



DRECOM[®]
with entertainment

2014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2四半期 業績概要



既存ブラウザゲームの売上減少。新規ネイティブ向けリリースもユーザー獲得が計画未達
(百万円)

	第2四半期 (2013年7-9月)	前四半期 (2013年4-6月)		前年同期 (2012年7-9月)	
			前四半期比		前年同期比
売上高	1,681	1,865	▲9.8%	2,100	▲19.9%
営業利益	▲232	▲57	—	▲8	—
営業利益率	▲13.8%	▲3.1%	—	▲0.4%	—
EBITDA	▲165	15	—	87	—
経常利益	▲238	▲62	—	▲9	—
当期純利益	▲155	▲26	—	▲9	—

当四半期の状況

ソーシャルゲームサービス事業

- ・第1四半期に実行した開発人員ほかリソースのネイティブ向け移動(ネイティブシフト)により「ドラゴン×ドライツェン」「戦国フロンティア」の売上収縮
- ・他のブラウザゲームにもリリースから経年とユーザーのスマートフォン移行の影響が継続。「ちよこっとファーム」は堅調も「陰陽師」、「ビックリマン」は売上漸減傾向
- ・「ファンタジスタドール ガールズロワイヤル(ガルロワ)」は、リリース前後で各種プロモーションを行ったものの、ユーザー獲得が計画未達となり、収益寄与は計画を下回る

アドソリューション事業

- ・スマートフォン向け広告商品を開始。滑り出しは順調
- ・前事業年度下期からユーザー数が減少していた一部媒体の取扱を終了

ソーシャルラーニング事業

- ・事業開発続く。ユーザー増加、問題解答数も順調に増加

第2四半期の動き：ポジティブとネガティブ

スマートフォンネイティブ向け優先を継続

ポジティブ

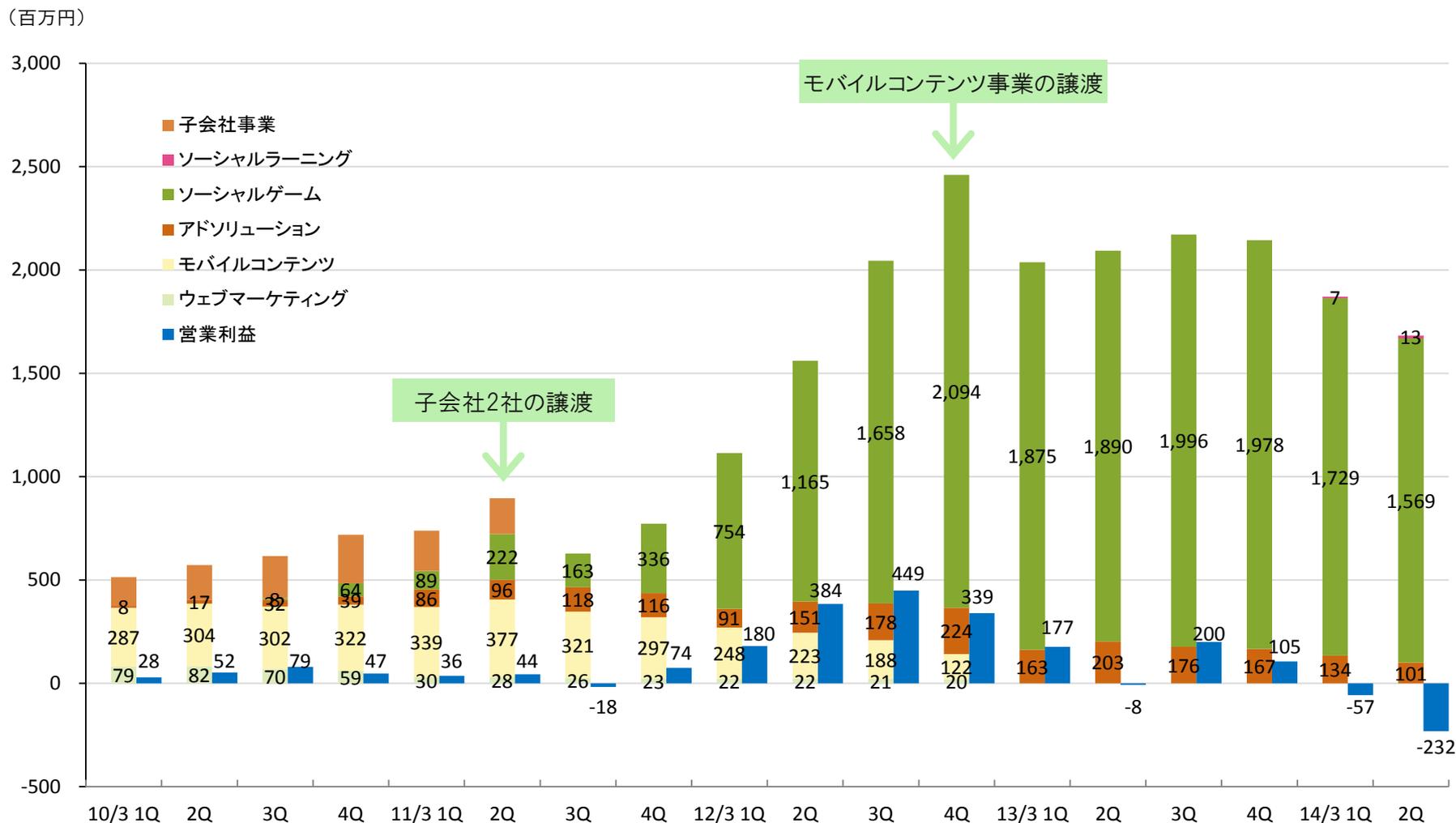
- SG** 下期リリース予定のオリジナルゲームで有力企業との協業が順調にスタート
 - 多くの実績を有する株式会社サイバーコネクトツーと協業で新規オリジナルゲームを開発中(2013年10月30日付プレスリリース参照)
- SL** 一定以上のニーズを確認。事業開発として順調(スライド13参照)
 - 前四半期リリースの「えいぽんたん」が順調。これまでアプリと合わせ累計150万インストール、10億題の解答数達成
 - 本格的な事業化に向け、11月にイベント「EdTech Night！」を開催
- AD** 広告事業でスマートフォン向けサービス開始。順調な滑り出し

ネガティブ

- SG** ネイティブ開発の工程複雑化への対応
 - 技術面の課題と開発規模の大型化に伴い工程管理が複雑化。チーム編成手法も含め、いろいろと試行中
- SG** ガルロワのユーザー獲得が計画に届かず
 - アニメ人気に期待に達せず
 - ゲームシステムとしては、いわゆる“萌え”市場深耕の難しさも
- SG** Reign of DragonsのiOS7対応で一部に不具合発生
 - ゲームログイン時の不具合によりユーザーの剥離が発生
- AD** 4Q、1Qと不調だった媒体向けは2Qで完全停止

SG : ソーシャルゲームサービス **AD** : アドソリューション **SL** : ソーシャルラーニング **全** : 全社

売上高・営業利益の推移



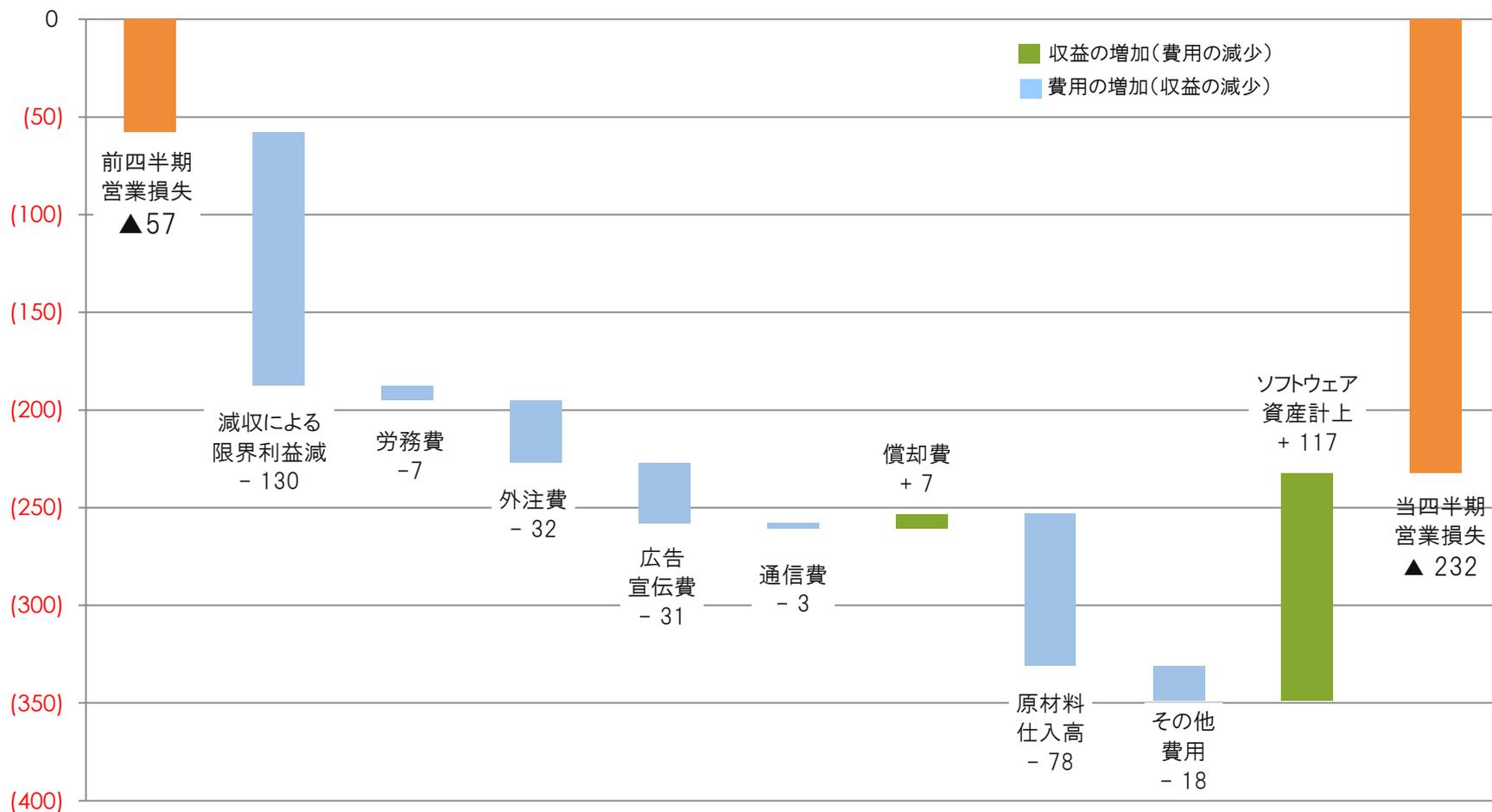
注：各事業の売上には内部取引を含み、各事業売上の合計と売上高の差分は内部取引分となります。内部取引は、主として、ソーシャルゲーム事業、ソーシャルラーニング事業と広告事業間で発生しています。

営業利益増減要因

費用増加の多くは新規開発向け。運用費用は抑制するも、売上減が利益に影響

前四半期との増減分析(QoQ)

(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

費用構成



主な変化は、ネイティブ開発向け投資と、売上に連動する変動費の減少

(百万円)

	第2四半期 (2013年7-9月)	前四半期 (2013年4-6月)		前年同期 (2012年7-9月)		前四半期からの増減要因等
			前四半期比		前年同期比	
原価合計	1,315	1,365	▲3.7%	1,438	▲8.6%	
支払手数料	533	574	▲7.1%	457	16.6%	変動費:プラットフォームへの支払手数料
著作権料	61	64	▲4.7%	54	13.0%	変動費:版權を伴う売上に連動
労務費	263	252	4.4%	231	13.9%	開発・企画系人員の増に伴う増加
外注費	242	210	15.2%	213	13.6%	開発体制強化による業務委託増加
仕入高	70	82	▲14.6%	154	▲54.5%	変動費:アドソリューション事業売上に連動
通信費	85	82	3.7%	154	▲44.8%	
ソフトウェア償却	53	62	▲14.5%	83	▲36.1%	減価償却が終了したゲームの影響
減価償却費	6	5	20.0%	5	20.0%	
原材料仕入高	173	95	82.1%	178	▲2.8%	ゲーム中のグラフィックなど。
他勘定振替高	▲228	▲112	103.6%	▲141	61.7%	新作開発の進捗とともに増加
その他	55	48	14.6%	46	19.6%	
販管費合計	598	557	7.4%	670	▲10.7%	
支払手数料	168	166	1.2%	211	▲20.4%	変動費:主に通信キャリアへの支払手数料
広告宣伝費	85	54	57.4%	131	▲35.1%	ガールロワ向けのマーケティング費用が増加
労務費	192	196	▲2.0%	178	7.9%	間接人員の増加は抑制
採用費	28	34	▲17.6%	29	▲3.4%	
研究開発費	25	0	-	13	92.3%	スマートフォンアプリ向けの研究開発
減価償却費	6	6	0.0%	7	▲14.3%	
その他	91	99	▲8.1%	97	▲6.2%	

業績修正

ガルロワのユーザー獲得未達を主要因に通期見直し下方修正

(百万円)

	上期実績 (2013年4-9月)	下期予想 (2013年10-2014年3月)			通期予想 (2013年9月-2014年3月)		
		前回予想	今回予想	修正幅	修正前	修正後	修正幅
売上高	3,547	6,300	3,953	▲2,347	10,000	7,500	▲2,500
営業利益	▲289	800	▲11	▲811	500	▲300	▲800
営業利益率	▲8.1%	12.7%	▲0.3%	▲13.0%	5.0%	▲4.0%	▲9.0%
経常利益	▲300	800	0	▲800	500	▲300	▲800
当期純利益	▲182	400	▲18	▲418	250	▲200	▲450

予想の修正要因

- ・ガルロワのユーザー獲得が計画未達となったことに伴う、同ゲームの収益見通しの減額
- ・Reign of Dragonsと既存ブラウザゲームの足下の状況を通期見直しに反映
- ・ネイティブ開発工程の複雑化対応で開発中ゲームのリリース時期を後ろ倒し

予想の前提

ソーシャルゲーム

- ・下期の新作ネイティブゲームのリリースは計3本の見通し
- ・既存ゲームの売上は漸減傾向継続へ
- ・ネイティブゲームの開発コストはブラウザゲームに比べ大きく、リリース時の償却負担も相対的に大きくなる見込み

アドソリューション

スマートフォン向け新規商材の寄与で事業赤字は縮小へ

ソーシャルラーニング

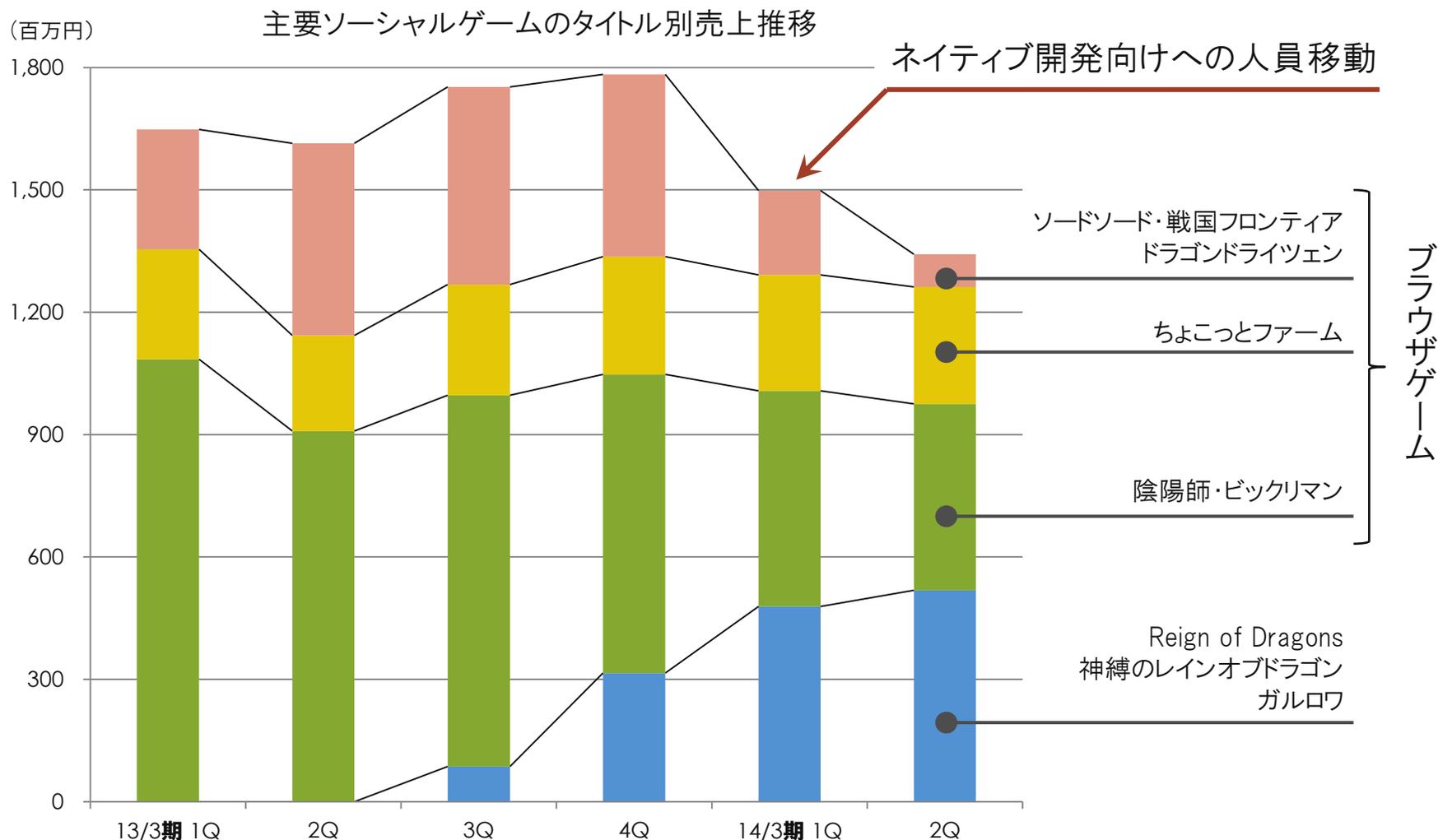
引き続き投資フェーズも、月次ベースの売上は増加基調を継続

費用の動き

リソース配置の最適化徹底で人件費、外注費の増加を抑制

ソーシャルゲーム：ブラウザゲームで売上減

ユーザーのスマートフォンシフトに加え、既存アプリの経年に伴うユーザー剥離も否めず



注：ソーシャルゲームサービス事業には上記グラフに表記していないパブリッシング等の売上もあります。

ソーシャルゲーム：今期のリリース予定

新規開発はネイティブのみ。フルボッコヒーローズとIP案件①のリリースを後ろ倒し

タイトル	リリース
<p>今期新作 3本 (予定)</p> <p>+</p> <p>来期分 1本</p>	 <p>IP案件① (開発中)</p> <p>IP案件② (開発中)</p> <p>アニメ連携IP検討 (企画中)</p> <p>4Q 具体的なリリース日は未定 計画上は2月中</p> <p>4Q 具体的なリリース日は未定 計画上は1~2月中</p> <p>4Q以降 具体的なリリース日は未定 計画上は3月~4月中</p> <p>来期(予定)</p>



【ゲームの概要】

- サイバーコネクトツールの連携により、それぞれの強みを活かして、企画段階から協同で制作した本格派ネイティブゲームを提供。
- 古今東西のあらゆる英雄〈ヒーロー〉たちが存在する異世界を舞台に繰り広げられる、独自のゲームシステムを採用したアクションRPG。
- 今までにない新たな王道を目指した本作で、スマートフォンを通じて新しいゲーム体験をユーザーに提供。

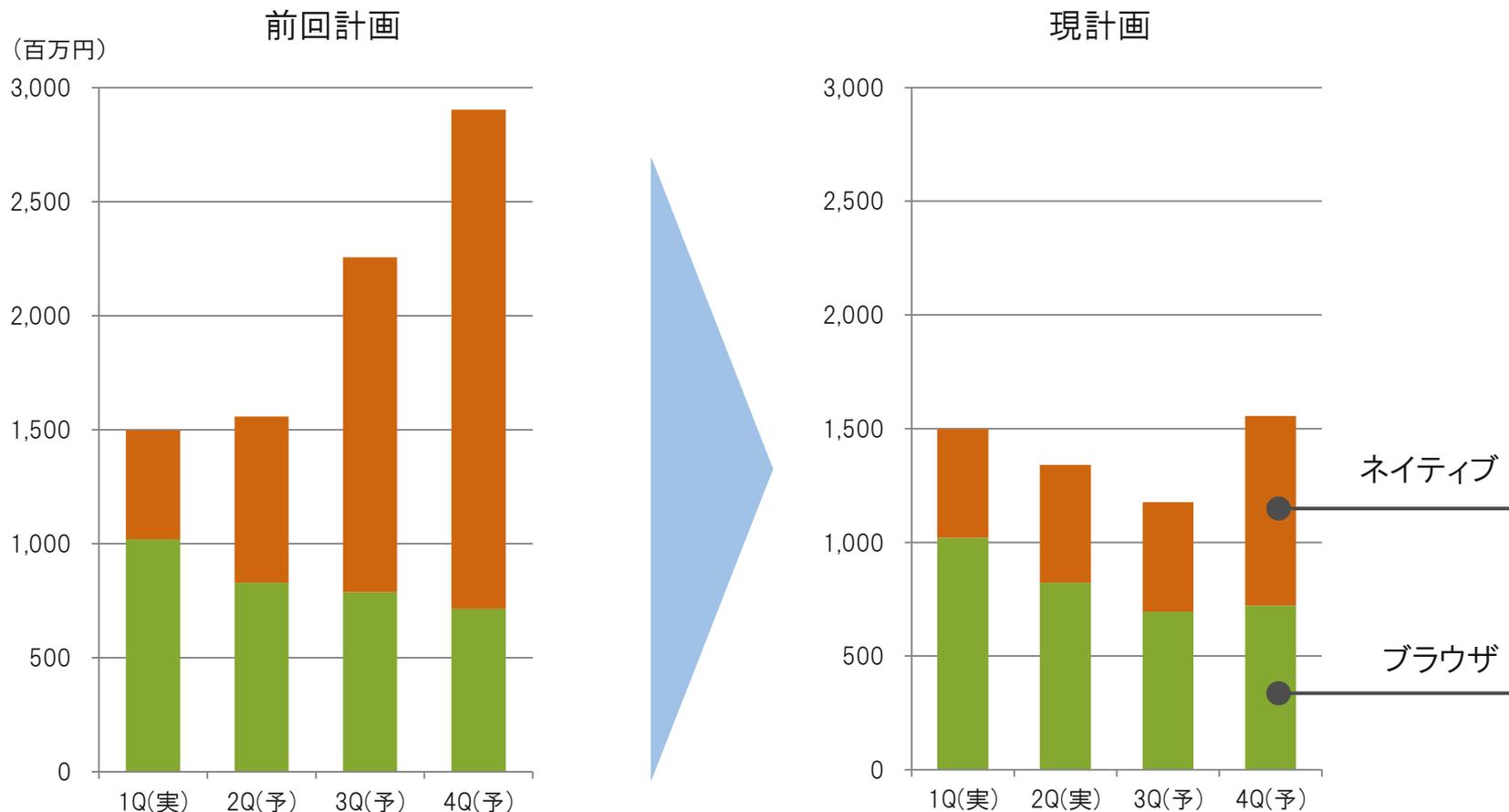
【サイバーコネクトツールについて】

- 福岡に本社を置く家庭用ゲームソフトの企画開発会社。
- 代表作「NARUTOーナルトー ナルティメット」シリーズは全世界で累計出荷本数1,200万本、「.hack」シリーズは全世界で累計300万本を記録し、国内外から高い注目を受ける。
- その他、「Solatorobo それからCODAへ」「アスラズ ラース」など、アクションと映像演出に特別なこだわりを持つ作品づくりが特徴の技能集団。最近ではハイエンドなコンシューマゲームだけでなく、奥深いゲーム性を追求したスマートフォンゲームの開発も手がける。

ソーシャルゲーム：売上見通しを減額

売上見通し減額の要因は、①ガルロフ、②Reign of Dragons、③リリース後ろ倒し

主要ソーシャルゲームの売上見通し



注：ソーシャルゲームサービス事業には上記グラフに表記していないパブリッシング等の売上もあります。

アドソリューション:スマートフォン向け広告商品



まずはブースト型に傾注。9月に本格スタートながら、引き合い強く、滑り出しは順調

		アドネットワーク型	ブースト型
内容		【直接的】 ・ノンインセンティブでアプリに興味のあるユーザーを獲得する	【間接的】 ・ユーザーにインセンティブを与え、ランキングを上げることで、ユーザーを獲得する
特徴		【安定的】 ・CPAが高い（500～1,000円※） ・安定的にユーザーを獲得できる	【安い】 ・CPAが安い（200～500円※） ・ランキングロジックの影響を受け、不安定
主要 Player	代理店		
	Network		
	Media		

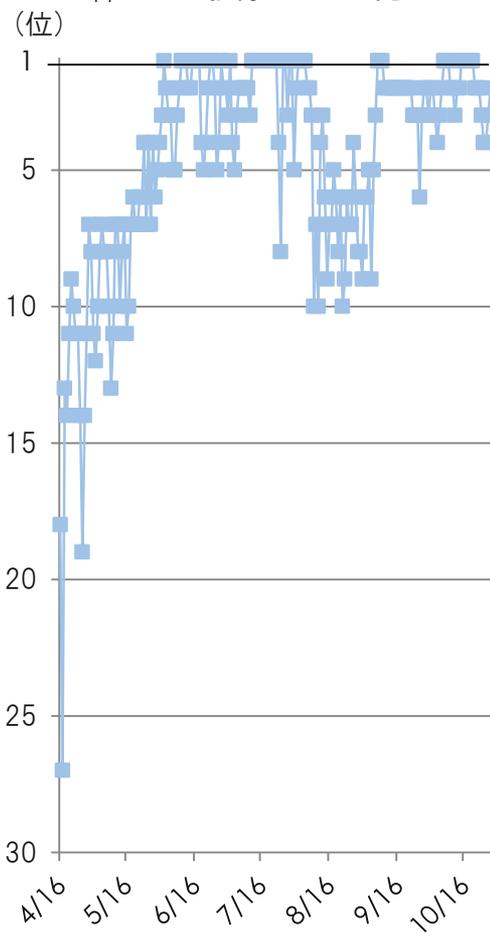
※:カードバトルゲームにおける弊社実績

ソーシャルラーニング: 事業開発の進捗状況



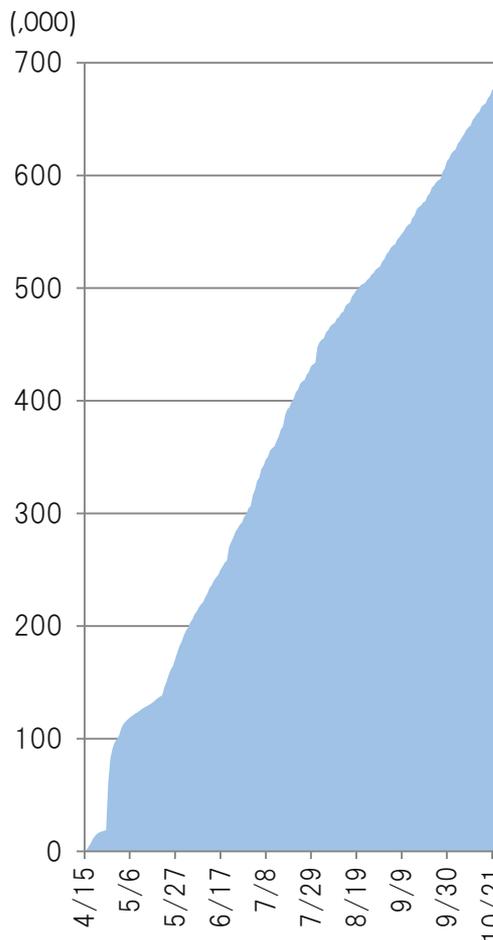
解答進捗の加速は終わるものの、日々のユーザー毎回答数は安定的に推移

「えいぽんたん」のランキング推移
App Store 教育カテゴリの売上ランク

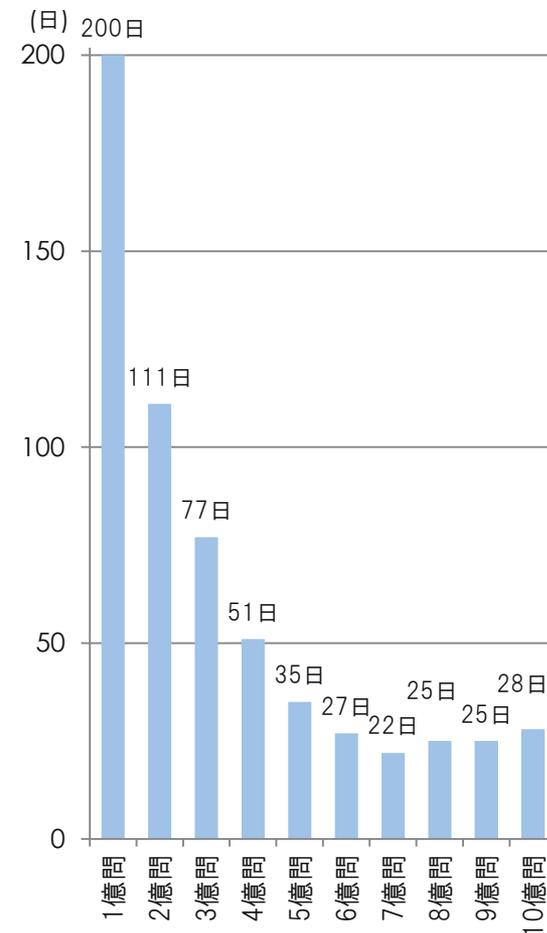


出所: App Annie

「えいぽんたん」インストール数



提供3アプリ合計の解答スピード
累計回答数1億問ごとに要した日数



2014年3月期 第3四半期ガイダンス



新規リリース計画なく、業績変動は小さい見込み。効率性の向上に傾注

(百万円)

	2014年3月期第3四半期 予想 (2013年10-12月)	2014年3月期第2四半期 実績 (2013年7-9月)	2013年3月期第3四半期 実績 (2012年10-12月)
売上高	1,600	1,681	2,176
営業利益	▲300	▲232	200

予想の前提

ソーシャル
ゲームサービス
事業

- ・既存ブラウザゲームは縮小トレンドが続く見通し
- ・新作開発に向け、企画・開発体制構築による労務費増加。ソフトウェア仮勘定も増加へ
- ・新規リリース計画なく、広告宣伝費は縮小

アドソリューション事業

- ・商材の需要開拓に向け営業に傾注。売上高は増加見通し。

ソーシャル
ラーニング事業

- ・「えいぽんたん」のAndroid版のリリースを計画
- ・来期以降の事業開発に向け、11月19日にイベント「EdTech Night！」を開催予定

全社

- ・開発運用効率の向上に向け、チーム体制/構造の見直しを実施



DRECOM[®]
with entertainment

世界に通じるインターネットサービスのものづくり企業へ

※ 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。