



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
2025年6月20日

1. ドリコムについて

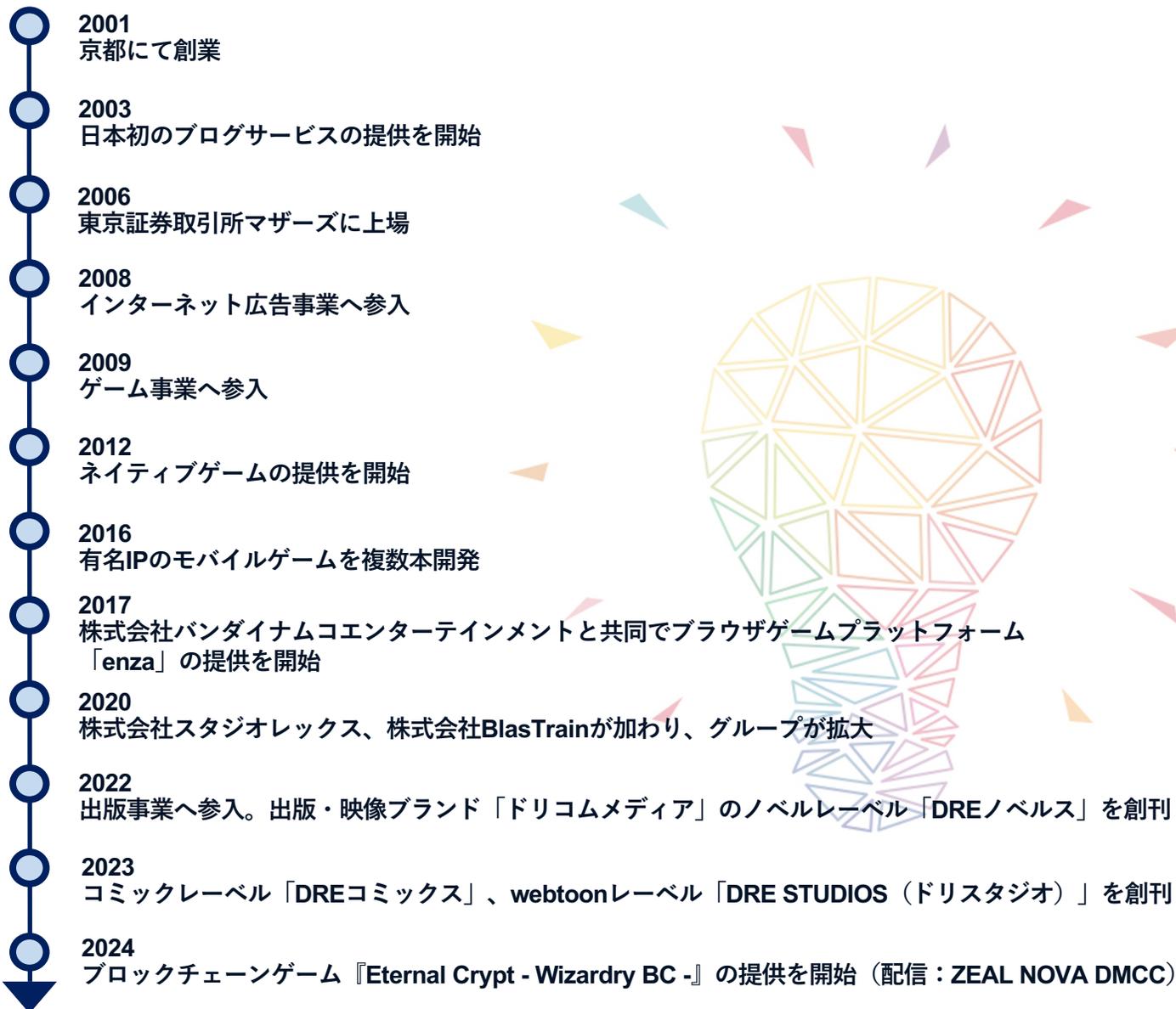
2. 各領域の市場環境、当社の特徴と優位性

- ・ エンターテインメント・コンテンツ全体
- ・ ゲーム
- ・ 出版
- ・ アニメ
- ・ MD（マーチャンダイジング）

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:
(2025年3月末時点) 18億80百万円
主要事業: ゲーム事業、コンテンツ事業
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:
(2025年3月末時点) 356名
主要取引行:
三井住友銀行
三菱UFJ銀行
商工中金
三井住友信託銀行
みずほ銀行
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

+

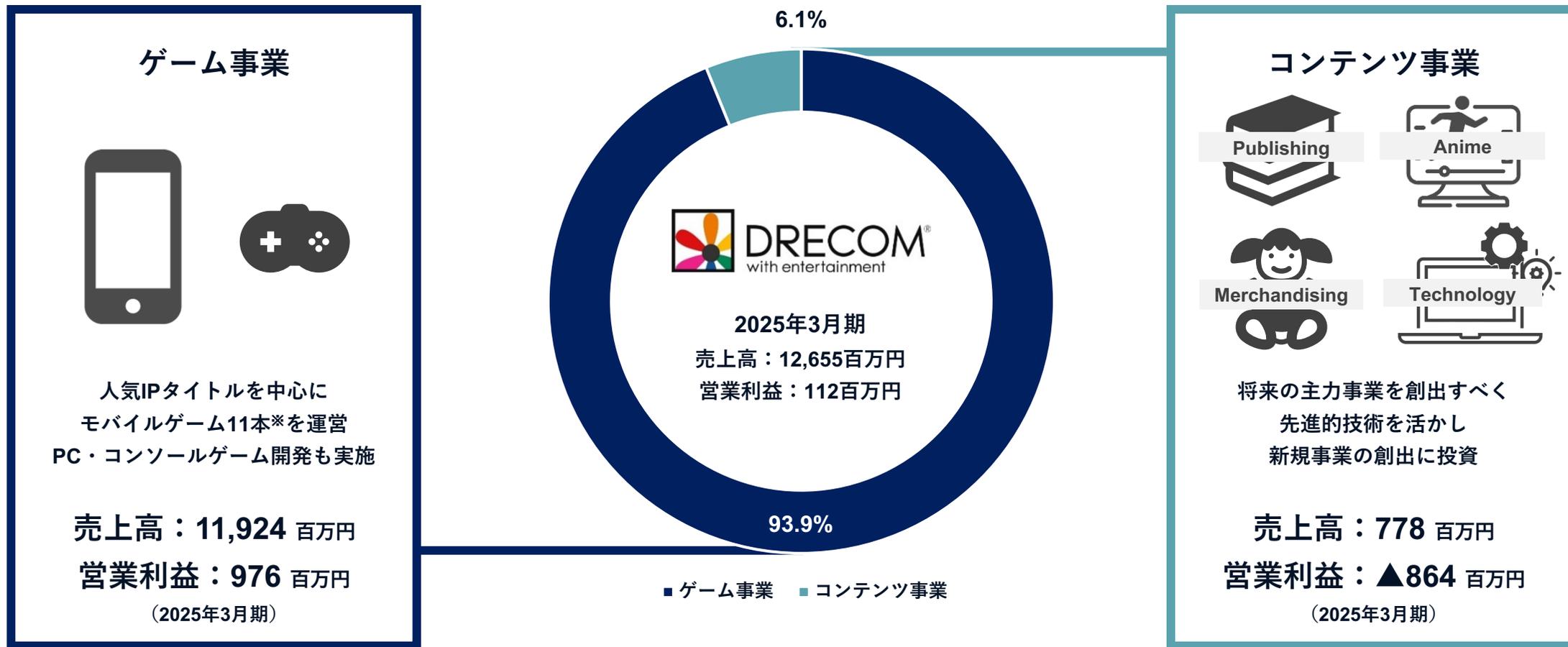
本質を捉える

+

変化に挑戦する

セグメントごとの事業概要

ゲーム事業を収益の柱とし、コンテンツ事業で新領域でのサービスを開発



※ 25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

ゲーム事業の主要サービス

人気IPタイトルを中心にモバイルゲーム11本を運営。PC・コンソールゲーム開発も実施

運用
タイトル
11本

PC
コンソール
3本

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）

株式会社アニプレックス

- 『みんゴル』（2017年）

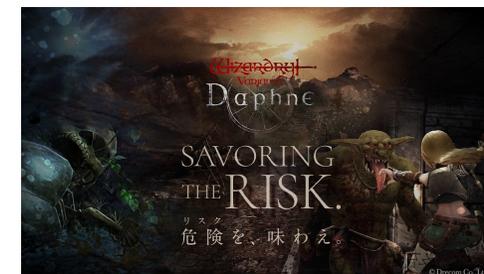
株式会社ドリコム配信

- 『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）
- 『Wizardry Variants Daphne』（2024年）
- 『Disney STEP』（2025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）

- 『はらぺこミーム』（2025年）
- 『Tokyo Stories』
- （未発表タイトル）



※『ダービースタリオンマスターズ』は株式会社バリティビットの許諾の元、当社が開発・配信を行なっております。
 ※『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、株式会社アニプレックスの許諾の元、当社が開発・配信を行っております。
 ※『Disney STEP』はウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社協力のもと、当社が開発・配信を行っております。



コンテンツ事業の主要サービス

IPの保有・育成を目的として出版事業、アニメ事業、MD事業を立ち上げ。新規事業の創出に投資

出版事業

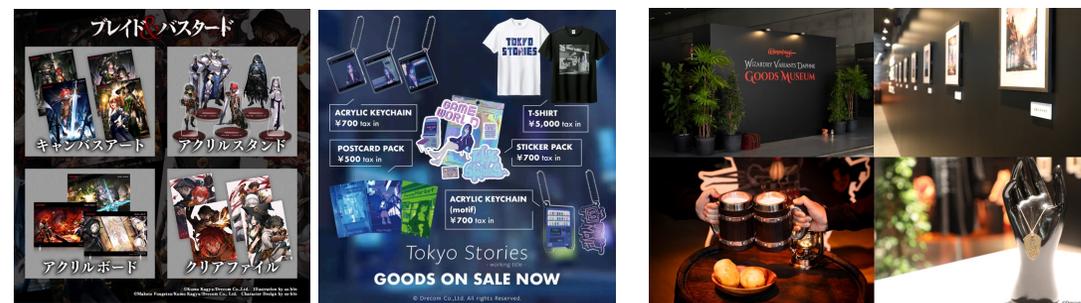
コミック・ノベル



MD (マーチャндаイジング) 事業

グッズ化

イベント開催



アニメ事業



テクノロジー活用

位置情報



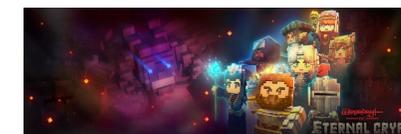
マーケティング



AI活用



Web3



連結業績推移（2021年3月期 - 2025年3月期）

(単位：百万円)

	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	24期 2025年3月期
売上高	11,840	10,528	10,800	9,779	12,655
売上原価	7,843	6,731	6,242	6,347	9,177
売上原価率	66.2%	63.9%	57.8%	65.2%	72.5%
売上総利益	3,996	3,796	4,558	3,404	3,477
販管費	1,944	2,205	2,276	2,501	3,365
営業利益	2,052	1,591	2,281	903	112
営業利益率	17.3%	15.1%	21.1%	9.2%	0.9%
経常利益	2,019	1,541	2,192	793	53
親会社株主に帰属する当期純利益	1,624	807	1,159	104	▲1,035
当期純利益率	13.7%	7.7%	10.7%	1.1%	-
総資産	9,610	9,653	12,226	14,148	13,506
純資産	3,855	4,574	5,631	5,668	4,719
自己資本比率	39.5%	46.9%	45.6%	39.7%	34.6%
ROE	55.0%	19.4%	22.9%	1.9%	▲20.1%
EPS (円)	57.0	28.3	40.7	3.6	▲36.1
BPS (円)	132.9	159.1	195.7	196.3	162.5
営業CF	3,196	1,602	2,665	▲473	634
投資CF	▲1,140	▲1,765	▲2,017	▲2,048	▲899
財務CF	968	▲387	658	2,413	▲1,739
現預金残高	5,283	4,732	6,040	5,932	3,928

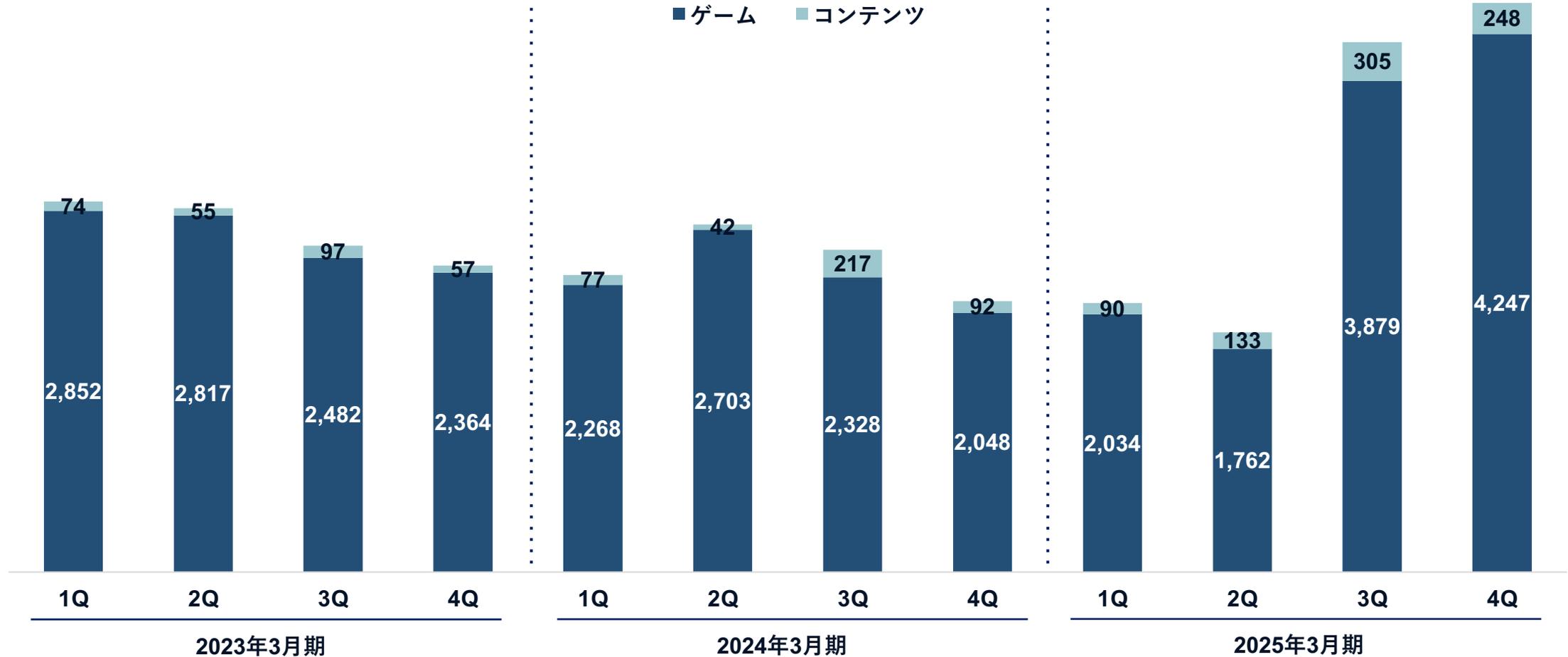
2025年3月期 通期業績サマリー

『Wizardry Variants Daphne』の貢献により業績基盤を底上げ
ゲーム事業全体売上が想定を下回ったこと及び特別損失等を計上したため、業績予想との差異が発生

2025年3月期 通期業績				2024年3月期
(単位：百万円)	期初予想 (2024年5月)	修正予想 (2025年1月)	実績	実績
売上高	13,500	13,500	12,655	9,779
営業利益	1,000	500	112	903
経常利益	900	400	53	793
親会社株主に帰属する 当期純利益	400	▲200	▲1,035	104
各予想/実績の前提	・ 新作3本の貢献を予定	・ 1Q新作をクローズし、 特別損失601百万円計上 ・ 3Q新作は大きく貢献	・ ゲーム事業売上が下回った ・ 広宣費等の費用が増加 ・ 特別損失569百万円及び 法人税等調整額(益) 234百万円を計上※	

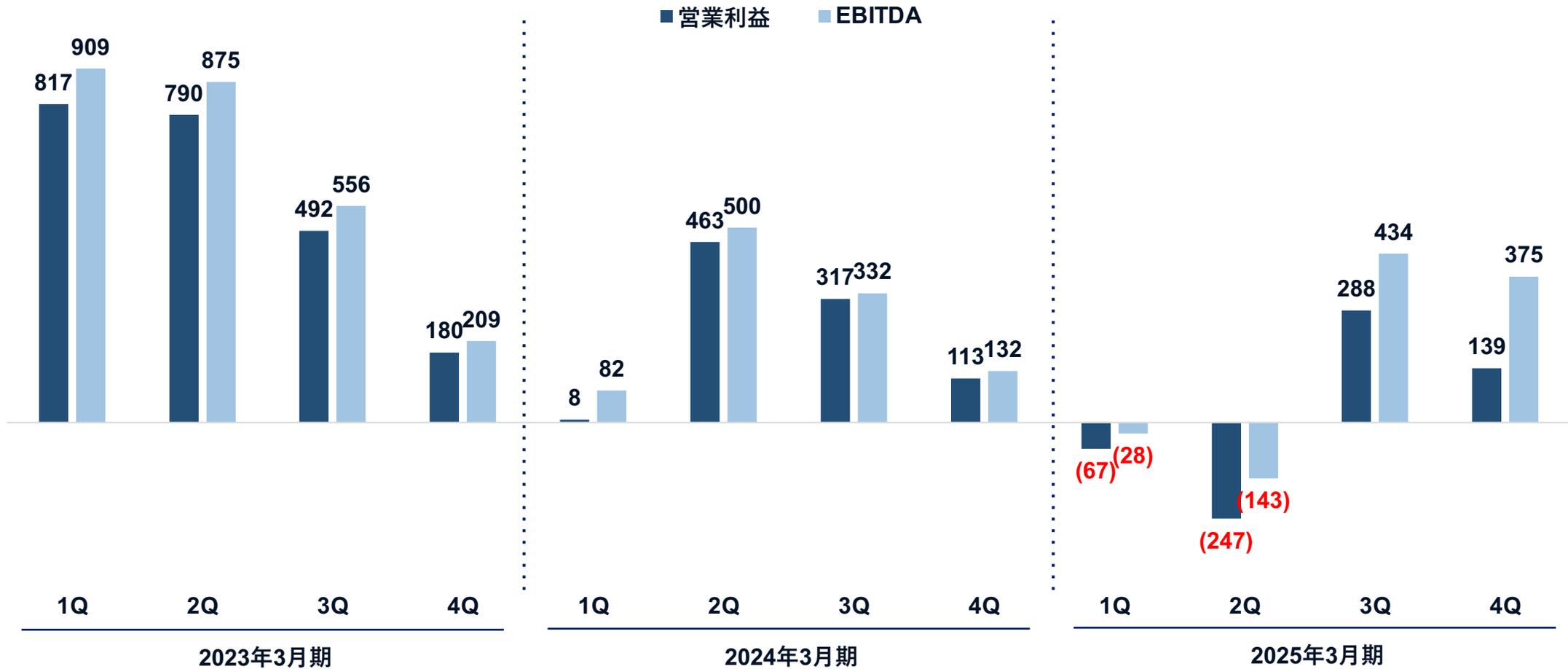
セグメント別の四半期売上高推移（2023年3月期 - 2025年3月期）

（単位：百万円）



四半期営業利益・EBITDA推移（2023年3月期 - 2025年3月期）

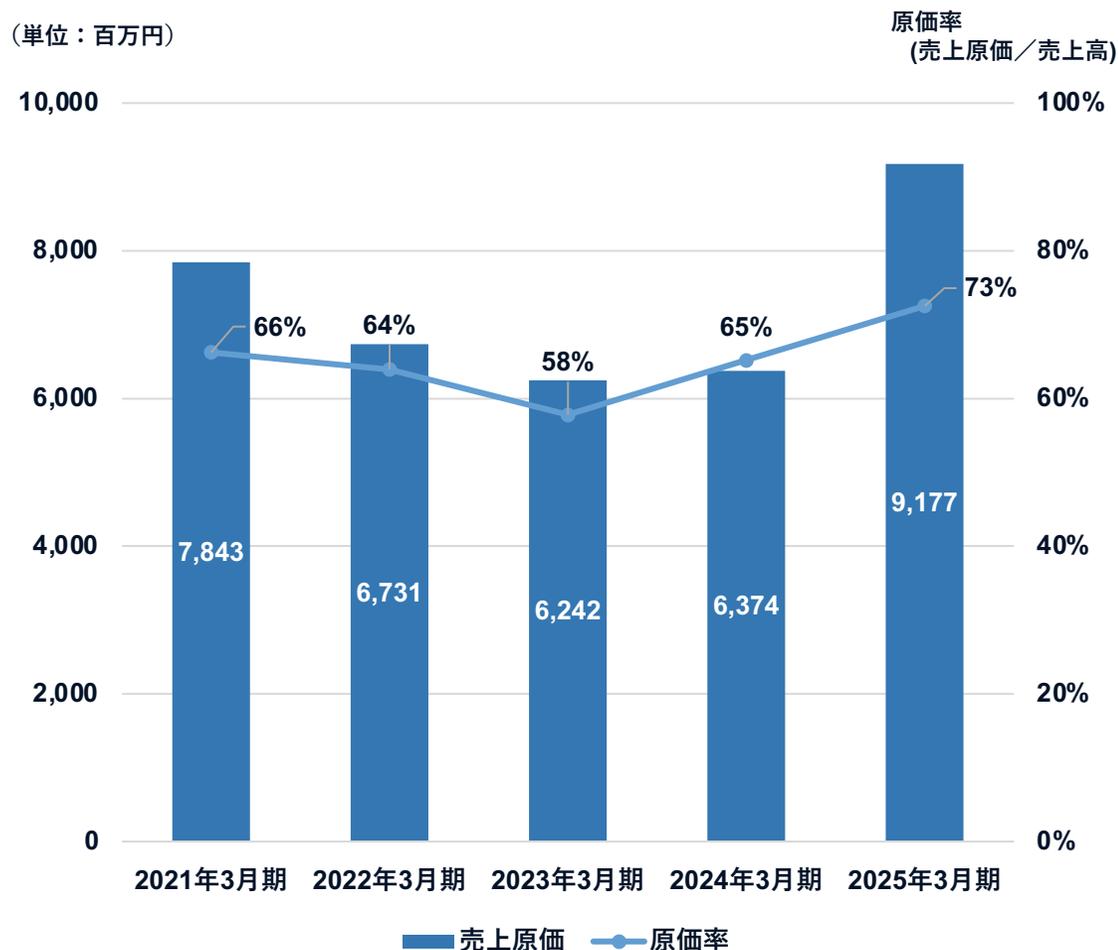
（単位：百万円）



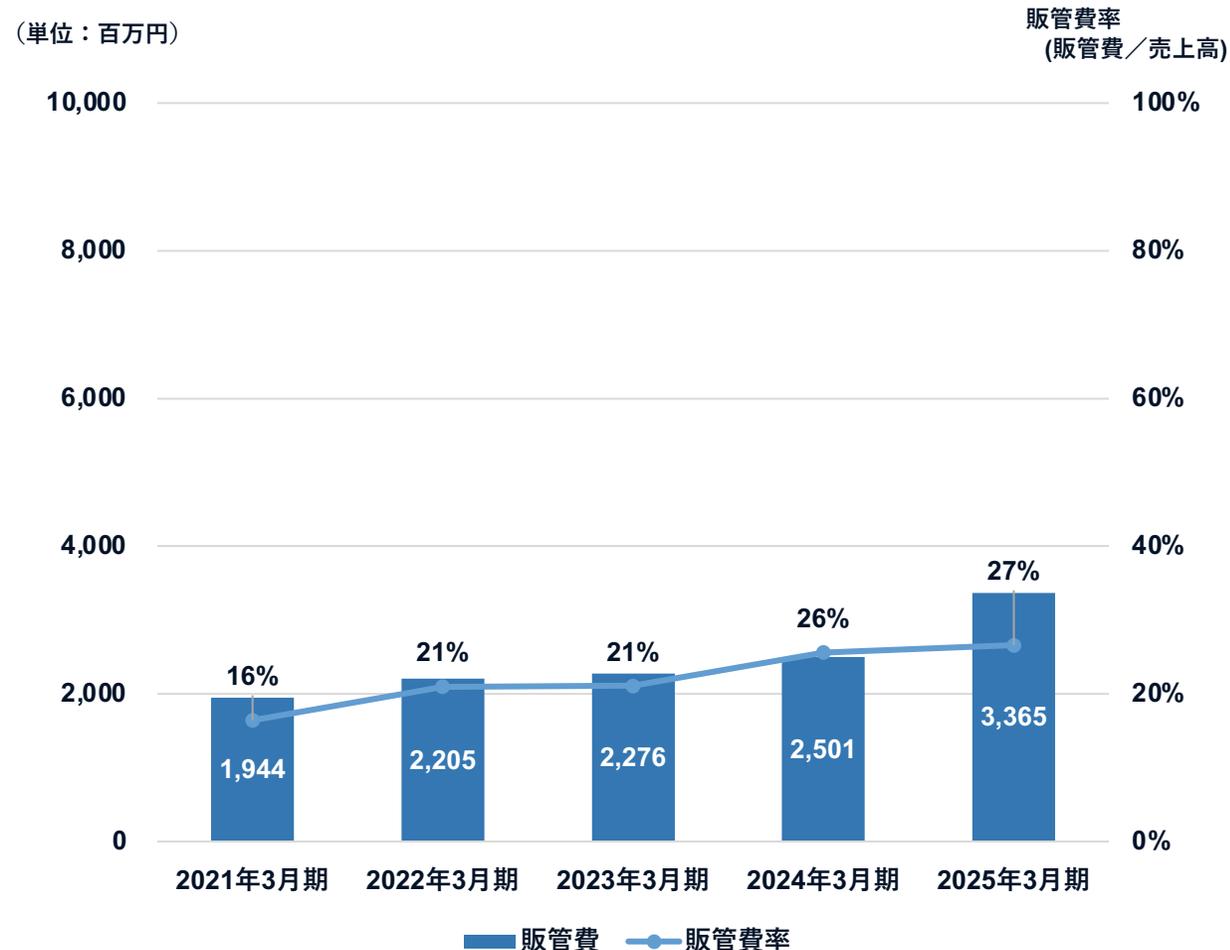
売上原価・販管費の推移（2021年3月期 - 2025年3月期）

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・コンテンツ全体
- ・ ゲーム
- ・ 出版
- ・ アニメ
- ・ **MD**（マーチャンダイジング）

3. 今後の成長戦略

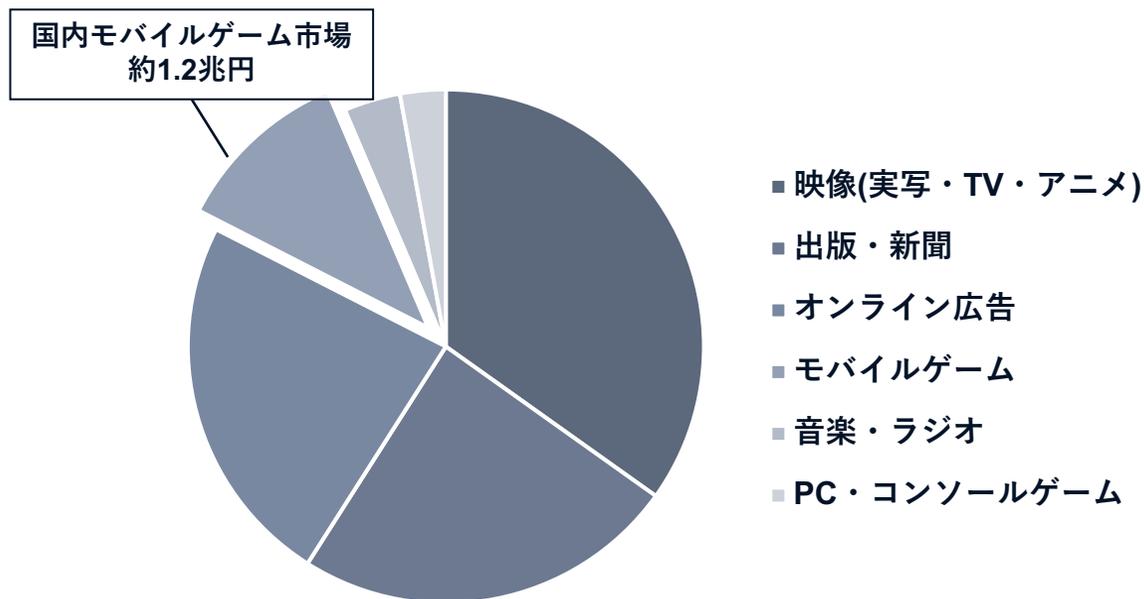
4. Appendix

※「Web3領域の市場環境、当社事業の特徴と優位性」の記載に関しましては、Web3領域の取り組みを、エンターテインメント・コンテンツ事業の各領域を支え進化させるテクノロジー活用の取り組みとして改めて整理したため、今回から削除しております。

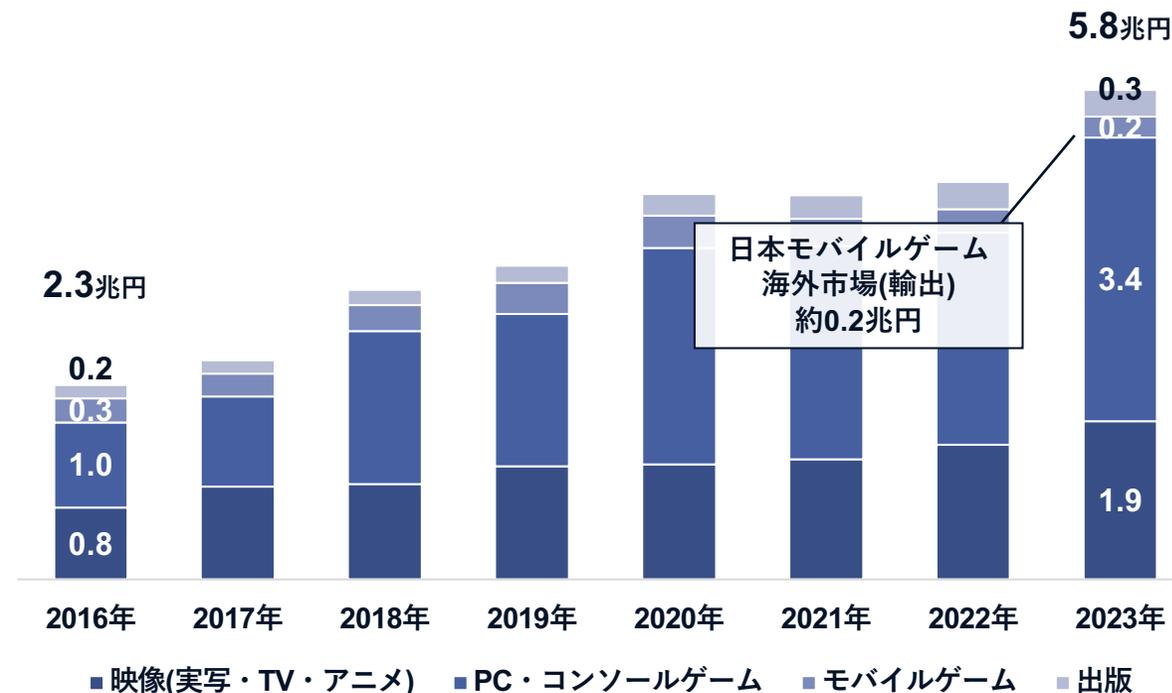
エンターテインメント・コンテンツ全体市場 (国内/海外)

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。
 日本コンテンツの市場規模は、半導体産業の規模を超え、日本の基幹産業といえる市場状況。

国内コンテンツ産業 市場規模 (2023年)
 約13.0兆円



日本コンテンツの海外市場(輸出)規模 (2023年)
 約5.8兆円



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

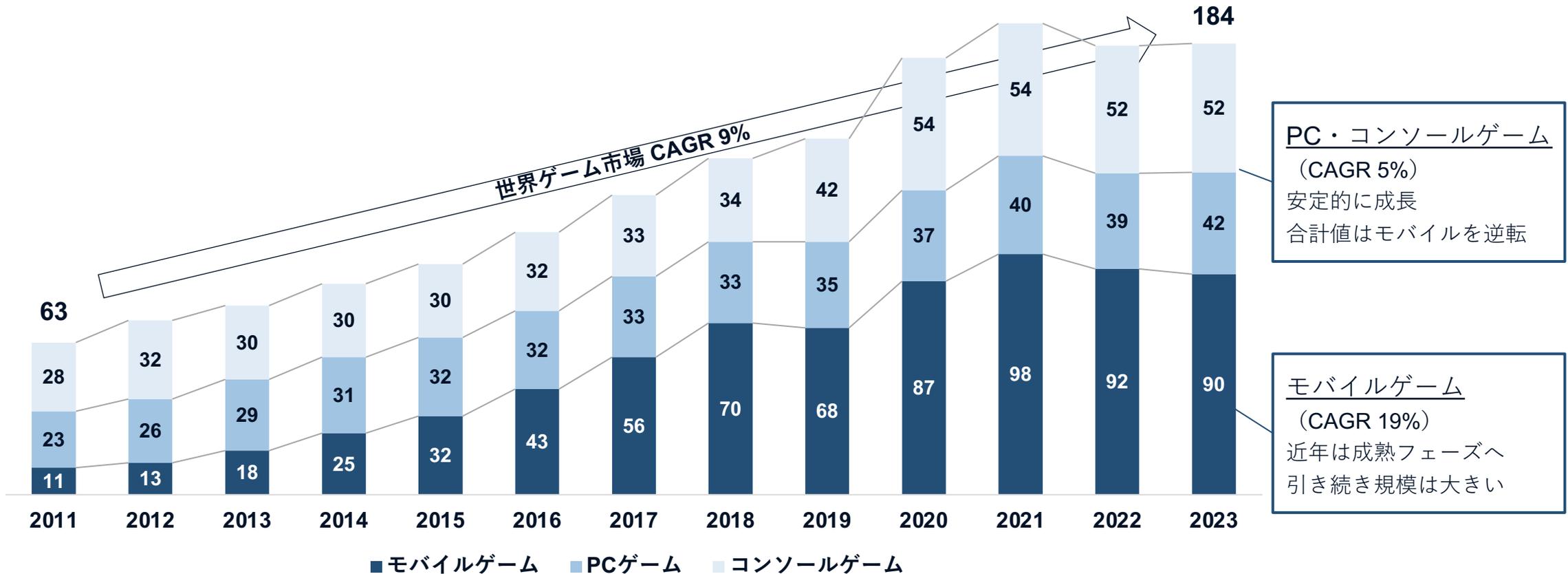
■ 挑戦の継続を重視する経営指針

- 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

ゲーム市場概況（グローバル）

世界のゲーム市場は2011年から2023年までCAGR 9%で成長
 PC・コンソールゲーム市場は安定的に成長、モバイルゲーム市場は成熟フェーズへ
 当社はモバイルゲーム市場だけでなく、PC・コンソールを含めたゲーム市場全体へ展開を進める

世界のゲーム市場規模推移（2011-2023）

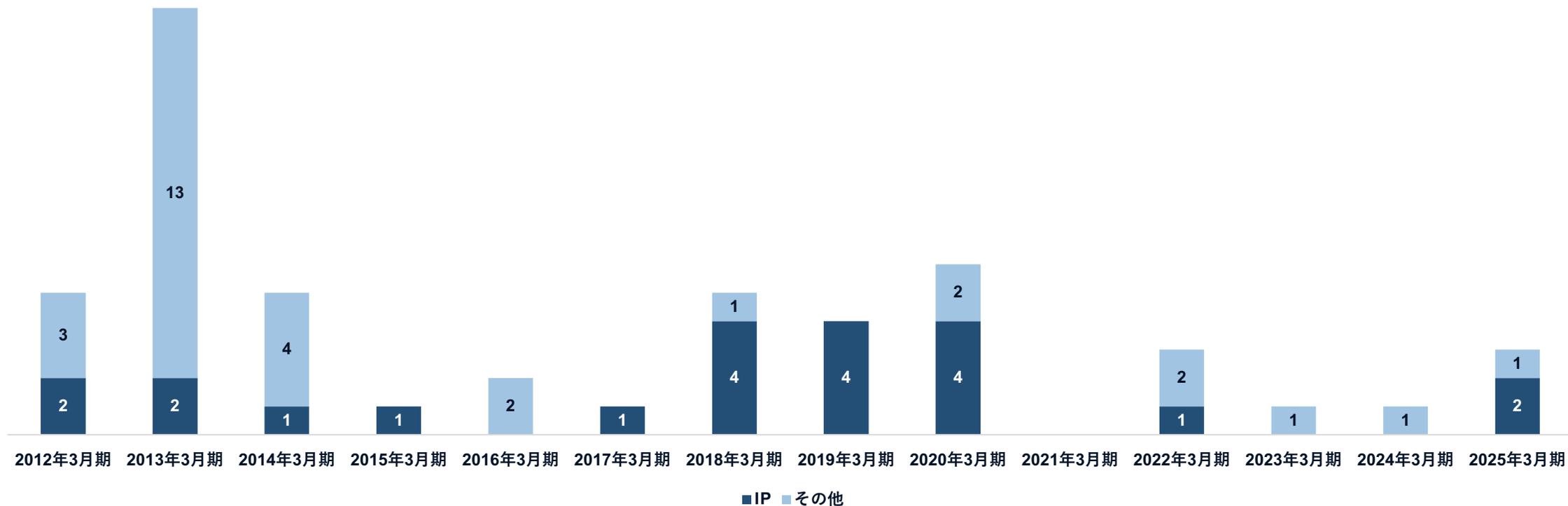


※ 出所：Newzoo「Global Games Market Report」

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～25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

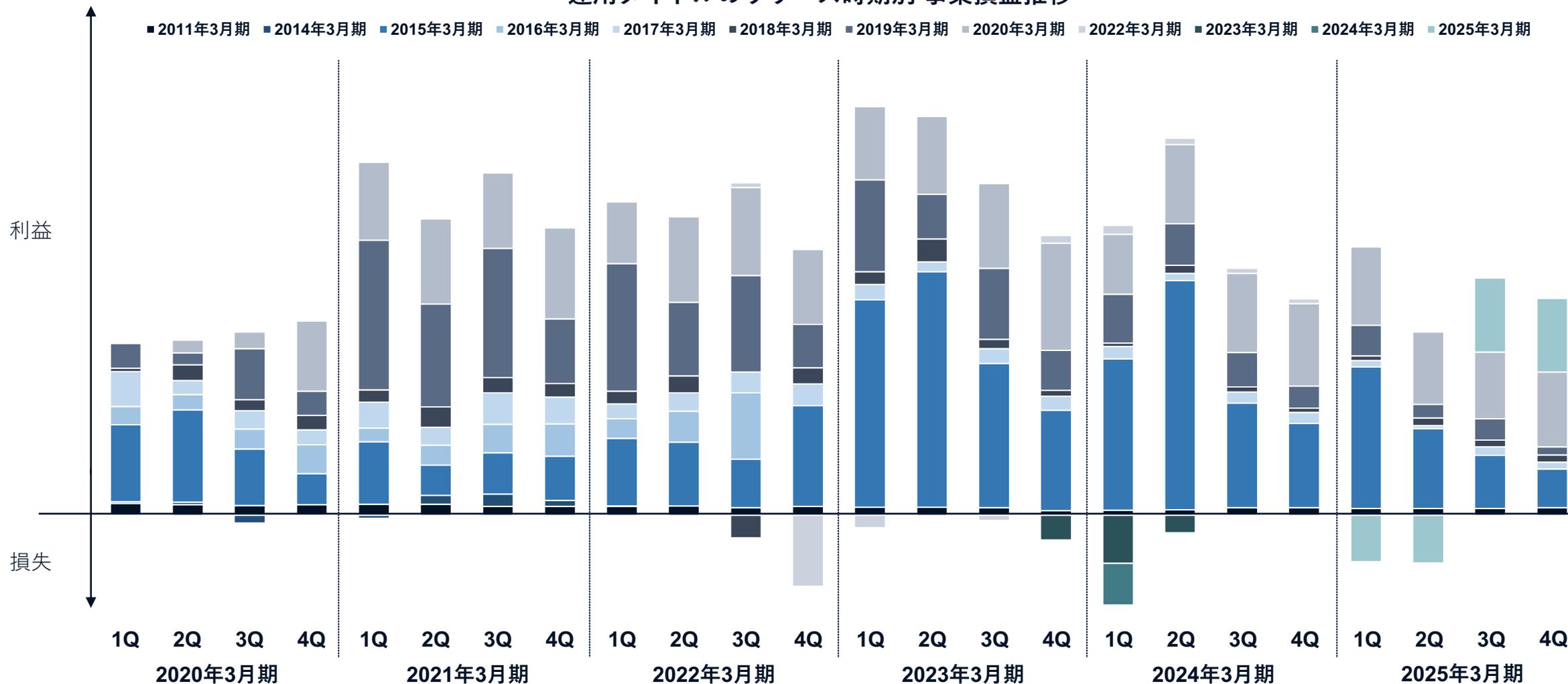
※2021年11月開示資料から2015年3月期、2020年3月期の本数を修正しております。当社グループのスタジオレックスが運用する1タイトルの集計時期を、同社が当社グループに参加した2020年3月期としております。（2015年3月期 2本→1本、2020年3月期5本→6本）

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、長期安定的な収益を獲得

運用タイトルのリリース時期別 事業損益推移

■ 2011年3月期 ■ 2014年3月期 ■ 2015年3月期 ■ 2016年3月期 ■ 2017年3月期 ■ 2018年3月期 ■ 2019年3月期 ■ 2020年3月期 ■ 2022年3月期 ■ 2023年3月期 ■ 2024年3月期 ■ 2025年3月期

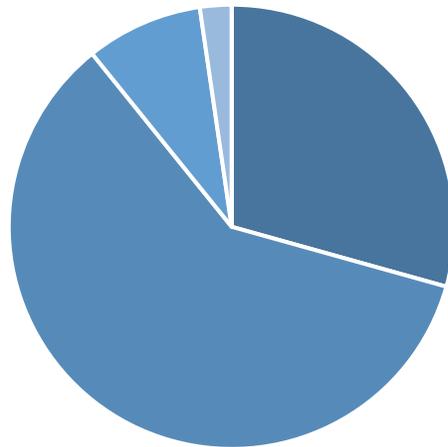


ゲーム市場における当社の特徴と優位性

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）

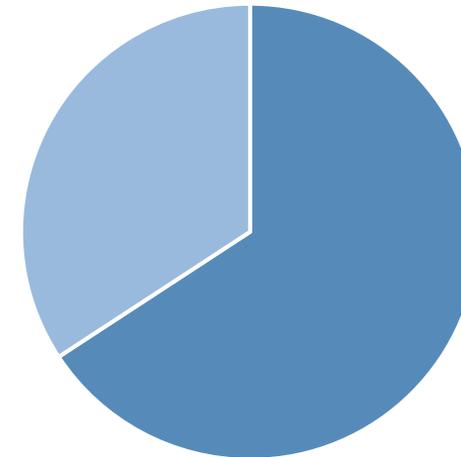
2025年3月期



■ 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）

2025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。

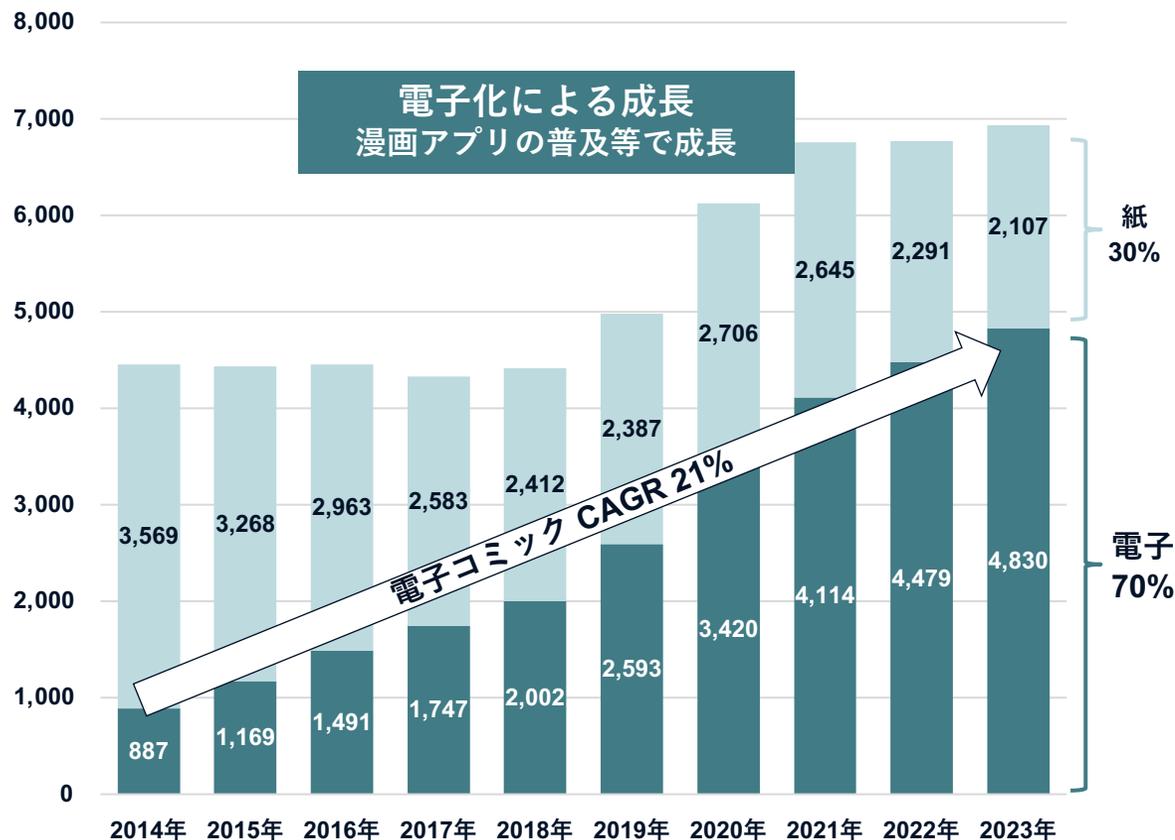
コミック市場概況と当社の特徴・優位性

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

コミック市場規模推移

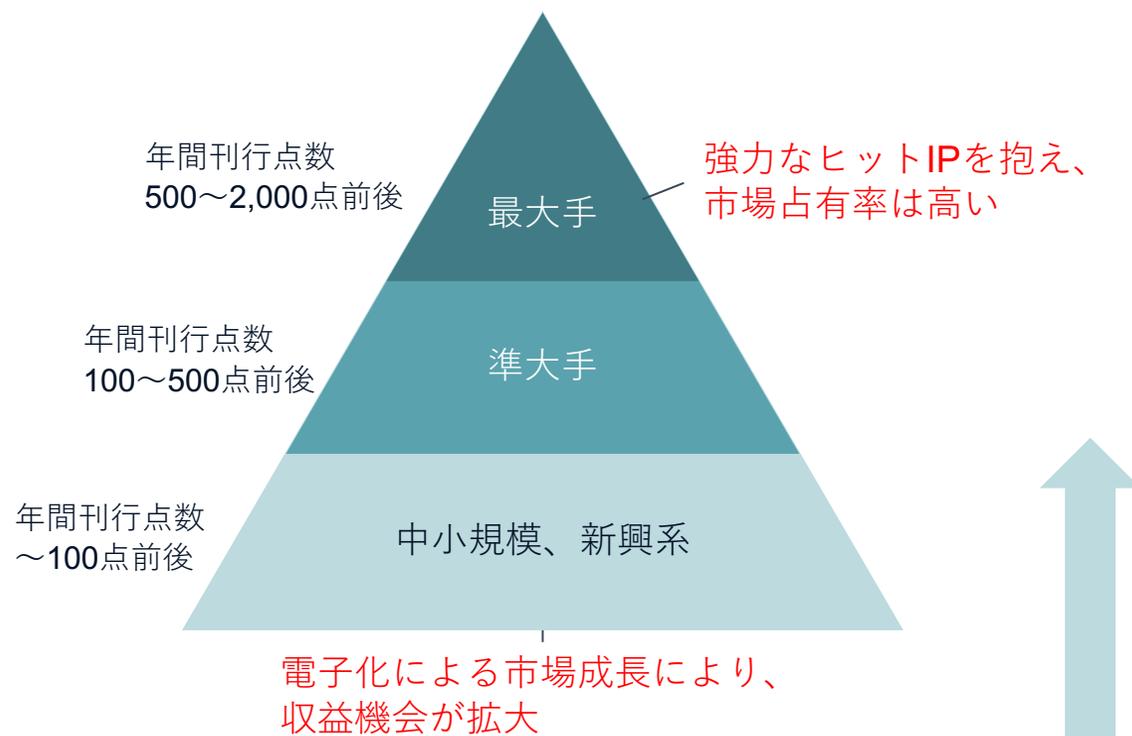
国内コミック推定販売金額推移

(単位：億円)



出所：全国出版協会 出版科学研究所「出版月報」、競合環境は当社推定

コミック市場の競合環境



当社の出版事業の特徴

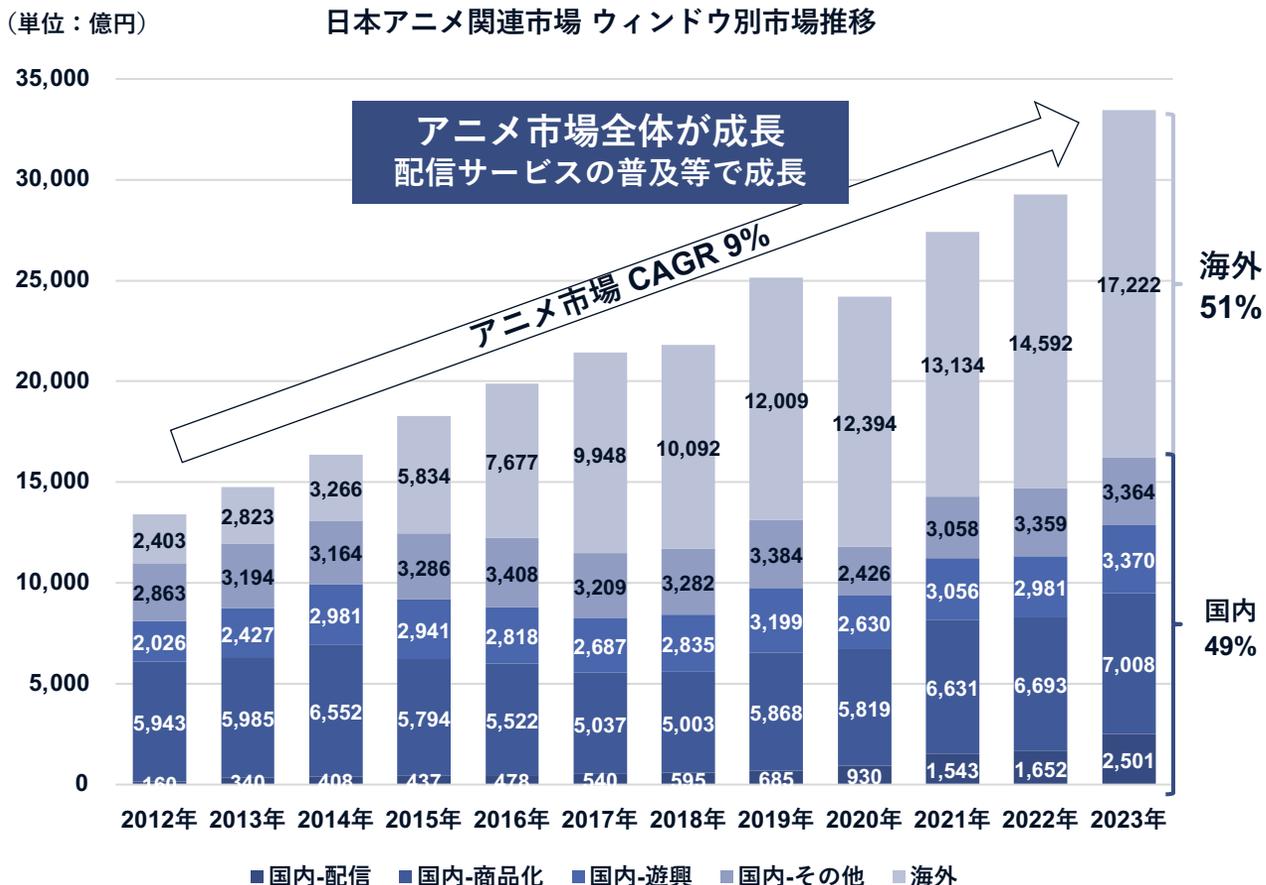
当社は新興出版社として、出版社・取次など業界出身者を中心に立ち上げ。積極的なメディアミックス展開が可能な体制を強みとし、刊行点数増加とヒット創出により、事業規模拡大を目指す



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売上を中心に成長。当社はメディアミックスによる多様な収益化を強み

アニメ市場規模推移

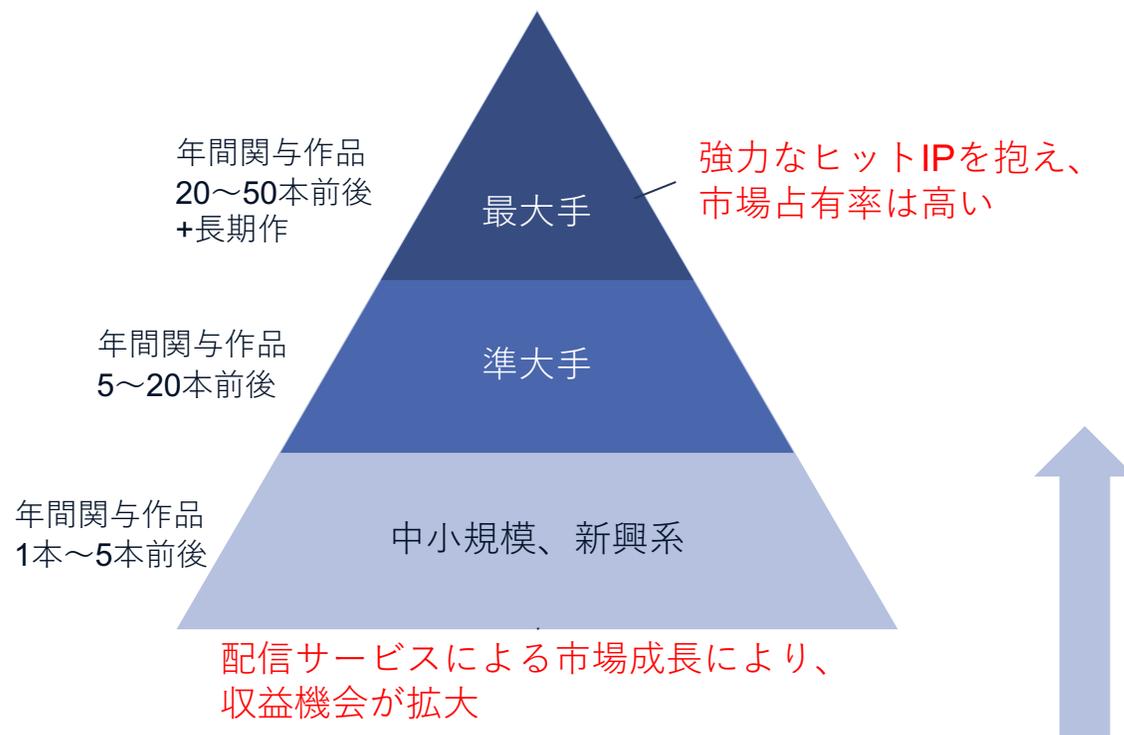


出所：一般社団法人日本動画協会「アニメ産業レポート2024」、競合環境は当社推定

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

アニメ市場の競合環境

(※アニメ企画/プロデュース)



当社のアニメ事業の特徴

当社は、アニメ業界出身者を中心に事業を立ち上げ、制作委員会出資・窓口運営ノウハウを保有。自社で出版事業を保有していることとアニメ業界ネットワークからの作品数の増加とヒット創出で、事業規模拡大を目指す。

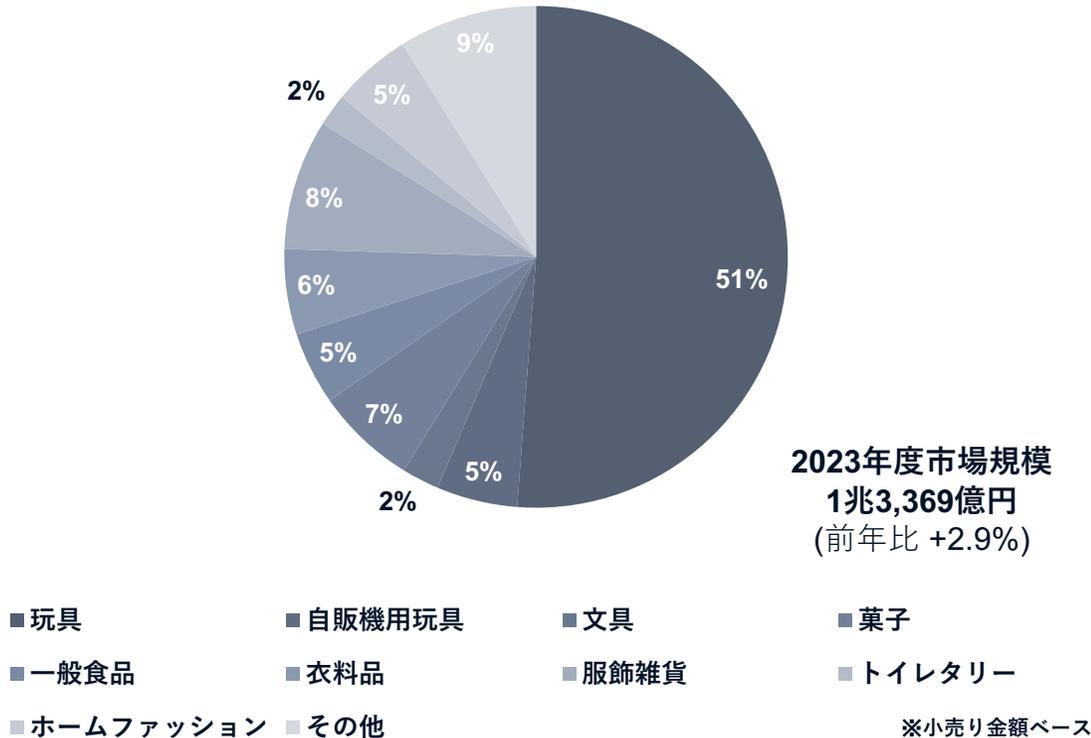


キャラクタービジネス商品化市場概況と当社の特徴・優位性

キャラクタービジネス商品化市場は成長傾向にあり、玩具はその市場の半分以上を占める。玩具も成長市場であり、キダルト層※やインバウンド層をターゲットにした商品分野の伸びが顕著。当社はこのトレンドを捉えてMD事業を展開し、IPの最大化・収益モデルの拡大を図る

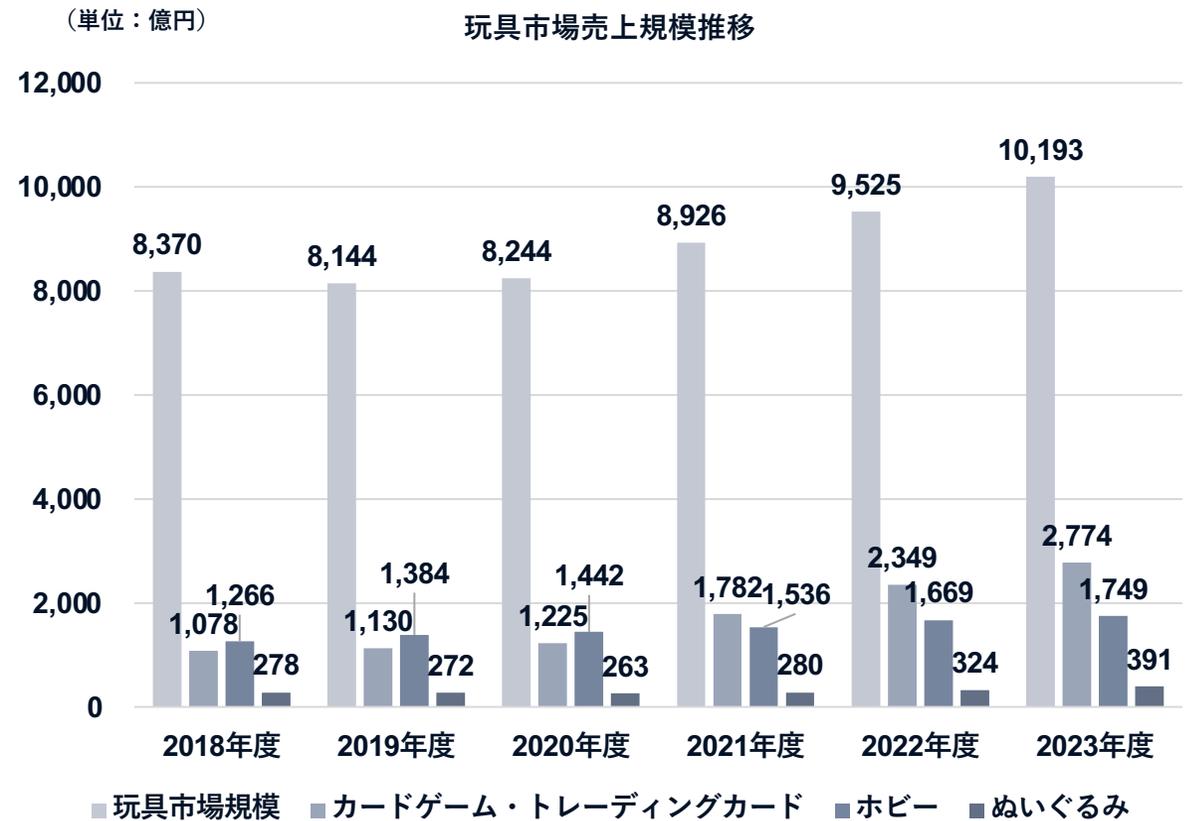
キャラクタービジネス市場

2023年度キャラクタービジネス商品化市場 分野別構成



玩具市場

玩具市場売上規模推移



出所：株式会社矢野経済研究所「2024年版 キャラクタービジネス年鑑」

出所：一般社団法人 日本玩具協会
(カードゲーム、ホビー、ぬいぐるみは玩具市場規模のうち数)
※キダルト層：キッズ+アダルト=子ども心を持った大人層

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・コンテンツ全体
- ・ ゲーム
- ・ 出版
- ・ アニメ
- ・ MD（マーチャンダイジング）

3. 今後の成長戦略

4. Appendix

2026年3月期 通期業績予想について

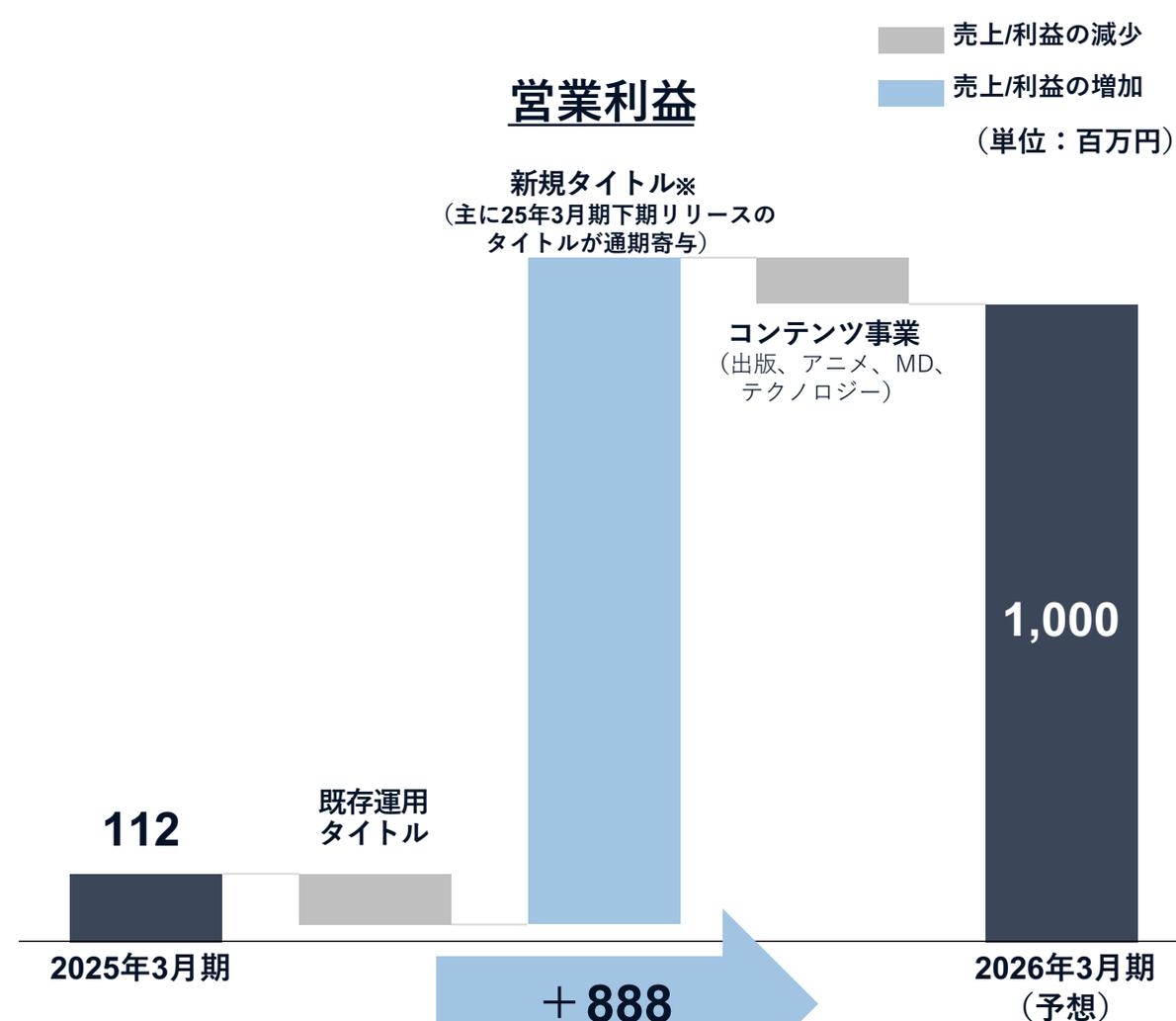
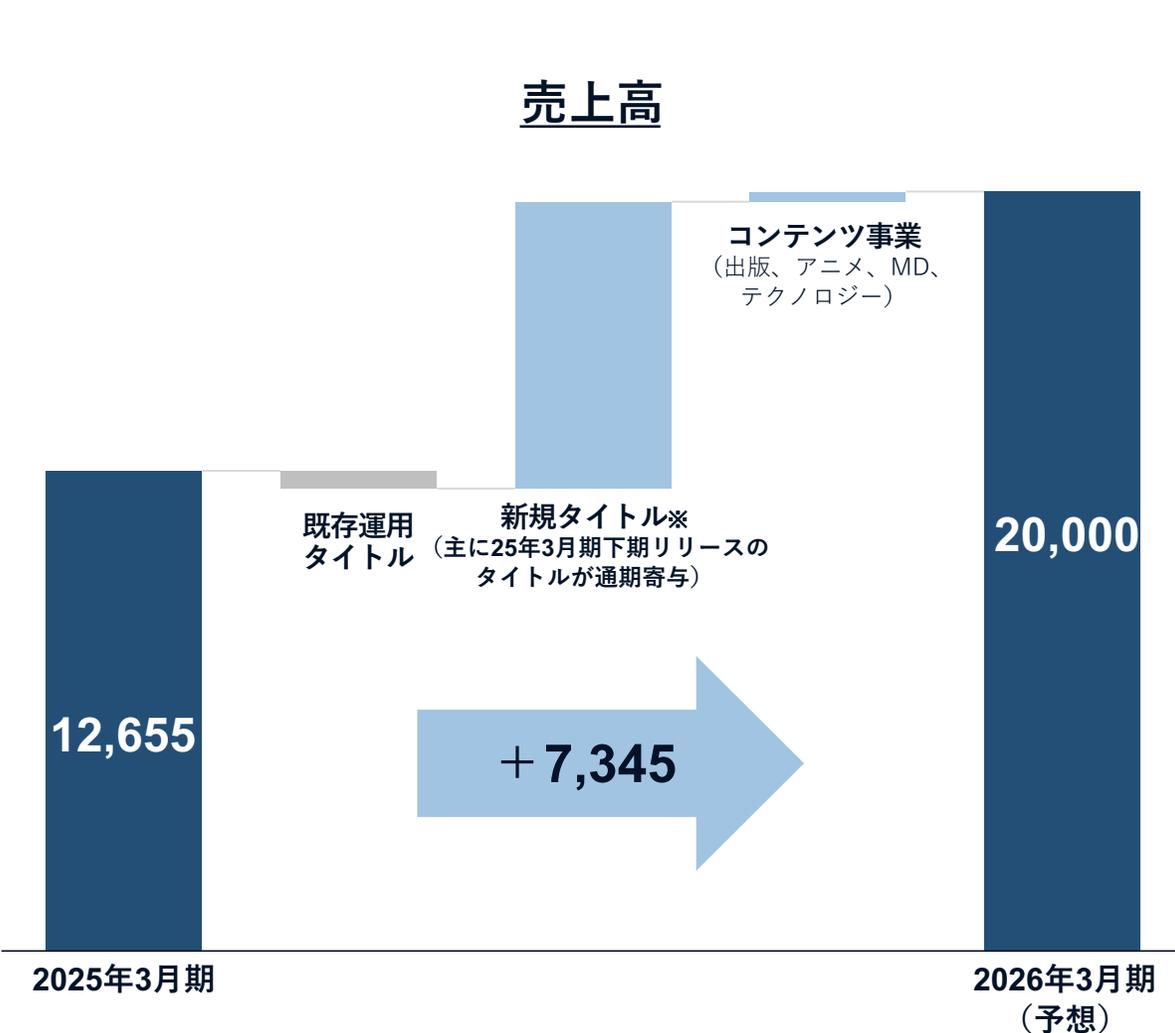
新規運用タイトルを軌道に乗せ、次なる成長への投資を継続

2026年3月期 通期業績予想		
(単位：百万円)	通期予想	備考
売上高	20,000	主に25年3月期下期リリースのタイトルが通期寄与
変動費	6,560	主に自社配信タイトルの支払手数料
固定費	12,440	-
広告宣伝費	2,215	主に新規タイトルの広告費
研究開発費	235	主にテクノロジー領域の研究開発
減価償却費	2,000	新規タイトル及びPCコンソール新作のソフトウェア償却費
ゲーム開発費の 資産への計上額※	▲935	運用タイトルのアップデート費用 及び新作開発費
営業利益	1,000	-
営業利益率	5.0%	-
EBITDA	3,000	EBITDA = 営業利益 + 減価償却費
EBITDAマージン	15.0%	-
経常利益	950	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	500	-

(参考) 2025年3月期		
上期(4-9月)	下期(10-3月)	通期実績
4,018	8,637	12,655
765	3,066	3,832
3,567	5,142	8,710
289	1,099	1,388
110	93	204
143	382	526
▲1,035	▲840	▲1,875
▲315	427	112
-	4.9%	0.9%
▲171	809	638
-	9.4%	5.0%
▲354	407	53
▲1,022	▲13	▲1,035

2026年3月期 通期予想 (前期比・事業別)

新規運用タイトルが通期寄与へ



2026年3月期 各事業の取り組みについて

ゲーム 事業

- ・ 新規運用タイトル：収益の最大化、安定運用への移行
- ・ 既存運用タイトル：黒字維持、利益減衰の抑制
- ・ PC・コンソール向け新規タイトル：事業ノウハウの獲得、自社IP保有
 - ・ 新作開発：新規モバイルゲームのプロトタイプ開発、本開発への移行

コンテンツ 事業※

- ・ 新規事業領域（主に出版、アニメ、MD）の規模拡大

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。新規タイトルのリリースで多様化・積層化

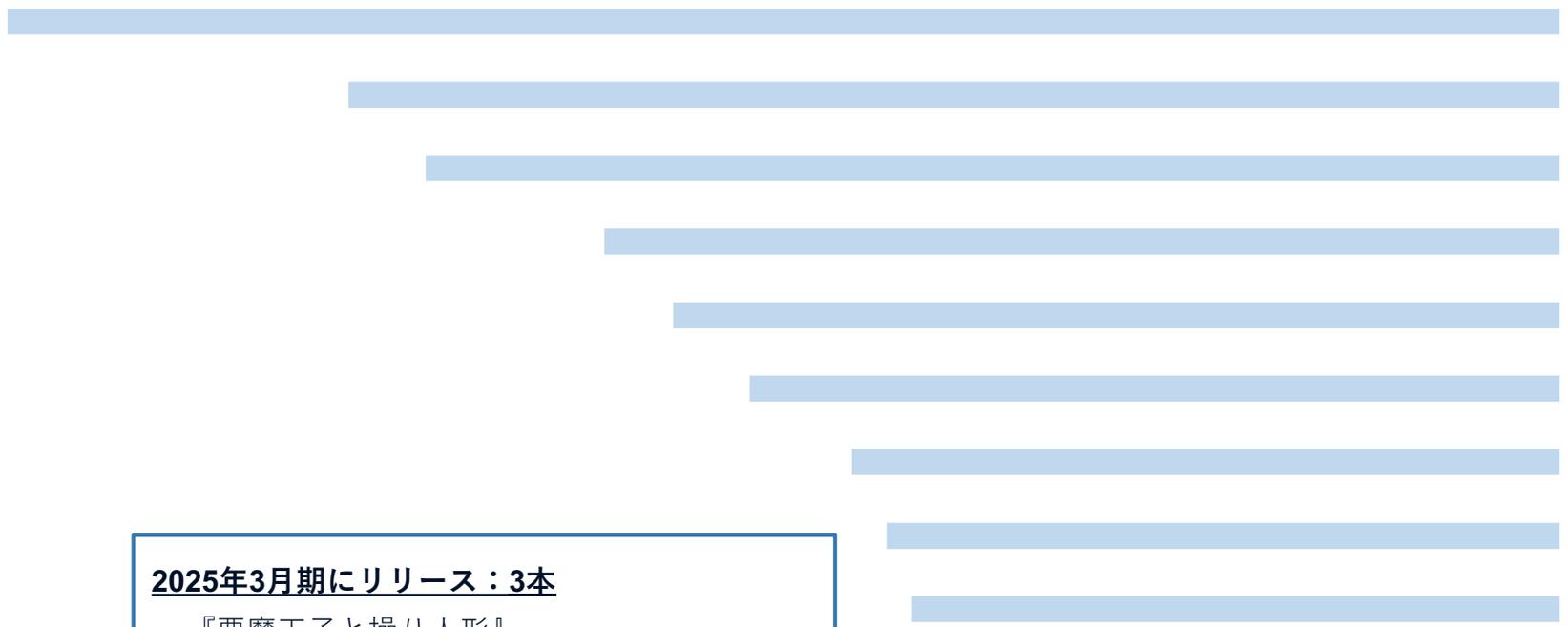
← 2011年 - 2023年 2024年以降 →

既存運用
タイトル

※
9本

新規運用
タイトル

2本



追加投資・体制強化
→長期安定的な
収益の確保

2025年3月期にリリース：3本

- 『悪魔王子と操り人形』
→2024年6月3日にリリースし、クローズ
- 『Wizardry Variants Daphne』
→2024年10月15日リリース
- 『Disney STEP』
→2025年3月3日リリース

各タイトルで
新しい取り組み
→多様化・積層化

※2025年3月末時点。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。

ゲーム事業：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	2025年6月時点 プロジェクト数・詳細		2024年 9月末	2024年 12月末	2025年 3月末	
			ゲーム 事業	既存運用 タイトル	長期安定運用中の 運用タイトル	9	<ul style="list-style-type: none"> 他社配信：4タイトル 自社配信：5タイトル 	9
新規運用 タイトル	リリース2年以内 運用タイトル	2		<ul style="list-style-type: none"> 自社配信：2タイトル →収益の最大化・安定運用への移行を目指す 	1	1	2	
発売タイトル	発売したPC・コンソ ール向けタイトル	1		<ul style="list-style-type: none"> 『はらぺこミーム』 	0	0	0	
開発	本開発	リリースを視野に 開発が進む		0		2	1	0
		スマートフォン 向けタイトル						
	PC・コンソール 向けタイトル	2		<ul style="list-style-type: none"> 『Tokyo Stories -working title-』 未発表タイトル 	3	3	3	
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		<ul style="list-style-type: none"> 複数のプロジェクトが進行中 	複数	複数	複数	

中期的に目指す姿と進捗

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

これまでの
ドリコム

25年3月期の進捗

中期的に目指す姿

モバイルゲーム
に強みを持つ企業

ゲーム
(モバイル・PCコンソール)

- ・ Wizardry新作
ヒット

出版
(ノベル・コミック・webtoon)

- ・ 刊行ペース増加
年間43点→64点

アニメ

- ・ 自社原作アニメ化
2作品発表

MD

- ・ ドリコムショップ
・ イベント開催

テクノロジー
(Web3、生成AI、AR、インフラ)

- ・ Web3領域の試み
- ・ AROWの提供
- ・ AI活用推進

IP

エンターテインメント
コンテンツ企業



Entertainment



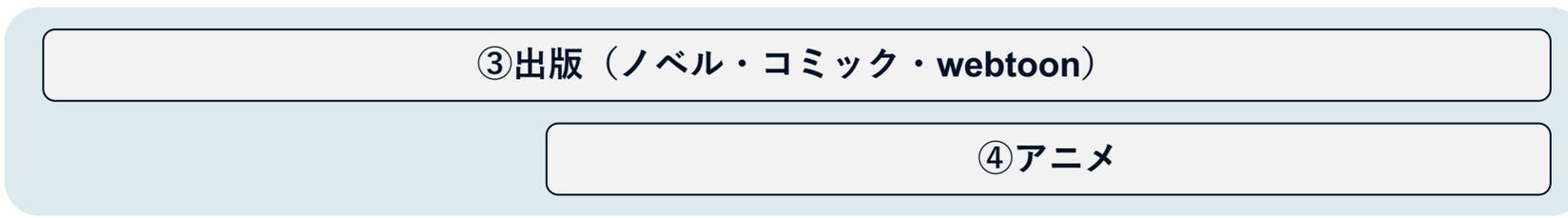
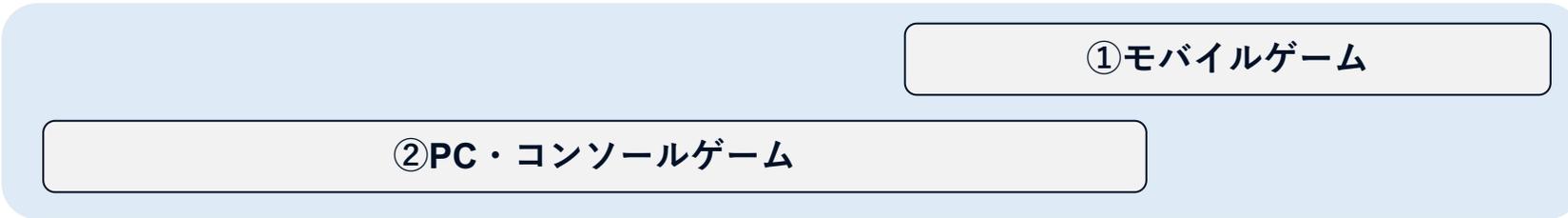
IP



Technology

IPを軸とした各事業領域の目的と主な取り組み

各事業領域において、IPを保有し、育成し、収益化することを目的とした展開



各領域を支え、進化させるテクノロジー活用 (Web3、生成AI、AR、インフラ)

主な取り組み

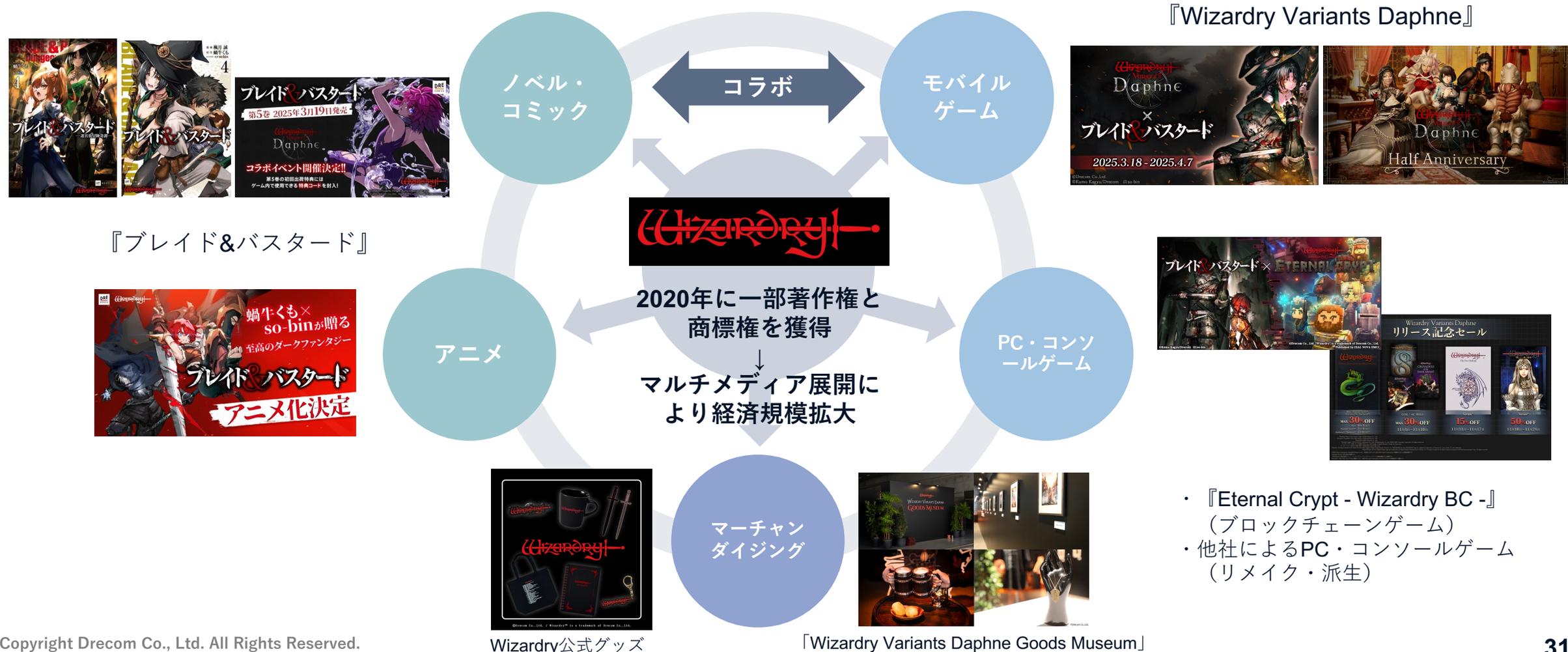
- ①モバイルゲーム
 - ・『Wizardry Variants Daphne』
 - ・『Disney STEP』
- ②PC・コンソールゲーム
 - ・『Tokyo Stories』
 - ・『はらぺこミーム』

- ③出版 (ノベル・コミック・webtoon)
 - ・ノベル/コミック 刊行点数124点
 - ・累計発行部数 20万部超え 4作品
- ④アニメ
 - ・自社原作2作品のアニメ化
 - ・他社原作1作品の放映開始

- ⑤マーチャндаイジング
 - ・Wizardry IPのグッズ展開
 - ・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』

事例：IPを中心としたマルチメディア展開 「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
多方面展開により休眠ファン掘り起こしと新規ファン獲得に成功



事例：出版事業、アニメ事業における進捗

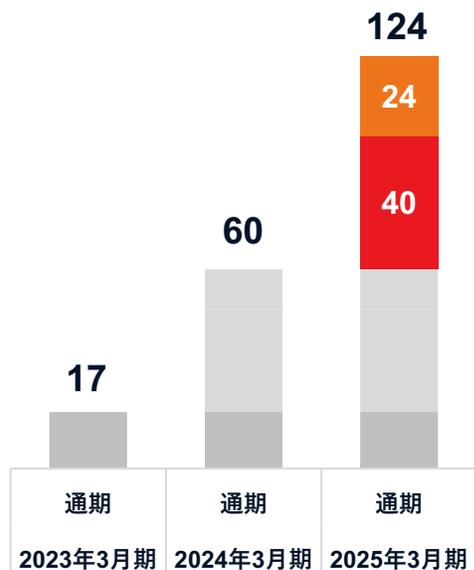
出版事業は刊行ペース増加に加え、人気シリーズの続刊展開が着実に進展。アニメ事業も本格開始



試行を積み重ね、IP創出・育成を目指す

アニメビジネス推進によるIP認知拡大及び収益の確保

累計刊行点数



シリーズ作品数
(25年3月時点, 重複あり)

ノベル：
39シリーズ

コミック / webtoon：
14シリーズ / 5シリーズ

アニメ：
自社原作 **2**作品 / 他社原作 **1**作品



- ・シリーズ累計35万部突破
『ブレイド&バスタード』
→ノベル4巻、コミック5巻



- ・シリーズ累計30万部突破
『99回断罪されたループ令嬢』
→ノベル3巻、コミック4巻
『婚約者が浮気相手と駆け落ち』
→ノベル3巻、コミック2巻



- ・自社原作：2作品のアニメ化が決定
『ブレイド&バスタード』
『エリスの聖杯』
- ・他社原作：1作品の放映が開始
『片田舎のおっさん、剣聖になる』(原作:SQEX/ノベル)
※ゲーム化・コラボライセンス窓口出資で製作委員会参画



中期成長イメージ

成長軌道に復帰へ、次なる成長への投資を継続、拡大し、成長と利益の両立による好循環を目指す

2025年3月期

売上高：126億円
営業利益：1.1億円
営業利益率：0.9%

+58%増収

2026年3月期(予想)

売上高：200億円
営業利益：10億円
営業利益率：5.0%

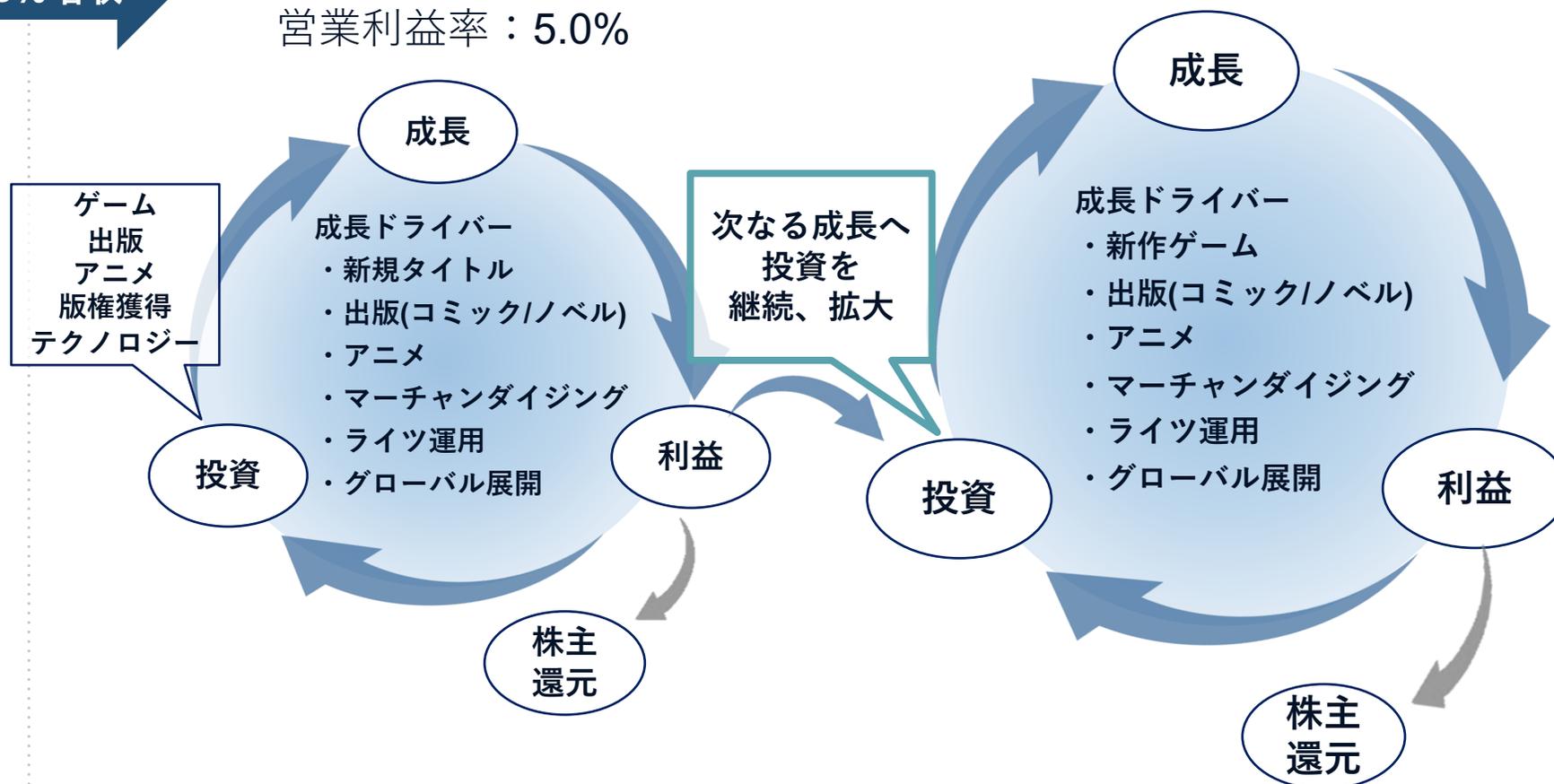
2027年3月期～2028年3月期

売上高：CAGR 20%以上
営業利益率：15%以上

**建て直しを経て
成長軌道に復帰へ**

- ・新規タイトルリリース
- ・新規事業領域 規模拡大

→前期比 **29%増収**



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・コンテンツ全体
- ・ ゲーム
- ・ 出版
- ・ アニメ
- ・ MD（マーチャンダイジング）

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）。

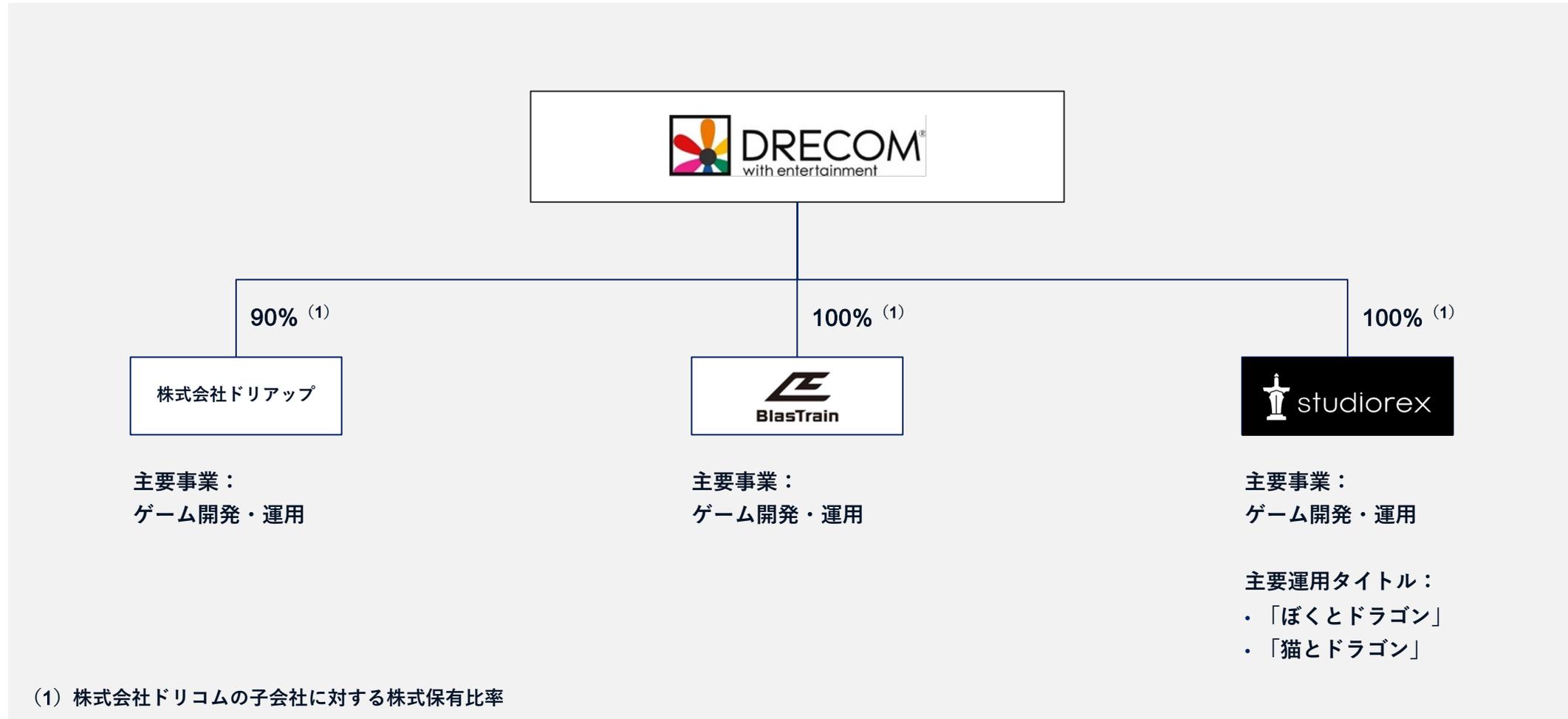
村田 雅夫
取締役 監査等委員

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）。

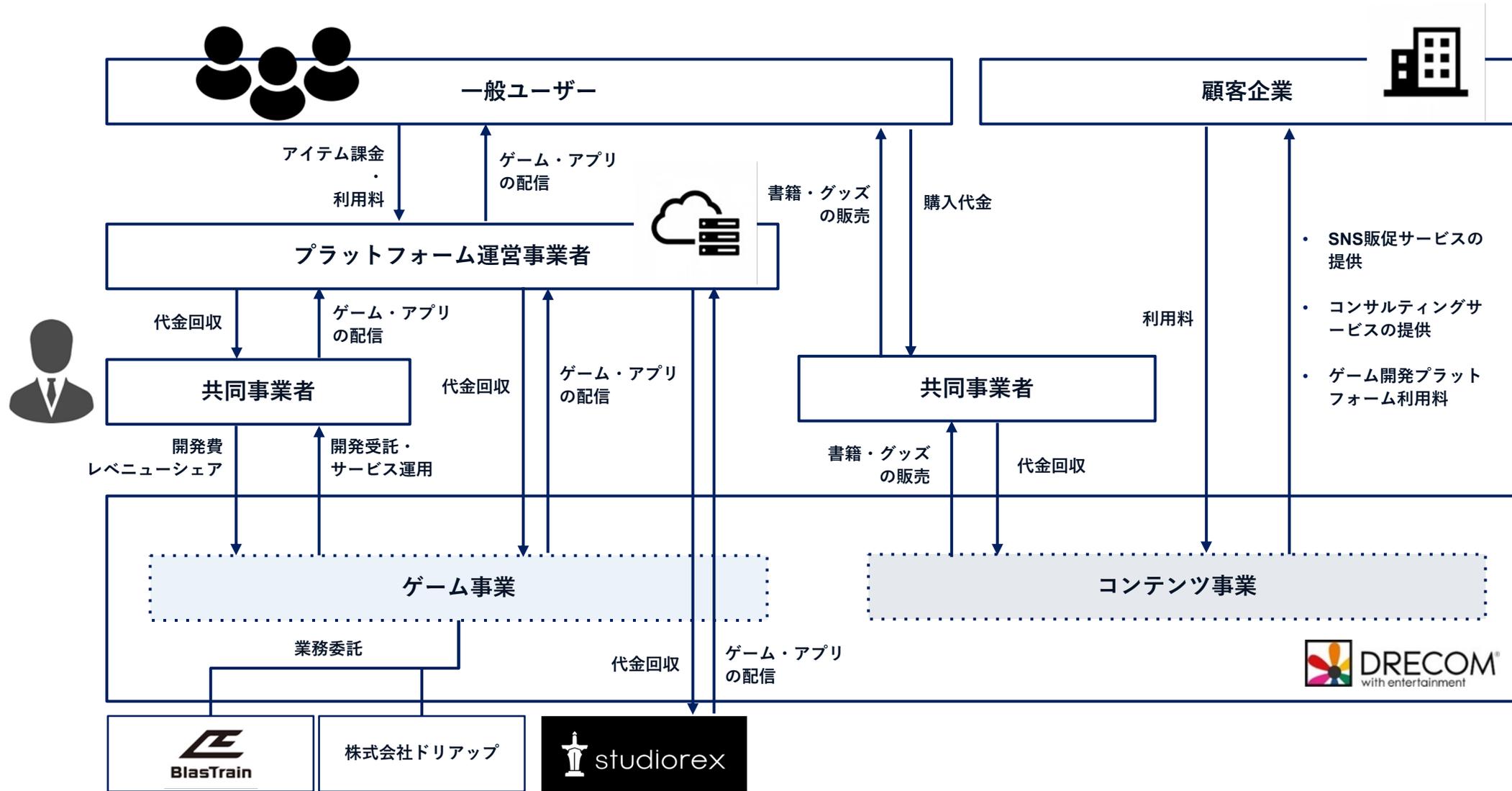
清水 勝彦
取締役 監査等委員

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



ビジネスモデル



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、コンテンツ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

2025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

2025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。24期（2025年3月期）については年間25回、23期（2024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。