



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
2026年6月22日


1. ドリコムについて

2. 各事業の市場環境、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ндаイジング）

3. 今後の成長戦略

4. Appendix

- 
- 2001 京都にて創業
 - 2003 日本初のブログサービスの提供を開始
 - 2006 東京証券取引所マザーズに上場
 - 2008 インターネット広告事業へ参入
 - 2009 ゲーム事業へ参入
 - 2012 ネイティブゲームの提供を開始
 - 2016 有名IPのモバイルゲームを複数本開発
 - 2017 株式会社バンダイナムコエンターテインメントと共同でブラウザゲームプラットフォーム「Enza」の提供を開始
 - 2020 株式会社スタジオレックス、株式会社BlasTrainが加わり、グループが拡大
 - 2022 出版事業へ参入。出版・映像ブランド「ドリコムメディア」のノベルレーベル「DREノベルス」を創刊
 - 2023 コミックレーベル「DREコミックス」、webtoonレーベル「DRE STUDIOS (ドリスタジオ)」を創刊
 - 2024 ブロックチェーンゲーム『Eternal Crypt - Wizardry BC -』の提供を開始 (配信：ZEAL NOVA DMCC)
 - 2026 株式会社スタジオレックスおよび株式会社BlasTrainの株式を譲渡

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: 19億6百万円
(2026年3月末時点)
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
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: 275名
(2026年3月末時点)
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

※2026年6月開催予定の第25期定時株主総会において、新たに監査等委員である取締役(社外取締役)として、中山淳雄氏の選任を付議する予定です。

Mission : with entertainment ～人々の期待を超える～

Vision (ありたい姿)

私たちが変わらず大事にしていくありたい姿。目指す企業の形



be creative and innovative

発明を産み続ける



keep growing

成長し続ける

Values (価値観・行動規範)

私たちが変わらず大事にする価値観。行動規範。



have integrity

真摯である



challenge to change

変化に挑戦する



understand essence

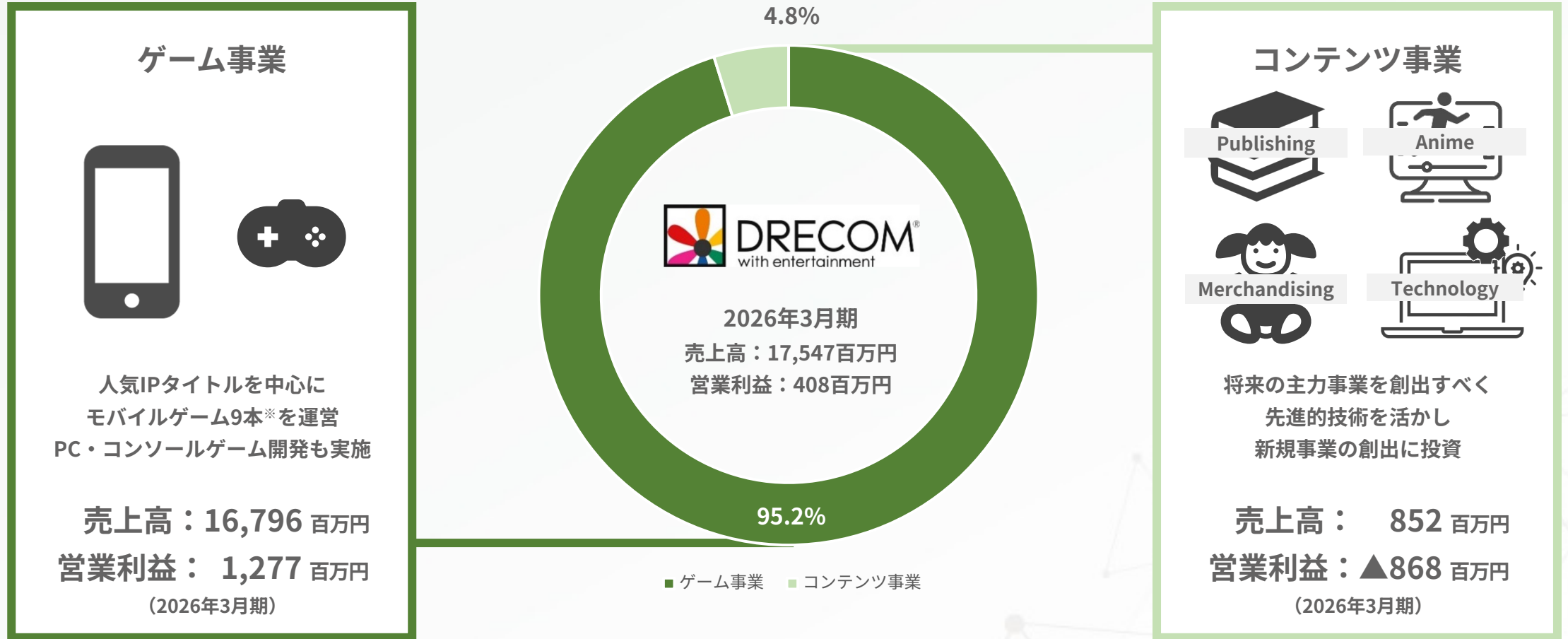
本質を捉える



show GRIT

やり抜く

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



※ 26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

人気IPタイトルを中心に9タイトルを運用中。PC・コンソールゲーム開発も実施

運用
タイトル
9本

株式会社バンダイナムコエンターテインメント配信

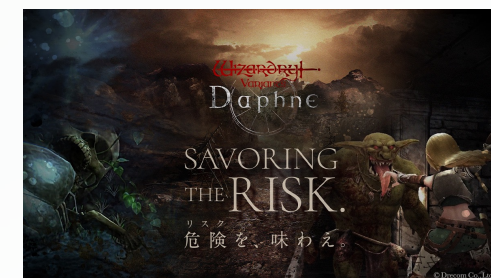
- 『ONE PIECE トレジャークルーズ』（2014年5月）
- 『アイドルマスターシャイニーカラーズ』（2018年4月）
- 『スーパーロボット大戦DD』（2019年8月）

株式会社アニプレックス配信

- 『みんなゴル』（2017年7月）

株式会社ドリコム配信

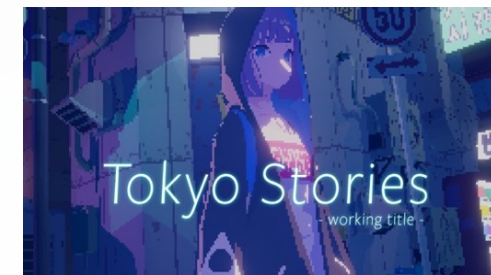
- 『ちよこっとファーム』（2011年1月）
- 『ダービースタリオンマスターズ』（2016年11月）
- 『魔界戦記ディスガイアRPG』（2019年11月）
- 『Wizardry Variants Daphne』（2024年10月）
- 『Disney STEP』（2025年3月）



※『ダービースタリオンマスターズ』は株式会社パリティットの許諾の元、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。

PC
コンソール
3本

- 『はらぺこミーム』（2025年6月）
- 『Tokyo Stories』
- 『デモンズナイトフィーバー』



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

出版事業

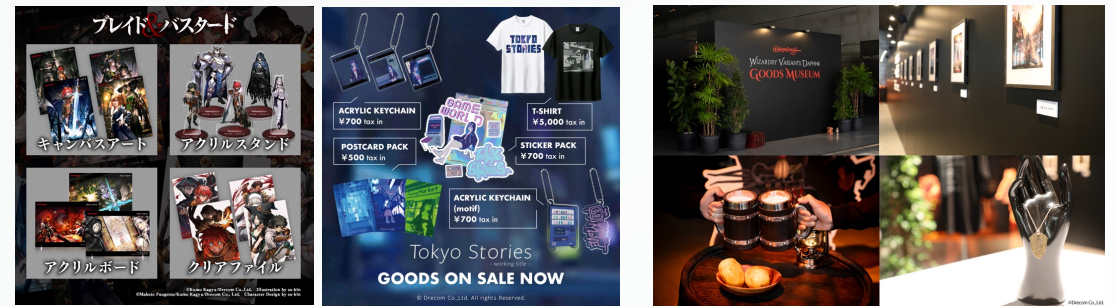
コミック・ノベル



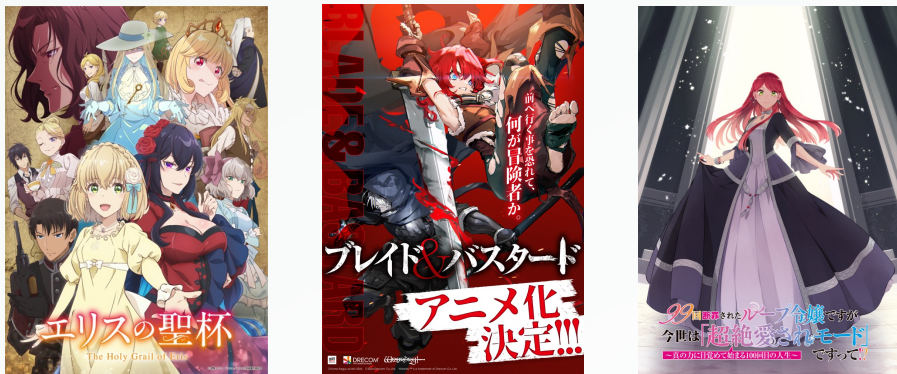
MD（マーチャндаイジング）事業

グッズ化

イベント開催



アニメ事業



テクノロジー活用

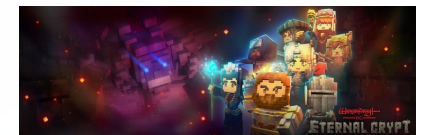
位置情報



AI活用



Web3



連結業績推移（2022年3月期 - 2026年3月期）

（単位：百万円）

	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	25期 2026年3月期
売上高	10,528	10,800	9,779	12,655	17,547
売上原価	6,731	6,242	6,347	9,177	12,117
売上原価率	63.9%	57.8%	65.2%	72.5%	69.1%
売上総利益	3,796	4,558	3,404	3,477	5,429
販管費	2,205	2,276	2,501	3,365	5,021
営業利益	1,591	2,281	903	112	408
営業利益率	15.1%	21.1%	9.2%	0.9%	2.3%
経常利益	1,541	2,192	793	53	318
親会社株主に帰属する当期純利益	807	1,159	104	▲1,035	213
当期純利益率	7.7%	10.7%	1.1%	-	1.2%

総資産	9,653	12,226	14,148	13,506	11,876
純資産	4,574	5,631	5,668	4,719	5,043
自己資本比率	46.9%	45.6%	39.7%	34.6%	42.0%
ROE	19.4%	22.9%	1.9%	▲20.1%	4.4%
EPS（円）	28.3	40.7	3.6	▲36.1	7.41
BPS（円）	159.1	195.7	196.3	162.5	172.26

営業CF	1,602	2,665	▲473	634	2,197
投資CF	▲1,765	▲2,017	▲2,048	▲899	1,867
財務CF	▲387	658	2,413	▲1,739	▲1,618
現預金残高	4,732	6,040	5,932	3,928	6,375

2026年3月期 通期業績サマリー

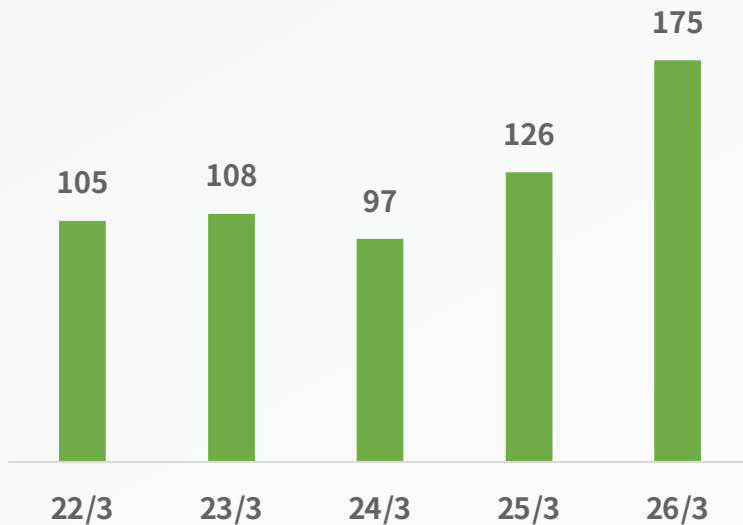
前期末にリリースした新規モバイルゲームタイトルと開発中のPC・コンソールゲームタイトルに関連する減損損失、ゲーム事業子会社2社の売却による関連会社売却益の計上等により、業績予想との差異が発生

2026年3月期 通期業績					2025年3月期
	期初予想 (2025年5月)	修正予想① (2025年7月)	修正予想② (2026年4月)	実績	実績
売上高	20,000	17,500	17,500	17,547	12,655
営業利益	1,000	500	400	408	112
経常利益	950	400	300	318	53
親会社株主に帰属する 当期純利益	500	▲1,300	200	213	▲1,035
予想/実績の前提	<ul style="list-style-type: none"> 前期末リリース新作タイトルの通期寄与を想定 	<ul style="list-style-type: none"> 前期末リリースタイトルの2Q以降の売上見通しを減額修正 当該タイトルに係るソフトウェア減損損失 1,563百万円を計上 	<ul style="list-style-type: none"> 開発中PC・コンソールゲームの収益性見直しに伴う減損損失488百万円を計上 ゲーム事業子会社2社の株式譲渡による特別利益 2,570百万円を計上 	-	-

過去最高の通期売上高

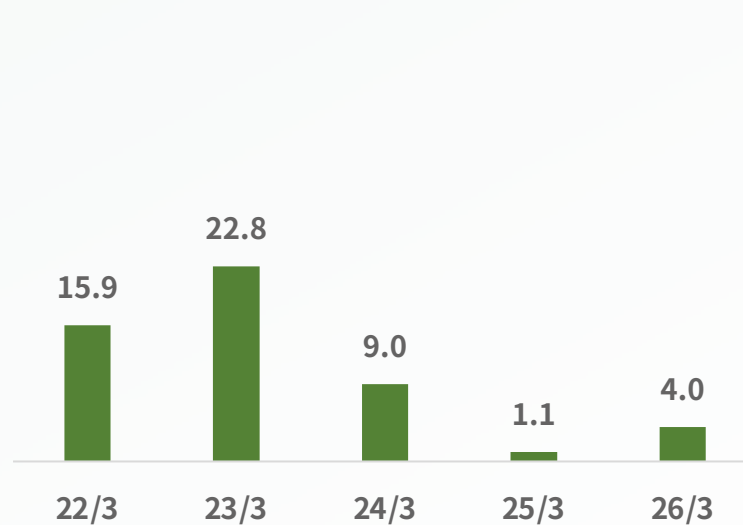
売上高

175億円



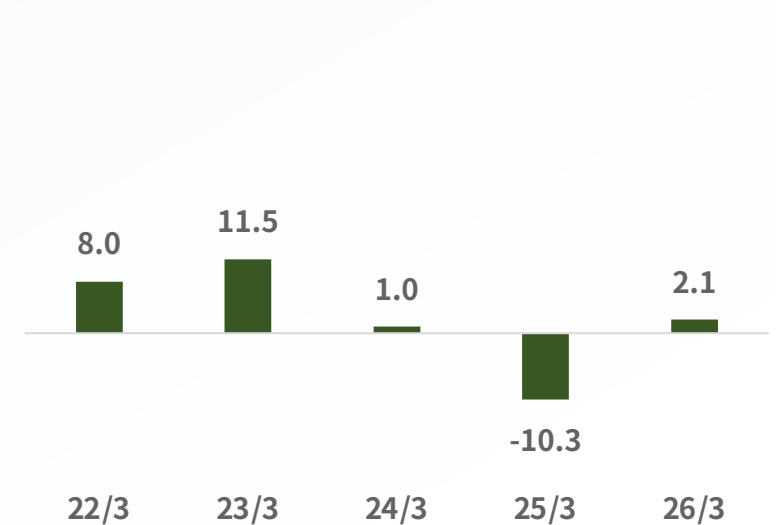
営業利益

4.0億円



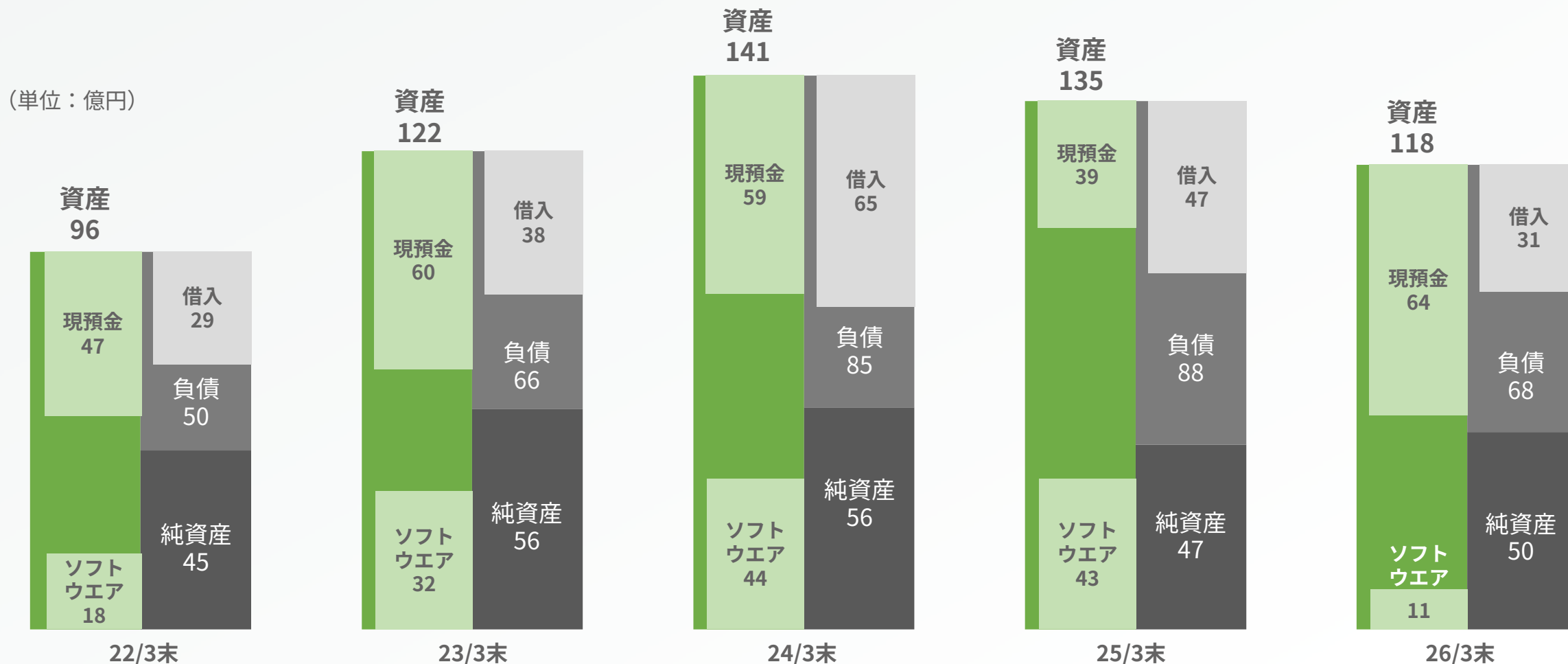
当期純利益

2.1億円



ソフトウェア資産が減少し財務基盤は安定化

今後は、開発投資がソフトウェア資産として積み上がる「運用型・モバイルゲーム」中心のモデルから、投資が直接費用に計上される「IP創出・育成」中心のモデルへ構造転換



『Wizardry Variants Daphne』



リリースから18ヶ月で、

累計DL数 **300万**突破

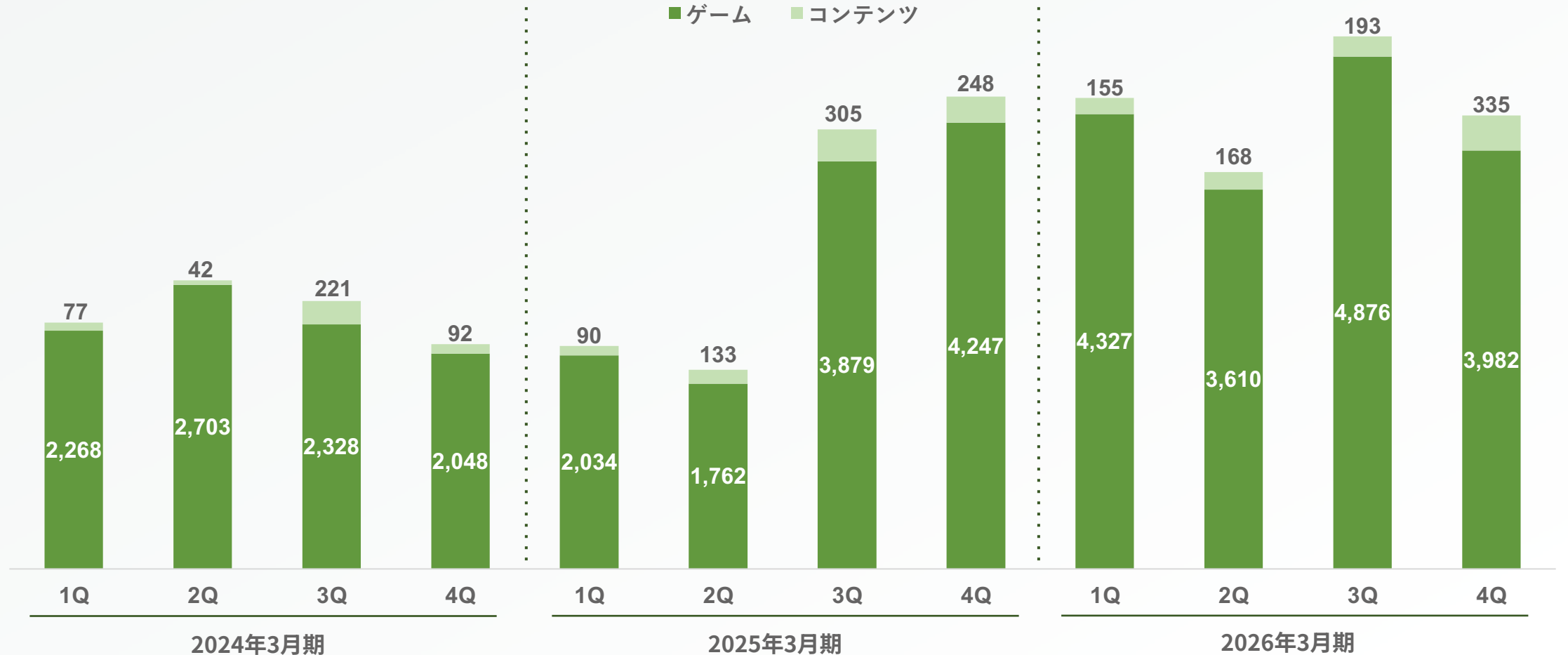
累計売上 **145億円**突破

※ 24年10月15日から26年3月31日までの累計値

- 1.5周年を迎えた26年4月の売上(速報値)は、**前年同月比+32%の12億円と成長中**
- 日本語、英語、中国語（繁・簡）、韓国語、ドイツ語に対応し、日本を中心に幅広い地域のユーザーを獲得

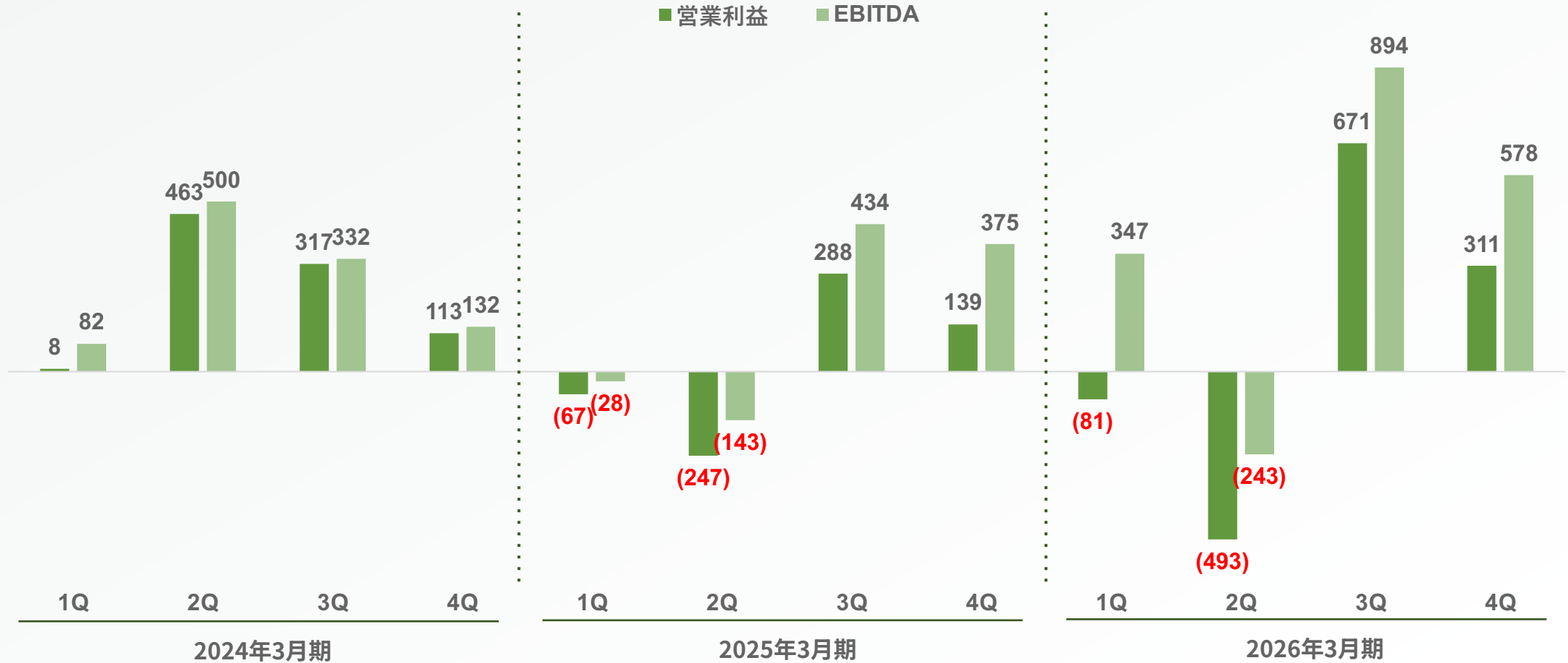
セグメント別の四半期売上高推移（2024年3月期-2026年3月期）

(単位：百万円)



四半期営業利益・EBITDA推移 (2024年3月期 - 2026年3月期)

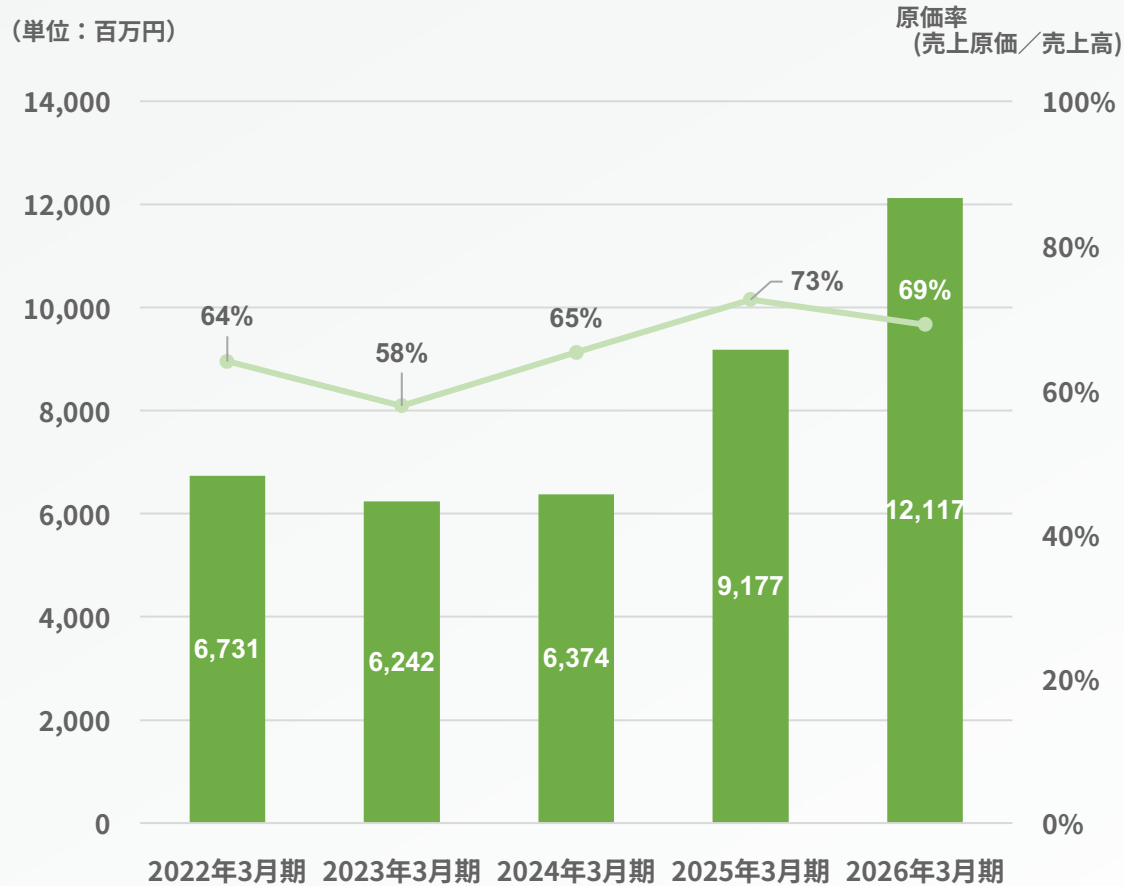
(単位：百万円)



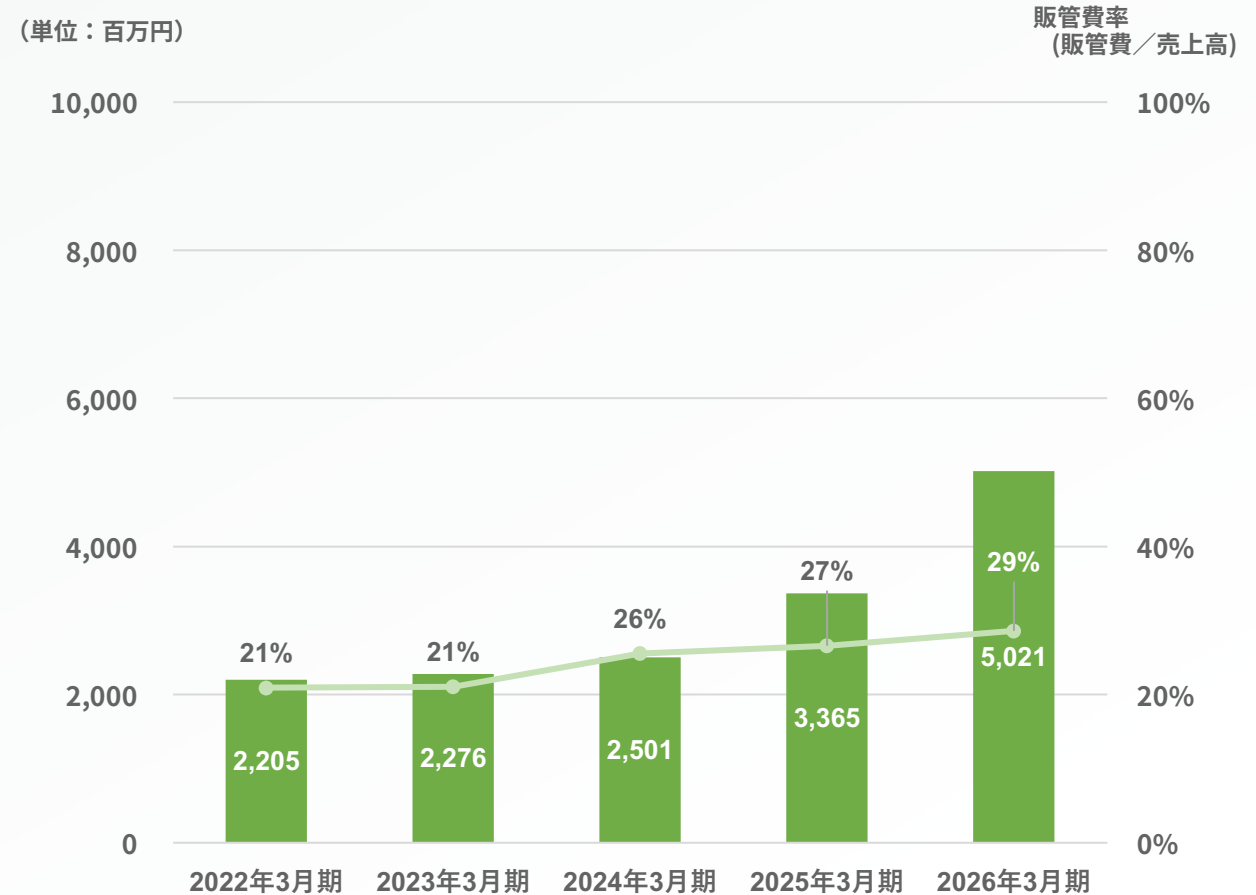
売上原価・販管費の推移（2022年3月期 - 2026年3月期）

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



■ 売上原価 ● 原価率

■ 販管費 ● 販管費率

1. ドリコムについて

2. 各事業の市場環境、当社の特徴と優位性

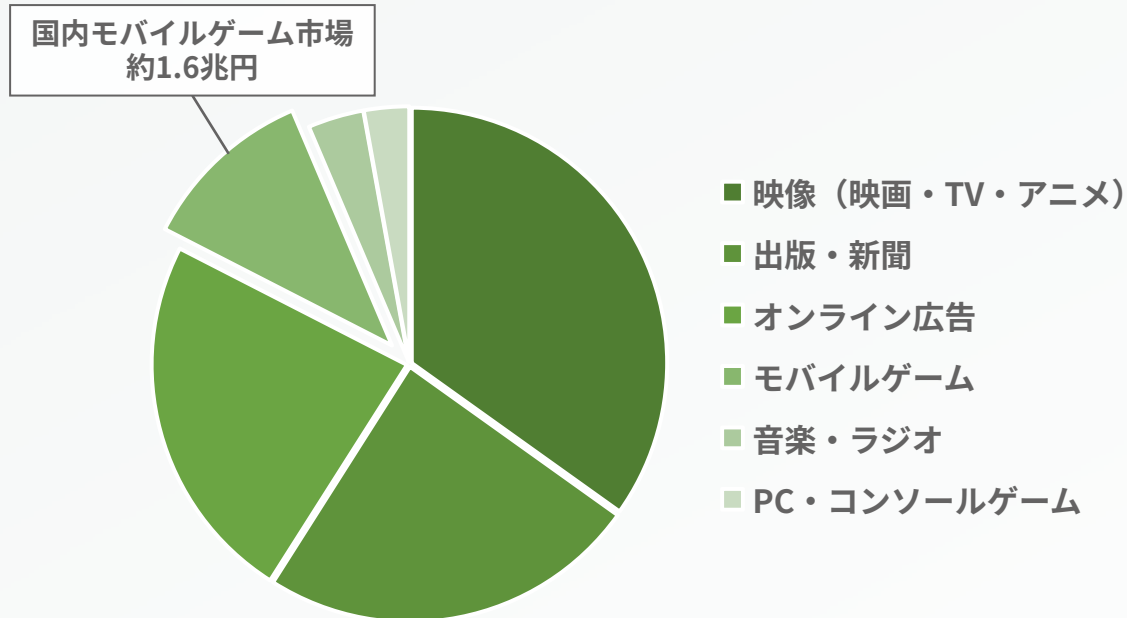
- エンターテインメント・コンテンツ全体
- ゲーム
- 出版
- アニメ
- MD（マーチャンダイジング）

3. 今後の成長戦略

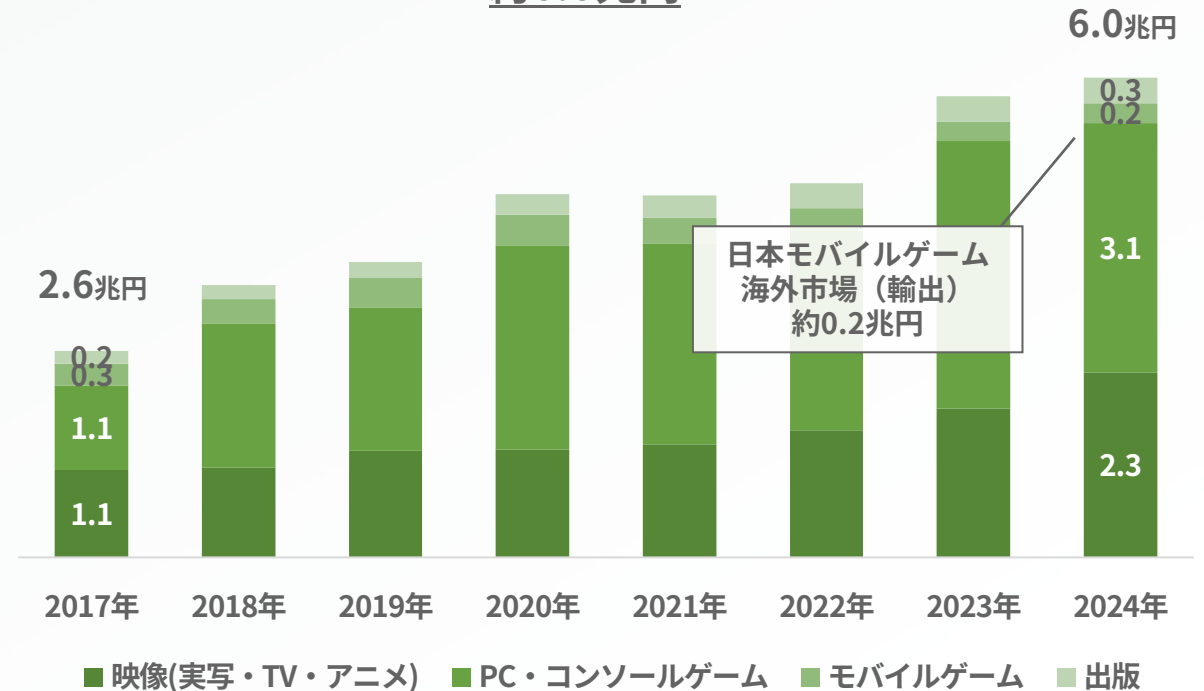
4. Appendix

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 (2024年)
 約13.7兆円



日本コンテンツの海外市場 (輸出) 規模 (2024年)
 約6.0兆円



出典：(株) ヒューマンメディア刊「日本と世界のメディア×コンテンツ市場データベース」

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、AI等

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

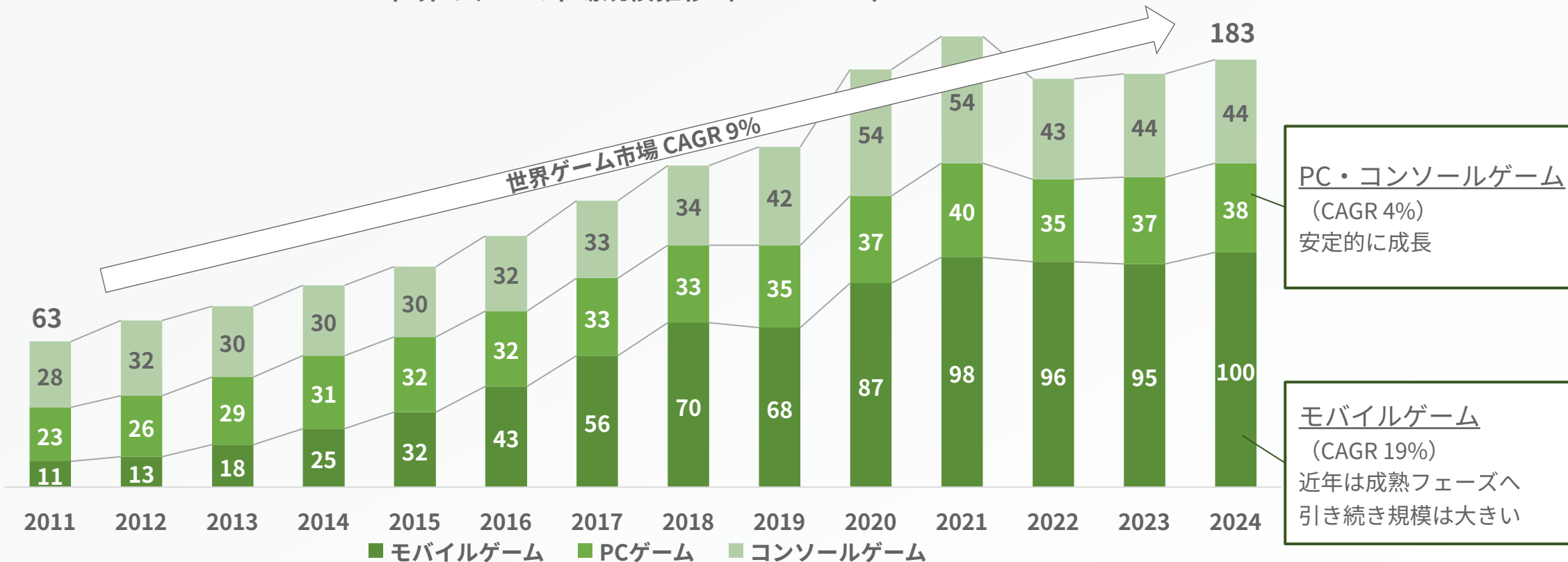
3

- **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

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2024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（2011-2024）（単位：10億ドル）

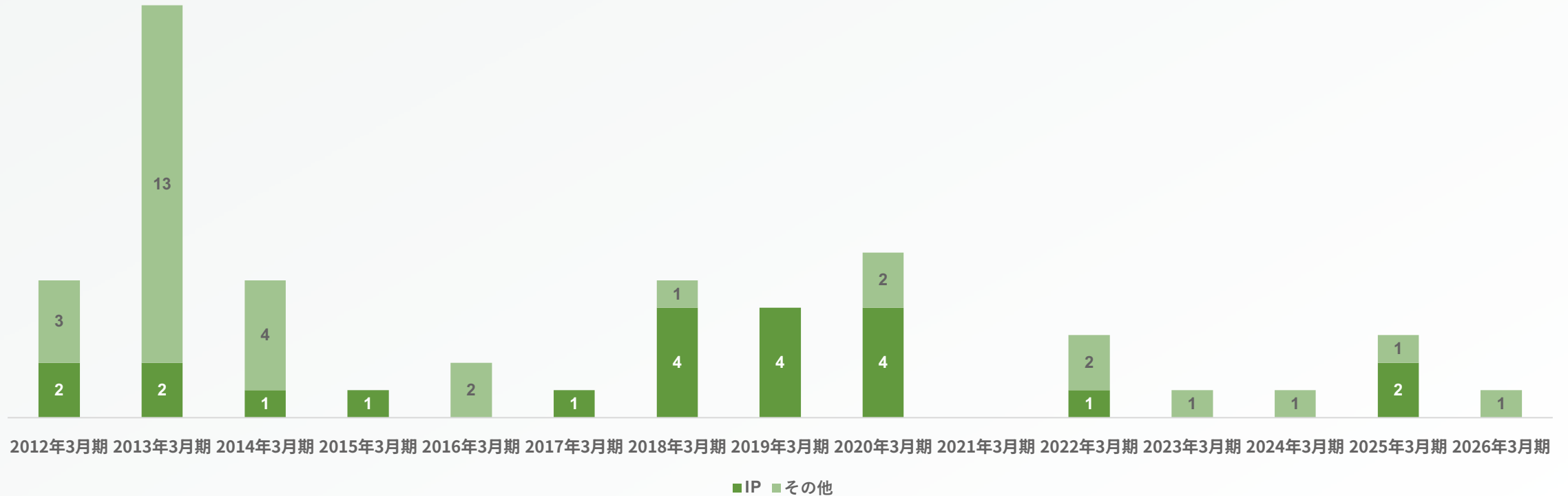


※ 出所：2011年～2021年は経済産業省「第2回 エンタメ・クリエイティブ産業政策研究会 業界の現状及びアクションプラン（案）について【ゲーム】」を参照
 2022年～2024年はNewzoo「2025 Global Games Market Report」を参照

ゲーム市場における当社の特徴と優位性1

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～26年3月期）

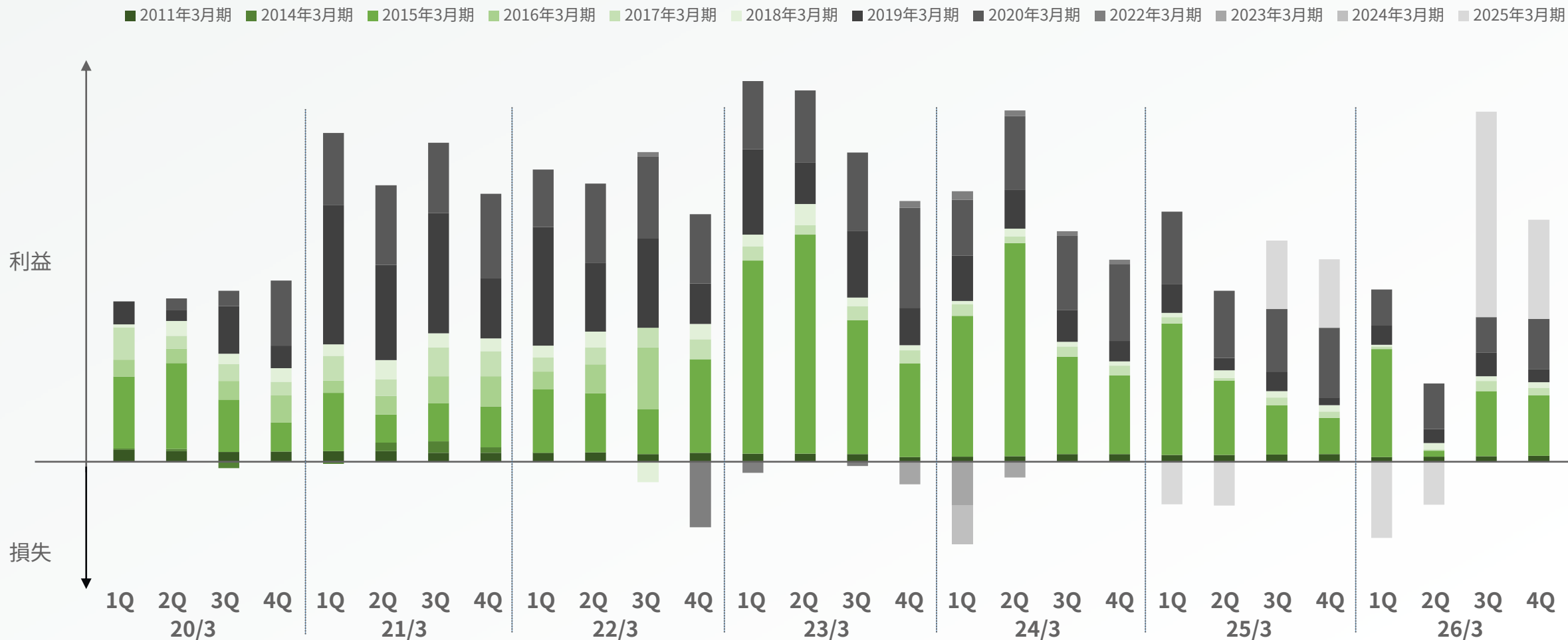


ブラウザ スマートフォン向けアプリ スマートフォン向けアプリ & 売り切りPC・コンソールゲーム

※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。株式会社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）
 ※2026年3月31日付で、当社は、株式会社スタジオレックス及び株式会社BlasTrainの全株式を譲渡しております。

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



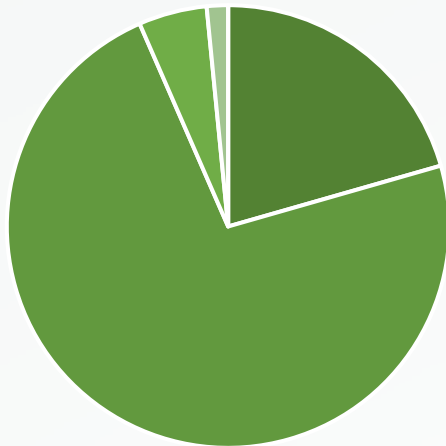
※売上高推移につきましてはHP掲載のファクトシートをご覧ください。 https://drecom.co.jp/ir/factsheet_2026034Q.pdf

ゲーム市場における当社の特徴と優位性3

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）

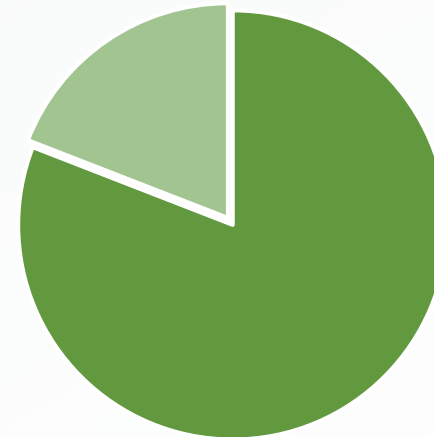
2026年3月期



■ 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）

2026年3月期



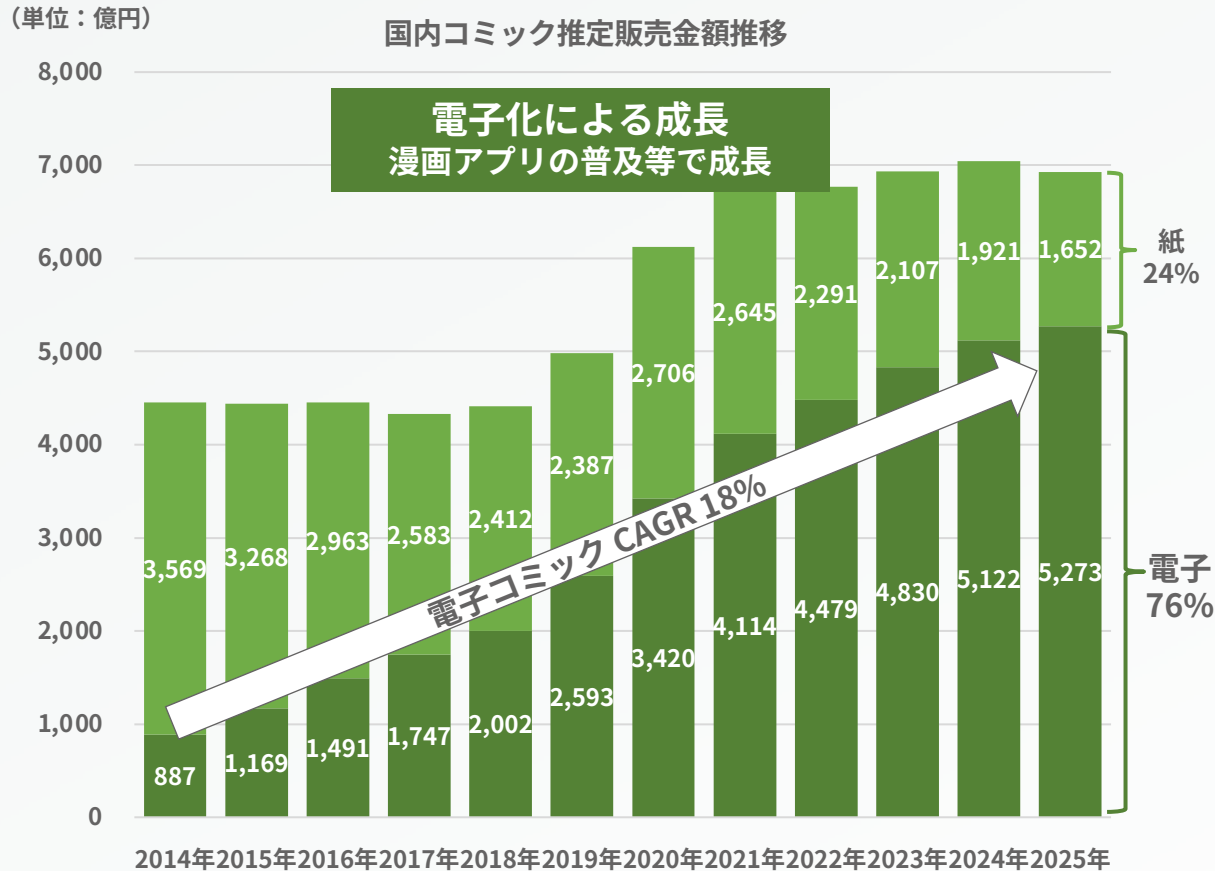
■ 自社配信 ■ 他社配信

※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

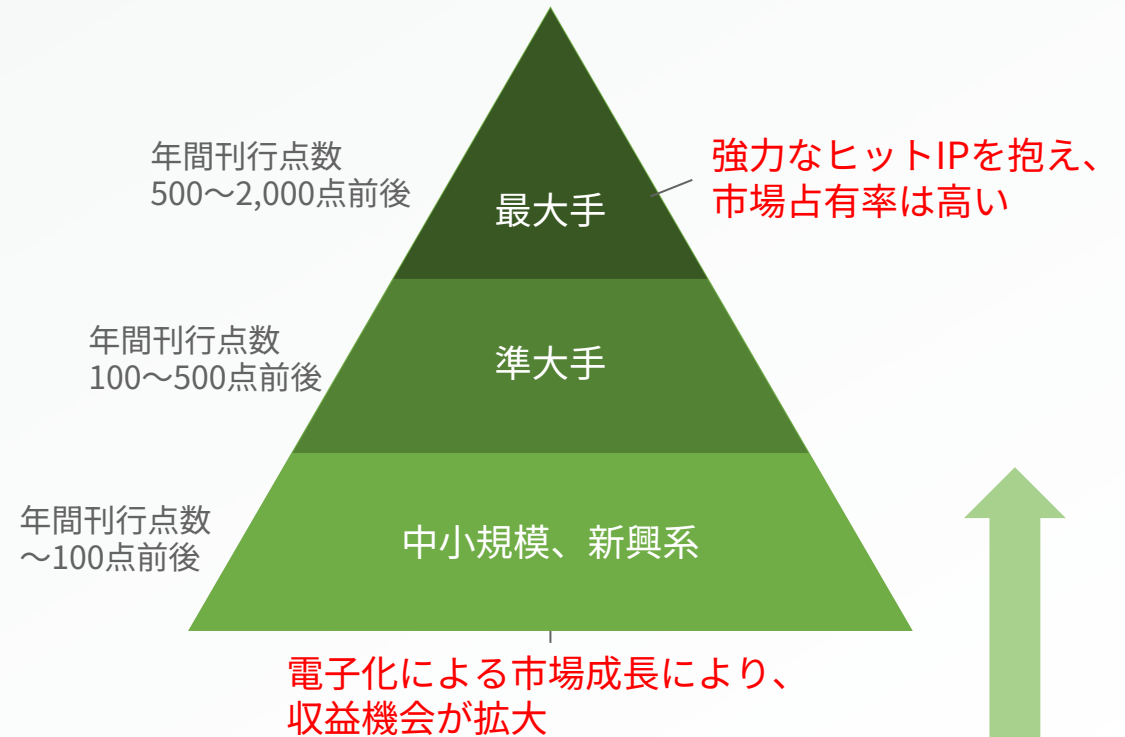
コミック市場は電子の普及により大きく成長。当社は業界出身者中心に早期の事業立ち上げを実現

コミック市場規模推移



出所：全国出版協会 出版科学研究所「出版月報」
競合環境は、出版事業を展開する上場企業のIR資料及び各社公式サイト等の公開情報を複数参照の上、当社推定

コミック市場の競合環境

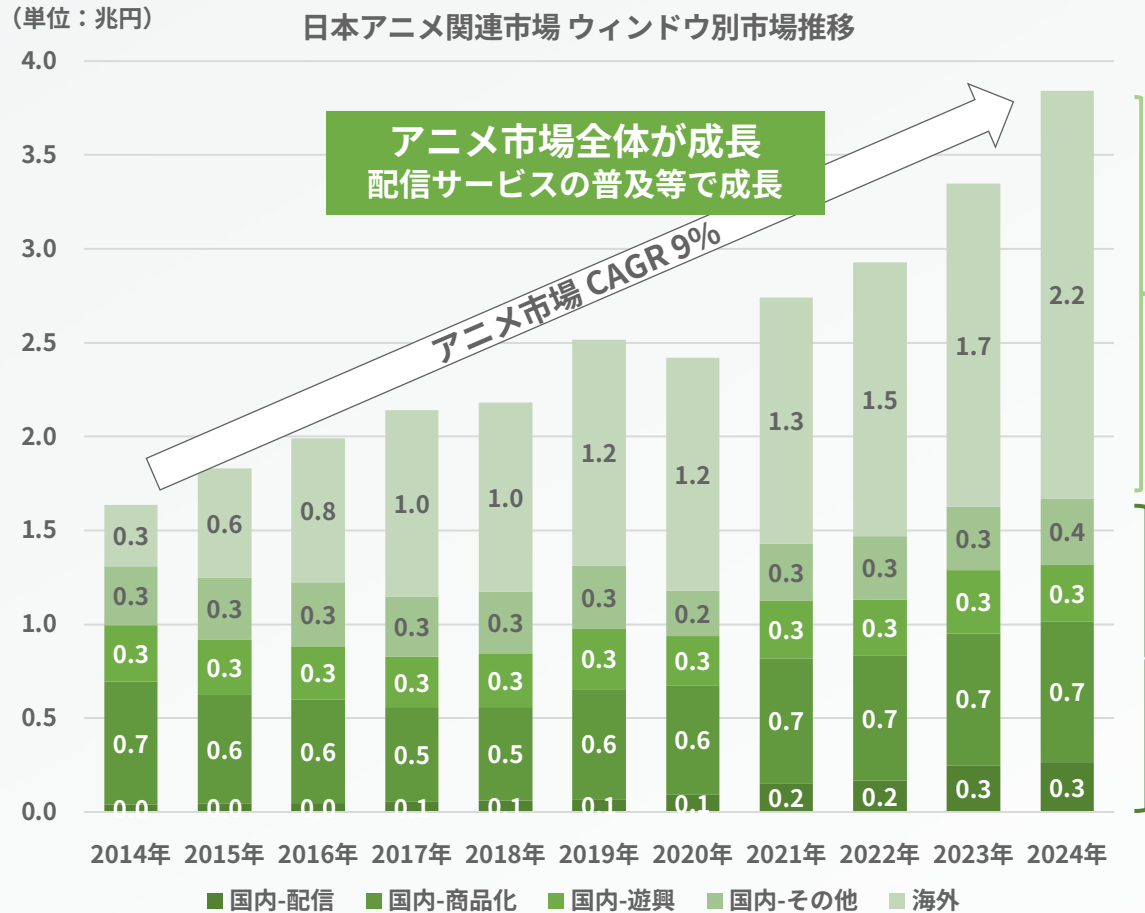


当社の出版事業の特徴

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が強み

アニメ市場規模推移

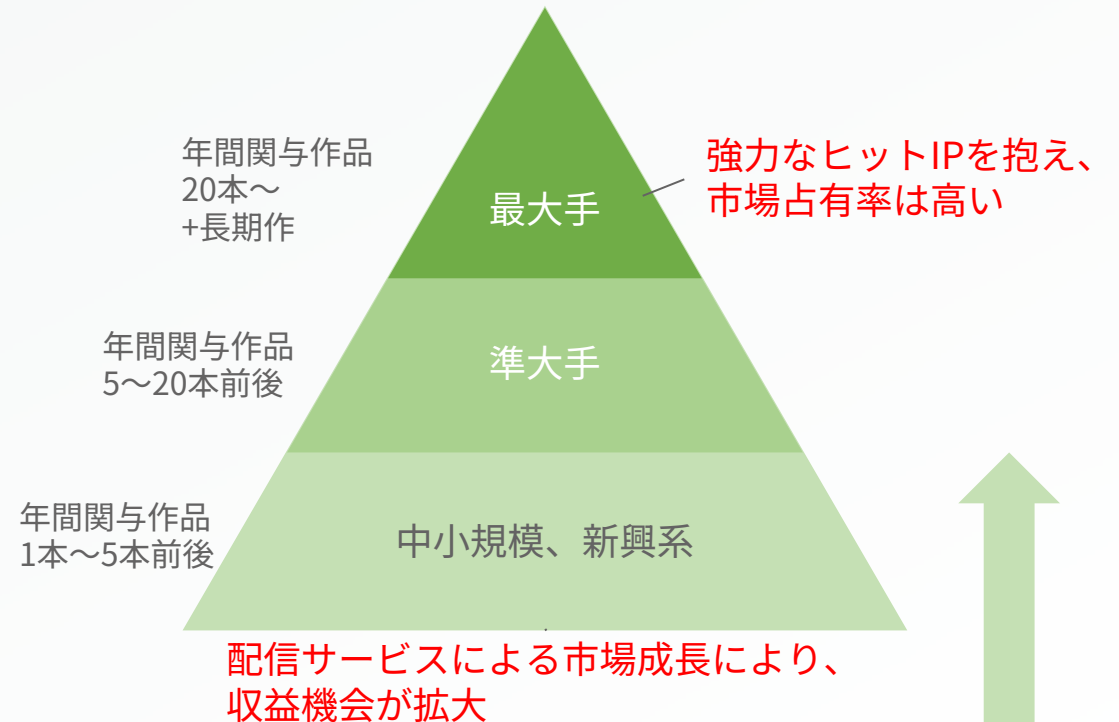


2014年 2015年 2016年 2017年 2018年 2019年 2020年 2021年 2022年 2023年 2024年

出所：一般社団法人日本動画協会「アニメ産業レポート2025」
競合環境はアニメ事業を展開する上場企業のIR資料及び各社公式サイト等の公開情報を複数参照の上、当社推定

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

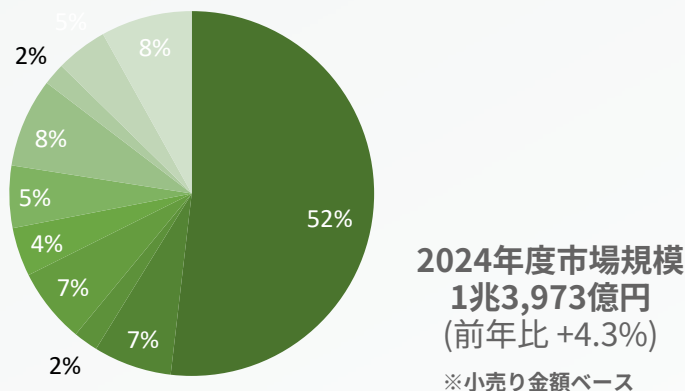
当社は、アニメ業界出身者を中心に事業を立ち上げ、製作委員会出資・窓口運営ノウハウを保有。
自社で出版事業を保有していることとアニメ業界ネットワークからの作品数の増加とヒット創出で、事業規模拡大を目指す。

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

2024年度キャラクタービジネス商品化市場 分野別構成

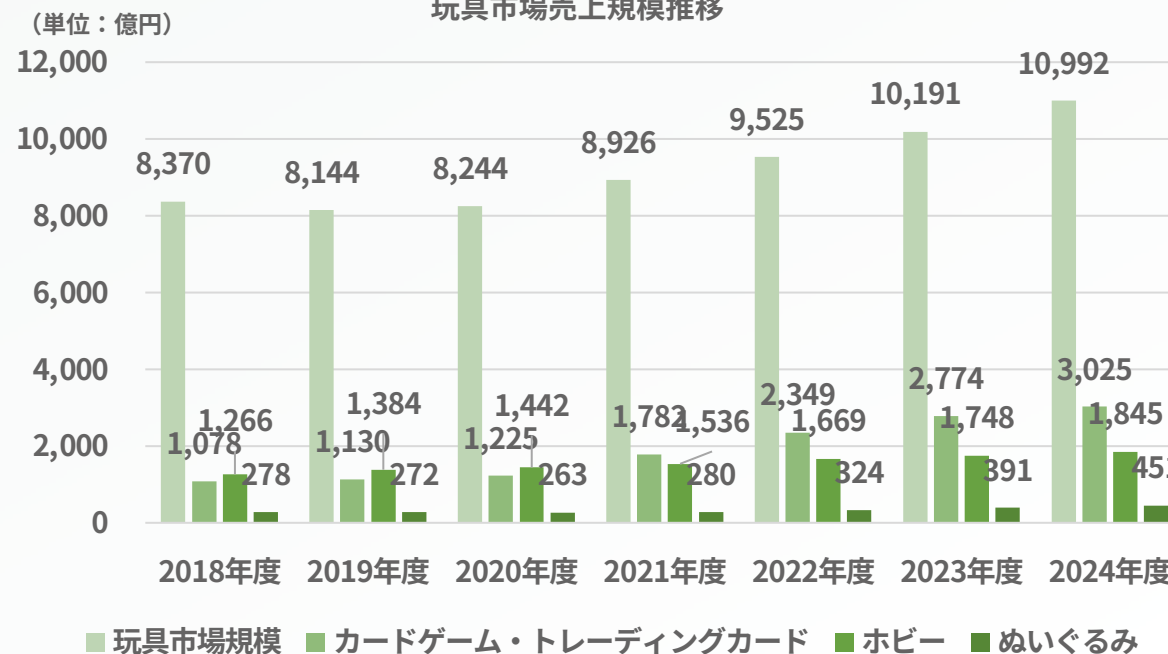


- 玩具
- 菓子
- 服飾雑貨
- その他
- 自販機用玩具
- 一般食品
- トイレタリー
- 文具
- 衣料品
- ホームファッション

出所：キャラクタービジネス市場 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」
 玩具市場 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

玩具市場

玩具市場売上規模推移



当社のMD事業の特徴

当社は、キャラクターMD業界出身者を中心に事業を立ち上げ。IPタイトルの開発・運営実績とテクノロジー活用を強みとし、リアル・デジタルの顧客接点創出と魅力ある商品展開で事業規模拡大を目指す。

1. ドリコムについて

2. 各事業の市場環境、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

背景：エンタメ・コンテンツ市場の機会拡大

- アニメやゲームを中心に、エンタメ・コンテンツの消費者はグローバルに増加し、アニメ・ゲームの市場規模は拡大、コンテンツの需要は増加し続けている。
- コンテンツ制作側においても、アニメ・ゲーム等でグローバルヒットを狙える原作・IPのニーズが高まっている。

当社の戦略：IP創出力を強化

①産む

原作・IPの創出はリスクが伴うが、クリエイターとともに数多くの挑戦ができる領域で、数を産み、リスクを抑える。

②育てる

ノベル→コミカライズ→アニメ化の連鎖など、早期のメディアミックスで育成。実績とIPファンを積み上げる。

③収益化

自社及び他社との協業で展開し、収益化へ繋げる。
獲得した収益はIP経済規模拡大への投資と、新規創出への投資へ。

当社の強み：組織体制とデジタル領域のノウハウ蓄積

- 自社内で早期にメディアミックス展開を行える体制（クリエイターが集まりやすい好循環）

- ブログ事業、モバイルゲーム事業等から培ったデジタルマーケティング（育成）とデジタル領域での収益化ノウハウ、テクノロジー活用・データ分析。

コンテンツ企業への転換準備は進んだものの、新規タイトルの当たり外れに左右されてしまった数年間

課題

- モバイルゲーム市場が成熟化、1タイトルあたりの開発投資額が増加する中、新規モバイルゲームのヒットによる成長に重点を置いた結果、リリースして1年以内にクローズしたタイトルが複数本発生。ゲーム事業で減損損失を計上（直近3期で合計2,773百万円 ※1）。

成果

- 「Wizardry」IPについて多面的なメディアミックスを展開。その後の運用型ゲームのヒットと相乗効果を生み、「Wizardry」関連売上高※2は約100億円/年へと急成長。
- 出版事業の立ち上げから約3年で、「このライトノベルがすごい！2026」にて部門1位を獲得。さらに3作品のアニメ化が発表済み。

※1：2024年3月期、2025年3月期、2026年3月期のモバイルゲームタイトルに関連する減損損失額の合計

※2：「Wizardry」関連売上高は、「Wizardry」シリーズに関連する当社売上高の合計。具体的にはモバイルゲーム「Wizardry Variants Daphne」、ノベル・コミック「ブレイド&バスタード」、「Wizardry」シリーズのグッズ・ライセンス売上等を含む

中期的に目指す姿（～2031）

これからの5年間で、新規タイトルのヒット依存から脱却し、継続的なIP創出・育成の仕組みを構築する

2021年3月期頃まで

2026年3月期末

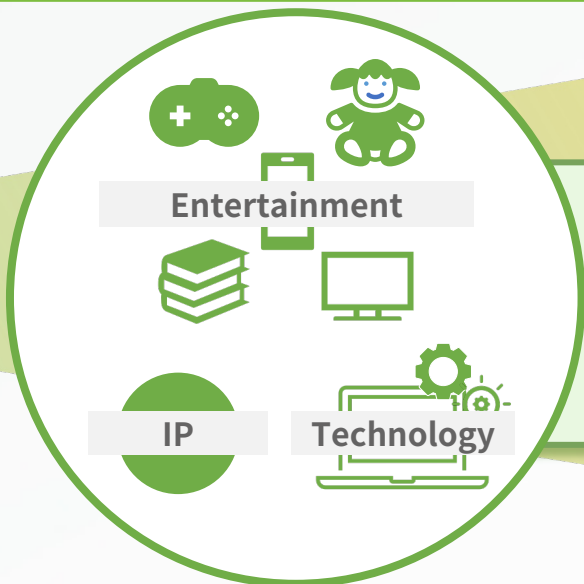
2031年3月期まで

モバイルゲームに
強みを持つ企業

IPプロデュースに必要な各機能が揃い
売上100億円規模の自社IP
を保有する企業

5年間で
各機能を強化
&
仕組み化

自社IPの売上規模を拡大しつつ
継続的にIPを創出・育成する
仕組みを構築する

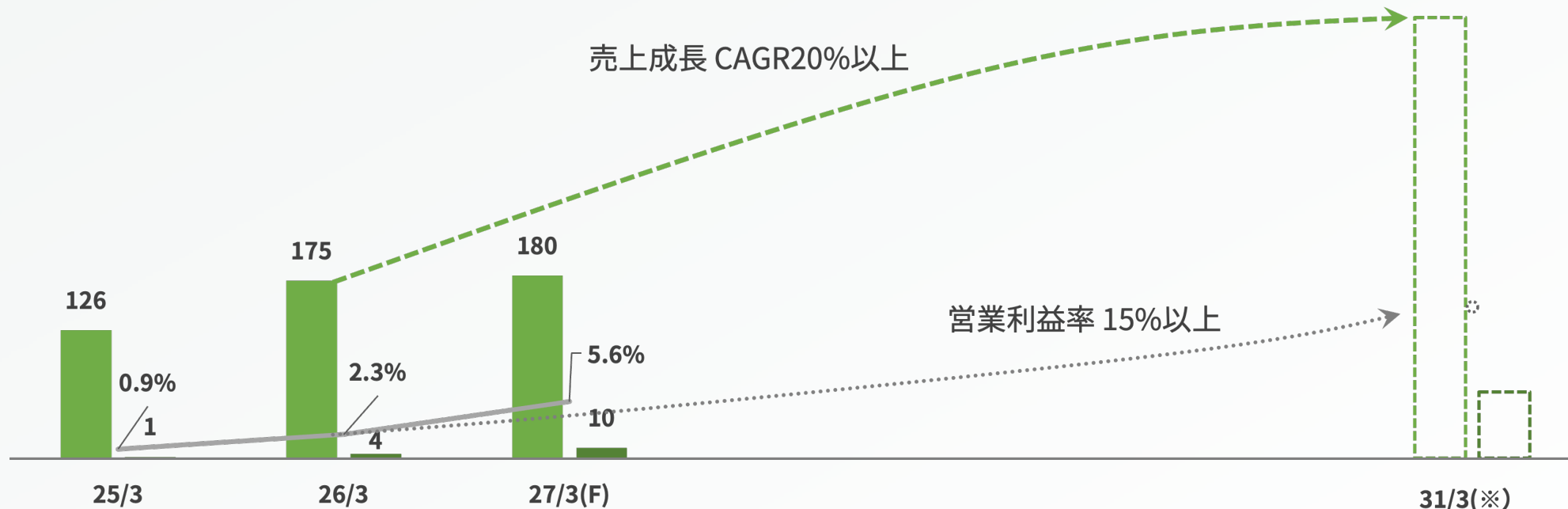


中期的に目指す成長と2027年3月期の進捗イメージ

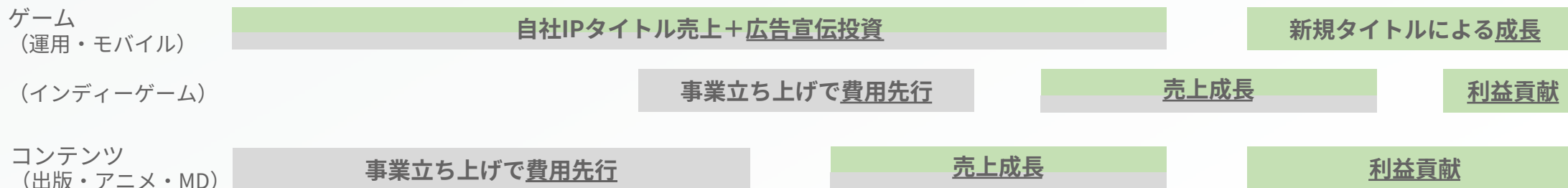
持続的な売上成長による規模拡大を目指し、既存事業の効率化による収益性向上と、必要な領域への投資

(単位：億円)

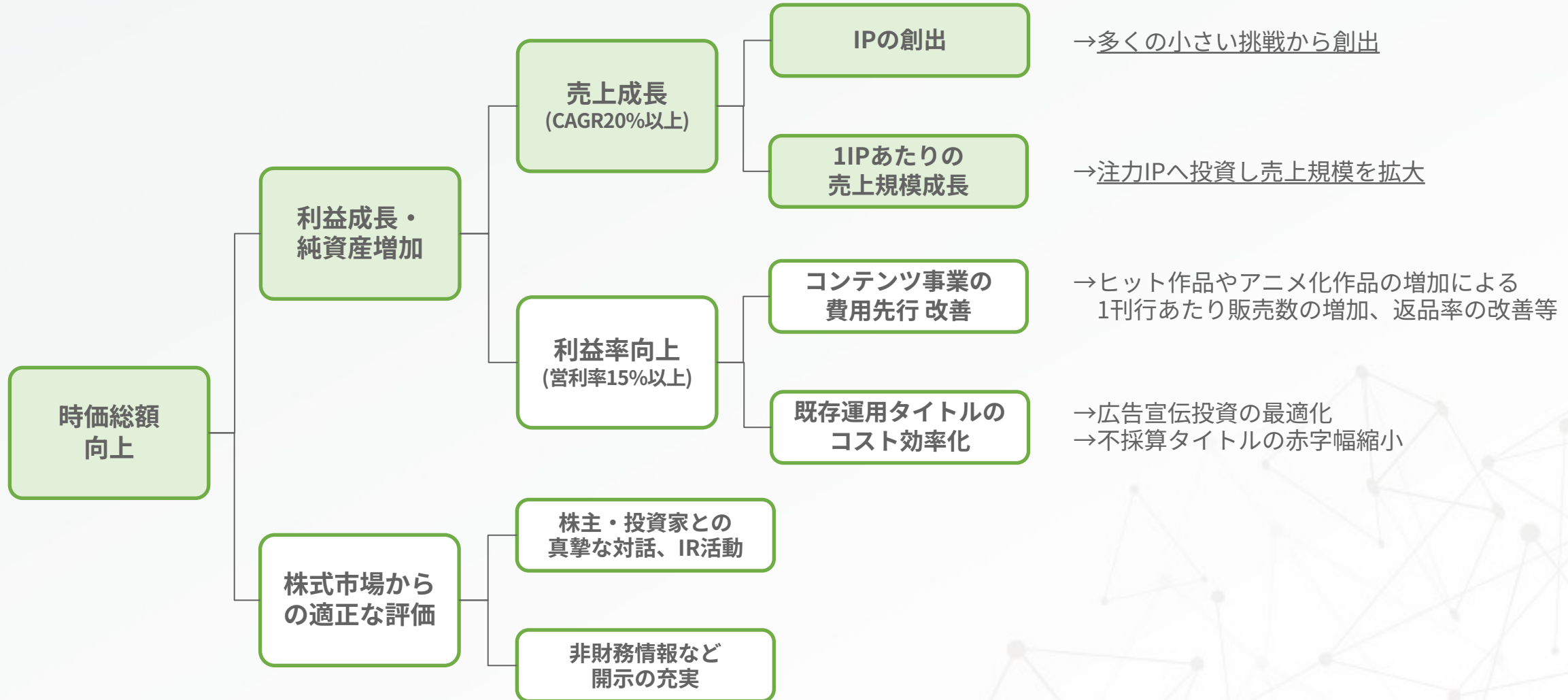
■ 売上高 ■ 営業利益 — 営業利益率



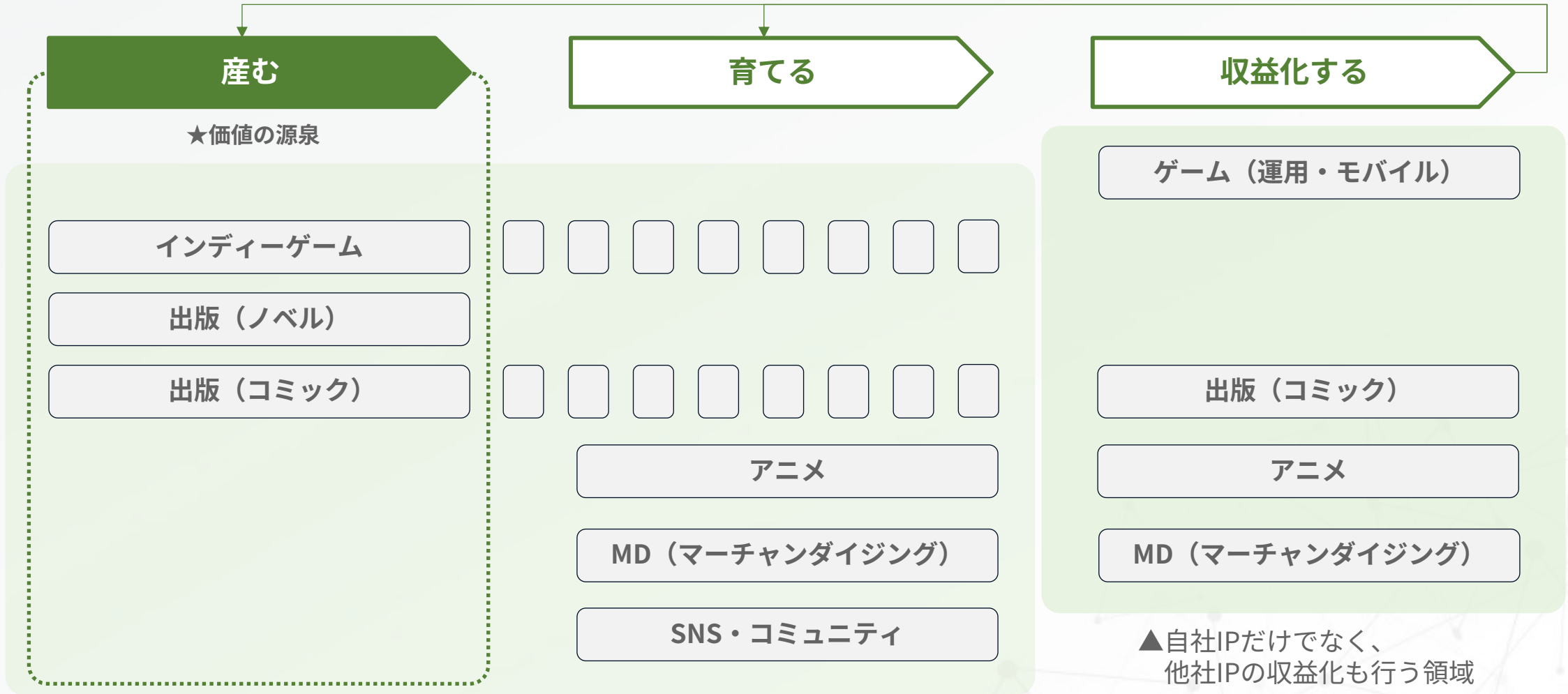
※中期的に目指す成長イメージ



中長期の成長において、IPの創出と1IPあたりの売上規模成長を重要KPIと設定



エンタメ・コンテンツ各領域のIPバリューチェーン上における役割を整理し、自社に必要な領域を強化



▲自社IPを創出し、早期のメディアミックスで育てる領域

主にゲームと出版の領域で、社外のクリエイターを発掘・協働し、多くの小さいチャレンジでIPを産む

産む

ゲーム：インディーゲームからIP創出

“はらぺこミーム” (2025年6月)



今後発売のタイトル



インディーゲームスタジオ
(2026年5月開始)



あなたの種が、世界に根を張り、花を咲かせる。

- Anime Japan 2026 アニメ化してほしい
インディーゲーム10位にランクイン

出版：コミック&ノベルからIP創出

“汝、暗君を愛せよ” (2025年8月)



小説コンテスト



オリジナルコミックレーベル

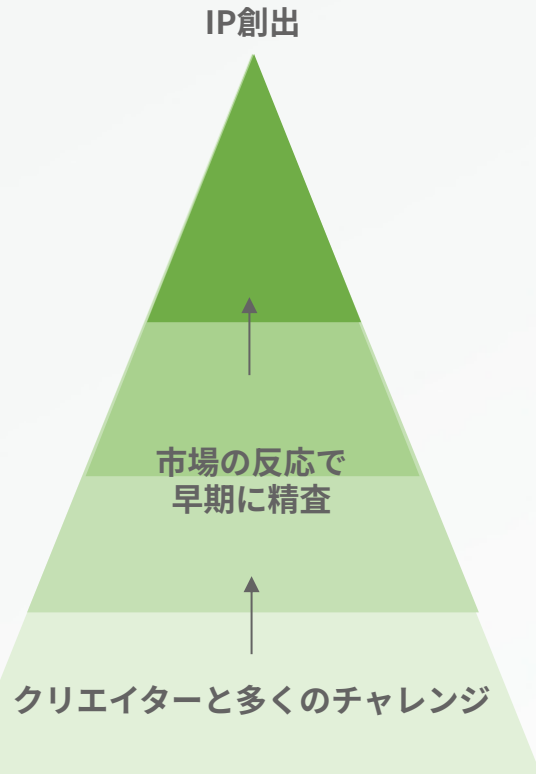


WEBマンガサイト



- 「このライトノベルがすごい！
2026」にて、部門1位を獲得

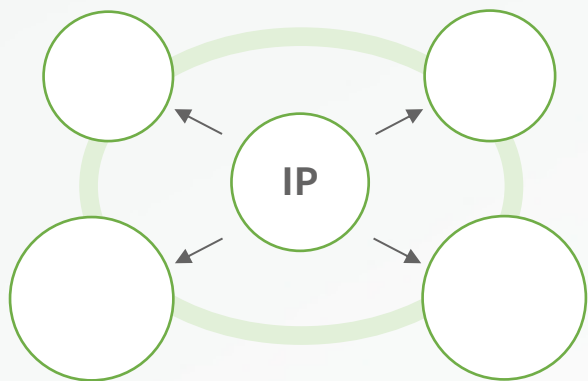
- 継続した小説コンテストの実施や、オリジナルコミックからのIP創出も開始



自社で創出したIPを、一気通貫でメディアミックス&グローバル展開することで育てる

育てる

IPを
早期にメディアミックス展開



ゲーム発IP：シリーズの積み重ねと、コミック・アニメ・グッズへと展開

“Wizardry 6,7,8” (2024年6月)
(ナンバリング移植)

ブレイド&バスタード(2022年12月～)
(ノベル・コミック・アニメ)

- 2020年にWizardryの商標権と一部作品の著作権を取得

出版発IP：アニメ化を軸に、シリーズの積み重ねと、グッズ・ゲーム(コラボ等)への展開

ノベル
“エリスの聖杯”
(2024年11月～)

コミック
“エリスの聖杯 S”
(2025年3月～)

TVアニメ
“エリスの聖杯”
(2026年1月～)

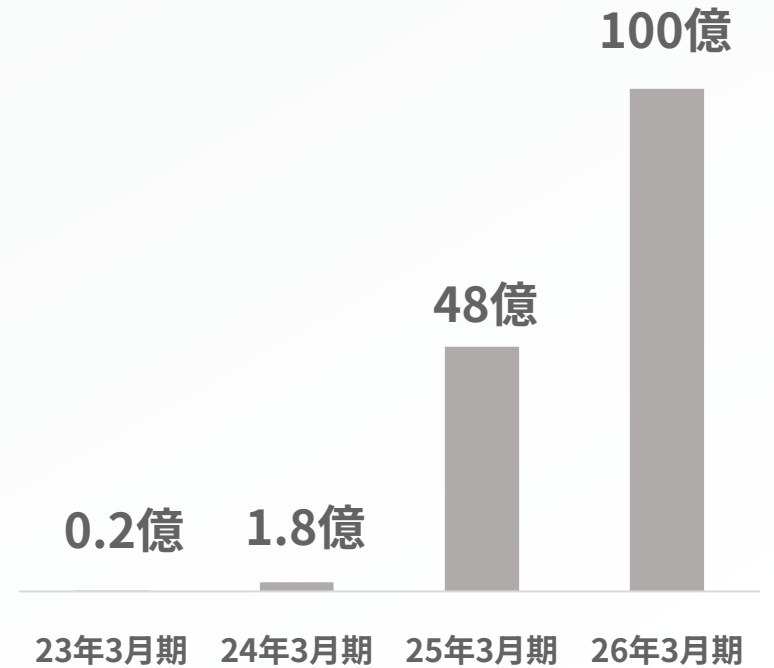
マーチャンダイジング

事例：「Wizardry」ブランドを中心としたIP戦略について

IPの魅力を引き出す商品展開と、事業間連携による相互送客により「Wizardry」関連売上は100億円規模に。
今後、5年間で100億円規模の広告費等を投下し、経済規模の拡大を目指す



当社の「Wizardry」関連売上高



※当社は、「Wizardry」シリーズのうち、『Wizardry6』、『Wizardry7』、『Wizardry8』、『Wizardry Gold』の著作権及び「Wizardry」の国内外の商標権を取得しており、「Wizardry」IPのブランド管理をおこなっております。

※「Wizardry」関連売上高は、「Wizardry」シリーズに関連する当社売上高の合計。具体的にはモバイルゲーム「Wizardry Variants Daphne」、ノベル・コミック「ブレイド&バスタード」、「Wizardry」シリーズのグッズ・ライセンス売上等を含む

事例：出版・アニメ事業領域における進捗

出版領域では人気シリーズの創出が着実に進展。アニメまで一気通貫で展開する体制を構築



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

シリーズ作品数
(26年3月時点)

コミック：
23シリーズ

ノベル：
51シリーズ

アニメ：
自社原作 3作品 / 他社原作 1作品

- シリーズ累計100万部突破
『婚約者が浮気相手と駆け落ち』
- シリーズ累計70万部突破
『ブレイド&バスタード』
- シリーズ累計40万部突破
『99回断罪されたループ令嬢』
- シリーズ累計30万部突破
『ド田舎の迫害令嬢』
- シリーズ累計20万部突破
『隠れ才女は全然めげない』



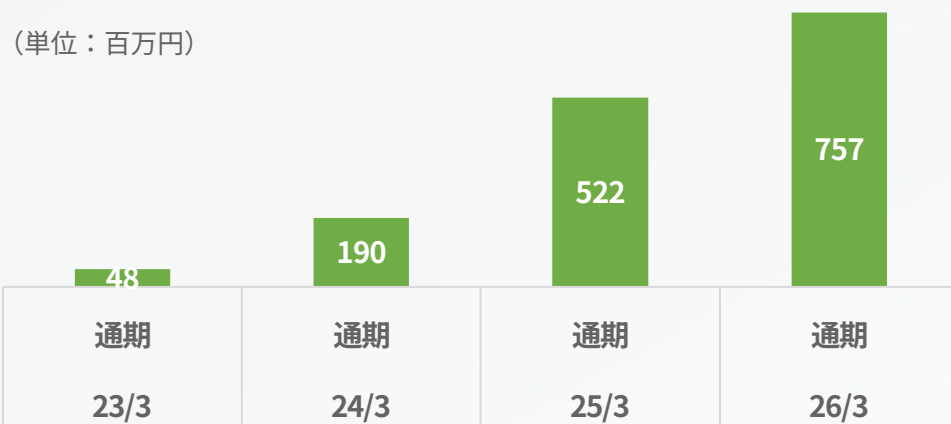
- 自社原作：3作品のアニメ化が進行



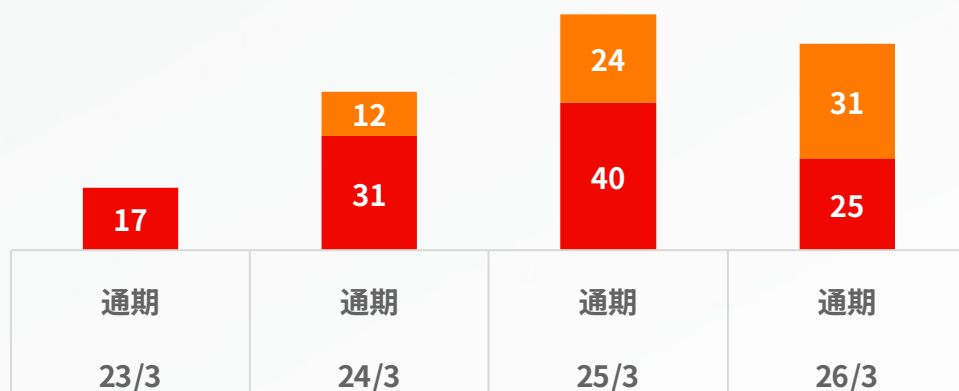
- 他社原作：『片田舎のおっさん、剣聖になる』（原作:SQEXノベル）
※ゲーム化・コラボライセンス窓口出資で製作委員会参画

4Qには自社出版作品のアニメが放送開始。27/3期からオリジナルコミック「ドリコミ」刊行開始

出版・アニメ事業領域 売上推移



年間刊行点数推移



■ ライトノベル ■ コミック

出版・アニメ事業IP 展開スケジュール

<主力IP 刊行スケジュール>

2026年4月

- ・DREノベルス『汝、暗君を愛せよ3』

2026年5月

- ・DREコミックスF『婚約者が浮気相手と駆け落ち5』

<ドリコミ 刊行スケジュール>

2026年4月

- ・『このサキュバスなんか太い。1』
- ・『白井くんはしのびない1』

2026年5月

- ・『さよなら平成おじさん』

2026年6月

- ・『王国の鍵-Tale of the Missing Princess-』

↓ 好調な作品は
アニメ化等を検討

↑ アニメ放送タイミングで
関連出版物の売上増を狙う

<アニメ スケジュール>

2026年1月～

- ・『エリスの聖杯』
→ TBS系28局・BS11にて全国放送/各配信プラットフォームで配信中
- 時期未発表
- ・『ブレイド&バスタード』
 - ・『99回断罪されたループ令嬢』

※『エリスの聖杯』は他社からの移籍作品。DREノベルスより新装版を24年11月刊行

自社で育成したIPの収益化と、他社人気IPの魅力を引き出す収益化を、主にゲームとMDの領域で実施

収益化

IPの収益化ポートフォリオを
ゲーム以外に拡大することで、
自社IP・他社IPを幅広く収益化

収益化事業の位置付け

1件あたりの
収益規模

モバイル
ゲーム

MD

件数を増やせる

1件あたりの
投資金額

ゲーム：IPタイトルの開発・運用ノウハウを強みにIPをプロデュース



“Wizardry Variants Daphne”
(2024年10月～)

- DL数: 全世界300万DL突破
- セールスランキング最高9位
- 累計売上: 145億円超

“ONE PIECE トレジャークルーズ”
(2014年5月～)

株式会社バンダイナムコエンターテインメント配信

- DL数: 全世界1億DL突破
- セールスランキング最高1位

※そのほか、7タイトルを運用中

MD（マーチャндаイジング）：デジタルの強みと、リアルを融合したIPプロデュース

オンラインショップ



イベント開催



ポップアップ



事例：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 (2026年6月)	2025年 9月末	2026年 12月末	2026年 3月末	
ゲーム 事業	運用タイトル	モバイル端末向けを中心とした運用型タイトル	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 	11	11	9	
	発売タイトル	発売済みのインディーゲームタイトル	1 <ul style="list-style-type: none"> 『はらぺこミー』 	1	1	1	
	開発	本開発	リリースを視野に開発が進むインディーゲームタイトル	2 <ul style="list-style-type: none"> 『Tokyo Stories』（発売元：ハピネット） 『デモンズナイトフィーバー』（発売元：アークシステムワークス） 	2	2	2
		プロトタイプ	本開発以前の段階にあるタイトル（運用型、売切型）	複数 <ul style="list-style-type: none"> 複数プロジェクトを企画・プロト段階で検討中 →運用型：他社IP×既存タイトルのゲームエンジンを活用したタイトル等 →インディ：IP創出を目的に社外のクリエイターと連携して展開する小～中規模のタイトル等 	複数	複数	複数

※ 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

※ 2026年3月31日付の子会社譲渡に伴い、2026年3月末及び同年6月末時点の運用タイトル本数は譲渡前から2本減少（11本→9本）となっております。

2027年3月期 通期業績予想の概要

売上成長の継続を重視し、主力タイトルの利益を元に、IP育成への投資を実行

2027年3月期 通期業績予想				(参考)26年3月期
(単位：百万円)	通期予想	前期比	備考	通期実績(連結)
売上高	18,000	+2.6%	-	17,547
変動費	5,500	+2.0%	主に自社配信タイトルの支払手数料	5,391
固定費	11,500	▲2.1%	-	11,835
広告宣伝費	2,600	+10.9%	主に運用中ゲームの広告費	2,344
研究開発費	400	+340.0%	主にテクノロジー領域の研究開発	90
減価償却費	950	▲18.7%	主にゲーム事業のソフトウェア償却費	1,167
ゲーム開発費の資産への計上額※	▲1,300	+43.7%	主に運用中タイトルのアップデート費用	▲904
営業利益	1,000	+144.7%	-	408
営業利益率	5.6%	-	-	2.3%
EBITDA	1,950	+23.7%	EBITDA=営業利益+減価償却費	1,576
EBITDAマージン	10.8%	-	-	9.0%
経常利益	900	+182.2%	-	318
親会社株主に帰属する 当期純利益	600	+180.8%	-	213

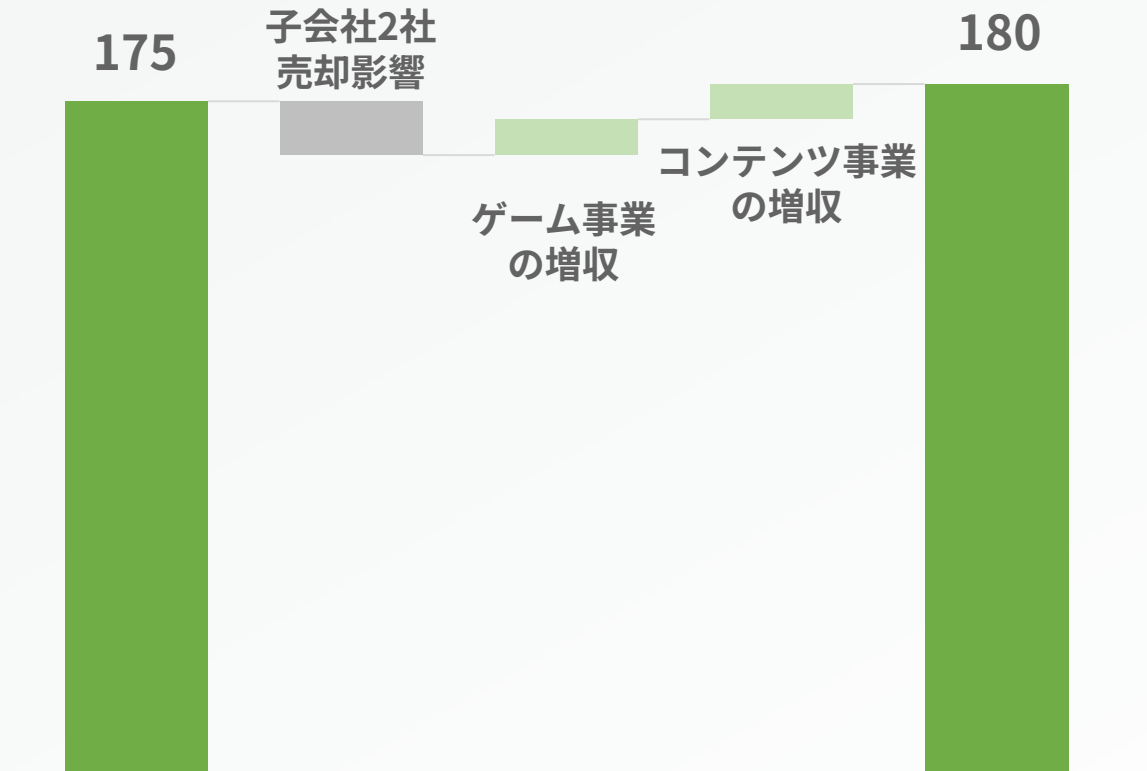
※ゲーム開発費の資産計上額：労務費・外注費等のゲーム開発費用を製造費用から控除して「ソフトウェア仮勘定」として資産に振り替える金額

2027年3月期 通期業績予想 前年度との比較

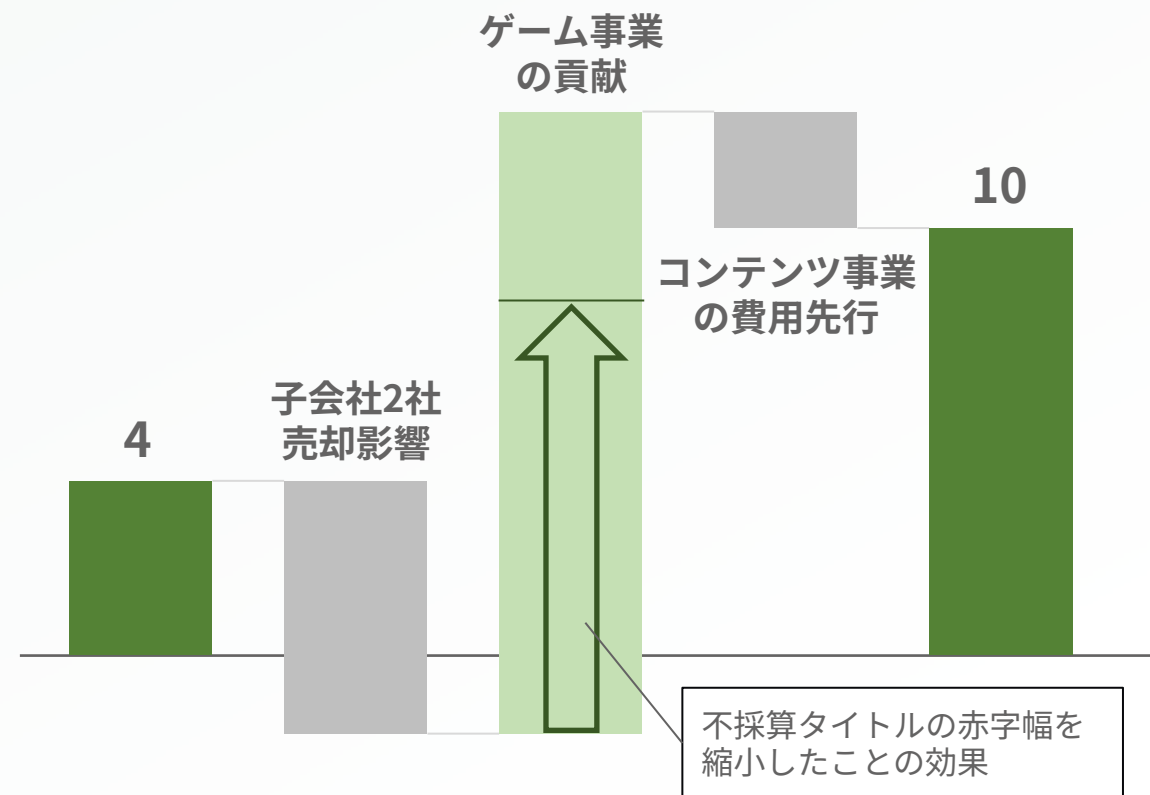
ゲーム事業は前期までの不採算タイトルの影響がなく収益性改善。コンテンツ事業は中期を見据え継続投資

売上高

(単位：億円)



営業利益



1. ドリコムについて

2. 各事業の市場環境、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年当社監査役。
2013年株式会社ジーニー 監査役。
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）。

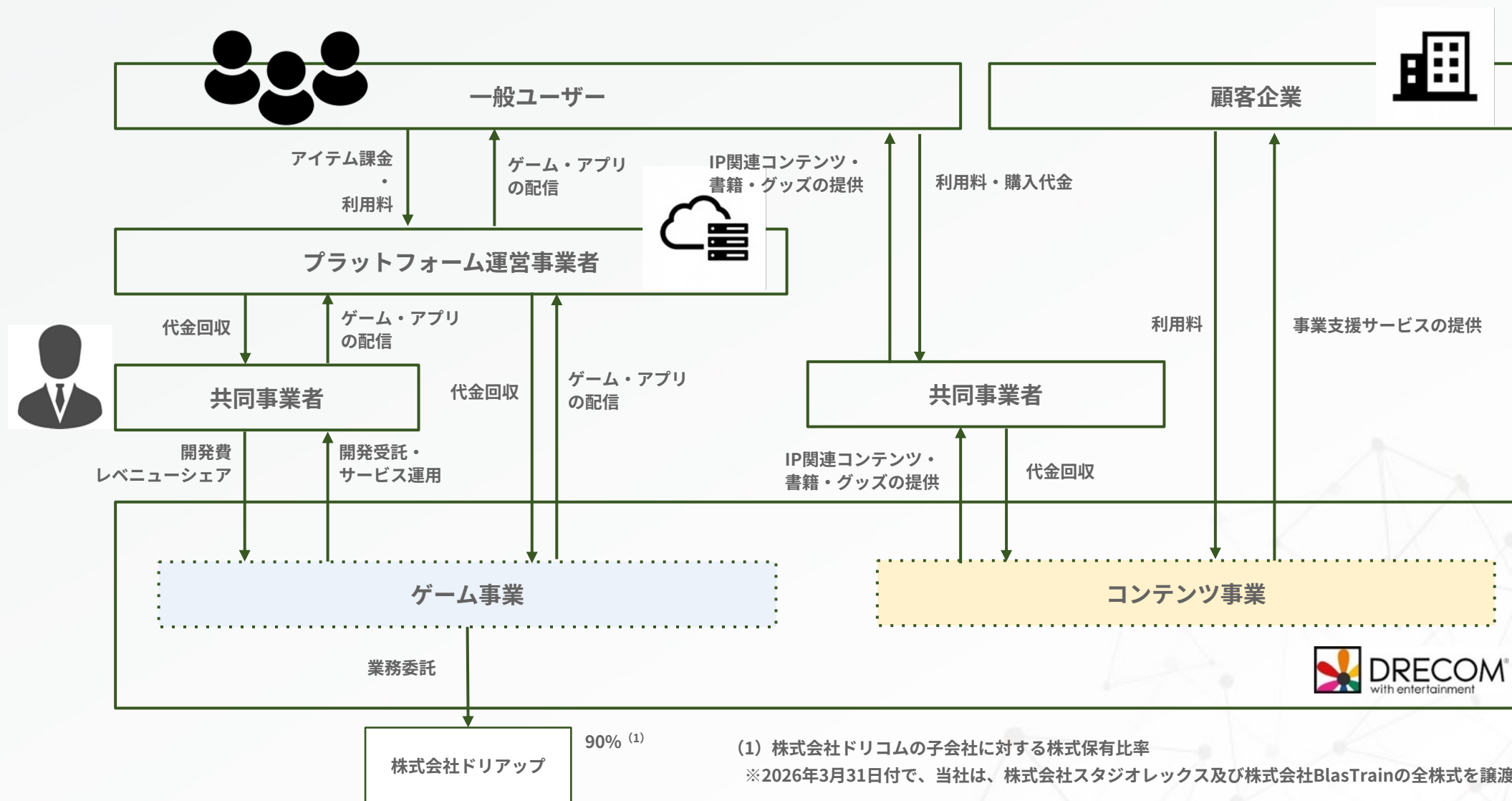
清水 勝彦
取締役 監査等委員

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）。

中山 淳雄
取締役 監査等委員（就任予定）※

2006年株式会社リクルートスタッフィング入社。
株式会社ディー・エヌ・エー、デロイトトーマツコンサルティング合同会社、株式会社バンダイナムコスタジオを経て、2016年株式会社ブシロード執行役員に就任。
2021年株式会社Re entertainment代表取締役社長（現任）。2022年株式会社Plott社外取締役（現任）。
2024年一般社団法人ライセンシングインターナショナルジャパン 理事（現任）。一般社団法人全日本テレビ番組製作社連盟 理事（現任）。
2026年日本大学芸術学部大学院 特任教授（現任）。
当社社外取締役（監査等委員）就任予定。

※2026年6月開催予定の第25期定時株主総会において、新たに監査等委員である取締役(社外取締役)として、中山淳雄氏の選任を付議する予定です。



90% (1)

(1) 株式会社ドリコムの子会社に対する株式保有比率

※2026年3月31日付で、当社は、株式会社スタジオレックス及び株式会社BlasTrainの全株式を譲渡

概要	詳細	対応策
<p>ゲームの企画、開発及び運営について</p>	<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。</p> <p>(顕在化の可能性：中、時期：中期、影響度：中)</p>	<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。</p>
<p>IPに焦点をあてた戦略について</p>	<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権を有する事業者。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>	<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。</p>
<p>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>	<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。</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>	<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。</p>

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>	<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。</p>
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>	<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。</p>
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>	<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。</p>
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>	<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。</p>

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。

※上記以外のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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

2026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

2026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。25期（2026年3月期）については年間23回、24期（2025年3月期）については年間25回取締役会を実施しております。

※2026年6月開催予定の第25期定時株主総会において、新たに監査等委員である取締役(社外取締役)として、中山淳雄氏の選任を付議する予定です。



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。