

株式会社gumi

2022年4月期
第3四半期決算説明資料

2022年3月

The logo for gumi, featuring the word "gumi" in a bold, lowercase, sans-serif font. A red horizontal line is positioned above the text, starting from the left edge of the page and ending with a small red tick mark that points towards the "i" in "gumi".

目次

■ 決算概要（連結）	02
■ 業績の推移	15
■ Appendix	20

決算概要（連結）

Q3は新規タイトルの売上寄与によりQonQで増収

- ✓ モバイルオンラインゲーム事業は、Q2末に配信を開始した『ラグナド』が売上に大きく寄与し増収も、大型プロモーションの実施に伴う広告宣伝費の増加等により営業赤字に
- ✓ 新規事業は、gCC1号ファンドが好調なパフォーマンスを見せており、2月末時点における当社への帰属分は100億円超^(※)に。今後随時回収を行っていく方針
- ✓ 引き続き、収益改善に向けた取組みを継続し、早期の黒字化を目指す

(百万円)	FY21 Q3実績	FY21 Q2実績	増減 (Q3実績-Q2実績)
売上高	5,549	4,928	+621
営業利益	△348	△976	+628
経常利益	△317	△1,052	+735
親会社株主に帰属する四半期純利益	△770	△2,765	+1,995

(※) 2022年2月末におけるgcc1号の投資実績をもとに算出。金額は含み益を加味した試算値であり、当社の連結財務諸表には反映されておりません

トピックス

- モバイルオンラインゲーム事業

モバイルオンラインゲーム事業の厳しい状況を受け、利益創出に向けた取り組みを実行

運用中タイトル

タイトルベースでの利益創出

- 不採算タイトルの撤退
- 開発拠点の規模の適正化
- 開発中タイトルへの人員移管並びに内製化の推進

開発中タイトル

ヒットの蓋然性が高いタイトルに開発リソースを集中

- パイプラインの厳選
- 内製化等、効率的な開発を推進
- 状況により開発延期、中止等も検討

運用中タイトルのみで開発タイトルのコストを吸収し、
黒字化できる体制を構築

収益化に向けた取り組みの進捗

Q3中に、一部不採算タイトルの運用停止や開発パイプラインの精査等を実施。
安定的に収益を創出し得る組織体制を今期中に構築

運用中タイトル

- 『ブレフロ』シリーズのクローズ決定
- 海外タイトルの運用人員を削減
(今後も更なる削減を予定)
- その他国内タイトルも、内製化等を含めたコスト最適化への取り組みを継続

想定以上の売上低下に対応すべく更なるコスト削減を断行。早期の黒字化達成を完遂する方針

開発中タイトル

- 早期配信が見込めるタイトルに人的リソースを集中
- 自社IPを用いたコンシューマーゲームの開発を中断 (パイプライン未掲載)
- エイリムにて複数の受託案件を獲得

経営資源を効率的に配分しつつ、将来の収益確保に向けた取り組みを継続

- ✓ 引き続きパイプラインを厳選のうえ、大型タイトルの開発を継続
- ✓ 加えて、安定的な収益創出を図るべく、複数本の受託タイトルの開発にも着手

オリジナル

3 本

- ✓ 『ラグナドール』の海外言語版を開発中
- ✓ 大手パブリッシャーとの協業案件の開発は順調に進捗
- ✓ その他 1 本を開発中

他社IP系

1 本

- ✓ 引き続き、大型IPを活用したタイトル 1 本を開発中

開発受託

2 本

- ✓ エイリムが開発協力した『Voice of Cards できそこないの巫女』が 2 月 17 日に発売開始（スクウェア・エニックスより発売）^(※)
- ✓ 新たに 2 本をパイプラインに追加

一部タイトルにおいて契約締結前のプロジェクトも含むため、リリース本数をコミットするものではありません

トピックス

- XR事業、ブロックチェーン事業
(メタバース領域への取り組み)

- ✓ XR事業及びブロックチェーン事業への早期参入を通じ、来るメタバース時代において主要となる事業基盤を構築済
- ✓ 将来的には両事業の融合に加え、モバイルオンラインゲーム事業にて培ったノウハウも活用し、新たな体験ができるエンターテインメントの創出を目指す

メタバースを構成する
主要な要素

XR
2015年参入

×

ブロックチェーン
2018年参入



当社が取り組んでいる
事業領域



新たにMCH社との協業を開始

- ✓ double jump.tokyo社に加え、『My Crypto Heroes』の運営を行うMCH社との協業を開始
- ✓ 同社との連携のもと、有力IPホルダーとのNFT販売企画が複数本進行中
- ✓ 今後はゲームユーティリティを有するNFTの販売等、様々なコンテンツの提供を予定



取り組みの進捗（ゲーム）

ブロックチェーンゲームの開発が本格始動

- ✓ 大手ゲーム会社と協業のもと、数億円規模の新規ブロックチェーンゲームの開発が本格始動
- ✓ 加えて、有力IPを用いた新規ブロックチェーンゲームの開発を図るべく、IPホルダーとの協議を継続
- ✓ 今後もブロックチェーンゲームの積極的な展開を実施すべく組織体制を更に強化する方針



The logo for 'gumi' features a stylized red square icon to the left of the word 'gumi' in a bold, lowercase, red sans-serif font.

The logo for 'double jump .tokyo' features a black brushstroke icon to the left of the text 'double jump' in a bold, lowercase, red sans-serif font, with '.tokyo' in a smaller, lowercase, black sans-serif font below it.

×

有力IP

取り組みの進捗（プラットフォーム）

gCC1号からのファンド投資が順調に進捗

- ✓ Q3に持分法による投資利益約4.4億円を計上
- ✓ 2月末時点での投資倍率^(※1)は約17.3倍。うち当社への帰属分は100億円超^(※2)となっており、今後随時回収を行っていく方針
- ✓ 新規投資に関しては、gCC2号（ファンド規模：1億米ドル予定）を通じて積極的に投資を実行中



Opensea

- 世界初で最大のNFTマーケットプレイス
- 2022年1月に3億米ドルの資金調達を完了
- 調達後の企業価値評価額は133億米ドル



YGG

- ゲーミングNFTのDeFi
- 2021年12月末に、YGG DAOが合計8.24億米ドルの資産を保有
- 希薄化後時価総額は約31億米ドル



Qredo

- CeFiやDeFiの領域で強固な暗号資産管理（カストディ）や即時決済等を実現するプロトコルを提供
- 2022年2月にSeries Aで80百万米ドルの資金調達を実施
- QRDOトークンの希薄化後時価総額は約60億米ドル



ASTAR Network

- Polkadotベースのより速く、より安く、相互運用可能なイーサリアム互換のスマートコントラクトプラットフォーム
- ASTRトークンが、OKX等の大手暗号資産取引所に上場
- 希薄化後時価総額は約8.5億米ドル

(※1) 2022年2月末におけるgcc1号の投資実績をもとに算出

投資倍率は、(gcc1号の実現利益 + gcc1号の未実現利益 + gcc1号の投資総額) ÷ (gcc1号の投資総額) にて算出

実現利益は、(投資先の売却に伴うgcc1号の回収額 - 当該投資先へのgcc1号からの投資額) にて算出

未実現利益は、(現在保有している投資先の直近の評価額 × gcc1号の持分比率) - (当該投資先へのgcc1号からの出資額) にて算出

評価額に関しては現時点において算出した企業価値・トークンの評価額であり、当社の将来の収益を必ずしも保証するものではありません

(※2) 金額は含み益を加味した試算値であり、当社の連結財務諸表には反映されておりません

新たに2社のノード運営への参画を予定

- ✓ 『Agoric』、『Oasys』のノード運営にバリデーターとして参画予定
- ✓ 積み上げ型の収益モデルとして、既に数億円規模の安定収益を創出。今後も新たなノード運営への参画を推進し、収益力の更なる拡大を図る



Agoric

JavaScriptにてスマートコントラクトを実装できるプラットフォームの独自ブロックチェーン。2021年にプライベートトークン販売で3,200万ドルを調達



Oasys

ゲームに特化したEVM互換(※)パブリックブロックチェーン。国内大手ゲーム会社を中心に複数の企業がチェーンの運営に参加予定



THETA

動画配信を高速かつ低コストで行うことができる分散型ネットワークの開発



Klaytn

Kakao傘下のグローバルなパブリックブロックチェーンプロジェクト。エンタープライズサービス中心のプラットフォームの開発

市場の成長を見極めつつ、足元ではVRFUNDを通じ投資収益の創出を図る

- ✓ 市場成長を見極めつつ、適切なタイミングでの事業化を検討
- ✓ 一方、当社と親和性の低い投資先については適切なタイミングで売却し投資収益の創出を目指す



Recroom

バーチャル空間で一緒にゲーム等が可能なB2Cソーシャルプラットフォームの開発。企業評価額が12.5億ドルに達し、VR企業で世界初のユニコーンに



THETA

動画配信を高速かつ低コストで行うことができる分散型ネットワークの開発



Epic Games

全世界で3.5億以上のアカウントを持ち、世界最大級のゲームのひとつである『フォートナイト』の運営及びUnreal Engineの開発



Wave

VR内でミュージックライブ体験ができるマルチプラットフォームの開発

業績の推移

ハイライト

- ✓ 売上においては、Q2に配信を開始した新規タイトルの売上寄与により、QonQで増収に
- ✓ 営業利益においては、増収に伴いQonQで増益も、主に広告宣伝費の増加等に伴い、営業赤字に

売上高

55.4億円

YonY +10.7% QonQ +12.6%

営業利益

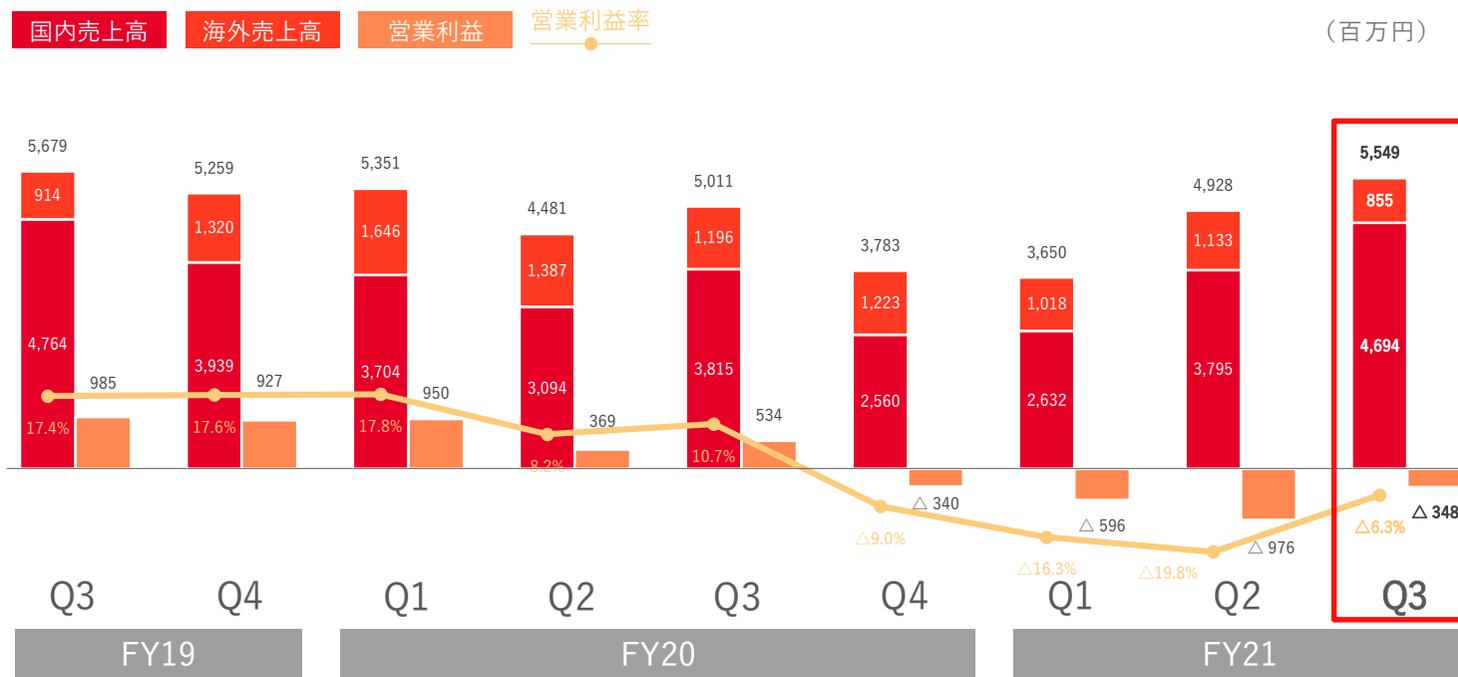
△3.4億円

YonY - QonQ -

海外売上高比率

15.4%

売上高及び営業利益



(百万円)	FY21 Q3	FY20 Q3	前年同期比	FY21 Q2	前四半期比
売上高	5,549	5,011	+10.7%	4,928	+12.6%
売上原価	4,648	3,566	+30.3%	4,768	△2.5%
売上総利益	901	1,445	△37.6%	159	+463.8%
売上総利益率	16.2%	28.8%	-	3.2%	-
販売管理費	1,250	910	+37.3%	1,136	+10.0%
営業利益	△348	534	-	△976	-
営業利益率	△6.3%	10.7%	-	△19.8%	-
経常利益	△317	1,105	-	△1,052	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	△770	593	-	△2,765	-

ハイライト

- ✓ 開発費は、QonQで減少
- ✓ 広告宣伝費はQ2に配信を開始した新規タイトルの大型プロモーションの実施を継続したこと等により、QonQで増加

開発費

22.9億円

YonY Δ 5.5% QonQ Δ 6.6%

広告宣伝費

7.6億円

YonY +92.6% QonQ +21.6%

対売上高広告宣伝費比率

13.7%

(Q3累計期間)

11.4%

開発費及び広告宣伝費



(百万円)	FY21 Q3	FY20 Q3	前年同期比	FY21 Q2	前四半期比
売上原価	4,648	3,566	+30.3%	4,768	Δ 2.5%
支払手数料	1,807	896	+101.6%	1,570	+15.1%
人件費	1,027	970	+5.8%	1,033	Δ 0.6%
外注費	1,263	1,454	Δ 13.1%	1,419	Δ 11.0%
通信費	520	481	+8.1%	517	+0.5%
その他	28	Δ 237	-	226	Δ 87.2%
販売管理費	1,250	910	+37.3%	1,136	+10.0%
広告宣伝費	762	395	+92.6%	627	+21.6%
人件費	222	232	Δ 4.1%	229	Δ 3.0%
その他	265	282	Δ 6.3%	280	Δ 5.4%

ハイライト

- ✓ 現預金は、銀行借入の返済等によりQonQで減少
- ✓ 純資産比率は、54.6%と健全な水準を維持

現金及び預金

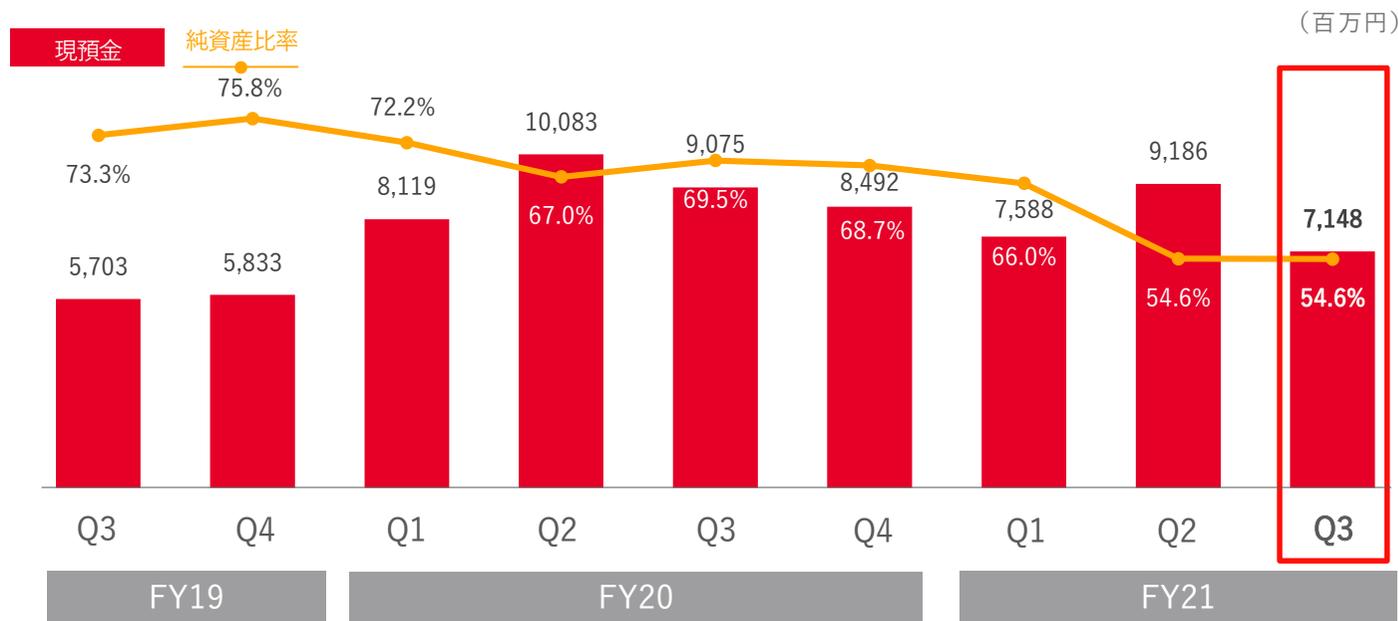
71.4億円

YonY Δ 21.2% QonQ Δ 22.2%

純資産比率

54.6%

現預金及び純資産比率



(百万円)	FY21 Q3	FY20 Q3	前年同期比	FY21 Q2	前四半期比
流動資産	11,948	13,151	Δ 9.1%	13,358	Δ 10.6%
現金及び預金	7,148	9,075	Δ 21.2%	9,186	Δ 22.2%
固定資産	8,009	10,898	Δ 26.5%	8,086	Δ 0.9%
総資産	19,958	24,050	Δ 17.0%	21,444	Δ 6.9%
流動負債	5,092	4,263	+19.4%	5,072	+0.4%
固定負債	3,977	3,075	+29.3%	4,658	Δ 14.6%
純資産	10,888	16,711	Δ 34.8%	11,714	Δ 7.0%

ハイライト

- ✓ 人員数は、QonQで減少
- ✓ 今期中を目途に開発運営体制を見直し、コストの最適化を図る

人員数（連結）

832人

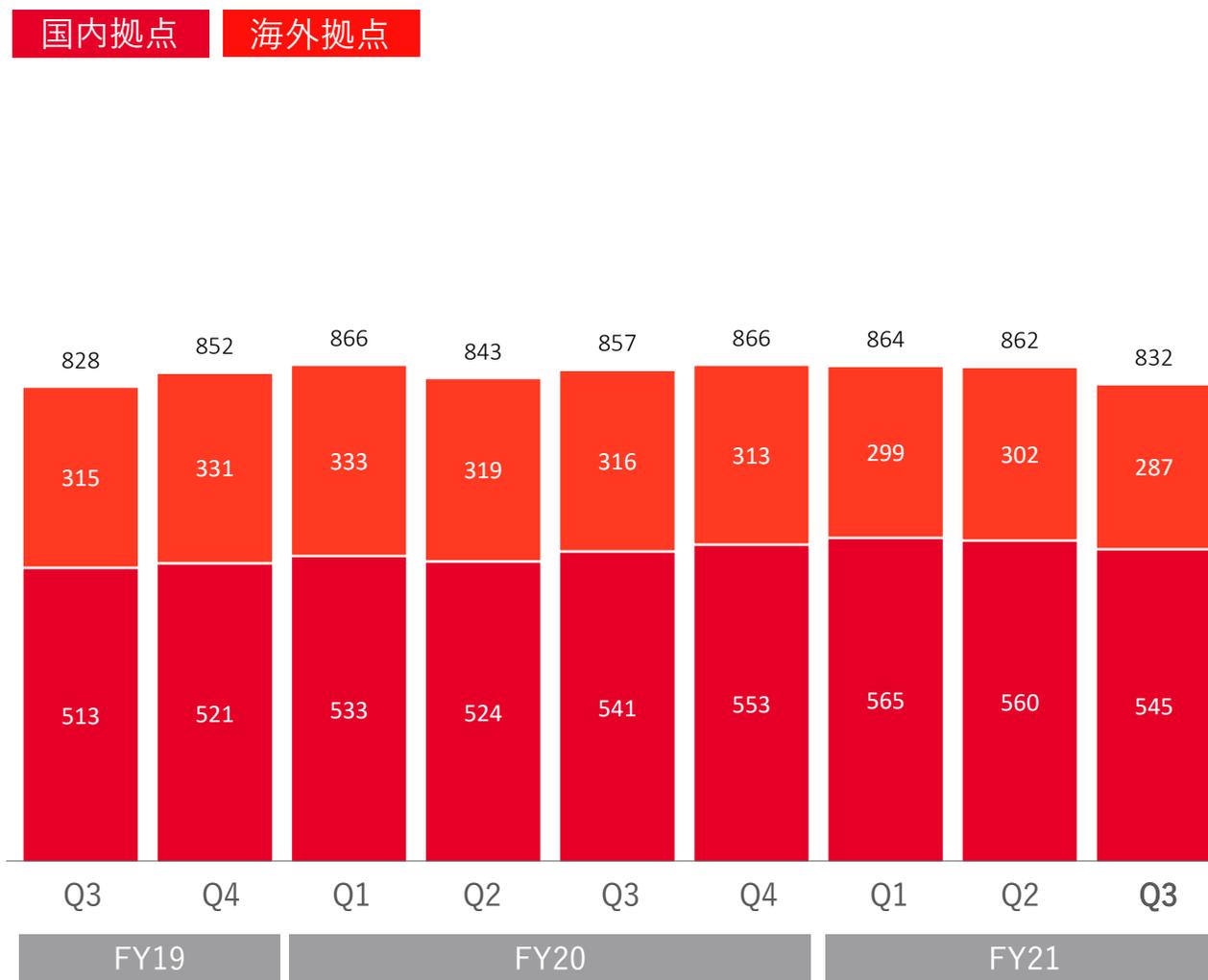
国内人員

545人

海外人員

287人

人員数（連結）



Appendix

モバイルオンラインゲーム事業

FY14
配信



ファンキル

- ✓ 周年イベントや復刻コラボ実施等により、ユーザーベース及び売上は堅調に推移
- ✓ 有力IPとのコラボ実施等を予定



FFBE (※)

- ✓ 有力IPとのコラボ実施等により、ユーザーベース及び売上は堅調に推移

FY15
配信



タガタメ

- ✓ 有力IPとの新規コラボや周年イベントの実施等により、ユーザーベース及び売上は堅調に推移
- ✓ 季節イベントの実施等を予定



クリユニ

- ✓ 有力IPとの新規コラボ実施等により、ユーザーベース及び売上は堅調に推移
- ✓ 復刻コラボの実施等を予定

FY19
配信



FFBE
幻影戦争 (※)

- ✓ 『ファイナルファンタジー』シリーズタイトルや有力IPとのコラボの実施等により、ユーザーベース及び売上は好調に推移



乃木フラ

- ✓ ツアー連動キャンペーンや年末年始施策等により、ユーザーベース及び売上は好調に推移
- ✓ リアルイベントへの招待をかけたゲーム内イベントの実施等を予定

FY21
配信



ラグナド

- ✓ 年末年始施策の実施等により、ユーザーベース及び売上は好調に推移
- ✓ 本作では初となる有力IPとのコラボを予定

FY16
配信



FFBE

海外言語版 (※1)

- ✓ 『ファイナルファンタジー』シリーズタイトルや有力IPとのコラボの実施等により、ユーザーベース及び売上は堅調に推移

FY17
配信



タガタメ

海外言語版

- ✓ 季節イベントや周年施策等により、ユーザーベース及び売上は堅調に推移
- ✓ 自社コラボや季節イベントの実施等を予定

FY19
配信



FFBE

幻影戦争

海外言語版 (※2)

- ✓ 『ファイナルファンタジー』シリーズタイトルとのコラボ実施等により、ユーザーベース及び売上は好調に推移

新規事業

足元が好調なブロックチェーン事業においては、投資を更に強化する方針。
XR事業においては、既存投資先の選別を行いつつ、主にファンドを通じた投資回収を推進

XR事業

ブロックチェーン事業

投資領域

- 将来の事業化を見据えて既存投資先の選別を行いつつ、親和性の低い投資先の売却等を通じた投資回収を推進

- gcc1号及び9月に組成したgCC2号を通じた積極的な投資を実行。将来の投資収益創出に向けた基盤構築を図るとともに、投資先との協業による事業展開を推進
- ノード事業を更に拡大、積み上げ型の収益モデルとして収益力の更なる拡大を図る

コンテンツ開発

- 市場成長を見極めつつ、適切なタイミングにて、投資先との協業等を通じたコンテンツ開発を実施する等、事業化を検討

- 投資先のdouble jump.tokyoを含む有力企業との事業連携を更に強化し、ブロックチェーン技術を活用したNFT等のコンテンツ販売やゲーム開発等に注力



免責事項

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す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。

Wow the World! **gumi**