2013年9月期
通期および第4四半期決算説明会

2013年11月6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。
また2012年9月期2Q以前のデータは、弊社内部管理数字となります。

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4四半期ハイライト（2013年7月～2013年9月）

私たちもびっくり！という結果でした

業　績

■売上高：6,510百万円　前年同期比3.0倍増　前四半期比40.6%増

■営業利益：2,345百万円　前年同期比3.7倍増　前四半期比34.0%増

スマホ ネイティブ

■Kuma the Bear：ウルトラライト大きく拡大。新作11本追加（累計51本へ）

■オンライン：「黒猫のウィズ」のTVCM大成功（期末で800万超DL）

■オンライン：「蒼の三国志」9/24※提供開始。10月単月で売上高1億円突破

位置ゲーPF

■PF全体：LAP高水準ながらQoQで初の減収。PF全体では7.3%増収（YoY）

リアル連携

■O2O：コロカ店は累計193→199店舗、提携交通機関は累計54→65事業者へ

■おでかけ研究所：KDDI保有の位置情報を活用した実用化着手へ

※「蒼の三国志」：Android版は9月24日、iOS版は10月18日に提供開始
※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

2013年9月期実績

単位：百万円	2013年9月期（12年10月-13年9月）	2012年9月期（11年10月-12年9月）	前期比
売上高	**16,767**	5,071	+230.6%
売上総利益	**8,244**	2,802	+194.2%
売上総利益率	**49.2%**	55.3%	-6.1pt
販売管理費	**2,500**	1,303	+91.9%
営業利益	**5,744**	1,498	+283.4%
営業利益率	**34.3%**	29.5%	+4.7pt
経常利益	**5,787**	1,499	+286.1%
税前利益	**5,787**	1,499	+286.1%
当期純利益	**3,156**	778	+305.7%

※四捨五入による若干の計算の差異がございます

2013年9月期の定性的振り返り

■1Q■

12月13日東M上場。シーズンオフの「プロ野球PRIDE」が想定外に12月まで増収継続。12月開始の「ディズニーMC」の不振が痛い…

■2Q■

年が明け「野球」にシーズンオフの影響がいよいよ表れる。3月開始の「クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ」の好発進によりQoQでの微増収を何とか確保

■3Q■

ネイティブ市場拡大の「受け皿」として、その恩恵を大きく享受。シーズン開幕により「野球」の全KPIが丸っと一段高。「黒猫」にブームの兆しが表れる

■4Q■

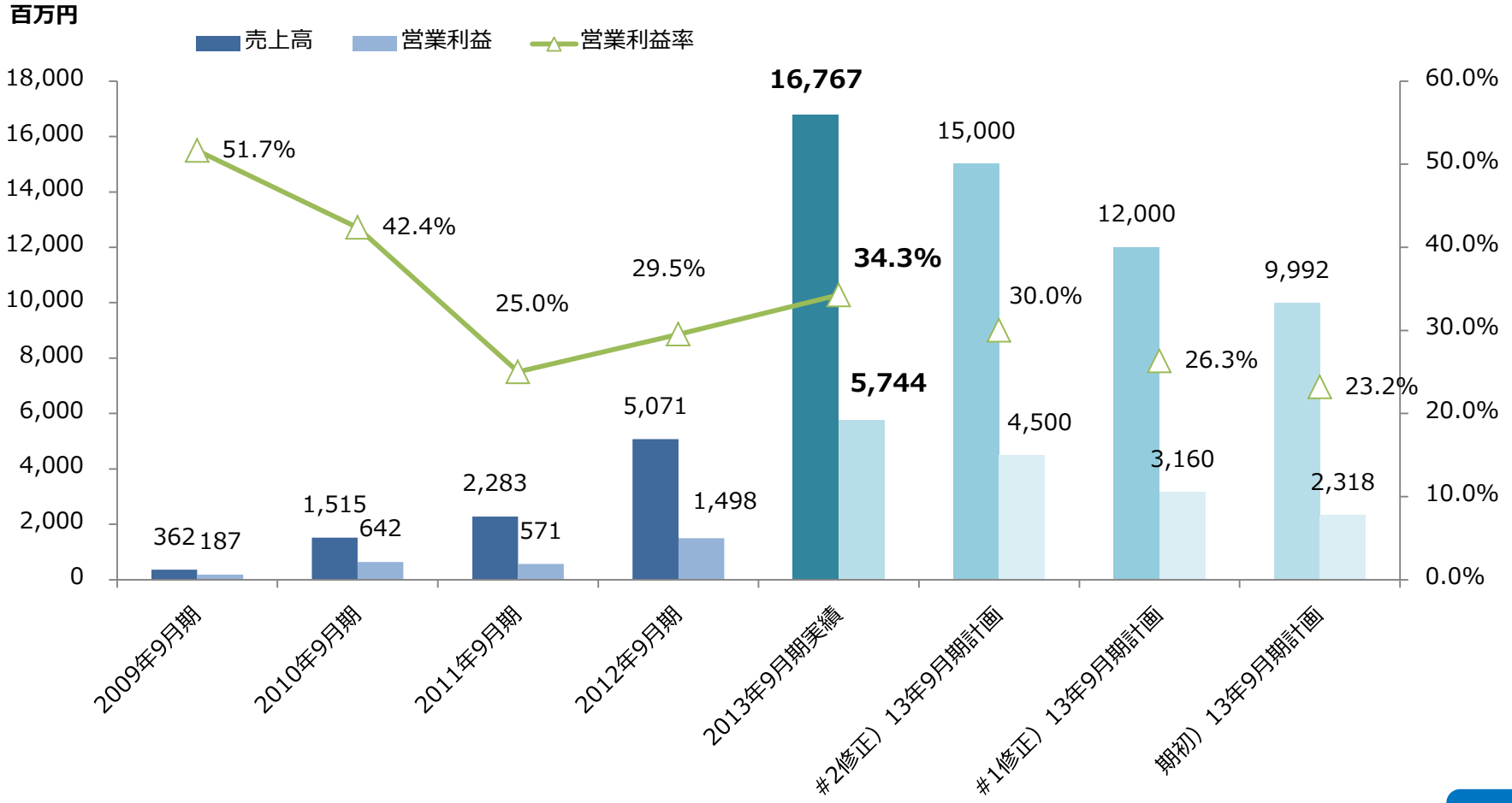
8月より「黒猫」のTVCM開始。大成功を受け、TVCM追加を実施（10月には「野球」の新規CMも開始）。「蒼の三国志」がロケットスタート

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

通期決算推移

想定を超えるネイティブアプリ市場の拡大、およびこれまた想定を大きく超えるテレビCM効果などから計3回の上方修正を経ての着地となりました



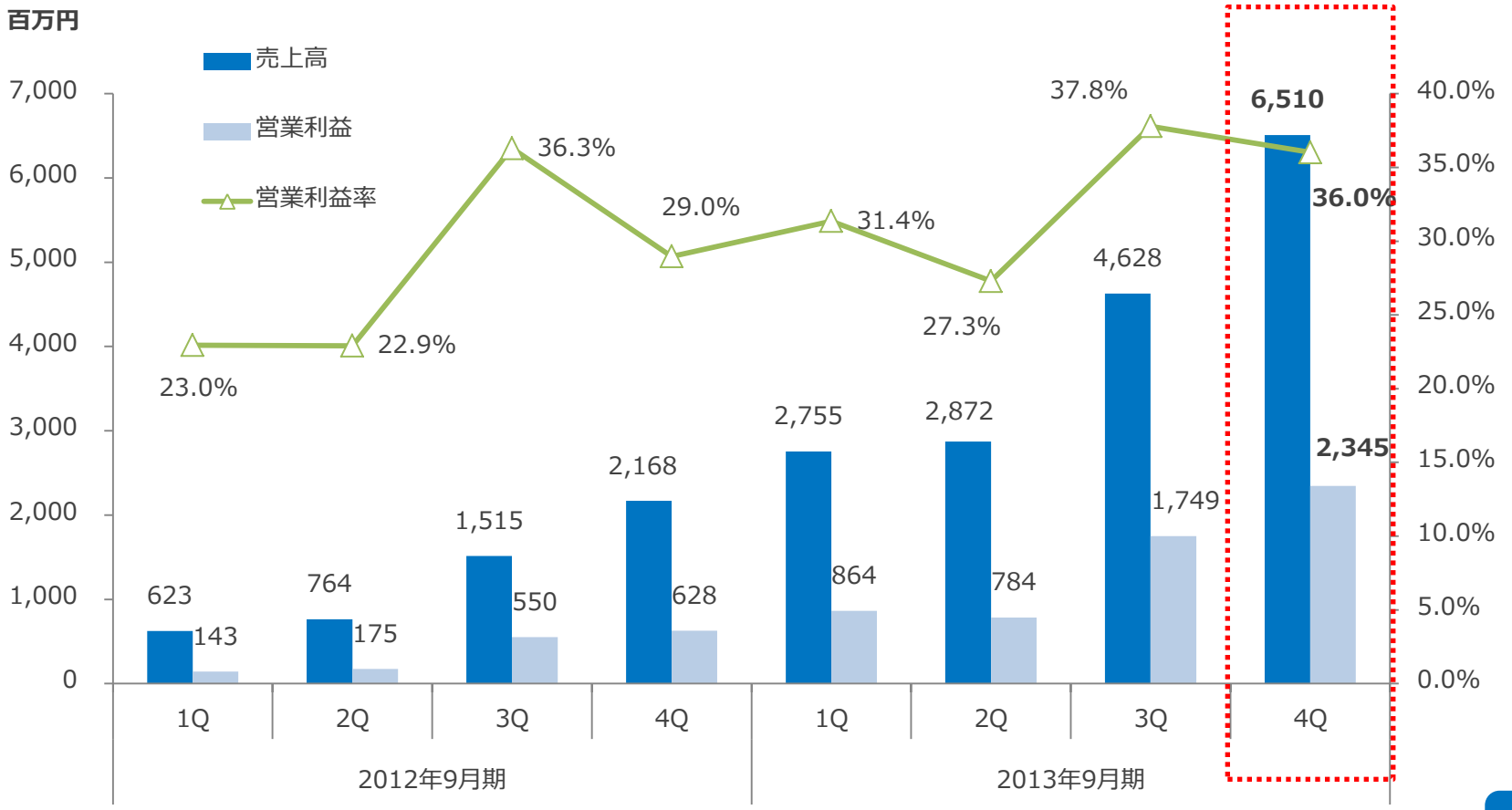
※期初とは東証マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ（2012年12月13日）にて発表しました最初の予想です
※三回目の修正（2013年10月16日発表）については、決算数字と近似であり、その表記を省略しております

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

四半期決算推移

3Qに続き、全てのオンラインアプリが過去最高四半期売上高を更新※するなど、「ムカデ足戦法＝アプリポートフォリオ戦略」が大いに奏功しました。テレビCMを打ったもののQ営業利益率も36.0%と高い水準を維持できました



※iOS向けの「シャドウハイズ」とAndroid向けの「空隙のトライレギオン」を同一アプリとしています

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

損益計算書

前年同期比では3.0倍増収、3.7倍営業増益と高い伸長を示すことができました
3Qも前年同期比3.0倍増収であり、2四半期連続での3.0倍増収（YoY）を実現しました

単位：百万円	**2013年9月期4Q（2013年7-9月）**	2012年9月期4Q（2012年7-9月）	前年同期比	2013年9月期3Q（2013年4-6月）	前四半期比
売上高	**6,510**	2,168	+200.3%	4,628	+40.7%
売上総利益	**3,289**	1,127	+191.8%	2,313	+42.2%
売上総利益率	**50.5%**	52.0%	-1.5pt	50.0%	+0.5pt
販売管理費	**944**	499	+89.2%	563	+67.7%
営業利益	**2,345**	628	+273.4%	1,749	+34.1%
営業利益率	**36.0%**	29.0%	+7.1pt	37.8%	-1.8pt
経常利益	**2,345**	624	+275.8%	1,762	+33.1%
税前利益	**2,345**	624	+275.8%	1,762	+33.1%
当期純利益	**1,200**	299	+301.3%	1,000	+20.0%

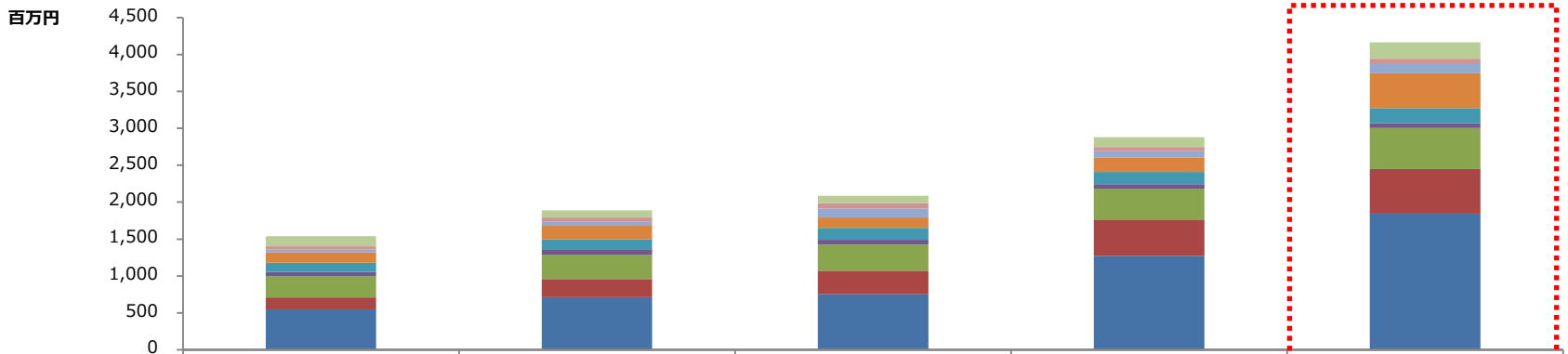
※四捨五入による若干の計算の差異がございます

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

費用の推移（四半期）

テレビ出稿を行った広告宣伝費を除けば、費用の伸びの多くは売上高に連動するPF＆決済手数料、ロイヤリティであり、売上高営業利益率の継続的改善が確認できます



	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
	2012年9月期	2013年9月期			
その他	139	98	104	131	223
採用費	42	54	71	56	61
外注費	38	59	122	89	136
広告宣伝費	142	181	138	194	470
iDC関連費用	122	146	164	166	207
オフィス費用	60	63	63	62	64
人件費・賞与	289	332	355	416	556
ロイヤリティ	161	244	317	490	605
PF&決済手数料	547	714	754	1,275	1,843

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

費用解説（四半期）

テレビ出稿を行いましたが売上高広告宣伝費比はQで7%台ときっちりグリップしています

上段：費用（百万円） 下段：売上比（%）	**2013年9月期4Q （2013年7-9月）**	2012年9月期4Q （2012年7-9月）	前年同期比	2013年9月期3Q （2013年4-6月）	前四半期比	備考
PF&決済手数料	**1,843**	547	+236.9%	1,275	+44.5%	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
	28.3%	25.2%	+3.1pt	27.5%	+0.8pt	
ロイヤリティ	**605**	161	+275.8%	490	+23.5%	IP物であるプロ野球PRIDEは好調ながら非IP物である黒猫の寄与により売上比では減少となりました
	9.3%	7.4%	+1.9pt	10.6%	-1.3pt	
人件費・賞与	**556**	289	+92.4%	416	+33.7%	引き続き売上の拡大と人員数の拡大がバランス良く進捗しています
	8.5%	13.3%	-4.8pt	9.0%	-0.4pt	
オフィス費用	**64**	60	+6.7%	62	+3.2%	2014年9月期よりオフィス増床（YGP34F半フロア）。従前の1.7倍程度の費用になります
	1.0%	2.8%	-1.8pt	1.3%	-0.4pt	
iDC関連費用	**207**	122	+69.7%	166	+24.7%	黒猫の急拡大がありましたが、売上高の伸びでカバー。結果として売上比では減少となりました
	3.2%	5.6%	-2.4pt	3.6%	-0.4pt	
広告宣伝費	**470**	142	+231.0%	194	+142.3%	8月19日からTVCM実施。当期の売上寄与期間は短いながら高い効果により売上比7%台にとどまりました
	7.2%	6.5%	+0.7pt	4.2%	+3.0pt	
外注費	**136**	38	+257.9%	89	+52.8%	ブートキャンプによる新作の空白期間を終え、通常における外注費規模となりました
	2.1%	1.8%	+0.3pt	1.9%	+0.2pt	
採用費	**61**	42	+45.2%	56	+8.9%	自然体の採用活動を続けています
	0.9%	1.9%	-1.0pt	1.2%	-0.3pt	
その他	**223**	139	+60.4%	131	+70.2%	パンキア社ののれん代償却、外形標準課税、その他期末特有の費用が乗りました
	3.4%	6.4%	-3.0pt	2.8%	+0.6pt	

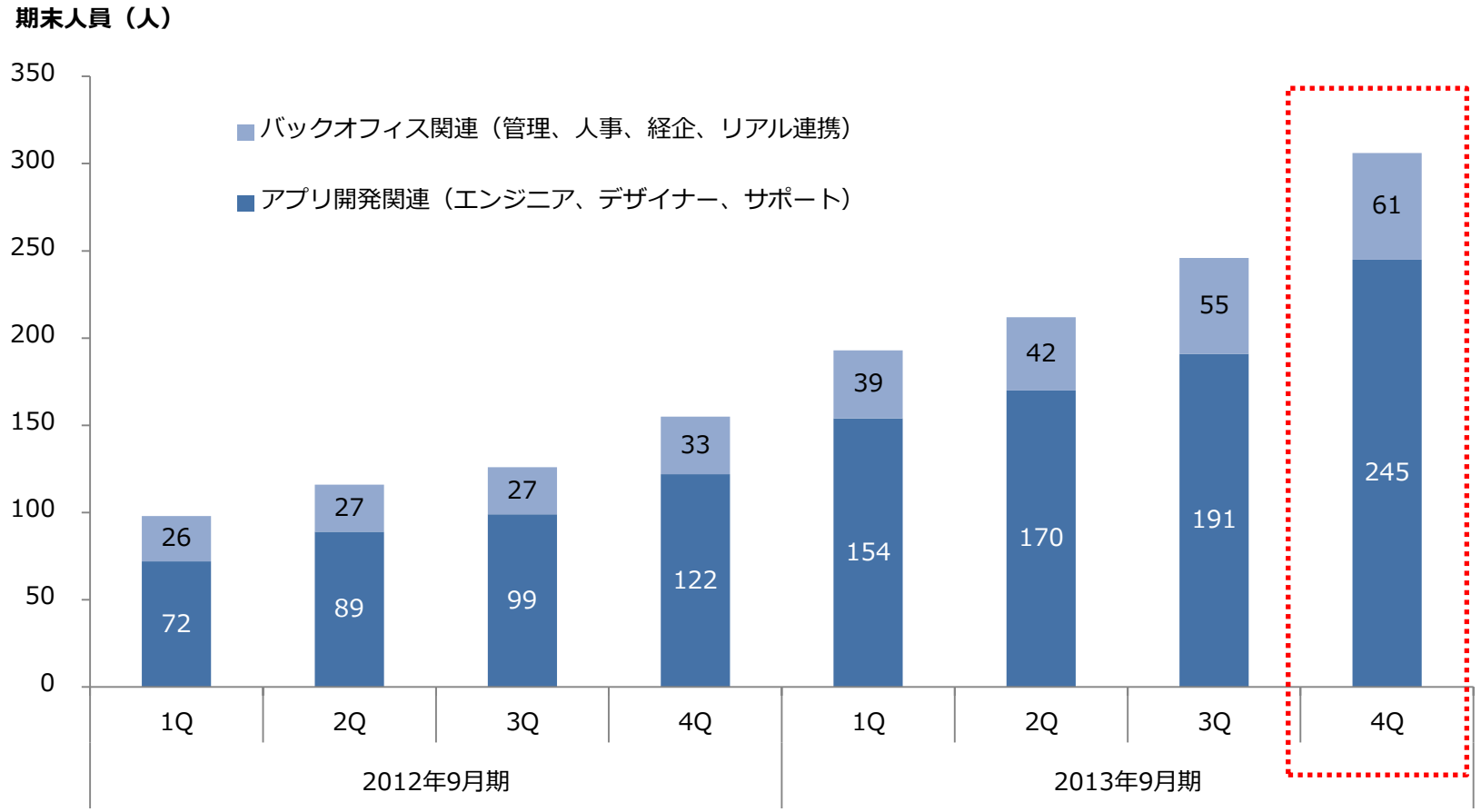
※四捨五入による若干の計算の差異がございます

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

従業員数推移

採用に関しては、エンジニア、デザイナーもともに大成功の四半期でした。新規採用数の確保という「数」だけでなく、各人の優秀さという「質」に関しても想定以上の方々でした



※12年9月期1Qから13年9月期1Qまでアプリ開発関連の人員数に差異がございました。当資料より訂正しております
※役員および臨時従業員（アルバイトなど）は含めておりません
※経営企画部所属の「データサイエンティストチーム」をアプリ開発関連にて表記しております

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

貸借対照表

好調な業績により純資産はQoQで約12億円の増加となりました
流動負債の多くは売上高に連動する未払金（決済手数料やLAP支払の月ズレ分）となります

単位：百万円	**2013年9月**	2012年9月	前年同期比	**2013年6月**	前四半期比
流動資産	**12,707**	3,984	+219.0%	9,501	+33.7%
うち現金及び預金	**8,317**	2,448	+239.7%	6,387	+30.2%
固定資産	**1,055**	582	+81.3%	524	+101.3%
総資産	**13,762**	4,567	+201.3%	10,026	+37.3%
流動負債	**5,808**	1,923	+202.0%	3,272	+77.5%
固定負債	**77**	76	+1.3%	77	+0.0%
純資産	**7,876**	2,567	+206.8%	6,676	+18.0%

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
（カッコ内は四半期の売上構成：3Q→4Q）

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

「黒猫」のテレビCM大成功
当Qも全オンラインアプリは
過去最高Q売上高を更新
※「シャドウヘイズ」と「空隙のトライレギオン」を同一アプリとしています

スマホネイティブアプリ
（84%→**90%**）
・Kuma the Bear
・オンラインアプリ

位置ゲーPF
（15%→**10%**）
・内製アプリ
・LAPアプリ

位置情報ゲーム特化型PF

PF売上はYoY7.3%増
うちLAPアプリは同46%増
しかしQoQではLAPも減収となり頭打ち感が出始めました

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

KDDI社と位置情報活用に関する共同実験を行いました
（10月29日には事業化開始の共同発表を行いました）

位置情報解析
（**0%** ※CSR）
・おでかけ研究所

O2O・リアル連携
（1%→**0%**）
・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はディズニーストア連携や東急電鉄とのタイアップがございました

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
※CSR：Corporate Social Responsibility 企業の社会的責任

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

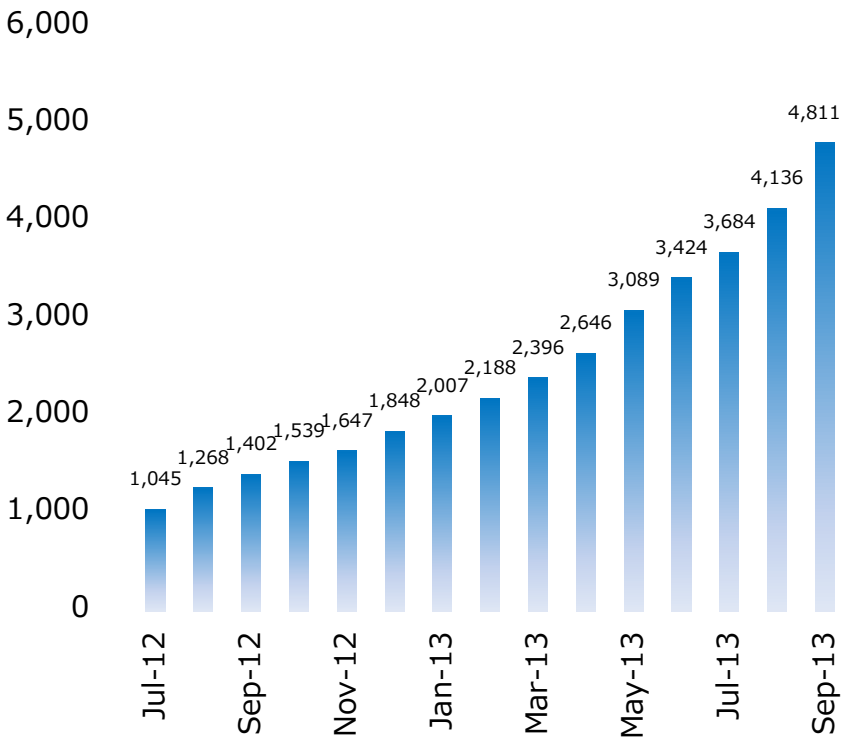
2 サービス状況

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
特にアプリダウンロード数は「黒猫」のテレビCM効果もあり大きなドライブがかかりました

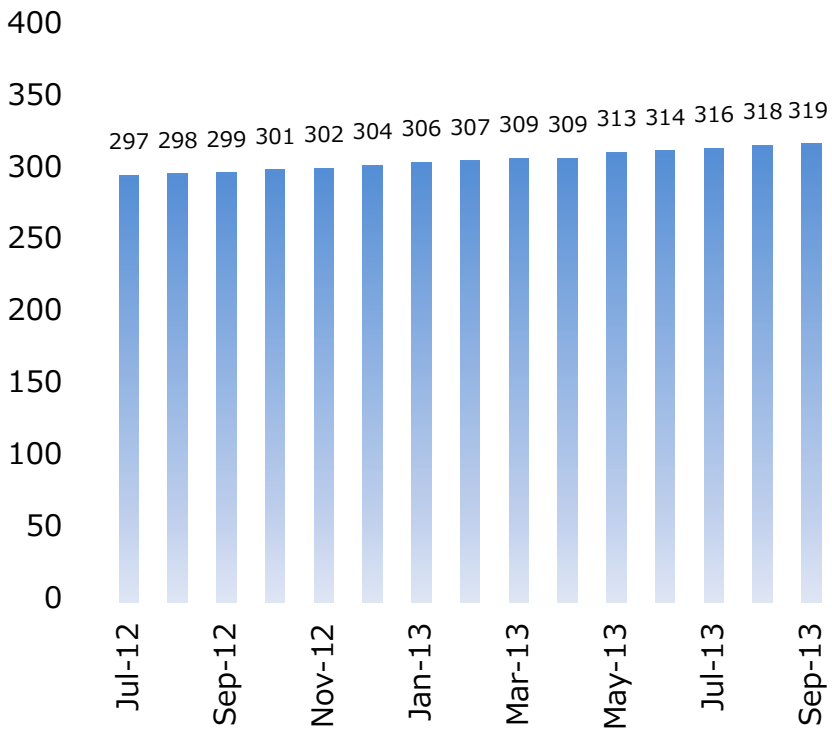
■アプリダウンロード累計件数推移

（単位：万件）



■プラットフォーム会員数推移

（単位：万人）



※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

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DL数は2,700万件と3Qに続いてQoQで500万件以上の増加となりました
- Positive： 11本もの新作追加や根強い人気タイトルの存在によりMAU300万件を維持しました
- Neutral： Unityブートキャンプの「卒業制作」との位置づけが強まってきました
- Neutral： オンラインアプリにおける「個別アクション」の実験場との位置づけも強まりました
- Neutral：結果、 送客ツールとしての役割は相対的に薄まってきています

4Qは11本追加、累計51本へ







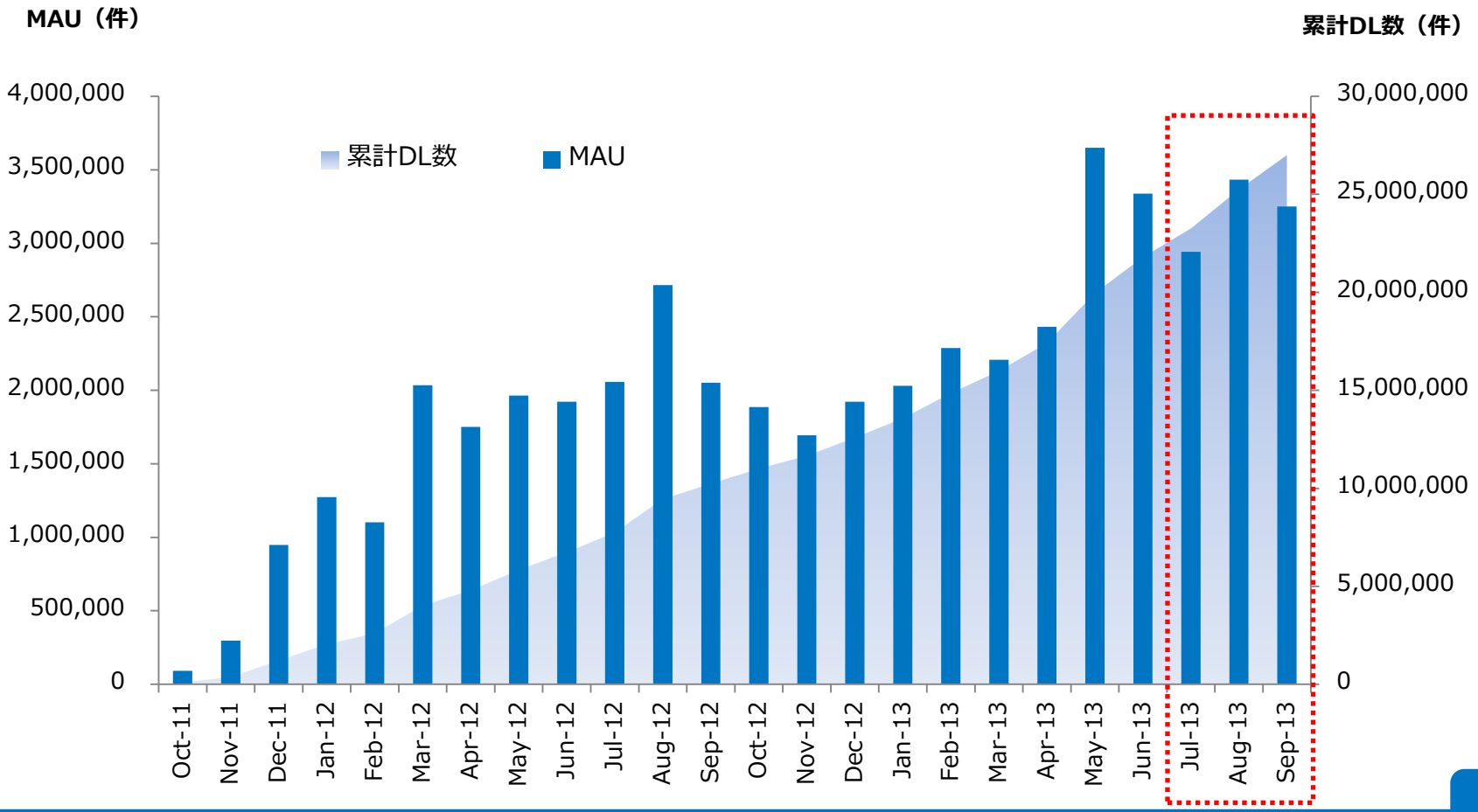
※MAU: Monthly Active Users 少なくともその月に一回はアプリを立ち上げたユーザ数の合計

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

2 サービス状況

スマホネイティブ① ～Kuma the Bear～

少人数開発、低予算開発、短期開発の三拍子揃ったウルトラライトへと徐々にシフトしながらも、MAUは300万件台を維持。差分のリソースはオンラインアプリへ



※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
※ここでのMAUは、KtB各アプリのMAUを積み上げた単純合算値となります

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： 全オンラインアプリ※が3Qに続き過去最高Q売上高を更新しました
- Positive：「黒猫のウィズ」がテレビ広告により大ブレイクしました
- Positive： 9月24日投入の「蒼の三国志」が好発進。初動では「黒猫」を上回る立ち上がりです
- Negative： 「シャドウハイズ」のAndroid版である「空隙のトライレギオン」も不調でした

2013年9月期にリリースされたアプリ群

2012年12月
■ディズニーM·C



© Disney

2013年3月
■クイズRPG
魔法使いと黒猫のウィズ



2013年4月
■シャドウ ハイズ
（iOS向け）



2013年８月
■空隙のトライレギオン
（Android向け）



2013年9月
■蒼の三国志



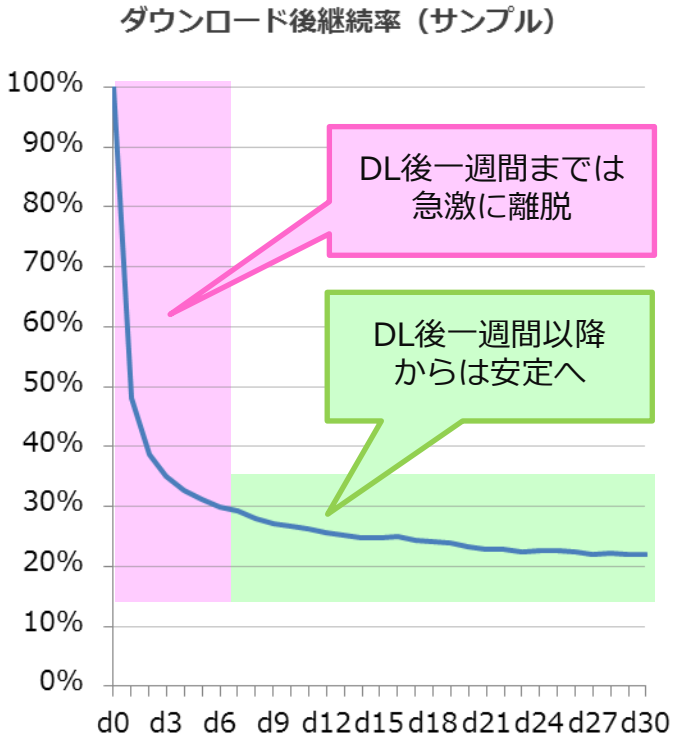
※iOS向けの「シャドウハイズ」とAndroid向けの「空隙のトライレギオン」を同一アプリとしています

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。

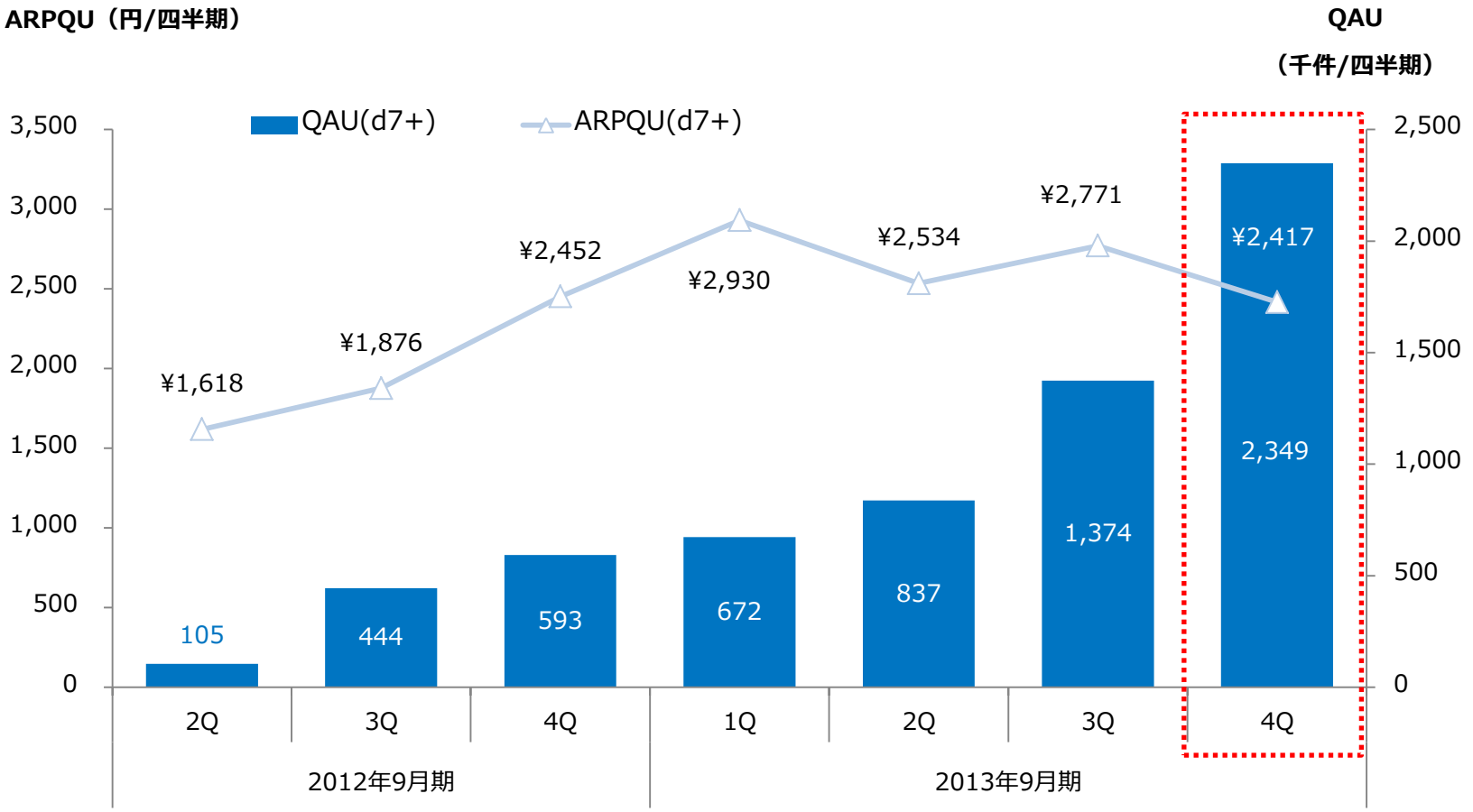
※d0：DLした日、d1：その翌日、d2：その二日後、…d30：その30日後

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～

「黒猫のウィズ」の大ヒットによりQAUはQoQで70.9%もの上昇
ARPQUも適度なボックス圏で推移しています



※一部管理数字を用いていたため今期3QのARPQUが前回決算説明会資料と当資料とで異なっています（こちらが正しい数字です）
※ARPQUは、四半期売上高を単純にQAU（アクティブユーザ数でありペイドユーザ数ではありません）で割った数字です
※海外向けオンラインアプリおよび9月24日ローンチの「蒼の三国志」は加味しておりません（一週間未満なため）

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： 位置ゲーPF事業売上高は（広告抜きの自然体ながら）前年同期比で+7.3%の伸び
- Positive： enish＜3667＞との業務提携の第一弾として「ぼくのレストランⅡ」をローンチ
- Neutral： LAP事業はYoYで46%増ながら、QoQでは初の減収（▲3.8%）
- Negative： 内製アプリは、引き続きQoQで10%台の減収が続いています

内製の主力
「キャリーストーリー」



enishとの業務提携一弾
「ぼくレスⅡ」



PF内グロス売上1位
LAP「戦国いろは」



戦国いろはを猛追
LAP「ジョリーロジャー」

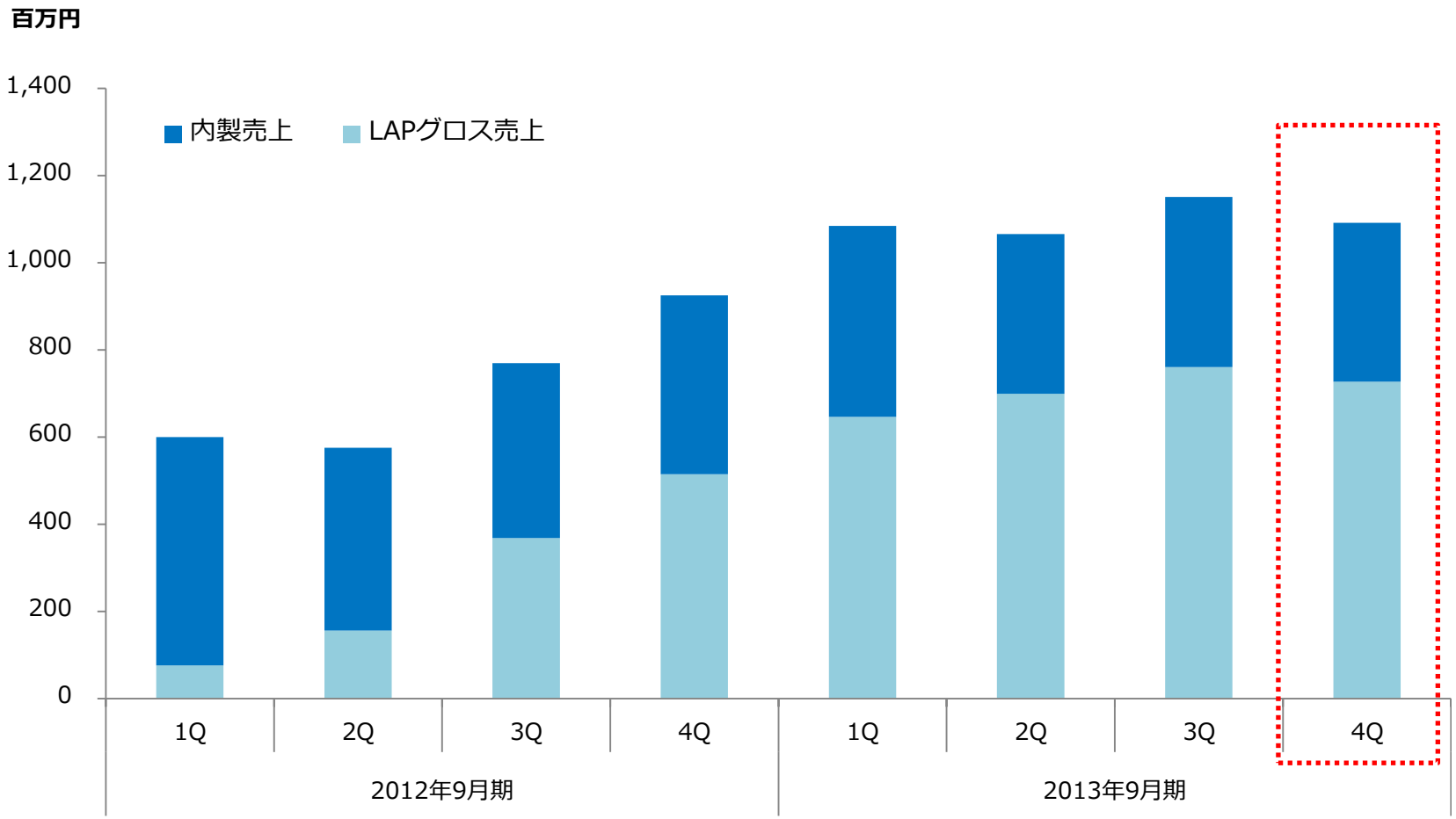


COLOPL, Inc. All Rights Reserved

2 サービス状況

位置ゲープラットフォーム

LAP売上をグロス換算したPFサービス四半期売上高は、2013年9月期の全ての四半期において10億円を突破となりました。大ヒットアプリの伸び一巡に対し、他アプリのカバーが追い付かず、LAPは初のQoQでの減収となりました



※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
※参考：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

リアル連携

「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、および蓄積された位置情報を活用するビジネスです

O2O（コロカ事業、コロ宿、他）

- 公共交通事業者との提携数が65事業者へ
- コロカ提携店舗が199店舗へ
- 東京急行電鉄様と “東急電鉄×コロプラ スタンプラリー2013” を実施しました（8/1～9/30）
- （今期ですが…）東急百貨店吉祥寺店にて「日本全国すぐれモノ市-コロプラ物産展2013-」を開催しました（10/17～10/23）

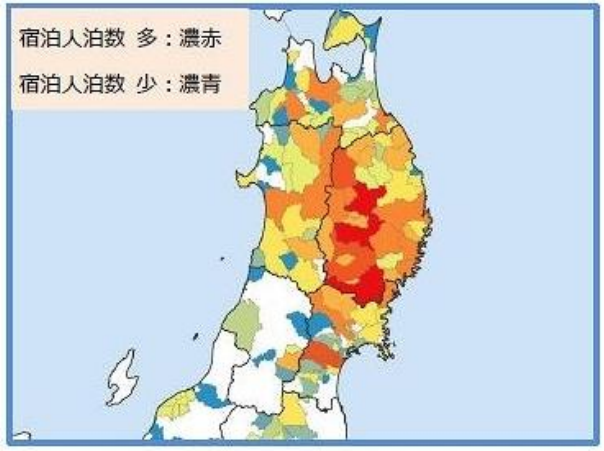
東急電鉄
スタンプラリー



位置情報活用（おでかけ研究所）

- KDDI社との位置情報ビッグデータを活用した観光動態分析の実証実験を開始
- （今期ですが…）上記実験を経て、ビッグデータ事業化開始へ。東北被災三県へは無償提供

市区町村別宿泊人泊数を分析したレポートイメージ



COLOPL, Inc. All Rights Reserved

今期（2014年9月期）計画について

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

3 今期計画について

今期計画

キリ良く前期比100%増収となりました。依然として保守的な策定を心がけています

- 主要KPIのうちDAUは保守的に策定。ARPPUについては美しい曲線の上昇傾向が確固として続いておりそのトレンドを鑑み策定しました（とはいえ対数関数的に）
- アナリストコンセンサス（3社平均※）は売上高307億円、営業利益109億円となっています

単位：百万円	**2014年9月期計画（13年10月-14年9月）**	2013年9月期実績（12年10月-13年9月）	前期比	前期差
売上高	**33,600**	16,767	+100.4%	+ 16,833
営業利益	**12,000**	5,744	+108.9%	+ 6,256
営業利益率	**35.7%**	34.3%	+1.5pt	-
経常利益	**12,000**	5,787	+107.4%	+ 6,213
当期純利益	**6,700**	3,156	+112.3%	+ 3,544

※3社：いちよし経済研究所（8月）、大和証券（9月）、モルガン・スタンレーMUFG証券（10月）の予想平均値
※四捨五入による若干の計算差異がございます
※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

3 今期計画について

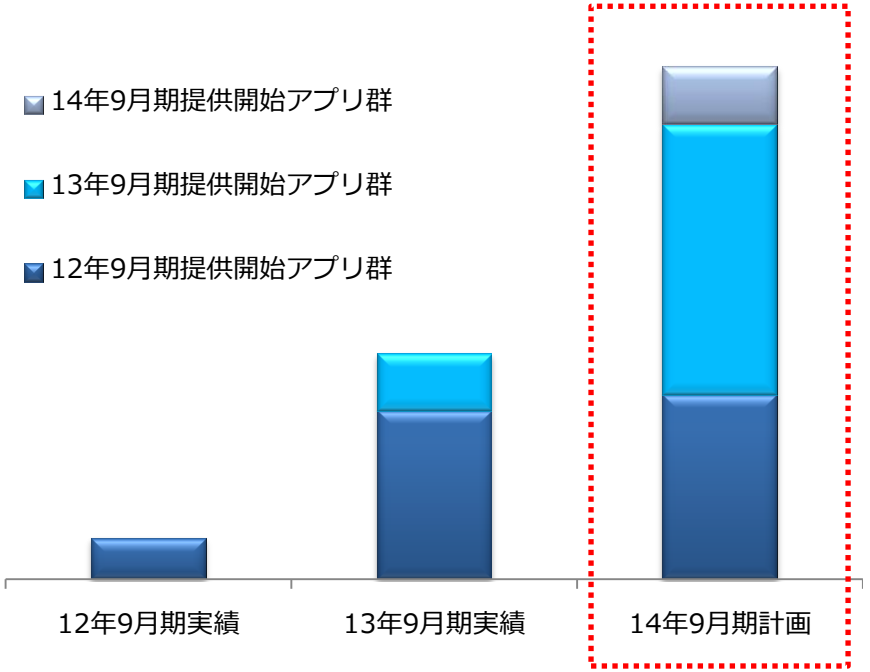
計画解説

今期計画に関する補足説明です。実はストック型収益モデルであることが分かるかと思います

■今期計画-前期実績・項目別差額

←減額：増額→	差額に関する解説
PF内製	追加アプリがないため微減が続きます
LAP	新施策を打つ予定ですが、それを加味せず既存アプリのみで策定
クマベア	売上規模も小さいためグラフにも出ません
秘宝探偵	流石にそろそろ息切れと予想していますが、しぶといです
プロ野球	全KPIの最高値更新継続は予想に踏襲。TVCMは加味せず
恐竜	DAUは減少トレンドながら他KPIの伸びで前期並み確保と予想
ディズニー	良くも悪くも安定しています
黒猫ウィズ	1QのみTVCMを反映。KPIは足元のトレンドを踏襲しています
三国志＆新作	三国志は徐々に伸長し、期末には月3億円台の売上と前提
その他	徐々にではありますが、海外も拡大する前提としています

■オンラインアプリ提供開始年次別※売上推移



■費用に関する付記

- ✓ 期末人員数を446名としています
- ✓ 広告宣伝費は通期で10%未満としてます

※2012年9月期提供開始アプリ群：秘宝探偵、プロ野球PRIDE、恐竜ドミニオン
※2013年9月期提供開始アプリ群：ディズニーMC、黒猫のウィズ、シャドウハイズ、空隙のトライレギオン、蒼の三国志
※2014年9月期提供開始アプリ群：一瞬のスキマ！X、その他予定されている新作群（※左図では三国志と新作を合算している点に注意）

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

3 今期計画について

施策推移

スマホ黎明期の頃から「絶対にスマホは拡大する！」との前提に立ち、数年先まで見据えた経営戦略を策定し、かつ実施してきました

施策項目	2011年9月期（KtB立上げ時）	2012年9月期（上場前）	2013年9月期（上場初年度）	**2014年12月期（今期）**	備考
アプリストア重視（SNSには出さない）	DLランキング重視	売上ランキング重視	売上ランキングでの「面」確保重視	**←変わらず**	既存人気アプリを伸ばしつつ、着実に新作ヒットを追加していきます（P29参照）
アイテム売上でのスマホ比率	期末月20.1%	期末月80.8%	期末月95.3%	**限りなく100%に近づく？**	十分な比率に達したと判断。現状はあまり気にしていない指標です
スマホ集客手法（広告宣伝戦略）	数値解析手法の確立（まともなスマホ広告商材ナシ）	KtB+Web広告のハイブリッド確立へ	安定したハイブリッド型にTVCM追加	**必要なWeb広告を残しつつTVCMを主軸に**	売上比10%以内を目指します。予算的に月に1本程度のTVスポットが可能です（P28参照）
スマホ普及率とアプリ施策	開発リソースは全てスマホに振ることを決定	低普及率であり、秘宝や野球などヘビーユーザ主眼に	4割程度の普及率であり、クイズなど一般ユーザ主眼に	**普及率5割超を予想。リアルを意識したアプリも計画**	ポートフォリオの更なる精緻化を行います。鉄板ジャンルと新規手法ジャンルと半々程度のイメージです（P30参照）
採用施策（組織戦略）	なかなか人が採れない	副社長の千葉を採用専任に。エンジニア採用順調へ	期初のデザイナー不足も期末には解消	**スタジオ制＝並列的な組織拡大施策により人員増にも対応**	人員増が経営の重荷になることがないよう細心の注意を払っていきます

※スマホ売上比率算出においては、LAP事業をネット売上で計算しています

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

3 今期計画について

テレビ広告出稿

データサイエンティストチームをWeb広告のみならずテレビ広告にも活用することで、
初動「クマベア」→カタマリ形成「Web」→一気に拡散「テレビ」の構図が完成しました



※上記チャートは20日間の移動平均で表しています

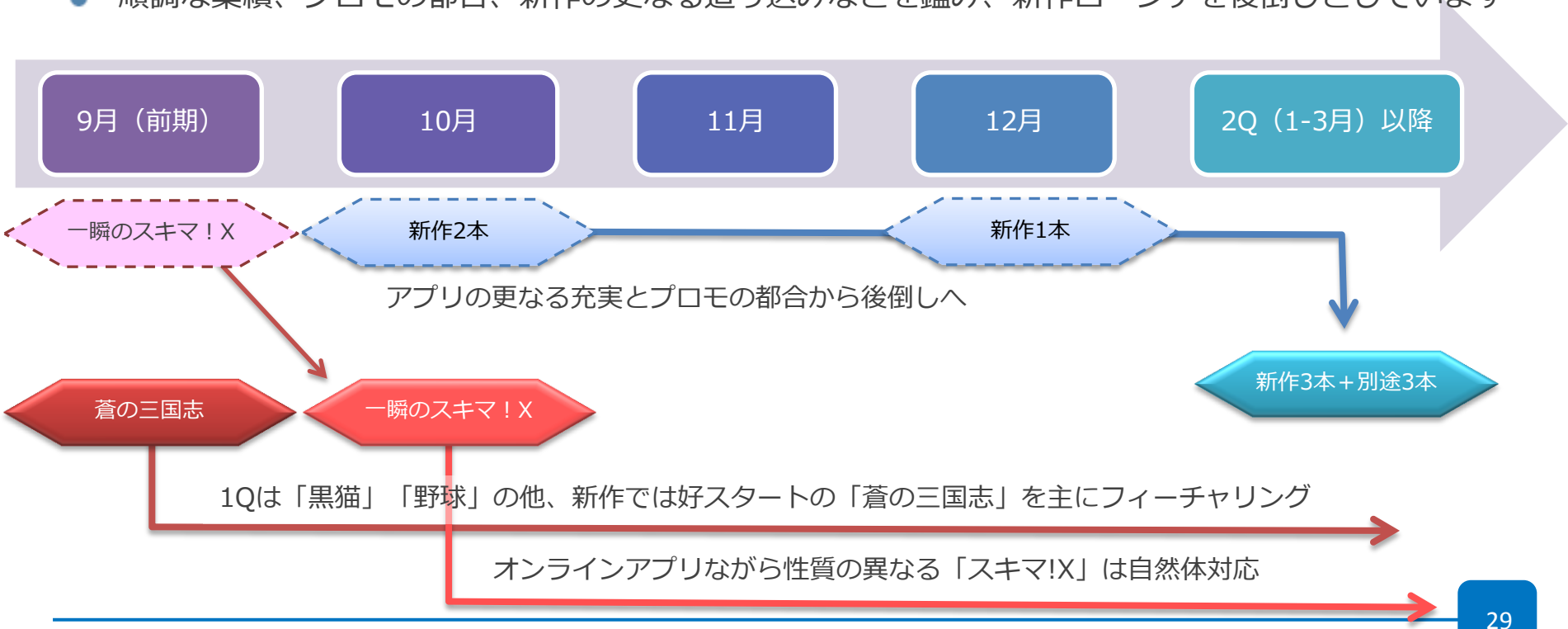
COLOPL, Inc. All Rights Reserved

3 今期計画について

パイプライン情報

現時点での経営会議承認済み新作オンラインアプリは、６本となっています
（開発承認を受けて、かつ未ローンチのもの）

- TVCMに軸足を移したことにより、黒猫（追加）10-11月、野球（新規）10月のTVCM出稿をしました
- 1Qは、広宣費のメリハリを鑑み、新作としては「蒼の三国志」に集中投下する予定です
- 順調な業績、プロモの都合、新作の更なる造り込みなどを鑑み、新作ローンチを後倒しとしています



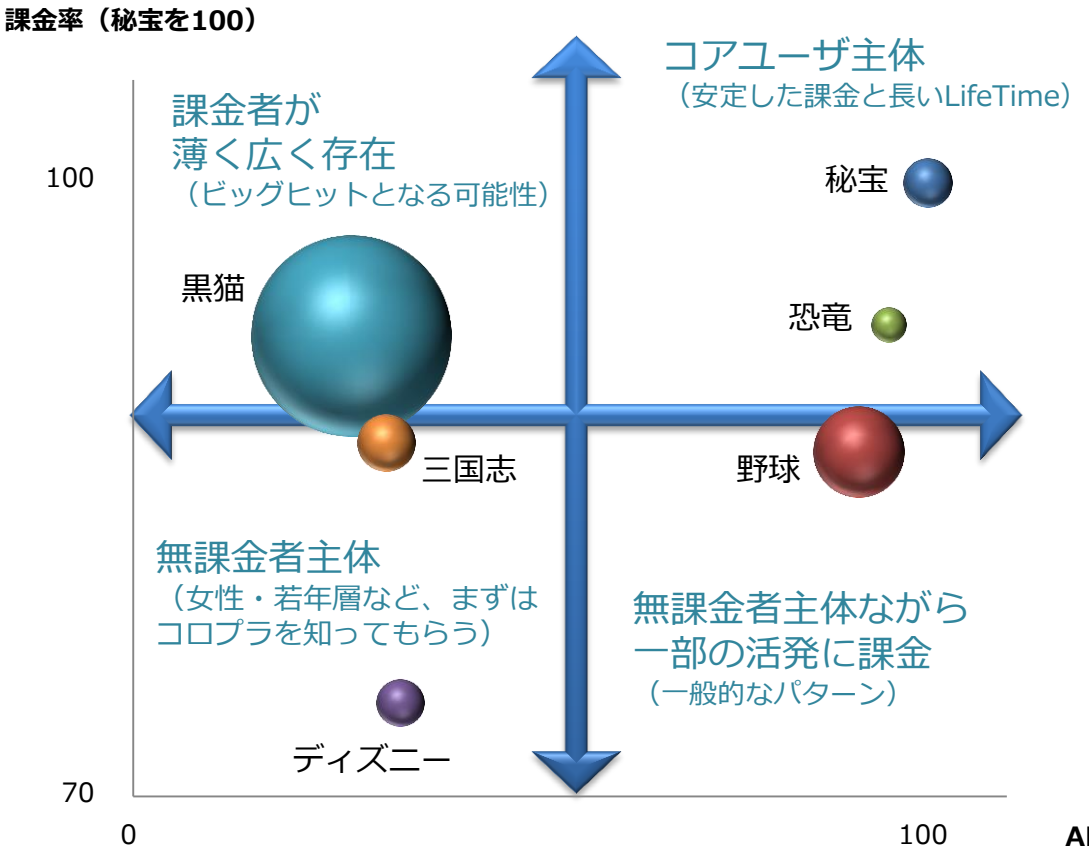
※破線で囲ったタイトルは従前の提供予定時期を示し、実線で囲ったタイトルは実際の提供時期、また現時点での提供予定時期を示しています

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

3 今期計画について

**一本足ではなく
ムカデ足戦法!!**

定性的なモチーフ分散のみならず、定量的なKPIを軸としたアプリポートフォリオ分散を心がけることで、リスク分散およびリターンの最大化を目指しています。スマホアプリビジネスにおける「Sustainability」を常に考えています



- 秘宝探偵（x,y=100）
- プロ野球PRIDE
- 恐竜ドミニオン
- ディズニー
- 黒猫のウィズ
- 蒼の三国志

※円の大きさは
DAUの規模を示しています

※課金率、ARPPU、ともに「秘宝探偵」のそれらを100とした指数チャートです
※「蒼の三国志」のみ2013年10月実績、それ以外は2013年8月～10月の平均実績値

COLOPL, Inc. All Rights Reserved



どうもありがとうございました

COLOPL, Inc. All Rights Reserved