



COLOPL Report 2021

株式会社コロプラ
統合報告書 2021

コロプラのフィロソフィー

当社グループが目指す姿を改めて明確にし、グループ全体で理解・体现していくことが必要と考え、Mission、Vision、行動指針の3つからなる「フィロソフィー」を制定して約1年。人生の何気ない日常をより楽しく、より素晴らしいものにしていただくため、これまでにない新しい体験を届けるコンテンツ、いわば"祖"となるコンテンツをこれからも届け続けていきます。

Mission

“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

人々が人生の多くを過ごす何気ない日常にワクワク、ドキドキするエンターテインメントを届けることで、退屈な誰かの明日を少しでも待ち遠しくできたら・・・立ち止まった誰かが一歩前へ進むきっかけをつくれたら・・・小さなマンションの一室で創業したその日からこの想いで前に進んできました。私たちは何気ない日常をエンターテインメントで素晴らしくすることで希望と活力に満ちた世の中をつくらせていきます。

Vision

最新のテクノロジーと、独創的なアイデアで "新しい体験"を届ける

GPSを活用した世界初の位置ゲー「コロニーな生活」、スマートフォン初の本格的クイズゲーム「クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ」、指一本で本格的なアクションゲームを可能にした「白猫プロジェクト」の開発など、私たちは常に最新のテクノロジーや独創的なアイデアで、ユーザーさまが見たことのない"新しい体験"を届けてきました。私たちは最新のテクノロジーと独創的なアイデアで"新しい体験"を追求し、人々の日常をより楽しく、より素晴らしくしていきます。

行動指針

Try

挑戦

私たちは最新のテクノロジーや独創的なアイデアを実行するため、変化や失敗を恐れず、新しいことに挑戦します。

Value

価値あるものづくり

私たちはまだ誰も知らない面白さ、新しい価値を独自の発想でつくりだします。安易に妥協せずユーザーさまの価値にこだわります。

Believe

信じる心

新しい体験を生み出すには様々な困難が生じます。私たちはその困難に素直に正しく向き合い、自分とチームの力を信じて乗り越えます。



Contents

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・投資家さまをはじめとするステークホルダーの皆さまにお伝えするため、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

2021年9月期(2020年10月1日～2021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(2021年9月30日時点、株式会社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。

将来の見通しに関する注意事項

当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。

コロプラについて

- 01 コロプラのフィロソフィー
- 03 成長の軌跡
- 05 コロプラグループの価値創造プロセス
- 06 コロプラのユニークポイント
- 08 コロプラの優位性
- 10 中長期の成長イメージ

マネジメント

- 11 新会長メッセージ
- 12 新社長メッセージ
- 15 CFO 兼 CHROメッセージ

事業

- 19 コロプラの事業

特集 1

- 20 エンターテインメント事業 取締役対談

特集 2

- 24 投資育成事業 コロプラネクスト代表取締役インタビュー

ESG

- 27 コロプラのESG
- 28 環境
- 29 社会
- 34 コーポレート・ガバナンス

財務

- 44 11年間の財務・非財務ハイライト
- 46 連結貸借対照表
- 47 連結損益計算書／連結キャッシュ・フロー計算書

アウトライン

- 48 コロプラグループ
- 49 会社・株式情報
- 50 SNS・メディア一覧



新しいエンターテインメントを追求し、 変化と挑戦により道を切り開いてきたコロプラ

当社はこれまで、プラットフォームの移り変わりにいち早く対応し、自らの変化と挑戦によって道を切り開いてきました。これからも、世の中が求める以上のエンターテインメントを追求していきます。



2003.5 馬場個人でゲームを開発

位置ゲープラットフォームを確立

2008.10 コロプラ設立



スマートフォンゲーム開発に
舵を切る

2012.12 東京証券取引所
マザーズ市場上場

会社全体のトピックス



2008.10
株式会社コロプラを設立

2011.3
人びとの移動を調査・分析するリサーチセンター「おでかけ研究所」を設立

2013.3
ソーシャルゲームインフォ株式会社がグループイン

2013.7
株式会社オーバークロックを設立

2014.12
株式会社インディゴゲームスタジオがグループイン



2015.2
投資事業を展開する株式会社コロプラ
ネクストを設立



2015.6
株式会社リアルスタイルがグループイン



2015.9
株式会社ピラミッドがグループイン

サービスのトピックス



2003.5
代表取締役 馬場 功淳が個人で
「コロニーな生活」を開始

2010.11
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)」を開始



2011.9
スマートフォン向けゲームブランド
「Kuma the Bear」を開始



2013.3
「クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ」
を配信開始

2014.6
スマートフォン向けマーケティングリサーチアプリ「スマートアンサー」の提供開始

スマートフォンゲームの
事業規模が急拡大

2014.4 東京証券取引所
市場第一部に市場変更



VRをはじめ
新しいプラットフォーム
にも挑戦

グループ形成による
強固な事業基盤の構築

会社全体のトピックス



360Channel

2015.11

360度動画関連事業を展開する
株式会社360Channelを設立



クマの音楽隊

2015.11

株式会社クマの音楽隊を設立



COLOPL VR FUND

2016.1

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



8ing
EIGHTING CO., LTD.

2016.5

株式会社エイティングがグループイン

2017.1

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

2018.5

パラアスリートの採用を開始



MAGES

2020.4

株式会社MAGES.がグループイン



CORE EDGE

2020.5

株式会社コアエッジの一部事業を譲り受け

2020.10

Mission、Vision、行動指針の3つからなるフィロソフィーを制定

2021.3

エンターテインメント事業と投資育成事業の2つのセグメントに変更

2021.12

新作ゲームの開発力強化を目的に体制変更
馬場が代表取締役会長 チーフクリエイター、
宮本が代表取締役社長に就任

サービスのトピックス



2014.7

「白猫プロジェクト」を配信開始



2014.8

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



2016.7

「白猫テニス」を配信開始



2018.1

「アリス・ギア・アイギス」を配信開始



2021.7

「ユージェネ」の正式サービス開始



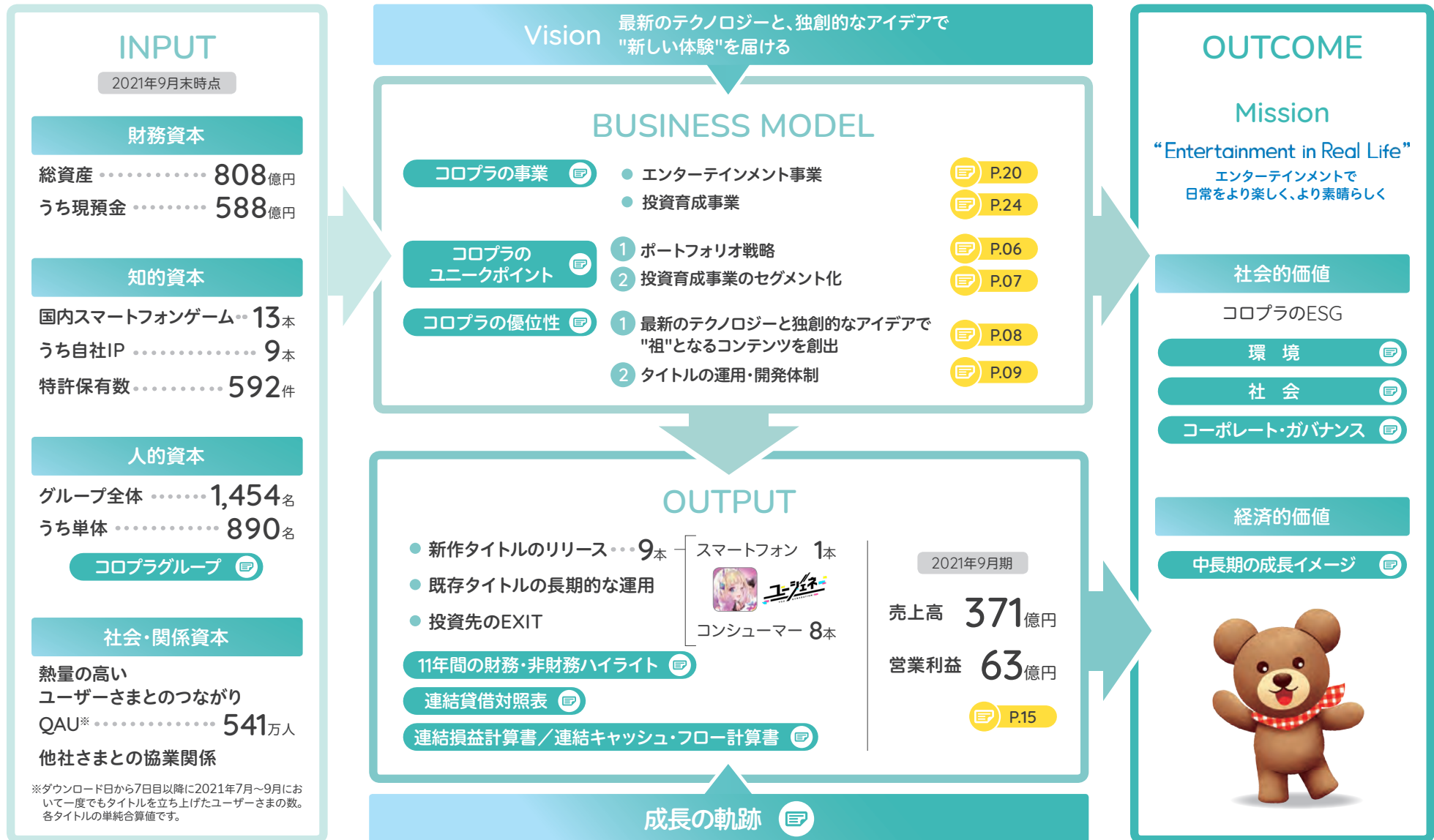
2021.11

株式会社バンダイナムコエンターテインメントとの共同開発「テイルズ オブ ルミナリア」を配信開始
配信:株式会社バンダイナムコエンターテインメント

沿革はこちら

コロプラグループの価値創造プロセス

2021年9月期より投資育成事業を主要な事業の一つと位置づけ、単一セグメントから『エンターテインメント事業』『投資育成事業』の2つのセグメントに変更しました。
引き続き、2つの事業を軸に持続的な成長を実現し、企業価値の向上を目指していきます。



コロプラの ユニークポイント

1

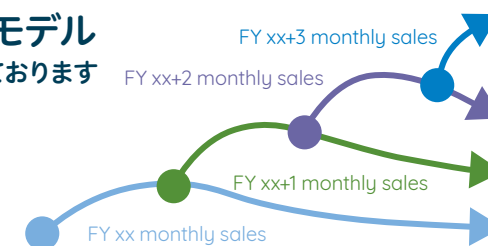
ポートフォリオ戦略

「最新のテクノロジーと、独創的なアイデアで"新しい体験"を届ける」という当社のVisionを実現するため、「コンテンツ」「地域」「デバイス」からなる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。

コンテンツポートフォリオ戦略

1本のヒットタイトルのみを提供する「一本足打法」ではなく、対象となるユーザーさまの性別や世代などに合わせて、異なる性格の複数タイトルを開発し、運用しています。その結果、現在のメインビジネスであるゲーム事業においては、リリース年度別の売上がそれぞれ重なって伸びていく「ミルフィーユ」のような収益構造となっています。

売上は
積上モデル
となっております



地域ポートフォリオ戦略

2012年の英語圏でのリリースを皮切りに、台湾、韓国、香港、マカオ、そして中国（大陸）と提供エリアを広げ、複数のタイトルを海外に提供しています。全社売上に占める割合はまだまだ小さいものの、継続的に新しい取り組みを行っています。

デバイスポートフォリオ戦略

コンシューマー、フィーチャーフォン、スマートフォン、VRなどの様々なデバイス向けのサービスを展開しています。今後も成長が期待されるデバイスやプラットフォームをいち早く察知し、投資を行うことでリスクを低減しつつ業績拡大へと繋げていけるよう心掛けていきます。

コロプラの ユニークポイント

2

投資育成事業のセグメント化

複数の投資テーマや時期を組み合わせ、リスクの最小化とリターンを最大化を目指します。

事業の歩み

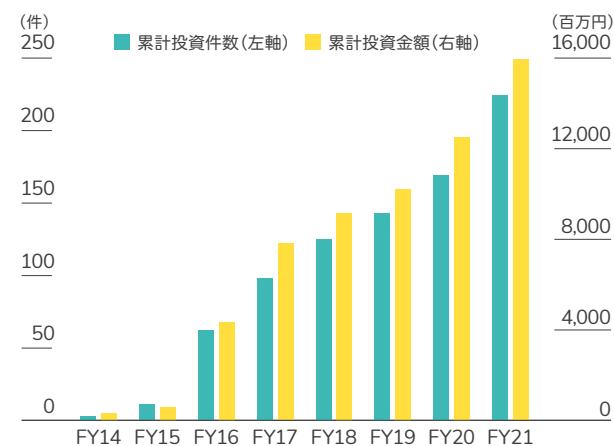
当社は2014年より若手起業家の支援やVR企業への投資など、事業シナジーを生み出すことを目的として、未上場企業への投資を開始しました。

投資のノウハウ、人脈、優秀な人材を獲得しながら事業の幅を広げ、現在では国内外のエンタメ、BtoC企業を中心にシード(直近評価額5億円未満)からレイター(直近評価額50億円以上)までオールステージで幅広く投資をしています。累計投資件数は200件を超え、累計投資金額は約160億円に上り、成果が徐々に始めています。

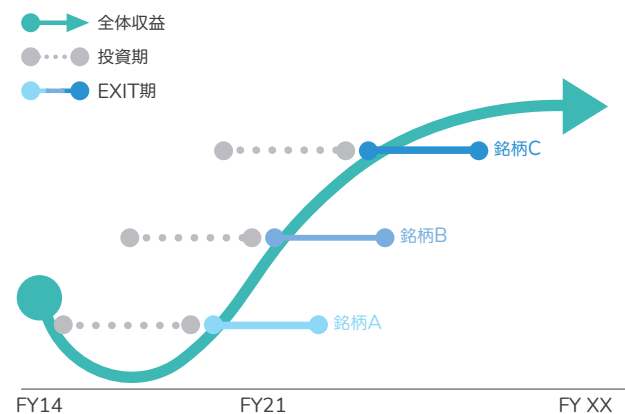
事業の方針

未上場投資は大きく投資期とEXIT期の2つの期間に分かれます。はじめの投資期においては、先行して減損を計上することが多く、その後のEXIT期において、成功した投資先にて大きく収益を上げるビジネスモデルとなっています。EXITまでの期間は5～10年で、IRR15～20%(10年で4～6倍相当)を目標とし、複数のテーマと時期を組み合わせることでリスクの最小化とリターンの最大化を目指します。

累計投資件数・累計投資金額 推移



投資収益イメージ



最新のテクノロジーと独創的なアイデアで "祖"となるコンテンツを創出

当社はこれまで、過去にない新しい体験を届けるコンテンツ、いわば"祖"となるものをつくることに挑戦してきました。当社の祖業であるGPSを活用した世界初の位置情報ゲーム「コロニーな生活」から始まり、2013年3月にはスマートフォン初の本格的クイズゲーム「クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ」、2014年7月には指一本で本格的なアクションゲームを可能にした「白猫プロジェクト」、2021年7月には完全生配信と本格ゲームを一つのタイトルで実現する新ジャンル『Live Playing Game』を開拓する「ユージェネ」など、最新のテクノロジーと独創的なアイデアで世の中に新しいエンターテインメントを届け、成長してきました。新しい体験を生み出すことは決して楽なことではありませんが、どんなに苦しくても"祖"となるコンテンツを作り続け、今後も多くのユーザーさまに楽しんでいただけるサービスやタイトルを提供してまいります。



コロプラの優位性

1

コロプラについて

マネジメント

事業

ESG

財務

アウトライン

タイトルの運用・開発体制

代表取締役会長 チーフクリエイターの馬場が自ら新作ゲームの開発、新事業の創出を担っています。また、既存タイトルの長期的な運用と新作タイトルの連続的な投入を実現するため、社としてクリエイターの人材確保と数値やデータに基づいた意思決定も行っています。

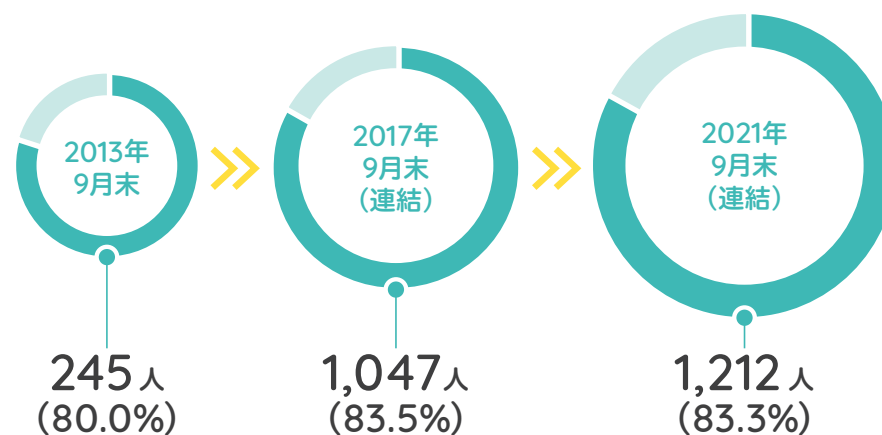
クリエイターの人材確保としては、現在、グループ従業員の8割超をクリエイターが占めています。そのため、内製比率が極めて高く、運用・開発ノウハウをグループ内で共有できる体制

を整えています。

数値やデータに基づいた意思決定としては、社内で「データサイエンスチーム」を編成し、膨大な数値やデータを迅速かつ徹底的に分析した上で成功確率の高い合理的な判断をしています。それにより、緻密なゲームパラメータの調整、効率的な広告出稿などを可能にしており、加えて分析データをグループ内に蓄積し、タイトルを横断したデータの活用を実現しています。

グループ従業員に占めるクリエイターの割合

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

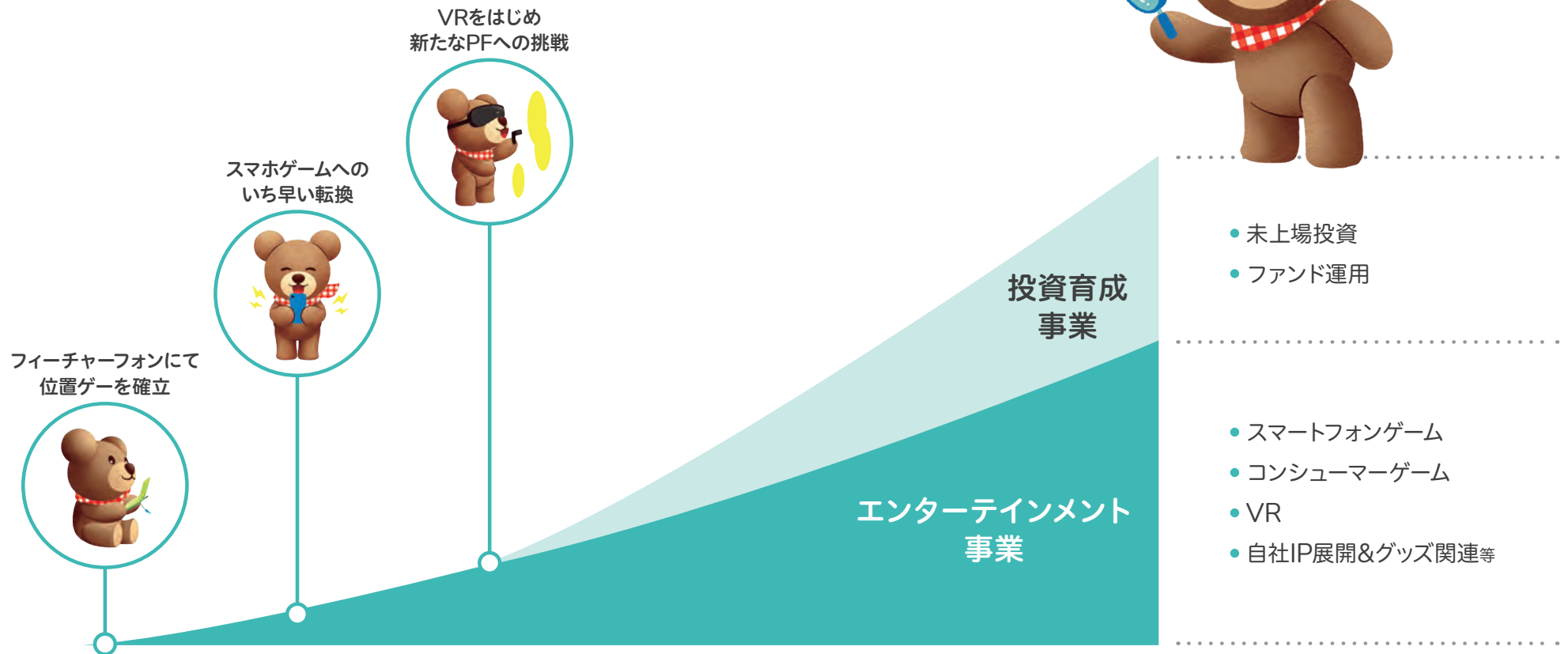


コロプラの優位性

2

中長期の成長イメージ

「“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Missionとし、それぞれの事業をグロスさせることで持続的な成長を目指します。



新会長メッセージ

● 役割分担を明確にした新体制で
さらなる企業価値向上を目指して

代表取締役会長
チーフクリエイター
馬場 功淳

当社は2008年の創業以来、最新のテクノロジーと独創的なアイデアで世の中に新しいエンターテインメントを届け続けてきました。昨今のモバイルゲーム市場は、国内外含め多くの企業が参入し、競争環境は年々高まっていることで、当社においても思ったように新作タイトルをリリースできず、継続的に新しい体験をお届けできていない状況に強い危機感を感じていました。

私はこれまで、経営者とクリエイターという二つの役割を担ってきましたが、当社のさらなる飛躍を実現するため、経営については適任者に任せ、私自身はより得意な新作ゲームの開発に注力すべきではないかという考えを持っていました。

そんな時、2020年5月に株式会社コアエッジの事業の一部を譲り受け、同社の代表取締役社長を務めていた宮本が当社に参画しました。宮本は、ゲーム業界での豊富な経験と代表取締役などの経営経験を有しており、当社入社後は本部長としてマーケティング強化に加え、組織の構造改革などグループ全体の組織強化に取り組んできました。宮本の参画から1年余りが経ち、これまでの実績から、経営については安心して彼に任せることができると考え、新たな経営体制へ移行いたしました。今後は、宮本が代表取締役社長として当社グループの経営を指揮し、私は代表取締役会長 チーフクリエイターとして新作ゲームの開発および新事業の創出に専念します。

また、この度、新たに社外取締役にハロルド・ジョージ・メイ氏が就任しました。メイ氏はエンターテインメント業界を含む大手企業において、マーケティング責任者や代表取締役社長を務めるなど経営やマーケティングについて深い見識と豊富な経験を有しております。当社は2022年4月にプライム市場への上場を予定しており、これまで以上にガバナンスの強化や事業の国際化が求められることとなります。メイ氏の持つグローバルな知見を経営に取り入れることで、当社グループのさらなる企業価値向上を目指してまいります。ステークホルダーの皆さまの期待にお応えできるよう取り組んでいきますので、今後ともご支援のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。



新社長メッセージ

社内外への発信力を高め、 技術力と独創性を最大限に活かす“強いコロプラ”を目指して

2021年12月17日、馬場功淳(現・代表取締役会長 チーフクリエイター)の後任として、株式会社コロプラの代表取締役社長に就任いたしました宮本貴志でございます。皆さまに会社の代表としてごあいさつ申し上げるとともに、社長就任にあたり、事業運営に関する抱負や今後の事業方針などをお伝えしていきたいと思います。

馬場がコロプラを創業してから、13年の歳月が流れました。馬場が立ち上げたコロプラも、いまやグループ企業も合わせれば1,500人の従業員を抱える企業となりました。一方で、この

13年の間に世の中も市況も大きく様変わりし、コロプラもまた変革期を迎えていると私は実感しています。そのなかで、私は馬場からコロプラの代表取締役社長という大役を引き継ぐこととなりました。

今、社長として私が取り組むべきことは、コロプラが13年間で積み上げてきた実績や知見をベースに、コロプラを新たなステージへ引き上げていくことだと考えています。

高い技術力とアイデアの独創性を 最大限に発揮できる組織を作る

コロプラの大きな魅力のひとつは、クオリティの高いものづくりを実践し続けているという点です。技術力があって独創性もある。だからこそ、「コロニーな生活」「クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ」「白猫プロジェクト」など、複数のヒットタイトルを世に送り出すことができたのだと思っています。

ただ、マーケットが多様化している昨今は、良いゲームだからといって売れるとは限りません。プロダクトアウトとマーケットインのバランスが上手く取れていないと、なかなか結果を出すことができない時代です。今は、ゲーム開発者とマーケティング担当者が両輪になって進んでいく必要があり、それを実践していくために、私は昨年コロプラに入社しました。それから約1年、マーケティングスタッフも育ち、成果も出始めてきました。

今後は新体制のもと、馬場を中心としたクリエイターたちが新作を生み出しやすい環境を整えとともに、マーケティング部門の強化を引き続き推し進め、「最新のテクノロジーと独創的なアイデア」というコロプラの強みを、最大限に発揮できる組織を目指していきます。

他社IPとコラボ、自社IPの拡充を推進 ターゲットの見極めで勝ち抜く

株式会社スクウェア・エニックスから配信され、当社が開発を担当している「ドラゴンクエストウォーク」や株式会社バンダイナムコエンターテインメントとの共同開発タイトルである「ティルズ オブ ルミナリア」は、技術力の高いコロプラだからこそ実現したコンテンツで、今後もこのような他社IPとのコラボレーションは進めていきたいと考えています。

一方で、白猫シリーズ最新作である「白猫GOLF」のような自社IPも大きく育てていきたいと思っています。なぜなら、リリースしたゲームは時間経過に伴い、コンディションは落ち着いてきますが、コアなユーザーさまにはそのゲームに対する愛情や情熱をもって遊んでいただけるため、時間経過とともにIPそのものは強くなるという側面があるからです。コロプラは14期目に入り、白猫IPへのユーザーさまの熱量が徐々に大きくなってきているので、今後もしっかり注力し、強化していきます。また、コロプラのコンテンツは圧倒的なプロダクトアウトから始まっていることが多いため、売り方にはある程度マーケットインの思想を取り入れた戦略が必要だと

考えています。コロプラのプロダクトは作り手がこだわり抜いて作り上げたものばかりなので、ときとして「面白そうだけれど、自分にはちょっと難しい」と思わせてしまうことがあるからです。親和性の低いターゲットまで届けようとすればコストは上がり、得られる収益は下がります。ですから、闇雲にあちらこちらに届けようとするのではなく、プロダクトの性質をきちんと見極め、どこまでがターゲットなのかを理解した上でプロダクトをお客さまの元へ届けていくようにしていきます。今後は海外進出も重要なテーマになってくるため、ターゲットの見極めはさらに重要性を増してくると思っています。

プロダクトアウトのものづくりから生まれる唯一無二のIPこそがコロプラの真骨頂であるのは間違いないので、そこは馬場をはじめとする開発陣に任せ、私は社長としてグループ全体の戦略を立て、経営を牽引する役割を果たしていこうと思っています。それこそが、これからの時代でコロプラが勝ち抜いていく秘訣だと考えています。





発信力強化のため社長広報室を新設 『仕事の見える化』でファンを増やす

コロプラは素晴らしい技術を数多く有していますが、これまで社内外にその魅力を伝える力が弱かったのではないかと考えています。これは、「価値を決めるのは市場であり、ユーザーさまだ」という考え方があったからであり、その謙虚な態度はコロプラらしさの一つだと私は思っています。しかし、自らの考えを積極的に発信していくという姿勢も今の時代には必要だと考え、私は新たに社長広報室を設立しました。

2022年9月期は、ここを通してまずはインナーブランディングを進めていきます。

私は従業員もステークホルダーの一人であり運命共同体だと思っています。ですから、社外のステークホルダーはもちろんのこと、従業員への説明責任もあると考えています。なぜ会社はこのような意思決定をしたのかを、可能な限り答えられるようにしていきたい。従業員が自分の仕事に納得している組織と納得していない組織では、納得している方が個々の力が最大限に発揮されると考えています。コロプラの魅力を社外に発信していくだけでなく、会社としての

意思決定や社長としての考えを、コロプラグループで働くすべての従業員に、きちんと伝えていきたいと思っています。

また、働いている人たちが不信感なく「楽しいね」「面白いよ」と思える会社を私は目指していきたいと考えています。そして、従業員一人ひとりがコロプラのファンになってほしい。そのために、『仕事の見える化』を実施していきたいと考えています。「この日の自分の頑張りが何かのイベントの役に立ち、それが売上に貢献し、ファンの増加につながった」という事実がきちんと見えれば、働く人一人ひとりのやる気も高まると思うからです。そうすれば、従業員一人ひとりの会社への参加意識も強くなります。従業員がコロプラファンになれば、その家族や友人などもコロプラファンになってくれるでしょう。そうやってファンの輪がどんどん広がってほしい、私はそう思っています。

この『仕事の見える化』は、すべての部署、すべてのグループ会社で実施していきたいと考えています。

新体制は新たなステージへの第一歩 さらなる企業価値向上を目指す

馬場がコロプラを設立した頃から、私はコロプラが生み出すコンテンツの素晴らしさを認識していました。また、実は7年ほど前、取引先の社長という立場から当時のコロプラの役員に熱烈的なプレゼンを行い、「クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ」「白猫プロジェクト」をライセンスアウトしてもらい、台湾で運用を開始し、いまなお続いております。そのくらい私はコロプラが好きですし、コロプラのプロダクトを高く評価しています。もちろん、この“コロプラ愛”は、社内の人間になった今も変わることはありません。

馬場からバトンを渡された以上は、その意味を真摯に受け止め、覚悟を持って挑戦し、コロプラの企業価値向上のために努めていきます。きちんとした経営陣が揃っているのも、私は背伸びすることなく、自然体で、持てる能力を精一杯発揮していきたいと思っています。

創業者が降りることはあっても、開発に戻ることはほとんど前例がないと思います。会社は常に形を変えていくものですし、数年後、コロプラにとって今回のこの選択がベストだったと思っただけのように、私のやるべきことを遂行していきます。

これからますます成長を遂げていきたいと思っていますので、投資家の皆さまにおかれましては、コロプラの未来にご期待いただき、今後ともご支援くださいますようお願い申し上げます。



CFO 兼 CHROメッセージ

最上位『プライム市場』にふさわしい
会社を目指して取締役 CFO 兼 CHRO
原井 義昭フィロソフィー制定から1年、
社内外で「コロプラの目指す姿」が明確に

当社は昨年10月にMission、Vision、行動指針からなるフィロソフィーを制定しました。約1年が経ち、社内外の様々な場面で一貫性が保てるようになったと感じています。

社内では、『フィロソフィーに沿っているか』という点を確認することで、一貫性を持った意思決定に加え、メンバー間での円滑なコミュニケーションを行うことができるようになりました。社外では、外部に対して発信をする際に、人によって説明がブレることなく、一貫性を持って、『当社はこのような会社です』とシンプルに伝えられるようになりました。

新作のリリースに加え、
コンシューマーでも成果が出た2021年9月期

2021年9月期は既存タイトルが安定して推移するとともに、新作タイトル「ユージェネ」をリリースすることができました。さらに、コンシューマーが好調であるなどスマホゲーム以外のプラットフォームにおいても成果を出すことができたと考えています。

既存タイトルでは、「白猫プロジェクト」が人気の他社IP「呪術廻戦」とコラボを実施し、今年7月に迎えた7周年においてもしっかりと盛り上がりを作ることができました。また、株式会社スクウェア・エニックスから配信され、当社が開発を担当している「ドラゴンクエストウォーク」が9月に2周年を迎え、『ドラゴンクエストV 天空の花嫁』のイベントや新機能の実装などユーザーさまに長く楽しんでいただける運用を行うことができました。

新作タイトルでは、当社のVisionである「最新のテクノロジーと、独創的なアイデアで"新しい体験"を届ける」を体現したタイトルをお届けできたと考えております。「ユージェネ」は完全生配信と本格ゲームを一つのタイトルで実現する『Live Playing Game』という新ジャンルを開拓するものです。さらなるユーザー層の拡大を目指し、引き続き、「ユージェネ」の展開に注力してまいります。

コンシューマーでは、昨年4月に株式会社MAGES.がグループインしたことにより、計8本をリリースすることができました。同社が開発、発売を担当した「五等分の花嫁」～夏の思い出も五等分～が販売数5万本を達成するとともに、同社がNintendo Switch版への移植を担当した任天堂株式会社のタイトル「ファミコン探偵倶楽部 消えた後継者・うしろに立つ少女」が好調な売れ行きとなりました。引き続き、コンシューマーを含むスマホ以外のプラットフォームにも注力をしていきたいと考えています。

投資育成事業をセグメント化、最適なポートフォリオで事業を拡大

事業の多様性を高めることで当社の持続的な成長を目指すため、2021年9月期に、従来のモバイルサービス事業のみの単一セグメントから、エンターテインメント事業と投資育成事業の2つのセグメントに変更しました。

当社は2014年より若手起業家の支援やVR企業への投資など事業シナジーを生み出すことを目的として、未上場企業への投資を開始し、投資のノウハウ、人脈、優秀な人材を獲得しながら事業の幅を広げてきました。昨年12月にKaizen PlatformがIPOするなど徐々に成果が出始めたこのタイミングで、投資育成事業を事業セグメントとして認識することにしました。各事業はポラティリティの高いビジネスであるため、ポートフォリオマネジメントを行い、リスクの低減に努めます。エンターテインメント事業では、「コンテンツ」「地域」「デバイス」からなる大きく3つの『ポートフォリオ』を展開し、サービスやリソースなどを複数分散させ、かつ最適に組み合わせてまいります。投資育成事業では、主に国内外のエンタメ、BtoC企業に幅広く投資し、複数のテーマや時期を組み合わせることでリスクの最小化とリターンの最大化を目指します。このように、各事業をグロースさせていくことで、当社グループの企業価値向上を目指してまいります。

財務戦略

盤石な財務基盤を構築し、安定的かつ継続的に株主還元を

当社のVisionを実現するため、持続可能性の担保と機動的な成長投資が可能となるキャッシュを確保し、その基準を上回る部分は安定的かつ継続的に株主還元していく方針のもと、2021年9月期の配当は1株当たり20円といたしました。

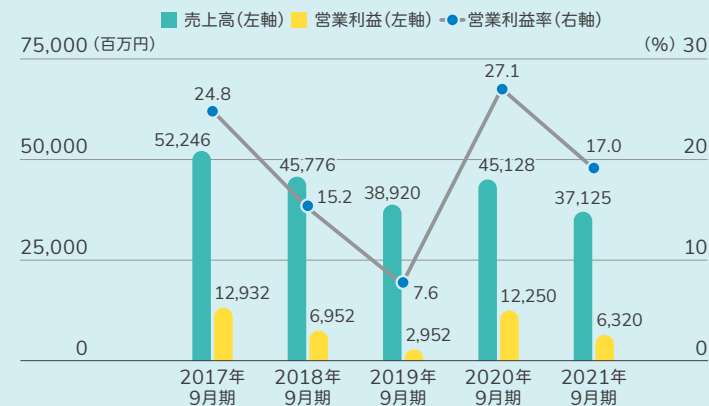
現在の現金保有水準は、600億円程度と考えております。まず、持続可能性の担保となる現金保有については、プラットフォームの入れ替えなど不測の事態が起こった際に、現在の企業規模を維持しつつ、それに対応するため500億円程度が必要であると算出しています。昨今はゲームの開発期間が長くなっているため、新規ゲームの開発に3年程度かかると想定しています。加えて、成長分野への機動的な投資を実行するため100億円程度を確保し、合計で600億円程度を適正な現金保有水準としています。

引き続き、連結業績やDOE、キャッシュ・フローおよび資本の効率性を総合的に勘案した上で、安定的かつ継続的に株主の皆さまに還元してまいります。



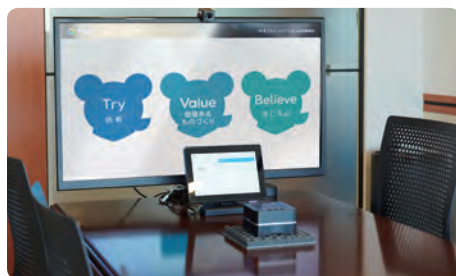
2021年9月期の連結業績概要(単位:百万円)	2020年9月期	2021年9月期
売上高	45,128	37,125
売上原価	24,275	24,108
売上総利益	20,853	13,016
販売費及び一般管理費	8,602	6,695
営業利益	12,250	6,320
経常利益	11,790	7,843
税金等調整前当期純利益	10,938	4,251
親会社株主に帰属する当期純利益	7,977	3,047

通期連結決算推移

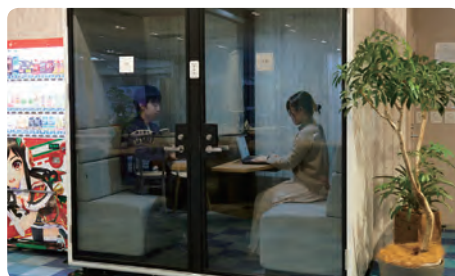


ゲーム・エンターテインメント 特許資産規模ランキング2020 上位10社

順位	企業名	特許資産規模(pt)	特許件数
1	コナミデジタルエンタテインメント	4,156.1	134
2	任天堂	4,010.4	135
3	ソニー・インタラクティブエンタテインメント	3,882.5	125
4	コロプラ	3,848.7	96
5	グリー	3,428.8	129
6	セガ	3,273.8	108
7	バンダイ	2,861.8	86
8	バンダイナムコエンターテインメント	2,356.3	110
9	フリーー	1,786.1	34
10	スクウェア・エニックス・ホールディングス	1,739.4	65



各会議室にGoogle Meet hardware kitを導入



換気性能が高いテレキューブを設置



知財戦略

競争優位性を高めるため、アイデアの創出と保護に注力

当社のVisionである「最新のテクノロジーと、独創的なアイデアで"新しい体験"を届ける」を知財の面からも支えるため、2011年より職務発明制度を導入するなど、良い発明が生まれやすい環境の整備に注力してきました。今年3月には、「ゲームの世界への没入感を高め、ゲームの興趣性を向上させることが可能なゲームプログラム」などが評価され、各社が保有する特許資産を質と量の両面から総合評価した「ゲーム・エンターテインメント 特許資産規模ランキング2020[※]」では4位を獲得いたしました。さらに知財への取り組みを強化するため、2021年9月期は、社員がより積極的に発明に取り組むことができるよう、発明の価値に応じた報奨金の見直しなどを行いました。また、発明の価値を適切に評価するため、発明審査会の実施回数を増やすとともに、ゲームの技術部門を管掌する取締役の池田が会議に参加し、テクノロジーの専門家の意見を取り入れられる体制としました。引き続き、独創的なアイデアの創出を奨励するとともに、当社の強みである新しいものづくりを特許からも支えていくことで、競争優位性を高めてまいります。

※株式会社パテント・リザルトが2019年4月1日から2020年3月31日までに登録された特許を対象として、個別特許の注目度を独自で得点化したものとなります。

人材戦略

人材の多様性を確保し、環境の変化に応じて迅速に対応

当社はこれまでにない新しいものを作り出すためにはつくり手の多様性が必要であるという考えから国籍や性別、障がいの有無を問わず人材の多様性を確保し、環境の変化に応じた意思決定を迅速に行ってまいりました。2021年9月期は、新型コロナウイルスの感染防止対策と事業推進の両立を目指すという方針のもと、出社勤務と在宅勤務のハイブリッドな働き方への対応を行いました。例えば、いち早い職域接種の実施や各会議室へのGoogle Meet hardware kitの導入、テレキューブの設置など円滑なコミュニケーションを実現するための環境整備や成果に比重を置いたメリハリある人事評価制度への変更など多岐にわたります。来年2月には最新の感染症対策を施した新オフィスへの移転も予定しており、正常化に向けて出社率を徐々に引き上げていく一方で、コロナ禍における働き方の柔軟性に応じた人材の確保に注力していきます。M&Aを通じた人材の獲得に加え、国内外問わず、住む地域にとらわれない優秀な人材の採用など、従来の従業員が会社に来る前提にとらわれない採用も加速することで、人材の多様性をより高めていきたい考えです。引き続き、盤石な財務基盤を活かして、人材への投資もしっかりと行っていきます。

さらなる企業価値の向上を目指し、新体制に移行

2021年9月期は、投資育成事業をセグメント認識するなど事業の多様性を高めることができた一方で、新作タイトルのリリースが思うようにいきませんでした。ユーザーさまへ継続的に新しい体験をお届けできていないという状況を打開するため、前代表取締役社長の馬場が代表取締役会長 チーフクリエイターとして、新作タイトルの開発や新事業の創出に注力するという新体制に移行します。経営については、大手企業のグループ会社でマーケティング責任者や代表取締役社長を10年以上にわたって経験してきた前マーケティング本部長の宮本が担い、当社がより成長していくための種まきはしっかりできていると考えています。2022年9月期は、既存タイトルをしっかり運用していくとともに、3~4本程度の新作スマホタイトルのリリースを目指します。また、コンシューマータイトルを10本程度リリースすることに加え、投資育成事業でも着実に成果を出していきたいと考えています。当社のさらなる企業価値の向上を実現してまいります。

ガバナンス強化や世界標準の開示を目指し、体制を強化

当社は来年4月にプライム市場への上場を控えています。さらなるガバナンスの強化や世界標準の開示が求められることから、様々な取り組みを行ってまいります。

ガバナンスについては、ハロルド・ジョージ・メイ氏が社外取締役に就任いたしました。豊富な経営経験や、エンタメ業界での知見を活かし、中立的な立場から重要事項の意思決定における監督などを行うとともに、新作タイトルの海外展開や国外への投資など事業の国際化についての助言も行っていきます。引き続き、さらなるガバナンスの強化を目指してまいります。

開示については、昨年の年次報告書「COLOPL Report 2020」の英語版が今年9月に世界最大のアニュアルレポートコンペティションで金賞を受賞いたしました。社外取締役の為末氏と当社所属のパラアスリートのインタビューといったESGの取り組みなど、レポートでしか見られない情報を多く掲載しており、当社の発信について国際的な評価をいただくことができました。今後も世界標準の開示を目指し、全てのIR資料の英文開示に加え、気候変動や多様性の確保といった非財務情報の開示を充実させるべく、注力してまいります。

プライム市場にふさわしい企業を目指し、当社の強みである、これまでにない新しい体験、いわば"祖"となるコンテンツを生み出す創出力を最大限に発揮できるよう、CFO兼CHROとして一層の体制強化に努めてまいります。

ステークホルダーの皆さまにおかれましても、当社の今後の成長にご期待いただくとともに、引き続き、応援を賜りますようお願い申し上げます。

現金保有の考え方

① 既存事業の安定化 ② 成長投資 ③ 株主還元

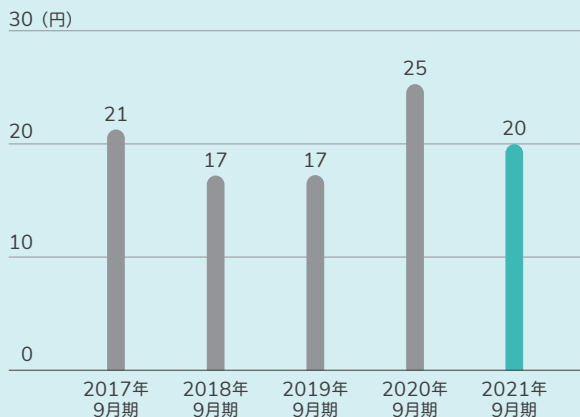
①②を考慮した現金保有水準を上回る部分を③に充当

成長分野への
機動的な投資
100億円程度

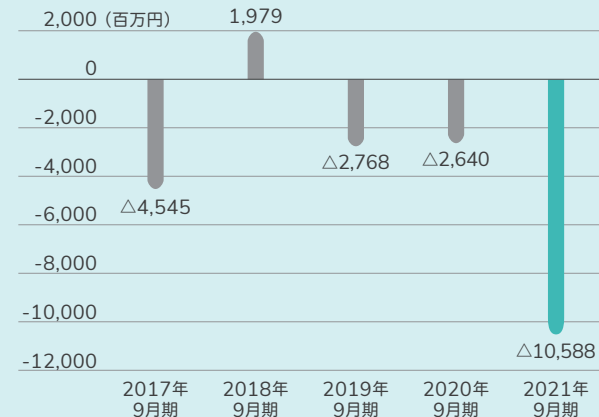
不測の事態が
起こった際の準備
500億円程度

600億円
程度の
現金保有

1株当たり配当金の推移



投資キャッシュ・フローの推移



コロプラの事業

2021年9月期より投資育成事業を主要な事業の一つと位置づけ、『モバイルゲーム事業』の単一セグメントから『エンターテインメント事業』『投資育成事業』の2つのセグメントとしました。引き続き、2つの事業を軸に当社のMission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」の実現に向けて取り組んでいきます。

エンターテインメント事業

スマートフォンゲーム

ジャンルにとらわれない多種多様なスマートフォンゲームを国内外向けに数多く提供しています。主力タイトルは、2013年3月リリースの「クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ」、2014年7月リリースの「白猫プロジェクト」、2018年1月リリースの「アリス・ギア・アイギス」となります。また、2012年より英語圏での配信を開始し、現在では台湾、香港、マカオ、インドネシア、韓国など東アジアにおいても展開をしています。



[サイトはこちら](#)

コンシューマーゲーム

2020年4月にグループインした総合エンターテインメント企業の株式会社MAGES.が企画、開発するなどコンシューマーゲームにも注力しています。「STEINS;GATE」を代表とする科学アドベンチャーシリーズや「メモリーズオフ」シリーズなどゲームを原作とするオリジナルタイトルに加え、アニメやライトノベル、コミックから派生した作品も手掛けています。

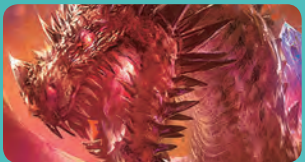


©MAGES./NITRO PLUS

[サイトはこちら](#)

VR

VRデバイス向けにサービスを提供しています。2014年にVRゲームの配信を開始し、2016年5月に360度動画を配信するプラットフォーム「360Channel」を開始するなど、今後、VRが普及する未来を見据え、じっくりと事業に取り組んでいます。



VRゲーム



360度動画関連事業を展開する株式会社360Channel

[サイトはこちら](#)

自社IP展開&グッズ関連

ユーザーさまにより長く愛されるIPに育てるため、IPの育成を目的としてゲーム運営の周辺領域に注力しています。主な取り組みは、①自社IPを使用した派生タイトルの開発、②コンシューマーやPCなど他プラットフォームへの展開、③描き下ろしのイラストなどを使用したオリジナルグッズの販売、④ユーザーさまとのエンゲージメント強化に効果のあるオンラインイベントの開催、⑤地上波の放映やOVAの配信などアニメへの展開となります。また、「コロカ」を活用したリアル連携サービスなどゲーム以外にも様々な事業を展開しています。



[サイトはこちら](#)

投資育成事業

未上場投資

エンターテインメント、BtoC企業を中心に創業初期のシードから上場間近のレイトターまでオールステージで幅広く投資をしています。

[主な投資先はこちら](#)

ファンド運用

投資事業を展開する当社グループのコロプラネクストでは、現在複数のファンドを運用しています。

主なファンド

1号ファンド
学生起業家への投資

Colopl VR Fund
XR関連企業への投資

3号ファンド
主に30歳以下の若手起業家への投資

Colopl VR Fund2
XR関連企業への投資

5号、6号、7号ファンド
純投資を目的とした投資

The Next Unicorn Fund
韓国や東南アジア企業への投資

特集1 エンターテインメント事業 取締役対談

「最新のテクノロジーと、独創的なアイデアで "新しい体験"を届ける」の実現へ

～コロプラの強みがボーダーレス時代を切り拓く～

新取締役に就任されて1年が経ちましたが 2021年9月期はどのような期でしたか？

坂本 物事を判断する際の考え方がかなり変わったと思います。これまでは、本部長として前代表取締役社長の馬場が示した方向に向かって組織をまとめ、事業を推進していくことに専念していました。取締役に就任してからは、ステークホルダーの利益を最大化するという目線で物事を判断するようになりました。現在も本部長を兼任していますが、執行するだけの立場だった時と比べて、意思決定における判断の質や方向性がかなり変わったと思っています。

池田 具体的にはどんな感じですか。

坂本 判断する際の時間軸がより長期的になったことですかね。これまでは、当社のMission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」を長期的な目線で実現していくために、ま

ず今やることを考えるという現在の地点に比重を置いていました。取締役になり、先を見据えた判断をしなければいけないため、現時点ではある種マイナスに働くような判断でも、将来的にプラスに働くだらうという判断を行うこともしました。よりドラスティックに、思い切った判断をしてきたかなと思っています。

池田 私の場合は、取締役に就任してもあまり変わっていないかなと思います。馬場に「池田さんは取締役でも池田さんだね」と言われたくらいです……（笑）。ですが、取締役になったことで、時間や人員などリソースをより技術の研究開発に費やすことができるようになりました。現時点で世に出ていないものもたくさんありますが、2021年9月期は新しいもののづくりを支える新しい技術をたくさん生み出すことができたと思っています。また、技術面で存在する多くの壁を乗り越えるようなぎっかけを見つけたことで、一気に視界が広がりました。今後、生み出した新しい技術を使って、さらに面白いことができるのではないかと考えています。



テクノロジー推進本部
取締役
池田 洋一

エンターテインメント本部
LIVE事業推進室 STAR STUDIOS
取締役

坂本 佑

COLOPL

エンターテインメント

事業

LIVE

財務

アウトライン



エンターテインメント本部
LIVE事業推進室 STAR STUDIOS
取締役

坂本 佑

エンターテインメント本部

当社が注力している『IPの創出・育成』『新しい遊び方の提案』を実現する新作タイトルの開発及び既存タイトルの運用を担当する本部。

LIVE事業推進室 STAR STUDIOS

完全生配信と本格ゲームを一つのタイトルで実現する新ジャンル『Live Playing Game』を開拓する「ユージェネ」の運用や新事業の創出などを担う本部。



テクノロジー推進本部
取締役

池田 洋一

テクノロジー推進本部

ユーザーさまに新しい体験をお届けするため、技術基盤の構築や技術力の向上などエンターテインメント事業を最新のテクノロジーで支える本部。

坂本 私から見ても、テクノロジー推進本部の成果をとっても頼もしく感じています。

池田 エンターテインメント事業をテクノロジーで支えていくのが私の仕事ですからね。坂本が管掌する部門が事業を作り、その事業に必要なテクノロジーを私が管掌する部門が生み出します。逆に、テクノロジーの基盤ができたので、これを事業にできないかと坂本に相談を持ちかけることもあります。

坂本 私たちの役割はまさに、当社のVisionである「最新のテクノロジーと、独創的なアイデアで"新しい体験"を届ける」を体現していく部門ですね。

2021年9月期の 取り組みと成果について教えてください。

坂本 既存タイトルは良い結果だったと思います。基本的に、ゲームはリリースから時間が経つほど、ユーザーさまに与えられる体験が少なくなってくるのが一般的です。そんな中で、自社IPタイトルの「クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ」「白猫プロジェクト」は、長年運用しているタイトルでありながらも新しい遊び方を提案し続け、売上は安定して推移しました。また、株式会社スクウェア・エニックスから配信され、当社が開発を担当している「ドラゴンクエストウォーク」も多くのユーザーさまに楽しんでいただくことができました。新作タイトルは7月に「ユージェネ」の正式サービスを開始

しました。「ユージェネ」は技術力の高い当社だからこそ実現できたものであり、「ユージェネ」でしか得られないような新しい体験を提供しています。まさに、当社のVisionを体現するタイトルであり、当社のクリエイティブやテクノロジーの水準の高さを示すことができたと思っています。「ユージェネ」のリリースによって新たな分野をいち早く切り開くことができ、新しい体験をお届けするための基盤を固めることができたと考えています。

池田 私が管掌するテクノロジー推進本部は、組織を既存タイトルと新作タイトルに分割したことで、新作タイトルの開発はもちろん、既存タイトルの運用もサポートしやすい体制にしました。また、既存タイトルにおいてルールを明文化し、その情報を一括にまとめるなど業務の効率化も行うことができました。2021年9月期は、既存タイトルの運用で大きなトラブルがなかったのも、私たちの組織改編も一役買ったのかなと嬉しく思いました。

坂本 そうですね。大きな問題がなく、安定した運用ができたのはとても良かったと思っています。

池田 他にも、知財への取り組みも強化しています。発明の価値を評価する発明審査会の開催回数を増やし、テクノロジー推進本部の管掌として私も出席する体制に変更しました。また、技術に関するアンケートを定期的実施するなど、現場で出たアイデアを吸い上げる体制を構築しました。当社のVisionにある、最新のテクノロジーと独創的なアイデアを特許の面からも支える体制が整ったと考えています。

2022年9月期以降の目標を教えてください。

坂本 既存タイトルでは、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」と「白猫プロジェクト」において、ユーザーさまが求めるサービスを提供していくため、運用の方針を刷新しました。引き続き、長く愛されるタイトルに育てていきます。また、位置情報RPGである「ドラゴンクエストウォーク」については、新型コロナウイルスの感染状況を鑑みながら、引き続き、ユーザーさまに楽しんでいただける運用を行っていきます。

新作タイトルでは、「IPの創出・育成」と「新しい遊び方の提案」に注力してまいります。当社のVisionを実現するためには新作のリリースが不可欠ですが、開発難易度が高まってきており、過去のようなスピード感で新作をリリースすることができていません。この状況を打開するため、馬場が代表取締役会長 チーフクリエイターとして新作タイトルの開発や新事業の創出に注力する新体制へ移行しました。2022年9月期は、11月にリリースした株式会社バンダイナムコエンターテインメントとの共同開発「テイルズ オブ ルミナリア」に加え、現在開発中の白猫シリーズ最新作「白猫GOLF」を含めた年間3〜4本程度のリリースを目指します。

池田 テクノロジー推進本部では、さらなる体制の強化に取り組みます。ゲームの世界は、ハイクオリティのものがユーザーさまに受け入れられるのか、反対にイラストのようなアニメテイストな表現が受け入れられるのか、どちらに振れるか分かりません。そんな中で、どちらのテイストも表現できる技術体制にしておかなければ、私た



ちが考えるものと異なる方向のものが世の中に受け入れられた場合、太刀打ちできなくなってしまいます。坂本が「これを作りたい」と言った場合に、「大丈夫です」とすぐに対応できるような体制にしていきたいと考えています。

坂本 当社の得意とする分野は伸ばしつつ、そうでないものが主流となった場合にも対応できるように柔軟性を高めていきたいですね。

池田 中国や韓国などの技術力やスピード感はすごいので、海外タイトルの動向は常にチェックしています。また、直近は、国だけでなくプラットフォームにおいてもボーダーレスになってきていると感じます。

坂本 そうですね。当社の現在のメインターゲットは国内のスマホゲームですが、ワールドワイドに全てのプラットフォームで通用する体験を作りたいと思っています。

池田 それができないと生き残れないと考えています。

ユージェネ

完全生配信と本格ゲームを一つのタイトルで実現する新ジャンル『Live Playing Game』を開拓するタイトル。

3Dイメージを最速で生成し、配信遅延を最小限に抑える『リアルタイムレンダリング』により片道最速0.4秒※で配信。リアルタイムでキャラとプレイヤーがコミュニケーション可能。

※一般的なライブ配信では数秒〜数十秒の遅延が発生するとされています。

お二人が考えるコロプラの強みを教えてください。

坂本 技術力や企画力などたくさんありますが、一番は「ユーザーさまに価値のあるものを提供しよう」というマインドを全社員が持っているところだと思います。これは、役職員が体現すべき行動指針の1つとしている「Value」に通じています。一般的に、挑戦することを嫌がる人が多い中で、当社の社員は挑戦を嫌がらず、技術的なチャレンジにも果敢に挑んでいきます。グループ1,500人程度の規模で、ここまでのスピード感を持って事業を推進していくことができる会社は当社以外にあまりないと思います。「ユーザーさまに価値のあるものを提供しよう」という文化とこれを形成するマインドは、一朝一夕で真似できることではないので……。

池田 私は幅広いジャンルのゲームを運用しているところだと思います。農園を舞台としたファームゲーム「ほしの島のにゃんこ」や指一本で楽しめる本格アクションRPG



「白猫プロジェクト」、LIVEとゲームが融合したタイトル「ユージェネ」など、当社ほど多様なジャンルのゲームを開発、運用している会社は、ほとんどないと思います。ヒットしたタイトルと同じようなものを作るのではなく、常に新しいものを作りたいと思っていますよね。

坂本 そうですね。次は違うものにチャレンジしたいという思いは、ゲームを作る上でかなりの強みだと思います。違うものを生み出すことにチャレンジし続けるのは大変ですが、それをする事で手にするリターンは大きいと考えています。その大変さを、全社で乗り越えていきたいと思っています。

池田 テクノロジーの観点からも、同じものばかり作っていると、会社全体の技術基盤が特定のジャンルに偏ってしまいます。しかし、当社は幅広いジャンルのゲームを運用

しているので、技術の偏りがなく、技術力を高い水準で維持できているので、この点も当社の強みだと考えています。

坂本 さらに、昨年10月に「フィロソフィー」を制定したことで、ものづくりにおいて、頭の片隅で「こうだな」と思っていたことが明文化され、会社として一体感が増したと思います。明確に言語化されたことで動きやすくなり、全社員が目標に向かってダイレクトかつスピーディに動けるようになりましたよね。

池田 そうですね。各人の基準で頭の中にぼんやりと思い描いていたものが、ピシッと一つになったという感じで、とても良かったと思います。

エンターテインメント事業のトップとして 今後の展望や抱負を聞かせてください。

坂本 直近のゲーム市場は、国やプラットフォームでボーダーレスになっていますが、当社はそのような環境下においても、臨機応変に対応できる会社だと思います。新型コロナウイルスの拡大など予期せぬことが起こっても、技術力や企画力などゲームの開発、運用体制といった揺るぎない基盤をもとに、事業を推進していくことができると自負しています。また、現在、3Dアーティストの採用を強化しており、アートの観点からもクオリティの高いタイトルをリリースしていきたいと思っています。

池田 そうですね。ゲーム内の表現においても、提供する体験においても、ワクワクするものを届けていきたいと思って

います。研究開発に力を入れたことで、実現できることの上限を引き上げられたので、次は技術力の底上げをしていきます。また、全社の技術基盤はかなり盤石なものとなったので、今後は個人でその技術を使えるような体制にしていきたいと考えています。

坂本 また、馬場が代表取締役会長 チーフクリエイターとして、新しいものづくりに、よりフォーカスする体制となったことで、当社の強みをより強固なものにしていくことができるとしております。今後ぜひご期待ください。



特集 2 投資育成事業 コロプラネクスト代表取締役インタビュー

リターンの最大化だけでなく
投資を通じてより良い世の中へクリエイターがトップの会社で働く、
希有な体験でとても面白いと感じた

当時、コロプラで取締役を務めていた知人から「手伝ってくれないか」と声をかけられたのがきっかけで、2014年、コロプラに入社しました。マザーズ上場から2年ほどしか経っていない成長企業であったことに加え、創業者の馬場はエンジニアで、クリエイターがトップの会社は日本で珍しく、とても面白そうだと感じたためです。

コロプラが2014年より未上場企業への投資を始めた際、私は財務や管理など投資とは別の業務を担当していました。しかし、コロプラネクストの設立が決まり、当時、ファンドマネジメントの経験を有する人材が私以外に居なかったこともあって、社長に就任することとなりました。

学生起業家対象の1号ファンド、
コワーキングスペースの運営開始

2015年2月にコロプラネクストを設立した直後、学生起業家を対象とした1号ファンドを立ち上げました。コロプラは2012年より新卒採用を始め、優秀な学生の確保に取り組んでいたものの、起業を理由に内定を辞退されることが

しばしばあり、関係が切れてしまうのはもったいないということで、起業する学生たちには出資という形で関係を続けていくことにしました。また、TheRootsというコワーキングスペースを渋谷にオープン（現在はクローズ）し、コロプラネクストが出資する投資先はもちろん、それ以外の会社も無償で使えるようにしました。起業家や起業を目指す学生同士の交流が盛んに行われ、スタートアップや起業に興味を持つ学生が増えれば、長い目で見たときにコロプラにとってもプラスになると考えたためです。

世界最大級VR専門ファンドを皮切りに
新生コロプラネクスト誕生

コロプラではいち早くVRに注目し、2014年よりVRゲームの配信を開始しました。その後、VR市場が盛り上がりを見せ始め、ゲーム以外にも投資する目的で、2016年1月に世界最大級のVR専門ファンドとなる2号ファンド「Colopl VR Fund」を立ち上げました。

当時、コロプラネクスト所属の社員はおらず、社長の私のみでした。コロプラの採用や投資チームが業務のサポートをしてくれていたものの、リソースが限られていたこともあり、1、2号ファンド以外の案件は断っていました。しかし、断って

コロプラネクスト
代表取締役社長

山上 慎太郎



いた会社が大きく成長するということも増えてきたため、投資先の範囲をより広げるために2016年12月に、国内外の30歳以下の起業家を支援する3号ファンドを立ち上げました。また、そのタイミングで、コロプラネクストが運用するファンドとコロプラ本体の投資において、投資先の棲み分けを行い、株式の過半数を超えない投資方法であるマイノリティ投資はコロプラネクスト、それ以外の投資はコロプラ本体からすることとし、役割を明確にしました。加えて、コロプラ本体でコロプラネクストの投資案件を担当していたメンバーをコロプラネクストの所属とするなど組織の整理も行いました。こうして2017年4月、名実ともに新生コロプラネクストが誕生しました。

多様な人材が揃い、150社以上に投資 欧米でのポジションも確立

コロプラネクストのメンバーは金融出身の私をはじめ、コロプラ本体の新卒社員、起業やCFOの経験を持つ人物など様々なバックグラウンドを持っています。国籍においても、日本、韓国、台湾など多様でユニークな人材が揃っています。

これまでの累計投資件数は200件を超え、累計投資金額は約160億円に上ります。主な投資先は別表の通りで、コロプラと同じ領域で事業を展開するエンタメ、BtoC向けの会社が多くなっています。最近では、2号ファンドの投資先であるVR、AR企業をきっかけとして医療系企業への投資も増えています。また、投資先の国々も多岐にわたっていきまして、例えば、2020年6月に立ち上げた「The Next Unicorn Fund」では、韓国や東南アジアを拠点とするスタートアップ企業への投資も行っています。創業初期のシードから上場間近のレイターまでオールステージ

で幅広く投資をしており、社数で換算すると、ミドル（直近評価額10億円以上50億円未満）とレイター（直近評価額50億円以上）が全体の70%以上を占めています。

特に、欧米ではVR、ARを含めエンタメを中心とする投資先が多くなっています。VR、ARへの投資をきっかけにエンタメ業界での投資家・起業家とのネットワークを構築、拡大できたことや、エンタメ業界にフォーカスした投資家が比較的少ない状況が追い風となり、いち早く良い投資案件が舞い込んできます。コロプラネクストのポジションをしっかりと確立できていると考えています。

様々な分野の専門家が在籍 投資先の選定で大きな強みに

投資先を選定する基準は、投資先のステージによって異なります。創業初期のステージは、プロダクトの品質や創

業者の人柄などが評価の基準となります。プロダクトの品質を確かめる際は、ユーザー視点に立つため、実際にプロダクトを使ってみます。コロプラグループの考え方として、「ユーザーさまにとって良いもの、分かりやすいものを作りたい」という強い思いがあるためです。こうしてプロダクトを使用することで、創業者や会社の考えが見えてくることもあります。そして、創業から時間が経つにつれて、業績など数字の分析にウエイトを置きます。

一方で、会社のステージによらず重視するのが市場規模です。新しい市場を開拓する場合も含め、市場の規模や成長性などをしっかりと調査、分析します。その際、テクノロジーやマーケティングなどにおいて、コロプラにいる各分野の専門家にヒアリングをしながら対象企業の分析を行います。エンジニアの馬場をはじめ、身近に様々な分野のスペシャリストが居るというのは、他社にはない大きな強みであると感じています。

コロプラネクスト
代表取締役社長

山上 慎太郎

大学卒業後、日系銀行に入行。その後、資産運用会社にてインターネットを中心とする国内新興企業のリサーチと投資に従事し、米国拠点ではメディアや通信などの米国企業への投資にも従事。2014年よりコロプラにてM&Aや投資などを担当。2015年2月、コロプラネクスト設立とともに代表取締役社長に就任。



主な投資先

企業名	会社概要	拠点
SODA	スニーカー専用のフリーマーケットアプリ「スニーカーダンク」を運用	日本
タイミー	すぐ働きたい人と、すぐ人手がほしい事業者をマッチングするスキマバイトサービス「タイミー」を運用	日本
BitStar	YouTuberをはじめとするクリエイタープロダクション事業、コンテンツ制作事業、インフルエンサーマーケティング事業、D2Cブランド事業などを展開	日本
inSTREAMLY	ゲーム配信者のマネタイズプラットフォームを提供	ポーランド
Admix	ゲーム、eスポーツ、仮想現実、拡張現実広告を提供するツールの運用	イギリス
Channel	チャットベースの顧客対応ツール、O2Oの顧客分析サービスを提供	韓国
Vogoplay	スマートフォン版のライブコマースを提供	韓国
Novakid	子ども向けのオンライン英会話サービスを提供	アメリカ
Pragma	医療業界向けの教育プラットフォーム「Giblib」を運用	アメリカ
Bound Entertainment	ドラマや映画の制作、動画配信サービスでの提供	韓国

優位性を活かした投資で
リターンの最大化に注力

コロプラネクストの設立から6年余りが経ち、ここにきて徐々に成果が出始め、ようやく面白い時期になってきたと感じています。2021年9月期、コロプラは投資育成事業を重要なセグメントとして認識しましたが、コロプラネクストとしては、引き続き、良い会社を見つけて投資していきます。具体的な投資方針としては、EXITまでの期間は5～10年、目標投資リターンはIRR15～20%（10年で4～6倍相当）を掲げており、複数のテーマや時期を組み合わせることで、リスクの最小化とリターンの最大化に注力してまいります。2022年9月期は、徐々にEXITが始めることでさらなるキャピタルゲインを見込んでいます。近年、ベンチャーキャピタルの数が増え、一件あたりの投資金額も増えてきています。投資に参入する競合が増え、競争が激しくなってきていることもあり、投資リスクの最

小化はもちろん、投資リターンを最大化するために、いかに早いタイミングで良い案件に適正な金額を投資できるかが、重要であると考えています。

投資先として特に注力している欧米に関しては、先ほどもお話ししたように、独自のポジションを築くことができていると思います。また、韓国や東南アジアに関しては、欧米と比較するとベンチャーキャピタルの数が少ない上、現地にコネクションを持つメンバーの活躍により、徐々に実績を積み重ねることができています。他社にはない優位性を最大限に活かして投資を行ってまいります。コロプラネクストとして、人々の日常をより良いものにする新しいプロダクトやサービスを作っている会社への投資を通じて、より良い世の中を目指すことで、コロプラがMissionに掲げる「“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」を実現してまいります。今後とも変わらぬご高配を賜りますようお願い申し上げます。



TheRoots

コロプラのESG

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Missionのもと、ステークホルダーとコミュニケーションを取り、エンターテインメントを通じた当社らしい活動でESGを考慮した持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

ESGの取り組み

対応するSDGs

E 環境

- 事業推進と環境保全の両立



S 社会

- 健康経営の推進



- 継続的に働ける環境づくり



- 次世代クリエイターの支援



G コーポレート・ガバナンス

- 基本的な考え方
- ガバナンス体制
- 各項目の方針と取り組み
- 内部統制システム
- 安全かつ健全なサービス運用
- 株主さまとの対話
- リスクマネジメント



E 環境

事業推進と環境保全の両立



当社は持続可能な社会の実現に貢献することを目的として、事業の推進と環境保全を両立する様々な施策に取り組んでいます。主な取り組みとして、ペーパーレス化の促進、機密情報の保持と資源のリサイクル、オフィス照明のLED化が挙げられます。

ペーパーレス化の推進

社内外文書の電子化に加え、「クラウドサイン(弁護士ドットコム株式会社)」を導入し、契約書や発注書などといった書類への押印も電子化しています。印刷やFAXの送受信による用紙の使用量削減に加え、あらゆる書類対応をオンライン上で完結させることにより、情報漏洩のリスク軽減や業務効率の向上といった効果が出ています。

機密情報の保持と資源のリサイクル

社内の文書廃棄には、専用のリサイクルボックス「保護(まもる)くん(株式会社日本パープル)」を使用しています。保護くん投入された書類は、機密抹消後に紙資源としてリサイクルされており、森林伐採や二酸化炭素排出量の抑止に貢献しています。

2020年10月～2021年9月で651kgの二酸化炭素排出を抑制することができました。



オフィス照明のLED化

LED照明を使用することにより、二酸化炭素の排出を抑制するなど環境への負担を可能な限り軽減しています。LEDは水銀などの有害物質を使用していないことに加え、熱線や紫外線などの有害光線放出が少ないため、人体に優しい照明であり、社員に快適なオフィス環境を提供することができています。

インタビュー

事業推進と環境保全を両立し、持続可能な社会の実現に向けて

コーポレート本部 経営管理部長
森 林太郎

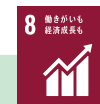
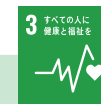


当社は事業推進と環境保全を両立するという考えのもと、環境に配慮した様々な取り組みを行っています。また、来年2月に予定している東京ミッドタウンへの移転では、オフィス用品のリユースはもちろんのこと、より環境への取り組みを強化します。二酸化炭素排出量を削減する床材「リノリウム」の使用、年間の消費電力量や二酸化炭素排出量を削減するグリーン購入法適合機種種の自動販売機、使用した水の98%以上を循環させて再利用する手洗いスタンド「WOSH」の本格導入など多岐にわたります。引き続き、持続可能な社会の実現に向けて、環境の面からも取り組んでまいります。



WOSH

健康経営の推進



当社は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「健康推進チーム」を発足し、従業員の健康維持・増進を目的として様々な健康経営施策を実施しています。健康管理に関する専門的な知識と技術を持ったエキスパート（管理栄養士、看護師、公認心理師、あん摩マッサージ指圧師など）が常勤し、非常勤の産業医や健康保険組合とも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。

各種認定を取得

健康増進を目的とした積極的な取り組みやパラアスリートの雇用と支援を通じて社員が健康で働ける環境づくりなどが評価され、「健康経営優良法人」、「東京都スポーツ推進企業」、「スポーツエールカンパニー」の認定を取得しています。

各種認定項目の概要



健康経営優良法人

経済産業省が地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している法人を顕彰する制度。2021年度は大規模法人部門で1,789社が受賞し、当社は初の受賞。



東京都スポーツ推進企業

東京都が社員のスポーツ活動の推進、スポーツ分野における社会活動を実施している企業を認定する制度。2021年度は333社が認定され、当社は4年連続での認定。



スポーツエールカンパニー

スポーツ庁が従業員の健康増進のためにスポーツの実施に向けた積極的な取り組みを行っている企業を認定する制度。2021年度は623社が認定され、当社は3年連続での認定。

健康経営への取り組み

健康経営を推進するために、メンタル、フィジカルともにサポートできる施策を、従業員一人ひとりに対して実施しています。健康診断結果をもとにした健康管理やヘルスリテラシーの向上だけでなく、ワークライフバランスや職場の活性化など幅広い取り組みを行っています。

主な取り組み

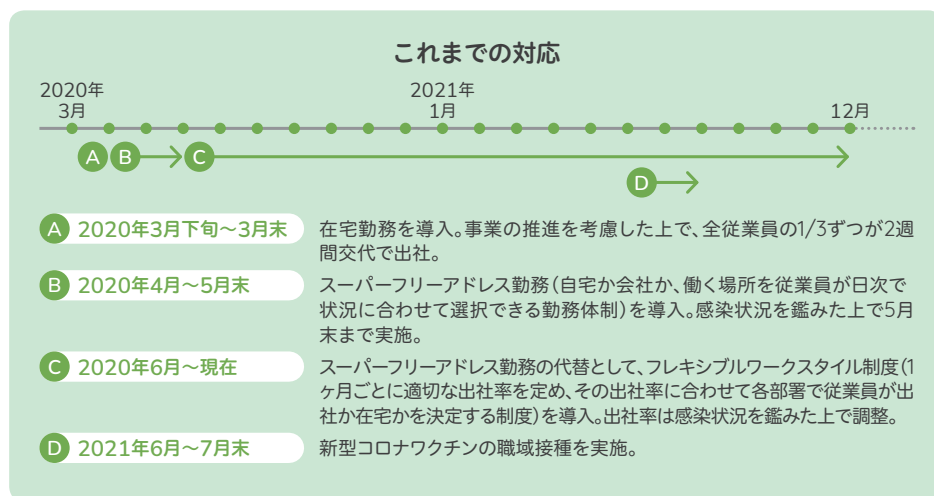
- 健康経営宣言のコーポレートサイト掲載 [サイトはこちらから](#)
- 社内向けサイト「健康管理支援ポータルサイト」開設
- ラジオ体操のオンライン開催
- ウォーキングイベントの定期開催
- アスリートによる在宅中でもできる運動・ストレッチの紹介
- 喫煙による健康被害改善に向けた禁煙指導の実施
- 常勤看護師、産業医によるメンタルヘルスケアの実施
- 体調に関する月イチサーベイ実施と体調不良者のフォロー
- 管理栄養士による食生活の見直しサポート「コロクマ Healthy TRY」
- インフルエンザワクチン接種の全額補助
- 健康診断受診&婦人科健診オプションの全額補助
- 要精密検査時二次健診の全額補助
- 国家資格あん摩マッサージ指圧師の常駐「Kuma SPA」
- オンラインランチ制度や部活動などコミュニケーションの活性化施策
- フレックスタイム制度や残業時間管理の徹底などワークライフバランスを考慮した勤務形態
- 新型コロナワクチン職域接種の実施
- 新型コロナワクチン休暇制度

S 社会

健康経営の推進

新型コロナウイルスへの対応

新型コロナウイルスの感染防止対策と事業の推進を両立する方針のもと、感染状況を鑑みて、迅速な意思決定を行います。



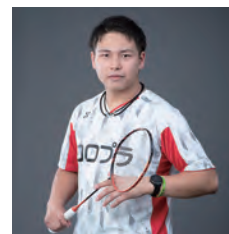
新型コロナワクチンの職域接種

新型コロナウイルスの早期収束に貢献することを目的に、当社グループの従業員とその家族、取引先・投資先の従業員のうち、接種希望者を対象に職域接種を実施しました。東京品川病院と株式会社近畿日本ツーリストコーポレートビジネスと連携し、換気に優れたバスを使用して、接種者及び医療従事者の安全を確保しながら実施しました。また、ワクチン接種に伴う特別ワクチン休暇を付与する制度を導入し、ワクチンを接種しやすい職場環境を整備したことで、当社グループの従業員など約1,200名が接種を完了しています。



パラアスリートの採用

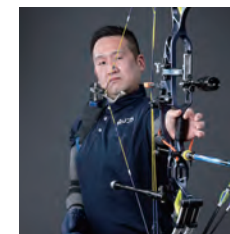
スポーツは人々を楽しませ、その心を動かすエンターテインメントそのものです。当社が掲げる「“Entertainment in Real Life”エンターテインメントで日常をより楽しく、より素晴らしく」というMissionを、トップアスリートの支援からも実現していこうと考え、パラアスリートの採用を2018年より開始しました。現在、当社に所属する7名のパラアスリートが世界を舞台に活躍しています。



パラパドミントン
中村 海斗



車いすバスケットボール
藤澤 潔



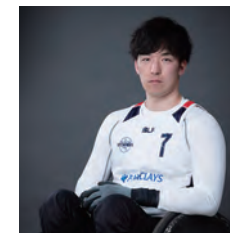
パラアーチェリー
大橋 俊



パラカヌー
今井 航一



ブラインドマラソン
山下 慎治



車いすラグビー
中町 俊耶



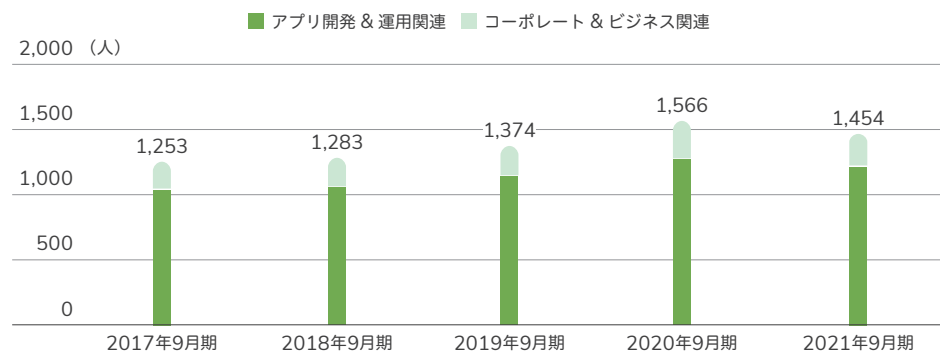
車いすラグビー
荒武 優仁

[パラアスリートの紹介はこちら](#)

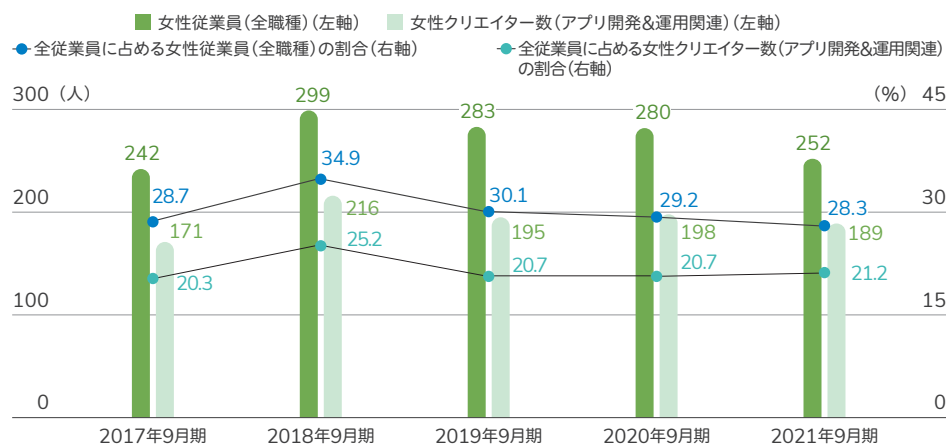
継続的に働ける環境づくり

当社は全従業員が安心して長く働くことができる職場環境の実現を目指して、環境の変化に即した様々な人事施策を実施しています。また、事業の拡大に伴ってグループの従業員数が大きく増加したことや、様々なバックグラウンドを持つ多様な人材が増加したことにより、ここ数年は職場環境の整備に特に力を入れています。今後も多様な人材の価値を最大限発揮する職場環境を構築してまいります。

従業員数の推移（連結）



女性従業員の推移（単体）



人材育成の取り組み

コロナ禍でも社員の学びや成長の機会が失われないよう、全ての研修や支援をオンラインで実施しています。

全従業員を対象としたeラーニングの実施に加え、これまでオフラインで実施していた管理職向け集合型研修においても、オンラインツールを使用して、グループワークやロールプレイングなど擬似体験を交えた形式で実施しています。

また、2021年入社の新卒向け研修は、ビジネスマナー研修などの座学やチームビルディング研修などのグループワーク、各職種ごとの専門スキルを磨くゲーム開発研修など、全てのプログラムをオンラインで実施しました。研修終了後、スムーズに業務を開始できるよう研修のカリキュラムや運営体制を整えています。

また、在宅勤務と出社勤務のハイブリットな状況下でコミュニケーションのさらなる活性化を目的として、社内向け動画システムを独自で開発しました。また、当社の技術力向上を目的として、同業他社との勉強会を実施するなど人材育成において様々な取り組みに注力しています。



S 社会

継続的に働ける環境づくり

Work&Life支援制度「コロプラネット」

当社ではWork&Lifeの充実が"新しい体験"につながるエンターテインメントを創出するという考えのもと、社員一人ひとりが健康で充実した毎日を過ごせるように様々な制度を導入しています。

 [サイトはこちらから](#)

働き方・環境

- 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
- 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

人材育成

- 1on1meeting
- 定期面談
- コロプラカレッジ
- 新卒研修
- カスタマーサポート新卒研修

育休・家族に関する制度

- マイタイム
- はれのひエール(慶弔祝金・慶事特別休暇)
- コロクマFamily Day
- オフィス mamaコンシェルジュ
- 産前産後休業・育児休暇
- 介護休業
- 介護休暇
- 育児や介護のための所定労働の制限・免除
- ことも看護休暇
- くま'sギフト
- ニチキッズ保育園と提携

福利厚生

- 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
- 出張撮影サービス「Lovegraph」10%OFF

コミュニケーション

- 全社コミュニケーションツール「Slack」
- 部活動
- 打ち上げ/同期会などの飲食費用負担
- ランチ会サポート(atオンライン)
- キックオフ(atオンライン)
- 社内報「コロプラWEB」
- 社内SNS「Currents」

文化

- 朝会(あさかい)
- 技術共有会+新卒技術共有会
- COLOPL Award(atオンライン)
- チャレンジ制度
- 友人紹介サポート制度
- フィロソフィー(Mission・Vision・行動指針)
- 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)
- 健康診断の再検査費用は会社が負担
- 婦人科検診オプション補助
- コロクマHealthy TRY

多様性

- 障がい者雇用-理解増進-
- 障がい者雇用-働きやすい環境-
- 障がい者雇用-バリアフリー支援-
- 外国人採用
- LGBT相談窓口

新型コロナウイルス対策

- フレキシブルワークスタイル制度
- 在宅勤務手当
- オフィス内の感染対策
- テレキューブの設置
- 健康管理支援ポータルサイト
- 健康相談の強化
- Amazonビジネス導入
- どこでも住宅手当(2023年1月末まで)

採用メディア「コロプラBe-ars」

Webサイト「コロプラBe-ars」では、コロプラが大切にしているものづくりへの想いや目指している未来を伝えるため、職場環境や人材採用などの情報を発信しています。



 [サイトはこちらから](#)

インタビュー

健康経営の推進や働きやすい職場づくりでMissionの実現に向けて

HR本部 人事部長
石井 麻子

多くの方々に楽しんでいただける良質なエンターテインメントを継続的に提供するためには、従業員が心身ともに健康であるのはもちろんのこと、高い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が必要であると考えております。当社は、新型コロナウイルスへの迅速な対応やワクチンの職域接種実施に加え、社内制度の充実や労働環境の最適化など健康経営への様々な取り組みを行っています。また、人材の多様化が進むここ数年は特に従業員が長く安心して働くことができるような職場づくりにも注力しています。引き続き、人事からコロプラを支え、当社のMission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」を実現してまいります。

次世代クリエイターの支援

当社の創業者である馬場が「公益財団法人クマ財団」を2016年9月に設立しました。才能を持った人に「いいもの」を作ってほしいという馬場の想いから「クマ財団」を設立し、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。学生クリエイターによる創作活動への取り組みを支援するクリエイター奨学金を通じて、これまでに延べ248名のクリエイターを支援してきました。

また、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。2021年はデジタル空間に展示会場を完全再現したオンライン展示会を特設Webサイトにて開催しました。今後も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まいります。

出典：©公益財団法人クマ財団

クリエイター奨学金

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。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づくり手など、ものづくり全般のづくり手を目指す「学生」の活動支援・助成を行います。奨学金給付を通じて、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。



公益財団法人クマ財団の詳細はこちら

KUMA EXHIBITION 2021



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、株主やユーザーさま、従業員、取引先、地域社会等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。代表取締役社長の適確な判断・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。なお、当社のコーポレート・ガバナンスの状況を記載したコーポレート・ガバナンスに関する報告書を東京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はこちら](#)

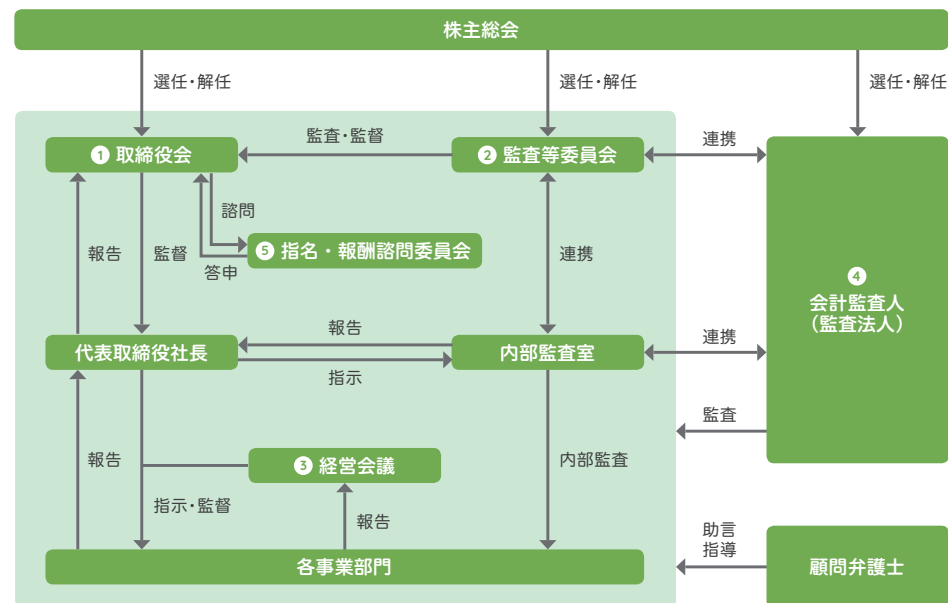


ガバナンス体制

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12月末		2016年12月末		2021年12月17日
形態	監査役会 設置会社	▶		監査等委員会 設置会社	
取締役 [※]	6名	▶	8名	▶	10名
うち社外取締役 [※]	1名	▶	2名	▶	4名
監査等委員である取締役	3名 (社外監査役)	▶	3名	▶	3名

※監査等委員であるものを除く





ガバナンス体制

① 取締役会

当社の取締役会は、代表取締役2名、取締役（監査等委員であるものを除く）8名、監査等委員である取締役3名の計13名で構成されており、代表取締役社長宮本貴志が議長を務めています。取締役（監査等委員であるものを除く）の内4名、監査等委員である取締役の内3名が2021年12月17日時点の会社法における社外取締役です。構成員については、当レポートP42、43に記載の通りです。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。

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締役3名で構成されており、常勤監査等委員である取締役長谷川哲造が委員長を務めています。全員が社外取締役であり、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。構成員については、以下に記載の通りです。監査等委員である取締役は取締役会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化を図っています。なお、法令に定める監査等委員である取締役の員数を欠くことになる場合に備え、補欠の監査等委員である取締役1名を選任しています。

区分	氏名	主な活動状況
取締役 (監査等委員・常勤)	長谷川 哲造	当事業年度に開催された取締役会17回全てに出席し、また、監査等委員会13回全てに出席し、常勤監査等委員として社内の主要な会議に出席し、上場企業の役員としての経験から、コーポレート・ガバナンス、コンプライアンスに関する発言を行っています。また、指名・報酬諮問委員会の委員長として、当事業年度に開催された指名・報酬諮問委員会4回の全てに出席し、客観的・中立的立場で当社の役員候補者の選定や役員報酬等の決定過程における監督機能を主導しています。
取締役 (監査等委員)	月岡 涼吾	当事業年度に開催された取締役会17回全てに出席し、また、監査等委員会13回全てに出席し、主に公認会計士及び税理士としての専門的見地から当社の会計、財務及び税務に係る事項に関する発言を行っています。また、指名・報酬諮問委員会の委員として、当事業年度に開催された指名・報酬諮問委員会4回の全てに出席し、客観的・中立的立場で当社の役員候補者の選定や役員報酬等の決定過程における監督機能を担っています。
取締役 (監査等委員)	飯田 耕一郎	当事業年度に開催された取締役会17回全てに出席し、また、監査等委員会13回全てに出席し、主に弁護士としての専門的見地から当社の法律に係る事項、コーポレート・ガバナンス、コンプライアンスに関する発言を行っています。また、指名・報酬諮問委員会の委員として、当事業年度に開催された指名・報酬諮問委員会4回の全てに出席し、客観的・中立的立場で当社の役員候補者の選定や役員報酬等の決定過程における監督機能を担っています。

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。

議長	代表取締役社長 宮本貴志
構成員	取締役 原井義昭、取締役 菅井健太、取締役 坂本佑、取締役 池田洋一 常勤監査等委員である社外取締役 長谷川哲造 その他役員等が会議の進行のために必要と認めた従業員

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 指名・報酬諮問委員会

当社では、取締役の指名及び報酬等の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、指名・報酬諮問委員会を設置しており、取締役の選解任、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	代表取締役会長 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



各項目の方針と取り組み

経営陣に対する委任の範囲の概要

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、コーポレート本部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。また、同委員会の投資の決裁結果は経営会議、取締役会議に報告されます。

- 1案件当り投資金額が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

取締役会の全体としての知識・経験・能力のバランス、多様性及び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たスキルマトリックスを作成し、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、多様性はあるのか、規模は適切か等を判断いたします。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。

取締役・監査役の他の上場会社の役員の兼任状況

各取締役の他の上場会社の役員の兼任に関し、兼任に当たっては取締役会決議事項とします。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、定期的に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、当社招集通知などを通じ定期的に開示します。

取締役会全体の実効性に係る分析・評価の概要

第13期において、取締役会自己評価アンケートを実施いたしました。結果の概要は以下の通りです。

(1)実施対象

議長を除く全ての取締役

(2)実施の目的

アンケート結果を分析し、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

(3)第13期における取締役会の実効性に関する分析・評価の結果概要

当社の取締役会で今後改善すべき点として、以下の事項が挙げられました。

イ：中長期的な経営課題に関する取締役会等での議論の一層の拡充

ロ：取締役会における多様性の一層の向上

ハ：グループ全体のリスク管理体制の強化及びガバナンスの向上

(4)今後の対応について

今回の分析・評価結果につきましては、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、対応していくこととします。また、当社取締役会は、取締役会のさらなる機能向上を図るべく、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。

取締役に対するトレーニングの方針

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ています。

各項目の方針と取り組み

情報開示の充実

(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

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、指名・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。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、当社が任意で設置する指名・報酬諮問委員会の答申を十分に踏まえて、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解任と取締役・監査役候補の指名を行うに当たっての方針と手続き

当社の取締役候補の選解任に関する方針は次の通りです。

指名方針

- ① 役割に応じた知識・経験・能力等を有し、取締役会がバランスの取れた構成となる人材
- ② 取締役としてふさわしい人格・識見を有し、事業の持続的な成長に寄与する人材
- ③ 当社グループのフィロソフィーを理解・実践し、中長期的な企業価値の最大化に資する人材

解任方針

- ① 法令及び定款に違反する行為又はその恐れのある行為があった場合
- ② 職務を適切に遂行することが困難と認められる場合
- ③ 当初の選任理由と照らしてその機能を十分に発揮していないと判断される場合

上記方針に基づき、取締役・社外取締役の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、経営戦略等各専門的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鑑み、当該候補者が当社取締役にふさわしいか否かを判断いたします。手続きとしては、指名の是非を指名・報酬諮問委員会に諮問の上、取締役会に上申、上記評価項目を審議し、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解任と取締役・監査役候補の指名を行う際の、個々の選解任・指名についての説明

全ての取締役候補の推薦理由を、株主総会の招集通知にて都度開示しています。

独立社外取締役の独立性判断基準及び資質

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、現在又は過去において、当社又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又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

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、株式保有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。

議決権の行使については、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無ければ、発行会社提案は是とすることを基本といたします。

関連当事者間の取引

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。

各項目の方針と取り組み

企業年金のアセットオーナーとしての機能発揮

当社は、現在企業年金制度を運用しておりませんが、従業員の安定的な資産形成を目的として、確定拠出年金制度を導入しています。また、従業員の資産形成支援のために、従業員に対して確定拠出年金セミナーを実施し、資産運用を始めるにあたっての制度の基本的知識や、運用に関する注意事項等を周知しています。

サステナビリティについての取り組み等

当社は、サステナビリティに関する基本方針を策定し、事業活動を通じて社会課題の解決を図り、人々の日常をより楽しく、より素晴らしいものにしていきたいと考えています。当社のサステナビリティに関する基本方針及び取り組みについては当社ウェブサイトにて開示しています。気候変動が自社に与える影響については、現時点で開示に至っておりませんが、今後開示に向け検討を進めてまいります。

指名・報酬委員会の独立性に関する考え方・権限・役割

当社は任意の指名・報酬諮問委員会を設置しています。本委員会の社外取締役は過半数を占め、いずれも企業経営に関する豊富な知見や見識を有しており、経営陣幹部・取締役の指名・報酬などに関する取締役会の諮問機関として、適切な構成になっているものと考えています。なお、本委員会の決議は、議決に加わることができる委員の過半数が出席し、その委員の過半数をもって行うこととしています。

役員の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。なお、当社は、取締役の指名及び報酬等の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、取締役会の任意の諮問機関として指名・報酬諮問委員会を設置しています。指名・報酬諮問委員会の審議事項は以下の通りです。

- ① 取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針の原案
- ② 取締役の個人別の報酬等の内容の原案
- ③ 前項を決議するために必要な基本方針等

- ④ 取締役の選解任方針の作成
- ⑤ 取締役の選解任の原案
- ⑥ その他、上記に付随して取締役会が必要と認めた事項

なお、最近事業年度における取締役の報酬等の決定過程等における取締役会及び指名・報酬諮問委員会の活動内容は以下の通りです。

活動日	名 称	活動内容
2021年6月16日	指名・報酬諮問委員会	取締役の指名及び報酬についての審議
2021年8月18日	指名・報酬諮問委員会	取締役の報酬体系についての審議
2021年9月22日	指名・報酬諮問委員会	取締役の個人別報酬額についての審議
2021年12月17日	取締役会	取締役の個人別報酬額についての一任決議

当社は、2021年2月17日開催の取締役会において、取締役の個人別の報酬等の決定に係る決定方針を決議しています。当該取締役会の決議の内容について指名・報酬諮問委員会へ諮問し、答申を受けています。また、取締役（監査等委員である取締役を除く）の個人別の報酬額については、当社全体の業績等を勘案しつつ、各取締役の担当部門について評価を行うには代表取締役が適しているという理由から、取締役会の決議により代表取締役に一任しています。その権限の内容は、取締役の報酬等の決定方針に基づいた報酬額の算出であり、個人別の報酬額の決定にあたって、代表取締役は当社が任意で設置する指名・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。

当事業年度においても、取締役会は代表取締役社長 馬場功淳に各取締役（監査等委員を除く）の報酬の額の決定を委任し、代表取締役社長 馬場功淳が個人別の報酬額を決定いたしました。取締役会は、当事業年度に係る取締役の個人別の報酬等について、報酬等の内容の決定方法が当該決定方針と整合していることや、指名・報酬諮問委員会からの答申が尊重されていることを確認しており、当該決定方針に沿うものであると判断しています。

各項目の方針と取り組み

〈報酬等の決定に関する基本方針〉

取締役会では、指名・報酬諮問委員会の答申を踏まえ、取締役の報酬等の額の決定について、以下の通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〉

当社の役員報酬は固定報酬及び譲渡制限付株式報酬となっており、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。当社の取締役（監査等委員である取締役を除く）の固定報酬に関する株主総会の決議年月日は2021年12月17日であり、年額300百万円以内（うち社外取締役50百万円以内。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。2021年12月17日時点10名。）と決議しています。監査等委員である取締役の固定報酬に関する株主総会の決議年月日は2015年12月18日であり、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。2021年12月17日時点3名。）と決議しています。また、当社の役員の譲渡制限付株式報酬に関する株主総会の決議年月日は2019年12月20日であり、取締役（社外取締役及び監査等委員である取締役を除く）に対する譲渡制限付株式に関する報酬として支給する金銭報酬額は、年額300百万円以内と決議しています。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、固定報酬のみです。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

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 (名)
		固定報酬	譲渡制限付 株式報酬	業績連動 報酬	左記のうち、 非金銭報酬等	
取締役 (監査等委員を除く) (社外取締役を除く)	148	122	26	—	—	7
取締役 (監査等委員) (社外取締役を除く)	—	—	—	—	—	—
社外取締役	37	37	—	—	—	5

内部統制システム

内部統制システムの整備の状況

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ています。

安全かつ健全なサービス運用

当社グループが提供する一部のサービスは、ユーザーさま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、ユーザーさま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てまいります。

 [安全性・健全性に関するガイドラインはこちらから](#)

株主さまとの対話

株主との建設的な対話に関する方針

株主さまとの対話の統括は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・総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、株主さまへの開示情報体制の強化を図っています。株主さまとの対話として、四半期に一度、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さまとの対話において得られた意見・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案管掌取締役と即座に共有する体制を構築しています。株主さまとの対話に際しては、インサイダー取引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がけ、対話内容の管理・活用を図っています。

IR活動の状況

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・投資家さま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・投資家向け情報はこちら

リスクマネジメント

当社グループが対処すべき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Vision実現のためには、ユーザーさま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ってまいります。

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、新規ユーザーさまを継続的に獲得し、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さまに利用してもらえ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てまいります。

また、既存ユーザーさまについてもそのニーズを汲み取り質の高いゲームを提供し続けるとともに、様々な媒体を活用しユーザーさま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てまいります。

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、ユーザーさま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。

「“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Missionのもと、「最新のテクノロジーと、独創的なアイデアで“新しい体験”を届ける」というVisionの実現のため、エンターテインメントや投資育成を軸として、適切なリソース配分と分散投資を行い、ポートフォリオの拡大に努めてまいります。

リスクマネジメント

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、ユーザーさま同士がコミュニケーションをとることが可能であるため、ユーザーさま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てまいります。

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さま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まいります。

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さまの嗜好の把握や、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・提供を推進してまいります。

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下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、様々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います。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速く、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、意思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。当社グループのフィロソフィー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まいります。

取締役紹介 (2021年12月17日時点)

馬場 功淳

代表取締役会長
チーフクリエイター



所有株式数	61,776,976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 代表取締役社長就任
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)
2021年12月	代表取締役会長 チーフクレ イター就任(現任)

宮本 貴志

代表取締役社長



所有株式数	一株
1995年4月	株式会社明治屋入社
2001年9月	株式会社デジキューブ入社
2003年10月	ソフトバンクBB株式会社入社
2005年4月	株式会社デックスエンタテイン メント入社
2008年4月	株式会社GPコアエッジ設立 代表取締役社長CEO
2011年4月	株式会社ゲームボット 取締役CMO
2012年7月	株式会社コアエッジ設立 代表取締役社長CEO
2020年6月	当社入社 マーケティング・コミュニケー ション部長
2020年9月	マーケティング本部長(現任)
2021年12月	代表取締役社長就任(現任)

原井 義昭

取締役



所有株式数	14,603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)

菅井 健太

取締役



所有株式数	134,396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(現 株式 会社カカココム)入社
2010年6月	当社入社
2016年12月	当社取締役(現任)

坂本 佑

取締役



所有株式数	4,907株
2009年4月	株式会社コナミデジタルエンタテ インメント入社
2013年10月	当社入社
2020年12月	当社取締役(現任)

池田 洋一

取締役



所有株式数	4,907株
2009年4月	株式会社カブコン入社
2012年12月	当社入社
2020年12月	当社取締役(現任)

石渡 進介

社外取締役



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
2018年10月	株式会社くふうカンパニー(現 株式 会社くふう中間持株会社)取締役
2019年8月	株式会社鹿島アントラーズ・エフ・ シー取締役(現任)
2021年7月	ハイアス・アンド・カンパニー株式 会社取締役会長(現任)
2021年12月	当社社外取締役(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(現 株式会社 みずほ銀行)入行
1999年5月	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
2008年6月	同社取締役兼経営管理本部長
2009年4月	同社取締役CFO
2015年12月	当社社外取締役(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)
2020年3月	株式会社オプトホールディング(現 株式会社デジタルホールディングス) 社外取締役(現任)

為末 大

社外取締役
(独立役員)



所有株式数	一株
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 社外取締役
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	当社社外取締役(現任)
2018年7月	株式会社Deportare Partners 設立 代表取締役(現任)

ハロルド・ ジョージ・メイ

社外取締役
(独立役員)



所有株式数	一株
1987年1月	ハインケン・ジャパン株式会社(現 ハ インケン・キリン株式会社)入社 アシ スタント・ジェネラル・マネージャー
1990年4月	日本リーバ株式会社(現 ユニリーバ ジャパン株式会社)入社 アシスタ ント・ブランド・マネージャー
2000年4月	サンスター株式会社入社 オーラルケ ア事業執行役員
2006年9月	日本コカ・コーラ株式会社副社長兼 マーケティング本部長
2008年11月	同社副社長兼チーフ・カスタマー・オ フィサー
2014年3月	株式会社タカラトミー 経営顧問
2015年6月	同社代表取締役社長兼CEO
2018年5月	株式会社ブシロード取締役兼CSO 新日本プロレスリング株式会社代表 取締役社長兼 CEO
2019年3月	アース製薬株式会社社外取締役(現任)
2020年11月	株式会社サンリオ顧問(現任)
2021年3月	パナソニック株式会社顧問(現任)
2021年4月	アリナミン製薬株式会社社外取締役 (現任)
2021年12月	当社社外取締役(現任)

取締役紹介

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	25,000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SMBICプリンスパル・インベストメント株式会社取締役
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10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 大和ペンション・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・インベーション監査役
2010年9月	当社常勤監査役
2015年12月	当社社外取締役(常勤監査等委員)(現任)

月岡 涼吾

社外取締役
(独立役員)
監査等委員



所有株式数	一株
1996年4月	大日本印刷株式会社入社
1999年1月	税理士法人ブライスウォーターハウスコーパース(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	当社社外取締役(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	一株
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
2014年6月	Sansan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(現 株式会社エニマリ)監査役 Sansan株式会社社外取締役(監査等委員)
2015年8月	当社社外取締役(監査等委員)(現任)
2015年12月	独立行政法人国民生活センター紛争解決委員会 紛争解決委員(現任)
2016年12月	HEROZ株式会社社外取締役(監査等委員)
2017年7月	株式会社くふうカンパニー(現 株式会社くふう中間持株会社)社外取締役(監査等委員)
2018年10月	株式会社スタジオM監査役(現任)
2020年10月	ハイアス・アンド・カンパニー株式会社社外取締役(現任)
2021年7月	当社社外取締役(現任)

取締役のスキルマトリックス

氏名		当社が特に期待する分野							
		企業経営	ゲーム開発	技術研究開発	マーケティングブランディング	財務・会計	法務コンプライアンス	人事	グローバル感覚国際性
馬場 功淳	—								
宮本 貴志	—								
原井 義昭	—								
菅井 健太	—								
坂本 佑	—								
池田 洋一	—								
石渡 進介	社外								
柳澤 孝旨	社外								
為末 大	社外								
ハロルド・ジョージ・メイ	社外								
長谷川 哲造	社外監査								
月岡 涼吾	社外監査								
飯田 耕一郎	社外監査								

※上記一覧表は、候補者の有する全ての知見や経験を表すものではありません。

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	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (連結)	2017 (連結)	2018 (連結)	2019 (連結)	2020 (連結)	2021 (連結)
経営成績(百万円)											
売上高	2,283	5,071	16,767	53,575	72,395	84,730	52,246	45,776	38,920	45,128	37,125
売上原価	683	2,269	8,522	22,160	29,609	37,442	28,449	28,357	26,409	24,275	24,108
売上総利益	1,599	2,802	8,244	31,414	42,786	47,288	23,796	17,418	12,511	20,853	13,016
販売費及び一般管理費	1,027	1,303	2,500	7,811	10,468	15,432	10,864	10,465	9,558	8,602	6,695
営業利益	571	1,498	5,744	23,603	32,317	31,855	12,932	6,952	2,952	12,250	6,320
経常利益	568	1,499	5,787	23,556	32,363	31,272	12,901	6,097	1,655	11,790	7,843
税引前当期純利益(税金等調整前当期純利益)	520	1,499	5,787	23,556	32,363	30,761	12,551	5,849	1,318	10,938	4,251
当期純利益(親会社株主に帰属する当期純利益)	283	778	3,156	13,024	19,436	20,710	8,691	4,192	1,070	7,977	3,047
財政状態(百万円)											
総資産	2,235	4,567	13,762	48,012	59,260	72,301	75,744	77,244	74,740	85,833	80,814
負債	946	2,000	5,886	17,728	15,665	10,152	6,451	6,619	5,307	10,053	5,063
純資産	1,288	2,567	7,876	30,284	43,594	62,149	69,293	70,625	69,433	75,779	75,751
資本金	256	506	1,582	6,274	6,328	6,384	6,433	6,491	6,510	6,536	6,556
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	161	1,175	4,138	19,021	16,306	19,135	4,957	9,421	53	15,010	△3,104
投資活動によるキャッシュ・フロー	△799	△209	342	△1,087	△3,118	△6,501	△4,545	1,979	△2,768	△2,640	△10,588
財務活動によるキャッシュ・フロー	440	—	2,137	9,325	△6,121	△2,452	△2,018	△2,518	△2,118	△2,780	△3,200
現金及び現金同等物の期末残高	729	1,692	8,317	35,584	42,638	52,556	51,409	60,400	55,822	65,308	49,052

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	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (連結)	2017 (連結)	2018 (連結)	2019 (連結)	2020 (連結)	2021 (連結)
1株当たり指標(円)											
1株当たり当期純利益(EPS)	42.80	7.38	27.20	107.65	157.70	166.92	69.32	33.08	8.40	62.45	23.82
1株当たり純資産(BPS)	189.92	24.06	66.54	245.07	354.50	499.07	551.34	555.65	544.53	592.81	591.86
1株当たり配当金(DPS)	—	—	—	10.00	16.00	17.00	21.00	17.00	17.00	25.00	20.00
財務指標(%)											
営業利益率	25.1	29.6	34.3	44.1	44.6	37.6	24.8	15.2	7.6	27.1	17.0
当期純利益率	12.4	15.3	18.8	24.3	26.8	24.4	16.6	9.2	2.7	17.7	8.2
総資本当期純利益率(ROA)	15.1	22.9	34.4	42.2	36.2	31.5	11.7	5.5	1.4	9.9	3.7
自己資本当期純利益率(ROE)	30.6	40.4	60.5	68.3	52.6	39.2	13.2	6.0	1.5	11.0	4.0
自己資本比率	57.6	56.2	57.2	63.1	73.6	86.0	91.5	91.4	92.9	88.3	93.7
配当性向	—	—	—	9.3	10.1	10.2	30.3	51.4	202.4	40.0	84.0
その他の指標(人)											
従業員数	87	155	306	450	753	1,204	1,253	1,283	1,374	1,566	1,454
単体合計	87	155	306	450	620	796	848	852	941	959	890
グループ各社合計	—	—	—	—	133	408	405	431	433	607	564

※四捨五入による若干の計算の差異があります。

※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。

※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。

※従業員数には、役員及び臨時従業員(アルバイトや嘱託社員など)は含めていません。

※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。

※2016年9月期より連結財務諸表を作成しています。

連結貸借対照表

株式会社コロブラ及び連結子会社 9月30日時点

(単位:百万円)

	2020年9月期	2021年9月期
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	65,009	58,871
売掛金	6,977	4,348
営業投資有価証券	—	7,591
商品	63	37
仕掛品	890	690
貯蔵品	3	4
前払金	243	276
前払費用	360	357
その他	694	2,286
貸倒引当金	△62	△34
流動資産合計	74,180	74,430
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	1,268	1,101
減価償却累計額及び減損損失累計額	△735	△786
建物及び構築物(純額)	532	315
工具、器具及び備品	688	700
減価償却累計額及び減損損失累計額	△541	△572
工具、器具及び備品(純額)	146	128
建設仮勘定	—	40
有形固定資産合計	679	484
無形固定資産		
ソフトウェア	43	29
その他	251	—
無形固定資産合計	294	29
投資その他の資産		
投資有価証券	6,953	2,344
関係会社株式	3	3
関係会社出資金	462	50
敷金及び保証金	1,487	2,132
繰延税金資産	1,620	1,253
その他	152	87
投資その他の資産合計	10,679	5,870
固定資産合計	11,653	6,384
資産合計	85,833	80,814

(単位:百万円)

	2020年9月期	2021年9月期
負債の部		
流動負債		
買掛金	22	50
未払金	3,255	2,412
未払費用	190	244
未払法人税等	3,273	292
未払消費税等	1,537	152
前受金	514	850
預り金	192	415
その他	535	502
流動負債合計	9,521	4,922
固定負債		
資産除去債務	446	123
その他	85	17
固定負債合計	532	141
負債合計	10,053	5,063

(単位:百万円)

	2020年9月期	2021年9月期
純資産の部		
株主資本		
資本金	6,536	6,556
資本剰余金	6,295	6,296
利益剰余金	67,185	67,037
自己株式	△4,645	△4,645
株主資本合計	75,373	75,245
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	404	461
為替換算調整勘定	—	43
その他の包括利益累計額合計	404	504
非支配株主持分	1	1
純資産合計	75,779	75,751
負債純資産合計	85,833	80,814

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)

	2020年9月期	2021年9月期
売上高	45,128	37,125
売上原価	24,275	24,108
売上総利益	20,853	13,016
販売費及び一般管理費	8,602	6,695
営業利益	12,250	6,320
営業外収益	530	1,947
営業外費用	991	424
経常利益	11,790	7,843
特別利益	0	—
特別損失	852	3,591
税金等調整前当期純利益	10,938	4,251
法人税、住民税及び事業税	3,375	944
法人税等調整額	△414	258
法人税等合計	2,960	1,203
当期純利益	7,977	3,048
非支配株主に帰属する当期純利益	0	0
親会社株主に帰属する当期純利益	7,977	3,047

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)

	2020年9月期	2021年9月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	15,010	△3,104
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,640	△10,588
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,780	△3,200
現金及び現金同等物に係る換算差額	△103	294
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	9,486	△16,599
現金及び現金同等物の期首残高	55,822	65,308
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	344
現金及び現金同等物の期末残高	65,308	49,052

コロプラグループ



会社名 株式会社コロプラネクスト

設立 2015年2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

代表者 代表取締役社長 山上 慎太郎

事業内容 投資事業、投資助言及び代理業

[サイトはこちらから](#)



会社名 株式会社リアルスタイル

設立 2008年6月

所在地 東京都品川区南大井6-24-6
DAITOビル

代表者 代表取締役社長 喜多村 智行

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

[サイトはこちらから](#)



会社名 株式会社ピラミッド

設立 2001年9月

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 柏木 准一

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

[サイトはこちらから](#)



会社名 株式会社360Channel

設立 2015年11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

代表者 代表取締役社長 中島 健登

事業内容 360度動画関連事業

[サイトはこちらから](#)



会社名 株式会社エイティング

設立 1993年3月

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 鯨島 保彦

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

[サイトはこちらから](#)



会社名 株式会社MAGES.

設立 2011年6月

所在地 東京都港区三田3-13-16
三田43MTビル6階

代表者 代表取締役会長 志倉 千代丸
代表取締役社長 本荘 健吾

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

[サイトはこちらから](#)



会社名 株式会社クマの音楽隊

設立 2015年11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

代表者 代表取締役社長 沼田 知己

事業内容 音楽著作権の管理、音楽著作物の利用の開発、CD・ビデオ等の原盤の企画及び制作



会社・株式情報

2021年9月30日時点

会社情報

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	6,556百万円
従業員数	890名(グループ全体:1,454名)

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	32,837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

※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(アルバイトや嘱託社員など)は含めておりません。

Webサイトのご案内

コロプラが提供しているプロダクトやリアル連携事業など、様々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

[サイトはこちらから](#)


IRサイト

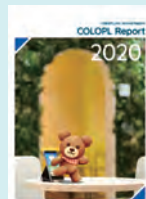
[サイトはこちらから](#)


CSRサイト

[サイトはこちらから](#)

「International ARC Awards2021」にて「Gold」を受賞

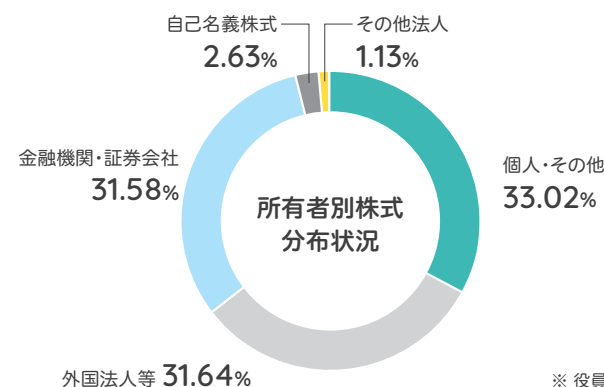
「COLOPL Report 2020」英語版が、世界最大のアニュアルレポートコンペティション「International ARC Awards2021」のPDF Version of Annual Report部門にて、Gold(金賞)を受賞しました。



大株主の状況

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
馬場 功淳	61,776,976	48.27
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	9,700,500	7.58
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)	8,524,000	6.66
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	7,496,800	5.86
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)	3,068,100	2.40
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103 (常任代理人 香港上海銀行東京支店 カストディ業務部)	951,200	0.74
三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	793,200	0.62
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234 (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	776,600	0.61
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES SYDNEY/ JASDEC/AUSTRALIAN RESIDENTS (常任代理人 香港上海銀行東京支店 カストディ業務部)	736,700	0.58
KUWAIT INVESTMENT AUTHORITY (常任代理人 シティバンク・エヌ・エイ東京支店)	642,300	0.50

※当社は、自己株式を1,778,544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。



※ 役員・従業員の所有株式を除く

SNS・メディア一覧

コロプラグループの最新情報を発信しています。

Twitter

コーポレートアカウント



株式会社コロプラ
@colopl_pr

サイトはこちらから



株式会社コロプラ採用
「Be-ars」
@Bears_colopl

サイトはこちらから



株式会社コロプラネクスト
@coloplnext

サイトはこちらから



株式会社ピラミッド
@Pyramid_inc_net

サイトはこちらから



株式会社エイティング 採用
@8ing_saiyo

サイトはこちらから



株式会社MAGES.
@PR_MAGES

サイトはこちらから



公益財団法人 クマ財団
@kuma_foundation

サイトはこちらから

Facebook



株式会社コロプラ
@coloplinc

サイトはこちらから



株式会社コロプラ採用
「Be-ars」
@coloplrecruit

サイトはこちらから



株式会社エイティング 採用
@8ing.saiyo

サイトはこちらから



株式会社MAGES.
@MAGESINC

サイトはこちらから

その他SNSなど、
最新の情報は下記からご覧ください。

ソーシャルメディア
公式アカウント一覧

サイトはこちらから





お問い合わせ先

株式会社コロプラ 経営企画部 IRグループ



お問い合わせ先はこちらから