

株式会社gumi

2022年4月期
通期及び第4四半期決算説明資料

2022年6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
■ 各事業の取り組み	06
モバイルオンラインゲーム事業の取り組み	
メタバース事業の取り組み	
■ 業績予想	23
■ 業績の推移	25
■ Appendix	32

決算概要（連結）

季節要因によりQonQで売上減も営業赤字は同水準に抑制、足元は月次ベースで黒字転換

- ✓ モバイルオンラインゲーム事業は、引き続き開発・運用体制の効率化等の見直しを継続。その結果、月次ベースでの利益が着々と改善し、4月は単月黒字を達成。5月以降も安定的に収益を創出できる見通し
- ✓ メタバース事業^(※)は、ブロックチェーンゲームの開発を本格化する等、取り組みを更に強化。Q4においては、暗号資産マーケットの下落により暗号資産評価損約2.4億を計上

(百万円)	FY21 Q4実績	FY21 Q3実績	増減 (Q4実績-Q3実績)
売上高	4,813	5,549	△736
営業利益	△340	△348	+8
経常利益	△711	△317	△393
親会社株主に帰属する四半期純利益	△1,143	△770	△373

(※) FY22 (今期) より事業セグメントを変更し、モバイルオンラインゲーム事業とメタバース事業の2事業と定義しており、当資料上においてもこの定義を使用し説明しております。

新作2本がヒットも、既存タイトルの売上減やコストの増大により赤字に

- ✓ モバイルオンラインゲーム事業は、既存タイトルは軒並み売上減も、「乃木フラ」「ラグナド」の収益貢献により増収に。一方、著作権元への支払手数料の増加や新作における大型プロモの実施によりコストが増大。また、一部タイトルの回収可能性を保守的に再検討した結果、減損損失約19億円を計上
- ✓ メタバース事業^(※)は、IPホルダーとの事業連携によるNFTの提供やブロックチェーンゲームの開発、新ファンドの組成、新たなノード運営の獲得等、将来の収益基盤構築に向け積極的に事業展開。暗号資産マーケットの下落等に伴い、暗号資産評価損約8.5億円、持分法による投資損失約5.7億円を計上

(百万円)	FY21 実績	FY20 実績	増減 (FY21実績-FY20実績)
売上高	18,942	18,628	+313
営業利益	△2,262	1,514	△3,776
経常利益	△3,890	6,071	△9,961
親会社株主に帰属する当期純利益	△6,273	1,835	△8,109

(※) FY22（今期）より事業セグメントを変更し、モバイルオンラインゲーム事業とメタバース事業の2事業と定義しており、当資料上においてもこの定義を使用し説明しております。

- ✓ 前期業績に鑑み、2022年4月30日を基準日とする剰余金の配当は無配に決定
- ✓ 今期以降は基本方針に基づき、安定的かつ継続的な配当を行っていく方針

<配当詳細>

2022年4月期

1株当たり配当金

0円00銭

- ✓ 本件に係る経営責任を明確化するため、役員報酬を一部減額

<減額内容>	代表取締役社長	月額報酬の30%を減額
	取締役（社外取締役を除く）	月額報酬の20%を減額

<対象期間> 2022年7月から2022年9月までの3か月間

各事業の取り組み

セグメント変更について

- ✓ これまで別セグメントとして位置付けていた XR 事業とブロックチェーン事業をメタバース事業として統合。今後はメタバース事業の成長を加速させ、新たな収益の柱として確立させる方針
- ✓ これに合わせて、メタバース事業における当社の取組領域を 4 領域に再整理

変更前

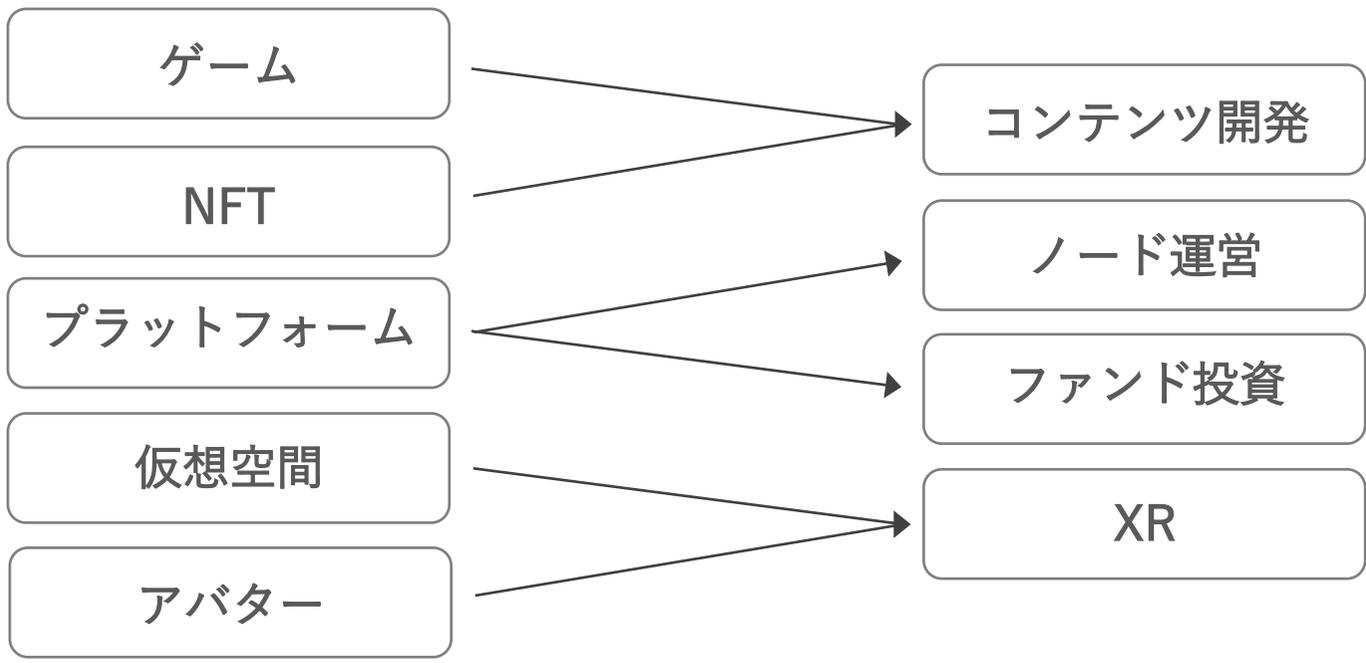
・セグメント

- (1) モバイルオンラインゲーム事業
- (2) XR 事業 (VR、AR、MR 等)
- (3) ブロックチェーン事業

変更後

- (1) モバイルオンラインゲーム事業
- (2) メタバース事業

・メタバース事業における取組領域



モバイルオンラインゲーム事業の取り組み

FY21までの
振り返り

- ✓ FY21はヒットタイトルを2本創出も、既存タイトルの想定を上回る売上減衰により苦戦
- ✓ 不採算タイトルの撤退や開発パイプラインの精査等のコスト削減に向けた取り組みを断行し、FY22以降の安定的な黒字創出に向けた事業基盤を構築

運用中タイトル

- ・ 『ブレフロ』シリーズや一部海外配信タイトルのクローズ
- ・ 海外拠点を中心とした人員規模の適正化
- ・ 開発中タイトルへの人員移管及び内製化の推進

開発中タイトル

- ・ 早期配信が見込めるタイトルへの人的リソースの集中
- ・ ポートフォリオを再整理し、パイプラインを厳選
- ・ エイリムを中心とした複数の受託案件の獲得

今後の 方針

- ✓ 既存タイトルは黒字運営を継続し利益を安定的に創出、年度後半にかけて新作を配信し更なる利益拡大を図る
- ✓ 新作の開発にあたっては、安定収益となる開発受託等も取り入れバランスの良いポートフォリオを構築

運用中タイトル

- ・ 運用費及び広告費の徹底管理を行い全タイトルを黒字運営



開発中タイトル

- ・ オリジナルタイトルは年1本程度を厳選し配信
- ・ 自社ゲームエンジン横展開を推進 (有力IPを活用したタイトル配信やエンジンのライセンスアウト等)

有力IP

×

gumi

- ・ 受託開発ラインの更なる拡充

パイプライン

- ✓ 今期は『ラグナドール』海外版に加え、オリジナルタイトル1本の配信を予定
- ✓ 安定的な収益創出を図るべく、受託タイトルの開発ラインを更に増強

オリジナル

3本

- ✓ 『ラグナドール』の海外言語版を今秋配信予定
- ✓ 大手パブリッシャーとの協業案件を含む他2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

3本

- ✓ エイリムでの受託2本に加え、FgGにて新たに1本を追加

メタバース事業の取り組み

FY21までの
振り返り

- ✓ 市場黎明期からの積極的な事業参加により、Web3領域に知見を有する企業との豊富なネットワークの構築に加え、コンテンツ開発に係るノウハウを蓄積
- ✓ ノード運営においては既に収益化を実現しており、ファンド投資も投資回収に向けた基盤を構築済

～FY18

【投資】

- ・ファンド投資等を通じた有力企業とのネットワーク構築に加え、その後の投資収益の創出に成功

THE VENTURE REALITY FUND

gumi
Cryptos
Fund I

FY19~20

【事業化】

- ・ノード事業を立ち上げ、安定的な収益モデルとして確立

THETA klaytn

- ・有力投資先との連携により世界No1のブロックチェーンゲームを創出

double jump
.tokyo

MyCryptoHEROES

Brave Frontier
HEROES

FY21

【更なる事業拡大】

- ・既存ファンドの収益を再投資し新ファンドを組成

gumi
Cryptos
Fund II

- ・複数のノード運営を新たに獲得

Agoric.

oasis

- ・IPホルダーとの協業やゲームユーザーリティを有するNFTの提供等、コンテンツ開発への取組を更に強化



今後の 方針

- ✓ 事業展開の更なる加速を図るべく、特にブロックチェーン領域において、コンテンツ開発、ファンド投資、ノード運営の3領域に更なる経営資源を投下
- ✓ XR領域は新規投資を抑制し、ファンドを主とした投資回収を優先

<積極的に経営資源を投下>

<新規投資は抑制し投資回収を優先>

コンテンツ開発

当社を中心として、ブロックチェーンゲームの開発・運用からトークン発行に至るまでワンストップで展開

ファンド投資

全世界のブロックチェーン関連企業／プロジェクトにシームレスな投資を実行できる体制を実現

ノード運営

様々な有力チェーンへのノード参画を推進すべく、専属チームを拡充

XR

主にVRFUNDからの投資回収を優先。今後の市場の状況を見極め、適切なタイミングでの事業化を検討

今後の方針

当社を中心として、ブロックチェーンゲームの開発・配信からトークン発行に至るまでをワンストップで展開

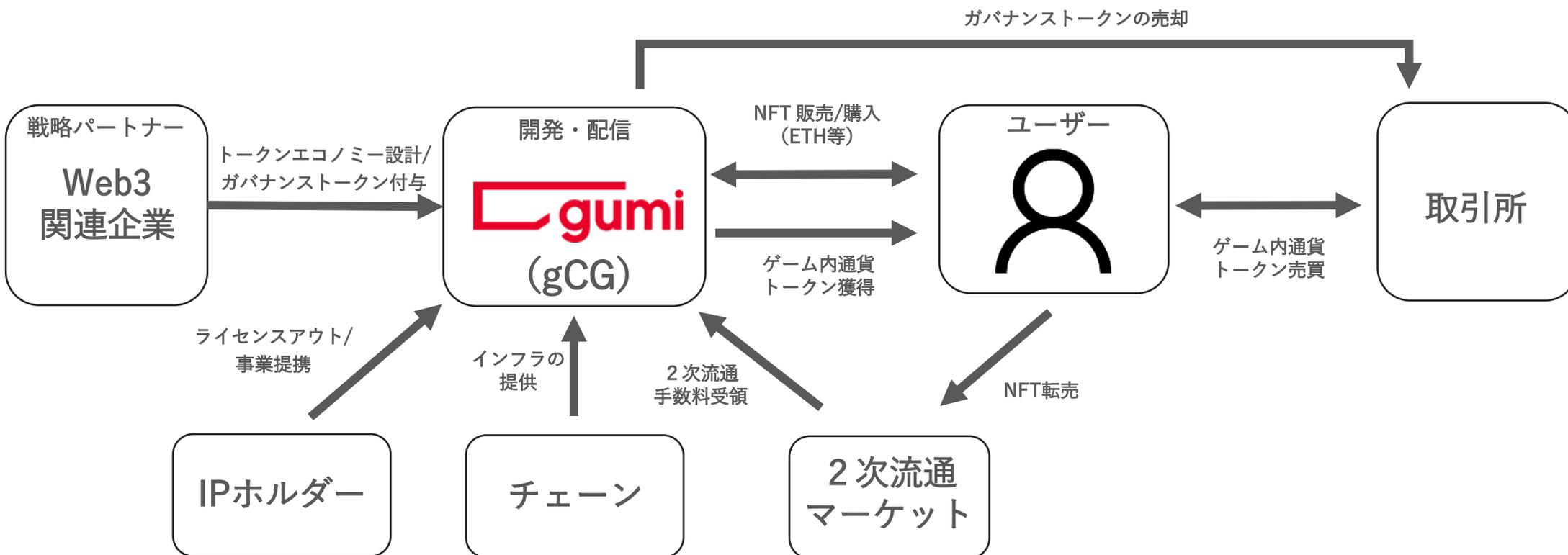
- ✓ ブロックチェーンゲームの開発・配信を担う「gCG」をシンガポールに新設
- ✓ Web3関連に知見を有する企業との事業連携のもと、最適なトークンエコノミーを形成
- ✓ ゲーム領域のみに留まらず、親和性のある様々なIPホルダーとの協業を推進
- ✓ チェーンの選定にあたっては、ノード運営との相乗効果を有する企業との連携も積極的に検討

年間収益目標

20～30億円

※収益貢献はFY23
(来期)からの見通し

<エコシステム (一例)>



- ✓ モバイルオンラインゲームの開発・運用で培ったノウハウを活用しコンテンツを深化させ、ゲームコンテンツとしての魅力を追求

現在主流の ブロックチェーンゲーム

投機的で稼ぐことが目的

- ・ユーザーベースがブロックチェーンゲームユーザーのみであり需要が限定的
- ・儲からなければ遊ばなくなるため、ユーザー離れが起きやすく短命になりやすい
- ・単調なゲーム性から、IPとの親和性が低くオリジナル中心

gumiが目指す ブロックチェーンゲーム

コンテンツとしての魅力を追求

- ・ブロックチェーンゲームユーザーのみならず一般ゲームユーザーにまでリーチ
- ・ゲームコンテンツとしての魅力を有することで、ユーザー離れが起きづらく長期運営が可能
- ・ゲーム性を追求し、オリジナルのみならず様々なIPと親和性の高いゲームの提供が可能

- ✓ 自社が有するモバイルオンラインゲームの開発・運用で培ったノウハウに加え、市場黎明期からの積極的な事業展開により獲得したグローバルネットワークを存分に活用
- ✓ それらの技術を融合し、「楽しみや感動を味わいながら、価値までも創造していく」ような「Wow and Earn」を実現するブロックチェーンゲームの創出を目指す

自社のノウハウ

コンテンツ開発力

オリジナル・IPを問わず
数多くのゲームジャンル
でのヒット実績

長期運営力

複数本の運営タイトル
における5年を超える
長期運用経験

海外展開力

高いローカライズ力による
複数の国内ヒット
タイトルの海外展開
ノウハウ

ネットワーク

- ・ トークンエコノミー形成やトークン発行の知見

Web3
関連企業

- ・ ゲーム開発の豊富な実績や高い技術力



- ・ 国内外の有力IPホルダー

有力IP

- ・ ゲームに最適化されたチェーン（インフラ）



- ✓ ゲームは、企画段階も合わせ10本^(※)の案件が進行中。今期末～来期にかけて有力IPを用いたブロックチェーンゲームを含む5本程度を配信予定
- ✓ NFTは、他社IPとの協業を中心に年間3～5本程度を提供予定
- ✓ その他、将来成長が見込まれるリアルエンターテイメント領域にも出資を通じ参画

ブロックチェーン ゲーム

開発中 **5** 本
企画 **5** 本

- ✓ IPホルダーと協業のもと、数億円規模のブロックチェーンゲームを開発中
- ✓ 世界に通じるIPを活用したタイトルやオリジナルタイトルを今期末より順次配信予定

NFT

開発中 **2** 本
企画 **2** 本

- ✓ 「マイクリプトヒーローズ」にて、「COBRA THE SPACE PIRATE」のヒーローNFTの販売を予定

その他

1 本

- ✓ オーバース社への出資を通じ、メタバースとリアルエンターテイメントを融合したアイドルグループ創出プロジェクトを支援

(※) ブロックチェーンゲーム及びNFTのパイプラインは、主要投資先からの配信／提供も含む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

メタバース事業への取り組み：ファンド投資

今後の方針

全世界のブロックチェーン関連企業にシームレスな投資を
実行できる体制を構築

年間収益目標

15～20億円

- ✓ 暗号資産マーケットの一時的な下落により、1号ファンドの投資倍率は現在14.4^(※)倍（うち当社への帰属分約90億円）に。一定期間を経てマーケットは回復すると予測
- ✓ 1号ファンドからの回収資金を再投資し、2021年9月に2号ファンド（ファンド規模:約130億円）、本日付でDecimaファンド（ファンド規模:40～65億円予定）の組成を決定。なお、本日設立した子会社「gCI」がDecimaファンドのGPに就任
- ✓ 2号ファンドは海外銘柄や未上場トークンを主に順調に組入を実施。Decimaファンドはこれまでの投資ポートフォリオにはなかった、国内有力プロジェクトや上場トークンへの出資をカバー

gCC1号・gCC2号ファンド

【投資対象】

海外有力プロジェクト
未上場トークンが中心



Decimaファンド

【投資対象】

国内有力プロジェクトに加え
未上場から上場トークンまでを
手広くカバー

(※) 2022年5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

今後の 方針

様々な有力チェーンへのノード参画を推進すべく、専属チームを拡充

- ✓ 本日付でAgoricのノード運営を開始し、Oasysのノード運営も近日開始予定
- ✓ 今後も有力チェーンとの連携を積極的に推進し、獲得したノウハウを今後のブロックチェーンコンテンツの提供等に活用

年間収益目標

2～5億円



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
- ・ 当社はAgoricチェーンの上位バリデーターとしてノード運営に参加



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
- ・ 今後のブロックチェーンゲーム配信にあたり、有力チェーンの一つとして当社との事業連携も検討

今後の方針

主にVRFUNDからの投資回収を優先。
今後の市場の状況を見極め、適切なタイミングでの事業化を検討

年間収益目標

2～5億円

- ✓ 現状においては新規投資を抑制し、主としてファンドからの投資回収を優先
- ✓ 有力投資先との事業連携を随時検討



Activ8

YouTubeチャンネル登録者数延べ300万人を超え、訪日旅行促進親善大使を務めるトップバーチャルタレント「キズナアイ」を運営



JollyGood

発達障害支援機関向け「emou」、医療機関向け「オペクラウドVR」介護研修VRサービス「ケアブル」等法人向けVRサービスの開発・運営



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



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

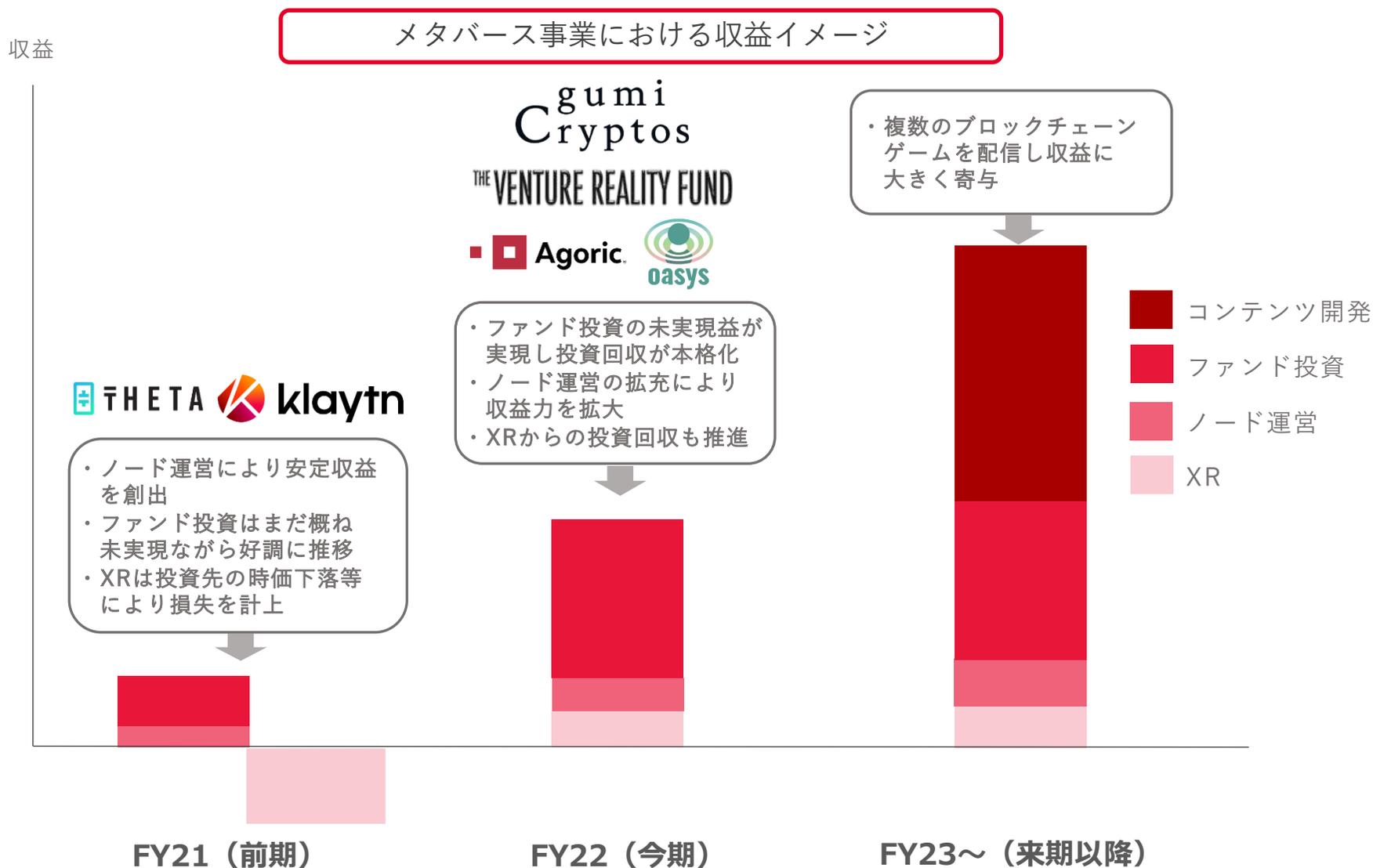
VR内でミュージックライブ体験ができるマルチプラットフォームの開発



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

- ✓ 今期は安定収益基盤のノード運営の拡充に加え、ファンドからの投資回収を本格化し20億円規模の利益^(※)創出を目指す
- ✓ 来期以降はブロックチェーンゲームの収益寄与により、50億円規模まで利益^(※)水準の拡大を目指す



(※) 会計上の営業外収益や特別利益も含む

業績予想

前期に引き続き、今期の業績予想は非開示とする方針

今後も事業構造上、大きな変化がない限りは非開示の方針を継続予定

<主な理由>

- ✓ 新規タイトルの品質向上を図るべく想定以上に開発期間が長期化する可能性があり、配信時期の予測が困難であること
- ✓ 今期中に配信を予定している新規タイトルの合理的な売上予測が困難であること
- ✓ 当社やファンドにて保有している暗号資産価値のボラティリティが高く、暗号資産価値の変動に伴う営業外損益の合理的な予測が困難であること

業績の推移

ハイライト

- ✓ 売上においては、季節要因等により、QonQで減収に
- ✓ 営業利益においては、コスト適正化の取り組みを継続したことにより、売上減もQonQで同水準に

売上高

48.1億円

YonY +27.2% QonQ Δ 13.3%

営業利益

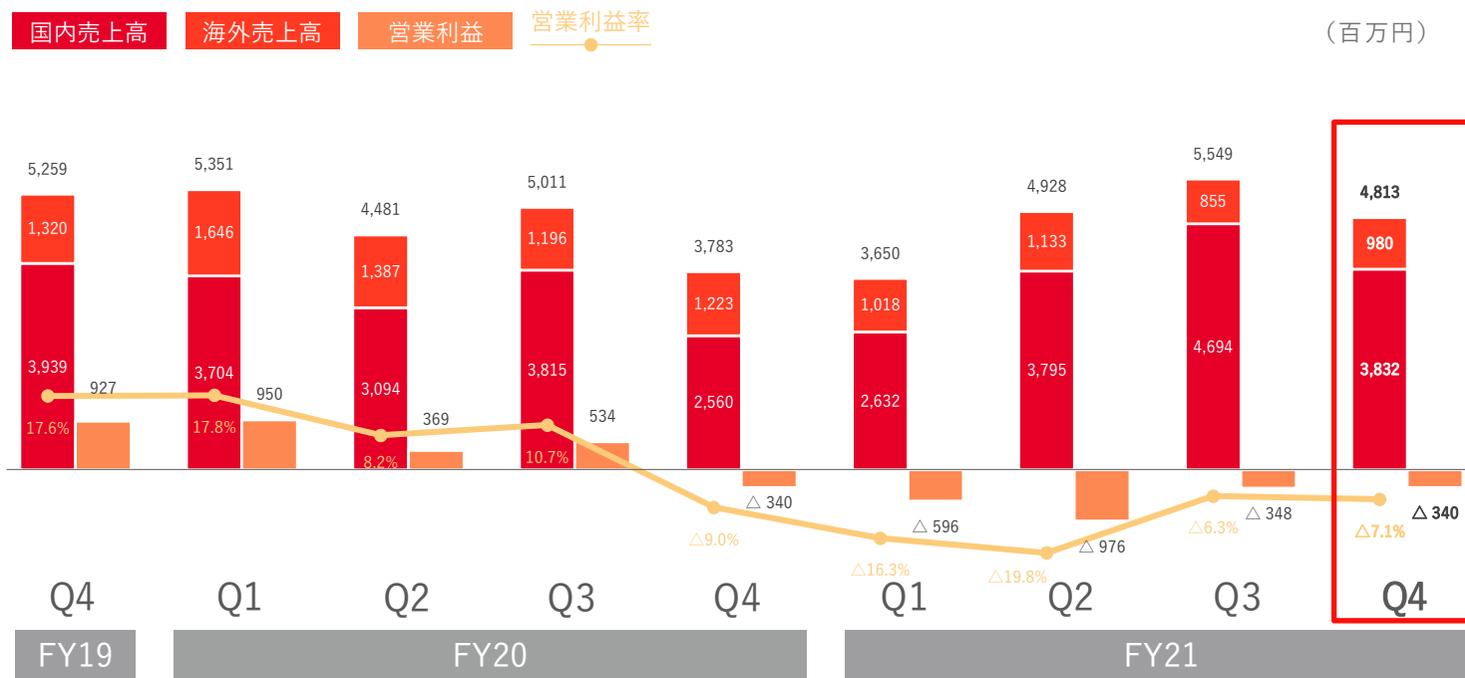
Δ **3.4**億円

YonY - QonQ -

海外売上高比率

20.4%

売上高及び営業利益



(百万円)	FY21 Q4	FY20 Q4	前年同期比	FY21 Q3	前四半期比
売上高	4,813	3,783	+27.2%	5,549	Δ 13.3%
売上原価	4,155	3,210	+29.4%	4,648	Δ 10.6%
売上総利益	657	572	+14.8%	901	Δ 27.1%
売上総利益率	13.7%	15.1%	-	16.2%	-
販売管理費	998	913	+9.3%	1,250	Δ 20.2%
営業利益	Δ 340	Δ 340	-	Δ 348	-
営業利益率	Δ 7.1%	Δ 9.0%	-	Δ 6.3%	-
経常利益	Δ 711	3,233	-	Δ 317	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	Δ 1,143	237	-	Δ 770	-

ハイライト

- ✓ 開発費は、不採算タイトルの撤退や運用費の適正化等により、QonQで減少
- ✓ 広告宣伝費は、新規タイトルへの投資は継続もQonQでは減少

開発費

21.0億円

YonY Δ 4.5% QonQ Δ 7.9%

広告宣伝費

5.4億円

YonY +21.7% QonQ Δ 28.3%

対売上高広告宣伝費比率

11.4%

(Q4累計期間)

11.4%

開発費及び広告宣伝費



(百万円)	FY21 Q4	FY20 Q4	前年同期比	FY21 Q3	前四半期比
売上原価	4,155	3,210	+29.4%	4,648	Δ 10.6%
支払手数料	1,657	822	+101.5%	1,807	Δ 8.3%
人件費	956	994	Δ 3.8%	1,027	Δ 6.9%
外注費	1,153	1,213	Δ 5.0%	1,263	Δ 8.8%
通信費	428	425	+0.6%	520	Δ 17.7%
その他	Δ 39	Δ 246	-	28	-
販売管理費	998	913	+9.3%	1,250	Δ 20.2%
広告宣伝費	546	449	+21.7%	762	Δ 28.3%
人件費	206	224	Δ 8.2%	222	Δ 7.3%
その他	244	239	+2.4%	265	Δ 7.6%

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、54.9%と健全な水準を維持

現金及び預金

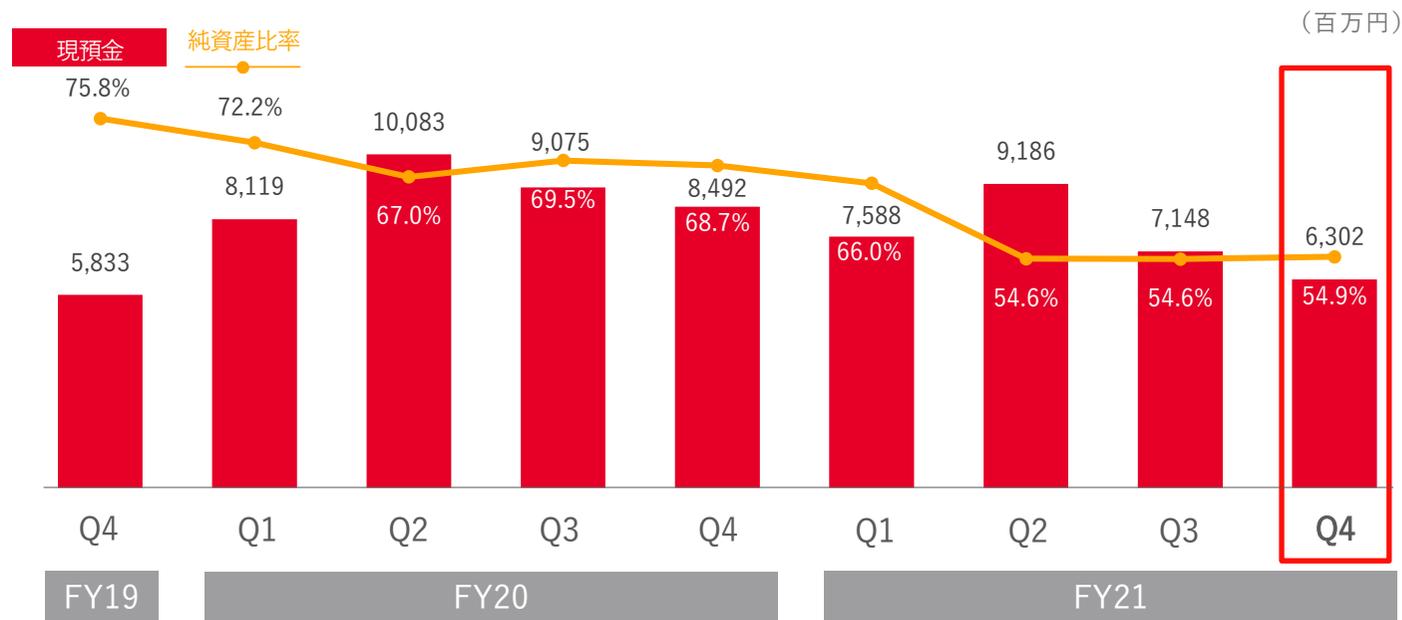
63.0億円

YonY Δ 25.8% QonQ Δ 11.8%

純資産比率

54.9%

現預金及び純資産比率



(百万円)	FY21 Q4	FY20 Q4	前年同期比	FY21 Q3	前四半期比
流動資産	10,012	13,584	Δ 26.3%	11,948	Δ 16.2%
現金及び預金	6,302	8,492	Δ 25.8%	7,148	Δ 11.8%
固定資産	8,350	11,427	Δ 26.9%	8,009	+4.3%
総資産	18,362	25,012	Δ 26.6%	19,958	Δ 8.0%
流動負債	5,742	4,576	+25.5%	5,092	+12.8%
固定負債	2,535	3,245	Δ 21.9%	3,977	Δ 36.2%
純資産	10,084	17,190	Δ 41.3%	10,888	Δ 7.4%

ハイライト

- ✓ 人員数は、海外人員の最適化に伴いQonQで若干減少
- ✓ 引き続き体制の見直し等により、コストの最適化を図る

人員数（連結）

827人

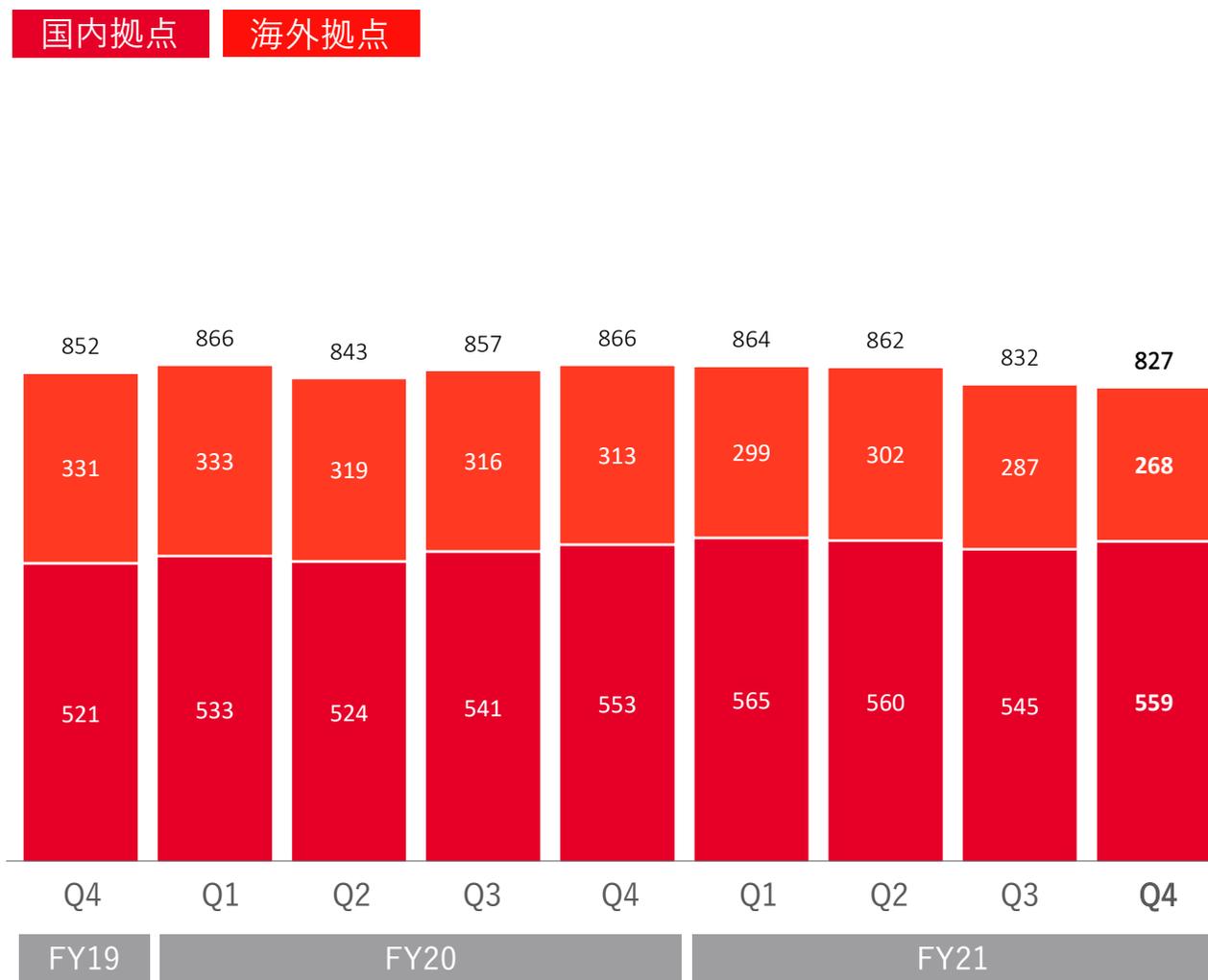
国内人員

559人

海外人員

268人

人員数（連結）



ハイライト

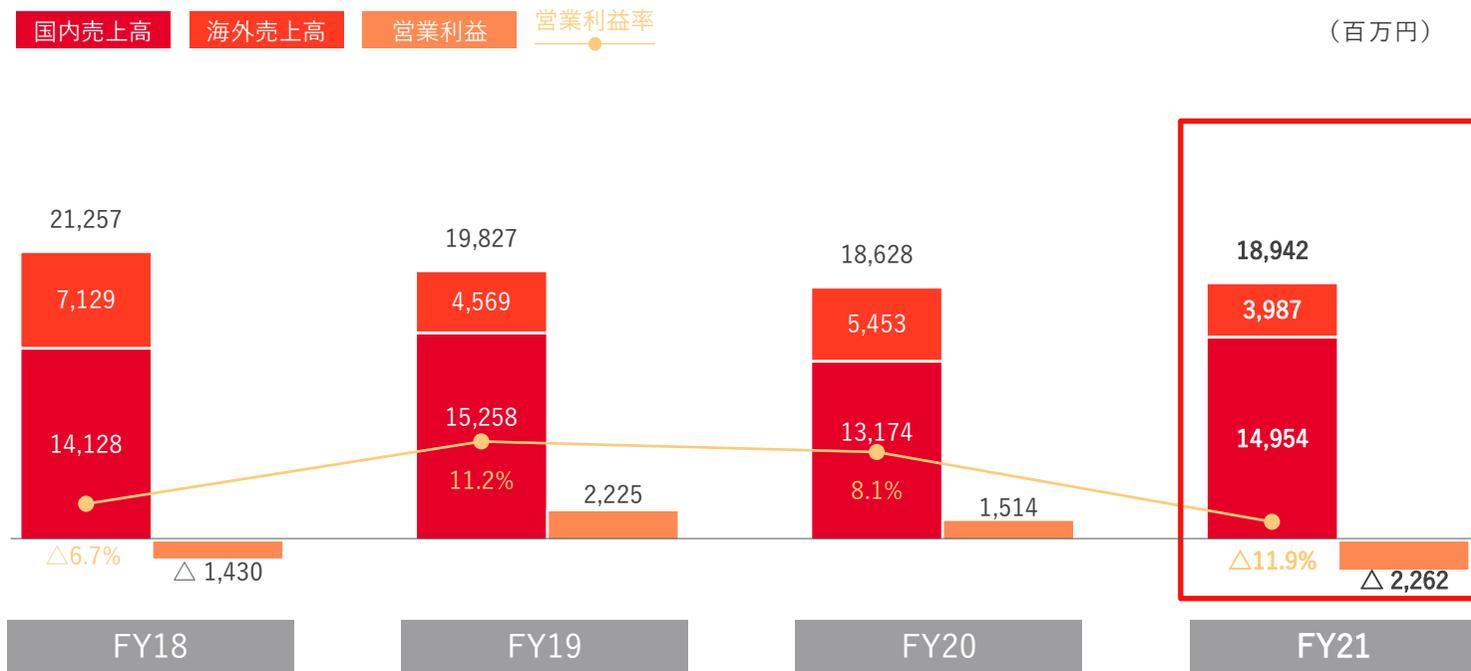
- ✓ 売上においては、新規タイトルの売上貢献により国内売上が増加しYonYで増収に
- ✓ 営業利益においては、著作権元への支払手数料や広告費等のコストが増加しYonYで減益に

売上高
189.4億円

営業利益
△22.6億円

海外売上高比率
21.1%

売上高及び営業利益



(百万円)	FY18	FY19	FY20	FY21
売上高	21,257	19,827	18,628	18,942
国内売上高	14,128	15,258	13,174	14,954
海外売上高	7,129	4,569	5,453	3,987
営業利益	△1,430	2,225	1,514	△2,262
営業利益率	△6.7%	11.2%	8.1%	△11.9%
経常利益	△1,661	2,124	6,071	△3,890
親会社株主に帰属する当期純利益	△1,695	1,757	1,835	△6,273

ハイライト

- ✓ 開発費は、新規タイトルのリリース前開発費の増加等により、YonYで増加
- ✓ 広告宣伝費は、一部新規タイトルにて大型プロモーションを実施したこと等により、YonYで増加

開発費

92.0億円

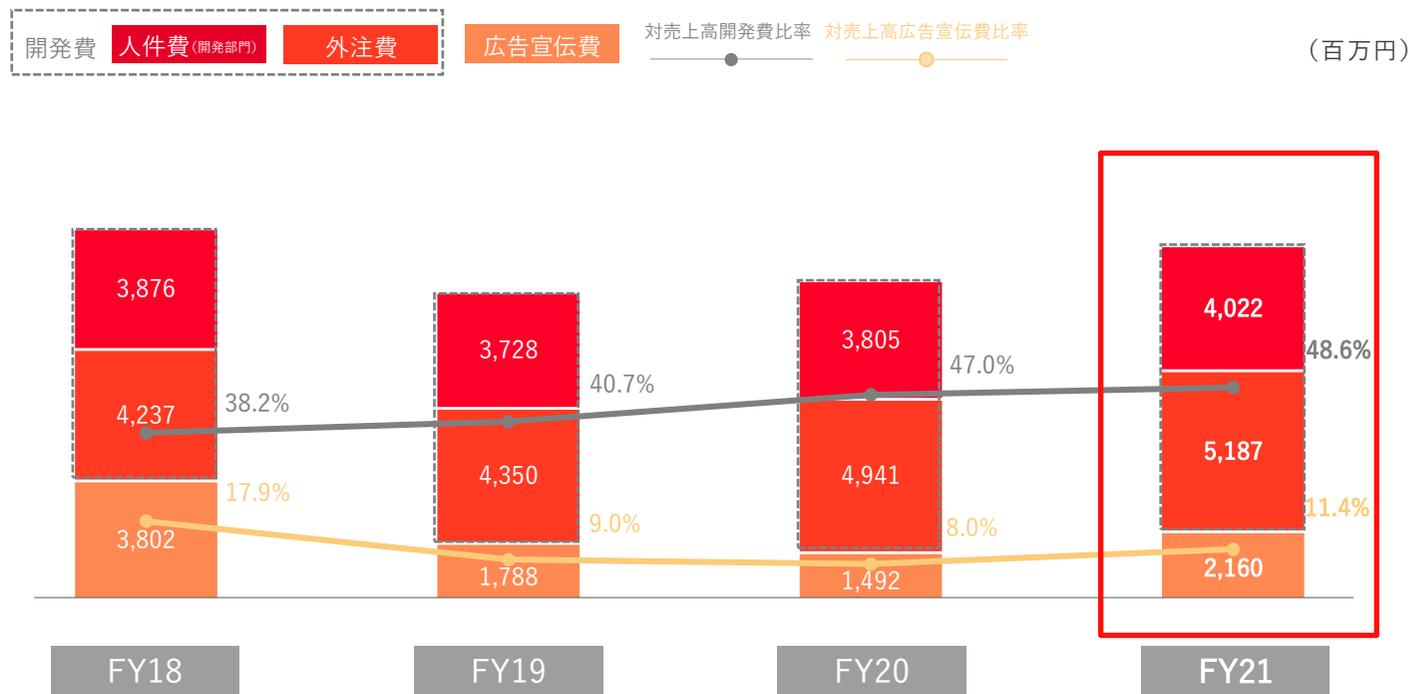
広告宣伝費

21.6億円

対売上高広告宣伝費比率

11.4%

開発費及び広告宣伝費



(百万円)	FY18	FY19	FY20	FY21
開発費	8,114	8,079	8,746	9,209
人件費(開発部門)	3,876	3,728	3,805	4,022
外注費	4,237	4,350	4,941	5,187
広告宣伝費	3,802	1,788	1,492	2,160
対売上高開発費比率	38.2%	40.7%	47.0%	48.6%
対売上高広告宣伝費比率	17.9%	9.0%	8.0%	11.4%

Appendix（各タイトルの状況）

FY14
配信



ファンキル

- ✓ 600万ダウンロード記念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
- ✓ 季節イベントの実施等を予定



FFBE (※)

- ✓ 6.5周年キャンペーンの実施等により、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との新規コラボの実施等により、ユーザーベース及び売上は堅調に推移
- ✓ 自社IPコラボや季節イベントの実施等を予定



クリユニ

- ✓ 6周年記念施策等により、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』シリーズタイトルとの復刻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

- ✓ ハーフアニバーサリー施策や季節イベント等により、ユーザーベース及び売上は堅調に推移
- ✓ リアルイベントへの招待イベント「キミプロライブ」の実施等を予定

FY21
配信



ラグナド

- ✓ 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好調に推移
- ✓ 自社IPコラボの実施を予定

FY16
配信



FFBE
海外言語版 (※1)

- ✓ 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

- ✓ 有力IPとの新規コラボ施策等により、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

FY19
配信



FFBE
幻影戦争
海外言語版 (※2)

- ✓ 2周年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

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**