



# 22年3月期Q2 決算説明資料

---

株式会社ドリコム  
21年10月28日

**1. 22年3月期Q2業績の振り返り**

2. 中期的（-23年3月期）に目指す姿

3. 22年3月期Q3の見通し

4. Appendix

## 22年3月期Q2業績サマリー

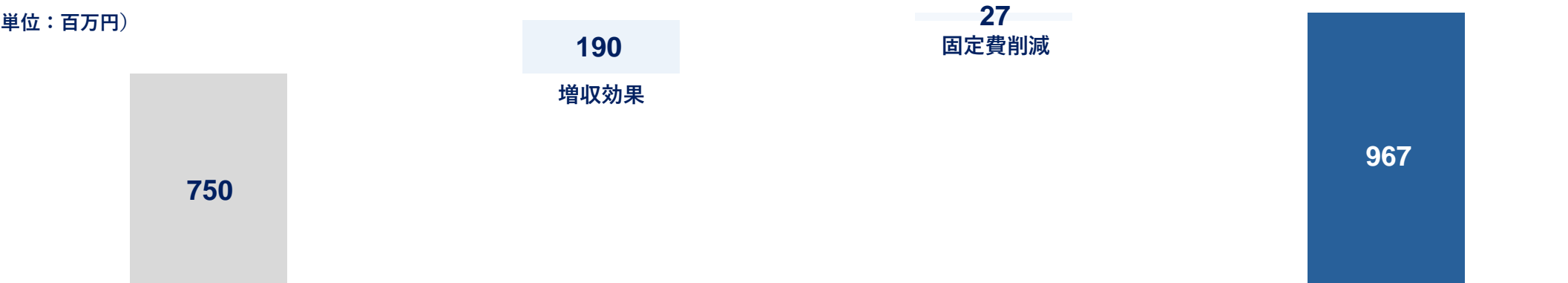
リリース7年目の主力IPタイトルがイベントの成功を追い風に収益寄与

(単位：百万円)	22年3月期 Q2	22年3月期 Q2 (累計)						
			21年3月期 Q2	21年3月期 Q2 (累計)	YoY	YoY (累計)	22年3月期 Q1	QoQ
売上高	2,523	5,184	2,881	6,184	▲358	▲1,000	2,661	▲138
営業利益	463	967	428	1,052	+35	▲85	504	▲41
営業利益率	18.3%	18.6%	14.8%	17.0%	-	-	18.9%	-
EBITDA	597	1,268	581	1,340	+16	▲72	671	▲74
EBITDAマージン	23.6%	24.4%	20.1%	21.6%	-	-	25.2%	-
経常利益	448	941	423	1,032	+25	▲91	492	▲44
当期純利益	311	612	358	825	▲47	▲213	300	+11

# 予想 (7/28) vs 実績

運用7年目のIPタイトルを中心に、複数のアプリが好調に推移。収益の上振れに寄与

(単位：百万円)



22年3月期Q2  
営業利益 (予想 (7/28))

売上高

51.8億円

予算：50.0億円

+3.6%

営業利益

9.6億円

予算：7.5億円

+28.9%

経常利益

9.4億円

予算：7.5億円

+25.4%

純利益

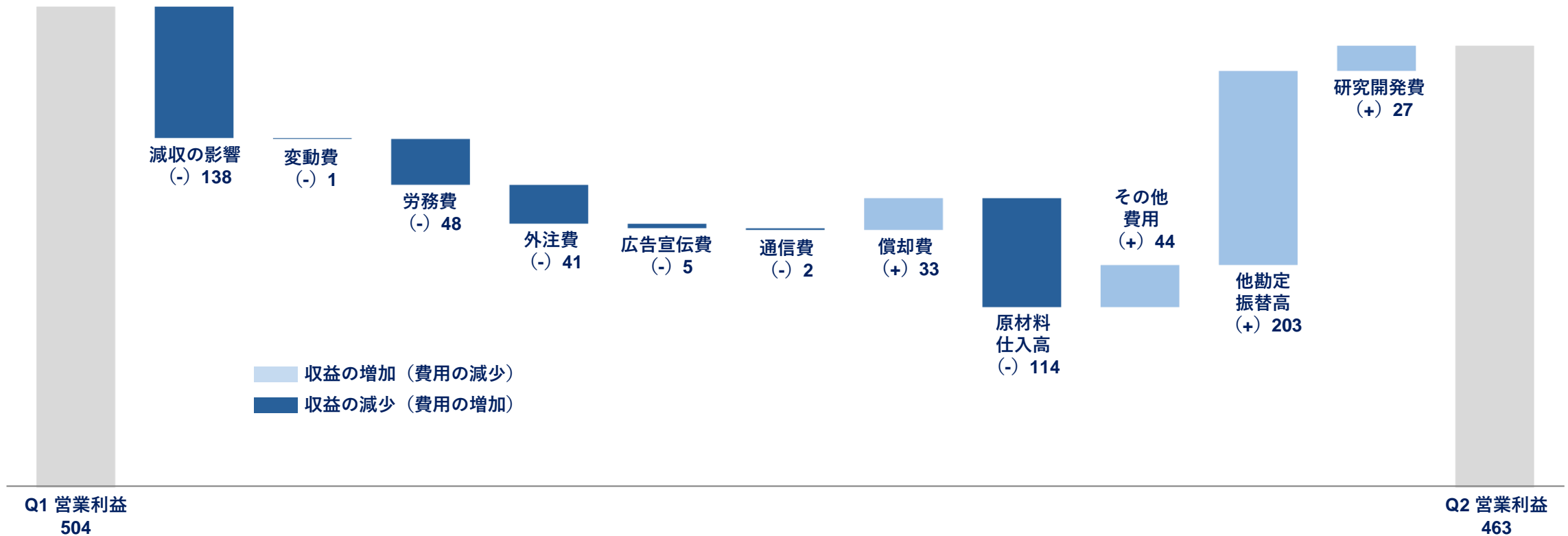
6.1億円

予算：5.0億円

+22.4%

# 営業利益増減分析 (22年3月期Q1 vs 22年3月期Q2)

Q1の反動から減収。開発の進展（資産計上額の増加）で減収による利益影響を減殺



## 9月末に『D\_CIDE TRAUMEREI』をリリース。収益性の向上と同時に将来への種まきも進展

### ゲーム

- リリース7周年目のIPタイトルで9月に実施したイベントが好評を博す。周年イベントをうかがう好調さを見せ、IPの強さを再認識するとともに、更なる伸長の可能性も認識。その他のIPタイトルも当初の見通しを上回る好調さを見せる
- 引き続き運用中タイトルの多くが安定的に利益を計上
- 9月末に『D\_CIDE TRAUMEREI』をリリースし、本開発本数は9本に。新たに『ミコノート』のリリースを公表。今下期中は他3本の新規タイトルのリリースを予定。開発フェーズは最終段階に
- 『悪魔王子と操り人形』は10月にゲーム開発がスタート。同時にファンコミュニティの強化を図る

### 新規事業開発

- Webtoon領域での新規事業の立ち上げに向け、事業部を新設。協業・M&Aによる事業開発を推進
- 『Rooot』は受注拡大が進み、8月末には導入社数が20社を突破
- 『AROW』を用いて開発する人気IPを扱った位置情報タイトルの開発進展

1. 22年3月期Q2業績の振り返り

**2. 中期的（-23年3月期）に目指す姿**

3. 22年3月期Q3の見通し

4. Appendix

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



## 中期的に目指す姿（続き）

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

### ① ゲーム事業の拡大

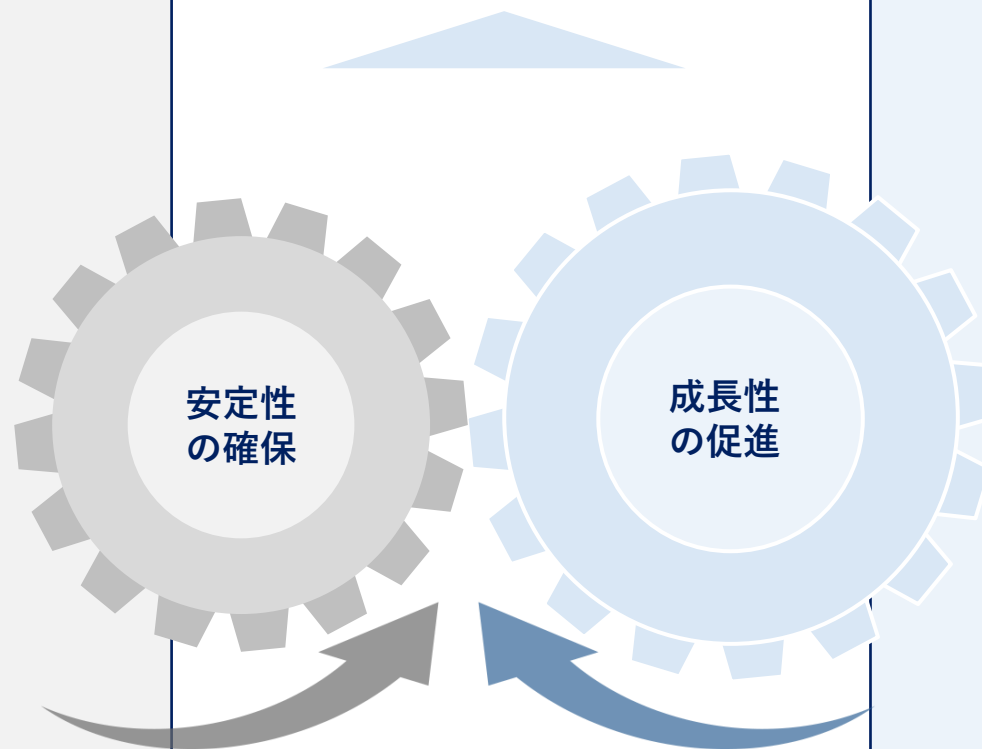
主な取組み：

- ・ 不採算タイトルの上期中の黒字転換

### ② F2Pモデル依存からの脱却

主な取組み：

- ・ AROW（SaaS）
- ・ Root（SaaS）
- ・ 負荷テストサービス（SaaS）
- ・ Webtoon、ライトノベル、コミック  
（コンテンツ販売） <New>



### ① 新作ゲームのヒット

主な取組み

- ・ 新日本プロレスSTRONG SPIRITS
- ・ ミコノート
- など本開発中の9本の新規タイトルのヒット

### ② IPの獲得、育成、開発

主な取組み

- ・ Wizardry VA（仮）
- ・ 悪魔王子と操り人形

### ③ 国内ヒットタイトルの海外展開

主な取組み

- ・ DISGAEA RPG

### ④ ゲーム以外の領域での事業開発

主な取組み

- ・ AROW（テクノロジー）
- ・ 負荷テストサービス（テクノロジー）
- ・ Root（マーケティング）
- ・ Webtoon、ライトノベル、コミック  
（出版） <New>

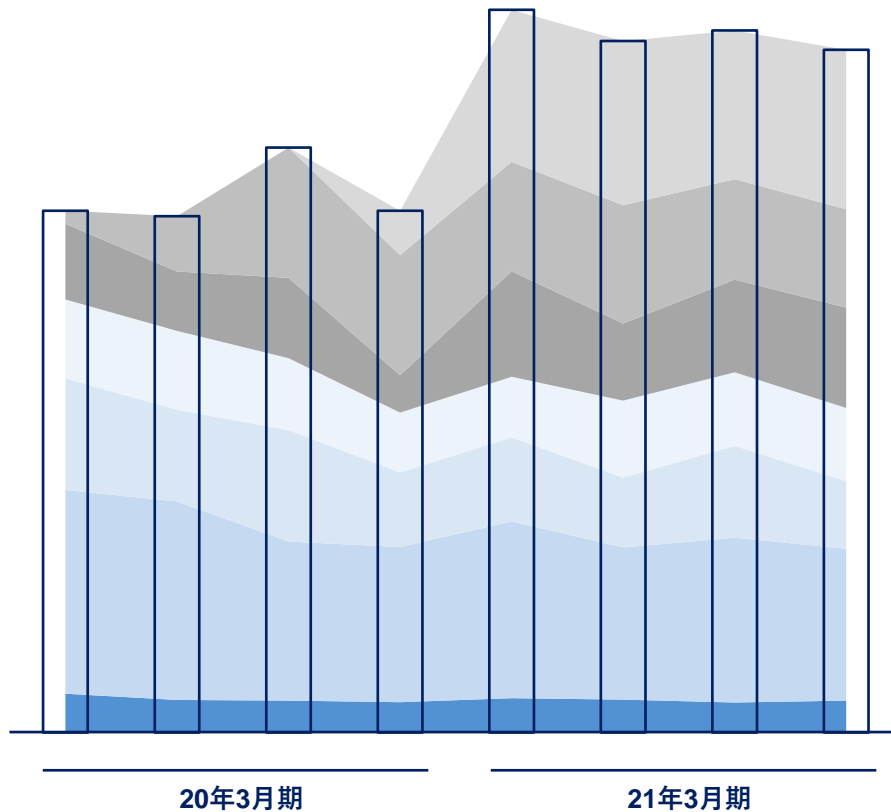
# ゲーム事業の安定化

少数のヒットタイトルへの依存から、複数のタイトルヒットタイトルから安定的に収益を獲得するポートフォリオに

運用タイトルの売上合計推移

各運用タイトルのリリース/運用開始時期

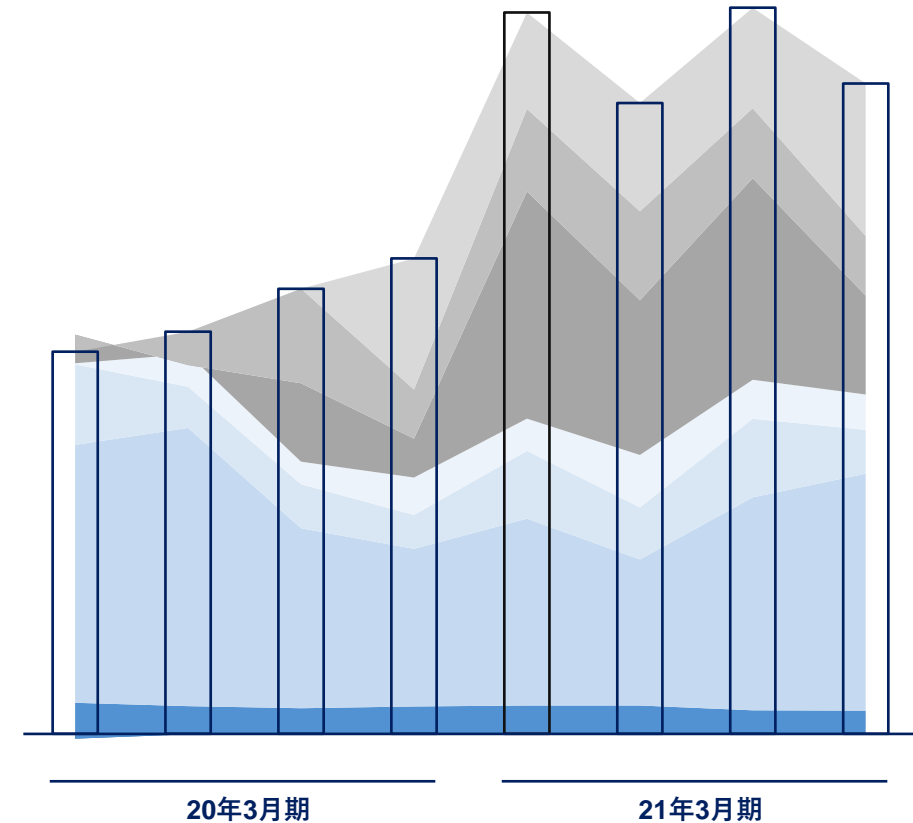
■ 2010 ■ 2011 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020



運用タイトルの事業利益合計推移

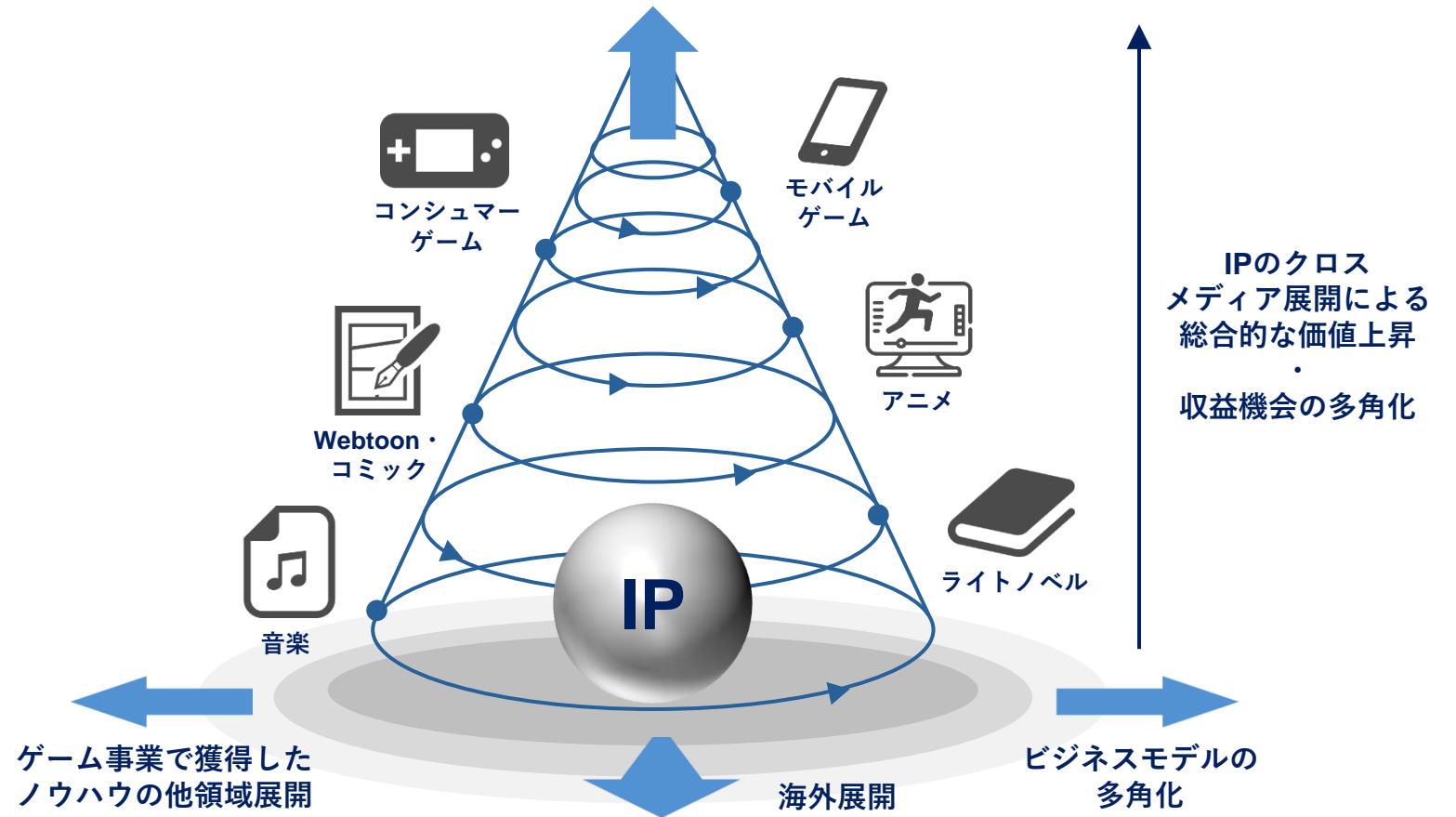
各運用タイトルのリリース/運用開始時期

■ 2010 ■ 2011 ■ 2014 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020



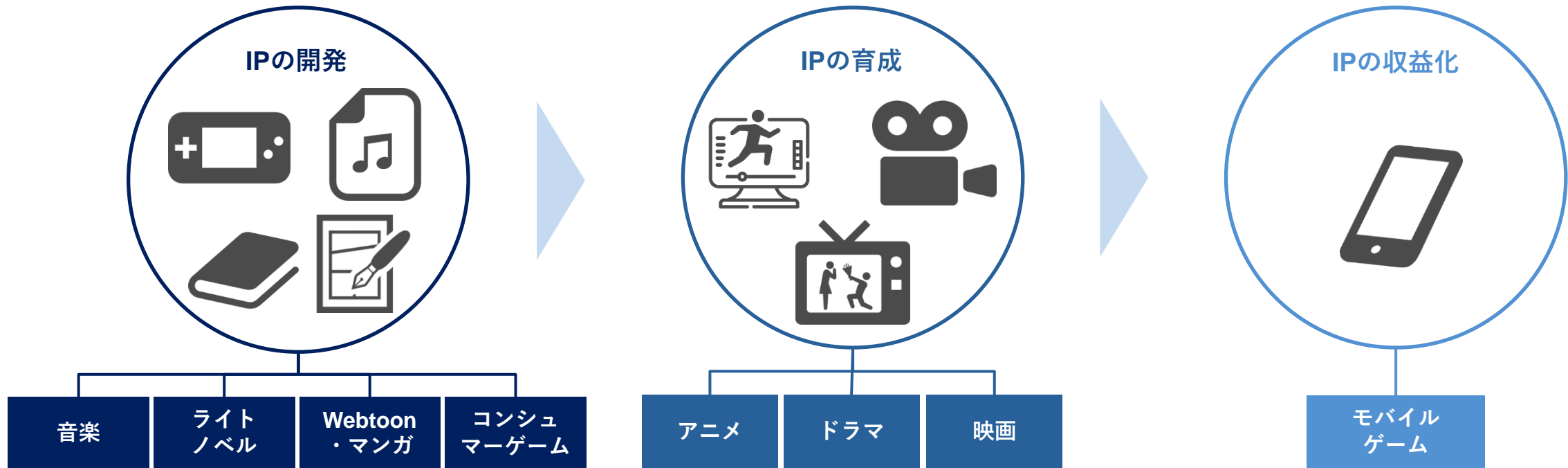
# IPスパイラル戦略

IPを核とした「スパイラル型成長」を目指す



# IPの開発・育成・収益化の流れ

IP開発から収益化まで、各エンターテインメント領域の特性を整理。各領域の特性に合わせた展開を模索



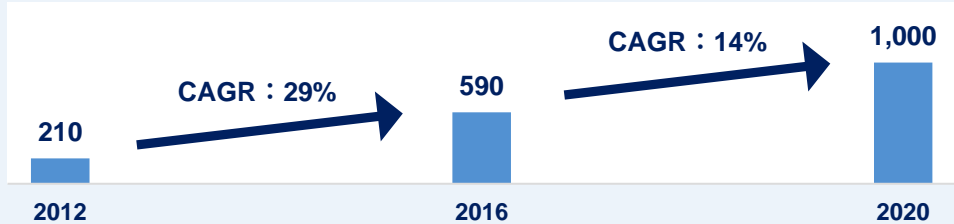
# 出版事業部の立ち上げ

事業部を新設し新規サービス開発に着手。Webtoon、ライトノベル、コミック領域でのIP育成・プロデュースに注力

### 市場

#### Webtoon・電子コミックの可能性

<Webtoon>  
大韓民国におけるWebtoon市場規模の推移 (単位：億円)



Year	Market Scale (Billion Yen)	CAGR
2012	210	-
2016	590	29%
2020	1,000	14%

大韓民国ではWebtoon市場は、2016～2020年においてCAGR14%※1で成長し、2020年には1,000億円に成長。今後一層の成長や日本でも同様の成長が期待できると思料

<電子コミック>  
日本国内における電子コミック市場規模は2019年～2020年で33.8%※2の成長を記録するなど、電子書籍市場の成長をけん引する領域

**黎明期のモバイルゲーム市場の成長を惹起させる  
大きな可能性を秘めた領域**

### ドリコム、コンテンツの特性

- ゲーム事業への展開によるIP価値最大化の可能性
- グローバル展開が比較的容易で潜在市場は世界規模
- Webtoon/コミックというコンテンツの積み上げ性  
(ストーリーの継続、過去作品に対する継続・反復的需要)

×

### NEXT モバイルゲーム市場

とも言える魅力的な成長市場と認識。

ドリコムの成長を担う重要事業領域として集中的に投資

※1 出典：KT Economics and Management Research Institute

※2 出典：株式会社インプレスト刊「電子書籍ビジネス調査報告書2021」

## 出版事業部の立ち上げ（続き）

事業部を新設し新規サービス開発に着手。Webtoon、ライトノベル、コミック領域でのIP育成・プロデュースに注力

### 中期戦略

- 世界で通用するIPの所有及びプロデュース力の獲得（IPの獲得、育成、開発）
- 複数のエンターテイメント領域での事業展開（ゲーム以外の領域での事業開発）
- 収益モデルの多層化（F2Pモデル依存からの脱却）

### STEP1

早期にWebtoon、ライトノベル、コミックの領域でヒット作を創出。ノウハウを社内で蓄積し、ヒットプロデューサーとしての評価の獲得

実績のある人材の内部・外部起用をつうじた競争力のあるコンテンツ獲得

×

高いネーム制作力のある人材の獲得

×

デジタルアプローチでのプロモーション、ファンベース構築

### STEP2

ヒットしたWebtoon、ライトノベル、コミック作品をゲームやアニメなどの他のメディアに展開。再現性のある形で、IPを収益化

ヒット作のゲームやアニメへの展開を通じたIP育成

×

クロスメディアでのプロモーションを通じたIPファンベースの強化

×

複数のヒットIPを自社で保有。自社IPにより構成されるプラットフォームの構築

## プロジェクトサマリー（21年9月末時点）

9月末に『D\_CIDE TRAUMEREI』がリリースに。21年9月末時点で計11の開発プロジェクトが進行中

事業	ステータス		定義	プロジェクト数	詳細
ゲーム事業	運用		運用中のタイトル	12	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 他社配信：9タイトル※</li> <li>➢ 自社配信：3タイトル</li> </ul>
	開発	本開発	リリースを視野に開発が進むタイトル	9	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 他社配信： <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新日本プロレスSTRONG SPIRITS</li> <li>・ ミコノート</li> <li>・ 国内ヒットIPタイトル海外版</li> </ul> </li> <li>➢ 自社配信： <ul style="list-style-type: none"> <li>・ Wizardry VA（仮）</li> <li>・ 悪魔王子と操り人形</li> </ul> </li> <li>➢ 未発表： <ul style="list-style-type: none"> <li>・ AROWを用いて位置情報IPタイトル</li> <li>・ 未発表タイトル×3本</li> </ul> </li> </ul>
		プロトタイプ	本開発以前の開発段階にあるタイトル	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ グループ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> </ul>
新規事業開発	運用		運用中のサービス	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 負荷テストサービス</li> <li>➢ Root</li> <li>➢ AKROGLAM</li> </ul>
	開発		リリースを視野に開発が進むサービス	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 音楽領域での新規サービス</li> </ul>

※ 21年9月末時点の運用タイトル数。シリーズタイトル、海外展開タイトルについては1タイトルとして集計

## 本開発中タイトルサマリー（21年10月時点）

Q2中に2本のタイトルをリリース。新たに『ミコノート』のリリースを公表。『悪魔王子と操り人形』は本開発段階に

	タイトル名	新規/既存の海外展開	IP/オリジナル	配信地域	パブリッシャー
22年3月期中 リリース 予定  *** <b>3</b> 本	①『新日本プロレスSTRONG SPIRITS』	新規	IP	国内外	他社
	②『ミコノート』	新規	オリジナル	国内外	ドリコム
	③『未発表タイトル①』	新規	オリジナル	未定	ドリコム
23年3月期 以降リリース 予定  *** <b>6</b> 本	①『Wizardry VA（仮）』	新規	IP	国内外	ドリコム
	②『AROWを用いた位置情報IPタイトル』	新規	IP	未定	未定
	③『悪魔王子と操り人形』※プロト開発から本開発に変更	新規	IP	未定	未定
	④『未発表タイトル②』	新規	IP	未定	未定
	⑤『未発表タイトル③』	新規	オリジナル	未定	未定
	⑥『未発表タイトル④』※リリース時期を変更	既存の海外展開	IP	国外	他社



## ゲーム事業の拡大：『ミコノート』

MADORCA Inc.と資本業務提携。協業タイトル『ミコノート』の今冬リリースが決定

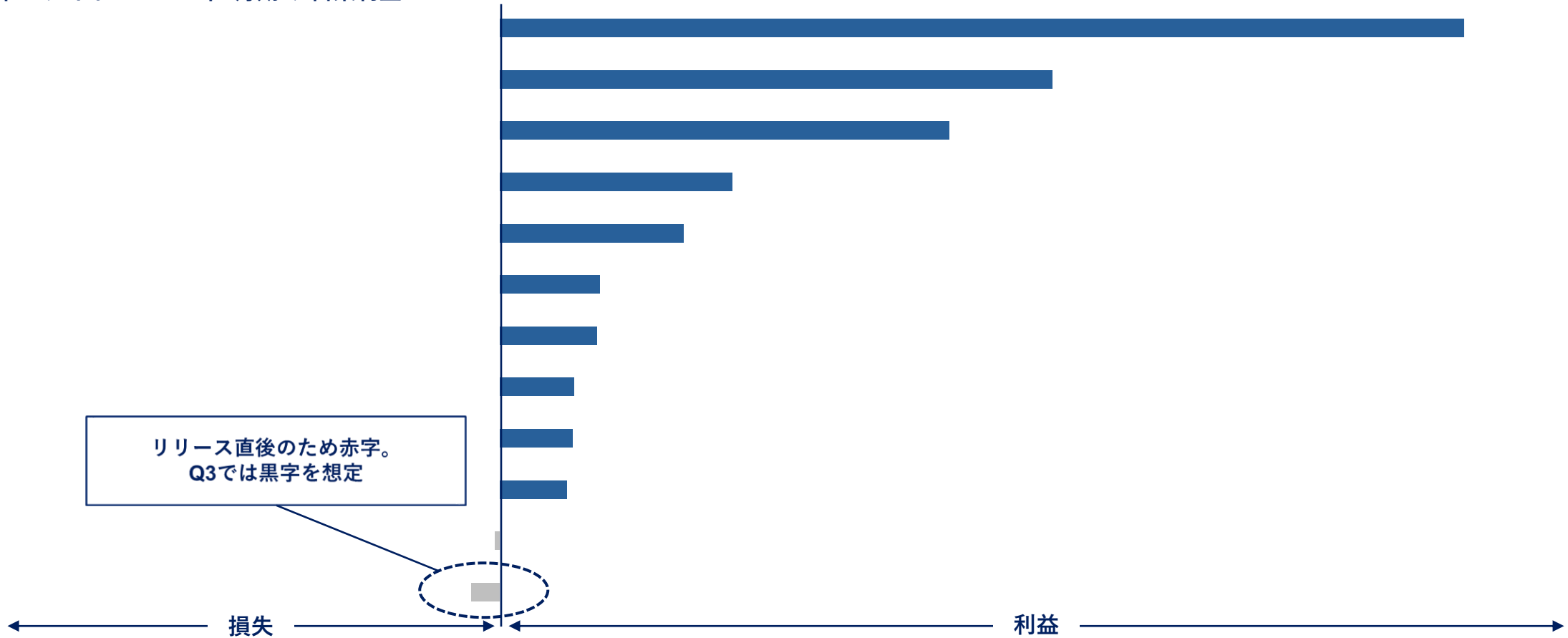


- ・ 「ミコノート」ティザーサイトURL：<https://www.mikonote.jp/>
- ・ 公式Twitter URL：@mikonote\_JP ([https://twitter.com/mikonote\\_JP](https://twitter.com/mikonote_JP))

- MADORCA Inc.（以下、マドルカ）と8月に業務資本提携契約を締結。今冬、協業第1弾タイトルとして『ミコノート』のリリース予定
- マドルカは、セルルック3Dテクノロジーに強みを有し、自社エンジンを保有している他、優れたマネジメントの下、少数精鋭で質の高いゲームを開発してきた実績を有する優れた開発会社。ドリコムを補完する理想的なパートナーと判断
- 『ミコノート』での協業を皮切りに、国内外のモバイルゲーム市場での成功を目指し開発・運用の両面で協業予定

## Q2時点で不採算タイトルは2本に

運用中12タイトル※の22年3月期Q2営業利益



※ 21年9月末の運用タイトル数。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3本と『ぼくとドラゴン』を含む

## IPの獲得、育成、開発：悪魔王子と操り人形

ユーザーベースは順調に拡大が継続。10月にゲーム開発がスタート

# 悪魔王子と 操り人形

Evil Prince and the Puppet



- 開発中のオリジナルIP。19年11月に公式twitterアカウント、12月にオフィシャル・サイトがオープン
- 21年9月時点で公式twitterアカウントフォロワー数が8.3万人。Instagramアカウントもオープンし、10月末で4.4万人（7月比で+3.4万人）のフォロワーを獲得。ファンコミュニティの拡大が続く
- 21年4月には公式ショップがオープンし、ECもスタート
- 21年10月にゲーム開発がスタート

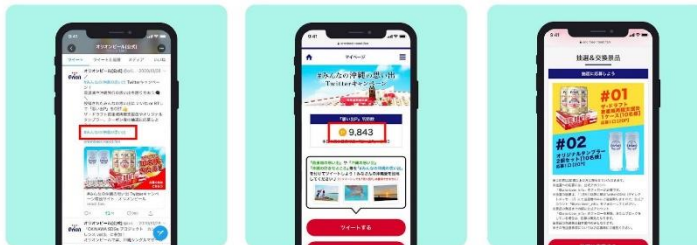
Rootは引き続き導入・導入社数が増加し拡大中。AROWを用いたIP位置情報タイトルの開発も進展



# Root

## サービス概要

Twitter上で特定のハッシュタグが付いたツイートに  
いいね・RTしたユーザーにポイントをプレゼントできるサービス



ハッシュタグ付きのツイートにいいね/  
RTしたユーザーにポイントをプレゼント

Rootが制作した特設サイト内で  
ポイントを表示

特設サイト内でポイントを使って  
抽選に応募

- 20年12月リリース。Twitterを活用したファンコミュニティ促進サービス
- 順調に拡大傾向にあり、10月には導入数が40タイトル、導入社数30社を突破



- AROWを用いて開発する人気IPを扱った位置情報ゲームタイトルの開発が進む



- サービス開始前の負荷テストの支援や、運用中サービスのDevOps支援を中心としたシステムの可用性向上に向けた活動全般のアドバイスなど、事業運営で培った経験を活かし、ビジネスとシステムの両面のバランスを取った課題解決を提案
- 株式会社イエアエセキュリティの協力の下、脆弱性診断サービスの提供を開始

1. 22年3月期Q2業績の振り返り

2. 中期的（-23年3月期）に目指す姿

**3. 22年3月期Q3の見通し**

4. Appendix



## ゲーム事業

- 不採算タイトルの上期中の黒字転換と、収益性の維持
- 22年3月期中にリリースを予定している新作の確実なヒット。新規タイトルの収益貢献は下期を想定。下期からの業績の拡大を目指す



## 新規事業開発

- ゲーム以外の領域での新規事業開発は、Webtoon、ライトノベル、コミックの領域に注力。M&Aを含む提携や協業を通じて、必要な機能やノウハウ、人材を確保
- 既存ゲーム事業を安定化し、生み出される利益をゲーム周辺領域における新たなエンターテインメントサービスの創出に投下



## その他

- リモートワークを前提とした働き方にあわせ、オフィスを移転。優秀な人材が確保できる就労環境の整備や働き方の多様性の担保など、大きな変化を迎える中でも揺るがない強く、柔軟な組織づくりに注力
- グループ会社との一層の連携によるグループ全体での業績拡大、事業成長に引き続き注力

## 見通しの概要

新作フル寄与、年末年始・周年イベントによるQoQ増収見込みも、『ミコノート』広告宣伝費、新作運用費増でQoQ減益

(単位：百万円)	22年3月期 Q1 実績	22年3月期 Q2 実績	22年3月期 Q3 見通し	22年3月期 Q3 (累計) 見通し	22年3月期 Q2			21年3月期 Q3 (累計)		
					QoQ	%	YoY	%		
売上高	2,661	2,523	2,816	8,000	2,523	293	11.6%	9,156	▲1,156	▲12.6%
変動費	394	380	406	1,180	380	26	6.8%	1,388	▲208	▲14.9%
固定費	1,762	1,680	2,078	5,520	1,680	398	23.6%	6,083	▲563	▲9.2%
研究開発費	117	91	112	320	91	21	23.0%	263	57	21.6%
資産計上	496	692	612	1,800	692	▲80	▲11.5%	379	1,421	374.9%
広告宣伝費	16	21	123	160	21	102	485.7%	57	103	180.7%
営業利益	504	463	333	1,300	463	▲130	▲28.0%	1,683	▲383	▲22.7%
経常利益	492	448	360	1,300	448	▲88	▲19.6%	1,653	▲353	▲21.3%
純利益	300	311	289	900	311	▲22	▲7.0%	1,298	▲398	▲30.6%



1. 22年3月期Q2業績の振り返り

2. 中期的（-23年3月期）に目指す姿

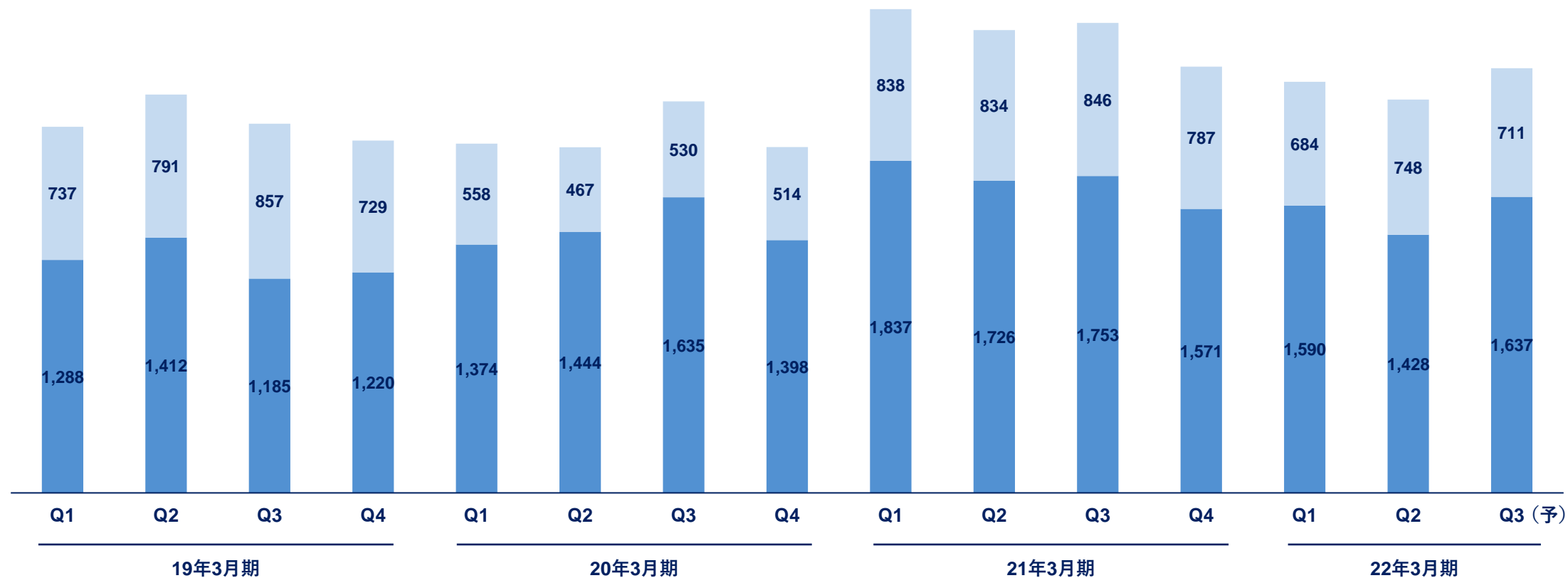
3. 22年3月期Q3の見通し

**4. Appendix**



## ゲーム事業課金売上推移（配信主体別）

(単位：百万円)



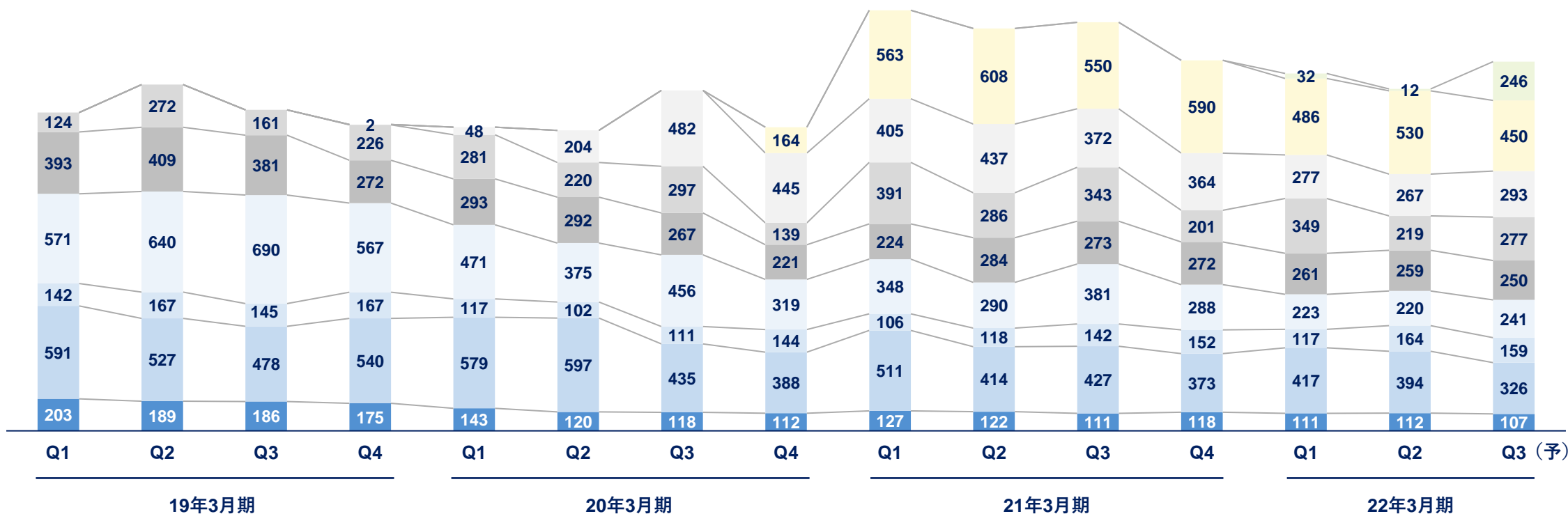
※ 他社配信タイトルの売上はネット計上であり、自社配信タイトルの売上についてはグロス計上

※ プラットフォームからの売上は除く

# ゲーム事業課金売上推移（リリース時期別）

(単位：百万円)

■ 2013年以前 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021

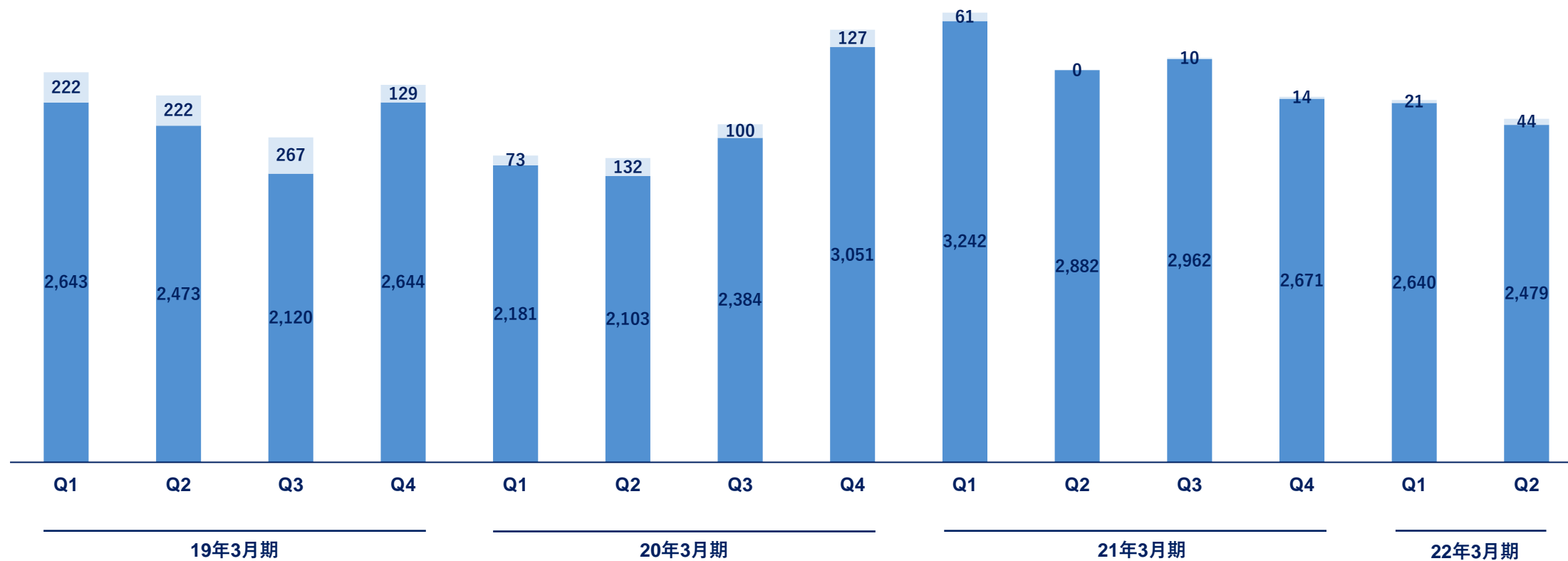


※ 他社配信タイトルの売上はネット計上であり、自社配信タイトルの売上についてはグロス計上  
 ※ プラットフォームからの売上は除く

## 売上高推移（18年3月期 - 22年3月期Q2）

(単位：百万円)

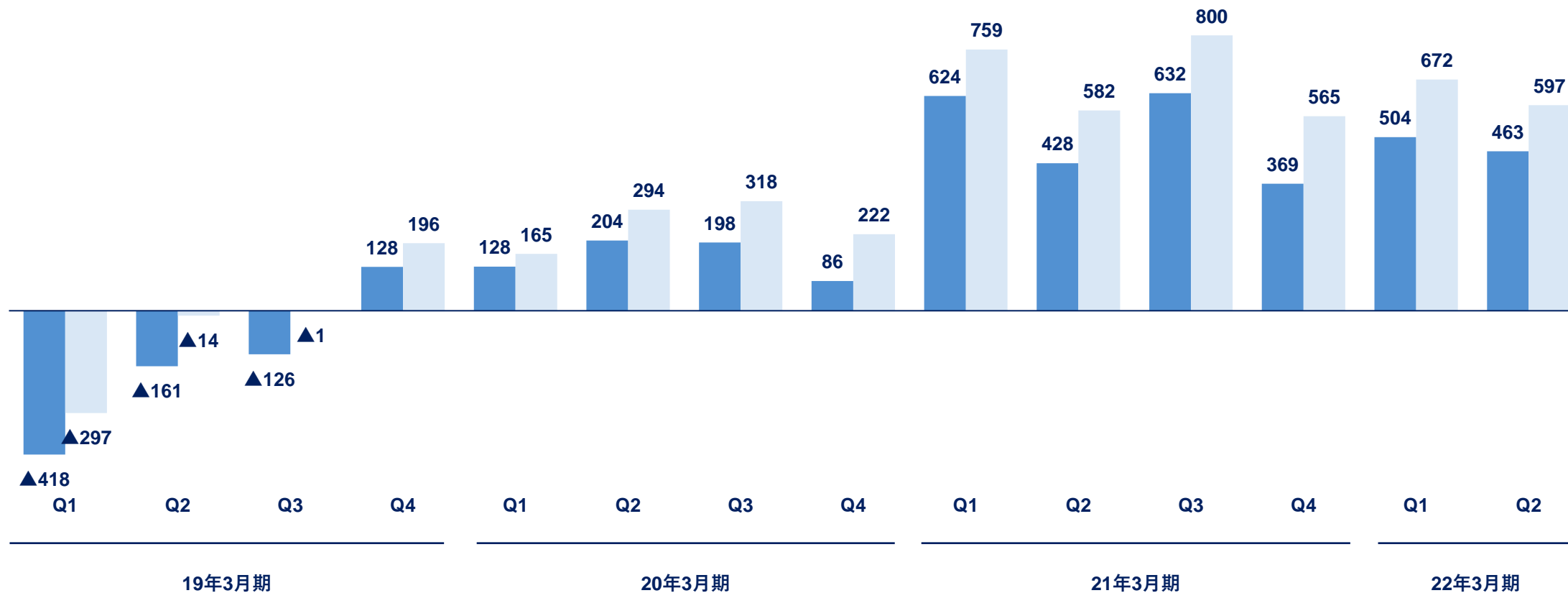
■ ゲーム ■ メディア



## 営業利益・EBITDA推移（18年3月期 - 22年3月期Q2）

(単位：百万円)

■ 営業利益 ■ EBITDA



## S

1. 人権に配慮し、多様性と柔軟性に配慮した就労環境の整備  
職場での差別の禁止や適切な労務管理の実施の他、リモートワークの導入や男性社員の育児休暇取得を推奨する等、従業員の健康維持や、従業員のライフイベントやライフステージに配慮、尊重した就労環境の整備に注力しています。

## 2. 従業員の健康増進とスキルアップ支援

従業員が健康な状態で、最大限能力を発揮できる環境の整備に向け、下記の取り組みを行っております。

- マッサージルームの設置
- 人気カフェと提携したカフェスペース
- ナレッジ共有イベントの開催支援や、技術系情報発信の支援



## 3. 起業コミュニティ支援

IT系ベンチャー、学生起業家の先駆けとして、後進の起業家の育成や日本における起業の更なる活性化に貢献すべく、下記の取り組みを行っております。



- 中高生を対象としたプログラミング教室の開催
- 各種起業関連イベントへの登壇・協賛
- プログラミング講座協賛をつうじた学生支援
- 勉強会やセミナー等へのオフィススペースの提供

## G

ドリコムは持続的な成長と株主価値の最大化を目指し、健全かつ適切な経営を行うべく、ガバナンスの強化、特に女性の取締役への起用、異なる専門的バックグラウンドを有する独立社外取締役の多数起用、および活発な議論などに注力しております。

## 1. 女性の取締役への積極的な起用

21年7月時点で、女性取締役比率は20%となっております。

## 2. 社内取締役と独立社外取締役のバランス

21年7月時点で、全取締役に占める独立社外取締役の割合は60%となっております。

## 3. 独立社外取締役の多様性

公認会計士、弁護士、大学教授等、様々な領域での専門家を独立社外取締役として起用しております。

## 4. 取締役会の定期的な実施および高出席率

月次で定期的に取り締役会を実施し、適時経営状況や経営課題について情報を共有された上で、活発な議論が行われております。20期（2021年3月期）については年間24回、19期（2020年3月期）については年間28回取締役会を実施しております。

(単位：百万円)	22年3月期 Q2 (21年7月-9月)			22年3月期 Q1 (21年4-6月)	21年3月期 Q2 (20年7-9月)
		QoQ	YoY		
原価合計	1,566	-3.4%	-21.4%	1,621	1,992
支払手数料	222	0.6%	-17.5%	220	269
著作権料	54	-0.9%	-40.5%	55	91
労務費	566	2.8%	27.1%	551	445
外注費	573	7.6%	5.2%	533	545
通信費	141	1.3%	2.7%	139	137
ソフトウェア償却	122	-12.6%	-15.0%	139	143
減価償却費	6	-67.7%	6.0%	20	6
原材料仕入高	480	31.2%	31.7%	366	364
他勘定振替高	-784	27.7%	321.5%	-614	-186
仕掛品	-31	-	-	1	0
その他	214	3.2%	-47.4%	207	173
販管費合計	494	-7.8%	7.2%	535	460
支払手数料	28	0.4%	7.3%	28	26
広告宣伝費	21	28.6%	102.8%	16	10
労務費	216	17.3%	-12.4%	184	247
採用費	20	-44.3%	406.2%	36	4
研究開発費	91	-22.5%	3.2%	117	88
減価償却費	5	-24.7%	54.3%	6	3
のれん償却費	0	-	-	0	0
その他	110	-23.6%	37.8%	144	80

(単位：百万円)	22年3月期 Q2 (21年9月末)	22年3月期 Q1 (21年6月末)	21年3月期 Q4 (21年3月末)	注記
流動資産	7,108	7,630	7,669	
現預金	4,949	5,299	5,288	
売上債権	1,602	1,756	1,841	売上高の変動にリンク
その他	556	574	539	
固定資産	2,563	2,158	1,941	
建物、工具、器具及び備品	273	266	114	オフィス設備が中心
ソフトウェア資産(含仮勘定)	1,388	1,065	878	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
のれん	0	0	0	M&Aに伴い発生したのれん
繰延税金資産	273	311	434	
その他	627	515	512	
総資産	9,672	9,789	9,610	
流動負債	2,525	2,924	3,181	
買掛金・未払金	1,013	1,051	1,024	
借入金・社債	877	1,012	740	銀行借入/社債発行
その他	634	860	1,417	
固定負債	2,614	2,706	2,573	
借入金・社債	2,350	2,429	2,430	銀行借入/社債発行
その他	263	277	143	
純資産	4,532	4,158	3,855	
資産合計/負債純資産合計	9,672	9,789	9,610	

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。





**DRECOM**<sup>®</sup>

with entertainment