

# 2013

# Business Report

第12期ビジネスレポート

2012年4月1日 » 2013年3月31日



証券コード：3793

株式会社ドリコム

<http://www.drecom.co.jp/>

# 社長インタビュー



代表取締役社長  
内藤 裕紀

## 事業の状況について教えてください

第12期は、引き続き、「ソーシャル」を軸に「ゲーム」、「広告」、「教育」の3領域への事業展開を進めました。様々なコンテンツをソーシャル化することで、同じ興味や目的を持った人同士のコミュニケーションを生み、新たな価値を育むことを目指し、サービスを展開しています。

ソーシャルゲーム事業に関しまして、第12期は、これまで以上に市場が変化した年となりました。市場の主流は、国内独自の従来型携帯電話であるフィーチャーフォンから国際標準とも言えるスマートフォンに移行が進みました。このスマートフォン普及は、ソーシャルゲームに新しい機能や表現を可能とし、当社に新たな機会をもたらしております。また、提供先を国内、海外と分ける必要がなくなり、国内のサービスを海外に、また海外サービスを国内にというマーケティングも可能となりました。

当社においても、昨秋にはスマートフォン版の新ゲーム「Reign of Dragons」を北米市場に投入し、順次、サービス地域を広げております。期はかわり第13期となりましたが、2013年5月に「神縛（しんぱく）のレインオブドラゴン」という日本語タイトルで国内市場にも投入しました。この展開は、海外市場での成功を国内市場に転用する好事例となりそうです。

他方スマートフォン普及にはマイナスの側面もあります。国内向け既存ゲームは従来型携帯電話であるフィーチャーフォン向けであり、スマートフォン普及により売上拡大にブレーキがかかりました。対応策として既発ゲームのスマートフォン対応を進めるとともに、利用環境の改善を進め、ユーザーの方々が機種変更されても当社ゲームを継続してお楽しみいただけるように努めました。スマートフォンへの対応とフィーチャーフォンへの対処により、総じてソーシャルゲーム事業では市場環境の変化に対応し売上の拡大を実現することができました。

なお、春先に社会問題ともなった「コンプリートガチャ」につきましては、当社の提供するゲームにおいても一部で該当するイベント等を実施しておりましたものの、社会的責任を負う企業として当該機能をすみやかに全面停止致しました。今後も、業界団体である一般社団法人ソーシャルゲーム協会（JASGA）とともに、業界の健全な発展に尽力していく所存です。

アドソリューション事業では、動画を使った広告の拡大に取り組みました。営業努力が実り、ponta、T-MALL、永久不滅.comなど、さまざまな媒体との提携が進み、視聴数が増加しました。健康食品や化粧品動画広告は、何十万回という水準の視聴をいただいております。テレビショッピングと同程度の視聴者数に届く広告となっております。

ソーシャルラーニング事業では、ソーシャルゲームで培ったユーザー分析のノウハウを活かし、日々の運用や集客広告を行いました。事業を立ち上げの際に想定していた通り、ユーザー同士のコミュニケーションにより、励まし合い、競い合う環境ができつつあり、ユーザー個々が毎日利用したくなるような継続性に強みを持つサービスとなっています。

コスト面につきましても、全社的な観点でのコスト構造の見直しを進めました。見直しの結果、冗費節減とともに、期待される領域に向けた投資の集中を図るにいたっております。市場の変化がもたらす成長の機会を活かせるよう社内体制の一層の強化に向け、採用と社内人員の教育への注力も継続しております。

## 第13期の取り組みについて教えてください

第13期につきましても、引き続きスマートフォン普及が市場環境に大きな影響を及ぼすと考えています。ソーシャルゲーム事業においては、スマートフォン向けゲームの新作を順次提供していく計画です。アドソリューション事業においては、スマートフォンでのアドネットワークの構築を目指し、動画広告のさらなる拡大を進めながら新規の施策も計画して参ります。ソーシャルラーニング事業においては、2013年4月に新しく「えいぼん

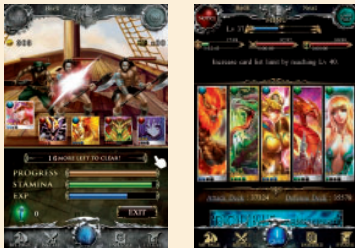
たん！あなたのレベルで学べる英単語」をリリース致しました。

事業立ち上げから蓄積してきたデータを基に、ユーザー一人ひとりのレベルに合った出題を可能とするコンテンツを実現しました。ユーザーそれぞれの進捗レベルに合った出題により学習意欲が高まることを期待しています。

総じて第13期は各事業ともスマートフォン普及にいかに対応していくかが鍵となります。このため、全社を通しスマートフォン向けコンテンツの開発体制を強化して参ります。社内に開発ノウハウを蓄積するため一層の社員教育と同時に採用も積極的に行います。機会に向けた投資と体制強化により上期に収益性が低下する計画ではありませんが、ソーシャルゲームの新作の業績貢献により下期には回復に転じる見込みです。

変化し続ける事業環境のなか、各事業の安定成長を目指し、質の高いサービスの提供に邁進致します。また、当社の強みであるマーケティング力を一層強化し、事業間での融合を進化させていくことにより収益シナジーを創出して参ります。今後も「インターネットサービスのものづくり企業」として、全社一丸となり事業の拡大と新規事業の立ち上げ、収益化に邁進して行く所存です。株主・投資家の皆様におかれましては、何卒、一層のご指導・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

■ Reign of Dragonsゲーム画面 ■



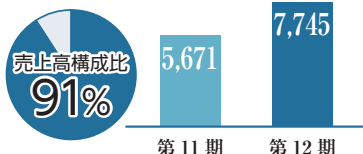
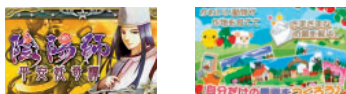
■ えいぼんたん！レベル判定画面と結果表示画面 ■



# 事業領域

ドリコムの子ビジネスは、ソーシャルを軸とした3領域の事業で構成されています。  
ソーシャルゲームが売上をけん引する主力事業となっています。

## ソーシャル×ゲーム



ソーシャルゲーム事業では、携帯電話を使って遊べるゲームを企画開発しています。第12期はスマートフォンの普及に伴い、スマートフォンでの使い心地を重視したゲームの開発に取り組みました。また、市場環境に適切に対応するばかりでなく、ユーザーの動向を分析しながら随時ゲーム内イベントを実施しているため、毎日違った楽しみ方ができるゲームになっています。この結果、リリース後2年が経過したゲームでもなおユーザー数が伸び続けているなど、長く愛されるゲームを提供できています。

## ソーシャル×広告

poncan



アドソリューション事業では、独自のリワード広告サービスを展開しています。第12期は動画を使った広告に注力しました。動画広告を掲載していただくポイントサイトとの提携を進め、視聴数増加につなげることができました。同時に、広告出稿主の拡大や1ユーザーの広告視聴数を増加させる施策に取り組んでいます。広告視聴とあわせてアンケートに回答することでポイントを獲得できたり、くじであたりが出るとポイントを獲得できたりします。これらの施策によりユーザー様が広告を視聴する回数が増え、広告出稿主様にもご好評いただいています。

## ソーシャル×教育



※当事業は投資段階であり  
業績への影響は軽微です

ソーシャルラーニング事業では、iPhoneやiPadでお使いいただける英語学習アプリを企画開発しています。社会人になってからの資格取得などの勉強は、競い合い励ましあう仲間がいなくなり、意欲を保ちにくい状況があります。当社の提供するアプリでは、同じアプリを使っている人とコミュニケーションをとったり、どれだけ学習したかをランキング形式で確認することができるため、学習意欲が高められます。この結果、同事業で提供するアプリではこれまでユーザーが解いた問題数が3億問を超えました。

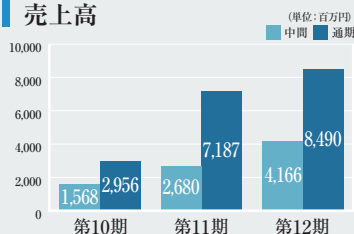
### 概況

当社の属するインターネット業界では、スマートフォンの急速な普及によりアプリ市場が一層拡大しており、参入競争も激化しております。当社では、市場変化への対応を図るべく、全事業でスマートフォン対応を進めるとともに、分析に基づく改善により一層のサービス向上に努めました。

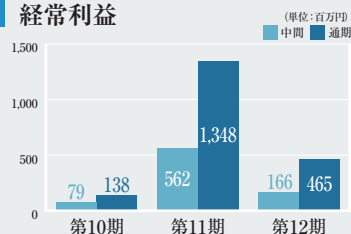
ソーシャルゲーム事業につきましては、従前から提供している既存タイトル（陰陽師、ちよこっとファーム、ピックリマン）を柱とする業績推移となりました。上期中に複数の新規タイトルを投入しましたが変化するユーザーニーズを汲み取ることができず、下期に注力タイトルの絞り込みを行い運用体制の立て直しを図ったことで、売上の回復と安定化に至ることができました。また、成長途上にある海外市場への挑戦として「Reign of Dragons（レインオブドラゴンズ）」を年度半ばにリリースしました。同ゲームは米国AppStore（iPhone、iPod touch、iPad向けアプリケーションのダウンロードサービス）の売上ランキングで10位以内に入るなど順調に推移しています。費用面では、通信費や外注加工費の増加抑制に努めたものの、提供ゲーム数の増加とスマートフォン対応に伴う技術の高度化により労務費等が増加しました。アドソリューション事業では、動画を利用したリワード広告の導入促進に努め、掲載メディアと広告主両面の拡大を進めました。主要なポイントサイトへの掲載が視聴数増加につながり動画広告の売上は順調に伸長しましたが、一部媒体におけるユーザー数の著しい減少を受け、下期に成長速度が縮小することとなりました。ソーシャルラーニング事業においては、2本目のスマートフォン向け英語学習アプリをリリースしました。同事業は開発段階にあり当事業年度業績への影響は軽微にとどまっております。

以上の取り組みの結果、当事業年度の売上高は8,490百万円、営業利益は474百万円、経常利益は465百万円、当期純利益は127百万円となりました。なお、子会社であったSnout Sdn. Bhd.の株式譲渡に伴う関係会社整理損153百万円と、アドソリューション事業における無形固定資産（ソフトウェア）にかかる減損損失58百万円を特別損失として計上しております。

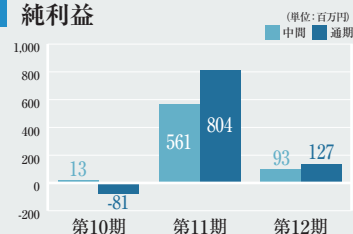
#### 売上高



#### 経常利益



#### 純利益



## 第13期の取り組み

ソーシャルゲーム事業では、3~4本の新作を予定しています。

ファンタジスタドール  
FANTASISTA DOLL



第13期の新作第一弾は「ファンタジスタドール」です。7月から放映されるアニメのスマートフォン向けゲームを当社が製作します。「ファンタジスタドール」はコミックでの連載やインターネット上のWEBノベルも配信し、複数メディアによるヒット化を狙っています。当社の担当するスマートフォンゲームでは、ゲーム内のレベルに応じてキャラクターボイスをコレクションすることもできます。

第13期の新作は、市場環境に合わせすべてスマートフォン向けに開発します。スマートフォンに合った開発・運用をすることで技術が高度になっていきます。このため費用面では、開発運用にかかる人件費の増加を見込んでいます。さらに社内にスマートフォン向けの技術を蓄積させるため、採用、教育にも注力して取り組んで参ります。

リリースから二年が経過している陰陽師、ちよこっとファーム、ピックリマンの3本については売上が徐々に減少していくことを見込んでいますが、スマートフォン向けゲームが収益の柱となるまでの安定収益基盤として、今後もユーザーの皆様楽しんでいただける運用を追求します。

ソーシャルラーニング事業では、さらに継続性の高いコンテンツを目指します。



4月にリリースした「えいぼんたん！」では前作まで蓄積してきた正答率分布データに基づき、利用者のレベルに応じた出題ができるようになりました。

前作までのユーザー動向の分析結果から、勉強仲間と触れ合う環境の提供に加え、レベルに合った出題をすることで利用者が学習意欲を保ちやすくなるという結果が得られています。

ソーシャルゲーム事業で培った集客ノウハウを活かすことで効率的な広告宣伝を行い、集客したユーザーが継続して学習を続けられる環境の提供に邁進して参ります。

# 株式情報・会社概要

2013 Business Report

## 株式の状況 (2013年3月31日現在)

発行可能株式総数	217,600株
発行済株式の総数	136,975株
株主数	2,119名

## 大株主 (上位10名) (2013年3月31日現在)

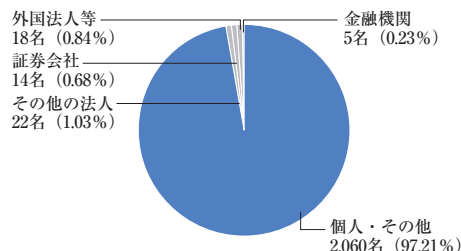
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
内藤裕紀	53,900	39.35
楽天株式会社	26,750	19.52
小上勝造	6,167	4.50
廣瀬敏正	5,468	3.99
井上陽平	4,560	3.32
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	3,087	2.25
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	2,831	2.06
資産管理サービス信託銀行株式会社 (信託E口)	2,332	1.70
田中忠雄	1,358	0.99
山口憲一	1,097	0.80

(注) 当社は自己株式を所有しておりません。

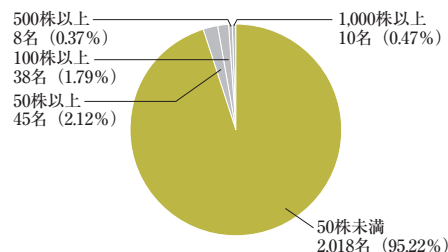
## 会社概要 (2013年3月31日現在)

商号	株式会社ドリコム
本社所在地	〒153-0064 東京都目黒区下目黒1丁目8番1号 アルコタワー17階
設立	2001年11月13日
資本金	1,084百万円
代表取締役社長	内藤裕紀
従業員数	205名
主な事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>モバイル/PC向けのエンタメコンテンツの企画・提供</li> <li>マーケティングソリューションの開発・提供</li> </ul>

## ◆所有者別分布状況



## ◆所有数別分布状況



## 役員 (2013年6月26日現在)

代表取締役社長	内藤裕紀
取締役副社長	菅原勇祐
取締役	川村勇夫
取締役	長谷川敬起
取締役	石川智哉
常勤監査役	南川敬三
監査役	杉本一志
監査役	青木理恵
執行役員	廣瀬敏正
執行役員	前田充章
執行役員	後藤英紀
執行役員	古屋基親

(注) 1. 取締役石川智哉氏は、社外取締役であります。  
2. 監査役南敬三氏、監査役杉本一志氏、監査役青木理恵氏は、社外監査役であります。

# 株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日 そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日

## 【株式に関する住所変更等のお届出およびご照会について】

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出およびご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、下記の電話照会先にご連絡下さい。

株主名簿管理人および 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人 事務取扱場所 (郵便物送付先)	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 ☎0120-782-031

(インターネットホームページURL) <http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html>

## 【特別口座について】

株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、株主名簿管理人である上記の三井住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます。)を開設しております。特別口座についてのご照会および住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

公告の方法	当社のホームページに掲載する。 <a href="http://www.drecom.co.jp/ir/announcement/">http://www.drecom.co.jp/ir/announcement/</a>
上場証券取引所	東証マザーズ

## ホームページ/IR情報のご案内

当社に関する最新動向や情報をお伝えしております。



<http://www.drecom.co.jp/>

株主さま向け  
アンケート

## 株主の皆様の声をお聞かせ下さい

当社では、株主の皆様の声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、  
アクセスコード入力後に表示される  
アンケートサイトにてご回答下さい。  
所要時間は5分程度です。



<http://www.e-kabunushi.com>  
アクセスコード 3793

い

検索



空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信して下さい。(タイトル、本文は無記入)アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。



携帯電話からもアクセスできます

QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝(図書カード500円)を差しさせていただきます



※本アンケートは、株式会社 a2media(エーツーメディア)の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社 a2mediaについての詳細 <http://www.a2media.co.jp>) ※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます。事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問い合わせ TEL:03-5777-3900(平日 10:00~17:30)  
「e-株主リサーチ事務局」 MAIL:info@e-kabunushi.com