



## 2025年1月期 第2四半期 決算説明資料

2024年9月13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」というビジョンの実現を目指し、オリジナルIPのモバイルオンラインゲーム運営と、各種メディア展開、および他社様IPを使用したライセンスビジネスの拡大に取り組んでおります。

2025年1月期 第2四半期においては、当社オリジナルIPの新作『ブレイクマイケース』を5月9日にリリースすることができました。

リリース以降、多くのユーザー様に楽しんでいただけており、心より感謝申し上げます。

未永くユーザー様に愛していただけるよう、運営中の他IPと同様、大切に育ててまいります。

第3四半期以降につきましては、9月に『スタンドマイヒーローズ』、11月に『魔法使いの約束』の周年イベントが控えており、これら運営中IPにつきましても、ユーザー様に楽しんでいただける多くの施策を準備しております。

一方で未来への仕込みとして、大手エンターテインメント企業様との協業案件や、プロトタイプ開発を進行している未発表タイトル等の開発を進行しております。

引き続き、新規ゲーム開発費用が先行することが見込まれますが、運営中IPの規模を最大化することに加え、

『ブレイクマイケース』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。

2024年9月13日  
代表取締役社長 中島杏奈

## 『ブレイクマイケース』進捗

- 5月9日にリリース後、当社最速での売上・ユーザー数<sup>(※)</sup>の立ち上がりを実現。  
第2四半期で『ブレイクマイケース』IP（ゲーム・メディア含む）で、売上高7億円以上を計上。
- リリース後、広告宣伝費を投じマーケティングを強化。今後も、効果を見ながら機動的に投資を実施予定。



※アカウント総数(同一ユーザーの重複含む)

## 「coly ID」サービスがスタート

2024年8月にリリースした「coly ID」はcoly各種サービスと連携予定の共通アカウントで、web上でcolyが提供する様々なモバイルゲームのアイテムがお得に購入できる。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て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』で導入、今後『魔法使いの約束』も連携予定。



もっと楽しく、もっとお得に!

**coly ID**

ゲーム内アイテムを購入するとポイントがたまる!

1 coly point = 1円 で使えます\*

**ポイント 最大7.5% 還元!**

お得にアイテム買うなら coly ID で決まり!

### 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
- 期間内の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

A circular graphic with a white center containing the word 'Agenda' in bold black text. The background of the circle is a blurred image of a person's hands holding a smartphone. The circle is framed by a thick green border.

# Agenda

01	当社のビジョン	06
02	2025年1月期の見通し	12
03	2025年1月期 第2四半期業績	19
04	TOPICS	25
05	会社概要・ビジネスモデル	30

# 01

---

## 当社のビジョン

## 当社のビジョン①

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。

3つの  
成長戦略

### ゲーム事業

IPの信頼を  
高める・IP数の増加

### メディア事業

「体験」を重視する  
EX展開の加速

### AI活用

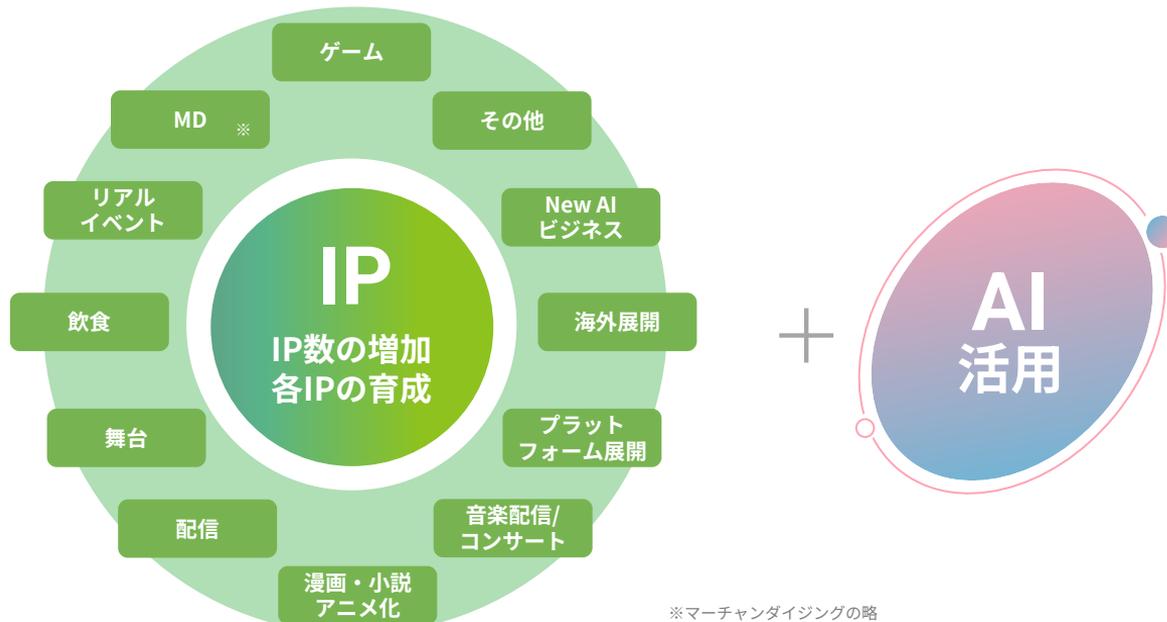
AIを活用した  
エンタメ事業の開始

もっと  
面白く

## 当社のビジョン②

### IPクリエイター&ディベロッパーとしての事業拡張

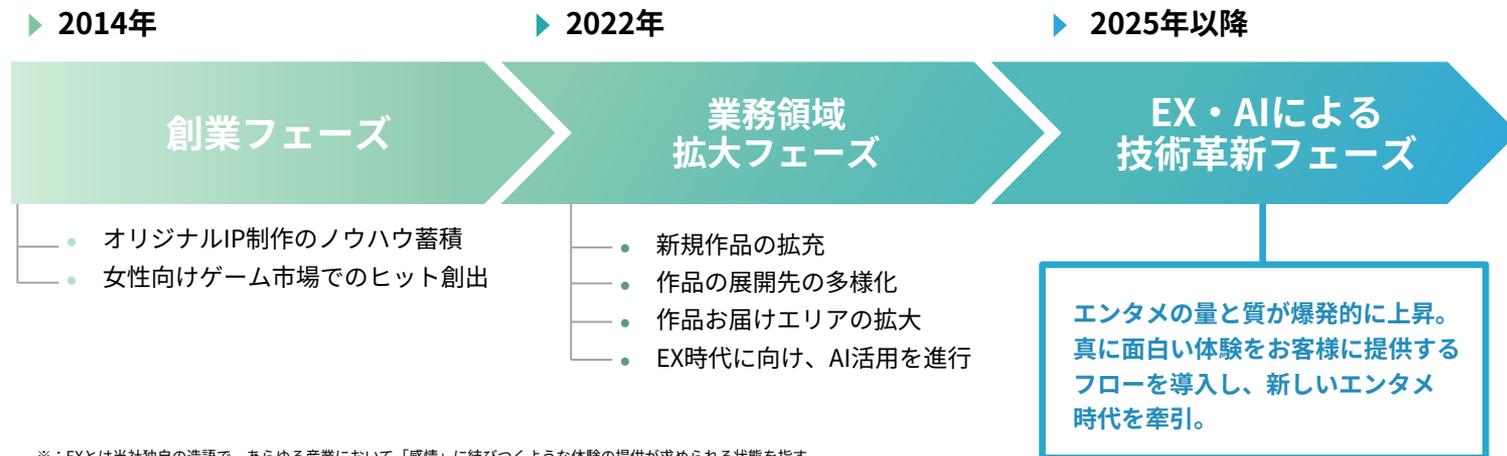
IPを軸としたさまざまな事業を展開。IP数を増加させながら、事業領域を拡大することで成長を目指す。  
また、その先に新たな感情体験・エンタメ体験を提供できる事業を確立する。



※マーチャндаイジングの略

## 当社のビジョン③

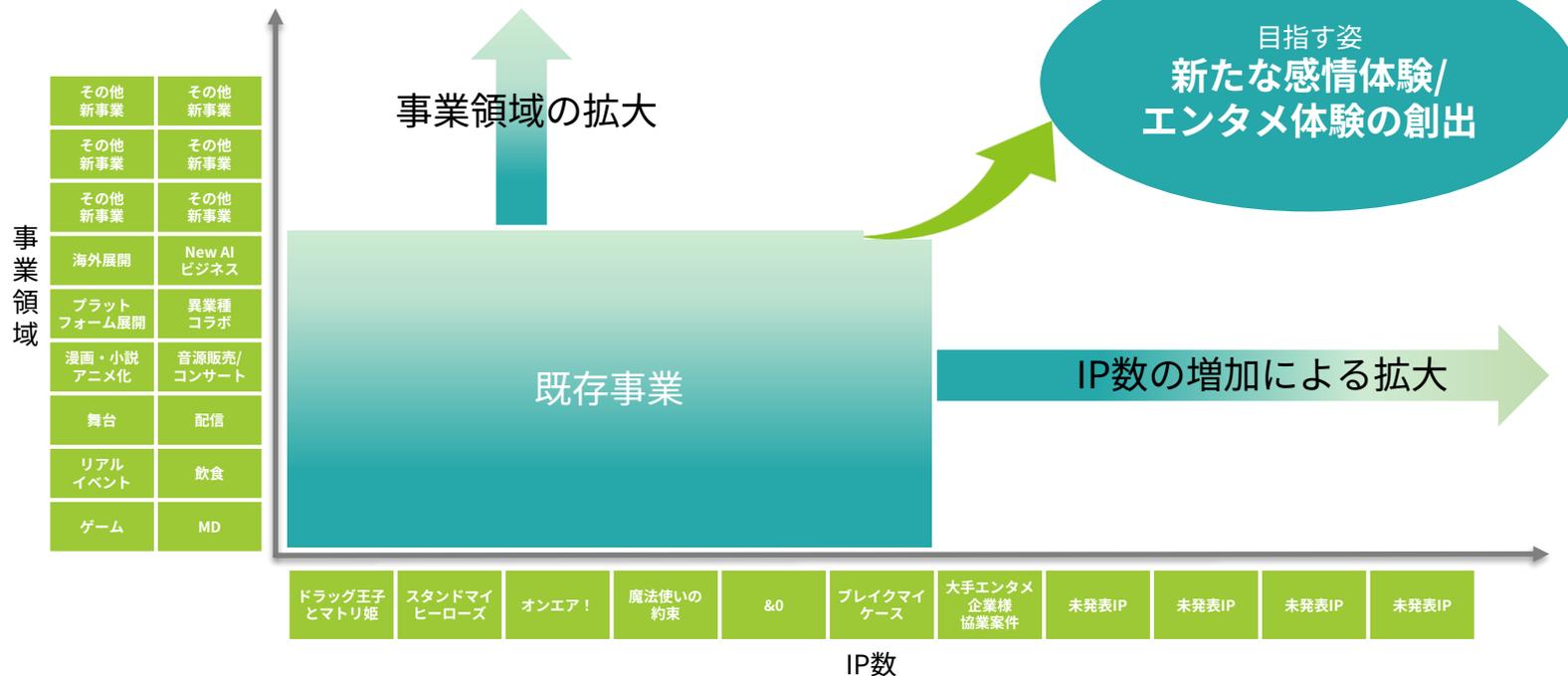
あらゆる産業がデジタル化したDX（Digital Transformation）の先に、感情をゆさぶる体験が最も重視されるEX※（Entertainment Transformation）時代の到来を見据える。足元では、創業以来培ってきたオリジナルIP制作のノウハウを軸に、作品開発/展開の多様化に注力しつつ、EX時代に向け、感情体験が提供できる場所を創出する。



※：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。

# 現在 業務拡大フェーズ：事業領域・新規IPで拡大

IP数を増加させながら、事業領域を拡大。将来的に売上高500億円を目指す。  
その先に、当社キャラクターとの「感情体験」ができる場所の創出を目指す。



# 2025年1月期 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、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創出に注力する。

## ゲーム事業

### IPの信頼を 高める・IP数の増加

- 運営中のゲームでの信頼獲得
- 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
- 他社様IPを活用した商品展開

## AI活用

### AIを活用した エンタメ事業の開始

- AI技術の社内活用
- 最新技術へのキャッチアップ
- AI技術/ツールのtoB販売

# 02

## 2025年1月期の見通し

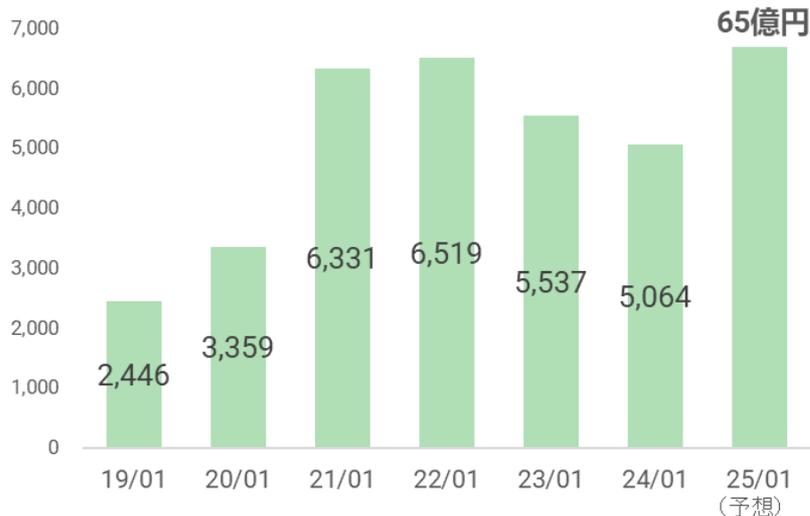
## 売上高の見通し

売上高は過去最高売上である2022年1月期の65億円を目標とする。

前年と比較すると『ブレイクマイケース』のゲーム・メディア売上が足されたほか、既存IPのメディア事業が好調に推移する見込み。

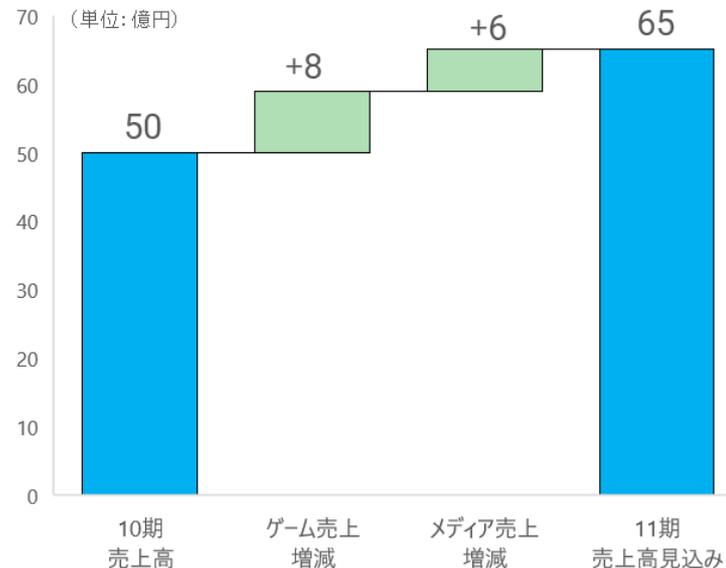
### 【売上高推移】

8,000 (単位:百万円)



### 【売上高増減分析】

70 (単位:億円)

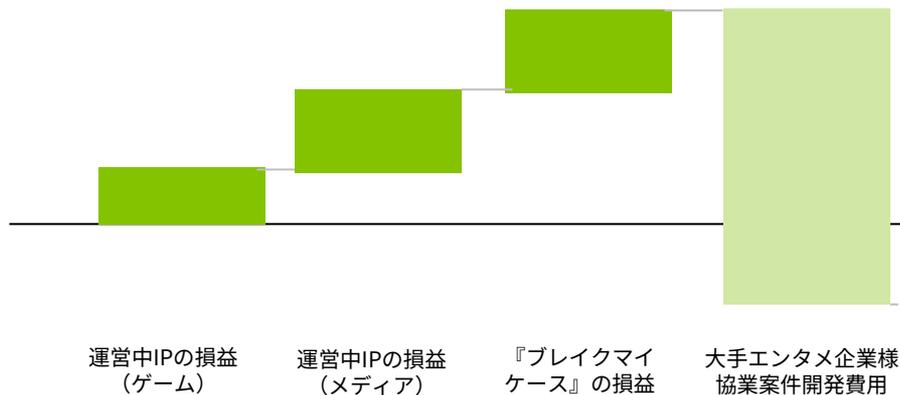


## 2025年1月期の損益のイメージ

『ブレイクマイケース』を含む運営中のIPは、保守的に見ても黒字の見込み。一方で、大手エンターテインメント企業様との協業案件のゲーム開発費用を先行して計上し利益を圧迫。『ブレイクマイケース』は今後効果を見ながら追加施策等を機動的に判断する予定であり、その状況によっては利益の変動が想定される。未発表タイトルの開発費用については次ページ参照。

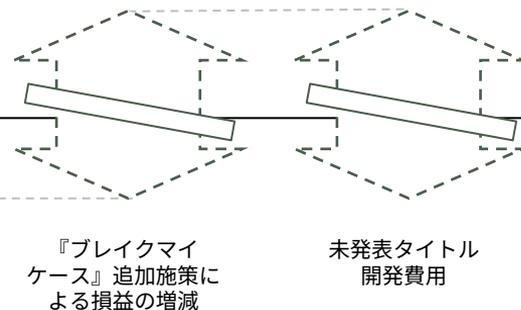
### 変動可能性：小

運営中IP及び『ブレイクマイケース』による安定した利益の確保と  
中長期的成長に向けた大手エンタメ企業様との協業案件投資



### 変動可能性：大

『ブレイクマイケース』は効果を見ながら新施策の投入を検討  
未発表タイトルの開発状況によって利益は変動する見込み  
状況を見ながら、機動的に投資判断を実施



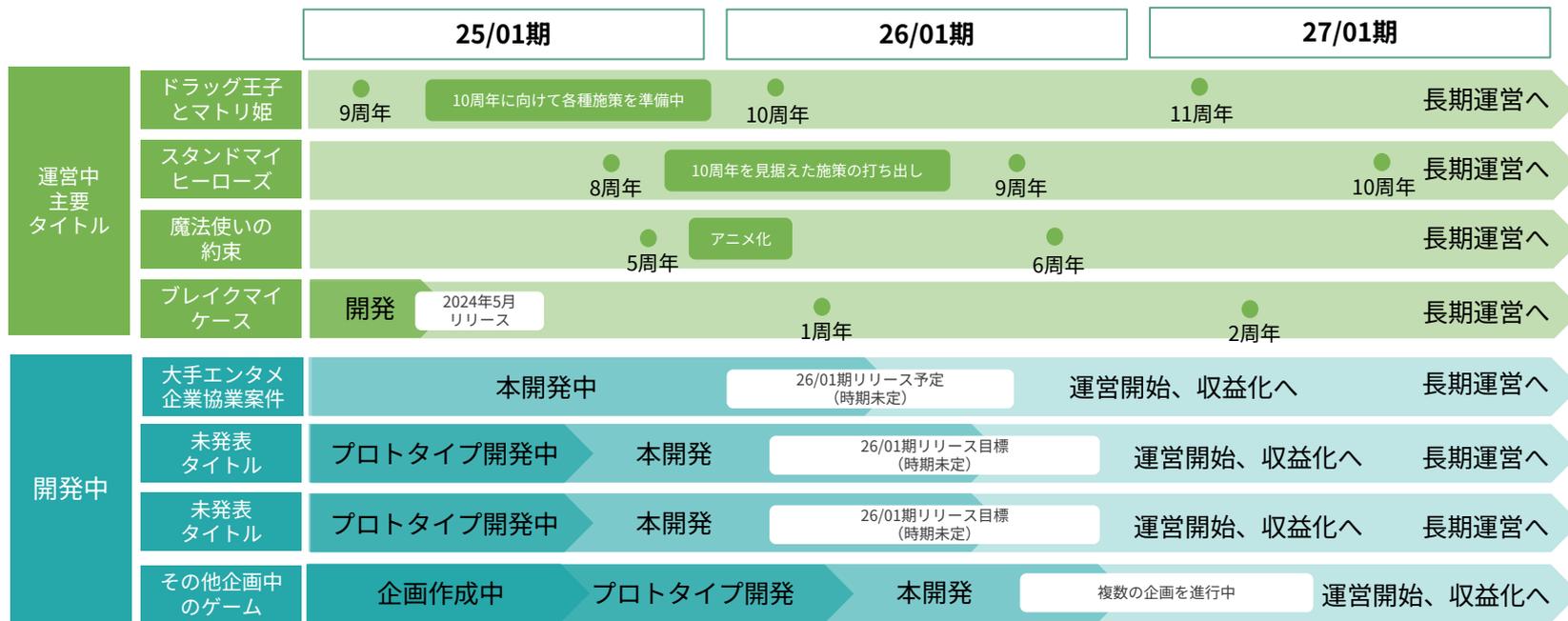
# ゲームタイトル一覧

複数の開発中案件が進行中。プロトタイプ開発から本開発に移行、企画からプロトタイプに移行するタイトルの本数によって開発費が変動するため、利益予測は非開示とする。

運営・販売中	運営中のスマートフォン向けゲーム	6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カ-</li> <li>●Cypher Archives (2024年12月サービス終了予定)</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>●大手エンタメ企業様との協業案件 →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>●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

2025年1月期は、複数タイトルの開発費用を運営中のタイトルで賄っており、利益が出にくい体制であったが、2026年1月期以降は回収するフェーズに入る見込み。現在開発中のものも含め、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。

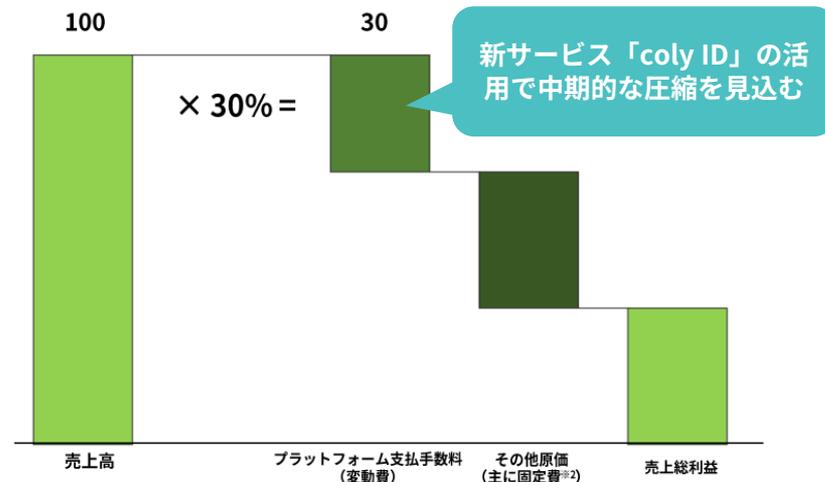


新たな感情体験・エンタメ体験の創出へ

## 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web上でゲーム内アイテムを購入できる「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抑えられるため、利益改善に寄与する見込み。
- リリース前の作品の開発費用は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

## 2025年1月期見通し

売上高：65億円 前期実績：50.64億円 前期比：+14億円（+28.3%）

- 売上高は過去最高の65億円を目指します。これは新タイトル『ブレイクマイケース』が好調に推移しているためであります。今後効果を見ながら、広告の打ち出しや追加施策等の実施を検討してまいります。
- 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します。IP内での連携を今以上に密に取りながら、IPの魅力の最大化を目指すことで売上高を回復します。

営業利益：非開示 前期実績：△8.13億円 前期比：－（－%）

- 14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、黒字となる見込みです。
- 主に、2026年1月期にリリース予定の大手エンタメ企業様との協業案件の開発費用計上により利益を圧迫することが見込まれます。当社としては、同タイトルが2026年1月期以降の主力タイトルのひとつとなることを見込んでおり、必要投資と考えております。
- 『ブレイクマイケース』については、状況を見ながら広告費の増減、追加施策を検討するため、利益の変動が発生する見込みです。より多くのユーザー様に『ブレイクマイケース』の魅力を伝えるための必要投資と考えておりますが、効果を見ながら調整してまいります。
- 現在、プロトタイプ版の開発や企画が複数進行しており、その進捗により費用が変動する見込みです。

# 03

---

## 2025年1月期 第2四半期業績

## 業績サマリー

売上高：2,736百万円 前年同期比：+700百万円（+34.4%）

● **モバイルオンラインゲーム：1,717百万円 前年同期比：+329百万円（+23.8%）**

5月にリリースした『ブレイクマイケース』が売上高増に寄与し増収。運営中のゲームについては軟調に推移。

● **メディア：1,019百万円 前年同期比：+370百万円（+57.1%）**

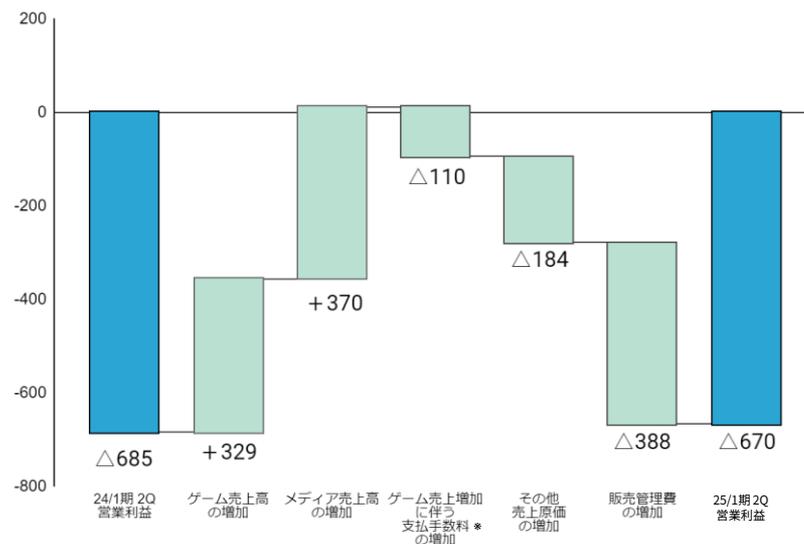
常設店舗であるcoly more! 池袋PARCO店・心齋橋PARCO店、coly cafe! 池袋PARCO店を中心に多岐にわたる商品展開を行い、自社IPのグッズ販売は好調に推移。

営業利益：△670百万円 前年同期比：+15百万円（-%）

新作モバイルゲーム『ブレイクマイケース』のリリース前後、IP戦略の一環として必要十分な広告費を投入。加えて大手エンターテインメント企業との協業案件の開発等、引き続き費用が先行した。

# 2025年1月期 第2四半期業績PL

(百万円)	第10期 2024年1月期 第2四半期	第11期 2025年1月期 第2四半期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	2,036	2,736	+700	+34.4%
売上原価	1,484	1,780	+295	+19.9%
売上総利益	551	956	+404	+73.3%
販売管理費及び 一般管理費	1,237	1,626	+388	+31.4%
営業利益	△685	△670	+15	(-)%
経常利益	△684	△661	+22	(-)%
当期純利益	△685	△687	△1	(-)%



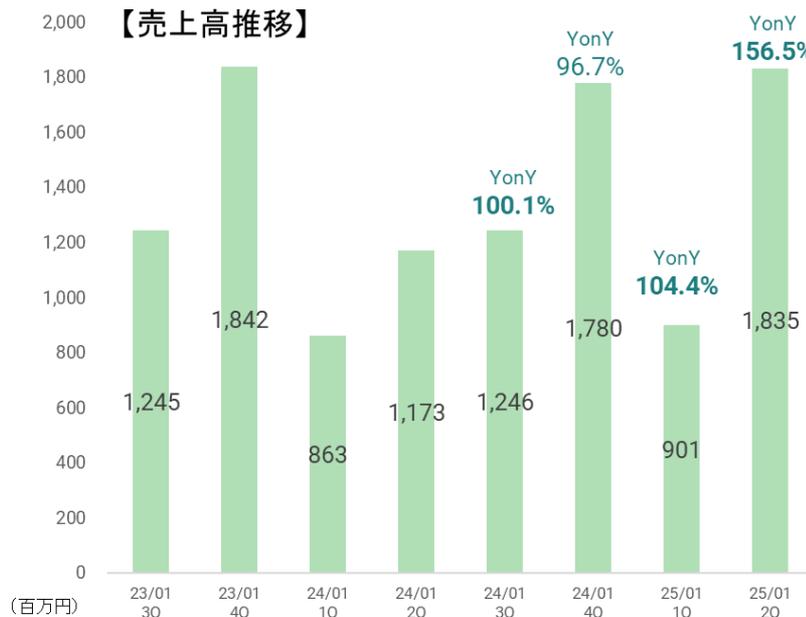
※ 主にプラットフォーム運営事業者による配信及び代金回収代行業務に対する手数料

## 売上高／売上総利益 四半期推移

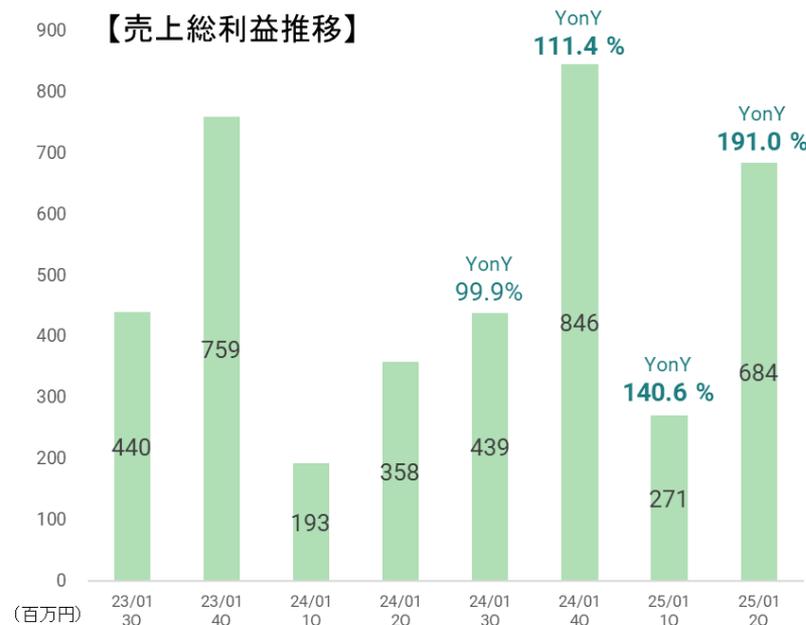
『ブレイクマイケース』リリースにより、**第2四半期としては過去最高売上を達成。**

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』の周年記念イベントがあるため、売上・利益ともに下期偏重の傾向にあったが、『ブレイクマイケース』リリースで、今後第2四半期にも盛り上げを作るための布石を打った。

### 【売上高推移】

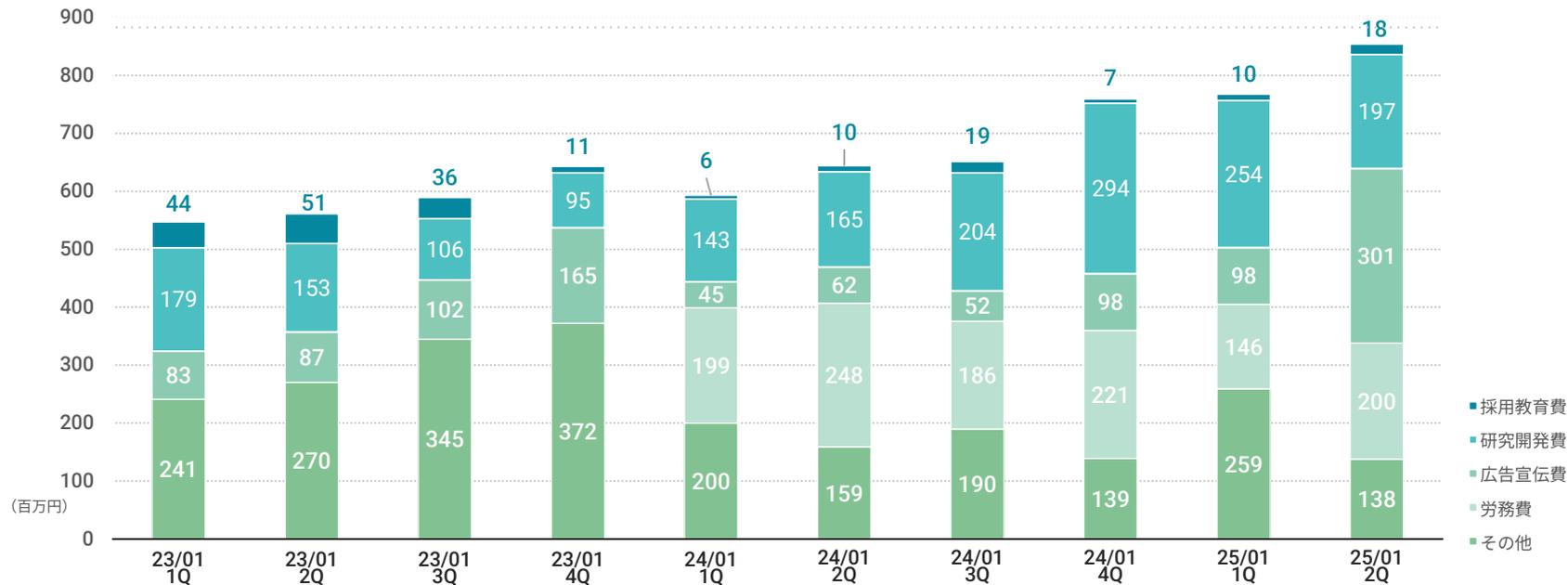


### 【売上総利益推移】



## 販管費の推移・内訳

『ブレイクマイケース』リリース前後で、IP戦略の一環として、一時的に広告宣伝費を大きく投入。今後も効果を見ながら効率的な広告運用を実施予定。研究開発費は『ブレイクマイケース』分が減少したものの、大手エンタメ企業様との協業案件、その他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。



## BSサマリー

自己資本比率87.4%と高い水準で推移。借入金はなく、財務状況は良好。

(百万円)	第10期 2024年1月期 期末	第11期 2025年1月期 第2四半期末	対前期末 増減額	主要因
流動資産	5,821	4,430	△1,391	現預金の減少、売掛金の増加
(現預金)	5,086	3,512	△1,573	
固定資産	707	1,406	+698	舞台の出資金、および投資有価証券の増加
資産合計	6,529	5,836	△693	
流動負債	762	723	△39	買掛金の減少
固定負債	-	10	+10	
負債合計	762	733	△28	
純資産	5,767	5,102	△664	中間純損失の計上により減少
負債純資産合計	6,529	5,836	△693	

# 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したことで、IP全体の売上は前年同期と同水準で推移。



### ゲーム

#### 2Q

人気アニメとのコラボレーションを実施し、好評をいただいた。coly cafe!連動イベントでは、実際の店舗をゲームに登場させることでキャラクターの存在感を演出。また、デジタルマーケティングの強化のため、内製化を推進。

#### 3Q以降

8月後半から周年前夜祭、9月から8周年イベントを開催。新レアリティURカードを追加し、新機能ホームビジュアルを実装した。10周年に向けて、インタラクティブな体験を強化。



### メディア（グッズ等）

#### 2Q

『ドラッグ王子とマトリ姫』の周年ストアを開催。『スタンドマイヒーローズ』ではジュンブライド新商品が好調に推移。ワイヤレスイヤホンやアクセサリー、フラワーパークといったコラボを実施した。

#### 3Q以降

東京・大阪・福岡で「スタンドマイヒーローズ8th Anniversary Store」を開催。RED° TOKYO TOWER・梅田スカイビルでコラボイベントを実施。同期間実施する『変なホテル』とのコラボルームは大変好評をいただき即日完売した。



### メディア（イベント等）

#### 2Q

6月8日にキャスト登壇イベント『スタマイちゃんねる 🍎 公開収録イベント!』を開催したほか、6月からcoly cafe! 池袋PARCO店で期間限定カフェを開催。期間限定カフェ開催中にゲーム内イベントと連動企画を実施した。

#### 3Q以降

9月29日に『スタンドマイヒーローズ 感謝祭 -8th Anniversary 巡る季節をあなたと共に-』を開催予定。同イベントにて新情報を解禁予定。

## 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を上回る。



### ゲーム

#### 2Q

季節イベントに加え、新シリーズ「魔法使いの家」をスタート。4.5周年のほか、イベント100本記念のキャンペーンを実施。中文版「魔法使的約定」のリリースに向けiSWEETY社と提携し、事前登録を開始。

#### 3Q以降

新形式のイベント「ソナチネ」や「カウリス」を含めた新規イベントを定期的開催。11月の5周年に向け、各種準備を進行中。



### メディア（グッズ等）

#### 2Q

アニメイト様でのフェア開催やポップアップストアを展開。コラボジュエリーやコラボワイヤレスイヤホンの受注販売、他社飲食店とのコラボカフェ、室内テーマパークとのコラボ等、幅広い業種との協業を実施。

#### 3Q以降

初の海外展示会を実施予定のほか、5周年に向けてグッズ、各種コラボを準備中。



### メディア（イベント等）

#### 2Q

5月11日・12日にキャスト登壇イベントを開催。同イベントにてアニメ情報を解禁し、PV第1弾を公開し反響をいただいた。6月からは舞台を東京と大阪にて上演。coly cafe! 池袋PARCO店で期間限定カフェを開催。

#### 3Q以降

8月にアニメ情報としてPV第2弾を公開。2025年1月の放送に向けて準備を進行中。来年1月には前回大好評だった「魔法使いの約束 オーケストラコンサート」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

#### 2Q

5月9日にリリース以降、想定を上回る反響をいただく。月に2回ゲーム内イベントを開催しながら、キャラクターのパーソナルストーリーの更新を順次進行中。

#### 3Q以降

引き続き、ゲーム内イベントを開催しながら、多くの期待をいただいているメインストーリーについても全編キャラクターボイスを収録し、最高の品質でお届けできるよう準備中。



### メディア（グッズ等）

#### 2Q

常設店舗「coly more!」や通販サイト「coly store」でグッズを販売したほか、Tree Village cafeとのコラボを実施。新商品発売日には常設店舗でも多くのお客様がご来店いただく等、グッズにも反響をいただいている。

#### 3Q以降

8月19日、声優キャストが歌うパーソナルソングを収録したCDを発売し好調に推移。また、東京・大阪・福岡で各種ポップアップストアを展開。



### メディア（イベント等）

#### 2Q

生放送「ブレマイストリーム」を定期的に配信。coly cafe! 池袋PARCO店では、5月9日のリリースにあわせて期間限定カフェを展開。多くのお客様に反響をいただいた。

#### 3Q以降

10月26日に声優キャスト登壇のパーソナルソング・コンピレーションvol.1~3リリース記念イベントを開催予定。また12月7日、「ブレイクマイケース-Kick Off Conference-」を開催予定。

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

鋭意開発中

新規作品ほか

2Q

7月26日にNintendo Switch版『オンエア!』をリリース。書き下ろし新規シナリオの追加、イベントストーリーの新規フルボイス化、コミュニケーション機能追加等、好評をいただく。

3Q以降

引き続き大手エンタメ企業様との協業案件を進行中。また新作ゲームのプロトタイプ開発や企画を進行。



ライセンスビジネス

2Q

『名探偵コナン』や『文豪ストレイドックス』等、有名タイトル・人気タイトルの他社様IPを活用したグッズを展開した一方で、野球球団のグッズ等、アニメ・ゲーム以外のIPにも取り組む。

3Q以降

他社様IPのグッズの海外展開を開始したほか、引き続き有名タイトル・人気タイトルの他社様IPのグッズ化・ポップアップストア等を実施。



coly pop!

2Q以降

「推し活」をもっと楽しむためのハンドメイド推し活グッズを取り扱うポップアップストアである「coly pop!」を展開。7月には新宿にて第3弾ポップアップ、9月には大阪で「推し活グッズEXPO関西」に出展。

# 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273名、契約社員・アルバイト等85名（2024年7月31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。

## 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。

## 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。

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023

2024

## 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。青春の一瞬の輝きを描く作品。



## 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

## 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



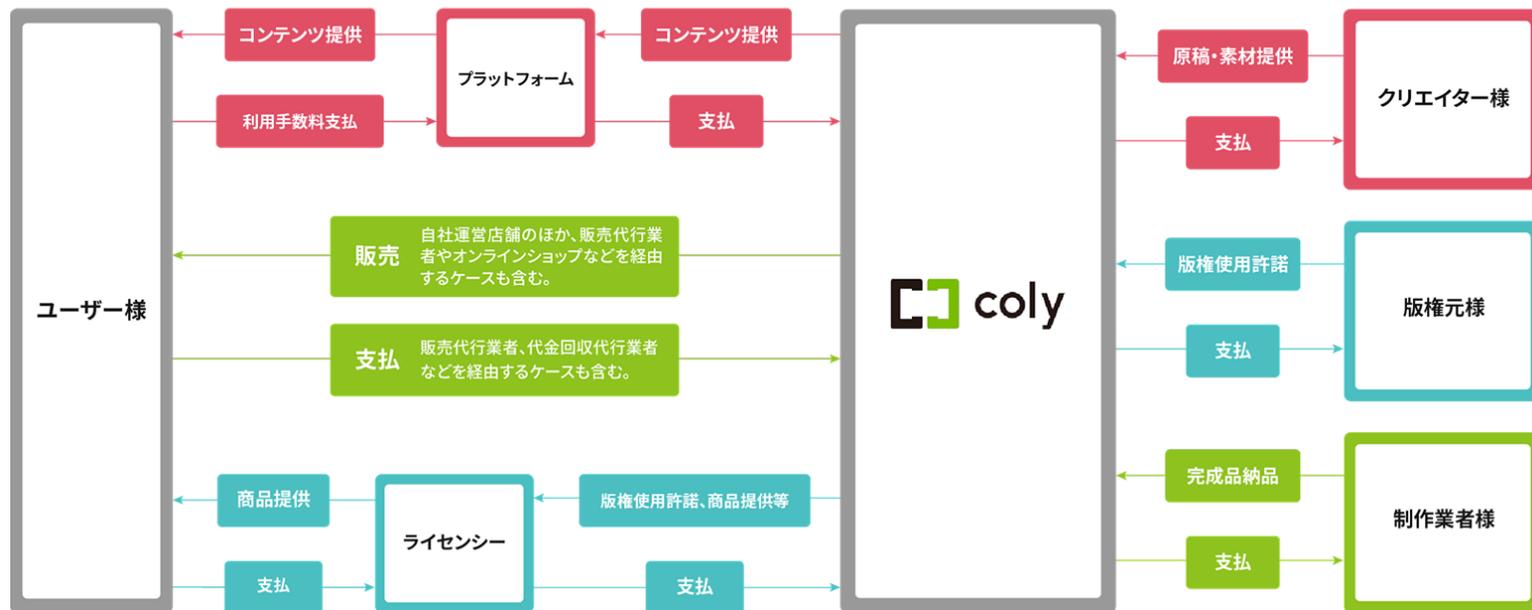
## メディア事業

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)



# ビジネスモデル

モバイルオンラインゲーム開発・運営 — IP利用許諾 — グッズ販売 —



# SDGsに関する取り組み



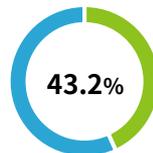
## 女性活躍の推進

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



全国平均約10.9%<sup>\*2</sup>

女性役員比率



全国平均約10.6%<sup>\*3</sup>

(注) 社員比率等については、2024年7月31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)



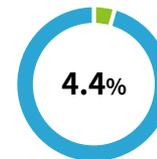
## ダイバーシティの推進

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。

## 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

## 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。

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/>