



2008年3月期(第7期)第1四半期 決算説明資料

株式会社ドリコム



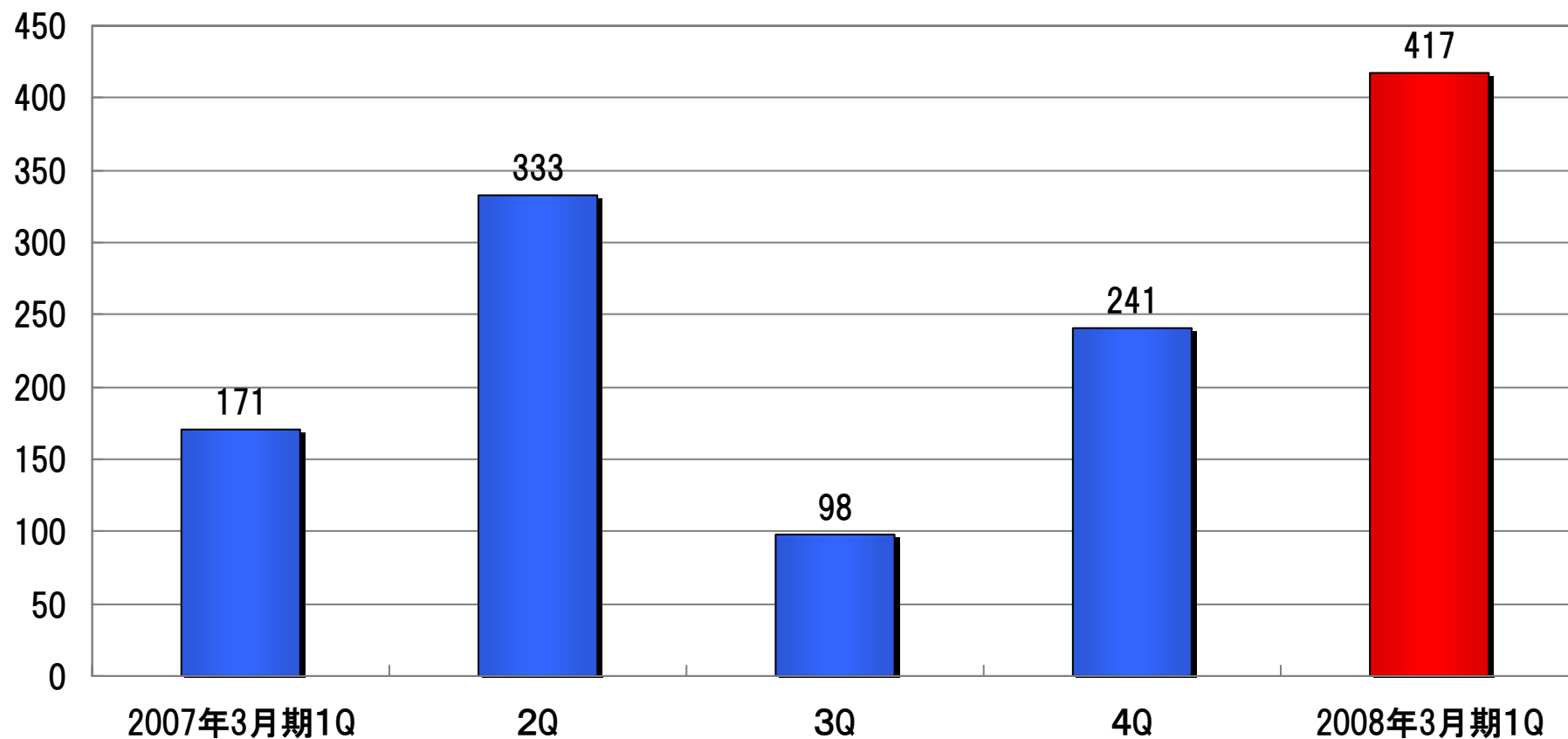
2008年3月期(第7期)第1四半期 業績に関して

1. 2008年3月期第1四半期業績は、売上高417百万円。経常損失153百万円。
四半期純損失は107百万円。
* 2008年3月期予算 売上高2,430百万円 経常利益270百万円 純利益は40百万円。
2. ウェブサービス事業(個人向けサービス)はジェイケンの寄与もあり収益化が順調に進み黒字化。売上高、売上構成比率ともに拡大。
* ウェブサービス事業の売上高構成比率が55%に増加。
ビジネスモデルは、主に広告とユーザー課金。
3. 『ドリコムブログオフィス』は第1四半期ながら売上高が拡大。
* 一般的に第2、第4四半期に売上高が偏りがちだが、前四半期よりも高い売上高を達成。
4. 『ドリコムブログシステム／SNS／ブログセット』関連商材は計画通り推移。
* 大型案件の納品は無いものの、計画通り順調に受注している。
5. 『ドリコムCMS』は初期の大クライアントが解約し一時的に導入企業数が減少。
* 契約数と解社数の関係から第2四半期まで減少傾向が続くが第3四半期から反転する計画。
6. 営業管理体制の改善は上期中に完了予定。
* 各事業部でPL管理体制を構築。改善計画を立て実行を進めている。

売上高の推移

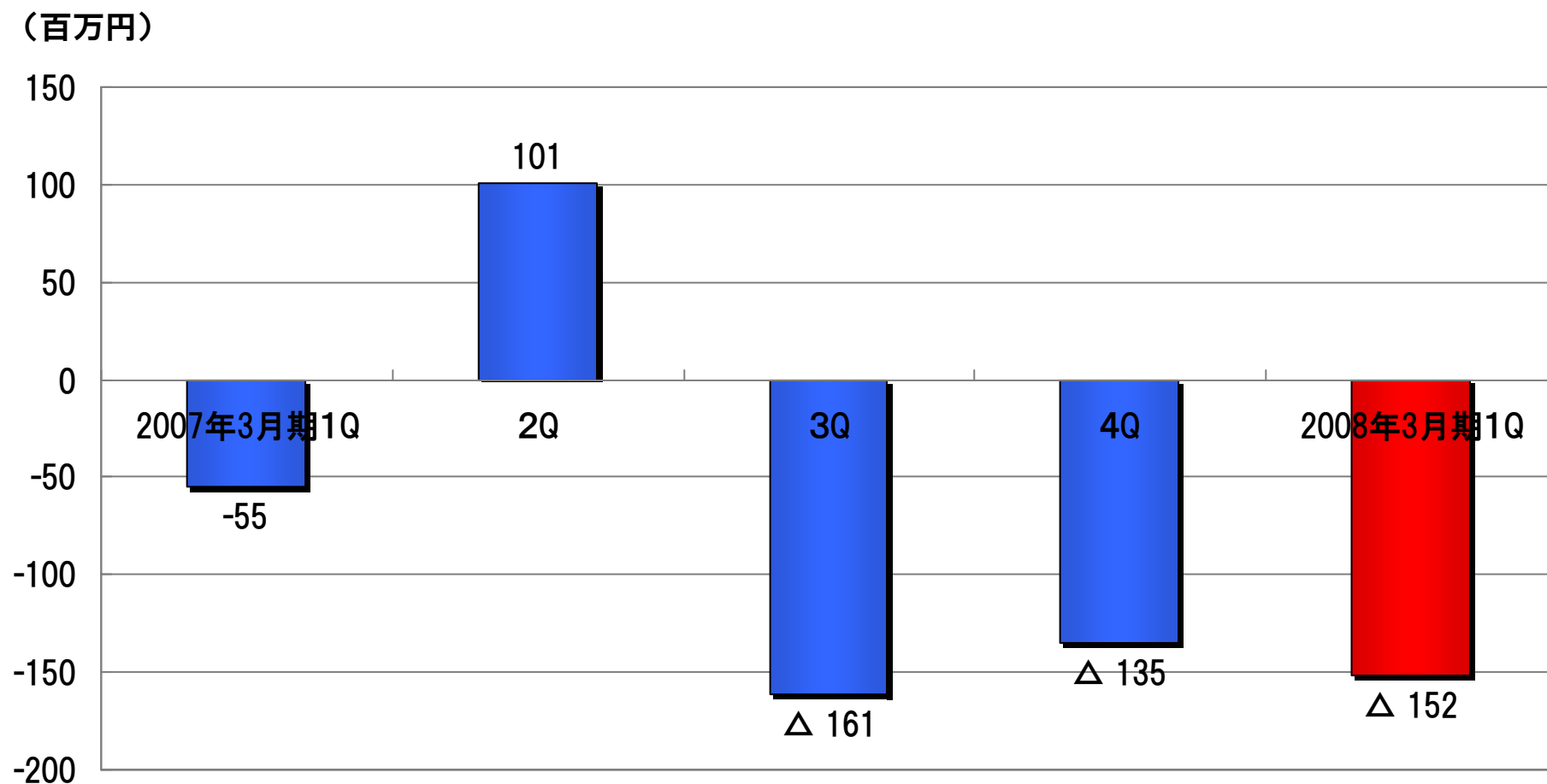
前年同期比144%増。各事業・各グループ会社共に計画どおり進捗

(百万円)



営業損益の推移

一時的にシステム外注費が発生したため、当初計画より支出が微増



事業セグメント別売上高／営業損益



事業セグメント別売上高／営業損益

(百万円)	ビジネスソリューション事業 (旧ブログ事業)	ウェブサービス事業 (旧検索エンジン事業)	全体
売上高	184	232	417
営業損益	△ 190	38	△152

事業セグメントの変更について

- **ブログ事業** → **ビジネスソリューション事業**



- **検索エンジン事業** → **ウェブサービス事業**



連結損益計算書



(百万円)	当四半期	前年同期	前年同期比	増減要因
売上高	417	171	246	子会社3社の売上が寄与
売上総利益	221	99	122	
販管費	373	153	220	新卒入社、ジェイケン人員増加に伴う固定費の増加
営業利益	△ 152	△ 55	△ 97	
経常利益	△ 153	△ 51	△ 102	
当期純利益	△ 107	△ 40	△ 67	

連結貸借対照表



(百万円)	2007年6月末	2007年3月末	増減	増減理由
流動資産合計	1,232	1,018	213	
有形固定資産	69	57	12	
無形固定資産	1,777	793	984	主にのれんの増加
投資その他の資産	312	275	37	
固定資産合計	2,157	1,124	1,034	
資産合計	3,389	2,142	1,247	
流動負債	2,254	896	1,357	主に短期借入金の増加
負債合計	2,254	896	1,357	
資本金	403	403	0	
資本剰余金	644	644	0	
利益剰余金	△ 36	71	△ 107	
有価証券評価差額	—	△ 2	2	
少数株主持分	124	130	△ 6	連結子会社2社分
純資産合計	1,135	1,246	△ 111	
負債純資産合計	3,389	2,142	1,247	

連結キャッシュ・フロー計算書

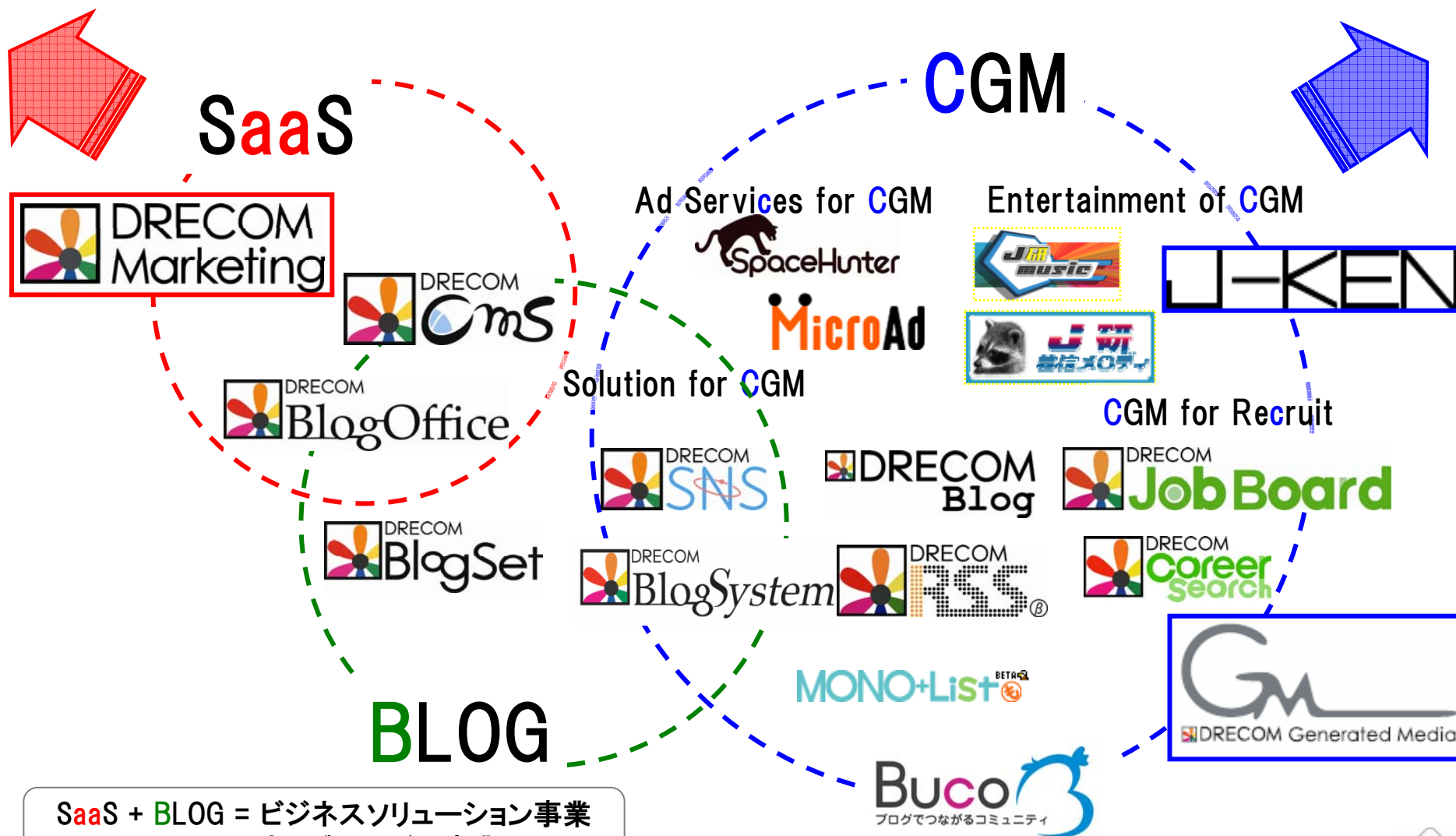


(百万円)	当四半期	前年同期	前年同期比	増減要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 25	△ 52	27	主に税金等調整前当期純損失のため
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,038	△ 276	△ 762	主にジェイケン株式取得のため
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,100	99	1,001	短期借入金の増加のため
現金及び現金同等物の期末残高	624	729	△ 105	



2008年3月期(第7期)第1四半期 事業／今後の戦略に関して

ドリコムグループ事業構成図



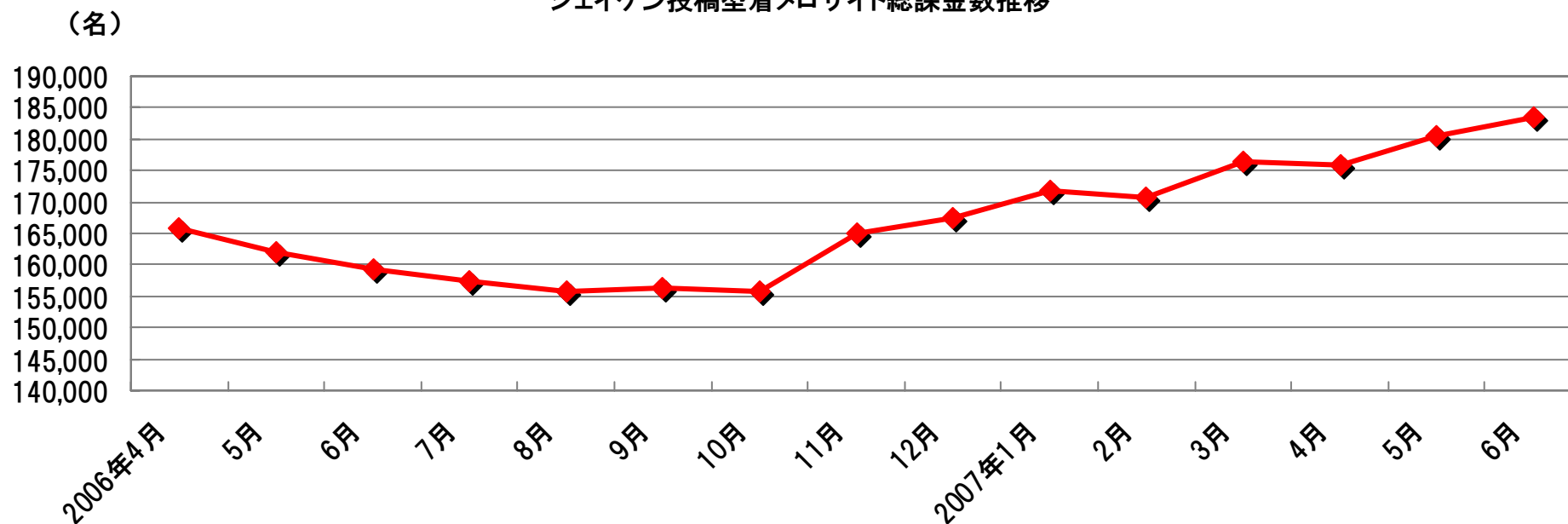
SaaS + BLOG = ビジネスソリューション事業
CGM = ウェブサービス事業

前期は収益の大部分が法人向けのブログ分野であったが、今期は前期からの投資の効果もあり、CGM(UGC)分野の売上高の拡大とSaaS分野の事業化をはかる。また、来期は3つの分野を収益の柱とすべく今期注力していく。

1. CGM分野はドリコムGMの収益化が順調に推移。
ジェイケンは売上高が拡大傾向。
スペースハンターは投資段階。モバイル広告の実験も開始。
2. 法人向けのブログ製品に関して、社内ブログ・SNS構築パッケージ『ドリコムブログオフィス』以外は新規開発をほぼ終了。
* ミック経済研究所の調査結果
 - ・ブログ構築製品出荷金額**シェアNo.1**
 - ・ブログ構築コミュニティ向け製品出荷金額**シェアNo.1**(P23 注釈1)
3. SaaS分野は α 版アプリケーションの開発が終了。
投資段階。光通信の法人向け携帯電話販売ラインとの連携段階へ。
4. 社長室を増強し全社施策、グループ連携の強化を進める。

株式会社ジェイケン

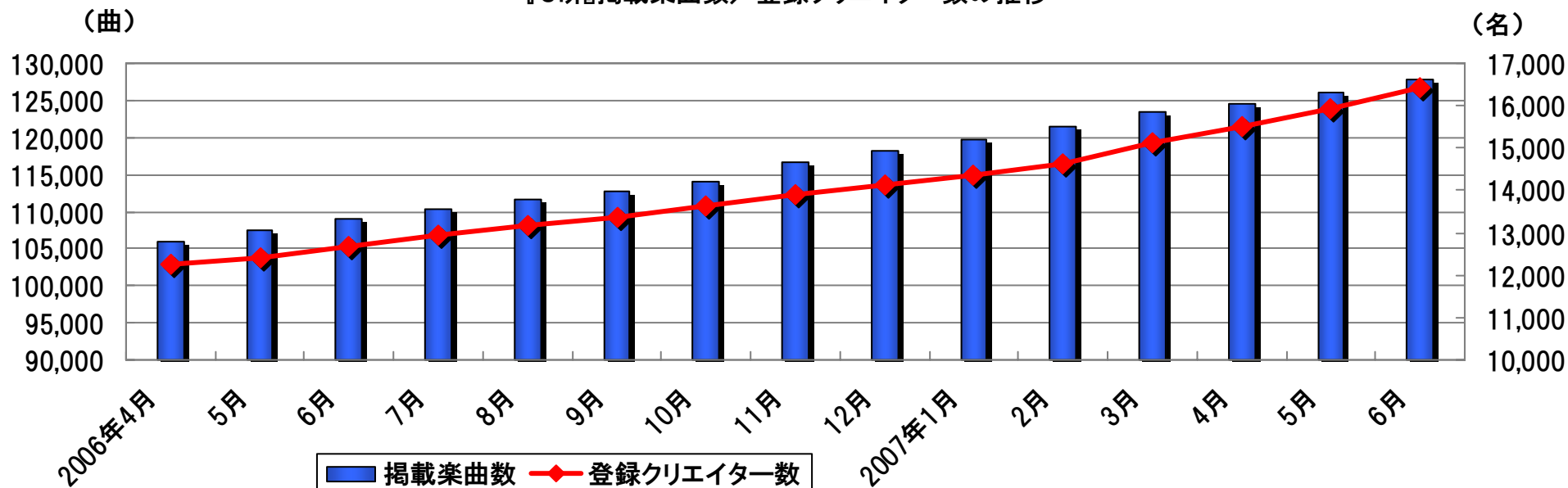
ジェイケン投稿型着メロサイト総課金数推移



1. 2006年10月を底に課金対象数は増加傾向。
携帯ユーザーの検索エンジン利用の増加によりGoogleTM検索からのユーザー流入が増加している。
2. PCサイトのリニューアルによりPCからのユーザー流入も増加。
SEO対策を強化し更に増加を見込む。
3. 今後も引き続き増加が見込まれる。

株式会社ジェイケン

『J研』掲載楽曲数／登録クリエイター数の推移



1. 投稿楽曲数は引き続き増加傾向。

ソフトバンク向け着メロ作成アプリのリリース、投稿キャンペーンの実施、PC版リニューアルの効果が見られる。

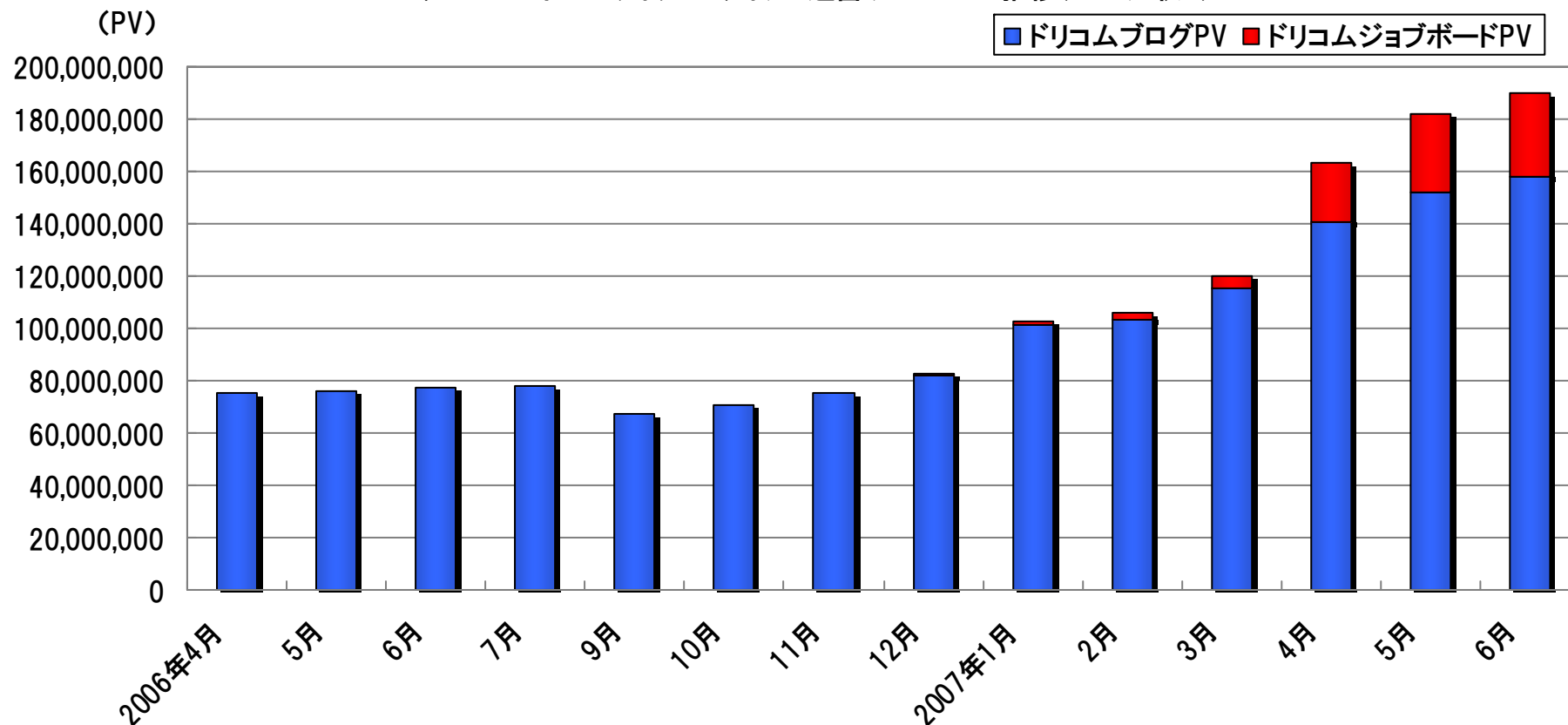
2. 引き続き、着メロ作成アプリからの投稿、PCリニューアルによる増加が見込まれる。

ウェブサービス事業 CGM分野



株式会社ドリコムジェネレーティッドメディア

ドリコムジェネレーティッドメディア 運営サービスPV推移(P23 注釈2)



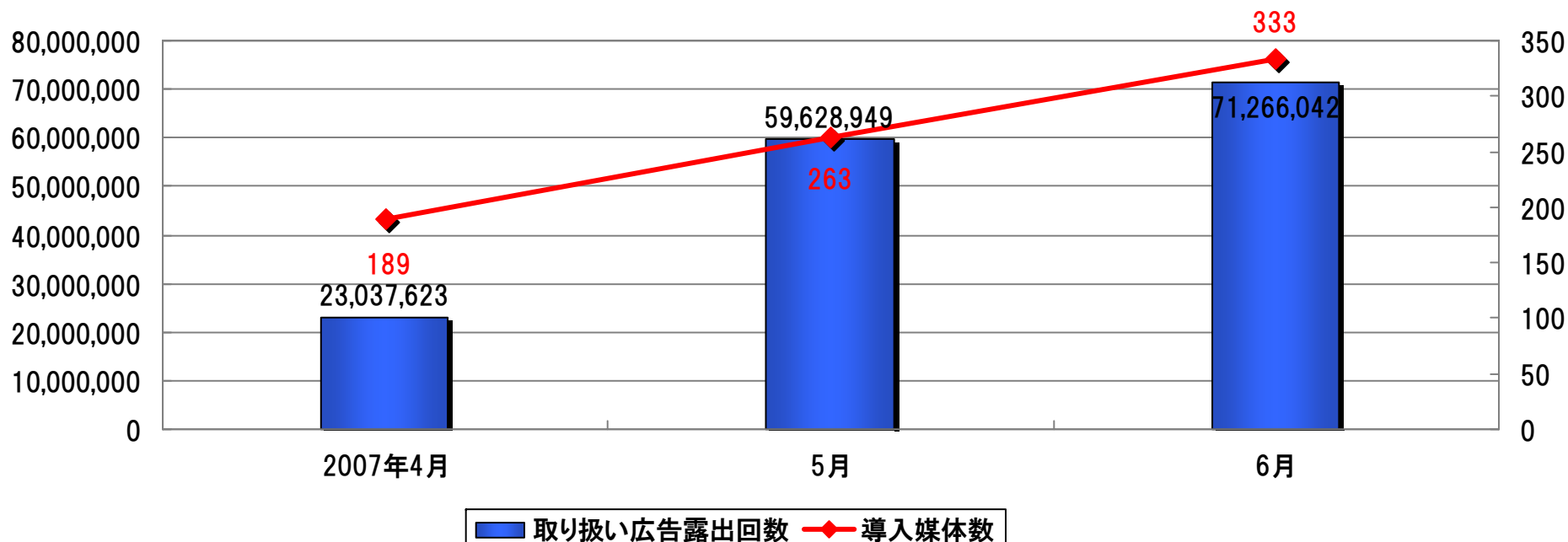
1. 『ドリコムブログ』はPVが順調に増加し、広告収入も増加。
2. 『ドリコムジョブボード』は引き続きPVが増加傾向で、収益化が始まる。
3. 今後は『ドリコムジョブボード』の収益化、販売体制の強化を行う。

スペースハンター

(インプレッション)

スペースハンター(TM) 取り扱い広告露出回数/導入媒体数の推移

(媒体)



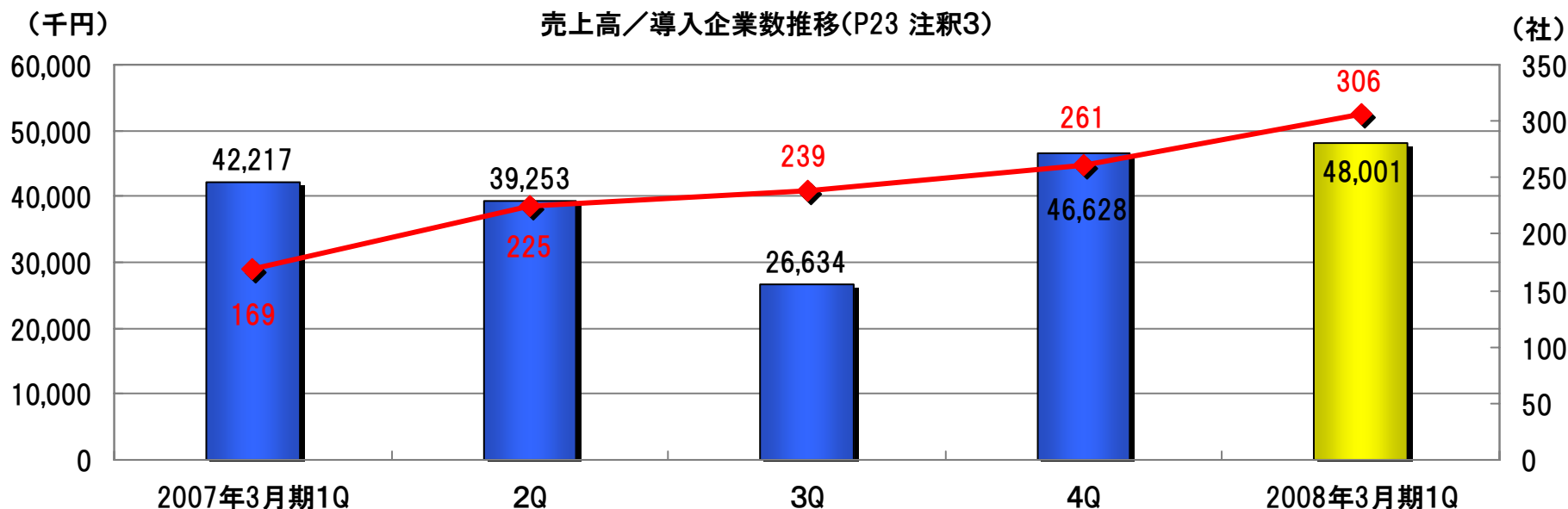
1. 導入媒体数、インプレッション数(取り扱い広告露出回数)ともに順調に増加中。
2. 顧客ニーズに合わせた機能改善、拡張を開発中。モバイル広告対応も予定。
3. 直販と代理店の二軸で営業展開中。

ビジネスソリューション事業 ブログ分野



社内ブログ(SNS)構築パッケージ『ドリコムブログオフィス』

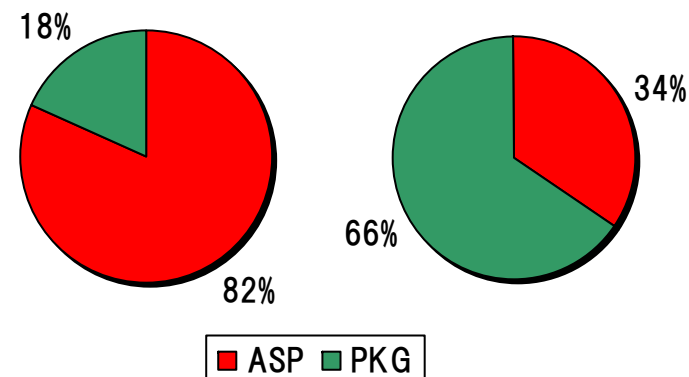
■ 売上高 ◆ 導入企業数



1. 販売代理店との連携が稼働し始めた。
2. 前期から進めていた案件の導入が進み始めた。
3. 前期第3四半期は代理店構築に注力したため一時的に売上が減少したが、当四半期は営業人員の成長など営業力の強化もあり順調に推移している。

導入企業数比率(P23 注釈4)

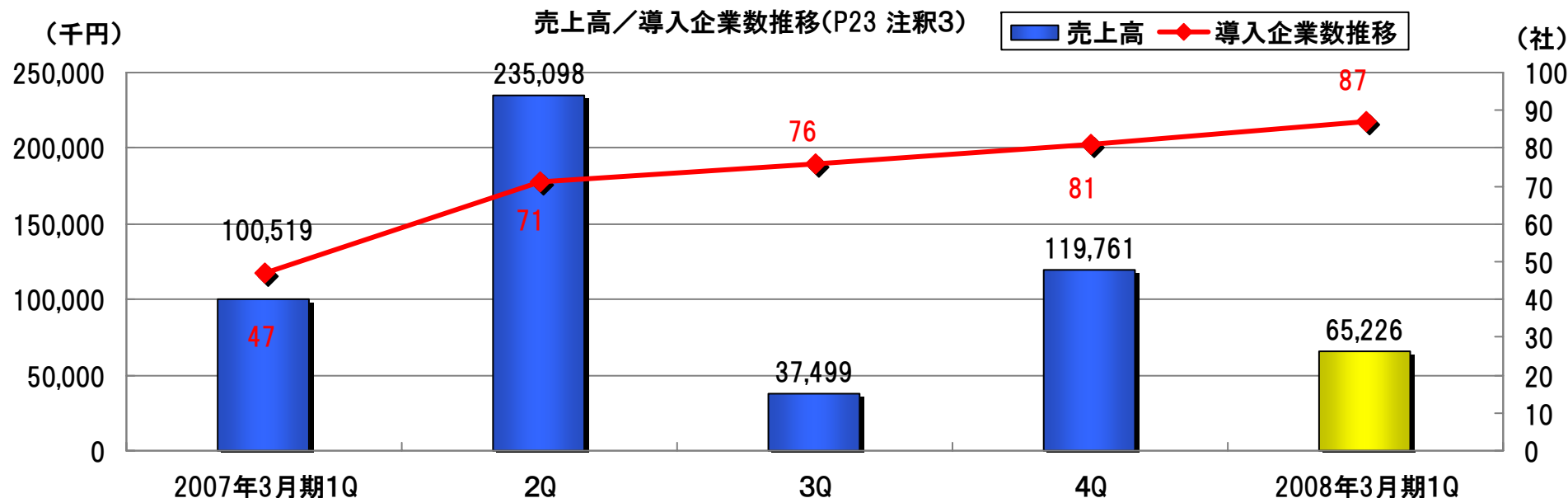
売上高比率(P23 注釈4)



ビジネスソリューション事業 ブログ分野



ブログ/SNS構築パッケージ『ドリコムSNS/ブログシステム/ブログセット』

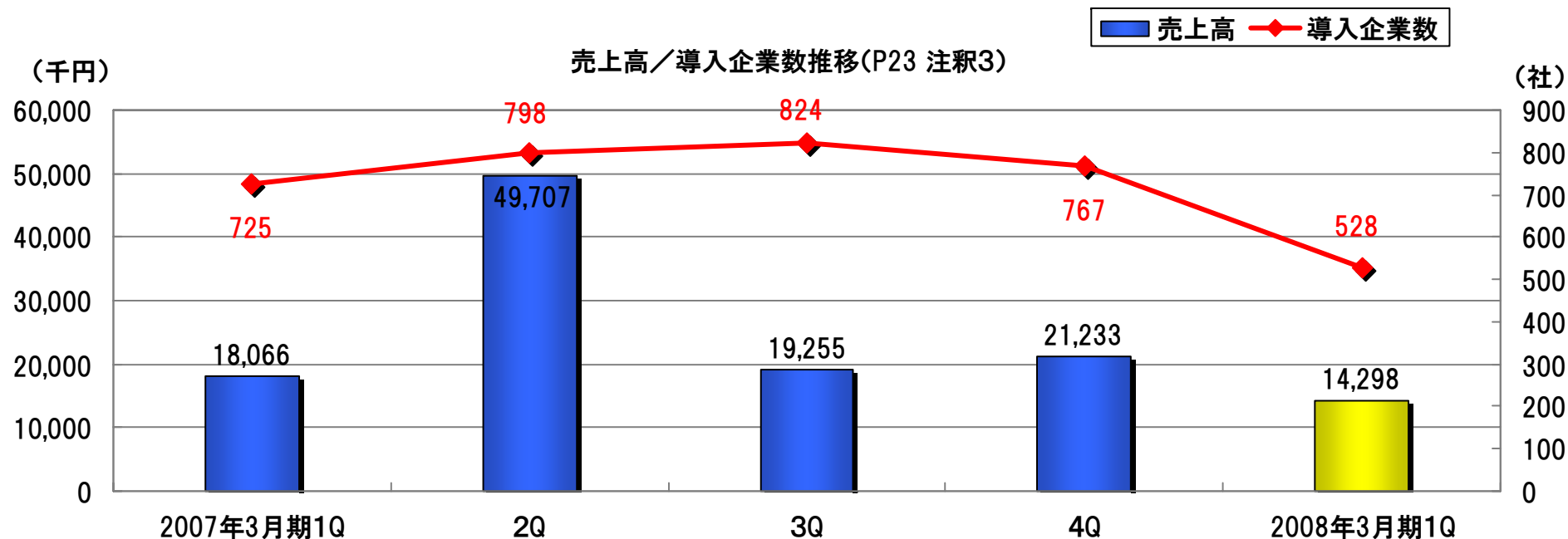


1. 『ドリコムSNS/ブログシステム/ブログセット』は大型案件の納品は無いものの受注は前期を上回るペースで順調に進んでいる。
2. 2005年度に引き続き「ブログ構築製品出荷金額シェアNo.1」および「ブログ構築コミュニティ向け製品出荷金額シェアNo.1」(P23 注釈1)

ビジネスソリューション事業 ブログ分野



中小規模向けWebサイト構築・更新システム「ドリコムCMS」



1. 初期大口顧客の解約により導入企業数が減少しているが、今後の見通しとしては、導入企業数は第2四半期まで減少し第3四半期から増加する予定。
2. 売上高減少の理由は、前期第4四半期のデザインカスタマイズ金額が多かったため。

ビジネスソリューション事業 SaaS分野

携帯電話SaaSのα版開発が終わり、今期下期リリースに向け進行中

1st 小規模営業代理店経由での代理店販売実施

3Q4Q
/06

2nd 大手営業代理店経由での試験販売実施

1Q2Q
/07

3rd ①大手営業代理店の選定と提携スキームの策定
②量販しやすいパッケージの開発と安定供給体制の構築

3Q4Q
/07

4th 新製品の開発と携帯サービスの強化
=法人向け携帯電話をターゲットに展開準備

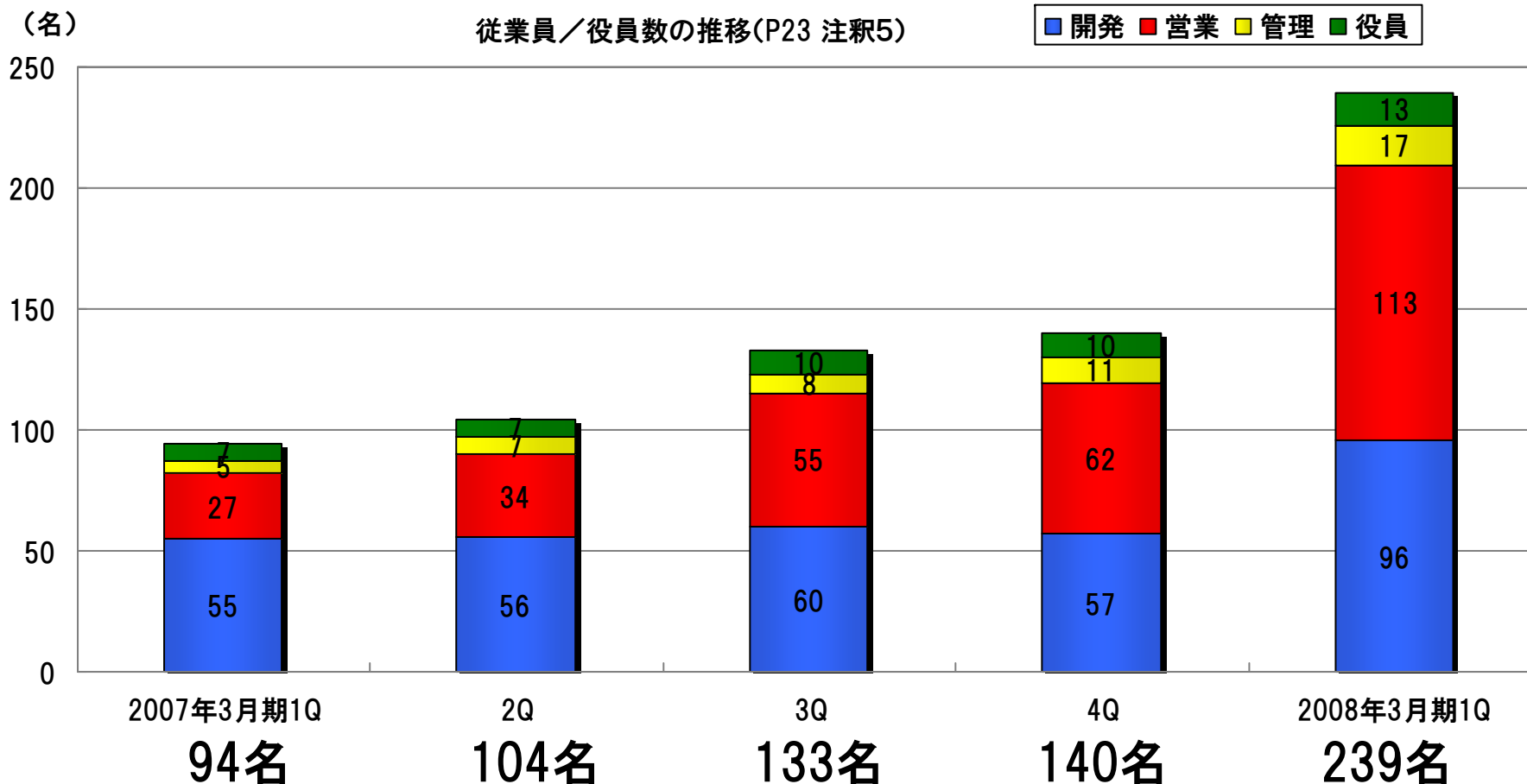
1Q2Q
/08

5th 代理店戦略の展開 利益よりも規模重視
=インセンティブとプロモーションの強化

3Q4Q
/08

6th 追加サービスの提供とインセンティブ、プロモーションの軽減
=利益確保

従業員／役員数の推移



1. 2008年3月期第一四半期は、ドリコム新卒入社(第1期)人員とジェイケン人員が増加。
2. 当期は新規採用を抑えグループ内異動により、一人当たりの売上高、開発効率向上をはかる方針。

2007年4月

- **株式会社ジェイケン**の株式を取得し子会社化。
- [ドリコムGM]ブログの読者向け求人広告掲載サービス「**ドリコムジョブボード(β)**」月間1,000 万PV を突破。

2007年6月

- Webアプリケーションのソフトウェアコンテスト「Drecom Award on Rails 2007」を開催。
- ドリコム監修書籍「**社内ブログ導入・運用ガイド**」(技術評論社)販売開始。

2007年7月

- [ドリコムGM]ブログでつながるコミュニティ『**Buco(γ)**』(ブコ ガンマ)の提供を開始



今後の見通し



ブログ分野に関しては、『ドリコムブログオフィス』の営業体制の強化により売上高の拡大をはかり収益力を高める計画を立てております。SaaS、CGM分野に関しては、グループシナジーをはかりブログに続く第二、第三の柱として当期の事業化を目指します。また、ドリコムグループにジェイケンが加わることで売上高の大きな伸びが見込めるため、2008年3月期は赤字の解消と売上高の拡大を目指します。

2008年3月期中間期においては、ブログ分野の収益力強化の途中段階であること、SaaS分野が投資段階であること、新卒入社人員(約30名)の戦力化が下期からであることから営業損失を見込んでいます。

また、ドリコムグループ全体の事業構成に関しましても、法人向けブログソリューションが多くを占めていた従来の構成から、SaaS≒ASP、CGM=広告/ユーザ課金モデルを増加させていくことを予定しています。

(百万円)	2008年3月期 第1四半期 (実績)	2008年3月 中間期 (見通し)	2008年3月期 (見通し)
売上高	417	1,000	2,430
営業損益	△ 152	△ 50	300
経常損益	△ 153	△ 70	270
純損益	△ 107	△ 130	40

インターネットの事業を取り巻く環境は短期的に大きく変動する可能性があり、また特に当社は積極的に新規事業への取り組みを行っているため、通期の業績見通しについては信頼性の高い数値を算出することはきわめて困難であり、実際の業績はさまざまな要素により見通しと大きく異なる結果になりえることをご了承ください。

用語説明

キーワード	説明
CGM／UGC	Consumer Generated Media／User Generated Contents ユーザ参加型のメディアで新しいメディアの形
CMS	Contents Management System Webの更新などを中心とした管理システム
SaaS	Software as a Service ユーザにとって自由度が高いASPの新しい形
リスティング広告	検索エンジンに連動した広告 Google TM の売上のほとんどを占める
Web2.0	ユーザ参加型のインターネットサービスやSaaSなどの総称

注釈

※:本資料に掲載している数値に関して、特に明記していないものは連結ベースのものです。

※1:(出展)ミック経済研究所「UNIX・Windows対応ミドルウェアパッケージソフトの市場展望」2007年度版

※2:2006年8月は計測値が取れていないため掲載しておりません。

※3:今期から集計方法を下記のように変更しているため、前期までの数字についても再集計して掲載しております。

集計方法一導入企業数に関しては、ASP形態が現利用社数。PKG形態が累積導入社数。また、売上高、導入企業数とも、通期の累積集計ではなく四半期ごとの集計。

※4:PKG形態にはエンタープライズ版、アプライアンスモデル、with ConceptBaseモデルを含みます。

※5:有価証券報告書ベース(アルバイトは人員の頭数ではなく8時間換算)に集計方法を変更しているため、前期までの数字についても再集計して掲載しております。また、人数には契約社員・アルバイトを含みます。

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



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。

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。