



DRECOM[®]
with entertainment

**2022年3月期第3四半期
決算説明資料**

**株式会社ドリコム
2022年1月27日**

1. 2022年3月期第3四半期 業績概況
2. トピックス
3. 2022年3月期 通期業績見通し
4. 中期的（-2023年3月期）に目指す姿
5. Appendix

1. 2022年3月期第3四半期 業績概況
2. トピックス
3. 2022年3月期 通期業績見通し
4. 中期的（-2023年3月期）に目指す姿
5. Appendix

2022年3月期Q3業績サマリー

運用中タイトルの多くで安定的に利益を計上するも、委員会方式のPJにおける一時的な費用発生

(単位：百万円)

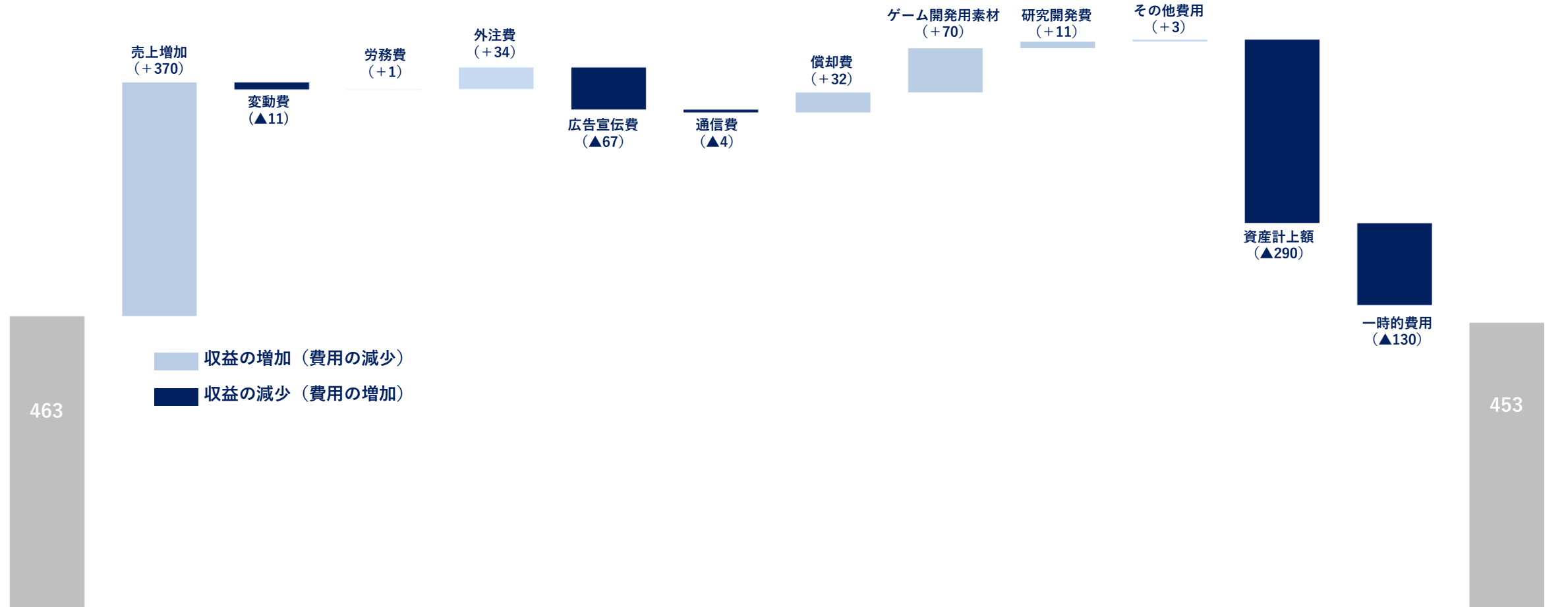
	2022年3月期 Q3(10-12月)	2022年3月期 Q3累計(4-12月)	2021年3月期 Q3(10-12月)	2021年3月期 Q3累計(4-12月)	YoY	YoY (累計)	2022年3月期 Q2(7-9月)	QoQ
売上高	2,893	8,078	2,971	9,156	▲78	▲1,078	2,523	+ 369
営業利益	452	1,419	631	1,683	▲179	▲263	463	▲10
営業利益率	15.6%	17.6%	21.3%	18.4%	-	-	18.3%	-
EBITDA [※]	554	1,823	799	2,140	▲244	▲316	597	▲42
EBITDA マージン	19.2%	22.6%	26.9%	23.4%	-	-	23.6%	-
経常利益	439	1,380	621	1,653	▲182	▲272	448	▲9
親会社株主に帰属する 四半期純利益	241	853	472	1,298	▲231	▲445	311	▲70

※EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

2022年3月期Q3業績（営業利益 前四半期比較）

一時的な費用が発生したものの、安定的な利益を確保

（単位：百万円）



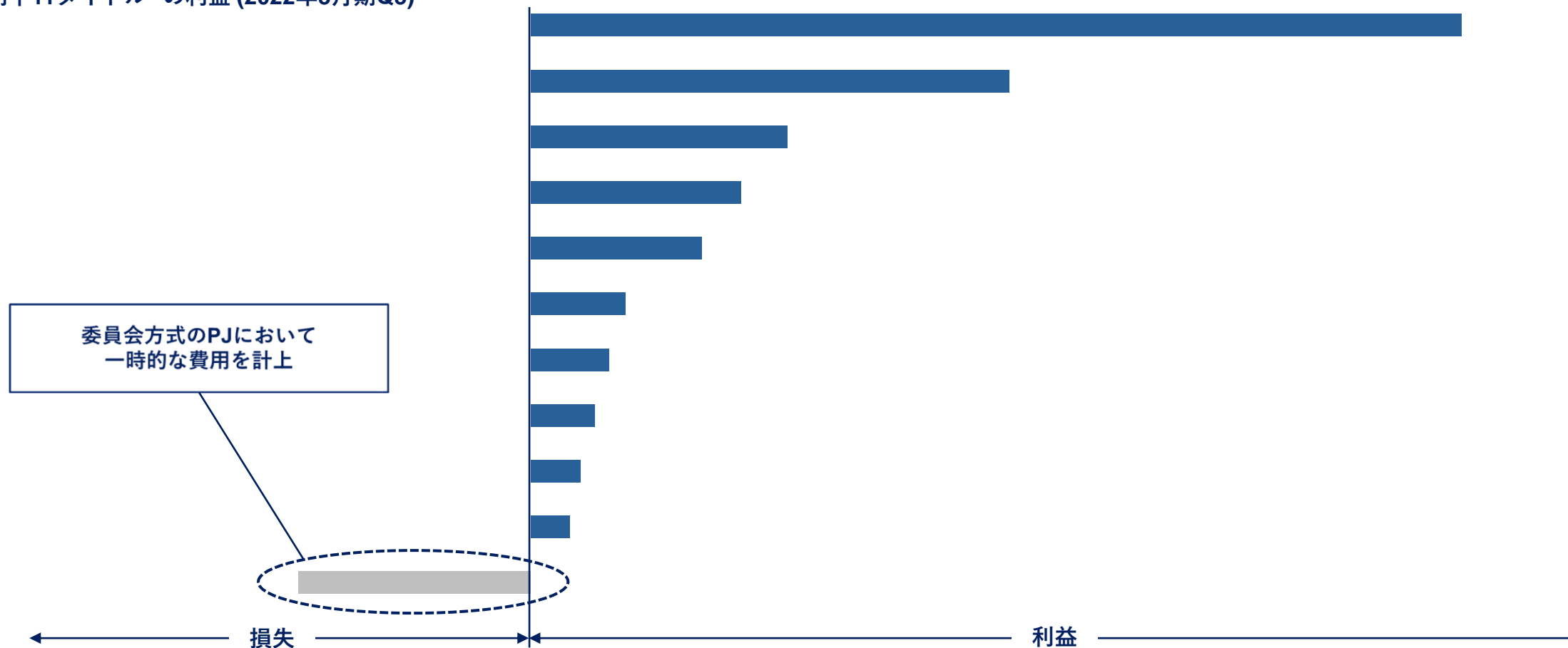
2022年3月期
Q2 営業利益

2022年3月期
Q3 営業利益

ゲーム事業の収益性

運営中タイトルの多くは安定的な収益を確保

運用中11タイトル※の利益 (2022年3月期Q3)



※ 2021年12月末時点の運用タイトル数。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2本と『ぼくとドラゴン』を含む

業績予想と実績の差異について

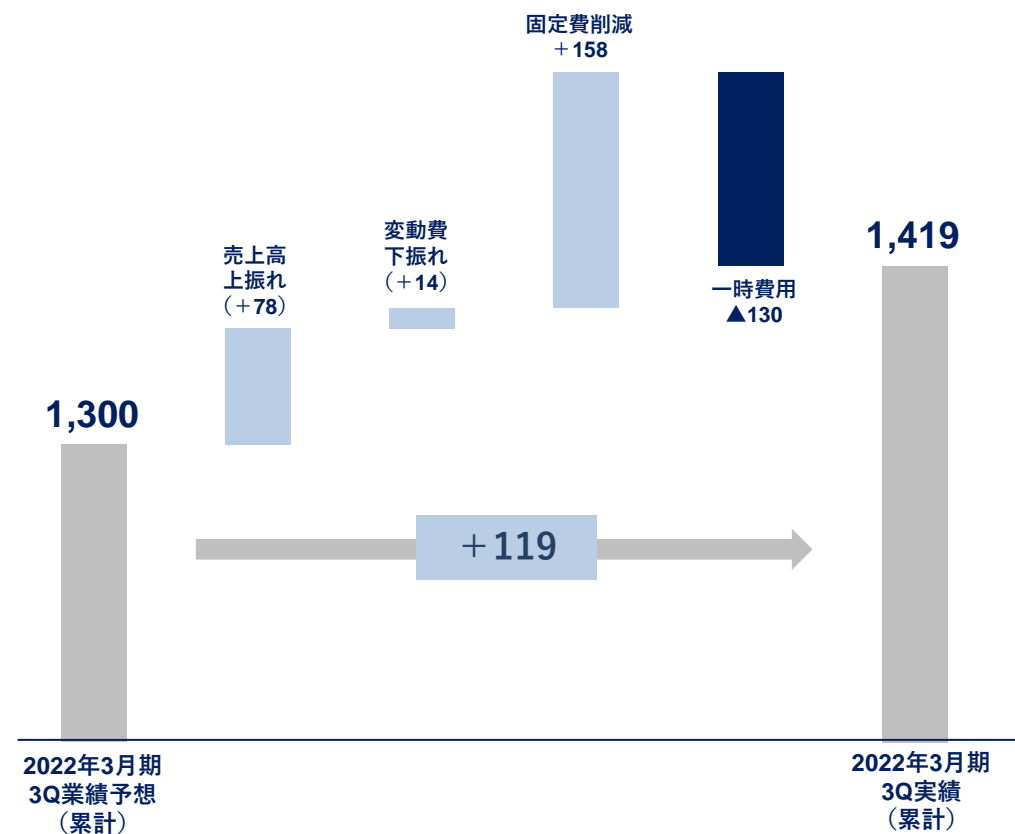
一時的な費用発生があったものの、固定費削減で吸収。オフィス退去に伴う特別損失が発生

(単位：百万円)

	2022年3月期 業績予想 Q3累計(4-12月) 2021年10月28日 公表	2022年3月期 Q3累計(4-12月)	業績予想比	
			差額	増減率
売上高	8,000	8,078	+78	+1.0%
営業利益	1,300	1,419	+119	+9.2%
経常利益	1,300	1,380	+80	+6.2%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	900	853	▲46	▲5.2%

営業利益の差異要因

(単位：百万円)



1. 2022年3月期第3四半期 業績概況
- 2. トピックス**
3. 2022年3月期 通期業績見通し
4. 中期的（-2023年3月期）に目指す姿
5. Appendix

事業の状況



ゲーム事業

- リリース7周年目のIPタイトルは2021年9月実施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。10-12月に実施した各種タイトルの周年イベントにおいても好調さを維持
- 2021年9月30日『D_CIDE TRAUMEREI』をリリース
- 2022年2月28日『新日本プロレスSTRONG SPIRITS』 2022年3月期中に『ミコノート はれときどきけがれ』をリリース予定
- スタジオレックスが開発する新タイトルがプロトタイプから本開発に移行。本開発タイトルは8本へ
- 長期運用タイトル『ちょこっとファーム』が2022年1月に配信11周年を迎える



新規事業開発

- 出版事業部を新設し自社IPの創出に注力
- Twitterを活用したファンコミュニティ促進サービス『Rooot』は受注拡大が進む。Q3売上高は前年同四半期比で4.7倍の成長。
- 位置情報と3DリアルマップによるARスマホアプリ構築プラットフォーム『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

プロジェクトサマリー①

2021年12月末時点で計10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	11	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 他社配信：7タイトル※ ➤ 自社配信：4タイトル
	開発	本開発	リリースを視野に開発が進むタイトル	8	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 他社配信： <ul style="list-style-type: none"> ・ 『新日本プロレスSTRONG SPIRITS』 ➤ 自社配信： <ul style="list-style-type: none"> ・ 『ミコノート はれときどきけがれ』 ・ 『Wizardry VA (仮)』 ・ 『悪魔王子と操り人形』 ➤ 未発表： <ul style="list-style-type: none"> ・ AROWを用いた位置情報IPタイトル ・ オリジナルタイトル×3
		プロトタイプ	本開発以前の開発段階にあるタイトル	—	➤ 1タイトルがプロトタイプから本開発フェーズに移行。
新規事業開発	運用		運用中のサービス	3	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 『負荷テストサービス』 ➤ 『Rooot』 ➤ 『AKROGLAM』
	開発		リリースを視野に開発が進むサービス	2	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 音楽領域での新規サービス ➤ 出版事業

※ 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

プロジェクトサマリー②

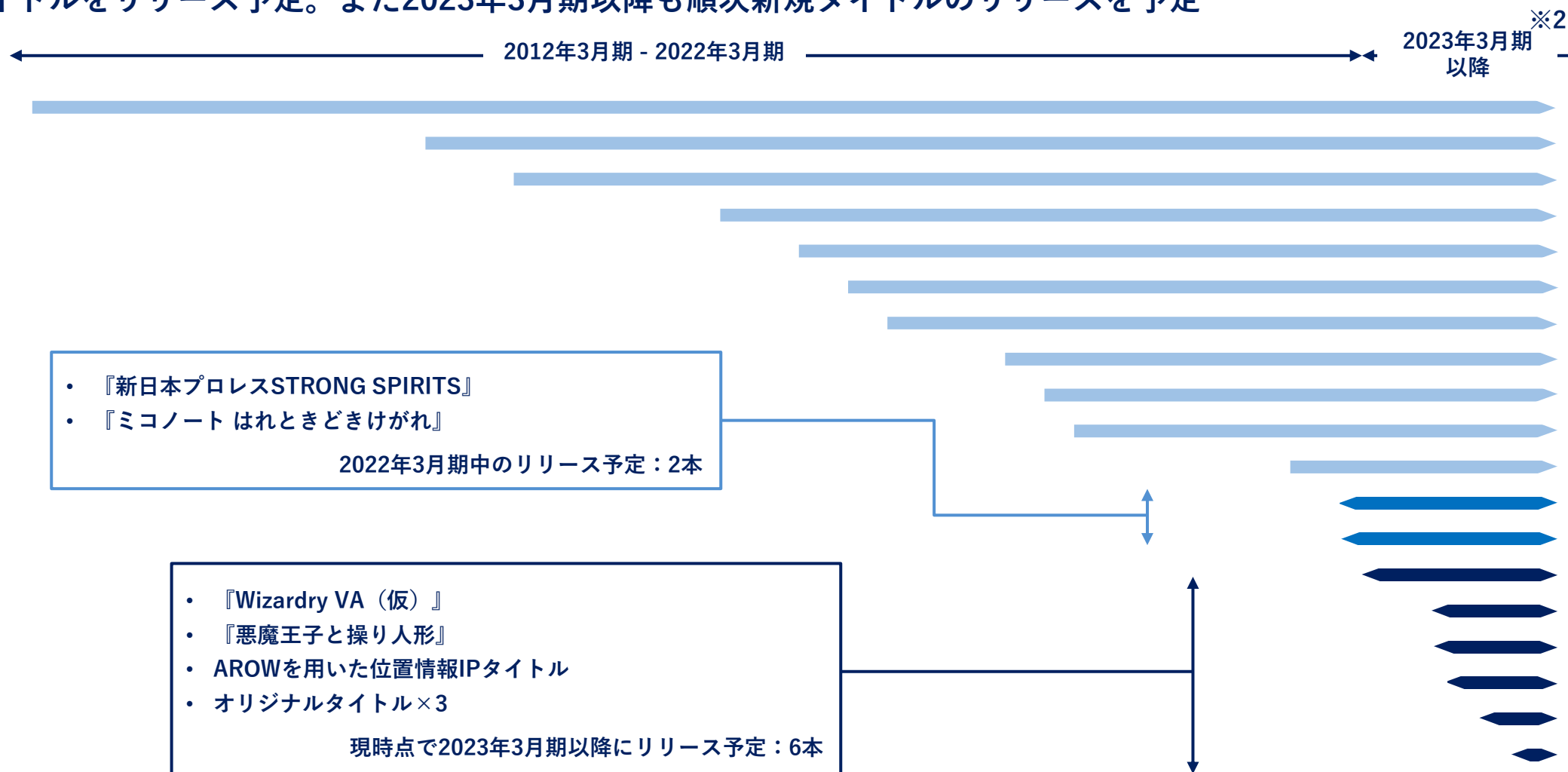
今期中に2タイトルをリリース予定。また2023年3月期以降も順次新規タイトルのリリースを予定

運用中
タイトル

※1
11本

開発中
タイトル

8本



※1 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

※2 2023年3月期以降は現時点での予定となり、実際とは異なる場合がございます

人気IPのゲーム化：『新日本プロレスSTRONG SPIRITS』



(株)ブシロード、当社で共同開発している『新日本プロレスSTRONG SPIRITS』が2022年2月28日に世界同時リリース決定



- 新日本プロレスは、今年で設立50年となる歴史ある団体。ブランド力と魅力的な選手達によるコンテンツ力によって盛り上がりを見せている人気IP。近年では女性やファミリー層のファンも増加。また、北米を中心に海外でも興行を行うなど顧客層の拡大が進む
- 当社の強みである多数のIPタイトル開発・運用経験を生かし、IPファンの方々に喜んでいただけるようなゲーム作りを目指す
- 事前登録者数は2022年1月21日時点で20万人を突破

概要

タイトル：『新日本プロレス
STRONG SPIRITS』
ジャンル：究極のプロレスラー育成ゲーム
リリース：2022年2月28日（予定）
配信：(株)ブシロード
開発・運営：(株)ブシロード、(株)ドリコム
配信国：世界配信（日本/世界各国）

海外企業との協業：『ミコノート はれときどきけがれ』

MADORCA Inc.と資本業務提携。協業タイトル『ミコノート はれときどきけがれ』は2022年3月期中のリリースを予定



- MADORCA Inc.（以下、マドルカ）は、大韓民国ソウル特別市に本社を置くモバイルゲーム開発会社で、日本や中国を中心としたアジア市場をターゲットとした、サブカルチャー系ゲームの開発を強みとしている
- 協業タイトル『ミコノート はれときどきけがれ』では、ライトノベルの分野で高い評価を得ている著名イラストレーターや、人気の声優陣を起用し、アニメ・漫画・ライトノベルのファン層に楽しんでいただけるタイトルを目指し開発中
- ドリコムは、今後も国内市場のみならず海外市場でのプレゼンス拡大に注力し、グローバル規模のモバイルゲーム開発・運営企業を目指す

概要

タイトル：『ミコノート
はれときどきけがれ』
ジャンル：日常を綴るファンタジー
リリース：今冬（2022年3月期中）
配信：(株)ドリコム
開発・運営：(株)ドリコム、MADORCA Inc.
配信国：日本

23年3月期以降のパイプライン

下記3本に加え、未発表のオリジナルタイトル3本、計6本を開発中



『Wizardry VA (仮)』

- 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
- 新作のモバイルゲームを開発中

※『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

悪魔王子と操り人形 Evil Prince and the Puppet



『悪魔王子と操り人形』

- SNSを通じた先行マーケティングの結果、著名な声優陣の起用やコンセプトアートが話題となり既に多くのファンを獲得
- 並行してゲーム開発を進行中



AROWを用いた位置情報IPタイトル

- 位置情報と3DリアルマップによるARスマートフォンアプリ構築プラットフォーム『AROW』を用いたタイトル
- 国内外問わず幅広い層に楽しんでいただける位置情報ゲームを目指し開発中

長期運営タイトル

ドリコムとグループ会社が配信する長期運営タイトル。継続的に安定した収益を確保



©Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

『ちょこっとファーム』

- 2011年誕生以来、20代～50代までの女性を中心に幅広い人気を獲得
- 2022年1月にGREE版が11周年
- 現在運営タイトルの中では最も長期で運営しているタイトル



©2016ParityBit

『ダービースタリオン マスターズ』

- 競馬シミュレーションゲーム「ダービースタリオン」シリーズのスマホゲーム
- 多くのファンに支持され、2021年11月にサービス開始5周年を迎えた



©studiorex Co., Ltd.

『ぼくとドラゴン』

- グループ会社スタジオレックスのオリジナルタイトル
- 協力バトルRPGゲーム
- 2022年2月にサービス開始7周年を迎える

新規事業開発の取組み

Twitterを活用したファンコミュニティ促進サービス『Root』は順調に事業規模を拡大。売上は前年同四半期比4.7倍

■『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



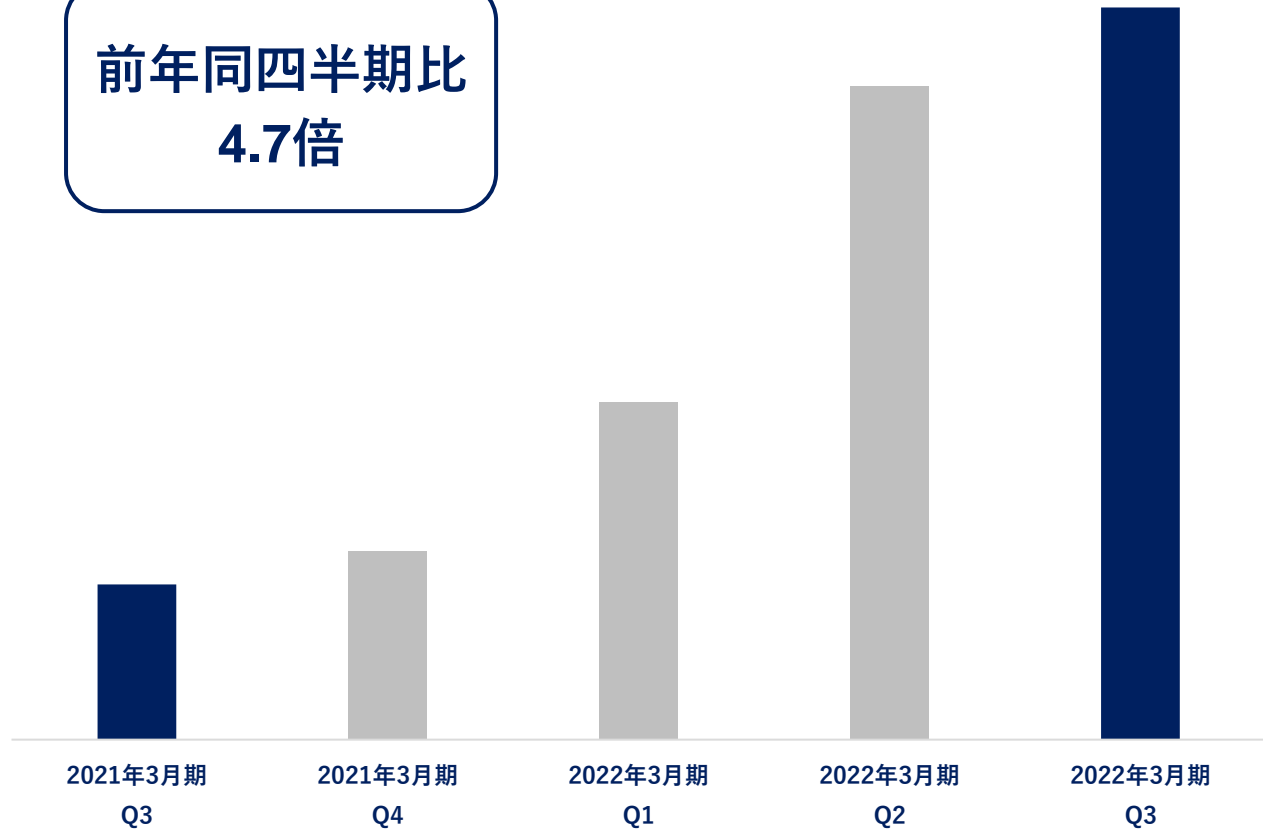
ハッシュタグ付きのツイートにいいね/RTしたユーザーにポイントをプレゼント

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

四半期ごとの売上推移

前年同四半期比
4.7倍



■主な導入ゲームタイトル例



1. 2022年3月期第3四半期 業績概況
2. トピックス
- 3. 2022年3月期 通期業績見通し**
4. 中期的（-2023年3月期）に目指す姿
5. Appendix

2022年3月期 経営方針



ゲーム事業

- 不採算ゲームタイトルの上期中の黒字転換と、収益性の維持
- 2022年3月期中にリリースを予定している新作ゲームタイトルの確実なヒットを目指す。新規ゲーム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

- 新規事業開発においては、Webtoon、ライトノベル領域に注力。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。優秀な人材を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

業績予想の概要

Q4に新作ゲーム2本をリリース予定。リリースに伴う広告宣伝費増、IP創出に向けた出版事業への新規投資を見込む

(単位：百万円)

	2022年3月期				
	Q1(4-6月) 実績	Q2(7-9月) 実績	Q3(10-12月) 実績	Q4(1-3月) 見通し	通期 業績予想
売上高	2,661	2,523	2,893	2,821	10,900
変動費	394	380	391	504	1,670
固定費	1,762	1,680	2,048	2,037	7,529
広告宣伝費	16	21	88	192	318
資産計上額※	496	692	485	663	2,338
研究開発費	117	91	80	72	363
営業利益	504	463	452	280	1,700
経常利益	492	448	439	269	1,650
親会社株主に帰属する 当期純利益	300	311	241	146	1,000

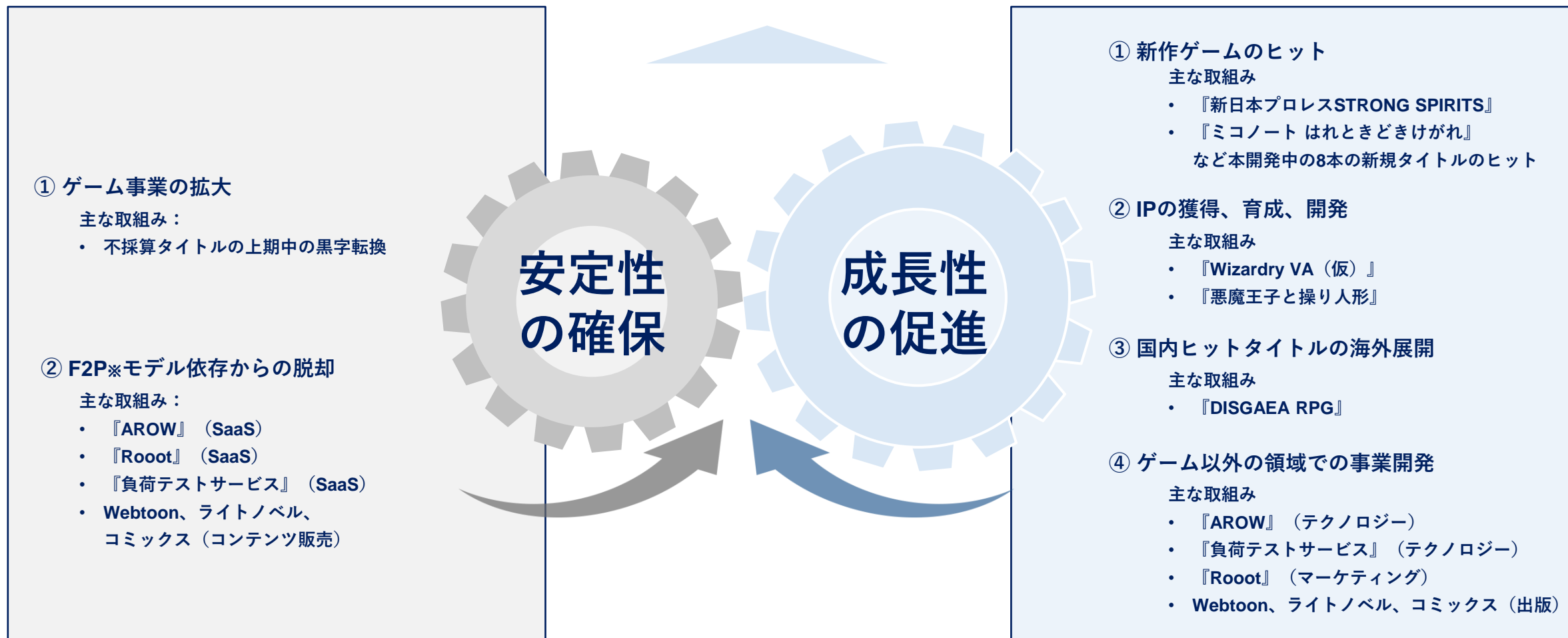
	2022年3月期 Q3		2021年3月期 通期		
	QoQ	%	YoY	%	
売上高	2,893	▲71 ▲2.5%	11,840	▲940	▲7.9%
変動費	391	+112 +28.9%	1,795	▲124	▲6.9%
固定費	2,048	▲11 ▲0.5%	7,993	▲463	▲5.8%
広告宣伝費	88	+104 +118.2%	71	+246	+347.6%
資産計上額※	485	+178 +36.9%	759	+1,579	+208.0%
研究開発費	80	▲8 ▲10.1%	366	▲2	▲0.8%
営業利益	452	▲172 ▲38.1%	2,052	▲352	▲17.2%
経常利益	439	▲170 ▲38.8%	2,019	▲369	▲18.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	241	▲94 ▲39.2%	1,624	▲624	▲38.4%

※資産計上額：期末仕掛品棚卸高を除く

1. 2022年3月期第3四半期 業績概況
2. トピックス
3. 2022年3月期 通期業績見通し
4. **中期的（-2023年3月期）に目指す姿**
5. Appendix

中期的に目指す姿

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



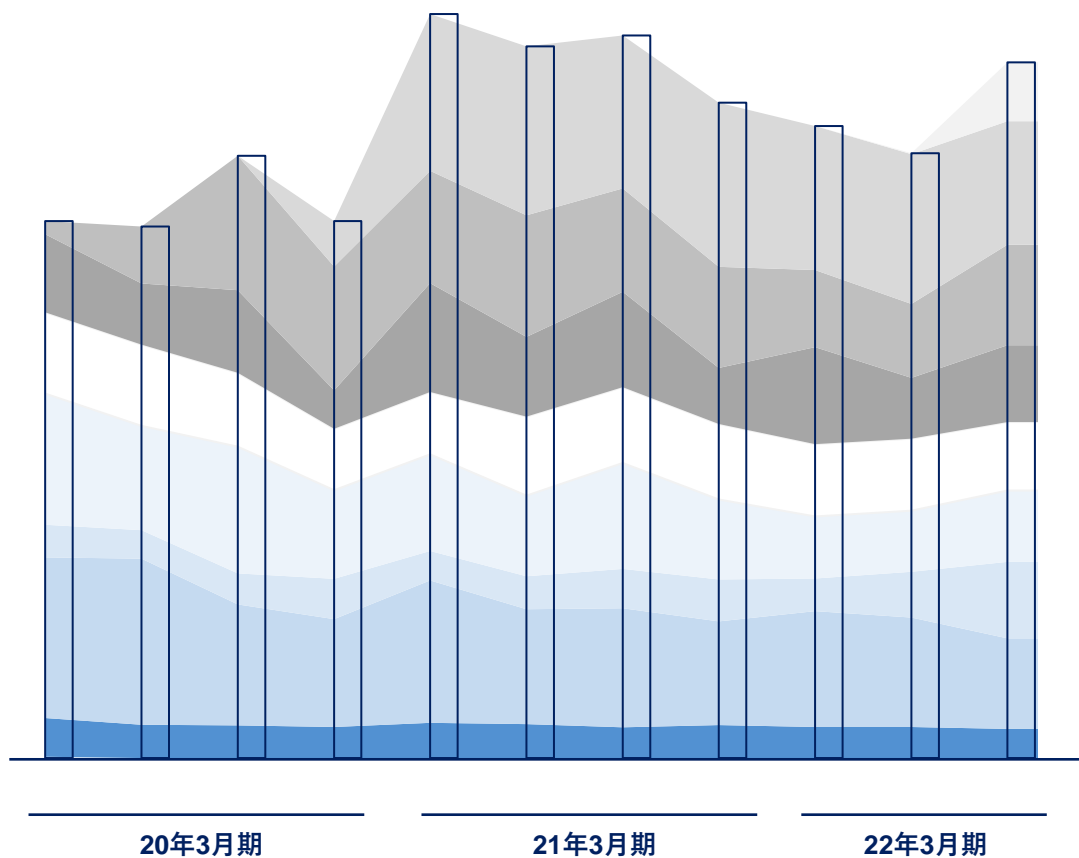
※F2P：Free to playの略語。基本無料でプレイ出来るオンラインゲーム

中期的に目指す姿

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

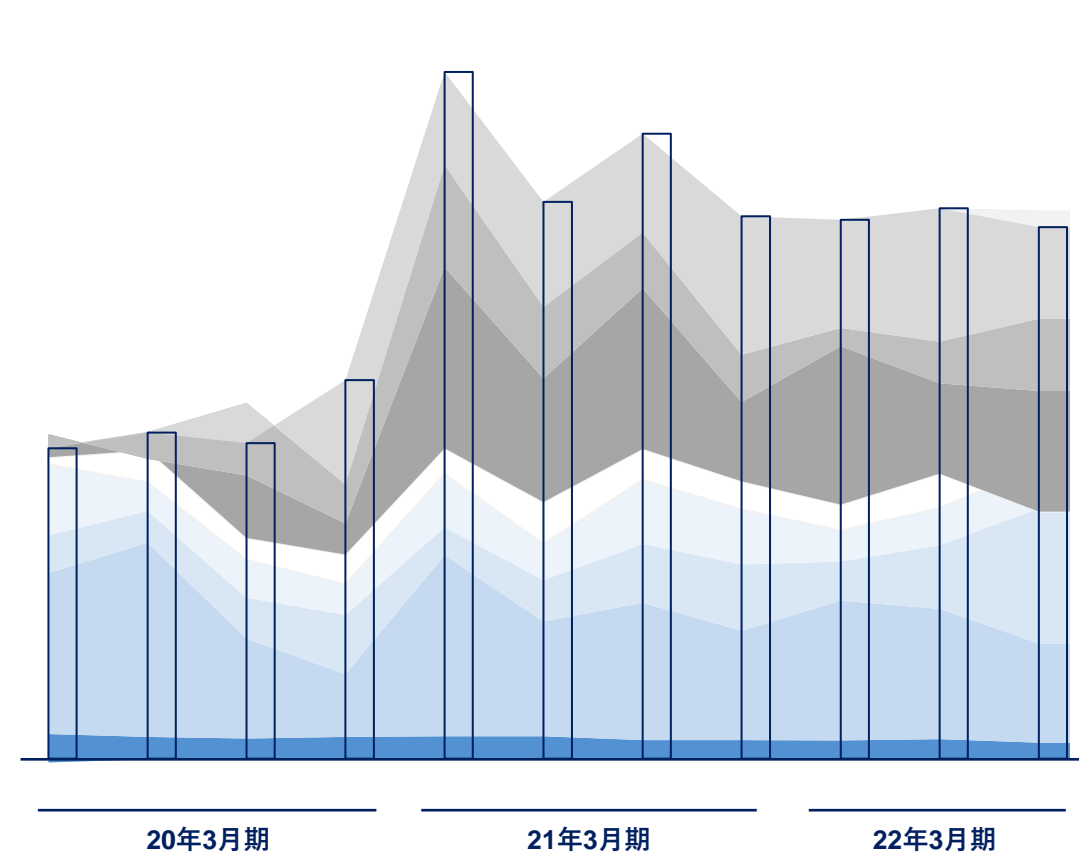
運用タイトルの売上合計推移

■ 2011 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021



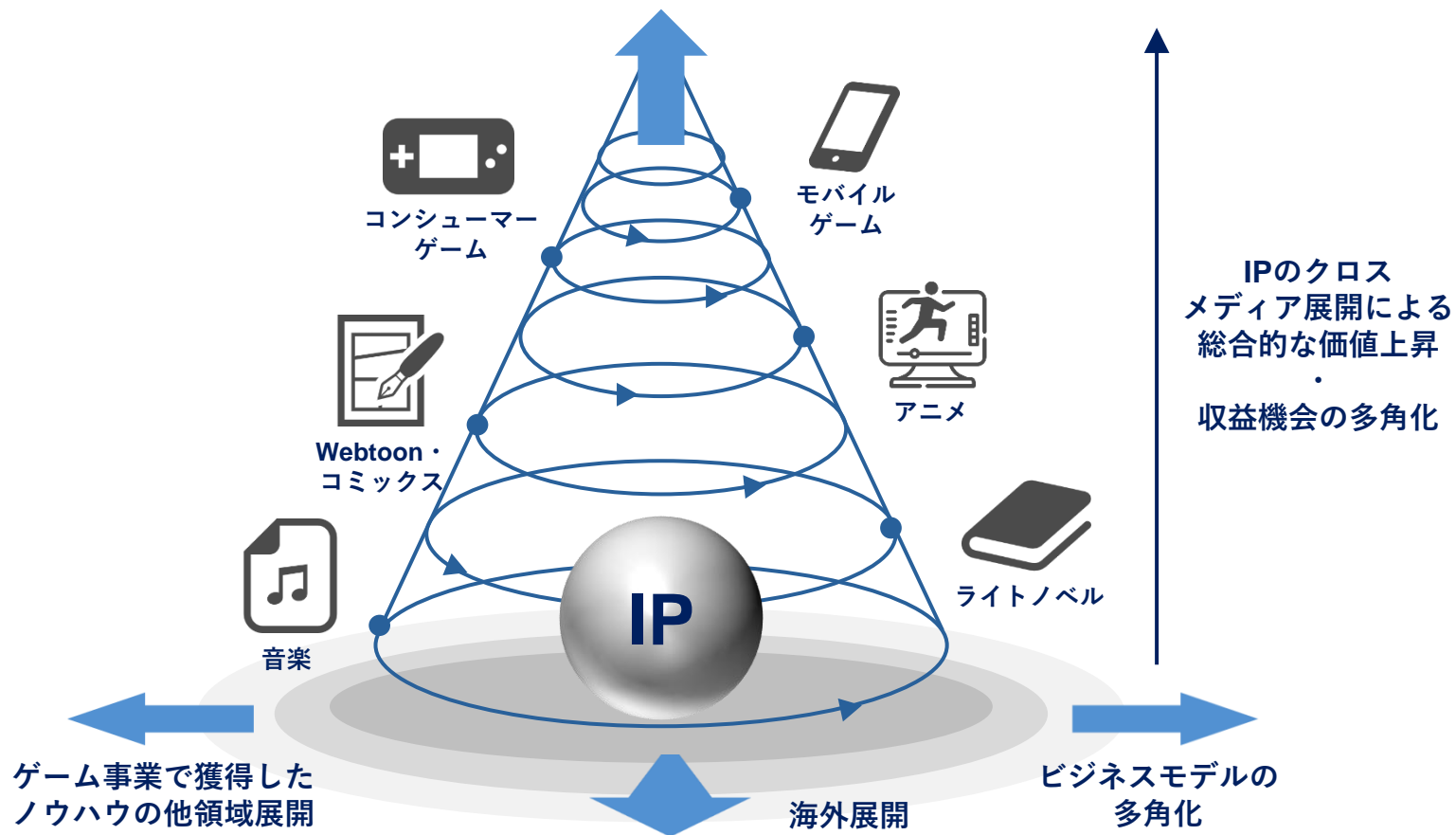
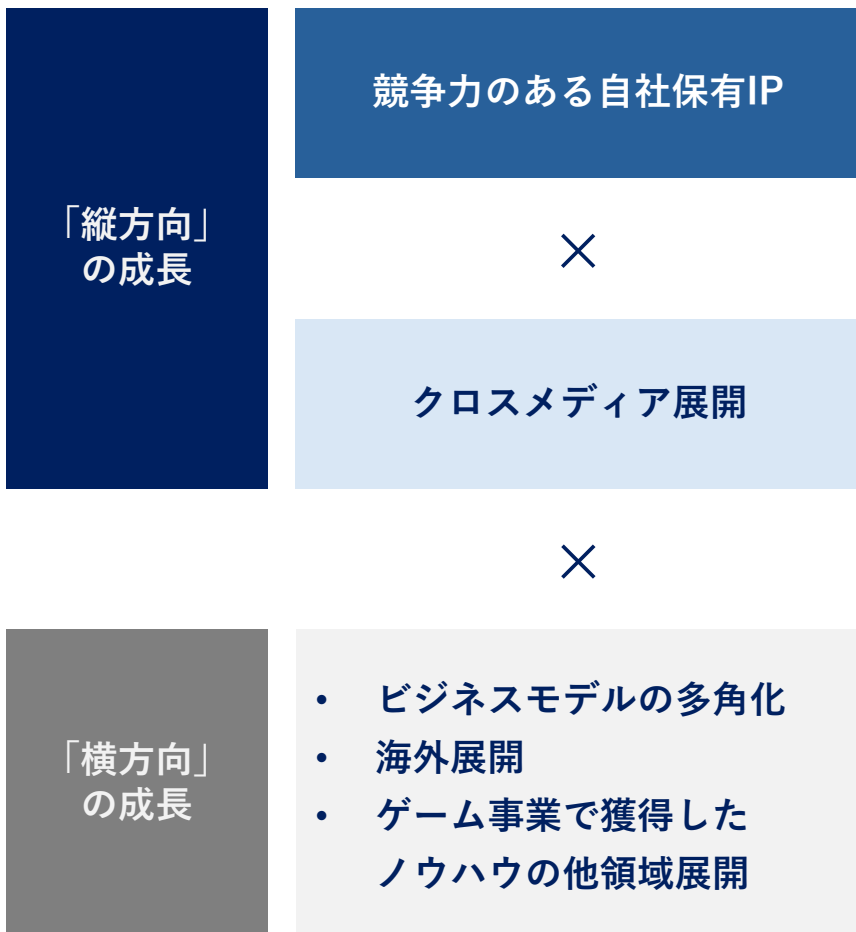
運用タイトルの事業利益合計推移

■ 2011 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021



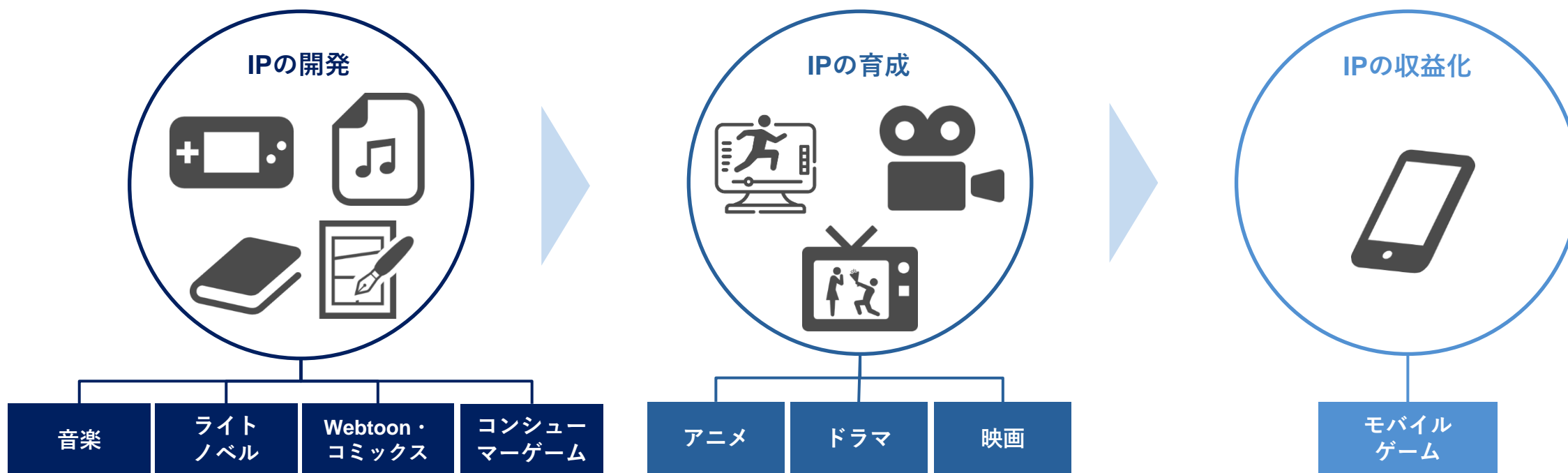
IPスパイラル戦略

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

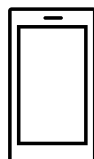


出版事業部の立ち上げ

モバイルゲーム市場の成長を想起させる大きな可能性を秘めた成長領域として積極的に投資

出版業界を取り巻く環境変化

Webtoon



スマートフォンに最適化されたコンテンツ

形式

縦読み/フルカラー

有料/無料

書き下ろし/単話

読者

アプリで購入

場所を問わない

時間を問わない

制作

出版社以外の企業も参入

ネーム、作画、着色等の分業体制

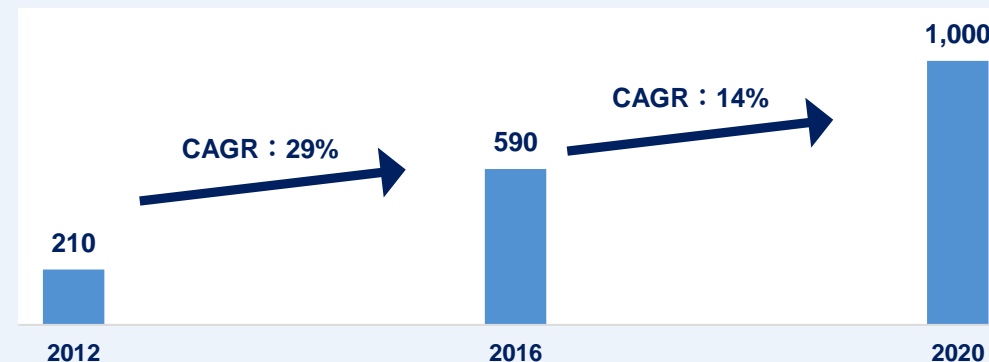
Webtoonの登場で、ユーザー行動にも変化が見られ、産業構造にも大きな変化が起きていると認識

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)



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

国内においても、Webtoon市場が大きな成長を遂げると想定

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、コミックス領域での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Webtoon、ライトノベル、コミックス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、コミックス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

2023年3月期下期以降、出版事業から新たなタイトルが10作品以上 順次リリース予定

ESGの取組み

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

2021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

2021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。

1. 2022年3月期第3四半期 業績概況
2. トピックス
3. 2022年3月期 通期業績見通し
4. 中期的（-2023年3月期）に目指す姿
5. **Appendix**

DRECOMが目指す姿

Mission

with entertainment
～人々の期待を超える～

Vision

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

中期方針

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

貸借対照表サマリー (連結)

	21年3月期 Q4 (21年3月末)	22年3月期 Q1 (21年6月末)	22年3月期 Q2 (21年9月末)	22年3月期 Q3 (21年12月末)	注記
流動資産	7,669	7,630	7,108	7,041	
現預金	5,288	5,299	4,949	4,603	
売掛金	1,841	1,756	1,602	1,912	売上高の変動にリンク
その他	539	574	556	525	
固定資産	1,941	2,158	2,563	2,728	
有形固定資産	114	266	273	197	建物、工具、器具及び備品。オフィス設備が中心
無形固定資産	878	1,065	1,388	1,783	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
投資その他資産	947	827	901	747	
繰延税金資産	434	311	273	282	
その他	512	515	627	464	
資産合計	9,610	9,789	9,672	9,770	
流動負債	3,181	2,924	2,525	2,592	
買掛金・未払金	1,024	1,051	1,013	996	
借入金・社債	740	1,012	877	917	銀行借入/社債発行
その他	1,417	860	634	679	
固定負債	2,573	2,706	2,614	2,557	
借入金・社債	2,430	2,429	2,350	2,310	銀行借入/社債発行
その他	143	277	263	247	
純資産	3,855	4,158	4,532	4,619	
負債純資産合計	9,610	9,789	9,672	9,770	

原価/販管費サマリー (連結)

(単位：百万円)

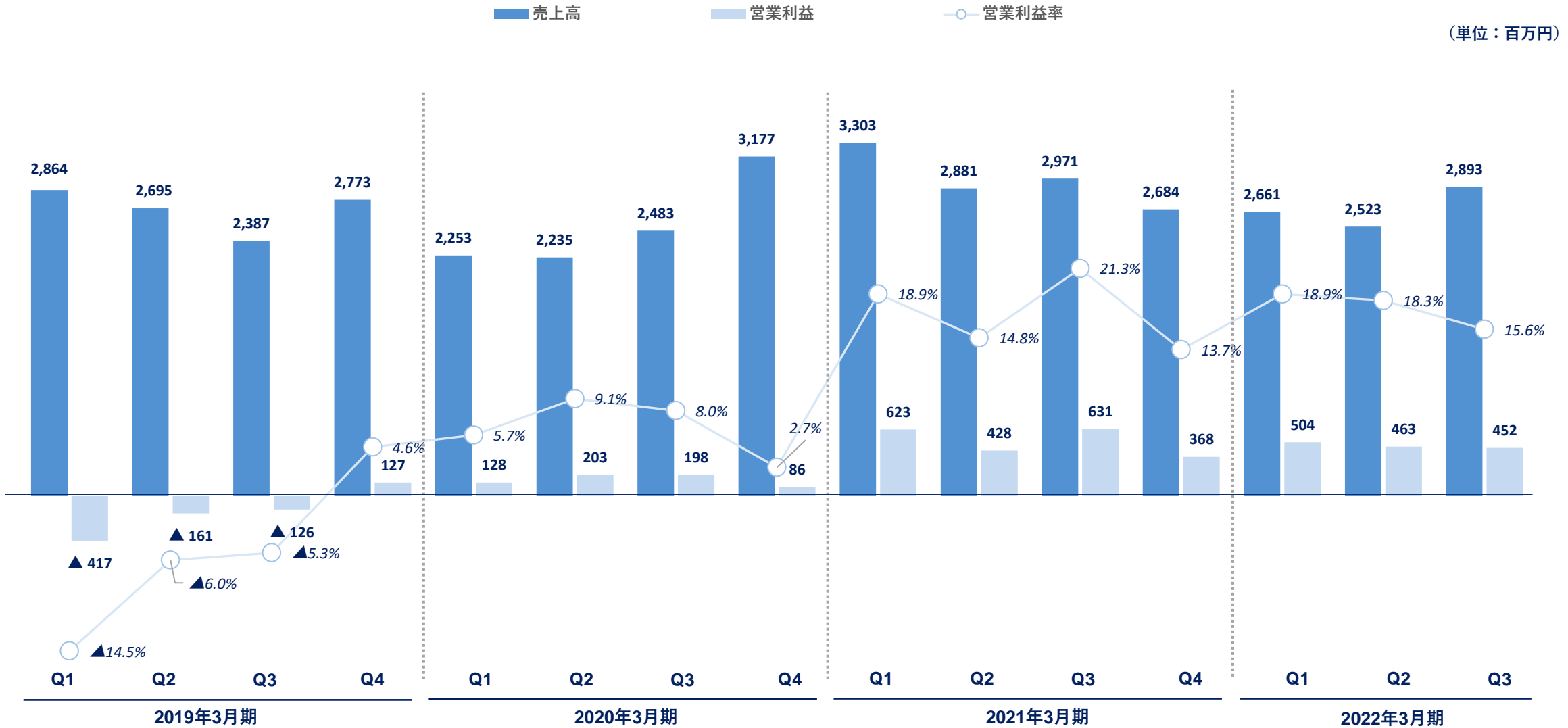
	2022年3月期 Q1(4-6月)	2022年3月期 Q2(7-9月)	2022年3月期 Q3(10-12月)	前四半期比 QoQ	2021年3月期 Q3	前年四半期比 YoY	詳細
売上高	2,661	2,523	2,893	+369	2,971	▲78	
原価合計	1,621	1,566	1,870	+304	1,851	+18	
支払手数料	220	222	227	+5	271	▲43	変動費：プラットフォームへの支払手数料
著作権料	55	54	73	+18	75	▲2	変動費：版權を伴う売上に連動
労務費	551	566	561	▲5	544	+17	開発・企画系人員人件費
外注費	533	573	539	▲34	451	+88	開発向け業務委託費
通信費	139	141	148	+6	133	+14	データセンターコスト
ソフトウェア償却	139	122	91	▲30	144	▲53	ゲームアプリの減価償却費
減価償却費	20	6	6	+0	6	+0	開発関連設備の減価償却費
原材料仕入高	366	480	425	▲54	274	+151	ゲーム中のグラフィックなど
他勘定振替高	▲614	▲784	▲566	+218	▲269	▲296	開発アプリの資産もしくは研究開発費への振替
仕掛品	1	▲31	31	+63	▲3	+35	
その他	207	214	331	+116	221	+109	
売上総利益	1,040	957	1,023	+65	1,120	▲97	
販管費合計	535	494	570	+76	488	+82	
支払手数料	28	28	29	+0	26	+2	変動費：主に通信キャリアへの支払手数料
広告宣伝費	16	21	88	+66	21	+66	ゲームアプリのマーケティング費用
労務費	184	216	196	▲20	179	+17	管理部門など間接人員人件費
採用費	36	20	15	▲5	9	+5	
研究開発費	117	91	80	▲10	98	▲17	スマートフォンアプリ向けの研究開発
減価償却費	6	5	4	+0	3	+1	間接設備の減価償却費
のれん償却費	0	0	0	+0	12	▲12	
その他	144	110	155	+45	136	+18	
営業利益	504	463	452	▲10	631	▲179	

業績推移 (連結)

(単位：百万円)

	16期 2017年3月期	17期 2018年3月期	18期 2019年3月期	19期 2020年3月期	20期 2021年3月期
売上高	8,388	13,192	10,720	10,150	11,840
売上原価	5,332	10,096	9,286	7,957	7,843
売上原価率	63.6%	76.5%	86.6%	78.4%	66.2%
売上総利益	3,055	3,095	1,434	2,192	3,996
販管費	2,123	2,905	2,011	1,575	1,944
営業利益	932	190	▲577	617	2,052
営業利益率	11.1%	1.4%	▲5.4%	6.1%	17.3%
経常利益	844	▲29	▲1,349	635	2,019
親会社株主に帰属する当期純利益	814	▲204	▲1,712	711	1,624
当期純利益率	9.7%	▲1.5%	▲16.0%	7.0%	13.7%
総資産	6,819	9,097	6,946	6,423	9,610
純資産	3,364	3,261	1,423	2,168	3,855
自己資本比率	47.0%	33.2%	19.6%	32.9%	39.5%
ROE	35.5%	▲6.6%	▲78.3%	41.0%	55.0%
EPS (円)	29.7	▲7.2	▲60.5	25.0	57.0
BPS (円)	113.2	106.7	47.9	74.2	132.9
営業CF	845	▲79	78	691	3,196
投資CF	▲455	▲1,958	▲122	▲100	▲1,140
財務CF	1,345	2,287	▲271	▲1,188	968
現預金残高	2,923	3,173	2,856	2,258	5,283

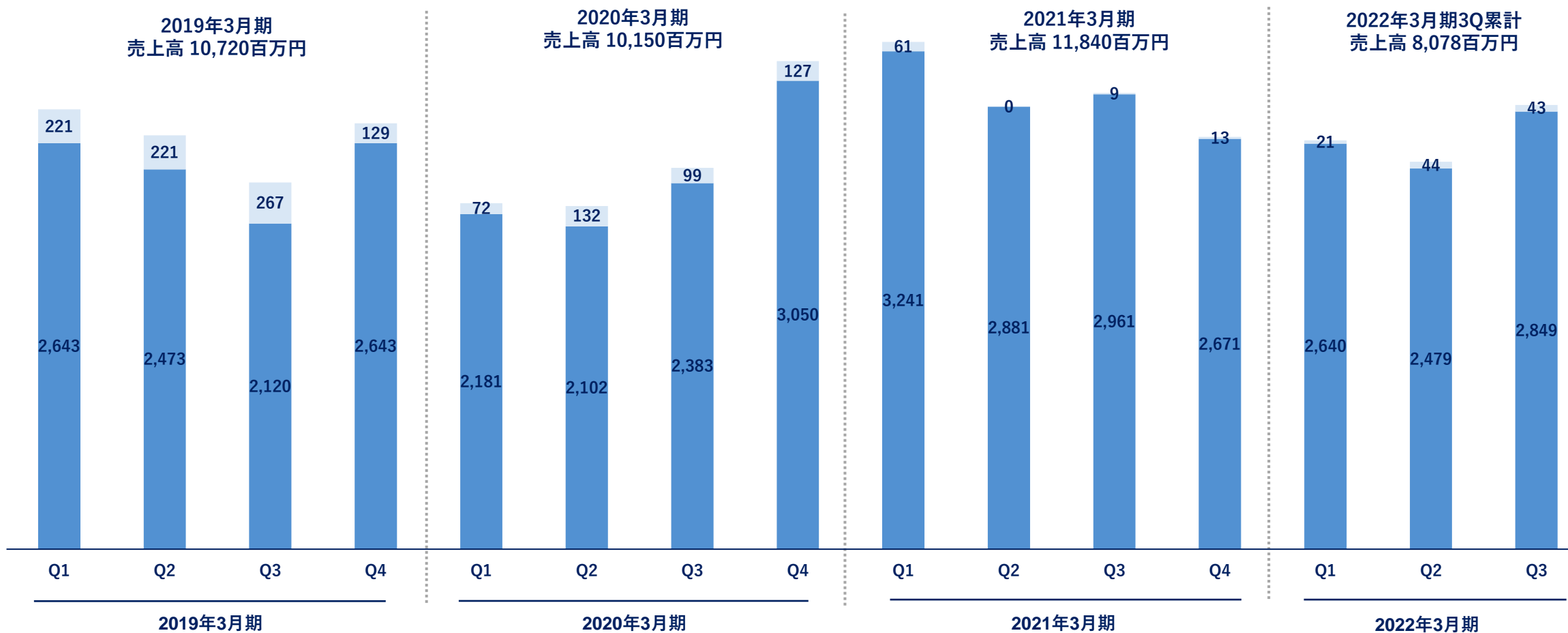
売上高・営業利益推移



売上高推移

■ ゲーム ■ メディア

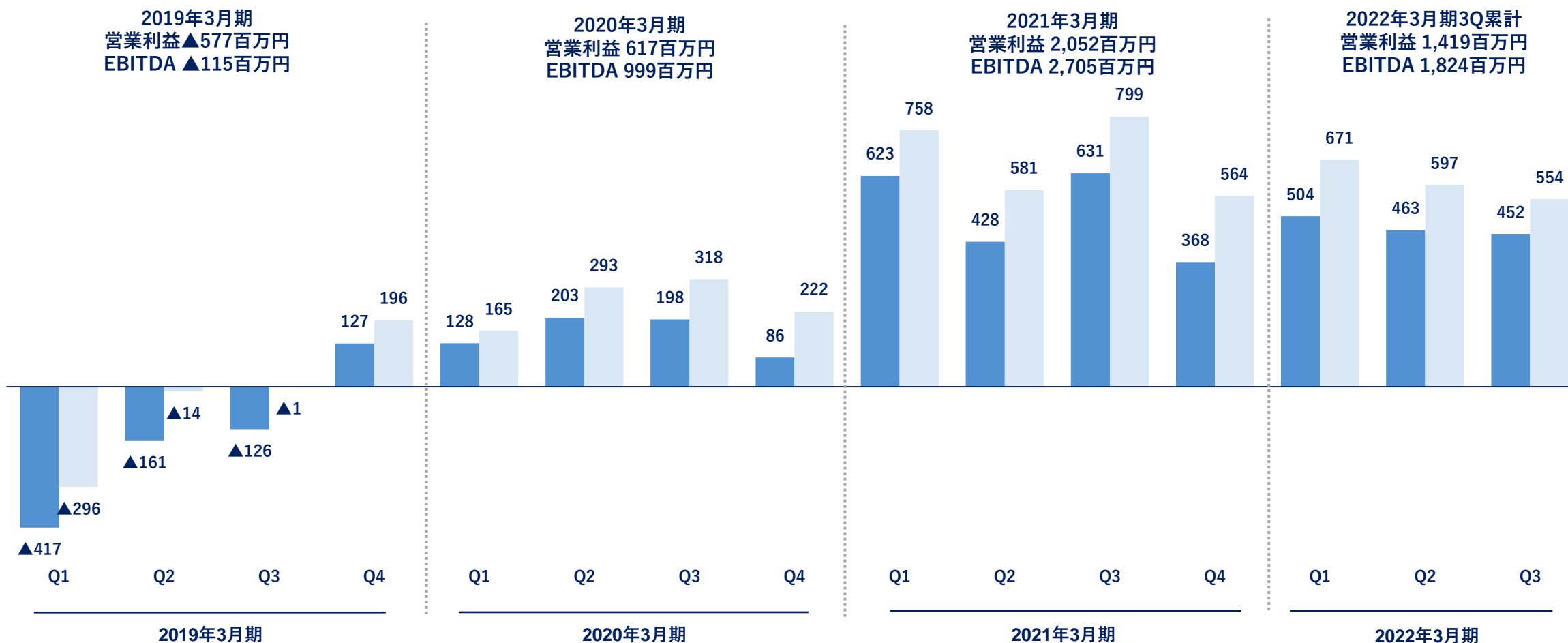
(単位：百万円)



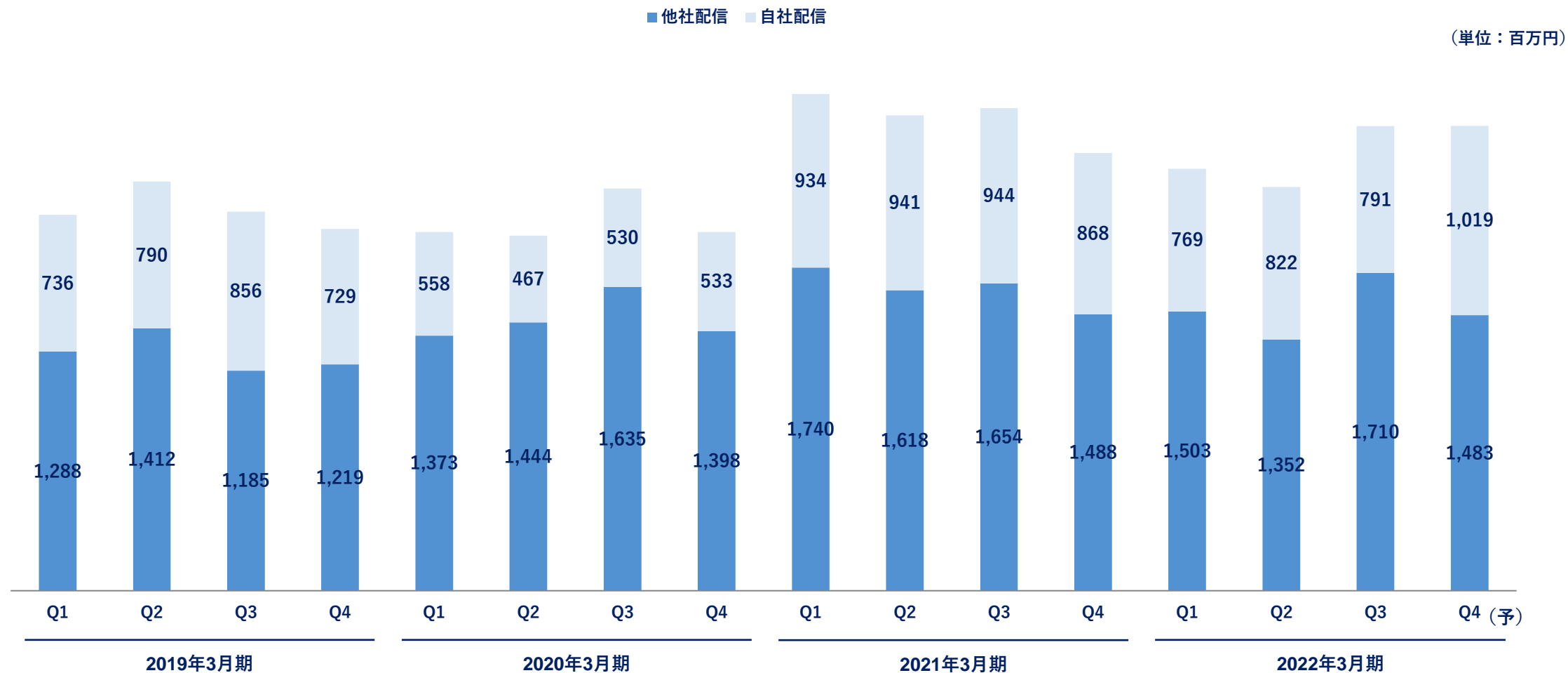
営業利益・EBITDA推移

■ 営業利益 ■ EBITDA

(単位：百万円)



ゲーム事業課金売上推移（配信主体別）



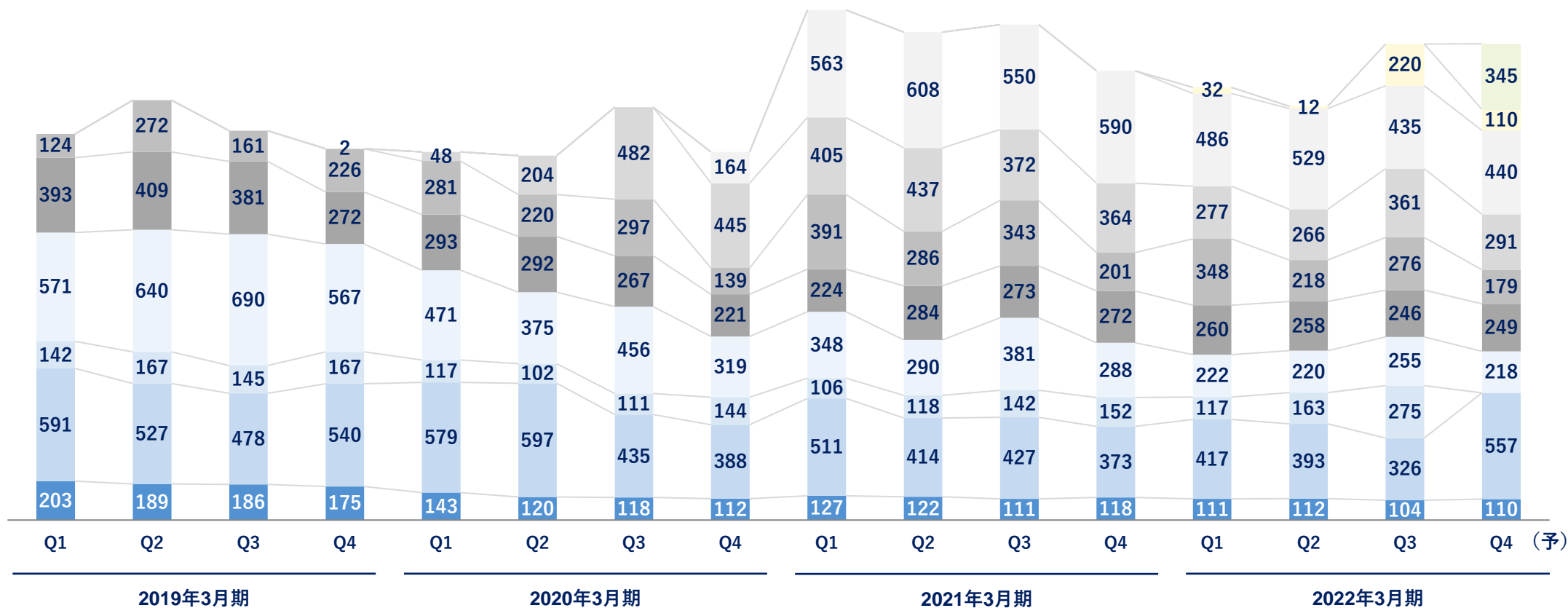
※ 他社配信タイトルの売上はネット計上であり、自社配信タイトルの売上についてはグロス計上

※ 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)

■ 2013年以前 ■ 2014年 ■ 2015年 ■ 2016年 ■ 2017年 ■ 2018年 ■ 2019年 ■ 2020年 ■ 2021年 ■ 2022年

(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

運用中ゲームタイトル一覧

タイトル名	配信元	サービス開始時期
ちょこっとファーム	株式会社ドリコム	2011年1月
ONE PIECE トレジャークルーズ	株式会社バンダイナムコエンターテインメント	2014年5月
ぼくとドラゴン	株式会社スタジオレックス	2015年2月
ダービースタリオン マスターズ	株式会社ドリコム	2016年11月
みんゴル	株式会社フォワードワークス	2017年7月
きららファンタジア	株式会社アニプレックス	2017年12月
アイドルマスター シャイニーカラーズ	株式会社バンダイナムコエンターテインメント	2018年4月
猫とドラゴン	株式会社スタジオレックス	2019年4月
スーパーロボット大戦DD	株式会社バンダイナムコエンターテインメント	2019年8月
魔界戦記ディスガイアRPG	株式会社フォワードワークス	2019年11月
D_CIDE TRAUMEREI	株式会社サムザップ	2021年9月

用語	意味
自社配信ゲーム	ドリコムが配信元となっているゲーム。当社が主体となってゲームの企画、開発、宣伝、販売等を担当
他社配信ゲーム	他社が配信元となっており、ドリコムは協業企業として開発を担っているゲーム
プラットフォーム	AppleやGoogle等、サービス基盤となるシステム等をユーザーまたはサードパーティー等に提供している事業者
グロス売上高	ユーザー様から配信元であるドリコムに支払われる金額
ネット売上高	配信元から開発元であるドリコムへ分配される金額
開発元企業	ゲームの開発を担う企業
資産計上額	開発中のプロジェクトにかかる主な費用（労務費・外注費・原材料仕入高等）のうち、ソフトウェア仮勘定等（BS）に振り替えられた金額
研究開発費	新しいゲームやサービスの企画、試作品の制作に係るコスト
IP	Intellectual Propertyの略。知的財産
本開発	ゲーム開発が本格化すること。本開発ゲームに係る金額はPLにて労務費等で計上されるが、ソフトウェア仮勘定等（BS）に振り替えられる
周年イベント	半年、1年ごとにゲームが盛り上がるイベントを実施。新しい施策やコンテンツが多く投入されることから、アクティブユーザー数や売上が平常時に比べて上昇することが多い



DRECOM[®]
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。