



# 2021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。

1. 21年3月期2Q業績
2. 中期（～23年3月期）で目指す姿
3. 21年3月期3Qの見通し
4. Appendix

# 21年3月期2Q業績：概要

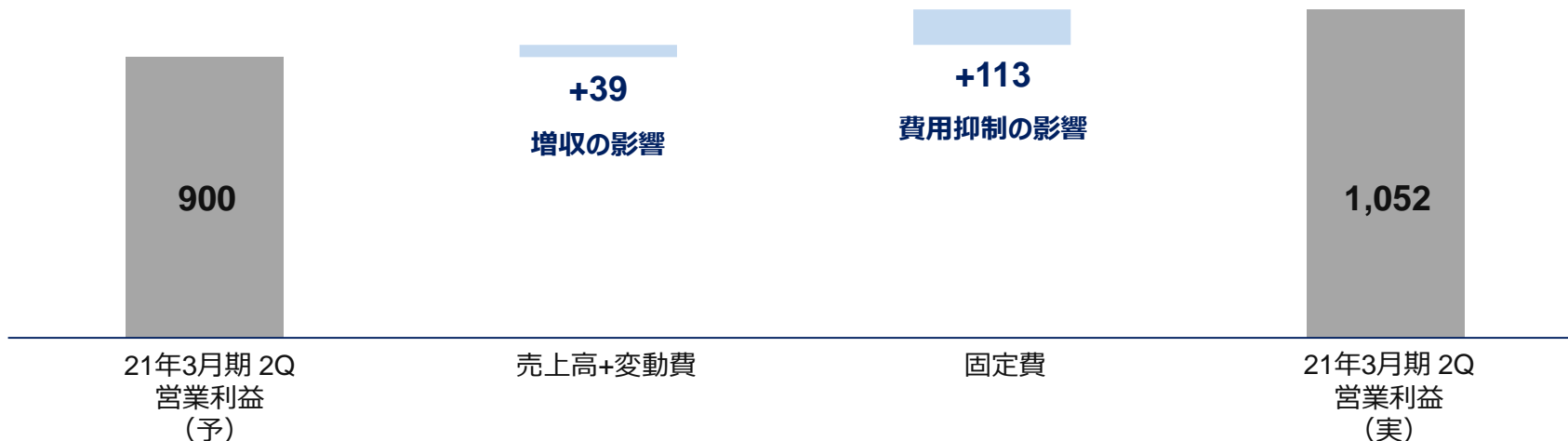
売上、利益ともに過去最高水準を維持

(百万円)	21年3月期 2Q				
	累計 (20年4月-9月)	YonY	2Q (20年7月-9月)	YonY	QonQ
売上高	<b>6,184</b>	37.8%	<b>2,881</b>	28.9%	-12.8%
営業利益	<b>1,052</b>	216.8%	<b>428</b>	110.1%	-31.3%
営業利益率	<b>17.0%</b>	-	<b>14.9%</b>	-	-
EBITDA	<b>1,340</b>	192.1%	<b>581</b>	98.1%	-23.3%
経常利益	<b>1,032</b>	249.5%	<b>423</b>	194.6%	-30.5%
当期利益	<b>825</b>	286.4%	<b>358</b>	291.7%	-23.1%

# 21年3月期2Q業績：業績予想/実績比較



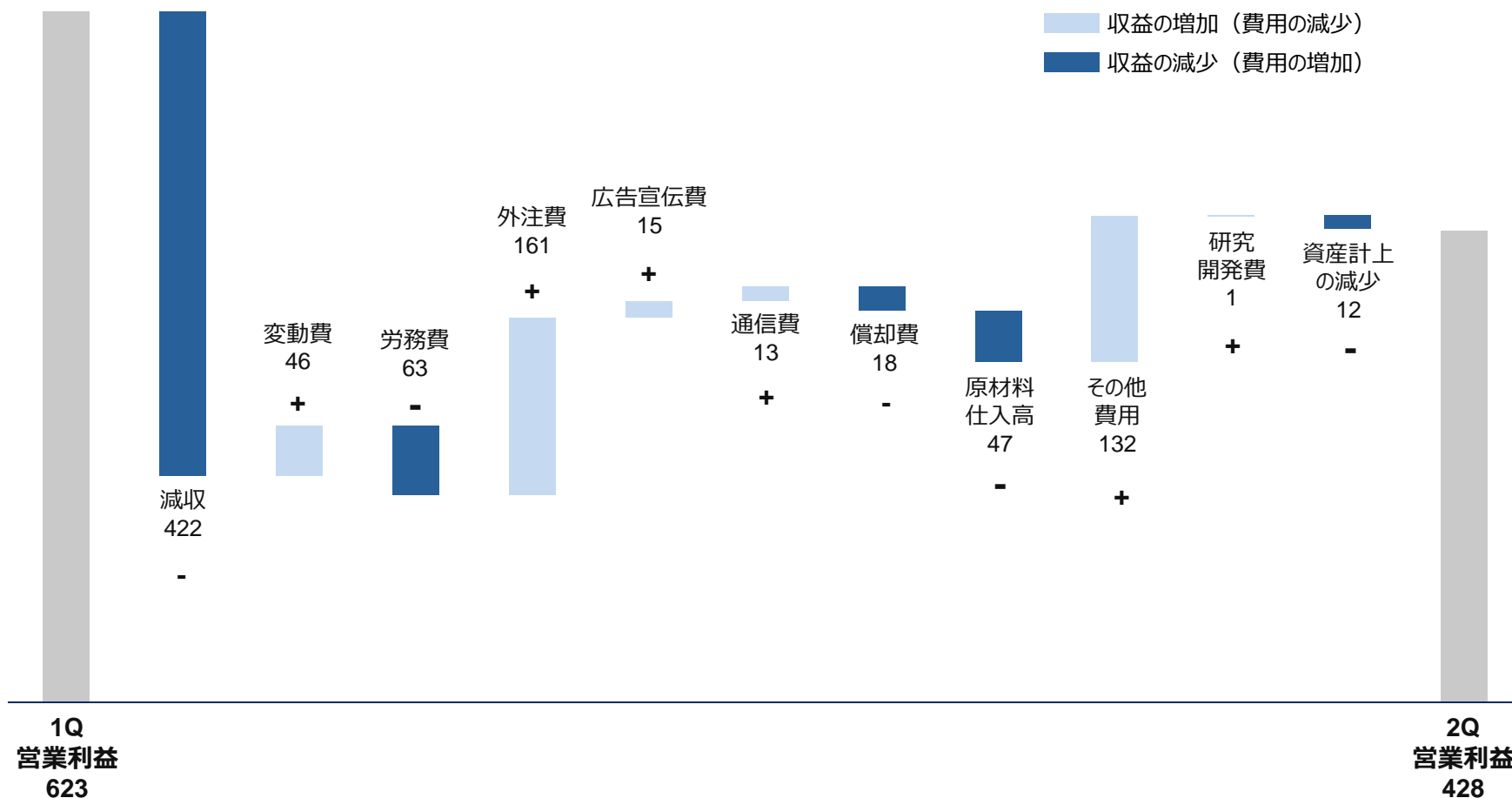
IPタイトルを中心にユーザー支持を集め、売上は上振れ。費用効率化の影響もあり、営業利益も上振れ



(単位：百万円)	業績予想 (A)	実績 (B)	(B) - (A)
売上高	6,100	6,184	+84
営業利益	900	1,052	+152
経常利益	850	1,032	+182
当期利益	600	825	+225

# 21年3月期2Q業績：QonQ 営業利益増減分析

不採算タイトルへの対応による外注費の減少や、販管費削減等の費用最適化により収益性向上が継続



# 21年3月期2Q業績：事業別トピック

ほぼ全タイトルが、当初の想定を上回る推移に。新規事業開発も順調に進展

## ゲーム

- ・ 周年イベントなど大型のイベントがない四半期だったものの、既存IPゲームタイトルが、ユーザーの安定した支持の下、好調に推移
- ・ 主力のenzaタイトルは夏期イベントが盛況。強い集客力を維持し、IPの強さを再確認する推移に
- ・ 『ぼくとドラゴン』は2Qも好調な推移に。一体感はより強まり、グループとしての運用力は一層向上
- ・ その他オリジナルゲームタイトルも、経年やコロナ禍の影響を感じさせない、安定した収益を維持
- ・ 1Q比で不採算タイトルは4本減少し、不採算タイトルは10月時点で1本に。今期中の黒字転換、損益均衡を目指す

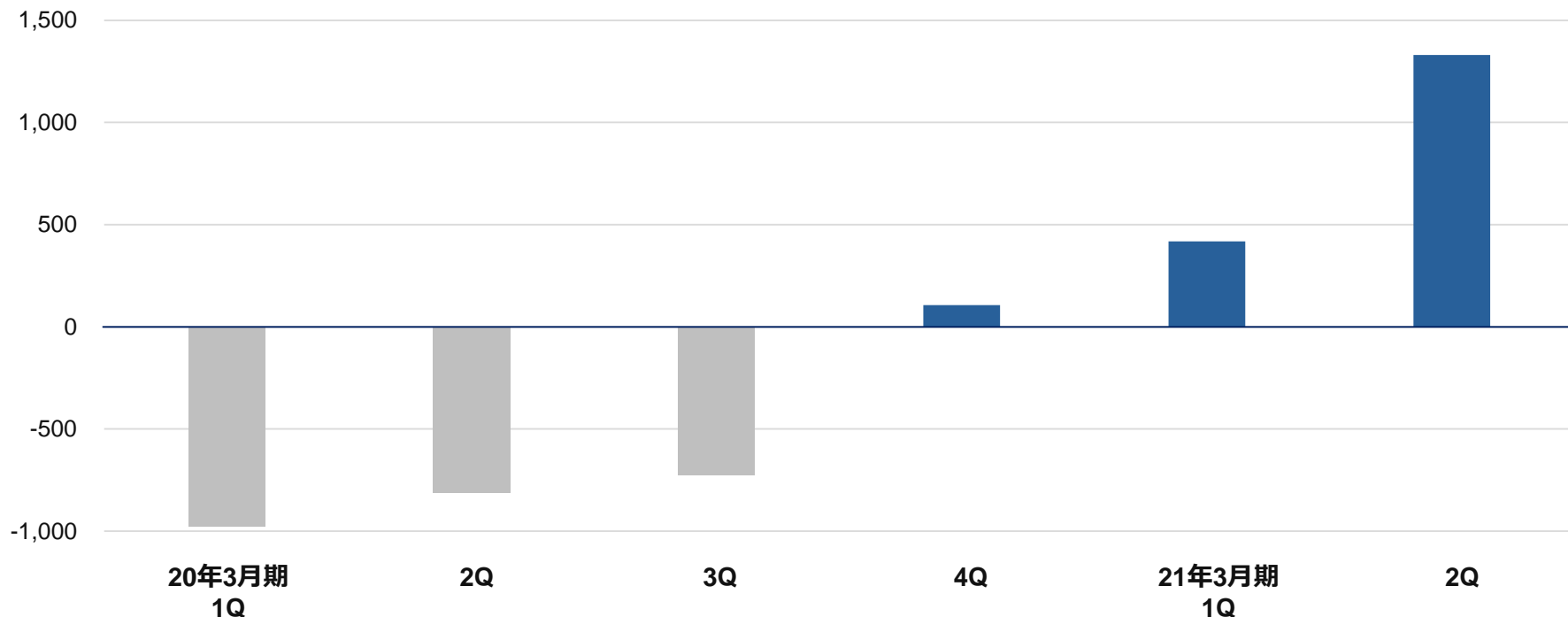
## 新規事業開発

- ・ AROWは商業化に向けたサービス開発が進展
- ・ ゲーム以外のエンターテインメント領域での事業開発も進展

# 21年3月期2Q業績：純現預金残高の推移

業績の改善にともない、現預金残高は増加。財務状況はより柔軟に

純現預金残高の推移（20年3月期1Q～21年3月期2Q）



既存ゲーム事業は安定的に利益を積上げる状態となり現預金残高は増加。  
下期以降の「攻め」に向け、財務面でも準備が進む


1. 21年3月期1Q業績
2. **中期（～23年3月期）で目指す姿**
3. 21年3月期3Qの見通し
4. Appendix



DXがエンターテインメントコンテンツにもたらす変化を活かし、IPビジネスを軸にドリコムの実業拡大を目指す

### デジタルネイティブコンテンツの特徴・強み

- メディアやハードを選ばない高い自由度
- ユーザーの行動にあわせ、時と場所を選ばない高い自由度
- 個々のユーザーの嗜好にあった高いオンデマンド性
- 流通コストの低さ
- 収益化までのプロセスが直接的で一気通貫



従来のエンターテインメント産業と比較して、「誰にでも」「いつでも」「安価にコンテンツを届けることができ」「配信コスト安く、収益性が高い」事業展開が可能に

## 中期（～23年3月期）で目指す姿（続き）

IPを軸に、モバイルゲームのみならず幅広いデジタルエンターテインメントコンテンツを提供する企業を目指す

### 現在のドリコム

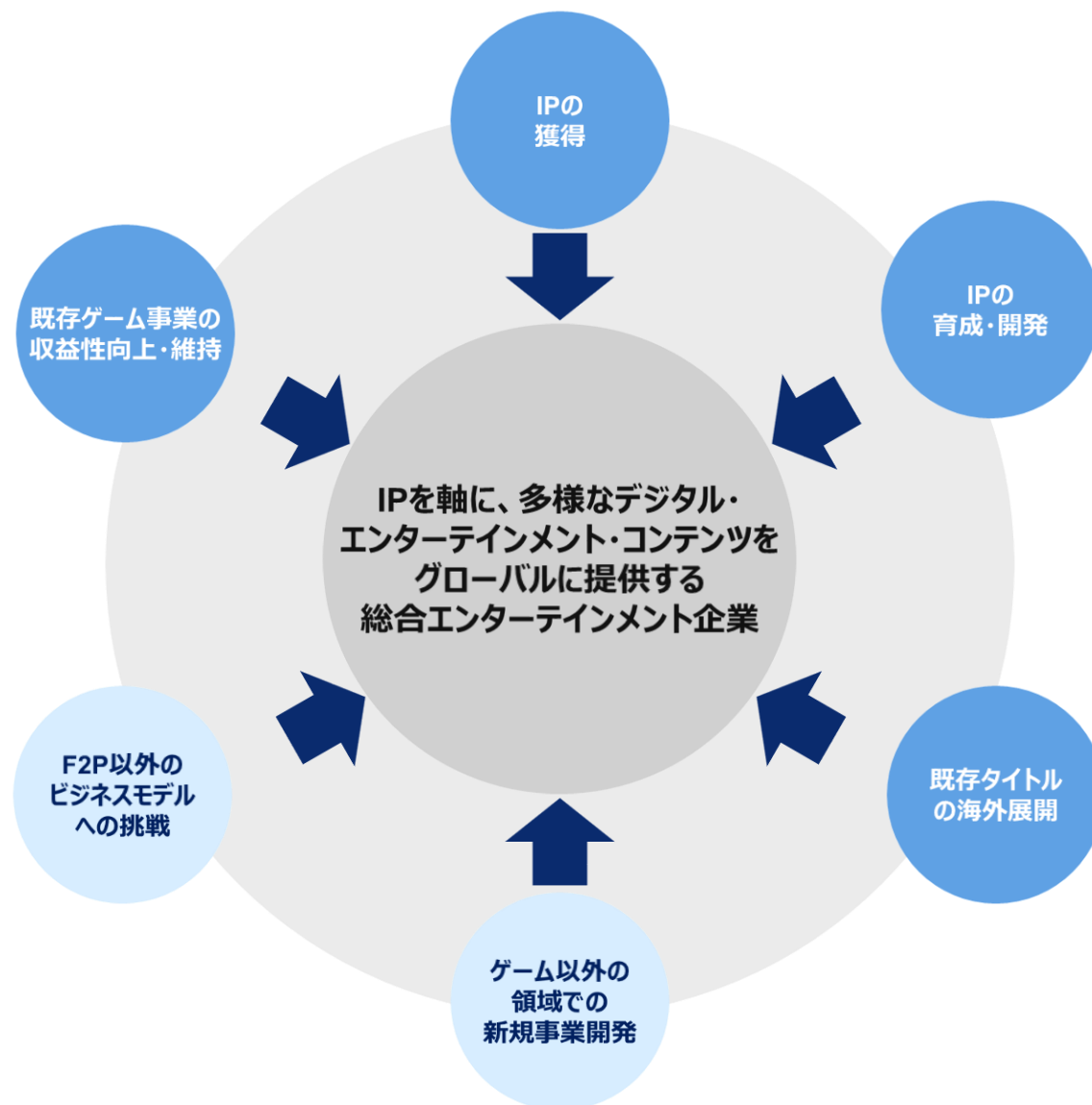
IPゲームの開発・運用に  
強みをもつモバイルゲーム企業

### 23年3月期末のドリコム

IPを軸に、多様なデジタル・  
エンターテインメント・コンテンツを  
グローバルに提供する  
総合エンターテインメント企業

## 中期（～23年3月期）で目指す姿（続き）

6つの事業トピックを強化し、中期目標の達成を目指す



# 中期（～23年3月期）で目指す姿（続き）

2020年10月現在、11の開発プロジェクトが進行中

## プロジェクトサマリー（20年10月時点）

	ゲーム事業			新規事業
ステータス	開発中	プロトタイプ	海外展開	プロトタイプ
定義	開発費用の資産計上が始まっているプロジェクト	開発費用が研究開発費として計上されているプロジェクト	既存タイトルの海外展開	開発費用が研究開発費として計上されているプロジェクト
プロジェクト数 ※()中は他社IPのタイトルの数	<b>4</b> (3)	<b>3</b>	<b>3</b> (3)	<b>1</b>
詳細	<b>他社IPタイトル</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>新規IPタイトル</li> <li>AROWを用いて開発する人気IPを扱った位置情報タイトル</li> <li>『ウィザードリィ(Wizardry)』の新規タイトル</li> </ul> <b>オリジナルタイトル</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>子会社BlasTrainで開発中の新規タイトル</li> </ul>	<b>オリジナルタイトル</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ドリコムが開発を手掛けるオリジナルタイトル</li> <li>子会社スタジオレックスが開発を手掛けるオリジナルタイトル</li> <li>将来的な5G普及拡大に向けた検証プロジェクト</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内でヒットした、ドリコムが開発・運用を手掛けるIPタイトル</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ドリコムが取り組むIP開発プロジェクト</li> </ul>

# 既存ゲーム事業の収益性向上・維持：新規開発

2タイトルがプロトタイプから開発中に。プロトタイプが新たに2タイトル増加し、合計7タイトルに

開発パイプライン ( ) 内は他社IPタイトルの数

第1四半期 (20年7月時点)

開発中	プロトタイプ
2 <sub>(1)</sub>	3 <sub>(2)</sub>

第2四半期 (20年10月時点)

開発中	プロトタイプ
4 <sub>(3)</sub>	3 <sub>(0)</sub>

※ 開発中タイトルは開発費用の資産計上が始まっているもの、プロトタイプは開発費用が研究開発費として計上されているものと定義

※ 子会社BlasTrainが開発中のタイトルを含む

※ 既存タイトルの海外展開、他メディアへの展開は除く

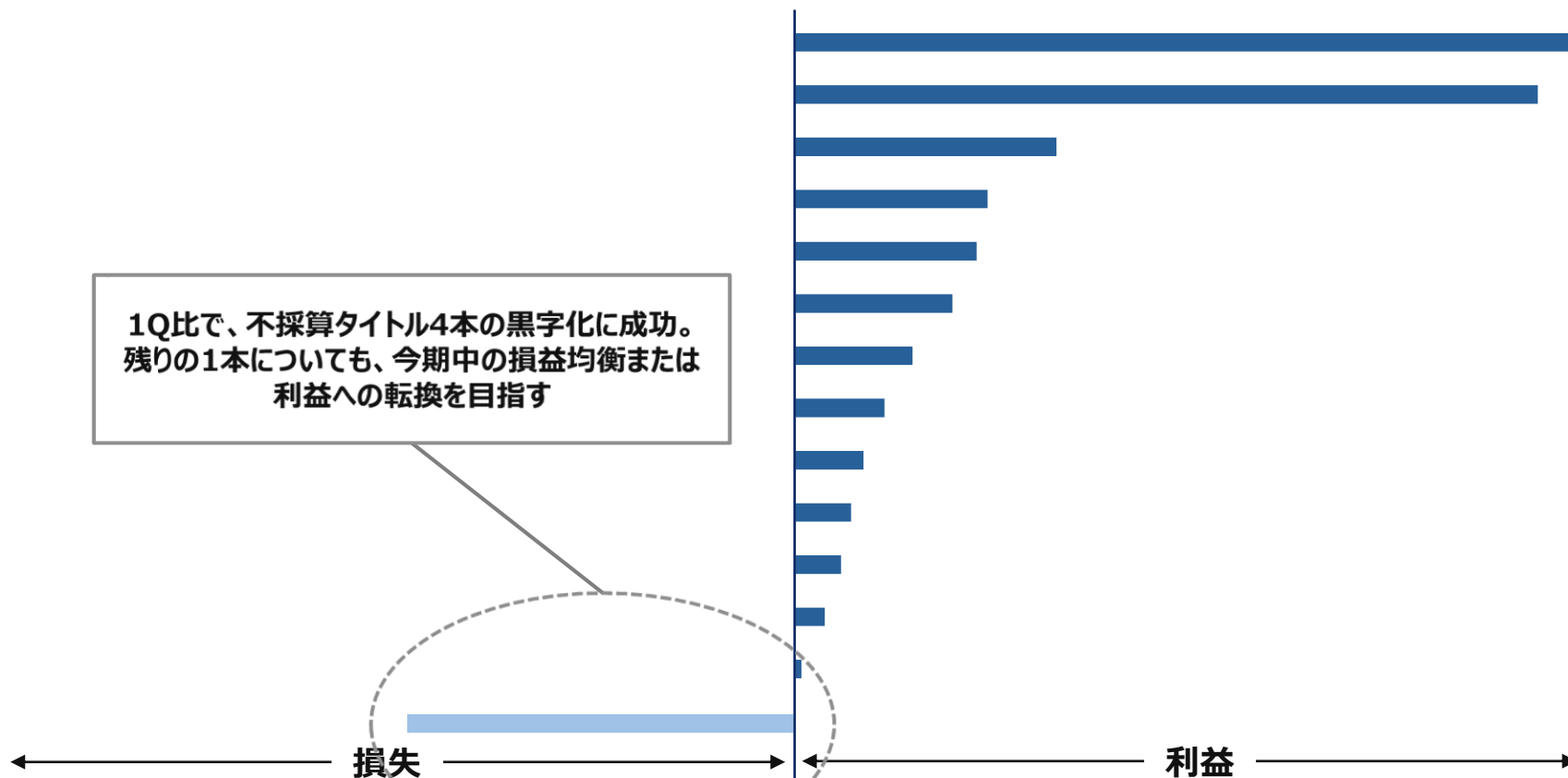
AROWを用いて開発する有力IPを扱った位置情報タイトル、『ウィザードリィ (Wizardry)』新規タイトルの2本がプロトタイプから開発段階に移行し、開発中タイトルは1Q比で2本増加。

プロトタイプは、スタジオレックスが開発する新規オリジナルタイトル、5G検証プロジェクトが新たに加わり、3本に

# 既存ゲーム事業の収益性向上・維持：収益性の向上

前Q比で、不採算タイトル4本が黒字化。既存ゲーム事業の収益性、安定性が向上

## 運用中14タイトル※の営業利益（2Q）



※ シリーズタイトルについては1タイトルとして集計。enzaタイトル4本と『ぼくとドラゴン』を含む

## IPの獲得：『ウィザードリィ（Wizardry）』



『ウィザードリィ（Wizardry）』の著作権及び商標権※を獲得。新規タイトルの開発も決定

# 『ウィザードリィ（Wizardry）』

- RPGの名作『ウィザードリィ（Wizardry）』の著作権及び国内外での商標権※を獲得
- 同IPの新規タイトルも開発が決定
- 今後も引き続き人気IPの獲得に注力。あわせて自社IPの開発・育成も進む。自社管理IPの増加を目指し、IP開発・運用の実績・ノウハウの積み上げに注力

※『ウィザードリィ（Wizardry）』シリーズのうち、「Wizardry6」、「Wizardry7」、「Wizardry8」、「Wizardry Gold」の著作権及び『ウィザードリィ（Wizardry）』の国内外の商標権

# ゲーム以外の領域での新規事業開発：AROW

AROWを用いて開発する人気IPを扱った位置情報ゲームの開発が決定



- AROWを用いて開発する人気IPを扱った位置情報ゲームの開発が決定。10月より開発が進む
- AROW自体の事業化に向けたサービスの作りこみも進み、今期中の商業化の計画は予定通りに
- J-LOD（コンテンツグローバル需要創出促進・基盤整備事業費補助金）支給対象事業として採択されたことを受け、海外の位置情報も含めるなど、サービスの拡充が進む



## 既存タイトルの海外展開：『ダビマス』のグローバル展開

『ダビマス』の今期中のグローバル展開が決定。海外マーケティングパートナーとの関係を強化



- ・ 『ダービースタリオン マスターズ』のグローバル展開が決定
- ・ 今期中の配信開始を予定
- ・ 海外有力マーケティングパートナーとの協業し展開を予定。パートナー企業とのリレーションは一層強化
- ・ 今後も国内でヒットした当社開発・運用タイトルの海外展開をつうじて、海外売上比率を高め、将来的には国内売上と同規模への成長を目指す

1. 20年3月期業績
2. 中期（～23年3月期）で目指す姿
3. **21年3月期3Q見通し**
4. Appendix

# 21年3月期3Q見通し：概要

3Q累計で過去最高の業績を見込む

(百万円)	1Q実績 (A)	2Q実績 (B)	3Q見通し (C)	増減 (C-B)	3Q累計 (A+B+C)
売上高	3,303	2,881	2,916	+35	<b>9,100</b>
変動費※	495	450	455	+5	<b>1,400</b>
固定費	2,183	2,002	2,115	+113	<b>6,300</b>
営業利益	623	428	349	-79	<b>1,400</b>
経常利益	609	423	318	-105	<b>1,350</b>
純利益	467	358	225	-133	<b>1,050</b>

※ 主に仕入高、支払手数料、及び著作権料

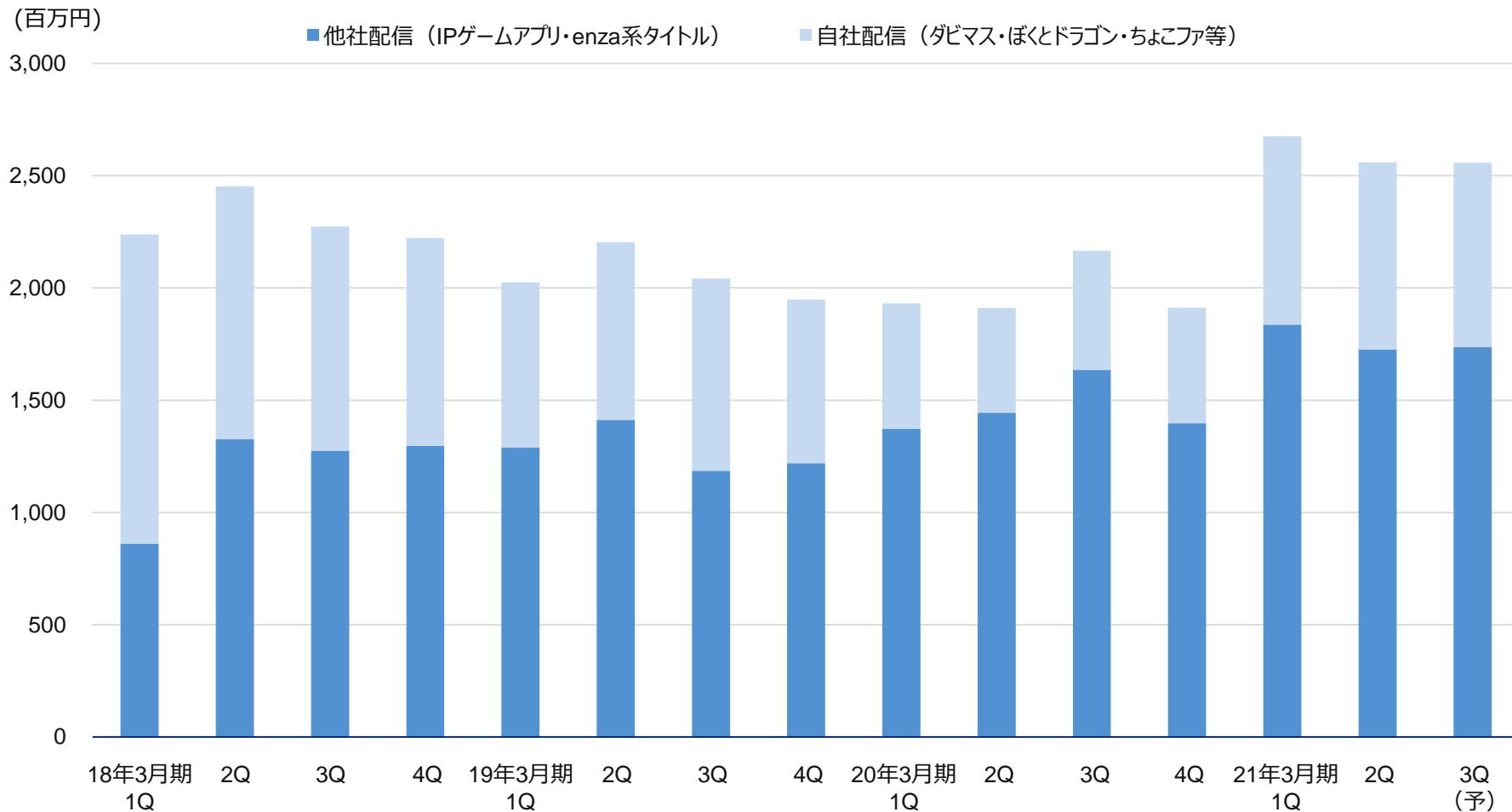
# 21年3月期3Q見通し：見通しの前提

## 周年、年末のイベントに焦点をあて、収益の伸長に注力

事業進捗見込み	収益への影響
<ul style="list-style-type: none"> <li>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、大型イベントはないものの、安定した推移を見込む</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上が当社分だけ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</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>IPゲームタイトル（18年4月リリース）についても引き続き好調な推移を見込む</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>10月の2.5周年イベントおよび年末イベントにより、2Q比で増収・増益を見込む</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>IPゲームアプリ（19年11月より共同運用開始）については、引き続き好調な推移の継続を見込む</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>11月の1周年イベントおよび年末イベントにより、2Q比での増収、増益を見込む</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>スタジオレックスが運用を開始した『ぼくとドラゴン』は引き続き好調な推移を見込む</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上、利益ともに2Qと同水準を見込む。安定的な利益を見込む</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>『ダービースタリオン マスターズ』は、4周年に向け、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引き続き注力</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>11月に4周年イベントを予定。2Q比で増収・増益を見込む</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>ノックノートのゲーム事業の一部の譲受けは10月1日に完了</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ化により、従前発生していた外注費が内部化されるため、売上の増加はなし。効率化は見込むものの、体制強化にともなう費用増や、のれん償却費の発生により、今期は利益影響は軽微</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>残る不採算タイトルについては、今期中に対応完了を目指す</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2Q比で同水準の売上を見込むも、費用の効率化により赤字幅縮小を見込む</li> </ul>

1. 20年3月期業績
2. 中期（～23年3月期）で目指す姿
3. 21年3月期3Q見通し
4. **Appendix**

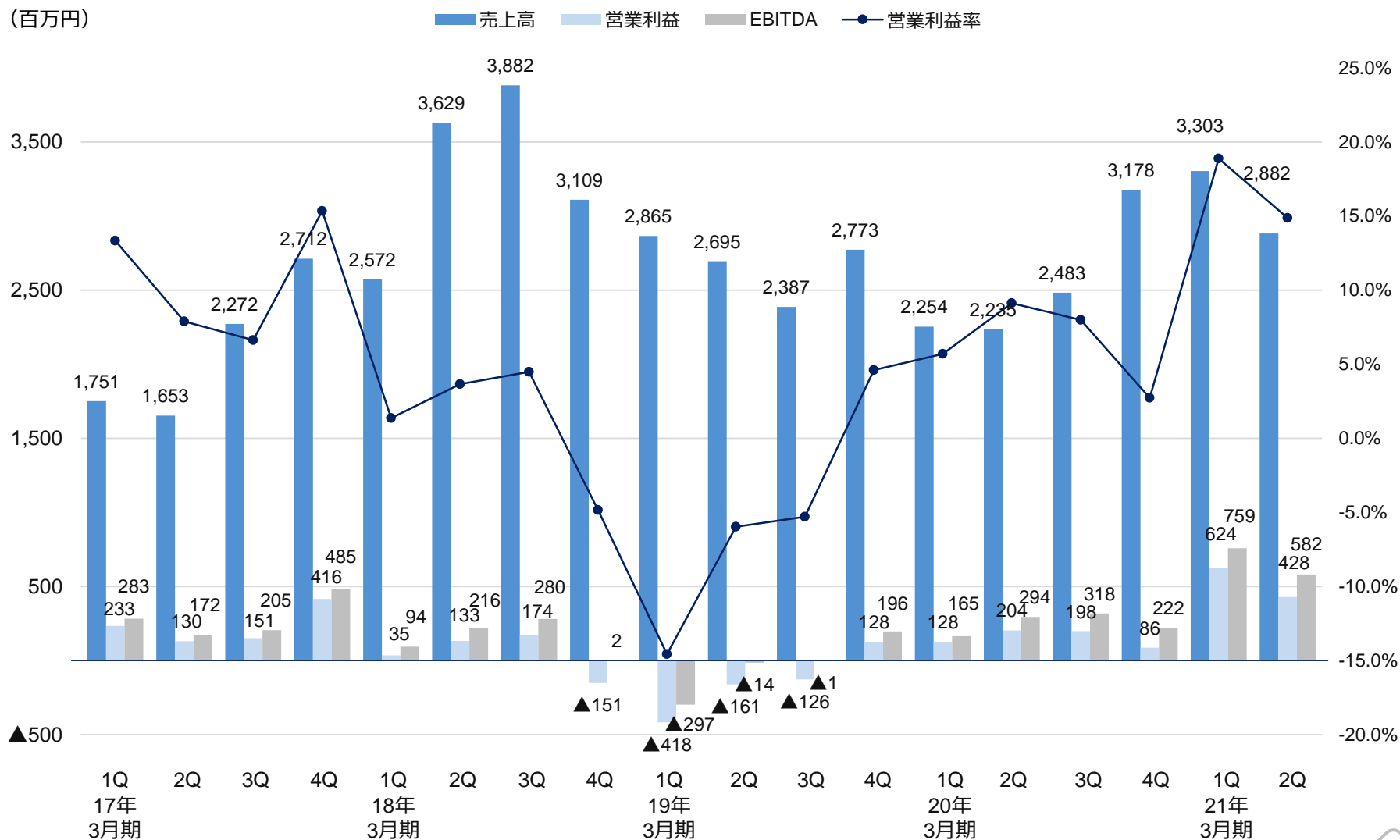
# ゲーム事業課金売上推移



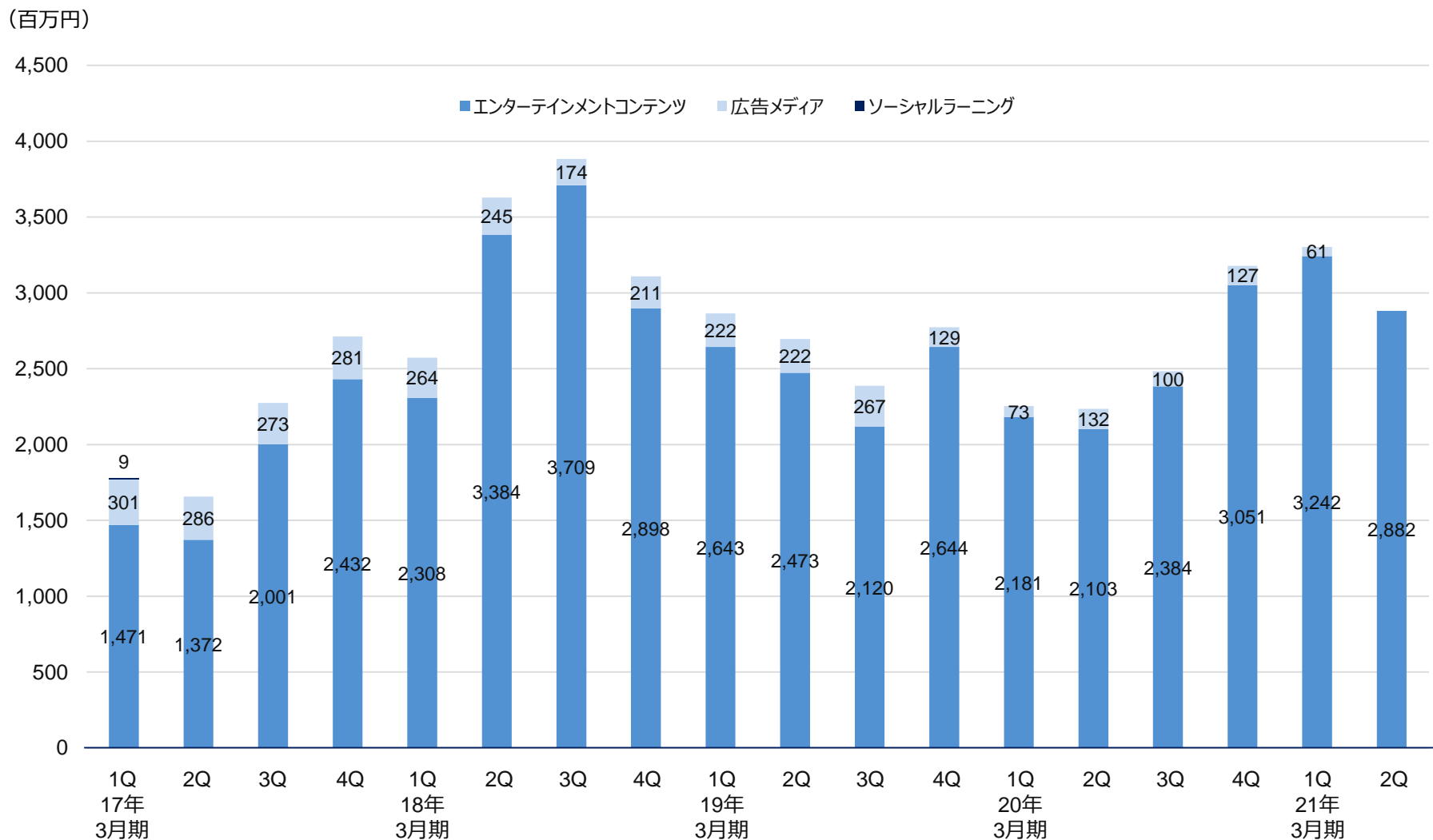
※ 他社配信タイトルの売上はネット計上であり、自社配信タイトルの売上についてはグロス計上

※ プラットフォームからの売上は除く

# 四半期業績推移 (17年3月期～21年3月期2Q)



# セグメント別売上高推移 (17年3月期～21年3月期2Q)





# 費用サマリー

(百万円)	2Q (20年7月-9月)			1Q (20年4-6月)	前年同期 (19年7-9月)	費用詳細
	QonQ	YonY				
原価合計	1,992	-10.9%	18.6%	2,236	1,679	
支払手数料	269	-1.5%	88.7%	273	142	プラットフォームへの支払手数料
著作権料	91	37.0%	33.1%	67	69	著作権を伴う売上に連動
労務費	445	-6.3%	-1.0%	475	450	開発・企画系人員人件費
外注費	545	-22.8%	-24.2%	706	719	開発向け業務委託費
仕入高	0	-	-	48	106	広告事業の出稿数に連動
通信費	137	-8.7%	4.1%	150	132	データセンターコスト
ソフトウェア償却	143	14.4%	84.9%	125	77	ゲームアプリの減価償却費
減価償却費	6	4.1%	-23.4%	6	8	開発関連設備の減価償却費
原材料仕入高	364	8.6%	30.4%	336	279	ゲーム中のグラフィックなど
他勘定振替高	-186	-0.5%	-42.8%	-187	-325	開発アプリの資産/研究開発費への振替
仕掛品	0	-	-	0	-167	納品型アプリの仕掛品への振替
その他	173	-25.6%	-6.9%	233	186	
販管費合計	460	4.0%	31.1%	443	351	
支払手数料	26	-0.2%	46.2%	26	18	主に通信キャリアへの支払手数料
広告宣伝費	10	-58.7%	-34.3%	25	16	ゲームアプリのマーケティング費用
労務費	247	60.2%	56.1%	154	158	管理部門など間接人員人件費
採用費	4	-72.6%	-61.4%	14	10	
研究開発費	88	16.1%	149.9%	76	35	スマートフォンアプリ向けの研究開発
減価償却費	3	-1.7%	-11.4%	3	3	間接設備の減価償却費
その他	80	-43.6%	-26.6%	142	109	

# バランスシートサマリー

(百万円)	2Q期末 (20年9月末)	1Q期末 (20年6月末)	前期末 (20年3月末)	注記
流動資産	5,281	4,822	4,571	
現預金	3,178	2,214	2,262	
売上債権	1,868	2,272	1,732	売上高の変動にリンク
繰延税金資産	0	0	0	
その他	234	336	576	
固定資産	1,798	1,815	1,851	
建物、工具、器具及び備品	158	166	171	オフィス設備が中心
ソフトウェア資産(含仮勘定)	844	890	906	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	325	301	313	
その他	469	455	460	
総資産	7,079	6,638	6,423	
流動負債	3,057	3,578	3,594	
買掛金・未払金	1,184	1,216	1,197	
借入金・社債	1,038	1,661	1,871	銀行借入/社債発行
その他	834	700	525	
固定負債	979	422	660	
借入金・社債	810	135	285	銀行借入/社債発行
その他	169	287	375	
純資産	3,042	2,637	2,168	
資産合計/負債純資産合計	7,079	6,638	6,423	



※ 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。