



2022年1月期 通期 決算説明資料

2022年3月

株式会社 coly (東証マザーズ:4175)

株主・投資家の皆様へ

皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼を申し上げます。

当社は「もっと、面白く」というビジョンの実現を目指し、自社運営のオリジナル IP を軸に、モバイルオンラインゲームと、その周辺事業の拡大に取り組んでおります。

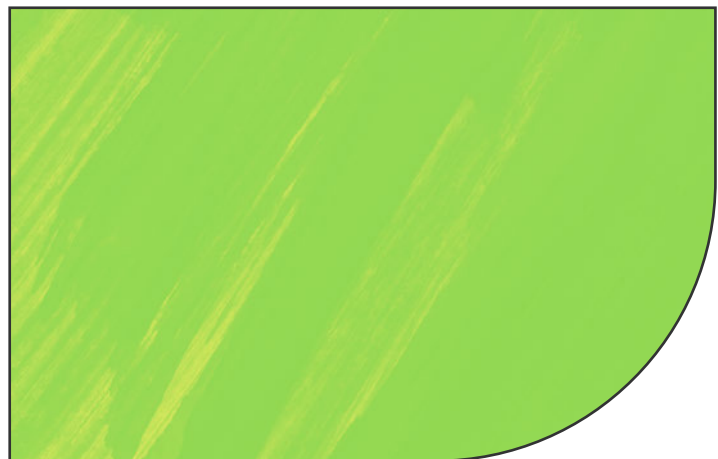
2021年2月に東証マザーズに上場し、22年1月期は創業から第8期まで連続の増収、黒字継続での着地となり、成長の手応えを感じた上場1年目となりました。

一方で、昨年12月に業績予想の修正に至ったことを真摯に受け止め、23年1月期は、改めて運営体制の強化と、パイプラインの拡充に優先して取り組んでまいります。

魅力的なキャラクターを強みに、大きな可能性を持つ IP マーケットでさらに大きく飛躍できるよう尽力してまいりますので、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。

2022年3月17日

代表取締役社長 中島瑞木



Agenda

01	当社のビジョン	03
02	コーポレートサマリー	07
03	2022年1月期 通期業績	12
04	TOPICS	20
05	2023年1月期業績予想について	28
06	市場規模及び当社の優位性	31
07	今後の成長戦略	38
08	Appendix	52

Agenda 01

当社のビジョン



もっとう、

私たちは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。

面白く

/ coly のものづくりの哲学

品質第一 × ユーザー様目線の組織 × IP 戦略

品質を最優先にした
丁寧なものづくり

品質を支えるための
熱量が高い体制

IPホルダーとしての
多角的な事業展開

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、舞台など様々な媒体に展開。また今後は協業による他社様IPの活用やM&Aを通じた事業の拡張を構想。



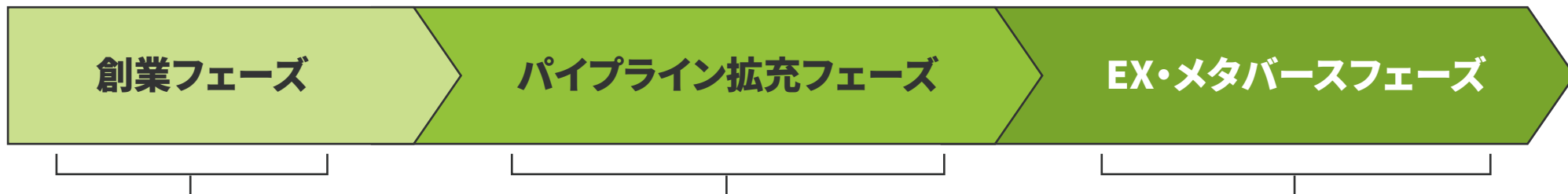
「EX」やメタバース時代の到来に向け、 足元ではパイプラインの拡充を最優先

あらゆる産業がデジタル化したDX (Digital Transformation) の先に、メタバースの時代や、感情をゆさぶる体験が最も重視されるEX (Entertainment Transformation)^{*} 時代の到来を見据える。足元では、創業以来培ってきたオリジナルIP制作のノウハウを軸に、作品開発、展開の多様化に注力しつつ、EX・メタバースフェーズに向けた地盤を固める。

2014年

2022年

2025年以降



- ・オリジナルIP制作のノウハウ蓄積
- ・女性向けゲーム市場でのヒット創出

- ・新規作品の拡充
- ・作品の展開先の多様化
- ・作品お届けエリアの拡大
- ・EX、メタバース分野への展開着手

- ・メタバース分野での作品拡充
- ・EX分野での展開の多様化

^{*}EXとは当社独自の造語で、あらゆる産業において「感情」に結びつくような体験の提供が求められる状態を指す。
ゲーム業界やエンタメ業界以外の業態においても、今後エンターテインメントの持つ力が重視される時代が来ることを想定している。

Agenda 02

コーポレートサマリー



会社概要

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 338名(2022年1月31日現在)※臨時従業員を含む。対前四半期で38名増員



事業概要

足元では、モバイルオンラインゲーム事業と、
自社IPを活用したイベント実施やグッズ販売を展開中。


モバイルオンラインゲーム事業

ゲーム運営	新規IPの開発など
 <p>ドラッグ王子とマトリ姫</p>	<p>新規作品①</p>  <p>2022年春頃 リリース予定。</p>
 <p>スタンドマイヒーローズ</p>	<p>既存IP リニューアル 準備中</p> 
 <p>魔法使いの約束</p>	<p>新規作品②</p> <p>フジテレビ様との協業案件として開発中。</p>

IPの活用事業(MD)



- ・イベントの実施
- ・グッズ開発、販売
- ・他社様とのコラボ等







沿革

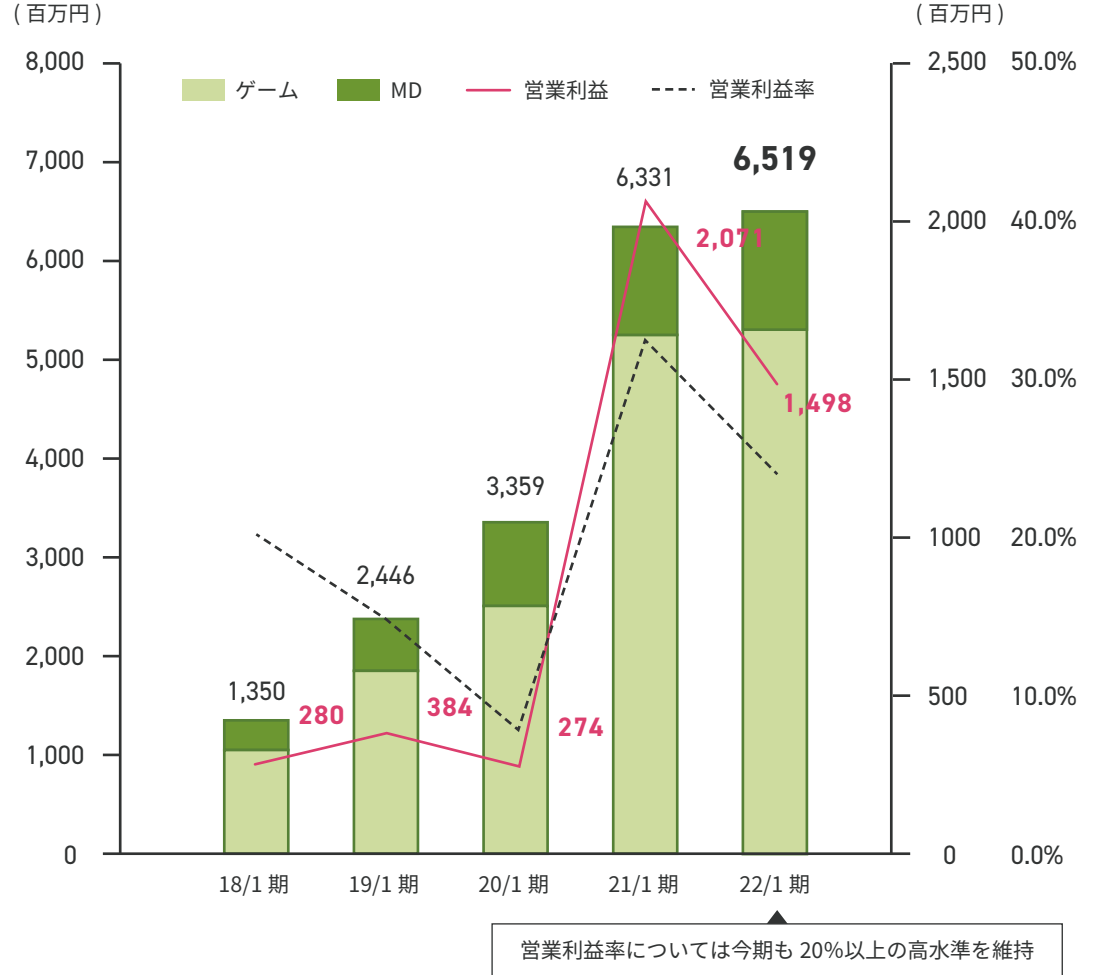


業績推移

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。創業から第8期まで連続の増収、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^{※1}
CAGR
48.2%

営業利益^{※2}
CAGR
52.2%



※1: 2018年1月期～2022年1月期までの売上高の年平均成長率
 ※2: 2018年1月期～2022年1月期までの営業利益の年平均成長率

Agenda 03

2022年1月期通期業績

2022年1月期通期業績について

／ 創業から第8期まで連続の増収・黒字経営を継続

／ パイプライン拡充のための研究開発費増加により、減益着地

／ 当初予想を下回るも、修正業績予想に対しては計画圏内で着地

2022年1月期通期 業績サマリー

ゲーム売上高は増収、MD 売上高については二桁成長するも、研究開発費の増加により減益着地。

売上高 6,519百万円

前期比： +188百万円 (+3.0%)

モバイルオンラインゲーム 5,316百万円 前期比: +74百万円 (+1.4%)



昨年11月に2周年を迎えた当社4作目「魔法使いの約束」が成長、前期比で+613Mの増収となり、売上増に寄与。



昨年5周年を迎えた「スタンドマイヒーローズ」が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21/1期の第3四半期にゲーム展開を終了したことにより、2作品あわせて前期比で△522Mの減収に。

MD 1,203百万円 前期比: +113百万円 (+10.4%)



前期に引き続き自社ECサイトを用いたオンライン販売の好調、及び「魔法使いの約束」2周年イベントに伴う大幅なグッズ売上高の増加により、増収着地。



新型コロナウイルス感染症の影響については、9月末に緊急事態宣言が解除される等一定の落ち着きを見せたことからオフラインイベントの再開もあったものの、入場制限等、感染対策を引き続き実施したことで、増収率は小幅にとどまる。

営業利益 1,498百万円

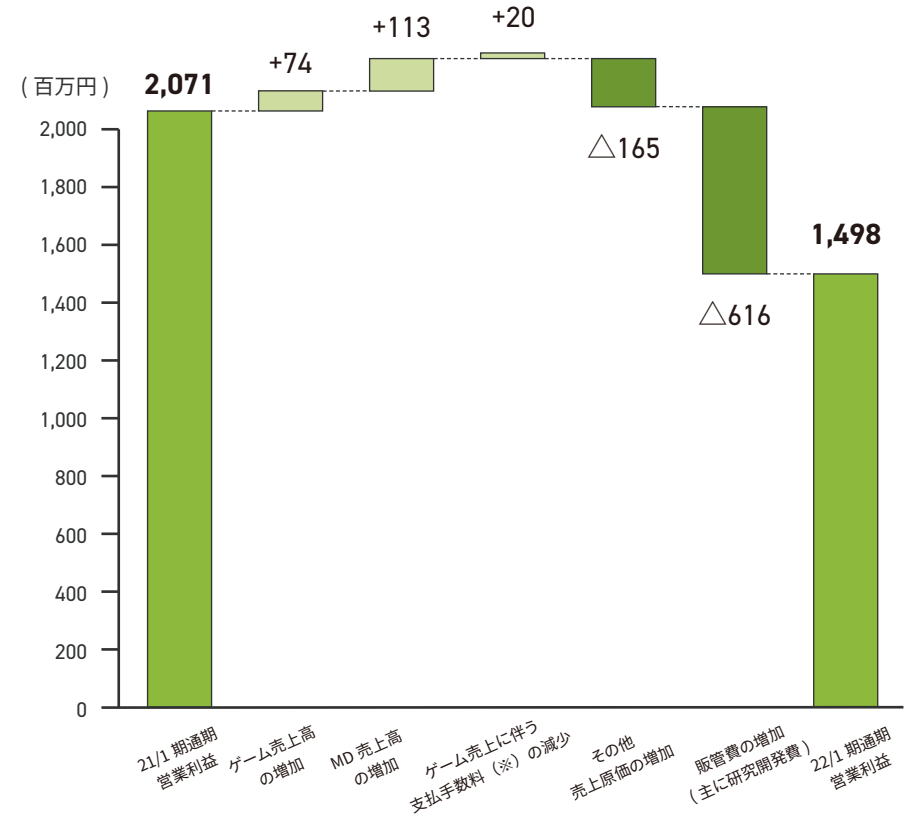
前期比： △573百万円 (△27.7%)

23/1期以降リリース予定の作品に係る研究開発費の増加について、モバイルオンラインゲーム・MDにおける上記増収で吸収できず、減益着地。

2022年1月期 通期累計業績 PL

(百万円)	第7期 2021年1月期 通期	第8期 2022年1月期 通期	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	6,331	6,519	+ 188	+ 3.0%
売上原価	3,068	3,213	+ 144	+ 4.7%
売上総利益	3,263	3,306	+ 43	+ 1.3%
販売管理費及び 一般管理費	1,191	1,808	+ 616	+ 51.8%
営業利益	2,071	1,498	△ 573	△ 27.7%
経常利益	2,071	1,466	△ 604	△ 29.2%
当期純利益	1,404	964	△ 440	△ 31.4%

モバイルオンラインゲーム及びMD売上の増加により、売上高は増収となるも、23/1期以降リリース予定の新規作品制作分の研究開発費の増加により、減益着地。



※主にプラットフォーム運営事業者による配信及び代金回収代行業務に対する手数料。基本的にゲーム売上に連動するが、第8期においては、Google Playストアの手数料に割引があったことで減少。

2022年1月期 通期累計 対業績予想達成状況

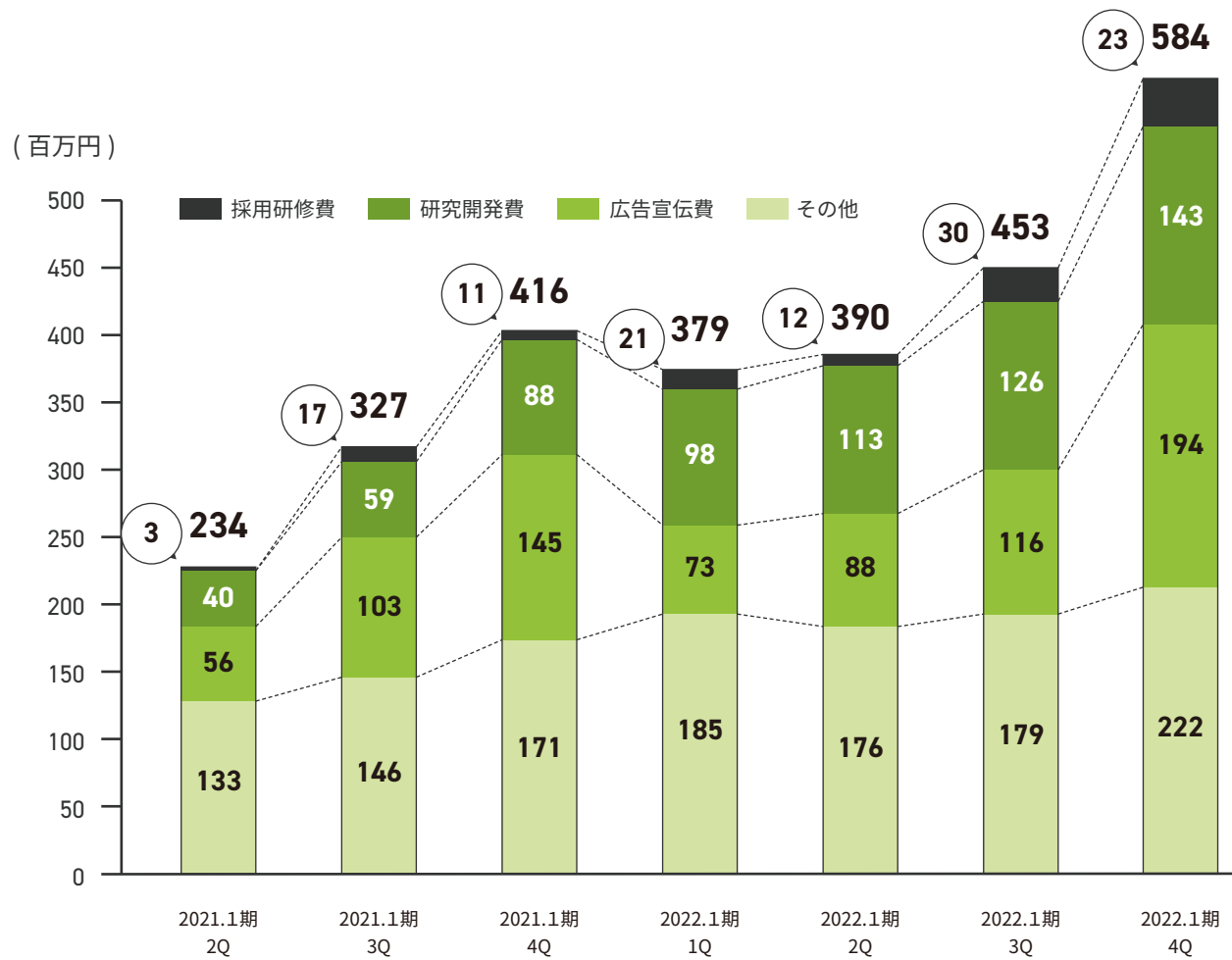
(百万円)	第8期 2022年1月期 通期実績	第8期 2022年1月期 当初業績予想	対当初業績予想 比率	第8期 2022年1月期 修正業績予想	対修正業績予想 比率
売上高	6,519	7,689	84.8%	6,516	100.0%
売上原価	3,213	3,609	89.0%	3,190	100.7%
売上総利益	3,306	4,080	81.0%	3,326	99.4%
販売管理費及び 一般管理費	1,808	1,876	96.3%	1,763	102.5%
営業利益	1,498	2,203	68.0%	1,562	95.9%
経常利益	1,466	2,174	67.4%	1,530	95.8%
当期純利益	964	1,373	70.2%	995	96.9%

・開発中作品のリリース遅延及び、運営中作品の売上が当初売上予想に対して減収となった影響で、2021年12月に業績予想の修正を実施。

・第4四半期に関しては「魔法使いの約束」2周年のグッズ販売が好調であったこと、「スタンドマイヒーローズ」の年末年始施策が堅調に推移したことで、売上高は修正業績予想に対し計画圏内で着地。

販管費推移・内訳

複数の新規作品開発の同時進行により、前年4Q会計期間に対し+162.0%と大幅に研究開発費が増加。また、運営中作品の周年イベントに係る広告宣伝費が増加。

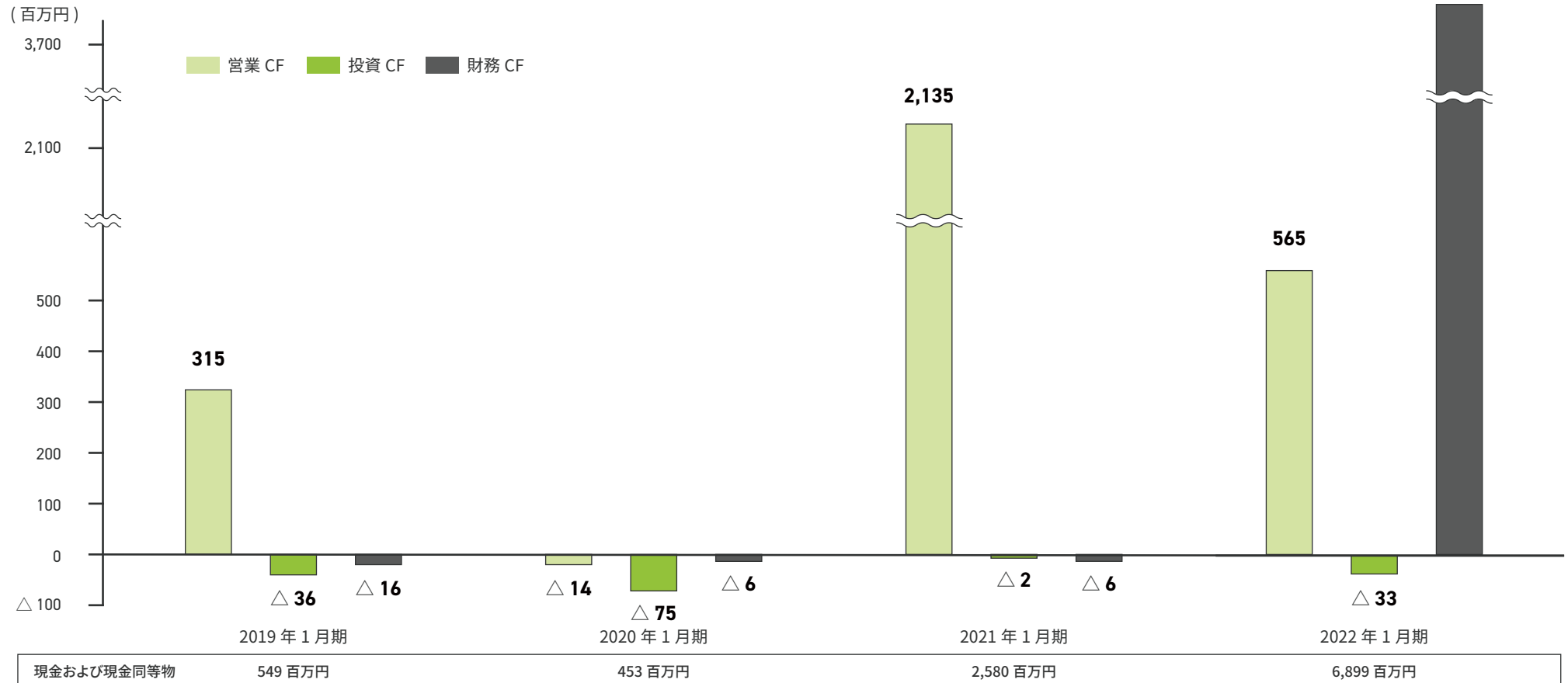


2022年1月期 通期末 BS サマリー

(百万円)	第7期 2021年1月期末	第8期 2022年1月期末	対前期末 増減額	主要因
流動資産	3,281	7,551	+ 4,269	現預金の増加
(現預金)	2,580	6,899	+ 4,319	上場に伴う増資によるもの
固定資産	240	208	△ 32	-
資産合計	3,522	7,760	+ 4,237	-
流動負債	1,375	841	△ 537	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	841	△ 537	-
純資産	2,144	6,918	+ 4,774	上場に伴う増資、及び内部留保の積み増しによるもの
負債純資産合計	3,522	7,760	+ 4,237	-

キャッシュ・フロー推移

- ・20年1月期の営業CFのマイナスについては、一時的な売掛金の増加及び法人税等納付額の増加によるもの
- ・22年1月期の財務CFの増加は、IPOに伴う株式発行によるもの



Agenda 04

TOPICS

足元の主な取り組み

第4四半期の取り組み

ゲーム内の主な施策

- ・「魔法使いの約束」2周年イベントの実施
- ・「スタンドマイヒーローズ」年末年始CPの実施

ゲーム外の主な施策

- ・「魔法使いの約束」2周年記念ショップの展開
- ・舞台「魔法使いの約束」の公演

「魔法使いの約束」2周年を中心に、
アプリ内外で積極的に施策を展開。

23/1期の取り組み

ゲーム内の主な施策

- ・新規タイトル「&0」のリリース
- ・「スタンドマイヒーローズ」のリニューアル

ゲーム外の主な施策

- ・常設店舗「coly more!」のオープン
- ・サンリオピューロランドでのトークイベント

その他の施策については、お伝えできる時期に
なりましたら速やかに開示いたします。

第4四半期の取り組み①



コロナウイルス感染症第5波が落ち着いたタイミングでは、積極的にオフラインイベントを実施することで、IPの魅力がゲーム外に展開。

オフラインイベントの積極実施



2年ぶりに出展したAGF（アニメイトガールズフェスティバル）においては、感染症対策のため来場者数自体は減少したものの、顧客単価は+45.6%増加。



遊園地「よみうりランド」様とコラボイベントを実施。特別ラッピングのアトラクション、キッチンカー等で多様な楽しみ方をご提供。

アプリ内お正月キャンペーンの実施



年始期間には、毎回ご好評いただく「スタマイパーティー」キャンペーン等を実施。

第4四半期の取り組み②



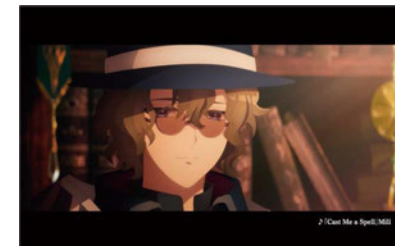
11月に迎えた2周年においては、特設サイトの開設やアプリ内CPの実施により、平均DAUは前年同イベント対比で**+13.2%**となる。また、メインストーリーの追加及びフルボイス実装を行い、物語が新たに展開した。

2周年記念施策の実施



2周年施策としてゲーム内でのCPを積極展開。新型コロナ第5波の収束タイミングでは池袋にて記念オフラインイベント「魔法使いの約束展」を展開した他、渋谷、福岡、名古屋、心斎橋のPARCO様にてポップアップストアを開催。

テレビCMの放映



2周年記念の新作アニメーションCMを地上波放映。大晦日のテレビ番組内等での放映を実施した。

メインストーリー1.5部 フルボイス実装



1周年の限定ストーリーを全編フルボイス化の上、1.5部ストーリーとして追加。告知当日は「フルボイス」がTwitterでトレンド入りする等、多くのご関心をいただく。

舞台「魔法使いの約束」第2章公演



第3章の公演情報も解禁され、来期に向けたメディアミックス戦略をさらに加速予定。

23/1 期の取り組み①



2022年春頃を目処に、当社5作品目となるゲームアプリ「&0」をリリース予定。また、4月1日には池袋PARCOに当社初の常設店舗となる「coly more!」をオープンする。

5作目「&0」のリリース



「めくるめく謎と一生ものの恋」を体験できる、探偵&恋愛シミュレーションアプリ。3月現在、事前登録を受付中で、春頃を目処にリリース予定。

当社初の常設店舗「coly more! 池袋PARCO店」オープン予定



「colyの作品を、もっとそばに」をコンセプトに、当社初の常設オフィシャルストアを4月1日オープン予定。様々な店舗イベントを企画する。

23/1 期の取り組み②



リリース6周年を迎える2022年には、アプリの大型アップデートを予定。初期からのユーザー様にも、新たなユーザー様にも、永く愛される作品づくりに取り組む。また、4月にはサンリオ様とのイベントを実施。スタンドマイヒーローズ繁体字版の「募戀英雄」では海外イベントを実施するなど、アプリ内外の施策を積極的に実施していく。

アプリの大型リニューアルを実施予定



2022年内を目処にアプリの大型リニューアルを予定。ロゴを一新し、メインストーリー第二部始動など新たな展開をお届けする。

募戀英雄 海外アニメイトフェアを実施



台湾、中国の複数店舗にて、グッズお買い上げの方に購入特典を付与するイベントを2月に実施済。

サンリオトークイベントの実施



© '22 SANRIO APPR. NO. S621978

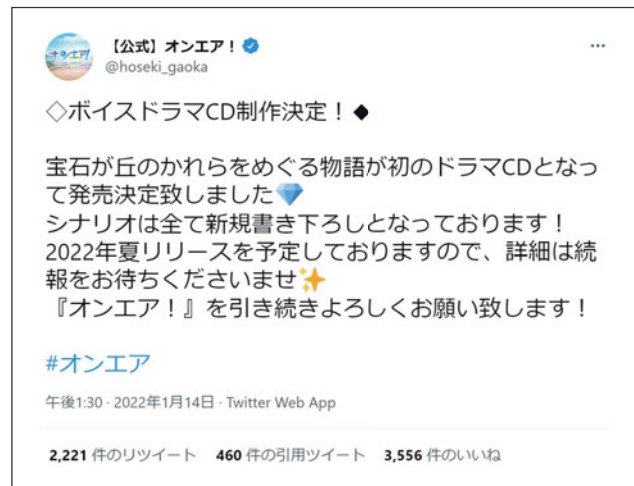
アプリ内でのサンリオキャラクターズコラボ復刻イベント及び、サンリオピューロランドでのトークイベントを予定。

23/1 期の取り組み③



2018年にリリースした「オンエア!」については2020年10月にサービスを終了。それ以降も熱量の高いユーザー様からのお声に応え、2022年1月31日まで一部機能制限アプリを公開した。なお、今後完全新規書き下ろしのボイスドラマCDの発売を予定しており、引き続き作品の魅力をお届け。

アプリ公開終了及び 初のボイスドラマCD制作決定告知



常設店舗「coly more!」での展開



4月1日にオープン予定の常設オフィシャルストアでは、新商品の展開を予定。

ゲーム展開終了後も、グッズ・メディアミックス展開により引き続き積極的に事業展開予定。

23/1 期の取り組み④



2022年の3月18日には、メインストーリー第2部の配信を予定し、ユーザー様に新たな展開をお届け。4月にはサンリオ様とのコラボ実施など、リリース3年目もアプリ内外の施策を積極的に実施していく。

メインストーリー第2部配信



3.3万 件のリツイート 5.3万 件のいいね

2022年3月18日にメインストーリー第2部の配信開始を予定。キービジュアルを公開した告知ツイートは3.3万リツイート(3月現在)されるなど、大きな期待をいただく。

サンリオトークイベントの実施



© '22 SANRIO APPR. NO. S621977

アプリ内でのサンリオキャラクターズコラボ復刻ガチャ及び、サンリオピューロランドでのトークイベントを予定。また、渋谷 MODI 様、なんばと博多のマルイ様にて「魔法使いの約束 × サンリオキャラクターズ POP UP STORE」を期間限定で開催中。

Agenda 05

2023 年 1 月期業績予想について



2023年1月期業績予想について

2023年1月期の業績予想は、以下の理由から非開示といたします。

売上高に関して

- ・「&0」ほか、今期リリース可能性のある作品について、売上高の合理的な算出が困難であること
- ・運営中のゲーム作品に関して、環境の変化が速く、動向を予測することが困難であること
- ・常設店舗「coly more!」のオープンをはじめとしたMD施策について、新型コロナウイルスの影響等により、予想される売上高の振れ幅が大きいこと

費用に関して

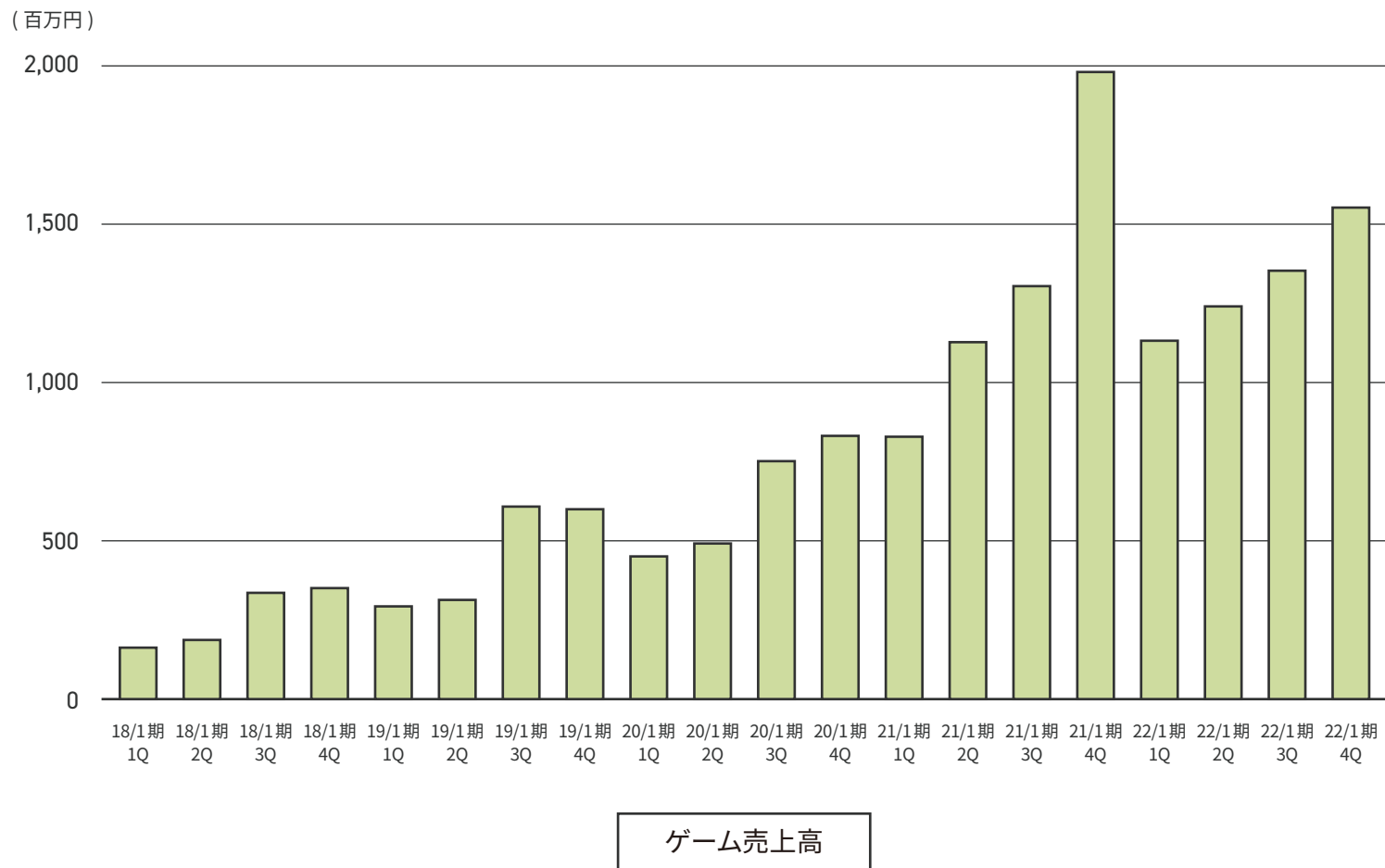
- ・大型タイトルを含めた新規開発着手を複数見込んでおり、研究開発費について現時点で未確定の部分が大きいこと
- ・上記開発人員も含めた採用人数について、現時点では見通せない部分が大きいこと

以上の点から、合理的かつ信頼性のある業績予想の提示が困難と判断いたしました。

今後の進捗を踏まえ、算定が可能になり次第、速やかに開示いたします。

当社の 業績傾向について

当社の売上高は、各タイトルの周年記念時期に開催されるイベントで特に大きく計上される傾向にあります。現在運営している作品のうち、2作品の周年記念時期が3Q及び4Q会計期間に属していることから、23/1期につきましても、売上が下期に偏重する傾向が予想されます。



Agenda 06

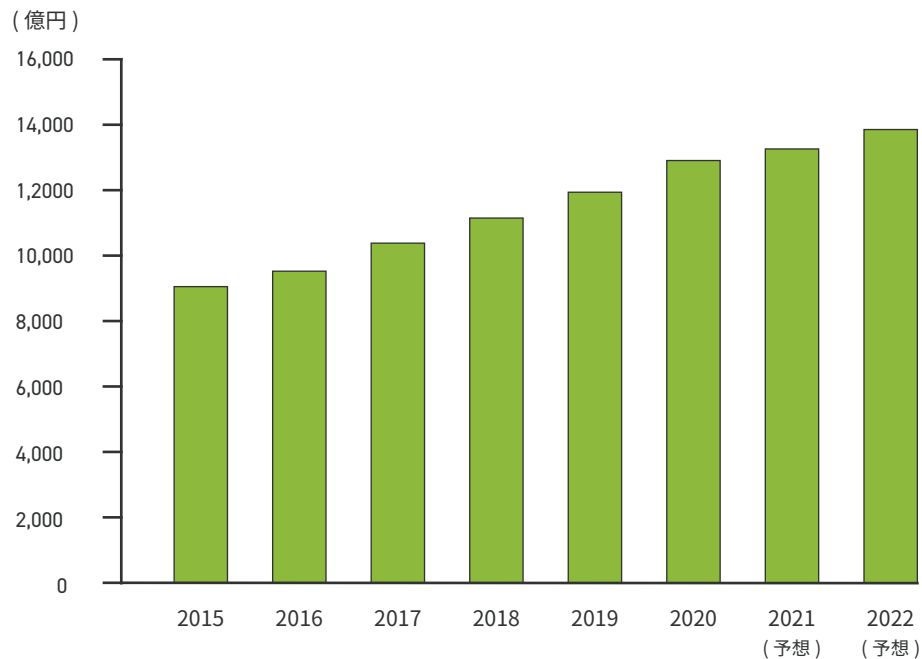
市場環境及び当社の優位性



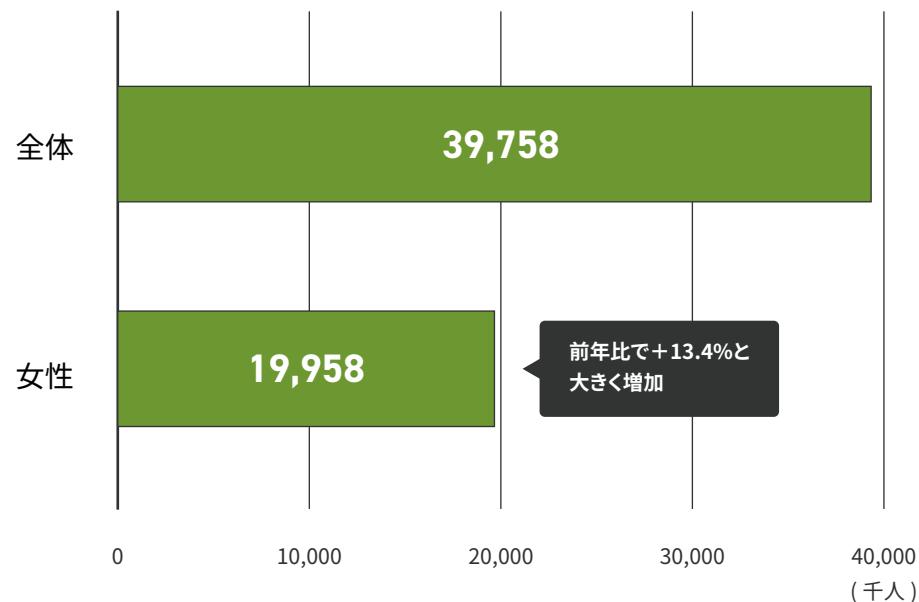
増加する女性のゲームユーザー

モバイルオンラインゲーム市場の拡大とともに、**女性のユーザー数も増加**しており、市場で存在感を増す。

スマートフォンゲーム市場推移¹



スマートフォンゲーム 推定男女別ユーザー数(2020年)²



※出所1：「ファミ通ゲーム白書 2021」株式会社角川アスキー総合研究所、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

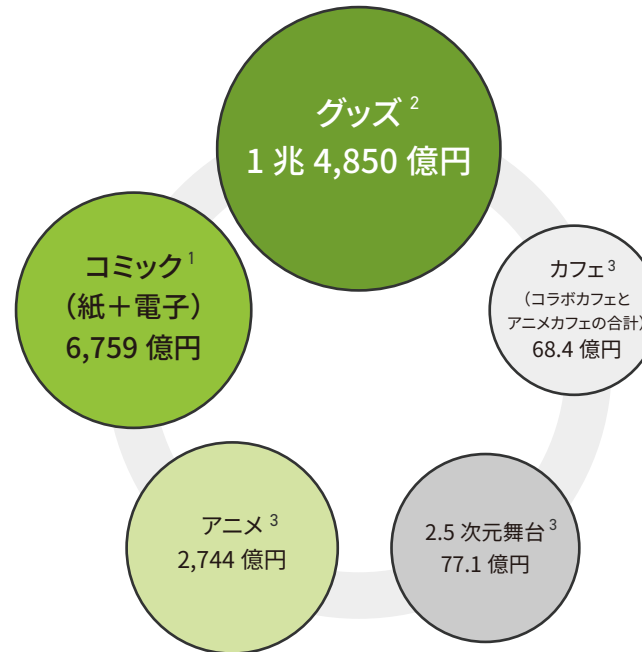
※出所2：「ファミ通ゲーム白書 2021」株式会社角川アスキー総合研究所、ユーザーマーケティング「スマホユーザー ユーザー数」より当社作成

キャラクターを中心としたコンテンツ市場の特徴

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ゲーム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。

各媒体推定市場規模

(コミックのみ2021年度、その他は2020年度のデータ)



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

直近5年 (18/1期~22/1期) の
MD 売上高

CAGR
43.8%

※出所1：全国出版協会・出版科学研究所『出版月報』2022年2月号

※出所2：株式会社キャラクター・データバンク『Chara Biz Data 2021』「キャラクター商品の小売市場規模の推移」

※出所3：一般社団法人日本動画協会『アニメ産業レポート2021』内「アニメ業界市場(狭義のアニメ市場)」、「2020年ライブエンタテインメント市場」2.5次元ミュージカル(びあ総研調べ)及びアニメカフェ

当社の競争環境・ 競争優位性

拡大傾向にある女性向けコンテンツ市場を軸に、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。

当社の強み

高い内製化率



ユーザー様目線を持つ社員比率の高さ



ゲーム及びIP活用事業
両輪での成長



競争環境から見た当社の優位性

売上総利益率 51.1% (競合他社平均30.8%)[※]

開発・制作工程を内製化することでコストを抑制、社内でノウハウが蓄積することで、売上高の伸びに比例した利益成長を実現。

ユーザー様目線の開発による高いヒット率

女性社員比率が7割以上と高く、ユーザー層から当社に入社した従業員も多数在籍。22/1期の累計においては自社開発の4作品を黒字計上。

売上高比率 ゲーム8割:MD2割

自社IPを活用したMDの積極展開により、開発依存=コスト負担増という悪循環を防ぎつつ、売上高の成長角度を向上。

積極的な内製化等による高い売上総利益率

中長期的なノウハウ蓄積と、コスト削減等の効率化のため、**開発部門の内製化を重視**。その結果、他社と比較して高い売上総利益率を実現。

ゲーム開発・運営の積極的な内製化



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

競合他社と比べ高い売上総利益率[※]

売上総利益率

coly **51.1%**

競合他社平均 **30.8%**

内製化等の取り組みの結果、高い売上総利益率を実現

ユーザー様と近い視点での 独自の企画・開発・運営力

ユーザー様目線の企画・運営力



女性社員比率 **73.7%**



全社員平均年齢 **29 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

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**。

スキルに加え、ビジョン重視の採用を実施

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

ゲームと IP 活用事業 両輪での成長

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ことを目指す。**

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



アニメ放映に連動したゲーム内イベントの開催

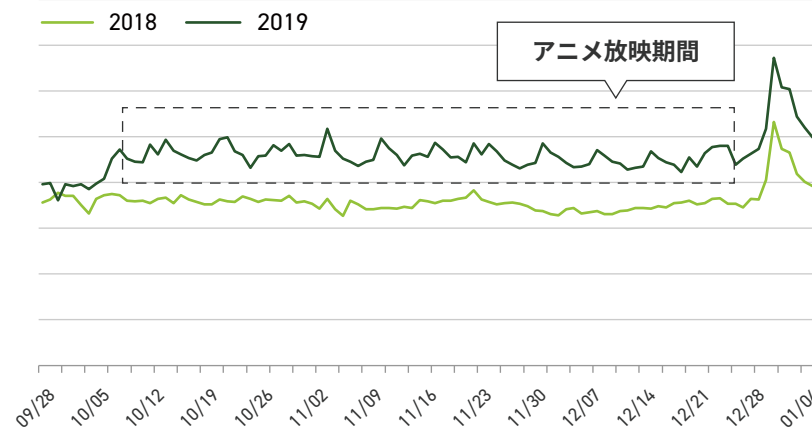
アニメ放映に連動したゲーム内イベントの開催

- ・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 × 他社様コラボ

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

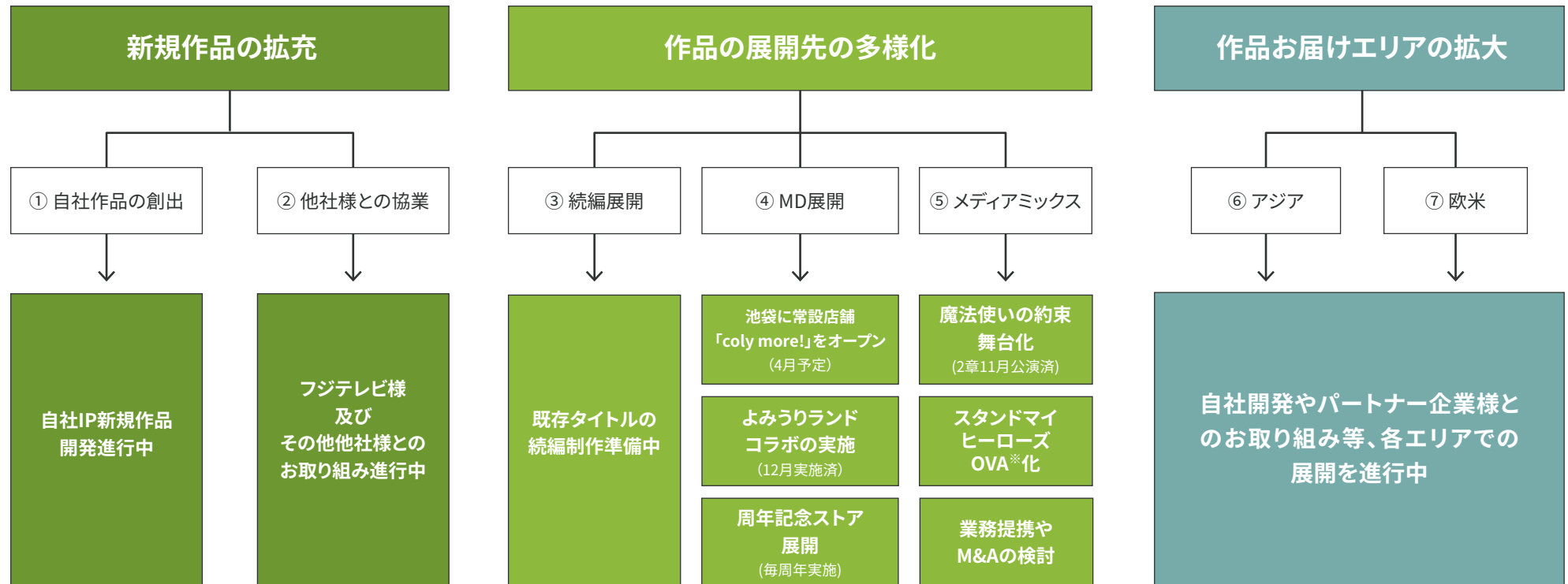


Agenda 07

今後の成長戦略

成長戦略の進捗状況

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。

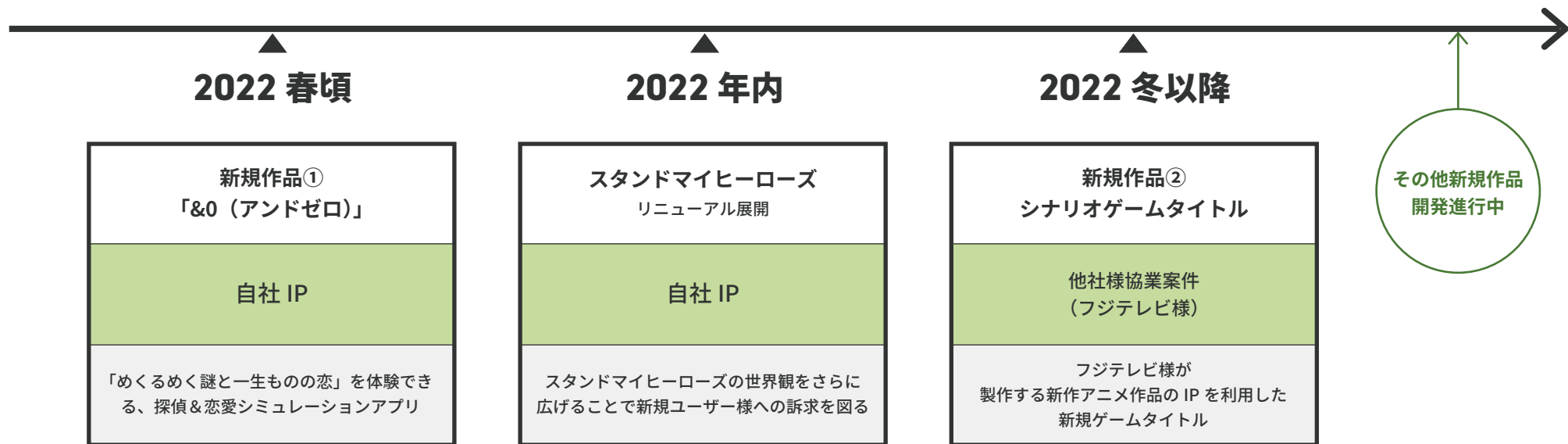


① 自社作品の創出

② 他社様との協業

今後の新規ゲーム & リニューアル展開

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。



① 自社作品の創出

② 他社様との協業

新規作品の開発方針の枠組み

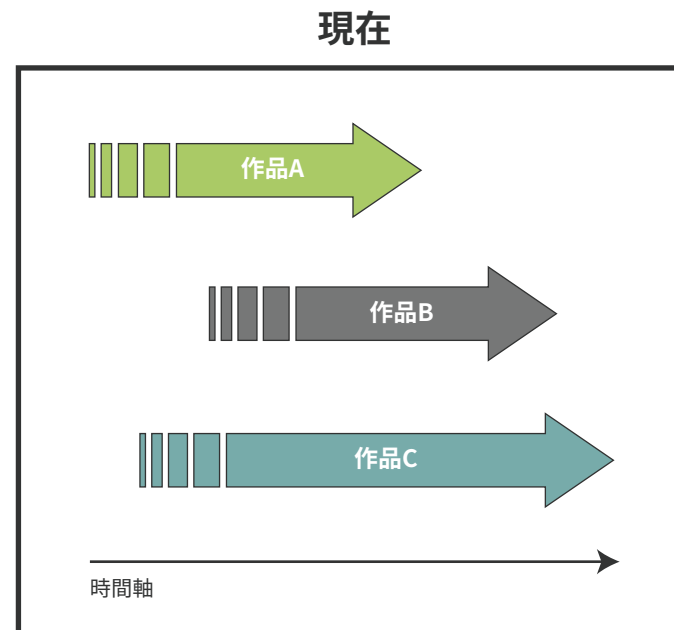
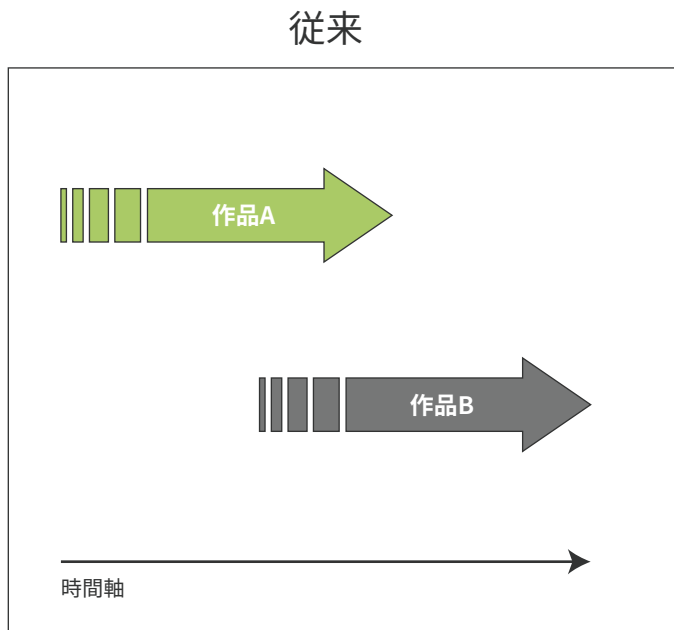
開発においては、いずれの作品規模についてもクオリティを最重視し、ひとつひとつの作品を丁寧に制作する。また今後は、さらに大規模な作品を、従来より時間をかけて制作することも想定する。

制作方針の例	安定運営を目指す作品	業績を牽引する作品	新たな挑戦を伴う作品
開発に必要な期間	1~2年	2~4年	3~5年
年間売上目標 (百万円)	~500	500~5,000	5,000~

① 自社作品の創出

新規作品の開発体制

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。



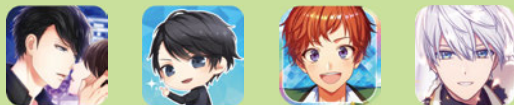
従来は、リソースの問題等で2つの作品を同時期に制作することは難しかったが、
現在では人材の採用とノウハウの蓄積により、複数タイトルを並行して開発することが可能となっている。

② 他社様との協業

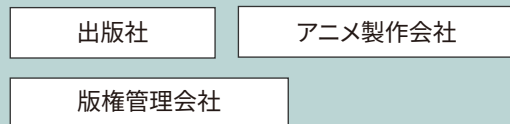
他社様との協業や 業務提携等による 収益の拡大

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。

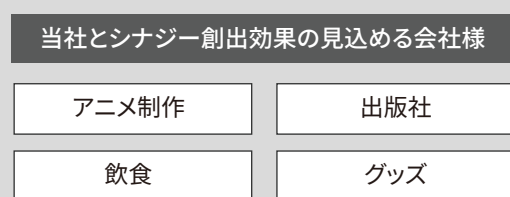
① 自社作品



② 他社様 IP

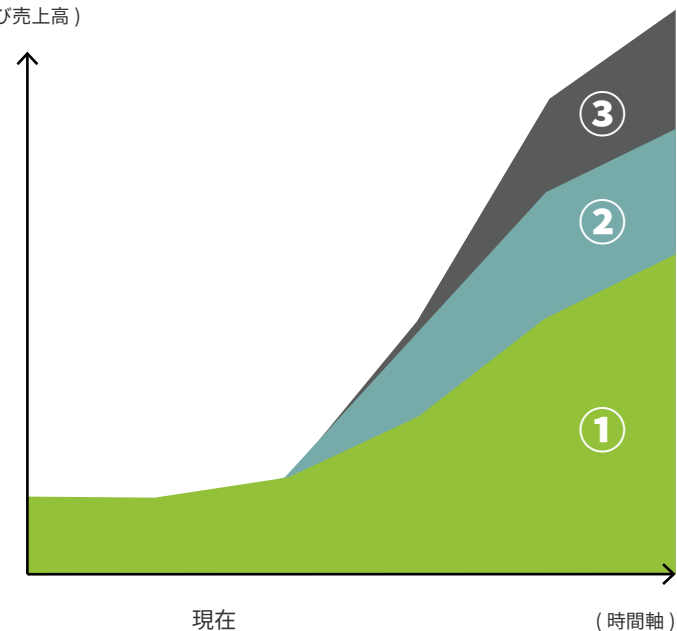


③ 他社様との業務提携等*



他社様 IP 参入及び業務提携等による成長イメージ

(ユーザー数
及び売上高)



③ 続編展開

10年以上続く作品作り

スタンドマイヒーローズについて、**2022年中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。

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。



ドラッグ王子とマトリ姫

当社1作目のノベルゲーム。



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。

2022年で7周年を迎える

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。

④ MD展開

社内連携を駆使した 自社 MD 展開

アプリ以外のIP展開においても**作品の世界観を高いクオリティで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。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。

自社展開のメリット

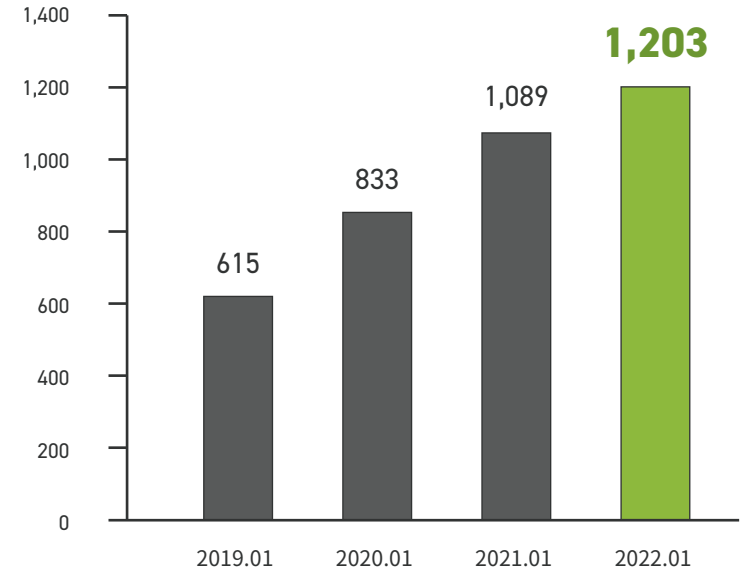
- ・自社企画による高クオリティな制作
- ・ゲーム内施策との連動
- ・自社 EC サイトによる販売コスト削減
- ・高い利益率の実現



4月には、初の常設店舗「coly more!」を池袋PARCOにオープン予定。

MD売上高の推移

(百万円)



④ MD展開

メディアミックス事例

IPを軸に、舞台やアニメといったエンタメコンテンツから、宿泊施設とのコラボ等幅広い媒体に展開。

2.5次元舞台



例:舞台まほやく製作委員会
舞台「魔法使いの約束」

宿泊施設とのコラボ



例:池袋サンシャインシティプリンスホテル様

ニコニコ生放送及びYouTube



例:株式会社ダウンゴ様
各キャラクターの声優様にご出演いただく生放送番組

アニメ



例:松竹株式会社様
アニメ
「スタンドマイヒーローズ PIECE OF TRUCE」
TOKYO MXにて放送

漫画



例:株式会社一迅社様
「魔法使いの約束」
コミック・アンソロジー

テーマパーク

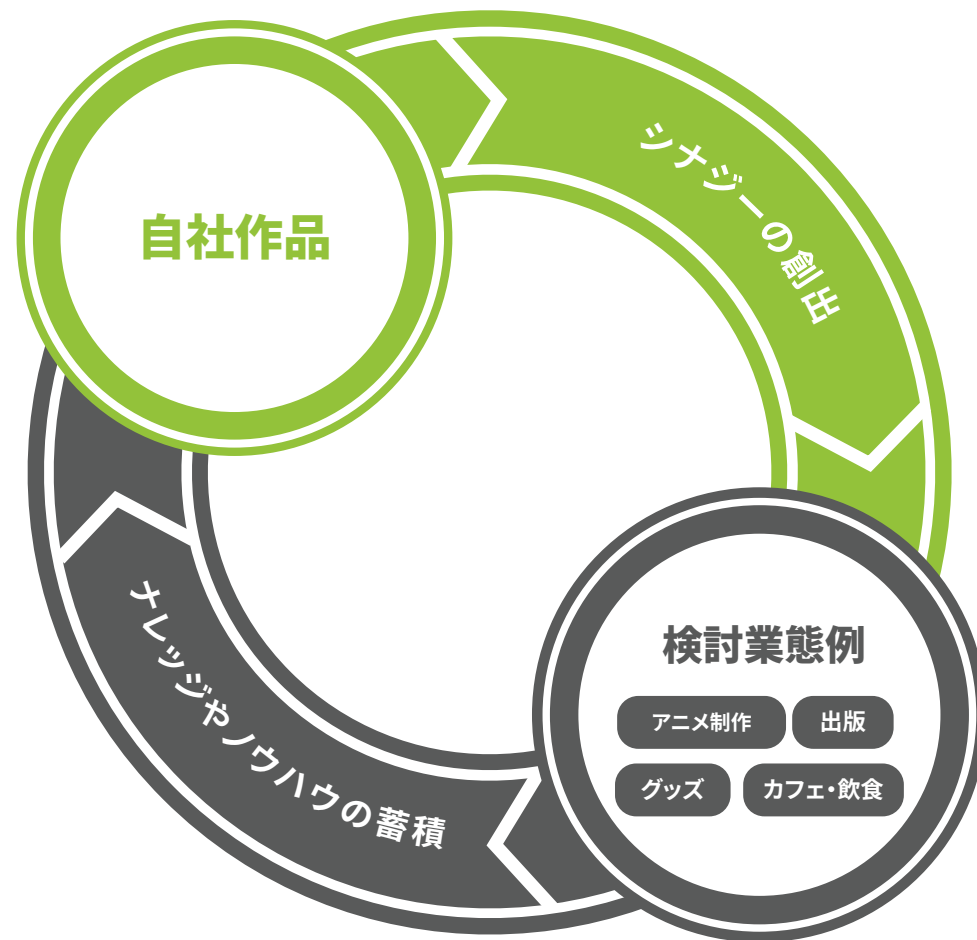


例:株式会社よみうりランド様
「スタンドマイヒーローズ×よみうりランド」
コラボ企画

⑤ メディアミックス

シナジー効果を生み出す 業務提携等を推進

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。



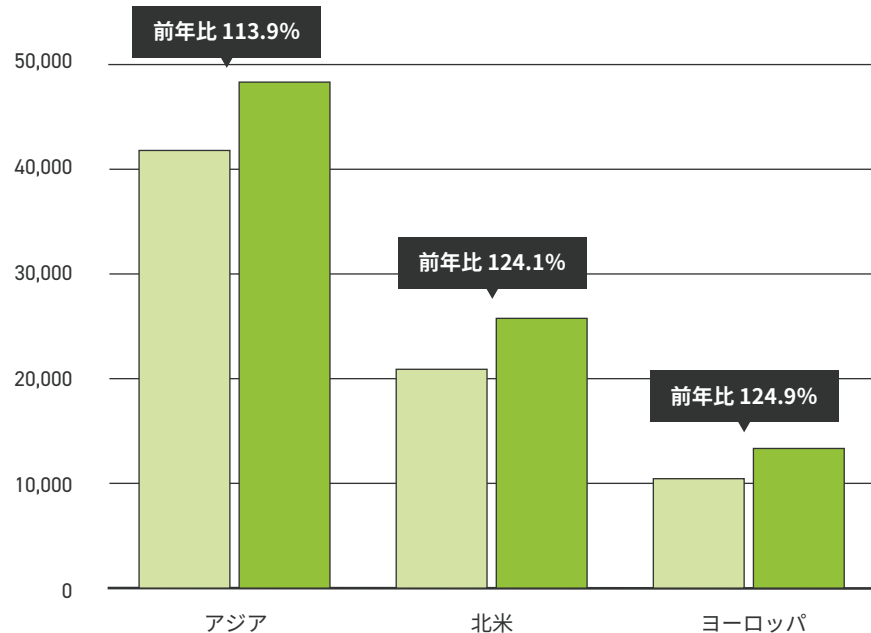
⑥ アジア

⑦ 欧米

世界のモバイルオンラインゲーム市場

世界で拡大するモバイルオンラインゲーム市場¹

地域別の内訳では、最も大きいアジアが市場の52.7%を占め、北米が28.1%、ヨーロッパが14.3%と続く。

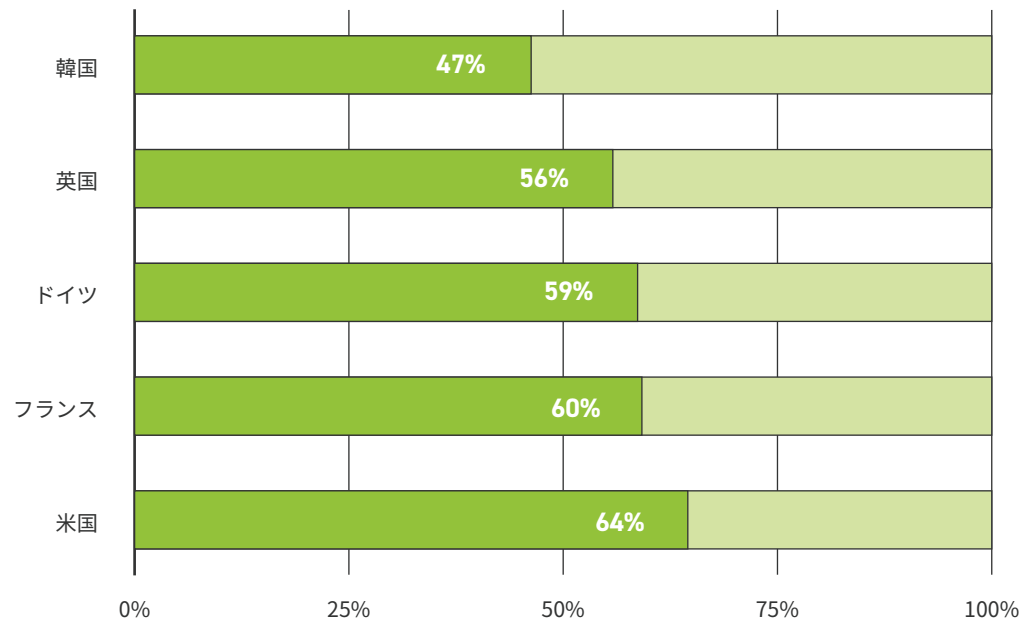


出所 1: 「ファミ通モバイルゲーム白書 2022」株式会社角川アスキー総合研究所、「世界のモバイルゲームコンテンツ市場マップ」速報値より当社作成
出所 2: 「2021年モバイルゲーム市場最新レポート」data.ai、「オーディエンスのトレンド」より当社作成

新型コロナウイルスのまん延が長引いた影響もあり、2020年～2021年にかけて**全世界のモバイルゲーム市場は二桁成長**となった。女性ユーザー割合の高さも含め、市場として大きな可能性を持つ。

各国モバイルオンラインゲームユーザーにおける女性割合²

2021年上半期について、各市場あたりの MAU がトップの 1,000 モバイルゲームにおける、ジェンダー別利用割合。女性が 50% を超える地域もある。



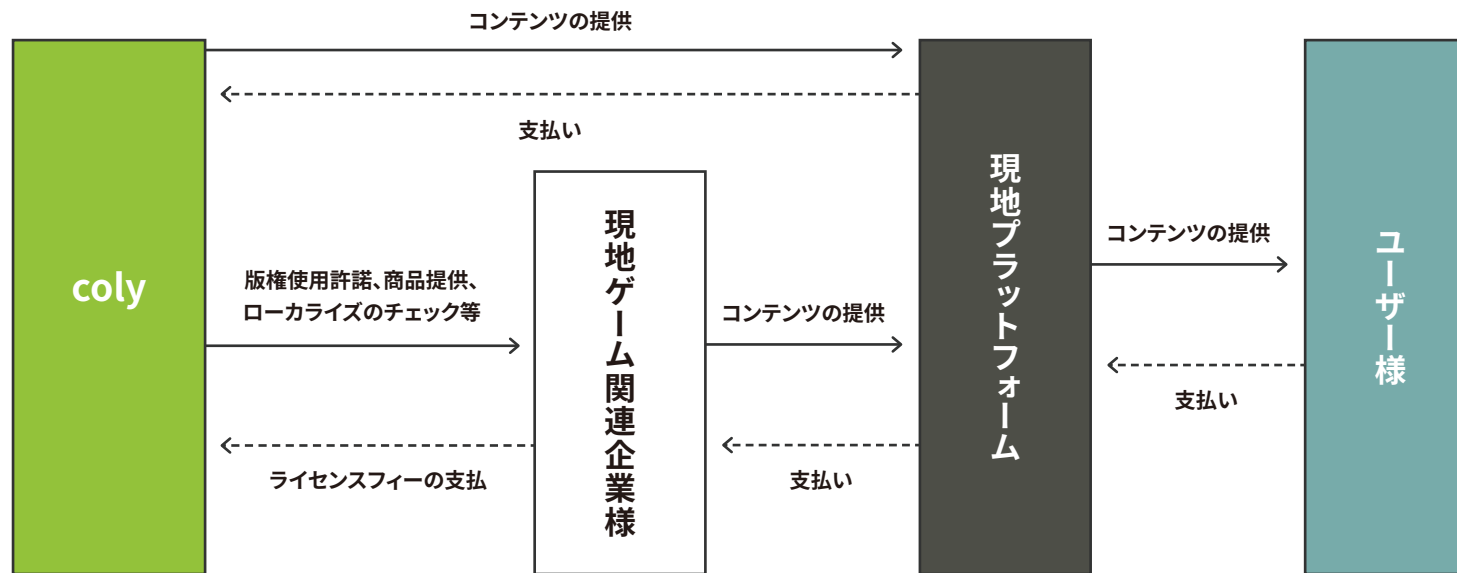
⑥ アジア

⑦ 欧米

海外展開時のスキーム

海外展開においては、現地のゲーム会社などパートナー企業様と協業するなど、**適切なローカライズ**を行い作品を展開することを検討。

検討を進めているスキームの一例



⑥ アジア

⑦ 欧米

欧米等への更なる 海外展開

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。



現在、繁体字圏(台湾、香港)及び
韓国にて作品展開中。

欧州

アジア

北米

今後も運営中作品のローカライズ版を軸に、
翻訳作品を展開予定。

2023年1月期 IPOによる 調達資金使途及び 主な積極投資計画

IPO調達資金3,810百万円のうち、1,910百万円を22/1期で消化。残りの1,899百万円に手元資金を加えた金額を、右のような重点施策に投資する。

ゲーム運営費用

1,000～1,500 百万円程度

リリース済タイトルの運営に係る外注費、労務費等

広告宣伝費

500～1,000 百万円程度

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

500～1,000 百万円程度

複数の新規作品開発のため、前期比で大幅に増加予定

人材採用

開発の進捗状況にもよるため採用人数は現時点では予測が難しいものの、積極採用を行っていく

Agenda 08

Appendix



役員紹介



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。



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。



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。

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)

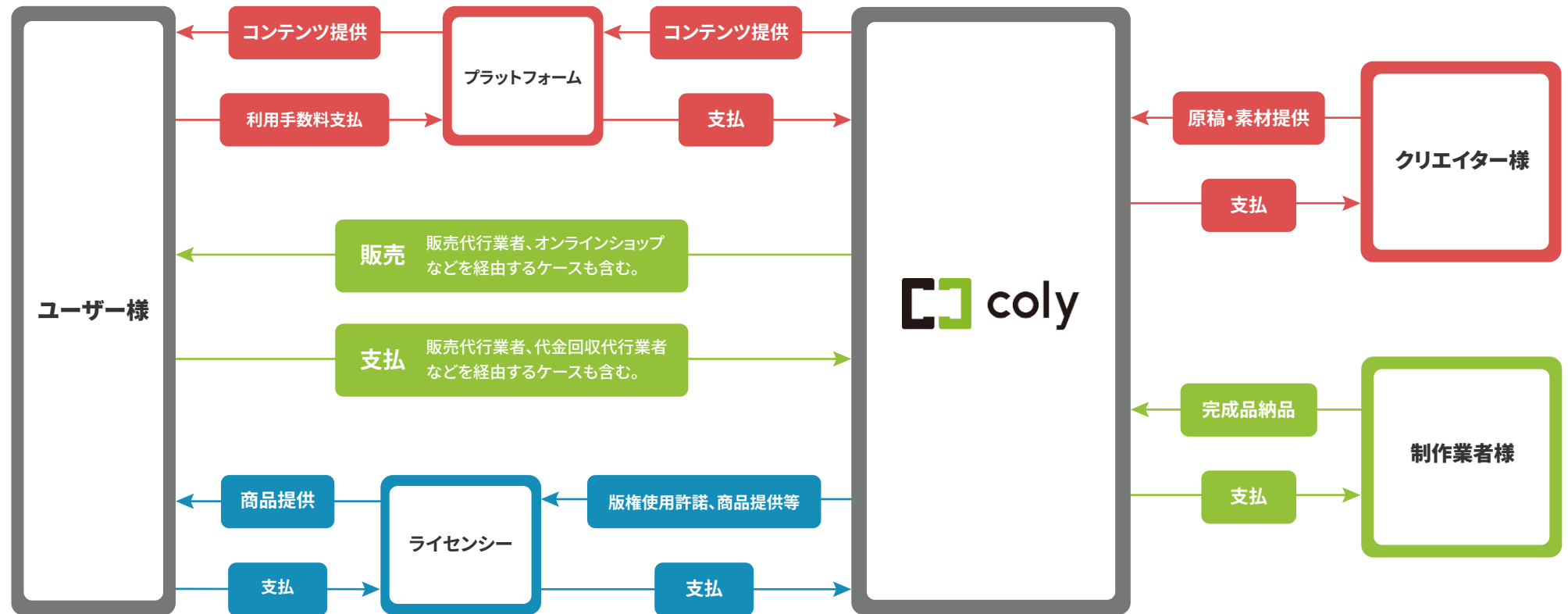
日比谷パーク法律事務所パートナー。東京大学法学部卒業後、2001年に弁護士登録、2009年にニューヨーク州弁護士登録。企業法務全般を取り扱う。2018年より当社社外監査役。

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。

ビジネスモデル

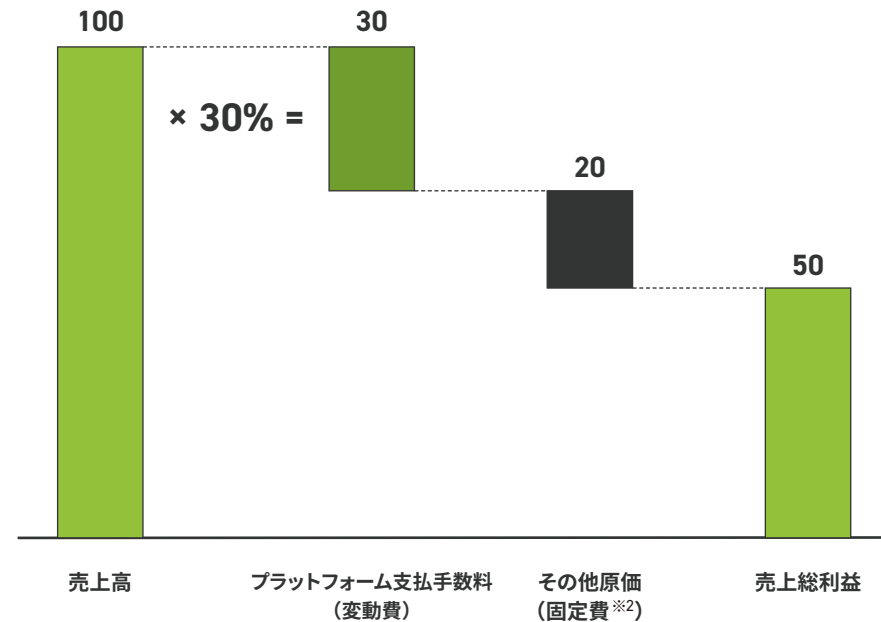
モバイルオンラインゲーム開発・運営 — IP 利用許諾 — グッズ販売 —



コスト構造について

- ・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



当社におけるSDGs ① (女性活躍の推進)

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。

※ 社員比率等については2022年1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: 2021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』

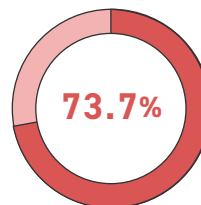
出所3: 内閣府男女共同参画局「上場企業における女性役員の状況」より（2021年7月末時点）

日経BP社主催「ウーマン・オブ・ザ・イヤー2022」にて 代表取締役社長・副社長両名が「大賞」を受賞



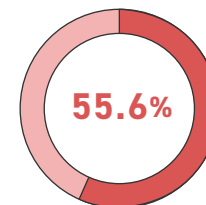
女性の活躍推進

女性社員比率



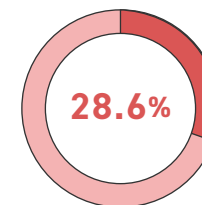
全国平均約 26.5%²

女性管理職比率



全国平均約 8.9%²

女性役員比率



上場企業平均約 7.5%³



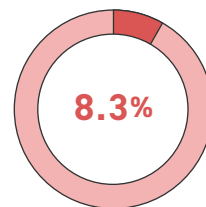
当社におけるSDGs ② (ダイバーシティの推進)

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

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。

外国籍社員比率



導入済みの制度

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。



ドラッグ王子 マトリ姫

Drug Prince & Narcotic Girl

ドラッグ王子とマトリ姫

- | リリース日 2015年3月
- | 作品の特徴と魅力 coly初の恋愛ノベルゲーム
ストア平均評価 4.6 を超える珠玉のストーリーと美しいビジュアル。
2022年3月に7周年を迎える。
- | マネタイズモデル シナリオ買い切り型



麻薬取締官（マトリ）としてスカウトされた主人公と、パートナーとなる男性捜査官との、恋愛を軸にしたストーリーです。毎日更新のミニストーリーもご好評いただいております。



10人の彼らとのエピソードを買い切り型で読み進めることが出来ます。恋愛に留まらず人生を描く珠玉のストーリー群が特徴です。



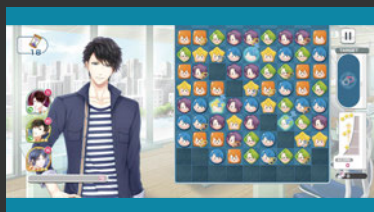
2018年には韓国語版もリリースし、日本語版同様にストア平均評価 4.4 をいただいております。

スタンドマイヒーローズ

- | リリース日 2016年9月
- | 作品の特徴と魅力 前作「ドラッグ王子とマトリ姫」のキャラクターをベースに多彩な職業の魅力的なキャラクター達が登場する恋愛パズルゲーム
 - ・2018年8月 App Store 総合セールスランキング7位を獲得
 - ・2019年10月 テレビアニメ化
 - ・2021年2月 300万DLを突破
- | マネタイズモデル アイテム課金型



アプリを開けば、この世界に生きる彼らに出会えます。それぞれの正義が交差するストーリーが大きな魅力の一つ。また、実力派声優の声とともに描かれる、恋愛サブストーリーでは癒しをお届けします。



爽快なパズルゲームをクリアしていくと、ここでしか読めないストーリーが展開します。豪華 Live2D[※]とともに、彼らの新たな一面を知ることができます。



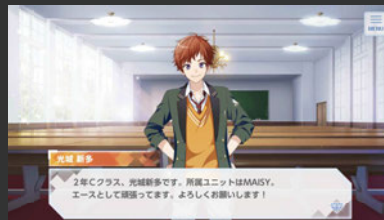
2019年には繁体字版もリリース。5周年を迎え、メディアミックスやコラボ展開を積極的に行い、様々な媒体でスタマイの世界を楽しんでいただくことを目指します。

スタンドマイヒーローズ



オンエア！

- リリース日 2018年8月（2020年10月にゲームサービス終了）
- 作品の特徴と魅力 声優名門学校「宝石が丘学園」を舞台に、声優の卵たちのきらめく青春を描いたスター声優育成ゲーム
2周年を迎えた後にゲームの運営は終了したものの、colyの誇る作品の一つとしてグッズ等の展開を継続している。



キラキラな青春をテーマに、若い声優の卵たちが悪戦苦闘しながら夢を追いかける世界観が多くのユーザー様にご好評をいただきました。"Alright! 届けこの声「オンエア！」"で始まる主題歌『Now On Air!』も好評配信されました。



総勢30名の彼らのために、実際に活躍する豪華声優陣に力のこもった演技をしていただきました。



キャラクタービジュアルやカードについてもご好評をいただいております。今後もグッズ展開等を通して、作品を盛り上げてまいります。

魔法使いの約束

- | リリース日 2019年11月
- | 作品の特徴と魅力 多様な絆と信頼のあり方を描く「魔法使いと心を繋ぐ育成ゲーム」
 - ・2020年11月 App Store 総合セールスランキング2位を獲得
 - ・2021年9月 600万DLを突破
- | マネタイズモデル アイテム課金型



現代から異世界に召喚された主人公が、“大いなる厄災”と戦う魔法使いを導く“賢者”となり、世界を救うために奮闘する物語。終わらない役目とどう向き合うか、どうすれば信頼が築けるのかなど、それぞれの葛藤や信念が描かれた、個性豊かな魔法使いたちの群像劇。

魔法の存在する世界で、新しい世界での冒険や体験をお楽しみいただけます。また、皆様に自由な捉え方でこの世界を多様にお楽しみいただきやすいように、恋愛要素がなく、主人公の性別も任意に選べる仕様となっております。

魔法使い達を育成することで様々な姿に「覚醒」させ、彼らの新たな一面を知ることができます。一人ひとりの個性的なアニメーションも見所の一つです。



主な事業環境に係るリスクについて

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
海外展開について	海外展開の際の法規制等への対応が難航する可能性	中	小	海外市場での事業拡大を積極的に検討してまいります。海外展開に際してはその国の法令・制度・政治・商習慣の違い等の様々な潜在的リスクが存在しております。当社としましては、当該リスクを認識のうえ、適切なパートナーと協業して事前に十分な調査及び対策を講じて海外展開を進行してまいります。
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、現在運営中の作品から更に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争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。

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。

なお、次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2023年4月30日までに実施する予定であります。

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/