



**2016年4月期  
第3四半期決算説明会資料**

---

**株式会社gumi**

**2016年3月**

<b>1. 今後の戦略について</b>	<b>P.2</b>
<b>2. 連結決算について</b>	<b>P.17</b>
- FY15Q3決算（連結）	<b>P.18</b>
- FY15Q4及び通期業績予想（連結）	<b>P.28</b>
<b>3. 各タイトルの状況について</b>	<b>P.30</b>
<b>4. 新規事業（VR事業）について</b>	<b>P.47</b>

# 1. 今後の戦略について

---

---

## ①業績の振り返り

---

# 1.①業績の振り返り

- FY15Q3は、既存タイトルの売上の最大化及び従来より実施しているコストコントロールを徹底した結果、売上・利益ともに業績予想を大きく上回り着地
- QonQでは、増収及び赤字幅が大幅に縮小  
(業績予想との差異の詳細に関しては、P.27をご参照)

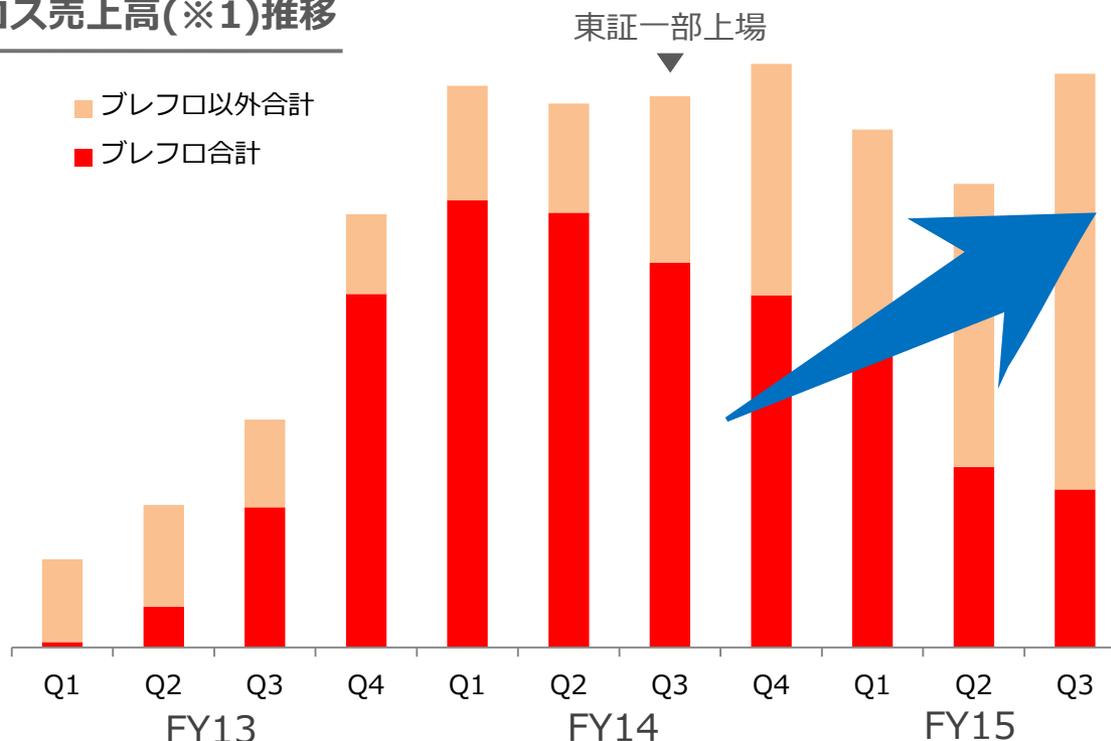
## FY15Q3実績 (連結)

(百万円)	2016年 4月期 Q3実績	(15年12月10日公表) 2016年 4月期 Q3予想	増減 (業績予想対比)	2016年 4月期 Q2実績	増減 (QonQ)
売上高	5,147	4,600	+547	5,056	+91
営業利益	△122	△1,000	+878	△968	+846
経常利益	△104	△1,100	+996	△1,065	+961

**Q3業績予想に対し  
売上・利益ともに大きく上回り着地**

- グロス売上(※1)はFY15Q3に過去最高水準に
- FY14以降に配信した複数の新規タイトルの売上が寄与し、ブレフロ(日本語版・海外言語版合計)の売上高比率(※2)もピーク時(約8割)から約3割に低下

## グロス売上高(※1)推移



(※1) ユーザーのコイン消費額 (当社の財務会計上の売上とは異なる)

(※2) グロス売上をベースに算出

**新規タイトルの売上が伸長し  
ブレフロー本足から脱却**

## ②モバイルオンラインゲームの市場認識

---

### 市場認識

- ・国内、海外ともに、モバイルオンラインゲーム市場は成長期から成熟期に
- ・コンテンツの高品質化等に伴い、開発費及びプロモーションコストが高騰

### 市場で勝つには

- ・クオリティの高いコンテンツの大規模な開発体制の整備  
→ **継続的なヒットタイトルの創出**
- ・グローバルに向けたコンテンツ配信網の構築  
→ **1本あたりの売上の最大化**

### 当社の現状

- ・国内における大規模な開発体制は整備済み
- ・グローバルなコンテンツ配信網も構築済み
- ・積極的な投資を通じた地産地消タイトルの開発体制を整備中

**今後は投資フェーズから回収フェーズに**

### ③今後の戦略

---

## ゲーム事業 投資フェーズから 回収フェーズに

### 【国内Development】

- ・ネイティブゲームの大規模な開発体制を整備
- ・最大6タイトルが売上Top100にランクイン
- ・配信中タイトルは、更なる売上拡大と収益力強化、新規タイトルは、クオリティコントロールの徹底によるヒット率の向上を目指す

### 【海外Publishing】

- ・グローバルなコンテンツ配信網を構築
- ・ブレフロ(海外言語版)が大成功
- ・引き続き、主に自社開発の有力タイトルのPublishingに注力



### 【新規事業（VR事業）】

- ・成長市場へ早期参入し、将来の収益基盤を構築

### 【海外Development】

- ・海外にて地産地消タイトルを積極的に開発
- ・今後は選択と集中の実施により、有力なスタジオに経営資源を集中

## 新規事業（VR事業） 成長市場における 将来の収益基盤の 構築

## ・国内Development

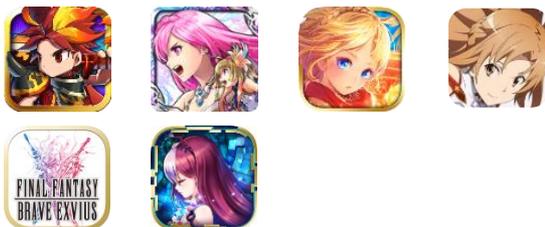
### 【市場認識】

- 国内市場は成長期から成熟期に
- タイトルの高品質化や開発期間の長期化に伴い新規タイトルの開発費が高騰

### 現 状

配信中  
タイトル

売上ランキング100位以内に  
最大6タイトルがランクイン



新規  
タイトル

3本の大型タイトルが配信間近  
その他大型タイトルも複数開発中



### 今 後

配信中  
タイトル

配信タイトルの更なる売上拡大  
と収益力強化

- ・ユーザーの嗜好を捉えた積極的なゲーム内施策の導入
- ・広告宣伝費の適正化
- ・外注費、サーバー費等運営コストの合理化

新規  
タイトル

クオリティコントロールの徹底  
によるヒット率の向上

- ・開発管理の更なる徹底
- ・社内有識者によるゲームのクオリティ評価機関を設置

©2015,2016 SQUARE ENIX CO., LTD. All Rights Reserved. Developed by Alim Co., Ltd.

※ソードアート・オンライン コード・レジスタ（販売/配信元：バンダイナムコエンターテインメント）の開発運営を当社が担当

# 売上の拡大と収益力の更なる強化

## 海外Publishing

### 【市場認識】

- 海外市場も国内市場と同様、成長期から成熟期に
- 現地の嗜好や地域性を踏まえた徹底したローカライズに加え、各国に適したマーケティングが重要。また、コンテンツ毎に配信地域の見極めが必要

### 現 状

積極的な投資を通じ、グローバルなコンテンツ配信網を構築

好調

北米、欧州、  
アジア(中国を除く)

苦戦

中国

### 今 後

配信タイトル・地域を厳選し、  
経営資源を投下

- ・主に自社開発の有カタイトルを厳選し配信
- ・英語圏、欧州、アジア(中国を除く)へ配信を行うスタジオへ経営資源を集中



# ブレフロに次ぐグローバルタイトルの 早期創出を目指す

## ・海外Development

### 【市場認識】

- 海外市場も国内市場と同様、新規タイトルの開発費が高騰
- 現地に適したゲームシステム・世界観・グラフィック等を徹底的に分析し、現地スタッフが企画・開発・配信を一貫して行うことが必要

### 現 状

海外にて地産地消タイトルを積極的に開発し、投資が先行

開発スタジオ毎の優勝劣敗が明確化

### 今 後

選択と集中を実施し、有カスタジオに経営資源を集中（拠点再編を実施）

- ・ 開発タイトルのクオリティを精査し、欧州、アジアの2スタジオに経営資源を集中
- ・ **当再編に伴い、年間で約1,100百万円のコスト削減を見込む**

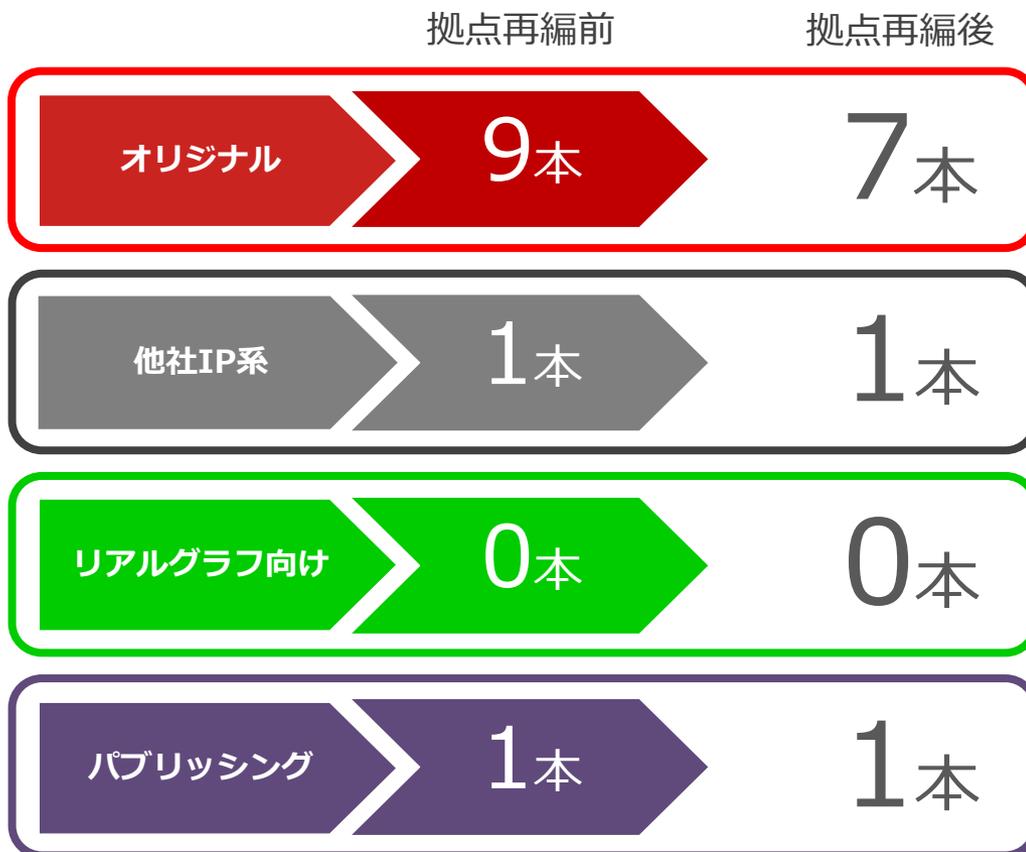
- 当再編に伴う財務への影響  
特別損失（見込額） FY15Q4 約360百万円

**クオリティの高い  
地産地消タイトルの早期創出**

# 1.③今後の戦略

- 選択と集中によりパイプラインを厳選
- 引き続きクオリティの高いタイトルの早期創出を目指す

## 開発中のタイトル数

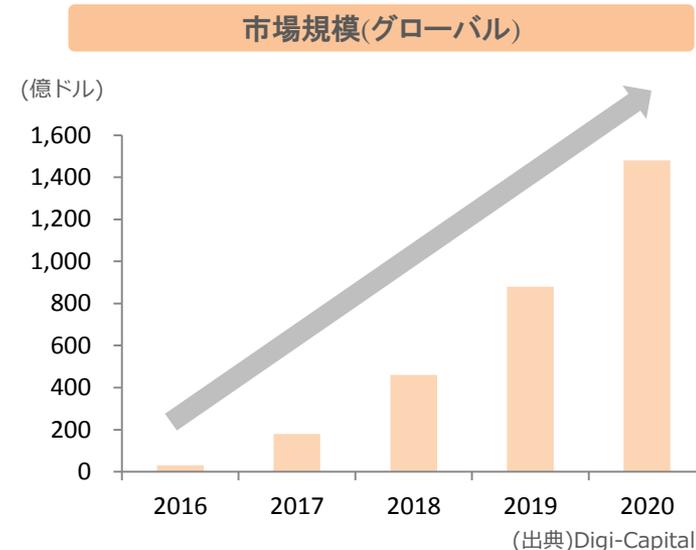


※当再編により2本開発を中止

- ※ 16年1月末時点で開発承認を受けた本数をカウント
- ※ 同一タイトルの海外言語版は、日本語版、海外言語版でそれぞれ1タイトルでカウント
- ※ 開発中タイトル数は、FY15及びFY16以降に配信予定のタイトルを含む総数

## • 新規事業 (VR事業)

- VR・AR市場の市場規模は2020年に1,500億ドルと予測される成長市場
- 同市場の立ち上がりに伴い、ゲーム市場のみならず、エンターテインメント市場、コマース市場等において、各ビジネスにおける大きな変革が見込まれる
- gumiグループでは、コンテンツ開発に加え、投資ファンドの組成等も通じ、同市場に積極的に参入



2015年12月 Tokyo VR Startups設立 

2016年 2月 米ベンチャーキャピタルファンドVR FUND,L.P.へ出資、同ファンドの共同事業者(GP)として運営に参画

**成長市場への早期参入により  
国内・海外における将来の収益機会を確保**

# 1.③今後の戦略（経営体制の変更）

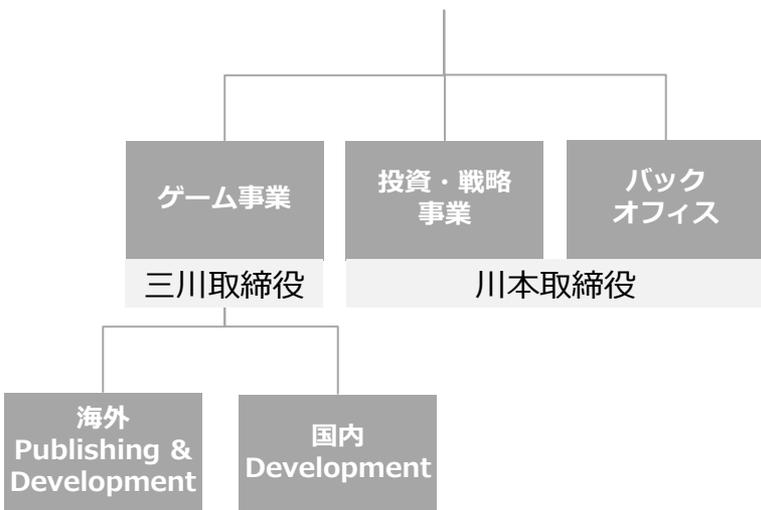
- 川本取締役が3月11日付で代表取締役副社長COOに就任
- 両代表制にて、選択と集中の徹底による早期のゲーム事業の黒字化及び新規事業(VR事業)を通じたgumiグループの更なる事業拡大を図る
- 三川取締役は、CSO and Head of Global Businessとして、引き続き海外Publishing & Developmentを主に管掌

## 現 状



**gumi**  
One Step Beyond.

國光  
代表取締役  
社長

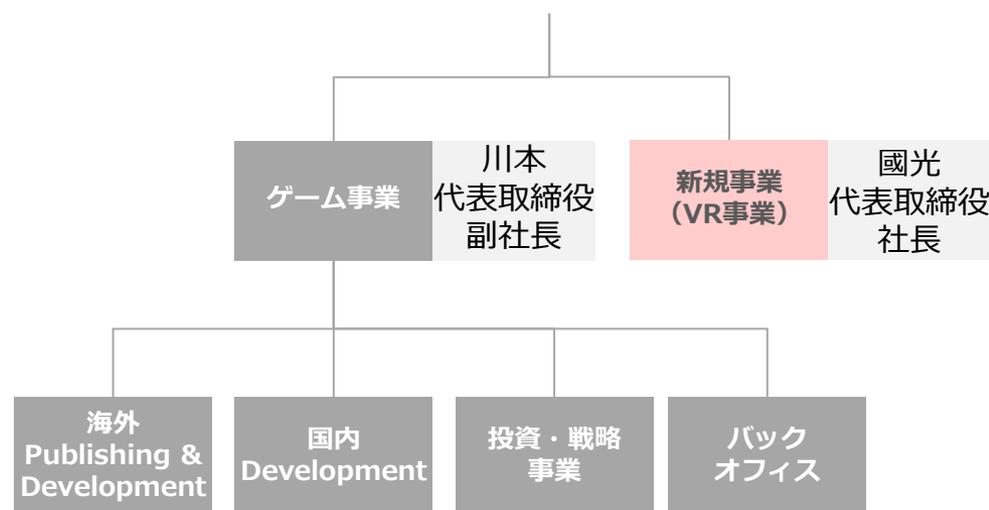


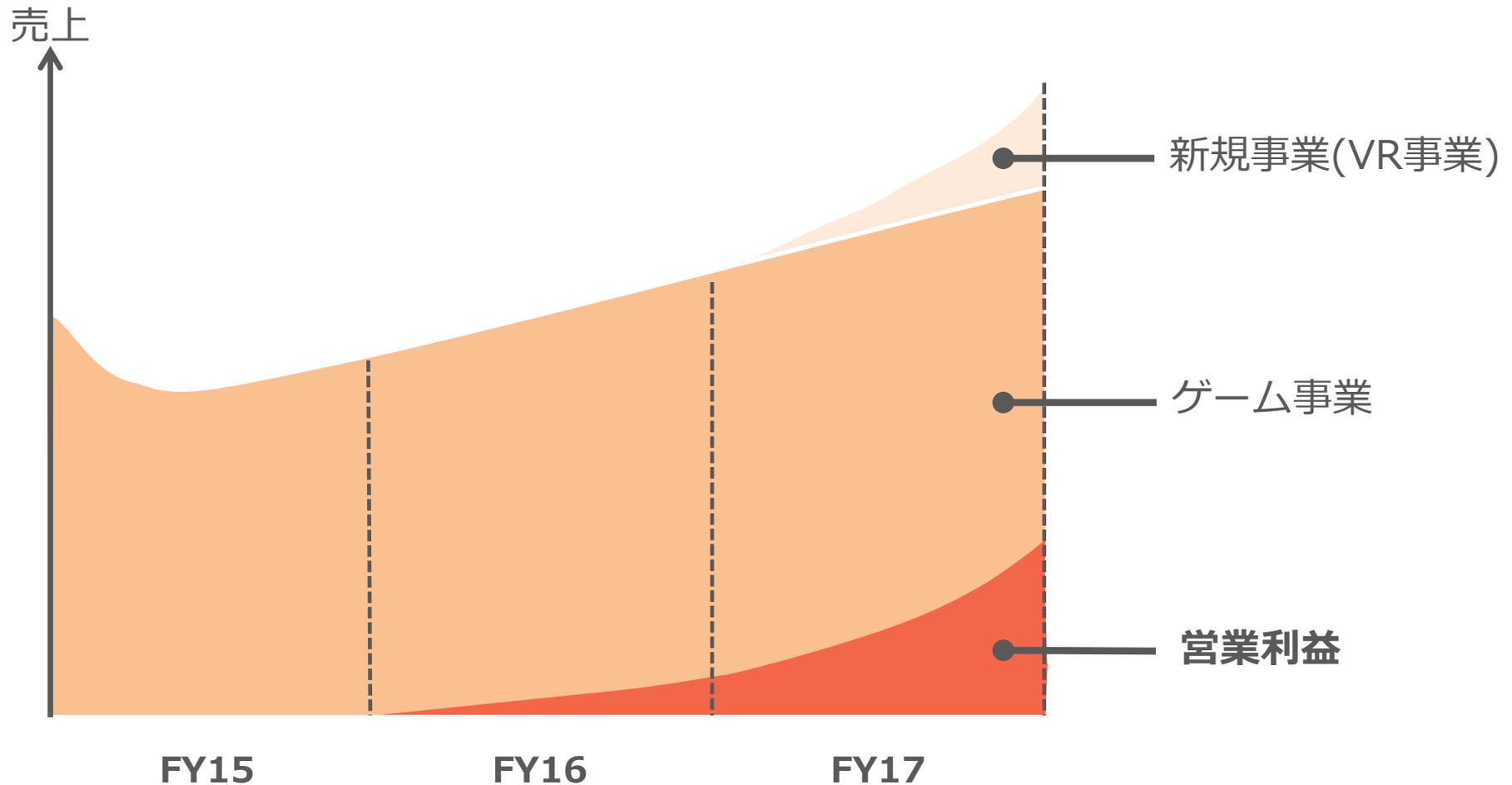
## 今 後



**gumi**  
One Step Beyond.

國光  
代表取締役  
社長





**ゲーム事業における安定した収益の創出及び  
新規事業(VR事業)を通じた将来の収益機会の確保**

## 2. 連結決算について

---

---

### 業績 (連結)

- 売上高： 5,147百万円 QonQ： +91百万円
- 営業利益： △122百万円 QonQ： +846百万円
- 経常利益： △104百万円 QonQ： +961百万円

### ネイティブ

- 『ブレイブ フロンティア（以下、ブレフロ）日本語版』は、ARPMUAは上昇したものの、配信後の期間経過に伴いMAUが減少し、QonQで減収に
- 『ブレフロ海外言語版』は、MAU、ARPMUA共にほぼ横ばいで推移し、QonQで概ね同水準の売上に
- 『ファントム オブ キル（以下、ファンキル）』は大規模なプロモーションを実施しなかったためMAUが減少したものの、ARPMUAは上昇し、QonQで概ね同水準の売上に
- 『ドラゴンジェネシス（以下、ドラジェネ）』は1月に過去最高水準の売上を記録
- 『ソードアート・オンライン コード・レジスタ（以下、「SAO」）』は、過去最高水準のランキングを維持
- 『ファイナルファンタジー ブレイブエクスヴィアス（以下、FFBE）』は10月22日の配信後、順調に推移し、Q3の業績に貢献
- 『誰ガ為のアルケミスト（以下、タガタメ）』を1月28日に配信開始

MAU: Monthly Active Users（月次アクティブユーザー数）

ARPMUA: Average Revenue Per Monthly Active Users（月次アクティブユーザー1人当たりの月平均売上高）

(※) 従来のパブリッシングサービスの売上は、FY15Q3より海外ネイティブの売上として計上

## 2. FY15Q3決算（連結）損益計算書

- 主にブレフロ日本語版が減収となったものの、ドラジェネ、FFBE等の増収により、QonQで91百万円の増収に
- 投資有価証券評価損等に伴う221百万円の特別損失を計上

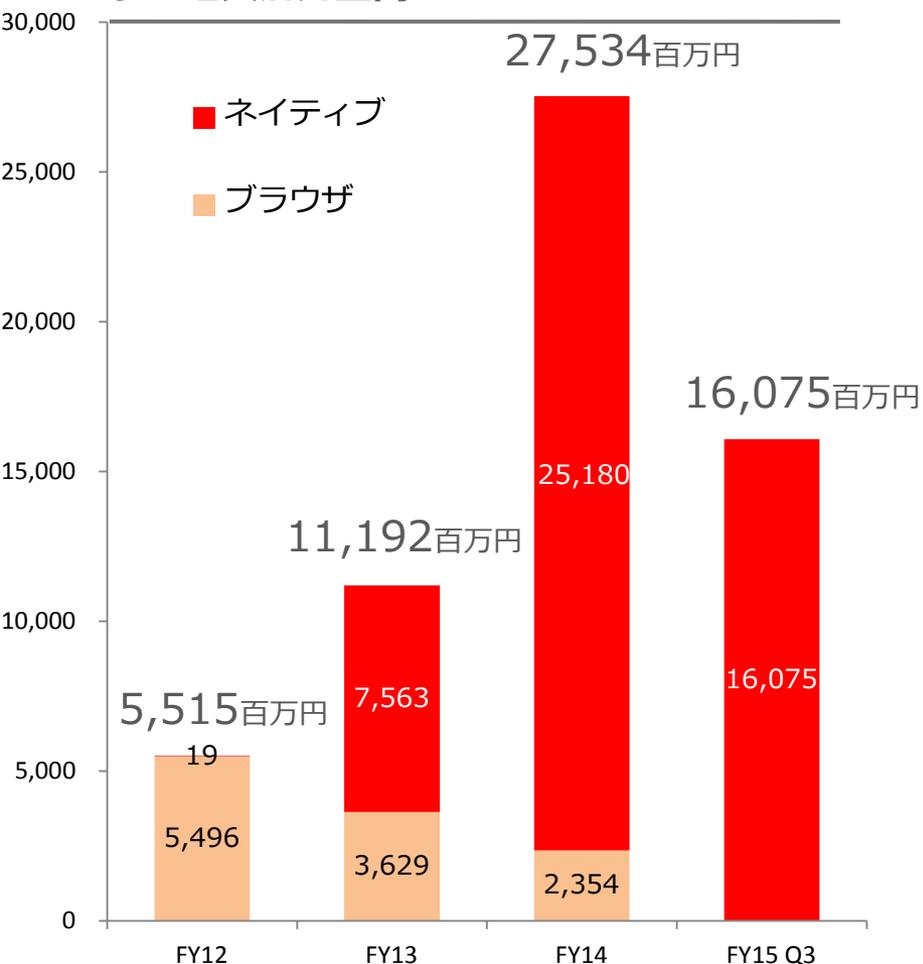
### 損益計算書

(百万円)	2016年4月期Q3 (2015年11月 ～2016年1月)	2015年4月期Q3 (2014年11月 ～2015年1月)	前年同期比	2016年4月期Q2 (2015年8月 ～2015年10月)	前四半期比 (QonQ)
売上高	5,147	6,624	△1,477	5,056	+91
売上原価	4,011	4,842	△831	4,308	△297
販管費	1,258	2,524	△1,266	1,716	△458
営業利益	△122	△741	+619	△968	+846
経常利益	△104	△773	+669	△1,065	+961
特別利益	10	—	+10	332	△322
特別損失	221	—	+221	385	△164
税前利益	△315	△773	+458	△1,118	+803
親会社株主に 帰属する四半 期純利益	△367	△683	+316	△1,139	+772

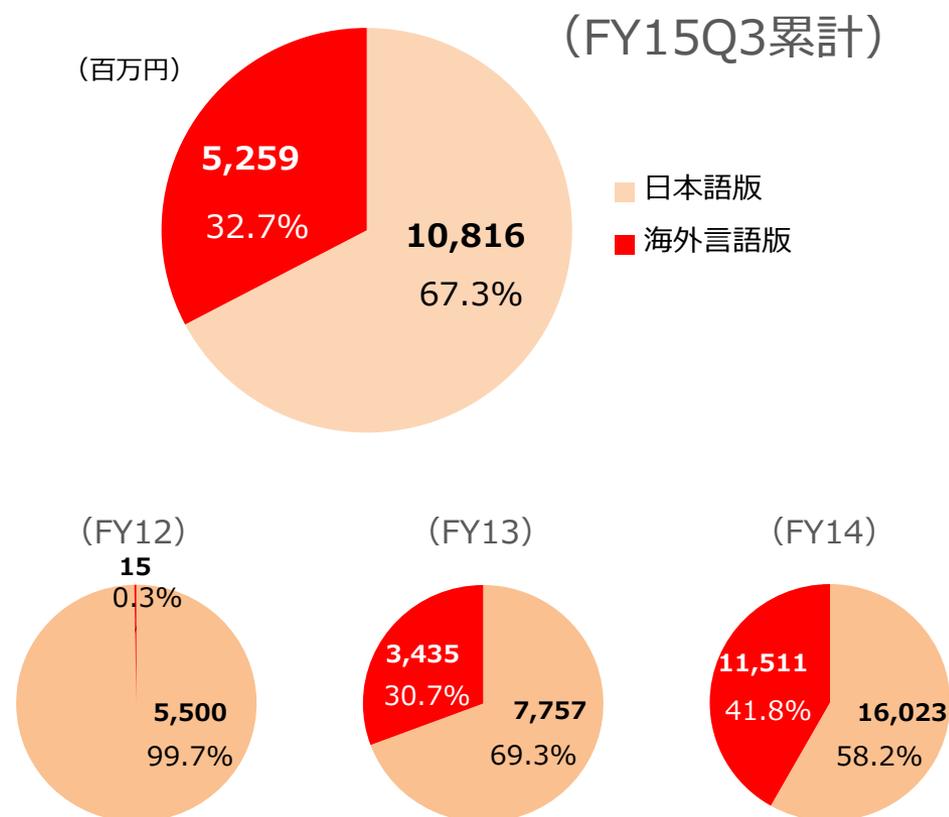
## 2. FY15Q3決算（連結）サービス別 / 言語別 売上高

- Q3累計で海外言語版比率は32.7%とFY14と比して9.1ポイント低下

(百万円) サービス別売上高



言語別売上高

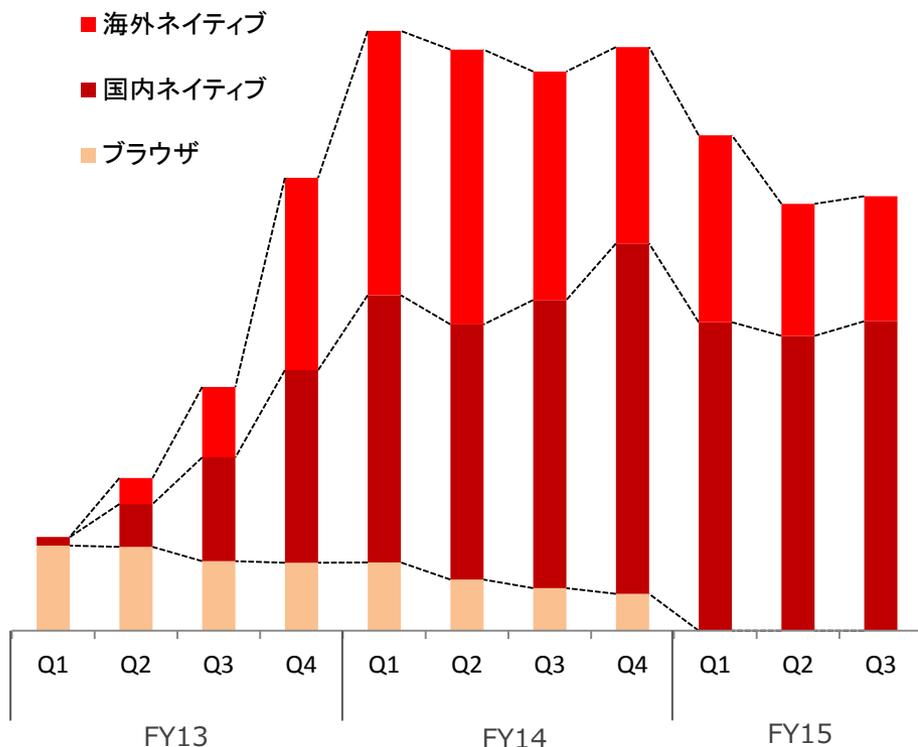


(※) 従来のパブリッシングサービスの売上は、FY15Q3より海外ネイティブの売上として計上

## 2. FY15Q3決算（連結）サービス別売上高の内訳

- 国内ネイティブは、ブレフロ日本語版が減収も、ドラジェネ、FFBE等が増収し、QonQで若干の増収に
- 海外ネイティブは、QonQでほぼ同水準に着地

### サービス別売上高推移



### FY15Q3 QonQ売上高分析

#### ■ 国内ネイティブ

- ブレフロ日本語版：  
他アプリや著名IPとのコラボキャンペーンの実施や、新モード「コロシウム」の実装等によりARPMUAは上昇。一方、配信後の期間経過に伴いMAUが減少し、QonQで減収に
- ファンキル：  
大規模なプロモーションを実施せずMAUは減少したものの、クリスマスや年末年始イベント等が好調に推移し、ARPMUAが上昇し、QonQで同水準に
- ドラジェネ：  
他アプリとの相互流入施策やコラボキャンペーンの実施、新幻獣の追加等により、1月には過去最高水準の売上を記録。QonQで増収に
- SAO：  
ギルド機能とPvP要素の追加、1周年施策等のイベント等の実施により、過去最高水準のランキングを維持
- FFBE：  
10月22日に配信開始。1月には500万DLを突破し好調に推移
- タガタメ：  
1月28日に配信開始。2月単月の売上が1億を突破

#### ■ 海外ネイティブ

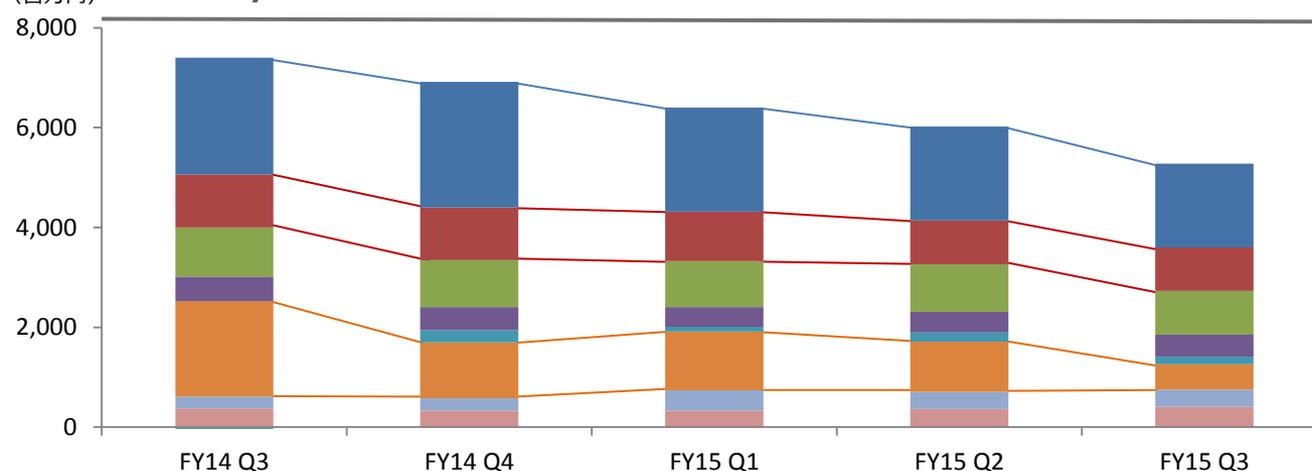
- ブレフロ海外言語版：  
海外言語版のオリジナルキャラクターの投入等によりARPMUAが好調に推移するも、配信後の期間経過に伴いMAUが減少し、QonQで概ね同水準の売上に

(※) 従来のパブリッシングサービスの売上は、FY15Q3より海外ネイティブの売上として計上

## 2. FY15Q3決算（連結）費用推移

- 売上原価、販管費ともに、コスト管理の徹底により減少傾向に

(百万円) 売上原価/販管費推移



(百万円)		FY14 Q3	FY14 Q4	FY15 Q1	FY15 Q2	FY15 Q3
売上原価	■ 支払手数料	2,338	2,518	2,083	1,882	1,670
	■ 人件費 (※1)	1,060	1,056	994	879	872
	■ 外注費	986	941	917	953	876
	■ 通信費	492	464	394	409	439
	■ その他	△ 34	237	96	183	153
	売上原価 合計	4,842	5,216	4,484	4,308	4,011
販管費	■ 広告宣伝費	1,909	1,119	1,176	1,004	503
	■ 人件費 (※2)	237	250	410	344	346
	■ その他	378	332	331	367	408
	販管費 合計	2,524	1,701	1,917	1,716	1,258
売上原価及び販管費合計		7,366	6,917	6,402	6,025	5,270

※1 売上原価の「人件費」：開発部門の従業員の給与

※2 販管費の「人件費」：開発部門以外の従業員の給与

## 2. FY15Q3決算（連結） QonQ 費用解説

- ・売上原価は、主にブレフロの減収に伴う支払手数料の減少、一部タイトルの配信停止に伴う外注費の減少等により、QonQで減少（△297百万円）
- ・販管費は、主に広告宣伝費の減少（△501百万円）により、QonQで減少（△458百万円）

### 費用解説

(百万円)	2016年4月期 Q3 (2015年11月 ～2016年1月)	2015年4月期 Q3 (2014年11月 ～2015年1月)	前年同期比	2016年4月期 Q2 (2015年8月 ～2015年10月)	前四半期比 (QonQ)	備考 (QonQ)
売上原価	支払手数料	1,670	2,338	△668	1,882	△212 ・主にブレフロの減収に伴い減少
	人件費（※1）	872	1,060	△188	879	△7 -
	外注費	876	986	△110	953	△77 ・主にクリスタルクラウンの配信停止に伴い減少
	通信費	439	492	△53	409	+30 ・FFBEの増収に伴い増加
販管費	広告宣伝費	503	1,909	△1,406	1,004	△501 ・大規模プロモーション未実施のため減少
	人件費（※2）	346	237	+109	344	+2 -

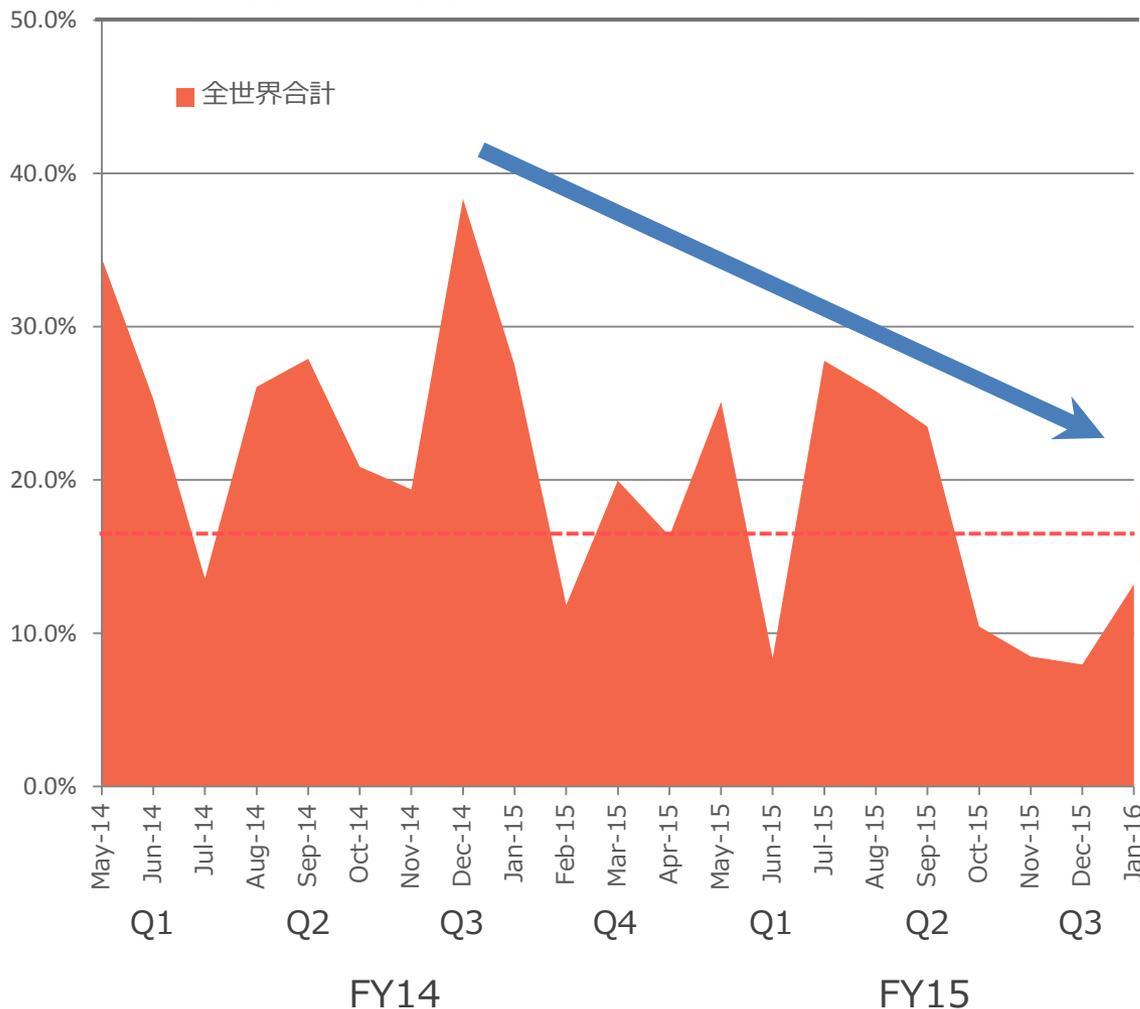
※1 売上原価の「人件費」：開発部門の従業員の給与

※2 販管費の「人件費」：開発部門以外の従業員の給与

## 2. FY15Q3決算（連結）広告宣伝費

- Q3の売上高広告宣伝費比率は9.8%に
- Q4はファンキルの大型プロモーションを予定しており、QonQで増加する見込み

売上高広告宣伝費比率

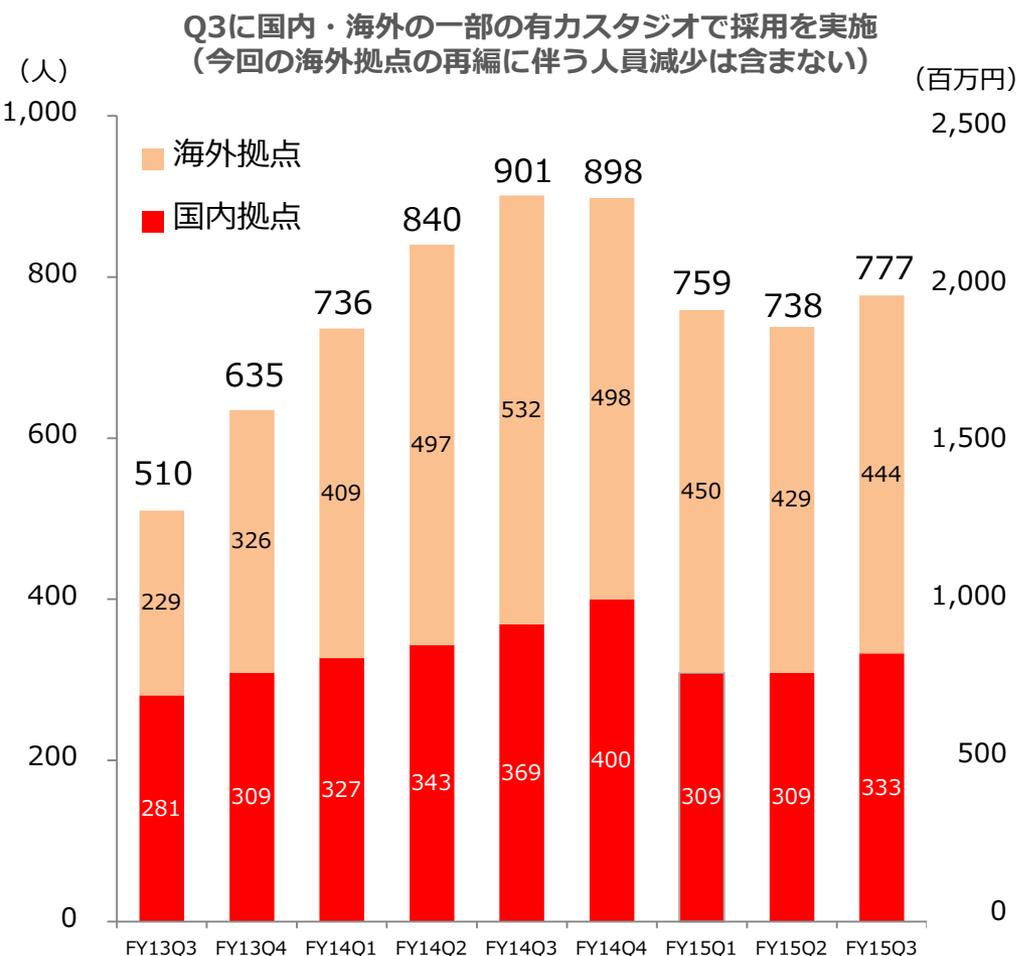


広告宣伝費率  
適正化へ

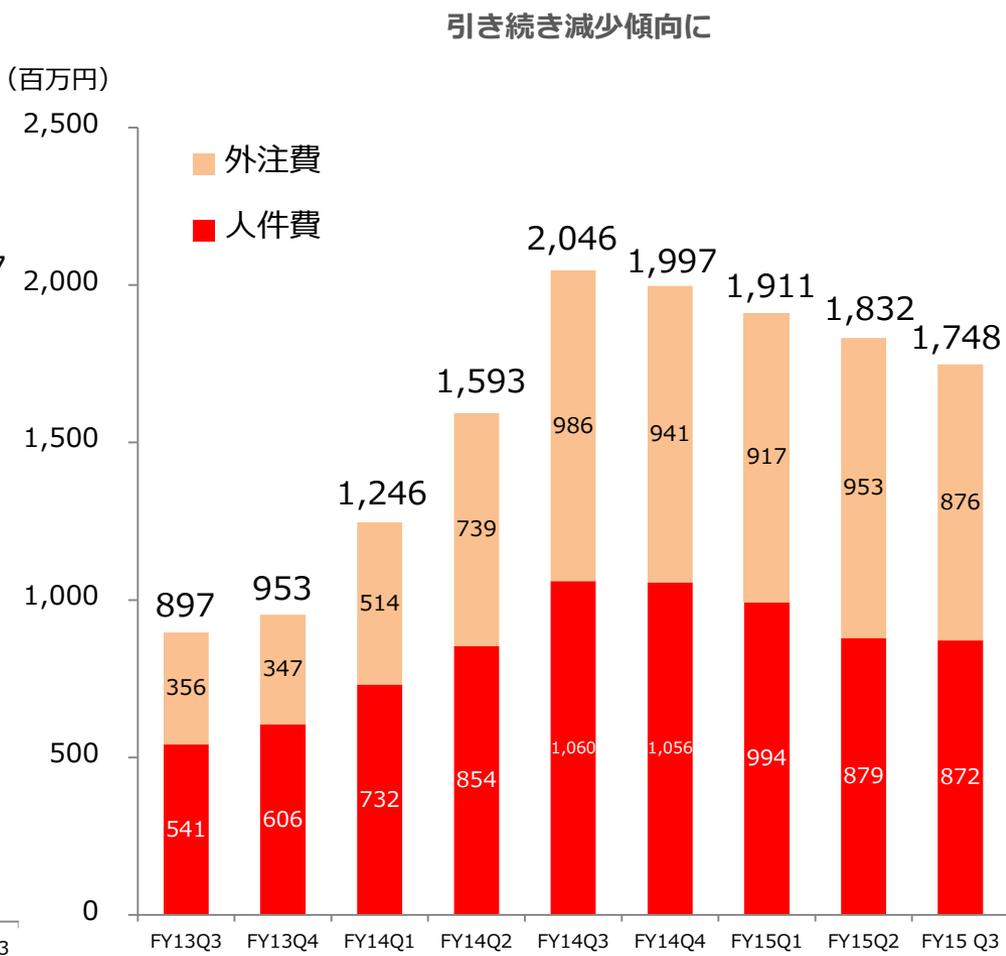
## 2. FY15Q3決算（連結）人員数、開発費

- スタジオ制により収益責任を明確化し、引き続きコスト管理を実施
- 今後は海外の地産地消タイトルの選択と集中に伴い、海外人員は減少する見込み

### 人員数推移



### 開発費推移



※人員：正社員+契約社員（アルバイトを除く）

※開発費＝外注費+人件費

## 2. FY15Q3決算（連結）貸借対照表

- FY15Q3末時点における現預金は約131億円
- 純資産比率は72.1%と引き続き堅固な財務基盤を維持

### 貸借対照表(連結)

(百万円)	2016年4月期 Q3	2016年4月期 Q2	前四半期比 (QonQ)	備考 (QonQ)
<b>流動資産</b>	<b>15,406</b>	<b>15,998</b>	△592	現金及び預金の減少(△1,001百万円) 売掛金の増加(+217百万円) その他流動資産の増加(+190百万円)
うち現金及び預金	<b>13,096</b>	<b>14,098</b>	△1,002	法人税・消費税の中間納付(△220百万円) 長期借入金の返済(△250百万円) 買掛金の減少(△96百万円) 売掛金の増加(△217百万円)
<b>固定資産</b>	<b>3,712</b>	<b>3,921</b>	△209	投資有価証券の減少(△330百万円) 無形固定資産の増加(+89百万円)
<b>総資産</b>	<b>19,119</b>	<b>19,920</b>	△801	
<b>流動負債</b>	<b>4,236</b>	<b>4,293</b>	△57	買掛金の減少(△96百万円) 未払費用の減少(△38百万円) 未払金の増加(+74百万円)
<b>固定負債</b>	<b>1,092</b>	<b>1,342</b>	△250	長期借入金の減少(△250百万円)
<b>純資産</b>	<b>13,790</b>	<b>14,283</b>	△493	利益剰余金の減少(△367百万円) 有価証券評価差額金の減少(△122百万円)

## 2. FY15Q3決算（連結）業績予想対比

- 15年12月10日公表の業績予想（以下、予想値）に対して  
 売上高が+547百万円、営業利益が+878百万円、経常利益が+996百万円に

(百万円)	2016年4月期 Q3実績	(15年12月10日公表) 2016年4月期 Q3業績予想	増減
売上高	5,147	4,600	+547
営業利益	△122	△1,000	+878
経常利益	△104	△1,100	+996
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	△367	—	—

### （増減理由）

#### ■売上高■ 計画比 +547百万円

- A) 「ブレフロ日本語版」は、予想値においては配信後の期間経過を考慮し第2四半期に比べてMAUが約30%減少することを見込んでおり、MAU及びARPMUも想定どおりに進捗したことから、予想値と同水準に着地
- B) 「ブレフロ海外言語版」は、予想値においては配信後の期間経過を考慮し、第2四半期に比べてMAUが約20%減少することを見込んでいたが、既存ユーザーの継続率向上を目的とした各種施策の実施等によりMAUが第2四半期と同水準で推移したことから、予想値を167百万円上回り着地
- C) 「ファンキル」は、予想値においては著名IPとのコラボや積極的なゲーム内施策の追加等を考慮し、第2四半期に比べてARPMUが約10%上昇することを見込んでいたが、年末年始の各種施策の実施等により1月に過去最高売上を記録するなど、ARPMUが想定を約20%上回ったこと等から、予想値を306百万円上回り着地
- D) その他タイトルに関しては、予想値を74百万円上回り着地

#### ■営業利益■ 計画比 +878百万円

- ① 増収効果により、予想値に対し350百万円増益に
- ② 固定費抑制により、予想値に対し528百万円増益に
- a: 新規タイトルのリリース時期変更による広告費の未発生及びユーザーの獲得状況を鑑み、広告費を抑制（△218百万円）
- b: 一部タイトルにおける外注費削減（△134百万円）
- c: 海外拠点における採用活動が想定を下回ったことに伴う人件費の減少（△112百万円）
- d: その他の費用の減少（△64百万円）

#### ■経常利益■ 計画比 +996百万円

- ① 主として営業利益が+878百万円となったことに伴い、経常利益は予想値に対し996百万円増益に

## 2. FY15Q4及び通期業績予想（連結）

- Q4の売上高は、QonQで概ね同水準を見込む
- Q4の営業利益・経常利益は、ファンキルの大型プロモーションの実施及び新規タイトルの配信に伴うプロモーションにより、**広告宣伝費がQonQで約570百万円増加することを想定し、QonQで減益となる見込み**
- また、海外拠点の再編に伴い、Q4において約360百万円の特別損失を計上する見込み  
**当再編に伴う年間のコスト削減額は、約1,100百万円となる見込み**

FY15Q4及び通期業績予想（連結）

(百万円)	2016年 4月期 Q3実績	2016年 4月期 Q4予想	増減	増減比	2016年 4月期 通期予想
売上高	5,147	5,200	+53	+1.0%	21,275
営業利益	△122	△700	△578	—	△2,323
経常利益	△104	△800	△696	—	△2,466

## 2. FY15Q4業績予想（連結）

- 売上については、一部タイトルにおいて減収を想定するも、主要タイトルが軒並み増収及び横ばいを想定することから、QonQで同水準を見込む
- 費用については、ファンキルの大型プロモーションの実施及び新規タイトルの配信に伴うプロモーションを想定し、広告宣伝費がQonQで約570百万円増加することを見込む

### ■ 主なタイトルの売上

#### ● 既存タイトル

ブレフロ日本語版(QonQ売上高 約+20%) 

- FY15Q3に比べて増収を見込む  
(要因) 配信開始後の期間経過に伴いMAUは若干の減少を想定するも、幻想進化等新たな機能追加の実施に伴いARPMAUが上昇すると想定

ブレフロ海外言語版(QonQ売上高 約△20%) 

- FY15Q3に比べて減収を見込む  
(要因) 配信開始後の期間経過に伴いMAUは減少を想定。ARPMAUはQ3と同水準を採用

ファンキル(QonQ売上高 +0%) 

- FY15Q3に比べて横ばいを見込む  
(要因) 4月より機能追加や大型プロモーションを実施するもQ4への寄与が限定的なため、MAU、ARPMAUともにQ3と同水準を採用

FFBE 

- FY15Q3に比べて増収を見込む  
(要因) 積極的なゲーム内施策の追加や有力IPとのコラボを実施予定のため、増収を想定

#### ● 新規タイトル

- 売上は僅少な数値を採用

### ■ 主な費用

#### ● 人件費

- FY15Q3と比べて減少を見込む  
(要因) 海外拠点の再編を考慮し、QonQで減少を見込む

#### ● 外注費

- FY15Q3と比べて増加を見込む  
(要因) 複数のタイトルがリリース間近であることから、QonQで増加を見込む

#### ● 広告宣伝費

- FY15Q3と比べて増加を見込む  
(要因) ファンキルの大型プロモーションの実施及び新規タイトルの配信に伴うプロモーションを想定し、QonQで約570百万円増加することを見込む

### 3. 各タイトルの状況について

---

---

## ①既存タイトル

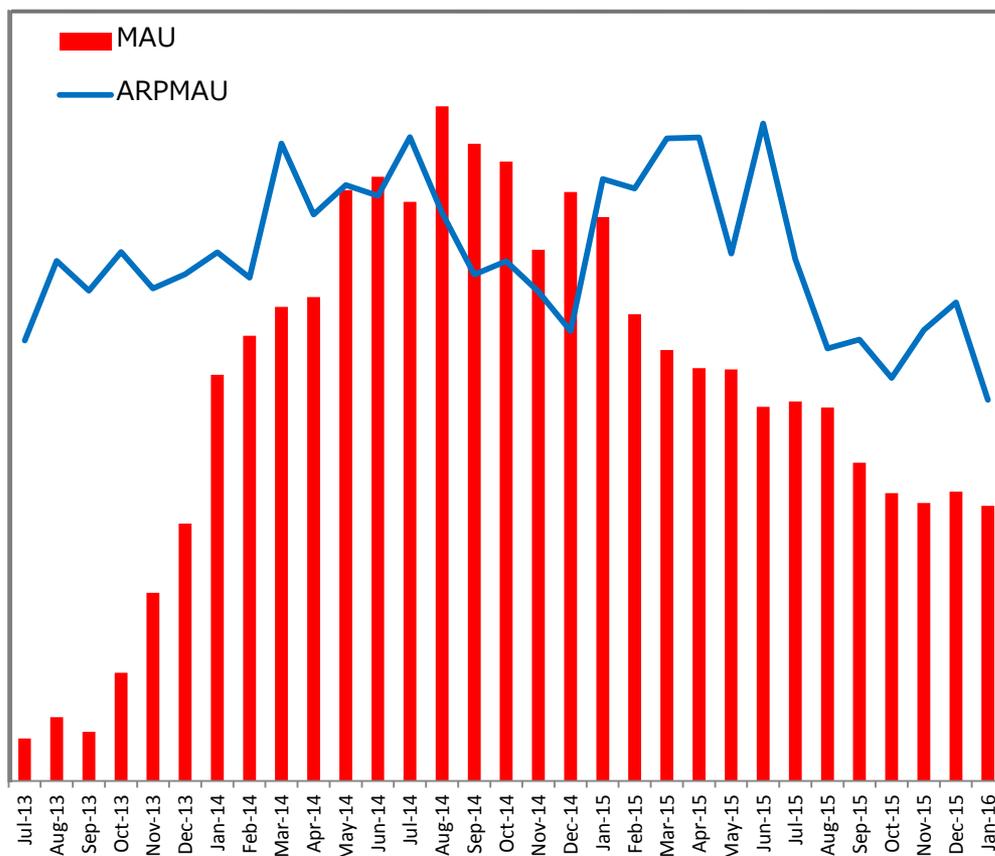
---

### 3. ①既存タイトル ブレイブフロンティア

オリジナル

- 日本語版は、3周年に向けて新しい遊びの軸となるマルチプレイ要素などの新機能を実装予定
- 海外言語版は、ハイレベルユーザー向けのダンジョンの追加やギルド機能等の新機能を実装予定

MAU/ARPMU推移 (日本語版・海外言語版)



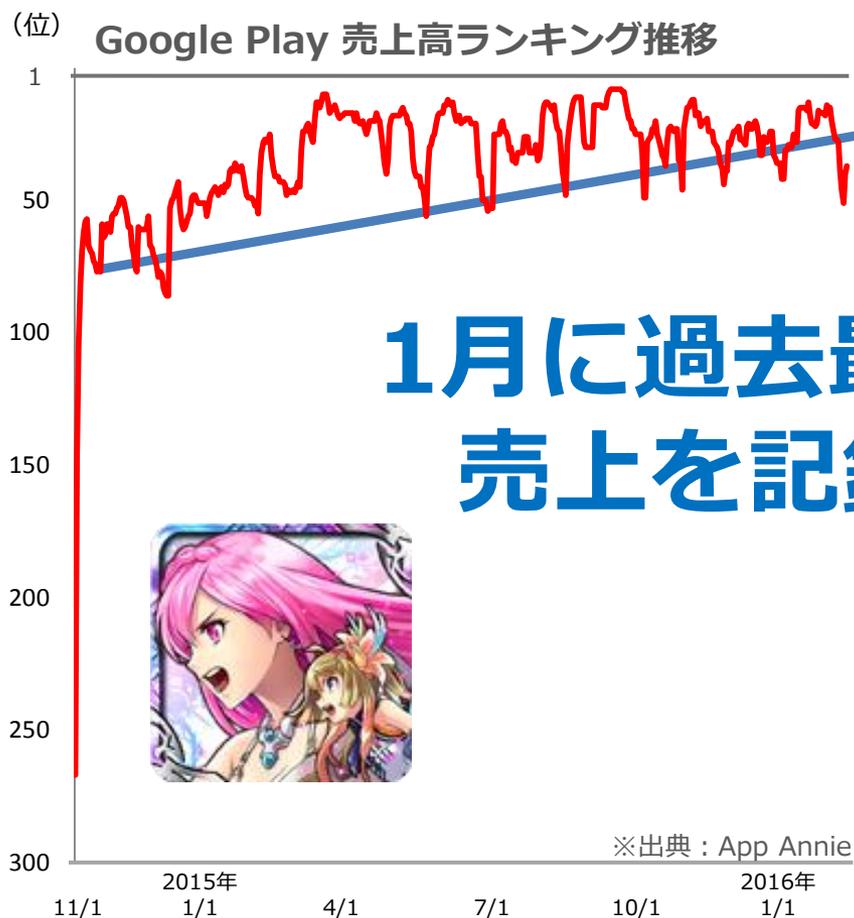
## MAUの維持による 収益安定化



### 3. ①既存タイトル ファントム オブ キル

オリジナル

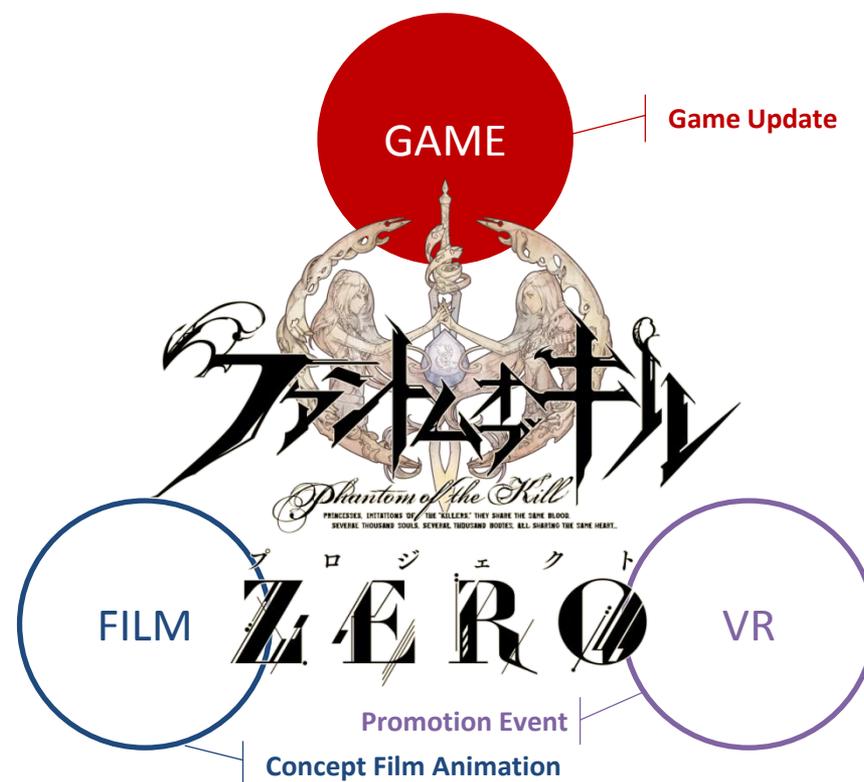
- 16年1月に300万DLを突破
- 『Fate/Stay night[Unlimited Blade Works]』とのコラボを実施中(3月1日～3月28日)
- 3月下旬から、大規模プロジェクト「プロジェクトZERO」を展開予定



### 3. ①既存タイトル ファントム オブ キル

- 「プロジェクトZERO」の概要と目的

- メジャーアップデート：新シナリオ「地上編」の追加（3月下旬）  
→ 既存ユーザーに対する新たなコンテンツの提供



### 3. ①既存タイトル ファントム オブ キル

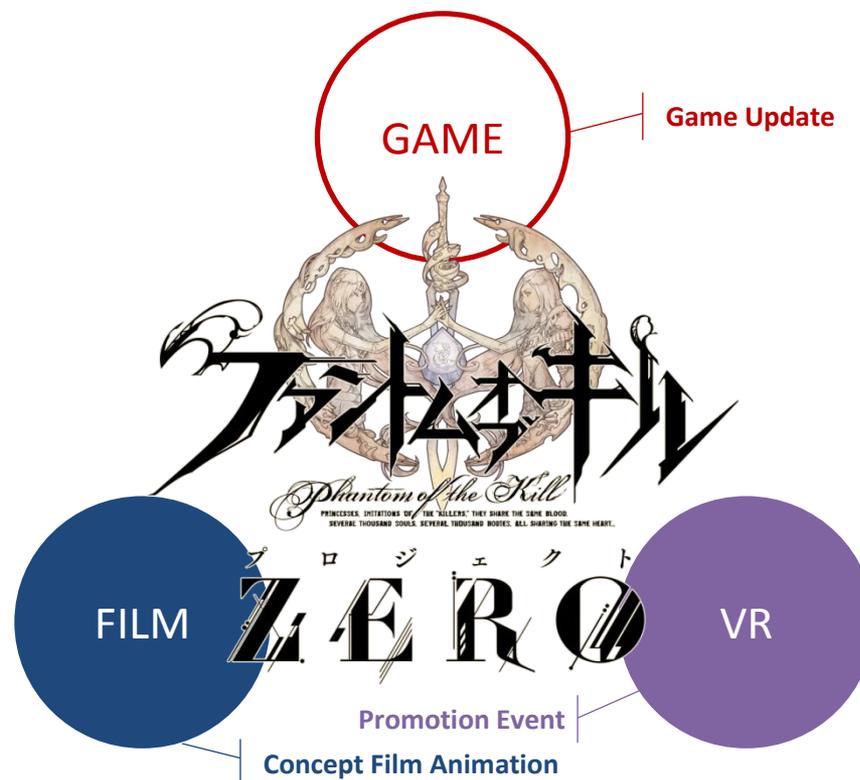
- 「プロジェクトZERO」の概要と目的
- 2. コンセプトフィルム・VRコンテンツ体験等の提供  
及びTVCMの放映を含む大規模プロモーションの実施（4月）  
→ 新規ユーザーの獲得、ファンキルのライフタイムの長期化



- キル姫の前日譚を描いたコンセプトフィルムの制作（主題歌：でんぱ組.inc）



- VRコンテンツ体験



### 3. ①既存タイトル 誰ガ為のアルケミスト

オリジナル

- 1月28日に配信開始し、配信後約1か月で20万ダウンロードを突破
- 大規模プロモーションは未実施も、2月単月の売上は1億円を突破
- 4月からファンキル、ブレフロ等主カタイトルとのコラボを実施予定



## 新たな主カタイトルへ



『誰ガ為のアルケミスト (タガタメ)』

ジャンル：タクティクスRPG

プラットフォーム：iOS/Android

### 3. ①既存タイトル ドラゴンジェネシス、ソードアート・オンライン

オリジナル

『ドラジェネ』・今後、2周年イベントやコラボキャンペーンなどの大型施策を実施予定

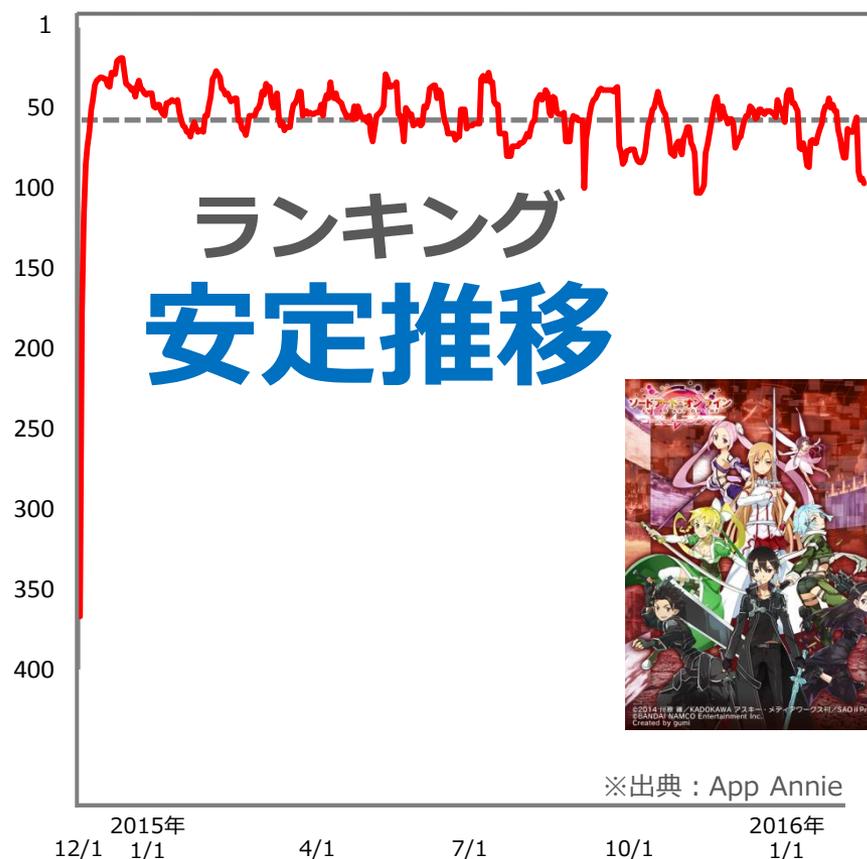
他社IP系

『SAO』・共闘コンテンツ等の新機能を追加予定

売上高/ARPMUA推移 (ドラジェネ)



(位) Google Play 売上高ランキング推移 (SAO)



※出典：App Annie

2015年 12/1 1/1 4/1 7/1 10/1 2016年 1/1

※ソードアート・オンライン コード・レジスタ

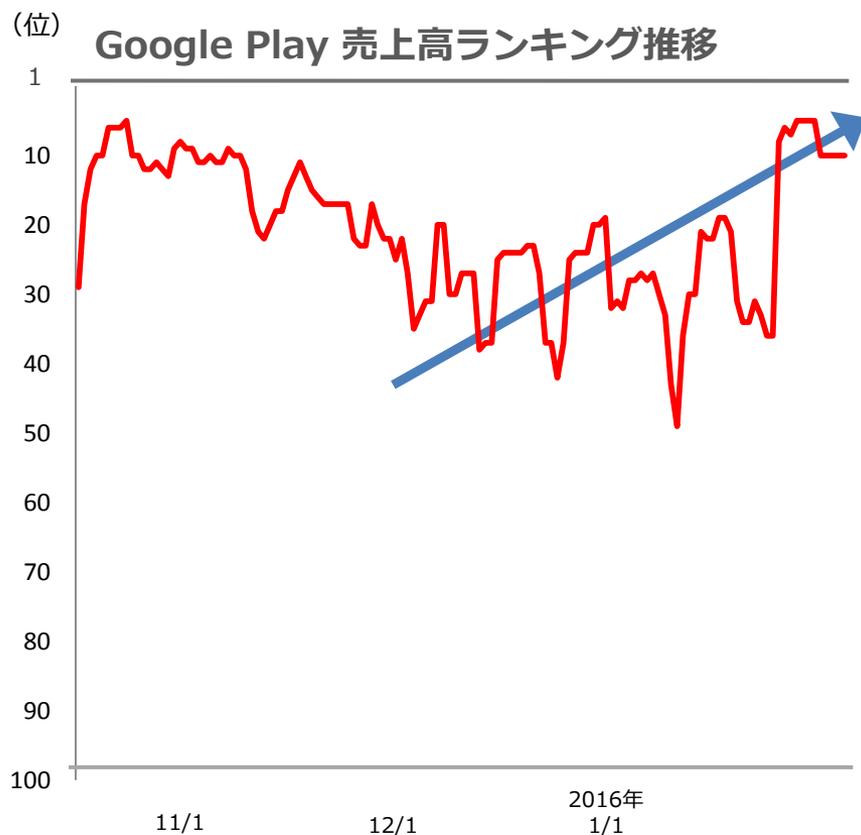
(販売/配信元：バンダイナムコエンターテインメント)

の開発運営を当社が担当

他社IP系

- 16年1月に500万DLを突破
- 積極的なゲーム内施策の追加や有力IPとのコラボを実施予定

## 更なる売上拡大を 目指す

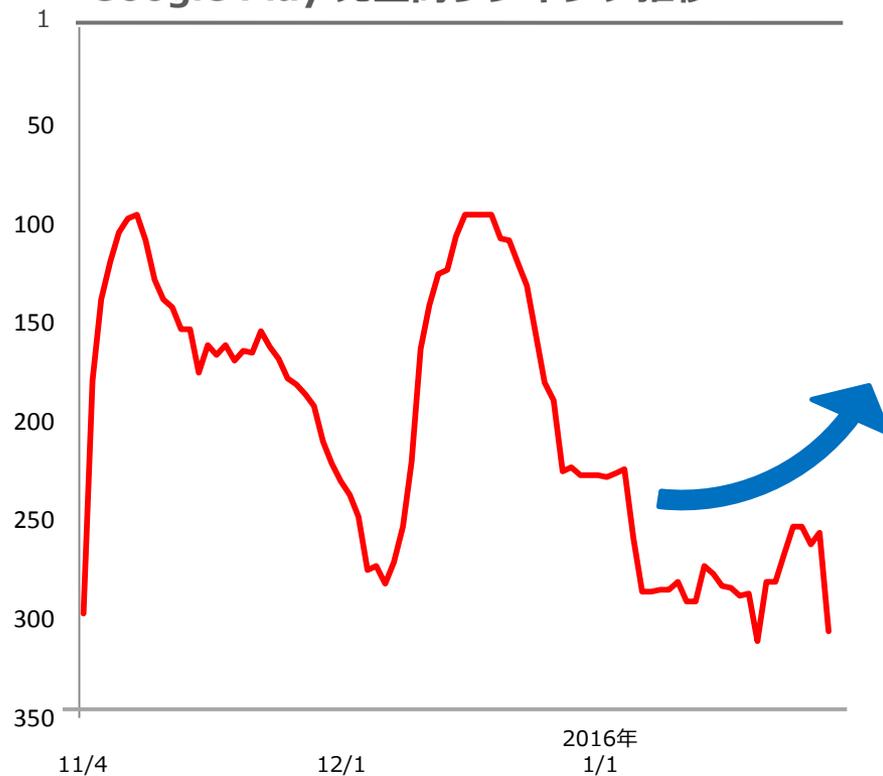


リアルグラフ  
向け

- 2月にギルド機能追加等の大型アップデートを実施
- 今後も大規模アップデートとコラボキャンペーンなど新プロモーションを随時実施予定



(位) Google Play 売上高ランキング推移



## ランキング100位内 安定を目指す



## ②新規タイトル

---

オリジナル

## 『クリスタル オブ リユニオン』

ジャンル：戦略MMOSLG

配信時期：今春予定

開発

Orange Cube×gumi

コンポーザー

古代祐三

# 事前登録者数 5万人突破！

OPアニメーション

総監修：さとうけいち

音楽：池頼広

制作：マッドハウス



育成、戦闘、採集といったストラテジーゲームのやり込み要素はもちろんのこと、純国産RPGとしての物語性、キャラクター性を兼ね備えた超大作

オリジナル

## 『シノビナイトメア』

ジャンル：ダンジョン探索型“大河”RPG

配信時期：今春予定



- 多彩な仕掛けやシンボルエンカウントの強敵が待ち受ける3Dダンジョン
- 久石譲氏を始め、超豪華クリエイターが集結

開発  
FgG×gumi

プロデューサー  
今泉潤

メインテーマ  
久石譲

OPアニメーション監督  
元永慶太郎

キャラクターPV制作  
KOO-KI

主題歌・キャラクターソング制作  
Elements Garden



# 順調に開発が進捗

オリジナル

## 『ブレイジング オデッセイ』

ジャンル：アドレナリン全開アクションRPG

配信時期：初夏予定



開発

Fenris (100%子会社)

プロモーションプロデュース

安藤武博

プロモーション協力

株式会社イルカ

魂を紡ぐ壮大な王道ストーリー  
テーマは究極の「2D」  
美しいフィールドを探索し  
躍動感あふれるバトルを楽しむ  
アドレナリン全開アクションRPG



# 今春、事前登録開始

### 3. ②新規タイトル Phantom of the Kill

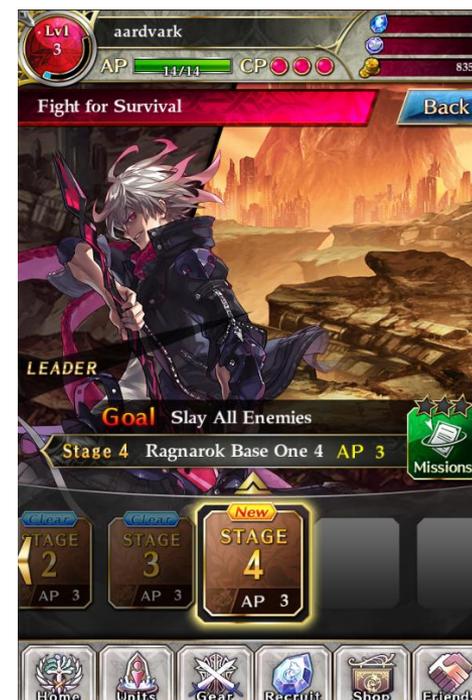


## 『Phantom of the Kill』

ジャンル：シミュレーションRPG 配信時期：今春予定

配信地域：北米・欧州・シンガポール

- 国内版の女性キャラクターに加え、男性キャラクターを追加
- ストーリーは国内版ファンキルのプロローグを描く意欲作
- 中国配信に関しては、株式会社ディー・エヌ・エーとの協業が決定



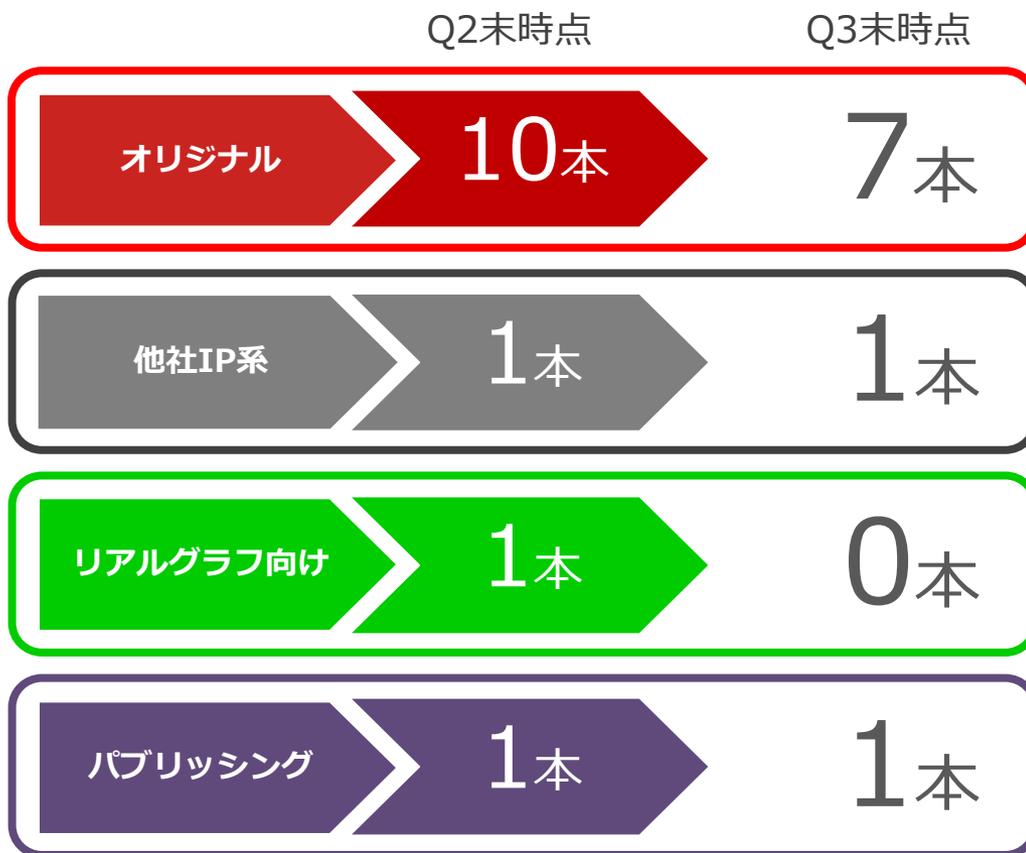
### ③パイプライン

---

### 3. ③パイプライン

- 選択と集中を実施後も、9本の大型タイトルを開発中

#### 開発中のタイトル数



- 誰が為のアルケミスト：1月28日配信済み
- クリスタル オブ リユニオン：今春配信予定
- シノビナイトメア：今春配信予定
- Phantom of the Kill：今春配信予定
- ブレイジング オデッセイ：今夏配信予定
- ※海外拠点の再編により2本開発を中止

- LINE三国志ブレイブ：11月4日配信済み

- ※ 16年1月末時点で開発承認を受けた本数をカウント(拠点再編の影響を加味)
- ※ 同一タイトルの海外言語版は、日本語版、海外言語版でそれぞれ1タイトルでカウント
- ※ 開発中タイトル数は、FY15及びFY16以降に配信予定のタイトルを含む総数
- ※ 赤字タイトルはQ3末時点のパイプライン数に含まない

## 4. 新規事業（VR事業）について

---

---

- **2015年12月にTokyo VR Startups株式会社を設立**

- VR市場におけるスタートアップ企業に対する資金提供、ワーキングスペースの貸与、バックオフィスサポート等の様々な支援を提供、必要に応じスタートアップ企業との事業協力等も実施

### プログラムの流れ

#### 2015年12月

- プログラム参加チームの審査

#### 2016年1月

- プログラム及びメンタリングの開始

#### 2016年3月 Demo Day 1

- 開発しているVRプロダクト・サービスについての中間報告会

#### 2016年6月 Demo Day 2

- 開発されたVRプロダクト・サービスのプロトタイプ  
の最終報告会
- 出資・事業提携検討経営サポート



### 参加チーム

#### 1.(株)IcARus

- ドローンを使ったVRの空中戦

#### 2.(株)桜花一門

- 「時間停止、ピタゴラスイッチ！」が  
コンセプトの物理演算パズルゲーム

#### 3.CANDLIFY VR Technologies (株)

- VRコンテンツ配信ツール「INSTA VR」

#### 4.(株)ハシラス

- 出張型VR遊園地

#### 5.(株)よむネコ

- VR脱出ゲーム制作ソリューション

**日本を代表する企業の育成と輩出を目指す**

- プログラム参加者向けにアドバイスをを行うメンターとして、ゲーム業界やエンターテインメント業界の有識者が就任



### TVSメンター就任者（五十音順）

- 青柳 直樹 （グリー株式会社 取締役 執行役員常務）
- 秋山 貴彦 （株式会社4Dブレイン 代表取締役）
- 荒木 英士 （グリー株式会社 取締役 執行役員）
- 五反田 義治 （株式会社トライエース 代表取締役）
- 佐々木 瞬 （株式会社ヒストリア 代表取締役）
- 庄司 顕仁 （ディライトワークス株式会社 代表取締役）
- ティパタット・チェーンナワーシン （The Venture Reality Fund パートナー）
- 橋本 和幸 （NVIDIA Japan シニアディレクター・エンタテインメント テクノロジー）
- 丸山 茂雄 （元 ソニー・コンピュータエンタテインメント 取締役会長）
- 山口 真 （株式会社フジテレビジョン コンテンツ事業局長）
- 和田 洋一 （元 株式会社スクウェア・エニックス・ホールディングス 代表取締役）

## 4. 新規事業（VR事業）について

- 2016年2月に米ベンチャーキャピタルファンド「VR FUND,L.P.」へ出資
- 連結子会社であるgumi Americaが、**当ファンドの共同事業者（GP）として参画**

### VRファンドの概要

名称	VR FUND, L.P.
ファンド規模	上限50百万米ドル～80百万米ドル（予定）
投資地域、投資領域	米国を中心としたVR/AR領域
共同事業者	Marco DeMiroz、Tipatat Chennavasin、gumi America

### 共同事業者の概要



Marco DeMiroz

Janut VRが2015年9月に行った65百万米ドルの調達を主導した実績を持つ。  
また、PlayFirst、RackativityのCEO、Gener al MagicのCFOの経験、その他幅広く取締役、アドバイザーとして活躍しており、VR/AR及びモバイルゲーム、ソーシャルメディアに対して豊富な経験、知見を有している。



Tipatat Chennavasin

VR/AR思想、開発者のパイオニア。Roth enberg Venturesが運用する世界初のVR領域に特化したアクセレレータープログラム「RIVER」の立ち上げに参画し、投資先の選定とメンタリングを統括。数々のVR関連のイベントのメンター及び審査員などを務めており、VR/AR業界の第一人者として業界内での豊富なネットワーク、知見を有している。

**有力な技術、人材を保有する企業との連携により  
国内・海外における将来の収益機会を確保**

**情報革命時代を代表する  
世界No.1  
エンターテイメント企業になる**

本資料は、株式会社gumi（以下「当社」といいます。）並びにその子会社及び関連会社（以下、当社と併せて「当社グループ」と総称します。）の財務情報、経営情報等の提供を目的としたものです。

本資料に記載されている当社グループ以外の企業等に関わる情報及び当社グループ以外の第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、当社は、かかる情報の正確性、完全性及び適切性等について何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません、

なお、本資料に含まれる全ての情報は、予告なしに変更される場合があります。

本資料は、当社の有価証券の取得に係る投資勧誘を目的としたものではなく、当社の有価証券への投資判断にあたって必要な全ての情報が含まれているわけではありません。



**gumi**  
One Step Beyond.