



2026年1月期 第2四半期決算説明資料

2025年9月12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」のビジョンのもと、オリジナルIPのゲーム開発・運営とメディア展開、そして他社IPのライセンスビジネスの拡大に取り組んでまいりました。

2026年1月期第2四半期においては、前期にリリースした『ブレイクマイケース』の1周年イベントの伸長や、『魔法使いの約束』のアニメ放映によるIPの成長により、売上高は前期を大きく上回る着地となりました。また、第1四半期に引き続き、Web課金システム『coly ID』の浸透が進み、利益に大きく寄与しております。

2026年1月期をリリース予定、または目標としている3本の作品については、開発が鋭意進行しております。その進捗について、できる限り早く皆様にお伝えできるよう準備しておりますので、開示については今しばらくお待ちいただけますと幸いです。

第3四半期についても運営中のタイトルを丁寧に運営しながら、大手エンターテインメント企業との協業案件等、当社の成長を加速させる事業に注力し、coly IP価値の最大化を図ることで、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。

2025年9月12日
代表取締役社長 中島杏奈

『ブレイクマイケース』1周年イベント開催

5月にリリース1周年を迎え、ゲーム内外で多数の施策を実施。『ブレイクマイケース』IPとしては、**過去最高売上**を達成した（ゲーム・メディア売上合計）。1周年施策以降も、ゲーム・メディア双方で盛況を維持し、好調に推移。

ゲーム



1周年イベントは多くの反響をいただき、現在もユーザー数・売上が好調に推移。

6月より開始の「Travelogue」イベントシリーズや、雪広うたこ氏描き下ろしカードが登場する「ブレマイパーティ」、「ARカメラ」などの新機能実装も好評。

メディア（グッズ等）



周年ポップアップストアや事後販売等が好調に推移し、メディア売上を牽引。

コンビニや化粧品、ワイヤレスイヤホン、アミューズメント施設とのコラボレーション等、多くのライセンスグッズ展開も。

メディア（イベント等）



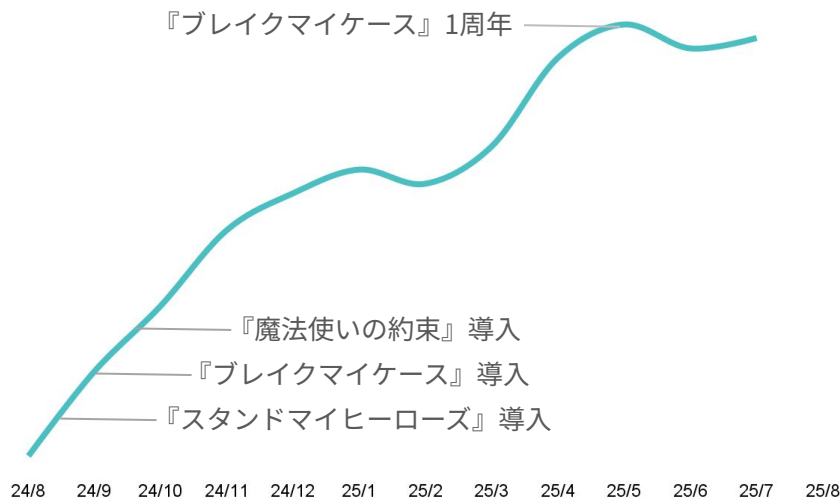
7月に各キャラクターが歌う「パーソナルソング」を収録したCDを発売。引き続き、音楽関連の施策は好評をいただいている。

10月、来年2月にはキャスト出演のリアルイベントを開催予定。舞台化決定の発表も。

「coly ID」サービスの進捗

2024年8月にリリースした「coly ID」は、当社各種サービスと連携できる共通アカウントサービスで、web上で当社のモバイルゲームのアイテムがお得に購入できる仕組み。ポイント等でユーザー様への還元を目指すほか、従来の決済方法と比較し当社が負担する支払手数料の圧縮を見込む。リリース後、徐々に浸透しcoly ID利用比率は好調に推移。25年9月に当社のECストア「coly store」と連携開始。

【coly ID利用比率推移】



ユーザー様のメリット

- アイテムを購入するごとにサイト内で利用可能なポイントが貯まる
- 累積獲得ポイント数に応じてポイント還元率がアップ
- 「coly ID」だけのお得な限定セットの販売
- ひとつのアカウントでcoly各ゲームタイトルとの連携ができ、引継ぎが簡単に

当社のメリット

- プラットフォーム支払手数料の圧縮
- 当社サービスの横断的な連携が可能に

coly store リニューアル・coly IDと連携

2025年9月、当社のグッズを販売するECストア「coly store」を、より快適に利用していただけるようリニューアル。

「coly ID」との連携も開始し、ゲームと共通でポイントを蓄積・利用していただくことが可能になった。

ゲームとECサイトで共通のアカウントを活用いただくことで、よりユーザー様のニーズに合ったIP企画・運営を目指す。

2025年9月1日オープン

 coly store
リニューアル!

※現 coly store 会員様はリニューアル後再登録をお願いいたします。

A circular graphic with a green border. Inside the circle is a photograph of a person's hands holding a smartphone. Overlaid on the center of the circle is a white circle containing the word 'Agenda' in a bold, black, sans-serif font.

Agenda

- 01 当社のビジョン ————— 07
- 02 2026年1月期第2四半期業績 ————— 13
- 03 2026年1月期通期見通し及び今後の成長戦略 ——— 21
- 04 会社概要・ビジネスモデル ————— 29
- 05 市場環境・競争優位性 ————— 36

01

当社のビジョン

当社のビジョン

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。

もっと、

面白く

女性向けエンタメ市場 × 3つの重点成長戦略

「女性向けエンタメ市場（※）」において、重点投資先として「ゲーム事業」「メディア事業」「AI活用」という3つの主軸を置く。

潜在的な女性向けエンタメ市場

ゲーム事業

グローバルポテンシャルのある
IP・ゲーム体験の創出

メディア事業

「体験」を重視する
EX展開の加速

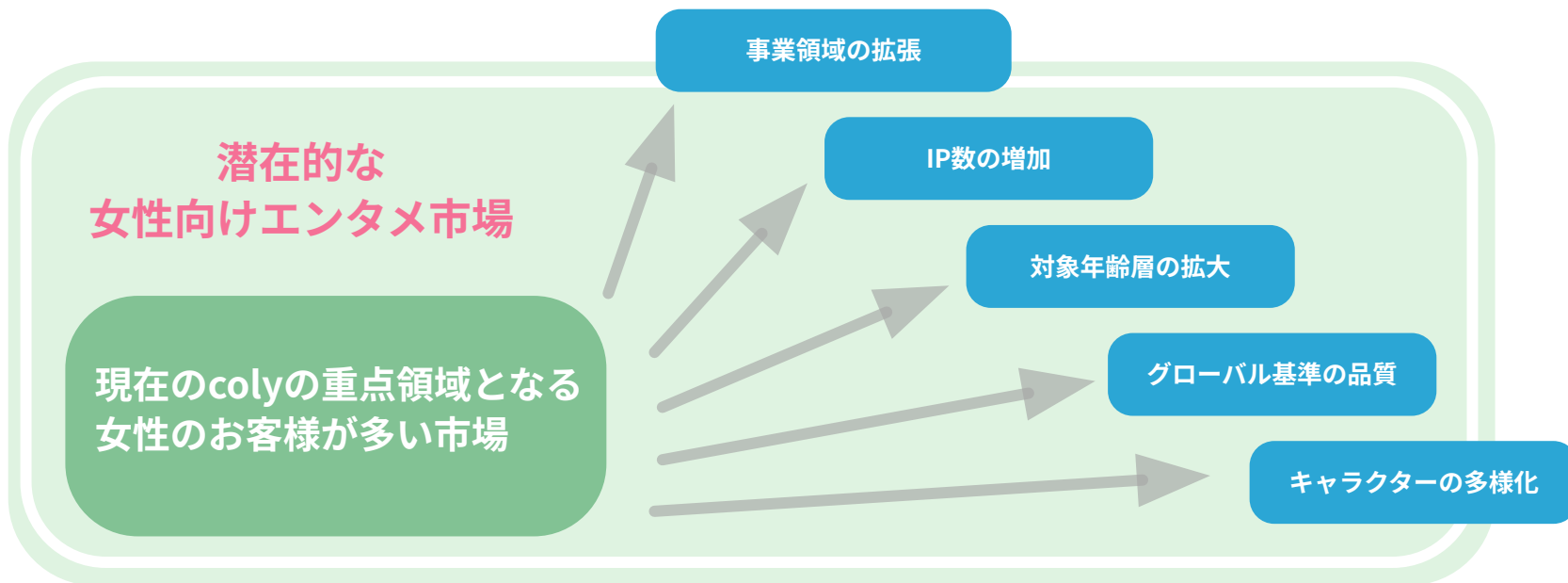
AI

AIを活用した
ゲーム・メディアの事業展開

※女性向けエンタメ市場.....エンタメ業界/エンタメ領域の中で、比率として女性のお客が多い市場を指す

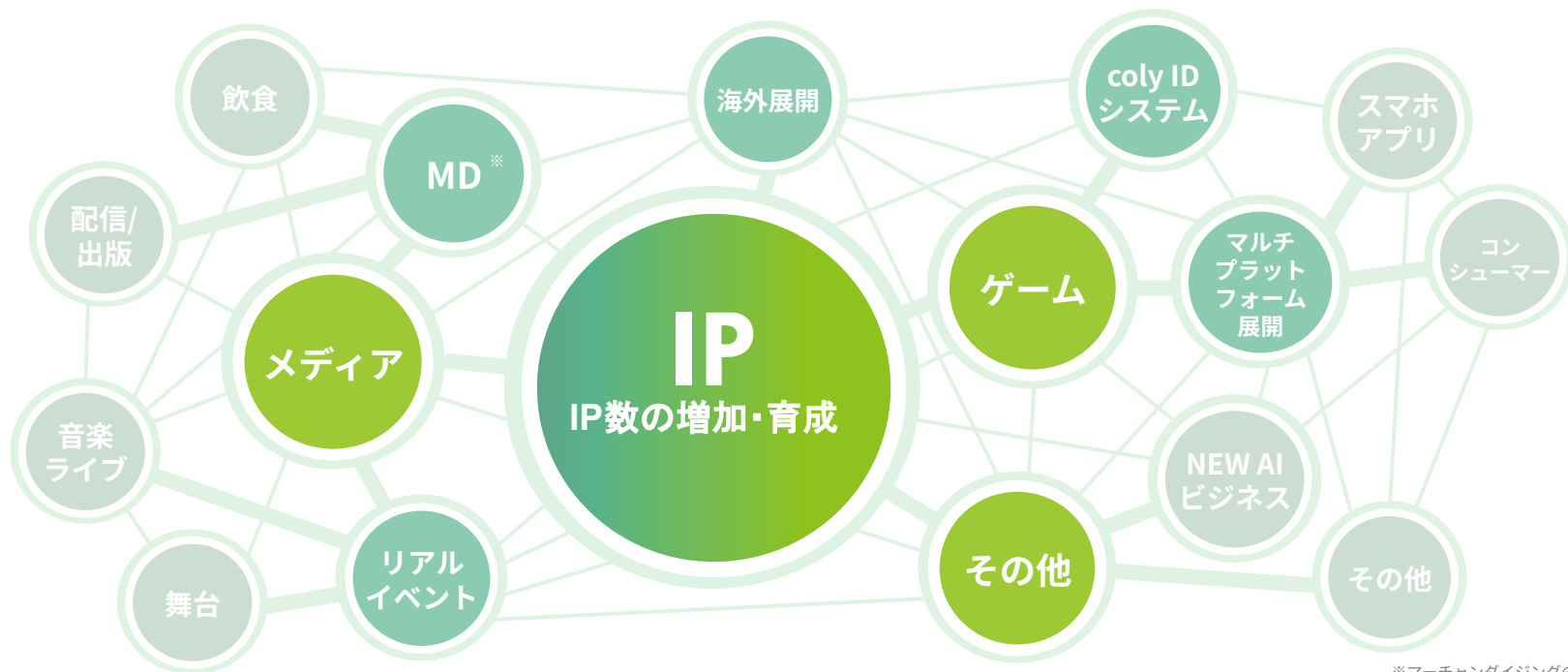
女性向けエンタメ市場で事業拡大を目指す

グローバルゲーム市場において女性ユーザー層は拡大中。これらを女性視点でより楽しめるものに変化させることで、市場そのものを拡張しながら、今まで接点のなかった方にも当社のエンターテインメントを楽しんでいただくことを目指す。



IPを中心とした多様な事業を展開

オリジナルIPを軸として、様々な施策を展開できる事業ポートフォリオを構築。それぞれの事業が相互連携することで、よりクオリティが高く、幅広いコンテンツをお客様にお届けできる。

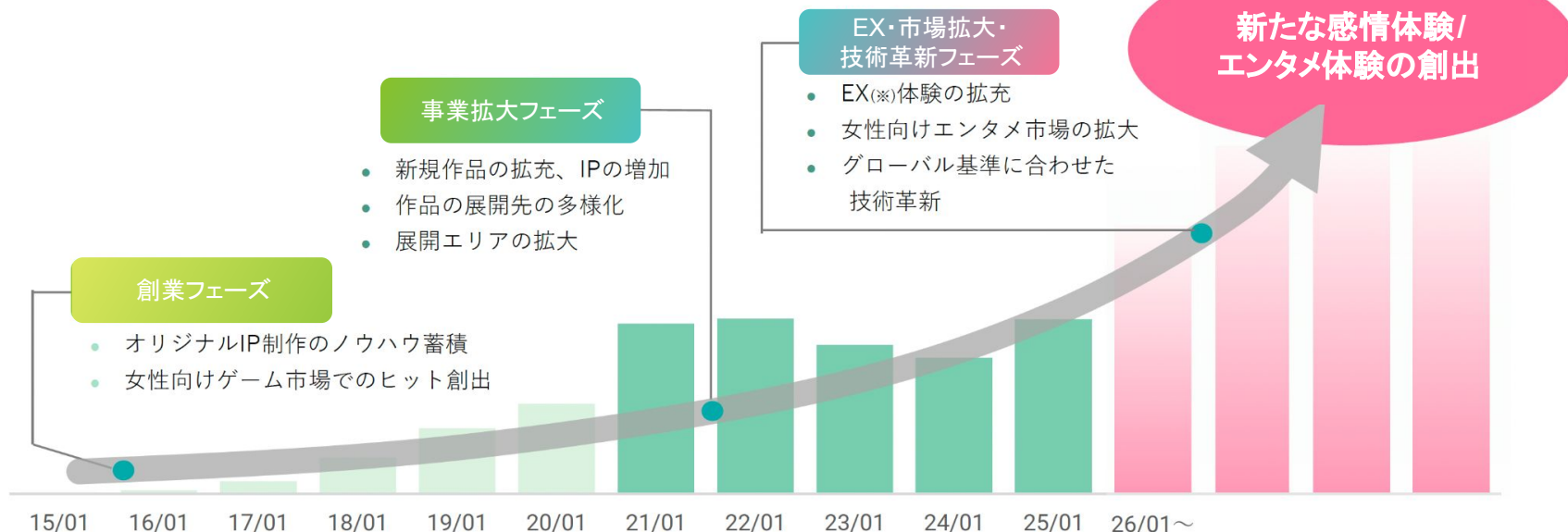


※マーチャンダイジングの略

中長期の成長イメージ

創業以来培ってきたオリジナルIP制作・展開のノウハウを軸に、女性のお客が多い市場においてオンライン・オフラインともに感情体験が生まれる場を創出し、将来的に女性向けエンタメ市場を中心に**売上高500億円**を目指す。

※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



02

2026年1月期第2四半期業績

業績サマリー

売上高：3,378 百万円 前年同期比：+641 百万円（+23.5%）

- **モバイルオンラインゲーム：1,997百万円 前年同期比：+280百万円（+16.3%）**

『ブレイクマイケース』が売上高の増加に貢献し増収。『魔法使いの約束』のアニメ放映も寄与し、運営中の事業も堅調。

- **メディア：1,381百万円 前年同期比：+361百万円（+ 35.5 %）**

常設店舗であるcoly more! 池袋PARCO店・心斎橋PARCO店、coly cafe! 池袋PARCO店を中心に、各IPともにグッズ販売は好調に推移。また他社IPのグッズ販売も好調。ゲーム一強体制から収益の構造変化が大きく進む。

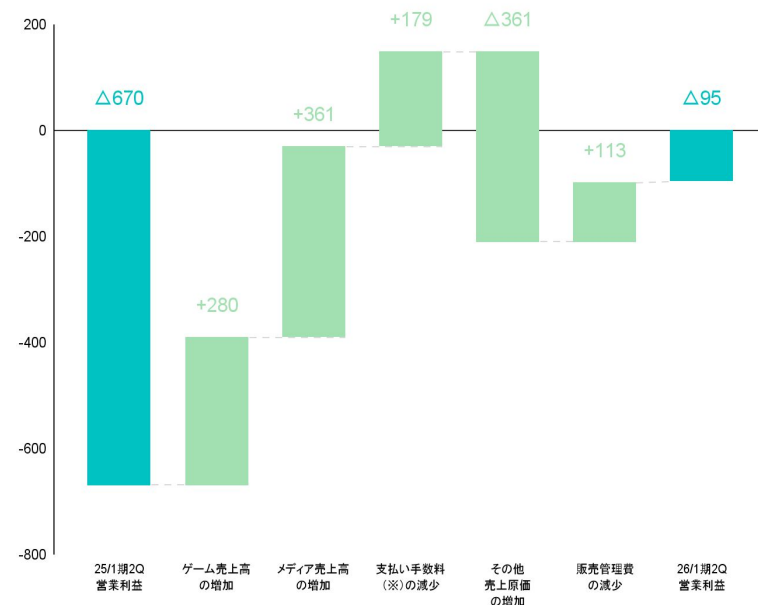
営業利益：△95百万円 前年同期比：+574百万円（－%）

coly ID（Web課金）への移行が進行したことにより費用削減。一方で大手エンターテインメント企業との協業案件の開発等、引き続き費用が先行。

2026年1月期 第2四半期業績PL

(百万円)	第11期 2025年1月期 第2四半期	第12期 2026年1月期 第2四半期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	2,736	3,378	+641	+23.5%
売上原価	1,780	1,961	+181	+10.2%
売上総利益	956	1,416	+460	+48.2%
販売費及び一般管理費	1,626	1,512	△113	△7.0%
営業利益	△670	△95	+574	(-%)
経常利益	△661	△85	+575	(-%)
当期純利益	△687	9	+697	(-%)

※ 特別利益として、本社移転に伴う固定資産受贈益を計上

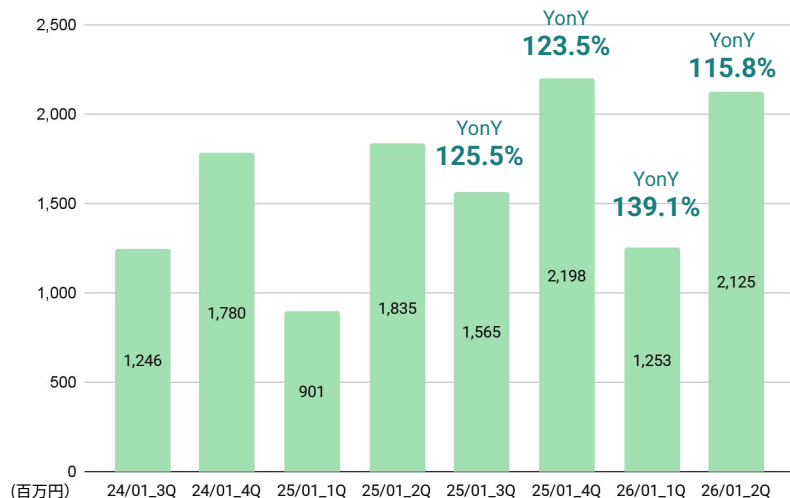


※ プラットフォーム運営事業者による配信手数料、及びcoly IDに係る代金回収代行業務に対する手数料等

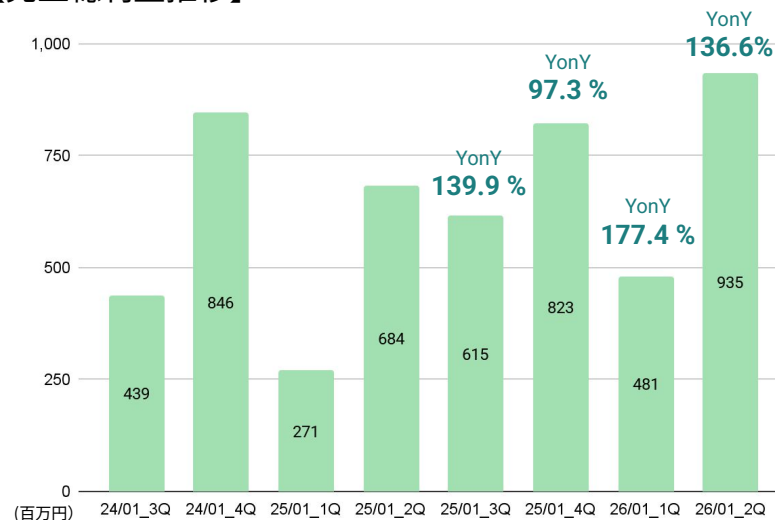
売上高／売上総利益 四半期推移

『ブレイクマイケース』の売上が寄与し、前年同期比で売上高は増加。Web上でゲーム内アイテムが購入できるcoly IDが想定以上に浸透したことにより、売上総利益率は2Q累計で41.9%と高水準で推移（前年同期は34.9%）。

【売上高推移】

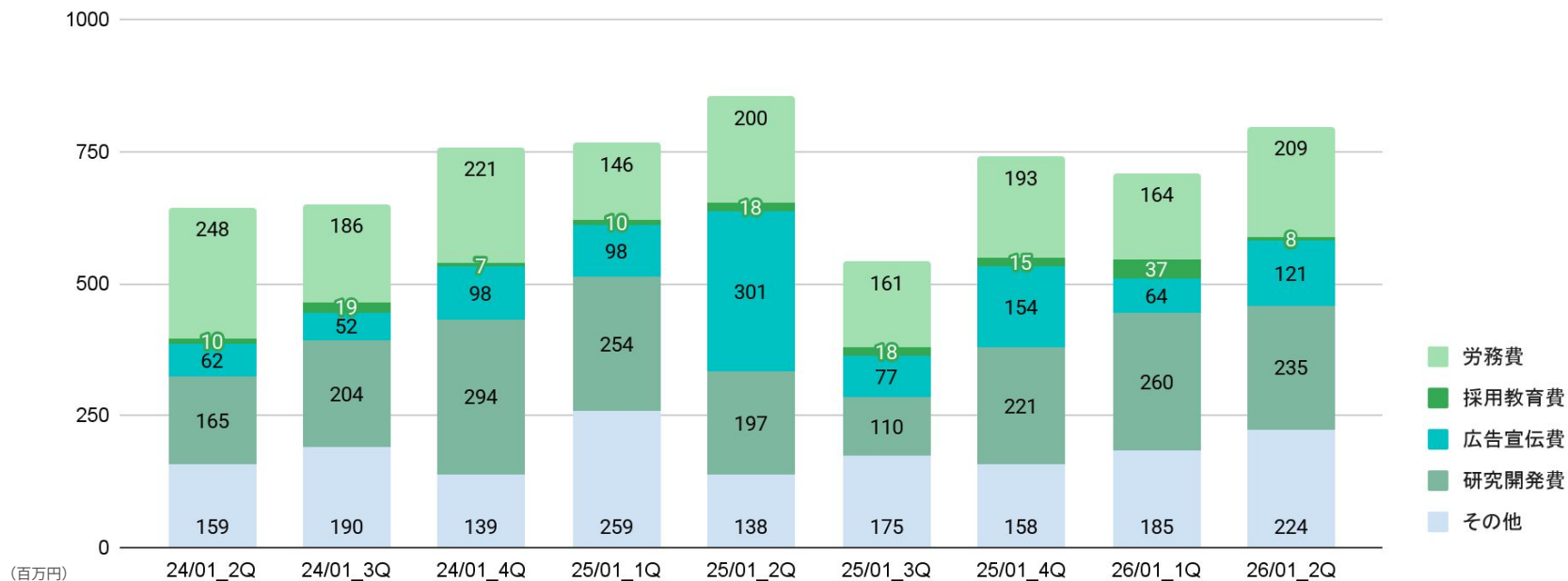


【売上総利益推移】



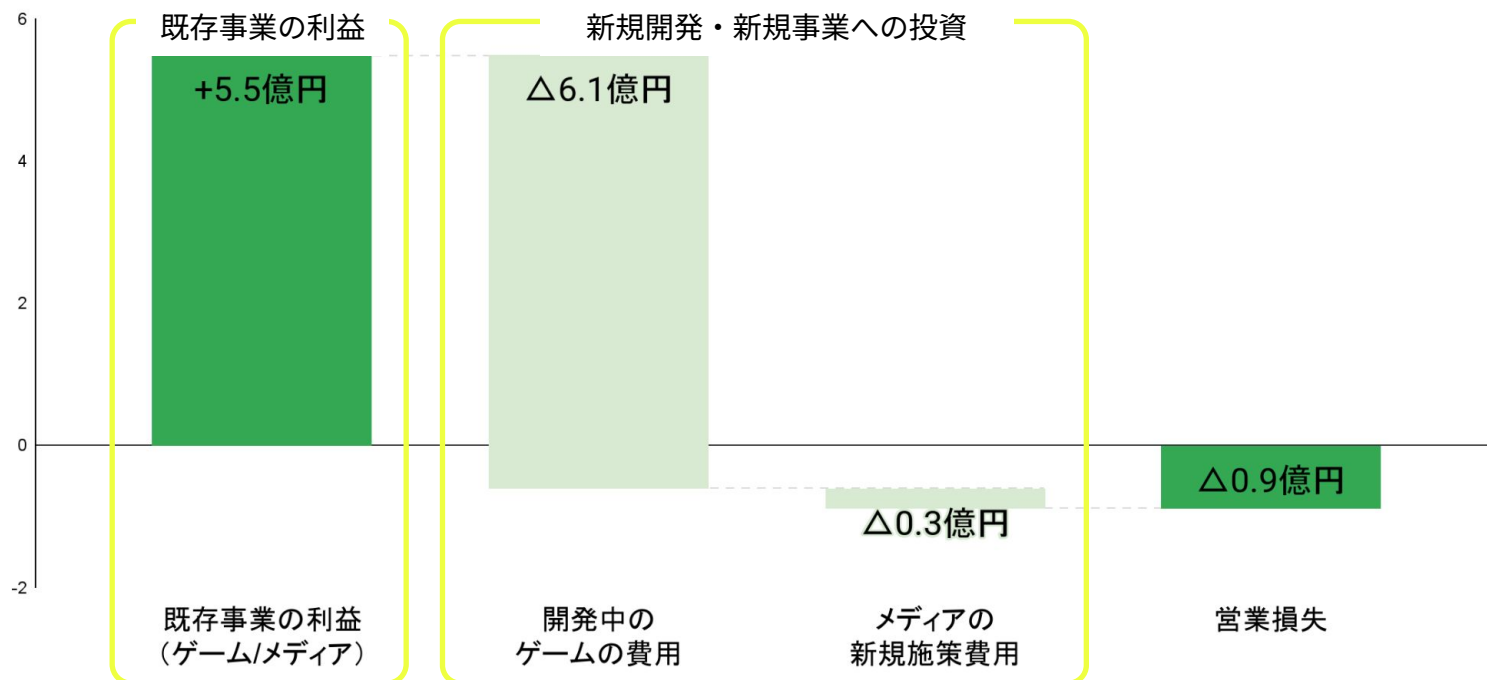
販管費の推移・内訳

開発進行中の、エンタメ企業との協業案件や未発表タイトルの費用を研究開発費として計上。リリースまで、費用が先行するものの、引き続き新規IP創出のための開発を進める。広告宣伝費は、今後は各IPの周年イベント等に合わせて効果を見ながら戦略的に投入する予定。



既存/新規 利益の内訳

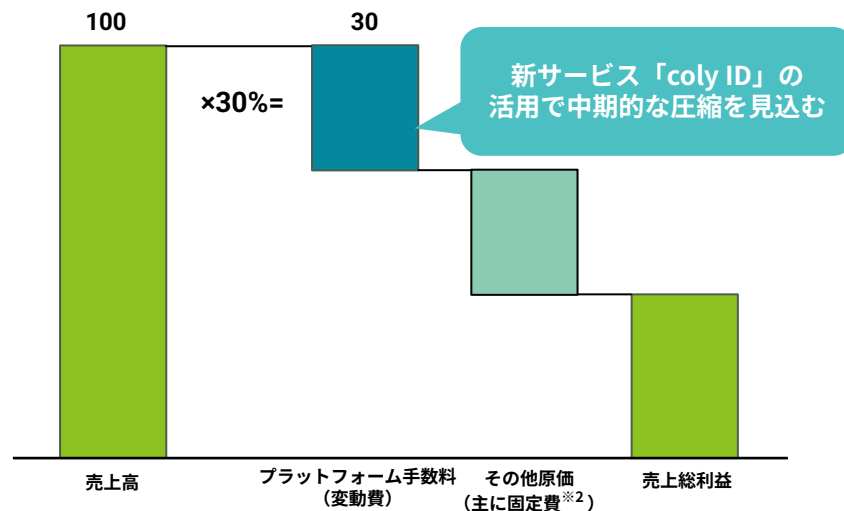
運営中IPや事業については、5.5億円の営業利益を計上。開発中のゲーム・メディアの新規施策等、先行投資費用として6.4億円を計上し、全体の営業損失は0.9億円で着地。



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。
- 2024年8月に、ゲーム内アイテムをweb上で購入できる「coly ID」をリリース。従来の決済方法と比較して支払手数料の負担が軽減されることから、利益改善に寄与する見込み。
- リリース前の作品については、開発費用を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



※1：売上高を100とした場合

※2：労務費、外注費等

BSサマリー

自己資本比率80.3%と高い水準で推移。ファイナンス強化のため、借入等を実施。

(百万円)	第11期 2025年1月期 期末	第12期 2026年1月期 第2四半期末	対前期末 増減額	主 要 因
流動資産	4,071	3,900	△170	現預金の減少、その他流動資産の増加
(現預金)	3,357	2,881	△476	
固定資産	2,212	2,705	492	投資有価証券、有形固定資産の増加
資産合計	6,283	6,605	322	
流動負債	997	1151	153	借入金の増加
固定負債	31	146	115	長期借入金の増加
負債合計	1,029	1,298	269	
純資産	5,254	5,307	52	
負債純資産合計	6,283	6,605	322	

03

2026年1月期通期見通し及び 今後の成長戦略

2026年1月期業績予想について

26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。

- 2026年1月期中にリリース予定の大手エンターテインメント企業との協業案件ほか、新規リリース予定の事業について、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。

大手エンターテインメント企業との協業案件等のリリース後、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。

2026年1月期見通し

売上高：非開示 前期実績：65.00億円 前期比： — （—％）

- 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す。IPの魅力を最大化することで収益の多角化を目指す。
- 2025年1月期5月リリースの『ブレイクマイケース』が、年間を通して寄与する予定。
- 大手エンタメ企業との協業案件、未発表タイトル2~3本の合計3~4本をリリース予定。これらの動向によって売上高は変動する見込み。

営業利益：非開示 前期実績：△5.16億円 前期比： — （—％）

- 24ページに掲載しているとおり、運営中IPについては丁寧な運営と社内業務の効率化により、黒字となる見込み。
- 当期リリース予定の大手エンタメ企業との協業案件に関する開発費用の計上により、利益が一時的に圧迫される見込み。ただし、リリース後は主力タイトルの一つとなることを想定しており、成長に向けた重要な投資と位置づけている。
- 2025年1月期5月リリースの『ブレイクマイケース』が、年間を通して寄与。
- 現在、プロトタイプ版の開発や企画が複数進行しており、その進捗状況に応じて費用が変動する見込み。

2026年1月期の損益のイメージ

運営中のIPは、保守的に見ても黒字の見込み。一方、大手エンタメ企業との協業案件の開発費用を先行計上することにより利益が圧迫される見込み。大手エンタメ企業との協業案件・未発表タイトルの収益により、利益変動が想定される。IP別スケジュールは27ページ参照。

変動可能性:小

運営中IPによる安定した利益の確保。



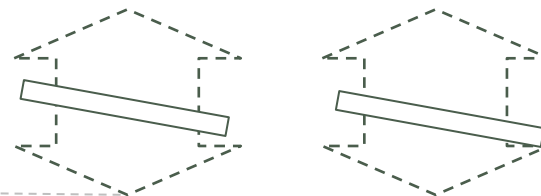
運営中IPの損益
(ゲーム)

運営中IPの損益
(メディア)

大手エンタメ企業
との協業案件の
開発費用

変動可能性:大

大手エンタメ企業との協業案件他、
未発表タイトルの収益により変動予定。



大手エンタメ企業と
の協業案件の収益

未発表タイトル他、
新規事業の収益

2026年1月期 女性向けエンタメ市場における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、女性向けエンタメ市場において自社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、AIなど最新技術を活用した事業創出に注力する。

ゲーム事業

グローバルポテンシャルのある IP・ゲーム体験の創出

- 運営中のゲームでの丁寧な運営
- 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IPを活用した商品展開

AI活用

AIを活用した ゲーム・メディアの事業展開

- AI技術の社内活用
- 最新技術へのキャッチアップ

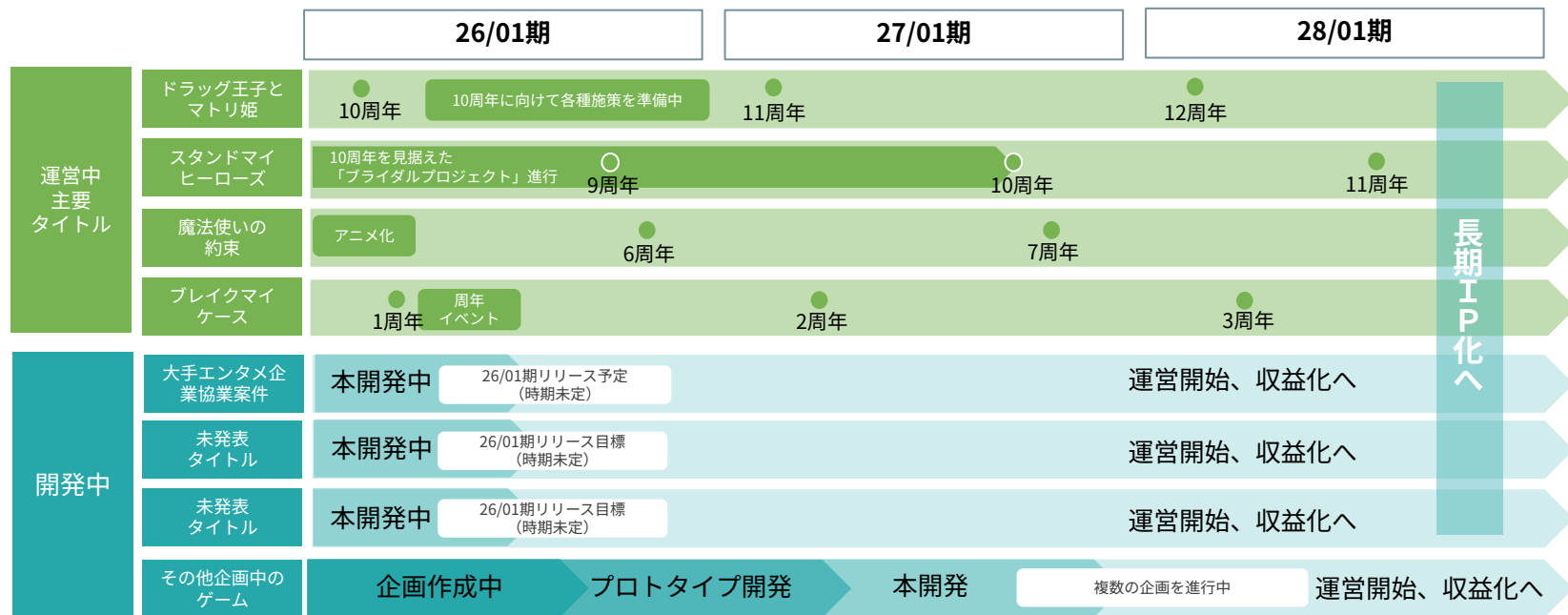
ゲームタイトル一覧

複数の開発が進行中。2026年1月期をリリース予定、またはリリース目標とした3本の作品については、リリース時期が決定次第、速やかに開示予定。

運営・販売中	運営中のスマートフォン向けゲーム	5本	● スタンドマイヒーローズ ● 魔法使いの約束 ● ブレイクマイケース ● ドラッグ王子とマトリ姫 ● 永久少年Side Project-トワイライトなスピカ-
	販売中のNintendo Switch向けゲーム	3本	● ドラッグ王子とマトリ姫 for Nintendo Switch ● オンエア！ for Nintendo Switch ● 『金田一耕助シリーズ 本陣殺人事件』
開発中	本開発中のスマートフォン向けゲーム	1本	● 大手エンタメ企業との協業案件 →2026年1月期リリース予定
	プロトタイプ開発中のゲーム	2本	● ゲームIP 未発表タイトル 2本 →2026年1月期リリース目標
	企画中のゲーム	複数本	● あらたなプラットフォームへの挑戦も含めた複数の新規ゲームを企画中

IP別スケジュール

2026年1月期をリリース予定、またはリリース目標とした3本の作品について、開発が鋭意進行中。
その進捗については、リリース時期が決定次第、速やかに開示予定。



長期IP化へ

新たな感情体験・エンタメ体験の創出へ

事業別 足元の主な取り組み

運営中のIP・事業について、3Q以降も引き続きユーザーファーストを軸に各種施策で盛り上げを図る。

ドラッグ王子とマトリ姫 スタンドマイヒーローズ

『ドラッグ王子とマトリ姫』は10周年を迎え、10周年シナリオを追加。『スタンドマイヒーローズ』は9月5日に9周年を迎え、9周年イベント「解けない愛の結び目」を開催中。シアターサンモールにて公演中の2.5次元舞台「スタンドマイヒーローズ」も大変好評いただき、10周年に向けた盛り上げりに繋げる。

魔法使いの約束

アニメ放映の効果もあり、IP全体（ゲーム・メディア含む）の売上は前年同期比で増加。ゲーム内では5.5周年を記念したハーフアニバーサリー企画を展開。7月にはキャスト21名が全員集結するスペシャルイベントを開催した。9月現在はメインストーリー1.5部原作の舞台『魔法使いの約束』を上演中。

ブレイクマイケース

1周年施策が大きな反響をいただき、IP全体（ゲーム・メディアの合計）売上はリリース後最大を記録。引き続きゲーム内でイベントコンテンツや新機能等をお届けしつつ、ゲーム外でもIPの盛り上げに注力。10月にはリアルイベント「ブレイクマイケース HALLOWEEN NIGHTMARE」を開催予定。

その他のIP

『オンエア!』は8月に7周年を、『&0』は5月に3周年を迎えた。coly cafe! 池袋PARCO店では6月、『オンエア!』『&0』を含むcolyのIPが集結した期間限定カフェ『coly cafe! Party』を開催。また『オンエア!』は『スタンドマイヒーローズ』とのゲーム内コラボが決定しており、開催に向け準備中。

ライセンスグッズ

『Dr.STONE』『名探偵コナン』『遊☆戯☆王5D's』といった有名IPのグッズが売上を牽引。自社オンライン通販サイト「アニメバコ」での販売のほか、POPUPストアや、アニメイト等での販促を行った。3Q以降も引き続き、有名・人気タイトルの他社IPのグッズ化・ポップアップストア等を実施予定。

その他新規事業

coly初のSteam作品として4月にリリースした『金田一耕助シリーズ本陣殺人事件』（Steam・Nintendo Switch）は、引き続き期間限定セール等の販促を実施。その他、大手エンターテインメント企業との協業案件をはじめとした新規作品については、開発が鋭意進行中。

04

会社概要・ビジネスモデル

会社概要

社名	株式会社coly（英：coly Inc.）
所在地	東京都 港区 三田 1-4-1 住友不動産麻布十番ビル3階
事業内容	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 2. キャラクターグッズの企画・制作・販売 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 4. 飲食店の経営
資本金	19億1,030万円
設立	2014年2月3日
従業員	正社員241名、契約社員・アルバイト等133名（2025年7月31日現在）

※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。



沿革

2014.2 会社創業

小さなマンションの一室からスタート。
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。



2017.3 ECサイト coly store オープン



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。



2022.4 coly more! 池袋PARCO店オープン



2024.5 『ブレイクマイケース』リリース

絡んだ糸を解いて断ち切る物語。
グルーヴマッチパズル×
リアリスティックADV。



2024.2 「coly 10th Anniversary Fes」開催

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023

2024

2025

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も
声が届けば、きっと伝わる。青春の瞬間の輝きを描く作品。



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。



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

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

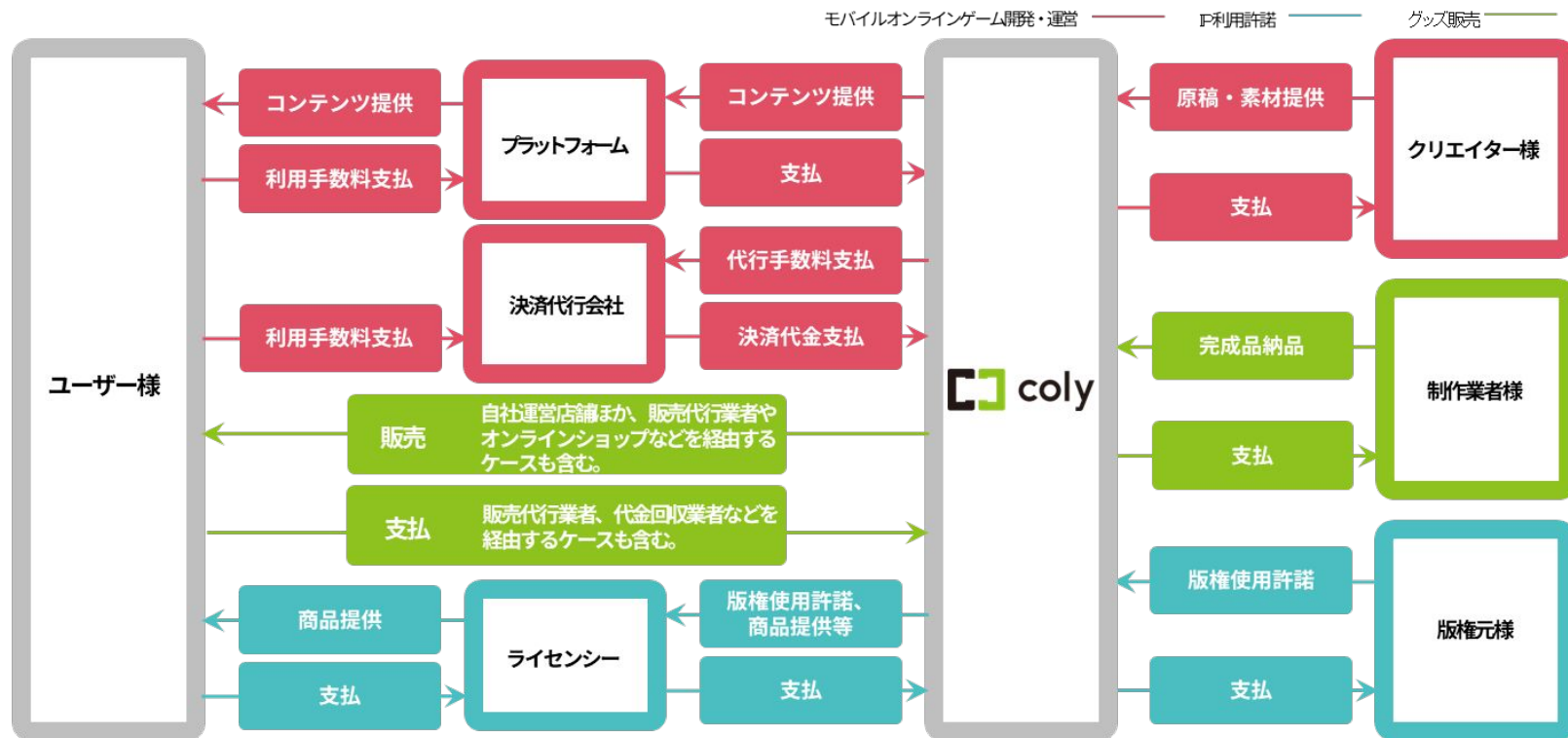


メディア事業

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

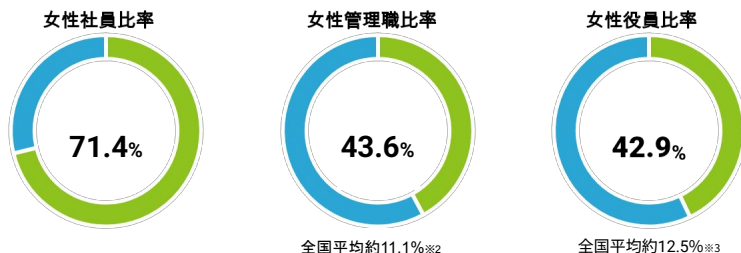


SDGsに関する取り組み



女性活躍の推進

ジェンダーギャップ指数が2025年統計で146カ国中118位※¹である日本国において、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。



(注) 社員比率等については、2025年7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

出所2:2024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(2024年時点)



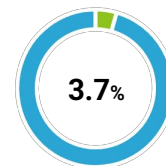
ダイバーシティの推進

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、その後、主にマーケティング戦略
およびコンテンツ戦略全般を統括。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 杏奈と共にcolyを創業し、その後、主にビ
ジョン戦略および新規事業を統括。
現在は新規事業を統括。



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。プロデューサーとして複数のゲームプロジェクトの立
ち上げを担当。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。中期
経営計画策定や新規事業開発等に従事
し、現在は独立。武蔵野美術大学大学
院修士課程を修了（造形構想研究科）。
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。

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年に須黒統貴公認会計士事務所、
須黒統貴税理士事務所、2019年に合同会社
須黒統貴税務会計事務所を設立し、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。

東條 桜子 監査役（社外）

慶應義塾大学法科大学院卒業後、2015年に
弁護士登録、西村あさひ法律事務所（現西
村あさひ法律事務所・外国法共同事業）に
入所。ペンシルバニア大学ロースクールを
経て、現在は外苑法律事務所に在籍。2024
年より当社社外監査役。

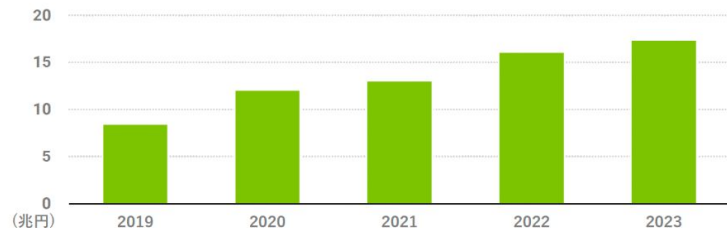
05

市場環境・競争優位性

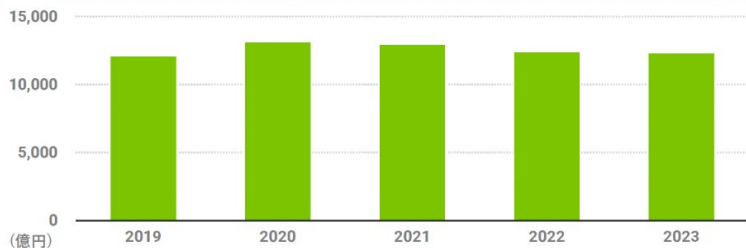
市場環境（モバイルゲーム）

モバイルゲーム市場は、国内は横ばいだが世界的には拡大傾向。国内のゲーム人口・アプリゲーム人口も高い水準で推移。
国内のモバイルゲームユーザー人口は女性が男性を上回り、まだまだ当社が市場を拡張する余地がある。

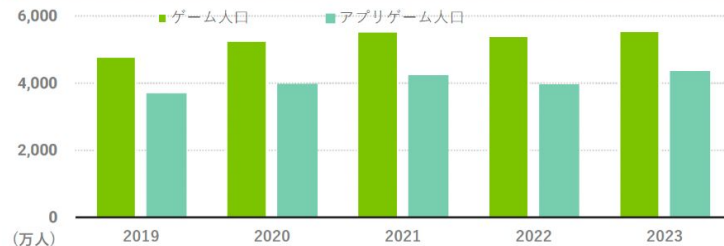
世界モバイルゲーム市場推移※1



国内モバイルゲーム市場推移※1



国内ゲーム人口／アプリゲーム人口推移※2



モバイルゲームユーザー男女比率※3



※出所1：『ファミ通モバイルゲーム白書2024』株式会社角川アスキー総合研究所 より当社作成

※出所2：『ファミ通ゲーム白書2024』株式会社角川アスキー総合研究所 より当社作成

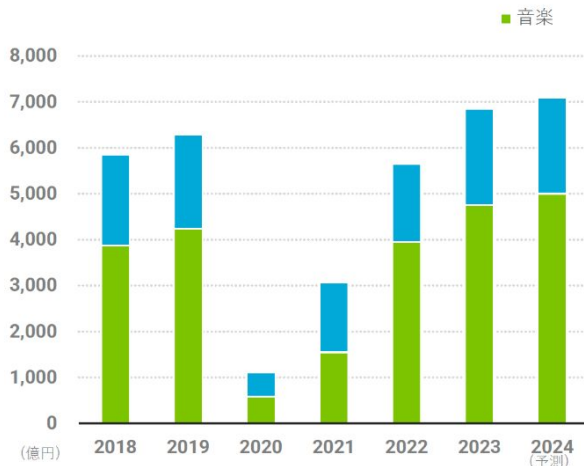
※出所3：『CESAゲーム産業レポート』一般社団法人コンピュータエンターテインメント協会 より当社作成

市場環境（メディア関連）

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。

2.5次元舞台の市場規模、上演本数も増加傾向にあり、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。

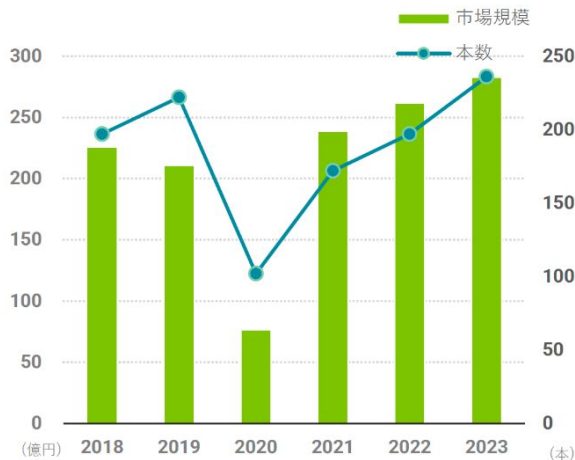
ライブ・エンターテインメント市場推移※1



※1 出所：ぴあ株式会社「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」（2024年12月10日）より当社作成

※2 出所：ぴあ株式会社「2.5次元ミュージカル市場規模とタイトル本数の推移」（2024年10月18日）より当社作成

2.5次元ミュージカル市場規模※2



(本)

各媒体推定市場規模

- ゲッズ：1兆5,300億円※3
- 漫画(紙+電子)：7,043億円※4
- アニメ：4,272億円※5
- カフェ（コラボカフェとアニメカフェの合計）：66億円※6

※出所3：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」 2022年実績

※出所4：全国出版協会・出版科学研究所『出版指標』2025年2月25日 2024年推計

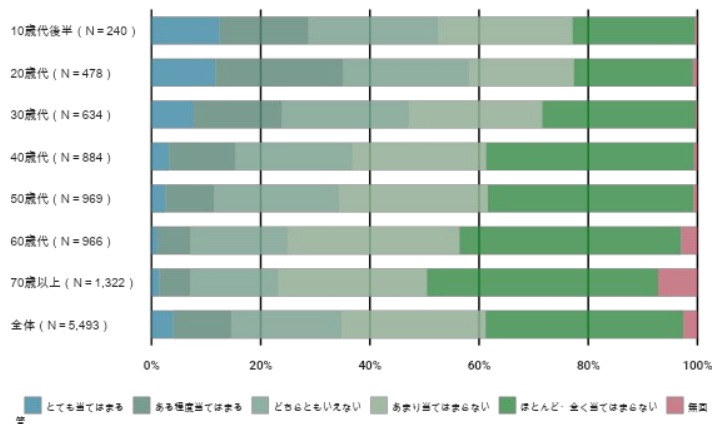
※出所5：一般社団法人日本動画協会『アニメ産業レポート2024』内「アニメ業界市場（狭義のアニメ市場）」 2023年実績

※出所6：アニメカフェ 2023年実績

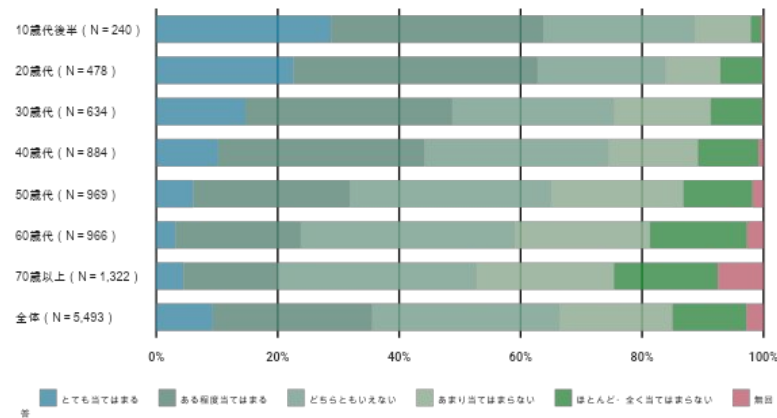
市場環境（その他）

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

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。

問い合わせ窓口: 管理本部 経営企画室

Mail : ir@coly.info IR 情報 : <https://colyinc.com/ir/>