



2015年9月期 2Q

決算説明会 2015年4月30日

代表取締役社長：馬場 功淳
取締役管理部長：土屋 雅彦
取締役コーポレート統括本部長：長谷部 潤



FY2015 2Q

Jan2015-Mar2015

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2四半期ハイライト (2015年1月~2015年3月)

間に合いました

総括

- 例年厳しい2Qにあり、かつ新作貢献がほぼない中、健闘しました
換言すれば、既存が厳しくなる前に新作3本が間に合いました!!

費用

- 広告宣伝費の抑制および期ズレにより大幅改善
営業利益率4.5pt改善 (1Q: 43.5% → 2Q: 48.0%)

KPI

- 既存アプリの成熟進む
1Qに続いてQAU減少、ARPQU増加

海外

- 直販売上および契約収入ともに大幅伸長
1Q : 259百万円 → 2Q : 402百万円!!



1 決算概要



四半期決算推移

Q売上高 (Sales)

165億円

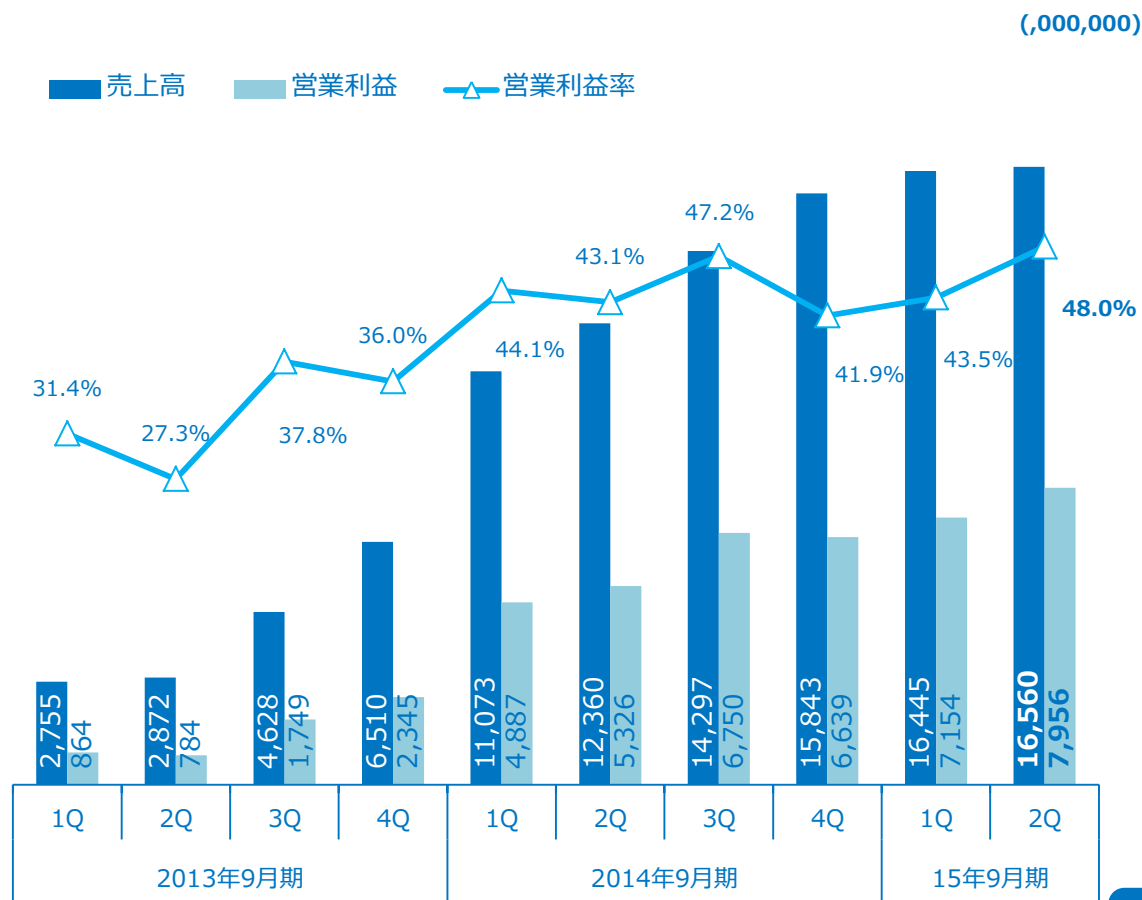
YoY +33.9%

Q営業利益 (OP)

79億円

YoY +49.3%

新作寄与の殆どない状況ながら、きっちりとQoQでの増収を実現。広告宣伝費の減少により営業利益率は48.0%へと上昇しました



1 決算概要



損益計算書 (四半期)

販管費の減少のみならず、売上総利益率もロイヤリティやサーバ費用の減少などによりQoQで0.2pt改善。経常利益は創業以来初の80億円乗せとなりました

単位：百万円	2015年9月期2Q (2015年1-3月)	2014年9月期2Q (2014年1-3月)	前年同期比	2015年9月期1Q (2014年10-12月)	前四半期比
売上高	16,560	12,360	+34.0%	16,445	+0.7%
売上総利益	9,741	7,198	+35.3%	9,636	+1.1%
売上総利益率	58.8%	58.2%	+0.6pt	58.6%	+0.2pt
販売管理費	1,785	1,872	-4.6%	2,481	-28.1%
営業利益	7,956	5,326	+49.4%	7,154	+11.2%
営業利益率	48.0%	43.1%	+5.0pt	43.5%	+4.5pt
経常利益	8,038	5,327	+50.9%	7,237	+11.1%
税前利益	8,038	5,327	+50.9%	7,237	+11.1%
当期純利益	4,727	3,014	+56.8%	4,295	+10.1%

※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

10.2億円

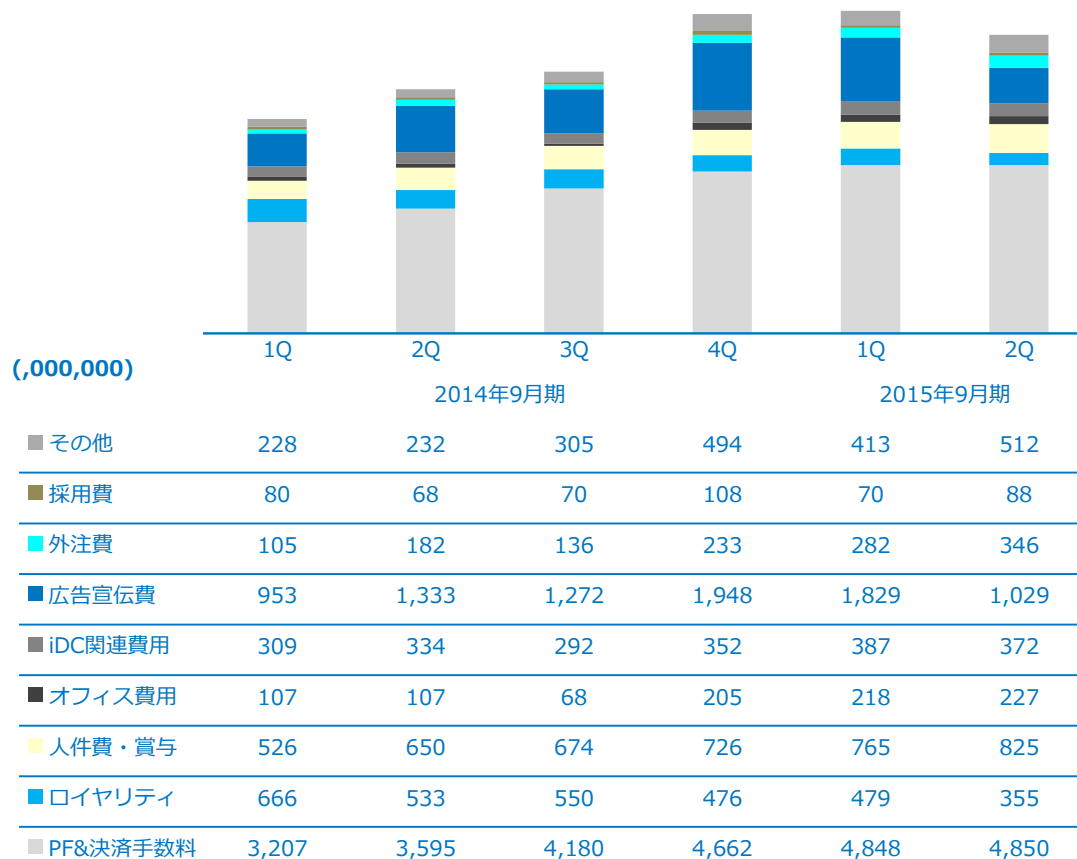
QoQ ▲7.9億円

広告宣伝費率

6.2%

QoQ ▲4.9pt

広告宣伝費が大きく減少。当四半期における売上比率は6.2%となりました



※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
※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



費用解説 (四半期)

外注費が活発な新作開発に伴い、2013年9月期4Q以来の2%台乗せとなりました

上段：費用（百万円） 下段：売上比（%）	2015年9月期2Q (2015年1-3月)	2014年9月期2Q (2014年1-3月)	前年同期比	2015年9月期1Q (2014年10-12月)	前四半期比	備考
PF&決済手数料	4,850 29.3%	3,595 29.1%	+34.9% +0.2pt	4,848 29.5%	+0.0% -0.2pt	30%手前に達したことで、29%台にて安定した上下を 続けています
ロイヤリティ	355 2.1%	533 4.3%	-33.4% -2.2pt	479 2.9%	-25.9% -0.8pt	プロ野球PRIDEの減収により、ロイヤリティも減少と なりました
人件費・賞与	825 5.0%	650 5.3%	+26.9% -0.3pt	765 4.7%	+7.8% +0.3pt	人件費は売上比で安定。前期1Q以降、1年半にわたっ て同5%前後での安定推移となっています
オフィス費用	227 1.4%	107 0.9%	+112.1% +0.5pt	218 1.3%	+4.1% +0.0pt	今期（15年9月期）は概ね220百万円/Q程度を想定
iDC関連費用	372 2.2%	334 2.7%	+11.4% -0.5pt	387 2.4%	-3.9% -0.1pt	効率的なサーバ運用もあり、QoQで微減となりました
広告宣伝費	1,029 6.2%	1,333 10.8%	-22.8% -4.6pt	1,829 11.1%	-43.7% -4.9pt	広告出稿手法の多角化もあり、全体として抑制傾向の 中、新作の遅れにより大きな減少となりました
外注費	346 2.1%	182 1.5%	+90.1% +0.6pt	282 1.7%	+22.7% +0.4pt	開発中アプリ本数の増加により同費用も増加
採用費	88 0.5%	68 0.6%	+29.4% -0.0pt	70 0.4%	+25.7% +0.1pt	効率的な採用が実現できており、安定した推移となっ ています
その他	512 3.1%	232 1.9%	+120.7% +1.2pt	413 2.5%	+24.0% +0.6pt	新卒社員入社に伴うオフィス備品購入増などにより、 売上比で3%台とやや増加しました

※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

481名

QoQ +20名

うち開発運用関連

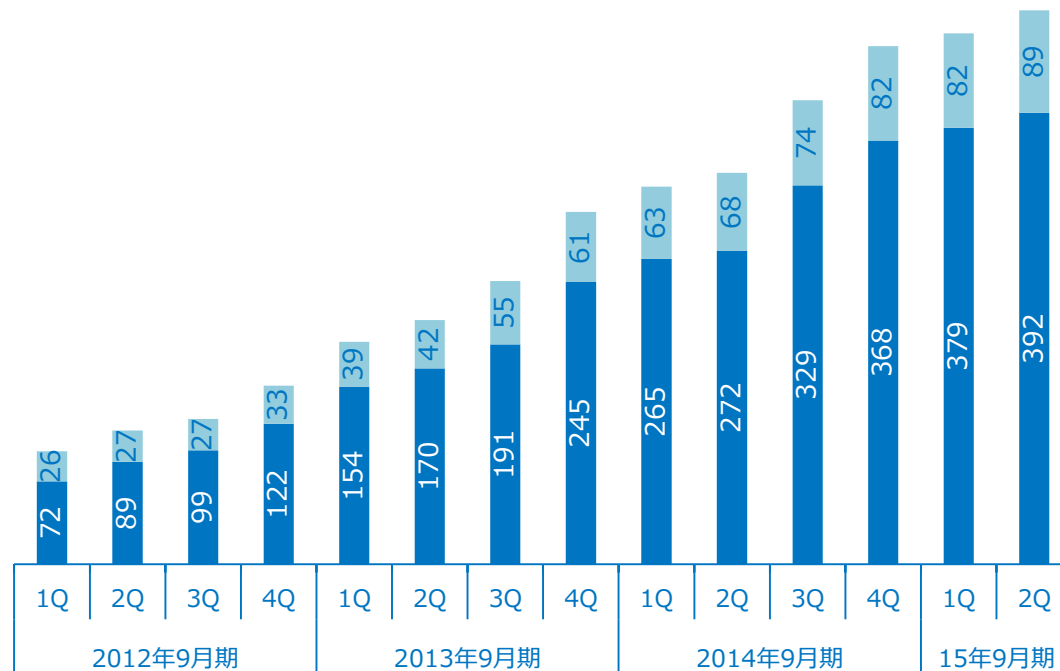
392名

全体比 81.4%

エンジニアやデザイナーを中心に前Q末比20名の増加となりました
弁護士、弁理士など有資格者採用もコーポレート部門で進んでいます

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

※コーポレート統括本部所属の「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

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要



貸借対照表

2Qにて47億円の純利益計上ではありましたが、50億円の自社株買い実施により、結果としてほぼ同額相殺となり、純資産は1Q末時とほぼ同額の331億円となりました

単位：百万円	2015年3月	2014年3月	前年同期比	2014年12月	前四半期比
流動資産	41,940	20,599	+103.6%	40,729	+3.0%
うち現金及び預金	31,944	13,952	+129.0%	30,250	+5.6%
固定資産	3,900	2,377	+64.1%	2,995	+30.2%
総資産	45,840	22,976	+99.5%	43,725	+4.8%
流動負債	12,326	9,185	+34.2%	9,998	+23.3%
固定負債	348	105	+231.4%	347	+0.3%
純資産	33,166	13,686	+142.3%	33,379	-0.6%

1 決算概要



資本効率

いわゆる伊藤レポートにも記載されております「資本コスト8%」を大きく上回る「ROE47%」を見込んでおります

ROE (期末予想) : 47.9%

- ROE = 当期予想純利益 / { (前期末自己資本 + 今期末予想自己資本) / 2 }
- 今期末予想自己資本 : 前期末自己資本 + 当期予想純利益 - 自己株買実施済額
- ✓ 当期予想純利益 : 17,500
- ✓ 前期末自己資本 : 30,283
- ✓ 今期末予想自己資本 : 42,784 = 30,283 + 17,500 - 4,999
- ✓ 期中平均予想自己資本 : 36,533

当期予想利益率 : 25.0%

- 当期予想利益率 = 当期予想純利益 / 当期予想売上高
- ✓ 当期予想売上高 : 70,000

総資産回転率 (期中平均) : 1.16回

- 総資産回転率 = 当期予想売上高 / 期中平均予想総資産
- 今期末予想総資産 = 前期末総資産 + 税引前予想当期純利益 - 自己株買実施額
- ✓ 前期末総資産 : 48,012
- ✓ 今期末予想総資産 : 73,013 = 48,012 + 30,000 - 4,999
- ✓ 期中平均予想総資産 : 60,512

財務レバレッジ : 1.65倍

- 期中平均予想総資産 / 期中平均予想自己資本

サービス状況



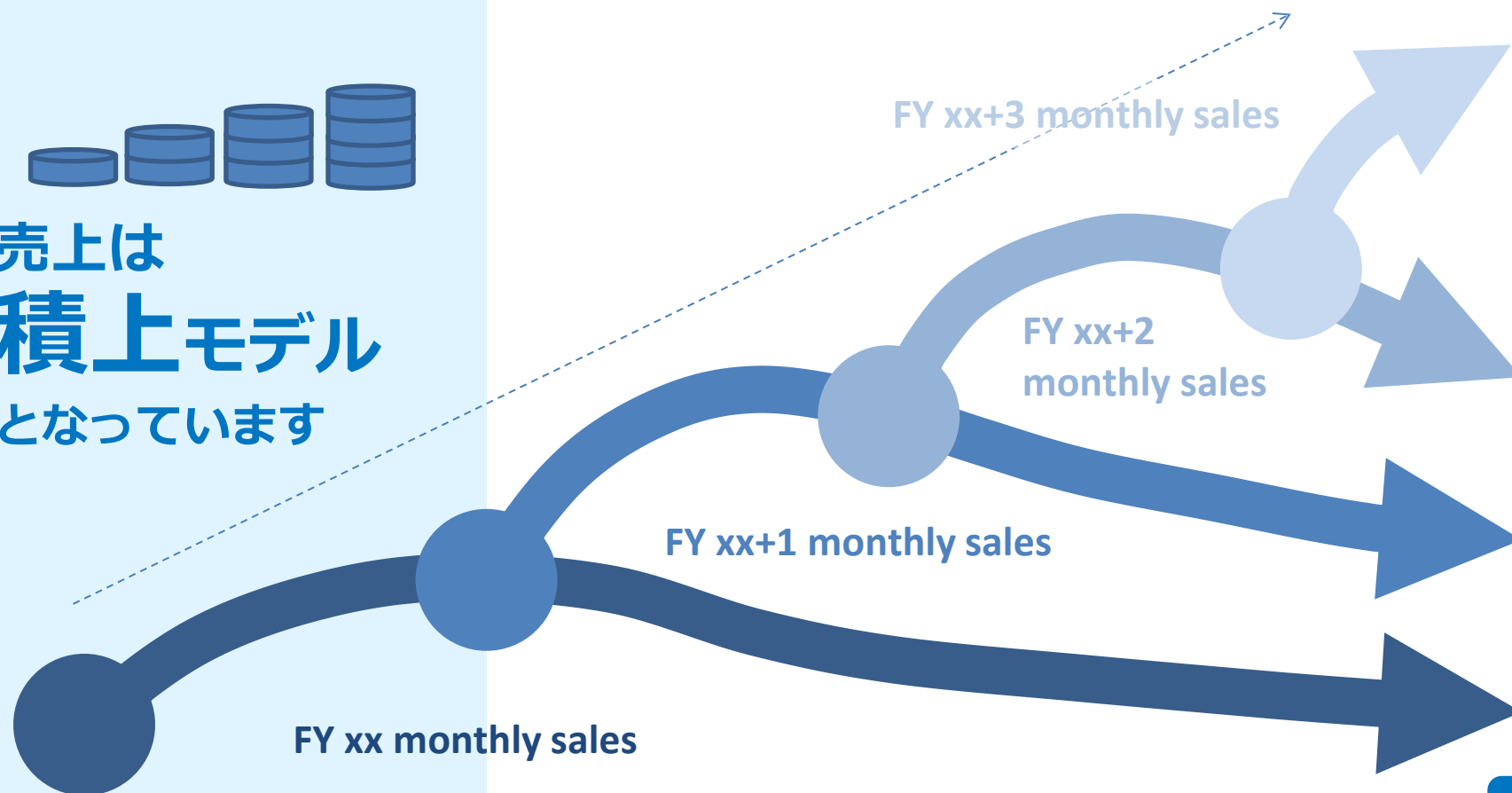
2 サービス状況

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2Qの売上シェア、カッコは前Q

この四半期は、FY2014リリースアプリと海外が大きくシェアを伸ばしました。中でも白猫（日本）、白猫（韓国）、白猫（台湾）が大きく伸長

FY2012

リリースアプリ

12% (15%)

FY2013

リリースアプリ

35% (42%)

FY2014

リリースアプリ

47% (37%)

FY2015

リリースアプリ

0.1% (-%)

海外展開

2.4% (1.6%)

PF&その他

3.6% (3.7%)

※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）

※FY2015：東京カジノPJ

2 サービス状況



全体 リリース時期別等Q売上

ポートフォリオ戦略が奏功し、古いアプリの不振をFY14ものや新たに伸ばしている海外が補いました。3Q以降はFY15ものの寄与に期待しています

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	
	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
FY2012開始アプリ	3,164	3,213	2,606	2,529	2,035
FY2013開始アプリ	8,156	9,353	7,625	6,895	5,774
FY2014開始アプリ	130	891	4,770	6,159	7,744
FY2015開始アプリ	-	-	-	-	10
海外展開アプリ	148	219	138	259	402
PF&その他事業	762	621	704	603	595
合計	12,360	14,297	15,843	16,445	16,560

※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



全体
リリース時期別等売上推移

FY14リリースアプリ
全社売上比率

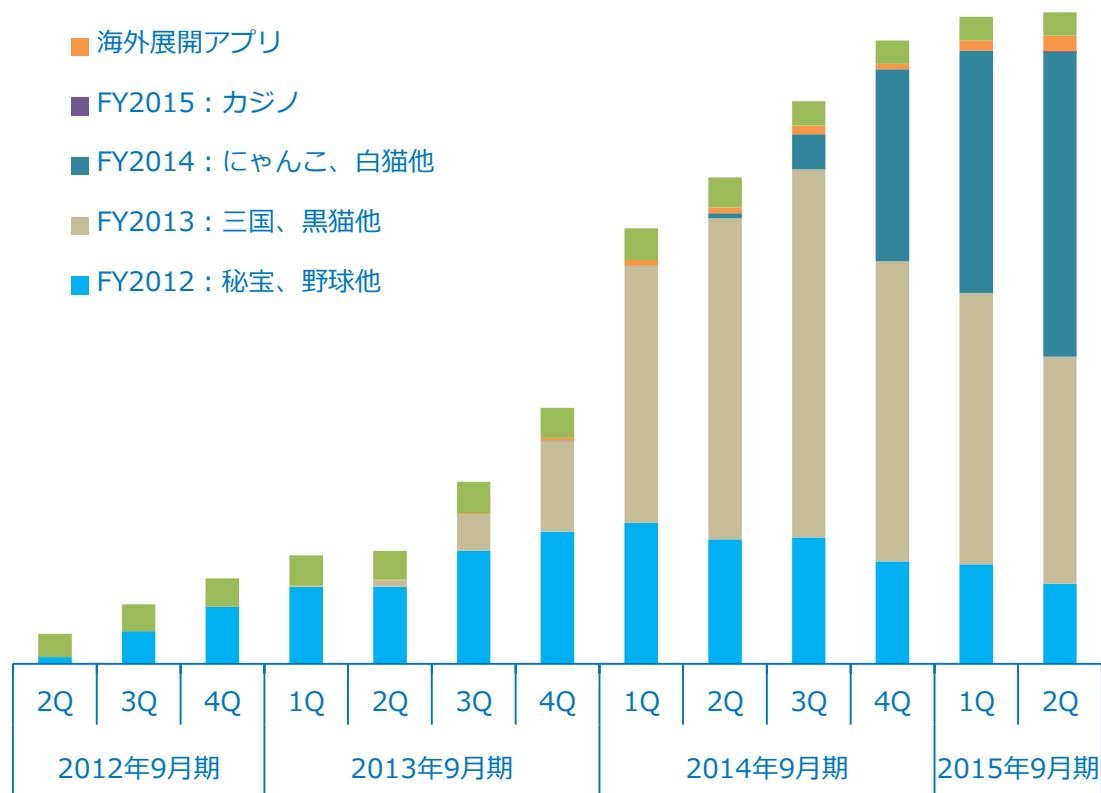
46.8%

2Q弊社内トップ
売上アプリ

白猫PJ (FY14もの)
でした

FY14ものは全体の46.8%と半分近くの売上シェアへと拡大しました。ポートフォリオバランスが整った今、FY15ものと海外の伸長が今後の課題です

- PF&その他
- 海外展開アプリ
- FY2015 : カジノ
- FY2014 : にゃんこ、白猫他
- FY2013 : 三国、黒猫他
- FY2012 : 秘宝、野球他



2 サービス状況



国内アプリ全体KPI
QAU×ARPQU

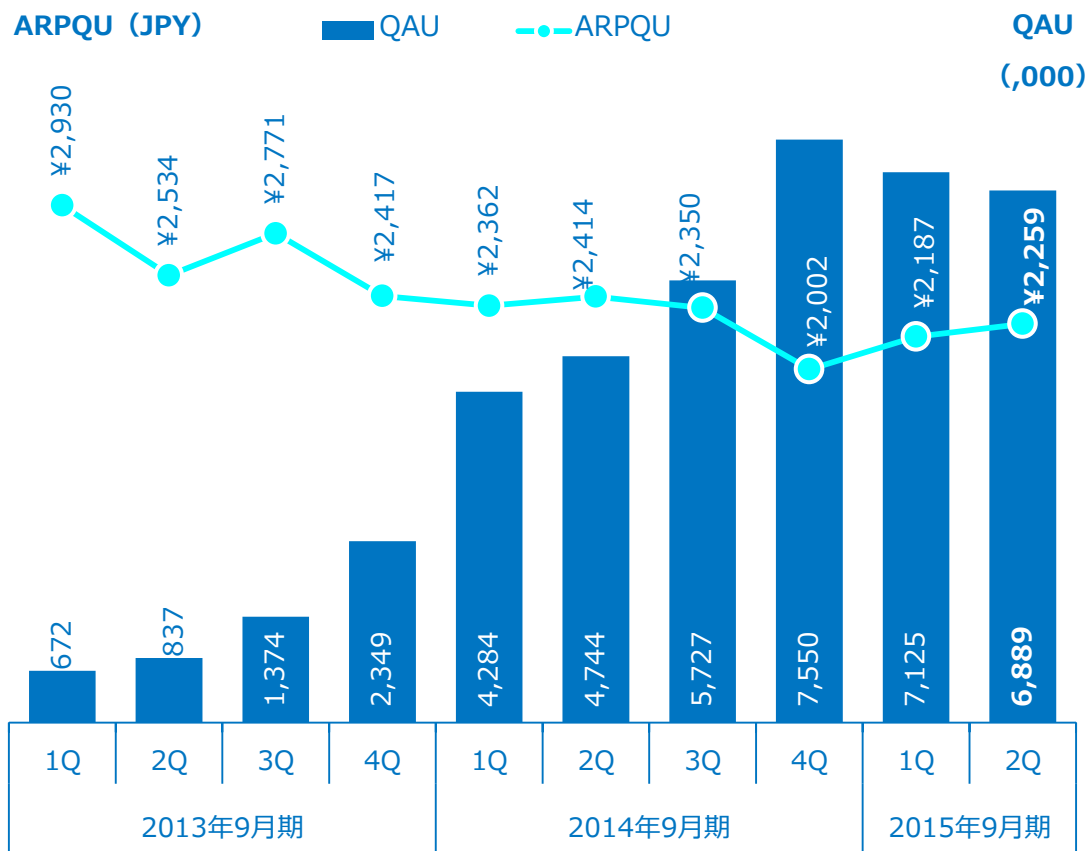
新作寄与がほぼないためQAU微減、ARPQU微増のトレンドが続いています
換言しますと、既存アプリの典型的な売上増スタイルとなっています

QAU
688万件

QoQ ▲23万件

ARPQU
2,259円

QoQ +72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ーの数。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



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

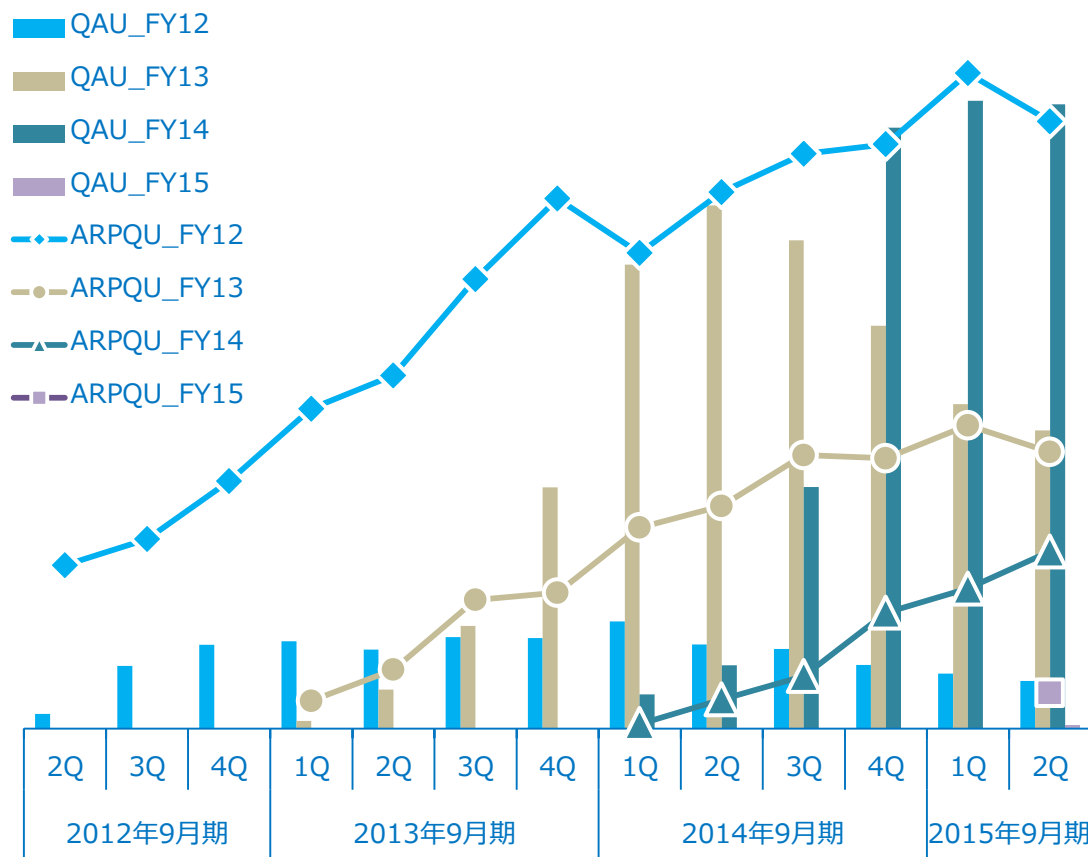
■ FY14リリース

5(6)本:にゃんこ、白猫他

■ FY15リリース

1本:カジノ

最大規模のQAUを誇るFY14もののARPQUが上昇したことで、他を補うことができました



※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

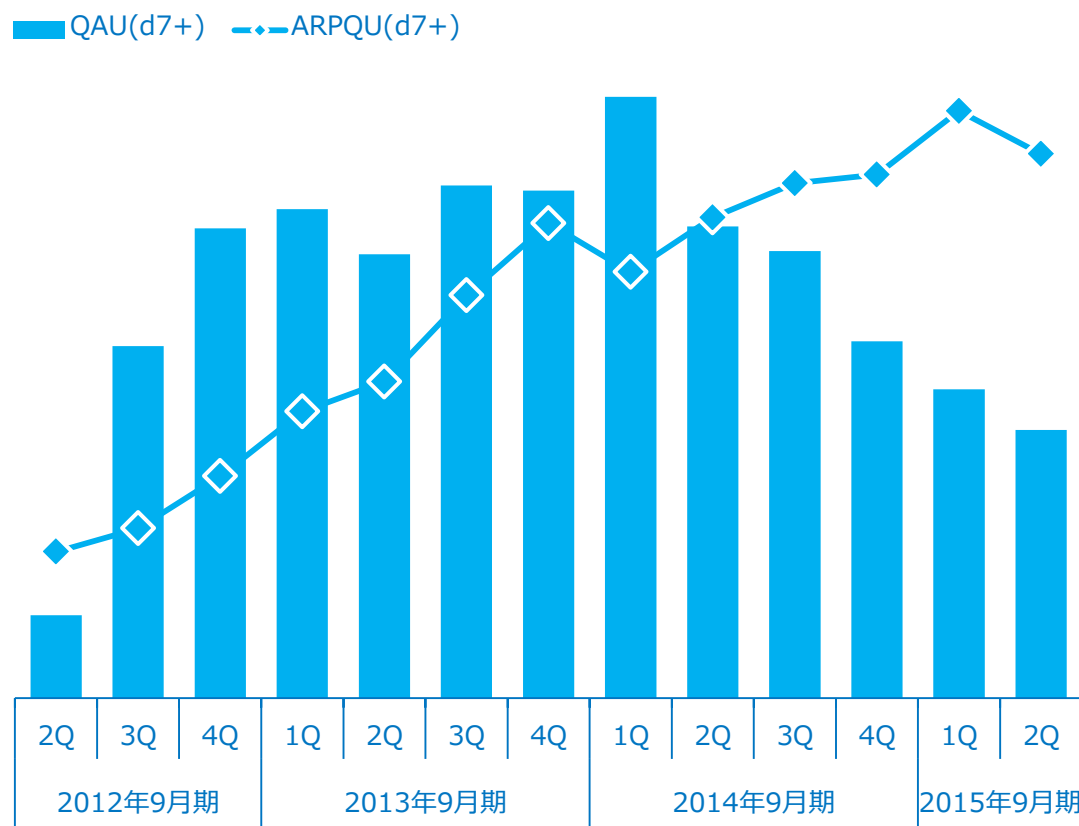
4年目に入ったアプリ群だけに、QAUの維持が厳しくなっています。ARPQUも1Qに上昇した反動や季節要因もあり低下しました

当Q売上上位2タイトル

■ プロ野球PRIDE



■ 秘宝探偵



2 サービス状況

FY13リリースもの
QAU×ARPQU

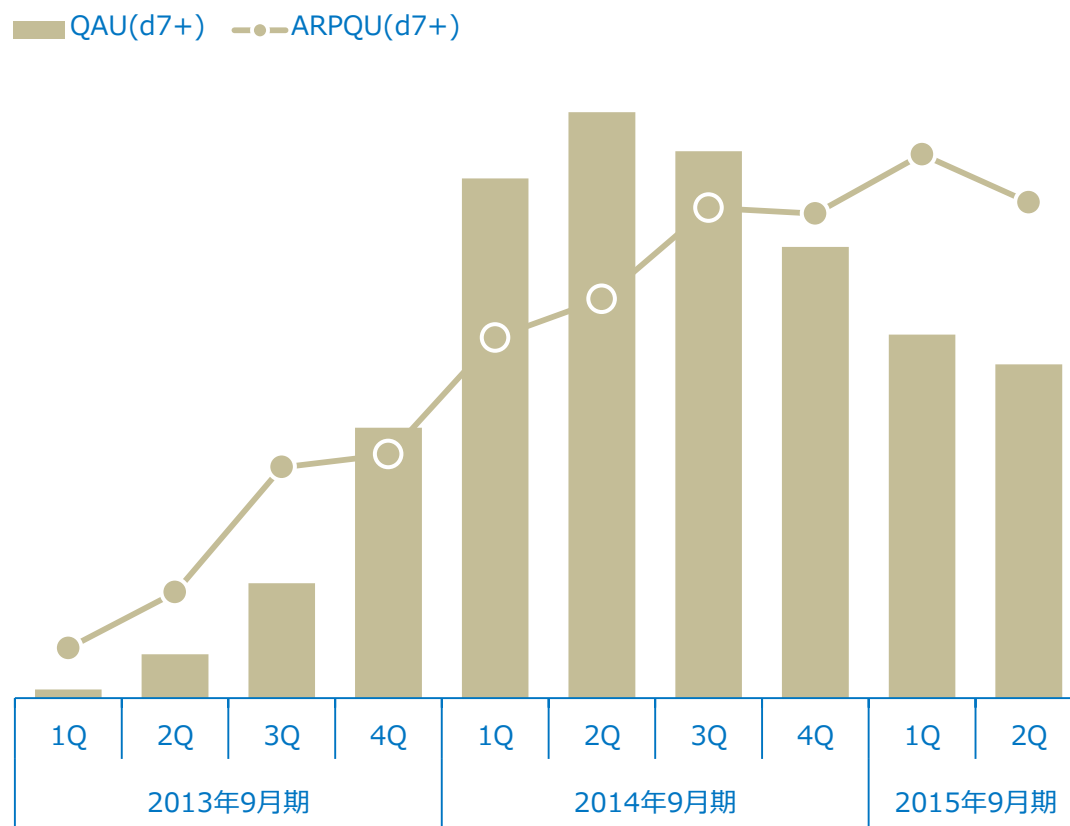
黒猫のTVCM投下効果(3月)もあり、QAUの低下ペースは鈍り、緩やかなカーブを描き始めています。黒猫の新規ユーザ増もありARPQUは低下しました

当Q売上上位2タイトル

■ 黒猫のウィズ



■ 蒼の三国志



2 サービス状況

FY14リリースもの
QAU×ARPQU

当Q売上上位2タイトル

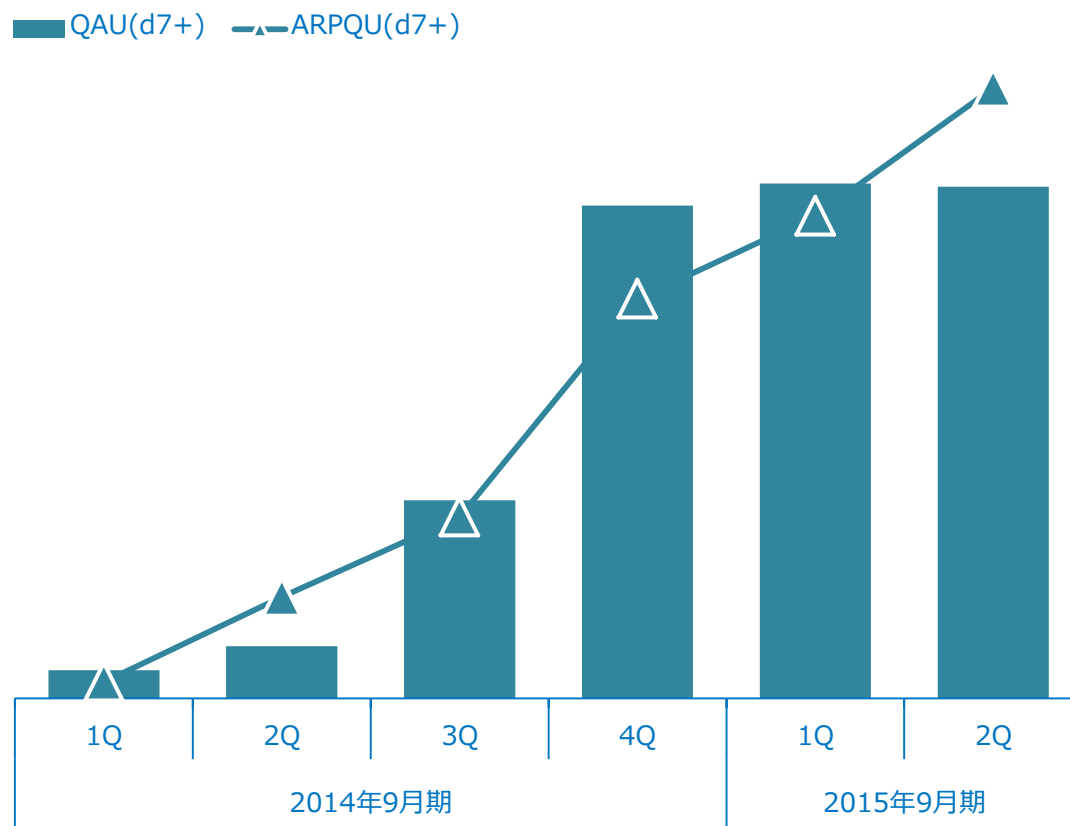
■ 白猫PJ



■ ほしの島のにゃんこ



白猫は1月4日を最後にTVCMを実施していないため、QAUは横ばいでした。
CM不実施であったこともあり、ARPQUは大きく上昇しました



2 サービス状況



海外展開
全体（直販&委託）業績

Q売上高 (Sales)

4.0億円

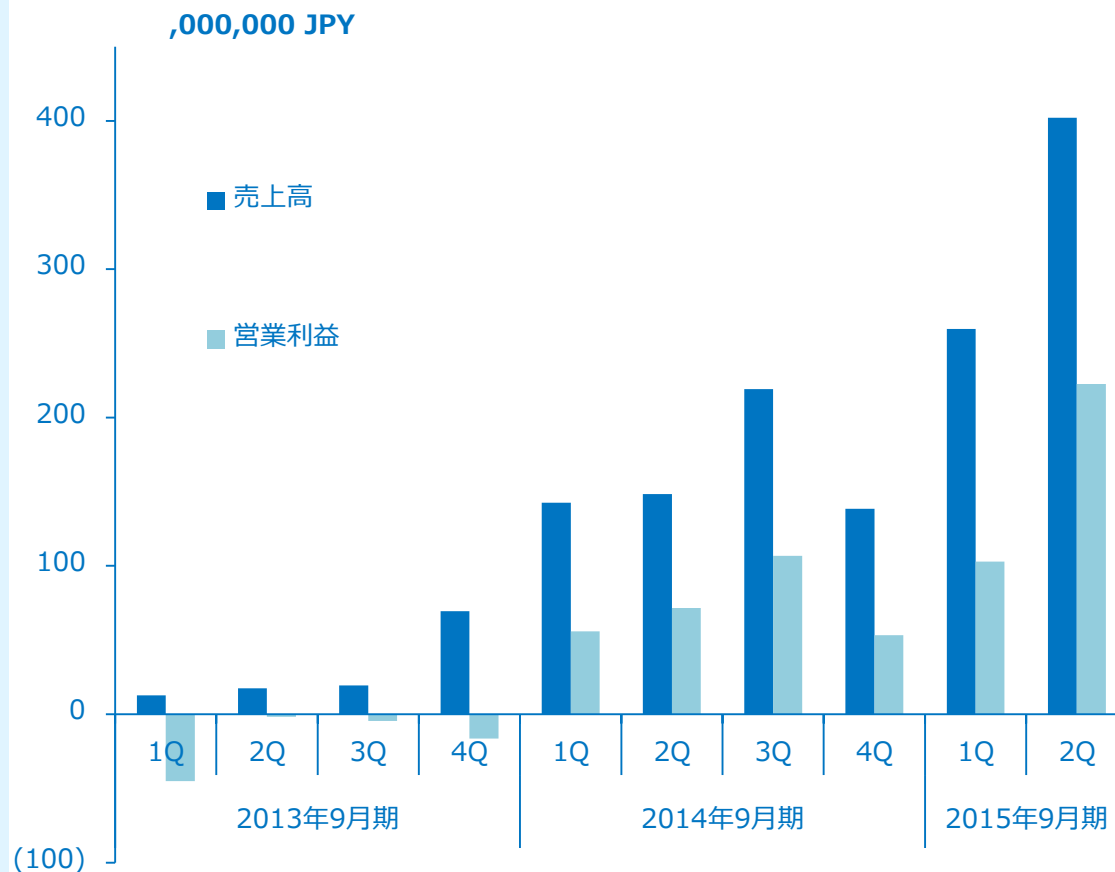
YoY +2.7倍増

Q営業利益 (OP)

2.2億円

YoY +3.1倍増

今期よりスタートした海外専門部署ですが、スタート以来、極めて順調に売上を拡大しています。2Qは直販、委託、ともに大きく伸ばしました



※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
※前回説明会時配布資料にある当グラフ記載の営業利益表示が実際と異なっていました。謹んで訂正申し上げます

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

2 サービス状況

海外展開状況

海外配信タイトル数および配信エリアが、徐々に広がってきています。この四半期では、台湾黒猫、台湾白猫が新たに加わりました

直販売上比率@海外

58.9%

直接配信 = グロス計上 (決済手数料込み)
委託配信 = ネット計上 (R/S)



この四半期で最も大きい海外売上高タイトルは韓国の白猫プロジェクトでした

	英語版	韓国	台湾・香港・澳門	中国 (大陸)
秘宝探偵	-	-	■ ■ Auer Media	-
黒猫のウィズ	■ ■ 直接配信	■ ■ 直接配信	■ ■ So-net Taiwan	■ ■ ACCESSPORT
蒼の三国志	-	■ ■ Netmarble	■ ■ 北京崑崙	-
一瞬のスキマX	■ ■ 直接配信	-	-	-
スリブレ	■ ■ 直接配信	gumi (予定)	-	-
ほしの島のにゃんこ	■ ■ 直接配信	-	-	-
白猫プロジェクト	-	■ ■ 直接配信	■ ■ So-net Taiwan	gumi (予定)

2 サービス状況



海外「直販」KPI
QAU×ARPQU

QAU
74万件

QoQ +14.8万件

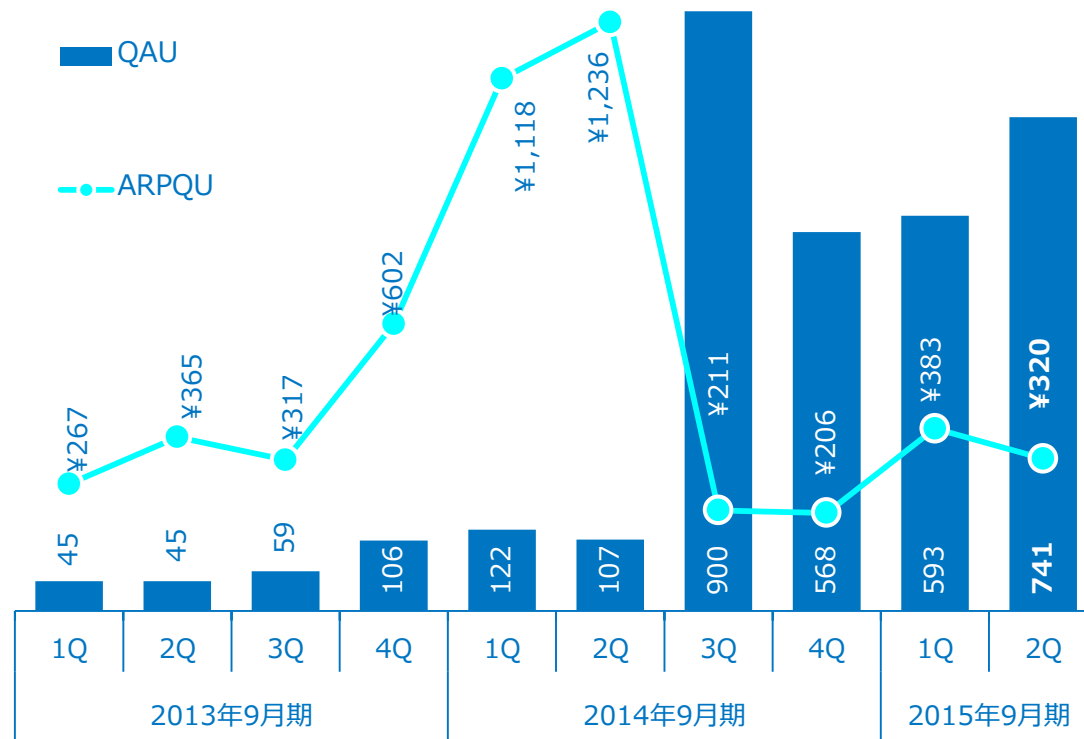
ARPQU
320円

QoQ ▲63円

英語版にゃんこが再びQAUを伸ばし、全体をけん引。一方で、にゃんこは（どの国でも）低ARPQUであるため、全体を押し下げました

ARPQU (円/四半期)

QAU
(千件/四半期)

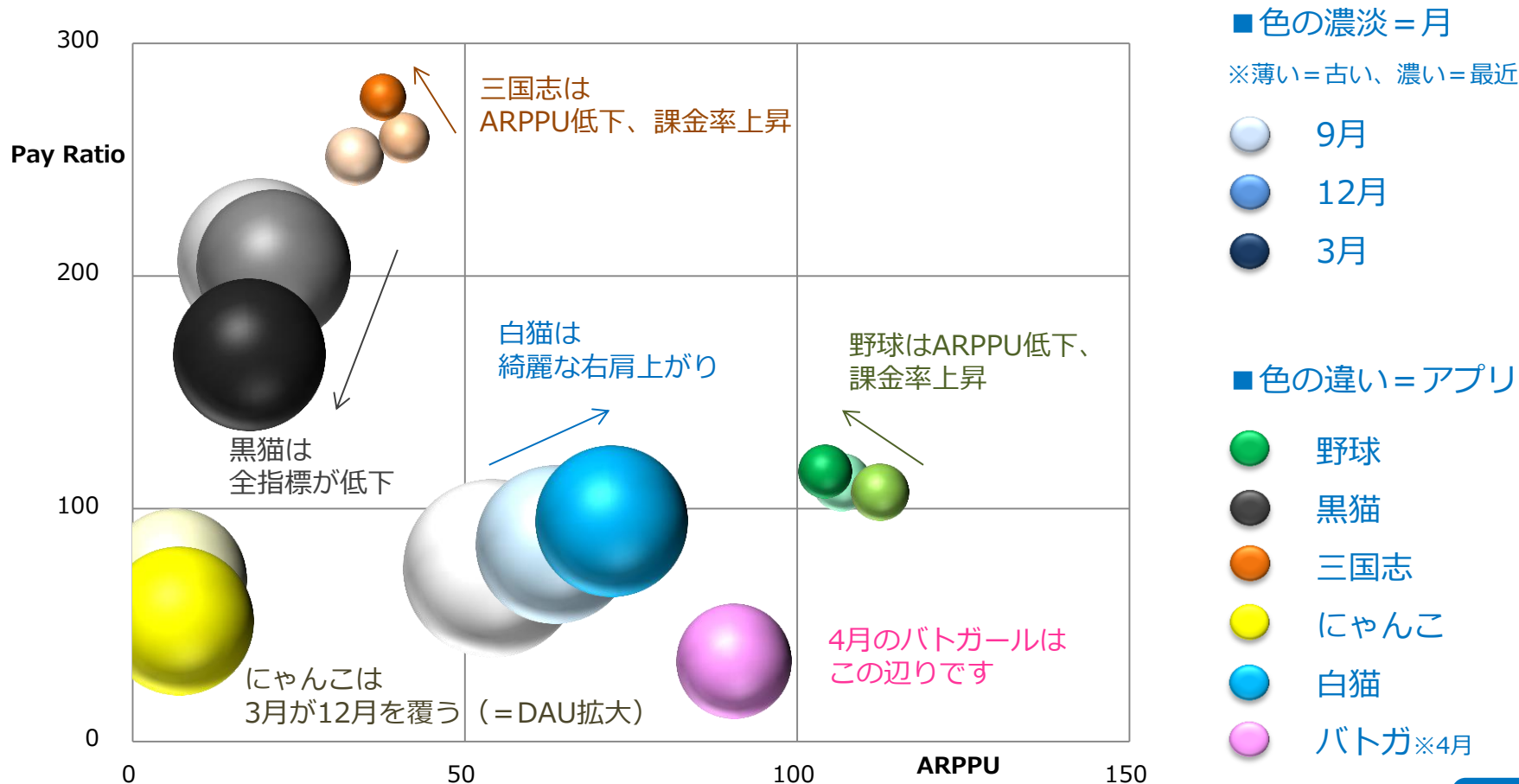


※QAU：ダウンロード日から7日目以降に当該四半期において一度でもアプリを立ち上げたユーザーの数。各アプリの単純合算値
 ※ARPQU：各アプリ売上総額をQAUで単純に割った値。売上は四半期売上であり月次売上でない点に注意

2 サービス状況

アプリポートフォリオ

※円の面積 = DAU、2014年9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数
 ※Paid Ratio：課金率 (DAU当り課金者比率)
 ※ARPPU：課金ユーザ当り売上高

トピックス



3 トピックス

マーケティング
エンゲージメント重視へ

TVCMを主軸としつつも、少し愛して長く愛してもらえるアプリのためのマーケティングへと徐々に転換

■ねこまつりカフェ

スイーツパラダイス吉祥寺店にて1月より5月まで開催。グッズ販売も好調

■闘会議プロジェクト

ゲーム実況とゲーム大会の祭典「闘会議」に参加

■各種コラボイベント

スヌーピー、セーラームーン、エヴァンゲリヨンのキャラを使ったゲーム内コラボを実施

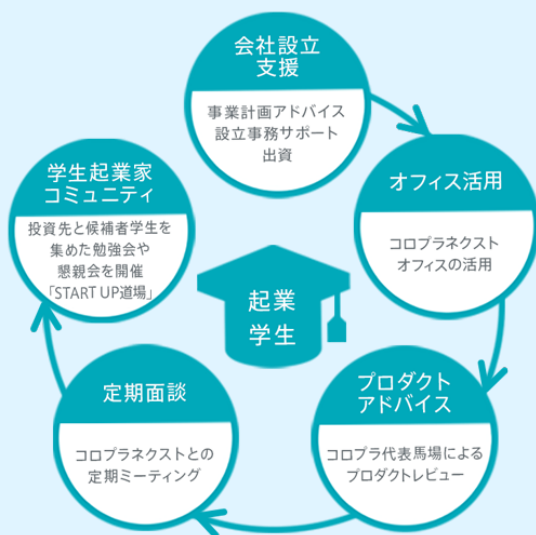


3 トピックス

投資事業子会社設立



**コロプラ
ネクスト**
投資事業展開子会社



投資事業会社「コロプラネクスト」を設立。CEOには元DIAMアセットマネジメントファンドマネージャーであった山上慎太郎を起用



- 第一号ファンドは、「学生起業家」に目線をおいたユニークなものです
- 会社設立支援からオフィス提供、事業アドバイスなど多岐にわたる支援を学生起業家の皆様に行ってゆく予定です
- 4月にはメイクアップ共有アプリ「makey」を展開する株式会社Moobへの出資を実施しました

3 トピックス

パイプライン

※カッコ内は今期リリース済アプリ数

アクション ×3 (0)

スポーツ ×4 (0)

シミュレーション ×1 (2)

RPG ×0 (1)

位置ゲー ×1 (0)

4月30日までの段階で、リリース済みアプリが3本、新たに開発承認を受けたアプリ企画が2本となっています。結果、パイプライン（開発途中本数）は、4月30日時点で9本となっています



リリース済みアプリ

- 3/18 (A)、4/2 (i) 「東京カジノPJ」 (シミュレーション)
- 4/9 (両OS) 「ランブル・シティ」 (シミュレーション)
- 4/16 (両OS) 「バトルガール ハイスクール」 (RPG)

3 トピックス

さらなるイノベーションのために

事業に「ゴールはない」ことを念頭に、常に先々の変化をビジネスチャンスに置き換え、事業継続性のある業績拡大に努めてゆきます



2Qまで

- 国内アプリ
 - ✓ 新作3タイトルのリリースに注力
- 海外アプリ
 - ✓ 白猫@中国リリースに注力

3Q以降（足元）

- 国内アプリ
 - ✓ バトガール中心に3作をどこまで伸ばせるか
 - ✓ 更なる新作の投入（スマホ普及率の高まりを意識しアクションやスポーツが主体）
- 海外アプリ
 - ✓ 白猫@中国および、開発当初より海外を意識していた英語版ランブル・シティの伸長

2～3年後（中長期）

- 国内アプリ
 - ✓ 長く愛される息の長いアプリ群によるポートフォリオ形成
 - ✓ 価値ある自社IP群の育成および展開
- 海外アプリ
 - ✓ 地域セグメントとして十分開示に値するだけの規模にする
- その他
 - ✓ 世界的なVRの立ち上がりを予想
 - ✓ 新卒総合職も厚みが増し、彼らからの新規事業立ち上げを期待

ご清聴ありがとうございました!!

