



2018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。

2018年3月期 通期業績概要



新規IPゲームアプリを5本リリース。売上高は大幅に伸長。利益は運用費の増加により前期比減

業績	<ul style="list-style-type: none">• 売上高：13,192百万円（前期：8,388百万円 / 前期比：4,804百万円）• 営業利益：190百万円（前期：932百万円 / 前期比：-742百万円）
業況	<ul style="list-style-type: none">• 新規IPゲームアプリを5本リリースし、運用IPゲームアプリ数は8本に• 運用ゲームアプリ数が増加も、多くのゲームアプリが開発と運用の並走期にあり、費用先行。利益創出よりも順調な立ち上がりと、安定運用を優先• 2014年5月にリリースされたIPゲームアプリは、2017年10月に大型バージョンアップを実施。新たなプレイ体験の提供に成功し、経年に抗う攻勢トレンドを維持。長期運用ゲームアプリのモデルケースに• ダービースタリオン マスターズ(以下、ダビマス)は、既存ユーザーの満足度向上に焦点を当てた運営に転換し、安定的に寄与。新規チャンネルでの提供も開始• 2017年7月にリリースしたIPゲームアプリは順調な立ち上がりを見せ伸長。人気コンテンツとのコラボレーションでユーザー基盤の拡大に注力• 合弁会社が提供する新ブラウザゲームサービス「enza」向け開発案件も順調に進展(新ブラウザゲームサービス「enza」は2018年4月24日よりサービス開始)

2018年3月期 第4四半期 業績概要



2014年5月リリースのIPゲームアプリが引続き安定寄与

(百万円)

	第4四半期 (2018年1-3月)			前四半期 (2017年10-12月)	前年同期 (2017年1-3月)
		前四半期比	前年同期比		
売上高	3,109	-19.9%	14.6%	3,882	2,712
営業利益	-150	-	-	173	416
営業利益率	-4.8%	-	-	4.5%	15.3%
EBITDA	2	-99.3%	-99.6%	280	484
経常利益	-222	-	-	133	393
当期利益	-279	-	-	39	397

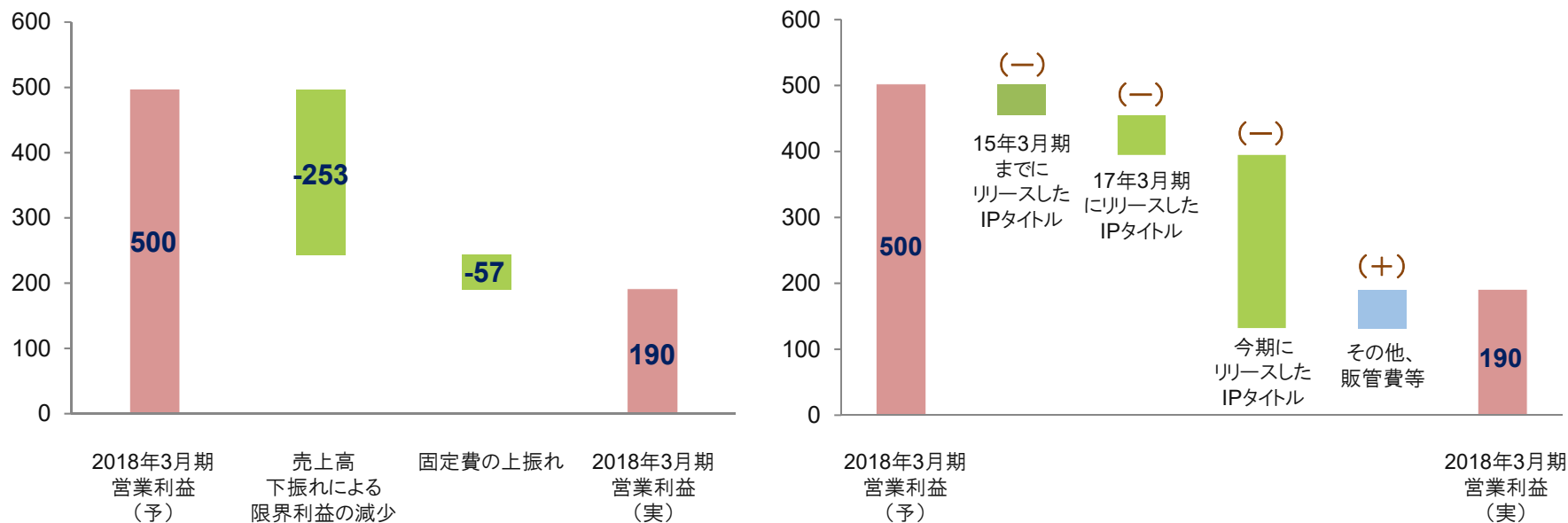
当四半期の状況

- 2014年5月にリリースされたIPゲームアプリは拡大基調が第4四半期も継続。大型バージョンアップを通じた新体験提供の効果を改めて認識
- 2014年5月にリリースされたIPゲームアプリの海外版は2月に3周年を迎える。経年を感じさせない推移で、引続き安定的に収益寄与
- 旧ブラウザゲームを含むオリジナルゲームも売上水準を維持
- 2017年12月にリリースしたIPゲームアプリに関連し、1.12億円の特別損失を計上。また、運用効率向上の取り組みの中で実施した資産精査の結果、複数のIPゲームアプリの資産を費用化

2018年3月期 業績予想/実績対比

売上下振れと、資産の費用化の影響により、営業利益は想定水準とならず

(百万円)

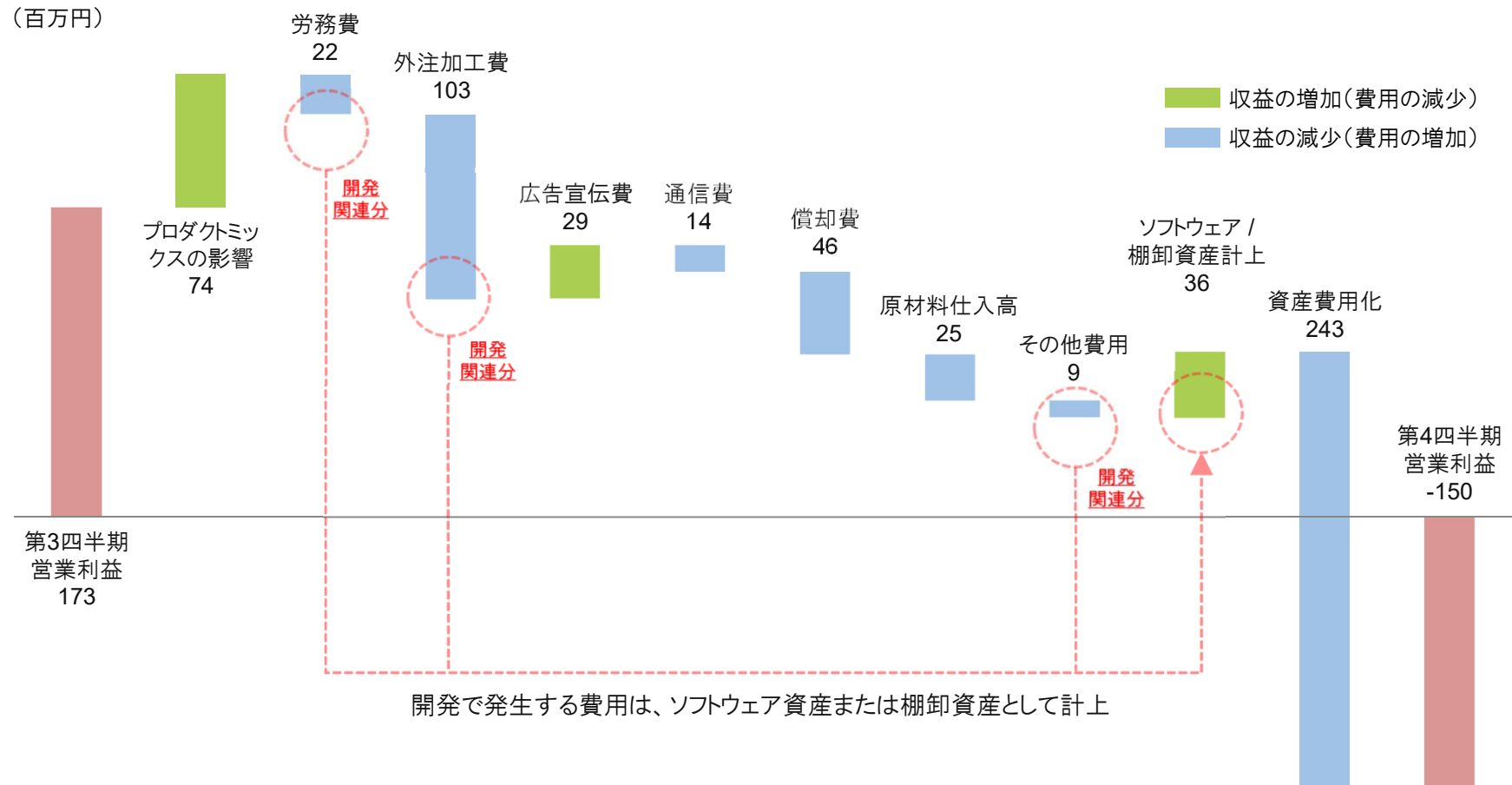


(百万円)	業績予想 (A)	実績 (B)	(B) - (A)
売上高	13,400	13,192	▲208
営業利益	500	190	▲310
経常利益	140	▲29	▲169
当期利益	▲120	▲204	▲84

前四半期比営業利益増減分析



運用ゲームアプリの増加に伴う費用増と資産の費用化の結果、前四半期比で営業利益減



2018年3月期 第4四半期 ポジティブとネガティブ



運用ゲームアプリの収益拡大に向けた取り組みに傾注

ポジティブ

- 2014年5月にリリースしたIPゲームアプリは堅調に推移。2017年10月実施の大型アップデートによる拡大基調が継続
- ダビマスPC版の事前登録がスタート(4月19日配信開始)。複数チャンネル化による収益積層化を進める
- 2017年7月にリリースされたIPゲームアプリでは、他社コンテンツとのコラボレーションを実施。引続き収益拡大に取り組む
- 旧ブラウザゲームを含むオリジナルゲーム/ゲームアプリは、ユーザーからの支持を維持し、経年に抗う収益寄与が継続

ネガティブ

- 2017年12月にリリースされた新作IPゲームアプリで発生した通信障害、改修に関連し、1.12億円の特別損失を計上。引続きの安定運用と再発防止、信頼回復に向け注力
- 収益性向上への取り組みを加速させる目的で、足下の運用状況及び将来収益力をもとに各タイトルの関連資産を精査。その結果、複数のIPゲームアプリで、資産を費用化

各IPタイトル(16年3月期以降リリース)の状況



バージョンアップやコラボ施策を通じた売上拡大に取り組む

ダービースタリオン マスターズ	<ul style="list-style-type: none">引続きユーザーとの交流イベントを実施する等既存ユーザーの満足度向上に焦点を当てた運営を展開4月19日より、DMM GAMESにてPC版の配信がスタート
みんゴル (配信元:株式会社フォワードワークス)	<ul style="list-style-type: none">3月10日時点で500万DL突破4月には大型アップデートを実施し、1対1のマッチプレイが楽しめる対戦モード「ツアーでゴルフ」が登場
週刊少年ジャンプ オレコレクション! (株式会社バンダイナムコエンターテインメントより配信中)	<ul style="list-style-type: none">ドリコムが開発・運営。株式会社バンダイナムコエンターテインメントより配信中
レイヤードストーリーズ ゼロ (株式会社バンダイナムコエンターテインメントより配信中)	<ul style="list-style-type: none">アプリ内において、定期配信されるオリジナルアニメーションとゲームを楽しむことができる、ハイブリッドアプリ。株式会社バンダイナムコエンターテインメントより配信中
きららファンタジア	<ul style="list-style-type: none">「ゆるキャン△」、「スロウスタート」、「夢喰いメリー」、「ハナヤマタ」、「こみつくがーるず」など人気作品が続々参戦ユーザーベースの拡大に向け、積極的なプロモーションを実施
ワールド オブ ファイナルファンタジー メリメロ	<ul style="list-style-type: none">2018年1月19日時点で100万ダウンロードを突破。株式会社スクウェア・エニックスより配信中

『週刊少年ジャンプ オレコレクション!』及び『レイヤードストーリーズ ゼロ』は株式会社バンダイナムコエンターテインメントより配信中のゲームです。

©2016ParityBit

© 2017,2018 SQUARE ENIX CO., LTD. All Rights Reserved. CHARACTER DESIGN:TETSUYA NOMURA/YASUHISA IZUMISAWA Developed by Drecom Co., Ltd. / ForwardWorks Corporation LOGO ILLUSTRATION:© 2017 YOSHITAKA AMANO

2019年3月期の経営指針



運用での利益創出と新ブラウザゲームサービスの拡大支援を最優先。将来に向けた取り組みも

ネイティブゲーム(IP戦略)

運用費用見直しを進め、IP戦略の掲げる1ゲームアプリあたり利益5,000万/月の達成を目指し、IP戦略の進展を図る。新規IPゲームアプリの開発も本数を絞り進行

新ブラウザゲーム

初期提供タイトルをヒットさせ、プラットフォームとしての順調な立ち上がり、基盤固めに注力。サードパーティーの参入、海外展開に向けた地均しも

新規事業

ドリコムの中長期的成長を担う新規事業の創出にも引続き取り組む。先進的かつ将来性のある領域で、ドリコムの優位性を活かした事業を模索

組織開発・人事戦略

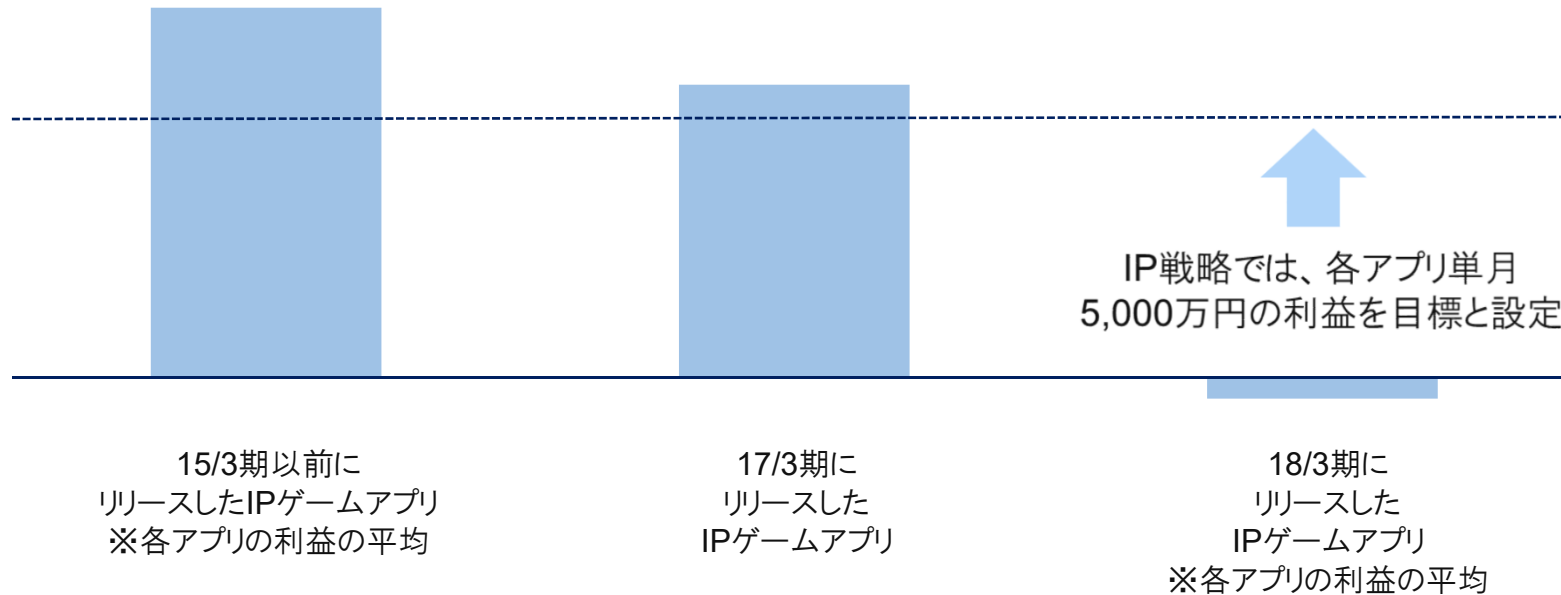
急拡大する組織のバックボーンとなるドリコム独自の価値観の醸成・浸透に傾注。人事制度の拡充と併せ、安定成長を可能とする強い組織を目指す

ネイティブゲーム(IP戦略):現況



12月にリリースした新作の売上寄与始まるも、利益面で改善の余地あり

<運用中IPタイトルの1月あたりの利益※(直近3か月平均)>



※利益=売上-運用費(プラットフォームへの支払手数料、著作権料、償却費、人件費、広告宣伝費など)

引続き運用効率化による収益性の向上が急務。
運用費の見直しを進める

ネイティブゲーム(IP戦略) : 2019年3月期方針(運用)



運用効率化が今期の最優先課題。第2四半期以降からの利益創出を目指す

- 運用IPゲームアプリの安定運用と運用効率化を最重要視。第1四半期で、運用費用の見直しを進め、第2四半期以降からの利益創出を狙う
- 大型アップデートによる新たな体験の提供や、ユーザーとの交流イベントの実施を通じた、ユーザー満足度の向上による売上拡大を引続き追及
- 海外や複数チャネルへの展開に向けた取り組みを拡大。収益源の複数化で売上拡大を目指す
- 前期より開始した、人材育成への取り組みの成果が見え始め、若手社員が運用の中核メンバーに。運用ノウハウの継承を一層促し、中長期的な運用力の強化を目指す

ネイティブゲーム(IP戦略) : 2019年3月期方針(開発)



運用安定化、効率化優先も、引続き新規IPゲームアプリの開発は継続

- 今期も新規IPゲームアプリ開発を継続
- 2018年3月期以前に比べ開発本数を絞り、引続きユーザーに高い満足を提供することを最重要視した、クオリティドリブンの姿勢で開発に取り組む
- 2019年3月期は前期中のリリースを予定していた新規IPゲームアプリ2本のリリースを目指し、2020年3月期～2021年3月期は、各期1本～2本の新規IPゲームアプリのリリースを想定
- 未公開の新規IPゲームアプリについては、随時発表予定

新ブラウザゲームサービス：「enza」



4月24日にサービス開始。第1弾タイトルが配信中



- 株式会社BXDが開発・運営を行うスマートフォン向けブラウザゲームプラットフォーム。4月24日よりサービス開始
- 4月24日に第1弾タイトル「アイドルマスター シャイニーカラーズ」(株式会社バンダイナムコエンターテインメントより配信中)をリリース。5月2日に総プレイユーザー数が50万を突破
- 「ドラゴンボールZ ブッチギリマッチ」(株式会社バンダイナムコエンターテインメントより配信予定)および「プロ野球ファミスタマスターオーナーズ」(株式会社バンダイナムコエンターテインメントより配信予定)は引き続き開発が進む
- 「ドラゴンボールZ ブッチギリマッチ」(株式会社バンダイナムコエンターテインメントより配信予定)は、3月30日に事前登録者数が59万を突破
- サードパーティー参入に向けた技術説明会も実施予定

「アイドルマスター シャイニーカラーズ」は株式会社バンダイナムコエンターテインメントより配信中のゲームです。

「ドラゴンボールZ ブッチギリマッチ」及び「プロ野球 ファミスタ マスターオーナーズ」は株式会社バンダイナムコエンターテインメントより配信予定のゲームです。

組織開発・人事戦略：組織強化に向けて



独自の価値観の醸成・浸透や人事制度の変更を通じ、安定成長のベースとなる組織を目指す

- 組織が急拡大する中で、従業員共通の価値観の重要性が増し、前期より価値観の策定に取り組む。今期は特務組織の下、一層の理解、浸透を目指す
- 従業員の多様性が高まる中、個々を尊重し、様々な働き方が可能となる組織に向け、制度の導入・整備を進める
- 引続きの増員に向け、採用活動をより活発化
- 特定の領域で卓越した経験・知見を有する人材の、新たな受け入れの形態としてフェロー制度を導入
- 各従業員の目的・役割を明確にし、高いパフォーマンスを発揮することを促す評価制度への移行を進める

2019年3月期 第1四半期の見通し



第1四半期は引続き、運用の効率化を進める。第2四半期以降の利益創出を目指す

事業進捗見込み	収益への影響
12月にリリースされた新作IPゲームアプリについては、引続き運用の改善・安定化への取り組みを最優先するフェーズに	運用の安定化から、効率化への移行を進める。開発・運用の並走体制により、引続き利益は限定的
2017年7月にリリースしたIPゲームアプリについては、運用の改善に取り組むと同時に、課金要素充実に向けた機能開発も	売上、利益ともに2018年3月期第四半期と同水準を織り込む
ダビマスは、引続きリアルと連動したイベントやユーザーとの交流イベント等を実施し、既存ユーザーの支持拡大を目指す運営を展開	第1四半期は、第4四半期と同水準の売上を見込む。広告宣伝費は前四半期比減。既存ユーザーの満足度向上に費用を投下
2014年5月にリリースされたIPゲームアプリについては大型アップデートの影響が継続すると見込む。5月の4周年イベントでの、ユーザーの満足度維持・向上を目指す	売上が当社分のみ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
新規開発は、クオリティの追求を最優先に進める	今期中のリリースを目指す新規IPゲームアプリ2本の開発費は、資産計上されるため、期間利益に与える影響は軽微
合弁会社の提供する新ブラウザゲームサービス「enza」は、各タイトルの確実なヒットとサービスの順調な立ち上がりを目指す	新ブラウザゲームサービス「enza」は、サービス立ち上げ期のため、費用が先行

2019年3月期 第1四半期の見通し(続き)



売上高は同水準、運用費は増加を見込む

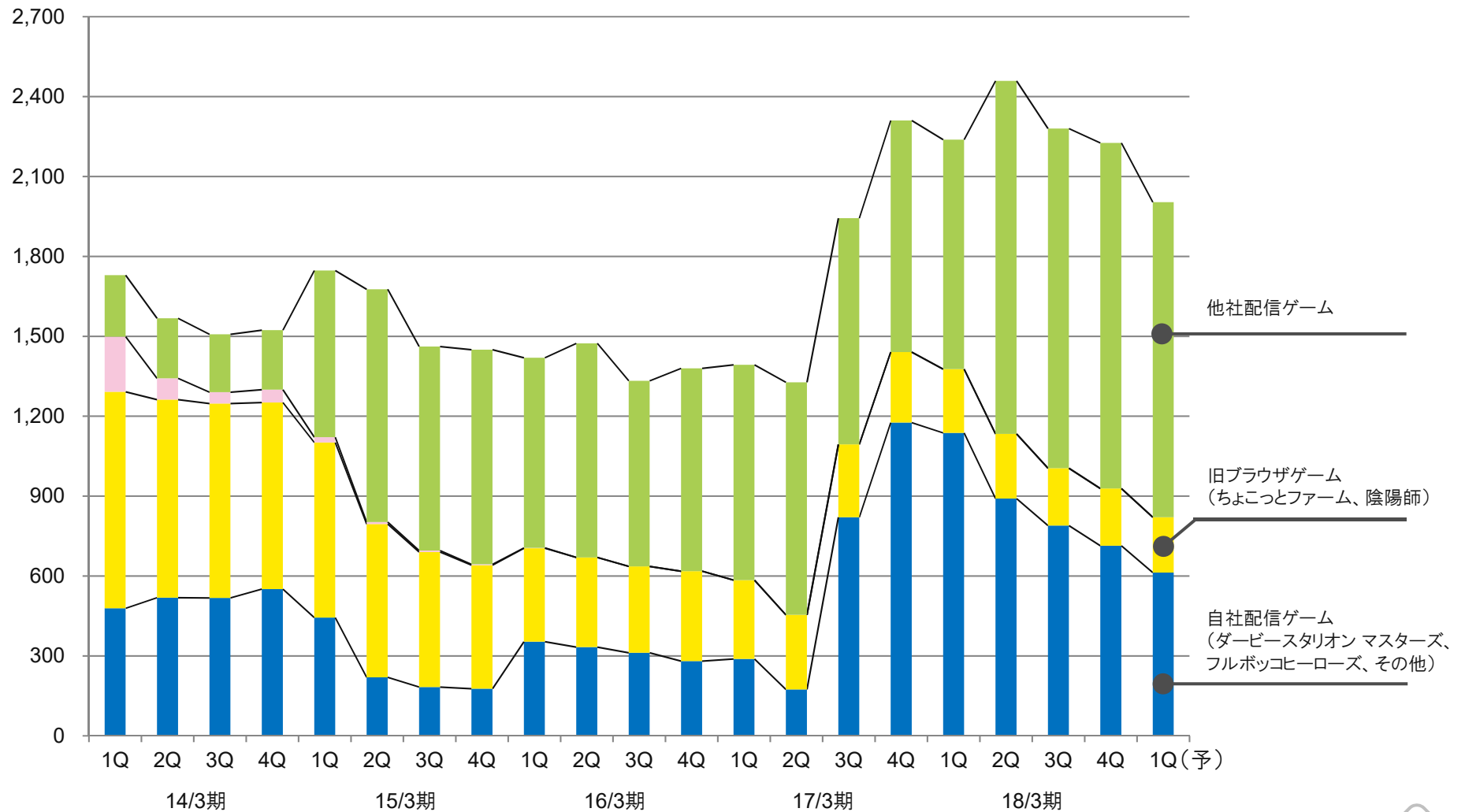
(単位:百万円)	4Q実績 (A)	1Q見通し (B)	(B)-(A)
売上高	3,109	3,100	▲9
変動費※	1,178	1,200	+22
広告宣伝費	94	140	+46
研究開発費	49	50	+1
採用費	46	50	+4
その他	1,890	1,960	+70
営業利益	▲150	▲300	▲150
経常利益	▲222	▲400	▲178
純利益	▲279	▲360	▲81

※ 主に仕入高、支払手数料、及び著作権料

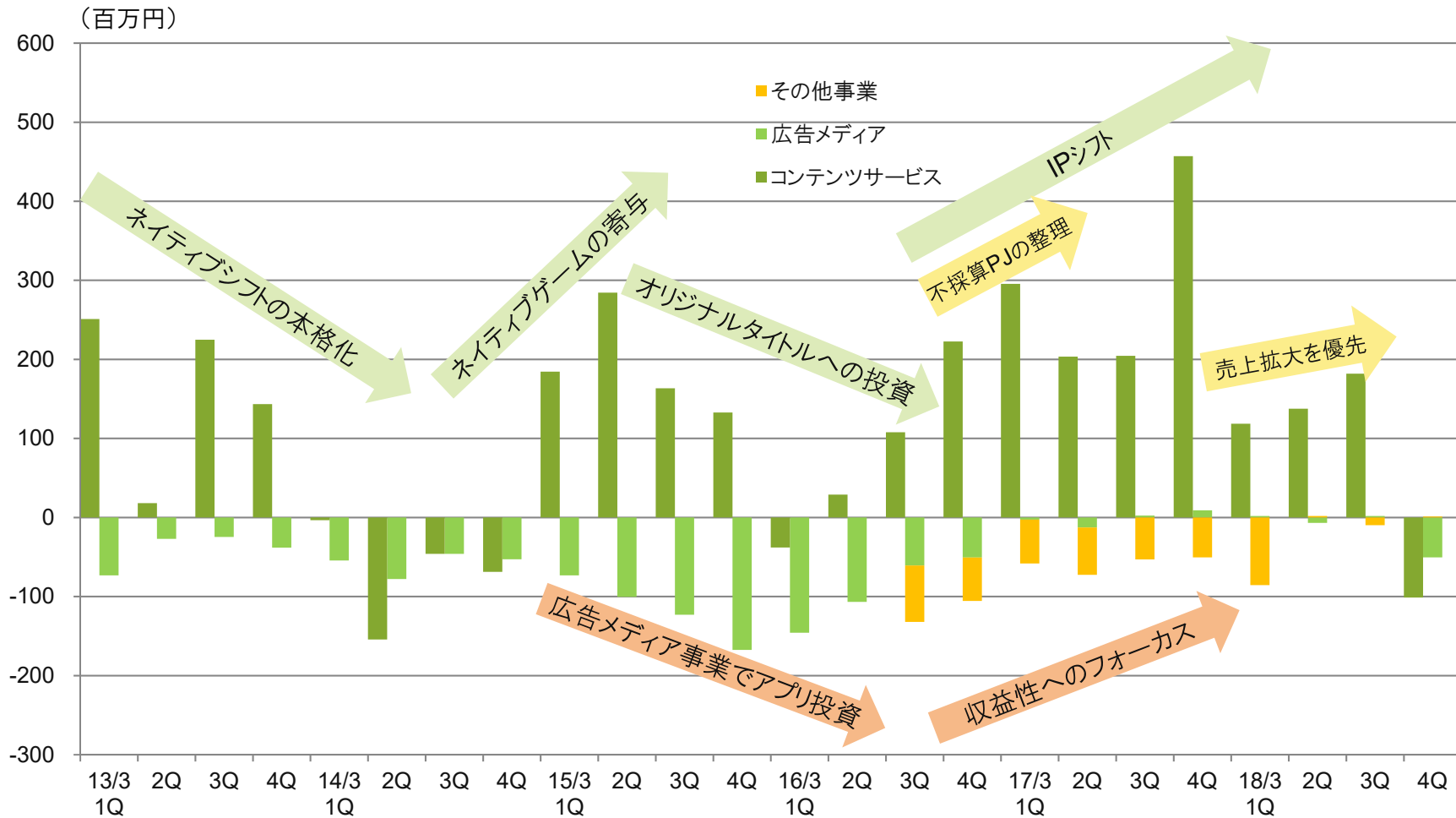
2019年3月期 第1四半期の見通し(続き)



(百万円) ゲームアプリ及び旧ブラウザゲームの課金売上推移

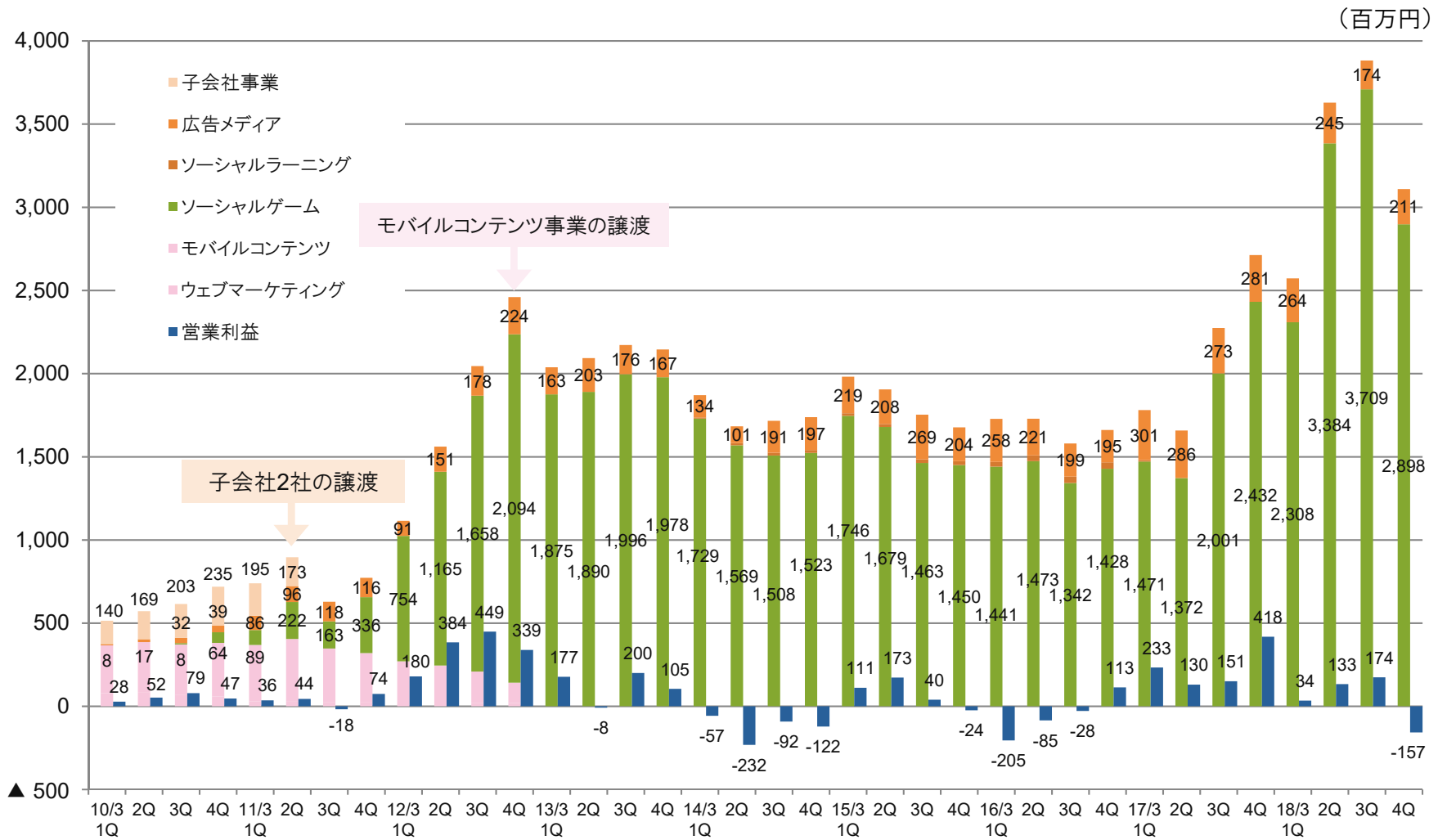


セグメント別営業利益の推移



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

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

費用構成



(百万円)	第4四半期(連結) (2018年1-3月)			第3半期 (連結) (2017年10-12月)	前年同期 (連結) (2016年10-12月)	費用特性
		前四半期比	前年同期比			
原価合計	2,617	-14%	48%	3,063	1,421	
支払手数料	290	-7%	-32%	312	330	変動費:プラットフォームへの支払手数料
著作権料	141	-5%	-24%	149	133	変動費:版權を伴う売上に連動
労務費	575	2%	24%	563	398	開発・企画系人員人件費
外注費	838	14%	61%	735	375	開発向け業務委託費
仕入高	147	2%	-20%	143	185	変動費:広告事業の出稿数に連動
通信費	160	10%	104%	145	86	データセンターコスト
ソフトウェア償却	135	48%	130%	90	45	ゲームアプリの減価償却費
減価償却費	10	2%	104%	9	4	開発関連設備の減価償却費
原材料仕入高	274	10%	32%	249	156	ゲーム中のグラフィックなど
他勘定振替高	-213	-151%	-61%	414	-432	開発アプリの資産もしくは研究開発費への振替
その他	255	2%	41%	249	601	
販管費合計	642	-0.3%	20%	644	700	
支払手数料	26	-1%	-16%	27	31	変動費:主に通信キャリアへの支払手数料
広告宣伝費	94	-23%	-33%	124	278	ゲームアプリのマーケティング費用
労務費	194	5%	57%	184	160	管理部門など間接人員人件費
採用費	46	-30%	2%	67	41	
研究開発費	49	37%	-3%	35	56	スマートフォンアプリ向けの研究開発
減価償却費	7	30%	47%	5	3	間接設備の減価償却費
その他	223	11%	66%	200	158	

バランスシート構成



(百万円)	第4四半期末 (連結) (2018年3月末)	第3四半期末 (連結) (2017年12月末)	前期末 (連結) (2017年3月末)	注記
流動資産	6,192	7,082	5,660	
現預金	3,177	3,453	2,927	
売上債権	1,960	2,468	1,498	売上高の変動にリンク
繰延税金資産	102	64	83	
その他	951	1,095	1,151	
固定資産	2,905	2,607	1,158	
建物、工具、器具及び備品	300	309	108	オフィス設備が中心
ソフトウェア資産(含仮勘定)	1,016	752	665	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	201	118	116	
その他	1,386	1,427	268	
総資産	9,097	9,689	6,819	
流動負債	3,239	3,372	3,202	
買掛金・未払金	1,390	1,380	1,193	
借入金・社債	1,255	1,540	1,061	銀行借入/社債発行
その他	593	450	947	
固定負債	2,596	2,821	252	
借入金・社債	2,243	2,475	106	銀行借入/社債発行
その他	353	345	145	
純資産	3,261	3,495	3,357	
資産合計/負債純資産合計	9,097	9,689	6,819	



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。