



# 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  
2023年6月28日

## 1. ドリコムについて

## 2. 各事業領域の市場環境、当社の特徴と優位性

- ・ モバイルゲーム
- ・ 出版・映像
- ・ Web3

## 3. 今後の成長戦略

# 会社概要



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:  
(2023年3月末時点) 18億11百万円

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:  
(2023年3月末時点) 368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

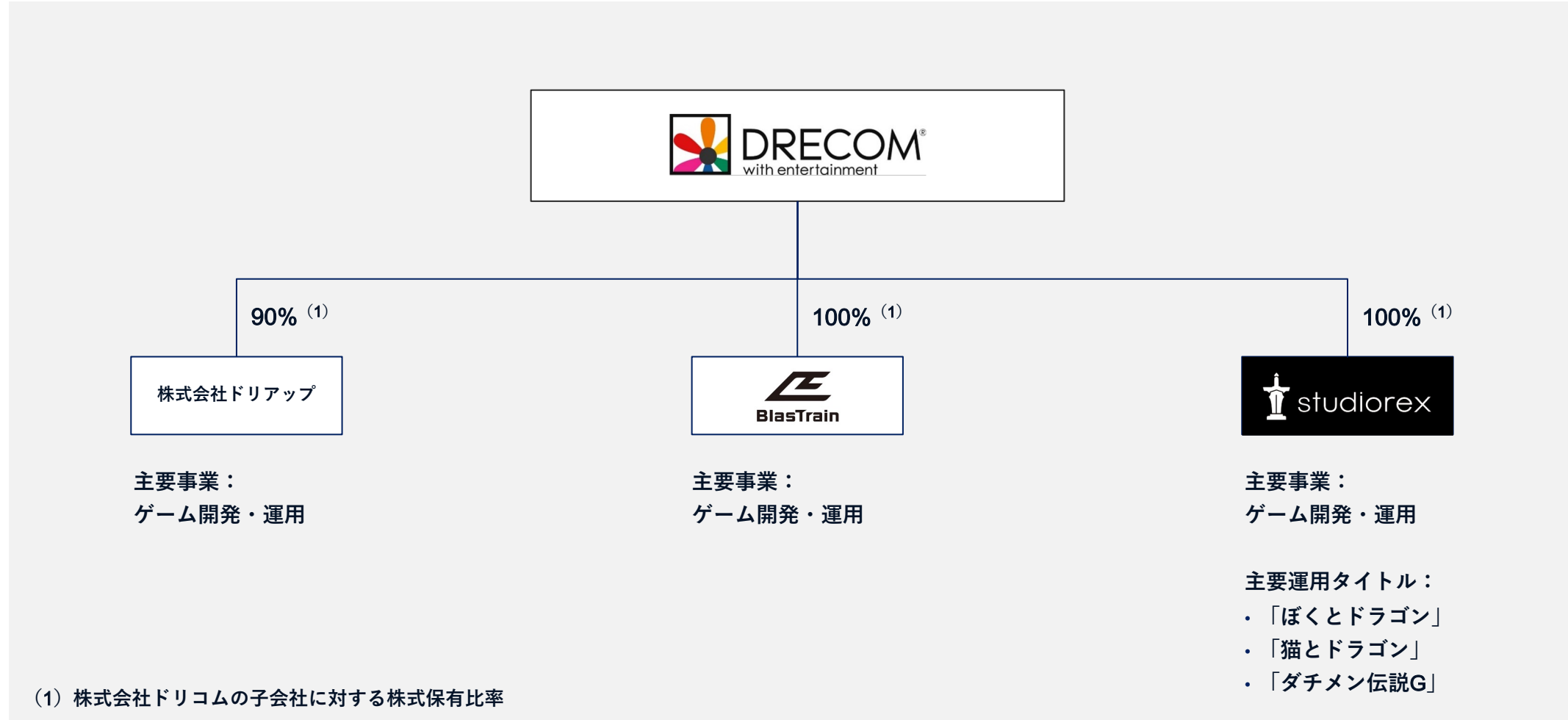
1995年明治大学商学部卒業。同年太田昭和監査法人（現新日本有限責任監査法人）入所。2000年大和証券SBキャピタル・マーケティング株式会社（現大和証券株式会社）入社。  
2004年青木公認会計士事務所設立 所長（現任）。  
2010年当社社外取締役（監査等委員）（現任）。  
2015年当社社外取締役（監査等委員）（現任）。  
2018年リックソフト株式会社 社外取締役（監査等委員）（現任）。

**村田 雅夫**  
取締役 監査等委員

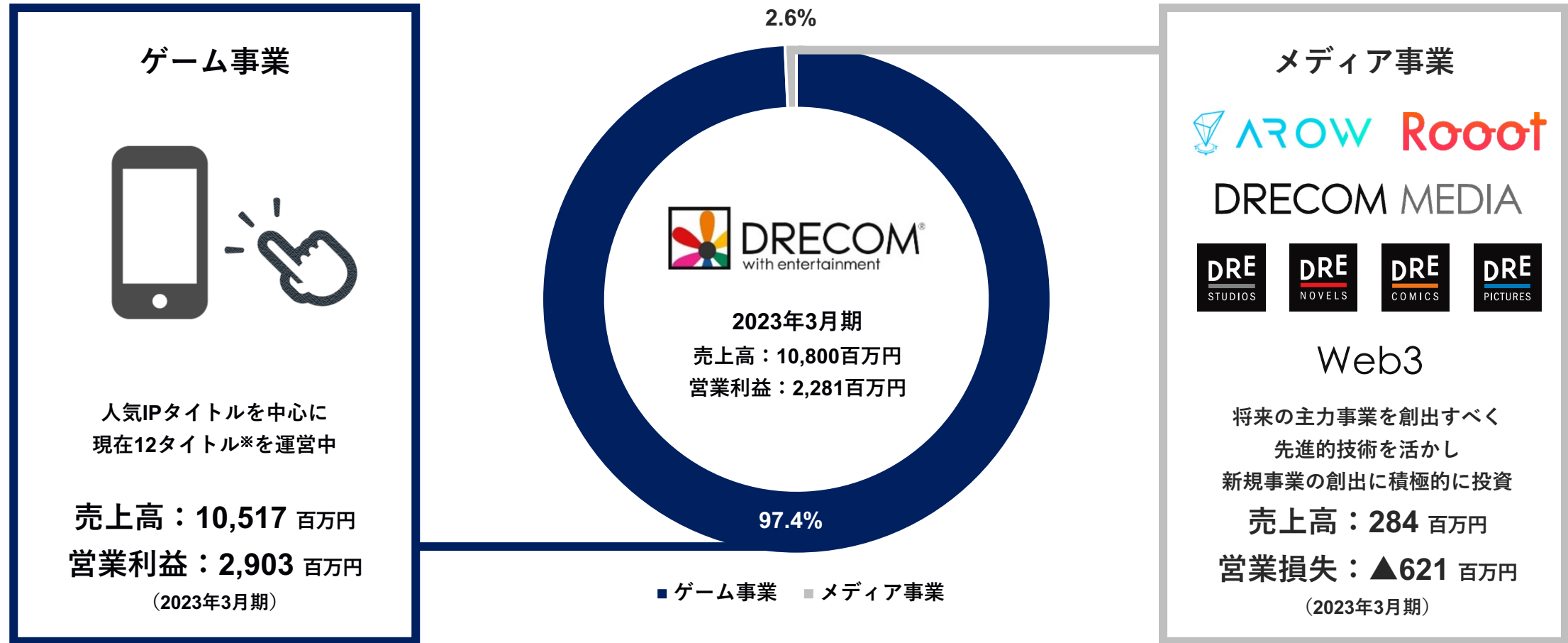
1994年東京大学法学部卒業。1996年司法修習終了（第48期）弁護士登録（第二東京弁護士会）。同年森綜合法律事務所（現 森・濱田松本法律事務所）入所。2002年よりみのり総合法律事務所入所 パートナー就任。2004年村田・若槻法律事務所設立 代表弁護士（現任）。2008年法政大学法科大学院兼任教授。2014年当社監査役。2015年当社社外取締役（監査等委員）（現任）。

**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）。

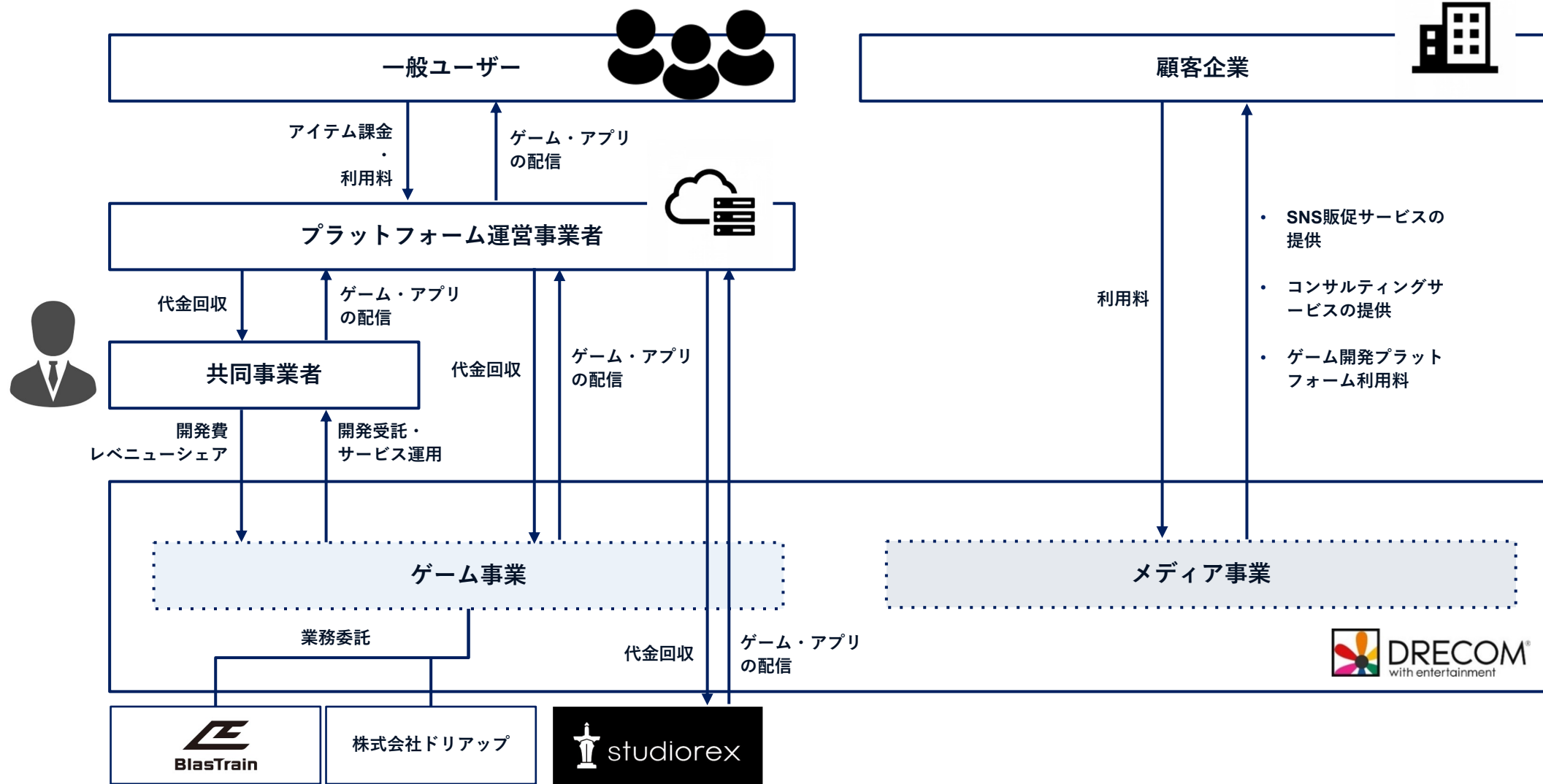


ゲーム事業を収益の柱とし、メディア事業で新領域でのサービス開発を加速



\* 23年6月時点。シリーズタイトル、海外配信タイトルは1本としてカウント

# ビジネスモデル





## 主力IPタイトルを中心に、12タイトルを運営中

### 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)

### 株式会社フォワードワークス配信

- ・ 「みんなゴール」 (2017年)
- ・ 「魔界戦記ディスガイアRPG」 (2019年)

### 株式会社ブシロード配信

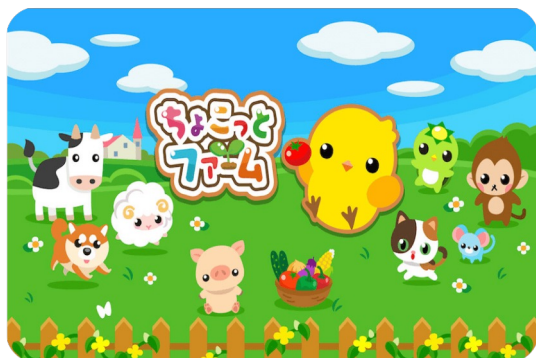
- ・ 「新日本プロレスSTRONG SPIRITS」 (2022年)

### 株式会社ドリコム配信

- ・ 「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)
- ・ 「GGGGG」 (2023年)

### 株式会社スタジオレックス (グループ会社) 配信

- ・ 「ぼくとドラゴン」 (2015年)
- ・ 「猫とドラゴン」 (2019年)
- ・ 「ダチメン伝説G」 (2023年)



「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)



「みんなゴール」  
(2017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」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。

「みんなゴール」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。「新日本プロレスSTRONG SPIRITS」は株式会社ブシロードより配信中のゲームです。

## ARアプリ構築プラットフォーム『AROW』



- 3DリアルマップとPOIデータを活用し、没入感のある新しいゲーム体験を実現するためのプラットフォーム

## ファンコミュニティ促進サービス『Root』



- Twitter上でファン同士で盛り上がるキッカケや、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

## 負荷テストサービス、脆弱性診断



- 大規模サービスの開発及び運用で培ったサービスの可用性や堅牢性に対するノウハウをもとに、負荷テストのコンサルティングやDevOps支援を提供

## 出版・映像事業ブランド『ドリコムメディア』



- webtoon・ライトノベル・コミック・アニメーションの4事業「DREレーベル」に加え、小説の公募新人賞「ドリコムメディア大賞」の運営を通して、人々の心に残る作品の創出を目指す

## Web3領域



- ブロックチェーン等の技術を活用した新しいインターネットサービスの開発を目指す
- ブロックチェーンゲーム開発やIP創出を目的としたNFTプロジェクトなど複数進行中

## 連結業績推移（2019年3月期 - 2023年3月期）

（単位：百万円）

	18期 2019年3月期	19期 2020年3月期	20期 2021年3月期	21期 2022年3月期	22期 2023年3月期
売上高	10,720	10,150	11,840	10,528	10,800
売上原価	9,286	7,957	7,843	6,731	6,242
売上原価率	86.6%	78.4%	66.2%	63.9%	57.8%
売上総利益	1,434	2,192	3,996	3,796	4,558
販管費	2,011	1,575	1,944	2,205	2,276
営業利益	▲577	617	2,052	1,591	2,281
営業利益率	▲5.4%	6.1%	17.3%	15.1%	21.1%
経常利益	▲1,349	635	2,019	1,541	2,192
親会社株主に帰属する当期純利益	▲1,712	711	1,624	807	1,159
当期純利益率	▲16.0%	7.0%	13.7%	7.7%	10.7%
総資産	6,946	6,423	9,610	9,653	12,226
純資産	1,423	2,168	3,855	4,574	5,631
自己資本比率	19.6%	32.9%	39.5%	46.9%	45.6%
ROE	▲78.3%	41.0%	55.0%	19.4%	22.9%
EPS（円）	▲60.5	25.0	57.0	28.3	40.7
BPS（円）	47.9	74.2	132.9	159.1	195.7
営業CF	78	691	3,196	1,602	2,665
投資CF	▲122	▲100	▲1,140	▲1,765	▲2,017
財務CF	▲271	▲1,188	968	▲387	658
現預金残高	2,856	2,258	5,283	4,732	6,040

## 2023年3月期 通期業績サマリー

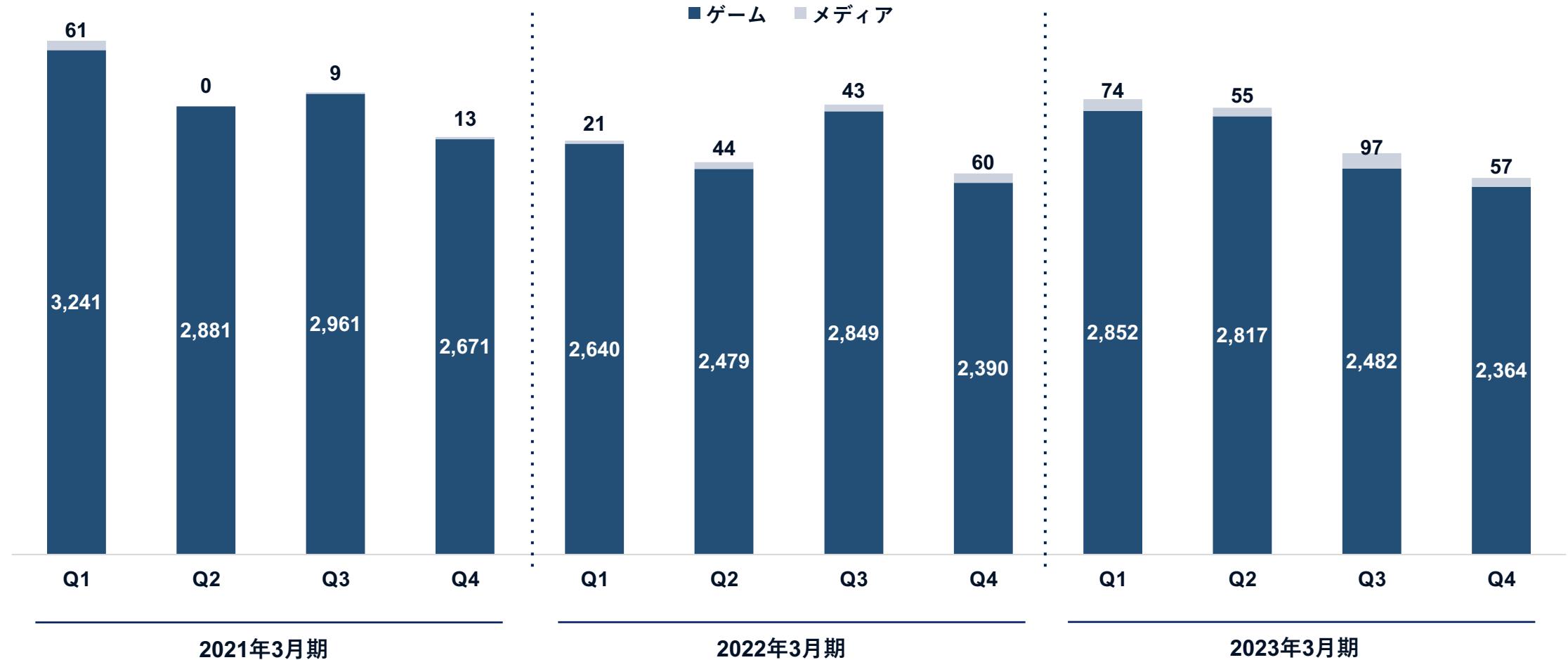
2023年3月期中にリリースを予定していた自社配信タイトル3本のリリース時期が変更になりQ3決算時に通期業績予想を修正  
主力IPタイトルの好調等により2023年3月期の営業利益・経常利益は過去最高

(単位：百万円)

	2023年3月期 通期業績			2022年3月期
	期初予想	修正予想	実績	実績
売上高	13,000	10,700	10,800	10,528
営業利益	2,000	2,200	2,281	1,591
経常利益	1,900	2,100	2,192	1,541
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,200	1,100	1,159	807

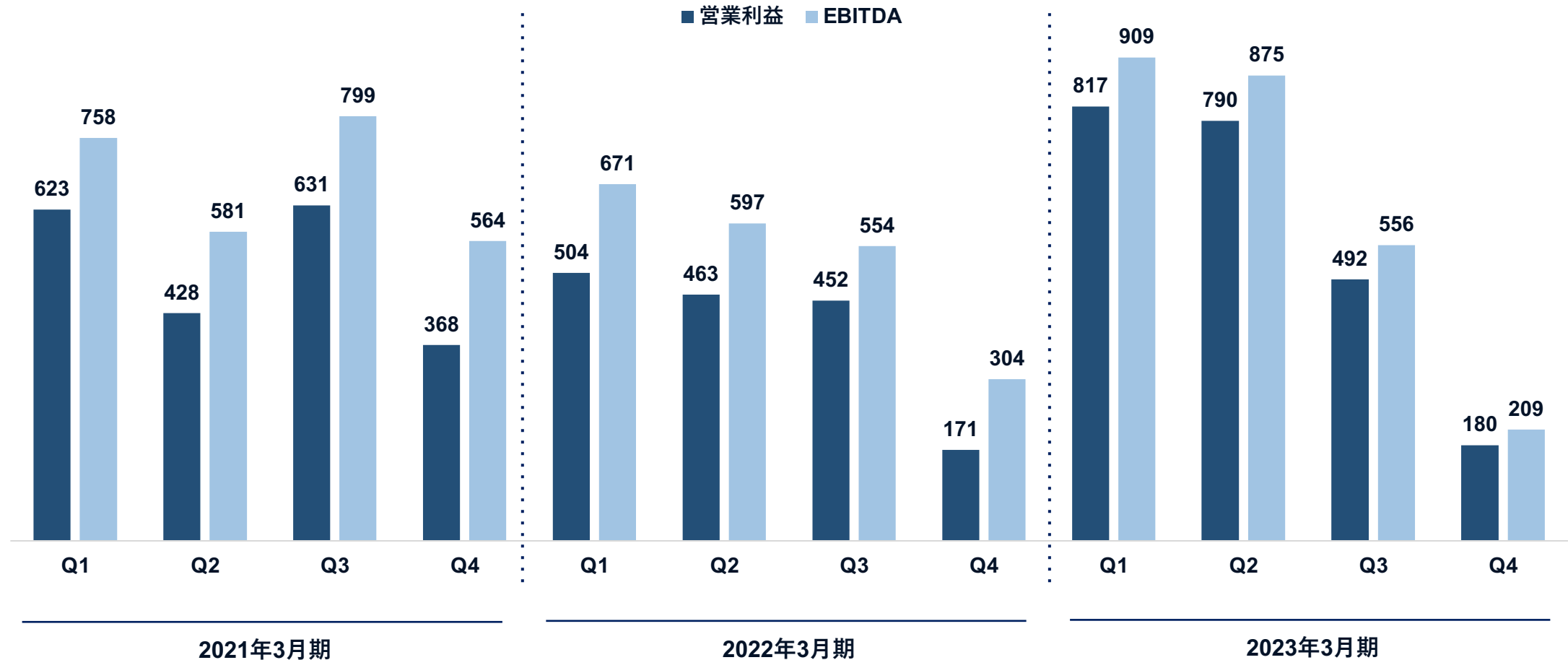
# セグメント別の四半期売上高推移 (2021年3月期 - 2023年3月期)

(単位：百万円)



# 四半期営業利益・EBITDA推移（2021年3月期 - 2023年3月期）

（単位：百万円）



# 売上原価・販管費の推移（2019年3月期 - 2023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

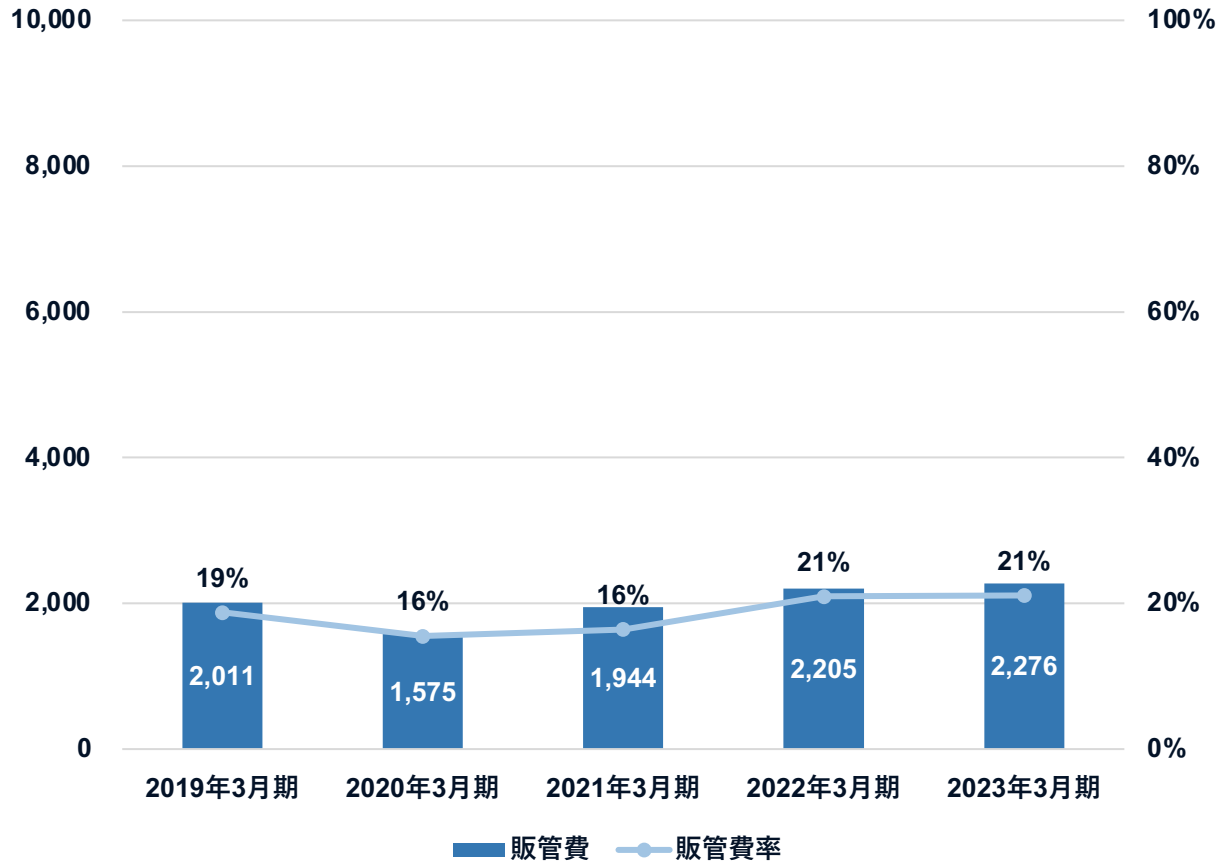
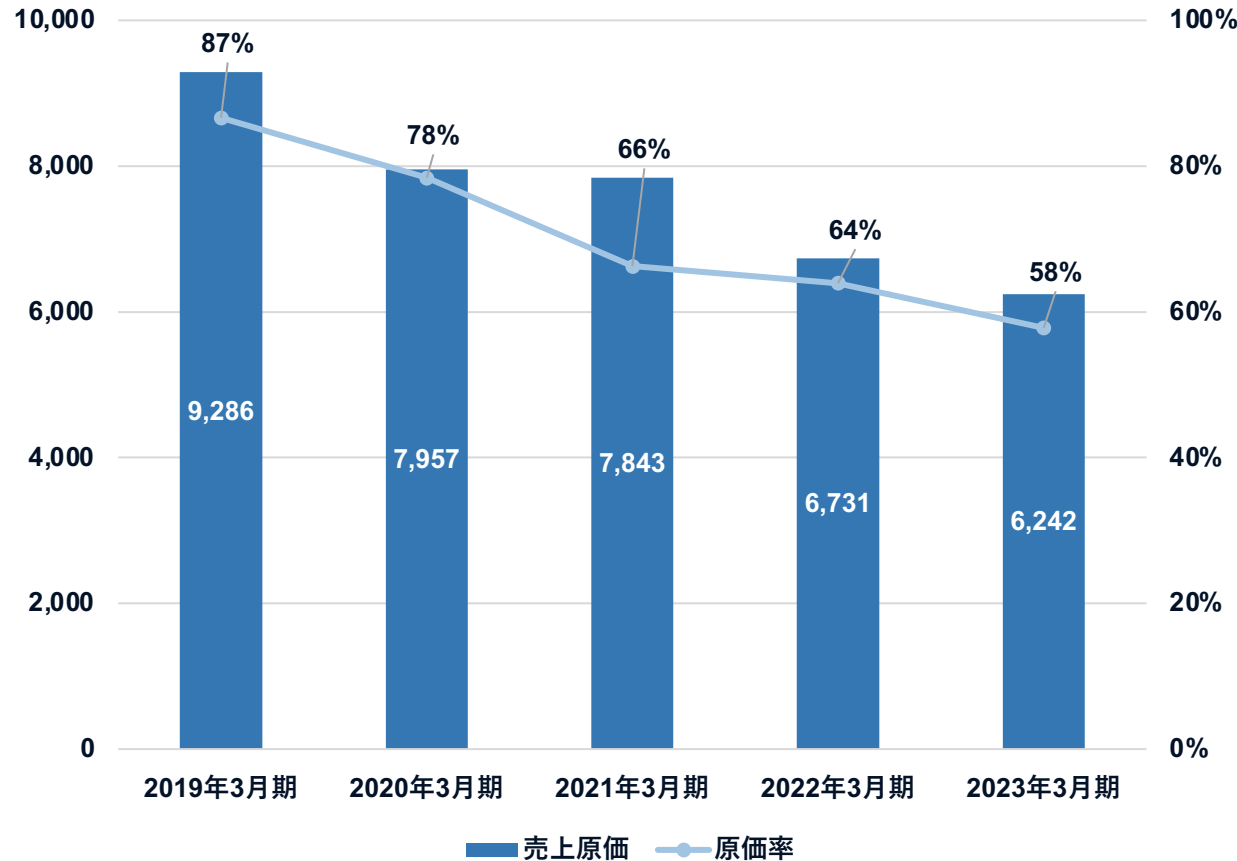
売上原価と原価率

販売費及び一般管理費と販管費率

(単位：百万円)

原価率  
(原価/売上高) (単位：百万円)

販管費率  
(販管費/売上高)



# 主要な事業環境に係るリスク

概要	詳細	対応策
ゲームの企画、開発及び運営について	<p>当社グループは、ゲームの企画、開発及び運営を軸とした、ゲーム事業を展開しており、当社グループの提供する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、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、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>(顕在化の可能性：中、時期：中期、影響度：中)</p>	事業環境及び市場動向等の分析により、ユーザーニーズの的確な把握及びその対応に努めてまいります。
IPゲームに焦点をあてた戦略について	<p>当社グループは、2016年3月期より、IP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ゲームを運営しております。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>(顕在化の可能性：中、時期：中期、影響度：中)</p>	自社IPの創出を行い、コントロール可能なIPを保有することで、リスク発生時の影響度を最小限に抑えるよう努めてまいります。
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>当社グループの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、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、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> <p>(顕在化の可能性：中、時期：中長期、影響度：中)</p>	適宜、業界団体等から情報収集を行い、プラットフォーム運営事業者の動向に適切に対応してまいります。



## 主要な事業環境に係るリスク（続き）

概要	詳細	対応策
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、同社配信のゲームからの収益が当社グループの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> <p>（顕在化の可能性：小、時期：中長期、影響度：中）</p>	<p>今後も良好な関係の維持に努めるほか、自社IPの創出を行い、コントロール可能なIPを保有することで、リスク発生時の影響度を最小限に抑えるよう努めてまいります。</p>
ゲームに関する法規制等について	<p>当社グループは、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、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>（顕在化の可能性：中、時期：中長期、影響度：中）</p>	<p>外部の専門家指導の下、各種法的規制や業界の自主規制を遵守し、サービスの開発・運営を行っております。</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、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>（顕在化の可能性：中、時期：中長期、影響度：中）</p>	<p>適宜、業界団体等から情報収集を行い、適切に対応してまいります。</p>
著作物を利用したゲームについて	<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> <p>（顕在化の可能性：小、時期：中長期、影響度：中）</p>	<p>今後も良好な関係の維持に努めるほか、自社IPの創出を行い、コントロール可能なIPを保有することで、リスク発生時の影響度を最小限に抑えるよう努めてまいります。</p>
コンピュータシステムについて	<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の間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> <p>（顕在化の可能性：中、時期：中長期、影響度：中）</p>	<p>サービス提供前にはチェックリスト等による品質確認作業、サービス提供中に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。</p>

## 主要な事業環境に係るリスク（続き）

概要	詳細	対応策
出版事業展開に伴うリスク	<p>出版業界における商慣習として、返品条件付き売買が行われる場合があります。返品条件付き売買とは、出版社が取次会社を通じて書店に書籍の販売を委託し、売れ残った書籍を書店が取次会社を通じて出版社に返品するという制度です。出版社である当社グループに返品が行われると、倉庫で保管する費用や在庫を処分する費用が生じ、これらの費用が多額に上ると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、出版事業が取り扱う作品に、万が一著作権侵害や、不適切な表現等が認められた場合には、出版の差し止めや全国の書店からの回収が必要になる場合が考えられ、対応に必要な費用や損害賠償等により、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。（顕在化の可能性：中、時期：中期、影響度：小）</p>	このリスクを十分に認識し、出版事業のチェック体制を整えております。
新規サービスの事業展開に伴うリスクについて	<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。</p> <p>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。（顕在化の可能性：中、時期：中長期、影響度：中）</p>	事業環境及び市場動向等の分析による競争力の強化に努めてまいります。また、創出したキャッシュの範囲内で投資を行うことで、リスク発生時の影響度合いを限定的にするよう努めております。
為替について	<p>当社グループは、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。（顕在化の可能性：小、時期：中長期、影響度：小）</p>	想定を上回る為替差損が発生した場合においても安定的な利益確保ができるよう適切なコスト管理に努めております。
ソフトウェアに係る減損処理等について	<p>当社グループは、ゲーム事業、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。（顕在化の可能性：中、時期：中長期、影響度：中）</p>	事業環境及び市場動向等の分析により、ユーザーニーズの的確な把握及びその対応に努めてまいります。

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。

## 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

2023年6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

2023年6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。22期（2023年3月期）については年間23回、21期（2022年3月期）については年間19回取締役会を実施しております。

## 1. ドリコムについて

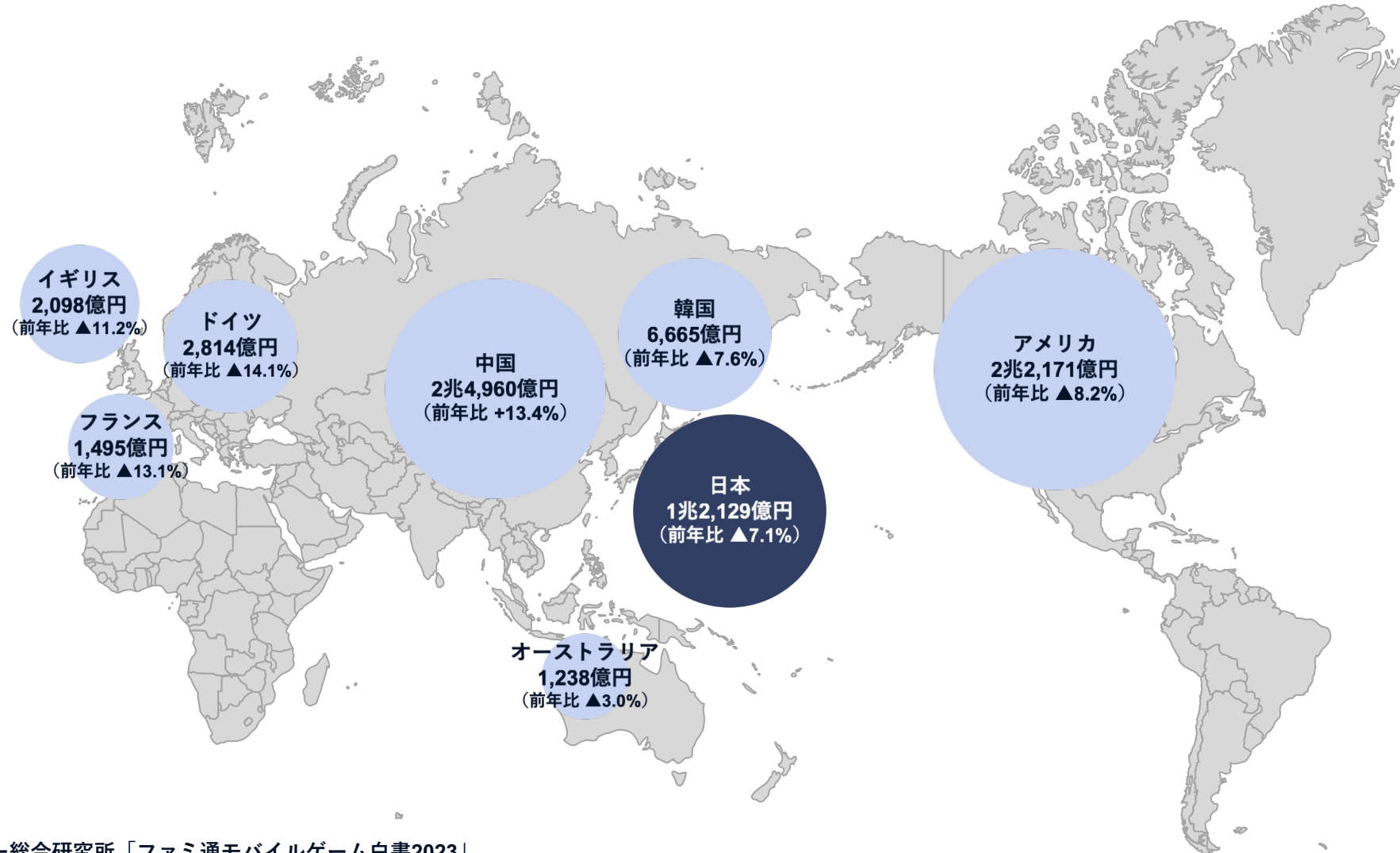
## 2. 各事業領域の市場環境、当社の特徴と優位性

- ・ モバイルゲーム
- ・ 出版
- ・ **Web3**

## 3. 今後の成長戦略

## 2022年のモバイルゲーム市場概況（グローバル）

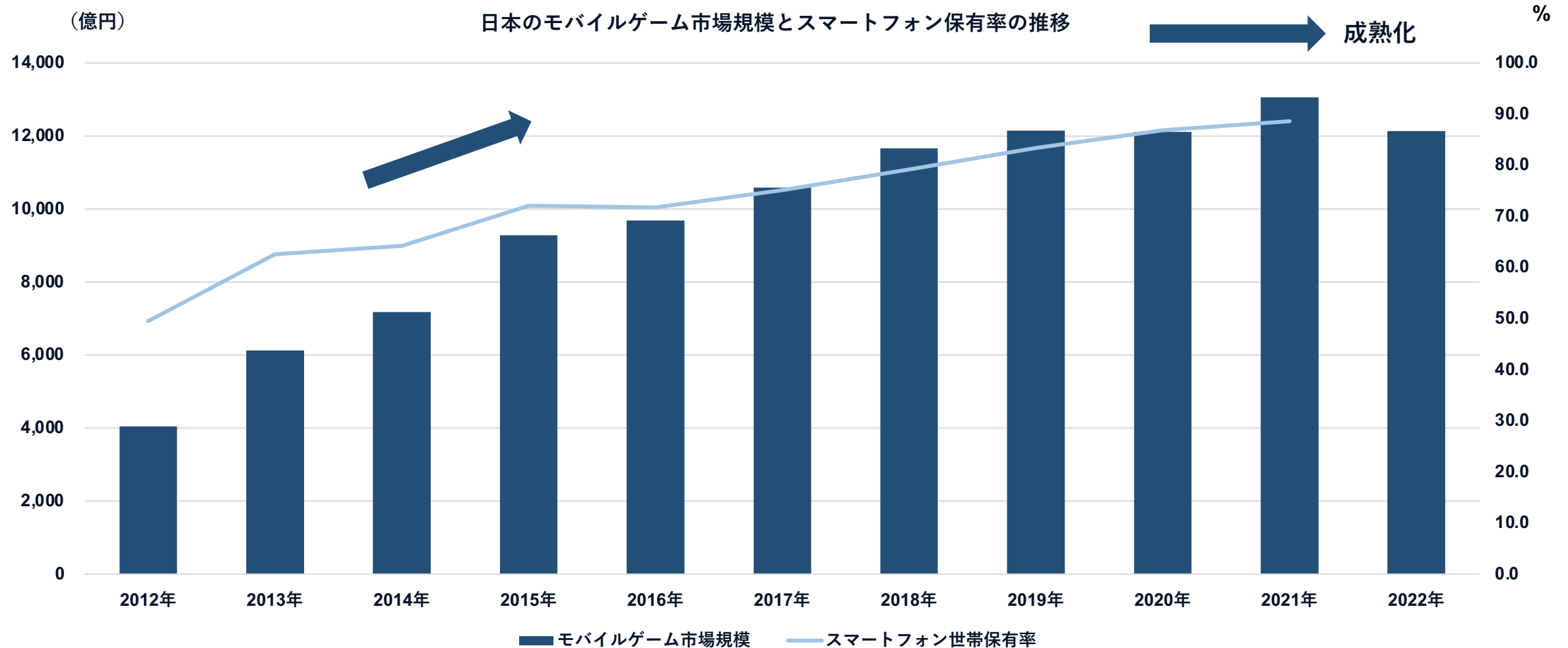
世界のモバイルゲーム市場は約8.9兆円規模。初のマイナス成長。日本市場は、中国、アメリカに次ぐ第3位の規模



※ 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2023」

## 2022年のモバイルゲーム市場概況（国内）

日本のモバイルゲーム市場は約1.2兆円規模。スマートフォン保有人口の頭打ちにより市場が成熟化



## 2022年のモバイルゲーム市場概況（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2022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）	933億1,900万円	2012年	協力RPG
2	ウマ娘 プリティダービー	Cygames	894億1,800万円	2021年	育成シミュレーション
3	Fate/Grand Order	アニプレックス	625億3,900万円	2015年	人気IP
4	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	422億 300万円	2012年	パズルRPG
5	原神	HoYoverse	378億2,500万円	2020年	アクションRPG
6	プロ野球スピリッツA	KONAMI	348億7,800万円	2015年	スポーツ
7	ドラゴンクエストウォーク	スクウェア・エニックス	284億4,200万円	2019年	人気IP
8	荒野行動	ネットイース	244億6,000万円	2017年	TPSバトルロイヤル
9	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	241億5,700万円	2015年	人気IP
10	Pokémon GO	Niantic	228億5,800万円	2016年	人気IP

※ 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2023」

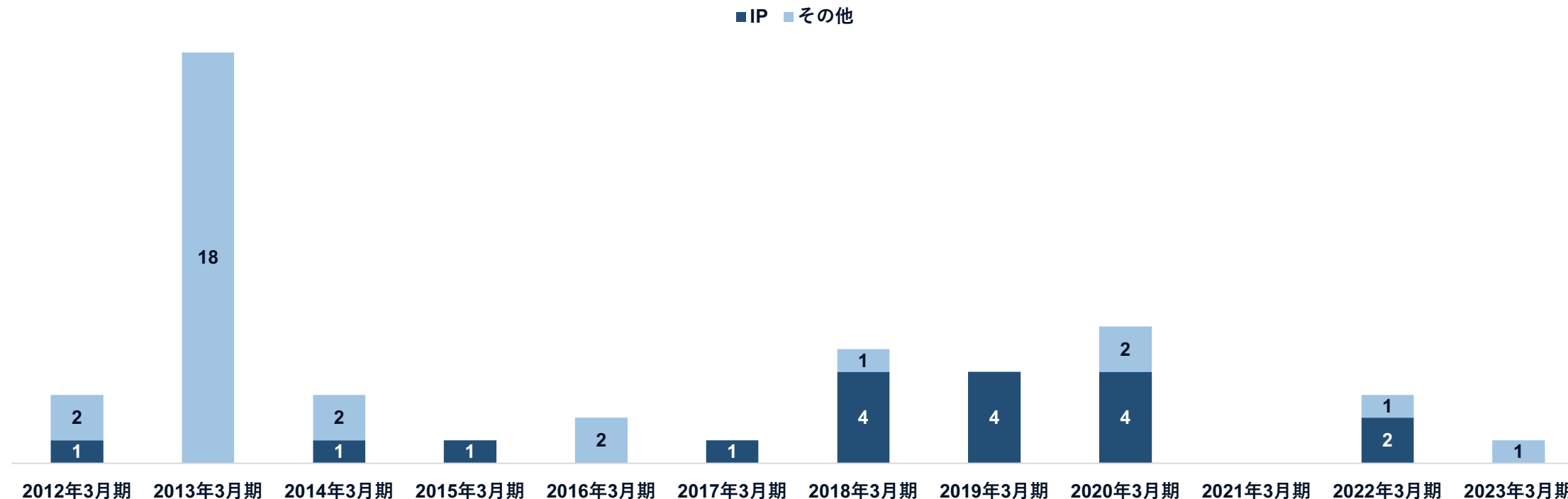
※ 「リリース年」及び「カテゴリ」は当社調査

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

## 当社の特徴と優位性

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

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～23年3月期）



ブラウザ

スマートフォン向けアプリ

スマートフォン向けアプリ & HTML5

※シリーズタイトル、海外配信タイトルは1本としてカウント

※2021年11月開示資料から2015年3月期、2020年3月期の本数を修正しております。当社グループのスタジオレックスが運用する1タイトルの集計時期を、同社が当社グループに参加した2020年3月期としております。（2015年3月期 2本→1本、2020年3月期5本→6本）

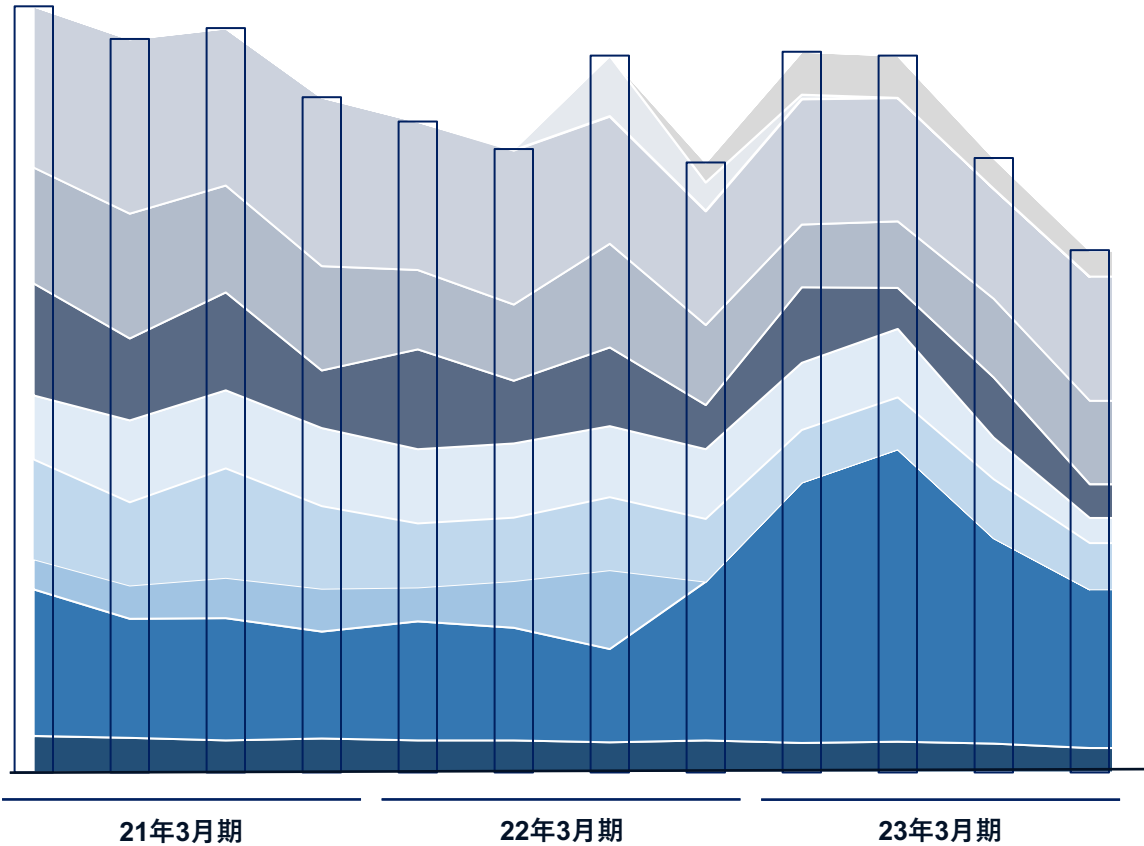


## 当社の特徴と優位性（続き）

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を獲得

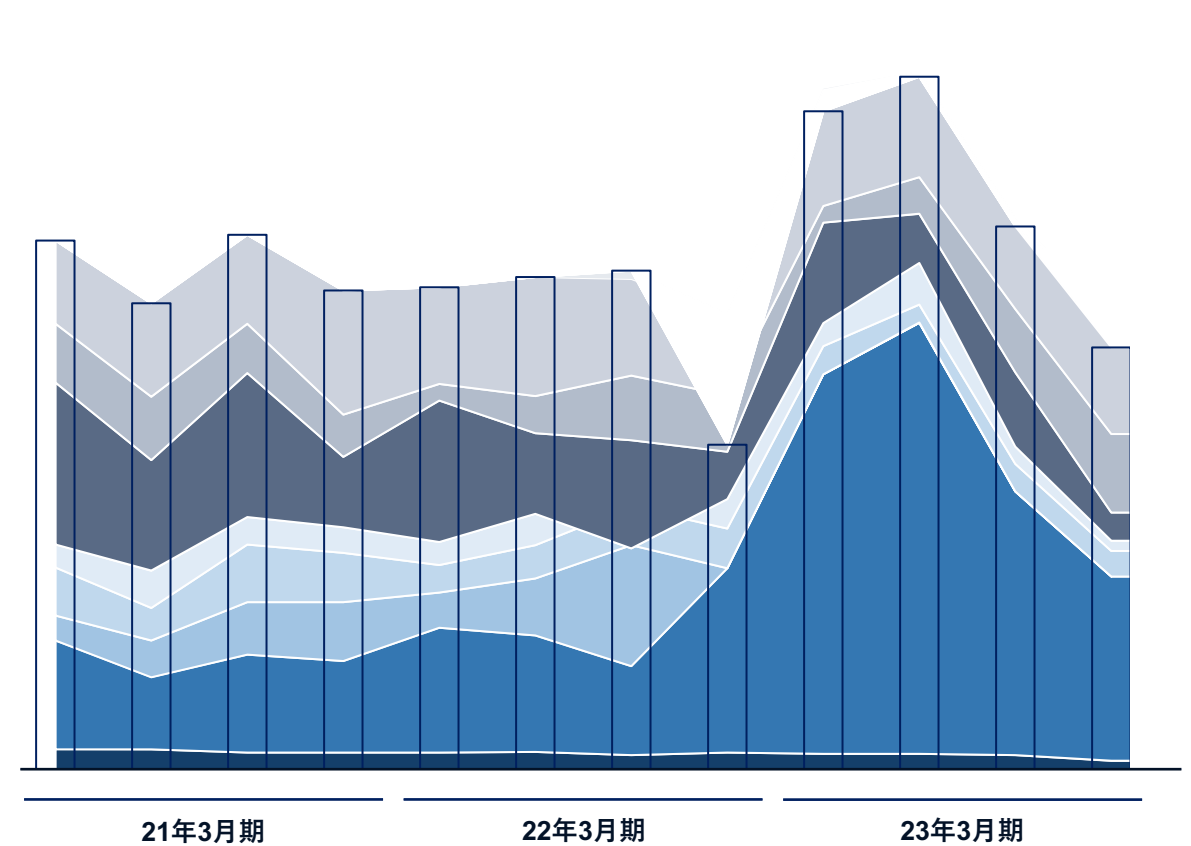
運用タイトルの売上合計推移

■ 2011 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023



運用タイトルの事業利益合計推移

■ 2011 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023

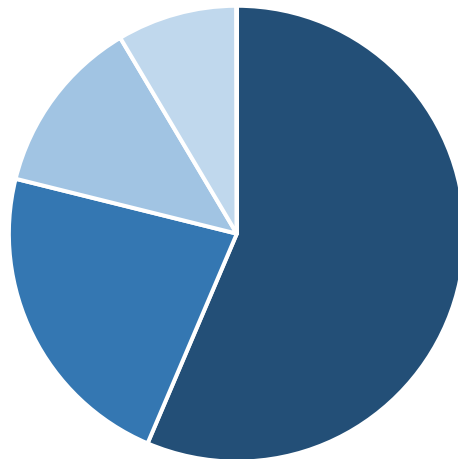


## 当社の特徴と優位性（続き）

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

運用タイトルの売上高（ジャンル別）

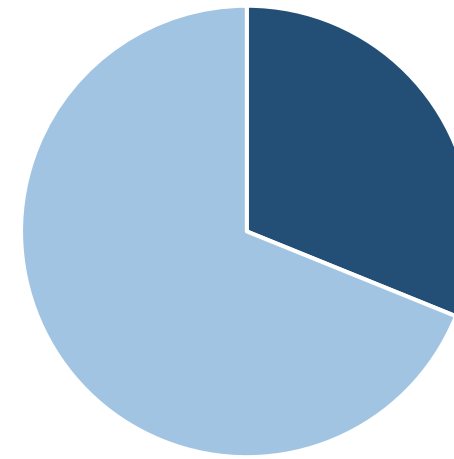
2023年3月期



■ 人気IP ■ RPG ■ シミュレーション ■ スポーツ ■ その他

運用タイトルの売上高（配信主体別）

2023年3月期



■ 自社配信 ■ 他社配信

※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。

## 1. ドリコムについて

## 2. 各事業領域の市場環境、当社の特徴と優位性

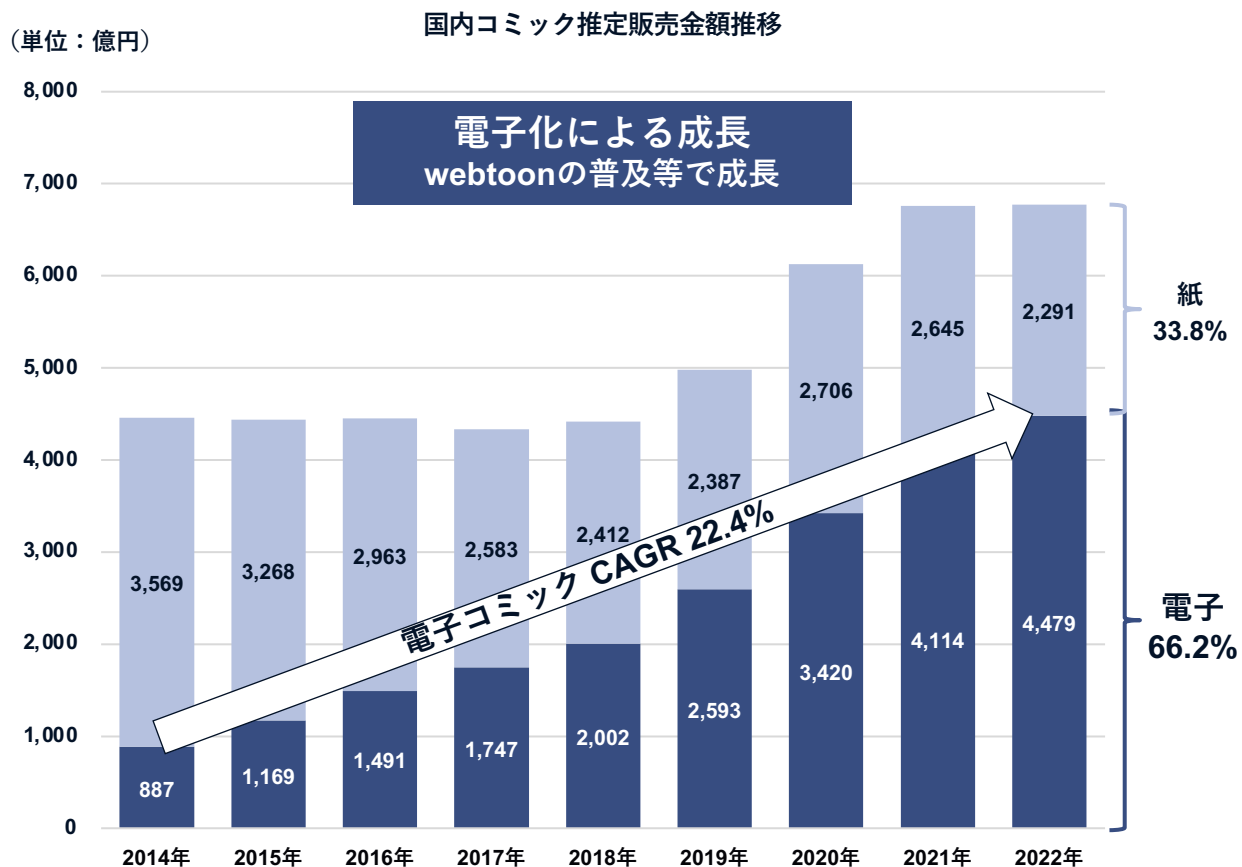
- ・ モバイルゲーム
- ・ 出版
- ・ Web3

## 3. 今後の成長戦略

## 2022年のコミック市場・アニメ市場概況（国内）

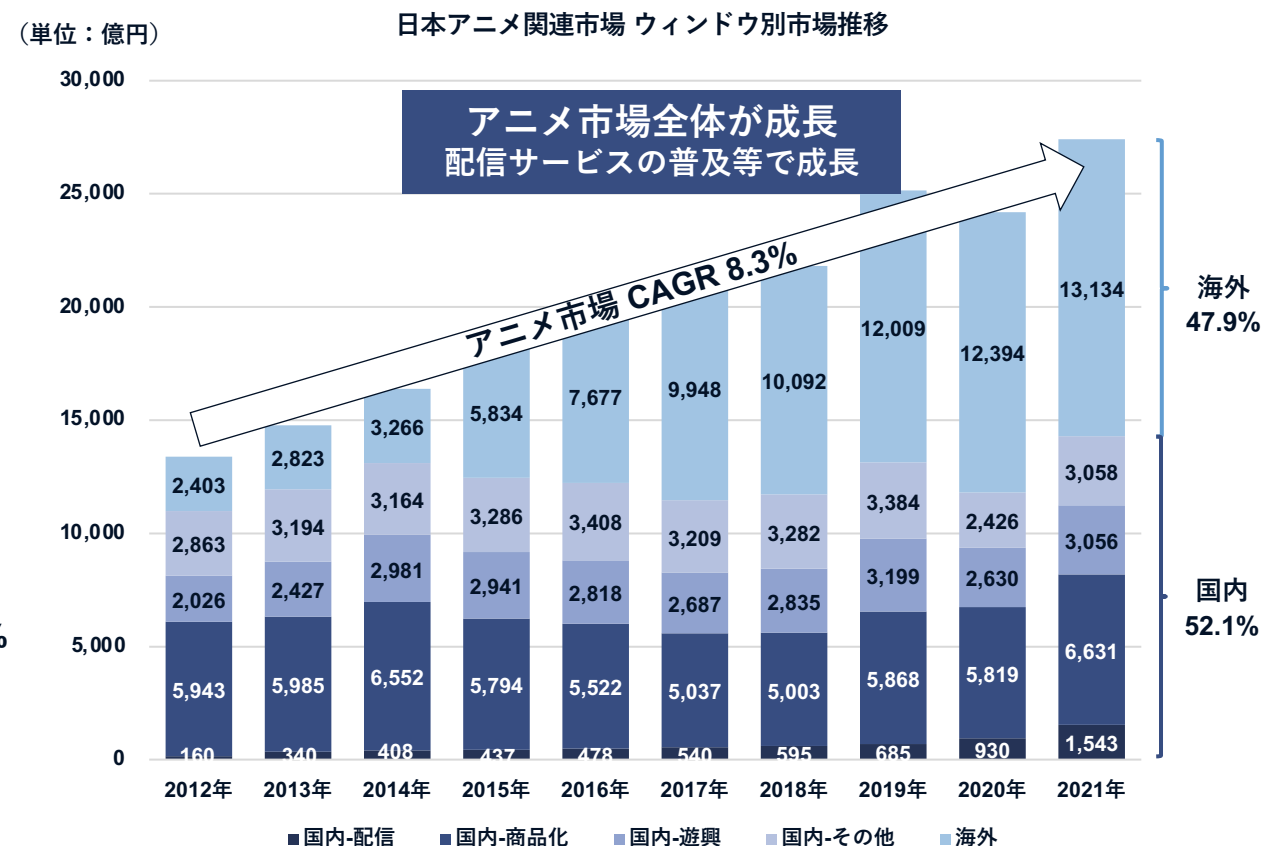
コミック市場は電子の普及により近年で大きく成長。アニメ市場も配信の普及により海外向け売上を中心に成長が加速

### コミック市場



出所：全国出版協会 出版科学研究所「出版月報」

### アニメ市場



出所：一般社団法人日本動画協会「アニメ産業レポート2022」

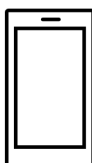
## 当社の特徴と優位性

業界変化をチャンスと捉え積極的に投資。

これまでのデジタルコンテンツ開発・運用ノウハウを活用し、IP創出から育成まで一気通貫で行う組織体制を構築

### モバイルゲーム黎明期を想起させる業界変化

#### 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

ネーム、作画、着色等の分業体制

#### 読者

アプリで購入

場所を問わない

時間を問わない

- ✓ 既存の出版社だけでなくIT系企業も数多く参入

### 当社の出版・映像事業の特徴

- ✓ 出版社、映像メーカー出身者中心の組織  
・豊富な業界知見から早期の事業立ち上げが可能
- ✓ 全方位のクロスメディア展開が可能な4レーベル  
・ライトノベルからコミック、webtoon、アニメまで  
社内で完結可能な体制
- ✓ 既存のゲーム事業との連携  
・デジタルコンテンツの開発・運用ノウハウを  
webtoon含む電子出版にも活用

## 1. ドリコムについて

## 2. 各事業領域の市場環境、当社の特徴と優位性

- ・ モバイルゲーム
- ・ 出版
- ・ **Web3**

## 3. 今後の成長戦略

# Web3領域の市場概況 (暗号資産、NFT)

Web3領域は、次の成長フェーズに向けて各社準備を進めている段階と推測

### 暗号資産の総時価総額推移 (2013年～2023年6月)

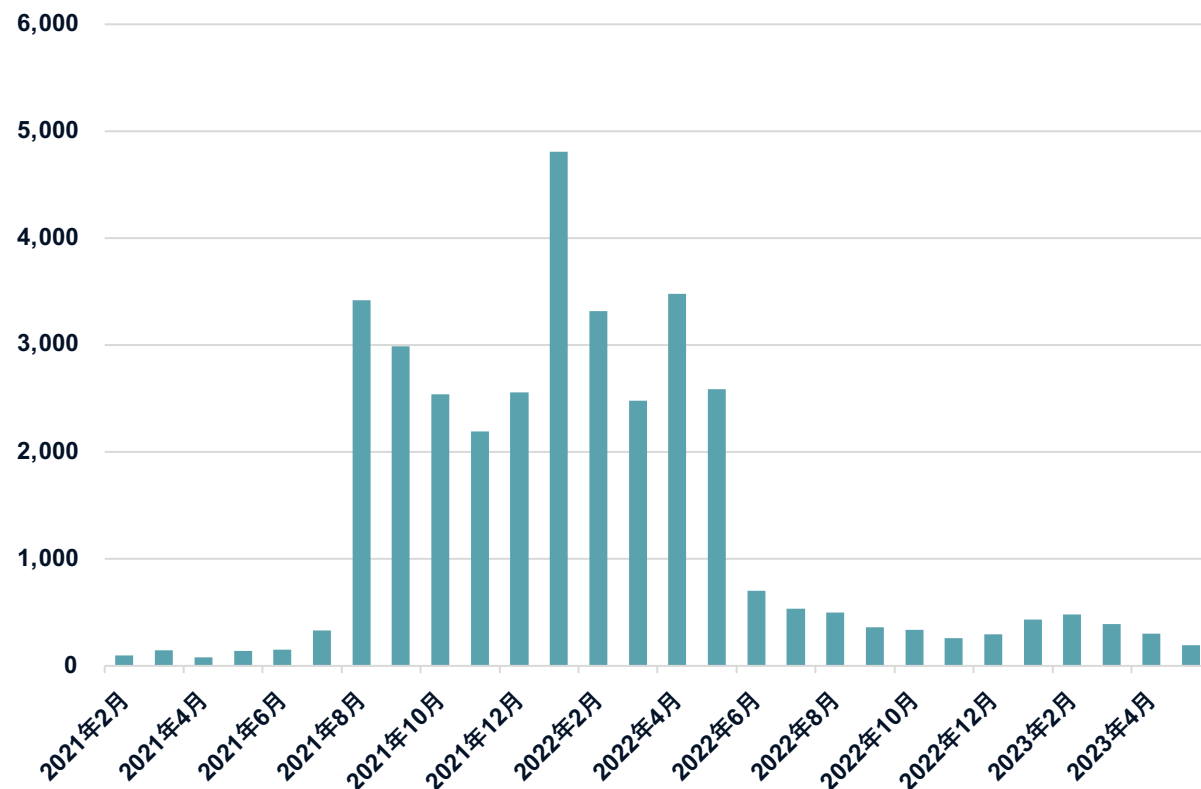
(単位：十億米ドル)



### NFTマーケットプレイス「OpenSea」の月次取引高推移

(単位：百万米ドル)

(2021年2月～2023年5月)



# 当社の特徴と優位性

エンタメ領域との親和性が高く市場環境も整いつつあることから参入。研究開発の蓄積により素早い立ち上げが可能

2017～2018年

2021年～

市場環境

当時はWeb3の基盤となる技術（レイヤー1、2）の開発プロジェクトが中心

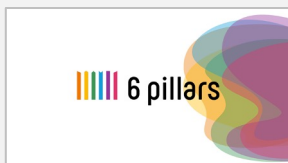


2021年後半より、エンターテインメント領域のプロジェクト事例（レイヤー3）が増加

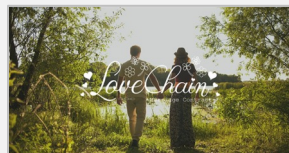


当社の取り組み

- ✓ 当社は2017年に研究開発を開始
- ✓ スマートコントラクトやブロックチェーン関連サービスを公開した



ERC721拡張スマートコントラクト「|||||| (6 pillars)」



カップルのための思い出記録サービス「LoveChain (ラブチェーン)」

- ✓ 自社の事業ドメインとは離れていたこともあり、事業化検討までには至らず

- ✓ エンターテインメント領域とWeb3は親和性が高く、自社が取り組むべき事業領域と判断
- ✓ ブロックチェーンゲーム関連のプロジェクト等では、ゲームの企画・開発・運用ノウハウを活用可能
- ✓ NFTプロジェクト等では、出版・映像事業と連携し、自社IPの開発、育成を迅速に行うことが可能と判断

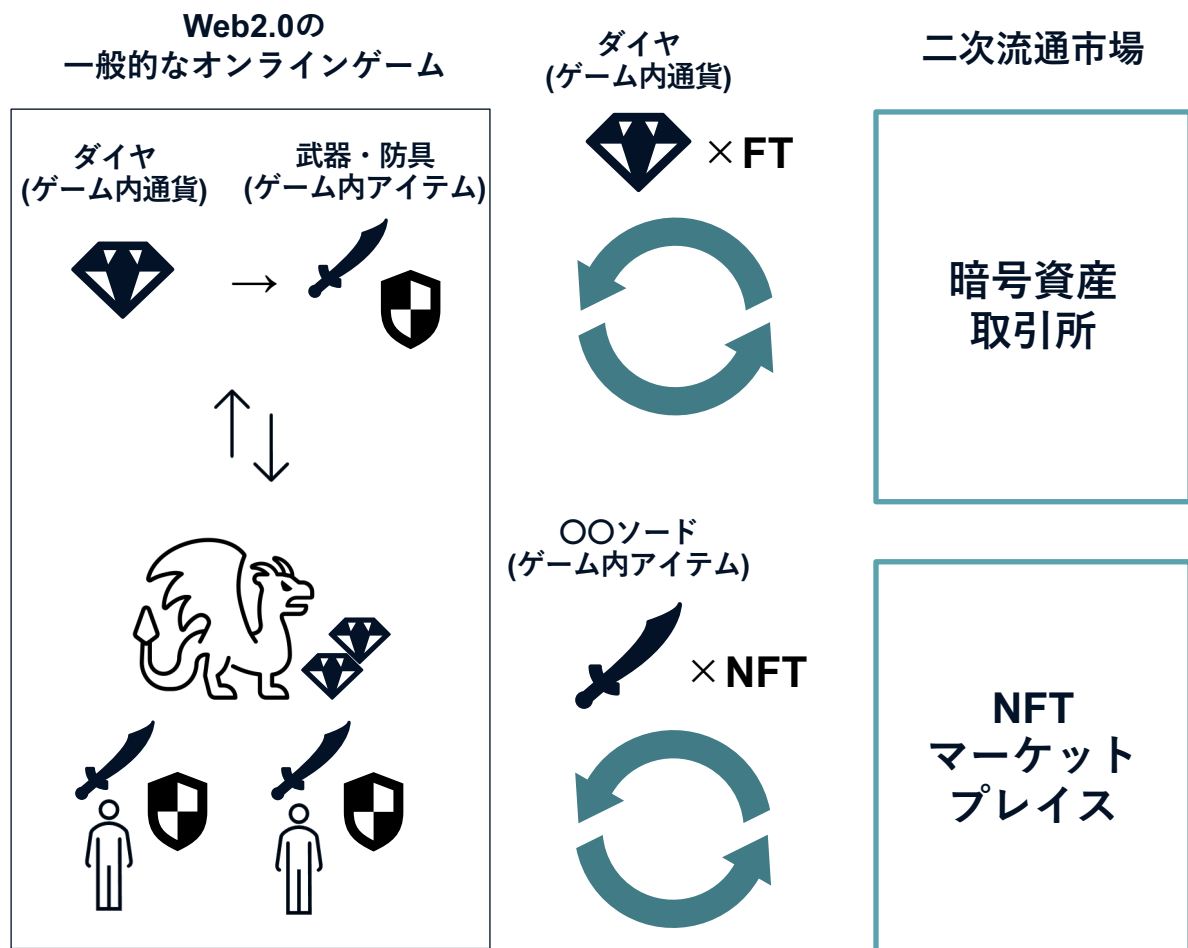




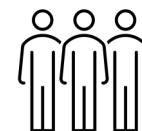
## 当社の特徴と優位性 (続き)

既存のデジタル・エンターテインメント・コンテンツにFT・NFTが組み合わさることによって、二次流通市場が形成  
ユーザー・運営 双方にメリットのある仕組みとして設計し、新しいエンターテインメントとして提供する

### 例：オンラインゲーム×Web3



### ユーザー・運営 双方にメリットのある仕組み



ユーザー視点では、

- ・不要になったら売れるため購入しやすい
- ・二次流通の値動きや売買にも新たな楽しみが生まれる



運営視点では、

- ・一次販売が活発化
- ・二次流通でも手数料が入り、収益が安定化

## 1. ドリコムについて

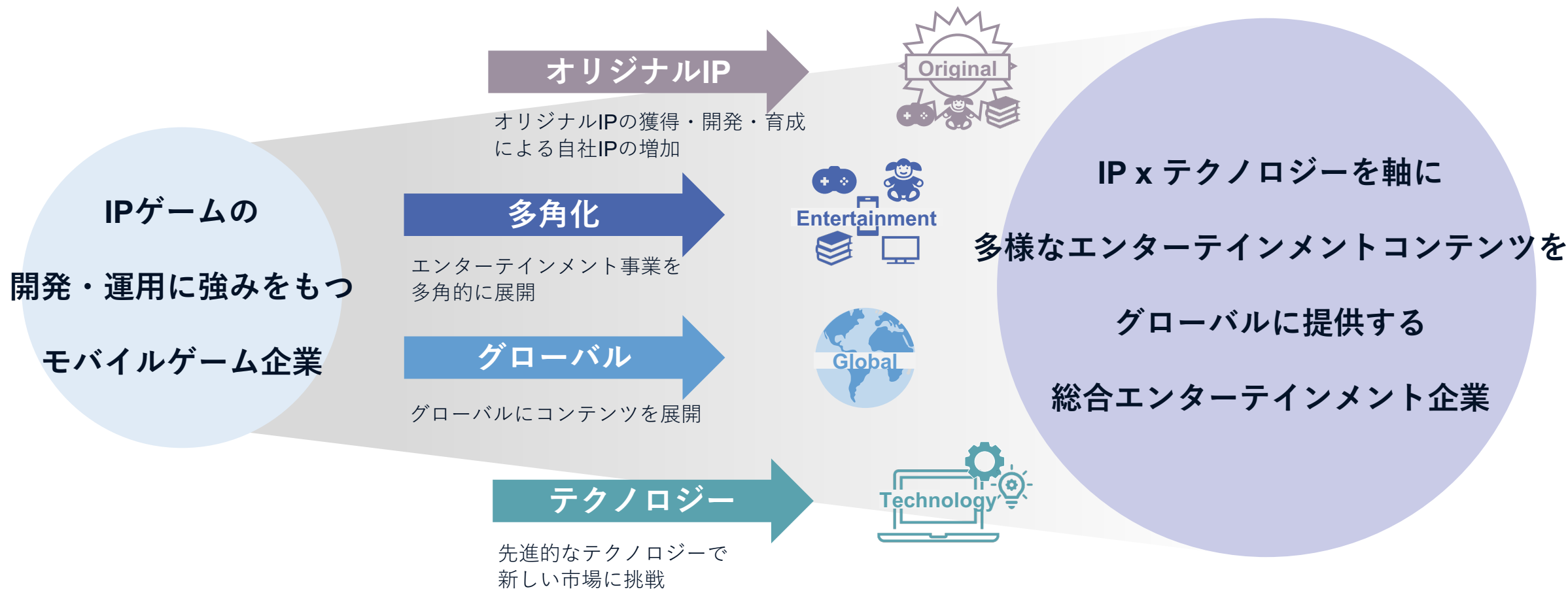
## 2. 各事業領域の市場環境、当社の特徴と優位性

- ・ モバイルゲーム
- ・ 出版
- ・ Web3

## 3. 今後の成長戦略

## 現在のドリコム

## 中期的に目指す姿



## 中期的に目指す姿（続き）

### IP x テクノロジーを軸に、多様な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 IPを継続的に獲得・開発・育成しマルチメディア展開を狙う

- ・ 自社IPを事業横断的に活用し、マルチメディア展開による相乗効果を狙う

#### ② 既存のゲーム事業をより強固な基盤に

- ・ 既存タイトルへの追加投資・体制強化  
→ 長期安定的な収益の確保
- ・ 多言語対応、グローバル配信
- ・ 自社配信、オリジナルタイトルの増加
- ・ Free to Play/Pay to Win型以外の収益増加
- ・ 買い切り型のPC/コンソールタイトル開発  
→ 収益源の多様化・積層化、ポートフォリオの拡大

#### ③ ゲーム以外の新たな事業を立ち上げ

- ・ ライトノベル、コミック、webtoonなど、  
出版社機能の構築  
→ 継続的にコンテンツを創出し育てる
- ・ 自社コンテンツのアニメ化や製作委員会出資など、  
映像分野への参入  
→ IPプロデュース力強化

#### ④ Web3など先進的なテクノロジーを使った取り組みで飛躍的な成長を狙う

- ・ 既存事業のノウハウと先進的なテクノロジーを活用した新規サービスの継続的な開発/提供

# ①IPを継続的に獲得・開発・育成しマルチメディア展開を狙う

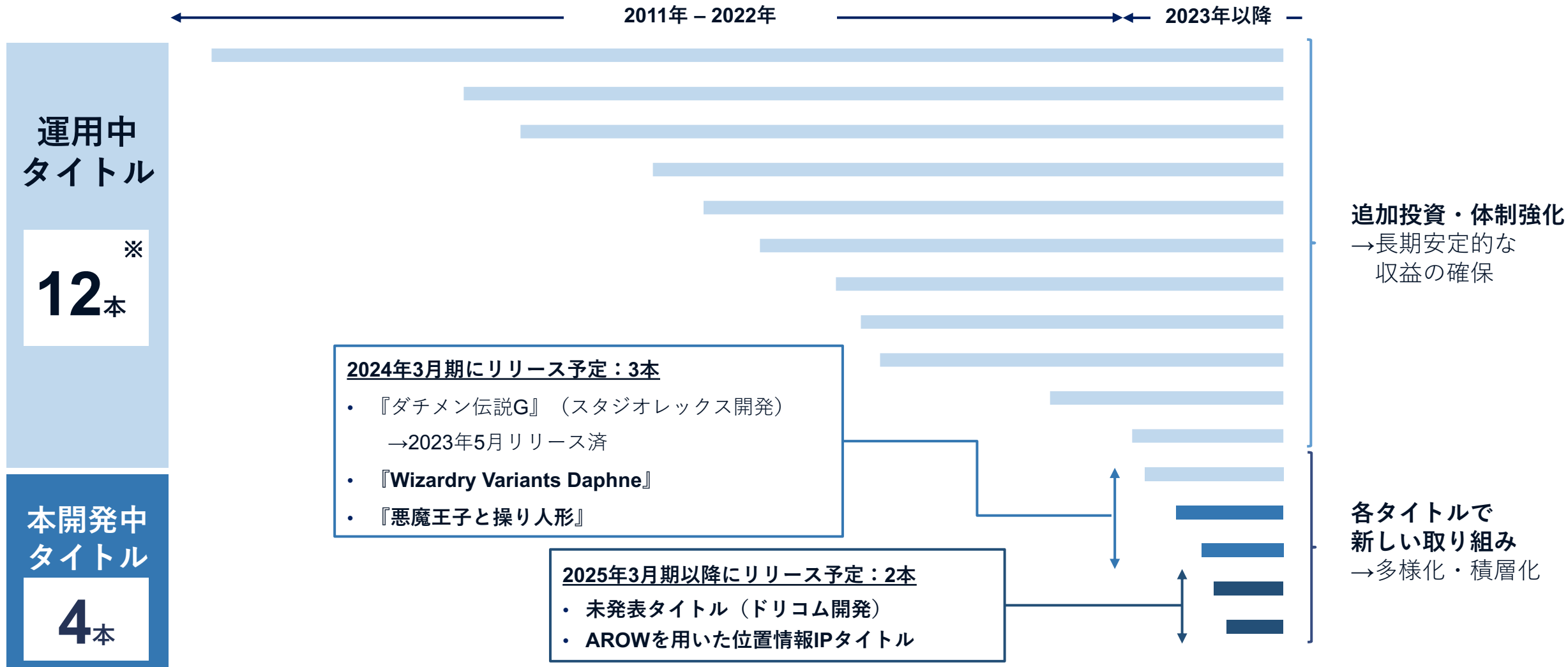
「当社の強み」に「投資分野である出版・映像事業、Web3事業」を加えることで、IPプロデュース力の強化を図る

## IPプロデュース力



## ②既存ゲーム事業：運用タイトル、開発タイトルのパイプライン

運用タイトルは追加投資や体制強化を実施し長期的な収益確保。新規タイトル5本のリリースで多様化・積層化を目指す



※ 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。「PC・コンソール向けタイトル」は上記に含まず

## ②既存ゲーム事業：運用タイトル、開発タイトルのパイプライン（続き）

### ゲーム事業 ステータスごとのプロジェクト数と推移

事業	ステータス	定義	2023年6月時点 プロジェクト数・詳細		2022年 9月末	2022年 12月末	2023年 3月末	
			ゲーム 事業	運用	運用中のタイトル	<b>12</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 他社配信：6タイトル</li> <li>➢ 自社配信：6タイトル</li> </ul>	<b>11</b>
開発	本開発	リリースを視野に 開発が進む  スマートフォン 向けタイトル		<b>4</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 『Wizardry Variants Daphne』</li> <li>・ 『悪魔王子と操り人形』</li> <li>・ 未発表タイトル（ドリコム開発）</li> <li>・ AROWを用いた位置情報IPタイトル</li> </ul>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>5</b>
		PC・コンソール 向けタイトル		<b>1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 『Tokyo Stories -working title-』</li> </ul>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
	プロト タイプ	本開発以前の 開発段階にある タイトル		複数	➢ 複数のプロジェクトが進行中	複数	複数	複数

### ③ゲーム以外の新たな事業：出版・映像事業の状況

2022年10月 ライトノベルレーベル創刊を皮切りに出版・映像事業を開始。新人賞等で有力作家・作品の獲得を目指す

出版社・映像メーカーの出身者が中心となり  
4つのレーベルが始動

『第2回ドリコムメディア大賞』の実施  
規模を拡大し、有力作家・作品の発掘を目指す



「DREノベルス」  
WEB発の作品・書き下ろし作品を中心とした  
ライトノベルレーベル 2022年10月創刊



「DREコミックス」  
「DREノベルス」のコミカライズを中心とする  
コミックレーベル 2023年6月創刊



「DRE STUDIOS」  
世界に向けた高クオリティなオリジナル作品の  
創出を目的とするwebtoonレーベル  
2023年創刊予定



「DRE PICTURES」  
アニメーション企画・プロデュースなどを  
行うレーベル

## 第2回ドリコムメディア大賞

募集期間：2023年6月9日（金）～9月8日（金）  
受賞作発表：2024年2月9日（金）予定

受賞作品は以下の展開を確約

- ・DREノベルスでの書籍化（紙書籍・電子書籍）
- ・DREコミックでのコミカライズ（紙書籍・電子書籍）
- ・DRE PICTURESでのPV・ボイスドラマ化

DRE STUDIOS賞の受賞作品は以下の展開を確約

- ・DRE STUDIOSでのwebtoon化
- ・DRE PICTURESでのPV・ボイスドラマ化

※いずれの賞も該当作品が選出されない場合があります

『第2回ドリコムメディア大賞』公式サイト  
<https://drecom-media.jp/award>



## ④ Web3など先進的な取り組みで飛躍的な成長を狙う

既存事業と親和性の高い分野において取り組みを開始。エンタメ×Web3により成長戦略の推進を目指す

### 既存の取り組み

### Web3領域の取り組み



## ④ エンタメ × Web3の取り組み状況について

『GGGGG』 NFTの取り組みは、予定数完売し二次流通市場も活発化するなど、順調な出だしとなった



GGGGG NFT

- ゲームリリースに合わせNFTを販売 (MINT価格は無料)
- 予定数は全て完売。二次流通市場では取引高ランキングで上位に
- Discordのコミュニティは約2万人。NFT保有者はゲームも熱量高くプレイ



Eternal Crypt -Wizardry BC-

- 「Wizardry」IPを用いたブロックチェーンゲームは、新たに制作パートナーとして、チューリング株式会社との共同事業契約等を締結
- 正式タイトルは、『Eternal Crypt - Wizardry BC-』に決定



Sports3

- 23年2月からプロジェクト始動。スポーツ業界の課題をWeb3で解決することを目指す取り組み
- オリンピック銀メダリストの太田雄貴氏と共創
- 当社はNFTの発行やコミュニティ運営等をサポート

## 2024年3月期 通期業績予想の概要

今後の継続的な売上成長を目指し、中期的な目線で積極的な投資を実施

(単位：百万円)

2024年3月期 業績予想			2023年3月期
	通期	前期比	前期実績
売上高	15,000	+38.9%	10,800
変動費	2,881	+107.8%	1,386
固定費	10,119	+41.9%	7,132
広告宣伝費	1,341	+543.6%	208
研究開発費	951	+168.3%	354
ゲーム開発費の 資産への計上額※	▲2,422	+21.2%	▲1,999
営業利益	2,000	▲12.3%	2,281
営業利益率	13.3%	-	21.1%
経常利益	1,900	▲13.3%	2,192
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,100	▲5.1%	1,159

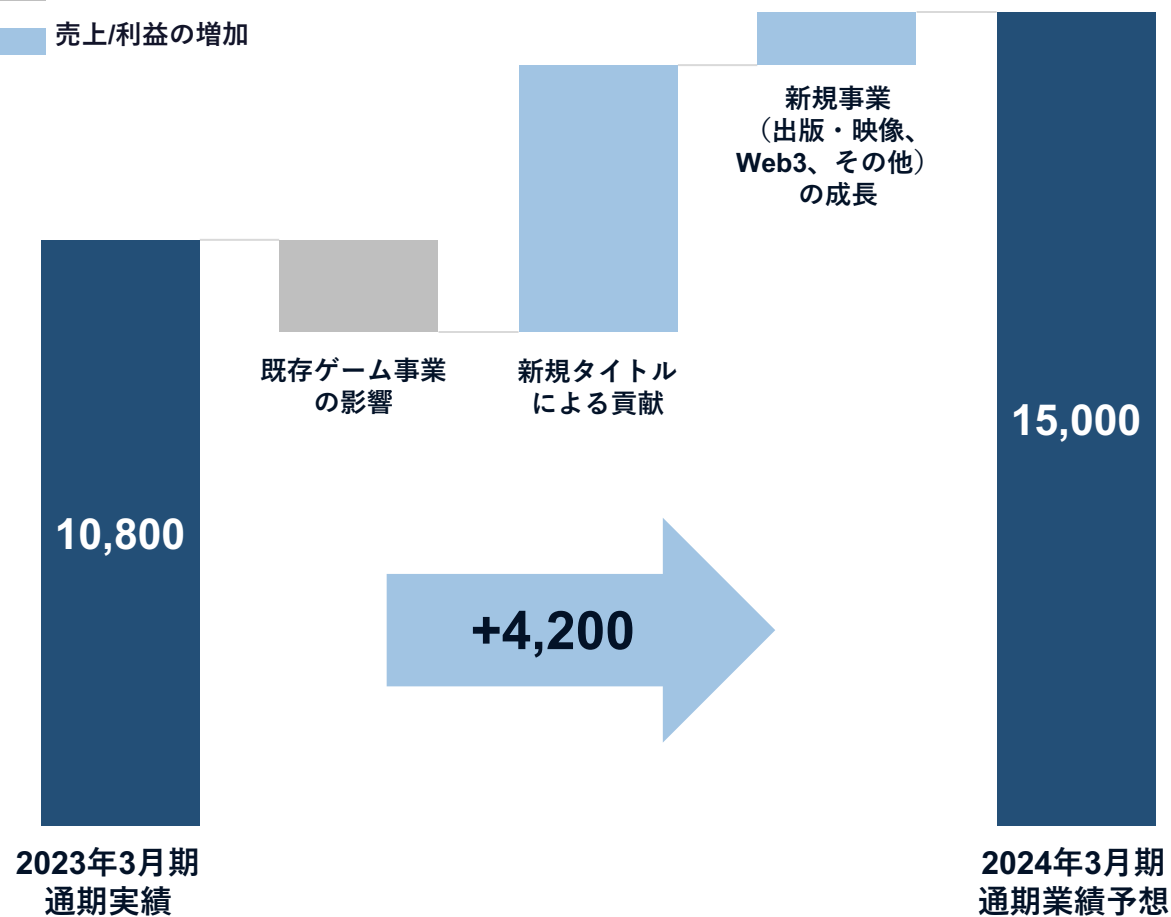
## 2024年3月期 通期業績予想 前期比増減分析

新規タイトルのリリースや新規事業の立ち上げにより、広告宣伝費や研究開発費等が増加

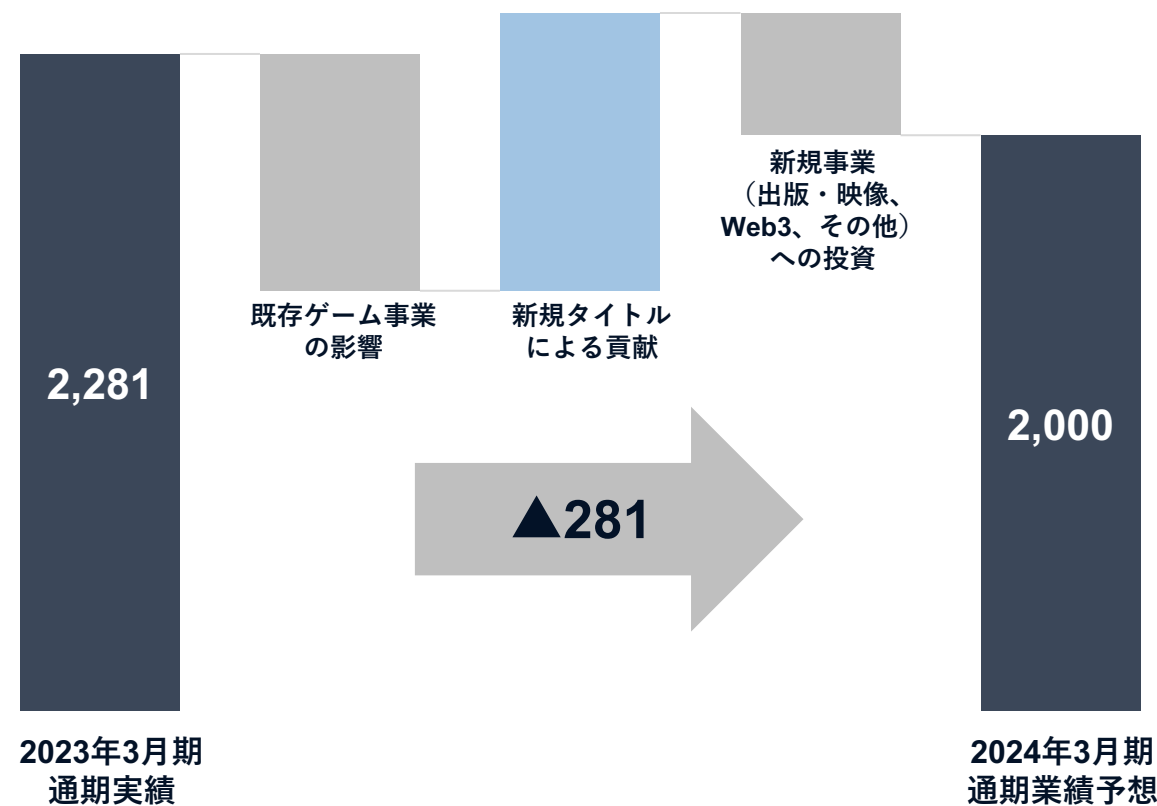
(単位：百万円)

■ 売上/利益の減少  
■ 売上/利益の増加

### 売上高



### 営業利益



# スケールアップを目指す3年

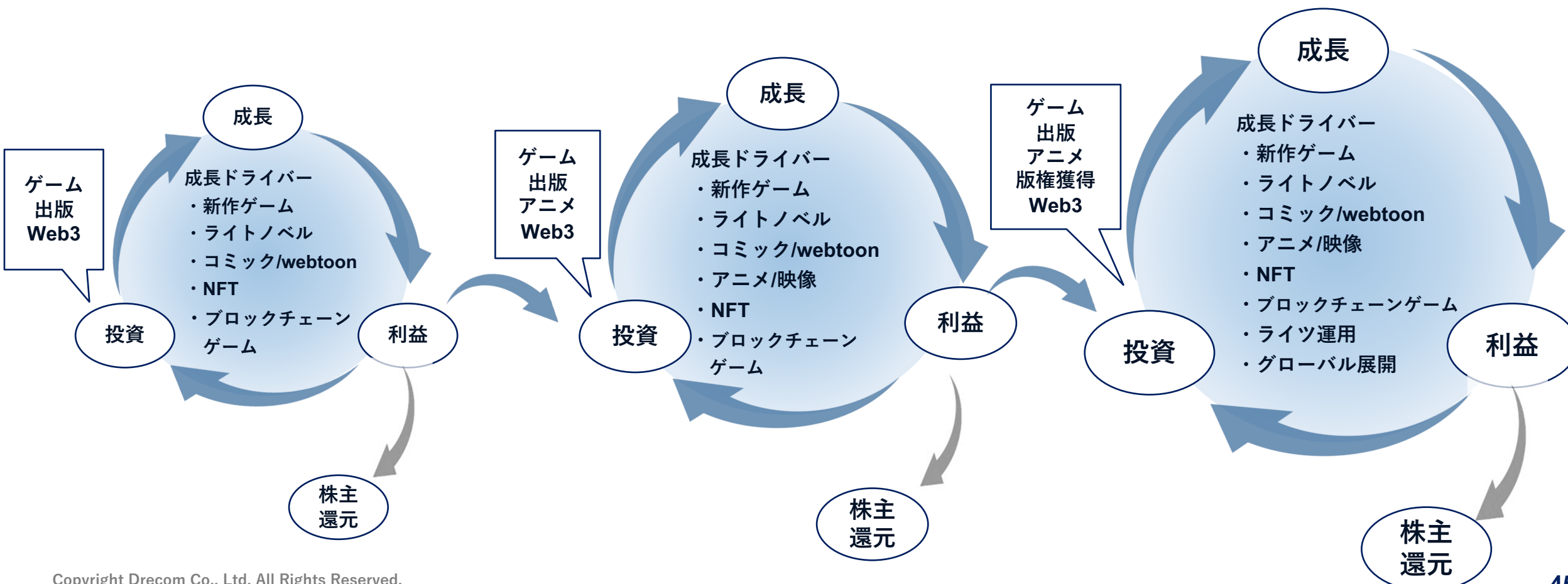
ゲーム事業から創出されるキャッシュを積極的に投資することで、業績拡大の好循環を狙うフェーズに

2024年3月期

売上高：150億円  
営業利益：20億円

2025年3月期～2026年3月期

売上高：CAGR 20%以上  
営業利益率：15%維持





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6月ごろに開示することを予定しております。