

2026年3月期 通期 決算説明資料

株式会社ドリコム
2026年5月12日



ドリコム発のWEBマンガサイト「ドリコミ+」始動（2026年4月27日）

連結業績推移、原価/版管費等の推移、ゲーム事業課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

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

2026年3月期通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5月12日（火）15:45～

登壇者：代表取締役社長 内藤裕紀

URL：<https://youtu.be/Ame1dSQRx4M>

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。

2026年3月期
実績

- 過去最高の通期売上で着地。上期の▲5.7億円の営業赤字に対し、下期は9.8億円の営業黒字
 - 主力タイトルの貢献と不採算タイトルの赤字幅縮小により利益水準回復
 - IPプロデュース領域へ経営リソースを集中させるべく、ゲーム事業子会社2社を売却。特別利益25.7億円計上
 - 通期：売上高17,547百万円、営業利益408百万円、経常利益318百万円、純利益^{※1}213百万円
 - 4Q実績：売上高4,246百万円、営業利益311百万円、経常利益278百万円、純利益^{※1}1,955百万円

中期的に
目指す姿
(~2031)

- 「Wizardry」で培ったIP育成の知見を活用し、新規IP創出の仕組みを構築する
 - IPプロデュースに必要な各機能が揃い、経済規模100億円/年の自社IP「Wizardry」を保有する企業へ転換した
 - これからの5年間では、自社IPの経済規模を拡大しつつ、継続的に新規IPを産む仕組みを構築する

2027年3月期
通期予想

- 主力タイトルの利益を元に、IP育成への投資を執行しつつ、通期営業利益10億円を計画
 - 通期業績予想：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^{※3}600百万円
 - 子会社売却の減収を、主力自社IPタイトルの成長とコンテンツ事業の成長で吸収し、増収継続を目指す
 - IP創出への投資を行う一方、運用コストの最適化及び減価償却費の減少等により、費用減を目指す

※1: 親会社株主に帰属する四半期純利益 ※2: EBITDA=営業利益+減価償却費 ※3: 親会社株主に帰属する当期純利益

本資料の要旨については、記載の通りです。

1. 2026年3月期 業績概況
2. 中期的に目指す姿（～2031）
3. 2027年3月期 通期業績予想
4. Appendix

まず、2026年3月期の業績概況です。

過去最高の通期売上高



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

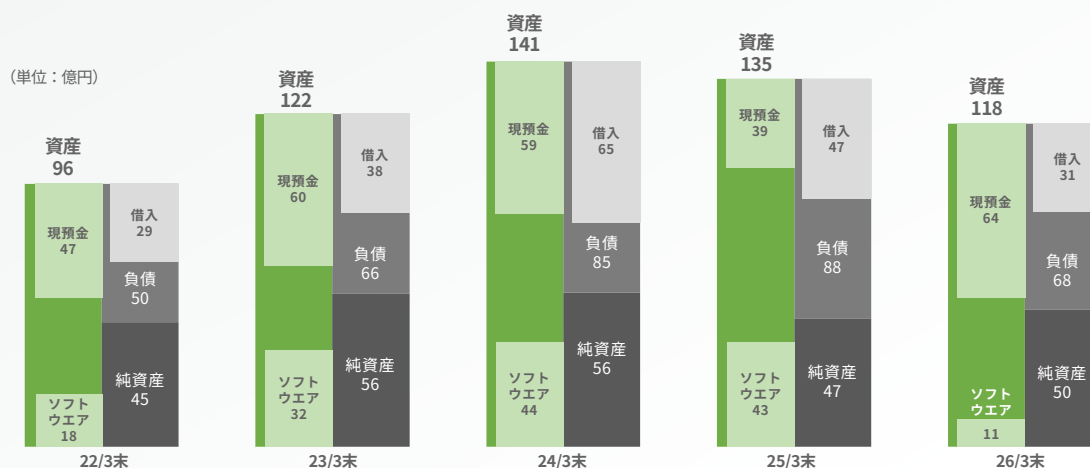
ハイライトとして、売上高は過去最高で着地しており、この5年間で見ても、上昇トレンドに入ることができたと考えています。

営業利益に関しては、23年3月期の22.8億円から下がった状況でしたが、これから盛り返しに入ることができると考えています。

当期純利益についても、26年3月期は2.1億円の黒字ですが、25年3月期は10.3億円の赤字という状況のため、これから盛り返していきたいと考えています。

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



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

5

バランスシートの状況です。

現預金が増加し、ネットデットの状況から、ネットキャッシュの状況に戻ってきています。

また、25年3月期までは、モバイルゲームを中心に、開発の投資がソフトウェア資産に積み上がり、ソフトウェア資産が大きい状況でしたが、今後は、出版事業や、売り切り型のPC・コンソールゲームなど、投資が直接費用に計上される「IP創出・育成」中心のモデルに構造が変化していく、と考えています。

『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

- 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
- さらに、1.5周年を迎えた26年4月の売上(速報値)は、前年同月と比較し+32%の12億円と成長中

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

6

次のハイライトとして、主カタイトルの『Wizardry Variants Daphne』です。

リリースから18ヶ月で累計DL数300万を突破しており、累計売上も145億円を突破したという状況になっています。

多言語の対応も進めています。

多くのモバイルゲームタイトルが、初年度がピークで、翌年以降に徐々に下がっていくという傾向がありますが、先月1.5周年を迎えた2026年4月売上の速報値は、前年同月と比較して+32%の12億円となっており、前年を超えた成長ができているというのが特筆すべき点と考えています。

2026年3月期 4Q業績サマリー



主力の貢献により3.1億円の営業黒字。IPプロデュースへ経営資源集中のため、ゲーム事業子会社2社を売却

(単位：百万円)	2026年3月期						2025年3月期			
	1Q (4-6月)	2Q (7-9月)	3Q (10-12月)	4Q (1-3月)	QoQ	通期	4Q (1-3月)	YoY	通期	YoY (通期)
売上高	4,466	3,771	5,062	4,246	▲816	17,547	4,454	▲207	12,655	+4,892
営業利益	▲81	▲493	671	311	▲359	408	139	+172	112	+296
営業利益率	-	-	13.3%	7.3%	-	2.3%	3.1%	-	0.9%	-
EBITDA ※	347	▲243	894	578	▲315	1,576	375	+202	638	+938
EBITDAマージン	7.8%	-	17.7%	13.6%	-	9.0%	8.4%	-	5.0%	-
経常利益	▲107	▲509	657	278	▲378	318	131	+146	53	+265
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	621	1,955	+1,333	213	▲211	+2,166	▲1,035	+1,249

1Qにおいて減損損失 1,563百万円、4Qにおいて関係会社売却益 2,570百万円及び減損損失 488百万円を計上

※：EBITDA＝営業利益＋減価償却費

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

7

第4四半期のサマリーです。

期末で費用が多くなったことや、4月の1.5周年に向けた準備期間として、広告宣伝費の投資を行なったことなどがありました。営業利益は3.1億円で着地しました。

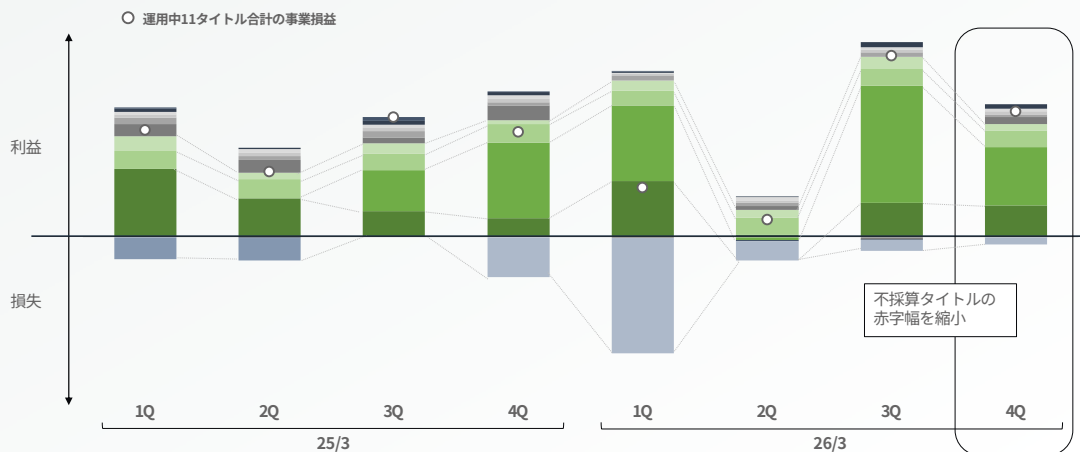
また、純利益に関しては、IPプロデュースへの経営資源集中のため、ゲーム関連のグループ会社2社を売却し、売却益が計上されているという状況です。

営業利益率については、3Qにおいて当社としての目標の水準である15%に近い水準となりましたが、4Qは費用が先行したこともあり、7.3%となりました。

2026年3月期 4Q業績サマリー：運用中ゲームタイトルの損益



3Qに続き、主力2タイトルの貢献と赤字縮小により前年同期比で利益増



※2024年4月～2026年3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。
※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_2026034Q.pdf

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

8

タイトル別の事業損益グラフです。

1Qで大きく赤字となっていたタイトルを、2Q,3Q,4Qと赤字幅の縮小をしているという状況です。

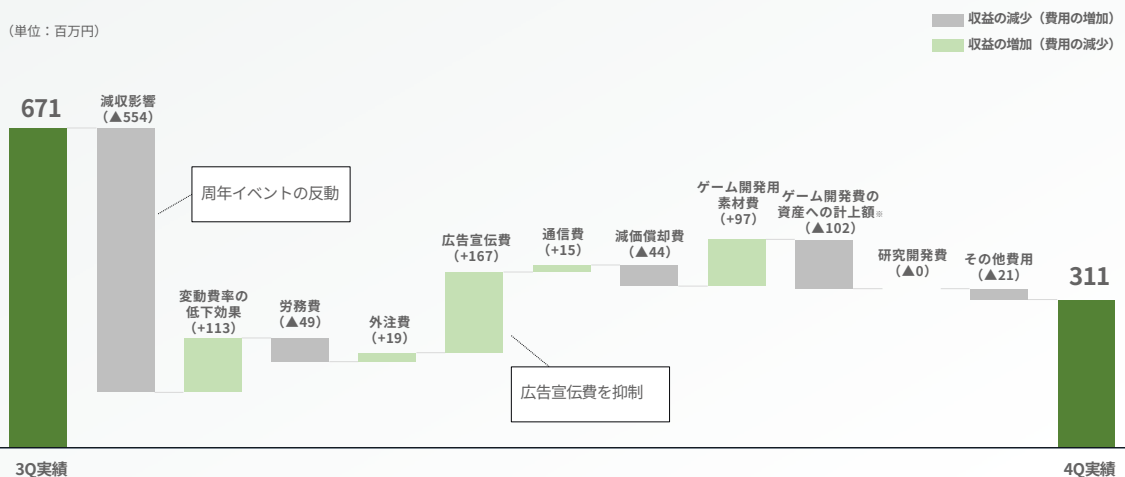
2Qに関しては広告費を先行的に多く投下していたこともあり、利益が低い水準でした。下期にかけて、デジタルマーケティングを中心に広告効率の最適化を行ったことで、利益率が改善しています。

2026年3月期 4Q営業利益 前四半期差異



周年イベントの反動減があったものの、広告宣伝費も周年時期より抑制したこと等により、利益を確保

(単位：百万円)



*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.

9

前四半期差異です。

周年イベントの反動がありましたが、それに伴って広告宣伝費も抑制したこと、また売上に連動する変動費も減少したことなどもあり、利益を確保できているという状況です。

ゲーム事業

- ・ 『Wizardry Variants Daphne』：4Qはコラボ実施。前年と同水準の売上を記録
 - ・ 売上: 3Q 21.6億円 → 4Q 24.8億円 → 1Q 23.0億円 → 2Q 20.5億円 → 3Q 29.7億円 → 4Q 24.4億円
 - ・ 2月中旬にはドイツ語を追加。エリア拡大とメディアミックス展開により中長期運用を目指す
- ・ 新作開発：複数のプロジェクトを企画・プロト段階で検討中
 - ・ 運用型：他社人気IPと当社ゲームエンジンを活用したタイトル、等
 - ・ 売切型：IP創出を目的に社外クリエイターと連携して展開する小～中規模のPC・コンソールタイトル、等
- ・ ゲーム事業セグメントの子会社2社を26年3月期末で売却。特別利益 25.7億円計上
 - ・ IPプロデュース領域へ経営資源を集中し、各領域に強みを持つ企業へ転換するため

コンテンツ事業

- ・ 出版・アニメ：TVアニメ『エリスの聖杯』が2026年1月～3月に放送、配信中
 - ・ アニメの製作費は、無形固定資産「コンテンツ資産」に計上され、放送から1年間で償却
 - ・ 売上は、配信契約による収入や商品化などの権利収入等が長期（5年～）にわたって計上
- ・ テクノロジー活用：位置情報連動型ウォーキングポイントアプリ『ちょこドリ!』をリリース
 - ・ アプリ開発用マップサービス「AROW」を活用したゲーミフィケーションを提供

各事業の状況については、記載の通りです。

新規開発については、複数のプロジェクトを企画・プロト段階で検討していますが、モバイルを中心とした運用型のタイトルについては、新規の本開発着手を慎重に捉えています。

マーケット自体が成熟してきている中で、運用型のモバイルゲームタイトルをリリースしてヒットするという難易度が高くなってきているため、検討を引き続き慎重に行なっています。

一方で、インディーゲームなどと呼ばれる小～中規模のPC・コンソールタイトル市場に関して、IPの創出を目的に展開を増やしていきたいと考えています。

また、アニメ事業に関しては、記載の通り、収益に対して費用が先行するモデルとなっていますが、自社のIPを多くの方に届けるために有効な手段であると考えており、積極的に行っていきたいと考えています。

テクノロジーを活用したゲーミフィケーションの提供についても、今後さまざまな形で取り組んでいきたいと考えています。

1. 2026年3月期 業績概況
2. 中期的に目指す姿（～2031）
3. 2027年3月期 通期業績予想
4. Appendix

次に、中期的に目指す姿です。

2026年3月期までの振り返り



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し、損失を計上。

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、IPの経済規模は約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。

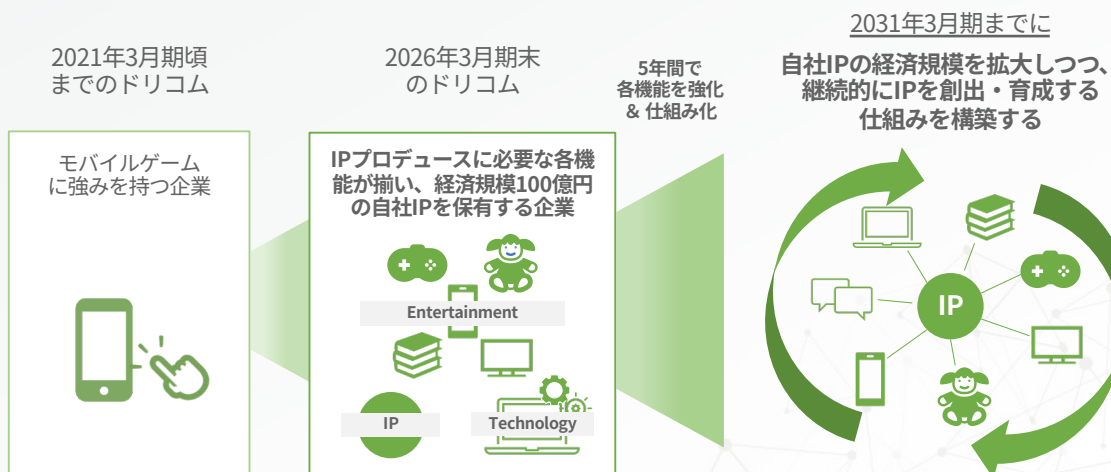
2026年3月期までの振り返りは記載の通りです。

新規タイトルの当たり外れに左右された数年間を受けて、モバイルゲームの新規タイトル開発は、現時点では慎重に検討を進めている状況です。

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



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

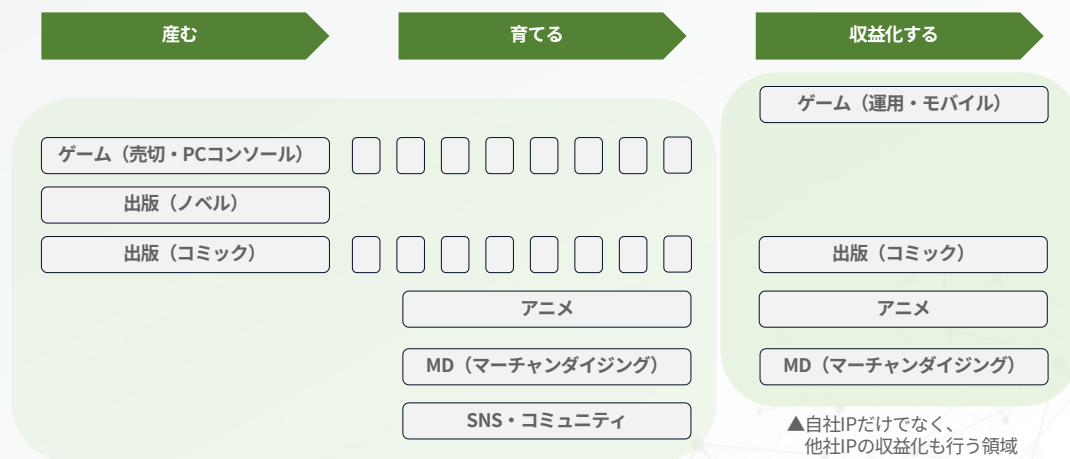
13

中期的に目指す姿については、前回の決算までは、真ん中の2026年3月期末の姿を掲載していましたが、今回の決算において、新しく、2031年3月期までに目指す姿を掲載しました。

これからの5年間では、自社のIPの経済規模を拡大しながら、IPの創出・育成を仕組みとして構築していくことを目指します。

事業の構造としても、IPの経済規模とその数で説明できるように変化をしていきたいと考えています。

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、一定規模に育てる領域

▲自社IPだけでなく、
他社IPの収益化も行う領域

事業のポートフォリオについては、引き続き記載の通りの役割を整理しています。完全に1対1で対応するものではありませんが、何のために事業を行っているか、明確にしています。

IPを産むことに関して、「出版 (ノベル)」から始めていましたが、「出版 (コミック)」からオリジナル作品を始めており、売り切り型のPC・コンソールゲームも始められているため、今後においては、これら3つの取り組みをIP創出の投資として進めていきたいと考えています。

これらの投資につきましては、直接費用で計上される投資となり、これらの費用が増えていくと考えています。

また、IPプロデュースに関する一連のバリューチェーンを、多く回していくこと、より右に進むIPの数を増やしていく、ということを目指して取り組んでいきます。

IPバリューチェーン：創出について

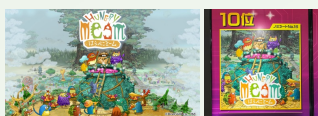


主にゲームと出版の領域で、社外のクリエイターを発掘・協働し、多くの小さいチャレンジでIPを産む

産む

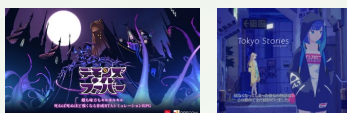
ゲーム：売り切り型のPC・コンソールタイトルからIP創出

“はらべこミーム” (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



・ 本領域は左記タイトル以外に社外クリエイターと連携して展開する小〜中規模の取り組みも検討中

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



・ 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

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

15

IP創出についての取り組み事例です。

売り切り型のPC・コンソールタイトルについては、3タイトルを発表しており、今後についても、小規模のタイトルなどを含めて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：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一定規模に育てる

育てる

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)
(ナンバリング移権)

Wizardry

- 2020年にWizardryの商標権と一部作品の著作権を取得



ブレイド&バスタード(2022年12月～)
(ノベル・コミック・アニメ)



“Wizardry” SHOP
(マーチャンダイジング)



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



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

16

IPを育てることについての取り組み事例です。

ゲーム発のIPである「Wizardry」については、会社として保有している各機能で、コミック・アニメ・グッズなど一気通貫で展開・育成を行なっています。

出版発のIPについても、アニメ化を軸に、国内外のより多くのファンに届けることを進めています。

事例：「Wizardry」ブランドを中心としたIP戦略について



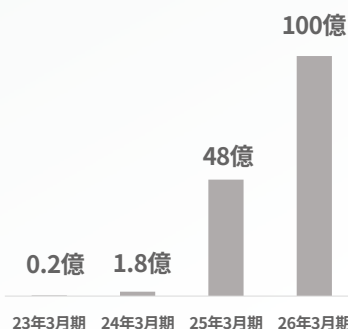
IPの魅力を引き出す商品展開と、事業間連携による相互送客により「Wizardry」関連売上は100億円規模に。今後、5年間で100億円規模の広告費等を投下し、経済規模の拡大を目指す



※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。

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

当社の「Wizardry」関連売上高



「Wizardry」IPについてです。

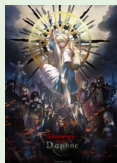
これまでの数年間でこのIPの経済規模を100億円規模に育成できたことは自信になっており、これを1つのフォーマットとして考えながら、新しく生まれるIPについても、メディアミックスをして広げながら、どのように収益化をして経済規模を大きくするか、といった取り組みを、第2の「Wizardry」を目指して進めていきたいと考えています。

また、今後の5年間で、100億円規模の、広告宣伝費を中心としたプロモーション費用を投下して、「Wizardry」全体の経済規模をより大きくしていく、ということに取り組んでいきたいと考えており、『Wizardry Variants Daphne』だけでなく、「Wizardry」という名前を冠した新しいIPや、過去作品へのリーチなど、様々な取り組みをしたいと考えています。

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

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（マーチャンダイジング）：デジタルの強みと、イベント等のリアルを融合した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



収益化の取り組み事例です。

ゲームについては、これまで10年以上行っている領域ですが、今後の中では、MD（マーチャンダイジング）に関しても、収益化という視点でより強化をしていきたいと考えています。

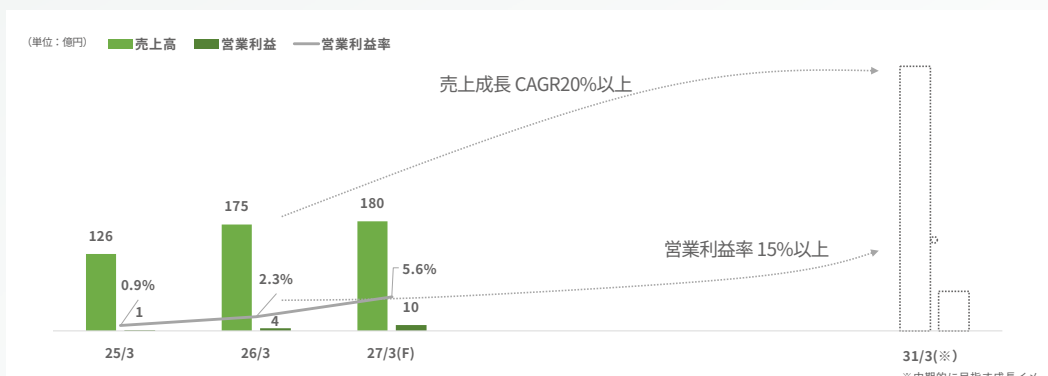
1. 2026年3月期 業績概況
2. 中期的に目指す姿（～2031）
3. 2027年3月期 通期業績予想
4. Appendix

最後に、2027年3月期の通期業績予想についてです。

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



ゲーム
(運用・モバイル)
(売切・PCコンソール)

自社IPタイトル売上+広告宣伝投資

新規タイトルによる成長

事業立ち上げで費用先行

売上成長

利益貢献

コンテンツ
(出版・アニメ・MD)

事業立ち上げで費用先行

売上成長

利益貢献

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

20

まず、中期的に目指す成長と2027年3月期の進捗イメージです。

これまでの新規のモバイルゲームタイトルのリリースによる成長に依存していた会社の体制から、事業領域が増えてきていることや、自社IPの創出力ができてきていることなどを踏まえ、これらを中心に持続可能な成長ができる会社へと転換をしていきたいと考えています。

以前から出している目標の数字として、売上成長CAGR20%以上と、営業利益率15%以上に戻すこと、を目指していきます。

また、グラフの下にはこれからの5年間の事業フェーズの時間軸を記載しています。

今期～来期にかけては事業立ち上げの費用が先行すると想定していますが、その翌期から新しくできたIPや事業の成長が全体の売上成長に寄与し、その後には利益に貢献する、といったイメージを記載しています。

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

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

21

2027年3月期の通期業績予想は記載の通りです。

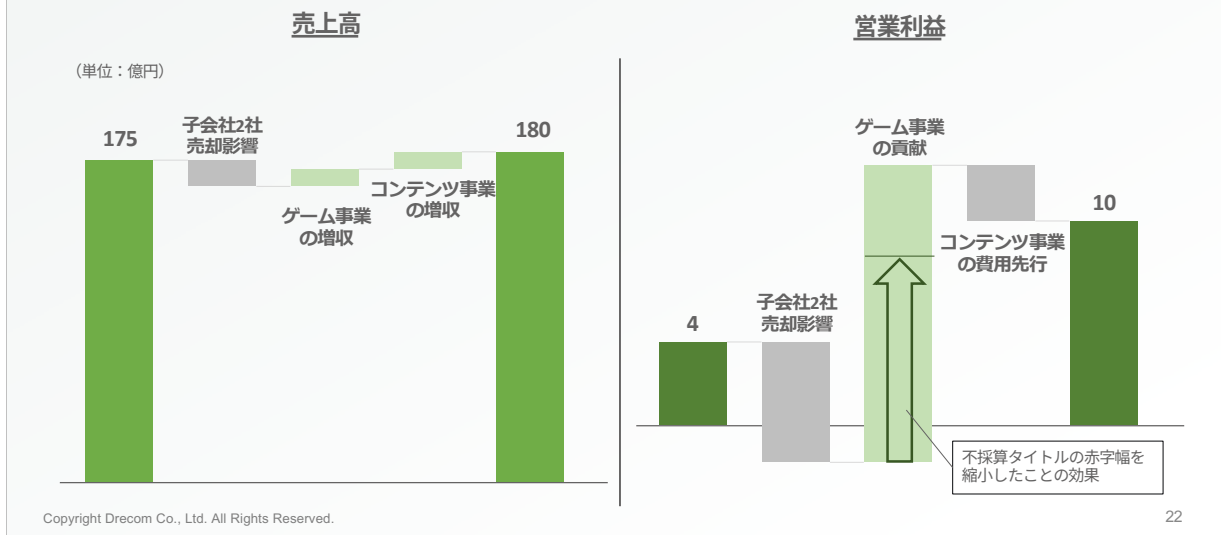
広告宣伝費 26億円については、「Wizardry」関連が中心になることを想定しています。「Wizardry」ブランドに5年間で100億円投下と想定している中、1年で26億円に近い水準、という状況です。

ゲーム開発費の資産計上額については、新規タイトルの開発費用ではなく、既存タイトルのアップデート費用を資産として計上するものです。

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



通期業績予想の前年比較です。

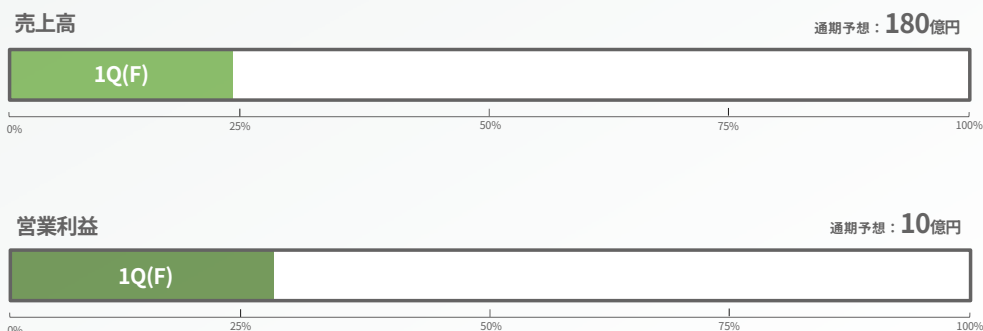
売上高については、グループ会社の売却影響の減収を、ゲーム事業とコンテンツ事業の増収で吸収し、増収を目指しています。

営業利益については、利益貢献が大きかったグループ会社の影響と、コンテンツ事業の投資が増える想定のマイナスがありますが、前年に大きかった不採算タイトルの赤字幅が縮小する効果とゲーム事業の貢献があり、営業利益10億円、というところを目指しています。

2027年3月期 1Q進捗イメージ



1Qは『Wizardry Variants Daphne』の1.5周年イベントを実施。広告宣伝費等の大きな投下は2Q以降を予定



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

23

四半期ごとの進捗イメージです。

通期で見ますと、3Qに『Wizardry Variants Daphne』の周年イベントがありますので、3Qに売上及び利益の貢献が大きくなるような形になると想定しています。

そういった中、1Qとしては、1.5周年イベントがあることなども踏まえ、売上・利益がこのような水準で推移するのではないかと、という現時点のイメージを表現しています。

2027年3月期 自己株式の取得について



中長期的な成長を支える「人材」への株式報酬に充当すべく、自己株式の取得を決定

自己株式の取得を行う理由

- 事業構造の転換を通じて財務基盤の安定化が進んだこと及び現在の株価水準を総合的に勘案し、資本効率向上の推進及び人材投資の強化を目的に、自己株式の取得を決定。
- 期待を超える価値を創造し続け、継続的にIPを創出しプロデュースするための重要な資産は「人材」であると捉え、取得した自己株式は、将来の成長に向けた優秀な人材の確保及び従業員のエンゲージメント向上を目的とした株式報酬に充当する。

取得に係る事項

項目	内容
(1) 取得対象株式の種類	当社普通株式
(2) 取得し得る株式の総数	1,524,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合5.3%）
(3) 株式の取得価額の総額	500百万円（上限）
(4) 取得期間	2026年5月13日～2027年5月12日（1年間）
(5) 取得方法	東京証券取引所における市場買付け

※なお、市場動向等により、一部または全部の取得が行われない可能性もあります。

Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

24

最後のスライドとして、別途リリースを出している通り、自己株式の取得について発表を行なっています。

今後、5年間の中期の戦略を実現していくにあたり、それを支える重要なものは人材であるという位置付けの中で、今いる人材だけでなく、今後入っていただく人の、待遇をより良くしていくことなどを含め、株式報酬に充当することを想定して、自己株式の取得を決定しています。

タイミングとして、事業構造の転換を通じて財務基盤の安定化が進んだことや、現在の株価水準なども総合的に勘案し、決定しました。

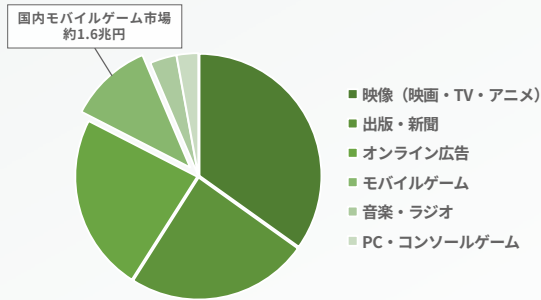
1. 2026年3月期 業績概況
2. 中期的に目指す姿（～2031）
3. 2027年3月期 通期業績予想
- 4. Appendix**

決算説明会の書き起こしノートは以上です。

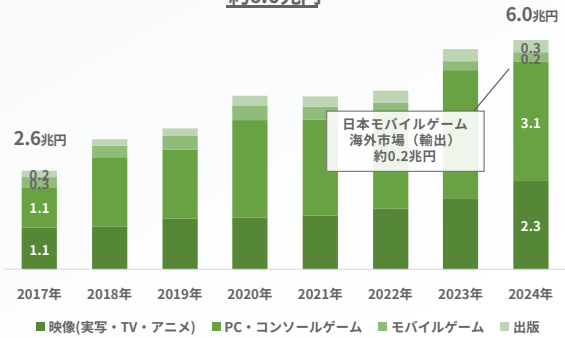
以下、Appendixです。

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



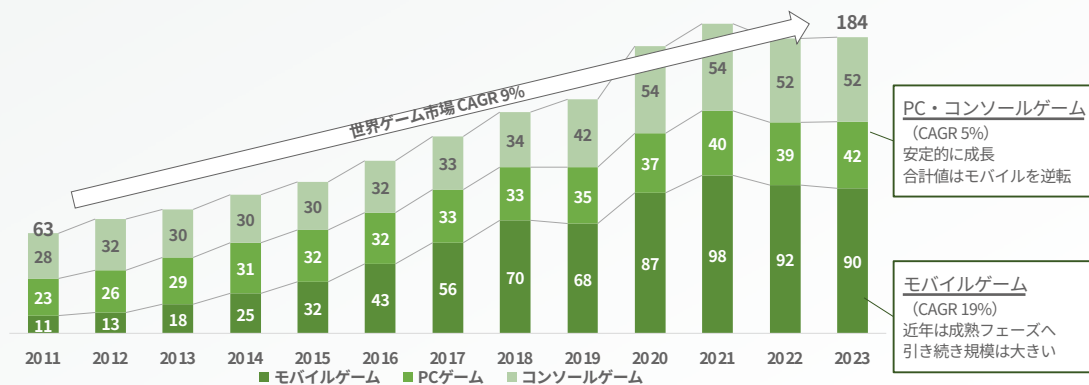
出典：(株) ヒューマンメディア刊「日本と世界のメディア×コンテンツ市場データベース」

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）（単位：10億ドル）



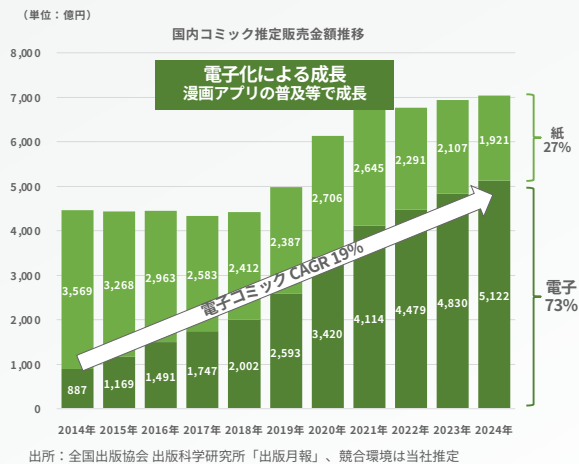
※ 出所：Newzoo「Global Games Market Report」
 経済産業省「第2回 エンタメ・クリエイティブ産業政策研究会 業界の現状及びアクションプラン（案）について【ゲーム】」

コミック市場概況と当社の特徴・優位性

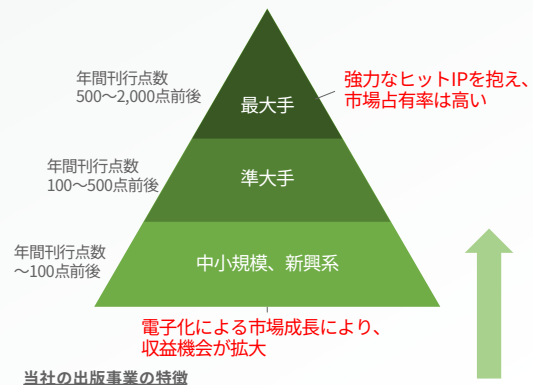


コミック市場は電子の普及により大きく成長。当社は業界出身者中心に早期の事業立ち上げを実現

コミック市場規模推移



コミック市場の競合環境



当社の出版事業の特徴

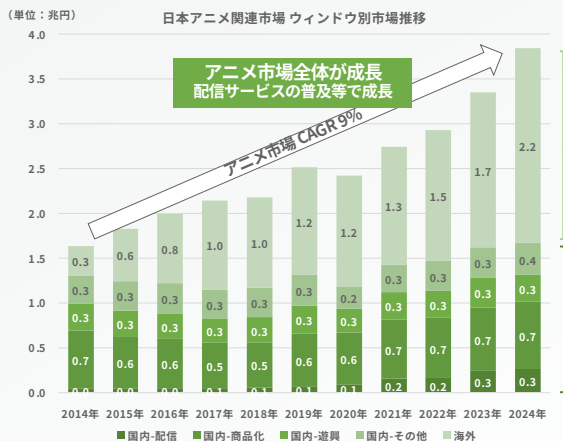
当社は新興出版社として、出版社・取次など業界出身者を中心に立ち上げ。積極的なメディアミックス展開が可能な体制を強みとし、刊行点数増加とヒット創出により、事業規模拡大を目指す。

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

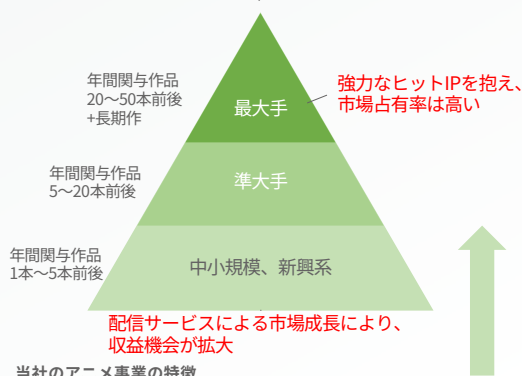
アニメ市場規模推移



出所：一般社団法人日本動画協会「アニメ産業レポート2025」、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：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

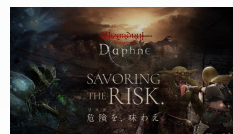
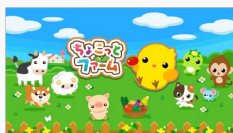
- 『ONE PIECE トレジャークルーズ』 (2014年5月)
- 『アイドルマスターシャイニーカラーズ』 (2018年4月)
- 『スーパーロボット大戦DD』 (2019年8月)

株式会社アニプレックス配信

- 『みんなゴル』 (2017年7月)

株式会社ドリコム配信

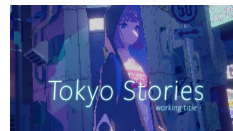
- 『ちょこっとファーム』 (2011年1月)
- 『ダービースタリオンマスターズ』 (2016年11月)
- 『魔界戦記ディスガイアRPG』 (2019年11月)
- 『Wizardry Variants Daphne』 (2024年10月)
- 『Disney STEP』 (2025年3月)



※『ダービースタリオンマスターズ』は株式会社バリエビットの許諾の元、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元、当社が開発・配信を行っております。

PC
コンソール
3本

- 『はらべこみーも』 (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.

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	<ul style="list-style-type: none"> 他社配信：4タイトル 自社配信：5タイトル 	
	発売タイトル	発売済みの売切型PC・コンソール向けタイトル	1	<ul style="list-style-type: none"> 『はらべこミー』 	
	開発	本開発	リリースを視野に開発が進む売切型PC・コンソール向けタイトル	2	<ul style="list-style-type: none"> 『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	<ul style="list-style-type: none"> 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_20260340.pdf

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

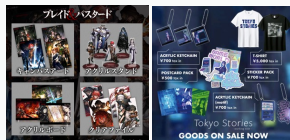
出版事業

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

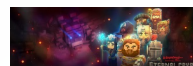
位置情報



AI活用



Web3



Copyright Drecom Co., Ltd. All Rights Reserved.

コンテンツ事業：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

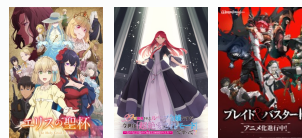
ノベル：
51シリーズ

- シリーズ累計80万部突破
『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：
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



- 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

コンテンツ事業：出版・アニメ事業領域における進捗

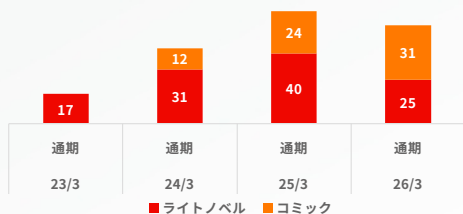


4Qには自社出版作品のアニメが放送開始。27/3期からオリジナルコミック「ドリコミ」刊行開始

出版・アニメ事業領域 売上推移



年間刊行点数推移



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

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_2026034Q.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承願います。実際の業績に影響を与える重要な要因には、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。