2014年9月期
第2四半期決算説明会

2014年4月30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 はじめに

ごあいさつ

- 東京証券取引所「市場第一部」への変更
- 約92億円の資金調達（公募増資）



COLOPL, Inc. All Rights Reserved

0 はじめに

目次

1. 決算概要

2. サービス状況

3. 足元および方向性について

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

決算概要

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

第2四半期ハイライト（2014年1月～2014年3月）

収穫期にあって、さらなる種蒔きをしています!!

業　績

■売上高：12,360百万円　前年同期比4.3倍増　前四半期比11.6%増

■営業利益：5,326百万円　前年同期比6.7倍増　前四半期比8.9%増

スマホ ネイティブ

■Kuma the Bear：新作7本追加（累計69本へ）。MAUは200万台を維持

■「黒猫のウィズ」：CM予算を他アプリにも振りつつ過去最高DAUを更新

■「蒼の三国志」：GooglePlay売上ランキング10位前後を確保

■「スリブレ」：TVCM開始、「にゃんこ」：社内DAU順位2位へ！

位置ゲーPF

■LAP：3月のLAP売上高が過去最高月次売上高を更新

リアル連携

■おでかけ研究所：位置情報活用PJ初売上。複数の自治体様がお客様に

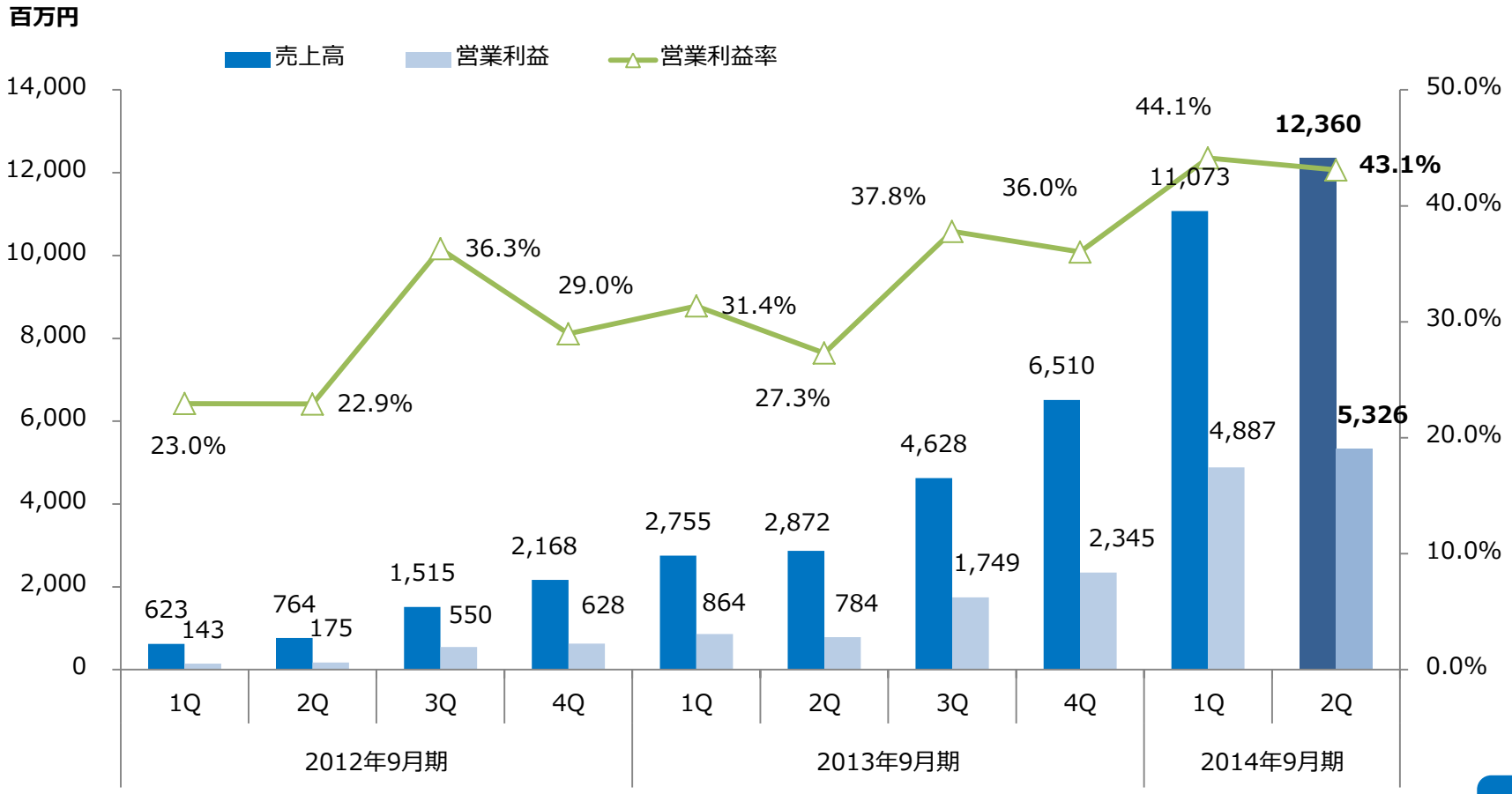
※DAU：日次アクティブユーザ数

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

四半期決算推移

「黒猫」急伸の翌四半期という手綱さばきの難しい四半期でしたが、「黒猫」の持続的成長に加え、「蒼の三国志」が新たに寄与。営業利益率も43%台と高率を維持しました



COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

損益計算書（四半期）

前年同期比（YoY）では4.3倍増収、6.7倍営業増益と高い伸長を示すことができました
前四半期比（QoQ）でも11.6%増収、8.9%営業増益と例年厳しい2Qを乗り切りました

単位：百万円	**2014年9月期2Q（2014年1-3月）**	2013年9月期2Q（2013年1-3月）	前年同期比	2014年9月期1Q（2013年10-12月）	前四半期比
売上高	**12,360**	2,872	+330.4%	11,073	+11.6%
売上総利益	**7,198**	1,267	+468.1%	6,328	+13.7%
売上総利益率	**58.2%**	44.1%	+14.1pt	57.1%	+1.1pt
販売管理費	**1,872**	482	+288.4%	1,441	+29.9%
営業利益	**5,326**	784	+579.3%	4,887	+9.0%
営業利益率	**43.1%**	27.3%	+15.8pt	44.1%	-1.0pt
経常利益	**5,327**	803	+563.4%	4,887	+9.0%
税前利益	**5,327**	803	+563.4%	4,887	+9.0%
当期純利益	**3,014**	457	+559.5%	2,769	+8.8%

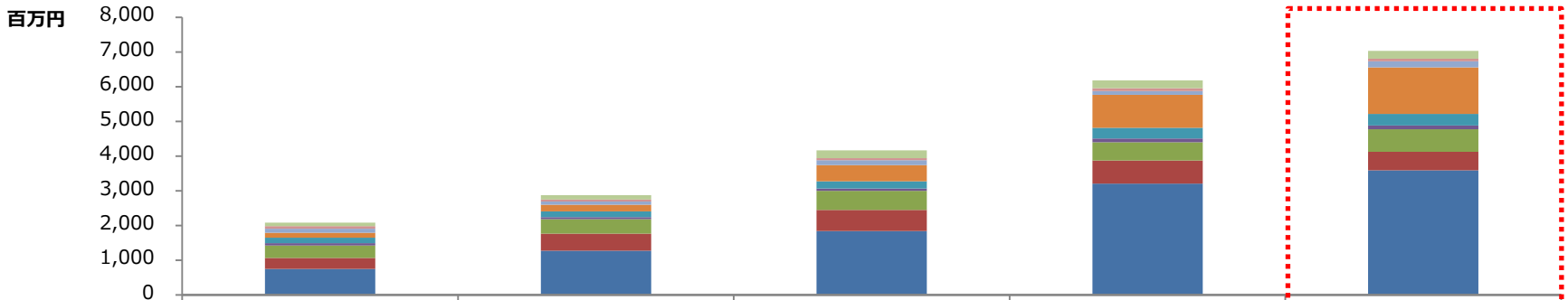
※四捨五入による若干の計算の差異がございます

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

費用の推移（四半期）

費用につきましてはメリハリをつけた構成となっています。この四半期は広告宣伝費を増額させながらも、各費用の最適化を徹底させることで営業利益率は43%と高い水準を維持しました



	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
	2013年9月期			2014年9月期	
その他	104	131	223	228	232
採用費	71	56	61	80	68
外注費	122	89	136	105	182
広告宣伝費	138	194	470	953	1,333
iDC関連費用	164	166	207	309	334
オフィス費用	63	62	64	107	107
人件費・賞与	355	416	556	526	650
ロイヤリティ	317	490	605	666	533
PF&決済手数料	754	1,275	1,843	3,207	3,595

※iDC：Internet Data Centre いわゆるサーバー代となります

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

費用解説（四半期）

売上高広宣比は2Q単独では10%台ながら上期では9.7%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（%）	**2014年9月期2Q （2014年1-3月）**	2013年9月期2Q （2013年1-3月）	前年同期比	2014年9月期1Q （2013年10-12月）	前四半期比	備考
PF&決済手数料	**3,595** **29.1%**	754 26.3%	+376.8% +2.8pt	3,207 29.0%	+12.1% +0.1pt	GooglePlayなどのPF使用料が拡大しました。売上比では29%台に入り伸びが鈍ってきました
ロイヤリティ	**533** **4.3%**	317 11.0%	+68.1% -6.7pt	666 6.0%	-20.0% -1.7pt	季節性による野球のQoQでの減収、版権使用条件の改定により実額でも減少となりました
人件費・賞与	**650** **5.3%**	355 12.4%	+83.1% -7.1pt	526 4.8%	+23.6% +0.5pt	会社計画の上方修正（1Q発表時）により賞与見込額を2Qより増加させました
オフィス費用	**107** **0.9%**	63 2.2%	+69.8% -1.3pt	107 1.0%	+0.0% -0.1pt	9月よりYGP内で引越予定。オフィス費用は4Qに150百万円、来期1Q以降で200百万円/Q程度を想定
iDC関連費用	**334** **2.7%**	164 5.7%	+103.7% -3.0pt	309 2.8%	+8.1% -0.1pt	売上高の伸び以下に抑えるなど、インフラ＆サーバに対するコスト管理は社内でも評判です
広告宣伝費	**1,333** **10.8%**	138 4.8%	+865.9% +6.0pt	953 8.6%	+39.9% +2.2pt	三国志を中心に1Q比で出稿量を増加させました。上半期累計ですと売上比9.7%です
外注費	**182** **1.5%**	122 4.2%	+49.2% -2.8pt	105 0.9%	+73.3% +0.5pt	アプリの量産体制が整ってきたことで、外注費も本数比例で増加しました
採用費	**68** **0.6%**	71 2.5%	-4.2% -1.9pt	80 0.7%	-15.0% -0.2pt	中途採用の獲得ペースが鈍化したことでQoQで減額となっています
その他	**232** **1.9%**	104 3.6%	+123.1% -1.7pt	228 2.1%	+1.8% -0.2pt	実額でもほぼ横ばいと安定しています

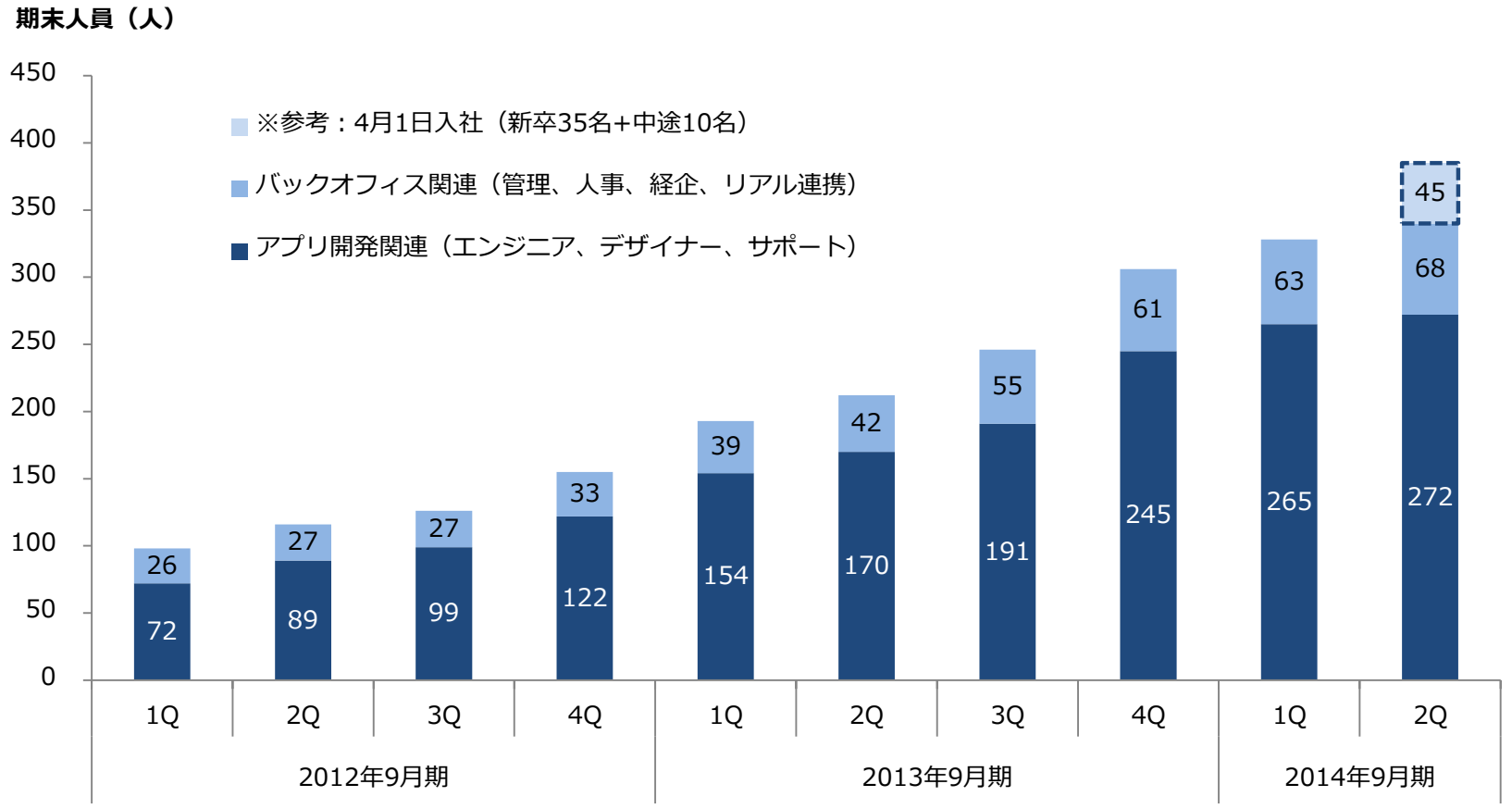
※四捨五入による若干の計算の差異がございます

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

1 決算概要

従業員数推移（四半期）

引き続き安定した採用状況が続いております。中途採用につきましては若干の苦戦となりましたが、現在は新卒採用に注力。4月1日には35名の新卒者が入社しました



※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「データサイエンスチーム」「新規事業エンジニアチーム」は、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136億円となりました
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	**2014年3月**	2013年3月	前年同期比	**2013年12月**	前四半期比
流動資産	**20,599**	7,593	+171.3%	14,784	+39.3%
うち現金及び預金	**13,952**	5,452	+155.9%	7,810	+78.6%
固定資産	**2,377**	518	+358.9%	2,383	-0.3%
総資産	**22,976**	8,111	+183.3%	17,168	+33.8%
流動負債	**9,185**	2,358	+289.5%	6,429	+42.9%
固定負債	**105**	77	+36.4%	78	+34.6%
純資産	**13,686**	5,675	+141.2%	10,660	+28.4%

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：4Q→1Q）

ゲーム分野（今もこれからも収益基盤です）

主力のスマホ向けアプリです
クマで実験＆集客
オンラインで実践＆収益化
（期末累計DL：8,346万DL）

「三国志」もTVCM大成功
「スリブレ」「にゃんこ」を
ローンチしました

スマホネイティブアプリ
（94%→**95%**）
・Kuma the Bear
・オンラインアプリ

位置ゲーPF
（6%→**5%**）
・内製アプリ
・LAPアプリ

位置情報ゲーム特化型PF
（期末会員数：326万件）

PFネット売上はYoY0.5%減と
ほぼ横ばい
LAPは好調。YoYでは18.3%
増収となりました

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し
て協業開始。この四半期に
「初売上」を計上しました

位置情報解析
（0%→**0%**）
・おでかけ研究所

O2O・リアル連携
（0%→**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

目標であったコロカ店200店
舗を達成し、「次」の準備を
しています

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
※DL：ダウンロード。弊社が表記するDL数はGoogle Inc.が提供するGoogle Analytics™ウェブ解析サービスにより集計。
またDL数をそのまま集計する当該解析サービスの性質上、本DL数には特定のユーザが複数回DLを行った数値も含まれています

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、ゲームアクションの実験・検証などを主たる目的としたライトアプリ群です

当四半期Topics

- Positive： 実験面では、リアルタイム通信技術を更に磨きをかけました
- Neutral： 開発リソースを減らしつつも7本の新作追加を実現しました
- Neutral：MAUの下落は続いたものの200万手前で下げ止まりました
- Negative： DL数の低下が目立ちました（1Q：390万DL→2Q：310万DL）

クイズコア
アクション検証



リアルタイム
通信技術検証



ピュアな新作



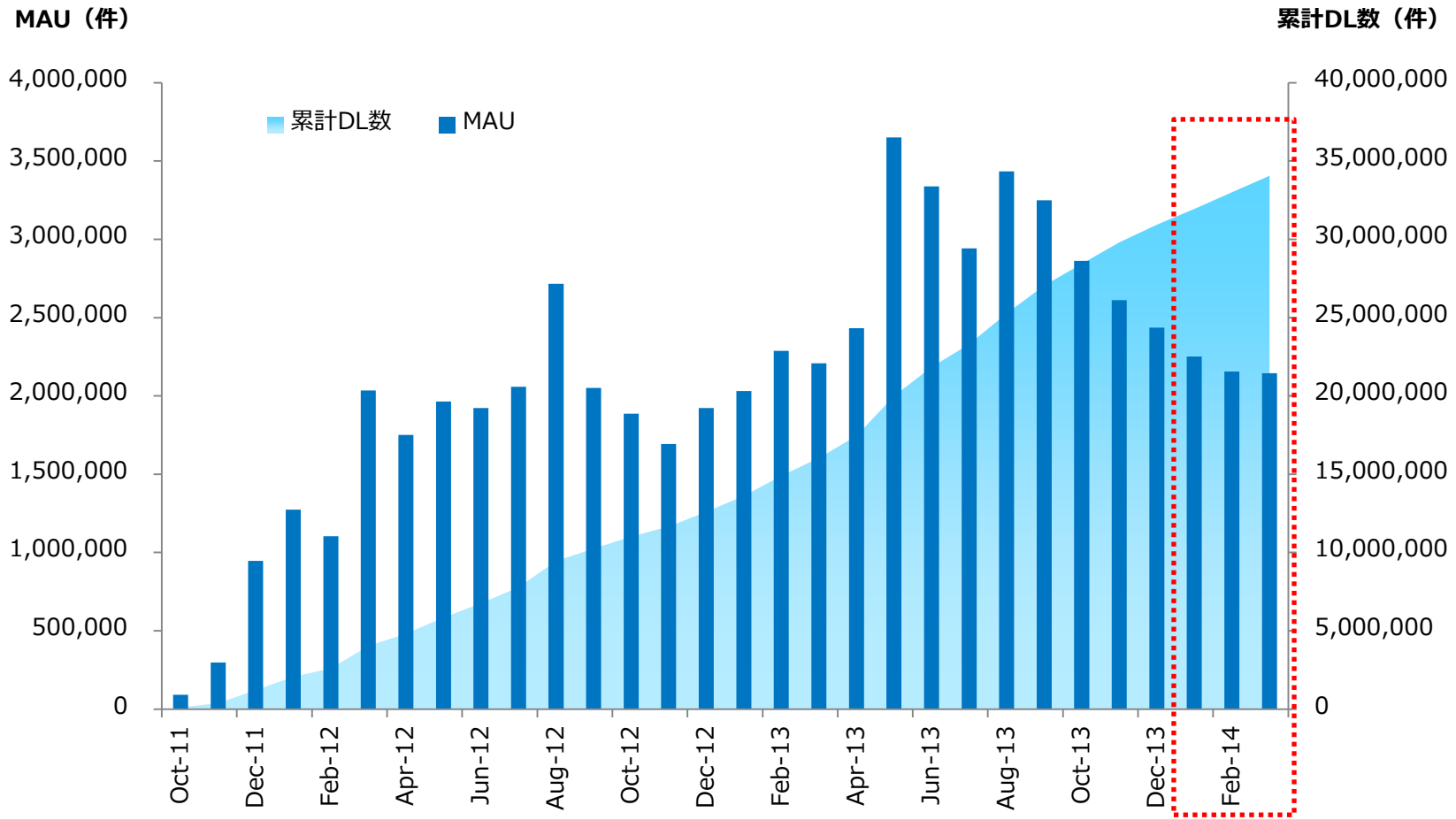
※MAU: 月次アクティブユーザ数

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

2 サービス状況

スマホネイティブ① ～Kuma the Bear～

ビッグヒットがない状態での安定水準である200万MAU近辺で一旦下げ止まった状況です



※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、ライトゲームおよびウルトラライトゲームに括られる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： 「黒猫のウィズ」が大量DL獲得の反動リスクを乗り越えて過去最高DAUを更新
- Positive：「蒼の三国志」が売上ランキング10位前後をほぼ定常的に確保
- Positive： 「スリブレ」が蒼の三国志を超える初動。「にゃんこ」は黒猫に次ぐDAUと大健闘
- Negative： 「一瞬のスキマ X」「戦国かぶき道」の不振

今期にリリースされたアプリ群

2013年10月
■一瞬のスキマ X



2013年12月
■戦国かぶき道



2014年2月
■スリングショット ブレイブズ



2014年3月
■ほしの島のにゃんこ



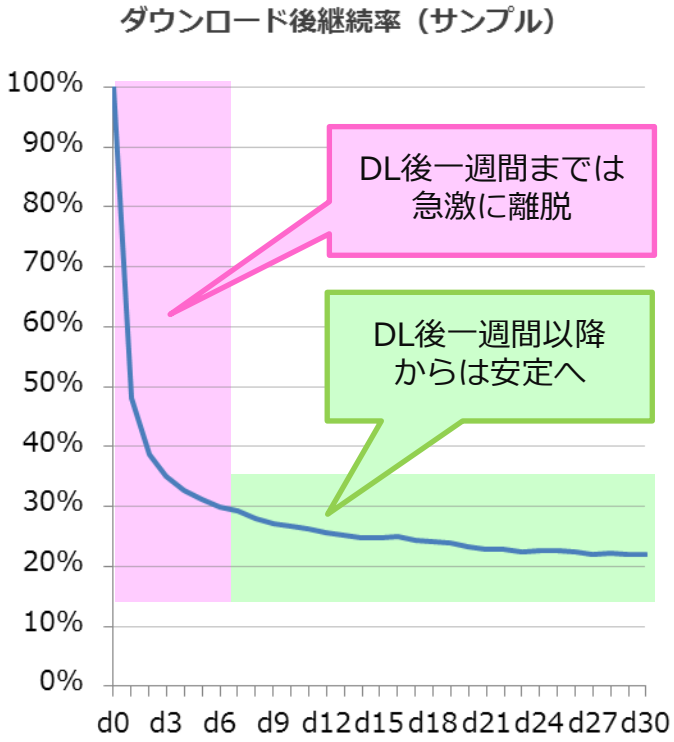
※DL：ダウンロード
※DAU: 日次アクティブユーザ数

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。

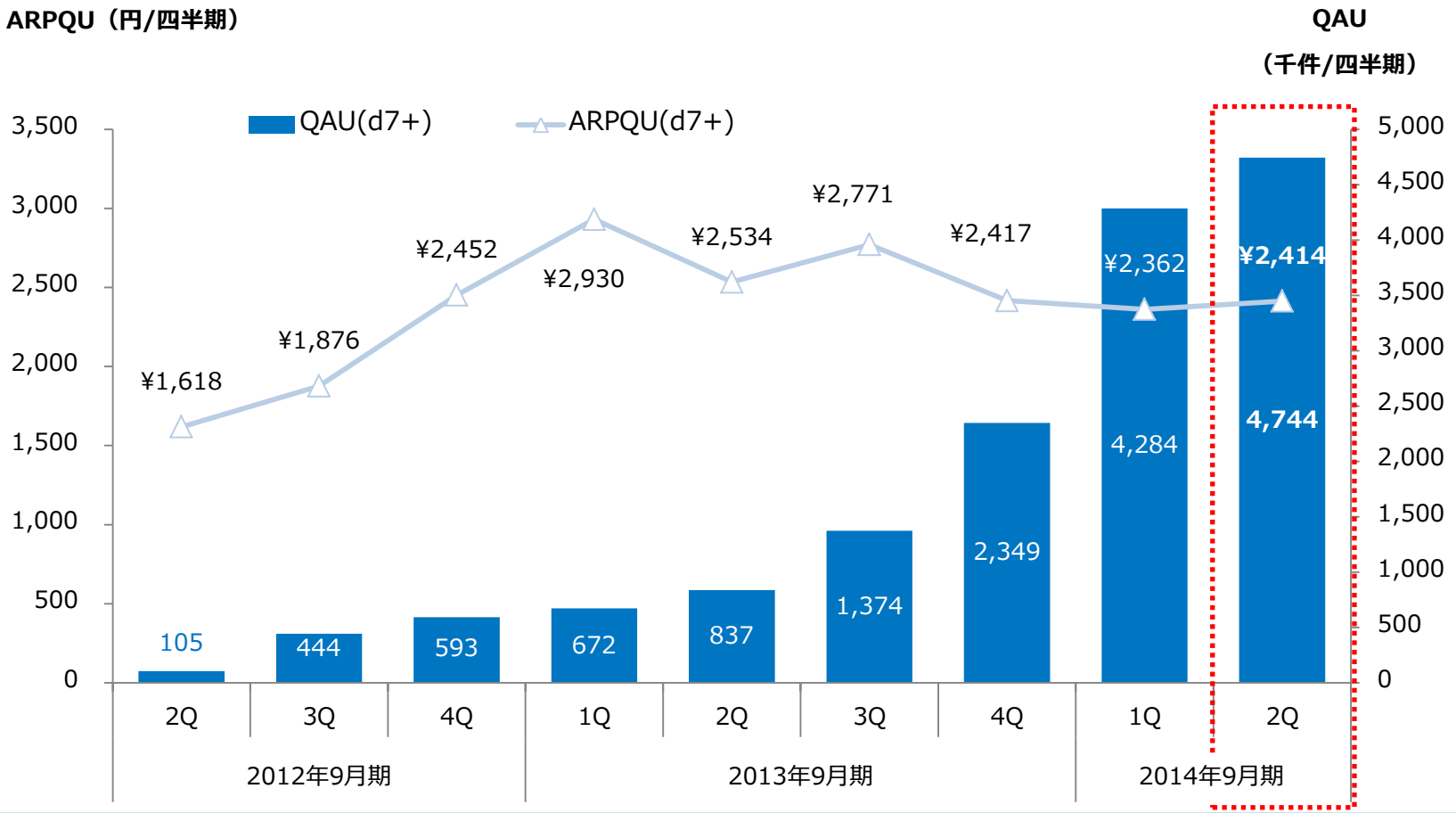
※d0：DLした日、d1：その翌日、d2：その二日後、…d30：その30日後

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～

目的別TVCM出稿（DAU維持目的or拡大目的）により、急伸した黒猫を維持しつつ、三国志を伸ばすことで、QAUはQoQで10.7%の増加となりました。ARPQUも3四半期ぶりの上昇となりました



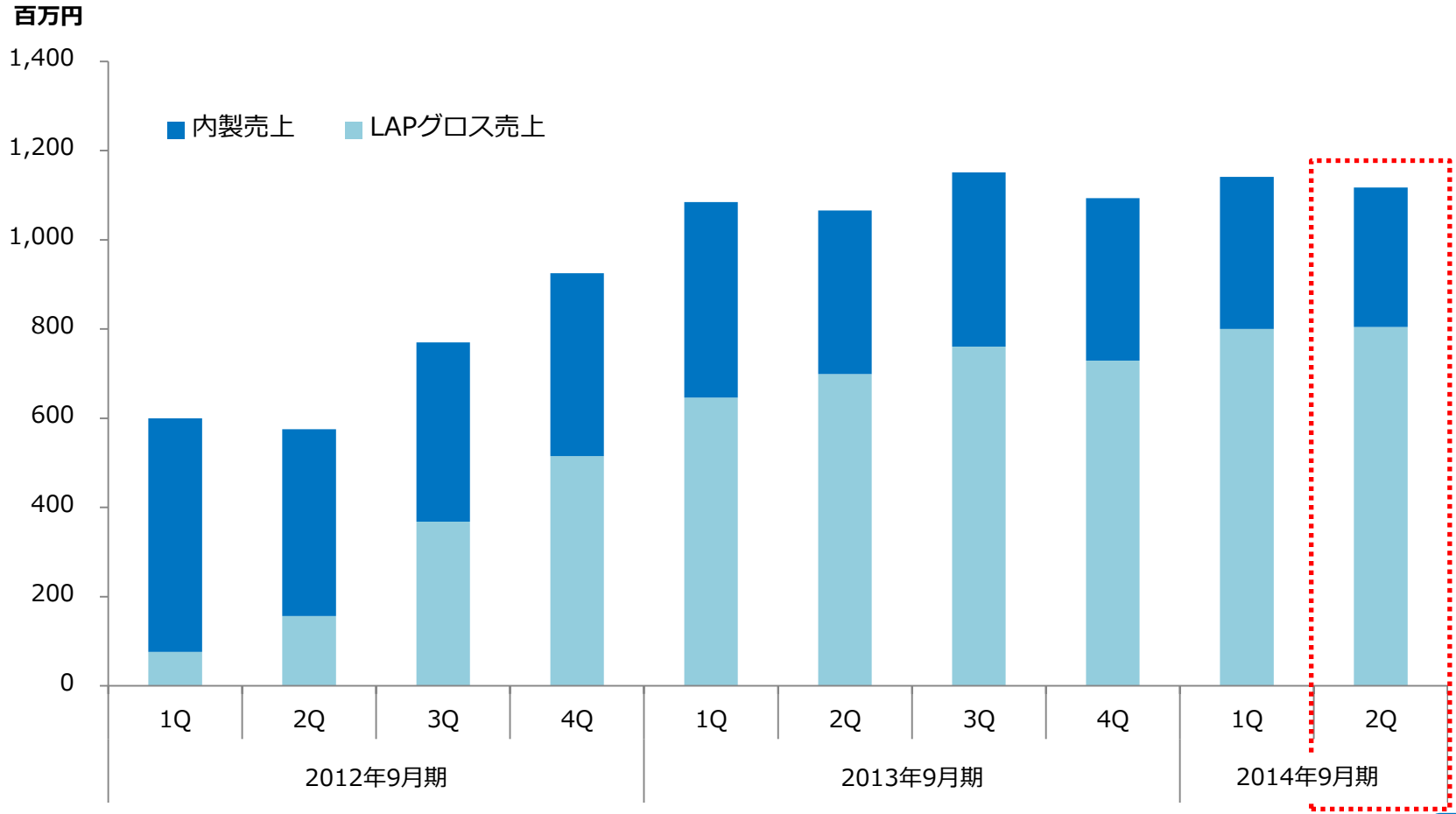
※ARPQUは、四半期売上高を単純にQAU（アクティブユーザ数でありペイドユーザ数ではありません）で割った数字です
※海外向けオンラインアプリは加味しておりません

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売上はこの3月に過去最高売上を更新するなど、安定増収を続けています。結果、この四半期はネット売上（＝P/L上の売上）でもLAPが内製を上回りました



※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
※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）

- コロカ店は前四半期に目標の200店舗達成し、次の戦略を練っている最中
- コロカ店と弊社とで通販「コロプラすぐれもの便」を実施。通販モデルの検証開始
- 交通事業者との提携を4社追加



位置情報活用（おでかけ研究所）

- KDDI社とのビッグデータ事業化開始後初となる売上を3月に計上しました
- 提供先は飛騨市さま（岐阜県）となります
- 当該案件の販売代理店はリクルートライフスタイル社となります
- 現時点でも交渉案件を複数抱えており、また代理店の拡充も順調に進んでおります

HIDA CITY

飛騨市

※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

足元および方向性について

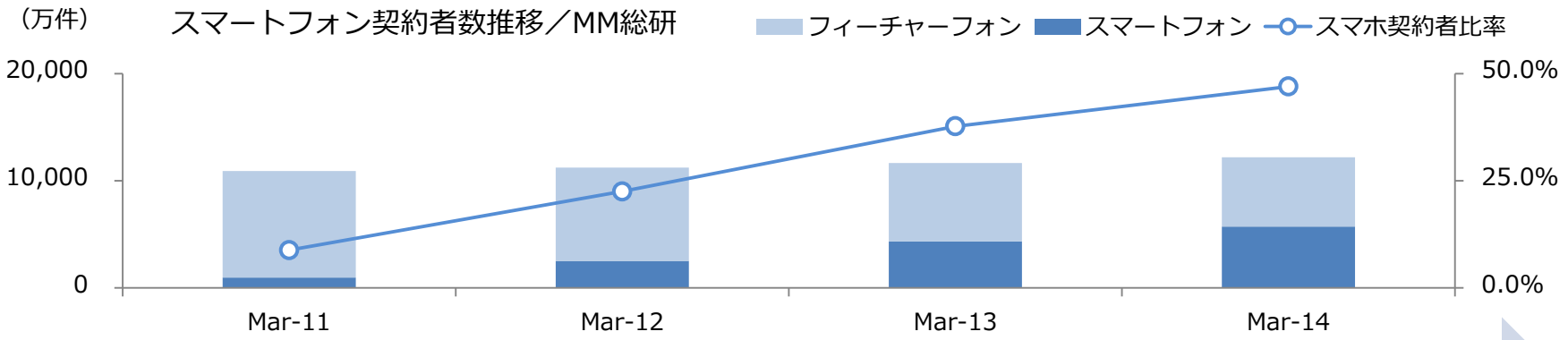
COLOPL, Inc. All Rights Reserved

3 足元および方向性について

考え方

いよいよスマホ普及率が50%を超えようとしています

- ✓ 今まで以上に**DAUの規模**が重要
  …普及率が過半となると 、新規DAU獲得は時間とともに難しくなるため、現時点でのDAU確保がより重要と考えます
- ✓ **グリップされたARPPU**の実現
  …一般ユーザが増えてくる中、ユーザ満足度とARPPUの適切なバランスを取ることが必要と考えます
- ✓ ゲーム起点による**リアルへの訴求**
  …普及率が半分を超えることで、スマホゲームがリアルに影響を及ぼすシーンが増えてくると考えます



※DAU：日次アクティブユーザ数
※ARPPU：課金ユーザ当り売上高

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

3 足元および方向性について

広告によるDAUグリップ

「卵を一つの籠に盛ることがないよう」に複数のアプリ立ち上がりを意識した広告戦略を実施しています

①黒猫のTVCMによりDAU一気伸び
- ✓ 既存DAUがさほど大きくないため彼らの離脱リスク小さい
- ✓ つまりCMによる新規確保がそのままDAUの伸びに

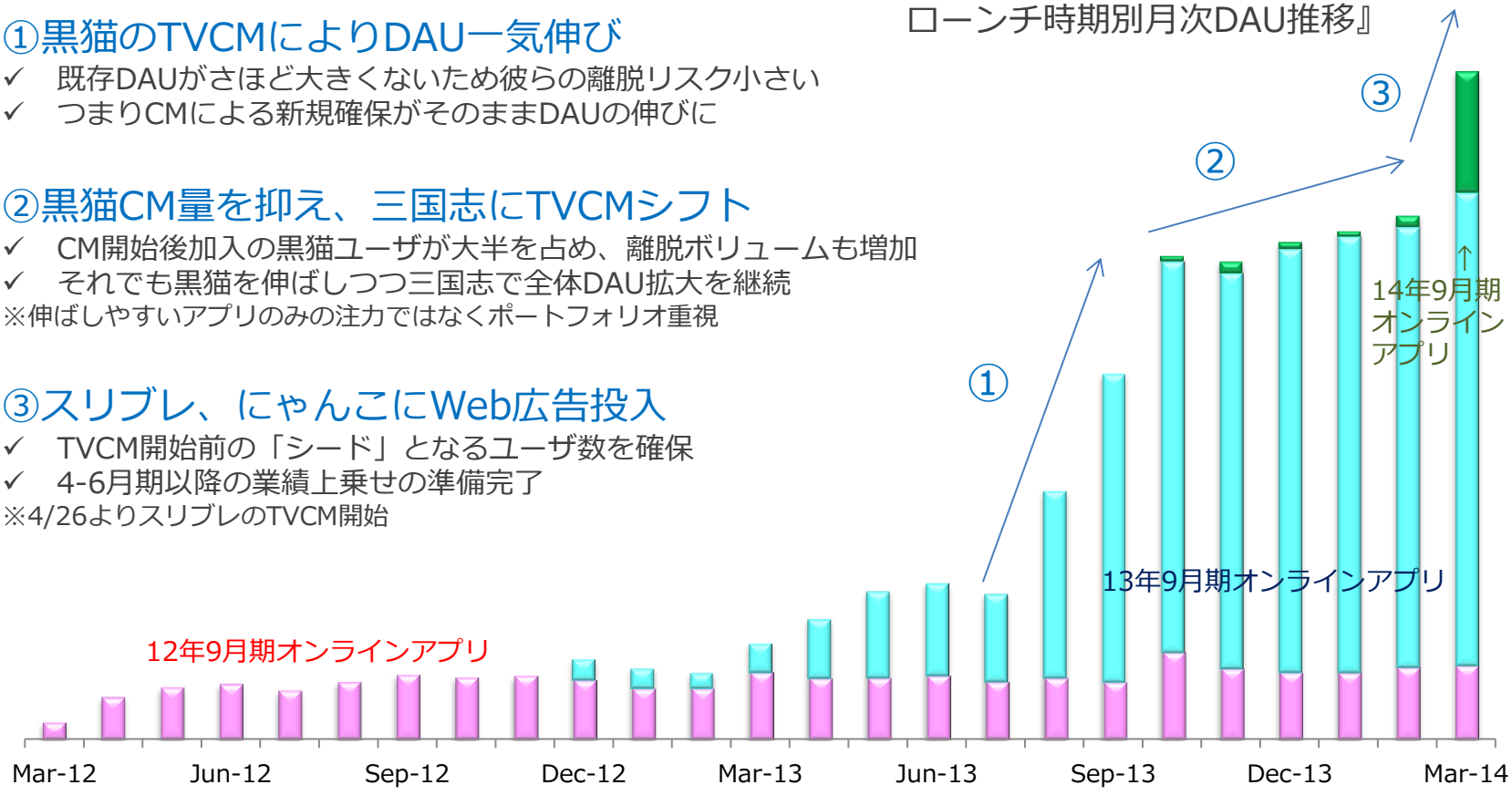
②黒猫CM量を抑え、三国志にTVCMシフト
- ✓ CM開始後加入の黒猫ユーザが大半を占め、離脱ボリュームも増加
- ✓ それでも黒猫を伸ばしつつ三国志で全体DAU拡大を継続

※伸ばしやすいアプリのみの注力ではなくポートフォリオ重視

③スリブレ、にゃんこにWeb広告投入
- ✓ TVCM開始前の「シード」となるユーザ数を確保
- ✓ 4-6月期以降の業績上乗せの準備完了

※4/26よりスリブレのTVCM開始

『国内オンラインアプリ
ローンチ時期別月次DAU推移』



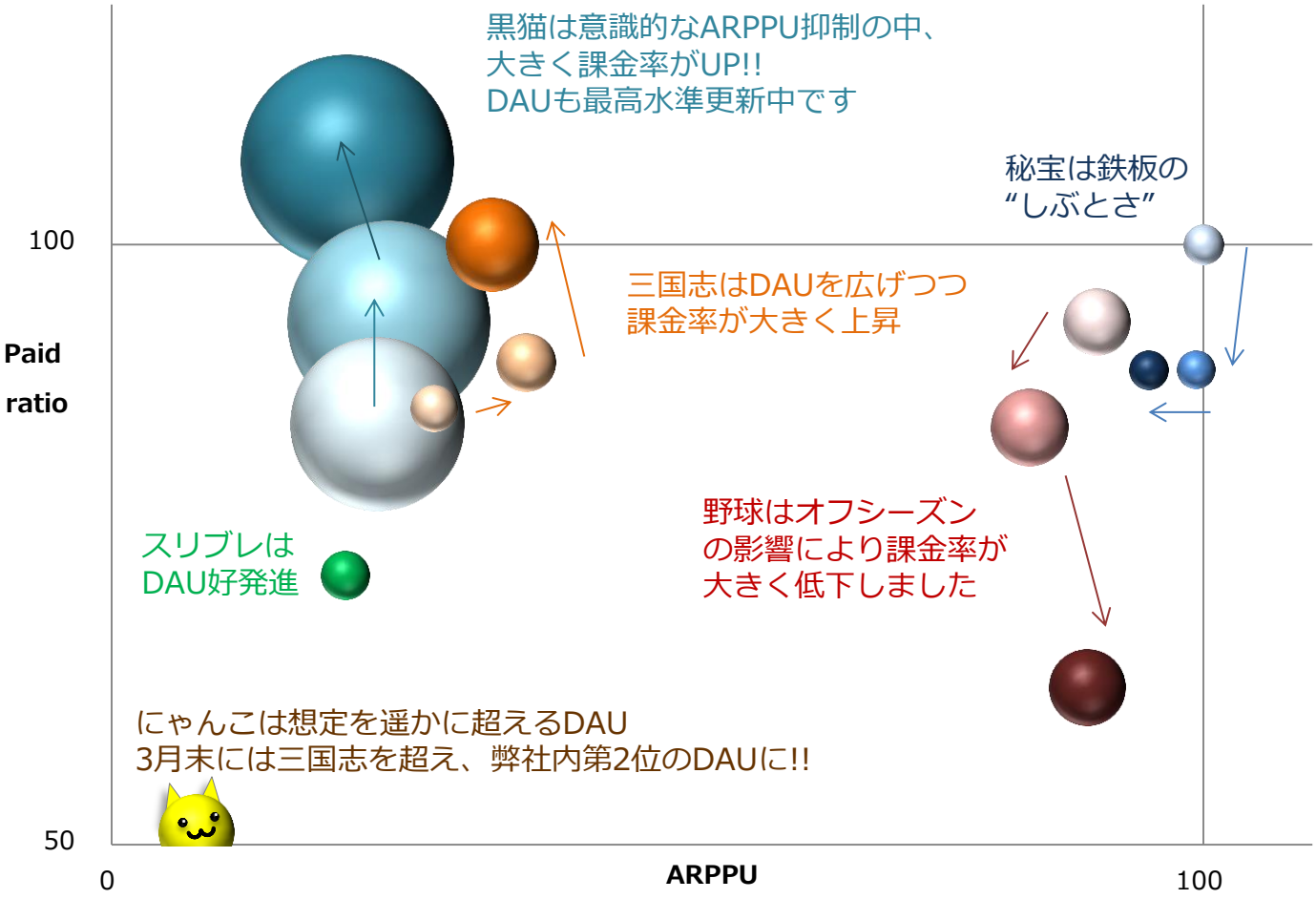
※上記チャートは各月の最終日のDAUを表しています（国内オンラインアプリのみでの集計です）
※Sep12期アプリ（秘宝、野球、恐竜）、Sep13期アプリ（ディズニー、クイズ、三国志他）、Sep14期アプリ（スリブレ、にゃんこ他）

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

3 足元および方向性について

アプリポートフォリオ

※円の面積（※直径ではありません）＝DAU、2013年9月の秘宝探偵各KPIを100として指数化



■色の濃淡＝月

※三国志のみ9月→10月

- 9月
- 12月
- 3月

■色の違い＝アプリ

- 秘宝探偵
- プロ野球
- 黒猫
- 三国志
- スリブレ
- にゃんこ

※DAU：日次アクティブユーザ数
※Paid Ratio：課金率（DAU当り課金者比率）
※ARPPU：課金ユーザ当り売上高

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

3 足元および方向性について

2Qの新作2本の状況

2Qローンチの2本は<u>ともに順調な立ち上がり</u>を示しています

■スリングショットブレイブズ

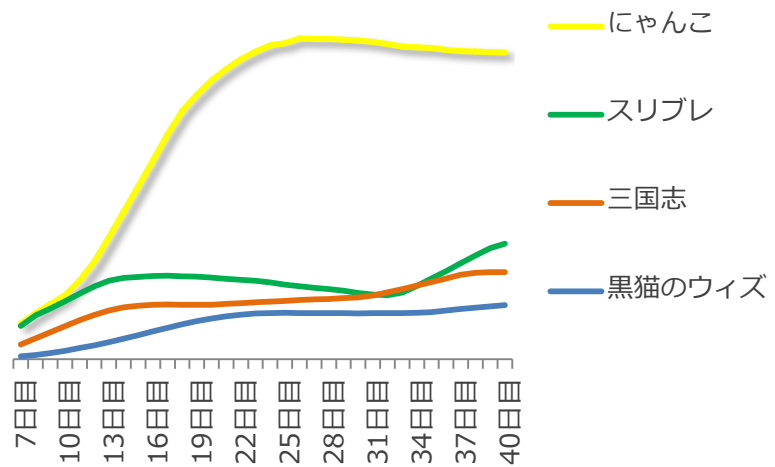
- 4月26日からTVCMを開始しました
- 放送エリアは、北海道、関東、中京、関西、福岡地域となります
- ローンチ後34日（4月2日）で100万DL突破。TVCMに足る「シード」は完成済みです



■ほしの島のにゃんこ

- 3月10日のローンチ以降、DAUは急伸しており、黒猫に次ぐ社内2位の規模となっております
- 数字は出せませんが、びっくり！の継続率となっております

アプリ別ローンチ後DAU推移比較



※右のチャートは、1週間移動平均で表しています

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

3 足元および方向性について

パイプライン情報

現時点での開発承認済み新作オンラインアプリは、10本となっています（ローンチ済みの4作を含む）

- 2013年4月の「Unityブートキャンプ」以降、つまりネイティブ活用のノウハウが詰まったアプリのローンチが、2Qから始まりました
- まずは「スリブレ」と「にゃんこ」です。なお、「にゃんこ」は2012年4月新卒入社の社員がPMを務めて創り上げたものです
- 3Qには、「白猫PJ」などがローンチとなる予定です

1Q（10-12月）	2Q（1-3月）	3Q（4-6月）以降	4Q（7-9月）以降
✓ 一瞬のスキマ X	✓ スリブレ	➢ 白猫PJ	➢ その他3件
✓ 戦国かぶき道	✓ ほしの島のにゃんこ	➢ その他2件	

- いよいよ、馬場による「位置ゲースマホアプリPJ」、チーム結成されました!!

※ローンチ予定時期は、あくまで目安であり、ローンチ時期を決定または確約したものではありません
※PM：Project Manager アプリ開発および運営の責任者

COLOPL, Inc. All Rights Reserved

3 足元および方向性について

白猫プロジェクト「いよいよ」です



位置ゲー スマホアプリプロジェクト
チーム結成されました





COLOPL, Inc. All Rights Reserved



どうもありがとうございました

COLOPL, Inc. All Rights Reserved