



2025年1月期 第3四半期 決算説明資料

2024年12月13日 株式会社 coly（東証グロース: 4175）

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のモバイルオンラインゲーム開発・運営と、メディア展開、そして他社様IPを活用したライセンスビジネスの拡大に取り組んでまいりました。

2025年1月期 第3四半期においては、9月に『スタンドマイヒーローズ』の8周年を迎え、節目となる10周年を見据えた「プライダルプロジェクト」の新情報を発表いたしました。長期運営作品の多さが当社の特色のひとつとなっておりますが、それぞれの作品において、お客様と共有してきた長い時間軸自体が、これからのさらなる価値創出につながると確信しております。

第4四半期以降につきましては、11月に『魔法使いの約束』の5周年イベント、『ブレイクマイケース』の0.5周年イベントを開催し、多くのお客様とともにこれらの節目を祝うことができました。現在運営中の主力IPは黒字であり、今後も、ユーザーの皆様と未永く歩み続けるIPを目指し、新たな施策に取り組んでまいります。

一方で未来への仕込みとして、大手エンターテインメント企業様との協業案件や、プロトタイプ開発を進行している未発表タイトル等の開発も進行しております。

引き続き、新規ゲーム開発費用が先行することが見込まれますが、運営中IPの規模を最大化することに加え、

『ブレイクマイケース』をはじめとした新規IPをリリース・成長させること、colyならではの強みを活かした数々の施策で、利益の確保を目指してまいります。

皆様には、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。

2024年12月13日
代表取締役社長 中島杏奈

『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^(※)の立ち上がりを実現。
『ブレイクマイケース』IP（ゲーム・メディア含む）で、売上高12億円以上を計上。
- 11月には0.5周年記念としてゲーム内外で各種施策を展開。単月売上としては過去最高を達成。



※アカウント総数(同一ユーザーの重複含む)

TVアニメ『魔法使いの約束』



- 2025年1月放送開始。
TOKYO MX 1月6日（月）22時00分～
BS-TBS 1月7日（火）23時30分～
MBS 1月7日（火）27時30分～
※放送局・放送スケジュールは変更になる可能性があります。
- DMM TVにて地上波同時・単独先行配信決定。
1月より各種配信サービスにて順次配信スタート。
- メインビジュアルを使用した、アニメ公式サイトの本サイトをオープン。
アニメ公式サイト：<https://sh-anime.shochiku.co.jp/mahoyaku-anime/>
アニメ公式X：[@mahoyaku_anime](https://twitter.com/mahoyaku_anime)
- 12月10日 先行上映会を開催。
アーカイブを配信中（2024年12月17日まで）
配信はこちら：<https://eplus.jp/sf/detail/4218020002>

A circular graphic with a white center containing the word 'Agenda' in bold black text. The background of the circle is a blurred image of a person's hands holding a smartphone. The circle is framed by a thick green border.

Agenda

01	当社のビジョン	06
02	2025年1月期の見通し	12
03	2025年1月期 第3四半期業績	19
04	TOPICS	26
05	会社概要・ビジネスモデル	31

01

当社のビジョン

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

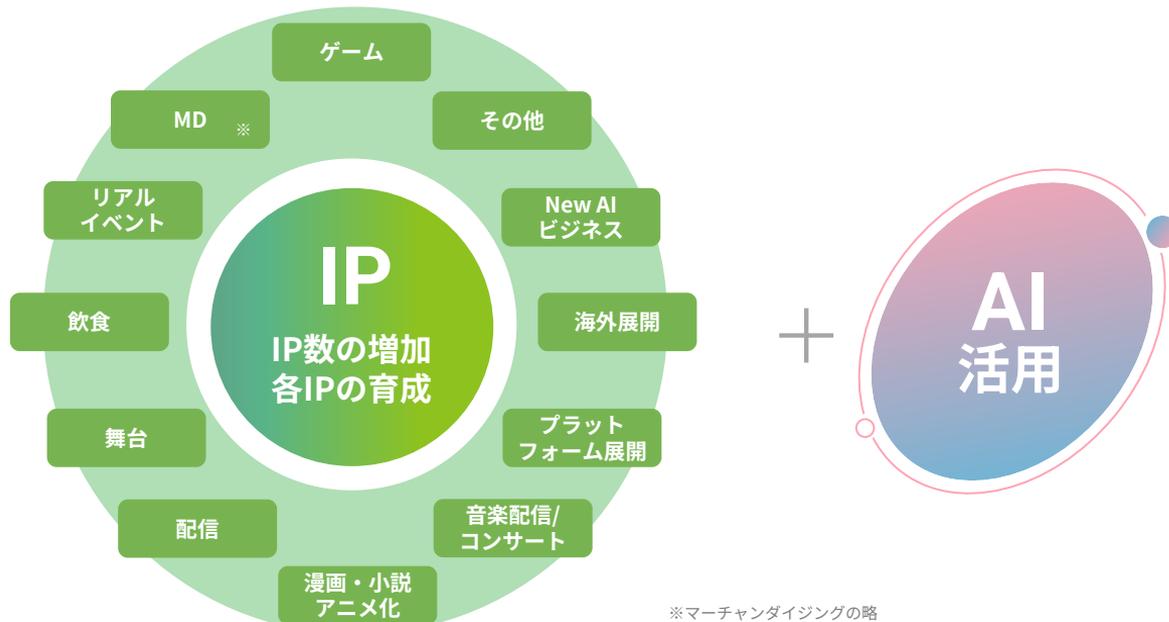
AIを活用した
エンタメ事業の開始

もっと
面白く

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

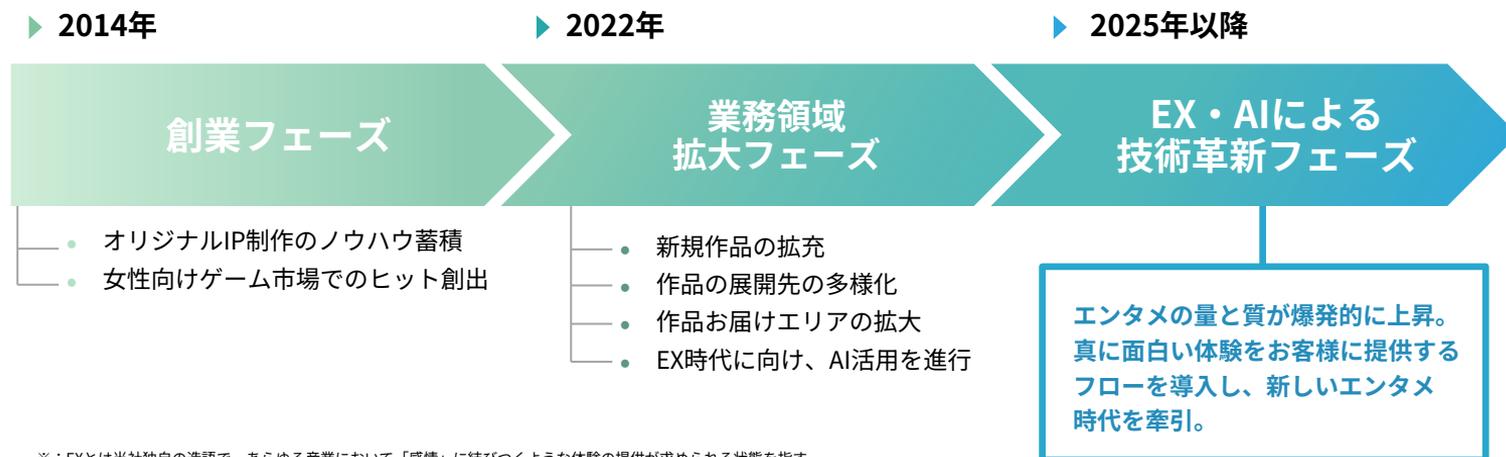
IPを軸とした事業を展開。IP数を増加させながら、事業領域を拡大することで成長を目指す。
その先に新たな感情体験・エンタメ体験を提供できる事業を確立する。



※マーチャндаイジングの略

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。

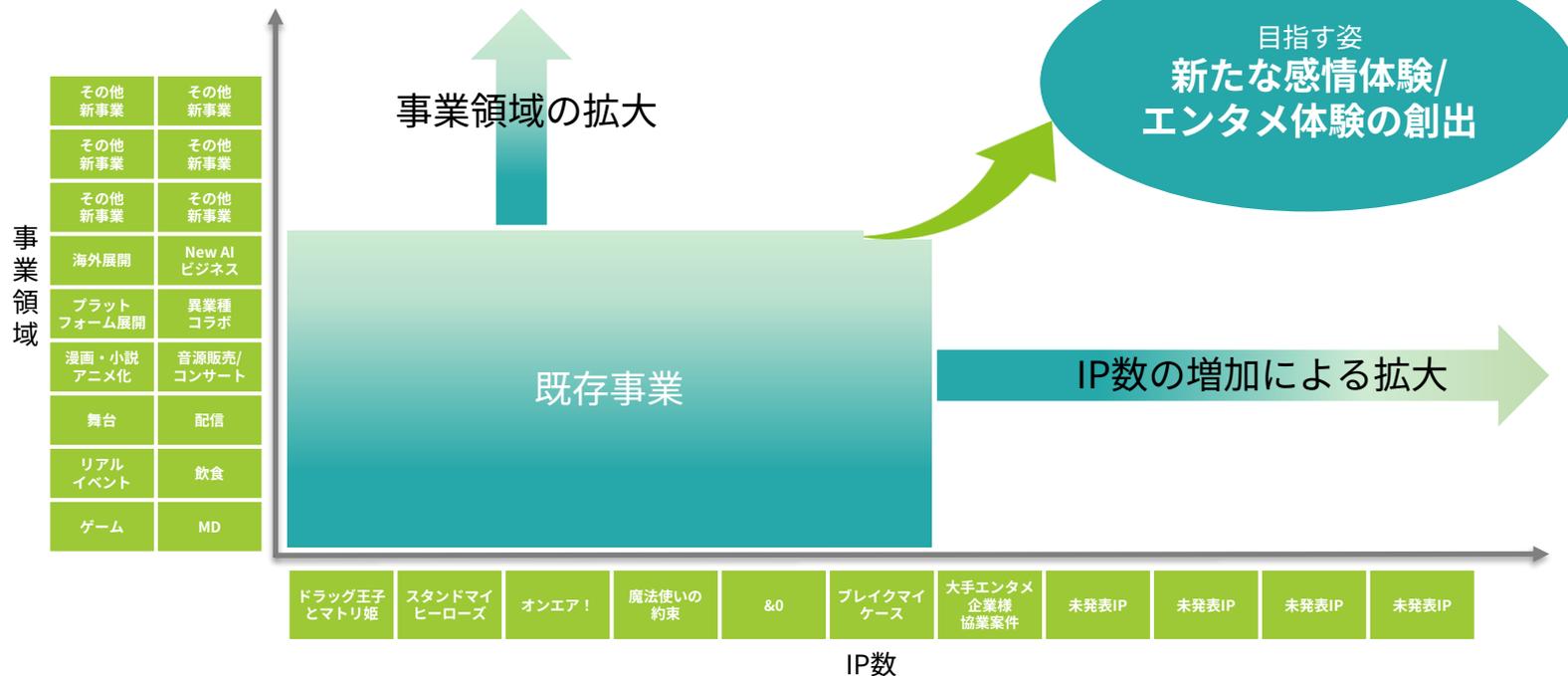


※：EXとは当社独自の造語で、あらゆる産業において「感情」に結びつくような体験の提供が求められる状態を指す。
ゲーム業界やエンタメ業界以外の業態においても、今後エンターテインメントの持つ力が重視される時代が来ることを想定している。

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」の場の創出を目指す。



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では、丁寧なゲーム運営を行いながら、ゲーム以外の柱を創出。
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。
さらに、開発中のゲームをはじめとした新規IPの確立や、メディア発のIP創出にも注力する。

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

02

2025年1月期の見通し

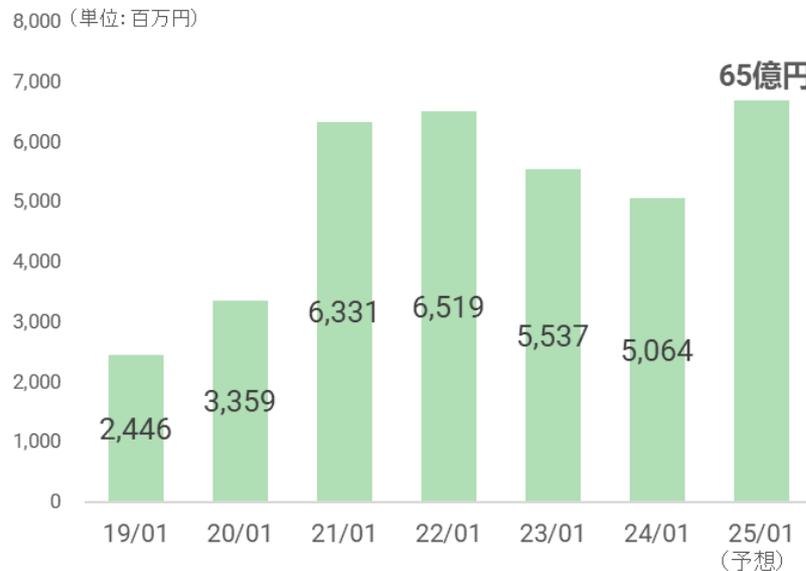
目標とする売上高

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。

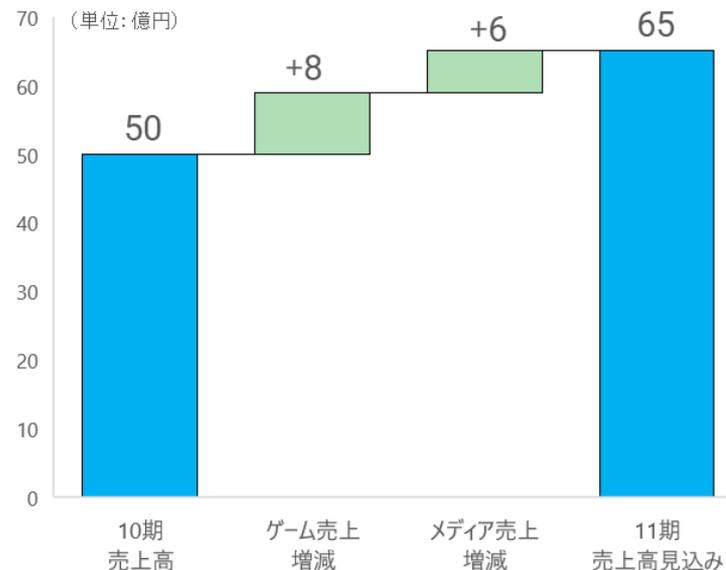
前年比較では、『ブレイクマイケース』のゲーム・メディア売上が大きく寄与。

また、既存IPのメディア事業や他社様IPのライセンス事業が好調に推移することを見込む。

【売上高推移】



【売上高増減分析】

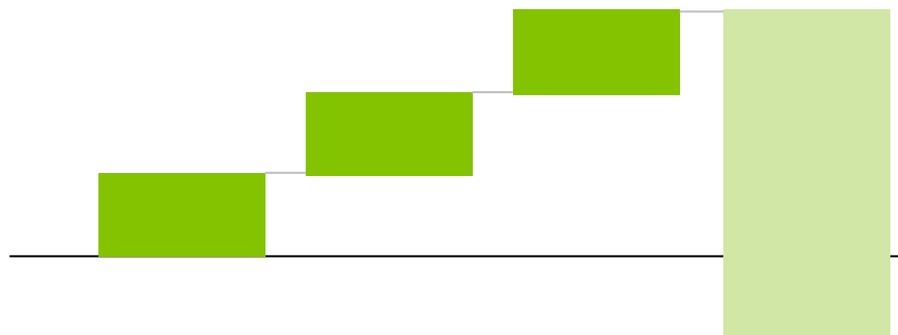


2025年1月期の損益のイメージ

『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、大手エンタメ企業様との協業案件の開発費用を先行計上したことで利益を圧迫。『ブレイクマイケース』は効果を見ながら追加施策を機動的に判断する予定で、利益変動が想定される。未発表タイトルの開発費用は次ページ参照。

変動可能性：小

運営中IP及び『ブレイクマイケース』による安定した利益の確保と
中長期的成長に向けた大手エンタメ企業様との協業案件投資



運営中IPの損益
(ゲーム)

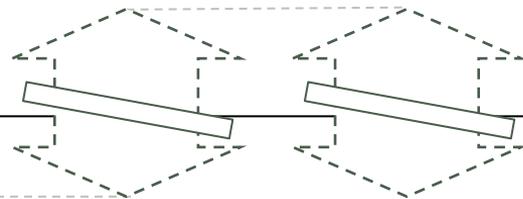
運営中IPの損益
(メディア)

『ブレイクマイ
ケース』の損益

大手エンタメ企業様
協業案件開発費用

変動可能性：大

『ブレイクマイケース』は効果を見ながら新施策の投入を検討
未発表タイトルの開発状況によって利益は変動する見込み
状況を見ながら、機動的に投資判断を実施



『ブレイクマイ
ケース』追加施策に
よる損益の増減

未発表タイトル
開発費用

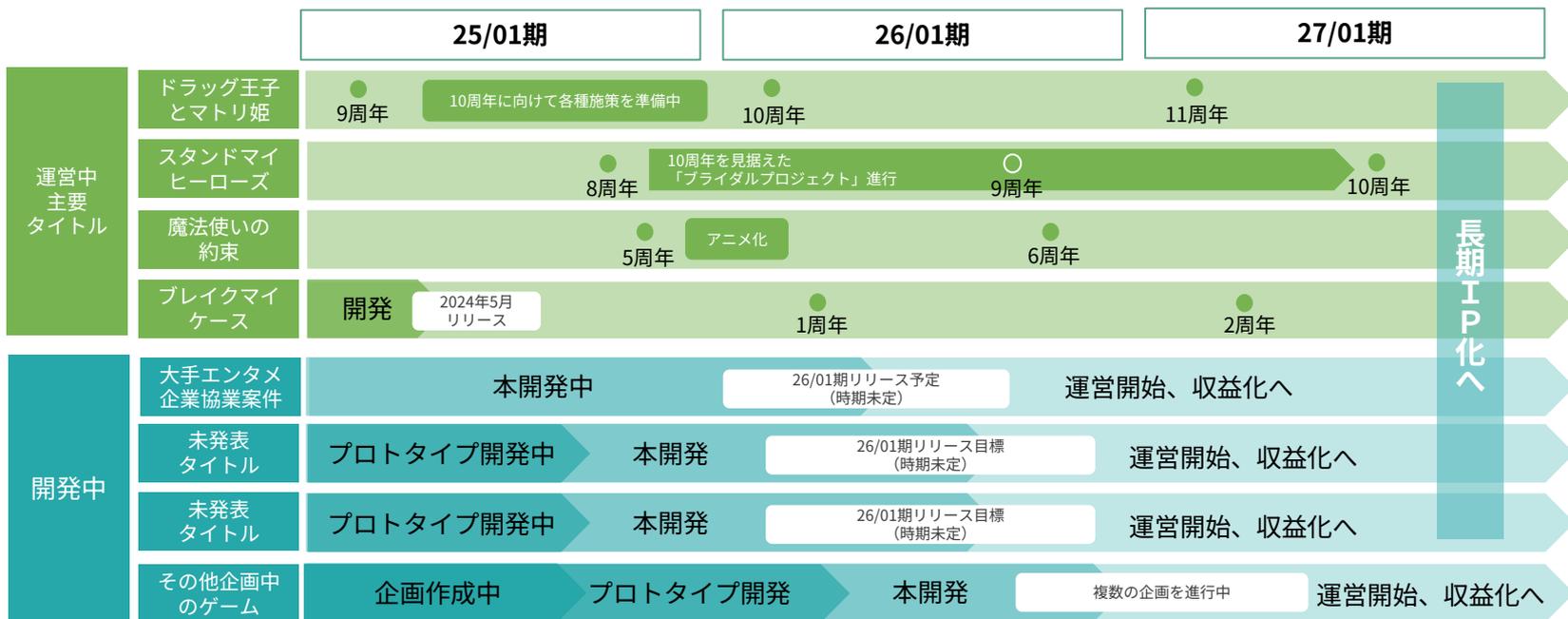
ゲームタイトル一覧

複数の開発中案件が進行中。プロトタイプから本開発への移行本数、企画からプロトタイプへの移行本数により、開発費は変動が見込まれるため、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"> ●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- ●Cypher Archives (2024年12月サービス終了予定)
	販売中のNintendo Switch向けゲーム	2本	<ul style="list-style-type: none"> ●ドラッグ王子とマトリ姫 for Nintendo Switch ●オンエア！ for Nintendo Switch
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"> ●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
	プロトタイプ開発中のゲーム	2本	<ul style="list-style-type: none"> ●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
	企画中のゲーム	複数本	<ul style="list-style-type: none"> ●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

IP別スケジュール

2025年1月期は、複数の新規タイトルの開発費用を、運営中タイトルの収益で補う体制であった。2026年1月期以降は回収フェーズに移行し、収益拡大が見込まれる。現在開発中のタイトルも含め、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。



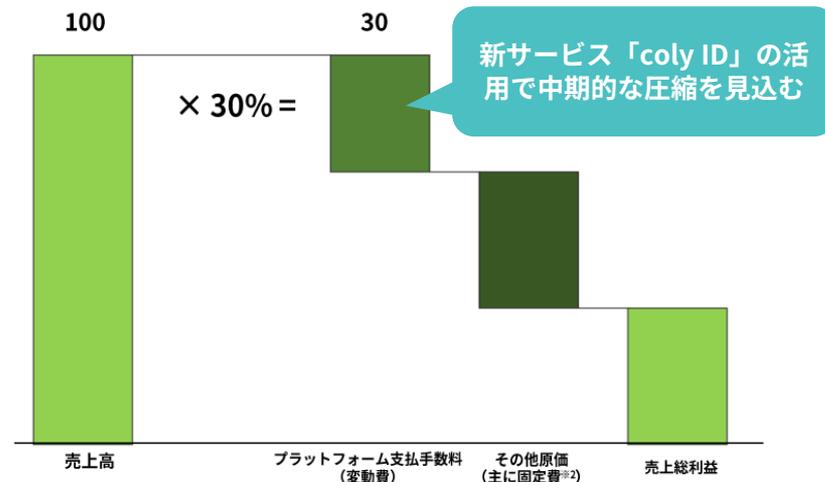
長期IP化へ

新たな感情体験・エンタメ体験の創出へ

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30%）のみ。
- 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ることから、利益改善に寄与する見込み。
- 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。

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

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ことが主因である。運営状況を見ながら、広告の打ち出しや追加施策等の実施を検討予定。
- 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の魅力の最大化することで売上高の回復を目指す。

営業利益：非開示 前期実績：△8.13億円 前期比：－（－%）

- 13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。
- 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、当社では本タイトルは2026年1月期以降の主力タイトルの一つとなることを想定しており、成長に向けた重要な投資と位置づけている。
- 『ブレイクマイケース』については、広告費の増減や追加施策の実施を状況に応じて検討するため、利益の変動する可能性がある。ただし、これらは『ブレイクマイケース』の魅力をより多くのユーザー様に届けるため、リリース初年度の必要な投資と位置づけている。今後も効果を見極めながら、柔軟に調整を進める。
- 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。

03

2025年1月期 第3四半期業績

業績サマリー

売上高：4,301百万円 前年同期比：+1,018百万円（+31.0%）

● **モバイルオンラインゲーム：2,653百万円 前年同期比：+446百万円（+20.3%）**

5月にリリースした『ブレイクマイケース』が売上高の増加に貢献し増収。運営中のゲームについては軟調に推移。

● **メディア：1,648百万円 前年同期比：+571百万円（+53.0%）**

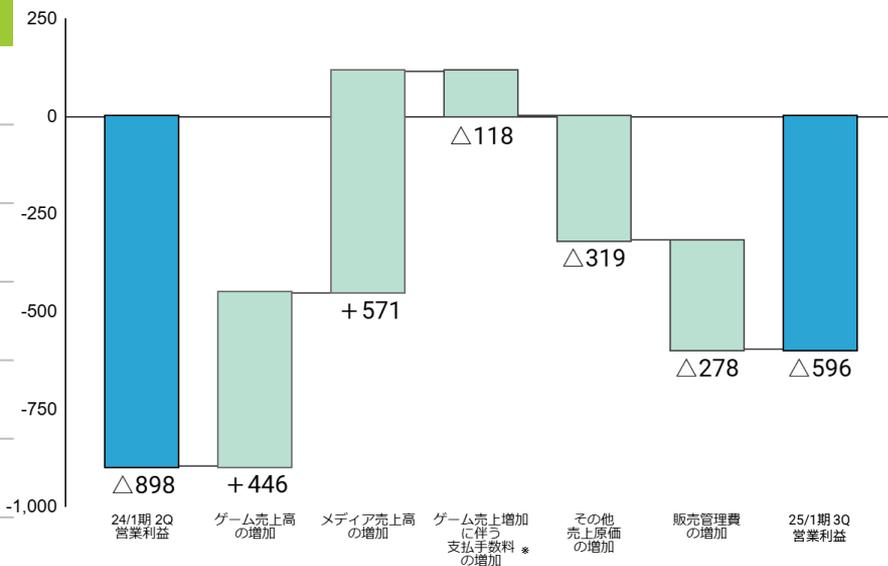
常設店舗であるcoly more! 池袋PARCO店・心斎橋PARCO店、coly cafe! 池袋PARCO店を中心に多岐にわたる商品を展開し、グッズ販売は好調に推移。また他社様IPのグッズ販売も好調。

営業利益：△596百万円 前年同期比：+301百万円（-%）

第3四半期単体では黒字化を達成。累計では、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。

2025年1月期 第3四半期業績PL

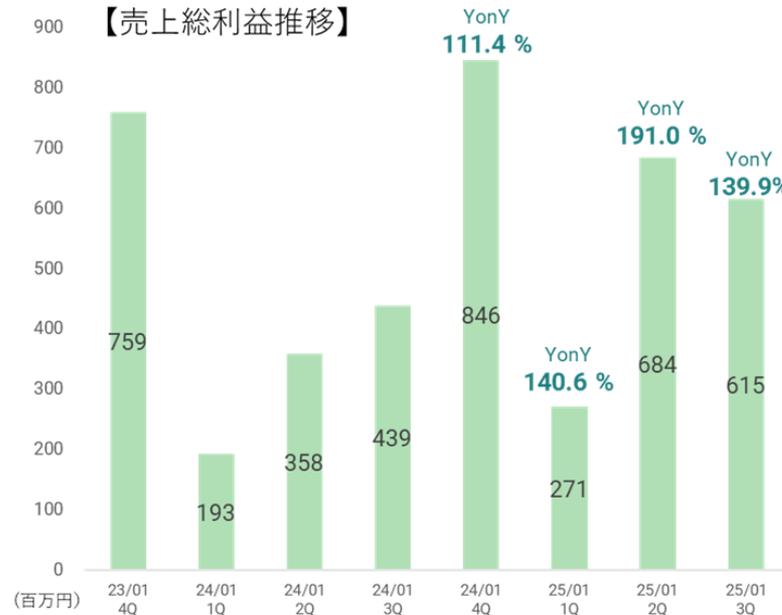
(百万円)	第10期 2024年1月期 第3四半期	第11期 2025年1月期 第3四半期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	3,283	4,301	+1,018	+31.0%
売上原価	2,292	2,730	+438	+19.1%
売上総利益	991	1,571	+580	+58.5%
販売管理費及び 一般管理費	1,889	2,168	+278	+14.7%
営業利益	△898	△596	+301	(-%)
経常利益	△897	△591	+305	(-%)
当期純利益	△899	△626	+273	(-%)



※ 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

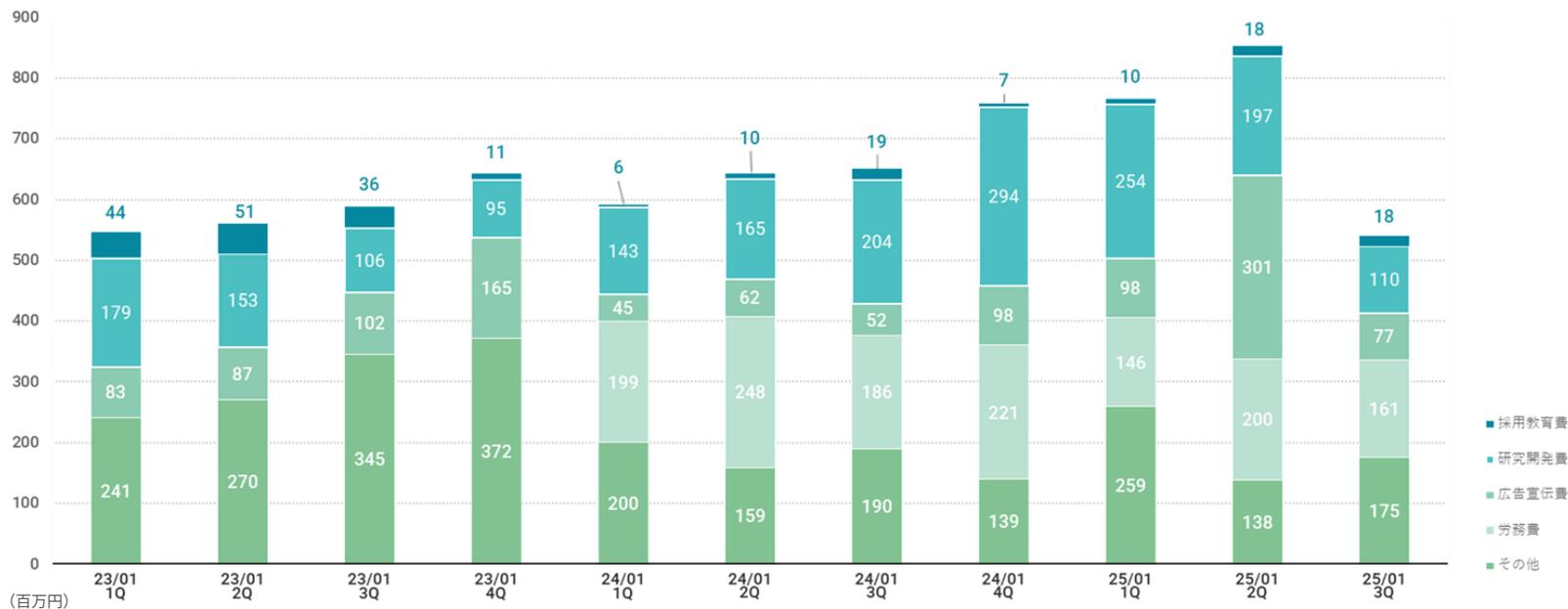
売上高／売上総利益 四半期推移

『ブレイクマイケース』のリリースにより売上高は前年同期を上回る。売上総利益率も39.3%と高水準で推移（前年同期は35.2%）。第4四半期は『魔法使いの約束』の5周年と『ブレイクマイケース』のハーフアニバーサリーを迎える予定で、さらなる改善が見込まれる。



販管費の推移・内訳

『ブレイクマイケース』リリースにより、販売管理費は全体的に減少。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や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。広告宣伝費は引き続き効果を見ながら、戦略的に投入する予定。



BSサマリー

自己資本比率84.7%と高い水準で推移。ファイナンス強化のため、借入等を実施。

(百万円)	第10期 2024年1月期 期末	第11期 2025年1月期 第3四半期末	対前期末 増減額	主要因
流動資産	5,821	4,345	△1,476	現預金の減少、売掛金の減少
(現預金)	5,086	3,596	△1,489	
固定資産	707	1,749	+1,042	舞台の出資金、および投資有価証券の増加
資産合計	6,529	6,095	△434	
流動負債	762	901	+138	借入金、および契約負債の増加
固定負債	-	29	+29	
負債合計	762	930	+168	
純資産	5,767	5,164	△602	四半期純損失の計上により減少
負債純資産合計	6,529	6,095	△434	

「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で、web上で当社が提供する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』『魔法使いの約束』で導入。各タイトルの周年イベントやハーフアニバーサリーのタイミングでは「coly ID」での決済比率が上昇傾向にある。



もっと楽しく、もっとお得に!

coly ID

ゲーム内アイテムを購入するとポイントがたまる!

1 coly point = 1円 で使えます+

coly point

/ポイント 最大7.5% 還元!

お得にアイテム買うなら coly ID で決まり!

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

04

TOPICS

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。



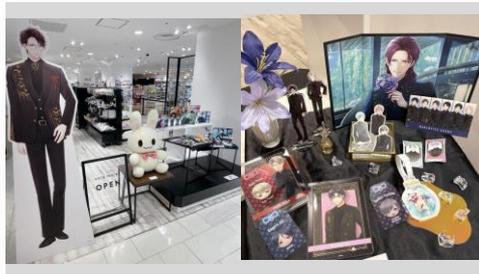
ゲーム

3Q

『スタンドマイヒーローズ』では、8月後半から8周年前夜祭を開始、9月から8周年イベントを開催。新レアリティURカードや、新機能ホームビジュアルを実装。また、10周年に向けてイベントシリーズ「プライダルプロジェクト」の始動を発表した。

4Q以降

プライダルプロジェクト「Will you…?心を重ねるプライダルロード 恋の逢瀬編」をスタート。また、引き続き、メインストーリー・キャラクター本編の更新を実施した。



メディア（グッズ等）

3Q

東京・大阪・福岡で「スタンドマイヒーローズ8th Anniversary Store」を開催。アミューズメント施設でコラボイベントを実施したほか、アクセサリやイヤホン、お酒とのコラボ等積極的に取り組んだ。

4Q以降

11月9日・10日開催のアニメイトガールズフェスティバル2024に出展し、多くのユーザー様にご来場いただいた。



メディア（イベント等）

3Q

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。また周年時期にあわせて、coly cafe! 池袋PARCO店で期間限定カフェを開催し、多くのユーザー様にご来店いただいた。

4Q以降

11月30日に「スタマイちゃんねる 🍎」を配信。アプリ内外の新情報を告知した。また、『スタンドマイヒーローズ』の舞台化を発表。2025年9月に上映予定。

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と同水準を維持。



ゲーム

3Q

新形式のイベント「ソナチネ」や「カウリス」、新シリーズ「魔法使いの家」を含めた新規イベントを定期的で開催。10月末からは5周年前夜祭を開始した。10月には中文版『魔法使的約定』をリリース。

4Q以降

11月より5周年イベントを開始。無料ガチャの実施のほか、特別なログインボーナスの配布等のキャンペーンを実施。親愛ストーリーのフルボイス化実装日や育成・ミッション機能のアップデートを発表。



メディア（グッズ等）

3Q

coly more! 各店舗や通信販売が強調に推移したほか、他社様とのポップアップストア、コラボジュエリーやイヤホンの受注販売、室内テーマパークや書店、出版社・コンビニとのコラボ等、幅広い業種との協業を実施。

4Q以降

「魔法使いの約束 5th Anniversary Store」を東京・大阪・福岡で開催するほか、全国コンビニでのコラボ商品の展開や、全国展開の洋菓子店、女性向け雑誌とのコラボ等、多くの施策を展開。今後サントラCDやレシピ本の発売を予定。



メディア（イベント等）

3Q

8月にアニメ情報としてTVアニメ『魔法使いの約束』PV第2弾を公開。また10月には毎週国別PVを公開を開始。2025年1月の放送に向けて準備を進行中。

4Q以降

周年企画として、各種展示会を開催するほか、coly cafe!池袋PARCO店では期間限定カフェを開催。12月にアニメの先行上映会、11月～12月に東京・大阪にて舞台/音楽祭を上演。2025年1月「魔法使いの約束 オーケストラコンサート」を開催予定。

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

3Q

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。新形式を取り入れたハロウィンイベントが好調に推移、ゲームイラストも大変好評をいただいた。

4Q以降

11月に0.5周年記念イベントを開催。メインキャラクターデザイン雪広うたこ氏による描き下ろしカードの実装やスペシャルストーリー、メインストーリーの配信等を実施。またパーソナルソング第2弾をゲーム内で定期的に配信を開始。



メディア（グッズ等）

3Q

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、パーソナルソングのイラストを使用したグッズに好評をいただいた。東京・大阪・福岡で各種ポップアップストアを展開。

4Q以降

11月9日・10日開催のアニメイトガールズフェスティバル2024に出展。11月末からアニメイトフェアを実施。またカラオケ店舗やコンビニ、アミューズメント施設とのコラボ等幅広く商品を展開。12月にはサウンドトラックCDを発売予定。



メディア（イベント等）

3Q

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。10月1日より、coly cafe! 池袋PARCO店で期間限定カフェを開催。

4Q以降

12月7日「ブレイクマイケース-Kick Off Conference-」を開催。また12月発売予定のサウンドトラックCDには、2025年開催のリアルイベント最速先行抽選券を封入、2025年以降のイベントの準備も進行中。

2025年1月期の取り組み

鋭意開発中

新規作品ほか

3Q

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。

4Q以降

『&0』初のファンブック「&0 FANBOOK BUDDY MEMORIES」を発売予定。メインストーリーのシナリオブックのほか、書き下ろしショートストーリー等を掲載。



ライセンスビジネス

3Q

『東京リベンジャーズ』や『進撃の巨人』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。

4Q以降

他社様IPのグッズを海外展開したほか、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。



新規事業

3Q

2D（コミック）×3D（演劇）ハイブリット型IPプロジェクト『ブラザーアッシュ』を始動し、お披露目ミニ公演を実施。“推し活”ストア「coly pop!」は「第1回推し活グッズEXPO関西（主催：RX Japan株式会社）」に出展。

4Q以降

“推し活”ストア「coly pop!」第4弾ポップアップを11月に新宿にて開催。また、アニメイトガールズフェスティバル2024や大宮で開催の「推し活フェス」に出展。1月には『ブラザーアッシュ』本公演を開催予定。

05

会社概要・ビジネスモデル

会社概要

社名	株式会社coly（英：coly Inc.）
所在地	東京都 港区 赤坂 4-2-6 住友不動産新赤坂ビル5階
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> 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 4. 飲食店の経営
資本金	19億1,030万円
設立	2014年2月3日
従業員	<p>正社員271名、契約社員・アルバイト等93名（2024年10月31日現在）</p> <p><small>※従業員について、23年1月期より、従業員数及び平均臨時雇用人員の区分について見直しを行いました。</small></p>



沿革

2014.2 会社創業

小さなマンションの一室からスタート。
社名は「共に」を意味する
接頭語「co」を元に命名。



2016.9 『スタンドマイヒーローズ』 リリース

パズル×ドラマ×豪華声優陣を合言葉に
ヒーローたちの愛と正義を描く作品。

2017.3 ECサイト coly store オープン



2019.11 『魔法使いの約束』 リリース

特別な存在であるがゆえに、人に期待されたり、
人に恐れられたりする魔法使いたちが描く群像劇。

2022.4 coly more! 池袋PARCO店オープン



2024.5 『ブレイクマイケース』 リリース

絡んだ糸を解いて断ち切る物語。
グルーヴマッチパズル×リアリスティックADV。

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023

2024

2015.3 『ドラッグ王子とマトリ姫』 リリース

coly初の恋愛ノベルゲーム誕生。麻薬取締官と警察官の
彼らとの、奇跡のような出会いとそれからを描く。



2018.8 『オンエア!』 リリース

キャッチフレーズは「届け、この声。」どんなにすれ違っても
声が届けば、きっと伝わる。青春の一瞬の輝きを描く作品。



2022.5 『&0』リリース

記憶と感情を失った『私』が、出会ったのは9人の「ハロー探偵事務所」の
探偵たちと、4人の警察組織「歌舞輝町特別対策課」のメンバー。
彼らと出会い、一生ものの恋をする探偵&恋愛シミュレーションアプリ。



2023.4 coly cafe! 池袋PARCO店オープン

2023.7 coly more! 心斎橋PARCO店オープン

事業概要

ゲーム事業

モバイルオンラインゲームの
開発・運営



メディア事業

IPを軸とした各種メディア事業の運営
(グッズ・イベント・飲食・配信など)



役員紹介



中島 杏奈

代表取締役社長

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、その後、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。現在は経営全般を統括。



中島 瑞木

代表取締役副社長

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 杏奈と共にcolyを創業し、その後、主にビジョン戦略および新規事業を統括。現在は新規事業を統括。



佐々木 大地

取締役執行役員

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。プロデューサーとして複数のゲームプロジェクトの立ち上げを担当。現在は事業全般を統括。

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。中期経営計画策定や新規事業開発等に従事し、現在は独立。武蔵野美術大学大学院修士課程を修了（造形構想研究科）。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。

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年に須黒統貴公認会計士事務所、須黒統貴税理士事務所、2019年に合同会社須黒統貴税務会計事務所を設立し、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。

東條 桜子 監査役（社外）

慶應義塾大学法科大学院卒業後、2015年に弁護士登録、西村あさひ法律事務所（現西村あさひ法律事務所・外国法共同事業）に入所。ペンシルバニア大学ロースクールを経て、現在は外苑法律事務所に在籍。2024年より当社社外監査役。

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いるため、お客様目線で企画・開発を行える組織を実現している。また、創業フェーズの早い段階からグッズ販売等のMD展開を手がけたことにより、IP展開のノウハウが蓄積。IPの企画・開発から製作、流通、販売まで一気通貫したビジネスモデルを保有している。ゲーム以外のビジネスを自社企画できる点が、ゲーム運営のみを手がける他社と比較した場合の優位性になると考える。

当社の強み

ユーザー様と近い目線を持つ 社員比率の高さ

女性社員比率が約7割と高く、ユーザー層から当社へ入社した従業員も多数在籍。

IPを軸とした展開ノウハウ

ゲーム開発に加え、MD展開においてもノウハウが蓄積。



コンテンツ市場での多様な展開

ゲーム

グッズ

メディア
ミックス

- 漫画
- アニメ
- 舞台

イベント

店舗

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、通貨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。

問い合わせ窓口: 管理本部 経営企画室

Mail : ir@coly.info IR 情報 : <https://colyinc.com/ir/>