



『Wizardry Variants Daphne』 サービス開始1周年（2025年10月15日）



## 2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社ドリコム  
2025年10月29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\\_2026032Q.pdf](https://drecom.co.jp/ir/factsheet_2026032Q.pdf)

## 2026年3月期 2Q実績

- 『Wizardry Variants Daphne』は周年前で広宣強化。他の運用タイトルで一時費用発生
  - 売上高 3,771百万円（前四半期比15.6%減） 営業利益 ▲493百万円（前四半期は▲81百万円）  
EBITDA※1 ▲243百万円（前四半期は347百万円）  
経常利益 ▲509百万円（前四半期は▲107百万円） 純利益※2 ▲563百万円（前四半期は▲1,799百万円）
  - 運営に携わるタイトルにおいて発生した不正課金の対応費用として、一時費用が発生

## 通期予想

- 上期までの進捗は概ね想定通り。下期の周年イベントは順調な滑り出し
  - 不正課金の対応費用を除き、自社配信タイトルは想定通りの推移
  - 下期は『Wizardry Variants Daphne』における新たな言語追加や、コスト最適化等の固定費抑制で予想達成を目指す
  - 通期業績予想：売上高 17,500百万円 営業利益 500百万円 EBITDA※1 1,600百万円  
経常利益 400百万円 純利益※3 ▲1,300百万円 1株あたり配当予想：未定

## 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
  - 「Wizardry」ブランド：9月15日を“ウィザードリィの日”と制定、新作グッズや画集等の書籍を展開

# 1. 2026年3月期 第2四半期 業績概況

## 2. 2026年3月期 通期業績予想

## 3. 中期的に目指す姿

## 4. Appendix

# 2026年3月期 第2四半期 業績サマリー

『Wizardry Variants Daphne』は周年前で広宣強化。他の運用タイトルで不正課金対応の一時費用発生

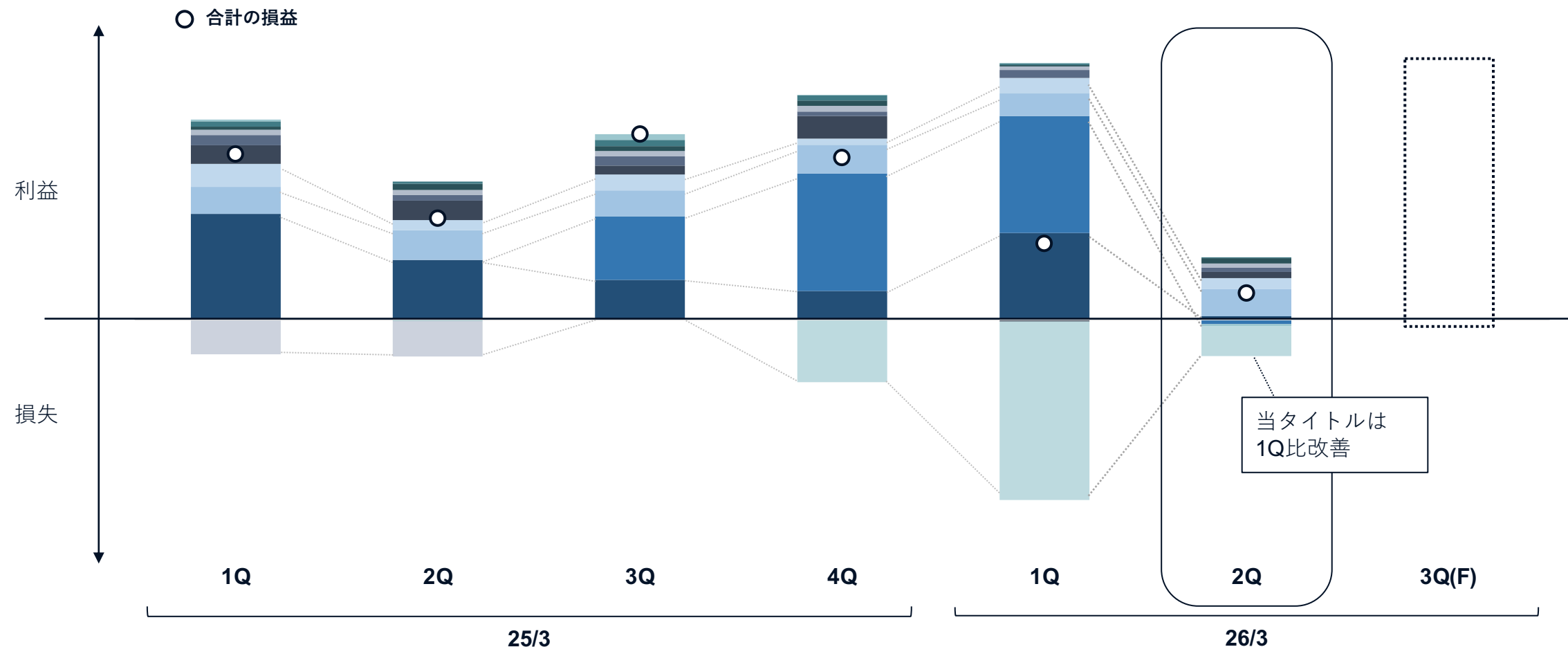
2026年3月期				
(単位：百万円)	1Q (4-6月)	2Q (7-9月)	QoQ	累計 (4-9月)
売上高	4,466	3,771	▲695	8,238
営業利益	▲81	▲493	▲411	▲574
営業利益率	-	-	-	-
EBITDA ※	347	▲243	▲590	103
EBITDAマージン	7.8%	-	-	1.3%
経常利益	▲107	▲509	▲401	▲616
親会社株主に帰属する 四半期純利益又は 四半期純損失 (▲)	▲1,799	▲563	+1,235	▲2,362

2025年3月期			
2Q (7-9月)	YoY	累計 (4-9月)	YoY (累計)
1,895	+1,876	4,018	+4,220
▲247	▲245	▲315	▲259
-	-	-	-
▲143	▲100	▲171	+274
-	-	-	-
▲265	▲243	▲354	▲262
▲868	+305	▲1,022	▲1,340

※：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

# 2026年3月期 第2四半期 業績サマリー：運用タイトルの損益

イベント周期により大型施策が少ない影響や、広告宣伝の強化、不正課金の対応等で利益縮小

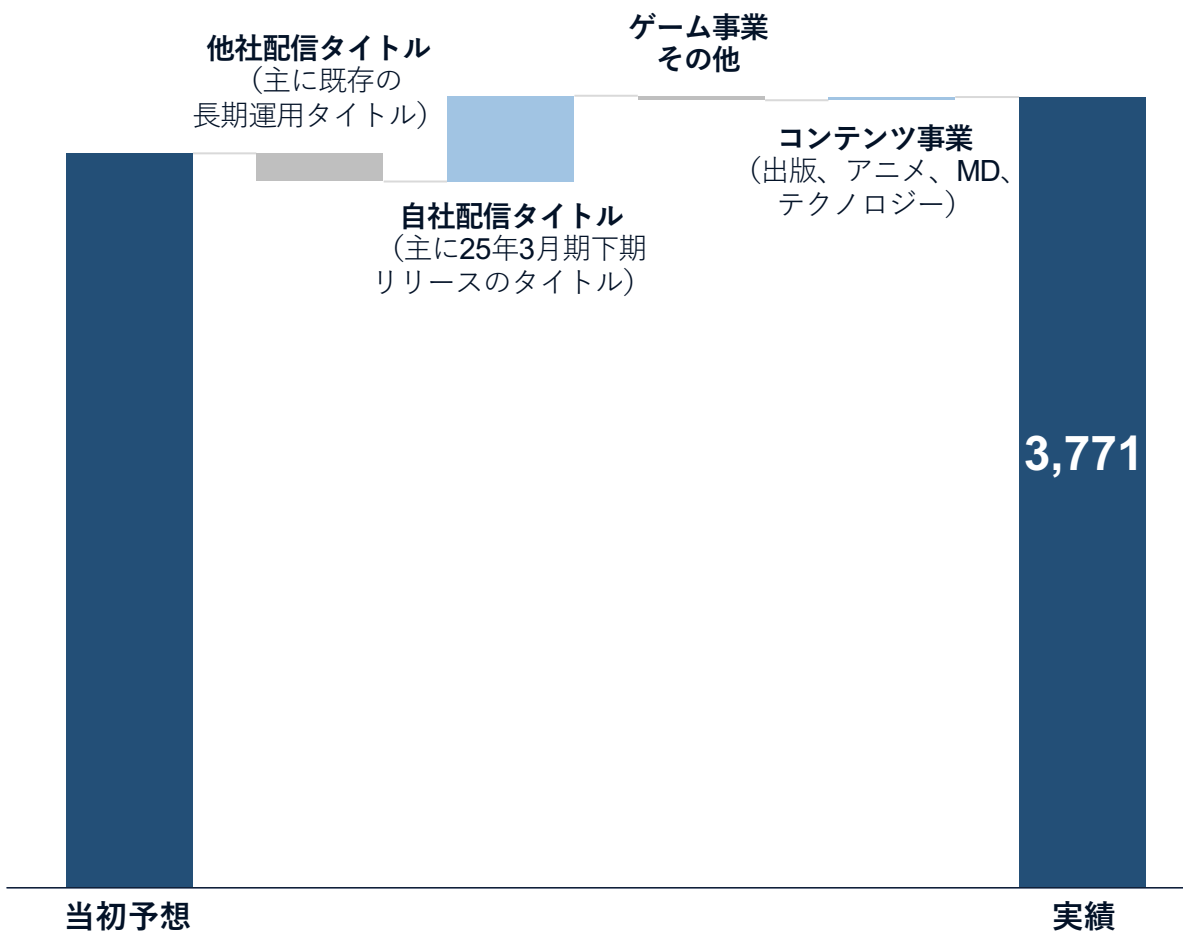


※2024年4月～2025年9月の運用タイトル。enzaタイトル2本と『ぼくとドラゴン』を含む。「ブロックチェーンゲーム」は含まず。(F)は予想。

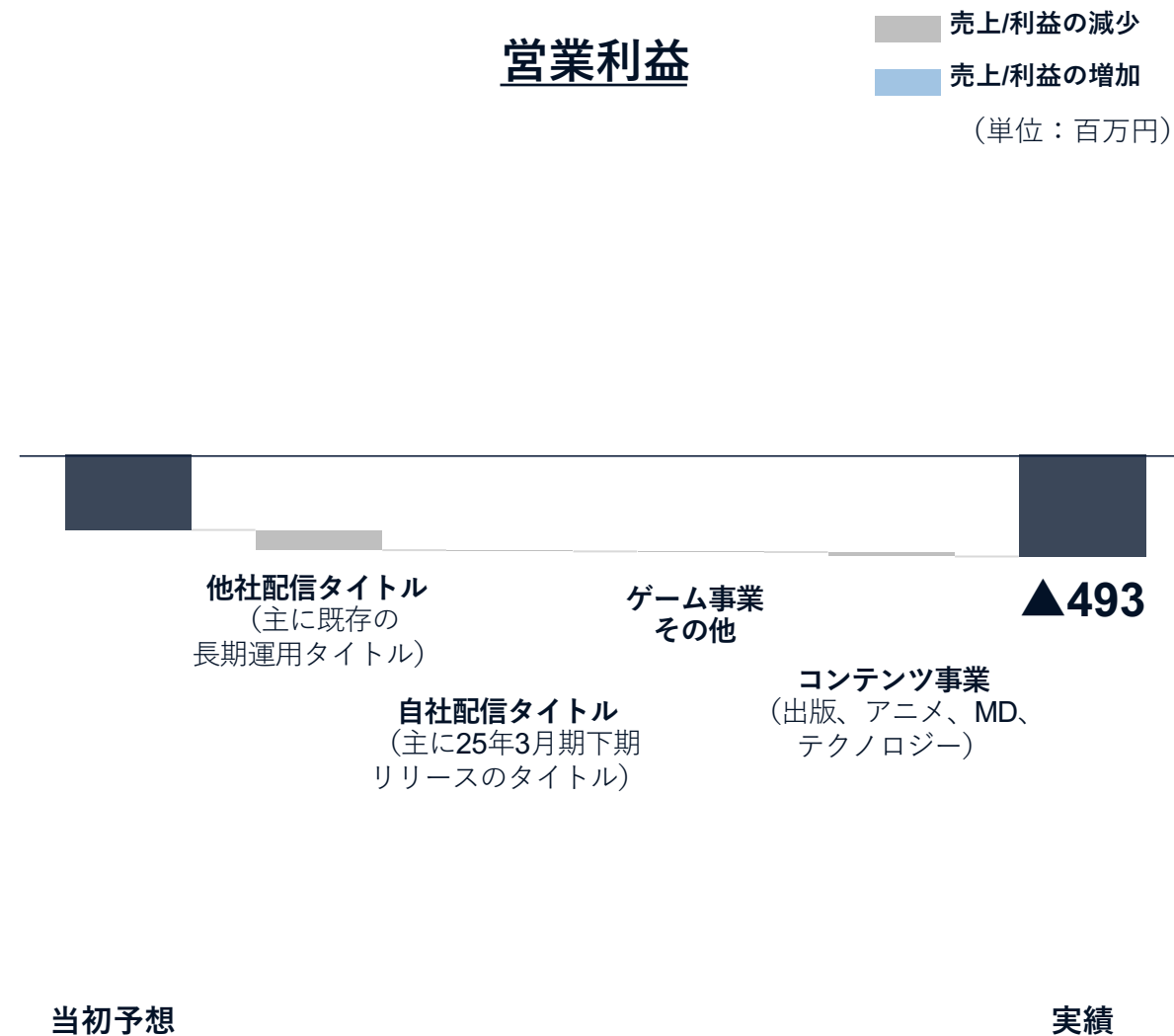
## 第2四半期業績 予実差異

売上は堅調に推移したものの、広告宣伝の強化や、不正課金の対応等で営業利益は未達

### 売上高



### 営業利益

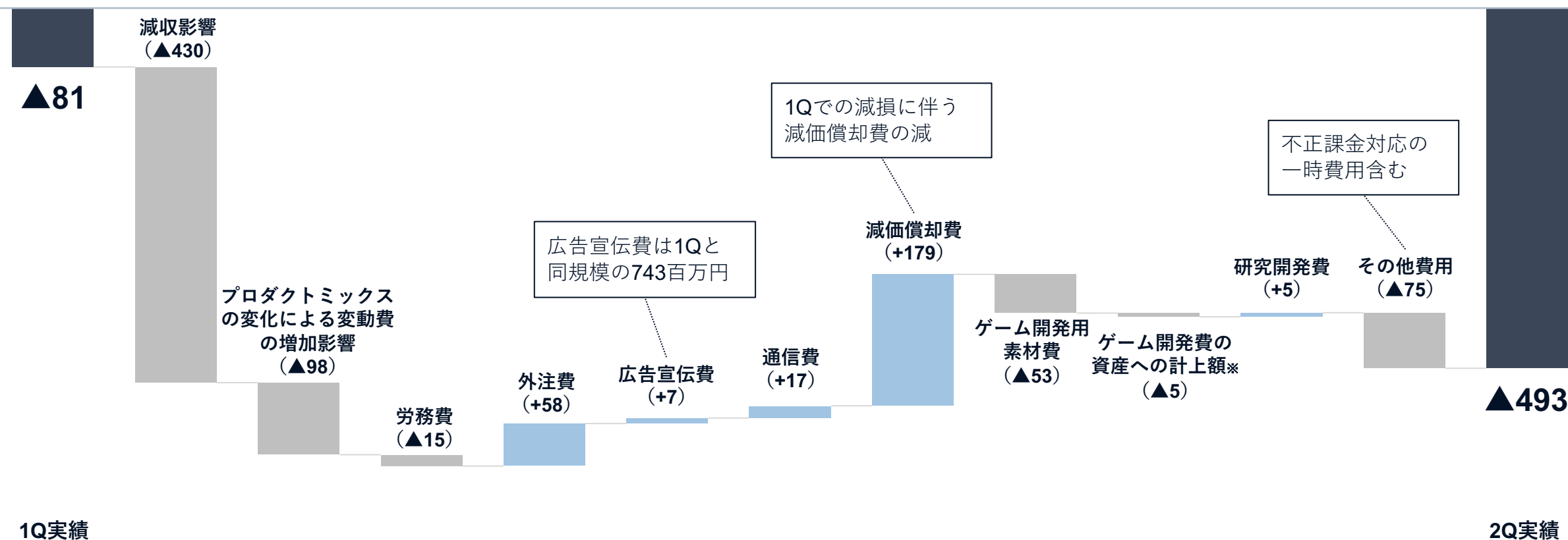


# 第2四半期 営業利益 前四半期差異

イベント周期により運用タイトルの大型施策が少なく、売上減で利益減

(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）





# 各事業の状況

## ゲーム 事業

- 『**Wizardry Variants Daphne**』：2Qはイベントの端境期となったが堅調な推移
  - 3Q売上 21.6億円 → 4Q売上 24.8億円 → 1Q売上 23.0億円 → 2Q売上 20.5億円
  - 10月の1周年イベントは順調な滑り出しで、10/1～10/26の売上速報値は12億円
- 『**Disney STEP**』：9月にハーフアニバーサリーイベント実施、SNS連携機能導入
  - 引き続きイベントやアップデート等を実施予定
- 他社配信タイトル：大型施策が少ない影響もあり、前四半期比でマイナス
- アプリ外課金：運用中11タイトルのうち、6タイトルで導入済み
  - 今後の業界動向を注視しながら、利用率拡大による利益改善を目指す

## コンテンツ 事業※

- 出版：新作ノベル『**汝、暗君を愛せよ**』が好調な出だし
- 「**Wizardry**」：9月15日を“ウィザードリィの日”と制定、新作グッズや画集等の書籍を展開



1. 2026年3月期 第2四半期 業績概況
- 2. 2026年3月期 通期業績予想**
3. 中期的に目指す姿
4. Appendix

## 通期業績予想の前提（各事業の取り組み）

### ゲーム 事業

- 『**Wizardry Variants Daphne**』：ユーザー層拡大・収益最大化
  - 積極的なプロモーションやグローバル展開の強化
- 既存運用タイトル：黒字維持、利益減衰の抑制
  - 運用コスト最適化、アプリ外課金の導入
- **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：新規ゲームタイトル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事業）の規模拡大**
- 「**Wizardry**」ブランドを中心としたIP戦略の加速

# 通期業績予想の概要と進捗

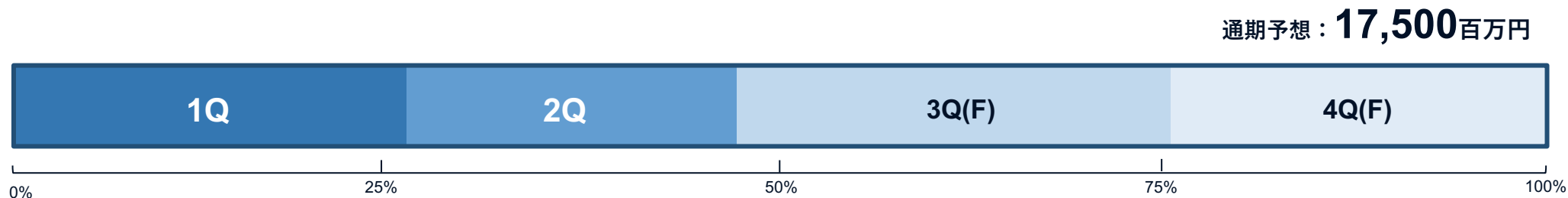
上期までの進捗は、概ね想定通り

2026年3月期 通期業績予想							(参考)
(単位：百万円)	1Q(4-6月)	2Q(7-9月)	累計(4-9月)	進捗率	通期予想	備考	25.3 実績
売上高	4,466	3,771	8,238	47.1%	17,500	主に『Wizardry Variants Daphne』が 通期寄与	12,655
変動費	1,299	1,221	2,520	45.0%	5,600	主に自社配信タイトルの支払手数料	3,832
固定費	3,249	3,043	6,293	55.2%	11,400	-	8,710
広告宣伝費	750	743	1,494	59.1%	2,530	主に新規タイトルの広告費	1,388
研究開発費	31	25	56	70.8%	80	主にテクノロジー領域の研究開発	204
減価償却費	428	249	678	61.7%	1,100	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	526
ゲーム開発費の 資産への計上額※	▲236	▲231	▲467	55.0%	▲850	運用タイトルのアップデート費用 及び新作開発費	▲1,875
営業利益	▲81	▲493	▲574	-	500	-	112
営業利益率	-	-	-	-	2.9%	-	0.9%
EBITDA	347	▲243	103	6.5%	1,600	EBITDA = 営業利益 + 減価償却費	638
EBITDAマージン	7.8%	-	1.3%	-	9.1%	-	5.0%
経常利益	▲107	▲509	▲616	-	400	-	53
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲1,799	▲563	▲2,362	-	▲1,300	1Qに減損損失 1,563百万円計上	▲1,035

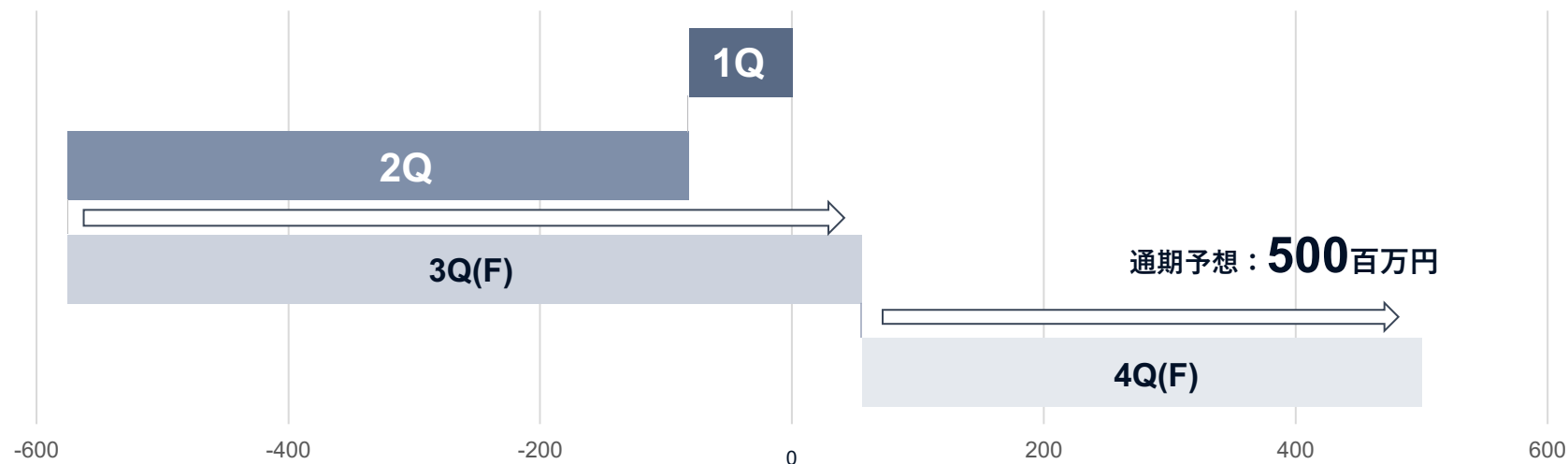
## 第3四半期以降の進捗イメージ

### 周年イベント等の施策で3Q累計において黒字転換を目指す

- ・売上高：3Qは『Wizardry Variants Daphne』において周年イベントを実施。下期には、新たな対応言語の追加を予定。



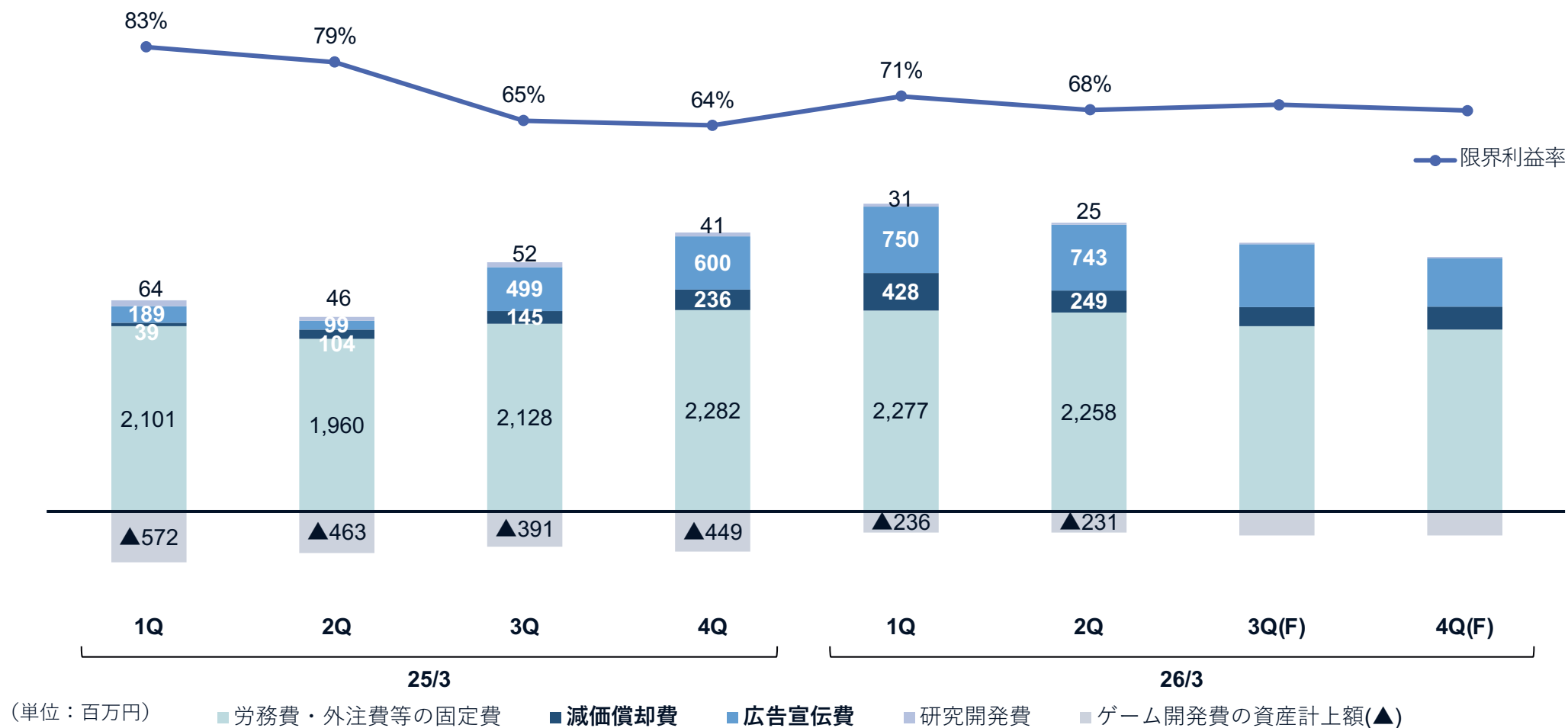
- ・営業利益：周年イベントや対応言語の追加、及びコスト最適化等の固定費抑制で、利益状況は改善見込み。



※ (F)：予想

## 第3四半期以降の固定費の推移イメージ

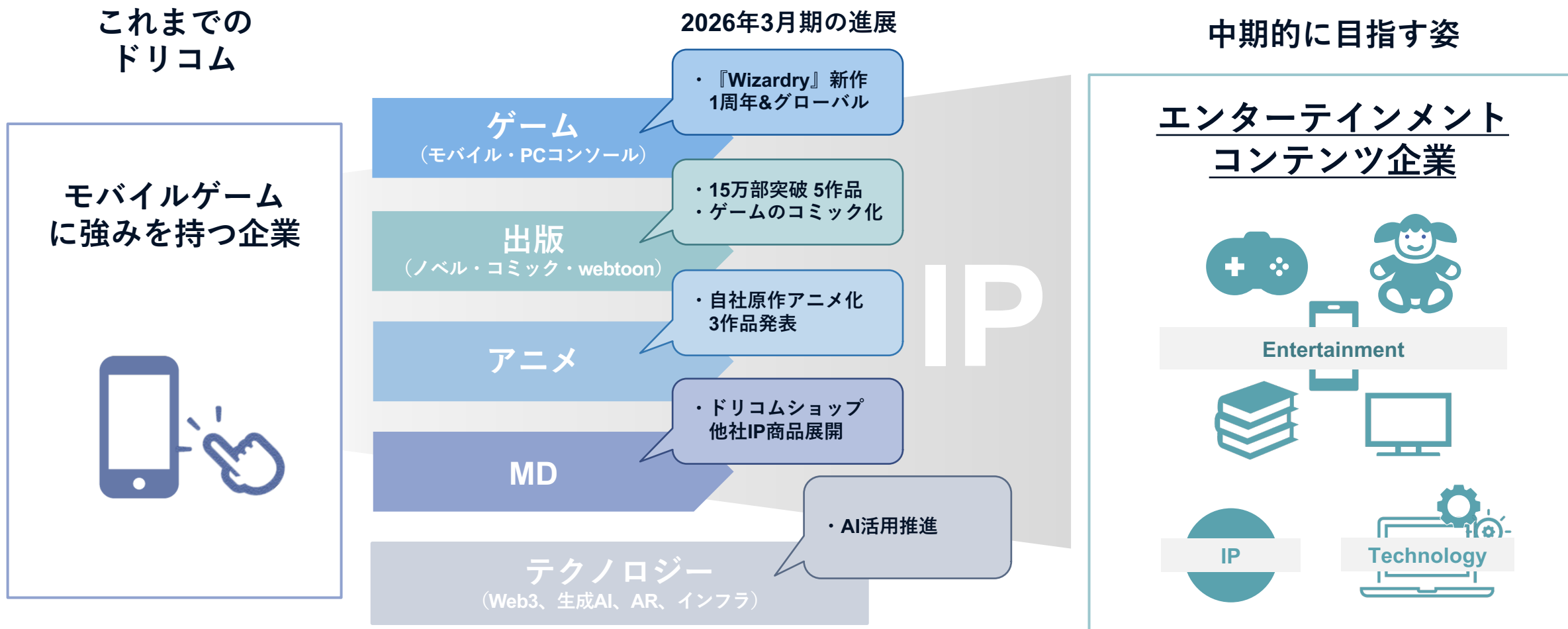
下期の広告出稿は周年イベント以降の状況を見極めながら柔軟に実施予定



1. 2026年3月期 第2四半期 業績概況
2. 2026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

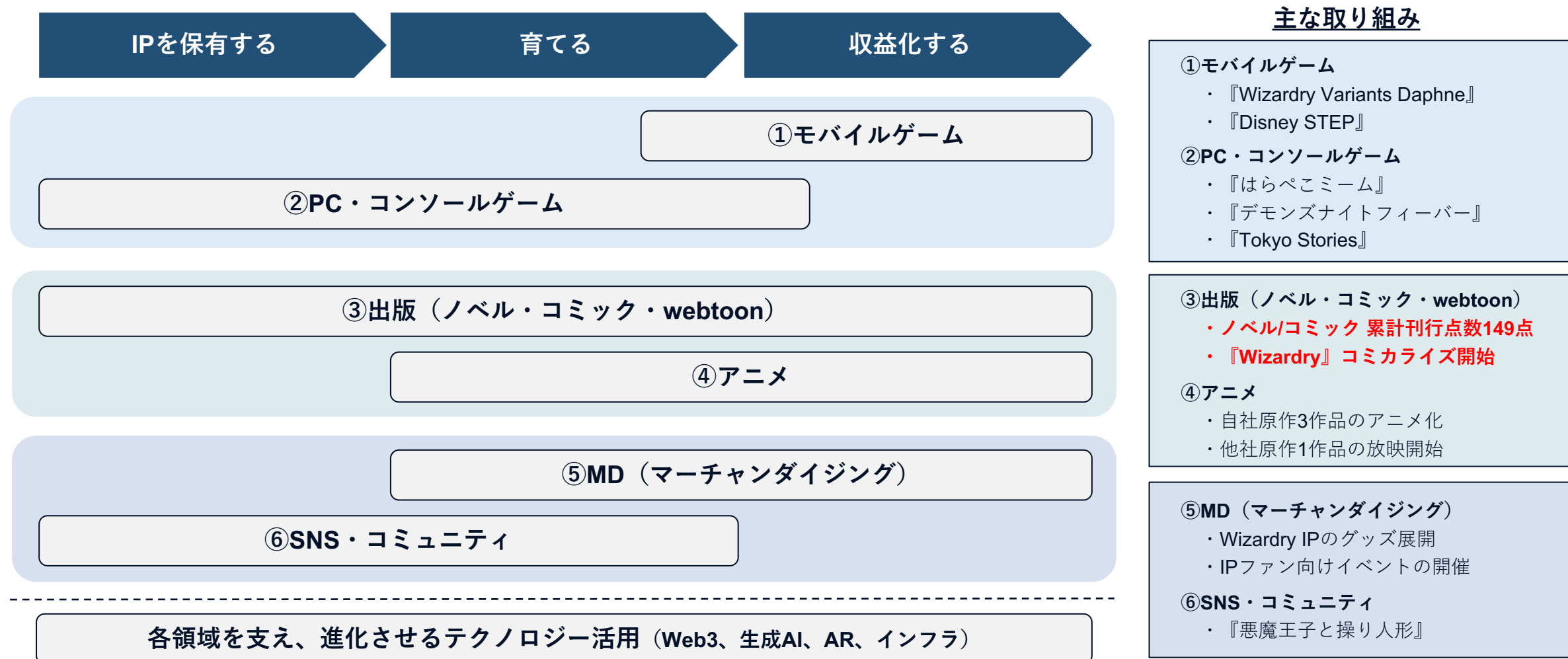
「IP × テクノロジーを軸にエンターテインメント・コンテンツをグローバルに提供する企業」への転換が進展





# IPを軸とした各事業領域の目的と主な取り組み

IPの保有、育成、収益化を目的とした展開を、当社内の各事業領域が連携し、素早く実現



# 事例：「Wizardry」ブランドを中心としたIP戦略

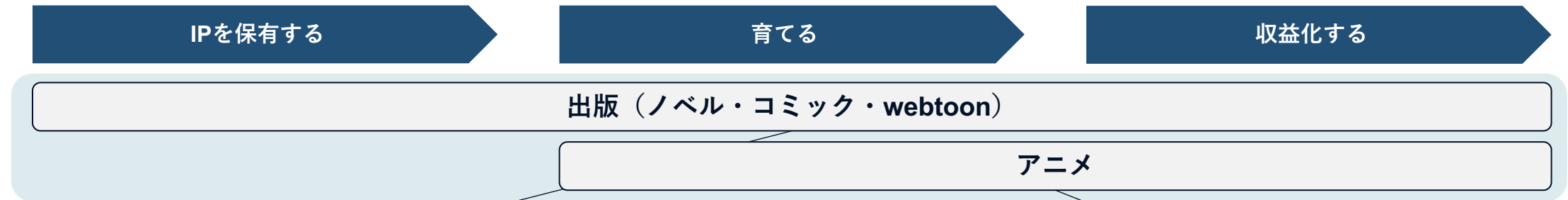
人気作の一部権利を獲得した上で、様々な展開により休眠ファン掘り起こしと新規ファン獲得を目指す

## 「Wizardry」ブランド展開マップ



# 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

シリーズ作品数  
(25年9月時点)

ノベル：  
**44シリーズ**

コミック / webtoon：  
**17シリーズ / 5シリーズ**



- シリーズ累計60万部突破  
『ブレイド&バスタード』
- シリーズ累計50万部突破  
『婚約者が浮気相手と駆け落ち』
- 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15万部突破  
『隠れ才女は全然めげない』



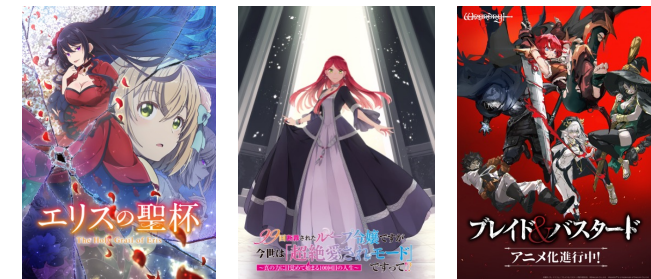
アニメビジネス推進によるIP認知拡大及び収益の確保

アニメ：

自社原作 **3**作品 / 他社原作 **1**作品



- 自社原作：3作品のアニメ化が進行中

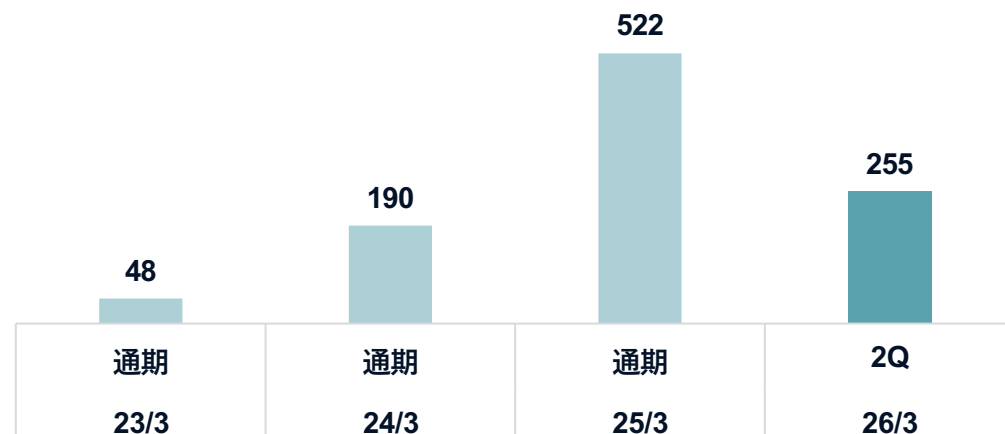


- 他社原作：『片田舎のおっさん、剣聖になる』（原作:SQEX / ノベル）  
※ゲーム化・コラボライセンス窓口出資で製作委員会参画

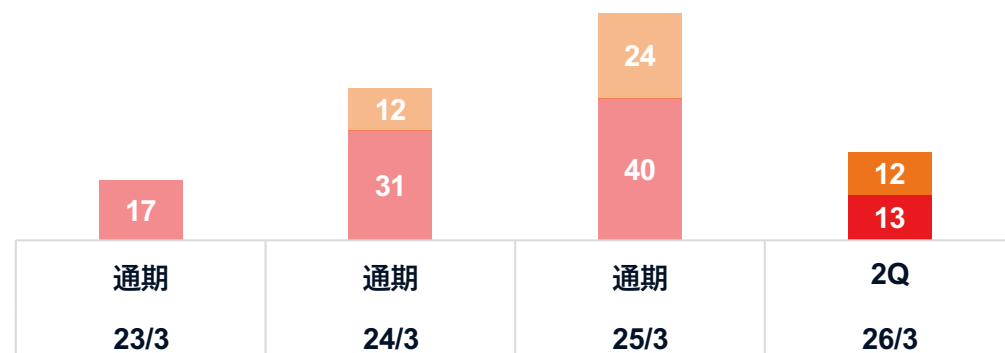
# 事例：出版・アニメ事業領域における進捗

事業開始から4年目を迎え、刊行点数は着実に積み上がり、新刊及び主力IPの既刊による売上獲得

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 新刊スケジュール>

2025年10月

・コミックス『ブレイド&バスタード7』

2025年11月

・コミックス『婚約者が浮気相手と駆け落ち4』

2025年12月

・『汝、暗君を愛せよ2』

↓ 好調な作品は  
アニメ化等を検討

↑ アニメ放映タイミングで  
原作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

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



# 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%

+38%増収

2026年3月期（予想）

売上高：175億円  
営業利益：5億円  
営業利益率：2.9%

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

ゲーム  
出版  
アニメ  
版權獲得  
テクノロジー

成長

成長ドライバー

- ・新規タイトル
- ・出版（ノベル/コミック）
- ・アニメ
- ・MD（マーチャンドアイジング）
- ・ライセンス運用
- ・グローバル展開

投資

利益

株主  
還元※

次なる成長へ  
投資を継続

成長

成長ドライバー

- ・新作ゲーム
- ・出版（ノベル/コミック）
- ・アニメ
- ・MD（マーチャンドアイジング）
- ・ライセンス運用
- ・グローバル展開

投資

利益

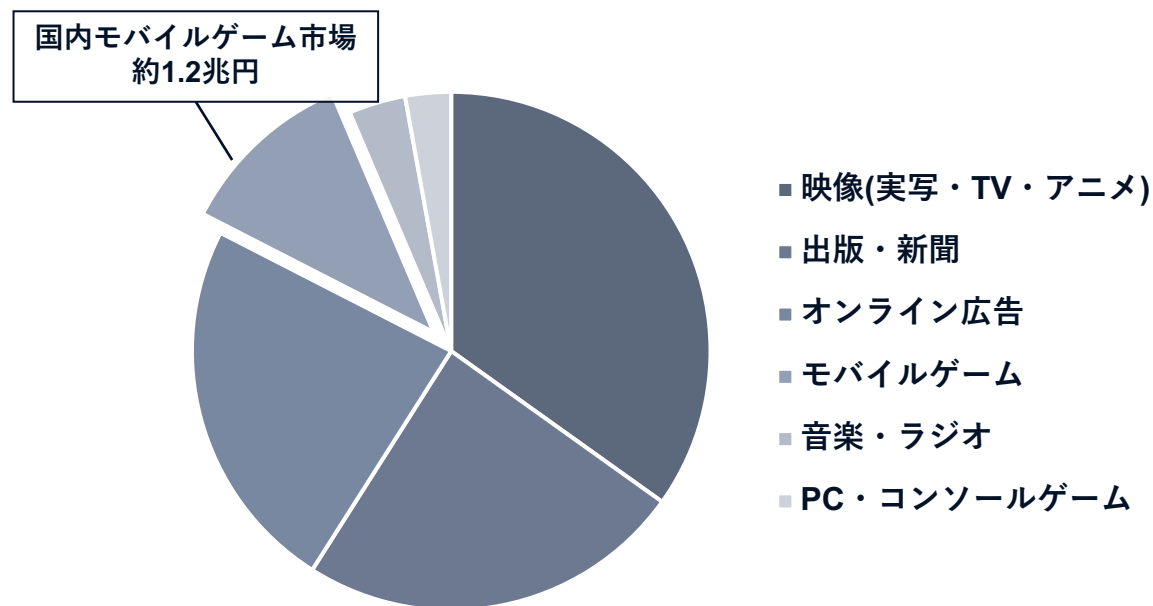
株主  
還元

1. 2026年3月期 第2四半期 業績概況
2. 2026年3月期 通期業績予想
3. 中期的に目指す姿
- 4. Appendix**

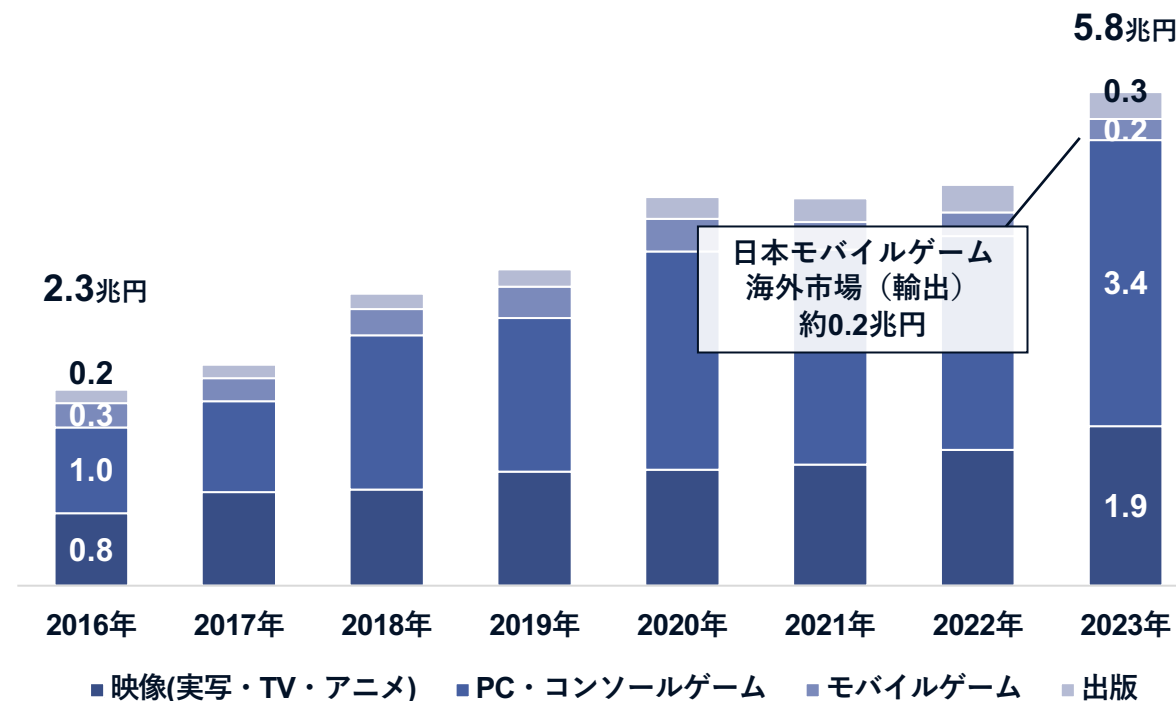
# エンターテインメント・コンテンツ全体市場（国内/海外）

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





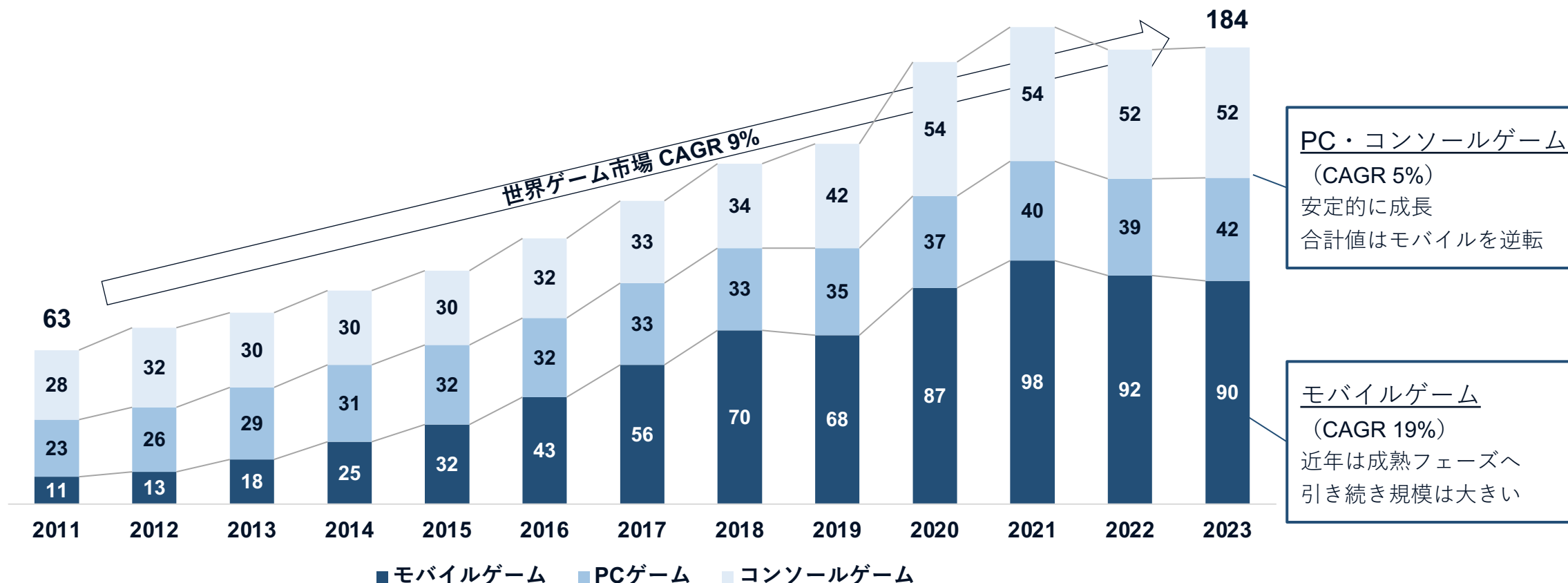
## ゲーム市場概況（グローバル）

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」

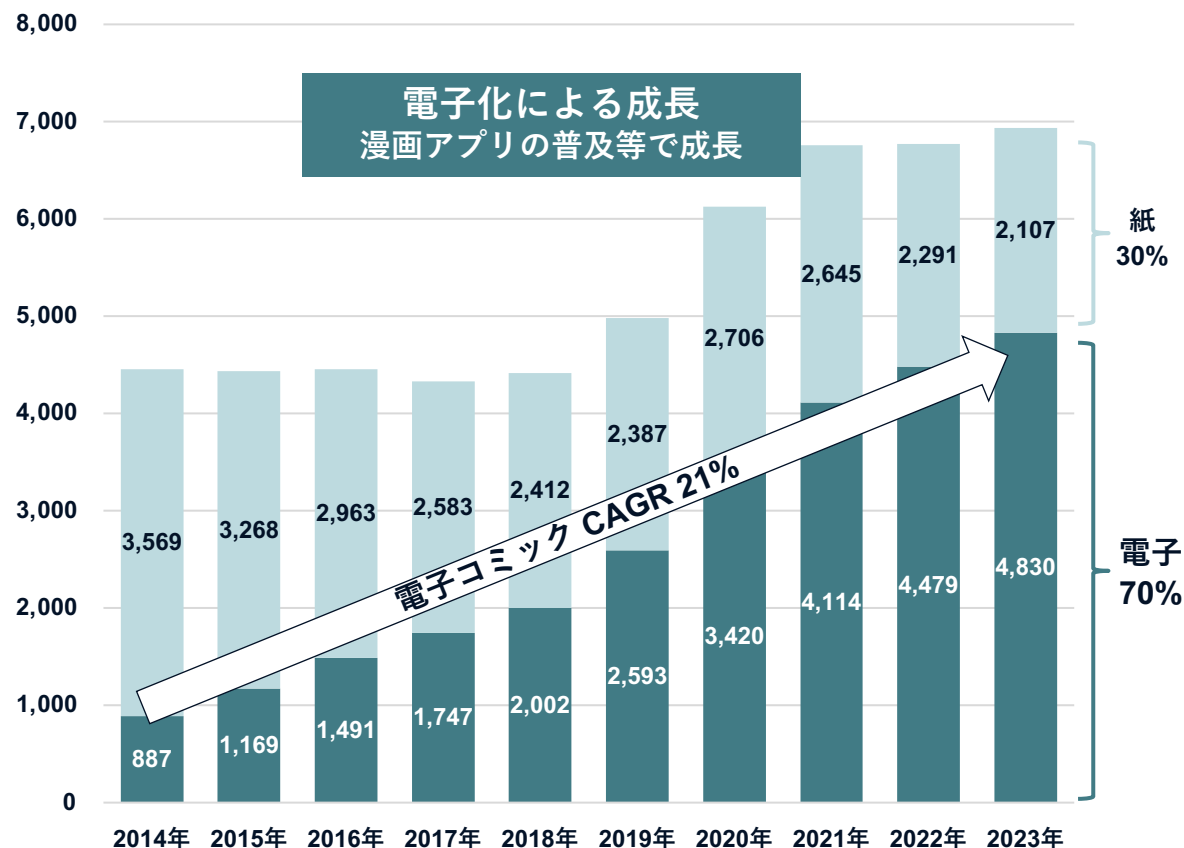
# コミック市場概況と当社の特徴・優位性

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

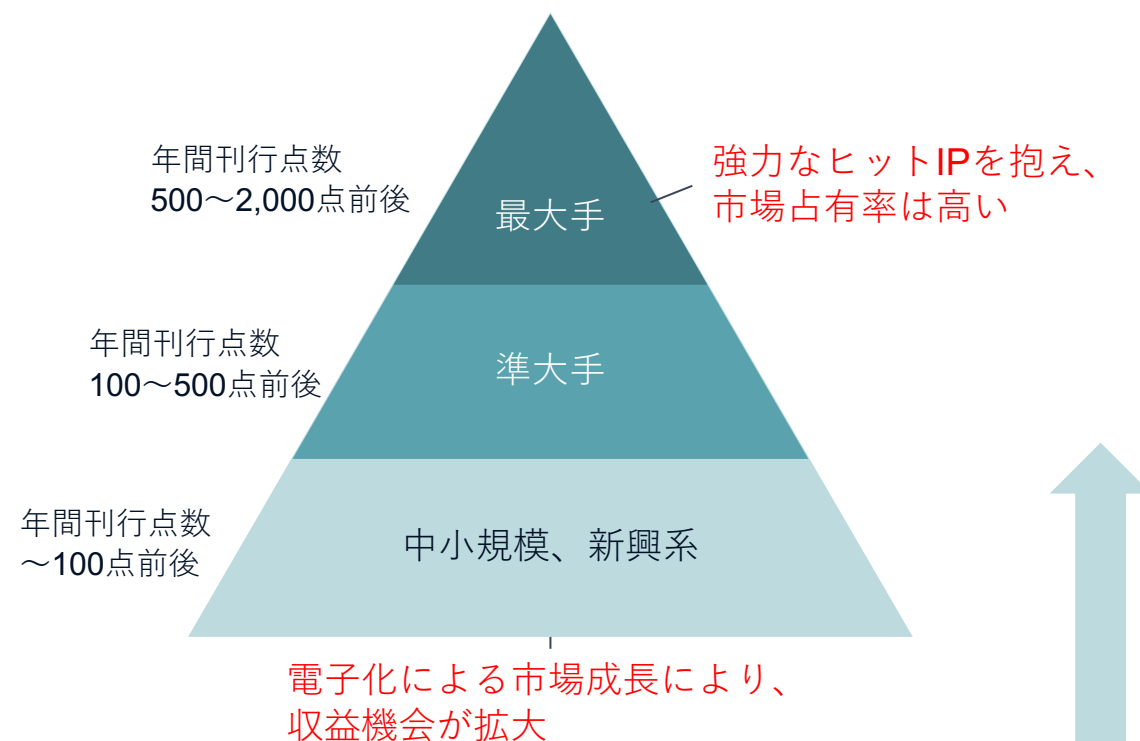
国内コミック推定販売金額推移

(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



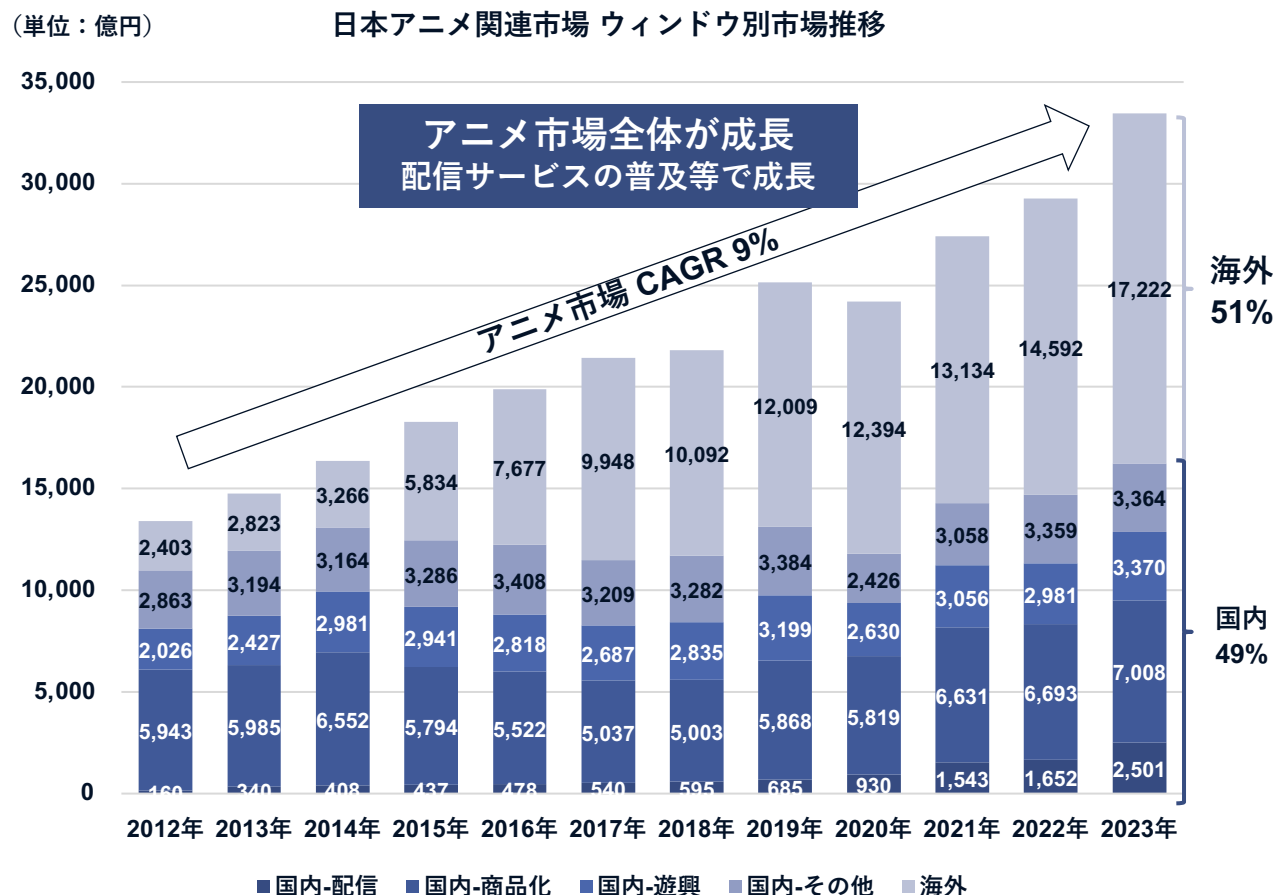
## 当社の出版事業の特徴

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

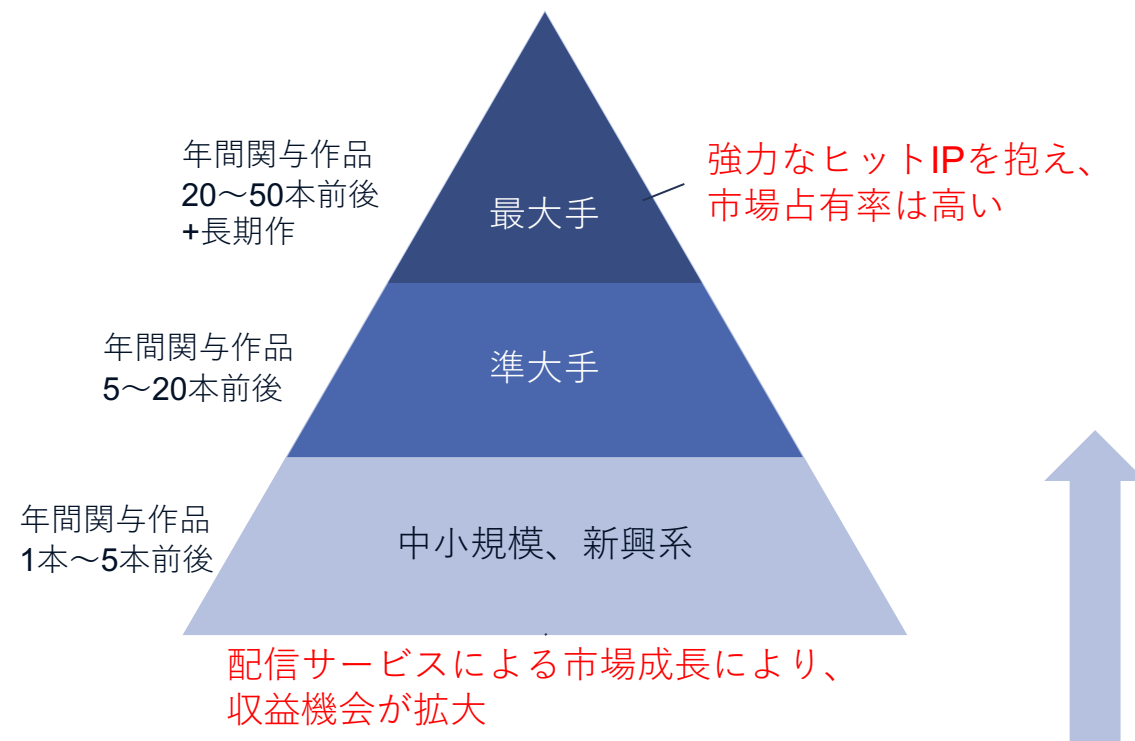


出所：一般社団法人日本動画協会「アニメ産業レポート2024」、競合環境は当社推定

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、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。

## 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、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

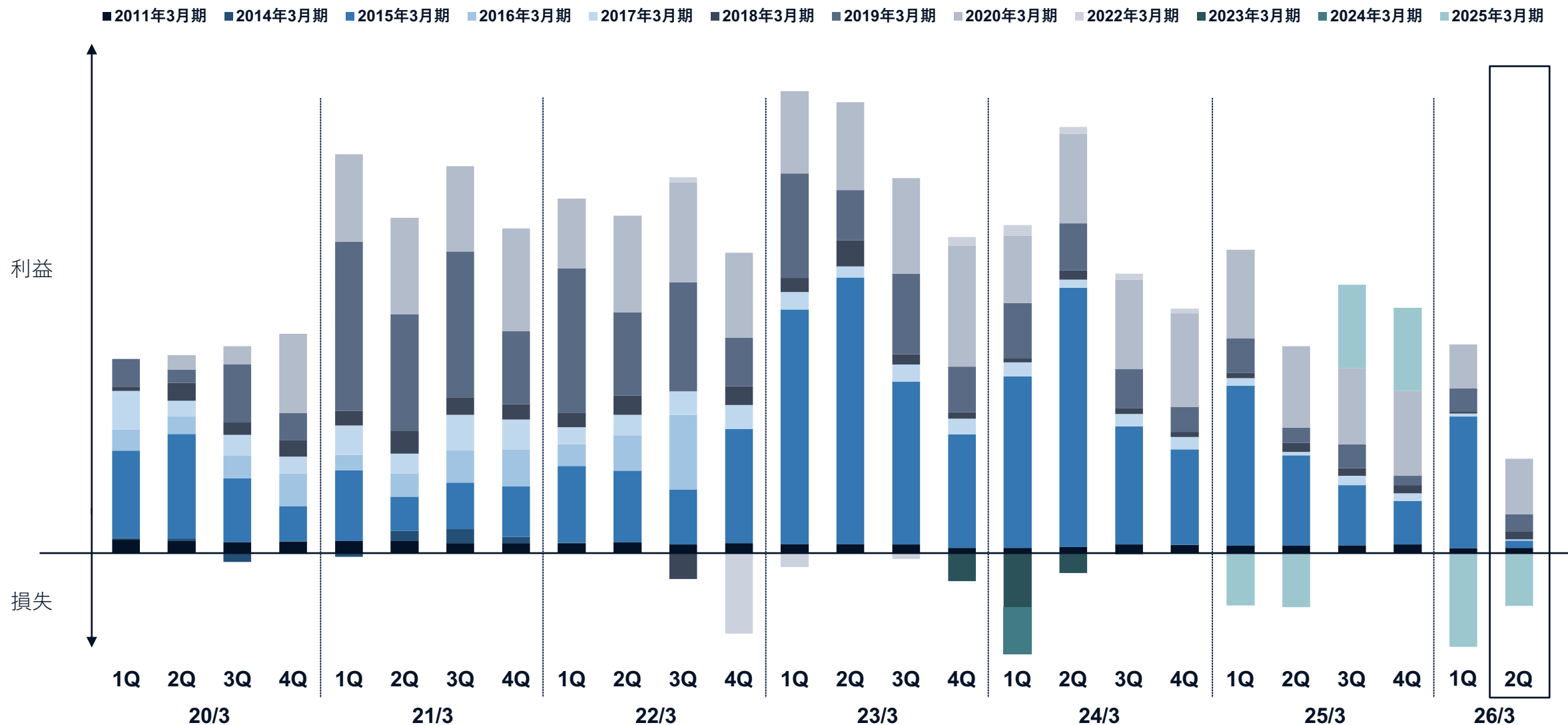
- **挑戦の継続を重視する経営指針**
  - 創業来の多くの挑戦と失敗からの組織知  
失敗を恐れず挑戦し、躓いた場合には素早く立ち上がることを重視

# 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	既存運用 タイトル		長期安定運用中の 運用タイトル	9	▶ 他社配信：4タイトル ▶ 自社配信：5タイトル
	新規運用 タイトル		リリース2年以内 運用タイトル	2	▶ 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
	発売タイトル		発売したPC・コンソール 向けタイトル	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  スマートフォン 向けタイトル	0	-
			PC・コンソール 向けタイトル	2	・ 『Tokyo Stories -working title-』 ・ 『デモンズナイトフィーバー』
		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 →既存モバイルゲームのゲームエンジンを活用したタイトル等

# 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）





# ゲーム事業：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

## 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

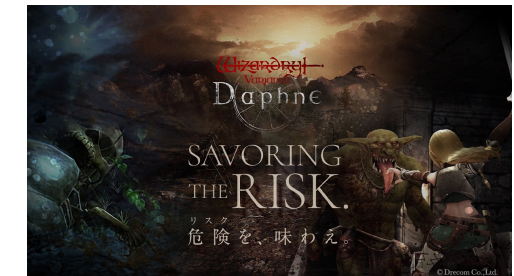
- 『みんゴル』（2017年7月）

## 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stars』（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）

## 株式会社スタジオレックス（グループ会社）配信

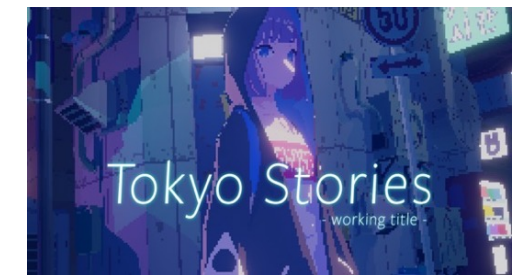
- 『ぼくとドラゴン』（2015年2月 ※2020年3月より当社）
- 『猫とドラゴン』（2019年4月 ※2020年3月より当社）



※『ダービースタリオンマstars』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。

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』





# 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。新規事業の創出に投資

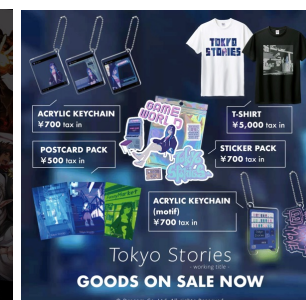
## 出版事業

### ノベル・コミック



## 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



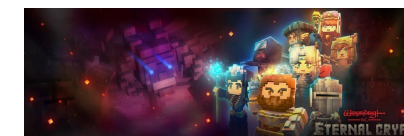
### マーケティング



### AI活用



### Web3



連結業績推移、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\\_2026032Q.pdf](https://drecom.co.jp/ir/factsheet_2026032Q.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。