



2022年1月期 第2四半期 決算説明資料

2021年9月 株式会社 coly

証券コード : 4175 (東証マザーズ)

株主・投資家の皆様



2021年9月16日

代表取締役社長

中島 瑞木

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、
厚く御礼申し上げます。

当社は、2021年2月に東京証券取引所 マザーズ市場へ上場いたしました。

今後伸び続ける感情産業において

当社は女性総合エンターテインメントを軸にヒットを作り続ける力を持つ
唯一の組織であることを自負しております。

今後とも、「もっと、面白く」というビジョンの実現を目指し

大きな可能性を持つ女性向けIPマーケットにおけるリードカンパニーとして
全社員一丸となって取り組んでまいります。

そして多くのお客様に面白い瞬間をお届けし

その先にある「もっと、面白い」社会に向けて力を尽くし、実現して参ります。

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。

ビジョン&バリュー

私たちは「もっと、面白く」をビジョンに掲げた、
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。

下記3つのバリューをもとに、ゲームとメディアミックスを起点としたIP開発を行います。



徹底的で、創造的

徹底的にこだわり、試行錯誤する

×



協調性

相手を思いやり、働きかける

×



持続可能性

仕組みで解決し、共に成長する



coly が取り組むこと

オリジナルIPづくりのノウハウを活かしつつ、さらなる成長への下地を固め、確実に事業を前へと進めてまいります。

運営タイトルの更なる成長

- スタンドマイヒーローズ
リニューアル展開p.33,37
- 特別なイベントの開催p.20,23
- オフラインでのMD展開p.21

colyの強みを活かす協業

- 積極的なメディアミックスp.39
- 他社様IPとの協業p.36
- 事業の拡大に寄与する
業務提携やM&Aの検討p.36,40

新規タイトルの開発

- フジテレビ様との協業p.33
- 上記含め新規開発タイトル
計3本が進行中p.33
- その他の開発も検討p.33

組織の強化・多様化

- 厳選した人材採用の実施p.27,29
- 採用の多様化と多拠点化p.44
- SDGsへの取り組みp.49,50

- 当第2四半期累計の業績につきましては、
売上高29億4,323万円、営業利益7億1,395万円となり、
前年同期比で**増収増益**となりました。また、主要タイトルの周年イベントが
下期に集中しているため、業績は**下期偏重**を見込みます。
- 当社初の試みとして、株式会社フジテレビジョン様との協業を開始。
今後は**他社様との協業による作品づくり**にも積極的に取り組んでまいります。
- 10年愛されるIPを見据えた、
スタンドマイヒーローズのリニューアル展開を発表。
リニューアルの他に**3本の新規タイトルの開発**が進行中です。

Agenda.

01	コーポレートサマリー	06
02	2022年1月期 第2四半期業績	13
03	TOPICS	20
04	市場規模及び当社の優位性	25
05	今後の成長戦略	33
06	Appendix	47



会社名 株式会社 coly (英 : coly Inc.)

事業内容 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

設立 2014年2月3日

資本金 19億1,030万円

従業員 276名 (2021年7月31日現在) ※臨時従業員を含む。対前四半期で**13名増員**

中島 瑞木 代表取締役社長

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（代表取締役副社長）と共にcolyを創業し、主にビジョン戦略および組織戦略を統括。

佐々木 大地 取締役事業本部長

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。2018年よりゲーム事業全体を統括。

中島 杏奈 代表取締役副社長

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、主にマーケティング戦略およびコンテンツ戦略全般を統括。

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。戦略コンサルタント兼データサイエンティストとして中期経営計画策定、新規事業開発等に従事。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就任。

中川 直政 監査役(社外)

日比谷パーク法律事務所パートナー。東京大学法学部卒業後、2001年に弁護士登録、2009年にニューヨーク州弁護士登録。企業法務全般を取り扱う。2018年より当社社外監査役。

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年に独立後、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。

IPクリエイター&ディベロッパーとしての事業拡張

IPクリエイター&ディベロッパーとして、モバイルオンラインゲーム及びそれより派生したグッズ展開（MD）※事業を軸に、TVアニメ、漫画、舞台等様々な媒体に展開。また今後は協業による他社様IPの活用やM&Aを通じて事業を拡張予定。



足元では、自社IP作品である3タイトルのモバイルオンラインゲーム運営と、キャラクターグッズ販売（MD）を展開。他社様との協業も含めた、**新規IPの開発等**も並行して進行中。

モバイルオンラインゲーム運営

新規IPの開発等※

自社IPの活用事業 (MD)



ドラッグ王子とマトリ姫

2015年3月リリース
ストーリー購入制の恋愛ノベルゲーム
韓国語版 [Narcotic] 展開

新規IP①

鋭意
開発中

スタンドマイヒーローズ

2016年9月リリース
一部アイテム課金制の
本格シナリオパズルゲーム
繁体字版 [募戀英雄] 展開

既存IP
リニューアル
準備中スタンドマイヒーローズ
STAND MY HEROES

魔法使いの約束

2019年11月リリース
一部アイテム課金制の
育成シミュレーションゲーム

新規IP②

フジテレビ様
との協業案件
として開発中

ドラッグ王子とマトリ姫



スタンドマイヒーローズ



オンエア!



魔法使いの約束





当社では事業規模を拡大し、収益性を向上させることが経営上重要であるという前提のもと、客観的な指標として売上高及び営業利益を重視。創業以来黒字経営を維持し、新規作品制作ごとに業績を拡大。

売上高

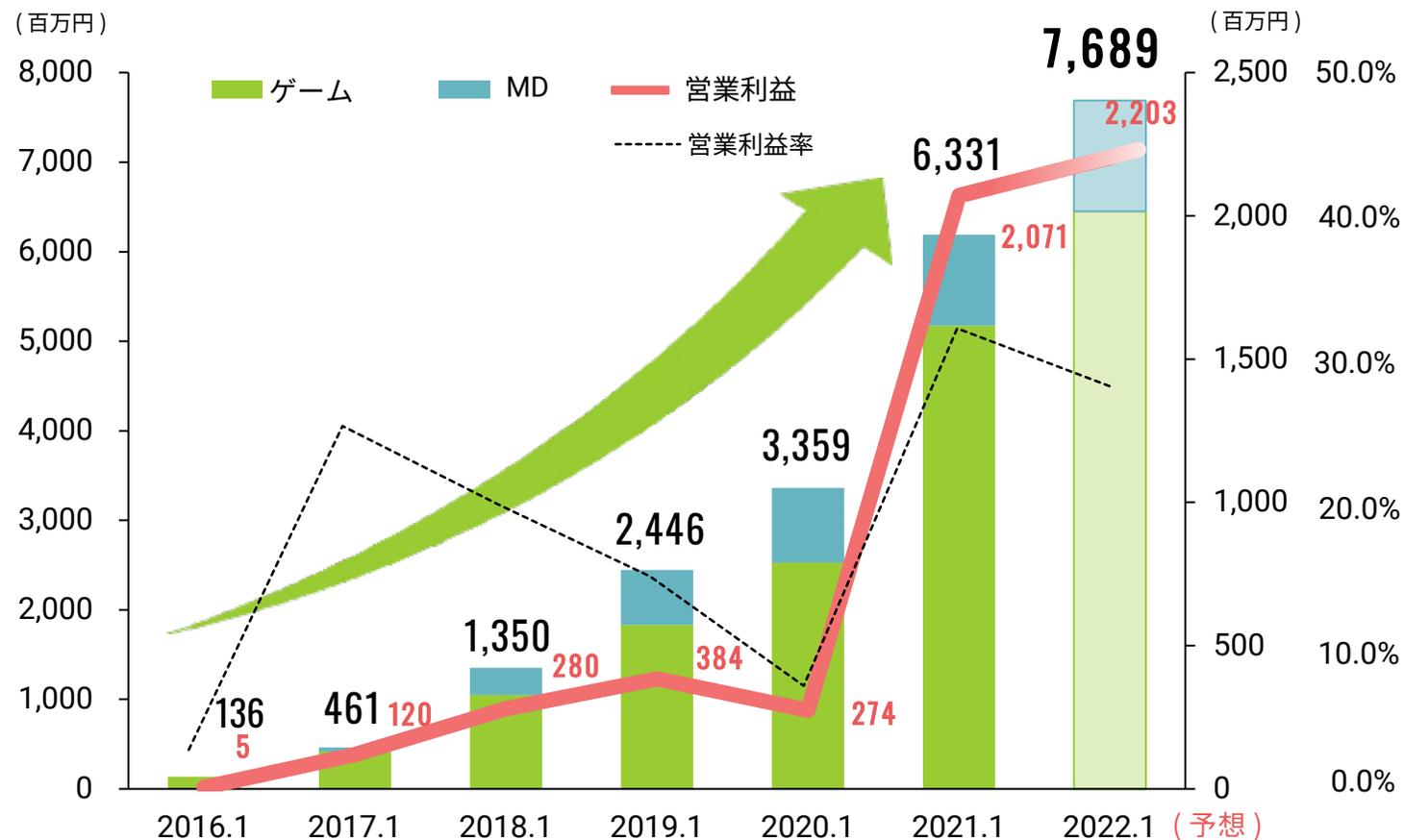
CAGR^{※1}

115.4%

営業利益

CAGR^{※2}

231.9%



「魔法使いの約束」への投資により、一時的に営業利益率が低下

複数の新規作品開発を行うものの、営業利益率は高い水準となる予想

Agenda.

01	コーポレートサマリー	06
02	2022年1月期 第2四半期業績	13
03	TOPICS	20
04	市場規模及び当社の優位性	25
05	今後の成長戦略	33
06	Appendix	47

モバイルオンラインゲーム・MDともに堅調な推移を見せ、**増収増益****売上高 2,943百万円 前年同期比：+582百万円 (+24.7%)****モバイルオンラインゲーム 2,369百万円 前年同期比：+413百万円 (+21.1%)**

↑ 女性向けコンテンツ業界で例年6月に盛り上がりを見せる「ジューンブライド」をテーマに各作品でゲーム内外の施策を実施、「スタンドマイヒーローズ」では苦戦していた新規インストール数の確保に貢献、「魔法使いの約束」においてもYonYで**+771Mの増収**。

↓ 当社2作目「スタンドマイヒーローズ」においてはQonQで増収となり巻き返しを図るも、5年近くの間により市場で一定の認知を獲得する等、成熟期を迎えたことに加え、3作目「オンエア！」が前期第3四半期にゲーム展開を終了したことにより、2作品あわせてYonYで△344Mの減収に。

MD 573百万円 前年同期比：+168百万円 (+41.7%)

↑ 1Qに引き続き、自社ECサイトを用いたオンライン販売への切り替えの奏功及び「魔法使いの約束」の提供コンテンツ量増加に伴う大幅なグッズ売上高の増加により、オフラインイベントの縮小による減収をカバーし、大幅増収での着地。

↓ GW等、本来消費活動が活発化する時期に再発令された緊急事態宣言に伴い、対面販売イベントの縮小及び延期が発生。

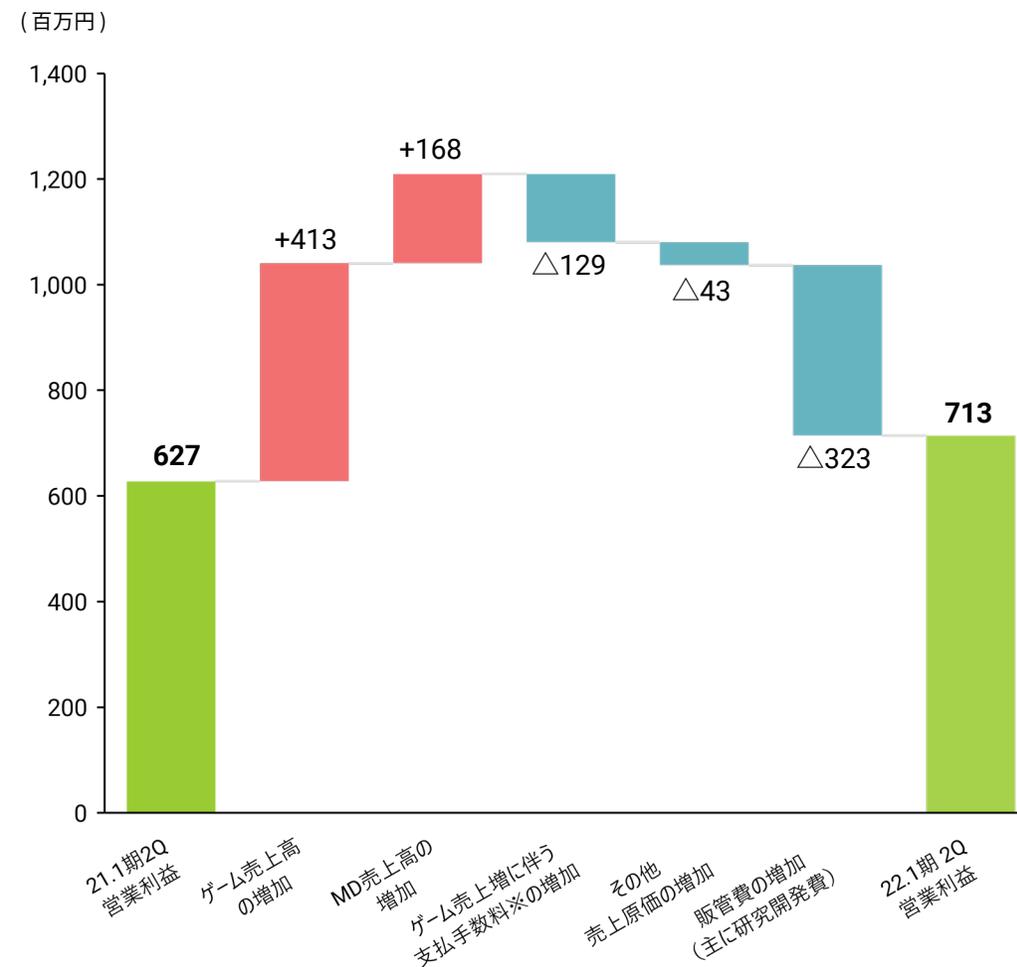
営業利益 713百万円 前年同期比：+86百万円 (+13.8%)

上記モバイルオンラインゲーム・MDの増収の影響により、増益着地。

複数の新規作品制作進行のため研究開発費が増加するも、
モバイルオンラインゲーム及びMD売上の増加により、堅調に推移。

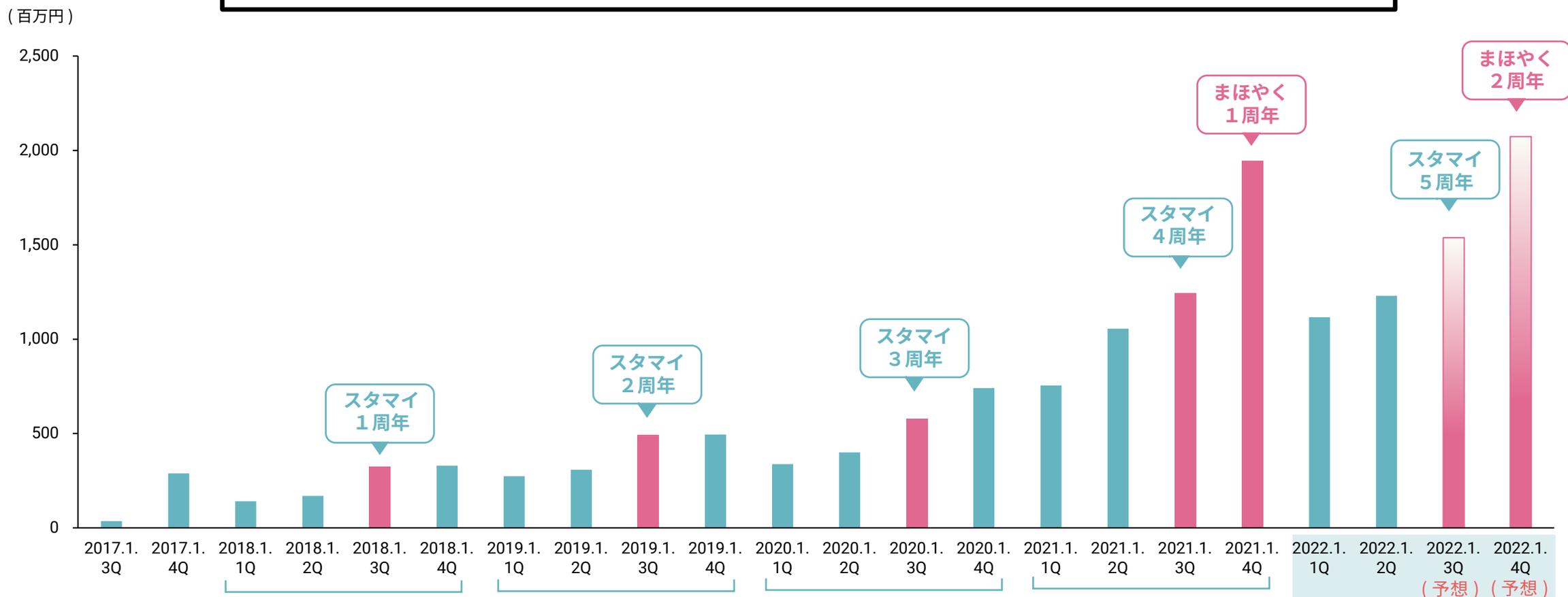
(百万円)	第7期 2021年1月期 第2四半期	第8期 2022年1月期 第2四半期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	2,361	2,943	+ 582	+ 24.7%
売上原価	1,287	1,459	+ 172	+ 13.4%
売上総利益	1,074	1,484	+ 409	+ 38.2%
販売管理費及び 一般管理費	446	770	+ 323	+ 72.4%
営業利益	627	713	+ 86	+ 13.8%
経常利益	627	682	+ 54	+ 8.8%
四半期純利益	410	425	+ 14	+ 3.6%

前年同期比営業利益増減要因分析



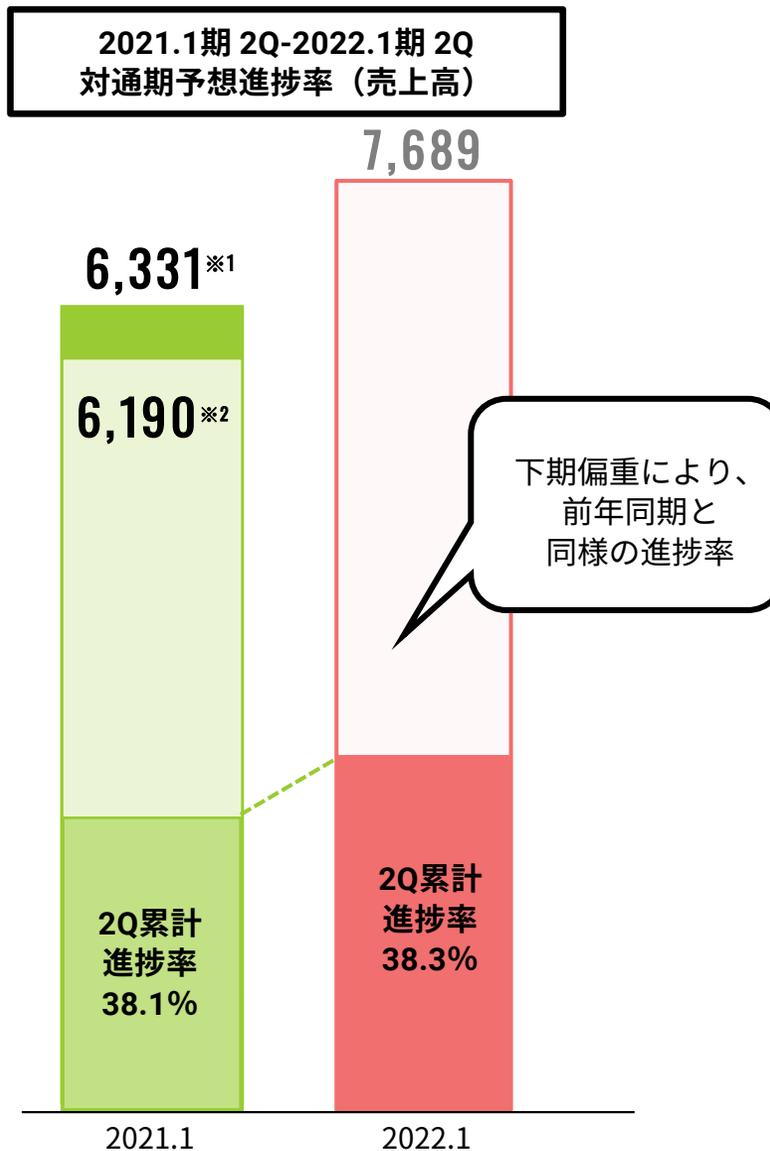
現在の主力作品である「スタンドマイヒーローズ」の周年イベントは9月（3Q）、
「魔法使いの約束」の周年イベントは11月（4Q）となるため、例年売上高・利益ともに**下期に偏重する**傾向。

「スタンドマイヒーローズ（スタマイ）」・「魔法使いの約束（まほやく）」モバイルゲーム売上高合計値 四半期毎推移



通期業績予想に対する進捗率として、売上高38.3%、営業利益32.4%に留まるが、
主要タイトルの周年イベントを下期に予定していることから、想定通りの推移。

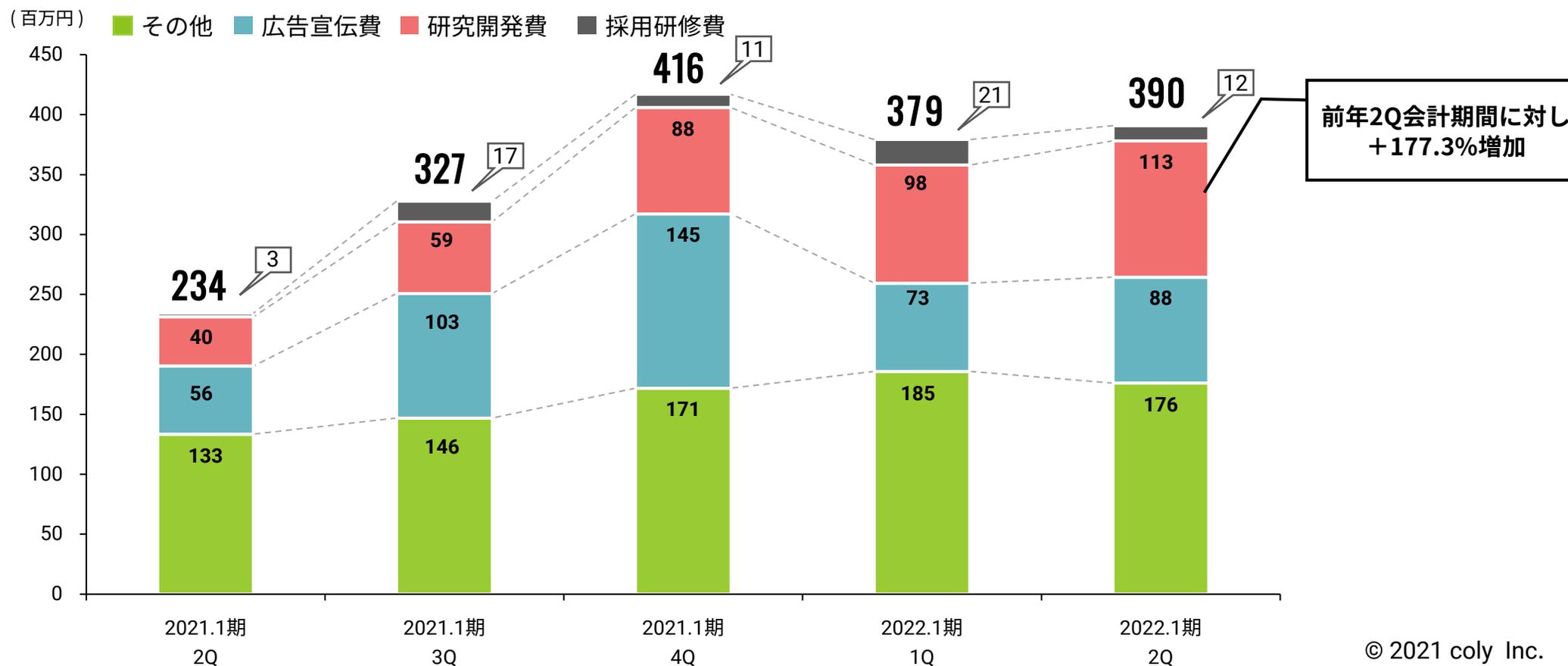
(百万円)	第8期 2022年1月期 業績予想	第8期 2022年1月期 第2四半期	進捗率
売上高	7,689	2,943	38.3%
売上原価	3,609	1,459	40.4%
売上総利益	4,080	1,484	36.4%
販売管理費及び 一般管理費	1,876	770	41.0%
営業利益	2,203	713	32.4%
経常利益	2,174	682	31.4%
四半期純利益	1,373	425	31.0%



※1：2021年3月16日発表 2021年1月期 通期最終売上高
※2：2021年1月21日発表 2021年1月期 通期売上高予想値

複数の新規作品開発の同時進行により、前年2Q会計期間と比較し、研究開発費が増額。
リファール採用等を積極的に活用したことにより、計画通りの人材確保とコストコントロールに成功。

販売管理費及び一般管理費内訳



(百万円)	第7期 2021年1月期末	第8期 2022年1月期 第2四半期末	対前期 増減額	主要因
流動資産	3,281	6,890	+ 3,608	現預金の増加
(現預金)	2,580	6,405	+ 3,825	上場に伴う増資によるもの
固定資産	240	236	△ 4	-
資産合計	3,522	7,126	+ 3,603	-
流動負債	1,375	746	△ 629	未払法人税等及び未払消費税等の減少
固定負債	3	-	△ 3	長期借入金の返済によるもの
負債合計	1,378	746	△ 632	-
純資産	2,144	6,380	+ 4,236	当期純利益の計上及び 上場に伴う増資によるもの
負債純資産合計	3,522	7,126	+ 3,603	-

Agenda.

01	コーポレートサマリー	06
02	2022年1月期 第2四半期業績	13
03	TOPICS	20
04	市場規模及び当社の優位性	25
05	今後の成長戦略	33
06	Appendix	47

アプリ内においては、ユーザー様に永くコンテンツを楽しんでいただけるよう多様なイベントを展開。特に女性向けコンテンツ業界で例年盛り上がりを見せる6月の「ジュンブライド」においては、各タイトルでアプリ内イベントを実施し、いずれも好評を博す。

「スタンドマイヒーローズ」
ジュンブライド施策
『水無月の祝言』



- ・スペシャルログインボーナスを配布
- ・神前式をテーマとし、「カレ」の和装姿のカードを提供

➡ 後述の施策も功を奏し、新規インストール数が前年同月比で104.8%に増加

「魔法使いの約束」
ジュンブライド施策
『ローレイの涙は湖に溶けて』



- ・プロポーズの日（6月第1日曜日）に特別なホームボイスを公開
- ・昨年のジュンブライドイベント限定カードも、復刻ガチャとして登場

➡ 6月の平均DAUは前年同月比で192.3%に増加

1作目の6周年記念ストアに加え、3作目と4作目のコラボポップアップショップを開催。コロナウイルス感染症対策のため事前抽選制の導入を行うとともに、お越しいただけなかったユーザー様にもご購入いただけるよう**オンライン販売もあわせて実施**、好評をいただく。また、舞台「魔法使いの約束」は5月に第1章を天王洲 銀河劇場において上演。2周年を迎える11月には第2章が上演予定。

「ドラッグ王子とマトリ姫」
Premium Showroom Midnight Neon



「オンエア! ×魔法使いの約束」
POP UP STORE in PARCO



舞台「魔法使いの約束」
第1章



SNS施策にも力を入れ、6月のジュンブライドにおいては、Twitterを通じた画像のプレゼントキャンペーンも実施。また、本年5月で**1.5周年**を迎えた「魔法使いの約束」においては、多くのゲーム内施策とともに、インフルエンサー様とのコラボキャンペーン及びSNSを活用したゲーム内イベント連動キャンペーンを実施。

「スタンドマイヒーローズ」ジュンブライド「#変わらぬ愛をあなたに」



Twitter上で特定の条件を満たしたTweetを行うと、タキシード衣装を着用したお気に入りの「カレ」のスペシャル画像をリプライでお届けする企画を展開。1日あたり平均新規インストール数が前年同月比で**104.8%**となり、新規ユーザー様への訴求にも貢献。

「魔法使いの約束」ハーフアニバーサリーキャンペーン

#まほやくメイクアップ



美容系インフルエンサー様3名とのコラボ施策。「魔法使いの約束」内の各国をイメージしたメイクをご紹介・拡散いただく。

賢者プロフィール合成所



Twitter上でユーザー様がプロフィールを合成しシェアできる施策。これによりハッシュタグがSNS上でトレンド入りするなど、認知度の拡大に貢献。

Agenda.

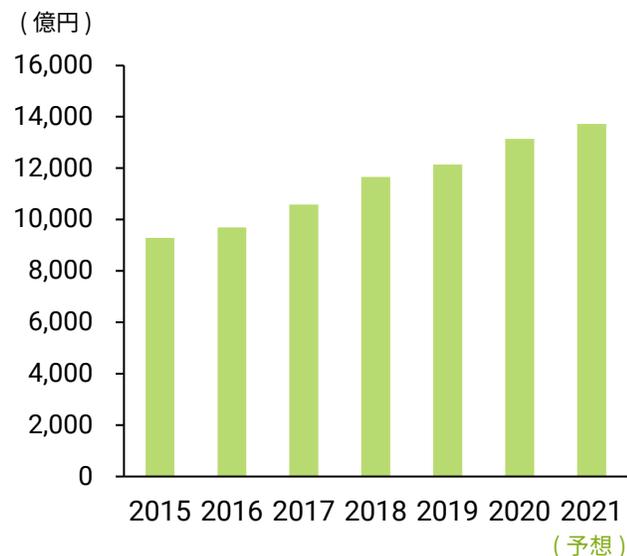
01	コーポレートサマリー	06
02	2022年1月期 第2四半期業績	13
03	TOPICS	20
04	市場規模及び当社の優位性	25
05	今後の成長戦略	33
06	Appendix	47

世界観やキャラクターなど、IPの魅力を伝えるためのコンテンツがアプリ以外の媒体にも大きく広がっていることが特徴。様々な媒体でユーザー様とコミュニケーションが可能になる。

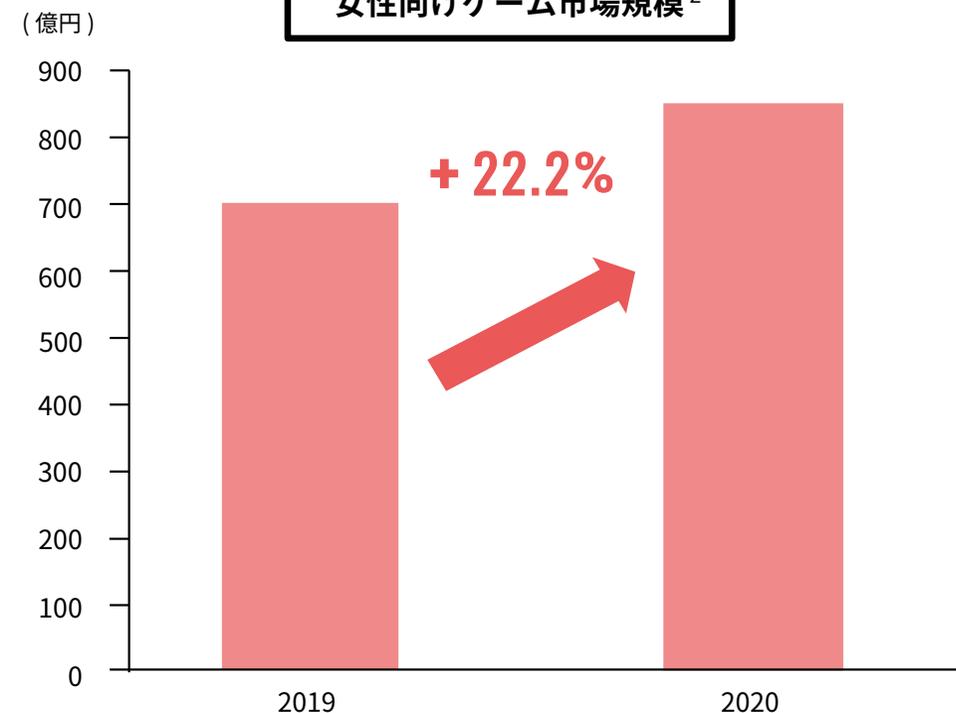
コンテンツの成長に伴い、
当社MD売上高も右肩上がり増加



女性向けゲーム市場は 2016 年頃より拡大が続き、特に 2020 年は大型タイトルの増加を受け、約 855 億円 (前年比約 +22.2%) と、モバイルオンラインゲーム市場全体でも存在感を増す。

モバイルオンラインゲーム市場推移¹

女性向けタイトルは徐々に
セールスランキング上位を席巻³

女性向けゲーム市場規模²

出所 1: 「ファミ通ゲーム白書 2021」株式会社 KADOKAWA Game Linkage、国内オンラインプラットフォームゲームコンテンツ市場規模推移「ゲームアプリ (スマートデバイス+SNS)」より当社作成

出所 2: App Store 及び Google Play セールスランキング及び App Ape を基に当社作成 (女性ユーザー比率が 80% を超えるモバイルオンラインゲームの売上高 (当社推計値) の合計を市場規模として算出)、なお、新興市場であるため 2019 年以降のデータのみ

出所 3: App Store 及び Google Play セールスランキングより当社調べ

開発部門の内製化という独自の体制により、作品の品質を継続的に向上。
各アプリプラットフォームにおいて高評価を維持。

ユーザー目線の企画・運営力



女性社員比率 **72.8%**

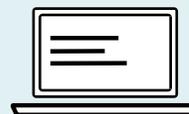


全社員平均年齢 **28 歳**

- ✓ 全社員の7割以上が女性社員
- ✓ 多様な見識を持つ社員層

ユーザー様に面白いと思ってもらえる
作品を企画・ディレクション

開発部門の内製化



システム



デザイン

- ✓ 開発ノウハウや汎用的な技術資産が蓄積
- ✓ コミュニケーションも含め長期的な高効率化

共通のビジョンのもと、作品の品質を継続的に向上

様々な媒体でメディアミックスを行い、多様なお客様にコンテンツをお届けすることで、IPとして永く愛される。

アニメ「スタンドマイヒーローズ」放映

※2019年10月7日～12月23日

ゲーム内イベント・MD 展開

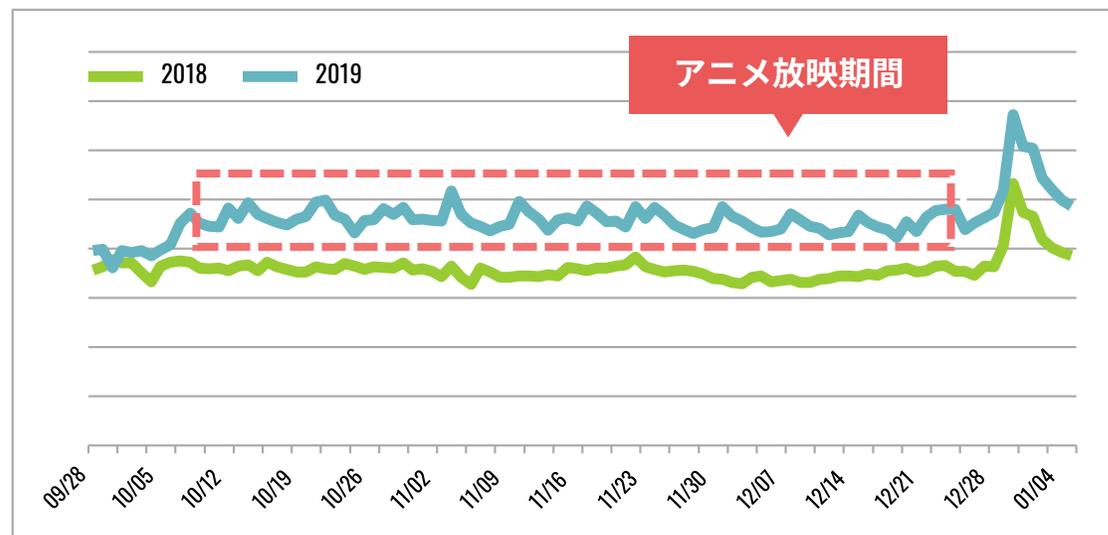
■ アニメ放映に連動したゲーム内イベントの開催

- ・消費ハート^{※1}半減キャンペーン
- ・SSR 確定ガチャチケット全員配布キャンペーン
- ・ゲーム内特別アイテムプレゼントキャンペーン

■ アニメ放映記念 MD 展開

- ・アニメ版グッズ展開
- ・アニメ × レジャー施設コラボ (カラオケ等)
- ・アニメ × 他企業コラボ

アニメ放映前後の DAU^{※2} 推移 (前年同期間比較)



対前年同期間比月次平均 DAU^{※3} (10月～12月)

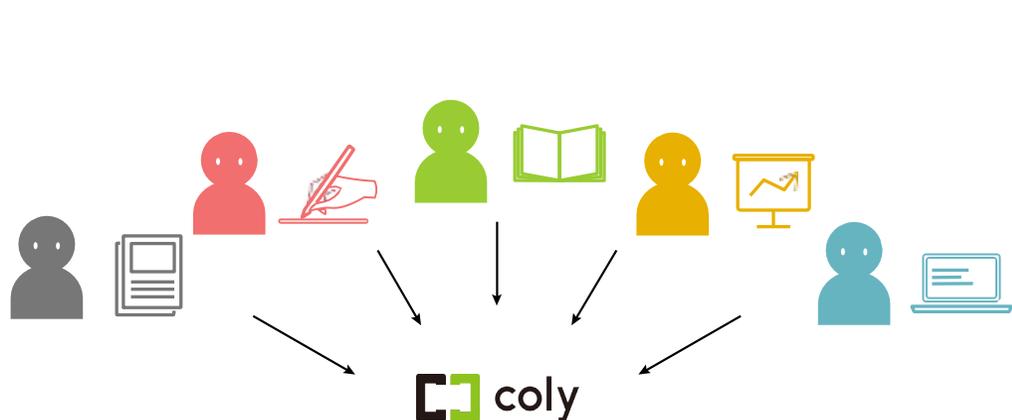
+28.5%

※1: スタンドマイヒーローズ内のパズルゲームをプレイするために必要となるゲーム内スタミナ

※2: Daily Active Users の略、1日に1回以上ログインしたユーザーの人数

※3: 1日に1回以上ログインしたユーザー数の月次平均値

作品の増加に伴い、認知度が向上し、当社に対する志望度の高いご応募が増加。
これにより、当社作品へのエンゲージメントが高いメンバーが集まり、ヒット作を生み出せる組織が実現。



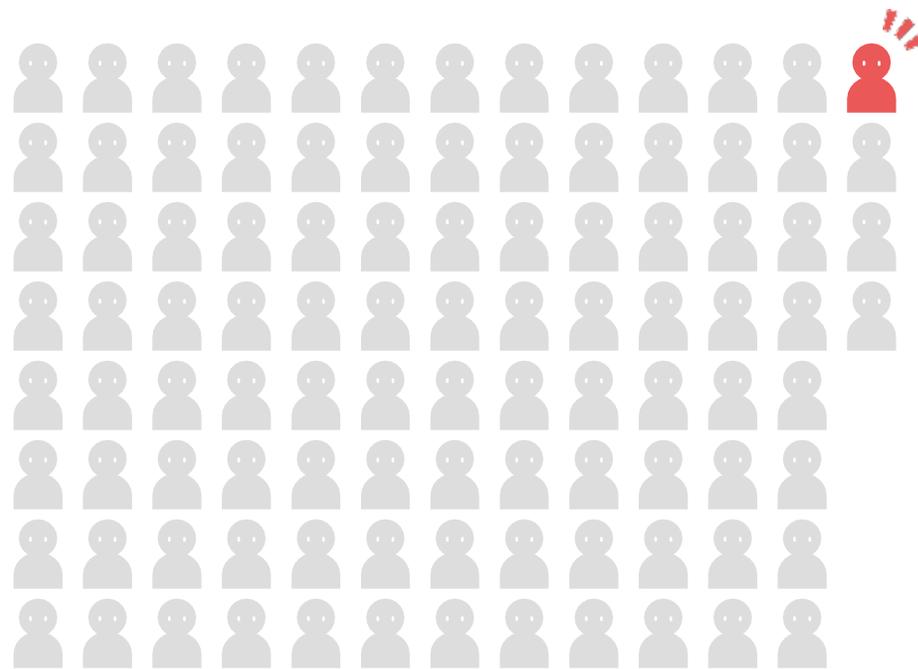
採用基準

- ✓ 「もっと、面白く」への共感
- ✓ 下記3点の当社価値観への共感

徹底的で、創造的

協調性

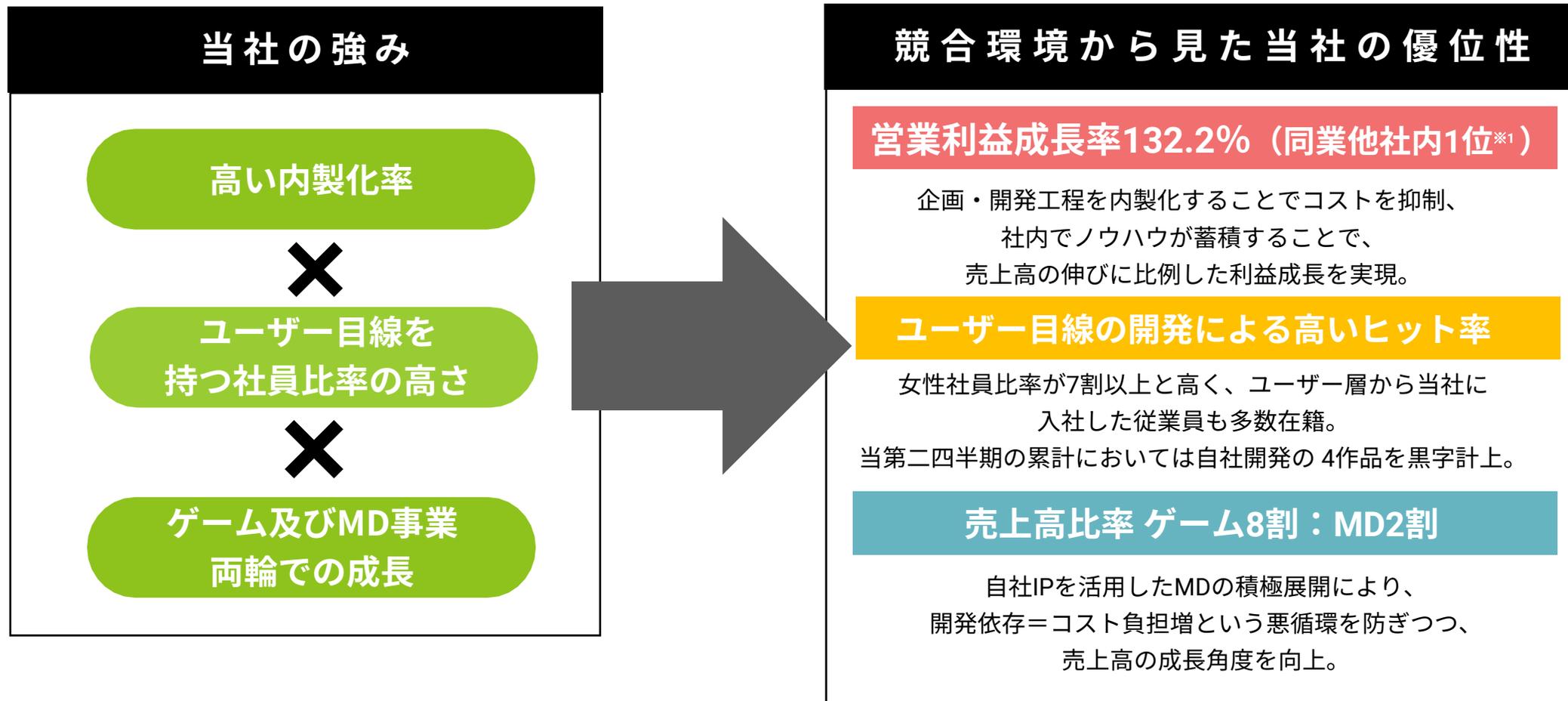
持続可能性



ご応募人数 100 人に対し内定は 1 人

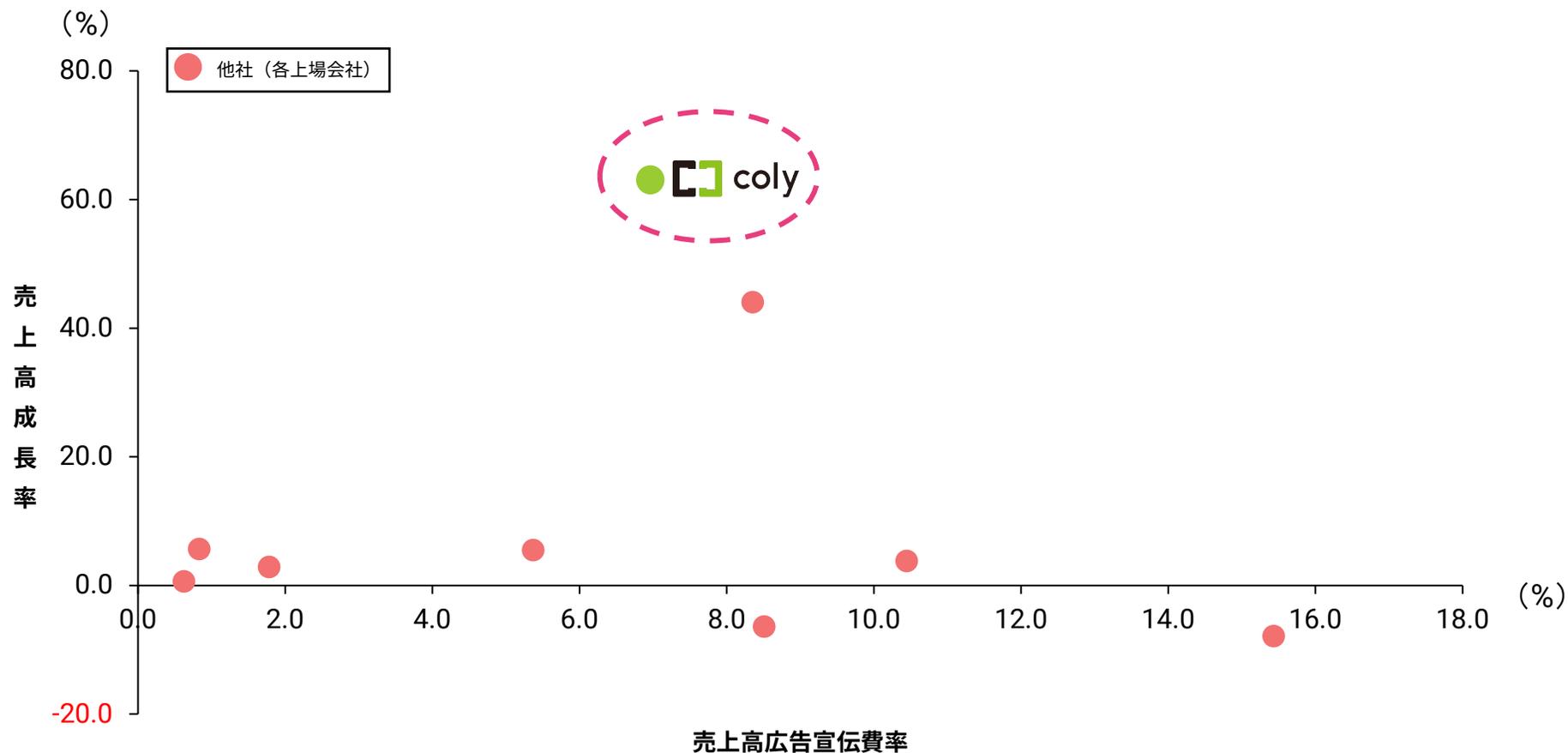
→ 内定倍率約 100 倍の採用を実施

拡大傾向にある女性向けコンテンツ市場を軸足に、
当社独自の組織体制・事業構造により高い成長率・収益性を実現。高いヒット率を誇る。



※1：各ゲーム運営会社（上場企業）の有価証券報告書から各社直近3事業年度の営業利益から当社算出。また、ゲームコンテンツ関連事業以外を運営している企業についてはゲームコンテンツ関連事業のセグメント利益から算出。（2021年8月時点）

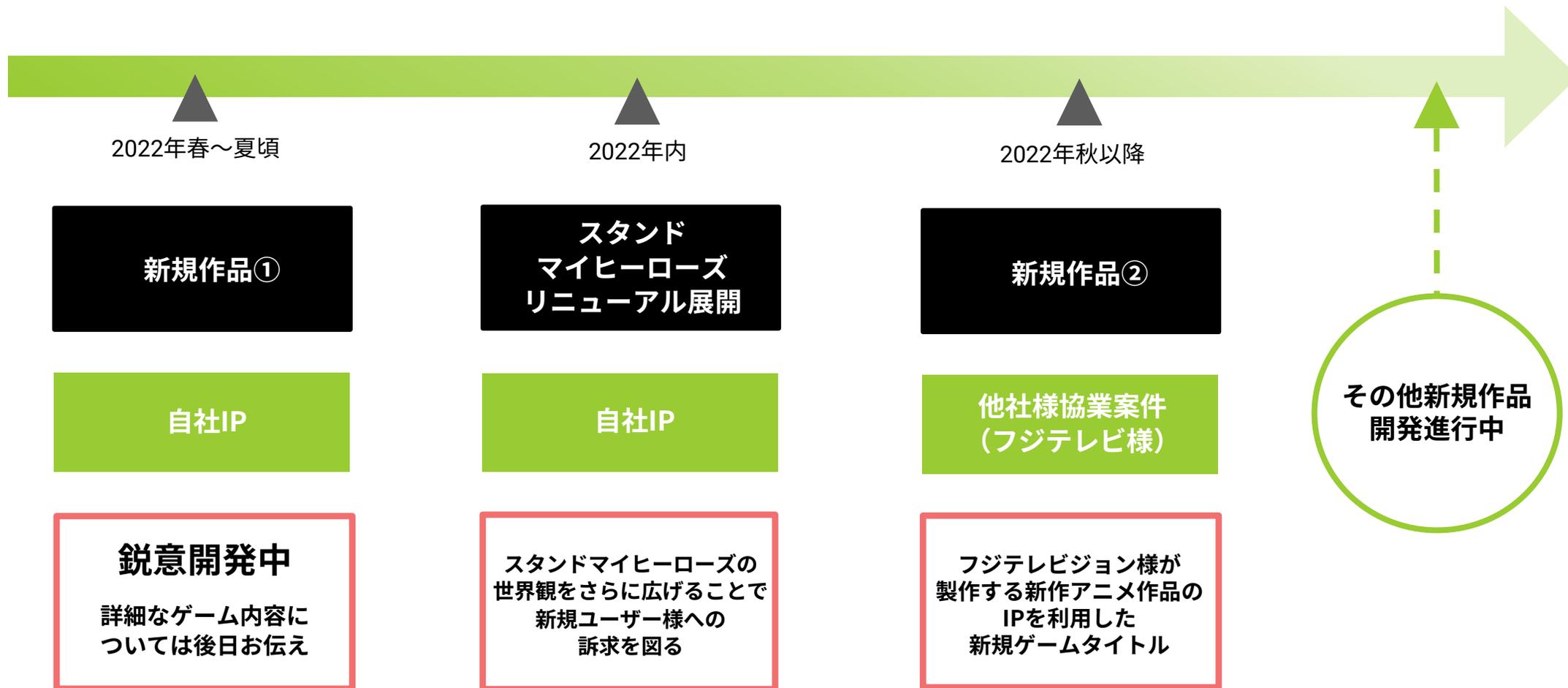
広告費については最適化を徹底し、加えてアプリ外での多様な事業展開を並行して行うことにより、他社（モバイルオンラインゲーム開発会社）と比較し、**広告宣伝費の投下額に依存しない、効率的な売上高成長率**を誇る。



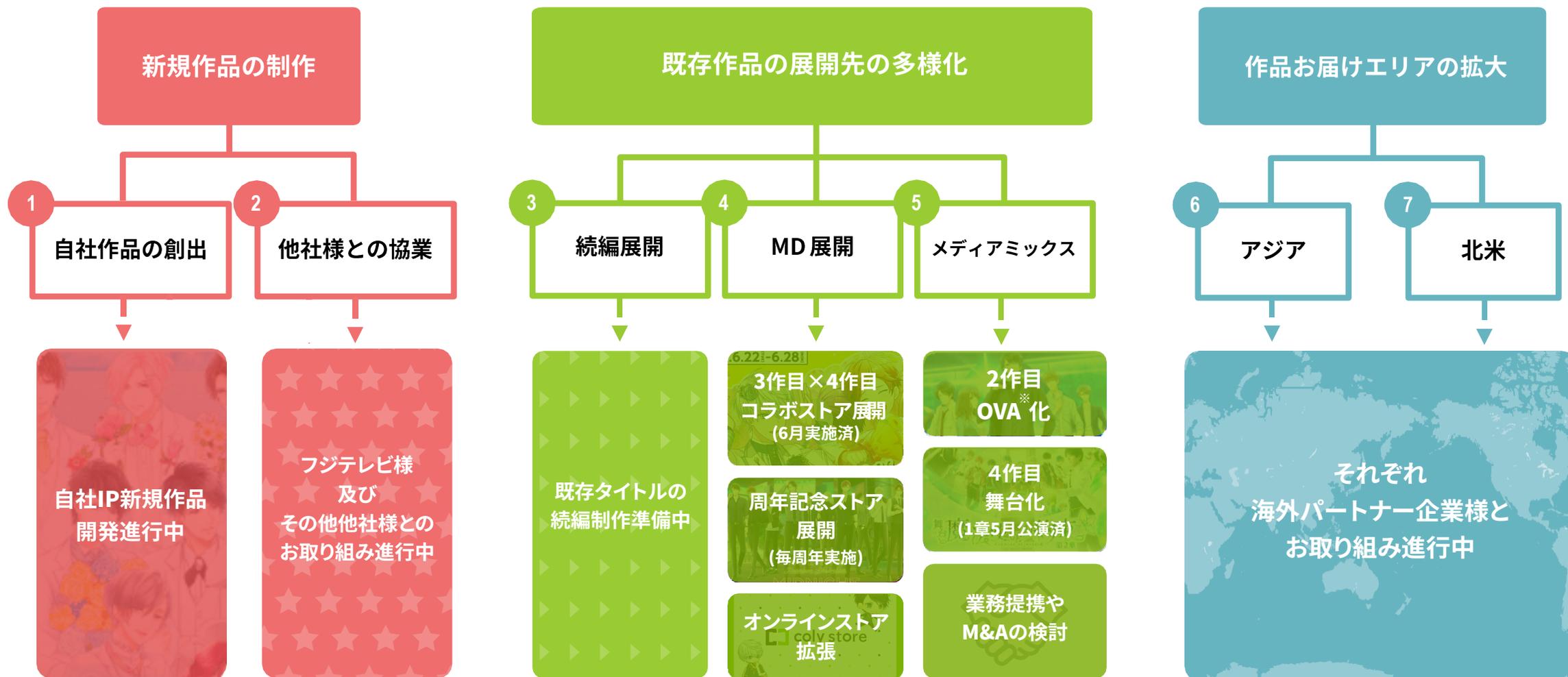
Agenda.

01	コーポレートサマリー	06
02	2022年1月期 第2四半期業績	13
03	TOPICS	20
04	市場規模及び当社の優位性	25
05	今後の成長戦略	33
06	Appendix	47

当社運営作品のアップデートによるリニューアルに加え、**新規作品開発が複数進行中**。新規作品の開発費用は上場時調達資金及び手元資金の一部を投下予定。また、下記その他、既存タイトルのコンシューマーゲームへの展開も検討中。

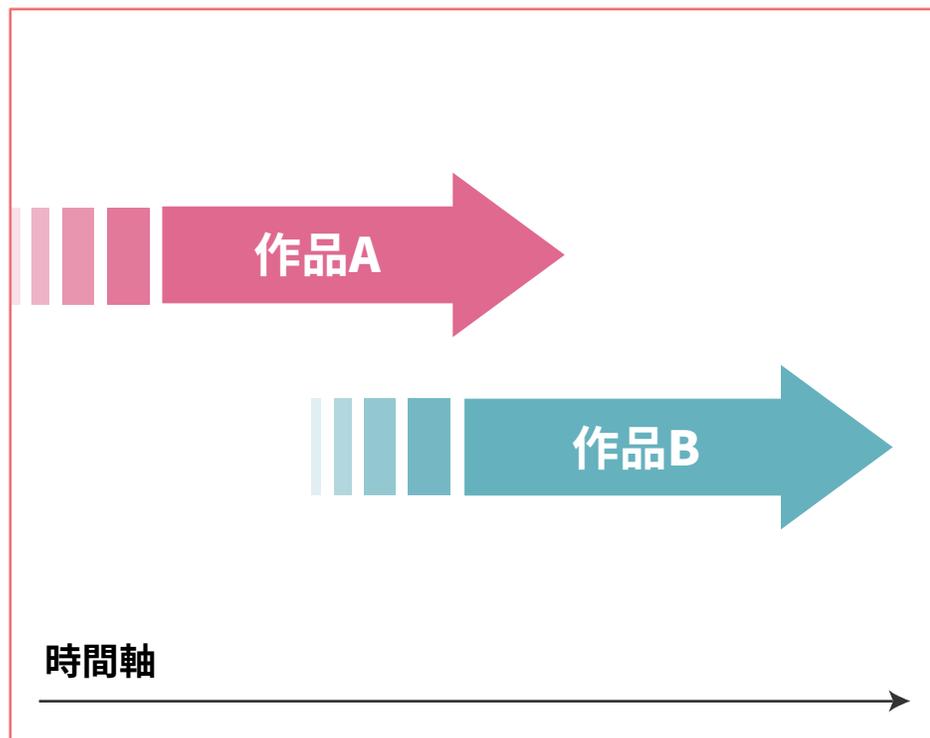


高品質な作品の継続的な制作に加え、1 作品当たりの展開の多様化と、他社様との協業等により更なる広がりを目指す。

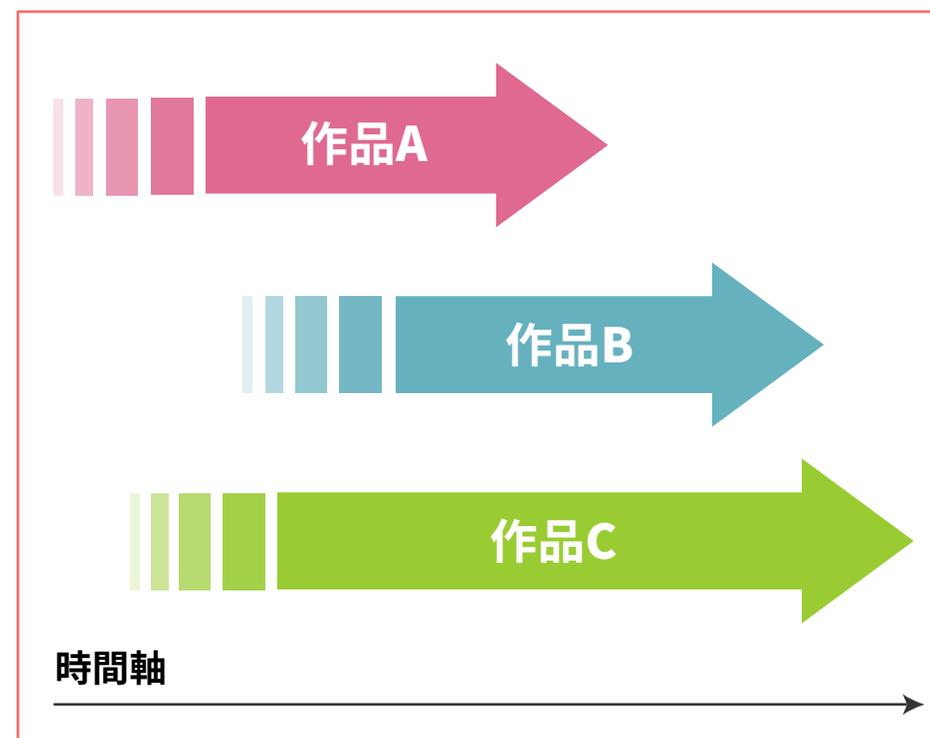


運営中の作品開発で得たノウハウと、強固な組織をもとに、同時に複数の作品を妥協することなく丁寧に制作する。

従来



現在



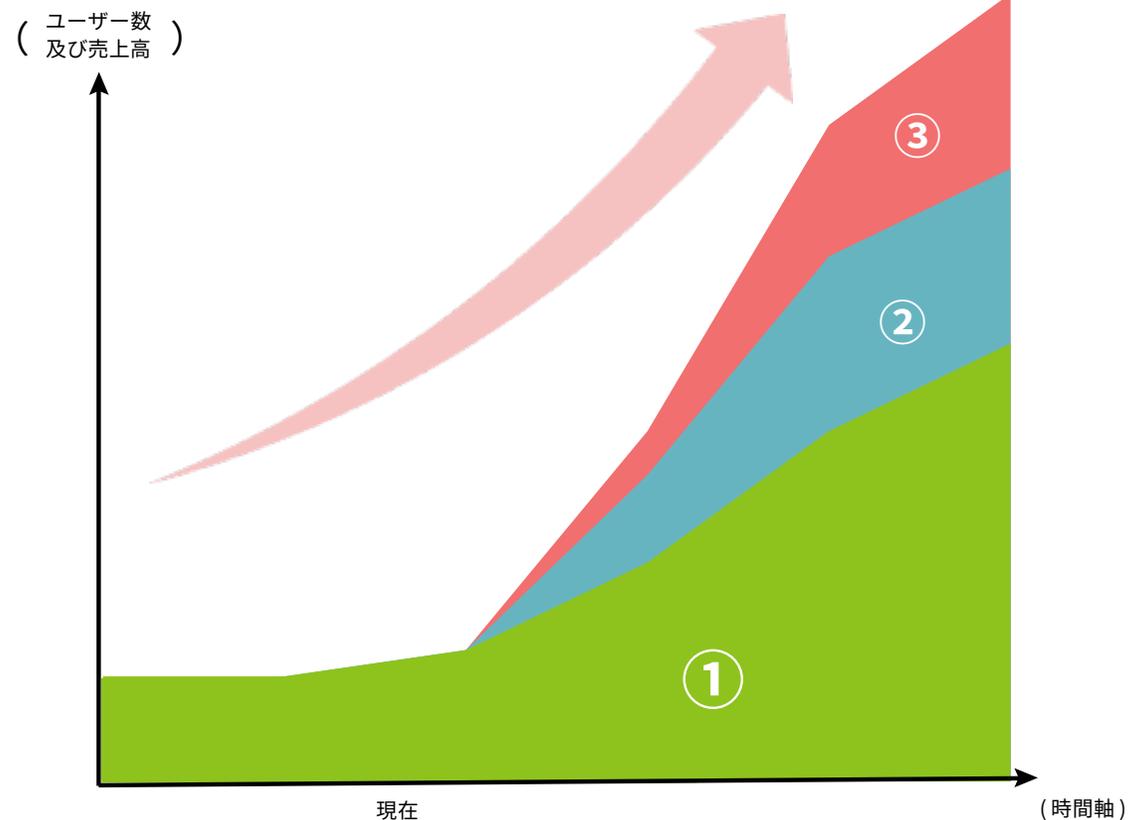
従来は、リソースの問題等で2つの作品を同時期に制作することは難しかったが、
現在では人材の採用とノウハウの蓄積により、複数タイトルを並行して開発することが可能となっている。

② 他社様との協業や業務提携等による収益の拡大

これまで培ってきた企画・開発ノウハウを生かし、他社様と協業することで、事業スケールのさらなる拡大を図る。また、当社とシナジーが見込める企業様とのM&Aも含めた業務提携も検討することで、成長角度の向上を狙う。



■ 他社様 IP 参入及び業務提携等による成長イメージ



スタンドマイヒーローズについて、来年度のリニューアルを発表。
新たな展開により、初期からのユーザー様にも、新しいユーザー様にも永く愛される作品づくりに取り組む。

Originator!



ドラッグ王子とマトリ姫

当社1作目。ノベルゲームとしてスタート。

2nd version!



スタンドマイヒーローズ

1作目の世界観をより広げ、パズルゲームとして制作。

New!

スタンドマイヒーローズ
STAND MY HEROES

スタンドマイヒーローズ
(リニューアル展開)

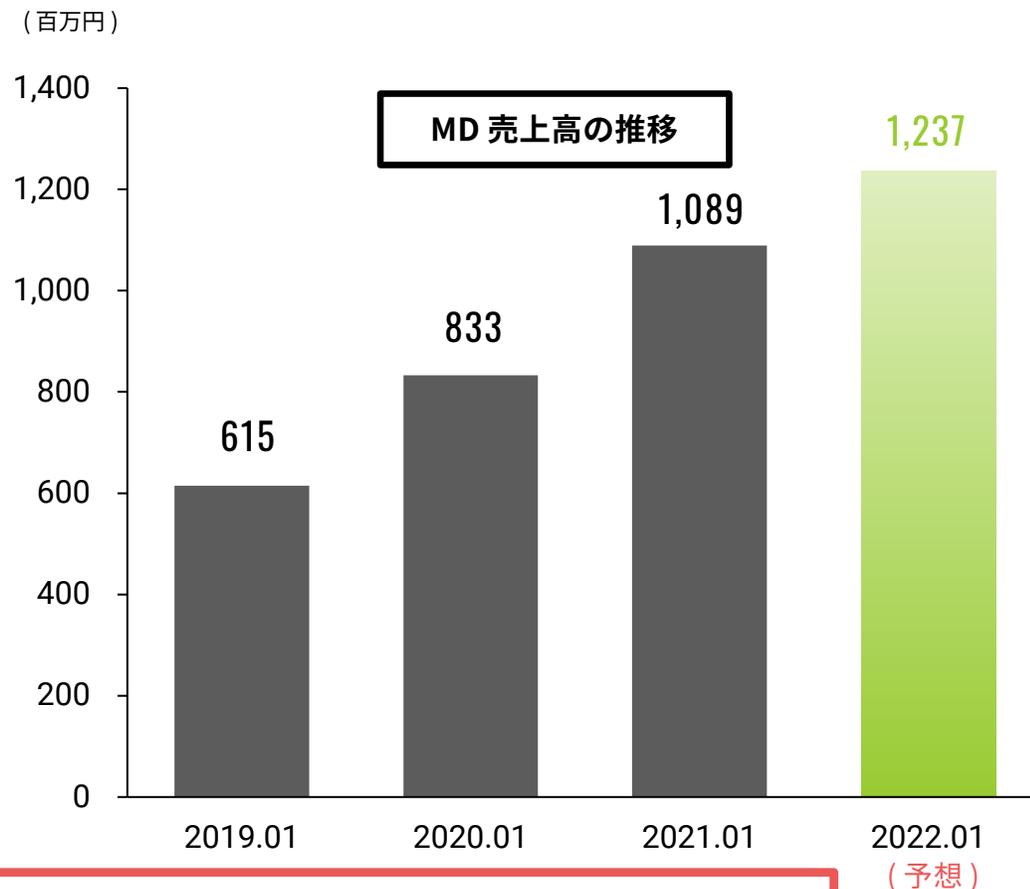
2022年内を目処にリニューアル展開を予定。

作品の長期的な継続と拡大を行い、
より多くの方により長くお楽しみいただく

アプリ以外のIP展開においても
クオリティ高く作品の世界観を楽しんでいただくため、
グッズ企画・制作・販売等を自社展開。

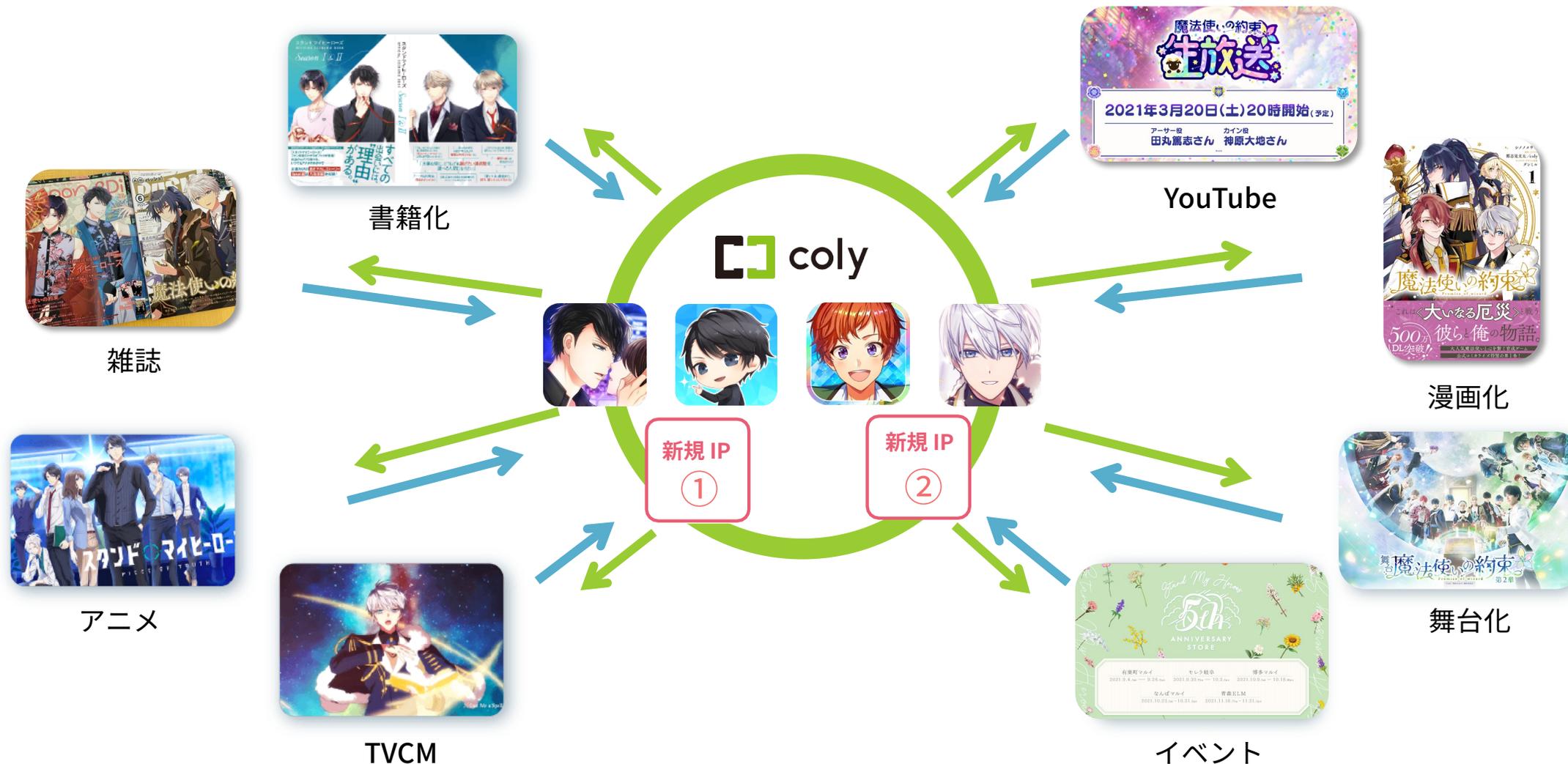
自社展開のメリット

- ・ 自社監修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 サイトによる販売コスト削減
- ・ 高い利益率の実現



総合エンターテインメント企業として今後もゲームにとどまらない多面的な展開を目指す

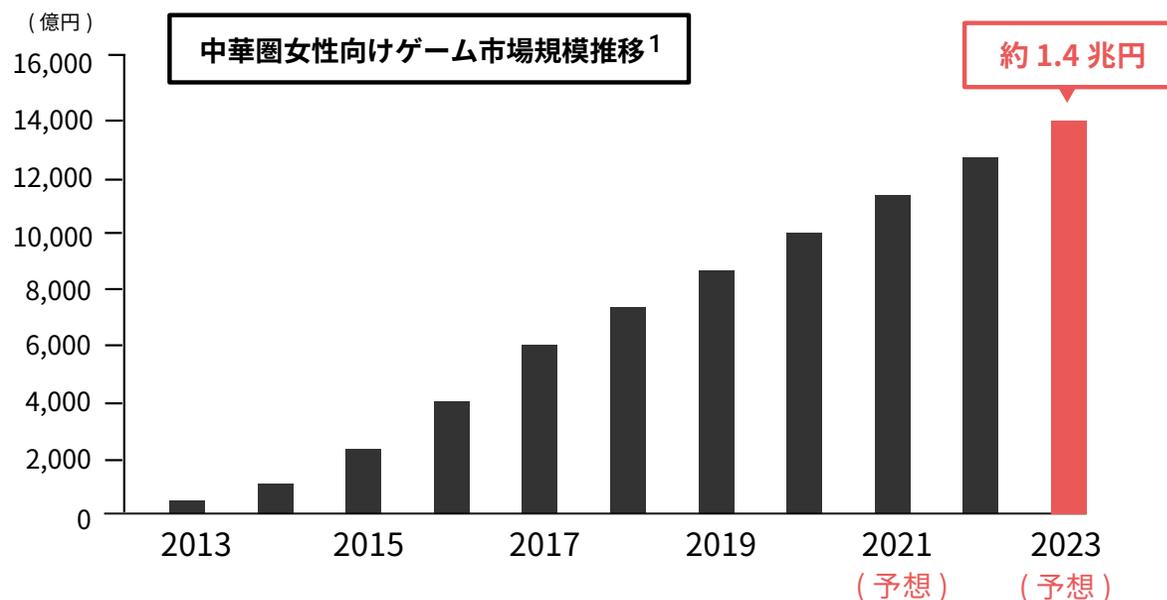
メディアミックスを通じ、多様な媒体でユーザー様にコンテンツを楽しんでいただくことで、永く愛されるIPを目指す。



メディアミックスの展望のひとつとして、アニメ業界や飲食業界など、弊社IPとシナジーの高い企業様との業務提携を強化予定。シナジー効果を最大限に発揮するため、M&Aの検討も視野に入れる。



中華圏において女性向けゲーム市場は拡大傾向にあり、2018年 - 2023年のCAGRは18.4%、2023年には約1.4兆円の規模へ拡大すると予測されている。 ※1元 = 15.56円で換算



日本市場と文化的に共通する市場



現地リスクに鑑みた上で、現地企業との協業などで適切なローカライズを図る。

現在当社作品は繁体字圏 (台湾、香港) 及び韓国のみで展開中

→ 今後は東アジア全域へと領域拡大を検討中

⑦ 北米等への更なる海外展開

東アジアをはじめ、全世界展開を視野に領域を拡大することで、普遍的に愛されるIPの創出・展開を目指す。



広告宣伝費

486百万円（前期比：+113百万円、+30.5%）

└ 主に既存作品の新規ユーザー様獲得を目的として、Web広告を中心に投下予定

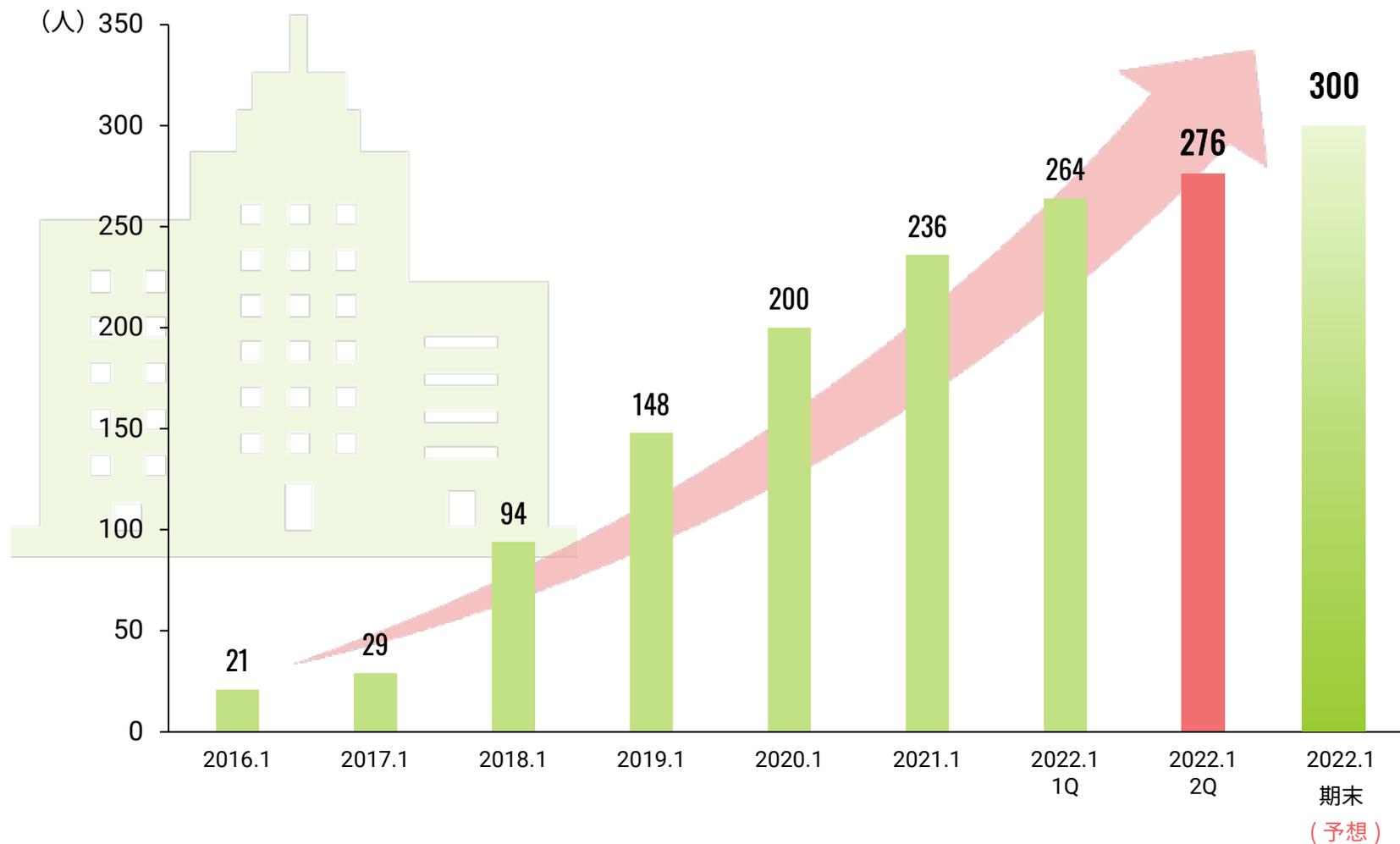
研究開発費

651百万円（前期比：+443百万円、+212.5%）

└ 複数の新規作品開発のため、前期比で大幅に増加予定。

➡ 既存作品のさらなる成長の加速及び新規作品パイプラインの
拡充を図るための**積極投資**により、来期以降の中長期的な成長を目指す

前述の成長戦略の達成のため、開発・運営力の強化を目指し、期末時点では300人体制となるように採用ペースを加速中。目標に対し順調に推移している。また今後は、今まで当社でアプローチできていなかったエリアでの採用活動も強化し、優秀な人材の確保と、多様化を図る。



上場時に開示したIPOによる調達資金については、当初から変更なく下記内容に投下予定であるものの、来期（2023年1月期）における新規タイトル開発投資においては、開発の加速化のために**手元資金から大規模な追加投資**を検討中。



※1: リリース済みタイトルの運営に係る外注費、労働費等

※2: 新規開発中タイトルの運営に係るイラストやシナリオなどの制作外注費等

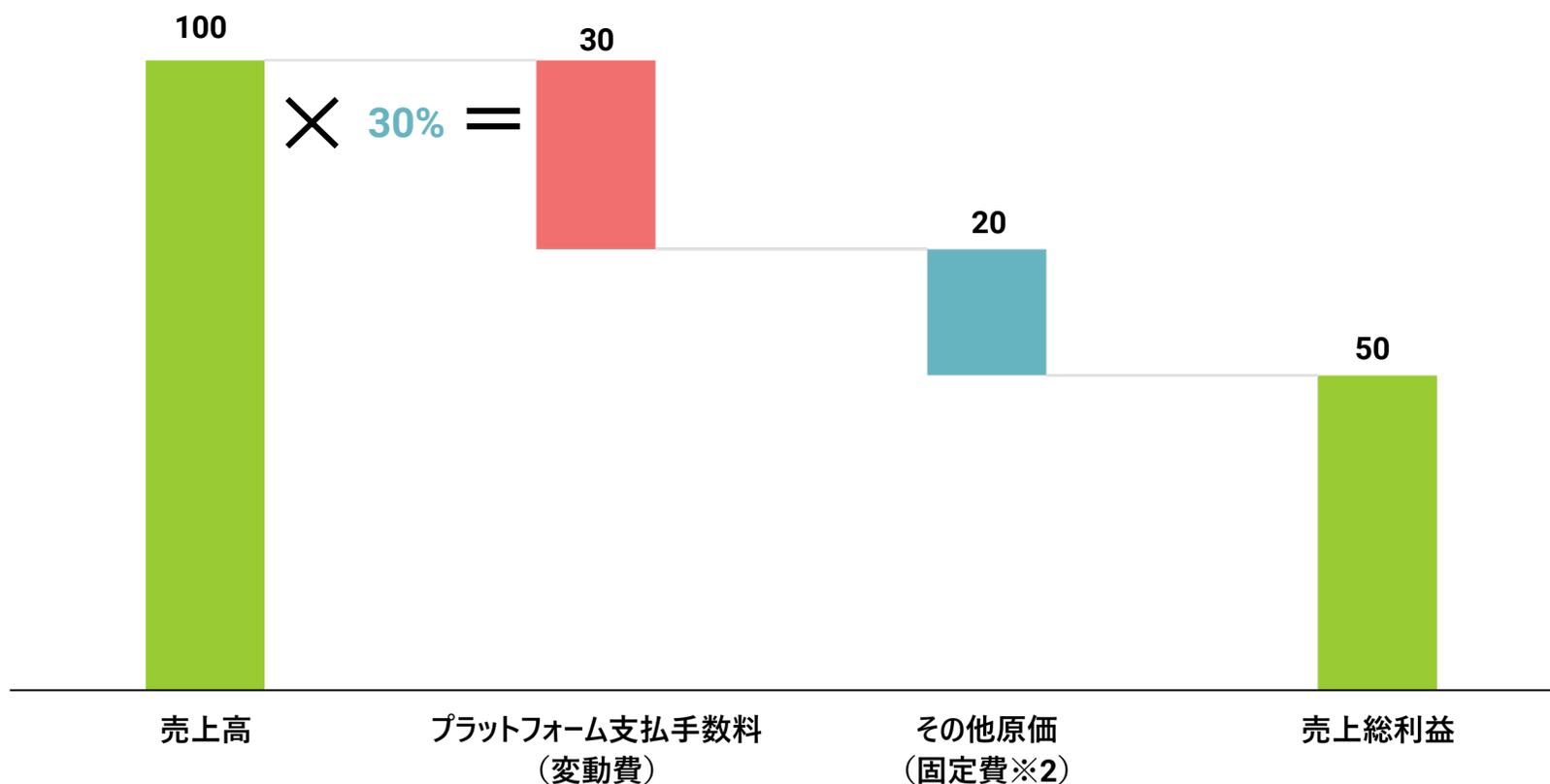
※3: オンライン・オフライン広告及び TVCM 等に係る費用

Agenda.

01	コーポレートサマリー	06
02	2022年1月期 第2四半期業績	11
03	TOPICS	20
04	市場規模及び当社の優位性	25
05	今後の成長戦略	33
06	Appendix	47

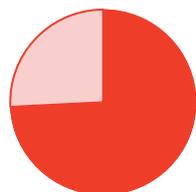
- モバイルゲームにおける変動費は原則として配信プラットフォーム手数料（売上に対し30%）のみ。
- リリース前の開発中作品の開発費用に関してはソフトウェア仮勘定等の資産計上を行わず、研究開発費として計上するため、それらに係る減価償却費及び回収可能性が見込めなかった場合の減損処理による特別損失は発生しない。

モバイルゲームにおけるコスト(原価) 構造イメージ※1



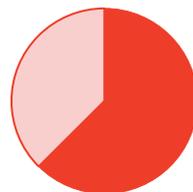
※1：売上高を100とした場合
※2：労務費、外注費等

ジェンダーギャップ指数が2021年統計で156カ国中120位¹である日本国において、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。



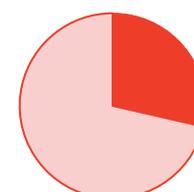
女性社員比率
72.8%

全国平均約 25.8%²



女性管理職比率
62.5%

全国平均約 7.8%²



女性役員比率
28.6%

上場企業平均約 5.2%³

※ 社員比率等については2021年7月末時点を基準に算出

出所 1: 2021 年内閣府男女共同参画局 『「共同参画」2021年5月号』

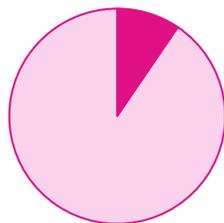
出所 2: 2020 年帝国データバンク 『特別企画：女性登用に対する企業の意識調査』

出所 3: 2020 年内閣府男女共同参画局 『女性活躍と SDGs- サステナビリティの実現に向けて -』

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

10 人や国の不平等をなくそう



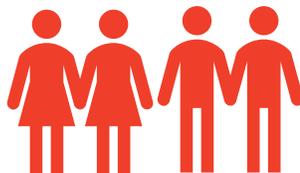
外国籍社員比率

9.5%

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。

今後導入検討中の取り組み

5 ジェンダー平等を実現しよう



パートナーシップ制度の導入

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。

当社事業に関するリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として認識している事項は以下の通りとなります。これらリスクには、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。

	リスク概要	発生可能性	影響度	対応方針
競争について	競争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3作品から更に作品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について	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。
プラットフォームについて	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	小	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。
新たな事業展開について	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	小	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。



昨日の自分より
今日の自分



明日を生きる
力が湧いてきた



coly が思い描く
世界



楽しい!



この世界に
入りたい!



この考え方
面白い…!



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、通過為替変動と
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。

今後の開示

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2022年4月30日までに実施する予定でおります。

問い合わせ窓口
管理本部 管理部

mail : ir@coly.info
IR情報 : <https://colyinc.com/ir/>