



## 2024年1月期 第2四半期 決算説明資料

2023年9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」というビジョンの実現を目指し、オリジナルIPのモバイルオンラインゲーム運営と、各種メディア展開、および他社様IPを使用したライセンスビジネスの拡大に取り組んでおります。

2023年8月、事業領域拡大と組織強化によって、さらなるユーザーファーストを実現するため、社長交代の組織変更を実施いたしました。新副社長である中島瑞木とともに、迅速かつ機動的な経営・事業創出のための地盤作りができたと考えております。

第2四半期においては、当社の持つコンテンツの魅力を最大限にお届けできるよう、ゲーム事業・メディア事業双方からユーザー様とのタッチポイントを増やすための施策を行って参りました。

また新規事業につきましては、当社の強みであるエンタメを軸としながら、AI活用市場や、女性向け市場での事業展開も進行しております。特にAI活用に関しては、ゲーム事業・メディア事業における生産性の向上と、AIアプリやAIツールの販売による新たな収益源の確保、双方へのアプローチを念頭に、スピード感をもって事業展開を進めて参ります。

準備が整い次第、ゲーム事業・メディア事業そして新規事業に関する発表をして参ります。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。

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 in a white lab coat holding a smartphone. The circle is framed by a thick green border.

# Agenda

- 01 当社のビジョン ————— 03
- 02 2024年1月期 第2四半期 業績 ————— 09
- 03 TOPICS ————— 14
- 04 今後の成長戦略 ————— 19
- 05 会社概要・ビジネスモデル ————— 30
- 06 市場環境・競争優位性 ————— 38

# 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

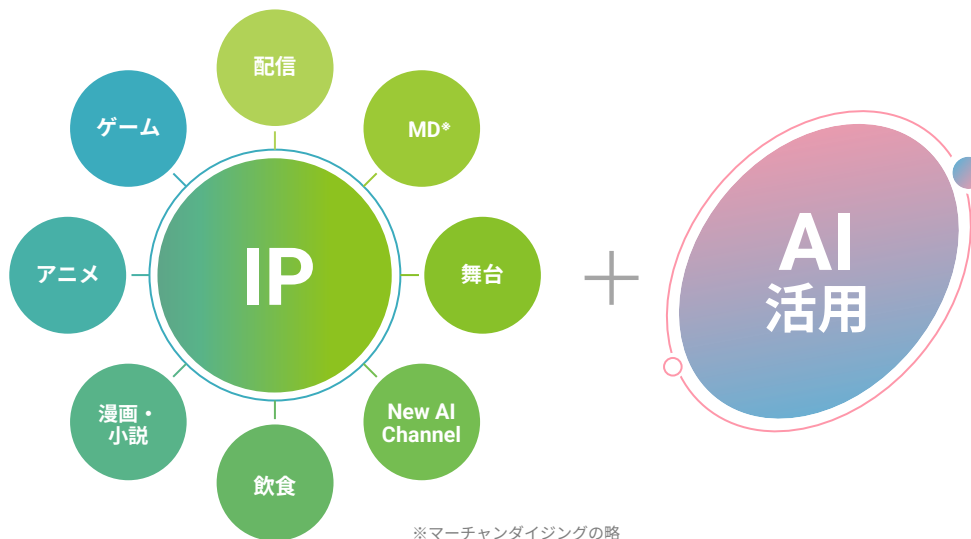
AIを活用した  
エンタメ事業の開始

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

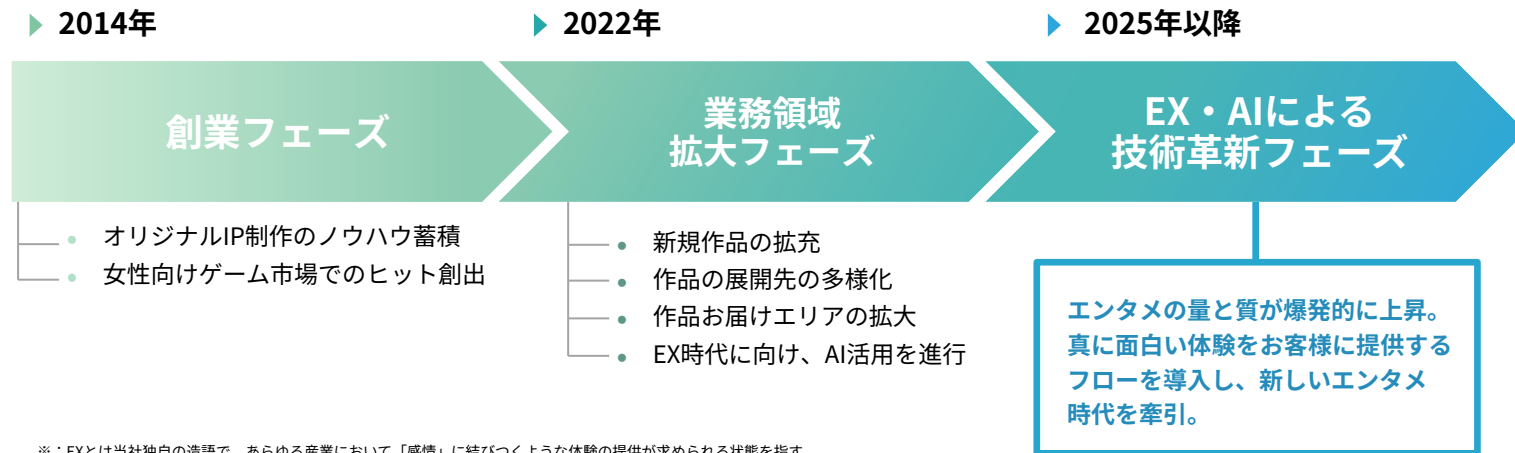
IPクリエイター&ディベロッパーとして、IPを軸としたさまざまな事業を展開。今後はゲーム発のIPのみではなく、各事業からIPを創出/運営することを目指す。また、AIを取り入れた事業の創出/運営を進行中。



※マーチャндаイジングの略

## 当社のビジョン③

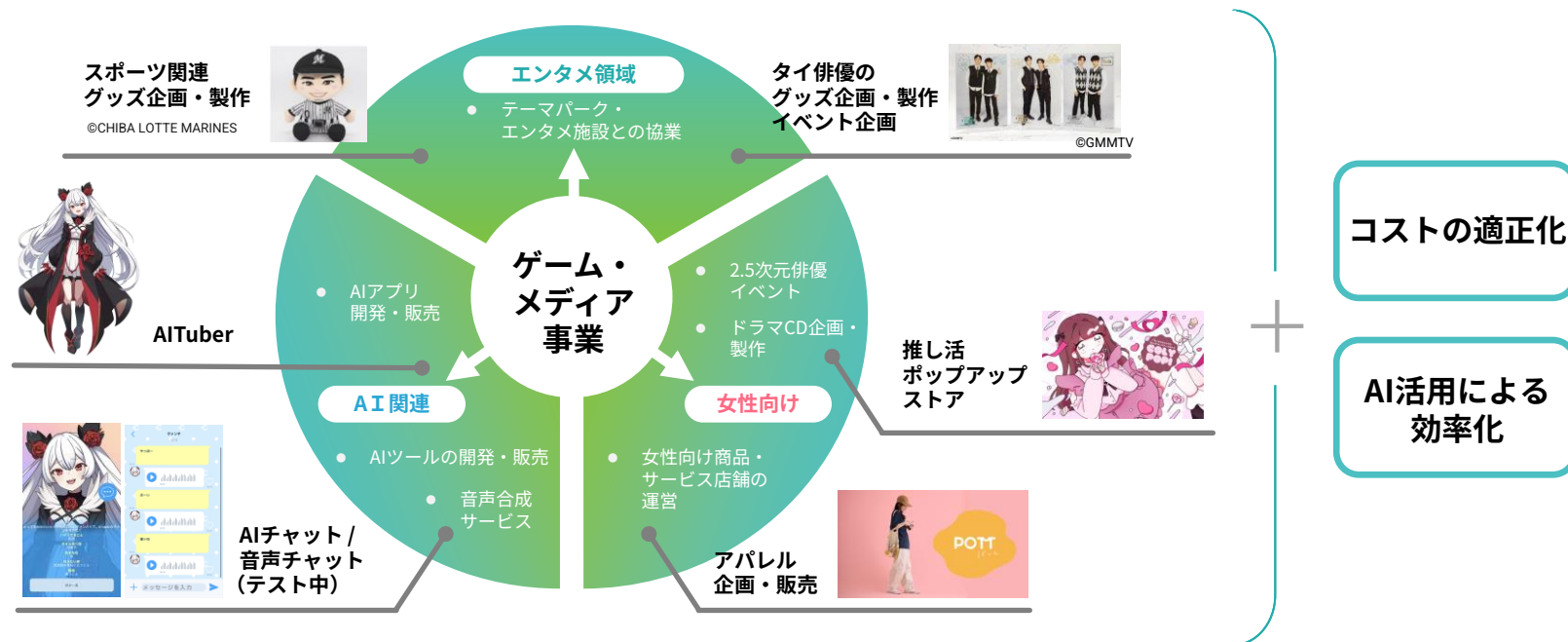
あらゆる産業がデジタル化したDX（Digital Transformation）の先に、感情をゆさぶる体験が最も重視されるEX※（Entertainment Transformation）時代の到来を見据える。足元では、創業以来培ってきたオリジナルIP制作のノウハウを軸に、作品開発/展開の多様化に注力しつつ、EX時代に向け、AIに関する研究と事業化を引き続き進めている。



※：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。

# 新規事業の取り組み

コア事業であるゲーム・メディアの領域から、「エンタメ領域」「AI関連」「女性向け」を軸に新規事業を展開。現在は、新規事業を複数立ち上げながら、成長の兆しが見えた事業に注力する予定。M&Aを含めて検討し、周辺領域に拡大する。





# AI開発の進捗状況

## 組織体系

代表直下にAI推進室を設置。

- 作業効率化を目指すチームとしてイラスト・シナリオ・背景・デザイン等の担当を置き、ゲーム部門やメディア部門と連携しながら、開発を推進している。
- AIアプリやAIツールを作成するチームを設置。こちらは収益化を目指すチームとして開発を推進している。
- これらの社内組織と外部有識者が連携しながら各プロジェクトを進めている。

## AI開発進捗

### 作業効率化

- **シナリオ** プロット、ミニトーク・セリフの案出し 等
- **イラスト** ビジュアルの案出し 等
- **その他** パズル生成 / 動画生成 等

### ▶ 当社の持つ素材の学習 ゲーム・グッズ・メディアへの活用

---

---

### 収益化

- **AIアプリ** チャットアプリ / 音声アプリ 等
- **AIツール** ゲーム開発 / 音声合成 / マーケティング 等

### ▶ toCでの新たなエンタメの創出 toB向けにサービス化・ツール化し販売

---

---

# 02

## 2024年1月期 第2四半期 業績

## 業績サマリー

売上高：2,036百万円 前年同期比：△413百万円（△16.9%）

● **モバイルオンラインゲーム：1,387百万円 前年同期比：△502百万円（△26.6%）**

各種アップデート・イベントを実施したものの、運営中タイトルの成熟もあり、前年同期比で減収となった。

● **メディア：649百万円 前期比：+88百万円（+15.9%）**

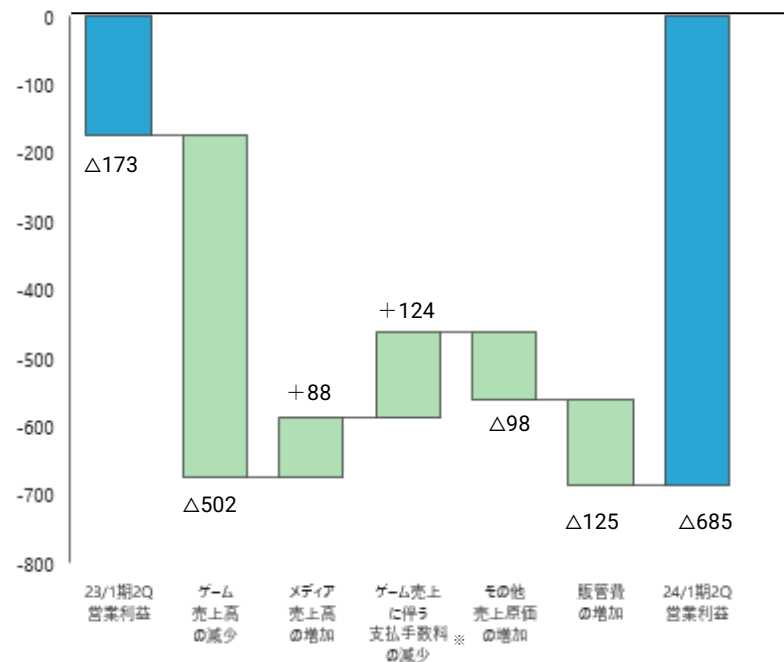
常設店舗「coly more! 心斎橋PARCO店」のオープンや、キャストイベントや舞台等を実施したほか、他社様IPのライセンス事業が好調に推移し、前年同期比で増収となった。今後もメディア事業の成長が見込まれる。

営業利益：△685百万円 前年同期比：△512百万円（-%）

新規施策・新規事業への先行投資が膨らみ、減益着地となった。

# 2024年1月期 第2四半期 業績PL

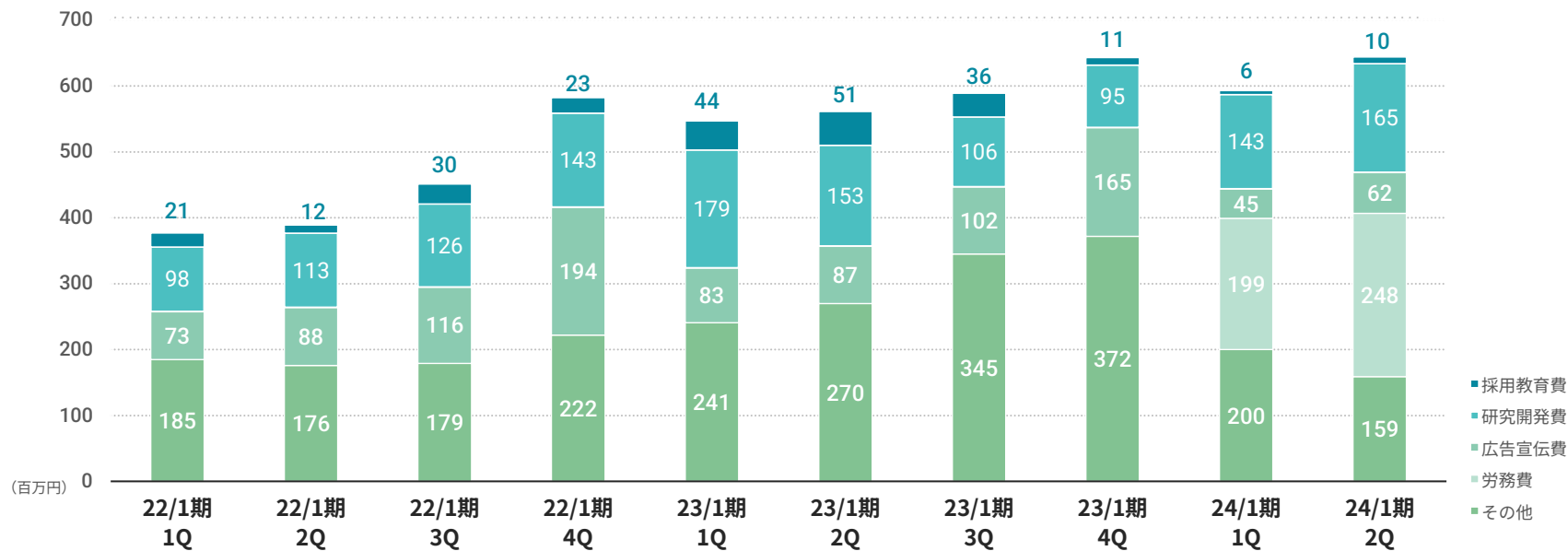
(百万円)	第9期 2023年1月期 第2四半期	第10期 2024年1月期 第2四半期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	2,449	2,036	△413	△16.9%
売上原価	1,510	1,484	△25	△1.7%
売上総利益	939	551	△387	△41.3%
販売管理費及び 一般管理費	1,112	1,237	+125	+11.3%
営業利益	△173	△685	△512	(-)
経常利益	△172	△684	△511	(-)
当期純利益	△108	△685	△576	(-)



※ 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

## 販管費の推移・内訳

前期で組織体制強化の目途が立ったことから、採用教育費が大幅に減少。また今回資料より、24年1月期1Q、2Qについて、その他販管費より労務費を抽出。バックオフィスやメディア事業等の人件費が労務費にあたる。



## BSサマリー

自己資本比率89.8%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9期 2023年1月期 期末	第10期 2024年1月期 第2四半期末	対前期末 増減額	主要因
流動資産	7,043	6,267	△775	現預金の減少
(現預金)	6,097	5,636	△461	
固定資産	200	312	+111	舞台の出資金、および店舗設備の取得により増加
資産合計	7,243	6,579	△664	
流動負債	646	667	+21	
負債合計	646	667	+21	
純資産	6,597	5,911	△685	四半期純損失の計上により減少
負債純資産合計	7,243	6,579	△664	

# 03

---

# TOPICS

## 2024年1月期2Qの取り組み (モバイルオンラインゲーム)



### スタンドマイヒーローズ

2023年4月17日に大型リニューアルを実施後、アップデートを継続、各種イベントを実施。

初の試みとしてVTuber/バーチャルライバーグループ「にじさんじ」とコラボ配信を実施。配信で『スタンドマイヒーローズ』をプレイしていただくだけでなく、ゲーム内での各種キャンペーンを実施し、大きな反響をいただく。



### 魔法使いの約束

2023年7月に700万ダウンロードを達成し、各種キャンペーンを実施。

また、5月には3.5周年イベントを実施。プロモーション施策としてTwitterでの「まほやく川柳」を実施し、大きな反響をいただく。第2章完結に向けて、ストーリー配信・イベントの実施を継続。



### オンエア!

『オンエア!』のNintendo Switch版開発を目指すクラウドファンディングを実施

開始3時間で目標金額1,500万円を達成、8月末の終了時で1.1億円のご支援をいただく。ゲームの発売は2024年春予定。



## 2024年1月期3Qの取り組み (モバイルオンラインゲーム)



### スタンドマイヒーローズ

9月5日に7周年を迎え、各種施策を進行中。特設HPを設置し、限定イベントやキャンペーンを実施。

あわせて、新機能ライブボイスを実装。

メディア事業で実施している、リアルイベント「7周年感謝祭」との結びつきを強化。ゲーム内外で楽しんでいただける企画を準備。



### 魔法使いの約束

8月末に第2章が完結し、各種キャンペーンを実施。9月～10月には株式会社サンリオ様とのコラボを実施。

ゲーム内でのコラボイベントに加え、サンリオピューロランド初となるコラボレーションイルミネーションの上演やキャスト登壇イベントを準備中。

### 鋭意開発中

### 新規作品

今期リリース目標としている自社IP作品の開発を進行中。

加えて、当社初となるカジュアルゲームを、今期中の国内外でのリリースを目標に進行。

## 2024年1月期2Qの取り組み (メディア)

### coly more!



7月に、「coly more! 池袋PARCO店」に続く常設店舗、「coly more! 心斎橋PARCO店」をオープン。

### リアルイベント実施



5月に『魔法使いの約束』キャストイベントを開催したほか、3.5周年を記念し全国129店舗のアニメイトでアニメイトフェアを実施。  
7月には『魔法使いの約束』『オンエア!』を舞台化。  
秋以降も『オンエア!』新作公演予定。

### 飲食事業



池袋PARCOのcoly cafe!では、自社IPとのコラボを実施。5月には『魔法使いの約束』、7月には『&0』とコラボカフェを開催し、多くのお客様にご来店いただいた。  
原宿のテイクアウト専門店SugarDia原宿では『魔法使いの約束』や他社様IPとのコラボを実施。

### ライセンスビジネス



タイの俳優グッズの企画・製作やイベントを実施。スポーツチームのグッズの企画・製作など、ゲームやアニメのIPにとどまらず、多方面に展開。

## 2024年1月期3Qの取り組み (メディア)

### MD事業



9月～株式会社サンリオ様とのコラボを実施。サンリオピューロランドでのコラボイルミネーションやキャストイベントの実施、コラボグッズの販売等をゲームイベントと連動し展開する。

### 飲食事業



SugarDia原宿では他社様IP、coly cafe!では自社IPとのコラボを実施予定。引き続きコラボグッズも企画・製作。

### リアルイベント実施



9月16日にはリアルイベント「7周年感謝祭」を開催予定。  
また、OVA「スタンドマイヒーローズ WARMTH OF MEMORIES」の配信を記念し、6月から8月にかけて、有楽町マリイとなんばマリイにてポップアップストアを開催。

### ライセンスビジネス



他社様の大型IPを獲得し、プロジェクトを進行中。  
自社IPを活用したコラボも好調で、8月には英国風パブ「HUB」様とのコラボや、人気アパレル「earth music&ecology Japan Label」様とのコラボを実施するほか、異業種の企業様とのコラボを続々と準備中。

# 04

---

## 今後の成長戦略

## 2024年1月期業績予想について

24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。

- 直近の新作ゲームについてサービス終了判断を行うに至った状況も踏まえ、今期リリース目標としている作品について、現時点での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

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。

# 2024年1月期見通し

## 売上高

- メディア売上が好調に推移する見込みです。自社IPを活用した施策、ゲームとリアルイベントを連動した施策、他社様IPを活用した施策を組み合わせることで、業績の底上げを行いつつ、エンタメ領域での事業を創出して参ります。
- ゲーム『スタンドマイヒーローズ』については、アプリの大型アップデートを実施後も、細かなアップデートを実施し、ユーザー様に喜んでいただける施策・イベントを実施することによって、業績に寄与することを目指して参ります。
- ゲーム『魔法使いの約束』については、運営をより一層丁寧に行うとともに、ゲーム外での展開も含め、IP全体としての盛り上げ施策を展開して参ります。

## 営業利益

- 27ページに掲載している複数の新規ゲーム作品について、開発投資を想定しています。
- 新規開発/新規事業の人員確保に一定の目処がついたため、採用スピードについては、23年1月期と比較すると緩やかになる想定です。
- 未来の収益のための新規投資を行いながらも、業務効率化によるコストコントロールに努め、利益確保を目指して参ります。

## 2024年1月期 3軸の成長戦略

23年1月期の成長戦略としていた「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」について、「ゲーム事業」「メディア事業」を軸にまとめ直した。そのうち、ゲームの海外展開に関しては、世界的なモバイルオンラインゲーム市場の動向等をふまえ、引き続き検討は進めるものの、今期の注力戦略からは外している。また、当社の目指すEX展開の一環として、世の中で急速な実用化が進むAIの活用を新たに成長戦略に加えた。

### 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

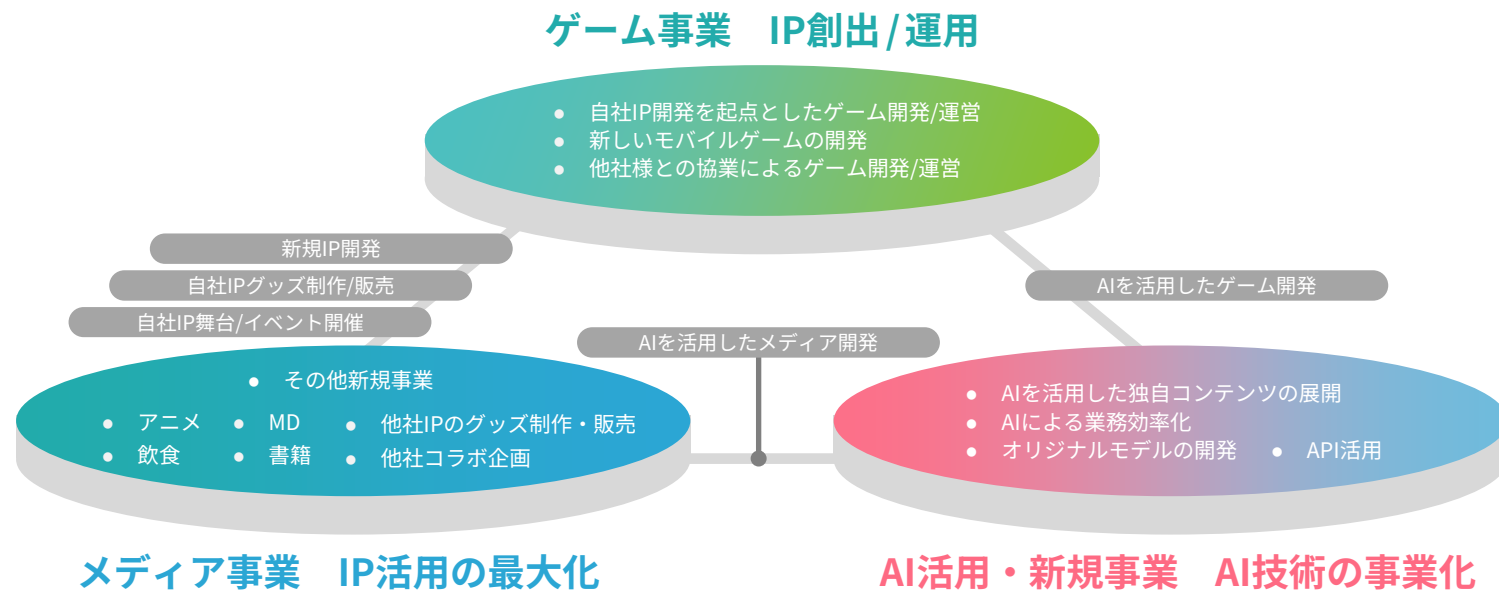
#### AIを活用した エンタメ事業の開始

- 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

※23年1月期において「MD事業」と表現していた領域について、今後はマーチャンダイジングのみならず、より多様な媒体での展開を予定していることから、24年1月期以降は「メディア事業」と総称する。

## 下期の注力領域

成長戦略の3軸をそれぞれ相関させながら事業の拡大を目指す。各種業務効率化や、AIアプリやAIツールの販売等の新規事業も立ち上げ、事業の成長を図る。





## 成長戦略 ゲーム事業① 運営中タイトル

ゲーム運営においては「ユーザー様ファースト」を社内徹底。ユーザー様にアンケートを実施する等、ユーザー様のご意見を頂戴しながら、IPの信頼獲得に努める。



## 成長戦略 ゲーム事業② 新規開発

期中リリースを目指す自社開発作品や、26年1月期のリリースを予定している他社様協業作品など、新作ゲームの開発を丁寧に行い、作品の充実を進める。

	3月リリース	4月リリース	開発中	開発中	開発中	開発中
	ドラッグ王子とマトリ姫 for Nintendo Switch	永久少年 Side Project -トワイライトなスピカ-	自社IP作品	カジュアルゲーム	オンエア！ for Nintendo Switch	大手エンターテインメント企業様との協業案件
リリース	2023年3月9日 発売 ※DL専売	2023年4月28日 リリース	2024年1月期 リリース目標	2024年1月期 リリース目標	2025年1月期 リリース目標	2026年1月期 リリース目標
概要	当社1作目『ドラッグ王子とマトリ姫』のNintendo Switch向け作品。	フジテレビ様が製作・放映をした『永久少年 Eternal Boys』のIPを使用したオーディオノベルゲーム。	詳細の発表をお待ちください。	当社初のカジュアルゲームを国内外でリリース	2020年にサービス終了した『オンエア！』のNintendo Switch向け作品。	詳細の発表をお待ちください。

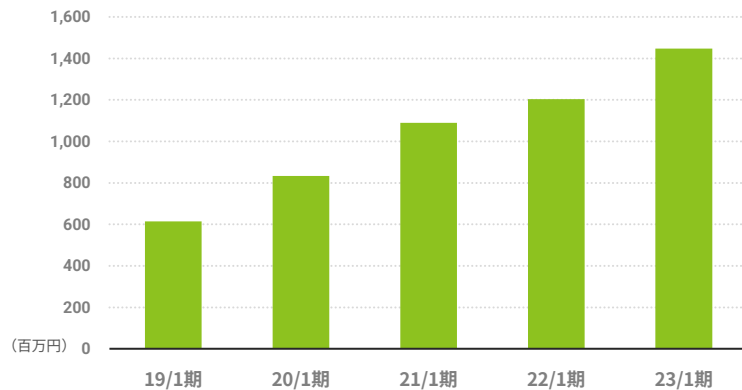
その他の新規開発も検討中

(注) リリース時期や詳細は現時点での見込みであり、開発状況によって変更になる可能性があります。

## 成長戦略 メディア事業①

グッズの企画・制作・販売や、イベント開催等を自社展開しており、直近5年のCAGRは23.9%と拡大を続けている。自社IPの活用のほか、24年1月期以降は他社様IPを活用したライセンスグッズ事業にも力を入れる。

### メディア売上高の推移



直近5年(2019/1期～2023/1期)の  
メディア売上高CAGR **23.9%**

### 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、自社運営店舗による販売コスト削減
- 高い利益率の実現



営業2年目を迎えた常設店舗「coly more!池袋PARCO店」は引き続き賑わいを見せている。

## 成長戦略 メディア事業②

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。

### 既存IPのマルチメディア展開

- 既存IPのリアルイベント実施回数の増加

### ヒット商品創出と販路拡大

- リアル店舗の拡充
- 他社様IPと提携したライセンスグッズ事業の加速

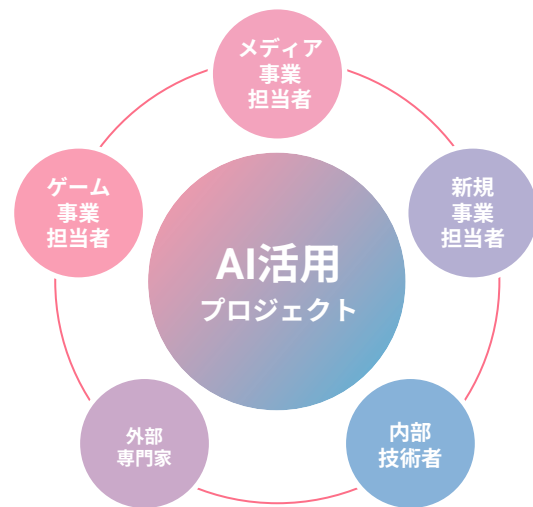
### 新規事業の 創造 / 育成 / 展開

- メディア事業からの事業/IP創出

# 成長戦略 AI活用①

EX時代に向け、現在世の中で急速に実用化が進んでいるAIの活用を進めている。

AI最先端技術を活用し、生産性の向上を進めるとともに、新たなエンタメとして「推しと喋れる世界」を創る。



**体制**

部署を横断したAIプロジェクトを発足。互いに連携しながら活用を進める。



**活用軸**

AIによる「生産性向上」と、AIそのものを競争力とした「新たなエンタメの創出」の2軸でAI活用をおこなう。

## 成長戦略 AI活用② 当社のAIの考え方



クリエイティブ × AIの共創

# 05

---

## 会社概要・ビジネスモデル

# 会社概要

<b>社名</b>	株式会社coly（英：coly Inc.）
<b>所在地</b>	東京都 港区 赤坂 4-2-6 住友不動産新赤坂ビル5階
<b>事業内容</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>2. キャラクターグッズの企画・制作・販売</li> <li>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</li> <li>4. 飲食店の経営</li> </ol>
<b>資本金</b>	19億1,030万円
<b>設立</b>	2014年2月3日
<b>従業員</b>	<p>正社員322名、契約社員・アルバイト等113名（2023年7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。



## 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。

2017.3 ECサイト coly store オープン

2022.4 coly more! 池袋PARCO店オープン

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

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023

## 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  
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。



# 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



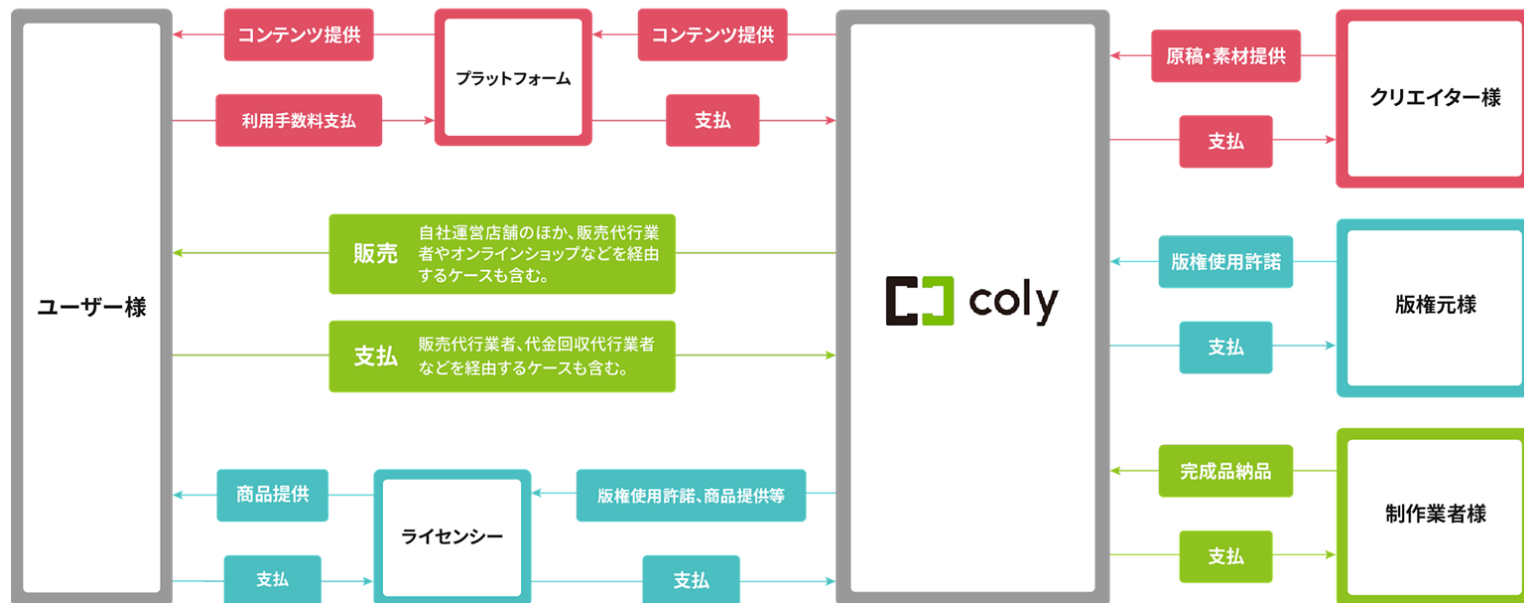
## メディア事業

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)



# ビジネスモデル

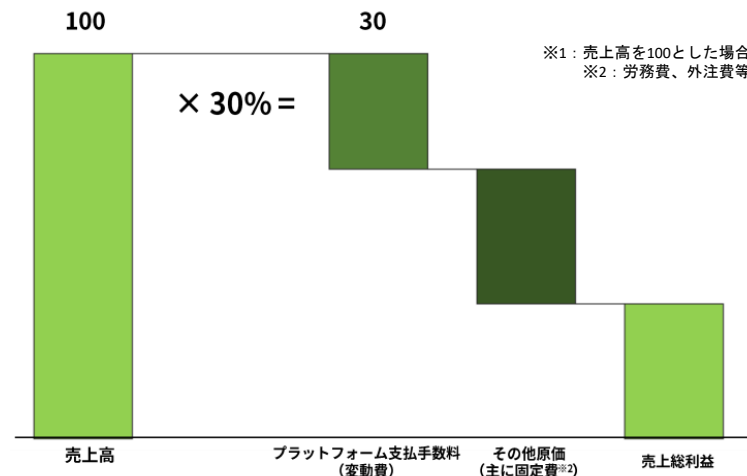
モバイルオンラインゲーム開発・運営 — IP利用許諾 — グッズ販売 —



# 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。
- 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



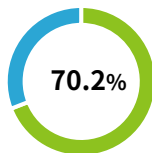
# SDGSに関する取り組み



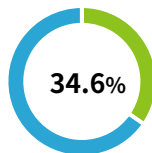
## 女性活躍の推進

ジェンダーギャップ指数が2022年統計で146カ国中116位<sup>\*1</sup>である日本において、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。

女性社員比率

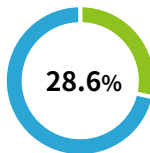


女性管理職比率



全国平均約9.8%<sup>\*2</sup>

女性役員比率



全国平均約9.1%<sup>\*3</sup>

(注) 社員比率等については、2023年7月31日時点を基準に算出

出所1:2022年内閣府男女共同参画局「共同参画」2022年8月号

出所2:2023年帝国データバンク『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(2022年7月末時点)



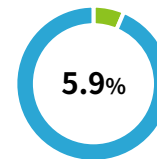
## ダイバーシティの推進

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

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。



## 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、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（代表取締役社長）と共にcolyを創業し、現在はAI活用・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。2018年よりゲーム事業を統括。

**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。

# 06

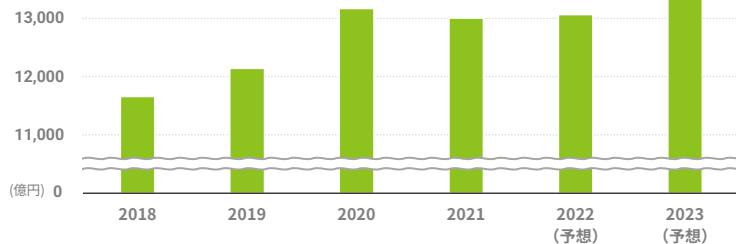
---

## 市場環境・競争優位性

# 市場環境

スマートフォンゲーム市場・コンテンツ市場ともに底堅く推移。スマートフォンゲームにおいては、当社の主なお客様である、女性ユーザーの割合も全体の50%程度を維持している。

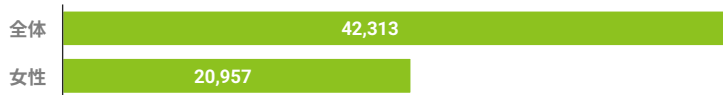
## スマートフォンゲーム市場推移※1



## 各媒体推定市場規模 (グッズ・漫画は2022年度、その他は2021年度のデータ)

- グッズ：1兆5,300億円※2
- 漫画(紙+電子)：6,770億円※3
- アニメ：2,927億円※4
- 2.5次元舞台：239億円※4
- カフェ (コラボカフェとアニメカフェの合計)：66億円※4

## スマートフォンゲーム推定男女別ユーザー数 (2021年、単位は千人) ※1



※出所1：『ファミ通ゲーム白書2022』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：株式会社キャラクター・データバンク『Chara Biz Data 2022②』「キャラクター商品の小売市場規模の推移」

※出所3：全国出版協会・出版科学研究所『出版月報』2023年2月号

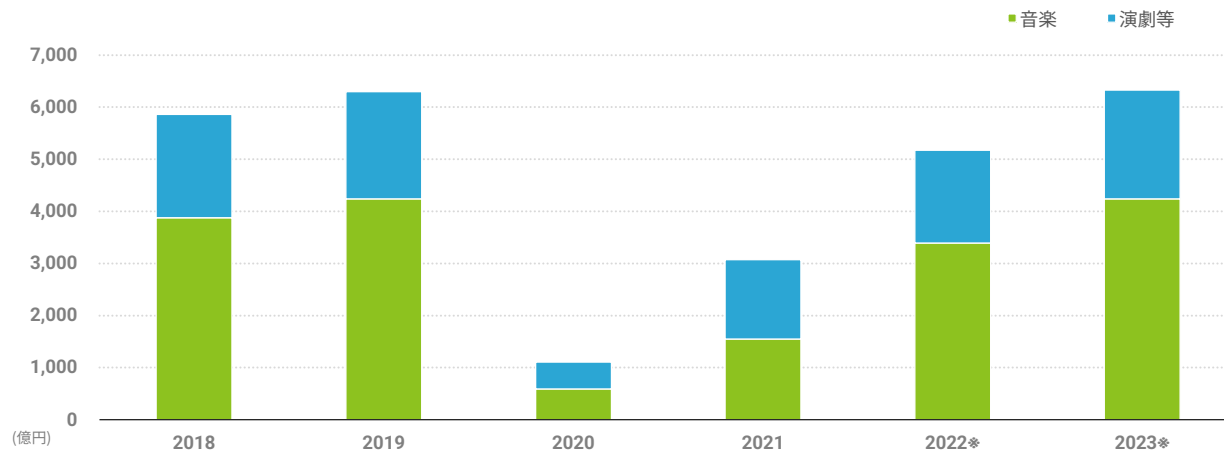
※出所4：一般社団法人日本動画協会『アニメ産業レポート2022』内「アニメ業界市場（狭義のアニメ市場）」、「2021年ライブエンタテインメント市場」2.5次元ミュージカル（びあ総研調べ）及びアニメカフェ



## 市場環境

ライブ・エンターテインメント市場は、新型コロナウイルスによる規制が行われる以前（2019年）の水準へ戻りつつある。当社が展開するリアルイベントや舞台、飲食店とのコラボレーション等にとって追い風となることが見込まれる。

ライブ・エンターテインメント市場推移※1



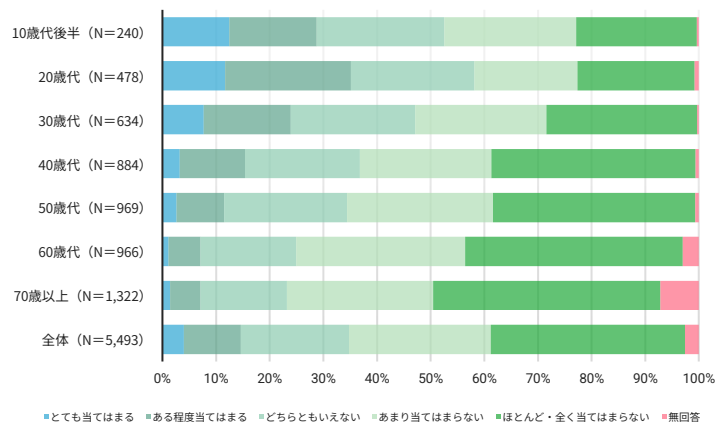
※出所1：びあ株式会社「ライブ・エンターテインメント市場規模の推移予測グラフデータ」（2022年6月15日）より当社作成

推計にオンライン配信市場は含まない。2022年以降は、2022年3月までにイベント開催制限が完全撤廃され、政府の支援が2025年まで継続することを前提とした予測値。

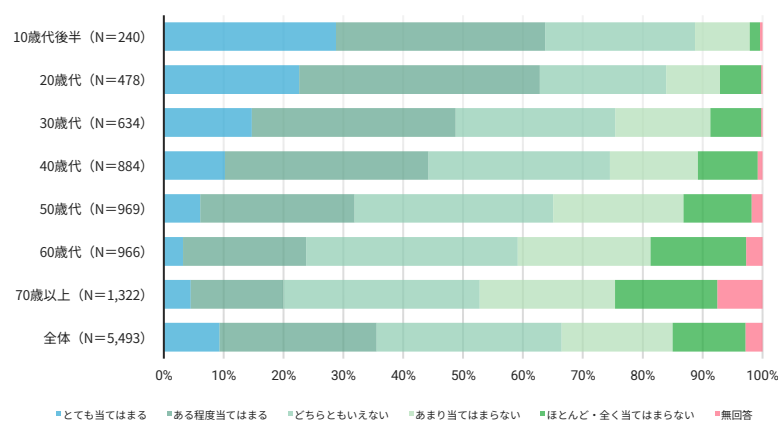
# 市場環境

アフターコロナでの「体験型消費」の増加にあわせ、「今しかできない体験」が10代～30代を中心に重要視される傾向がある。市場環境を踏まえ、当社としては「体験」を重視したリアルイベント等、EX展開を加速予定。

「今しかできない参加型の体験やコンテンツにお金を使う」人の割合  
(年齢層別) ※1



「その時・その場でしか得られない体験をしたい」かどうか  
(年齢層別) ※2



※出所1：消費者庁 令和4年版消費者白書 第1部 消費者問題の動向と消費者の意識・行動 図表 I-2-2-11  
 ※出所2：消費者庁 令和4年版消費者白書 第1部 消費者問題の動向と消費者の意識・行動 図表 I-2-1-17

「今しかできない参加型の体験やコンテンツにお金を使う」人の割合(年齢層別)[CSV]より当社作成  
 「その時・その場でしか得られない体験をしたい」かどうか、という問への回答の割合(年齢層別)[CSV]より当社作成

## 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](mailto:ir@coly.info) IR 情報 : <https://colyinc.com/ir/>