

2025年10月6日

各 位

会 社 名 コムシード株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長CEO 塚原謙次
コード番号 3739・名証ネクスト市場
問 合 せ 先 経営管理部長 大久保 泰夫
(TEL. 03-5289-3111)

新作バーチャルホールアプリ「スロパチスピリット」 初動についてのご報告

当社は、2025年10月1日より新作バーチャルホールアプリ「スロパチスピリット」(以下スロスピ)のサービスを開始いたしました。サービス開始から5日間における当該タイトルの初動に関する状況をご報告いたします。

初動期間における主要KPI比較(対「グリパチ」同期間における実績)は軒並み堅調に推移

「スロスピ」は、当社売上高の40%を占める主力サービス「グリパチ」と双璧を成し、第2の収益の柱とするべく開発を開始したタイトルです。リリース初動期間(2025年10月1日～10月5日)における主要KPI速報値を、主力サービス「グリパチ」の同期間実績と比較した結果は以下の通りです。

KPI 項目 期間平均(10月1日～10月5日)	「スロスピ」実績 (対「グリパチ」)	期初計画に対する進捗
課金額(合計)	グリパチ対比 1.5 倍	計画以上に推移
DAU(合計)	グリパチ対比 0.6 倍	計画通りに推移
ARPPU(課金ユーザー平均単価)	グリパチ対比 0.6 倍	計画通りに推移
課金率(DAUに占める課金者割合)	グリパチ対比 3.4 倍	計画以上に推移
1日後継続率	グリパチ対比 1.1倍	計画以上に推移

上記の通り、合計課金額、課金率、そして継続率において、初動で「グリパチ」を上回り推移しております。

両サービスを比較した場合の特徴として、「グリパチ」は登録者数700万人を超えるサービスであるため利用者数は多いが、一般的なスマホゲームと比較すると課金率が極端に低いサービスであり、課金率は最も改善すべきKPI項目でありました。

一方、「スロスピ」はサービス開始間もない数字であるため、利用者数は「グリパチ」対比で少ないものの、一般的なスマホゲームと同等の課金率となっていることから、合計課金額は「スロスピ」が「グリパチ」を上回り推移しておりま

す。ARPPUは低下したものの、課金率が大幅に向上したことは、特定のヘビーユーザーへの依存から脱却し、より幅広い層に課金していただく健全な収益構造への転換を示しています。

さらには、1日後継続率についても現時点では「グリパチ」と同等以上の数値となっております。

また、「スロスピ」期初計画に対する進捗は、初動期間においては計画以上に順調に推移しており、各種KPIは計画を上回る速報値を示しております。

今後の課題と方針について

1. 利用ユーザーの声を反映したサービス改善

現状、「課金をしないと長く遊べない」といったお問い合わせをいただいております。そうした利用ユーザーの声を適宜取り入れ、ゲームバランスのチューニングを繰り返していくことで、グリパチ同様の長期運営サービスにしていまいります。また「スロスピ」は、「強者に称賛を」のコンセプトのもと、実在のリアルホールと同様、ゲーム内での立ち回りを駆使することで、ライトユーザーでもゲームを有利に進めることができる設計となっております。そうしたバーチャルホール本来の楽しみ方をより知っていただけるよう、ゲーム開始初期におけるチュートリアルの改善等を継続的に実施してまいります。また、Android端末を利用するユーザーから、端末固有の不具合に関するお問い合わせをいただいております。アプリ動作の不具合について早期改善に努めてまいります。

2. 新規及び復帰ユーザー獲得によるDAUの積み上げ

現時点のDAUは、プロモーション初期段階にある新規タイトルという特性上、相対的に伸びしろが大きい状態にあります。今後、継続的なサービス改善とともに、新規ユーザー獲得のためのプロモーションを強化してまいります。また、提携パートナーであるダイナム社と連携のもと、オンラインとオフライン両方のプロモーションおよびマーケティングを継続的に実施してまいります。

さらには、毎月複数タイトルの新規シミュレーターアプリの配信を計画していることから、新規アプリ配信による継続的な売上拡大を図るとともに、アプリマーケットからのオーガニックユーザの新規獲得、さらにはゲームを一度止めてしまった復帰ユーザーの再獲得も図ってまいります。

3. 「グリパチ」との相互送客によるクロスセルの実施

当社は「スロスピ」と「グリパチ」を平行してサービス展開していくことで、バーチャルホール事業のトータル収益最大化を計画しております。今後、両サービスにおいてそれぞれの強みを活かしたゲーム運営を展開し、相互送客やコラボイベント等を継続的に実施していくことで、クロスセルによるユーザーの拡大、さらには収益の最大化を図ってまいります。

「スロスピ」はその初動において、課金率の劇的な改善による収益構造の健全化が確認され、現在のグリパチ同様、年間10億円規模の売上を確立するポテンシャルを示しました。今後は、継続的な改善とアプリ投入、ダイナム社との協力で売上と利用者数を拡大し、バーチャルホール事業全体のトータル収益最大化を目指します。

以上