



# 2016年3月期 第3四半期 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3四半期 業績概要



事業戦略の転換が進む中、開発中オリジナルタイトル2本と「崖っぷちバスターズ」を減損処理

(百万円)

	第3四半期 (2015年10-12月)			前四半期 (2015年7-9月)	前年同期 (2014年10-12月)
		前四半期比	前年同期比		
売上高	1,558	-8.1%	-11.2%	1,695	1,754
営業利益	-28	-66.3%	-	-85	40
営業利益率	-1.8%	-	-	-5.0%	2.3%
EBITDA	78	40.6%	-55.9%	55	177
経常利益	-22	-74.7%	-	-89	32
当期利益	-471	-632.9%	-719.2%	-64	-57

## 当四半期の状況

### ソーシャルゲーム事業

- IPを中心とした事業戦略への移行に伴うポートフォリオの見直し、不採算タイトルの整理から開発中オリジナルタイトル2本と「崖っぷちバスターズ」の減損処理を決定
- 既存IPタイトル2本が安定的に推移。海外版も前四半期に引き続き安定的に売上寄与
- 「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
- 「崖っぷちバスターズ」は省力運用に移行し、赤字幅が縮小

### 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。新サービス「きこえ〜ご」はサービス拡大に向けた施策が始まる

### 広告メディア事業

- 動画広告サービス「DreeVee」が順調な立ち上がり。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

IPを中心とした事業戦略への移行に伴い、第3四半期で特別損失を3.59億円計上

## 「崖っぷちバスターズ」

「崖っぷちバスターズ」については、運用体制の規模縮小により赤字幅は縮小したものの、今後も収益性の改善が見込めず、投資回収が困難と予想されるため、第3四半期での減損処理を決定

第4四半期からは、現在の運用リソースを新規IPタイトルの開発に移行し、新規IPタイトルの開発を加速

	減損計上額 (百万円)
崖っぷちバスターズ	145

## 開発中オリジナルタイトル2本

開発が進んでいたオリジナルタイトル2本については、将来の収益性について保守的に見積もり、第3四半期での減損処理を決定

第4四半期はIPタイトルへの転用も含め、今後について検討。プロジェクト整理費用として(80百万円程度)の発生を見込む

	減損計上額 (百万円)
開発中のオリジナルタイトル2本	214

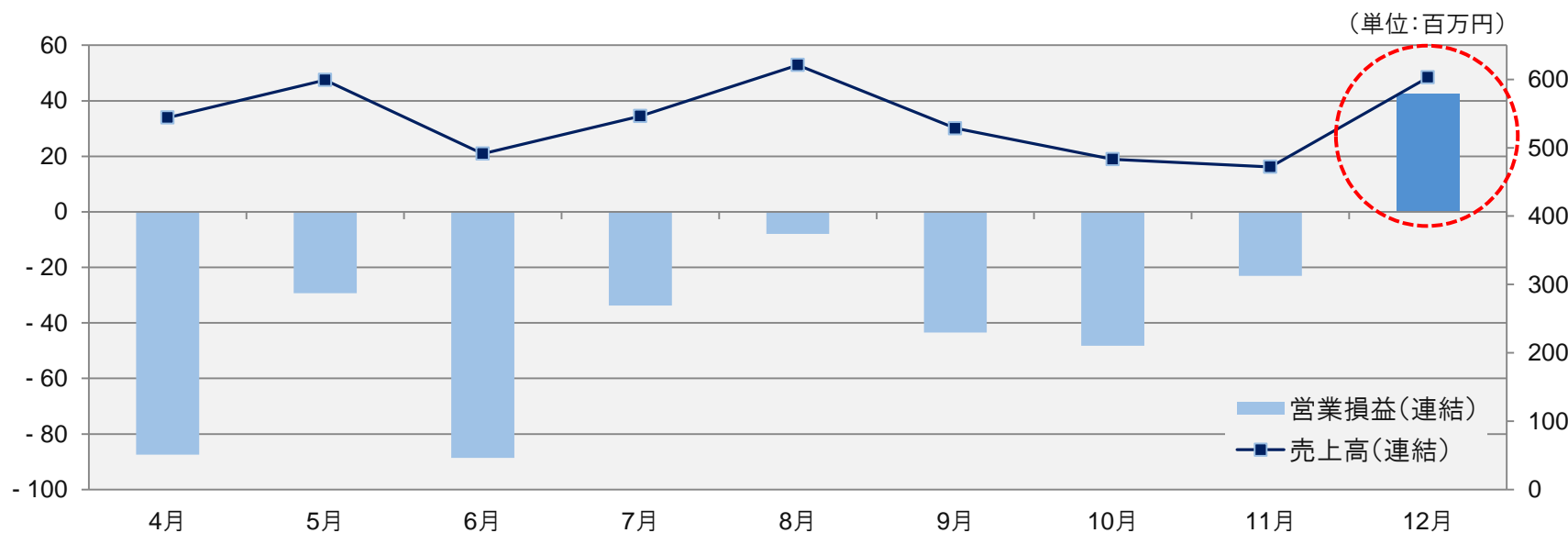
# 収益性の改善について

12月に単体・連結の両方で営業黒字を達成し、収益改善にMd。4Qも収益性の向上を見込む

## コストの徹底的な見直しに伴う収益性の改善

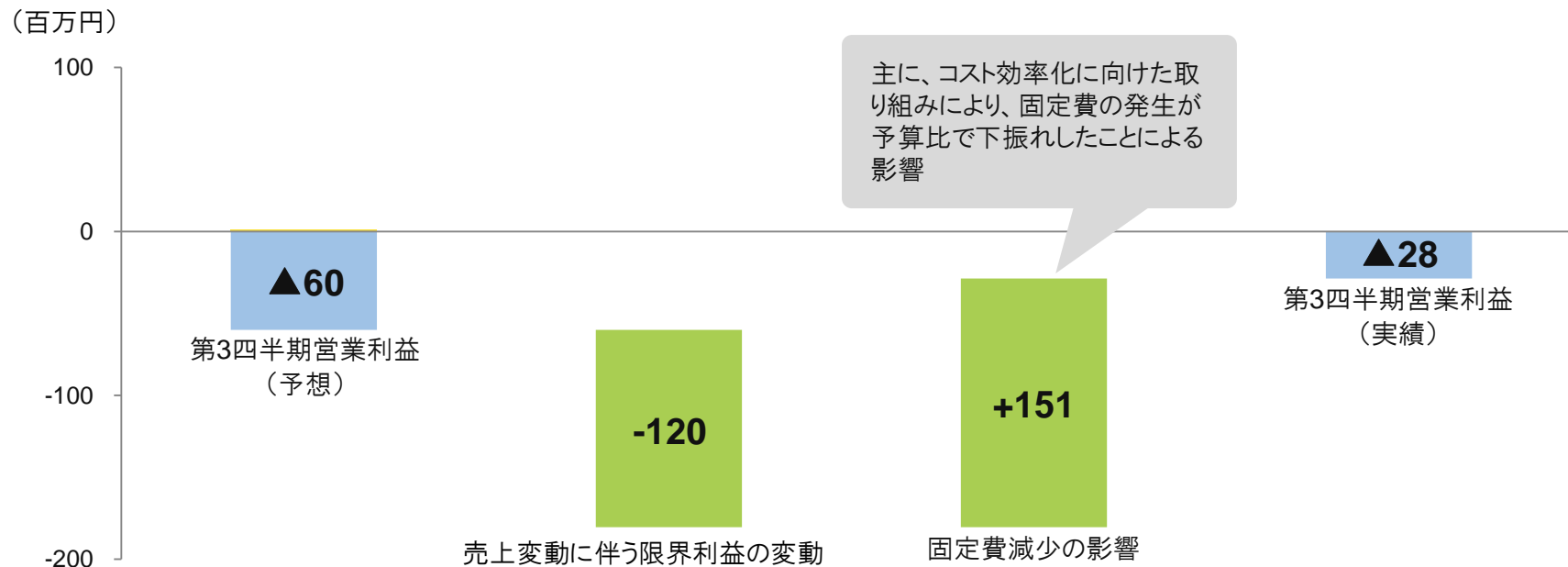
第3四半期では、各事業のコストの徹底した見直しを実施。外部委託業務の内製化や、業務プロセスの見直しに取り組んだ結果、業務効率の維持とコストの最適化の両立に成功。12月には単体・連結の両方で営業損益黒字転換を達成。第4四半期も単体・連結の両方で営業損益黒字を達成の見込

## 連結 売上高・営業損益の推移(15年4月~15年12月)



# 第3四半期 予実分析

ポートフォリオ見直し、コスト効率化への取り組みの結果、予算比で売上は未達も、利益は上振れ



(百万円)	2016年3月期第3四半期 予想 (A)	2016年3月期第3四半期 実績 (B)	(B) - (A)
売上高	1,671	1,558	-113
営業利益	-60	-28	+32
経常利益	-51	-22	+29
当期利益	-83	-471	-388

# 第3四半期 ポジティブとネガティブ

IP中心の戦略へ転換が進む中、開発中オリジナルタイトルと「崖っぷちバスターズ」を減損処理

## 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安定化
- 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
- AM** 動画広告サービス「DreeVee」が順調に立ち上がりを見せ、新規顧客開拓が進む。部門採算の改善がすすむ
- SL** 前四半期にリリースした、新サービス「きこえ〜ご」が順調な立ち上がり

## ネガティブ

- SG** IPタイトルを中心とした事業戦略への転換に伴うポートフォリオの見直しと、不採算タイトルの整理により、開発中のオリジナルタイトル2本と「崖っぷちバスターズ」を減損処理

**SG** ソーシャルゲーム

**SL** ソーシャルラーニング

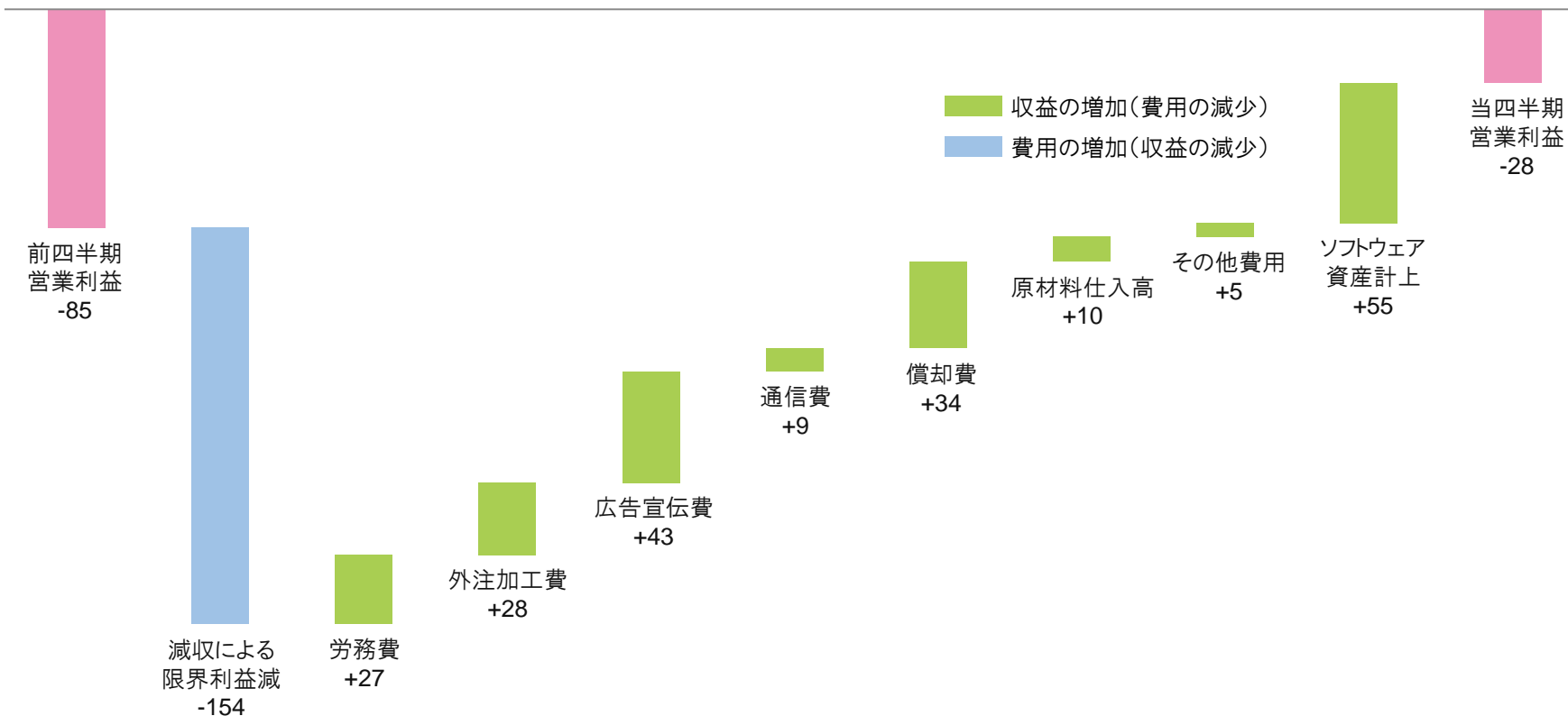
**AM** 広告メディア

# 営業利益増減要因

財務余力強化に向けた全社でのコスト最適化の結果、前四半期比で赤字幅が縮小

(百万円)

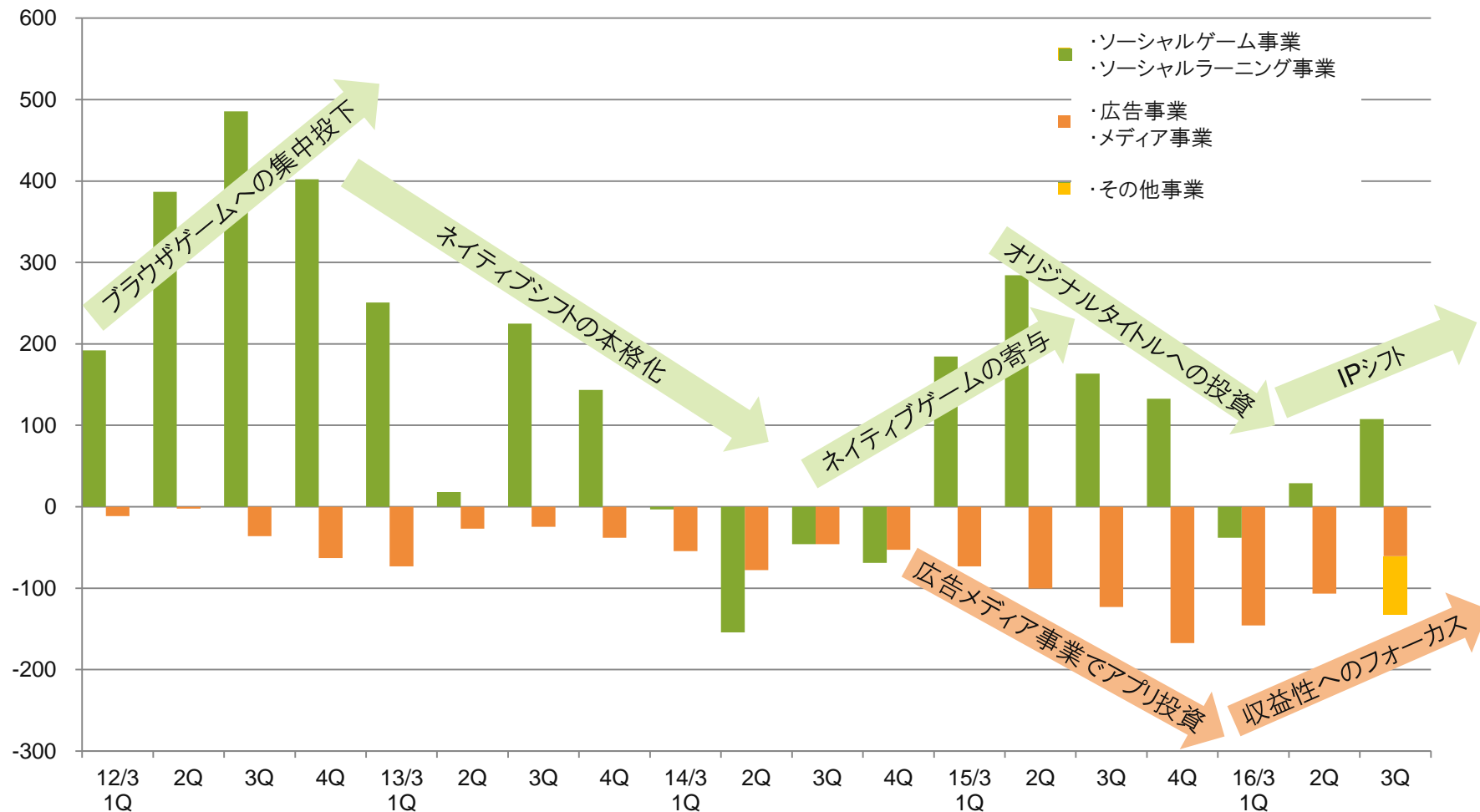
前四半期との増減分析(Q on Q)



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

# 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。



# IPを中心とした事業戦略について

第2四半期から開発ポートフォリオを見直し、IPタイトルを中心とした事業戦略を展開

## 開発ポートフォリオの見直し

第2四半期以前

IP

オリジ  
ナル

オリジナルタイトルとともに、  
IPタイトルも含めた開発ポートフォリオ

第2四半期以降

オリジ  
ナル

IP

IPタイトルを中心に据え、IPタイトルの開発を  
最優先とする開発ポートフォリオ

## IPを中心とした新事業戦略に向けた実行戦略

- ✓ IPステーク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

17年3月期第2四半期以降の新規IPタイトルリリースに向け、リソースを集中投入し開発に傾注

## 事業戦略の進捗

### ✓ IP使用権の獲得および獲得に向けた取り組み

- IPステークホルダーとの間で複数のIP使用権の獲得および獲得に向けた交渉が着実に進む。既存IPタイトルの運営、「フルボッコヒーローズ」での他社IPとのコラボレーション施策の着実な運営を通じて、IPステークホルダーとの信頼関係の更なる強化に取り組む
- IP使用権の獲得に向け、部門横断のプロジェクトを立ち上げ、最重要課題の一つに位置付けリソースを投入

### ✓ 新規IPタイトルの開発および新規タイトル増産体制の構築

- 新規IPタイトルの開発が進む。第4四半期からは減損処理を決定した、「崖っぷちバスターズ」の運用リソースを新規IPタイトルの開発チームに移行し、2017年3月期第2四半期以降のリリースに向け、開発力を強化
- 増産体制の構築を目指した、外部開発パートナーとの協業に向けた話し合いが進展

# ソーシャルゲーム：「フルボッコヒーローズ」

引き続きIPとのコラボレーションを展開。12月~2月のプロモーションで、増勢トレンド拡大を目指す

## 他社IPとのコラボレーション概要(第3四半期/第4四半期)

- ✓ 『GOD EATER』とのコラボレーション 第2弾
  - ・ 実施期間：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
- ✓ 『鋼の錬金術師 FULLMETAL ALCHEMIST』とのコラボレーション
  - ・ 実施期間：11月16日～12月14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
- ✓ 『劇場版 魔法少女まどか☆マギカ [前編]始まりの物語/[後編]永遠の物語』(以下、『まどか☆マギカ』)とのコラボレーション
  - ・ 実施期間：12月16日～1月18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
- ✓ 『Fate/stay night[Unlimited Blade Works]』(以下、『Fate/stay night[UBW]』)とのコラボレーション
  - ・ 実施期間：2月1日～2月29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DAU推移



# 広告：動画広告サービス「DreeVee」

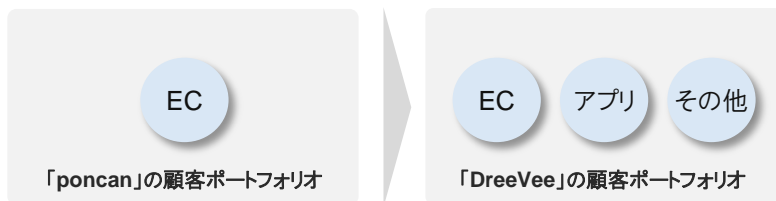
動画広告サービス“DreeVee”が順調に立ち上がる。新規開拓に向け、営業力を強化



## 「DreeVee」の紹介

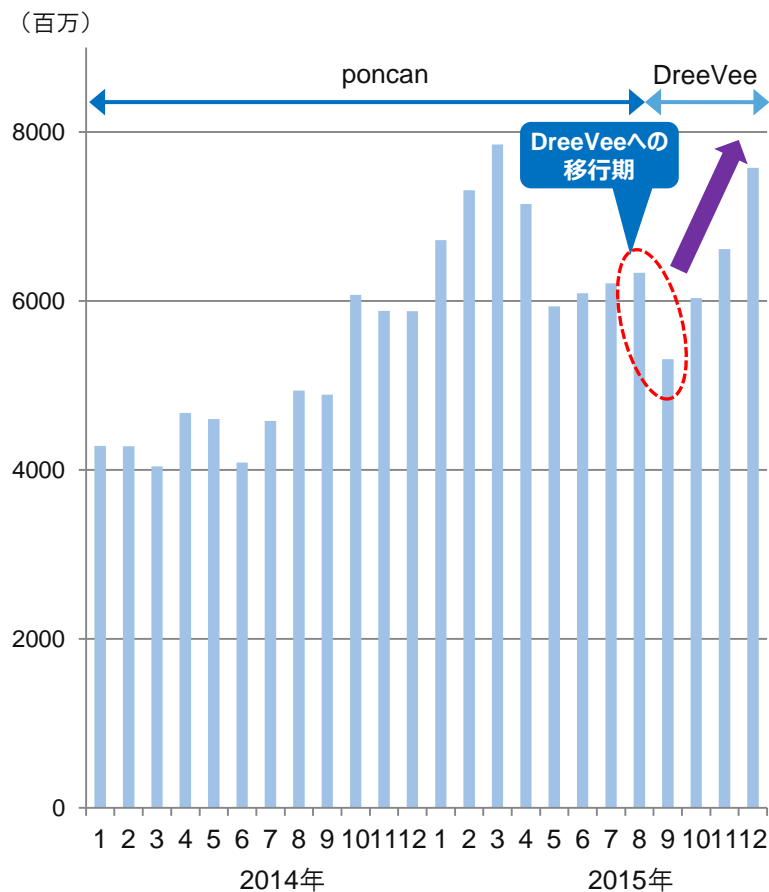
ドコモの動画広告サービス「poncan」がリニューアルし、「DreeVee」(ドリービー)に。リニューアルにともない、様々な手法での動画広告掲載が可能となり、従来の主要サービス提供先であったEC・通販企業をはじめ、アプリ開発者など、幅広い広告主へのサービス提供が可能に。また、従来の提携メディアに加え、スマートフォンのみを対象としたメディア配信も強化し、提携メディアがさらに拡大

## 顧客ポートフォリオの多業種化



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！」

高い継続率と学習効果で着実に市場での評価を獲得。代表的な英語学習アプリに成長

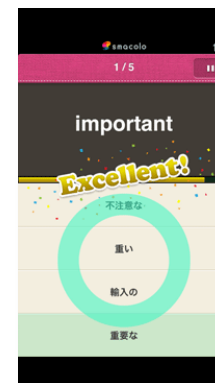
## 「えいぽんたん！」の概要

### ■ 概要：

「えいぽんたん！」は、ユーザーのレベルに合わせ、英単語を学習できるアプリです。仲間と協力や競争をしながら学習をすることで、アイテムをもらうことができます。また、学習を仲間と楽しみながらアイテムをデコレーションしたりすることで、より学習へのモチベーションにつなげることが出来ます。

### ■ 特徴：

- ✓ 累計DL数：200万DL超
- ✓ 累計回答数：40億問超
- ✓ 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



## 「えいぽんたん！」の学習効果

1

**TOEIC® 95点UP**

ユーザーを対象としたアンケートの結果、アプリ利用開始前と利用開始後で平均してTOEIC®の点数が95点UP

2

**64% 継続率**

成人ユーザーで1週間継続して「えいぽんたん！」で学習したユーザーの64%は半年後も学習を継続

3

**3,000語 習得 (TOEIC® 800点相当)**

半年間継続利用しているユーザーは、半年間で平均約3,000単語を習得しており、TOEIC® 800点レベル相当の語彙力を獲得

4

**2,800語 習得 (TOEIC® 700点相当)**

半年間継続利用している高校生ユーザーは、半年間で平均2,800単語を習得。文部科学省の定める高校3年間で習得する3,000単語近くを半年間で習得。

# ソーシャルラーニング:「きこえ〜ご」

ReDucateの新リスニングアプリ。各種メディアへ掲載され、市場での認知が進む

## 「きこえ〜ご」の概要



### ■ 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

### ■ メディア掲載事例:

- ✓ 『週刊 東洋経済』2016年1月9日号  
掲載内容: 英語学習が楽しくなる&すき間時間を上手に活用し、英語学習が可能な英語アプリの一つとしてご紹介いただきました
- ✓ 『日経MJ』2015年11月15日  
掲載内容: ゲーム感覚でリスニング力など英語力を高められる英語アプリとしてご紹介いただきました

## 「きこえ〜ご」の特徴

1

### 動画をみて、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

# マーケティング・プラットフォーム：「アソビフェス」



アプリベンダー向け、WEBベースのマーケティング施策プラットフォーム。無料開放に向け準備中

## マーケティング施策のプラットフォーム化

毎日アプリのお祭り開催



効果の高かったアプリのマーケティング施策をパッケージ化して無料で提供。マーケティングの知見がない方でも、効果的なマーケティング施策を実行できる環境を整備することで、アプリマーケティングの導入ハードルを下げ、アプリ業界への参入を容易にし、業界の拡大を目指します

現在、アプリの売上UP、新規ユーザーの獲得、無課金ユーザーの課金誘導施策など、WEBを利用したマーケティング施策のプラットフォーム化を準備中。アプリベンダーのマーケティング施策実施コストの低減をめざし、無料開放予定

## 提供キャンペーンパッケージ



レイドキャンペーン



投票キャンペーン



アンケート

ローンチ時は「レイドキャンペーン」、「投票キャンペーン」、「アンケート」の3つのキャンペーンをパッケージ化して無料で提供

アプリベンダーはプラットフォーム内に専用のホームを作りキャンペーンを展開

ローンチ後も随時拡張予定

1

IPステークホルダーとの間でIP使用权の獲得及び獲得に向けた交渉が進み、具体的な来期・再来期のアプリポートフォリオが見えつつあり、IPを中心とした事業戦略への移行が進展。新規タイトルの開発に向けた開発リソースの移行、外部パートナーとの協業による増産体制の構築など、戦略の実効性を更に高める体制づくりに取り組む

2

広告メディア事業では、収益性の維持、向上と事業の成長に向けて、既存メディアとの連携を強化し、「DreeVee」の一層の拡販を促進。新規顧客開拓を進め顧客ポートフォリオの多様化を目指す

3

12月に達成した単体・連結の営業損益の黒字が定常化するよう、事業拡大に向けた取り組み、コスト効率化を進め、改善が進む収益性の維持、向上を目指す



# 2016年3月期 第4四半期の見通し



当面は、新規タイトルの開発に集中。来期2Q以降に順次リリースを目指す

	第4四半期の事業進捗見込み	第4四半期収益への影響
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3四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3四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
	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	当面は、新規タイトルの開発に集中。2017年3月期 第2四半期以降に順次リリースを目指す
ソーシャルラーニング事業	既存サービス「えいぼんたん！」の運用とともに、新サービス「きこえ〜ご」のサービス拡大施策を展開	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

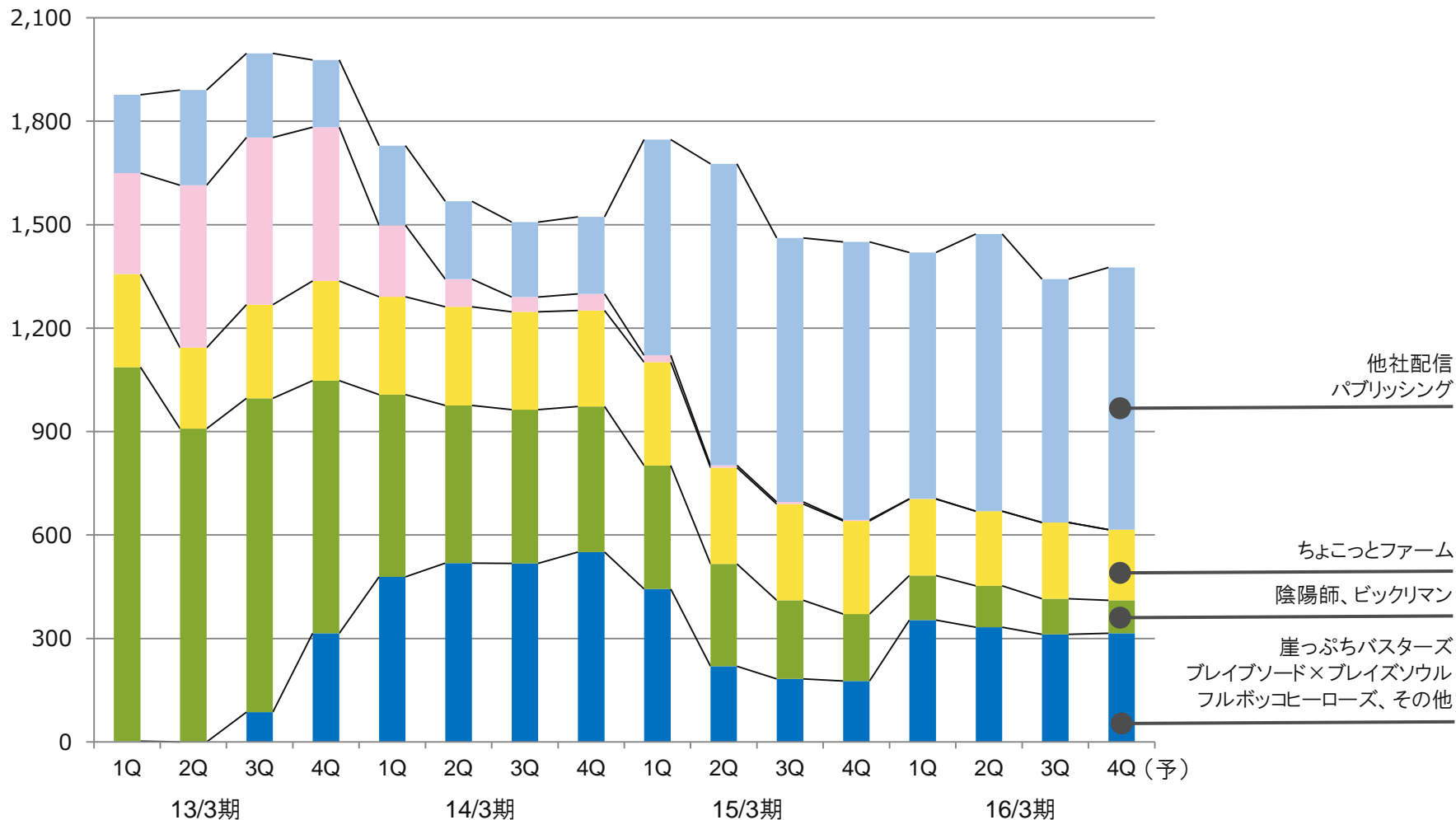
# 2016年3月期 通期の見通し

	16年3月期 第1四半期 実績	16年3月期 第2四半期 実績	16年3月期 第3四半期 実績(A)	16年3月期 第4四半期 見通し(B)	(B)-(A)	16年3月期 通期見通し(C)
<b>売上高</b>	1,634	1,695	1,558	1,613	+55	<b>6,500</b>
変動費※	371	370	386	376	-10	<b>1,503</b>
広告宣伝費	117	140	97	108	+11	<b>462</b>
研究開発費	84	62	28	12	-16	<b>186</b>
その他 (うち、プロジェクト整理費用)	1,267	1,208	1,075	1,099 (80)	+24	<b>4,649</b>
<b>営業利益</b>	<b>▲ 205</b>	<b>▲ 85</b>	<b>▲ 28</b>	<b>18</b>	<b>+46</b>	<b>▲ 300</b>
<b>経常利益</b>	<b>▲ 210</b>	<b>▲ 89</b>	<b>▲ 22</b>	<b>21</b>	<b>+43</b>	<b>▲ 300</b>
特別損失	-	-	359	-	-359	<b>359</b>
<b>純利益</b>	<b>▲ 153</b>	<b>▲ 64</b>	<b>▲ 471</b>	<b>38</b>	<b>+509</b>	<b>▲ 650</b>

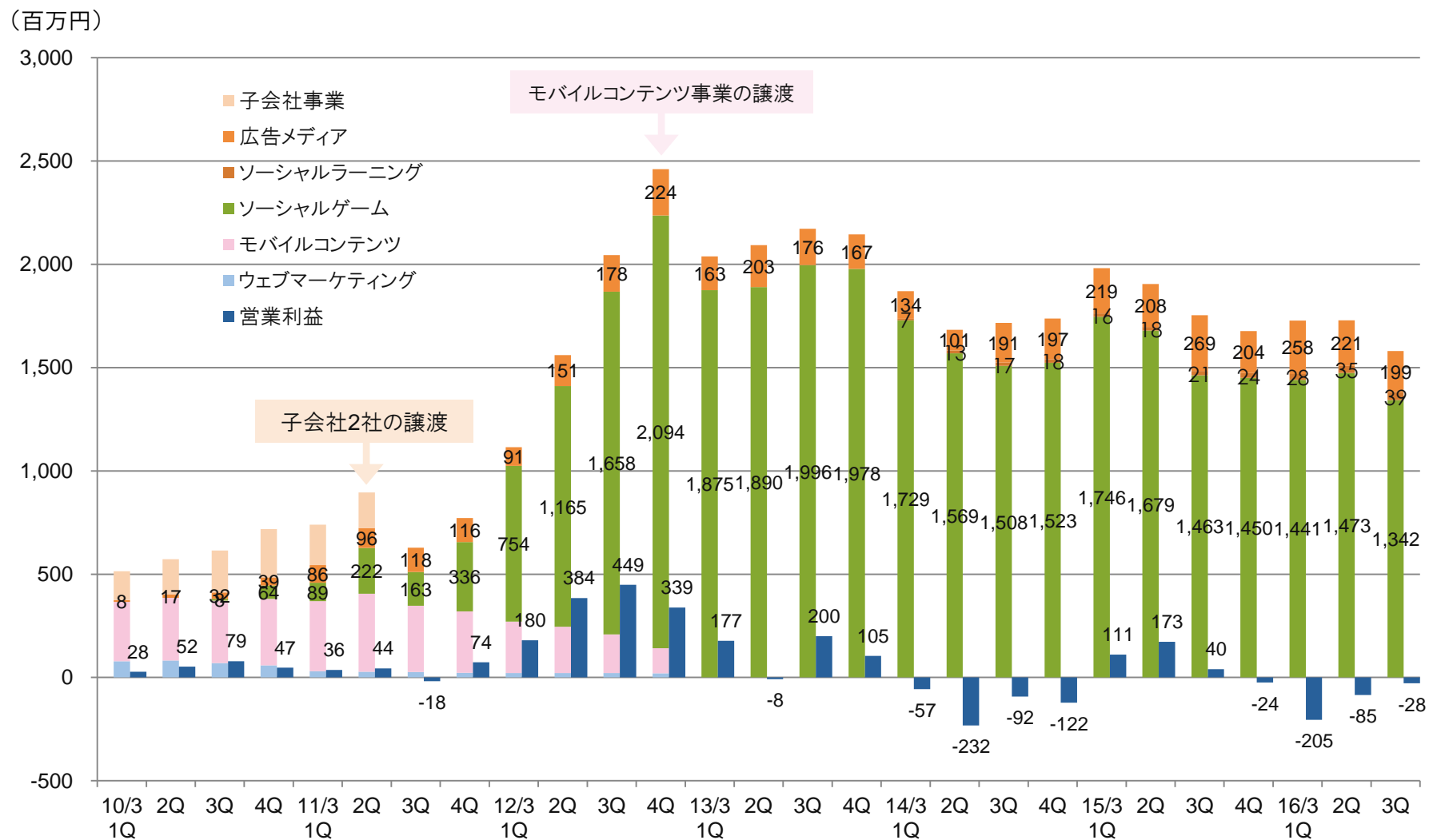
※ 仕入高、支払手数料、および著作権料

# 2016年3月期 第4四半期の見通し

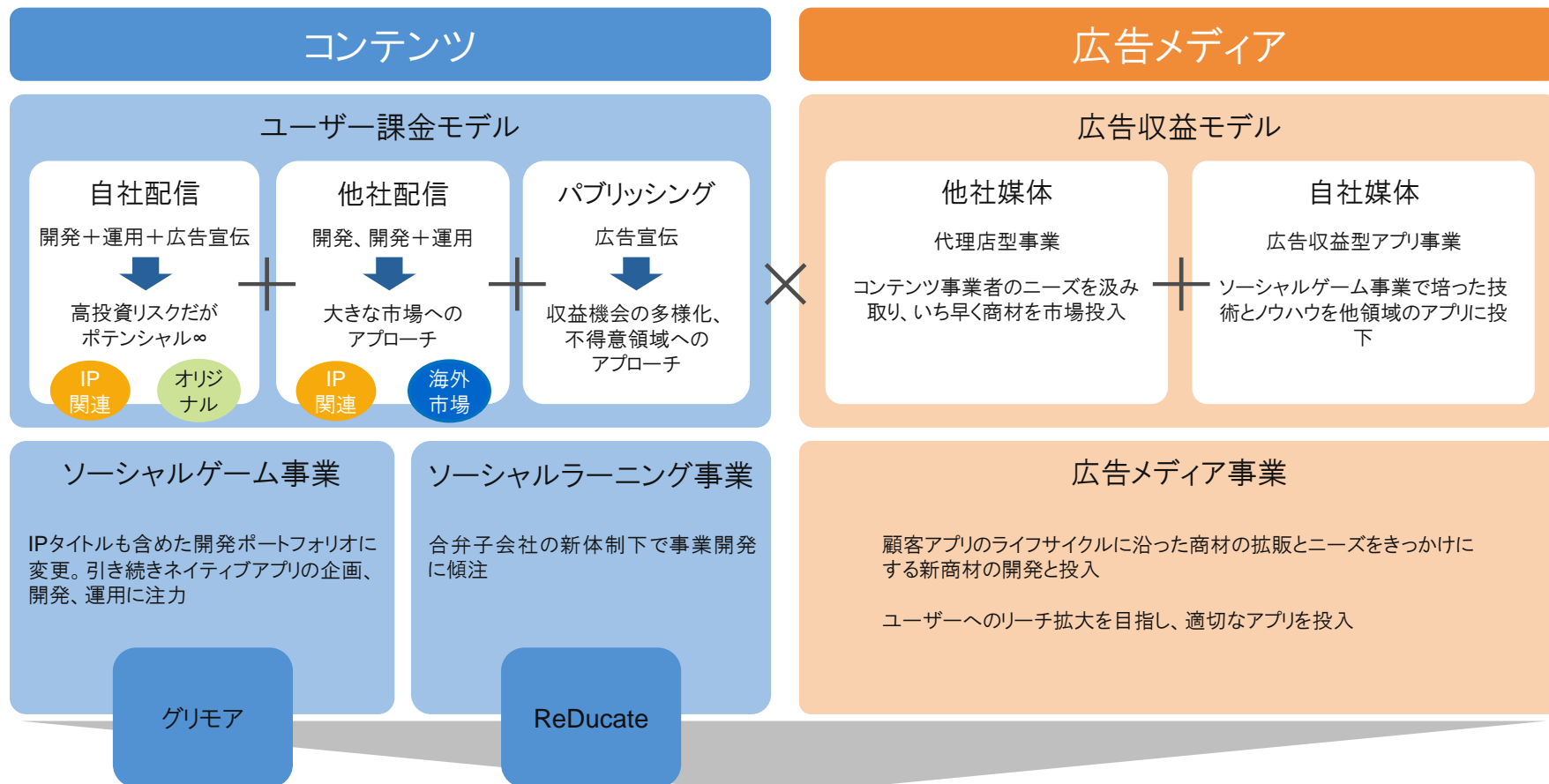
(百万円) ソーシャルゲームのタイトル別売上推移



# 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3四半期(連結) (2015年10-12月)			前四半期 (連結) (2015年7-9月)	前年同期 (連結) (2014年10-12月)	費用特性
		前四半期比	前年同期比			
原価合計	1167	-8.3%	-5.1%	1,272	1,230	
支払手数料	193	-4.1%	-7.3%	201	208	変動費:プラットフォームへの支払手数料
著作権料	44	260.3%	44.5%	12	30	変動費:版權を伴う売上に連動
労務費	370	-5.5%	18.8%	391	311	開発・企画系人員人件費
外注費	257	-9.9%	-17.8%	285	313	開発向け業務委託費
仕入高	108	-5.3%	-37.8%	114	174	変動費:広告事業の出稿数に連動
通信費	98	-8.4%	-7.0%	106	105	データセンターコスト
ソフトウェア償却	97	-26.0%	-22.7%	131	125	ゲームアプリの減価償却費
減価償却費	5	4.3%	-0.3%	5	5	開発関連設備の減価償却費
原材料仕入高	76	-11.2%	29.4%	86	59	ゲーム中のグラフィックなど
他勘定振替高	-177	13.1%	-0.3%	-156	-179	開発アプリの資産もしくは研究開発費への振替
その他	92	-0.4%	24.2%	93	74	
販管費合計	418	-17.5%	-13.4%	508	483	
支払手数料	40	-2.9%	-40.8%	41	67	変動費:主に通信キャリアへの支払手数料
広告宣伝費	97	-30.8%	339.9%	140	22	ゲーム、ラーニングアプリのマーケティング費用
労務費	160	-3.3%	-13.5%	166	185	管理部門など間接人員人件費
採用費	9	16.1%	-72.8%	8	35	
研究開発費	28	-54.8%	-35.5%	62	43	スマートフォンアプリ向けの研究開発
減価償却費	3	1.4%	-32.1%	3	5	間接設備の減価償却費
その他	78	-7.5%	-35.8%	85	122	

# バランスシート構成

(百万円)	第3四半期末 (連結) (2015年12月末)	前四半期末 (連結) (2015年9月末)	前期末 (連結) (2015年3月末)	注記
流動資産	2,542	2,823	3,486	
現預金	1,275	1,483	2,275	
売上債権	1,067	1,103	1,059	売上高の変動にリンク
繰延税金資産	19	132	60	主として前期損失に起因
その他	179	104	90	
固定資産	828	1,126	1,193	
建物、工具、器具及び備品	89	92	102	オフィス設備が中心
ソフトウェア資産(含仮勘定)	243	555	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	226	218	218	主として前期損失に起因
その他	268	258	240	
流動負債	1,534	1,478	1,866	
買掛金・未払金	742	641	669	
借入金・社債	701	720	891	銀行借入
その他	90	115	304	
固定負債	332	470	599	
借入金・社債	231	370	499	銀行借入
その他	100	100	99	
純資産	1,505	1,999	2,213	
資産合計/負債純資産合計	3,371	3,948	4,679	



**DRECOM**<sup>®</sup>  
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。