

2026年3月期 第2四半期
決算補足説明資料及び中期経営計画

コムシード株式会社

証券コード：3739



目次

- 1. 2026年3月期 第2四半期連結決算概要**
2. 今後の取り組み
3. 中期経営計画

期初販売計画から2Q減収増益は計画通り。第3四半期以降の事業寄与で通期業績予想の達成を見込む
前年同期比では、新サービスが下期偏重のため減収。不採算ブロックチェーン事業の整理により増益

(単位：百万円)	2025年3月期 第2四半期累計	2026年3月期 第2四半期累計	増減率 及び額	2026年3月期 通期業績予想	対業績予想 進捗率
売上高	1,215	1,087	△10.6%	2,800	38.8%
営業利益	3	49	1,496.3%	150	32.8%
経常利益	△27	58	+86	130	45.2%
親会社株主に帰属する 中間純利益	△228	32	+261	100	32.5%

第3四半期以降の 見通し

- 新サービス及び複数有料アプリの販売計画が3Q以降に予定されており、通期は増収増益見込み
- 10月1日～、新バーチャルホールサービス「スロパチスピリット」リリース。初動は順調
- 10月15日～、有料アプリ「パチスロ かぐや様は告らせたい」リリース。計画以上に推移

モバイル事業 前年同期比較

(単位：百万円)	2025年3月期 第2四半期累計	2026年3月期 第2四半期累計	増減額	増減率	増減要因
売上高	1,172	1,084	△87	△7.5%	<ul style="list-style-type: none"> ・当期は複数有料アプリの販売計画が3Q以降のため前年同期比では減収となる ・リクーブ後の利益率が高い有料アプリ販売が前年同期比で減少したため利益率も減少 ・ソーシャルゲーム・広告事業は微増 ・受託開発・運営事業は微減
営業利益	140	91	△49	△35.2%	
営業利益率	12.0%	8.4%			

ブロックチェーン事業 前年同期比較

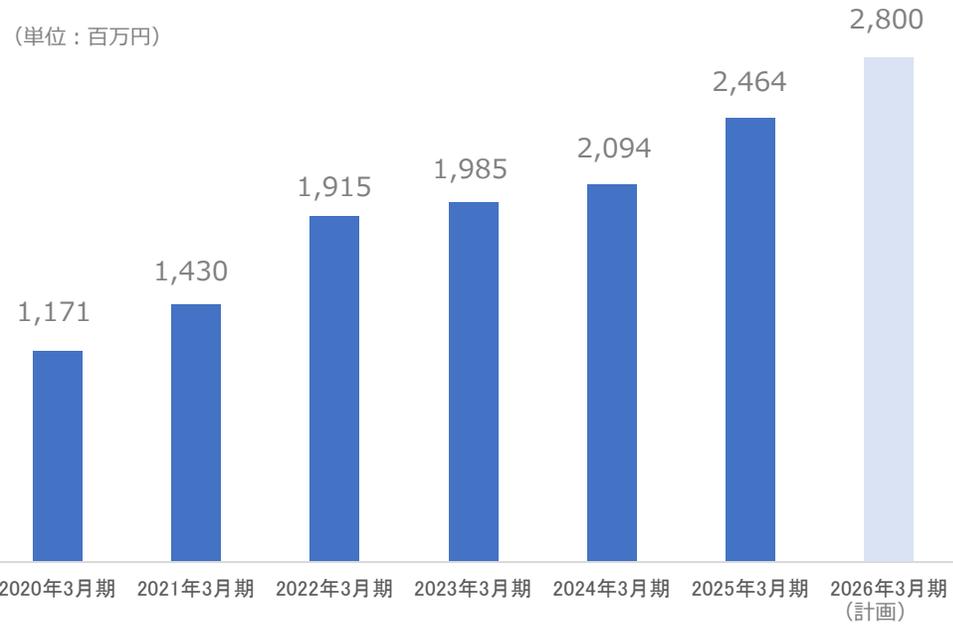
(単位：百万円)	2025年3月期 第2四半期累計	2026年3月期 第2四半期累計	増減額	増減率	増減要因
売上高	69	11	△57	△82.8%	ユニスタREの事業譲渡をはじめ、不採算事業の整理やコスト削減を実施し、赤字額は大幅減少
営業利益	△134	△41	92	-	
営業利益率	-	-			

※2025年10月には、一部試験的に進めていたブロックチェーン関連プロジェクトも中止

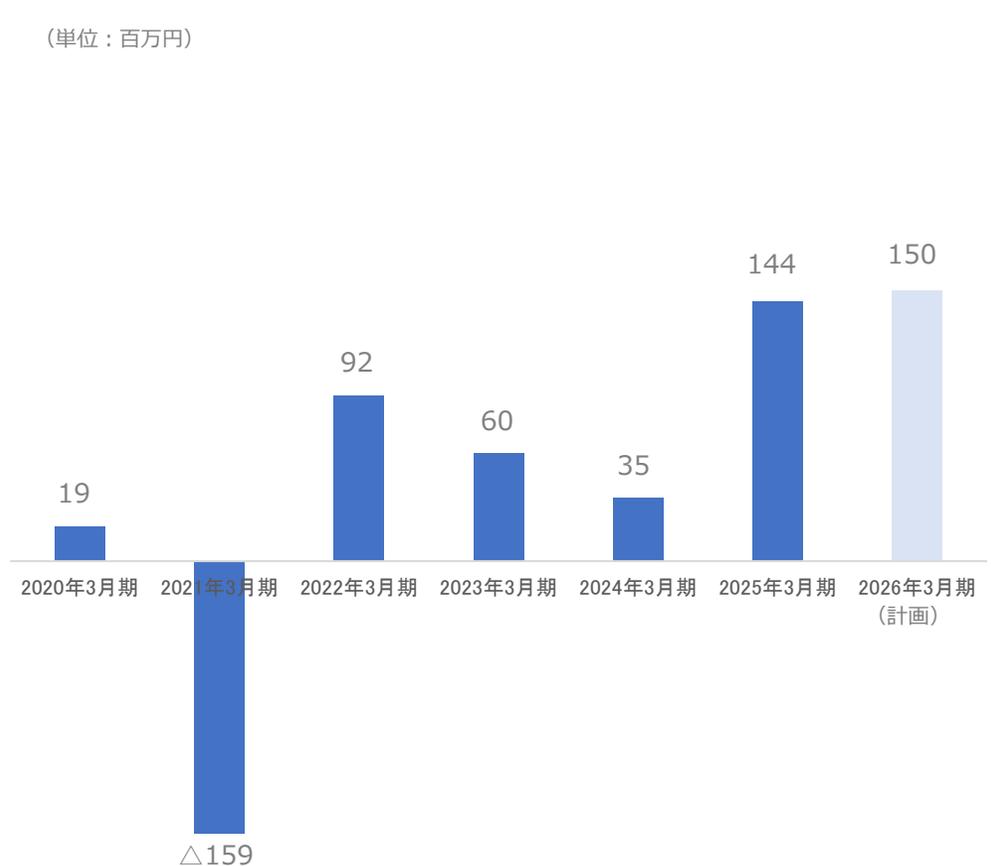
※あわせて人員削減及び事業整理も実施しており、3Q以降の赤字幅はさらに減少見込み

売上高は6期連続増収見込み、営業利益は前期同等以上を計画

売上高推移（通期）

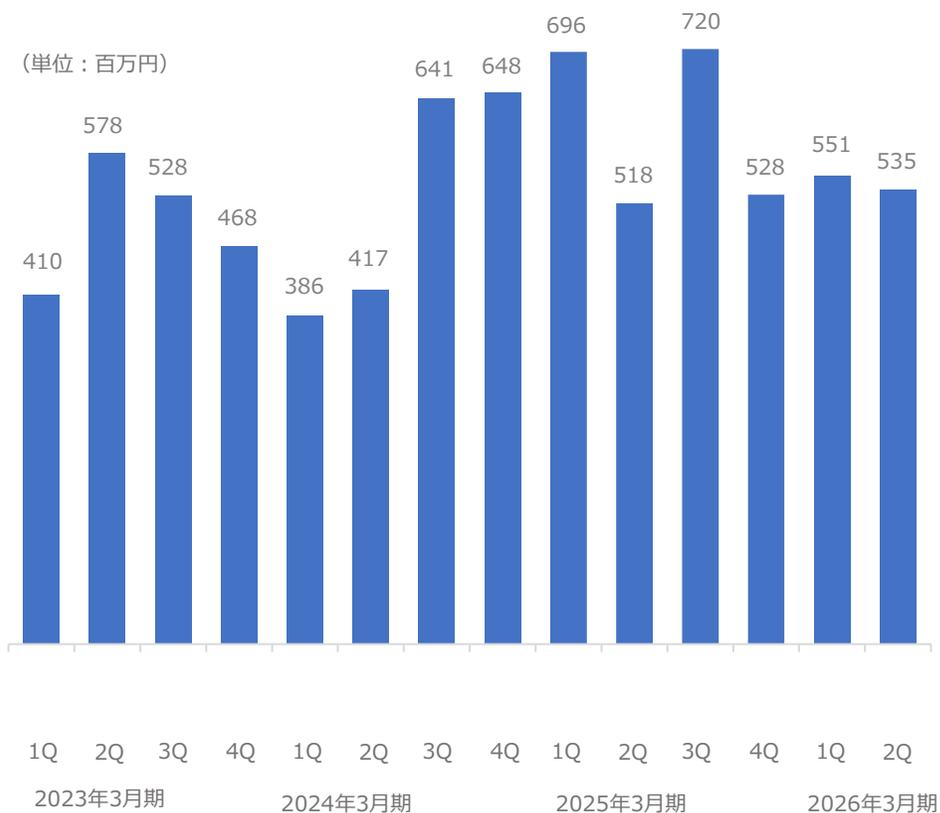


営業利益推移（通期）

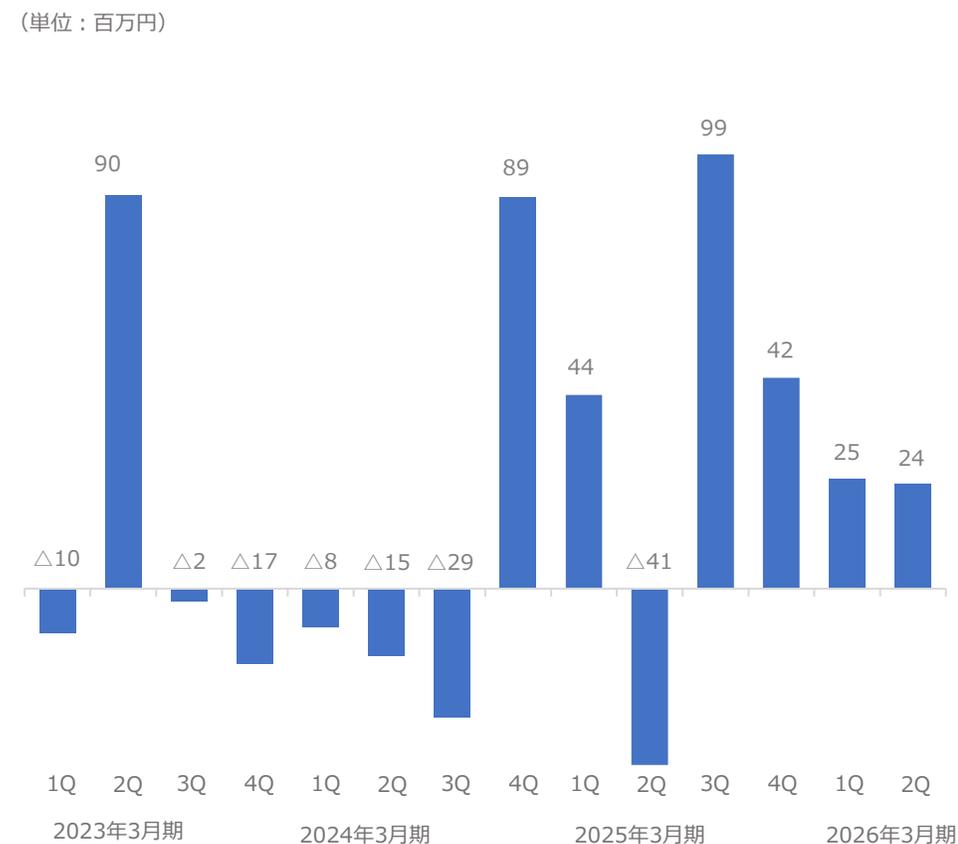


四半期売上高及び営業利益は、主力サービスの有料アプリ販売開始タイミングにより変動

売上高推移（四半期別）



営業利益推移（四半期別）



目次

1. 2026年3月期 第2四半期連結決算概要
2. **今後の取り組み**
3. 中期経営計画

当期計画している主な新サービス ★ 3Q以降の業績寄与を計画しているサービス

■ ソーシャルゲーム

- ★ 10月1日リリース済み スロパチスピリット
- ★ 下期リリース予定 海外パブリッシングゲーム (小規模カジュアル)

■ 有料アプリ

- 6月2日リリース済み スマスロ モンスターハンターライズ
- ★ 10月15日リリース済み パチスロ かぐや様は告らせたい
- ★ 下期リリース予定 実機シミュレーターA
- ★ 下期リリース予定 実機シミュレーターB
- ★ 下期リリース予定 実機シミュレーターC

10月1日「スロスピ」をリリース。バーチャルホールサービス事業の売上高は前月比2倍に成長



スロパチスピリット (スロスピ)

サービス開始日：2025年10月1日



グリパチ

サービス開始日：2012年1月23日



- 10月以降、当社バーチャルホールサービスは「グリパチ」「スロスピ」の二枚看板で展開
- バーチャルホールサービスの10月度売上高は、前月（9月度）比で約2倍に成長。初動進捗は計画以上に推移
- 「グリパチ」とのカニバリゼーション(cannibalization)はほぼ発生せず、共存運営を維持できる見込み

10月15日新たな有料アプリをリリース。配信開始15日間で対象アプリ累積売上高は1億円を突破

パチスロ かぐや様は告らせたい

サービス開始日：2025年10月15日

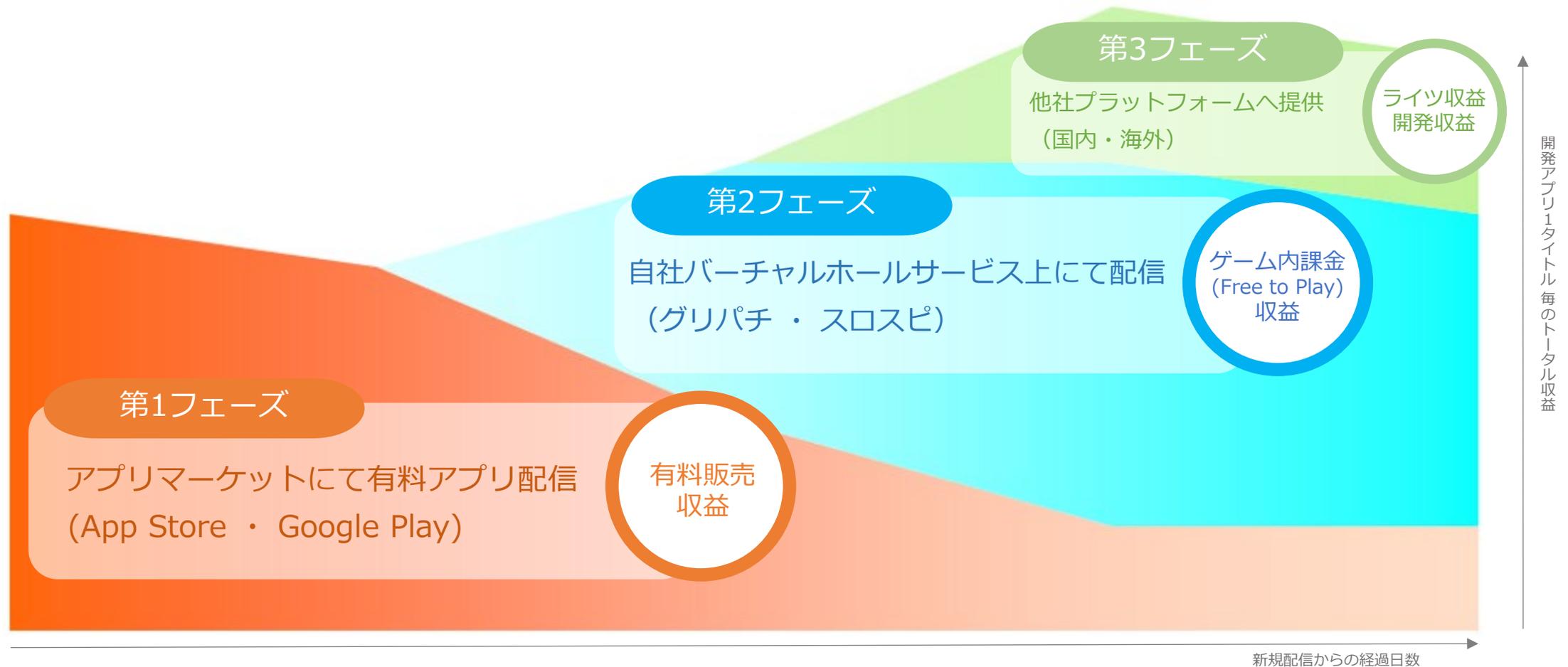
- 配信開始15日間で累積売上1億円を突破
- iOSレビュー評価： ★4.7
- Androidレビュー評価： ★4.4

(2025年11月現在)



- 第3四半期以降も、複数有料アプリの配信を計画。有料アプリ収益の上積みを見込む

開発アプリのワンソースマルチプラットフォーム戦略を展開。多角化販売によるトータル収益最大化を実現



現状計画通り進捗。3Q以降にリリースした新サービス初動も計画以上に推移しており順調な進捗

(単位：百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	増減率
売上高	2,464	2,800	13.6%
営業利益	144	150	3.5%
経常利益	117	130	11.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△134	100	-

- 10月1日開始の新サービス「スロスピ」による収益増加を見込む
- 10月15日開始の新有料アプリ「パチスロ かぐや様は告らせたい」による収益増加を見込む
- 3Q以降に予定している新たな有料アプリ販売による収益増加を見込む

目次

1. 2026年3月期 第2四半期連結決算概要
2. 今後の取り組み
- 3. 中期経営計画**

中期経営計画



楽しさの種をまく

私たちは、コムシードの企業活動を通じて楽しさの種をまき続け
より豊かで彩りのある社会の実現に貢献します。

日々の生活を豊かに楽しくする
新たなエンターテインメント・コミュニティを
創造する企業

スマホソーシャルゲーム・有料アプリを主軸としたオンラインエンタメサービスを展開



Unique & Best!

※縮小・撤退

ブロックチェーン事業

海外ゲームパブリッシング

中国及び韓国ゲームの国内展開

受託開発・運営

海外配信サービス

広告収益展開

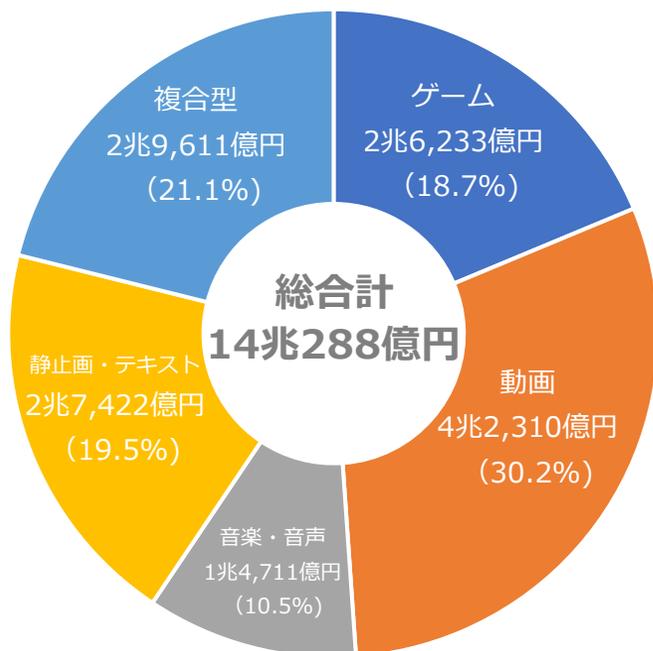
ソーシャルゲーム展開

有料アプリ展開

※スマホカジノゲームジャンルで業界TOPシェア

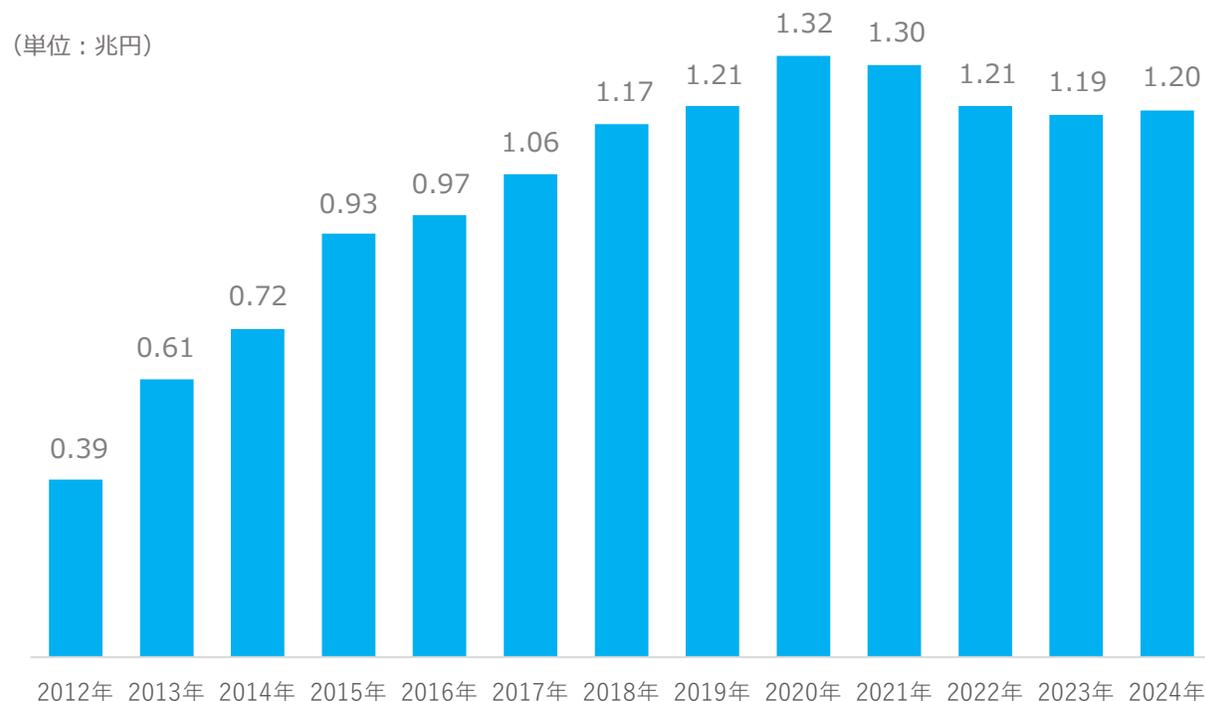
国内コンテンツ産業市場規模は14兆円。国内スマートフォンゲーム市場規模は1.2兆円

国内コンテンツ産業市場規模（2024年）



出展：デジタルコンテンツ白書2025

国内スマートフォンゲーム市場規模



出展：ファミ通ゲーム白書2025



中期経営計画（2029年3月期）の経営目標

日本を代表する「エンターテインメント・コミュニティ」企業を目指し、次の10年を見据えた長期ビジョンを構想中
成長のための基盤づくりとして、今回新たに中期経営計画を策定。安定的成長でなく加速度的成長を目指す

	2025年3月期 (実績)		2029年3月期 (中期計画)
売上高	24.6億円	103%増	50億円
調整後営業利益 (EBITA)	1.4億円 <small>※調整前営業利益</small>	247%増	5億円
目標時価総額			100億円

既存事業領域の「連続的な成長」にM&Aによる「非連続的な成長」を上乗せ

エンターテインメント領域での事業基盤を強化

連続的な成長

既存事業領域の安定的
成長と利益の拡大

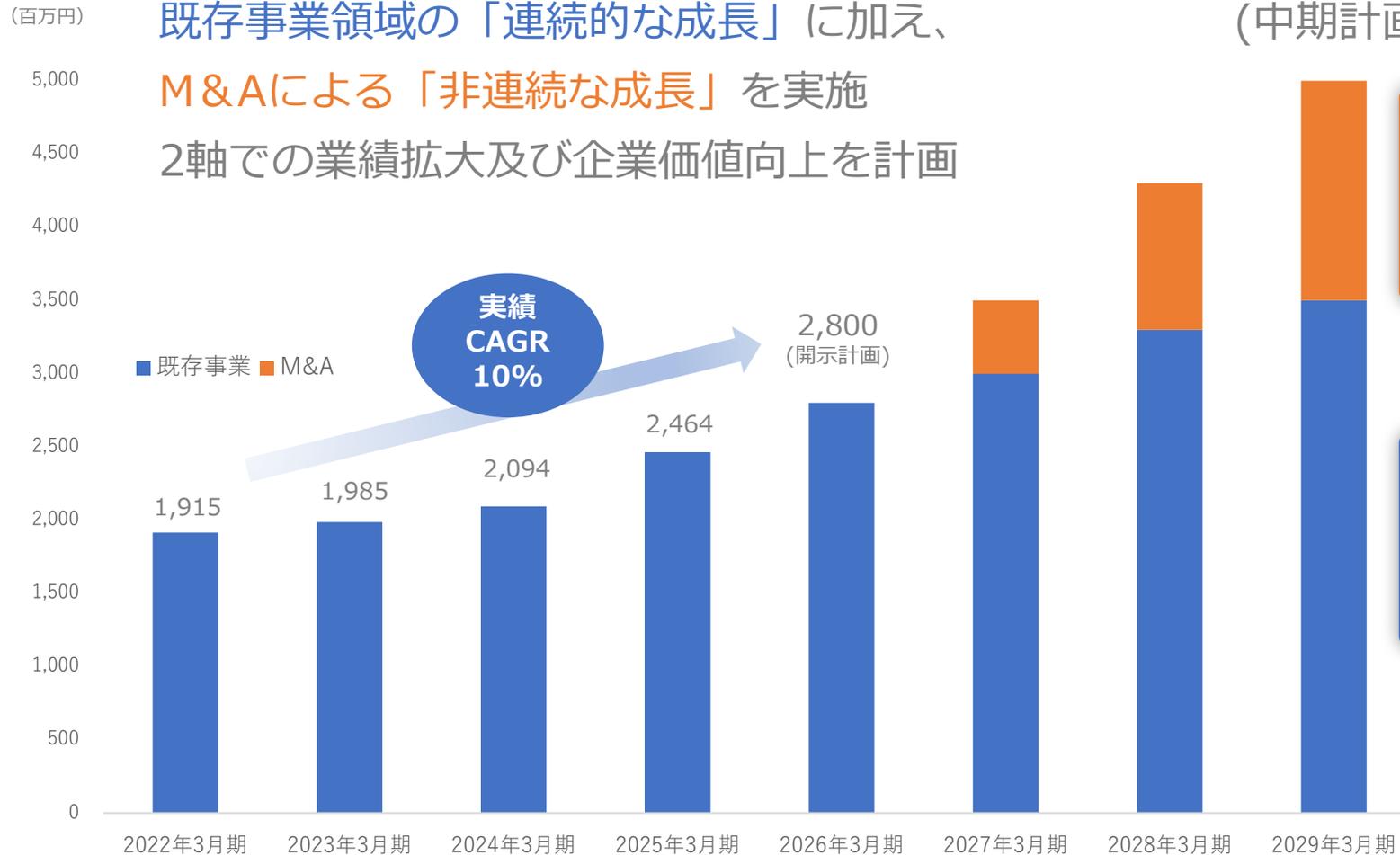
非連続的な成長

M & A推進による
積極的な投資戦略

既存領域と新たなエンタメ領域の両成長がもたらすシナジーにより、企業価値の最大化を目指す

中期経営計画達成に向けて
 既存事業領域の「連続的な成長」に加え、
 M&Aによる「非連続な成長」を実施
 2軸での業績拡大及び企業価値向上を計画

5,000
 (中期計画)



M&Aによる非連続的成長

- M&A専属チームを構築
- 積極的なM&A推進・実行を開始
- 2029年3月期でM&A関連売上高15億円を目標

既存事業の連続的成長

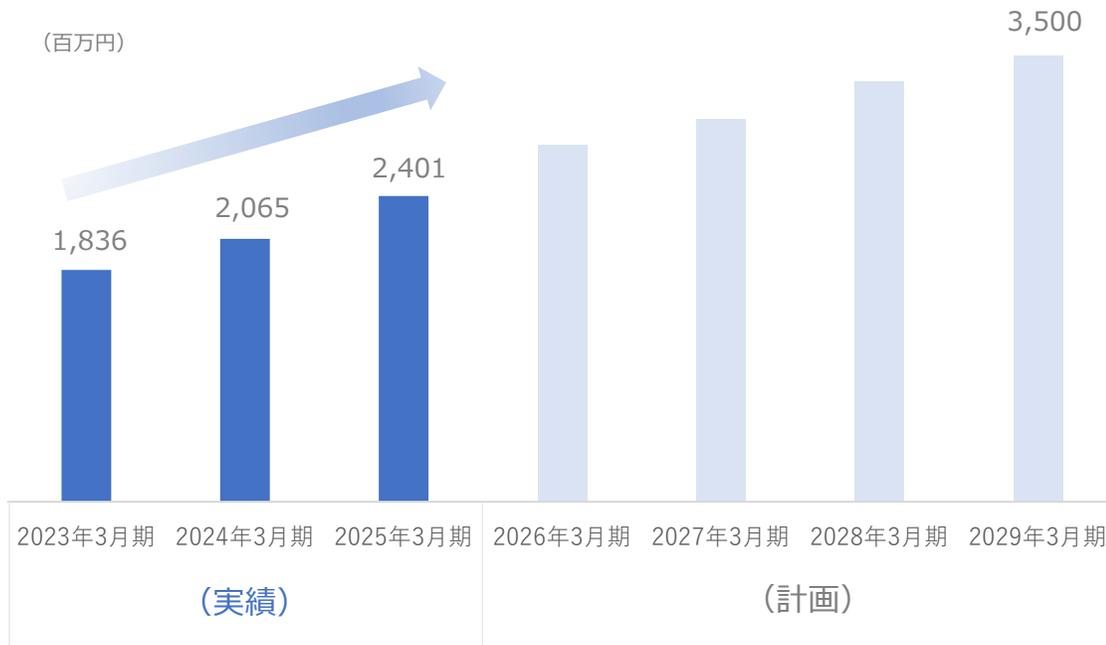
- 主力のエンタメコンテンツ事業に注力
- 引き続きCAGR10%以上を目標
- 2029年3月期で売上高35億円を目標

2029年3月期目標 既存事業で売上高35億円、M&Aで15億円、調整後営業利益5億円を計画

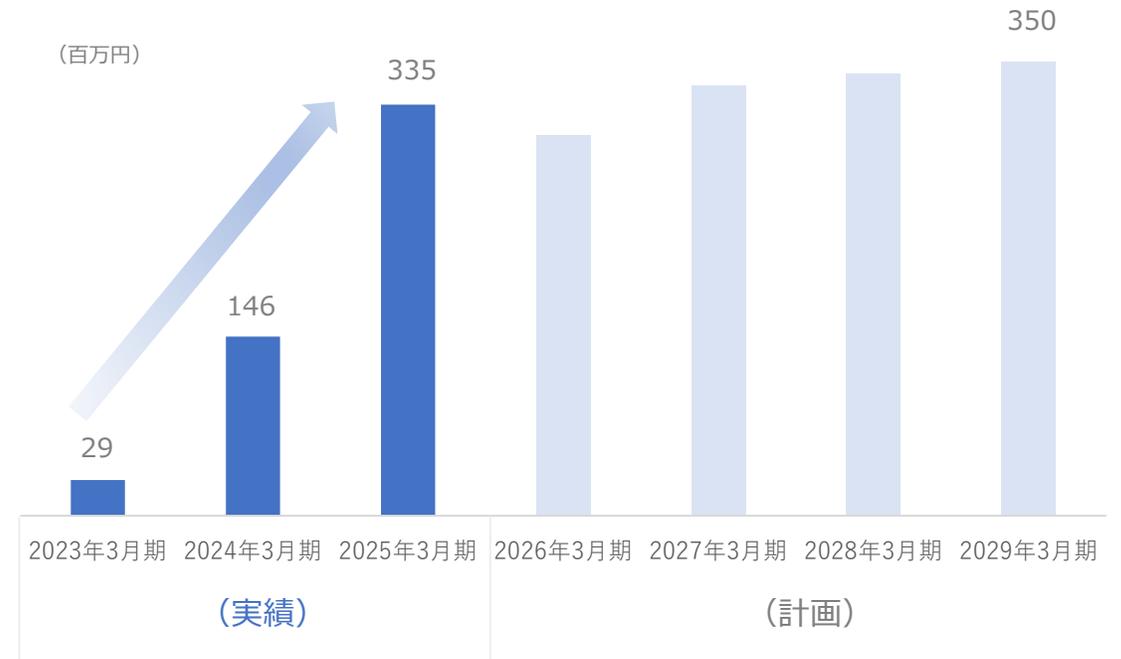
(百万円)		2025年3月期 実績	2029年3月期 中期計画	増加率	計 画
既存事業	ソーシャルゲーム事業	1,100	1,770	60.9%	「グリパチ」「スロスピ」の二枚看板によるバーチャルホールサービス事業の拡大
	有料アプリ事業	1,000	1,300	30.0%	・有カタイトルの配信本数拡大 ・提携パチンコ・パチスロメーカーの拡大
	受託開発・運営事業	160	200	25.0%	子会社アイビープロGRESSでの受託開発案件の拡大
	その他事業	204	230	12.7%	海外配信プラットフォームへの提供拡大
M&A		-	1,500	-	M&A投資戦略方針に沿った非連続的な成長を計画
売上高合計		2,464	5,000	103.0%	
調整後営業利益		144	500	247.2%	

好調なモバイル事業はオーガニックの成長曲線を見込む。ブロックチェーン事業は縮小・撤退

モバイル事業の売上高推移



モバイル事業の営業利益推移



- ソーシャルゲーム： バーチャルホールサービス事業は「グリパチ」「スロスピ」により売上規模2倍へ拡大
- 有料アプリ： 提携するパチンコ・パチスロメーカーを拡大し、有カタイトルの年間配信本数を拡大
- その他事業： 開発アプリの海外配信プラットフォームへの提供拡大による増加を計画

既存事業領域の「連続的な成長」に加え、M&Aによる「非連続的な成長」を計画



M&A活動実績数（2025年9月～2025年10月実績）

自社及び他社ネットワークを活用し、多数のターゲット企業を選定・アプローチを実施

対象企業選定方法

- 独自ネットワーク
- M&A仲介会社経由
- 金融機関経由
- ターゲットリスト作成によるアプローチ

検討企業数
313社

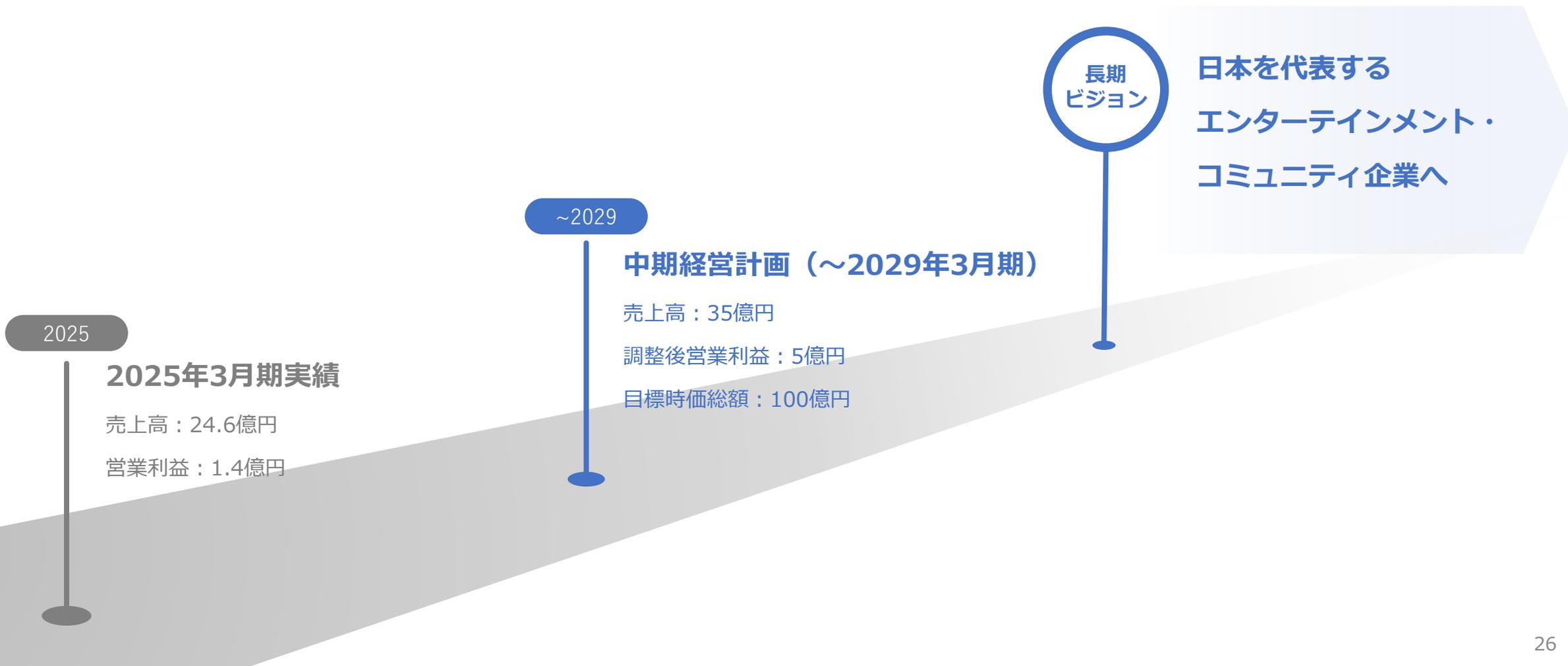
接触企業数
48社

※概要書取得数含む

TOP面談数
5社

※2025年9月～2025年10月実績

日本を代表する「エンターテインメント・コミュニティ」企業を目指し、次の10年を見据えた長期ビジョンを構想中
成長のための基盤づくりとして、新たに中期経営計画を策定。安定的成長でなく加速度的成長を目指す



本資料の取り扱いについて

本資料は、2025年10月末現在のデータの基づいて作成されております。

本資料に記載の計画及び予測等は、資料作成時点の当社判断であり、その実現・達成を保証・約束するものではなく、また、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではありません。

本資料は、当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。

本資料に記載された内容は、予告なしに変更されることがあります。