



中島杏奈:  
お待たせいたしました。

ただいまより株式会社coly2025年1月期第2四半期 決算説明会を開催いたします。  
本日はお忙しい中、お集まりいただきありがとうございます。

わたくし、代表取締役社長 中島 杏奈(なかじま あんな)でございます。

本日の説明会の進行でございますが、はじめに、プレゼンテーションをおこない、その後、皆様からのご質問にお答えできればと思います。質問につきましては、画面下の「Q&A」より随時ご入力いただき、プレゼン後に一括してご回答させていただきます。

では、早速はじめさせていただきます。

## 『ブレイクマイケース』進捗

- 5月9日にリリース後、当社最速での売上・ユーザー数<sup>(※)</sup>の立ち上がりを達成。  
第2四半期で『ブレイクマイケース』IP（ゲーム・メディア含む）で、売上高7億円以上を計上。
- リリース後、広告宣伝費を投じマーケティングを強化。今後も、効果を見ながら機動的に投資を実施予定。



※アカウント総数(同一ユーザーの重複含む)

まず、直近の大きなニュースについてご説明いたします。

2024年5月9日、当社オリジナルIPの新作モバイルゲーム『ブレイクマイケース』をリリースいたしました。

リリース2日後、5月11日にはアカウント総数が100万を突破し、当社最速での売上・ユーザー数の立ち上がりとなりました。

リリース以降も、様々なゲーム内イベントを展開し、ユーザー様から多くの反響をいただいております。

第2四半期での、ゲーム・メディアを含む、IP全体での売上高は7億円以上であり、当初の想定を上回るスピードで推移しております。

また、IP戦略の一環として、リリース前後で広告宣伝費を大きく投じ、マーケティングを強化したことも、当社にとっては初の試みとなりました。各種マーケティング施策が功を奏し、売上・ユーザー数は好調に推移しております。今後も効果を見ながら、機動的に広告宣伝費へ投資することを予定しております。

## 「coly ID」 サービスがスタート

2024年8月にリリースした「coly ID」はcoly各種サービスと連携予定の共通アカウントで、web上でcolyが提供する様々なモバイルゲームのアイテムがお得に購入できる。ポイント等でユーザー様への還元を目指すほか、従来の決済方法と比較して当社が負担する支払手数料の圧縮を見込む。現在『スタンドマイヒーローズ』『ブレイクマイケース』で導入、今後『魔法使いの約束』も連携予定。



### ユーザー様のメリット

- アイテムを購入するごとにサイト内で利用可能なポイントが貯まる
- 期間内の獲得ポイント数に応じてポイント還元率がアップ
- 「coly ID」だけのお得な限定セットの販売
- ひとつのアカウントでcolyゲームの連携ができ、引継ぎが簡単に

### 当社のメリット

- プラットフォーム支払手数料の圧縮
- 当社サービスの横断的な連携が可能に

次に「coly ID」サービスのリリースについてご説明いたします。

「coly ID」とは、colyの提供する各種サービスと連携できる共通アカウントで、web上で当社のモバイルゲームのアイテムをお得に購入することができます。

現在、『スタンドマイヒーローズ』『ブレイクマイケース』で導入済みで、『魔法使いの約束』については、引継ぎIDの連携は導入済み、今後アイテム購入に関する連携を予定しております。

ユーザー様のメリットとしては以下の4点が挙げられます。

一つ目は、coly IDでアイテムを購入するごとに、サイト内で利用可能なポイントが貯まることです。このcoly pointは、サイト上で「1ポイント1円」としてご利用いただけます。

二つ目は、期間内の獲得ポイント数に応じて、ポイント還元率がアップすることです。ポイントは最大で7.5%、ユーザー様に還元いたします。当月から起算して、過去13か月間に獲得したポイントの合計によって、会員ランクが決定し、ランクが上がるほどポイント還元率が高くなり、coly pointが貯まりやすくなります。

三つ目は、coly IDだけのお得な限定セットを販売することです。

四つ目は、ひとつのアカウントで、colyゲーム同士の連携ができ、引継ぎが簡単になります。

一方で、当社のメリットとしては以下の2点が上げられます。

一つ目は、プラットフォーム手数料の圧縮です。

今まで、売上の約30%を支払手数料として支払っておりましたが、coly IDを通してアイテムを購入いただくことで、この手数料が削減でき、利益率を改善することが可能となります。また、その改善した利益の一部をユーザー様にポイントとして還元することができます。

二つ目として、当社サービスを横断的に分析することが可能となります。

coly IDは、ユーザー様にとっても当社にとっても、WinWinの結果をもたらすサービスになることを期待しており、今後coly ID経由のアイテム販売比率を向上させていきたいと考えております。

# 01

## 当社のビジョン

それでは、次に、当社のビジョンについてお伝えいたします。

## 当社のビジョン①

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。

3つの  
成長戦略

### ゲーム事業

IPの信頼を  
高める・IP数の増加

### メディア事業

「体験」を重視する  
EX展開の加速

### AI活用

AIを活用した  
エンタメ事業の開始

# もっと、 面白く

私たちは、「もっと、面白く」をビジョンに掲げ、女性向けエンタメ市場をリードしている、IPクリエイター&ディベロッパーです。

当社の「もっと、面白く」というビジョンは、マーケットとテクノロジーの発展を見極め、ユーザー様ファーストで「もっと、面白い」ものを思考し、世の中に面白いものをお届けしていくために、あの手この手で試行錯誤し、成長し続ける、という考えを表しています。

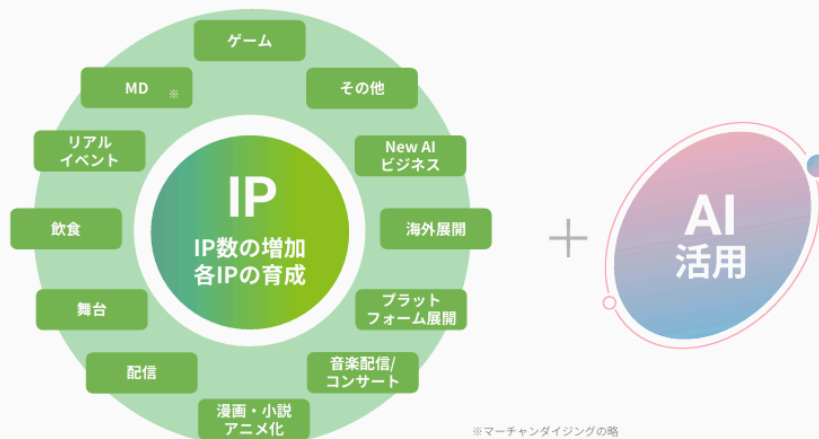
このビジョンこそが、ハイクオリティなIPの創出や、幅広い事業展開を生み出す土壌となっています。

「ゲーム事業」「メディア事業」「AI活用」の3つの成長戦略を軸に、エンターテインメント業界で幅広く挑戦をおこなっております。

## 当社のビジョン②

### IPクリエイター&ディベロッパーとしての事業拡張

IPを軸としたさまざまな事業を展開。IP数を増加させながら、事業領域を拡大することで成長を目指す。また、その先に新たな感情体験・エンタメ体験を提供できる事業を確立する。



こちらは、当社の事業展開の構想です。

当社はゲームを開発する企業、というだけでなく、IP創出とそのエンタメ周辺事業を包括的に行う総合エンタメ企業です。

当社では、IPを軸に、主軸であるゲーム事業をはじめ、各種メディアミックス展開、飲食事業、配信事業、イベント事業など、多角的な事業展開に取り組んでおります。

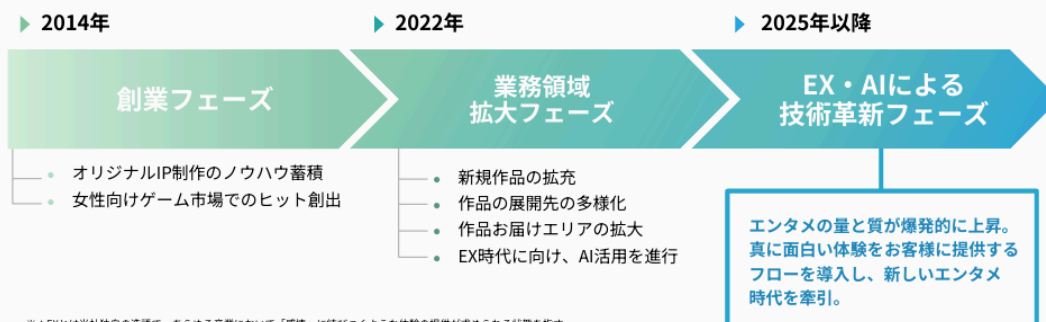
当社の作品に触れる機会をマルチに提供し続けることでIPを育成し、オリジナルIPホルダーとしての成長を続けております。

また、新たに他社様との業務提携も行いながら、事業規模と、事業の幅の拡大をすすめております。

加えて、現在世の中で目覚ましい実用化が進んでいる、AI技術を活用した事業や業務効率化にも取り組んでおります。

## 当社のビジョン③

あらゆる産業がデジタル化したDX (Digital Transformation) の先に、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時代に向け、感情体験が提供できる場所を創出する。



次に、中長期のビジョンについて、ご説明いたします。

現在、世の中のあらゆる業態で「DX」、デジタルトランスフォーメーション化が進んでおりますが、当社では、DXが浸透した先に、「EX」の時代がやってくると認識しております。

EXとは当社独自の造語で、「エモーション トランスフォーメーション」もしくは「エンターテインメント トランスフォーメーション」の略語です。

EXの時代には、ゲーム業界やエンターテインメント業界に限らず、あらゆる産業において、「感情」にむすびつくエンターテイメント的な体験が求められるようになると思います。

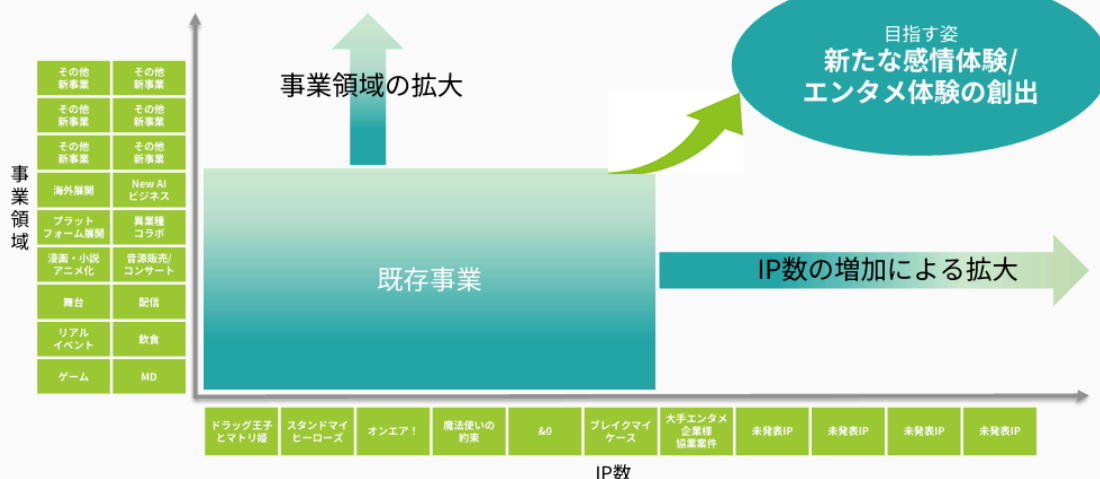
当社の強みであるIPやキャラクターとの体験こそ、EX体験につながると考えております。

2025年以降の「EX・AIフェーズ」に向け、当社の作品やキャラクターに触れる機会をゲーム内外でご用意してまいります。

引き続き、これらの展開を加速させるとともに、AIを活用した業務の効率化や、事業領域拡大を図ってまいります。

## 現在 業務拡大フェーズ：事業領域・新規IPで拡大

IP数を増加させながら、事業領域を拡大。将来的に売上高500億円を目指す。  
その先に、当社キャラクターとの「感情体験」ができる場所の創出を目指す。



次に、現在のフェーズについてお話しします。

前ページのとおり、現在の当社は業務拡大フェーズと考えております。  
ここ数年、IP数を増加させながら、オリジナルIPの創出ノウハウを確立してまいりました。  
またそれらのIPの事業領域を拡大することで、事業規模の拡大を目指してまいりました。

colyならではの強みを活かした戦略と実行で、将来的には売上500億円を目指し、次のフェーズであるEX時代に向けて、当社IPのキャラクターたちとの新たな感情体験やエンタメ体験ができる場所を創出していきたいと考えております。

詳細な戦略については、開示できる段階になり次第、速やかにお知らせいたします。



## 2025年1月期 3軸の成長戦略

「ゲーム事業」「メディア事業」「AI活用」を成長戦略とし、自社IPの最大化を図る。  
 既存IPに関しては、丁寧なゲーム運営はもちろんのこと、ゲーム以外の柱を創出し、当社の創り出す作品世界への没入体験を提供し続けることで、引き続きIPとしての成長を目指す。  
 加えて、開発中のゲームをはじめとした新規IPの確立、メディア側からのIP創出に注力する。

### ゲーム事業

#### IPの信頼を高める・IP数の増加

- 運営中のゲームでの信頼獲得
- 新作ゲームでのヒット創出

### メディア事業

#### 「体験」を重視するEX展開の加速

- 既存IPのマルチメディア展開
- ヒット商品創出と販路拡大
- 新規事業の創造/育成/展開
- 他社様IPを活用した商品展開

### AI活用

#### AIを活用したエンタメ事業の開始

- AI技術の社内活用
- 最新技術へのキャッチアップ
- AI技術/ツールのtoB販売

以上のビジョンを推進するために、  
 2025年1月期は、引き続きこちらに記載の3つの軸で事業推進をしてまいります。

# 02

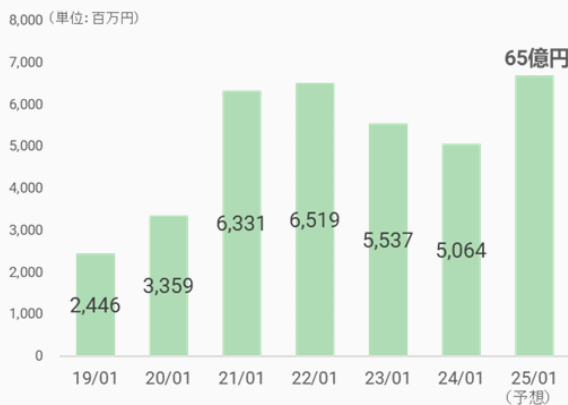
## 2025年1月期の見通し

続いて2025年1月期の見通しについてご説明します。  
今回、通期業績予想について、一部開示いたしました。

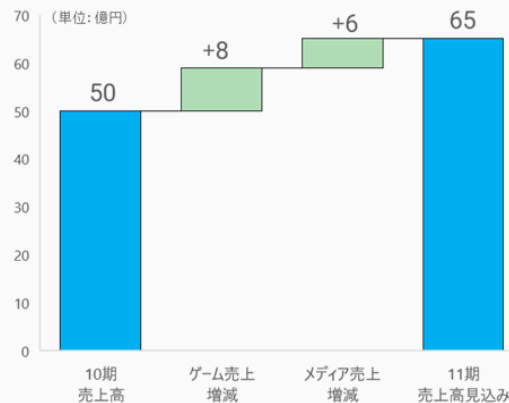
## 売上高の見通し

売上高は過去最高売上である2022年1月期の65億円を目標とする。  
前年と比較すると『ブレイクマイケース』のゲーム・メディア売上が足されたほか、既存IPのメディア事業が好調に推移する見込み。

【売上高推移】



【売上高増減分析】



まず、売上高の見通しについてご説明いたします。

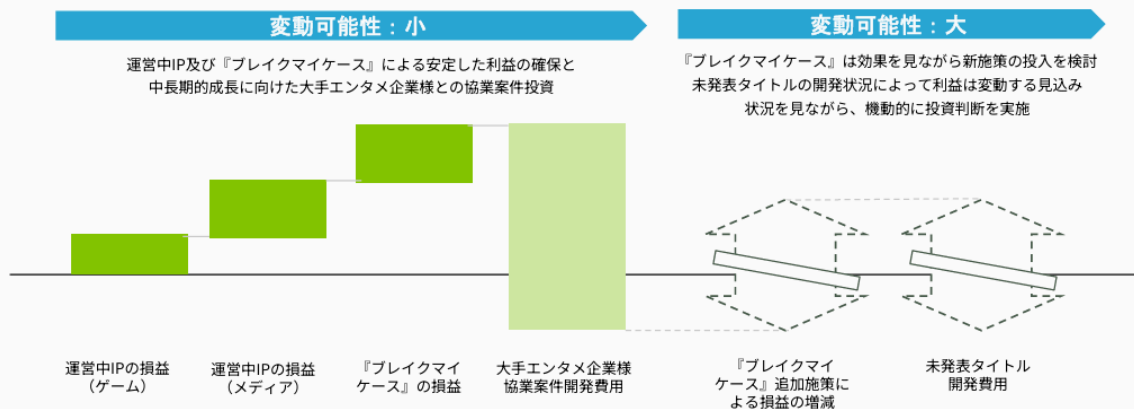
売上高は、過去最高売上である65億円を目標としております。

前期と比較すると14億円増加、内訳といたしましては、ゲーム売上で+8億円、メディア売上で+6億円を目指しております。

これは主に『ブレイクマイケース』のゲーム・メディア売上が上乘せされているほか、既存IPのメディア事業が好調に推移することが想定されるためです。

## 2025年1月期の損益のイメージ

『ブレイクマイケース』を含む運営中のIPは、保守的に見ても黒字の見込み。一方で、大手エンターテインメント企業様との協業案件のゲーム開発費用を先行して計上し利益を圧迫。『ブレイクマイケース』は今後効果を見ながら追加施策等を機動的に判断する予定であり、その状況によっては利益の変動が想定される。未発表タイトルの開発費用については次ページ参照。



収益については、大変申し訳ございませんが、非開示とさせていただきます。その理由と、損益のイメージについて、ご説明いたします。こちらは、25年1月期の損益のイメージを図示したものです。

左側は変動する可能性が小さい要素、右側は変動する可能性が大きい要素となります。

左の変動可能性が小さい要素から、説明してまいります。

『スタンドマイヒーローズ』や『魔法使いの約束』などの、運営中のIPについてはゲーム・メディアともに黒字の見込みです。また『ブレイクマイケース』については保守的に見ても黒字を見込んでおります。

これらの利益に、2026年1月期リリース予定である大手エンターテインメント企業様との協業案件の開発費用が乗ることにより、変動可能性の小さい要素のみでは、赤字になる見込みです。

右の変動可能性が大きい要素について、ご説明いたします。

まず、『ブレイクマイケース』の追加施策による損益の増減について、『ブレイクマイケース』は効果を見ながら追加施策やマーケティング費用の投入を検討する予定です。それにより売上・利益が変動することが見込まれます。

次に、未発表タイトルの開発費用について、このあとのページでもご説明いたしますが、現在、プロトタイプ版を開発している未発表タイトルや、企画中のゲーム開発が進行しております。これらの進捗によって、開発費用が大幅に変動することが見込まれます。

当社はまだまだ成長過程の企業であり、成長のためには状況を見ながら機動的な投資を行っていくことが必要不可欠だと考えております。

下期においても、必要に応じて投資判断を実施することが想定されるため、利益予想については非開示とさせていただきます。

現在は今後の飛躍のための準備期間であり、今後利益を出すことで株主様にも還元していきたいと考えております。

## ゲームタイトル一覧

複数の開発中案件が進行中。プロトタイプ開発から本開発に移行、企画からプロトタイプに移行するタイトルの本数によって開発費が変動するため、利益予測は非開示とする。

運営・販売中	運営中のスマートフォン向けゲーム	6本	<ul style="list-style-type: none"> <li>●スタンドマイヒーローズ</li> <li>●魔法使いの約束</li> <li>●ブレイクマイケース</li> <li>●ドラッグ王子とマトリ姫</li> <li>●永久少年Side Project-トワイライトなスピカ-</li> <li>●Cypher Archives (2024年12月サービス終了予定)</li> </ul>
	販売中のNintendo Switch向けゲーム	2本	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ドラッグ王子とマトリ姫 for Nintendo Switch</li> <li>●オンエア! for Nintendo Switch</li> </ul>
開発中	本開発中のスマートフォン向けゲーム	1本	<ul style="list-style-type: none"> <li>●大手エンタメ企業様との協業案件 →2026年1月期リリース予定</li> </ul>
	プロトタイプ開発中のゲーム	2本	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ゲームIP 未発表タイトル 2本 →2026年1月期以降リリース目標</li> </ul>
	企画中のゲーム	複数本	<ul style="list-style-type: none"> <li>●あらたなプラットフォームへの挑戦も含めた複数の新規ゲームを企画中</li> </ul>

02 2025年1月期の見通し

こちらは、現在のゲームタイトル一覧です。

現在運営中・販売中のゲームは計8本ございます。

開発中のものは、以前からお伝えしている、大手エンタメ企業様との協業案件のほか、プロトタイプ開発中のゲームが2本、企画中のゲームが複数本、進行しております。

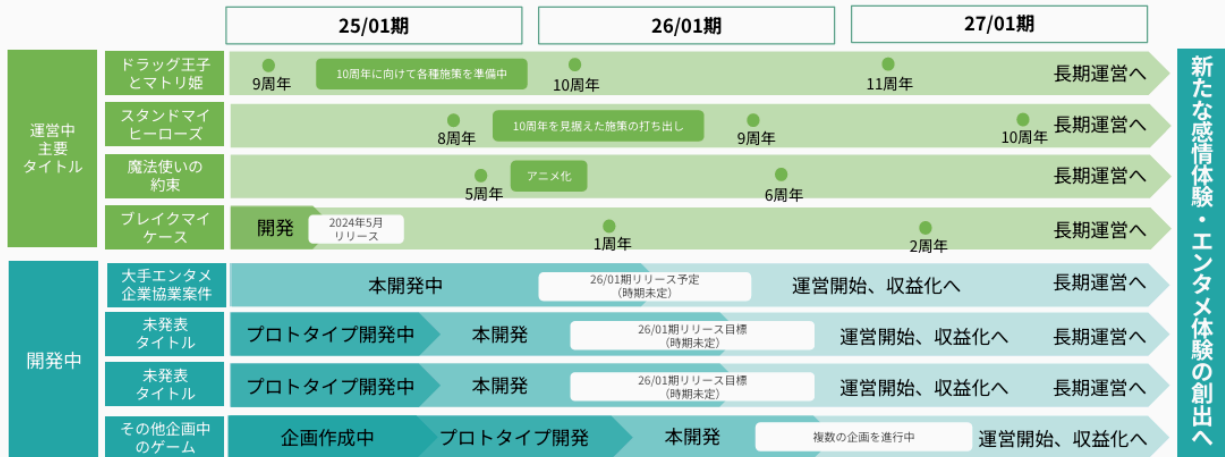
社内で厳正な審査を通り、当社の求める最高のクオリティで商品を提供できると判断した場合、企画からプロトタイプに移行、プロトタイプから本開発に移行いたします。その過程で開発をストップする場合もあり、その本数によって開発費が変動するため、利益予想は非開示とさせていただきます。

当社は今まで多くのオリジナルIPを創出・育成してまいりましたが、今後もIPを創出し続け、多くのIPを保有・育成することで事業領域を拡大していきたいと考えております。

これらの開発は、そのための必要先行投資と考えております。

## IP別スケジュール

2025年1月期は、複数タイトルの開発費用を運営中のタイトルで賄っており、利益が出にくい体制であったが、2026年1月期以降は回収するフェーズに入る見込み。現在開発中のもも含め、各IPをゲーム・メディア双方で成長させていくことで安定成長を目指す。



新たな感情体験・エンタメ体験の創出へ

こちらは、IP別のスケジュールです。

運営中の主要タイトルについては、こちらに記載のとおり、各IP丁寧に運営しながら、長期運営を目指してまいります。

開発中のタイトルにつきましては、2026年1月期にリリース予定のものや、リリース目標のものがあり、現在は複数タイトルの開発費用を、運営中のタイトルで賄っている状況で、利益がでにくい構造となっております。しかし、今後2026年1月期以降はそれらも回収フェーズに入る予定です。

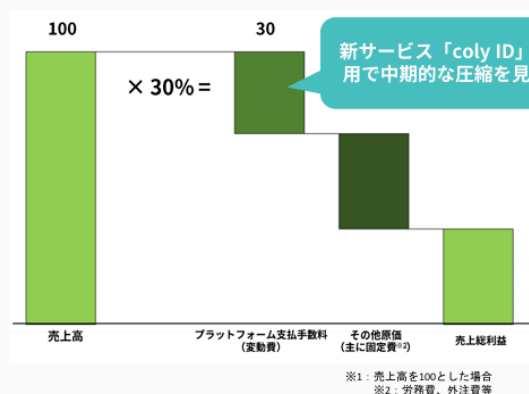
現在開発中のもも含めて、各IPをゲーム・メディア双方で成長させていくことで安定成長を目指します。

## ゲーム事業のコスト構造について

02 2025年1月期の見直し

- 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。
- 2024年8月にweb上でゲーム内アイテムを購入できる「coly ID」をリリース。従来の決済方法と比較して支払手数料の負担が抑えられるため、利益改善に寄与する見込み。
- リリース前の作品の開発費用は研究開発費として計上。ソフトウェア仮勘定等の資産計上に伴う償却費及び減損損失は発生しない。

モバイルゲームにおけるコスト（原価）構造イメージ※1



こちらは、ゲーム事業のコスト構造についてです。

前ページで当社の開発状況をお話しましたので、あらためて、ゲーム事業のコスト構造についてお伝えいたします。

まず、ゲーム売上に対して、約30%の支払手数料が変動費としてかかります。

こちらは新サービス「coly ID」を活用することで負担が抑えられるため、中期的にみると圧縮が見込めます。

そのほか原価については、主にゲーム運営に必要な労務費や外注費が含まれます。

こちらコスト管理を徹底することで、直近では売上総利益率が改善しております。

また、先ほどから「開発費用が先行している」と、お伝えしておりましたが、当社ではリリース前の開発費用は資産計上せず、研究開発費として即費用計上をしております。

開発中は費用が先行する形となる一方で、リリース後は償却費用が発生せず、減損のリスクもないため、リリース以降は、利益が出やすい構造となっております。

現在は、『ブレイクマイケース』をリリースしたことで以前よりも利益が出やすくなり、また来期以降にリリースを見込んでいるタイトルがあることから、2026年1月期以降は利益体質へと移行すると見込んでおります。

## 2025年1月期見通し

売上高：65億円 前期実績：50.64億円 前期比：+14億円（+28.3%）

- 売上高は過去最高の65億円を目指します。これは新タイトル『ブレイクマイケース』が好調に推移しているためであります。今後効果を見ながら、広告の打ち出しや追加施策等の実施を検討してまいります。
- 運営中IPについては、ゲーム／メディア全体でIPとしての成長を目指します。IP内での連携を今以上に密に取りながら、IPの魅力の最大化を目指すことで売上高を回復します。

営業利益：非開示 前期実績：△8.13億円 前期比：－（－%）

- 14ページに掲載しているとおり、運営中IPについてはユーザー様の信頼獲得、社内業務の効率化により、黒字となる見込みです。
- 主に、2026年1月期にリリース予定の大手エンタメ企業様との協業案件の開発費用計上により利益を圧迫することが見込まれます。当社としては、同タイトルが2026年1月期以降の主力タイトルのひとつとなることを見込んでおり、必要投資と考えております。
- 『ブレイクマイケース』については、状況を見ながら広告費の増減、追加施策を検討するため、利益の変動が発生する見込みです。より多くのユーザー様に『ブレイクマイケース』の魅力を伝えるための必要投資と考えておりますが、効果を見ながら調整してまいります。
- 現在、プロトタイプ版の開発や企画が複数進行しており、その進捗により費用が変動する見込みです。

こちらは、25年1月期の見通しについて、まとめたものです。

前述のとおり、売上高は65億円、営業利益は非開示といたします。



# 03

## 2025年1月期 第2四半期業績

続きまして、2025年1月期第2四半期の決算報告をいたします。

## 業績サマリー

売上高：2,736百万円 前年同期比：+700百万円（+34.4%）

● **モバイルオンラインゲーム：1,717百万円 前年同期比：+329百万円（+23.8%）**

5月にリリースした『ブレイクマイケース』が売上高増に寄与し増収。運営中のゲームについては軟調に推移。

● **メディア：1,019百万円 前年同期比：+370百万円（+57.1%）**

常設店舗であるcoly more! 池袋PARCO店・心齋橋PARCO店、coly cafe! 池袋PARCO店を中心に多岐にわたる商品展開を行い、自社IPのグッズ販売は好調に推移。

営業利益：△670百万円 前年同期比：+15百万円（-%）

新作モバイルゲーム『ブレイクマイケース』のリリース前後、IP戦略の一環として必要十分な広告費を投入。加えて大手エンターテインメント企業との協業案件の開発等、引き続き費用が先行した。

こちらは業績サマリーです。  
モバイルオンラインゲームとメディアにわけて、ご説明いたします。

まず、モバイルオンラインゲーム事業につきましては、5月にリリースした『ブレイクマイケース』が売上高増加に大きく寄与し、増収となりました。

これにより、ゲーム事業の売上は前期比で+23.8%の、17億1,700万円となりました。

メディア事業につきましては、常設店舗である、coly more!池袋PARCO店、心齋橋PARCO店、coly cafe!池袋PARCO店を中心に多岐にわたる商品展開を行い、自社IPのグッズ販売が好調に推移しました。

また、他社様IPを使用したライセンスグッズ展開も好調だった結果、メディア事業の売上は前期比で+57.1%の10億円となりました。

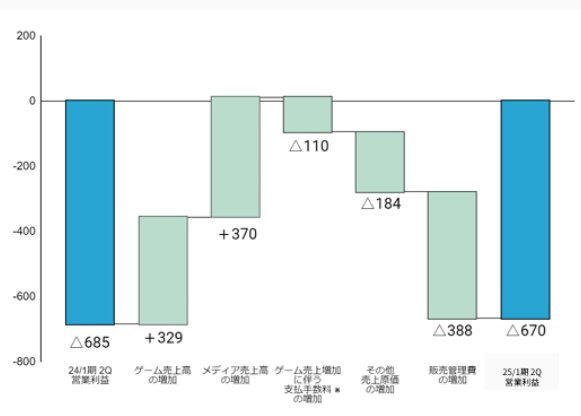
これらの結果、ゲーム事業・メディア事業合わせて、売上高は前年同期比で+34.4%の27億3,600万円となっております。

営業損失は6億7,000万円と、前年同期と比較すると赤字幅は減少いたしました。  
売上の増加があったものの、大手エンターテインメント企業様との協業案件への開発投資や、リリース前後に『ブレイクマイケース』への広告宣伝費を大きく投入したことにより、利益を圧迫いたしました。

しかし、これらは未来の成長のための必要投資と考えており、リリースとヒットの創出に向けて粛々と準備を進めております。

## 2025年1月期 第2四半期業績PL

(百万円)	第10期 2024年1月期 第2四半期	第11期 2025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	2,036	2,736	+700	+34.4%
売上原価	1,484	1,780	+295	+19.9%
売上総利益	551	956	+404	+73.3%
販売管理費及び 一般管理費	1,237	1,626	+388	+31.4%
営業利益	△685	△670	+15	(-%)
経常利益	△684	△661	+22	(-%)
当期純利益	△685	△687	△1	(-%)



\* 主にプラットフォーム運営事業者による配債及び代金回収代行業務に対する手数料

03 2025年1月期 第2四半期業績

続いてPLサマリーです。

売上高は前年同期比+34.4%に対し、  
売上原価は前年同期+19.9%となり、売上総利益率は改善しております。

これは前年の上期に、『スタンドマイヒーローズ』の大型リニューアルを実施し、通常よりも開発費用がかかったことに起因しております。

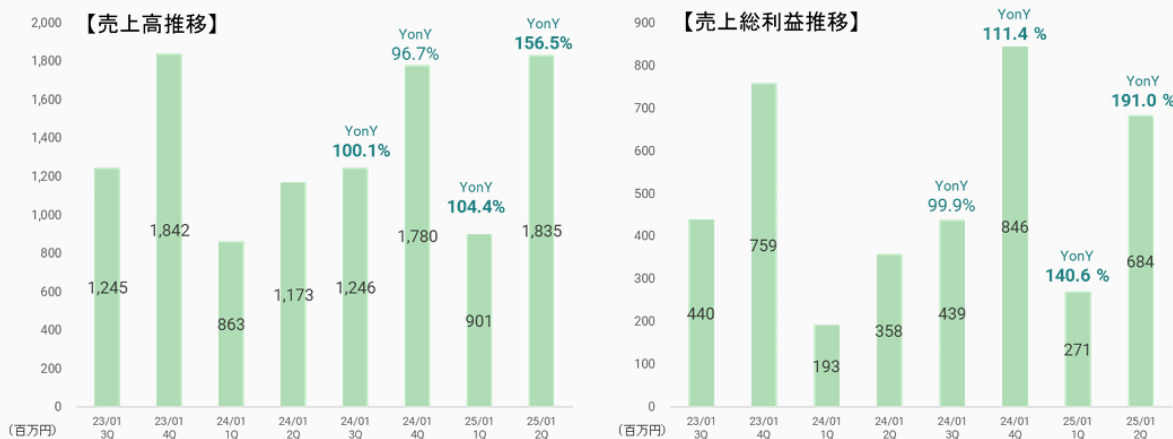
また、粗利率の改善に向けて、徹底したコスト管理・コスト削減を推進し、売上総利益率は改善傾向にあります。

販売管理費及び一般管理費につきましては、『ブレイクマイケース』リリース前後に広告宣伝費を大きく投入したことや、大手エンターテインメント企業様との協業案件の費用が先行したことにより、前年同期比で大きく増額しています。

## 売上高／売上総利益 四半期推移

『ブレイクマイケース』リリースにより、第2四半期としては過去最高売上を達成。

第3四半期に『スタンドマイヒーローズ』、第4四半期に『魔法使いの約束』の周年記念イベントがあるため、売上・利益ともに下期偏重の傾向にあったが、『ブレイクマイケース』リリースで、今後第2四半期にも盛り上げを作るための布石を打った。



こちらは、売上高・売上総利益の四半期推移です。

『ブレイクマイケース』のリリースにより、第2四半期としては過去最高売上を達成しました。

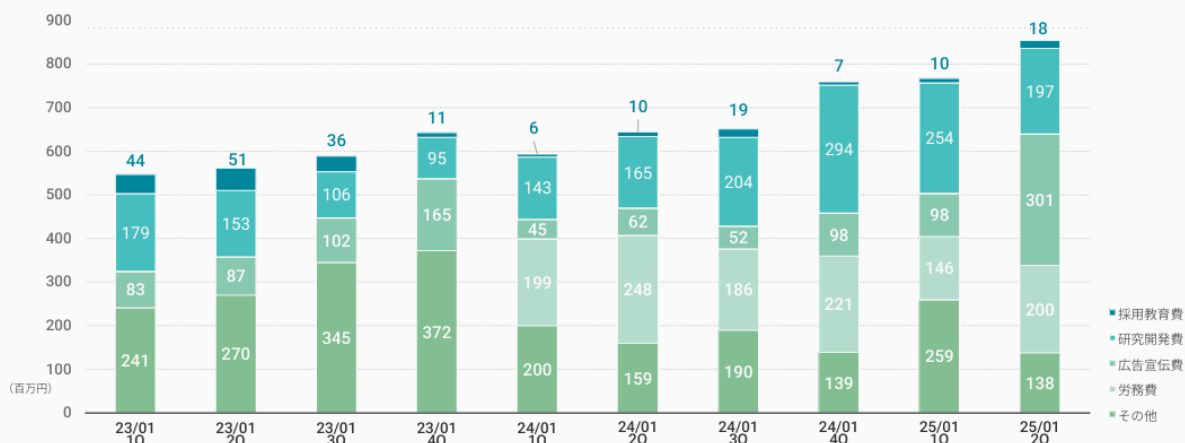
当第2四半期では、売上高は前年同期比+6.5%、売上総利益は前年同期比+91.0%と大幅に改善しております。

これは、コスト管理と効率化を徹底したことによるもので、売上総利益率は、前年同期は30.6%に対し、当第2四半期は37.3%と、6.7ポイント改善しております。

例年は、第3四半期に『スタンドマイヒーローズ』、第4四半期に『魔法使いの約束』の周年イベントが実施されることから、下期偏重の傾向にありました。今後は、『ブレイクマイケース』の周年イベントが第2四半期に実施されることから、年間を通して売上・利益を計上し、業績のボラティリティを軽減してまいります。

## 販管費の推移・内訳

『ブレイクマイケース』リリース前後で、IP戦略の一環として、一時的に広告宣伝費を大きく投入。今後も効果を見ながら効率的な広告運用を実施予定。研究開発費は『ブレイクマイケース』分が減少したものの、大手エンタメ企業様との協業案件、その他未発表タイトルの開発費用を計上。引き続き新規IP創出のための開発を進める。



こちらは販管費の各四半期ごとの推移です。

当第2四半期につきましては、『ブレイクマイケース』のリリース前後で、IP戦略の一環として、webマーケティングを中心にプロモーションを強化したため、前年同期と比較すると、広告宣伝費が大幅に増加しております。

研究開発費につきましては、『ブレイクマイケース』リリースにより、同タイトルの開発費用が計上されなくなった一方で、大手エンタメ企業様との協業案件の開発が進捗していることで、前年同期と比較すると、増加しております。

労務費につきましては、バックオフィス部門やメディア事業部門の人員費であり、メディア事業の拡大・新規事業の推進により増加しやすい傾向にある中、コスト管理の徹底により、前年同期と比較すると減少しました。

第3四半期以降につきましては、引き続き、研究開発費は大手エンタメ企業様との協業案件の開発費用が計上される見込みです。

また、前述の未発表タイトル プロトタイプ版の開発の進捗によっては、開発費用の増加が見込まれます。

広告宣伝費につきましては、リリース前後よりは減少するものの、引き続き、効果を見ながら機動的に投入してまいります。

## BSサマリー

自己資本比率87.4%と高い水準で推移。借入金はなく、財務状況は良好。

(百万円)	第10期 2024年1月期 期末	第11期 2025年1月期 第2四半期末	対前期末 増減額	主要因
流動資産	5,821	4,430	△1,391	現預金の減少、売掛金の増加
(現預金)	5,086	3,512	△1,573	
固定資産	707	1,406	+698	舞台の出資金、および投資有価証券の増加
資産合計	6,529	5,836	△693	
流動負債	762	723	△39	買掛金の減少
固定負債	-	10	+10	
負債合計	762	733	△28	
純資産	5,767	5,102	△664	中間純損失の計上により減少
負債純資産合計	6,529	5,836	△693	

次に、BSサマリーです。  
大きく増減した項目についてご説明します。

流動資産が前期比で13億3,900万円減少しております。  
これは当期純損失の計上による現預金の減少、投資有価証券の取得による現預金の減少が主な要因となります。

固定資産は6億9,300万円増加しております。  
こちらは舞台への出資金や、投資有価証券の取得が主な要因です。

自己資本比率は87.4%と高い水準で推移しており、財務状況は良好です。

# 04

---

## TOPICS

続きまして、2025年1月期第2四半期のトピックスを報告いたします。

## 2025年1月期の取り組み

メディア売上は前年を上回り、IPとしての盛り上げに注力したことで、IP全体の売上は前年同期と同水準で推移。



## ゲーム

## 2Q

人気アニメとのコラボレーションを実施し、好評をいただいた。coly cafe!連動イベントでは、実際の店舗をゲームに登場させることでキャラクターの実在感を演出。また、デジタルマーケティングの強化のため、内製化を推進。

## 3Q以降

8月後半から周年前夜祭、9月から8周年イベントを開催。新レアリティURカードを追加し、新機能ホームビジュアルを実装した。10周年に向けて、インタラクティブな体験を強化。



## メディア（グッズ等）

## 2Q

『ドラッグ王子とマトリ姫』の周年ストアを開催。『スタンドマイヒーローズ』ではジュンブライド新商品が好調に推移。ワイヤレスイヤホンやアクセサリー、フラワーパークといったコラボを実施した。

## 3Q以降

東京・大阪・福岡で「スタンドマイヒーローズ8th Anniversary Store」を開催。RED° TOKYO TOWER・梅田スカイビルでコラボイベントを実施。同期間実施する『変なホテル』とのコラボルームは大変好評をいただき即日完売した。



## メディア（イベント等）

## 2Q

6月8日にキャスト登壇イベント『スタマイちゃんねる 公開収録イベント!』を開催したほか、6月からcoly cafe! 池袋PARCO店で期間限定カフェを開催。期間限定カフェ開催中にゲーム内イベントと連動企画を実施した。

## 3Q以降

9月29日に『スタンドマイヒーローズ 感謝祭 -8th Anniversary 巡る季節をあなたと共に-』を開催予定。同イベントにて新情報を解禁予定。

はじめに『ドラッグ王子とマトリ姫』『スタンドマイヒーローズ』IPのトピックスです。

当第2四半期においては、メディア売上が前年を上回り、ゲーム・メディアを含むIP全体での売上は前年同期と同水準で推移いたしました。

ゲームは8年目を迎え、成熟期を迎えているものの、グッズ販売などのメディア事業は成長を続けており、IPとしてここからますます盛り上げていきたいと考えております。



## 2025年1月期の取り組み

メディア売上が牽引し、IP全体（ゲーム・メディア含む）での売上は前年同期を上回る。



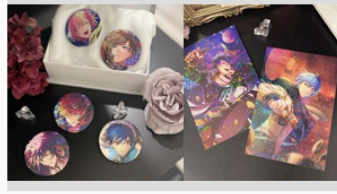
ゲーム

## 2Q

季節イベントに加え、新シリーズ「魔法使いの家」をスタート。4.5周年のほか、イベント100本記念のキャンペーンを実施。中文版「魔法使的約定」のリリースに向けiSWEETY社と提携し、事前登録を開始。

## 3Q以降

新形式のイベント「ソナチネ」や「カウリス」を含めた新規イベントを定期的で開催。11月の5周年に向け、各種準備を進行中。



メディア（グッズ等）

## 2Q

アニメイト様でのフェア開催やポップアップストアを展開。コラボジュエリーやコラボワイヤレスイヤホンの受注販売、他社飲食店とのコラボカフェ、室内テーマパークとのコラボ等、幅広い業種との協業を実施。

## 3Q以降

初の海外展示会を実施予定のほか、5周年に向けてグッズ、各種コラボを準備中。



メディア（イベント等）

## 2Q

5月11日・12日にキャスト登壇イベントを開催。同イベントにてアニメ情報を解禁し、PV第1弾を公開し反響をいただいた。6月からは舞台を東京と大阪にて上演。coly cafe! 池袋PARCO店で期間限定カフェを開催。

## 3Q以降

8月にアニメ情報としてPV第2弾を公開。2025年1月の放送に向けて準備を進行中。来年1月には前回大好評だった「魔法使いの約束 オーケストラコンサート」を開催予定。

続きまして『魔法使いの約束』IPのトピックスです。

当第2四半期においては、メディア売上が前年を上回り、ゲーム・メディアを含むIP全体での売上は前年同期を上回りました。

11月には5周年が控えており、来年1月からはテレビアニメが開始予定のほか、中文版のリリースなど、IPとしての成長施策を数々用意しております。

引き続き、『魔法使いの約束』IPとしてますます飛躍していけるよう、丁寧に運営していきたいと考えております。

## 2025年1月期の取り組み

IP全体（ゲーム・メディア含む）での売上は想定を上回る。



## ゲーム

## 2Q

5月9日にリリース以降、想定を上回る反響をいただきました。月に2回ゲーム内イベントを開催しながら、キャラクターのパーソナルストーリーの更新を順次進行中。

## 3Q以降

引き続き、ゲーム内イベントを開催しながら、多くの期待をいただいているメインストーリーについても全編キャラクターボイスを収録し、最高の品質でお届けできるよう準備中。



## メディア（グッズ等）

## 2Q

常設店舗「coly more!」や通販サイト「coly store」でグッズを販売したほか、Tree Village cafeとのコラボを実施。新商品発売日には常設店舗でも多くのお客様がご来店いただく等、グッズにも反響をいただいている。

## 3Q以降

8月19日、声優キャストが歌うパーソナルソングを収録したCDを発売し好調に推移。また、東京・大阪・福岡で各種ポップアップストアを展開。



## メディア（イベント等）

## 2Q

生放送「ブレマイストリーム」を定期的に配信。coly cafe! 池袋PARCO店では、5月9日のリリースにあわせて期間限定カフェを展開。多くのお客様に反響をいただいた。

## 3Q以降

10月26日に声優キャスト登壇のパーソナルソング・コンピレーションvol.1~3リリース記念イベントを開催予定。また12月7日、「ブレイクマイケース-Kick Off Conference-」を開催予定。

続きまして『ブレイクマイケース』IPのトピックスです。

当第2四半期においては、前述のとおり5月9日リリース後、売上・ユーザー数ともに想定以上の立ち上がりを見せました。ゲーム・メディアともに好調に推移しております。

8月には声優キャストが歌うパーソナルソングをリリースし、音楽チャートで5位を獲得するなど、『ブレイクマイケース』ならではの試みについても好調に推移しております。

引き続き、末永く愛していただけるIPに育てるべく、多方面から施策を展開してまいります。

その他  
新規作品

ライセンス  
ビジネス

新規事業



©2024 coly Inc. 27

## 2025年1月期の取り組み

### 鋭意開発中

#### 新規作品ほか

##### 2Q

7月26日にNintendo Switch版『オンエア!』をリリース。書き下ろし新規シナリオの追加、イベントストーリーの新規フルボイス化、コミュニケーション機能追加等、好評をいただく。

##### 3Q以降

引き続き大手エンタメ企業様との協業案件を進行中。また新作ゲームのプロトタイプ開発や企画を進行。



#### ライセンスビジネス

##### 2Q

『名探偵コナン』や『文豪ストレイドックス』等、有名タイトル・人気タイトルの他社様IPを活用したグッズを展開した一方で、野球球団のグッズ等、アニメ・ゲーム以外のIPにも取り組む。

##### 3Q以降

他社様IPのグッズの海外展開を開始したほか、引き続き有名タイトル・人気タイトルの他社様IPのグッズ化・ポップアップストア等を実施。



#### coly pop!

##### 2Q以降

「推し活」をもっと楽しむためのハンドメイド推し活グッズを取り扱うポップアップストアである「coly pop!」を展開。7月には新宿にて第3弾ポップアップ、9月には大阪で「推し活グッズEXPO関西」に出展。

続きましてその他のトピックスです。

当第2四半期においては、『オンエア! for Nintendo Switch』のリリースや大手エンターテインメント企業様との協業案件の開発、新作ゲームのプロトタイプ開発等、着実に進めてまいりました。

ライセンスビジネスについては、有名タイトル・人気タイトルの他社様IPを活用しながら前年を上回る売上を計上しております。

coly pop! につきましても、展示会を重ねながら、事業としてブラッシュアップしてまいります。



もっと、  
面白く

最後になりますが、当第2四半期は新作モバイルゲームのリリースという、当社の今後に大きく影響を与えるイベントがありました。

来期以降も、新たなIPのリリースが控えておりますが、IPを創出・育成するノウハウを生かしながら、着実に利益体質への転換を図ってまいります。

足元では数値としての成果が見えづらいフェーズではございますが、役員、社員一同、引き続き精進してまいりますので、ご支援のほどよろしくお願いいたします。



改めまして本日はお忙しい中、ご清聴いただき誠にありがとうございました。

引き続き、企業価値の向上に努め、総合エンターテインメント企業として成長してまいりたく存じます。

今後とも、株式会社colyをどうぞよろしく願いたします。