2013年9月期
第1四半期決算説明会

2013年2月7日

代表取締役社長： 馬場 功淳
取締役管理部長： 土屋 雅彦
取締役経営企画部長： 長谷部 潤

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

0 目次

1. 決算概要

2. サービス状況

3. 今期計画について

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

決算概要

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

第1四半期ハイライト（2012年10月～2012年12月）

業績

- 売上高：2,755百万円　前年同期比4.4倍増　前四半期比27.1%増
- 営業利益：864百万円　前年同期比6.0倍増　前四半期比37.6%増

スマホ ネイティブ

- Kuma the Bear：新作4本追加（累計18本へ）
- オンラインアプリ：Disney Magician Chroniclesをローンチ（累計4本へ）

位置ゲーPF

- PF全体：四半期グロス売上高が10億円を突破
- LAP：新作2本追加（累計13本へ）

リアル連携

- O2O：コロカ店は累計168店舗、提携交通機関は累計43事業者へ
- おでかけ研究所：無償観光分析提供は4自治体へ。JRCと協業へ

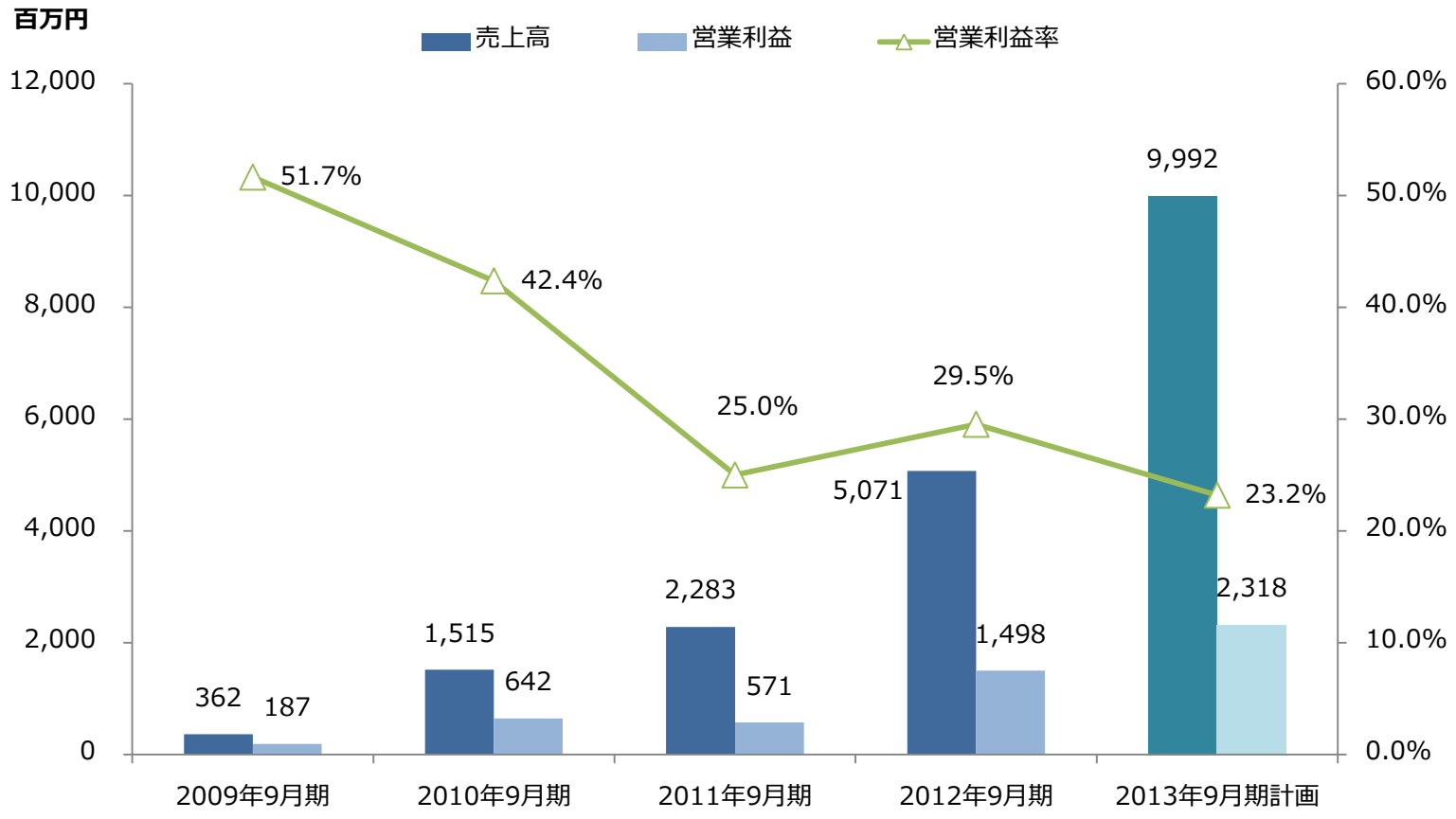
※グロス売上とはユーザがアプリに対して支払った金額。つまり弊社からLAPにR/S支払をする前の売上のこと
※LAP: Location-based Application Provider 位置ゲーアプリプロバイダー
※O2O: Online to Offline ネットを起点にリアルでの消費行動に影響を及ぼす施策、仕組み

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

通期決算推移

前期（12年9月期）に続き、二期連続で売上高の前期比倍増を目指しています

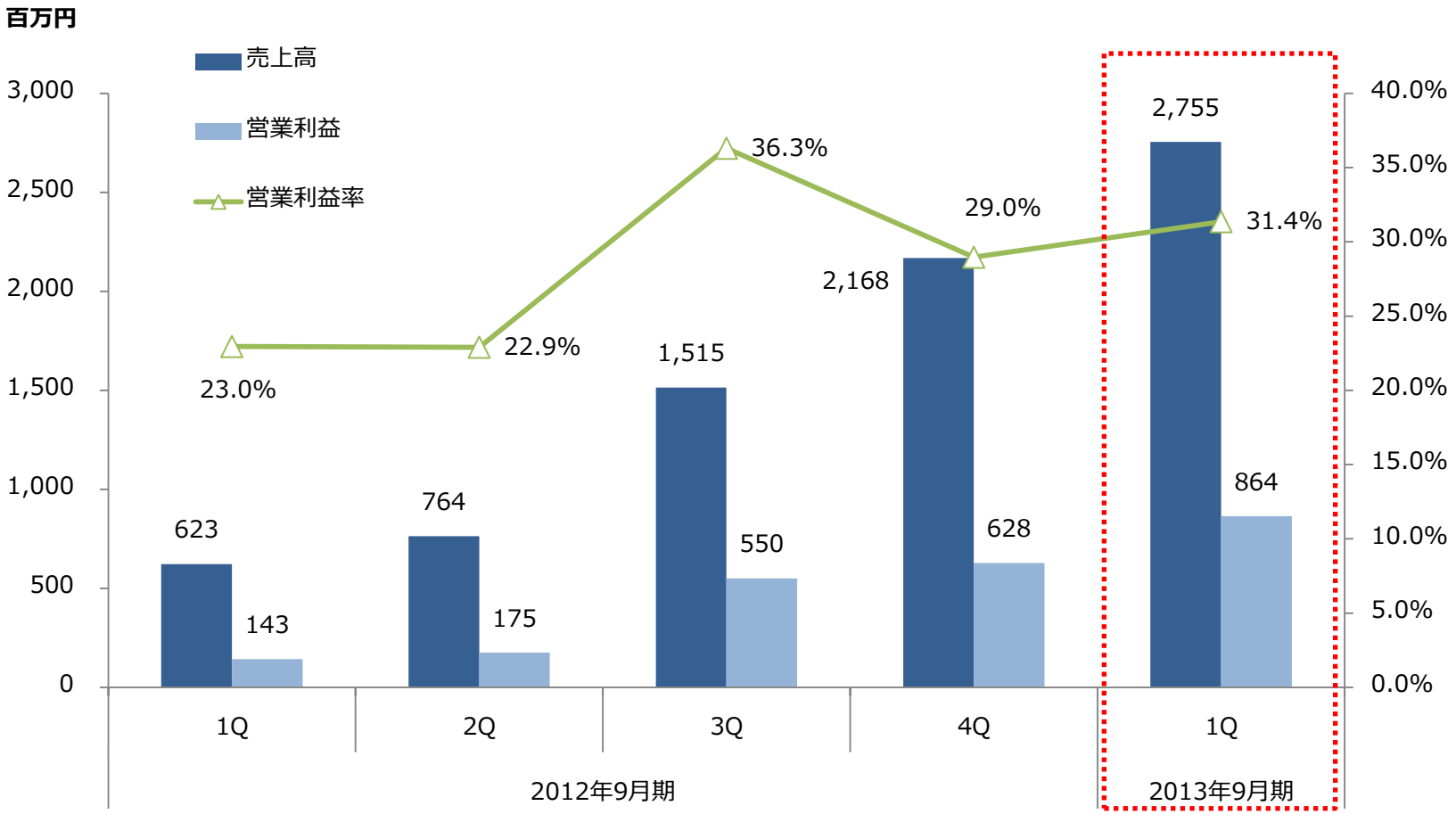


COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

四半期決算推移

QoQで27%増収、37%営業増益と大きな伸長を示しました。営業利益率も30%台に乗りました



COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

損益計算書

前年同期比では4.4倍増収、6.0倍営業増益と高い伸長を示すことができました

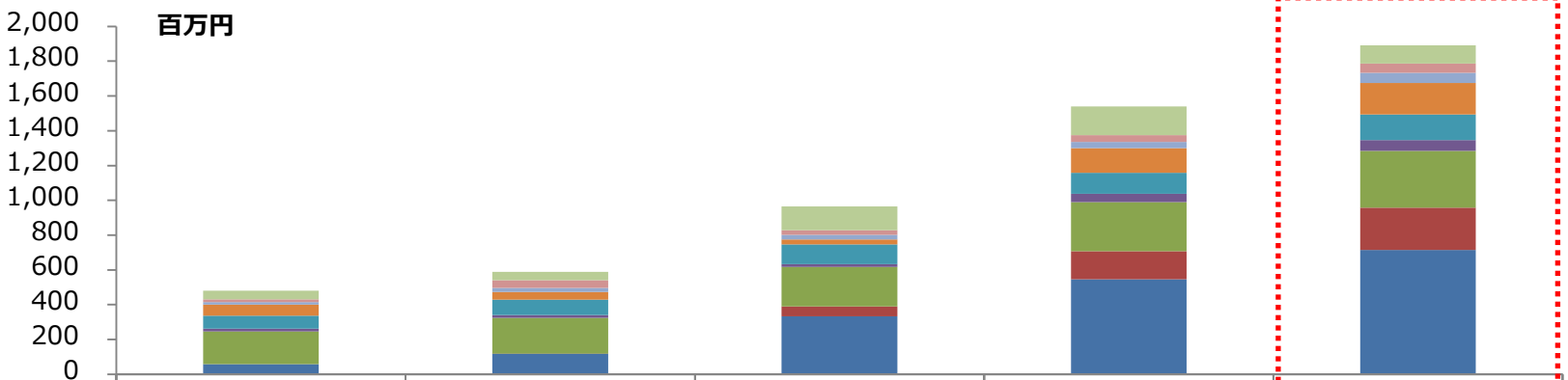
単位：百万円	**2013年9月期1Q（2012年10-12月）**	2012年9月期1Q（2011年10-12月）	前年同期比	2012年9月期4Q（2012年7-9月）	前四半期比
売上高	**2,755**	623	+342.2%	2,168	+27.1%
売上総利益	**1,374**	405	+239.3%	1,127	+21.9%
売上総利益率	**49.9%**	65.0%	-15.1pt	52.0%	-2.1pt
販売管理費	**509**	262	+94.3%	499	+2.0%
営業利益	**864**	143	+504.2%	628	+37.6%
営業利益率	**31.4%**	23.0%	+8.4pt	29.0%	+2.4pt
経常利益	**876**	141	+521.3%	624	+40.4%
税前利益	**876**	141	+521.3%	624	+40.4%
当期純利益	**498**	76	+555.3%	299	+66.6%

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

費用の推移（四半期）

スマホアプリ売上と連動するPF手数料、版権利用アプリ売上と連動するロイヤリティ、
この二つの費用増が目立っています



	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
	2012年9月期				2013年9月期
その他	50	49	136	165	104
採用費	16	43	27	39	54
外注費	14	24	27	35	59
広告宣伝費	63	44	29	142	181
iDC関連費用	75	88	112	122	146
オフィス費用	16	16	16	47	63
人件費・賞与	187	206	228	282	326
ロイヤリティ	0	1	57	161	244
PF&決済手数料	59	118	333	547	714

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

費用解説（四半期）

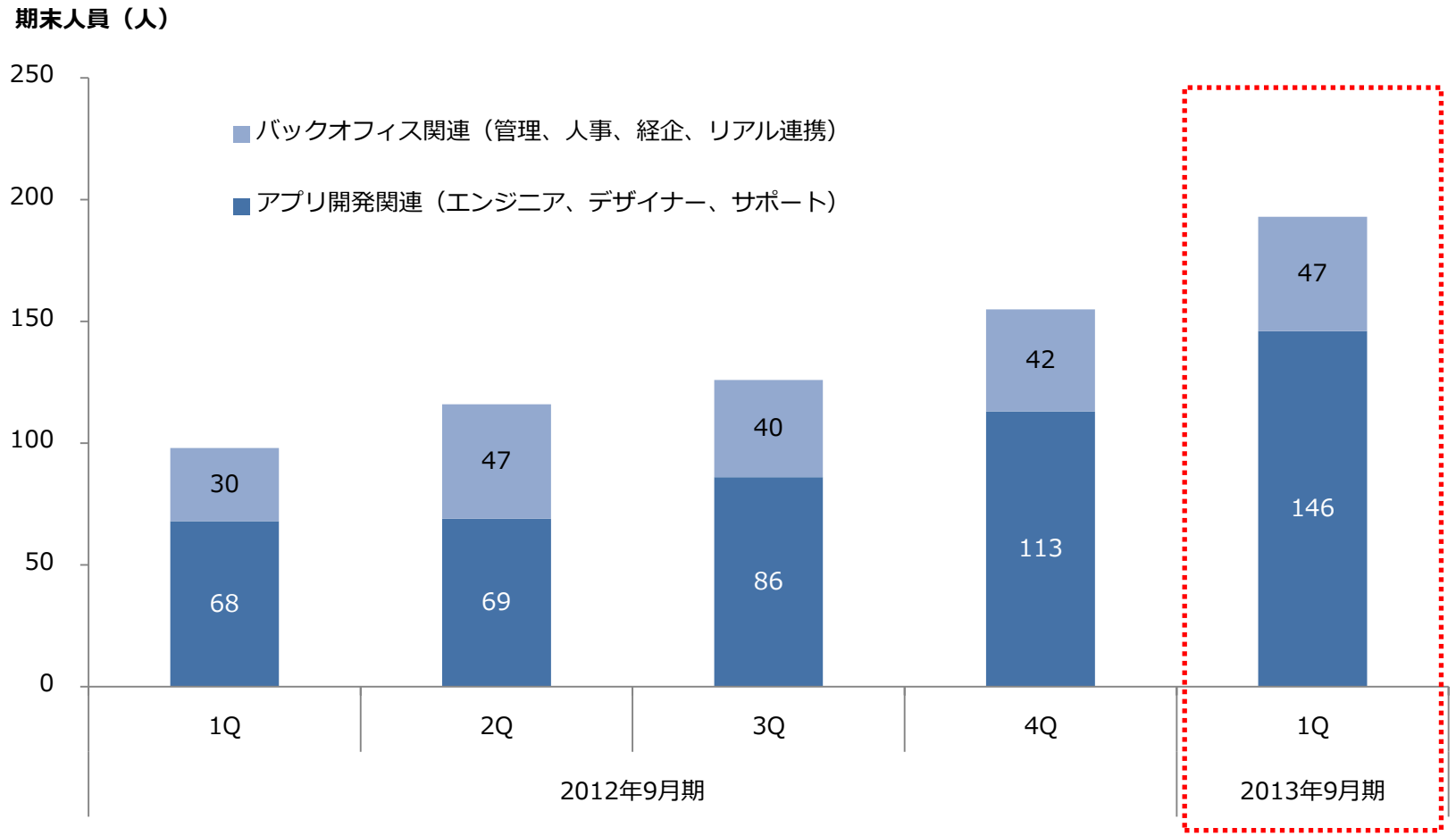
売上連動以外の費用についても、きれいにグリップ出来ていると考えています

上段：費用（百万円） 下段：売上比（%）	**2013年9月期1Q （2012年10-12月）**	2012年9月期1Q （2011年10-12月）	前年同期比	2012年9月期4Q （2012年7-9月）	前四半期比	備考
PF&決済手数料	**714** **25.9%**	59 9.5%	+1110.2% +16.4pt	547 25.2%	+30.5% +0.7pt	スマホアプリ売上拡大により売上原価に該当するGooglePlayなどのPF使用料が拡大しました
ロイヤリティ	**244** **8.9%**	0 -	- -	161 7.4%	+51.6% +1.4pt	プロ野球PRIDEの売上拡大、ディズニー版権使用アプリの開始があり実額に加え売上比でも増加しました
人件費・賞与	**326** **11.8%**	187 30.0%	+74.3% -18.2pt	282 13.0%	+15.6% -1.2pt	売上の拡大に伴い、社員一人あたりの採算性がより一層改善しました
オフィス費用	**63** **2.3%**	16 2.6%	+293.8% -0.3pt	47 2.2%	+34.0% +0.1pt	2012年9月に新オフィスへと移転し、当四半期が最初の3か月フル新家賃となっています
iDC関連費用	**146** **5.3%**	75 12.0%	+94.7% -6.7pt	122 5.6%	+19.7% -0.3pt	定額サービスと従量サービスとをバランス良く組合せ、安全性と採算性の両立を図っています
広告宣伝費	**181** **6.6%**	63 10.1%	+187.3% -3.5pt	142 6.5%	+27.5% +0.0pt	当四半期は、予算消化率でほぼ100%でした
外注費	**59** **2.1%**	14 2.2%	+321.4% -0.1pt	35 1.6%	+68.6% +0.5pt	期ズレ案件があり、売上比がQoQで若干増加しました
採用費	**54** **2.0%**	16 2.6%	+237.5% -0.6pt	39 1.8%	+38.5% +0.2pt	好調な転職者採用に加え、新卒採用活動も新たに始まり、売上比ではQoQで若干の増加となりました
その他	**104** **3.8%**	50 8.0%	+108.0% -4.3pt	165 7.6%	-37.0% -3.8pt	前期4Qはオフィス移転など相応額の一時費用がありました。当四半期は目立ったそれはありません

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

従業員数推移

人材獲得競争が続く中、特にアプリ開発関連人員の大幅増を実現しました



COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

貸借対照表

2012年12月の上場により大いなる資本強化へと至りました

単位：百万円	2012年12月	2011年12月	前年同期比	2012年9月	前四半期比
流動資産	**6,474**	2,044	+216.7%	3,984	+62.5%
うち現金同等物	**3,133**	652	+380.5%	1,692	+85.2%
固定資産	**582**	64	+809.4%	582	+0.0%
総資産	**7,057**	2,218	+218.2%	4,567	+54.5%
流動負債	**1,761**	335	+425.7%	1,923	-8.4%
固定負債	**76**	18	+322.2%	76	+0.0%
純資産	**5,218**	1,864	+179.9%	2,567	+103.3%

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

サービス状況

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

2 サービス状況

サービスセグメント
（カッコ内は当四半期の売上構成）

ゲーム分野（今もこれからも収益基盤です）

クマで集客
オンラインで収益化

当Qは「プロ野球PRIDE」が
大きく伸長しました

スマホネイティブアプリ（74%）
・Kuma the Bear
・オンラインアプリ

位置ゲーPF（25%）
・内製アプリ
・LAPアプリ

位置情報ゲーム特化型PF

当QはLAPアプリの
「戦国いろは」
「ジョリーロジャー」が好調

最近始めました ⇔ **昔からやってます**

ビッグデータである
位置情報の活用PJです

無償観光分析レポートを
4つの自治体に提供しました

位置情報解析
・おでかけ研究所
（0% ※CSR）

O2O・リアル連携（1%）
・コロカ事業

「コロカ」を活用した
日本でのO2Oの先駆けです

当Qは特に
公共交通事業者さまとの
協業案件が増加しました

リアル分野（社会貢献をしつつ未来の収益化を目指します）

※LAP: Location-based Application Provider 位置ゲーアプリプロバイダー
※O2O: Online to Offline ネットを起点にリアルでの消費行動に影響を及ぼす施策、仕組み

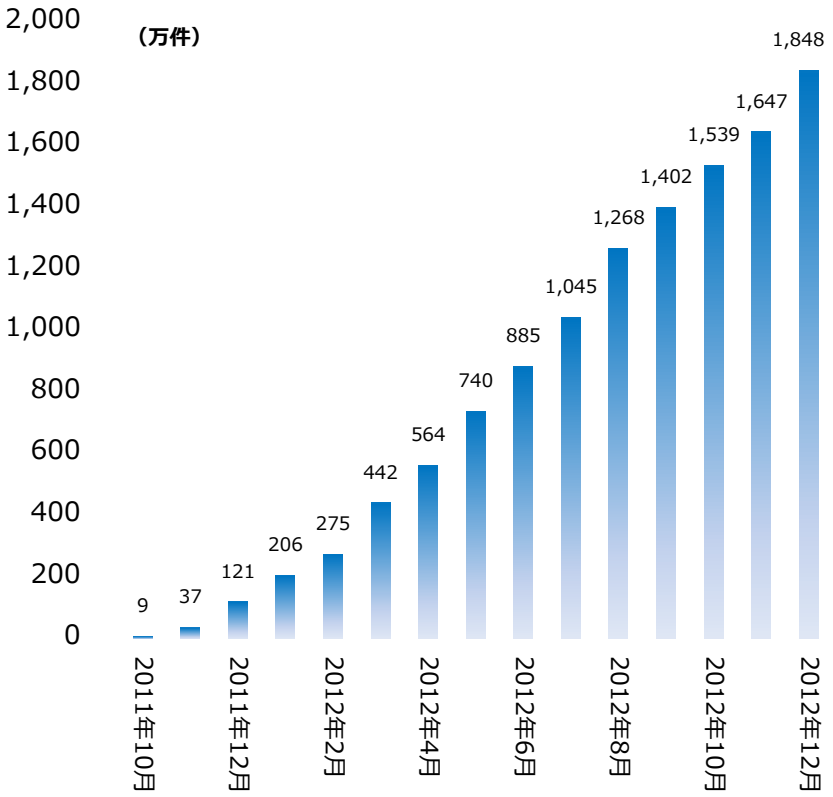
COLOPL, Inc. All Rights Reserved

2 サービス状況

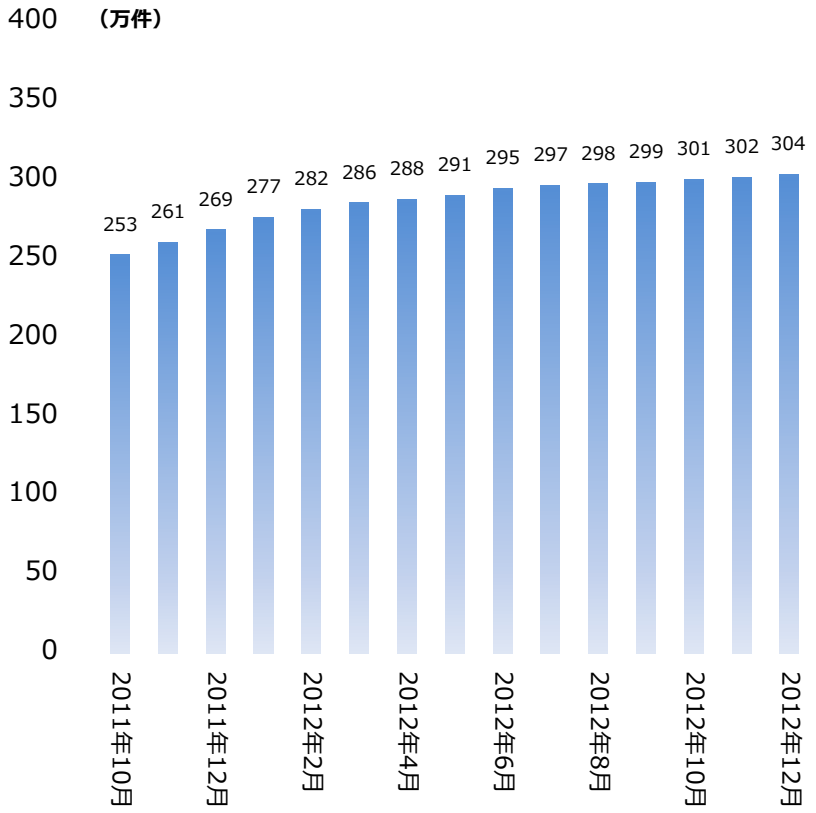
全体指標

アプリダウンロード数、プラットフォーム会員数、ともに順調な伸びを示しました

■アプリダウンロード累計件数推移



■プラットフォーム会員数推移



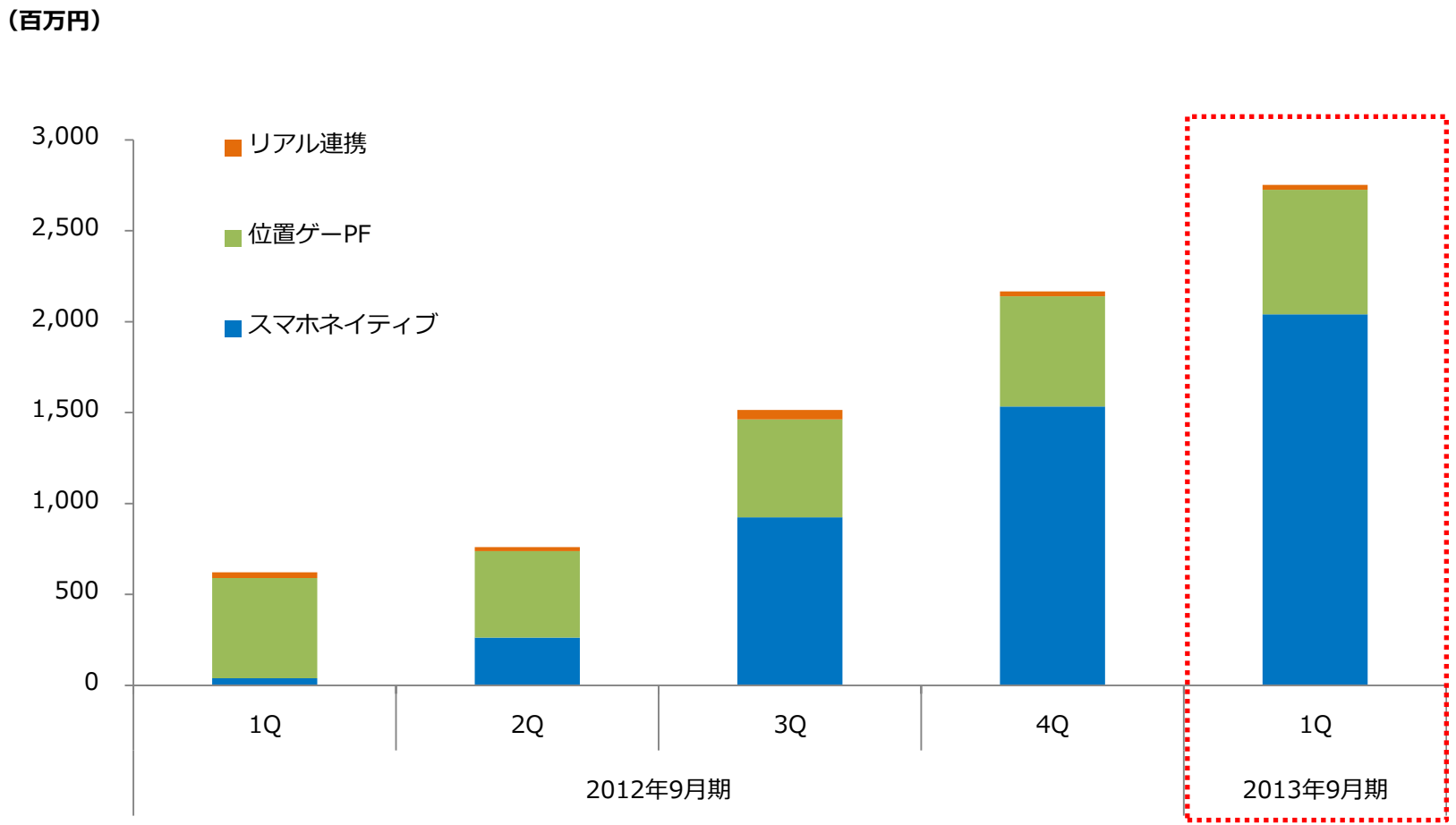
※アプリダウンロード数は、スマホネイティブアプリを対象としており、コロプラプラットフォームアプリDL数は除いています
※プラットフォーム会員数は、集計方法の変更により目論見書記載の数字と一部異なっております

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

2 サービス状況

サービス別四半期売上高推移

スマホネイティブの急伸に加え、位置ゲーPFも前期2Qを底に着実な拡大を続けています



COLOPL, Inc. All Rights Reserved

2 サービス状況

スマホネイティブ① ～Kuma the Bear～

集客を主たる目的としたライトアプリ群です

当四半期Topics

- Positive： 累計ダウンロード数が1,200万件を超えました
  （11月末リリースのリズムコイン２レボリューション！が大ヒット。12月のMAU押し上げへ）
- Neutral： 新規アプリ追加は4本。社内目標に対し若干の未達でした
- Negative： サービス開始当初のヒットアプリを超える新作が当四半期にはなく、結果として「クマ」全体のアクティビティ（MAU）は11月まで低下傾向となりました

1Qは4本追加、累計18本へ









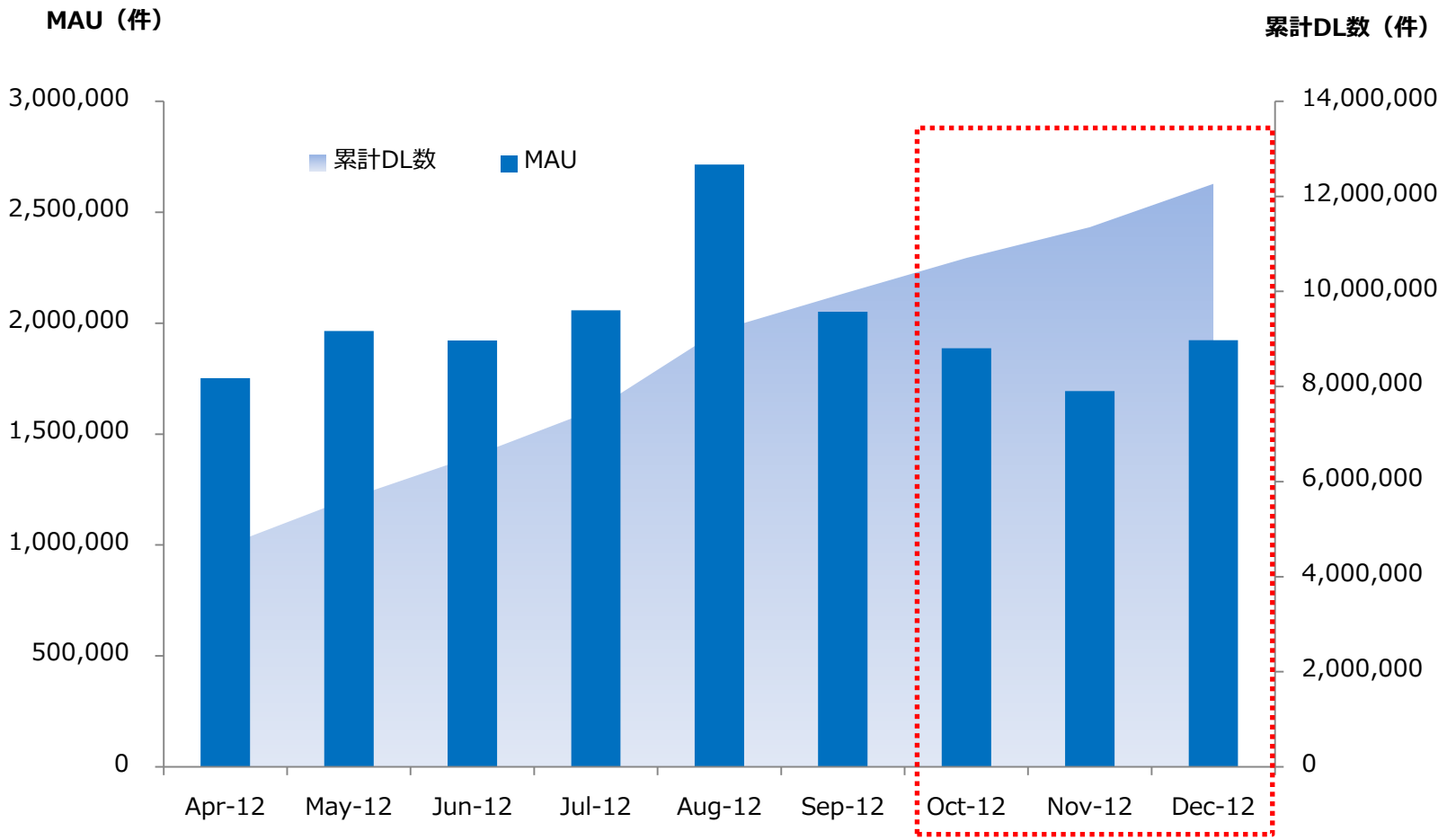
※MAU: Monthly Active Users/ 少なくともその月に一回はアプリを立ち上げたユーザ数の合計

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

2 サービス状況

スマホネイティブ① ～Kuma the Bear～

ダウンロードは順調。一方過去の大ヒット作を超える新作が出なかったため、旧作の離脱を新作でカバーできませんでした（10月、11月）



COLOPL, Inc. All Rights Reserved

2 サービス状況

スマホネイティブ② ～オンラインアプリ～

収益を主たる目的としたユーザアクティビティの高いアプリ群です

当四半期Topics

- Positive： ウォルト・ディズニー・ジャパン社からのライセンス提供による新作アプリ投入
- Positive： シーズンオフに拘わらず「プロ野球PRIDE」が最高売上を毎月更新しました
- Negative： 「秘宝探偵キャリー」にDAU低下傾向が見られ始めました（リリースは12年1月）

既存アプリのリリース時期



2012年1月
■秘宝探偵キャリー

2012年4月
■プロ野球PRIDE



日本野球機構承認



2012年7月
■恐竜ドミニオン

当四半期（2012年12月）リリース
■ディズニー マジシャン・クロニクル



© Disney

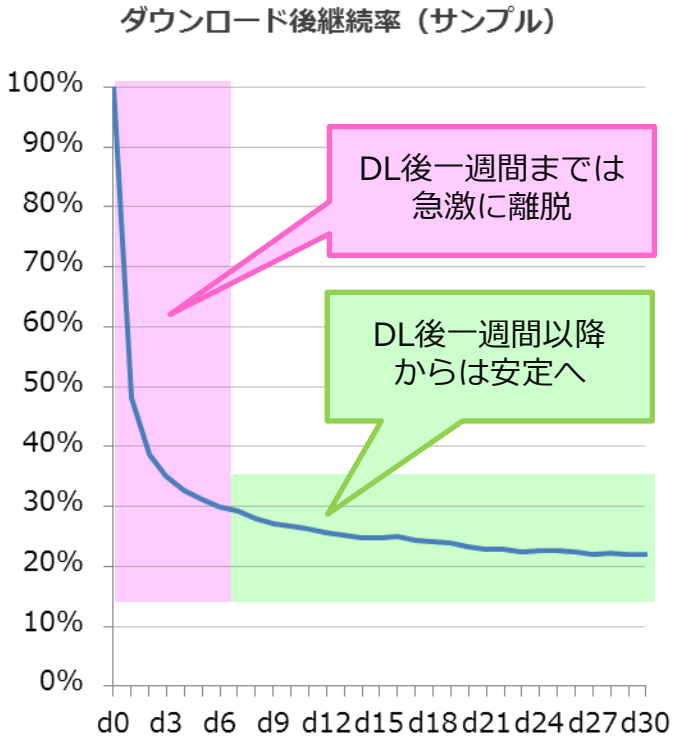
※DAU: Daily Active Users/ その日に少なくとも一回はアプリを立ち上げたユーザ数の合計

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

2 サービス状況

スマホネイティブ② ～オンラインアプリ～

売上の主力である「オンラインアプリ」については、その開示KPIとして「**QAU(DLして7日以上経過)**」を用います。
QAUとは、Quarterly Active Users（当該四半期に一度でもアプリを立ち上げたユーザ）のことです。



アプリをDLしつつも一度も立ち上げない、一度立ち上げるものの二度と使わない、というユーザも多数います。実際、アプリDL後、一週間くらいまでは、継続率は急低下する傾向が強いのです（左図参照）。

換言すると、DL後一週間を経過すれば、概ね「安定したユーザ」となります。ゆえにアクティブユーザ数から、DLして一週間未満のユーザを除くことで、より実態に近いアクティブユーザを指標として実現できるのでは、と考えました。

オンラインアプリは利用期間（ライフタイム）が長いこと、月次イベントによる利用状況が大きく変わること、などからよりぶれるMAUではなくQAUを採用しました。

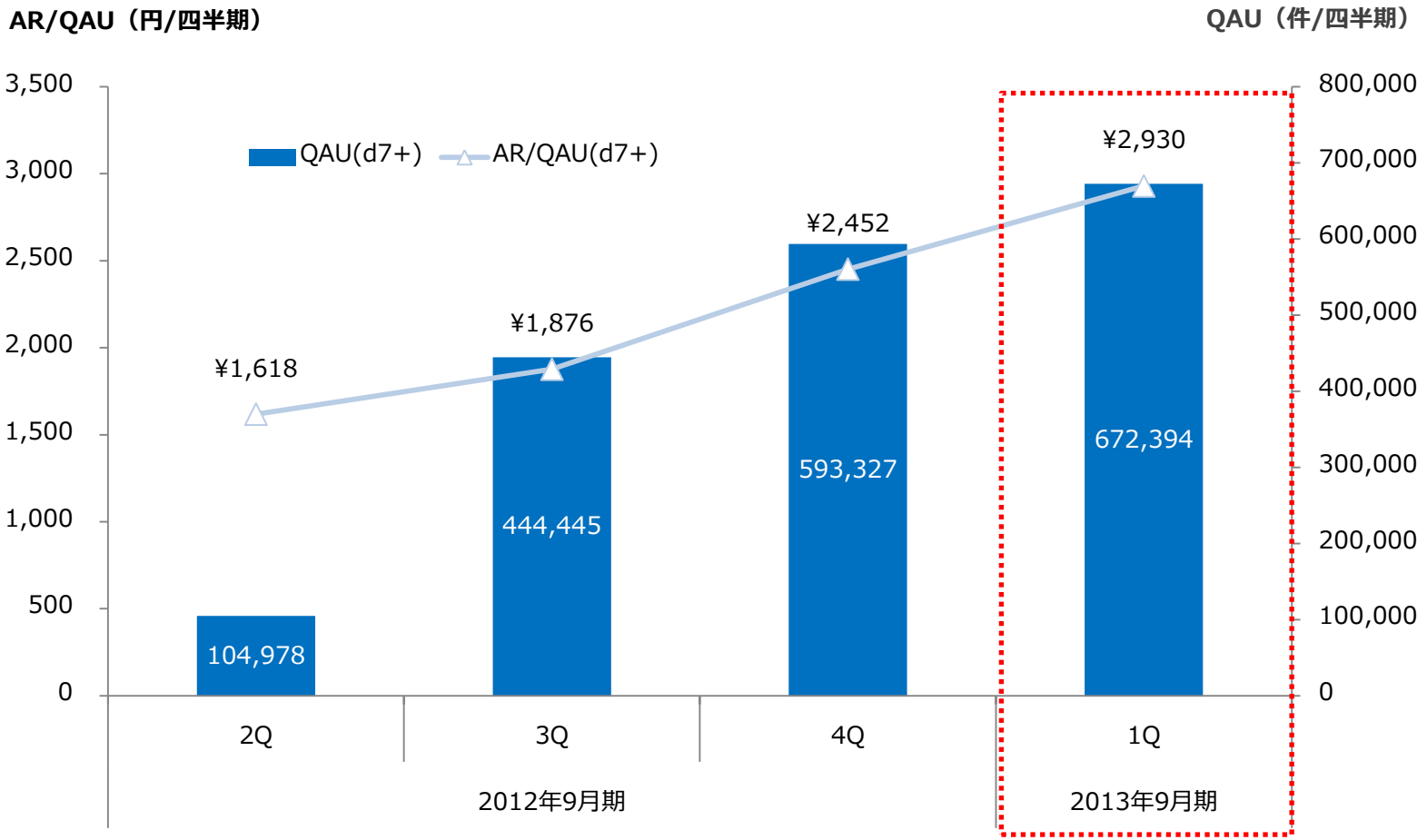
※d0：DLした日、d1：その翌日、d2：その二日後、…d30：その30日後

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

2 サービス状況

スマホネイティブ② ～オンラインアプリ～

オンラインアプリの開示用KPIデータとなります



※AR/QAU(d7+)は、四半期売上高を単純にQAU(d7+)で割った数字です。月平均はそれをさらに3で割って下さい

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

2 サービス状況

位置ゲープラットフォーム

位置情報ゲーム特化のPFサービス。内製アプリとLAPアプリで構成されています

当四半期Topics

- Positive： LAP売上の継続的拡大により当サービス全体の「グロス売上」は10億円を突破
- Positive： PF売上（ネット売上＝P/L）におけるスマホ経由が50%を突破しました
- Neutral： 2011年5月を最後に新規投入のない内製アプリ売上も横ばいを維持

当四半期における新規LAPアプリ



■釣りドキ♪
2012年10月

テレビ東京の釣り番組
「釣りロマンを求めて」
とのコラボアプリ



■ジョリーロジャー
2012年11月

LAPアプリ初の
本格的にスマホUIを意識した
位置ゲーアプリ

内製の主力は「キャリーストーリー」



LAPの主力は「戦国いろは」



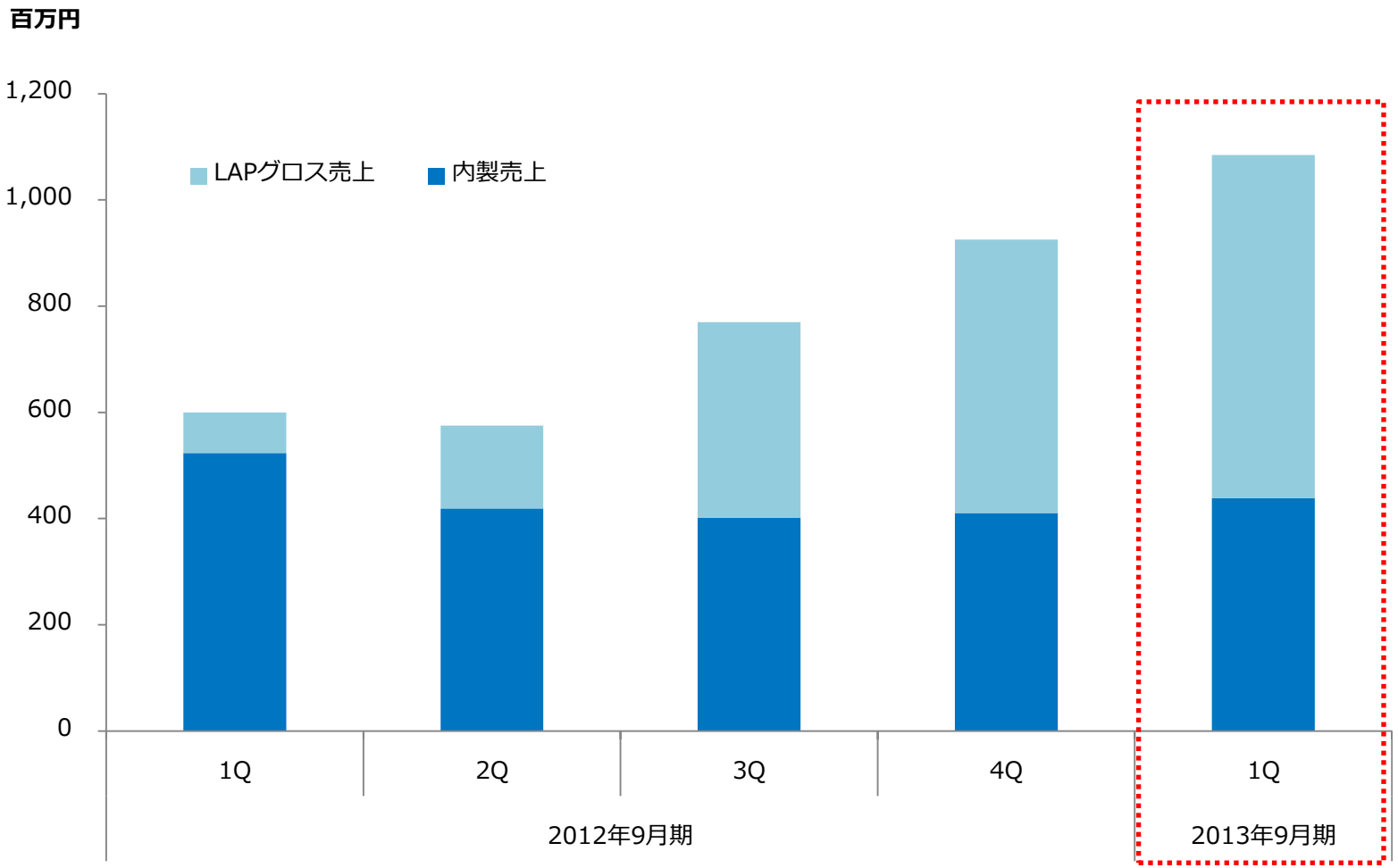
※グロス売上とはユーザがアプリに対して支払った金額。つまり弊社からLAPにR/S支払をする前の売上のこと
※ネット売上とはユーザ支払金額からLAPへのR/Sを除いた金額のこと。決済手数料支払い前である点に注意

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

2 サービス状況

位置ゲープラットフォーム

LAP売上をグロス換算するとPFサービスの四半期売上高は10億円突破です！



※グロス売上とはユーザがアプリに対して支払った金額。つまり弊社からLAPにR/S支払をする前の売上のこと

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

2 サービス状況

リアル連携（O2O）

「コロカ」を活用し、全国の銘産店、公共交通事業者、
宿泊施設などに送客するビジネスです

Topics

- 公共交通事業者との提携数が43事業者となりました
  ～日本初の本格的LCC「Peach Aviation 株式会社」さまなどの参画を頂きました
- コロカ提携店舗が168店舗となりました
- 前年9月から10月末まで「東北応援キャンペーン2012」を実施しました

東北応援キャンペーン2012のコロカ



日本初の本格的LCC「peach」など乗り物コロカ



【北陸鉄道】　【一畑電車】　【Peach Aviation】

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

2 サービス状況

位置情報活用（ビッグデータ）

「おでかけ研究所」を核に、ビッグデータたる16億回を超える位置登録情報の社会的活用を目指しています

Topics

- 地方自治体向け無償観光分析レポートの提供先が4自治体となりました
- じゃらんリサーチセンター（JRC）との協業が始まりました

大分県庁に提供したレポートの一部。一般に1泊者よりも連泊者の方が、観光地での周遊範囲は広がるが温泉地に関しては、連泊するほど当該温泉地周辺に留まることが判明した。





COLOPL, Inc. All Rights Reserved

今期計画について

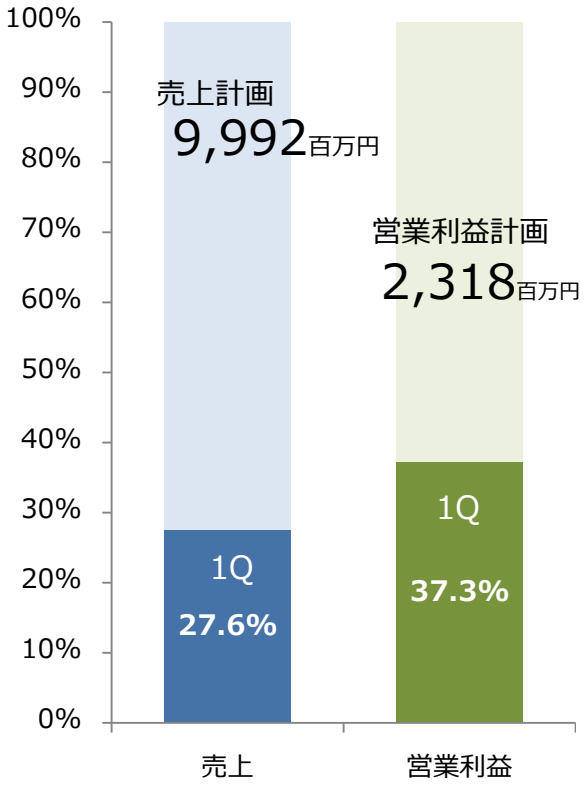
COLOPL, Inc. All Rights Reserved

3 今期計画について

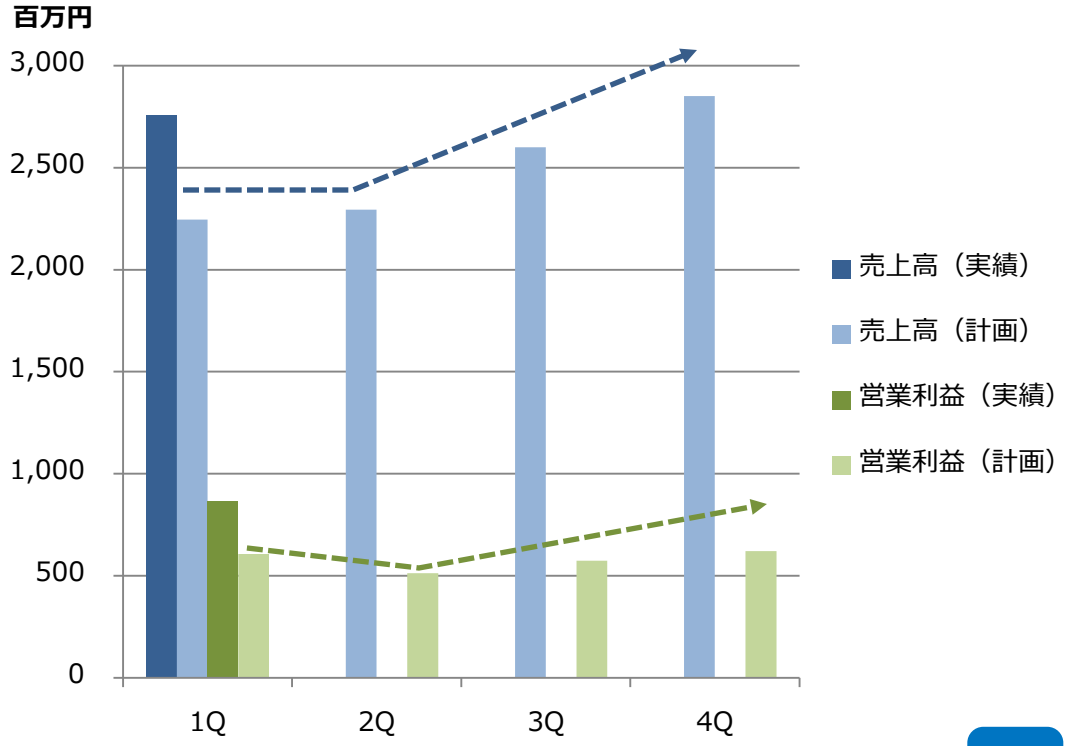
今期計画と進捗状況

会社計画は据え置きとさせて頂いております

1Qの会社計画に対する進捗率は
売上・営業利益ともに25%を超えました



一方で、もともと2Qを厳しく見ており（例年好調な11月・12月の反動、プロ野球オフシーズン、新規アプリ投入サイクル、秘宝1年経過など）、2Qの結果を見て計画見直しを判断する予定です



COLOPL, Inc. All Rights Reserved



どうもありがとうございました

COLOPL, Inc. All Rights Reserved