

2026年9月期 第1四半期 決算説明会資料

2026/02/04 WED

INDEX

決算概要

エンターテインメント事業

投資育成事業

足元の状況・今後の見通し

その他の取り組み

補足資料

※本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません
様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください

FY2026.1Qハイライト

■ 広告宣伝費の減少等によりYoYで利益は大幅改善。新作開発が着実に進捗

四半期連結業績

売上高 47億円 (YoY: ▲10.2%) 営業利益 ▲0.8億円 (YoY: -%) 経常利益 4億円 (YoY: +752.4%)

業績

エンターテインメント事業

売上高 46億円 (YoY: ▲10.6%) 営業利益 ▲0.5億円 (YoY: -%)

投資育成事業

売上高 0.9億円 (YoY: +20.4%) 営業利益 ▲0.3億円 (YoY: -%)

TOPICs

- Nintendo Switch™用ソフト最新作「KAZUMA KANEKO'S ツクヨミ」が2026年4月23日にリリース決定！
- 位置ゲー※に特化したマップサービスを独自開発

決算概要

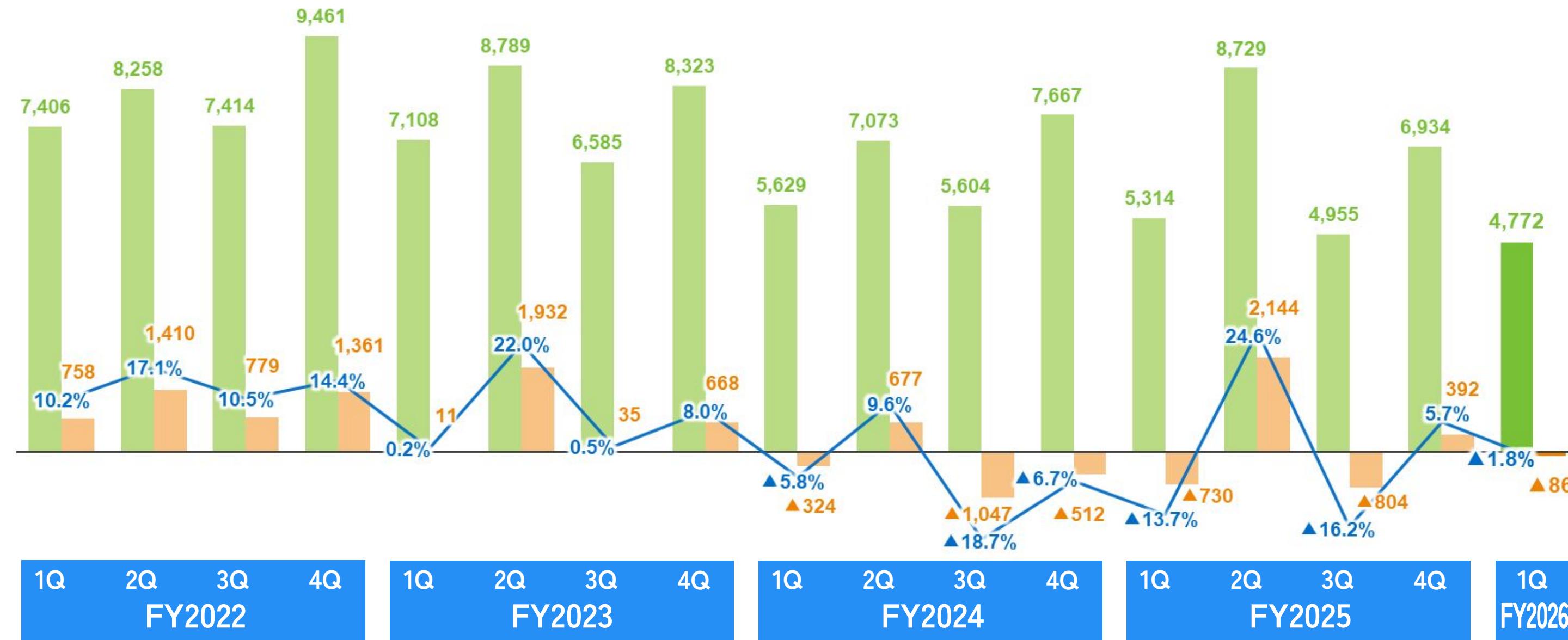


決算概要

四半期連結業績推移

売上高 47億円 (YoY:▲10.2%) 営業利益 ▲0.8億円 (YoY: -%)

売上高 営業利益 営業利益率 (単位:百万円)



※百万円未満の切り捨てや四捨五入による若干の計算の差異がございます

※「DQウォーク」の売上高はネット計上(レベニューシェア分)されています

各セグメントでコストが減少。エンタメ事業は利益が大幅改善

エンターテインメント事業

(単位:百万円)

	FY2025 1Q (2024年10月-2024年12月)	FY2026 1Q (2025年10月-2025年12月)	前年同期比
売上高	5,239	4,681	▲10.6%
費用	5,882	4,736	▲19.5%
営業利益	▲643	▲54	—
営業利益率	▲12.3%	▲1.2%	—

投資育成事業

(単位:百万円)

	FY2025 1Q (2024年10月-2024年12月)	FY2026 1Q (2025年10月-2025年12月)	前年同期比
売上高	75	90	+20.4%
費用	163	123	▲24.3%
営業利益	▲87	▲32	—
営業利益率	▲116.2%	▲35.9%	—

※百万円未満の切り捨てや四捨五入による若干の計算の差異がございます

※「DQウォーク」の売上高はネット計上(レベニューシェア分)されています

経常利益4億円、四半期純利益1億円とプラスで着地

(単位:百万円)

	FY2025 1Q (2024年10月-2024年12月)	FY2026 1Q (2025年10月-2025年12月)	前年同期比
売上高	5,314	4,772	▲10.2%
費用	6,045	4,859	▲19.6%
営業利益	▲730	▲86	-
営業利益率	▲13.7%	▲1.8%	-
営業外収益	796	594	▲25.4%
営業外費用	9	22	+145.6%
経常利益	56	484	+752.4%
特別利益	—	58	-
特別損失	—	273	-
税金等調整前四半期純利益	56	269	+374.8%
法人税等	12	99	+729.0%
四半期純利益	44	170	+279.6%
四半期純利益率	0.8%	3.6%	-

※百万円未満の切り捨てや四捨五入による若干の計算の差異がございます

※四半期純利益は、親会社株主に帰属する四半期純利益を表示しています(法人税等に非支配株主に帰属する四半期純利益を含めて表示しています)

※「DQウォーク」の売上高はネット計上(レベニューシェア分)されています

決算概要

連結貸借対照表

自己資本比率 91.7%

(単位:百万円)

	FY2025 (2025年9月末)	FY2026 1Q (2025年12月末)	前期末比
流動資産	64,271	60,516	▲5.8%
現金及び預金	50,273	47,048	▲6.4%
営業投資有価証券	8,720	8,768	+0.6%
固定資産	11,470	11,666	+1.7%
資産合計	75,742	72,183	▲4.7%
流動負債	5,644	5,087	▲9.9%
固定負債	1,156	881	▲23.8%
負債合計	6,801	5,968	▲12.2%
株主資本	67,295	64,896	▲3.6%
純資産	68,940	66,215	▲4.0%

エンターテインメント事業

エンターテインメント事業

四半期売上推移

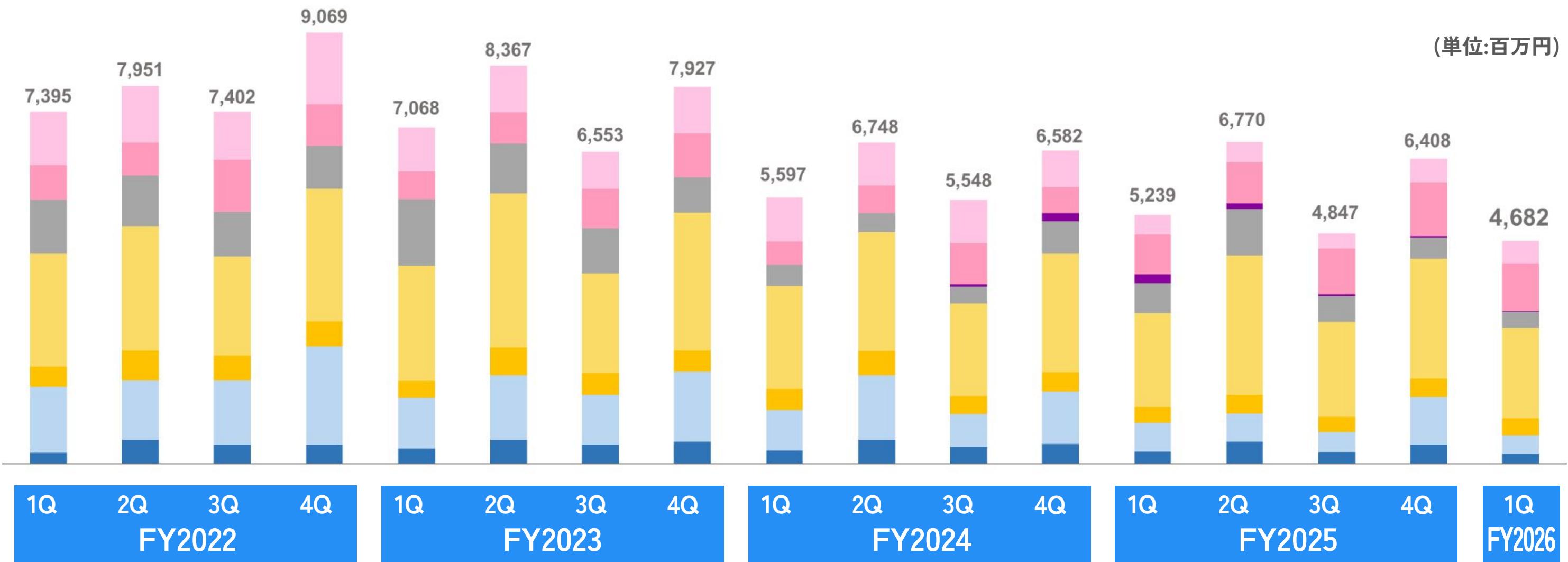
売上高 46億円 (YoY: ▲10.6%、QoQ: ▲26.9%)

■ クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ
■ ドラゴンクエストウォーク
■ コンシューマー（自社・受託）

■ 白猫プロジェクト
■ モバイルその他
■ ライセンスアウト・IP展開&グッズ関連・XR等

■ アリス・ギア・アイギス
■ Web3

モバイルその他内訳：東京カジノPJ、白猫テニス、白猫ゴルフ、フェスバ+、異世界∞異世界、神ツク、その他サービス終了タイトルを含む



※百万円未満の切り捨てや四捨五入による若干の計算の差異がございます

※「DQウォーク」の売上高はネット計上(レベニューシェア分)されています

白猫プロジェクト

「白猫」ならではの体験の提供に努め、
長期・安定運用を目指す



新たな世界での戦いに挑む
メインストーリーの第10章が開幕



人気キャラクターが登場する
季節イベントを開催

ドラゴンクエストウォーク

周年イベントを継続して開催



ドラゴンクエストらしさを追求し、IPの盛り上がりに合わせた施策を展開

その他タイトル

ユーザーエンゲージメントの向上に注力



アリス・ギア・アイギス

模型用塗料メーカー
ガイアノーツ社とのコラボを開催

クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ

「神竜降臨」シリーズの
最新イベントを開催

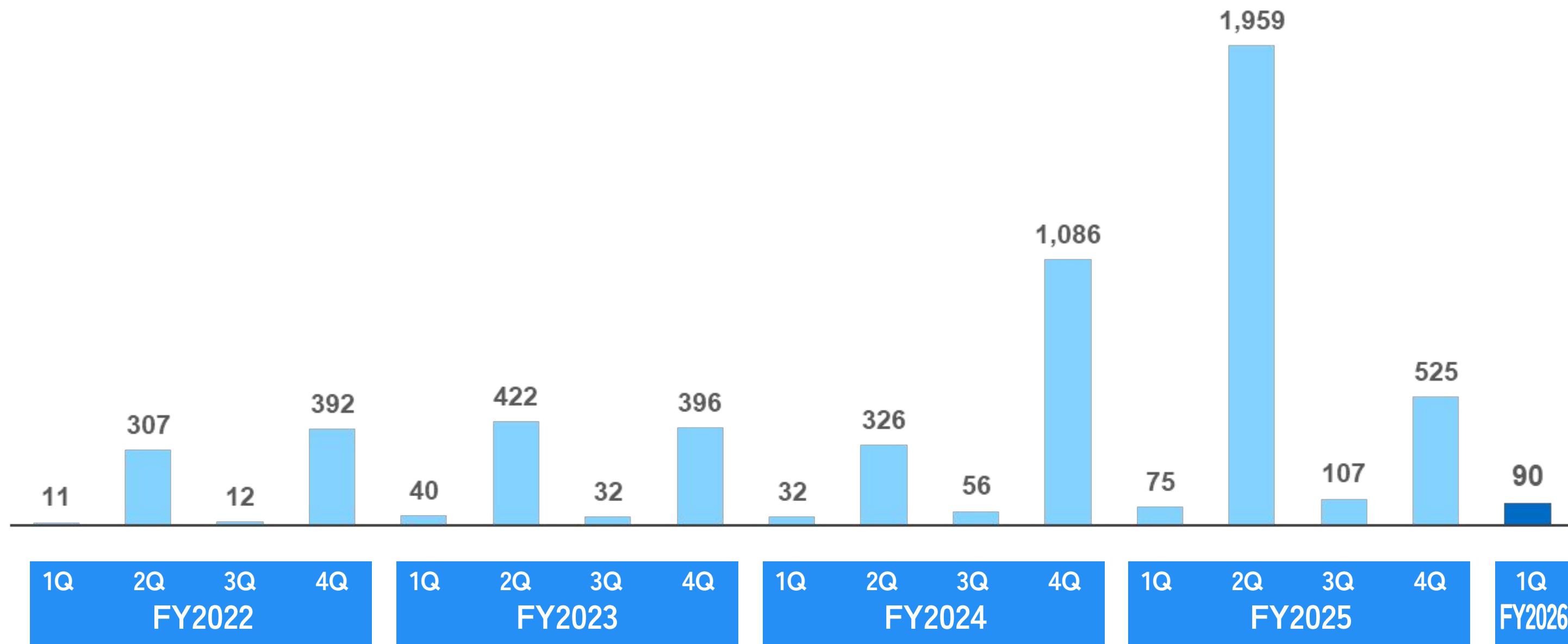
投資育成事業

投資育成事業

四半期売上推移

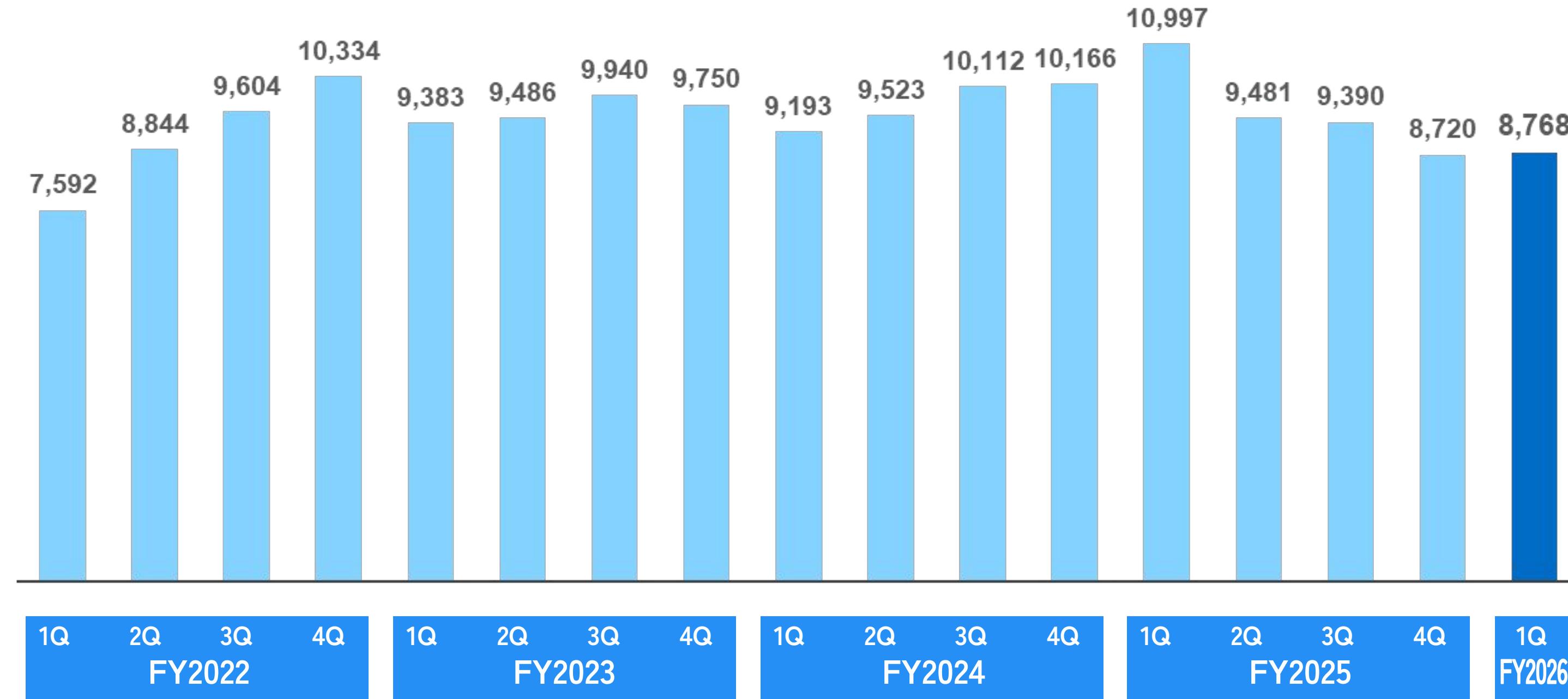
売上高 0.9億円 (YoY: +20.4%、 QoQ: ▲82.7%)

(単位:百万円)

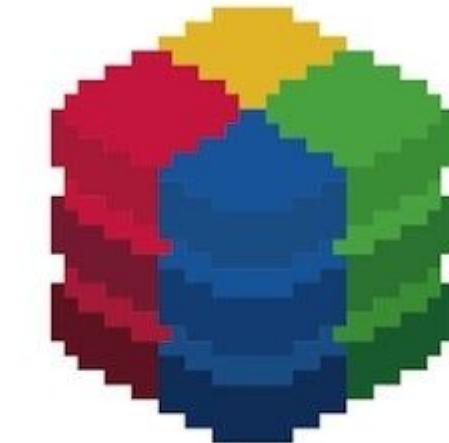


営業投資有価証券残高 87億円 (YoY: ▲20.3%、QoQ: +0.6%)

(単位:百万円)



国内企業2社に対し新規投資を実施



Game Server Services

社名

株式会社CORE

事業

働く女性のためのコミュニティSNSの運営

社名

Game Server Services株式会社

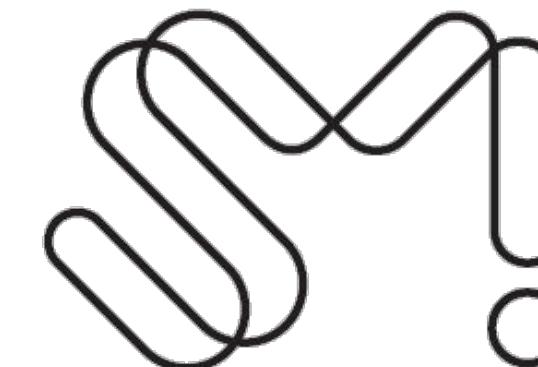
事業

スマートデバイス向けゲームに最適化した
ゲームサーバの開発・提供

K-Growth（韓国成長金融投資）の
「K-コンテンツ・メディア戦略ファンド2号」出資事業に選定



colopl next korea

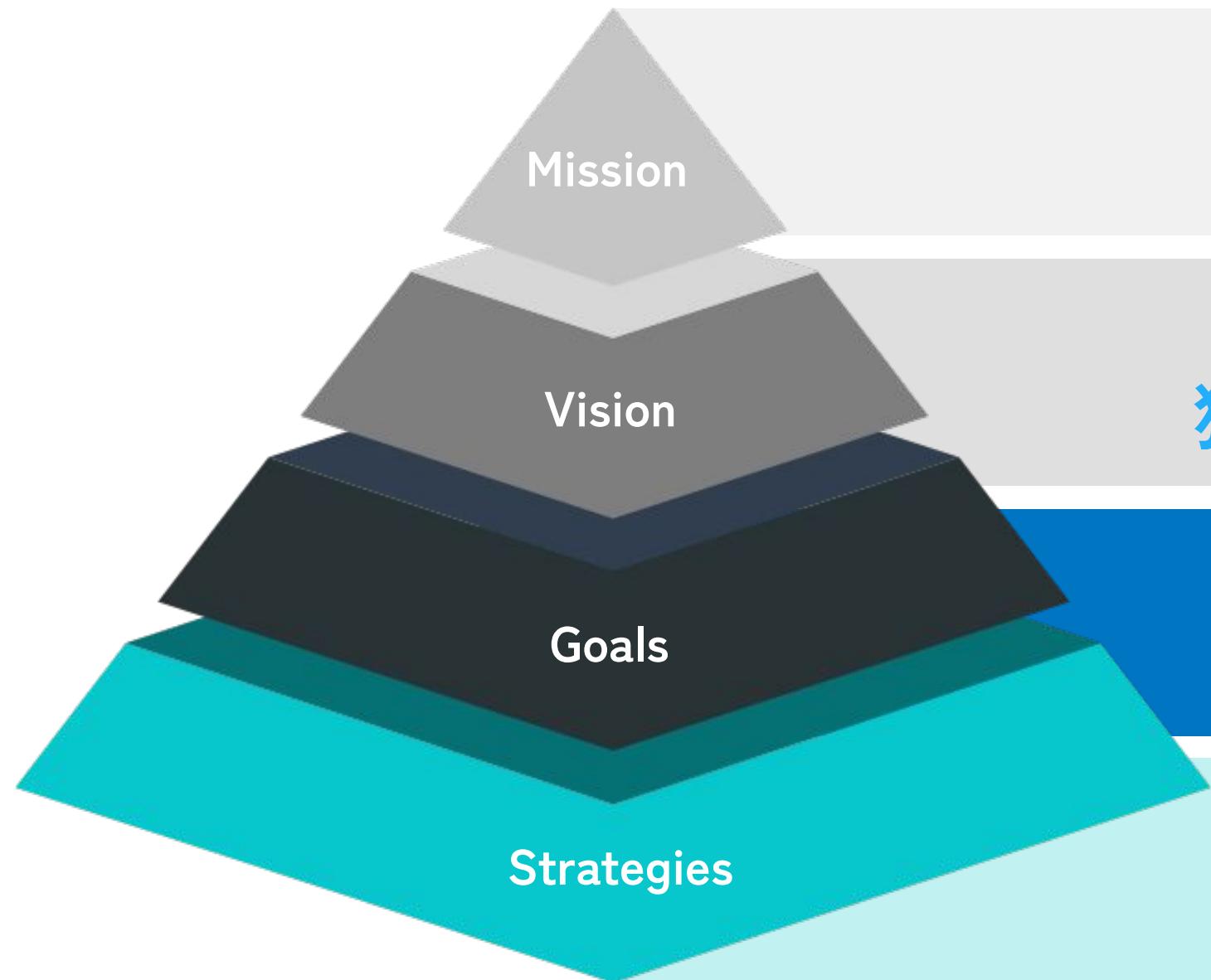


SM
CULTURE PARTNERS

SM Entertainmentの子会社であるSM Culture Partnersと共に
Co-GPとしてファンドを組成予定

足元の状況・今後の見通し

「Global Top 20」の達成に向け各戦略を推進
連結売上高1,000億円以上、連結営業利益500億円以上が目安



“Entertainment in Real Life”

最新のテクノロジーと、
独創的なアイデアで“新しい体験”を届ける

モバイルゲーム市場における

Global Top 20

- ◎海外市場への積極的展開
- ◎有力IPの活用
- ◎新しいUXの提供(唯一無二のものづくり)

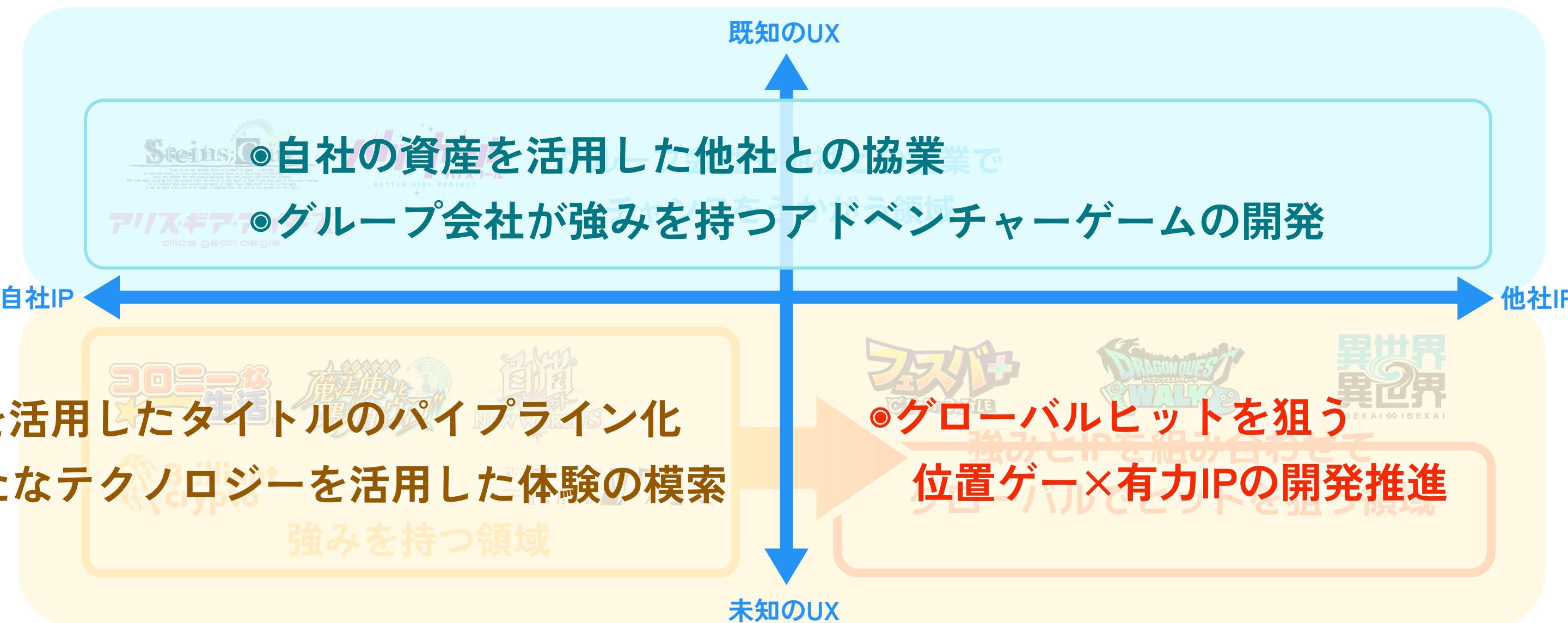
コロプラが培ってきた技術力と有力IPを組み合わせ、
グローバルヒットタイトルの創出を目指す



※上図は、当社独自の基準に則って作成した指標です

※未知のUXは、当社オリジナルのゲーム体験を指し、既知のUXは、広く認知されたゲーム体験を指します

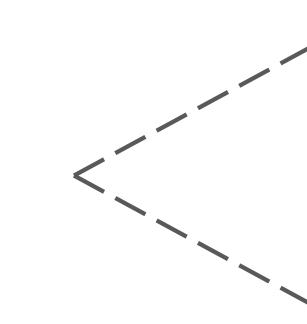
ゲーム領域における2026年9月期の方針



AIを活用したタイトルをパイプラインに1本追加
グローバル位置ゲーを含む新作タイトルを鋭意開発中

モバイルゲーム
パイプライン

5本



位置ゲー 2本

その他

2本

3本

位置ゲーに特化した地図配信サービスを開発

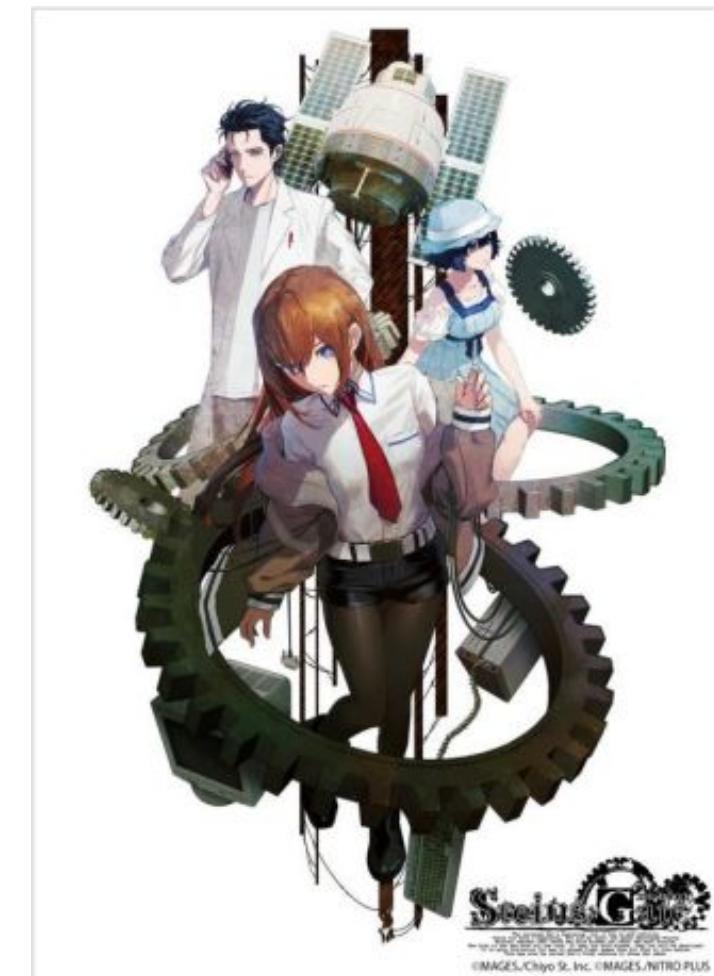


コスト削減と開発速度向上で、グローバルでの競争力を強化

PC/コンシューマーゲーム
パイプライン
11本

アドベンチャーゲームを複数開発中

開発中の主なタイトル



再構築された「ツクヨミ」が
Nintendo Switch™用ソフト最新作としてリリース決定！

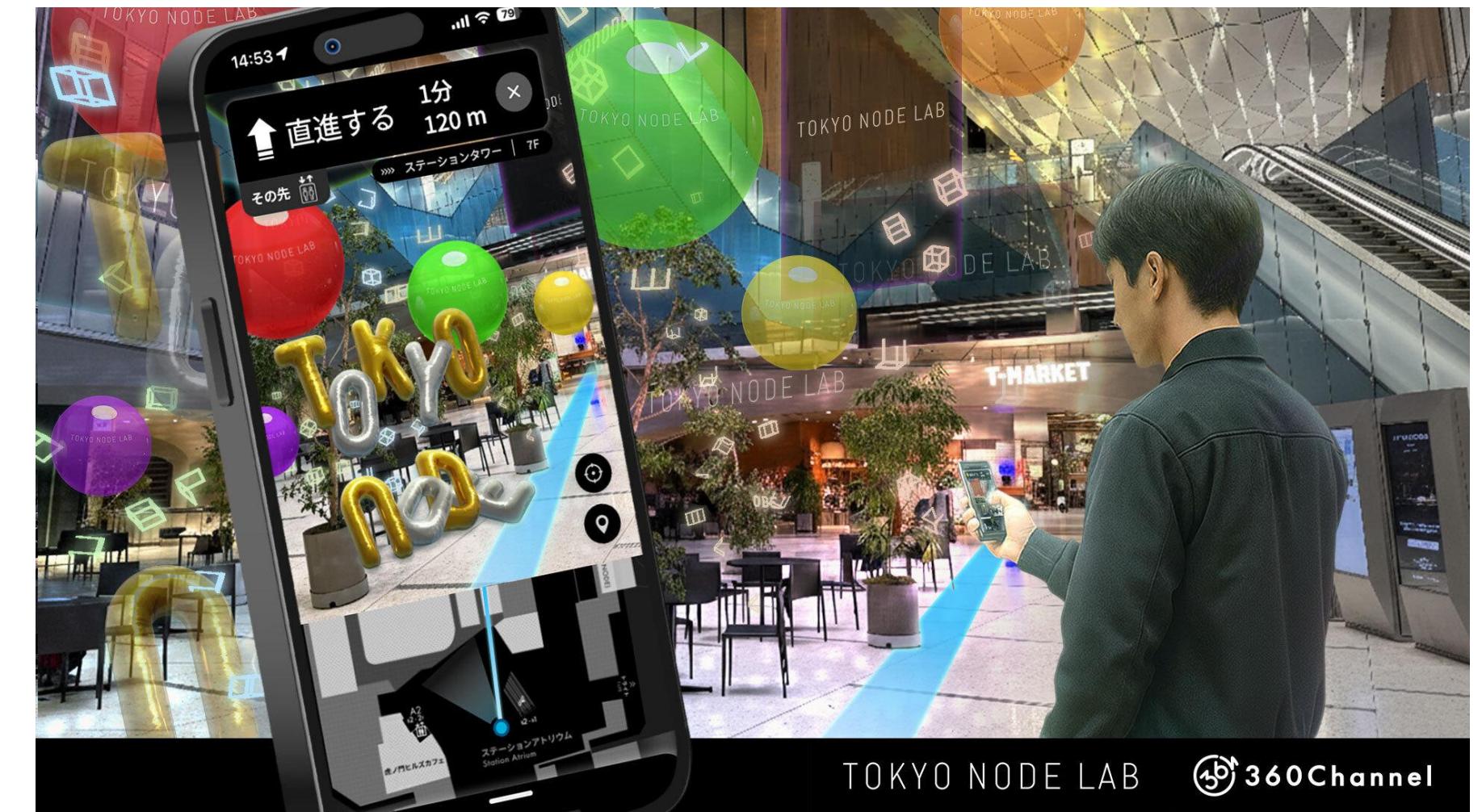


「生成AI大賞2025」でグランプリを受賞



生成AIのリスクや懸念に対し、真正面から向き合った作品として高く評価

次世代型ARナビゲーション「360maps（サンロクマルマップ）」を
虎ノ門ヒルズステーションタワーにて提供開始



XR技術を活用した“エンターテインメントとしての移動体験”を創出

足元の状況・今後の見通し

エンターテインメントで人々の行動や発見を引き出し、
日常の楽しさを広げる会社へ



その他の取り組み

その他の取り組み

統合報告書「COLOPL Report 2025」を発行



The image shows the front cover of the COLOPL Report 2025. The cover has a blue and white abstract background design. The title "COLOPL REPORT 2025" is prominently displayed in large white letters. Below the title, it says "株式会社コロプラ 統合報告書2025". At the bottom left is the COLOPL logo.

SPECIAL INTERVIEW

唯一無二のものづくりで
グローバル展開を
加速する
コロプラの挑戦と未来

「市場創造型マーケティング」を
形にした一年

坂本 佑
執行役員
COO, Games
(Chief Operating Officer, Games)
エンターテインメント本部長

角田 亮二
執行役員
Kuma the Bear本部長

そのなかでも大きな変化は2つ。1つは、コロプラ車輪にとどまらず、グループのシナジーを掛け合わせることでエンゲージメント領域の事業拡大を目指した点です。コンシジョンマーケティングに強い株式会社MAGESとの連携を図ったり、株式会社ピラミッドと新しい企画を進めたりなど、グループ全般で価値を創出し、拡大化する取り組みを強めています。ほかにもさまざまな施策を推進し、今後の事業展開を見据えた土台づくりは、この一年で着実に積み上げられてきました。

2つの変化は何ですか。

坂本：マーケティング領域への関わりです。年初からマーケティング部門も蓄積することになり、開発と一緒に体化した体制づくりを進めてきました。コロプラは、常に新しいものを生み出す会社であるからこそ、PHD(ログドトマーケットフィット)の検証が重要です。以前は開発とマーケティングが十分に連携できていなかった部分がありましたが、今は基本上流れを合わせて、市場の有無やニーズをしっかりと確認しながら取り組んでいます。

角田：その象徴といえるのが、「神魔狩りのワクワク」です。これまで画面構成やゲーム性に拘泥してきたが、AIを用いた未だの環境のゲームで、本当に市場があるのか、という問い合わせが始まりました。

坂本：「神魔狩りのワクワク」は、は、Aを用いた未だの環境のゲームで、本当に市場があるのか、という問い合わせが始まりました。開発ヒューマンリソースをしっかりと確立しながら取り組んでいます。

角田：「神魔狩りのワクワク」は、これまで画面構成やゲーム性に拘泥してきたが、AIを用いた未だの環境のゲームで、本当に市場があるのか、という問い合わせが始まりました。

COLOPL Report 2025 ① 16 ②

CLOSE UP

コロプラの未来を切り拓く。
ディレクターが語る、
新たな成長軌道へのトリガー

坂本 佑
執行役員
COO, Games
(Chief Operating Officer, Games)
エンターテインメント本部長

角田 亮二
執行役員
Kuma the Bear本部長

コロプラが中期経営方針で掲げる「Global Top 20」という目標の達成は、新規タイトルの成功がカギになります。私がディレクターを務める大型プロジェクトも、その一つです。コロプラ得意とする「位置ゲー」に有名IPを組み合わせロールピックを狙うもので、すでに本格的な企画・開発が進んでいます。当社の中長期的な成長と企業価値に大きく影響を与えるプロジェクトを、ディレクターとしてけり下りることに、大きな責任とやりがいを感じています。

2016年に新卒で入社以降、私はエンジニアとして多くのプロジェクトに携わってきました。時にはメンバーと一緒に方向性について意見を交換したり、自分の職域にとどまらないところにまで手を貸したりしてきました。今はより上流から目線を合わせ、市場の有無やニーズをしっかりと確認しながら取り組んでいます。

坂本：これまで画面構成やゲーム性に拘泥してきたが、AIを用いた未だの環境のゲームで、本当に市場があるのか、という問い合わせが始まりました。

角田：「神魔狩りのワクワク」は、は、Aを用いた未だの環境のゲームで、本当に市場があるのか、という問い合わせが始まりました。

COLOPL Report 2025 ① 20 ②

人的資本に対する取り組みや、従業員メッセージなどを掲載

統合報告書「COLOPL Report 2025」はこちら



補足資料

補足資料

四半期連結損益計算書

(単位:百万円)

	FY2025				FY2026 1Q
	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	5,314	8,729	4,955	6,934	4,772
費用	6,045	6,584	5,759	6,541	4,859
営業利益	▲730	2,144	▲804	392	▲86
営業利益率	▲13.7%	24.6%	▲16.2%	5.7%	▲1.8%
営業外収益	796	▲160	▲127	346	594
営業外費用	9	15	19	8	22
経常利益	56	1,968	▲950	730	484
特別利益	-	-	-	2	58
特別損失	-	1,451	-	3	273
税金等調整前四半期純利益	56	517	▲950	729	269
法人税等	12	384	▲171	434	99
四半期純利益	44	133	▲779	294	170
四半期純利益率	0.8%	1.5%	▲15.7%	4.3%	3.6%

※百万円未満の切り捨てや四捨五入による若干の計算の差異がございます

※四半期純利益は、親会社株主に帰属する四半期純利益を表示しています(法人税等に非支配株主に帰属する四半期純利益を含めて表示しています)

※「DQウォーク」の売上高はネット計上(レベニューシェア分)されています

補足資料

四半期連結貸借対照表

(単位:百万円)

	FY2025				FY2026
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
流動資産					
現金及び預金	65,748	65,485	63,896	64,271	60,516
営業投資有価証券	48,601	50,523	49,288	50,273	47,048
固定資産	10,997	9,481	9,390	8,720	8,768
資産合計	10,563	10,433	18,117	11,470	11,666
	76,312	75,919	82,014	75,742	72,183
流動負債					
固定負債	5,402	5,294	4,912	5,644	5,087
負債合計	1,812	1,684	3,303	1,156	881
株主資本	7,215	6,979	8,216	6,801	5,968
純資産	67,606	67,780	67,000	67,295	64,896
	69,096	68,940	73,798	68,940	66,215

補足資料

費用明細

(単位:百万円)

上段：費用 下段：売上比	FY2025				FY2026
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
PF&決済手数料	553 10.4%	627 7.2%	439 8.9%	634 9.2%	357 7.5%
ロイヤリティ	93 1.8%	58 0.7%	44 0.9%	56 0.8%	41 0.9%
人件費・賞与	2,282 43.0%	2,189 25.1%	2,314 46.7%	2,261 32.6%	2,110 44.2%
オフィス費用	259 4.9%	253 2.9%	235 4.7%	240 3.5%	238 5.0%
iDC関連費用	487 9.2%	488 5.6%	430 8.7%	439 6.3%	435 9.1%
広告宣伝費	423 8.0%	946 10.8%	367 7.4%	189 2.7%	51 1.1%
外注費	810 15.2%	718 8.2%	748 15.1%	658 9.5%	796 16.7%
その他	1,133 21.3%	1,302 14.9%	1,179 23.8%	2,061 29.7%	827 17.3%
合計	6,045 113.7%	6,584 75.4%	5,759 116.2%	6,541 94.3%	4,859 101.8%

補足資料

四半期セグメント別損益計算書

エンターテインメント事業

(単位:百万円)

	FY2025				FY2026
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	5,239	6,769	4,847	6,408	4,681
費用	5,882	6,293	5,505	5,763	4,736
営業利益	▲643	476	▲658	644	▲54
営業利益率	▲12.3%	7.0%	▲13.6%	10.1%	▲1.2%

投資育成事業

(単位:百万円)

	FY2025				FY2026
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	75	1,959	107	525	90
費用	163	292	254	778	123
営業利益	▲87	1,666	▲146	▲252	▲32
営業利益率	▲116.2%	85.1%	▲135.7%	▲48.1%	▲35.9%

※百万円未満の切り捨てや四捨五入による若干の計算の差異がございます

※「DQウォーク」の売上高はネット計上(レベニューシェア分)されています

補足資料

リリース時期別売上推移

(単位:百万円)

※タイトル=オンラインアプリ	1Q	FY2025				FY2026
		2Q	3Q	4Q	1Q	
FY2012開始タイトル	98	103	94	102	59	
FY2013開始タイトル	261	465	241	405	207	
FY2014開始タイトル	614	601	435	995	436	
FY2015開始タイトル	11	16	10	12	8	
FY2016開始タイトル	10	8	8	12	9	
FY2017開始タイトル	89	78	64	62	29	
FY2018開始タイトル	333	387	314	393	358	
FY2019開始タイトル	1,967	2,932	2,000	2,517	1,896	
FY2023開始タイトル	17	12	11	7	10	
FY2024開始タイトル	396	265	150	137	87	
FY2025開始タイトル	-	482	201	116	90	
Web3	175	125	35	23	21	
コンシューマー（自社・受託）	846	863	960	1,126	996	
ライセンスアウト・IP展開&グッズ関連・XR等	415	426	319	494	467	
合計(エンターテインメント事業)	5,239	6,769	4,847	6,408	4,681	
■FY2012：野球	■FY2013：黒猫	■FY2014：白猫	■FY2015：東京カジノPJ			
■FY2016：白猫テニス	■FY2017：プロ野球VS	■FY2018：アリス	■FY2019：DQウォーク			
■FY2023：白猫GOLF	■FY2024：フェスバ+	■FY2025：異世界∞異世界、神ツク				

※百万円未満の切り捨てによる若干の計算の差異がございます

※「DQウォーク」の売上高はネット計上(レベニューシェア分)されています

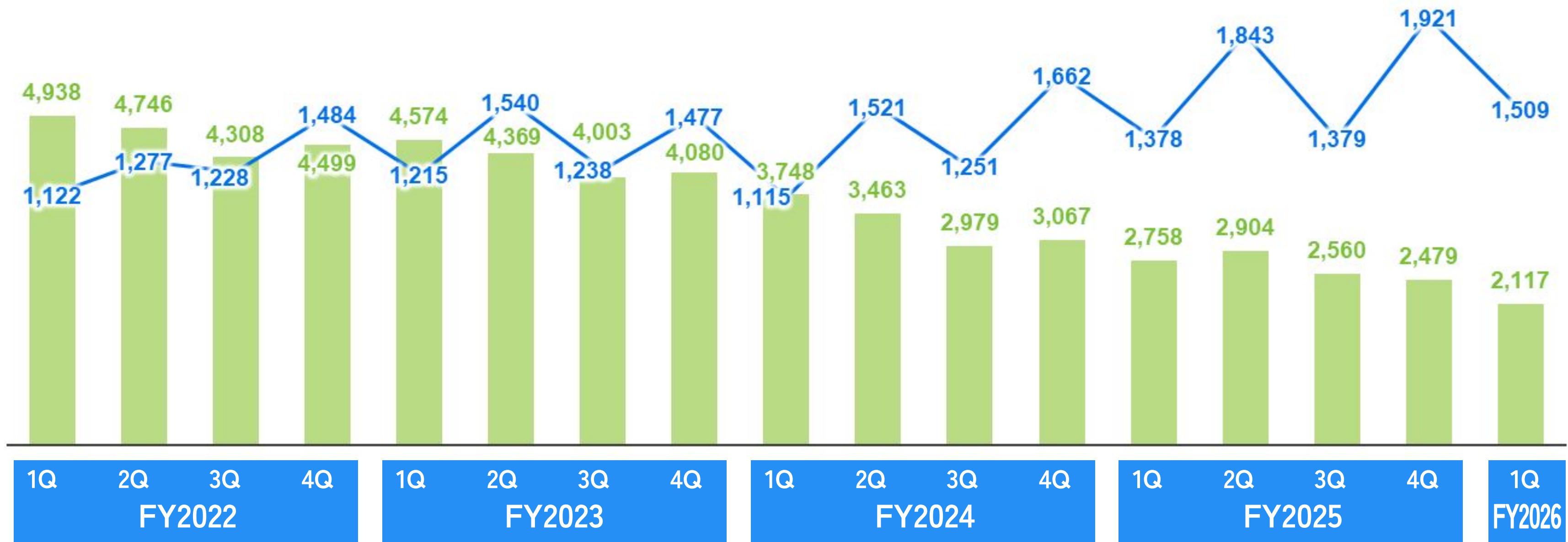
補足資料

国内タイトルKPI QAU×ARPU

(QAU単位：千人)

■ QAU ■ ARPU

(ARPU単位：円)



※1円未満の切り捨てによる若干の計算の差異がございます

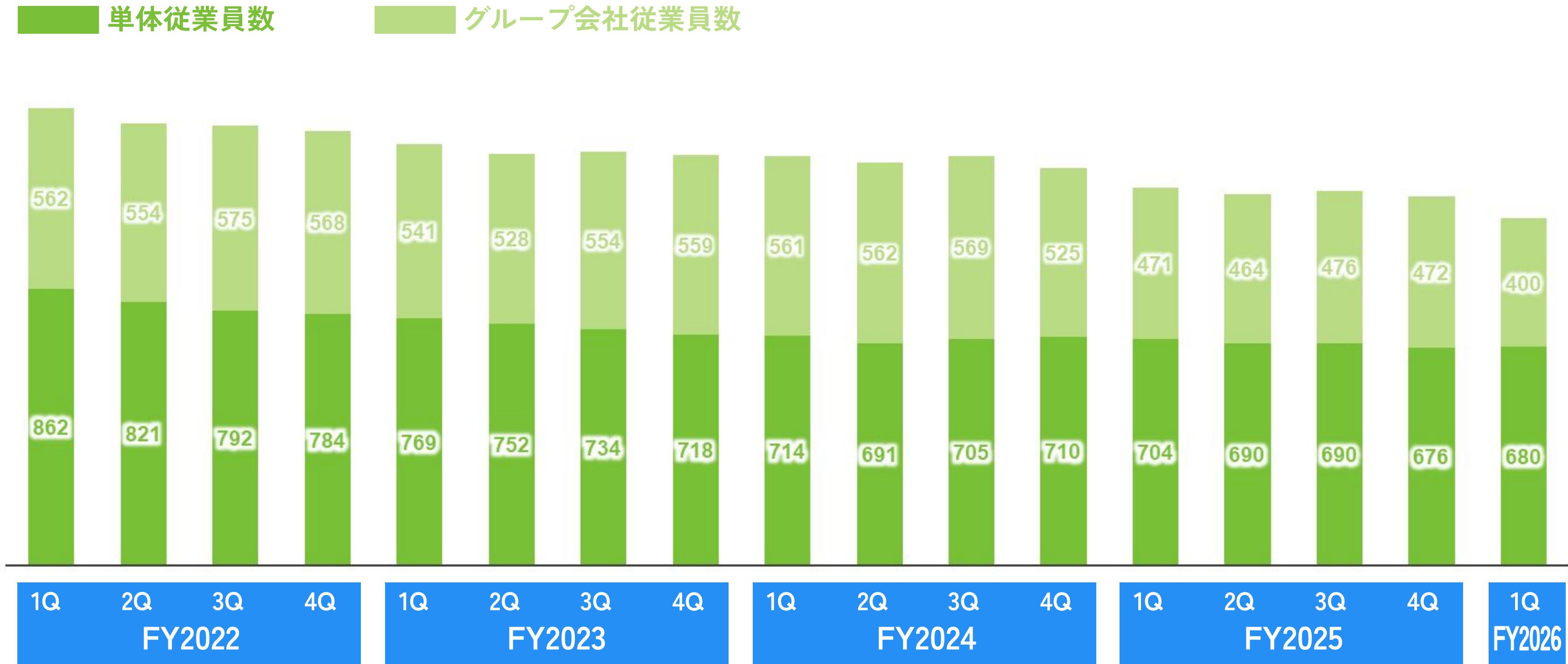
※QAU:ダウンロード日から7日目以降に当該四半期において一度でもタイトルを立ち上げたユーザーの数。各タイトルの単純合算値

※FY2012以降のタイトルを集計しています

補足資料

四半期従業員数推移

(単位:人)



※FY2023 1Qより、従業員数は就業人員(当社グループからグループ外への出向者を除き、
グループ外から当社グループへの出向者を含む)を記載しています

Entertainment in Real Life

エンターテインメントで日常をより楽しく、より素晴らしい

コロプラグループの最新情報を発信中！



@colopl_pr



@coloplinc



pinmark.colopl.co.jp

