



2027年1月期 第2四半期決算説明資料

2026年9月11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。現在作品をお届けするための最終段階に入り、11月のリリースに向けて尽力しております。再度お待たせする形となり大変恐縮ですが、何卒ご理解いただけますと幸いです。

2027年1月期第2四半期においては、前年同期に大きく寄与した『魔法使いの約束』のアニメ放映効果が一巡した一方、メディア事業全体が好調に成長し、メディア売上高が前年同期比で引き続き着実に伸長しました。

また、5月に2周年を迎えた『ブレイクマイケース』が、過去最高の単月売上を記録しました。

下半期においても、『スタンドマイヒーローズ』10周年、『魔法使いの約束』7周年の節目が控える中、ゲーム内施策に加え、イベントやコラボレーションなど多彩な展開を通じて、オンライン・オフラインの双方からIPの魅力をお届けし、既存IPのさらなる成長を目指します。

引き続き、新規開発を推進するとともに、既存作品を大切に運営しながら、企業価値およびIP価値の最大化に取り組んでまいります。

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作品を。

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9月11日

代表取締役社長 中島杏奈

新作スマートフォンゲーム『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を使用した新作スマートフォンゲーム『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月期第3四半期想定

変更後：**2026年11月**

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に、開発期間を延長することといたしました。

再度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。



『ディズニー スパークリンク・スターズ』 事前登録開始！

ディズニーIPを使用した新作スマートフォンゲーム『ディズニー スパークリンク・スターズ』の事前登録を6月に開始。
事前登録者数は順調に伸長しており、8月末時点で50万人を突破。

また、8月28日～9月13日には、本作初となるグッズを販売するPOP UP STOREを開催。



『ディズニー スパークリンク・スターズ』事前登録キャンペーン
事前登録者数に応じて報酬プレゼント！

10万人	★ダンスチャージS + シングチャージS + アクトチャージS スパークライダーの育成アイテム3点セットプレゼント
20万人	★オファーレター×2 オファーを1回できるアイテム×2
30万人	★オファーレター×2 オファーを1回できるアイテム×2
40万人	★オファーレター×2 オファーを1回できるアイテム×2
50万人	★抽選で3名様に当たるスペシャルリアルギフト ★オファーレター×2 オファーを1回できるアイテム×2
60万人	★オファーレター×2 オファーを1回できるアイテム×2
70万人	★★3メモリー確定オファーレター×1 好きな★3メモリーが出るまで引き直しオファーができる 特別なアイテム



Disney Sparkling Stars
Debut! POP UP STORE

開催期間 2026.8.28[Fri] → 9.13[Sun]

Four circular illustrations of characters from the game are displayed below the text.

『ブレイクマイケース』 リリース2周年！

- 5月には2周年記念施策をゲーム内外で実施。過去最高の単月売上を達成。
- 作品初のオールスタッフソング『BREAK MY PHASE』をリリース。音楽を起点としたIP展開を拡大。
- 新イベントシリーズ『Vignette』が開幕。ユーザー様に新たな作品体験を提供。



多様な展開を推進し、メディア事業の売上が引き続き拡大！

- coly more! 池袋PARCO店に続き、coly more! 梅田NU茶屋町店に移転オープン！店舗規模を拡大し、より充実したサービスを提供。
- 8月より、当社独自のWeb課金サービス「coly ID」と実店舗 coly more!、coly cafe! の連携を順次開始し、オンライン・オフラインを横断した顧客体験を拡充。
- coly cafe! 初の他社IP作品とのコラボレーションを実現し、新たな顧客層へのアプローチを推進。



 **coly ID** が
coly more! 各店舗
coly cafe! と
連携をスタート!!

ポイントが貯まる！使える！

2027年1月期 第2四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するとともに、舞台化等のメディアミックスを推進し、ゲームを起点にIPとの接点を多様化。グッズをはじめとするメディア事業も堅調に推移し、前年同期比で着実に売上を伸ばして総売上高の約半分を占めるなど、事業規模を拡大。

ゲーム



『ブレイクマイケース』2周年施策が好調に推移し、過去最高の月間売上を達成。

また、『魔法使いの約束』は6.5周年キャンペーンを開催し、800万DL達成を記録。

『スタンドマイヒーローズ』についても、10周年に向けた各種施策を展開。

メディア（グッズ等）



『スタンドマイヒーローズ』10周年プロジェクトの一環としてアニメイトオンラインショップを開催し、ショップ限定グッズや展示が好評。

さらに『ブレイクマイケース』2周年、『魔法使いの約束』6.5周年を記念したグッズ展開なども好調に推移し、メディア事業として昨年度を上回る売上を創出。

メディア（イベント等）



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。さらに公演後は、coly cafe! との期間限定コラボ企画を開催し、限定メニューや特典を展開。

また、舞台『スタンドマイヒーローズ』の上演など、各作品のマルチメディア展開を推進。舞台化に加え、『ブレイクマイケース 4th Conference』をはじめとするリアルイベントを開催し、オンライン・オフラインの双方で作品との接点を拡大。

A circular graphic with a green border. Inside the circle is a photograph of a person's hands holding a smartphone. Overlaid on the center of the circle is a white circle containing the word 'Agenda' in a bold, black, sans-serif font.

Agenda

- 01 当社のビジョン ————— 09
- 02 2027年1月期第2四半期業績 ————— 16
- 03 2027年1月期通期見通し及び今後の成長戦略 ——— 25
- 04 会社概要・ビジネスモデル ————— 33
- 05 市場環境・競争優位性 ————— 40

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。

もっと、

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・その他」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

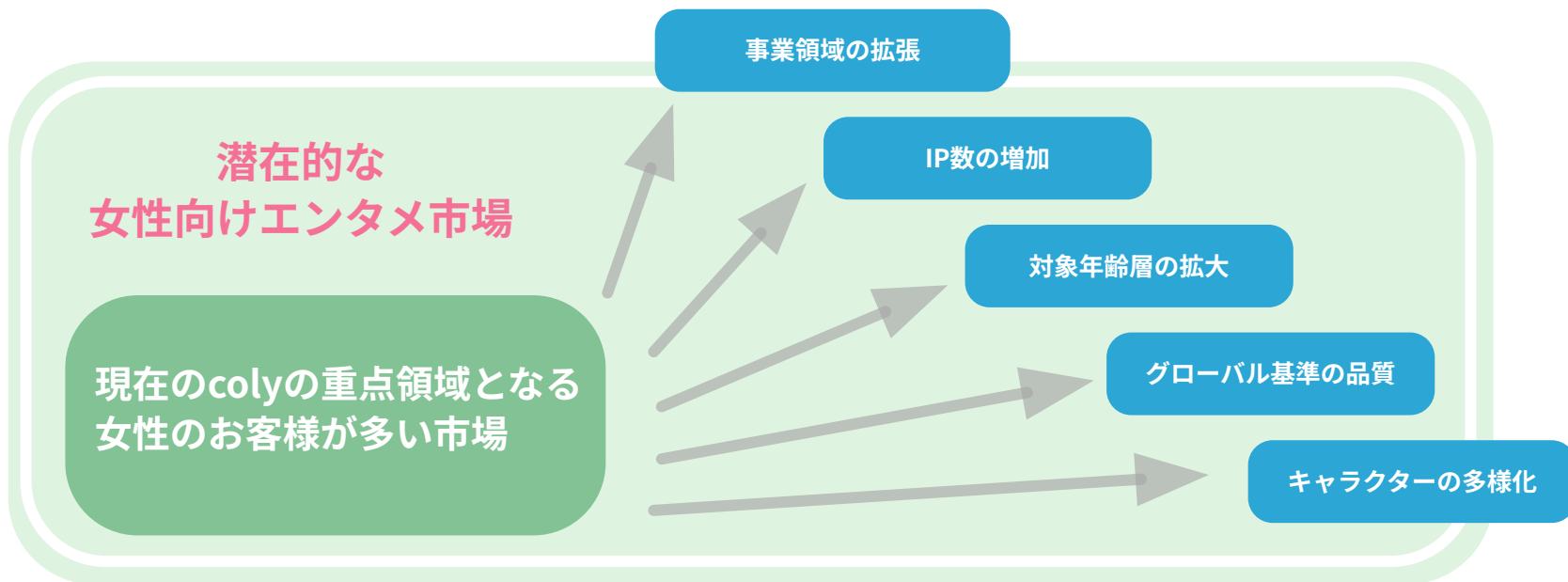
AI活用・その他

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様が多い市場を指す

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作品を。

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2四半期末時点での時価総額は154.6億円)

これからのcoly

Life with coly

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

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

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

- ・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体験融合
- ・グローバル市場への本格進出

※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2四半期業績

業績サマリー

売上高： 3,376 百万円 前年同期比： △2 百万円 (△0.1%)

● **モバイルオンラインゲーム： 1,786 百万円 前年同期比： △211 百万円 (△10.6%)**

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、『ブレイクマイケース』2周年をはじめとした各タイトルのゲーム内施策で堅実にIP基盤を維持。継続的なグッズ販売やリアルイベント開催などのメディア事業との相乗効果によるIP価値の向上に貢献。

● **メディア： 1,590 百万円 前年同期比： +208 百万円 (+15.1%)**

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。

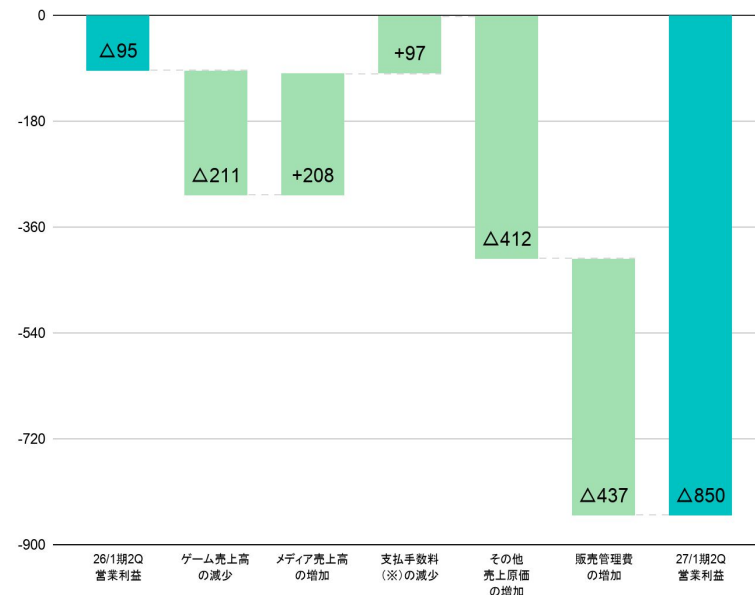
営業利益： △850 百万円 前年同期比： △755 百万円 (-%)

新規開発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、営業損失は拡大。

2027年1月期 第2四半期業績PL

売上高は前年と同水準を維持できたものの、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。

(百万円)	第12期 2026年1月期 第2四半期	第13期 2027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	3,378	3,376	△2	△0.1%
売上原価	1,961	2,276	+315	+16.1%
売上総利益	1,416	1,099	△317	△22.4%
販売費及び 一般管理費	1,512	1,950	+437	+29.0%
営業利益	△95	△850	△755	(-%)
経常利益	△85	△838	△753	(-%)
当期純利益	9	△843	△853	(-%)



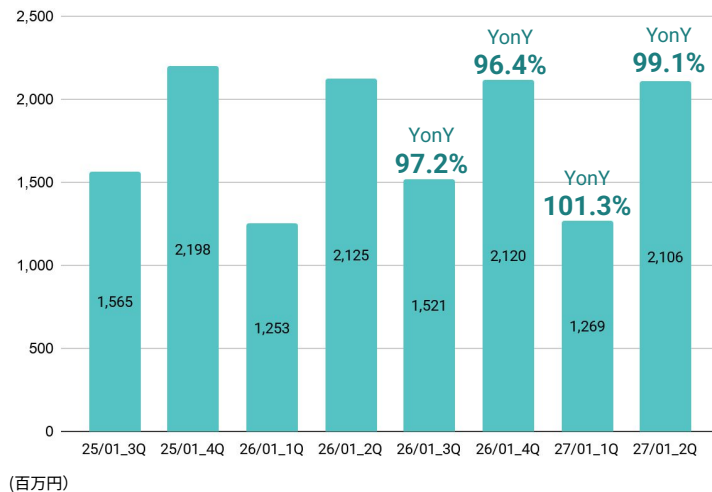
※12期は特別利益として、本社移転に伴う固定資産受贈益を計上しました。

※ 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

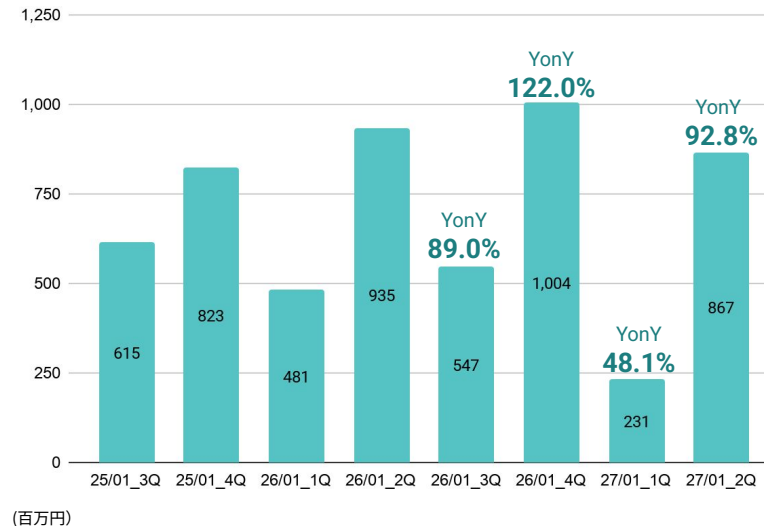
売上高／売上総利益 四半期推移

第2四半期の売上総利益は、前年のアニメ化効果が一巡したことによりやや減少した一方で、売上高は既存IPの周年施策の順調な推移および、グッズ販売を中心としたメディア事業の好調により、前年同期比でおおむね横ばい。

【売上高推移】

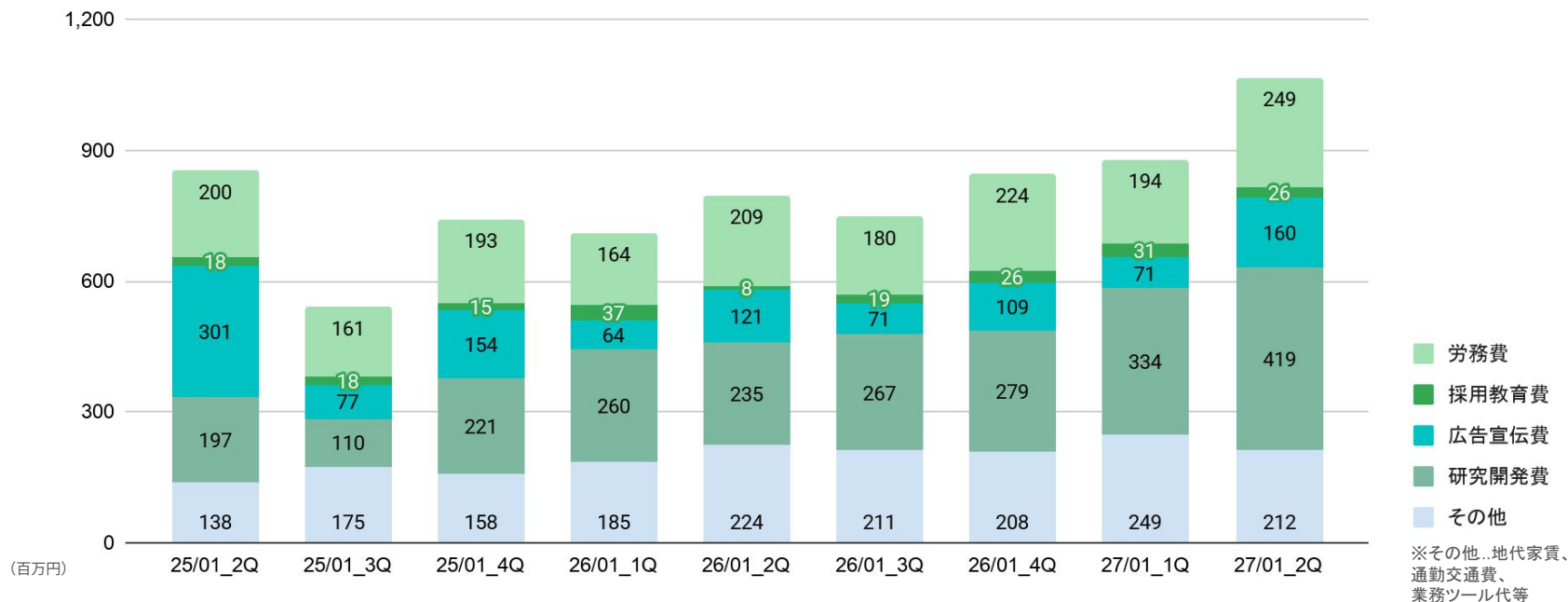


【売上総利益推移】



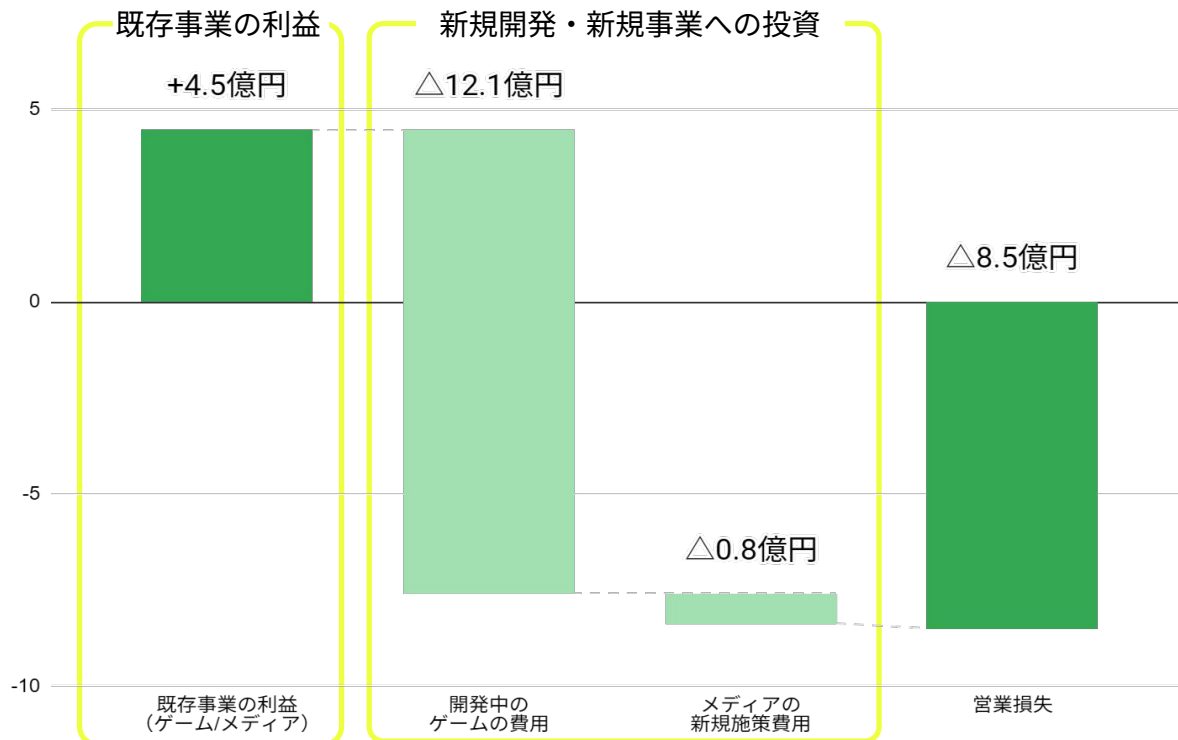
販管費の推移・内訳

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

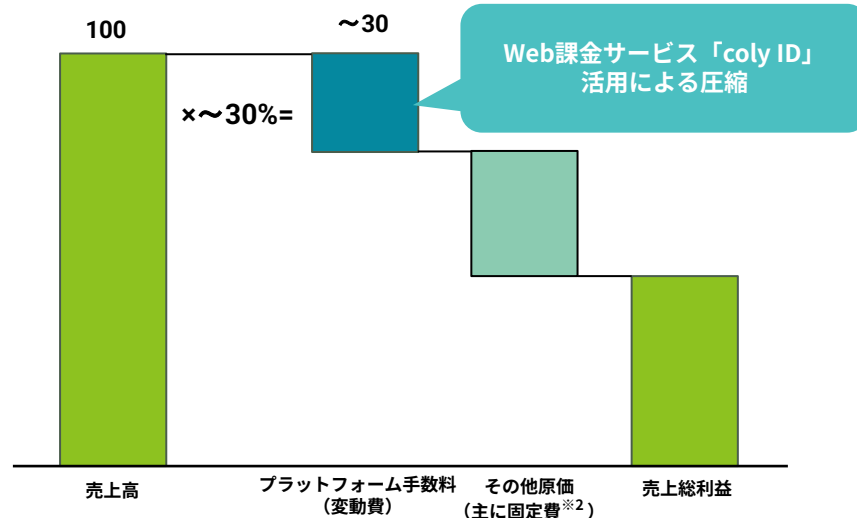
開発中事業の先行投資費用として13.0億円を計上。既存事業は堅調な運営により4.5億円の利益を創出し黒字を維持し、全体の営業損失は8.5億円で着地。今後、開発中ゲームのリリースに伴う収益化により、収益構造の改善を見込む。



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

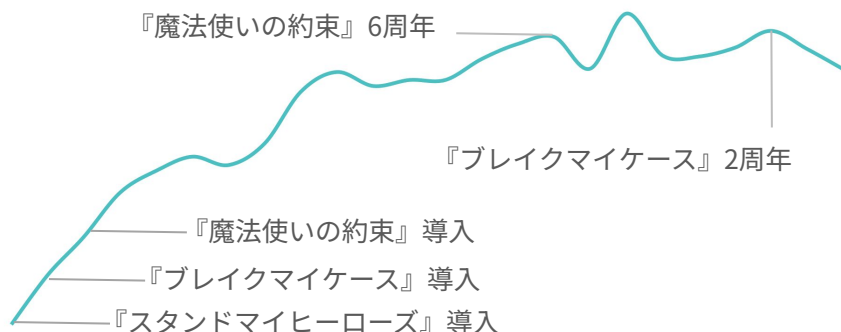
※2：労務費、外注費等

「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。

当社ECサイトである「coly store」との連携に続き、26年8月より当社の公式グッズ店舗coly more!、公式カフェcoly cafe! との連携を順次開始。

【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の各ゲームタイトルおよび、coly storeやcoly more!、coly cafe! 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

中間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76.5%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2四半期末	対前期末 増減額	主 要 因
流動資産	4,084	3,061	△1,022	未収入金の減少
(現預金)	2,003	1,950	△53	
固定資産	2,747	2,990	242	投資有価証券の増加
資産合計	6,832	6,051	△780	
流動負債	1,312	1,340	27	
固定負債	92	83	△9	
負債合計	1,405	1,423	18	
純資産	5,426	4,627	△798	中間純損失の計上
負債純資産合計	6,832	6,051	△780	

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： — （—％）

- 28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

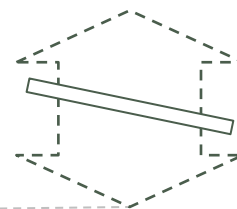
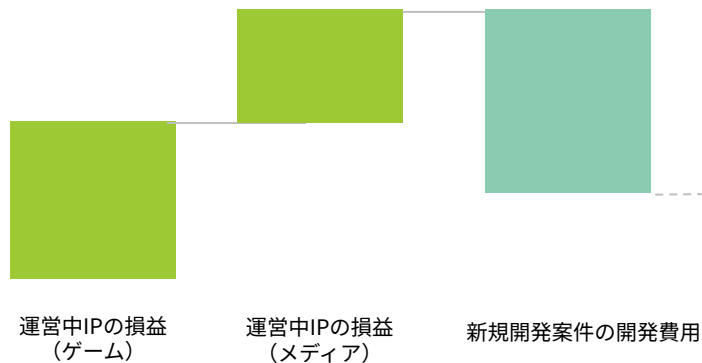
運営中のIPは、保守的に見ても黒字の見込み。一方、2027年1月期中にリリース想定複数の新規タイトルの収益により、利益変動が想定される。タイトル別スケジュールは31ページ参照。

変動可能性：小

運営中IPによる安定した利益の確保。

変動可能性：大

未発表タイトルの収益により変動予定。



2027年1月期中にリリース想定
複数の新規タイトル他、
新規事業の収益

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	●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	●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	●ディズニー スパークリンク・スターズ →2026年11月リリース予定
	開発中のゲーム	2本	●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	●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

タイトル別スケジュール

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周年を経た長期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周年プライダルPJ等の 取組でIP価値を最大化 ● 10周年	● 11周年	● 12周年
	魔法使いの 約束	2.5次元舞台が5周年を迎える ほか各種施策を準備 ● 7周年	● 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、 ユーザー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	2026年11月 リリース予定 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 運営開始、収益化	



生活の中に、
常にcoly作品を。

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

作品の長期展開

事業別の主な取り組み

運営中のIP・事業について、3Q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

9月の10周年に向けて、ゲーム内イベントや各種コラボ企画など、多彩な周年施策を大規模に展開。
また、『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9月12日～13日に実施予定。イベント限定のスペシャル展示やステージイベント、両作品のゲーム内容を想起させるアトラクションなどを企画。

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～」を開催したほか、新たなキャラクターソングCDを発売。
また、coly more! にて『&0』4周年を記念した「&0 4th Anniversary Store」を開催したほか、『ブラザーアッシュ』の関連商品の取り扱いを開始。

魔法使いの約束

ゲーム内にて800万DL突破記念キャンペーンを実施。
また、ゲーム外ではロフトポップアップストアを開催し、ライセンスアウトを通じての認知拡大およびIP価値の向上を図る。
更にcoly cafe! では舞台『魔法使いの約束』とのコラボカフェを展開しユーザー様から好評。

ライセンスグッズ

『Dr.STONE』『進撃の巨人』『家庭教師ヒットマンREBORN!』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ストアなども開催。また、coly cafe! と他社作品の初コラボを実現。
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、継続的に売上を創出。

ブレイクマイケース

5月に2周年イベントを開催し過去最高の月間売上を記録。
また、周年以降も全体曲のリリース、『推し旅』をはじめとした外部コラボの実施や、新イベントシリーズ『Vignette』の開催など、ゲーム内外で継続的に盛り上がりを作り、ユーザーエンゲージメントの向上を図る。

新規タイトル・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、coly more! 各店舗とcoly cafe! の連携も開始し、ゲーム外にも活用領域を拡充。
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

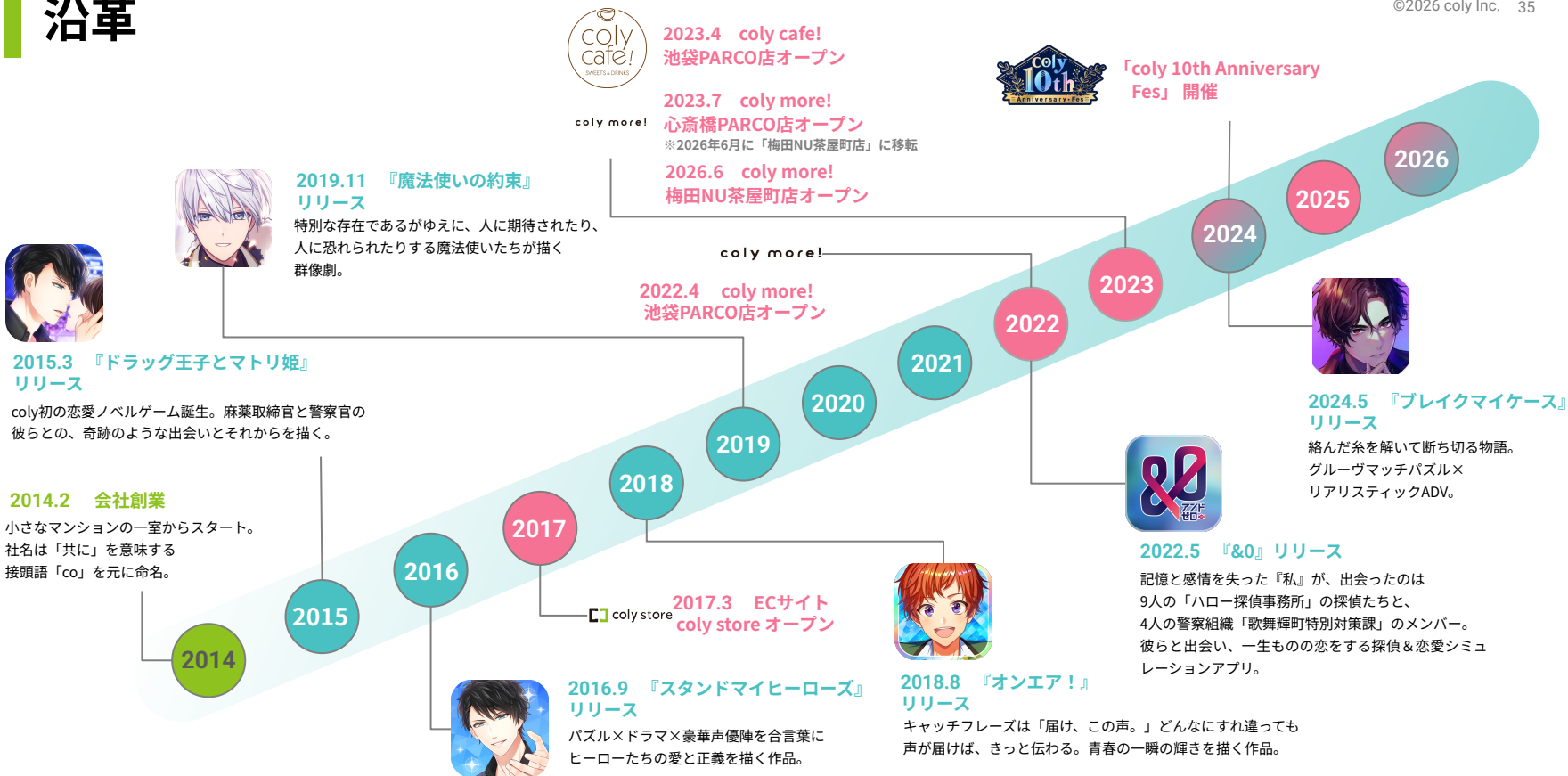
会社概要・ビジネスモデル

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	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

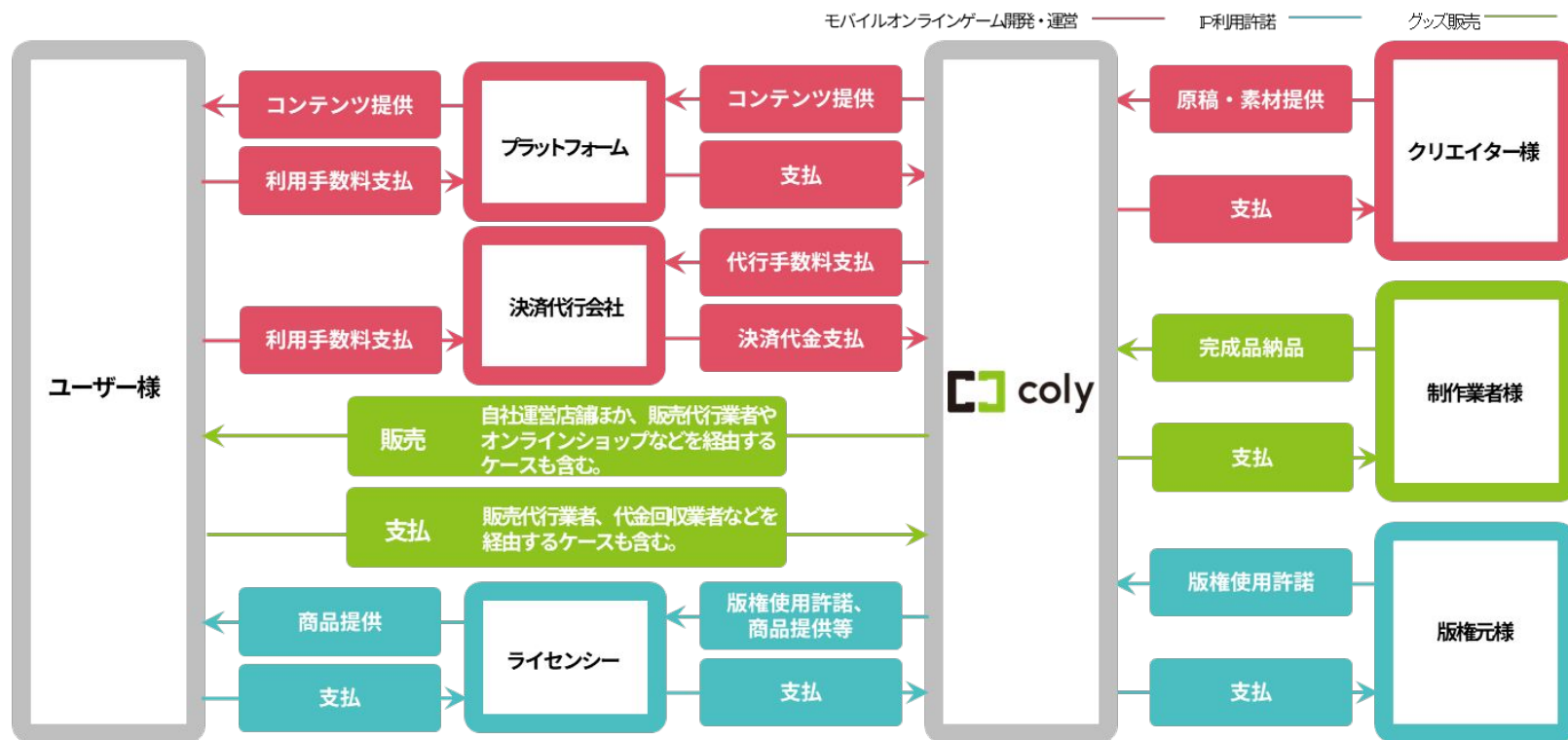


メディア事業

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



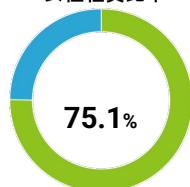
女性活躍の推進

当社は、女性の活躍推進に関する取り組みが優良な企業として、厚生労働大臣より「えるぼし認定」の最高位となる3段階目の認定を取得^{※1}。

ジェンダーギャップ指数が2025年統計で146カ国中118位^{※2}である日本国において、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。

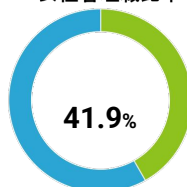


女性社員比率



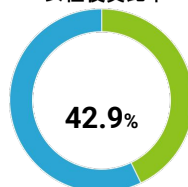
※上記は全従業員における比率である。
正社員における女性社員の比率は69.9%。

女性管理職比率



全国平均約11.1%^{※3}

女性役員比率



全国平均約14.0%^{※4}

(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:厚生労働省「女性活躍推進法への取組状況（一般事業主行動計画策定届出・「えるぼし」「プラチナえるぼし」認定状況）」より
出所2:内閣府男女共同参画局HPより
出所3:2025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4: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(2025年時点)



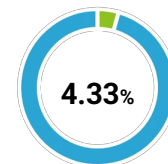
ダイバーシティの推進

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。

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、涉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。

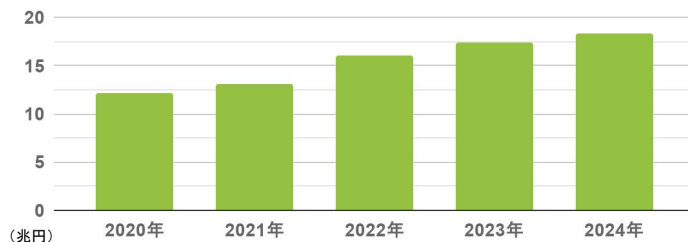
05

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、モバイルゲームの普及に伴い、女性ユーザーの人数も増加しており、近年の国内市場では女性比率が全体の半数近くを占める。

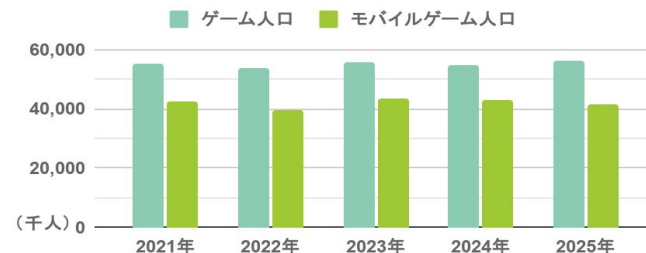
世界モバイルゲーム市場※1



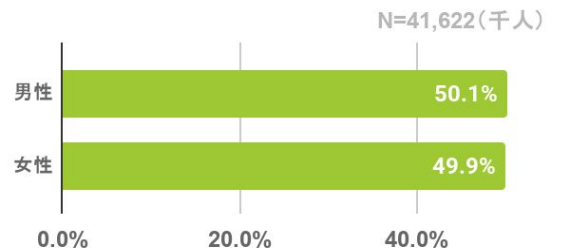
国内モバイルゲーム市場※2



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ユーザーの男女比（2025年）※2



※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2026』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、興行規模の大型化と単価上昇により市場規模が過去最大となった。

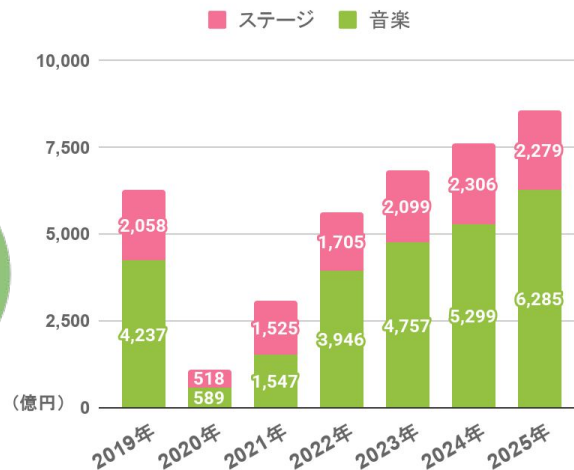
また、国内のキャラクタービジネス市場（商品化権市場と著作権市場）が継続的に成長しており、当社が展開するMD事業とライセンスグッズ事業等にとって追い風となることが見込まれる。

コンテンツ関連産業の国内市場規模※1

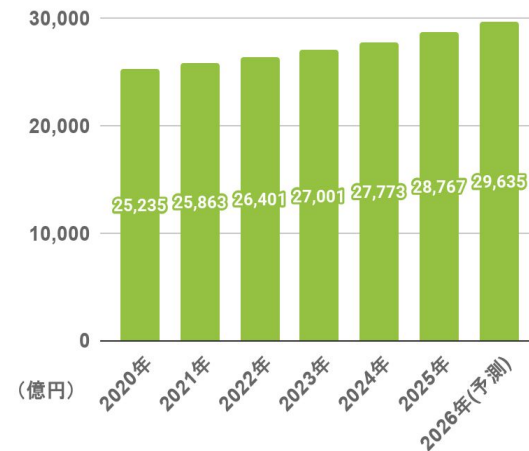
※2022年時点



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・エンタテインメント白書』2026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(2026年)』矢野経済研究所 より当社作成

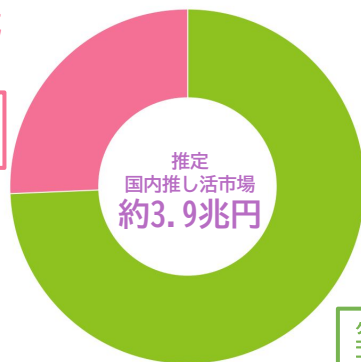
市場環境（「推し活」）

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（2025年）※1

非リアル領域
約1.0兆円

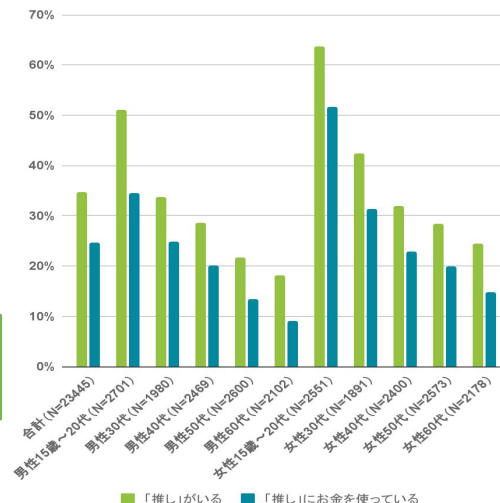
有料配信コンテンツ
物理メディアコンテンツ
ファンクラブ・投げ銭
映画館 書籍 など



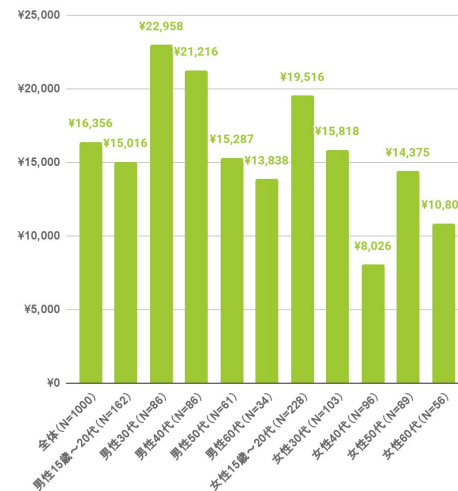
IPリアル経済圏
約2.9兆円

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

性年代別 「推し」がいてお金を使う割合
（2025年）※1



性年代別 推し活に使う平均月額
（2025年）※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>