



2019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。

2019年3月期 第3四半期 業績概要



収益性の向上により前四半期比で営業赤字幅縮小も、持分法投資損失と特別損失を計上

(百万円)

| | 第3四半期 (2018年10-12月) | | | 前四半期 (2018年7-9月) | 前年同期 (2017年10-12月) |
|--------|------------------------|--------|--------|---------------------|-----------------------|
| | | 前四半期比 | 前年同期比 | | |
| 売上高 | 2,387 | -11.4% | -38.5% | 2,695 | 3,882 |
| 営業利益 | -126 | - | - | -161 | 173 |
| 営業利益率 | -5.3% | - | - | -6.0% | 4.5% |
| EBITDA | -0.9 | - | - | -14 | 280 |
| 経常利益 | -458 | - | - | -311 | 133 |
| 当期利益 | -717 | - | - | -150 | 39 |

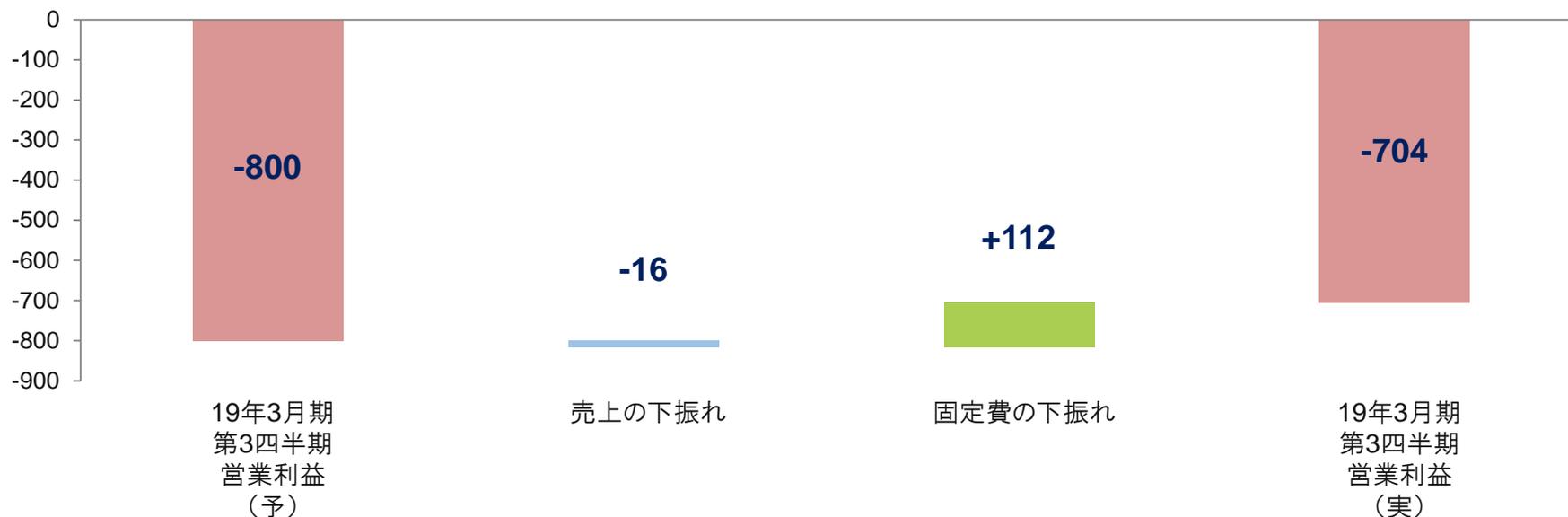
当四半期の状況

- 既存IPゲームアプリは堅調に推移。長期運用に向けた施策の一層の充実に傾注
- 既存ゲーム事業は黒字を維持。不採算アプリの収益性改善が継続
- 「enza」はリリース後継続していたユーザビリティの改善や各タイトルのプロモーション施策を展開し、サービスの拡大継続
- 来期の一層の収益向上を目指し、資産を見直し。運用中アプリで将来収益を再評価し減損処理
- 「enza」事業に関連する再評価により、持分法投資損失を計上

2019年3月期 第3四半期 業績予想/実績対比

売上は概ね予想どおりの着地に。費用が総じて予想比で抑制され、営業赤字幅は縮小

(百万円)

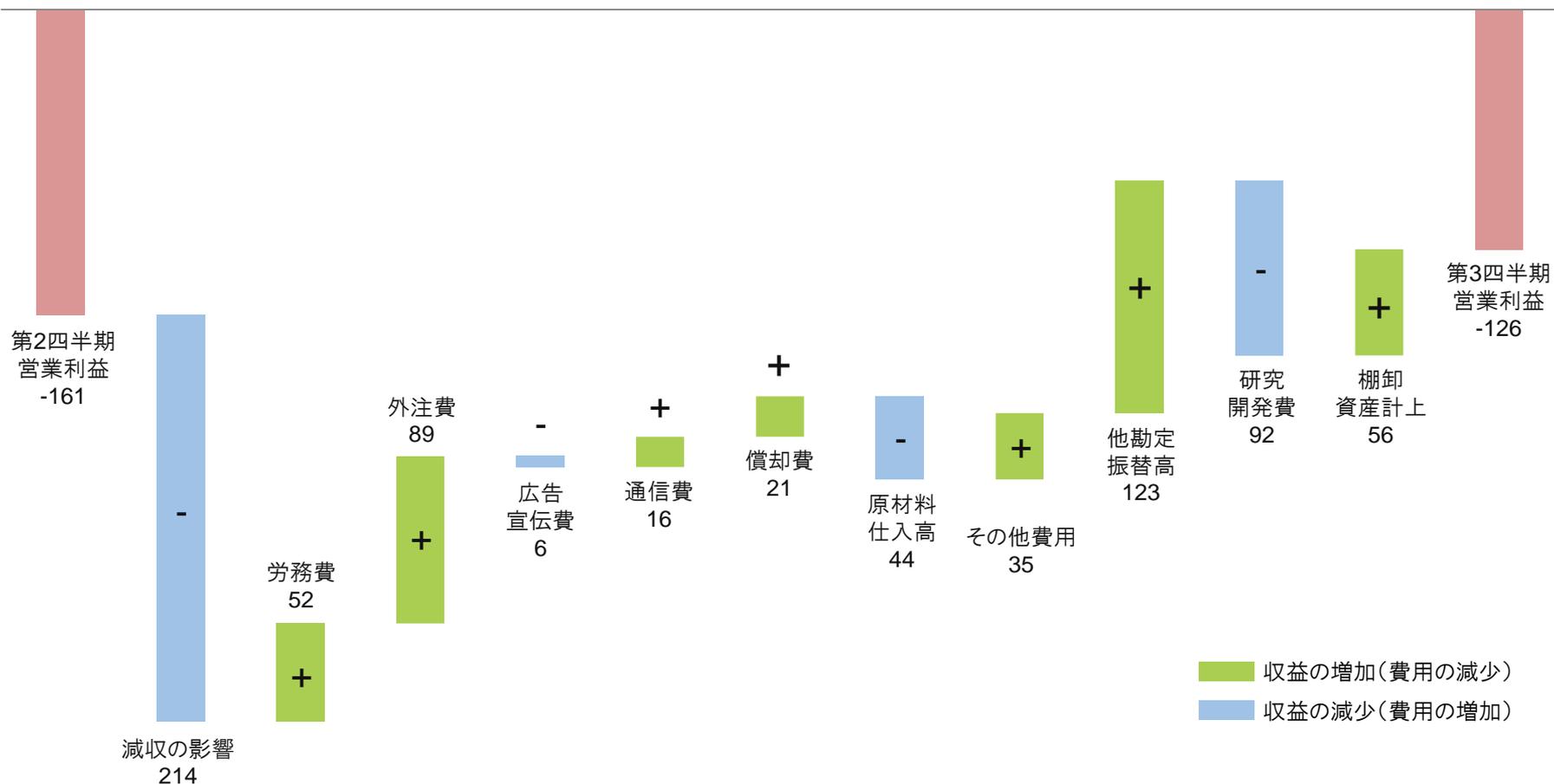


| (百万円) | 業績予想 (A) | 実績 (B) | (B) - (A) |
|-------|----------|--------|-----------|
| 売上高 | 8,000 | 7,947 | -53 |
| 営業利益 | -800 | -704 | +96 |
| 経常利益 | -1,100 | -1,282 | -182 |
| 当期利益 | -1,000 | -1,372 | -372 |

前四半期比営業利益増減分析

前四半期比で減収も運用費用の効率化により利益影響は限定的

(百万円)



持分法投資損失/特別損失の計上

「enza」事業に関連する再評価と、ゲームアプリの減損により持分法投資損失と特別損失を計上

持分法投資損失

株式会社BXDと共に、「enza」事業の拡大を当期の最優先課題とし、積極的な投資のもと取り組む

「enza」事業に関連する再評価等により、持分法投資損失を324百万円計上

特別損失

不採算IPゲームアプリの収益性向上に傾注

運用中のIPゲームアプリの将来収益を再評価。減損処理をし260百万円を特別損失として計上

既存ゲーム事業は黒字が継続。ドリコム「enza」向け事業は収益の向上が開始

成果

- 運用4年を超える既存IPゲームアプリが好調な推移を維持。昨年末実施の大型アップデートの効果が引き続き継続
- 「ダービースタリオン マスターズ」(以下、「ダビマス」)が11月に2周年を迎え、強いユーザー支持を獲得し2周年イベントは盛況
- 既存ゲーム事業は、一部タイトルをクローズし不採算タイトルの収益性が向上。四半期での営業黒字が継続。今後も安定した利益創出を目指す
- 「enza」では、取り組んでいた課題の多くで改修に目処。今後は1周年に向け徐々にプロモーションを活発化

課題

- 多くのアプリで採算性の改善・向上に進展が見られ、営業利益は単月黒字化に至るも、第4四半期も採算性に要傾注
- 運用中のIPゲームアプリの将来収益を再評価し減損処理。PLとともにBS上の資産の見直しも

「enza」の事業拡大と運用での利益創出を最優先。将来に向けた取り組みも

「enza」

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

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き続き取り組む。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

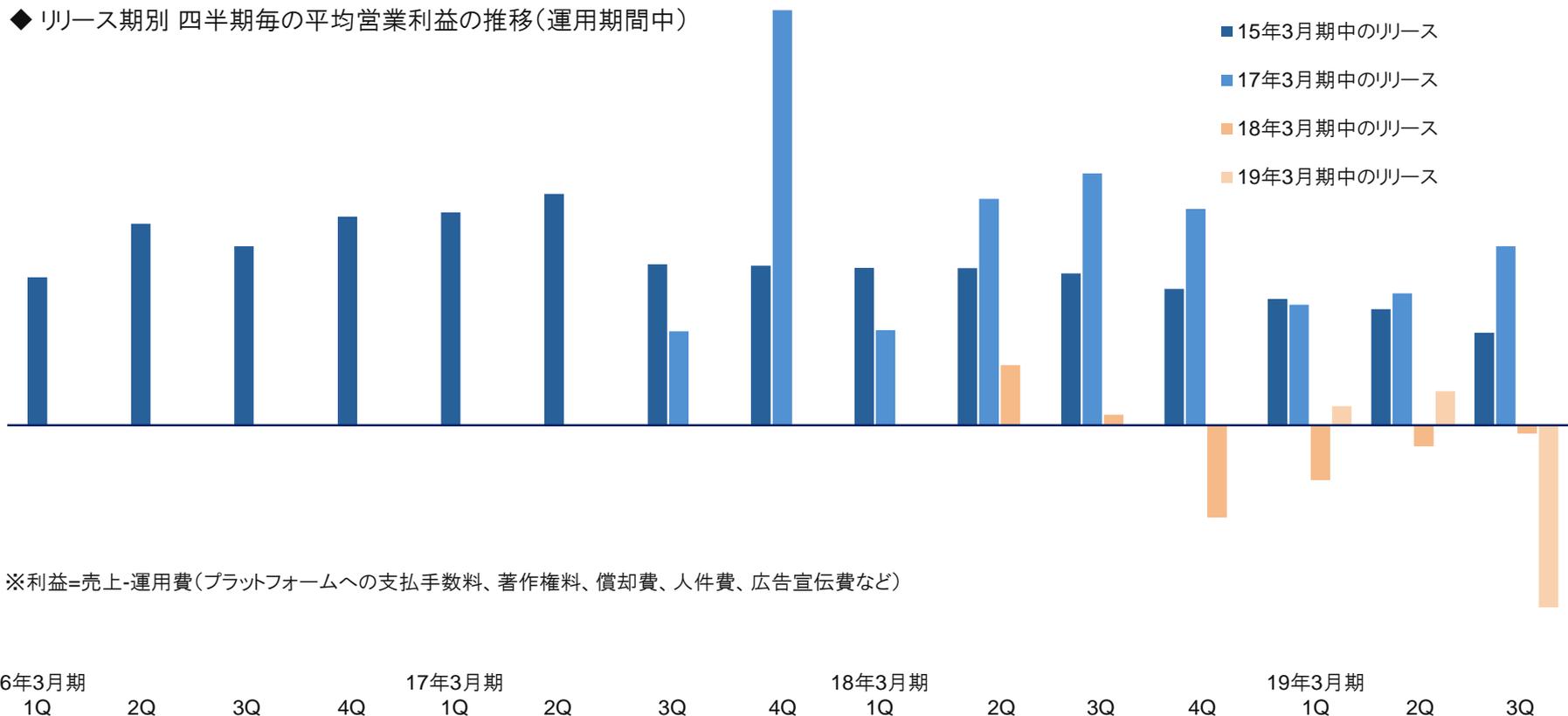
組織開発・人事戦略

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(全体)

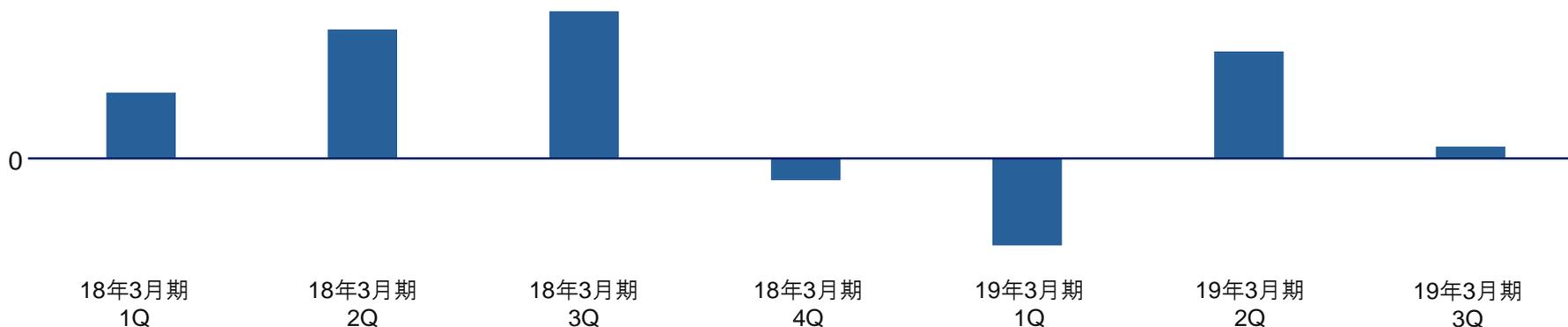
18年3期リリースタイトルの一部をクローズ。各タイトル赤字解消に向け引き続き収益性向上に注力

◆ リリース期別 四半期毎の平均営業利益の推移(運用期間中)

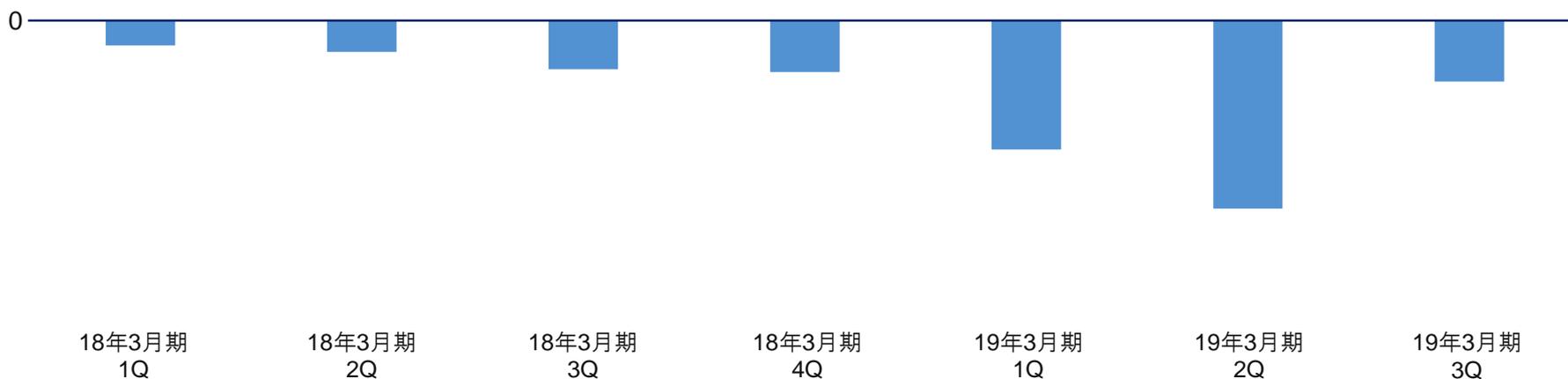


ドリコム「enza」向け事業は投資ペースは維持しつつも、売上向上により赤字幅縮小傾向に

◆ ネイティブゲーム事業の営業利益推移



◆ ドリコム「enza」向け事業の営業利益推移



ネイティブゲーム(IP戦略):現況(運用)

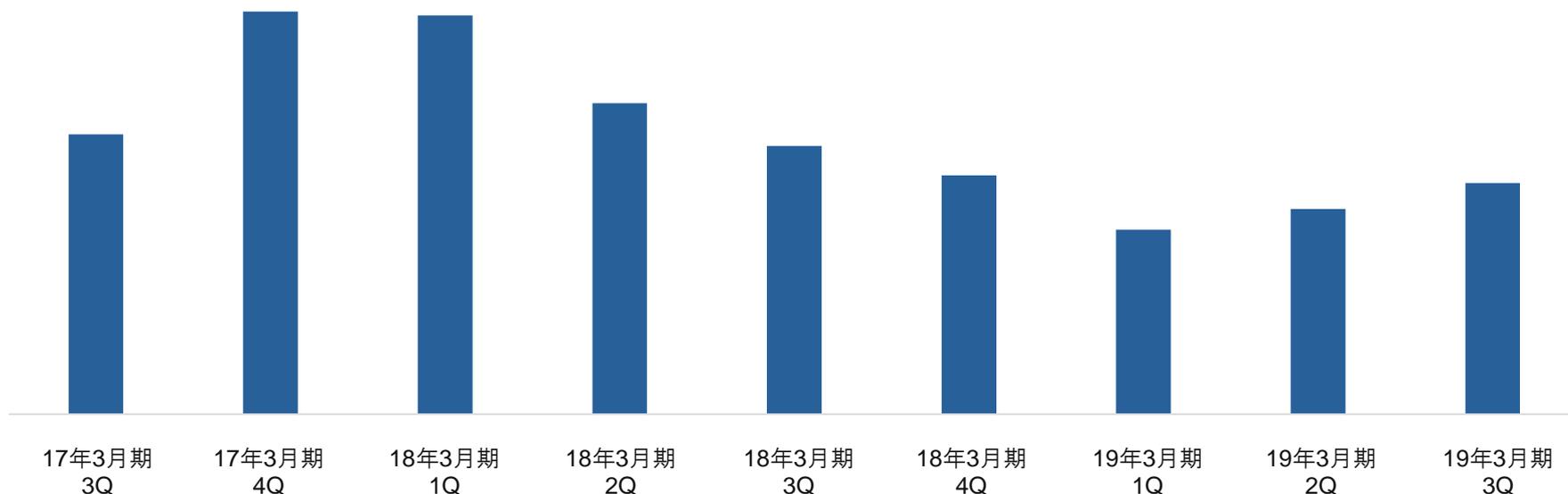


主力タイトルの5年以上の長期安定運用を目指し、戦略的な運用体制、方針の整備に注力

- 主力タイトルでは5年以上の長期安定運用に向け運用指針・施策の策定・実施を進める
- 大型アップデートによる新体験の提供やユーザーとの交流イベントを通じたユーザー満足度の向上による売上拡大を追求
- 不採算タイトルへの対応進む
- 運用に関わる全機能をシームレスに統合した体制に変更し、より戦略的な運用を目指す

主力タイトルでは長期運用を目指し、既存ユーザーに重点を置いたプロモーション施策に注力

◆「ダビマス」の四半期売上高推移



「ダビマス」では既存ユーザーに焦点を当てたプロモーション方針のもと、定期的なオフサイトイベントやネットメディアでの生放送を実施。戦略的なプロモーションが売上漸減の抑制に

「ダビマス」をはじめとする主力タイトルでは、中長期安定運用を目指し既存ユーザーの支持基盤の堅牢化に注力

ネイティブゲーム(IP戦略)：現況(開発)

翌期・翌々期リリースに向け、新規IPゲームアプリ開発が進む

- ユーザーに高い満足を提供することを最重要視。クオリティドリブンで開発に取り組む
- 19年3月期中にリリースを予定していた新規IPゲームアプリは、足下の市場環境を考慮し一層のクオリティアップが必要と判断。20年3月期上期のリリースを目指す。今後は各期1本～2本の新規IPゲームアプリのリリースを想定し、開発を進める
- 未公開の新規IPゲームアプリについては、適時発表予定

「プロ野球ファミスタマスターオーナーズ」の事前登録受付中

- 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。2018年4月よりサービスを開始
- 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)は、2018年8月31日にプレイヤーが100万人を突破
- 2018年7月25日に第2弾タイトル「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中)がグランドオープン。長友佑都氏、HIKAKIN氏、はじめしゃちょー氏を起用したプロモーションを実施
- 「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)は事前登録の一環として「ドラフトガシャ」を1月16日までの期間限定で実施
- 株式会社アプリスタイルより、2018年12月3日に公式マガジン「enzaマガジン Vol.3」が、1月1日に「10秒でできるスマホゲーム革命 はじめてのenza」が発売
- ディベロッパーに向けた技術説明会を2018年7月に実施。120名以上の参加者を集める



「アイドルマスター シャイニーカラーズ」及び「ドラゴンボールZ ブッチギリマッチ」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。

「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。

2019年3月期 第4四半期の見通し

四半期営業利益黒字化を見込む。「enza」への投資は最優先で継続

| (単位:百万円) | 1Q実績 (A) | 2Q実績 (B) | 3Q実績 (C) | 4Q見通し (D) | (D)-(C) | 通期見通し |
|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|---------------|
| 売上高 | 2,864 | 2,695 | 2,387 | 2,854 | +467 | 10,800 |
| 変動費※ | 1,012 | 722 | 629 | 1,037 | +408 | 3,400 |
| 広告宣伝費 | 100 | 58 | 64 | 48 | -16 | 270 |
| 研究開発費 | 167 | -65 | 26 | 52 | +26 | 180 |
| 採用費 | 51 | 34 | 11 | 14 | +3 | 110 |
| その他 | 1,952 | 2,106 | 1,782 | 1,600 | -182 | 7,440 |
| 営業利益 | -417 | -161 | -126 | 104 | +230 | -600 |
| 経常利益 | -512 | -311 | -458 | -19 | +439 | -1,300 |
| 純利益 | -504 | -150 | -717 | -129 | +588 | -1,500 |

※ 主に仕入高、支払手数料、及び著作権料

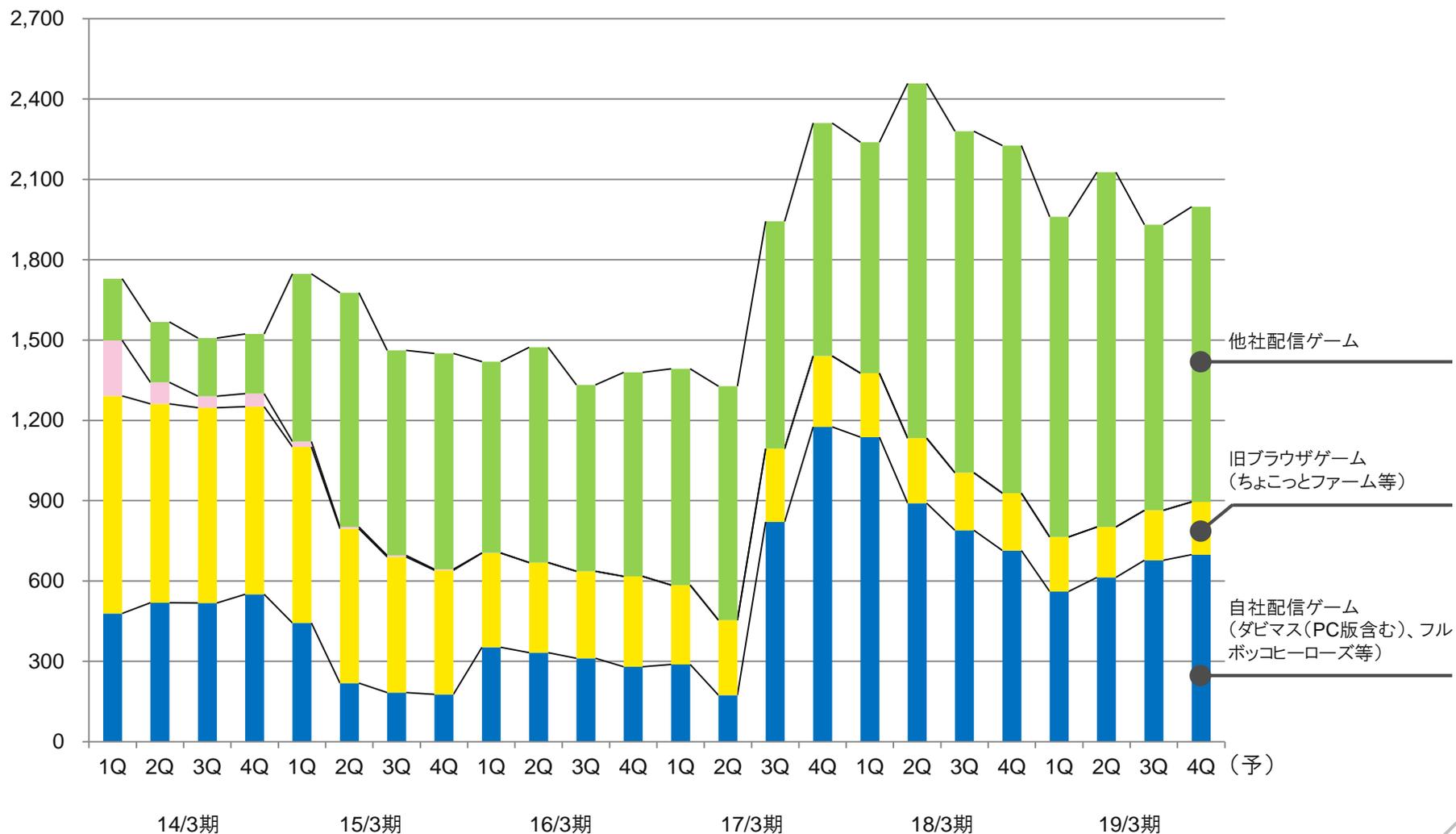
2019年3月期 第4四半期の見通し(続き)

ネイティブゲーム事業、ドリコム「enza」向け事業ともに収益改善を見込む

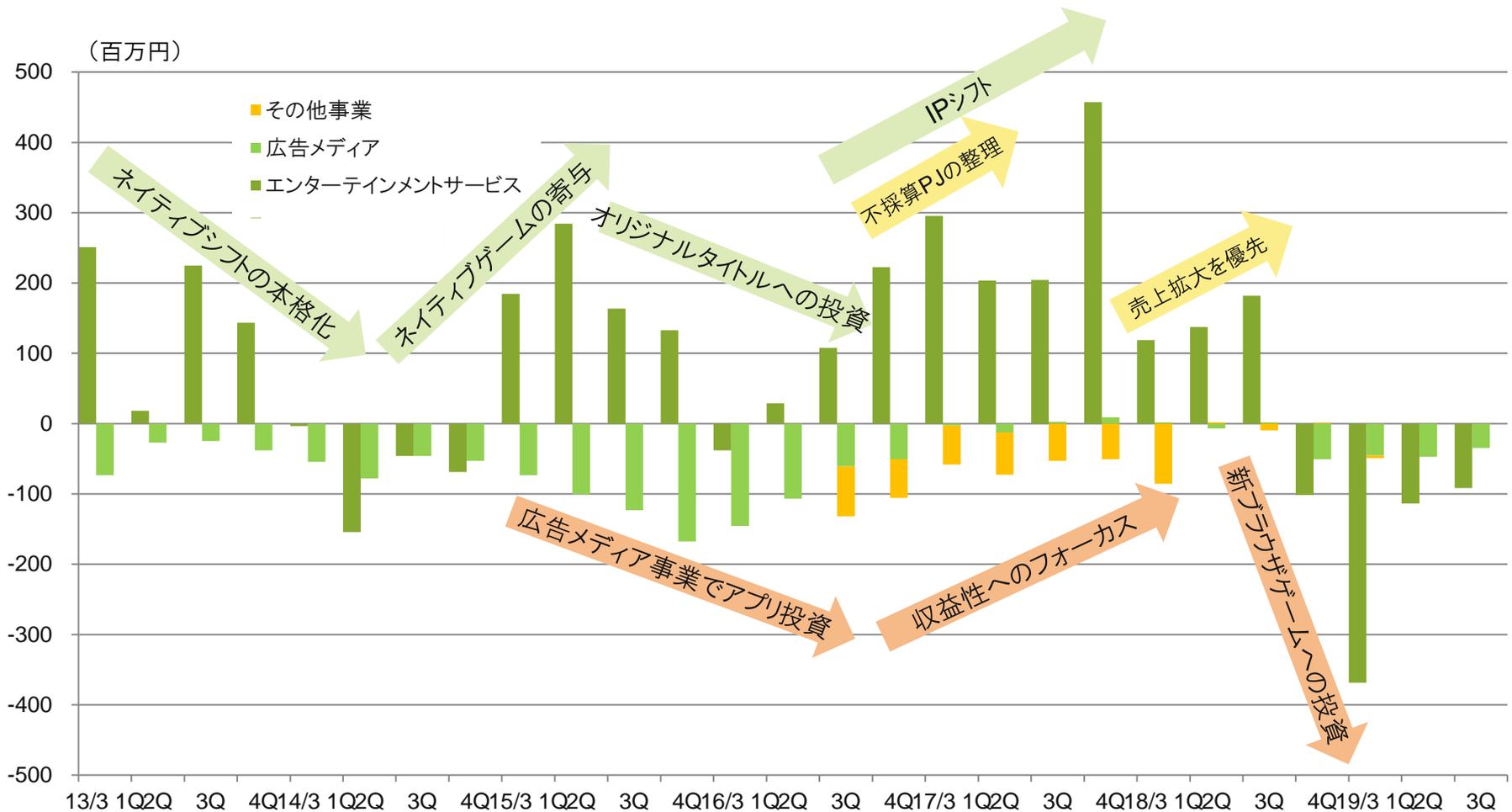
| 事業進捗見込み | 収益への影響 |
|---|---|
| IPゲームアプリ(14年5月リリース。海外版も含む)については、好調な推移を見込む | 売上が当社分のみネット計上であるため、売上変動の影響は相対的に小さめ。他方、変動費がないため、売上変動が利益に直結 |
| 「ダビマス」は、ユーザーとの交流イベント等によるユーザーコミュニティの拡大に注力 | プロモーションの効果による前四半期比での増収を見込む |
| IPゲームアプリ(17年7月リリース)は、運用体制の見直しを図り、収益力のアップに取り組む | 売上、利益ともに前四半期と同水準を見込む |
| IPゲームアプリ(17年12月リリース)については、現在の収益性を維持し、売上の拡大に注力 | 収益性の向上を見込む |
| 新規開発は、クオリティの追求を最優先に進める | 開発中の新規IPゲームアプリの開発費は資産計上。期間利益に与える影響は軽微 |
| 「enza」は、プラットフォームの改修に目処がたち、1周年に向け徐々にプロモーションを活発化するフェーズに | 投資継続も収益性の一層の向上を見込む |

2019年3月期 第4四半期の見通し(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

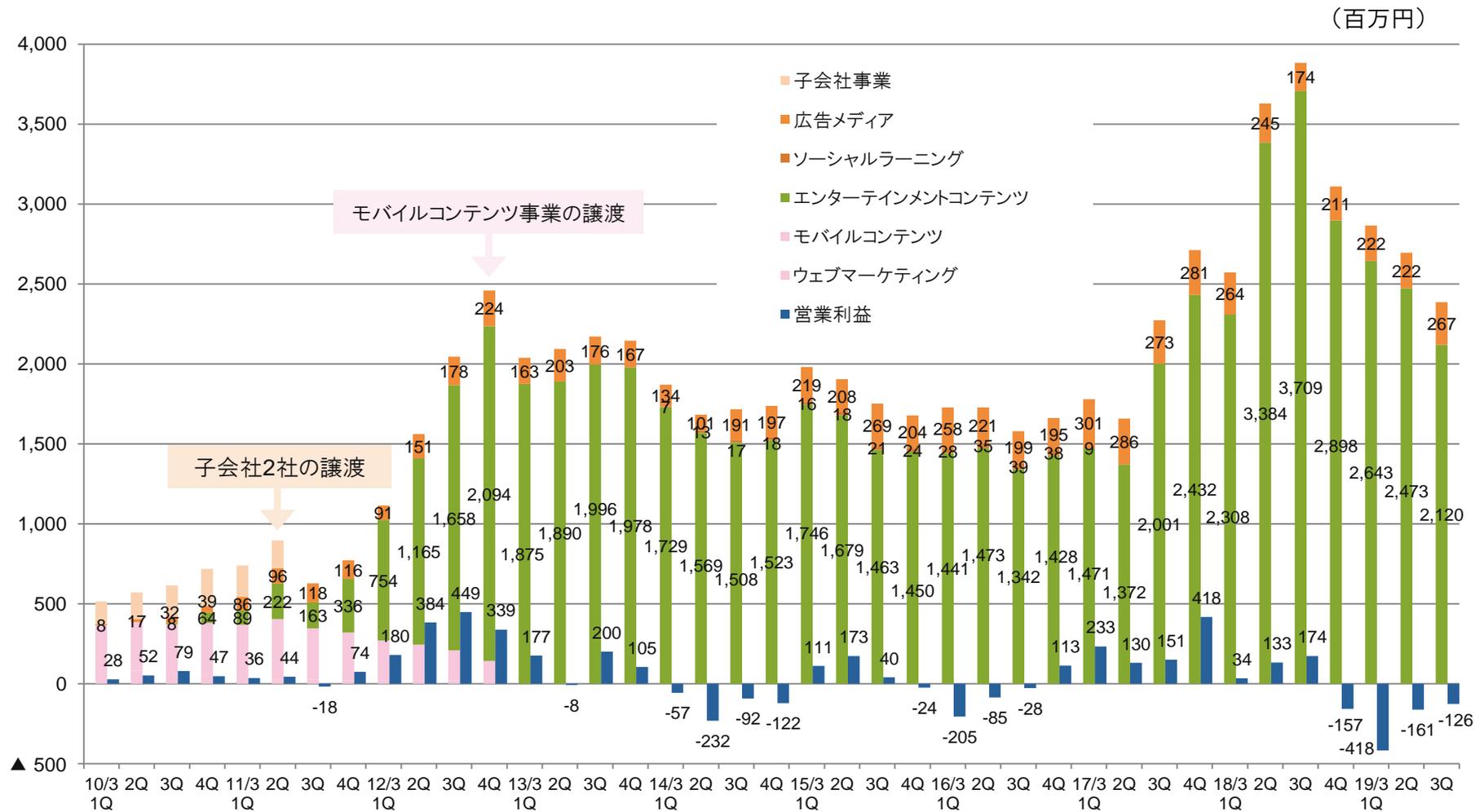


セグメント別営業利益の推移



注：2013年3月期～2014年3月期は単体決算、2015年3月期以降は連結決算

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3四半期(連結) (2018年10-12月) | | | 第2四半期 (連結) (2018年7-9月) | 前年同期 (連結) (2017年10-12月) | 費用特性 |
|----------|----------------------------|--------|--------|------------------------------|-------------------------------|-----------------------|
| | | 前四半期比 | 前年同期比 | | | |
| 原価合計 | 2,097 | -15.2% | -31.5% | 2,474 | 3,063 | |
| 支払手数料 | 259 | 7.9% | -17.2% | 240 | 312 | 変動費:プラットフォームへの支払手数料 |
| 著作権料 | 144 | -0.7% | -3.6% | 145 | 149 | 変動費:版權を伴う売上に連動 |
| 労務費 | 591 | -3.1% | 5.1% | 610 | 563 | 開発・企画系人員人件費 |
| 外注費 | 671 | -11.7% | -8.8% | 759 | 735 | 開発向け業務委託費 |
| 仕入高 | 115 | -42.9% | -19.7% | 201 | 143 | 変動費:広告事業の出稿数に連動 |
| 通信費 | 120 | -11.7% | -16.9% | 136 | 145 | データセンターコスト |
| ソフトウェア償却 | 110 | -16.5% | 21.8% | 132 | 90 | ゲームアプリの減価償却費 |
| 減価償却費 | 9 | 0.0% | -4.1% | 9 | 9 | 開発関連設備の減価償却費 |
| 原材料仕入高 | 373 | 13.2% | 50.1% | 329 | 249 | ゲーム中のグラフィックなど |
| 他勘定振替高 | -355 | 52.6% | -% | -232 | 414 | 開発アプリの資産もしくは研究開発費への振替 |
| その他 | 57 | -59.8% | -5.7% | 142 | 249 | |
| 販管費合計 | 415 | 9.1% | -35.5% | 381 | 644 | |
| 支払手数料 | 26 | 3.5% | -3.4% | 25 | 27 | 変動費:主に通信キャリアへの支払手数料 |
| 広告宣伝費 | 64 | 10.5% | -48.2% | 58 | 124 | ゲームアプリのマーケティング費用 |
| 労務費 | 140 | -19.0% | -23.9% | 173 | 184 | 管理部門など間接人員人件費 |
| 採用費 | 11 | -67.4% | -83.2% | 34 | 67 | |
| 研究開発費 | 26 | - | -26.6% | -65 | 35 | スマートフォンアプリ向けの研究開発 |
| 減価償却費 | 5 | -11.9% | -6.8% | 4 | 5 | 間接設備の減価償却費 |
| その他 | 141 | -5.8% | -29.1% | 150 | 200 | |

バランスシート構成

| (百万円) | 第3四半期末 (連結) (2018年12月末) | 第2四半期末 (連結) (2018年9月末) | 前年同期末 (連結) (2017年12月末) | 注記 |
|----------------|-------------------------------|------------------------------|------------------------------|---------------------------|
| 流動資産 | 4,577 | 4,823 | 7,082 | |
| 現預金 | 1,559 | 2,083 | 3,453 | |
| 売上債権 | 1,453 | 1,655 | 2,468 | 売上高の変動にリンク |
| 繰延税金資産 | 0 | 0 | 64 | |
| その他 | 1,564 | 1,085 | 1,095 | |
| 固定資産 | 2,894 | 3,418 | 2,607 | |
| 建物、工具、器具及び備品 | 267 | 278 | 309 | オフィス設備が中心 |
| ソフトウェア資産(含仮勘定) | 757 | 1,021 | 752 | 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 | 386 | 383 | 118 | |
| その他 | 1,483 | 1,734 | 1,427 | |
| 総資産 | 7,471 | 8,242 | 9,689 | |
| 流動負債 | 4,063 | 4,148 | 3,372 | |
| 買掛金・未払金 | 1,138 | 1,149 | 1,380 | |
| 借入金・社債 | 2,165 | 2,345 | 1,540 | 銀行借入/社債発行 |
| その他 | 758 | 653 | 450 | |
| 固定負債 | 1,646 | 1,647 | 2,821 | |
| 借入金・社債 | 1,294 | 1,321 | 2,475 | 銀行借入/社債発行 |
| その他 | 352 | 327 | 345 | |
| 純資産 | 1,762 | 2,446 | 3,495 | |
| 資産合計/負債純資産合計 | 7,471 | 8,242 | 9,689 | |



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。