



## 事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

---

株式会社ドリコム  
2021年11月19日

## 1. ドリコムについて

## 2. モバイルゲーム市場概況

## 3. 当社の特徴と優位性

## 4. 今後の成長戦略



会社名: 株式会社ドリコム

証券コード: 3793

本社所在地: 東京都品川区

創業: 2001年11月13日

資本金:  
(2021年9月末時点) 17億92百万円

主要事業: ゲーム事業、メディア事業

代表者: 代表取締役社長 内藤 裕紀

役員:  
取締役 後藤 英紀  
取締役 監査等委員 青木 理恵  
取締役 監査等委員 村田 雅夫  
取締役 監査等委員 清水 勝彦

連結従業員数:  
(2021年9月末時点) 406名

主要取引行:  
三井住友銀行  
三菱UFJ銀行  
みずほ銀行  
商工中金

主要子会社:  
株式会社ドリアップ  
株式会社スタジオレックス  
株式会社BlasTrain

ミッション

WITH ENTERTAINMENT  
～人々の期待を超える～

×

ビジョン

発明を産み続ける

3つのバリュー

真摯であること

+

本質を捉える

+

変化に挑戦する



**内藤 裕紀**  
代表取締役社長

1978年生まれ。京都大学在学中の2001年に有限会社ドリコムを設立し、代表取締役に就任。インターネットサービスの提供を主軸に事業を展開。2006年に東証マザーズ上場を果たす。



**後藤 英紀**  
取締役

1966年生まれ。大和総研、IT関連の調査・コンサルティング会社を経て、2000年にドイツ証券入社。エクイティリサーチ、投資銀行本部を経たのち、ドリコムに転身。2015年6月、取締役に就任。

**青木 理恵**  
取締役 監査等委員

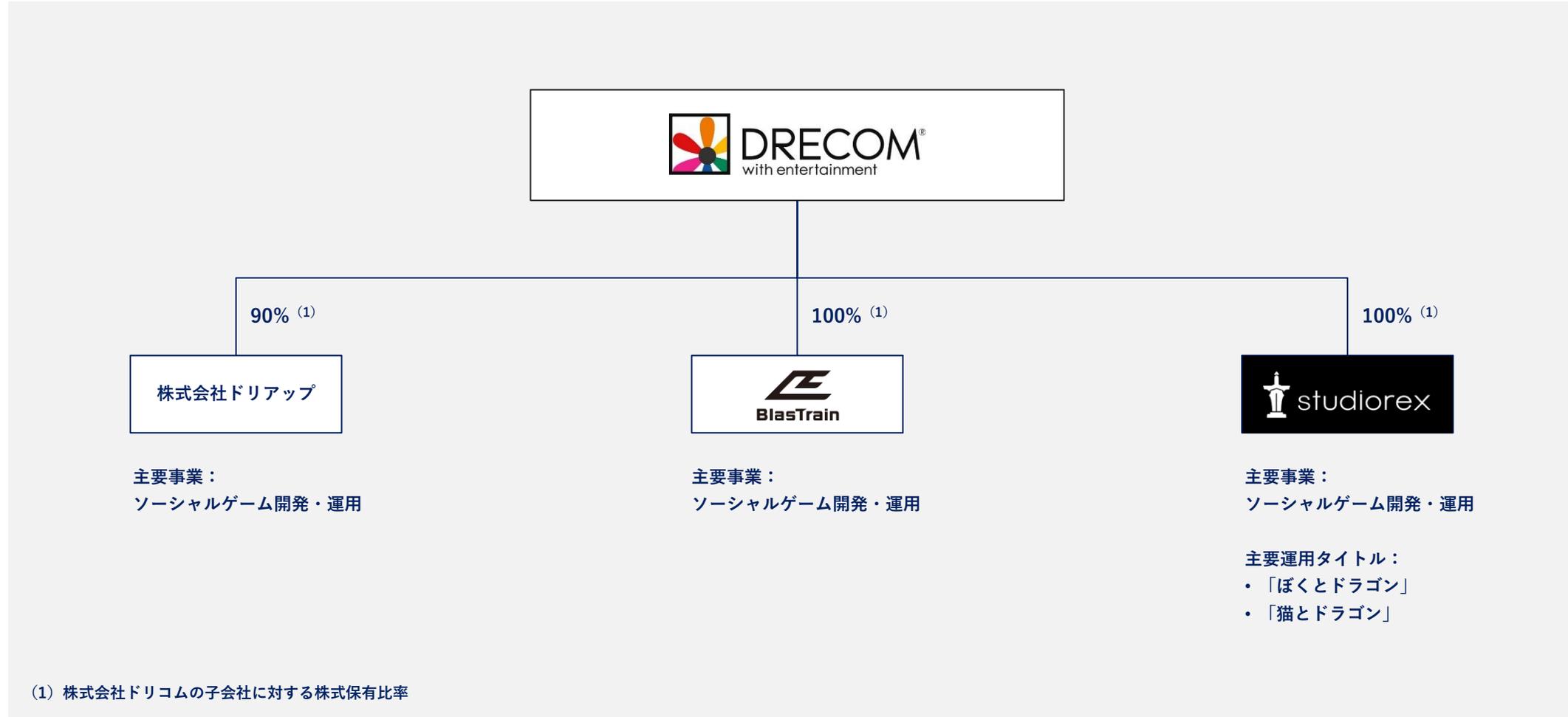
1995年明治大学商学部卒業。同年太田昭和監査法人（現新日本有限責任監査法人）入所。2000年大和証券SBキャピタル・マーケティング株式会社（現大和証券株式会社）入社。  
2004年青木公認会計士事務所設立 所長（現任）。  
2010年当社監査役。2013年株式会社ジーニー 監査役。  
2015年当社社外取締役（監査等委員）（現任）。  
2018年リックソフト株式会社 社外取締役（監査等委員）（現任）。

**村田 雅夫**  
取締役 監査等委員

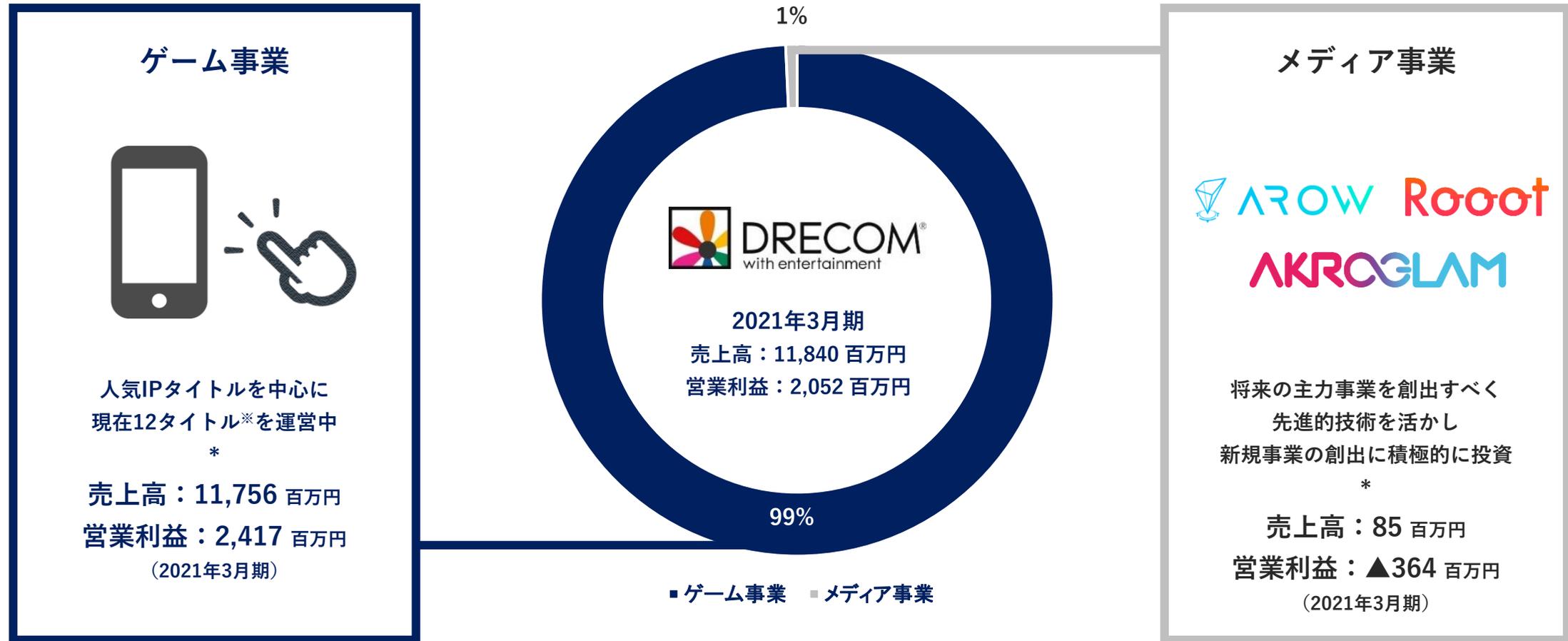
1994年東京大学法学部卒業。1996年司法修習終了（第48期）弁護士登録（第二東京弁護士会）。同年森綜合法律事務所（現 森・濱田松本法律事務所）入所。2002年よりみのり総合法律事務所入所 パートナー就任。2004年村田・若槻法律事務所設立 代表弁護士（現任）。2008年法政大学法科大学院兼任教授。2014年当社監査役。2015年当社社外取締役（監査等委員）（現任）。

**清水 勝彦**  
取締役 監査等委員

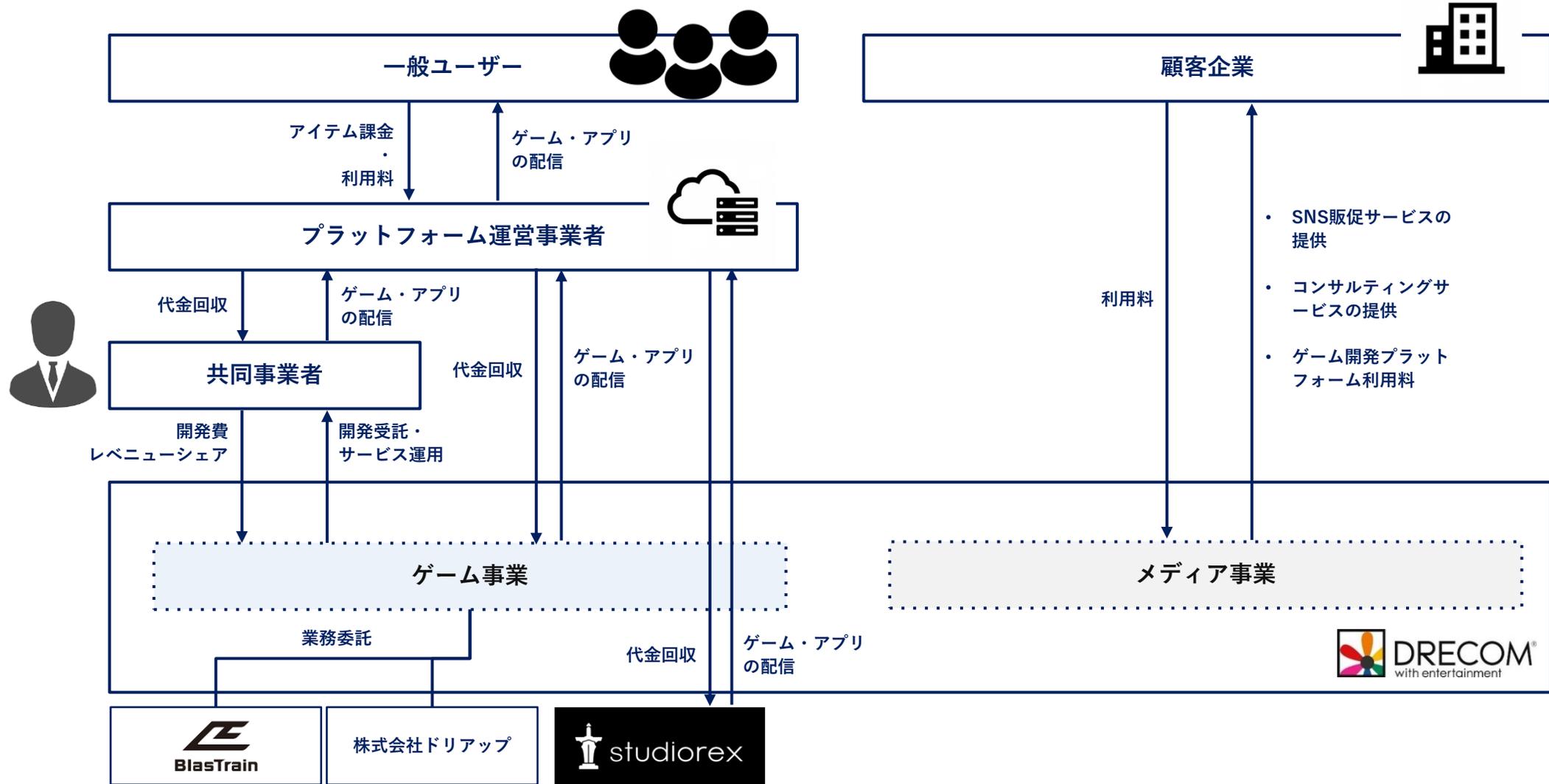
1986年東京大学法学部卒業。1994年ダートマス大学エイモス・タックススクール修了。株式会社コーポレートディレクションを経て、2000年テキサスA&M大学より博士号を取得。同年テキサス大学サン・アントニオ校助教授、2006年より准教授。2010年より慶應義塾大学大学院経営管理研究科教授（現任）。2019年当社社外取締役（監査等委員）（現任）。



ゲーム事業を収益の柱とし、メディア事業で新領域でのサービス開発を加速



※ 21年9月末時点。シリーズタイトルは1本としてカウント



主力IPタイトルを中心に、12タイトルを運営中



「ちょこっとファーム」  
(2011年)



「ダービースタリオン マスターズ」  
(2016年)



「みんゴル」  
(2017年)

## ドリコム配信

- 「ちょこっとファーム」 (2011年)
- 「ダービースタリオン マスターズ」 (2016年)

## 株式会社バンダイナムコエンターテインメント配信

- 「ONE PIECE トレジャークルーズ」 (2014年-15年)
- 「アイドルマスター シャイニーカラーズ」 (2018年)
- 「スーパーロボット大戦DD」 (2019年)
- 「NARUTO X BORUTO 忍者TRIBES」 (2020年)

## 株式会社アニプレックス配信

- 「きららファンタジア」 (2017年)

## 株式会社フォワードワークス配信

- 「みんゴル」 (2017年)
- 「魔界戦記ディスガイアRPG」 (2019年)

## 株式会社スタジオレックス (グループ会社)

- 「ぼくとドラゴン」 (2015年)
- 「猫とドラゴン」 (2019年)

## 株式会社ブシロード配信

- 「D\_CIDE TRAUMEREI」 (2021年)

「ONE PIECE トレジャークルーズ」、「アイドルマスター シャイニーカラーズ」、「スーパーロボット大戦DD」及び「NARUTO×BORUTO 忍者TRIBES」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。

「きららファンタジア」は株式会社アニプレックスより配信中のゲームです。「みんゴル」及び「魔界戦記ディスガイアRPG」は株式会社フォワードワークスより配信中のゲームです。「D\_CIDE TRAUMEREI」は株式会社ブシロードより配信中のゲームです。



- AIを活用した3DリアルマップとPOIデータを提供を中心に、個人開発者・インディーゲーム開発者も気軽に低コストでARゲームが開発できる開発プラットフォーム
- 17年、CEDECにて発表。今期中の商業化を予定。現在、AROWを用いた人気IPを扱った位置情報タイトルの開発も進む
- 経済産業省「コンテンツグローバル需要創出等促進事業費補助金（J-LOD）」採択事業



- 『ファンをよりファンに』をコンセプトとした、Twitter上でファン同士で盛り上げられるキッカケや、ファン同士で繋がるキッカケを与えることをベースとしたマーケティングツール
- 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。ユーザーは獲得した「ポイント」を使って、Rootが用意する特設サイト内で景品やグッズ等への抽選に応募が可能

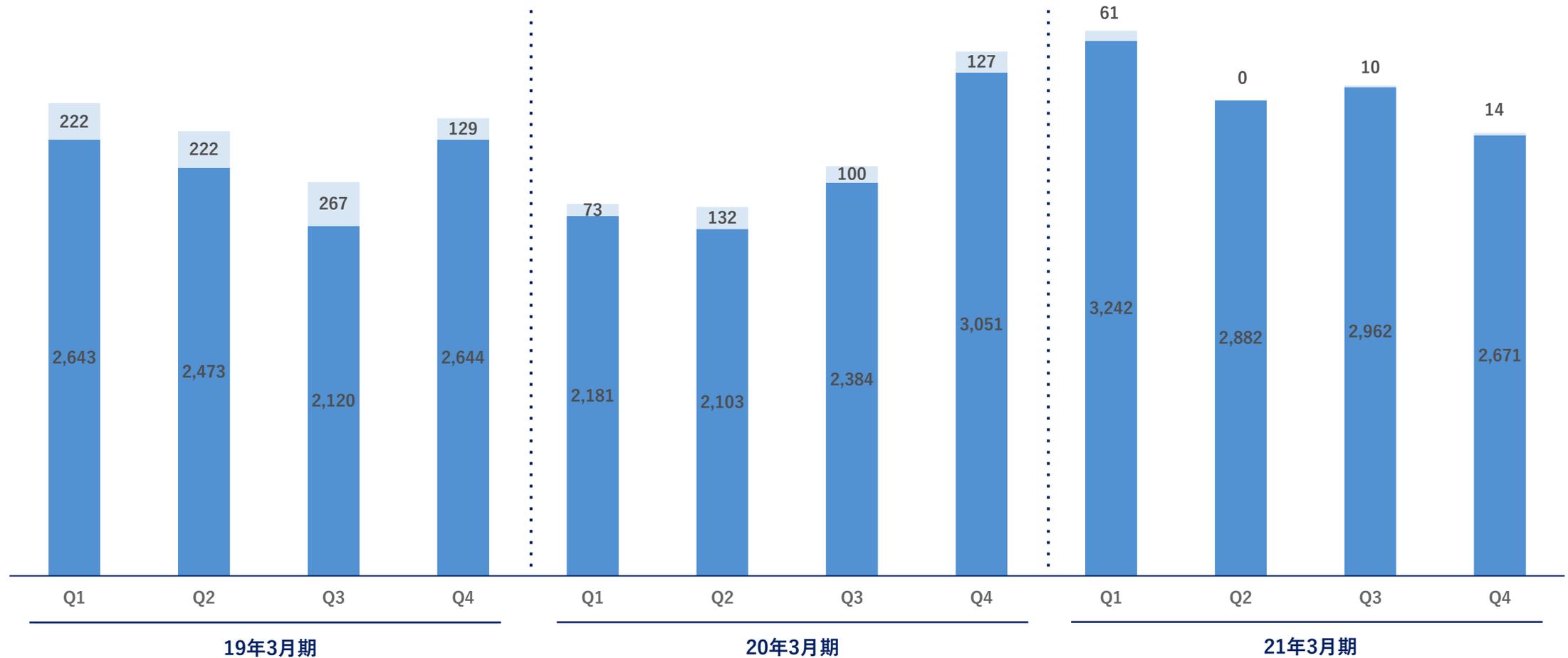


- 世界一のデュオを目指す、歌姫たちの軌跡。音楽と物語がクロスフェードするサウンドプロジェクト
- ゲーム以外のエンターテインメント領域での事業開発への挑戦。
- 20年9月にサービスを開始。21年9月時点で10曲が各種音楽配信サービスで配信中

# 売上高推移 (19年3月期 - 21年3月期)

(単位：百万円)

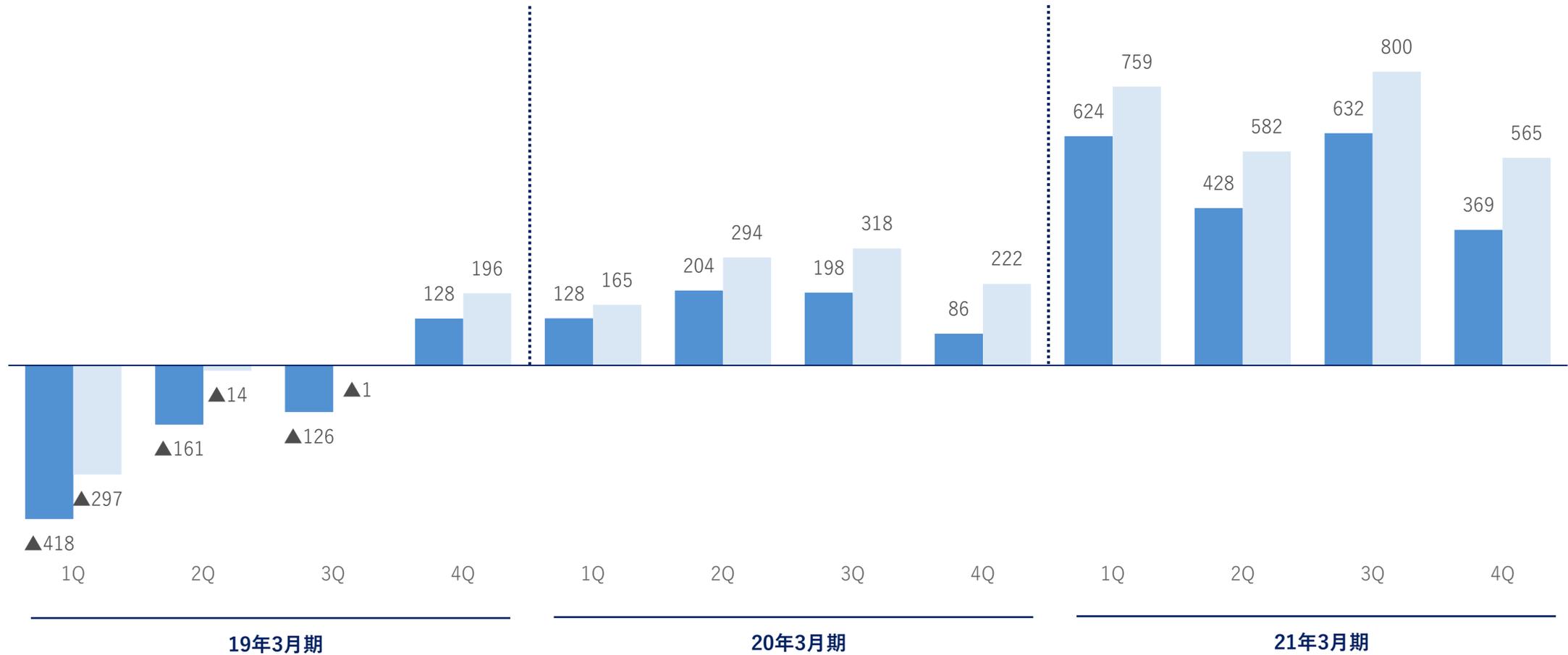
■ ゲーム ■ メディア



# 営業利益・EBITDA推移（19年3月期 - 21年3月期）

(単位：百万円)

■ 営業利益 ■ EBITDA



# 売上原価・販管費の推移（19年3月期 - 21年3月期）

原価率は運用効率化に伴い改善。販管費率は成長に向けた研究開発投資を実施しつつコントロール。

売上原価と原価率

販売費及び一般管理費と販管費率

(単位：百万円)

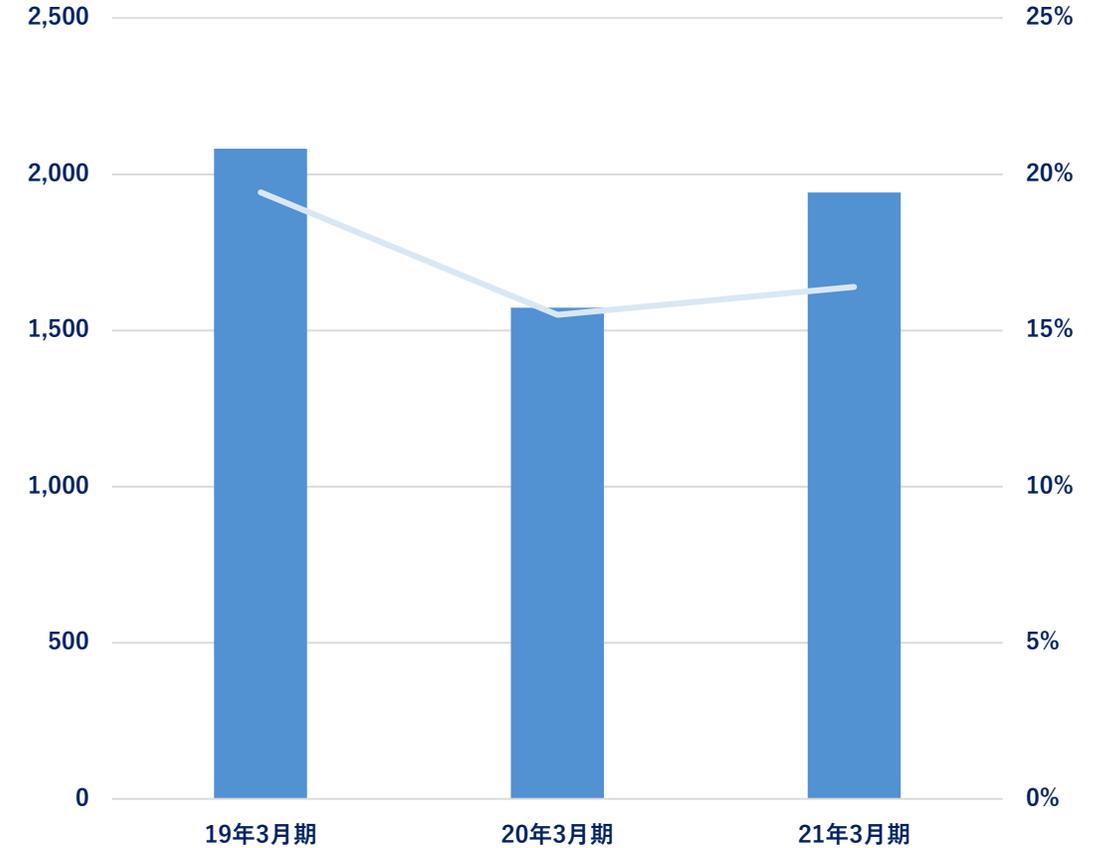
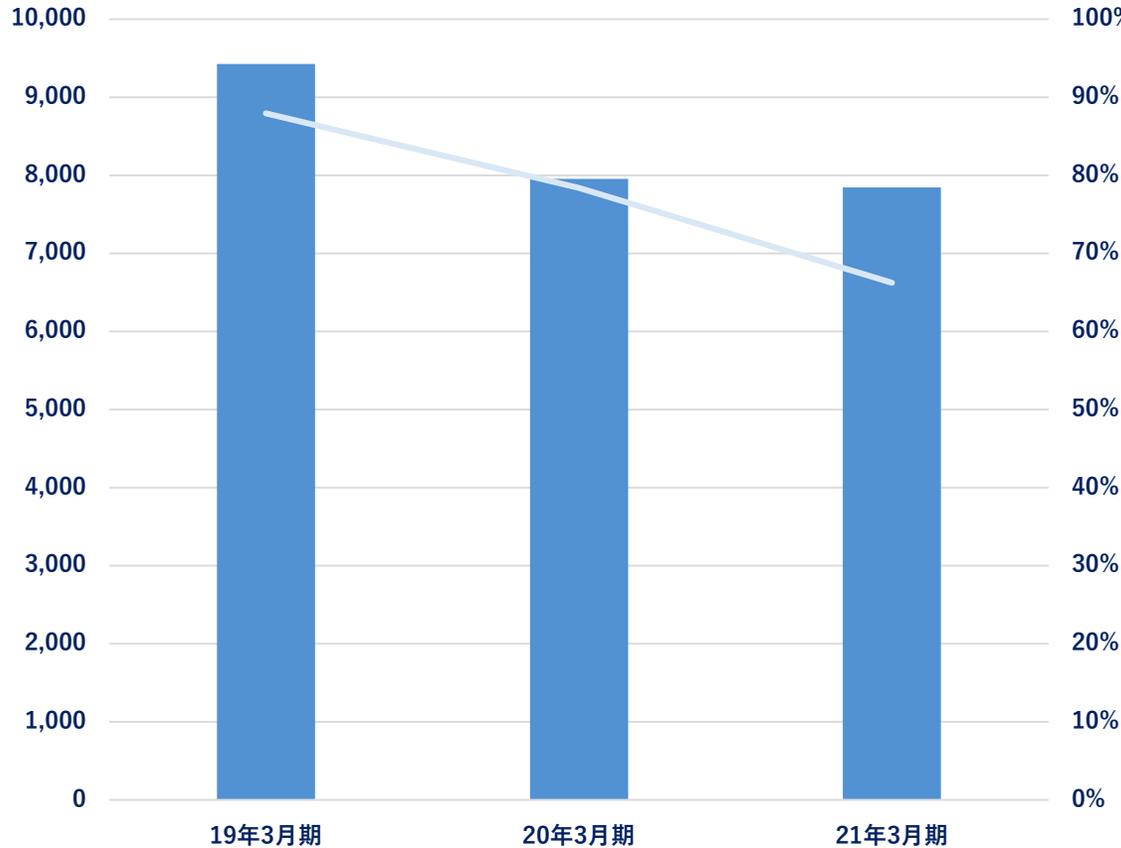
■ 売上原価    ▲ 原価率

原価率  
(原価/売上高)

(単位：百万円)

■ 販管費    ▲ 販管費率

販管費率  
(販管費/売上高)



<p>ソーシャルゲームの企画、開発及び運営について</p>	<p>当社グループは、ソーシャルゲームの企画、開発及び運営を軸とした、ソーシャルゲーム事業を展開しており、当社グループの提供するソーシャルゲームは国内外の幅広いユーザーから一定の支持を得ていると考えております。</p> <p>しかしながら、当該業界においては、ユーザーのサービスへの要求水準は上昇し続けており、ユーザーの嗜好変化も激しさを増しているものと認識しております。当社グループは、ユーザーニーズの的確な把握及びその対応に努めておりますが、ソーシャルゲームの開発及び運営においてこれらニーズへの十分な対応が困難となった場合には、既存タイトルの収益性低下や新規タイトルの不振等の状況が生じ、事業運営の縮小や中止等を余儀なくされる可能性があります、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>IPソーシャルゲームに焦点をあてた戦略について</p>	<p>当社グループは、2016年3月期より、IPソーシャルゲーム（IPコンテンツ（知的財産。アニメ、コミック、ゲーム等のコンテンツを指す）を主体としたゲーム）に焦点をあてた戦略に注力しております。同戦略では、外部のIPプロジェクト・パートナー（IPコンテンツやその使用权を有する事業者。以下「パートナー」という。）と共同で、複数のIPソーシャルゲームを企画、開発及び運営することを核としており、現在複数タイトルのIPソーシャルゲームの開発を推進しております。パートナーとの共同開発では、開発及び運営に伴う費用の分担によりリスクが抑制される等メリットが享受できる一方、パートナー各社にて事業方針の転換又は変更等が生じた場合には、必ずしも当社グループが意図する事業運営が推進できない可能性があります。主要なIPプロジェクトにおいて、大幅な事業方針の変更又は投資額の縮小若しくは延期又は中止等が決定された場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>また、複数のIPソーシャルゲームを企画、開発及び運営するにあたり、社内の人材育成、社外からの人材登用及び社外の開発パートナーとの協業等が想定どおりに進まない場合や当社グループの想定を上回る人材流出が発生した場合には、企画及び開発の遅延又は運用サービスの競争力の低下等によって事業戦略の進展が制約され、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>国内外のプラットフォーム運営事業者への依存及びその動向について</p>	<p>当社グループのソーシャルゲーム事業の多くは、国内外のプラットフォーム運営事業者を介して利用者にサービスを提供しており、各社の利用規約及び各社との契約内容を遵守し、サービスを運営しております。</p> <p>今後、各社の事業方針に変更があった場合や当社グループのコンテンツが各社の基準を満たさないと判断された場合には、その対応に多大な費用等を要する可能性があります、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。また、各プラットフォーム運営事業者の事情により、当社グループへの支払いを行うことができなくなった場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>

## 主要な事業環境に係るリスク（続き）

株式会社バンダイナムコエンターテインメントへの依存について	<p>当社グループがソーシャルゲーム事業にて提供する複数のソーシャルゲームは、株式会社バンダイナムコエンターテインメントにより配信されており、同社配信のソーシャルゲームからの収益が当社グループのソーシャルゲーム事業全体の収益の多くを占めております。</p> <p>株式会社バンダイナムコエンターテインメントと当社との関係は良好に推移しているものと認識しており、今後も当該関係を継続していく方針ではありますが、同社の事業方針に重大な変更があった場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>
ソーシャルゲームに関する法規制等について	<p>当社グループは、ソーシャルゲームの利用環境向上を推進すべく、関連事業者からなる一般社団法人コンピュータエンターテインメント協会に所属し、法規制及び業界内の各種ガイドラインを遵守する方針であります。しかしながら、現行の法規制の新設、改正又は強化若しくは各種ガイドラインの変更等が行われた場合には、その対応に多大な費用等を要する可能性があります。</p>
サービスの健全性について	<p>当社グループでは、コンテンツを配信する前に国内外のプラットフォーム運営事業者の基準や当社グループの基準に照らし、サービス及びその表現等の健全性を確保するように努めております。しかしながら、社会情勢の影響等により、当該基準が新設、変更又は強化された場合には、当社グループが提供するコンテンツを配信できなくなる可能性やその対応に多大な費用等を要する可能性があります。</p>
著作物を利用したソーシャルゲームについて	<p>当社グループの提供するコンテンツの中には、著作権者等から利用許諾を得て配信しているものがあります。今後も著作権者等と良好な関係を維持してまいります。著作権者等の方針変更等により、当社グループが利用許諾を得ることができなくなった場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>
コンピュータシステムのリスクについて	<p>当社グループが利用するコンピュータシステムの動作不良が生じた場合、当社グループの提供するサービスが中断又は停止する可能性があります。当社グループは、品質管理のため、サービスの提供を開始するまでにチェックリスト等により確認作業を行っていますが、コンピュータシステムの動作不良によりサービスが中断又は停止する事態が生じた場合には、損害賠償や信用低下等により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>また、当社グループのサービスはサーバー等を介して提供しておりますが、一時的なアクセスの集中による負担の増加、自然災害、事故又は外部からの不正な侵入等が発生した場合には、サービスが停止する可能性があります。当社グループは、外部からの侵入等を防ぐための監視体制の強化、システムの二重化等の対策を行っております。しかしながら、重要なデータが消失又は漏洩した場合若しくはサーバーが利用できなくなった場合には、損害賠償や信用低下等により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>

## 主要な事業環境に係るリスク（続き）

<p>新規サービスの事業展開に伴うリスクについて</p>	<p>当社グループは、インターネット関連市場での新規サービスに積極的に参入することを経営方針としております。当社グループは、今後も、既存事業の基盤強化を継続的に行いながら、付加価値の高い新規サービスを展開していく方針であります。しかしながら、新規サービスの開始に際しては、当社グループにおいて研究開発及びシステム開発に係る人員不足その他の要因により、事業立ち上げ等に想定以上の時間を要する場合や事業拡大及び収益獲得が当初の想定どおりに進捗しなかった場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。また、新規サービスの事業展開においては、当社グループにおける体制構築やサービスの拡充及び健全性維持等のために新たな費用負担等が生じる場合があり、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>為替リスクについて</p>	<p>当社グループは、ソーシャルゲーム事業の一部において国外のプラットフォーム運営事業者を介して海外のユーザーに提供しており、当社グループが海外のユーザーへ販売したゲーム内のアイテム等の代金は国外のプラットフォーム運営事業者を通じて現地の通貨にて回収されます。今後、当初想定した為替レートと実勢レートに著しい乖離が生じた場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>ソフトウェアに係る減損処理等について</p>	<p>当社グループは、ソーシャルゲーム事業、広告事業及びメディア事業においてサービス提供のために開発したプログラム等については、資産性を考慮して「ソフトウェア」等として連結貸借対照表に計上し、一定の期間等に応じて償却を行っております。今後において、個別のゲームタイトルやサービスについて、収益性低下により期待する収益が獲得出来ない又は見込めない等の状況が生じ、当該資産に係る投資回収が困難であると判断される場合には、減損損失や評価損等の計上を余儀なくされる可能性があります、これにより当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>

### リスクへの対応策

これらのリスクは、経済情勢や当社が属する、または関連する業界の動向等が含まれ、随時起こりうる可能性がございますが、事業環境及び市場動向の分析等による競争力の維持・強化に努めることで対応してまいります。

※上記以外のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

## 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1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1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。19期（2020年3月期）については年間28回、18期（2019年3月期）については年間24回取締役会を実施しております。

1. ドリコムについて

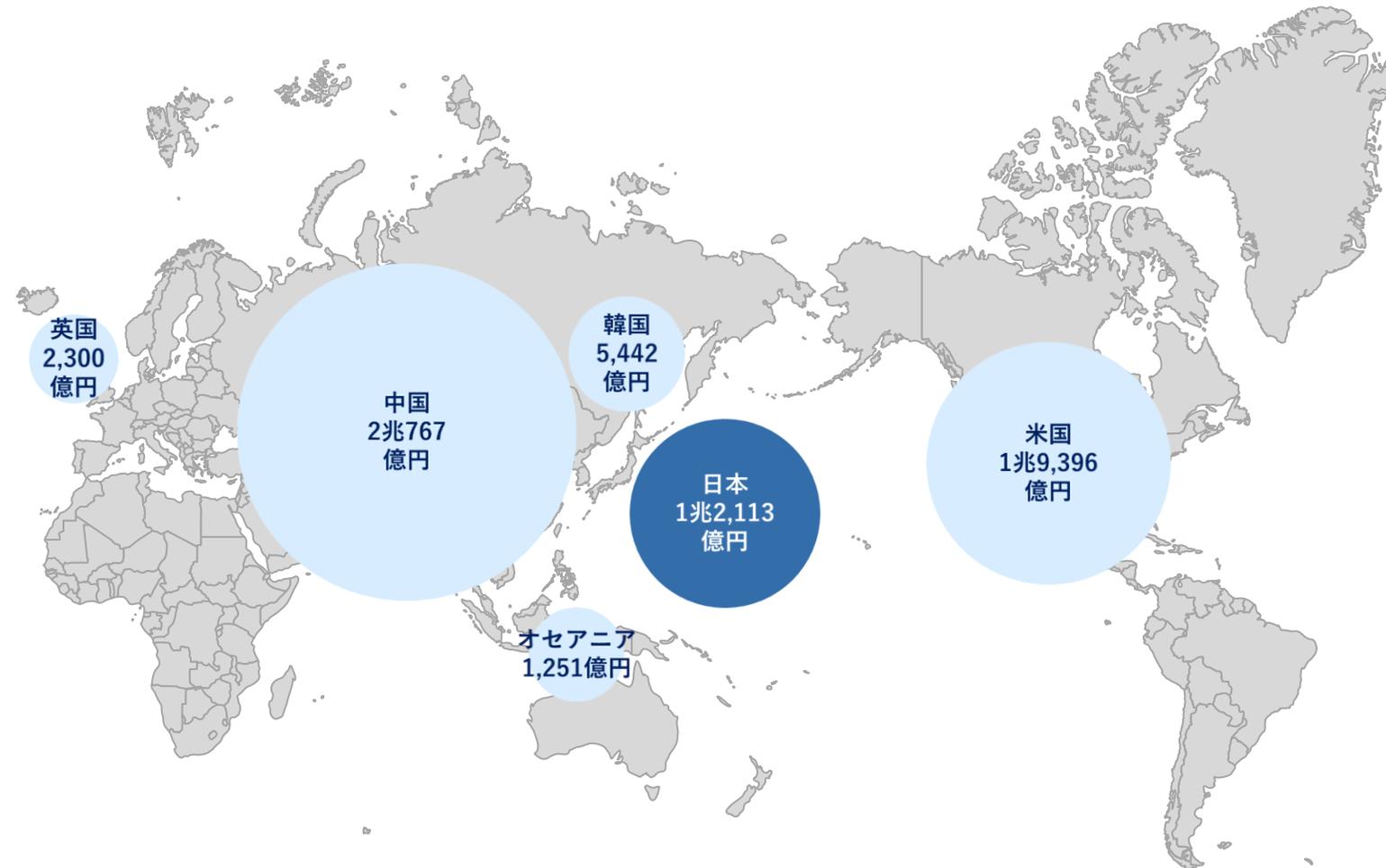
**2. モバイルゲーム市場概況**

3. 当社の特徴と優位性

4. 今後の成長戦略

## モバイルゲーム市場の概況（グローバル）

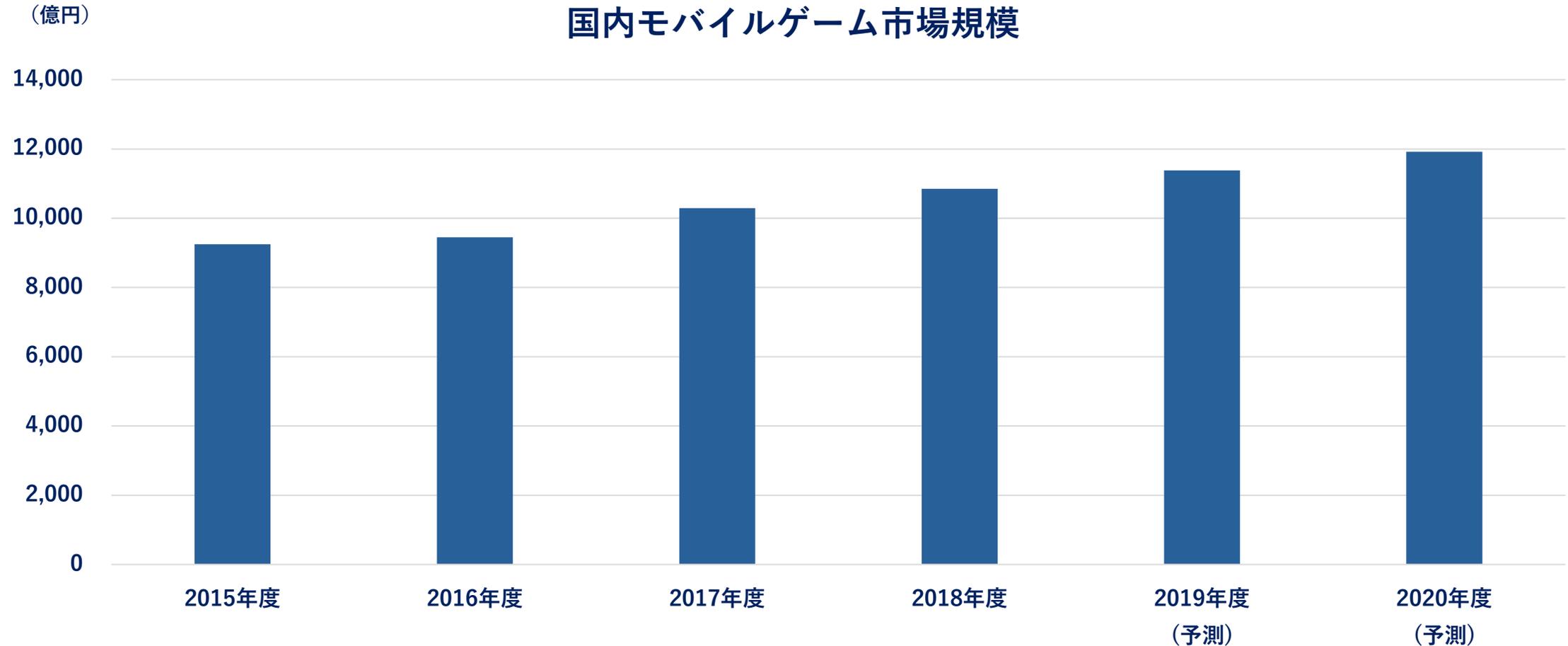
国外市場は引き続き高い成長を維持し市場サイズは拡大中。日本市場は中国、米国市場に次ぐ第3位の規模



※ 出所：角川アスキー総合研究所「ファミ通モバイルゲーム白書2021」

## モバイルゲーム市場の概況（国内）

日本のモバイルゲーム市場は約1.2兆円規模。成長率は鈍化傾向にあるが、市場サイズは引き続き拡大



※ 出所：株式会社矢野経済研究所

## モバイルゲーム市場の概況（国内）（続き）

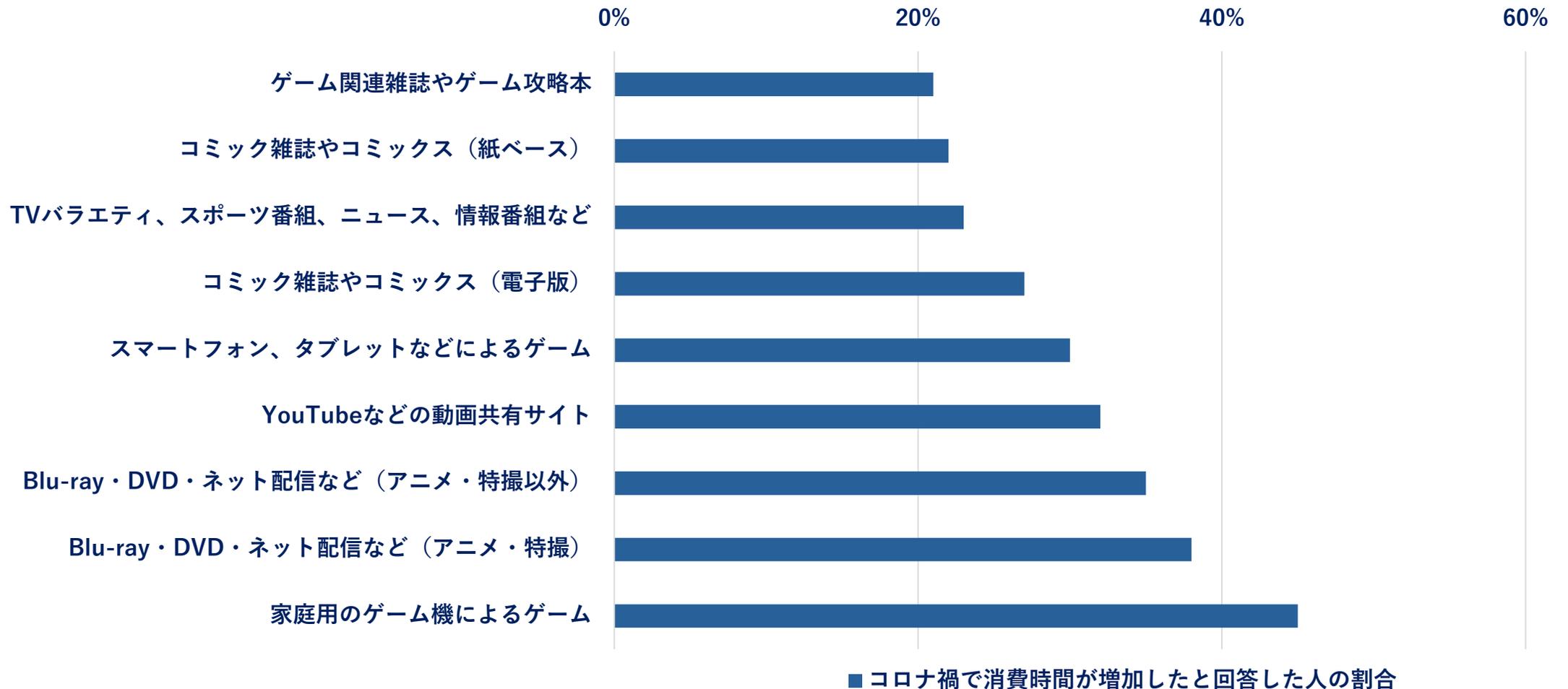
日本のモバイルゲーム市場は長期運用タイトルや人気IPタイトルが上位を占有

モバイルゲーム令和2年 国内総合売り上げトップ10					
	タイトル	配信元	推定売上	リリース年	カテゴリ
1	モンスターストライク	XFLAG（ミクシィ）	872億2,800万円	2013年	パズル
2	Fate/Grand Order	アニプレックス	623億4,400万円	2015年	人気IP
3	パズル&ドラゴンズ	ガンホー・オンライン・エンターテイメント	443億3,000万円	2012年	パズル
4	ドラゴンクエストウォーク	スクウェア・エニックス	419億1,500万円	2019年	人気IP
5	プロ野球スピリッツA	KONAMI	369億5,500万円	2015年	スポーツ
6	荒野行動	ネットイース	366億4,900万円	2017年	中国系
7	ドラゴンボールZ ドッカンバトル	バンダイナムコエンターテインメント	280億9,800万円	2015年	人気IP
8	Pokémon GO	Niantic	257億1,400万円	2016年	人気IP
9	プリンセスコネクト！ Re:Dive	Cygames	211億5,400万円	2018年	美少女
10	マフィア・シティ-極道風雲	YottaGames	204億200万円	2018年	中国系

※ 出所：角川アスキー総合研究所「ファミ通モバイルゲーム白書2021」

## モバイルゲーム市場の概況（国内）（続き）

新型コロナウイルス感染拡大による外出自粛に伴い、ユーザーの行動変容が顕著に。モバイルゲーム需要が拡大



※ 出所：角川アスキー総合研究所「ファミ通モバイルゲーム白書2021」

1. ドリコムについて

2. モバイルゲーム市場概況

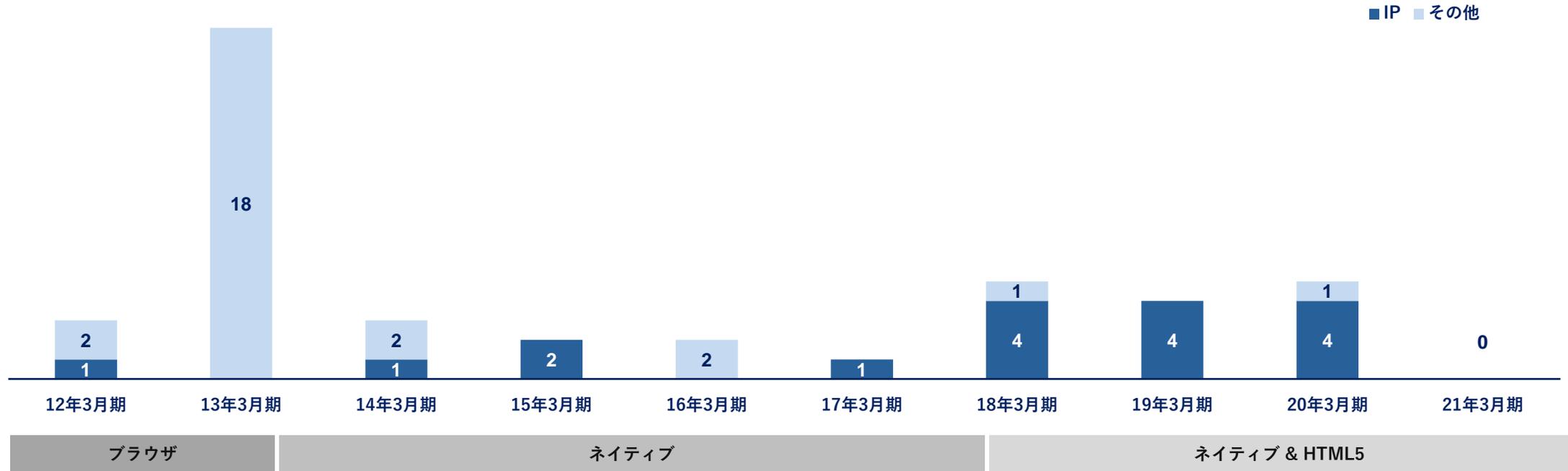
**3. 当社の特徴と優位性**

4. 今後の成長戦略

## IPタイトルを中心とした豊富な開発・運用実績

過去10年間で40本以上のゲーム開発・運用を手掛ける。IPタイトルの開発・運用に強み

ドリコムが開発または開発協力ゲームタイトルのリリース本数の推移（12年3月期～21年3月期）



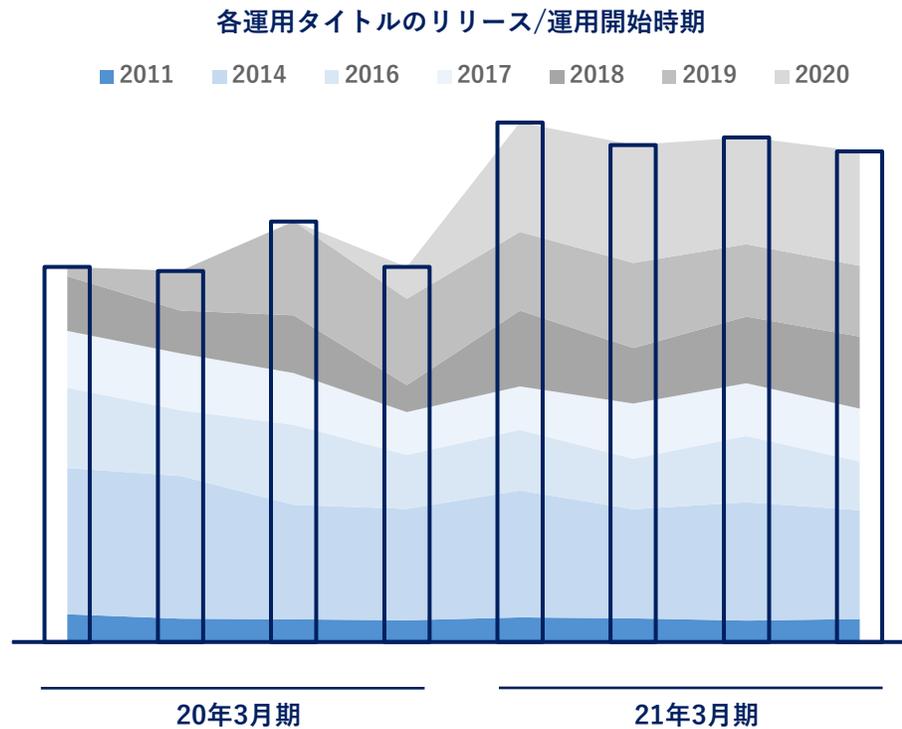
特徴と優位性

競合比でも豊富なモバイルゲーム開発・運用実績を有する。  
特にIPタイトルの開発・運用実績は国内随一

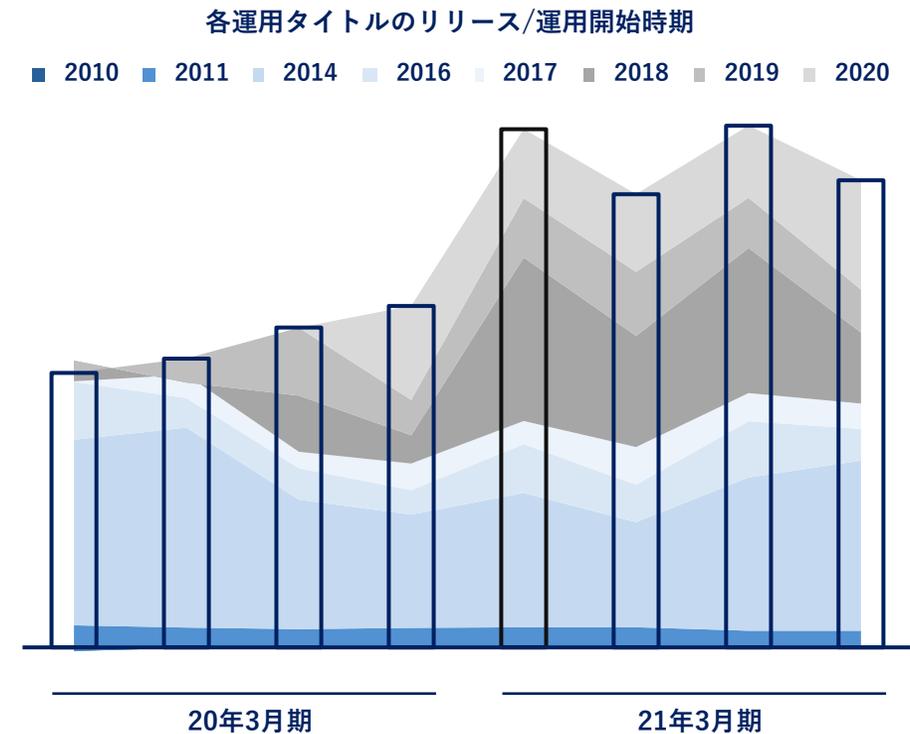
# ヒットタイトルの積み上げによる安定した収益ポートフォリオ

複数のヒットタイトルから安定的に収益を獲得することにより、ボラティリティを抑制

運用タイトルの売上合計推移



運用タイトルの事業利益合計推移



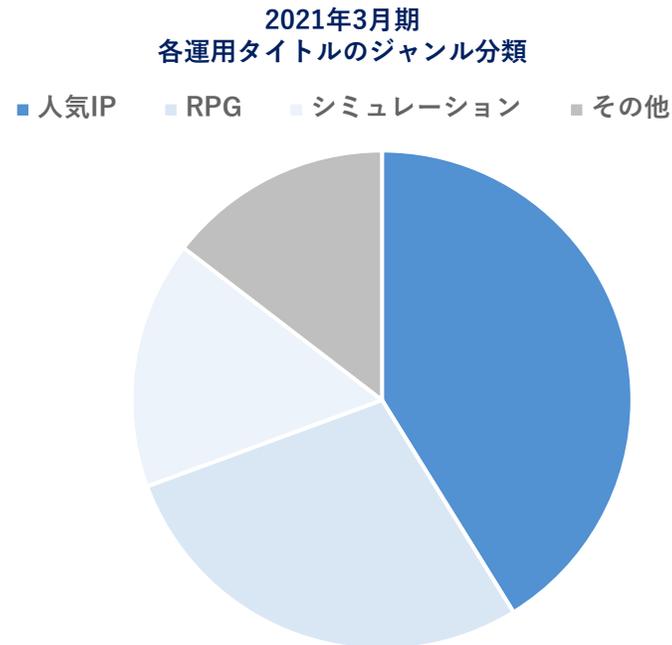
特徴と優位性

複数の中規模ヒットタイトルを積み上げることで、業績のボラティリティを抑制  
ゲーム事業から安定的な収益の獲得が可能

## 多様なジャンルの運営と配信実績

有力なIPホルダーとの良好な関係性を構築。多様なジャンルのゲーム開発能力と運営ノウハウを蓄積。

運用タイトルの売上高（ジャンル別）



運用タイトルの売上高（配信別）



### 特徴と優位性

有力IPの運営に留まらず、多様なジャンルのモバイルゲームを運用  
自社配信だけでなく、他社配信により安定的な収益性を確保

1. ドリコムについて

2. モバイルゲーム市場概況

3. 当社の特徴と優位性

**4. 今後の成長戦略**

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

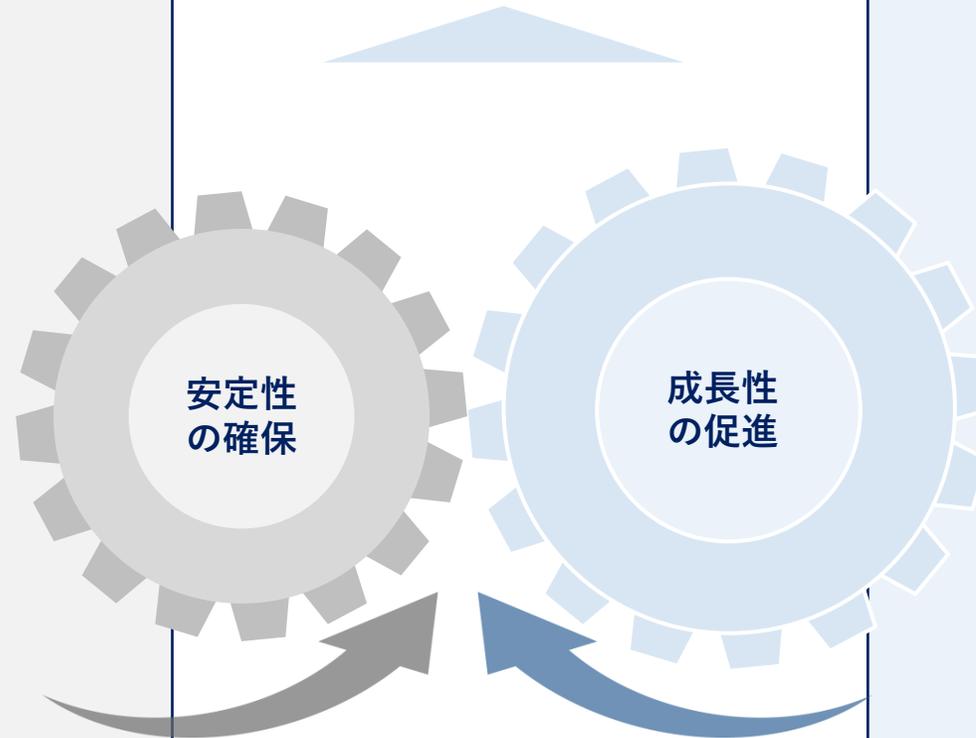
主な取組み：

- ・ 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)
- ・ 縦読みの電子コミック、ライトノベル  
(コンテンツ販売)



### 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

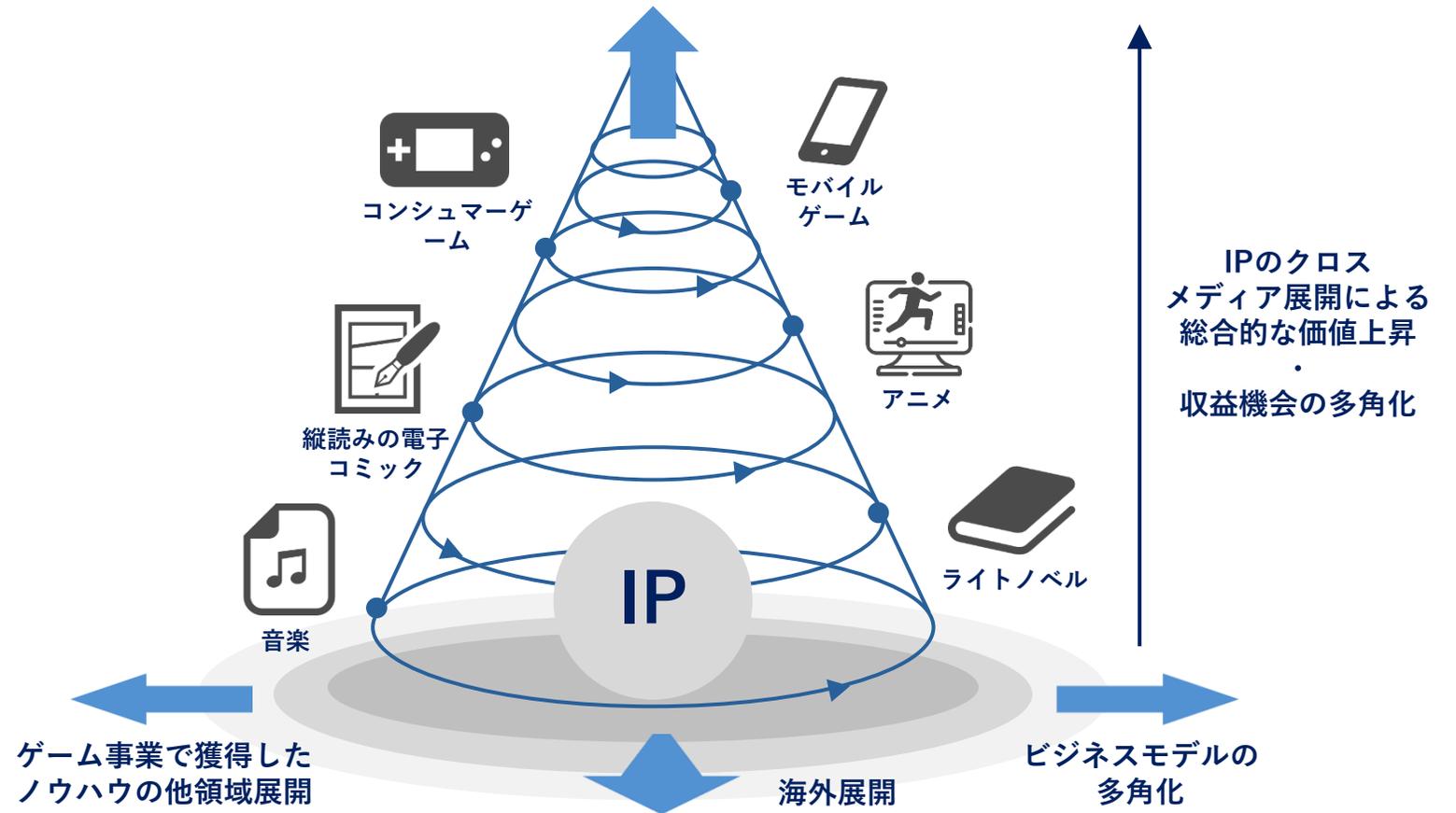
### ④ ゲーム以外の領域での事業開発

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)
- ・ 縦読みの電子コミック、ライトノベル  
(出版)

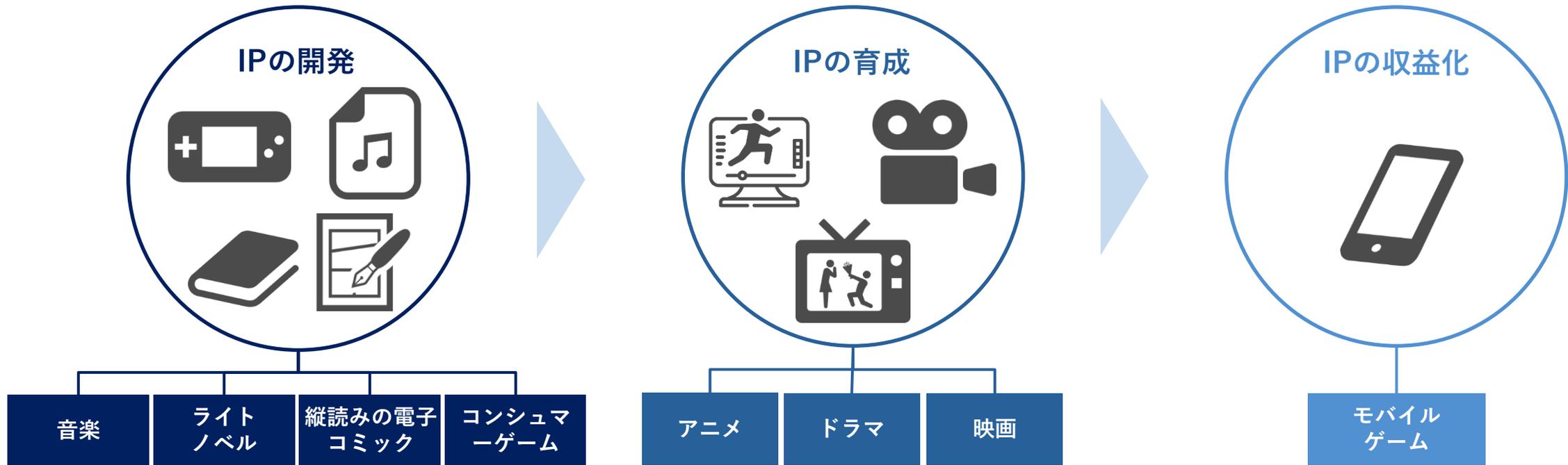
# IPスパイラル戦略

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。電子書籍、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ン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

早期に縦読みの電子コミック、ライトノベル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

ヒットした縦読みの電子コミック、ライトノベル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

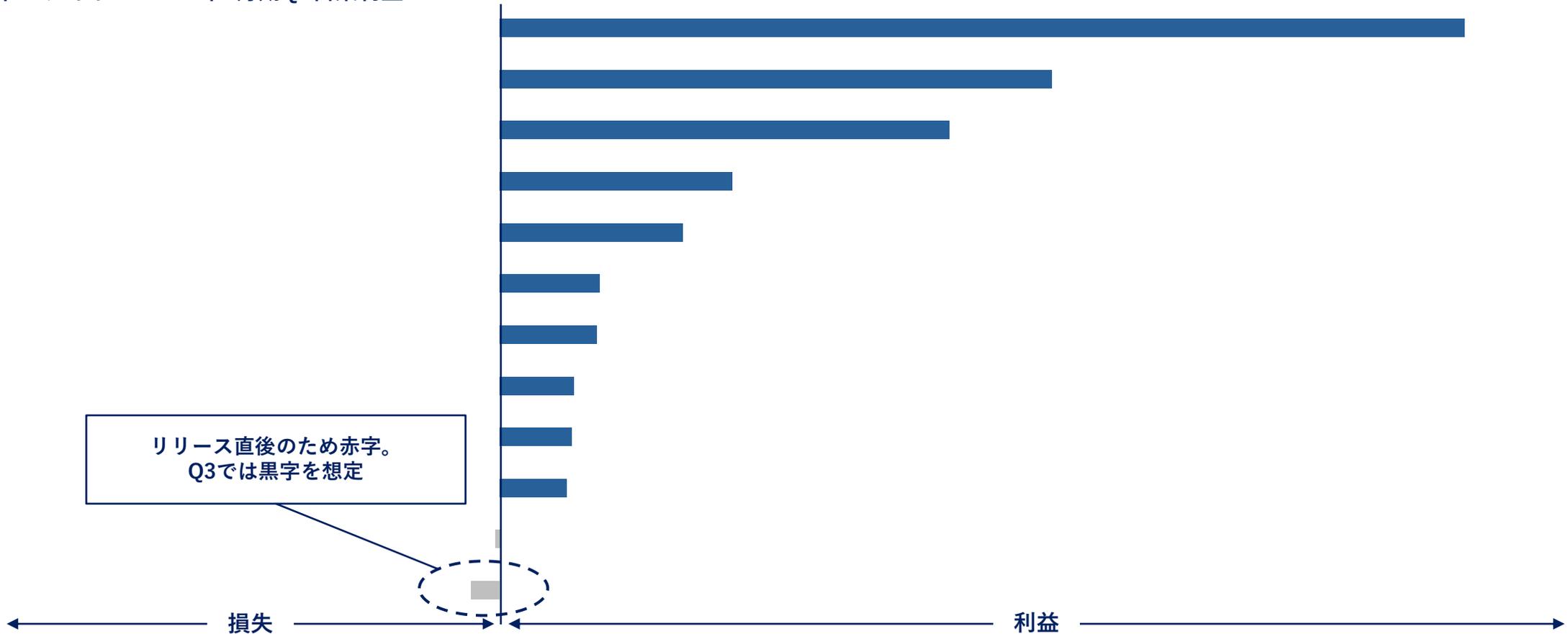
事業	ステータス		定義	プロジェクト数	詳細
ゲーム事業	運用		運用中のタイトル	12	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 他社配信：9タイトル※</li> <li>➢ 自社配信：3タイトル</li> </ul>
	開発	本開発	リリースを視野に開発が進むタイトル	9	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 他社配信： <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新日本プロレスSTRONG SPIRITS</li> <li>・ ミコノート</li> <li>・ 国内ヒット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

## 安定性の確保：① ゲーム事業の拡大

Q2時点で不採算タイトルは2本に。ゲーム事業の安定収益化を強化。

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

## 安定性の確保：② F2Pモデル依存からの脱却

ゲーム事業以外の領域での事業開発を加速し、F2P以外の収益モデルの拡大に注力



### 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



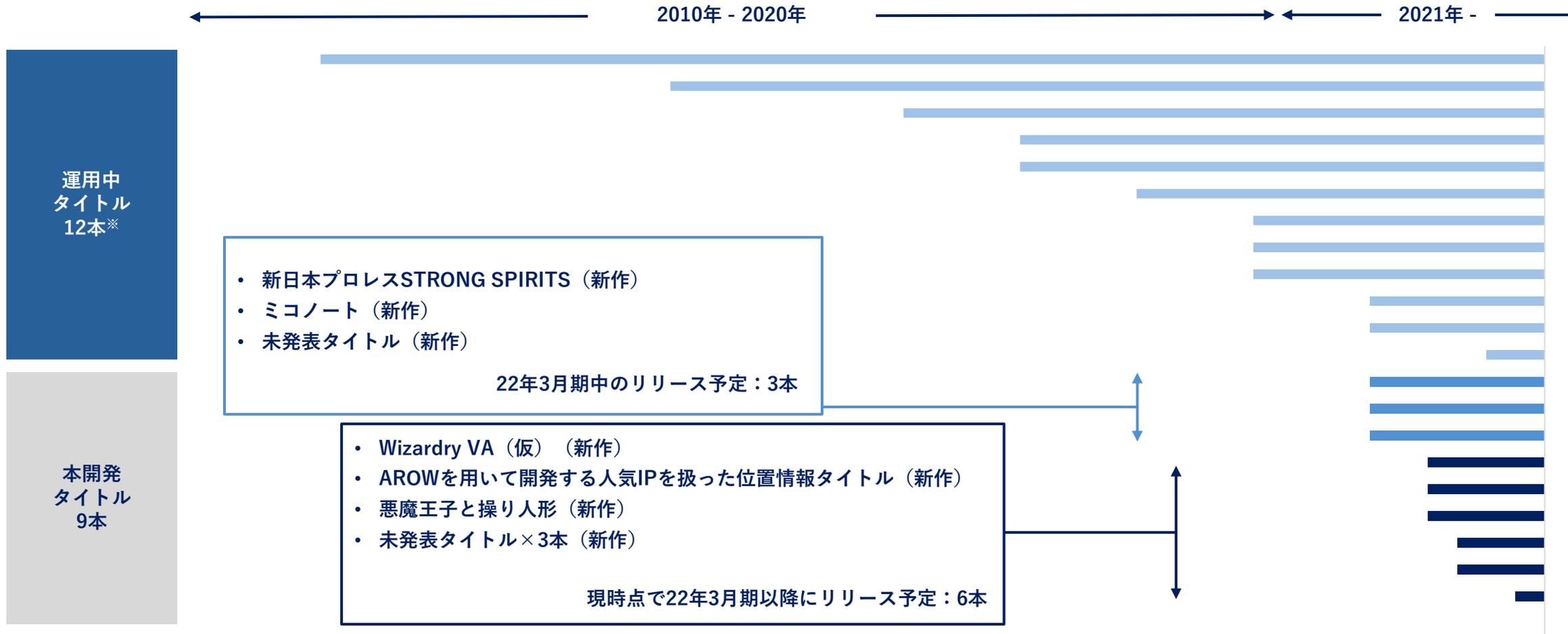
- AROWを用いて開発する人気IPを扱った位置情報ゲームタイトルの開発が進む



- 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

# 成長性の促進：① 新作ゲームのヒット

9本の新規タイトルの開発が進行中。うち6本は22年3月期中のリリースを目指す



※ 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

## 成長性の促進：② IPの獲得、育成、開発

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



**DRECOM**<sup>®</sup>  
with entertainment

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。

また、当該資料の進捗状況を含む最新の内容については、通期決算発表後の5月ごろに開示することを予定しております。