



# 2019年6月期 決算説明資料

2019年8月2日

株式会社ディー・エル・イー

1. 決算概況 P 2

2. 2019年6月期 4 Qの取り組み P 8

3. 2020年3月期 業績予想 P10

4. 中期経営計画 P12



# 1. 決算概況

## 前年同期比で **17.5億円**（-31.6%）の減収、**8.5億円**の増益

- IPクリエイション領域の受注減及び(株)W TOKYOが3Q末をもって連結対象でなくなったことによる売上・利益の減少
- (株)W TOKYO等の関係会社株式の一部譲渡による特別利益の発生

単位：百万円	2019年6月期	2018年6月期	増減額	前年同期比
売上高	<b>3,795</b>	5,553	△1,757	△31.6%
営業利益	△ 100	92	△193	—
経常利益	△ 155	86	△241	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>441</b>	△ 411	+853	—

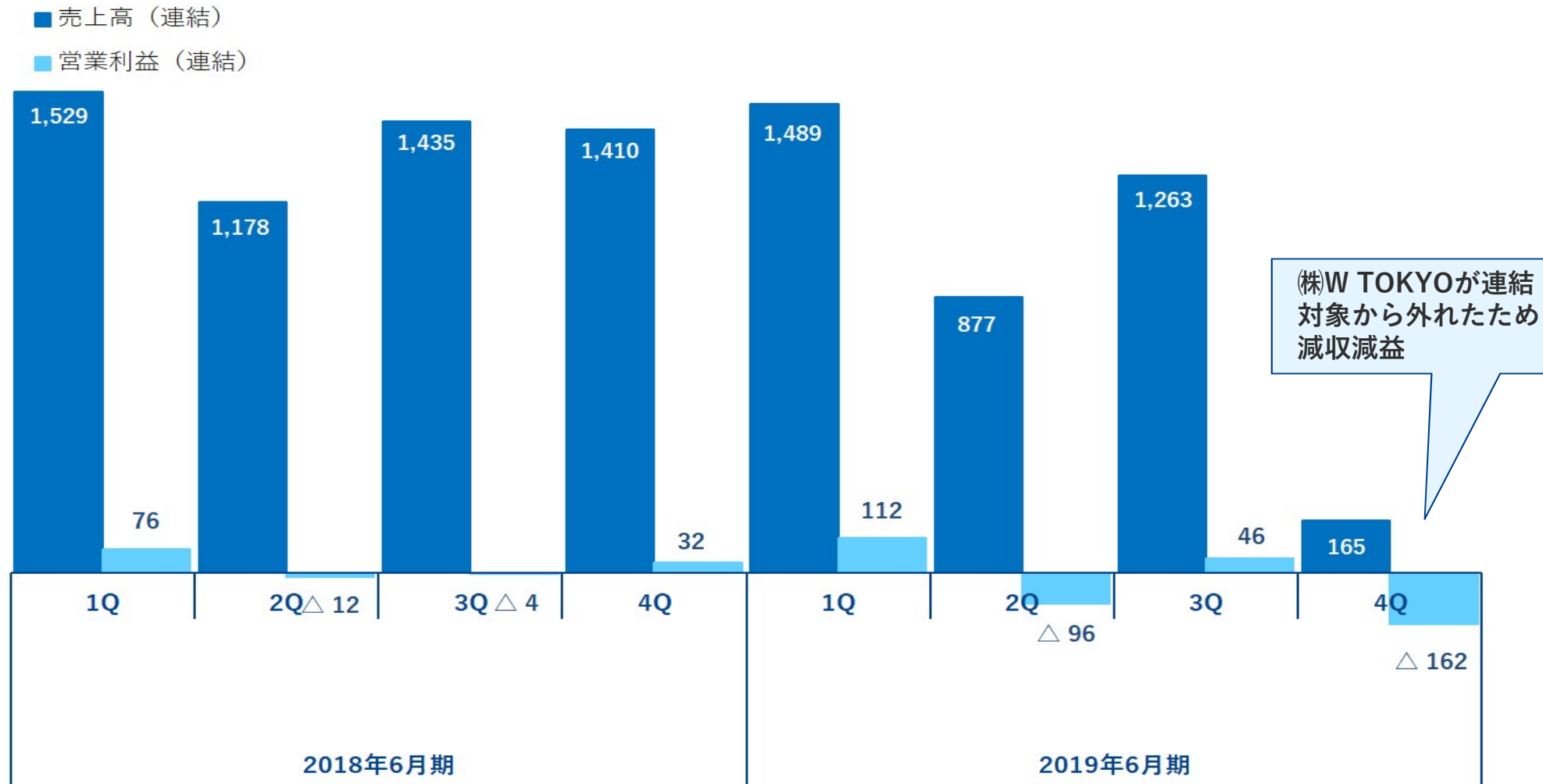
## 売上高・営業利益ともに修正予想を下回った

- 売上高及び営業利益は、6月末に予定していたライセンス収益が当初の見込みを下回ったこと、仕掛品の評価減を行ったことにより、未達
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、未収還付法人税の取崩しによる税金費用の増加により減少

単位：百万円	2019年6月期 実績	2019年6月期 修正予想(*)	対修正予想 増減額	(参考) 2019年6月期 当初予想
売上高	3,795	3,812	△ 16	5,169
営業利益	△ 100	△ 46	△ 54	150
経常利益	△ 155	△ 110	△ 43	130
親会社株主に帰属する 当期純利益	441	644	△ 202	△ 603

\*2019年6月20日時点

単位：百万円





ソーシャル・コミュニケーション領域は、(株)W TOKYOが連結対象でなくなったことにより売上・利益ともに減少



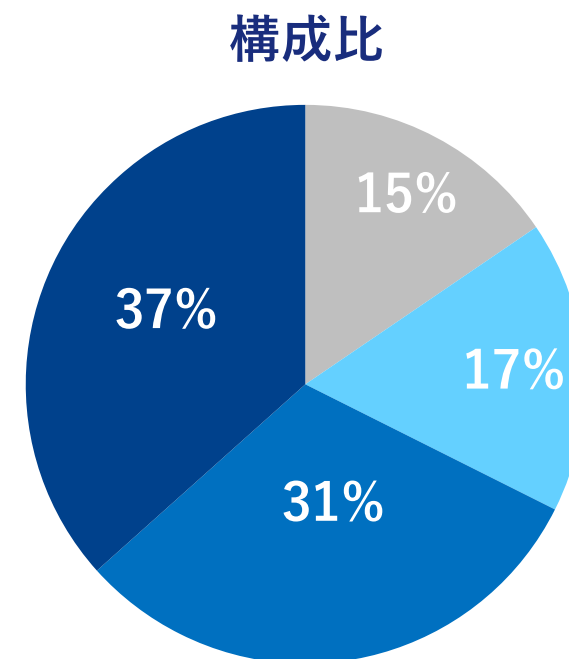
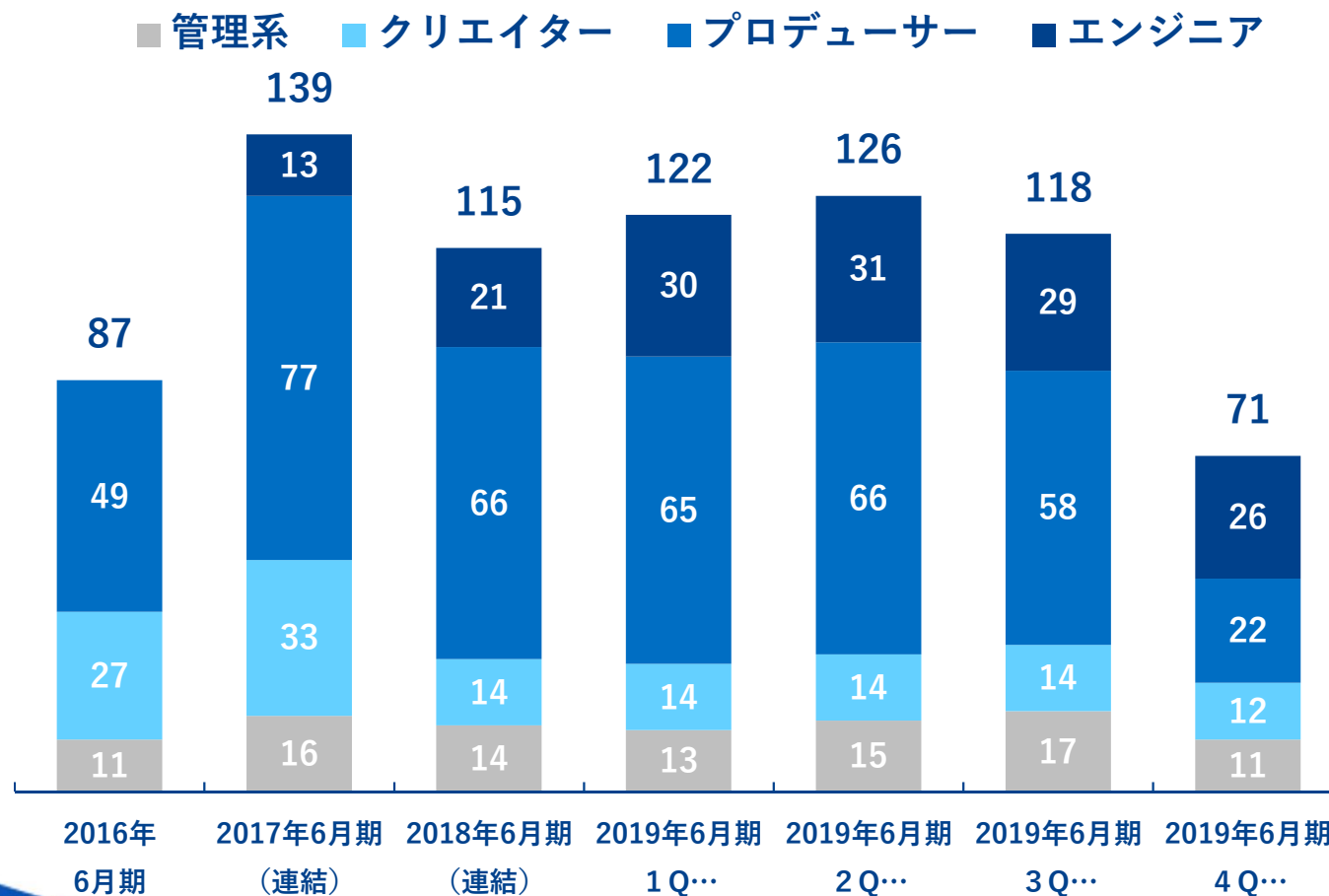
IPクリエイション領域は、大型の映像制作案件の納品が昨年に比べて少なかったことにより、売上・利益ともに減少

## 領域別売上高比率

単位：百万円	2019年6月期	2018年6月期	増減額	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>3,795</b>	<b>5,553</b>	<b>△1,757</b>	<b>△31.6%</b>
ソーシャル・コミュニケーション	3,548	4,203	△654	△15.6%
IPクリエイション	247	1,349	△1,102	△81.7%
<b>売上総利益</b>	<b>1,002</b>	<b>1,303</b>	<b>△301</b>	<b>△23.1%</b>
ソーシャル・コミュニケーション	966	1,063	△97	△9.2%
IPクリエイション	35	239	△203	△85.0%

## 従業員はWTOKYOが連結から外れたことにより減少 (2017年6月期以降は連結従業員数)

### 従業員数の推移 (人)







## 2. 2019年6月期 4Qの取り組み

## ABC（朝日放送）グループとの資本業務提携

- ➔ ファスト・エンタテインメント事業を展開する当社と総合コンテンツ事業グループを目指すABCによる事業展開へ
- ➔ 第三者割当増資を実施（調達金額27億円）

## (株)W TOKYOの非連結化

- ➔ 「TOKYO GIRLS COLLECTION」を運営する(株)W TOKYOの株式を売却引き続き19.8%を保有も、非連結化して自立性を高める
- ➔ 関係会社株式売却益を計上（15億円）



## 3. 2020年3月期 業績予想



## 2020年3月期 連結業績予想

- セールスプロモーション事業における広告・人材投資といった基盤整備と合わせ、既存IPを活用した新規ビジネスモデル構築、新規IP開発といった投資を積極的に行うことにより、営業損失の見込み
- 基盤整備や投資の成果が現れるタイミングや新作タイトルのヒット度合いにより業績が大きく変動するため、レンジ形式により開示

(案件単位で受注可能性や売上規模の確度を見積もり、その積算に基づき設定)

単位：百万円	2020年3月期業績予想			2019年6月期実績		増減額 <sup>※2</sup>			増減率 <sup>※2</sup>		
	下限	～	上限	実績	9ヶ月換算 <sup>※1</sup>	下限	～	上限	下限	～	上限
売上高	870	～	1,280	3,795	2,846	-1,976	～	-1,566	-52.1%	～	-41.3%
営業利益	△ 335	～	△ 125	△ 100	△ 75	-260	～	-50	—	～	—
経常利益	△ 335	～	△ 125	△ 153	△ 115	-220	～	-10	—	～	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 340	～	△ 130	441	331	-671	～	-461	-152.2%	～	-104.5%

※1 2019年6月実績を12で除して9を乗じて算出した数値です。／ ※2 2020年3月期業績予想の、2019年6月実績（9ヶ月換算）に対する増減を示しています。



## 4. 中期経営計画

1 <sup>st</sup> フェーズ	2002年	映像コンテンツビジネスのコンサルティング
2 <sup>nd</sup> フェーズ	2005年	Flashアニメスタジオ開設
	2006年	「秘密結社 鷹の爪」スタート
	2014年	東京証券取引所マザーズへ上場
3 <sup>rd</sup> フェーズ	2015年	TGC商標権獲得→ブランドビジネス開始
	2016年	<ul style="list-style-type: none"><li>• TGC運営会社W mediaを子会社化し、W TOKYO設立</li><li>• 東京証券取引所市場第一部へ市場変更</li></ul>
4 <sup>th</sup> フェーズ	2019年	<ul style="list-style-type: none"><li>• 朝日放送グループHDと資本業務提携→朝日放送グループ化</li><li>• W TOKYOの保有株式の一部を譲渡</li></ul>

## 市場環境

- テレビ視聴・ラジオ聴取の長期的な低下傾向
- ネット広告市場の急成長
- コンテンツビジネスにおける育成・マネタイズモデル多様化

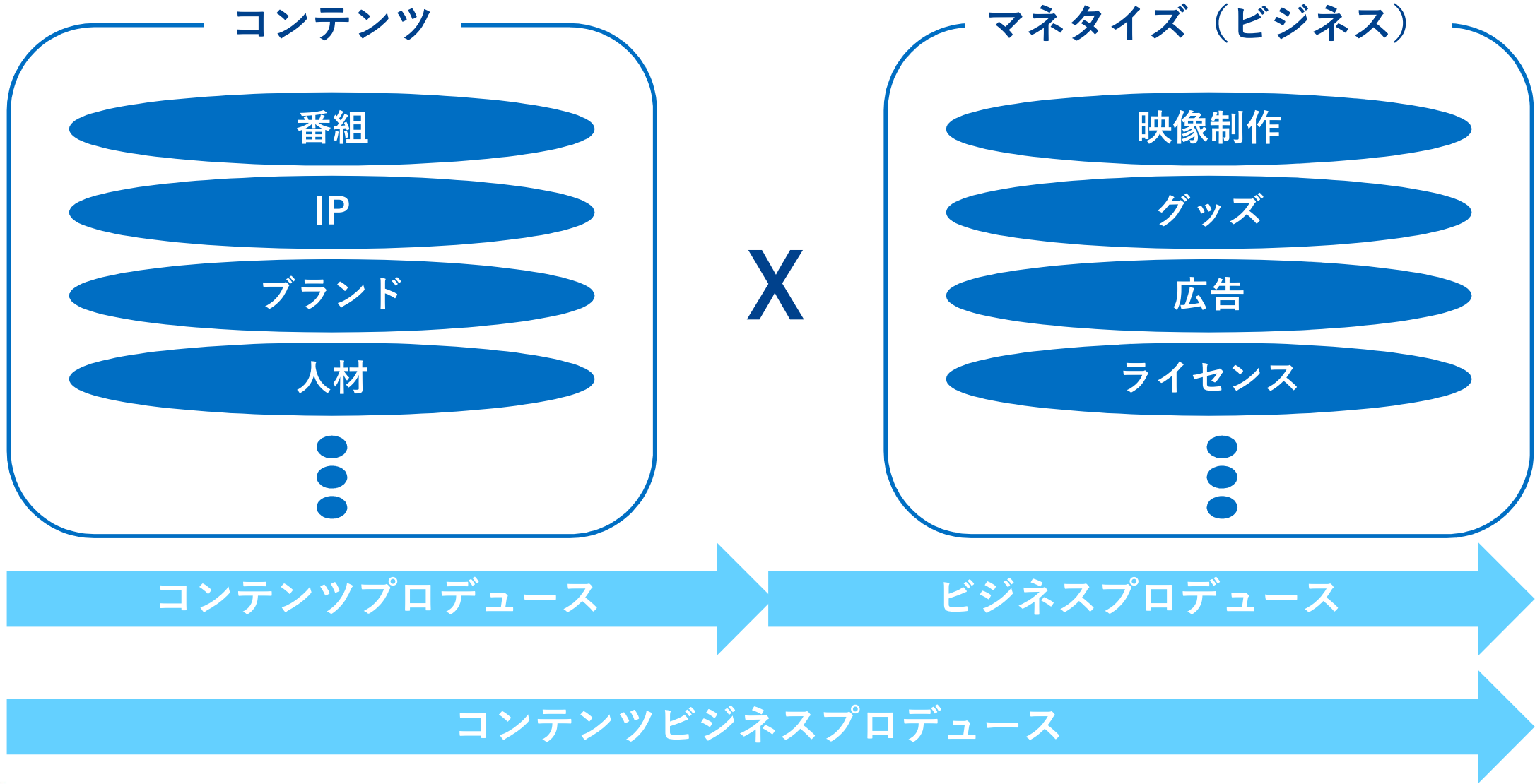
## 朝日放送 グループ

- 総合コンテンツ事業グループへの進化\*

\*2018-2020朝日放送グループ中期経営計画より

## DLE

- 朝日放送グループ化
  - IPビジネスプロデュースにおける打ち手の拡大
- W TOKYOの企業価値向上
  - ブランドビジネスプロデュースに対する手応え





- 上場子会社企業として独立性は担保しつつ、グループシナジーを創出
- 朝日放送グループの放送外収益獲得強化における尖兵役として、新たなコンテンツビジネスプロデュース手法を積極的に開発
  - ➔ ファストエンタテインメントスキームによる「0→1」のIP開発&「1→10」のIP育成
  - ➔ マスメディアだけでなく、デジタル領域含むクロスメディア展開を活用したビジネスプロデュース

0→1

1→10

10→100

DLEのファストエンタテインメント  
モデルでのIP開発・育成

朝日放送グループ保有コンテンツ

朝日放送グループ資産を活用した  
ビジネスプロデュース

朝日放送グループ = 総合コンテンツ事業グループ



DLE = IP & ブランドビジネスプロデュース集団

多様なIPビジネスプロデュースノウハウを有する少数精鋭集団として、朝日放送グループのコンテンツ事業成長を牽引

IPビジネスをキャッシュカウ化し、そのIPビジネスプロデュースノウハウをブランドビジネスプロデュースへ応用展開

多数のブランドを擁したビジネスプラットフォームを構築し、国内外有力パートナーとのブランドビジネスプロデュースを展開



連結売上高20億円達成



21/3期を目処に営業利益を黒字化し、22/3期で連結営業利益1億円達成

## <重点戦略>

1. 既存事業に対するビジネスプロデュースモデル構築投資によってキャッシュカウ化
2. ブランドプロデュース事業中心に新規事業等へ20億円規模の中長期成長投資を実施し、23/3期以降の収益基盤を確立
3. 朝日放送グループ各社との連携確立



内部管理体制の改善・盤石化



短期（～1年）、中期（～3年）のIPビジネス投資によって着実に収益を獲得できるビジネスモデルを確立

## 短期回収型 投資

- セールスプロモーション事業における広告・人材投資
- 既存IPを活用した新規ビジネスモデル構築投資

## 中期回収型 投資

- 新規IP開発投資
- 高坂希太郎作品等の開発体制（スタジオ等）構築投資
- 自社IPに対するメディア投資
- 朝日放送グループと連携したコンテンツ制作及び出資



IPプロデュースビジネスで得たノウハウをブランドプロデュースビジネスへ展開し、既に確立されたブランドで収益を獲得

ブランド獲得

育成・再構築

マネタイズ

世界に通じるポテンシャルを有するブランドを提携・買収によって獲得

ブランド価値を企業価値に昇華させる基盤を構築

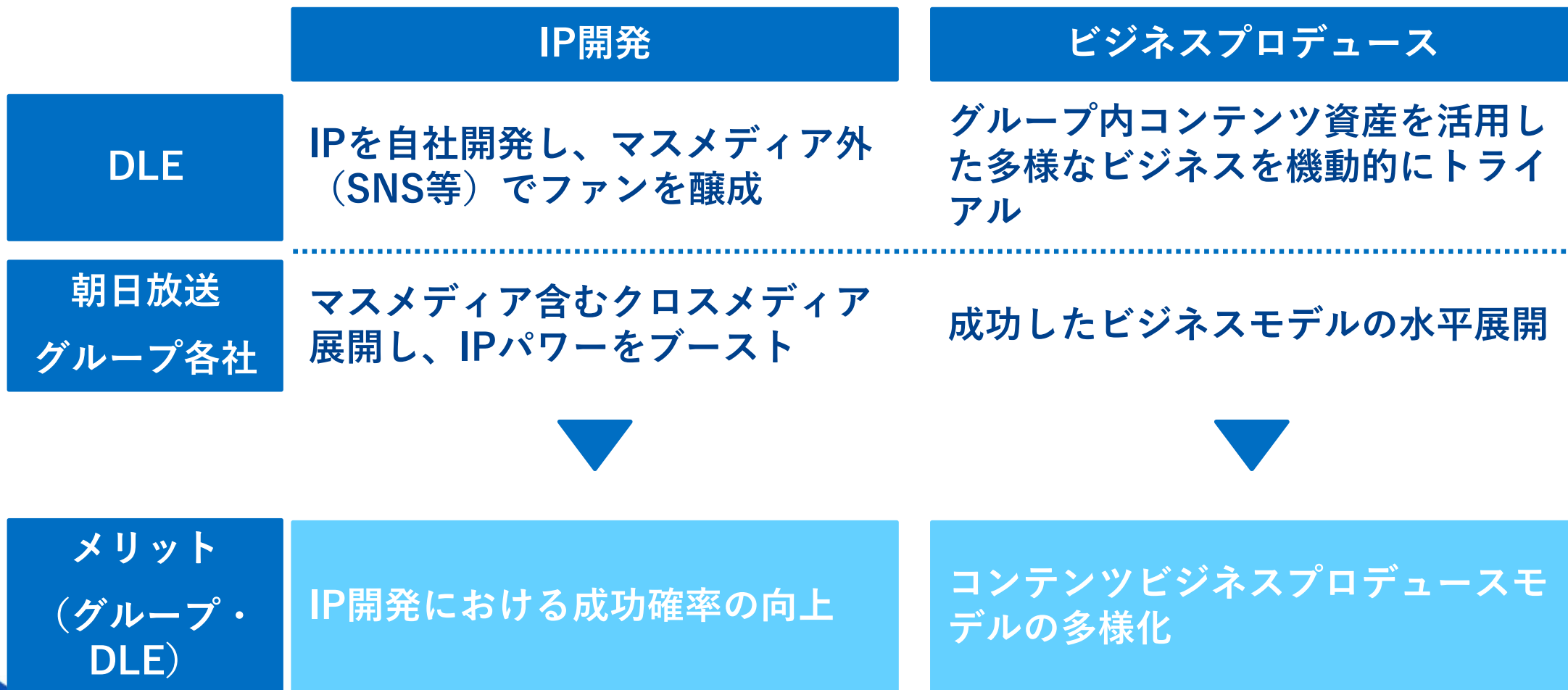
- 事業ビジョン再構築
- 管理体制の強化
- 事業プロデューサー拡充

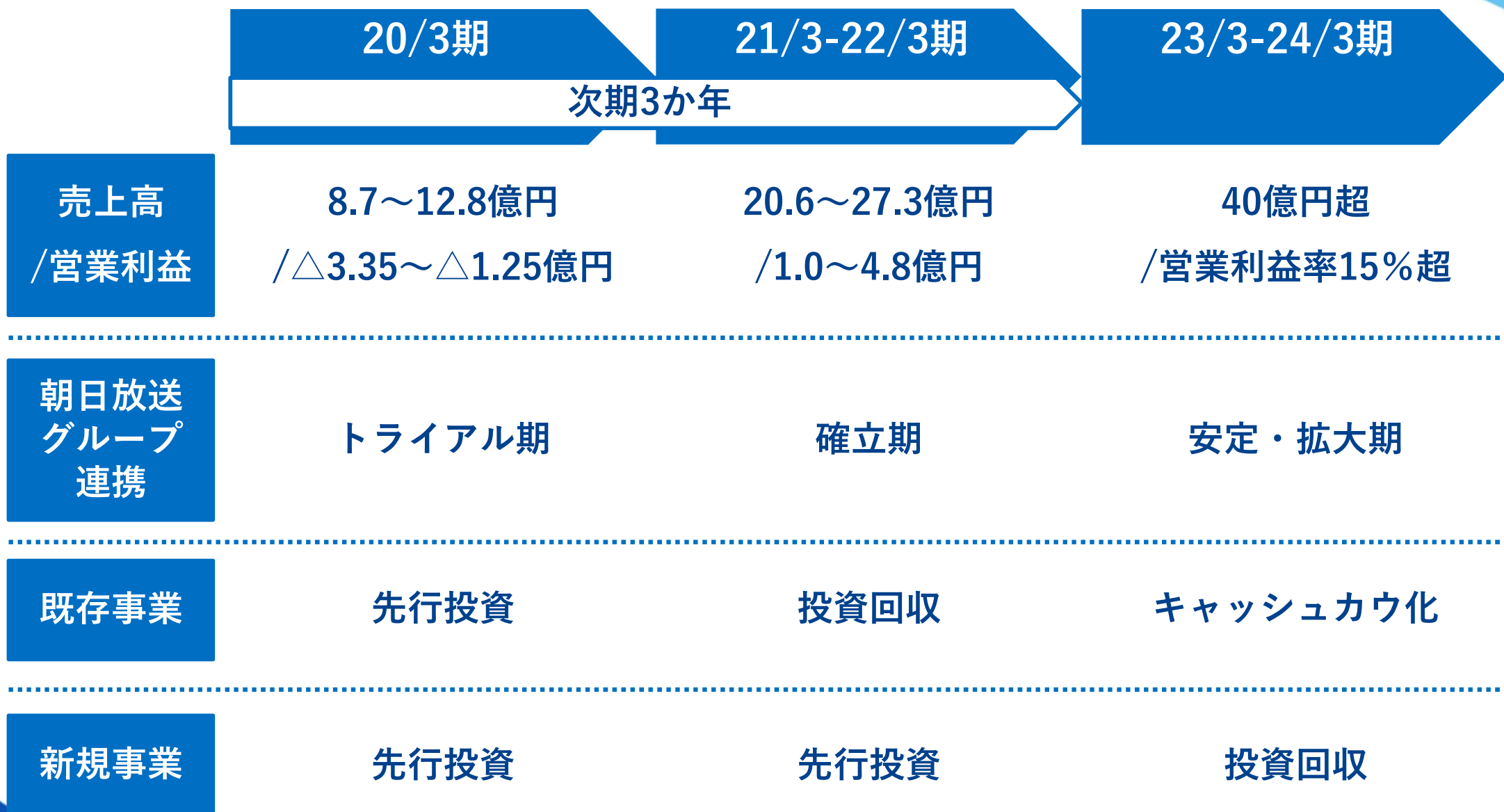
収益力を高め、企業価値を向上

- 事業パートナーの呼び込み（資本参加）
- 財務健全化
- 新規事業開発



## IP開発・ビジネスプロデュースの領域においてグループ貢献しながら成長





変化の激しい事業環境等を考慮し、2020年3月期以降についてもレンジ形式で策定

## 売上高

単位：百万円



## 営業利益

単位：百万円

