



FY Sep.2022 / 1Q Results

2022.2.9



FY2022 1Q

Oct2021-Dec2021



01 決算概要



02 各事業状況



03 トピックス



決算概要

新体制で新たなステージへ！

業績

- イベントが好調の「DQウォーク」や「白猫」等が貢献
- 売上高は74.0億円（前Q比▲23.7%）、営業利益は7.5億円（前Q比▲28.8%）で着地

費用

- 主に前Qで実施した大型のプロモやグループ会社の受託案件に伴う費用が減少
- 費用全体は前Q比▲19.9億円の66.4億円（前Q比▲23.1%）で着地

KPI

- 「DQウォーク」「白猫」が堅調に推移。全体はQAU493万人、ARPU1,123円で着地
- 投資育成事業は引き続き注力。当Qは6社に新規、追加投資を実施

TOPICS

- 「白猫GOLF」の事前登録が開始！「アリス」では初のコンシューマー版発売を発表
- 2月1日より本社を「東京ミッドタウン」へ移転



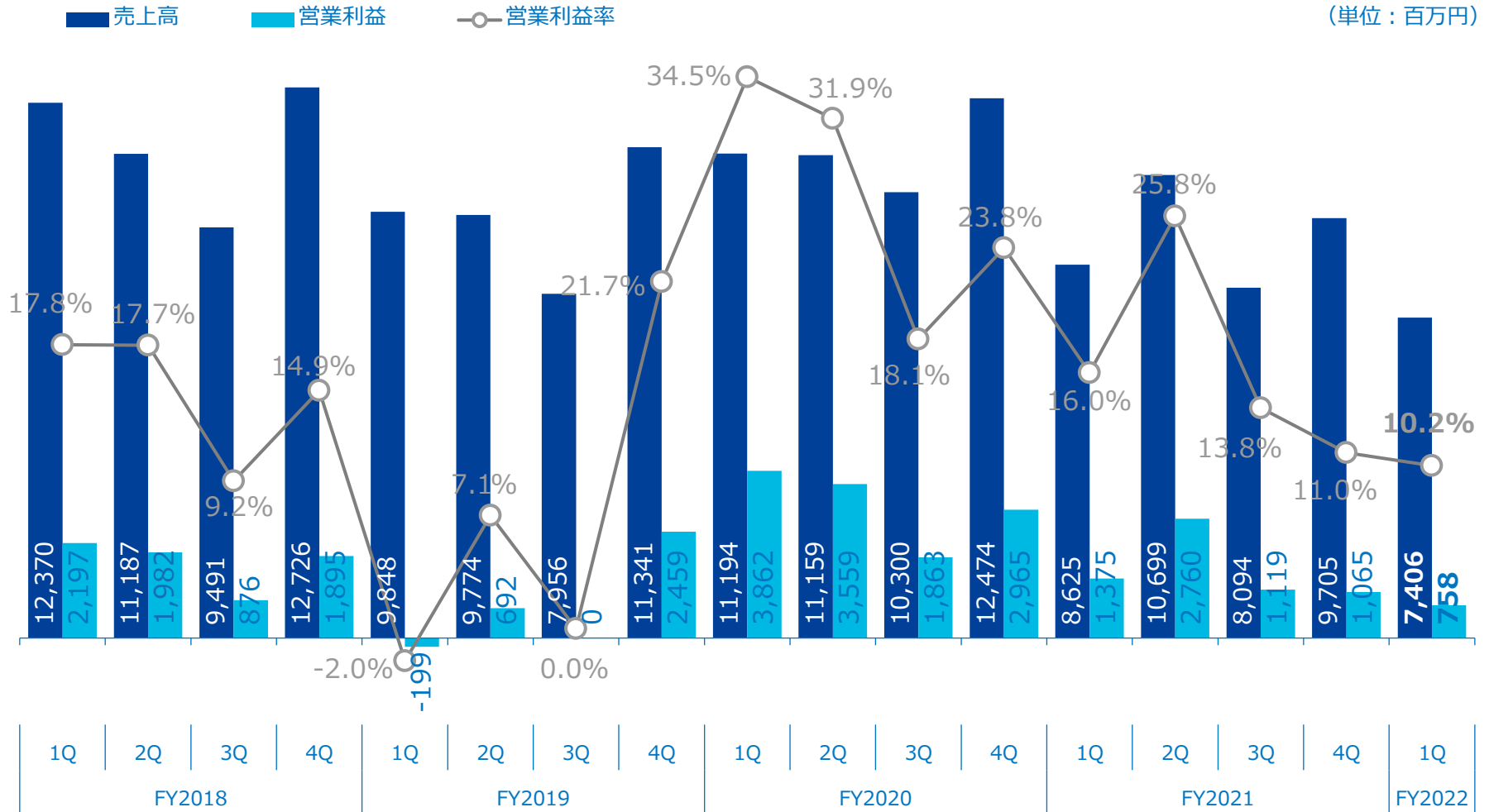
今期より「収益認識に関する会計基準」を適用し、売上、費用の計上タイミングが変更。通期業績への影響は軽微となる見込みです

	従来	今後	1Qへの影響
ユーザーからの課金による収入 「白猫」等	仮想通貨を消費して、キャラ（アイテム）を取得した時点で計上	キャラ（アイテム）の使用期間に応じて一定期間で計上	売上高 +1百万円 営業利益 +1百万円
受託開発 グループ会社による コンシューマー受託等	検収時点で計上	制作期間に応じて一定期間で計上	売上高 +5.6億円 営業利益 +1.3億円



四半期連結決算推移

売上高 **74.0** 億円 (QoQ : ▲23.7%)、営業利益 **7.5** 億円 (QoQ : ▲28.8%)



※百万円未満の切り捨てや四捨五入による若干の計算の差異がございます
 ※「DQワーク」「ルミナリア」の売上高はネット計上（レベニューシェア分）されています



「DQウォーク」や「白猫」が堅調に推移したものの、前年同期比で減収減益となりました

単位：百万円	【連結】	【連結】	前年同期比	【連結】	前四半期比
	2022年9月期1Q (2021年10月-12月)	2021年9月期1Q (2020年10月-12月)		2021年9月期4Q (2021年7月-9月)	
売上高	7,406	8,625	-14.1%	9,705	-23.7%
エンタメ事業	7,395	8,625	-14.3%	9,630	-23.2%
投資育成事業	11	-	-	74	-85.2%
費用	6,647	7,250	-8.3%	8,639	-23.1%
営業利益	758	1,375	-44.8%	1,065	-28.8%
エンタメ事業	798	1,375	-42.0%	1,114	-28.4%
投資育成事業	-39	-	-	-48	-
経常利益	1,091	1,739	-37.3%	1,008	+8.2%
税前利益	1,091	1,739	-37.3%	717	+52.2%
当期純利益	677	1,249	-45.8%	494	+37.0%

※百万円未満の切り捨てや四捨五入による若干の計算の差異がございます
 ※「DQウォーク」「ルミナリア」の売上高はネット計上（レベニューシェア分）されています

大型プロモや受託案件の納品を行った前Qと比較して、▲19.9億円の66.4億円で着地。引き続き、コストコントロールを行うことができています

	【連結】 上段：費用（百万円） 下段：売上比（%）	【連結】 2022年9月期1Q (2021年10月-12月)	【連結】 2021年9月期1Q (2020年10月-12月)	前年同期比	【連結】 2021年9月期4Q (2021年7月-9月)	前四半期比	備考
PF&決済手数料	980 13.2%	1,398 16.2%	-29.9% -3.0pt	1,362 14.0%	-28.0% -0.8pt	ネット計上となる「DQワーク」を除くタイトルの売上減少により、QoQで減少しました	
ロイヤリティ	151 2.0%	186 2.2%	-18.9% -0.2pt	149 1.5%	+0.9% +0.5pt	関連タイトルの売上連動による変化です	
人件費・賞与	2,486 33.6%	2,663 30.9%	-6.6% +2.7pt	2,641 27.2%	-5.9% +6.4pt	従業員数の減少に加え、グループ会社の決算賞与等があった前Qと比較して、減少しました	
オフィス費用	455 6.1%	358 4.2%	+27.0% +1.9pt	360 3.7%	+26.4% +2.4pt	9月からの新オフィス契約開始により、QoQで増加しました	
iDC関連費用	393 5.3%	310 3.6%	+26.8% +1.7pt	347 3.6%	+13.5% +1.7pt	新作のリリースや既存タイトルのイベント開催に伴うトラフィックの増加により、QoQで増加しました	
広告宣伝費	282 3.8%	288 3.3%	-1.9% +0.5pt	1,028 10.6%	-72.5% -6.8pt	新作「ユージェネ」や「白猫」周年、「黒猫」フィナーレのプロモを行った前Qと比較して、減少しました	
外注費	1,237 16.7%	1,292 15.0%	-4.2% +1.7pt	1,034 10.7%	+19.7% +6.0pt	新作タイトルの開発等により、QoQで増加しました	
その他	658 8.9%	752 8.7%	-12.4% +0.2pt	1,715 17.7%	-61.6% -8.8pt	グループ会社の受託案件の納品などを行った前Qと比較して、減少しました	

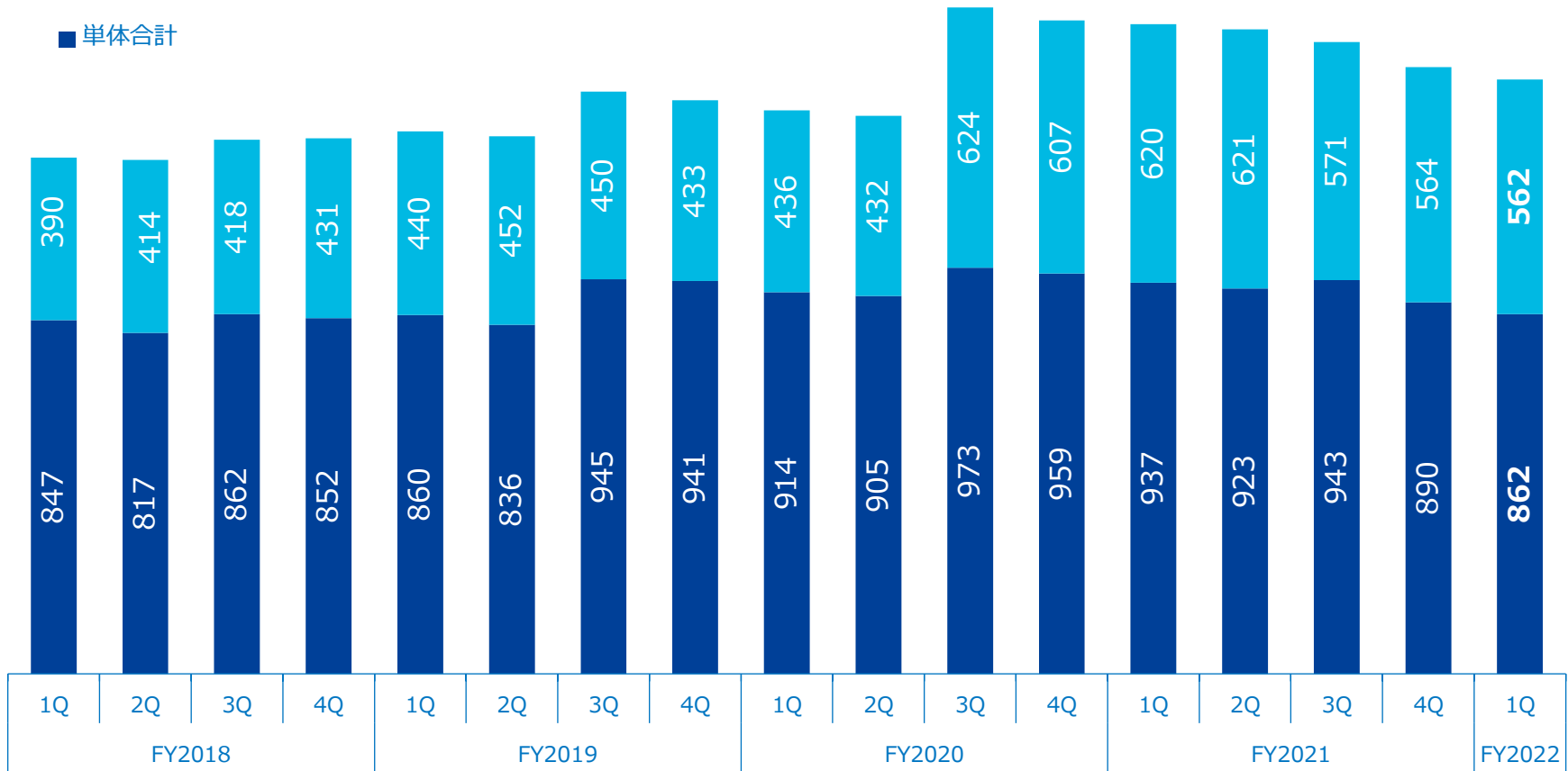
※百万円未満の切り捨てや四捨五入による若干の計算の差異がございます



厳選採用を実施。前Qから見込み通りの減少となりました

単体/グループ各社別期末人員（人）

- グループ各社合計
- 単体合計



※役員および臨時従業員（アルバイトや嘱託社員など）は含めておりません



引き続き、盤石な財政基盤を築いています

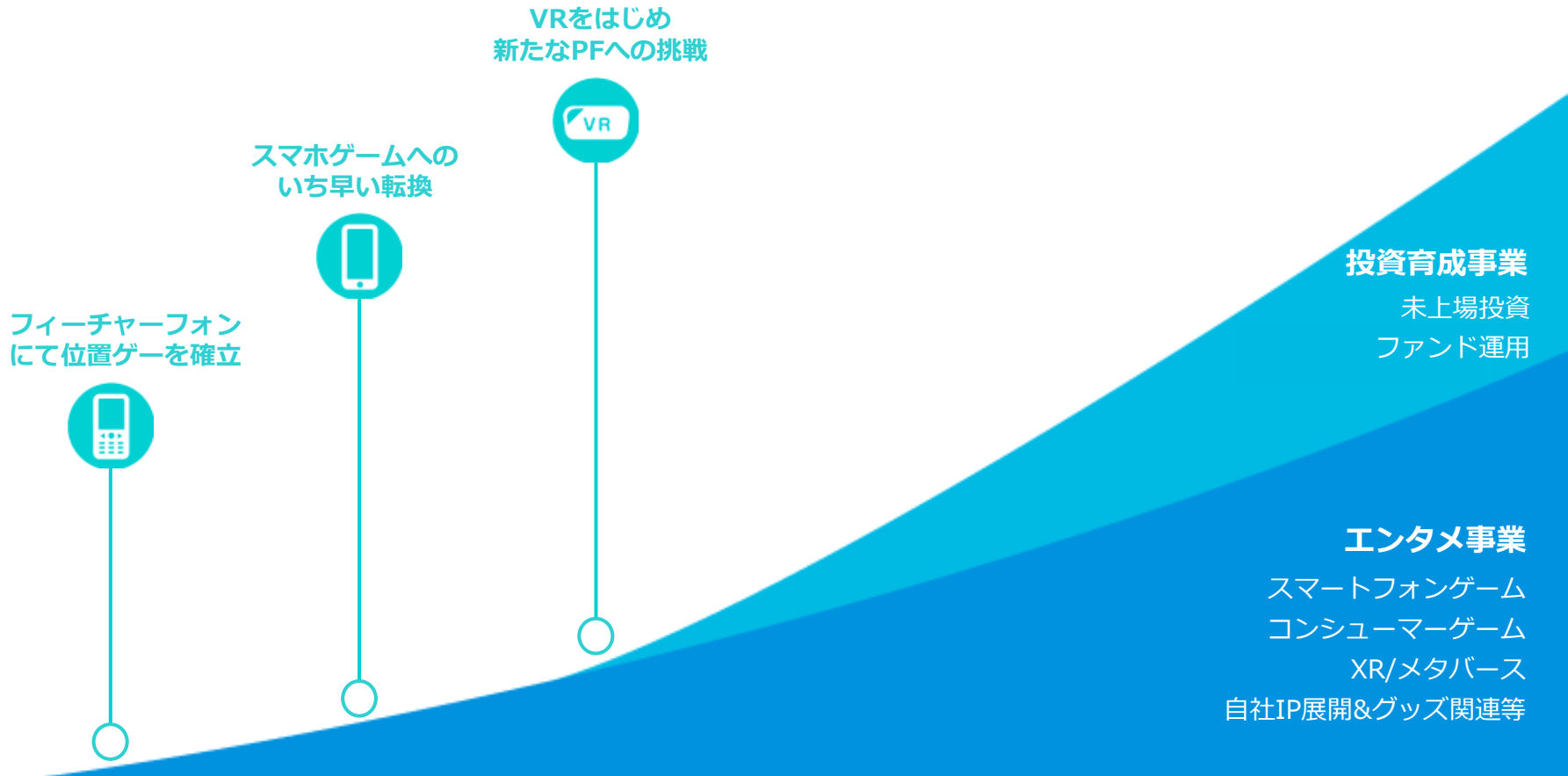
単位：百万円	【連結】 2021年12月	【連結】 2020年12月	前年同期比	【連結】 2021年9月	前四半期比
流動資産	72,858	66,290	+9.9%	74,430	-2.1%
現金及び預金	57,650	58,669	-1.7%	58,871	-2.1%
営業投資有価証券	7,592	-	-	7,591	+0.0%
固定資産	6,271	13,263	-52.7%	6,384	-1.8%
総資産	79,129	79,554	-0.5%	80,814	-2.1%
流動負債	5,245	5,107	+2.7%	4,922	+6.6%
固定負債	141	526	-73.2%	141	+0.1%
純資産	73,742	73,919	-0.2%	75,751	-2.7%
資本金	6,556	6,536	+0.3%	6,556	-

※百万円未満の切り捨てや四捨五入による若干の計算の差異がございます



各事業状況

それぞれの事業をグロースさせることでコロプラグループの持続的な成長を目指します



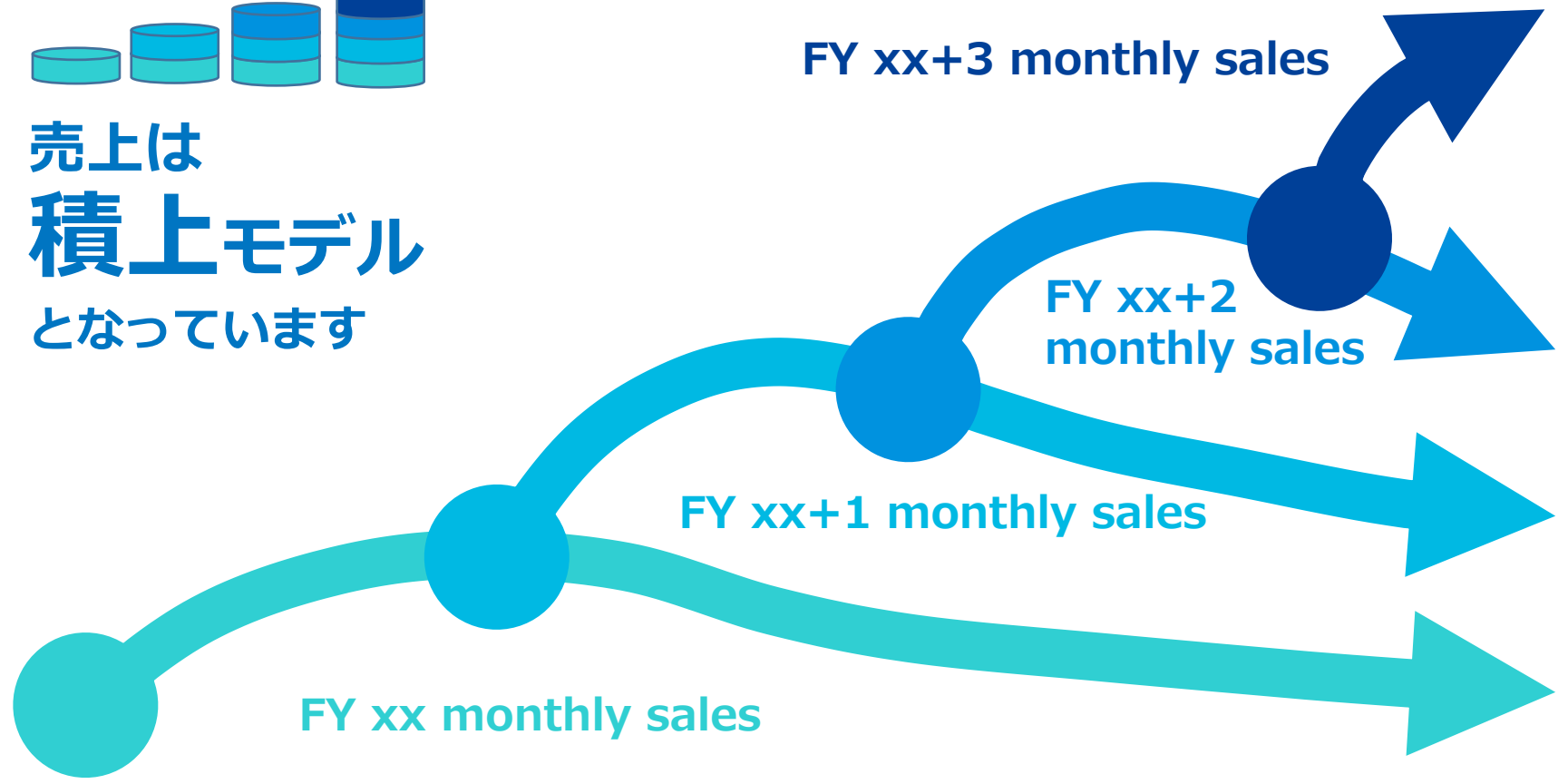


エンターテインメント事業

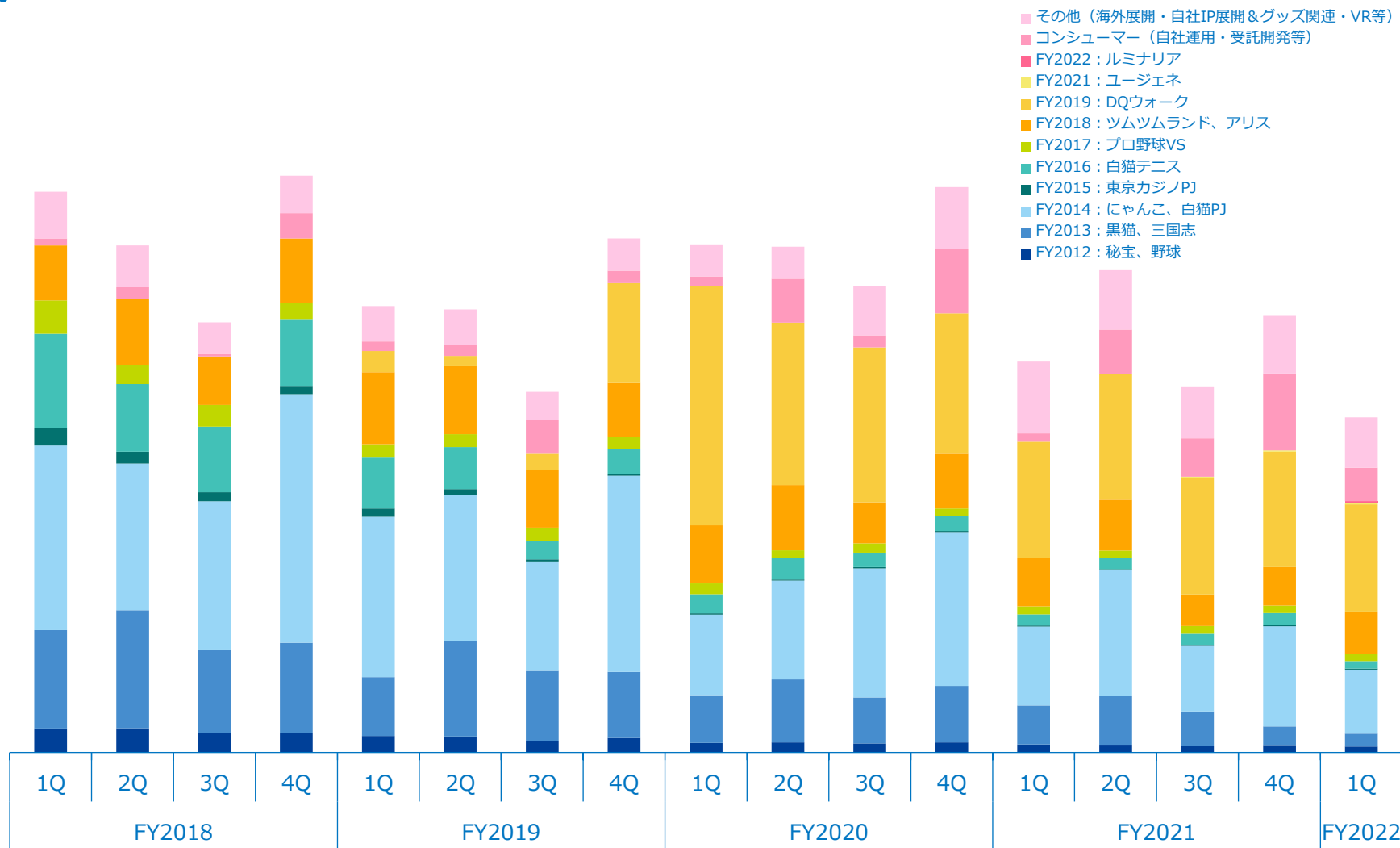
- ①連続する新規タイトルの投入、②長期利用を目指した既存タイトルの運用、これらにより、リリース年度別の売上が「ミルフィーユ」のようにそれぞれ重なって伸びるという売上構造を目指しています



売上は
積上モデル
となっています



「ツムラン」「アリス」を含むFY18もの、FY19もの「DQウォーク」が堅調に推移しました



※投資育成事業の売上は除いております

※一部他社協業案件は、ネット計上（レベニューシェア分）です

※弊社からグループ会社へ運用委託しているスマホ向けタイトル売上は、各年度別に振り分けられています



『エヴァンゲリオン』コラボの「白猫」と『ドラゴンクエストV 天空の花嫁』イベントの「DQウォーク」が貢献。エンタメ事業の売上は前Q比▲22.3億円の73.9億円で着地しました

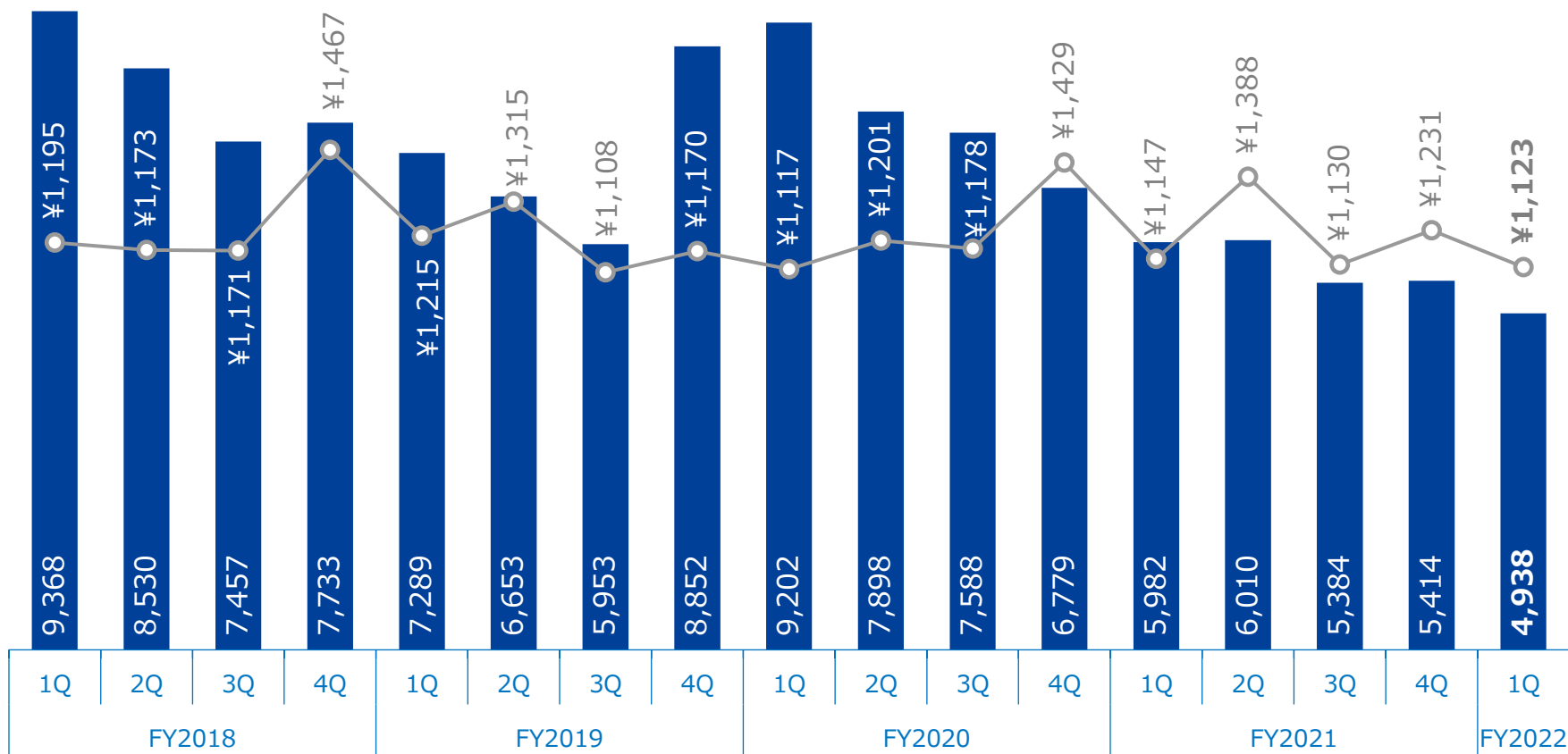
単位：百万円 ※タイトル=オンラインアプリ	FY2021				FY2022
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
FY2012開始タイトル	177	171	144	165	130
FY2013開始タイトル	863	1,082	760	413	287
FY2014開始タイトル	1,742	2,765	1,448	2,207	1,413
FY2015開始タイトル	22	24	22	22	23
FY2016開始タイトル	244	241	248	268	162
FY2017開始タイトル	177	168	166	163	163
FY2018開始タイトル	1,063	1,121	693	851	927
FY2019開始タイトル	2,568	2,767	2,574	2,545	2,368
FY2021開始タイトル	-	-	22	30	29
FY2022開始タイトル	-	-	-	-	37
コンシューマー（自社運用・受託開発等）	182	989	850	1,696	737
その他（海外展開・自社IP展開&グッズ関連・VR等）	1,583	1,304	1,127	1,266	1,114
合計（エンタメ事業）	8,625	10,637	8,059	9,630	7,395

- FY2012：秘宝、野球
- FY2013：黒猫、三国志
- FY2014：にゃんこ、白猫
- FY2015：東京カジノPJ
- FY2016：白猫テニス
- FY2017：プロ野球VS
- FY2018：ツムラン、アリス
- FY2019：DQウォーク
- FY2021：ユーージェエ
- FY2022：ルミナリア

※「DQウォーク」「ルミナリア」の売上高はネット計上（レベニューシェア分）されています

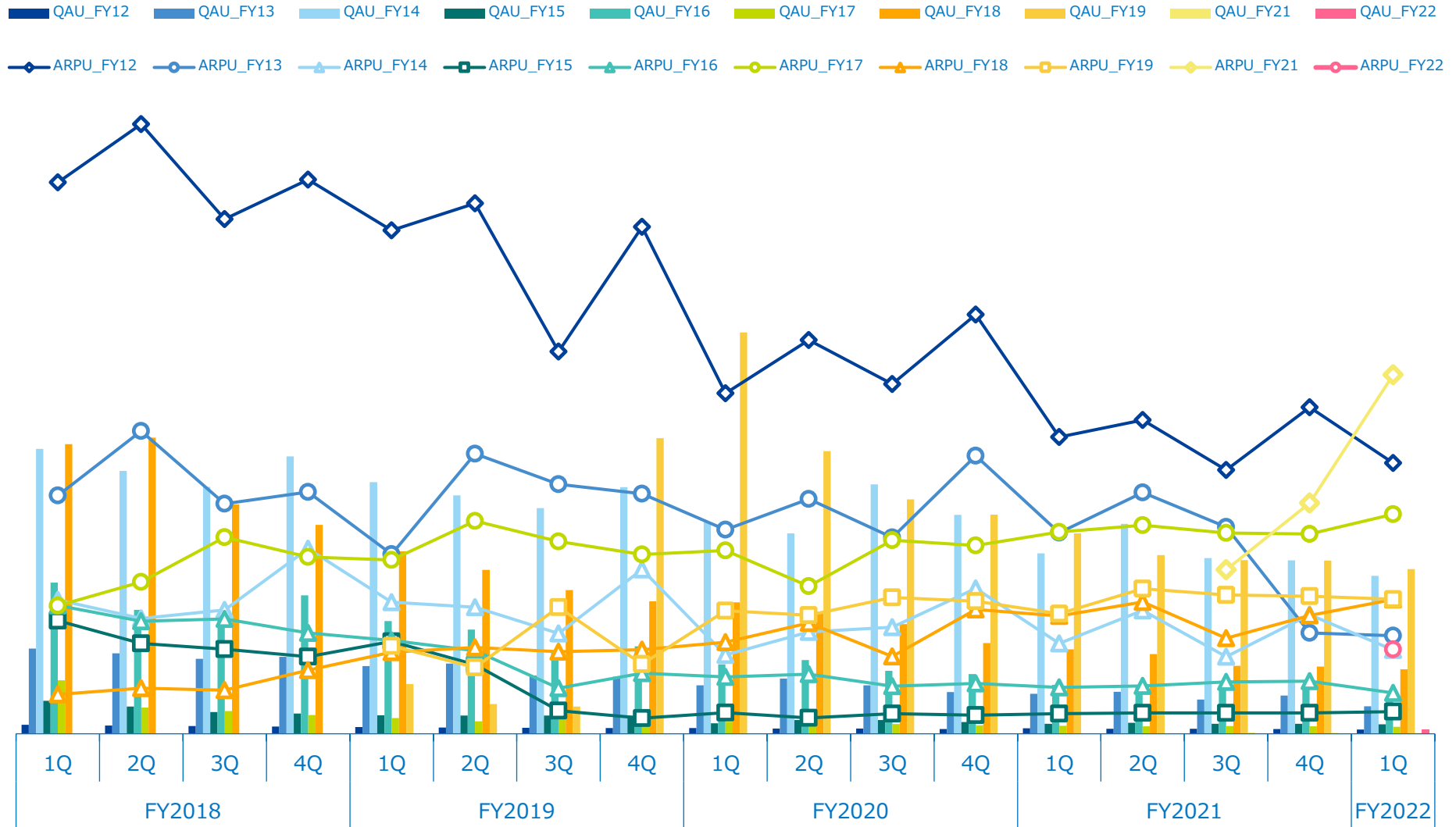
既存タイトルの周年があった前Qと比較し、QAU、ARPUともに減少しました

■ QAU ○ ARPU QAU (単位: 百万)



※ 「ルミナリア」における海外でのKPIは含まれていません

「白猫」を含むFY14もの、「DQウォーク」が堅調に推移しました





投資育成事業

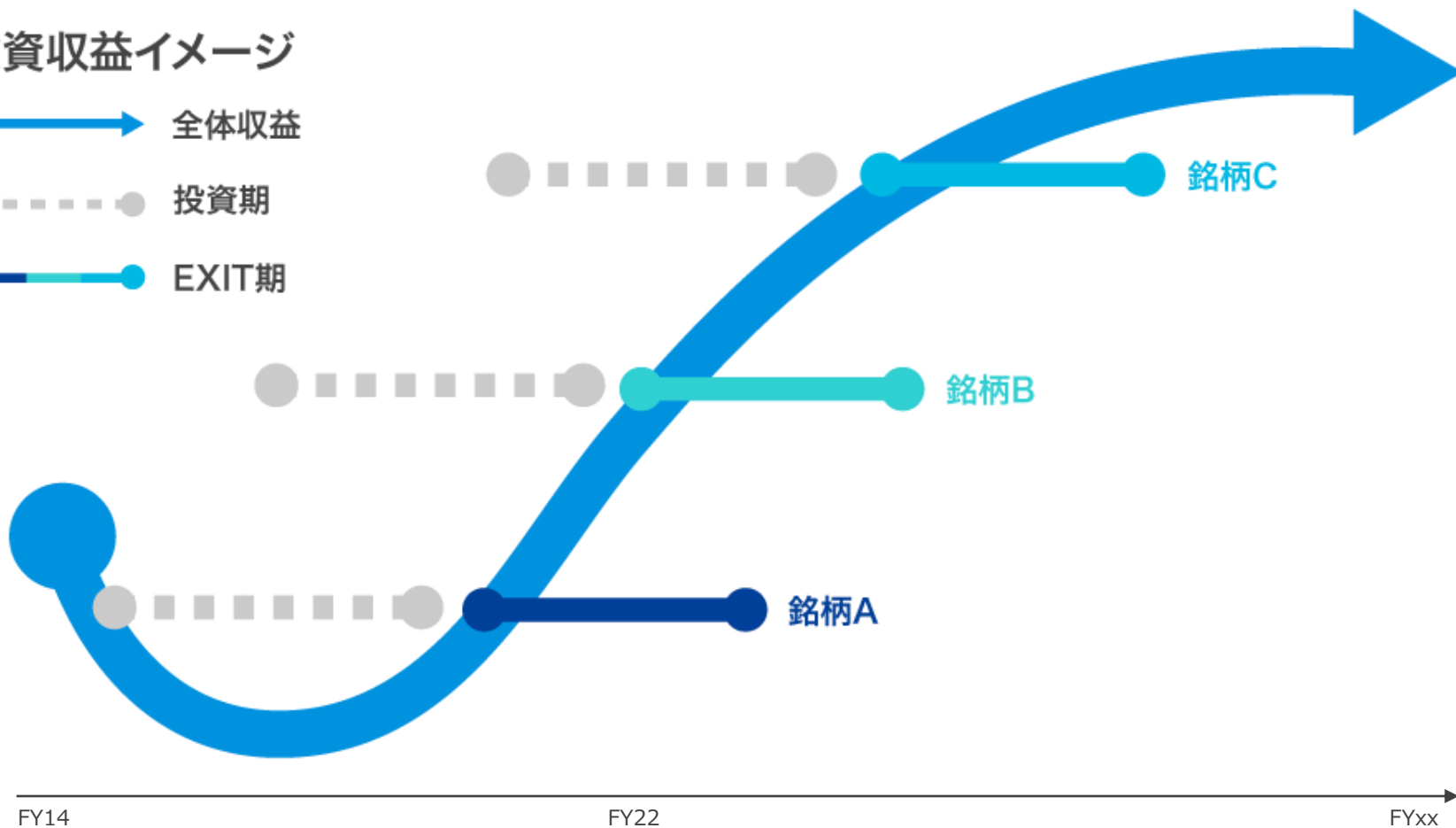
国内外のエンタメ、BtoC企業を中心にシードからレイターまでオールステージで幅広く投資。複数のジャンルや時期を組み合わせ、リスクの最小化とリターンの最大化を目指します

投資収益イメージ

全体収益

投資期

EXIT期



リアルとバーチャルの融合、社会や世代の変化などのテーマで投資。国内外のエンタメ、BtoC企業を中心に、新たなサービスやコンテンツ、それらを生み出すテクノロジーに投資をしています

Real × Virtual

- ゲームを含む仮想現実と現実世界の融合に関連するプロダクト全般を提供する企業
- メタバース関連のプロダクトを提供する企業

New Normal

- 目まぐるしく変化する社会や外部環境に適応し、新しい遊び方、学び方、働き方など数年後の生活標準を創り出すプロダクトを提供する企業

New Generation

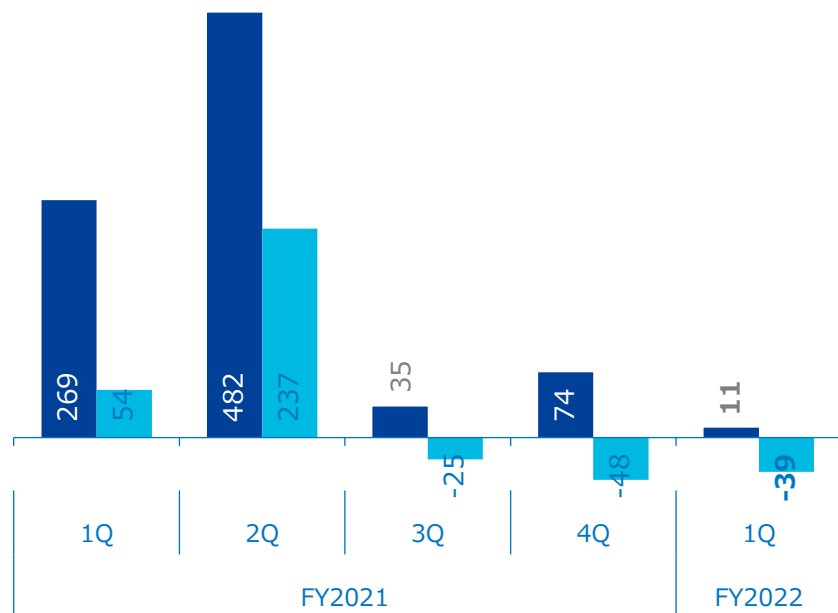
- スマホネイティブ、Z世代など新世代や新しい価値観を持った世代が創り出すプロダクトを提供する企業
- 新しいトレンドなど数年後のカルチャーを創り出すプロダクトを提供する企業

営業投資有価証券残高は1Q時点で75億円となり、EXIT期に差し掛かっています

四半期業績推移

■ 売上高 ■ 営業利益 (単位：百万円)

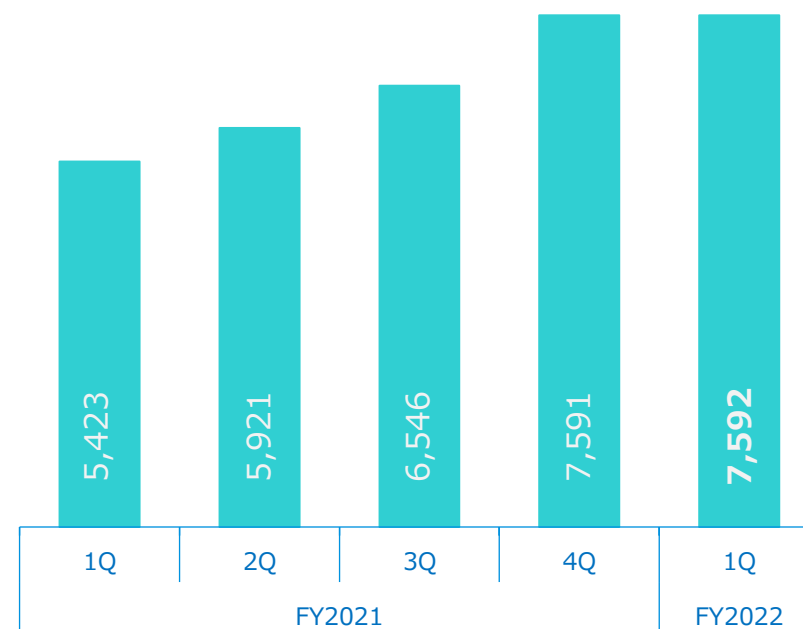
前2Qより投資育成事業をセグメント認識



営業投資有価証券残高

(単位：百万円)

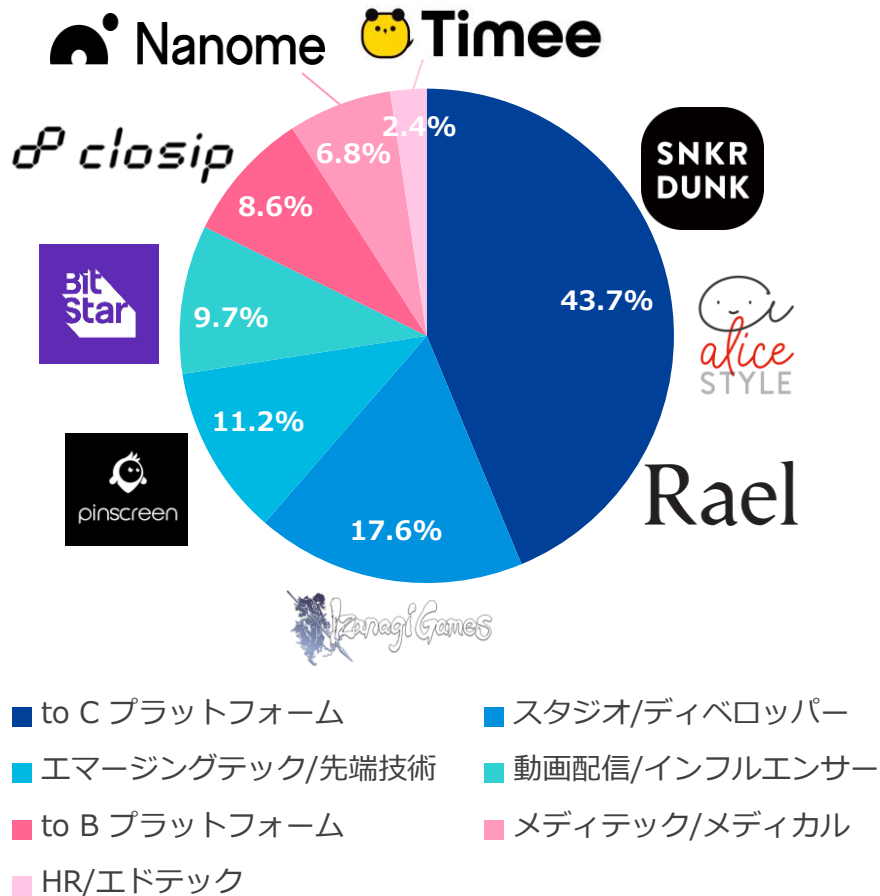
前2Qより投資育成事業をセグメント認識



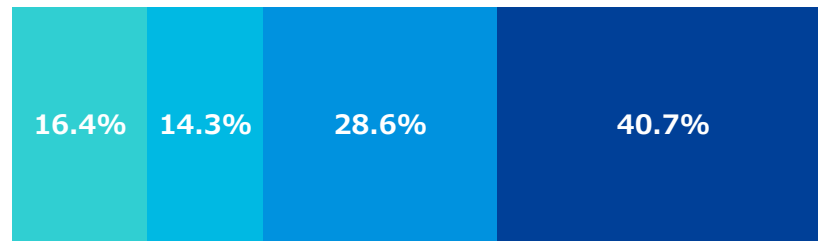
※エンターテインメント事業の業績は除いております
 ※グループ会社のコロプラネクストが運用する1号ファンド（学生起業家対象）、上場株ファンド（国内上場株対象）の実績は含んでおりません
 ※四半期業績推移は前1Q期初から投資を営業内取引とした場合、営業投資有価証券残高は前1Q時点での該当分を算出した場合の参考となります

エンタメ、BtoC企業を中心に幅広い業界・分野に投資。ミドルとレイターが約70%を占めています

業界・分野別比率（1Q末時点の営業投資有価証券残高）



ステージ別比率（社数）



- シード（直近評価額5億円未満）
- アーリー（直近評価額5億円以上10億円未満）
- ミドル（直近評価額10億円以上50億円未満）
- レイター（直近評価額50億円以上）

※業界・分野別比率、ステージ別比率は当社内部管理数字を用いて、独自で分類したものととなります



トピックス



自社・他社IPと当社の技術力を掛け合わせることで、ユーザーさまに新しい体験をお届けし続けるとともに、長く愛されるIPを育成していくことで、エンターテインメント事業の拡大を狙います

① 既存タイトルにおけるIP活用

自社・他社IPのコラボ等による
シナジーで既存タイトルを盛り上げ



「白猫」×「エヴァンゲリオン」コラボ



「アリス」×「STEINS;GATE」
コラボ



「ユージェネ」×「天宮こころ」
コラボ

② IPを活用した新作タイトル

当社の技術力を掛け合わせ、自社・
他社IPのポテンシャルを引き出す



「白猫GOLF」の開発



「テイルズ オブ ルミナリア」
リリース（日本版・海外版）

※新作「テイルズ オブ ルミナリア」は株式会社
バンダイナムコエンターテインメントとの共同開発。
配信：株式会社バンダイナムコエンターテインメント

エンタメ事業
IP創出・育成戦略

③ 周辺領域におけるIP展開

グッズ販売やイベント等の実施で、長く愛されるIPに育成





スマートフォン、コンシューマーともに新規タイトルの開発を推進。スマートフォンは今期2~3本、コンシューマーは今期8本のリリースを見込んでいます

スマートフォン

7本

自社IP5本・他社IP2本



- 「白猫GOLF」の事前登録を2022年1月20日より開始

コンシューマー

8本

自社IP3本・他社IP5本



- 「アリス」では初となるコンシューマータイトルを発表。2022年発売予定
- 「CHAOS;HEAD NOAH / CHAOS;CHILD DOUBLE PACK」が2022年2月24日に発売



360Channelが高品質な3D空間で高い操作性を有する独自の「Webメタバースシステム」を提供開始。
スカパーJSAT社提供の「バーチャルホークス春季キャンプ2022 in 宮崎」で採用されました

360Channel × Web Metaverse



- 登録やログイン、アプリインストール不要で誰もが視聴可能なWebサービス
- HMDだけでなく、スマートフォンやタブレット、PCでも利用可能
- Webブラウザで高品質な3D空間と高い操作性を実現
- プラットフォームの審査不要で、短納期で手軽に導入・システム更新も可能

導入事例

- 2022年2月1日より「[バーチャルホークス春季キャンプ2022 in 宮崎](#)」で採用
- 今後も機能追加とバージョンアップを重ね、続々と展開予定





2022年2月1日より本社を「東京ミッドタウン」に移転。専門家監修のもと最新の感染症対策を施し、多彩なコミュニケーションを促進する空間を実現。業務の効率化と独創的なアイデアの創出を図ります



落ち着いた雰囲気のエントランス



従業員が安心して過ごせるよう
追加工事で換気性能をUP



床材や什器には抗ウイルス素材のリノリウム
を採用。天然素材でSDGsにも貢献



リアル×オンラインの円滑なコミュニケーションを促す1on1ブースを多く設置



従業員同士のコミュニケーションを
促進する「コロパーク」



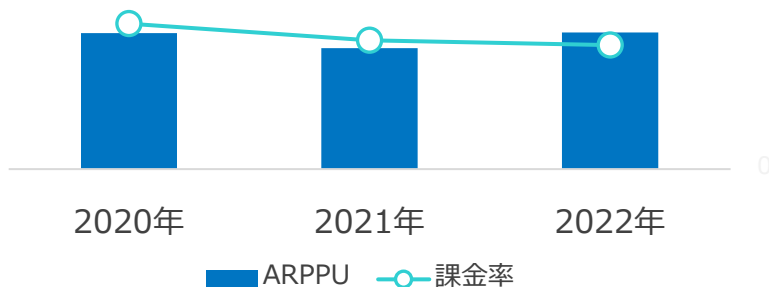
「アリス」が4周年を迎え足元は順調に進捗。「DQウォーク」はサービス開始から2年以上経過するも、着実な運用の甲斐もあり熱量高く推移。2Qの広告宣伝費は約4億円を予定、外注費は新作リリースが近づくとつれて増加する見込みです

アリス・ギア・アイギス

- 課金率×ARPPUが好調、昨年を上回る盛り上がり
- TVアニメ化の発表、コンシューマー版の発売決定等、ゲーム内外でIP力を高める施策を続々と展開



周年時の課金率・ARPPUの推移 (直近3か年)



※課金率、ARPPUともに各イベント開始から3日間の日次平均

ドラゴンクエストウォーク

- サービス開始から2年以上経過しても各種KPIの高さが目立つ
- 足元では「1日当たりプレイ時間」が昨年を超えている状況。2周年の「なかまモンスター」の実装等、継続的な「新しい遊び方」の提案でユーザーさまに長く楽しんでいただける運用を実現

平均プレイ時間

※1月1日～1月31日の日次平均





“Entertainment in Real Life”

エンターテインメントで日常をより楽しく、より素晴らしく

コロプラグループの最新情報を発信中！



@colopl_pr



@coloplinc

Click!!

