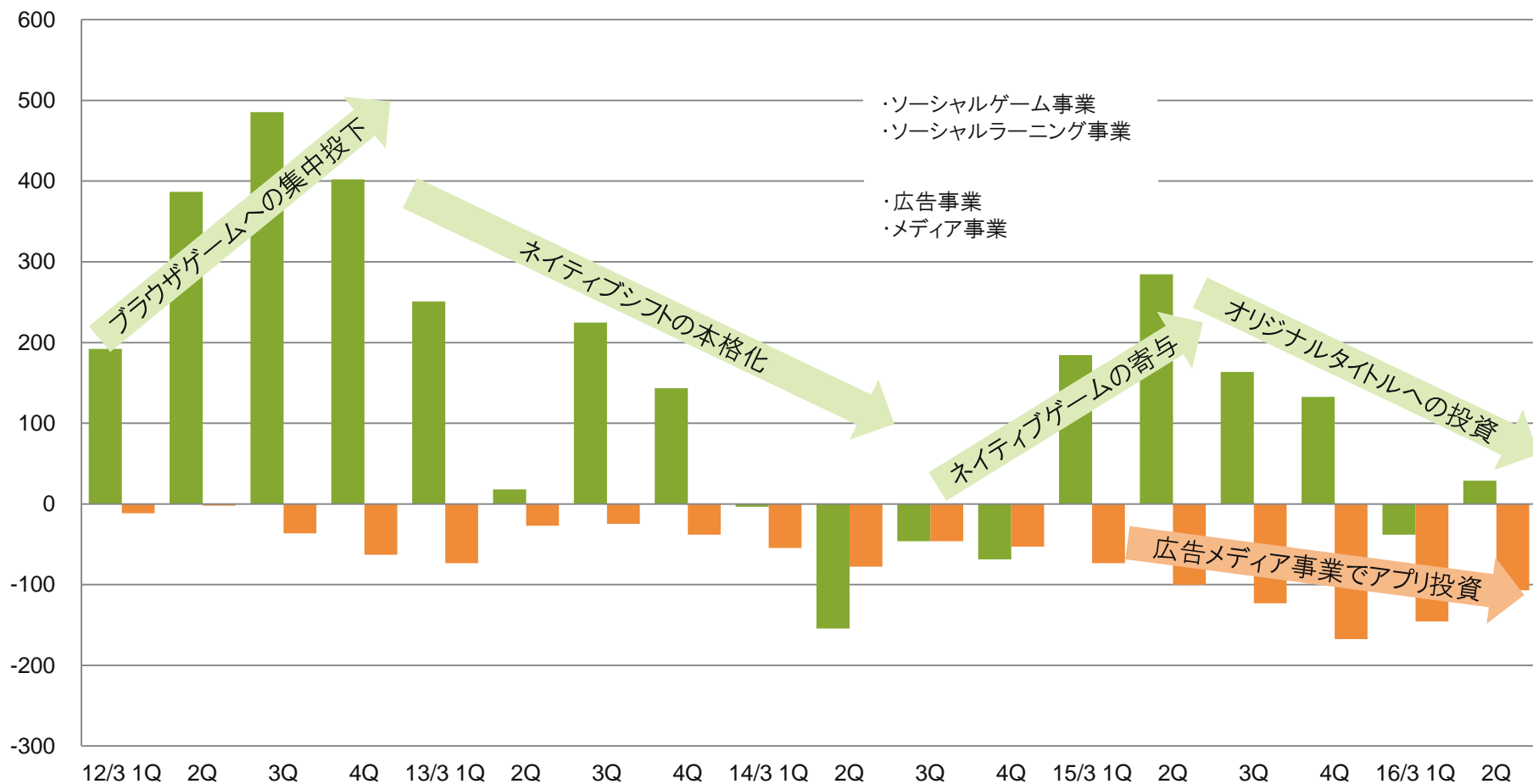
売上高・営業利益の推移



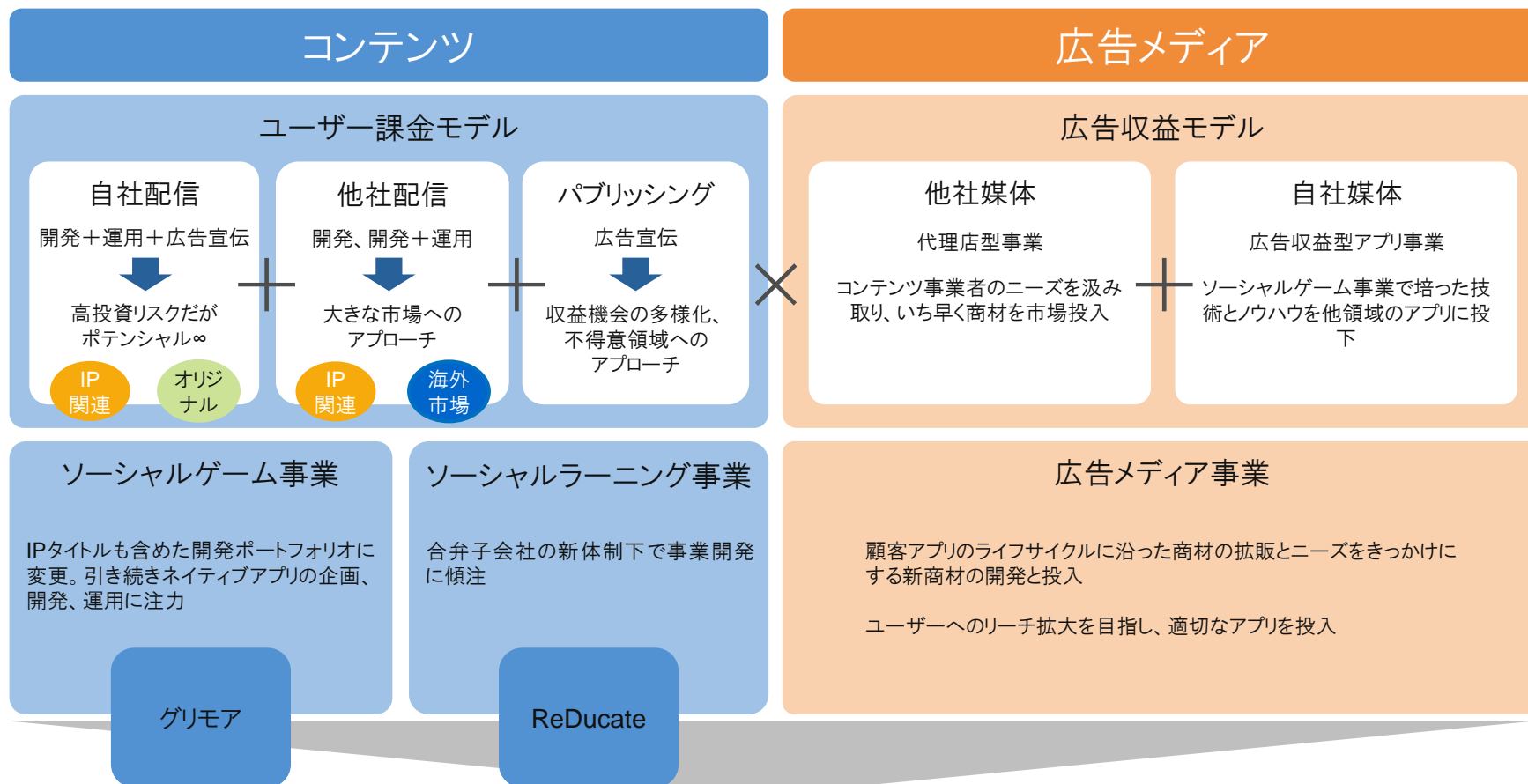
注：2012年3月期～2014年3月期は単体決算、他の期は連結決算。各事業の売上には内部取引を含み、各事業売上の合計と売上高の差分は内部取引分となります。内部取引は、主として、ソーシャルゲーム事業、ソーシャルラーニング事業と広告事業間で発生しています

セグメント別営業利益の推移

(百万円)



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

費用構成

(百万円)	第2四半期(連結) (2015年7-9月)			前四半期 (連結) (2015年4-6月)	前年同期 (連結) (2014年7-9月)	費用特性
		前四半期比	前年同期比			
原価合計	1,272	2.1%	4.7%	1,247	1,215	
支払手数料	201	-6.1%	-21.9%	214	258	変動費:プラットフォームへの支払手数料
著作権料	12	-10.7%	-64.3%	13	34	変動費:版權を伴う売上に連動
労務費	391	8.9%	44.0%	359	272	開発・企画系人員人件費
外注費	285	-15.3%	14.4%	337	249	開発向け業務委託費
仕入高	114	16.3%	-9.3%	98	126	変動費:広告事業の出稿数に連動
通信費	106	4.3%	-1.7%	102	108	データセンターコスト
ソフトウェア償却	131	-17.3%	4.4%	158	125	ゲームアプリの減価償却費
減価償却費	5	-1.0%	-1.7%	5	5	開発関連設備の減価償却費
原材料仕入高	86	9.0%	4.2%	79	82	ゲーム中のグラフィックなど
他勘定振替高	-156	-24.3%	31.9%	-207	-118	開発アプリの資産もしくは研究開発費への振替
その他	93	11.1%	33.0%	83	69	
販管費合計	508	26.0%	15.8%	592	506	
支払手数料	41	-18.3%	-59.0%	43	87	変動費:主に通信キャリアへの支払手数料
広告宣伝費	140	147.0%	153.7%	117	24	ゲーム、ラーニングアプリのマーケティング費用
労務費	166	5.6%	-6.2%	186	199	管理部門など間接人員人件費
採用費	8	9.3%	111.4%	41	30	
研究開発費	62	397.1%	899.9%	84	43	スマートフォンアプリ向けの研究開発
減価償却費	3	-62.5%	-13.6%	4	4	間接設備の減価償却費
その他	85	-9.7%	-9.7%	114	115	

バランスシート構成

(百万円)	第2四半期末 (連結) (2015年9月末)	前四半期末 (連結) (2015年6月末)	前期末 (単体) (2014年9月末)	注記
流動資産	2,823	3,188	3,378	
現預金	1,483	1,911	1,889	
売上債権	1,103	1,076	1,295	売上高の変動にリンク
繰延税金資産	133	86	121	主として前期損失に起因
その他	104	114	73	
固定資産	1,126	1,179	1,172	
建物、工具、器具及び備品	93	97	108	オフィス設備が中心
ソフトウェア資産(含仮勘定)	556	592	613	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	219	248	242	主として前期損失に起因
その他	258	240	209	
流動負債	1,479	1,753	1,904	
買掛金・未払金	642	688	765	
借入金・社債	721	947	949	銀行借入
その他	116	117	190	
固定負債	471	541	577	
借入金・社債	371	441	500	銀行借入
その他	100	99	77	
純資産	1,999	2,073	2,069	
資産合計/負債純資産合計	3,949	4,367	4,550	



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。