



2016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。

2016年3月期 業績概要



ゲームマーケットの変化を認識。2QからはIPシフトを加速

業績

売上高： 6,534百万円 （前期： 7,298百万円）

営業利益： -206百万円 （前期： 301百万円）

業況

ソーシャルゲーム事業

- ゲームマーケットの変化を認識。2QからIPシフトを加速
- IPシフトによるポートフォリオ見直しと不採算ゲームの整理により、「崖っぷちバスターズ」と開発中オリジナルゲーム2本を3Qで減損処理。運用・開発リソースを新規IPゲーム開発に移転し、開発力を強化
- 既存ゲームでは、既存のIPゲームが、海外版も含め引き続き安定的に推移。「ちょこっとファーム」や「陰陽師」も売上水準を維持し収益寄与
- 「フルボッコヒーローズ」は他社IPとコラボレートしたプロモーションを継続的に実施。マーケティングノウハウが蓄積

ソーシャルラーニング事業

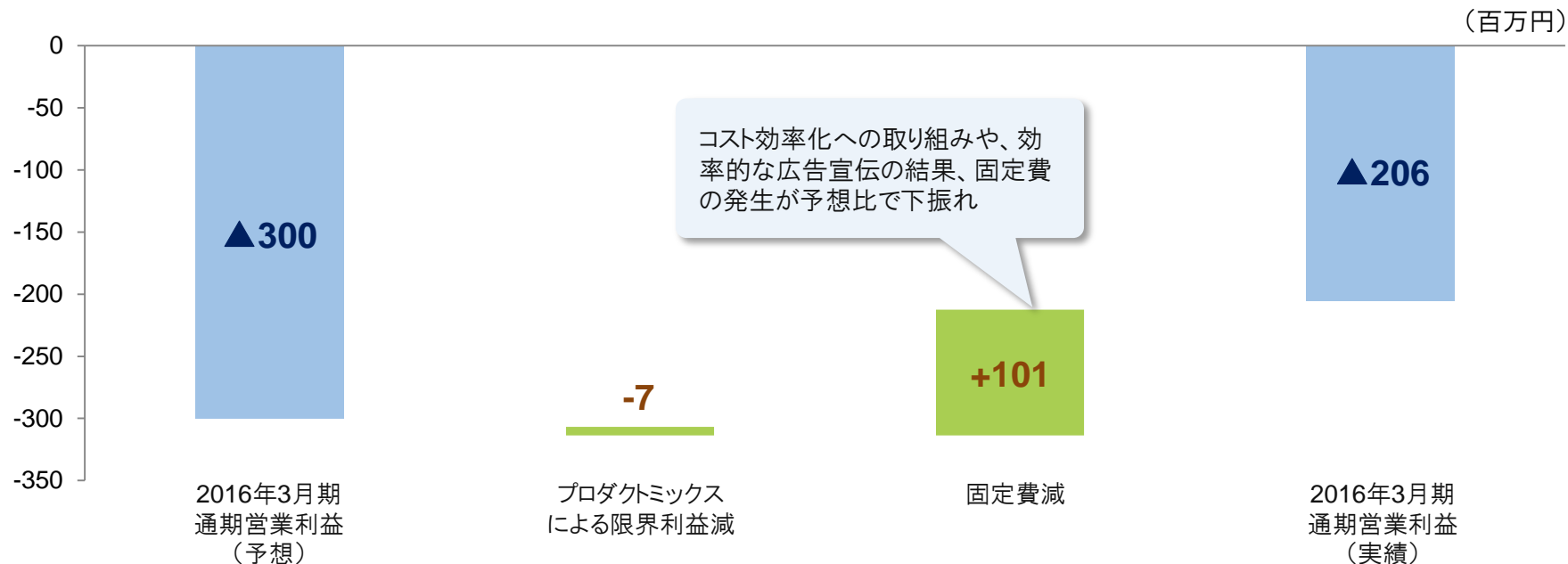
- 既存サービス「えいぼんたん！」は各種ランキングで上位を維持。一層の効率的運用と、サービスの更なる拡充に傾注
- 第2四半期には新規サービス「きこえ〜ご」をリリース。「えいぼんたん！」で培ったノウハウを活かし、市場への浸透とサービス拡大に注力

広告メディア事業

- 第2四半期にリニューアルした動画広告サービス「DreeVee」が、順調な立ち上がりを見せる。新規開拓も進み、クライアントの多業種化が進展
- 事業拡大とコストの見直しにより、部門採算の改善が進む

2016年3月期 業績概要(続き)

収益基盤強化に向けたコスト最適化や効率的広告宣伝の結果、予想比で赤字幅が縮小



(百万円)	2016年3月期 通期予想 (A)	2016年3月期 通期実績 (B)	(B) - (A)
売上高	6,500	6,534	+34
営業利益	-300	-206	+94
経常利益	-300	-217	+83
当期利益	-650	-537	+113

第4四半期 業績概要



例年の年末年始の特需を享受し、売上が前四半期比で増加。営業利益は113百万円に

(百万円)

	第4四半期 (2016年1-3月)			前四半期 (2015年10-12月)	前年同期 (2015年1-3月)
		前四半期比	前年同期比		
売上高	1,645	5.6%	-1.2%	1,558	1,666
営業利益	113	-	-	-28	-23
営業利益率	6.9%	-	-	-1.8%	-1.4%
EBITDA	157	100.4%	-16.7%	78	134
経常利益	104	-	-	-22	-28
当期利益	151	-	-	-471	-110

当四半期の状況

ソーシャルゲーム事業

- 例年の年末年始の特需を受け、1月の売上が増加。前四半期比で売上増に
- IPタイトル2本が、海外版も含め、前四半期に引き続き安定的に推移
- 「フルボッコヒーローズ」は引き続き他社IPとコラボレートしたプロモーション施策を実施
- 第3四半期に減損処理を実施した「崖っぷちバスターズ」とオリジナルタイトル2本の運用、開発リソースを新規IPゲームの開発チームに異動し、開発力を強化
- 開発ラインの拡大に向けた体制変更も実施し、事業戦略の転換が進展。2017年3月期第2四半期以降のリリースに向け、複数の新規IPゲームの開発が進む

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

広告メディア事業

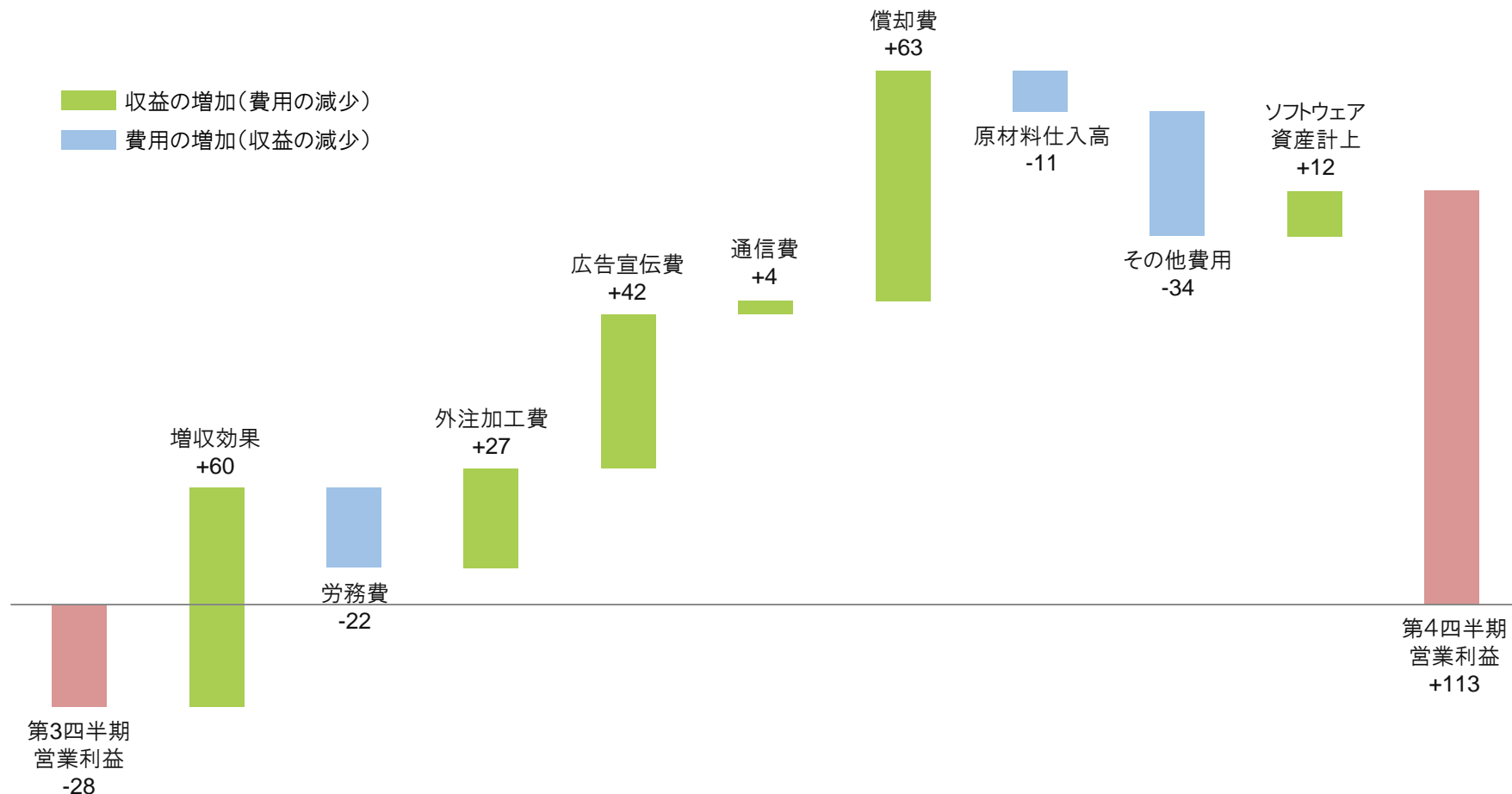
- 動画広告サービス「DreeVee」は引き続き順調に推移。新たなマネタイズモデルの導入を試行するなど、サービスの拡張に取り組む

前四半期比営業利益増減分析

増収効果により、広告宣伝費や償却費を中心とした費用減により前Q比で黒字転換

(百万円)

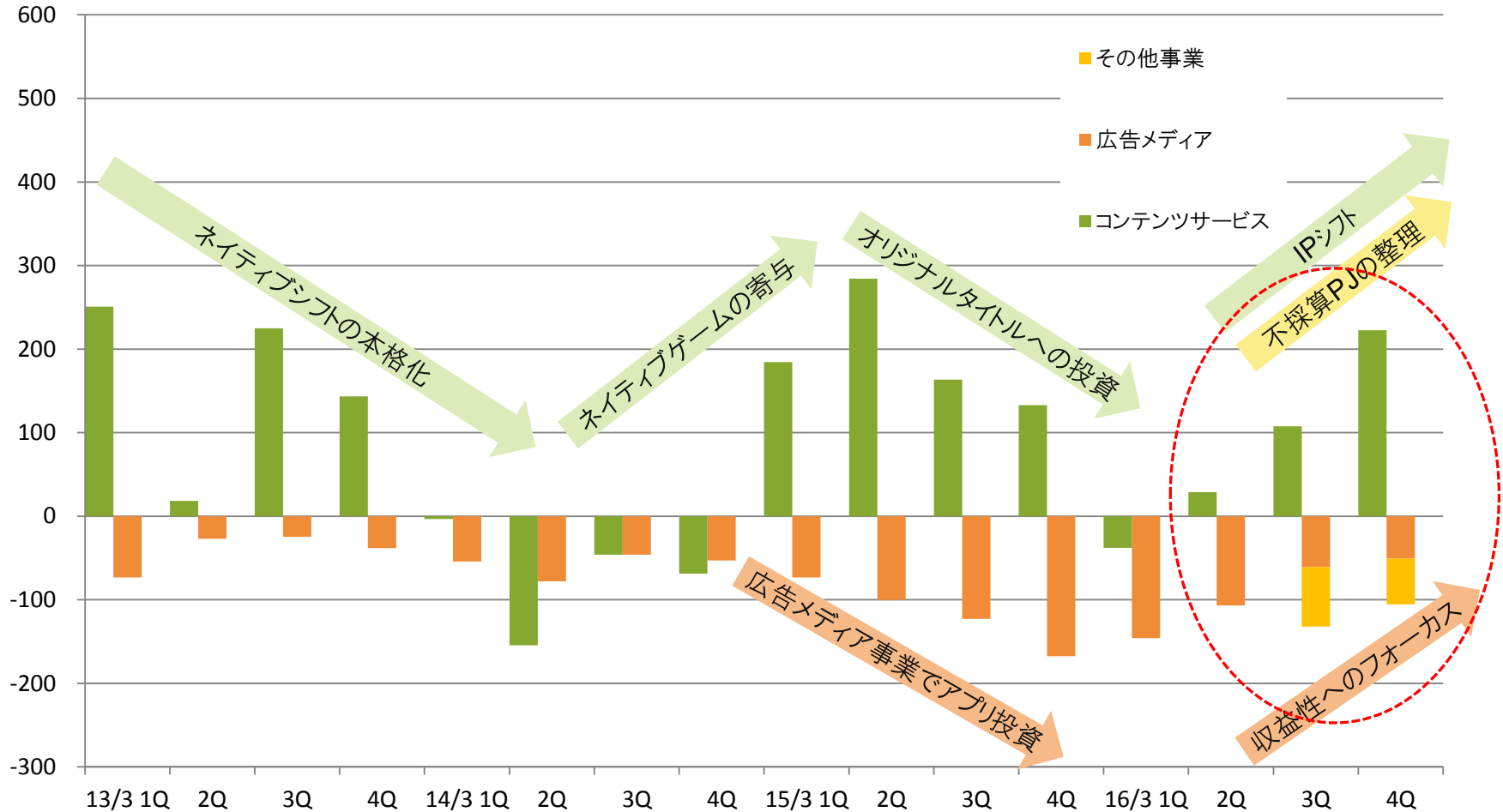
前四半期との増減分析(Q/Q)



セグメント別営業利益の推移

コンテンツ、広告メディアの両事業で収益性が向上

(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。

第4四半期 ポジティブとネガティブ

IP獲得が進み、開発集中フェーズに。クローズ、開発中止ゲームのリソースを新規開発に移転

ポジティブ

- SG 例年の、年末年始の特需を享受した結果、売上が増加
- SG 既存IPタイトルが引き続き堅調に推移。海外版と併せ、安定的に収益寄与
- 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
- SG 新規IPゲームのIP獲得が順調に進み、開発に総力をあげるフェーズに
- AM 動画広告サービス「DreeVee」が順調な立ち上がりを見せる。2017年3月期1Qの本格的な拡大に向け、新たなマネタイズ手法導入などを試行
- SL 「えいぽんたん！」で学生向け定額制サービスをスタート

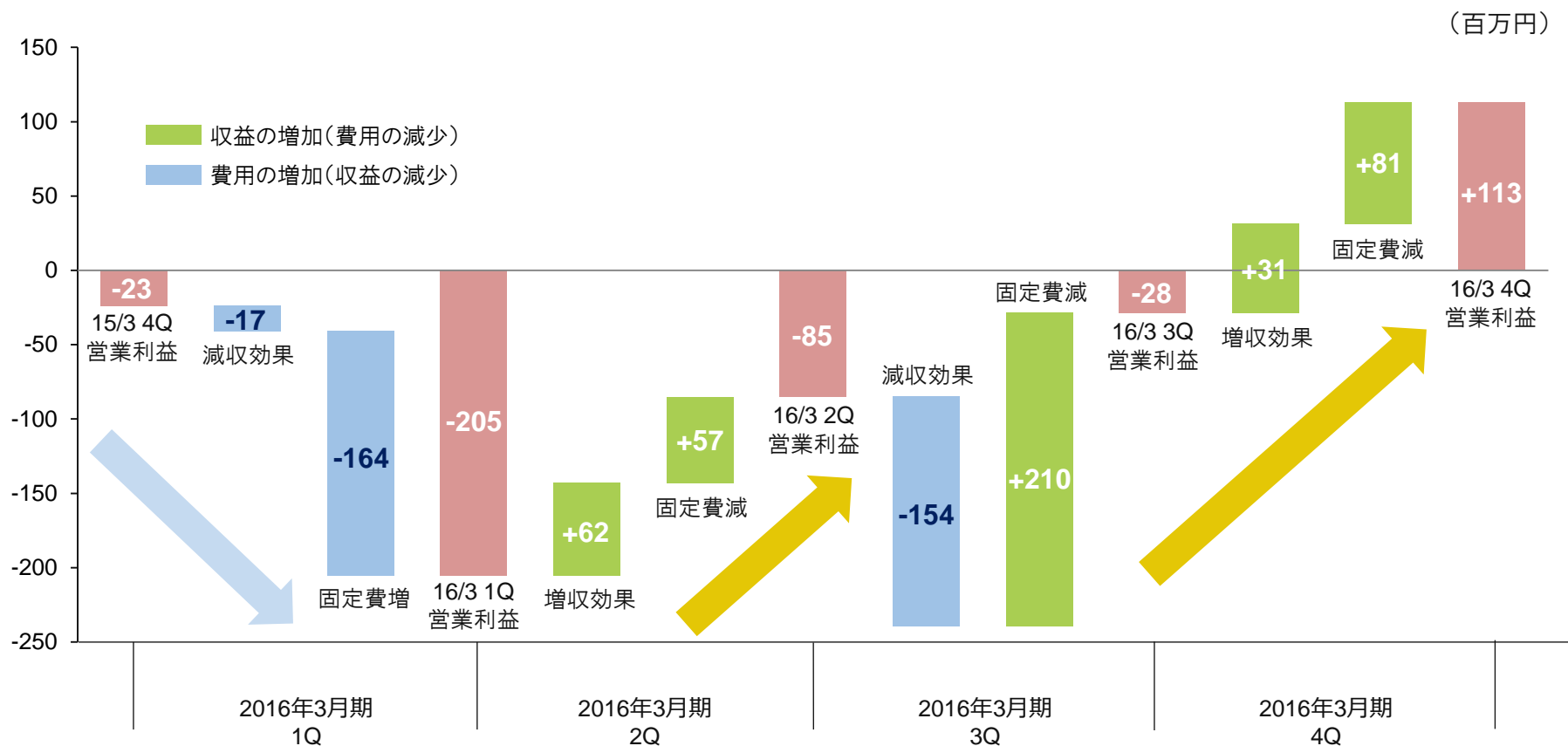
ネガティブ

- SG 不採算が続いた「崖っぷちバスターズ」のクローズを決定。しかし、運用リソースは、第3四半期で減損したオリジナルゲーム2本の開発リソースとともに、新規IPゲームの開発に移転

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

収益性の改善について

新規IPゲーム開発に向けた収益基盤強化のためのコスト最適化が進展。収益性が向上



第3四半期より開始した全社的なコスト精査と削減の結果、Q/Q、Y/Yの両方で収益性が向上。第4四半期は営業損益が黒字に転換し、新規IPゲーム開発に向け、収益基盤の強化が進む

開発ライン拡大に向け体制を変更。開発に総力を挙げるフェーズへ

IP戦略の進捗

開発ラインの拡大に向けた体制づくり

- 事業部制を廃止し、全社的にリソースを一括管理。無駄を省き、プロジェクトおよびリソースの管理が確実かつ容易な体制へ変更
- プロジェクトの管理およびプロダクトのクオリティを専門的に監督する部署を新設
- 外部開発パートナーとのリレーション構築が進展

新規IPゲームの開発状況および、IPの獲得状況

- クローズを決定した「崖っぷちバスターズ」や開発中止となったオリジナルゲーム2本のリソースを新規IPタイトルの開発チームに移転し、開発が進む。2018年3月期上期までに4~5本の新規IPゲームのリリースに向け、開発力を集中的に強化
- IP獲得の取り組みは順調に進み、現有の開発リソースに見合った獲得状況に。2019年3月期を見据え、引き続きIPステークホルダーとのリレーション構築に注力

シリーズ累計販売本数900万本以上を
誇るナンバーワン競馬ゲーム

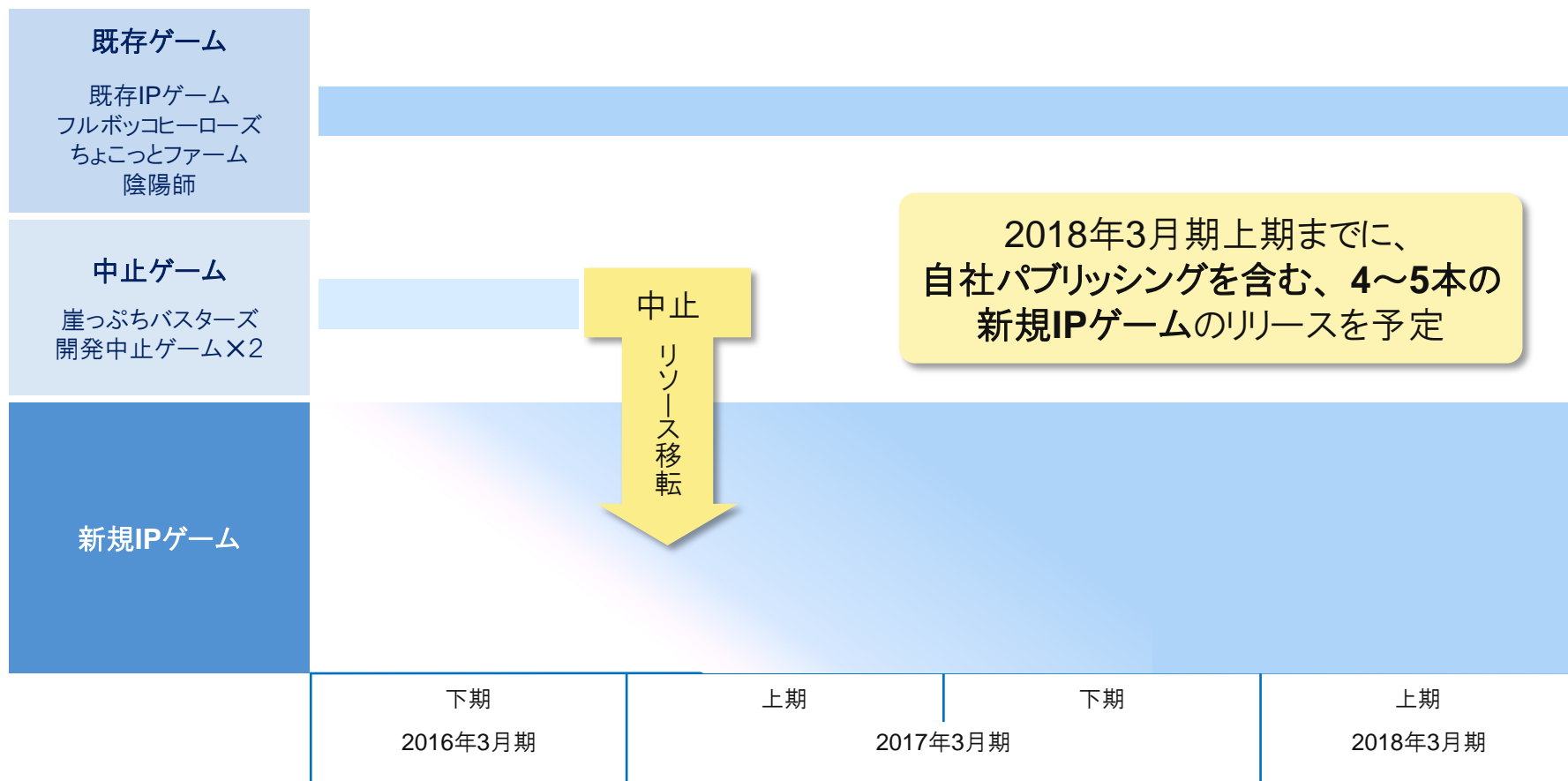
『ダービースタリオン』

初のスマートフォンゲーム化！

本格的な競走馬育成シミュレーションゲーム
として第2四半期中のリリース(自社パブリッ
シング)を目標に、鋭意開発中！

IP戦略の進捗(続き)

2018年3月期上期までに4~5本の新規IPゲームをリリース予定



広告：動画広告サービス「DreeVee」

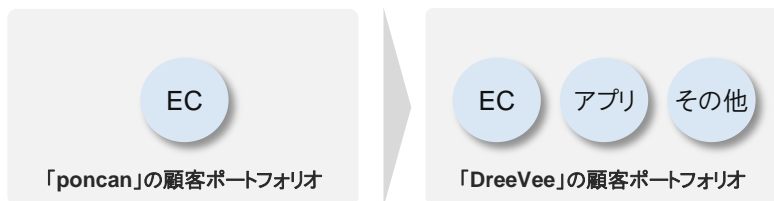
動画広告サービス“DreeVee”で新たなマネタイズ手法の導入などサービス拡張が進む



「DreeVee」の紹介

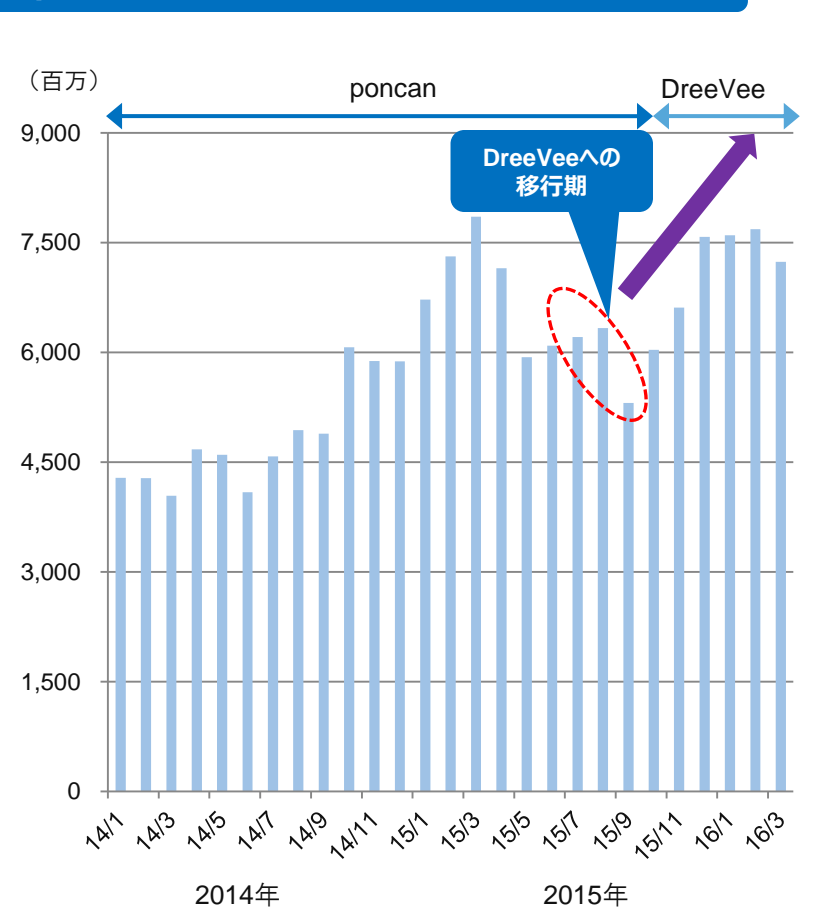
ドリコム動画広告サービス「poncan」がリニューアルし、「DreeVee」(ドリービー)に。リニューアルにともない、様々な手法での動画広告掲載が可能となり、従来の主要サービス提供先であったEC・通販企業をはじめ、アプリ開発者など、幅広い広告主へのサービス提供が可能に。また、従来の提携メディアに加え、スマートフォンのみを対象としたメディア配信も強化し、提携メディアがさらに拡大

顧客ポートフォリオの多業種化



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



DRECOM INVENTION PROJECT



発明を産み続けるためのプロジェクト「DRECOM INVENTION PROJECT」をスタート

発明を産み続けるためのプロジェクト「DRECOM INVENTION PROJECT」



DRECOM INVENTION PROJECT

ドリコムが目指す、発明を通じて世の中を変える、「Happy！」にしていく、を体現するプロジェクト。少人数のチームで企画・開発を行い新しい発明の種を産み続けることを目指します。

特徴

- 少人数のチームで企画・開発
- 2016年度はC to Cモデルの新サービス中心



ReDucateは持分法適用会社へ異動。ビジネスモデルをB to Bに転換し、事業拡大を目指す

ReDucateのドリコム持分法適用会社への異動

- ReDucateは、ドリコムおよび楽天の対応の下、事業拡大を目的とする増資の実施を決定
- 増資にともない、ドリコムのReDucate株式の持分が希薄化。増資後の持分は50.0%となり、連結子会社から持分法適用会社へ異動
- 本異動はドリコムのIPを主軸に据えた事業拡大戦略の一環。ドリコムは引き続きサービス開発・運用面でソーシャルラーニング事業の拡大を支援

ソーシャルラーニング事業のビジネスモデルの転換

- ソーシャルラーニング事業のビジネスモデルを、個人を対象とするB to Cモデルから、B to Bモデルへ転換することを決定。当該B to B領域に強みを有する楽天が新領域開拓を主導することにより、早期に成長軌道に乗せ、事業拡大を目指す

社内外のリソースを活かした開発ラインの拡大及び確実なヒットを目指した体制づくりに傾注

2017年3月期～2018年3月期中のリリースを目指す新規IP ゲームのヒットに向け、開発ラインの拡大と、 品質管理体制の確立に注力

全社でのリソース一括管理や、新設したプロジェクト・品質監督部署による、開発初期段階からの開発現場に密着した管理により、ヒット確度の向上を目指す

採用を強化し、社内の開発リソース増強に注力するとともに、社外の開発力をレバレッジし、開発ラインの一層の拡大を目指す。外部パートナーとの継続的リレーション構築にも注力

同時に、2019年3月期以降に向けた、IP獲得および新規事業の種を仕込む

2017年3月期 第1四半期の見通し

引き続き、新規タイトルの開発に集中。2Q以降に順次リリースを目指す

	第1四半期の事業進捗見込み	第1四半期収益への影響
ソーシャルゲーム事業	社内外のリソースを新規IPゲームの開発に集約し、2017年3月期第2四半期以降に順次リリースを目指す	-
	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
広告メディア事業	動画広告サービス「DreeVee」の拡大の継続を織り込む。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
ReDucate	増資にともない、ドリコムの子会社から持分法適用会社へ異動。ビジネスモデルをB to Bに転換し、楽天主導の下、事業拡大を目指す	持分法適用会社異動にともない、損益については、持分法による投資損益として計上

2017年3月期 第1四半期の見通し(続き)

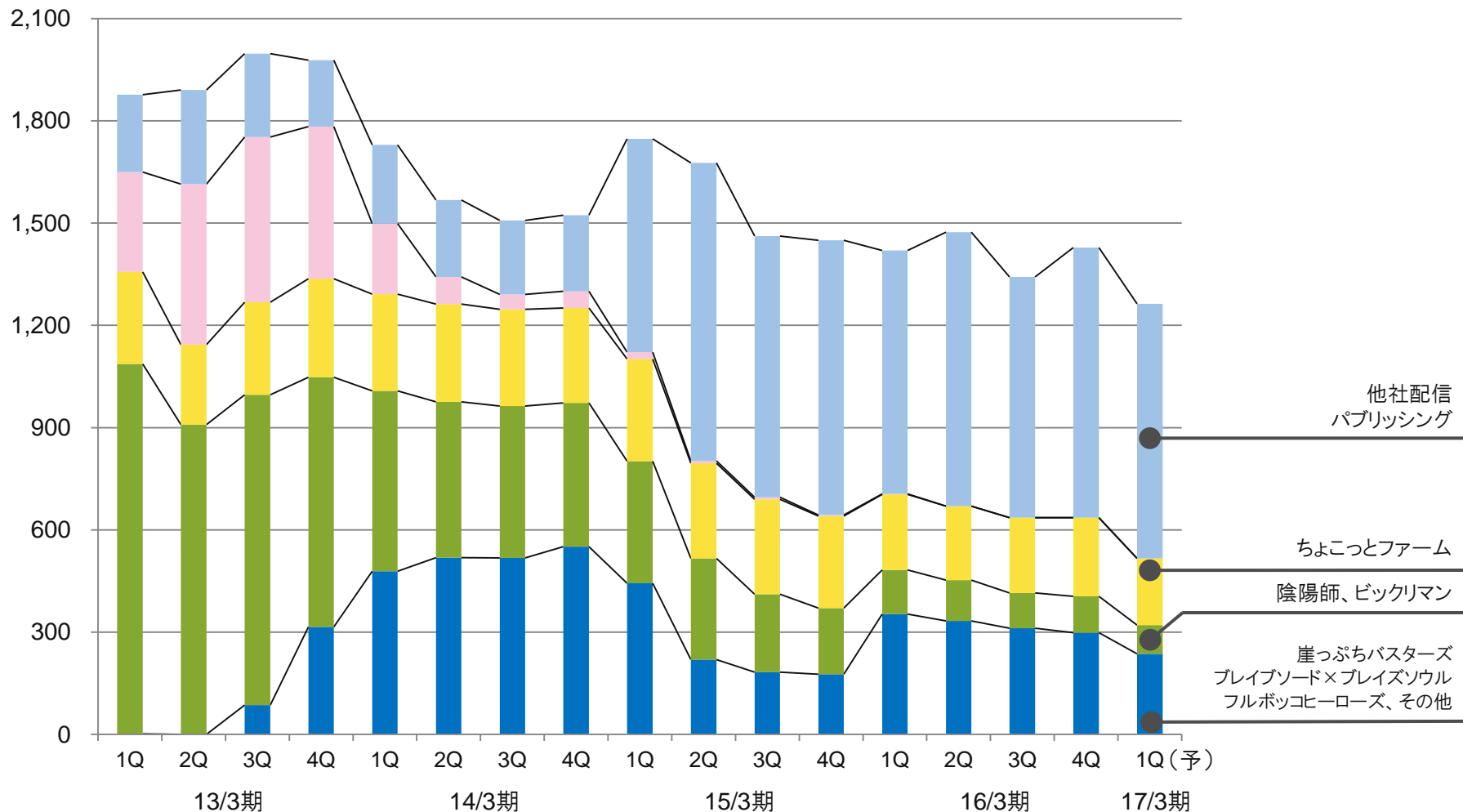
新規IPゲームの開発にフォーカス。次のリリースまでは、収益面は「守り」に

	16年3月期 第4四半期 実績(A)	17年3月期 第1四半期 見通し(B)	(B)-(A)
売上高	1,645	1,500	-145
変動費※	414	454	+40
広告宣伝費	55	34	-21
研究開発費	79	16	-63
その他	984	996	+12
営業利益	113	0	-113
経常利益	104	0	-104
純利益	151	0	-151

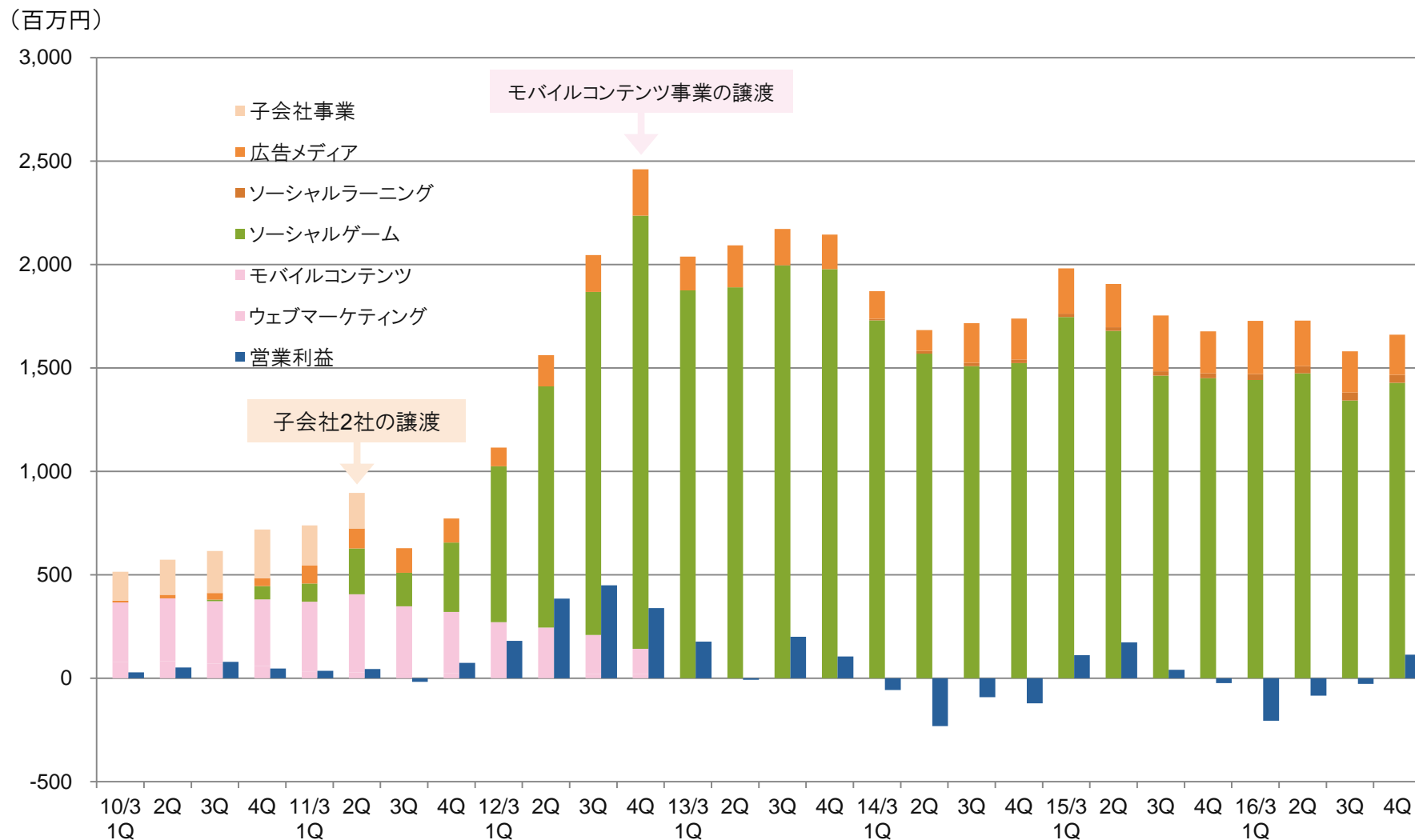
※ 仕入高、支払手数料、および著作権料

2017年3月期 第1四半期の見通し(続き)

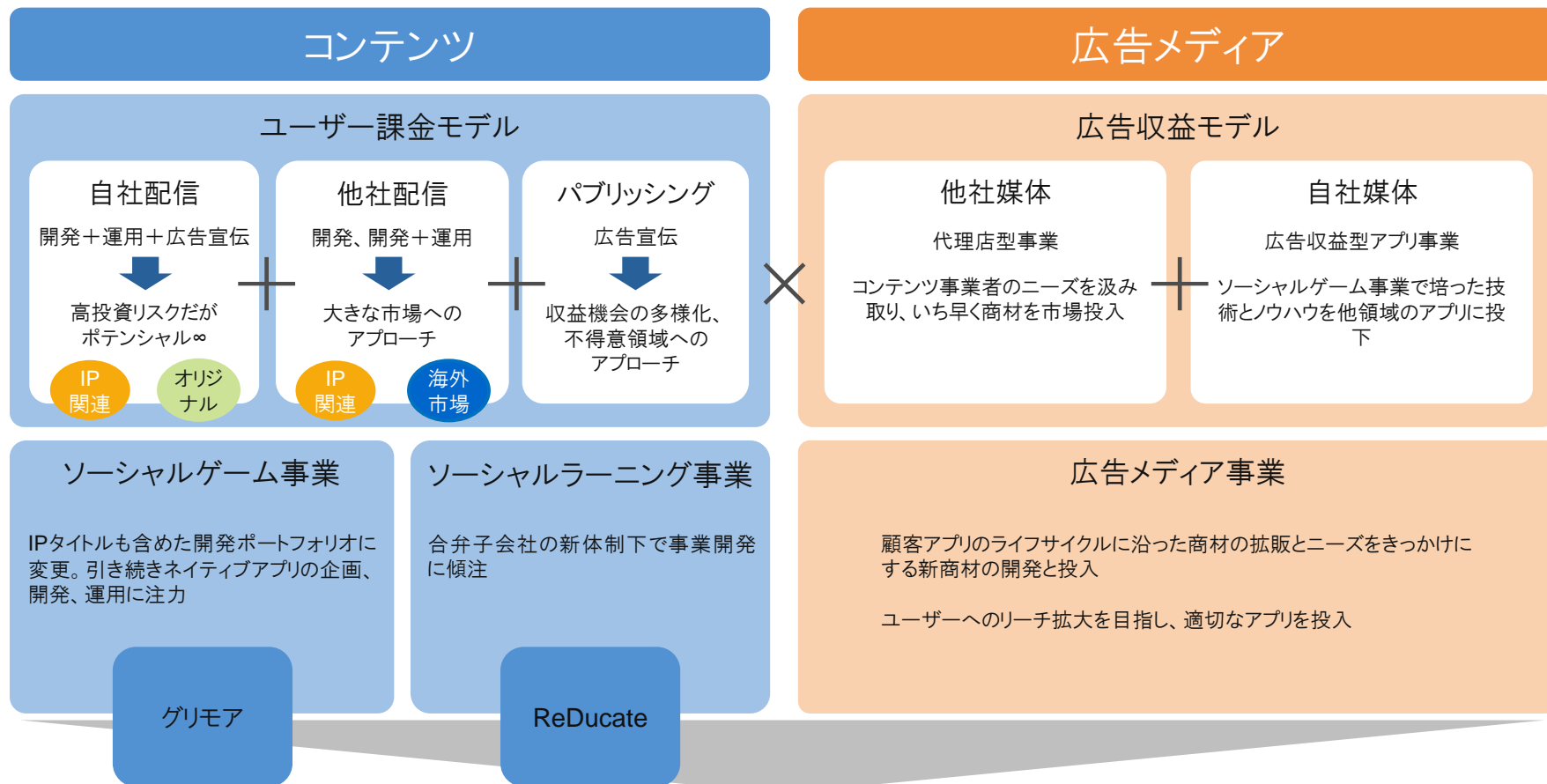
(百万円) ソーシャルゲームのタイトル別売上推移



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



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4四半期(連結) (2016年1-3月)			第3半期 (連結) (2015年10-12月)	前年同期 (連結) (2015年1-3月)	費用特性
		前四半期比	前年同期比			
原価合計	1,050	-10.1%	-13.9%	1,167	1,219	
支払手数料	201	3.8%	6.0%	193	189	変動費:プラットフォームへの支払手数料
著作権料	57	29.8%	86.8%	44	30	変動費:版權を伴う売上に連動
労務費	365	-1.3%	14.5%	370	319	開発・企画系人員人件費
外注費	230	-10.6%	-37.1%	257	366	開発向け業務委託費
仕入高	113	4.3%	1.5%	108	111	変動費:広告事業の出稿数に連動
通信費	94	-3.9%	-13.6%	98	109	データセンターコスト
ソフトウェア償却	33	-65.8%	-76.5%	97	141	ゲームアプリの減価償却費
減価償却費	6	8.4%	2.8%	5	6	開発関連設備の減価償却費
原材料仕入高	86	13.4%	54.5%	76	56	ゲーム中のグラフィックなど
他勘定振替高	-240	35.6%	22.4%	-177	-196	開発アプリの資産もしくは研究開発費への振替
その他	102	10.1%	19.4%	92	85	
販管費合計	482	15.0%	2.4%	418	470	
支払手数料	42	4.9%	-21.8%	40	53	変動費:主に通信キャリアへの支払手数料
広告宣伝費	55	-43.3%	16.0%	97	47	ゲーム、ラーニングアプリのマーケティング費用
労務費	187	6.4%	-3.0%	160	176	管理部門など間接人員人件費
採用費	22	136.1%	-39.4%	9	37	
研究開発費	79	180.1%	363.9%	28	17	スマートフォンアプリ向けの研究開発
減価償却費	4	11.2%	-59.9%	3	10	間接設備の減価償却費
その他	97	35.9%	-15.6%	78	127	

バランスシート構成

(百万円)	第4四半期末 (連結) (2016年3月末)	第3四半期末 (連結) (2015年12月末)	前期末 (連結) (2015年3月末)	注記
流動資産	2,326	2,542	3,486	
現預金	1,211	1,275	2,275	
売上債権	958	1,067	1,059	売上高の変動にリンク
繰延税金資産	20	19	60	主として前期損失に起因
その他	137	179	90	
固定資産	973	828	1,193	
建物、工具、器具及び備品	90	89	102	オフィス設備が中心
ソフトウェア資産(含仮勘定)	352	243	632	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	263	226	218	主として前期損失に起因
その他	267	268	240	
流動負債	1,336	1,534	1,866	
買掛金・未払金	607	742	669	
借入金・社債	609	701	891	銀行借入
その他	119	90	304	
固定負債	310	332	599	
借入金・社債	190	231	499	銀行借入
その他	120	100	99	
純資産	1,653	1,505	2,213	
資産合計/負債純資産合計	3,300	3,371	4,679	



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。