

2009年3月期（第8期） 第1四半期 決算説明資料

株式会社ドリコム
2008/8/6

- 1 連結決算概要
- 2 各事業の推移
- 3 事業体制最適化について
- 4 注力事業の動き
- 5 今後の見通し



連結決算概要

2008年4月～6月 第1四半期ハイライト

売上高 479 百万円
… 前年同期 417 百万円

売上は想定通り推移

営業利益 △23 百万円
… 前年同期 △152 百万円

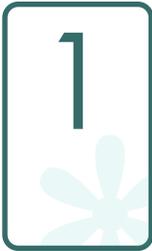
事業体制最適化の最終フェーズとして保守的にコストをみた結果、
想定よりも抑えて推移

注力事業 ①
行動ターゲティング広告技術「ad4U」

楽天（6月）、ライブドア（7月）で販売開始
※ 配信開始はそれぞれ楽天7月、ライブドア8月から

注力事業 ②
きせかえ事業

2008年3月末時点から3ヵ月で課金ユーザ数が1.6倍に増加
ドコモ i-mode 公式メニューで「フラ × フラ」が3位に上昇

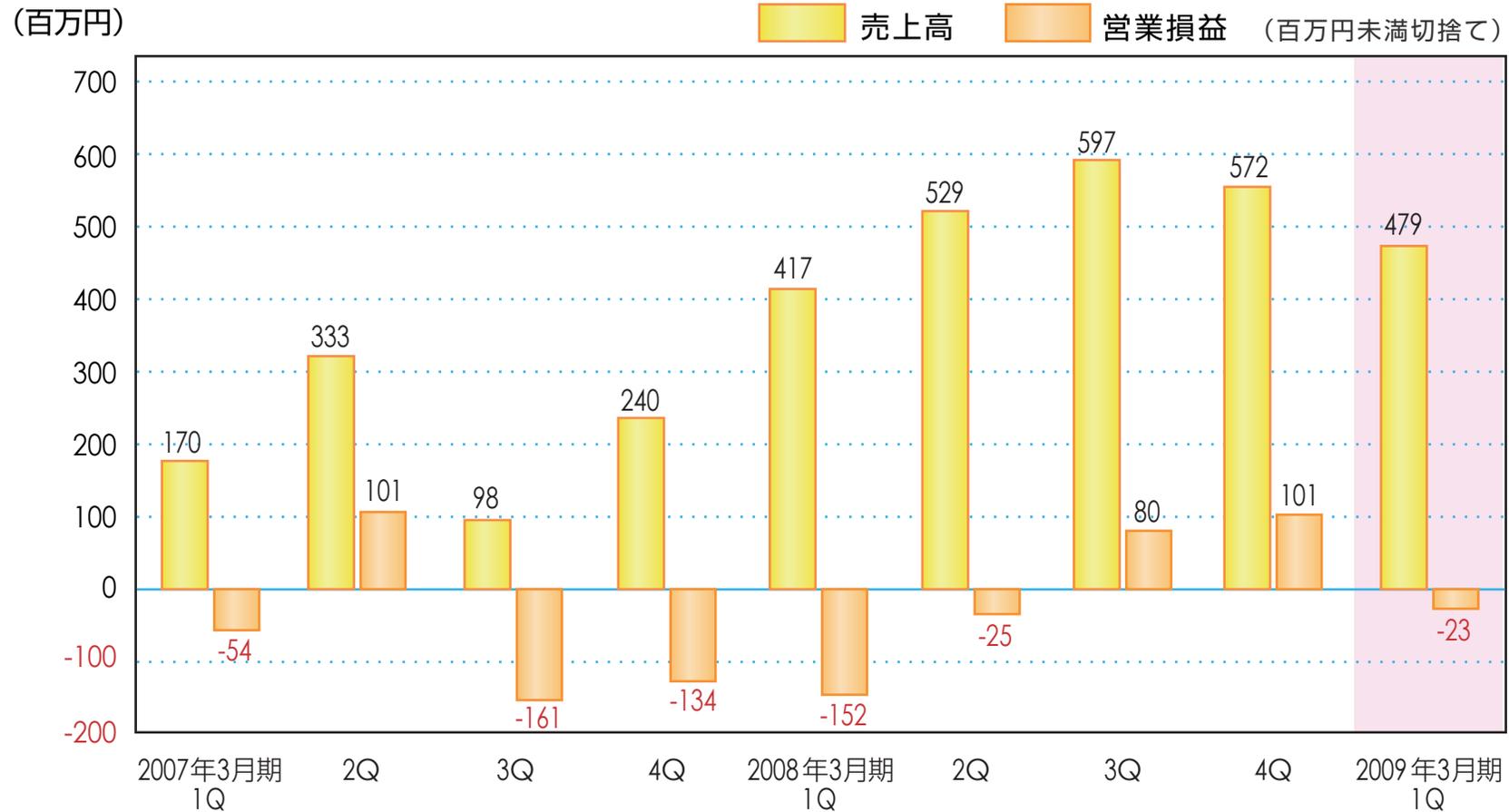


連結決算概要

売上高 479百万円 営業損益 △23百万円

前年同期比 売上高 14.9% 増

季節要因により第1四半期の売上高は前四半期を下回るが想定通りの推移
事業体制での最適化でコストをかける施策を実施したために営業損益に影響

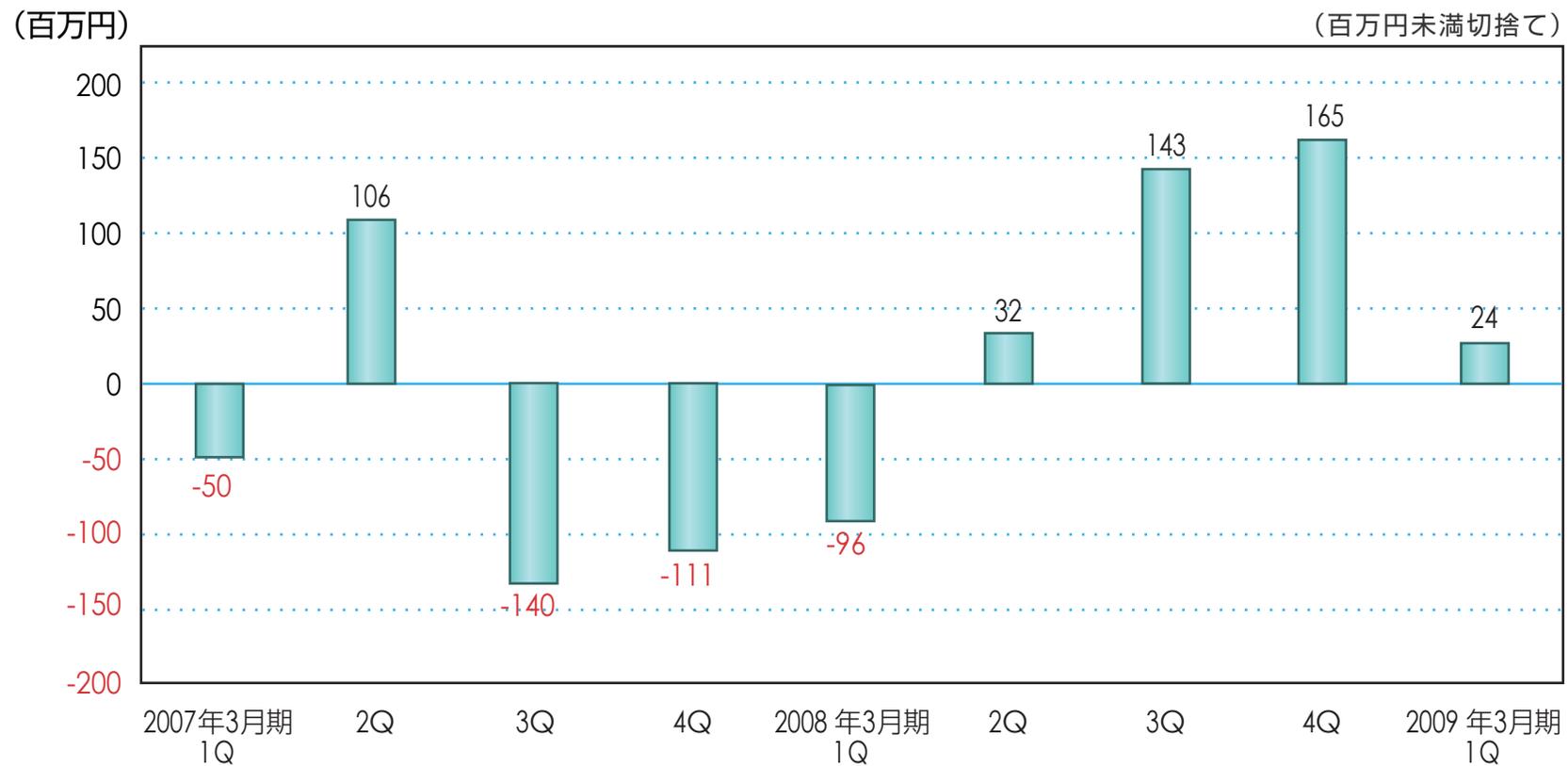


1

連結決算概要

EBITDA 25 百万円

前期第2四半期以降、黒字で推移、キャッシュフローの改善は堅調



※ 営業利益+減価償却+のれん償却を四半期単位で算出

第1四半期：PL（前年同期比）

（百万円未満切捨て）

（百万円）	2008年4-6月	2007年4-6月/増減率		2008年1-3月/増減率	
売上高	479	417	(+14.9%)	571	(-16.1%)
売上総利益	302	220	(+37.3%)	393	(-23.2%)
原価率	37.0%	47.2%	(-10.2point)	31.2%	(+5.8point)
販管費	326	372	(-12.4%)	291	(+12.0%)
営業損益	△23	△152	—	101	—
経常損益	△31	△153	—	142	—
当期純損益	△72	△107	—	△281	—

● 注力事業であるきせかえ事業における広告宣伝費および、グループ各社における採用費が前四半期と比較し増加。

第1四半期：BS（前四半期比）

（百万円未満切捨て）

（百万円）	2008年6月末	2008年3月末	増減率
流動資産	1,231	1,237	-0.5%
固定資産	1,577	1,604	-1.7%
総資産	2,808	2,841	-1.2%
流動負債	685	1,519	-54.9%
固定負債	293	326	-10.1%
純資産	1,830	995	+83.9%
自己資本比率	61.3%	29.6%	+31.7point

- 楽天株式会社を割当先とした第三者割当増資により自己資本比率は大幅に改善。
- 増資で調達した資金で借入金を返済。
- 約9億円の増資の内、約7億円を借入金の返済に適用。また各社の法人税として約1.5億円発生したため、増減幅は小さい。

第1四半期：CF（前年同期比）

（百万円未満切捨て）

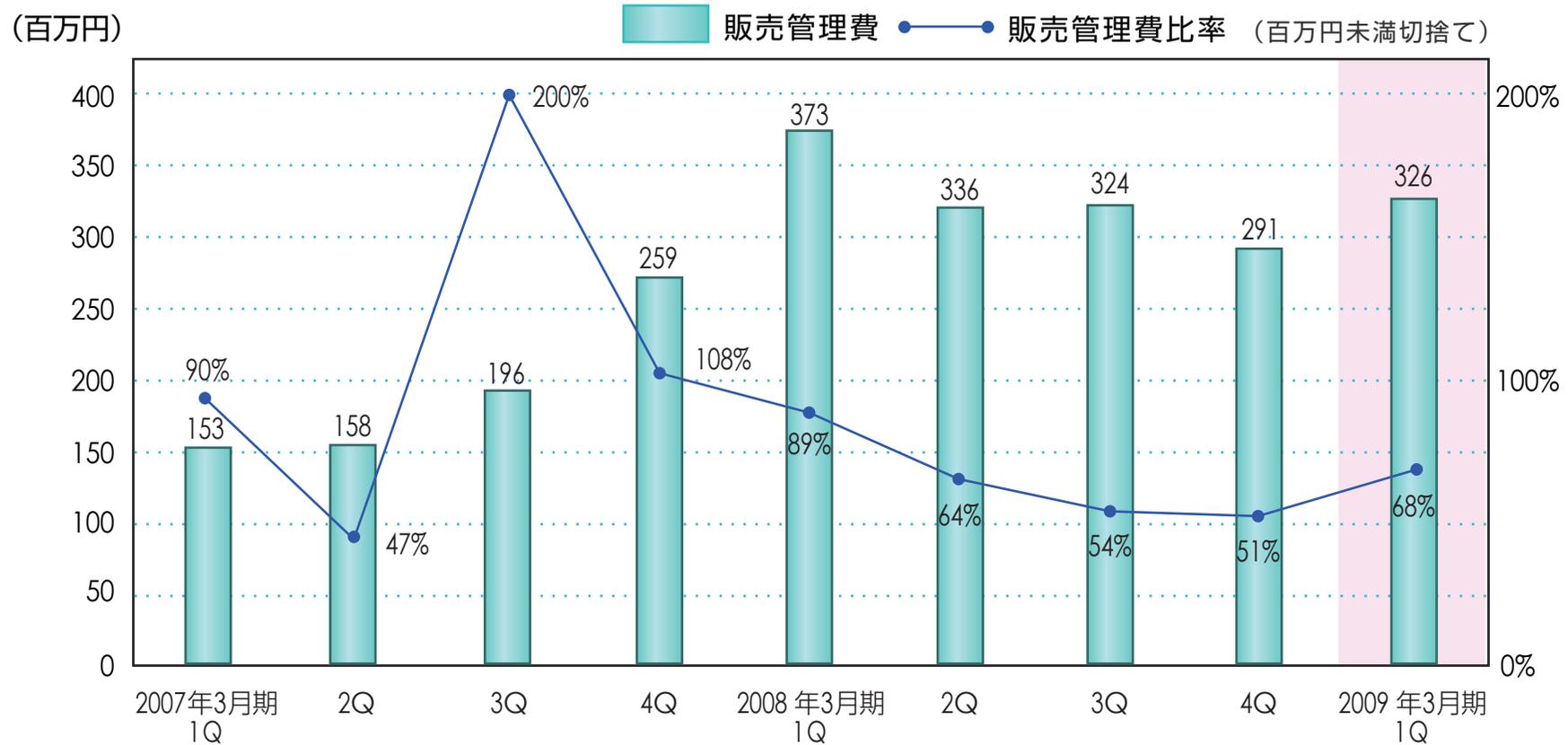
（百万円）	2008年4-6月	2007年4-6月/増減率	2008年3月末/増減率
営業活動によるキャッシュ・フロー	△25	△25	111
投資活動によるキャッシュ・フロー	△41	△1,038	△990
財務活動によるキャッシュ・フロー	239	1,100	915
現金及び現金同等物の期末残高	798	624	625

- 法人税の支払いが約1.5億発生したためにマイナス。
- 本社移転に伴う敷金の支払いが発生。
- 現金及び現金同等物の期末残高が借入金を上回る。

（百万円）	2008年6月末	2008年3月末
現金等の期末残高	798	625
借入金	611	1,281
差 額	187	△656

販売管理費

新サービスの立ち上げとして、ジェイケンで費用をかけたプロモーションを実施
 グループ各社において新卒・中途採用を実施し、採用費が増加
 主に上記2点により販売管理費比率は前期と比較して上昇、プロモーションおよび人員強化の効果は2Q以降に見込む

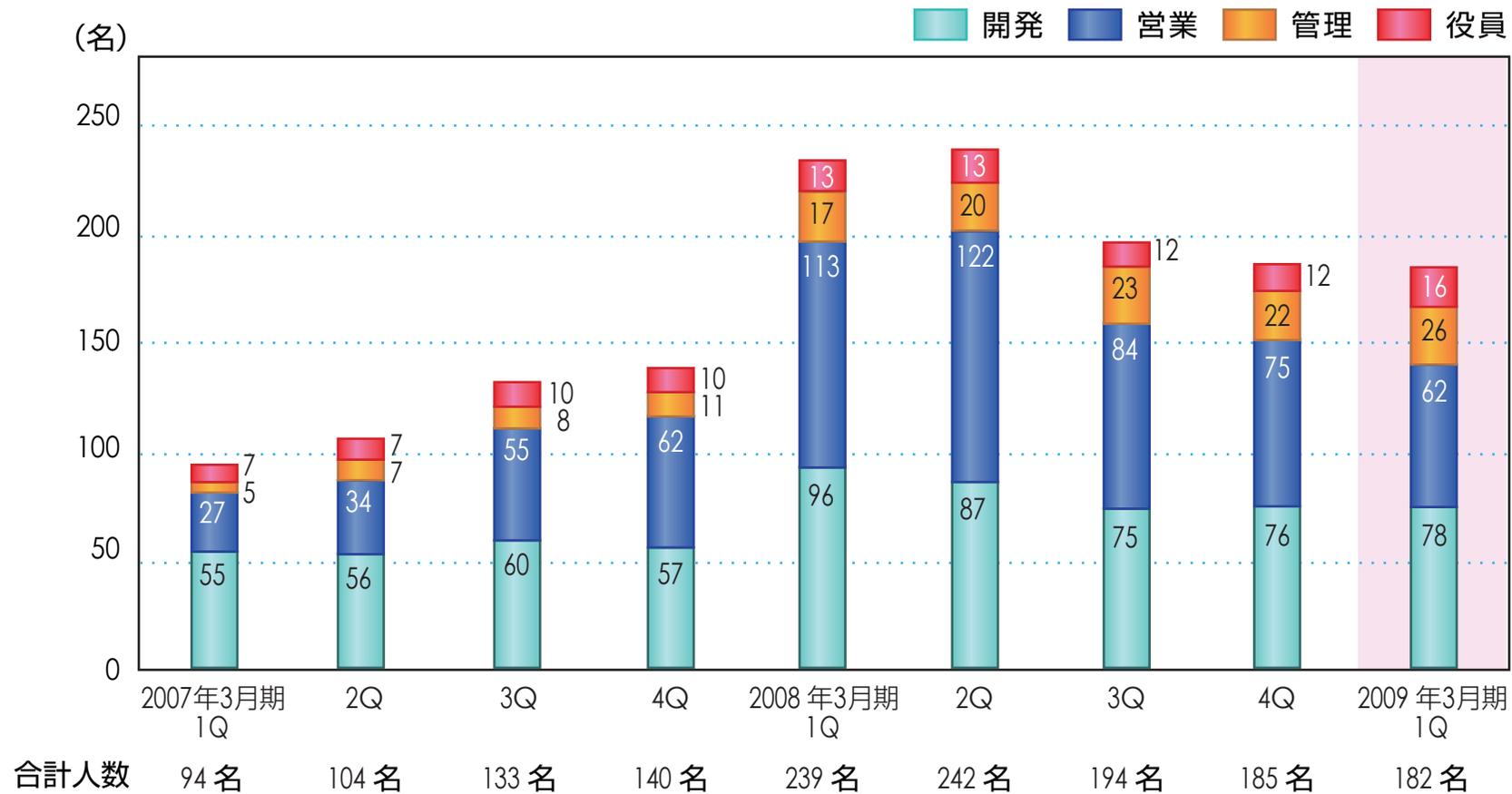


1

連結決算概要

従業員数

事業体制の最適化に伴い、引き続き単体では非正社員・派遣社員の雇用の解消を実施
グループ各社において新卒・中途採用を実施





各事業の推移



事業構成

3つのCGM/UGCのビジネスモデル

1. 法人向け事業

システム構築関連



ASP関連



代理店関連



2. 広告事業(求人分野を含む)

広告配信関連



求人関連



3. ユーザー課金事業

着メロ関連



きせかえ関連



その他



グループの販社として展開



求人領域CGMサービスを展開



モバイルUGCを中心に展開

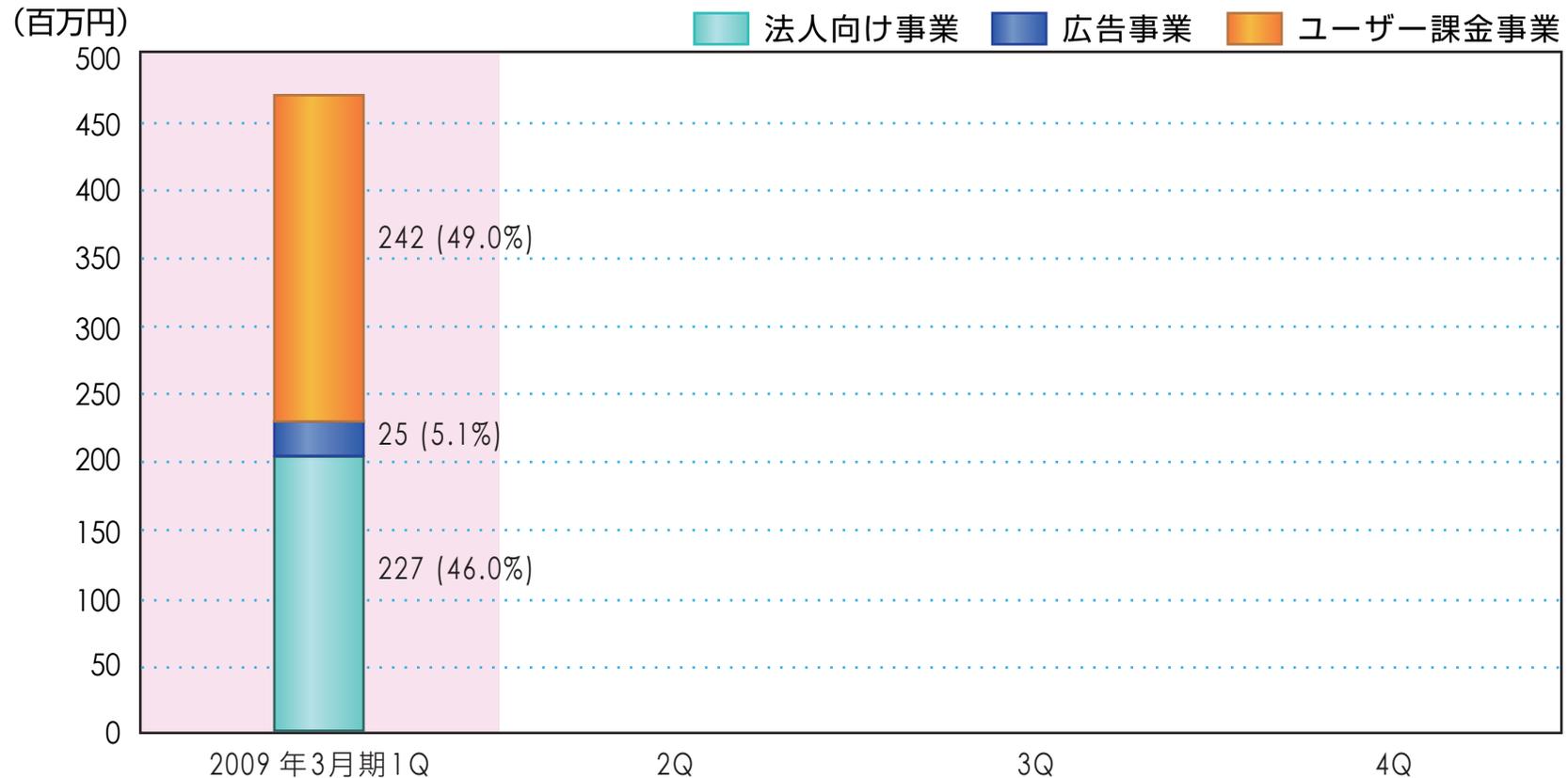


2

各事業の推移

事業毎の売上高

課金（携帯）事業が好調に推移
 広告事業も「ジョブボード」の収益拡大、「転職EX」「ad4U」の収益化に向けて展開中



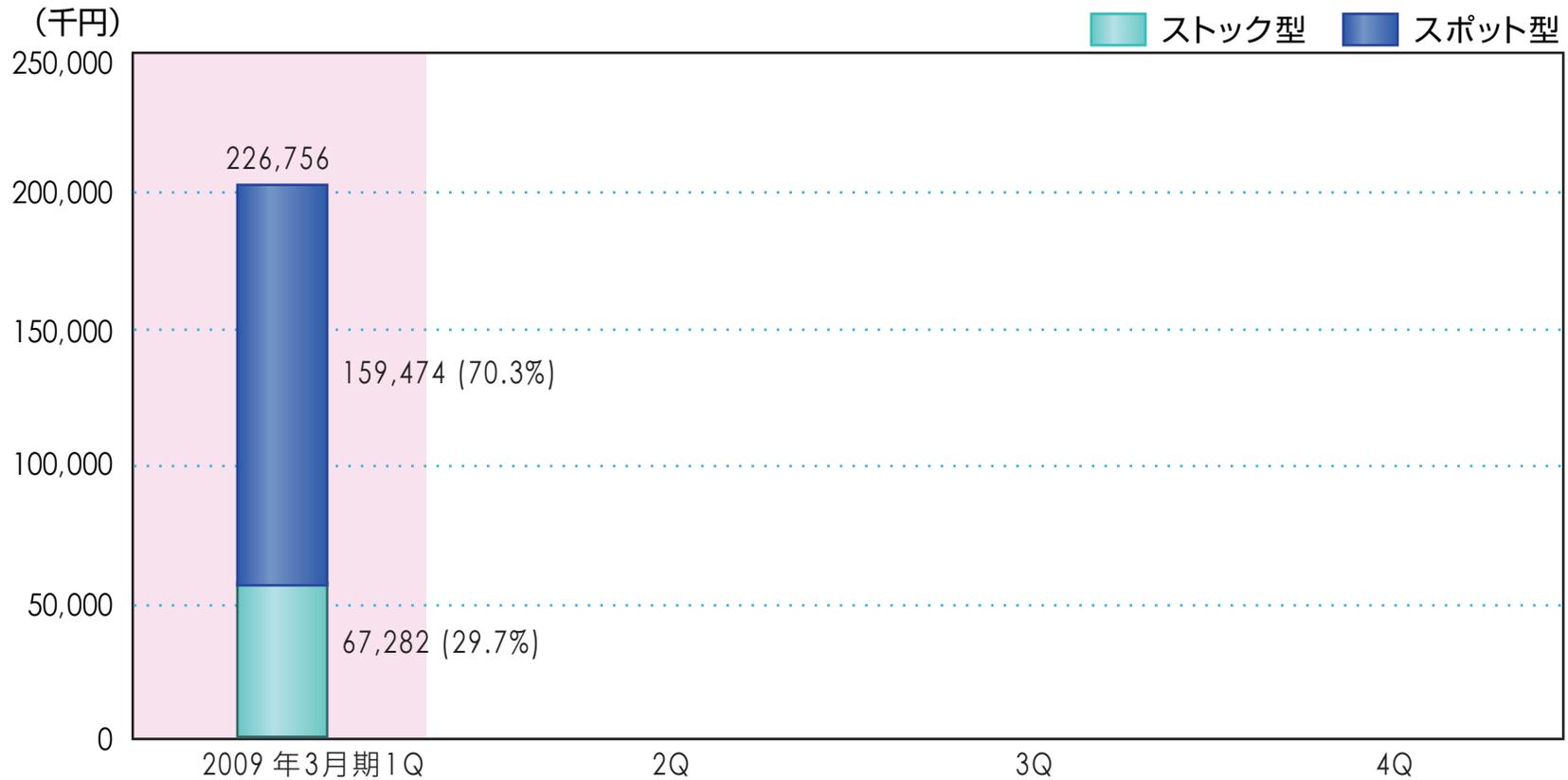
※ 今期より計測を始めた指標につき2008年3月期以前のデータは記載しておりません。
 ※ 内部振替前の数値となっております。

2

法人向け事業

ストック型収益とスポット型収益

6割強がスポット型（ライセンス販売・開発等）の売上
 今後はストック型（ASP、システム保守等）の収益力を高め、安定した売上の獲得を目指す



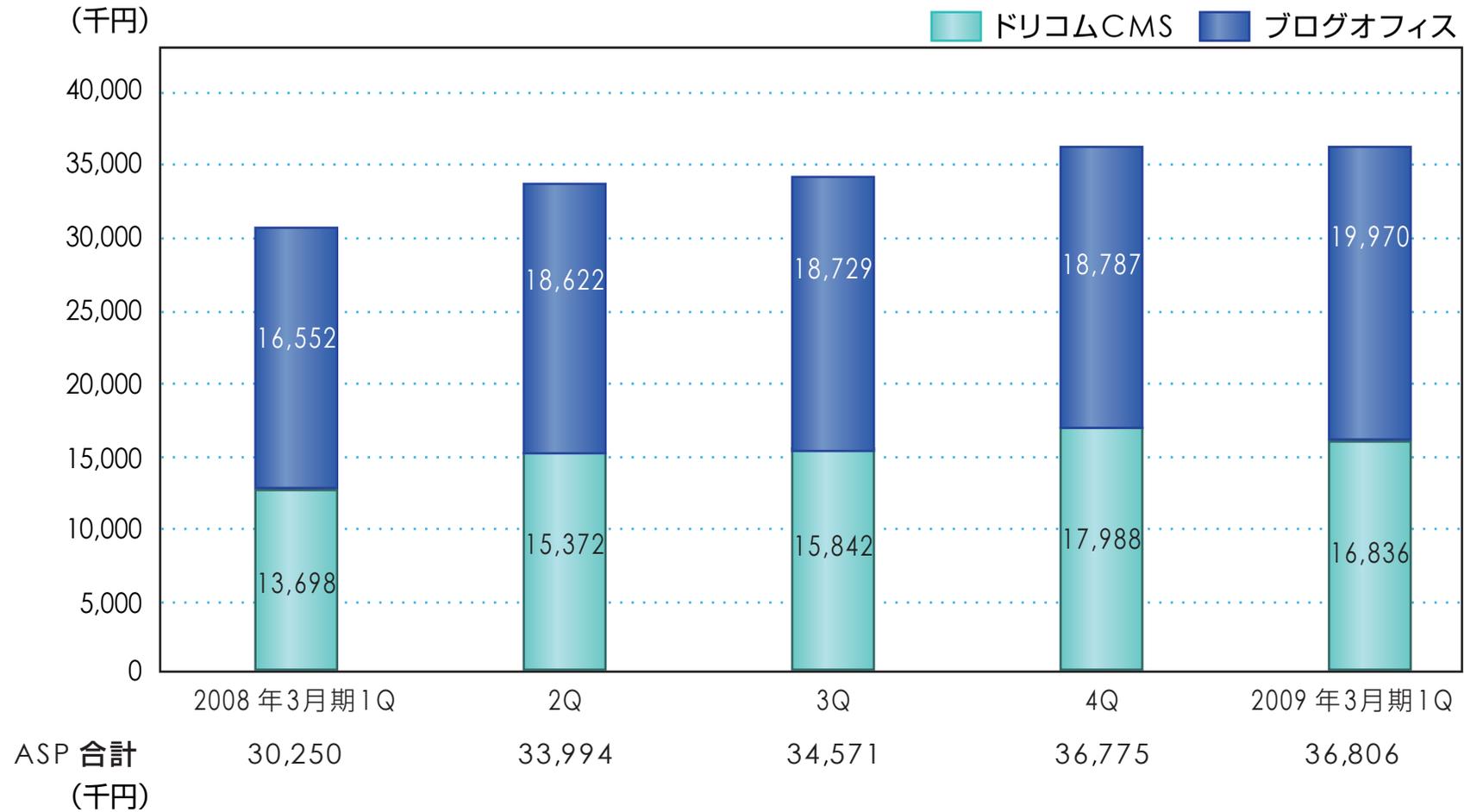
※ 今期より計測を始めた指標につき2008年3月期以前のデータは記載しておりません。
 ※ 内部振替前の数値となっております。

2

法人向け事業

ASPの売上高

ASP 事業（ドリコムブログオフィス・ドリコムCMS）は横ばいで推移
 今後、ストック型の収益力を高めるために WEB を中心とした Pull 型の営業施策を強化

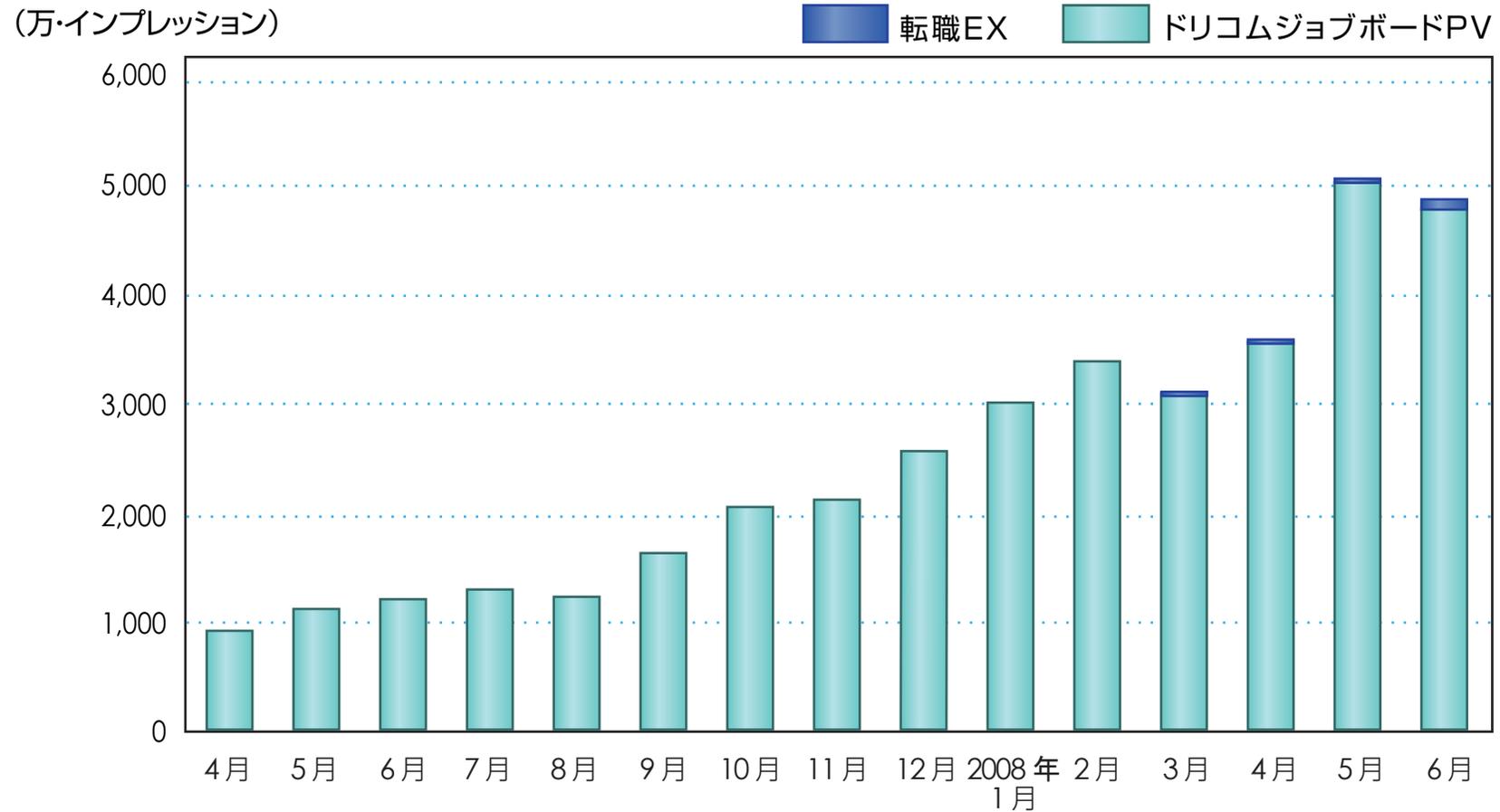


2

広告事業

求人広告関連のインプレッション数

5月にはジョブボードが5,000万インプレッションを突破
2月より開始したJobBuzzや転職EXも順調に収益化が進む



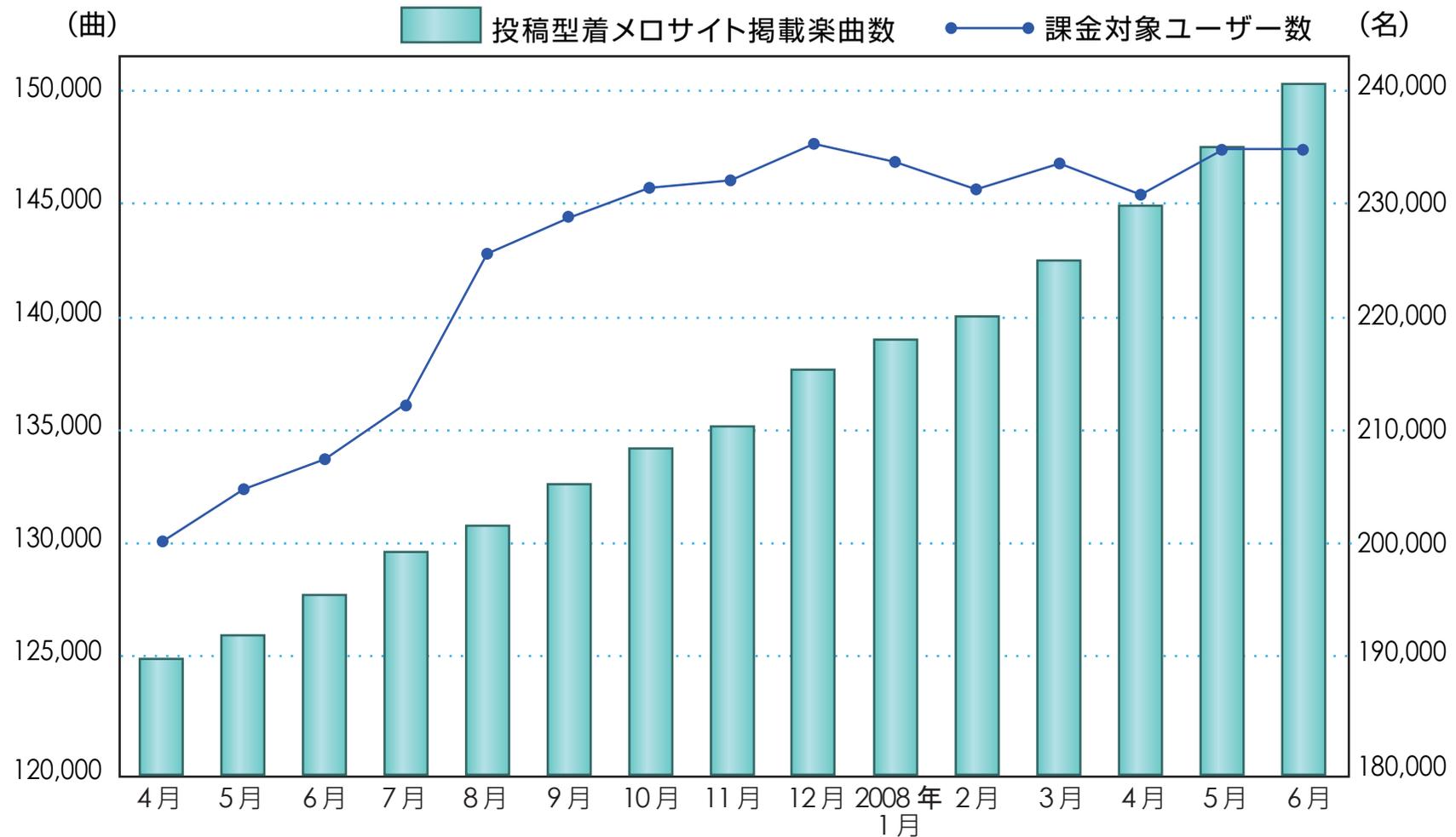
2

ユーザー課金事業

着メロ関連の推移

楽曲数は好調に増加し、15万曲（6月末現在で149,992曲）を超える見込み
 着メロ市場の市場規模が06年の対前年比80%、同07年は66%（※）と縮小傾向にある中、課金ユーザ数23万名以上を維持

※2008年7月18日「モバイル・コンテンツ・フォーラム 報道発表資料」参照



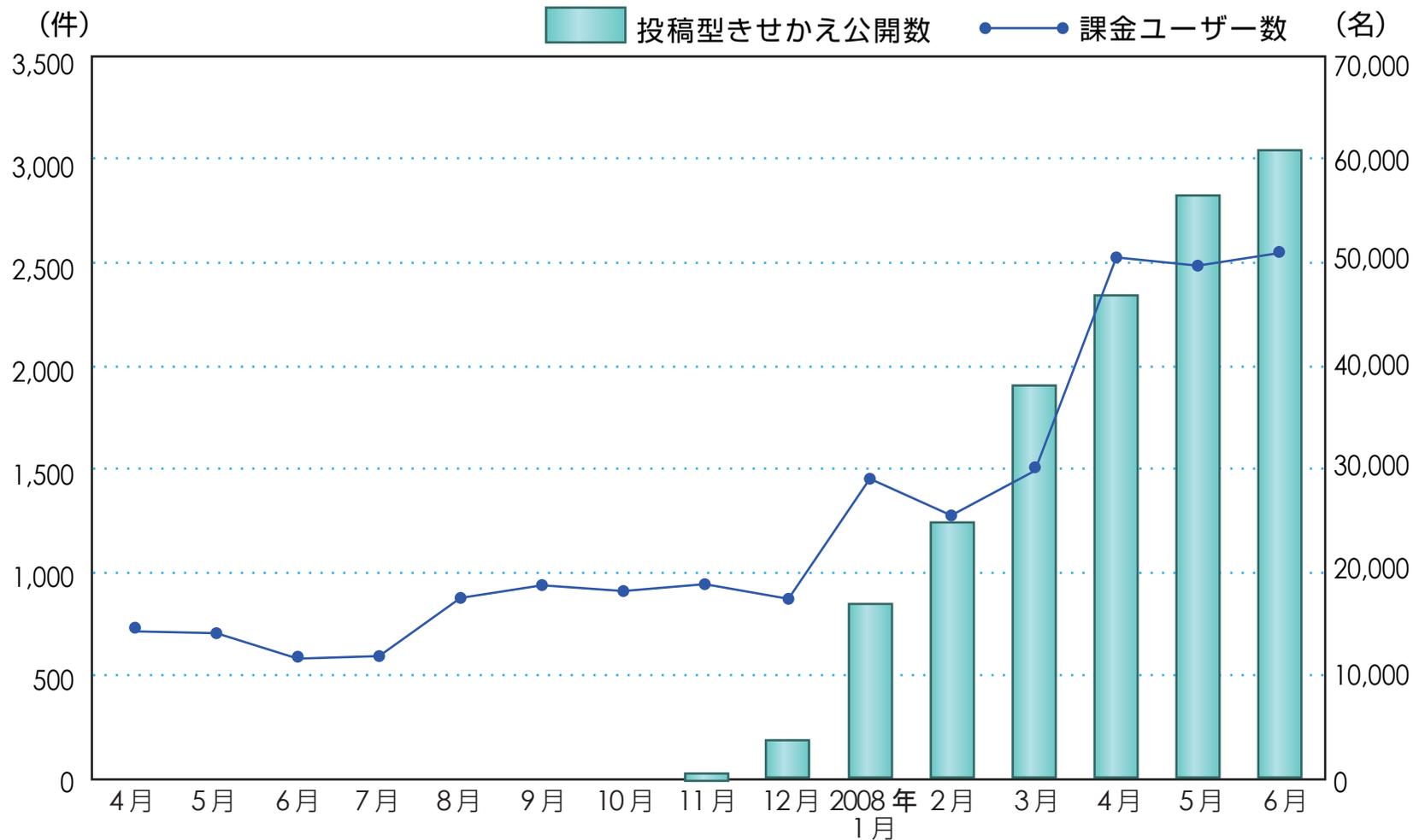
2

ユーザー課金事業

きせかえ関連の推移

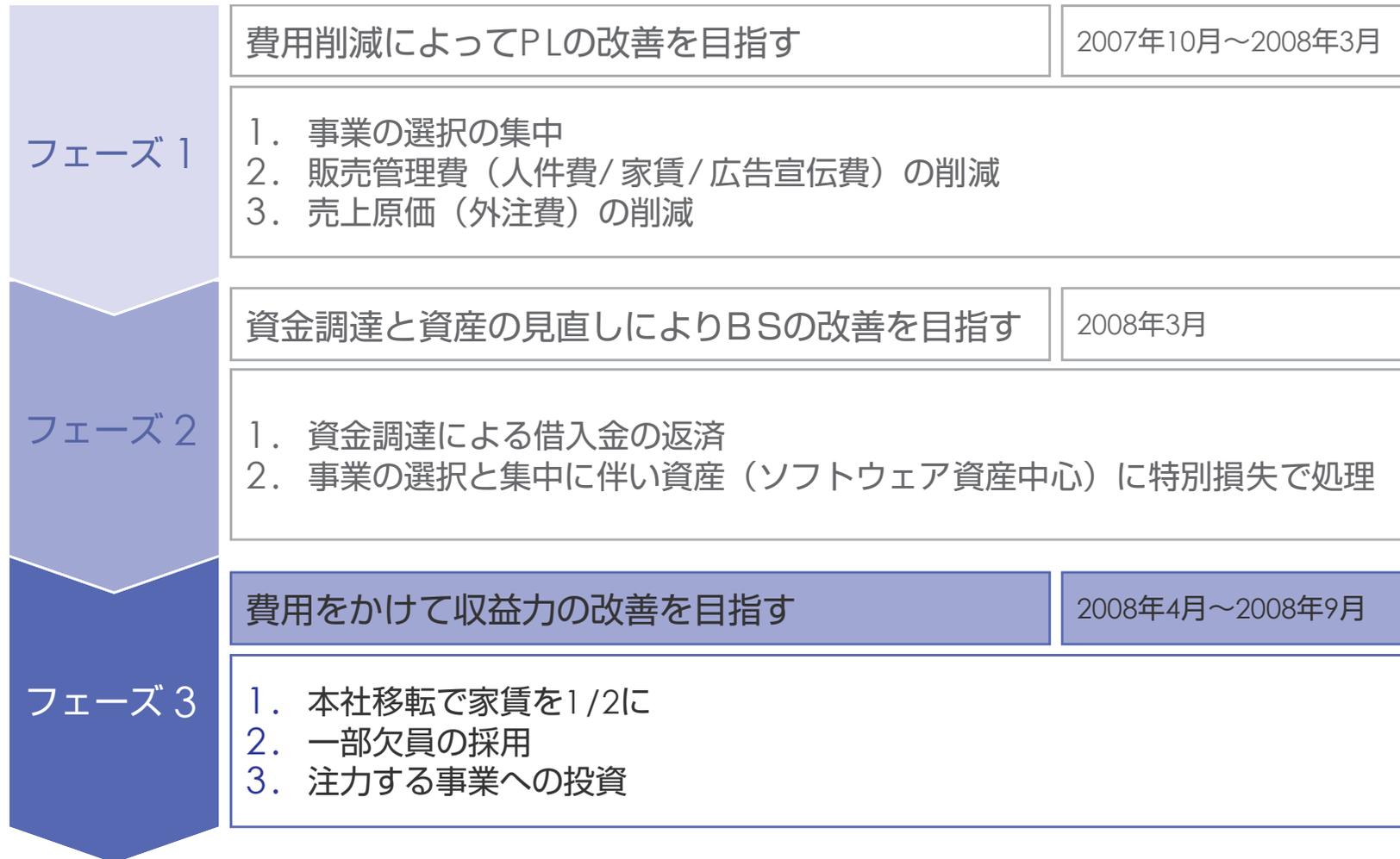
投稿型きせかえ公開数はサービス開始より好調に増加

プロモーション実施の効果として docomo 公式メニューで「フラ × フラ」が 3 位となり、課金ユーザー数も順調に伸長





事業体制の最適化について



フェーズ 3

費用をかけて収益力の改善を目指す

2008年4月～2008年9月

第1四半期での実施

1. 一部欠員の採用
 - ・ グループ会社での採用
2. 注力する事業への投資
 - ・ きせかえ事業の立ち上げ期に伴い費用をかけたプロモーションの実施
 - ・ 「ad4U」の立ち上げ期に伴う人員の強化

第2四半期での実施

1. 本社移転で家賃を1/2に
 - ・ 一時的な家賃の2重発生、原状回復の費用発生
2. 一部欠員の採用
 - ・ 各社で新規事業を中心に採用を進める
3. 注力する事業への投資
 - ・ 引き続き、きせかえ事業へのプロモーション注力
 - ・ 「ad4U」の立ち上げ期に伴う人員リソースの投下

注力事業の動き

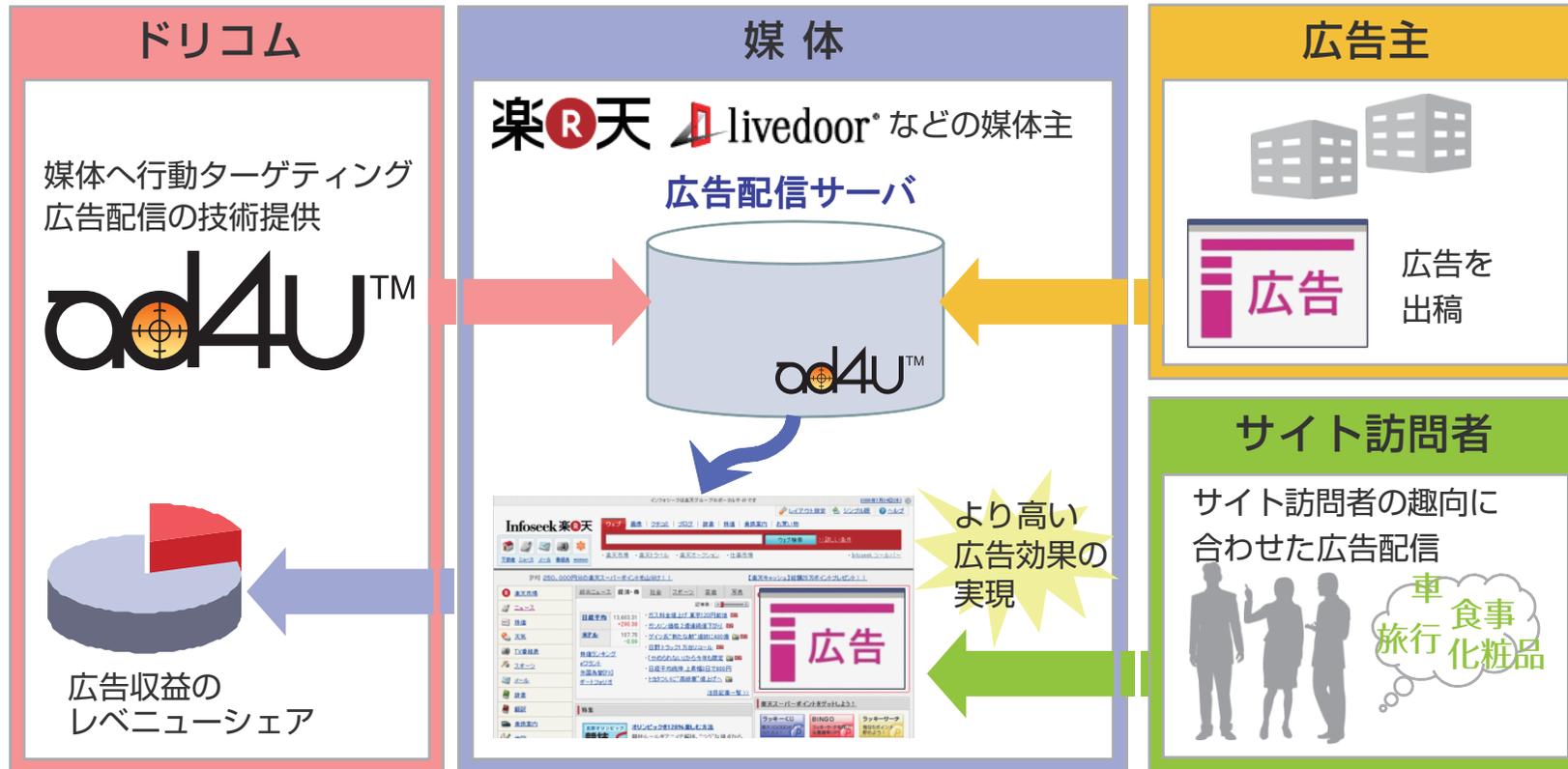
- 注力事業① 行動ターゲティング広告配信技術「ad4U」
- 注力事業② きせかえツール

4

注力事業①

行動ターゲティング広告配信技術「ad4U」

媒体への「ad4U」技術提供による広告売上のレベニューシェアモデルを展開
 行動履歴を蓄積しないで配信できる点で、他社に優位性を持つ
 国内では特許出願中。海外でも順次、出願の準備を進めている



行動ターゲティング広告配信技術「ad4U」

媒体の獲得は順調に展開
サービス化についても順調に進捗

楽天

2008年6月
楽天で「ad4U」を採用した新広告サービス
「楽天 ad4U」を販売開始。7月より配信開始。

livedoor[®]

2008年7月
ライブドアで「ad4U」を採用した新広告サービス
「Livedoor ad4U」を販売開始。8月より配信開始。

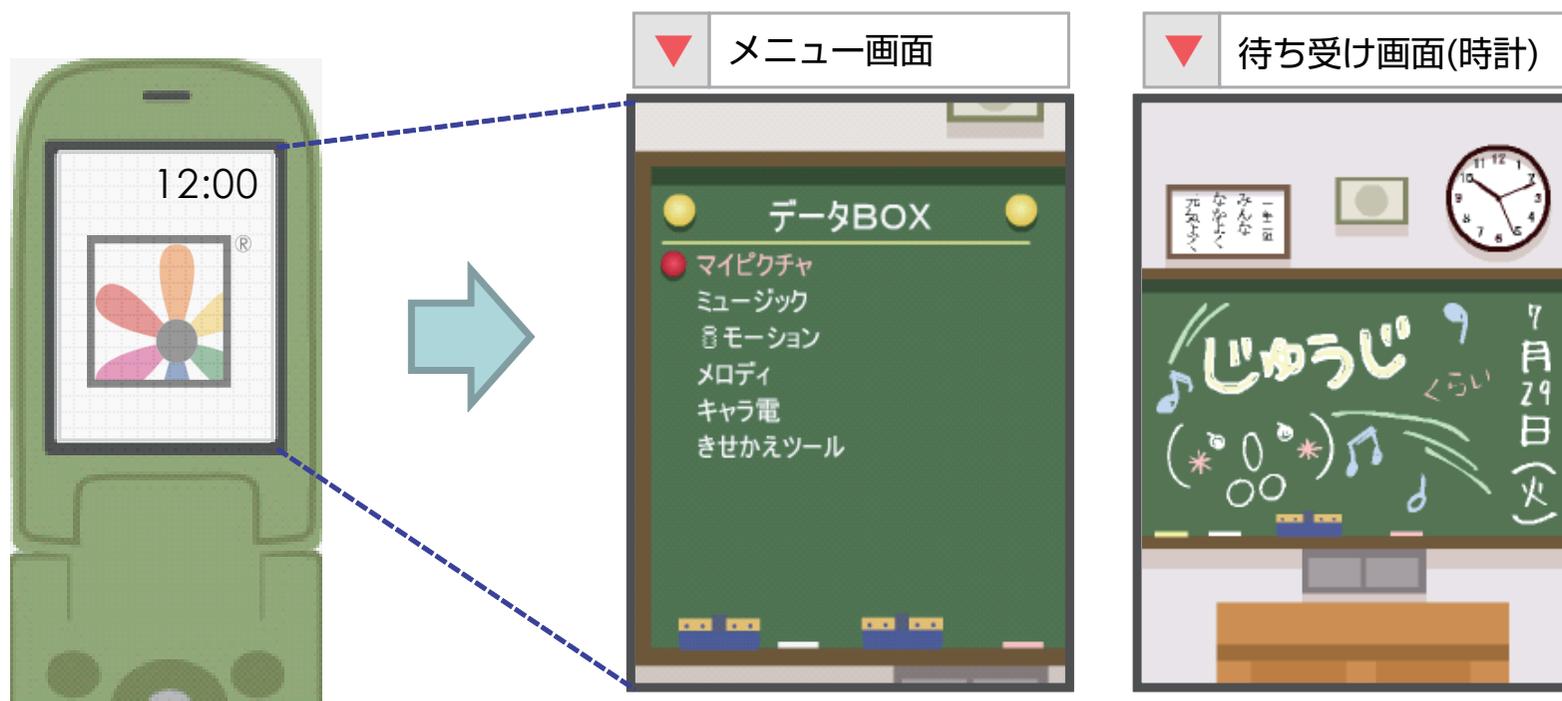
第2四半期以降は以下の2軸で活動を行う。

- 1 大手媒体獲得に注力し、配信インプレッション数を増やす。
- 2 行動ターゲティングの精度を高め、商品価値の向上を目指す。

きせかえ事業

「きせかえ」とは、自分の携帯電話のメニューや操作に伴うアニメーションを好みのものに変えられるサービス

メニューやアニメーションをセットで変更することができるサービス。



(docomo では “きせかえツール”、au では “EZ ケータイアレンジ”、SoftBank では “きせかえアレンジ” という名称で展開。)

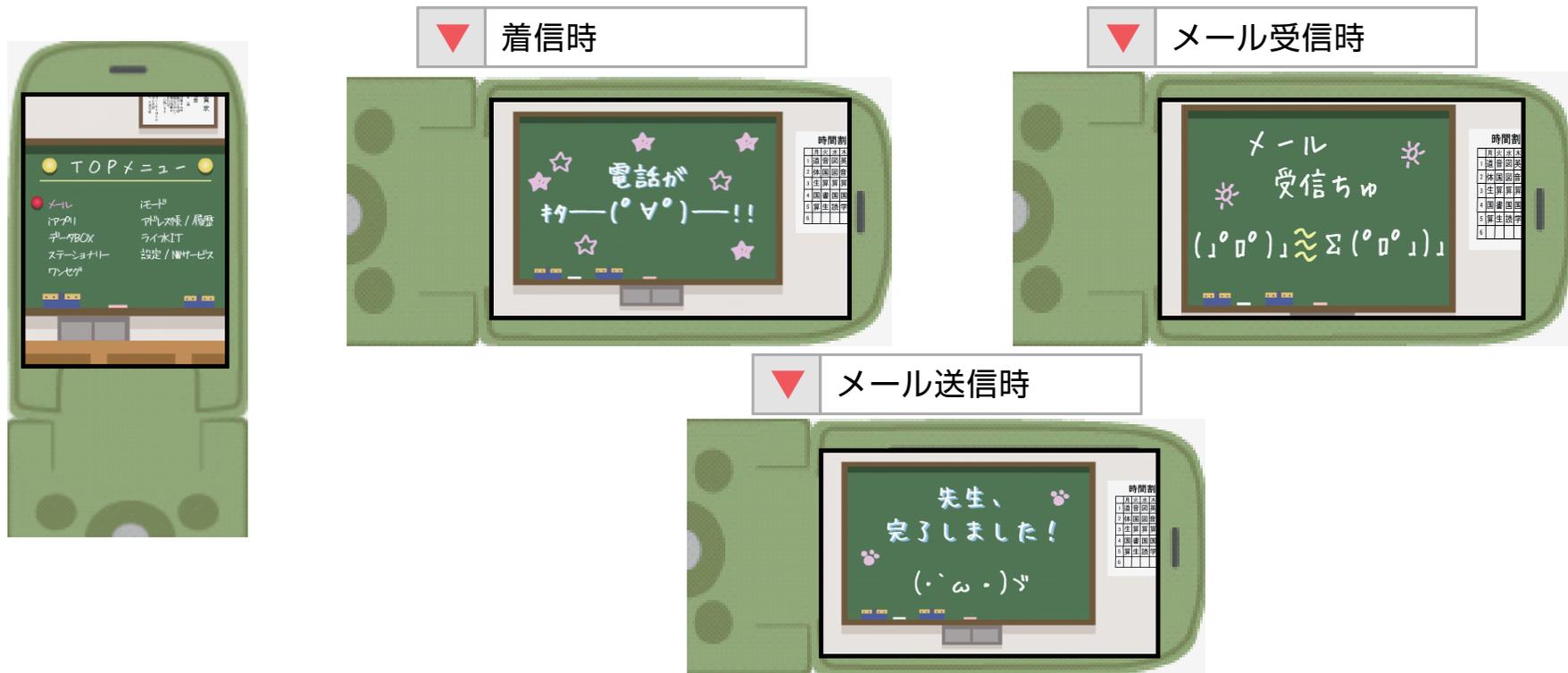
4

注力事業②

きせかえ事業

「きせかえ」とは、自分の携帯電話のメニューや操作に伴うアニメーションを好みのものに変えられるサービス

統一感のあるメニューや、着信、メール送信のアニメーションまで含まれている。



(docomoでは“きせかえツール”、auでは“EZ ケータイアレンジ”、SoftBankでは“きせかえアレンジ”という名称で展開。)

4

注力事業② きせかえツール

きせかえ事業

— きせかえ市場の07年の市場規模は23億円となっております。伸び率は767%と順調なスタートを見せており、今後、きせかえ対応端末の普及に伴った市場の成長が見込まれています。— 2008年7月18日「モバイル・コンテンツ・フォーラム 報道発表資料」より抜粋

単位:億円

	2004年	2005年	2006年	対前年比	2007年	対前年比
着メロ系市場	1,167	1,048	843	80%	559	66%
着うた系市場	201	562	759	135%	1,074	142%
(内訳)着うた市場	(199)	(463)	(522)	113%	(568)	109%
(内訳)着うたフル市場	(2)	(99)	(237)	239%	(506)	214%
モバイルゲーム市場	412	589	748	127%	848	113%
装飾メール市場	2	14	55	393%	116	211%
電子書籍市場	3	16	69	431%	221	320%
リングバックトーン市場	6	13	29	223%	87	300%
占い市場	103	123	158	128%	182	115%
待受系市場	225	236	248	105%	227	92%
きせかえ市場	-	-	3	-	23	767%
その他モバイルコンテンツ市場	484	549	749	136%	896	120%
モバイルコンテンツ市場合計	2,603	3,150	3,661	116%	4,233	116%

● 最も高い伸び率をみせている

※ モバイル・コンテンツ・フォーラム調査

きせかえ事業

現在はユーザ課金型の「フラ×フラ」「セレクト放題」、UGC型の「ユーコレ」を中心に提供
ドリコムとジェイケンで「きせかえ生成エンジン」を共同開発

- 従来は1コンテンツ作成にキャリア毎に多くのコストがかかることを低コストで量産可能
- 今後は各キャリアに対応し、多機種での生成を可能とするよう開発を進める



ユーザによる作成
(ユーコレ)



自社作成によるコンテンツ提供
(フラ×フラ、セレクト放題)



著作権物のコンテンツ提供

きせかえコンテンツ
生成エンジン



きせかえコンテンツ
提供サイト



利用者

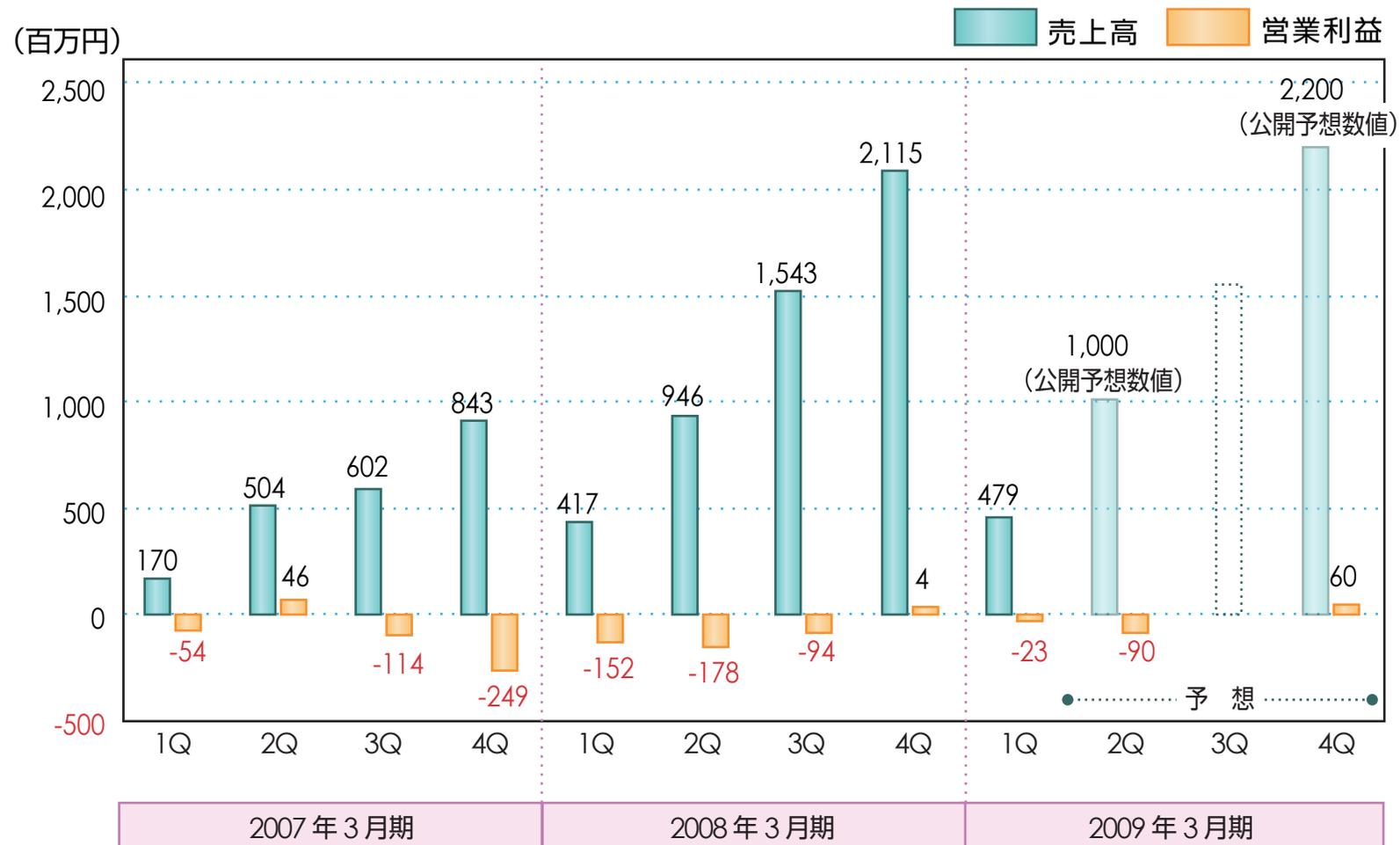


今後の見通し



各通期ごとの累積売上・営業損益

中間予想に対して、想定通りの推移
利益率の改善を中心に足元を固め、着実に売上を立てて黒字体質の確立を目指す



CGM・UGC

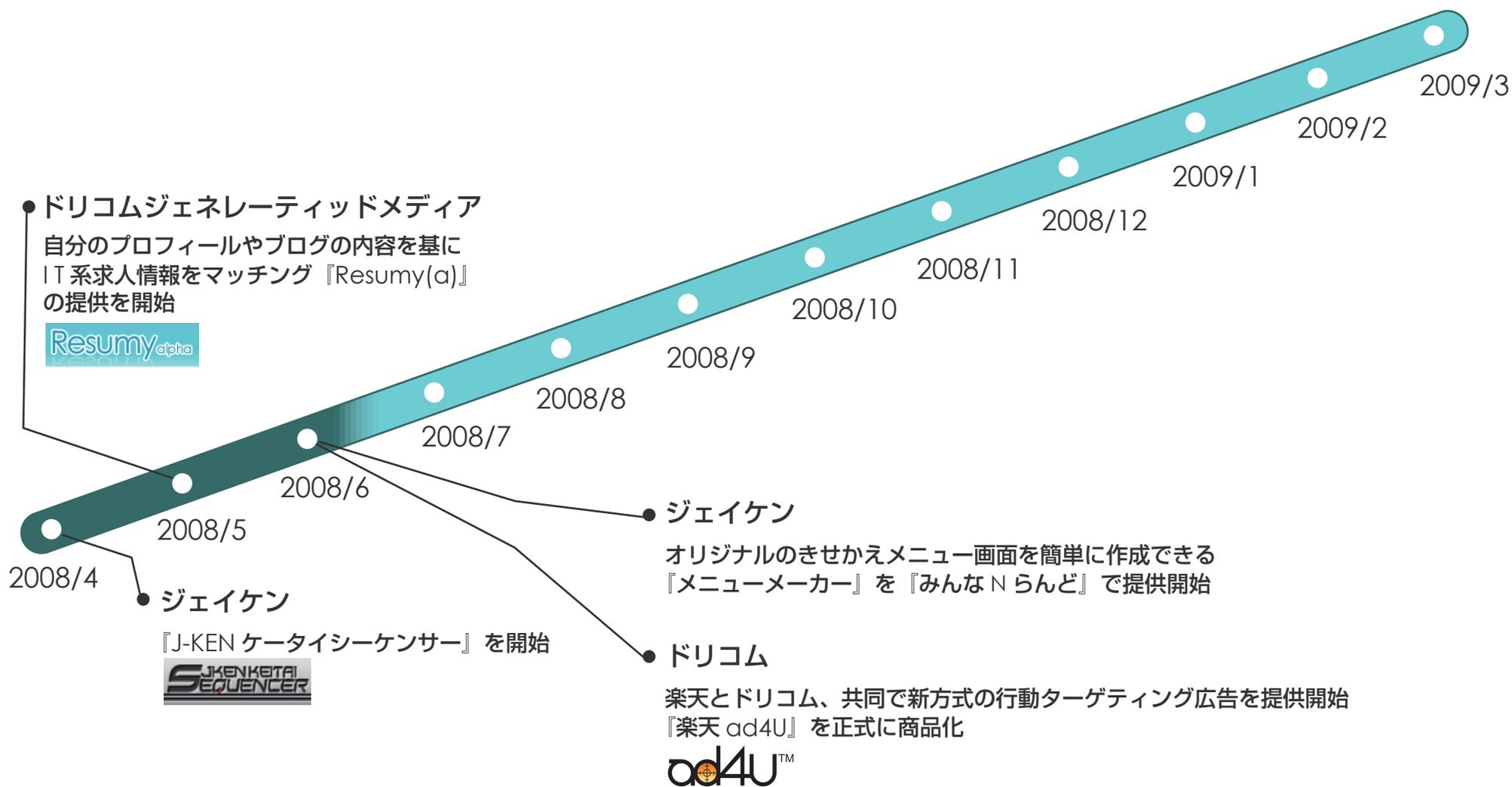
Consumer Generated Media
… ユーザ参加型のメディアで新しいメディアの形
User Generated Contents
… ユーザー参加型作成されるコンテンツ

CMS

Contents Management System
… Web の更新などを中心とした管理システム

BT 広告・
行動ターゲティング広告技術

Behavior targeting advertisement
… ユーザのサイト閲覧履歴などから行動を分析し、適した広告を提示する技術





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、さまざま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。

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。また、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。

「i-mode / iモード」「きせかえツール」は、株式会社NTTドコモの登録商標です。

「SoftBank およびソフトバンクの名称」「カスタムスクリーン」は日本国およびその他の国におけるソフトバンク株式会社の登録商標または商標です。

「au」「EZweb」「EZ ケータイアレンジ」はKDDI株式会社の登録商標です。