



2026年1月期 通期決算説明資料

事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年3月13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、
及び他社IPのライセンスビジネスの拡大に取り組んでおります。

2026年1月期においては、既存IPの堅調な運営により、
売上高70億円と過去最高を更新することができました。
続く2027年1月期は、大型案件を含む開発中の新規IPの複数リリースによる、
早期の利益化・IP価値の最大化を想定しております。

当社はエンターテインメント企業としての使命を、
長く、深く愛され続ける価値を創出することにあると考えています。
作品やキャラクターが日常に寄り添い、人生の時間をともに歩む存在であってほしい。
そんな思いを込め、2027年1月期は「Life with coly」の標語を掲げ、より身近で、
より豊かな新しい体験をユーザーの皆様を提供していきたいと考えております。

今後とも、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。



Life with coly



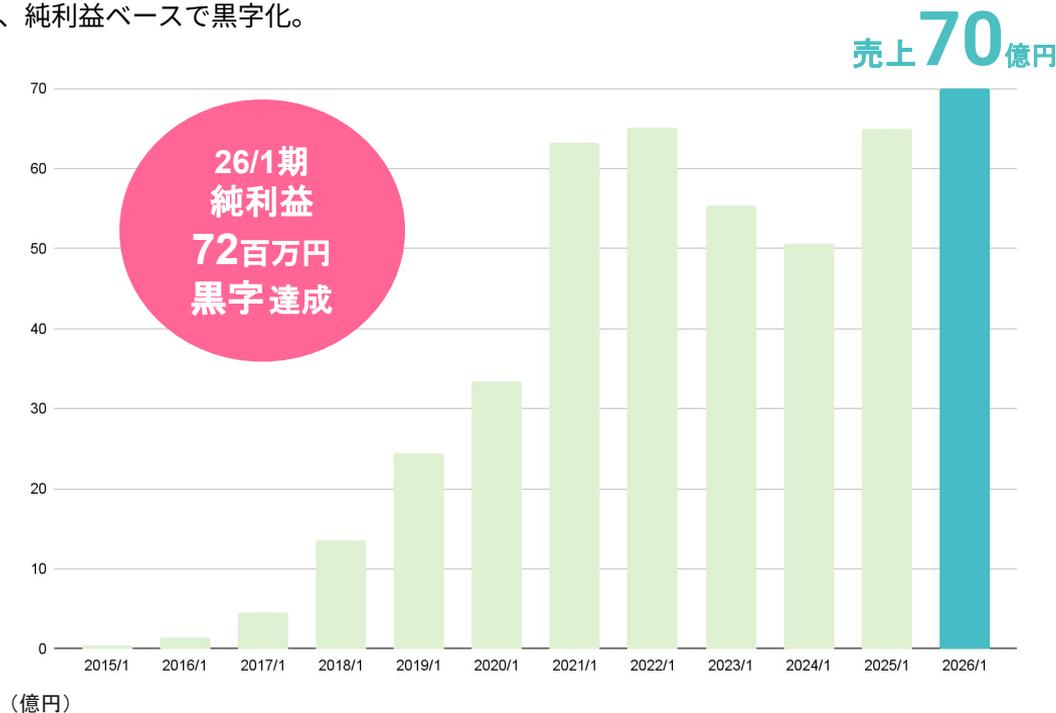
お客様の生活の中に、
常にcoly IPを。

日本発・グローバル市場における
女性向けエンタメ市場の
リーディングカンパニーへ。

創業以来最高売上を達成し、純利益ベースで黒字を確保

既存IPの安定的な運営基盤に加え、メディア事業の拡大により、創業以来過去最高である売上70億円を達成。売上高の成長に加え、営業外収益の確保により、純利益ベースで黒字化。

- TVアニメ『魔法使いの約束』放映によるゲーム売上の伸長
- 『ブレイクマイケース』1周年施策の好調による売上寄与
- 『スタンドマイヒーローズ』9周年関連グッズ展開による売上の安定的な創出
- Web課金システム「coly ID」の浸透による課金機会の拡大及び収益基盤の強化



2026年1月期 事業別ハイライト

周年施策を中心に、ゲーム事業およびグッズ売上が堅調に推移。イベント展開も含め、IPの横断活用が進展。

ゲーム



『魔法使いの約束』アニメ放映によりファン層拡大。

『ブレイクマイケース』1周年をはじめとした各IPの周年施策が好調に推移。各種キャンペーン施策が奏功し、既存IPの安定的な黒字運営を継続。

メディア（グッズ等）



『ブレイクマイケース』全国3都市 Anniversary Store 開催。

『スタンドマイヒーローズ』9周年ポップアップストアを実施し、新商品販売・追加受注を展開。

他社IPグッズが収益基盤を安定的に下支え。

メディア（イベント等）



新たな試みとしてイマーシブシアター『魔法使いの約束』に挑戦、IP体験価値を拡張。

「舞台『魔法使いの約束』きみに花を、空に魔法を前編」を上演。また、後編情報も解禁。

その他に、舞台『スタンドマイヒーローズ』の公演を実施。『ブレイクマイケース』の舞台化も予定。



Agenda

01	当社のビジョン	06
02	2026年1月期通期業績	13
03	2027年1月期通期見通し及び今後の成長戦略	24
04	会社概要・ビジネスモデル	35
05	市場環境・競争優位性	42
06	リスク情報	46

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

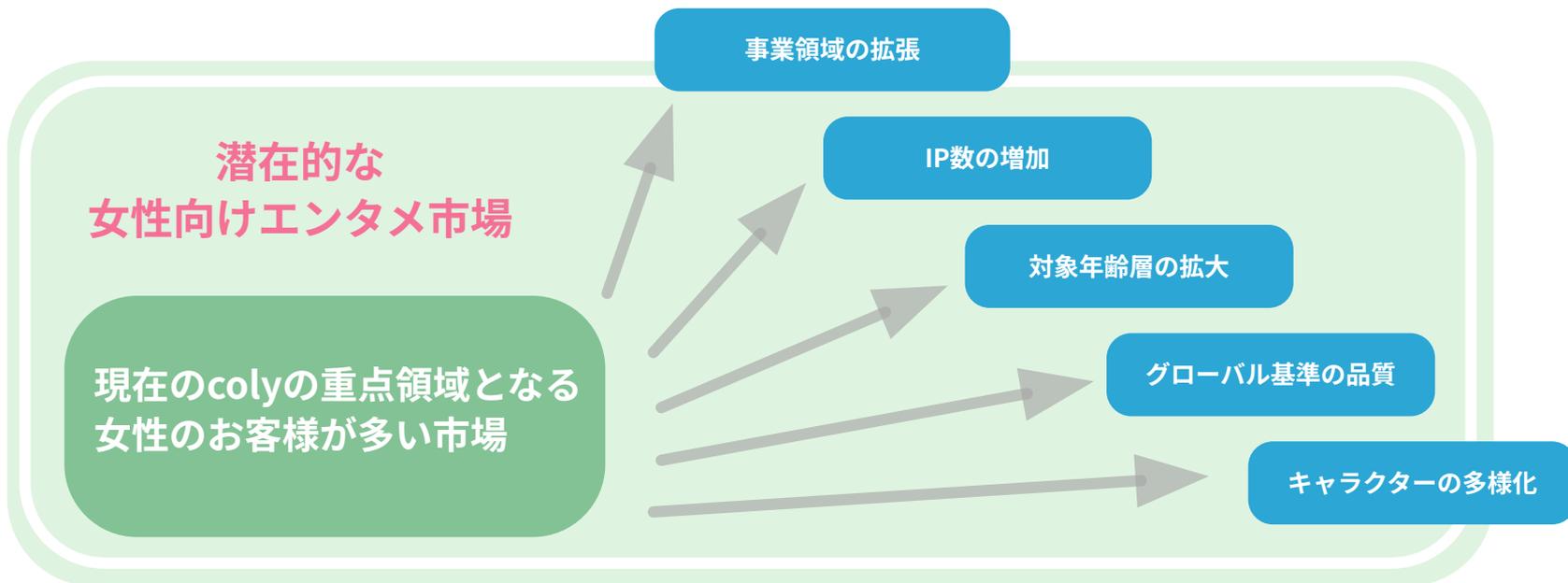
AI活用

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様が多い市場を指す

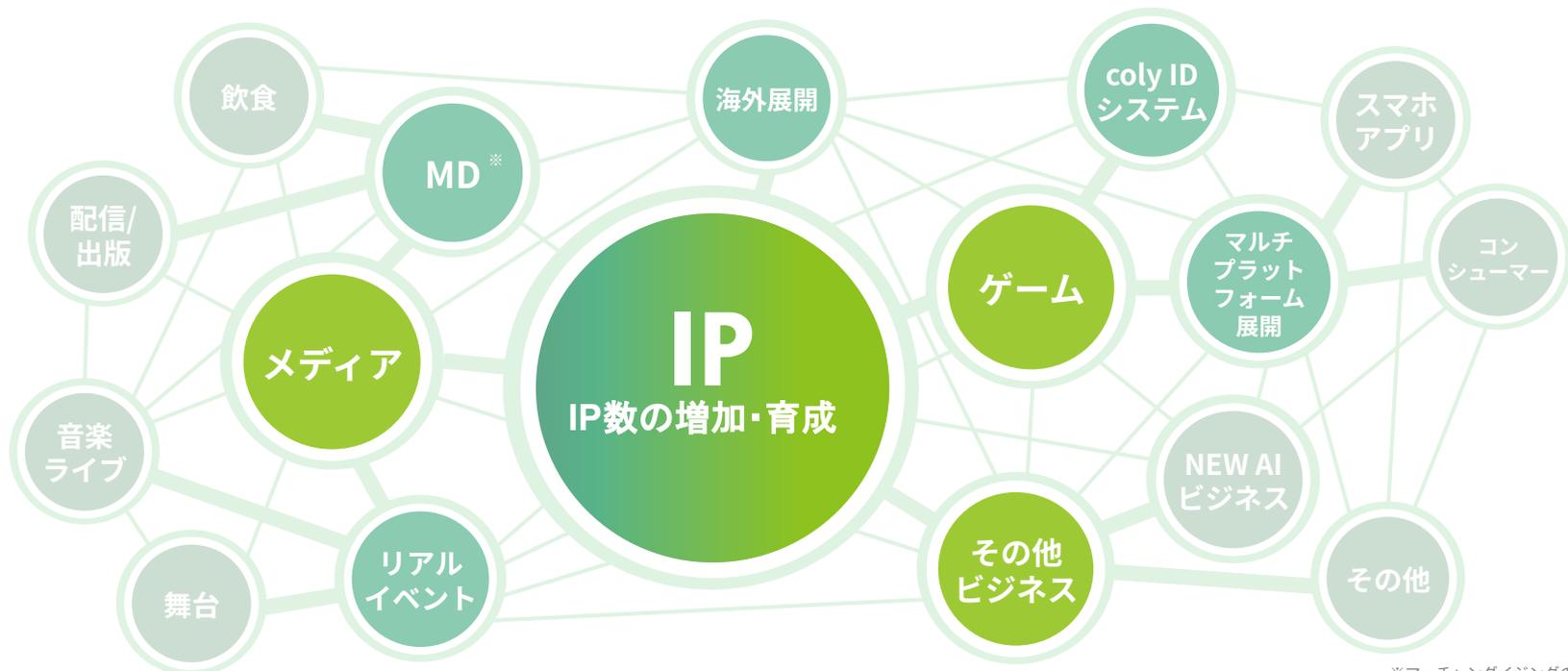
女性向けエンタメ市場で事業拡大を目指す

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

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おり、お客様目線で企画・開発を行える組織を実現しているほか、グッズやイベントなどゲーム以外の事業についても企画・開発から販売まで一気通貫できるビジネスモデルを確立している。ひとつのIPを5年以上運営する長期運営ノウハウも、他社と比較した際の優位性となっている。

当社の強み

ヒットIPの内製ノウハウ

女性社員比率が約7割と高く、ユーザー様に近い層の社員が多数在籍。ヒットに必要なスキル/感覚を持ったキーパーソンを社内に抱えることで、女性向けゲーム市場において、当社作品は長年売上ランキング上位を獲得。

多角的な事業展開ノウハウ

創業まもない頃からグッズ販売等を手がけたことにより、社内にIP展開のノウハウが蓄積。グッズやイベントの企画から販売まで一気通貫で行うことが可能となり、ゲーム以外の事業の売上高は年々増加している。

長期運営ノウハウ

開発したIPを一時的な消費対象とせず、長期的価値を持つ「資産」として蓄積・運用。これによりIPから生み出されるLTV（顧客生涯価値）を最大化し、市況に左右されにくい強固な収益基盤を構築する。

Life with coly

お客様の生活の中に、
常にcoly IPを。

日本発・グローバル市場における
女性向けエンタメ市場の
リーディングカンパニーへ。

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の制作・展開ノウハウを軸に、女性顧客を中心とするエンタメ市場において、国内外でリーディングカンパニーとなることを目指す。あわせて、グロース市場の上場維持基準である時価総額100億円以上を安定的に維持しながら、直近のベンチマークとして売上高500億円を目標に掲げ、さらなる企業価値の向上を図る。
(2026/1期末時点での時価総額は100.2億円)

これからのcoly

Life with coly

生活の中に、常にcoly IPを。
女性向けエンタメ市場の
リーディングカンパニーへ

- ・自社IP開発の加速/早期利益化
- ・最新技術の活用によるデジタルとリアルの体験融合
- ・グローバル市場への本格進出

これまでのcoly

事業拡大フェーズ

- ・自社オリジナルIP数の増加
- ・グッズ展開など収益軸の多様化
- ・グローバル市場へのチャレンジ

EX^(※)/体験価値
向上フェーズ

- ・イベントなど新たな領域でお客様との接点を創出
- ・メディア売上額が増大

創業フェーズ

- ・オリジナルIP制作のノウハウ蓄積
- ・女性向けゲーム市場でのヒット創出



※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月期通期業績

業績サマリー

売上高： 7,020 百万円 前期比： +519 百万円 (+8.0%)

- **モバイルオンラインゲーム： 4,093 百万円 前期比： +226 百万円 (+5.8%)**

『ブレイクマイケース』1周年をはじめとした各種施策の積み上げが売上高の増加に貢献し増収。運営中の事業も堅調。

- **メディア： 2,926 百万円 前期比： +293 百万円 (+11.1%)**

常設店舗であるcoly more! 池袋PARCO店・心齋橋PARCO店、coly cafe! 池袋PARCO店を中心に、各IPともにグッズ販売・イベント施策を堅調に積み上げ増収。他社IPを利用したライセンス事業も好調。

営業利益： △144 百万円 前期比： +372 百万円 (-%)

引き続き新規開発案件への費用が先行しているものの、既存IPの好調により前期比で大幅に利益改善。

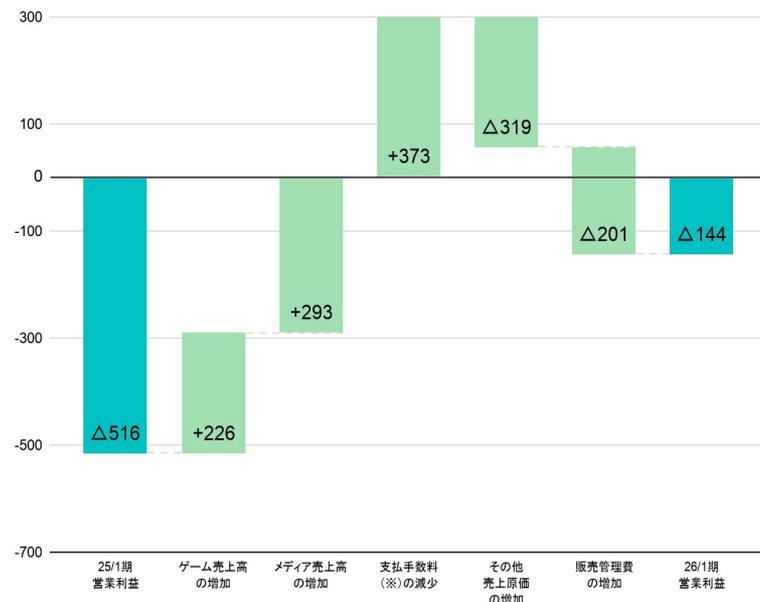
2026年1月期 通期業績PL

売上高70億を達成し、純利益ベースで黒字を確保。

(百万円)	第11期 2025年1月期	第12期 2026年1月期	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	6,500	7,020	+519	+8.0%
売上原価	4,105	4,051	△54	△1.3%
売上総利益	2,394	2,968	+574	+24.0%
販売費及び 一般管理費	2,911	3,113	+201	+6.9%
営業利益	△516	△144	+372	(-%)
経常利益	△510	46	+557	(-%)
当期純利益	△546	72	+618	(-%)

※ 特別利益として、本社移転に伴う固定資産受贈益を計上

※ 営業外収益として、投資有価証券売却益を計上

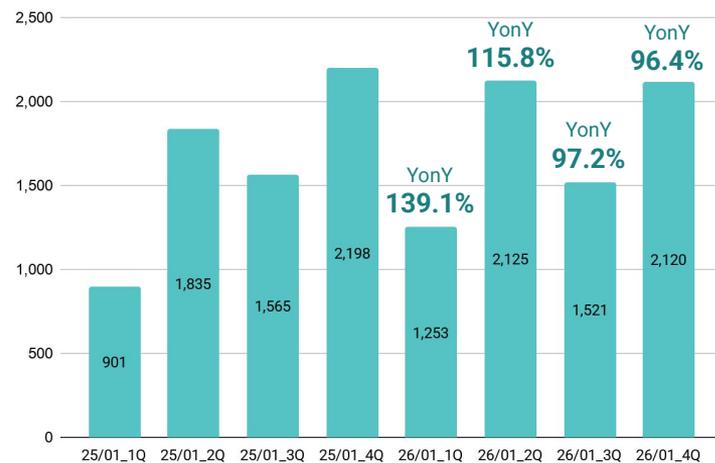


※ プラットフォーム運営事業者による配信手数料、及びcoly IDに係る代金回収代行業務に対する手数料等

売上高／売上総利益 四半期推移

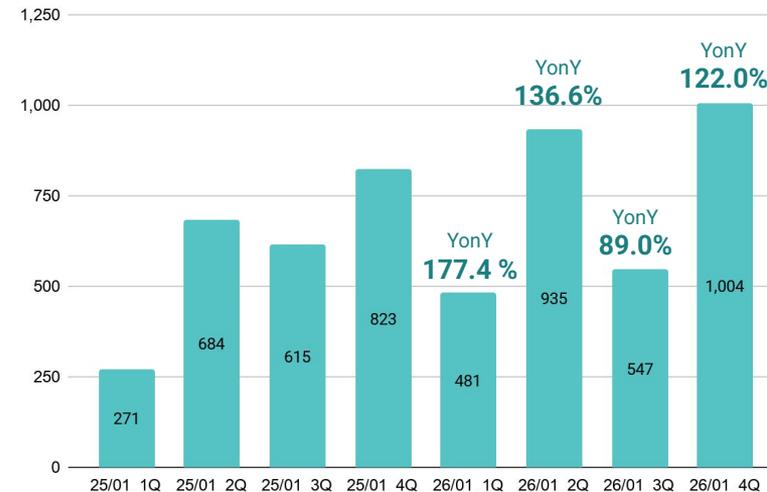
第4四半期の売上は、『魔法使いの約束』6周年の各種施策の好調により、前年水準を維持し概ね横ばいで推移。
一方、売上総利益は、「coly ID」の課金比率の上昇に伴う支払手数料の減少等により原価率が改善し、前年同期比で増加。

【売上高推移】



(百万円)

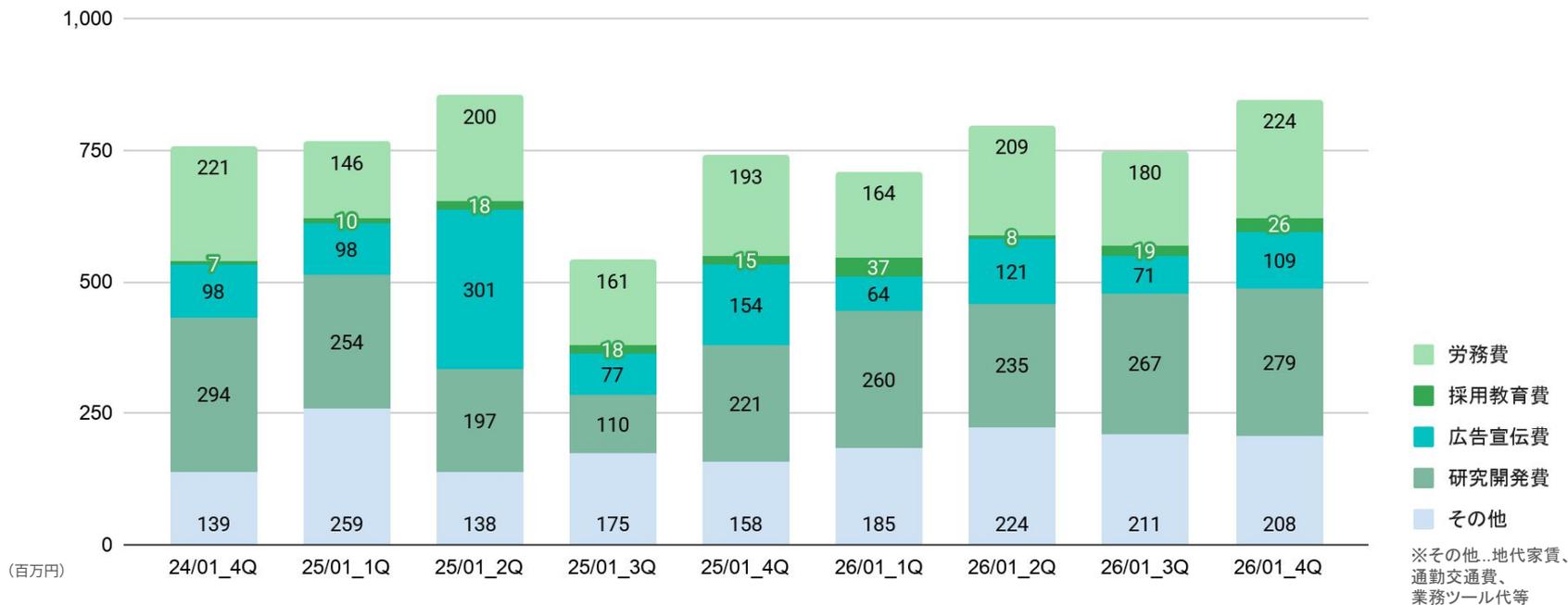
【売上総利益推移】



(百万円)

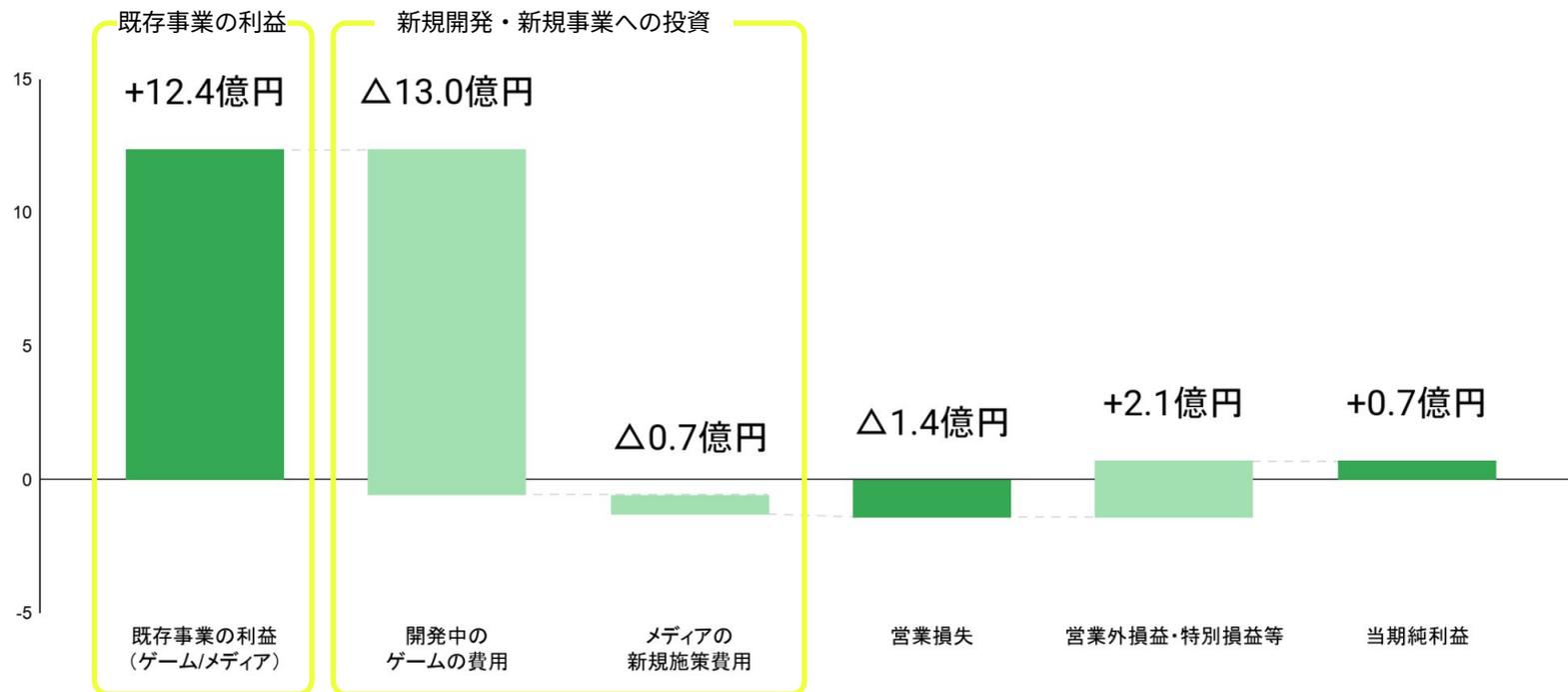
販管費の推移・内訳

新規開発案件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、今後は既存タイトルの施策や新規タイトルのリリース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 振り返り

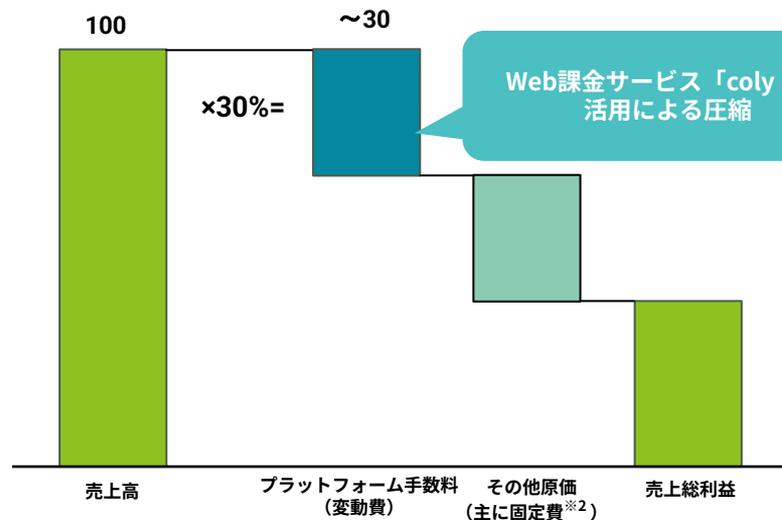
開発中のゲーム・メディアの新規施策等、先行投資費用として13.8億円を計上したものの、既存事業については12.4億円の黒字を計上し、全体の営業利益は前期比+3.7億円と大幅に改善。投資有価証券売却益等を含めて当期純利益は0.7億円の黒字確保。



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（売上に対し最大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、利益改善に寄与。
- 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



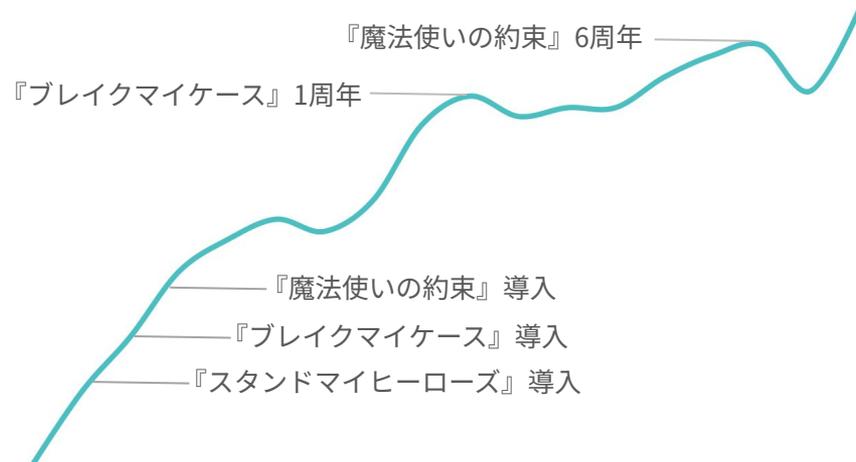
※1：売上高を100とした場合

※2：労務費、外注費等

「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実現。リリース後、徐々に浸透しcoly ID利用率は好調に推移。25年9月には当社のECストア「coly store」との連携を開始。

【coly ID利用率推移】



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各ゲームタイトルやcoly store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

業績推移

2026年1月期は、過去最高売上を達成。複数の開発中ゲーム費用が先行したことにより赤字となっているが、営業利益も前期比で大幅に改善。当期純利益は72百万円で黒字着地。



26/1期
純利益
72百万円
黒字達成

BSサマリー

自己資本比率79.4%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 期末	対前期末 増減額	主要因
流動資産	4,071	4,084	13	現預金の減少、その他流動資産の増加
(現預金)	3,357	2,003	△1,353	投資有価証券売却による一時的な未収入金増加により減少
固定資産	2,212	2,747	535	投資有価証券、有形固定資産の増加
資産合計	6,283	6,832	548	
流動負債	997	1,312	315	借入金の増加
固定負債	31	92	61	長期借入金の増加
負債合計	1,029	1,405	376	
純資産	5,254	5,426	172	
負債純資産合計	6,283	6,832	548	

キャッシュ・フロー推移

(百万円)	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー
23/1期	△683	△115	△3
24/1期	△517	△493	—
25/1期	△413	△1,411	96
26/1期	△469	△1,041	157

03

2027年1月期通期見通し及び 今後の成長戦略

2027年1月期業績予想について

27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。

- 2027年1月期上半期リリース想定的大型開発案件ほか、2027年1月期中に新規リリース想定の実業について、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

以上の理由により、現時点では合理的な業績予想の算定が困難であることから非開示としておりますが、2027年1月期上半期にリリース想定的大型開発案件及び、同期中にリリース想定の新規タイトルの進捗を踏まえ、算定が可能となり次第、速やかに開示いたします。

2027年1月期見通し

売上高：非開示 前期実績：70.20億円 前期比： — (—%)

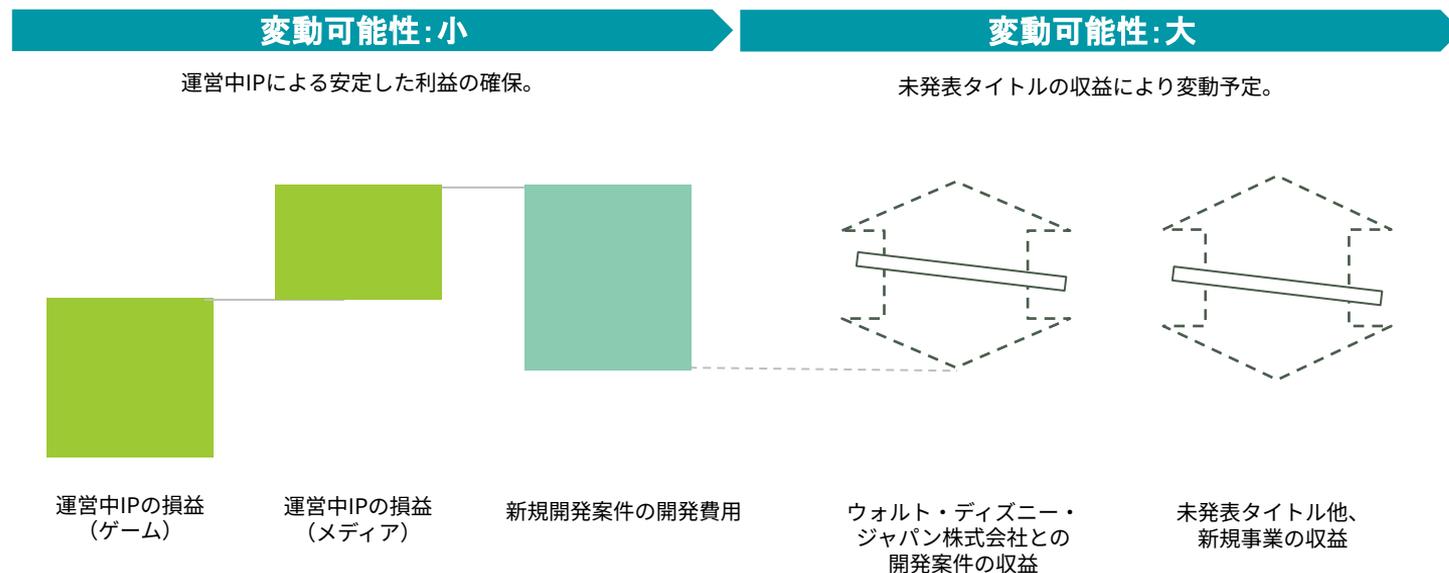
- 運営中IPについては、ゲーム／メディア全体でIPとしての成長を目指す。IPの魅力を最大化することで収益の多角化を目指す。
- 『ブレイクマイケース』、『スタンドマイヒーローズ』及び『魔法使いの約束』をはじめとした既存IPが年間を通して売上に寄与。
- ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社との開発案件、未発表タイトル2本の合計3本をリリース予定。これらの動向によって売上高は変動する見込み。

営業利益：非開示 前期実績：△1.44億円 前期比： — (—%)

- 27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。
- 当期リリース想定の新規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、リリース後はいずれも回収フェーズに入るを見込んでいる。
- 『ブレイクマイケース』、『スタンドマイヒーローズ』及び『魔法使いの約束』をはじめとした既存IPが年間を通して利益に寄与。
- 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。

2027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、大型開発案件・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31ページ参照。



2027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・その他」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・その他

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

成長戦略 ゲーム事業 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・丁寧な運営に努める。

運営中IP

ゲームIPにおける
“ユーザー様
ファースト”
の徹底



作品の魅力伝えきる

作品を愛してくださる皆様に、
世界観に沿ったイベントをお届け



アプリのアップデートによる
ユーザー様還元

各種機能の実装・リニューアル
など、アプリのアップデートを
継続実施



メディア事業との連携

新たなゲーム外イベントの創出や、
アプリサービス終了したIPの
メディア展開を予定

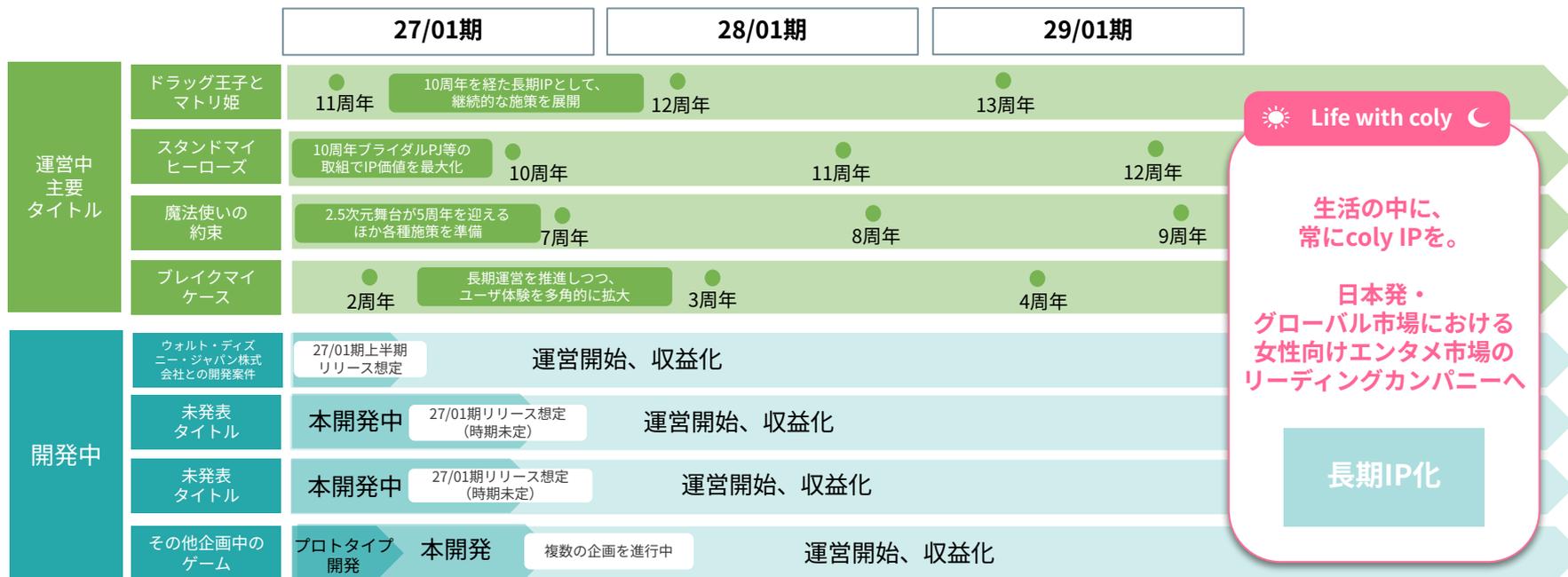
ゲームタイトル一覧

新規開発案件及び、その他プロトタイプ開発中の作品については、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	<ul style="list-style-type: none"> ● スタンドマイヒーローズ ● ドラッグ王子とマトリ姫 ● 魔法使いの約束 ● 永久少年Side Project-トワイライトなスピーカー ● ブレイクマイケース
	販売中のNintendo Switch向けゲーム	3本	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社との開発案件 →2027年1月期上半期リリース想定
	開発中のゲーム	2本	<ul style="list-style-type: none"> ● ゲームIP 未発表タイトル 2本 →2027年1月期リリース想定
	企画中のゲーム	複数本	<ul style="list-style-type: none"> ● 新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

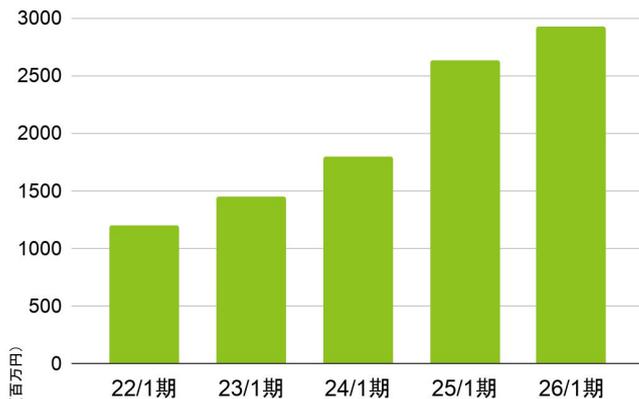
ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社との開発案件及びその他の未発表タイトルについては、27/01期のサービス開始を想定。クオリティを最優先に開発を進行しており、その進捗については、リリース時期が決定次第、速やかに開示予定。



成長戦略 メディア事業

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24.9%と拡大を続けている。自社IPの多角展開に加え、他社様IPのライセンスグッズ事業も着実に収益化し、事業基盤を強固に支えている。

メディア売上高の推移



直近5年(2022/1期～2026/1期)の
メディア売上高CAGR **24.9%**

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



事業別の主な取り組み

運営中のIP・事業について、13期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

12期は『ドラッグ王子とマトリ姫』が10周年、『スタンドマイヒーローズ』が9周年を迎え、一連の記念施策を実施。また、新たなメディア展開である舞台公演も高評価。

13期には『スタンドマイヒーローズ』の10周年を控えており、引き続きユーザー還元のための施策を展開していく予定。

その他のIP

『オンエア!』は2025年8月に7周年を迎えた。周年記念ストアの開催のほか、『スタンドマイヒーローズ』ゲーム内でのコラボイベントの開催とユニットソング第二弾の発売を実施。

また、『&0』は2025年5月に3周年記念ストアを開催し、公式LINEスタンプの販売も開始。

魔法使いの約束

2025年初頭のTVアニメ放送を機にIPへの注目度が高まり、新規・復帰ユーザーの獲得およびゲーム売上の堅実な推移を実現した。

また、舞台公演やオーケストラコンサート、イマーシブシアター等のオフライン施策を積極的に展開し、ユーザー体験のさらなる充実に努めた。

ライセンスグッズ

『学園アイドルマスター』『ブルーロック』『名探偵コナン』など、他社の人気タイトルを活用したグッズを展開し、自社オンライン通販サイト「アニメバコ」で販売するほか、POPUPストアやコラボカフェなども開催。

また、アニメキャラクターグッズ以外に、VTuberグッズの取扱いも開始し順調に売上を創出。

ブレイクマイケース

5月のリリース1周年施策では、ゲーム内イベントおよび周年ストアが盛況。グッズ（MD）展開においては、ZOZOTOWNコラボやアニメイトフェア 描き下ろしなど、異業種コラボレーションを含む多様なラインナップの投入により収益が堅調。

2026年3月には初の舞台化を予定しており、IPのさらなる規模拡大を推進していく予定。

その他新規事業

Web課金サービス「coly ID」の利用率が着実に向上し、ゲームにおけるプラットフォーム手数料の削減に貢献。

また、ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社との開発案件をはじめとした、複数の新規事業開発を引き続き進行中。

ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社との 取引契約締結について

当社は、2022年10月6日に開示しました「大手エンターテインメント企業との取引契約締結のお知らせ」において、大手エンターテインメント企業と、オリジナルオンラインゲームの企画、開発及び運営に関する取引契約を締結したことを公表しました。2025年12月12日、当該取引先がウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社であること、サービス開始予定日を2027年1月期上半期想定へと変更することをお知らせいたしました。

取引契約締結の経緯

当社は、「もっと、面白く」という企業理念を掲げ、モバイルオンラインゲームやグッズ展開を軸としたコンテンツ事業を展開しております。このたび、ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社の持つ幅広いファミリー・エンターテインメント及びメディアビジネスのノウハウと、当社のIP創出・育成の知見を掛け合わせることで、末永く愛される作品を生み出すことを目指してまいります。

取引内容

ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社とライセンス契約締結による、ディズニーIPを使用したオリジナルオンラインゲームの企画、開発、運営

サービス開始時期

2027年1月期上半期想定

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	<ol style="list-style-type: none"> 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	従業員数229名、平均臨時雇用者数112名（2026年1月期末時点）



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。
グローヴマッチパズル×
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。



2023.4 coly cafe! 池袋PARCO店オープン

coly more!

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

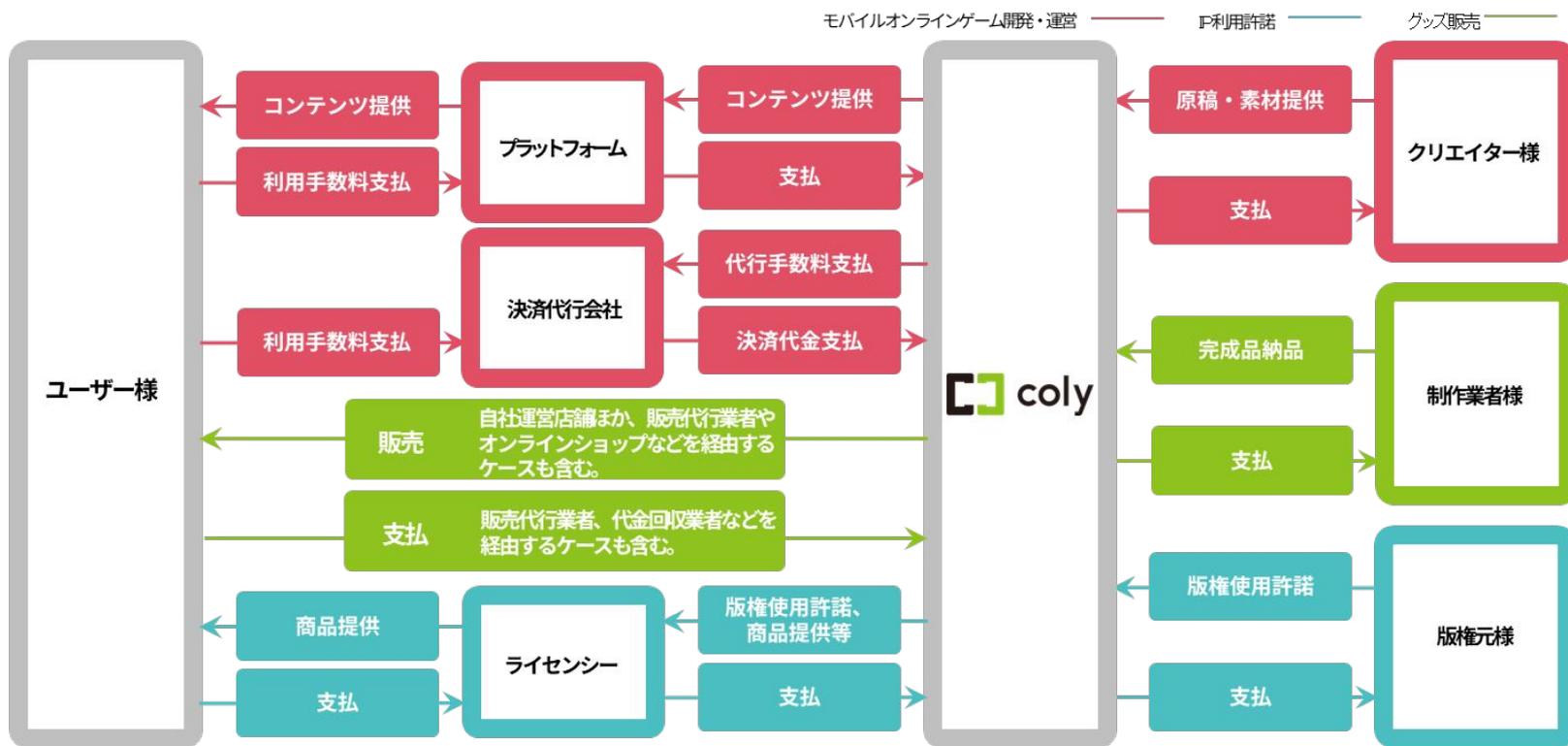


メディア事業

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。



全国平均約11.1%^{※2}



全国平均約14.0%^{※3}

(注) 社員比率等については、2026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

出所2:2025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(2025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及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、主にビジョン戦略及び新規事業を統括。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に就任。

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。

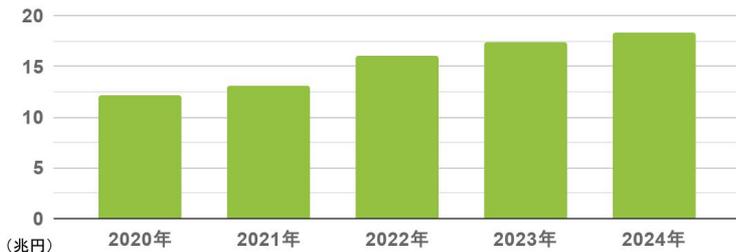
05

市場環境・競争優位性

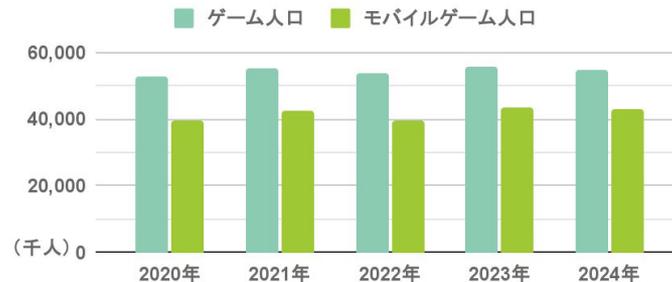
市場環境（モバイルゲーム）

モバイルゲーム市場は、世界・国内いずれでも安定した規模の市場を形成。国内モバイルゲーム人口も高い水準で推移。また、近年では当社が主に軸足を置く女性向けモバイルゲーム市場も拡大傾向にあると認識。

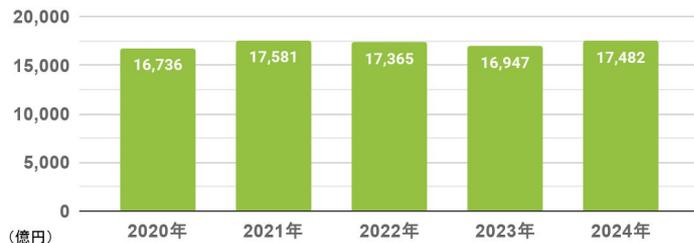
世界モバイルゲーム市場※1



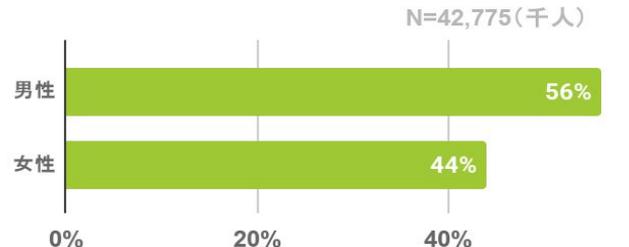
国内ゲーム人口／モバイルゲーム人口推移※2



国内モバイルゲーム市場※1



国内モバイルゲームユーザーの男女比※1



※出所1:『CESAゲーム産業レポート2025』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

※出所2:『ファミ通ゲーム白書2025』株式会社角川アスキー総合研究所 より当社作成

市場環境（メディア関連）

コンテンツ関連産業は国内の基幹産業の一つとして高い規模を維持し、特にライブ・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）の勢いを追い越した。

また、国内のキャラクタービジネス市場（商品化権市場と著作権市場）が継続的に成長しており、当社が展開するMD事業とライセンスグッズ事業等にとって追い風となることが見込まれる。

コンテンツ関連産業の国内市場規模※1

※2022年時点



国内ライブ・エンターテインメント市場※2

■ ステージ ■ 音楽



国内キャラクタービジネス市場規模※3



※出所1:『第1回エンタメ・クリエイティブ産業政策研究会(事務局資料)』経済産業省 より当社作成

※出所2:『ライブ・エンタテインメント白書』2025年版 ぴあ総研 より当社作成

※出所3:『キャラクタービジネス(2025年)』矢野経済研究所 より当社作成

市場環境（「推し活」）

応援する対象にお金を使う消費形態「推し活」の市場規模は近年拡大しつつあり、特に10~30代の女性にその傾向が顕著。市場環境を踏まえ、当社としてはゲームタイトルを堅実に運営しつつ、引き続きメディアミックスにIPを展開し、キャラクターを応援する場を幅広く提供する。

IPリアル経済圏市場規模※1

非リアル領域
約1.0兆円

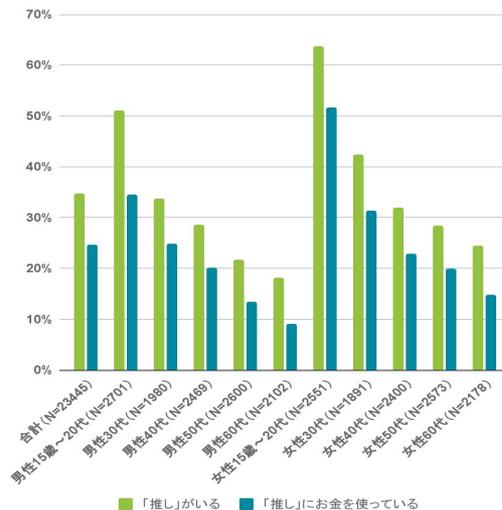
有料配信コンテンツ
物理メディアコンテンツ
ファンクラブ・投げ銭
映画館 書籍 など



グッズ・日用品
コロバ食品
ファッション
イベント 進征
コロバ飲食店 など

IPリアル経済圏
約2.9兆円

性年代別 「推し」がいてお金を使う割合※1



性年代別 推し活に使う平均月額※1



※出所1：『推し活とお金のリアル実態調査』株式会社A3 より当社作成

06

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	中	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2027年1月期の決算発表を目途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 IR情報 : <https://colyinc.com/ir>