

# 2024年4月期 決算説明資料

第2四半期決算説明資料



株式会社gumi  
(3903)

# 目次

■ 決算概要（連結）	02
■ 業績回復の具体的施策	07
■ 各事業の取り組み	17
■ 業績の推移	32
■ Appendix（モバイルオンラインゲームの状況）	37
■ 経営方針	39



## 決算概要（連結）

# ハイライト：2024年4月期第2四半期

## 2024年4月期 Q2

- ・モバイルオンラインゲーム事業は、既存タイトルが黒字転換も、8月に配信した『アスタタ』の収益が想定を下回り着地
  - ・ブロックチェーン等事業は、引き続き先行投資を継続、カバー株式売却により12.7億円の特別利益を計上
- |        |       |         |                  |         |
|--------|-------|---------|------------------|---------|
| (Q2)   | - 売上高 | 31.5億円  | 営業利益             | △13.2億円 |
|        | 経常利益  | △15.1億円 | 親会社株主に帰属する四半期純利益 | △6.6億円  |
| (Q2累計) | - 売上高 | 58.4億円  | 営業利益             | △19.7億円 |
|        | 経常利益  | △21.2億円 | 親会社株主に帰属する四半期純利益 | △14.3億円 |

## 事業の状況

- ・モバイルオンラインゲーム事業
  - 『アスタタ』8月28日にリリース、「Google Play ベスト オブ 2023」ストーリー部門賞を受賞
- ・ブロックチェーン等事業
  - 東京ゲームショウにて『ファンキルオルタナ (※)』 『ブレフロ バーサス(※)』 『TOKYO BEAST』を展示し大盛況
  - OSHIトークン(※)が海外の複数の暗号資産取引所に上場
  - 『ファンキルオルタナ』の事前登録を11月29日より開始
  - ノード運営では、新たに4つのプロジェクトにバリデータとして参画

(※) OSHIトークンについてはP13をご参照ください  
『ファンキルオルタナ』は『ファントム オブ キル - オルタナティブ・イミテーション - 』を指します  
『ブレフロ バーサス』は、『ブレイブフロンティア バーサス』を指します

# 決算概要：2024年4月期 第2四半期（PL）

## 『アスタタ』リリースにより増収するも、QonQで減益

- ✓ 8月の『アスタタ』配信によりQonQでは増収
- ✓ 一方、配信に係るプロモーション費用の増加やブロックチェーンゲーム事業への開発投資の強化によりコストが増加し、QonQでは営業利益が減益

	2024年4月期				2023年4月期				(百万円)
	Q1	Q2	QonQ	Q2累計	Q2	YonY	Q2累計	YonY	
売上高	2,689	3,158	+469	5,848	4,027	△869	8,308	△2,460	
営業利益	△642	△1,328	△686	△1,971	260	△1,588	423	△2,394	
経常利益	△612	△1,514	△902	△2,127	581	△2,095	△37	△2,090	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△765	△664	+101	△1,430	514	△1,178	△55	△1,375	

# 決算概要：セグメント別業績（PL）

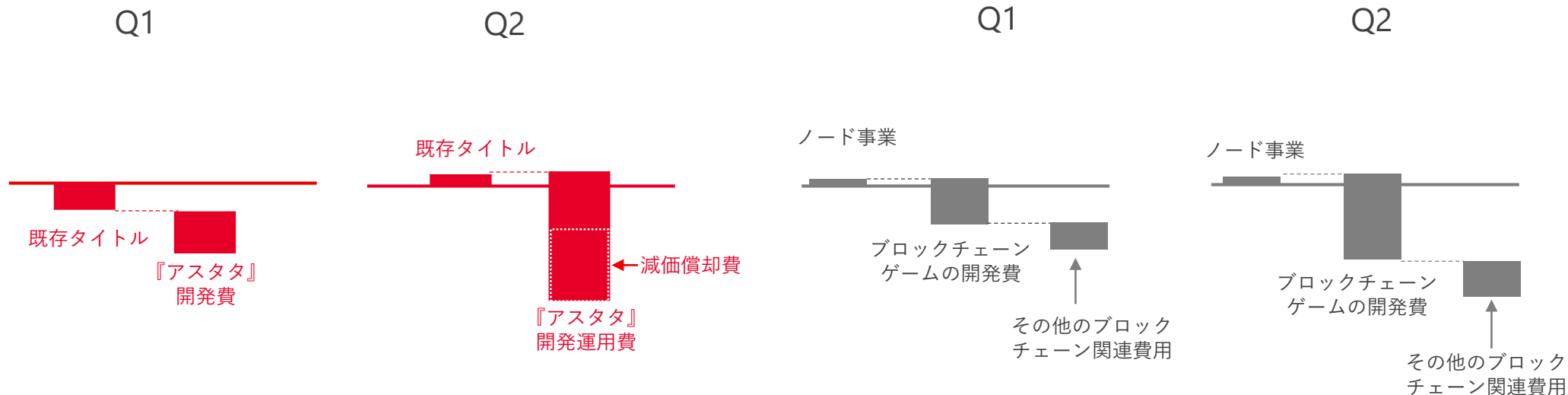
既存タイトルは黒字転換するも、新作の『アスタタ』が想定を下回ったこと、  
加えてブロックチェーンゲームへの先行投資により赤字幅が拡大

- ✓ モバイルオンラインゲーム事業は、既存タイトルについては運用コスト改革が奏功し利益を計上。『アスタタ』の配信開始に伴う減価償却費の計上が赤字幅の拡大要因に。運用損益は足元は赤字も、早期の黒字化を目指す
- ✓ ブロックチェーン等事業は、ノード事業においては引き続き安定収益を創出。一方、ブロックチェーンゲーム事業において、東京ゲームショウへの出展等、一過性の費用を計上し赤字幅が拡大。Q3～Q4より順次新作を配信し、収益拡大を目指す

損益イメージ

モバイルオンラインゲーム事業

ブロックチェーン等事業



# 業績回復への施策一覧

## 既存タイトルの更なる利益貢献、アスタタの早期黒字化、ブロックチェーンゲームの配信に伴う収益貢献により、早期の黒字化を目指す

モバイル オンライン ゲーム事業	アスタタ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・継続的にゲーム内の機能改善とコストの最適化を実施</li> <li>・Q4の大型IPコラボ実施により、ユーザー数の大幅な拡大を目指す</li> </ul>
	既存タイトル	<ul style="list-style-type: none"> <li>・Q3以降も必要に応じてコスト適正化を実施し、黒字運用を継続</li> </ul>
	受託タイトル	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受託案件を増やし、安定収益を創出</li> </ul>
	IPタイトル	<ul style="list-style-type: none"> <li>・有力アニメIPタイトルの早期リリースを目指す</li> </ul>
ブロック チェーン等 事業	ゲーム	<ul style="list-style-type: none"> <li>・OSHI活構想(※)第1弾タイトル『ファンキルオルタナ』はQ3～Q4にリリースを予定</li> <li>・同タイトルのトークン受領（25%）に伴い、収益計上を予定</li> <li>・トークン価値を維持向上させるため、OSHI活構想における第2弾タイトルの早期配信に注力</li> </ul>
	アセット マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・運用アセットを着実に積み上げており、利益増大に向け更なる運用資産の拡大を図る</li> </ul>
	投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・回復が見られる暗号資産市場において、総額200億円以上のファンドを運用。gCC 1号の当社帰属分は約60億円の水準に</li> </ul>

(※)OSHI活構想についてはP11を参照ください



# 業績回復の具体的施策



# 『アスタタ』の今後の施策

## 売上拡大施策とコスト最適化の両面から利益拡大を図る

- ✓ 売上においては、課金率、ARPPU(※)は当社他タイトルと比較して同水準を維持しており、ユーザー数が課題の状況。Q4に予定している大型IPコラボでのユーザー数の大幅拡大を図るべく、Q3～Q4にゲーム内の機能改善等を実施
- ✓ 運用コストにおいてもリリース直後で高止まっている状況。運用のクオリティを変えずに4月までにコストを大きく引き下げる取り組みを実施
- ✓ これにより、早期に『アスタタ』単体で黒字化を目指す

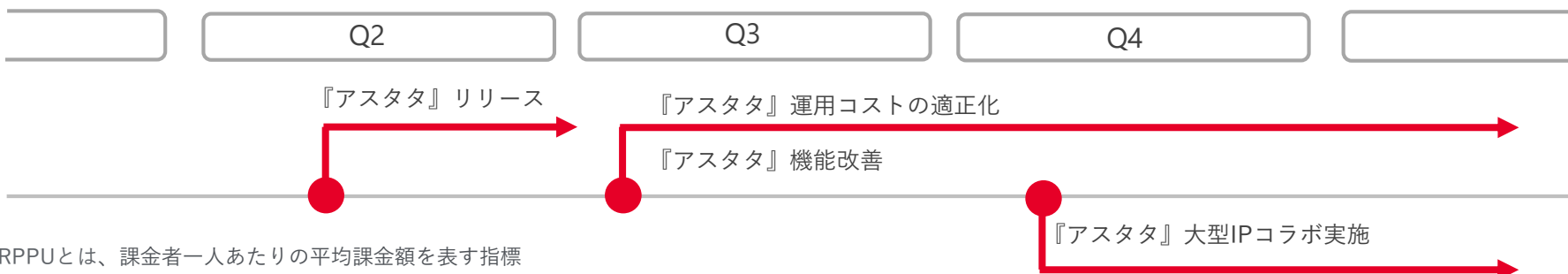
収益面 売上 = (ユーザー数) × (課金率) × (ARPPU)

コスト面

KPI	内容	時期	施策
ユーザー数	初期流入ユーザー数が当社他タイトルと比較して大きく下回る水準	Q4	Q4に確定している大型IPとのコラボを実施することで、ユーザー数の大幅伸張を図る（コラボ先は適切なタイミングで開示予定）
課金率	当社他タイトルと比較して同水準	Q3～Q4	ゲーム内の機能改善や、更なるユーザー体験を高めるため、ランキングイベントの実施やギルドコンテンツの実装
ARPPU			

施策	時期	内容
コスト改革	Q3～Q4	リリース後、運用コストが高い水準にあることから、適切な水準に下げることによって損益分岐点を下げる

2024年4月期

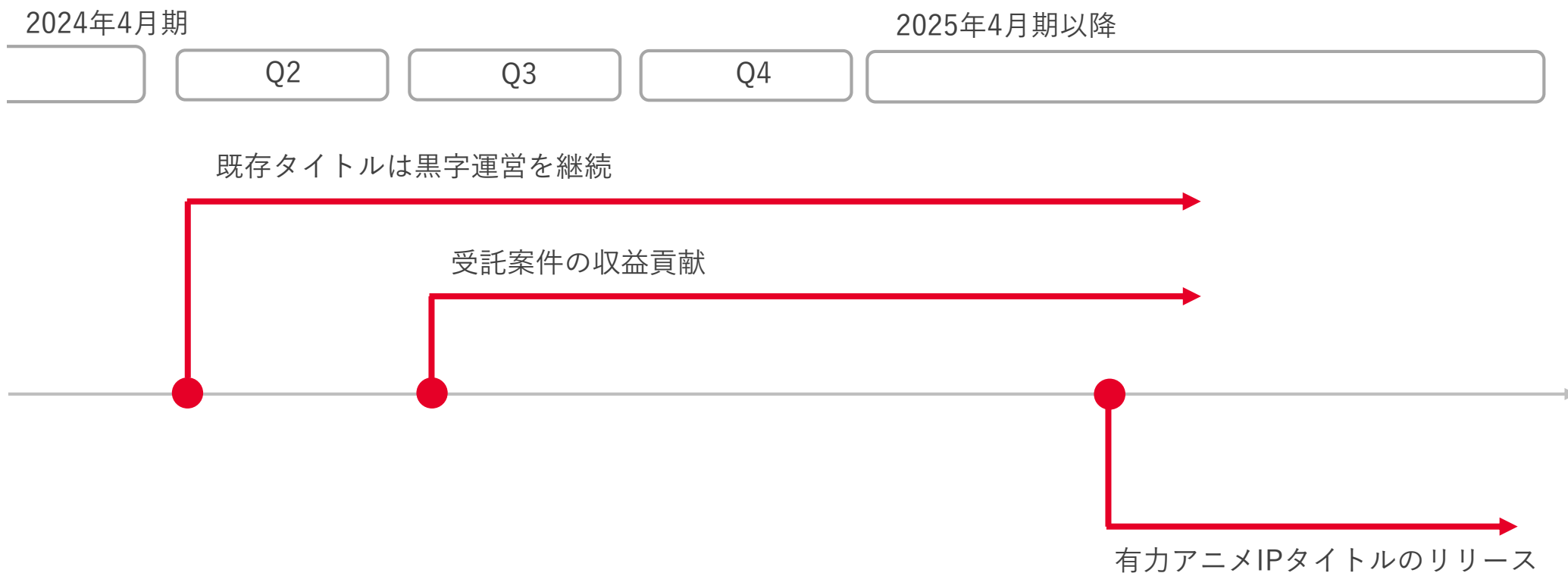


(※)ARPPUとは、課金者一人あたりの平均課金額を表す指標

# その他モバイルゲームタイトルの今後の施策

既存タイトルの安定運用、受託案件の獲得により安定的な利益を積み上げ  
有力アニメIPタイトルの早期配信で利益拡大を図る

- ✓ 既存タイトルは引き続き黒字運用を維持し、安定収益を創出
- ✓ 既に複数本の受託案件を獲得。今後も利益率の高い案件の獲得を目指す
- ✓ 有力アニメIP案件は順調に開発が進捗しており、2025年4月期以降の収益貢献を見込む



# ブロックチェーンゲームの今後の施策

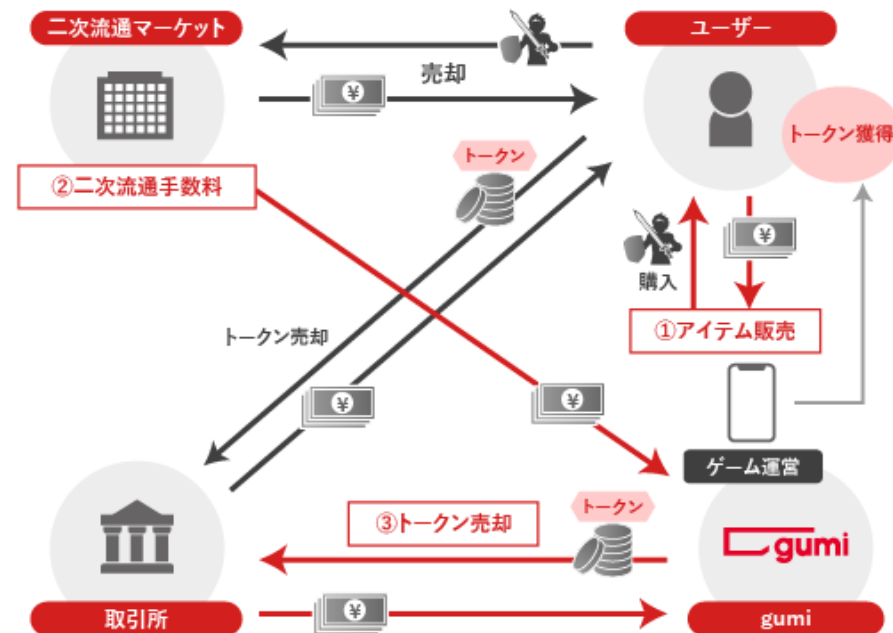
## アイテム販売の収益のみならず、ゲーム内トークン等の収益寄与により複合的な収益基盤を構築

- ✓ モバイルオンラインゲームとは異なり、収益計上のポイントが以下の3つ
- ✓ 当社が受領したトークンは売上として計上
- ✓ OSHI活構想第1弾タイトルとして、Q3~Q4に『ファンキルオルタナ』を配信予定、その他有力企業への出資や協業等を通じた新作も含め、今期Q3~Q4以降順次配信を予定

### ブロックチェーンゲームにおける収益計上のポイント

#	収益計上のポイント	内容
①	アイテム販売	モバイルオンラインゲームと同様（ガチャ、NFT販売等）
②	二次流通手数料	NFTをセカンダリーにて売買の際に、取引手数料を受領
③	ゲーム内トークンの受領	トークンのアロケーションとして、当社はトークンの一部を受領し、売上に計上(※)

### ブロックチェーンゲームの収益イメージ



(※) 『ファンキルオルタナ』の場合、当社のトークンアロケーションは25%となります。  
当該トークンはロックアップがあり、解除された場合に会計基準に基づいて計上する予定です。  
売上に計上できるのは、当該トークンが流動性があると認められた場合に限り、流動性がないと判断された場合には、売上に計上せず、トークンを売却する都度、営業外収益として計上する場合があります。

# 今後の施策（OSHI活構想）

## OSHIトークンの価値向上施策

- ✓ 『ファンキルオルタナ』は現状当社が進めているOSHI活構想の第1弾タイトルであり、今後、OSHIトークンの価値の維持向上を図るべく、OSHIトークンを活用した第2弾以降のゲームやプロジェクトを発表予定

### 第1弾 ファンキルオルタナ

#### キャラ押しゲーム

ゲームを通してキャラ/声優/絵師を推す



### 第2弾（予定） e-Sports系ゲーム

#### プレイヤー押しゲーム

ゲームを通してプレイヤーを推す

*Coming Soon...*

### 第3弾

予定

### 第4弾

予定

主なOSHIトークンのユーティリティ

- ・ゲーム内消費
- ・NFT購入
- ・キャラ育成
- ・投票等

# 今後の施策（OSHI活構想のイメージ）

## トークンとゲームを掛け合わせたゲーム体験を提供



### OSHI活構想

これまでのリアルな推し活にブロックチェーン技術（トークン）とコンテンツプラットフォーム（ゲーム）を掛け合わせることで、推し活(※)の世界を広げるプロジェクト

### 取組む意義

主にデジタル領域において、ユーザーに「作る」「選ぶ」「広げる」「集める」といった新たな推し活体験を提供し、更なる市場拡大を図る

# 今後の施策（OSHI活構想で使用されるトークンの役割）

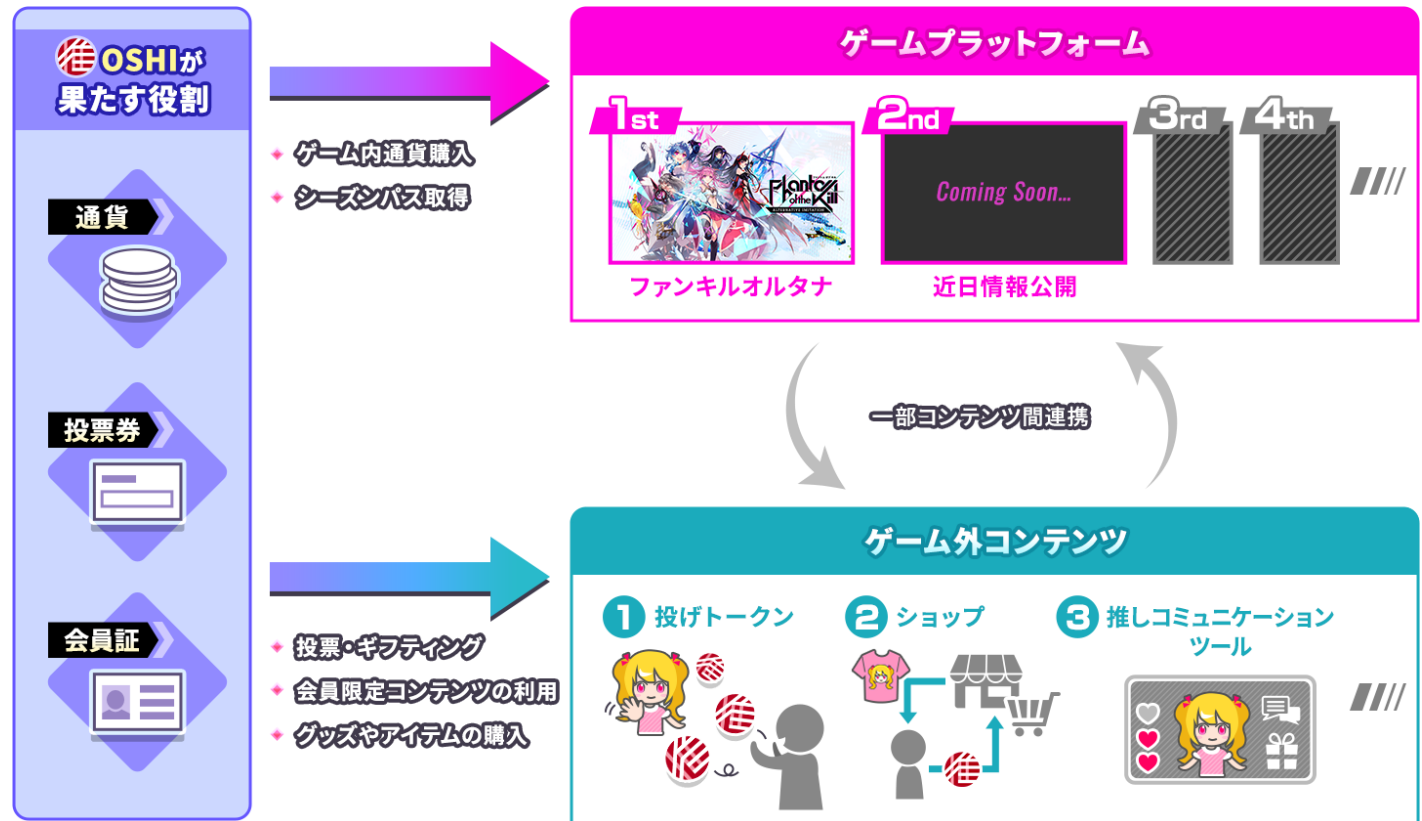
自社のみならず様々な有力パートナーと提携し、新たな経済圏を構築

## OSHIトークンの特長

推し活において使用されるのがOSHIトークン  
複数コンテンツにまたがってOSHIトークンを利用することができ、トークン価値の持続性が担保される

## OSHIトークンのエコシステム

OSHI活構想は当社のみならず、複数の有力パートナーとのタッグによりサービスが提供される予定であり、コンテンツ市場における新たな経済圏を構築（各有力パートナーは適切なタイミングで開示予定）



# アセットマネジメント事業の施策について

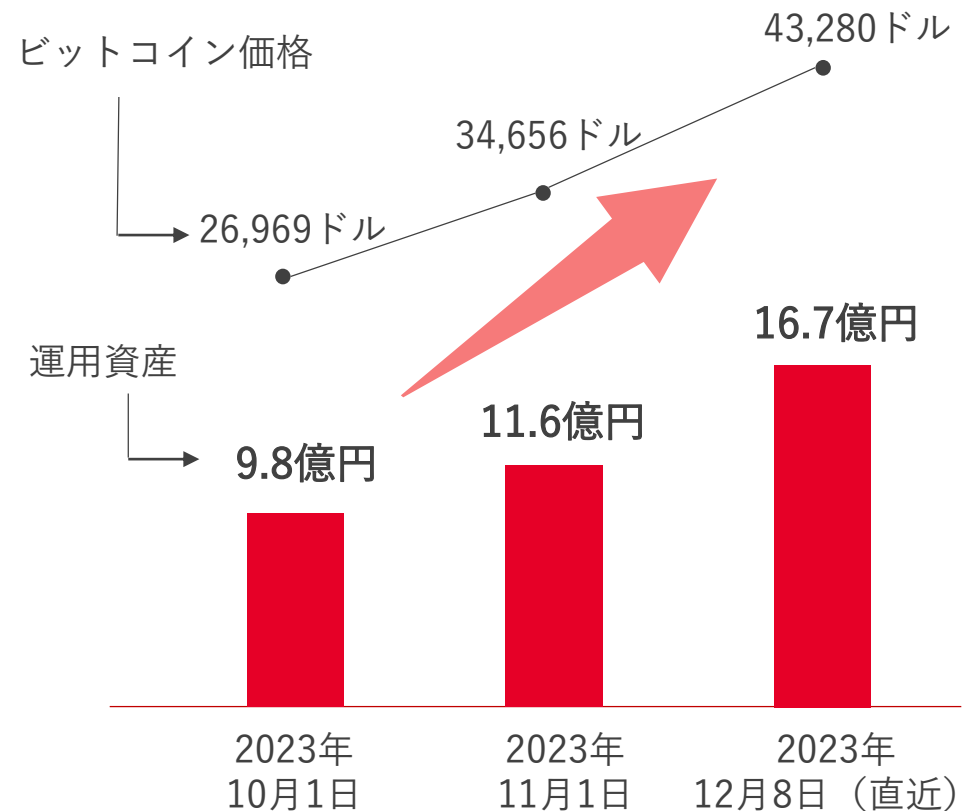
## 分散ポートフォリオを組むことで安定収益を創出し 今後、運用資産の拡大を図る

- ✓ 投資銘柄におけるステーキング報酬と時価上昇による利益のバランスの最適化
- ✓ 暗号資産マーケットの回復に伴い、運用資産についても大幅に増大
- ✓ 自己資本のみならず、他社資本の組込みを検討することで、リターンの最大化を図る

ポートフォリオ分散の一例



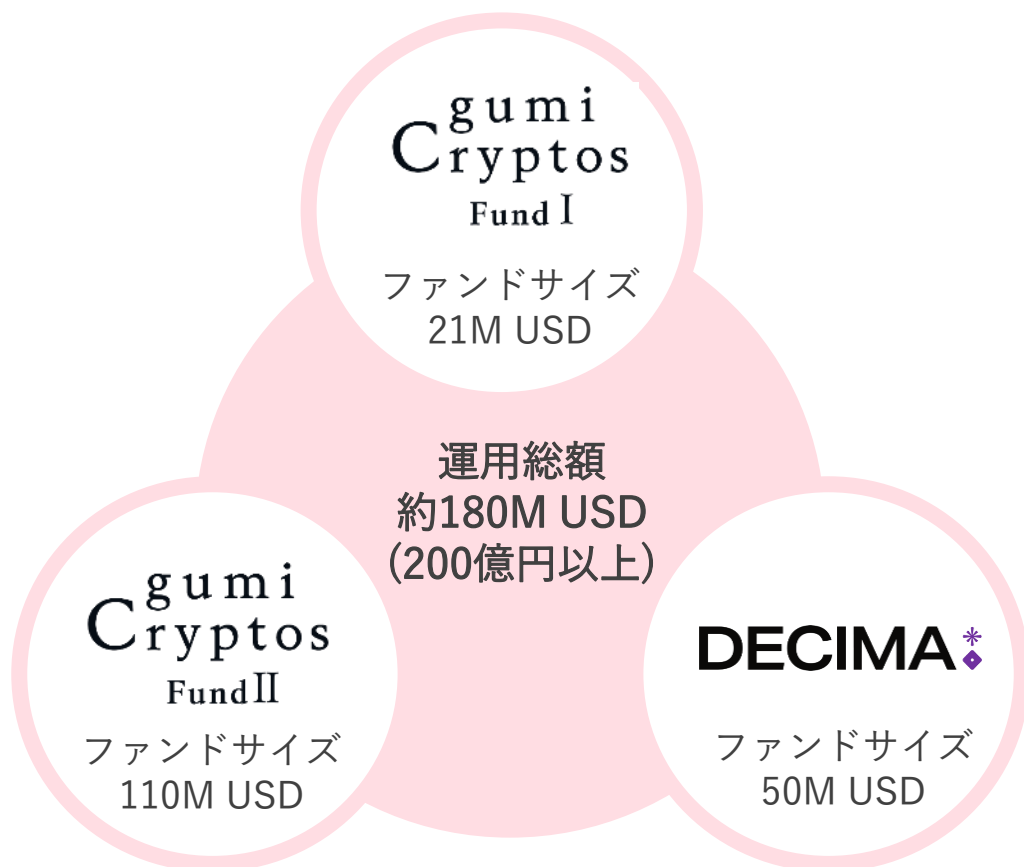
運用資産の推移



# 投資事業の施策について

## 200億円以上のファンド運用に加え、豊富な投資経験を活用し、リターンの最大化を狙う

- ✓ 暗号資産に特化した当社運用ファンドであるgCC1号、gCC2号及びDECIMAファンドは運用総額200億円以上。帰属分が約60億円あるgCC1号を中心に更なるリターンを創出
- ✓ 子会社のTokyo XR Startupsの投資先であるカバーの株式を10月～11月にかけて戦略的に売却。Q2及びQ3にて合計24.1億円を特別利益として計上し、カバーとは事業連携を継続



世界最大級のVTuber事務所「ホロライブプロダクション」の運営及びバーチャルプラットフォーム等の開発・提供  
2016年に創業間もないカバーに出資

売却株式数	924,300株
上場時売却利益	3.4億円
Q2計上売却益	12.7億円
Q3計上売却益	11.4億円
合計売却益	27.6億円
投資元本	449万円
投資倍率	615 x



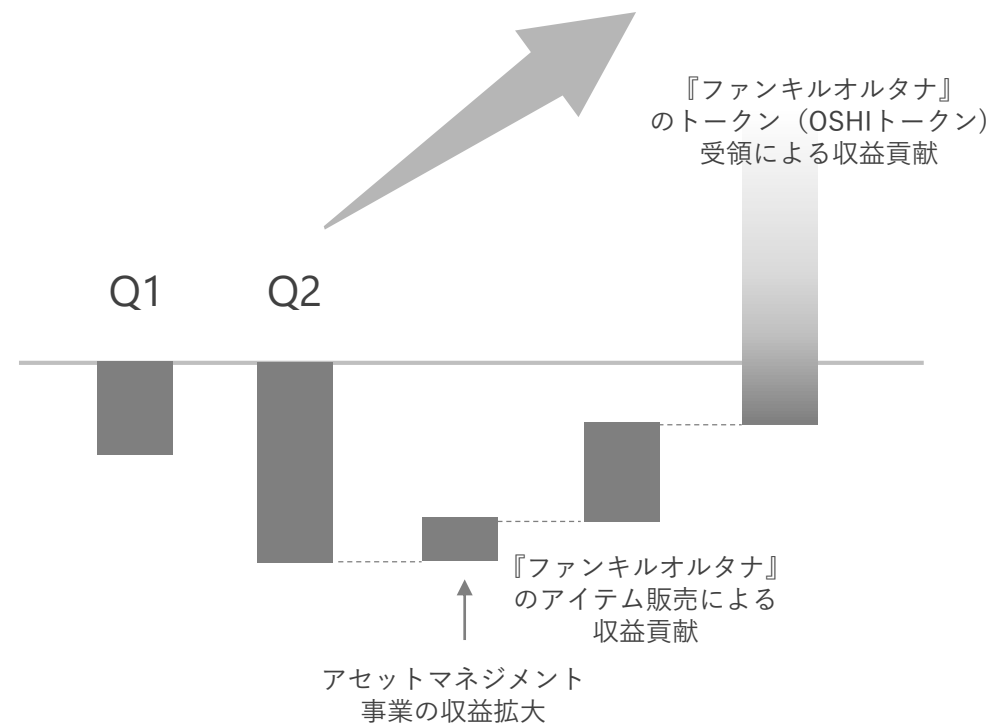
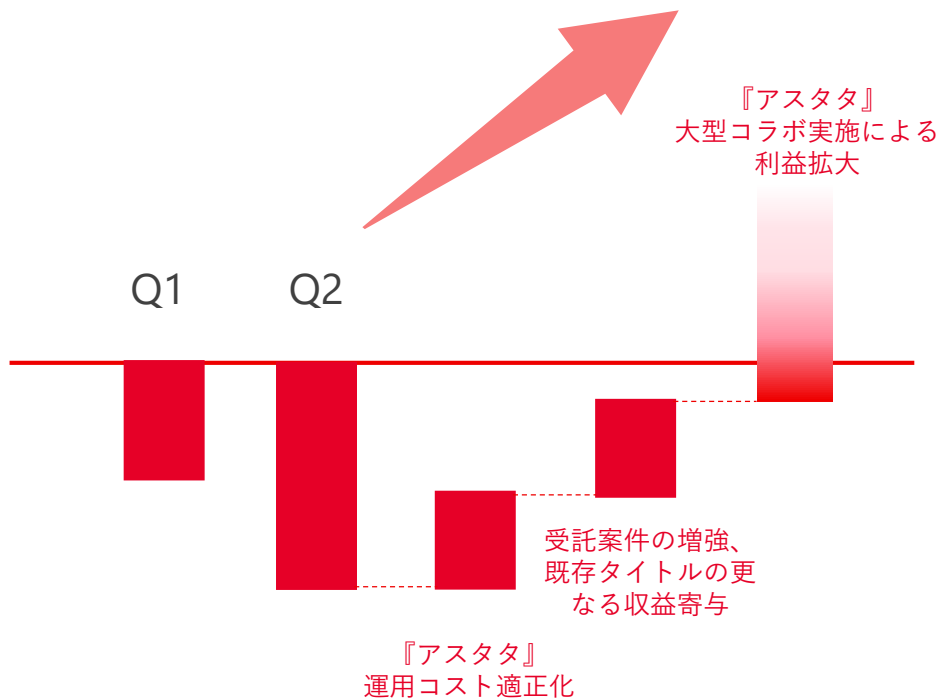
# 業績回復の見通しイメージ


前述の施策を実施することで、早期の黒字化を目指す

損益イメージ

モバイルオンラインゲーム事業

ブロックチェーン等事業





# 各事業の取り組み (モバイルオンラインゲーム事業)

# パイプライン

- ✓ 新たに開発受託案件1本をパイプラインに追加
- ✓ 今後はパイプラインをより厳選し、年2～3本程度（開発受託含む）の新作を配信する方針

オリジナル

2本<sub>(±0)</sub>

- ✓ 『アスタタ』海外言語版はリリース計画の見直しを行い、来期のリリースを目指す
- ✓ 大手パブリッシャーとの協業タイトルについては、2024年以降に配信予定

他社IP系

2本<sub>(±0)</sub>

- ✓ 有力アニメIP 1本は早期の配信を目指す
- ✓ 他1本については、スケジュールは大幅に遅延も開発を継続


開発受託

3本<sub>(+1)</sub>

- ✓ 既存の開発タイトル以外に、新規で1本を受託

(※)変更点は赤文字

(※) 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



# 各事業の取り組み (ブロックチェーン等事業)

# パイプライン

- ✓ Q4以降のゲームリリースに向け、開発本数 8 本という豊富なラインアップ
- ✓ CAPCOM Taiwanと協業し、大人気IP『ロックマン X DiVE』のNFTを12月12日に発売開始
- ✓ オーバースが手掛ける『IDOL3.0 PROJECT』において、ついに11人組アイドルグループ“WHITE SCORPION”誕生

## ブロックチェーン ゲーム

開発中 **8** 本(±0)

企画 **3** 本(±0)

- ✓ 自社オリジナルIPは順調に開発が進捗。
- ✓ 世界に通じるIPを含む、複数本のIPタイトルを企画・開発中

## NFT

開発中 **1** 本(±0)

企画 **1** 本(±0)

- ✓ **ロックマン X DiVEを年内発売**

## その他

**3** 本(±0)

- ✓ CROOZ Blockchain Labが手掛ける『XENO』へ出資を実行

PROJECT  
**XENO**

- ✓ 出資先のオーバースが手掛ける、IDOL3.0 PROJECTを支援



- ✓ デジタルコミック (webtoon) 開発会社に対し出資を実行

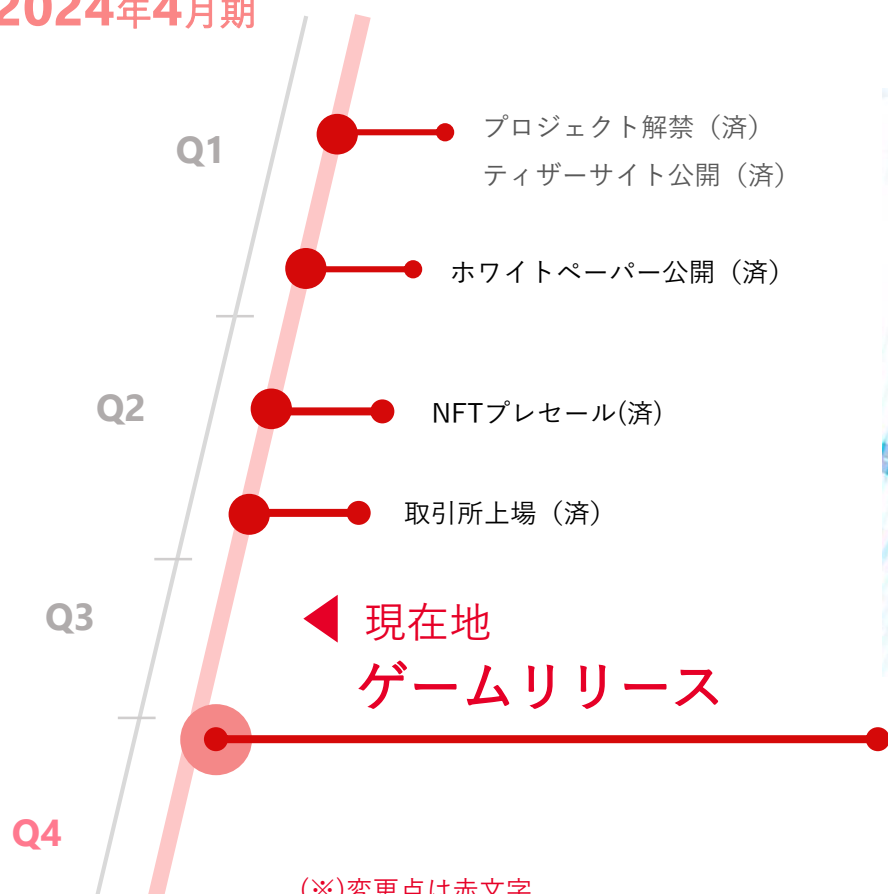
(※)変更点は赤文字

(※) 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

# 開発タイトルの紹介：ファンキルオルタナ

- ✓ 自社オリジナルIP『ファントム オブ キル』を用いたOSHI活構想第1弾タイトル
- ✓ ゲーム内で使用できるトークンをCEX<sup>(※1)</sup>へ上場し、Q3～Q4にはゲームリリース予定

2024年4月期



公式サイト：  
<https://alterna.phantom-of-the-kill.com/>

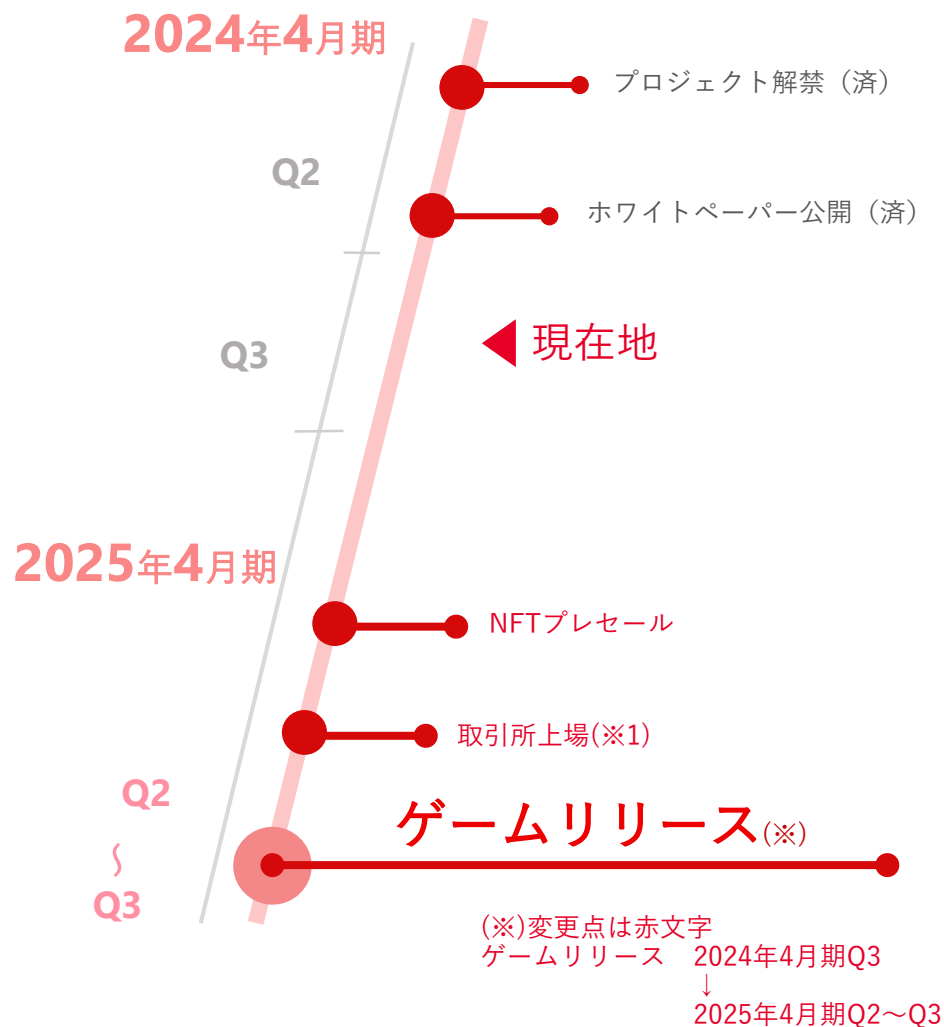
(※)変更点は赤文字  
ゲームリリース 2024年4月期Q3  
↓  
2024年4月期Q3～Q4

(※1) Centralized Exchangeの略称。従来の中央集権的な仮想通貨取引所を指し、日本ではビットポイントやコインチェックなどを指します

(※) 現在開発中であり、今後配信時期や内容等が変更となる可能性があります

# 開発タイトルの紹介：ブレイブ フロンティア バーサス

- ✓ 全世界で3,800万ダウンロードを突破した『ブレイブ フロンティア』シリーズの新作として、開発中
- ✓ e-Sports化に向けた新たなバトルシステムを導入すべく、開発スケジュールを見直した結果2025年4月期Q2～Q3にリリース変更



ブレフロ バーサスでは新たな世界観で新規ユニットも続々登場予定！

公式サイト:

<https://bravefrontiers.com/ja>

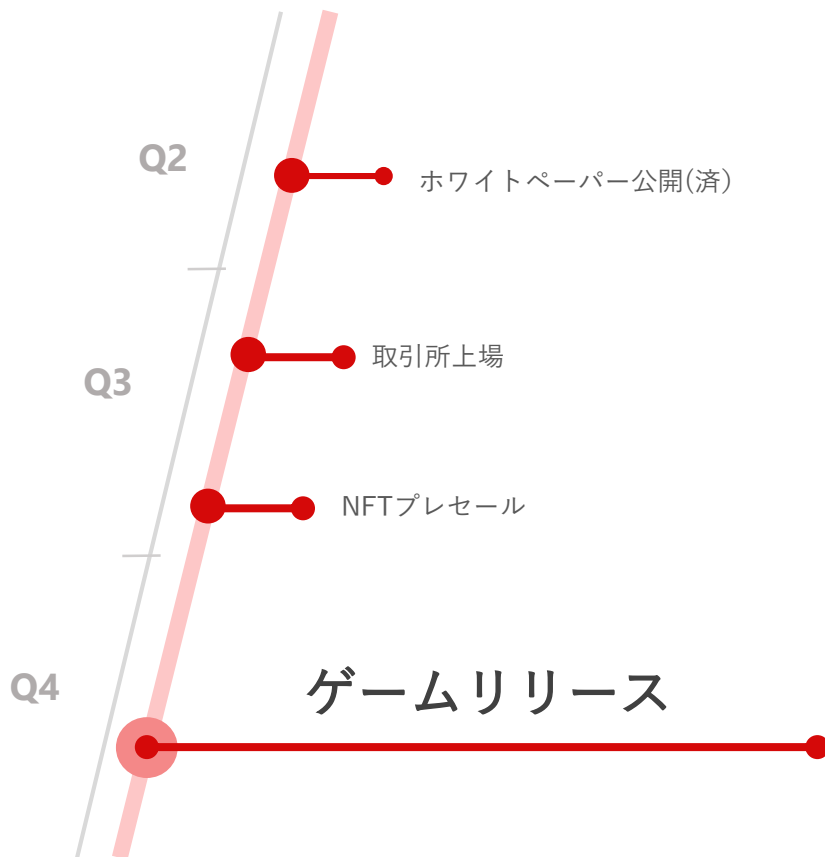
(※1) OSHIトークンの活用については検討中になります。

(※) 現在開発中であり、今後配信時期や内容等が変更となる可能性があります

# 開発タイトルの紹介：エルゴスム

- ✓ CROOZ Blockchain Labと連携し、当社が開発パートナーとして参画
- ✓ 「Free to Play」と「Play and Earn」を融合させたスマートフォン向けRPGゲーム

2024年4月期



gumi

×

CROOZ  
Blockchain Lab



オフィシャルサイト:

<https://ergosum-game.com/>



# 開発タイトルの紹介（協業プロジェクト①）：TOKYO BEAST

- ✓ 国内外のWeb3著名企業等が共同で展開するクリプトエンターテインメントプロジェクト
- ✓ 出資先のCA GameFiより譲受した関連資産に加え、同社の知見等も活用のうえ当社が開発中
- ✓ 2024年にコンテンツリリース予定



2024年4月期

Q2 プロジェクト解禁

2025年4月期

Q4 取引所上場

Q1 NFTプレセール

Q2  
Q3 ゲームリリース



オフィシャルサイト：  
<http://tokyo-beast.com/>  
プロモーションムービー：  
<https://youtu.be/0-QvJeYJ6ds>

# 開発タイトルの紹介（協業、IPタイトル）



国内  
有力企業

## 協業プロジェクト②

- ✓ 国内大手パブリッシャーとの協業タイトル
- ✓ 子会社のエイリムにて開発を実施
- ✓ 2024年秋以降の配信を予定

## 協業プロジェクト③

- ✓ 既にブロックチェーンゲームの配信実績を有する開発会社との共同開発タイトル
- ✓ 2024年以降の配信を予定



有力IP

## 他社有力IP①

- ✓ 大手企業との協業による、有力IPを活用したタイトル
- ✓ 2024年以降の配信を予定

## 他社有力IP②

- ✓ 世界に通じるIPを活用したタイトル
- ✓ 2025年以降の配信を予定

(※)変更点は赤文字

(※) 現在開発中であり、今後配信時期や内容等が変更となる可能性があります

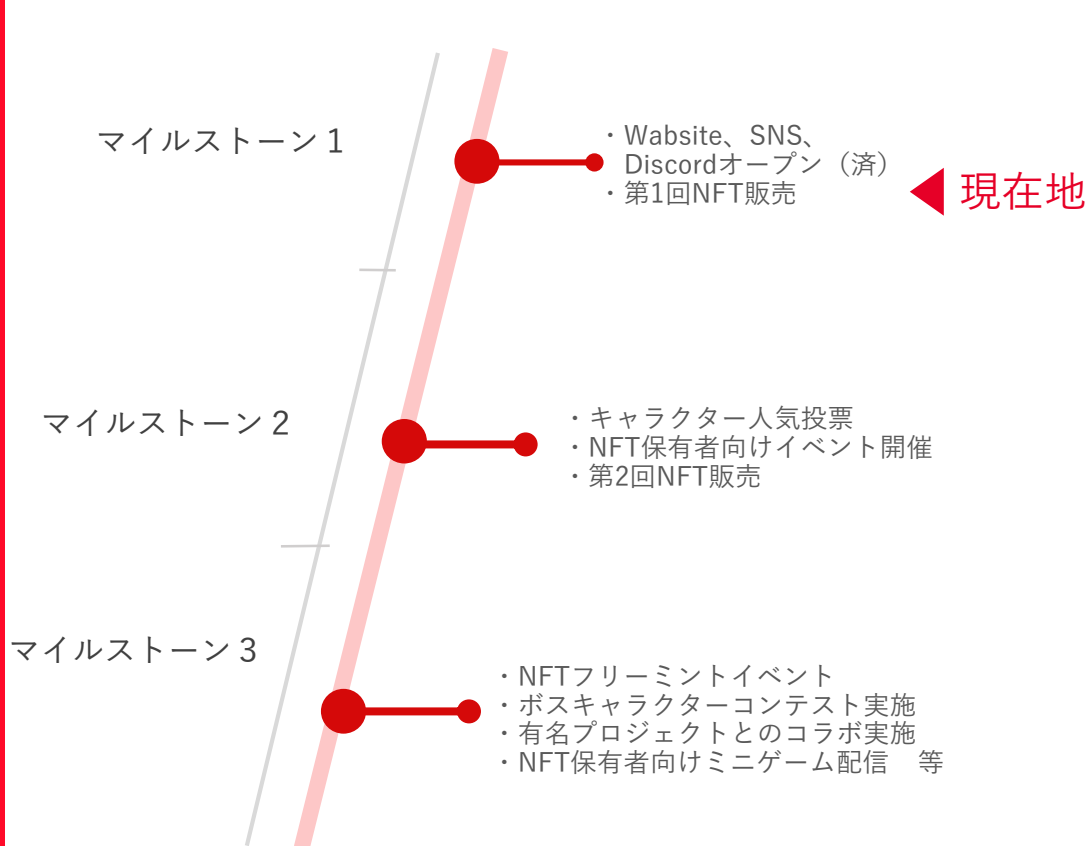
# 配信スケジュール

- ✓ 2024年4月期に配信予定のタイトルは、一部タイトルについてリリース時期を変更
- ✓ 2025年4月期以降に大型IPを含めたタイトルを配信予定

	2024年4月期	2025年4月期以降
<b>2024年4月期 配信予定タイトル</b>		
ファンキルオルタナ		冬～春頃
エルゴスム		冬～春頃
<b>2025年4月期以降 配信予定タイトル</b>		
他社有力IP①		
TOKYO BEAST 協業プロジェクト①		
ブレフロ バーサス		
協業プロジェクト②		
協業プロジェクト③		
他社有力IP②		
その他企画タイトル①		
その他企画タイトル②		
その他企画タイトル③		

# 新作の紹介 (NFT)

- ✓ CAPCOM Taiwanと協業し、世界的大人気IP「ロックマン X DiVE」のNFTを12月12日発売予定
- ✓ 今後、NFTを活用したカジュアルゲームを配信予定



オフィシャルサイト:  
<https://megamanxdivenft.com/>

- ※日本地域は対象外です
- ※パブリッシャーはgumiになります
- ※対応言語は英語及び繁体字となります
- ※『ロックマンX DiVE オフライン』では、『ロックマンX DiVE NFT』のNFTはご利用いただけません

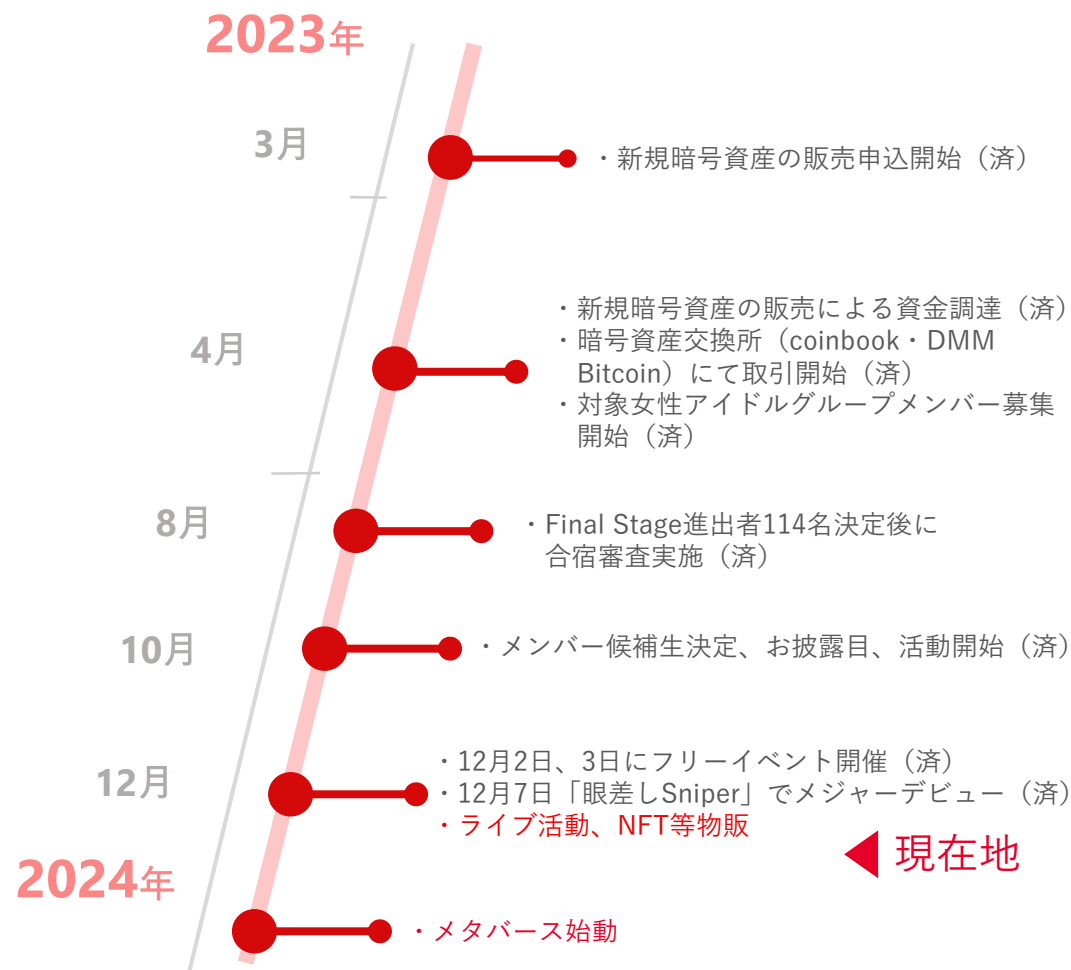
# IDOL3.0 PROJECT

- ✓ 秋元康氏が総合プロデューサーに就任し、アイドル像の固定観念を打ち破り、令和の時代に新たなブームを巻き起こすアイドルグループ創造のビッグプロジェクト
- ✓ 10月には11人組アイドルグループ“WHITE SCORPION”誕生
- ✓ 3月～4月に実施されたIEO時より、トークン価格が約14.9倍(※)に上昇

## プロジェクトの特長

今までのアイドルグループ活動に加えて、メタバースでの活動や新しいデジタルグッズであるNFTの展開など、「Web3.0」の技術を活用しながらアイドル活動領域を広げていくプロジェクト

オフィシャルサイト：<https://whitescorpion.jp/>  
オーバース社公式サイト：<https://overse.co.jp/>



(※)変更点は赤字

# 金融領域（アセットマネジメント）

- ✓ ノードポートフォリオの拡充や効率的な運用体制の基盤構築を順調に実施し、新たに4件の有力チェーンのノード運営にバリデータとして参画
- ✓ 平均運用利回りはAPR 8-10%という高水準を維持
- ✓ 現在、16.7億円(※)の資産を運用しており、引き続き運用規模を拡大

## 新規運用チェーン



分散型アプリケーションを実行し、スマートコントラクトをサポートするブロックチェーンプラットフォーム



暗号鍵ペアの作成と管理を分散して行うことで、条件付き暗号化やプログラムによる署名の実現を目的としたプロトコル



Layer 0 for IDをコンセプトとし、個人や企業がそれぞれ適切に管理できるIDをWeb3の世界で展開



「Explore and Play」のコンセプトに沿って、Web3ゲーム、ブロックチェーンゲームプラットフォーム、NFTマーケットプレイス、そしてメタバースなど、多岐にわたるデジタルコンテンツを提供

## 運用中チェーン



# 金融領域（投資）

- ✓ ブロックチェーン領域においては、gCC 1号、gCC 2号及びDecima Fundにて総額180M USD（200億円以上）のファンド運営を継続
- ✓ 投資時期の分散により、安定的かつ継続的な投資収益の創出に向けた基盤を実現

gumi  
Cryptos  
Fund I

回収  
フェーズ

ファンド規模：21M USD  
投資倍率：**8.7倍**  
当社への帰属分：**約60億円**

gumi  
Cryptos  
Fund II

投資  
フェーズ

ファンド規模：110M USD  
投資件数：**40件**  
投資先：**Jiritsu Network**、Panoptic  
Solv Finance、IPOR 等

DECIMA\*

フ  
ァ  
ン  
ド  
レ  
イ  
ズ  
フェーズ

【ジェネラルパートナー】

gumi

SBI  
GROUP



MZ Cryptos

animoca  
BRANDS

ファンド規模：30M～50M USD  
(予定)

1stクローズ 11月完了  
2ndクローズ 2024年3月予定

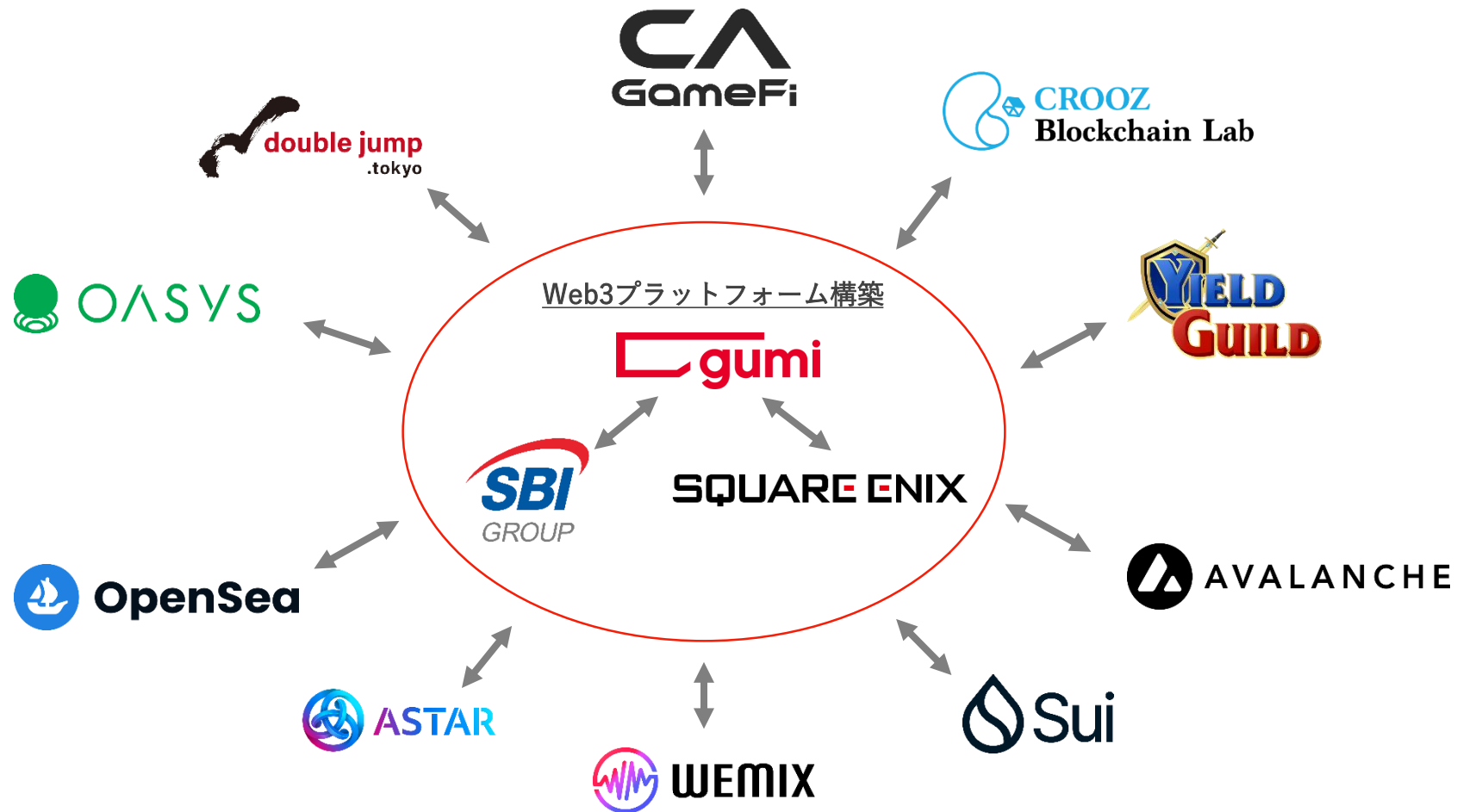
※変更点は赤字

(※) 2023年11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

# 金融領域（プラットフォーム）

- ✓ 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）

<有力パートナー>







# 業績の推移

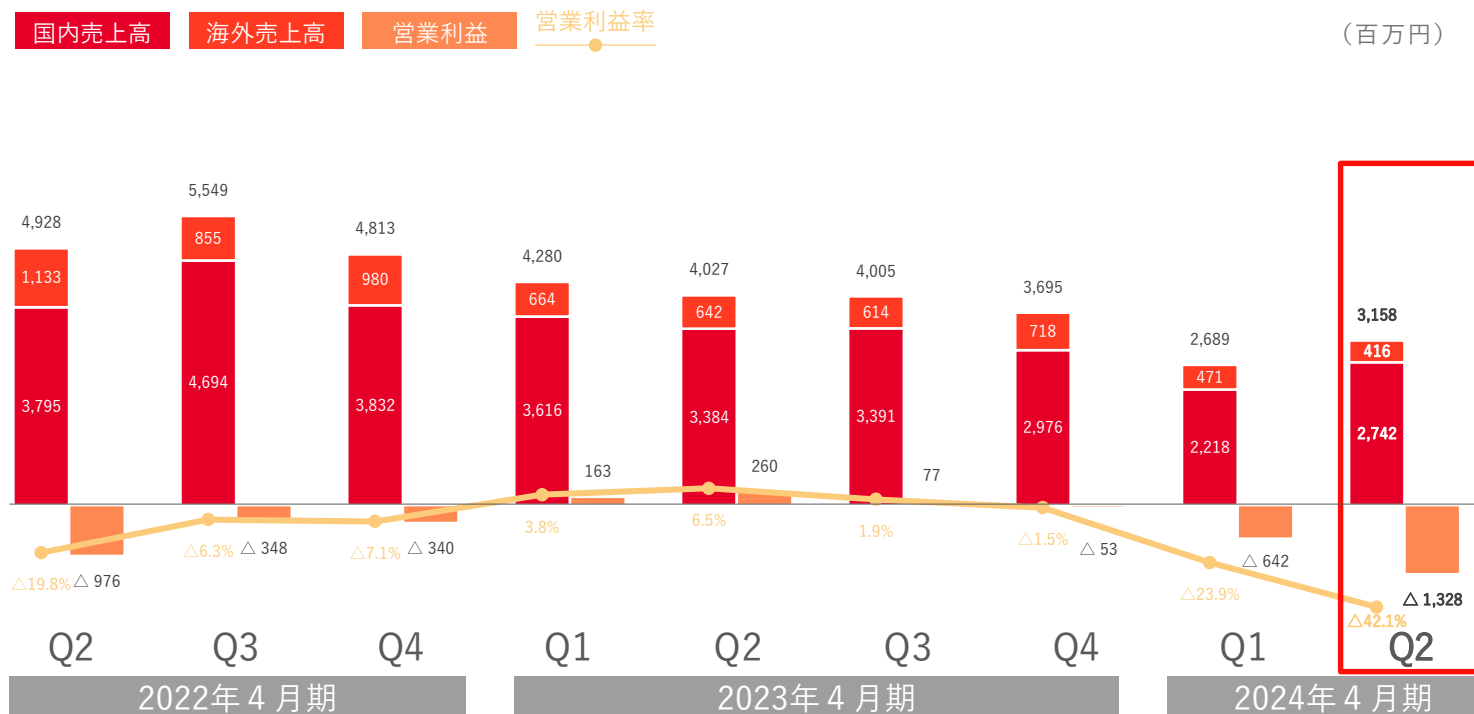
# 四半期業績の推移 (売上高・利益)

## 売上高及び営業利益

(百万円)

### ハイライト

- ✓ 売上は、アスタタのリリースによりQonQで増加
- ✓ 営業利益は、アスタタの減価償却費や広告宣伝費等の費用増加によりQonQで減益



売上高

**31.5億円**

YonY  $\Delta$ 21.6% QonQ +17.4%

営業利益

**$\Delta$ 13.2億円**

YonY - QonQ -

海外売上高比率

**13.1%**

(百万円)	2024年4月期 Q2	2023年4月期 Q2	前年同期比	2024年4月期 Q1	前四半期比
売上高	3,158	4,027	$\Delta$ 21.6%	2,689	+17.4%
売上原価	3,459	2,927	+18.2%	2,536	+36.4%
売上総利益	-301	1,099	-	152	-
売上総利益率	-9.5%	27.3%	-	5.7%	-
販売管理費	1,027	839	+22.4%	795	+29.1%
営業利益	$\Delta$ 1,328	260	-	$\Delta$ 642	-
営業利益率	$\Delta$ 42.1%	6.5%	-	$\Delta$ 23.9%	-
経常利益	$\Delta$ 1,514	581	-	$\Delta$ 612	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	$\Delta$ 664	514	-	$\Delta$ 765	-

# 四半期業績の推移（費用）

## ハイライト

- ✓ 開発費は、ブロックチェーンゲームの開発で増加するも、既存タイトルで圧縮し、QonQで横ばい
- ✓ 広告宣伝費は、アスタタのリリースや東京ゲームショウへの出展等により、QonQで増加

### 開発費

**17.3億円**

YoY +26.1% QonQ △1.5%

### 広告宣伝費

**5.7億円**

YoY +35.9% QonQ +85.5%

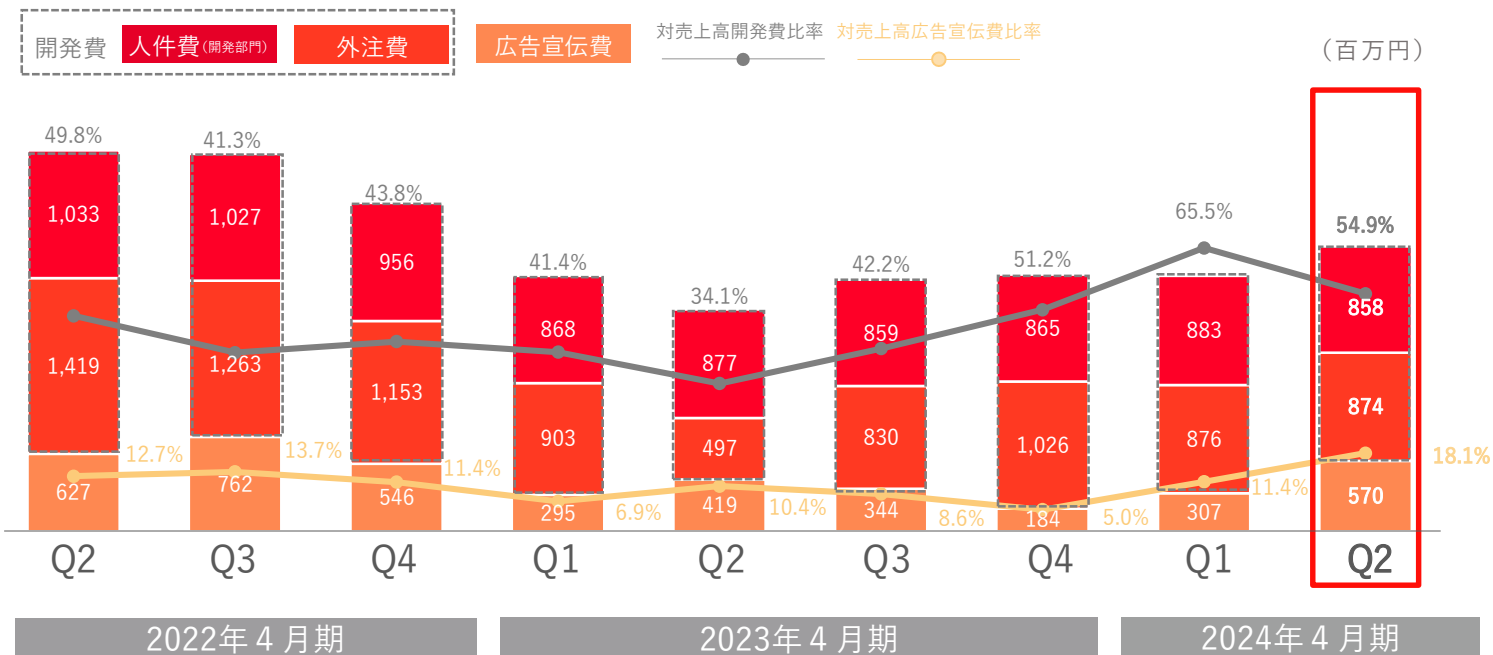
### 対売上高広告宣伝費比率

**18.1%**

(Q2累計期間)

**15.0%**

## 開発費及び広告宣伝費



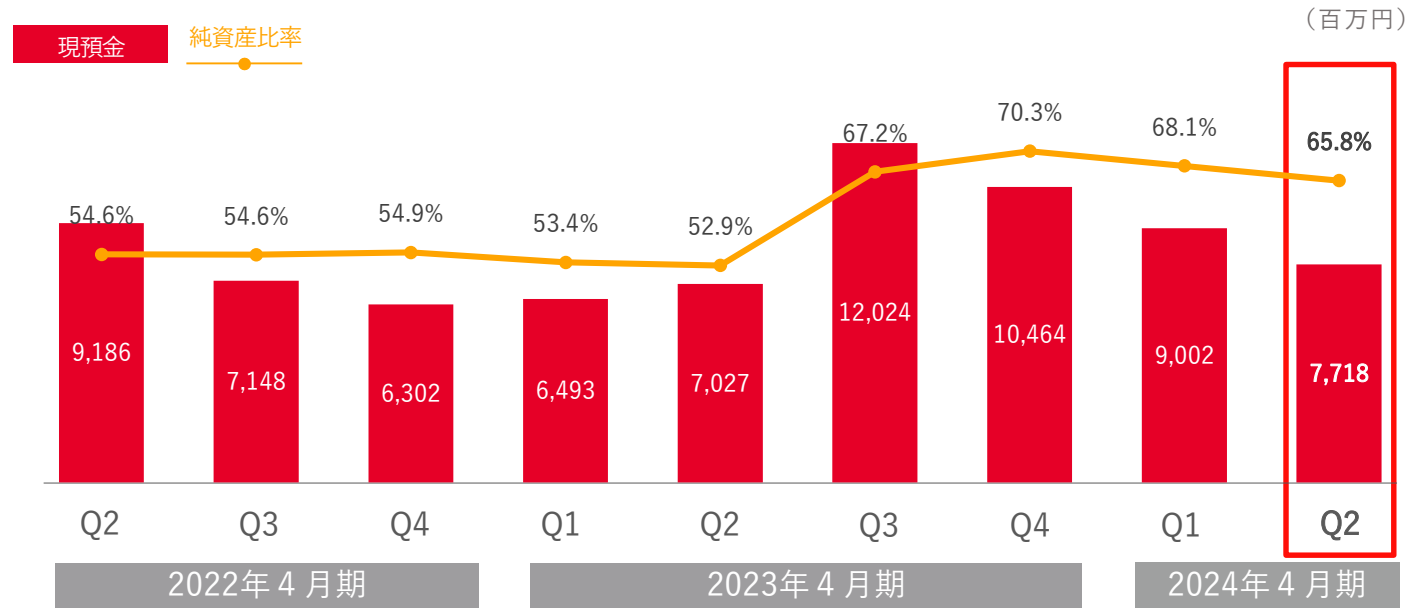
(百万円)	2024年4月期 Q2	2023年4月期 Q2	前年同期比	2024年4月期 Q1	前四半期比
売上原価	3,459	2,927	+18.2%	2,536	+36.4%
支払手数料	1,289	1,377	△6.4%	860	+49.9%
人件費	858	877	△2.1%	883	△2.8%
外注費	874	497	+75.9%	876	△0.2%
通信費	270	364	△25.8%	282	△4.3%
その他	166	△188	-	△366	-
販売管理費	1,027	839	+22.4%	795	+29.1%
広告宣伝費	570	419	+35.9%	307	+85.5%
人件費	189	180	+5.1%	191	△0.8%
その他	267	238	+11.8%	296	△10.0%

# 四半期業績の推移 (BS)

## ハイライト

- ✓ 現預金は、開発投資等によりQonQで減少。なお、カバールの株式売却代金12.7億円を勘案すると、実質現預金はQ1と同水準。
- ✓ 純資産比率は、65.8%と健全な水準を維持

## 現預金及び純資産比率



### 現金及び預金

**77.1億円**

YonY +9.8% QonQ △14.3%

### 純資産比率

**65.8%**

(百万円)	2024年 4月期 Q2	2023年 4月期 Q2	前年同期比	2024年 4月期 Q1	前四半期比
流動資産	14,531	10,554	+37.7%	13,641	+6.5%
現金及び預金	7,718	7,027	+9.8%	9,002	△14.3%
固定資産	11,650	9,264	+25.8%	13,372	△12.9%
総資産	26,182	19,818	+32.1%	27,014	△3.1%
流動負債	6,563	5,030	+30.5%	6,034	+8.8%
固定負債	2,390	4,295	△44.4%	2,592	△7.8%
純資産	17,228	10,492	+64.2%	18,387	△6.3%

# 四半期業績の推移（人員数）

## ハイライト

- ✓ 人員数は概ね横ばいにて推移
- ✓ ブロックチェーン等事業の人員は異動等によって、107人→146人（Q1→Q2）
- ✓ 海外人員については一部最適化を実施。今後も必要に応じて体制の見直しを行い、コストの最適化を図る

人員数（連結）

**773**人

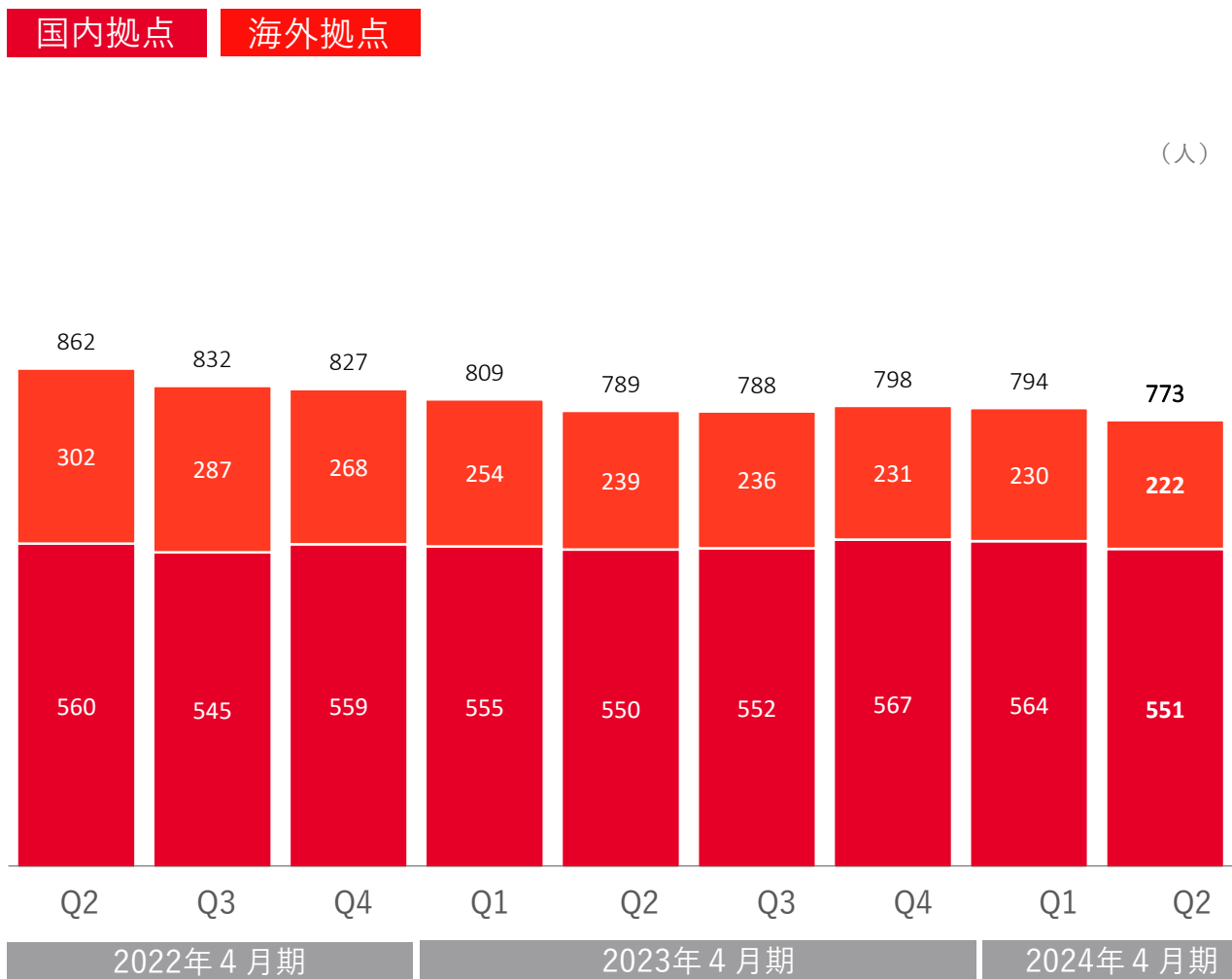
国内人員

**551**人

海外人員

**222**人

人員数（連結）





# Appendix

## (モバイルオンラインゲームの状況)

# 運営タイトルの状況

地域	タイトル名	配信時期	サービス状況
国内	FFBE (※1)	2015年10月	✓ 有力IPとのコラボや8周年記念施策等を実施
	タガタメ	2016年1月	✓ 7.5周年記念施策やメインストーリーの追加等を実施 ✓ サイドストーリーの追加や季節イベント等を予定
	クリュニ	2016年4月	✓ 新ワールドの追加や自社IPコラボ等を実施 ✓ クリスマスイベント等を予定
	FFBE幻影戦争 (※2)	2019年11月	✓ 『ファイナルファンタジー』シリーズタイトルとのコラボやワールドワイド版記念施策等を実施
	乃木フラ	2021年8月	✓ 2周年記念施策等を実施 ✓ 季節イベント等を予定
	ラグナド	2021年10月	✓ 2周年記念施策や有力IPとのコラボ等を実施 ✓ クリスマスイベント等を予定
	アスタタ	2023年8月	✓ 星街すいせいコラボを実施 ✓ Q4に大型コラボを予定
海外	FFBE 海外言語版 (※3)	2016年6月	✓ 著名インフルエンサーとのコラボ等を実施
	FFBE幻影戦争 海外言語版 (※4)	2020年3月	✓ 『ファイナルファンタジー』シリーズタイトルとのコラボ等を実施

© SQUARE ENIX

(※1) ファイナルファンタジー ブレイブエクスヴィアス (販売/配信元: スクウェア・エニックス) の開発運営をエイリムが担当

© SQUARE ENIX Co-Developed by gumi Inc.

(※2) WAR OF THE VISIONS FINAL FANTASY BRAVE EXVIUS 幻影戦争 (販売/配信元: スクウェア・エニックス) の開発運営をgumiが担当

©乃木坂46LLC/Y&N Brothers Inc. ©gumi

© SQUARE ENIX Developed by gumi Inc.

(※3) ファイナルファンタジー ブレイブエクスヴィアス 海外言語版 (販売/配信元: スクウェア・エニックス) の開発運営をgumiが担当

© SQUARE ENIX Co-Developed by gumi Inc.

(※4) WAR OF THE VISIONS FINAL FANTASY BRAVE EXVIUS 幻影戦争 海外言語版 (販売/配信元: スクウェア・エニックス) の開発運営をgumiが担当



# 經營方針



# 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 (※1) 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106億ドル、2025年には697億ドルに達すると予測 (※2)
- ✓ 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

# 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
- ✓ 高い投資倍率を有するソーシング力

### 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

# ブロックチェーン事業のサマリー

## 獲得

ゲーム/非ゲームを  
問わずあらゆる  
有力トークンを獲得

- ・自社でのトークンの生み出し
  - モバイルゲームのノウハウ活用による高品質なBCG配信



**gumi** × 有力IP

- ・他社有力トークンへの投資
  - ゲーム関連トークン



他有力  
タイトル

- その他有力トークン



**gumi**  
Cryptos **DECIMA**

## 上場

獲得したトークン  
の価値向上を支援

- ・SBIグループとの連携による  
取引所への上場支援

**gumi**

×

**SBI**  
GROUP

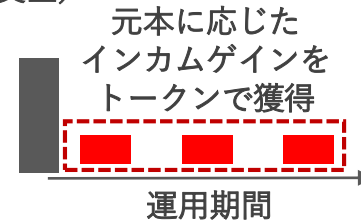
**SBI** VC Trade

**BITPOINT**

## 運用

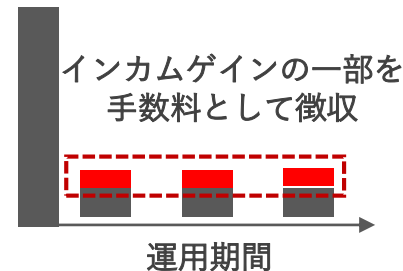
インカムゲイン及び  
手数料獲得により  
トークン量を最大化

- ・自社保有のトークン運用  
運用元本  
(自己資金)



- ・SBIとの事業連携による新たな  
金融サービス提供 (検討中)

運用元本  
(第三者資金)



## 売却

Exitにより  
キャッシュを増大

- ・保有するトークンの現金化



あらゆる有力トークンを獲得し  
爆発的に成長するトークン市場にのって  
大きく企業成長を果たす

# ブロックチェーンゲームについて

## 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

	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

### ・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
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



Wow the world!

～すべての人々に感動を～





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**