



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(コピー)

2026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。

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、
及び他社IPのライセンスビジネスの拡大に取り組んでおります。

2026年1月期においては、既存IPの堅調な運営により、
売上高70億円と過去最高を更新することができました。
続く2027年1月期は、大型案件を含む開発中の新規IPの複数リリースによる、
早期の利益化・IP価値の最大化を想定しております。

当社はエンターテインメント企業としての使命を、
長く、深く愛され続ける価値を創出することにあると考えています。
作品やキャラクターが日常に寄り添い、人生の時間をともに歩む存在であってほしい。
そんな思いを込め、2027年1月期は「Life with coly」の標語を掲げ、より身近で、
より豊かな新しい体験をユーザーの皆様提供していきたいと考えております。

今後とも、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。

 Life with coly 

お客様の生活の中に、
常にcoly IPを。

日本発・グローバル市場における
女性向けエンタメ市場の
リーディングカンパニーへ。

2026年3月13日
代表取締役社長 中島杏奈

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、及び他社IPのライセンスビジネスの拡大に取り組んでおります。

エンターテインメント企業としての使命とは、長く、深く愛され続ける価値を創出することにあると、当社は考えています。
作品やキャラクターが日常に寄り添い、人生の時間をともに歩む存在であってほしい。
「お客様の生活の中に常にcoly IPを」。
そんな思いを込めて、2027年1月期は「Life with coly」の標語を掲げました。

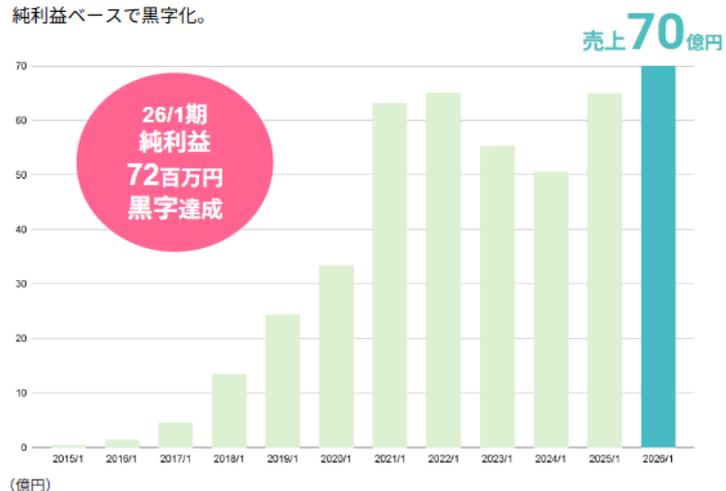
今後、グローバル市場における女性向けエンタメ市場のリーディングカンパニーを目指して、より身近で、より豊かな新しい体験をユーザーの皆様提供して参りたいと思います。

次のスライドにうつります。

創業以来最高売上を達成し、純利益ベースで黒字を確保

既存IPの安定的な運営基盤に加え、メディア事業の拡大により、創業以来過去最高である売上70億円を達成。売上高の成長に加え、営業外収益の確保により、純利益ベースで黒字化。

- TVアニメ『魔法使いの約束』放映によるゲーム売上の伸長
- 『ブレイクマイケース』1周年施策の好調による売上寄与
- 『スタンドマイヒーローズ』9周年関連グッズ展開による売上の安定的な創出
- Web課金システム「coly ID」の浸透による課金機会の拡大及び収益基盤の強化



まず、直近のトピックスについてご説明いたします。

2026年1月期の売上につきましては、過去最高水準を達成して売上70億円となり、当期純利益は7,200万円 で黒字着地しました。

これは、『ブレイクマイケース』をはじめとした運営中ゲームの好調や、Web課金システム「coly ID」の浸透による手数料軽減がもたらした効果と考えております。

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。

2026年1月期 事業別ハイライト

周年施策を中心に、ゲーム事業およびグッズ売上が堅調に推移。イベント展開も含め、IPの横断活用が進展。

ゲーム



『魔法使いの約束』アニメ放映によりファン層拡大。
『ブレイクマイケース』1周年をはじめとした各IPの周年施策が好調に推移。各種キャンペーン施策が奏功し、既存IPの安定的な黒字運営を継続。

メディア（グッズ等）



『ブレイクマイケース』全国3都市 Anniversary Store 開催。
『スタンドマイヒーローズ』9周年ポップアップストアを実施し、新商品販売・追加受注を展開。
他社IPグッズが収益基盤を安定的に下支え。

メディア（イベント等）



新たな試みとしてイマージシアター『魔法使いの約束』に挑戦、IP体験価値を拡張。

『舞台『魔法使いの約束』きみに花を、空に魔法を前編』を上演。また、後編情報も解禁。その他に、舞台『スタンドマイヒーローズ』の公演を実施。『ブレイクマイケース』の舞台化も予定。

続きまして、各事業のハイライトについてご説明いたします。

まず、ゲーム事業につきまして、TVアニメ『魔法使いの約束』の放映によるIPの認知拡大に加え、『ブレイクマイケース』1周年をはじめとした各IPの周年施策が好調に推移し、既存IPは安定的な黒字運営を継続しております。

また、ゲーム外では各IPの周年ストアも展開しており、ゲーム事業・メディア事業の二軸で、周年イベントの効果を最大化することができました。

グッズのほかに、当社はIPのメディアミックス展開にも注力しております。
舞台『魔法使いの約束』の大ヒットに続き、舞台『スタンドマイヒーローズ』もユーザー様より大変好評をいただきました。2026年に公演される舞台『ブレイクマイケース』も、乞うご期待ください。

さらに、新たなエンターテインメント体験として、イマージシアターにも挑戦しました。
今後も、リアルイベント・舞台に限らず、IPの様々な可能性を発掘して参りたいと思います。

次のスライドにうつります。

01

当社のビジョン

それでは、改めまして、
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活用

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。

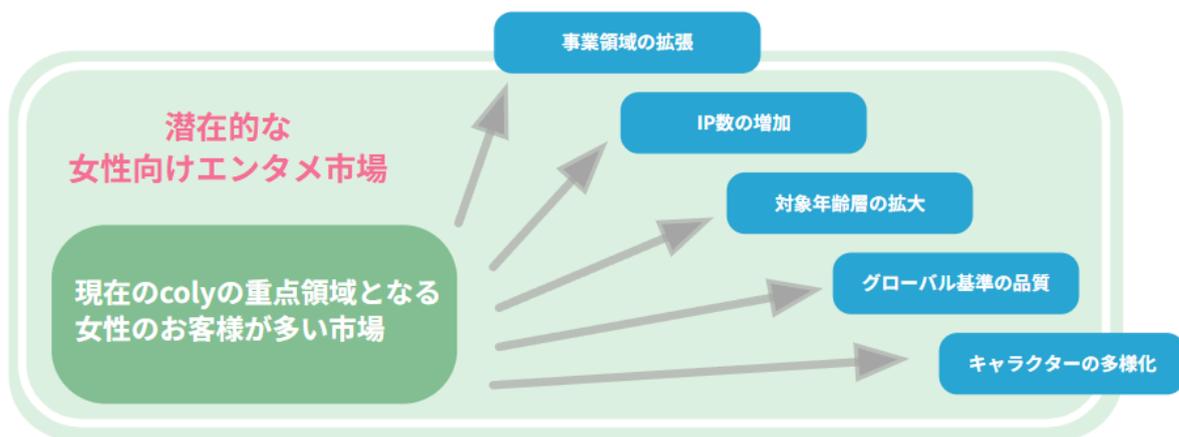
また、潜在的な女性向けエンタメ市場には、まだまだ市場の拡大余地があると考えております。

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。



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。

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おり、お客様目線で企画・開発を行える組織を実現しているほか、グッズやイベントなどゲーム以外の事業についても企画・開発から販売まで一気通貫できるビジネスモデルを確立している。ひとつのIPを5年以上運営する長期運営ノウハウも、他社と比較した際の優位性となっている。

当社の強み

ヒットIPの内製ノウハウ

女性社員比率が約7割と高く、ユーザー様に近い層の社員が多数在籍。ヒットに必要なスキル/感覚を持ったキーパーソンを社内に抱えることで、女性向けゲーム市場において、当社作品は長年売上ランキング上位を獲得。

多角的な事業展開ノウハウ

創業まもない頃からグッズ販売等を手がけたことにより、社内にIP展開のノウハウが蓄積。グッズやイベントの企画から販売まで一気通貫で行うことが可能となり、ゲーム以外の事業の売上高は年々増加している。

長期運営ノウハウ

開発したIPを一時的な消費対象とせず、長期的価値を持つ「資産」として蓄積・運用。これによりIPから生み出されるLTV（顧客生涯価値）を最大化し、市況に左右されにくい強固な収益基盤を構築する。

Life with coly

お客様の生活の中に、常にcoly IPを。

日本発・グローバル市場における女性向けエンタメ市場のリーディングカンパニーへ。

当社の競争優位性は、主に三点あります。

1つ目は、お客様目線で企画・開発を行えるキーパーソンを社内に抱えており、ヒットIPの内製ノウハウを保持していることです。

2つ目は、創業当初よりグッズ企画などの周辺事業に取り組んでいたことから、多角的に事業を展開できるノウハウが組織に蓄積していることです。

3つ目は、開発したIPを一時的な消費対象とせず、「資産」として蓄積・運用している長期運営の仕組みを保持していることです。

これらのノウハウを社内に持ち、継続的に実施できることが、当社の競争優位性と考えております。

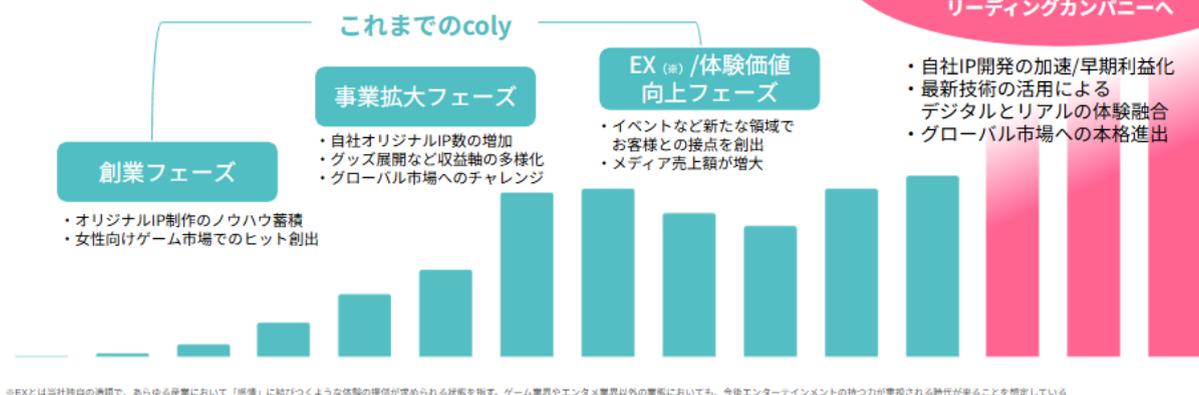
次のスライドにうつります。

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の制作・展開ノウハウを軸に、女性顧客を中心とするエンタメ市場において、国内外でリーディングカンパニーとなることを目指す。あわせて、グロース市場の上場維持基準である時価総額100億円以上を安定的に維持しながら、直近のベンチマークとして売上高500億円を目標に掲げ、さらなる企業価値の向上を図る。
(2026/1期末時点での時価総額は100.2億円)

これからのcoly

Life with coly
生活の中に、常にcoly IPを。
女性向けエンタメ市場の
リーディングカンパニーへ



次に、中長期のビジョンについて、ご説明いたします。

これまでのcolyは、ゲームに限らず、イベントなど新たな領域でお客様との接点を創出し、「感情」にむすびつくエンターテインメント的な体験、すなわち当社でいう「EX体験」の価値向上に尽力して参りました。

これからのcolyは、質の高いエンターテインメント体験の提供を継続するとともに、培ってきた力を糧に、「life with coly」という目標掲げ、お客様の「生活の中に、常にcoly IPを」の環境作りに努め、女性向けエンタメ市場のリーディングカンパニーを目指したいと思っております。

創業以来培ってきたオリジナルIPの製作・展開ノウハウを軸とし、自社IPの開発を加速させ、さらに、オンラインとオフラインの感情体験を融合させ、IPの体験価値を最大化に実現することで、グローバル市場において、当社独自の立ち位置を確立してまいります。そして、将来的には、売上高500億円を目標に、さらなる企業価値の向上を目指してまいります。

次のスライドにうつります。

02

2026年1月期通期業績

続いて2026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：7,020 百万円 前期比：+519 百万円 (+8.0%)

- **モバイルオンラインゲーム：4,093 百万円 前期比：+226 百万円 (+5.8%)**

『ブレイクマイケース』1周年をはじめとした各種施策の積み上げ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：2,926 百万円 前期比：+293 百万円 (+11.1%)**

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・イベント施策を堅調に積み上げ増収。他社IPを利用したライセンス事業も好調。

営業利益：△144 百万円 前期比：+372 百万円 (-%)

引き続き新規開発案件への費用が先行しているものの、既存IPの好調により前期比で大幅に利益改善。

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、『ブレイクマイケース』1周年をはじめとした各種施策が売上高増加に大きく寄与し、増収となりました。
そのほかの運営中のゲームにつきましても安定して推移しております。

これにより、ゲーム事業の売上は前期比でプラス5.8%の、40億9,300万円となりました。

メディア事業につきましては、常設店舗を中心とした自社IPのグッズ販売および各種イベント施策が売上に寄与しました。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プラス11.1%の29億2,600万円となりました。

創業当初は、売上の大半をゲーム事業が占めておりましたが、2026年1月期においては、前期に引き続き、メディア売上が総売上高の約40%を占め、高い比率を維持しております。
当社が理想とする多角的な事業展開を表した収益構造が、着実に定着しつつあります。

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プラス8.0%の70億円となっております。
これは当社の創業以来、過去最高売上です。

また、営業損失は1億4,400万円となり、引き続き新規開発案件への費用が増加しているものの、前期比で大幅に利益が改善されました。

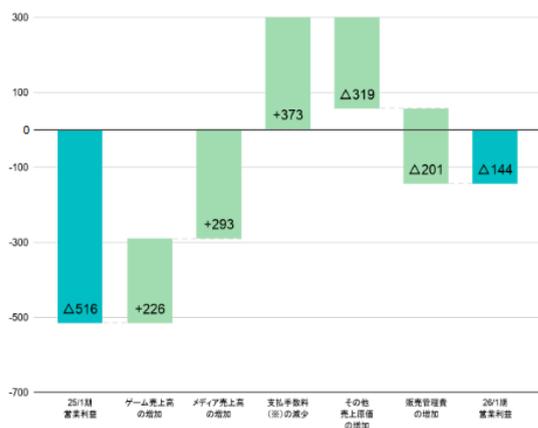
次のスライドにうつります。

2026年1月期 通期業績PL

売上高70億を達成し、純利益ベースで黒字を確保。

(百万円)	第11期 2025年1月期	第12期 2026年1月期	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	6,500	7,020	+519	+8.0%
売上原価	4,105	4,051	△54	△1.3%
売上総利益	2,394	2,968	+574	+24.0%
販売費及び 一般管理費	2,911	3,113	+201	+6.9%
営業利益	△516	△144	+372	(-)
経常利益	△510	46	+557	(-)
当期純利益	△546	72	+618	(-)

※ 特別利益として、本社移転に伴う固定資産受贈益を計上
 ※ 営業外収益として、投資有価証券売却益を計上



※ プラットフォーム運営事業者による配信手数料、及びcoly IDに係る代金回収代行業務に対する手数料等

続いてPLサマリーです。

売上高は前期比プラス8.0%、売上原価は前期比マイナス1.3%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。

販売管理費及び一般管理費につきましては、2027年1月期にリリース想定の新規タイトルに向けた研究開発費の投資を強化したことにより、前期より増加しております。

次のスライドにうつります。

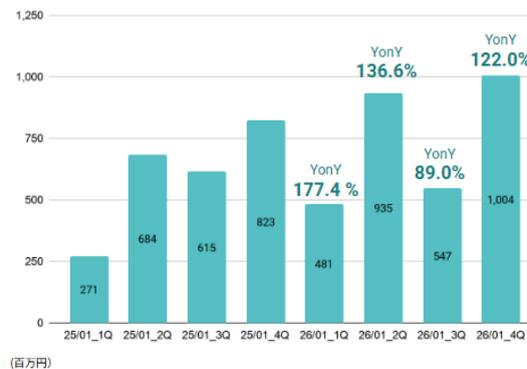
売上高／売上総利益 四半期推移

第4四半期の売上は、『魔法使いの約束』6周年の各種施策の好調により、前年水準を維持し概ね横ばいで推移。
一方、売上総利益は、「coly ID」の課金比率の上昇に伴う支払手数料の減少等により原価率が改善し、前年同期比で増加。

【売上高推移】



【売上総利益推移】



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、売上高は前年水準を維持し概ね横ばいで推移しております。

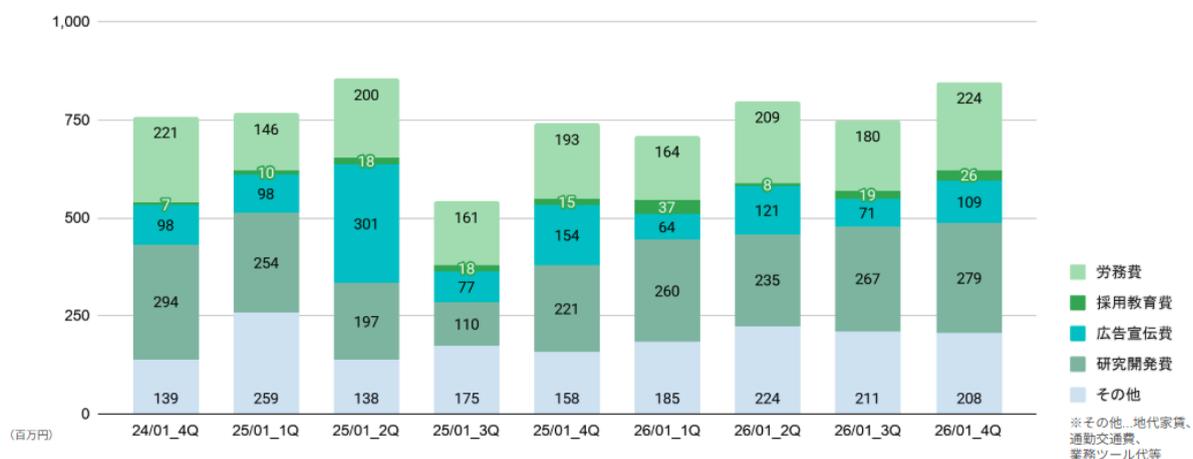
売上総利益については、「coly ID」の課金比率の上昇により原価率が改善し、前年同期比122.0%となりました。

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が、『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の軽減につながりました。

次のスライドにうつります。

販管費の推移・内訳

新規開発案件の費用を研究開発費として計上。リリースまで費用が先行するものの、引き続き新規IP創出のための開発を進める。広告宣伝費は、今後は既存タイトルの施策や新規タイトルのリリース等に合わせて効果を見ながら戦略的に投入する予定。



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、大型開発案件が佳境に入り、さらにその他の新規タイトルの開発も進捗していることにより、研究開発費が前年同期比で増加しております。

2027年1月期には複数本のタイトルをリリースする予定のため、今後も成長に向けた研究開発を進めて参りたいと思っております。

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員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、前年同期で比較すると増加しました。

また、オフィス移転に伴い、その他費用も前年同期比で増加しております。

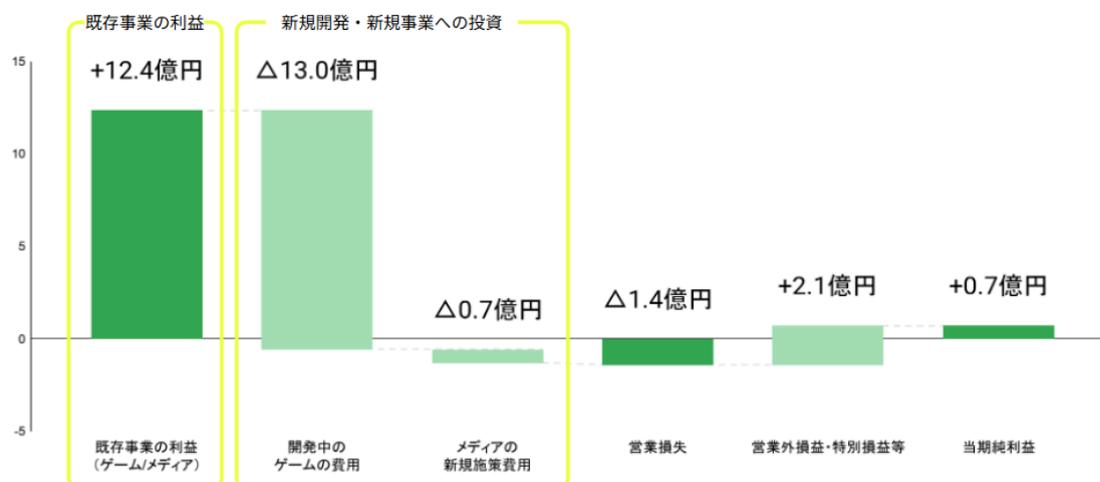
広告宣伝費につきましては、『ブレイクマイケース』の運営安定化により前年同期と比較すると、減少しております。

今後は既存タイトルの施策や、新規タイトルのリリースなどに合わせて、効果を見ながら機動的に広告費を投入してまいります。

次のスライドにうつります。

既存/新規 利益の内訳 振り返り

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13.8億円を計上したものの、既存事業については12.4億円の黒字を計上し、全体の営業利益は前期比+3.7億円と大幅に改善。投資有価証券売却益等を含めて当期純利益は0.7億円の黒字確保。



こちらは2026年1月期の利益の内訳です。

新規開発・新規事業への投資については、13.8億円を計上しております。

こちらの内訳は、新規大型開発案件を含めた、新規ゲームタイトルの開発費用に関わるものが13.0億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0.7億円を計上しております。

一方で、既存事業においては、主に『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』などの運営中IPのゲーム・メディア利益の好調により、12.4億円の黒字を計上しており、全体の営業利益は-1.4億円と、前期比ではプラス3.7億円と大幅に改善されました。

さらに、投資有価証券売却益などの営業外損益の計上も含めて、2026年1月期には、当期純利益の黒字化を達成することができました。

2027年1月期も、既存事業の安定運営を基盤としながら、新規タイトルの収益化を進め、黒字の継続的な確保と利益水準の向上に取り組んでまいります。

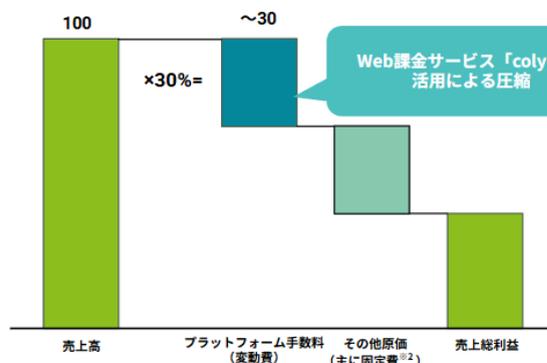
次のスライドにうつります。

ゲーム事業のコスト構造について

02 2026年1月期 通用業績

- 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（売上に対し最大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、利益改善に寄与。
- 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、最大30%の支払手数料が変動費としてかかります。こちらはWeb課金サービス「coly ID」を活用することで負担が抑えられ、圧縮が進んでいます。

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。こちらも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、ゲームの開発費用につきましては、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。

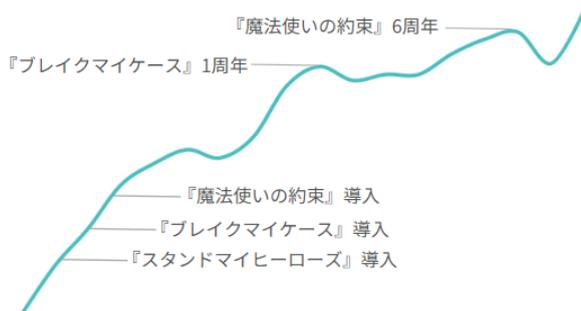
今期にリリース想定タイトルが複数あることから、2027年1月期以降は利益体質へと移行することを見込んでおります。

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実現。リリース後、徐々に浸透しcoly ID利用率は好調に推移。25年9月には当社のECストア「coly store」との連携を開始。

【coly ID利用率推移】



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各ゲームタイトルやcoly storeとの連携ができ、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たうえで、「coly ID」サービスの進捗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』のゲームタイトルのほかに、当社のECストア「coly store」においても導入されており、それぞれ想定以上にcoly IDの浸透が進んでおります。

こちらのサービスは、ユーザー様にとってポイント付与などの還元メリットがあり、当社としましても、従来の決済方法と比べ、負担する支払手数料の圧縮が見込めるというメリットがございます。

2026年1月期においては、『ブレイクマイケース』1周年をはじめとする各ゲームタイトルの周年イベントが利用率の浸透の後押しとなり、利益に大きく寄与することができました。

次のスライドにうつります。

業績推移

2026年1月期は、過去最高売上を達成。複数の開発中ゲーム費用が先行したことにより赤字となっているが、営業利益も前期比で大幅に改善。当期純利益は72百万円で黒字着地。



26/1期
純利益
72百万円
黒字達成

02 2026年1月期 通期業績

次に、業績推移です。

26年1月期については、先に申し上げた通り、創業以来最高売上を達成しました。

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、赤字着地となりましたが、前期比で大幅に改善されており、当期純利益に関しては、7,200万円の黒字着地となりました。

2026年以降も大型開発案件を含め、複数の作品がリリースされる想定のため、収益構造は改善していくと考えております。営業利益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79.4%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11期 2025年1月期 期末	第12期 2026年1月期 期末	対前期末 増減額	主要因
流動資産	4,071	4,084	13	現預金の減少、その他流動資産の増加
(現預金)	3,357	2,003	△1,353	投資有価証券売却による一時的な未収入金増加により減少
固定資産	2,212	2,747	535	投資有価証券、有形固定資産の増加
資産合計	6,283	6,832	548	
流動負債	997	1,312	315	借入金の増加
固定負債	31	92	61	長期借入金の増加
負債合計	1,029	1,405	376	
純資産	5,254	5,426	172	
負債純資産合計	6,283	6,832	548	

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。

投資有価証券売却による一時的な未収入金の増加により現預金が減少しているものの、その他流動資産の取得により、流動資産が前期比で微増しております。

固定資産は5億3500万円増加しております。
これは投資有価証券や、有形固定資産の取得が主な要因です。

自己資本比率は79.4%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)	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー
23/1期	△683	△115	△3
24/1期	△517	△493	—
25/1期	△413	△1,411	96
26/1期	△469	△1,041	157

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、前払費用の支出等によりマイナス4億6,900万円でした。

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マイナス10億4,100万円となりました。

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長期借入金の増加によりプラス1億5,700万円となりました。

次のスライドにうつります。

03

2027年1月期通期見通し及び 今後の成長戦略

続きまして、2027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。

2027年1月期業績予想について

27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。

- 2027年1月期上半期リリース想定的大型開発案件ほか、2027年1月期中に新規リリース想定の実業について、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

以上の理由により、現時点では合理的な業績予想の算定が困難であることから非開示としておりますが、2027年1月期上半期にリリース想定的大型開発案件及び、同期中にリリース想定の新規タイトルの進捗を踏まえ、算定が可能となり次第、速やかに開示いたします。

27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、

- ・2027年1月期中にリリース想定的大型開発案件含む新規リリース想定の実業について、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。

2027年1月期見通し

売上高：非開示 前期実績：70.20億円 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。
- 『ブレイクマイケース』、『スタンドマイヒーローズ』及び『魔法使いの約束』をはじめとした既存IPが年間を通して売上に寄与。
- ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社との開発案件、未発表タイトル2本の合計3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：△1.44億円 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。
- 当期リリース想定の新規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、リリース後はいずれも回収フェーズに入ることを見込んでいる。
- 『ブレイクマイケース』、『スタンドマイヒーローズ』及び『魔法使いの約束』をはじめとした既存IPが年間を通して利益に寄与。
- 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、27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。

『ブレイクマイケース』、『スタンドマイヒーローズ』及び『魔法使いの約束』を始めとした既存IPが年間を通して売上に寄与する見込みとなります。

また、ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社との開発案件のほか、未発表タイトルの開発が2本進行しており、計3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。

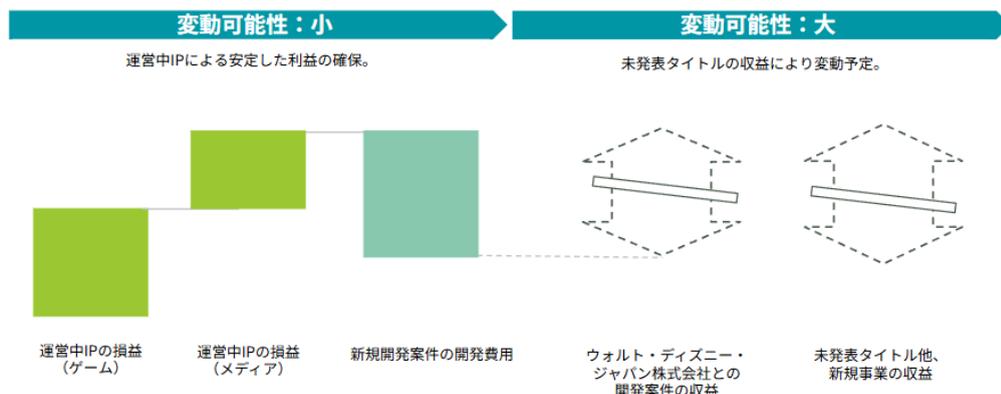
一方で、当期リリース想定の新規案件に関する開発費用の計上により、利益が一時的に圧迫されることが見込まれます。しかし当社としては、リリース後は、いずれも回収フェーズに入ることを見込んでおり、成長のために重要な投資と位置づけております。

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。

2027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、大型開発案件・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、27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、新規開発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。

ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社との開発案件のリリース後の収益と、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。

2027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。

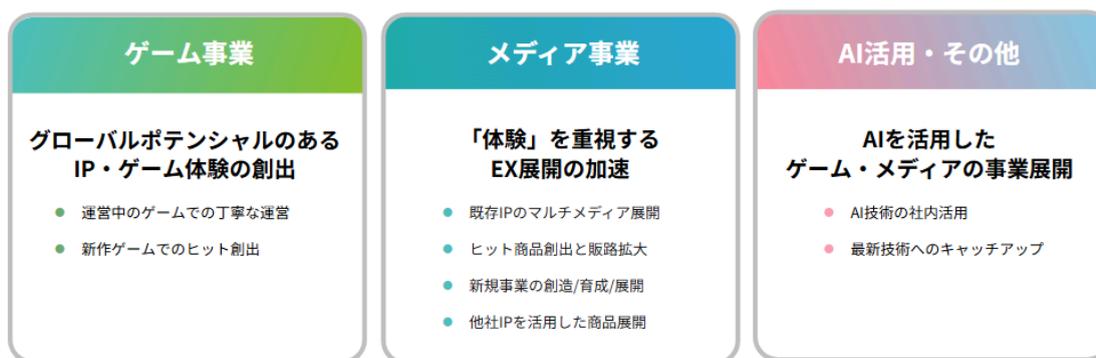
現在は今後の飛躍のための準備期間であり、早期に利益体制を構築することで株主様にも還元していきたいと考えております。

次のスライドにうつります。

2027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・その他」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 2027年1月期通期見通し及び今後の成長戦略



2027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。



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

- ・作品の魅力を伝えきること
 - ・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

新規開発案件及び、その他プロトタイプ開発中の作品については、リリース時期が決定次第、速やかに開示予定。

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	3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 ●『金田一耕助シリーズ 本陣殺人事件』
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"> ●ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社との開発案件 →2027年1月期上半期リリース想定
	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 →2027年1月期リリース想定
	企画中のゲーム	複数本	<ul style="list-style-type: none"> ●新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、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8本ございます。

「開発中」のゲームは、ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社との開発案件のほか、未発表タイトルが2本、開発を進行しております。

そのほかにも、「企画中」のゲームが複数本、進行しております。

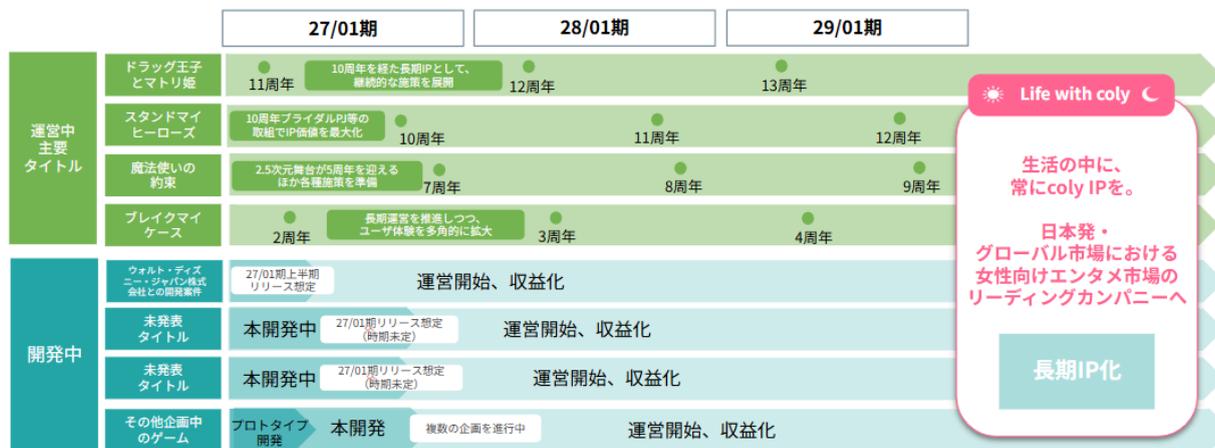
ゲーム開発においては、社内で厳正な審査を行い、当社の求める最高クオリティで商品を提供できると判断した場合のみ、企画からプロトタイプに移行、プロトタイプから本開発に移行いたします。

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あります。

次のスライドにうつります。

IP別スケジュール

ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社との開発案件及びその他の未発表タイトルについては、27/01期のサービス開始を想定。クオリティを最優先に開発を進行しており、その進捗については、リリース時期が決定次第、速やかに開示予定。



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、2027年1月期にリリース想定のもものが、複数ございます。

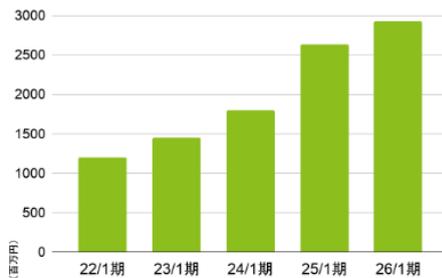
これまではこちらの開発費用を、運営中のタイトルで賄っている状況で、利益がでにくい構造となっております。しかし、当期はそれらも回収フェーズに入る予定であり、早期に黒字転換をめざしてまいります。

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24.9%と拡大を続けている。
自社IPの多角展開に加え、他社様IPのライセンスグッズ事業も着実に収益化し、事業基盤を強固に支えている。

メディア売上高の推移



直近5年(2022/1期～2026/1期)の
メディア売上高CAGR **24.9%**

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24.9%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、2027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、最新技術の活用により、デジタルとリアルでの体験を融合した新たなエンタメの形も引き続き模索してまいります。

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

事業別の主な取り組み

運営中のIP・事業について、13期以降も引き続きユーザーファーストを軸に各種施策で盛り上げを図る。

ドラッグ王子とマトリ姫 スタンドマイヒーローズ

12期は『ドラッグ王子とマトリ姫』が10周年、『スタンドマイヒーローズ』が9周年を迎え、一連の記念施策を実施。また、新たなメディア展開である舞台公演も高評価。
13期には『スタンドマイヒーローズ』の10周年を控えており、引き続きユーザー還元のための施策を展開していく予定。

魔法使いの約束

2025年初頭のTVアニメ放送を機にIPへの注目度が高まり、新規・復帰ユーザーの獲得およびゲーム売上の堅実な推移を実現した。
また、舞台公演やオーケストラコンサート、イマーシブシアター等のオフライン施策を積極的に展開し、ユーザー体験のさらなる充実に努めた。

ブレイクマイケース

5月のリリース1周年施策では、ゲーム内イベントおよび周年ストアが盛況。グッズ（MD）展開においては、ZOZOTOWNコラボやアニメイトフェア描き下ろしなど、異業種コラボレーションを含む多様なラインナップの投入により収益が堅調。
2026年3月には初の舞台化を予定しており、IPのさらなる規模拡大を推進していく予定。

その他のIP

『オンエア!』は2025年8月に7周年を迎えた。周年記念ストアの開催のほか、『スタンドマイヒーローズ』ゲーム内でのコラボイベントの開催とユニットソング第二弾の発売を実施。
また、『&0』は2025年5月に3周年記念ストアを開催し、公式LINEスタンプの販売も開始。

ライセンスグッズ

『学園アイドルマスター』『ブルーロック』『名探偵コナン』など、他社の人気タイトルを活用したグッズを展開し、自社オンライン通販サイト「アニメバコ」で販売するほか、POPUPストアやコラボカフェなども開催。
また、アニメキャラクターグッズ以外に、VTuberグッズの取扱いも開始し順調に売上を創出。

その他新規事業

Web課金サービス「coly ID」の利用率が着実に向上し、ゲームにおけるプラットフォーム手数料の削減に貢献。
また、ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社との開発案件をはじめとした、複数の新規事業開発を引き続き進行中。

新規事業についてヒットを見据えて開発を進めると同時に、運営中の事業についても、引き続き、「ユーザー様ファースト」で盛り上げをはかってまいります。

スライドに記載しておりますように、各事業について、13期以降も様々な施策を準備しております。

13期には『スタンドマイヒーローズ』の10周年、『魔法使いの約束』の7周年、そして『ブレイクマイケース』の2周年がございますので、こちらもぜひ、ご期待いただけますと幸いです。

次のスライドにうつります。

ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社との 取引契約締結について

当社は、2022年10月6日に開示しました「大手エンターテインメント企業との取引契約締結のお知らせ」において、大手エンターテインメント企業と、オリジナルオンラインゲームの企画、開発及び運営に関する取引契約を締結したことを公表しました。2025年12月12日、当該取引先がウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社であること、サービス開始予定日を2027年1月期上半期想定へと変更することをお知らせいたしました。

取引契約締結の経緯

当社は、「もっと、面白く」という企業理念を掲げ、モバイルオンラインゲームやグッズ展開を軸としたコンテンツ事業を展開しております。このたび、ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社の持つ幅広いファミリー・エンターテインメント及びメディアビジネスのノウハウと、当社のIP創出・育成の知見を掛け合わせることで、未永く愛される作品を生み出すことを目指してまいります。

取引内容

ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社とライセンス契約締結による、ディズニーIPを使用したオリジナルオンラインゲームの企画、開発、運営

サービス開始時期

2027年1月期上半期想定

2025年12月12日開示しました通り、当社はウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社と、オリジナルオンラインゲームの企画、開発及び運営に関する取引契約を締結しました。

サービス開始時期は、2027年1月期上半期を想定しており、現在社内一同、リリースに向けて開発を進めております。

続報につきましては、準備が整い次第、速やかに開示させていただきます。
こちらもご期待いただけますと幸いです。

次のスライドにうつります。



最後になりますが、2026年1月期は、既存IPの堅調な運営により、創業以来最高額である売上70億円を達成し、純利益ベースでの黒字化を達成することができました。

続く2027年1月期は、大型案件を含む開発中の新規IPの複数リリースによる、早期の利益化・IP価値の最大化を想定しております。

今後も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。