

**2025年3月期 第1四半期
決算説明資料**



**株式会社ドリコム
2024年7月30日**

連結業績推移、原価/販管費等の推移、ゲーム事業課金売上高推移につきましては、HP掲載のファクトシートをご覧ください。

https://drecom.co.jp/ir/factsheet_202503Q1.pdf

2025年3月期 Q1実績 (4-6月)

- 新規タイトルの売上が想定を下回る。課題の改善を行いながら運用中
- 既存の主力タイトルは周年イベント等の実施により安定的に業績寄与
 - 売上高 2,122百万円 (前年同期比 9.5%減) 営業損失 ▲67百万円 (前年同期は営業利益 8百万円)
 - EBITDA^{※1} ▲28百万円 (前年同期はEBITDA 82百万円)
 - 経常損失 ▲88百万円 (前年同期は経常利益 2百万円) 純損失^{※2} ▲153百万円 (前年同期は純損失 ▲441百万円)

2025年3月期 通期業績 予想

- 売上・利益基盤の底上げを目指す1年
- 業績予想の達成難易度は高まっているが、下期に新作2本が控えており、現時点で変更無し
 - 通期連結業績予想 (2024/05/13 公表) :
 - 売上高 13,500百万円 (前期比 38.0%増) 営業利益 1,000百万円 (同 10.7%増)
 - EBITDA^{※1} 1,797百万円 (同 71.6%増) 経常利益 900百万円 (同 13.5%増) 純利益^{※3} 400百万円 (同 284.4%増)

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取り組みは、引き続き実施

1. 2025年3月期 第1四半期 業績概況

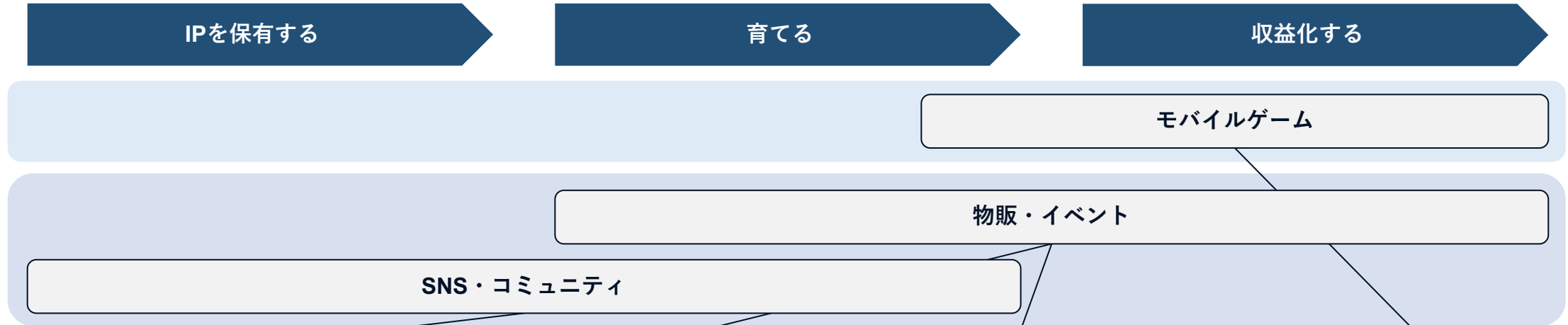
2. 2025年3月期 通期業績予想

3. 中期的に目指す姿

4. Appendix

新規タイトル『悪魔王子と操り人形』 6月3日にリリース

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販売を展開



SNS

- 2019年11月プロジェクト発表
- SNSコミュニティ構築



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

イベント

- AGF※出展やファンミーティングなどリアルイベント実施



※：東京・池袋にて毎年秋に開催されているイベント「アニメイトガールズフェスティバル」の略

グッズ

- 自社/他社によるグッズ展開
- 「DRECOM SHOP」にて公式オンラインショップを新設



モバイルゲーム

- 2024年6月3日リリース



2025年3月期 第1四半期 業績サマリー

『悪魔王子と操り人形』の売上が想定を下回る。リリースに伴い費用は増加。
既存の主力タイトルは周年イベント等の実施により安定的に業績寄与

2025年3月期	
(単位：百万円)	Q1 (4-6月)
売上高	2,122
営業利益	▲67
営業利益率	-
EBITDA ※	▲28
EBITDAマージン	-
経常利益	▲88
親会社株主に帰属する 四半期純利益又は 四半期純損失 (▲)	▲153

2024年3月期			
Q1 (4-6月)	YoY	Q4 (1-3月)	QoQ
2,346	▲223	2,141	▲18
8	▲76	113	▲181
0.4%	-	5.3%	-
82	▲110	132	▲160
3.5%	-	6.2%	-
2	▲90	63	▲152
▲441	+288	6	▲160

2025年3月期 第1四半期 各事業の状況

ゲーム 事業

- **新規タイトル『悪魔王子と操り人形』は売上が想定を下回っている状況**
 - ゲーム内課金設計等の課題が要因と推測
 - CBTで確認した重点項目の1つである「継続率」は良く、課題の改善を行いながら運用中
 - IPとしてのグッズやリアルイベントへの展開も引き続き実施予定
- **既存運用タイトルは引き続き安定的な収益を確保**
 - 主力タイトルを中心に周年イベント等の実施により安定的に業績寄与

コンテンツ 事業※

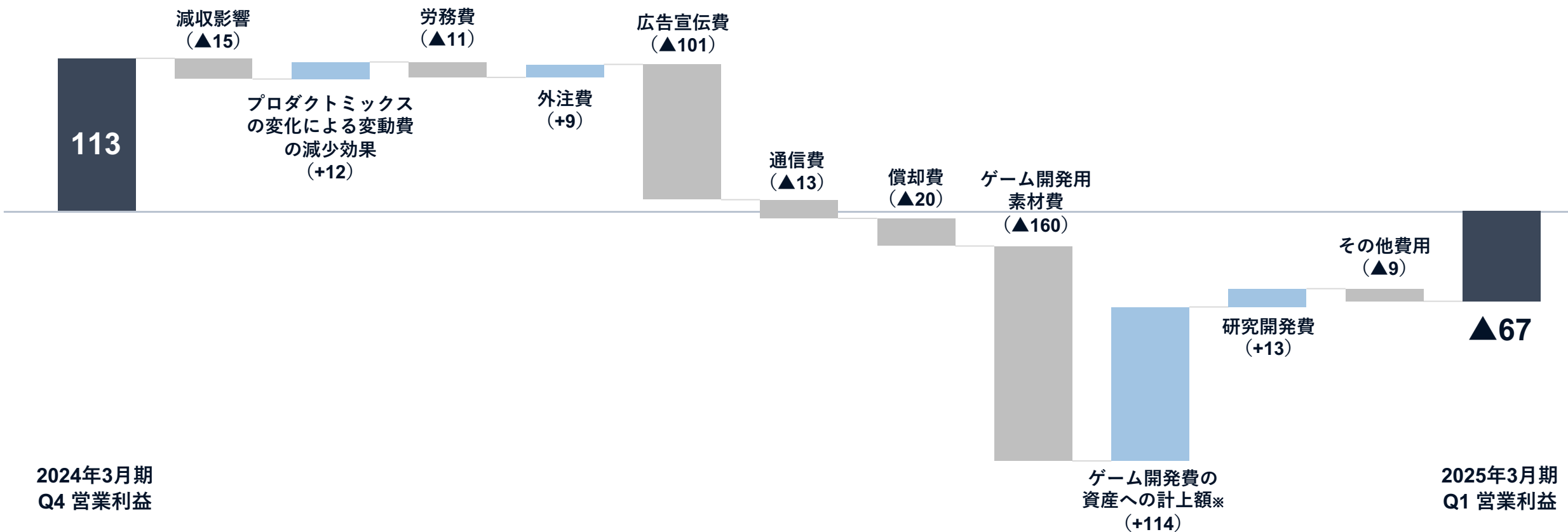
- **出版・映像領域：ライトノベル・コミックを毎月刊行（紙書籍/電子書籍）**
 - 主力作『ブレイド&バスタード』のコミックス第3巻を刊行
 - ロマン스ファンタジー作品が電子コミックを中心に好調に推移しセグメント売上に寄与
- **物販領域：自社IP/他社IPの商品ラインナップを拡充し、自社ECサイト等で販売**
 - 「Wizardry」「悪魔王子と操り人形」等のグッズを展開

2025年3月期 第1四半期 営業利益（前四半期比・費用別）

売上は前四半期と同程度。新規タイトルリリースに伴う広告宣伝費等の増加により利益が減少

(単位：百万円)

■ 収益の減少（費用の増加）
■ 収益の増加（費用の減少）

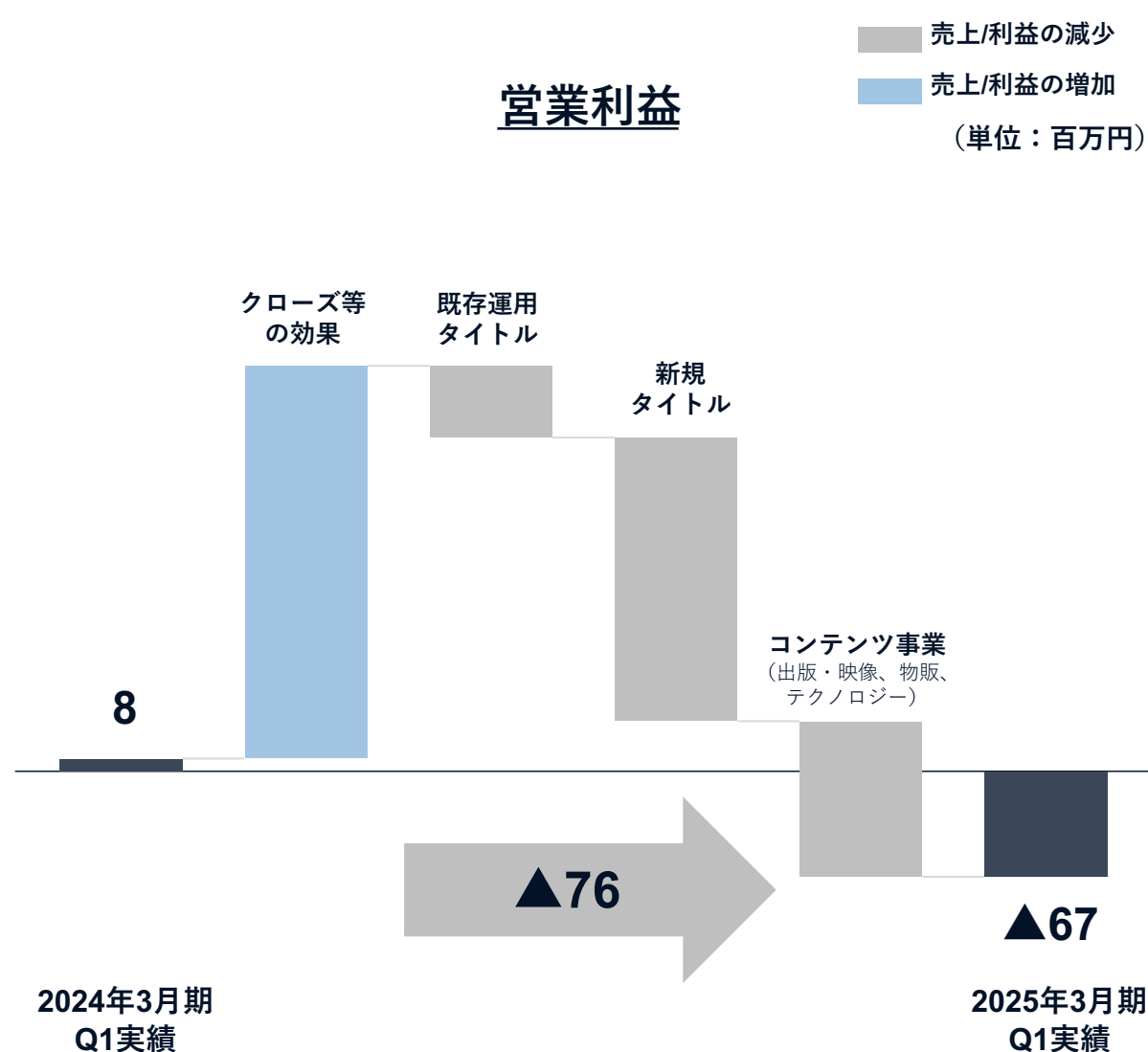
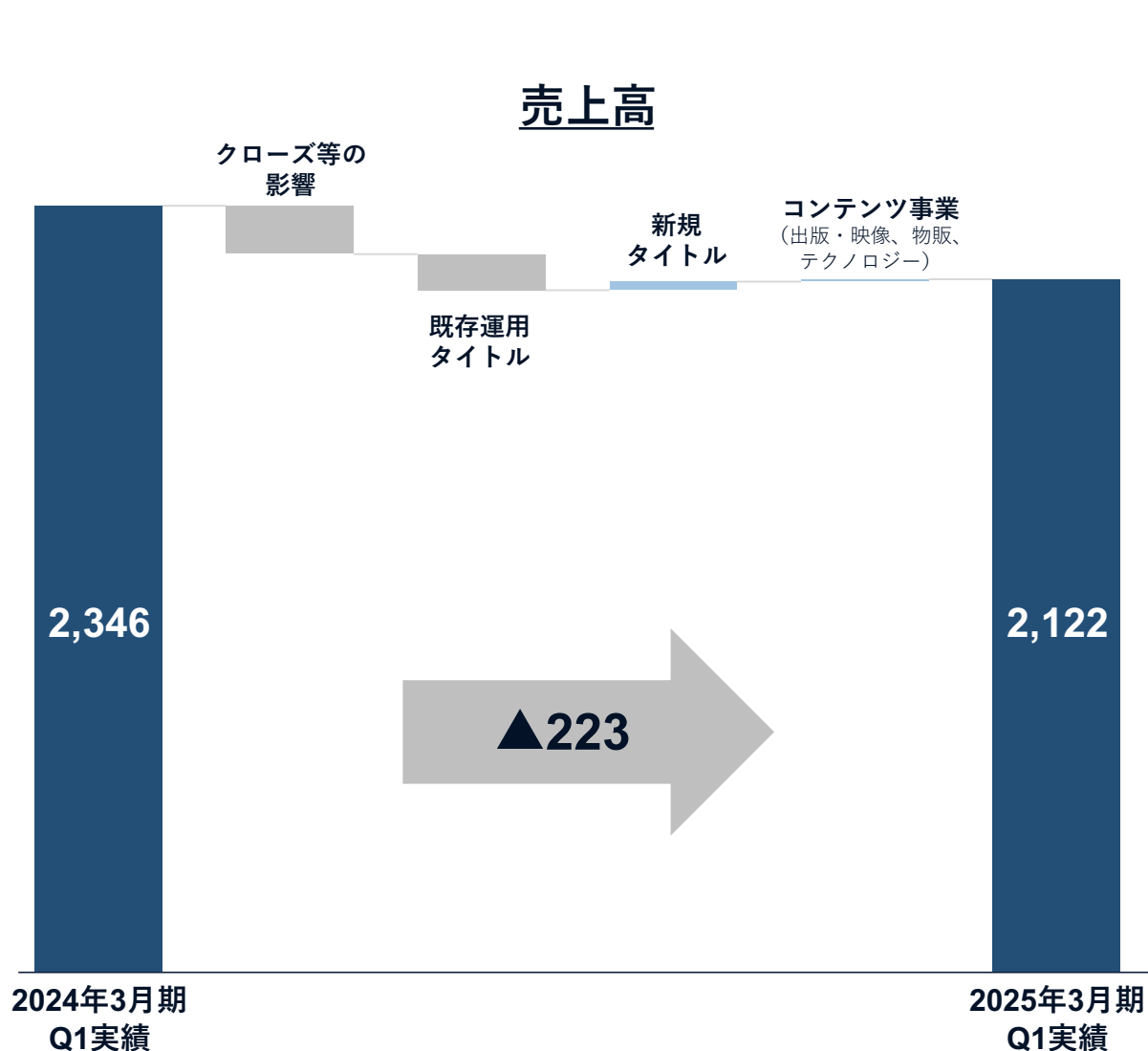


2024年3月期
Q4 営業利益

2025年3月期
Q1 営業利益

2025年3月期 第1四半期業績（前年同期比・事業別）

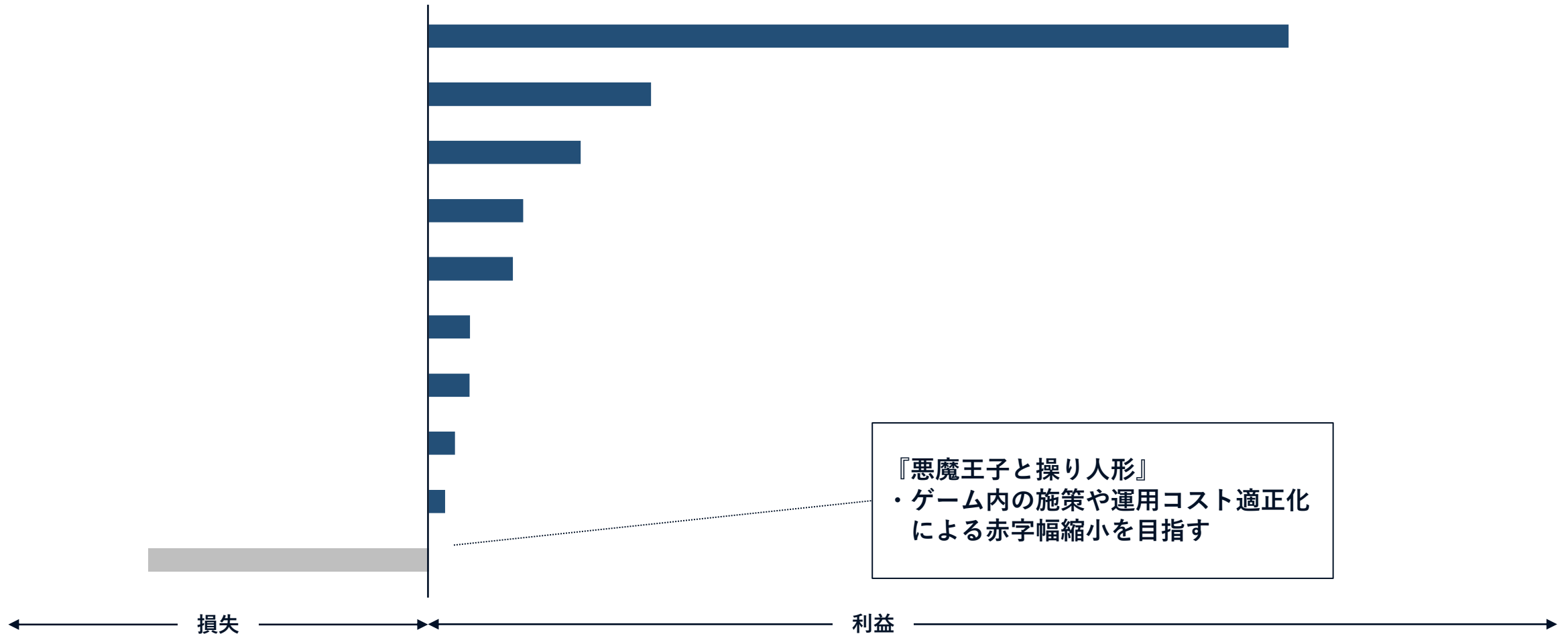
ゲーム事業は経年やクローズによる減収はあるが安定的に推移。新規タイトル・コンテンツ事業は費用先行



2025年3月期 第1四半期 運用中ゲームタイトルの収益状況

運用タイトル本数はQ1時点で10本。既存の長期運用タイトルは引き続き安定的に推移

運用中10タイトル※の損益 (2025年3月期Q1 4-6月)



※ 2024年6月末時点の運用タイトル数。enzaタイトル2本と『ぼくとドラゴン』を含む。「ブロックチェーンゲーム」は含まず。

1. 2025年3月期 第1四半期 業績概況
- 2. 2025年3月期 通期業績予想**
3. 中期的に目指す姿
4. Appendix

2025年3月期 通期業績予想の進捗

売上・利益基盤の底上げを目指す1年。

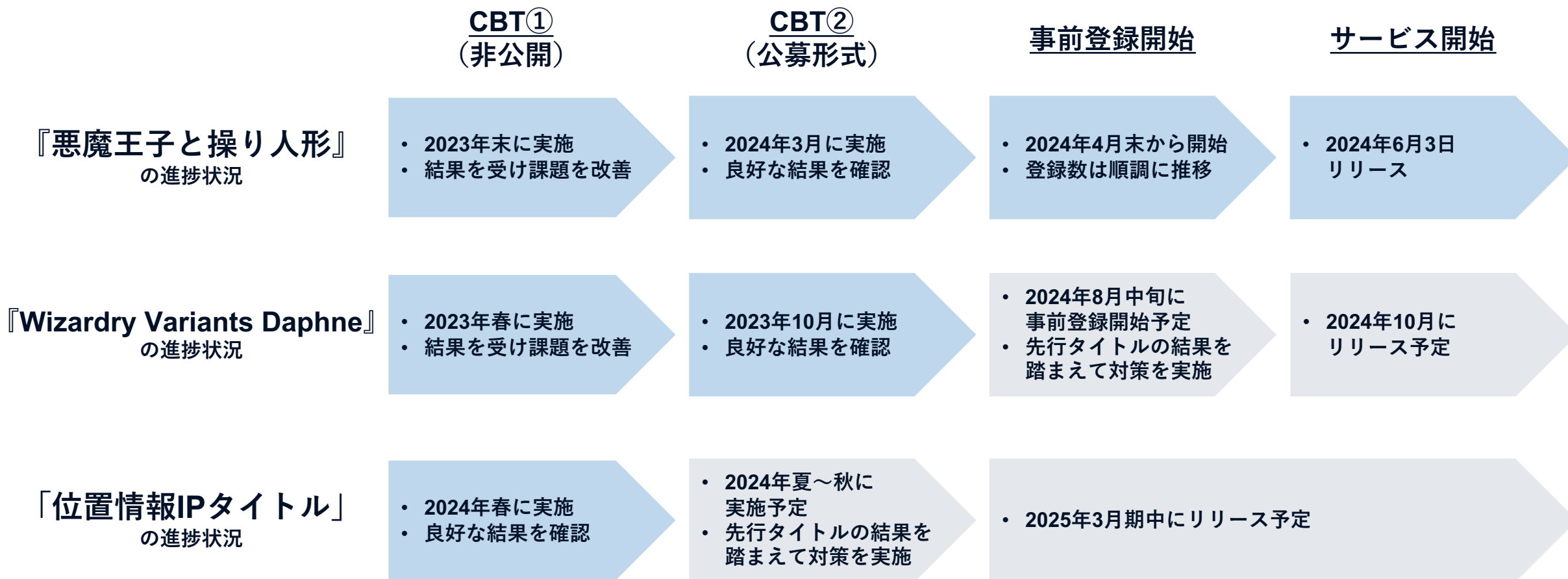
業績予想の達成難易度は高まっているが、下期に新作2本が控えており、現時点で変更無し

2025年3月期 業績予想				2024年3月期
(単位：百万円)	Q1(4-6月) 実績	進捗率	通期予想	前期実績
売上高	2,122	15.7%	13,500	9,779
変動費	368	10.4%	3,550	1,583
固定費	1,821	20.4%	8,950	7,293
広告宣伝費	189	21.3%	890	361
研究開発費	64	17.0%	377	396
減価償却費	39	4.9%	797	144
ゲーム開発費の 資産への計上額※1	▲569	39.1%	▲1,454	▲2,093
営業利益	▲67	-	1,000	903
営業利益率	-	-	7.4%	9.2%
EBITDA※2	▲28	-	1,797	1,047
EBITDAマージン	-	-	13.3%	10.7%
経常利益	▲88	-	900	793
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲153	-	400	104

ゲーム事業：今期中にリリースする3タイトルの進捗状況

前期から新規タイトルの開発において、リリース前の検証やユーザーテストにおける評価をより重視。

『悪魔王子と操り人形』の結果を踏まえ他2タイトルへの対策を講じる



2025年3月期 第2四半期の進捗イメージ

下期の新規タイトルリリースに向けて落ち着いた推移となる見込み。業績予想全体としては下期偏重の想定

■Q2進捗イメージについて

- ・ **売上高** : 運用タイトルにおいて季節イベント等を実施予定
- ・ **営業利益** : Q3にリリース予定の新規タイトルに向け広告宣伝費等の費用が増加する見込みであり、営業利益は上期累計でトントンになる想定

売上高

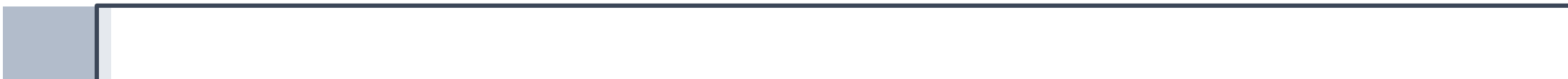
通期予想 : **13,500**百万円



営業利益

Q2進捗
イメージ

通期予想 : **1,000**百万円



Q2進捗
イメージ

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

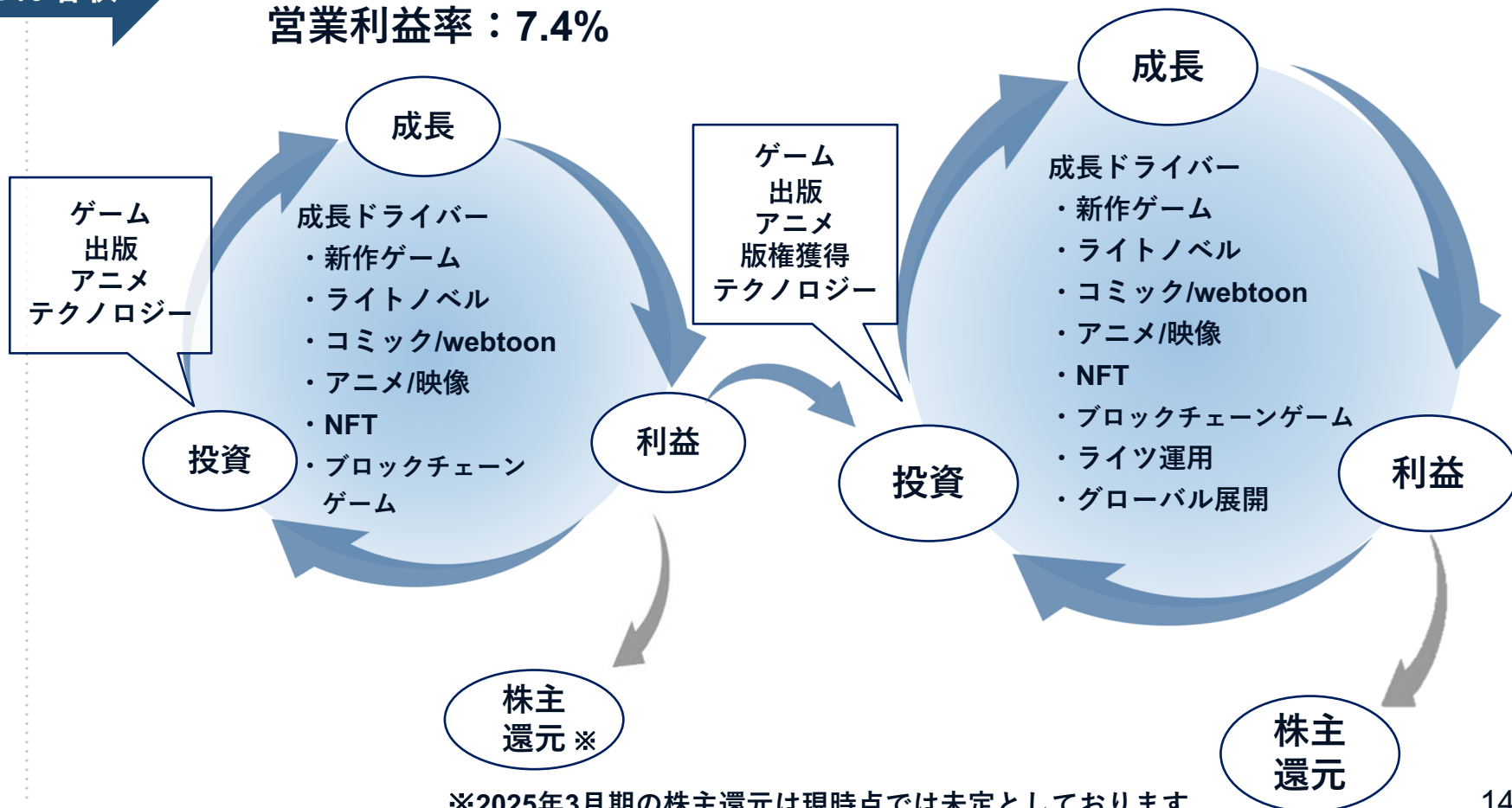
売上高：135億円
営業利益：10億円
営業利益率：7.4%

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



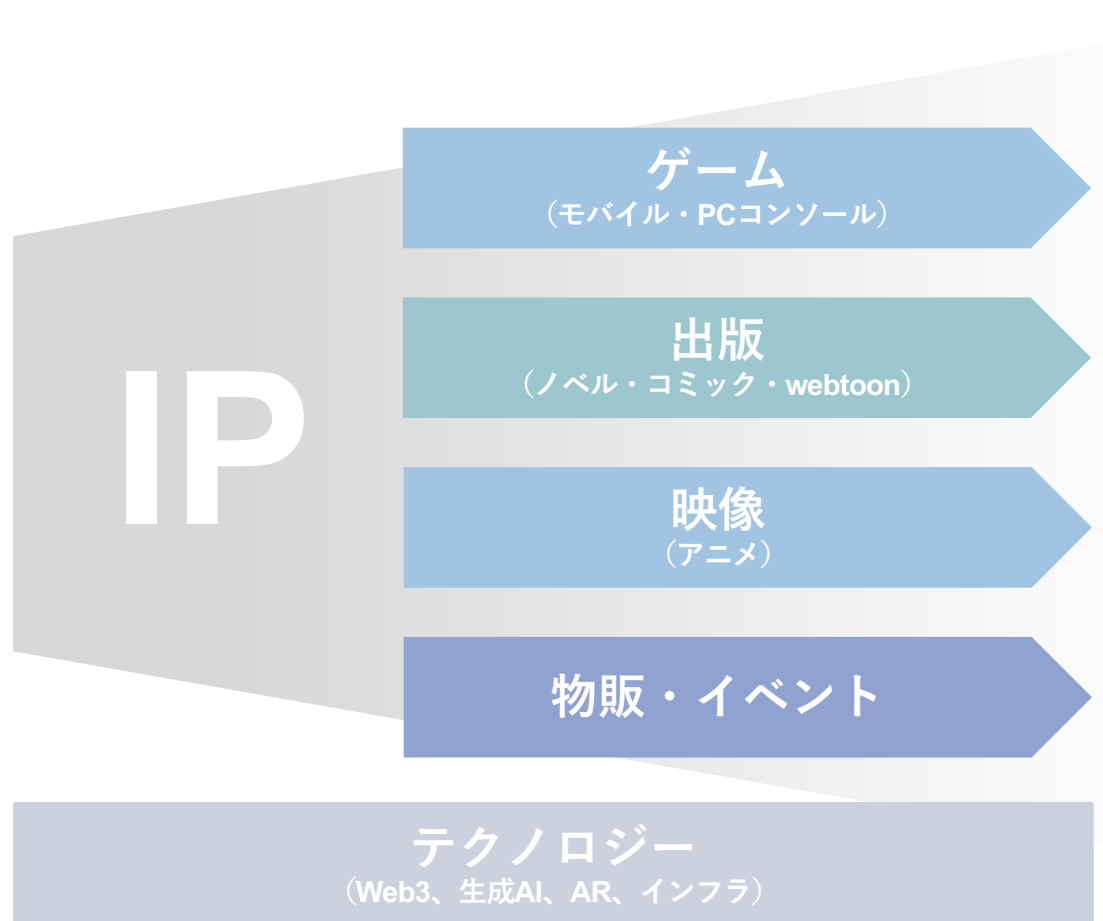
※2025年3月期の株主還元は現時点では未定としております

1. 2025年3月期 第1四半期 業績概況
2. 2025年3月期 通期業績予想
- 3. 中期的に目指す姿**
4. Appendix

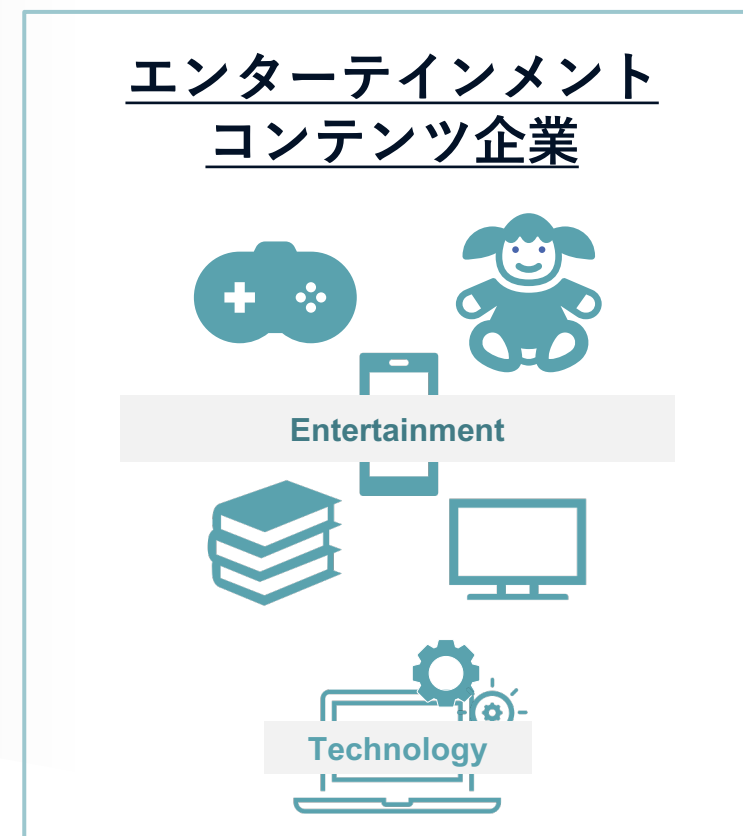
中期的に目指す姿

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



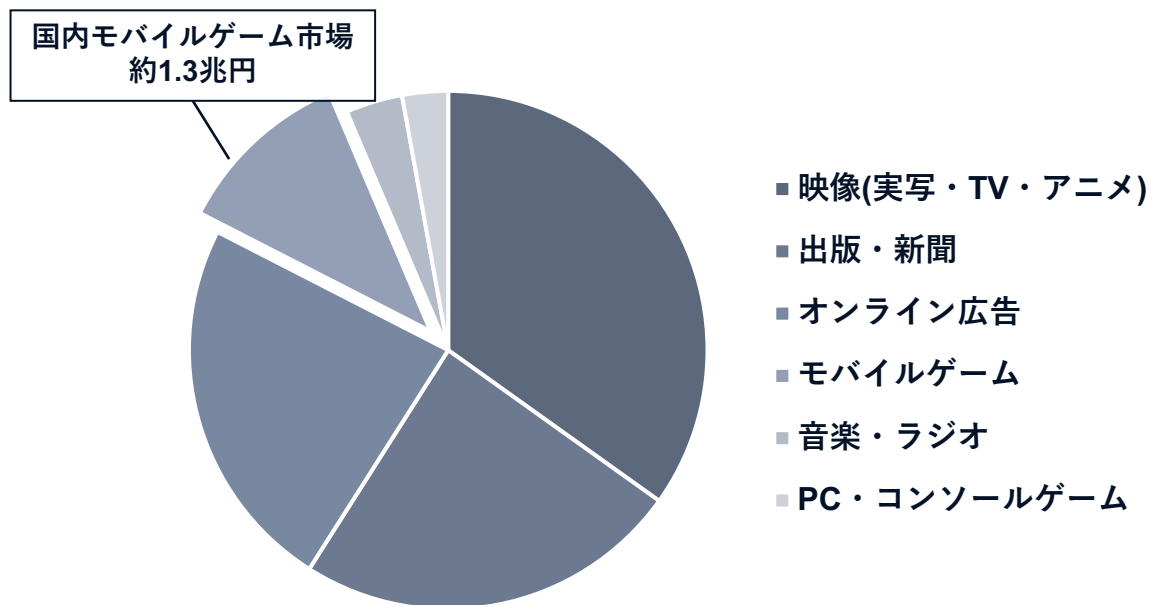
中期的に目指す姿



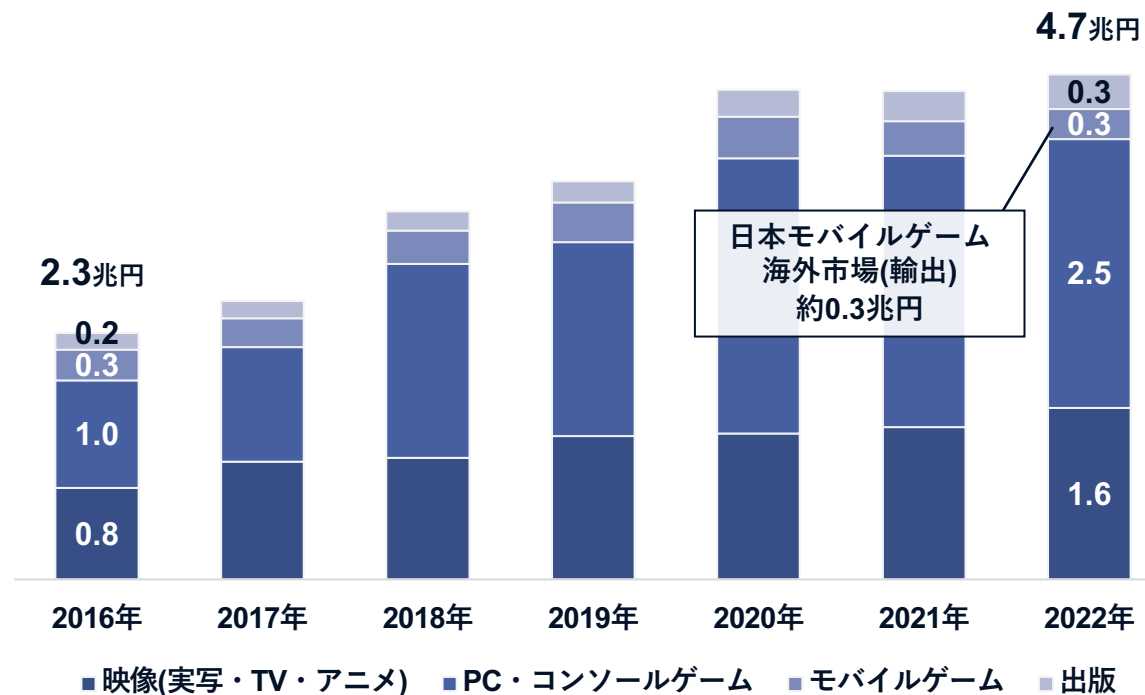
当社の属する市場：エンターテインメント・コンテンツ市場

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



当社の強み・競争優位性

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

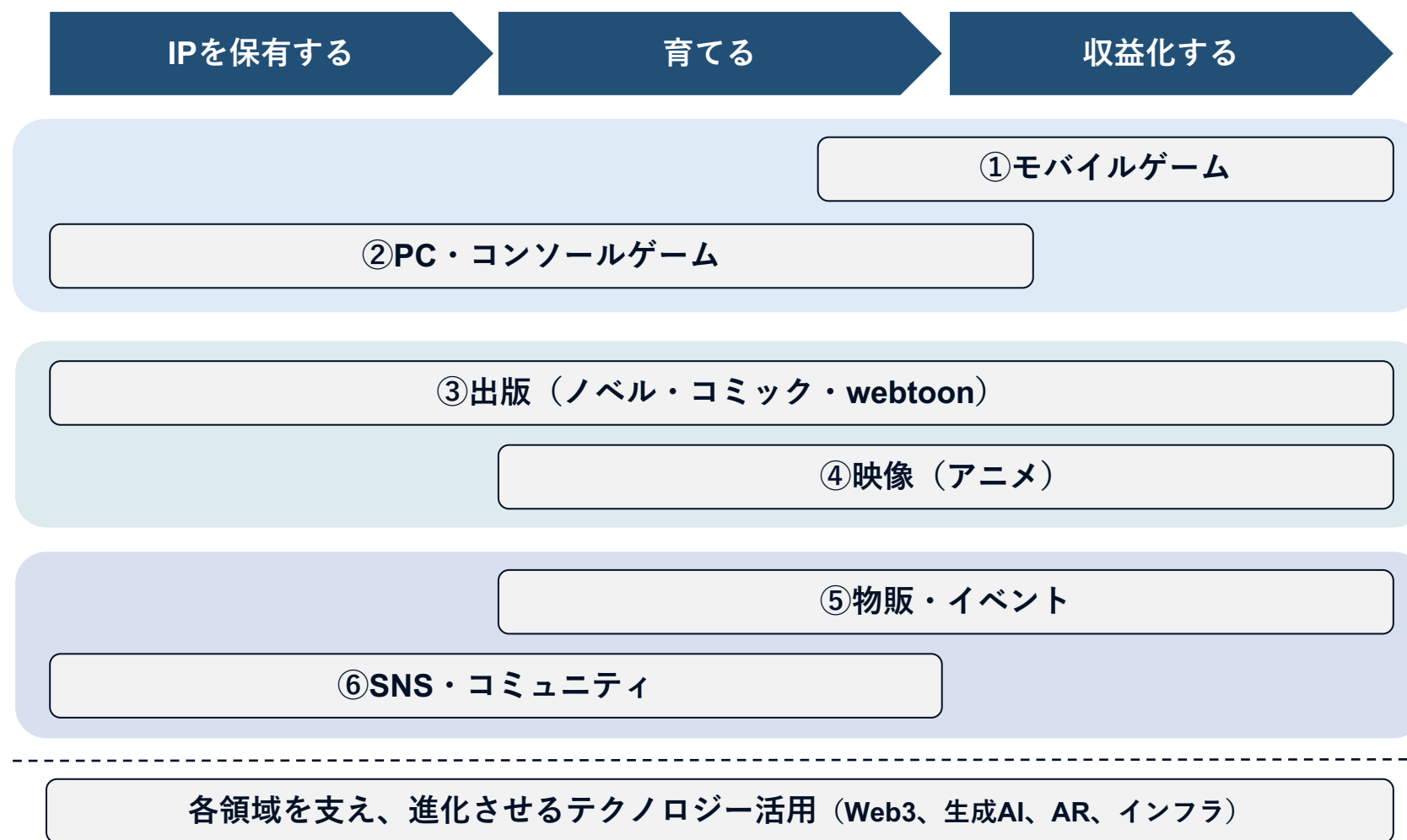
- IPの魅力を理解しIPファンに向けたコンテンツビジネス展開
人気IPや歴史あるIPのモバイルゲームを多数開発・長期運用

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

IPを保有し、育成し、収益化する一連の流れにおいて、事業ごとの特性に応じて各領域の位置付けを整理
当社が中期的に取り組むべき事業領域を決定

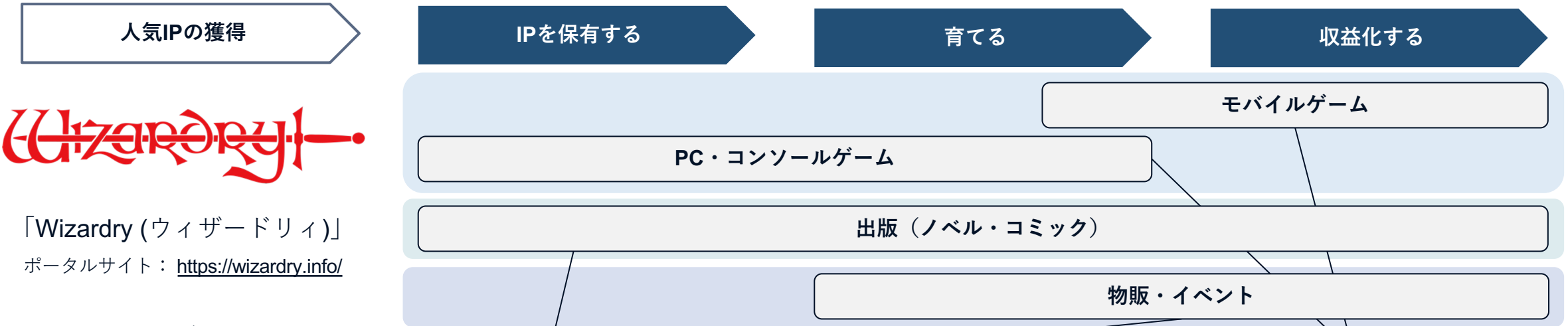


主な取り組み

- 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：「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
シリーズ最新作『Wizardry Variants Daphne』は2024年10月リリース予定



「Wizardry (ウィザードリィ)」
ポータルサイト：<https://wizardry.info/>

1981年～

- Sirtech社が初代タイトル発売
- ライセンスアウトで日本産の Wizardry も多数生まれる

2009年～

- ゲームポット社が商標権取得
- MMOを中心とした派生シリーズを開発

2020年～

- ドリコムが商標権取得
- モバイルゲーム開発発表

ノベル・コミック
• 『ブレイド&バスタード』



グッズ・イベント
• 新作グッズの展開
• BitSummit※出展



※京都にて毎年夏に開催されている
インディーゲームイベント

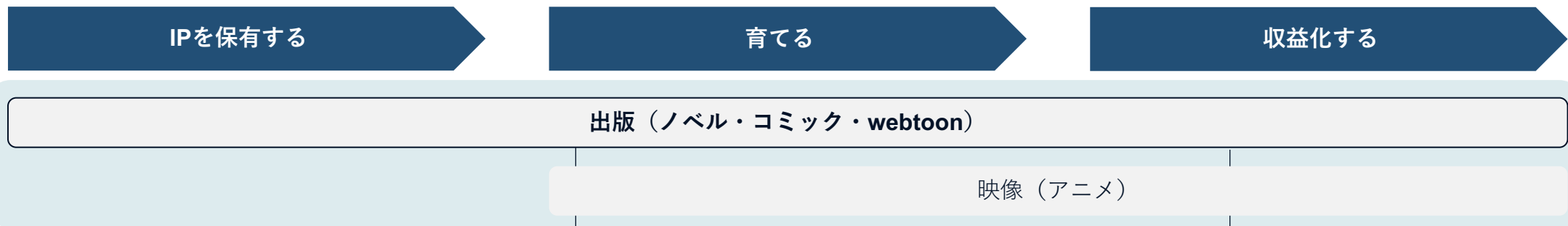
ゲーム
• 『Wizardry Variants Daphne』
(モバイルゲーム) 10月リリース予定



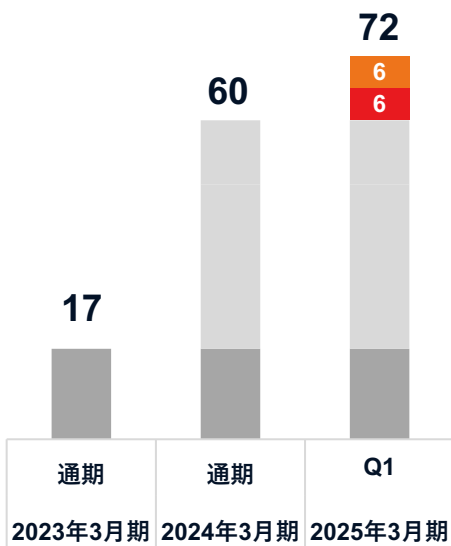
- 『Eternal Crypt - Wizardry BC -』
(ブロックチェーンゲーム)
- 他社によるPC・コンソールゲーム
(リメイク・派生)

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10万部超えの作品が4つ生まれ、うち1作品は25万部超。好調な進捗



累計刊行点数



シリーズ作品数
(24年6月時点, 重複あり)

ノベル：
27シリーズ

コミック / webtoon：
10シリーズ / 5シリーズ



- ・ 新装版『エリスの聖杯』発売決定
他社からの移籍作品。DREノベルスより新装版を11月より刊行開始。同時にドラマCD・グッズ等のメディアミックス展開を実施



- ・ シリーズ累計25万部突破
『ブレイド&バスタード』
- ・ シリーズ累計10万部突破
『99回断罪されたループ令嬢』
『ド田舎の迫害令嬢』
『婚約者が浮気相手と駆け落ち』



- ・ 人気TVアニメの原作者・進行諸島
× アニメ制作会社J.C.STAFF
『元世界ランク1位の初心者』 配信開始



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



■ 「Wizardry」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
- 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・海外の取扱い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
- 24年7月に大型アップデート「Ver 2.0」を配信開始

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

1. 2025年3月期 第1四半期 業績概況
2. 2025年3月期 通期業績予想
3. 中期的に目指す姿
- 4. Appendix**

2025年3月期 通期業績予想の考え方

ゲーム事業

【既存】

- 2024年3月期中に不採算タイトルは撤退。その他、1本のクローズや受託開発案件の終了等が影響し減収
- 長期運用タイトルにおいては、継続的な改修や運用効率化等で安定的な利益を確保

【新規】

- 新規モバイルゲームタイトル3本をリリース予定**（『悪魔王子と操り人形』は6月にリリース済み）
- 『悪魔王子と操り人形』『Wizardry Variants Daphne』は自社配信タイトルであり、売上がグロス計上となるため、既存の主力運用タイトルと比較して、売上高及び変動費に与える影響が大きい（他1タイトルの配信主体は現在未公表）
- リリースに伴い、運用費、広宣費、ソフトウェア償却費等が増加するため、利益への貢献は主に26年3月期以降の想定
- 成功確度向上とリスク低減のため、プロジェクト単位での投資受入れ等を伴う協働について、複数社と協議が進展
 - PC・コンソール向けタイトルは、引き続き小～中規模で複数作品を開発予定

コンテンツ事業※

各事業領域の規模拡大に伴い、事業運営費用や研究開発費等が増加する見込み

【出版】 ヒット創出を目指し、ノベル・コミックの継続刊行、人気作家作品の刊行等を予定

【映像】 自社作品のアニメ化企画進行、他社作品へのアニメ制作委員会出資等を予定

【物販・イベント】 自社IPを中心にグッズ展開、イベント出展等を予定

【テクノロジー】 ブロックチェーンゲームの運用、業務効率化に繋がる生成AI活用の取り組みを予定

ゲーム事業：今期中にリリースする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"> ・25年3月期には新作18ヶ月本分が寄与 ・26年3月期以降には3タイトルが通期寄与
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"> ・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 ・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
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"> ・運用固定費がリリース月から増加
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"> ・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
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"> ・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 ・26年3月期がピーク
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"> ・25年3月期は費用増により、低い利益率 ・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

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 →

運用中
タイトル

※
10本

本開発中
タイトル

3本

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
- 「位置情報IPタイトル」
- 未発表タイトル（ドリコム開発）

追加投資・体制強化
→長期安定的な
収益の確保

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。

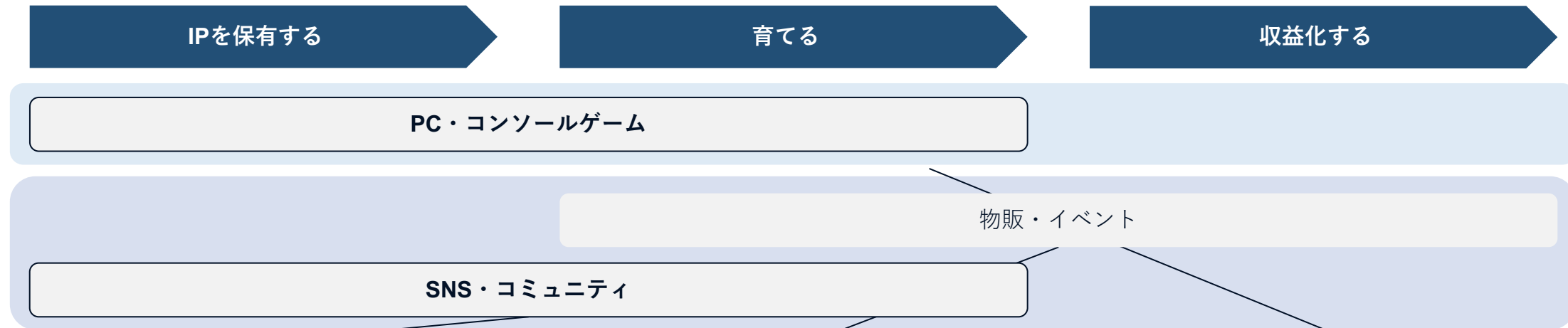
ゲーム事業：運用タイトル、開発タイトルのパイプライン

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	10 [※]	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 他社配信：4タイトル ➤ 自社配信：6タイトル
	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	3	<ul style="list-style-type: none"> ・ 『Wizardry Variants Daphne』 →3DダンジョンRPG ・ 「位置情報IPタイトル」 ・ 未発表タイトル（ドリコム開発）
			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
		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

※ 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。「ブロックチェーンゲーム」は含まず。

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



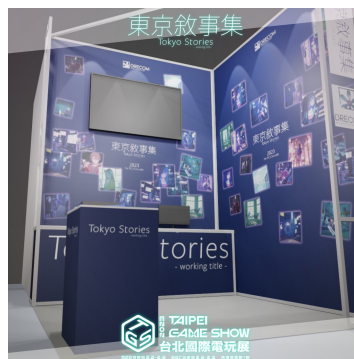
SNS

- 2022年7月プロジェクト発表



イベント

- 国内/海外 イベント出展
- ノベルティグッズ配布



ゲーム

- PC・コンソールゲームリリースに向け開発中

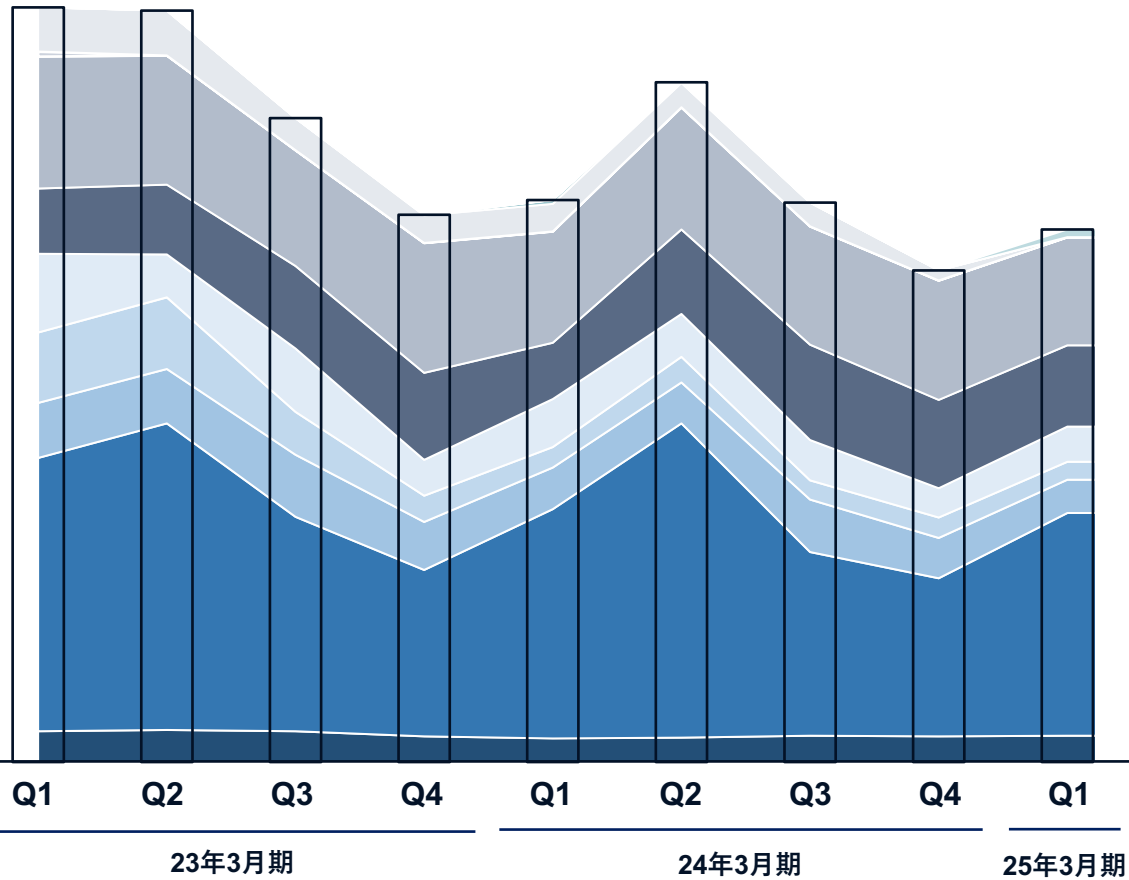


運用中タイトルの収益状況（リリース時期別）



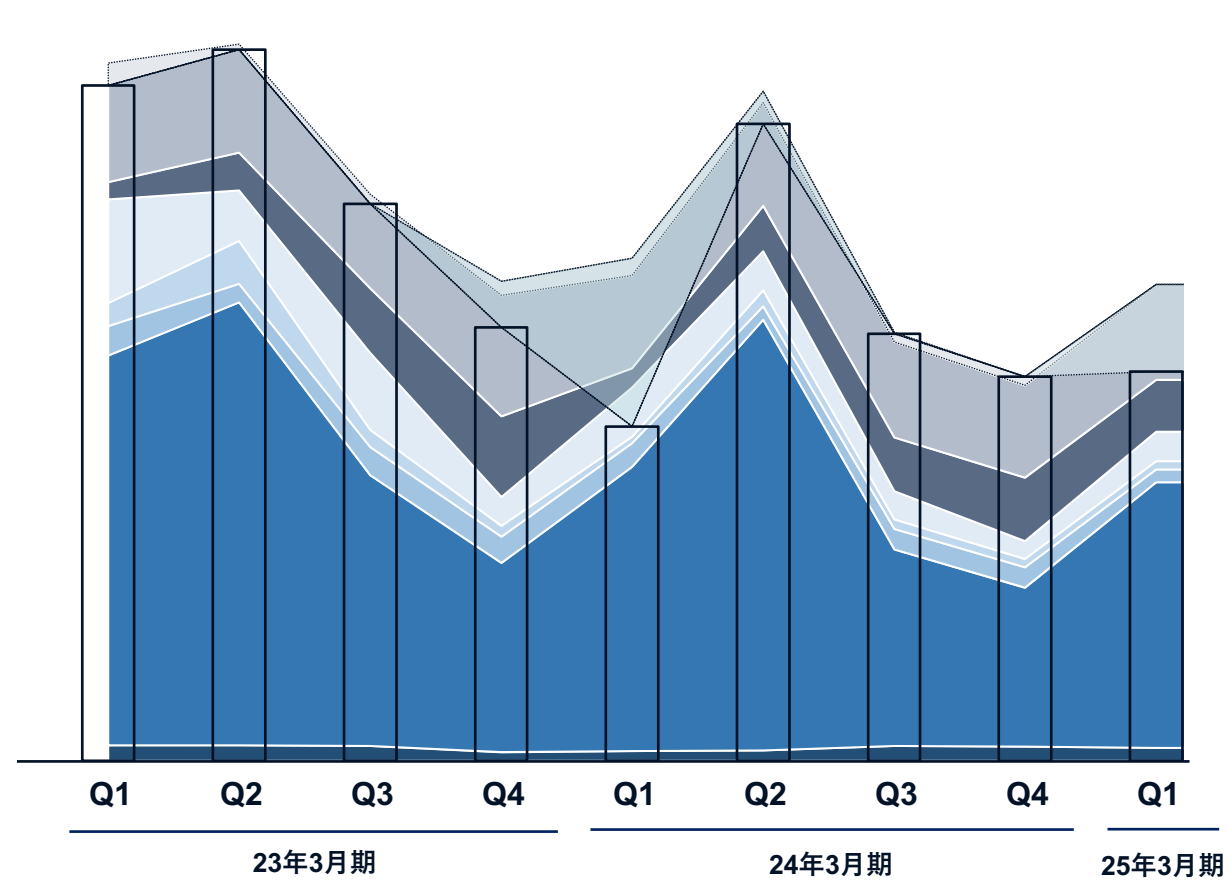
運用タイトルの売上合計推移

■ 2011 ■ 2014 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 ■ 2024



運用タイトルの事業利益合計推移

■ 2011 ■ 2014 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 ■ 2024



※「事業利益合計推移」グラフは、事業損失が発生しているタイトルについて点線で表記しております。

※ゲーム事業課金売上高推移の詳細につきましては、HP掲載のファクトシートをご覧ください。 https://drecom.co.jp/ir/factsheet_202503Q1.pdf

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
みんなゴル	株式会社フォワードワークス	2017年7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	株式会社ドリコム	2019年11月
悪魔王子と操り人形	株式会社ドリコム	2024年6月

※：株式会社スタジオレックスは2020年3月に当社グループ入り

連結業績推移、原価/販管費等の推移、ゲーム事業課金売上高推移につきましては、
HP掲載のファクトシートをご覧ください。

https://drecom.co.jp/ir/factsheet_202503Q1.pdf



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。