

2020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

2020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. 既存事業の推移①__グリパチ
6. 既存事業の推移②__従量制アプリ
7. 既存事業の推移③__受託事業
8. 既存事業の推移④__出資先の事業状況
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. 2021年3月期 業績予想

1. 2020年3月期 決算サマリー

2020年3月期 決算概要

売上高 1,171百万円 (前年比 △13.9%)
 営業利益 19百万円 (前年比 △49.0%)
 当期純利益 △54百万円 (前年同期は20百万円)

全 体

前年比△13.9% 主力事業であるグリパチの成長停滞による減収

売 上 高

ソーシャルゲーム

前年比△19.2% グリパチは減収したものの他サービスは増収

従量制アプリ

前年比△4.4% 前年比で配信数3本減。売上計画未達

受託開発・運営

前年比△3.4% スtock型案件は堅調も、フロー型受託案件が減少

原価/費用

売上原価(前年比△19.9%) → 売上減に伴うR/S及び著作権料の減少、外注費減少
 販管費(前年比+2.3%) → 広告宣伝費・支払手数料の増加、通信費の減少

その他

・不採算事業に係る減損損失・引当金計上 △60百万円
 ・税金及び法人税等調整額 △12百万円

2. 2020年3月期 通期業績の概要

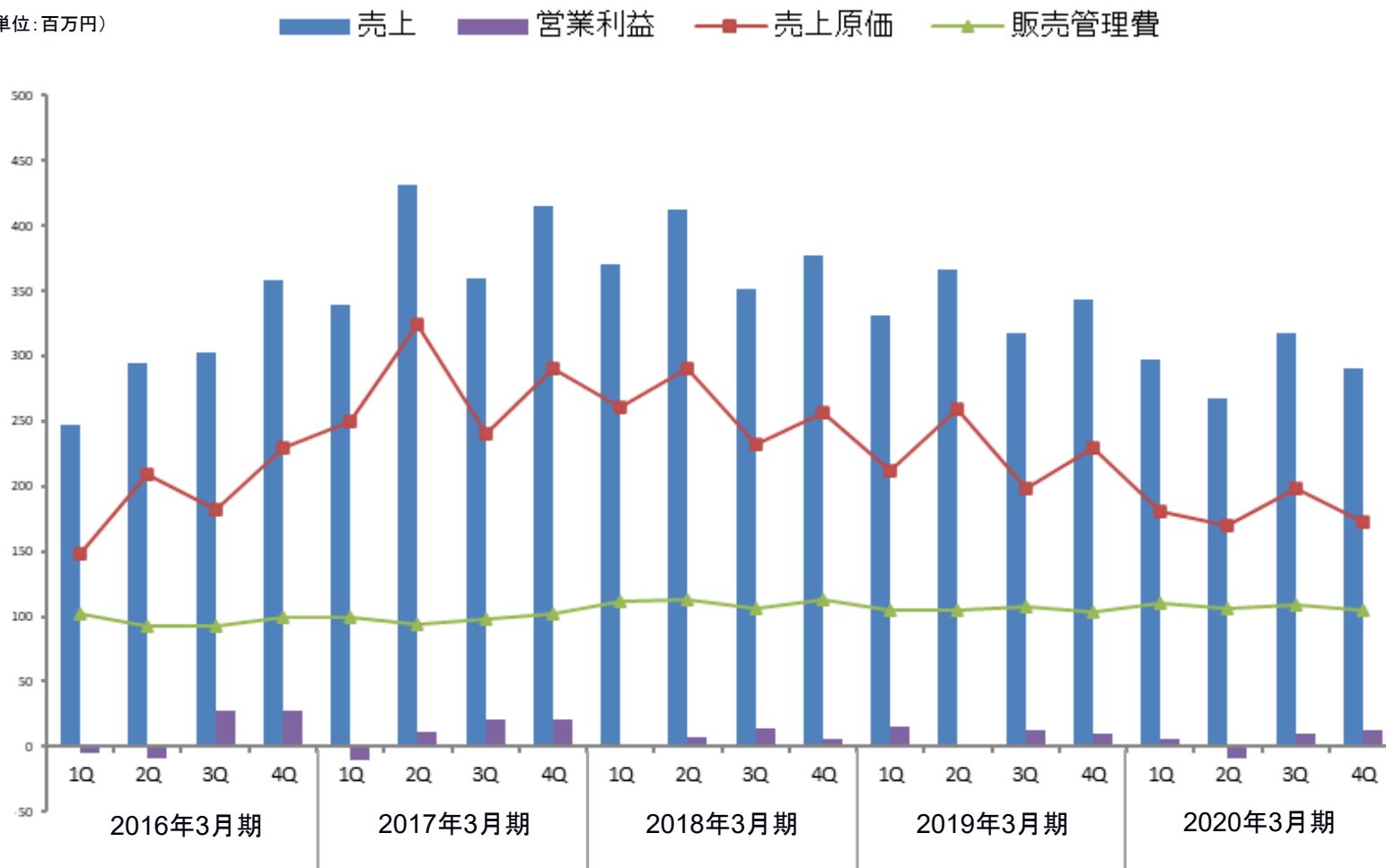
(単位: 百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	増減額	増減額の内容
売上高	1,360	1,171	△188	グリパチの減収
売上原価	899	720	△179	売上減収に伴う各種ロイヤリティや手数料の減少 外注費の減少
販売管理費	421	431	9	広告宣伝費・支払手数料の増加、通信費の減少
営業利益	39	19	△19	売上減収による減少
経常利益	37	17	△19	減少要因は、資金調達に伴う 営業外費用の計上
当期純利益	20	△54	△75	減少要因は、不採算事業の減損、引当金処理と 法人税等の計上

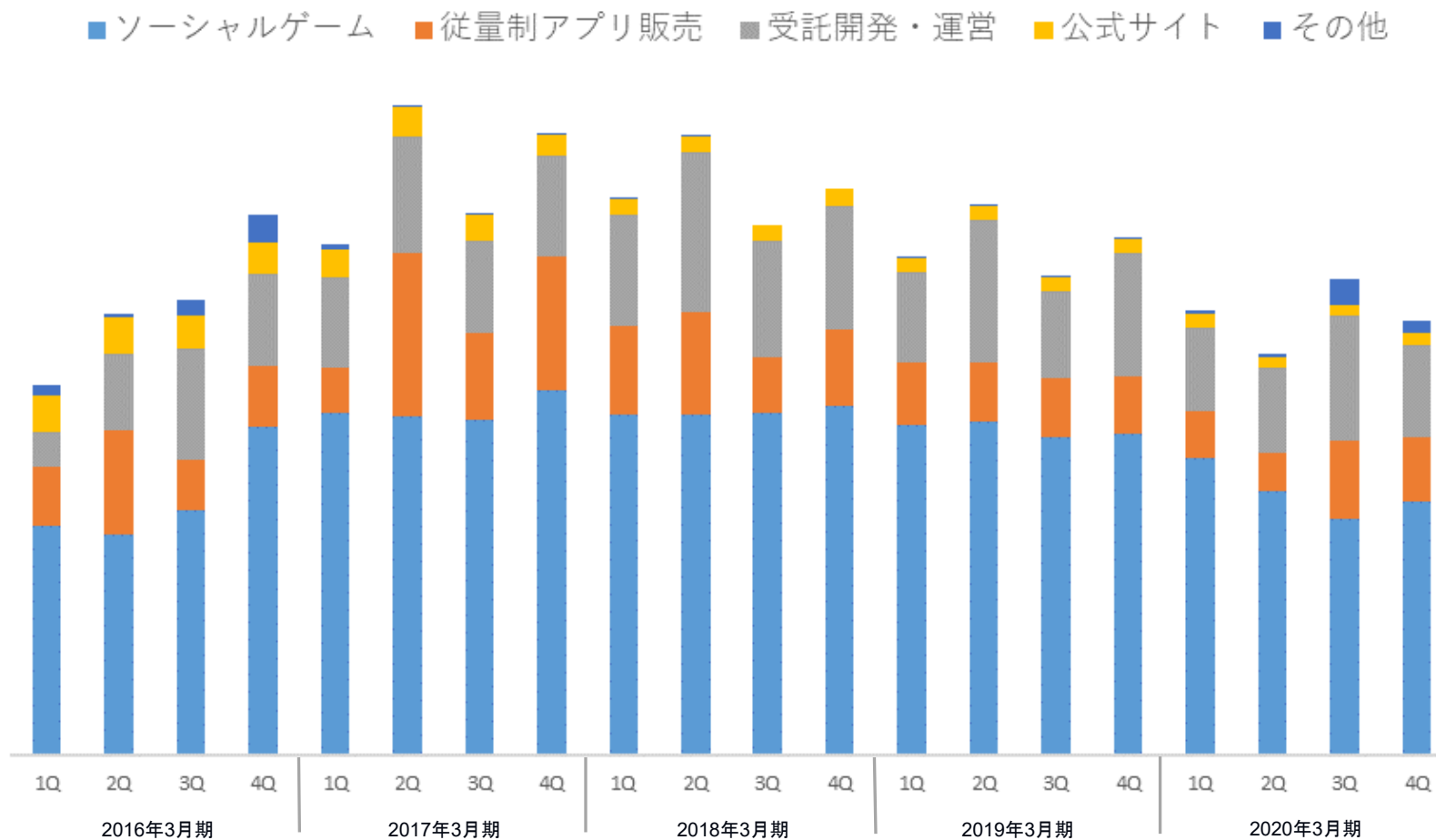
3. 四半期別業績推移

売上高前年比△13.9%。主力事業であるグリパチの成長停滞による減収が響く

(単位:百万円)



4. 売上構成比の推移

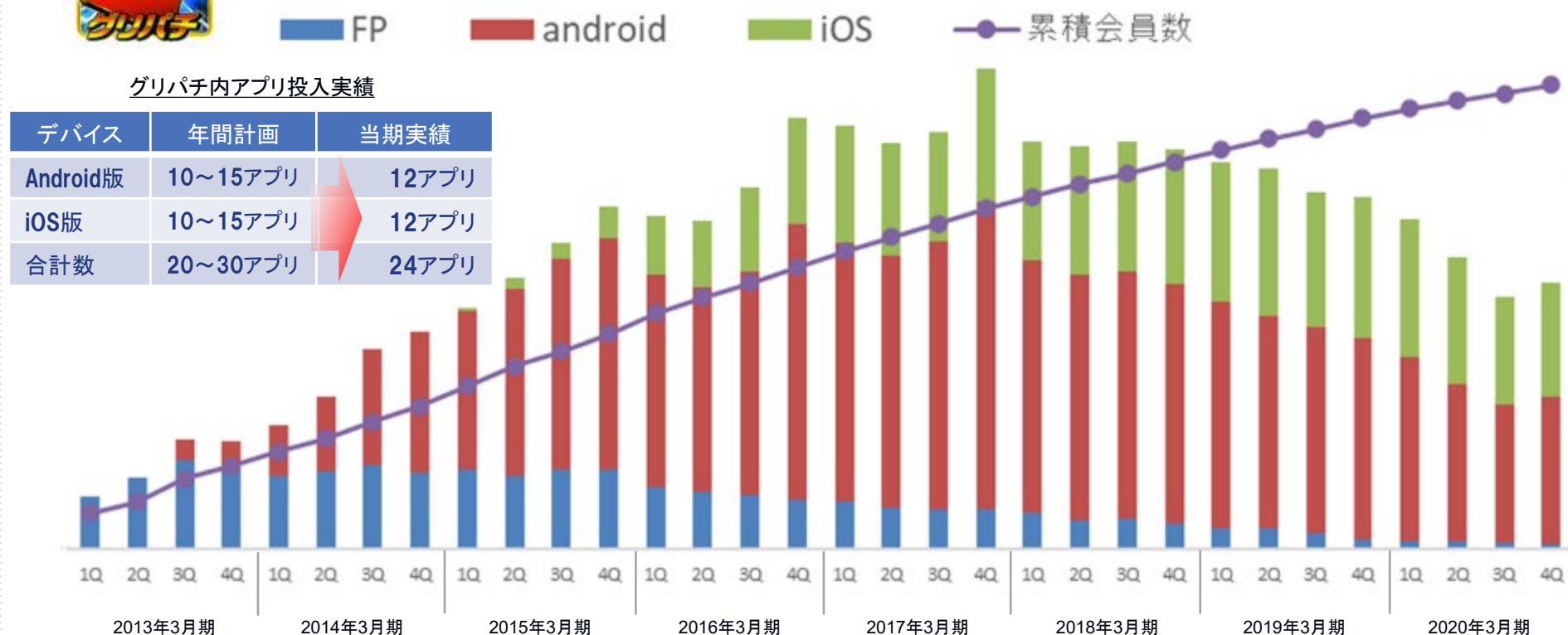


5. 既存事業の推移①__グリパチ

両デバイス合計で24アプリを配信し、期末会員数495万人となる



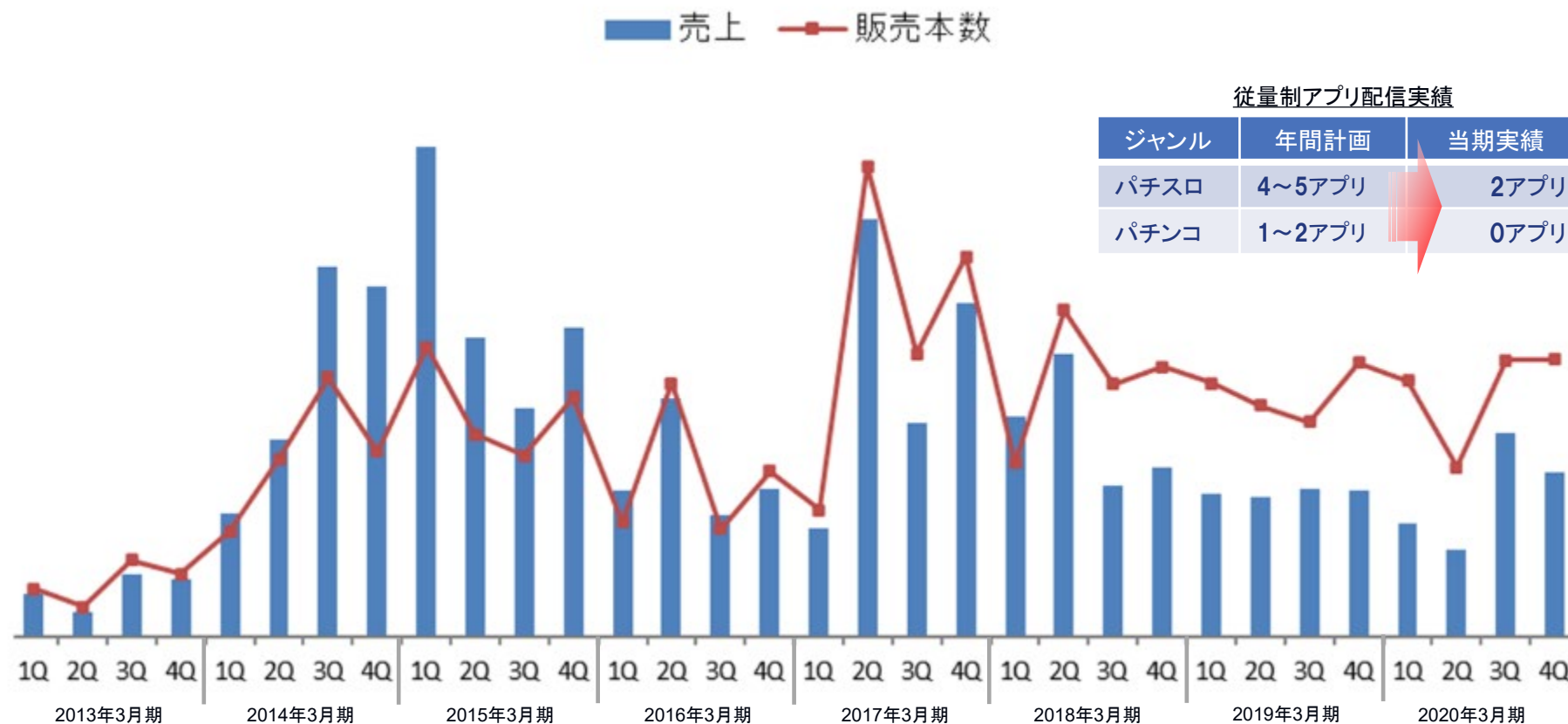
【四半期別推移】「グリパチ」デバイス別コイン消費額と累計会員数



6. 既存事業の推移②__従量制アプリ

3Qに2タイトルのアプリ配信を開始。3Q以降の売上は堅調に推移

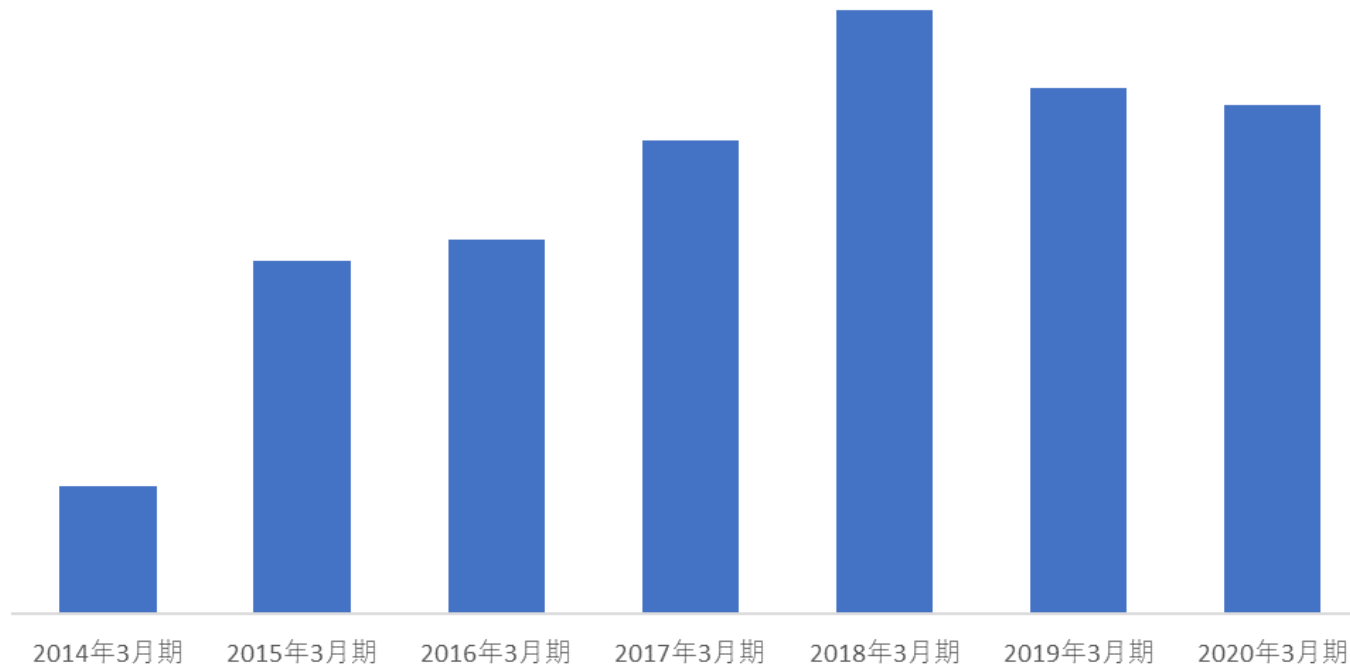
【四半期別推移】 従量制アプリの売上高と販売本数推移



7. 既存事業の推移③__受託事業

運営受託等のストック型案件は堅調に推移したものの、
予定していたフロー型案件が計画通りの受注に至らず当期は減収

受託開発・運営事業の年度別売上推移



8-1. 出資先の事業状況 _ 株式会社WEARE

株式会社WEAREとの連携ファンアプリ『ボイメン 祭nine. BMK ～Secret Message～』サービス開始



© FORTUNE ENTERTAINMENT, © CommSeed Corporation

8-2. 出資先の事業状況 _ 株式会社GRIP

株式会社GRIPとの共同事業「TOKYO CLAW MACHINE」正式サービス開始
台湾・香港などを中心としてグローバルに展開中



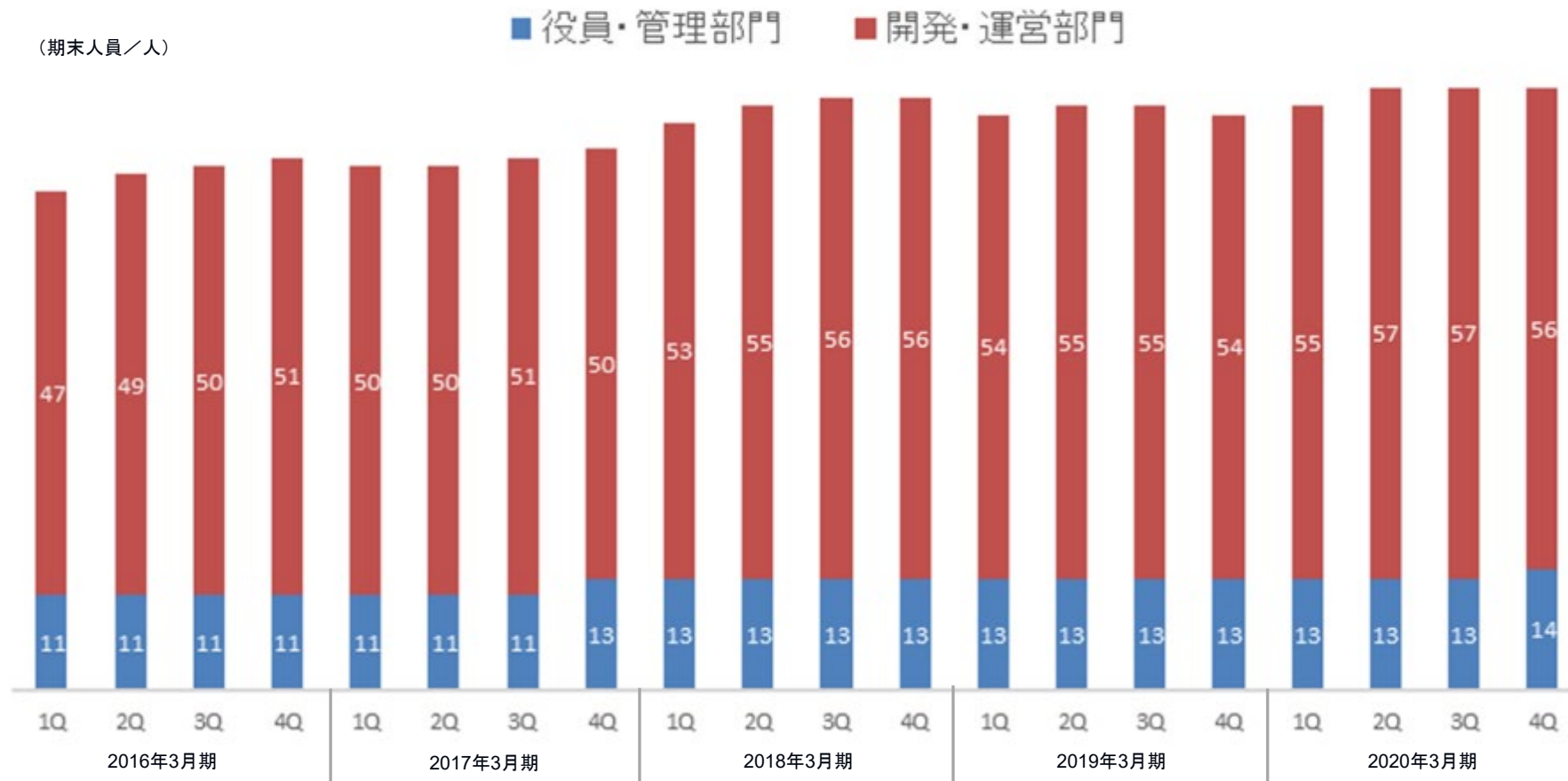
8-3. 出資先の事業状況 _ 株式会社モビディック

中国ゲームのパブリッシング、運営・マーケティング代行業務を主業務とする株式会社モビディックに出資。第一弾タイトル「League of AngelsⅢ」サービス開始



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)

	2019年3月期末	2020年3月期末
流動資産	882	624
固定資産	180	371
資産合計	1,062	996
負債	335	323
純資産	727	672
負債純資産合計	1,062	996

	2019年3月期末	2020年3月期末
営業活動によるCF	60	△72
投資活動によるCF	△94	△225
財務活動によるCF	△31	18
現金及び現金同等物の四半期末残高	632	352

11. 今後の取り組み__基本方針

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】新事業領域への投資

スマホをキーワードにした新たな事業領域への投資を計画
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

累積会員数500万人突破（2020年5月1日現在） DAU増加に伴い広告収益展開を拡大中

Youtubeを活用したコラボなど新たなプロモーション展開も推進中



■実機アプリ投入実績と今後の計画

デバイス	2020年期 (実績)	2021年期 (計画)
Android版	12アプリ	10～16アプリ
iOS版	12アプリ	10～16アプリ
合計数	24アプリ	20～32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
業界動向をふまえながら、引き続き新規配信タイトルを厳選して開発

■ 実機アプリ配信実績と今後の計画

ジャンル	2020年期 (実績)	2021年期 (計画)
パチスロ	2アプリ	1～3アプリ
パチンコ	0アプリ	1～4アプリ
合計数	2アプリ	2～7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】スマホゲーム①

タイトル 「ビッグバッドモンスターズ」

韓国KRAFTON社との提携ゲーム、事前登録者数20万人突破。6月リリースに向けて進行中

※2020年5月11日現在



11 - 4. 今後の取り組み_【新規】スマホゲーム②

タイトル 「ONE PUNCH MAN 一撃マジファイト」

中国・台湾・香港等にて先行配信中の人気アニメゲーム、グリー株式会社より国内リリース予定
本作は、当社が国内ローカライズ版の企画・開発・運営に参画しており、現在リリースに向けて準備中



※画面は開発中のものです

©ONE・村田雄介／集英社・ヒーロー協会本部／©GREE, Inc.

11 - 5. 今後の取り組み_【新規】 その他プロジェクト一覧

プロジェクト	概 要	ステータス
アイドルコンテンツ展開	ボーイメンに続く第2、第3のコンテンツ展開を計画	進行中
ソーシャルカジノゲーム	ハンターサイト(株)と業務提携。カジノゲーム開発	開発中
HTML5ゲーム	出資先モビディックと共同でHTML5ゲーム展開を計画	進行中
新規出資・M&A等	その他、新規出資やM&Aを継続的に検討中	検討中

※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. 2021年3月期 通期業績予想

当社を取り巻く事業環境は短期的な変化が激しいことに加え、当社業績は版權を持つ取引先の状況や、パチンコ・パチスロ系スマートフォンアプリに関する実機の許認可の状況に左右される場合があり、当社の業績も短期的に大きく変動することも想定されます。

また、現時点で新型コロナウイルス感染症拡大が当社の事業活動及び計画や経営成績に与える影響を合理的に算定することが困難なため、決算業績および事業概況の速やかな開示に努めるとともに2021年3月期の業績見通しにつきましては、現時点では開示を見合わせております。



COMMSEED

楽しさの 種をまく

さまざまなプラットフォームでの開発力と、
高品質なコンテンツへのこだわりを貫き、
こだわりを大事にするお客様にも、
ちょっとした余暇を楽しみたい人にも、
本気になって楽しんでもらえる遊びを提供します。



※ 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。