



中島杏奈：
お待たせいたしました。

ただいまより株式会社coly(コリー)2025年1月期通期決算説明会を開催いたします。

本日はお忙しい中、お集まりいただきありがとうございます。

わたくし、代表取締役社長 中島 杏奈でございます。

本日の説明会の進行でございますが、はじめに、プレゼンテーションをおこない、その後、皆様からのご質問にお答えできればと思います。

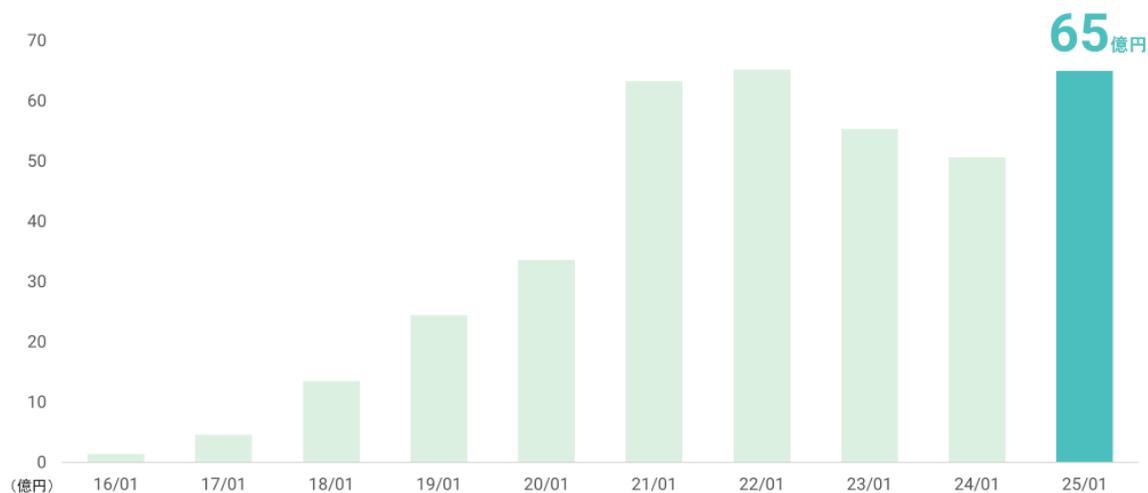
質問につきましては、画面下の「Q&A」より随時ご入力いただき、プレゼン後に一括してご回答させていただきます。

では、早速はじめさせていただきます。次のスライドにうつります。

まず、直近の大きなニュースについてご説明いたします。

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。



まず、直近のトピックスについてご説明いたします。

2025年1月期の売上につきまして、過去最高水準を達成し、売上65億円 前期比128.4%、計画比100%となりました。

これは、5月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』の好調や運営中のIP・他社IP等のメディア事業の拡大によるものです。

今後も、大型タイトルのリリースなどが控えており、引き続き、売上拡大・黒字化に向けて尽力してまいります。

次のスライドにうつります。

『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^(※)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



『ブレイクマイケース』の進捗についてご説明いたします。

2024年5月9日、当社オリジナルIPの新作モバイルゲーム『ブレイクマイケース』をリリースいたしました。

リリース2日後、5月11日にはアカウント総数が100万を突破し、当社ゲームタイトルとしても、過去最高の初動となりました。

11月には0.5周年記念施策をゲーム内外で展開しました。

ゲーム内では、キャラクターデザインを担当していただいた雪広うた子先生による書き下ろしカードの実装や、新規ストーリーの配信、キャラクターの歌う「パーソナルソング」第2弾の配信をいたしました。

オフラインでは「ブレイクマイケース Kick Off Conference」と題したリアルイベントを開催し、多くのユーザー様から反響をいただきました。

また、キャラクターが歌う「パーソナルソング」やサントラ、リアルイベントなどの音楽関連の展開に、多くのユーザー様から反響をいただいております。

今後も、ゲーム内外で、よりユーザー様に楽しんでいただける施策を展開していきたいと考えております。

次のスライドにうつります。

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)

TVアニメ『魔法使いの約束』の進捗についてご説明いたします。

2025年1月から、TVアニメ『魔法使いの約束』の放映がはじまりました。

アニメ放映以降、ゲームアプリのDAU、新規ユーザーは増加しております。

ゲーム内では、放映に合わせたログインストーリーの配信や、無料ガチャ、特別なイベントの発生など、各種キャンペーンを展開しております。

また、アニメ放映を記念したポップアップストアの開催や、アミューズメント施設とのコラボ、100円ショップとのコラボなど、オフラインでも多くのお客様に『魔法使いの約束』をお楽しみいただけるよう、アニメ連動施策を多数準備いたしました。

次のスライドにうつります。

01

当社のビジョン

それでは、次に、当社のビジョンについてお伝えいたします。

次のスライドにうつります。

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。

もっと、
面白く

私たちは、「もっと、面白く」をビジョンに掲げ、女性向けエンタメ市場をリードしている、IPクリエイター&ディベロッパーです。

当社の「もっと、面白く」というビジョンは、マーケットとテクノロジーの発展を見極め、ユーザー様ファーストで「もっと、面白い」ものを思考し、世の中に面白いものをお届けしていくために、あの手この手で試行錯誤し、成長し続ける、という考えを表しています。

このビジョンこそが、ハイクオリティなIPの創出や、幅広い事業展開を生み出す土壌となっています。

次のスライドにうつります。

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が多い市場を指す

私たちは、「もっと、面白く」というビジョンのもと、女性向けエンタメ市場での成長を目指しております。

女性向けエンタメ市場とは、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が多い市場を指しております。創業以来、女性向けオリジナルIPの創出・育成を行ってきた当社にとって、強みを活かせる領域です。

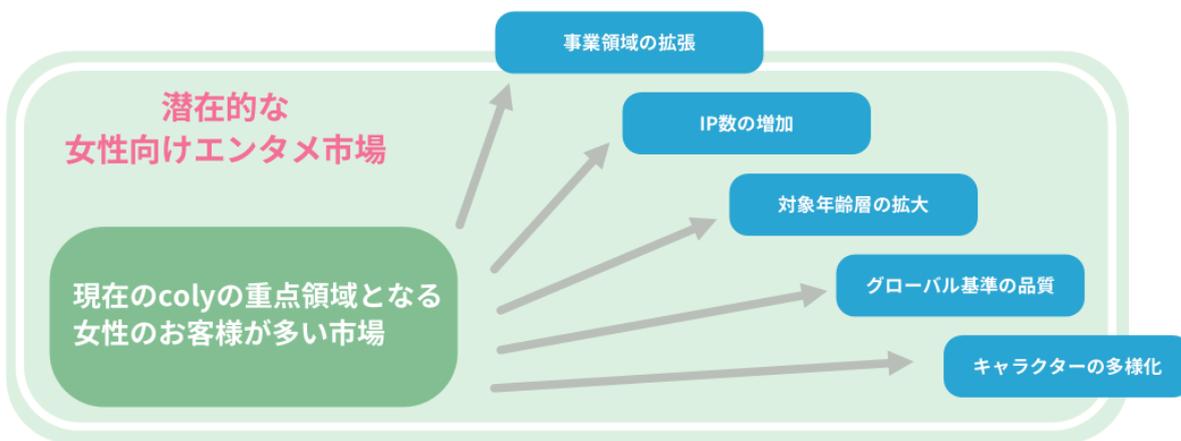
また、潜在的な女性向けエンタメ市場には、まだまだ市場の拡大余地があると考えております。

当社は、その中で「ゲーム事業」「メディア事業」「AI活用」という3つの戦略を軸に、女性向けエンタメ市場の拡大をリードする企業になることを目指しております。

次のスライドにうつります。

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。



女性向けエンタメ市場での事業拡大について、詳しくご説明いたします。

当社はこれまでも、多くの女性のお客様に楽しんでいただけるコンテンツ作りを行なってまいりました。今後は、ポテンシャルのある女性向け業界において、IPの種類と数を増やし、事業を女性向けを中心に深化・多角化させることで、さらにたくさんの方に楽しんでいただけるエンタメを創出してまいります。

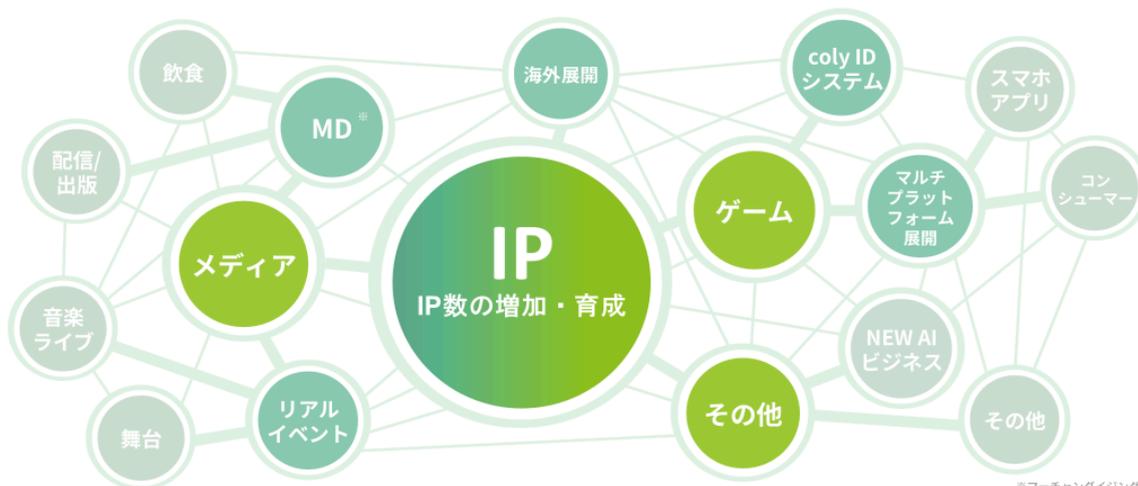
特にモバイルゲーム市場は、グローバルにおいて成長を続けており、女性ユーザー層も拡大しております。

今後は、潜在的に女性が多いエンタメ市場をターゲットとして、これまで当社と接点のなかった方にもアプローチをしていきたいと考えております。

次のスライドにうつります。

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。



また、こちらの図は、当社の事業展開の強みを表しています。

当社はゲームを開発する企業、というだけではなく、IP創出とそのエンタメ周辺事業を包括的に行う総合エンタメ企業です。

当社では、IPを軸に、ゲーム事業、各種メディアミックス展開、飲食事業、配信事業、イベント事業など、多角的な展開が可能な体制をとっております。

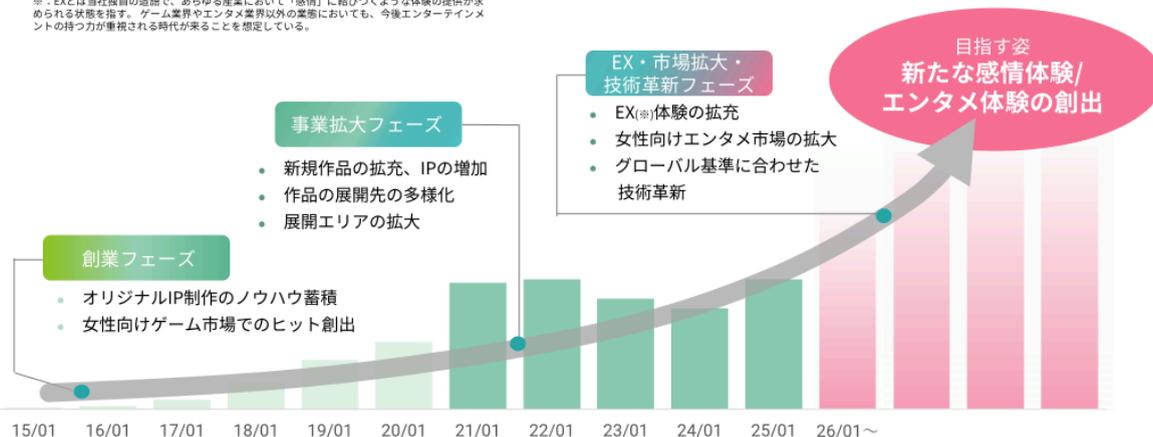
当社の作品に触れる機会をマルチに提供し続けることで、IPを育成し、オリジナルIPホルダーとしての成長を続けております。

次のスライドにうつります。

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。



次に、中長期のビジョンについて、ご説明いたします。

現在、世の中のあらゆる業態で「DX」、デジタルトランスフォーメーション化が進んでおりますが、当社では、DXが浸透した先に、「EX」の時代がやってくると認識しております。

EXとは当社独自の造語で、「エモーション トランスフォーメーション」もしくは「エンターテインメント トランスフォーメーション」の略語です。

EXの時代には、ゲーム業界やエンターテインメント業界に限らず、あらゆる産業において、「感情」にむすびつくエンターテインメント的な体験が求められるようになると思います。

今後来ると見込んでいる「EX・市場拡大・技術確信フェーズ」に向け、当社の作品やキャラクターに触れる機会をゲーム内外でつくってまいります。

また、その際には、現在世の中で目覚ましい実用化が進んでいる、AI技術の活用にも積極的に取り組んでいく予定です。グローバル基準での技術革新を続けることで、オフライン・オンラインともに新たな感情体験やエンタメ体験を創出し、将来的には、売上高500億円を目標に掲げております。

次のスライドにうつります。

02

2025年1月期通期業績

続いて2025年1月期の業績についてご説明します。

次のスライドにうつります。

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・心齋橋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。

こちらは業績サマリーです。
モバイルオンラインゲームとメディアにわけて、ご説明いたします。

まず、モバイルオンラインゲーム事業につきましては、5月にリリースした『ブレイクマイケース』が売上高増加に大きく寄与し、増収となりました。
また、運営中のゲームにつきましても堅調に推移しております。

これにより、ゲーム事業の売上は前期比で+18.5%の、38億66百万円となりました。

メディア事業につきましては、常設店舗を中心に、自社IPのグッズ販売が好調に推移しました。また他社IPをお借りしたグッズ事業も、好調に推移いたしました。

これにより、メディア事業の売上は前期比で+46.3%の26億33百万円となりました。

創業当初は、売上の多くをゲーム事業が占めておりましたが、11期はメディア売上の比率が約40%まで増加しました。当社が理想とする多角的な事業展開に向け、収益構造の変化が進んだ年になったと考えております。

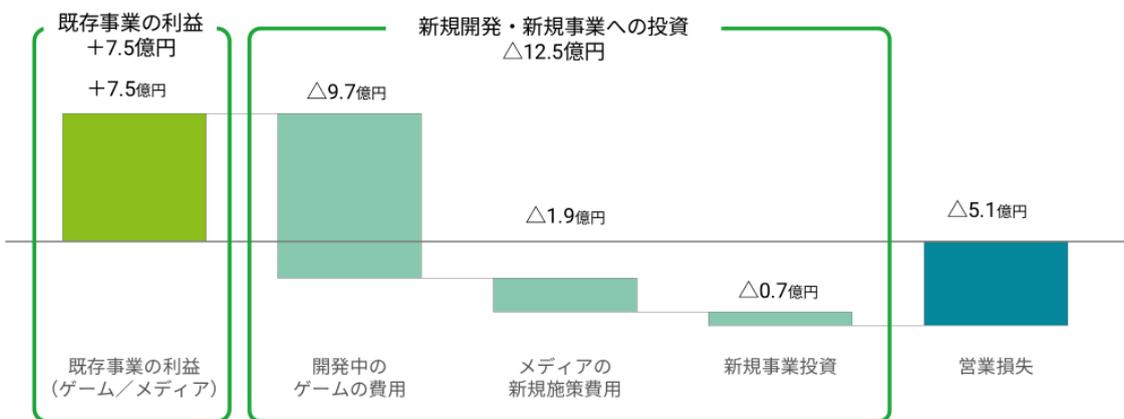
これらの結果、ゲーム事業・メディア事業合わせて、売上高は前年同期比で+28.4%の65億円となっております。これは当社の創業以来、過去最高水準の売上です。

営業損失は5億16百万円と、前年同期と比較すると赤字幅は減少いたしました。
売上の増加があったものの、期中にリリースした『ブレイクマイケース』の開発費用が利益を圧迫したほか、大手エンターテインメント企業様との協業案件への開発投資、TVアニメ『魔法使いの約束』の関連事業など、引き続き費用が先行しました。しかし、これらは未来の成長のための必要投資と考えており、次のヒットの創出に向けて、粛々と準備を進めております。

次のスライドにうつります。

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。



こちらは2025年1月期の利益の内訳です。

既存事業には、運営中IPのゲーム・メディアの利益が含まれます。主に『スタンドマイヒーローズ』『魔法使いの約束』、運営開始後の『ブレイクマイケース』の利益となります。既存事業においては、7.5億円の黒字を計上しております。

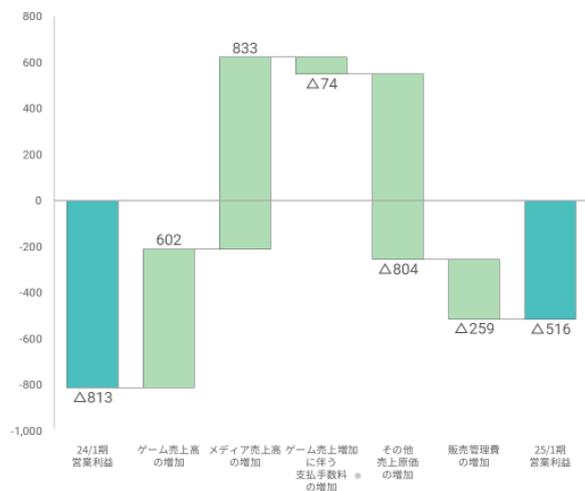
一方で新規開発・新規事業への投資については、12.5億円を計上しております。こちらの内訳は、リリース前の『ブレイクマイケース』の開発費用や、大手エンターテインメント企業様との協業案件の開発費用、その他の未発表タイトルの開発費用など、ゲーム開発に関わるものが9.7億円となっております。それ以外に、メディア関連の新規施策費用として1.9億円、その他の新規事業投資等で0.7億円を計上しております。

現状、既存事業だけで見ると黒字を計上しているものの、将来の成長のための各種費用が先行しており、利益を圧迫する状況が続いております。しかし、2026年1月期には、利益回収フェーズになる作品が複数あり、それらを着実に伸ばしながら、既存事業についても丁寧な運営を継続することで黒字転換を目指します。

次のスライドにうつります。

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

続いてPLサマリーです。

売上高は前期比+28.4%、売上原価は前期比+27.2%となりました。

売上原価については、ゲーム内アイテムをWeb上で購入できるシステム「coly ID」導入により、費用の圧縮が進んでおります。一方で、その他の売上原価についてはアニメ関連費用等の計上により一時的に増加しました。

販売管理費及び一般管理費につきましては、労務費・研究開発費が減少した一方で、広告宣伝費が増加したことにより、前期よりも増加しております。

次のスライドにうつります。

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。



こちらは、売上高・売上総利益の四半期推移です。

当第4四半期では、売上高は『魔法使いの約束』の5周年、『ブレイクマイケース』のハーフアニバーサリーにより、前年同期比+23.5%となりました。

売上総利益については、アニメ関連費用の計上等により、前年同期比では横ばいとなりました。

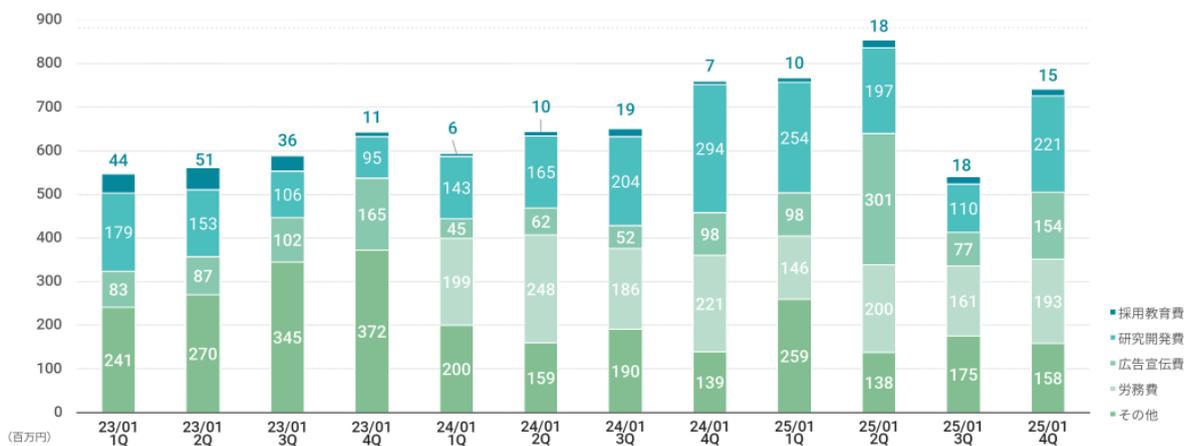
例年は、第3四半期に『スタンドマイヒーローズ』、第4四半期に『魔法使いの約束』の周年イベントが実施されることから、下期偏重の傾向にありました。

今後は、『ブレイクマイケース』の周年イベントが第2四半期に実施されることから、年間を通して売上・利益を計上し、業績のボラティリティを軽減してまいります。

次のスライドにうつります。

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。



こちらは販管費の各四半期ごとの推移です。

当第4四半期につきましては、『魔法使いの約束』の5周年、『ブレイクマイケース』のハーフアニバーサリーで、プロモーションを強化したため、前年同期と比較すると、広告宣伝費が増加しております。

研究開発費につきましては、大手エンタメ企業様との協業案件の開発や、未発表タイトルの開発が進捗している一方で、『ブレイクマイケース』のリリースにより、同タイトルの開発費用が計上されなくなったことにより、前年同期比で、減少しております。

労務費につきましては、バックオフィス部門やメディア事業部門の人件費となっております。メディア事業の拡大・新規事業の推進により増加しやすい傾向にある中、コスト管理の徹底により、前年同期と比較すると減少しました。

2026年1月期以降につきましては引き続き、研究開発費は大手エンタメ企業様との協業案件や、未発表タイトルの開発費用が計上される見込みです。

広告宣伝費につきましては、新作のリリース前後などで、効果を見ながら機動的に投入してまいります。

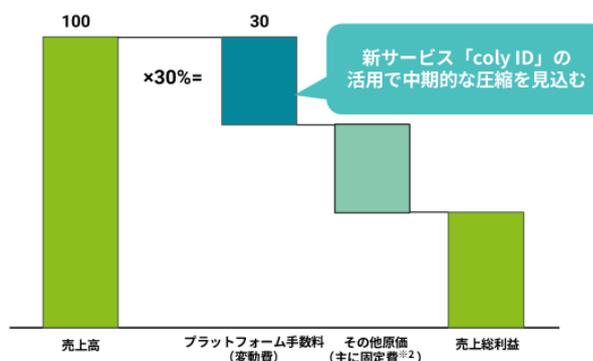
次のスライドにうつります。

ゲーム事業のコスト構造について

02 2025年1月期 通期業績

- 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

こちらは、ゲーム事業のコスト構造についてです。

まず、ゲーム売上に対して、約30%の支払手数料が変動費としてかかります。
こちらは新サービス「coly ID」を活用することで負担が抑えられるため、中期的にみると圧縮が見込めます。

そのほか原価については、主にゲーム運営に必要な労務費や外注費が含まれます。
こちらコスト管理を徹底することで、直近では売上総利益率が改善しております。

また、先ほどから「開発費用が先行している」と、お伝えしておりましたが、
当社ではリリース前の開発費用は資産計上せず、研究開発費として即費用計上をしております。
開発中は費用が先行する形となる一方で、リリース後は償却費用が発生せず、減損のリスクもないため、リリース以降は、利益が出やすい構造となっております。

現在は、『ブレイクマイケース』をリリースしたことで以前よりも利益が出やすくなり、また来期以降にリリースを見込んでいるタイトルがあることから、2026年1月期以降は利益体質へと移行することを見込んでおります。

次のスライドにうつります。

「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

ゲーム事業のコスト構造を踏まえうえで、「coly ID」サービスのリリースについてご説明いたします。

「coly ID」とは、colyの提供する各種サービスと連携できる共通アカウントで、web上で当社のモバイルゲームのアイテムをお得に購入することができます。現在、『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』で導入しております。各タイトルで、想定以上にcoly IDへの移行が進んでおります。

ユーザー様のメリットとしては以下の4点があげられます。

一つ目は、coly IDで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ことです。このcoly pointは、サイト上で「1ポイント1円」としてご利用いただけます。

二つ目は、獲得ポイント数に応じて、ポイント還元率がアップすることです。ポイントは最大で7.5%、ユーザー様に還元いたします。累計で獲得したポイントの合計によって、会員ランクが決定し、ランクが上がるほどポイント還元率が高くなり、coly pointが貯まりやすくなります。

三つ目は、coly IDだけのお得な限定セットを販売することです。

四つ目は、ひとつのアカウントで、colyゲーム同士の連携ができ、引継ぎが簡単になります。

一方で、当社のメリットとしては以下の2点があげられます。

一つ目は、プラットフォーム手数料の圧縮です。

今まで、売上の約30%を支払手数料として支払っておりましたが、coly IDを通してアイテムを購入いただくことで、この手数料が削減でき、利益率を改善することが可能となります。

また、その改善した利益の一部をユーザー様にポイントとして還元することができます。

二つ目として、当社サービスを横断的に分析することが可能となります。

coly IDは、ユーザー様にとっても当社にとっても、WinWinの結果をもたらすサービスになることを期待しており、今後coly ID経由のアイテム販売比率を向上させていきたいと考えております。

次のスライドにうつります。

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)



次に、業績推移です。

25年1月期については、先に申し上げた通り、『ブレイクマイケース』のリリース、メディア事業の拡大により、売上は過去最高水準を達成しました。

営業利益につきましては、ゲームの開発費用等が利益を圧迫したことで、前期比では回復傾向にはあるものの、赤字着地となりました。

主力タイトルに『ブレイクマイケース』が追加されたこと、2026年以降も大手エンタメ企業様との協業案件など、複数の作品がリリースされることもあり、収益構造は改善していくと考えております。

早期の黒字転換に向けて、粛々と開発をすすめてまいります。

次のスライドにうつります。

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	

次に、BSサマリーです。

大きく増減した項目についてご説明します。

流動資産が前期比で17億50百万円減少しております。これは投資有価証券の取得による現預金の減少が主な要因となります。

固定資産は15億4百万円増加しております。こちらは舞台への出資金や、投資有価証券の取得が主な要因です。

自己資本比率は83.6%と高い水準で推移しており、財務状況は良好です。

次のスライドにうつります。

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

02 2025年11月期 通期業績

次に、キャッシュフロー推移です。

営業活動によるキャッシュ・フローは、税引前当期純利益の計上などにより△4億1,300万円でした。

また投資活動によるキャッシュ・フローは、投資有価証券の取得などにより△14億1,100万円となりました。

さらに財務活動によるキャッシュ・フローは、ファイナンス強化のための借入金の増加により+9,600万円となりました。

次のスライドにうつります。

03

2026年1月期通期見通し及び 今後の成長戦略

続きまして、2026年1月期通期見通し及び今後の成長戦略についてご報告いたします。

次のスライドにうつります。

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ン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。
 大手エンターテイン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。

26年1月期の業績予想については、大変申し訳ありませんが、本日の段階では非開示とさせていただきます。

その理由といたしましては、

- ・2026年1月期中にリリース予定の大手エンターテイン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

の3点がございます。

以上の理由により、現時点では合理的な予想を算出することが難しいと判断いたしました。

新規作品のリリース後、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。
 次のスライドにうつります。

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、リリース後は主カ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。

続いて、26年1月期の見通しについてお伝えいたします。
はじめに売上高についてです。

運営中のIPにつきましては、引き続きゲーム／メディア全体で、IPの魅力を最大化することで、収益の多角化を目指してまいります。

2024年5月リリースの『ブレイクマイケース』については、年間を通して売上が寄与する予定であり、売上増加を見込んでおります。

また、大手エンタメ企業様との協業案件のほか、未発表タイトルの開発が2、3本進行しており、計3、4本の新タイトルのリリースを予定しております。

これらの動向によって、売上高は変動する見込みです。

次に、営業利益についてです。

次のページでご説明いたしますが、運営中IPについては引き続き、丁寧な運営を行いながら、各種業務の効率化により、黒字となる見込みです。また、利益についても『ブレイクマイケース』が年間を通して寄与する予定です。

一方で、大手エンタメ企業様との協業案件の開発費計上により、利益が一時的に圧迫されることが見込まれます。

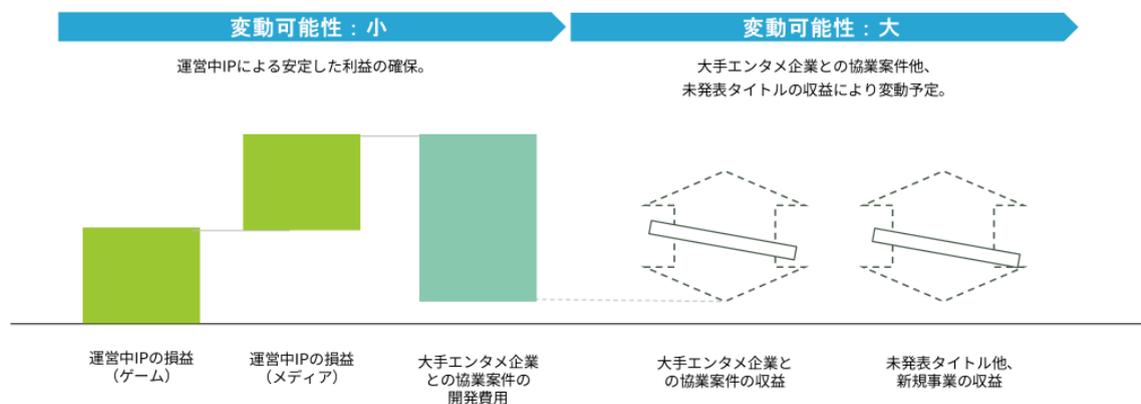
しかし当社としては、リリース後は、本作品が主カタイトルのひとつとなることを見込んでおり、成長のために重要な投資と位置づけております。

また、その他にも現在複数の企画・開発が進行しており、その状況に応じて費用が変動する見込みです。

次のスライドにうつります。

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。



こちらは、26年1月期の損益のイメージを図示したものです。

左側は変動する可能性が小さい要素、右側は変動する可能性が大きい要素となります。

左の変動可能性が小さい要素から、説明してまいります。

『スタンドマイヒーローズ』や『魔法使いの約束』『ブレイクマイケース』などの、運営中のIPについてはゲーム・メディアともに黒字の見込みです。

これらの利益に、2026年1月期リリース予定である大手エンターテインメント企業様との協業案件の開発費用が乗ってまいります。変動可能性の小さい要素のみを見れば、黒字となる見込みです。

右の変動可能性が大きい要素について、ご説明いたします。

大手エンタメ企業様との協業案件のリリース後の収益、そのほか未発表作品の収益については、現段階での予測が難しく、変動要素が大きいと考えております。

当社は成長過程の企業であり、成長のためには状況を見ながら機動的な投資を行っていくことが必要不可欠だと考えております。

2026年1月期においても、必要に応じて投資判断を実施することを想定しております。

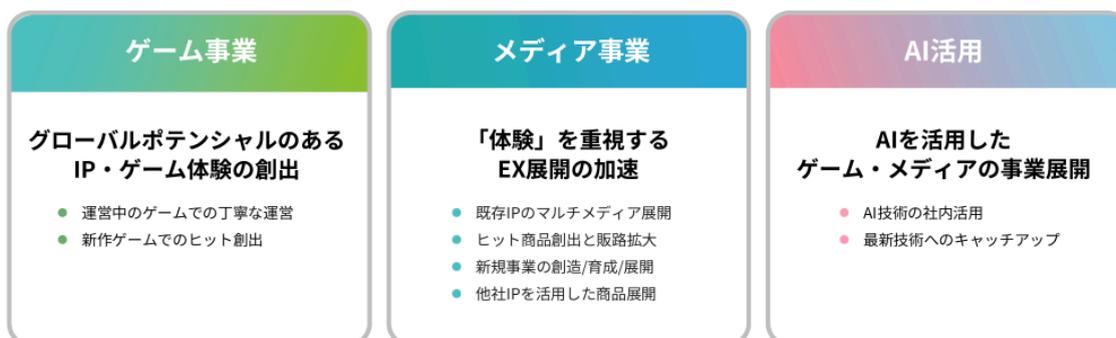
現在は今後の飛躍のための準備期間であり、早期に利益体制を構築することで株主様にも還元していきたいと考えております。

次のスライドにうつります。

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。

03 2026年1月期通期見直し及び
今後の成長戦略



2026年1月期の成長戦略についてです。

引き続き、女性向けエンタメ市場において、こちらに記載の3つの軸で事業推進をまいります。

次のスライドにうつります。

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。

03 2026年11月期説明会通し及び
今後の成長戦略



まず、ゲーム事業の成長戦略についてです。

今期も引き続き、「ユーザー様ファースト」を社内徹底し、丁寧なIP運営に努めます。

「ユーザー様ファースト」の徹底に向け、具体的には

- ・作品の魅力を伝えること
- ・アプリのアップデートやキャンペーン、イベントによるユーザー様還元をすること
- ・メディア事業との連携を強化すること

こちらの3点を行ってまいります。

次のスライドにうつります。

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"> ●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 ●ドラッグ王子とマトリ姫 ●永久少年Side Project-トワイライトなスピーカー-
	販売中のNintendo Switch向けゲーム	2本	<ul style="list-style-type: none"> ●ドラッグ王子とマトリ姫 for Nintendo Switch ●オンエア！ for Nintendo Switch
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"> ●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
	プロトタイプ開発中のゲーム	2本	<ul style="list-style-type: none"> ●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
	企画中のゲーム	複数本	<ul style="list-style-type: none"> ●『金田一耕助シリーズ 本陣殺人事件』 ●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

こちらは、現在のゲームタイトル一覧です。

現在運営中・販売中のゲームは計7本ございます。

「開発中」のゲームは、大手エンタメ企業様との協業案件のほか、Steam版・Nintendo Switch版の『金田一耕助シリーズ 本陣殺人事件』のリリース準備が進行しております。

そのほかにも、「プロトタイプ、本開発中」のゲームが2本、「企画中」のゲームが複数本、進行しております。

ゲーム開発においては、社内で厳正な審査を行い、当社の求める最高クオリティで商品を提供できると判断した場合のみ、企画からプロトタイプに移行、プロトタイプから本開発に移行いたします。

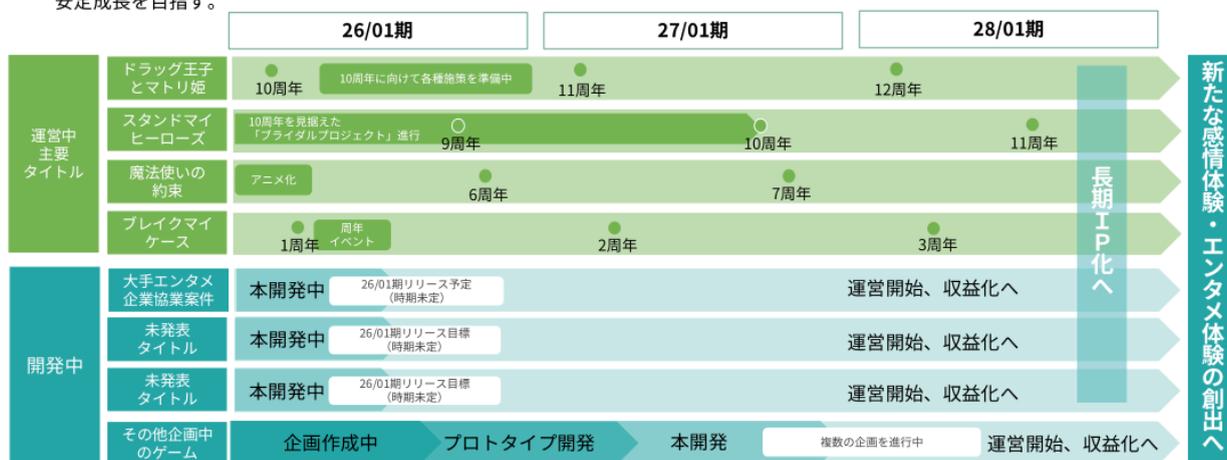
その過程で開発をストップする場合もあり、その状況によっては、開発本数や、開発費が変動する可能性がございます。

次のスライドにうつります。

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。

03 2026年1月期以降の成長戦略
今後の成長戦略



こちらは、IP別のスケジュールです。

運営中の主要タイトルについては、こちらに記載のとおり、各IPを丁寧に運営しながら、長期運営を目指してまいります。

開発中のタイトルにつきましては、2026年1月期にリリース予定のものや、リリース目標のものが3~4本ございます。

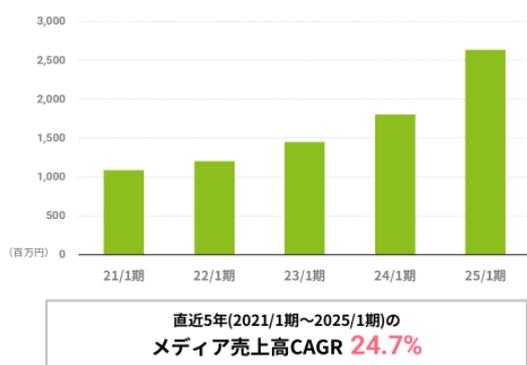
11期はこれらの開発費用を、運営中のタイトルで賄っている状況で、利益がでにくい構造となっております。しかし、当期はそれらも回収フェーズに入る予定であり、早期に黒字転換をめざしてまいります。

次のスライドにうつります。

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



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



続いて、メディア事業の成長戦略についてです。

当社は、グッズの企画・販売や、イベント開催、飲食コラボ等を自社展開しており、売上高は年々増加し、直近5年のCAGRは24.7%と、拡大を続けております。

また、自社IPの活用のほか、他社IPを活用したライセンスグッズ事業にも力を入れており、順調に成長しております。

改めまして、2026年1月期の事業戦略としましては、ゲーム事業・メディア事業の双方からIPを盛り上げることで、お客様との接点を増やしてまいります。

また、3つ目の重点戦略である「AI活用」により、最新技術を活用した、新しいエンタメの形も模索していきたいと考えております。

以上が成長戦略のご説明となります。

次のスライドにうつります。



最後になりますが、2025年1月期は、『ブレイクマイケース』をリリースし、売上は過去最高水準に達することができました。

『スタンドマイヒーローズ』『魔法使いの約束』と並ぶ主力IPとして立ち上げることに成功し、通期では赤字着地ではあったものの、2026年1月期に飛躍するための準備は整ったと考えております。

2026年1月期も、新たな作品のリリースが控えておりますが、当社が得意とする女性向けエンタメ市場において、IPを創出・育成するノウハウを生かしながら、黒字転換を目指してまいります。

役員、社員一同、引き続き精進してまいりますので、ご支援のほどよろしくお願いいたします。

改めまして本日はお忙しい中、ご清聴いただき誠にありがとうございました。

引き続き、企業価値の向上に努め、
総合エンターテインメント企業として成長してまいります。

今後とも、株式会社colyをどうぞよろしくお願いいたします。