



# 2017年9月期 3Q

## 決算説明会 2017年8月2日

代表取締役社長：馬場 功淳  
取締役コーポレート統括本部長：長谷部 潤



# FY2017 3Q

Apr2017-Jun2017

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3四半期（2017年4月～2017年6月）ハイライト

やっと、風向きが変わってきました

## 総括

- 既存タイトルが計画下振れし、減収減益
- ユーザー対話路線強化により、6月下旬から白猫PJが復調

## 費用

- 外注費は4Q連続の減少（QoQ▲20.5%）
- コスト合理化を進めるものの、減収幅を吸収しきれず

## KPI

- QAU減少、ARPQUは横ばい
- 「プロ野球VS」は新課金システムにより、高課金率を実現

## TOPICS

- 他社IP活用にとどまらず、自社IPの育成も強化
- 3Q累計進捗率は、通期予想比で売上69.4%、営業利益89.4%

# 1 決算概要



## 四半期決算推移

Q売上高 (Sales)

109億円

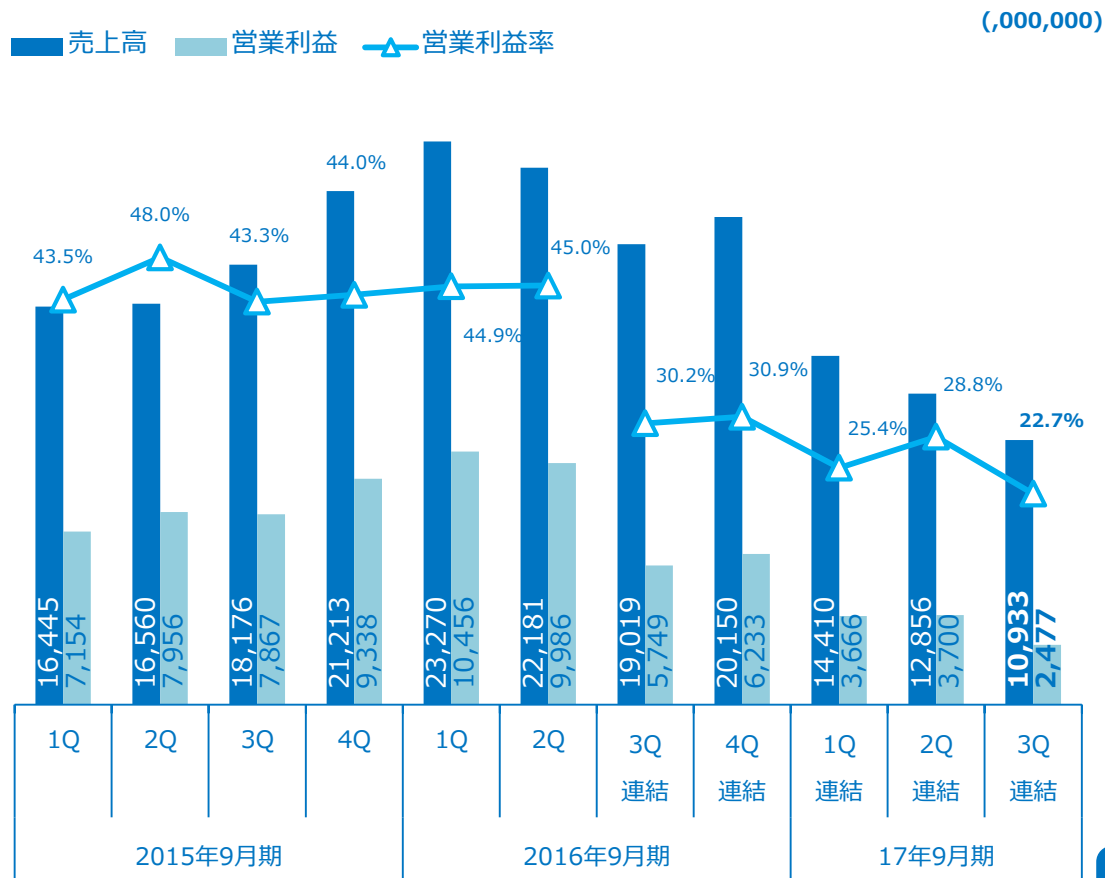
YoY ▲42.5%

Q営業利益 (OP)

24億円

YoY ▲56.9%

既存タイトルの計画下振れ、および新作遅延によりQoQ減収減益



# 1 決算概要



## 損益計算書 (四半期)

引き続きコスト抑制・削減に努めました

単位：百万円	【連結】 2017年9月期3Q (2017年4-6月)	【連結】 2016年9月期3Q (2016年4-6月)	前年同期比	【連結】 2017年9月期2Q (2017年1-3月)	前四半期比
売上高	10,933	19,019	-42.5%	12,856	-15.0%
売上総利益	4,835	10,169	-52.5%	5,789	-16.5%
売上総利益率	44.2%	53.5%	-9.2pt	45.0%	-0.8pt
販売管理費	2,357	4,419	-46.7%	2,089	+12.8%
営業利益	2,477	5,749	-56.9%	3,700	-33.1%
営業利益率	22.7%	30.2%	-7.6pt	28.8%	-6.1pt
経常利益	2,348	5,395	-56.5%	3,489	-32.7%
税前利益	2,348	5,395	-56.5%	3,139	-25.2%
当期純利益	1,565	3,106	-49.6%	2,170	-27.9%

※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

7.7億円

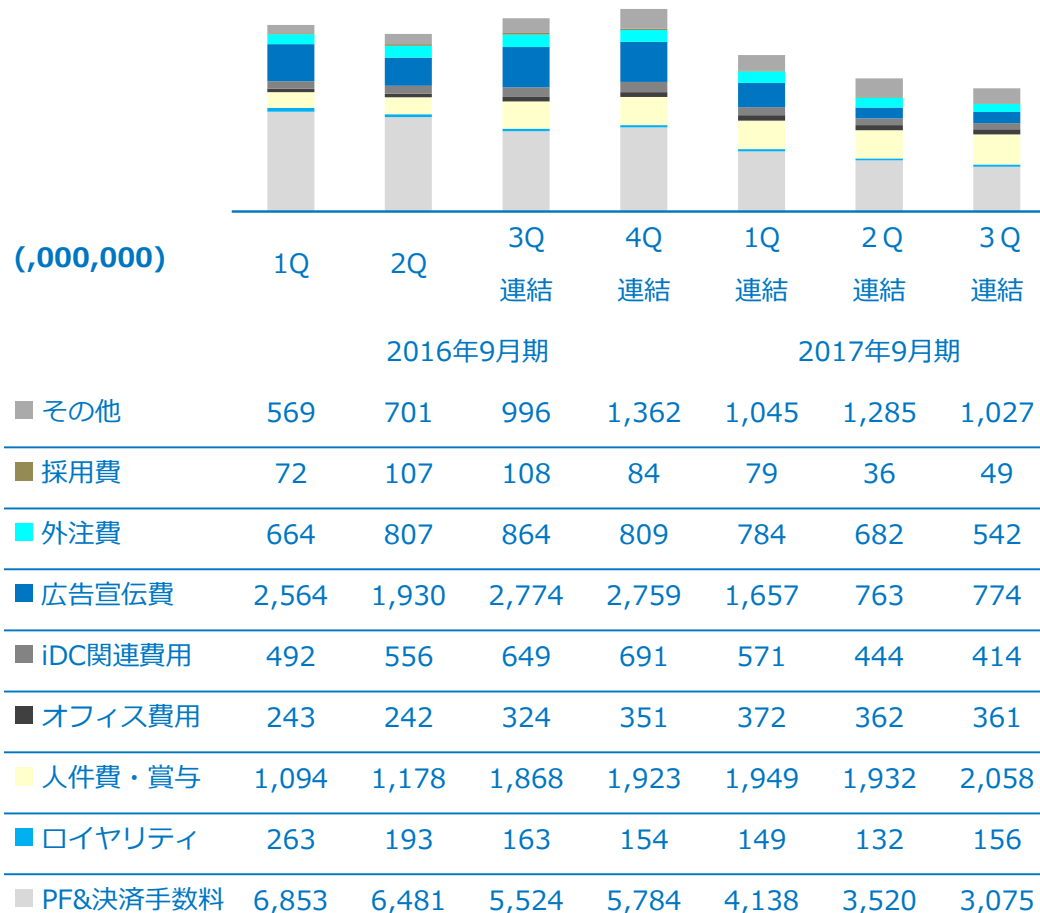
QoQ +0.1億円

### 広告宣伝費率

7.1%

QoQ +1.2pt

新作「プロ野球VS」向けのテレビCMを実施も、QoQ+1.4%と微増にとどめました



※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)

グループをあげたコスト合理化策の成果が出ています

	【連結】 2017年9月期3Q (2017年4-6月)	【連結】 2016年9月期3Q (2016年4-6月)	前年同期比	【連結】 2017年9月期2Q (2017年1-3月)	前四半期比	備考
上段：費用 (百万円) 下段：売上比 (%)						
PF&決済手数料	<b>3,075</b> 28.1%	5,524 29.0%	-44.3% -0.9pt	3,520 27.4%	-12.6% +0.7pt	売上高に連動して減少しています
ロイヤリティ	<b>156</b> 1.4%	163 0.9%	-4.3% +0.6pt	132 1.0%	+18.2% +0.4pt	「プロ野球パース」のサービス開始に伴いQoQで増加しました
人件費・賞与	<b>2,058</b> 18.8%	1,868 9.8%	+10.2% +9.0pt	1,932 15.0%	+6.5% +3.8pt	中途採用は厳選しつつ、4月には新卒社員が入社しました
オフィス費用	<b>361</b> 3.3%	324 1.7%	+11.4% +1.6pt	362 2.8%	-0.3% +0.5pt	本社YGP契約フロア数の変更に伴い、4Q以降は4億円程度で推移する見込みです
iDC関連費用	<b>414</b> 3.8%	649 3.4%	-36.2% +0.4pt	444 3.5%	-6.8% +0.3pt	売上やトラフィックの増減に対応したコストマネジメントを実施しています
広告宣伝費	<b>774</b> 7.1%	2,774 14.6%	-72.1% -7.5pt	763 5.9%	+1.4% +1.1pt	広告費のグリップをしつつ、プロ野球VSのCM放映を行いました
外注費	<b>542</b> 5.0%	864 4.5%	-37.3% +0.4pt	682 5.3%	-20.5% -0.3pt	引き続き、グループ内での最適化を進めています
採用費	<b>49</b> 0.4%	108 0.6%	-54.6% -0.1pt	36 0.3%	+36.1% +0.2pt	19年新卒の採用活動がスタートしたことにより、QoQで増加しました
その他	<b>1,027</b> 9.4%	996 5.2%	+3.1% +4.2pt	1,285 10.0%	-20.1% -0.6pt	子会社のグループ外受注やおで研等の非ゲーム部門において季節要因の反動減がありました

※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



## 連単比較 (四半期)

連単差はSa + 2.6億円（前期3Q : +1.6億円）、Op▲3.5億円（同▲6.1億円）と、連結を開始した1年前と比較し大幅に改善しました

単位：百万円		2016年9月期3Q (2016年4-6月)	2016年9月期4Q (2016年7-9月)	2017年9月期1Q (2016年10-12月)	2017年9月期2Q (2017年1-3月)	2017年9月期3Q (2017年4-6月)
売上高	連結	19,019	20,150	14,410	12,856	10,933
	単体	18,850	19,706	14,176	12,227	10,669
PF&決済手数料	連結	5,524	5,784	4,138	3,520	3,075
	単体	5,520	5,783	4,138	3,520	3,075
ロイヤリティ	連結	163	154	149	132	156
	単体	163	154	149	132	156
人件費・賞与	連結	1,868	1,923	1,949	1,932	2,058
	単体	1,295	1,340	1,298	1,313	1,385
オフィス費用	連結	324	351	372	362	361
	単体	248	280	267	258	257
iDC関連費用	連結	649	691	571	444	414
	単体	639	680	563	436	403
広告宣伝費	連結	2,774	2,759	1,657	763	774
	単体	2,768	2,759	1,657	756	773
外注費	連結	864	809	784	682	542
	単体	1,012	1,000	1,022	939	919
採用費	連結	108	84	79	36	49
	単体	95	69	67	33	48
その他	連結	996	1,362	1,045	1,285	1,027
	単体	744	817	799	814	820
営業利益	連結	5,749	6,233	3,666	3,700	2,477
	単体	6,366	6,824	4,216	4,026	2,833
売上高営業利益率	連結	30.2%	30.9%	25.4%	28.8%	22.7%
	単体	33.8%	34.6%	29.7%	32.9%	26.6%

※前期3Q以降の単体数字は参考数字です

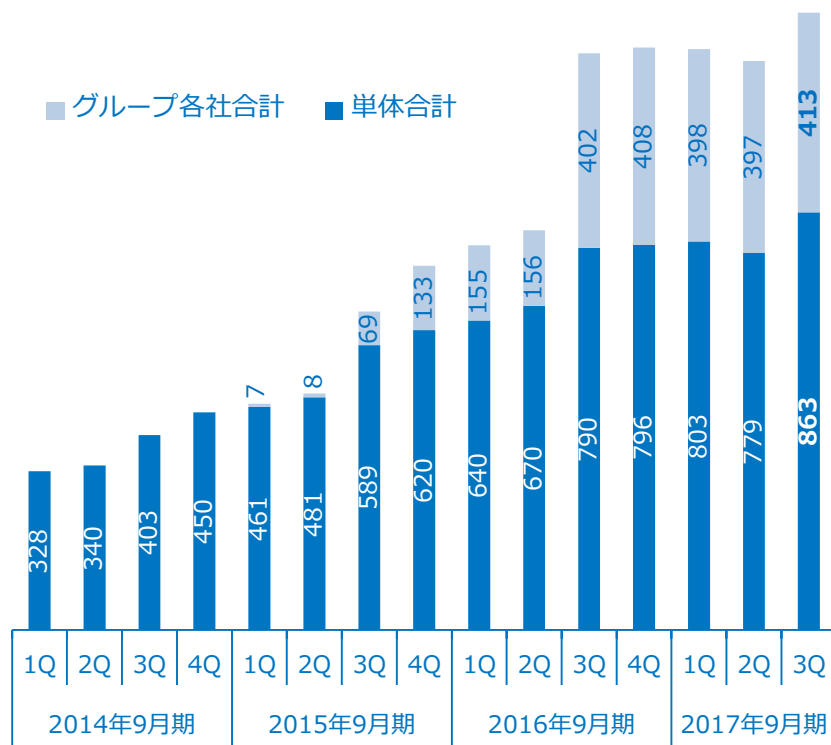
# 1 決算概要



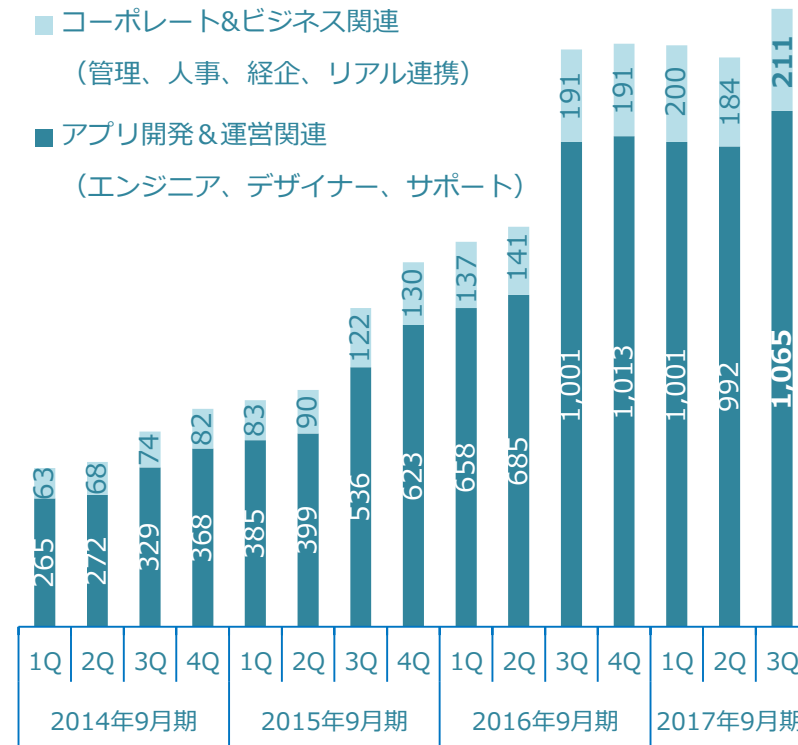
## 従業員数推移

コロプラ本体に103名の新卒が入社、安定的に若手人員の確保を実現しています。既存の新卒社員から新サービスが誕生するなど、すでに活躍中です

単体/グループ各社別期末人員（人）



職種別期末人員（人）



※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

※グループ会社とは、弊社が発行済株式数の50%超を保有する会社となります

# 1 決算概要



## 貸借対照表

法人税中間納付により、現預金および流動負債が減少しました

単位：百万円	【連結】 2017年6月	【連結】 2016年6月	前年同期比	【連結】 2017年3月	前四半期比
流動資産	<b>58,414</b>	58,472	-0.1%	59,067	-1.1%
うち現金及び預金	<b>47,616</b>	47,510	+0.2%	49,929	-4.6%
固定資産	<b>13,732</b>	9,560	+43.6%	13,661	+0.5%
うちのれん	<b>1,321</b>	1,351	-2.2%	1,537	-14.1%
総資産	<b>72,146</b>	68,032	+6.0%	72,729	-0.8%
流動負債	<b>4,812</b>	11,259	-57.3%	7,302	-34.1%
固定負債	<b>434</b>	532	-18.4%	432	+0.5%
純資産	<b>66,899</b>	56,240	+19.0%	64,994	+2.9%
うち資本金	<b>6,432</b>	6,384	+0.8%	6,428	+0.1%

※四捨五入による若干の計算の差異がございます

# サービス状況

(コロプラ単体)



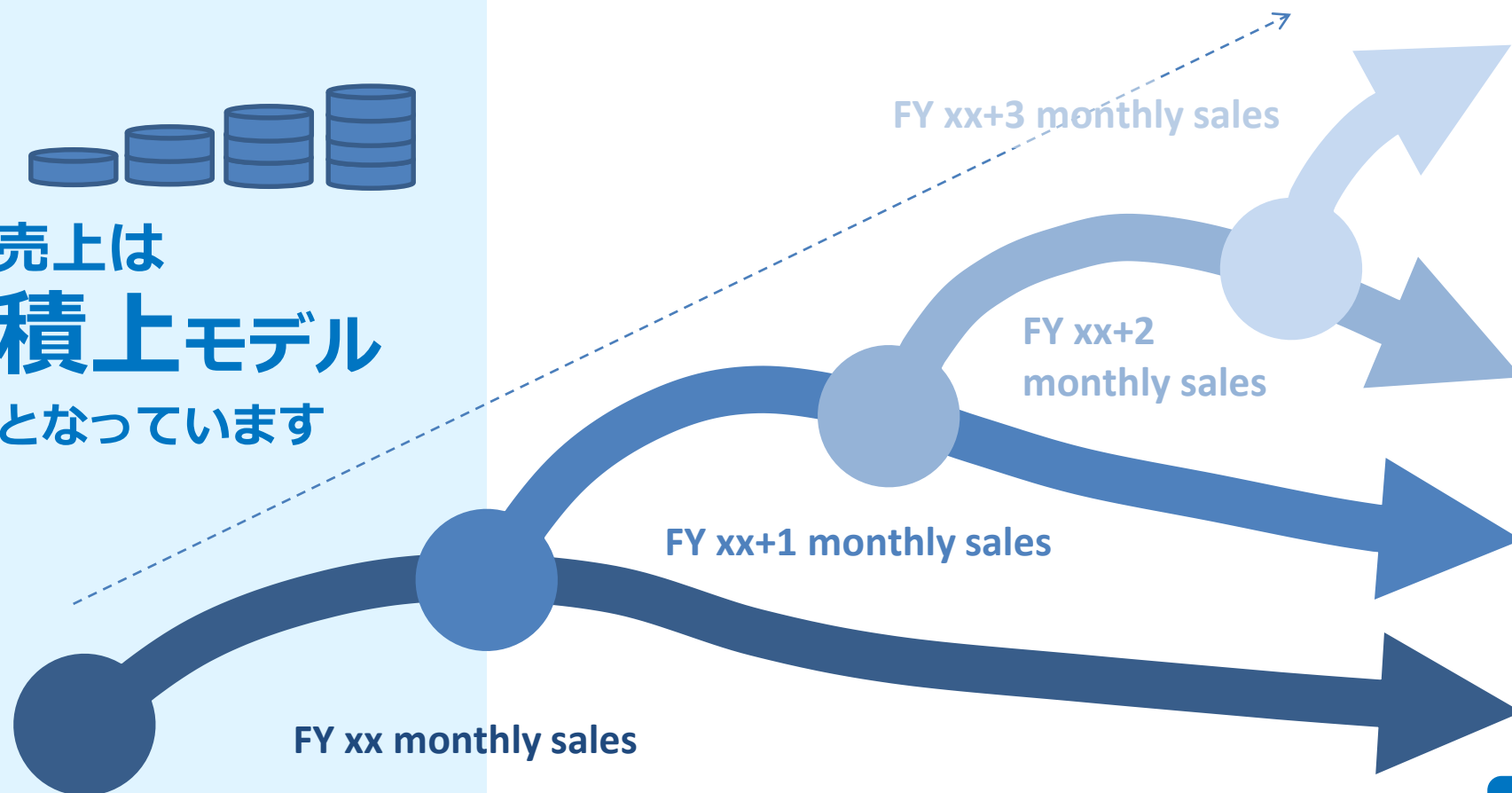
## 2 サービス状況

### 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



全体（単体）  
リリース時期別等売上推移

FY14リリースアプリ  
単体売上比率

32.3%

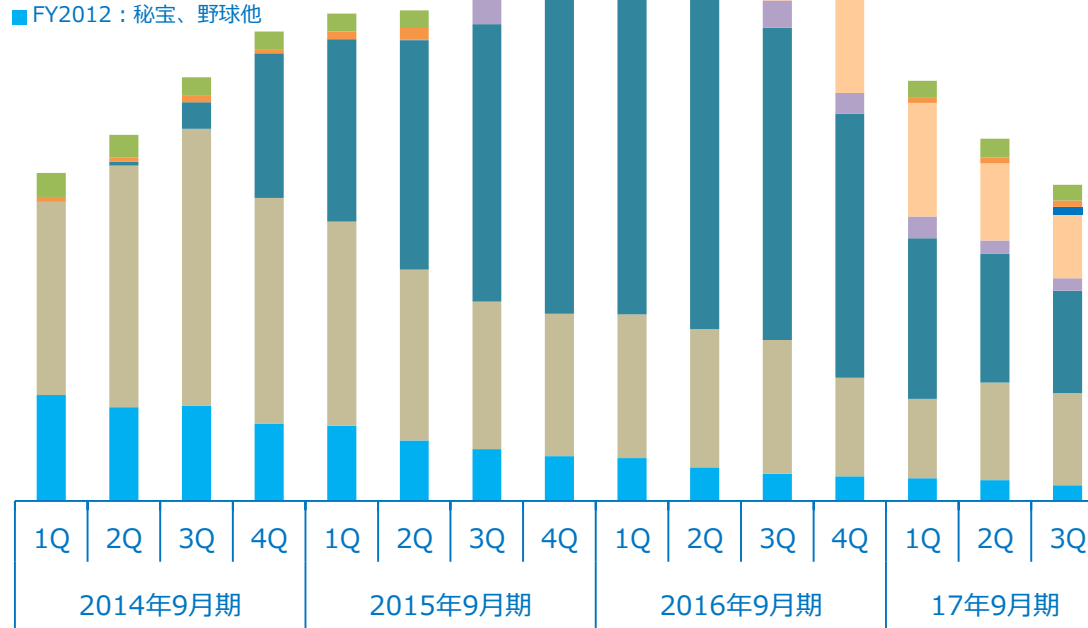
QoQ ▲3.1pt

3Q弊社内トップ  
売上アプリ

白猫PJ (FY14もの)  
でした

既存タイトルの不振が続いていましたが、「黒猫」4周年の成功体験を他アプリにも応用し、復調を見せ始めています

- PF&その他
- 海外展開アプリ
- FY2017：プロ野球VS
- FY2016：ドラプロ、白テニ他
- FY2015：カジノ、バトガ、ランブル
- 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



全体（単体）  
リリース時期別等Q売上

前Qに実施した黒猫周年イベントの反動は少なく、FY13ものは安定しています

単位：百万円 ※アプリ=オンラインアプリ	2016年9月期		2017年9月期		
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
FY2012開始アプリ	908	825	765	701	523
FY2013開始アプリ	4,518	3,333	2,677	3,294	3,109
FY2014開始アプリ	10,552	8,908	5,428	4,338	3,456
FY2015開始アプリ	919	705	729	456	426
FY2016開始アプリ	1,114	5,108	3,834	2,606	2,146
FY2017開始アプリ	-	-	-	-	262
海外展開アプリ	299	262	190	189	214
PF&その他事業	538	561	551	641	528
合計	18,850	19,706	14,176	12,227	10,669

- FY2012：秘宝、野球、恐竜
- FY2013：黒猫、三国志（その他終了アプリ3）
- FY2014：にゃんこ、白猫（その他終了アプリ4）
- FY2015：東京カジノPJ、バトルガール、ランブルシティ
- FY2016：ドラプロ、白猫テニス（その他終了アプリ1）
- FY2017：プロ野球VS

※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

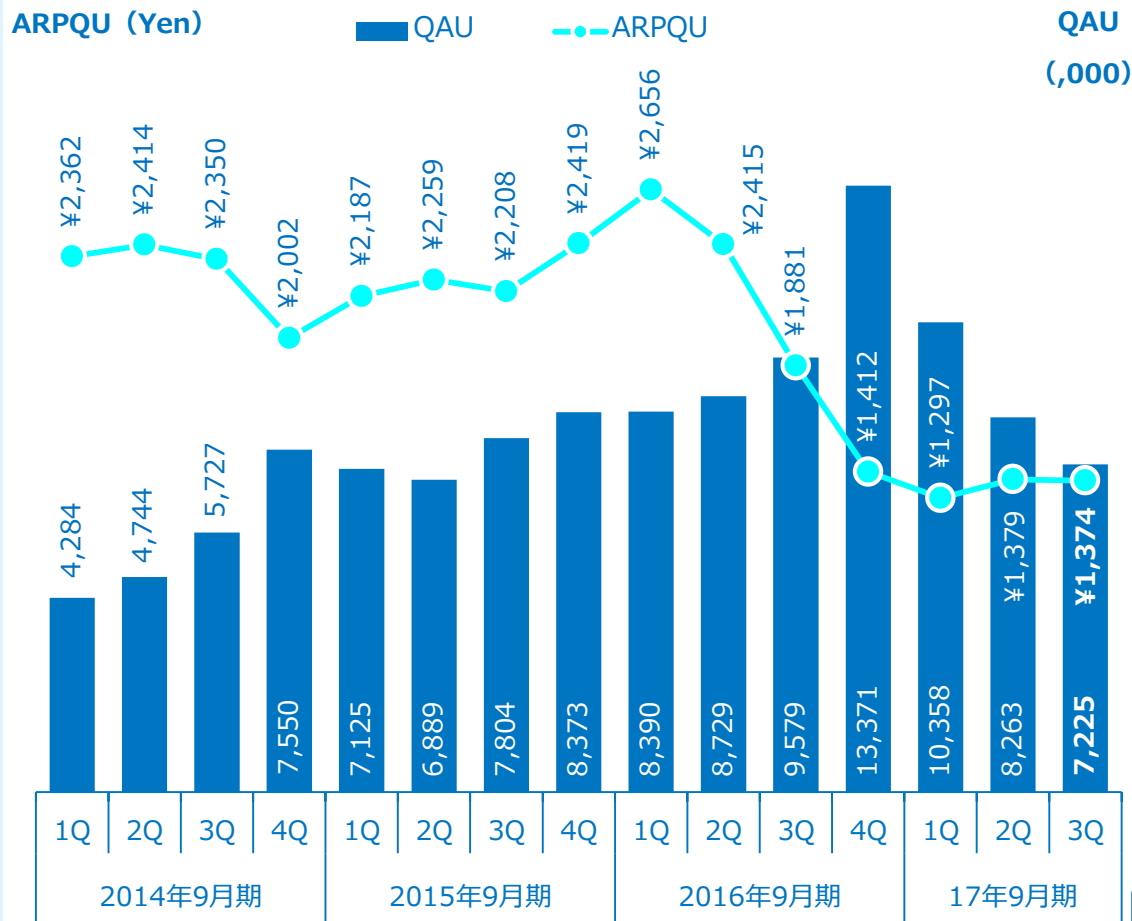


国内アプリ全体KPI  
QAU×ARPQU

**QAU**  
**722**万件  
QoQ ▲103.8万件

**ARPQU**  
**1,374**円  
QoQ ▲5円

QAUは、新作投入も既存タイトルの落ち込みを補えず減少。ARPQUは横ばいとなりました



※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  
 ※不正アクセス分についてはでき得る限り除外し、より実態に即したデータを提示しております（17/9期1Q以降を遡及修正）



# 2 サービス状況



## リリース時期別 QAU×ARPQU

QAUは全体的に下落傾向ですが、「白猫PJ」主体のFY14タイトルのDAUは足下急速回復。「プロ野球VS」の新課金モデルは、広く浅い課金を実現

### ■ FY12リリース

3本: 秘宝、野球他

### ■ FY13リリース

2(5)本: 三国志、黒猫

### ■ FY14リリース

2(6)本: にゃんこ、白猫他

### ■ FY15リリース

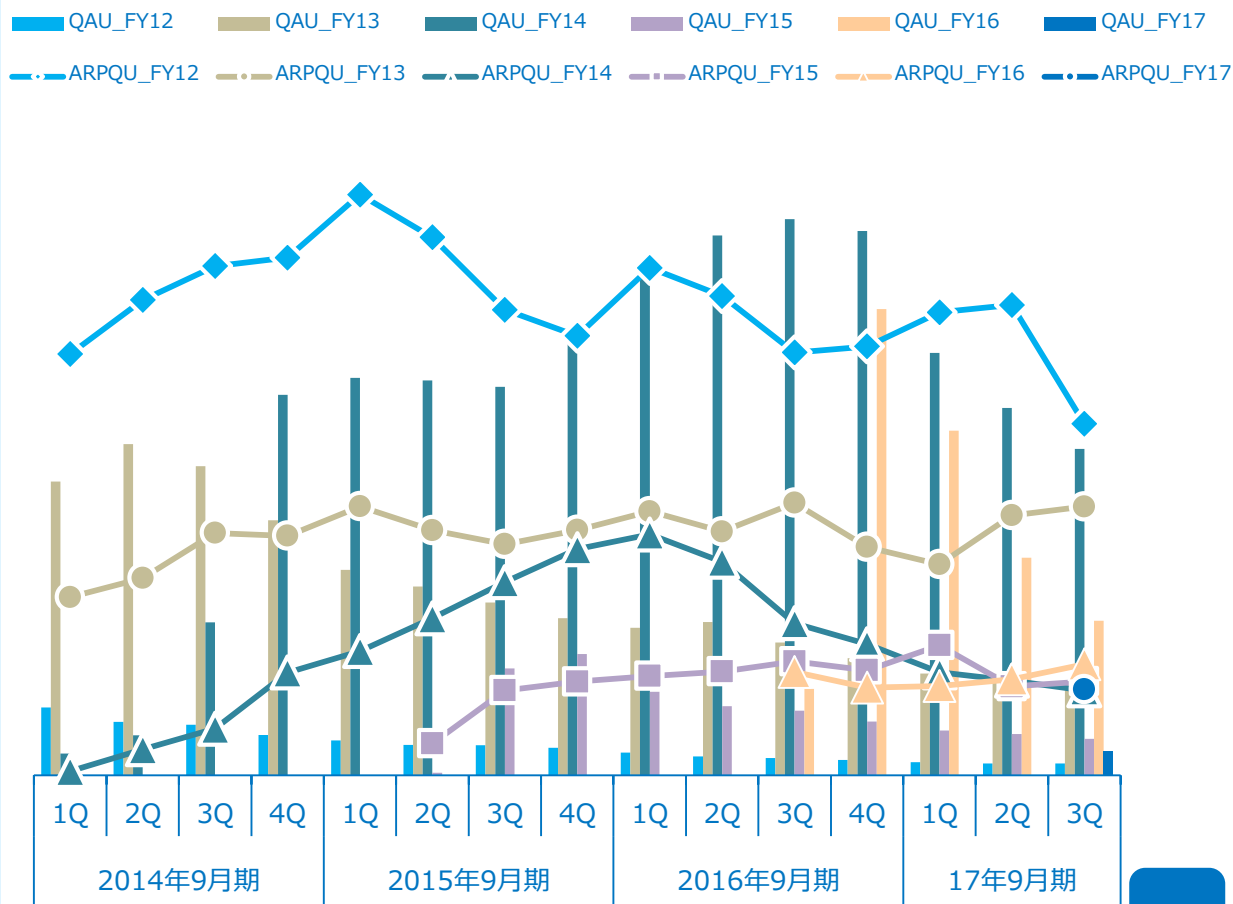
3本: カジノ、ランブル、バトガ

### ■ FY16リリース

2(3)本: ドラプロ、白テニ

### ■ FY17リリース

1本: プロ野球VS



※アプリ本数は、当期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  
 ※不正アクセス分についてはでき得る限り除外し、より実態に即したデータを提示しております (17/9期1Q以降を遡及修正)

## 2 サービス状況



海外展開  
全体（直販&委託）業績

Q売上高 (Sales)

2.1億円

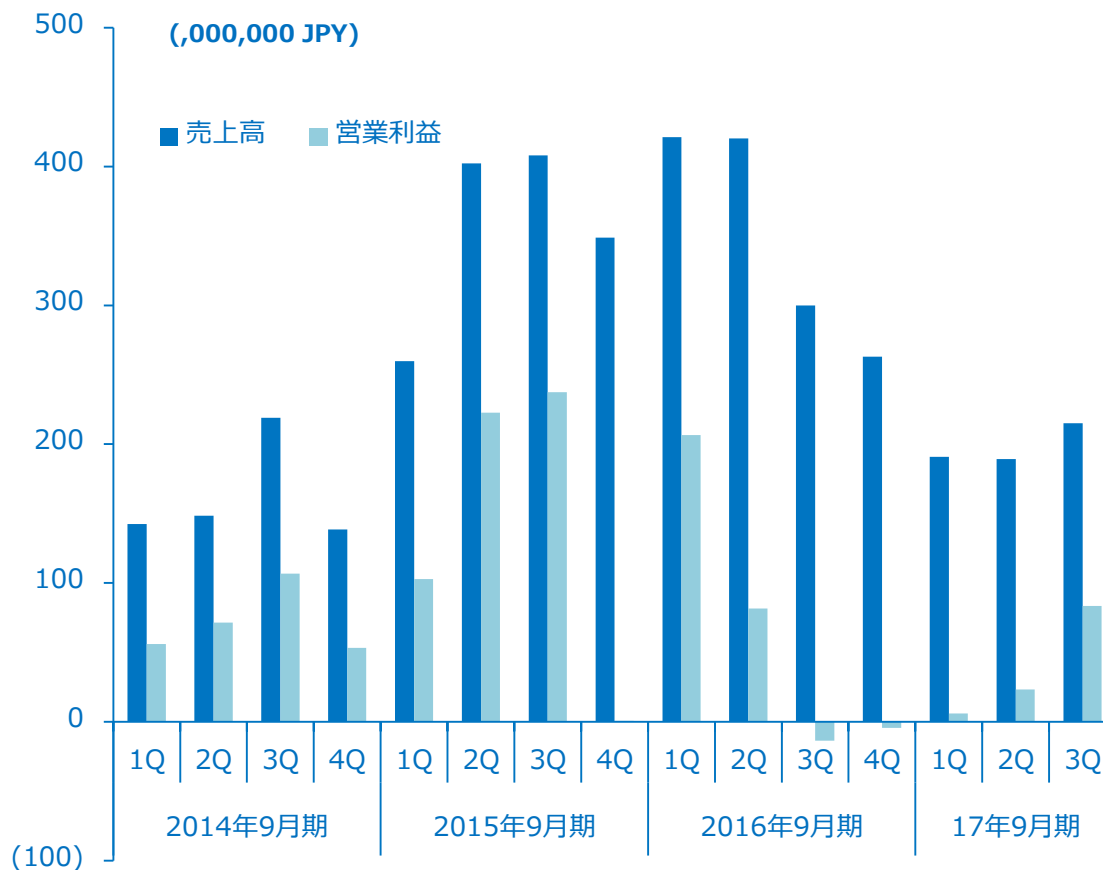
YoY ▲28.2%

Q営業利益 (OP)

0.83億円

YoY 黒転

新作の配信開始に伴う新規契約料が計上され、QoQで増収増益となりました



## 2 サービス状況

### 海外展開状況

### 直販売上比率@海外

# 49.0%

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)

韓国版ドラゴンプロジェクトを配信開始。LINE PLUS社が運用、マーケティングを担当



	英語版	韓国	台湾・香港・澳門	中国 (大陸)
黒猫のウィズ	-	直接配信	So-net Taiwan	-
ほしの島のにゃんこ	直接配信	-	WeGames	-
白猫プロジェクト	-	直接配信	So-net Taiwan	-
バトルガール	-	-	So-net Taiwan	-
白猫テニス	-	直接配信	←アジア向けで統一	-
ドラゴンプロジェクト	-	LINE PLUS	-	-

## トピックス



# 3 トピックス

## 新作状況など

### 【リリース済みアプリ】

#### プロ野球バーサス

ジャンル：スポーツ  
5/23、配信開始

### 【制作発表済みアプリ】

Project : **Pani Pani** (仮称)

ジャンル：アクションRPG

#### アリス・ギア・アイギス

ジャンル：非公開

他社IP（野球）を活用しつつ、オリジナル作品の開発も進めています

#### ■ 「プロ野球バーサス」をリリースしました



ガチャによるキャラや武器などの獲得ではなく、ゲーム進行の効率化を目的とした時短系課金システム導入。すそ野の広いユーザー層に受け入れられました



#### ■ 「アリス・ギア・アイギス」の制作を発表しました



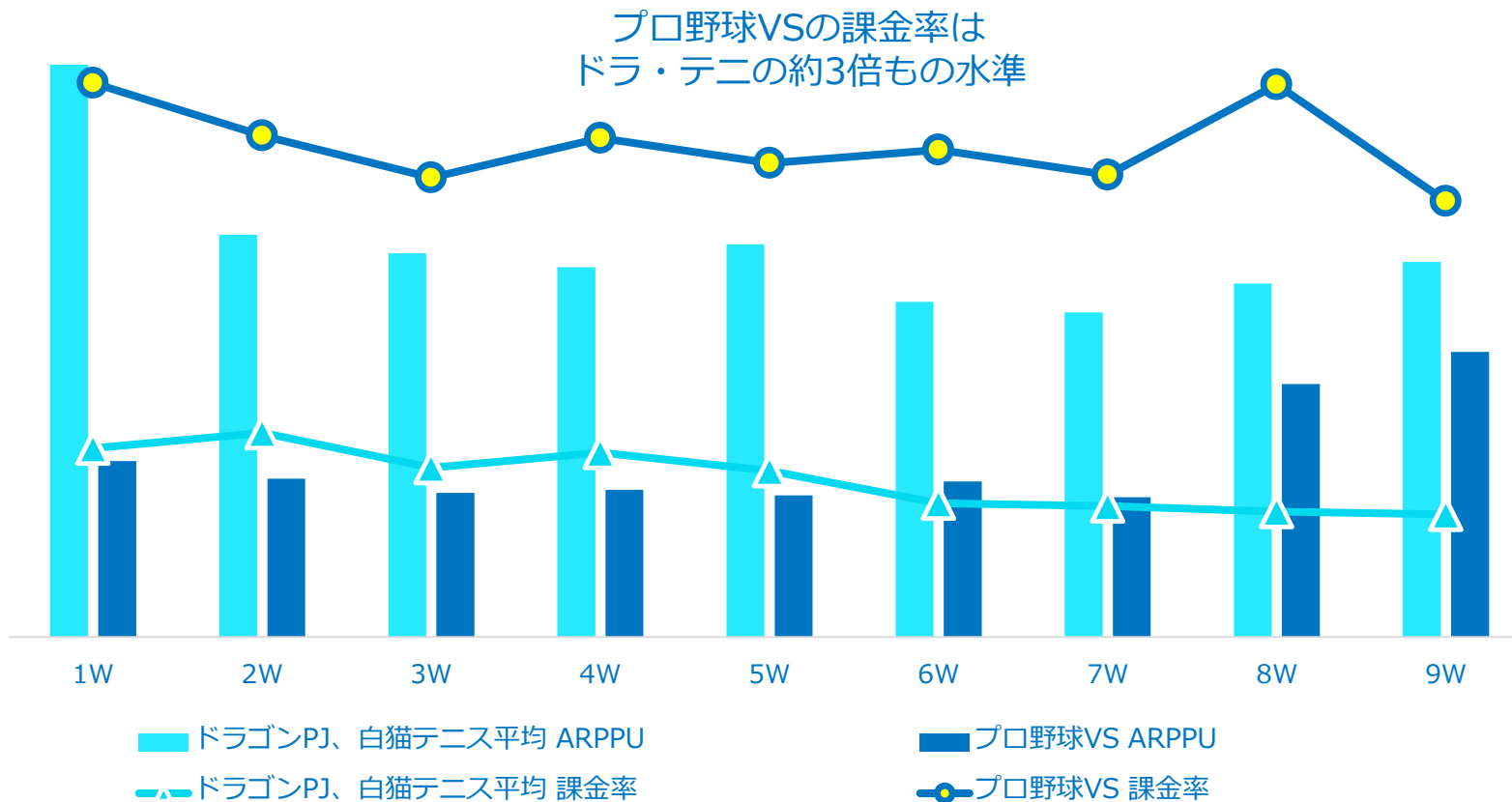
著名クリエイターを起用した新作タイトル。グループ会社のピラミッドがデベロッパー、コロプラ本体がパブリッシャーの立場を担います

# 3 トピックス



## リリース初動 ARPPU・課金率推移

「プロ野球VS」は非ガチャ手法として「時短系課金システム」をリリース初週より導入。広く一般層に受け入れられました



※各タイトルのリリース初動（1～9週目）において、日次データを週毎に単純平均しています

# 3 トピックス



段階を追って進化する  
IP活用未来図

「他社IPに興味がない」ととく言われがちな弊社でしたが、来期にかけてかつてない積極的なIP活用へと舵を切ってゆく予定です

FY17\_4Q以降

## 【①途切れないIPコラボ】

他社IPを活用し、複数の主力アプリに対して断続的かつ積極的にコラボを展開  
→4Q業績の大いなる下支え

FY17\_4Q or FY18\_1Q以降

## 【②他社IPによる新作】

他社IPの完全新作提供  
→来期初頭からの「柱」に

FY2018後半

## 【③他社との完全協業】

他社IPの世界観さえも共有した協業ビジネスの実施  
→来期終わりからの「柱」に

# 3 トピックス

スマホ領域以外での  
長期的な取り組み

クロスメディア展開による自社IPの育成を強化。VR分野においても、ゲーム以外への取り組みがはじまっています

## アニメ・音楽メディアなど

### ■バトルガールハイスクール テレビアニメ

7月2日より放映開始。CD、DVD等の発売も控える



### ■魔法使いと黒猫のウィズ 4th Anniversary Original Soundtrack

6月22日より予約受付開始。全288曲を収録した、10枚組BOX仕様。予約数は1万組を超える



## リアル展開

### ■白猫プロジェクト トレーディングカードゲーム

5月25日より全国販売を開始し、初回生産分が完売。東京・大阪にて公式イベントも開催済み



## VRデバイス

### ■VRコミュニケーションシ ステム「FACE」

目線や顔の動きを追跡し、人のリアルな表情を“アバター”へ瞬時に反映させるコミュニケーションシステム。子会社の360Channelが主導し、投資先の技術を組み合わせて開発





# 3 トピックス



## 今期予想進捗状況

### Q売上高 (Sales)

通期予想 **550** 億円

> 3Q累計 **382** 億円

通期進捗率 **69.4%**

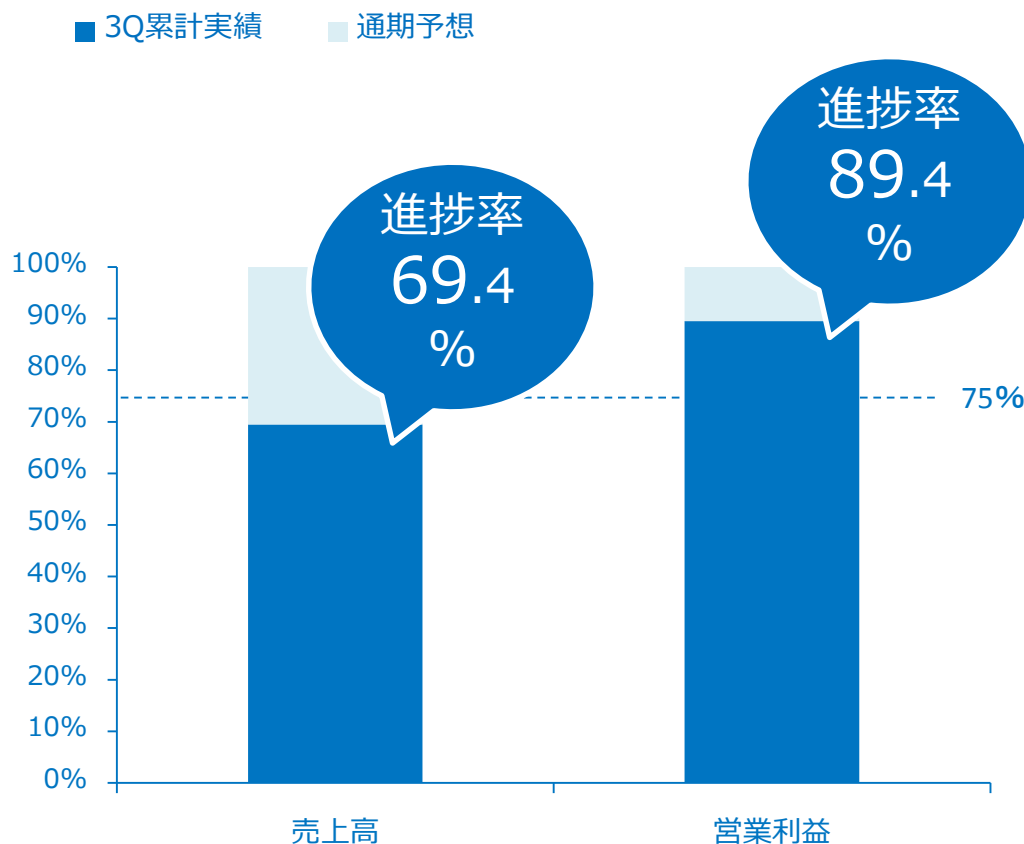
### Q営業利益 (OP)

通期予想 **110** 億円

> 3Q累計 **98** 億円

通期進捗率 **89.4%**

3Qも終わり単純な期間消化（75%）比では、売上は若干のビハインド、営業利益は大きな超過となっています。3Q新作のフル寄与、白猫タイトルの周年記念イベントをフックに売上高も今期予想達成を目指します



ご清聴ありがとうございました!!

