

平成29年3月期 通期決算補足説明資料

コムシード株式会社（証券コード:3739）

C O M M U N I C A T I O N
M O B I L E
A M U S E M E N T



コムシード株式会社

平成29年3月期 通期決算補足説明資料 目次

1. 決算サマリー
2. 通期業績の概要
3. 四半期別業績推移
4. 売上構成比の推移
5. 既存タイトルの四半期別推移①__グリパチ
6. 既存タイトルの四半期別推移②__従量制アプリ
7. 常勤役員・従業員推移
8. 開発本部による研究開発
9. 貸借対照表／キャッシュ・フローの概要
10. 今後の取り組み
11. 平成30年3月期 業績予想

1. 平成29年3月期 決算サマリー

平成29年3月期累計 決算概要

売上高	1,547百万円	（前年比 +28.6%）	↑
営業利益	44百万円	（前年比 ▲2.6%）	↓
当期純利益	30百万円	（前年比 +105百万円）	↑

全 体

前年比+28%増収。通期売上高は創業来の過去最高を更新

売 上 高

ソーシャルゲーム

前年比+34%増収。グリパチコイン消費額はサービス開始来の過去最高を更新

従量制アプリ

前年比+56%増収。新たにパチンコアプリの配信を開始し、増収に寄与

受託開発・運営

前年比+26%増収。定常案件以外にも開発案件を複数受注

原価/費用

- ・ 売上増収に伴う各種ロイヤリティ、版權料、その他手数料が増加
- ・ 従量制アプリ及び受託事業増加に伴う外注費及び業務委託費の増加
- ・ 販管費は、前年同期比でほぼ変わらず。引き続きコストコントロールを実施

その他

- ・ 知的財産権の譲渡 +31百万円
- ・ 不採算事業の整理による減損損失 ▲45百万円

2. 平成29年3月期 通期業績の概要

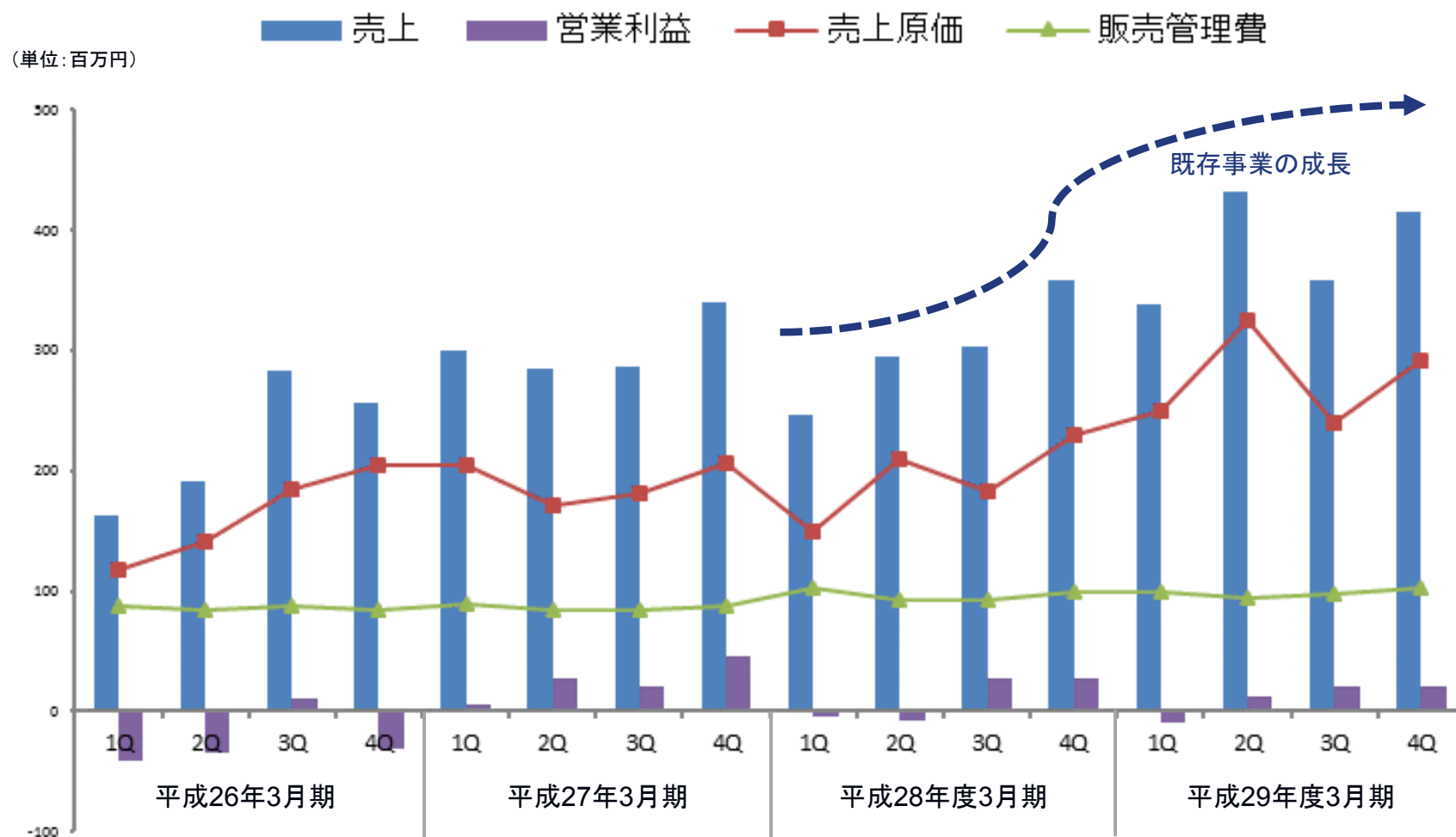
売上高は、前年同期比28%増。通期実績として過去最高の15.4億円を記録
純利益は、不採算ゲームの減損損失を計上しつつも、通期黒字化を確保

(単位:百万円)

	平成28年3月期	平成29年3月期	増減額	増減額の内容
売上高	1,203	1,547	344	グリパチ及び従量制アプリの売上増加によって、前年同期比28%増加
売上原価	768	1,107	339	・売上増収に伴う各種ロイヤリティや手数料の増加 ・業務拡大による外注費及び業務委託費の増加
販売管理費	388	395	7	売上は増加しつつも、販管費は前期とほぼ変わらずコスト管理を徹底
営業利益	45	44	△1	売上原価が増加したため前年同期比では微減
経常利益	42	40	△2	営業利益からの差異は、資金調達に伴う営業外費用の計上
当期純利益	△75	30	105	経常利益からの差異は、知財売却益31百万円と減損損失△45百万円を計上

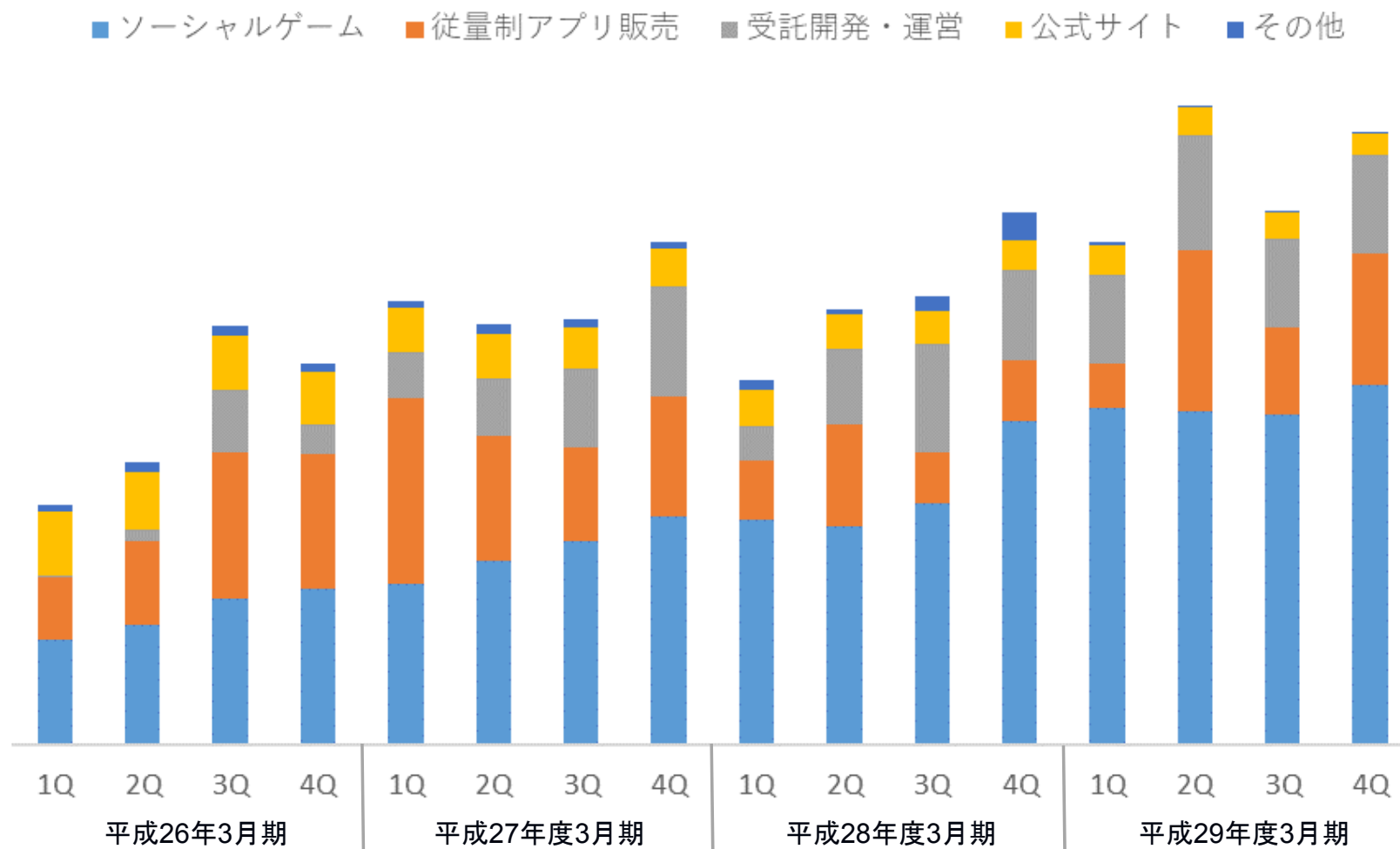
3. 四半期別業績推移

売上高は、四半期毎で順調に成長。2Qにおいては過去最高売上を更新
利益面は、新規案件の先行投資を計上しつつも、2Q～4Qでは安定的に黒字化を達成



4. 売上構成比の推移

ソーシャルゲーム、従量制アプリ、受託開発・運営の各セグメントにおいて前期比増収を達成



5. 既存事業の四半期別推移①__グリパチ

デバイス別合計で29アプリを配信し、期末会員数360万人を突破
コイン消費額は単年過去最高を更新。合わせて3月には単月過去最高消費額も更新

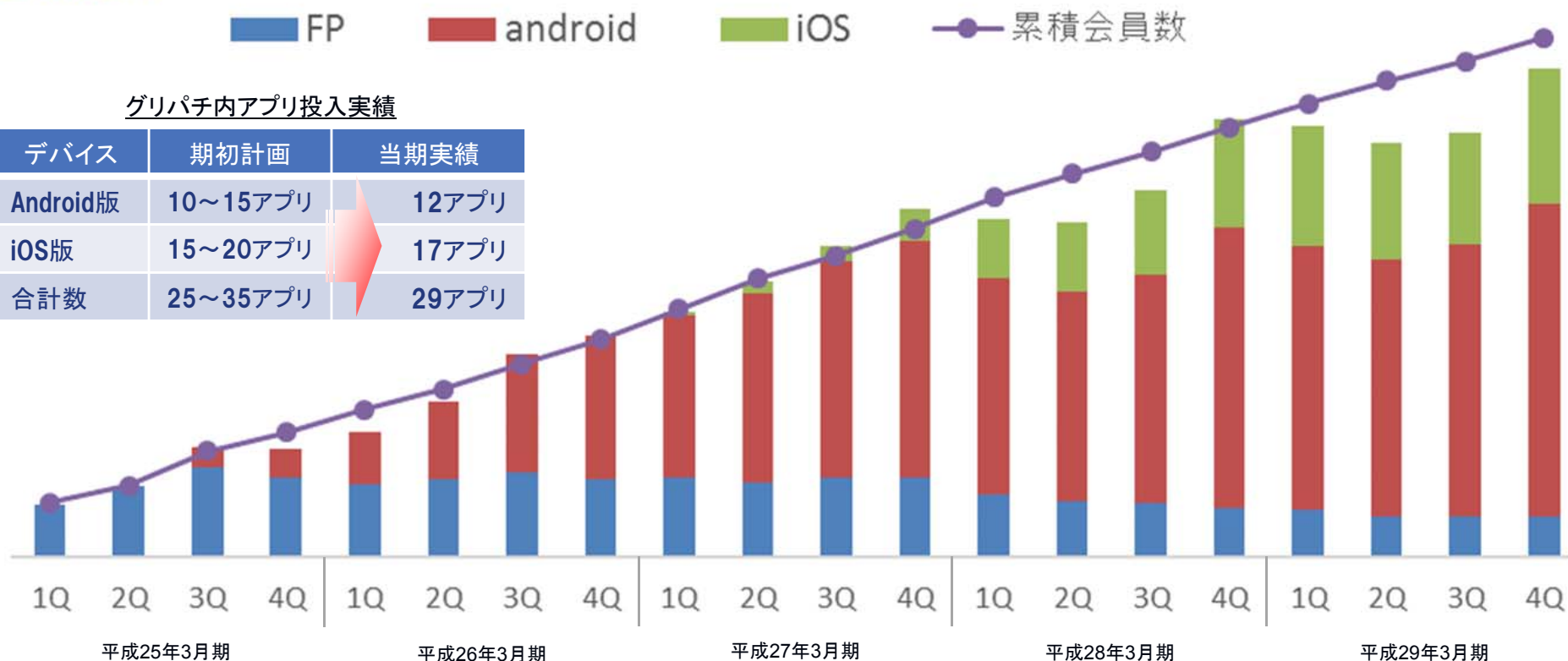


【四半期別推移】「グリパチ」デバイス別コイン消費額と累計会員数

FP android iOS 累積会員数

グリパチ内アプリ投入実績

デバイス	期初計画	当期実績
Android版	10～15アプリ	12アプリ
iOS版	15～20アプリ	17アプリ
合計数	25～35アプリ	29アプリ



6. 既存事業の四半期別推移②__従量制アプリ

2Q配信開始「パチスロ 戦国乙女2」と「パチスロ ガールズ&パンツァー」が売上貢献
前年比では56%の増収を達成。また当期から新たにパチンコアプリの配信を開始

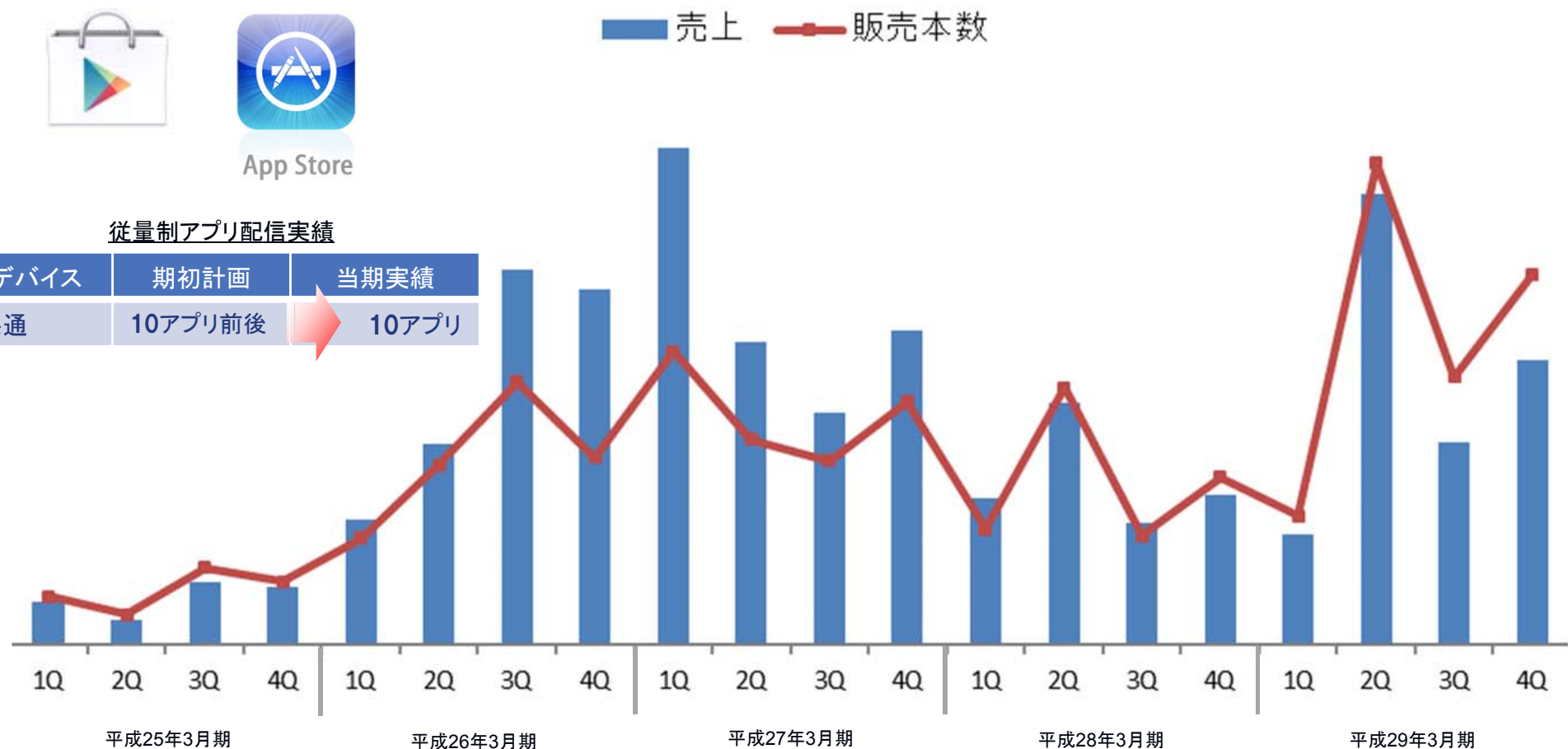
【四半期別推移】 従量制アプリの売上高と販売本数推移



App Store

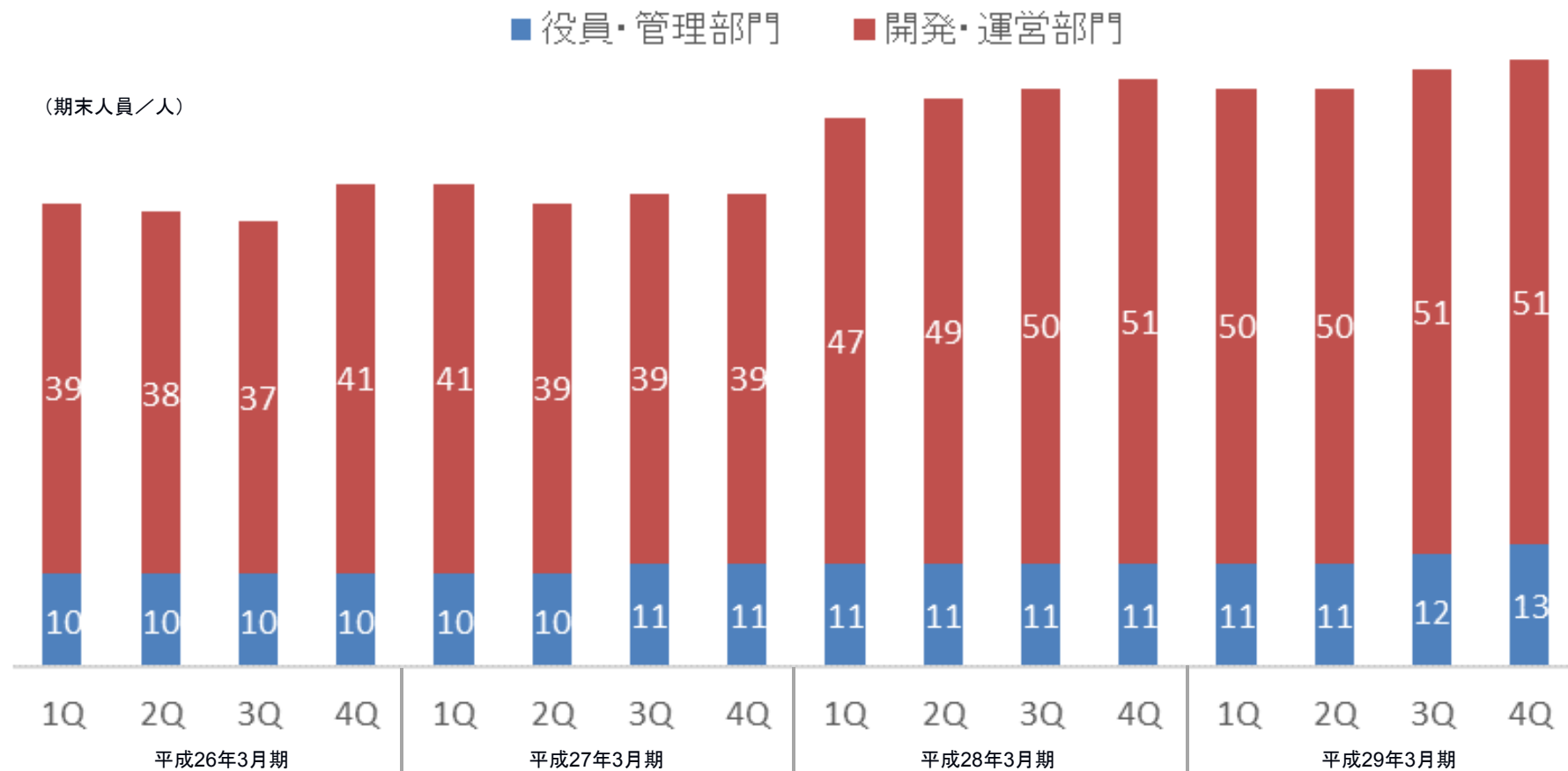
従量制アプリ配信実績

デバイス	期初計画	当期実績
共通	10アプリ前後	10アプリ



7. 常勤役員・従業員数推移

【四半期別推移】 常勤役員・従業員数推移 ※臨時従業員含む



8. 開発本部による研究開発

自身も生粋の技術者である代表取締役CTO羽成正己直轄の開発本部によって、開発効率および品質の向上と同時に、新規事業創出を目的とした研究開発にも取り組む

【 開発本部で現在取り組んでいるテーマ 】

先端技術の ゲームへの活用

- ・VR技術におけるスマホUIの研究
- ・VR+3Dサウンドによる、視覚と聴覚での臨場感の再現手法の研究
- ・ソーシャルゲームのデータマイニングにおけるディープラーニングの活用

新規事業 領域の開拓

IoT基盤によるソリューションサービス
システムの研究及び検討

開発効率向上 及び内製化促進

フレームワーク導入による工数削減、
開発内製化による外注費用の削減



9. 貸借対照表／キャッシュ・フローの概要

(単位:百万円)

	平成28年3月期末	平成29年3月期末
流動資産	601	1,033
固定資産	145	147
資産合計	746	1,181
負債	222	477
純資産	524	703
負債純資産合計	746	1,181

	平成28年3月期	平成29年3月期
営業活動によるCF	△3	148
投資活動によるCF	△140	△29
財務活動によるCF	87	318
現金及び現金同等物の期末残高	257	695

10. 今後の取り組み__基本方針

中期的な安定成長実現に向けた収益の多様化が最大テーマ
既存事業の成長施策とともに、新規事業への投資も引き続き継続します

1

【既存】運営タイトル・受託事業の継続成長

グリパチ及び従量制パチンコ・パチスロアプリを中心に、既存タイトルの更なる成長を図る
また、今期から当社ノウハウを活かした新たな運営受託案件も獲得。継続的な安定収益化も実現

2

【新規】ゲームパブリッシング事業

安定成長に向けた収益多様化の為に、グリパチに続くコアタイトルを育成
今後も新規事業として、国内外ゲームタイトルのパブリッシング展開を継続

3

【新規】技術視点による新規事業の創出

代表取締役CTO羽成正己が直轄する開発本部のボトムアップを図る。「受け」から「攻め」の開発本部へ
技術的視点を基盤としたサービスの研究開発に取り組み、新規事業創出を目指す

10-1. 今後の取り組み_【既存】グリパチ



会員数360万人突破（2017年4月末現在） 今後予定の大型リニューアルを現在準備中
合わせて継続的に実機アプリを投入し、長期的な安定利益の創出を目指す



■実機アプリ投入実績と今後の計画

デバイス	平成29年期 (実績)	平成30年期 (計画)
Android版	12アプリ	15～20アプリ
iOS版	17アプリ	15～20アプリ
合計数	29アプリ	30～40アプリ



10 - 2. 今後の取り組み__【既存】 従量制アプリ

ワンソースマルチプラットフォーム体制を構築し、トータル収益の最大化を実現
仮に第1フェーズ単体では損失でも、第2・第3フェーズで黒字化可能なスキームを構築

■ 実機アプリ配信実績と今後の計画

ジャンル	平成29年期 (実績)	平成30年期 (計画)
パチスロ	8アプリ	4～6アプリ
パチンコ	2アプリ	2～4アプリ
合計数	10アプリ	6～10アプリ

第1フェーズ (従量／月額課金)

収益拡大が見込めるマーケット上を中心に展開

・Google Play／App Store上での従量販売(自社)

第2フェーズ (アイテム課金)

第1フェーズの売上の推移を判断して第2フェーズを展開

・グリパチ内での配信(自社)

第3フェーズ (アイテム課金) (月額課金)

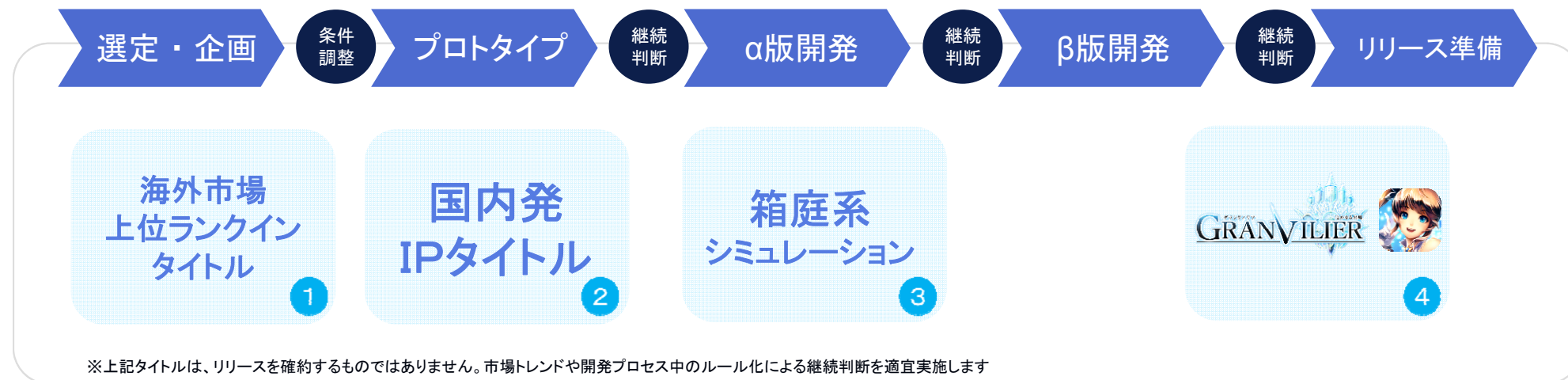
・他社プラットフォームへ提供

パチスロ・パチンコアプリ1タイトル毎のトータル売上

新規配信からの経過日数

10 - 3. 今後の取り組み_【新規】ゲームパブリッシング

現在3タイトル進行中。1タイトルを選定・企画 中（2017年4月末時点）



新作王道RPG「遥かなる異郷グランヴィリア」 5月12日より事前登録スタート



10 - 4. 今後の取り組み 年度パイプライン

事業	内訳	計画
グリパチ	iOS新規アプリ	15～20アプリ
グリパチ	Android新規アプリ	15～20アプリ
従量制アプリ	パチスロシミュレーター	4～6アプリ
従量制アプリ	パチンコシミュレーター	2～4アプリ
ネイティブゲーム	パブリッシング展開	2～4タイトル(時期未定)
受託事業	開発・運営受託	既存案件継続 + α

11. 平成30年3月期 通期業績予想

主力タイトル「グリパチ」の成長により、売上及び利益水準は前期比ベースアップ
新たな継続受託も受注し、既存事業は上振れ予想。一方新規事業については保守的に計画

(単位: 百万円)

	実績 平成29年3月期	予想 平成30年3月期	増減率
売上高	1,547	1,800	16.3%
営業利益	44	85	90.3%
経常利益	40	80	95.6%
当期純利益	30	70	128.7%



※ 各社の会社名、製品名、サービス名は各社の商標または登録商標です。

本資料に記載いたしました認識、戦略、計画などのうち、見通しは歴史的事実ではなく不確実な要素を含んでおります。

実際の業績は様々な要因により見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご了承願います。

実際の業績に影響を与えうる重要な要因には、当社の事業を取り巻く経済情勢、社会的動向、当社の提供するサービス等に対する需要動向による相対的競争力の変化などがあります。なお、業績に影響を与えうる重要な要因は、これらに限定されるものではありません。