

2013年9月期 期末決算

株式会社ドワンゴ

2013年11月14日

niconico2013年度トピックス

2012年11月・12月

ネット党首討論会 衆議院総選挙特番

全メディアに対して「フルオープン」の、ネット視聴者参加型討論会をはじめ、衆院選挙に関連した特番を多数実施。

- | | |
|------------|------------------------|
| ■ ネット党首討論会 | 来場者：1,476,034人（11月29日） |
| ■ ネット入口調査 | 参加者：1,203,671人（11月27日） |
| ■ 各党代表に質問 | 来場者：67,703人（12月13日） |
| ■ 開票特番 | 来場者：506,680人（12月16日） |



2013年3月・4月

第2回 電王戦

人類vsコンピュータ 完全生中継

「電王戦」全対局5局を5週に渡り生中継 (3月23日開幕～4月20日終局)

第22回世界コンピュータ選手権で勝利した上位5チームの最強将棋ソフトと、それらソフトとの勝負に名乗りを上げた5人の現役プロ棋士との間で団体戦が行われる。

■ 第1局 (3/23) : 阿部光瑠四段 vs 習甦(しゅうそ)

■ 第2局 (3/30) : 佐藤慎一四段 vs ponanza

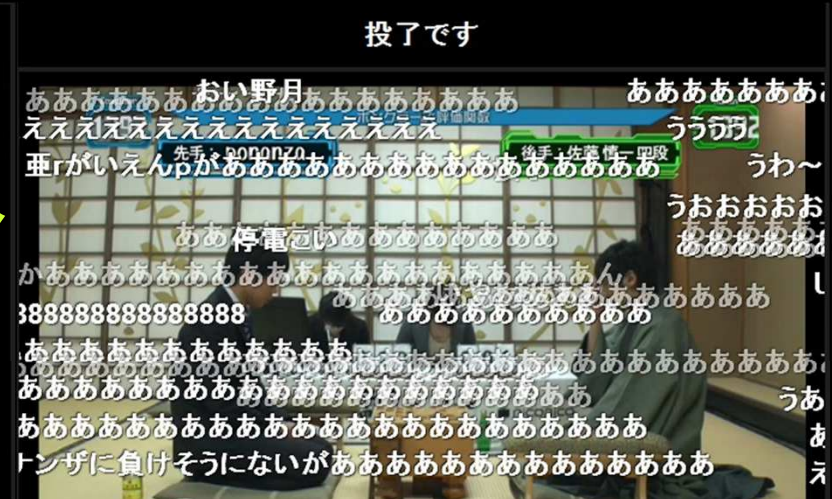
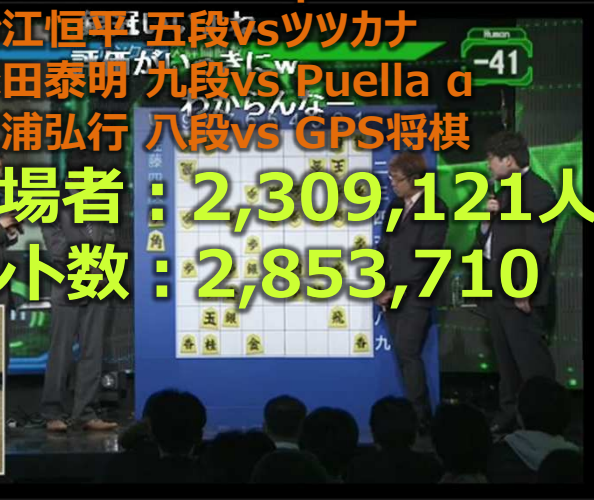
■ 第3局 (4/6) : 船江恒平五段 vs ツツカナ

■ 第4局 (4/13) : 塚田泰明九段 vs Puella α

■ 第5局 (4/20) : 三浦弘行八段 vs GPS将棋

■ 累計来場場者 : 2,309,121人

■ 累計コメント数 : 2,853,710



2013年4月

ニコニコ超会議 2

“ネットとリアル融合”をテーマに、ネットユーザー主体による国内最大規模のイベントを開催。特別協賛に任天堂が参加し、企業出展協賛は72社、政党出展4党、後援2省庁を数えた。安倍首相をはじめとする政界要人の参加も手伝い、その様子は新たな時代の社会現象として伝えられた。

超会議開催に伴う赤字額は前回の4億7000万円から8800万円に大幅減少。

4月27日、28日@幕張メッセ

- 現地会場来場者 : 103,561人
- ネット来場者 : 5,094,944人



2013年7月~9月

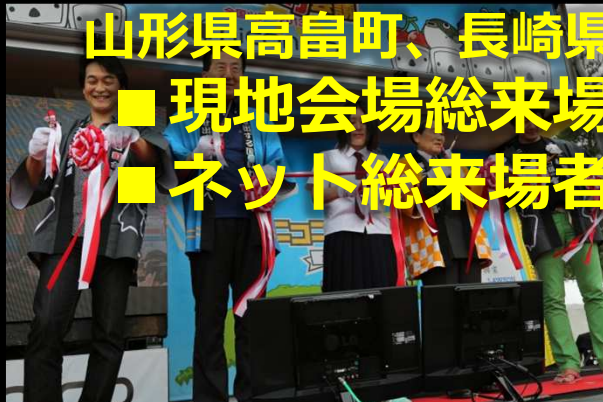
ニコニコ町会議 全国ツアー2013

ニコニコ超会議のスピアウト企画として、全国のローカルを訪ね歩く“ニコニコ町会議”は、新しい時代の町おこしモデルとして、全国の自治体や商工会に刺激を与えた。2年目は、開催地をさらに拡大し、積極的に参加の輪を広げた。各地の実績数値は、前年比2~3倍となった。

7月14日~9月22日@全国8会場

岩手県洋野町、香川県琴平町、鹿児島県さつま町、島根県平田町
山形県高畠町、長崎県諫早市小長井町、北海道室蘭市、名古屋市栄

■現地会場総来場者 : 185,000人
■ネット総来場者 : 1,588,040人



人が集まる。

<http://www.nicovideo.jp/chokaigitour>

niconico

2013年6月・7月

ネット選挙解禁 ～参議院選挙～

“第23回通常参議院選挙”を舞台に、史上初となるネット選挙が解禁された。
1ヶ月にわたる選挙戦をネット視点から伝え、累計視聴者は300万人超に及んだ。

■ ネット党首討論会（6月28日）

視聴者数：131,823人 コメント数：375,101

■ 6社合同 政治意識に関するアンケート調査（6月30日～7月1日）

■ 参議院選挙 政党別公約・マニフェスト発表特番（7月2日）

視聴者数：54,931人 コメント数：98,127

■ 参院選公示日午前0時0分 9党党首のネット第一声（7月4日）

■ ネット応援演説会（7月11日）

視聴者数：89,599人 コメント数：133,462

■ 参議院選挙2013 開票特番

～ネット選挙解禁・niconico当確予測～（7月21日）※97.5%的中

視聴者数：314,647人 コメント数：305,655



2013年度決算報告

売上高： ポータル、ライブ想定以上だが、その他事業減少により前年並み

売上原価： 外注費、著作権料減少により原価率5%ポイント低下

販売管理費： 積極的広告投下(特に4Q)と本社移転により増加

営業利益： 前年比58%増加、利益率2.2%ポイント改善

単位：百万円

	2012年	2013年(実績)	2013年(予想)	前期比	予想比
売上高	36,243	35,946	37,500	△0.8%	△4.1%
売上原価	22,381	20,432	21,900	△8.7%	△6.7%
売上総利益	13,862	15,513	15,600	11.9%	△0.6%
販売管理費	12,516	13,382	13,600	6.9%	△1.6%
営業利益	1,345	2,130	2,000	58.3%	6.5%
経常利益	1,284	2,292	2,000	78.4%	14.6%
当期純利益又は損失	△506	2,273	2,300	—	△1.2%

- 総資産は42億円、株主資本は18億円増加
- 借入金返済と、利益増加により、財務体質改善
- 当期利益増加に伴い営業CF17億円増加
- 投資CFの中心は本社移転、サーバー増強、開発投資
- 財務CFは、借入返済(約7億)と配当

単位：百万円

	2012年	2013年(実績)	前期比
流動資産	14,754	18,297	3,543
固定資産	9,898	10,556	657
有形固定資産	2,048	2,258	209
無形固定資産	3,083	2,484	△599
投資その他の資産	4,766	5,813	1,046
総資産	24,653	28,853	4,200
流動負債	6,003	7,367	1,363
固定負債	388	750	361
株主資本	18,214	20,078	1,863
純資産合計	18,260	20,736	2,475
負債純資産合計	24,653	28,853	4,200

単位：百万円

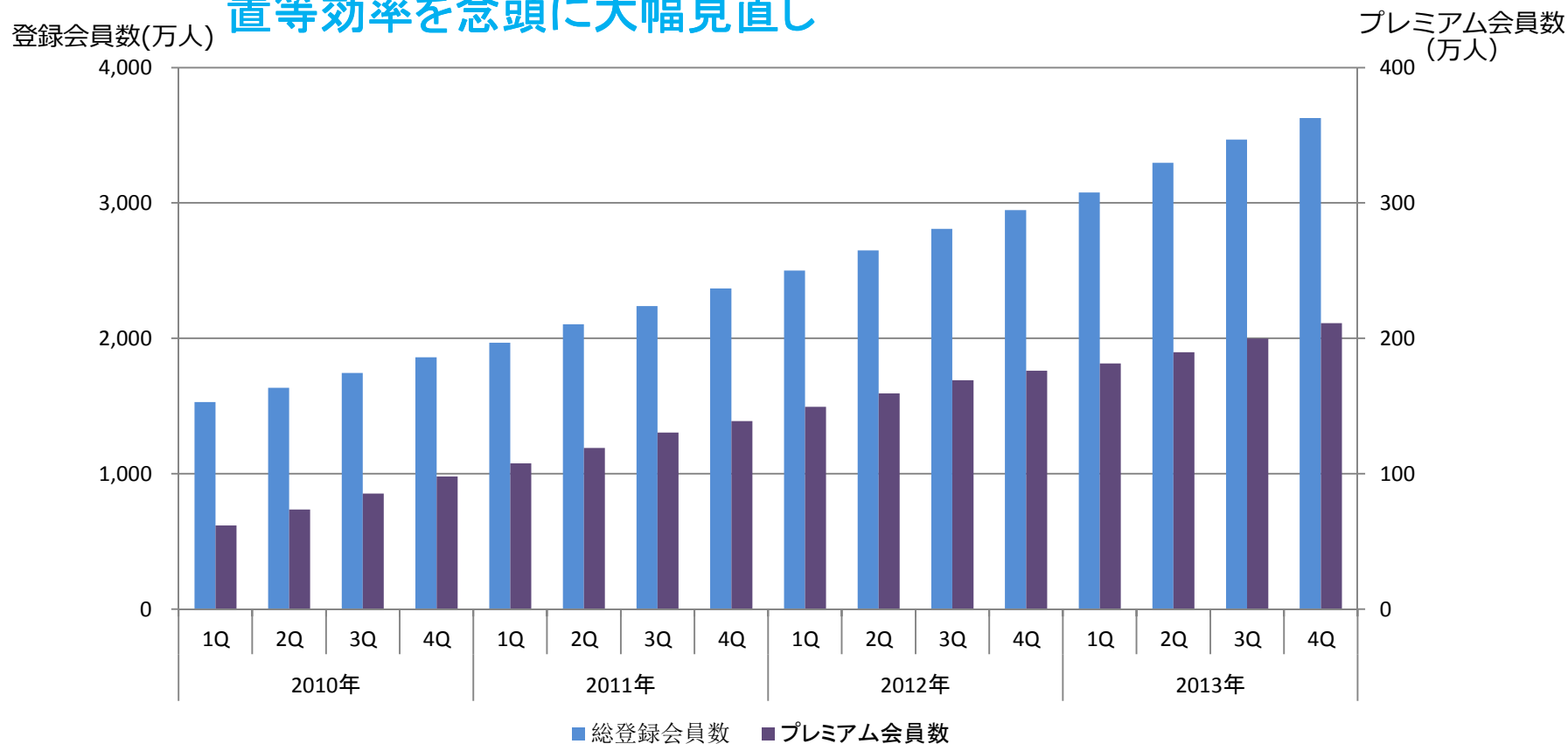
	2012年	2013年	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,335	5,117	1,782
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,138	△ 1,929	209
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,036	△ 655	1,381

単位：百万円

	ポータル事業	モバイル事業	ゲーム事業	ライブ事業	その他の事業	消去または全社	計
売 上 高	16,044	13,313	4,136	1,153	1,908	△610	35,946
(前期比:%)	14.9%	△6.9%	△28.9%	76.5%	△29.2%	—	△0.8%
売 上 原 価	9,452	5,108	2,552	1,488	1,833	△2	20,432
(前期比:%)	4.3%	△18.5%	△29.6%	5.2%	△23.9%	—	△8.7%
売 上 総 利 益	6,592	8,205	1,583	△335	75	△608	15,513
(前期比:%)	34.5%	2.2%	△27.7%	-56.0%	△73.7%	—	11.9%
販 売 管 理 費	3,232	5,887	1,230	170	322	2,538	13,382
(前期比:%)	39.2%	10.5%	△29.6%	-1.6%	△42.2%	6.4%	6.9%
配 賦 前 利 益	3,360	2,317	352	△506	△247	△3,146	2,130
(前期比:%)	30.2%	△14.2%	△20.5%	—	—	—	19.6%
配 賦 費 用	1,244	330	—	34	—	△1,609	—
(前期比:%)	△2.9%	△27.3%	—	-8.3%	—	—	—
営 業 利 益	2,115	1,987	352	△540	△247	△1,537	2,130
(前期比:%)	62.8%	△11.5%	△20.5%	—	—	—	58.3%

当期施策

- 会員数増加は、ニコニコらしいコンテンツへの積極投資と効率的広告で
- 広告収入拡大
- 適切なコスト管理
 - 広告宣伝、番組編成、外注、機器契約内容、開発決定基準、人員配置等効率を念頭に大幅見直し



単位：百万円

	2012年(実績)	2013年(期初予想)	2013年(実績)	前期比	期初予想比	前期比(%)	期初予想比(%)
売上高	13,961	15,900	16,044	+2,083	+144	+14.9%	+0.9%
売上原価	9,058	10,000	9,452	+393	△547	+4.3%	△5.5%
売上総利益	4,902	5,900	6,592	+1,689	+692	+34.5%	+11.7%
販売管理費	2,322	2,500	3,232	+910	+732	+39.2%	+29.3%
配賦前利益	2,580	3,400	3,360	+779	△39	+30.2%	△1.2%
配賦費用	1,281	1,200	1,244	△36	+44	△2.9%	+3.7%
営業利益	1,299	2,200	2,115	+816	△84	+62.8%	△3.8%

当期実績：14.9%増収、62.8%営業増益

- プレミアム会員：会員数35万人増、売上118億円(前期比+20億円)
アフィリエイト広告下期増額
大型人気コンテンツ(電王戦、X-Japan等)
- ネットワーク広告中心に、広告売上3億円増収の17億円
- 経営管理
 - ニコニコらしいコンテンツへは積極投資
 - 生番組制作本数絞込み、スポンサー付き番組増加により制作費・外注費削減
 - 社内開発環境整備、開発是非決定・ソフトウェア資産化ルール見直し

当期施策

- スマートフォン会員数大幅増加
 - 効率的広告宣伝
 - 高音質楽曲配信サービス
- フィーチャーフォン会員： 数は減少しても、市場シェア維持
- 広告以外のコスト増回避



Dwango.jp



アニメロミックス



billboard



K-pop Life



超アニメロ

単位：百万円

	2012年(実績)	2013年(期初予想)	2013年(実績)	前期比	期初予想比	前期比(%)	期初予想比(%)
売上高	14,302	15,000	13,313	△989	△1,686	△6.9%	△11.2%
売上原価	6,271	6,200	5,108	△1,163	△1,091	△18.5%	△17.6%
売上総利益	8,031	8,800	8,205	+173	△594	+2.2%	△6.8%
販売管理費	5,330	6,100	5,887	+557	△212	+10.5%	△3.5%
配賦前利益	2,700	2,700	2,317	△383	△382	△14.2%	△14.2%
配賦費用	454	350	330	△123	△19	△27.3%	△5.5%
営業利益	2,246	2,350	1,987	△259	△362	△11.5%	△15.4%

当期実績： 6.9%減収、11.5%営業減益

- スマートフォン会員数大幅増加
 - 広告集中投下4.5億円
- 期末会員数は35万人減の256万人
 - フィーチャーフォン会員数は大幅減小
- 2014年9月期を見据えた広告宣伝費集中投下を除けば、営業利益率は改善
 - 売上原価11.6億円減少。特に著作権料等変動費10億円減
 - 広告宣伝費増加(4.5億円)を除くと、販売管理費1億円増加

当期施策

- 受託開発案件の獲得（アライアンス）
 - 開発力強化と実績作り
- ネットワークゲーム採算管理の厳格化
- 自社IPの育成：ダンガンロンパ
- グループ力活用：niconico生放送を活用したプロモーション

単位：百万円

	2012年(実績)	2013年(期初予想)	2013年(実績)	前期比	期初予想比	前期比(%)	期初予想比(%)
売上高	5,816	4,400	4,136	△1,680	△263	△28.9%	△6.0%
売上原価	3,624	2,700	2,552	△1,072	△147	△29.6%	△5.5%
売上総利益	2,191	1,700	1,583	△607	△116	△27.7%	△6.9%
販売管理費	1,747	1,600	1,230	△516	△369	△29.6%	△23.1%
配賦前利益	443	100	352	△90	+252	△20.5%	+253.0%
配賦費用	-	-	-	-	-	-	-
営業利益	443	100	352	△90	+252	△20.5%	+253.0%

当期実績：29%減収、20%営業減益

- 自社大型ブランドタイトル減少とネットワークゲーム事業の規模縮小に伴い売上大幅減少
- コスト
 - 大型タイトル減少とネットワークゲーム縮小＝広告宣伝費、外注費等大幅減少
 - 海外タイトル売上増加＝ロイヤルティー支払い増加
- ダンガンロンパのリピート売上増加は、ダイレクトに利益貢献

当期施策

- ニコニコ超会議2の赤字幅縮小
 - スポンサー営業強化とコスト管理
- ネットとリアルとの融合
 - 町会議開催、新規イベント
- niconicoの地位向上
 - 地方自治体との関係強化
 - ナショナルブランドスポンサー獲得
 - メディアカバレッジ推進



「ニコニコ町会議 全国ツアー2013」
キービジュアル



長崎県 諫早市小長井町



北海道 室蘭市



鹿児島県 さつま町

単位：百万円

	2012年(実績)	2013年(期初予想)	2013年(実績)	前期比	期初予想比	前期比(%)	期初予想比(%)
売上高	653	1,100	1,153	+500	+53	+76.5%	+4.8%
売上原価	1,415	1,500	1,488	+73	△11	+5.2%	△0.8%
売上総利益	△762	△400	△335	+427	+64	△56.0%	△16.2%
販売管理費	154	200	170	+15	△29	+10.3%	△14.6%
配賦前利益	△917	△600	△506	+411	+93	△44.8%	△15.7%
配賦費用	37	50	34	△3	△15	△8.3%	△31.8%
営業利益	△954	△650	△540	+414	+109	△43.4%	△16.9%

当期実績：76%増収、4億円の赤字縮小

■ 売上

- 超会議2協賛・出展が想定以上に推移し、超会議2売上は前期比3.3億円増加
- 町会議やニコファーレの箱貸しも好調に推移
- ニコニコ本社をポータル事業部からライブ事業部に移管

■ 経費

- イベント制作費管理体制の変更と、ニコファーレ減損によるコスト構造の改善により、売上原価は、73百万円増加にとどまる
- 広告宣伝を選別し、販売管理費は20百万円増加

平成26年 9 月期 業績予想

当社グループを取り巻く環境

- スマートフォンなど高機能端末の普及
- 高速通信網の進展
- ユーザー嗜好の多様化と可処分時間の争奪
- ネットワークエンターテインメント市場の拡大

ポータル

- 広告売上に注力し営業利益拡大
- 将来を見据えた開発環境構築

モバイル

- フィーチャーフォン会員、総会員減少
- 広告費抑制により、利益維持
- 独自コンテンツプロモーションで差別化指針

ゲーム

- パッケージゲーム売上の拡大
- ネットワークゲーム黒字化
- 海外販売の強化

ライブ

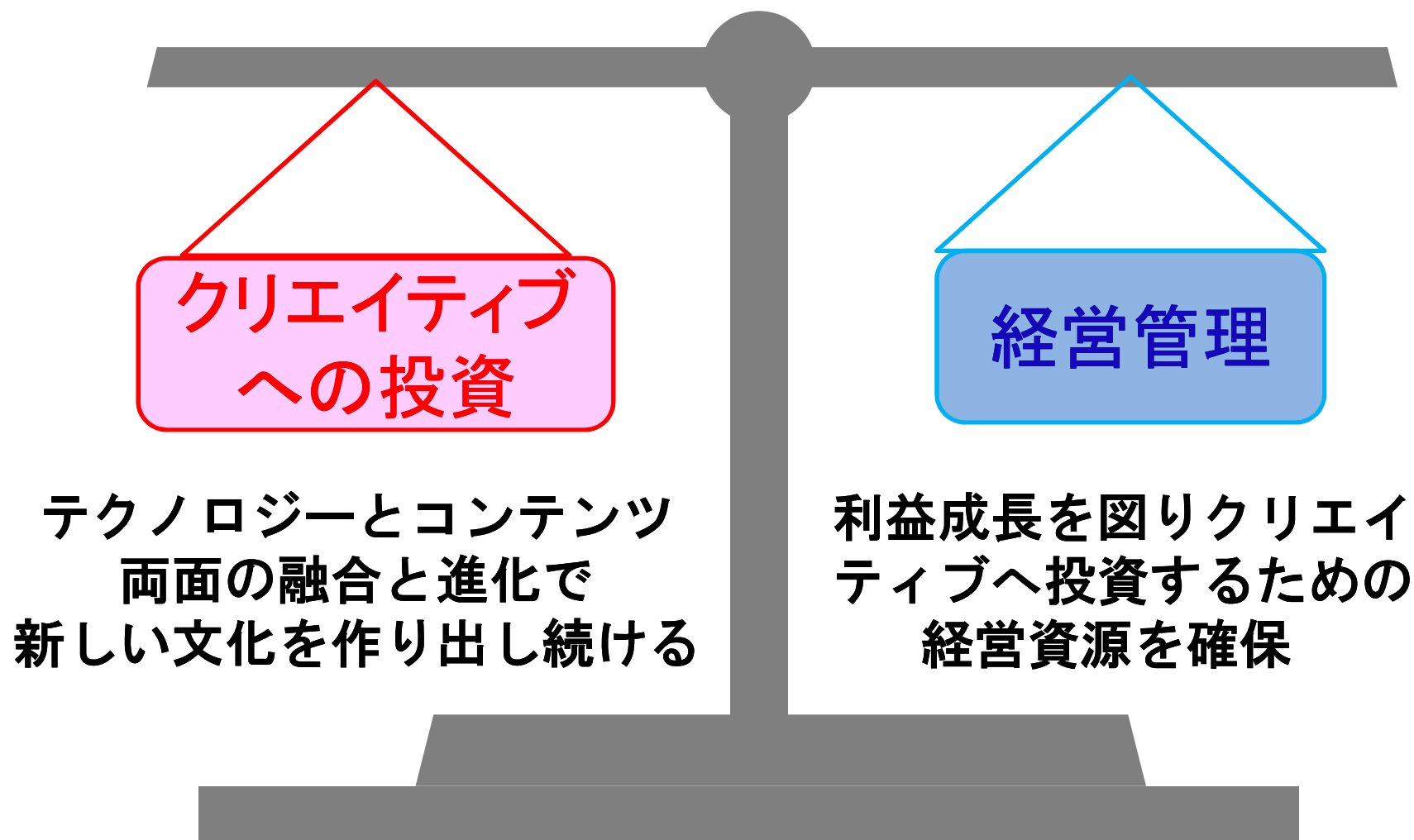
- 超会議の社会的「格」を高める
- ニコニコ本社の広告価値増大と新規顧客獲得を目指す

単位：百万円

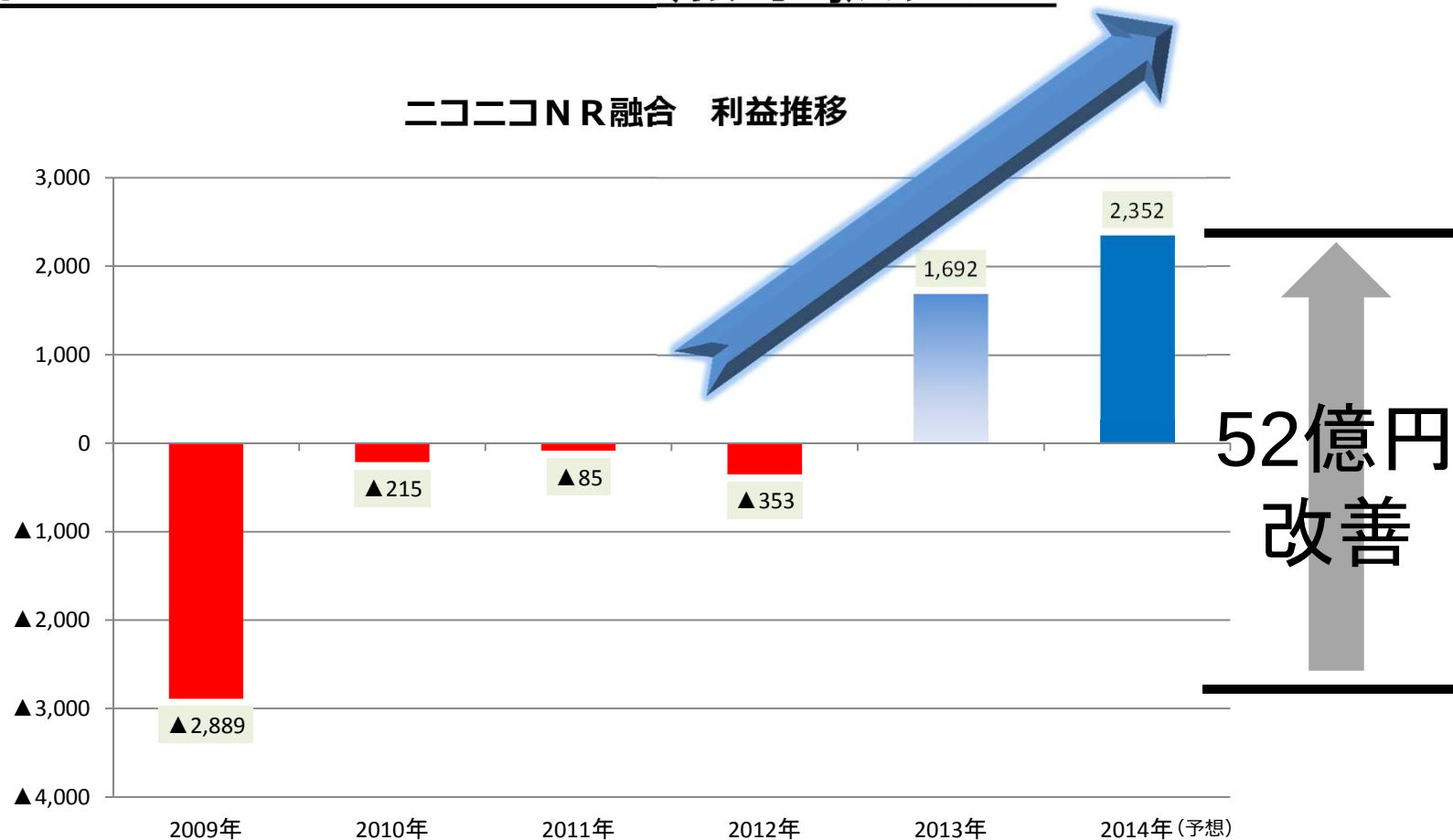
	ポータル事業	モバイル事業	ゲーム事業	ライブ事業	その他の事業	消去または全社	計
売 上 高	18,950	11,740	4,517	1,082	1,742	△422	37,609
(前期比:%)	18.1%	△11.8%	9.2%	△6.1%	△8.7%	—	4.6%
売 上 原 価	10,612	4,604	2,999	1,594	1,507	74	21,390
(前期比:%)	12.3%	△9.9%	17.5%	7.1%	△17.8%	—	4.7%
売 上 総 利 益	8,338	7,135	1,518	△511	234	△496	16,218
(前期比:%)	34.5%	△13.0%	△4.1%	—	212.9%	—	4.5%
販 売 管 理 費	3,821	4,756	1,218	200	288	2,820	13,103
(前期比:%)	18.2%	△19.2%	△1.0%	17.7%	△10.6%	—	△2.1%
配 賦 前 利 益	4,517	2,379	300	△712	△53	△3,316	3,115
(前期比:%)	34.4%	2.6%	△15.0%	—	—	—	19.6%
配 賦 費 用	1,313	330	—	67	—	1,710	—
(前期比:%)	5.5%	9.1%	—	98.0%	—	—	—
営 業 利 益	3,204	2,018	300	△780	△53	△1,574	3,115
(前期比:%)	51.4%	1.6%	△15.0%	—	—	—	46.2%

niconicoネットとリアルの融合

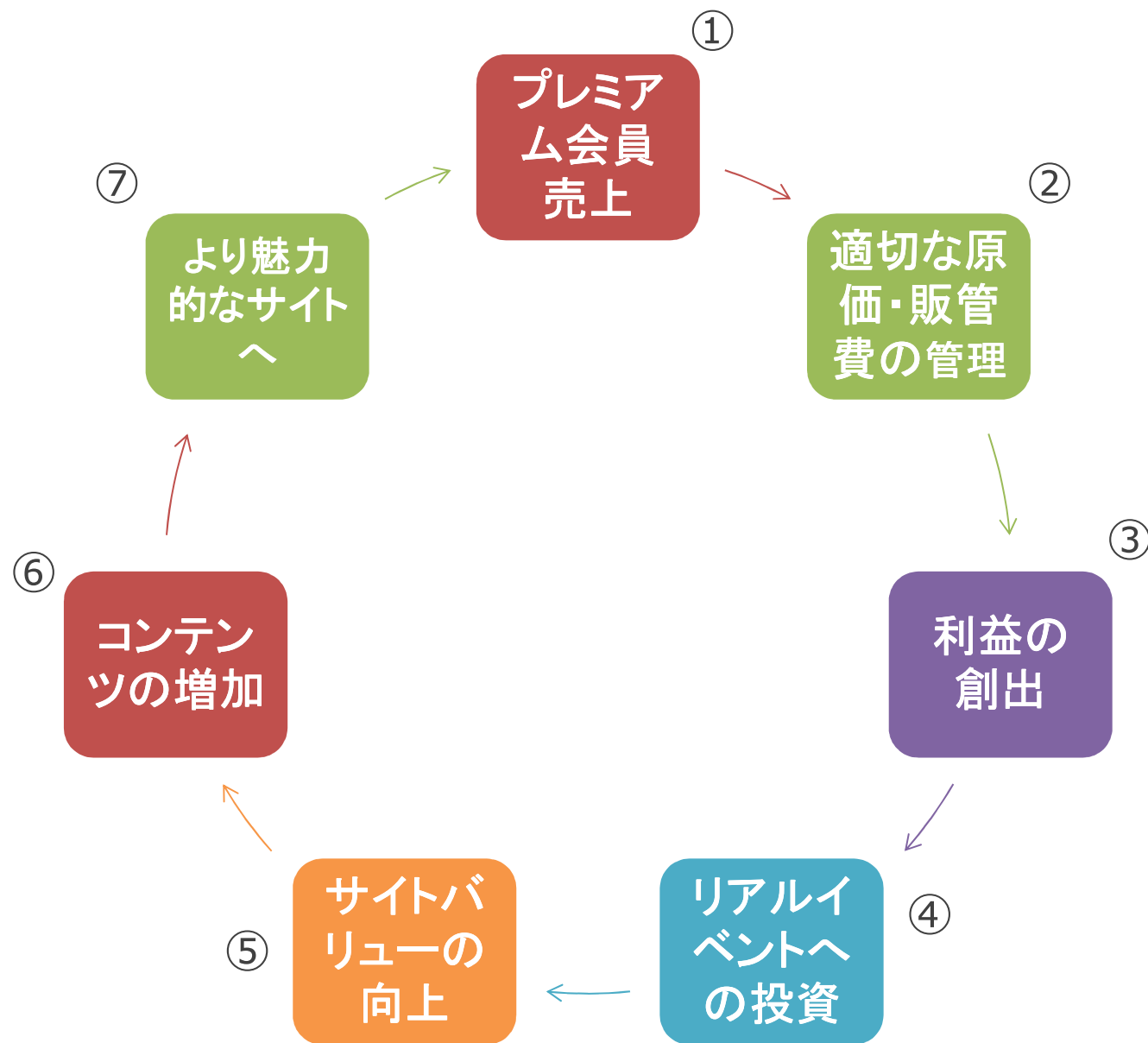
クリエイティブリーダーシップの会社



ライブイベント＋niconico＝黒字拡大へ



(注) このグラフはポータル事業及びライブ事業の営業利益及び営業損失を合算し、2009年のニコニコ動画の減損損失、2012年のニコファーレの減損損失などを含んだグラフとなっています。



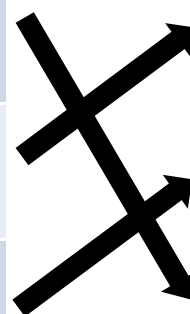
アライアンスについて

2012年9月末

株主名	比率 (%)
エイベックス・グループ・ホールディングス株式会社	20.0
川上 量生	16.8
株式会社角川グループホールディングス	8.2
ゴールドマン・サックス・アンド・カンパニー	6.8
横澤 大輔	3.1

2013年9月末

株主名	比率 (%)
川上 量生	16.8
株式会社KADOKAWA	12.2
エイベックス・グループ・ホールディングス株式会社	6.0
New 日本テレビ放送網株式会社	4.9
New 日本電信電話株式会社	4.9



株式会社MAGES.の概要

2010年4月、株式会社ドワンゴプランニングアンドディベロップメントと持分法適用関連会社である株式会社A G - O N E が合併、商号を株式会社M A G E S . に変更。
2012年9月期の売上高51億円、営業利益3億円、当期純利益2億円。
2013年12月2日に122株を追加取得し、連結子会社化する予定。

2012年9月期

事業名	ゲーム事業	クロスメディア事業	音楽事業	スクール事業	タレント事業	店舗事業
売上高	16億96百万円	15億42百万円	7億99百万円	2億25百万円	1億46百万円	1億71百万円
事業内容	「科学アドベンチャーシリーズ」をブランドタイトルとして保有。その第3弾となる「ロボティクス・ノーツ」を昨年発売。累計販売本数は10万本を達成	来場者が5万人(今年8月の開催は8万人)を超えるアニメソングライブ「アニメロサマーライブ」を開催、その他には「ミクパ」の運営なども行う	ゲーム事業との連動や自社コンテンツの関連タイトルをCD発売及びダウンロード配信	声優・アーティスト育成のため生徒に対して講義を行う	舞台、映像、声優、ナレータ及びアーティストを中心にタレントのマネジメント業務を行う	他社と共同で展開するAKIHABARAバックステージpassのプロデュースなどを行う

最後に

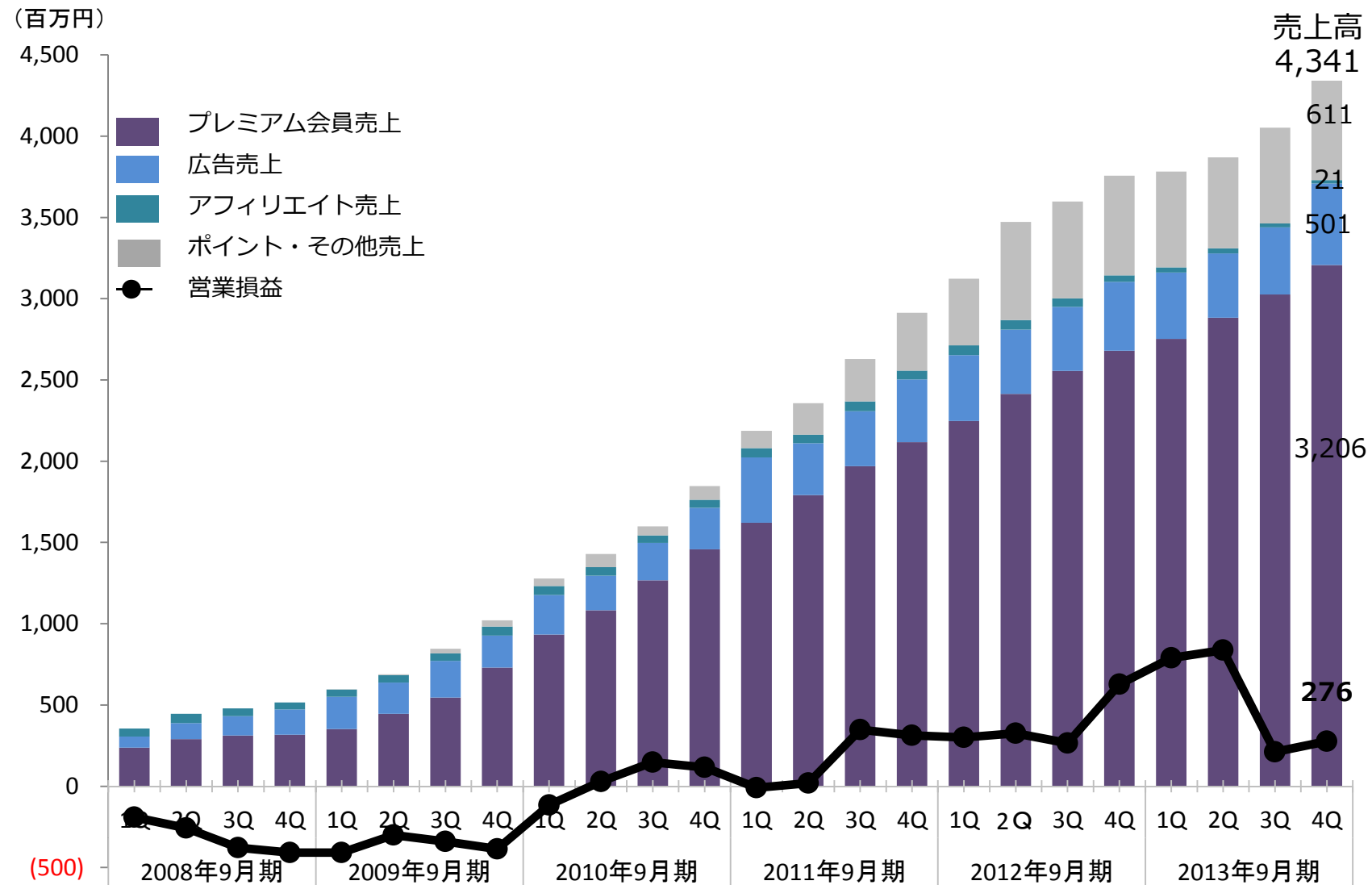
当社グループがテクノロジーを結集して
作るネットとリアルのオープンな
プラットフォーム



ユーザとコンテンツホルダに
最良の価値を提供

参考

2013年9月期第4四半期



2013年9月末時点

会員数の推移

登録会員数

3,626万人

2013年6月末：3,468万人

2012年9月末：2,946万人

プレミアム会員数

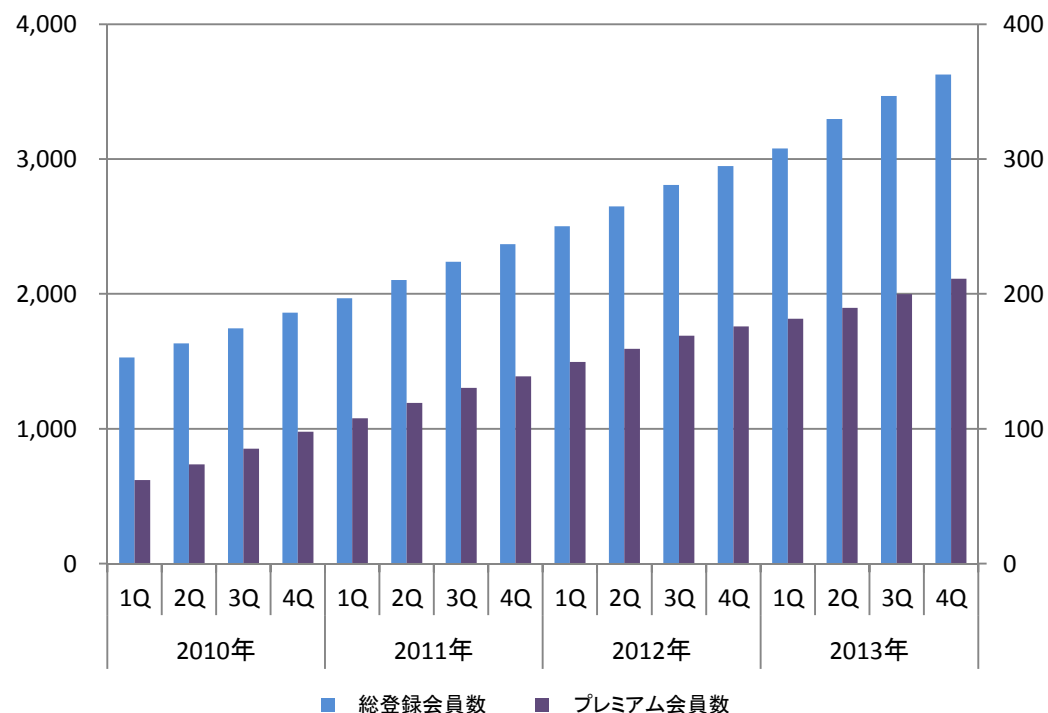
211万人

2013年6月末：200万人

2012年9月末：175万人

登録会員数(万人)

プレミアム会員数
(万人)



2013年7～9月の平均値

() 内は直前期

niconico全体

■ 1日平均PV数

12,595 万PV (11,952)

■ 月間平均訪問者数

846 万人 (846)

■ 1日当り平均滞在時間 *ユーザ1人当りの延べ滞在時間になります。

104.5 分 (101.9)

ニコニコ生放送

1,626 万PV (1,521)

332 万人 (315)

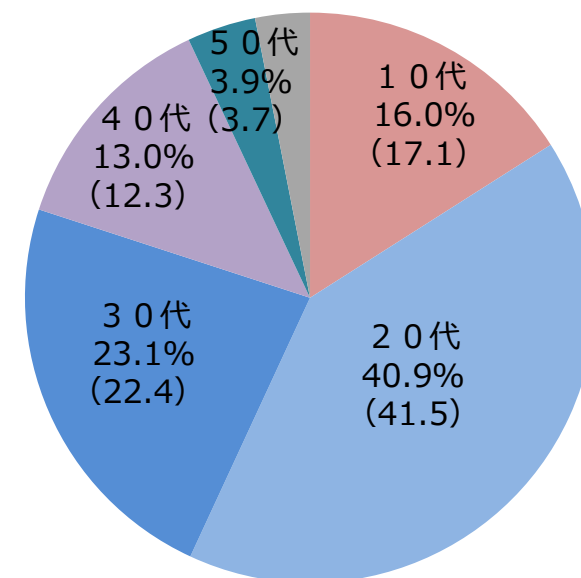
76.7 分 (73.7)

男女比

♂ 67% ♀ 33%

2013年9月末時点

年代別シェア



お問い合わせ

株式会社 ドワンゴ／IR室

E-mail : ir@dwango.co.jp

ホームページ <http://info.dwango.co.jp/>

- 当資料に含まれる業績予想等の将来数値につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社グループで判断したものです。
- 将来数値はさまざまな不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの数値と異なる場合がありますので、この数値に全面的に依拠して投資等の判断を行うことは差し控えてください。