

平成30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30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. 既存事業の推移__受託事業
8. 既存事業の推移__パブリッシングゲーム
9. 常勤役員・従業員数推移
10. 貸借対照表／キャッシュ・フローの概要
11. 今後の取り組み
12. 平成31年3月期 業績予想

1. 平成30年3月期 決算サマリー

平成30年3月期累計 決算概要

売上高 1,514百万円 (前年比 △2.2%)
 営業利益 27百万円 (前年比 △39.4%)
 当期純利益 △47百万円 (前年比 △77百万円)

売上高

全 体

➡ 前年比△2.2%。従量制アプリの減収分を受託開発・運營業務の増収でカバー

ソーシャルゲーム

➡ 前年比△0.6%。グリパチ微減、パン工房増収、新規パブリッシング売上寄与

従量制アプリ

⬇ 前年比△24.9%。新規配信タイトルを厳選。配信本数減少(前期10→当期6)

受託開発・運営

⬆ 前年比+27.4%増収。新たな開発及び運営案件を複数受注。安定化

原価/費用

- ・ 売上原価(前年比△66百万円) → 売上減に伴うR/S減少・版權料契約見直し効果
- ・ 販管費(前年比+50百万円) → 新規ゲームの広告宣伝費増加・人件費増加

その他

- ・ 不採算事業の整理による減損損失 △67百万円
- ・ 事業整理損失引当金繰入額 △1百万円

2. 平成30年3月期 通期業績の概要

売上高は前年比微減。営業利益は、販管費の増加（新規ゲーム広告宣伝費）により減少
純利益は、不採算事業の整理による減損処理を実施した影響により減少

（単位：百万円）

	平成29年3月期	平成30年3月期	増減額	増減額の内容
売上高	1,547	1,514	△33	従量制アプリ減収。ソーシャルゲーム横ばい 受託開発・運營業務が増収するも、トータルでは微減
売上原価	1,107	1,041	△66	売上減収に伴う各種ロイヤリティや手数料の減少 著作権料の契約条件見直しによるコスト削減
販売管理費	395	445	50	新規ゲーム広告宣伝費及び増員に伴う人件費の増加
営業利益	44	27	△17	売上原価は減少するも、販管費の増加により減益
経常利益	40	23	△17	営業利益からの差異は、有償SO発行費用及び 資金調達に伴う営業外費用の計上
当期純利益	30	△47	△77	経常利益からの差異は、事業整理による減損損失 及び事業整理引当金△68百万円の計上

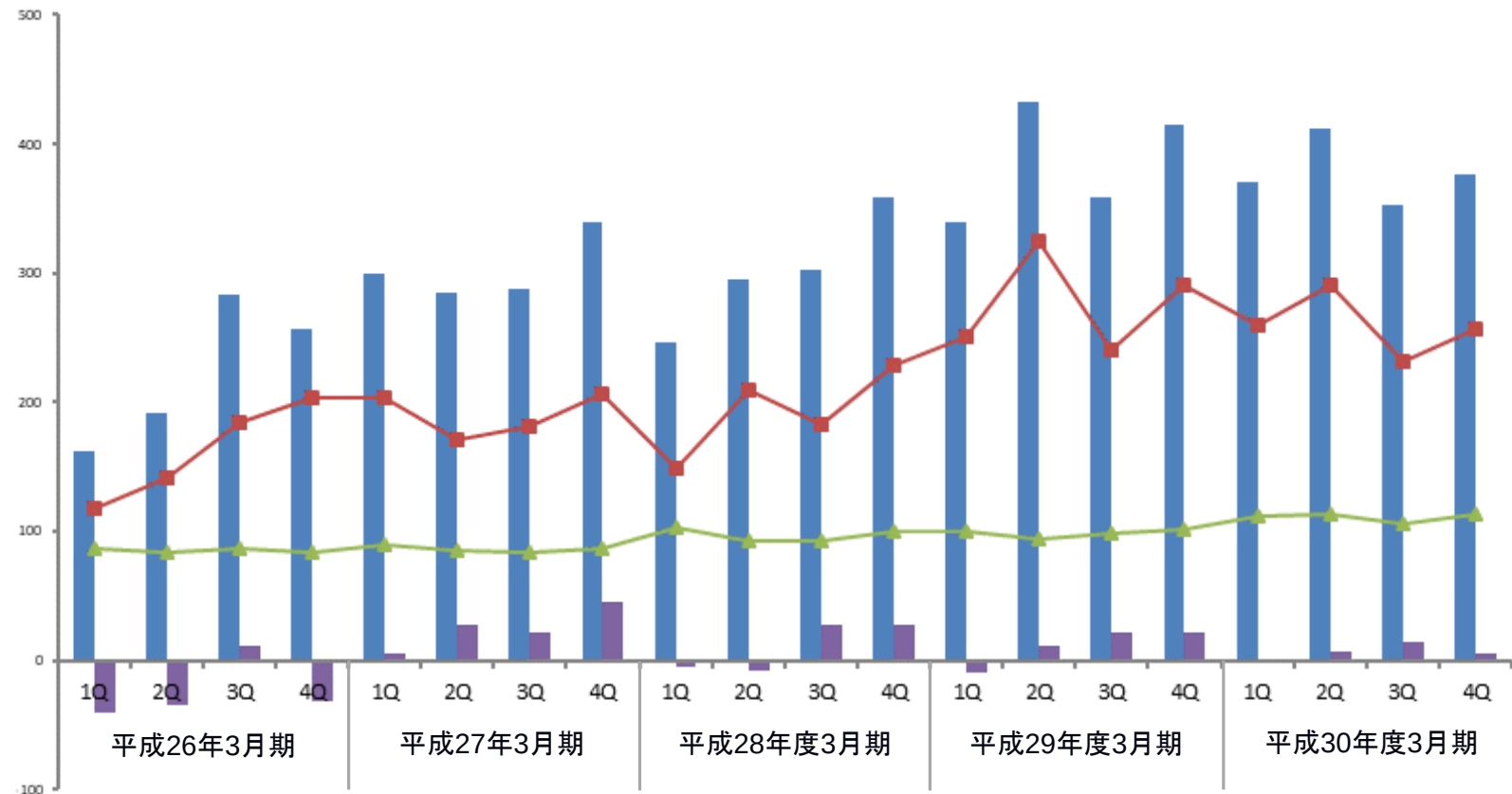
3. 四半期別業績推移

売上高前年比△2.2%。営業利益前年比△39.4%

営業利益は、新規案件の先行費用を計上しつつも通期黒字を確保

■ 売上 ■ 営業利益 —■— 売上原価 —▲— 販売管理費

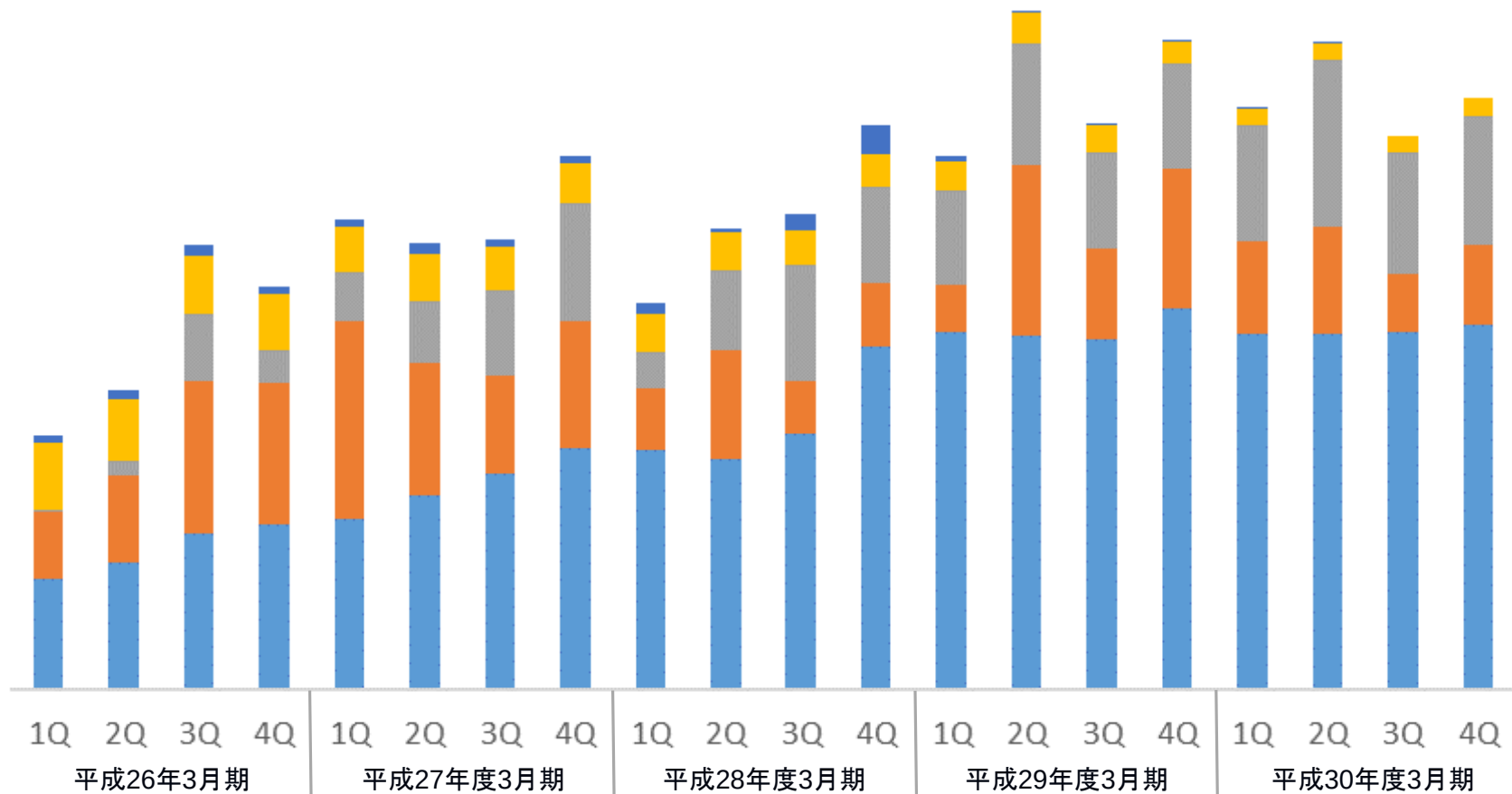
(単位:百万円)



4. 売上構成比の推移

前年比でソーシャルゲームはほぼ横ばい。従量制アプリは減収したものの、受託事業が大幅に増収

■ ソーシャルゲーム ■ 従量制アプリ販売 ■ 受託開発・運営 ■ 公式サイト ■ その他

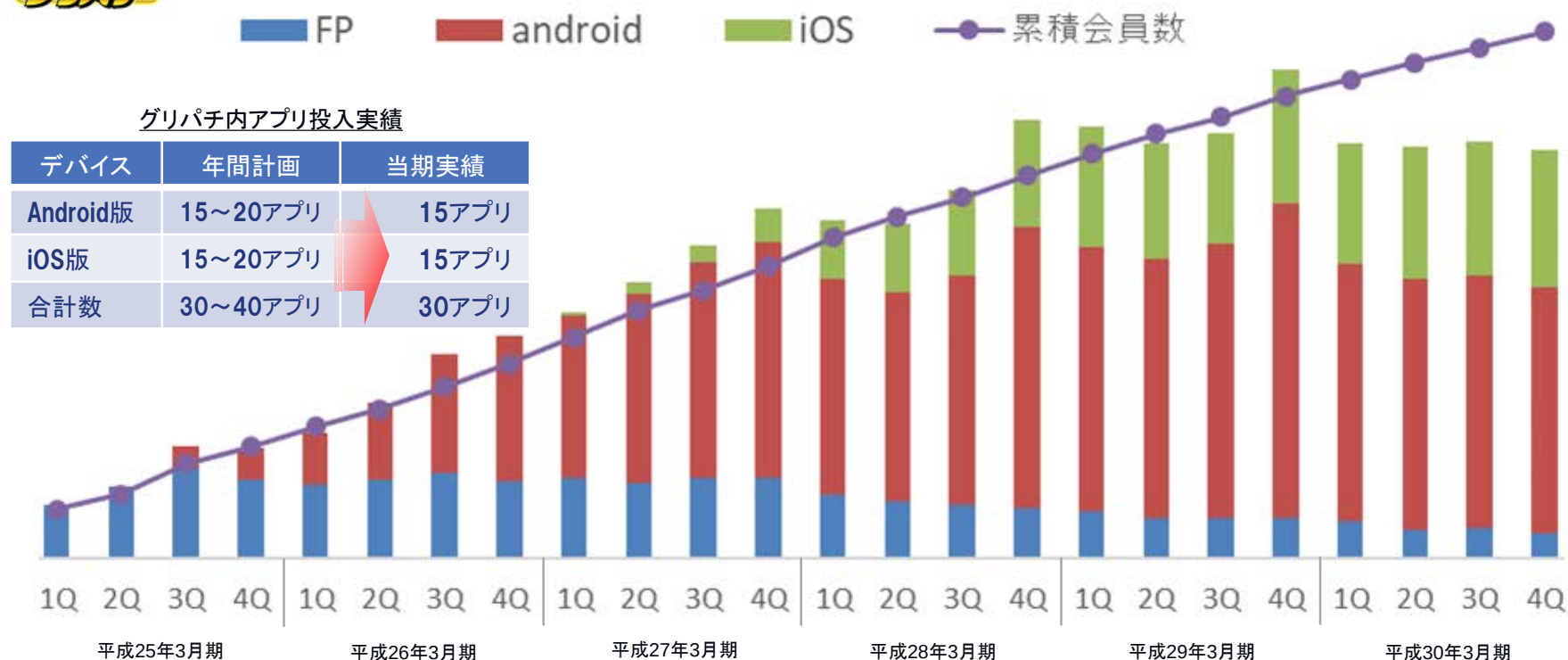


5. 既存事業の四半期別推移①__グリパチ

両デバイス合計で30アプリを配信し、期末会員数410万人を突破
DAUは過去最高を更新するも、大型リニューアルの遅延と一部不具合により機会損失が発生



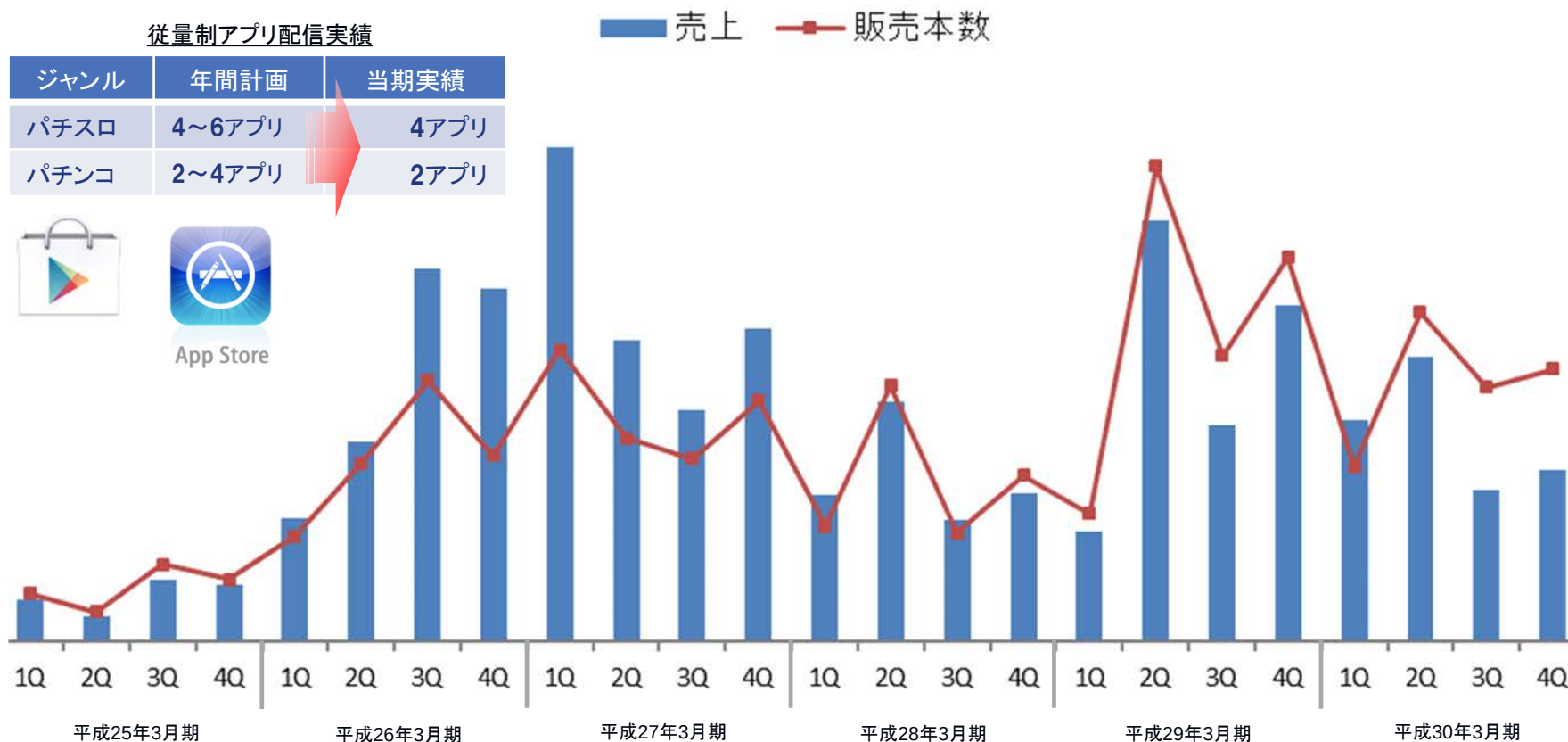
【四半期別推移】「グリパチ」デバイス別コイン消費額と累計会員数



6. 既存事業の四半期別推移②__従量制アプリ

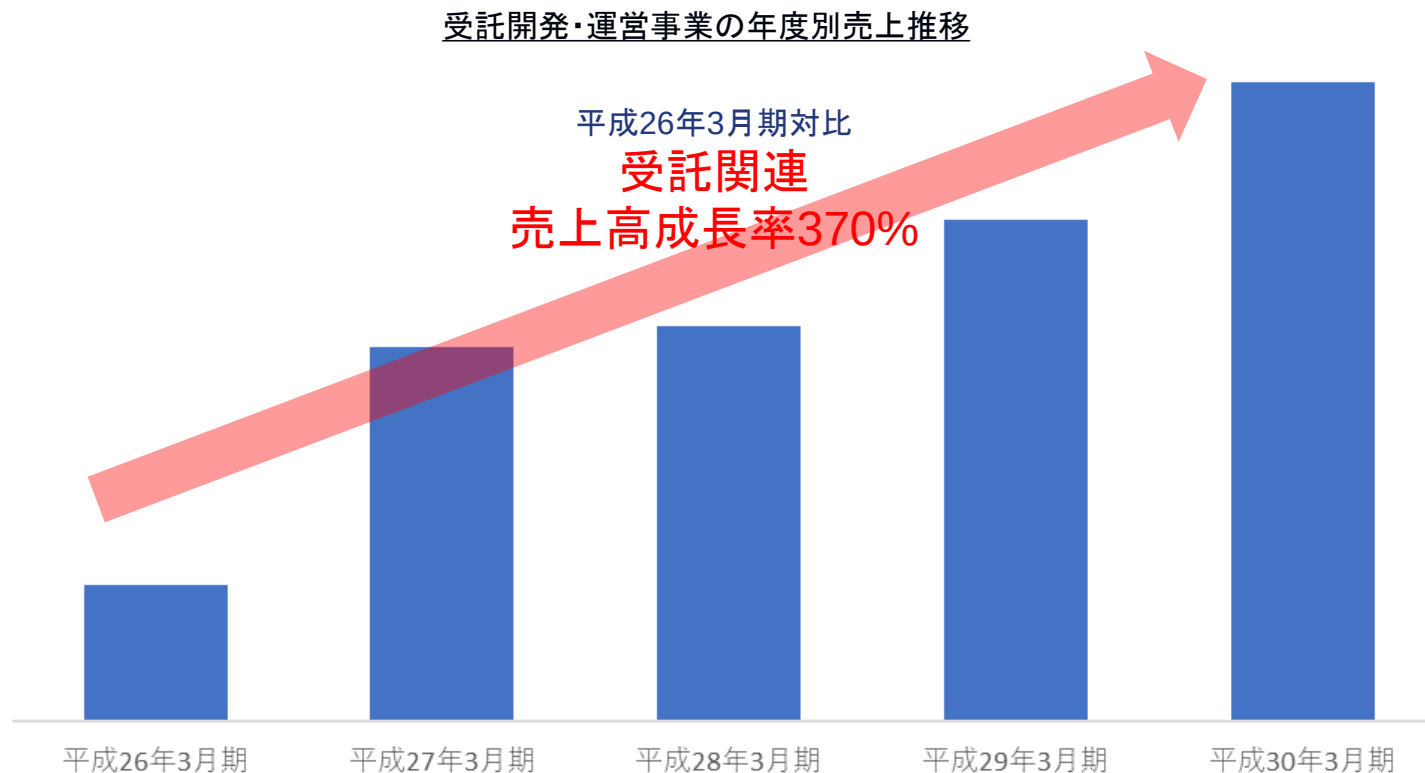
アプリ配信数は、前年比で4タイトル減少。前期同等のメガヒット級タイトルは無し
当期からは、より利益が見込めるタイトルを選定して開発。利益重視の体制へ

【四半期別推移】従量制アプリの売上高と販売本数推移



7. 既存事業の推移__受託事業

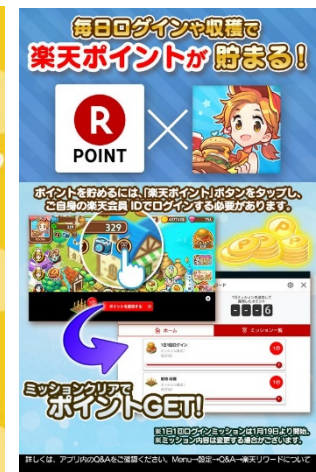
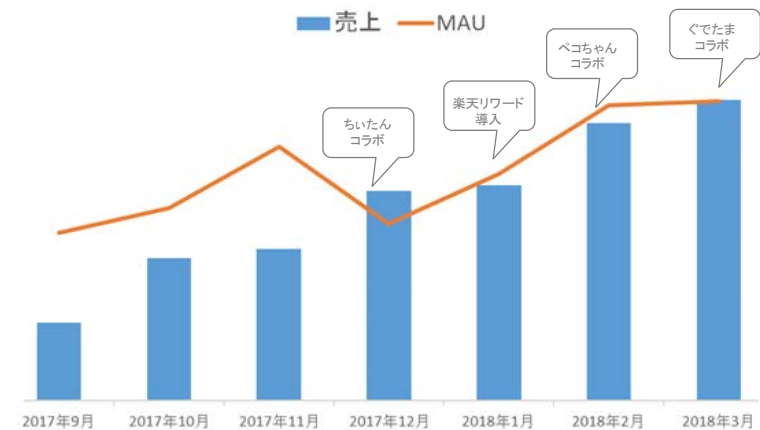
数年前より、安定的な収益基盤の確保が見込める受託開発・運営事業にも注力
バラティリティの高いゲームビジネスへの投資に備え、安定的な事業ポートフォリオを確立



8. 既存事業の推移_パブリッシングゲーム

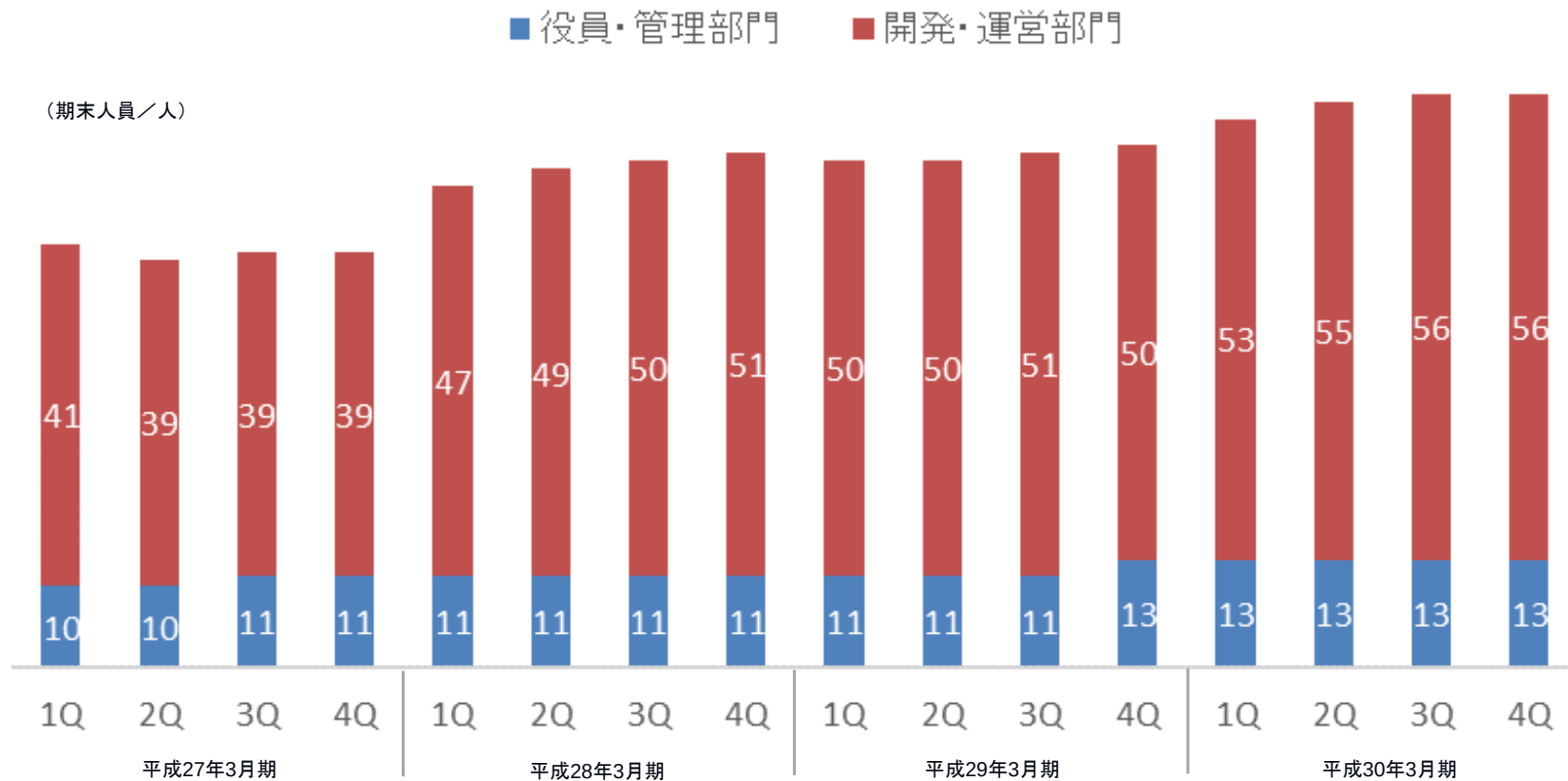


2017年9月にサービス開始した「アイラブバーガー」は順調に成長
定期的なプロモやコラボを実施し、売上は右肩上がり推移



9. 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



10. 貸借対照表／キャッシュ・フローの概要

(単位:百万円)

	平成29年3月 期末	平成30年3月 期末
流動資産	1,033	981
固定資産	147	122
資産合計	1,181	1,104
負債	477	397
純資産	703	706
負債純資産合計	1,181	1,104

	平成29年3月 期	平成30年3月 期
営業活動によるCF	148	52
投資活動によるCF	△29	△55
財務活動によるCF	318	5
現金及び現金同等物の期末残高	695	698

11. 今後の取り組み__基本方針

中長期的な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、継続的な安定収益化のために、引き続き受託事業にも注力していく予定

2

【新規】スマホゲーム事業

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やゲーム化を継続

3

【新規】非ゲーム領域への投資

スマホをキーワードにしたゲーム以外の事業領域への投資を計画中
新規事業、資本業務提携、M&A等、様々な観点からの投資を検討中

11 - 1. 今後の取り組み__【既存】グリパチ



会員数410万人突破（2018年4月末現在） 大型パチスロタイトルをはじめ複数アプリ開発中
合わせてプロモーションも強化。大手ゲームとのコラボも積極的に展開予定



■ 実機アプリ投入実績と今後の計画

デバイス	平成30年期 (実績)	平成31年期 (計画)
Android版	15アプリ	10～15アプリ
iOS版	15アプリ	10～15アプリ
合計数	30アプリ	20～30アプリ



11 - 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
引き続き新規配信タイトルを厳選して、より利益体質の事業への転換を図る

■実機アプリ配信実績と今後の計画

ジャンル	平成30年期 (実績)	平成31年期 (計画)
パチスロ	4アプリ	4～7アプリ
パチンコ	2アプリ	1～2アプリ
合計数	6アプリ	5～9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・パチンコアプリタイトル毎のトータル売上

新規配信からの経過日数

11 - 3. 今後の取り組み_【新規】 検討プロジェクト一覧

	プロジェクト	概 要	ステータス
スマホゲーム	① 国内IPゲーム	アニメIPを活用したスマホゲームの国内展開	開発中
	② コンシューマタイトルの移植	シリーズもののコンシューマゲームのスマホ移植化	企画中
非ゲームへの投資	③ 事業シナジー先への出資	事業シナジーが見込める企業への出資及び業務提携	調整中
	④ 海外市場向けサービス	海外市場向けアミューズメントサービスへの投資	検討中
	⑤ カジノ系アプリへの投資	IR法案を見据えたカジノコンテンツへの先行投資	検討中
R&D	⑥ 先端技術の研究開発	スマホ上で動作するVRプロトタイプの研究開発	進行中

※記載するプロジェクトは、それぞれ進行中及び検討段階であり、サービス開始や投資を保証するものではありません。

12. 平成31年3月期 通期業績予想

【既存事業】従量制アプリは減収計画も、受託事業及びソーシャルゲームで増収を見込む

【新規事業】通期業績予想には織り込まず、保守的に計画

(単位: 百万円)

	実績 平成30年3月期	予想 平成31年3月期	増減率
売上高	1,514	1,600	5.7%
営業利益	27	60	121.8%
経常利益	23	58	148.1%
当期純利益	▲47	45	-



※ 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。