



## 2025年1月期 通期決算説明資料

事業計画および成長可能性に関する事項

2025年3月14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のゲーム開発・運営とメディア展開、そして他社IPの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月期においては、新作モバイルゲーム『ブレイクマイケース』をリリースし、過去最高水準の売上を計上することができました。

本作のリリースにより、これまで同タイトルの開発で先行していた費用の回収フェーズに入ることとなり、

運営中の『スタンドマイヒーローズ』『魔法使いの約束』とともに、収益を支える主力IPとして立ち上げることに成功しました。

またクラウドファンディングにて進行した『オンエア！ for Nintendo Switch』や、当社10周年を記念して開催した『coly 10th Anniversary Fes』等、オリジナルIPを軸に、オフライン・オンラインの事業双方で大きな成長と知見を貯めた一年でした。

新作ゲーム開発費用等が先行している中で赤字着地ではあったものの、運営中事業の黒字化など、収益構造は確実に改善しており、2026年1月期の飛躍に向けた布石を打てたものと確信しております。

2026年1月期は、かねてより進行してまいりました大手エンターテインメント企業との協業案件のリリースを予定しております。

こちらは開発費用が先行することが見込まれますが、リリース後、早期にIP価値を最大化することを想定しております。

『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』、そしてこの協業案件と主力タイトルが4本になること、また他事業もあわせ、長期的に、女性向け市場における唯一無二の価値提供をすることで、黒字転換を予定しています。

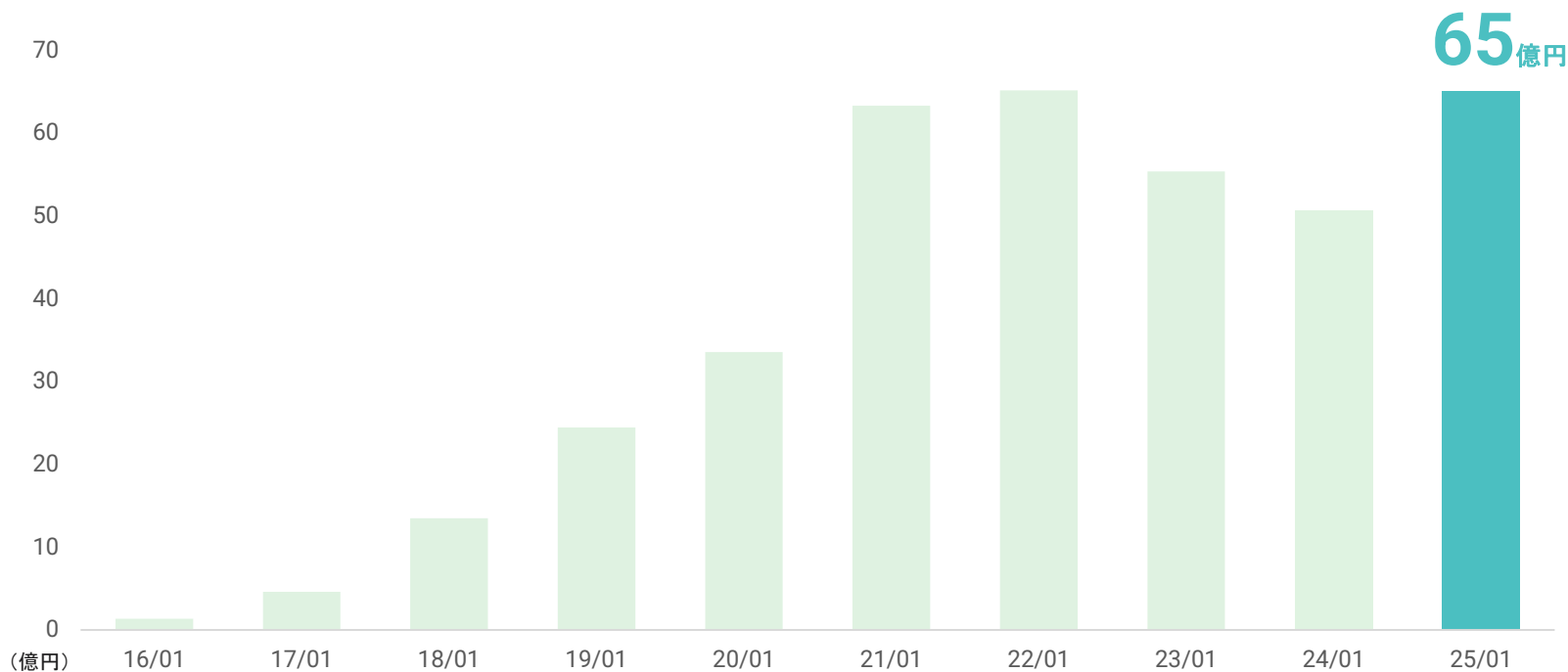
引き続き、運営中IPの展開機会を最大化することに加え、協業案件をはじめとした新規IPをリリース・成長させること、colyならではの強みを活かした数々の施策で、利益の確保を目指してまいります。

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。

2025年3月14日  
代表取締役社長 中島杏奈

## 過去最高水準の売上を達成

新作モバイルゲームのリリース、メディア事業の拡大により、過去最高水準である売上65億円を達成。



## 『ブレイクマイケース』進捗

- 2024年5月9日にリリース。当社のゲームタイトルとして過去最高の初動<sup>(※)</sup>で、売上・アカウント登録者数を達成。
- 11月には0.5周年記念施策をゲーム内外で展開。リリース後、最高の単月売上を達成。
- ボーカルソングである「パーソナルソング」やサントラ、イベント等、音楽関連の展開が好調。

※リリース後30日間の実績による比較



## TVアニメ『魔法使いの約束』



- 放映開始以降、ゲームアプリのDAU・新規ユーザーは増加
- 2025年1月～放送中  
TOKYO MX 月曜日 22時00分～  
BS-TBS 火曜日 23時30分～  
MBS 火曜日 27時30分～  
各種配信サービスにて配信中  
※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。
- Blu-ray好評予約受付中  
発売日：第1巻:4月23日（水）  
第2巻:5月28日（水）  
第3巻:6月25日（水）  
特典：ゲーム内で使用できるシリアルコードや描き下ろし線画トールケース、キャストイベント申し込み券等  
詳細は <https://sh-anime.shochiku.co.jp/mahoyaku-anime/bd-dvd/>
- 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)



01	当社のビジョン	07
02	2025年1月期通期業績	13
03	2026年1月期通期見通し及び今後の成長戦略	24
04	TOPICS	33
05	会社概要・ビジネスモデル	38
06	市場環境・競争優位性	44
07	リスク情報	49

# 01

---

## 当社のビジョン

## 当社のビジョン

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。

もつと、

面白く



## 女性向けエンタメ市場 × 3つの重点成長戦略

「女性向けエンタメ市場（※）」において、重点投資先として「ゲーム事業」「メディア事業」「AI活用」という3つの主軸を置く。

### 潜在的な女性向けエンタメ市場

#### ゲーム事業

グローバルポテンシャルのある  
IP・ゲーム体験の創出

#### メディア事業

「体験」を重視する  
EX展開の加速

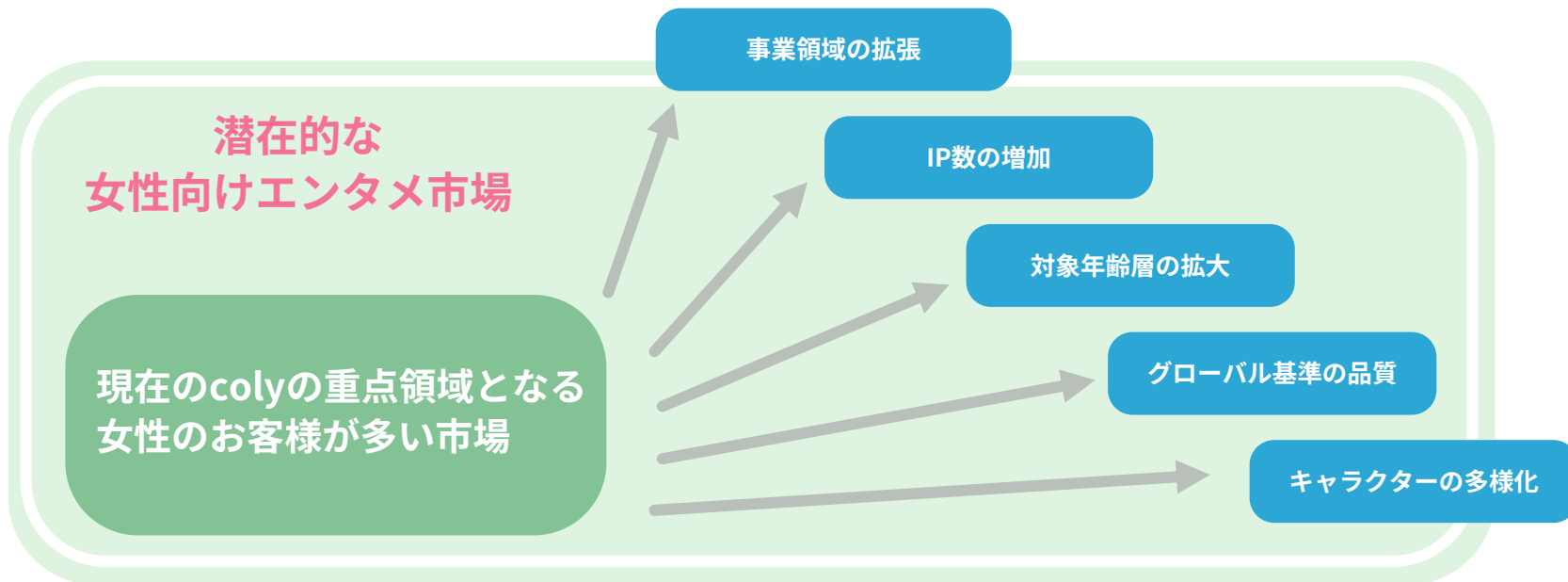
#### AI

AIを活用した  
ゲーム・メディアの事業展開

※女性向けエンタメ市場.....エンタメ業界/エンタメ領域の中で、比率として女性のお客様が多い市場を指す

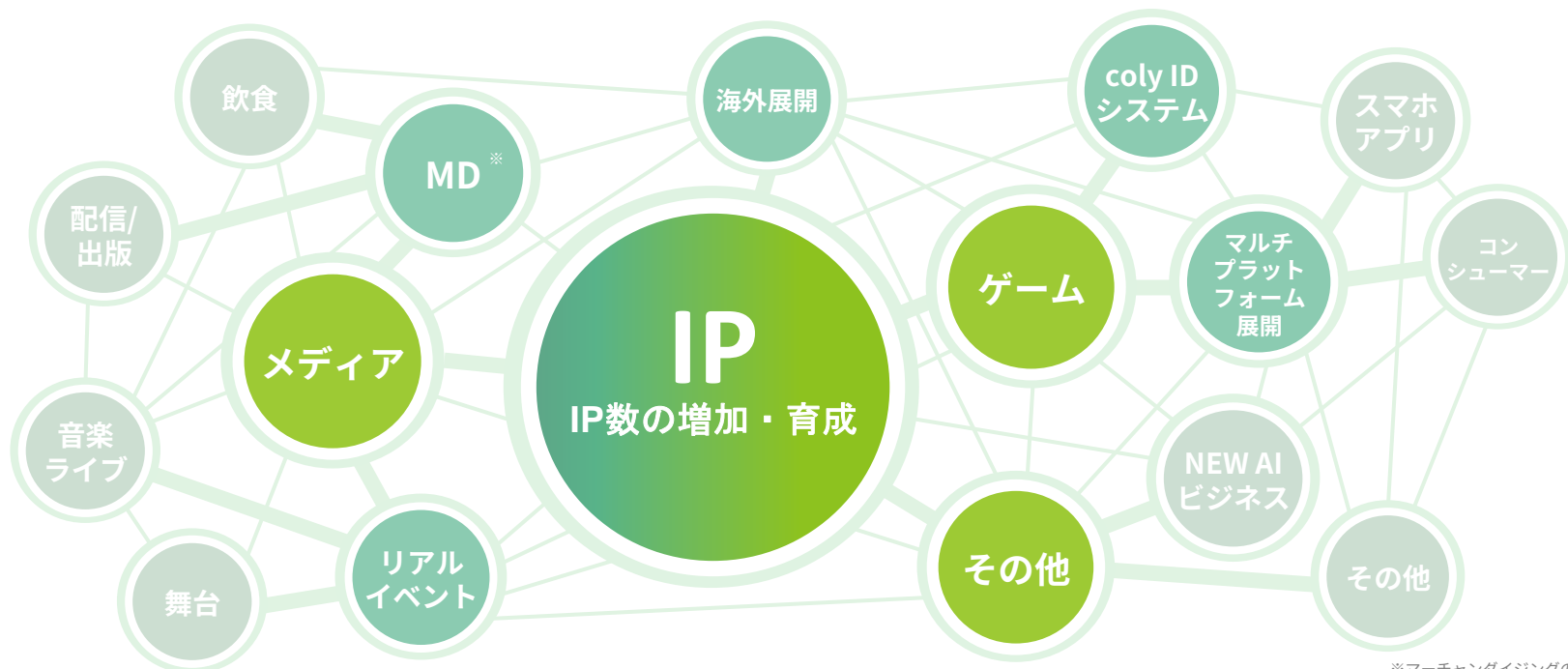
## 女性向けエンタメ市場で事業拡大を目指す

グローバルゲーム市場において女性ユーザー層は拡大中。これらを女性視点でより楽しめるものに変化させることで、市場そのものを拡張しながら、今まで接点のなかった方にも当社のエンターテインメントを楽しんでいただくことを目指す。



## IPを中心とした多様な事業を展開

オリジナルIPを軸として、様々な施策を展開できる事業ポートフォリオを構築。それぞれの事業が相互連携することで、よりクオリティが高く、幅広いコンテンツをお客様にお届けできる。

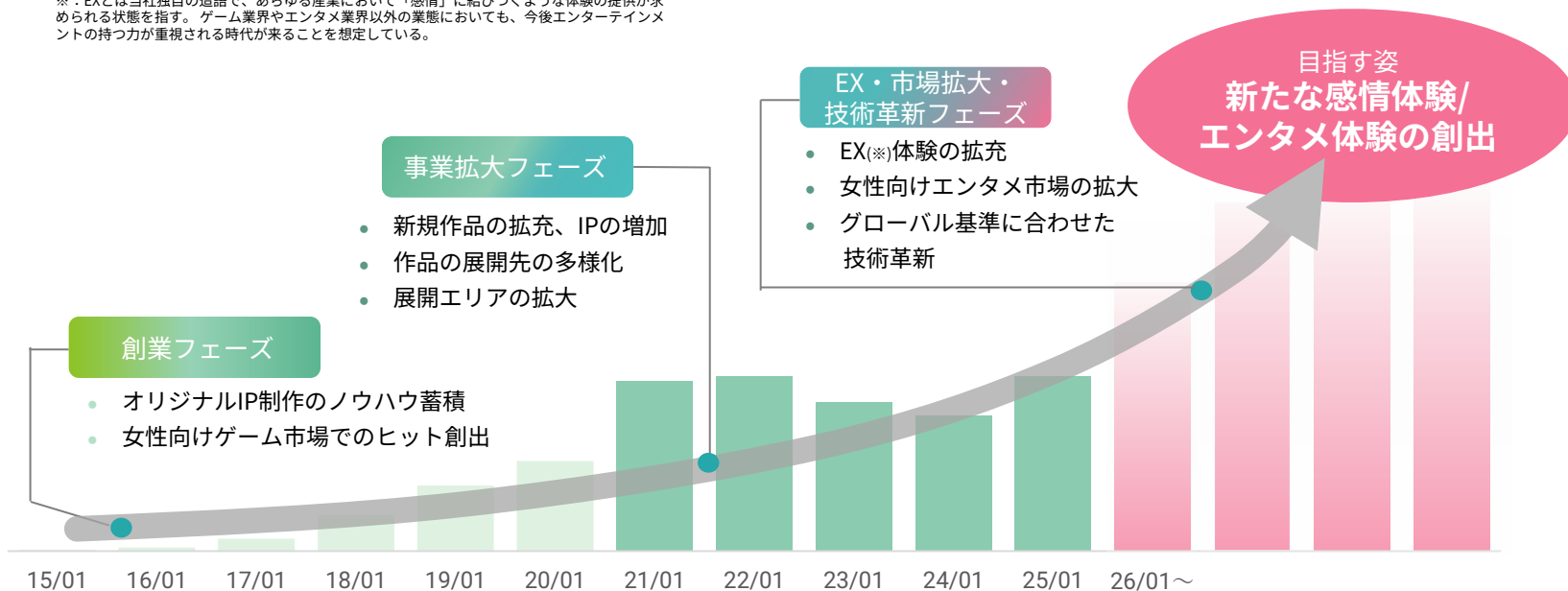


※マーチャンダイジングの略

# 中長期の成長イメージ

創業以来培ってきたオリジナルIP制作・展開のノウハウを軸に、女性のお客が多い市場においてオンライン・オフラインともに感情体験が生まれる場を創出し、将来的に女性向けエンタメ市場を中心に売上高500億円を目指す。

※：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。



# 02

## 2025年1月期通期業績

## 業績サマリー

売上高：6,500百万円 前年同期比：+1,436百万円（+28.4%）

- **モバイルオンラインゲーム：3,866百万円 前年同期比：+602百万円（+18.5%）**

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。運営中の事業も堅調。

- **メディア：2,633百万円 前年同期比：+833百万円（+46.3%）**

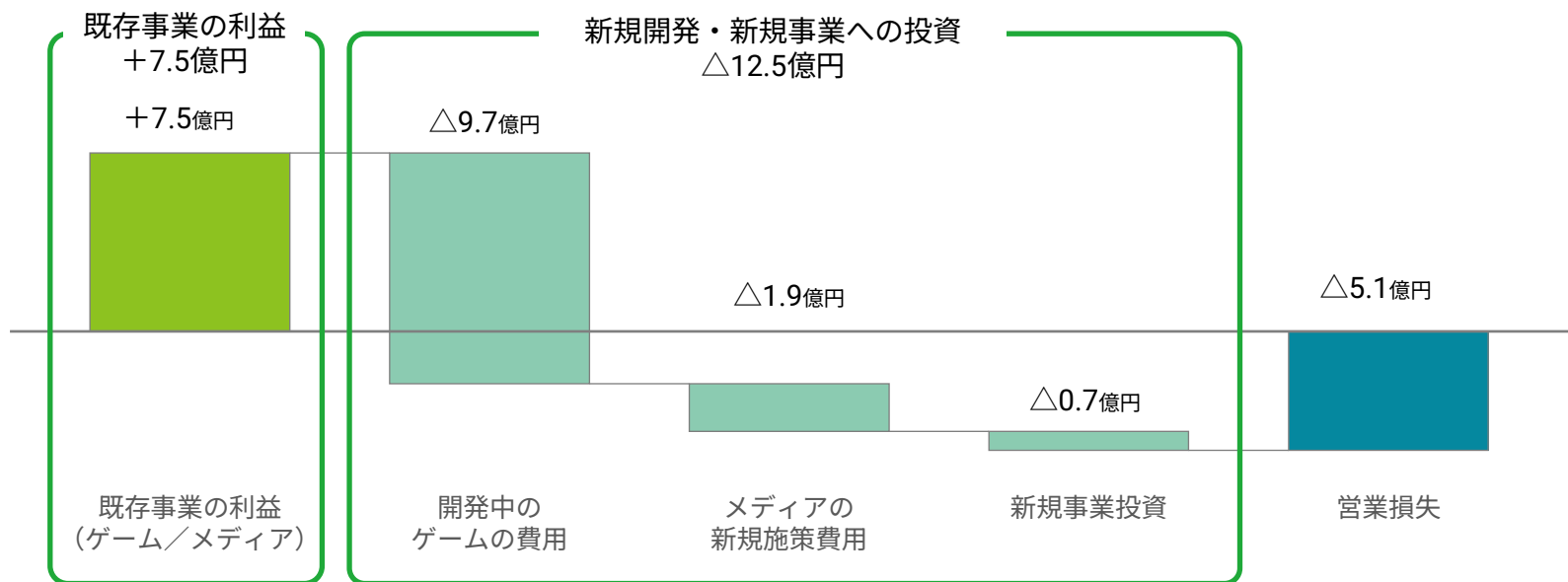
常設店舗であるcoly more! 池袋PARCO店・心斎橋PARCO店、coly cafe! 池袋PARCO店を中心に、各IPともにグッズ販売は好調に推移。また他社IPのグッズ販売も好調。ゲーム一強体制から収益の構造変化が大きく進む。

営業利益：△516百万円 前年同期比：+297百万円（-%）

期中にリリースした新作モバイルゲーム『ブレイクマイケース』の開発費用が利益を圧迫。また、大手エンターテインメント企業との協業案件の開発、TVアニメ『魔法使いの約束』の関連事業等、引き続き費用が先行。

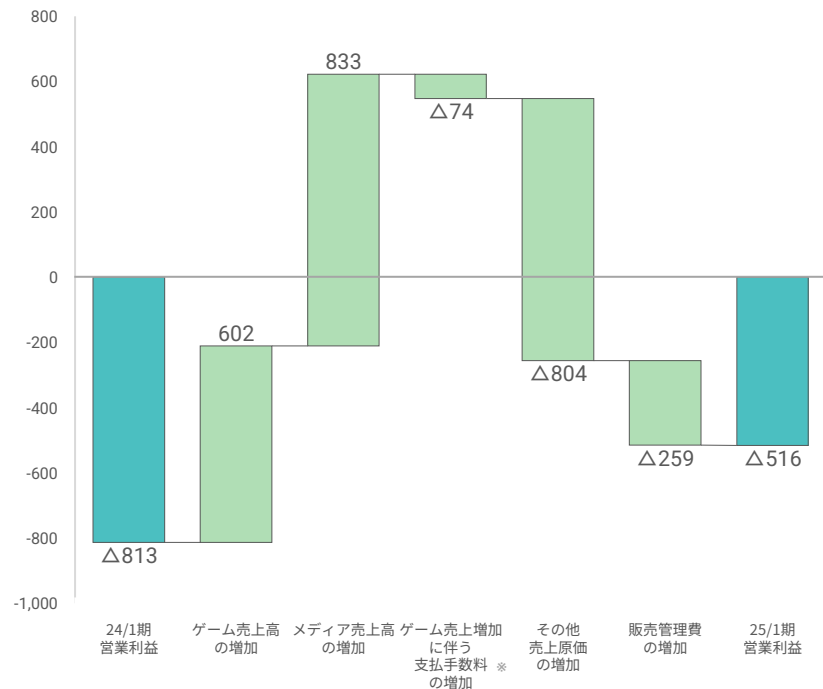
## 既存/新規 利益の内訳

運営中IPや事業については、7.5億円の営業利益を計上。開発中のゲーム・メディアの新規施策等、先行投資費用として12.5億円を計上し、全体の営業損失は5.1億円で着地。



## 2025年1月期 通期業績PL

(百万円)	第10期 2024年1月期 通期	第11期 2025年1月期 通期	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	5,064	6,500	+1,436	+28.4%
売上原価	3,226	4,105	+879	+27.2%
売上総利益	1,837	2,394	+557	+30.3%
販売管理費及び 一般管理費	2,651	2,911	+259	+9.8%
営業利益	△813	△516	+297	(-%)
経常利益	△794	△510	+283	(-%)
当期純利益	△830	△546	+284	(-%)



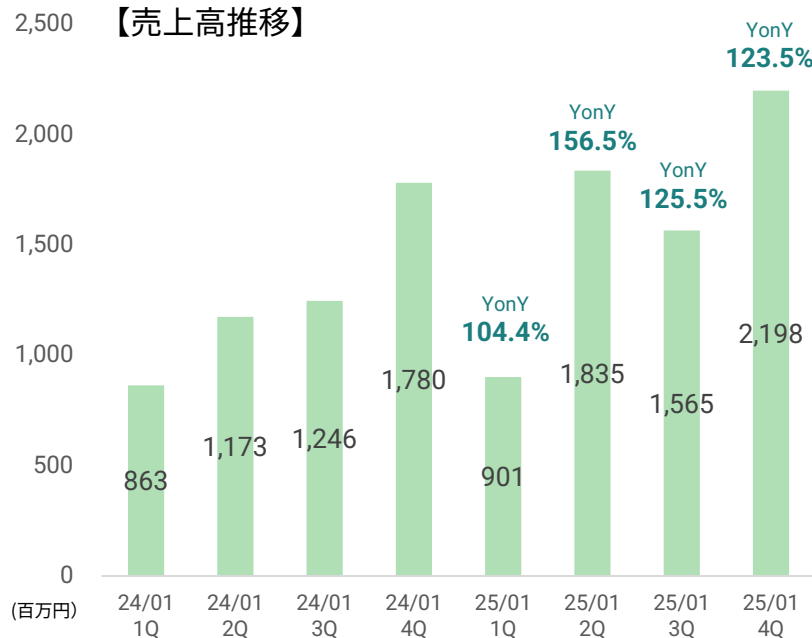
※ 主にプラットフォーム運営事業者による配信及び代金回収代行業務に対する手数料



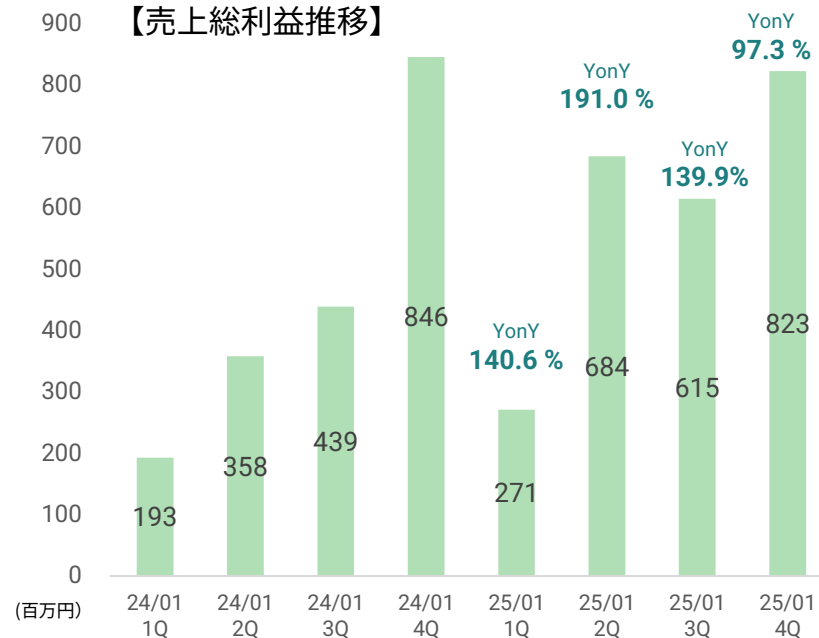
## 売上高／売上総利益 四半期推移

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により、売上が伸長。  
TVアニメ『魔法使いの約束』関連費用が計上されているため、売上総利益は据え置き。

### 【売上高推移】

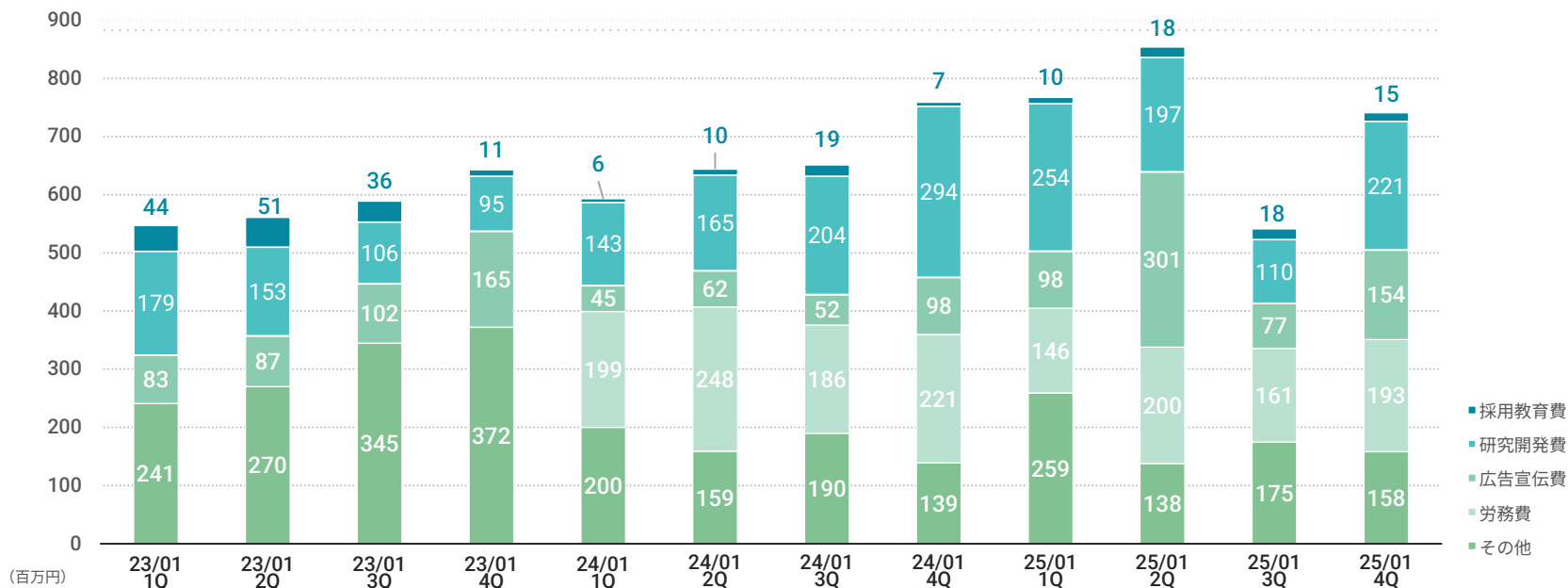


### 【売上総利益推移】



## 販管費の推移・内訳

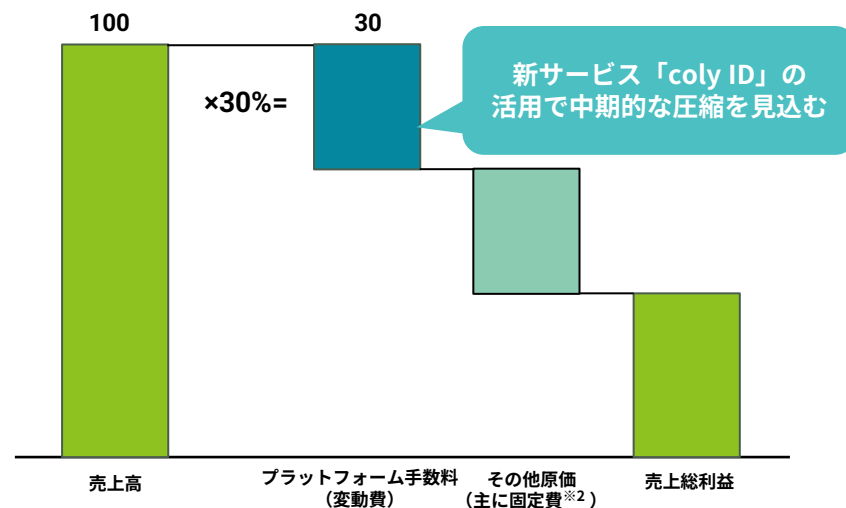
『ブレイクマイケース』リリースにより、第3四半期以降販売管理費は全体的に減少。研究開発費は『ブレイクマイケース』分が減少したものの、大手エンタメ企業との協業案件や未発表タイトルの開発費用を計上。引き続き新規IP創出のための開発を進める。第4四半期の広告宣伝費は『魔法使いの約束』周年イベント、『ブレイクマイケース』ハーフアニバーサリーイベントに合わせ戦略的に投入。



# 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

## 「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サービスで、web上で当社の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。各タイトルで、当初想定以上にcoly IDへの移行が進行中。

### 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
- 累積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

coly ID

10万アカウント突破!

記念キャンペーン開催!

coly point

キャンペーン期間 '24年12月16日(月)▶12月23日(月) 23:59 まで

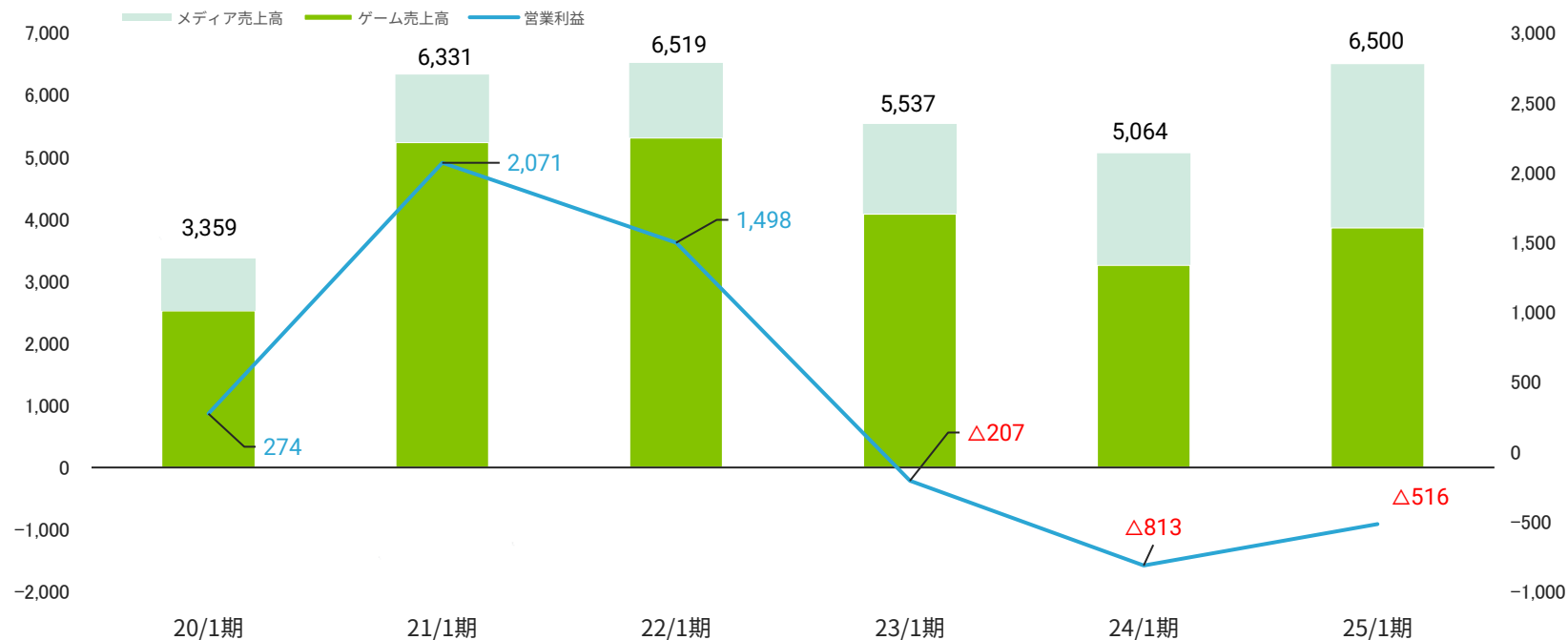
©coly

The image is a promotional banner for the 'coly ID' service. It features three anime-style characters: a man with grey hair in a white shirt, a woman with long black hair in a black and red outfit, and a man with purple hair in a pink jacket. The background is light green with yellow and pink accents. Text includes 'coly ID', '10万アカウント突破!', '記念キャンペーン開催!', 'coly point', and 'キャンペーン期間 '24年12月16日(月)▶12月23日(月) 23:59 まで'. A small '©coly' logo is in the bottom right corner.

## 業績推移

2025年1月期は、売上は過去最高水準を達成。一方で、開発中のゲームの費用が先行したこと等により、赤字着地となっている。

(百万円)



## BSサマリー

自己資本比率83.6%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 期末	対前期末 増減額	主要因
流動資産	5,821	4,071	△1,750	現預金の減少
(現預金)	5,086	3,357	△1,728	
固定資産	707	2,212	+1,504	舞台の出資金、および投資有価証券の増加
資産合計	6,529	6,283	△246	
流動負債	762	997	+235	借入金、および未払金の増加
固定負債	-	31	+31	
負債合計	762	1,029	+266	
純資産	5,767	5,254	△512	四半期純損失の計上により減少
負債純資産合計	6,529	6,283	△246	

## キャッシュ・フロー推移

(百万円)	営業キャッシュ・フロー	投資キャッシュ・フロー	財務キャッシュ・フロー
22/1期	565	△33	3,787
23/1期	△683	△115	△3
24/1期	△517	△493	—
25/1期	△413	△1,411	96

# 03

---

## 2026年1月期通期見通し及び 今後の成長戦略



## 2026年1月期業績予想について

26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。

- 2026年1月期中にリリース予定の大手エンターテイメント企業との協業案件ほか、新規リリース予定の事業について、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
- 新規開発等への機動的な投資判断を実施すること

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。

大手エンターテイメント企業との協業案件等のリリース後、そ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。

## 2026年1月期見通し

売上高：非開示 前期実績：65.00億円 前期比： — (—%)

- 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の魅力を最大化することで収益の多角化を目指す。
- 2025年1月期5月リリースの『ブレイクマイケース』が、年間を通して寄与する予定。
- 大手エンタメ企業との協業案件、未発表タイトル2~3本の合計3~4本をリリース予定。これらの動向によって売上高は変動する見込み。

営業利益：非開示 前期実績：△5.16億円 前期比： — (—%)

- 27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。
- 当期リリース予定の大手エンタメ企業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、リリース後は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。
- 2025年1月期5月リリースの『ブレイクマイケース』が、年間を通して寄与。
- 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。

## 2026年1月期の損益のイメージ

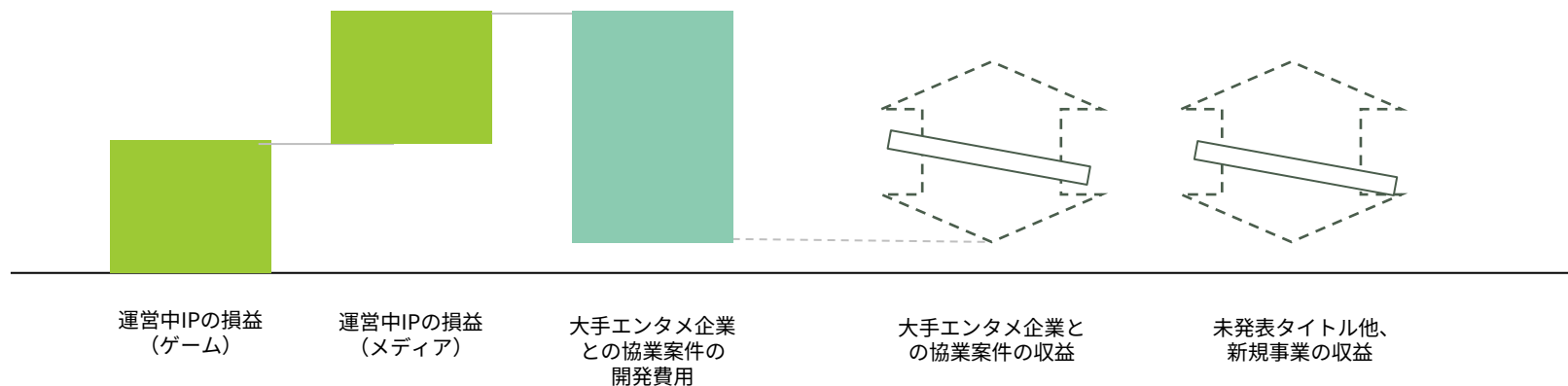
運営中のIPは、保守的に見ても黒字の見込み。一方、大手エンタメ企業との協業案件の開発費用を先行計上することにより利益が圧迫される見込み。大手エンタメ企業との協業案件・未発表タイトルの収益により、利益変動が想定される。IP別スケジュールは31ページ参照。

### 変動可能性：小

運営中IPによる安定した利益の確保。

### 変動可能性：大

大手エンタメ企業との協業案件他、未発表タイトルの収益により変動予定。



## 2026年1月期 女性向けエンタメ市場における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、女性向けエンタメ市場において自社IPの最大化を図る。既存IPに関しては、丁寧なゲーム運営はもちろんのこと、ゲーム以外の柱を創出し、当社の創り出す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。加えて、開発中のゲームをはじめとした新規IPの確立、メディア側からのIP創出、AIなど最新技術を活用した事業創出に注力する。

### ゲーム事業

#### グローバルポテンシャルのある IP・ゲーム体験の創出

- 運営中のゲームでの丁寧な運営
- 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IPを活用した商品展開

### AI活用

#### AIを活用した ゲーム・メディアの事業展開

- AI技術の社内活用
- 最新技術へのキャッチアップ

## 成長戦略 ゲーム事業 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・丁寧な運営に努める。



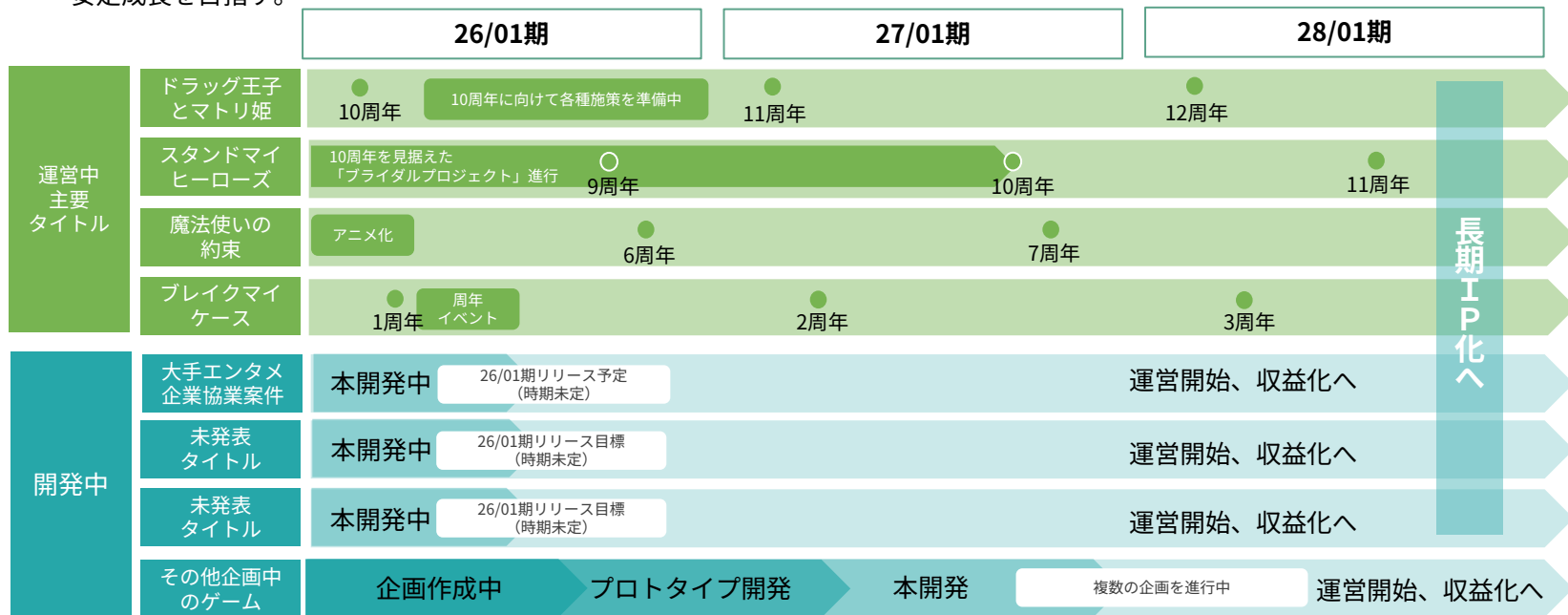
# ゲームタイトル一覧

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。

運営・販売中	運営中のスマートフォン向けゲーム	5本	<ul style="list-style-type: none"> <li>●スタンドマイヒーローズ</li> <li>●魔法使いの約束</li> <li>●ブレイクマイケース</li> <li>●ドラッグ王子とマトリ姫</li> <li>●永久少年Side Project-トワイライトなスピーカー</li> </ul>
	販売中のNintendo Switch向けゲーム	2本	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ドラッグ王子とマトリ姫 for Nintendo Switch</li> <li>●オンエア！ for Nintendo Switch</li> </ul>
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"> <li>●大手エンタメ企業との協業案件 →2026年1月期リリース予定</li> </ul>
	プロトタイプ開発中のゲーム	2本	<ul style="list-style-type: none"> <li>●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</li> </ul>
	企画中のゲーム	複数本	<ul style="list-style-type: none"> <li>●『金田一耕助シリーズ 本陣殺人事件』</li> <li>●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</li> </ul>

# IP別スケジュール

前期までは、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月期では3本がリリース予定であり、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。

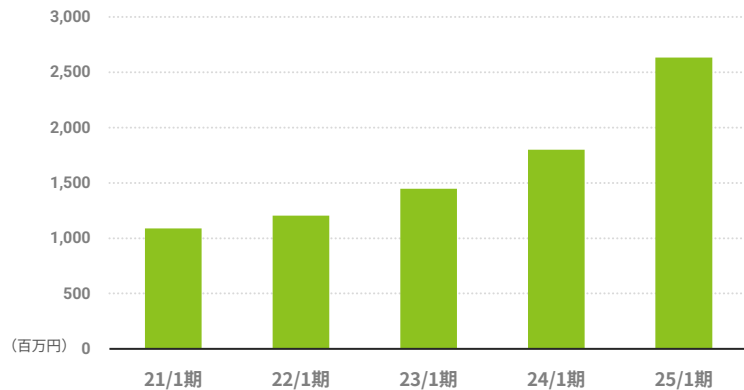


新たな感情体験・エンタメ体験の創出へ

## 成長戦略 メディア事業

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24.7%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(2021/1期～2025/1期)の  
メディア売上高CAGR **24.7%**

### 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





# 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

#### 4Q

10周年に向けてイベントシリーズであるブライダルプロジェクト「Will you...?心を重ねるブライダルロード 恋の逢瀬編」を進行中。パズルマップ・デートを公開した。1月末には累計400万ダウンロードを達成し、ゲーム内外でキャンペーンを実施。

#### 2026年1月期

引き続き、ブライダルプロジェクトを進行しながら、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）

#### 4Q

11月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。引き続き、常設店舗coly more! や通販のほか、アクセサリー等、異業種との各種コラボを実施した。

#### 2026年1月期

3月よりアニメイトフェアを開催予定。全国のアニメイトに新品を展開する。



### メディア（イベント等）

#### 4Q

11月に「スタマイちゃんねる🍎」を配信。ゲーム内のブライダルプロジェクトに関する情報を発信。12月にはcoly cafe! 池袋PARCO店にて『ドラッグ王子とマトリ姫』の期間限定カフェを開催。

#### 2026年1月期

2月にcoly cafe! 池袋店にて『スタンドマイヒーローズ』の期間限定カフェを開催。『スタンドマイヒーローズ』の舞台を2025年9月に上演予定。

## 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

#### 4Q

11月に5周年イベントを開始し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。また育成・ミッション機能をアップデート。1月からはアニメ連動キャンペーンを開催した。

#### 2026年1月期

アニメ放送に合わせて、毎週のログインストーリーの配信や、フルボイス化した親愛ストーリーの開放、期間限定依頼の配信等、多くのユーザー様にコンテンツの魅力伝える施策を実施。



### メディア（グッズ等）

#### 4Q

「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、女性向け雑誌、アミューズメント施設等とのコラボ等、多くの施策を展開。1月にはサウンドトラックCDを発売。

#### 2026年1月期

アニメ放送記念ポップアップストアを展開。フィギュア等の高額商品の受注予約を開始した。アクセサリーや100円均一ショップ等とのコラボを実施。



### メディア（イベント等）

#### 4Q

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。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。1月からはアニメ放映開始。

#### 2026年1月期

アニメ放送に合わせて、coly cafe! 池袋PARCO店にて期間限定カフェを開催。2025年7月にTVアニメ『魔法使いの約束』スペシャルイベントを開催予定。

## 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

#### 4Q

11月に0.5周年記念イベントを開催。キャラクターデザインイラストレーターの雪広うたこ氏による描き下ろしカードの実装や、各種新規ストーリーの配信、各種キャンペーンなどを展開した。「パーソナルソング」第2弾もゲーム内で配信開始。

#### 2026年1月期

引き続き、ゲーム内イベントやパーソナルストーリーを配信。あわせて、追加メインストーリーや1周年記念イベントなどを鋭意準備中。



### メディア（グッズ等）

#### 4Q

11月開催の「アニメイトガールズフェスティバル2024」に出展。11月末からは、アニメイト店舗での物販フェアも。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、幅広い提携先で商品展開。12月にはサウンドトラックCDを発売。

#### 2026年1月期

引き続きコラボ等で幅広く商品を展開。飲食店とのコラボでは、ドリンクやフードのコラボメニューを提供。



### メディア（イベント等）

#### 4Q

12月7日に「ブレイクマイケース-Kick Off Conference-」を開催。また、12月発売のサウンドトラックCDには、2025年3月開催のDJイベント「BMC Groovin' Night」の先行抽選券を封入。公式生放送「プレマイストリーム」による定期的なタイトル情報発信も。

#### 2026年1月期

3月2日、DJイベント「BMC Groovin' Night」を開催。音楽を軸としたイベント内容が好評をいただいた。5月には1周年記念のリアルイベントも開催予定。

その他  
新規作品ライセンス  
ビジネス

新規事業

## 2025年1月期の取り組み



### 新規作品ほか

#### 4Q

12月に『&0』初のファンブック「&0 FANBOOK BUDDY MEMORIES」を発売。書き下ろしのショートストーリーや初公開となる背面図等を掲載。特典としてメインストーリーのシナリオブックも同封。

#### 2026年1月期

引き続き、大手エンターテインメント企業との協業案件を進行中。『金田一耕助シリーズ 本陣殺人事件』（Steam・Nintendo Switch）を発売に向けて準備中。



### ライセンスビジネス

#### 4Q

『学園アイドルマスター』や『銀魂』、『ウルトラマン』『進撃の巨人』等、有名タイトル・人気タイトルの他社IPを活用したグッズを展開やポップアップストアを実施。また他社IPグッズの海外展開も実施。

#### 2026年1月期

引き続き有名タイトル・人気タイトルの他社IPのグッズ化・ポップアップストア等を実施。



### 新規事業

#### 4Q

“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。1月には博多でのポップアップの開催や「SWIMMER」とのコラボ商品を展開。1月から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vol.1』の本公演を開催。

#### 2026年1月期

2025年2月初旬に『ブラザーアッシュvol.1』の千秋楽を終え、来場者特典の動画配信を実施。

# 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269名、契約社員・アルバイト等111名（2025年1月30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。

 coly store  
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。

coly more!  
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。



2024.2  
「coly 10th Anniversary  
Fes」開催

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023

2024

2025

## 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。青春の瞬間の輝きを描く作品。



## 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

coly more!

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)



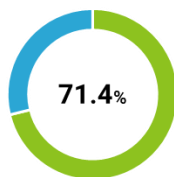
# SDGsに関する取り組み



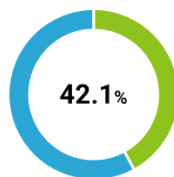
## 女性活躍の推進

ジェンダーギャップ指数が2024年統計で146カ国中118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。

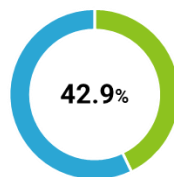
女性社員比率



女性管理職比率



女性役員比率



(注) 社員比率等については、2025年1月30日時点を基準に算出

出所1:内閣府男女共同参画局HPより (2024年6月12日発表)

出所2:2024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(2023年7月末時点)



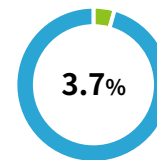
## ダイバーシティの推進

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、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  
り当社常勤監査役に就任。

**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。

# 06

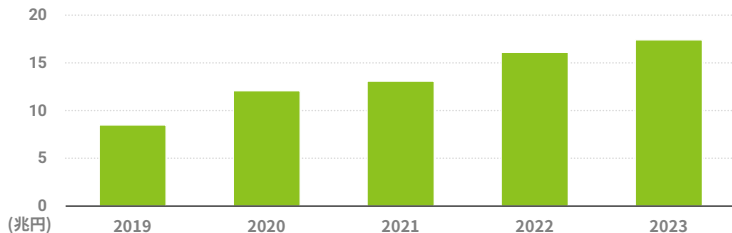
---

## 市場環境・競争優位性

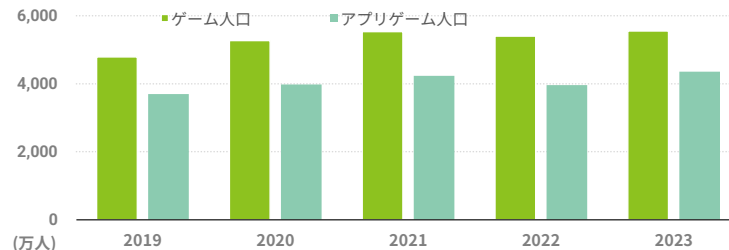
# 市場環境（モバイルゲーム）

モバイルゲーム市場は、国内は横ばいだが世界的には拡大傾向。国内のゲーム人口・アプリゲーム人口も高い水準で推移。国内のモバイルゲームユーザー人口は女性が男性を上回り、まだまだ当社が市場を拡張する余地がある。

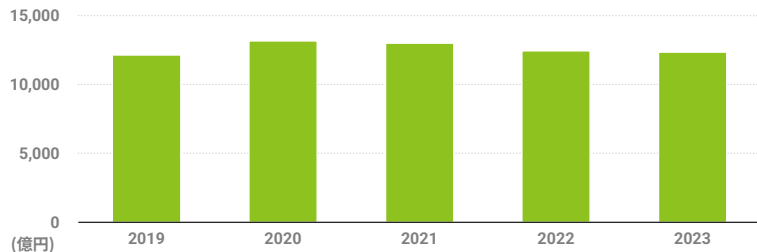
### 世界モバイルゲーム市場推移※1



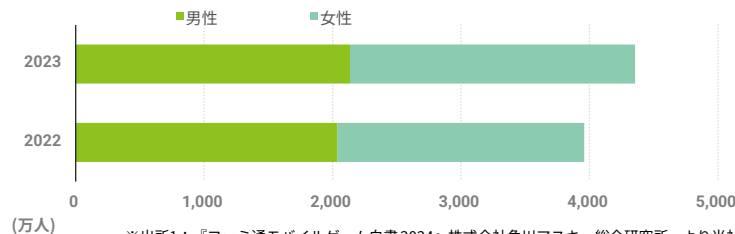
### 国内ゲーム人口／アプリゲーム人口推移※2



### 国内モバイルゲーム市場推移※1



### モバイルゲームユーザー男女比率※3



※出所1：『ファミ通モバイルゲーム白書2024』株式会社角川アスキー総合研究所 より当社作成

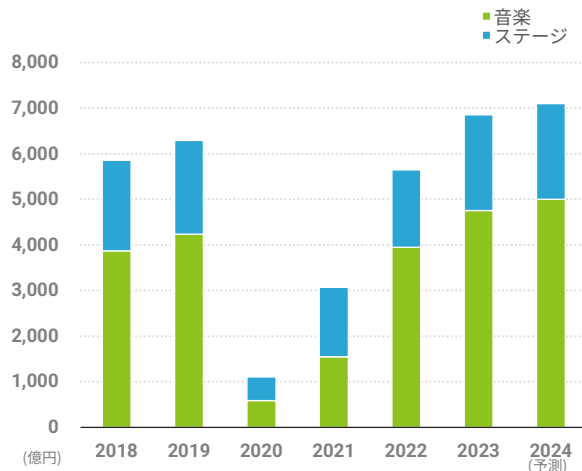
※出所2：『ファミ通ゲーム白書2024』株式会社角川アスキー総合研究所 より当社作成

※出所3：『CESAゲーム産業レポート』一般社団法人コンピュータエンターテインメント協会 より当社作成

# 市場環境（メディア関連）

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。2.5次元舞台の市場規模、上演本数も増加傾向にあり、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よって追い風となることが見込まれる。

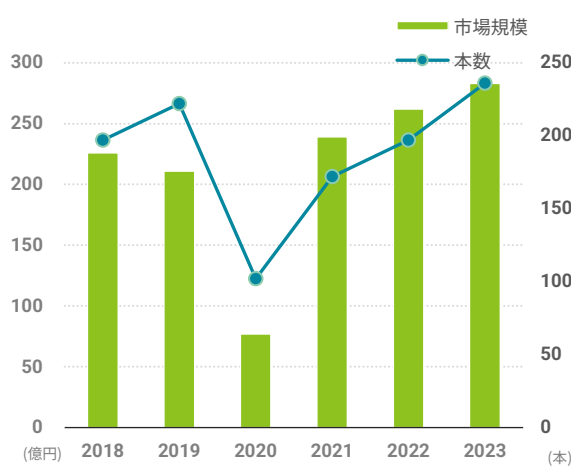
### ライブ・エンターテインメント市場推移※1



※1 出所：びあ株式会社「ライブ・エンタテインメント市場規模の推移予測グラフデータ」（2024年12月10日）より当社作成

※2 出所：びあ株式会社「2.5次元ミュージカル市場規模とタイトル本数の推移」（2024年10月18日）より当社作成

### 2.5次元ミュージカル市場規模※2



※出所3：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」 2022年実績

※出所4：全国出版協会・出版科学研究所『出版指標』2025年2月25日 2024年推計

※出所5：一般社団法人日本動画協会『アニメ産業レポート2024』内「アニメ業界市場（狭義のアニメ市場）」 2023年実績

※出所6：アニメカフェ 2023年実績

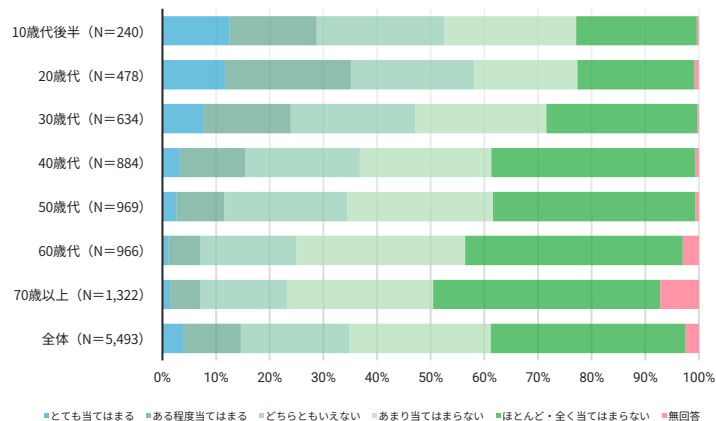
### 各媒体推定市場規模

- グッズ：1兆5,300億円※3
- 漫画(紙+電子)：7,043億円※4
- アニメ：4,272億円※5
- カフェ（コラボカフェとアニメカフェの合計）：66億円※6

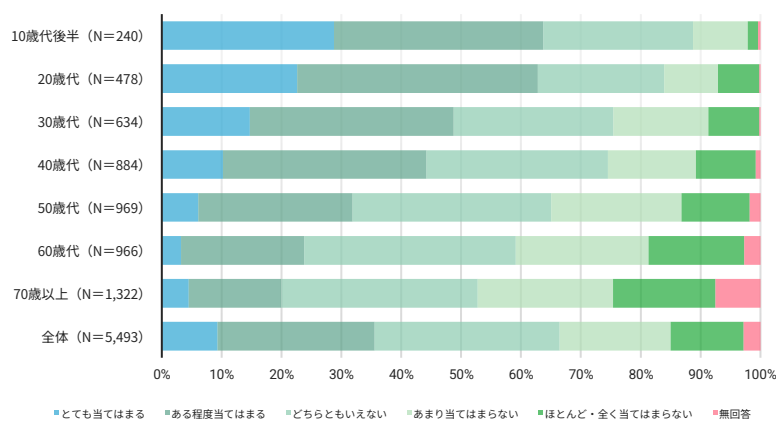
# 市場環境（その他）

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



# 07

---

## リスク情報

## 当社事業に係る主なリスク

当社事業に係るリスクについて、本資料の公表時点で特に重要と認識している事項は以下の通りとなります。これらのリスクには、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。その他、会社の業績に影響を与え得る事項の詳細は有価証券報告書の「事業等のリスク」にも掲載しておりますのでご参照ください。

	リスク概要	発生可能性	影響度	対応方針
新たな事業展開	新たなコンテンツの創出を行う場合、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発生する可能性	大	大	新たなコンテンツ創出時には、早期の段階から適切な人材の確保に努め、また、投資が必要となった場合においてもコスト管理の徹底により資金の確保に努めます。
競合	競合他社の人気タイトルが増加	中	大	現在複数の作品を並行して開発中であり、現在運営中の作品から更にラインナップを拡充していくことで、様々なジャンルを開拓し、市場における当社のプレゼンスの向上に努めてまいります。また、当社の強みである企画・運営力をもとに、市場のニーズ・動向を見極めつつ競合他社との差別化を図ってまいります。
人材の確保及び育成	業務上必要とされる人材の確保・育成が難航	中	中	中途採用を通じて即戦力を確保しながらも、専門学校等への積極的な採用広報活動及び学生インターンの実施により、優秀な資質を持った学生を早期に確保し、中途採用者、新卒採用者ともに入社後は外部研修等の受講を通じて更なる技術力の向上ならびに当社のビジョン「もっと、面白く」の浸透を図ってまいります。また、福利厚生等の拡充に努め、就職先・転職先としての魅力度の向上に努めます。
プラットフォーム	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	中	小	プラットフォーム運営会社の動向について適時情報収集を行うとともに、万が一手数料率が上昇した際にも適切なコスト管理により安定的な利益確保に努めます。
海外展開	海外展開の際の法規制等への対応が難航する可能性	小	小	海外市場での事業拡大を積極的に検討してまいります。海外展開に際してはその国の法令・制度・政治・商習慣の違い等の様々な潜在的リスクが存在しております。当社としましては、当該リスクを認識のうえ、適切なパートナーと協業して事前に十分な調査及び対策を講じて海外展開を進行してまいります。

## 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。

なお、次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2026年1月期の決算発表をめぐりに実施する予定でおります。

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/>