



VOYAGER

COLOPL
Annual Report

2019



創業の契機となった位置ゲーにはじまり、スマートフォン向けゲーム、VR(仮想現実)、
コンシューマーゲームへの挑戦——
新しいエンターテインメントを追求し続けたことで、当社が提供できる領域は広がってきました。
そして現在、当社は、新しいエンターテインメントの創出に向けて、事業の多角化に挑戦しています。
これまでに経験したことのないエンターテインメントを追求し、次のステージに進みます。

We are on a
voyage to new
entertainment
experiences.

Contents

02 経営理念／ビジョン

04 ヒストリー

Initiating the Next Stage
of Our Voyage

08 CEOメッセージ

10 コロプラグループの戦略と強み

12 CFO兼CHROメッセージ

16 特集:コロプラが目指す

事業の多角化

18 財務戦略

20 組織・人材戦略

22 11年間の財務・非財務ハイライト

Committing to a
Voyage of Co-creation

26 社会とともに

28 多様な人材の確保・育成

30 コーポレート・ガバナンス

38 取締役紹介

40 財務レビュー

49 コロプラグループ

50 会社・株式情報



コロプラの経営理念

Entertainment in Real Life

～エンターテインメントで日常をより楽しく、より素晴らしく～

特別なイベントである「非日常」ではなく、人々の生活のほぼ全てである「日常」を、エンターテインメントを通じて、楽しく素晴らしいものにしていきたいと願い、それをミッションとしています。

コロプラのビジョン

どの時代においても、沢山のユーザーに受け入れられる、
新しいエンターテインメントをつくり続ける

事業の中心軸を「エンターテインメント」と定義付け、
「どの時代においても」=企業の柔軟さ・持続可能性、
「沢山のユーザーに受け入れられる」=ポートフォリオ戦略、
「新しいエンターテインメントをつくり続ける」=発想の新しさ・技術革新
—— これらの想いをこの一文に込めています。

We remain dedicated to the search for better entertainment.

経営理念にもあるように、当社は「エンターテインメント」を提供する企業です。
当社の創業以来、PC、フィーチャーフォン、スマートフォン、VR(仮想現実)など
プラットフォームのトレンドは移り変わってきました。どのような時代であっても、
ユーザーさまに新しいエンターテインメントをお届けすることで、
皆さまの日常をより楽しく、より素晴らしくすることが当社の使命です。



We have a history of creating value through entertainment.



2003年5月

代表取締役 馬場功亨が個人で「コロニーな生活」開始



2008年10月

株式会社コロプラ設立



2010年11月

世界初の位置ゲープラットフォーム「コロプラ+ (現名称: コロプラ)」開始

2011年3月

人びとの移動を調査・分析するリサーチセンター「コロプラおでかけ研究所」を設立



2011年9月

Kuma the Bear スマートフォン向けゲームブランド「Kuma the Bear」を開始

2012年12月

東京証券取引所マザーズ市場上場

2012年
市場公開

2011年
9月期売上高
22億円

2013年3月



ソーシャルゲームインフォ株式会社を子会社化

Social Game Info

2013年7月

株式会社オーバークロックを子会社として設立

2014年4月

東京証券取引所市場第一部に市場変更

2014年6月



スマートアンサー

2014年7月



2014年8月

コロプラ初となるOculus Rift向けアプリ「the射的! VR」を配信開始

2014年12月

株式会社インディゴゲームスタジオを子会社化



2015年2月

100%子会社として投資事業を展開する株式会社コロプラネクストを設立



2015年6月

株式会社リアルスタイルを子会社化



2015年9月

株式会社ピラミッドを子会社化



2015年11月

100%子会社として360度動画関連事業を展開する株式会社360Channelを設立



2016年1月

国内外のVR企業支援に特化した2号ファンド「COLOPL VR Fund」を設立



2016年5月

株式会社エイティングを子会社化



2016年7月



2017年1月

国内外のVR企業支援に特化した4号ファンド「Colopl VR Fund 2」設立

2018年5月

初のパラアスリート採用

2019年9月



©2019,2020 ARMOR PROJECT/BIRD STUDIO/SQUARE ENIX All Rights Reserved.

2020年4月

株式会社MAGES.を子会社化



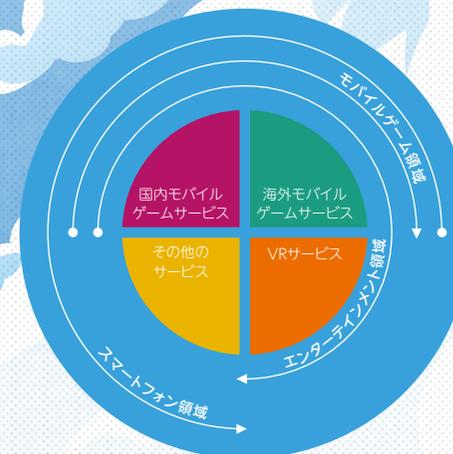
Initiating the Next Stage of Our Voyage

近年、モバイルゲーム市場は成熟化しており、競争は日々激化しています。

そのような市場環境の中で当社が成長し続けるため、主力であるスマートフォンゲーム領域では、引き続き『IPの創出と育成』や『新しい遊び方の提案』に注力していきます。

また、スマートフォンゲーム領域以外では、提供するエンターテインメントの幅を広げるため、事業の多角化を推進し、どの分野においても長く愛されるエンターテインメントを提供していきます。

コロプラの事業領域



国内モバイルゲームサービス

『白猫プロジェクト』や『クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ』といったスマートフォン向けタイトルが現在の主力となっており、性質の異なるゲームタイトルを複数展開していることが当社の特徴であり強みです。毎年複数のタイトルを提供し、その中から多くのヒットタイトルを生み出すことで、売上の「層」が毎年積み上がっていく「積上型の売上モデル」を目指しています。多くのタイトルや登場するキャラクターは当社の内製であり、いわゆるIP(知的財産権)のほとんどは当社帰属となっています。今後はIPを活用したビジネス展開についても積極的に推し進めていきます。

海外モバイルゲームサービス

主に北米・東アジアを中心に配信しています。配信方式は、当社が直接配信を行う「自社配信方式」と、海外現地事業者を配信パートナーとする「パートナー配信方式」の二つに分かれます。「自社配信方式」は売上の全てが当社に計上されますが、プラットフォーム使用料や広告宣伝費は当社負担となります。「パートナー配信方式」は一定の料率分が当社に売上計上されます。プラットフォーム手数料はパートナー負担となり、広告宣伝もパートナーが行うため、売上の多くが利益となります。ともに一長一短があるため、各エリアに相応しい方式を選ぶようにしています。

VRサービス

VRデバイス向けにサービスを提供しています。HMD(ヘッドマウントディスプレイ)を装着することで、視界の360度全てが仮想現実となり、利用者はあたかも別世界の中に紛れ込んだような感覚となります。多くの調査機関が、デバイスの高機能化やデバイス保有者増に伴い、VR市場が将来大きな市場に育つと予想するなど、VRを活かしたゲームやサービスの展開が期待されています。コロプラグループ全体で、「ゲーム」「360度動画」「投資」の3領域において積極的に事業展開しています。

その他サービス

位置情報活用を目指す「おでかけ研究所」は、主に全国の自治体や鉄道会社といった事業会社向けに、位置情報分析コンサルティングサービスを提供しています。またスマートフォン特化型リサーチサービス「スマートアンサー」の提供も行っています。



Leading a Voyage of Discovery

新しいエンターテインメントの創出



当社はこれまで、「Entertainment in Real Life～エンターテインメントで日常をより楽しく、より素晴らしく～」という経営理念のもと、モバイルゲーム事業を軸に成長を遂げてきました。経営理念を真の意味で実現していくため、今後は提供するエンターテインメントの幅をさらに広げ、皆さまの日常をより楽しく、より素晴らしいものにしていきます。

新しいエンターテインメントの創出

当社は、フィーチャーフォン時代の位置情報ゲーム『コロニーな生活』が祖業であり、他社に先んじてスマートフォンゲームの開発やVRへの参入など、新しいエンターテインメントを追求してきました。特に、スマートフォンの普及とともに発展したモバイルゲーム事業にいち早く参入し、ユーザーさまにとって新しい体験を提供することで劇的な成長を遂げました。

現在にいたるまで、日本におけるモバイルゲーム市場の規模は安定的に成長してきました。しかし昨今では、市場規模が大きくなったことで参入する競合他社が増え、数多くのゲームタイトルがリリースされています。そんな成熟化した市場環境の中で、当社のサービスを通してこれまでにない体験をユーザーさまに提供するため、「新しい遊び方の提案」に注力しています。

モバイルゲーム事業においては従前から、連続する新規タイトルの投入と、長期利用を目指した既存タイトルの運営、これら二つのマネジメントにより「ミルフィーユ」のように売上が積み上がるモデルを目指してきました。既存タイトルをより長くユーザーさまに遊んでいただくための運営に注力するとともに、年間3～4本程度の新作リリースを目指しています。

しかしながら市場の成熟化がそのまま進むのであれば、ヒットタイトルを継続的に生み出すことがこれまで以上に困難になることが予測されます。加えて、モバイルゲーム事業はヒットタイトルの有無が業績に大きな影響を及ぼすという特性があり、事業の安定性と企業としての持続可能性を一層確保する必要性を感じています。そのため、当社はスマートフォンゲーム以外の事業領域においても、新しいエンターテインメントの創出に注力していきます。

いつの時代でも新たな価値を提供するために

当社がこの先も新しいエンターテインメントを提供しつづけていくために挑戦していることが、「IP(知的財産)の創出・育成」と、強固な財務基盤を活かした「事業の多角化」です。

IPの創出・育成は、新規自社IPや自社IP派生タイトルの開発に加え、ユーザーさまをはじめとする、より多くの方との接点を継続的に設ける取り組みを行っています。当社の主力IPである『クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ』や『白猫プロジェクト』といったタイトルでは、TVアニメの放映やリアルイベントなどを定期的実施しています。

一方で事業の多角化は、コプラグループの強みや知見を活かせるエンターテインメント領域で進めています。コプラ本体での新規事業創出に加え、M&Aにも力を入れており、グループとして競争力の向上を目指しています。今後も、新しい価値を創出し、提供するエンターテインメントの領域を拡大していきます。

当社はこれまでも時代の潮流を捉え、自らの変化と挑戦によって道を切り開いてきました。今後も、その時代に求められるエンターテインメントを追求することで、皆さまから求められ続ける企業となるよう努めます。ステークホルダーの皆さまにおかれましては、一層のご支援を賜りますよう、心からお願い申し上げます。

代表取締役社長 兼 CEO 兼 COO

馬場 功淳

コロプラグループの戦略と強み

ポートフォリオ戦略

当社は、「どの時代においても、沢山のユーザーに受け入れられる、新しいエンターテインメントをつくり続ける」というビジョン実現のため、以下の「コンテンツ」「地域」「デバイス」の3つのポートフォリオ戦略を組み合わせ、安定的かつ継続的な事業の成長を目指しています。

1 コンテンツポートフォリオ戦略

ゲームを複数のジャンル・モチーフへと分散させるほか、ゲーム以外のさまざまなエンターテインメントのジャンルへとサービスを分散させていきます。コアユーザー層にも好まれる高度に作りこまれたゲームや、若年層のみならず中高年層にも好まれるスポーツゲームなど、幅広いジャンルで展開しています。

2 地域ポートフォリオ戦略

価値観や成長段階などが異なる地域に世界展開を目指します。海外モバイルゲーム市場においては、当社が直接配信する方式、現地パートナー企業への委託配信による方式など、それぞれの地域において最適と思われる方式を選択することで、着実な世界展開を進めています。VR市場においても、全世界に向けてゲームの配信を行っています。

3 デバイスポートフォリオ戦略

新しいデバイスやプラットフォームの将来性に注目し、他社に先駆けて投資を行い、複数のデバイスでサービスを行っていきます。今後伸びそうなデバイスやプラットフォームをいち早く察知し、そこへの取り組みを他社に先んじて行うことで、デバイスやプラットフォームの主流が変わるリスクを低減するとともに、それを業績拡大へとつなげられるよう注力しています。

目指す売上構造

コンテンツポートフォリオにおいては、連続する新規タイトルの投入と長期利用を目指した既存タイトルの運営、これら二つのマネジメントにより売上構造はリリース年度売上それぞれが、重なって伸びてゆく「ミルフィーユ」のような売上が積み上がるモデルを目指しています。



コロプラの強み

- ★ 経営トップ(=馬場)がエンジニア兼プロデューサーとして開発全体を指揮・管理。
- ★ 従業員の約8割がクリエイター。内製比率が極めて高く、開発・運用ノウハウを共有。
- ★ Unityブートキャンプの実施などにより、質の高いタイトルを連続投入できる体制を構築。

01 徹底した数値解析

- ★ 社内に数値解析専門のチームを置き、徹底的に数値を解析。
- ★ 分析結果をもとにゲームパラメータ調整、広告出稿を実施。

02 強力なタイトル開発体制

03 効果的なプロモーション手法

- ★ 数値統計に基づく効率的な広告出稿手法の確立により、Web広告とテレビ広告を組み合わせた圧倒的な広告効果を実現。

コロプラグループ



コロプラを中心にさまざまなクリエイターが所属するグループ会社とはスマートフォンゲーム分野を中心とした協業により「開発運営強化」を行っており、「新たな挑戦」としてはVR分野に参入、そしてスマートフォンアプリやソーシャルゲームに関する最新情報を発信する「メディア」の展開もしています。



Embarking on Long-term Growth

財務・非財務の両面から
企業としての持続可能性を確保します

取締役 CFO 兼 CHRO
原井 義昭



Q. 現在の事業環境とコロプラの現状について教えてください。

昨今の日本におけるモバイルゲーム市場は、中国系企業やコンシューマーゲーム企業など参入者が増えたことに加え、市場成長が以前に比べ緩やかになっていることで、「新しさ」や「違い」を提供できないタイトルは、ユーザーさまに受け入れられなくなりました。また、セールスランキングの上位は、依然として有力IPタイトルが占め、固定化されている状況が続いています。このよう状況で新たなヒットを生むことの難易度は確実に上がっていると感じています。

そのため、当社では「新しい遊び方の提案」と「IPの創出・育成」に注力しています。「新しい遊び方の提案」の直近の成果としては、2019年9月に株式会社スクウェア・エニックスより配信された『ドラゴンクエストウォーク』が挙げられます。当社が開発を担当しており、位置情報とRPGをかけた合わせたこれまでにない新しい体験ができるタイトルです。配信開始2ヶ月後には1,000万ダウンロードを突破するなどご好評いただいております。開発・技術面から「新しい遊び方の提案」が体現できたのではないのでしょうか。

「IPの創出・育成」については、当社の主要タイトルである『クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ』、『白猫プロジェクト』、『アリス・ギア・アイギス』などの自社IPタイトルにおいてゲーム運用とともに、リアルイベントの開催やTVアニメの制作などに取り組むことで、お客さまとのエンゲージメント強化に努めています。

今後も、「新しい遊び方の提案」とともに「IPの創

出・育成」にも注力していきたいと考えています。

Q. 収益性を高めるための施策を教えてください。

ここ数年、当社における経営課題は2014年リリースの『白猫プロジェクト』に続くヒットタイトルを生み出せていないことでした。主な要因としては、『白猫プロジェクト』の急激なヒットに伴い、短期間で企業規模が拡大し、組織としてうまく機能しない部分が出たことや新作開発にリソースを上手く配分できなかったことが挙げられます。

この反省に立って、2016年12月に事業部制から機能別組織に移行し、部署・プロジェクト横断的に、人材を配置できる体制とし、3年程で効率的にゲームを開発・運用できる体制となりました。さらに、2019年2月からは「IPの創出・育成」と「新しい遊び方の提案」により注力するため、主力IPを強化する「白猫黒猫本部」と、より挑戦的な新作タイトルの開発などを担う「エンターテインメント本部」を設け、事業部制に戻しました。組織力を高めるための動きが重要だと常に感じておりますので、今後も状況に応じて最適な組織環境を整備します。

これらの結果、開発承認を受けたスマートフォンゲームのパイプラインは11本(2020年3月末時点)にまで増加し、年間で3~4本ほど新作タイトルをリリースできる体制となりました。自社IPで中長期的な競争力を育てつつ、他社IPの持つ集客力や収益性も積極的に活用するという方針のもと、自社IPタイトル、自社IP派生タイトル、他社IPタイトルの3つに分けて、市場環境を鑑みながらバランスよく開発しています。



Q. 今後飛躍するための課題は何でしょうか？

モバイルゲーム市場は、これからも一定の成長は見込んでいますが、以前のように急激な成長が見込み難いことに加え、ヒットタイトルの有無によって業績が安定しないことが当社の課題の一つです。財務基盤が強固な現状で、事業の安定性を確保するためにやるべきことは、事業の多角化によって多様性を確保することです。当社はスマートフォンゲームの企業として認知されているかもしれませんが、そもそも祖業はフィーチャーフォン時代の『コロニーな生活』という位置情報ゲームです。当社は「エンターテインメント」の企業で、決してスマートフォンゲームのみに固執しているわけではありません。

事業の多角化を実現するため、コロプラ本体での新規事業創出に加え、M&Aも積極的に活用していきます。直近では、2020年4月に株式会社MAGES.をコロプラグループに迎え入れました。MAGES.は、シリーズ累計販売本数が100万本以上の『STEINS;GATE』や豪華声優陣を起用したアイドルプロジェクト『B-Project』などの有力IPを有

しているだけでなく、タレント事業や番組制作事業など、多角的な事業を展開しています。スマートフォンゲーム以外の事業領域の強化に加え、新しいエンターテインメントやIPの創出・育成をさらに加速させていきたいと考えています。MAGES.の代表である志倉千代丸は、作品の企画・原作などを行い、同社を代表する作品の多くを手掛けてきました。また、自身も声優、小説家など幅広く活躍するマルチクリエイターであり、エンターテインメントを0から生み出せる人物です。当社とのシナジーによって、新しい価値をともに生み出していくことができると期待しています。既にコロプラとMAGES.で人材交流を行っており、今後はさらに交流を活発化させることで様々な可能性を広げていきます。

当社のM&Aはこれまで、モバイルゲーム事業の開発・運営の強化を目的としていましたが、今後はこのようなエンターテインメントの多様性に主眼を置きます。コロプラグループには、M&Aの後に業績の黒字化や収益性が向上した企業も多く、これからグループ入りする企業についても相乗効果を生み出す素地は整っています。

変化への対応力が当社の強みの一つで、
脅威を機会に変える力を持っている会社です。



Q. 企業の原動力となる人材の育成や職場環境の整備について教えてください。

直近では、新型コロナウイルス(COVID-19)の感染拡大により世界的に甚大な被害が発生している中で、従業員の安全確保を優先して対策を行っています。今回の対応を迅速に、柔軟に実施できたのはこれまで職場環境を整備してきた成果の一つだと考えています。

今回の新型コロナウイルス対策では、働く場所を日次で自宅か会社か、従業員が状況にあわせて選択できる「スーパーフリーアドレス制度」や、一定期間ごとに適切な出勤率を定め、その出勤率に合わせて各部署でワークスタイル(出社か在宅)を決める「フレキシブルワークスタイル制度」を導入しました。クリエイティブな職種の人材が多いので、事業の推進と安全確保を両立した上で、可能な限り個人の選択肢を増やし、それを支える人事制度を意識して設けてきました。環境変化が激しい業界にいますので、人事制度についても迅速、

柔軟に変更し、実効性のある施策を設けていきたいと考えています。実効性を高めるためにも、社員の組織に対するロイヤリティや事業方針への共感といった部分を重視しており、半期に一度実施する全従業員を対象としたアンケートの結果によって定量的に定点観測を行っています。その動向については経営陣で共有し、制度の継続可否や新しく導入する制度などを適宜検討しています。

新型コロナウイルスの感染拡大を機に様々な環境が急激に変わることも考えられます。当社だからこそ社会に貢献できる分野など、新しい機会が生まれることもあるかもしれません。当社は意思決定が早く、これまで迅速に環境変化に対応してきた会社で、その「変化対応力」は強みの一つです。こういった世の中が大きく変化する際には、当然その時に必要な技術が生まれ、様々な仕組みが正されるものです。当社は、脅威を機会に変える力を持っている会社だと思っておりますので、挑戦し続けていきたいと思っております。



Finding Entertainment in New Directions

コロプラが目指す事業の多角化



コロプラグループとして事業の安定性と持続可能性を高めるため、現在の主力であるスマートフォンゲーム以外の事業を更に強化していきます。

事業の多角化

当社は、「Entertainment in Real Life～エンターテインメントで日常をより楽しく、より素晴らしく～」という経営理念のもと、どの時代においても、たくさんのユーザーさまに受け入れられる、新しいエンターテインメントを作り続けることをビジョンに掲げています。そのビジョンを実現するため、当社単独では生み出せない事業やアイデアを有する企業と共に、スマートフォンゲーム領域に限らず、他のプラットフォームゲーム領域や非ゲーム領域にも積極的に取り組んでいきたい考えです。

これからのグループ戦略

当社はこれまで複数のM&Aを実施し、成長を続けてきました。2013年以降はスマートフォンゲームの開発力の強化を目的に、インディゴゲームスタジオ、リアルスタイル、ピラミッド、エイティングの4社をコロプラグループに加え、既存タイトルの運営、新作タイトルの開発の底上げを図ってきました。また、2020年4月には「STEINS;GATE」や「B-PROJECT」などの人気IPを持つMAGES.がグループインしました。同社は、ゲームや音楽、イベントをはじめとした幅広い事業を手掛ける総合エンターテインメント企業であり、新しいエンターテインメントやオリジナルIPの創出に強みを有しています。同社が保有する人気IPとオ

リジナルIPの創出力をグループに加えることで、現在の主力であるモバイルゲーム事業において、一層の競争力向上を目指します。

今後はスマートフォンゲーム領域において「自社IPの創出と育成」や「新しい遊び方の提案」に注力するとともに、新たなM&Aを視野に入れつつ事業領域の拡大を目指します。直近グループに加わったMAGES.との協業も含め、コロプラグループの強みを活かして、スマートフォンゲーム以外のプラットフォームゲーム領域や非ゲーム領域を強化していきます。事業の多角化を図ることで、新しいエンターテインメントを追求し続け、持続的な成長を実現していきたい考えです。

コロプラと共存共栄へ歩を進める



MAGES

株式会社MAGES.
代表取締役社長

志倉 千代丸

現在、MAGES.にはいくつもの事業部があり、「エンタメ」をキーワードにした実に様々な事業を展開しています。全事業に共通して私達スタッフが考える最重要ミッションは、「新しい物語」を想像し、「新しいキャラクター」を創造し、「新しい作品」を提供すること。最初のメディアはアニメ、ゲーム、ドラマCD、ライトノベル他、何でも構いません。1つのコンテンツが生まれた瞬間、全ての事業部はその特徴を生かし、まずは社内だけで小さなメディアミックスを実践します。それが話題となり業界やファンの皆さんからご評価を頂き、メディアミックスの輪が拡大します。

ただ、MAGES.の事業にはこの時代において非常に重

要なものも欠けていました。それは「スマートフォンをプラットフォームとするビジネス」です。今回パートナーとなるコロプラは、スマートフォンビジネスの業界の中でもプロ中のプロ。MAGES.だけでは叶わなかった、この市場におけるノウハウを学び、ビジネスを拡大していくことの価値は、弊社にとって非常に大きな意味を持ちます。

無から有へのクリエイティブ。それを最大化できる可能性。今はそんな未来が楽しみでなりません。今後はコロプラと、同じグループとして出来るだけ多くの接点を見つけながら、共存共栄へと歩を進めたいと思っています。

STEINS;GATE

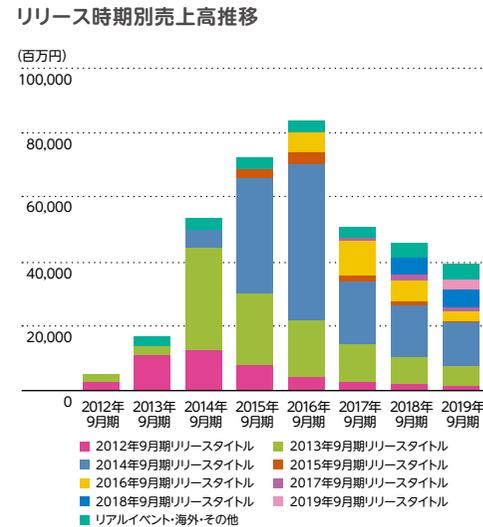
B-PROJECT

©MAGES/Nitroplus ©B-PROJECT

バランスの良い資本配分を目指し、
事業継続性の担保と株主還元の両立を目指します。

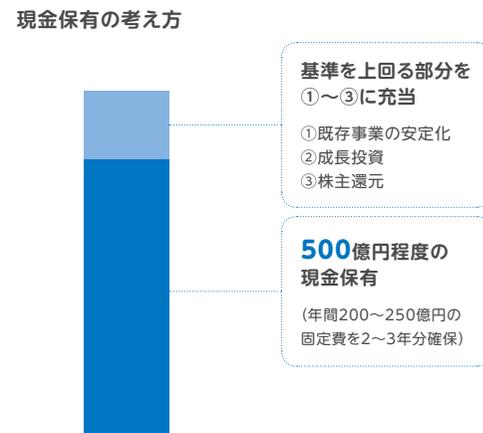
業績振り返り

スマートフォンゲームの黎明期から経営資源を集中して投下し、2014年7月から提供する『白猫プロジェクト』がヒット、2015年9月以降の売上高の過半を『白猫プロジェクト』が占めていました。新作タイトルの開発も同時に進めてはいたものの、人員の配置は売上の多くを占める『白猫プロジェクト』を優先する状況が続いていました。結果として『白猫プロジェクト』の売上は大きく伸びましたが、新作タイトルのリリース数は減少する結果となり、これらの影響が尾を引き、当社連結業績は2019年9月期まで減収傾向となりました。しかしながら、2020年9月期の上半期では前期比で増収増益となるなど、事業成長への兆しが見えています。



資本政策の方針

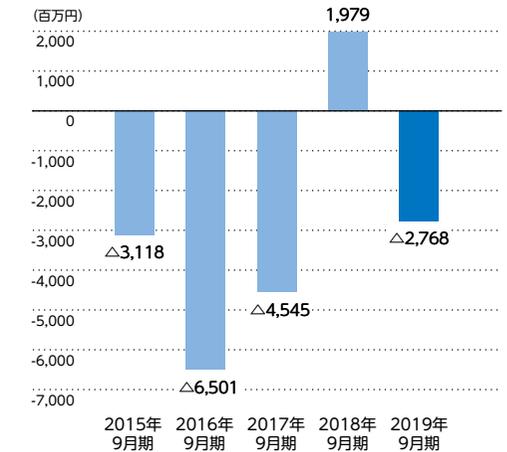
資本政策については、持続可能性を確保するために必要な現金保有高を算出し、その保有高を上回る部分を①既存事業の安定化、②成長投資、③株主還元で充てるという方針です。現在、新規スマートフォンゲームの開発に要する期間は平均して2~3年程必要で、新しいプラットフォームだとそれ以上の時間を要する可能性もあります。年間の固定費が200~250億円程度になりますので、最低でも500億円程度は有事のために確保しておきたいと考えております。



投資に関する考え方

有事に対応するための約500億円に加え、M&Aを含む成長分野への機動的な投資を実行するために約100億円程度を保有しています。コロプラ単体の事業への投資はもちろんのこと、直近コロプラグループに加わったMAGES.のような、協業することでグループ全体として事業の多角化を目指すことが可能な企業に対し、M&Aを通じた投資も積極的に行ってまいります。また、コロプラ及びコロプラの100%子会社であるコロプラネクストでは、学生・次世代起業家や国内外のVR/ARやテクノロジーなど、幅広い分野で業界の成長と発展を目的とした精力的な投資を行っております。魅力的な企業の成長を支援すべく、日本のみならず世界の未来を担うことが期待される起業家への投資を推進していきます。

投資キャッシュフローの推移



株主還元に関する考え方

2019年12月以降では健全なバランスシートをもとに、連結業績、DOE(純資産配当率)、キャッシュ・フロー及び資本の効率性を総合的に勘案して、より安定的かつ継続的な配当を実施する方針に変更しました。

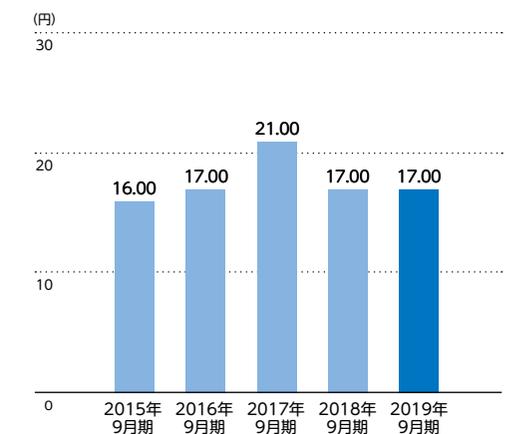
また、当社は、期末配当として年1回の剰余金の配当を行うことを基本方針としています。その他年1回中間配当を行うことができる旨を定款で定めています。これらの剰余金の配当の決定機関は、期末配当については株主総会、中間配当については取締役会です。

2019年9月期につきましては、上記利益配分の基本方針に鑑み、当社普通株式1株につき、普通配当17円としています。

総合的な判断によって実体に即した株主還元を実施

- 連結業績
- キャッシュ・フロー
- DOE(純資産配当率)
- 資本の効率性

1株当たり配当金(DPS)の推移



成長の原動力である人材を確保し、
リソースの有効活用を図っています。

時代の変化を素直に受け入れて、進化する当社がこれからも競争力を高め成長していくために、優秀な人材の確保と柔軟にクリエイティブの幅を広げられる環境づくりに努めています。

規模の拡大から有効活用へ

優秀な人材を積極的に確保したことで企業規模が拡大、
今後は人材の有効活用に注力していきます。

グループ従業員数の推移



クリエイターの確保

連続的な新作タイトルの投入に向けて人材を確保してきました。

グループ従業員に占めるクリエイターの割合



健康経営の強化

良質なエンターテインメントを、持続的に提供するために。
健康経営を推進していきます。

多くの方に楽しんでいただける良質なエンターテインメントを作り、そして提供し続けるためには、従業員が心身ともに健康であるのはもちろん、ハイパフォーマンスを維持できるように、会社が積極的に働きかけることが不可欠です。

コロプラでは取締役CFO兼CHROの原井 義昭を「最高健康責任者」として任命し、常勤の健康管理に関するエキスパート(管理栄養士、看護師、精神保健福祉士、公認心理師、あん摩マッサージ指圧師など)や産業医、健康保険組合と連携しながら

健康管理・健康増進に向けた各種施策を推進しています。

従業員の健康およびパフォーマンス向上に関する課題や、各種施策の実施状況・結果は定期的に経営層に報告され、社内制度の充実、労働環境の最適化が進められます。また、具体的な施策内容や健康に関するデータ等を社外に向けて公開することで、広く社会に向けて、健康の必要性を伝えていきます。

迅速に対応する人事施策

変化が激しい業界の中で、迅速な意識決定のもと
スピード感のある人事施策の実施と対応を行っています。

当社では、これまでの数年で職場環境を整備するべく、様々な人事施策を実施してきました。2020年に世界的に拡大した新型コロナウイルス感染症においては、これまでの環境整備が功を奏

し、社員を守るための対応策は順次実行することができたものと考えています。引き続き、事業面だけでなく人事面でも迅速に対応を行っていきます。

▼ コロプラにおける対応 ▼

- 感染状況の変化に即座に対応し、従業員の安全確保と事業の推進を両立するためフレキシブルワークスタイル制度*を導入しました
- 新しい働き方に合わせ、2020年11月までにオフィス規模を現状の約60%に最適化します
- リアルイベントのオンライン開催や公式オンラインショップでのグッズ販売などを積極的に進めています

▼ 事業への主な影響 ▼

- 既存タイトルではゲーム内イベントの開催を一部見合わせ。外出の自粛もあり、DAU、プレイ時間、継続率が安定しています
- 在宅勤務により新作タイトルの開発が遅延しています
- MAGES.のタレント事業など一部事業への影響が出ています
- 海外展開の新たな取り組みを見合わせています

* 1ヶ月ごとに適切な出勤率を定め、その出勤率に合わせて各部署で従業員のワークスタイル(出社/在宅)を決定していく制度

(注):2020年8月末時点での対応等です。

11年間の財務・非財務ハイライト

| 9月30日に終了した会計年度 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016(連結) | 2017(連結) | 2018(連結) | 2019(連結) |
|------------------------|------|----------|--------|-------|--------|--------|--------|----------|----------|----------|----------|
| 経営成績(百万円) | | | | | | | | | | | |
| 売上高 | 362 | 1,515 | 2,283 | 5,071 | 16,767 | 53,575 | 72,395 | 84,730 | 52,246 | 45,776 | 38,920 |
| 売上原価 | 57 | 289 | 683 | 2,269 | 8,522 | 22,160 | 29,609 | 37,442 | 28,449 | 28,357 | 26,409 |
| 売上総利益 | 305 | 1,226 | 1,599 | 2,802 | 8,244 | 31,414 | 42,786 | 47,288 | 23,796 | 17,418 | 12,511 |
| 販売費及び一般管理費 | 118 | 584 | 1,027 | 1,303 | 2,500 | 7,811 | 10,468 | 15,432 | 10,864 | 10,465 | 9,558 |
| 営業利益 | 187 | 642 | 571 | 1,498 | 5,744 | 23,603 | 32,317 | 31,855 | 12,932 | 6,952 | 2,952 |
| 経常利益 | 198 | 693 | 568 | 1,499 | 5,787 | 23,556 | 32,363 | 31,272 | 12,901 | 6,097 | 1,655 |
| 税引前当期純利益(税金等調整前当期純利益) | 195 | 656 | 520 | 1,499 | 5,787 | 23,556 | 32,363 | 30,761 | 12,551 | 5,849 | 1,318 |
| 当期純利益(親会社株主に帰属する当期純利益) | 114 | 381 | 283 | 778 | 3,156 | 13,024 | 19,436 | 20,710 | 8,691 | 4,192 | 1,070 |
| 財政状態(百万円) | | | | | | | | | | | |
| 総資産 | 266 | 1,504 | 2,235 | 4,567 | 13,762 | 48,012 | 59,260 | 72,301 | 75,744 | 77,244 | 74,740 |
| 負債 | 136 | 941 | 946 | 2,000 | 5,886 | 17,728 | 15,665 | 10,152 | 6,451 | 6,619 | 5,307 |
| 純資産 | 130 | 563 | 1,288 | 2,567 | 7,876 | 30,284 | 43,594 | 62,149 | 69,293 | 70,625 | 69,433 |
| 資本金 | 9 | 35 | 256 | 506 | 1,582 | 6,274 | 6,328 | 6,384 | 6,433 | 6,491 | 6,510 |
| キャッシュ・フロー(百万円) | | | | | | | | | | | |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | — | 427 | 161 | 1,175 | 4,138 | 19,021 | 16,306 | 19,135 | 4,957 | 9,421 | 53 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | — | △176 | △799 | △209 | 342 | △1,087 | △3,118 | △6,501 | △4,545 | 1,979 | △2,768 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | — | 551 | 440 | — | 2,137 | 9,325 | △6,121 | △2,452 | △2,018 | △2,518 | △2,118 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | — | 927 | 729 | 1,692 | 8,317 | 35,584 | 42,638 | 52,556 | 51,409 | 60,400 | 55,822 |
| 1株当たり指標(円) | | | | | | | | | | | |
| 1株当たり当期純利益(EPS) | — | 5,946.72 | 42.80 | 7.38 | 27.20 | 107.65 | 157.70 | 166.92 | 69.32 | 33.08 | 8.40 |
| 1株当たり純資産(BPS) | — | 8,713.38 | 189.92 | 24.06 | 66.54 | 245.07 | 354.50 | 499.07 | 551.34 | 555.65 | 544.53 |
| 1株当たり配当金(DPS) | — | — | — | — | — | 10.00 | 16.00 | 17.00 | 21.00 | 17.00 | 17.00 |
| 財務指標(%) | | | | | | | | | | | |
| 営業利益率 | 51.6 | 42.4 | 25.1 | 29.6 | 34.3 | 44.1 | 44.6 | 37.6 | 24.8 | 15.2 | 7.6 |
| 当期純利益率 | 31.5 | 25.2 | 12.4 | 15.3 | 18.8 | 24.3 | 26.8 | 24.4 | 16.6 | 9.2 | 2.7 |
| 総資本当期純利益率(ROA) | — | 43.1 | 15.1 | 22.9 | 34.4 | 42.2 | 36.2 | 31.5 | 11.7 | 5.5 | 1.4 |
| 自己資本当期純利益率(ROE) | — | 109.9 | 30.6 | 40.4 | 60.5 | 68.3 | 52.6 | 39.2 | 13.2 | 6.0 | 1.5 |
| 自己資本比率 | 48.9 | 37.5 | 57.6 | 56.2 | 57.2 | 63.1 | 73.6 | 86.0 | 91.5 | 91.4 | 92.9 |
| 配当性向 | — | — | — | — | — | 9.3 | 10.1 | 10.2 | 30.3 | 51.4 | 202.4 |
| その他の指標(人) | | | | | | | | | | | |
| 従業員数 | — | 69 | 87 | 155 | 306 | 450 | 753 | 1,204 | 1,253 | 1,283 | 1,374 |
| アプリ開発&運営関連 | — | 53 | 65 | 122 | 245 | 368 | 623 | 1,013 | 1,047 | 1,064 | 1,149 |
| コーポレート&ビジネス関連 | — | 16 | 22 | 33 | 61 | 82 | 130 | 191 | 206 | 219 | 225 |
| 内、グループ各社合計 | — | — | — | — | — | — | 133 | 408 | 405 | 431 | 433 |

※1. 四捨五入による若干の計算の差異があります。

※2. 2012年9月13日付で1株を100株にする株式分割を行っています。このため、2011年9月期の期首に当該分割が行われたと仮定し、BPS及びEPSを算定しています。

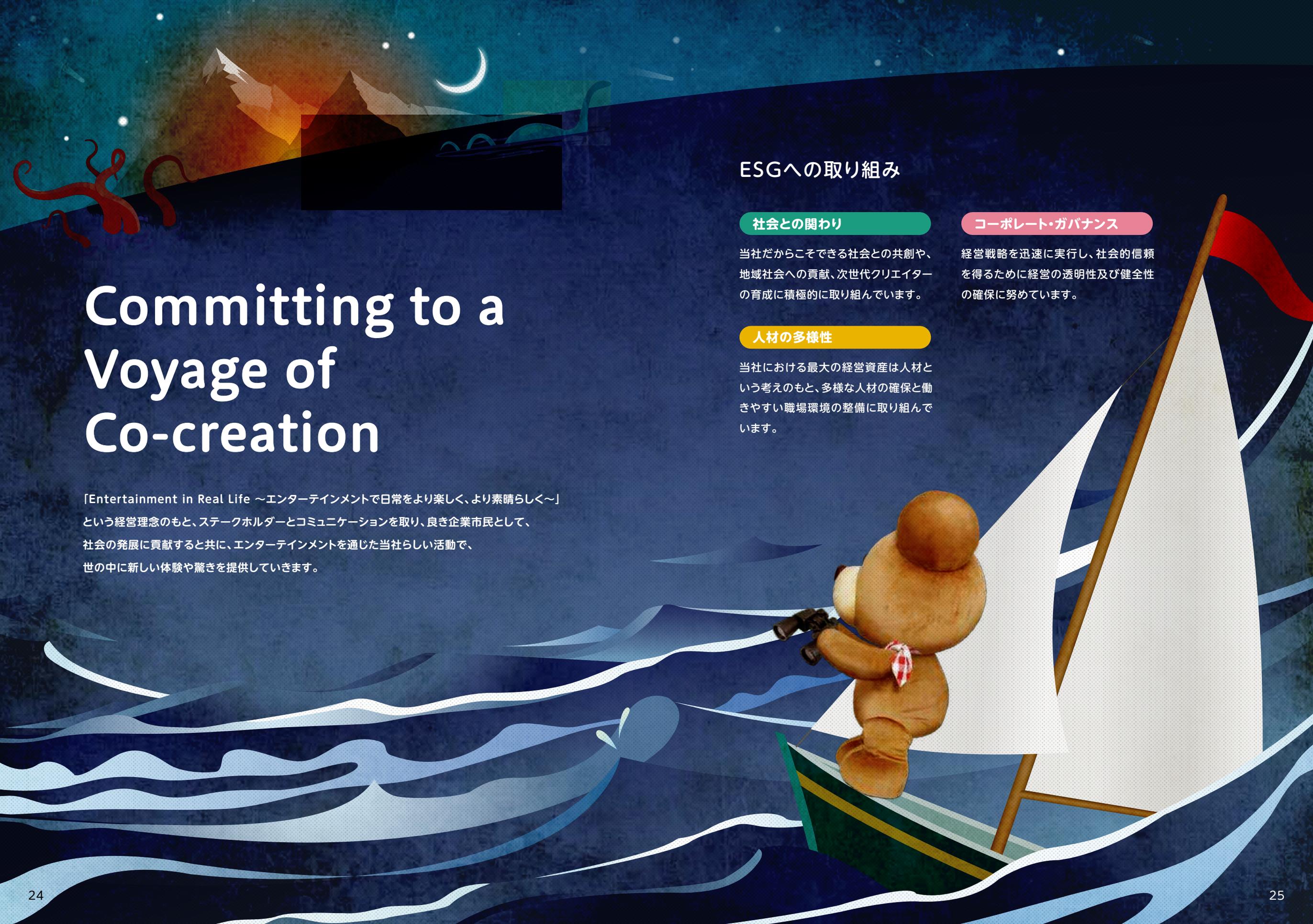
※3. 2013年6月1日付で1株を5株にする株式分割を、2013年10月1日付で1株を3株にする株式分割を行っています。このため、2012年9月期の期首に当該分割が行われたと仮定し、BPS及びEPSを算定しています。

※4. 従業員数には、役員及び臨時従業員(アルバイトなど)は含めていません。

※5. アプリ開発&運営関連には、コーポレート統括本部所属の「データサイエンスチーム」「新規事業エンジニアチーム」を含めています。

※6. グループ各社は、当社が発行済株式数の50%超を保有する会社となります。

※7. 2016年9月期より連結財務諸表を作成しています。



Committing to a Voyage of Co-creation

「Entertainment in Real Life ～エンターテインメントで日常をより楽しく、より素晴らしく～」
という経営理念のもと、ステークホルダーとコミュニケーションを取り、良き企業市民として、
社会の発展に貢献すると共に、エンターテインメントを通じた当社らしい活動で、
世の中に新しい体験や驚きを提供していきます。

ESGへの取り組み

社会との関わり

当社だからこそできる社会との共創や、地域社会への貢献、次世代クリエイターの育成に積極的に取り組んでいます。

人材の多様性

当社における最大の経営資産は人材という考えのもと、多様な人材の確保と働きやすい職場環境の整備に取り組んでいます。

コーポレート・ガバナンス

経営戦略を迅速に実行し、社会的信頼を得るために経営の透明性及び健全性の確保に努めています。



「コロプラのCSR」の基本方針について

当社の経営理念である「Entertainment in Real Life ~エンターテインメントで日常をより楽しく、より素晴らしく~」には、特別なイベントである「非日常」ではなく、人々の生活のほぼ全てである「日常」を、エンターテインメントを通じて、楽しく素晴らしいものにしていきたいという想いが込められています。当社はその実現に向けて地域社会の日々の支援に感謝し、当社らしい活動を通して地域社会と交流を深めるとともに、クリエイター育成支援をはじめとするさまざまな社会貢献活動を行っています。

スポーツの活性化に貢献

「Entertainment in Real Life~エンターテインメントで日常をより楽しく、より素晴らしく~」を経営理念に掲げる当社では、パラアスリートの採用を積極的に行っており、3名のアスリートが所属しています。スポーツは人々を楽しませ、心を動かすエンターテインメントそのもので、私たちが描く理念を、トップアスリートの支援という形からも実現していきます。

この当社所属のパラアスリートの中にはパラバドミントン選手である中村海斗があり、2019年8月には渋谷区教育委員会が運営する放課後クラブにて、パラバドミントン体験会を開催しました。放課後クラブは、学校が終わった後の児童の居場所として、渋谷区の全区立小学校で開設されています。保護者の就労状況に関わらず全ての児童が参加でき、教育的視点に基づいた活動を通して、児童一人一人の健やかな成長を目指す事業です。このパラバドミントン体験会では、渋谷区立鳩森小学校に通う1年生から5年生までの約20名の児童が的当てゲームやラリーを体験するとともに、障がいを抱えながらスポーツを行う苦勞について中村選手の話に真剣に耳を傾けていました。

この体験会では、普段触れる機会の少ないパラアスリートやパラスポーツに触れることができるエンターテインメント性の高いプログラムを用意し、パラバドミントンの魅力を十分に伝えることが

できたのではないかと考えています。

当社は、エンターテインメントを通じた地域貢献や次世代のクリエイター育成に取り組んでいますが、今後も地域貢献活動や次世代への支援を推進します。



小中学生のキャリア形成を支援~企業訪問の受け入れ~

当社では小学生・中学生を中心に、修学旅行や総合学習の一環として行われている企業訪問の受け入れを実施しています。当社の事業内容や社員の仕事を紹介するとともに、参加する生徒の皆さまからいただいた質問や希望をもとにプログラムを組んでいます。生徒の皆さまからの質問は当社が大切にしているものづくりに対するモットーから、ゲーム制作の裏側までさまざまです。それらを通じて、ストーリーを考える人やキャラクターをデザインする人、効果音を作り出す人など、それぞれの分野に専門の担当者があること、それぞれが役割分担をしながら一つのゲームを作り上げていることをご理解いただけます。

プログラムを通して、当社が大切にしている「ものづくり」や「エンターテインメントを提供するこ

と」への想いもお伝えしています。当社を訪問することで、将来のキャリア形成にお役立ていただくだけでなく、「働くこと」の大切さや面白さを学んでいただければと考えております。



(注):現在は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により実施を見合わせています。

クマ財団

当社の代表取締役社長である馬場功淳が「公益財団法人クマ財団(以下、「クマ財団」)」を2016年9月に設立しました。才能を持った人に「いいもの」を作って欲しい—そんな馬場の想いのもと「クマ財団」は設立され、次代を担う若きクリエイターの活動を援助・助成することを目的としています。2016年から開始したクリエイター奨学金ですが、2019年には第3期生が誕生しました。これら奨学生の作品を一堂に会し、ジャンルの枠を超え

た、次なるクリエイティブシーンを一望できる展覧会として「KUMA EXHIBITION」を毎年開催していますが、残念ながら2020年3月に予定していた「KUMA EXHIBITION 2020」については新型コロナウイルス感染症への対策として開催を中止しました。当社ではクマ財団の趣意に賛同し、クリエイター育成活動を中心にクマ財団の取り組みに協力していく所存です。

クリエイター奨学金について

クリエイター奨学金は、原則、返還義務を負わない「給付型奨学金」です。クリエイター*を目指す「学生」の活動支援・助成を行います。奨学金給付を中心にクリエイティブサイクル全体をサポートすることで、創作活動に「本気で取り組む1年」を約束します。

* クリエイターは、ものづくり全般の作り手を指します。例として、オリジナルの映画・ゲームの制作者、作曲家、画家、作家、漫画家、映像作家、デジタルコンテンツやサービスの作り手など。

活力のある職場環境を目指して、
社員のライフスタイルに合わせた支援を行っています。

「人材の確保と育成」の基本方針について

「新しいエンターテインメントをつくり続ける」というビジョン実現に向けた人材の確保と育成を世界標準で進めていきます。また、変化し続ける事業環境に柔軟に対応していくために、さまざまなバックグラウンドを持つ多様な人材が一層活躍できる環境整備を進め、人材開発の取り組みを強化していきます。

人材育成の取り組み

当社では毎月、社員の成長やスキルアップ支援を目的とした研修を積極的に実施しています。研修プログラム『コロプラカレッジ』では、ビジネスマナー研修や、外部有識者等を招いた研修を受講することができます。新入社員を中心に社員が積極的に参加する研修制度となっています。

また、手軽に様々な情報を定期的に共有して、社員同士のスキル向上、会社全体のボトムアップを図るべく実施しているのがLT(ライトニングトーク)大会です。様々な職種の社員50名程度が集まり、知識や技術を学ぶことに加え、社員同士での交流を深めることができます。

さらには業界における交流会も実施しています。2018年にはゲーム企業におけるお客さま対応部門のプロフェッショナルが当社に集まる「ゲーム業界CX勉強会」を実施しました。

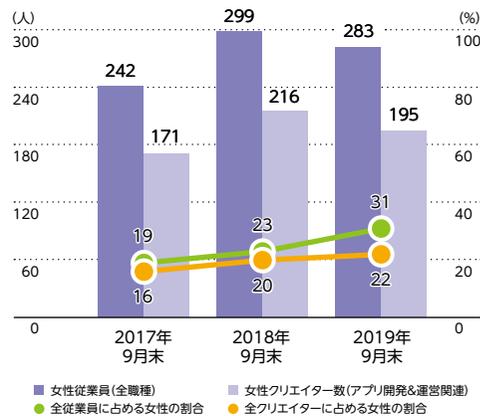


出典:Social Game Info

従業員数の推移



女性従業員数の推移



当社では、環境変化に迅速に対応し、様々な面で人事施策を行っています。

主な制度

働き方・環境

- スーパーフレックス制度
- 在宅勤務
- フレックスタイム制度
- 22時以降の深夜残業を原則禁止
- 完全週休2日制(土日+祝日休)
- 年次有給休暇+ストック休暇
- 1時間単位有休
- 夏季休暇
- 10年勤続表彰
- 駅直結オフィス
- PC選択
- 体にフィットする椅子
- クマ図書館
- 休養室
- 年2回賞与
- 特許取得報奨金制度
- 特別昇給制度
- 新卒採用のスペシャリスト給与
- 回答時間2分のアンケートシステム

- 中途研修
- 管理職向け研修
- 書籍資料購入サポート

育児・家族に関する制度

- マイタイム
- はれのひエール(慶事祝金・慶事特別休暇)
- コロクマFamily Day
- オフィスママコンシェルジュ
- 産前産後休業・育児休暇
- こども看護休暇
- 介護休業
- 介護休暇
- 育児や介護のための所定外労働の制限・免除
- くま'sギフト
- 恵比寿ガーデンプレイス内の保育園と提携

福利厚生

- フレックスタイム制度
- 近隣住宅手当3万円支給
- 引越代サポート10万円支給
- 各種社会保険
- 確定拠出年金(企業型)
- 従業員持株会
- 無料の自販機、ウォーターサーバー
- 会社が全額負担の生命保険
- 出張撮影サービス10%OFF

コミュニケーション

- 全社共通コミュニケーション・ツール
- 部活動
- オンラインランチ補助
- キックオフパーティー
- 社内報

文化

- 朝会(あさかい)
- 技術共有会+新卒技術共有会
- COLOPL Awards
- チャレンジ制度
- 友人紹介サポート制度
- リリースの瞬間は全社でお祝い

ヘルスケア・健康

- マッサージルーム「Kuma SPA」
- 健康診断&インフルエンザワクチン(無料)
- 婦人科健診オプション補助
- コロクマ Healthy TRY

多様性

- 障がい者雇用(理解増進、働きやすい環境、パラアスリート支援)
- 外国人採用
- LGBT相談窓口



★採用メディア「コロプラBe-ars」

職場環境・人材育成については当社ホームページに掲載しています。

<https://be-ars.colopl.co.jp>

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社は企業価値を高めることを目的として、株主、ユーザー、従業員、取引先、地域社会などの各ステークホルダーとの「協創」を前提とした、公正かつロジカルで、スピーディな意思決定を行うことをコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方としています。

大株主でもある代表取締役社長の確かな判断・業務執行を支えられるような意思決定・業務執行機能・経営監視機能のバランスを図ることを基本

方針としています。

当社はコーポレート・ガバナンス体制の一層の強化を図り、経営の健全性と透明性をさらに向上させることを目的とし、2015年12月18日開催の株主総会をもって、監査等委員会設置会社に移行しています。

なお、当社コーポレート・ガバナンスの状況を記載したコーポレート・ガバナンス報告書を証券取引所に提出しています。

▶ **コーポレート・ガバナンスに関する報告書** <http://colopl.co.jp/ir/management/governance/report.html>

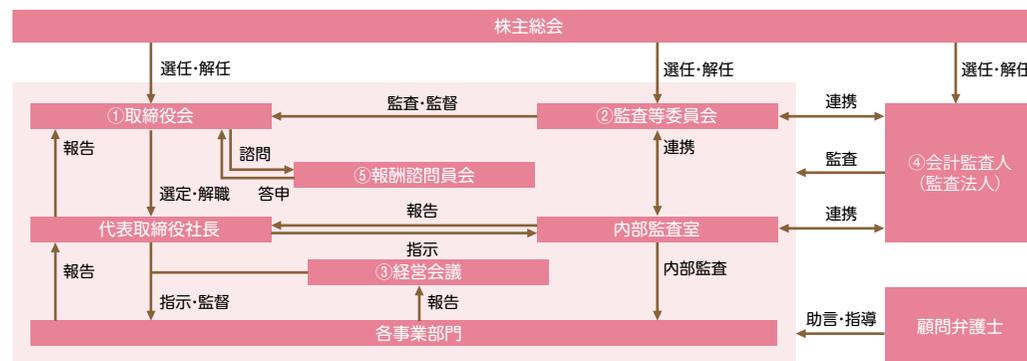
ガバナンス体制

当社は、取締役会設置会社であり、かつ監査等委員会設置会社です。

当社が属する業界はまだ成長途上にあり、他社との競争も激しいため、経営戦略を迅速に実行していく必要がある一方で、社会的信頼を得るために経営の透明性及び健全性の観点から、当該企業統治の体制を採用しています。

| | 2013年 9月期 | 2016年 9月期 | 2019年 12月末時点 |
|--------|---------------|----------------|-----------------|
| 形態 | 監査役会 設置会社 | 監査等 委員会設置会社 | |
| 取締役* | 6人 | 8人 | 6人 |
| 社外取締役* | 1人 | 2人 | 2人 |
| 監査等委員 | 3人 (社外監査役) | 3人 | 3人 |

※監査等委員であるものを除く。



① 取締役会

当社の取締役会は、代表取締役1名、取締役(監査等委員であるものを除く)6名、監査等委員である取締役3名の計10名で構成されており、取締役(監査等委員であるものを除く)のうち2名、監査等委員である取締役のうち3名が会社法における社外取締役です。

取締役会は、効率的かつ迅速な意思決定を行えるよう、定時取締役会を毎月1回開催するほか、必要に応じて臨時取締役会を開催しています。取締役会は、定款及び法令に則り、経営の意思決定機関及び監督機関として機能しています。

取締役3名で構成されており、全員が社外取締役です。公認会計士・税理士及び弁護士をそれぞれ1名含んでいます。

監査等委員である取締役は、取締役会やその他社内会議に出席し、取締役の職務執行について適宜意見を述べています。監査等委員である取締役は、監査計画に基づき監査を実施し、監査等委員会を毎月1回開催するほか、必要に応じて臨時監査等委員会を開催しています。また、内部監査室及び会計監査人と定期的に会合を開催することにより、監査に必要な情報の共有を図っています。

各社外取締役(監査等委員であるものを含む)の選任理由及び活動状況は以下の通りです。

② 監査等委員会

当社の監査等委員会は、監査等委員である取

| 氏名 | 独立 役員 | 選任理由 | 取締役会、監査等委員会への 出席状況 (出席回数/開催回数 2019年9月期) |
|--------|----------|---|---|
| 柳澤 孝旨 | ○ | 企業経営者としての豊富な経験と幅広い見識を有しており、社外取締役として適任であると判断しています。また、一般株主と利益相反が生じるおそれのないことから、独立役員に指定しています。 | 取締役会: 18回/19回 |
| 為末 大 | ○ | アスリートとしての活躍をはじめ、社会や教育に関する活動から得られた豊富な経験と幅広い見識を有しており、社外取締役として適任であると判断しています。また、一般株主と利益相反が生じるおそれのないことから、独立役員に指定しています。 | 取締役会: 17回/19回 |
| 長谷川 哲造 | ○ | 長年金融機関に勤務し、幅広い見識と豊富な経験を有しており、社外取締役として適任であると判断しています。また、一般株主と利益相反が生じるおそれのないことから、独立役員に指定しています。 | 取締役会: 19回/19回 監査等委員会: 13回/13回 |
| 月岡 涼吾 | — | 公認会計士として高い専門性を持つほか、財務及び会計に関する相当程度の知見を有しています。このため、当社は社外取締役として適任であると判断し、選任しています。 | 取締役会: 19回/19回 監査等委員会: 13回/13回 |
| 飯田 耕一郎 | — | 弁護士として高い専門性を持つほか、企業法務に関する長期にわたる経験を有しています。このため、当社は社外取締役として適任であると判断し、選任しています。 | 取締役会: 19回/19回 監査等委員会: 13回/13回 |

③ 経営会議

当社では、原則として毎週1回経営会議を開催し、取締役会決議事項以外の重要な決議、各事業部門からの報告事項が上程され、審議等を行うことにより、経営の透明性を図っています。経営会議の出席者は社外取締役を除く取締役(監査等委員であるものを除く)、常勤の監査等委員である取締

役及び役員等が会議の進行のために必要と認めた従業員です。

④ 会計監査人

当社は、有限責任監査法人トーマツと監査契約を締結し、会社法及び金融商品取引法に基づく監査を受けています。

⑤ 報酬諮問委員会

当社では、取締役の報酬決定プロセスに係る客観性及び透明性を確保し、コーポレートガバナンス体制の一層の強化を図ることを目的として、過半数を社外取締役が占める報酬諮問委員会を設置しており、取締役の報酬体系及び個別配分に関する原案等についての諮問に対する答申を行っています。

委員長：常勤監査等委員である社外取締役
長谷川哲造
構成員：代表取締役社長 馬場功淳
取締役 原井義昭
監査等委員である社外取締役
月岡涼吾
監査等委員である社外取締役
飯田耕一郎

ガバナンスの方針

取締役会の役割等

〈取締役会から経営陣への委任の範囲〉

取締役会付議事項は職務権限規程に定められており、経営に関する重要な事項、組織に関する重要な事項、財務に関する事項の経営判断・意思決定を行っています。経営会議においては、取締役会付議事項以外の経営に関する一部の事項、組織に関する一部の事項、新規事業及び一定の投資・契約案件に関する事項等の経営判断・意思決定を行っています。また、投資に関する一定の権限を取締役会から委譲された機関として代表取締役、投資育成事業管掌取締役を主要メンバーとした投資委員会を設けています。

投資委員会では以下の全ての条件に該当する案件について投資の決裁を行います。

- ・ 1案件当たり投資金額が1億円以下
- ・ 出資後議決権シェア20%未満
- ・ 年間(=事業年度)合計投資金額10億円を上限

また、同委員会の投資の決裁結果は経営会議、取締役会に報告されます。

〈取締役会全体の知識・経験・能力のバランス、多様性・規模に関する考え方〉

各取締役の知識、経験、能力など評価指標・貢献分野を明確化し、それを組み合わせて取締役会全体としてバランスが取れているか、多様性はあるか、規模は適切か等を判断します。取締役の選

任についても、評価指標・貢献分野をもとに、取締役会全体として最適な選任となっているかを考慮します。

〈役員の兼任状況の開示〉

各取締役の他の上場会社の役員の兼任に関し、兼任に当たっては経営会議報告事項とします。また兼任による当社での役割・責務・成果のネガティブ側面については、定期的モニタリングを実施します。以上の状況も含め、取締役の他上場会社役員の兼任状況については、当社IRサイトなどを通じ定期的の開示します。

〈取締役会の実効性についての分析〉

当社では、取締役会が実効的に運用されていることを客観的に確認するとともに、抽出された課題について次年度に取締役会として取り組むべき事項を明らかにし、さらなる実効性の向上を図ることを目的に策定した評価項目に従って各取締役による取締役会の自己評価を実施しています。

2019年9月期では今後改善すべき点として、以下の事項が挙げられました。

- ・ 指名プロセスにおける客観性及び透明性の確保を促進し、取締役会の多様性及びバランスの向上を行う
- ・ 監査等委員会やリスク対策委員会と取締役会の連携を強化し、リスク管理体制の強化及びガバナ

ンスの向上を行う

今回の分析・評価結果については、今後の取締役会の運営課題として、取締役会における継続的な議論、仕組みの整備等を含め、対応していきます。また当社取締役会は、取締役会の更なる機能向上を図るべく、第三者機関によるアンケート及びインタビューを適宜実施しつつ、今後も継続的に取締役会の自己評価を行っていく予定です。

〈役員のトレーニング(人材育成)方針〉

取締役会全体での実効性向上に資するため、各取締役が求められている能力(管掌部門業務能力)をより強化することを目的としたトレーニングプログラムを設定します。

取締役の指名・報酬等

(1) 取締役会が経営陣幹部・取締役の報酬を決定するに当たっての方針と手続き

中期的な経営目標を実現するために当期どのような貢献・成果があったかを取締役に求められる複数の評価項目ごとに評価し、その全体評価を以て報酬を決定します。

手続きは、まず各取締役が1年間の成果及び取締役会への貢献について自己評価を行い、代表取締役に報告します。代表取締役が各取締役の報酬案を策定し、監査等委員会の審査を受けたのち、最終的な報酬を決定します。その後、代表取締役が各取締役と面談し、貢献・成果に対するフィードバックと経営目標の再度の伝達を行います。

(2) 取締役会が経営陣幹部の選任と取締役候補の指名を行うに当たっての方針と手続き

取締役・社外取締役に各々に求める複数の評価項目を策定し、各々への充足度合いを勘案し、選任する方針です。特に社外取締役については、会社経営、法律、会計、マーケティング、経営戦略等各専門分野の知見を有する方、豊富な経験と幅広い見識を有する方を選任する方針です。

加えて、取締役会の全体として加えたい分野、

また多様性についても考慮し、当該候補者が当社取締役に相応しいか否かを判断します。手続きとしては取締役会にて上申、上記評価項目等を審議し、指名の是非を決定します。

(3) 取締役会が上記(2)を踏まえて経営陣幹部の選任と取締役候補の指名を行う際の、個々の選任・指名についての説明

上記(2)に記載した評価の結果や取締役会に求められている項目などを以て説明します。

社外取締役、独立取締役

〈独立社外取締役の選任〉

十分な資質を備え、かつ他取締役との「多様性」を実現できる独立社外取締役の選任に努めます。現在、3名の独立社外取締役を選任しています。

〈社外取締役の独立性の判断基準〉

当社においては、以下の事項に該当しない場合、社外取締役に独立性があると判断しています。

- ・ 当該社外取締役の2親等以内の親族が、現在または過去において、当社または当社子会社の業務執行取締役として在職していた場合
- ・ 当該社外取締役が、現在、業務執行者・使用人として在籍する会社と当社グループにおいて取引があり、過去3事業年度において、その取引金額がいずれかの売上高の1%を超える場合
- ・ 当該社外取締役が、過去3事業年度において、法律、会計若しくは税務の専門家またはコンサルタントとして、当社から直接的に1,000万円を超える報酬(当社の取締役としての報酬及び当該社外取締役が属する機関・事務所に支払われる報酬は除く)を受けている場合
- ・ 当該社外取締役が、業務執行役員を務めている非営利団体に対する当社の寄付金が過去3事業年度において、1,000万円を超え、かつ当該団体の総収入の1%を超える場合

政策保有株式に関する方針

政策保有目的の上場株式取得については、対象株式が資本業務提携など実業と強く関わり、かつ保有することで当該提携がより円滑に進むことが合理的に説明できる場合に限り実施する方針です。

取得後においては、保有株式の評価額推移を勘案しつつ、当該提携の効果を取締役会等にて定期的にチェックを行います。

議決権の行使は、資本業務提携関係であることが専らであることから、自社の利益との相反が

なければ、発行会社提案は是とすることを基本とします。

関連当事者間取引の方針

関連当事者取引については、取引条件及びその決定方法の妥当性について取締役会で審議し、意思決定を行う方針です。

また、取締役会での意思決定後も、経理部門・内部監査部門が取引の内容等の事後的なチェックを実施しています。

役員報酬

役員報酬等の額又はその算定方法の決定に関する内容及び決定方法

当社の役員報酬については、株主総会決議により取締役（監査等委員である取締役を除く）及び監査等委員である取締役それぞれの報酬等の限度額を決定しています。報酬額は、取締役（監査等委員である取締役を除く）については、取締役会の決議により代表取締役に一任し、代表取締役は

当社が任意で設置する報酬諮問委員会の答申を十分に踏まえて決定しています。監査等委員である取締役については、監査等委員の協議にて決定しています。

なお、当事業年度における取締役の報酬等の決定過程における取締役会及び報酬諮問委員会の活動内容は以下のとおりです。

| 活動日 | 名称 | 活動内容 |
|-------------|---------|-------------------|
| 2019年3月11日 | 報酬諮問委員会 | 取締役の報酬体系についての審議 |
| 2019年8月23日 | 報酬諮問委員会 | 取締役の報酬体系についての審議 |
| 2019年10月18日 | 報酬諮問委員会 | 取締役の報酬体系についての審議 |
| 2019年10月23日 | 報酬諮問委員会 | 取締役の個人別報酬額についての決議 |
| 2019年12月20日 | 取締役会 | 取締役の個人別報酬額についての決議 |

報酬等の決定に関する基本方針

報酬諮問委員会では、取締役の報酬等の額の決定について、以下のとおり基本方針を定めています。

1. 同業他社の水準を踏まえ、優秀な人材を確保できる報酬であること
2. 職責及び貢献に見合う報酬であること
3. 企業価値の向上を促す報酬体系であること

報酬の構成

当社の役員報酬は全額が固定報酬となっており、連結業績及び各取締役の職責・貢献等を総合的に勘案して金額を決定しています。

当社の役員報酬等に関する株主総会の決議年月日は2015年12月18日であり、取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬額は、年額300百万円以内（うち社外取締役20百万円以内。ただし、使用人兼務取締役の使用人分給与を含まない。定款で定める取締役（監査等委員である取締役を除く）の員数は11名以内とする。2019年12月23日時点7名。）とし、監査等委員である取締役の報酬額は、年額30百万円以内（定款で定める監査等委員である取締役の員数は5名以内とする。2019年12月23日時点3名。）と決議しています。

また、当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、対象取締役と株主との一層の価値共有を進めることを目的として、役員報酬制度の見直しを行い、取締役（社外取締役及び監査等委員である取締役を除く）に対し、譲渡制限付株式報酬制度を導入することを決議しました。本制度の導入に関する議案を2019年12月20日開催の第11回定時株主総会に付議し、承認可決されたため導入いたしました。本制度の導入により、当社の取締役（社外取締役及び監査等委員である取締役を除く）の報酬は、「固定報酬」及び「株式報酬」により構成されることとなります。

本制度の導入に関わらず、社外取締役及び監査等委員である取締役の報酬等は、独立性の確保の観点から、引き続き固定報酬のみとなります。

| 役員区分 | 報酬等の総額 (百万円) | 報酬等の種類別の総額(百万円) | | | 対象となる役員 の員数(人) |
|----------------------------|-----------------|-----------------|--------|-------|-------------------|
| | | 固定報酬 | 業績連動報酬 | 退職慰労金 | |
| 取締役(社外取締役及び監査等委員である取締役を除く) | 217 | 217 | — | — | 7 |
| 社外取締役 | 35 | 35 | — | — | 5 |

内部統制

当社は、企業経営の透明性及び公平性を担保するため、内部統制に関する基本方針及び各種規程を制定し、内部統制システムを構築し、運用の徹底を図っています。また、内部統制システムが有効に機能していることを確認するため、内部監

査室による内部監査を実施しています。当社では、会社法及び会社法施行規則に基づき、業務の適正性を確保するための体制整備の基本方針として、内部統制システム整備の基本方針を定め、公開しています。

▶ **内部統制システム** http://colopl.co.jp/ir/management/governance/internal_control.html

健全なサービス運営に向けて

当社では運営・提供するサービスにおいて、未成年の保護及び、サービスを利用する全ての方に安全に安心してご利用いただける環境を目指し、「安

全性・健全性に関するガイドライン」を制定することで、健全なサービス運営に努めています。

▶ **安全性・健全性に関するガイドライン** <http://colopl.co.jp/ir/management/service/>

株主との対話

株主との対話の統括はIR管掌取締役が実施しています。IR管掌取締役の原井を議長として、経営企画・経理財務・法務等の担当者が週に1回実務関係者会議を開催し、部門横断的な情報交換を実施することで、株主への開示情報体制の強化を図っています。

株主との対話として、四半期に一度、決算発表日に機関投資家向けの説明会を実施しています。また、別途機関投資家向けに個別の面談を希望があれば実施しています。取締役会における管掌部門報告において株主との対話で得られた意見・懸念の中で重要と考えるものを共有しています。また緊急を要するものに関しては、代表取締役及び当該事業管掌取締役と即座に共有する体制を構築しています。

株主との対話に際しては、内部者取引規制に基づいてインサイダー規制に配慮した対話を実施しています。また、対話内容については、ミーティン

グ、メール、電話、ともに記録保存を心掛け、対話内容の管理・活用を図っています。

IR活動状況

当社は適宜開催する説明会や、日々のお問い合わせへの対応を通して、株主・投資家の皆さまとのコミュニケーションの充実に努めています。

- ・ 株主総会
- ・ Eメールによる株主・投資家の皆さまからのご意見・ご質問の受付
- ・ アナリスト・機関投資家向け定期説明会
- ・ 海外投資家向け決算カンファレンスコール
- ・ 海外IR

株主・投資家向けウェブサイトにおいても、説明会の資料や業績・株価の推移グラフなどをタイムリーに掲載するなど、積極的な情報開示を行っています。

▶ 株主・投資家向け情報 <http://colopl.co.jp/ir/>

リスクマネジメント

当社グループが対処すべき主な課題は以下の通りです。

(1) コーポレートブランド価値の向上

当社グループのビジョン実現のためには、ユーザーから支持されるサービスを提供し続けることに加え、沢山の方に愛着を持っていただける会社になることが不可欠であると考えています。当社グループはステークホルダーに対する適切な情報開示と、積極的な広報活動及びCSR活動により、当社グループのコーポレートブランド価値の向上を図ります。

(2) ユーザー数の拡大とユーザーエンゲージメントの強化

当社グループが持続的に成長するためには、当

社グループ及び当社グループのサービスの知名度を向上させ、新規ユーザーを継続的に獲得し、ユーザー数を拡大していくことが必要不可欠であると認識しています。そのためには、効果的な広告宣伝活動等により当社グループの知名度を向上させること、また多種多様なサービスを開発し、より多くのユーザーに利用していただけるような施策を積極的に実施することでユーザー数の拡大に努めます。

また、既存ユーザーについてもそのニーズを汲み取り質の高いサービスを提供し続けるとともに、さまざまな媒体を活用しユーザーと対話することによりエンゲージメントを強化し、より長期的に当社グループのサービスを楽しんでいただけるよう努めます。

(3) ポートフォリオの拡大

当社グループは経営戦略として、ユーザーの異なる事業を組み合わせたポートフォリオ戦略を実行し、常に新しい領域に投資を行うことを掲げています。

「どの時代においても、沢山のユーザーに受け入れられる、新しいエンターテインメントをつくり続ける」というビジョンの実現のため、1本のヒットタイトルのみを提供するのではなく、ユーザーの属性等に合わせて、複数のタイトルを提供し、コンテンツ、エリア、デバイスのそれぞれにおいて、適切なリソース配分と分散投資を行うことで、ポートフォリオの拡大に努めます。

(4) サービスの安全性及び健全性の確保

当社グループが提供する一部のサービスは、ユーザー同士がコミュニケーションを取ることが可能であるため、ユーザーが安心して当社グループのサービスを利用できるように、サービスの安全性及び健全性を確保する必要があります。当社グループはガイドラインを設け、サービスの安全性及び健全性の確保に努めます。

(5) システムの安定的な稼働

当社グループのアプリ及びプラットフォームはウェブ上で運営されており、快適な状態でユーザーにサービスを提供するためにはシステムを安定的に稼働させ、問題が発生した場合には適時に解決する必要があると認識しています。

そのため、システムを安定的に稼働させるための人員確保及びサーバ機器拡充に努めています。

(6) 海外向けサービスについて

当社グループはスマートフォンの特徴を活かして、今後も当社グループのサービスを海外で積極的に展開していくことを企図しています。

さらなる海外事業の拡大と収益力強化に向け、地域ごとのユーザーの嗜好の把握や、地域ごとのユーザー特性を勘案した独自のサービス開発・提供

を推進していきます。

(7) 新技術への対応

当社グループが属する業界では技術革新が絶え間なく行われており、関連するマーケットも拡大しています。このような事業環境のもとで当社グループが継続的に事業を拡大していくためには、さまざまな新技術に適時に対応していくことが必要であると認識し、継続的に対応を行ってまいります。

(8) 内部管理体制の強化とコーポレートガバナンスの充実

当社グループはさらなる事業拡大、企業価値向上を目指すためには社会から信頼を得ることが不可欠であると考えております。そのために企業倫理・コンプライアンスに関し、全役職員が共通の認識を持ち、公正かつ確かな意思決定を行う風土を醸成することに加えて、健全性及び透明性のある管理体制の整備を行うことで、内部管理体制の強化及びコーポレートガバナンスの充実に努めてまいります。

(9) 組織の機動性の確保

当社グループの属するエンターテインメント業界は、他の業界に比べて環境変化のスピードが早く、その変化への迅速な対応が不可欠です。組織の規模拡大による機動性の低下等の弊害を排除するため、適切な人員配置、事業展開に応じた組織体制の整備により、意志決定の機動性確保を図ってまいります。

(10) 優秀な人材の確保及び育成

当社グループは今後より一層の事業拡大のため、人材の確保及び育成を重要な課題と認識しています。当社グループのビジョンと共鳴する優秀な人材を確保し、持続的な成長を支える人材を育成すべく、採用活動及び研修活動を強化していきます。

取締役紹介 (2019年12月23日時点)



馬場 功淳
代表取締役社長
CEO 兼 COO

所有株式数 61,775,200株

2003年3月 株式会社ケイ・ラボラトリー (現 KLab株式会社)入社
2007年4月 グリー株式会社入社
2008年10月 当社設立
代表取締役社長(現任)
2016年3月 一般財団法人クマ財団(現 公益財団法人クマ財団)設立 代表理事(現任)



原井 義昭
取締役 CFO 兼 CHRO

所有株式数 1,200株

2011年3月 有限責任監査法人トーマツ入所
2014年3月 公認会計士登録
2015年1月 当社入社
2018年12月 当社取締役(現任)



石渡 亮介
取締役 CMO

所有株式数 69,100株

2001年5月 株式会社International Creative Marketing(現 株式会社カンター・ジャパン)入社
有限会社キャップス入社
2006年1月 株式会社ナビット入社
2009年9月 当社入社
2010年9月 当社入社
2014年12月 当社取締役(現任)



菅井 健太
取締役 CTO

所有株式数 120,200株

2000年4月 株式会社富士設備入社
2001年12月 株式会社フォーラムエンジニアリング入社
2005年4月 コムシステクノ株式会社入社
2008年1月 フォートラベル株式会社入社
2010年6月 当社入社
2016年12月 当社取締役(現任)



柳澤 孝旨
社外取締役
(独立役員)

所有株式数 5,000株

1995年4月 株式会社富士銀行
株式会社みずほ銀行)入行
株式会社NTTデータ経営研究所入社
2005年5月 みずほ証券株式会社入社
2006年2月 株式会社スタートトゥデイ(現 株式会社ZOZO)常勤監査役
同社取締役兼経営管理本部長
2008年6月 同社取締役CFO
2009年4月 同社取締役(現任)
2015年12月 当社取締役(現任)
2017年4月 株式会社スタートトゥデイ(現 株式会社ZOZO)取締役副社長兼CFO(現任)



為末 大
社外取締役
(独立役員)

所有株式数 0株

2002年4月 大阪ガス株式会社入社
2003年10月 同社を退社、プロ陸上選手として独立
2004年3月 アジアパートナーシップファンドの所属選手として契約
2007年12月 株式会社侍設立 代表取締役(現任)
株式会社ウェッジホールディングス 取締役
2010年8月 一般社団法人アスリートソサエティ設立 代表理事(現任)
2014年5月 株式会社Xiborg設立 取締役(現任)
2015年12月 当社取締役(現任)
2018年7月 株式会社Deportare Partners 設立 代表取締役(現任)



石渡 進介
取締役

所有株式数 99,000株

1998年4月 弁護士登録
2001年1月 Field-R法律事務所設立
2008年8月 ヴァスコ・ダ・ガマ法律会計事務所設立パートナー弁護士(現任)
2010年7月 当社社外取締役
2011年3月 クックパッド株式会社執行役

2015年7月 株式会社みんなのウェディング代表取締役社長兼CEO
2015年12月 当社取締役(現任)
2018年10月 株式会社くふうカンパニー取締役(現任)

監査等委員



長谷川 哲造
社外取締役
(独立役員)
常勤監査等委員

所有株式数 17,500株

1973年4月 大和証券株式会社入社
1999年4月 大和証券SBキャピタル・マーケット株式会社(現 大和証券株式会社)入社
2004年2月 大和証券SMBCプリンシパル・インベストメンツ株式会社取締役
株式会社キャビン取締役
2005年5月 株式会社キャビン取締役
2005年6月 ダイワ精工株式会社(現 グローブライド株式会社)取締役
2005年10月 株式会社丸井今井取締役
2007年6月 三井鉱山株式会社(現 日本コークス工業株式会社)取締役
2007年12月 HMVジャパン株式会社 代表取締役会長
2008年6月 大和サンコー株式会社監査役
株式会社大和総研(現 株式会社大和総研ホールディングス)監査役
大和ベンション・コンサルティング株式会社監査役
2008年10月 株式会社大和総研 ビジネス・イノベーション 監査役
2010年9月 当社常勤監査役
2015年12月 当社取締役(常勤監査等委員)(現任)



月岡 涼吾
社外取締役
監査等委員

所有株式数 0株

1996年4月 大日本印刷株式会社入社
1999年1月 税理士法人プライスウォーターハウスキーパーズ(現 PwC税理士法人)入所
2003年4月 公認会計士登録
2006年7月 月岡公認会計士事務所設立 所長(現任)
2010年12月 当社監査役
2015年12月 当社取締役(監査等委員)(現任)



飯田 耕一郎
社外取締役
監査等委員

所有株式数 0株

1996年4月 弁護士登録
森綜合法律事務所(現 森・濱田松本法律事務所)入所(現任)
2005年6月 米国カリフォルニア州弁護士登録
2011年12月 当社監査役
2013年10月 HEROZ株式会社監査役
2015年7月 株式会社みんなのウェディング 監査役
2015年12月 当社取締役(監査等委員)(現任)
2017年7月 HEROZ株式会社取締役(監査等委員)
2018年10月 株式会社くふうカンパニー 取締役(監査等委員)(現任)



～名前～
クマ

～年齢～
10歳前後

～性格～
コロプラ界のリーダー。
とってもきれい好き。
気がつくとき埃を払ったり
他人の衣服の乱れなどを
直してくれる。

～チャームポイント～
赤と白のチェック柄スカーフ

～好きなもの～
はちみつ、シャケ型のビスケット

～なかよしの友だち～
馬場さん★
★コロプラ代表取締役社長

※当社は、上場証券取引所に対し、取締役 柳澤孝旨、為末大、監査等委員 長谷川哲造を独立役員とする独立役員届出書を提出しています。

経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローの状況の分析

経営成績に関する分析

2019年9月期における我が国経済は、雇用情勢の改善や個人消費の持ち直しなどにより緩やかな回復基調で推移しました。一方で、通商問題の動向が世界経済に与える影響や、海外経済の不確実性、金融資本市場の変動等の影響により先行きは不透明な状況が続いています。

当社グループの業界については、「ファミ通ゲーム白書2019」によると、国内ゲームアプリ市場は、2018年に前年比10.2%増の1兆1,660億円まで成長しました。また、2020年には1兆3,000億円に達し、安定成長を続けることが予想されています。また、The Goldman Sachs Group, Inc.の調査によると、VR(仮想現実:Virtual Reality)のハードウェア及びソフトウェアの世界市場規模は、2025年までに590億ドルに達すると予測されています。

このような環境の中、当社グループは、スマートフォン向けの既存ゲームについてはユーザーとのエンゲージメントを高めることを意識し、新規ゲームに

ついてはその投入に向けて注力してきました。また、VR端末向けコンテンツへの注力も進めており、様々な開発実験を行ってきました。売上の多くを占めるスマートフォン向けゲームでは、2019年9月期において、台湾・香港・マカオ向けに「アリス・ギア・アイギス」「ディズニー ツムツムランド」の配信を開始しました。また、国内向けに「パクレツモンスター」「最果てのバベル」及び株式会社スクウェア・エニックスとの共同開発タイトル「ドラゴンクエストウォーク」の配信を開始しました。「クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ」や「白猫プロジェクト」といった既存ゲームにおいては、TVCMやオンライン動画プラットフォームのプロモーションに加え、グッズの製作、リアルイベント等を実施することでユーザーとのエンゲージメントを高めるサービス運用をしてきました。また、「アリス・ギア・アイギス」PC版の配信を開始し、スマートフォン以外のデバイスへの展開を進めました。VR端末向けコンテンツでは、Oculus Rift及びHTC Vive向けに

「TITAN SLAYER II」パッケージ版の配信を開始しました。また、全社的な取り組みとして創業10周年を記念した「コロプラフェス2018」を開催しました。「クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ」や「白猫プロジェクト」といった人気タイトルをはじめ、創業時からのサービスである「コロニーな生活」や最新のVRゲームなど、さまざまなタイトルのステージやブースを展開し、たくさんの方々にご来場いただきました。

この結果、2019年9月期の経営成績は、売上高は38,920百万円(前連結会計年度比15.0%減)、営業利益2,952百万円(同57.5%減)、経常利益1,655百万円(同72.9%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,070百万円(同74.5%減)となりました。

なお、当社グループにおける報告セグメントはモバイルサービス事業のみであり、開示情報としての重要性が乏しいため、セグメント情報の記載を省略しています。

売上高

売上高は、「白猫プロジェクト」や「クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ」といった既存ゲームの減収により、前連結会計年度に比べ15.0%減の38,920百万円となりました。

売上原価及び売上総利益

売上原価は、売上高の減少によるPF手数料減少等により、前連結会計年度に比べ6.9%減の26,409百万円となりました。また、売上総利益は前連結会計年度に比べ28.2%減の12,511百万円となりました。

販売費及び一般管理費及び営業利益

販売費及び一般管理費は、広告宣伝費をはじめとする各種費用の適正化に努めたことから、前連結会計年度に比べ8.7%減の9,558百万円となりました。この結果、営業利益は前連結会計年度に比べ57.5%減の2,952百万円となりました。

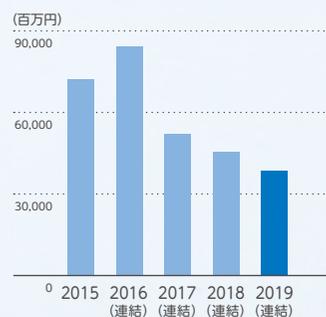
2019年9月期の連結業績概要

| | 2018年9月期 | 2019年9月期 |
|-----------------|----------|----------|
| 売上高 | 45,776 | 38,920 |
| 売上原価 | 28,357 | 26,409 |
| 売上総利益 | 17,418 | 12,511 |
| 販売費及び一般管理費 | 10,465 | 9,558 |
| 営業利益 | 6,952 | 2,952 |
| 経常利益 | 6,097 | 1,655 |
| 税金等調整前当期純利益 | 5,849 | 1,318 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 4,192 | 1,070 |

連結損益計算書(2018年10月1日～2019年9月30日)



売上高



営業利益/営業利益率



当期純利益(親会社株主に帰属する当期純利益)/当期純利益率



総資本当期純利益率(ROA)/自己資本当期純利益率(ROE)



1株当たり当期純利益(EPS)/1株当たり配当金(DPS)



自己資本/自己資本比率



営業外損益及び経常利益

営業外収益は、投資有価証券売却益が減少したこと等から、前連結会計年度に比べ82.0%減の200百万円となりました。営業外費用は、投資有価証券評価損が減少したこと等から、前連結会計年度に比べ23.9%減の1,497百万円となりました。この結果、経常利益は前連結会計年度に比べ

72.9%減の1,655百万円となりました。

特別損益及び親会社株主に帰属する当期純利益

特別損失は前期比3.6%減の336百万円となりました。以上の結果、親会社株主に帰属する当期純利益は、前連結会計年度に比べ74.5%減の1,070百万円となりました。

財政状態に関する分析

資産

2019年9月期末における資産合計は前連結会計年度末に比べ2,503百万円減少し、74,740百万円(前期末は77,244百万円)となりました。

流動資産は64,851百万円(前期末67,792百万円)から当期末64,851百万円)となりました。これは主に、現金及び預金が4,926百万円減少したこと等によるものです。

固定資産は9,889百万円(前期末9,451百万円)から当期末9,889百万円)となりました。これは主に、投資有価証券が1,912百万円増加したこと等によるものです。

流動負債は4,783百万円(前期末6,096百万円)から当期末4,783百万円)となりました。これは主に、未払金が957百万円減少したこと等によるものです。

固定負債は523百万円(前期末522百万円)から当期末523百万円)となりました。これは主に、資産除去債務が4百万円増加したこと等によるものです。

純資産

2019年9月期末における純資産合計は前期末に比べ1,191百万円減少し、69,433百万円(前期末は70,625百万円)となりました。これは主に、親会社株主に帰属する当期純利益の計上及び配当金の支払いに伴い利益剰余金が1,097百万円減少したこと等によるものです。

負債

2019年9月期末における負債合計は前連結会計年度末に比べ1,311百万円減少し、5,307百万円(前期末は6,619百万円)となりました。

連結貸借対照表
資産の部



負債純資産の部



キャッシュ・フローの状況に関する分析

2019年9月期末における現金及び現金同等物(以下「資金」という。)は前期末に比べ4,578百万円減少し、当期末には55,822百万円となりました。2019年9月期における各キャッシュ・フローの状況とその要因は次のとおりです。

収入)となりました。主な支出要因は投資有価証券の取得による支出2,914百万円です。

営業活動によるキャッシュ・フロー

2019年9月期において営業活動により得られた資金は53百万円(前期末は9,421百万円の収入)となりました。主な収入要因は税金等調整前当期純利益1,318百万円です。

財務活動によるキャッシュ・フロー

2019年9月期において財務活動により使用した資金は2,118百万円(前期末2,518百万円の支出)となりました。主な支出要因は配当金の支払額2,155百万円です。

投資活動によるキャッシュ・フロー

2019年9月期において投資活動により使用した資金は2,768百万円(前期末は1,979百万円の

連結キャッシュ・フロー計算書(2018年10月1日～2019年9月30日)



キャッシュ・フロー



連結貸借対照表

株式会社コロプラ及び連結子会社
9月30日時点

| | (単位：百万円) | |
|------------------|----------|--------|
| | 2018 | 2019 |
| 資産の部 | | |
| 流動資産 | | |
| 現金及び預金 | 60,400 | 55,473 |
| 売掛金 | 5,858 | 6,549 |
| 商品 | 157 | 36 |
| 仕掛品 | 226 | 411 |
| 貯蔵品 | 3 | 4 |
| 前払金 | 319 | 535 |
| 前払費用 | 405 | 447 |
| その他 | 447 | 1,430 |
| 貸倒引当金 | △26 | △37 |
| 流動資産合計 | 67,792 | 64,851 |
| 固定資産 | | |
| 有形固定資産 | | |
| 建物及び構築物 | 1,923 | 2,003 |
| 減価償却累計額及び減損損失累計額 | △364 | △752 |
| 建物及び構築物(純額) | 1,558 | 1,251 |
| 工具、器具及び備品 | 506 | 570 |
| 減価償却累計額及び減損損失累計額 | △330 | △401 |
| 工具、器具及び備品(純額) | 175 | 168 |
| 土地 | 149 | 117 |
| 有形固定資産合計 | 1,882 | 1,537 |
| 無形固定資産 | | |
| のれん | 296 | - |
| ソフトウェア | 34 | 51 |
| 無形固定資産合計 | 331 | 51 |
| 投資その他の資産 | | |
| 投資有価証券 | 3,344 | 5,256 |
| 関係会社株式 | 83 | 3 |
| 関係会社出資金 | 1,315 | 51 |
| 敷金及び保証金 | 1,440 | 1,380 |
| 繰延税金資産 | 1,045 | 1,490 |
| その他 | 12 | 118 |
| 貸倒引当金 | △4 | - |
| 投資その他の資産合計 | 7,237 | 8,300 |
| 固定資産合計 | 9,451 | 9,889 |
| 資産合計 | 77,244 | 74,740 |

| | (単位：百万円) | |
|---------------|----------|--------|
| | 2018 | 2019 |
| 負債の部 | | |
| 流動負債 | | |
| 買掛金 | 36 | 23 |
| 未払金 | 4,282 | 3,325 |
| 未払費用 | 222 | 168 |
| 未払法人税等 | 463 | 109 |
| 未払消費税等 | 139 | 106 |
| 前受金 | 798 | 905 |
| 預り金 | 136 | 110 |
| その他 | 16 | 34 |
| 流動負債合計 | 6,096 | 4,783 |
| 固定負債 | | |
| 資産除去債務 | 515 | 520 |
| その他 | 6 | 3 |
| 固定負債合計 | 522 | 523 |
| 負債合計 | 6,619 | 5,307 |
| 純資産の部 | | |
| 株主資本 | | |
| 資本金 | 6,491 | 6,510 |
| 資本剰余金 | 6,250 | 6,269 |
| 利益剰余金 | 62,473 | 61,376 |
| 自己株式 | △4,644 | △4,644 |
| 株主資本合計 | 70,571 | 69,511 |
| その他の包括利益累計額 | | |
| その他有価証券評価差額金 | 53 | △79 |
| その他の包括利益累計額合計 | 53 | △79 |
| 非支配株主持分 | - | 0 |
| 純資産合計 | 70,625 | 69,433 |
| 負債純資産合計 | 77,244 | 74,740 |

連結損益計算書

株式会社コロプラ及び連結子会社
9月30日に終了した会計年度

| | (単位：百万円) | |
|--------------------|----------|--------|
| | 2018 | 2019 |
| 売上高 | 45,776 | 38,920 |
| 売上原価 | 28,357 | 26,409 |
| 売上総利益 | 17,418 | 12,511 |
| 販売費及び一般管理費 | 10,465 | 9,558 |
| 営業利益 | 6,952 | 2,952 |
| 営業外収益 | | |
| 受取利息 | 17 | 54 |
| 有価証券利息 | 19 | 14 |
| 為替差益 | 43 | - |
| 投資有価証券売却益 | 918 | 58 |
| 雑収入 | 114 | 73 |
| 営業外収益合計 | 1,112 | 200 |
| 営業外費用 | | |
| 為替差損 | - | 159 |
| 投資事業組合運用損 | 75 | 165 |
| 投資有価証券評価損 | 1,669 | 1,113 |
| 雑損失 | 222 | 58 |
| 営業外費用合計 | 1,967 | 1,497 |
| 経常利益 | 6,097 | 1,655 |
| 特別利益 | | |
| 関係会社株式売却益 | 100 | - |
| 特別利益合計 | 100 | - |
| 特別損失 | | |
| 関係会社株式評価損 | 349 | - |
| 減損損失 | - | 336 |
| 特別損失合計 | 349 | 336 |
| 税金等調整前当期純利益 | 5,849 | 1,318 |
| 法人税、住民税及び事業税 | 2,161 | 637 |
| 法人税等調整額 | △504 | △389 |
| 法人税等合計 | 1,656 | 248 |
| 当期純利益 | 4,192 | 1,070 |
| 非支配株主に帰属する当期純損失(△) | - | △0 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 4,192 | 1,070 |

連結包括利益計算書

株式会社コロプラ及び連結子会社
9月30日に終了した会計年度

| | (単位：百万円) | |
|--------------|----------|-------|
| | 2018 | 2019 |
| 当期純利益 | 4,192 | 1,070 |
| その他の包括利益 | | |
| その他有価証券評価差額金 | △422 | △132 |
| その他の包括利益合計 | △422 | △132 |
| 包括利益 | 3,770 | 937 |
| (内訳) | | |
| 親会社株主に係る包括利益 | 3,770 | 937 |
| 非支配株主に係る包括利益 | - | △0 |

連結株主資本等変動計算書

株式会社コロプラ及び連結子会社
9月30日に終了した会計年度

| | (単位：百万円) | | | | | | | | |
|-------------------------|----------|-------|--------|--------|-------------|--------------|---------------|-------|--------|
| | 株主資本 | | | | その他の包括利益累計額 | | | 新株予約権 | 純資産合計 |
| | 資本金 | 資本剰余金 | 利益剰余金 | 自己株式 | 株主資本合計 | その他有価証券評価差額金 | その他の包括利益累計額合計 | | |
| 2018 | | | | | | | | | |
| 当期首残高 | 6,433 | 6,192 | 60,835 | △4,643 | 68,816 | 475 | 475 | 0 | 69,293 |
| 当期変動額 | | | | | | | | | |
| 新株の発行(新株予約権の行使) | 58 | 58 | | | 117 | | | | 117 |
| 剰余金の配当 | | | △2,639 | | △2,639 | | | | △2,639 |
| 自己株式の取得 | | | | △0 | △0 | | | | △0 |
| 連結範囲の変動 | | | 84 | | 84 | | | | 84 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | | | 4,192 | | 4,192 | | | | 4,192 |
| 株主資本以外の項目の 当期変動額(純額) | | | | | | △422 | △422 | △0 | △422 |
| 当期変動額合計 | 58 | 58 | 1,637 | △0 | 1,754 | △422 | △422 | △0 | 1,331 |
| 当期末残高 | 6,491 | 6,250 | 62,473 | △4,644 | 70,571 | 53 | 53 | - | 70,625 |
| 2019 | | | | | | | | | |
| 当期首残高 | 6,491 | 6,250 | 62,473 | △4,644 | 70,571 | 53 | 53 | - | 70,625 |
| 当期変動額 | | | | | | | | | |
| 新株の発行(新株予約権の行使) | 19 | 19 | | | 38 | | | | 38 |
| 剰余金の配当 | | | △2,160 | | △2,160 | | | | △2,160 |
| 自己株式の取得 | | | | △0 | △0 | | | | △0 |
| 連結範囲の変動 | | | △6 | | △6 | | | | △6 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | | | 1,070 | | 1,070 | | | | 1,070 |
| 株主資本以外の項目の 当期変動額(純額) | | | | | | △132 | △132 | 0 | △131 |
| 当期変動額合計 | 19 | 19 | △1,097 | △0 | △1,059 | △132 | △132 | 0 | △1,191 |
| 当期末残高 | 6,510 | 6,269 | 61,376 | △4,644 | 69,511 | △79 | △79 | 0 | 69,433 |

連結キャッシュ・フロー計算書

株式会社コロプラ及び連結子会社
9月30日に終了した会計年度

(単位：百万円)

| | 2018 | 2019 |
|--------------------------|--------|--------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | | |
| 税金等調整前当期純利益 | 5,849 | 1,318 |
| 減価償却費 | 167 | 263 |
| のれん償却額 | 593 | 296 |
| 貸倒引当金の増減額(△は減少) | 9 | 7 |
| 為替差損益(△は益) | △38 | 173 |
| 関係会社株式売却損益(△は益) | △100 | - |
| 関係会社株式評価損 | 349 | - |
| 減損損失 | - | 336 |
| 投資有価証券売却損益(△は益) | △918 | △58 |
| 投資有価証券評価損益(△は益) | 1,669 | 1,113 |
| 売上債権の増減額(△は増加) | 765 | △654 |
| たな卸資産の増減額(△は増加) | △4 | △64 |
| 仕入債務の増減額(△は減少) | 7 | △13 |
| 未払金の増減額(△は減少) | △196 | △978 |
| 未払消費税等の増減額(△は減少) | 90 | △33 |
| 未払法人税等(外形標準課税)の増減額(△は減少) | △49 | △2 |
| 前受金の増減額(△は減少) | △181 | 107 |
| 前払費用の増減額(△は増加) | 210 | △41 |
| その他 | 1,311 | △252 |
| 小計 | 9,533 | 1,519 |
| 利息及び配当金の受取額 | 55 | 63 |
| 法人税等の支払額 | △168 | △1,529 |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 9,421 | 53 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | | |
| 有形固定資産の取得による支出 | △143 | △207 |
| 無形固定資産の取得による支出 | △9 | △33 |
| 投資有価証券の取得による支出 | △760 | △2,914 |
| 投資有価証券の売却による収入 | 2,857 | 434 |
| 関係会社株式の取得による支出 | △100 | - |
| 関係会社株式の売却による収入 | 605 | - |
| 関係会社出資金の払込による支出 | △525 | - |
| 関係会社出資金の払戻による収入 | - | 39 |
| 敷金及び保証金の差入による支出 | △0 | △27 |
| 敷金及び保証金の回収による収入 | 70 | 0 |
| その他 | △15 | △59 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | 1,979 | △2,768 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | | |
| 株式の発行による収入 | 117 | 38 |
| 配当金の支払額 | △2,634 | △2,155 |
| その他 | △1 | △0 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △2,518 | △2,118 |
| 現金及び現金同等物に係る換算差額 | 37 | △173 |
| 現金及び現金同等物の増減額(△は減少) | 8,920 | △5,007 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 51,409 | 60,400 |
| 新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額 | 71 | 428 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 60,400 | 55,822 |

コロプラグループ

| | | | |
|---|--|---|---|
|  | |  | |
| 会社名 | 株式会社インディゴゲームスタジオ | 会社名 | 株式会社コロプラネクスト |
| 設立 | 2014年9月 | 設立 | 2015年2月 |
| 所在地 | 大阪府大阪市北区堂島1-5-30 堂島プラザビル4階 | 所在地 | 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー11階 |
| 代表者 | 代表取締役社長 船水 紀孝 | 代表者 | 代表取締役社長 山上 慎太郎 |
| 事業内容 | ビデオゲームの企画・開発、スマートフォンゲームの企画・開発、デジタルコンテンツの企画・開発等 | 事業内容 | 投資事業、投資助言及び代理業 |
|  | |  | |
| 会社名 | 株式会社リアルスタイル | 会社名 | 株式会社ピラミッド |
| 設立 | 2008年6月 | 設立 | 2001年9月 |
| 所在地 | 東京都品川区南大井6-21-12 大森プライムビル | 所在地 | 東京都渋谷区渋谷3-3-2 渋谷MKビル |
| 代表者 | 代表取締役社長 喜多村 智行 | 代表者 | 代表取締役社長 柏木 准一 |
| 事業内容 | スマートフォン、タブレット向けネイティブアプリの企画、開発、運営。PC、携帯電話向けブラウザゲームの企画、開発、運営 | 事業内容 | コンシューマーゲーム、ソーシャルゲーム、アーケードゲーム等の企画開発。ゲーム関連のシナリオ及びグラフィック制作。遊技機及びTVCF等の映像制作 |
|  | |  | |
| 会社名 | 株式会社360Channel | 会社名 | 株式会社エイティング |
| 設立 | 2015年11月 | 設立 | 1993年3月 |
| 所在地 | 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー11階 | 所在地 | 東京都品川区南大井6-21-12 大森プライムビル |
| 代表者 | 代表取締役社長 中島 健登 | 代表者 | 代表取締役社長 鮫島 保彦 |
| 事業内容 | 360度動画関連事業 | 事業内容 | 家庭用ビデオゲームソフトの企画・開発、携帯端末向けデジタルコンテンツの企画・開発・運営 |
|  | | | |
| 会社名 | 株式会社MAGES. | | |
| 設立 | 2011年6月 | | |
| 所在地 | 東京都港区三田三丁目13-16 三田43MTビル6階 | | |
| 代表者 | 代表取締役社長 志倉 千代丸 | | |
| 事業内容 | ゲームソフトウェアの企画・開発、楽曲制作、番組制作 | | |

会社・株式情報

2019年9月30日時点

会社概要

| | |
|------|---|
| 会社名 | 株式会社コロプラ |
| 設立 | 2008年10月1日 |
| 所在地 | 〒150-6011 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー11階 |
| 資本金 | 6,510百万円 |
| 従業員数 | 941名(グループ全体:1,374名) |

※グループ全体とは、当社が発行済株式数の50%超を保有する会社の従業員数を含んだ合計となります
※役員及び臨時従業員(アルバイトなど)は含めておりません

株式状況

| | |
|----------|---------------|
| 証券コード | 3668 |
| 決算期 | 9月30日 |
| 発行可能株式総数 | 450,000,000株 |
| 単元株式数 | 100株 |
| 総株主数 | 42,560名 |
| 上場証券取引所 | 東京証券取引所 市場第一部 |
| 株主名簿管理人 | 三井住友信託銀行株式会社 |

ウェブサイトのご案内

コロプラが提供しているプロダクツやリアル連携事業など、さまざまな情報を公式サイトで発信しています。



コロプラ公式サイト
<http://colopl.co.jp/index.php>



IRサイト
<http://colopl.co.jp/ir/>



CSRサイト
<http://colopl.co.jp/csr/>

編集方針
コロプラグループの経営や企業活動全般を株主・投資家をはじめとするステークホルダーにお伝えするため、経営方針や戦略、中長期の価値創造に加え、CSR活動などの非財務情報を取り入れて編集しています。

対象期間
2019年9月期(2018年10月1日～2019年9月30日)。必要に応じて、当期間の前後についても言及しています。

対象組織
原則として、株式会社コロプラ及びグループ各社

(2019年9月30日時点、コロプラが発行済株式数の50%超を保有する会社)を「コロプラグループ」と表記しています。

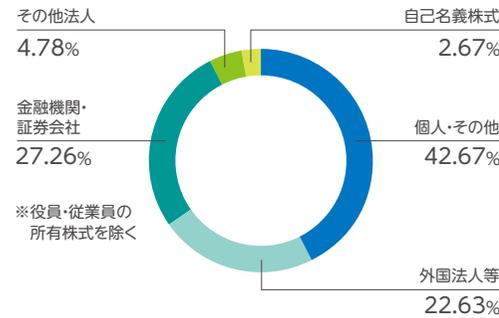
将来見通しに関する注意事項
当アニュアルレポートにおける予想値及び将来の見通しに関する記述・言明は、当社が現在入手可能な情報による判断及び仮定に基づいています。その判断や仮定に内在する不確実性及び事業運営や内外の状況変化により、実際に生じる結果が予測内容とは実質的に異なる可能性があり、当社は将来予測に関するいかなる内容についても、その確実性を保証するものではありません。

大株主の状況

| 株主名 | 所有株式数(株) | 持株比率(%) |
|---|------------|---------|
| 馬場功淳 | 61,775,200 | 48.45 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口) | 8,649,500 | 6.78 |
| THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051 (常任代理人株式会社みずほ銀行決済営業部) | 6,714,700 | 5.27 |
| THE BANK OF NEW YORK 133612 (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部) | 2,712,000 | 2.13 |
| KDDI株式会社 | 2,550,000 | 2.00 |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) | 1,501,600 | 1.18 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5) | 1,285,700 | 1.01 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9) | 842,700 | 0.66 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口1) | 817,300 | 0.64 |
| 千葉功太郎 | 750,700 | 0.59 |
| 大株主上位10名の合計 | 87,599,400 | 68.70 |

※当社は、自己株式を1,778,039株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。
※持株比率は、自己株式を控除して計算しております。

所有者別株式分布状況



株主数の推移



株価及び出来高の推移

