



**2024年1月期 通期決算説明資料**  
事業計画および成長可能性に関する事項

2024年3月15日 株式会社 coly（東証グロース: 4175）

## 株主・投資家のみなさまへ

皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼を申し上げます。

当社は「もっと、面白く」というビジョンの実現を目指し、オリジナルIPのモバイルオンラインゲーム運営と、各種メディア展開、および他社様IPを使用したライセンスビジネスの拡大に取り組んでおります。

2024年1月期においては、ゲーム事業・メディア事業双方からIPを盛り上げ、末永くユーザー様に楽しんでいただけるIP運営を目指しました。ユーザーの皆様を支えられ、『ドラッグ王子とマトリ姫』は8周年、『スタンドマイヒーローズ』は7周年、『魔法使いの約束』は4周年を迎えております。

また、ゲームサービスが終了したタイトルにつきましても、ユーザー様からの暖かい応援とご支援をいただいております。『オンエア!』ではクラウドファンディングでNintendo Switch版の開発を進行、『&0』ではweb謎解きゲームやファンブック等の準備を進行しております。2025年1月期につきましては、5月9日に『ブレイクマイケース』をリリースする予定です。『ブレマイ』も、上記のタイトル同様、末永くユーザー様に楽しんでいただけるIPとして、ゲーム・メディアの両軸で成長させてまいります。

また新規事業につきましては、当社の強みであるエンタメを軸としながら、AI活用市場や、女性向け市場での事業展開も進行しております。2024年1月期においては、複数の新規事業に種まきをした状態であり、2025年1月期には芽吹くことを見込んでおります。開花の兆しが見えたものから成長軌道にのせてまいります。

2024年1月期に引き続き2025年1月期につきましても、新規ゲーム開発費用が先行することが見込まれますが、運営中IPを丁寧に運用することに加え、新規モバイルゲーム『ブレイクマイケース』を成長させることで、利益の確保を目指してまいります。

皆様には、より一層のご指導・ご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

2024年3月15日  
代表取締役社長 中島杏奈



# Agenda

01	当社のビジョン	03
02	2024年1月期 通期業績	09
03	2024年1月期TOPICS	19
04	2025年1月期 見通し	24
05	今後の成長戦略	32
06	会社概要・ビジネスモデル	41
07	市場環境・競争優位性	49
08	リスク情報	54

# 01

---

## 当社のビジョン

## 当社のビジョン①

私たちは  
女性向けエンタメ市場をリードする  
IPクリエイター&ディベロッパーです。

3つの  
成長戦略

### ゲーム事業

IPの信頼を  
高める・IP数の増加

### メディア事業

「体験」を重視する  
EX展開の加速

### AI活用

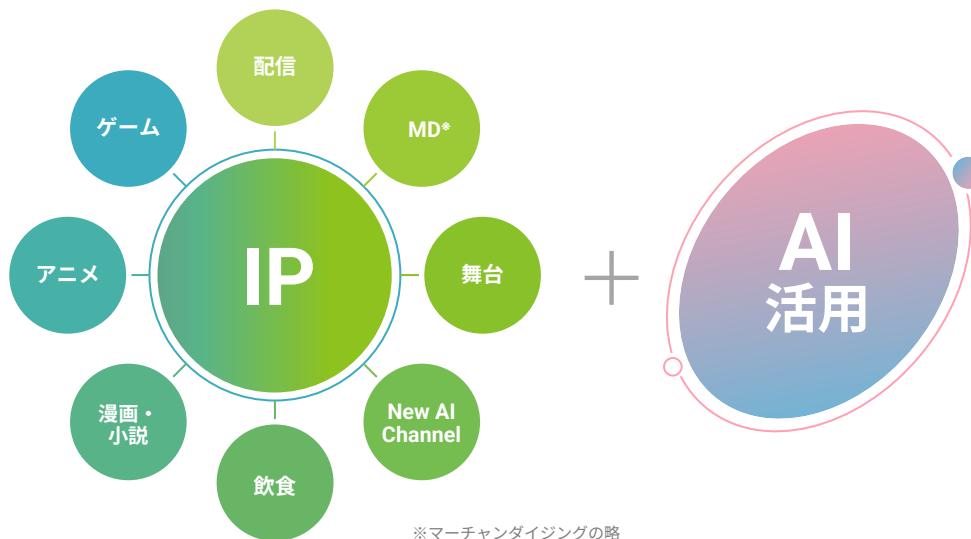
AIを活用した  
エンタメ事業の開始

もっと  
面白く

## 当社のビジョン②

### IPクリエイター&ディベロッパーとしての事業拡張

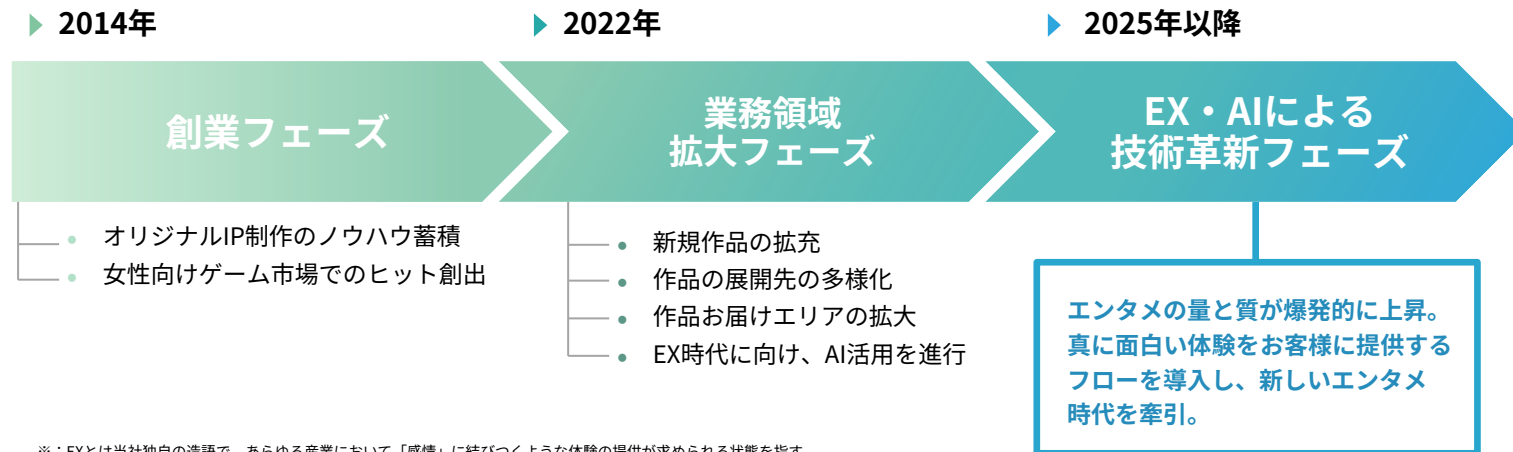
IPクリエイター&ディベロッパーとして、IPを軸としたさまざまな事業を展開。今後はゲーム発のIPのみではなく、各事業からIPを創出/運営することを目指す。また、AIを取り入れた事業の創出/運営を進行中。



※マーチャンダイジングの略

## 当社のビジョン③

あらゆる産業がデジタル化したDX（Digital Transformation）の先に、感情をゆさぶる体験が最も重視されるEX※（Entertainment Transformation）時代の到来を見据える。足元では、創業以来培ってきたオリジナルIP制作のノウハウを軸に、作品開発/展開の多様化に注力しつつ、EX時代に向け、AIに関する研究と事業化を引き続き進めている。



※：EXとは当社独自の造語で、あらゆる産業において「感情」に結びつくような体験の提供が求められる状態を指す。  
ゲーム業界やエンタメ業界以外の業態においても、今後エンターテインメントの持つ力が重視される時代が来ることを想定している。

# 『ブレイクマイケース』 2024年5月9日リリース決定

ゲームアプリ新作『ブレイクマイケース』のリリース日が2024年5月9日に決定。リリースに向けて、各種情報を解禁、クローズのユーザーテストを実施し、リリースに向けて準備中。当社の主力コンテンツとして中長期的な成長を目指す。



## グローヴマッチパズル

音楽とマッチパズルを組み合わせた新しいゲーム体験「グローヴマッチパズル」の情報を公開。多彩なBGMに合わせてパズルピースを削除する新しいゲーム体験を提供。



## 公式生放送配信

声優キャスト出演の生放送番組を定期的に配信。『ブレイクマイケース』に関する最新情報を生放送で発信する。24年2月放送回では、リリース予定・オープニング映像を公開。



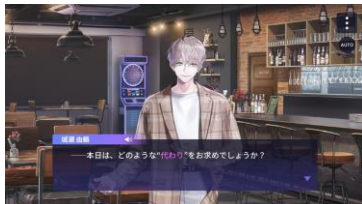
## SNAP'N SPIN

ミニキャラクター達と撮影スポットに出かけるゲームモード「SNAP'N SPIN」の情報を公開。



## 先行体験版配信

一部ユーザー様に試遊バージョンを頒布し、アンケートを収集。結果を参考に、開発チームではリリースに向けた最終調整を実行中。



## ストーリーモード

ヒロインを中心に描かれるメインストーリーのほか、キャラクター達のことをもっと深く知ることが出来るパーソナルストーリー、カードストーリー等が楽しめる。



## 各種広告の展開

屋外広告の掲出、各種メディア媒体への掲載など、リリースに向けて露出を増加。



# coly 10th Anniversary Fes開催

2024年2月17日・18日に東京ビッグサイト西3ホールで当社の会社設立10周年を記念したイベント「coly 10th Anniversary Fes」を開催。当社が10年間で展開してきたIPの展示やグッズ販売、声優登壇のキャストイベントを実施。多くのユーザー様にご来場いただいた。



会場入口



『ドラッグ王子とマトリ姫』



『スタンドマイヒーローズ』



『魔法使いの約束』



『オンエア!』



『&0』



『ブレイクマイケース』



キッチンカー

# 02

## 2024年1月期 通期業績

## 業績サマリー

売上高：5,064百万円 前期比：△472百万円（△8.5%）

● **モバイルオンラインゲーム：3,264百万円 前期比：△825百万円（△20.2%）**

運営中のタイトルは伸び悩みがみられ、メディアと合わせた施策でIPとして盛り上げるための準備を進めた。上期から下期にかけて下げ幅は縮小したものの、前期比で減収となった。

● **メディア：1,800百万円 前期比：+352百万円（+24.3%）**

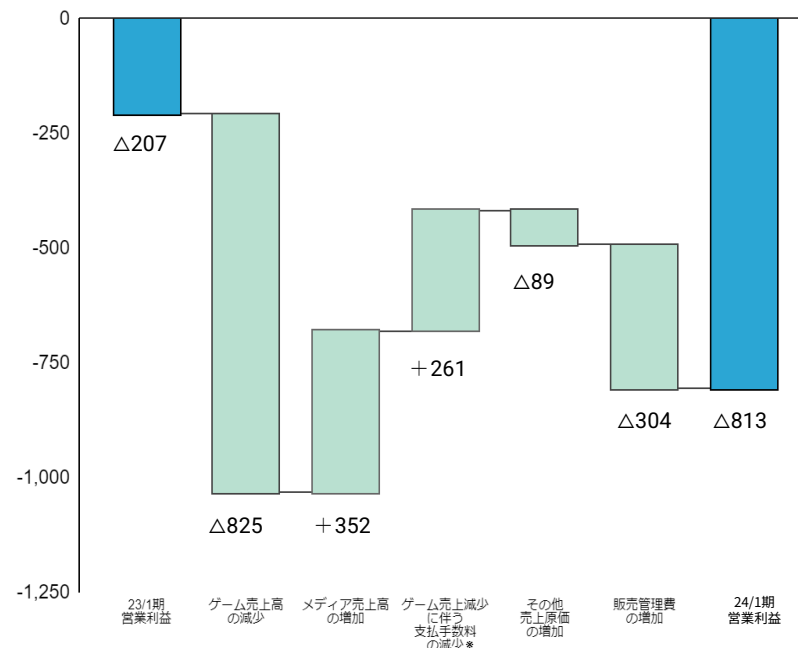
coly more!心斎橋PARCO店やcoly cafe!池袋PARCO店等、新店舗を展開し、自社IPのグッズ販売は好調に推移。飲食事業では各タイトルとのコラボを実施した。他社様IPを活用したライセンスビジネスも好調だった結果、前期比で増収となった。

営業利益：△813百万円 前期比：△606百万円（-%）

開発中のタイトルや、新規施策・新規事業への先行投資が膨らみ、減益着地となった。

# 2024年1月期 通期業績PL

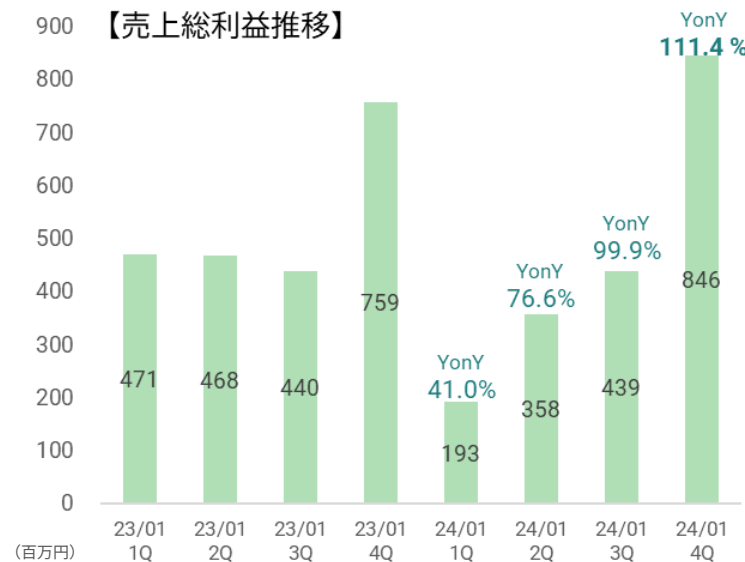
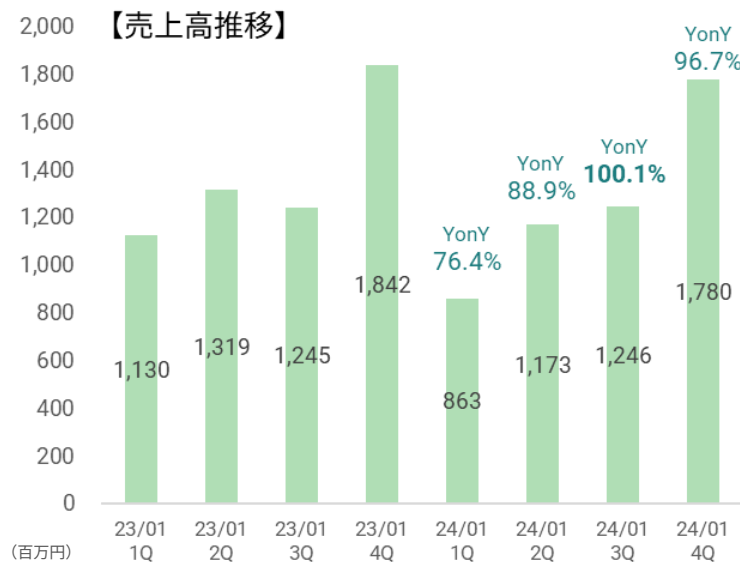
(百万円)	第9期 2023年1月期 通期	第10期 2024年1月期 通期	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	5,537	5,064	△472	△8.5%
売上原価	3,398	3,226	△171	△5.0%
売上総利益	2,139	1,837	△301	△14.1%
販売管理費及び 一般管理費	2,346	2,651	+304	+13.0%
営業利益	△207	△813	△606	(-%)
経常利益	△206	△794	△587	(-%)
当期純利益	△320	△830	△509	(-%)



※ 主にプラットフォーム運営事業者による配信及び代金回収代行業務に対する手数料

## 売上高／売上総利益 四半期推移

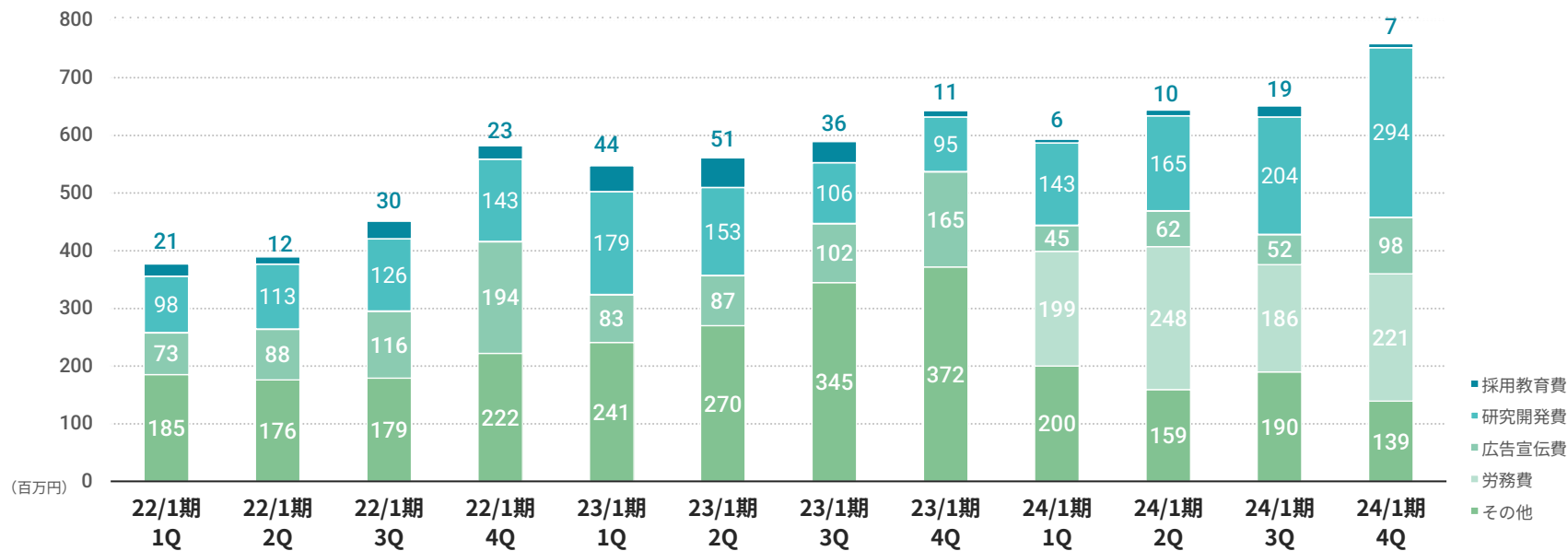
第3四半期に『スタンドマイヒーローズ』、第4四半期に『魔法使いの約束』の周年記念イベントがあるため、売上・利益ともに下期偏重の傾向がある。売上高・売上総利益ともに第3四半期以降前年同期並みに回復。第4四半期では売上は前年同期を下回っているものの、売上総利益は前年同期を上回っており、売上総利益率は改善傾向にある。



※ 2023年1月期は、ゲーム売上高の推移を掲載していたが、ゲームだけでなくIP全体での成長を目指しているため、全体の売上高推移を重要なKPIとして掲載。

## 販管費の推移・内訳

『ブレイクマイケース』をはじめとした新規ゲーム開発が佳境に入っており、研究開発費が増加。24年1月期より、その他販管費より労務費を抽出。バックオフィスやメディア事業等の人件費が労務費にあたる。



## BSサマリー

自己資本比率88.3%と高い水準で推移。借入金はなく、財務状況は良好。

(百万円)	第9期 2023年1月期 期末	第10期 2024年1月期 期末	対前期末 増減額	主要因
流動資産	7,043	5,821	△1,221	現預金の減少
(現預金)	6,097	5,086	△1,011	
固定資産	200	707	+506	舞台の出資金、および投資有価証券の増加
資産合計	7,243	6,529	△714	
流動負債	646	762	+116	買掛金の増加
負債合計	646	762	+116	
純資産	6,597	5,767	△830	当期純損失の計上により減少
負債純資産合計	7,243	6,529	△714	

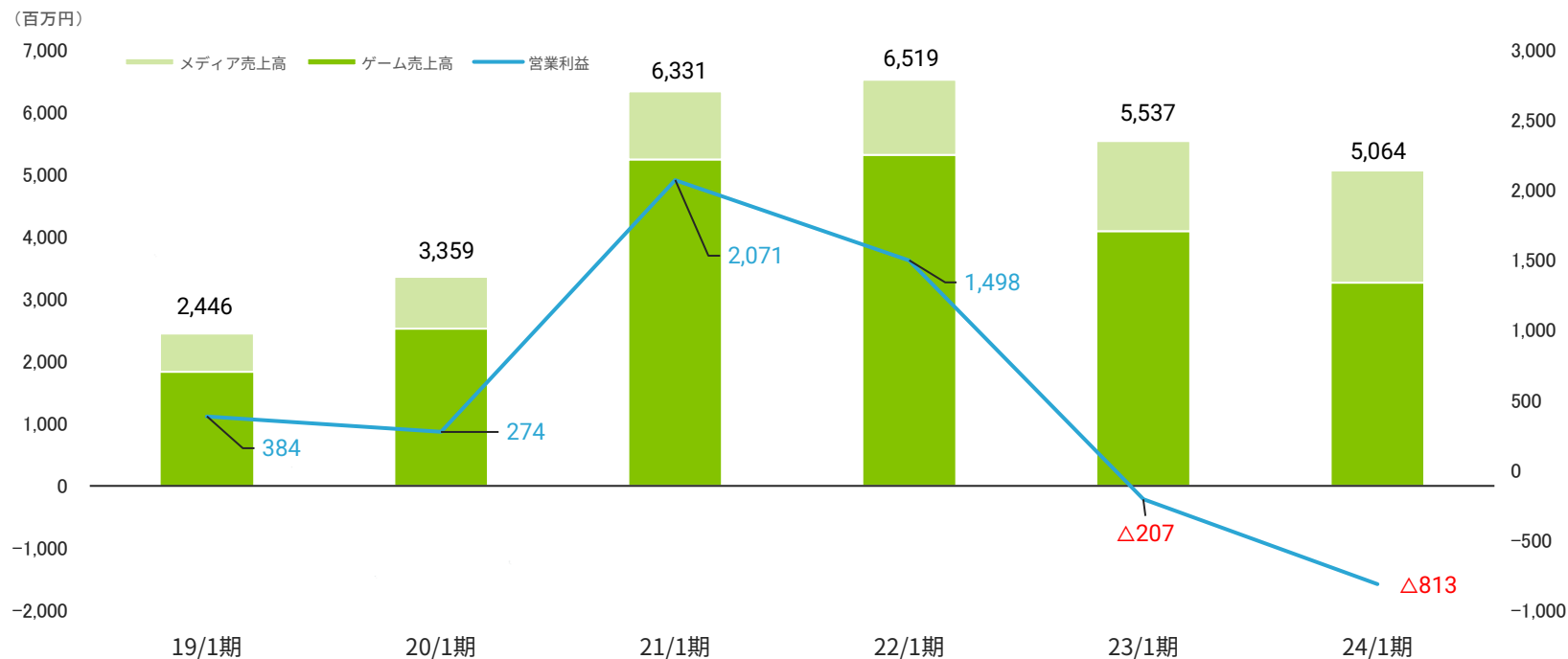
## キャッシュ・フロー推移

(百万円)	営業キャッシュ・フロー	投資キャッシュ・フロー	財務キャッシュ・フロー
21/1期	2,135	△2	△6
22/1期	565	△33	3,787
23/1期	△683	△115	△3
24/1期	△517	△493	—



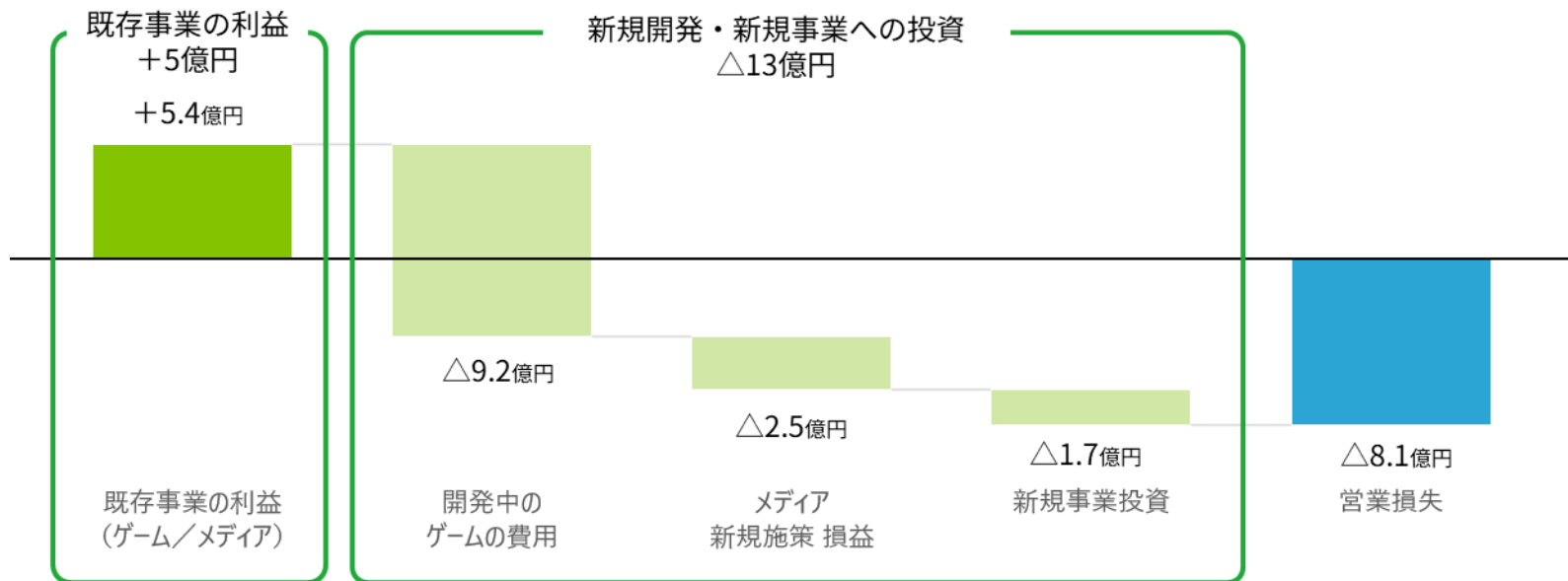
## 業績推移

2024年1月期は、運営中タイトルの伸び悩みと開発中のゲームの費用が先行したこと、新規事業への投資により、減収減益となっている。



## 2024年1月期 既存/新規 利益の内訳

『ブレイクマイケース』や大手エンタメ企業との協業案件に関する開発費を中心とした、新規開発・新規事業の費用が先行しているが、運営中のゲームや、グッズ販売などの既存のメディア事業については利益ベースで5億円を計上。



## 2024年1月期 業績についての原因と対策

24年1月期が減収減益着地となったことを受け、以下の対策を講じてまいります。

### 原因

- ・ 運営中の各ゲーム作品について、成熟期を迎えており、前期比で減収となったこと
- ・ 開発中の『ブレイクマイケース』について、クオリティを重視した結果、リリースが来期にずれ込んだこと
- ・ 売上について上記の減収要因がある一方で、『ブレイクマイケース』や大手エンタメ企業との協業案件等の新規ゲーム開発の費用が先行したこと、新規事業への先行投資により費用が嵩んだこと

### 対策

- ・ **ユーザー様ファースト**  
運営中ゲーム作品の施策について、お客様に喜んでいただくことを最重視する「ユーザー様ファースト」を徹底
- ・ **IP軸の体制**  
各IPについて、ゲームだけでなくメディア・イベント等ゲーム外での柱を確立し、IP全体で盛り上がりを作り出す
- ・ **コスト管理**  
コスト管理を徹底し、利益の出やすい組織となる
- ・ **新規ゲーム開発、新規事業投資**  
開発中のゲーム・新規IPにおいて、ヒットIPの創出  
24年1月期において取り組んだ新規事業について、選択と集中を実施し、芽が出始めた事業については成長軌道にのせる

# 03

---

## 2024年1月期TOPICS

## 2024年1月期の取り組み (ゲーム)



### スタンドマイヒーローズ

4月に大型リニューアル、9月に7周年を迎え、各種キャンペーンを展開

4月に大型リニューアルを実施し、UIの刷新や機能追加のほか、新章を開始し新キャラクターを追加。9月には7周年を迎え、ゲーム内外での施策を展開。

周年以降は、新形式のイベントの提供開始やバースデーイベントでの新施策の開始、人気アニメとのコラボ、アミューズメント施設とのコラボ等を実施しながら、機能面においても細やかなアップデートを実施。



### 魔法使いの約束

7月に700万DLを達成後、9月第2部完結から11月の4周年へと盛り上がりを見せた

年間を通してユーザー様のご意見等をもとにキャンペーンや施策の展開や各種アップデートを実施。

700万DLを達成後、9月のメインストーリー第2部完結、大幅改修した新形式のイベントの展開や、他社様キャラクターとのコラボを実施し、11月には4周年を迎え大きな反響をいただいた。アニメ化プロジェクトも発表し、今後IPとして盛り上げていく土台を作った。



### ブレイクマイケース

新作『ブレイクマイケース』を発表。2024年5月9日リリース予定

10月にリリースを発表後、AGF（アニメイトガールズフェスティバル）に出店しグッズの先行販売を実施。AGFではゲームリリース前にもかかわらず多くの商品が完売。

1月からは公式生放送を配信し、ゲームシステムやゲーム画面を発表。事前登録者は10万人を突破した。また、先行体験版をテスト配信し、試遊者の方を対象にアンケートを実施。

公式HP：<https://breakmycase.com/>

## 2024年1月期の取り組み(ゲーム)



ドラッグ王子とマトリ姫

### 3月にNintendo Switch版を発売

当社初のNintendo Switch向けダウンロード専用ソフトを販売。メインストーリーのほか、新規書き下ろしストーリーや、新規オープニングムービー、書き下ろしスチル、ファンブックに掲載していたストーリーを盛り込み、好評をいただく。

Nintendo Switchへの移植のノウハウを得ることができ、他タイトルのマルチプラットフォーム展開にもつなげることができた。



オンエア！

### Nintendo Switch版開発を目指すクラウドファンディングを実施、開発決定

2020年10月にゲームサービスを終了したスター声優育成アプリ『オンエア!』のNintendo Switch版の開発を目指すクラウドファンディングを実施し、開始3時間で目標金額を達成。終了時には1億1700万円のご支援をいただいた。

1月に返礼品を発送し、2025年1月期のリリースに向け現在鋭意開発中。



その他タイトル

### カジュアルゲームやオーディオノベルゲームをリリース。その他大型タイトルを鋭意開発中。

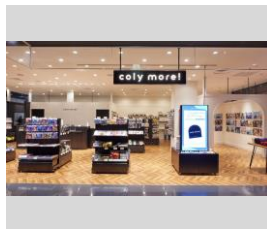
4月にオーディオノベルゲーム『永久少年Side Project-トワイライトなスピカ』をリリース。

12月には『Cypher Archives：眠らない図書館』を日本及び海外向けにリリース。

2026年1月期リリース予定の大手エンターテインメント企業様との協業案件の開発は引き続き進行中であり、費用が先行している。

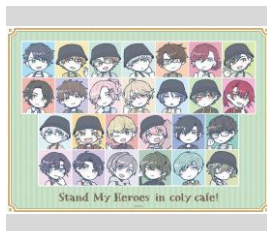
## 2024年1月期の取り組み (メディア)

### MD事業



coly more!池袋PARCO店に続き、coly more!心齋橋PARCO店をオープンし、自社IPのグッズを販売。各IPの周年ポップアップストアを中心に好調に推移。  
また、当社の各IPと異業種の他社様とのコラボを複数展開。化粧品やアパレル、飲食系等、多くのユーザー様に当社IPを楽しんでいただく機会を提供した。

### 飲食事業



4月にcoly cafe!池袋PARCO店をオープン以来自社の各IPとのコラボを実施。各IPの世界観を表現したメニューを提供し、毎回多くのお客様にご来店をいただく。  
コラボ期間中には、限定メニューやコラボ記念グッズを提供し好評をいただいた。

原宿のテイクアウト専門店SugarDia原宿については、coly cafe!事業に統合。

### リアルイベント実施



各IPで声優キャスト登壇のイベントを多数実施。『魔法使いの約束』『オンエア!』では舞台を実施。そのほか、アミューズメント施設やテーマパークとのコラボを展開し、各IPの世界観への没入体験を提供。  
また、『魔法使いの約束』では、当社初のオーケストラコンサートを実施し好評をいただいた。

### ライセンスビジネス

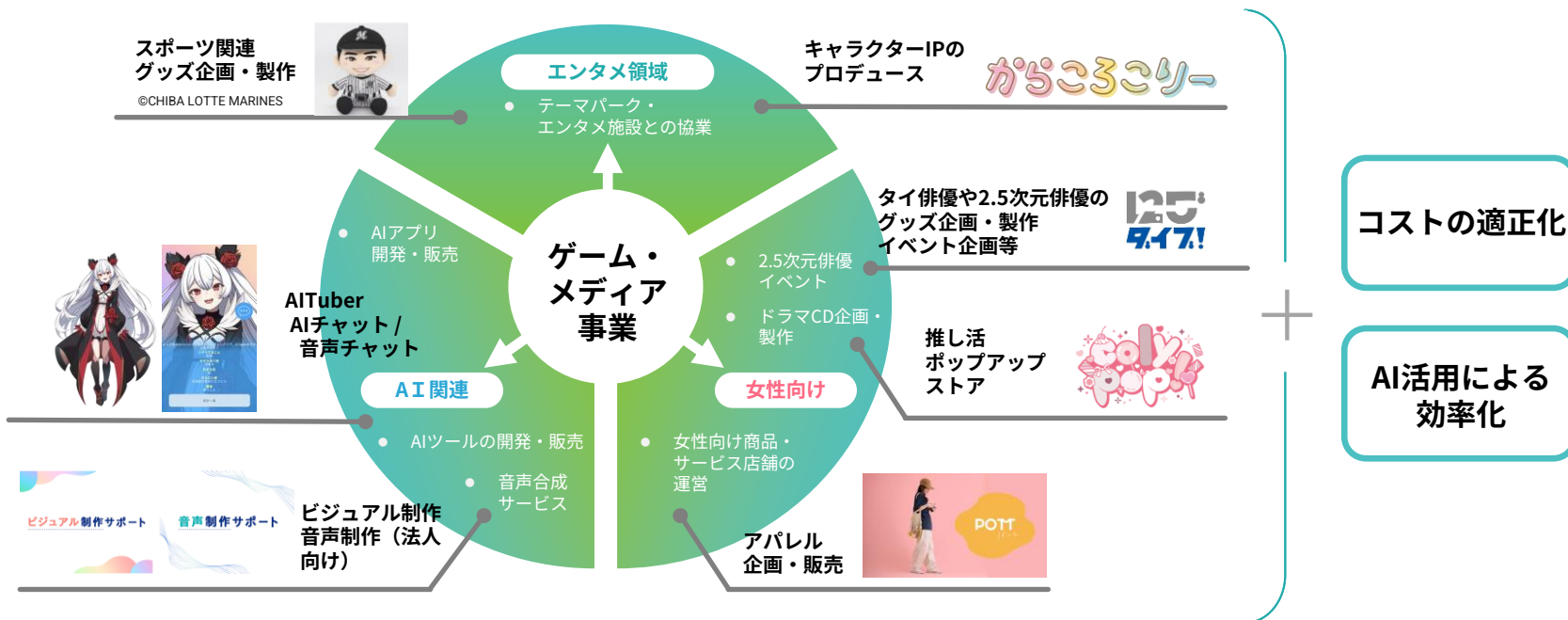


タイの俳優グッズの企画・製作やイベントを実施したほか、スポーツチームのグッズの企画・製作など、ゲームやアニメのIPにとどまらず、多方面に展開。  
また、他社様IPを活用したポップアップストアの展開や、「推し活」をテーマにしたポップアップストア「coly pop!」、2.5次元俳優×TRPGイベント「にごダイブ!」を展開。



# 新規事業の取り組み

コア事業であるゲーム・メディアの領域から、「エンタメ領域」「AI関連」「女性向け」を軸に新規事業を展開。現在は、新規事業を複数立ち上げながら、成長の兆しが見えた事業に注力する予定。M&Aを含めて検討し、周辺領域に拡大する。利益化している事業も発生しており、複数のチャレンジの中から選択と集中を行う。





# 04

---

## 2025年1月期の見通し

## 2025年1月期業績予想について

25年1月期の業績予想は、以下の理由から非開示といたします。

- 2024年5月9日リリース予定の新作モバイルゲーム『ブレイクマイケース』について、売上高の合理的な算出が困難であること
- モバイルオンラインゲーム市場を取り巻く競合環境の変化が激しく、売上動向の予測が困難であること
- 新規開発等への機動的な投資判断を実施すること

以上の点から、合理的かつ信頼性のある業績予想の提示が困難と判断いたしました。

『ブレイクマイケース』リリース後、その進捗を踏まえ算定が可能になり次第、速やかに開示いたします。

# 2025年1月期見通し

## 売上高

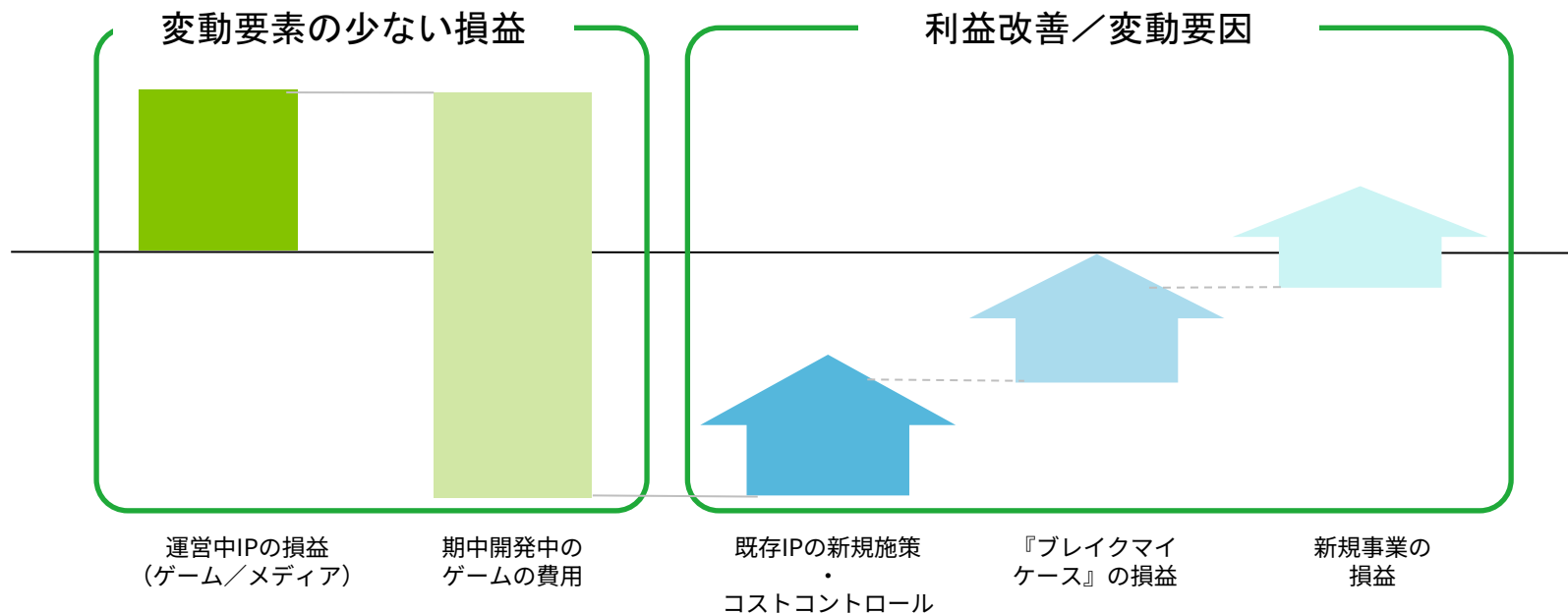
- 運営中IPについては、ゲーム／メディア全体でIPとしての成長を目指します。そのための組織変更を実施済みであり、IP内での連携を今以上に密に取りながら、IPの魅力の最大化を目指すことで売上高を回復します。
- 『ブレイクマイケース』については、2024年5月9日のリリースに向けて準備を進めてまいります。リリース時点からゲームを楽しんでいただけるよう、キャラクター情報やストーリー情報等、適宜情報を発信してまいります。有名クリエイターを起用し、新たなファン層にもアプローチすることで売上の最大化を目指します。

## 営業利益

- 28ページに掲載しているとおり、運営中IPについてはユーザー様の信頼獲得、社内業務の効率化により、黒字となる見込みです。
- 主に、2026年1月期にリリース予定の大手エンタメ企業との協業案件の開発費用計上により利益を圧迫することが見込まれます。当社としては、同タイトルが2026年1月期以降の主力タイトルのひとつとなることを見込んでおり、必要投資と考えております。
- 運営中IPの新規施策やブレイクマイケースの利益、新規事業の利益により、2025年1月期の利益は変動することが見込まれており、これらの利益を最大化することを目指してまいります。

## 2025年1月期の損益のイメージ

運営中IPについては、引き続きゲーム+メディアで黒字の見込み。一方で、大手エンターテインメント企業様との協業案件のゲーム開発費用を先行して計上予定。運営中IPの新規施策や、ブレイクマイケースの損益、新規事業の損益で利益の改善を目指す。



## 2025年1月期の取り組み (ドラッグ王子とマトリ姫・スタンドマイヒーローズ)



### ゲーム

キャラクター本編を着実に更新し、末永く続くIPを目指す。

足元では、季節イベントが好調。『ドラッグ王子とマトリ姫』『スタンドマイヒーローズ』いずれについても、引き続き、各種ストーリーを更新することで、キャラクターとの関係性の進展とともに、新たな体験をユーザー様に提供する。

合わせて、細かなアップデートの実施は継続し、ユーザー様の満足度を上げるよう努める。



### メディア

ドラマCDを発売したほか、コラボ商品を発売予定。

両タイトルについて、2月17日18日に開催した「coly 10th Anniversary Fes」での会場限定・先行グッズが好評をいただく。また、『スタンドマイヒーローズ』ドラマCDを発売中。

コラボ商品ではワイヤレスイヤフォンや、アクセサリ等、幅広く商品を提供。普段使いがしやすいようなデザインを採用した商品で、常に作品を身近に感じていただける体験を提供する。



### その他

coly cafe!ではバースデーケーキを提供。アミューズメント施設とのコラボを引き続き実施。

coly cafe!池袋PARCO店では、毎月キャラクターに合わせたバースデーケーキをテイクアウトで販売。ゲーム内のバースデーイラストと連動したケーキを楽しむことができる。アミューズメント施設とのコラボも開催中。

継続的に声優キャストが配信する「スタマイちゃんねる」も配信中。

## 2025年1月期の取り組み (魔法使いの約束)



### ゲーム

足元のイベントは好調。引き続き丁寧な運営を行いながら、ユーザー様の信頼回復に努める

2月以降のイベントについても大変好評をいただいております。4月エイプリールフール、5月のハーファニバーサリーへとつなげていく。

アニメ化プロジェクトも順調に進捗しており、ゲームでの盛り上がりを作りながら、アニメにつなげることでIPとしての成長を目指す。



### メディア

リアルイベントの事後物販を中心に好調に推移。異業種企業様とのコラボも引き続き実施。

1月28日に開催した出演声優が登場するリアルイベントの事後物販を中心に好調。

アミューズメント施設やゲームセンター、コンセプトカフェとのコラボのほか、グッズではファッションメーカーやジュエリー、ワイヤレスイヤフォンとのコラボを進行中。現在も様々な企業様とのコラボを計画中。



### その他

coly cafe!でのコラボは引き続き好調。「魔法使いの約束ラジオ」の公開録音や舞台を準備中。

coly cafe!池袋PARCO店のコラボ第2弾は盛況をいただき終了。

定期配信中の「魔法使いの約束ラジオ」の公開録音を4月に、舞台化作品である『魔法使いの約束』エチュードシリーズPart1、及び、舞台『魔法使いの約束』オーケストラ音楽祭～main story～を6月に開催予定。引き続き多方面から作品に触れていただく機会を提供する。

## 2025年1月期の取り組み (ブレイクマイケースほか)



### ブレイクマイケース ゲーム

先行体験版アンケートの結果を受け、正式リリースに向けて最終調整中。

リリースに向け、よりユーザー様の満足度を高められるよう最終調整中。

先行体験版アンケートでは「キャラクター」や「音楽」に高評価をいただいております。より総合的な完成度の高い体験の提供を目指す。



### ブレイクマイケース メディア

coly 10th Anniversary Fesにおいてグッズを販売。また初の声優キャストイベントを開催。

coly 10th Anniversary Fesでは、新作グッズを販売したほか、作品中で登場するカフェバー「Aporia」の再現ブースを展示。メインステージでは、声優キャスト登壇の会場限定イベントも。リリース前にもかかわらず、多くの方にご来場いただいた。

引き続き、公式サイトや公式生放送を通じて情報を発信し、リリースに向け準備を進める。

### 鋭意開発中

### 新規作品ほか

大手エンタメ企業との協業案件や、Nintendo Switch版『オンエア!』を開発中

引き続き、開発中のタイトルを進めるほか、新規タイトルの検討を進める。

またゲームサービスが終了した『&0』については、引き続きグッズ展開やweb謎解きゲーム、ファンブックの発売等、今後もIPとして楽しんでいただく機会を提供していく。



## 2025年1月期の取り組み (ライセンスビジネス・新規事業)

### 複数展開中

#### ライセンスビジネス

有名タイトルや人気タイトルのポップアップストアを展開。スポーツ関連等のグッズも継続受注。

他社様IPを活用したポップアップストアを複数展開中。ポップアップストアが終了後も事後通販を当社で実施している。

また、マンガやアニメだけでなく、スポーツ関連や2.5次元俳優、タイ俳優などのグッズの企画～販売も継続。



#### coly pop! / にごダイブ!

10期で開始した「coly pop!」や「にごダイブ!」については引き続き展開。

「推し活」をもっと楽しむためのハンドメイド推し活グッズを取り扱うポップアップストアである「coly pop!」、2.5次元×TRPGのイベント「にごダイブ!」については、10期から開始した事業で、多くのご好評をいただいた。coly pop!はcoly 10th Anniversary Fesでも出店。

利益化も見えているため、引き続き展開予定。

### 複数展開・鋭意開発中

#### 新規事業

AI関連は引き続き、開発を進行。段階を見て情報解禁を実施予定。

AI関連は、社内活用からのtoB活用及び、toCサービスを継続して開発・展開中。

すでに実験的にリリースしているものもあり、今後ブラッシュアップしながら段階を踏んで発表を検討する。



# 05

---

## 今後の成長戦略

## 2025年1月期 3軸の成長戦略

「ゲーム事業」「メディア事業」「AI活用」を成長戦略とし、自社IPの最大化を図る。

既存IPに関しては、丁寧なゲーム運営はもちろんのこと、ゲーム以外の柱を創出し、当社の創り出す作品世界への没入体験を提供し続けることで、引き続きIPとしての成長を目指す。

加えて、開発中のゲームをはじめとした新規IPの確立、メディア側からのIP創出に注力する。

### ゲーム事業

#### IPの信頼を 高める・IP数の増加

- 運営中のゲームでの信頼獲得
- 新作ゲームでのヒット創出

### メディア事業

#### 「体験」を重視する EX展開の加速

- 既存IPのマルチメディア展開
- ヒット商品創出と販路拡大
- 新規事業の創造/育成/展開
- 他社様IPを活用した商品展開

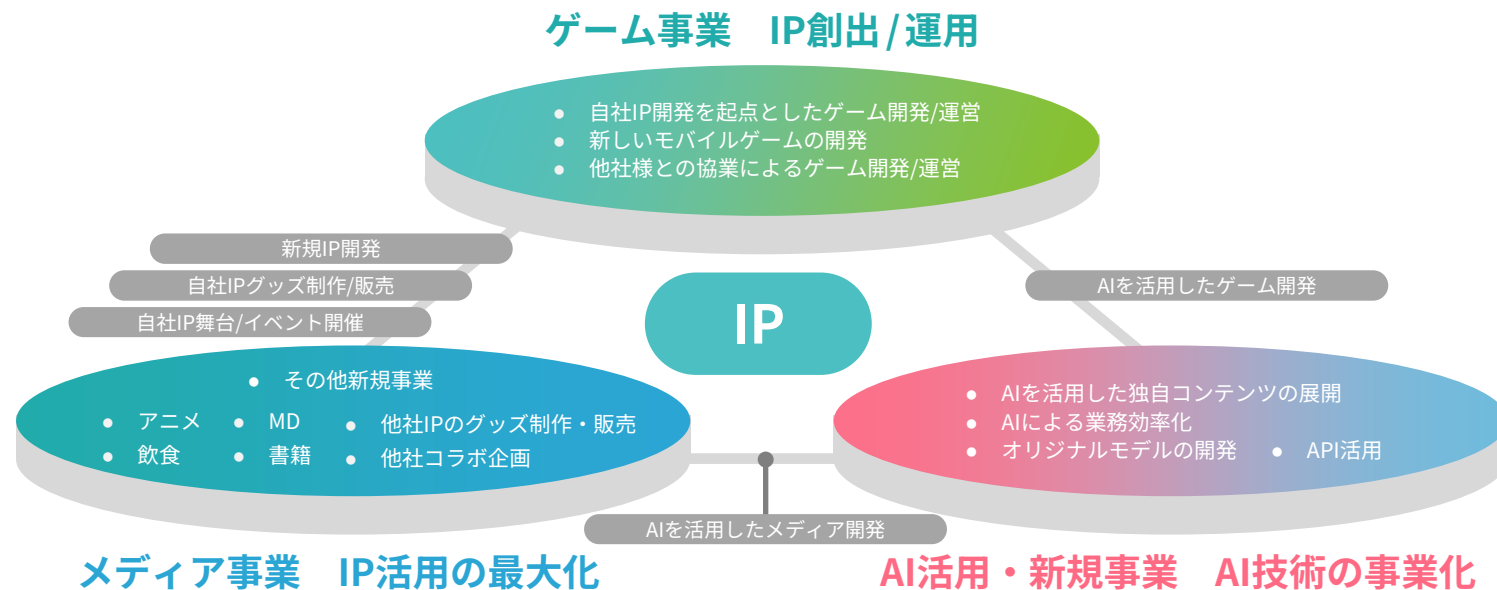
### AI活用

#### AIを活用した エンタメ事業の開始

- AI技術の社内活用
- 最新技術へのキャッチアップ
- AI技術/ツールのtoB販売

# 2025年1月期注力領域

成長戦略の3軸をそれぞれ相関させながら事業の拡大を目指す。各種業務効率化や、AIアプリやAIツールの販売等の新規事業も立ち上げ、事業の成長を図る。



## 成長戦略 ゲーム事業① 運営中タイトル

ゲーム運営においては「ユーザー様ファースト」を社内徹底。ユーザー様にアンケートを実施する等、ユーザー様のご意見を頂戴しながら、IPの信頼獲得に努める。



## 成長戦略 ゲーム事業② 新規開発

ブレイクマイケースは当初目標としていた2024年1月期内のリリースから2024年5月9日に変更。  
 そのほか26年1月期のリリースを予定している他社様協業作品など、新作ゲームの開発を丁寧に行い、作品の充実を進める。

開発中



ブレイクマイケース

開発中



オンエア！ for  
Nintendo Switch

開発中



大手エンターテインメント企業様  
との協業案件

リリース	2024年5月9日 リリース予定	2025年1月期 リリース目標	2026年1月期 リリース目標
概要	当社オリジナルIPでお届けするスマートフォン向けゲーム新作。	2020年にサービス終了した『オンエア!』のNintendo Switch向け作品。	詳細の発表をお待ちください。

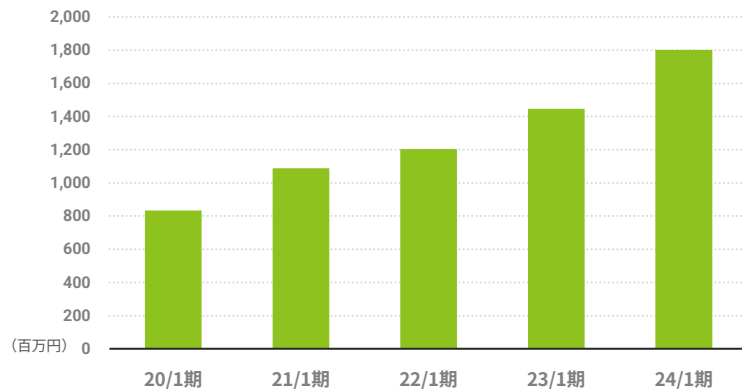
その他の新規開発も検討中

(注) リリース時期や詳細は現時点での見込みであり、開発状況によって変更になる可能性があります。

## 成長戦略 メディア事業①

グッズの企画・制作・販売や、イベント開催等を自社展開しており、直近5年のCAGRは21.2%と拡大を続けている。自社IPの活用のほか、24年1月期以降は他社様IPを活用したライセンスグッズ事業にも力を入れる。

### メディア売上高の推移



直近5年(2020/1期～2024/1期)の  
メディア売上高CAGR **21.2%**

### 自社展開のメリット

- 自社企画による高クオリティな制作
- ゲーム内施策との連動
- 自社ECサイト、自社運営店舗による販売コスト削減
- 高い利益率の実現



## 成長戦略 メディア事業②

グッズ企画・制作・販売等を自社展開。ゲーム以外の柱を創出しながら、ゲームとの連携によってIPの成長を最大化する。総合エンターテインメント企業として、今後もゲームにとどまらない多面的な展開を目指す。

### 既存IPのマルチメディア展開

- 既存IPのリアルイベント実施回数の増加
- 世界に没入できる新しい体験の提供

### ヒット商品創出と販路拡大

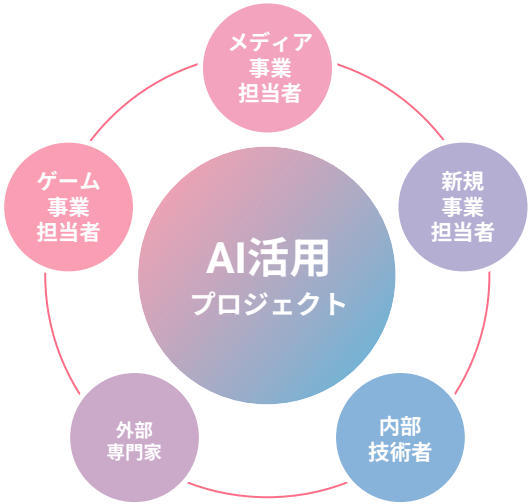
- リアル店舗の拡充
- 他社様IPと提携したライセンスグッズ事業の加速

### 新規事業の 創造 / 育成 / 展開

- メディア事業からの事業/IP創出

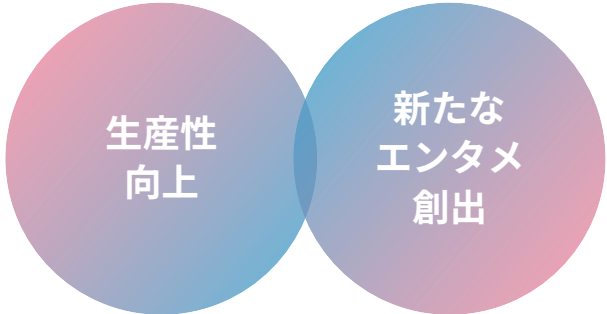
# 成長戦略 AI活用①

EX時代に向け、現在世の中で急速に実用化が進んでいるAIの活用を進めている。  
 AI最先端技術を活用し、生産性の向上を進めるとともに、新たなエンタメとして「推しと喋れる世界」を創る。



**体制**

部署を横断したAIプロジェクトを発足。  
互いに連携しながら活用を進める。



**活用軸**

AIによる「生産性向上」と、AIそのものを競争力とした  
「新たなエンタメの創出」の2軸でAI活用をおこなう。



## 成長戦略 AI活用② 当社のAIの考え方



クリエイティブ × AIの共創

# 06

---

## 会社概要・ビジネスモデル

# 会社概要

<b>社名</b>	株式会社coly（英：coly Inc.）
<b>所在地</b>	東京都 港区 赤坂 4-2-6 住友不動産新赤坂ビル5階
<b>事業内容</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. インターネットコンテンツ・コンピュータソフトの企画・制作・販売</li> <li>2. キャラクターグッズの企画・制作・販売</li> <li>3. 著作権・著作隣接権・商標権・意匠権・特許権などの知的財産権の取得、利用開発、管理、利用許諾、販売</li> <li>4. 飲食店の経営</li> </ol>
<b>資本金</b>	19億1,030万円
<b>設立</b>	2014年2月3日
<b>従業員</b>	<p>正社員290名、契約社員・アルバイト等84名（2024年1月31日現在）</p> <p><small>※従業員について、23年1月期より、従業員数及び平均臨時雇用人員の区分について見直しを行いました。</small></p>



# 沿革

## 2014.2 会社創業

小さなマンションの一角からスタート。  
社名は「共に」を意味する接頭語「co」を元に命名。



## 2016.9 『スタンドマイヒーローズ』リリース

パズル×ドラマ×豪華声優陣を合言葉にヒーローたちの  
愛と正義を描く作品。



## 2019.11 『魔法使いの約束』リリース

特別な存在であるがゆえに、人に期待されたり、  
人に恐れられたりする魔法使いたちが描く群像劇。

2017.3 ECサイト coly store オープン

2022.4 coly more! 池袋PARCO店オープン

2023.4 coly cafe!  
池袋PARCO店オープン

2023.7 coly more!  
心斎橋PARCO店オープン

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023

## 2015.3 『ドラッグ王子とマトリ姫』リリース

coly初の恋愛ノベルゲーム誕生。麻薬取締官と警察官の  
彼らとの、奇跡のような出会いとそれからを描く。



## 2018.8 『オンエア!』リリース

キャッチフレーズは「届け、この声。」どんなにすれ違って  
声が届けば、きっと伝わる。青春の一瞬の輝きを描く作品。



## 2022.5 『&0』リリース

記憶と感情を失った『私』が、出会ったのは9人の「ハロー探偵事務所」の  
探偵たちと、4人の警察組織「歌舞輝町特別対策課」のメンバー。  
彼らと出会い、一生ものの恋をする探偵&恋愛シミュレーションアプリ。



# 事業概要

## ゲーム事業

モバイルオンラインゲームの  
開発・運営



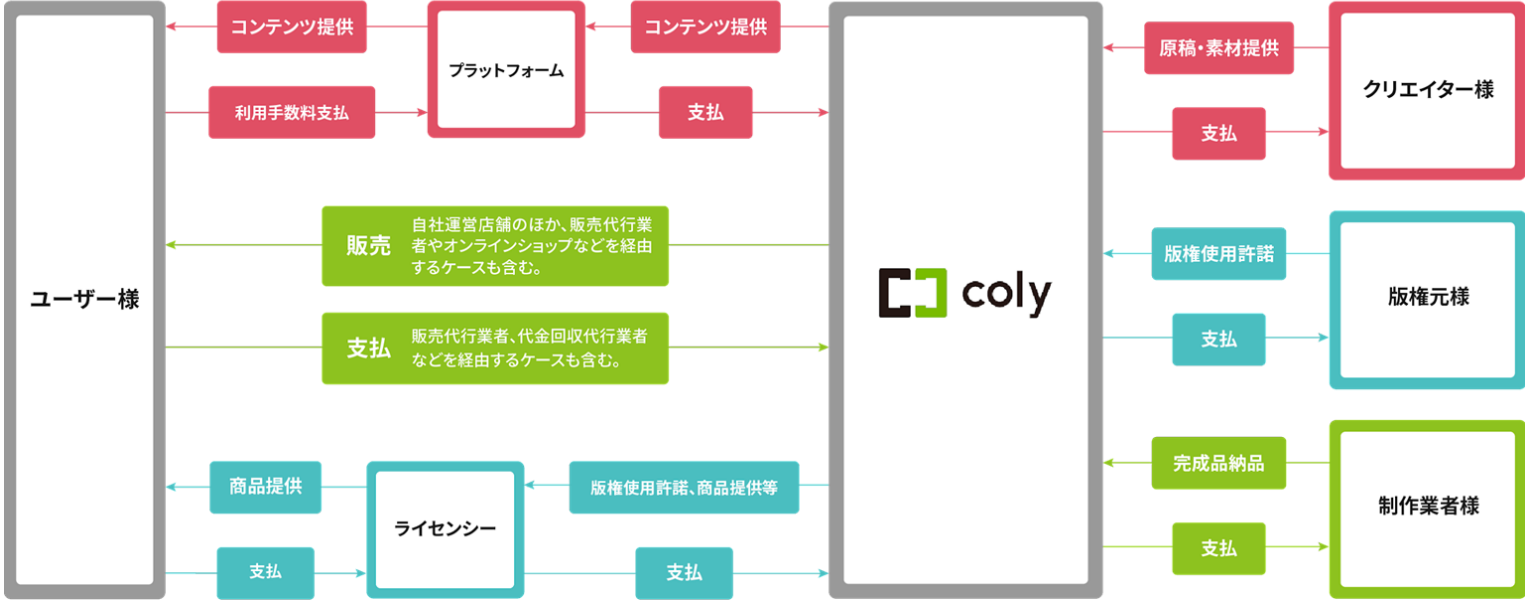
## メディア事業

IPを軸とした各種メディア事業の運営  
(グッズ・イベント・飲食・配信など)



# ビジネスモデル

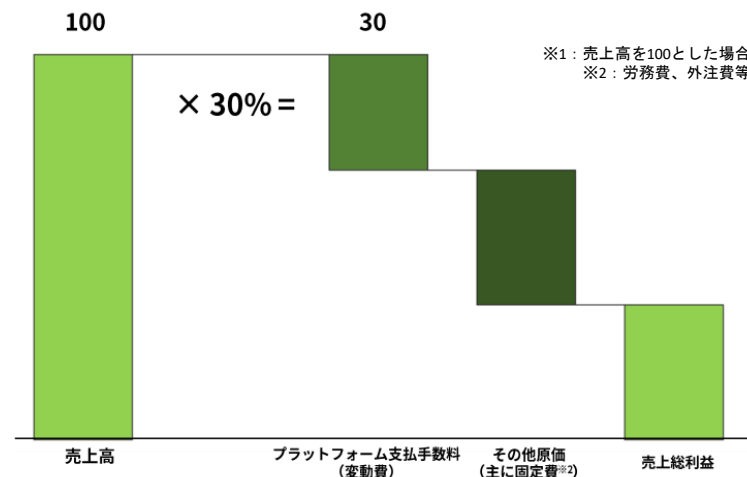
モバイルオンラインゲーム開発・運営 — IP利用許諾 — グッズ販売 —



# ゲーム事業のコスト構造について

- モバイルゲームにおける変動費は原則として配信プラットフォーム手数料（売上に対し30%）のみ。
- リリース前の作品の開発費用は研究開発費として計上。ソフトウェア仮勘定等の資産計上に伴う償却費及び減損損失は発生しない。

## モバイルゲームにおけるコスト（原価）構造イメージ※1



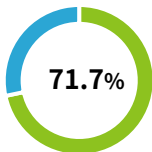
# SDGSに関する取り組み



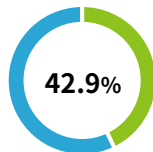
## 女性活躍の推進

ジェンダーギャップ指数が2023年統計で146カ国中125位<sup>\*1</sup>である日本において、当社では性別に依らないキャリア形成を掲げる。代表取締役社長及び副社長を女性が務めており、女性管理職比率も高水準である等、いずれも平均を上回る数値。

女性社員比率

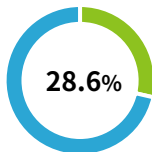


女性管理職比率



全国平均約9.8%<sup>\*2</sup>

女性役員比率



全国平均約10.6%<sup>\*3</sup>

(注) 社員比率等については、2024年1月31日時点を基準に算出

出所1:内閣府男女共同参画局HPより (2023年6月21日発表)

出所2:2023年帝国データバンク『女性登用に対する企業の意識調査』

出所3:内閣府男女共同参画局「上場企業における女性役員の状況」より(2023年7月末時点)



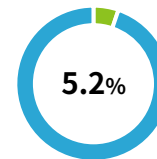
## ダイバーシティの推進

当社の経営理念のもと、当社従業員、ステークホルダー、ひいては社会全体が「もっと、面白く」を楽しめるように、ジェンダー・国籍等による差別のない就業環境を整備。

### 外国籍の方の採用

国籍・人種を問わず、企業文化にマッチする方を採用し、欧州・アジアなど多くの外国籍の社員が活躍。

外国籍社員比率



### 導入済みの制度

#### パートナーシップ制度

同性間の事実婚、結婚についても異性間の婚姻と同様に結婚祝金、結婚休暇等を付与。





## 役員紹介



**中島 杏奈**  
代表取締役社長

早稲田大学教育学部卒業後、産業経済新聞社に入社。  
2014年2月にcolyを創業し、現在は経営全般を統括。



**中島 瑞木**  
代表取締役副社長

東京大学教養学部卒業後、外資系証券会社に入社。  
2014年2月に共同創業者である中島 杏奈（代表取締役社長）と共にcolyを創業し、現在はAI活用・新規事業を統括。



**佐々木 大地**  
取締役執行役員

東京大学教養学部を卒業、同大学院を中退し、  
2014年創業時よりcolyに参画。現在は事業全般を統括。

**秋山 裕俊** 取締役（社外）

慶應義塾大学経済学部卒業後、経営  
コンサルティングファームに入社。  
戦略コンサルタント兼データサイエ  
ンティストとして中期経営計画策定、  
新規事業開発等に従事。2019年より  
当社社外取締役。

**早川 治彦** 常勤監査役（社外）

和歌山大学経済学部卒業。  
兼松株式会社を経て、中堅商社にて上  
席執行役員として経営企画部門を管掌。  
2018年より当社常勤監査役就任。

**中川 直政** 監査役（社外）

日比谷パーク法律事務所パートナー。  
東京大学法学部卒業後、2001年に弁護  
士登録、2009年にニューヨーク州弁護  
士登録。企業法務全般を取り扱う。  
2018年より当社社外監査役。

**須黒 統貴** 監査役（社外）

早稲田大学教育学部を卒業後、新日本監査  
法人（現EY新日本有限責任監査法人）に入  
所。2017年に独立後、決算・税務・内部  
統制・IPO等の支援業務等を展開。2019年  
より当社社外監査役。

# 07

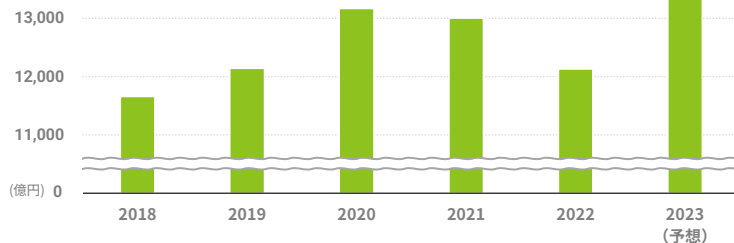
---

## 市場環境・競争優位性

## 市場環境

スマートフォンゲーム市場・コンテンツ市場ともに底堅く推移。ゲーム人口は5,400万人おり、そのうちアプリゲーム人口は3,900万人いる。

### スマートフォンゲーム市場推移※1



### ゲーム人口／アプリゲーム人口 (2022年、単位は万人) ※1



### 各媒体推定市場規模 (グッズ・漫画は2022年度、その他は2021年度のデータ)

- グッズ：1兆5,300億円※2
- 漫画(紙+電子)：6,770億円※3
- アニメ：2,927億円※4
- 2.5次元舞台：239億円※4
- カフェ (コラボカフェとアニメカフェの合計)：66億円※4

※出所1：『ファミ通ゲーム白書2023』『ファミ通ゲーム白書2022』株式会社角川アスキー総合研究所、国内オンラインプラットフォームゲームコンテンツ市場規模推移「ゲームアプリ(スマートデバイス+SNS)」より当社作成

※出所2：株式会社キャラクター・データバンク『Chara Biz Data 2022②』「キャラクター商品の小売市場規模の推移」

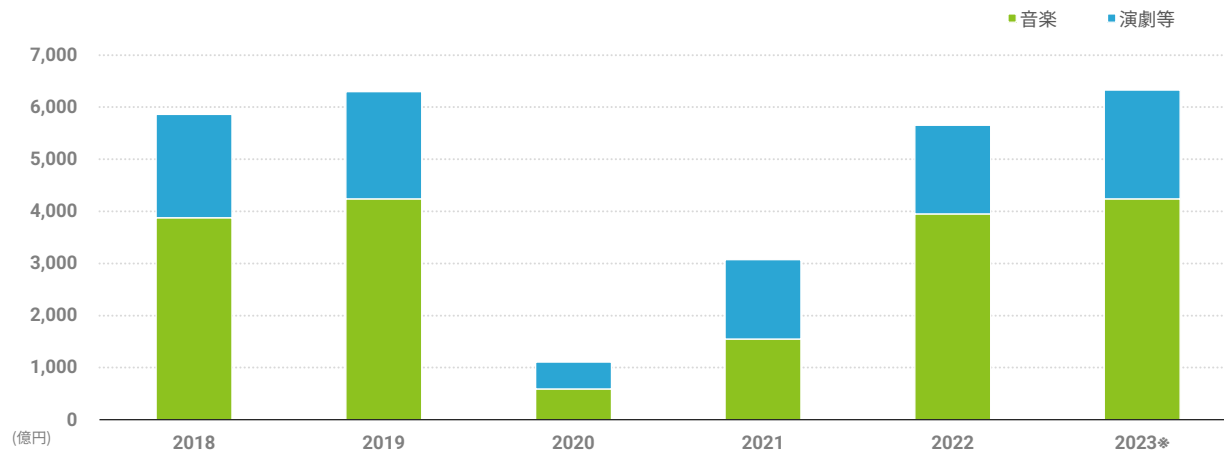
※出所3：全国出版協会・出版科学研究所『出版月報』2023年2月号

※出所4：一般社団法人日本動画協会『アニメ産業レポート2022』内「アニメ業界市場(狭義のアニメ市場)」、「2021年ライブエンタテインメント市場」2.5次元ミュージカル(びあ総研調べ)及びアニメカフェ

## 市場環境

ライブ・エンターテインメント市場は、新型コロナウイルスによる規制が行われる以前（2019年）の水準へ戻りつつある。当社が展開するリアルイベントや舞台、飲食店とのコラボレーション等にとって追い風となることが見込まれる。

ライブ・エンターテインメント市場推移※1



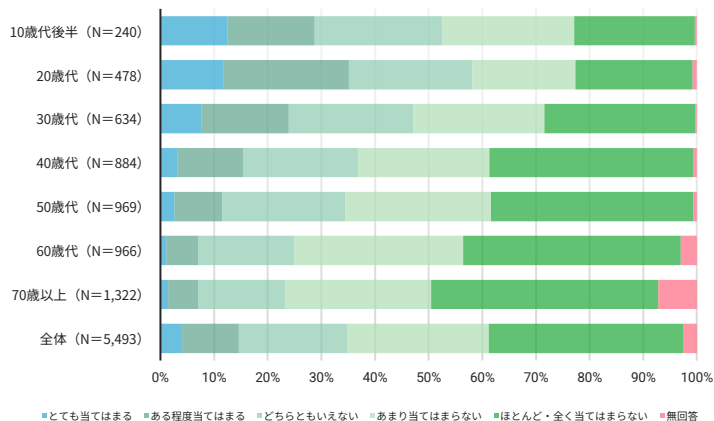
※出所1：びあ株式会社「ライブ・エンターテインメント市場規模の推移予測グラフデータ」（2022年6月15日および2023年5月26日）より当社作成

推計にオンライン配信市場は含まない。2023年は、2022年3月までにイベント開催制限が完全撤廃され、政府の支援が2025年まで継続することを前提とした予測値。

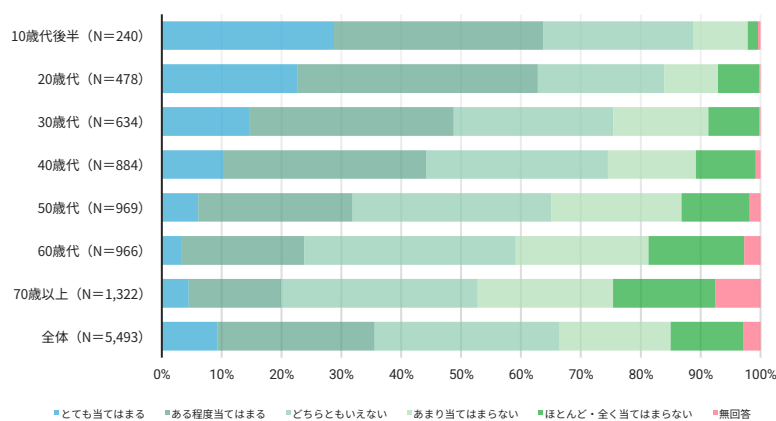
# 市場環境

アフターコロナでの「体験型消費」の増加にあわせ、「今しかできない体験」が10代～30代を中心に重要視される傾向がある。市場環境を踏まえ、当社としては「体験」を重視したリアルイベント等、EX展開を加速予定。

「今しかできない参加型の体験やコンテンツにお金を使う」人の割合  
(年齢層別) ※1



「その時・その場でしか得られない体験をしたい」かどうか  
(年齢層別) ※2



※出所1：消費者庁 令和4年版消費者白書 第1部 消費者問題の動向と消費者の意識・行動 図表1-2-2-11  
 ※出所2：消費者庁 令和4年版消費者白書 第1部 消費者問題の動向と消費者の意識・行動 図表1-2-1-17

「今しかできない参加型の体験やコンテンツにお金を使う」人の割合(年齢層別)[CSV]より当社作成  
 「その時・その場でしか得られない体験をしたい」かどうか、という問への回答の割合(年齢層別)[CSV]より当社作成

## 競争優位性

当社作品のユーザー様と近い属性の社員が多く在籍しているため、お客様目線で企画・開発を行える組織を実現している。また、創業フェーズの早い段階からグッズ販売等のMD展開を手がけたことにより、IP展開のノウハウが蓄積。IPの企画・開発から製作、流通、販売まで一気通貫したビジネスモデルを保有している。ゲーム以外のビジネスを自社企画できる点が、ゲーム運営のみを手がける他社と比較した場合の優位性になると考える。

### 当社の強み

#### ユーザー様と近い目線を持つ 社員比率の高さ

女性社員比率が約7割と高く、ユーザー層から当社へ入社した従業員も多数在籍。

#### IPを軸とした展開ノウハウ

ゲーム開発に加え、MD展開においてもノウハウが蓄積。



### コンテンツ市場での多様な展開

ゲーム

グッズ

メディア  
ミックス

- 漫画
- アニメ
- 舞台

イベント

店舗

# 08

---

## リスク情報

## 当社事業に係る主なリスク

当社事業に係るリスクについて、本資料の公表時点で特に重要と認識している事項は以下の通りとなります。これらのリスクには、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。その他、会社の業績に影響を与え得る事項の詳細は有価証券報告書の「事業等のリスク」にも掲載しておりますのでご参照ください。

	リスク概要	発生可能性	影響度	対応方針
新たな事業展開	新たなコンテンツの創出を行う場合、新たな人材の確保、システム投資等のための追加的な支出が発生する可能性	大	大	新たなコンテンツ創出時には、早期の段階から適切な人材の確保に努め、また、投資が必要となった場合においてもコスト管理の徹底により資金の確保に努めます。
競合	競合他社の人気タイトルが増加	中	大	現在複数の作品を並行して開発中であり、現在運営中の作品から更にラインナップを拡充していくことで、様々なジャンルを開拓し、市場における当社のプレゼンスの向上に努めてまいります。また、当社の強みである企画・運営力をもとに、市場のニーズ・動向を見極めつつ競合他社との差別化を図ってまいります。
人材の確保及び育成	業務上必要とされる人材の確保・育成が難航	中	中	中途採用を通じて即戦力を確保しながらも、専門学校等への積極的な採用広報活動及び学生インターンの実施により、優秀な資質を持った学生を早期に確保し、中途採用者、新卒採用者ともに入社後は外部研修等の受講を通じて更なる技術力の向上ならびに当社のビジョン「もっと、面白く」の浸透を図ってまいります。また、福利厚生等の拡充に努め、就職先・転職先としての魅力度の向上に努めます。
プラットフォーム	プラットフォーム運営会社の事業方針の変更や手数料率の変動等	中	小	プラットフォーム運営会社の動向について適時情報収集を行うとともに、万が一手数料率が上昇した際にも適切なコスト管理により安定的な利益確保に努めます。
海外展開	海外展開の際の法規制等への対応が難航する可能性	小	小	海外市場での事業拡大を積極的に検討してまいります。海外展開に際してはその国の法令・制度・政治・商習慣の違い等の様々な潜在的リスクが存在しております。当社としましては、当該リスクを認識のうえ、適切なパートナーと協業して事前に十分な調査及び対策を講じて海外展開を進行してまいります。



## 将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は「見通し情報」を含んでいます。これらは当該資料を作成した時点における見込み及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

上記のリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、一般に公開されている情報等から引用しており、かかる情報の正確性、適切性等について当社はこれを保証するものではありません。

なお、次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2025年1月期の決算発表をめぐりに実施する予定であります。

問い合わせ窓口: 管理本部 経営企画室

Mail : [ir@coly.info](mailto:ir@coly.info) IR 情報 : <https://colyinc.com/ir/>