

# 2014年9月期 第3四半期決算説明会

2014年7月30日

代表取締役社長：馬場 功淳  
取締役管理部長：土屋 雅彦  
取締役経営企画部長：長谷部 潤

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。  
様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。  
また2012年9月期2Q以前のデータは、弊社内部管理数字となります。

1. 決算概要
2. サービス状況
3. 足元および方向性について

## 決算概要

# 1 決算概要



第3四半期ハイライト (2014年4月～2014年6月)

美しい四半期業績チャートとなりました!!

## 業績

- 売上高：14,297百万円 前年同期比 **3.0倍増** 前四半期比 **15.6%増**
- 営業利益：6,750百万円 前年同期比 **3.8倍増** 前四半期比 **26.7%増**

## スマホ ネイティブ

- Kuma the Bear：新作5本追加（累計 **74本**へ）。MAUは大きく低下
- 既存「黒猫のウィズ」「蒼の三国志」：**過去最高Q売上高を更新**
- 2Qローンチアプリ：「にゃんこ」が、**DAU最高値更新中**
- 4Q「白猫PJ」：**7月ローンチ**、大島優子さんによるTVCM開始（8/1より）

## プラットフォーム

- LAP：不調。「Colopl Party」もまだ評価すべき数字には至っていません

## リアル連携

- おでかけ研究所：奈良県など複数の自治体案件獲得。「Zoff」と実証実験実施
- スマホリサーチ：6月アンケートアプリ「スマートアンサー」リリース

# 1 決算概要



## 会社計画の上方修正

今期会社計画の上方修正を行いました

### 【定性的背景】

- 主力の「黒猫のウィズ」「蒼の三国志」のDAUが想定以上に堅調だったこと、かつ課金率が大きく上昇したこと
- 2Q投入アプリ「スリブレ」「ほしの島のにゃんこ」が、一定水準以上の売上規模に至ったこと
- 2011年9月期、2012年9月期投入の古参アプリもさすがにDAU低下は見られるものの売上面では安定していること
- 費用面も安定しており、売上連動費用以外で、イレギュラーな伸びなどが一切ない状態が続いていること

### 【定量的背景】

- 「白猫プロジェクト」は、立ち上がり好調ながら実績は約半月と短いため、今期計画に一切加味しておりません
- 既存アプリ売上高については順調ながら保守的見地に立ち3Qと同じ金額を4Q計画値としております
- 費用は4Qにおける広告宣伝費増（通期売上比10%以内）が計画されており営業利益はQoQで減額予想としております

(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	営業利益率
前回発表計画 (A)	45,000	18,000	18,000	10,000	40.0%
<b>今回発表計画 (B)</b>	<b>52,000</b>	<b>22,700</b>	<b>22,640</b>	<b>12,450</b>	<b>43.7%</b>
増減額 (B-A)	7,000	4,700	4,640	2,450	
増減率 (%)	15.6	26.1	25.8	24.5	

※DAU：日次アクティブユーザ数

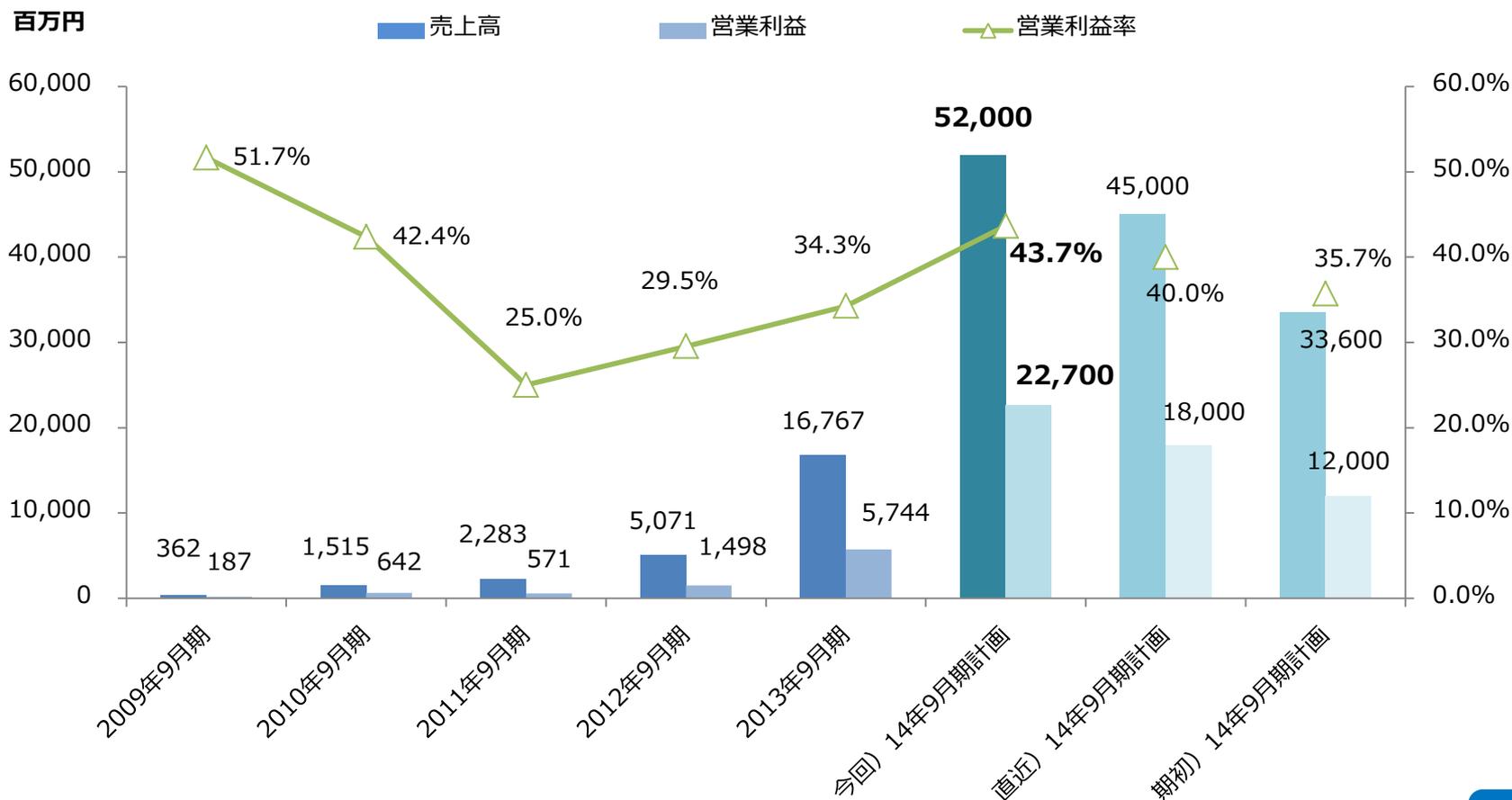
※前回発表計画とは、2014年9月期1Q決算短信（2014年1月29日）にて修正発表しました2014年9月期会社計画数字です

# 1 決算概要



## 通期決算推移

上方修正を発表しました。主力の「黒猫」「三国志」が想定以上に好調だったため、それを反映した新計画へと修正しました。「白猫PJ」など4Qリリース予定アプリは加味していません



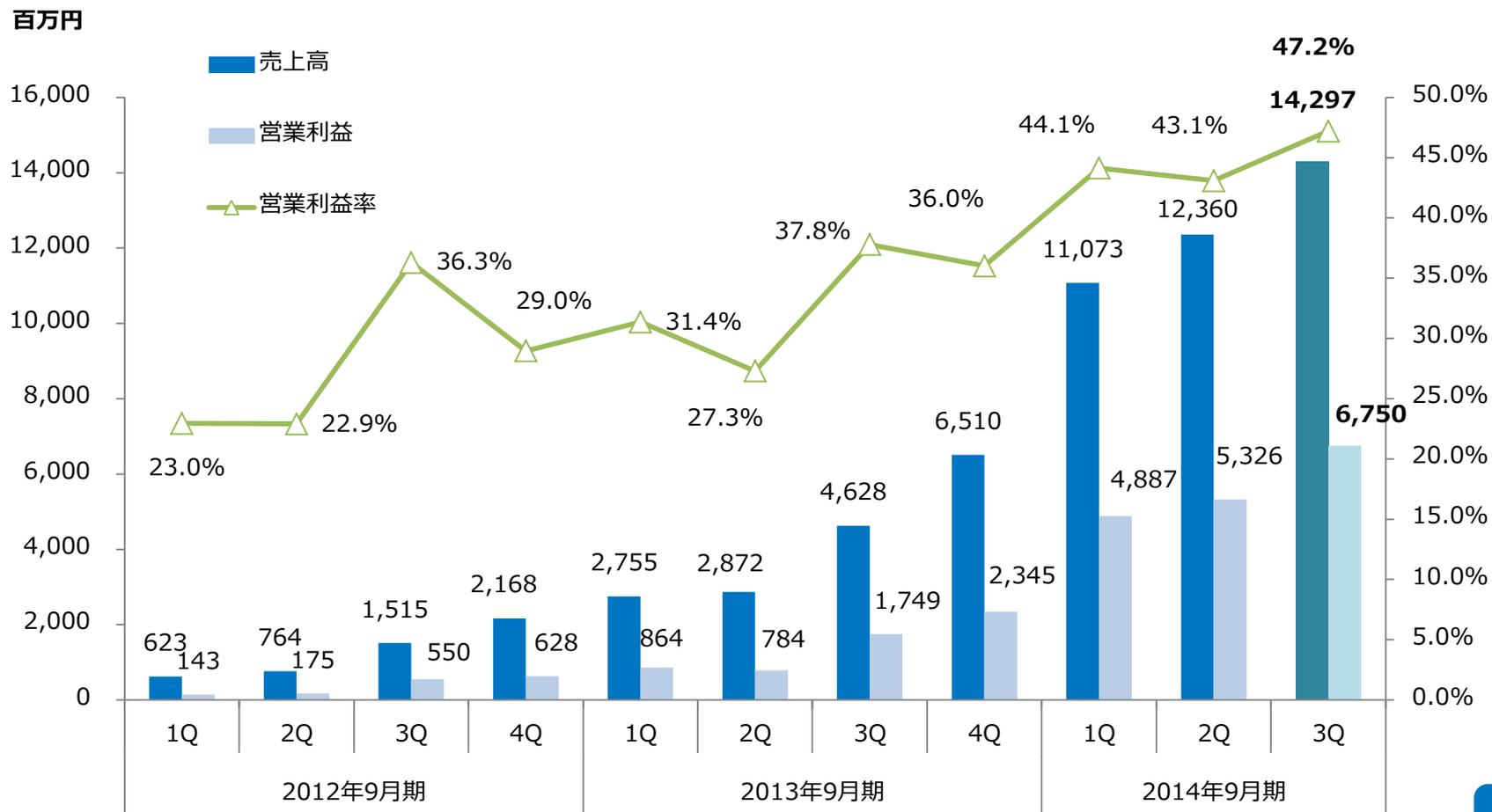
※期初とは、2013年9月期通期決算短信（2013年11月6日）にて発表しました最初の計画数字です  
 ※直近とは、2014年9月期1Q決算短信（2014年1月29日）にて発表しました第一回目の修正計画数字です  
 ※今回とは、2014年9月期3Q決算短信（2014年7月30日）にて発表しました第二回目の修正計画数字です

# 1 決算概要



## 四半期決算推移

美しいチャートを形成中です。営業利益率も47%台と上場後最高率を更新しました



# 1 決算概要



## 損益計算書 (四半期)

前年同期比 (YoY) では3.0倍増収、3.8倍営業増益と高い伸長を示すことができました  
前四半期比 (QoQ) でも15.7%増収、26.7%営業増益と順調な伸びを続けています

単位：百万円	2014年9月期3Q (2014年4-6月)	2013年9月期3Q (2013年4-6月)	前年同期比	2014年9月期2Q (2014年1-3月)	前四半期比
売上高	<b>14,297</b>	4,628	+208.9%	12,360	+15.7%
売上総利益	<b>8,606</b>	2,313	+272.1%	7,198	+19.6%
売上総利益率	<b>60.2%</b>	50.0%	+10.2pt	58.2%	+2.0pt
販売管理費	<b>1,855</b>	563	+229.5%	1,872	-0.9%
営業利益	<b>6,750</b>	1,749	+285.9%	5,326	+26.7%
営業利益率	<b>47.2%</b>	37.8%	+9.4pt	43.1%	+4.1pt
経常利益	<b>6,692</b>	1,762	+279.8%	5,327	+25.6%
税前利益	<b>6,692</b>	1,762	+279.8%	5,327	+25.6%
当期純利益	<b>3,789</b>	1,000	+278.9%	3,014	+25.7%

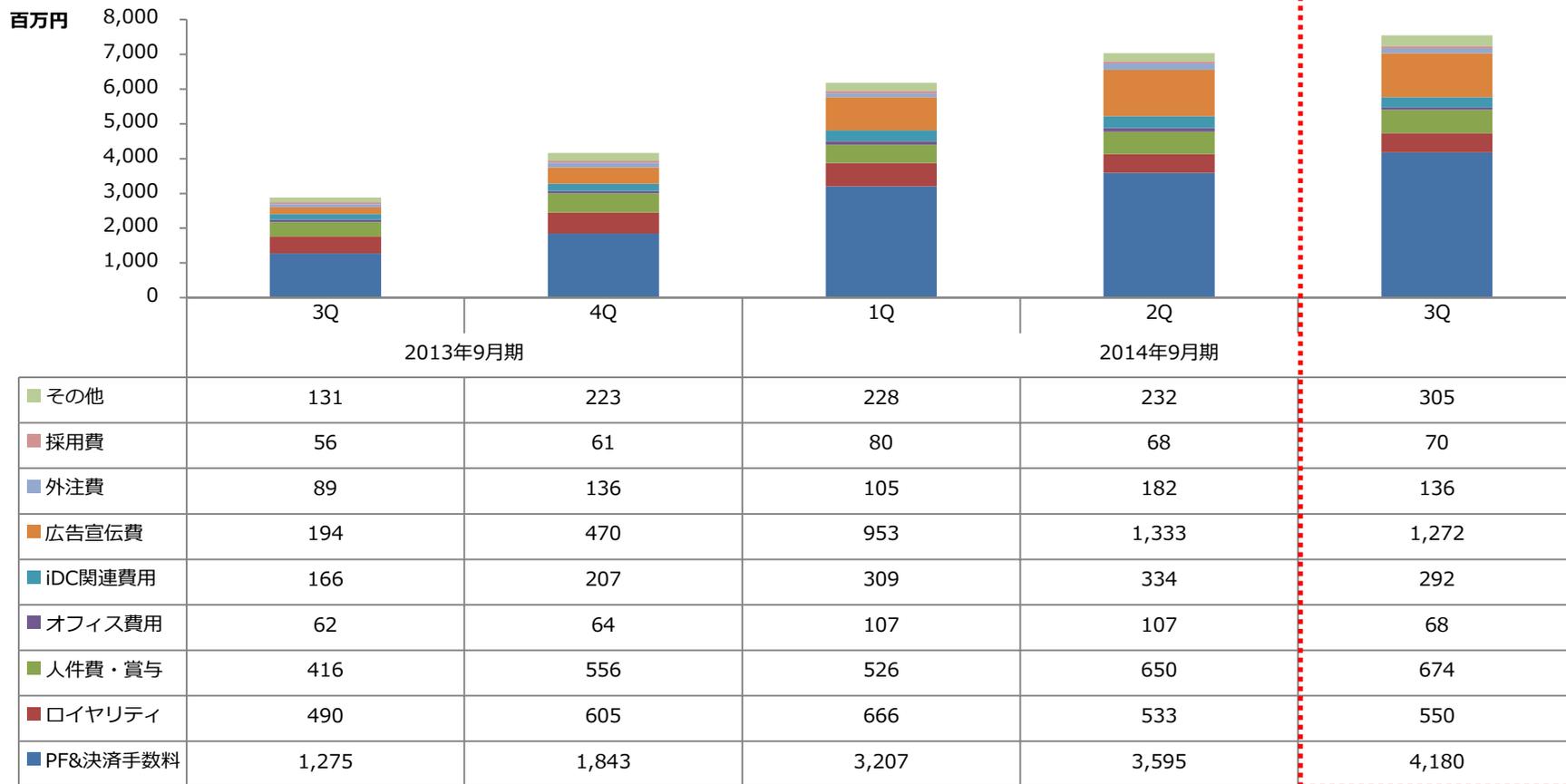
※四捨五入による若干の計算の差異がございます

# 1 決算概要



## 費用の推移 (四半期)

安定した推移となっています。新規アプリリリースの延期もあり **広告宣伝費がQoQで減額** となっています。



※iDC：インターネットデータセンタ。いわゆるサーバ関連費用

# 1 決算概要



## 費用解説 (四半期)

売上高広宣比は3Q単独では8.9%、**累計では9.4%**ときっちりグリップしています

上段：費用（百万円） 下段：売上比（%）	2014年9月期3Q (2014年4-6月)	2013年9月期3Q (2013年4-6月)	前年同期比	2014年9月期2Q (2014年1-3月)	前四半期比	備考
PF&決済手数料	<b>4,180</b> 29.2%	1,275 27.5%	+227.8% +1.7pt	3,595 29.1%	+16.3% +0.2pt	GooglePlayなどのPF使用料が拡大しました。売上比ではQで概ね0.1ptの拡大が続いています
ロイヤリティ	<b>550</b> 3.8%	490 10.6%	+12.2% -6.7pt	533 4.3%	+3.2% -0.5pt	野球、ディズニーともに売上はQoQで伸長しましたが、著作権使用料改訂もあり伸びが抑えられました
人件費・賞与	<b>674</b> 4.7%	416 9.0%	+62.0% -4.3pt	650 5.3%	+3.7% -0.5pt	人員数は順調に拡大していますが、新卒の大量入社ということもあり、費用全体は抑制されています
オフィス費用	<b>68</b> 0.5%	62 1.3%	+9.7% -0.9pt	107 0.9%	-36.4% -0.4pt	9月よりYGP内で引越予定。オフィス費用は4Qに195百万円、来期1Q以降で215百万円/Q程度を想定
iDC関連費用	<b>292</b> 2.0%	166 3.6%	+75.9% -1.5pt	334 2.7%	-12.6% -0.7pt	サーバの効率的運用や継続的な価格交渉といった不断の努力により売上比での低下傾向が続いています
広告宣伝費	<b>1,272</b> 8.9%	194 4.2%	+555.7% +4.7pt	1,333 10.8%	-4.6% -1.9pt	このQにローンチ予定のアプリが次Qへと期ズレしたため前Q比で減額となりました
外注費	<b>136</b> 1.0%	89 1.9%	+52.8% -1.0pt	182 1.5%	-25.3% -0.5pt	アプリリリースの延期もありQoQで減少となりました
採用費	<b>70</b> 0.5%	56 1.2%	+25.0% -0.7pt	68 0.6%	+2.9% -0.1pt	安定した金額推移が続いています
その他	<b>305</b> 2.1%	131 2.8%	+132.8% -0.7pt	232 1.9%	+31.5% +0.3pt	9月のオフィス移転に伴う償却が5,000万円程度乗りました。4Qも同額発生予定です

※四捨五入による若干の計算の差異がございます

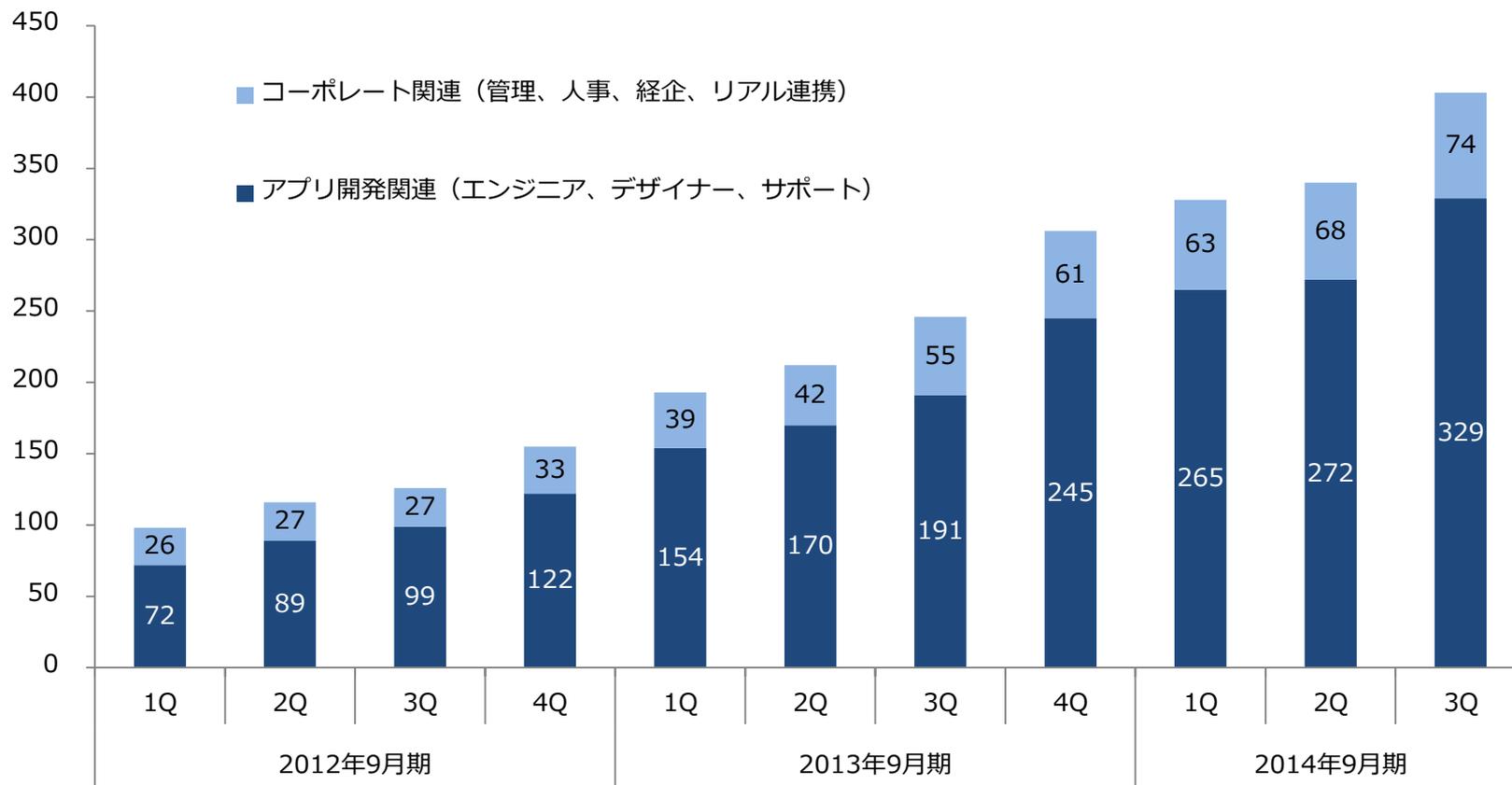
# 1 決算概要



## 従業員数推移 (四半期)

引き続き安定した採用状況が続いております。中途採用も好転してきました。現在は新卒採用に注力。4月1日には35名の新卒者が入社し、7月14日には各部署へと配属されました

期末人員 (人)



※役員および臨時従業員 (アルバイトなど) は含めておりません  
※経営企画部所属の「データサイエンスチーム」「新規事業エンジニアチーム」は、アプリ開発関連にて表記しております

# 1 決算概要



## 貸借対照表

好調な業績、および先般のファイナンスにより純資産は268億円となりました  
流動負債の多くは売上高に連動する未払金（決済手数料やLAP支払の月ズレ分）となります

単位：百万円	2014年6月	2013年6月	前年同期比	2014年3月	前四半期比
流動資産	35,827	9,501	+277.1%	20,599	+73.9%
うち現金及び預金	28,236	6,387	+342.1%	13,952	+102.4%
固定資産	2,203	524	+320.4%	2,377	-7.3%
総資産	38,031	10,026	+279.3%	22,976	+65.5%
流動負債	11,208	3,272	+242.5%	9,185	+22.0%
固定負債	0	77	-100.0%	105	-100.0%
純資産	26,822	6,676	+301.8%	13,686	+96.0%

# サービス状況

## 2 サービス状況



### サービスセグメント (カッコ内は四半期の売上構成：2Q→3Q)

### ゲーム分野（今もこれからも収益基盤です）

主力のスマホ向けアプリです  
クマで実験&集客  
オンラインで実践&収益化  
**(期末累計DL：1億153万DL)**  
順調に売上を拡大しています

スマホネイティブ  
アプリ  
(95%→**96%**)  
・ Kuma the Bear  
・ オンラインアプリ

プラットフォーム  
(5%→**3%**)  
・ 内製アプリ  
・ LAPアプリ

位置情報ゲーム特化型PF  
**(期末会員数：328万件)**

好調だったLAPも厳しくなっ  
てきました

最近始めました

KDDI協業による位置情報  
ビッグデータの活用PJです

有償レポート提供自治体は月1  
本ペースへ拡大。事業会社と  
も実証実験開始

位置情報解析  
(0%→**0%**)  
・ おでかけ研究所

リアル連携  
(0%→**0%**)  
・ コロカ事業  
・ スマホリサーチ事業

昔からやってます

二つの事業があります。

一つは「コロカ」。これに加  
え、6月からは新しくスマホリ  
サーチ事業が加わりました

### リアル分野（社会貢献を意識しつつ未来の収益化を目指します）

※LAP: Location-based Application Provider 位置ゲーアプリプロバイダー

※DL: ダウンロード。弊社が表記するDL数はGoogle Inc.が提供するGoogle Analytics™ウェブ解析サービスにより集計。

またDL数をそのまま集計する当該解析サービスの性質上、本DL数には特定のユーザが複数回DLを行った数値も含まれています

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

## 2 サービス状況

### スマホネイティブ① ~Kuma the Bear~

集客、ゲームアクションの実験・検証などを主たる目的としたライトアプリ群です

#### 当四半期Topics

- Positive : 7月になりますが、4月入社の新卒研修成果として2本のローンチがありました
- Neutral : 開発リソースを減らしつつも5本の新作追加を実現しました (2Qは7本)
- Neutral : DL数低下は落ち着きました (1Q : 390万DL→2Q : 310万DL→3Q : 300万DL)
- Negative : 再度MAUが下落トレンドへ。結果、150万付近まで低下しました

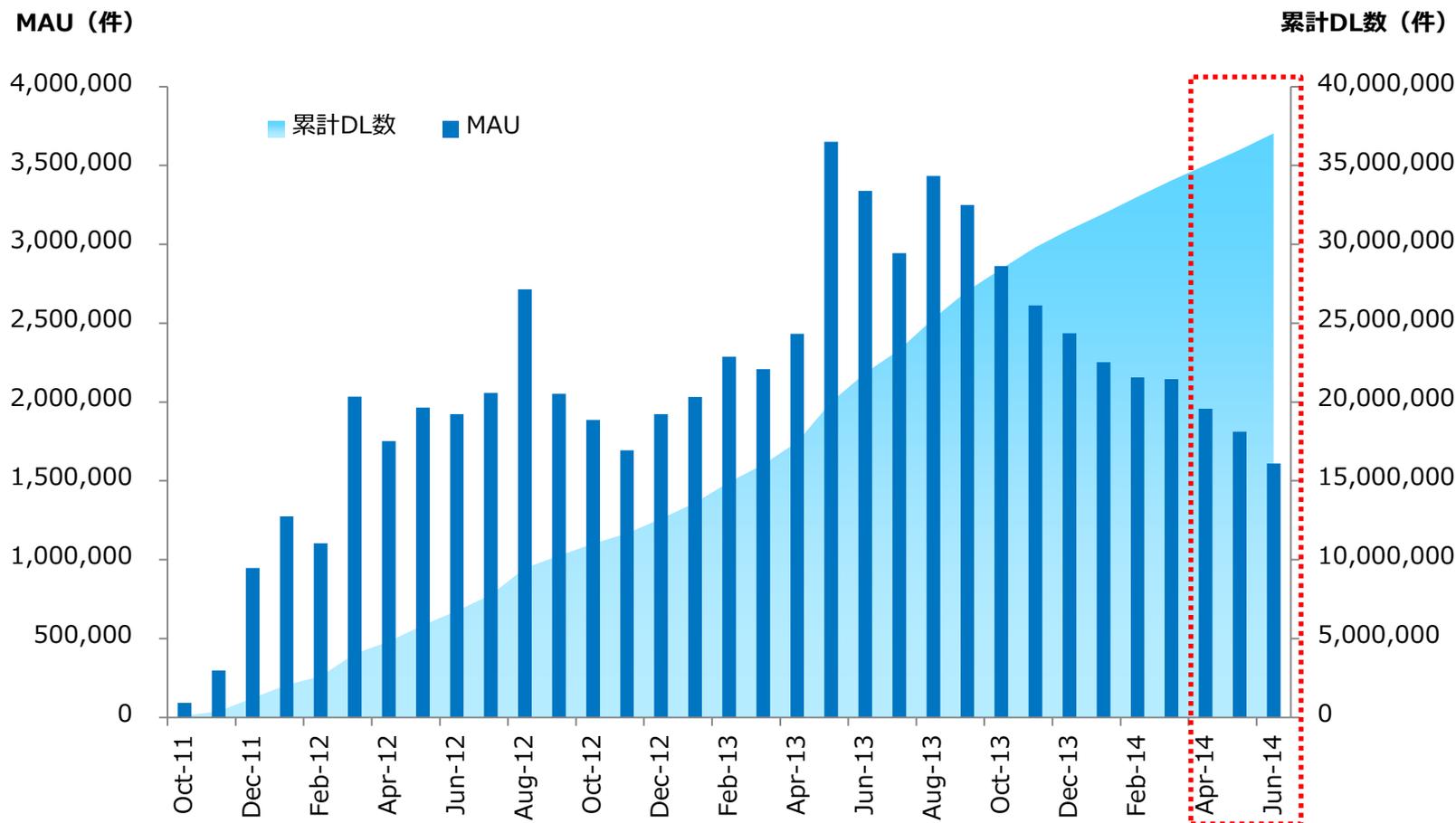


## 2 サービス状況



### スマホネイティブ① ~Kuma the Bear~

KtBの役割が変わってきており、新規投入本数も減らしています  
結果、150万MAU近辺まで下落してきました



※MAU：月次アクティブユーザ数

※ここでのMAUは、ライトゲームおよびウルトラライトゲームに括られるKtB各アプリのMAUを積み上げた単純合算値となります

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

## 2 サービス状況

### スマホネイティブ② ~オンラインアプリ~

収益を主たる目的としたユーザアクティビティの高いアプリ群です

#### 当四半期Topics

- Positive : 主力の「黒猫のウィズ」「蒼の三国志」が過去最高Q売上高を更新
- Positive : 売上重視でなかった「ほしの島のにゃんこ」が売上ランキング30位台と大健闘
- Negative : 初動良かった「スリブレ」は「にゃんこ」と近似したランキングへと低下

#### 今期にリリースされたアプリ群

2013年10月  
■一瞬のスキマ X



2013年12月  
■戦国かぶき道



2014年2月  
■スリングショット  
ブレイブズ



2014年3月  
■ほしの島の  
にゃんこ



2014年7月 (※4Q)  
■白猫  
プロジェクト



2014年7月 (※4Q)  
■魔女のニーナと  
ツチクレの戦士

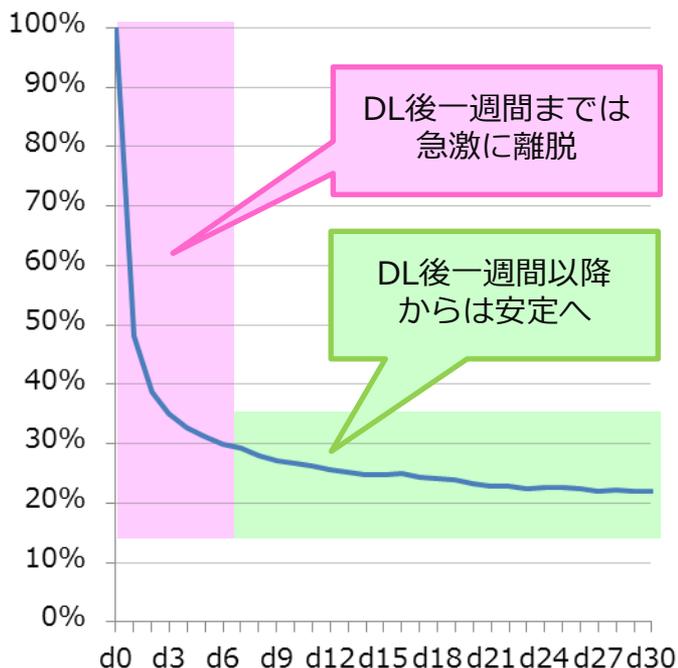


## 2 サービス状況

### スマホネイティブ② ~オンラインアプリ~

売上の主力である「オンラインアプリ」については、その開示KPIとして「**QAU(DLして7日以上経過)**」を用います。QAUとは、Quarterly Active Users（当該四半期に一度でもアプリを立ち上げたユーザ）のことです。

ダウンロード後継続率 (サンプル)



アプリをDLしつつも一度も立ち上げない、一度立ち上げるものの二度と使わない、というユーザも多数います。実際、アプリDL後、一週間くらいまでは、継続率は急低下する傾向が強いです（左図参照）。

換言すると、DL後一週間を経過すれば、概ね「安定したユーザ」となります。ゆえにアクティブユーザ数から、DLして一週間未満のユーザを除くことで、より実態に近いアクティブユーザを指標として実現できるのでは、と考えました。

オンラインアプリは利用期間（ライフタイム）が長いこと、月次イベントによる利用状況が大きく変わることで、などからよりぶれるMAUではなくQAUを採用しました。

※d0：DLした日、d1：その翌日、d2：その二日後、…d30：その30日後

## 2 サービス状況

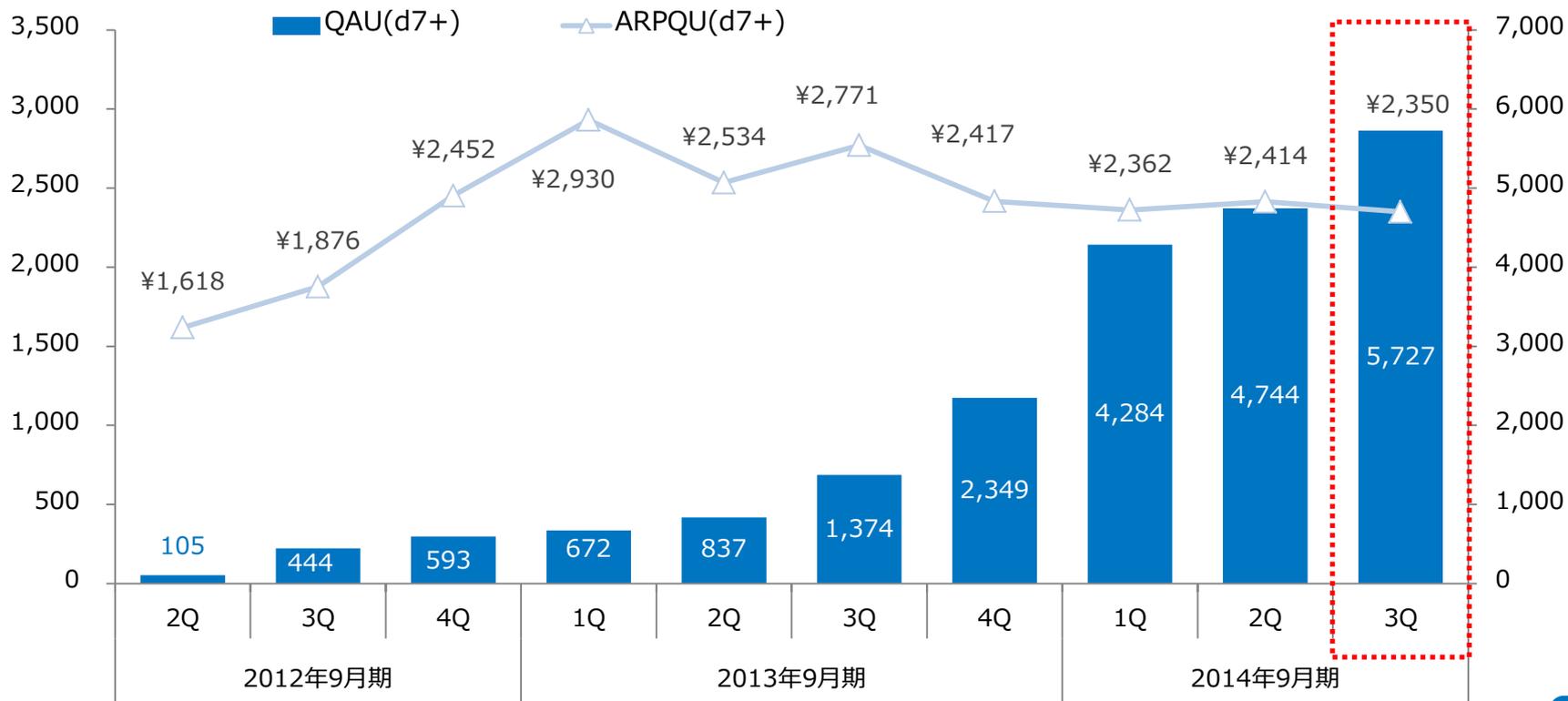


### スマホネイティブ② ~オンラインアプリ~

QAUは「にゃんこ」が押し上げ、QoQで20.7%の増加です。ARPPUが低いにゃんこの伸長にも拘わらず、ARPQUも安定しています

ARPQU (円/四半期)

QAU  
(千件/四半期)



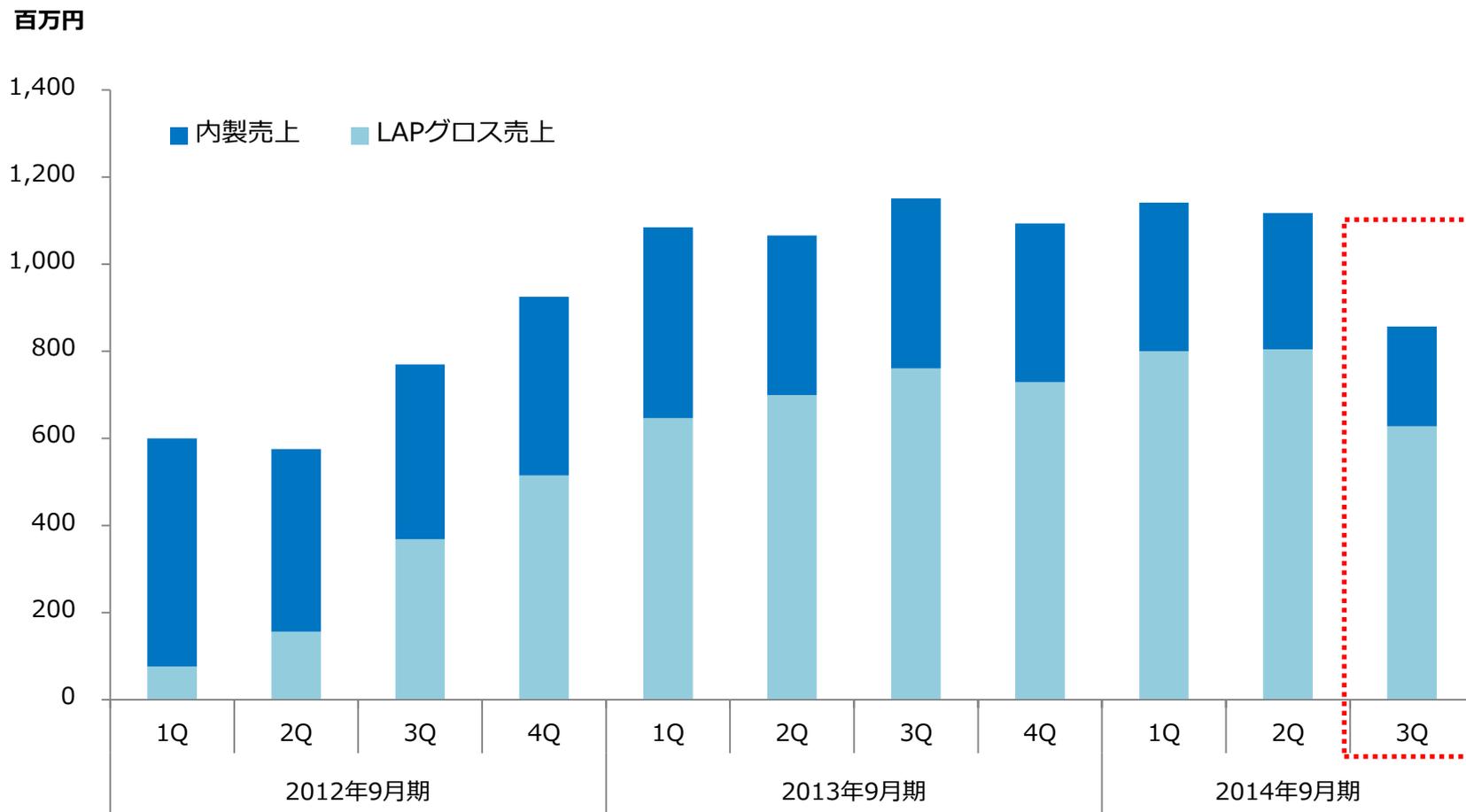
※ARPQUは、四半期売上高を単純にQAU（アクティブユーザ数でありペイドユーザ数ではありません）で割った数字です  
※海外向けオンラインアプリは加味していません

## 2 サービス状況



### プラットフォーム

「内製不振、LAP好調」が続いておりましたが、この四半期はLAPも大きく売上が落ち込みました。「Colopl Party」も第一弾アプリの立ち上がりは不調です



※LAP: Location-based Application Provider 位置ゲーアプリプロバイダー

※グロス売上とはユーザがアプリに対して支払った金額。つまり弊社からLAPにR/S支払をする前の売上のこと  
(ネット売上とはユーザ支払金額からLAPへのR/Sを除いた金額のこと。決済手数料支払い前である点に注意)

## 2 サービス状況

### リアル連携等

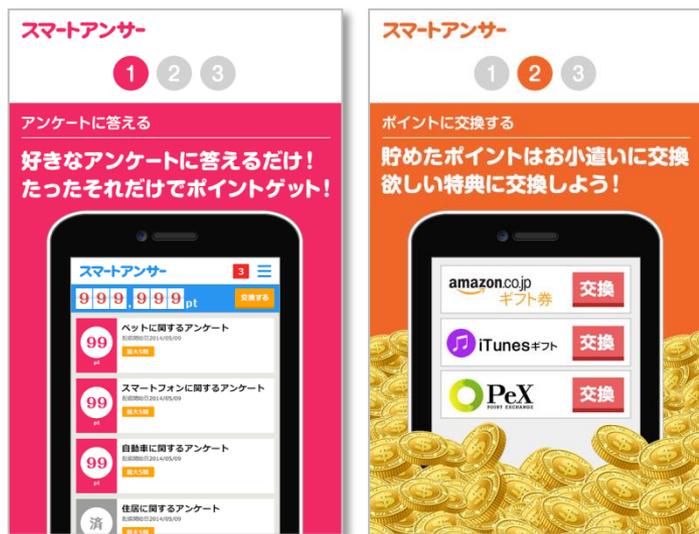
「コロカ」の他、新規事業のリサーチ事業、広義のリアル連携である位置情報活用事業などがあります

#### リサーチ事業（スマートアンサー）

- 6月初旬にリリース
- PCアンケートが苦手としております「若年層」「高回答率」「短時間での回答」などに対し強みがあります。現在絶賛営業中!!

#### 位置情報活用（おでかけ研究所）

- KDDI社とのビッグデータ協業事業となります
- 自社位置情報活用も同時に行っています
- 自治体向け観光動態調査有料レポート提供は、月に1件くらいのペースにまで来ました
- 「Zoff」ブランドのインターメスティック社と実証実験実施。事業会社との取り組みも徐々に拡大しております



## 足元および方向性について

# 3 今期計画および足元について



## 新旧計画差額

新計画から旧計画を差し引いた差額（※率ではありません）をグラフ化しています

←減額：増額→

### ■ 売上計画差額

PF全体	2Qが好調だったため若干プラスとしましたが厳しいです
クマベア	売上規模がそもそも小さいため新旧差異も目立ちません
秘宝探偵	運営の努力でDAU低下を他KPIで補う状況が続いています
プロ野球	もう3年目ですが、固定ファンに支えられ売上は維持しています
恐竜	DAUが低下してきており、それを加味しました
ディズニー	もともと低めに策定。2Q以降厳しい状況が続いており同様の予想へ
黒猫ウィズ	もともと保守的ながら課金率が想定を大きく超えたためそれを反映
三国志	こちらも保守的予想だったため修正。同じく課金率上方修正
新作その他	新作リリースの遅れを反映。白猫好調さは一切加味せず

←減額：増額→

### ■ 費用計画差額

PF・決済	売上上方修正に伴う拡大です
ロイヤリティ	プロ野球の売上上方修正が若干ありますが、料率低下により相殺
人件	ほぼ同じです
オフィス	9月の引越を加味しました
iDC	特定アプリで想定を大きく超えるDAU拡大があったことを反映
広告	売上の10%程度を意識しているため売上予想の拡大に比例して拡大
外注	新規アプリリリース遅れから外注費も下方修正へ
採用	若干余裕を持った策定としていたため現状に合わせ修正
その他	4月のファイナンス費用を乗せています

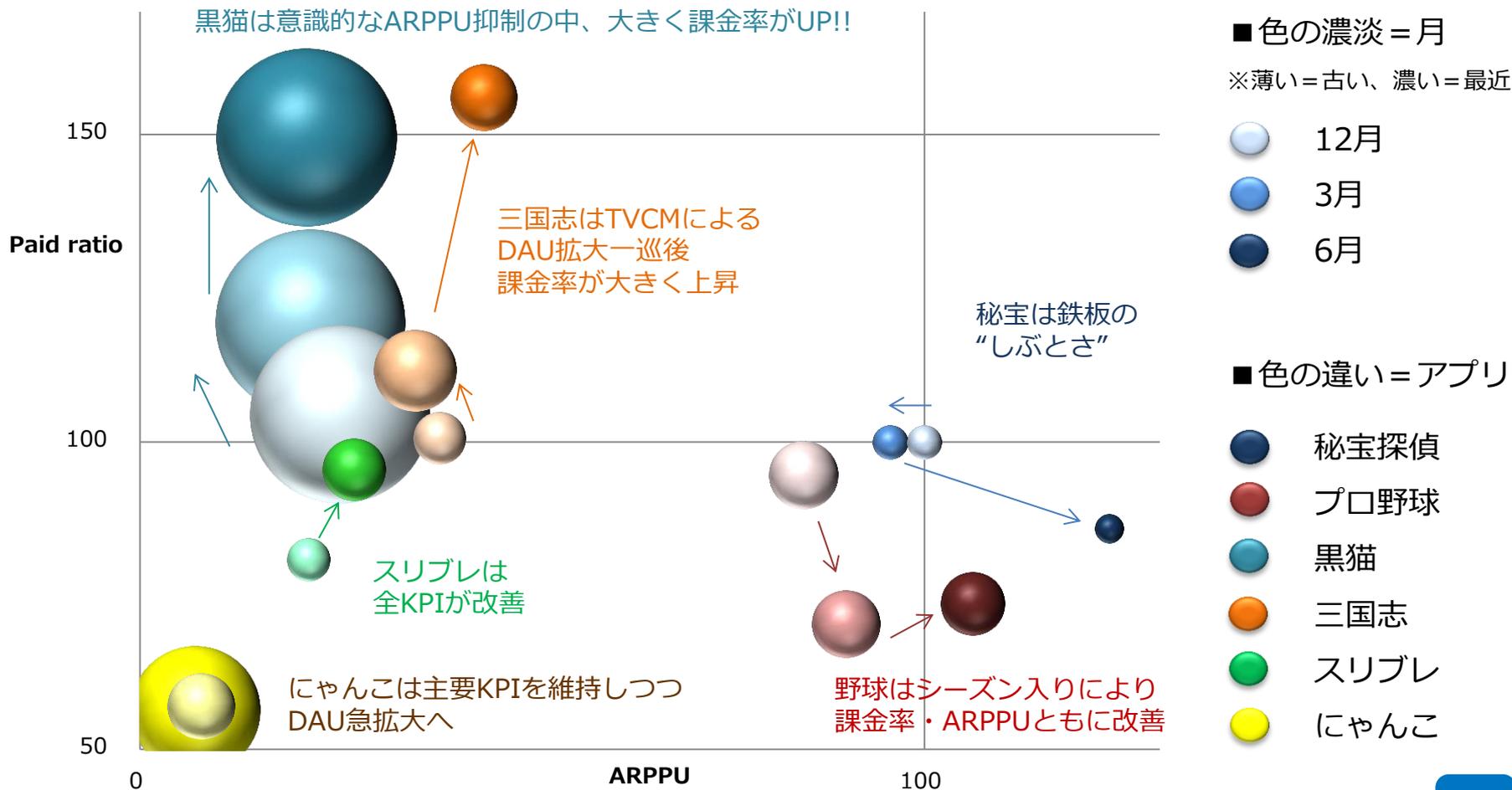
- ✓ 売上では主に保守的に策定していた「黒猫」「三国志」を修正。白猫PJの好調さは一切加味していません
- ✓ 費用での増加は、決済関連と広告宣伝費と、ほぼ売上連動分となっています

※iDC：インターネットデータセンタ。いわゆるサーバ関連費用

# 3 足元および方向性について

## アプリポートフォリオ

※円の面積（※直径ではありません）= DAU、2013年12月の秘宝探偵各KPIを100として指数化



※DAU：日次アクティブユーザ数  
 ※Paid Ratio：課金率（DAU当り課金者比率）  
 ※ARPPU：課金ユーザ当り売上高

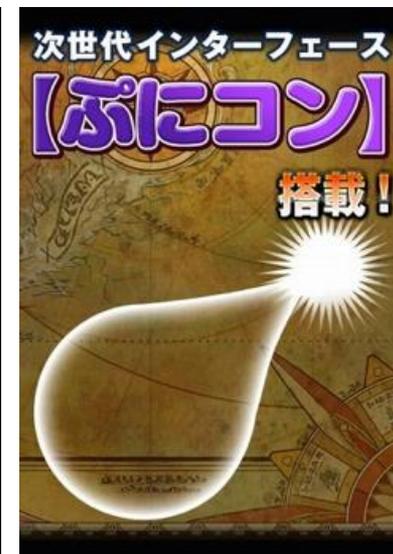
### 3 足元および方向性について

#### 7月新作状況

「白猫プロジェクト」「魔女のニーナとツチクレの戦士」の2タイトルをローンチ

#### 白猫プロジェクト

- TVCM開始前ですが、DAUの規模は大きく、ユーザの皆さまから高い評価を頂いております
- 弊社過去アプリとの「ローンチ後KPI日次推移」は、かつてなく好調です
- TVCMは8月1日より。大島優子さんを起用したCMクリエイティブとなっています



# 3 足元および方向性について



## パイプライン情報

若干遅れ気味ですが、ギリギリまで丁寧な開発を心がけています  
「良いものを作る」——これこそが成功の第一歩と考えています

- 3Qは残念ながらオンラインアプリのローンチはありませんでした
- 2週間から1ヶ月の遅れとなりましたが、「白猫PJ」「魔女クレ」が7月にローンチとなりました
- 今期ローンチ済みアプリは、上記2本含めて6本となりました。
- 開発承認済みで未発表のアプリ（=開発中のもの）は、この4Qおよび来期予定分も含めて7本となっています

2Q (1-3月)

3Q (4-6月)

4Q (7-9月) & 来期

- ✓ スリングショットブレイズ
- ✓ ほしの島のにゃんこ

- ✓ 白猫プロジェクト
- ✓ 魔女クレ
- 開発承認済みの未発表アプリは、7本となっています



どうもありがとうございました

