



2015年9月期 1Q

決算説明会 2015年1月28日

代表取締役社長：馬場 功淳
取締役管理部長：土屋 雅彦
取締役経営企画部長：長谷部 潤

FY2015 1Q

Oct2014-Dec2014

1. 決算概要
2. サービス状況
3. トピックス



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。

また2012年9月期2Q以前のデータは、弊社内部管理数字となります。

決算概要



1 決算概要



第1四半期ハイライト (2014年10月~2014年12月)

普通に良かったです

総括

- QoQで**3.7%増収7.7%営業増益**と、新作投入はありませんでしたが、増収増益をしっかりと確保 (**売上高164億円、営業利益71億円**)

費用

- メリハリあるコストマネジメント
営業利益率1.6pt改善 (4Q: 41.9%→ **1Q: 43.5%**)

KPI

- 収穫期特有の動き
QAU減少、ARPQU増加

海外

- 専門部署設置の海外事業が伸長
QoQ2.0倍増収



1 決算概要



四半期決算推移

Q売上高 (Sales)

164億円

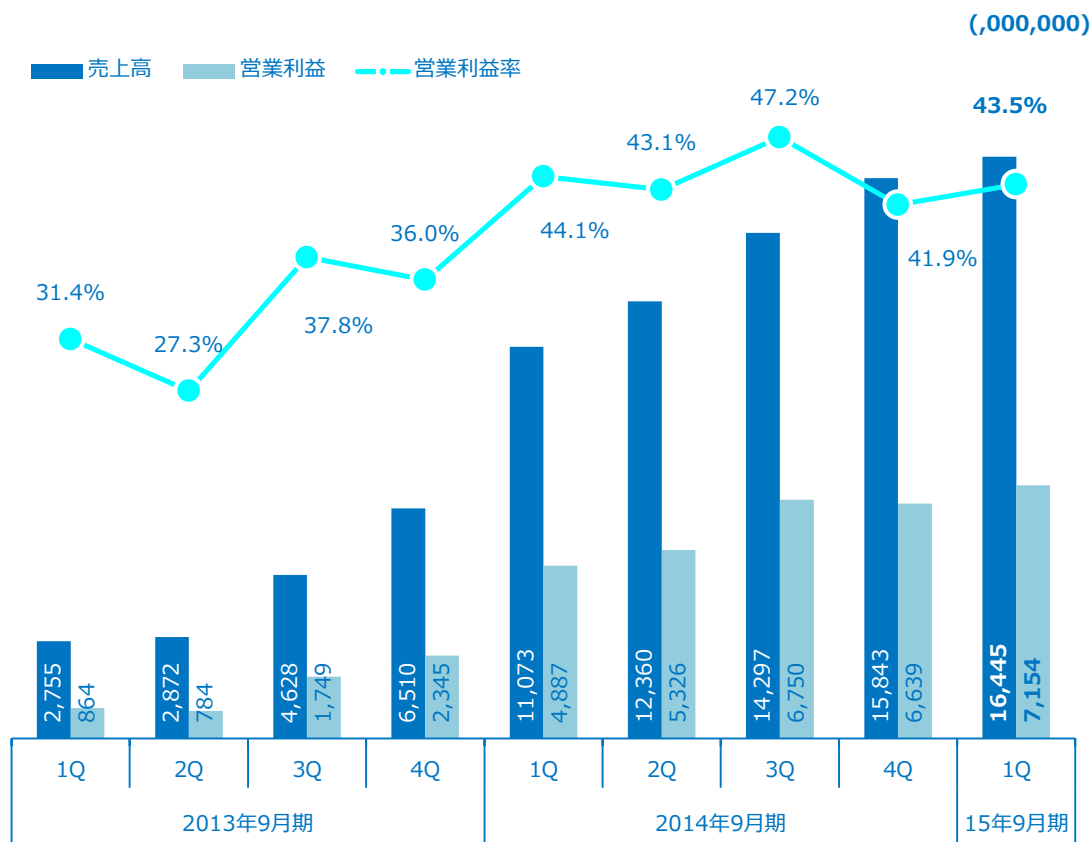
YoY +48.5%

Q営業利益 (OP)

71億円

YoY +46.3%

当四半期は、新作投入がない中、既存アプリの伸長できっちりと増収を実現
営業利益率は43.5%と前期4Q比で1.6ptもの改善となりました



1 決算概要



損益計算書 (四半期)

前年同期比では48.5%増収、46.3%営業増益と引き続き高い伸長を示すことができました
費用管理の徹底により「黒猫」が伸長した前期1Qに近い営業利益率となりました

単位：百万円	2015年9月期1Q (2014年10-12月)	2014年9月期1Q (2013年10-12月)	前年同期比	2014年9月期4Q (2014年7-9月)	前四半期比
売上高	16,445	11,073	+48.5%	15,843	+3.7%
売上総利益	9,636	6,328	+52.2%	9,280	+3.8%
売上総利益率	58.6%	57.1%	+1.4pt	58.6%	+0.0pt
販売管理費	2,481	1,441	+72.1%	2,640	-6.1%
営業利益	7,154	4,887	+46.3%	6,639	+7.7%
営業利益率	43.5%	44.1%	-0.6pt	41.9%	+1.6pt
経常利益	7,237	4,887	+48.0%	6,648	+8.8%
税前利益	7,237	4,887	+48.0%	6,648	+8.8%
当期純利益	4,295	2,769	+55.1%	3,452	+24.4%

※四捨五入による若干の計算の差異がございます

1 決算概要



費用の推移 (四半期)

広告宣伝費

18.2億円

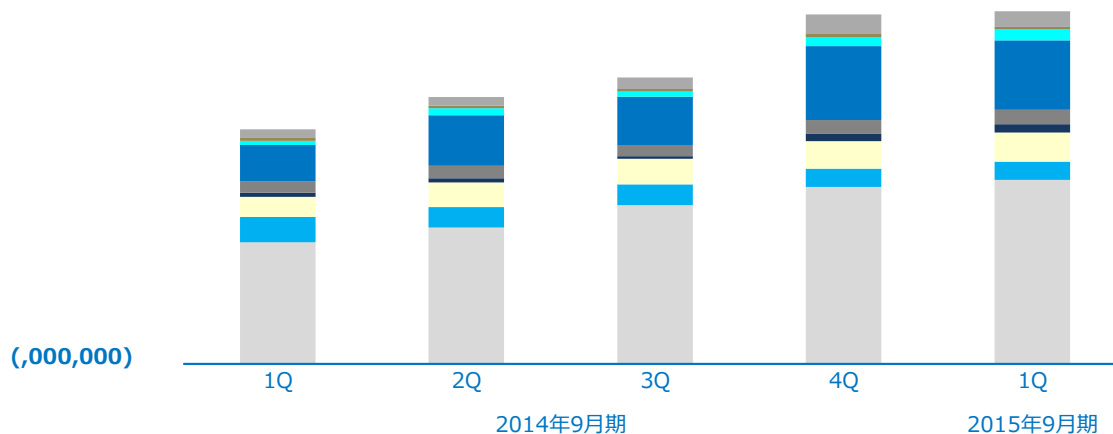
QoQ ▲1.1億円

広告宣伝費率

11.1%

QoQ ▲1.2pt

費用構成に大きな変化はありませんでした。強いて言えば、広告宣伝費が若干減少しました



(,000,000)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
	2014年9月期			2015年9月期	
■ その他	228	232	305	494	413
■ 採用費	80	68	70	108	70
■ 外注費	105	182	136	233	282
■ 広告宣伝費	953	1,333	1,272	1,948	1,829
■ iDC関連費用	309	334	292	352	387
■ オフィス費用	107	107	68	205	218
■ 人件費・賞与	526	650	674	726	765
■ ロイヤリティ	666	533	550	476	479
■ PF&決済手数料	3,207	3,595	4,180	4,662	4,848

※iDC：インターネットデータセンタ。いわゆるサーバ関連費用

1 決算概要



費用解説 (四半期)

1Q売上高広告宣伝費比率は通期想定との11%とほぼ同じ値となりました

上段：費用（百万円） 下段：売上比（%）	2015年9月期1Q (2014年10-12月)	2014年9月期1Q (2013年10-12月)	前年同期比	2014年9月期4Q (2014年7-9月)	前四半期比	備考
PF&決済手数料	4,848 29.5%	3,207 29.0%	+51.2% +0.5pt	4,662 29.4%	+4.0% +0.1pt	GooglePlayなどのPF使用料が拡大しました。徐々に30%へと近づいています
ロイヤリティ	479 2.9%	666 6.0%	-28.1% -3.1pt	476 3.0%	+0.6% -0.1pt	野球の増収によりロイヤリティの実額は増加。シェアは全体の売上増により低下しています
人件費・賞与	765 4.7%	526 4.8%	+45.4% -0.1pt	726 4.6%	+5.4% +0.1pt	黒猫が大きく伸長した前期1Q以降、売上比で5%前後での安定推移となっています
オフィス費用	218 1.3%	107 1.0%	+103.7% +0.4pt	205 1.3%	+6.3% +0.0pt	15年9月期は220百万円/Q程度を想定しています
iDC関連費用	387 2.4%	309 2.8%	+25.2% -0.4pt	352 2.2%	+9.9% +0.1pt	8月より急伸した「白猫プロジェクト」のトラフィックが四半期フル負担となったため
広告宣伝費	1,829 11.1%	953 8.6%	+91.9% +2.5pt	1,948 12.3%	-6.1% -1.2pt	年末活況期に合わせて多めの配分。2Qは状況を精査しながら出稿する予定です
外注費	282 1.7%	105 0.9%	+168.6% +0.8pt	233 1.5%	+21.0% +0.2pt	開発途上の新作アプリ本数の増加に伴い、実額も売上比も増加しています
採用費	70 0.4%	80 0.7%	-12.5% -0.3pt	108 0.7%	-35.2% -0.3pt	季節要因もあり小さめな額となっています
その他	413 2.5%	228 2.1%	+81.1% +0.5pt	494 3.1%	-16.4% -0.6pt	4Q比較では、外形標準課税や引越関連費用がなくなったことで、実額も売上比でも低下しました

※四捨五入による若干の計算の差異がございます

1 決算概要



従業員数推移

期末人員数

461名

QoQ +11名

うち開発運用関連

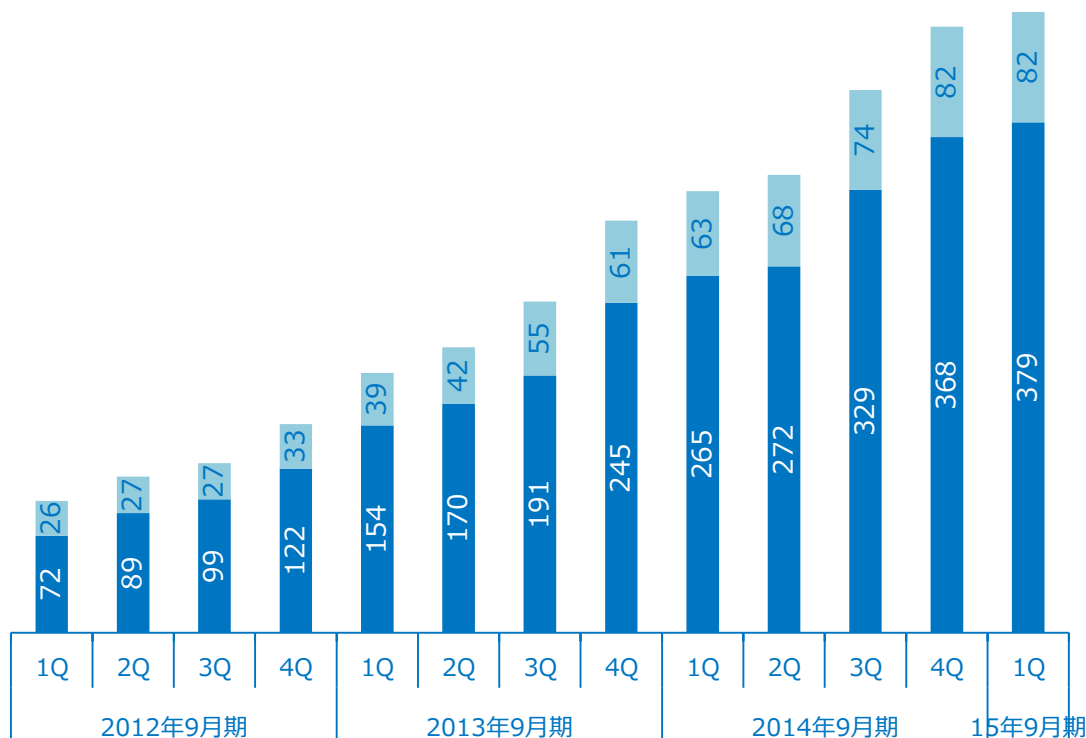
379名

全体比 82.0%

エンジニアやデザイナーを中心に前Q末比11名の増加となりました
4月には60名を超える新卒入社が予定されています（うち10名が総合職）

期末人員（人）

- コーポレート&ビジネス関連（管理、人事、経企、リアル連携）
- アプリ開発&運営関連（エンジニア、デザイナー、サポート）



※役員および臨時従業員（アルバイトなど）は含めておりません
※経営企画部所属の「データサイエンスチーム」「新規事業エンジニアチーム」は、アプリ開発関連にて表記しております

1 決算概要



貸借対照表

好調な業績により純資産は期末で333億円にまで達しました
現預金の減少は、主に税金の支払いによるものです

単位：百万円	2014年12月	2013年12月	前年同期比	2014年9月	前四半期比
流動資産	40,729	14,784	+175.5%	45,346	-10.2%
うち現金及び預金	30,250	7,810	+287.3%	35,584	-15.0%
固定資産	2,995	2,383	+25.7%	2,666	+12.3%
総資産	43,725	17,168	+154.7%	48,012	-8.9%
流動負債	9,998	6,429	+55.5%	17,498	-42.9%
固定負債	347	78	+344.9%	229	+51.5%
純資産	33,379	10,660	+213.1%	30,284	+10.2%

サービス状況



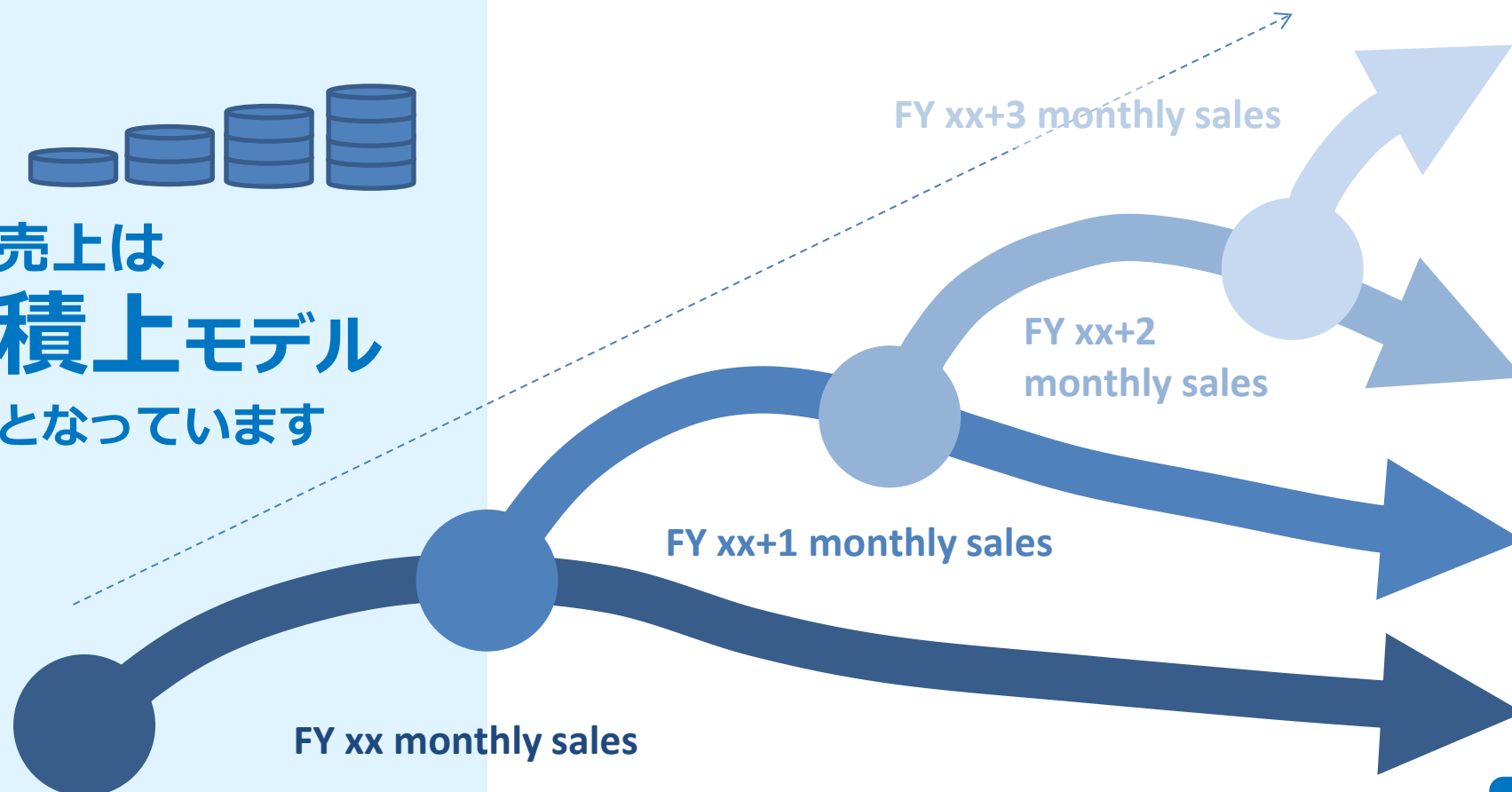
2 サービス状況

売上構造



売上は
積上モデル
となっています

①連続する新規アプリ投入、②長期利用を目指した既存アプリ運営、これら二つのマネジメントにより、弊社売上構造は「ミルフィーユ」のようにリリース年度売上それぞれが、重なって伸びてゆくスタイルです



2 サービス状況



リリース時期別セグメント
※%は1Qの売上シェア、カッコは前Q

アプリは、リリース後の時間経過によりKPIもその役割も異なってきます。投資家の皆さまのより適切な投資判断に資するため、アプリのリリース年度別情報開示を始めます（以下、アプリとはオンラインアプリを指します）

FY2012

リリースアプリ

15% (16%)

FY2013

リリースアプリ

42% (48%)

FY2014

リリースアプリ

37% (30%)

FY2015

リリースアプリ

-%

海外展開

1.6% (0.9%)

PF&その他

3.7% (4.4%)

※FY2012：秘宝、野球、恐竜
※FY2013：ディズニー、黒猫、三国志（その他終了アプリ2）
※FY2014：スキマX、スリブレ、にゃんこ、白猫、魔女クレ（その他終了アプリ1）

2 サービス状況



全体 リリース時期別等Q売上

前期4Qに大きく売上減となったFY13ものは1Qに落ち着きを取り戻しました。新作リリースはありませんでしたが、FY14ものがけん引役となり、全社売上高は順調に拡大

単位：百万円 ※アプリ=オンラインアプリ	2014年9月期				2015年9月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
FY2012開始アプリ	3,576	3,164	3,213	2,606	2,529
FY2013開始アプリ	6,539	8,156	9,353	7,625	6,895
FY2014開始アプリ	2	130	891	4,770	6,159
FY2015開始アプリ	-	-	-	-	-
海外展開アプリ	142	148	219	138	259
PF&その他事業	814	762	621	704	603
合計	11,073	12,360	14,297	15,843	16,445

※四捨五入による若干の計算の差異がございます

※海外売上は、直接配信の場合はグロス計上（決済手数料込み）、委託配信の場合はネット計上（レベニューシェア分）です

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

2 サービス状況

国内アプリ売上推移
リリース時期別

国内オンラインアプリ
全社売上比率

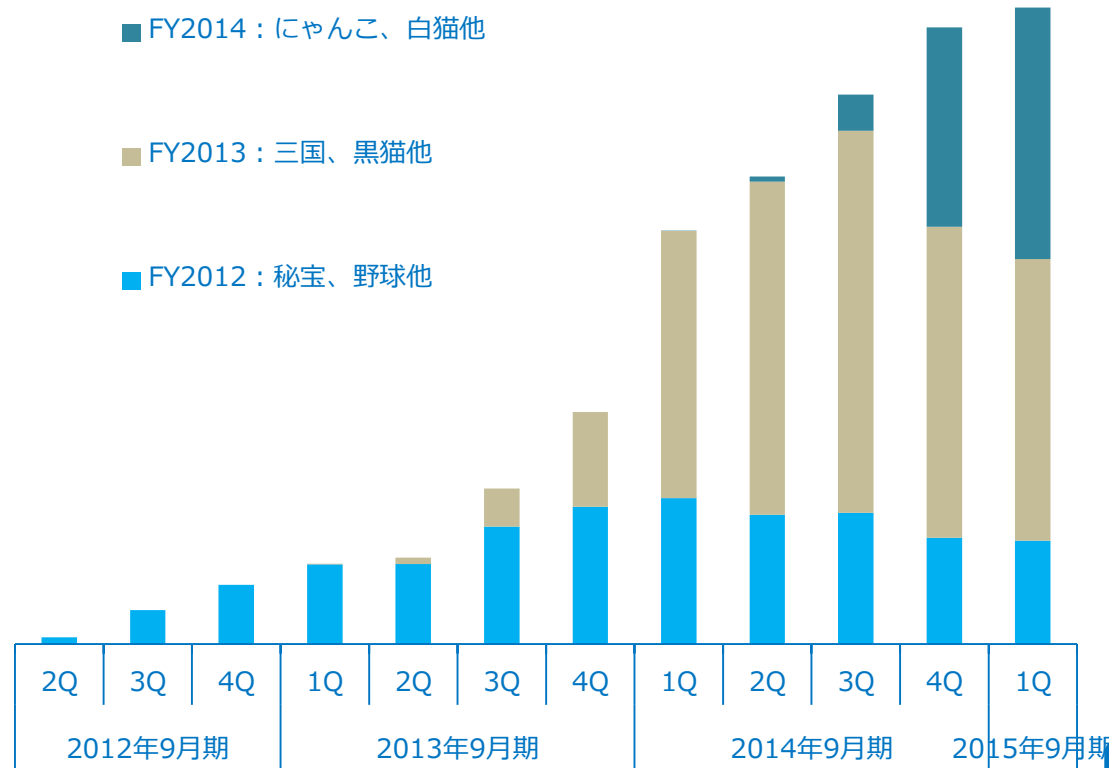
94.7%

1Q弊社内トップ
売上アプリ

黒猫のウィズ
白猫PJ

ほぼ同額でした

FY13ものの落ち込み幅は縮小傾向へ。FY14ものは順調に売上拡大続く。
FY12ものは安定微減。全体で3.8%（QoQ）の増収を実現しました



2 サービス状況



国内アプリ全体KPI
QAU×ARPQU

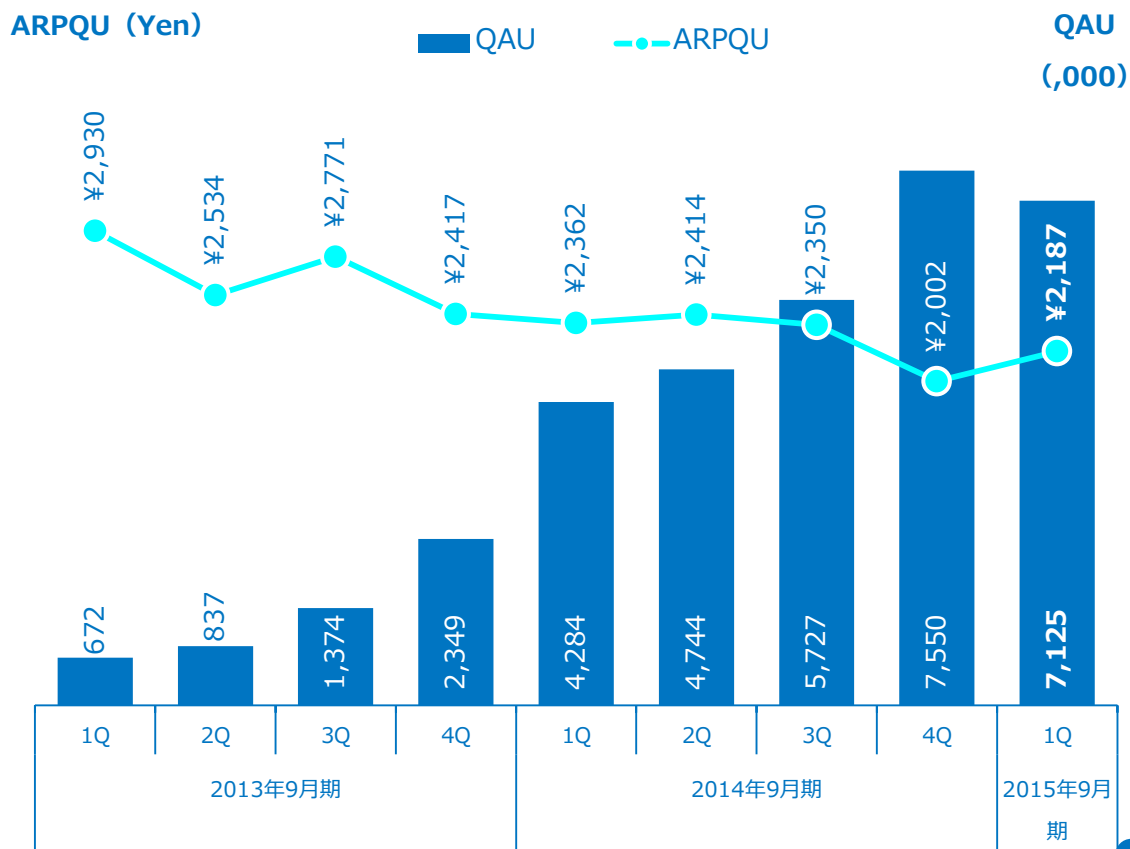
4Q獲得ユーザの収穫期に入りました。QAUは急増した反動と新作がなかったことで低下しましたが、ARPQUは「ふなっしー効果」で久しぶりの上昇です

QAU
712万件

QoQ ▲42万件

ARPQU
2,187円

QoQ +185円



※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アプリを立ち上げたユーザの数。各アプリの単純合算値
※ARPQU：各アプリ売上総額をQAUで単純に割った値。売上は四半期売上であり月次売上でない点に注意

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

2 サービス状況

リリース時期別
QAU×ARPQU

■ FY12リリース

3本:秘宝、野球他

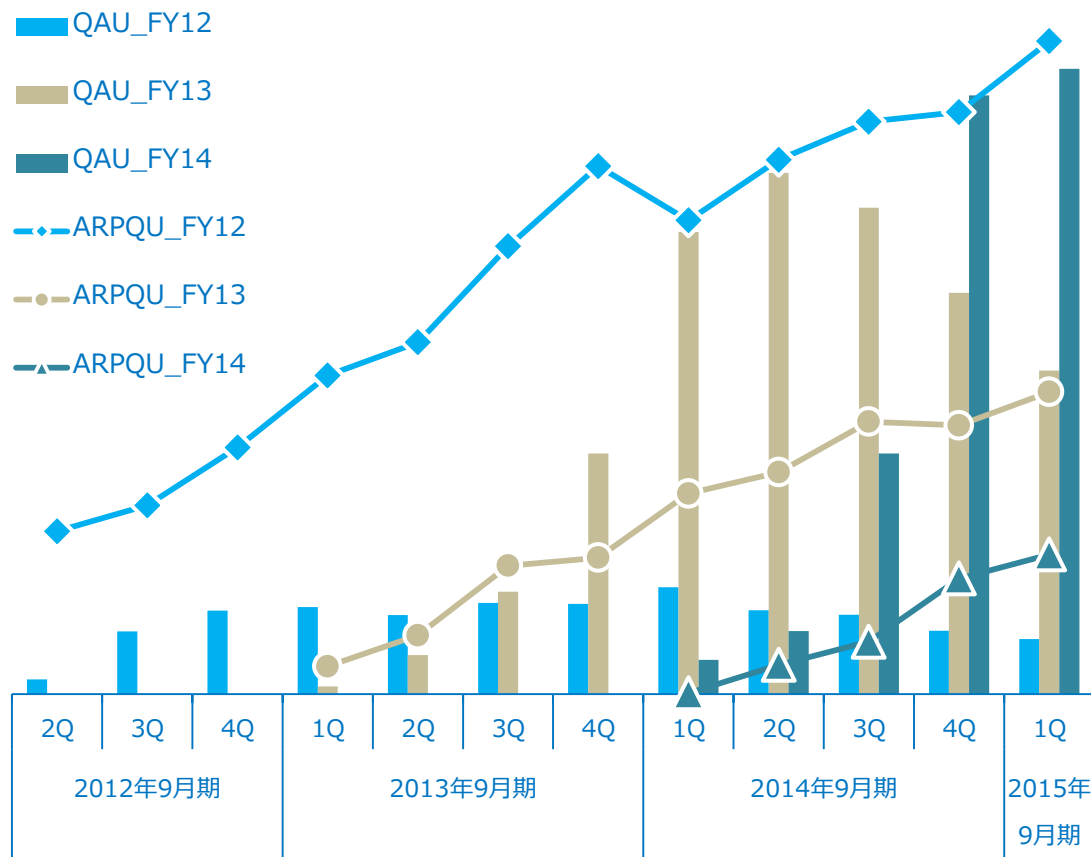
■ FY13リリース

3(5)本:三国志、黒猫他

■ FY14リリース

5(6)本:にゃんこ、白猫他

まずアクティブユーザを一気に確保。その後は一定のユーザ減は仕方ないものとし、一方でARPQUの緩やかかつ長期的な上昇を実現。每期それを反復・加算することで事業全体の持続可能性を高めていく事業思想です



※アプリ本数は、現時点においてサービス提供を行っているアプリのリリース時期別合計値
 ※アプリ本数のカッコ内数字は、サービス中止アプリも含めたリリース当時の時期別合計値

2 サービス状況

FY12リリースもの
QAU×ARPQU

当Q売上上位2タイトル

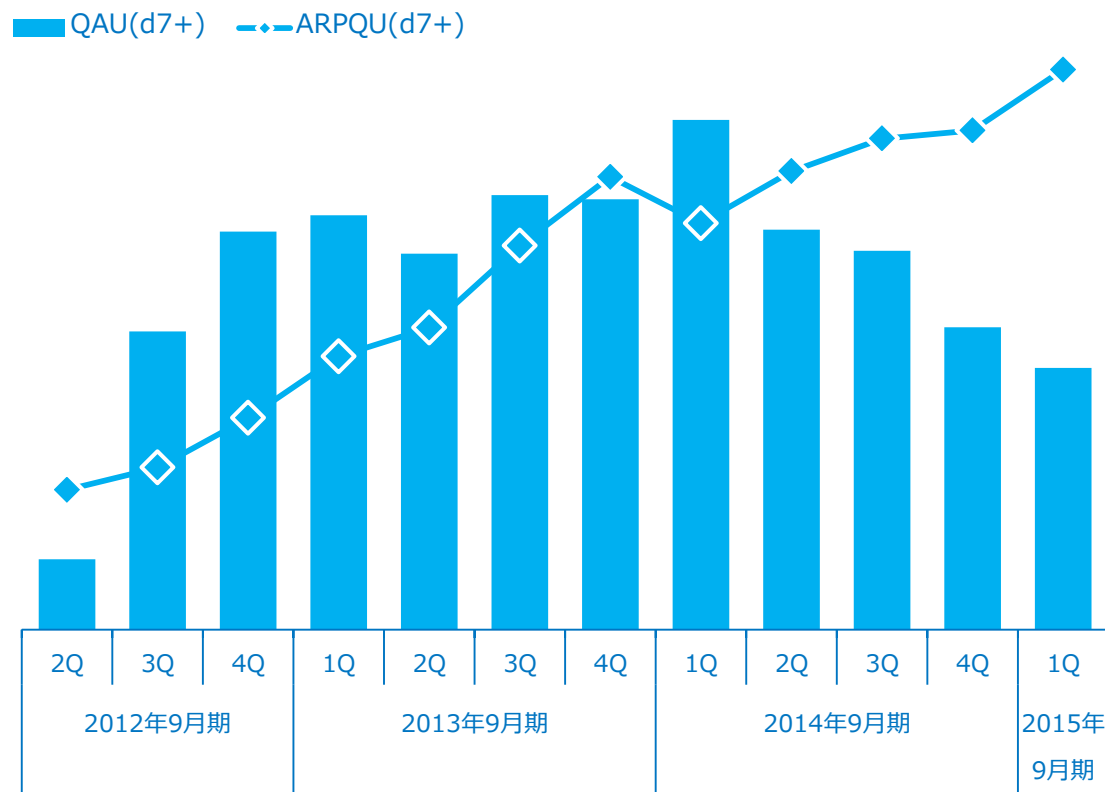
■ プロ野球PRIDE



■ 秘宝探偵



まる3年を迎えようとしているアプリ群だけに、QAUの維持が厳しくなっています。一方でコアユーザからの変わらぬご愛顧によりARPQUは上昇。QAU×ARPQUの売上高は、前Qをほぼ維持しています



2 サービス状況

FY13リリースもの
QAU×ARPQU

当Q売上上位2タイトル

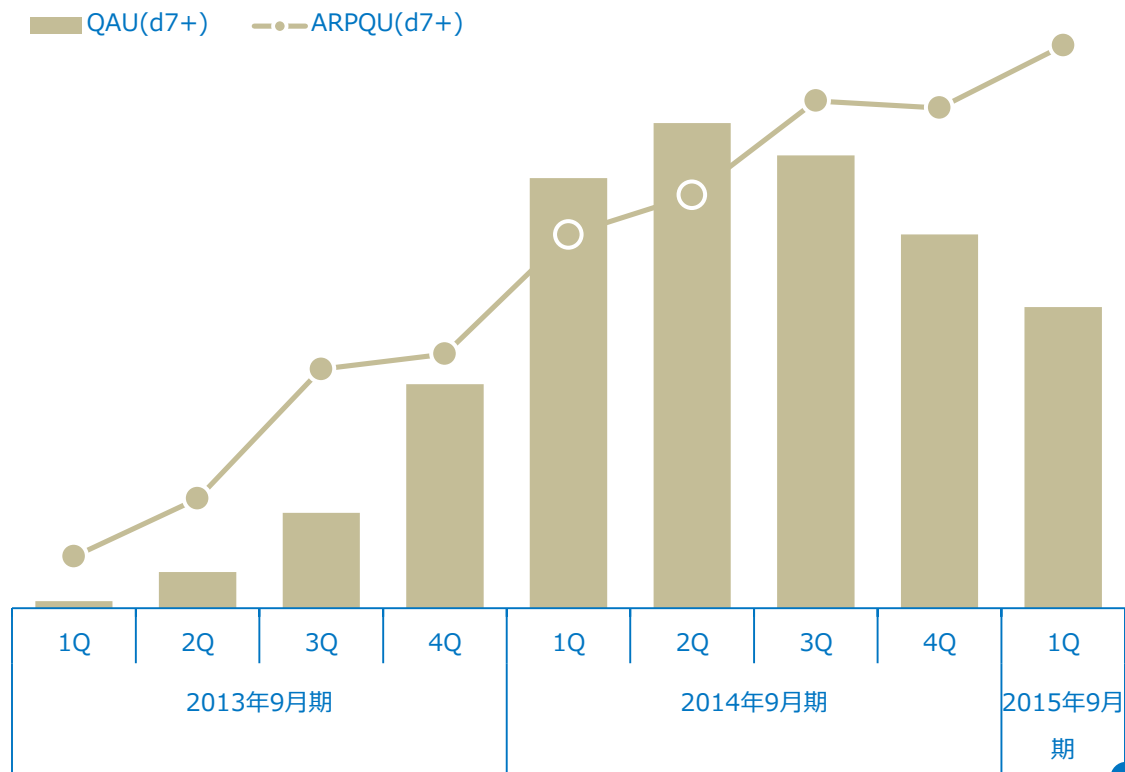
■ 黒猫のウィズ



■ 蒼の三国志



QAUは引き続き低下。一方でARPQUは一段の上昇。黒猫や三国志が徐々にコアユーザ中心の売上構成に移っていることが分かります。この流れがキレイに進むと、FY12もののように売上も安定してきます



2 サービス状況

FY14リリースもの
QAU×ARPQU

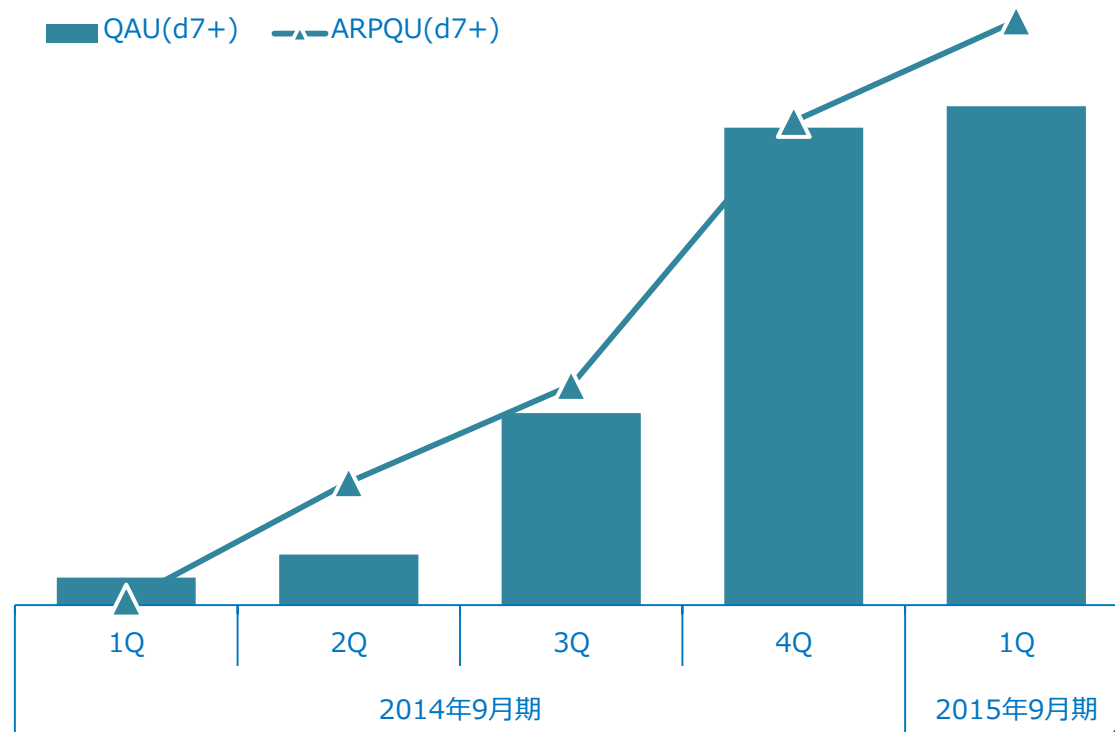
「ふなっしー」を使ったTVCMによりアクティブユーザ増が実現できました。加えてユーザのアクティビティも活発化。結果、QAU、ARPQUともに上昇。売上増に大きく貢献しました

当Q売上上位2タイトル

■ 白猫PJ



■ ほしの島のにゃんこ



2 サービス状況

海外展開
直販&パートナー展開

当Q売上上位2タイトル

■ 白猫@韓国

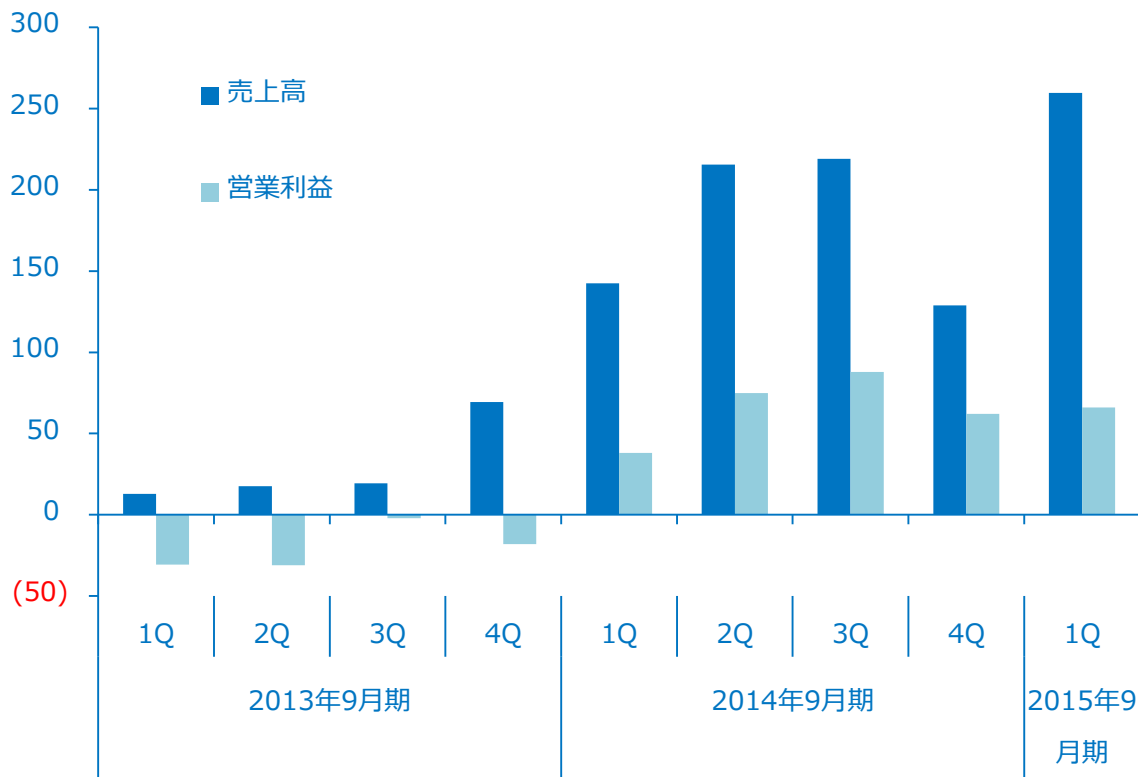


■ 黒猫@韓国



海外専門部署設立後初の四半期決算は、直販を中心に売上高を大きく伸ばしました。当四半期より配信開始した韓国向け白猫PJが好発進。韓国は黒猫も好調。米国のスリブレ、にゃんこも堅調な推移を示しました

(,000,000)



※海外売上は、直接配信の場合はグロス計上（決済手数料込み）、委託配信の場合はネット計上（レベニューシェア分）です
※上記グラフの通貨単位は「円」です

2 サービス状況



海外直販KPI
QAU×ARPQU

QAU
59万件

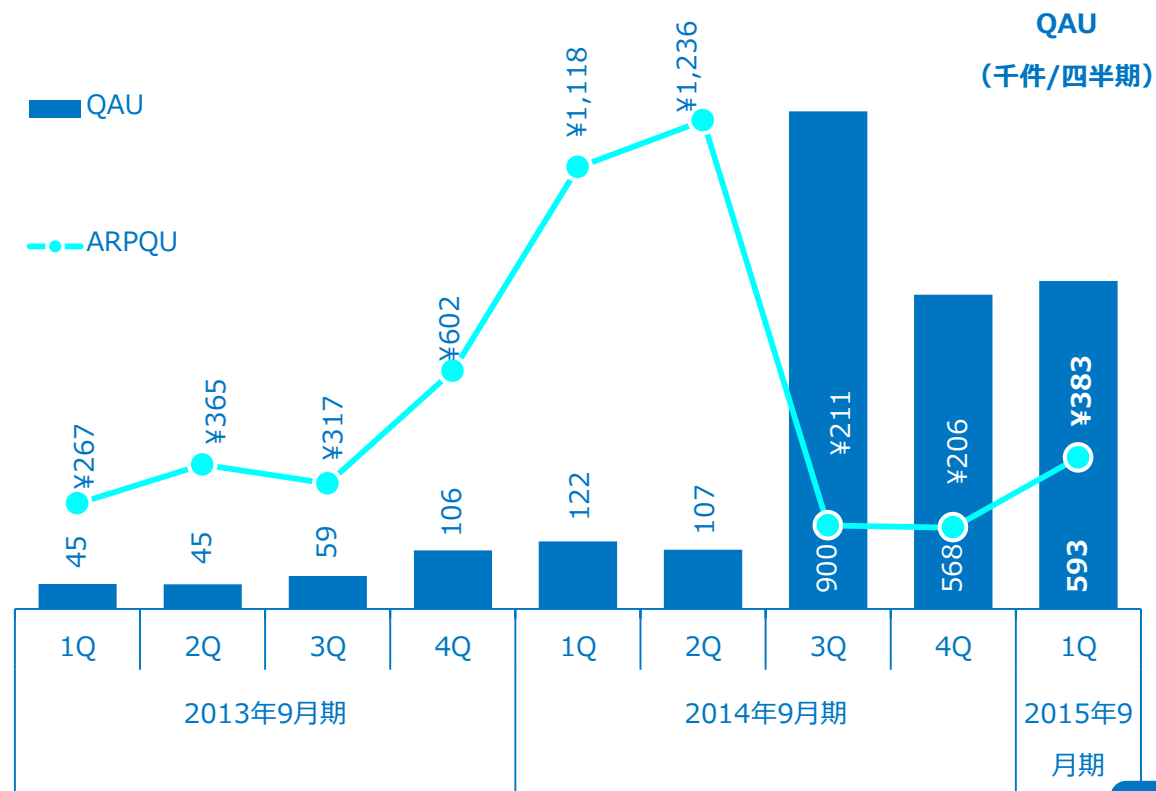
QoQ +2.5万件

ARPQU
383円

QoQ +177円

前期3Qに米国にゃんこが驚異的なユーザ数を獲得。QAUが急伸。逆にARPQUは急低下しました。その反動を乗り越え、両KPIともに着実な伸長を続けています

ARPQU (円/四半期)

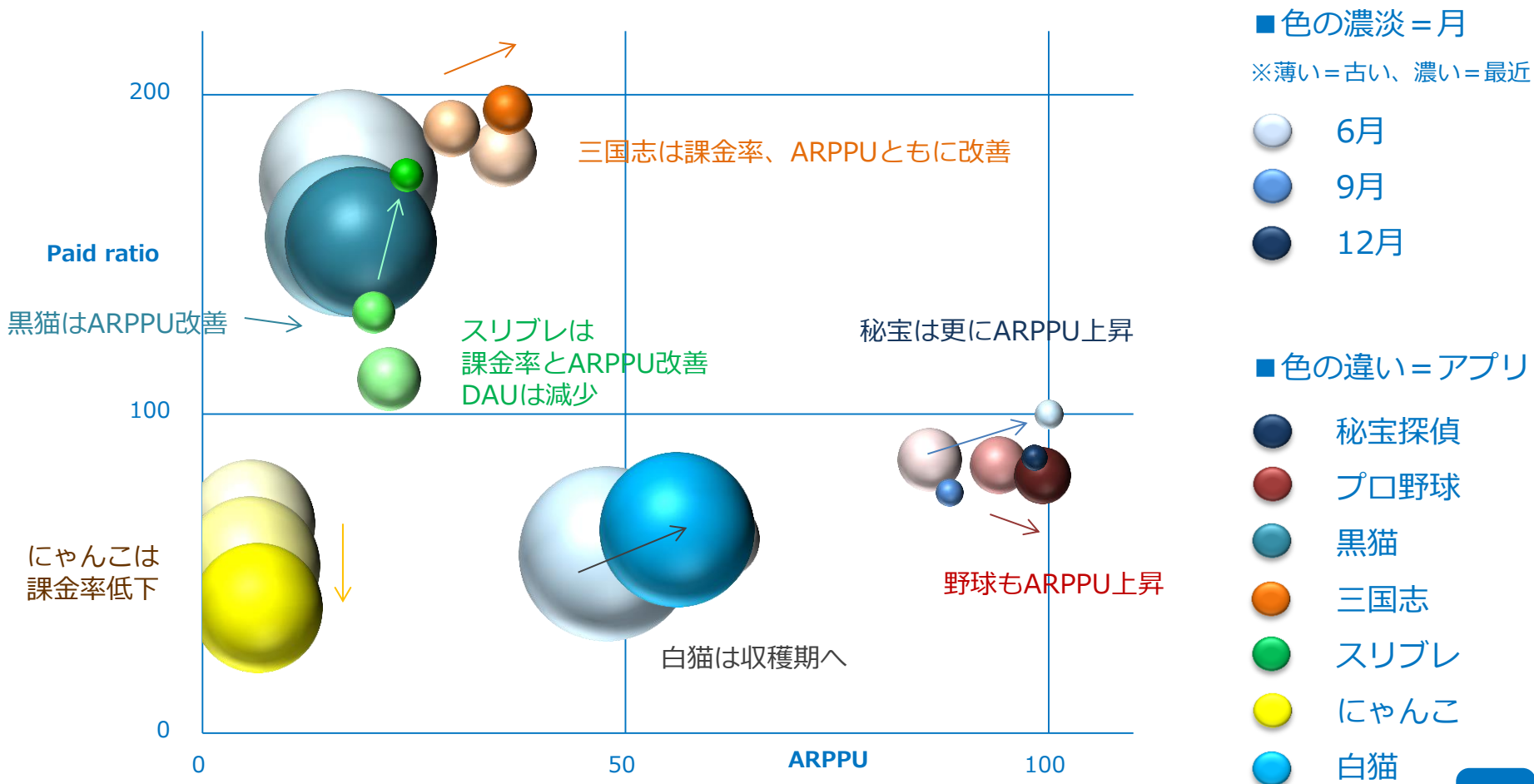


※QAU：ダウンロード日から7日目以降に当該四半期において一度でもアプリを立ち上げたユーザの数。各アプリの単純合算値
※ARPQU：各アプリ売上総額をQAUで単純に割った値。売上は四半期売上であり月次売上でない点に注意

2 サービス状況

アプリポートフォリオ

※円の面積（※直径ではありません）= DAU、2014年6月の秘宝探偵各KPIを100として指数化



※DAU：日次アクティブユーザー数
 ※Paid Ratio：課金率（DAU当り課金者比率）
 ※ARPPU：課金ユーザー当り売上高

トピックス



3 トピックス

Jリーグ トップパートナー

■ 地域活性への貢献

Jリーグの考えとコロプラの理念は同じ
～エンターテイメントを通じての地域活性～

■ ゲーム&O2O

Jリーグを主題としたゲームアプリの開発
スタジアムに人を呼べる仕組みの考案

■ データ分析

莫大な試合ビッグデータを分析。Jリーグを
データ分析からサポート

公益社団法人日本プロサッカーリーグ「Jリーグ」とトップパートナー契約を締結。2015年1月1日からオフィシャルパートナーとして同リーグをサポートしてまいります



株式会社コロプラは、
Jリーグのトップパートナーです。



3 トピックス

Oculus Rift
「その次」のエンタメを見据えて



白猫VR プロジェクト

「白猫PJ」をOculus対応のVR版としたアプリ



colopad

スマホ等をOculusのゲームパッドとするためのアプリ

VR特化型ヘッドマウントディスプレイ「Oculus Rift」に注目しています。「the射的！VR」に続く「白猫VR」をリリース、スマホをゲームパッドとする「colopad」も発表しました



3 トピックス

パイプライン
※カッコ内はリリース済アプリ数

アクション ×3 (0)

スポーツ ×3 (0)

シミュレーション ×2 (0)

RPG ×1 (0)

位置ゲー ×1 (0)

開発承認を受けたアプリ企画は、新たに1本が加わり、1月27日時点で10本となっています



2014年12月17日に

- ✓ 「東京カジノプロジェクト」 (シミュレーション)
- ✓ 「バトルガール ハイスクール」 (RPG)
- ✓ 「Rumble City」 (シミュレーション)

上記3本の配信予告をしました



どうもありがとうございました

2Qは、新作アプリリリースに向けて

より一層がんばります!!!

