

株式会社コロブラ 第 17 回定時株主総会
株主様から寄せられたご質問及び当該ご質問に対する回答

2025 年 12 月 23 日に開催いたしました第 17 回定時株主総会について、株主様からの事前質問及び当日質問に対する回答を記載しております。

なお、株主様から頂戴しましたご質問及びその回答については文意が明確になるように適宜補足・調整しております。また、「Ⅰ 当日質問及びその回答」には、お時間の都合によりご紹介できなかった当日質問及びその回答についても記載させていただいております。

Ⅰ 当日質問及びその回答

No.	ご質問	回答
1	黒猫のウィズでログイン日数が 4500 日を超えたユーザーです。9 月のゲーム内イベントで突然のルール変更があり、とても困惑しました。正直雑な対応だったと思わざるを得ません。エンターテインメント事業を柱に掲げている会社としてもっと丁寧な運営を求めます。また、執行部においてもその点十分認識していただきたい。	(坂本) サービス開始当初より、12 年以上の長きにわたり、毎日欠かさずログインしていただき遊んでくださり、誠にありがとうございます。 移り変わりの激しいモバイルゲーム市場ですが、これほどの長期間、熱量を持ってご支持いただけていること、そしてお客さまの人生の一部に我々のサービスが寄り添えていること、誠に嬉しく思っております。 この信頼に応え続けることが、持続的な成長への鍵と確信しております。 いただいたご意見は貴重な内容として承りました。 長年支えてくださっているユーザーの皆さまの期待に応えられるように、満足していただけるような運営に注力していきたいと思っております。
2	株主やユーザーとの双方向のやり取りをするコミュニケーションが不足していると感じます。たまに行われるアンケートなどでは会社やゲームとコミュニケーションできていると感じにくいです。株主やユーザーとのエンゲージメント高めるためにも、双方向のコミュニケーションに力を入れてください。	(宮本) 日頃より当社サービスをご利用・ご支援いただき、誠にありがとうございます。 当社はオンラインで事業を展開している関係上、皆さまと直接対面でお話しする機会が限られております。コミュニケーションをとるために様々な工夫はしておりますが、いただいたご意見をしっかりと受け止めているという姿勢が皆さまに十分に伝わっておらず、その点につきましては大変申し訳なく感じております。 今後は、なるべく多くの手段を講じ、皆さまからいただいたご意見を改善に繋げていきたいと考えております。 具体的には、株主の皆さまに対しては統合報告書などの記載内容を工夫してまいります。また、ユーザーの皆さまに対しては、いただいたアンケートの結果や、それに対して当社がどのように考えているかという回答を発信するなど、コミュニケーションの方法を引き続き模索し、改善に努めてまいります所存です。

No.	ご質問	回答
3	<p>前回の株主総会で 質問内容を企業側に優しい表現へ変更して読み上げられました バーチャルオンリーで株主が訂正できない欠点を利用した 印象操作および公正な株主総会の否定だと判断します 過去にさかのぼり操作した件数と内容を公表してください</p>	<p>(宮本) 同じようなご質問が複数あった場合にまとめて回答させていただく、表現を読みやすいように変えるということはあっても、内容を操作することは行っておりません。ご理解いただければと存じます。また、回答につきましては、ホームページで質問いただいた内容をそのまま記載しております。 したがって、内容を操作している、印象操作しているというようなことは行っておりませんので、ご了承いただければと存じます。</p>
4	<p>業績不振の長期化にともない株価は大きく下落 直近では Brilliantcrypto 関連の特損により 2 年連続赤字と 70 名のリストラ ここまで状況を悪化させた役員の再任は許容できません 長期業績不振と 2 年連続赤字の責任追求されない正当な理由と 再任候補による立て直し可能な根拠について説明してください</p>	<p>(宮本) 足元の業績、株価水準につきましては、真摯に受け止めております。 昨年選任された取締役は、それぞれ責任を持って職務を果たしたと評価しております。この 1 年、当社は中期経営方針「Global Top 20」の実現に向けて土台作りに努めてまいりました。結果は真摯に受け止め、それを元に改善する必要があり、取締役を入れ替えること自体が必ずしも責任を取ることにとはならないと考えております。 数字をきちんと受け止め、今後のコンテンツ戦略、コンテンツの作り方をどのように改善していくか、具体的には、広告手法の管理、開発プロセスの管理、ゲームの開発組織のあり方を見直してきました。また、著しく変化するゲームやエンターテインメントの外的環境にアジャストすべく、様々な手立てを立てて向き合っております。 引き続き、「Brilliantcrypto」も含めたゲーム事業について、改めて何がいけなかったかという原因を究明し、今の役員体制で取り組ませていただければと存じます。</p>
5	<p>オンライン総会の質問は 150 字制限、株主との双方向の対話が 著しく制限。これはコーポレートガバナンス・コードの「株主 との建設的な対話」「株主総会の実質的機能発揮」に反してい る。名目上は利便性と経費削減だが、実際には都合の悪い質問 を防ぐ運用であり、対話姿勢の改善と対面やハイブリッド総会 の開催を要望します。</p>	<p>(宮本) 株主総会にていただいたご質問は、時間のある限り全てお答えしています。そして、時間の都合上お答えしきれなかったご質問に関しては、ウェブサイトに掲載してお答えしております。 低迷する業績に関しまして、文字だと伝わらない、対面で厳しい言葉を伝えたほうが変わるはず、というご意見も多く頂戴しておりますが、文字でいただく厳しいお言葉も、対面と同様に、経営陣一同、真摯に受け止めております。 その上で、オンラインでの開催はコスト削減や遠隔地からアクセスしやすいという利点があります。また、当社はオンラインでいただくお客さまからの声にどう応えていくか、日々工夫しております。そういった業態であることも加味し、オンラインでの実施にご理解をいただければと存じます。</p>

No.	ご質問	回答
6	<p>PBR 1 倍割れ。前回、前々回の株主総会で指摘されたが、PBR0.78 に悪化している。</p> <p>改善する気がないのか、出来ないのか伺いたい。出来ない様では経営陣を変わって頂きたい。</p>	<p>(原井)</p> <p>PBR が 1 倍を割れていることについては、経営陣として忸怩（じくじ）たる思いを持っており、改善していきたいと強く思っております。</p> <p>一方で、例えば、自己株買いをして株価を上げるような短期的な財務施策の実施は考えておりません。今回決算発表にて公表した中期経営目標「Global Top 20」の実現に向けて、しっかりと取り組みを進めていくことで、中長期の株価を改善し、PBR を改善してまいる所存です。</p>
7	<p>11 月の決算資料において中期目標が発表されましたが、この中期目標はどのような根拠に基づいて設定されたものなのでしょうか。</p> <p>また、中期目標を達成するために、段階的で具体的な目標設定は行われていますか。</p> <p>さらに、これらの目標について、達成できるという確かな見通しをお持ちでしょうか。</p>	<p>(宮本)</p> <p>「Global Top 20」は世界のモバイルゲーム市場における上位 20 社を指し、連結売上高 1,000 億円以上、営業利益 500 億円以上を目安としております。当社の過去最高売上高は約 850 億円、それを上回るということです。</p> <p>なぜこのタイミングでの発表かという点、連結売上高 1,000 億円の達成に向けた、パイプラインの目途が立ってきたからです。</p> <p>当社には、前期リリースした「生成ゲーム」、長らく強みを持っている「位置ゲー※」といった、当社にしかできない独自のテクノロジーやノウハウがあります。これと海外で通じる IP を組み合わせることで、日本のみならず海外、特に北米を目標にサービスをヒットさせる考えです。</p> <p>一方で、当社にとっての次の位置ゲーとなる技術を生み出し、それをマーケットとして捉えてサービスを展開していく必要があります。これできていなかったことが、直近新作がうまくいかなかった要因と受け止めております。</p> <p>今後は「マーケットイン」の発想を取り入れて、複数のパイプラインを追加し、新規事業の展開を計画しております。これらの積み重ねにより「Global Top 20」、連結売上高 1,000 億以上、営業利益 500 億以上の達成を目指してまいります。</p>

※ “位置ゲー” は株式会社コロプラの登録商標です

No.	ご質問	回答
8	<p>対処すべき課題で海外向けサービスを展開していくとありますが、現在の海外での業績はどうか、またそれを今後どうしていくのか教えてください</p>	<p>(坂本)</p> <p>海外の詳細な業績は開示しておりませんが、海外展開は今後の企業成長において非常に重要だと認識しております。</p> <p>中期経営方針の戦略の1つである「有力 IP の活用」が、海外展開において重要と捉えております。グローバルで認知を獲得し成功するためには、その有力 IP の活用が不可欠だと考えているからです。</p> <p>有力 IP をお持ちの企業さまとの協業は同時に重要だと思いますので、そういったところを模索していくということを現在考えております。</p> <p>(宮本)</p> <p>ご質問の意図としては、「現在の海外売上比率で、これから海外でやっていけるのか？」ということも含まれたのかと思います。</p> <p>今後、「Global Top 20」を目指す中で作っていく海外売上は、これまでの海外売上とは全く別物だと考えてください。</p> <p>これまで、我々のライセンスを海外の他社にライセンスアウトして、サービスしてもらってました。しかしこれからは、我々が主体的に、有力 IP をお持ちの他社と組んで展開します。そして海外のマーケットへのアプローチは、自社だけでなく、海外の他社と組むということも考えていきます。</p> <p>そのため、これまでの海外売上の規模や考え方とは変わってくる、という点を補足させていただきます。</p>

No.	ご質問	回答
9	<p>ドラクエウォーク以外のゲームが全て低迷しているようで、もう何年も企画力のある人材が不足しているように感じています。先ほど人材確保を目標に掲げていらっしゃいましたが、エンタメ部門を継続するためにどのような人材を一番に求めているのでしょうか？</p>	<p>(坂本)</p> <p>まず、求める人材像についてお話しさせていただきます。 当社は、「最新のテクノロジーと独創的なアイデアで、“新しい体験”を届ける」というビジョンを掲げております。この内容を読み解くと、新しいテクノロジーへの感度を高めていく、ユーザーさまのニーズの変遷を非常に敏感に捉えていく、そういった必要があります。様々な情報や技術を総合的に吸収し、自分のものにする人材、ゲームという複雑なコンテンツを開発しているので、本質的に「新しい遊び」とはどういうものかを考えられるような人材が、求める人材像になると考えています。</p> <p>その上で、人材確保のため主に二つの方向性で注力していきます。</p> <p>1つは、採用競争力の強化です。そのために、ダイレトリクルーティングをはじめ、職種ごとに異なる採用手法を採ります。また、認知を高めることも重要ですので、オウンドメディアでの発信等を含め、コロプラを知ってもらう活動にも注力していきたいと考えております。</p> <p>2つ目に、採用市場が厳しい分、社内の人材育成にも注力していきます。 入社1、2年目の研修に加え、途中で入られた方々を含めたタレントマネジメントの強化、また管理職を含めた個別育成プログラム実施といった、人材育成の施策を重点的にやっていきたいと考えています。</p>
10	<p>グローバルTOP20についてロードマップやパイプラインが全く見えないんですよ。口先だけに聞こえ、何年も成長できなかった経営陣が重任することに不信感があります。ロードマップやパイプラインを明確に出してください。</p>	<p>まず、近年の業績や成長スピードに関し、株主の皆さまより厳しいご評価をいただいている点につきましては、経営陣一同、真摯に受け止めております。</p> <p>新たに掲げた中期経営目標「Global Top 20」の達成に向けては、「海外市場への積極的展開」「有力 IP の活用」「新しい UX の提供（唯一無二のものづくり）」の3つの戦略を推進しております。 具体的には、当社が強みとする「位置ゲー」と、世界的に認知された「有力 IP」を掛け合わせることで、グローバル市場で通用するヒットタイトルの創出を目指します。開発パイプラインは、現在4本のプロジェクトが進行中ですが、今後も拡充を予定しており、これら複数のヒットを積み上げることで目標数値を達成してまいり所存です。</p> <p>具体的なタイトル内容やリリース時期は、他社 IP ホルダーさまとの協業案件が多く、弊社だけの一存で開示できない旨ご理解いただけますと幸いです。しかるべきタイミングにて発表いたしますので、今しばらくお待ちいただけますようお願い申し上げます。</p>

II 事前質問及びその回答

No.	ご質問	回答
1	<p>今年 11 月にサービス停止が決まった「プロ野球プライド」について質問します。</p> <p>私は昨年も「プライド」のサービス停止を提案しましたが、継続の方針となり結果的に今年サービス停止となりました。当該アプリのサービス停止について判断が遅れた理由を教えてください。</p>	<p>タイトルのクローズの判断は売上、ランニングコスト、それらに紐づく各種 KPI の推移を踏まえて総合的に判断しております。</p> <p>2012 年より運用を開始した「プロ野球 PRIDE」は長年熱量高く遊んでいたというユーザーさまもいらっしゃり、当社基準に基づき判断いたしました。</p>
2	<p>バーチャル株主総会について。どの株主にも参加しやすくするためにバーチャルで総会を行うのであれば他社の株主総会と重ならない一般的に普段仕事等で活動している平日午前中ではなく日曜祝日に行うべきではないでしょうか。</p>	<p>貴重なご意見として承りましたので、今後の開催方法につきましては、社会情勢・他社動向等も踏まえ検討してまいります。</p>
3	<p>株主からの事前質問の回答が遅すぎます。株主総会終了後速やかに開示するべきではないでしょうか。</p>	<p>貴重なご意見として承りましたので、今後も株主の皆さまに迅速かつ正確な情報提供に努めてまいります。</p>
4	<p>コロプラネクストについて質問します。2015 年からスタートアップに応援されていますが、10 年で伸びる企業はありますか？</p>	<p>実績として、株式会社タイミーの EXIT により、2024 年 9 月期第 4 四半期の営業利益に 9.3 億円、2025 年 9 月期第 2 四半期の営業利益に 10.6 億円を計上いたしました。投資の事業開始から約 12 年、セグメント認識から約 5 年を経て、これまでの投資先は徐々に成長し、収穫期を迎えつつあります。</p> <p>恐れ入りますが、保有中の個別の投資先については回答を控えさせていただいております。</p> <p>具体的な投資先につきましては、株式会社コロプラネクストのウェブサイト (https://www.coloplnext.co.jp/portfolio/) にてご確認いただけますと幸いです。</p>

No.	ご質問	回答
5	<p>長らく本業のエンターテインメント事業が低迷し、復調の兆しも見えない。ドラスティブな変化もなく、現経営陣で企業価値を本当に上げられるのか？</p> <p>また株主との会話も足りてない印象、バーチャルのみの総会でいいと思っているのか？</p>	<p>現状の業績、株価水準は真摯に受け止めております。この1年、当社は中期経営目標「Global Top 20」の実現に向けた土台作りを進めてまいりました。中期経営方針に基づくコンテンツ戦略の整理、新作開発プロセス・広告宣伝手法の徹底管理、評価制度や組織体制の変更など、内部では着実に改革を実行しており、これらを必ず将来の企業価値向上につなげる覚悟です。</p> <p>株主さまとの対話、バーチャル総会につきましては、当社はオンラインを軸とした事業を長年展開しており、ユーザーやパートナーの皆さまから寄せられるご意見を、他業種に比べても高い解像度で受け止め、事業や経営に反映してまいりました。こうした背景から、株主の皆さまからオンラインでいただくご意見についても、形式にかかわらず真摯に向き合い、経営陣の意思決定にしっかりと反映できていると考えております。もちろん、対面での対話の価値も認識しておりますが、バーチャル開催には会場設営のコスト削減や、遠隔地の株主さまも参加しやすい、という利点があります。来年以降についても、社会情勢・他社動向等を踏まえ最適な方法を検討してまいります。</p>
6	<p>業績・株価が長期低迷にも関わらず、同じ役員が重任を継続し、役員に譲渡制限付株式（RS）を 毎年増発。これらはコーポレートガバナンス・コードに明確に反しており、重任および成果の伴わない株式報酬の恒常化は、既得権益化そのものだ。よって、業績・株価連動条件の導入、取締役の実効性評価結果、譲渡制限付株式（RS）の付与基準の全面公開を求む。</p>	<p>体制および報酬についての貴重なご意見、真摯に受け止めます。</p> <p>まず、取締役の選任にあたっては、独立社外取締役が過半数を占める指名・報酬諮問委員会にて審議及び答申をした後に決定しており、客観性や透明性を確保したプロセスで行っております。その上で、目標である「Global Top 20」の達成には、現在の経営陣による改革の継続が不可欠と判断いたしました。</p> <p>また、譲渡制限付株式（RS）は株主の皆さまとリスクを共有し、企業価値向上へのコミットメントを高めるための制度であり、業績回復への強い動機づけとして機能するものと考えております。</p> <p>なお、ご要望につきましては、今後の制度設計や情報発信における貴重なご意見として承ります。</p>
7	<p>業績が停滞しているが、一株 20 円という配当を継続。現行の配当政策は、形式的な平等と見えるが、実際はその大部分が創業者へ還流。これはコーポレートガバナンス・コードの「適切な株主還元」「株主の平等性」「利益相反管理」に反し、個人株主はメリット少なく、創業者への金銭供与である。この配当政策が「企業価値向上に資する」根拠は？</p>	<p>配当は会社法上の「株主平等の原則」に基づき、全ての株主さまに対して保有株式数に応じて公平にお支払いするものです。特定の個人への利益供与ではなく、正当な株主還元であると認識しております。</p> <p>また、当社は健全なバランスシートをもとに、連結業績やDOE（純資産配当率）、キャッシュフロー、資本の効率性を総合的に勘案し、安定的かつ継続的な配当を基本方針としております。成長投資に必要な内部留保と還元のバランスを考慮した上で、昨年と同額の20円が中長期的な企業価値向上、ひいては全ての株主さまの利益に資すると判断しております。</p>

No.	ご質問	回答
8	業績向上のための施策を明確に説明してほしい。	<p>新たに掲げた中期経営目標「Global Top 20」の達成に向け、「海外市場への積極的展開」「有力 IP の活用」「新しい UX の提供（唯一無二のものづくり）」の3つの戦略を推進しております。国内市場が成熟化する中で、グローバルには未だ開拓すべきポテンシャルが存在します。この機会を確実に取り込むため、当社の祖業であり他社にはない強みである「位置ゲー」のノウハウと、有力な IP を掛け合わせ、グローバル市場で通用するヒットタイトルの創出に注力してまいります。</p> <p>また、エンターテインメント事業と投資育成事業の2つを柱として、適切なリソース配分と分散投資を行うことで事業基盤を拡大させ、本質的な企業価値向上に努めてまいります。</p>
9	業績不振による株価低迷の脱却策または責任論についてお聞きしたい。	<p>株価低迷が続いている現状に対し、経営陣一同、真摯に受け止めております。経営責任につきましては、現体制のもとで抜本的な改革を完遂し、業績を回復させることこそが、私たちが果たすべき最大の責務であると認識しております。</p> <p>新たに掲げた中期経営目標「Global Top 20」の達成に向け、「海外市場への積極的展開」「有力 IP の活用」「新しい UX の提供（唯一無二のものづくり）」の3つの戦略を推進しております。具体的には、当社が強みとする「新しい体験（UX）」と、世界的に認知された「有力 IP」を掛け合わせることで、グローバル市場で通用するヒットタイトルの創出を目指します。これらの戦略を着実に実行し、企業価値の向上に努めてまいります。</p>
10	社外取締役として2名しか候補者がいませんが、もっと広告業や製造業、社員育成やM&Aなどに精通した候補者も加え、社外の情報を迅速に把握し他業界とも協力して発展していけるよう、社外取締役割合を高めるべきでは。	<p>ガバナンス体制につきましては、現在の候補者案においても監査等委員を含む取締役9名のうち過半数の5名が社外取締役となっております。</p> <p>これら5名の社外取締役は、公認会計士、弁護士、証券会社出身者、および他社での豊富な役員経験者で構成されており、各分野において極めて高い専門性を有しております。そのため、経営判断に必要な幅広い知見や外部視点につきましても、現在の体制で十分に網羅できていると判断しております。</p> <p>取締役会の多様性確保は重要な課題と認識しており、いただいたご意見は、今後の最適な体制構築の参考とさせていただきます。</p>

No.	ご質問	回答
11	「魔法使いと黒猫のウィズ」において、過去人気投票上位のディートリヒが長期間登場せず、一部イベントキャラが偏って優遇されている状況は、マンネリしか感じずユーザー離れや売上減少の懸念があります。キャラクターの公平な登場と運営体制の是正を望みます。	いつも「クイズ RPG 魔法使いと黒猫のウィズ」をプレイいただき、誠にありがとうございます。ユーザーの皆さまからのご期待やご懸念につきましては、重要なご意見として真摯に受け止めております。 頂戴したご意見は社内で共有し、今後も多くのユーザーさまに長く楽しんでいただけるサービスを提供できるよう、運営の参考とさせていただきます。
12	リリースから年数が経過している IP（アリス・ギア・アイギス等）が今後も継続的に利益を出すための収益モデルについて問う。加えて、IP 内での過去資産運用、経年によるインフレ等の問題に対する対策と、IP のブランド価値を維持する為の取り組みについて教えて頂きたい。	長期運営タイトルの収益モデルにつきましては、短期的な売上を追うのではなく、長く安心して遊んでいただける環境を提供し続けることが、結果として安定的な収益とブランド維持につながると考えております。 今後も、ユーザーの皆さまの声を真摯に受け止め、丁寧なバランス調整と機能改善の継続などにより、長く愛されるサービスの提供に努めてまいります。
13	Switch 版白猫どうなりました？	現在お知らせできる情報はありますが、ユーザーの皆さまに喜んでいただけるよう企画を見直し、開発を進めております。お知らせできる段階になりましたら皆さまに随時お伝えしてまいります。