

株式会社coly 第12期 定時株主総会 事前質問要旨

本要旨は、第12期定時株主総会の事前質問において、株主の皆様からいただいたご質問及び弊社からの回答をまとめたものになります。なお、弊社より適宜加筆・修正を加えております。

■ディズニー社との開発案件について

**Q1:ディズニー社との開発案件は、先方からの引き合いか当社主導の企画か。
また、IPO調達資金は本タイトルの開発をどの程度想定していたか。**

A1:個別契約の詳細に関わるため、企画の起点についての具体的な開示は控えさせていただきますが、これまで当社が培ってきた女性向け作品の企画力や開発・運営ノウハウ等の強みを活かせる形でご期待いただき、実現したものと認識しております。

なお、IPO時の調達資金は、本作を含めた特定の単一タイトルに紐づけたものではなく、中長期的な事業成長に向けた開発投資全般を想定したものであり、本作もその一環として位置付けております。

**Q2:ディズニー社との案件について、開発は当社の内製か。
相当の規模・開発費が必要になることは、2022年10月の発表当初から想定していたか。**

A2:開発体制の詳細については、個別プロジェクトに関する内容となるため具体的な説明は控えませんが、当社はこれまで同様、内製開発力を軸としつつ、必要に応じて外部パートナーとも連携する体制としております。

また、開発規模や開発費については、IPの特性や求められる品質水準を踏まえ、当初より相応の投資が必要となる前提で検討・判断を行っております。

**Q3:ディズニーIPの開発タイトルはいつリリースされるのか。
速やかにリリースし、市場でグローバルに評価される企業になってほしい。**

A3:ご期待いただきありがとうございます。

ご期待にお応えできるよう、現在、開示しておりますとおり、2027年1月期上半期のリリースに向けて、関係各所と協議を行いながら着実に開発および準備を進めている状況です。

現時点では詳細をお伝えできず心苦しい限りですが、公表可能なタイミングになりましたら速やかに開示いたします。

■IP・事業運営方針について

**Q4:ソーシャルゲームの特性として、運営の長期化に伴い売上が緩やかになることが見込まれる。
今期3本の新規タイトルリリース後、売上をどのように伸ばしていく方針か。
また、開発ペースや開発ライン数についての考え方は。**

A4: 売上成長については、既存タイトルの継続的な運営強化およびコンテンツ拡充と、新規タイトルの開発・投入を両軸とし、安定的かつ持続的な売上基盤の構築を図ってまいります。

個別の開発ライン数や具体的な開発ペース等については、競争上の観点から詳細は公表していませんが、事業環境や投資効率を踏まえ、お客様に求められるIPを開発し、リリース後も長期的に成長させていけるかという観点から、適切に判断してまいります。

Q5: 今期リリース予定の3タイトルについて、グローバル展開の予定はあるか。

A5: グローバル展開は、当社にとって重要なテーマの一つと認識しております。

各開発案件については、原則としてグローバル展開も視野に入れつつ、タイトルごとの特性や状況を踏まえ、最適な展開方法を検討しております。具体的な配信地域や時期等については、適切なタイミングで個別に順次開示してまいります。

Q6: 運営長期化に伴うゲーム売上低減への対策として、既存IPを使用した新しいアプリゲームを開発する可能性はあるか。

A6: 個別タイトルの開発方針について、現時点でお伝えできる具体的な内容は限られますが、当社はオリジナルIPの長期的な価値最大化を重視しており、ゲームに限らず様々な形で展開してまいりました。

また、AIでIPを大量生産できる時代がすぐ目の前に来ております。その中でIPの価値について考えた時に、長い歴史があること、すなわち、時間的差分はとても重要だと認識しております。

これまで開発してきたIPを大切に、あらゆる可能性を模索しながら、今後もIP価値の最大化に資する選択肢を幅広く検討してまいります。

Q7: IPの更なる浸透のために、coly more!を中部、九州、東北エリアへ出店する可能性はあるか。

A7: 当社はIPの体験機会の拡大を重視しており、coly more!についても本日(2026年4月24日)、池袋PARCO店が増床リニューアルオープンを迎えるなど、拠点の強化を進めております。

また、常設店舗に加え、ポップアップストアやコラボ出店など、多様な展開を行っております。

具体的な地域・時期については現時点では開示していませんが、販路の拡大は重要な戦略の一つであり、引き続き最適な形での展開を検討してまいります。

■ coly IDについて

Q8: 課金システムcoly IDの登録人数は一定規模に達すると推定される。

coly ID登録者を対象に、新ゲームの告知などの販促を行う予定はあるか。

A8: coly IDは、当社にとって重要なお客様との接点のひとつであると認識しております。またID登録者様は当社にとってもロイヤルカスタマーであり、長く関係を築いていきたいと考えております。

マーケティング施策については、特定のゲーム告知を行うなどの予定は、今のところございませんが、今後もすべてのお客様にとって体験価値を損なうことなく、ユーザー様にとって有益な形で告知ができるよう、あらゆる可能性を検討してまいります。

■業績について

Q9: 当面の目標である売上500億円を達成した場合、純利益はどの程度になると想定しているか。

A9: 売上規模に対する具体的な利益水準については、現時点では開示しておりません。

一方で、売上500億円規模の達成時には新規投資が一巡し、収益化フェーズへ移行していることを想定しており、収益性が大きく改善している状態を目指しております。

IPの長期的な価値向上と持続的な成長を両立しつつ安定的な利益創出を実現してまいります。

■技術活用について

Q10: 現時点でのAI活用による具体的なメリットは。

また、著作権の問題を含め、AI活用に関するリスク回避体制は整っているか。

A10: AIについては、開発・運営の効率化やアイデア出し、制作工程の支援など、様々な領域で活用を進めております。

また、各社がAIを活用する中で、IPの価値は、AIを活用した上での丁寧でリッチな作り込みやお客様の心に刺さり続けるものをお届けできるかどうかという部分の競争になります。

引き続き、AIを活用しては、安全に配慮しながら効率的な開発体制を築きながらも、クオリティに関しては妥協なく突き詰めてまいります。

■組織体制について

Q11: 直近において正社員数が減少し、2026年4月より執行役員管理本部長が交代している。

これらの人事体制の変化と人員構成の変動との間に、経営戦略上の関連性はあるか。

また、これらは組織最適化やコスト構造の見直し等の経営判断に基づく組織変更か。

A11: ご質問の人事体制の変化と人員構成の変動については、特定の経営戦略に基づき一体として実施しているものではなく、直接的な連動関係はございません。

正社員数についてはご指摘の通り減少しておりますが、開発状況に応じた必要人員は確保されており、各プロジェクトは適切に進行しております。また、契約形態の多様化なども人員構成の変化の一因となっております。

人事体制につきましては、事業状況や個別事情を踏まえた配置の見直しを適宜行っており、今回の管理本部長の人事もその一環でございます。

今後も、従業員一人ひとりの状況に配慮して持続的な働き方を推進しつつ、事業の着実な成長に向けた体制づくりを進めてまいります。

以上