



2027年1月期 第1四半期決算説明資料

2026年6月12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、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。

この度、開発中の新規タイトルについて、リリース時期の変更をお知らせいたしました。品質向上に精査を重ね、より高いクオリティで届けられるよう、鋭意準備を進めておりますので、何卒ご理解いただけますと幸いです。

2027年1月期第1四半期のゲーム売上高は、『魔法使いの約束』のアニメ放映により大きく伸長した前年同期には届きませんでした。メディア事業が昨対比で大幅に増加したことにより、全社売上高は前年同期比で増加いたしました。

開発費用等の先行投資により利益面では前年同期を下回ったものの、新規案件のリリース後に多面的な利益創出を可能とする収益基盤の整備が着実に進んでおります。

既存事業につきましては、運営中タイトルにおいてゲームを起点としたメディア展開が収益に貢献し、第2四半期には『ブレイクマイケース』の周年イベントも盛況となりました。

「Life with coly」の理念のもと、多方面からIP価値の最大化に取り組んできた成果が着実に表れているものと考えております。

今後も新規開発を推進するとともに、既存IPを大切に育成し、お客様との接点をより一層深めながら、企業価値およびIP価値の向上に努めてまいります。

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6月12日
代表取締役社長 中島杏奈

新作オンラインゲーム『ディズニースパークリンク・スターズ』 サービス開始予定時期変更のお知らせ

ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社 (<https://www.disney.co.jp/corporate>) とのライセンス契約に基づき開発を進めております、ディズニーIPを使用した新作オンラインゲーム『ディズニースパークリンク・スターズ』につきまして、サービス開始予定時期の変更をお知らせいたします。

サービス開始予定時期

変更前：2027年1月期上半期想定

変更後：2027年1月期第3四半期想定

変更の理由

よりクオリティ高くユーザーの皆様にお届けするため、開発期間を延長することといたしました。

お知らせが遅くなりましたこと、またお待たせすることとなりましたことを心よりお詫び申し上げます。

より良い作品をお届けできるよう、開発およびリリース準備を進めてまいります。



『ブレイクマイケース』2周年イベント開催

5月に2周年イベントを開催し、ゲーム内外で各種施策を実施。"もうひとりの自分"をテーマにしたキャラクターコンテンツは『ブレイクマイケース』IPにとってリリース期以来のヒットとなり、過去最高の月間売上を記録した。



ゲーム内では2周年を記念したイベントを開催。各種キャンペーンを実施。



2周年施策を発表した配信番組「ブレマイストリーム」は過去最大同接を記録。



中池袋公園にて来場無料のプロモーションイベントを開催。



Aporiaスタッフ21人全員が歌唱する「BREAK MY PHASE」をリリース。



全国3都市で2nd Anniversary Storeを開催。2周年記念ビジュアルのグッズを販売。



coly cafe! 池袋PARCO店で期間限定カフェを開催。



池袋駅・梅田駅では、広告を掲出。

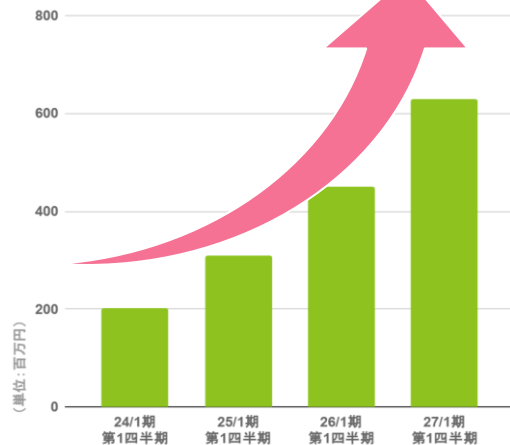


各種コラボレーション企画を実施予定。

coly more ! 池袋PARCO店リニューアルオープン

メディア事業の成長を背景に、4月24日にcoly more ! 池袋PARCO店がリニューアルオープン。売場面積を倍に拡大し、より広い空間で作品をお楽しみいただける環境をユーザー様に提供。リニューアル記念グッズも好評。

メディア売上が昨年同期比
で**大幅に増加!**
ゲーム売上に比肩する
売上規模に拡大!



メディア売上高推移



2027年1月期 第1四半期事業別ハイライト

既存IPのゲーム事業にて各種施策を展開し、ゲーム内外で活況を呈した。また、舞台化を含め、各種IPのメディアミックス展開を推進。グッズをはじめとしたメディア事業が堅調に売上を創出。前年同期比で大幅に増加して総売上高の約半分を占め、着実に売上規模を拡大。

ゲーム



『魔法使いの約束』をはじめとした各タイトルのエイプリルフル施策が好評。

各作品の話題創出に貢献するとともに、ゲーム外での各種展開の好調推移や、ユーザー様との接点拡大・エンゲージメント向上に寄与。

メディア（グッズ等）



『スタンドマイヒーローズ』期間限定ポップアップストアが売れ行き好調。

そのほか、『魔法使いの約束』ではセブンネット限定グッズが発売され、『ブレイクマイケース』のエイプリルフル関連グッズもユーザー様から好評。

メディア（イベント等）



3月に『ブレイクマイケース』の2.5次元舞台化作品、『Groovy Stage「ブレイクマイケース」』を上演。

さらに、舞台『スタンドマイヒーローズ』の続編のチケット販売を解禁。第2四半期では、5月に舞台『魔法使いの約束』きみに花を、空に魔法を後編の公演を実施。

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 ————— 08
- 02 2027年1月期第1四半期業績 ————— 15
- 03 2027年1月期通期見通し及び今後の成長戦略 ——— 24
- 04 会社概要・ビジネスモデル ————— 32
- 05 市場環境・競争優位性 ————— 39

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

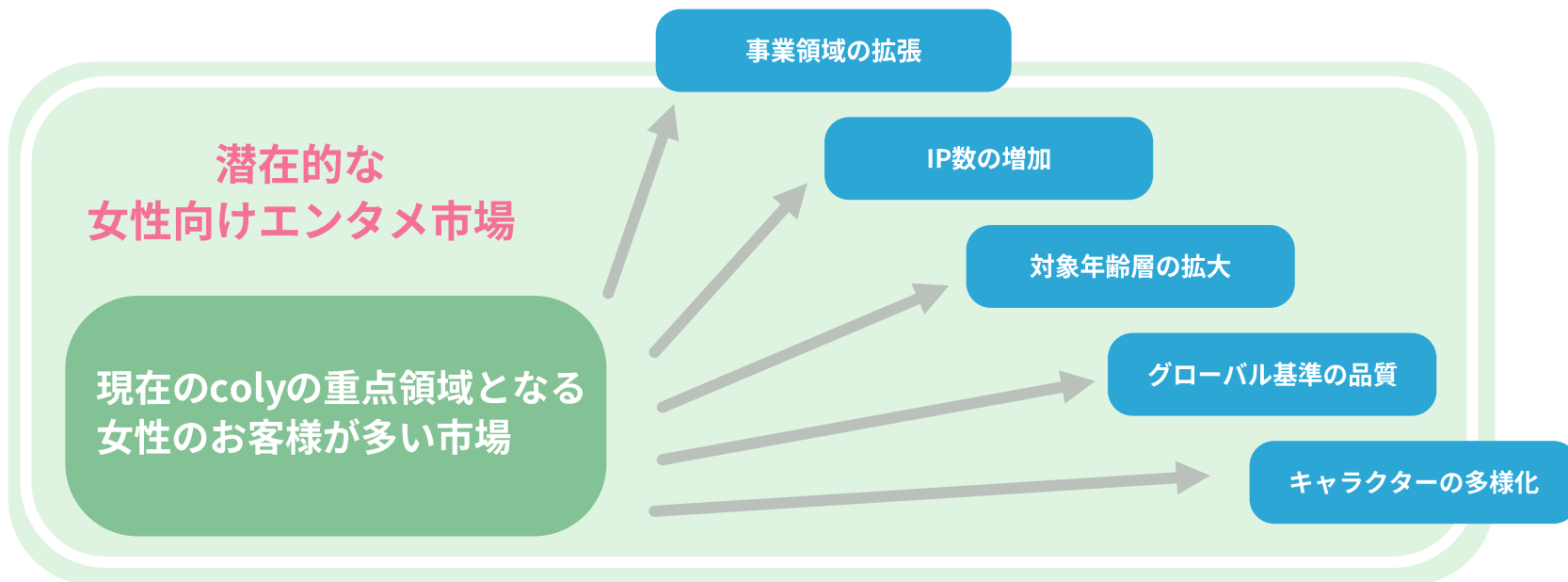
AI活用・その他

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

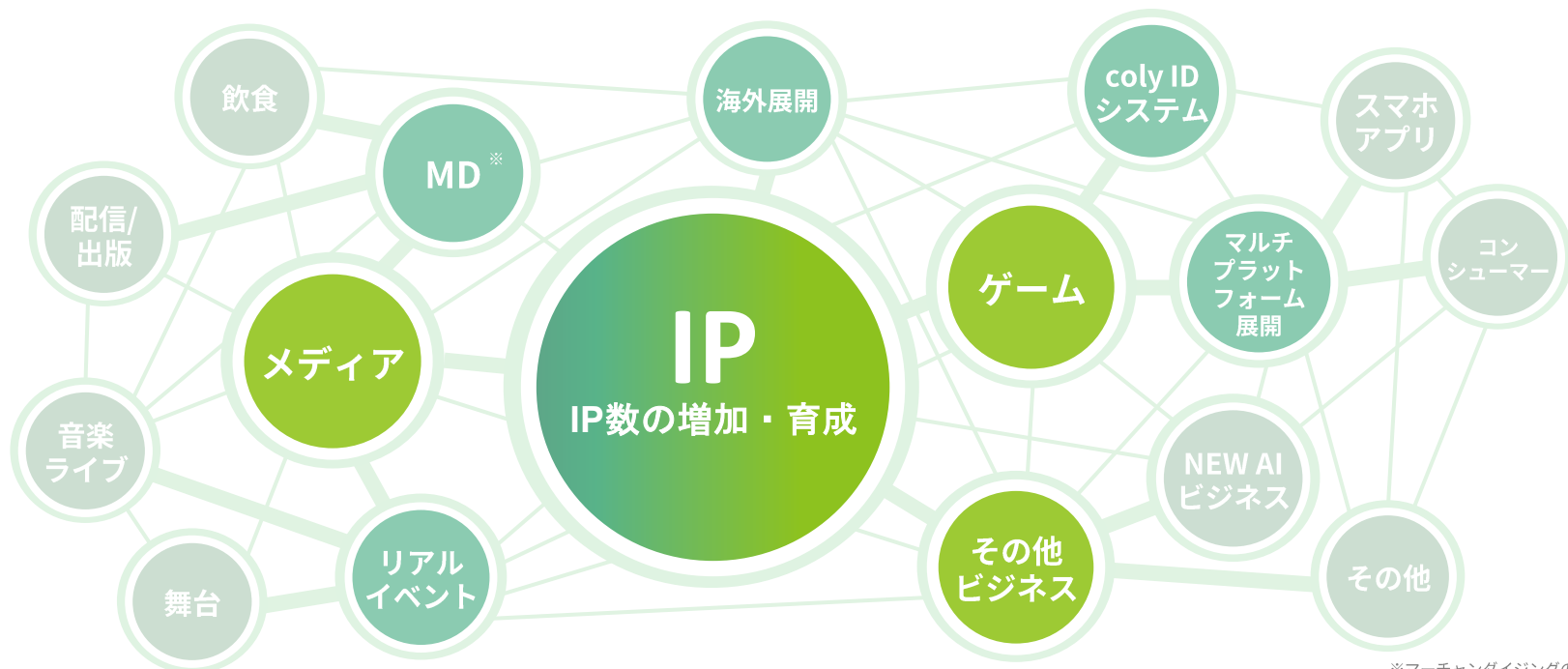
女性向けエンタメ市場で事業拡大を目指す

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

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。

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。
(2027年1月期第1四半期末時点での時価総額は105.8億円)

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

- ・自社IP開発の加速/早期利益化
- ・最新技術の活用によるデジタルとリアルの体験融合
- ・グローバル市場への本格進出

これまでのcoly

事業拡大フェーズ

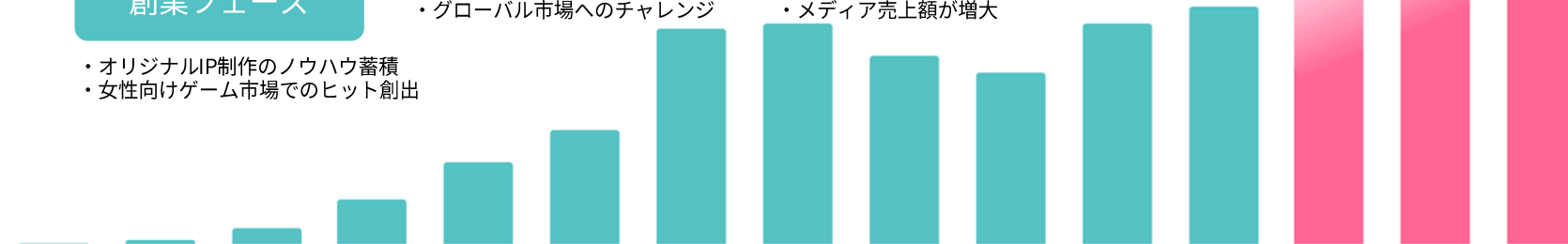
- ・自社オリジナルIP数の増加
- ・グッズ展開など収益軸の多様化
- ・グローバル市場へのチャレンジ

EX^(※)/体験価値向上フェーズ

- ・イベントなど新たな領域でお客様との接点を創出
- ・イマーシブ舞台公演等の新たな試み
- ・メディア売上額が増大

創業フェーズ

- ・オリジナルIP制作のノウハウ蓄積
- ・女性向けゲーム市場でのヒット創出



※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

2027年1月期 第1四半期期業績

業績サマリー

売上高： 1,269 百万円 前年同期比： +16 百万円 (+1.3%)

- **モバイルオンラインゲーム： 643 百万円 前年同期比： △160 百万円 (△19.9%)**

前年同期の『魔法使いの約束』アニメ放映による大きな反響には及ばなかったものの、各タイトルで実施したゲーム内施策がIP全体の話題創出に着実に寄与。メディア事業との連携により、ゲーム内外における各種施策の効果最大化に貢献。

- **メディア： 626 百万円 前年同期比： +176 百万円 (+39.2%)**

第1四半期のメディア事業は、ゲーム事業と同等の売上規模を創出し、全社売上高の半分近くを占めた。常設店舗であるcoly more!およびcoly cafe!を中心に、自社IPのグッズ販売やイベント施策が好調に推移。また、他社IPを活用したライセンス事業についても、収益拡大に向けた商品・施策の企画を継続的に推進中。

営業利益： △650 百万円 前年同期比： △419 百万円 (-%)

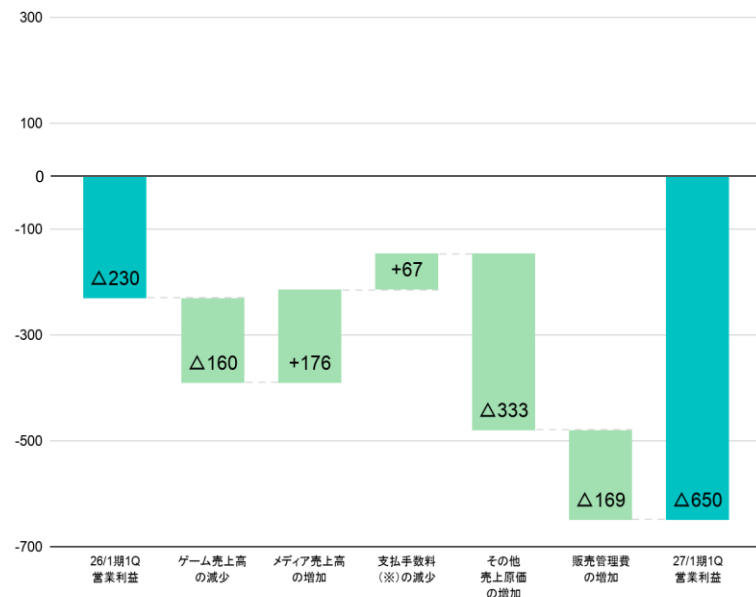
新規案件の開発が佳境を迎え、研究開発費等の先行投資が増加したことから、売上高は前年同期比で増加したものの、営業損失は拡大。

2027年1月期 第1四半期業績PL

新規案件の開発費用先行等により当期純利益は前年同期比で減少したものの、売上高は前年同期比で増加。

(百万円)	第12期 2026年1月期 第1四半期	第13期 2027年1月期 第1四半期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	1,253	1,269	+16	+1.3%
売上原価	771	1,038	+266	+34.5%
売上総利益	481	231	△250	△51.9%
販売費及び 一般管理費	712	881	+169	+23.7%
営業利益	△230	△650	△419	(-%)
経常利益	△226	△640	△414	(-%)
当期純利益	△125	△642	△517	(-%)

※12期は特別利益として、本社移転に伴う固定資産受贈益を計上しました。

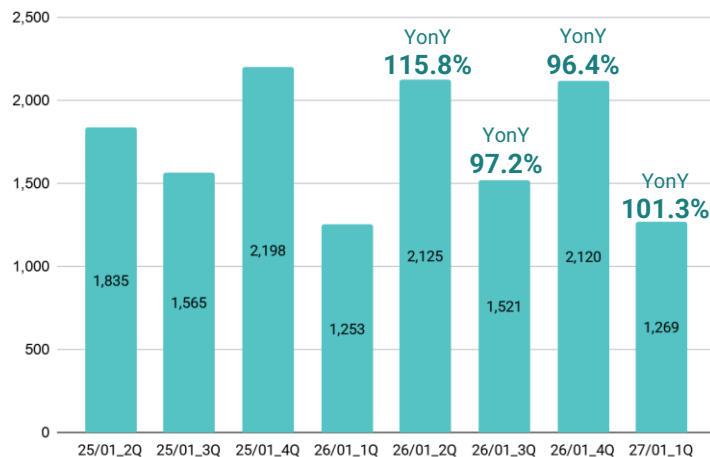


※ プラットフォーム運営事業者による配信手数料、及びcoly IDに係る代金回収代行業務に対する手数料等

売上高／売上総利益 四半期推移

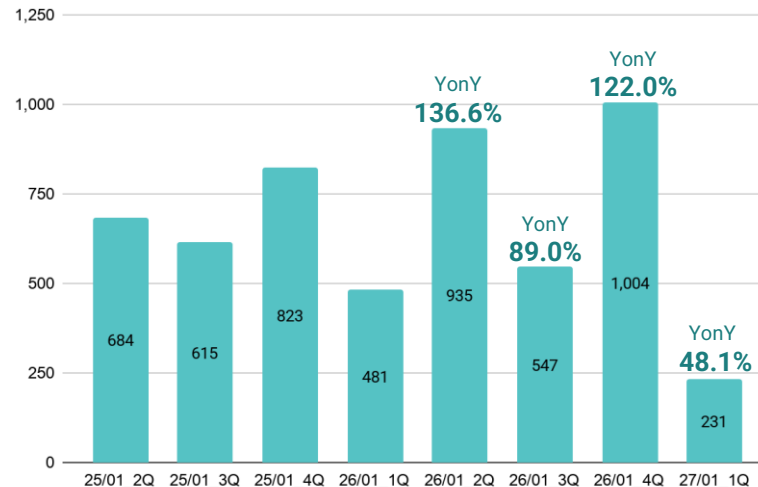
第1四半期の売上高は、グッズ販売を中心としたメディア事業の好調により、前年同期比でやや増加。一方、売上総利益は、新規開発案件に係る開発費等の先行投資が増加したことにより前年同期比で減少。

【売上高推移】



(百万円)

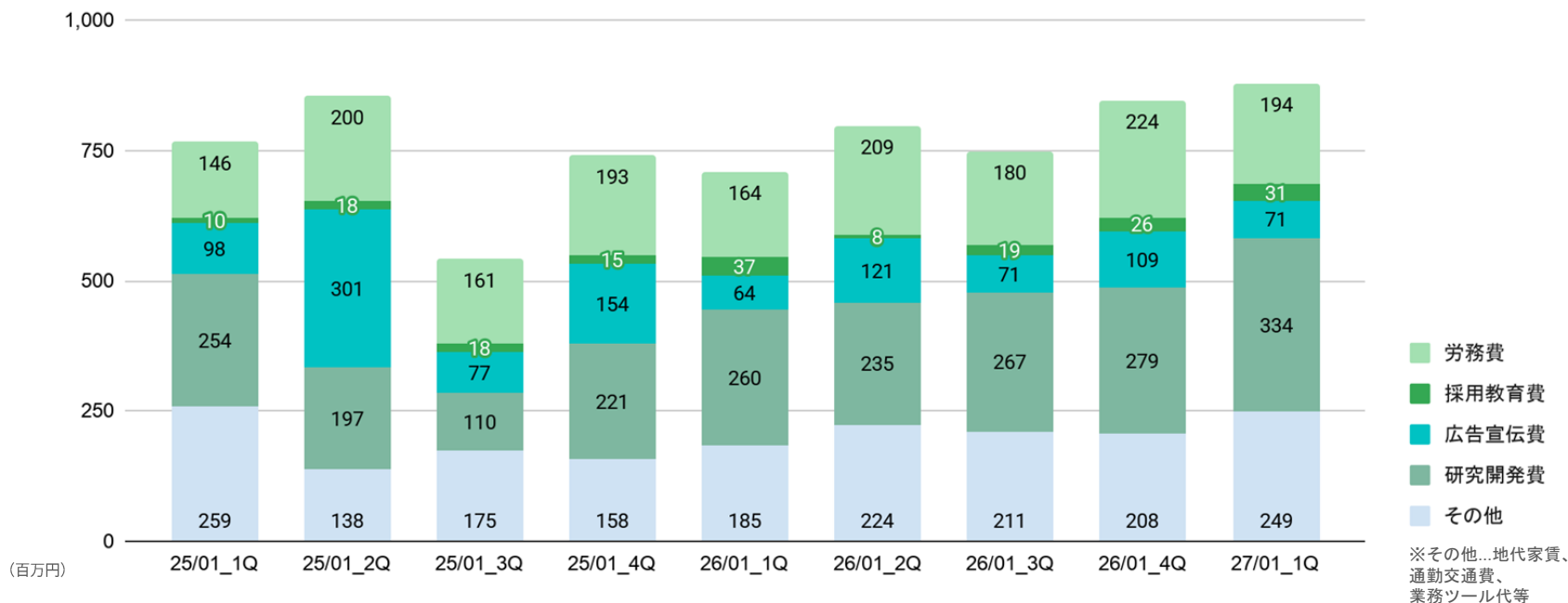
【売上総利益推移】



(百万円)

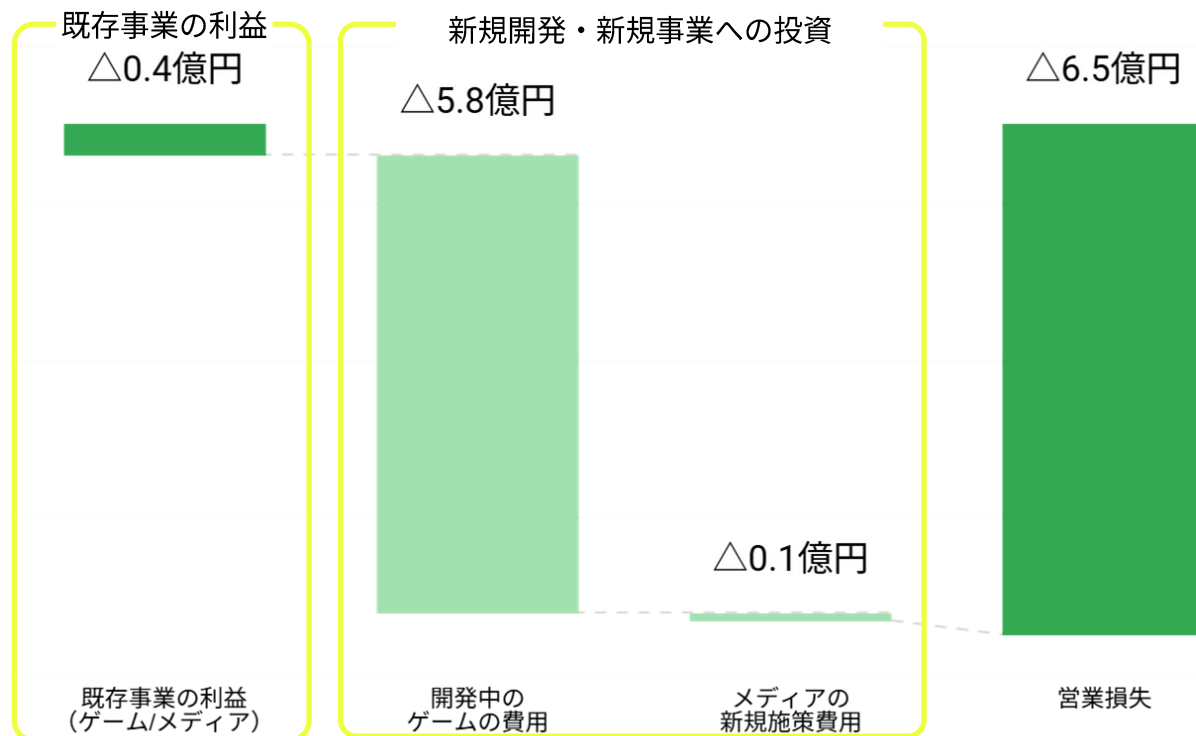
販管費の推移・内訳

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、引き続き新規事業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。



既存/新規 利益の内訳 振り返り

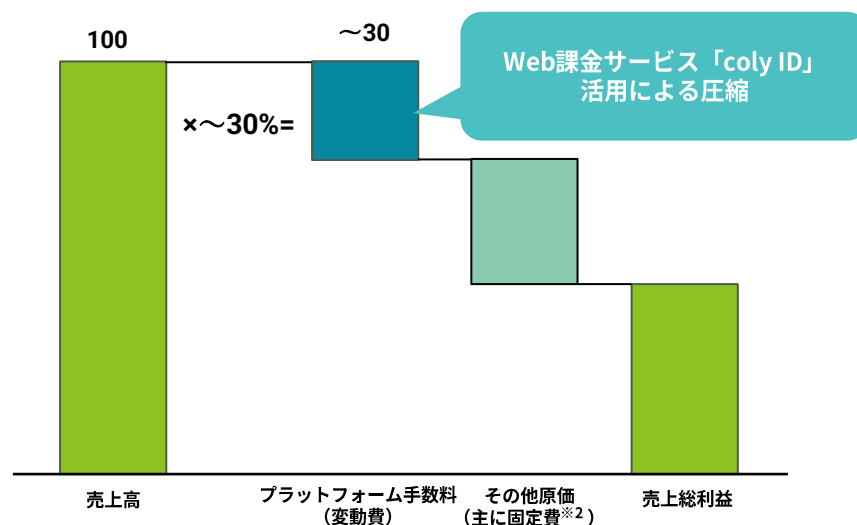
開発中事業の先行投資費用として5.9億円を計上。既存事業は全体として0.4億円の赤字を計上しているものの、ゲーム運営中主要タイトルについては、周年等の大型イベントがない中、ゲーム・メディア事業全体で黒字を維持。全体の営業損失は6.5億円で着地。



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（売上に対し最大30%）のみ。
（各配信プラットフォーム手数料改定により従来の一律30%から軽減）
- 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



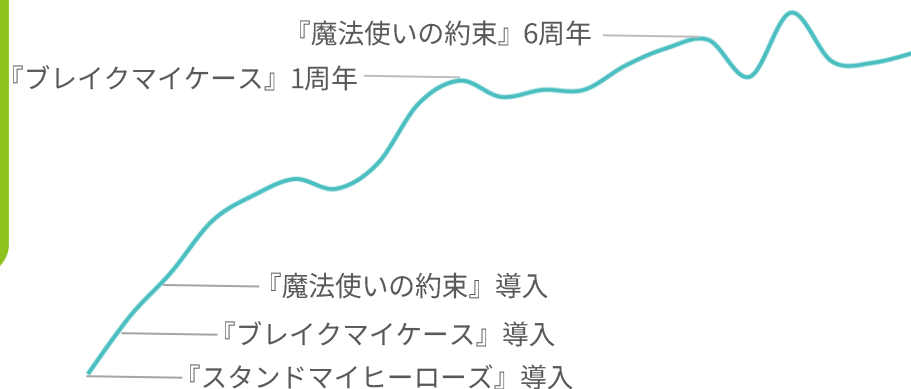
※1：売上高を100とした場合

※2：労務費、外注費等

「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」限定商品のほか、無料アイテムなどを定期的に展開
- 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

BSサマリー

四半期純損失の計上により純資産が減少したものの、自己資本比率は79.4%と高い水準を維持。

(百万円)	第12期 2026年1月期 期末	第13期 2027年1月期 第1四半期末	対前期末 増減額	主要因
流動資産	4,084	3,254	△829	未収入金の減少
(現預金)	2,003	2,338	334	投資有価証券売却の未収入金の解消による現預金増加
固定資産	2,747	2,805	57	
資産合計	6,832	6,059	△772	
流動負債	1,312	1,168	△144	
固定負債	92	78	△14	
負債合計	1,405	1,247	△158	
純資産	5,426	4,812	△614	四半期純損失の計上
負債純資産合計	6,832	6,059	△772	

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月期中に新規リリース想定複数の事業について、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月期中にリリース想定複数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。

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： — (—%)

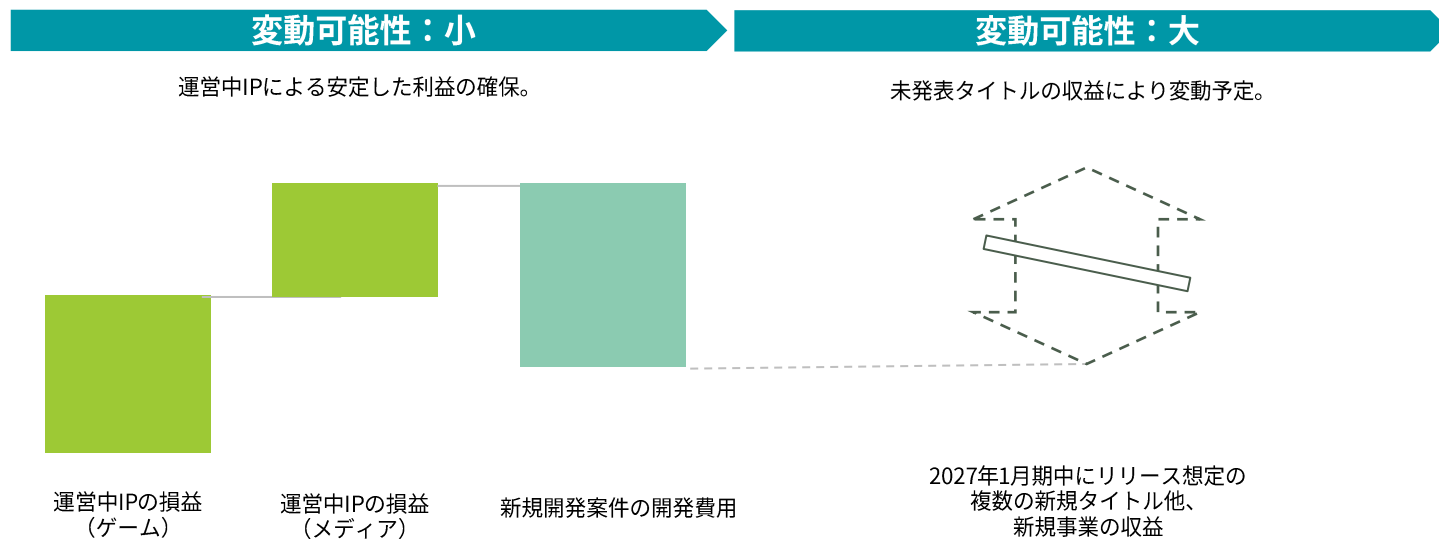
- 運営中IPについては、ゲーム／メディア全体でIPとしての成長を目指す。IPの魅力を最大化することで収益の多角化を目指す。
- 『ブレイクマイケース』、『スタンドマイヒーローズ』及び『魔法使いの約束』をはじめとした既存IPが年間を通して売上に寄与。
- 『ディズニー スパークリンク・スターズ』および未発表タイトル2本の合計3本をリリース予定。これらの動向によって売上高は変動する見込み。

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。

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、2027年1月期中にリリース想定複数の新規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30ページ参照。



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。

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・その他

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

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-
	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"> ● ディズニー スパークリンク・スターズ →2027年1月期第3四半期リリース想定
	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

IP別スケジュール

2027年1月期は、運営中主要タイトルに加え、開発中タイトルのうち新たに3タイトル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、リリース等に関する進捗については決定次第、速やかに開示予定。

		27/01期	28/01期	29/01期
運営中 主要 タイトル	ドラッグ王子 とマトリ姫	● 11周年 10周年を越え長期IPとして、 継続的な施策を展開	● 12周年	● 13周年
	スタンドマイ ヒーローズ	● 10周年 10周年プライダルPJ等の 取組でIP価値を最大化	● 11周年	● 12周年
	魔法使いの 約束	● 7周年 2.5次元舞台が5周年を迎える ほか各種施策を準備	● 8周年	● 9周年
	ブレイクマイ ケース	● 2周年 長期運営を推進しつつ、 ユーザ体験を多角的に拡大	● 3周年	● 4周年
開発中	ディズニー スパークリンク・ スターズ	27/01期第3四半期 リリース想定	運営開始、収益化	
	未発表 タイトル	本開発中	27/01期リリース想定 (時期未定)	運営開始、収益化
	未発表 タイトル	本開発中	27/01期リリース想定 (時期未定)	運営開始、収益化
	その他企画 中のゲーム	プロトタイプ 開発	本開発	複数の企画を進行中

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

長期IP化

事業別の主な取り組み

運営中のIP・事業について、2Q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

『ドラッグ王子とマトリ姫』11周年、『スタンドマイヒーローズ』10周年を記念したリアルイベントを開催決定。
更に、2026年7月に舞台『スタンドマイヒーローズ』の新作を上演する予定。
10周年という重要な節目を祝うため、引き続きゲーム内外を連動させ、IP価値の最大化と長期的なエンゲージメント維持に繋がる施策を展開。

その他のIP

『オンエア!』は、リアルイベント「オンエア! ~宝石が丘学園サマーフェスティバル2~」の開催を決定。
『&0』は5月30日に4周年を迎え、4th Anniversary Storeを開催するほか、coly cafe!にてテイクアウト限定メニューを販売。
『ブラザーアッシュ』の主題歌も配信中。

魔法使いの約束

ゲーム内のエイプリルフールイベントとミニゲームがユーザーから好評。
そのほか、ゲームキャラクターが考案したレシピをモチーフとしたコンセプトカフェが好調に推移し、coly cafe! 創業以来最高売上を創出。
更に、5月に舞台『魔法使いの約束』きみに花を、空に魔法を後編の公演を実施。今後も舞台関連の企画を多数展開予定。

ライセンスグッズ

『学園アイドルマスター』『進撃の巨人』『ブルーロック』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や野球球団等にも展開を広げ、順調に売上を創出。

ブレイクマイケース

5月に2周年を記念したゲーム内イベントを開催し、周年情報に関する生放送番組が過去最大の同時接続数を記録。また、ゲーム外では、セブンイレブンコラボ商品の発売のほか、出演キャスト21名による全員歌唱曲のCD発売が決定。
3月上演の2.5次元舞台『Groovy Stage「ブレイクマイケース」』も好評、IPの多角化展開が順調に進行。

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、『ディズニースパークリンク・スターズ』をはじめとした新規ゲームタイトルの開発・リリース準備やその他複数の新規事業開発を引き続き進行中。

04

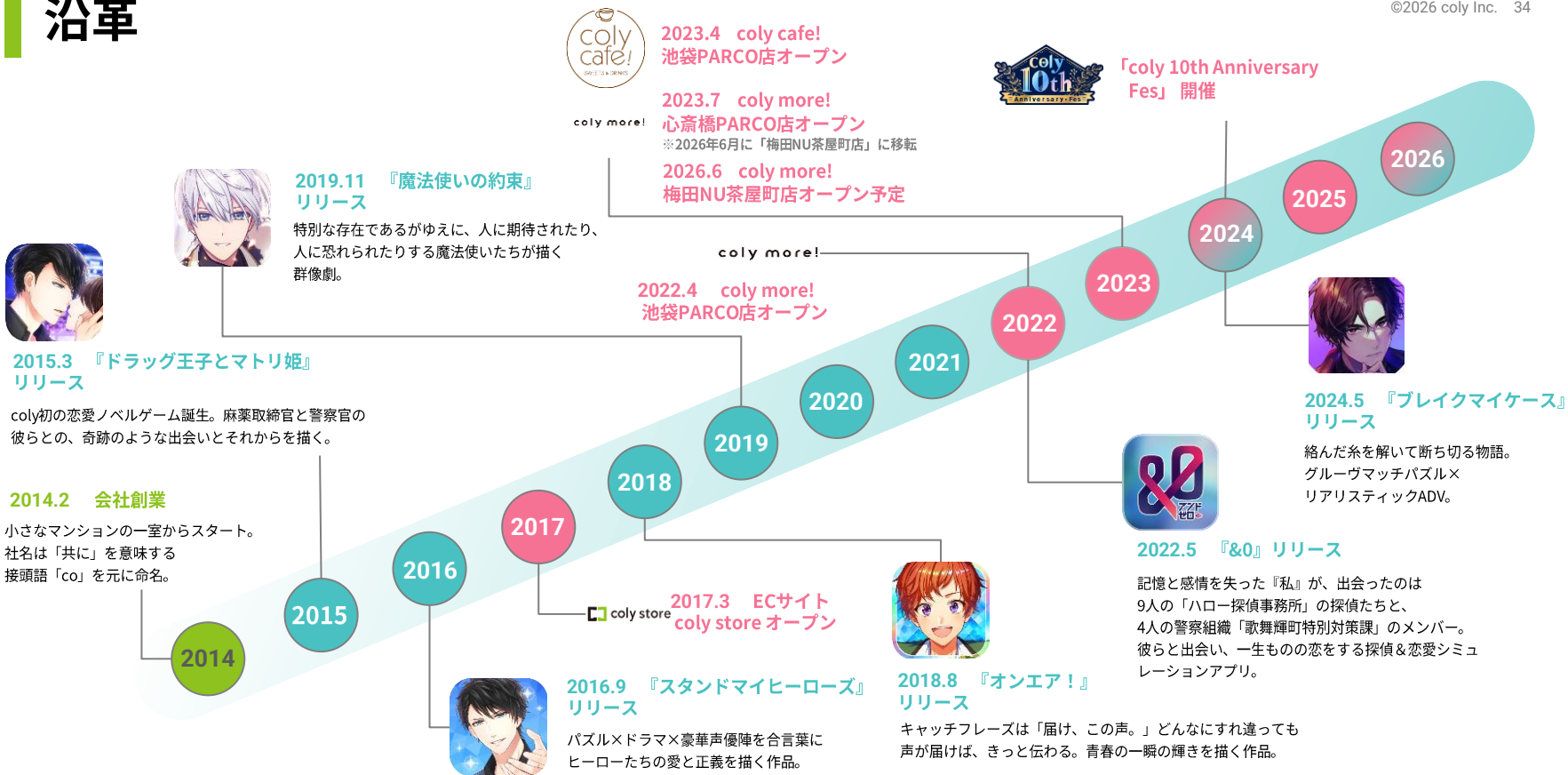
会社概要・ビジネスモデル

会社概要

社名	株式会社coly（英：coly Inc.）
所在地	東京都 港区 三田 1-4-1 住友不動産麻布十番ビル3階
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> 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 2. キャラクターグッズの企画・制作・販売 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 4. 飲食店の経営
資本金	19億1,030万円
設立	2014年2月3日
従業員	従業員数229名、平均臨時雇用者数112名（2026年1月期末時点）



沿革



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

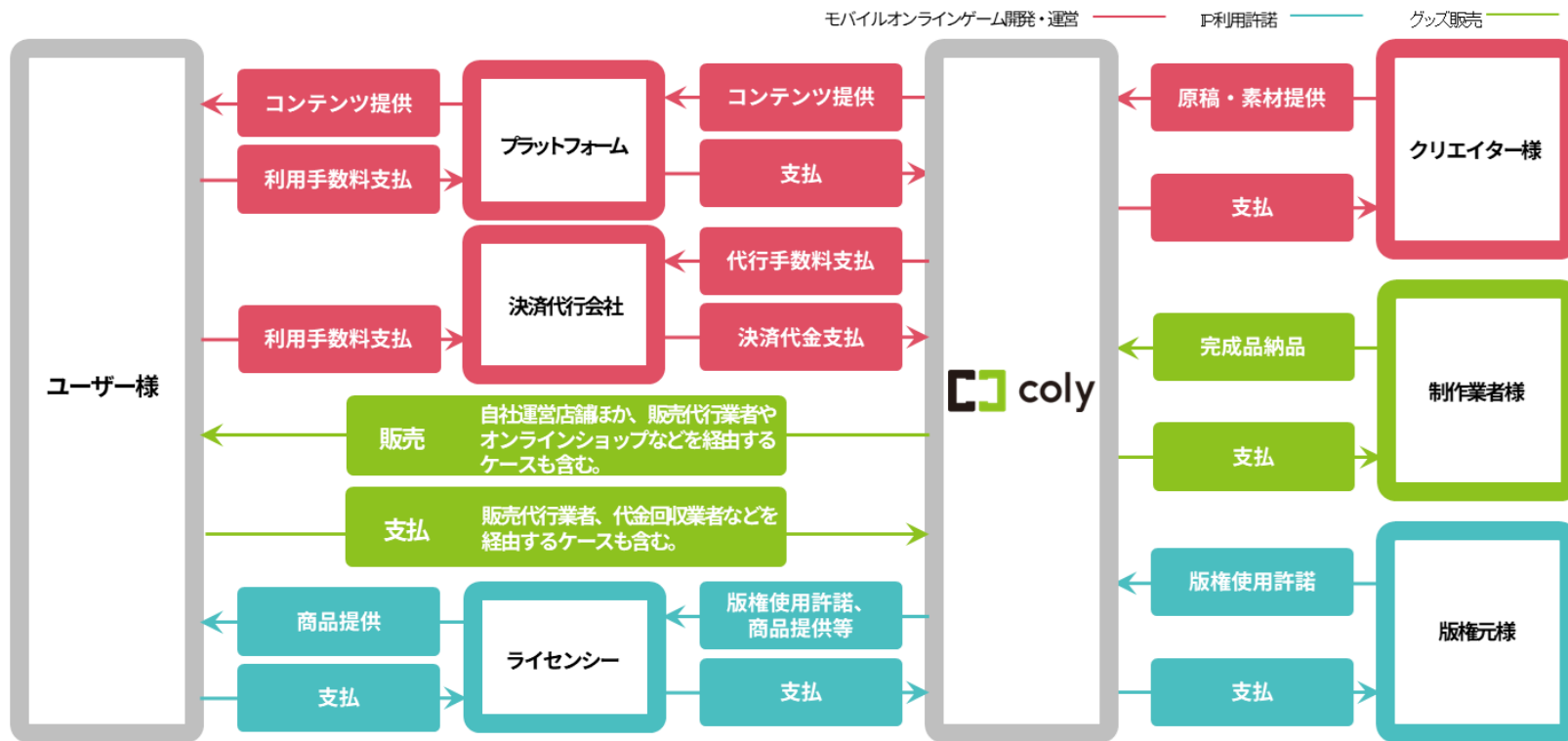


メディア事業

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

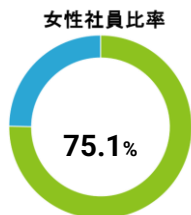


SDGsに関する取り組み

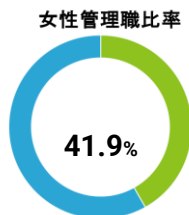


女性活躍の推進

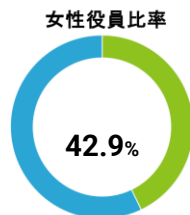
ジェンダーギャップ指数が2025年統計で146カ国中118位^{*1}である日本において、当社では性別に依らないキャリア形成を掲げる。代表取締役社長及び副社長を女性が務めており、女性管理職比率も高水準である等、いずれも平均を上回る数値。



※上記は全従業員における比率である。正社員における女性社員の比率は69.9%。



全国平均約11.1%^{*2}



全国平均約14.0%^{*3}

(注) 社員比率等については、2026年1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

出所2:2025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状況」より(2025年時点)



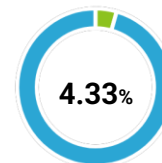
ダイバーシティの推進

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



※上記は全従業員における比率である。正社員における外国籍社員の比率は4.37%。

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及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、主にビジョン戦略及び新規事業を統括。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。

内海 友理 監査役（社外）

慶應義塾大学法学部、慶應義塾大学法科大学院卒業。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）に入所し、渉外弁護士として国内外のM&Aディールを中心とした企業法務に携わる。2025年独立。2026年より当社社外監査役。

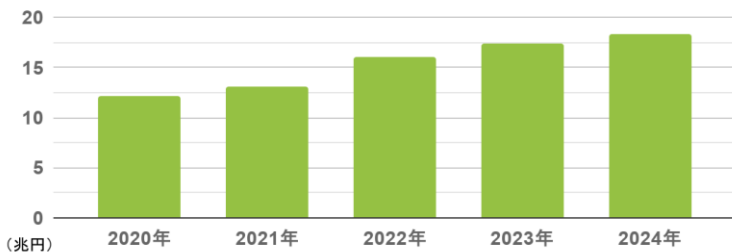
05

市場環境・競争優位性

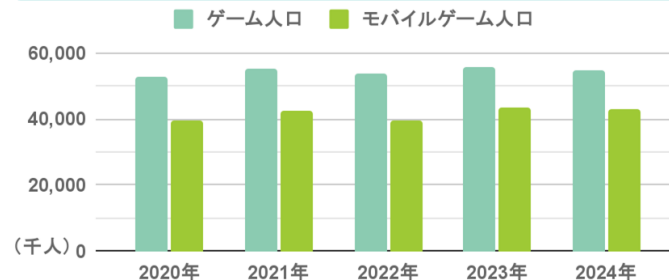
市場環境（モバイルゲーム）

モバイルゲーム市場は、世界・国内いずれでも安定した規模の市場を形成。国内モバイルゲーム人口も高い水準で推移。また、近年では当社が主に軸足を置く女性向けモバイルゲーム市場も拡大傾向にあると認識。

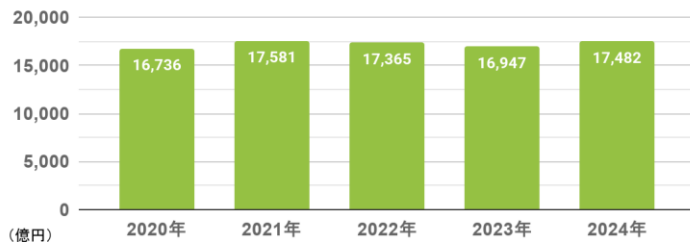
世界モバイルゲーム市場※1



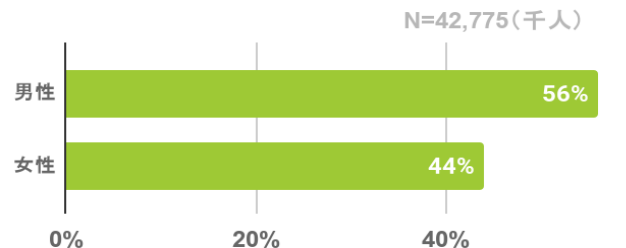
国内ゲーム人口／モバイルゲーム人口推移※2



国内モバイルゲーム市場※1



国内モバイルゲームユーザーの男女比※1



※出所1：『CESAゲーム産業レポート2025』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

※出所2：『ファミ通ゲーム白書2025』株式会社角川アスキー総合研究所 より当社作成

市場環境（メディア関連）

コンテンツ関連産業は国内の基幹産業の一つとして高い規模を維持し、特にライブ・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）の勢いを追い越した。

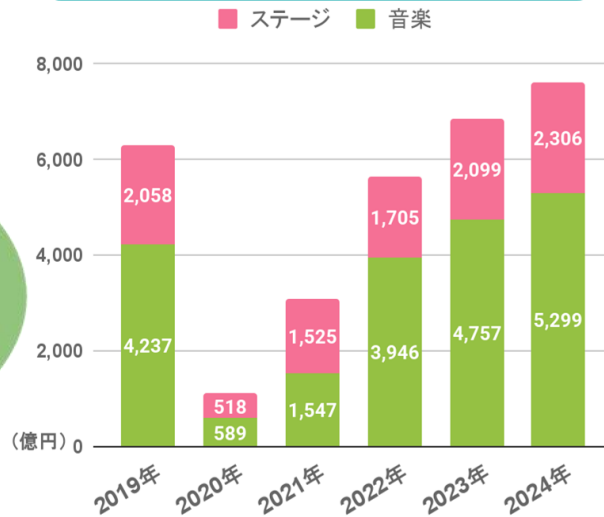
また、国内のキャラクタービジネス市場（商品化権市場と著作権市場）が継続的に成長しており、当社が展開するMD事業とライセンスグッズ事業等にとって追い風となることが見込まれる。

コンテンツ関連産業の国内市場規模※1

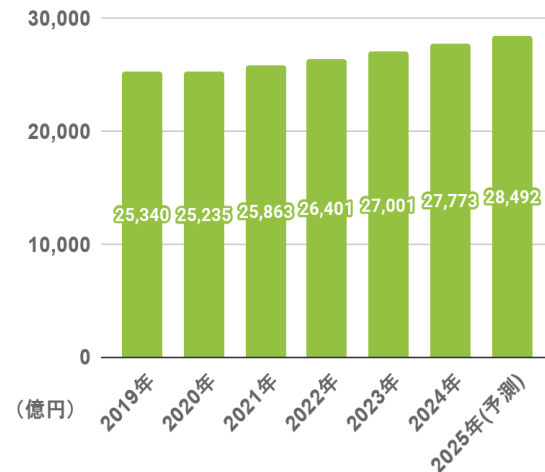
※2022年時点



国内ライブ・エンターテインメント市場※2



国内キャラクタービジネス市場規模※3



※出所1: 『第1回エンタメ・クリエイティブ産業政策研究会 (事務局資料)』 経済産業省 より当社作成

※出所2: 『ライブ・エンターテインメント白書』2025年版 ぴあ総研 より当社作成

※出所3: 『キャラクタービジネス (2025年)』 矢野経済研究所 より当社作成

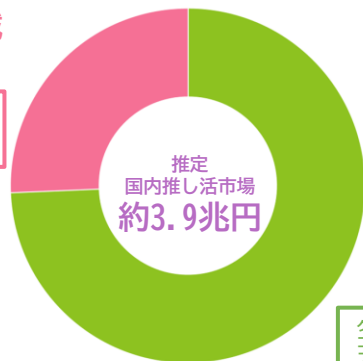
市場環境（「推し活」）

応援する対象にお金を使う消費形態「推し活」の市場規模は近年拡大しつつあり、特に10~30代の女性にその傾向が顕著。市場環境を踏まえ、当社としてはゲームタイトルを堅実に運営しつつ、引き続きメディアミックスにIPを展開し、キャラクターを応援する場を幅広く提供する。

IPリアル経済圏市場規模※1

非リアル領域
約1.0兆円

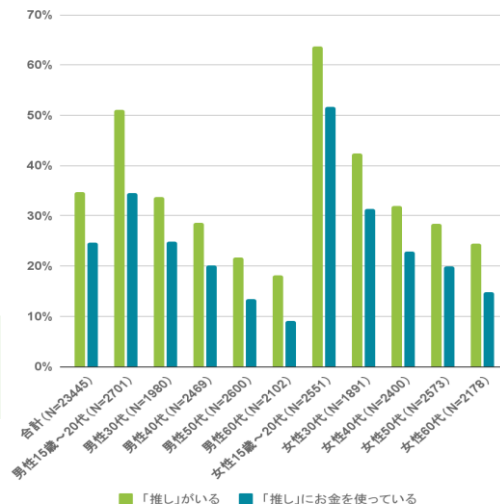
有料配信コンテンツ
物理メディアコンテンツ
ファンクラブ・投げ銭
映画館 書籍 など



グッズ・日用品
コラボ食品
ファッション
イベント 遠征
コラボ飲食店 など

IPリアル経済圏
約2.9兆円

性年代別 「推し」 がお金を使う割合※1



性年代別 推し活に使う平均月額※1



※出所1: 『推し活とお金のリアル実態調査』株式会社A3 より当社作成

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 IR情報：https://colyinc.com/ir