



## 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  
2024年6月26日

## 1. ドリコムについて

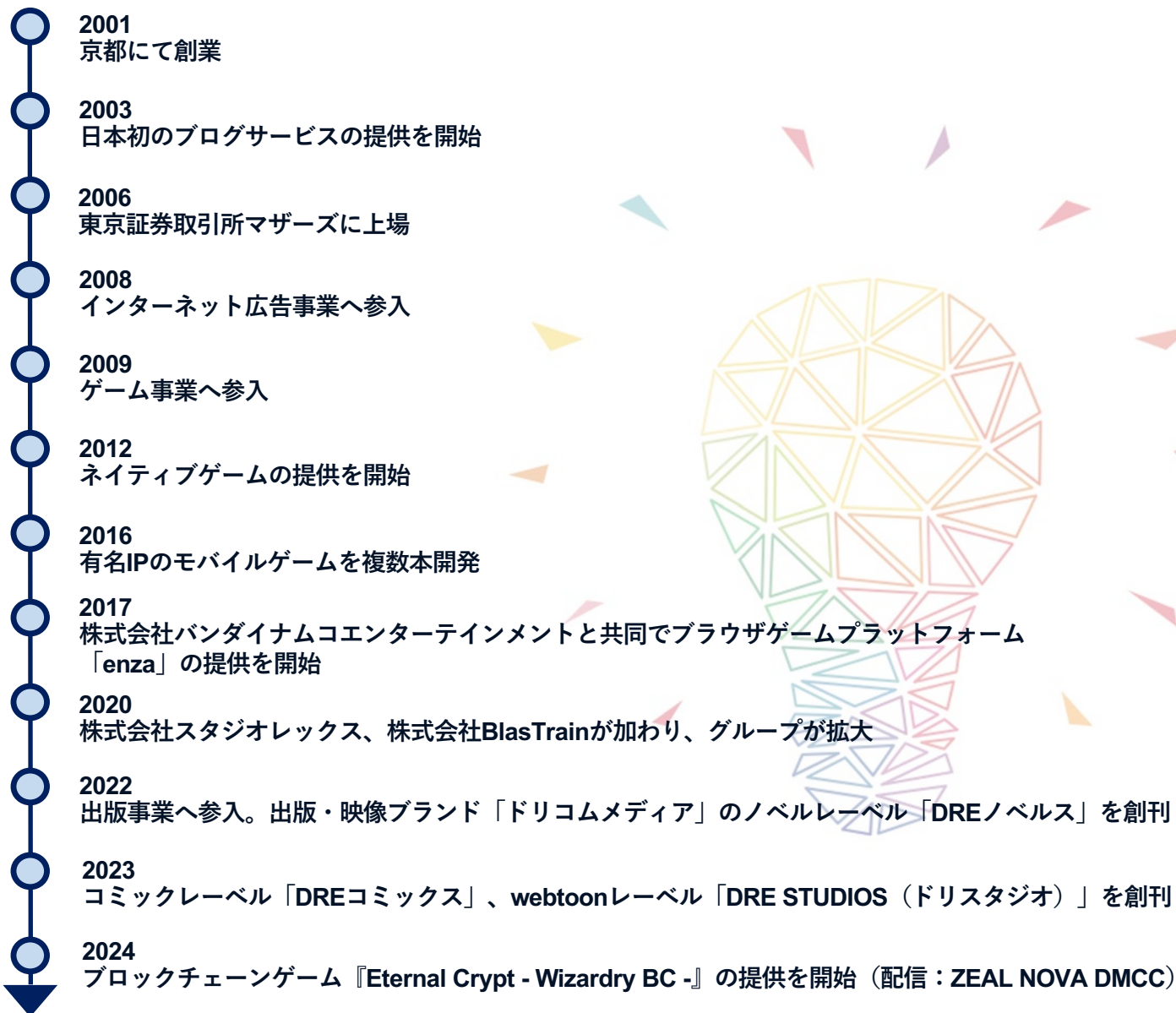
## 2. 各領域の市場環境、当社の特徴と優位性

- ・ エンターテインメント・コンテンツ
- ・ モバイルゲーム・位置情報ゲーム
- ・ 出版・映像
- ・ Web3

## 3. 今後の成長戦略

## 4. Appendix

# 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:  
(2024年3月末時点) 18億41百万円  
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:  
(2024年3月末時点) 369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・ビジョン・バリュー

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

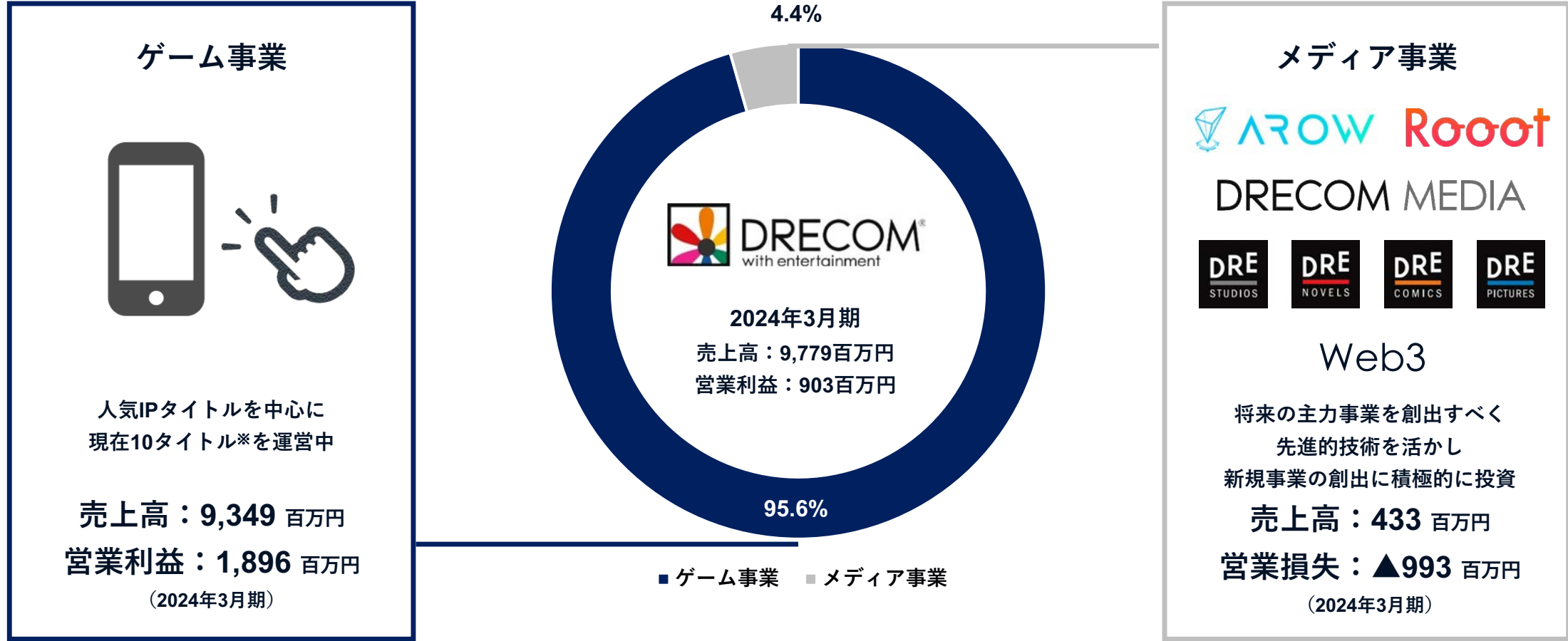
+

本質を捉える

+

変化に挑戦する

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



※ 24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

# ゲーム事業：運用中タイトル

## 主力IPタイトルを中心に、10タイトルを運用中

### 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

- ・ 『みんゴル』（2017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）
- ・ 『魔界戦記ディスガイアRPG』（2019年）
- ・ 『悪魔王子と操り人形』（2024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）



『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)



『魔界戦記ディスガイアRPG』  
(2019年)



『悪魔王子と操り人形』  
(2024年)

※ 『ダービースタリオン マスターズ』は株式会社パリティビットの許諾の元、当社が開発・配信を行っております。 ※ 『魔界戦記ディスガイアRPG』は株式会社日本一ソフトウェア、株式会社フォワードワークスの許諾の元、当社が開発・配信を行っております。



# メディア事業：主要サービス

## 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

## ファンマーケティング支援サービス「Root」



- X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

## 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
- 「Wizardry」IPを活用したブロックチェーンゲームの開発・運用を実施中

# 連結業績推移（2020年3月期 - 2024年3月期）

（単位：百万円）

	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	23期 2024年3月期
売上高	10,150	11,840	10,528	10,800	9,779
売上原価	7,957	7,843	6,731	6,242	6,347
売上原価率	78.4%	66.2%	63.9%	57.8%	65.2%
売上総利益	2,192	3,996	3,796	4,558	3,404
販管費	1,575	1,944	2,205	2,276	2,501
営業利益	617	2,052	1,591	2,281	903
営業利益率	6.1%	17.3%	15.1%	21.1%	9.2%
経常利益	635	2,019	1,541	2,192	793
親会社株主に帰属する当期純利益	711	1,624	807	1,159	104
当期純利益率	7.0%	13.7%	7.7%	10.7%	1.1%
総資産	6,423	9,610	9,653	12,226	14,148
純資産	2,168	3,855	4,574	5,631	5,668
自己資本比率	32.9%	39.5%	46.9%	45.6%	39.7%
ROE	41.0%	55.0%	19.4%	22.9%	1.9%
EPS（円）	25.0	57.0	28.3	40.7	3.64
BPS（円）	74.2	132.9	159.1	195.7	196.3
営業CF	691	3,196	1,602	2,665	▲473
投資CF	▲100	▲1,140	▲1,765	▲2,017	▲2,048
財務CF	▲1,188	968	▲387	658	2,413
現預金残高	2,258	5,283	4,732	6,040	5,932



## 2024年3月期 通期業績サマリー

売上成長を目指すも、不採算タイトルの対応を行うなど、建て直しの1年となった  
早期の方針転換により損失を抑制。既存タイトルの好調もあり、利益状況は想定より上振れ

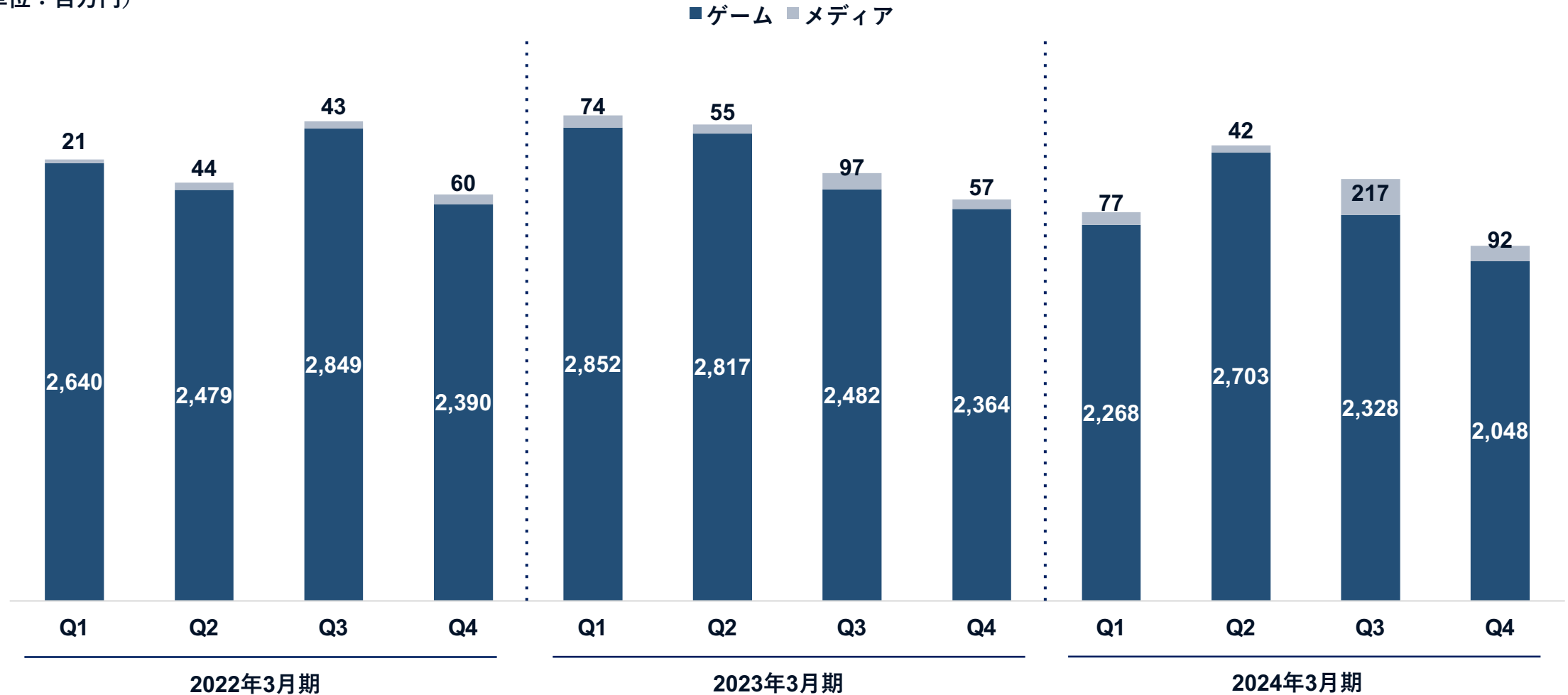
2024年3月期 通期業績					2023年3月期
(単位：百万円)	期初予想 (2023年5月)	修正予想 (2023年7月)	修正予想 (2024年1月)	実績	実績
売上高	15,000	11,500	10,000	9,779	10,800
営業利益	2,000	500	800	903	2,281
経常利益	1,900	450	700	793	2,192
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,100	0	100	104	1,159

各予想の前提	・ 新作4本の貢献を予定	・ 配信済新作1本を撤退 ・ 配信前2本の計画変更	・ 2本を再度計画変更 25年3月期中の配信 を見込む	・ 利益は想定より上振れ
--------	--------------	------------------------------	-----------------------------------	--------------

# セグメント別の四半期売上高推移（2022年3月期 - 2024年3月期）

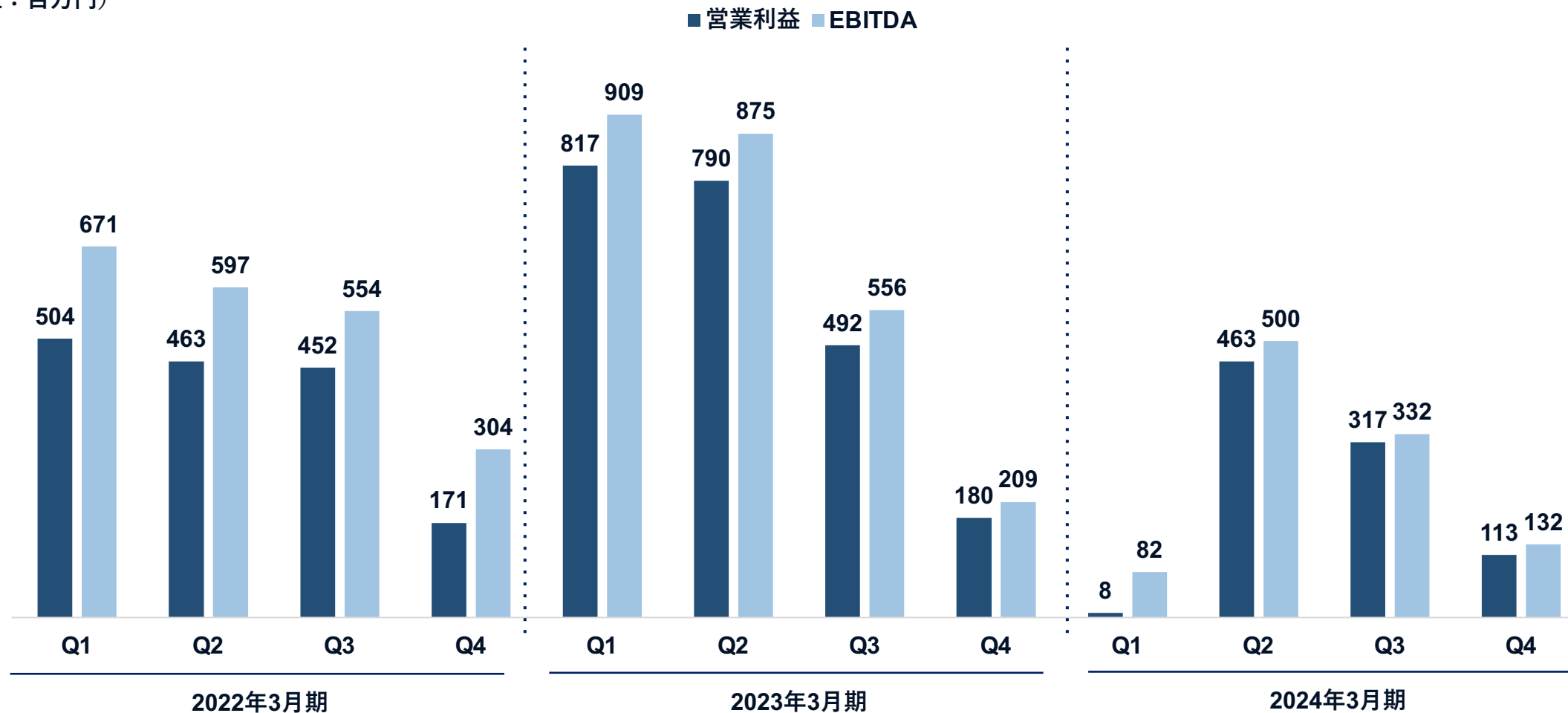


（単位：百万円）



# 四半期営業利益・EBITDA推移（2022年3月期 - 2024年3月期）

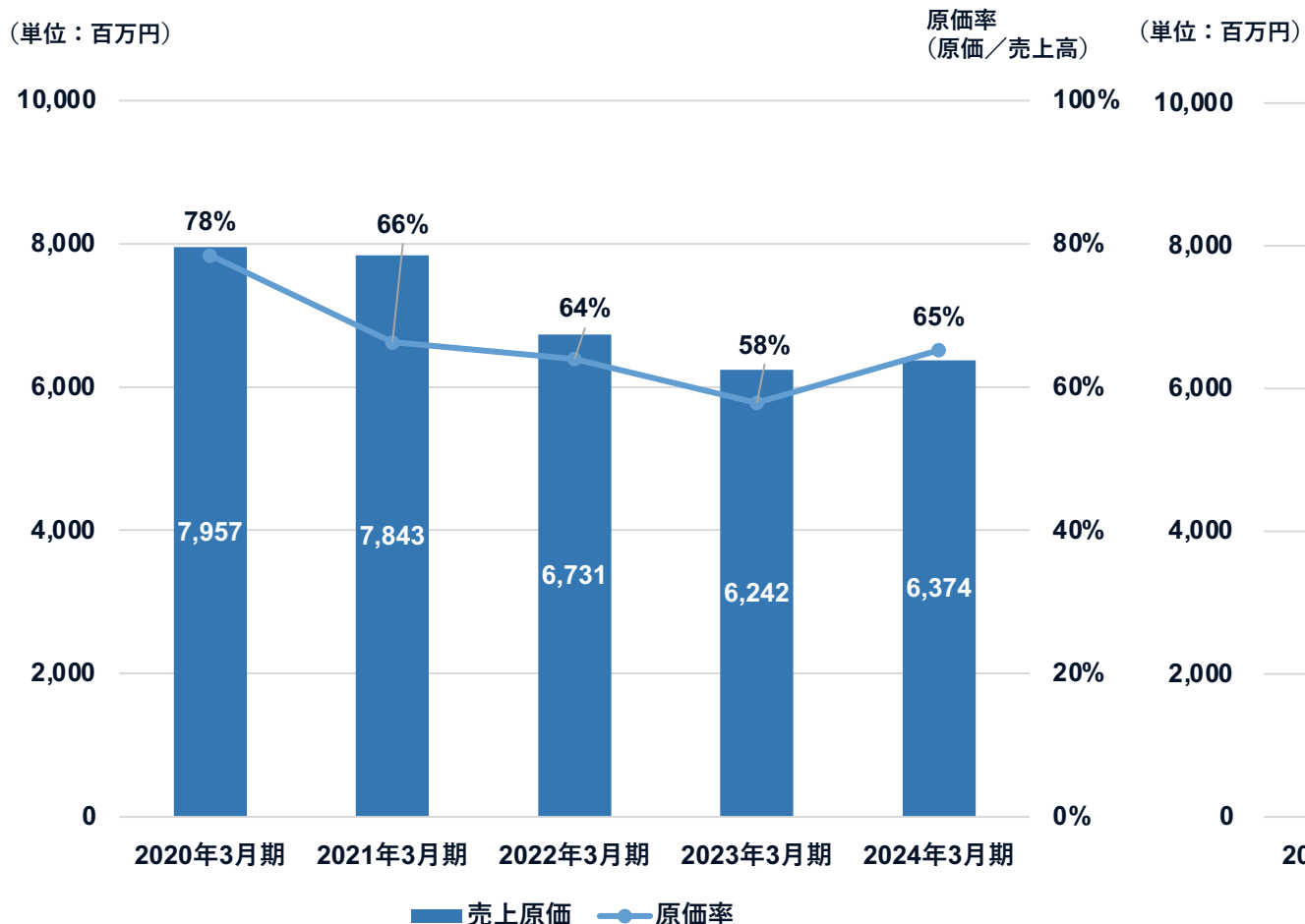
（単位：百万円）



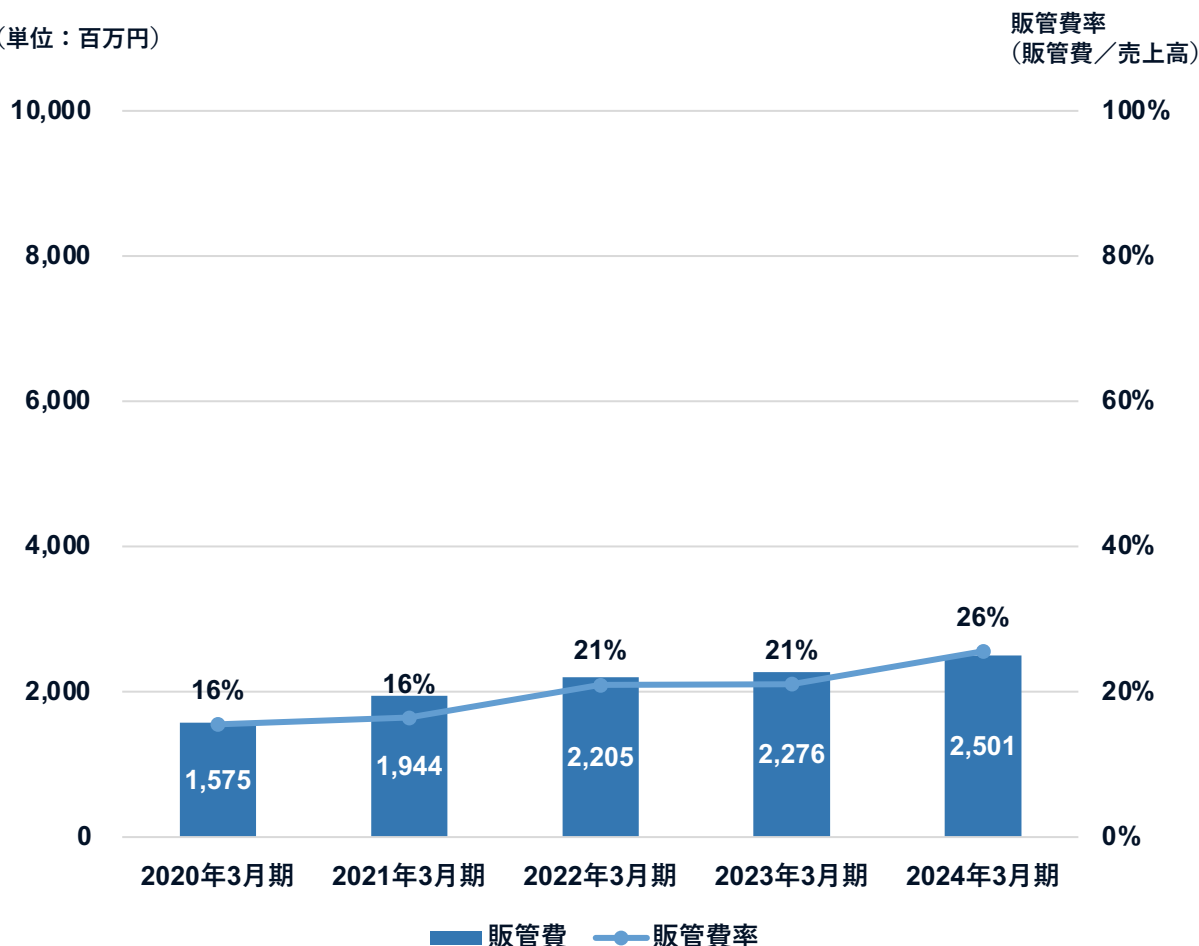
# 売上原価・販管費の推移（2020年3月期 - 2024年3月期）

原価・販管費ともに新規タイトルのリリースや新規事業領域への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



## 1. ドリコムについて

## 2. 各領域の市場環境、当社の特徴と優位性

- ・ エンターテインメント・コンテンツ
- ・ モバイルゲーム・位置情報ゲーム
- ・ 出版・映像
- ・ **Web3**

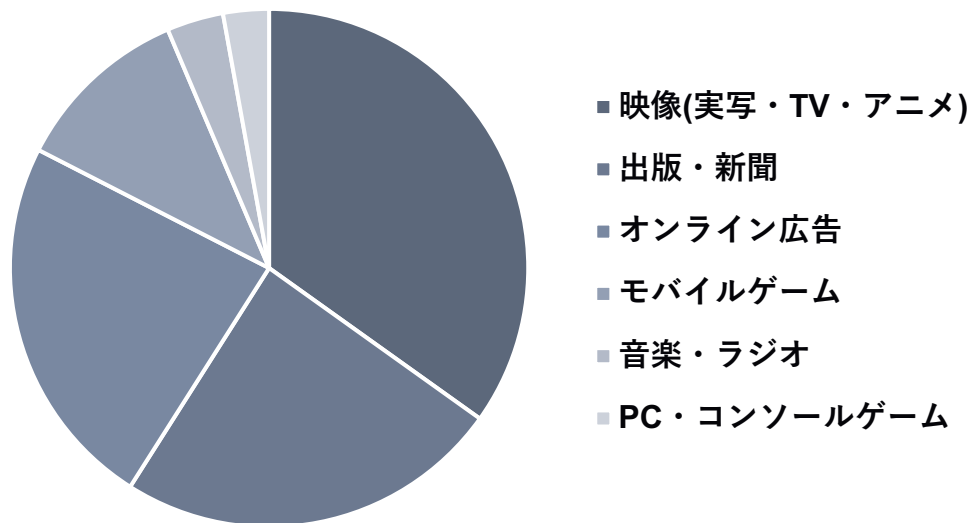
## 3. 今後の成長戦略

## 4. Appendix

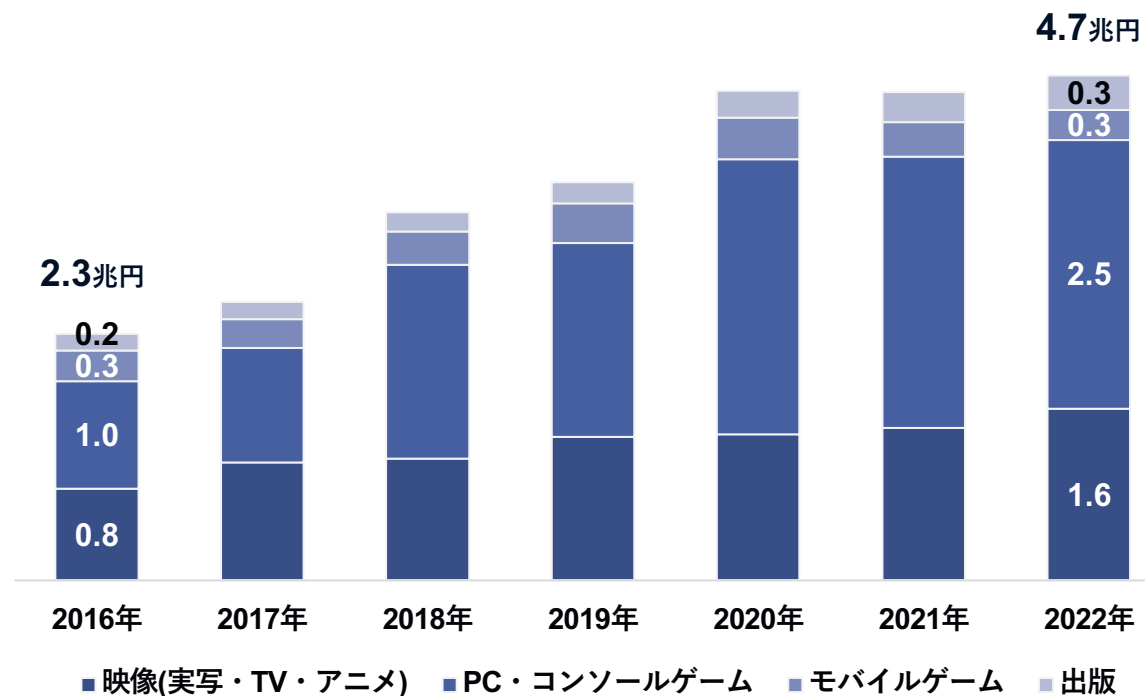
# エンターテインメント・コンテンツ市場概況 (国内・海外展開)

動画配信サービスやデジタル販売の普及により、  
アニメやPC・コンソールゲームを中心に日本コンテンツの人気の世界中でより本格化。  
 日本コンテンツの海外輸出は、鉄鋼産業に匹敵し、半導体産業に迫る勢いの4.7兆円規模

国内コンテンツ産業 市場規模 (2022年)  
 約13.1兆円



日本コンテンツの海外市場(輸出)規模 (2022年)  
 約4.7兆円





## 当社の特徴と優位性

アニメやゲームを中心にチャンスが拡大するエンターテインメント・コンテンツ市場において、後発ながら機会を捉え、強みを活かして参入し、持続的成長・企業価値向上を目指す

### 強み1

#### ■ 新しい体験/市場/チャンスを生み出すテクノロジーの活用

- 新しいテクノロジートレンドの素早いキャッチアップと活用  
ブログ、ネット広告、ソーシャルゲーム、AR、ブロックチェーン、生成AI 等

### 強み2

#### ■ IPコンテンツビジネスに関する10年以上の実績

- IPの魅力を理解しIPファンに向けたコンテンツビジネス展開  
人気IPや歴史あるIPのモバイルゲームを多数開発・長期運用

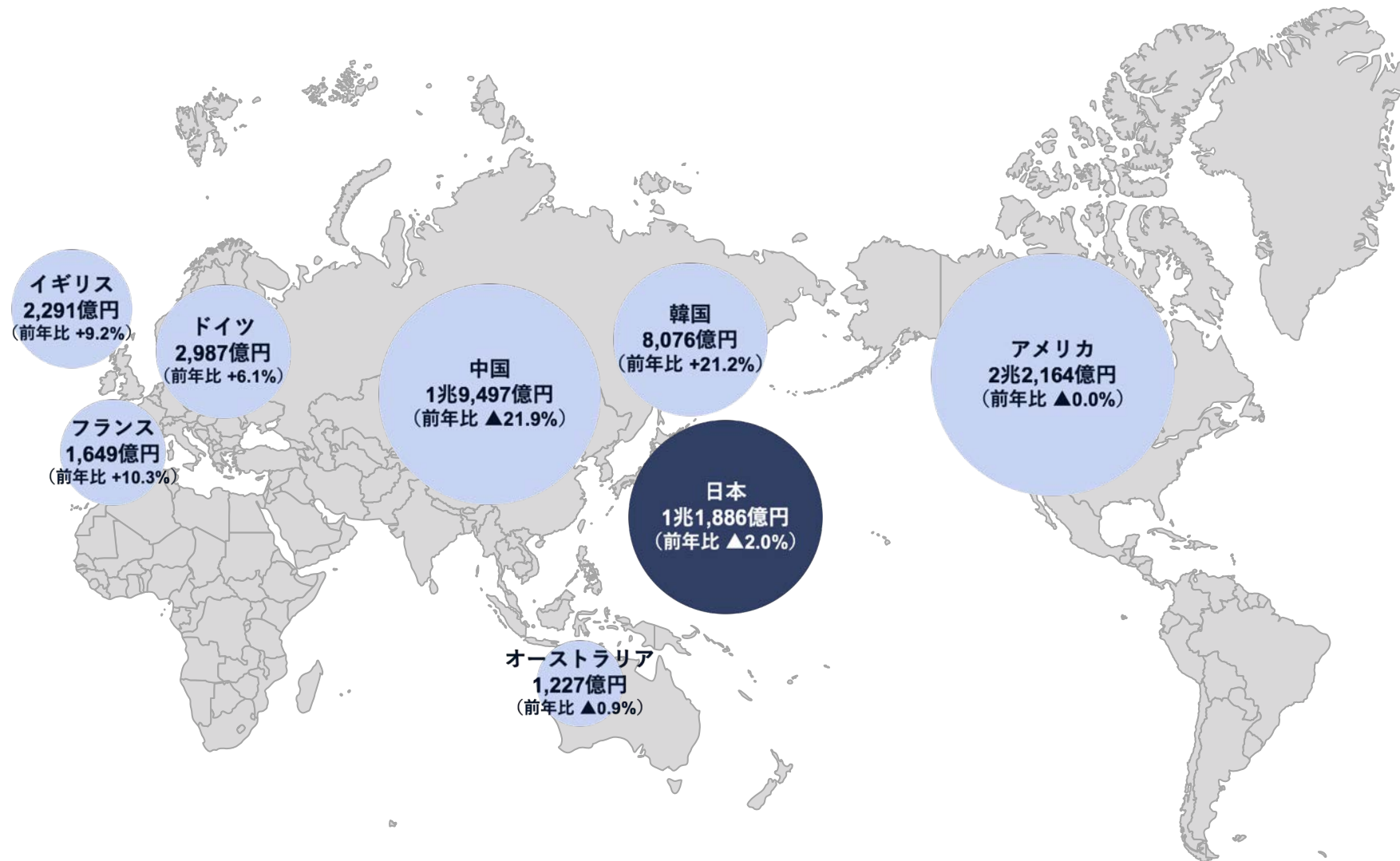
### 強み3

#### ■ 挑戦の継続を重視する経営指針

- 創業来の多くの挑戦と失敗からの組織知  
失敗を恐れず挑戦し、躓いた場合には素早く立ち上がることを重視する経営を指向

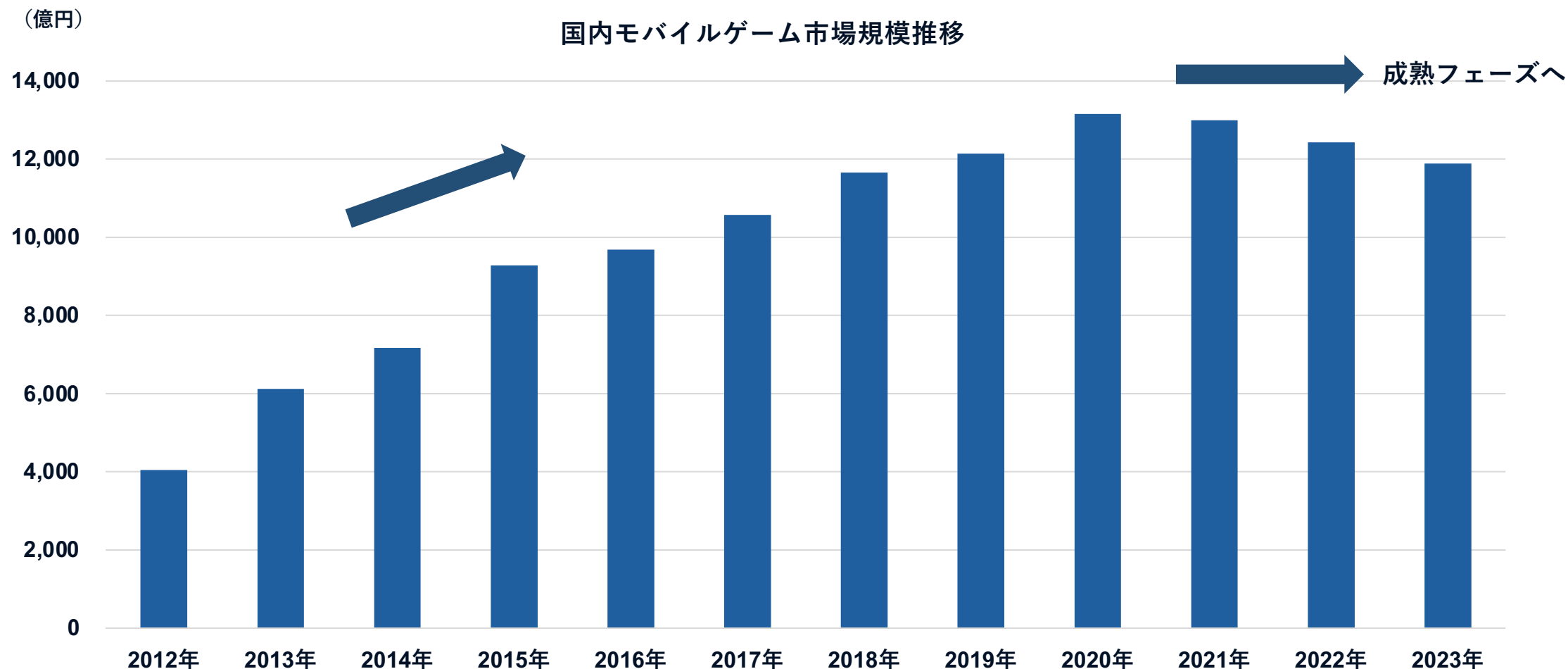
## 2023年のモバイルゲーム市場概況（グローバル）

世界のモバイルゲーム市場は約8.8兆円規模。日本市場は、中国、アメリカに次ぐ第3位の規模



## 2023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。市場は急激な成長が続いた状態から成熟フェーズへと移行



# 2023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

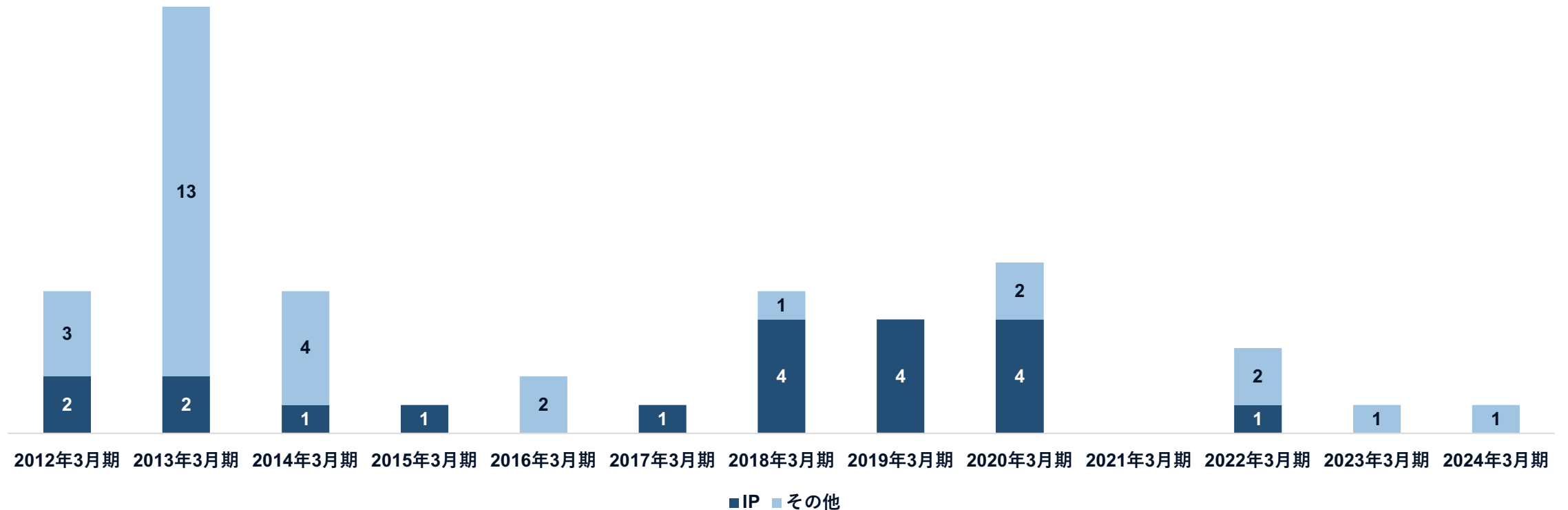
モバイルゲーム2023年 国内総合売上トップ10					
	タイトル	配信元	推定売上	リリース年	カテゴリ
1	モンスターストライク	MIXI	718億円	2013年	協力RPG
2	Fate/Grand Order	アニプレックス	480億円	2015年	人気IP
3	ウマ娘 プリティーダービー	Cygames	465億円	2021年	育成シミュレーション
4	プロ野球スピリッツA	KONAMI	412億円	2015年	スポーツ
5	パズル&ドラゴンズ	ガンホー・オンライン・エンターテイメント	353億円	2012年	パズルRPG
6	ドラゴンクエストウォーク	スクウェア・エニックス	265億円	2019年	人気IP
7	原神	HoYoverse	244億円	2020年	アクションRPG
8	崩壊：スターレイル	HoYoverse	239億円	2023年	アドベンチャーRPG
9	勝利の女神: NIKKE	Level Infinite	228億円	2022年	シューティングRPG
10	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	200億円	2015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2024」  
※ 「リリース年」及び「カテゴリ」は当社調査

# モバイルゲーム市場における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

当社グループが開発または開発協力したゲームタイトルのリリース本数の推移（12年3月期～24年3月期）



※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

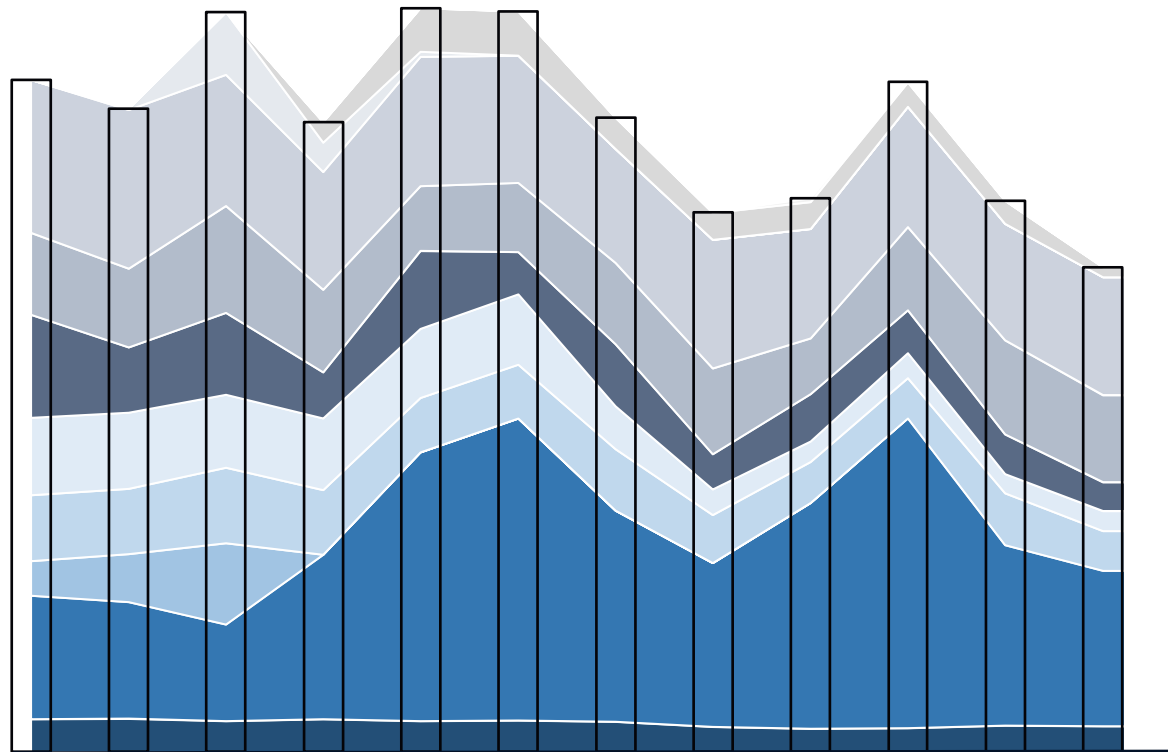
※2021年11月開示資料から2015年3月期、2020年3月期の本数を修正しております。当社グループのスタジオレックスが運用する1タイトルの集計時期を、同社が当社グループに参加した2020年3月期としております。（2015年3月期 2本→1本、2020年3月期5本→6本）

# モバイルゲーム市場における当社の特徴と優位性

複数の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し、安定的な収益を獲得

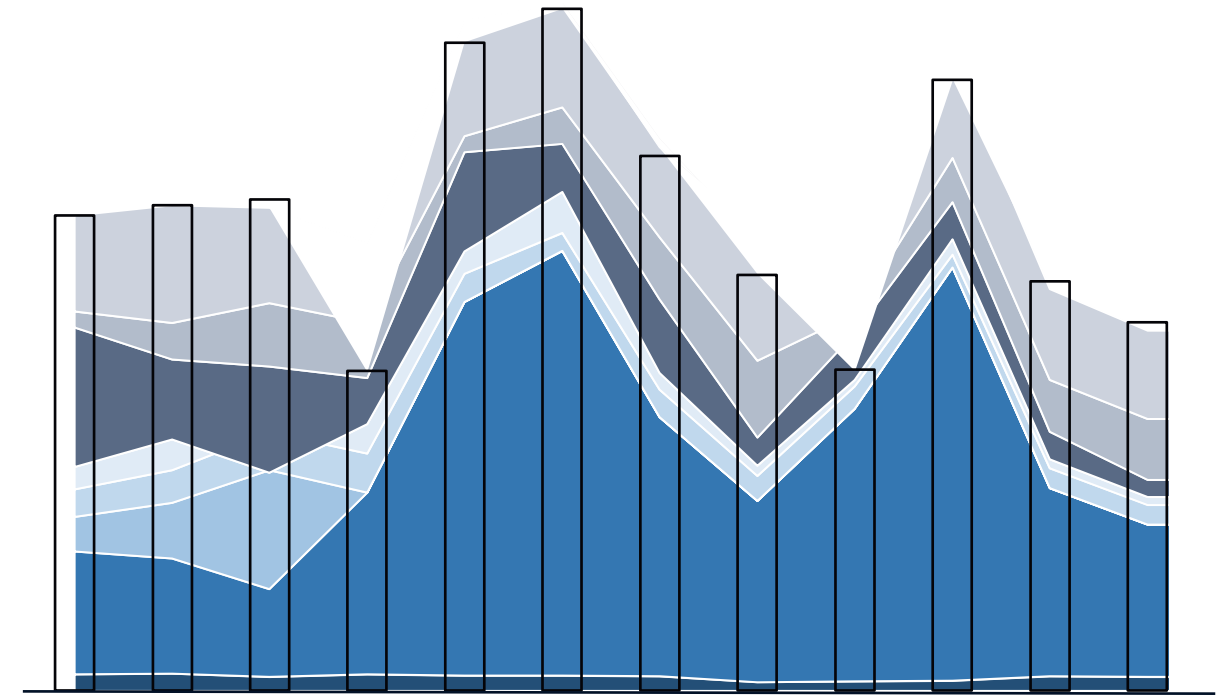
運用タイトルの売上合計推移

■ 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



22年3月期

23年3月期

24年3月期

22年3月期

23年3月期

24年3月期

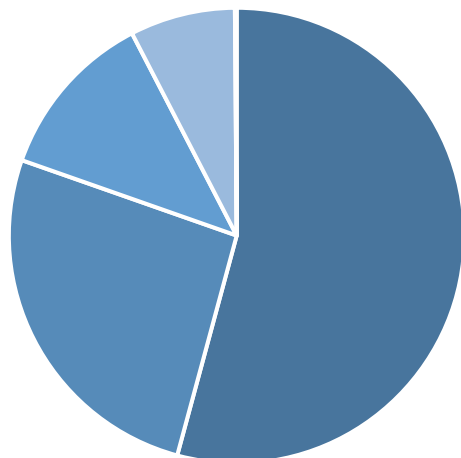


# モバイルゲーム市場における当社の特徴と優位性

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）

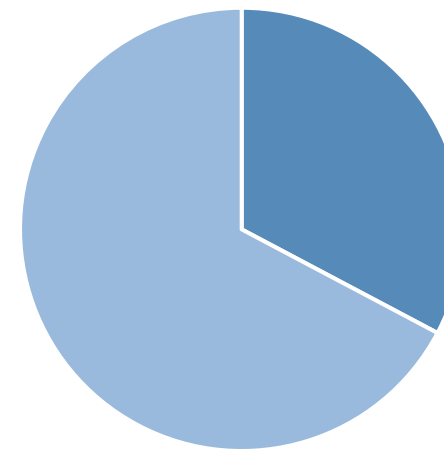
2024年3月期



■ 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）

2024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。

## 位置情報ゲーム市場概況と当社の特徴・優位性

位置情報ゲームはモバイルゲームの中でも比較的成長余地のあるゲームカテゴリである。  
 当社は2016年から開発を進める位置情報ゲーム開発プラットフォーム「AROW」を保有しており、  
 人気IPを使ったタイトルを2025年3月期中のリリースを目指し開発中

主な位置情報ゲームタイトル

タイトル	配信元	リリース年
駅メモ！ -ステーションメモリーズ！-	g1dash, Inc.	2014年
Pokémon GO	Niantic	2016年
ドラゴンクエストウォーク	スクウェア・エニックス	2019年
モンスターハンターNow	Niantic	2023年
信長の野望 出陣	コーエーテクモゲームス	2023年

### ■位置情報ゲームの特徴

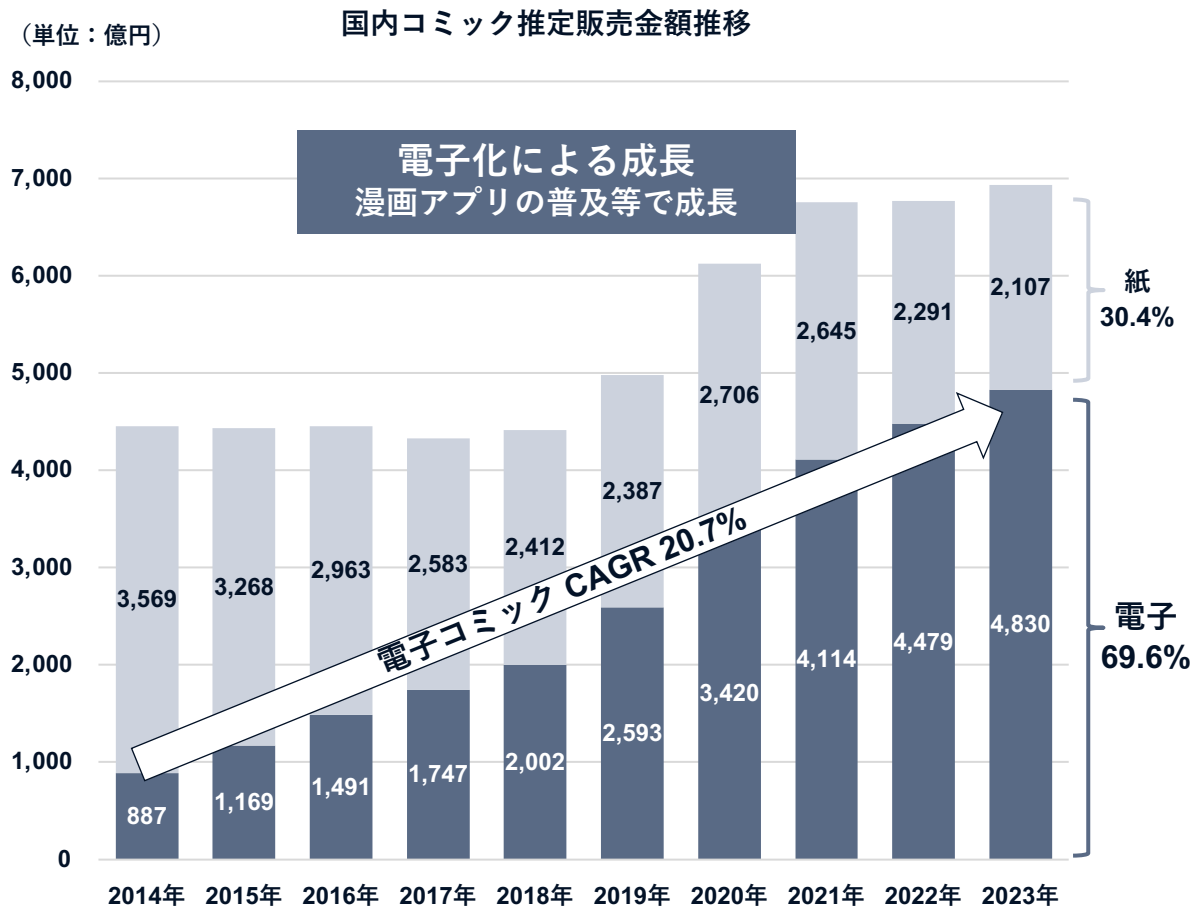
各社の調査・アンケートによると位置情報ゲーム特有の要素が見られ、既存のモバイルゲームと異なる市場を形成している。

- 世界の位置情報ゲーム収益のおよそ半分が日本における収益であり、日本は位置情報ゲームジャンルにおいて世界最大の市場。
- 「健康や運動目的」をプレイ動機とするユーザーが多い。
- 既存モバイルゲームとプレイされる時間帯が異なる傾向がある。

# コミック市場概況と当社の特徴・優位性

コミック市場は電子の普及により大きく成長。当社は業界出身者中心に早期の事業立ち上げを実現

## 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」

## 当社の出版事業の特徴

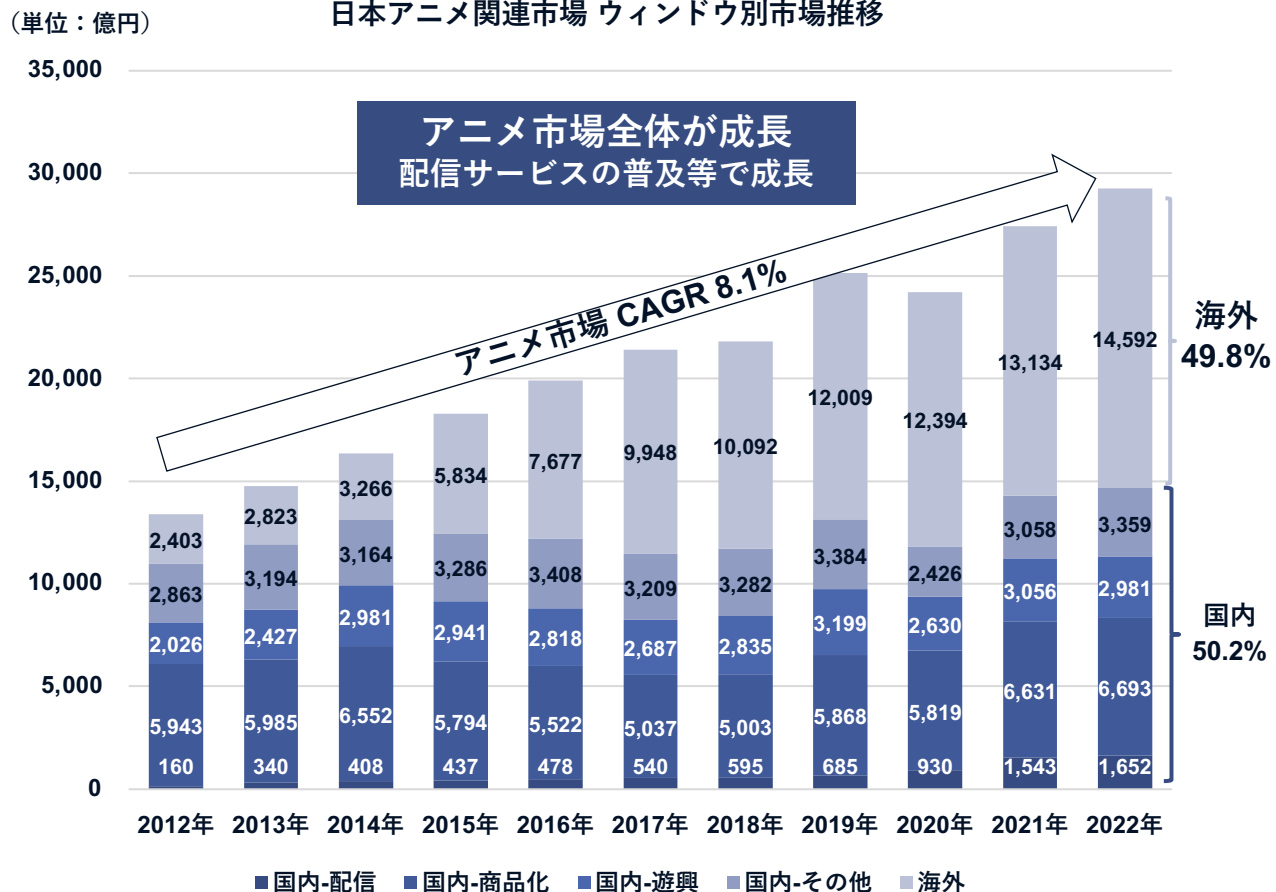
- ✓ 出版業界で実績のある人材を中心とした組織
  - ・豊富な業界知見から早期の事業立ち上げが可能
- ✓ 全方位のクロスメディア展開が可能な4レーベル
  - ・ライトノベルからコミック、webtoon、アニメまで社内で完結可能な体制
- ✓ 既存のゲーム事業のノウハウ活用
  - ・デジタルコンテンツの開発・運用ノウハウをwebtoonを含む電子出版にも活用

# アニメ市場概況と当社の特徴・優位性

アニメ市場は配信の普及等により海外向け売上を中心に成長。当社は他事業連携により多様な収益化が可能

## アニメ市場

日本アニメ関連市場 ウィンドウ別市場推移



出所：一般社団法人日本動画協会「アニメ産業レポート2023」

## 当社の映像事業の特徴

### ✓ アニメ業界のマネジメントクラスを中心とした組織

- ・豊富な業界知見から早期の事業立ち上げが可能
- ・自社作品のアニメ化だけでなく、他社作品への出資を通じた一部権利の取得等も実施

### ✓ 既存ゲーム事業、物販・イベント事業との連携

- ・既存ゲーム事業のノウハウを活用し、ゲーム化やゲームコラボ等の収益化提案が可能
- ・今後は自社IP/他社IPのグッズ展開・イベント実績から商品化による収益化提案も可能に

# Web3市場概況 (暗号資産)

Web3領域のうち暗号資産はビットコイン半減期等のイベントで上昇

暗号資産の総時価総額推移 (2013年～2024年現在)

(単位: 十億米ドル)

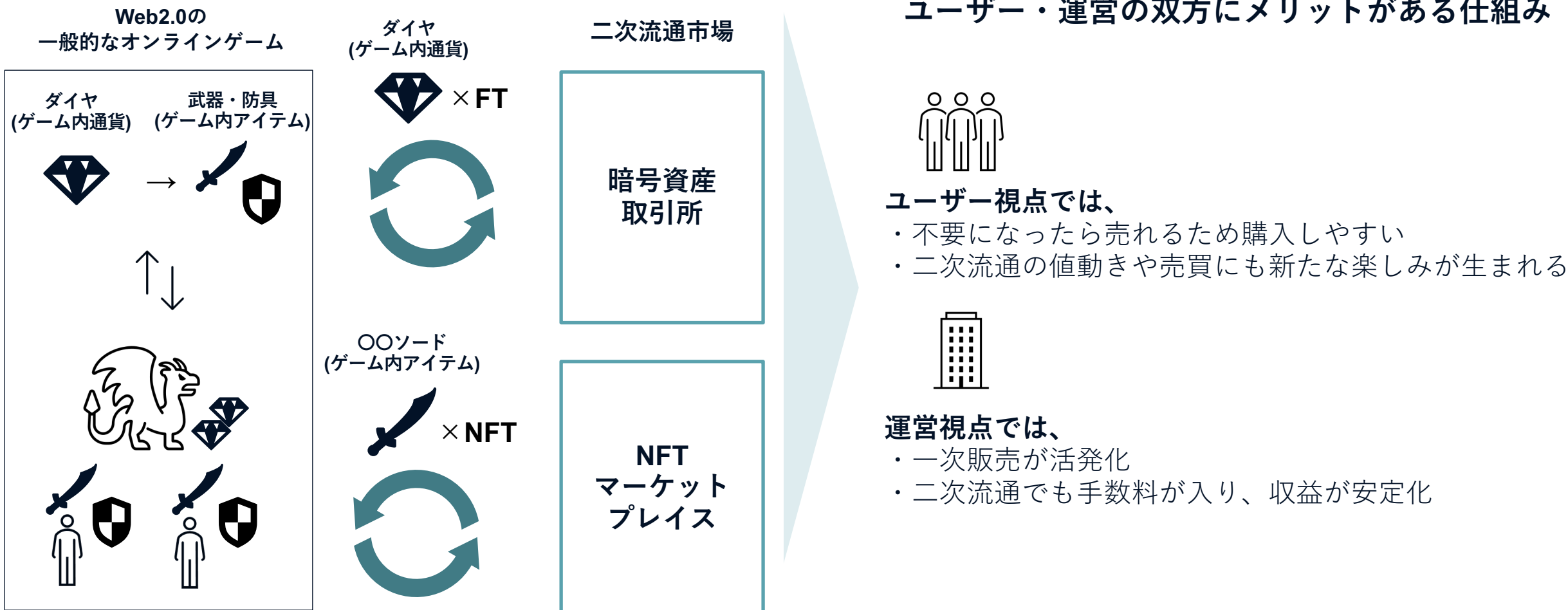


出所: CoinMarketCap

# Web3領域における当社の特徴・優位性

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・運営の双方にメリットが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





# Web3領域における当社の特徴・優位性

当社はWeb3領域に対して早期から研究開発を開始。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を行うことができ、  
2024年3月期中にブロックチェーンゲーム『Eternal Crypt - Wizardry BC -』をリリース

2017～2018年

2021年～

2023年～

市場環境

当時はWeb3の基盤となる技術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が増加

自社保有のIP「Wizardry」のブロックチェーンゲーム『Eternal Crypt - Wizardry BC -』を開発・運用

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



ERC721拡張スマートコントラクト「||||| (6 pillars)」



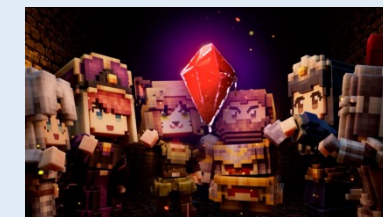
カップルのための思い出記録サービス「LoveChain (ラブチェーン)」

- ✓ 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



- ✓ 2023年6月にタイトル発表
- ✓ 2023年10月にINOを実施
- ✓ 2023年10月から先行販売したNFT保有者限定で先行リリースを開始
- ✓ 2024年3月に正式リリース
- ✓ リリースに合わせて海外取引所へゲーム内トークンを上場



## 1. ドリコムについて

## 2. 各領域の市場環境、当社の特徴と優位性

- ・ エンターテインメント・コンテンツ
- ・ モバイルゲーム・位置情報ゲーム
- ・ 出版・映像
- ・ Web3

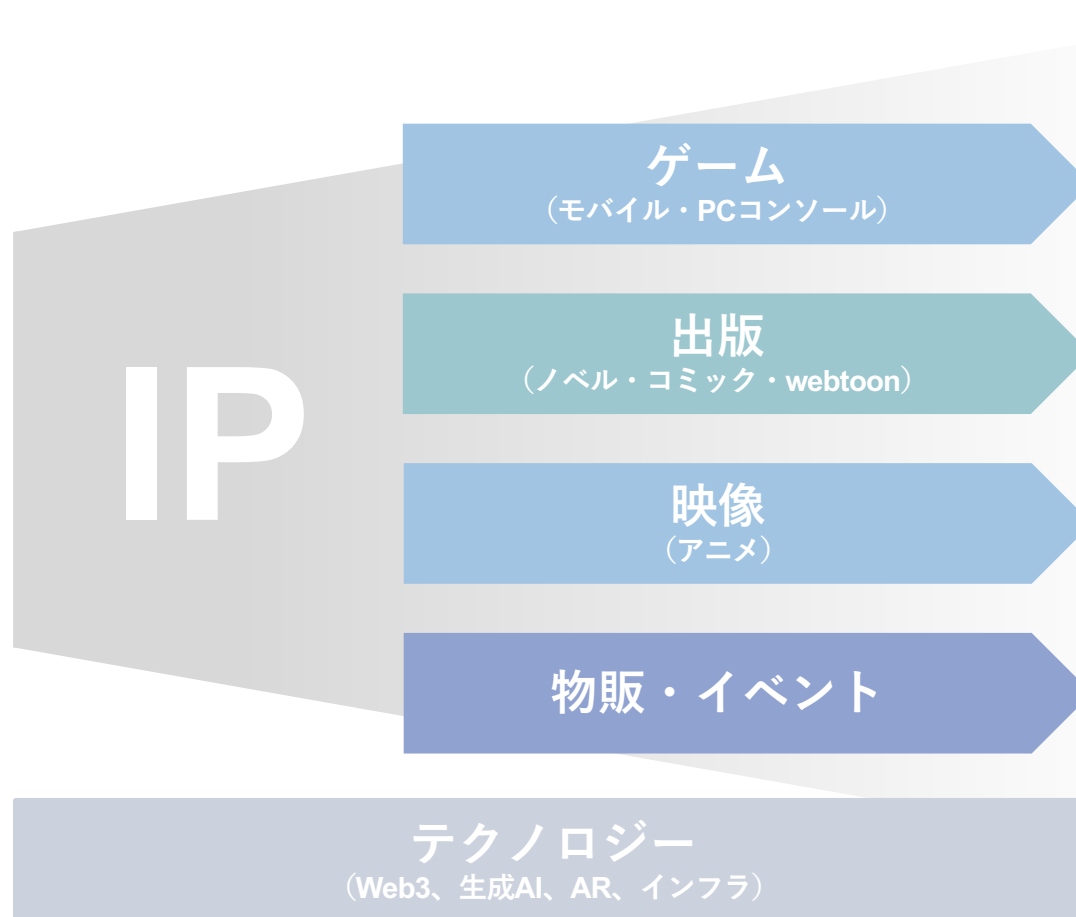
## 3. 今後の成長戦略

## 4. Appendix

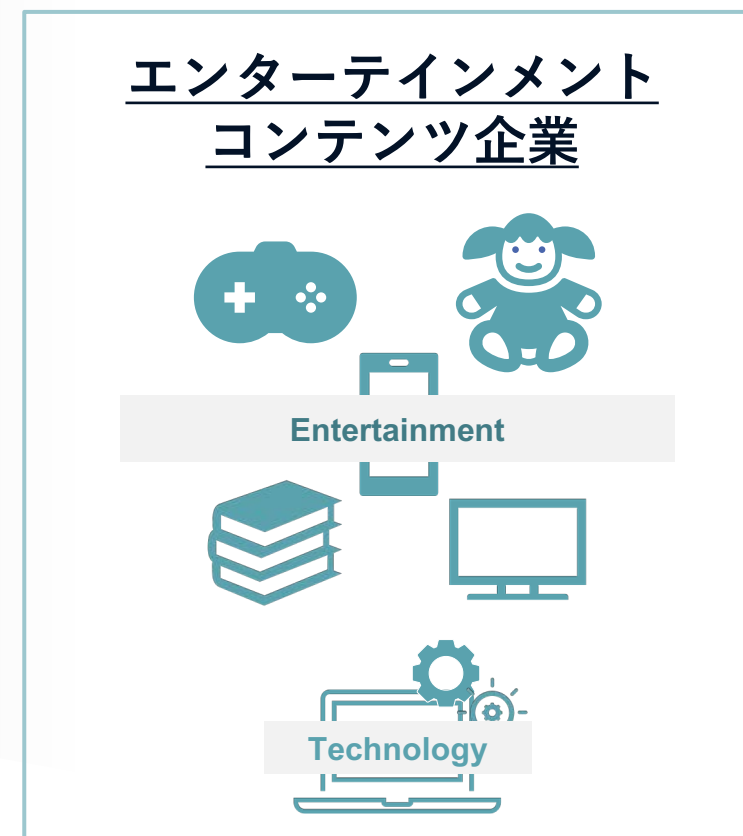
# 中期的に目指す姿

IP×テクノロジーを軸に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企業を目指す

現在のドリコム

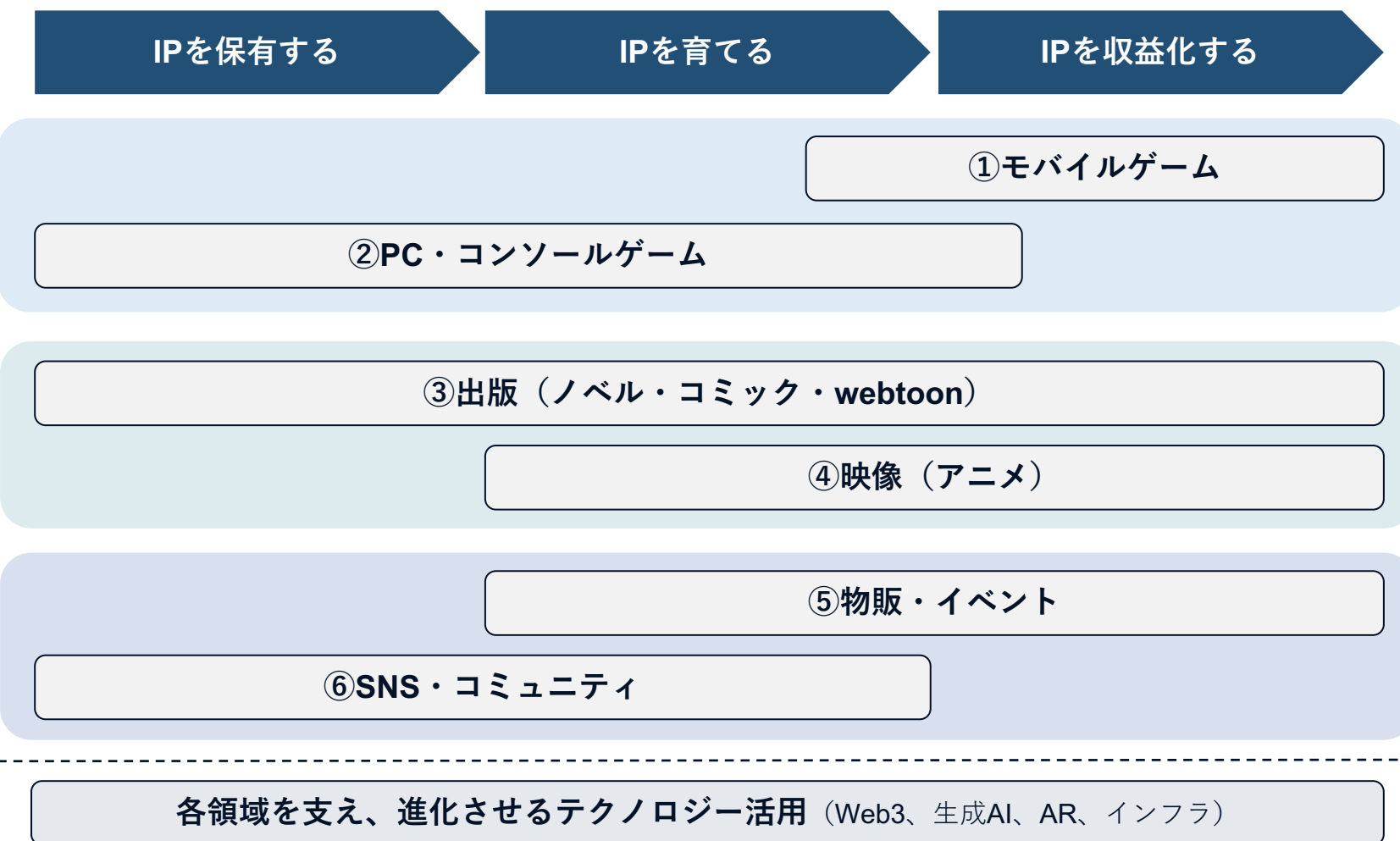


中期的に目指す姿



# 中期的に目指す姿：ビジネスモデルと各事業の目的

IPを「保有し、育成し、収益化する」一連の流れの中で事業の役割を位置づけ、取り組むべき事業領域を決定

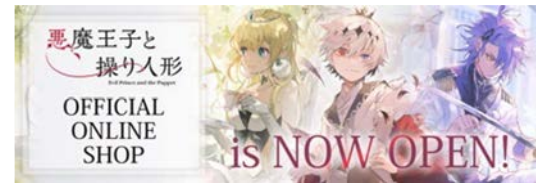
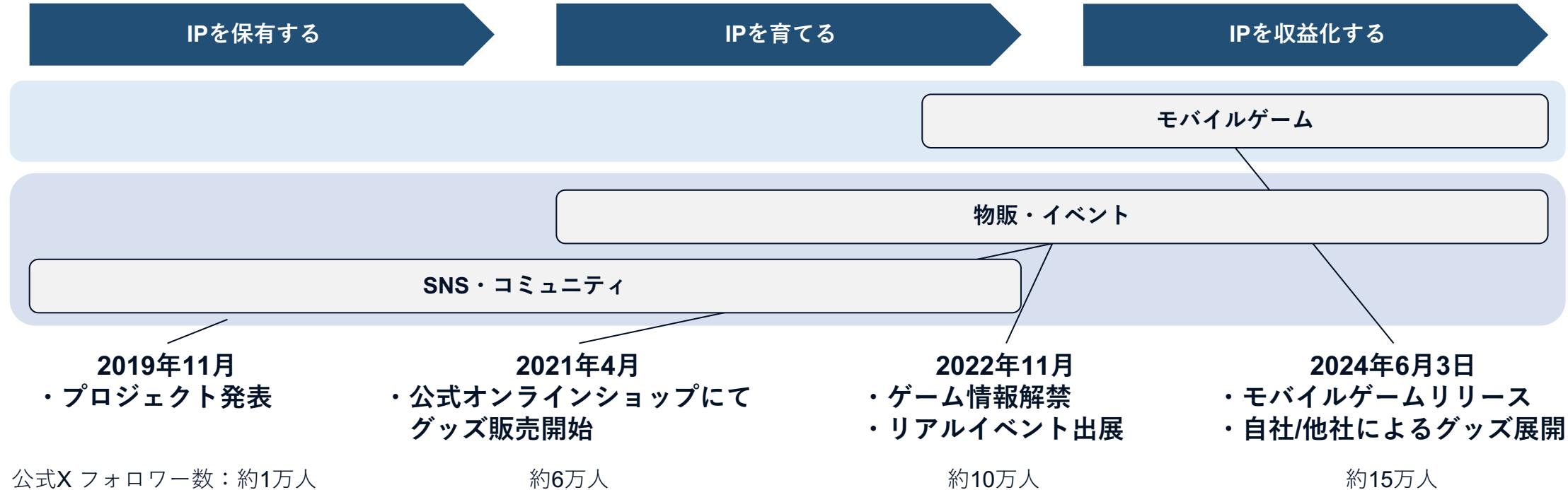


## 主な取り組み

- ①モバイルゲーム
  - ・『悪魔王子と操り人形』
  - ・『Wizardry Variants Daphne』
  - ・「位置情報IPタイトル」
- ②PC・コンソールゲーム
  - ・『Tokyo Stories』
- ③出版 (ノベル・コミック・webtoon)
  - ・WEB小説の書籍化、オリジナルノベル
  - ・自社ノベルのコミカライズ
  - ・オリジナルコミック、webtoonの刊行
- ④映像 (アニメ)
  - ・自社作品のアニメ化企画
  - ・他社作品の製作委員会出資・窓口運用
- ⑤物販・イベント
  - ・自社IP/他社IPのグッズ販売
  - ・IPファン向けイベントの開催
- ⑥SNS・コミュニティ
  - ・『悪魔王子と操り人形』
  - ・『Tokyo Stories』

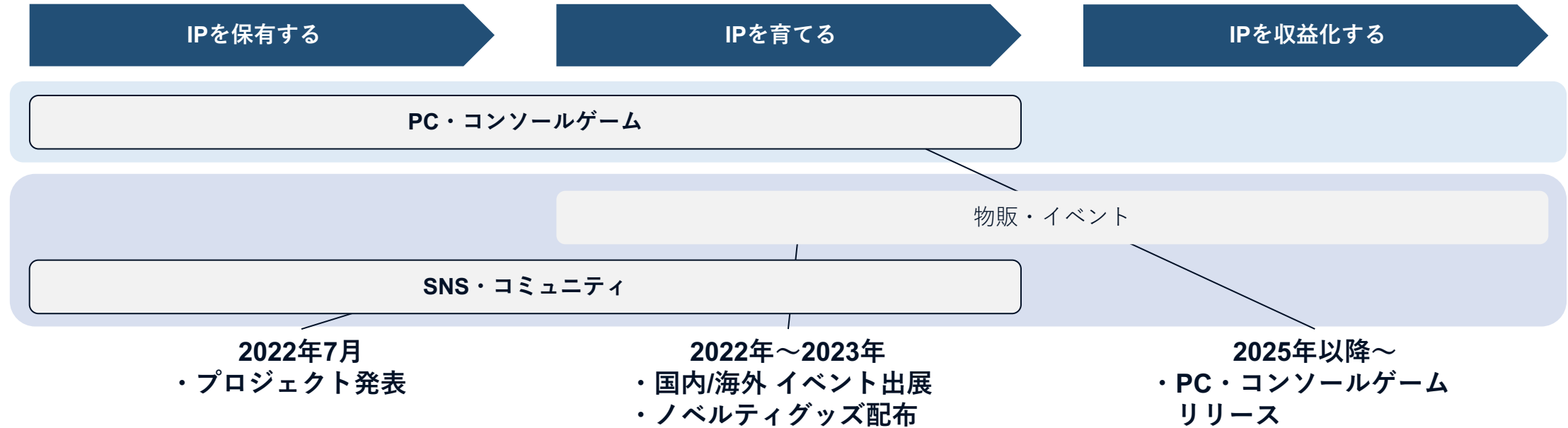
# 自社IPの育成状況：『悪魔王子と操り人形』

SNSの運用からファンコミュニティを形成、IPを育成し、ゲーム化を含めた多方面の展開に繋げる取り組み。  
2024年6月3日にゲームをリリース。リアルイベントの実施や自社/他社におけるグッズ展開



# 自社IPの育成状況：『Tokyo Stories』

SNSからプロジェクトを開始。買い切り型のPC・コンソール向けゲーム開発でIPを育成する計画。  
海外からの評価も高く、Xフォロワー数は10万人以上





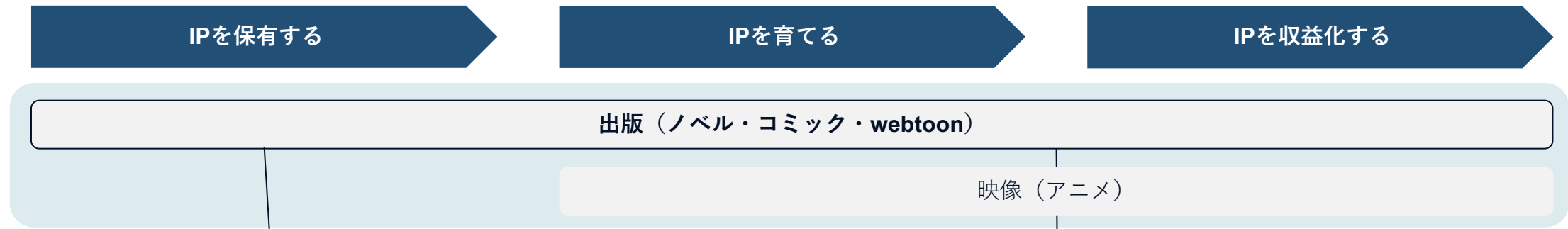
# 自社IPの育成状況：「Wizardry」

人気IPの著作権・商標権を獲得し自社IPとした上で、マルチメディア展開によりIP価値を高めていく取り組み  
 「Wizardry」1作目の3Dリメイクをはじめとしたライセンス作品など、IPの展開拡大



# 自社IPの育成状況：「ドリコムメディア」

WEB小説の書籍化、コミカライズ、オリジナル作品の刊行によりIP保有・育成・収益化に繋げる取り組み事業の立ち上げから約2年でシリーズ累計が10万部、20万部を超える作品の輩出。好調な進捗



シリーズ作品数  
(24年6月時点, 重複あり)

ノベル：  
**25シリーズ**

コミック / webtoon：  
**10シリーズ / 5シリーズ**



- ・ 継続的にコンテストを実施し  
有力作家・作品の発掘



商業作家経験者向け  
コンテスト



新人向けコンテスト  
「第2回ドリコムメディア大賞」  
3,487作品の応募



- ・ 『99回断罪されたループ令嬢』 シリーズ累計10万部突破
- ・ 『ブレイド&バスタード』 シリーズ累計20万部突破



- ・ webtoon 他社との共同制作作品を含む複数配信開始



ピッコマにて先行配信  
『フィンランツ家の幼い領主』



テレビ東京との共同制作  
『リベンジ大統領護衛』



Contents Lab. Blue Tokyoとの共同制作  
『救世主の生き残り』

## エンタメ × テクノロジー領域：Web3・生成AI

エンターテインメント・コンテンツと親和性が高く各事業を進化させるテクノロジーの活用を目指す取り組み  
Web3・ブロックチェーンと生成AIの取り組みが進展

### Web3・ブロックチェーン



#### ■ 「Wizadry」IPを活用したブロックチェーンゲームを開発

- INO、先行リリース期間を経て、24年3月に正式リリース
- Play to earnではなく、ゲームとして面白く、持続可能なトークンエコノミクスを目指す実験的な取り組み
- ゲーム内通貨(\$BCトークン)は、2箇所の海外取引所に上場済み。  
今後も国内・海外の取扱取引所拡大を目指す
- マーケティング面は課題。国内・海外パートナーシップの強化やIP・他Web3プロジェクトとのコラボレーション実施などにより、改善を目指す

### 生成AI



#### ■ 運用効率化/コスト削減を目的に生成AIの活用実験を開始

- 翻訳、文章生成、画像加工、カスタマーサポート等の領域に展開
- 外部にデータが流出しないセキュアな環境整備を前提に、社内のデータを蓄積/再学習し、各コンテンツに最適化されたアウトプットで現場の工数削減を目指す

## 2025年3月期 通期業績予想の概要

再び売上・利益基盤の底上げを目指す1年。新規モバイルゲームタイトル3本をリリース。

2025年3月期 業績予想			2024年3月期
(単位：百万円)	通期	前期比	前期実績
売上高	13,500	+38.0%	9,779
変動費	3,550	+124.3%	1,583
固定費	8,950	+22.7%	7,293
広告宣伝費	890	+146.7%	361
研究開発費	377	▲4.6%	396
減価償却費	797	+450.7%	144
ゲーム開発費の 資産への計上額※1	▲1,454	▲30.5%	▲2,093
営業利益	1,000	+10.7%	903
営業利益率	7.4%	-	9.2%
EBITDA※2	1,797	+71.6%	1,047
EBITDA マージン	13.3%	-	10.7%
経常利益	900	+13.5%	793
親会社株主に帰属する 当期純利益	400	+284.4%	104

※1：主にリリース前のゲームに関する労務費・外注費等の開発費用を製造費用から控除して「ソフトウェア仮勘定」として資産に振り替える金額

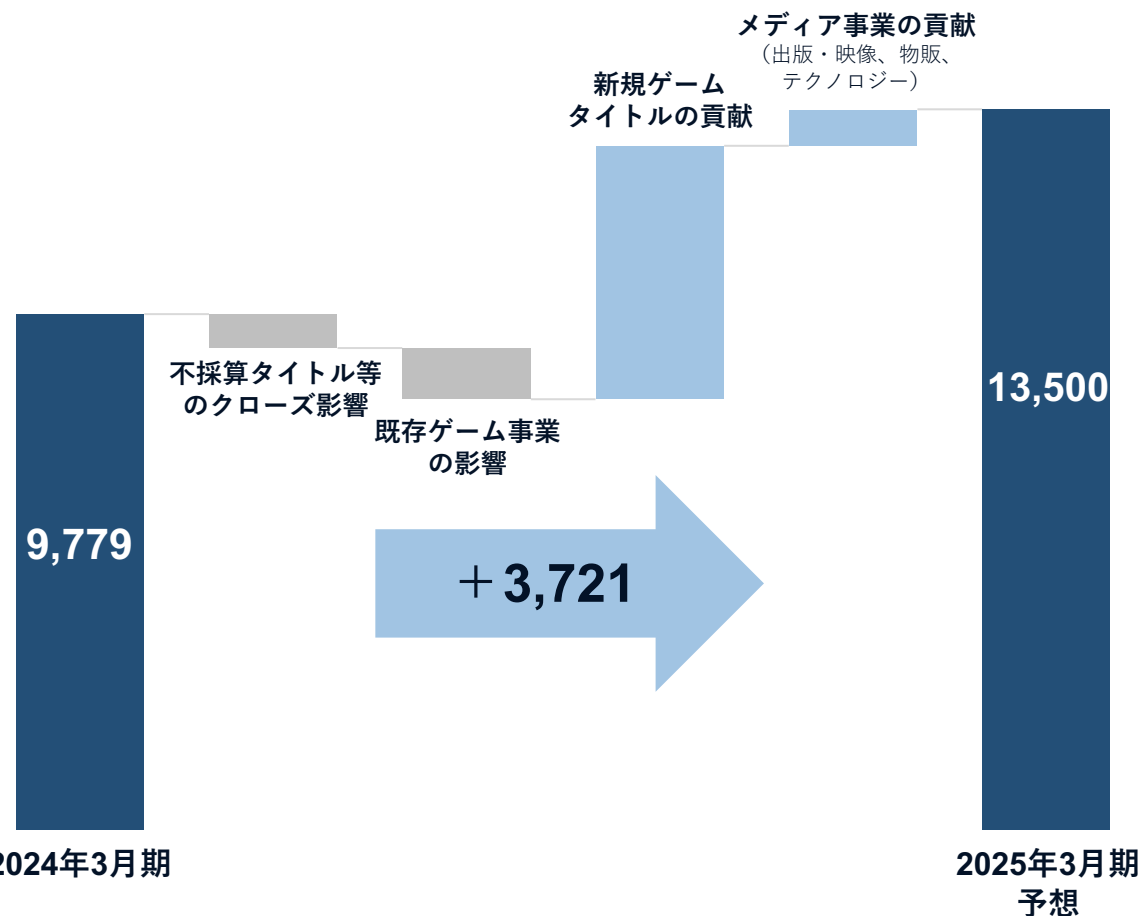
※2：EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

# 2025年3月期 通期業績予想 前期比増減分析

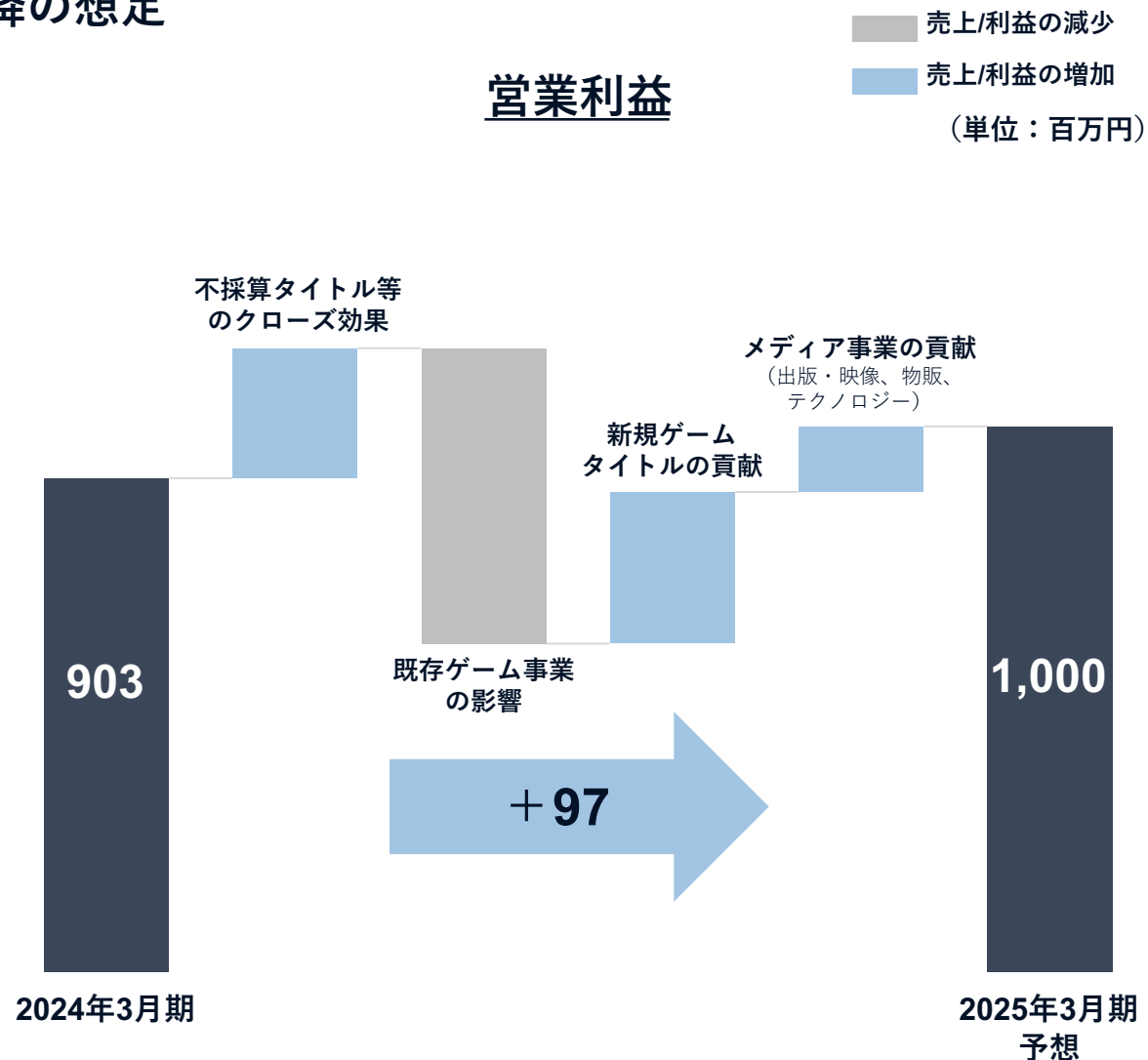
新規タイトルのリリースと、IPプロデュース関連の各事業領域の規模拡大により増収増益を目指す

新規タイトルによる利益への貢献は主に2026年3月期以降の想定

## 売上高



## 営業利益



■ 売上/利益の減少  
■ 売上/利益の増加  
(単位：百万円)



# 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。新規タイトルのリリースで多様化・積層化

← 2011年 - 2023年 2024年以降 →

運用中  
タイトル  
※  
**10**本

本開発中  
タイトル  
**3**本



追加投資・体制強化  
→長期安定的な  
収益の確保

- 2025年3月期以降にリリース予定：4本**
- 『悪魔王子と操り人形』  
→2024年6月リリース済み
  - 『Wizardry Variants Daphne』  
→2024年10月リリース予定
  - AROWを用いた位置情報IPタイトル
  - 未発表タイトル（ドリコム開発）

各タイトルで  
新しい取り組み  
→多様化・積層化

※ 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」「ブロックチェーンゲーム」は含まず。

# 運用タイトル、開発タイトルのパイプライン

## 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	2024年6月時点 プロジェクト数・詳細		2023年 9月末	2023年 12月末	2024年 3月末
			ゲーム 事業	運用	運用中のタイトル	10	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 他社配信：4タイトル</li> <li>➤ 自社配信：6タイトル</li> </ul>
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	3		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 『Wizardry Variants Daphne』 →3DダンジョンRPG</li> <li>• AROWを用いた位置情報IPタイトル</li> <li>• 未発表タイトル（ドリコム開発）</li> </ul>	4	4	4
	PC・コンソール 向けタイトル	2		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 『Tokyo Stories -working title-』</li> <li>• 未発表タイトル</li> </ul>	1	2	2
	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

## 今期中に新たに配信する3タイトルの業績影響イメージ

リリースに伴う費用等で25年3月期中は利益貢献が小さい。26年3月期以降から利益貢献となる想定

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	前提
売上高	—	18ヶ月本分 寄与	36ヶ月本分 寄与	36ヶ月本分 寄与	<ul style="list-style-type: none"> <li>・25年3月期には新作18ヶ月本分が寄与</li> <li>・26年3月期以降には3タイトルが通期寄与</li> </ul>
変動費	—	既存の運用タイトルと比較して 支払手数料等の変動費が多く発生			<ul style="list-style-type: none"> <li>・自社配信タイトルの場合、プラットフォーム手数料30%が変動費として計上</li> <li>・またタイトルによってレベニューシェア等の支払いが発生</li> </ul>
運用固定費	—	18ヶ月本分 計上	36ヶ月本分 計上	36ヶ月本分 計上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・運用固定費がリリース月から増加</li> </ul>
広告宣伝費	事前期間の支出	リリース直前/直後の支出	運用状況に合わせて支出		<ul style="list-style-type: none"> <li>・3本リリースする25年3月期に多く支出し、その後は運用状況に合わせて支出</li> </ul>
ソフトウェア償却費	—	18ヶ月本分 計上	36ヶ月本分 計上	18ヶ月本分 計上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・開発期間中に「ソフトウェア仮勘定」として資産に計上した額をリリース月から24ヶ月間で償却</li> <li>・26年3月期がピーク</li> </ul>
営業利益	事前期間の 広告宣伝費の影響で マイナス	リリース直前/直後の 広告宣伝費の影響で 利益貢献が小さい	売上が通期寄与し 利益貢献が増加	ソフトウェア償却費 が減少し 利益貢献が増加	<ul style="list-style-type: none"> <li>・25年3月期は費用増により、低い利益率</li> <li>・26年3月期から新作の売上が通期寄与し、利益率が改善する想定</li> </ul>



# スケールアップを目指す3年

25年3月期は新作リリースに伴う費用等で低利益率となる想定。26年3月期以降に成長と利益の両立を目指す

## 2024年3月期

売上高：97億円  
営業利益：9.0億円  
営業利益率：9.2%

+38%増収

## 2025年3月期

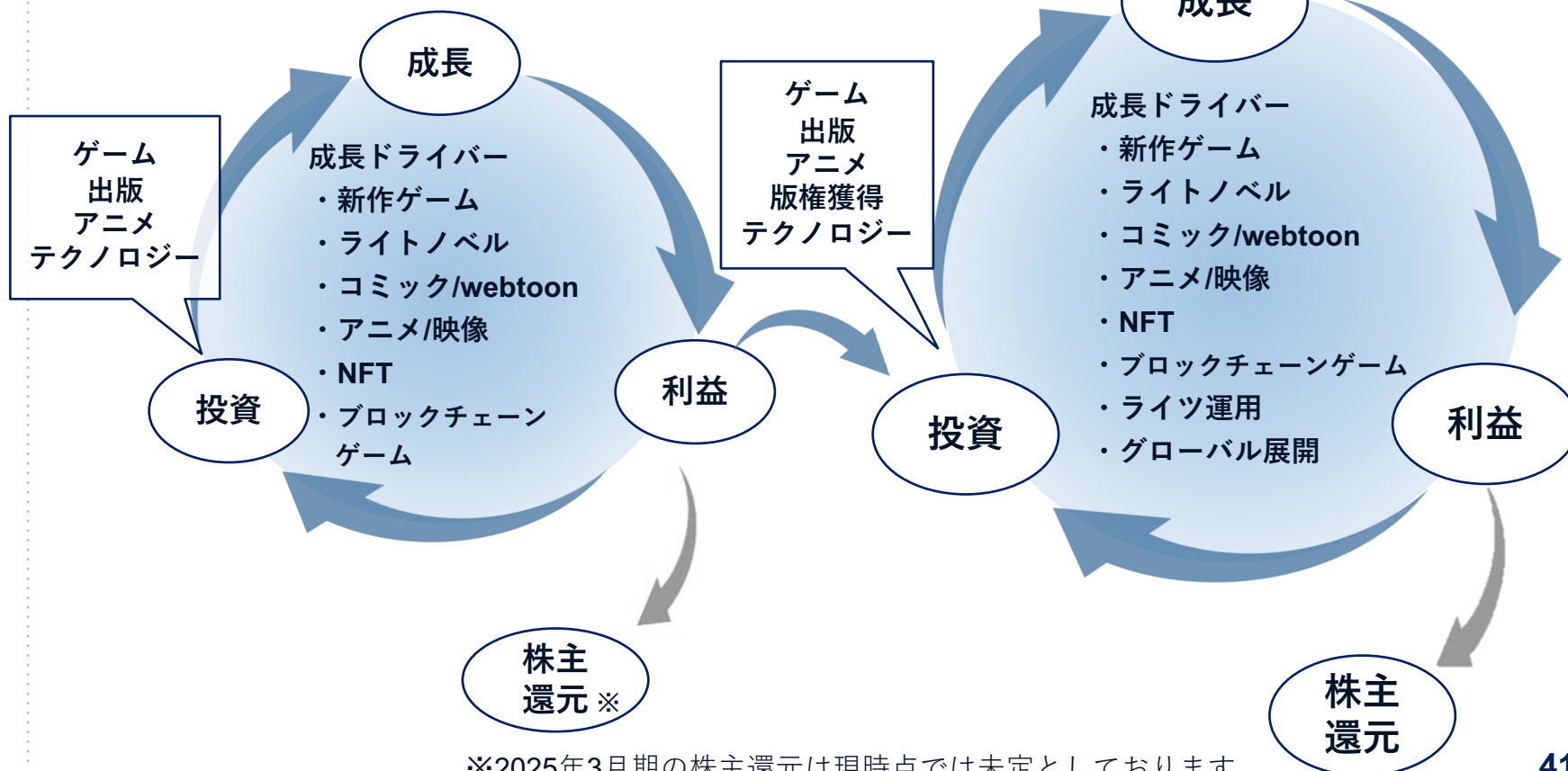
売上高：135億円  
営業利益：10億円  
営業利益率：7.4%

## 2026年3月期～2027年3月期

売上高：CAGR 20%以上  
営業利益率：15%以上維持

### 建て直しの1年

- ・既存事業の収益性改善
- ・投資計画の見直し
- ・全社的なコスト削減
- ・プロジェクト単位での投資受入れ等を伴う協働



## 1. ドリコムについて

## 2. 各領域の市場環境、当社の特徴と優位性

- ・ エンターテインメント・コンテンツ
- ・ モバイルゲーム・位置情報ゲーム
- ・ 出版・映像
- ・ Web3

## 3. 今後の成長戦略

## 4. Appendix



**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）。

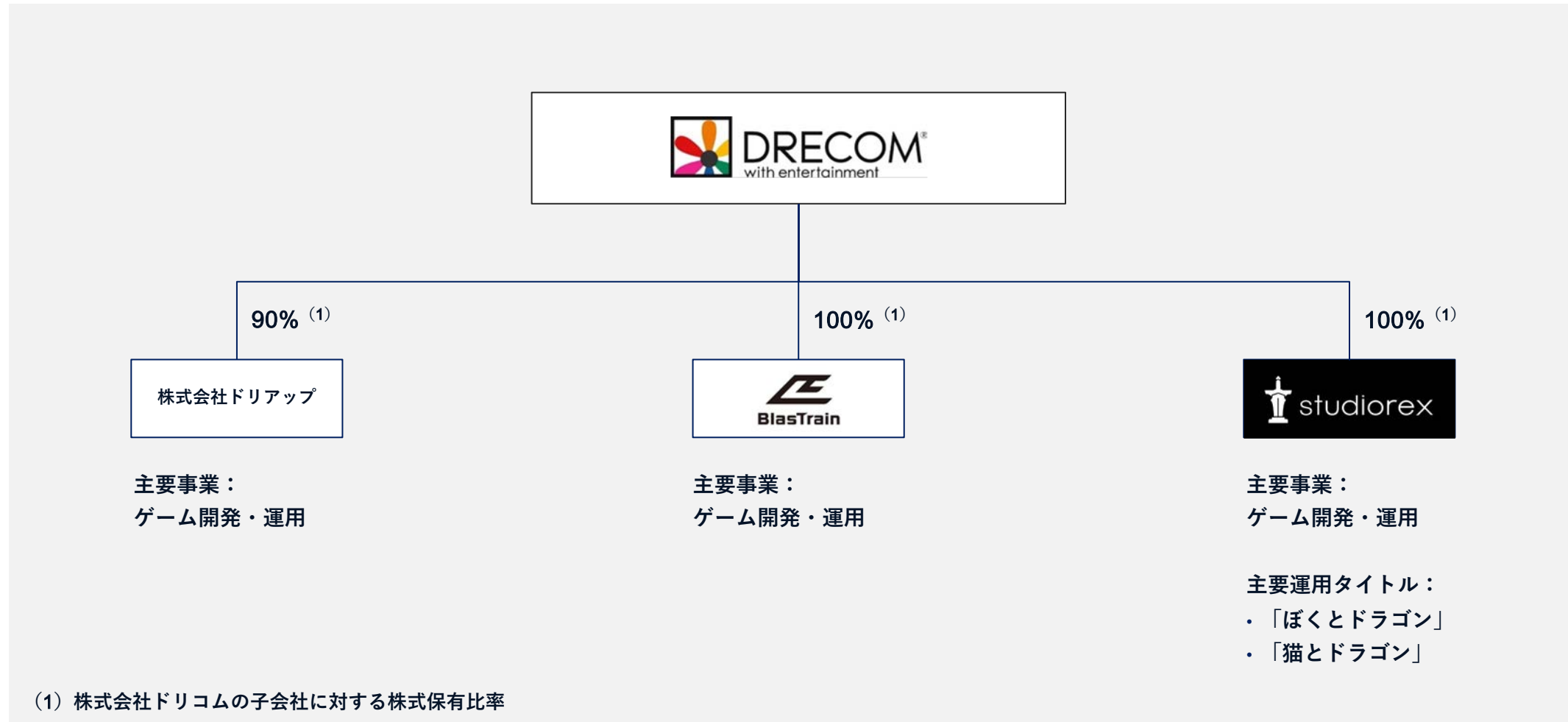
**村田 雅夫**  
取締役 監査等委員

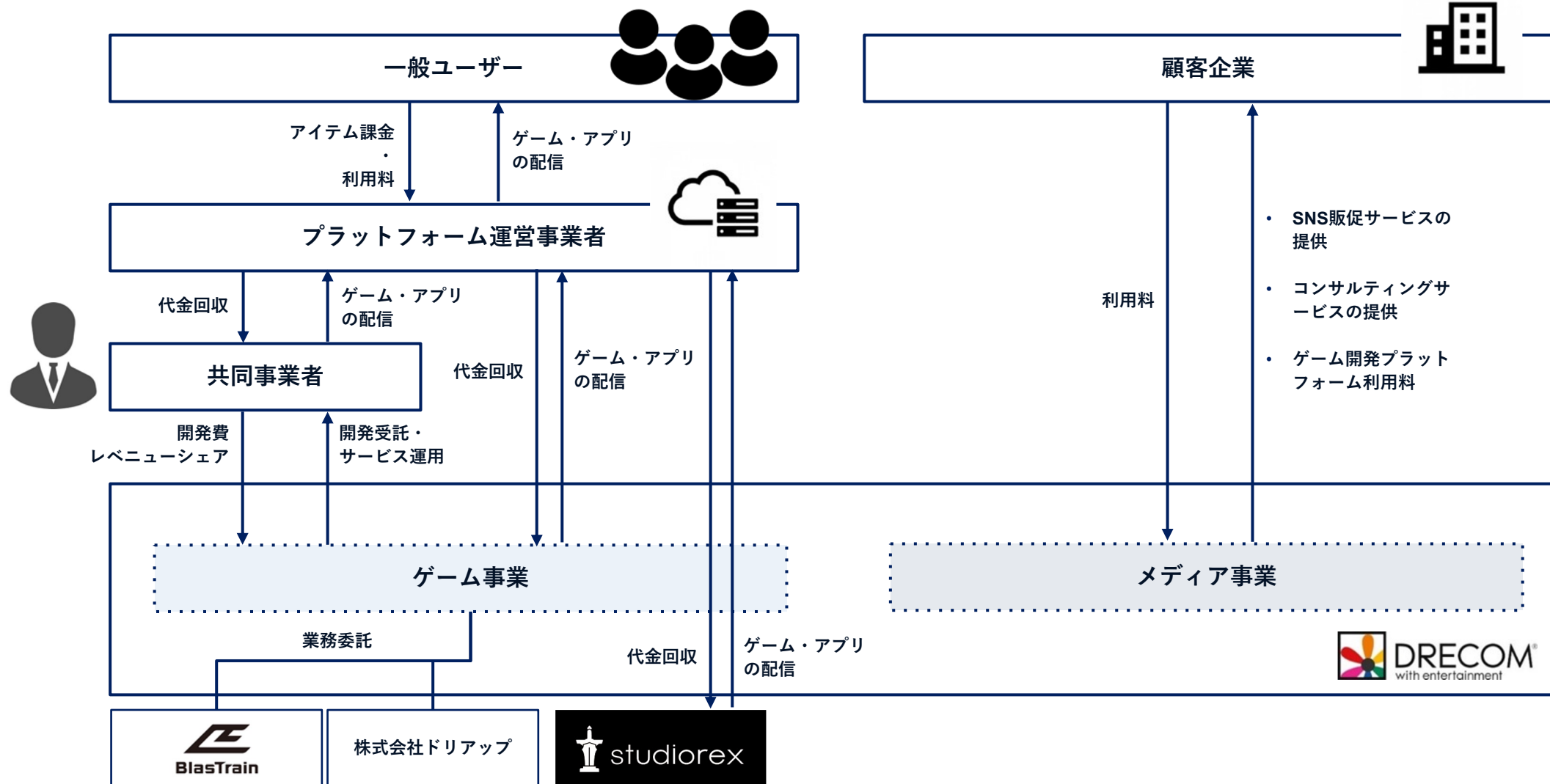
1994年東京大学法学部卒業。1996年司法修習終了（第48期）弁護士登録（第二東京弁護士会）。同年森綜合法律事務所（現 森・濱田松本法律事務所）入所。2002年よりみのり総合法律事務所入所 パートナー就任。2004年村田・若槻法律事務所設立 代表弁護士（現任）。2008年法政大学法科大学院兼任教授。2014年当社監査役。2015年当社社外取締役（監査等委員）（現任）。

**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）。

## ドリコム・グループ・ストラクチャー





# 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月期から、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。なお、IPゲームの取組みにおいては、パートナーとの個別契約において、配信主体又は開発及び運営に係る費用負担並びに収益配分（レベニューシェア）等が定められており、各タイトル及びその取組形態ごとに当社グループに生じる収益及び費用やその利益率が異なるものとなっております。</p> <p>また、近時では、2020年に著作権及び商標権を獲得したWizardryのように、当社グループ自身がIPコンテンツを保有し、ゲームに限らず多方面への展開を進めております。IPコンテンツの保有にあたっては、IPホルダーとしての責務を担える社内の人材育成が不可欠であり、これが達成できないとIPコンテンツの価値を著しく毀損する可能性があります。また、IPコンテンツの利用を外部に許諾していく段階では、社外のパートナーとの協業等が想定どおりに進まない場合には、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、及びIPを事業横断的に管理できる体制を構築することで、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。（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. 女性の取締役役への積極的な起用

2024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

2024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。23期（2024年3月期）については年間23回、22期（2023年3月期）については年間23回取締役会を実施しております。



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。