



平成 30 年 7 月 12 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ケ イ ブ
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 ・ C E O 高 野 健 一
(コード番号：3760、JASDAQ)
問 合 せ 先 常 務 取 締 役 ・ C F O 菊 地 徹
(TEL:03-6820-8176)

平成 30 年 5 月 期 通 期 業 績 の 前 期 実 績 と の 差 異 に 関 す る お 知 ら せ

当社は、平成 30 年 5 月 期（平成 29 年 6 月 1 日～平成 30 年 5 月 31 日）の通期業績につきまして、前期実績との差異が生じたので、お知らせいたします。

記

1. 平成 30 年 5 月 期 通 期 業 績 と 前 期 実 績 と の 差 異

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	当 期 純 利 益	1 株 当 た り 当 期 純 利 益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
平成 29 年 5 月 期 (A)	2,820	△220	△229	△391	△152.65
平成 30 年 5 月 期 (B)	2,366	△69	△88	△70	△25.32
増 減 額 (B - A)	△454	151	140	320	
増 減 率 (%)	△16.1	—	—	—	

2. 差異の理由

当社は、当社の主力であるスマートフォンゲーム『ゴシックは魔法乙女～さっさと契約しなさい～』の「美少女シューティング」への原点回帰を掲げ、特にシューティング要素の強化に注力してまいりました。その結果、DAU（1日当たりのアクティブユーザー）の回復や課金率の増加など、既存ユーザーの呼び戻しによる一定の効果を確認できております。今後も社会的に関心の高まっている「e スポーツ」を意識しつつ、シューティングゲームへの「原点回帰」を進める方針です。

一方で、平成 29 年 11 月にリリースした海外ゲーム輸入パブリッシングタイトル『ロード・オブ・ダンジョン』につきましては、リリース直後には想定を上回る売上の伸びがありましたが、海外で開発されたゲームであり、日本のユーザーに合わせた運営体制を取れなかったことからユーザーの流出を招きました。現在は運営体制を見直し、日本向けに改良を行いつつプロモーションを強化し、再度の浮上を目指しております。

平成 29 年 5 月 期 においては TVCM をはじめとした大型プロモーションを展開しましたが、平成 30 年 5 月 期 は 廣 告 宣 伝 費 を 抑 制 し、 版 権 コ ラ ボ イ ベ ン ト を 中 心 と し た プ ロ モ ー シ ョ ン を 展 開 し た た め、 売 上 高 が 減 少 し た 一 方 で コ ス ト 削 減 に よ り 損 失 額 が 減 少 し、 利 益 面 は 改 善 い た し ま し た。

以上の結果、当事業年度の売上高は 2,366 百万円（前事業年度比 16.1%減）、営業損失 69 百万円（前事業年度は 220 百万円の営業損失）、経常損失 88 百万円（前事業年度は 229 百万円の経常損失）、当期純損失 70 百万円（前事業年度は 391 百万円の当期純損失）となりました。

以 上