



# 成長可能性に関する説明資料

2021年2月 株式会社 coly  
証券コード : 4175 ( 東証マザーズ )







coly が大事にしている 価値観



徹底的で、創造的

徹底的にこだわり、試行錯誤する



協調性

相手を思いやり、働きかける



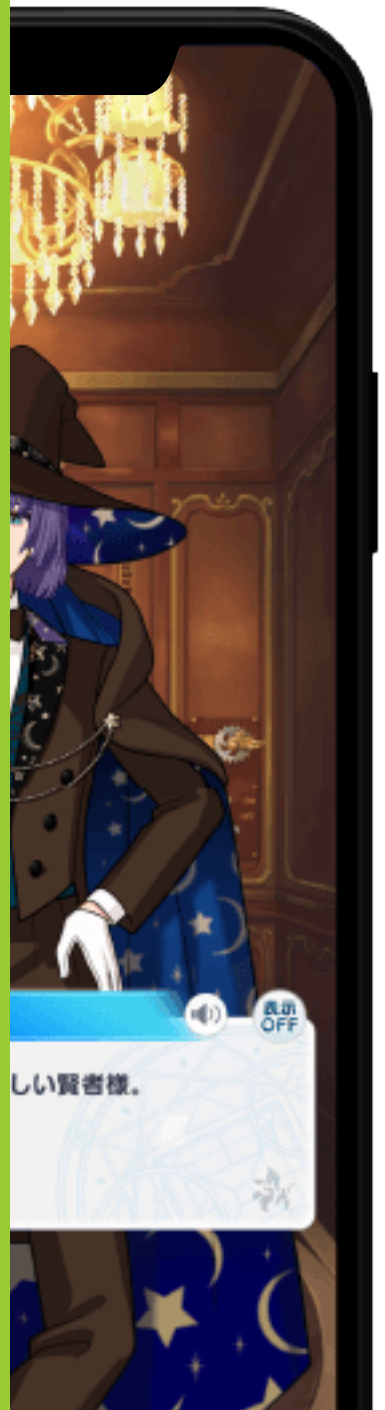
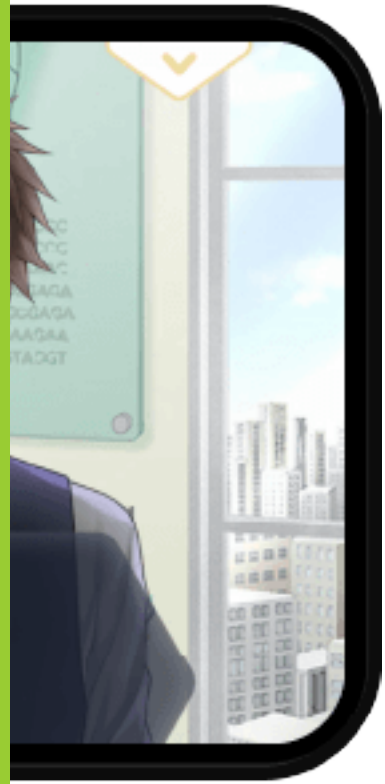
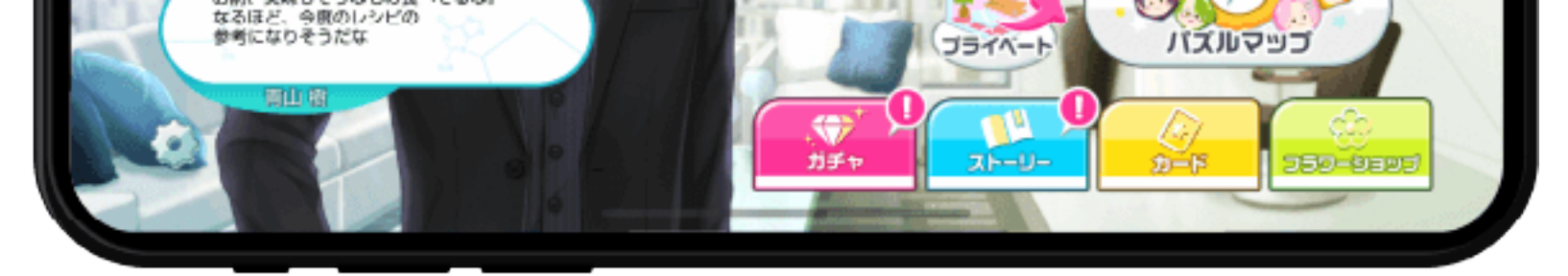
持続可能性

仕組みで解決し、共に成長する

# Agenda.

<b>01</b>	会社概要 / 作品紹介 .....	<b>04</b>
<b>02</b>	女性向けゲーム市場概況 .....	<b>19</b>
<b>03</b>	当社の特徴と優位性 .....	<b>22</b>
<b>04</b>	今後の成長戦略 .....	<b>26</b>





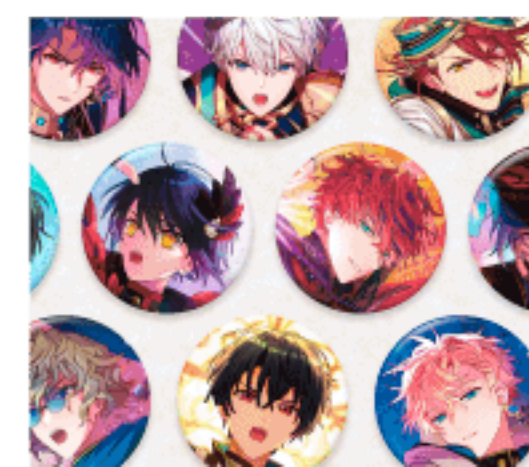
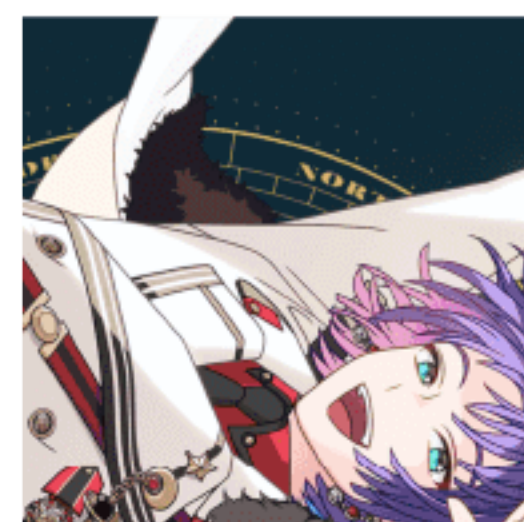
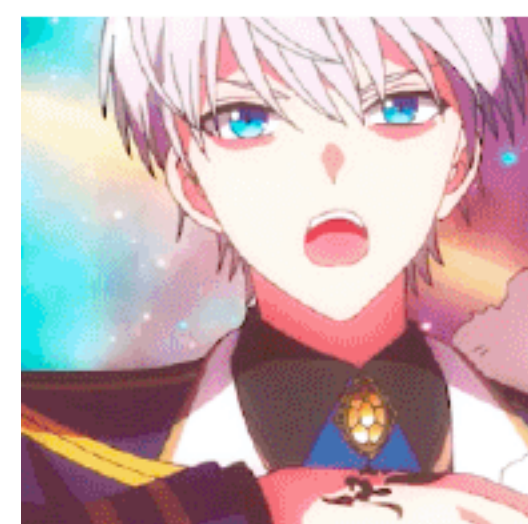
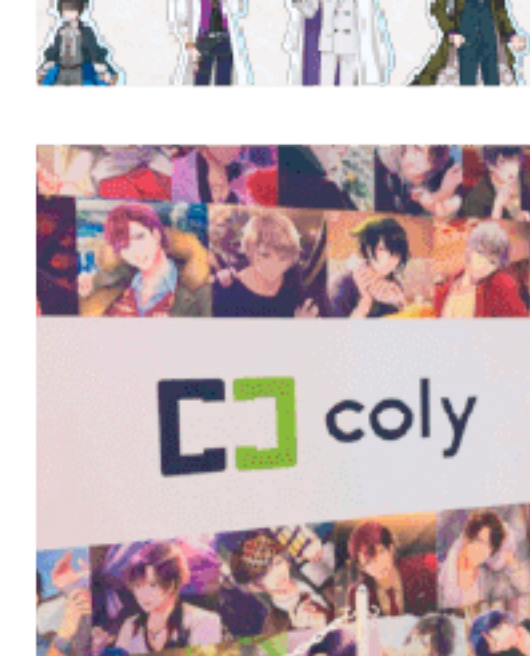
# ゲームアプリ

キャラクター/世界観とシステムをそれぞれ丁寧に開発。  
様々な形式の高品質なコンテンツや体験を提供。



# 作品展開

グッズやイベント、メディア展開など  
作品はゲーム外にも広がりを持っています。





私たちはスマホ向けモバイルオンラインゲームを軸に、  
女性向けエンタメ市場をリードするコンテンツメーカーです。

会社名 株式会社 coly ( 英 : coly, inc.)

事業内容 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

設立 2014年2月3日

資本金 15億3,243万円

従業員数 236名 (2021年1月31日現在) ※臨時従業員を含む

## 中島 瑞木 代表取締役社長

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（代表取締役副社長）と共にcolyを創業し、主にビジョン戦略および組織戦略を統括。

## 佐々木 大地 取締役事業本部長

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年よりゲーム事業全体を統括。

## 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。

## 中島 杏奈 代表取締役副社長

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、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。

## 近藤 俊彦 取締役管理本部長

法政大学卒業後、新日本監査法人（現EY新日本有限責任監査法人）入所。約12年間上場企業の金融商品取引法監査・会社法監査等に従事。2018年coly参画、管理部門全体を統括。

## 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。

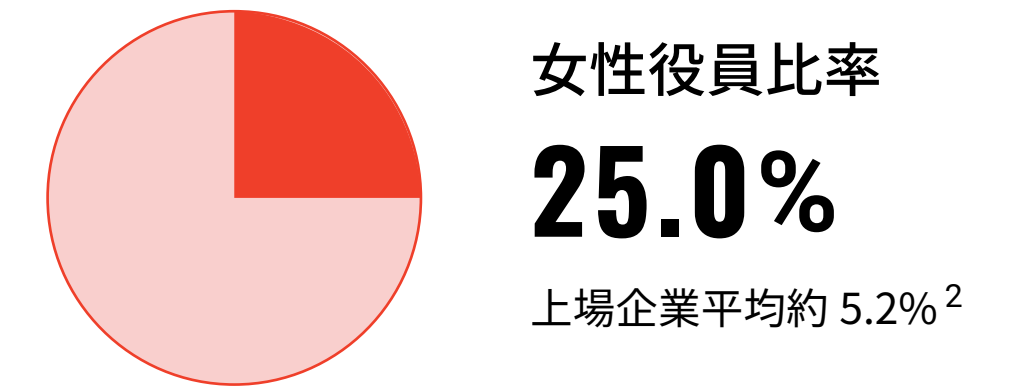
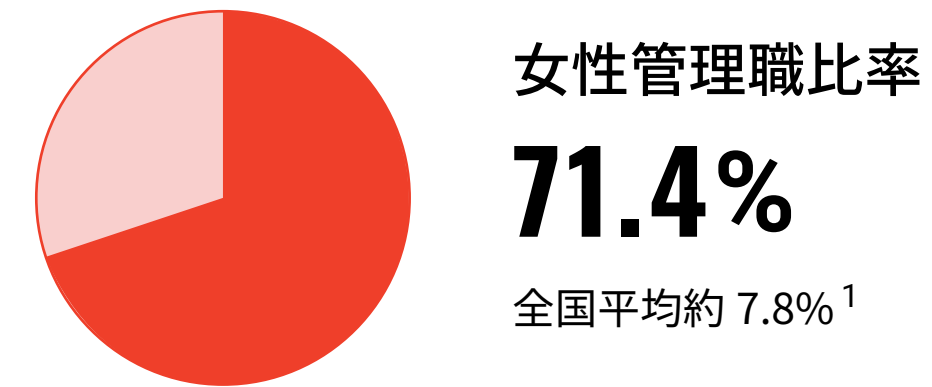
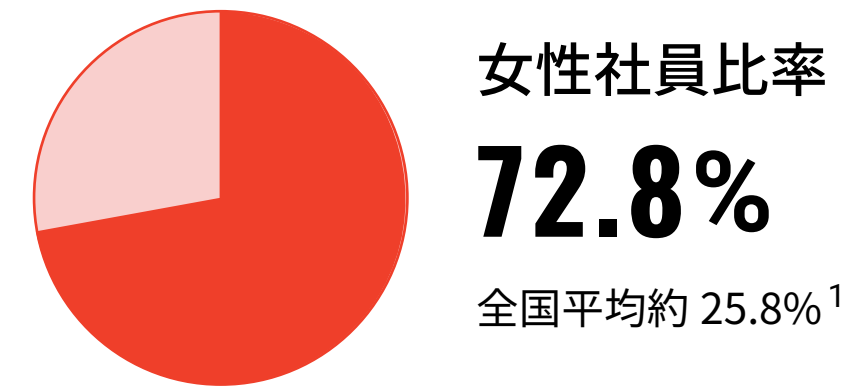
## 須黒 統貴 監査役(社外)

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。

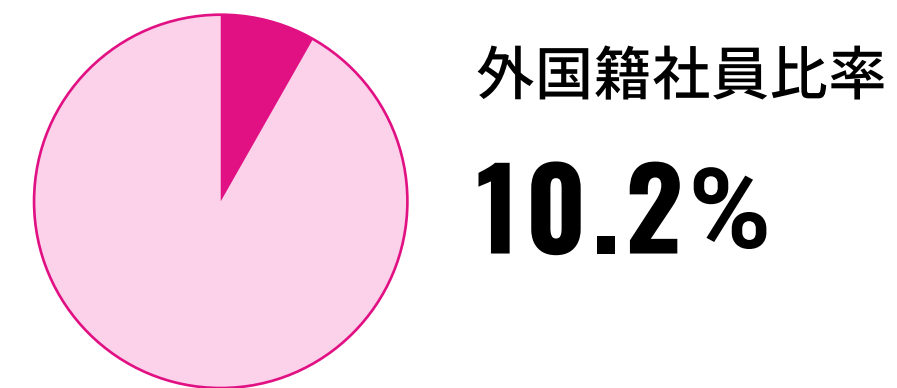




## 女性の活躍推進



## 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ており、  
欧州・アジアなど多くの外国籍の社員が活躍しています。



- ・外部セミナー参加支援制度
- ・資格取得支援制度



犯罪撲滅を目的とした  
官公庁とのタイアップ

出所 1: 2020 年帝国データバンク『特別企画：女性登用に対する企業の意識調査』

出所 2: 2020 年内閣府男女共同参画局『女性活躍と SDGs- サステナビリティの実現に向けて -』



女性向けキャラクターコンテンツを軸に、モバイルオンラインゲームの開発・運営及び MD を展開

## モバイルオンラインゲーム開発・運営



### ドラッグ王子とマトリ姫

2015年3月リリース  
ストーリー購入制の恋愛ノベルゲーム  
韓国語版 [Narcotic] 展開



### スタンドマイヒーローズ

2016年9月リリース  
一部アイテム課金制の本格シナリオパズルゲーム  
繁体字版 [募戀英雄] 展開



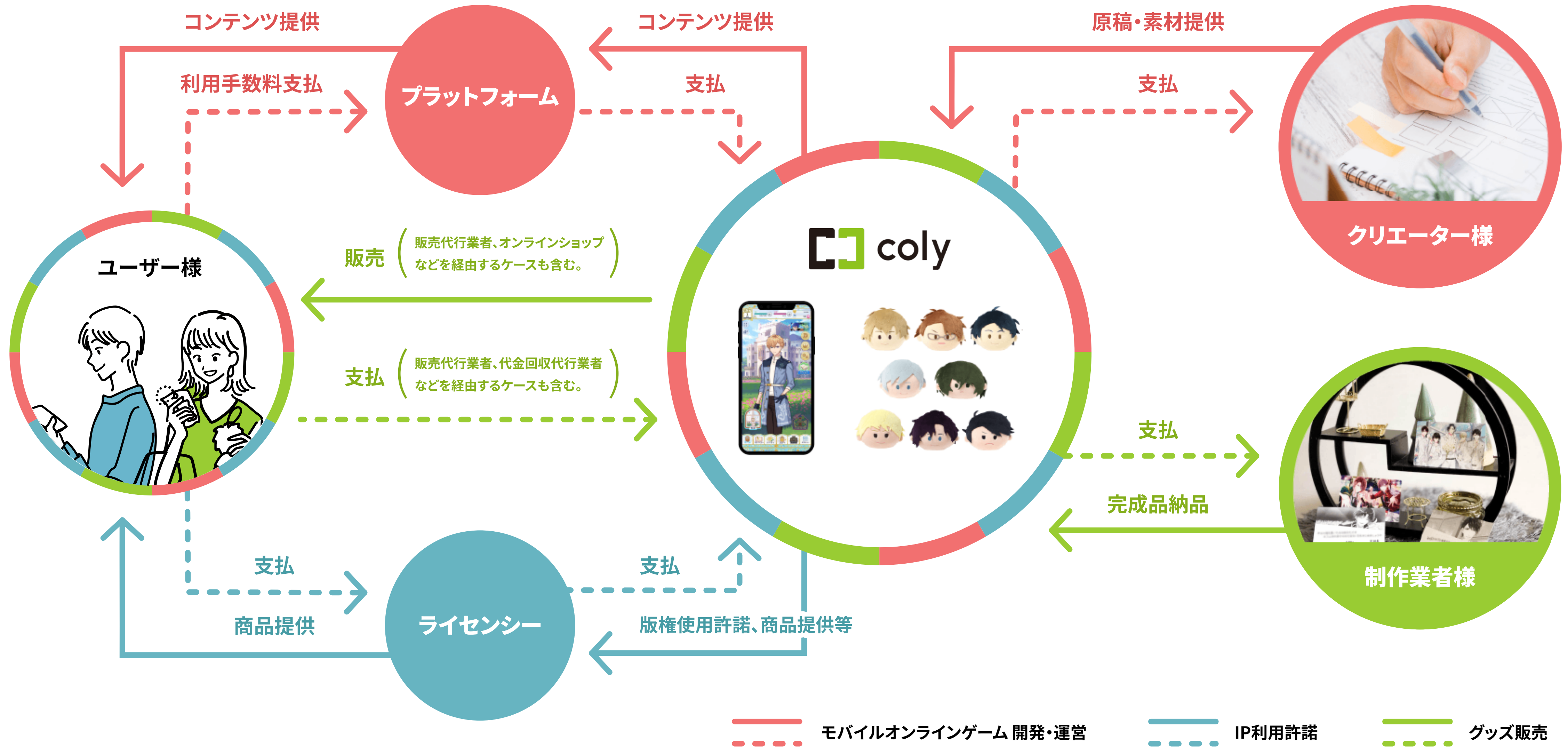
### 魔法使いの約束

2019年11月リリース  
一部アイテム課金制の育成シミュレーションゲーム

## 自社 IP の活用事業 (MD\*)















■ リリース日 2015年3月

■ 作品の特徴と魅力 coly初の恋愛ノベルゲーム

ストア平均評価 4.6 を超える珠玉のストーリーと美しいビジュアル。  
2021年3月に6周年を迎える。

■ マネタイズモデル アイテム課金型



麻薬取締官（マトリ）としてスカウトされた主人公と、パートナーとなる男性捜査官との、恋愛を軸にしたストーリーです。毎日更新のミニストーリーもご好評頂いております。



10人の彼らとのエピソードを買い切り型で読み進めることが出来ます。恋愛に留まらず人生を描く珠玉のストーリー群が特徴です。



2018年には韓国版もリリースし、日本語版同様にストア平均評価 4.5 を頂いております。





■ リリース日 2016年9月

■ 作品の特徴と魅力 前作「ドラッグ王子とマトリ姫」のキャラクターをベースに多彩な職業の魅力的なキャラクター達が登場する恋愛パズルゲーム

- ・2018年8月 App Store 総合セールスランキング7位を獲得
- ・2019年10月 テレビアニメ化
- ・2021年2月 300万DLを突破

■ マネタイズモデル アイテム課金型



アプリを開けば、この世界に生きる彼らに出会えます。実力派声優の声とともに描かれる、それぞれの正義が交差するストーリーが大きな魅力の一つ。



爽快なパズルゲームをクリアしていくと、ここでしか読めないストーリーが展開します。豪華 Live2D\*とともに、彼らの新たな一面を知ることができます。



2019年には繁体字中国語版もリリース。4周年を迎え、メディアミックスやコラボ展開を積極的に行い、様々な媒体でスタマイの世界を楽しんでいただくことを目指します。





### リリース日

2018年10月

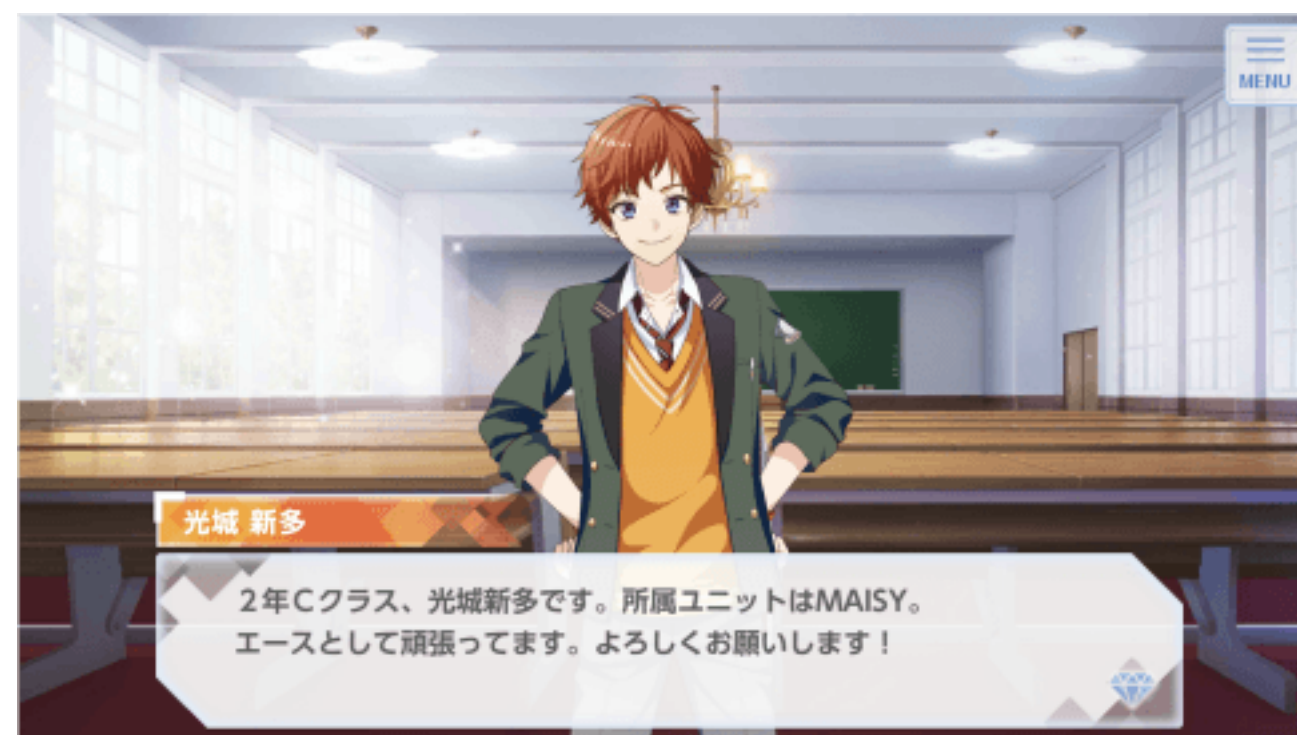
### 作品の特徴と魅力

声優学校を舞台に、キャラクターの宝石のように輝く青春を描いた育成ゲーム

2周年を迎えた後にアプリの更新は終了したものの、colyの誇る作品の一つとしてグッズ等の展開を継続している。

### マネタイズモデル

アイテム課金型



キラキラな青春をテーマに、若い声優の卵たちが悪戦苦闘しながら夢を追いかける世界観が多くのユーザー様にご好評をいただきました。"Alright! 届けこの声「オンエア！」"で始まる主題歌『Now On Air!』も好評配信されました。



総勢 30名の彼らのために、実際に活躍する豪華声優陣に力のこもった演技をいただきました。



キャラクタービジュアルやカードについてもご好評をいただいております。今後もグッズ展開等を通して、作品を盛り上げて参ります。





## リリース日

2019年11月

## 作品の特徴と魅力

多様な絆と信頼のあり方を描く「魔法使いと心を繋ぐ育成ゲーム」

- ・2020年11月 App Store 総合セールスランキング 2位を獲得
- ・2021年1月 500万DLを突破

## マネタイズモデル

アイテム課金型



現代から異世界に召喚された主人公が、“大いなる厄災”と戦う魔法使いを導く“賢者”となり、世界を救うために奮闘する物語。終わらない役目とどう向き合うか、どうすれば信頼が築けるのかなど、それぞれの葛藤や信念が描かれた、個性豊かな魔法使いたちの群像劇。



魔法の存在する世界で、新しい世界での冒険や体験をお楽しみいただけます。また、皆様に自由な捉え方でこの世界を多様にお楽しみいただきやすいように、恋愛要素がなく、主人公の性別も任意に選べる仕様となっております。



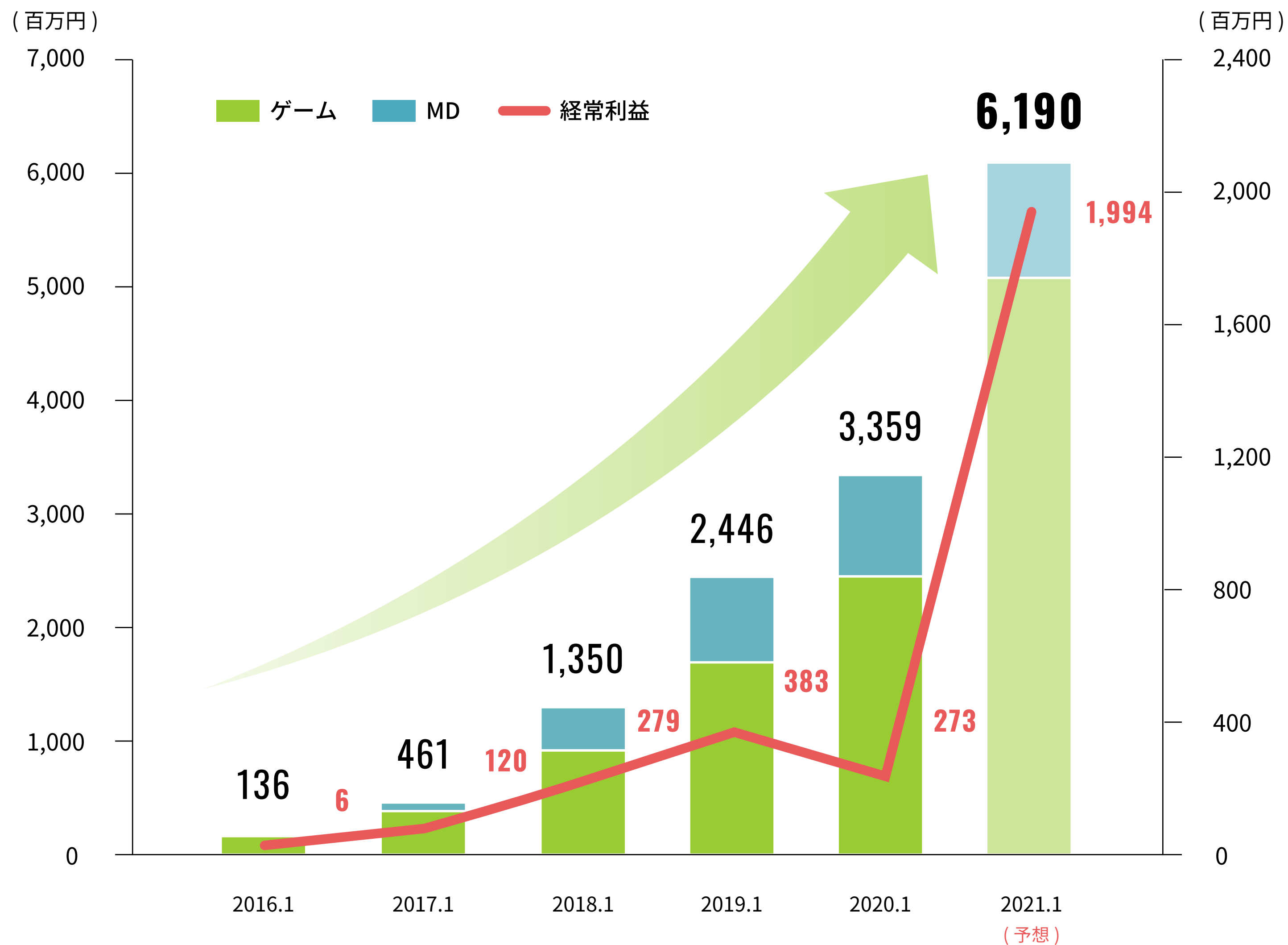
魔法使い達を育成することで様々な姿に「覚醒」させ、彼らの新たな一面を知ることができます。一人ひとりの個性的なアニメーション技術も見所の一つです。



## 新規作品制作ごとに 業績を拡大

CAGR<sup>※</sup>

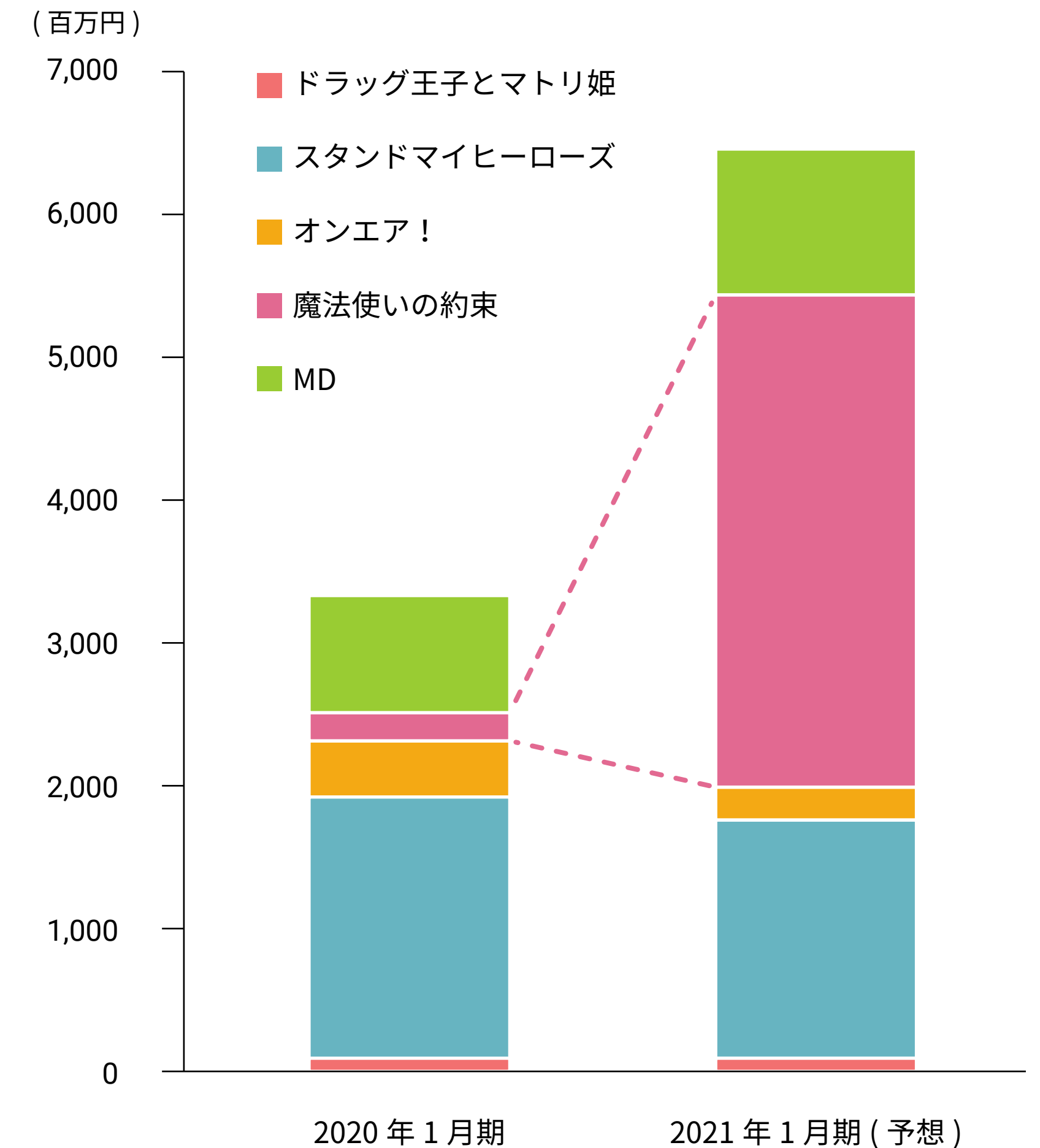
122.8%





2021年1月期においては、2019年11月にリリースした「魔法使いの約束」が、「スタンドマイヒーローズ」に続き、多くのユーザー様にご好評を頂く

(百万円)	第6期 2020年1月期	第7期 2021年1月期 3Q累計	第7期 2021年1月期 (予想)	対前期増減率 第6期 - 第7期
売上高	3,359	4,038	6,190	+ 84.3%
売上原価	1,976	2,053	2,970	+ 50.3%
売上総利益	1,382	1,985	3,219	+ 132.8%
販売管理費及び 一般管理費	1,107	774	1,223	+ 10.5%
営業利益	274	1,210	1,995	+ 626.3%
当期純利益	194	792	1,304	+ 570.7%



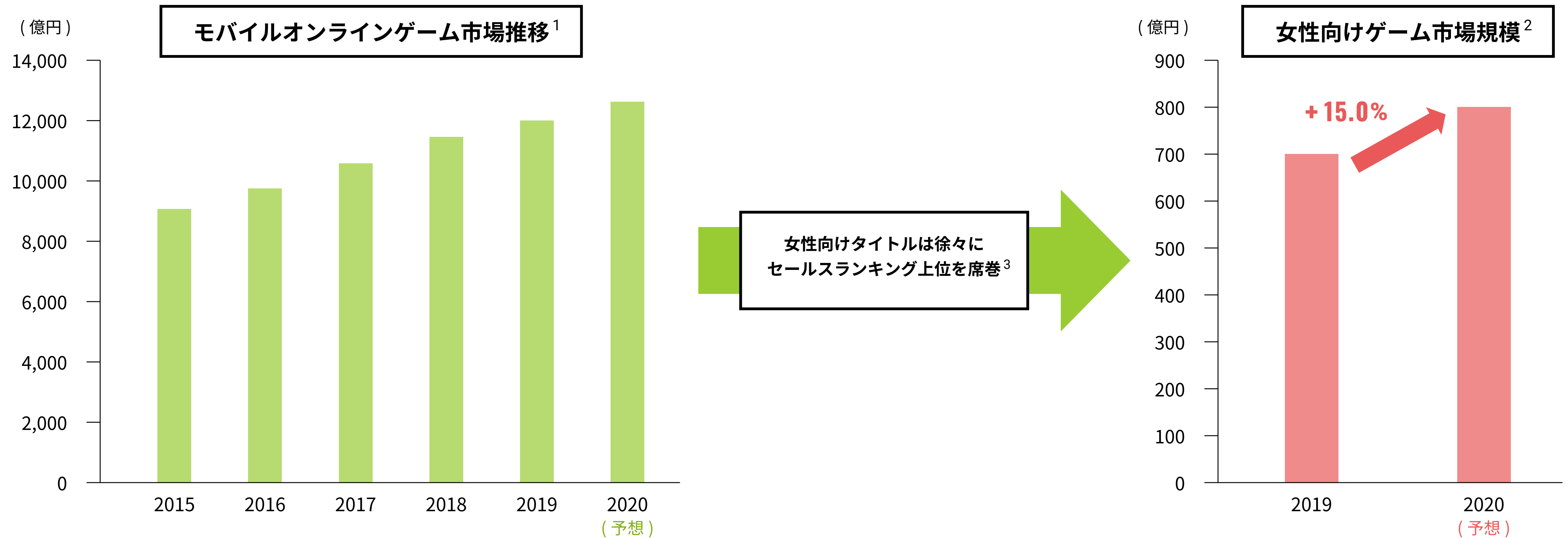


# Agenda.

<b>01</b>	会社概要 / 作品紹介 .....	04
<b>02</b>	女性向けゲーム市場概況 .....	19
<b>03</b>	当社の特徴と優位性 .....	22
<b>04</b>	今後の成長戦略 .....	26



女性向けゲーム市場は 2016 年頃より拡大が続き、特に 2020 年は大型タイトルの増加を受け、約 800 億円 (前年比約 +15.0%) と、モバイルオンラインゲーム市場全体でも存在感を増す。



出所 1: 「ファミ通ゲーム白書 2020」株式会社 KADOKAWA Game Linkage、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: App Store 及び Google Play セールスランキング及び App Ape を基に当社作成 (女性ユーザー比率が 80% を超えるモバイルオンラインゲームの売上高 (当社推計値) の合計を市場規模として算出)、なお、新興市場であるため 2019 年以降のデータのみ

出所 3: App Store 及び Google Play セールスランキングより当社調べ

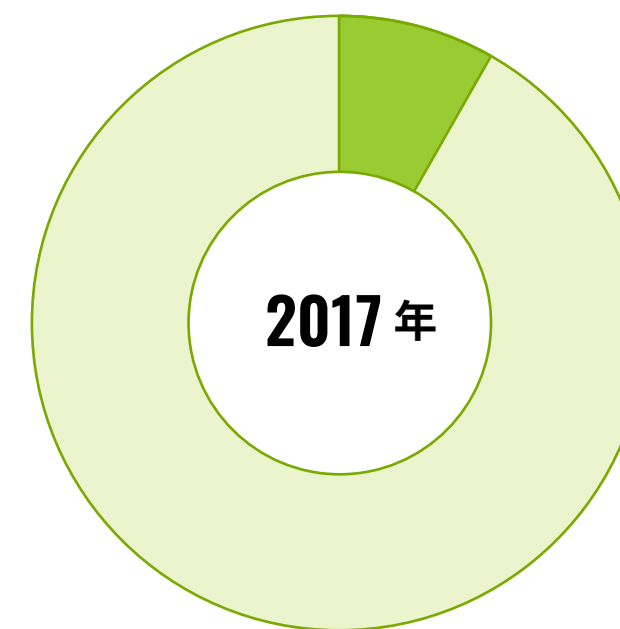


物語や世界観、キャラクターの魅力を伝えるコンテンツがゲーム外にも大きく広がっている。

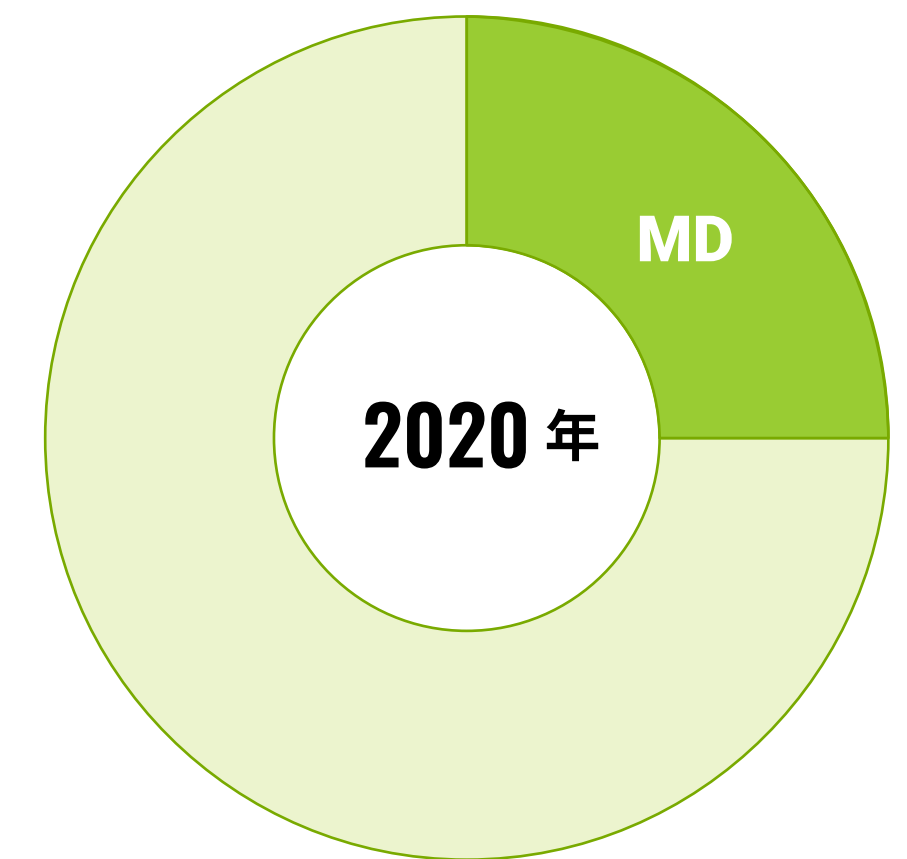
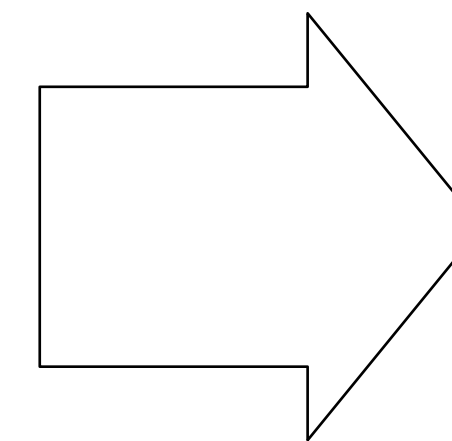


コンテンツの成長に伴い  
当社 MD 比率が大幅に上昇

MD 売上高比率  
25%



2017年1月期売上高構成比



2020年1月期売上高構成比



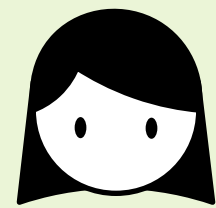
# Agenda.

- 01 会社概要 / 作品紹介 ..... 04
- 02 女性向けゲーム市場概況 ..... 19
- 03 当社の特徴と優位性 ..... 22**
- 04 今後の成長戦略 ..... 26



開発部門の内製化という独自の体制により、作品の品質を継続的に向上。各アプリプラットフォームにおいて高評価を維持。

## ユーザー目線の企画・運営力



女性社員比率 **72.8%**

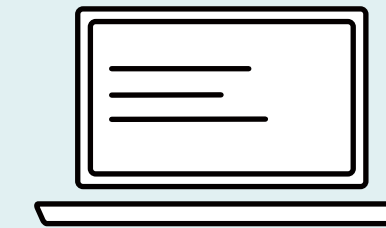


全社員平均年齢 **28 歳**

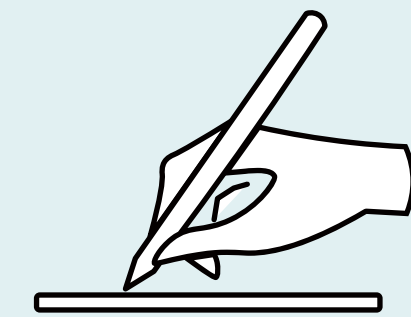
- ✓ 全社員 7 割以上の女性社員
- ✓ 多様な見識を持つ社員層

ユーザー様に面白いと思ってもらえる作品を  
企画・ディレクション

## 開発部門の内製化



システム



デザイン

- ✓ 開発ノウハウや汎用的な技術資産が蓄積
- ✓ コミュニケーションも含め長期的な高効率化

共通のビジョンのもと、作品の品質を継続的に向上



ゲーム内のみならず、アニメ化や MD などのゲーム外展開を強化し、多くのお客様にお届けする。

### アニメ「スタンドマイヒーローズ」放映

※2019年10月7日～12月23日

#### ゲーム内イベント・MD 展開

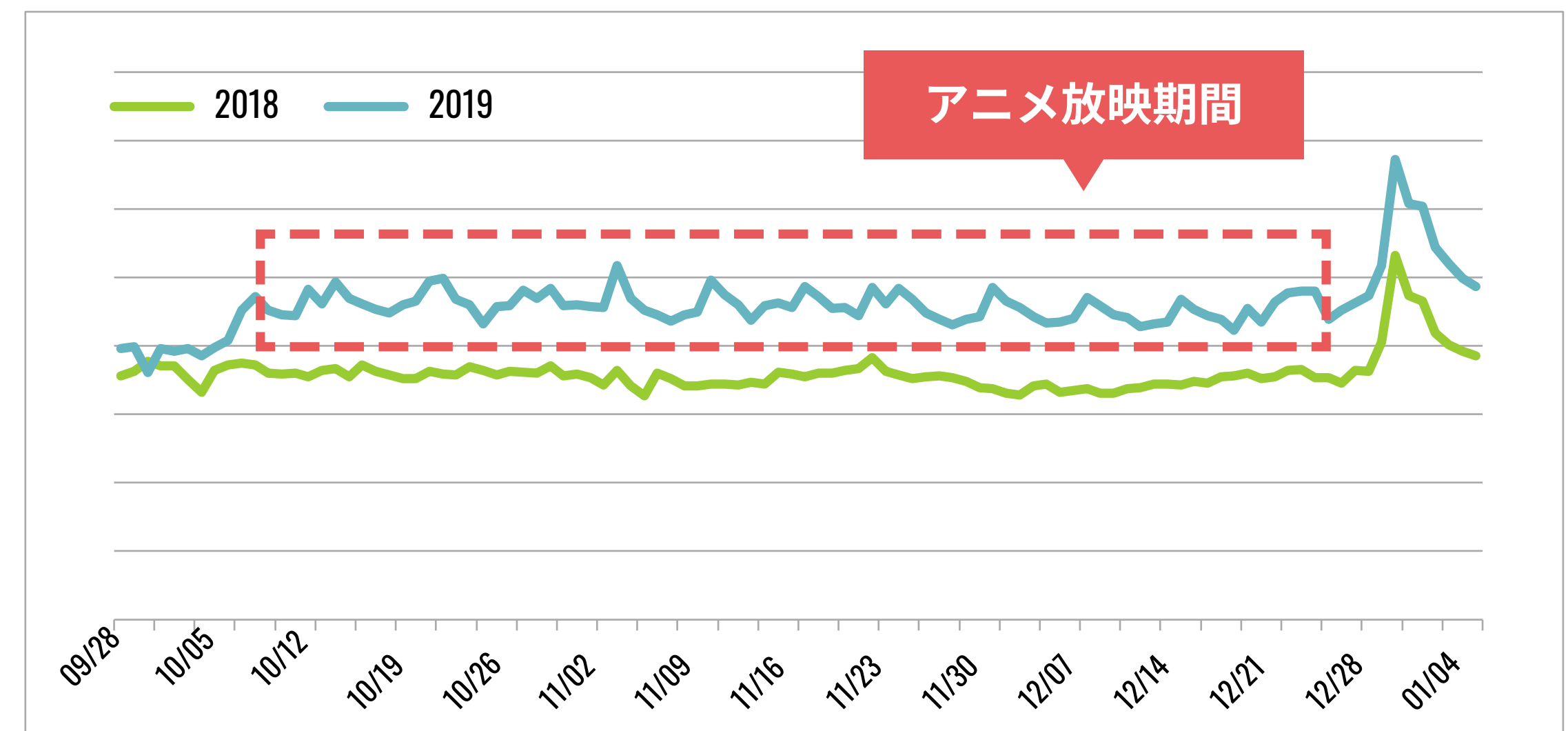
##### ■ アニメ放映に連動したゲーム内イベントの開催

- ・消費ハート<sup>※1</sup>半減キャンペーン
- ・SSR 確定ガチャチケット全員配布キャンペーン
- ・ゲーム内特別アイテムプレゼントキャンペーン

##### ■ アニメ放映記念 MD 展開

- ・アニメ版グッズ展開
- ・アニメ × レジャー施設コラボ (カラオケ等)
- ・アニメ × 他企業コラボ

### アニメ放映前後の DAU<sup>※2</sup> 推移 (前年同期間比較)



対前年同期間比月次平均 DAU<sup>※3</sup> (10月～12月)

**+28.5%**

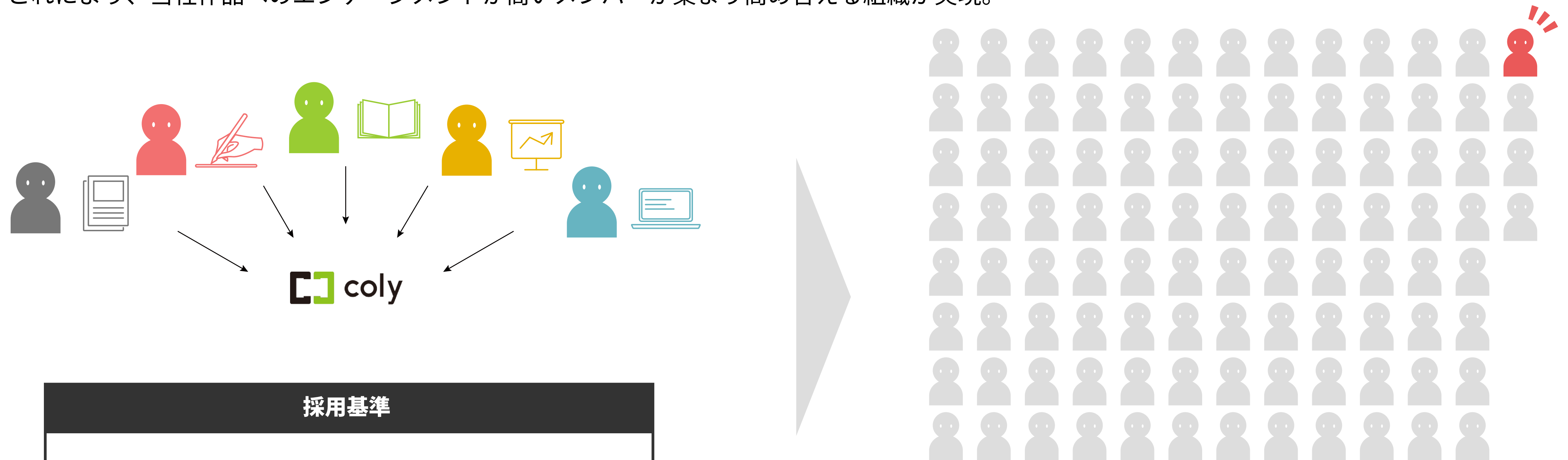
※1: スタンドマイヒーローズ内のパズルゲームをプレイするために必要となるゲーム内スタミナ

※2: Daily Active Users の略、1日に1回以上ログインしたユーザーの人数

※3: 1日に1回以上ログインしたユーザー数の月次平均値



作品の増加に伴い、認知度が向上し、当社に対する志望度の高いご応募が増加。  
これにより、当社作品へのエンゲージメントが高いメンバーが集まり高め合える組織が実現。



#### 採用基準

- ✓ 「もっと、面白く」への共感
- ✓ 下記3点の当社価値観への共感

徹底的で、創造的

協調性

持続可能性

ご応募人数 100 人に対し内定は 1 人

→ 内定倍率約 **100 倍**の採用を実施



# Agenda.

<b>01</b>	会社概要 / 作品紹介 .....	04
<b>02</b>	女性向けゲーム市場概況 .....	19
<b>03</b>	当社の特徴と優位性 .....	22
<b>04</b>	今後の成長戦略 .....	26

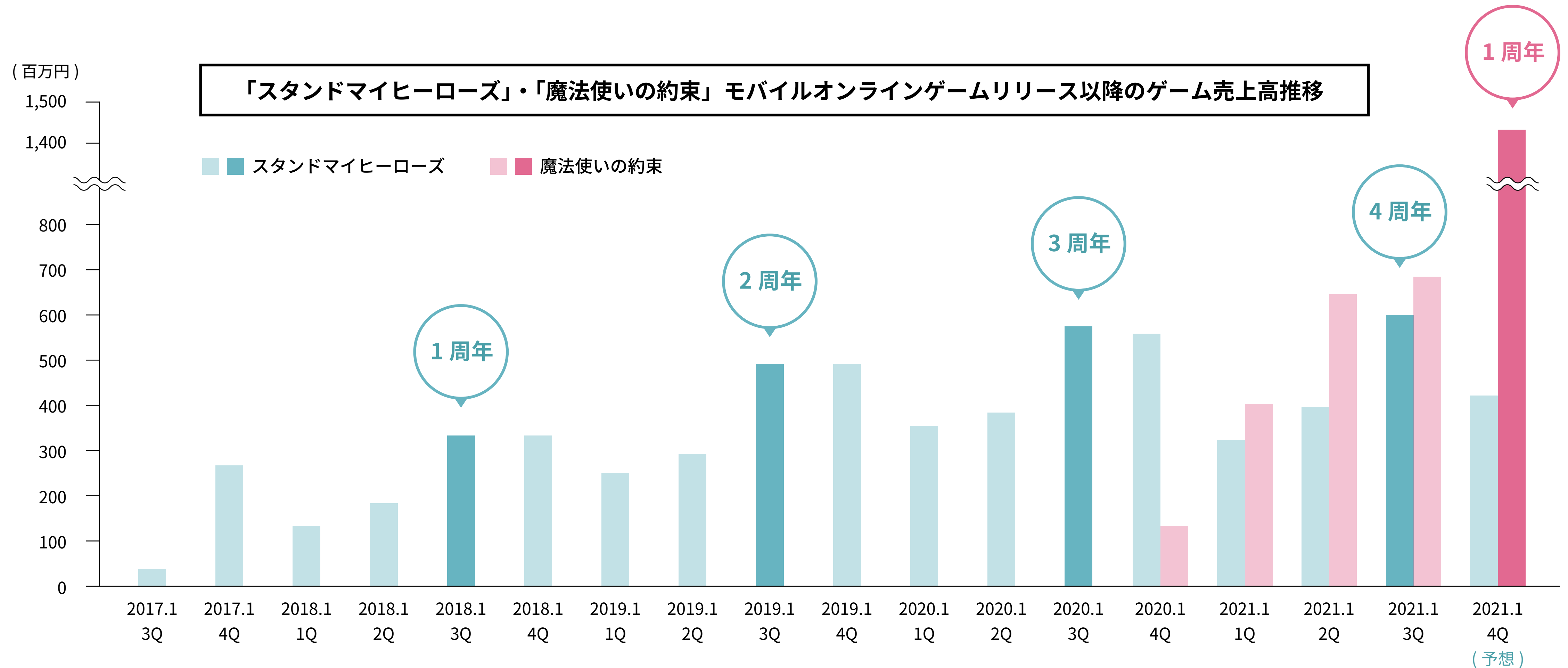


高品質な作品の継続的な制作に加え、1作品当たりの展開の多様化と海外展開により更なる広がりを目指す。





ゲーム内外の施策により、2016年リリース「スタンドマイヒーローズ」は10年以上愛される作品づくりを行う。同様に2019年リリース「魔法使いの約束」は1周年を経て大きく成長、2周年以降に向けた更なる拡大を目指す。





既存作品で得たノウハウをもとに、高品質な作品を従来より短期間でコンスタントに展開するとともに、一つ一つの作品を丁寧に制作し、手掛ける世界観の幅を広げる。

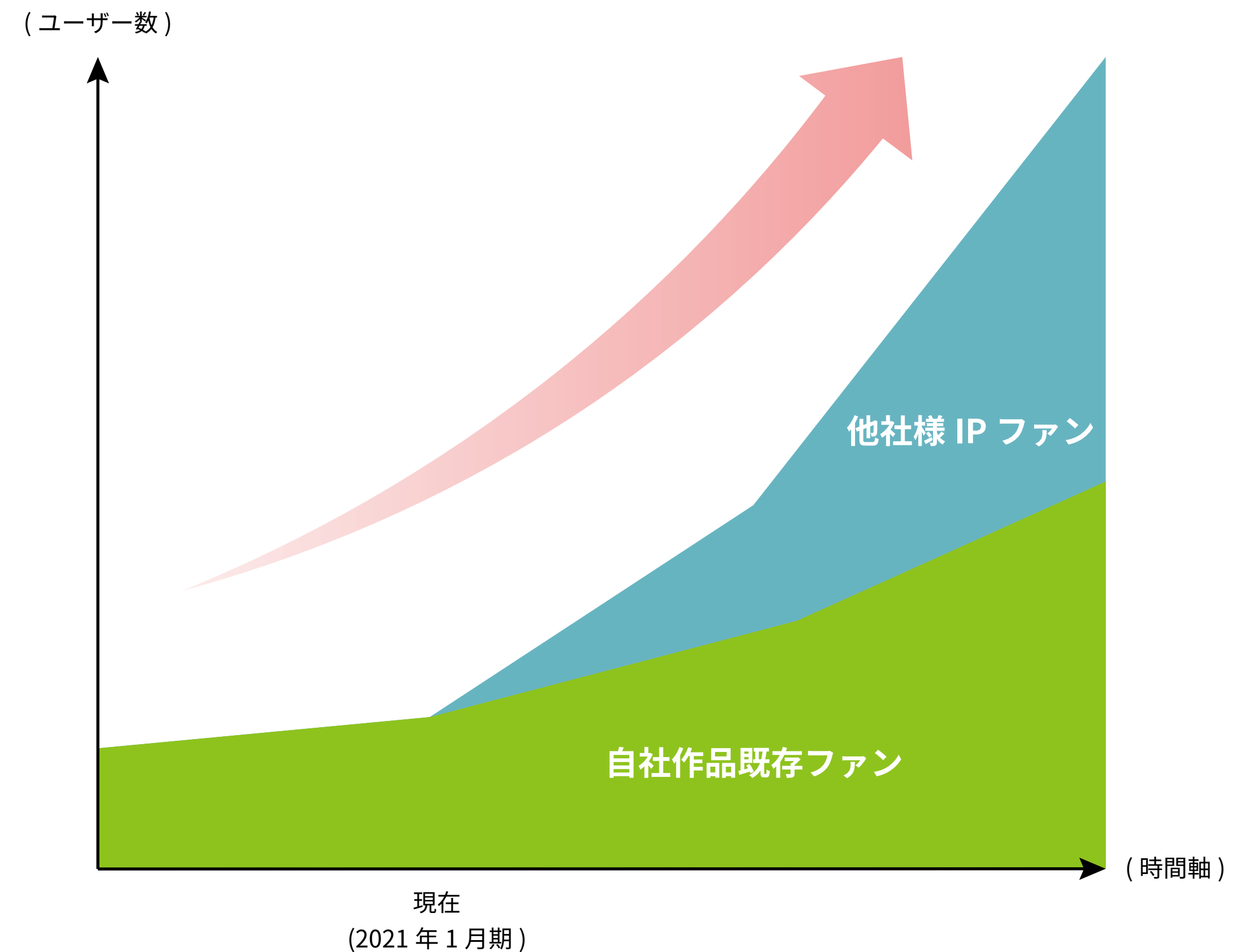
<b>基本方針</b>	<b>大規模作品</b> を丁寧に制作	<b>安定運営を目指す作品</b> を 丁寧に制作
<b>(ご参考)</b> 既存オリジナル作品	 スタンドマイヒーローズ	 魔法使いの約束
		 ドラッグ王子とマトリ姫



これまで培ってきた企画・開発ノウハウを生かし、他社様と協業することで、**作品のスケールのさらなる拡大**を図る。



### ■ 他社様 IP 参入による成長イメージ





続編展開を通じて、初期からのユーザー様にも、新しいユーザー様にも長く愛される作品づくりに取り組む。

Originator !



### ドラッグ王子とマトリ姫

当社1作目。ノベルゲームとしてスタート。

2nd version !



### スタンドマイヒーローズ

1作目の世界観をより広げ、パズルゲームとして制作。

▶▶▶ 10 年以上続く作品を大事に育てる。

先行作品の長期的な継続と続編展開で、より多くの方により長くお楽しみいただく。



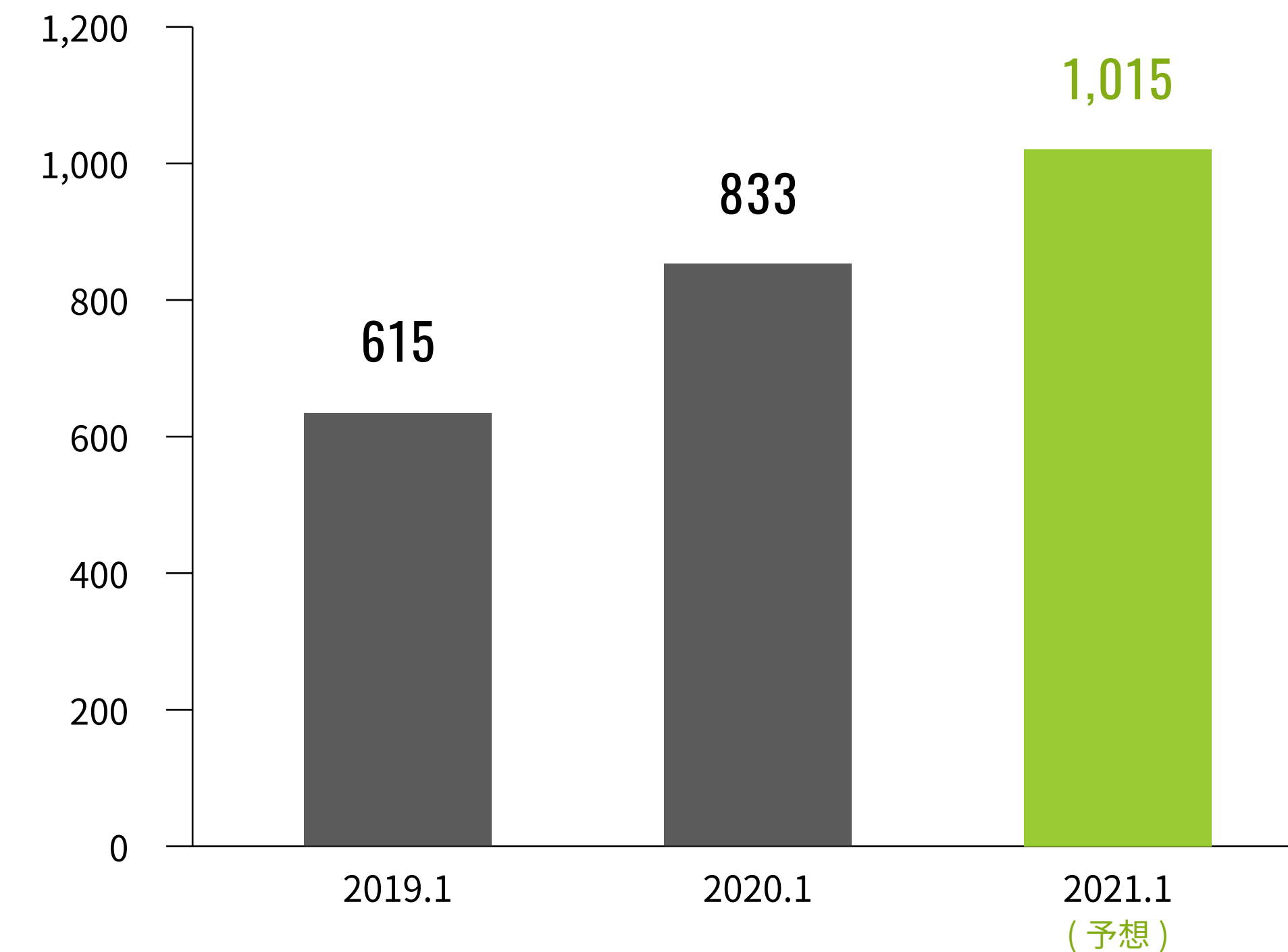
作品の一環としてグッズ企画・制作・販売等の自社展開により、ゲームにとどまらない多面的な展開を提供し、総合エンターテインメント企業を目指す。

#### 自社展開のメリット

- ・ 自社監修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 サイトによる販売コスト削減
- ・ 各種大型オフラインイベントへの出展

(百万円)

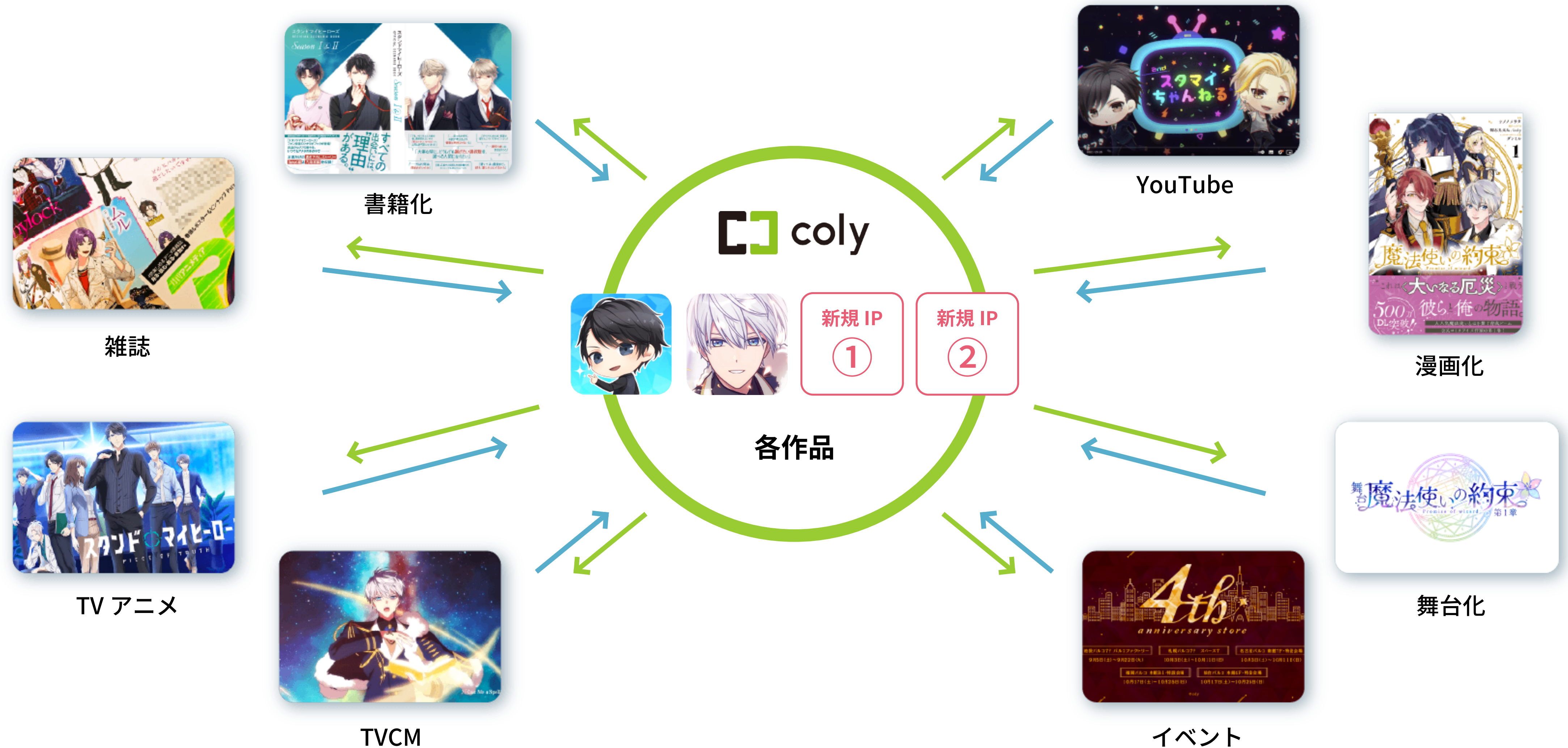
#### MD 売上高の推移





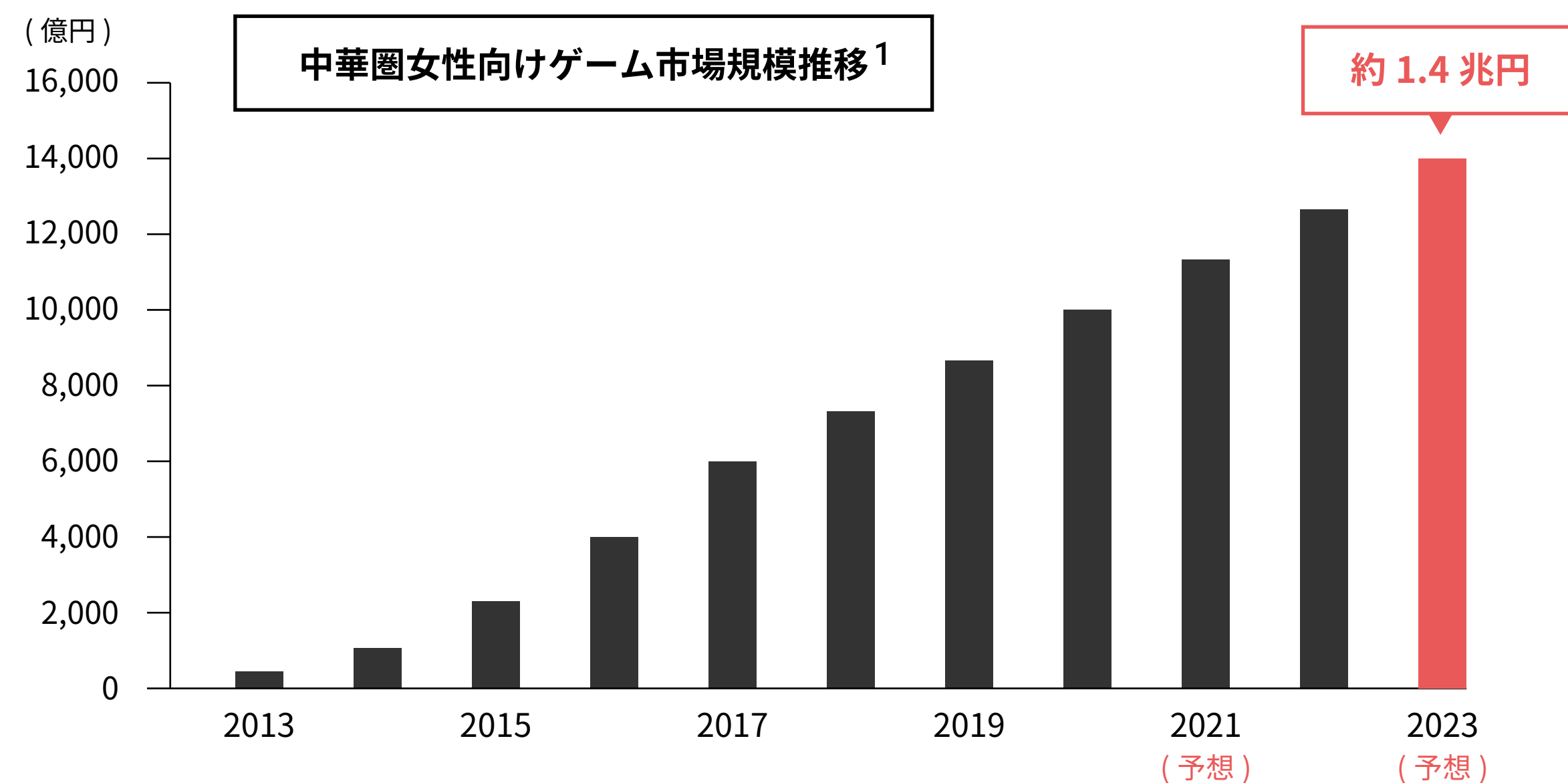
# ⑤ メディアミックスの展望

メディアミックスを通じ、作品のさらなる広がりを表現し、10年以上続く作品を育てる。





中華圏において女性ゲーム市場は拡大傾向にあり、2018年-2023年のCAGRは18.4%、2023年には約**1.4兆円**の規模へ拡大すると予測されている。 ※1元=15.56円で換算



## 日本市場と文化的に共通する市場

・有名化粧品、食品メーカーとの積極的なコラボ展開



現地企業との協業などで適切なローカライズを図ることで、広がりが十分に見込める。

現在当社作品は繁体字圏（台湾、香港）及び韓国のみで展開中

**→ 今後は東アジア全域へと領域拡大を検討中**



# ⑦ 北米等への更なる海外展開

東アジアをはじめ、**全世界展開を視野に**領域を拡大することで、世界中の多様なお客様に喜んでいただける可能性を探る。



新規作品  
①

新規作品  
②

欧米、その他の地域への展開拡大や  
新規作品展開を検討

現在 ----- 繁体字圏 (台湾、香港) 及び韓国のみ

東アジア全域に及ぶ、  
既存作品の更なる領域拡大を検討中

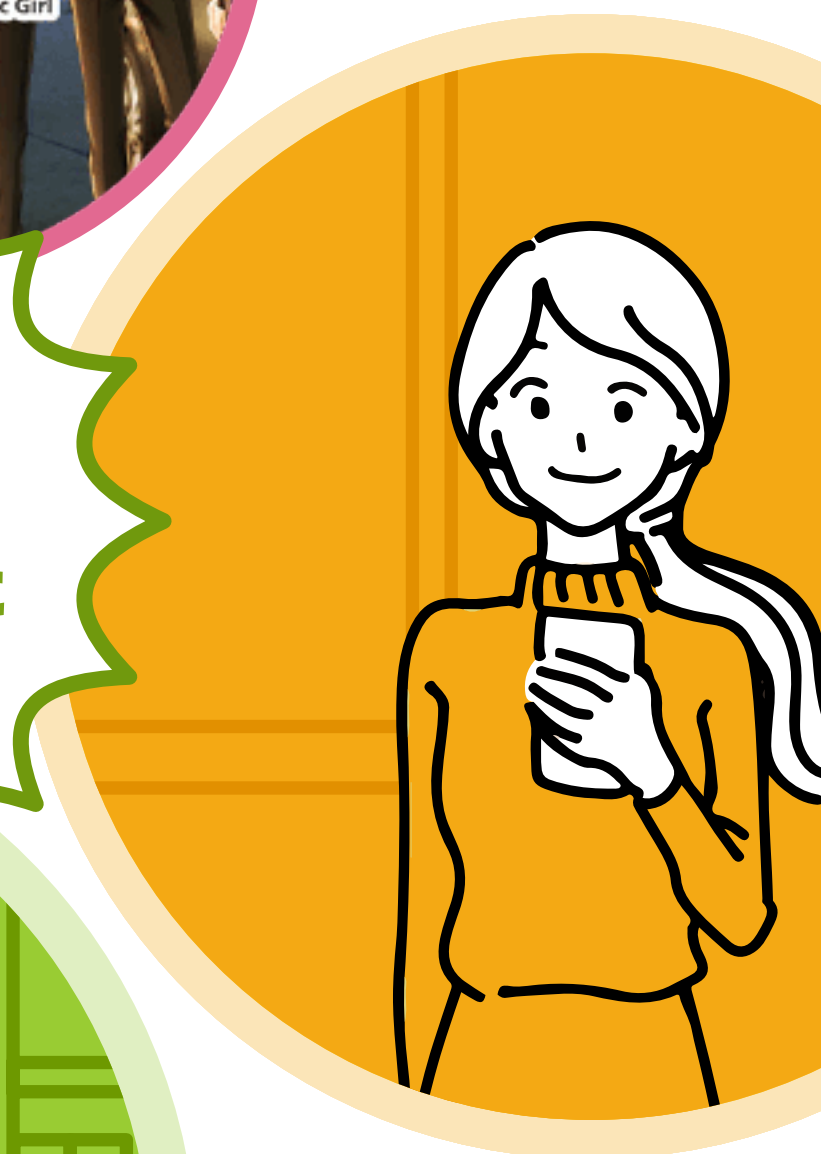




昨日の自分より  
今日の自分



明日を生きる  
力が湧いてきた



coly が思い描く  
世界

一人ひとりのお客様の  
「もっと、面白く」の体験を生み出す。



楽しい！



この考え方  
面白い…！



この世界に  
入りたい！

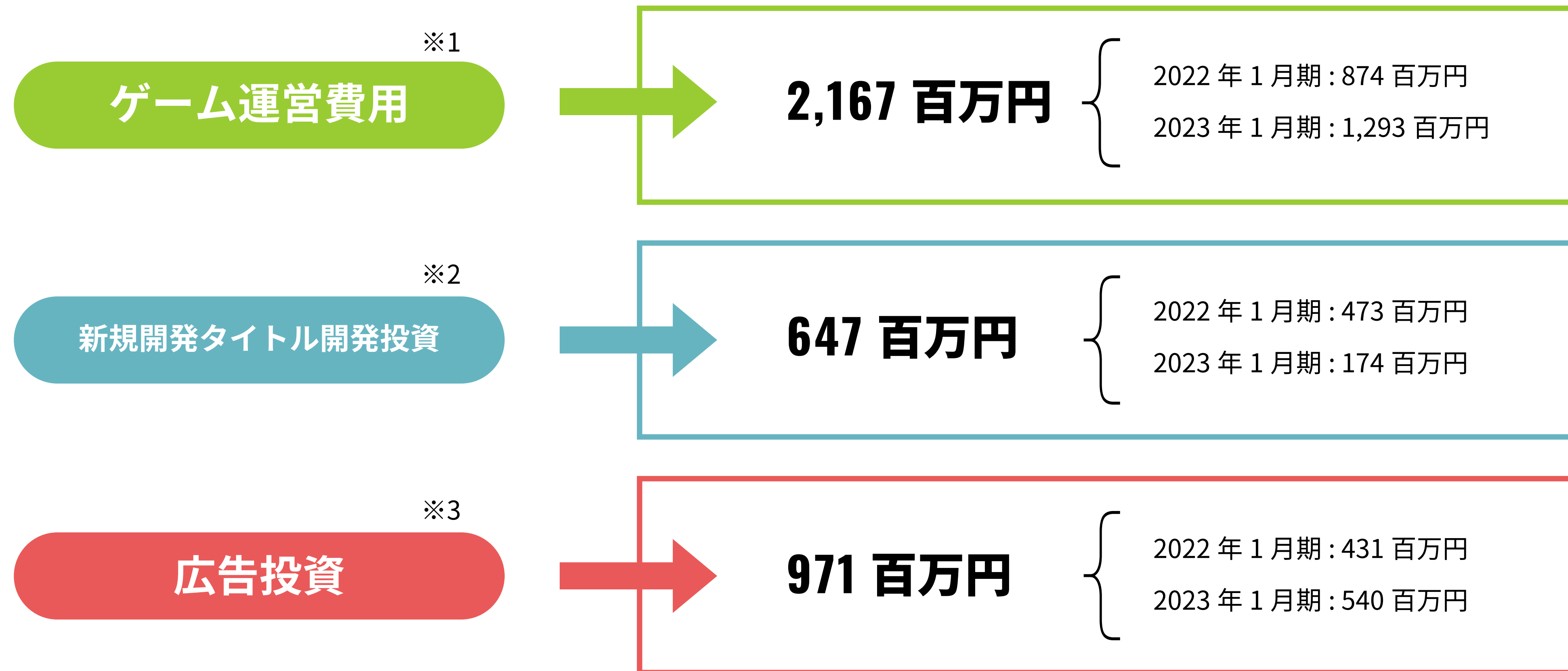


# Appendix.



# IPO による調達資金の使途

成長戦略を実現させるため、IPO による調達資金を以下の通り投下予定



※1: リリース済みタイトルの運営に係る外注費、労働費等

※2: 新規開発中タイトルの運営に係るイラストやシナリオなどの制作外注費等

※3: オンライン・オフライン広告及び TVCM 等に係る費用

# 主な事業環境に係るリスクについて

有価証券届出書の事業等のリスクに記載した内容のうち、事業環境に係るリスクは以下のとおりであります。

<b>競合について</b>	当社は、「もっと、面白く」を企業理念に、主に女性向けゲームの開発・運営に注力しております。当社は、これまで培ってきたモバイルオンラインゲーム開発・運営のノウハウを活かして、ユーザーのニーズに合致し、他社のモバイルオンラインゲームと差別化したタイトルを継続して提供してまいりました。今後、競合他社との競争が激化した場合或いは競合会社が提供するタイトルとの差別化が図られない場合には、当社の提供するモバイルオンラインゲームの利用者数が減少し、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。
<b>人材の確保及び育成について</b>	当社は、事業拡大を進めていくため、スキルとセンスを持つ人材の確保及び育成が重要な課題であると考えております。特に、開発部門を中心に極めて高度な技術力・企画力を有する人材が要求されるため、当社の採用基準を満たす優秀な人材を継続的に採用すると共に、既存の人材の更なる育成のため、研修体制の充実等に努めております。しかしながら、業務上必要とされる人材を確保・育成できない場合には、当社の業績に影響を与える可能性があります。
<b>プラットフォームについて</b>	当社コンテンツは、各プラットフォーム運営会社（Apple Inc.、Google Inc. 等）とのコンテンツ提供に関する契約に基づき、プラットフォーム運営会社を介してユーザーに提供しております。このため、プラットフォーム運営会社の事業方針の変更や手数料率の変動等があった場合、また、当社のコンテンツがプラットフォーム運営会社側の要件を十分に満たさない等の理由により、不相当であると判断され、コンテンツ提供に関する契約を締結または継続できない場合、及びプラットフォーム運営会社において不測の事態が発生した場合など、プラットフォーム運営会社を介してユーザーに当社コンテンツを提供できなくなる場合には、当社の業績及び事業展開に重大な影響を与える可能性があります。
<b>新たな事業展開について</b>	当社は、今後新たなモバイルオンラインゲームを開発及び提供していくとともに、モバイルオンラインゲームの企画、開発及び運営で得たノウハウを応用し、将来の収益源となる新たなコンテンツの創出を行う方針であります。本書提出日現在において具体化しているものではありませんが、新たな人材の確保、システム投資等のための追加的な支出が今後発生する可能性があります。また、新たな事業展開が想定どおりに進捗しなかった場合には、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。

これらリスクには、経済情勢や当社が属する、または関連する業界の動向等が含まれますが、事業環境及び市場動向の分析等による競争力の維持・強化に努めることで対応してまいります。



## 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、およ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、通過為替変動といった  
一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

そのため、本発表以降、新しい情報・将来の出来事があった場合において、当社は本発表に含ま  
れる将来に関するいかなる情報についても、更新又は改訂を行う義務を負うものではありません。

# これまで応援して下さった皆さまへ

世の中に無数にある作品の中から coly の作品を見つけて下さったこと、  
また無数にある会社の中から coly を見つけて下さったこと、  
改めまして心よりお礼を申し上げます。

これからもお客様お一人お一人にそれぞれの楽しみ方を見出して頂けるような作品を制作し、また様々な形でお届けし、  
世の中の「もっと、面白く」に少しでも貢献できるように一層尽力して参ります。