



2015年9月期 3Q

決算説明会 2015年7月29日

代表取締役社長：馬場 功淳
取締役コーポレート統括本部長：長谷部 潤

FY2015 3Q

Apr2015-Jun2015

1. 決算概要
2. サービス状況
3. トピックス



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。

決算概要



1 決算概要



第3四半期ハイライト (2015年4月~2015年6月)

ミルフィーユに果物が入りました

総括

- Q売上高160億円台から一気に**180億円台へ!!** FY15ものが、10億円を超える売上。**白猫が5月より一段上の売上ステージへ**

費用

- 広告宣伝費が通常ペースに戻りました
前Q比広宣費2倍増ながら**営業利益率43.3%**を実現

KPI

- 過去最高QAUを3Q振りに更新
国内アプリQAUは約100万増の780万件へ!!

海外

- **堅調**。中国白猫は初動好調、後半落ち着く
韓国白猫が高い水準維持



1 決算概要



四半期決算推移

Q売上高 (Sales)

181億円

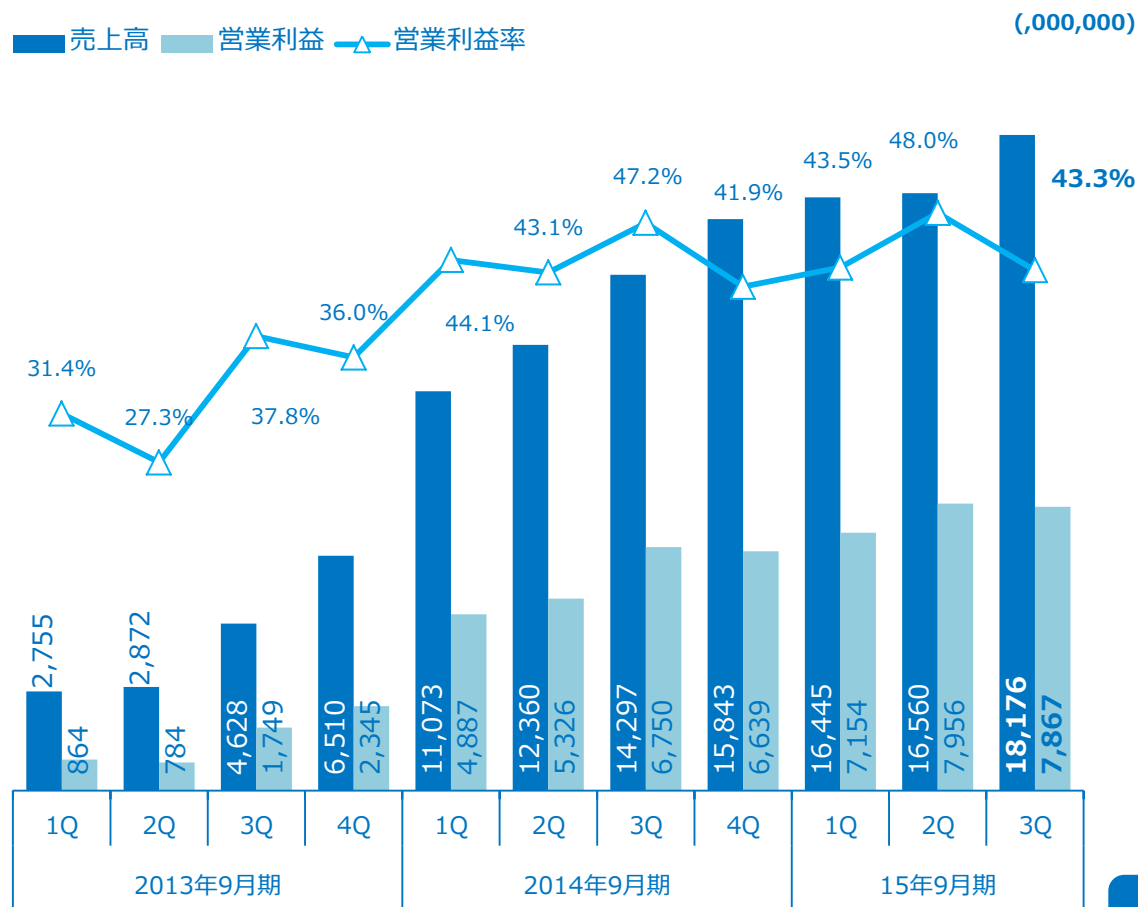
YoY +27.1%

Q営業利益 (OP)

78億円

YoY +16.5%

白猫が一段上の売上ステージへ。FY15開始アプリだけで3Qは10億円超の売上を実現。広宣費が通常規模に戻り、利益率も居心地の良い40%台前半に



1 決算概要



損益計算書 (四半期)

過去最高売上高更新。一気に180億円台へ。粗利率は60%前後で安定。広告宣伝費が前Q比で10億円以上の増加となりましたが、営業利益はほぼ横ばいを実現!!

単位：百万円	2015年9月期3Q (2015年4-6月)	2014年9月期3Q (2014年4-6月)	前年同期比	2015年9月期2Q (2015年1-3月)	前四半期比
売上高	18,176	14,297	+27.1%	16,560	+9.8%
売上総利益	10,875	8,606	+26.4%	9,741	+11.6%
売上総利益率	59.8%	60.2%	-0.4pt	58.8%	+1.0pt
販売管理費	3,007	1,855	+62.1%	1,785	+68.5%
営業利益	7,867	6,750	+16.5%	7,956	-1.1%
営業利益率	43.3%	47.2%	-3.9pt	48.0%	-4.8pt
経常利益	7,875	6,692	+17.7%	8,038	-2.0%
税前利益	7,875	6,692	+17.7%	8,038	-2.0%
当期純利益	4,674	3,789	+23.4%	4,727	-1.1%

※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)

広告宣伝費

21.1億円

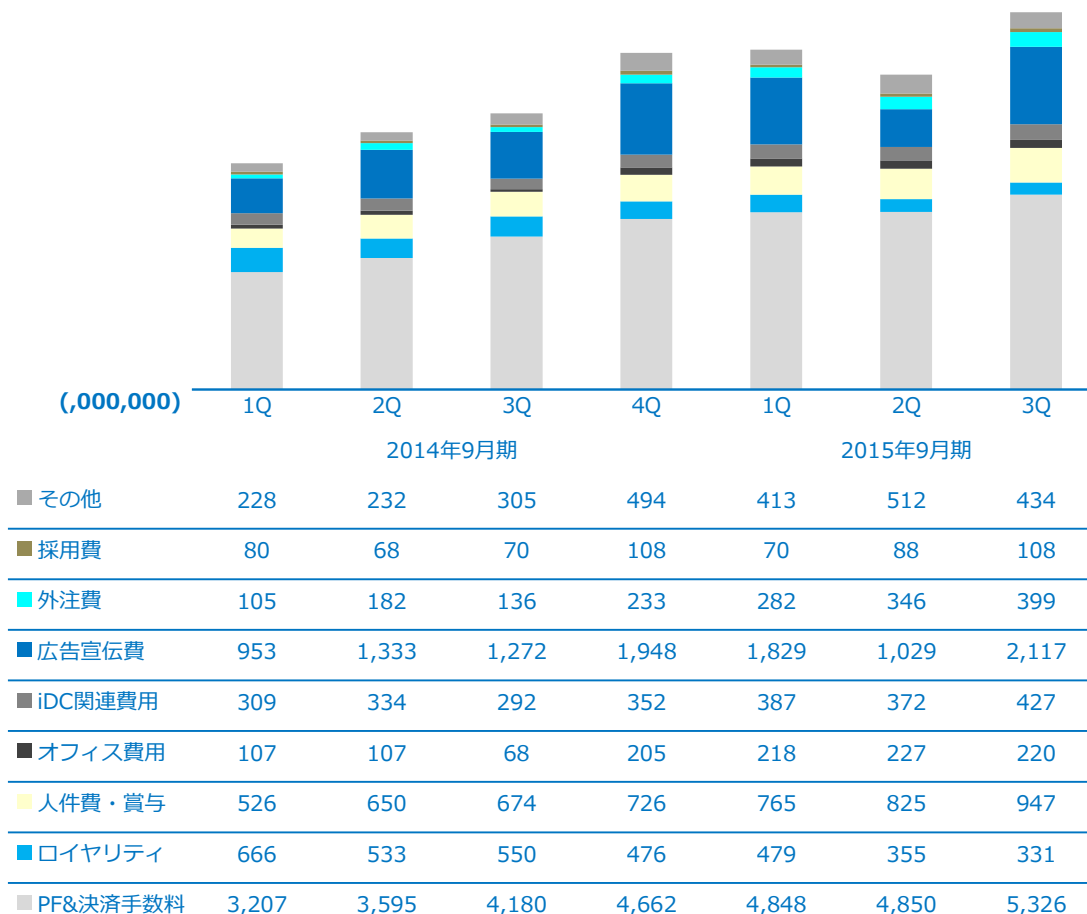
QoQ +10.8億円

広告宣伝費率

11.6%

QoQ +5.4pt

広告宣伝費が従来水準へ。他の各費用は安定推移



※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
※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



費用解説 (四半期)

3Qまでの広告宣伝費累計額は、同売上高の9.7%という水準です

上段：費用（百万円） 下段：売上比（%）	2015年9月期3Q (2015年4-6月)	2014年9月期3Q (2014年4-6月)	前年同期比	2015年9月期2Q (2015年1-3月)	前四半期比	備考
PF&決済手数料	5,326 29.3%	4,180 29.2%	+27.4% +0.1pt	4,850 29.3%	+9.8% +0.0pt	もう2年近く29%台前半で安定しています
ロイヤリティ	331 1.8%	550 3.8%	-39.8% -2.0pt	355 2.1%	-6.8% -0.3pt	プロ野球PRIDEの減収が続いており、ロイヤリティも低下しています
人件費・賞与	947 5.2%	674 4.7%	+40.5% +0.5pt	825 5.0%	+14.8% +0.2pt	63名もの新卒入社により若干の人件費増。売上比では2年近く5%前後での安定推移が続いています
オフィス費用	220 1.2%	68 0.5%	+223.5% +0.7pt	227 1.4%	-3.1% -0.2pt	今期（15年9月期）は概ね220百万円/Q程度を想定
iDC関連費用	427 2.3%	292 2.0%	+46.2% +0.3pt	372 2.2%	+14.8% +0.1pt	売上比2%台で安定推移
広告宣伝費	2,117 11.6%	1,272 8.9%	+66.4% +2.8pt	1,029 6.2%	+105.7% +5.4pt	黒猫、白猫、バトガとTVCM大量出稿。バトガではデジタルサイネージなど手法も多様化
外注費	399 2.2%	136 1.0%	+193.4% +1.2pt	346 2.1%	+15.3% +0.1pt	開発中アプリ本数の増加により同費用も徐々に増加
採用費	108 0.6%	70 0.5%	+54.3% +0.1pt	88 0.5%	+22.7% +0.1pt	季節による若干の変動はあるものの、売上比で0.5%前後が続いています
その他	434 2.4%	305 2.1%	+42.3% +0.3pt	512 3.1%	-15.2% -0.7pt	前Qの一時的費用（新卒社員入社用備品購入増）もなくなり、売上比で2%台と通常に戻りました

※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

期末人員数

589名

QoQ +108名

うち開発運用関連

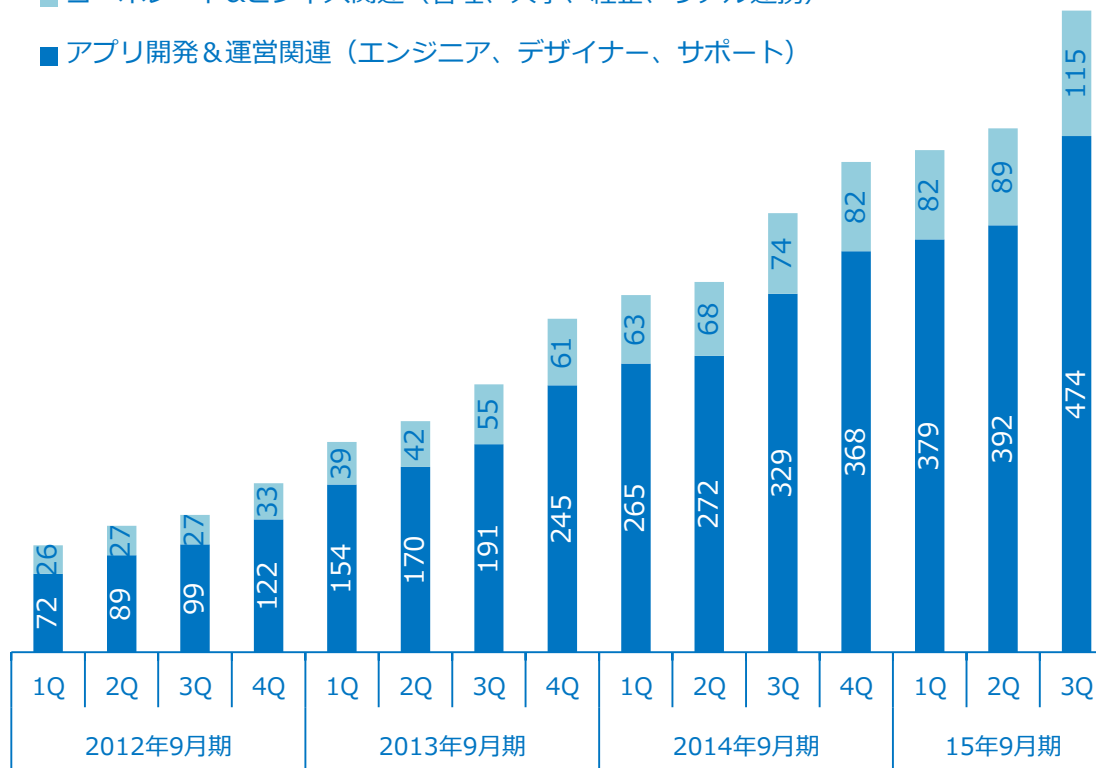
474名

全体比 80.4%

新卒63名の入社もあり、前Q末比108名もの増加となりました
引き続きコーポレート部門で、有資格者や専門職の採用が進んでいます

期末人員（人）

- コーポレート&ビジネス関連（管理、人事、経企、リアル連携）
- アプリ開発&運営関連（エンジニア、デザイナー、サポート）



※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

※コーポレート統括本部所属の「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

引き続き健全なB/Sとなっています。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	2015年6月	2014年6月	前年同期比	2015年3月	前四半期比
流動資産	45,248	35,827	+26.3%	41,940	+7.9%
うち現金及び預金	33,617	28,236	+19.1%	31,944	+5.2%
固定資産	4,887	2,203	+121.8%	3,900	+25.3%
総資産	50,136	38,031	+31.8%	45,840	+9.4%
流動負債	11,927	11,208	+6.4%	12,326	-3.2%
固定負債	356	0	-	348	+2.3%
純資産	37,851	26,822	+41.1%	33,166	+14.1%
うち資本金	6,326	6,269	+0.9%	6,321	+0.1%

サービス状況



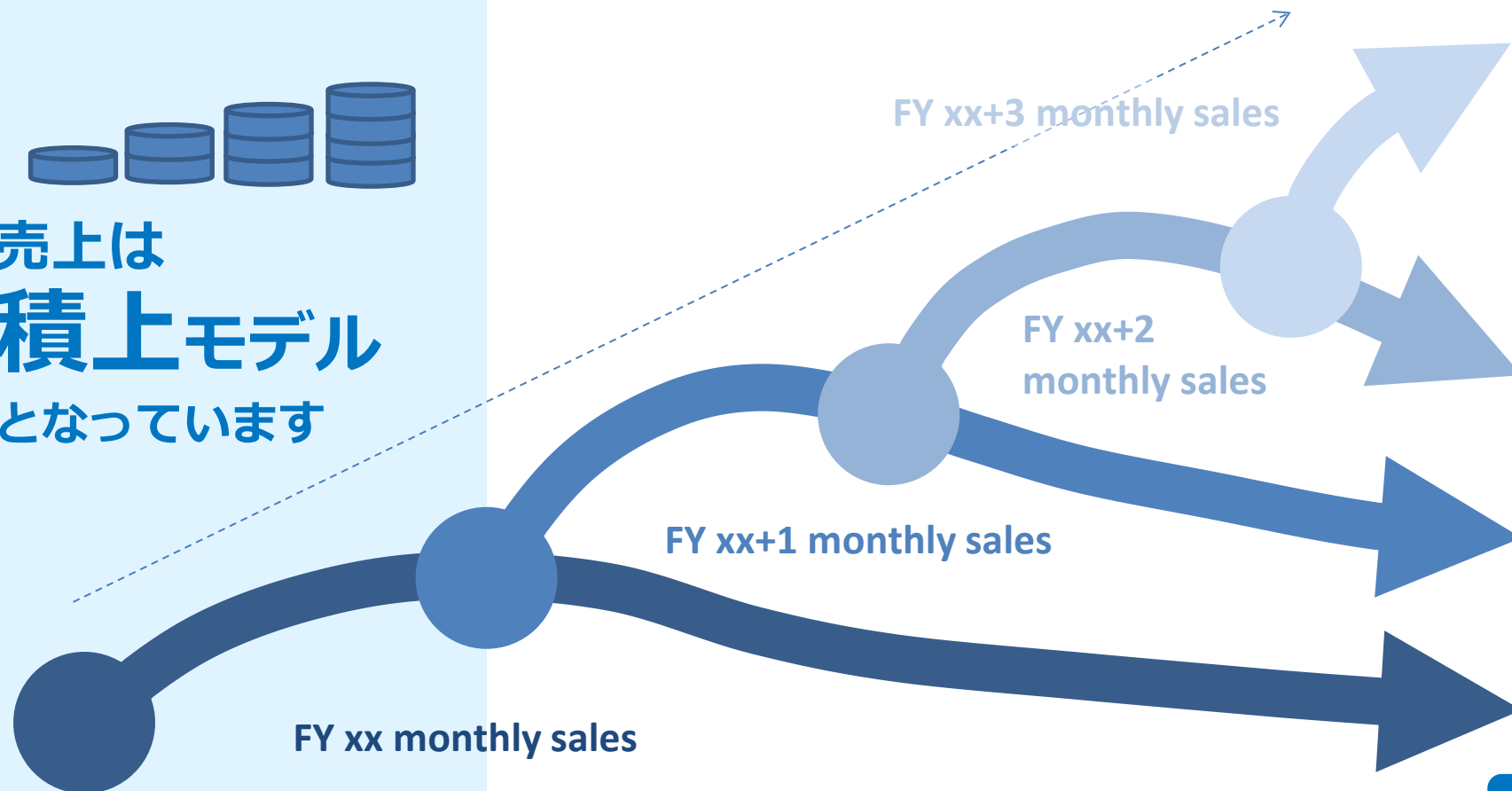
2 サービス状況

売上構造



売上は
積上モデル
となっています

①連続する新規アプリ投入、②長期利用を目指した既存アプリ運営、これら二つのマネジメントにより、弊社売上構造は「ミルフィーユ」のようにリリース年度売上それぞれが、重なって伸びてゆくスタイルです



2 サービス状況



リリース時期別セグメント
※%は3Qの売上シェア、カッコは前Q

この四半期は、FY2014リリースアプリとFY2015リリースアプリが大きくシェアを伸ばしました。中でも白猫（日本）、バトルガールが大きく伸長

FY2012

リリースアプリ

9.6% (12%)

FY2013

リリースアプリ

27% (35%)

FY2014

リリースアプリ

52% (47%)

FY2015

リリースアプリ

6.2% (0.1%)

海外展開

2.2% (2.4%)

PF&その他

3.0% (3.6%)

※FY2012：秘宝、野球、恐竜

※FY2013：ディズニー、黒猫、三国志（その他終了アプリ2）

※FY2014：スキマX、スリブレ、にゃんこ、白猫、魔女クレ（その他終了アプリ1）

※FY2015：東京カジノPJ、バトルガール、ランブルシティ

2 サービス状況



全体 リリース時期別等Q売上

FY15ものが11億円と、くっきりと立ち上がりました。白猫が「一段上」の売上ステージへと突入。FY14ものは四半期100億円も見えてきました。海外は中国白猫の初動が好調だったのですが、着地は前Q並みにとどまりました

単位：百万円 ※アプリ=オンラインアプリ	2014年9月期		2015年9月期		
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
FY2012開始アプリ	3,213	2,606	2,529	2,035	1,745
FY2013開始アプリ	9,353	7,625	6,895	5,774	4,984
FY2014開始アプリ	891	4,770	6,159	7,744	9,369
FY2015開始アプリ	-	-	-	10	1,134
海外展開アプリ	219	138	259	402	408
PF&その他事業	621	704	603	595	536
合計	14,297	15,843	16,445	16,560	18,176

※四捨五入による若干の計算の差異がございます

※海外売上は、直接配信の場合はグロス計上（決済手数料込み）、委託配信の場合はネット計上（レベニューシェア分）です

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

2 サービス状況

全体
リリース時期別等売上推移

FY14リリースアプリ
全社売上比率

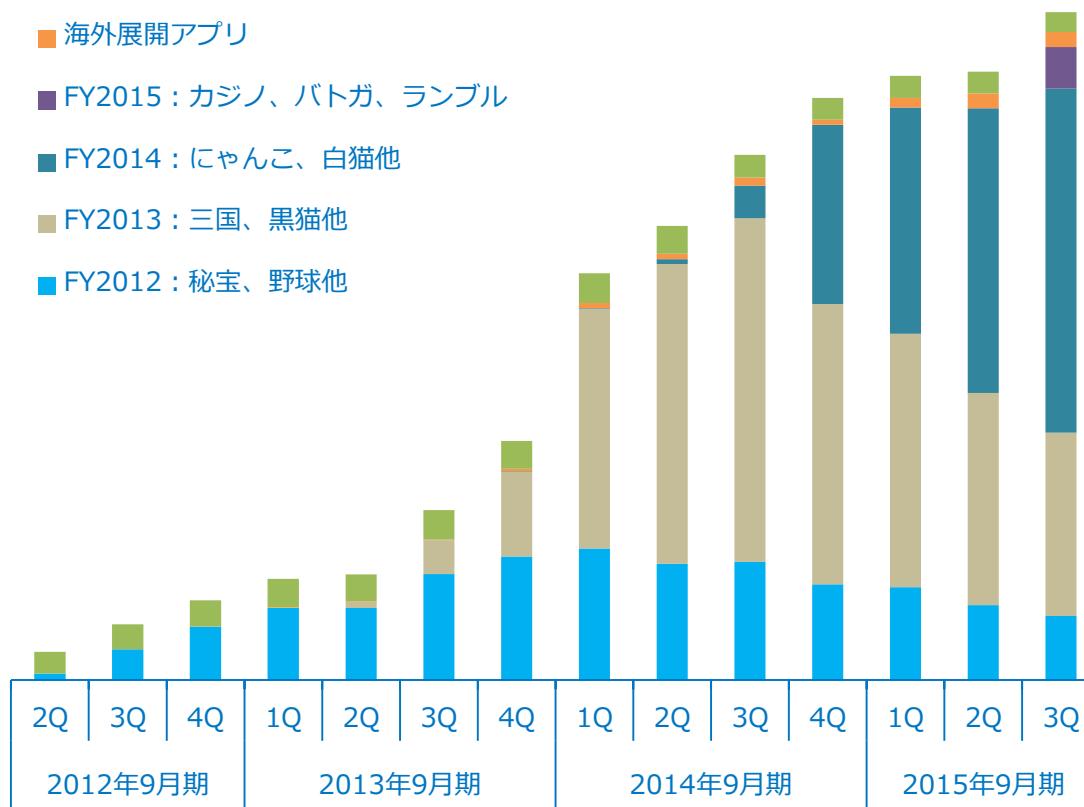
51.5%

3Q弊社内トップ
売上アプリ

白猫PJ (FY14もの)
でした

黒猫（FY13もの）は3月を底に戻り基調。白猫絶好調のFY14ものは強い拡大傾向続く。好調なスタートのFY15ものはプロモ効果がフル寄与する4Q以降も期待です

- PF&その他
- 海外展開アプリ
- FY2015：カジノ、バトガ、ランブル
- FY2014：にゃんこ、白猫他
- FY2013：三国、黒猫他
- FY2012：秘宝、野球他



2 サービス状況



国内アプリ全体KPI
QAU×ARPQU

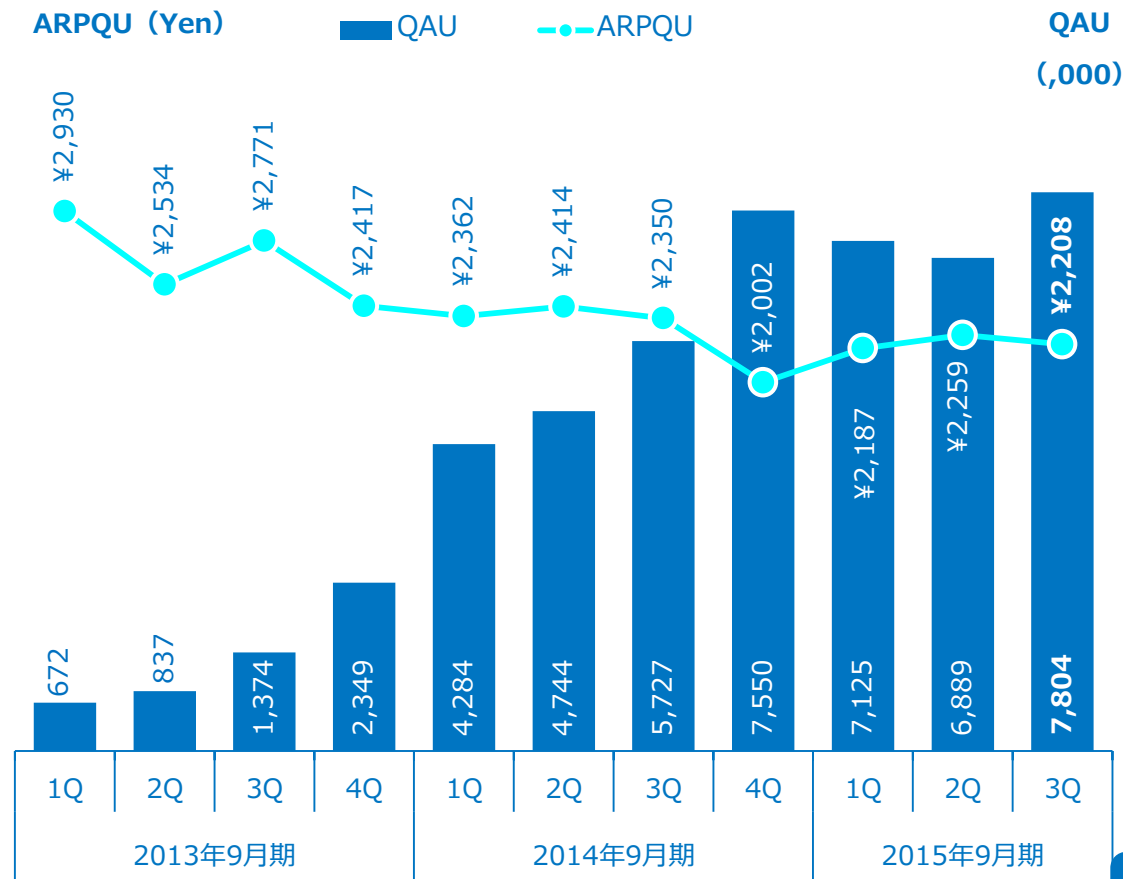
QAU
780万件

QoQ +91万件

ARPQU
2,208円

QoQ ▲51円

ARPQU2,200円台と安定の中、QAUを伸ばすことで、国内アプリ全体の売上は大きく伸長しました。ミルフィーユ戦略の真骨頂発揮と考えています



※QAU：ダウンロード日から7日目以降に当該四半期において一度でもアプリを立ち上げたユーザーの数。各アプリの単純合算値
※ARPQU：各アプリ売上総額をQAUで単純に割った値。売上は四半期売上であり月次売上でない点に注意

2 サービス状況



リリース時期別 QAU×ARPQU

■ FY12リリース

3本:秘宝、野球他

■ FY13リリース

3(5)本:三国志、黒猫他

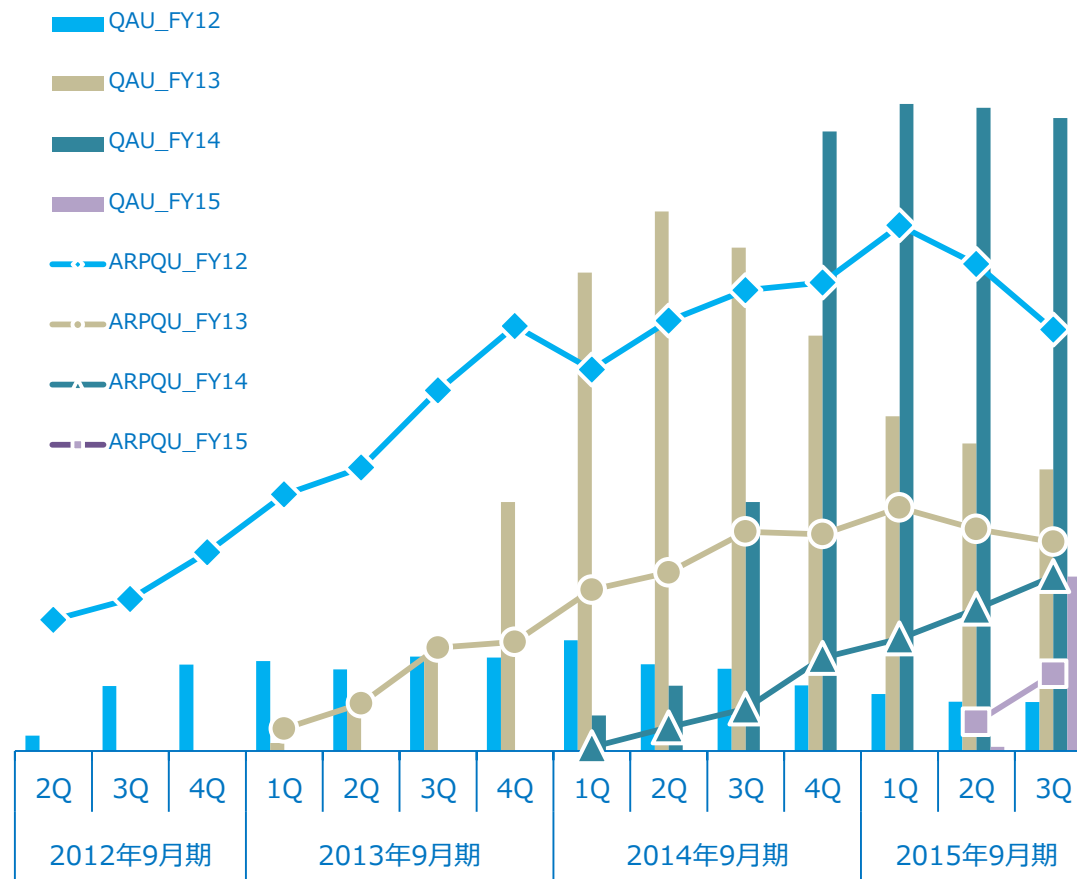
■ FY14リリース

5(6)本:にゃんこ、白猫他

■ FY15リリース

3本:カジノ、ランブル、バトガ

FY15ものが急速に立ち上がっているのが分かります。FY14もARPQUが強く、FY13ものは徐々に下げ幅が縮小してきています



※アプリ本数は、現時点においてサービス提供を行っているアプリのリリース時期別合計値
 ※アプリ本数のカッコ内数字は、サービス中止アプリも含めたリリース当時の時期別合計値

2 サービス状況

FY12リリースもの
QAU×ARPU

プロ野球PRIDEは、4月、5月とARPUが低く、FY12もの全体のARPU低下要因となってしまいました（6月は回復）。一方、QAUは安定してきました

当Q売上上位2タイトル

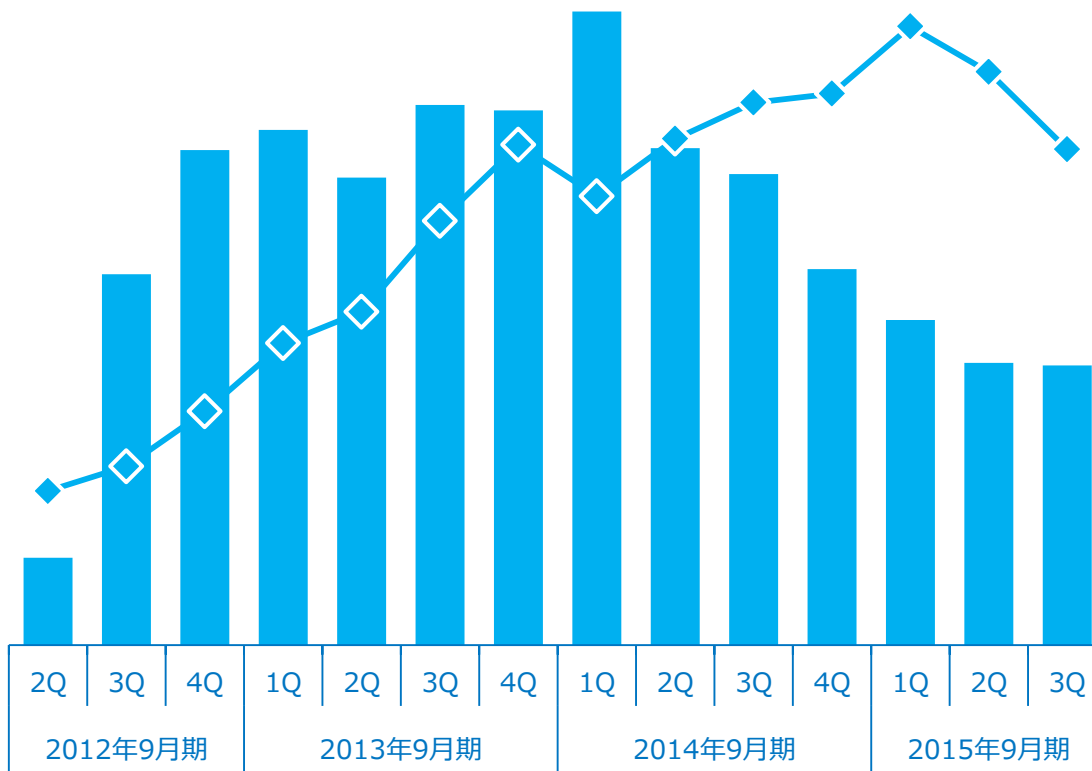
■ プロ野球PRIDE



■ 秘宝探偵



■ QAU(d7+) ◆ ARPQU(d7+)



2 サービス状況

FY13リリースもの
QAU×ARPQU

黒猫はコラボ施策（高橋留美子作品等）が当たり、月次売上は本年3月を底に回復傾向を示しています

当Q売上上位2タイトル

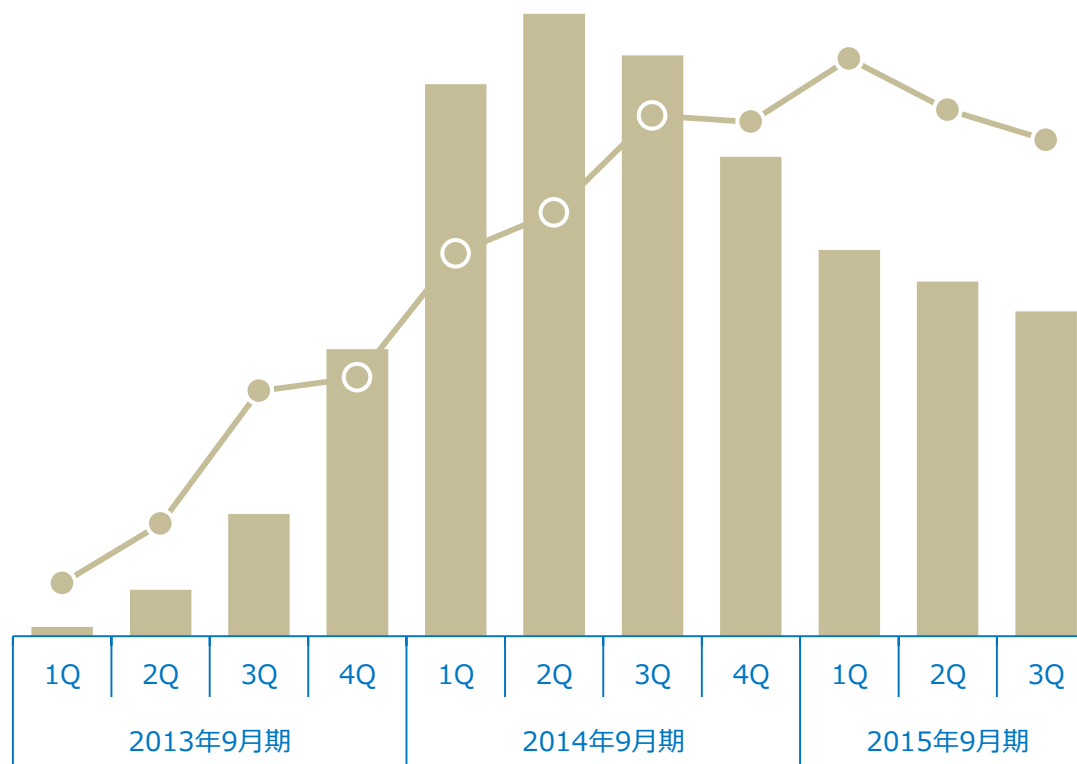
■ 黒猫のウィズ



■ 蒼の三国志



■ QAU(d7+) ● ARPQU(d7+)



2 サービス状況

FY14リリースもの
QAU×ARPQU

当Q売上上位2タイトル

■ 白猫PJ

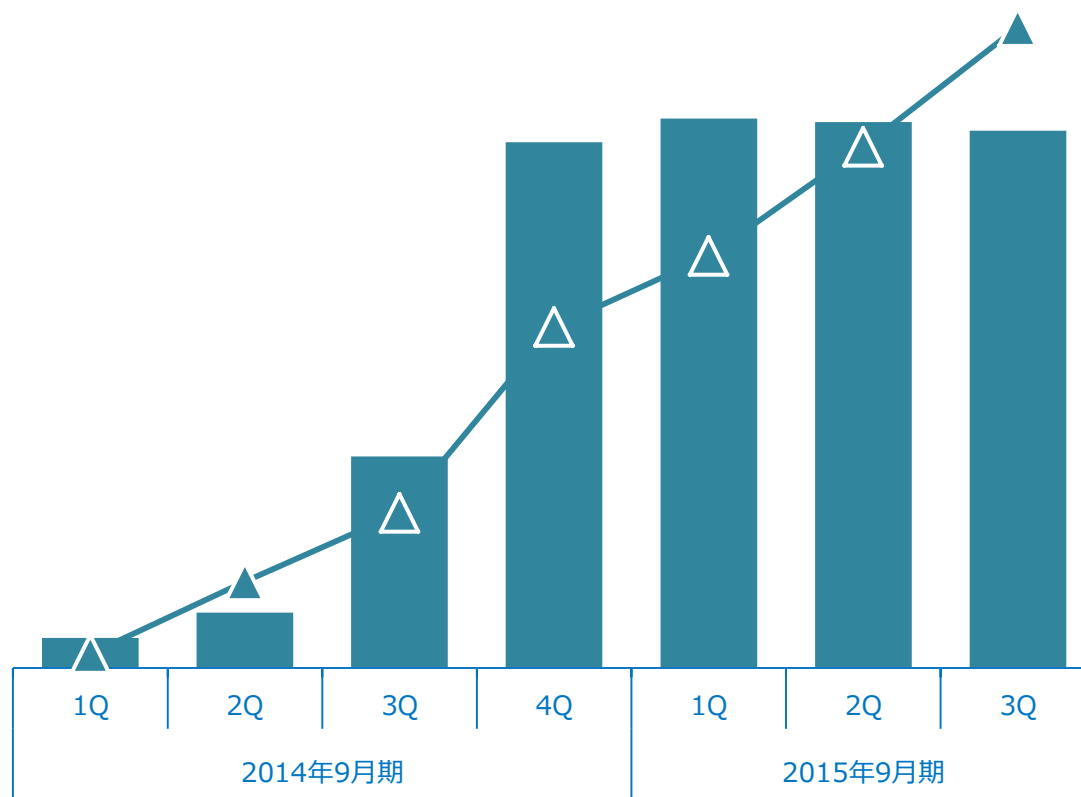


■ ほしの島のにゃんこ



白猫は、ARPQUが順調に伸長。動画実況をハブに熱量の高い利用者が拡大。「DAUベース」では年末の過去最高を更新。7月はさらに一段増を実現!!

■ QAU(d7+) ▲ ARPQU(d7+)



※DAU：日次アクティブユーザー数

2 サービス状況

FY15リリースもの
QAU×ARPQU

バトルガールは、TVCMやデジタルサイネージなど大規模プロモーションの実施をきっかけに売上が大きく伸長。カジノも7月のTVCM実施後離陸へ

当Q売上上位2タイトル

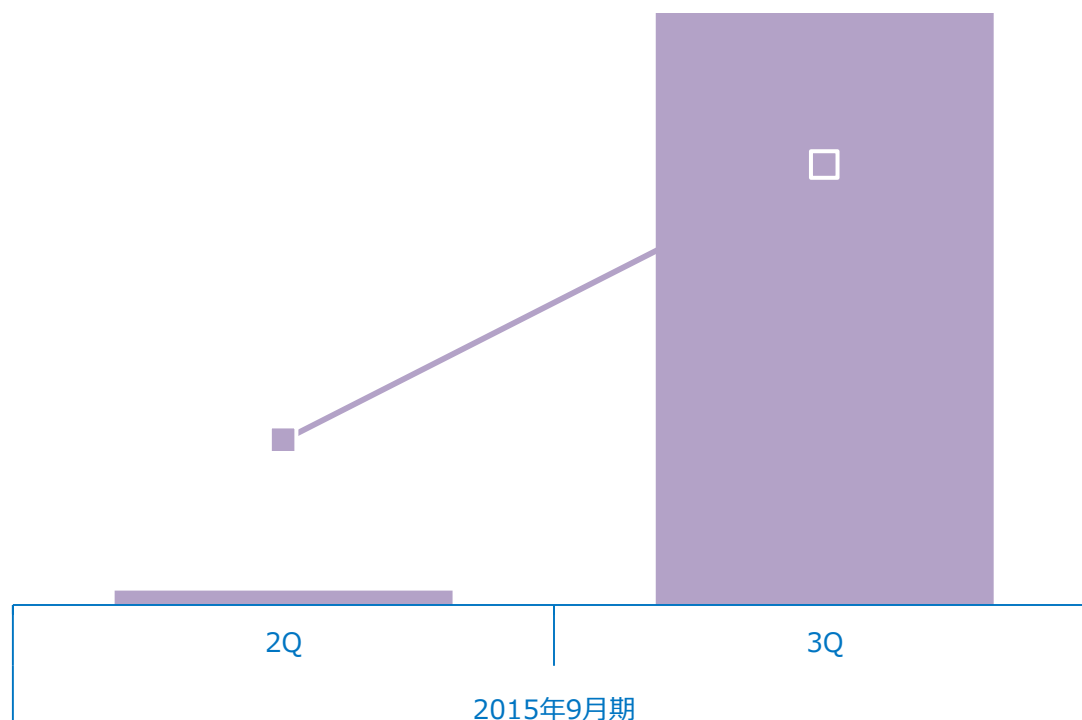
■ バトルガール



■ カジノPJ



■ QAU(d7+) - - - ARPQU(d7+)



2 サービス状況

海外展開
全体（直販&委託）業績

Q売上高 (Sales)

4.0億円

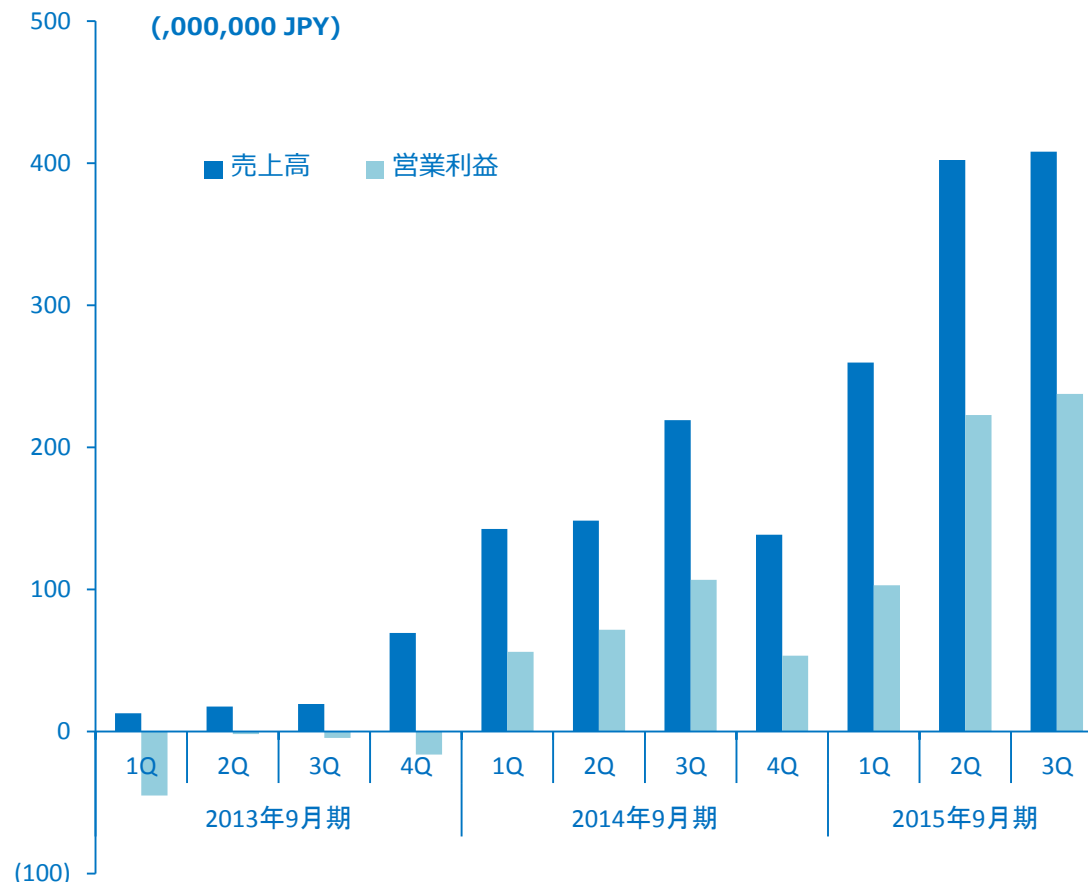
YoY +1.8倍増

Q営業利益 (OP)

2.3億円

YoY +2.2倍増

この四半期は新規契約に伴う最低保証料収入が少なく厳しい状況でしたが、中国白猫の開始、好調続く韓国白猫の寄与もあり、増収増益を実現しました



※海外売上は、直接配信の場合はグロス計上（決済手数料込み）、委託配信の場合はネット計上（レベニューシェア分）です

2 サービス状況

海外展開状況

この四半期はgumi社をパートナーとした中国白猫が初動において好調でした。
韓国白猫は四半期を通して好調でした

直販売上比率@海外

51.1%

直接配信 = グロス計上 (決済手数料込み)
委託配信 = ネット計上 (R/S)



	英語版	韓国	台湾・香港・澳門	中国 (大陸)
秘宝探偵	-	-	■■ Auer Media	-
黒猫のウィズ	■■ 直接配信	■■ 直接配信	■■ So-net Taiwan	■■ ACCESSPORT
蒼の三国志	-	■■ Netmarble	■■ 北京崑崙	-
一瞬のスキマX	■■ 直接配信	-	-	-
スリブレ	■■ 直接配信	■■ gumi	-	-
ほしの島のにゃんこ	■■ 直接配信	-	-	-
白猫プロジェクト	-	■■ 直接配信	■■ So-net Taiwan	■■ gumi

大 ← → 小
■■ ■■ ■■ ■■ ■■

※四半期売上高を「タイトル×地域」ごとに5段階で相対評価をしています

2 サービス状況



海外「直販」KPI
QAU×ARPQU

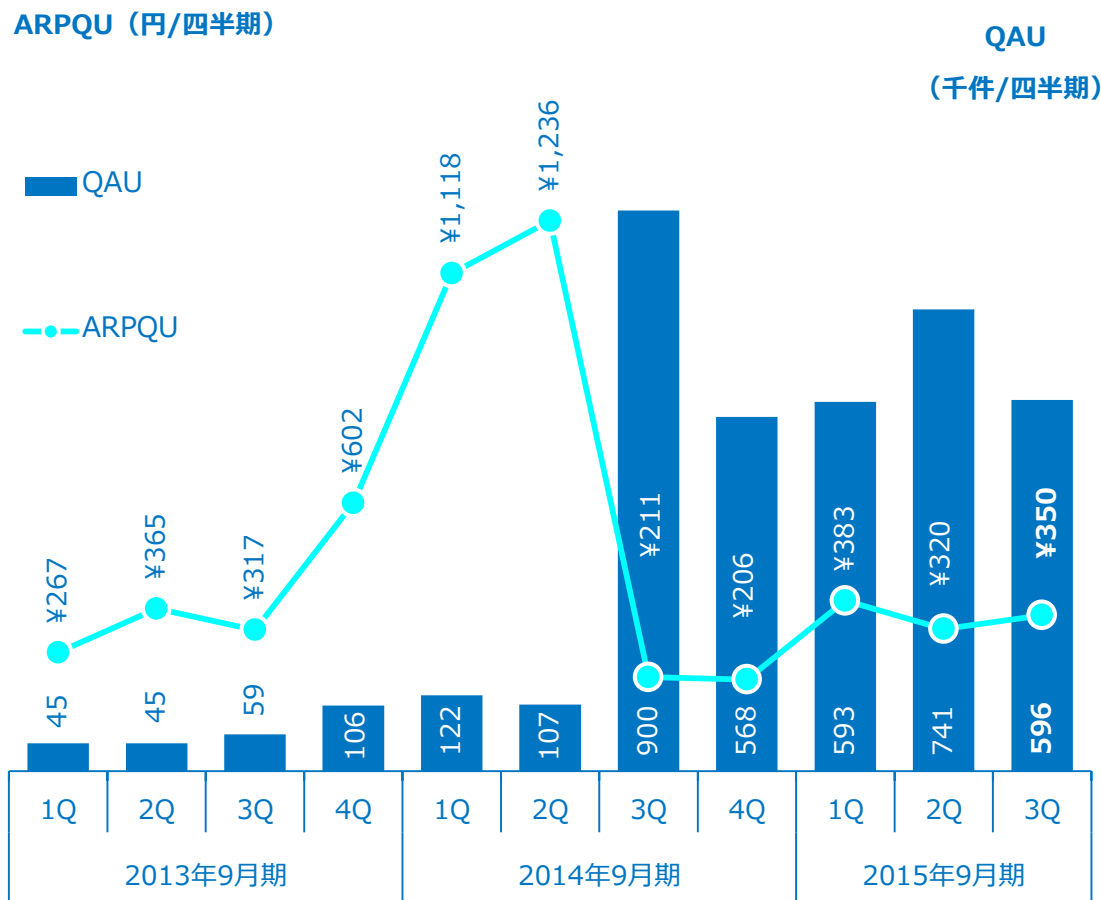
QAU
59万件

QoQ ▲14.5万件

ARPQU
350円

QoQ +30円

直接販売は、英語版ほしの島のにゃんこが2Qに大きく伸びた反動で、QAUは減少となりました。その分コアユーザ比率が上昇し、ARPQUは上昇しました

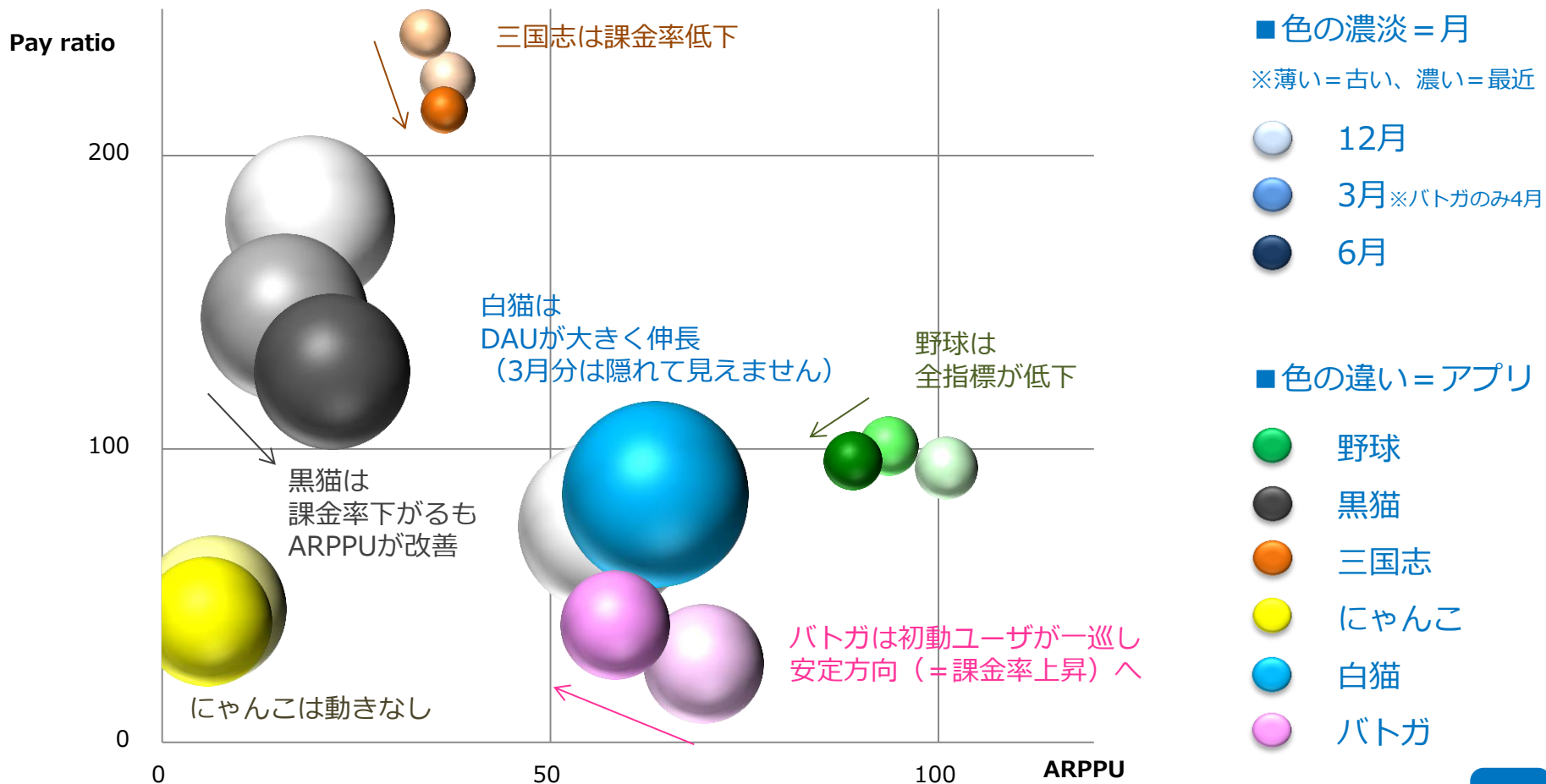


※QAU：ダウンロード日から7日目以降に当該四半期において一度でもアプリを立ち上げたユーザーの数。各アプリの単純合算値
 ※ARPQU：各アプリ売上総額をQAUで単純に割った値。売上は四半期売上であり月次売上でない点に注意

2 サービス状況

アプリポートフォリオ

※円の面積 = DAU、2014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
 ※Pay ratio：課金率（DAU当り課金者比率）
 ※ARPPU：課金ユーザ当り売上高

トピックス



3 トピックス

マーケティング エンゲージメント戦略開花!!

■ 動画実況 & ソーシャル

動画実況では、白猫のプロデューサーである浅井が「浅井P」として登場。Twitterや特設Webサイト利用者も急上昇

■ 10を超えるメディア手法を連携

さまざまな媒体を組み合わせることで、人々の間でアプリへの関心が高まり、かつファンになって頂けるよう工夫しています

■ 各種コラボイベント

6月の高橋留美子作品など、黒猫において顕著な効果が認められました

4月のマーケ部門の組織変更により、従前見られなかったラディカルかつストラテジックな広告戦略を展開。大きな効果が得られています



3 トピックス



グループ会社の広がり

■ インディゴゲームスタジオ



ベテランクリエイターが集結する同社は、昨年12月グループ入り。本年5月よりコロプラ大阪オフィスの中核として業務開始

■ リアルスタイル

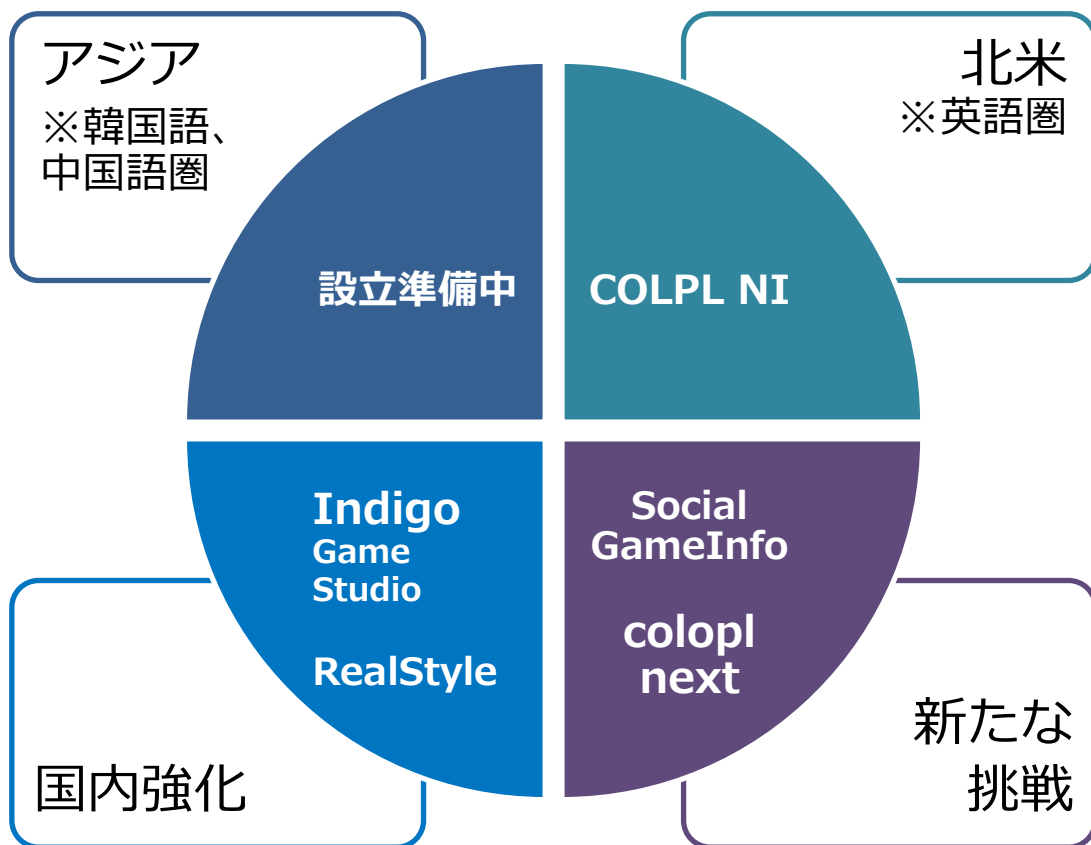


多くのUnityエンジニアを擁する同社は、本年6月グループ入り。社員数58名と大きな戦力です

■ その他関連会社

20%台の出資を組み合わせることで、戦略的かつ柔軟な連携拡大を図っていきます

海外進出、国内強化、新規分野挑戦など子会社新設やM&Aを活用するなどして、グループ展開を図っています



※リアルスタイル社の社員数は6月末時点の数字で、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

3 トピックス



パイプライン

※カッコ内は今期リリース済アプリ数

アクション ×3 (0)

スポーツ ×4 (0)

シミュレーション ×1 (2)

RPG ×1 (1)

位置ゲー ×1 (0)

7月29日までの段階で、パイプライン（開発承認済みで、かつリリースしていない本数）は、10本となっています

■今期リリース済みアプリ

- 3月に「東京カジノP」、4月に「ランブル・シティ」、同月「バトルガール ハイスクール」
- 次作リリースは4Qは難しく、来期1Q以降になりそうです

■開発期間長期化について

- ✓ 各社とも、リリース直後の上位ランクを狙っているため、より開発期間が長期化する傾向が強まっています
- ✓ リリース後も、より大規模で精緻な運用が求められており、新規開発に割ける人員が絞られています
- ✓ リアルスタイル社の子会社化などUnityエンジニアを多数擁する会社へのM&A継続実施による人員強化で対応



ご清聴ありがとうございました!!

