

2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社ドリコム
2026年7月29日



『魔物使いの娘』TVアニメ化決定！ドリコムメディア大賞初の映像化（2026年7月3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_2027031Q.pdf

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

2027年3月期第1四半期決算説明会の書き起こしノート付き説明資料です。

<決算説明会概要>

日時：2026年7月29日（水） 15:45～

登壇者：代表取締役社長 内藤裕紀

URL： <https://youtu.be/FdLEUoVDpEs>

以下、主な説明内容は次ページ以降のとおりです。なお、記載内容については、一部加筆・修正を行なっています。

本資料の要旨



2027年3月期 1Q実績

- ・ 主力2タイトルが好調。子会社2社の売却による影響を吸収し営利5.2億で着地
 - 『Wizardry Variants Daphne』の前同比+14%成長と、他社配信タイトルの周年施策が好調
 - 売上高 4,355百万円 (前同比 ▲2.5%) 営業利益 522百万円 (同 黒転) 経常利益 512百万円 (同) 純利益※1 323百万円(同)

2027年3月期 通期予想

- ・ 1Qは期初想定を上回る。2Q以降の事業状況を見極めるため、通期予想は据え置き
 - 『Wizardry Variants Daphne』は、2Qにコラボ施策、3Qに2周年施策を控える
 - 通期業績予想(変更無し)：売上高 18,000百万円、営業利益 1,000百万円、経常利益 900百万円、純利益※2 600百万円

中期的に 目指す姿 (～2031) の進捗

- ・ 「Wizardry」IPの拡大と、IP創出に向けた取り組みを進める
 - 「Wizardry」45周年：特設サイト開設を契機に、描き下ろしイラスト公開など新旧ファンを盛り上げる施策を展開
 - インディーゲームスタジオ『DRECOM CREATORS STUDIO』創設
 - 第4回ドリコムメディア大賞応募総数1万超え、第2回《大賞》受賞作品『魔物使いの娘』TVアニメ化決定

※1: 親会社株主に帰属する四半期純利益 ※2: 親会社株主に帰属する当期純利益

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

2

第1四半期は、主力タイトルが好調に推移しました。前期末に連結子会社2社を売却した影響が売上・利益にありましたが、それを吸収し、営業利益は5.2億円で着地しています。

主力の『Wizardry Variants Daphne』は前年同期比+14%の成長です。モバイルゲームタイトルとしては珍しく、前年を上回りながら成長を続けている状況です。

第1四半期は、前回の決算でお示した進捗イメージに対して、当社の想定を上回る着地となりました。一方で、7月30日から外部IPとのコラボレーション施策が始まること、第3四半期（10月）に2周年施策を控えていることなどから、通期業績予想には振れ幅があると考えており、通期予想は据え置きとしています。

中期的に目指す姿としては、『Wizardry Variants Daphne』だけでなく、「Wizardry」というIPそのものの経済規模を拡大する取り組みを進めていきます。今年は「Wizardry」45周年にあたりますので、特設サイトの開設を契機とした施策を展開していきます。

また、インディーゲームスタジオ『DRECOM CREATORS STUDIO』を創設しました。第4回ドリコムメディア大賞は応募総数が1万作品を超え、第2回《大賞》受賞作品である『魔物使いの娘』のTVアニメ化が決定しています。ドリコムメディア大賞から初めてアニメ化される作品が出てきたことを、嬉しく思っています。

1. 2027年3月期 第1四半期 業績概況

2. 2027年3月期 通期業績予想

3. 中期的に目指す姿（～2031）

4. Appendix

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

3

まず、2027年3月期第1四半期の業績概況です。

2027年3月期 1Q 業績サマリー



主力2タイトルの周年施策が好調。子会社2社の売却による影響を吸収し営利5.2億で着地

2027年3月期		2026年3月期			
(単位：百万円)	1Q (4-6月)	1Q (4-6月)	YoY	4Q (1-3月)	QoQ
売上高	4,355	4,466	▲111	4,246	+108
営業利益	522	▲81	+604	311	+211
営業利益率	12.0%	-	-	7.3%	-
EBITDA ※	786	347	+439	578	+208
EBITDAマージン	18.1%	7.8%	-	13.6%	-
経常利益	512	▲107	+619	278	+233
親会社株主に帰属する 四半期純利益又は 四半期純損失 (▲)	323	▲1,799	+2,122	1,955	▲1,631

※：EBITDA＝営業利益＋減価償却費

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

第1四半期の業績サマリーです。

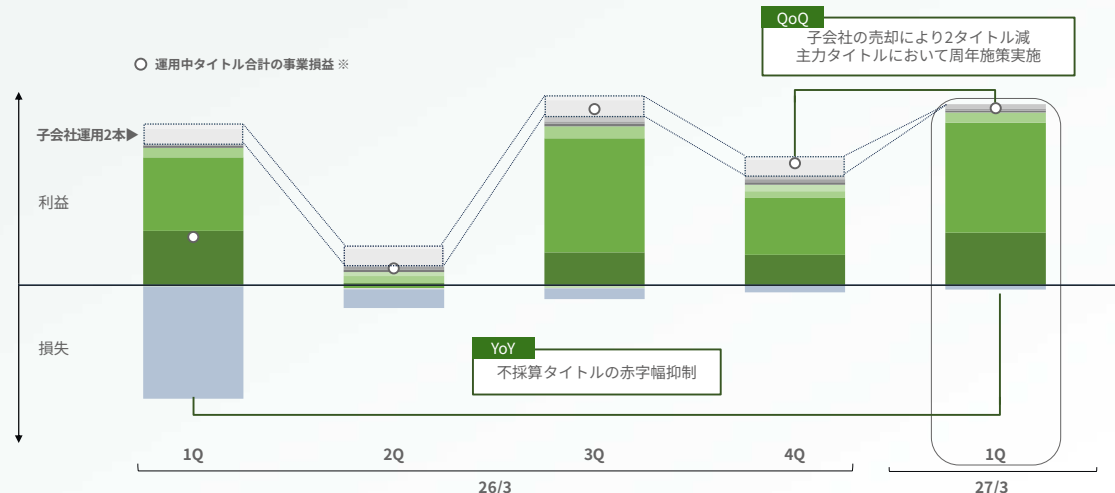
連結子会社2社の売却による減収影響を吸収する形で着地しています。

当社では営業利益率の目標水準を15%と置いていますが、利益率の改善が徐々に進み、今回は12.0%となりました。今後もまだ改善の余地があると考えており、15%の水準に戻していきたいと考えています。

2027年3月期 1Q 業績サマリー：運用中ゲームタイトルの損益



前1Q比では、不採算タイトルの赤字幅抑制と『Wizardry Variants Daphne』の成長により利益改善



※2025年4月～2026年6月の運用タイトル。2026年3月期は11本、27年3月期は9本。「ブロックチェーンゲーム」は含まず。

※売上高につきましてはHP掲載のファクトシートをご覧ください。 https://drecom.co.jp/ir/factsheet_2027031Q.pdf

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

5

運用中のゲームタイトルの事業損益です。

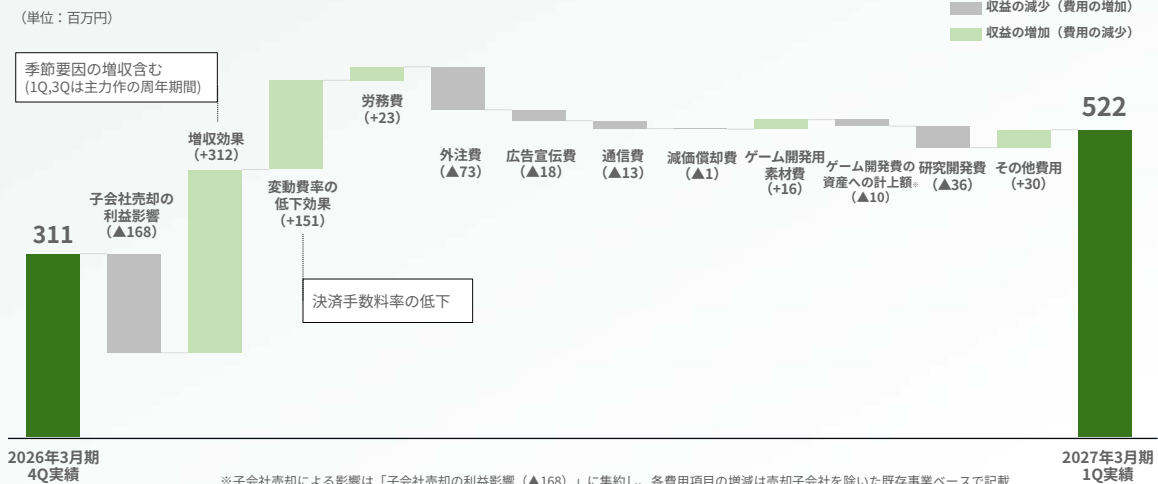
不採算タイトルの赤字幅の抑制と、伸びるタイトルを伸ばす取り組みにより、全体として安定した数値が出る状況になってきていることが、グラフからもご覧いただくと考えています。

今後は、新規タイトルに依存せず、運用中のタイトルだけでも売上を伸ばしながら、中期では新規タイトルも出すことで、モバイルゲームとしての売上規模自体を着実に増やしていきたいと考えています。あわせて利益率の改善も進めながら、安定した利益を出していきます。

2027年3月期 1Q 営業利益 前四半期差異



前4Q比では、周年施策による増収と決済手数料率の低下を主因として増益



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

6

前四半期差異です。

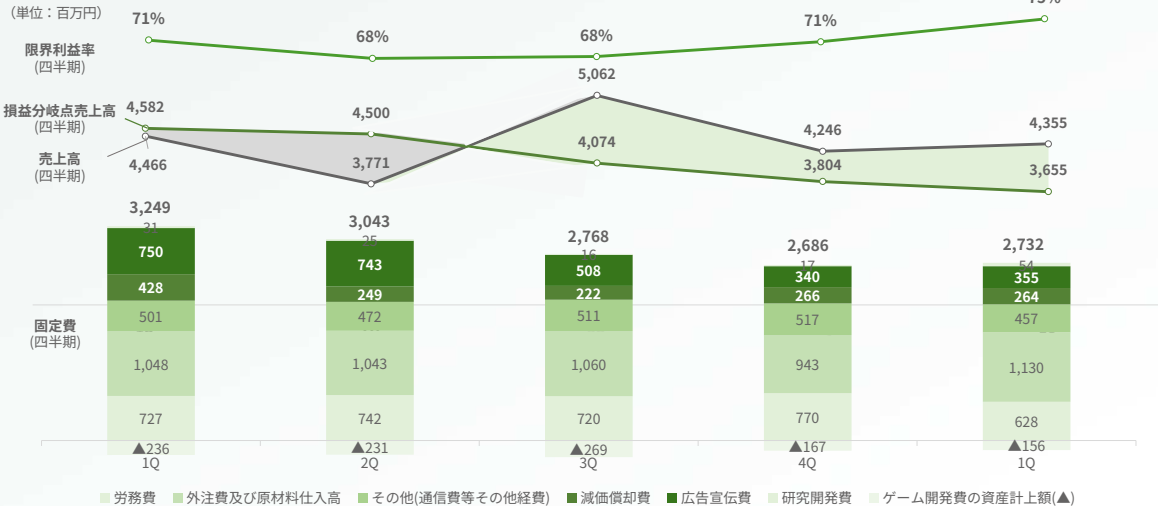
増収効果が子会社売却の利益影響を上回っていることに加え、外部決済の利用が増えたことで決済手数料率が低下し、変動費率の低下として大きく効いています。

外部決済の利用は着実に増えています。大きな商材やイベントがあるタイミングで初めて外部決済を使っていただき、その後も継続してお使いいただくケースが多いため、7月30日からのイベントなどを契機に、外部決済の利用はもう一段、二段と進んでいくのではないかと考えています。

2027年3月期 1Q 損益分岐点売上高・限界利益率・固定費の推移



採算性向上が継続



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

7

損益分岐点売上高と固定費の推移です。

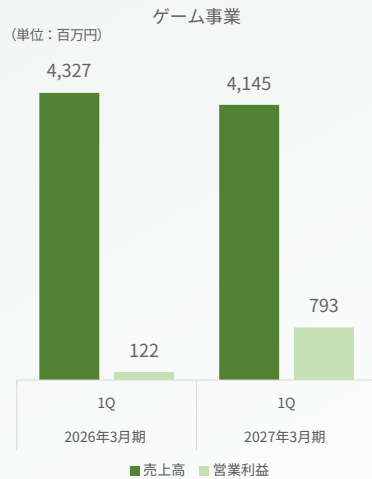
外部決済の利用に加え、固定費を抑制しながら運営していくこと、また後ほど説明するAIの活用によって、同じ人員数でもアウトプットの量とスピードが増えていくことで、損益分岐点売上高を下げていけると考えています。トレンドでご覧いただける通り、採算性の向上は継続している状況です。

今後も、外部決済を含めた利用率の向上と、社内でのAI活用を含めた効率化により、採算性はもう一段、二段と上げていけるのではないかと考えています。

2027年3月期 1Q 事業概況 ゲーム事業セグメント



不採算タイトルの改善と主力タイトルの伸長によりセグメント利益は増加



※2026年3月期1Qは売却子会社を含む連結ベース

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

事業概況

運用モバイル

- 『Wizardry Variants Daphne』が前年同期比で+14%
 - 売上: 3Q 21.6億円 → 4Q 24.8億円 → 1Q 23.0億円 → 2Q 20.5億円 → 3Q 30.8億円※ → 4Q 23.1億円※ → 1Q 26.2億円
 - 配信地域の拡大やメディアミックス展開が4月の1.5周年施策で結実
 - 決済手段の多様化も実施
- 不採算タイトルの赤字幅抑制
- 他社配信: 12周年を迎えたIPタイトルの周年施策が好調
- (補足)子会社売却に伴い、自社配信タイトル2本分が減収
 - 子会社タイトルの売上貢献は、前期通期 13億円、前1Q 3.2億円

売切 PC・コンソール

- IP創出を目的にインディーゲームスタジオの取り組みを開始
 - 事業立ち上げフェーズ、研究開発投資として費用先行

※売上高の資料記載について会計基準に統一し、3Q 29.7億円、4Q 24.4億円から修正いたしました

8

ゲーム事業セグメントです。

売上高は前年同期から減少しているように見えますが、これは売却した連結子会社の影響によるもので、その影響を除くと増収となっています。

特に『Wizardry Variants Daphne』は前年同期比+14%です。通常、こうしたモバイルゲームタイトルはリリースから1年程度で減収トレンドに入ることが多いのですが、「Wizardry」というIP全体を盛り上げていくことによる恩恵が最も出ているのが、『Wizardry Variants Daphne』だと考えています。

あわせて、不採算タイトルの赤字幅の抑制や、他社IPを活用したタイトルの周年施策が好調だったこともあり、売却した子会社タイトルの売上貢献（前期通期13億円、前第1四半期3.2億円）を吸収してカバーできている状況です。

また、これまでも取り組んできたインディーゲームでのIP創出について、『DRECOM CREATORS STUDIO』という形で事業としての取り組みを本格的にスタートしています。こちらはまだ立ち上げフェーズであり、費用が先行する状況です。

『Wizardry Variants Daphne』

1Q：1.5周年



1.5周年を迎えた26年4-6月の売上は、
前年同期比+14%の26.2億円と成長中

2Q：『ファイナルファンタジーXI』 コラボ



7月下旬からは初の外部IPコラボ。
更なる成長に向け、積極的な広告投資を実施予定

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

9

『Wizardry Variants Daphne』です。

第1四半期は1.5周年を迎え、前年同期比+14%と良い結果となりました。

7月30日からは『ファイナルファンタジーXI』とのコラボレーションを実施します。コラボレーション自体が初めてではありませんが、社外のIPとのコラボレーションは初めてとなります。

今回のコラボレーションには、会社としてもタイトルとしても、大きな実験の要素が2つあります。1つは、「Wizardry」とは異なるIPとのコラボレーションによって、『Wizardry Variants Daphne』のユーザーベース自体が増えるのか、新規のユーザーに入ってもらい遊び続けていただけるのか、という点です。インストール数やDAU・MAUの増加にどれくらいつながるのかを見ています。

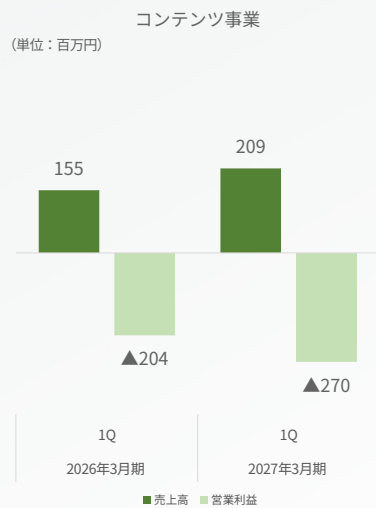
もう1つは広告です。これまでは、デジタルマーケティングを中心とした獲得ベースの広告出稿が毎月多い状況でしたが、今回はそれだけでなく、大型の広告プロモーションを連動して実施していきます。認知系の広告にどの程度の効果があるのかも、実験として取り組みます。

この2つの実験次第で、今後どれくらい『Wizardry Variants Daphne』を伸ばしていけるかの手応えが見えてくると考えています。コラボレーション期間は約1ヶ月です。新しい遊びの体験をユーザーの皆様にお届けすることも含めて、楽しみにしています。

2027年3月期 1Q 事業概況 コンテンツ事業セグメント



刊行点数の増加により増収。IP創出の母数拡大に向けた費用が先行し、損失幅は拡大



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

事業概況

出版・アニメ事業

- 1Qは14点（コミック10点、ノベル4点）を刊行
 - 前1Qの10点（コミック4点、ノベル6点）と比較し、コミックを中心に増加
 - 編集体制を強化し、オリジナルコミックを含め刊行点数が増加
- 新シリーズの刊行が多く、費用が先行
 - 1Qはコミック7点、ノベル2点の新シリーズを刊行
 - 新シリーズは刊行時に制作費が先行、収益化には一定の期間を要する
- 既刊の人気シリーズが収益を下支え
 - 『婚約者が浮気相手と駆け落ち』はコミックス第5巻を26年5月に刊行し、シリーズ累計100万部を突破

その他

- MD(マーチャンダイジング)：他社IPを中心にグッズの企画、販売を実施
- テクノロジー活用：ウォーキングポイントアプリを運用

コンテンツ事業セグメントです。

引き続き投資セグメントと位置づけ、ノベル・コミックの刊行点数を増やしています。編集体制を強化しながら刊行点数を増やしていくフェーズです。

あわせて、コミックの中から1つでも多くアニメ化するタイトル、今後はアニメだけでなく映像化していくタイトルも含めて、増やしていきたいと考えています。

出版事業は、カタログがどれだけ増えるかが今後の成長トレンドと利益率の改善に非常に重要です。『婚約者が浮気相手と駆け落ち』が、コミックス第5巻の刊行によりシリーズ累計100万部を突破しました。こうしたタイトルが何本か増えることで、下支えが増えるようにしていきたいと考えています。

その他として、MD（マーチャンダイジング）事業では、他社IPを中心にグッズの企画・販売が徐々に増えています。テクノロジー活用としては、当社のテクノロジーを用いたウォーキングポイントアプリの運用を行っています。

1. 2027年3月期 第1四半期 業績概況
2. 2027年3月期 通期業績予想
3. 中期的に目指す姿（～2031）
4. Appendix

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

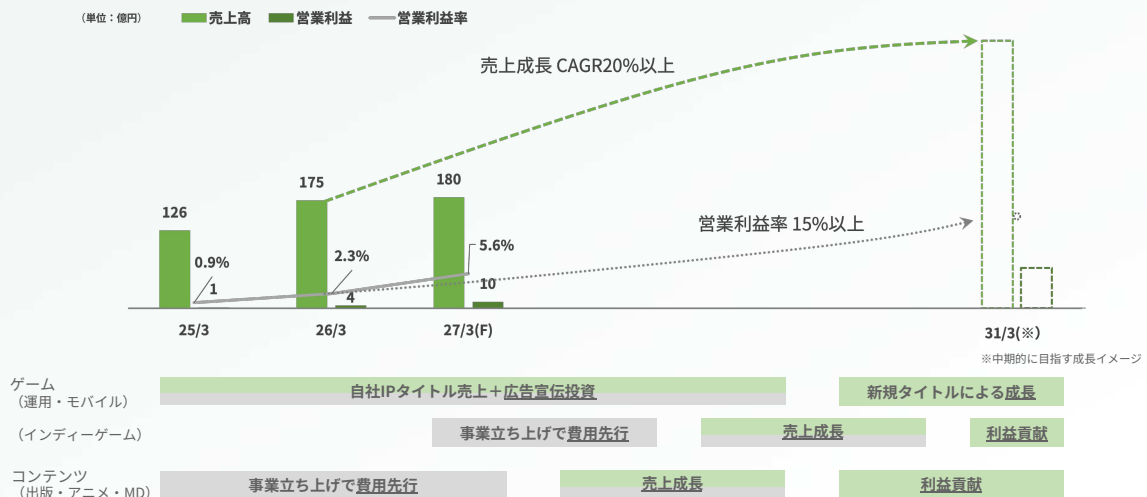
11

次に、2027年3月期の通期業績予想です。

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



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

12

中期的に目指す成長と、2027年3月期の進捗イメージです。

これまでは、新規のモバイルゲームタイトルが出るか出ないかが売上に大きく影響していました。今後も一定は大きい部分ではありますが、それ以外の領域も含めて、持続的に、ある程度安定した売上成長を目指していきたいと考えています。

また、利益率については、安定して15%程度の水準を出していくことを、中期5カ年の中で早期に達成したい数字として掲げています。利益率を改善しつつ、適切な投資は引き続き行っていく事業構造を目指して進めています。

2027年3月期 通期業績予想の概要と進捗



1Qは主力2タイトルが好調で想定を上回る。2Q以降の事業状況を見極めるため、通期予想は据え置き

2027年3月期 通期業績予想					(参考) 26年3月期
(単位: 百万円)	1Q (4-6月) 実績	進捗率	通期予想	備考	通期実績(連結)
売上高	4,355	24.2%	18,000	-	17,547
変動費	1,099	20.0%	5,500	主に自社配信タイトルの支払手数料	5,391
固定費	2,732	23.8%	11,500	-	11,747
広告宣伝費	355	13.7%	2,600	主に運用中ゲームの広告費 2Q以降に増加予定	2,344
研究開発費	54	13.5%	400	テクノロジー領域及び インディーゲーム領域の研究開発	90
減価償却費	264	27.8%	950	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	▲156	12.0%	▲1,300	主に運用中タイトルの アップデート費用	▲904
営業利益	522	52.3%	1,000	-	408
営業利益率	12.0%	-	5.6%	-	2.3%
EBITDA	786	40.4%	1,950	EBITDA=営業利益+減価償却費	1,576
EBITDAマージン	18.1%	-	10.8%	-	9.0%
経常利益	512	56.9%	900	-	318
親会社株主に帰属する 当期純利益	323	53.9%	600	-	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

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

13

通期業績予想と進捗状況です。

売上高は概ね4分の1程度、営業利益は半分程度の進捗となっています。

第2四半期はコラボレーション施策で広告宣伝費を多く使う予定のため、利益率で見ると第1四半期より下がると想定しています。一方で、そこで入っていただいたユーザーが第3四半期の2周年施策に残っていく形で、今後の全体のベースを積み上げていくことを期待しており、第2四半期は広告先行という前提で数字を作っています。

通期予想の見直しについては、今回のコラボレーションの結果と、第3四半期の周年施策の状況のある程度見たうえで、修正が必要であれば修正することを考えています。

2027年3月期 2Q進捗イメージ



2Qは『Wizardry Variants Daphne』にて他社IPコラボ実施、「Wizardry」認知の拡大へ広告宣伝を強化



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

14

いまお話しした内容を図で示したものです。

売上高は、コラボレーション施策なども含めて、第2四半期までで通期の半分以上に到達すると見込んでいます。一方で、第2四半期は広告宣伝費が先行するため、利益率は少し低い形を想定して数字を組んでいます。

このコラボレーションによってどの程度の効果が出るかは、当社自身も見通しづらい部分がありますので、一定の予測を置いて数値を組んでいます。

1. 2027年3月期 第1四半期 業績概況
2. 2027年3月期 通期業績予想
3. 中期的に目指す姿（～2031）
4. Appendix

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

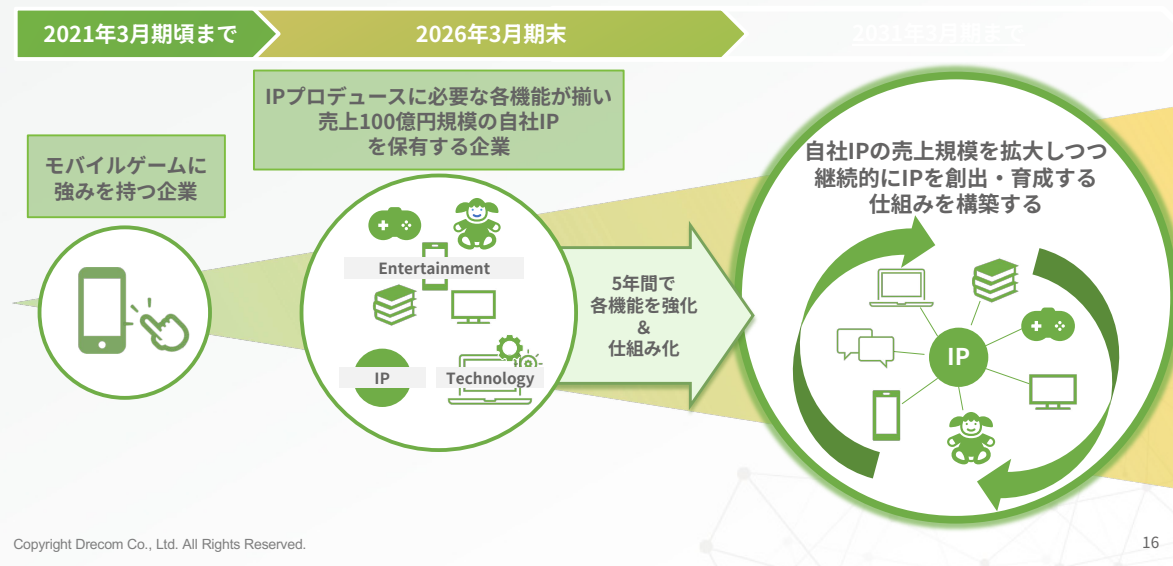
15

最後に、中期的に目指す姿です。

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



前回の決算からお話ししている内容です。

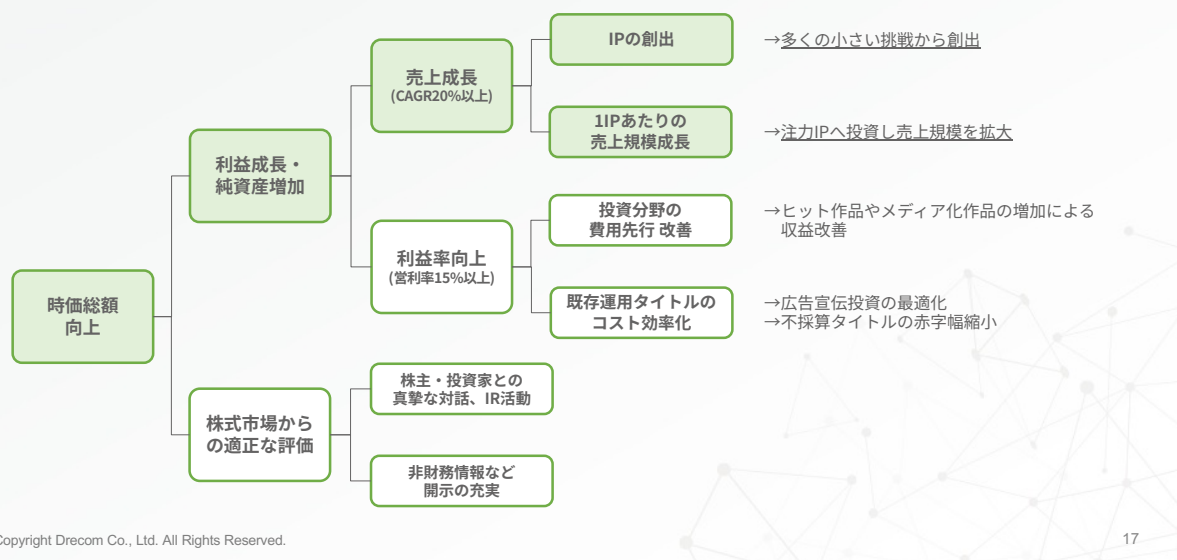
過去5年は、事業ドメインをIPプロデュースに必要な領域へ広げてきたことと、「Wizardry」というIPをまず先行して100億円規模に持っていくことができた5年間でした。次は、IPをより多く創出し、創出したものを育成する、というサイクルを回していくフェーズに、やっと入ってこれたと考えています。

これまで当社がIPを産む領域はノベル・コミックの出版部門だけでしたが、インディゲームという形で、次のIP創出の手を打ち始めています。今後も、IP創出の機会があるメディアは積極的に立ち上げながら、創出を早く、育成を早くしていくサイクルを回していきたいと考えています。

中期的に目指す成長におけるKPI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



KPIのイメージです。

時価総額を起点に置いたとき、利益成長・純資産増加があり、それを分解すると売上成長と利益率向上になります。特に、新規モバイルゲームタイトルのリリースに依存しない安定した売上成長をどう実現するかが、この数年の重要なテーマになると考えています。

その売上成長をさらに分解すると、自分たちからIPが生まれ、コンテンツが生まれ、それが育っていくことが非常に大きいと認識していますので、売上成長の因数分解を「IPの創出」と「1IPあたりの売上規模成長」としています。

利益率向上については、売上成長を実現していく中で15%、さらにもう一段引き上げることもできていると考えています。投資分野が投資フェーズを終えて利益改善していくことと、日々のコスト効率化により改善できていると考えています。

また、株主・投資家の皆様との真摯な対話やIR活動の強化、非財務情報を含む開示の充実も重要なテーマと考えており、取り組んでいきます。

中期的に目指す成長におけるKPI -IPの創出 作品数-



領域	項目	累計数値の進捗			27/3 期末目標
		26/3 期末	→	27/3 1Q末	
インディーゲーム	発売済本数	1本	+0本	1本	3本
	開発中本数	2本	+0本	2本	5本
	(参考) 投資金額		+39百万円		+295百万円
ノベル	シリーズ作品数 =1巻目刊行点数	51シリーズ	+2シリーズ	53シリーズ	74シリーズ
	(参考) 投資金額		+18百万円		+119百万円
コミック	シリーズ作品数 =1巻目刊行点数	23シリーズ	+7シリーズ	30シリーズ	52シリーズ
	(参考) 投資金額		+61百万円		+490百万円

※インディーゲームには小〜中規模で開発するまたは社外クリエイターと協働する売切型PC・コンソール向けタイトルを含む
 ※インディーゲームの投資金額は研究開発費、ノベル・コミックの投資金額は続刊含む刊行の製造費用（仕掛品計上額）

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

18

今回から、この表を掲載しています。

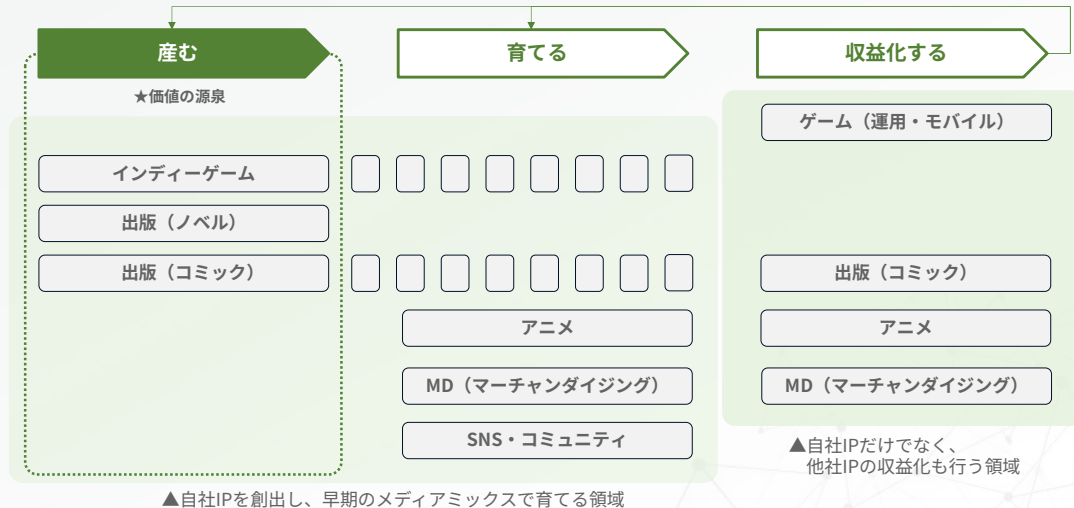
会社としてどのジャンルにどのような投資をして、どのような成果があるのかを、ある程度定量的に見えるようにしたいという意図です。IP創出のジャンルとして取り組んでいるインディーゲーム・ノベル・コミックについて、現在のカatalog数と、今期中にどこまで増やしていきたいかという数字、そしてそれに対する投資金額と投資金額の想定を掲載しています。

毎四半期このように開示することで、投資がどのように進捗しているのかをご覧いただけるようにし、将来的には、たとえば年間の経済規模が10億円のIPが何本生まれたか、といった形で、コンテンツごとの経済規模で会社の価値をご説明できるように切り替えていきたいと考えています。

IPバリューチェーンと当社の事業ポートフォリオ



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



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

19

IPバリューチェーンと当社の事業ポートフォリオです。

「産む」という役割には現在3つの領域を置いています。3つ目、4つ目といった領域も検討しながら、産むところを会社としての一番の強みにしていきたいと考えています。

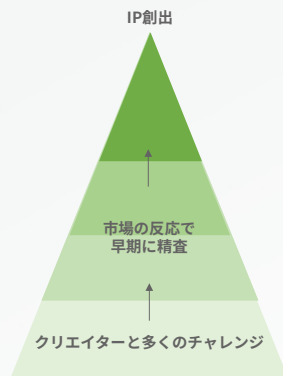
国の政策も含めてコンテンツ産業自体を伸ばしていくという追い風がある中で、「産む」ところはリスクが高いため、IPをどう伸ばすかという領域に多くの企業が参入し、そこが大きくなっていくと見ています。一方で中長期的に見れば、「産む」力を持っている会社の強みは一段、二段と上がっていくと当社は仮説を立てていますので、この部分をより強化していきます。もちろん、産んだものを自分たちで投資して育て、収益化するというラインにも載せていきたいと考えています。

IPバリューチェーン：創出について



主にゲームと出版の領域から、多くの小さいチャレンジでIPを産む

産む



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

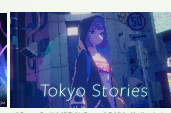
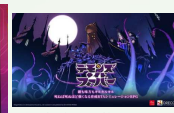
ゲーム：インディーゲームからIP創出

“はらぺこミーム” (2025年6月)



- 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

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)



独立した開発者、世界中のファンと協力して、IPを生み出す。

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)



- 「このライトノベルがすごい! 2026」にて、部門1位を獲得

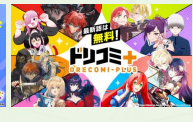
小説コンテスト



オリジナルコミックレーベル



WEBマンガサイト



- 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

IPの創出についてです。

ゲームの領域では、インディーゲームからのIP創出に取り組めます。自社の開発体制で取り組んできた『デモンズナイトフィーバー』『Tokyo Stories』だけでなく、社外のインディーゲームクリエイターと協働してコンテンツを作っていくインディーゲームスタジオの立ち上げを、この5月に発表しました。

コミック・ノベルの領域では、『汝、暗君を愛せよ』が「このライトノベルがすごい! 2026」で部門1位を獲得しました。また、小説コンテストには1万作品規模の応募が集まるなど、IPが生まれるサイクル自体を構築している最中です。

創出の進捗：インディーゲームスタジオ



自社開発だけでなく、社外のクリエイターと協働し、スピード感を持って数多く挑戦



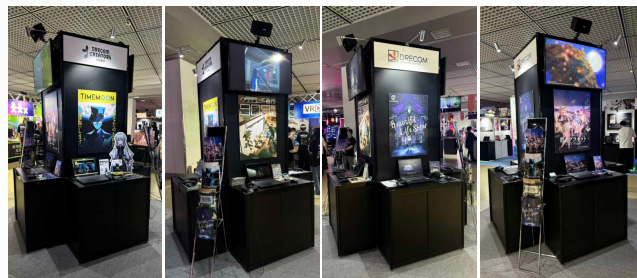
インディーゲームスタジオ新設

- ・ 5月に設立を発表し、作品の募集を開始
- ・ 開発から長期的なIP展開まで一貫支援



イベント「Bitsummit」出展

- ・ 5月下旬に京都で行われた「Bitsummit」に出展
- ・ 当社が支援しているタイトル4作品の試遊コーナーを設置



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

21

『DRECOM CREATORS STUDIO』です。

5月下旬に京都で行われた「BitSummit」への出展のタイミングで発表しました。すでに多くのクリエイターとのコミュニケーションが順調に進んでおり、早い段階から一緒にタイトルをリリースしていけるのではないかと考えています。

インディーゲームのクリエイターから見た当社の魅力は、3点あると考えています。1点目は、生まれた作品を早期にメディアミックスしていける事業構造があること、すなわち漫画化・アニメ化・実写化などにつなげられることです。2点目は、ゲーム開発のノウハウをもとに開発支援ができることです。いずれか一方を持つ会社がインディーゲームのパブリッシャーとして参入しているケースは多いのですが、両方を持つ会社は多くありません。3点目として、マーケティングの支援や、場合によっては資金の支援も行えます。この3つを会社としての強みとして、さまざまなクリエイターとともにコンテンツを産み出していきたいと考えています。

創出の進捗：開発中のPC・コンソール向けゲームタイトル



IP創出を目指す取り組みとして、2タイトル進捗中

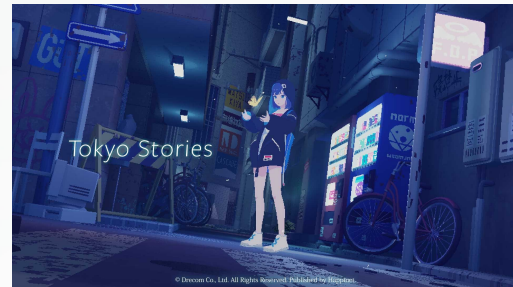


『デモンズナイトフィーバー』

・パブリッシングを担当するアークシステムワークス株式会社より6月に詳細情報発表、新PV公開

発売時期：2026年発売予定
プラットフォーム：PlayStation®5、Nintendo Switch™、Steam®

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.



『Tokyo Stories』

- ・株式会社ハピネットのゲームレーベル「Happinet Indie Collection」のタイトルとしてパブリッシュされることが決定
- ・5月下旬に京都で行われた「BitSummit」に出展
最新版デモの試遊コーナー、作品の世界観が楽しめる企画を実施
- ・6月下旬に中国で行われた「G-FUSION GAME FEST 深圳」にも出展

当社が開発しているタイトルです。

『デモンズナイトフィーバー』は2026年発売予定で、プラットフォームはPlayStation®5、Nintendo Switch™、Steam®を想定しています。パブリッシングはアークシステムワークス株式会社が担当します。

『Tokyo Stories』は、先日、株式会社ハピネットからのパブリッシングが決定したことをリリースしました。手応えを感じており、なるべく早くリリースしていきたいと考えています。

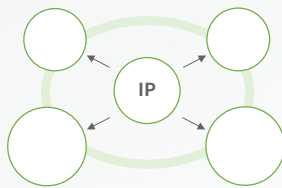
IPバリューチェーン：育成について



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



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



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

23

IPの育成についてです。

ゲーム化やゲームのカタログを増やしていくことに加え、ノベル・コミックの延長としてのアニメ化に取り組んでいます。ユーザーによって接するメディアは異なりますので、複数のメディアで多角的に展開するほうが、より多くのユーザーにリーチできます。

特にSteamやアニメの配信など、グローバルにリーチしやすいプラットフォームが整っていますので、そうしたプラットフォームに載せられるコンテンツを優先することで、海外のユーザーへのリーチが増え、海外売上の増加と、IPの海外ファンの拡大につながれると考えており、優先的に取り組んでいます。

育成の進捗：「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



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

当社の「Wizardry」関連売上高



※「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

24

「Wizardry」については、前回の決算でお話しした通り、関連売上高が100億円を超える経済規模になってきました。ここからさらに経済規模を拡大していくために、『Wizardry Variants Daphne』だけでなく、売り切り型ゲームのカタログを増やすことや、メディアミックスを増やしていくことに取り組んでいきます。

経済規模が拡大すると、中核である『Wizardry Variants Daphne』の売上自体も増えていく、という良いスパイラルが回るようにしていきたいと考えています。

育成の進捗：「Wizardry」ロードマップ



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

25

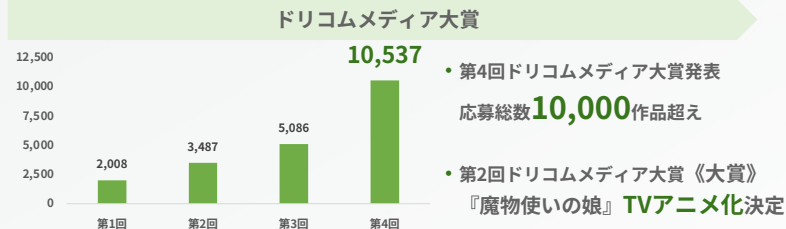
「Wizardry」のロードマップです。

今年は、7月30日からのコラボレーション施策や45周年の施策があり、アニメについても来年からの放送を発表しています。アニメ化によって、これまで接点のなかった方に触れていただくチャンスができると考えていますので、こうした取り組みを増やしながら、ユーザーへのリーチと経済規模を拡大していきたいと考えています。

創出～育成の進捗：ドリコムメディア大賞作品 TVアニメ化



応募総数が10,000作品以上となった第4回ドリコムメディア大賞発表、受賞作品の中から初のTVアニメ化



アニメ



(放送時期未発表)
『魔物使いの娘』TVアニメ化決定

ノベル



2024年10月
『魔物使いの娘』発売



2026年7月
『魔物使いの娘3』発売

コミック



2026年9月～
『魔物使いの娘』コミカライズ連載開始

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

26

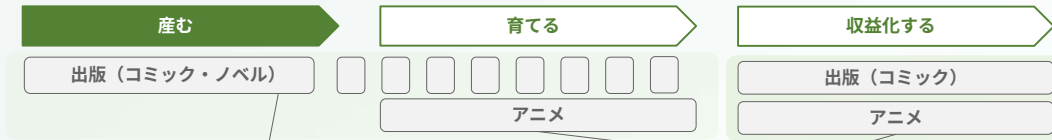
IPの創出から育成にかけての進捗です。

ドリコムメディア大賞は応募総数が1万作品を超え、受賞作品の中から初めてTVアニメ化できる作品を発表することができました。アニメ化のタイミングでノベルやコミックを読んでいただく方がまた増えていく、という良いスパイラルが回るようにしていきたいと考えており、メディア大賞からアニメ化される作品が出てきたことを、大変嬉しく思っています。

創出～育成の進捗：出版・アニメ事業領域



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

シリーズ作品数
(26年6月時点)

コミック：
30シリーズ

ノベル：
53シリーズ

- ・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』



アニメビジネス推進によるIP認知拡大及び収益の確保

アニメ：

自社原作 4作品 / 他社原作 2作品

- ・自社原作：1作品アニメ放送済、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』1期、2期 (原作SQEX/ノベル)

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

27

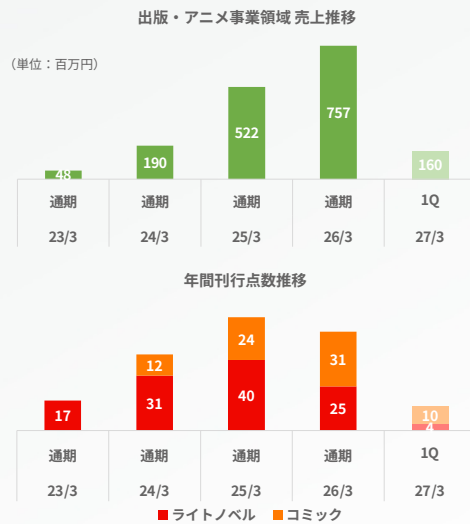
「産む」ところにコミック・ノベル、「育てる」ところにアニメを置き、これを一気通貫で行っていくことを自社の強みとしながら、今後も作品を増やしていきたいと考えています。

創出～育成の進捗：出版・アニメ事業領域



アニメ化の新たな源泉となるオリジナルコミック「ドリコミ」刊行開始

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7月
・DREノベルス『魔物使いの娘3』
- 2026年9月
・DREノベルス『汝、暗君を愛せよ4』

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>

- 放送済
・『エリスの聖杯』
- 2027年予定
・『ブレイド&バスタード』
- 時期未発表
・『99回断罪されたループ令嬢』
・『魔物使いの娘』

※『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

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

28

作品の刊行状況です。

自社でWEBマンガのメディアを立ち上げ、それに伴って、ノベル原作ではないオリジナルコミックの刊行も開始しました。今後さらに刊行点数を増やしていきたいと考えています。

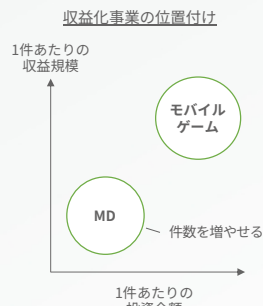
IPバリューチェーン：収益化について



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



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

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: 170億円超

“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（マーチャンダイジング）：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



29

収益化についてです。

モバイルゲームだけでなく、MD（マーチャンダイジング）も収益化の一部と位置づけ、件数を着実に増やしていきます。

中期成長の実現に向けて：AIを前提とした組織への転換



エンタメ・コンテンツ企業として、AIを前提に組織を作り替えることを強みに、成長加速を目指す

人にしかできない「意思決定」や「クリエイティブな仕事」の量と質を向上し、成長加速

意思決定に集中し、産み出すスピードを高める。

調査・分析・整理をAIが担い、人は意思決定と判断に時間を使う。開発・企画・意思決定のスピードを引き上げる

クリエイティブに集中し、より良いコンテンツを産む。

AIがクリエイターをサポートする。周辺業務を効率化することで、クリエイターが創造に集中できる

AIを活かせる人材の採用を強化し、より多くの成果を目指す。

1人で10の成果を出せるようになった時、人数を減らすのではなく、10人で100の成果、100人で1,000の成果を目指す

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

30

中期成長の実現に向けた、AIを前提とした組織への転換です。

資料の終盤の1枚ではありますが、いま私自身が最も頭と時間を使っているのが、この部分です。

ここ数ヶ月のAIの発展が当社の組織全体に与える影響がとても大きくなっており、会社全体をAIベースで経営できるように作り替えることを行っています。

そこで目指していることの1つはサービスの開発ですが、まず、意思決定のスピードが圧倒的に速くなることを体感しています。これこそが、会社の経営スピードが速くなる一番の根幹だと考えています。

なぜ意思決定が速くなるかというと、たとえば私自身が仮説検証を思いついたとして、担当者に依頼し、1週間後に最初の資料やデータが上がってきて、別の視点でもう一度検証してほしいと戻す、といったやり取りにこそ、意思決定の時間がかかっているためです。現在、社内のさまざまなデータをAIが使いやすい形にクレンジングしている最中で、それによって自分自身でAIを使い、そのまま仮説検証を回しやすくなります。このやり取りの回数を大きく減らすことで、意思決定が非常に速くなることを体感していますし、今後さらに速くなっていくと考えています。

(30 ページのつづき)

クリエイティブな仕事におけるAIの活用は難易度が高く、まだセンシティブな部分もありますが、その裏側となる開発の工程全般、たとえば仕様を考えて決めていくこと、コーディング、QA、デバッグなど、クリエイティブではない仕事は非常に多くあります。こうした領域では、AIの活用が現実的になってきています。成長を加速する、スピードを上げるということを第一優先に、会社全体をAIネイティブに作り替えることに取り組んでいます。

それによって、資料に記載の通り、意思決定のスピードが上がることや、クリエイティブに集中できる環境をつくり、それ以外の仕事をなるべく自動化していくことで、よりスピーディに、より良いコンテンツを産み出していけると考えています。

AI活用の基盤は、ツールだけでなく人の育成もでき始めていますので、今後は採用を強化し、1人あたりの成果を何倍かにしていきたいと考えています。

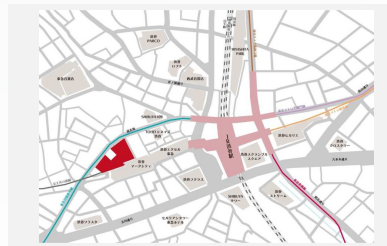
スピードが上がると、リリースされる新規コンテンツの数も増えますし、運用中のゲームにおいても提供できるイベントの数が増えることで、ユーザーに楽しんでもいただく機会が増えます。スピードを重視することで、生まれてくるものの質と量が高まると考えています。

中期成長の実現に向けて：オフィス移転の計画について



IPプロデュース企業への転換に伴い日本のエンタメの中心地の1つである渋谷への移転計画を進行中

目的	- 日本のエンタメの中心地である「渋谷」にオフィスを置き、社内外の人・モノ・情報が出会い、交流する場とすることで、新しい発明を産み続けることを目指す - リモート勤務は継続、床面積を半分程度に縮小し、出社時のコミュニケーション密度を上げる		
移転時期	移転先	アクセス	
2028年を予定	(仮称)渋谷区道玄坂二丁目計画を予定 —渋谷マークシティに接続するオフィスビル	京王井の頭線「渋谷駅」直結 JR各線、銀座線、半蔵門線、副都心線 「渋谷駅」徒歩2分	



※詳細につきましては、今後決まり次第、お知らせいたします。
 ※本件は、2027年6月開催予定の定時株主総会に、「定款の一部変更」議案として付議する予定です。

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

31

最後に、オフィス移転の計画です。

現在の大崎のオフィスから、渋谷へオフィスを移転する予定です。当社はリモート勤務を継続している状況で、ここから出社を一定増やしていく前提でも、現在のオフィスの面積を半分程度に縮小できると考えています。家賃を上げずに面積を小さくしながら、出社時のコミュニケーション密度を上げていくことを想定し、2028年を予定として渋谷への移転を計画しています。

なお、本件は2027年6月開催予定の定時株主総会において、「定款の一部変更」の議案として付議する予定であり、正式な決議はそちらで行う予定です。現時点では、計画の共有とさせていただきます。

1. 2027年3月期 第1四半期 業績概況
2. 2027年3月期 通期業績予想
3. 中期的に目指す姿（～2031）
- 4. Appendix**

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

32

決算説明会の書き起こしノートは以上です。

以下、Appendixです。

ゲーム事業：運用タイトル、開発タイトルのパイプライン

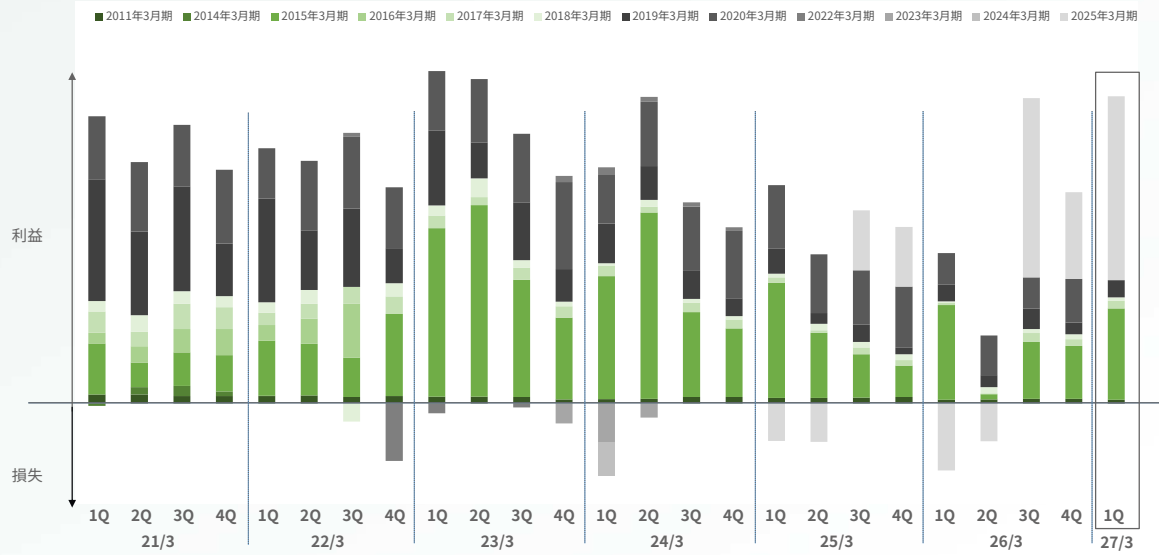


ステータスごとのプロジェクト数と推移

事業	ステータス		定義	プロジェクト数・詳細	
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	- 他社配信：4タイトル - 自社配信：5タイトル
	発売タイトル		発売済みのインディーゲームタイトル	1	『はらぺこミーム』
	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	『Tokyo Stories』（発売元：ハビネット） 『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）
		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	- 複数の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 →売切型：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

※ 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

ゲーム事業：運用中タイトルの収益状況推移（リリース時期別）



※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_20270310.pdf

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

34

ゲーム事業：主要サービス



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

- ・『みんゴル』（2017年7月）

株式会社ドリコム配信

- ・『ちょこっとファーム』（2011年1月）
- ・『ダービースタリオンマスタース』（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ス』は株式会社バニティの許諾の元、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』



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

© Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved. Published by Happinet.

35

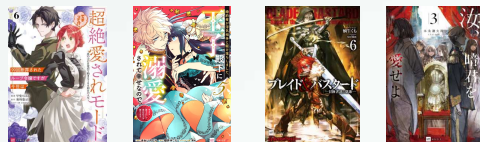
コンテンツ事業：主要サービス



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

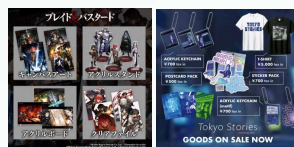
出版事業

コミック・ノベル



MD（マーチャンダイジング）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



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

36

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_2027031Q.pdf

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。