

## 株式会社coly 2025年1月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨

本要旨は、アナリスト・機関投資家向け決算説明会においてご出席の皆様からいただいたご質問及び弊社からの回答をまとめたものになります。なお、弊社より適宜加筆・修正を加えております。

**Q1: coly IDによって圧縮される手数料はどのくらいを見込んでいますでしょうか。また、coly IDでアイテムを購入した場合、アプリのセールスランキングには反映されないという認識でよろしいでしょうか。**

A: 具体的な数値は公表しておりませんが、従来のプラットフォーム決済の手数料約30%と比較すると、当社の費用負担は軽くなるため、利益率の改善を見込んでおります。いっぽうで、coly IDではプラットフォーム手数料の代わりに、ユーザー様へのポイント還元やクレジットカード手数料等を当社が負担する見込みです。

また、ご認識のとおり、coly ID経由でのアイテム購入はセールスランキングには反映されません。

**Q2: 大手エンタメ企業案件と、そのほかの未発表タイトルについて、御社の中での位置づけを教えてください。**

A: 大手エンタメ企業様との協業案件につきましては、当社内でも大型の投資となり、当社の今後の成長を牽引する重要なタイトルと考えております。当社にとっても新たな挑戦ではありますが、協業先企業様と丁寧なコミュニケーションをとりながら、協力体制のもと進行中です。未発表タイトルにつきましては、新しいプラットフォームへの挑戦も含めて、チャレンジングなタイトルとして鋭意開発中です。経験者も多く、非常に熱意あるチームで開発進行しております。

**Q3: メディア事業が57.1%増と、ゲームと比較しても無視できない規模に成長していますが、ゲームのように季節性はあるか、また今後の見通しについて教えてください。**

A: メディア事業もゲームと同様、周年時期はグッズ新商品の販売、イベント開催の機会が多くなるため、一定の季節性がございます。

改めまして、当社ではIPの成長のためにゲーム・メディア双方で盛り上がりを作るIP戦略を取っており、『スタンドマイヒーローズ』『魔法使いの約束』については、ゲーム売上は成熟期を迎えているものの、メディア売上の成長により、IP全体としては堅調に推移しております。

今後につきましても、現在のメディア事業部の成長を踏まえ、自社を中心にした展開だけでなく、他社様からのご出資や協業を含めた、多方面でのメディア展開を強力にすすめることで、ユーザー様とのタッチポイントを創出し、IPの成長につなげたいと考えております。

**Q4: 通期売上予想に対して中間期進捗が42%ですが、『ブレイクマイケース』の売上に加え、第3四半期の『スタンドマイヒーローズ』、第4四半期の『魔法使いの約束』の周年イベントがあることを想定すると保守的ではありませんか。**

A: 『ブレイクマイケース』については、リリースしたばかりであり、まだまだ予断を許さない状況と考えております。また『スタンドマイヒーローズ』や『魔法使いの約束』についても、IP戦略を推進することで堅調に推移しているものの、周年の動向によっては予測がブレる可能性があり、それらを加味して売上目標を65億円としております。

**Q5: 黒字化の目途について教えてください。**

A: 第2四半期については広告費用を大きく投入したため赤字になっておりますが、第3四半期以降は、四半期毎では収益の回復が見えております。  
ただ、先ほどもお伝えした通り、新タイトルへの投資や、ブレイクマイケースの状況を見ながら投資を強化する可能性があるため、利益予測は非開示としております。

以上