

# 新中期経営計画

2024年4月期～2026年4月期



株式会社gumi  
(3903)

# 目次

■ 当社のMission	02
■ 現在の事業ドメイン	04
■ 前中期経営計画の総括 (2021年4月期～2023年4月期)	06
■ 新中期経営計画 (2024年4月期～2026年4月期)	08
■ Appendix	21



# 当社のMission

Wow the world !

～すべての人々に感動を～



現在の事業ドメイン

# 現在の事業ドメイン

- ✓ 収益の主軸となるモバイルオンラインゲーム事業に加え、大きく市場成長が見込まれるブロックチェーン事業に積極的に経営資源を投下

## モバイルオンラインゲーム事業

スマホ向けにゲームタイトルを配信



ファンキル



タガタメ



クリユニ



FFBE (※1)



FFBE  
幻影戦争 (※2)



乃木フラ



ラグナド

## ブロックチェーン等事業

ブロックチェーン  
ゲーム



ファンド投資  
(XR含む)

gumi  
Cryptos  
Fund I


DECIMA\*

gumi  
Cryptos  
Fund II

THE VENTURE REALITY FUND

ノード運営





# 前中期経営計画の総括 (2021年4月期～2023年4月期)

# 前中期経営計画の総括

- ✓ 前中期経営計画の中心であったモバイルオンラインゲーム事業においては、複数のヒットタイトルを創出したものの、収益を大幅に押し上げるタイトルの創出には至らず、当社が目標としていた利益水準には到達せず
- ✓ 一方、新規事業領域においては、ブロックチェーン事業に対し経営資源を投下したことで、今後の収益創出に向けた基盤を構築

## モバイルオンラインゲーム事業

- 既存タイトルは想定以上の売上減衰の中、コスト構造の最適化等で安定的な収益創出への体制を構築
- スクウェア・エニックス・グループ（以下、スクウェア・エニックス）やアニプレックスをはじめとした大手企業との事業連携を強化
- 安定収益となる受託タイトルを複数件獲得

## ブロックチェーン等事業

- 2024年4月期以降のゲームリリースに向け、自社開発に加え有力企業への出資や協業等の取り組みを幅広く実行
- ファンド投資やノード運営の強化により、将来の収益創出に向けた基盤を構築
- SBIやスクウェア・エニックスとの資本業務提携により強力な事業パートナーを獲得





# 新中期経営計画 (2024年4月期～2026年4月期)

# 市況及び当社の立ち位置

## 市況

## gumiの強み

## 機会

モバイルオンラインゲーム

### 成熟

- ✓ グローバルマーケットは9兆円<sup>(※1)</sup>と大きな規模を誇るも成長は一巡
- ✓ 開発費や運用費の高騰も続き、参入障壁がさらに上昇

×

### 自社独自のナレッジ

- ✓ 豊富なゲームジャンルのヒット実績 (SRPG、ストラテジー、GvG等)
- ✓ スクウェア・エニックス等のコンテンツプロバイダーやパブリッシャーとの連携
- ✓ 国内ヒットタイトルの海外展開ノウハウ

残存者利益を  
獲得できる  
チャンス

### 急成長

- ✓ 2022年の市場規模は10億ドル、2025年には69億ドルに達すると予測<sup>(※2)</sup>
- ✓ ブロックチェーン技術を活用したビジネス構築を図るべく、多くの企業が市場参入

×

### 圧倒的な優位性

- <ゲーム>
- ✓ 開発運用やグローバル展開ノウハウ
- ✓ スクウェア・エニックスとの提携
- <金融>
- ✓ ファンド投資やノード運営を通じて培った知見
- ✓ SBIとの提携

大きな利益を  
創出できる  
チャンス

(※1) 出典：ファミ通モバイルゲーム白書2022より当社作成

(※2) 出典：Precedence Research, Blockchain Technology Market

エンターテインメントと金融を両軸とした  
Web3時代を代表するリーディングカンパニー

# 今後の経営方針

これまでのボラティリティの高い事業モデルから  
アセットをベースとした安定的な事業モデルへの刷新を目指す

これまで

ゲームタイトルの  
ヒット動向により  
収益が大きく変動する  
ボラティリティの高い  
事業モデル

今後

ゲームの安定収益化に加え  
良質なアセット(トークン等)  
を積み上げたボラティリティ  
の低い事業モデル

# 経営方針に従った事業モデル確立の蓋然性

- ✓ これまでの知見を活用することで、ゲーム・非ゲーム/国内・海外を問わず良質なアセットを獲得できる体制を構築

## 当社が成し遂げられること

## 成し遂げられる理由

### 市場性

- ✓ 成熟したモバイルオンラインゲーム市場において安定した収益を創出
- ✓ ブロックチェーンゲームがトークン市場を爆発的に成長させるドライバとなり得るなか、ヒットタイトルのゲームトークンを多数獲得

- ✓ モバイルオンラインゲームで培った開発運用ノウハウの活用
- ✓ ブロックチェーンゲームにおいては、自社タイトル及び他社との協業タイトル、IPタイトルを市場に投下
- ✓ スクウェア・エニックス等の有力パートナーとの提携

### 目利き

- ✓ ゲーム領域のみにとどまらず、ブロックチェーン技術と親和性のある様々な事業領域において有力なトークンを獲得するとともに、EXITについても市況等を勘案し適切に推進

- ✓ 2018年から市場参入し、日本最大規模となる200億円以上のトークンファンドを運営中
- ✓ 早期の市場参入により築いたグローバルネットワーク
- ✓ 投資倍率9.5倍<sup>(※)</sup>の実績を有するソーシング力  
(※) gCC1号の2023年5月末時点の投資倍率

### 運用力

- ✓ 獲得したトークンのポートフォリオ化/効率的な運用によるトークン保有数の更なる増加

- ✓ 日本最大規模のバリデータとしての確固たる地位
- ✓ 年間数億円規模で収益を創出してきたノード運用の実績
- ✓ SBIとの強力なパートナーシップ

# 今後の具体的な経営戦略

- ✓ コンテンツ開発を主軸とした企業から大きく舵を切り、ブロックチェーン等事業においてはエンターテインメントと金融を両軸に事業展開

モバイルオンライン  
ゲーム事業

エンターテインメント領域

ブロックチェーン等事業

金融領域

## これまで

### オリジナル主軸

- ✓ オリジナルタイトルを中心としたタイトル構成
- ✓ 自社単独での開発を推進

### 研究開発

- ✓ Brave Frontier Heroes等の低コスト型のタイトルを市場に投下
- ✓ 出資先を通じたチェーン開発（Oasys等）
- ✓ ゲーム化を見据えたNFTの企画販売の実施

### 投資メイン

- ✓ ファンド投資を通じた投資利益の創出
- ✓ 無償で行うことのできるノード運用が主体

## 今後

### 協業主軸

<年間2～3本程度を配信予定>

- ✓ IPタイトルを中心としたタイトル構成
- ✓ オリジナルは、コンソーシアムの形成によりリスク分散する体制を構築
- ✓ 開発受託への取り組みも更に強化

### 本格化

<3年間で10本程度を配信予定>

- ✓ 自社開発のみならず、有力企業を網羅した開発体制の構築
- ✓ IPを活用したタイトルの市場への投下

### 事業化

<新規ビジネスの創出>

- ✓ トークン資産の運用ノウハウを活用したアセットマネジメントビジネスの確立
- ✓ 投資事業の更なる強化
- ✓ ブロックチェーンサービス関連プラットフォームの構築

# アクションプラン及び収益目標

## モバイルオンラインゲーム事業

年間収益目標

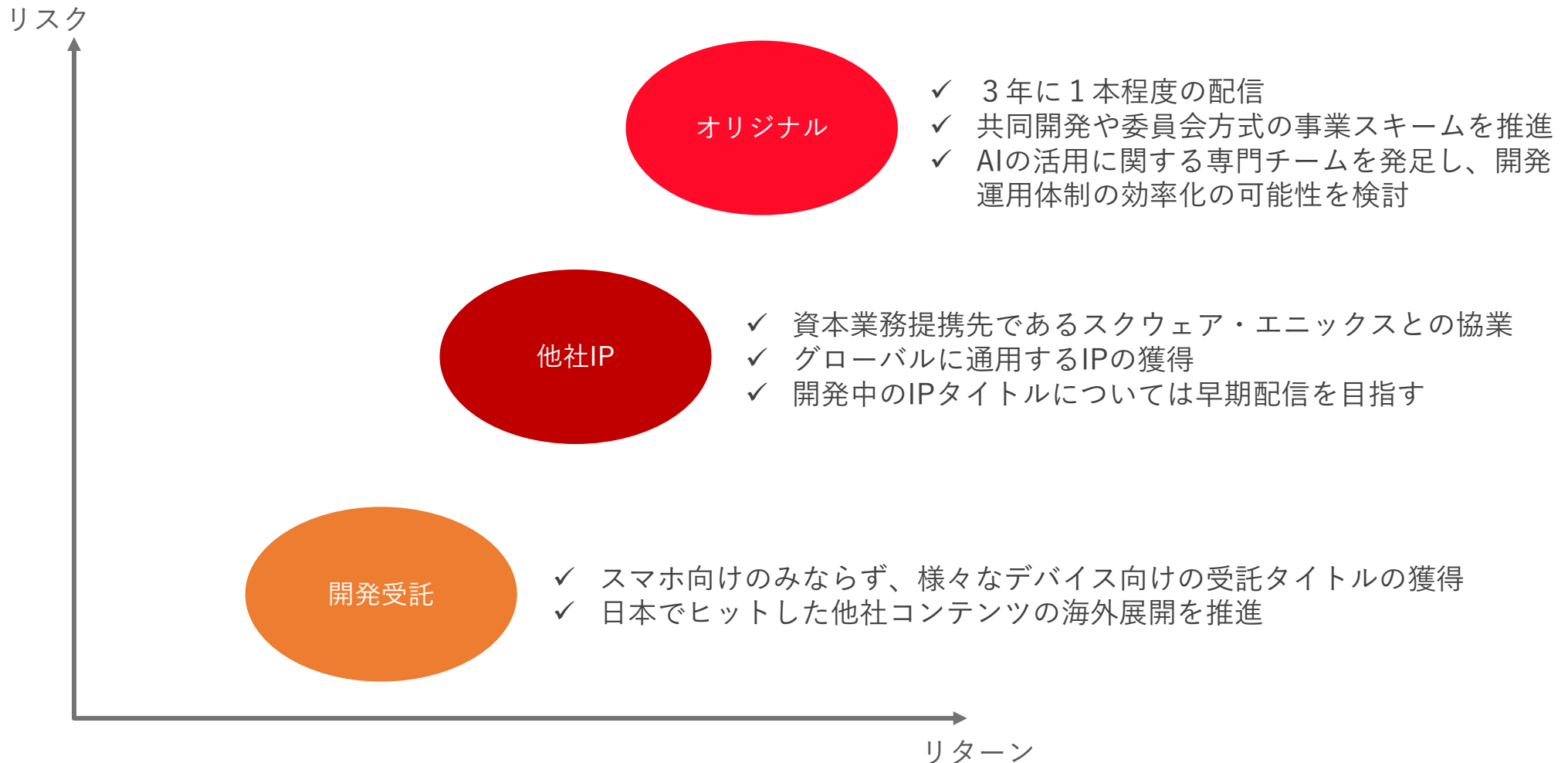
2024年4月期

20億円

2026年4月期

50億円

- ✓ 今後は他社有力IPの開発を中心に大ヒットタイトルの創出、収益力の拡大を目指す
- ✓ オリジナルに関しては、タイトルを厳選のうえ協業スキームや製作委員会スキーム等も活用し、リスクコントロールを徹底
- ✓ 継続的に年2～3本程度（開発受託含む）の新規タイトルを市場に投下



# アクションプラン及び収益目標

## ブロックチェーン等事業（エンターテインメント領域）

年間収益目標

2024年4月期

3～5億円

2026年4月期

20億円

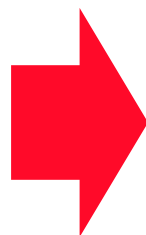
- ✓ 現在は市場黎明期ではあるものの、ブロックチェーンゲームの最適な型を早期に確立し、ヒットタイトルの量産を目指す
- ✓ モバイルオンラインゲーム事業での豊富な経験、ナレッジを活かした自社での開発に加え、出資や協業、共同開発等を戦略的に実行し、有力なブロックチェーン企業との友好的なパートナーシップを構築
- ✓ 市場成長期にはIPタイトルが増加してくるため、コンテンツプロバイダーとの連携を強化のうえ、新規タイトルの開発を積極的に推進

### 2024年4月期～2025年4月期

- ・ 開発費3～5億規模の複数本の自社タイトルを早期に市場投入
- ・ 有力企業との戦略的提携による新規タイトルも続々市場に投下



最適な型を早期に確立



### 2025年4月期～2026年4月期

- ・ 更なる経営資源の投下により、クオリティの高いタイトルを提供
- ・ コンテンツプロバイダーとの更なる事業連携強化より、IPを活用した新規タイトルを市場に投下

ヒットタイトルの量産



# アクションプラン及び収益目標

## ブロックチェーン等事業（金融領域・アセットマネジメント）

年間収益目標

2024年4月期

2～3億円

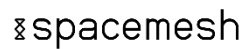
2026年4月期

10～20億円

- ✓ 既に数億円規模で安定収益を創出しているノード事業への資金投下を強化することで、収益力を更に拡大
- ✓ トークンそのものの運用も開始。良質で安定したトークンを組み入れたポートフォリオ運用により、高い運用利回りの実現を狙う
- ✓ SBIの金融知見と当社のトークン運用ノウハウを掛け合わせた金融サービスの立ち上げ等、新たな収益軸となるビジネスの創出を目指す

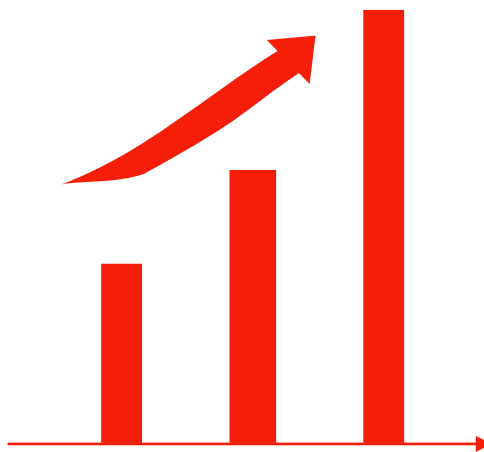
### 第1フェーズ (2024年4月期)

ノード運営ポートフォリオの拡充及び運用効率化



### 第2フェーズ (2025年4月期)

更なる資金投下による  
収益力拡大



### 第3フェーズ (2026年4月期以降)

トークン関連の金融商品や  
サービスの提供（検討中）



# アクションプラン及び収益目標

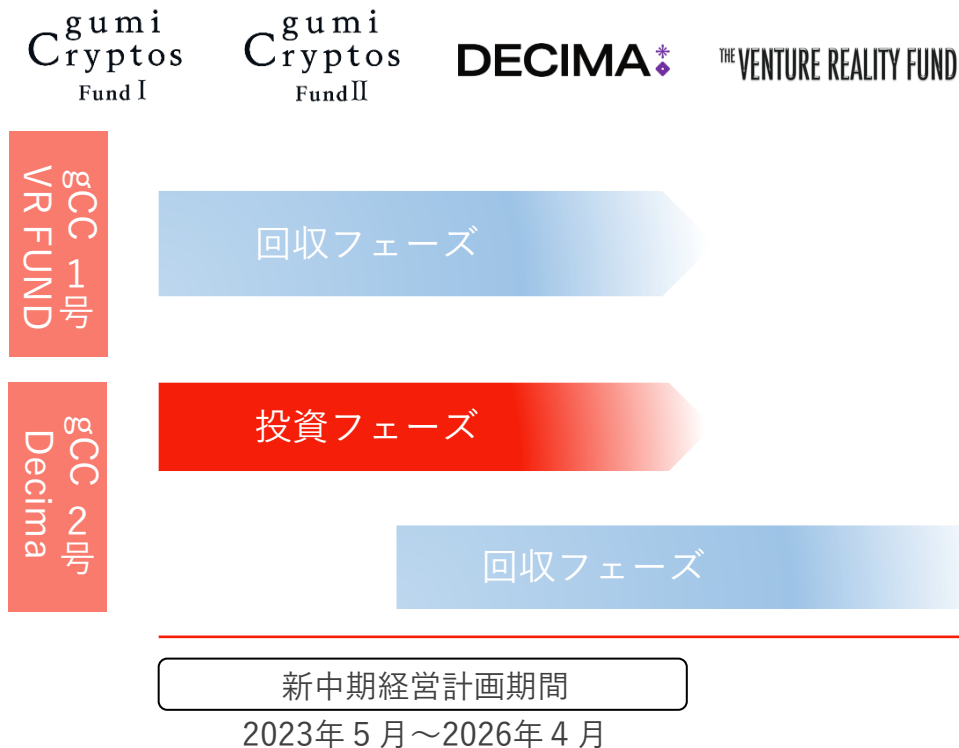
## ブロックチェーン等事業（金融領域・投資）

年間収益目標

2024年4月期～2026年4月期  
継続的に10億円程度

- ✓ ファンド投資においては、gCC 1号及びVR Fundからの投資回収を行いつつ、gCC 2号やDecima Fundからの投資活動を通じ、継続的な収益創出に向けた基盤を構築
- ✓ 本体投資においては、主としてWeb3 Startupsを通じスタートアップ企業の支援を実施、日本の起業家の輩出と育成を図りつつ投資リターンの獲得を目指す
- ✓ SBIが有する暗号資産取引所との連携等も通じ、投資先のトークン上場をサポートすることで、投資収益の最大化のみならずWeb3領域における当社グループの確たるブランディングを構築

### <ファンド投資>



### <本体投資>



# アクションプラン及び収益目標

## ブロックチェーン等事業（金融領域・プラットフォーム）

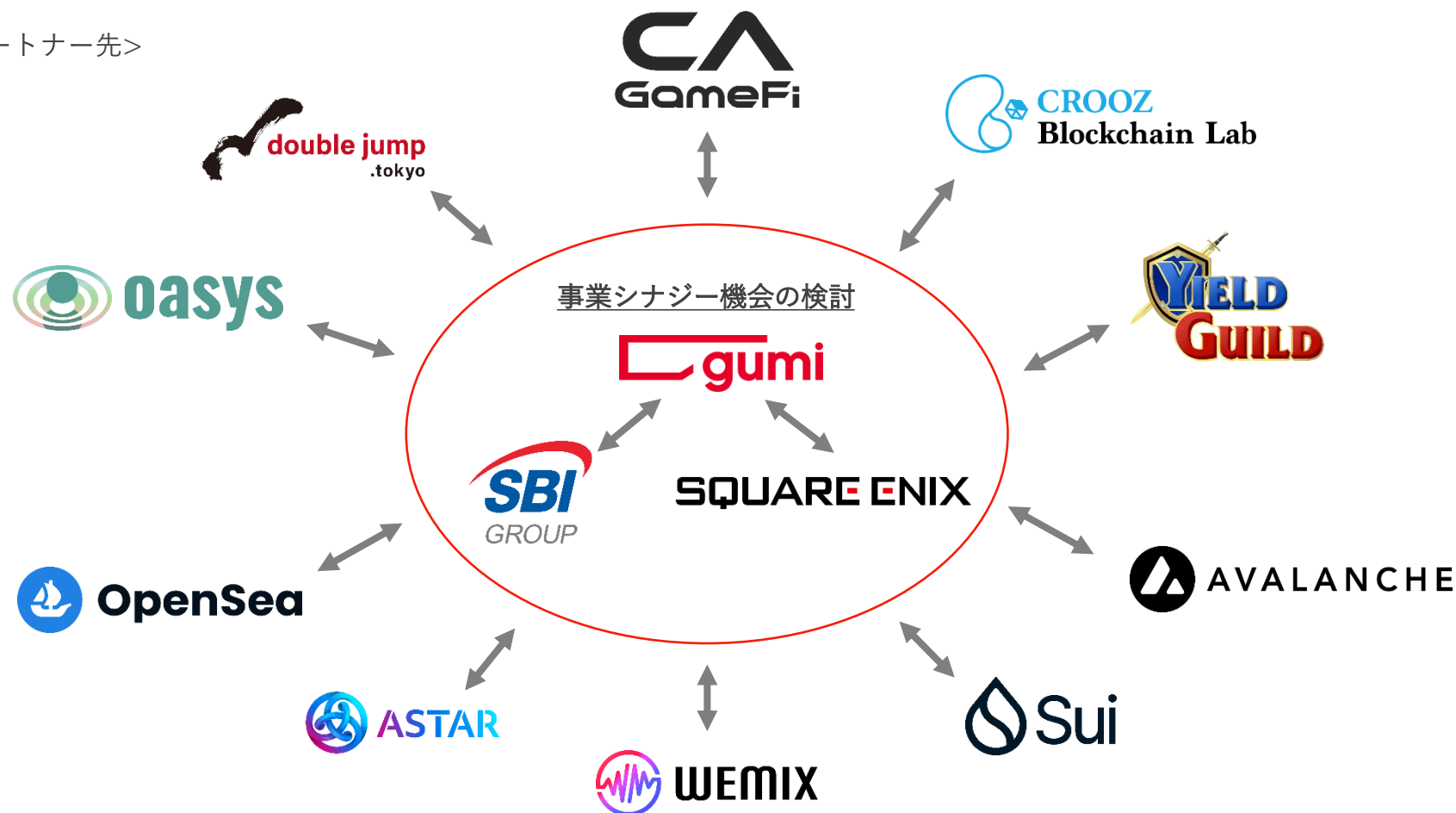
年間収益目標

2024年4月期～2026年4月期

投資先行

- ✓ SBI及びスクウェア・エニックスとの事業連携のもと、Web3市場の成長に向け、ブロックチェーンサービスをシームレスに提供できるプラットフォームの構築を検討（ゲームやノードに加え、事業シナジーが見込まれる様々な事業領域での展開を検討）
- ✓ 早期収益化を目指すも、事業活動の進捗は市場の状況により変動するため、本中期経営計画期間中は保守的に投資フェーズにあると判断

<有力パートナー先>





# 数值目标

# 数値目標

✓ エンターテインメントと金融を両軸に大きく企業成長を図り、株式価値1,000億円の奪還を目指す

## モバイルオンラインゲーム事業

2024年4月期に約20億円の営業利益を創出し、  
2026年4月期までに50億円規模まで引き上げを目指す

## ブロックチェーン等事業（エンターテインメント領域）

2024年4月期は3～5億円の利益を創出し、  
2026年4月期までに20億円程度の利益創出を目指す

## ブロックチェーン等事業（金融領域）

### アセットマネジメント

2024年4月期は2～3億円の利益を創出し、  
2026年4月期までに10～20億円規模までの成長を目指す

### ファンド投資

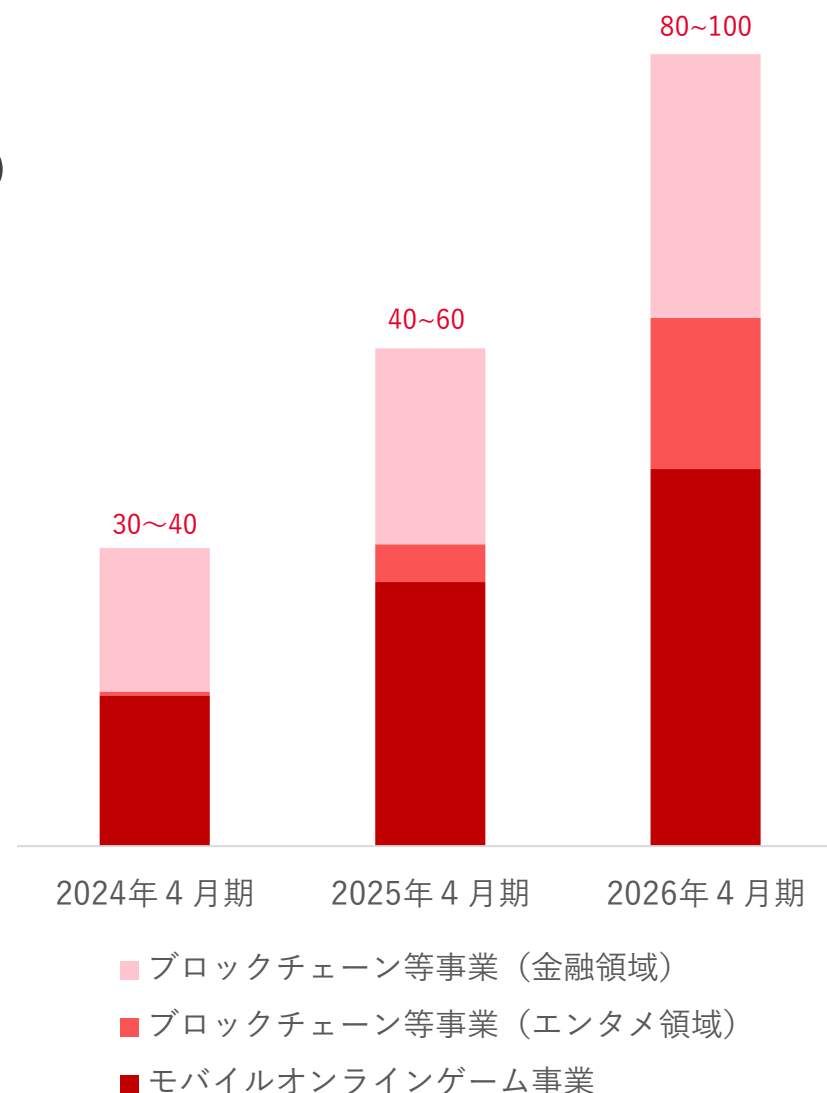
継続的に年間10億円程度の投資収益創出を目指す

### プラットフォーム

早期収益化を目指すものの、保守的に2024年4月期から  
2026年4月期は先行投資フェーズと予測

## 利益目標

(単位：億円)



(※) ブロックチェーン等事業の利益は、会計上の営業外収益や特別利益も含まれます。  
(※) 数値目標は社内計画に基づいたイメージであり、状況により計画が大きく変動する可能性があります。



# Appendix

(ブロックチェーン等事業に関する補足説明)

# ブロックチェーンゲームについて

- ・ブロックチェーンゲームとは  
ブロックチェーン技術の活用によりゲーム内アセットに資産価値を持たせたゲーム

## モバイルオンラインゲームとブロックチェーンゲームの主な違い

- ・ゲームユーザー体験の違い  
ゲームプレイを通じユーザーがトークンやNFTを獲得し、ゲーム内外のマーケット等で交換・販売することが可能
- ・企業の収益モデルの違い  
従来のアイテム販売による収益のみならず、運営会社が保有するゲームトークン等による収益創出が可能

	モバイルオンラインゲーム	ブロックチェーンゲーム
主流のゲームモデル	Free to Play	Play and Earn
資産価値	なし	あり
アイテムの交換・販売	不可	可能

	モバイルオンラインゲーム	ブロックチェーンゲーム
アイテム販売	あり	あり
トークン受領	なし	あり
二次流通手数料	なし	あり



ユーザーに対しこれまでにない新たなゲーム体験を届けることが可能  
スマホ普及時にモバイルオンラインゲームが市場を大きく拡大させたことと同様に、  
ブロックチェーンゲームがトークン市場を爆発的に成長させるドライバとなり得る

# ノード運営について


- ・ ノード運営とは  
ブロックチェーン上で行われる取引の証明、管理を行う業務であり、  
その対価としてトークン等を受領することが可能
- ・ チェーンが抱える課題や要望について

チェーンが抱える課題
✓ ネットワークの健全性
✓ ユーザー数や取引数の増加

ノード運営参画企業（バリデータ）への要望
✓ 技術力や信頼性のある企業の参画、 コミュニティへの貢献
✓ チェーンへのコンテンツやサービスの 提供

ノード運営の参画には対象となるチェーンの承認が必要なケースが多く、  
様々な有力チェーンのバリデータ業務を行う事業者やコンテンツ提供者等、  
チェーン自体の価値を上げる事業者が選定される





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**