

2014年9月期 第1四半期決算説明会

2014年1月29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。

1. 決算概要

2. サービス状況

3. 今期計画および足元について

決算概要

1 決算概要



第1四半期ハイライト (2013年10月~2013年12月)

まさに「地道が近道」という結果でした

業績

- 売上高：11,073百万円 前年同期比4.0倍増 前四半期比70.1%増
- 営業利益：4,887百万円 前年同期比5.6倍増 前四半期比108.4%増

スマホ ネイティブ

- Kuma the Bear：新作11本追加（累計62本へ）。MAUは200万台半へと低下
- オンライン：「黒猫のウィズ」の継続CM成功（期末で1,600万超DL）
- オンライン：「蒼の三国志」もTVCM大成功。1月、社内アプリDAU2位へ

位置ゲーPF

- PF全体：2nd Partyプロジェクト開始。米国Glu Mobile社と業務提携へ

リアル連携

- O2O：コロカ店は目標の200店舗達成。提携交通機関は累計65→68事業者へ
- おでかけ研究所：KDDI保有の位置情報の事業化開始。販売代理店選定へ

※「蒼の三国志」：Android版は2013年9月24日、iOS版は10月18日に提供開始。TVCMは12月20日より開始

※DAU：日次アクティブユーザ数

※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

1 決算概要



会社計画の上方修正

今期会社計画の上方修正を行いました

【上方修正理由&ご参考】

- 「黒猫のウィズ」におけるTVCM経由ユーザーのアクティビティの高さが想定を大きく上回ったこと
- 「蒼の三国志」がTVCM効果もあり、柱の一つに育ったこと
- 再現性のある（＝一定の公式・根拠に基づく）TVCMの効率的出稿手法を会得したと考えられること
- オンラインアプリQAUが400万人を超える規模となり、将来にわたる業績の源泉を十二分に確保できたこと
- パイプライン上に期待の大きいタイトルが複数控えており、控え目の「ヒット率」としても相応の寄与が見込まれること
- 僅かではありますが「秘宝探偵」「恐竜ドミニオン」の2タイトルが過去最高Q売上高を更新できませんでした
- 広告宣伝費は引き続き通期売上高の10%以内を目指します。換言しますと10%に近づけた出稿を心がけます

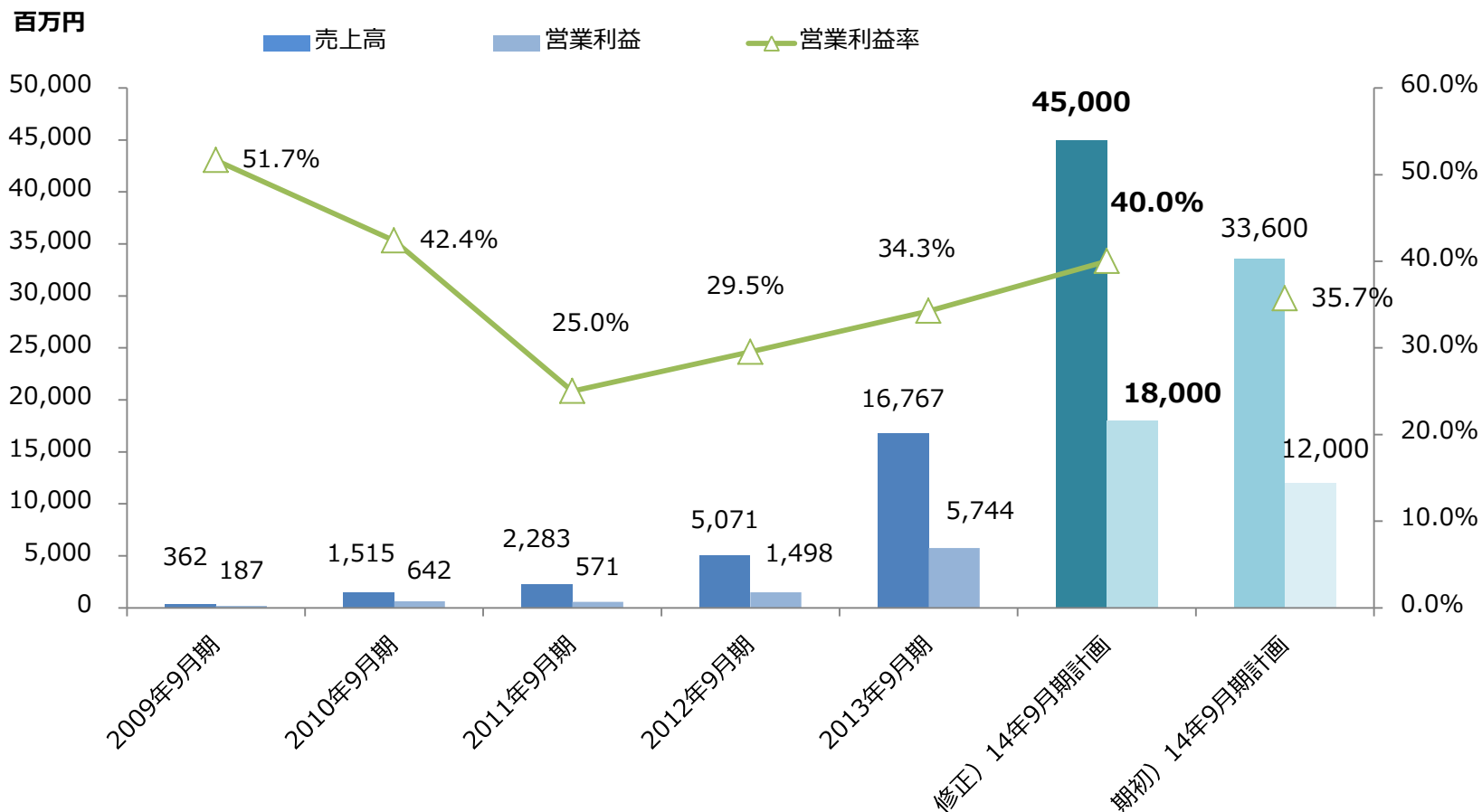
(単位: 百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	営業利益率
前回発表計画 (A)	33,600	12,000	12,000	6,700	35.7%
今回発表計画 (B)	45,000	18,000	18,000	10,000	40.0%
増減額 (B-A)	11,400	6,000	6,000	3,300	
増減率 (%)	33.9	50.0	50.0	49.3	

1 決算概要



通期決算推移

4Q発表時には期間的にデータが足りなかったTVCM経由ユーザのアクティビティ状況を今回は把握できたことで、それを反映した新計画へと修正しました



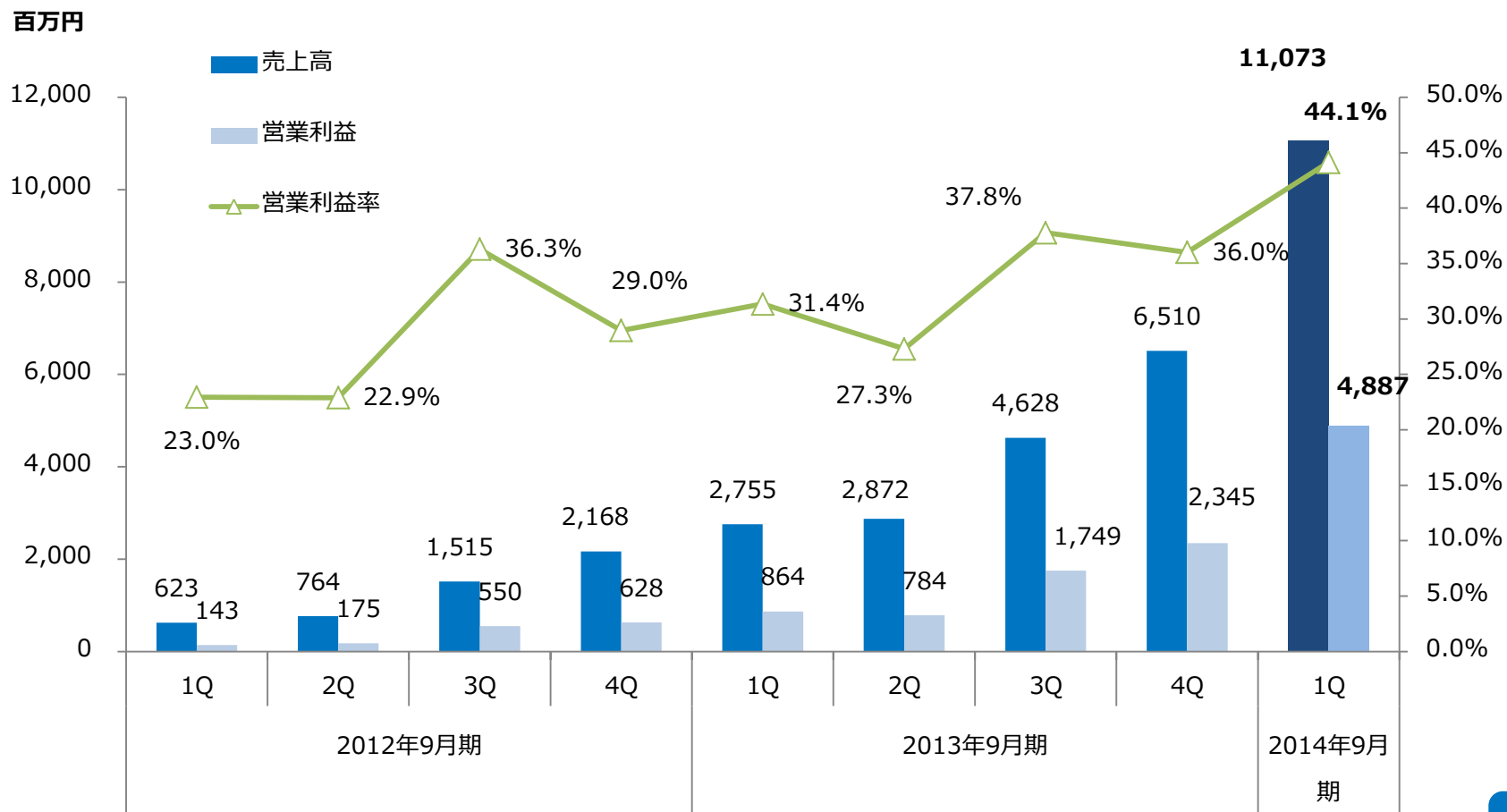
※期初計画とは、2013年9月期通期決算短信（2013年11月6日）にて発表しました最初の計画数字です

1 決算概要



四半期決算推移

前期4Qに打った「黒猫のウィズ」TVCM効果がこの1Qに収穫期に入ったことで業績は大きく伸長。「蒼の三国志」の早期立ち上がりにより「ムカデ足戦法=アプリポートフォリオ戦略」もより盤石な体制になりました



1 決算概要



損益計算書 (四半期)

前年同期比 (YoY) では**4.0倍増収**、**5.6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**1.7倍増収**、**2.0倍営業増益**でありこの四半期の伸びの高さが伺えます

単位：百万円	2014年9月期1Q (2013年10-12月)	2013年9月期1Q (2012年10-12月)	前年同期比	2013年9月期4Q (2013年7-9月)	前四半期比
売上高	11,073	2,755	+301.9%	6,510	+70.1%
売上総利益	6,328	1,374	+360.6%	3,289	+92.4%
売上総利益率	57.1%	49.9%	+7.3pt	50.5%	+6.6pt
販売管理費	1,441	509	+183.1%	944	+52.6%
営業利益	4,887	864	+465.6%	2,345	+108.4%
営業利益率	44.1%	31.4%	+12.8pt	36.0%	+8.1pt
経常利益	4,887	876	+457.9%	2,345	+108.4%
税前利益	4,887	876	+457.9%	2,345	+108.4%
当期純利益	2,769	498	+456.0%	1,200	+130.8%

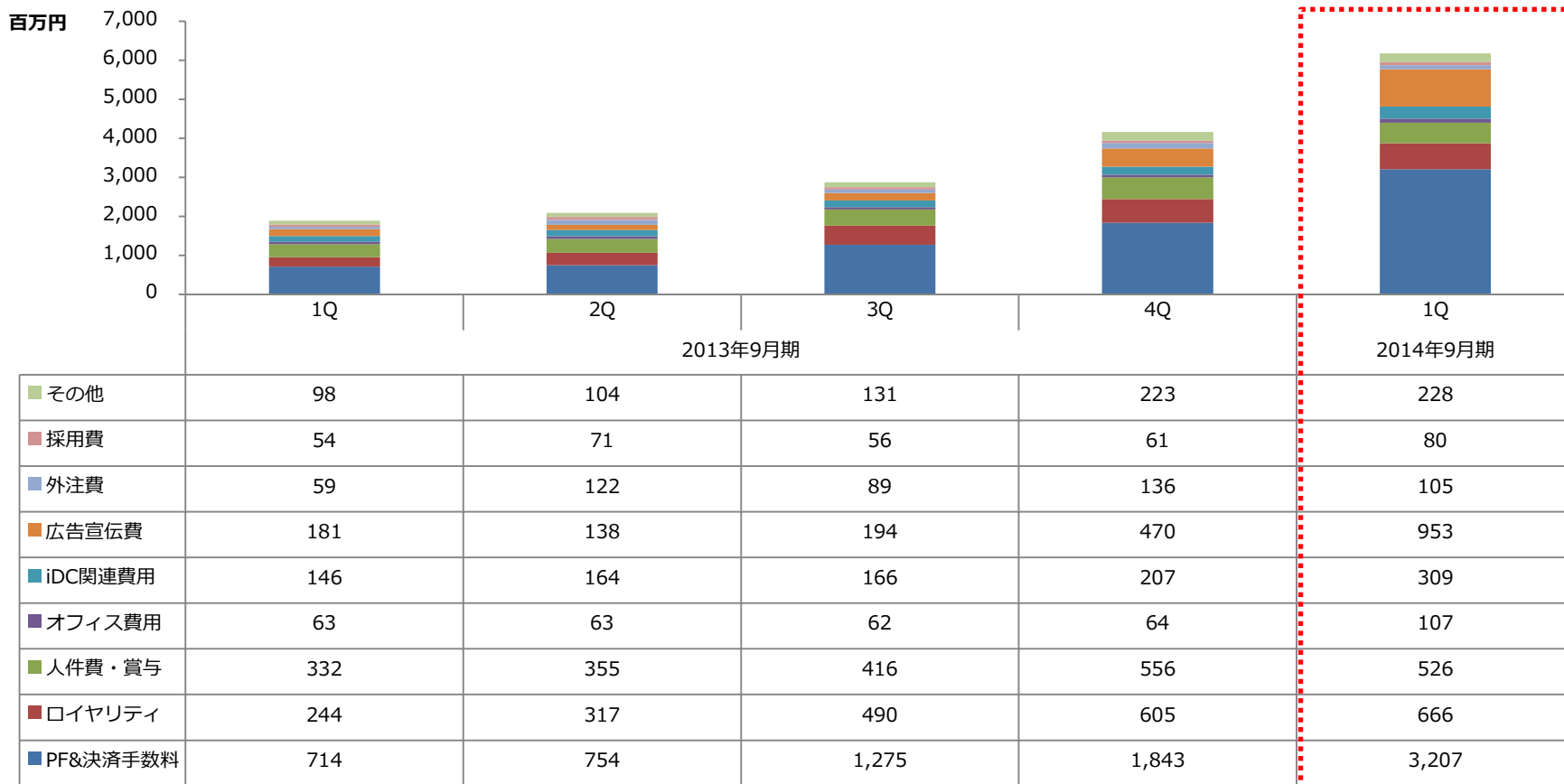
※四捨五入による若干の計算の差異がございます

1 決算概要



費用の推移 (四半期)

前期4Qの半ばよりTVCMを開始。この1Qは初となる3ヶ月のフル出稿となり大きく規模も拡大しました。売上の拡大に伴いPF&決済手数料もそれに比例して伸びています。固定的費用は安定推移となっています



※iDC：インターネットデータセンタ。いわゆるサーバ関連費用

1 決算概要



費用解説 (四半期)

テレビ出稿を四半期フルに行いましたが売上高広告比は8%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（%）	2014年9月期1Q (2013年10-12月)	2013年9月期1Q (2012年10-12月)	前年同期比	2013年9月期4Q (2013年7-9月)	前四半期比	備考
PF&決済手数料	3,207 29.0%	714 25.9%	+349.2% +3.0pt	1,843 28.3%	+74.0% +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	666 6.0%	244 8.9%	+173.0% -2.8pt	605 9.3%	+10.1% -3.3pt	野球好調ながら非IP物である黒猫や三国志の売上比率向上により売上比減少となりました
人件費・賞与	526 4.8%	332 12.1%	+58.4% -7.3pt	556 8.5%	-5.4% -3.8pt	従業員数は増加していますが、賞与の関係で前Q比では実額でも減少となっています
オフィス費用	107 1.0%	63 2.3%	+69.8% -1.3pt	64 1.0%	+67.2% -0.0pt	2013年10月よりオフィスを増床したことにより、前Q比で増床分だけ増加しています
iDC関連費用	309 2.8%	146 5.3%	+111.6% -2.5pt	207 3.2%	+49.3% -0.4pt	黒猫、三国志とトラフィック拡大要因が続くも、売上高の伸びでカバー。売上比で3%を切りました
広告宣伝費	953 8.6%	181 6.6%	+426.5% +2.0pt	470 7.2%	+102.8% +1.4pt	TVCMは3本のスポット+1本のタイムを実施。効率性を常時チェックしつつ売上比を徐々に拡大中
外注費	105 0.9%	59 2.1%	+78.0% -1.2pt	136 2.1%	-22.8% -1.1pt	アプリのローンチローテーションなど外注の端境期的な時期に該当し減少
採用費	80 0.7%	54 2.0%	+48.1% -1.2pt	61 0.9%	+31.1% -0.2pt	採用サイトのリニューアルなど自社媒体強化にも努めました
その他	228 2.1%	98 3.6%	+132.7% -1.5pt	223 3.4%	+2.2% -1.4pt	実額でもほぼ横ばいと安定しています

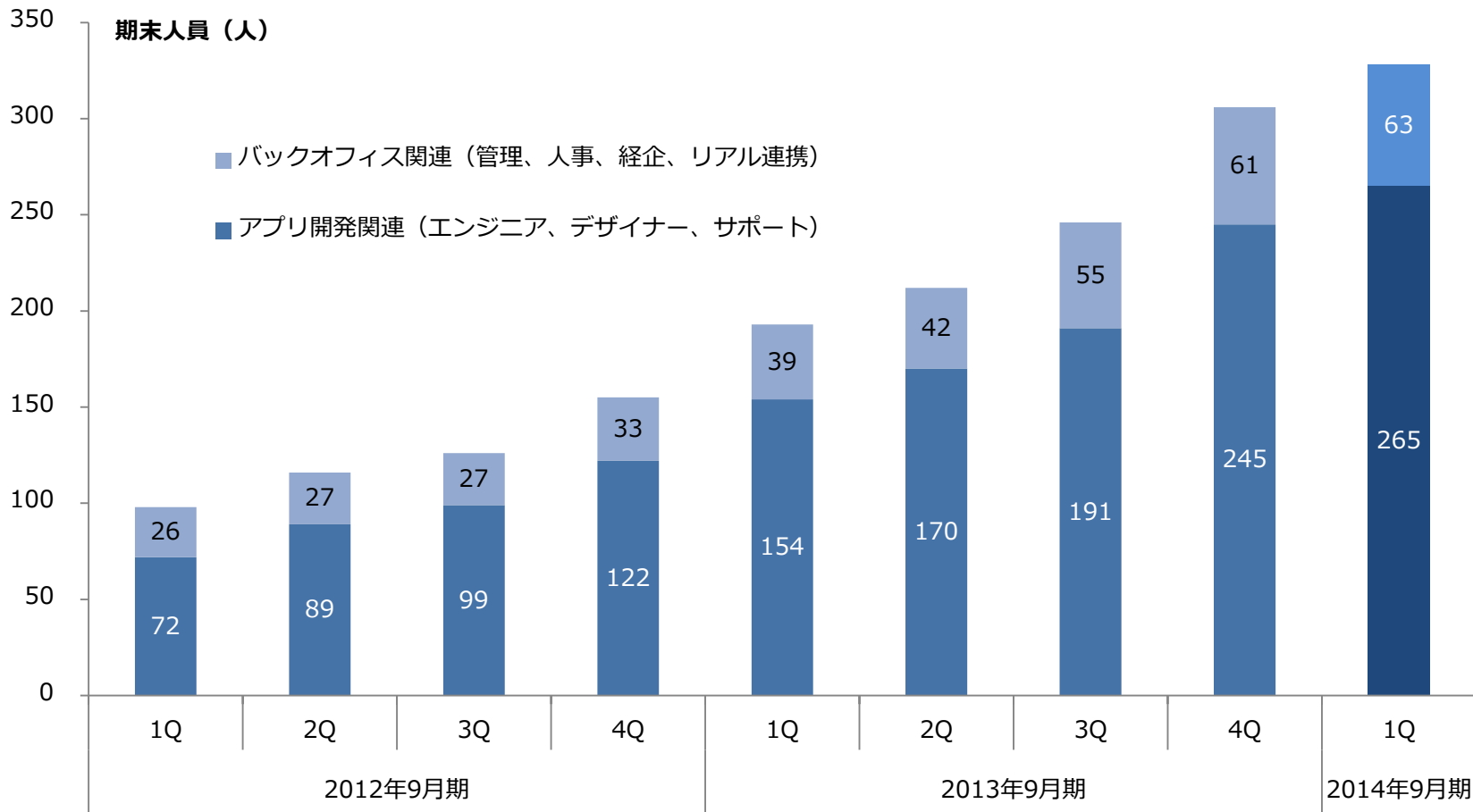
※四捨五入による若干の計算の差異がございます

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。中途採用のみならず、新卒採用にも力を入れ始めています



※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関連メンバー」は、アプリ開発関連にて表記しております

1 決算概要



貸借対照表

好調な業績により純資産は100億円突破となりました
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12月	2012年12月	前年同期比	2013年9月	前四半期比
流動資産	14,784	6,474	+128.4%	12,707	+16.3%
うち現金及び預金	7,810	4,467	+74.8%	8,317	-6.1%
固定資産	2,383	582	+309.5%	1,055	+125.9%
総資産	17,168	7,057	+143.3%	13,762	+24.7%
流動負債	6,429	1,761	+265.1%	5,808	+10.7%
固定負債	78	76	+2.6%	77	+1.3%
純資産	10,660	5,218	+104.3%	7,876	+35.3%

サービス状況

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：6,735万DL)

「黒猫」の追加CM成功
「三国志」もTVCM大成功

スマホネイティブ
アプリ

(90%→**94%**)

- ・ Kuma the Bear
- ・ オンラインアプリ

位置ゲーPF

(10%→**6%**)

- ・ 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：324万件)

PFネット売上はYoY4.2%減
LAPは上手く年末需要を取り
込めました (QoQ10.8%増)
2nd Party プロジェクトを発表
しました

最近始めました

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。販売代理店を急
速に整備している最中です

位置情報解析

(0%→**0%**)

- ・ おでかけ研究所

昔からやってます

「コロカ」を活用した
日本でのO2Oの先駆けです

サービス開始当初の目標で
あったコロカ店200店舗をつ
いに達成できました

O2O・リアル連携

(0%→**0%**)

- ・ コロカ事業

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確立できました（オンラインアプリに転用）
- Positive : 開発リソースを他に振ったものの4Qと同数の11本もの新作追加を実現しました
- Neutral : 四半期DL数は約390万件と前期2Q並みに戻りました（前期3Q、4Qは500万台のDL）
- Negative : 目立ったヒットが新作になかったためMAUは200万台半ばまで低下しました

クイズコア
アクション検証



リアルタイム
通信技術検証



ひっぱりゲー
検証



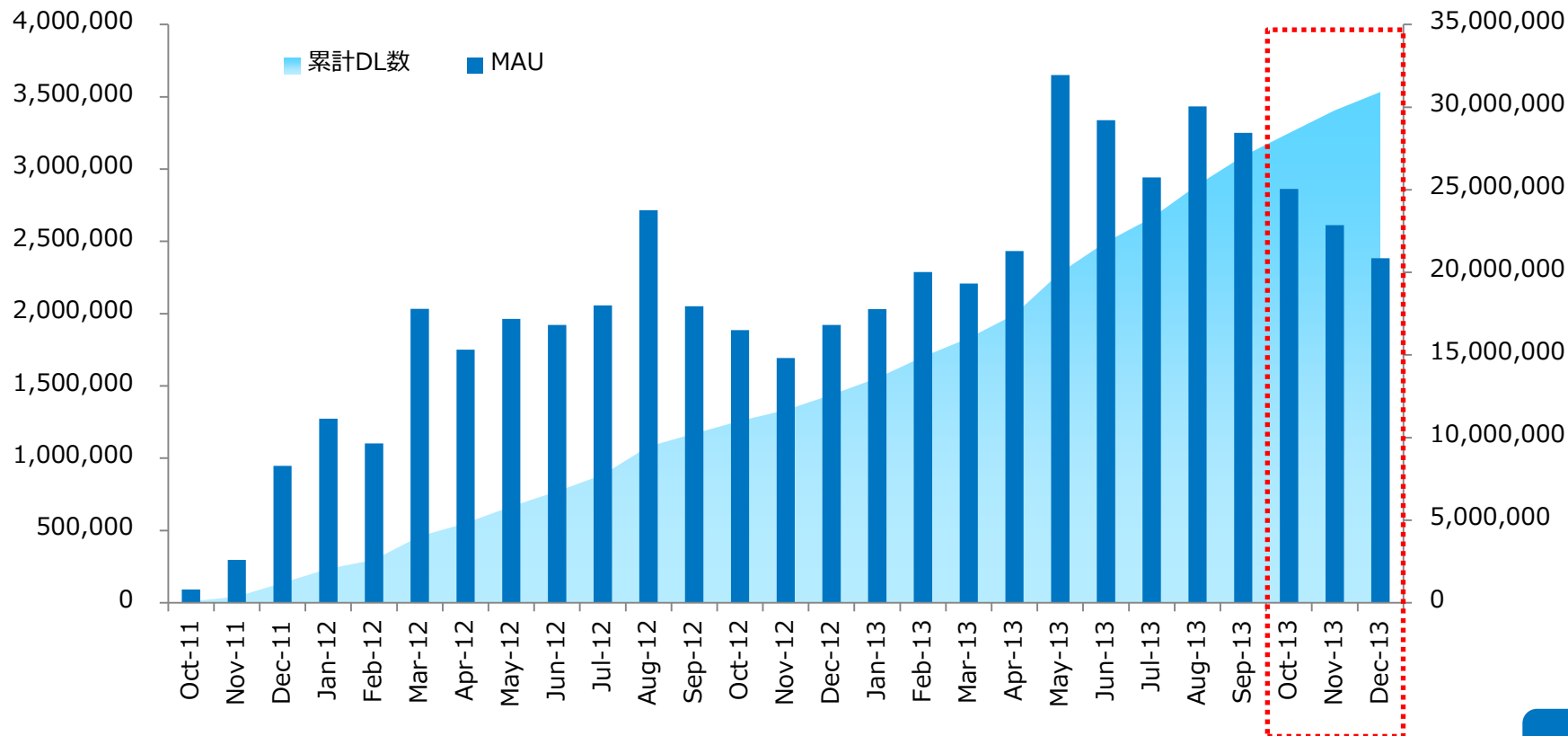
2 サービス状況



スマホネイティブ① ~Kuma the Bear~

目立ったヒットタイトルがなかったこともあり、MAUは「一瞬のスキマ！」登場前の定位置であった200万台半ばへと低下しました

MAU (件)



※MAU：月次アクティブユーザ数
※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

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 : TVCM三連発（黒猫、野球、三国志）がことごとく成功
- Positive : 上記成功もあり、QAUは400万台乗せへ
- Positive : 「蒼の三国志」が好発進。TVCMにより1月売上高は12月比で2.8倍増となりそうです
- Negative : 「一瞬のスキマ X」「戦国かぶき道」は、立ち上がりが遅れています
- Negative : 「シャドウヘイズ」「空隙のトライレギオン」サービス終了へ※

前期および今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
■ 魔法使いと黒猫のウィズ



2013年9月
■ 蒼の三国志



2013年10月
■ 一瞬のスキマ X



2013年12月
■ 戦国かぶき道



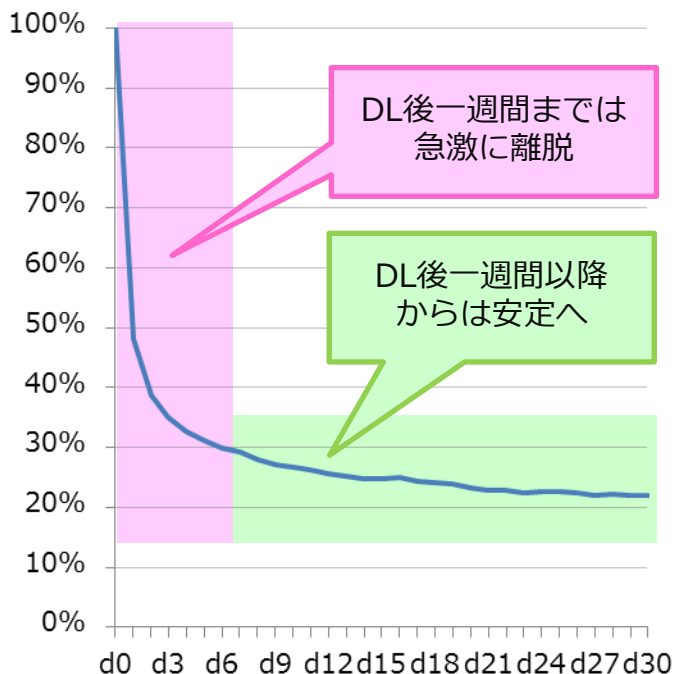
※QAU：四半期アクティブユーザ数
※課金は2013年11月に終了。サービスは2014年2月に終了予定

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。

ダウンロード後継続率（サンプル）



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で、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

2 サービス状況



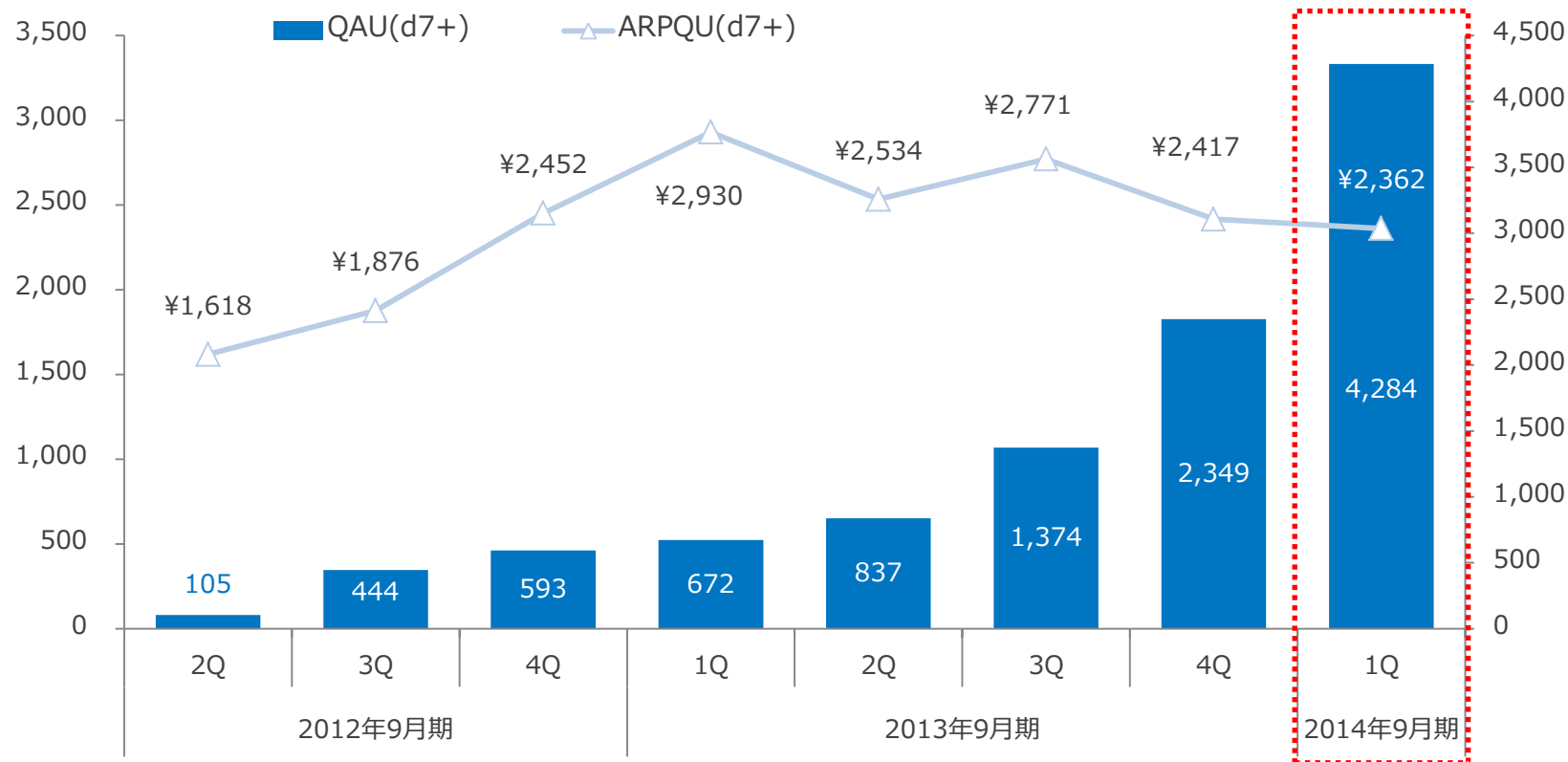
スマホネイティブ② ~オンラインアプリ~

TVCM実施の3タイトル（黒猫、プロ野球、三国志）が大きくけん引、QAUはQoQで82.4%もの上昇。ARPQUも安定しています

ARPQU (円/四半期)

QAU

(千件/四半期)



※ARPQUは、四半期売上高を単純にQAU（アクティブユーザー数でありペイドユーザー数ではありません）で割った数字です

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

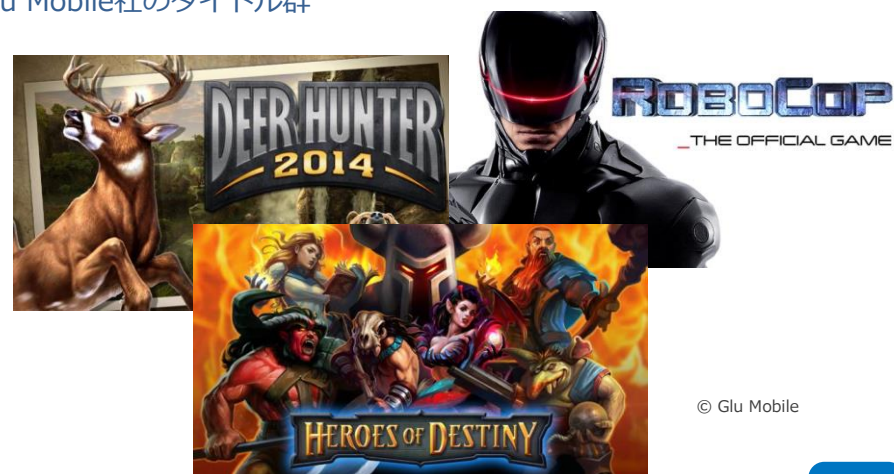
当四半期Topics

- Positive : 年末需要をきちんと取り込めたLAP事業は過去最高四半期売上高を更新しました
- Positive : 2nd Party プロジェクト「colopl party」発表。米国Glu Mobile社との業務提携も進めてゆきます
- Negative : 内製アプリは、QoQで6%台の減収と減収率は縮まりました不振が続いています

本提携におけるGluとの協業図



Glu Mobile社のタイトル群



© Glu Mobile

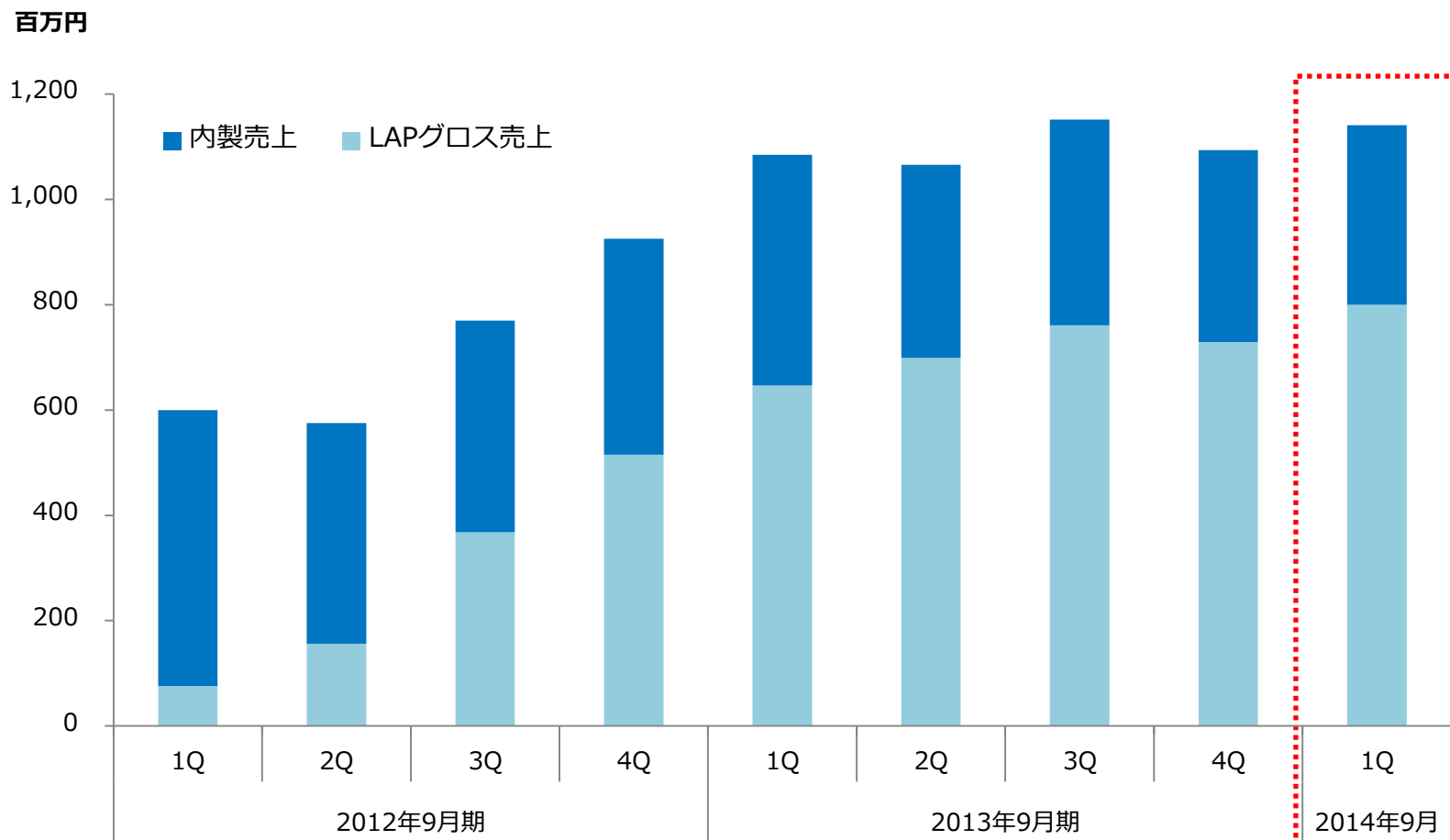
※2nd Party プロジェクトとは、スマホ時代における新ゲームブランドによる新しいコンソーシアム構想です。パートナー企業様がアプリを開発、当ブランド名にて運営します。弊社は企画・広告・パブリッシングを行うモデルです

2 サービス状況



位置ゲープラットフォーム

LAPが年末需要をきっちりと取り込めたことで、LAPはQoQで10.8%増収。それが奏功し、PF全体の gross 換算売上高もQoQで4.4%の伸びとなりました（ネット売上高では減収）。2nd Partyプロジェクトの業績寄与は今期4Q以降をイメージ



※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

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

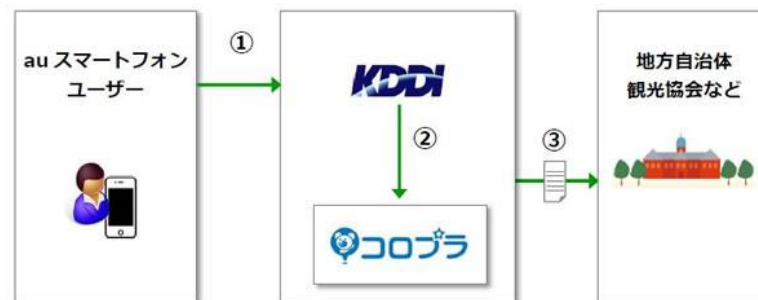
O2O（コロカ事業、コロ宿、他）

- コロカ提携店舗がサービス開始時目標である200店舗に到達しました！
- 交通事業者との提携を全国68社に拡大
- 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）



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。プレス発表実施。東北被災三県へは無償提供。すでに複数の自治体様からお問い合わせを頂いております
- 官公庁での勉強会・検討会に講演者として複数参加しました。行政における当研究所のプレゼンス向上につながっています



今期計画および足元について

3 今期計画および足元について



新旧計画差額

新計画から旧計画を差し引いた差額（※率ではありません）をグラフ化しています

←減額：増額→

■ 売上計画差額

PF全体	LAPの復調を若干加味しました
クマベア	売上規模がそもそも小さいため新旧差異も目立ちません
秘宝探偵	運営の努力でDAU低下を他KPIで補う状況が続いています
プロ野球	13年10月のTVCM実施によるDAU向上分を加味しました
恐竜	課金率が上昇しており、その分を加味しました
ディズニー	着実に過去最高売上高を更新してきております
黒猫ウィズ	1QのTVCM経由ユーザーのKPIを反映。TVCMは2Qまで加味
三国志	想定以上の年末年始のTVCM効果を加味。2Qは自然体で試算
新作その他	戦国かぶき道の立ち上がりの遅れを反映しました

←減額：増額→

■ 費用計画差額

PF・決済	売上上方修正に伴う拡大です。そろそろ30%が見えてきました
ロイヤリティ	プロ野球とディズニーの上方修正分となります
人件	業績好調に伴う賞与変動分を加味しました
オフィス	今期中は大きな変更はないと考えています
iDC	固定費的サーバの継続見直しで、売上高の伸び以下としています
広告	TVCMの「使い方」が理解できたことで、出稿額を増やしています
外注	余裕を持って策定しましたが、現状に合わせて修正
採用	自社採用メディアを強化。徐々に新卒採用に軸足を移します
その他	売上に連動して多少増加しました

- ✓ 売上では主に「黒猫」のTVCM経由利用者のアクティビティ実績の反映、「三国志」のDAU向上を反映させました
- ✓ 費用では売上連動を除けば、TVCM拡大に伴っての広告宣伝費増額が目立っています

※iDC：インターネットデータセンタ。いわゆるサーバ関連費用

3 今期計画および足元について

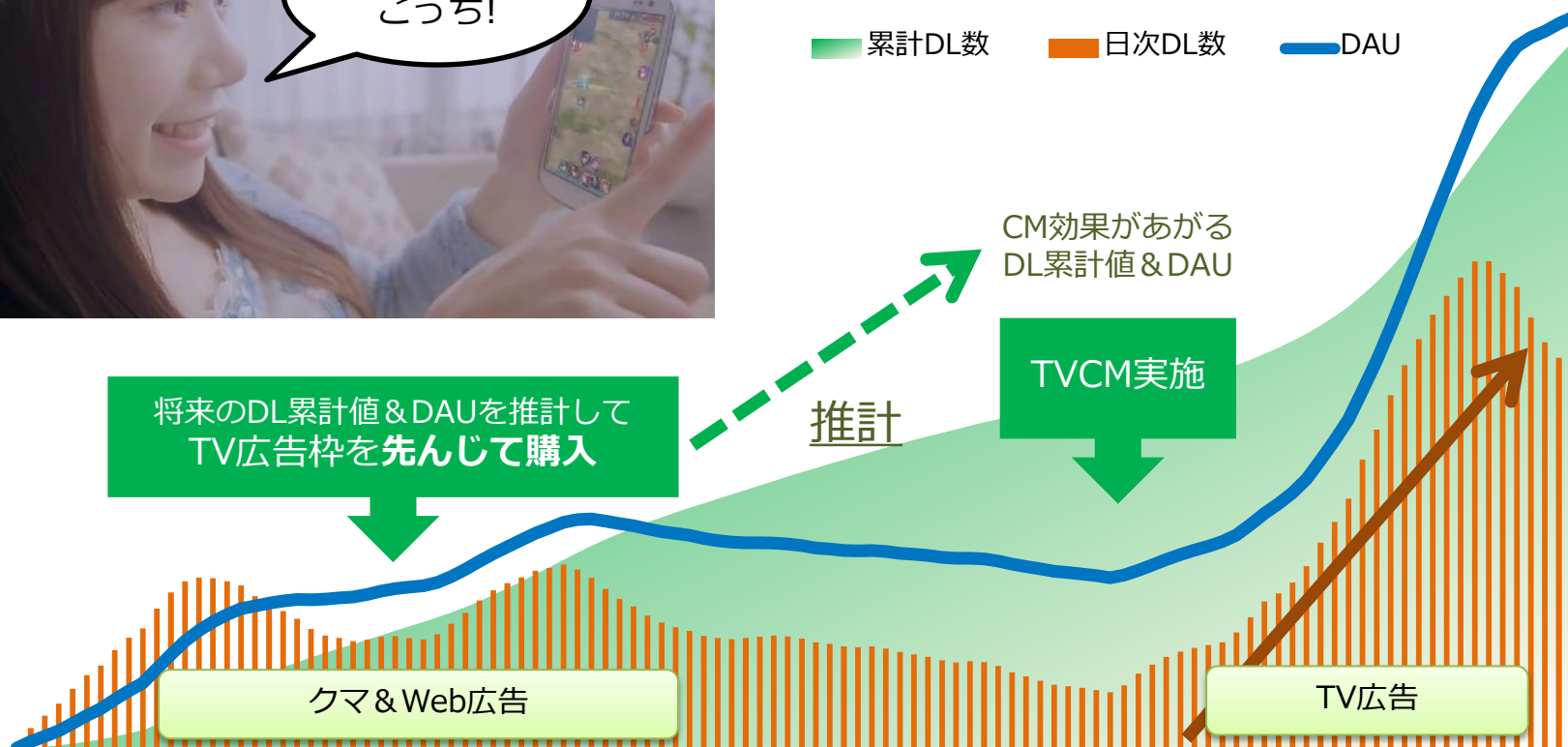
テレビ広告出稿の強化

TVCMが効果を発揮するユーザボリュームの時期を事前推計し、**先んじてテレビ広告枠を購入**する流れが完成（=アプリ立ち上がりを確認してからの広告枠購入では間に合わない）



「蒼の三国志」の広告プランニング

■ 累計DL数 ■ 日次DL数 ■ DAU

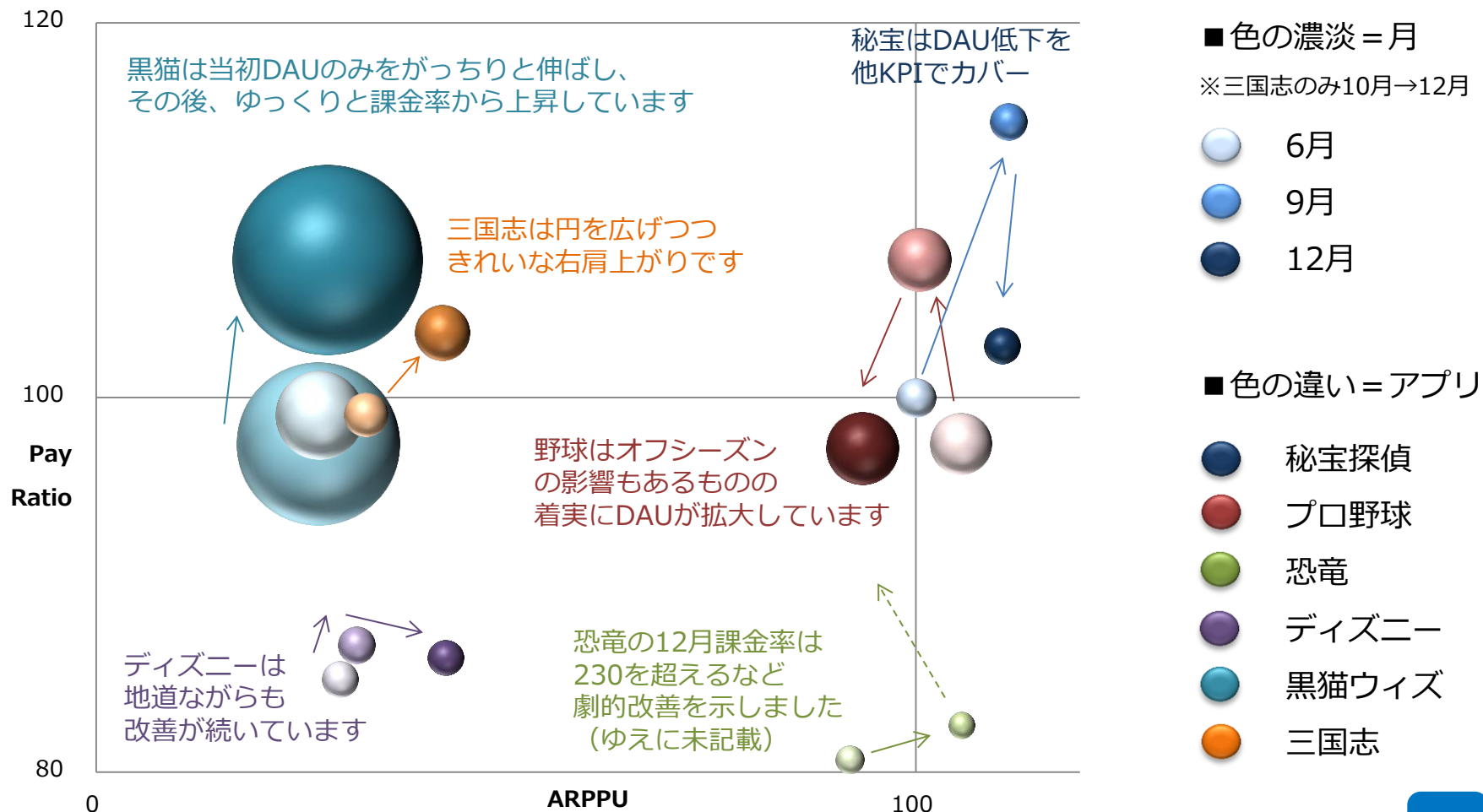


※上記チャートは10日間の移動平均で表しています

3 今期計画および足元について

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6月の秘宝探偵各KPIを100として指数化



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

3 今期計画および足元について



パイプライン情報

現時点での開発承認済み今期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2作を含む)

- 2013年4月のUnityブートキャンプによるUnityエンジニア社内育成、同年7月のPankaku社事業譲受、などを経て、『開発力強化』に努めてきました
- その開発力強化の成果が、2Q以降、新作アプリとして徐々にその姿を現す予定です

1Q (10-12月)

- ◇一瞬のスキマ X
- ◇戦国かぶき道

2Q (1-3月)

- ◆スリングショットブレイブズ
- ◆ほしの島のにゃんこ

3Q (4-6月) 以降

- ◆白猫PJ※含む6アプリ

※白猫プロジェクトについて

- 白猫PJとは「黒猫のウィズ」を運営しているチームが新たに開発している新作アプリのプロジェクト名です
- 黒猫のチームの新作なので白猫と呼ばれているだけであり、猫もクイズも関係ありません
- 特に新作「ほしの島のにゃんこ」は白猫が主役のアプリですが、これは白猫PJではありません

3 今期計画および足元について

この冬の新作2本

■スリングショットブレイブズ

ひっぱりアクションRPG、いわゆる
「ひっぱりゲー」となります



■ほしの島のにゃんこ

家族そろって遊べる対象年齢のとても広い
ゲームです。一種の知育アプリとなります。
今後は新ブランド「くまべあ」を冠し、それ
らアプリをシリーズ化してゆく計画です



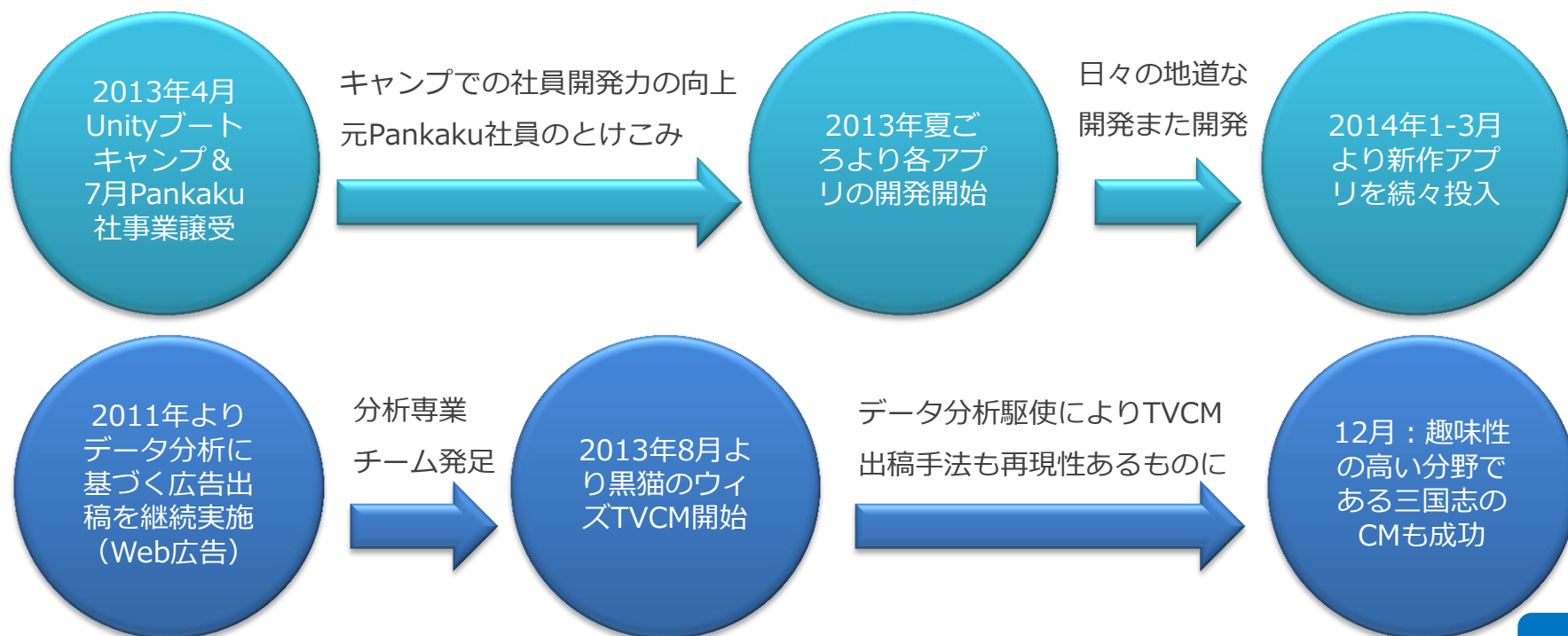
「黒猫のウィズ」ユーザを
対象とした事前登録

3 今期計画および足元について

まとめ

今回の大きなポイントは、

- ① きっちりと作り込んだ質の高いアプリを連続して投入できる体制が構築できたこと
 - ② 効率的なTVCMを再現性を以て出稿できる体制が構築できたこと
- 地道な日々の努力が、上記2点につながりました。今後は①×②となるわけです!!





どうもありがとうございました

