



中島杏奈:

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 杏奈でございます。

お待たせいたしました。

ただいまより株式会社coly(コリー)

2027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。次のスライドにうつります。

株主・投資家のみなさまへ

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」のビジョンのもと、オリジナルIPのゲーム開発・運営とメディア展開、及び他社IPのライセンスビジネスの拡大に取り組んでおります。

この度、開発中の新規タイトルについて、リリース時期の変更をお知らせいたしました。現在作品をお届けするための最終段階に入り、11月のリリースに向けて尽力しております。再度お待たせする形となり大変恐縮ですが、何卒ご理解いただけますと幸いです。

2027年1月期第2四半期においては、前年同期に大きく寄与した『魔法使いの約束』のアニメ放映効果が一巡した一方、メディア事業全体が好調に成長し、メディア売上高が前年同期比で引き続き着実に伸長しました。

また、5月に2周年を迎えた『ブレイクマイケース』が、過去最高の単月売上を記録しました。

下半期においても、『スタンドマイヒーローズ』10周年、『魔法使いの約束』7周年の節目が控える中、ゲーム内施策に加え、イベントやコラボレーションなど多彩な展開を通じて、オンライン・オフラインの双方からIPの魅力をお届けし、既存IPのさらなる成長を目指します。

引き続き、新規開発を推進するとともに、既存作品を大切に運営しながら、企業価値およびIP価値の最大化に取り組んでまいります。

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。

 Life with coly

お客様の生活の中に、
常にcoly作品を。

日本発・グローバル市場における
女性向けエンタメ市場の
リーディングカンパニーへ。

2026年9月11日
代表取締役社長 中島杏奈

当社は「もっと、面白く」のビジョンのもと、オリジナルIPのゲーム開発・運営を中心に、メディア展開や、他社IPを活用したライセンスビジネスなど、事業領域を広げてまいりました。

今期上半期においても、既存作品を大切に運営しながら、ゲーム内外でお客様との接点を広げてきたことで、メディア事業は引き続き成長しております。

また、下半期には『スタンドマイヒーローズ』10周年、『魔法使いの約束』7周年という大きな節目を迎えます。
こうした長く愛される作品をさらに育てていくとともに、新規開発についても着実に進めてまいります。

エンターテインメント企業としての使命とは、長く、深く愛され続ける価値を創出することにあると、当社は考えています。
作品やキャラクターが日常に寄り添い、人生の時間をともに歩む存在であってほしい。
「お客様の生活の中に常にcoly作品を」。そんな思いを込めて、「Life with coly」の標語を掲げました。

今後も、グローバル市場における女性向けエンタメ市場のリーディングカンパニーを目指して、より身近で、より豊かな新しい体験をユーザーの皆様提供してまいりたいと思います。

次のスライドにうつります。

新作スマートフォンゲーム『ディズニー スパークリンク・スターズ』 サービス開始予定時期変更のお知らせ

 coly
©2026 coly Inc. 3

ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社とのライセンス契約に基づき開発を進めております、ディズニーIPを使用した新作スマートフォンゲーム『ディズニー スパークリンク・スターズ』につきまして、サービス開始予定時期の変更をお知らせいたします。

サービス開始予定時期

変更前：2027年1月期第3四半期想定

変更後：**2026年11月**

変更の理由

よりクオリティ高くユーザーの皆様にお届けするために、開発期間を延長することいたしました。

再度お待たせすることとなりましたことを心よりお詫び申し上げます。

より良い作品をお届けできるよう、開発およびリリース準備を進めてまいります。



プレゼンテーションのはじめに、第2四半期の主なトピックをお伝えします。

まず、ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社とのライセンス契約に基づき開発を進めております、『ディズニー スパークリンク・スターズ』についてです。

本来今年度第3四半期でのサービス開始を予定していた本作ですが、この度、サービス開始予定時期を、**2026年11月**に変更いたしました。

楽しみにお待ちいただいている皆様には、心よりお詫び申し上げます。

より良い作品をお届けできるよう、開発およびリリース準備を進めてまいりますので、もうしばらくお待ちいただけますと幸いです。

次のスライドにうつります。

『ディズニー スパークリンク・スターズ』 事前登録開始！

ディズニーIPを使用した新作スマートフォンゲーム『ディズニー スパークリンク・スターズ』の事前登録を6月に開始。

事前登録者数は順調に伸長しており、8月末時点で50万人を突破。

また、8月28日～9月13日には、本作初となるグッズを販売するPOP UP STOREを開催。



また、『ディズニー スパークリンク・スターズ』は、8月末時点で事前登録者数50万人を突破しております。

さらに、サービス開始に先駆けて、グッズ販売のPOP UP STOREを開催し、多くのお客様にご来場いただくなど、サービス開始前から大きなご期待をいただいております。

こうした皆様のご期待にお応えできるよう、引き続き尽力してまいりますので、今後とも『ディズニー スパークリンク・スターズ』をよろしくお願い申し上げます。

次のスライドにうつります。

『ブレイクマイケース』リリース2周年！

- 5月には2周年記念施策をゲーム内外で実施。過去最高の単月売上を達成。
- 作品初のオールスタッフソング『BREAK MY PHASE』をリリース。音楽を起点としたIP展開を拡大。
- 新イベントシリーズ『Vignette』が開幕。ユーザー様に新たな作品体験を提供。



ふたつ目のトピックとして、『ブレイクマイケース』2周年施策についてご報告いたします。

2024年にリリースした『ブレイクマイケース』は、5月に2周年を迎えました。

ゲーム内外で多くのイベントや施策を展開し、お客様に作品を楽しんでいただいた結果、過去最高の単月売上を記録いたしました。

また、ゲーム内では「リズムゲームモードの実装」を発表し、大きな反響をいただいております。

今後も、「ユーザー様ファースト」のバリューを掲げ、ゲーム内外で様々な施策を展開してまいりますので、引き続き『ブレイクマイケース』をよろしくお願いいたします。

次のスライドにうつります。

多様な展開を推進し、メディア事業の売上が引き続き拡大！

- coly more! 池袋PARCO店に続き、coly more! 梅田NU茶屋町店に移転オープン！店舗規模を拡大し、より充実したサービスを提供。
- 8月より、当社独自のWeb課金サービス「coly ID」と実店舗 coly more!、coly cafe! の連携を順次開始し、オンライン・オフラインを横断した顧客体験を拡充。
- coly cafe! 初の他社IP作品とのコラボレーションを実現し、新たな顧客層へのアプローチを推進。



続いて、直近のメディア事業の進捗についてです。

当社の強みの一つとして、作品のマルチメディア展開に積極的に取り組んでおります。
ゲーム事業のみならず、グッズ・舞台・飲食など多様な展開を通して、IP価値を高めてまいりました。

こうした取り組みを背景に、メディア事業の売上は着実に成長しており、当社の収益を支える事業のひとつとなっています。

第2四半期では、
coly more! 梅田NU茶屋町店への移転オープンを通して、グッズの店舗販路を強化したほか、「coly ID」の店舗連携やcoly cafe! の他社IPコラボの実施などの新たな試みに挑戦しました。

これからも、既存ユーザー様への還元と新規ユーザー様の開拓を並行した多様な展開を推進し、メディア事業を強化してまいります。

第2四半期の主なトピックのご説明は以上となります。

それでは、次のスライドにうつります。

2027年1月期 第2四半期事業別ハイライト

既存IPのゲーム事業にて各種施策を展開するとともに、舞台化等のメディアミックスを推進し、ゲームを起点にIPとの接点を多様化。グッズをはじめとするメディア事業も堅調に推移し、前年同期比で着実に売上を伸ばして総売上高の約半分を占めるなど、事業規模を拡大。

ゲーム



『ブレイクマイケース』2周年施策が好調に推移し、過去最高の月間売上を達成。

また、『魔法使いの約束』は6.5周年キャンペーンを開催し、800万DL達成を記録。
『スタンドマイヒーローズ』についても、10周年に向けた各種施策を展開。

メディア（グッズ等）



『スタンドマイヒーローズ』10周年プロジェクトの一環としてアニメイトオンラインショップを開催し、ショップ限定グッズや展示が好評。

さらに『ブレイクマイケース』2周年、『魔法使いの約束』6.5周年を記念したグッズ展開なども好調に推移し、メディア事業として昨年度を上回る売上を創出。

メディア（イベント等）



舞台『魔法使いの約束』きみに花を、空に魔法を 後編の公演を実施。さらに公演後は、coly cafe! との期間限定コラボ企画を開催し、限定メニューや特典を展開。

また、舞台『スタンドマイヒーローズ』の上演など、各作品のマルチメディア展開を推進。
舞台化に加え、『ブレイクマイケース 4th Conference』をはじめとするリアルイベントを開催し、オンライン・オフラインの双方で作品との接点を拡大。

続きまして、各事業のハイライトについてご説明いたします。

まず、ゲーム事業につきまして、『ブレイクマイケース』2周年施策が好調に推移し、過去最高の月間売上を達成しました。

また、『魔法使いの約束』が800万ダウンロードを突破し、『スタンドマイヒーローズ』では10周年に向けた前夜祭施策が好評を博すなど、既存IPは安定的な黒字運営を継続しております。

メディア事業では、周年グッズの販売やオンラインショップの開催に加え、『スタンドマイヒーローズ』の舞台上演、舞台『魔法使いの約束』のコラボカフェや『ブレイクマイケース』のリアルイベントなど、多様な展開を推進しました。

第3四半期以降も、ゲーム事業・メディア事業の相乗効果を活かし、IP全体で各種施策の効果を最大化してまいります。

次のスライドにうつります。

01

当社のビジョン

それでは、改めまして、当社のビジョンについてお伝えいたします。

次のスライドにうつります。

当社のビジョン

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。

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、試行錯誤を繰り返し、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。

次のスライドにうつります。

女性向けエンタメ市場 × 3つの重点成長戦略

「女性向けエンタメ市場（※）」において、重点投資先として「ゲーム事業」「メディア事業」「AI活用・その他」という3つの主軸を置く。

潜在的な女性向けエンタメ市場

ゲーム事業

グローバルポテンシャルのある
IP・ゲーム体験の創出

メディア事業

「体験」を重視する
EX展開の加速

AI活用・その他

AIを活用した
ゲーム・メディアの事業展開

※女性向けエンタメ市場……エンタメ業界/エンタメ領域の中で、比率として女性のお客様が多い市場を指す

私たちは、「もっと、面白く」というビジョンのもと、女性向けエンタメ市場での成長を目指しております。

女性向けエンタメ市場とは、エンタメ業界・エンタメ領域の中で、比率として女性のお客様が多い市場を指しております。創業以来、女性向けオリジナルIPの創出・育成を行ってきた当社にとって、強みを活かせる領域です。

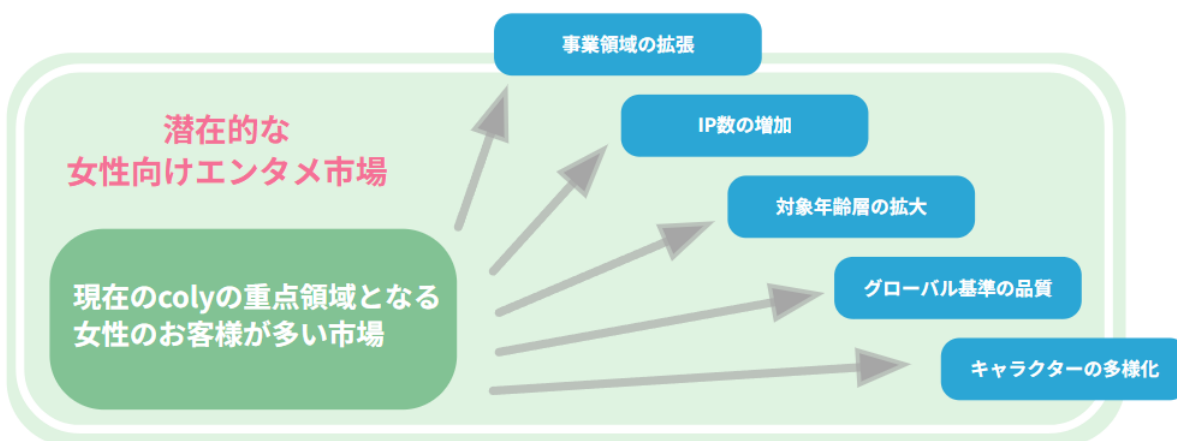
また、潜在的な女性向けエンタメ市場には、まだまだ市場の拡大余地があると考えております。

当社は、その中で3つの成長戦略を軸に、女性向けエンタメ市場の拡大をリードする企業になることを目指しております。

次のスライドにうつります。

女性向けエンタメ市場で事業拡大を目指す

グローバルゲーム市場において女性ユーザー層は拡大中。これらを女性視点でより楽しめるものに変化させることで、市場そのものを拡張しながら、今まで接点のなかった方にも当社のエンターテインメントを楽しんでいただくことを目指す。



女性向けエンタメ市場での事業拡大について、詳しくご説明いたします。

当社はこれまでも、女性のお客様を中心に楽しんでいただけるコンテンツ作りを行なってまいりました。

今後は、ポテンシャルのある女性向け業界において、IPの種類と数を増やし、事業を深化・多角化させることで、さらにたくさんの方に楽しんでいただけるエンタメを創出してまいります。

特にモバイルゲーム市場は、グローバルにおいて成長を続けており、女性ユーザー層も拡大しております。

今後は、潜在的に女性が多いエンタメ市場をターゲットとして、これまで当社と接点のなかった方にもアプローチをしていきたいと考えております。

次のスライドにうつります。

IPを中心とした多様な事業を展開

オリジナルIPを軸として、様々な施策を展開できる事業ポートフォリオを構築。それぞれの事業が相互連携することで、よりクオリティが高く、幅広いコンテンツをお客様にお届けできる。



※マーチャндаイジングの略

こちらの図は、当社の事業展開の強みを表しています。

当社はゲームを開発する企業、のみではなく、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、ゲーム事業、各種メディアミックス展開、飲食事業、イベント事業など、多角的な展開が可能な体制をとっております。

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。

次のスライドにうつります。

競争優位性

当社作品のユーザー様と近い属性の社員が多く在籍しており、お客様目線で企画・開発を行える組織を実現しているほか、グッズやイベントなどゲーム以外の事業についても企画・開発から販売まで一気通貫できるビジネスモデルを確立している。ひとつのIPを5年以上運営する長期運営ノウハウも、他社と比較した際の優位性となっている。

当社の強み

ヒットIPの内製ノウハウ

女性社員比率が約7割と高く、ユーザー様に近い層の社員が多数在籍。ヒットに必要なスキル/感覚を持ったキーパーソンを社内に抱えることで、女性向けゲーム市場において、当社作品は長年売上ランキング上位を獲得。

多角的な事業展開ノウハウ

創業まもない頃からグッズ販売等を手がけたことにより、社内にIP展開のノウハウが蓄積。グッズやイベントの企画から販売まで一気通貫で行うことが可能となり、ゲーム以外の事業の売上高は年々増加している。

長期運営ノウハウ

開発したIPを一時的な消費対象とせず、長期的価値を持つ「資産」として蓄積・運用。これによりIPから生み出されるLTV（顧客生涯価値）を最大化し、市況に左右されにくい強固な収益基盤を構築する。

Life with coly

お客様の生活の中に、
常にcoly作品を。

日本発・グローバル市場における
女性向けエンタメ市場の
リーディングカンパニーへ。

当社の競争優位性は、主に3点あります。

ひとつめは、お客様目線で企画・開発を行えるキーパーソンを社内に抱えており、ヒットIPの内製ノウハウを保持していることです。

ふたつめは、創業当初よりグッズ企画などの周辺事業に取り組んでいたことから、多角的に事業を展開できるノウハウが、組織に蓄積していることです。

みつめは、開発したIPを一時的な消費対象とせず、「資産」として蓄積・運用する長期運営の仕組みを保持していることです。

これらのノウハウを社内に持ち、継続的に実施できることが、当社の競争優位性であると考えております。

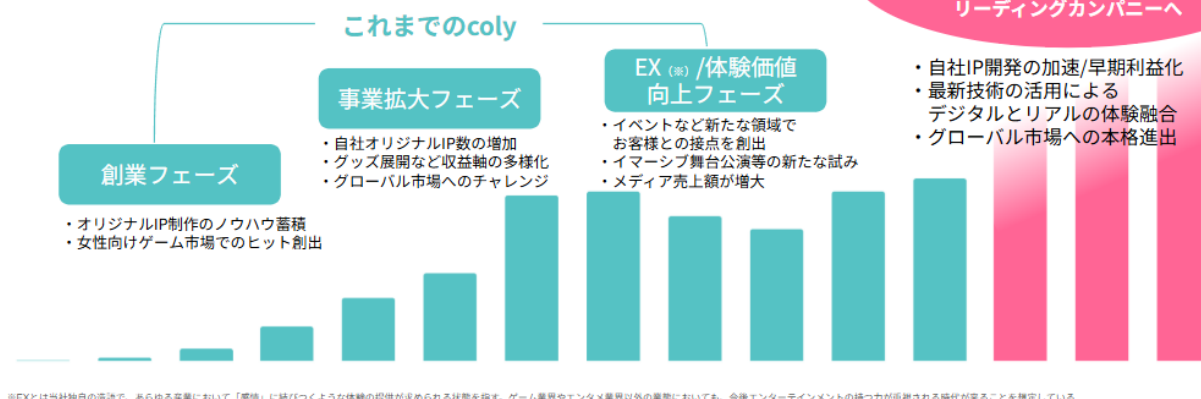
次のスライドにうつります。

中長期の成長イメージ

創業以来培ってきたオリジナルIPの制作・展開ノウハウを軸に、女性顧客を中心とするエンタメ市場において、国内外でリーディングカンパニーとなることを目指す。あわせて、グロース市場の上場維持基準である時価総額100億円以上を安定的に維持しながら、直近のベンチマークとして売上高500億円を目標に掲げ、さらなる企業価値の向上を図る。
(2027年1月期第2四半期末時点での時価総額は154.6億円)

これからのcoly

Life with coly
生活の中に、常にcoly作品を。
女性向けエンタメ市場の
リーディングカンパニーへ



次に、中長期のビジョンについて、ご説明いたします。

これまでのcolyは、ゲームにとどまらず、イベントなどさまざまな領域へ展開することで、お客様との接点を広げ、「感情」に結びつくエンターテインメント体験の価値向上に取り組んでまいりました。

これからも、質の高いエンターテインメント体験を提供し続けるとともに、「**Life with coly**」の標語のもと「お客様の生活の中に、常にcoly作品を」という想いを形にして、女性向けエンターテインメント市場のリーディングカンパニーを目指してまいります。

その実現に向けて、創業以来培ってきたオリジナルIPの制作・展開ノウハウを強みに、自社IPの開発を加速してまいります。

さらに、オンラインとオフライン双方での体験を融合することで、IPの体験価値を最大化し、グローバル市場においても、当社独自のポジションを確立してまいります。

そして、将来的には、売上高**500億円**を目標に、さらなる企業価値の向上を目指してまいります。

次のスライドにうつります。

02

2027年1月期 第2四半期業績

続いて2027年1月期第2四半期の業績についてご説明します。

次のスライドにうつります。

業績サマリー

売上高：3,376 百万円 前年同期比：△2 百万円 (△0.1%)

● **モバイルオンラインゲーム：1,786 百万円 前年同期比：△211 百万円 (△10.6%)**

前年同期の『魔法使いの約束』アニメ放映による大きな反響には及ばなかったものの、『ブレイクマイケース』2周年をはじめとした各タイトルのゲーム内施策で堅実にIP基盤を維持。継続的なグッズ販売やリアルイベント開催などのメディア事業との相乗効果によるIP価値の向上に貢献。

● **メディア：1,590 百万円 前年同期比：+208 百万円 (+15.1%)**

常設店舗であるcoly more!およびcoly cafe!を中心に、自社IPのグッズ販売やイベント施策が好調に推移。また、他社IPを活用したライセンス事業についても、収益拡大に向けた商品・施策の企画を継続的に推進。

営業利益：△850 百万円 前年同期比：△755 百万円 (-%)

新規開発案件の開発が佳境を迎え、研究開発費等の先行投資が増加したことから、営業損失は拡大。

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、昨年放映されたアニメ『魔法使いの約束』の効果が一巡したことにより、前年同期比で10.6%減少しました。

一方で、『ブレイクマイケース』2周年をはじめとした、各タイトルのゲーム内施策が堅実に売上を創出したことにより、既存ゲーム事業の黒字化を達成しております。

これにより、ゲーム事業の売上は、17億8,600万円となりました。

メディア事業につきましては、常設店舗を中心とした自社IPのグッズ販売および各種イベント施策が売上に寄与しました。また、他社IPをお借りしたグッズ事業についても、収益拡大に向けた商品・施策の企画を継続的に推進しております。

これにより、メディア事業の売上は前期比でプラス15.1%の15億9,000万円となりました。

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微減したものの、おおむね横ばいの、33億7,600万円となりました。

営業損失については、引き続き新規開発案件への費用が増加しており、8億5,000万円となりました。

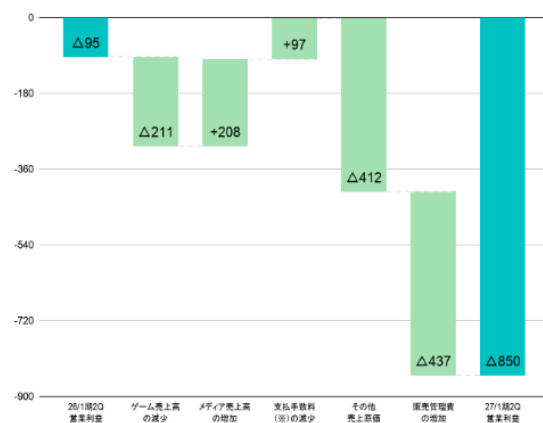
次のスライドにうつります。

2027年1月期 第2四半期業績PL

売上高は前年と同水準を維持できたものの、新規案件の開発費用先行等により当期純利益は前年同期比で減少。

(百万円)	第12期 2026年1月期 第2四半期	第13期 2027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	3,378	3,376	△2	△0.1%
売上原価	1,961	2,276	+315	+16.1%
売上総利益	1,416	1,099	△317	△22.4%
販売費及び一般管理費	1,512	1,950	+437	+29.0%
営業利益	△95	△850	△755	(-%)
経常利益	△85	△838	△753	(-%)
当期純利益	9	△843	△853	(-%)

※12期は特別利益として、本社移転に伴う固定資産受贈益を計上しました。



※ プラットフォーム運営事業者による配信手数料、及びcoly IDに係る代金回収代行業務に対する手数料等

続いてPLサマリーです。

売上高は前期比マイナス0.1%、売上原価は前期比プラス16.1%となりました。

売上原価については、Web課金サービス「coly ID」の好調な推移により、支払手数料を圧縮できました。

一方で、新規プロジェクトの準備費用等を含めた各種手数料の増加や、ゲーム内外での各種施策の好調な推移による費用増加に伴い、前年同期比で増加しております。

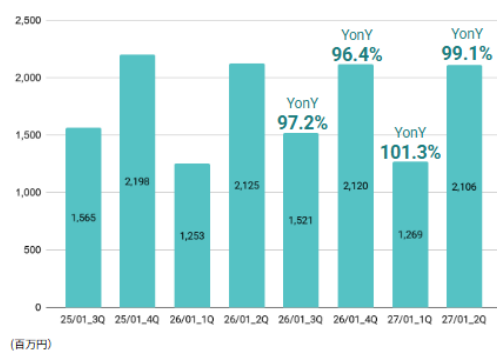
販売管理費及び一般管理費につきましては、2027年1月期にリリース想定の新規タイトルの開発が佳境に入り、研究開発費と広告宣伝費の強化により、前期より22.4%増加しております。

次のスライドにうつります。

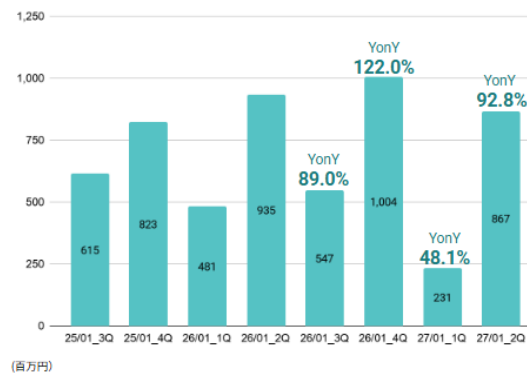
売上高／売上総利益 四半期推移

第2四半期の売上総利益は、前年のアニメ化効果が一巡したことによりやや減少した一方で、売上高は既存IPの周年施策の順調な推移および、グッズ販売を中心としたメディア事業の好調により、前年同期比でおおむね横ばい。

【売上高推移】



【売上総利益推移】



こちらは、売上高・売上総利益の四半期推移です。

当第2四半期では、売上高は前年同期比で微減しているものの、おおむね横ばいの**99.1%**となりました。

昨年の『魔法使いの約束』のアニメ放映効果が一巡したものの、『ブレイクマイケース』2周年とグッズ販売が売上に寄与し、例年と同水準の売上高を維持することができました。

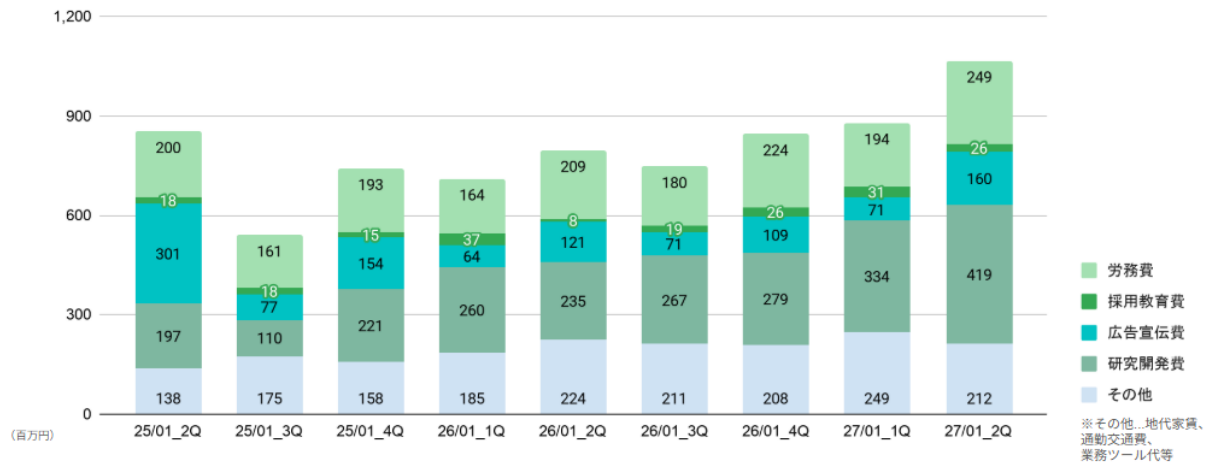
売上総利益については、『coly ID』の課金比率の上昇により原価率が改善されたものの、売上原価の増加により、前年同期比**92.8%**となりました。

これらの費用については、開発中ゲームのリリースにより軽減される見込みです。

次のスライドにうつります。

販管費の推移・内訳

新規開発案件の費用を研究開発費として計上。リリースまで費用が先行するものの、引き続き新規事業創出のための開発を進める。
広告宣伝費は、今後は既存タイトルの施策や新規タイトルのリリース等に合わせて効果を見ながら戦略的に投入する予定。



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、大型開発案件が佳境に入り、さらにその他の新規タイトルの開発も進捗していることにより、研究開発費が前年同期比で増加しております。

加えて、広告宣伝費も、新規タイトルのリリース前施策や、『ブレイクマイケース』2周年の関連施策により、前年同期比で増加しました。

今後も既存タイトルの施策や、新規タイトルのリリースなどに合わせて、効果を見ながら機動的に広告費を投入してまいります。

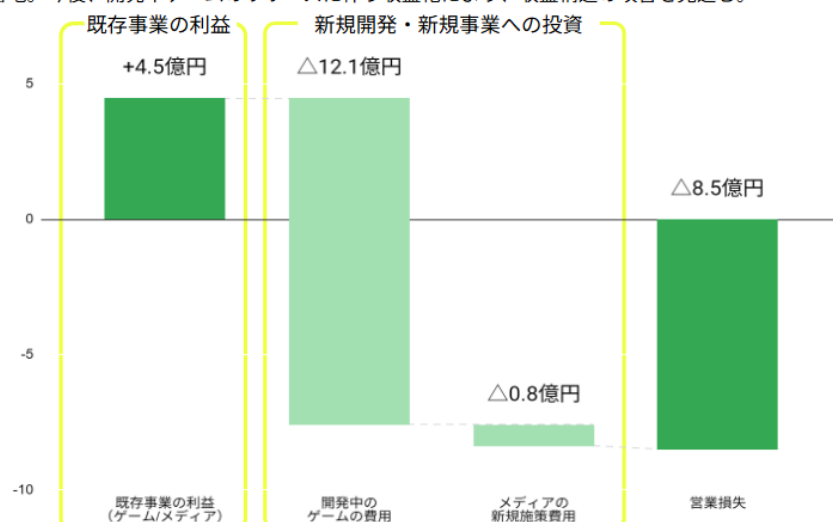
労務費につきましては、バックオフィス部門やメディア事業部門の人件費等となっております。
メディア事業の拡大・新規事業の推進により、前年同期比で増加しました。

また、その他費用は、オフィス移転の安定化に伴い、前年同期より減少しております。

次のスライドにうつります。

既存/新規 利益の内訳 振り返り

開発中事業の先行投資費用として13.0億円を計上。既存事業は堅調な運営により4.5億円の利益を創出し黒字を維持し、全体の営業損失は8.5億円で着地。今後、開発中ゲームのリリースに伴う収益化により、収益構造の改善を見込む。



こちらは2027年1月期 第2四半期の利益の内訳です。

新規開発・新規事業への投資については、13.0億円を計上しております。

こちらの内訳は、新規大型開発案件を含めた、新規ゲームタイトルの開発費用に関わるものが、12.7億円となっております。それ以外に、メディア関連の新規施策費用として、0.3億円を計上しております。

一方で、既存事業においては、主に『スタンドマイヒーローズ』、『魔法使いの約束』、『ブレイクマイケース』などの運営中IPのゲーム・メディア利益の好調により、**4.5億円の黒字**を計上しております。

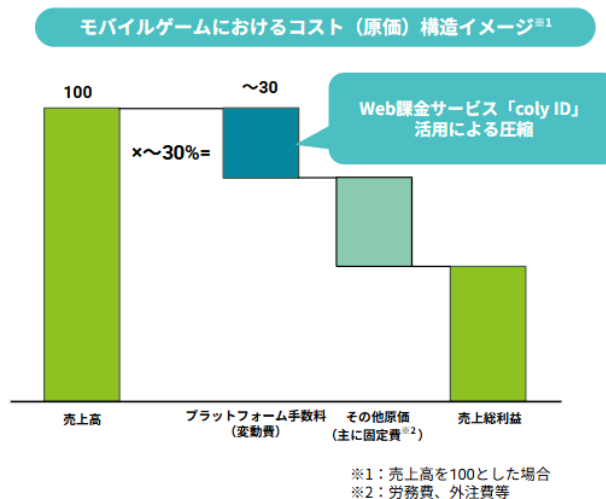
以上により、全体の営業損失は**8.5億円**となりました。

なお、今後は開発中ゲームのリリースに伴い、投資フェーズから利益回収フェーズに移行するため、収益構造の改善が見込まれます。

次のスライドにうつります。

ゲーム事業の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（売上に対し最大30%）のみ。
（各配信プラットフォーム手数料改定により従来の一律30%から軽減）
- 2024年8月に、ゲーム内アイテムをweb上で購入できる「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軽減され、利益改善に寄与。
- リリース前の作品については、開発費用を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。



こちらは、ゲーム事業のコスト構造についてです。

まず、ゲーム売上に対して、最大30%の支払手数料が変動費としてかかります。
こちらはWeb課金サービス「coly ID」を活用することで負担が抑えられ、圧縮が進んでいます。

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。

また、ゲームの開発費用につきましては、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います。

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。

次のスライドにうつります。

「coly ID」サービスの進捗

2024年8月にリリースした「coly ID」は、当社各種サービスと連携できる共通アカウントサービスで、web上で当社のモバイルゲームのアイテムがお得に購入できる仕組み。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当社が負担する支払手数料の圧縮を実現。リリース後、徐々に浸透しcoly ID利用率は好調に推移。

当社ECサイトである「coly store」との連携に続き、26年8月より当社の公式グッズ店舗coly more!、公式カフェcoly cafe! との連携を順次開始。

【coly ID利用率推移】



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
- 累積獲得ポイント数に応じてポイント還元率がアップ
- 「coly ID」限定商品のほか、無料アイテムなどを定期的に展開
- ひとつのアカウントでcolyの各ゲームタイトルおよび、coly storeやcoly more!、coly cafe! との連携ができ、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

ゲーム事業のコスト構造を踏まえたうえで、「coly ID」サービスの進捗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。

こちらのサービスは、ユーザー様にとってポイント付与などの還元メリットがあり、当社としましても、従来の決済方法と比べ、負担する支払手数料の圧縮が見込めるというメリットがございます。

従来のとおり、ゲームアイテムの購入に利用できるほか、当社のECストア「coly store」、公式グッズ店舗「coly more!」、公式カフェ「coly cafe!」においても8月以降順次導入されており、浸透が進んでおります。

ゲーム内外の施策によって多少の上下はございますが、利用率は一貫して高い水準を維持し、利益に大きく寄与しております。

次のスライドにうつります。

BSサマリー

中間純損失の計上により純資産が減少したものの、自己資本比率は76.5%と高い水準を維持。

(百万円)	第12期 2026年1月期 期末	第13期 2027年1月期 第2四半期末	対前期末 増減額	主 要 因
流動資産	4,084	3,061	△1,022	未収入金の減少
(現金)	2,003	1,950	△53	
固定資産	2,747	2,990	242	投資有価証券の増加
資産合計	6,832	6,051	△780	
流動負債	1,312	1,340	27	
固定負債	92	83	△9	
負債合計	1,405	1,423	18	
純資産	5,426	4,627	△798	中間純損失の計上
負債純資産合計	6,832	6,051	△780	

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。

未収入金を回収したものの、中間期損失計上により、流動資産が前年同期比で減少しております。

固定資産は2億4200万円増加しております。これは投資有価証券の取得が主な要因です。

また、中間期純損失の計上により純資産が減少したものの、自己資本比率は**76.5%**と高い水準で推移しています。

引き続き足元のキャッシュフローと今後の事業パイプラインを踏まえ、必要に応じて慎重な投資判断を行います。

次のスライドにうつります。

03

2027年1月期通期見通し及び 今後の成長戦略

続きまして、2027年1月期通期見通しおよび今後の成長戦略についてご報告いたします。

次のスライドにうつります。

2027年1月期業績予想について

27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。

- 2027年1月期中に新規リリース想定複数の事業について、売上高の合理的な算出が困難であること
- モバイルオンラインゲーム市場を取り巻く競合環境の変化が激しく、売上動向の予測が困難であること
- 新規開発等への機動的な投資判断を実施すること

以上の理由により、現時点では合理的な業績予想の算定が困難であることから非開示としておりますが、2027年1月期中にリリース想定複数の新規タイトルの進捗を踏まえ、算定が可能となり次第、速やかに開示いたします。

27年1月期の業績予想については、大変申し訳ありませんが、本日の段階では非開示とさせていただきます。

その理由といたしましては、

- ・新規リリース予定の複数事業について売上高の合理的な算出が困難であること
- ・モバイルオンラインゲーム市場の環境変化が激しく、売上動向の予測が困難であること
- ・新規開発等への機動的な投資判断を実施すること

の3点がございます。

以上の理由により、現時点では合理的な予想を算出することが難しいと判断いたしました。

新規作品のリリース後、そ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。

次のスライドにうつります。

2027年1月期見通し

売上高：非開示 前期実績：70.20億円 前期比： — （—%）

- 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す。IPの魅力を最大化することで収益の多角化を目指す。
- 『ブレイクマイケース』、『スタンドマイヒーローズ』及び『魔法使いの約束』をはじめとした既存IPが年間を通して売上に寄与。
- 『ディズニー スパークリンク・スターズ』および未発表タイトル2本の合計3本をリリース予定。これらの動向によって売上高は変動する見込み。

営業利益：非開示 前期実績：△1.44億円 前期比： — （—%）

- 28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。
- 当期リリース想定の新規案件に関する開発費用の計上により、利益が一時的に圧迫される見込み。
ただし、リリース後はいずれも回収フェーズに入ることを見込んでいる。
- 『ブレイクマイケース』、『スタンドマイヒーローズ』及び『魔法使いの約束』をはじめとした既存IPが年間を通して利益に寄与。
- 現在、プロトタイプ版の開発や企画が複数進行しており、その進捗状況に応じて費用が変動する見込み。

続いて、27年1月期の見通しについてお伝えいたします。
はじめに売上高についてです。

運営中のIPにつきましては、引き続きゲーム／メディア全体で、IPの魅力を最大化することで、収益の多角化を目指してまいります。

『ブレイクマイケース』、『スタンドマイヒーローズ』及び『魔法使いの約束』を始めとした既存IPが年間を通して売上に寄与する見込みとなります。

また、ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社との開発案件などのリリースを予定しております。
これらの動向によって、売上高は変動する見込みです。

次に、営業利益についてです。

運営中IPについては引き続き、丁寧な運営を行いながら、各種業務の効率化により、黒字となる見込みです。

一方で、当期リリース想定の新規案件に関する開発費用の計上により、利益が一時的に圧迫されることが見込まれます。

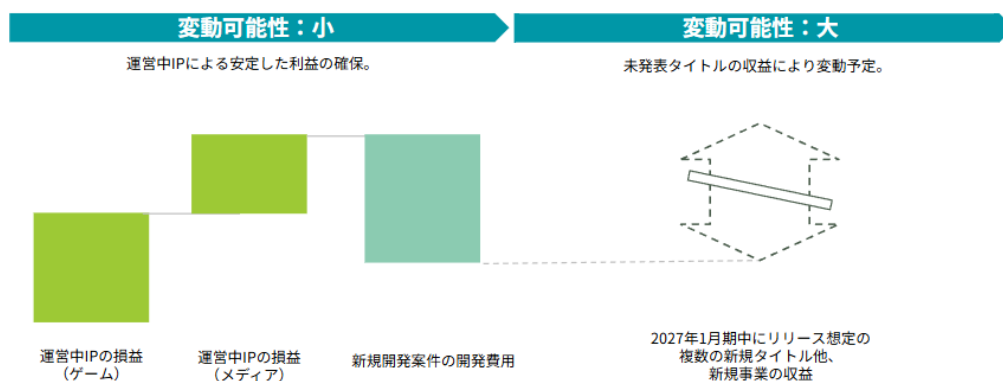
しかし当社としては、リリース後は、いずれも回収フェーズに入ることを見込んでおり、成長のために重要な投資と位置づけております。

次のスライドにうつります。

2027年1月期の損益のイメージ

運営中のIPは、保守的に見ても黒字の見込み。一方、2027年1月期中にリリース想定複数の新規タイトルの収益により、利益変動が想定される。タイトル別スケジュールは31ページ参照。

03 2027年1月期通算見込み及び今後の成長戦略



こちらは、27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』『ブレイクマイケース』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。

これらの利益に、新規開発案件の開発費用が乗ってまいります。変動可能性の小さい要素のみを見れば、黒字となる見込みです。

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。

ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社との開発案件のリリース後の収益と、そのほか未発表作品の収益については、現段階での予測が難しく、変動要素が大きいと考えております。

企業成長のために、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、当社は考えております。今後も、必要に応じた投資判断を慎重に実施してまいります。

現在は今後の飛躍のための準備期間であり、着実に利益体制を構築することで株主様にも還元していきたいと考えております。

次のスライドにうつります。

2027年1月期 女性向けエンタメ市場における3軸の成長戦略

「ゲーム事業」「メディア事業」「AI活用・その他」を成長戦略とし、女性向けエンタメ市場において自社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、AIなど最新技術を活用した事業創出に注力する。

ゲーム事業

グローバルポテンシャルのある IP・ゲーム体験の創出

- 運営中のゲームでの丁寧な運営
- 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IPを活用した商品展開

AI活用・その他

AIを活用した ゲーム・メディアの事業展開

- AI技術の社内活用
- 最新技術へのキャッチアップ

2027年1月期の成長戦略についてです。

引き続き、女性向けエンタメ市場において、こちらに記載の3つの軸で事業推進をしてまいります。

次のスライドにうつります。

ゲームタイトル一覧

新規開発案件及び、その他プロトタイプ開発中の作品については、リリース時期が決定次第、速やかに開示予定。

運営・販売中	運営中のスマートフォン向けゲーム	5本	●スタンドマイヒーローズ ●魔法使いの約束 ●ブレイクマイケース ●ドラッグ王子とマトリ姫 ●永久少年Side Project-トワイライトなスピカ-
	販売中のNintendo Switch向けゲーム	3本	●ドラッグ王子とマトリ姫 for Nintendo Switch ●オンエア！ for Nintendo Switch ●『金田一耕助シリーズ 本陣殺人事件』
開発中	本開発中のスマートフォン向けゲーム	1本	●ディズニー スパークリンク・スターズ →2026年11月リリース予定
	開発中のゲーム	2本	●ゲームIP 未発表タイトル 2本 →2027年1月期リリース想定
	企画中のゲーム	複数本	●新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

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」のゲームはウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社との開発案件のほか、未発表タイトルが2本、開発を進行しております。

そのほかにも、「企画中」のゲームが複数本、進行しております。

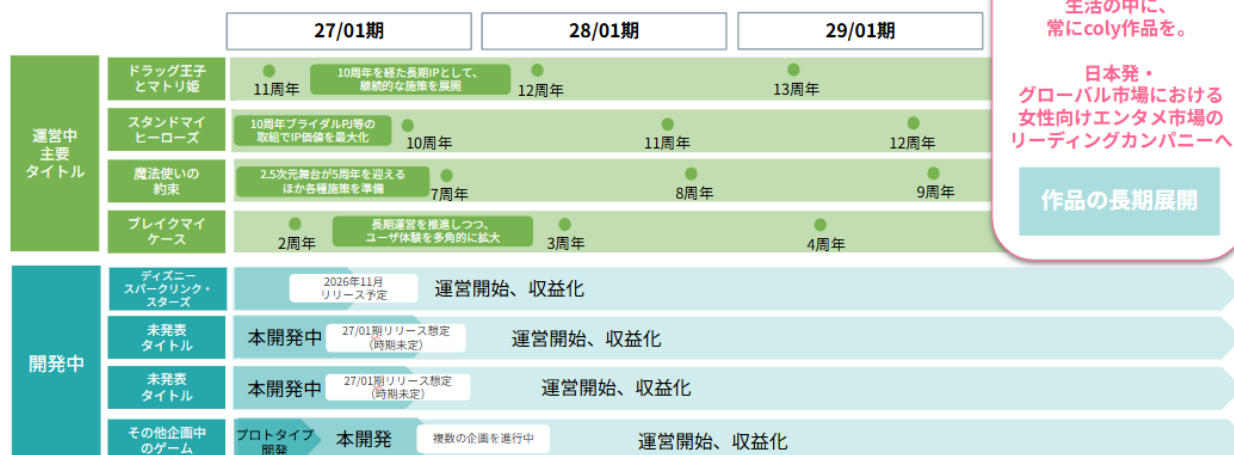
ゲーム開発においては、社内で厳正な審査を行い、当社の求める最高クオリティで商品を提供できると判断した場合のみ、企画からプロトタイプに移行、プロトタイプから本開発に移行いたします。

その過程で開発をストップする場合もあり、その状況によっては、開発本数や、開発費が変動する可能性があります。

次のスライドにうつります。

タイトル別スケジュール

2027年1月期は、運営中主要タイトルに加え、開発中タイトルのうち新たに3タイトルのサービス開始を想定。
クオリティを最優先に開発を進行しており、リリース等に関する進捗については決定次第、速やかに開示予定。



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を丁寧に育てながら、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、2027年1月期にリリース想定のものが複数ございます。

そのうち、ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社との開発案件は、11月のサービス開始を予定しております。

リリース後は回収フェーズに入る予定であり、着実に黒字転換をめざしてまいります。

次のスライドにうつります。

事業別の主な取り組み

運営中のIP・事業について、3Q以降も引き続きユーザーファーストを軸に各種施策で盛り上げを図る。

ドラッグ王子とマトリ姫 スタンドマイヒーローズ

9月の10周年に向けて、ゲーム内イベントや各種コラボ企画など、多彩な周年施策を大規模に展開。
また、『ドラッグ王子とマトリ姫』11周年、『スタンドマイヒーローズ』10周年を記念したリアルイベントを9月12日～13日に実施予定。イベント限定のスペシャル展示やステージイベント、両作品のゲーム内容を想起させるアトラクションなどを企画。

魔法使いの約束

ゲーム内にて800万DL突破記念キャンペーンを実施。
また、ゲーム外ではロフトポップアップストアを開催し、ライセンスアウトを通じての認知拡大およびIP価値の向上を図る。
更にcoly cafe! では舞台『魔法使いの約束』とのコラボカフェを展開しユーザー様から好評。

ブレイクマイケース

5月に2周年イベントを開催し過去最高の月間売上を記録。
また、周年以降も全体曲のリリース、『推し旅』をはじめとした外部コラボの実施や、新イベントシリーズ『Vignette』の開催など、ゲーム内外で継続的に盛り上がりを作り、ユーザーエンゲージメントの向上を図る。

その他のIP

『オンエア!』は、リアルイベント「オンエア! 〜宝石が丘学園サマーフェスティバル2〜」を開催したほか、新たなキャラクターソングCDを発売。
また、coly more! にて『&0』4周年を記念した「&0 4th Anniversary Store」を開催したほか、『ブラザーアッシュ』の関連商品の取り扱いを開始。

ライセンスグッズ

『Dr.STONE』『進撃の巨人』『家庭教師ヒットマン REBORN!』など、他社の人気タイトルを活用したグッズを展開し、自社オンライン通販サイト「アニメバコ」で販売するほか、POPUPストアなども開催。また、coly cafe! と他社作品の初コラボを実現。アニメキャラクターグッズ以外に、VTuberや野球球団等にも展開を広げ、継続的に売上を創出。

新規タイトル・その他新規事業

Web課金サービス「coly ID」の利用率が着実に向上し、ゲームにおけるプラットフォーム手数料の削減に貢献。また、coly more! 各店舗とcoly cafe! の連携も開始し、ゲーム外にも活用領域を拡充。
また、『ディズニースパークリンク・スターズ』をはじめとした新規ゲームタイトルの開発・リリース準備やその他複数の新規事業開発を引き続き進行中。

新規事業についてヒットを見据えて開発を進めると同時に、運営中の事業についても、引き続き、「ユーザー様ファースト」で話題を創出し、着実に売上を拡大してまいります。

スライドに記載しておりますように、各事業について、第3四半期以降も様々な施策を準備しております。

ぜひご期待いただけますと幸いです。

次のスライドにうつります。



プレゼンテーションは以上となります。
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をどうぞよろしくお願いいたします。