

gumi、上期営業利益は25.7%減 『ブレフロ2』等、新規タイトルで巻き返しへ

2017年12月8日に行われた、株式会社gumi2018年4月期第2四半期決算説明会の内容を書き起こしでお伝えします。

2018年4月期第2四半期決算説明会

川本寛之氏：本日はお忙しいところありがとうございます。代表取締役社長の國光は、本日緊急対応でどうしても抜けなければならない事情があり、代わりに私がご説明をさせていただきます。よろしくお願いいたします。

決算概要

02

決算概要

- モバイルゲーム事業においては、既存タイトルはいずれも堅調に推移
7月、8月配信のスママジ、カクプリ、セレサガは苦戦を強いられるも、11月配信のタガタメ海外言語版は好調な滑り出し
- VR/AR事業においては、引き続き国内外の有力企業への投資を実行
戦略的投資を通じた高品質なコンテンツの開発も順調に進捗

Q2 連結決算概要

- ☑ 売上高は69.4億円と業績予想を下回るも、営業利益は2.0億円、経常利益は1.4億円と引き続き黒字を継続

Q2 サービス状況

- ☑ 8月にセレサガの配信を開始
- ☑ 10月にクリュニ英語版（東南アジア及びオセアニア圏）の配信を開始
- ☑ 10月末に株式会社Fuji&gumi Gamesよりファンキル、タガタメ、シノピナの著作権及びその他一切の権利等を取得。当社が保有していたFuji&gumi Games株式を同社に譲渡

トピックス (11月以降)

- ☑ 11月にタガタメ海外言語版を配信開始、配信後約2週間で売上1億円を突破
- ☑ 11月30日にNVS、12月7日にTVSのDemoDayを実施
12月14日にSVSのDemoDayを実施予定

まずは決算概要です。モバイルゲーム事業に関しては、既存タイトルはいずれも堅調に推移したものの、7月8月に配信した『スマッシュ&マジック』『カクテル王子（カクテルプリンス）』『セレンシアサーガ ドラゴンネスト』の3タイトルに関しては、弊社の想定を下回る苦戦を強いられている状況です。

一方、11月に配信した『誰ガ為のアルケミスト』の海外言語版は順調な好調な滑り出しとなりました。

またVR/AR事業に関しては、引き続き国内外の有力な企業への投資を実行しており、戦略的な投資を通じて高品質なコンテンツの開発を続けている状況です。連結決算概要はご覧のとおり、売上高は69.4億円と業績予想を下回る着地となっておりますが、営業利益は2.0億円、経常利益は1.4億円ということで、引き続き黒字を継続している状況です。

サービス状況に関しては、今申し上げたとおり、8月に『セレンシアサーガ ドラゴンネスト』、10月には『クリスタルオブリュニオン』の英語版を配信しております。

また、10月末に株式会社Fuji&gumi Gamesがライセンスを保有している『ファントムオブキル』『誰が為のアルケミスト』『シノビナイトメア』の3タイトルの著作権及びIPその他一切の権利を弊社が取得させていただきました。

その代わりに、弊社が保有していた株式会社Fuji&gumi Gamesの株式を譲渡するというかたちでIPの移管を行いました。

これに伴い、とくに配信を強化している『ファントムオブキル』『誰が為のアルケミスト』については、弊社の迅速な経営判断の下、一層売上の拡大に注力できると考えております。

11月以降のトピックスは、先ほど申し上げたとおり、11月に『誰が為のアルケミスト』の海外言語版をシンガポールの子会社であるgumi Asiaを起点として、主に英語版として配信させていただいております。

配信開始2週間で売上が1億円を突破し、すでに100万ダウンロードを突破いたしました。こちらは非常に好調な滑り出しです。

『ブレイブフロンティア』の英語版、そして『ファイナルファンタジー ブレイブエクスヴィアス』の英語版を配信しているところなのですけれども、これらに続く3タイトル目として、しっかりとヒットにつなげていきたいと考えております。

VR/AR事業に関しては、インキュベーションプログラムということで、東京でTokyo VR Startups (TVS)、ソウルでSeoul VR Startups (SVS)、そしてフィンランドでNordic VR Startups (NVS) を運用しております。

11月30日にはフィンランドで、12月7日には東京の秋葉原でそれぞれDemo Dayを開催いたしました。来週12月14日にはソウルでDemo Dayを実施する予定です。

四半期業績の推移 売上高・利益

四半期業績の推移 売上高・利益

Q2 ハイライト

- ☑ 売上においては、新規タイトルの売上寄与はあったものの、タカタメ等一部既存タイトルが減収し、QonQで若干の減収に
- ☑ 営業利益においては、プロモーションの強化により販管費が大幅に増加し、QonQで若干の減益に

売上高

69.4億円

YoY 116.8% QonQ 98.9%

営業利益

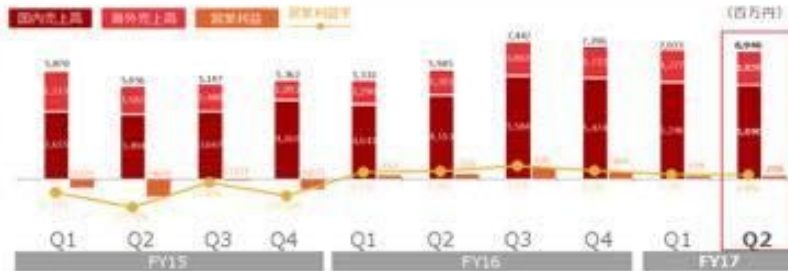
2.0億円

YoY 64.6% QonQ 91.7%

海外売上高比率

26.7%

売上高及び営業利益



(百万円)	FY17 Q2	FY16 Q2	前年同期比	FY17 Q1	前四半期比
売上高	6,946	5,945	116.8%	7,023	98.9%
売上原価	4,560	4,486	101.7%	5,152	88.5%
売上総利益	2,385	1,459	163.5%	1,871	127.5%
売上総利益率	34.3%	24.5%	-	26.6%	-
販売管理費	2,184	1,148	190.2%	1,652	132.2%
営業利益	200	310	64.6%	218	91.7%
営業利益率	2.9%	5.2%	-	3.1%	-
経常利益	146	264	40.3%	205	71.2%
四半期経常利益	88	509	17.3%	95	92.6%

決算の詳細は資料3ページ目以降に記載のとおりです。

売上高については、先ほど申し上げたとおり、『スマッシュ&マジック』『カクテル王子(カクテルプリンス)』『セレンシアサーガドラゴンネスト』の新規タイトルについては、もちろん売上寄与はあったのですが、我々の想定を下回るような状況でした。

加えて『誰が為のアルケミスト』等、一部国内タイトルの減収もあり、結果QonQでは若干の減収となっております。

営業利益については、プロモーションの強化により販管費が大幅に増加し、QonQでも若干の減益となっております。

四半期業績の推移 費用

四半期業績の推移

費用

Q2 ハイライト

- ☑ 開発費は、パイプラインの増強に伴い、QoQで増加
- ☑ 広告宣伝費は、ファンキルのTVCMの放映及び新規タイトルのプロモーション等に伴い、QoQで増加

開発費

21.3億円

広告宣伝費

15.0億円

対売上高広告宣伝費比率

21.6%

(Q2累計期間)

17.4%

開発費及び広告宣伝費



(百万円)	FY17 Q2	FY16 Q2	前年同期比	FY17 Q1	前年同期比
売上原価	4,560	4,486	101.7%	5,152	88.5%
支払手数料	1,563	2,079	75.2%	2,450	63.8%
人件費	943	777	121.4%	853	110.6%
外注費	1,190	916	129.8%	1,027	115.8%
通信費	499	393	127.0%	453	110.3%
その他	363	319	113.8%	368	98.7%
販売管理費	2,184	1,148	190.2%	1,652	132.2%
広告宣伝費	1,501	504	297.4%	927	161.9%
人件費	312	286	109.0%	325	96.0%
その他	370	356	103.8%	399	92.7%

対売上高広告宣伝費比率は期間（第2四半期）で21.6パーセント。（第2四半期）累計でも17.4パーセントです。弊社の中では目標を15パーセントと定めているのですが、それを超える水準となってしまっております。

ただ、こちらは一定程度は意図的にやらせていただいている部分もございますし、通期で見た場合には、確実に（目標の）15パーセントを下回る水準で運営している状況です。

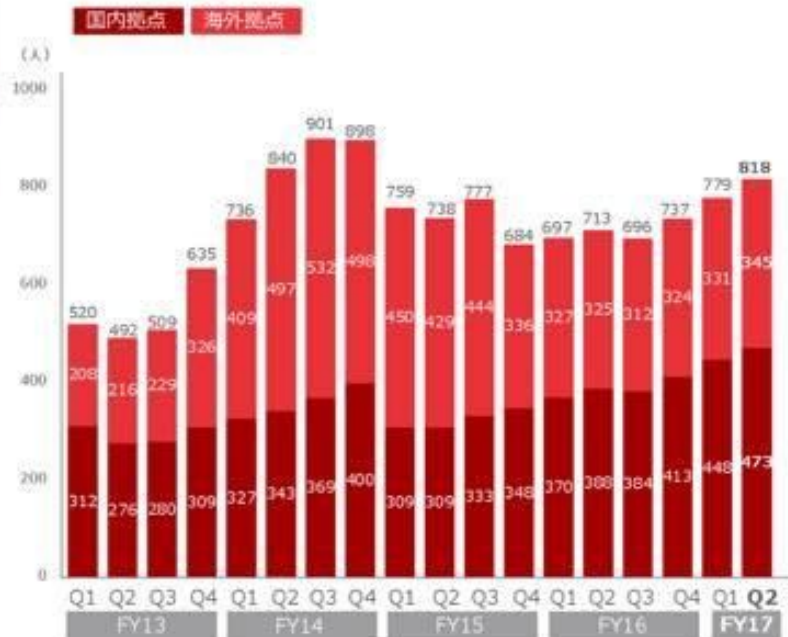
四半期業績の推移 人員数

四半期業績の推移 人員数

Q2 ハイライト

- 新規タイトルの開発ラインの増強に伴い、国内外ともに人員数が若干増加するも、引き続き適正水準を維持

人員数（連結）
818人
 国内人員
473人
 海外人員
345人



人員数（連結）は818名ということで、水準的にはかなり増えてきていると見受けられます。こちらについては、新規タイトルの開発ラインを引き続き増強しておりますので、一定程度増加するのはやむを得ないと考えております。

一方で、売上の水準を見ながら、固定費をどのようにコントロールしていくのかということに関しては、クォーターでの黒字化をしっかりと維持していきたいと考えておりますので、適正な水準で維持していきたいと考えております。

四半期業績の推移 BS

四半期業績の推移

BS

Q2 ハイライト

- ☑ 現預金は121億円と引き続き高い水準を維持
- ☑ 純資産比率は62%と引き続き健全な水準を維持

現金及び預金

121.0億円

純資産比率

62.0%

現預金及び純資産比率



(百万円)	FY17 Q2	FY16 Q2	前年同期比	FY17 Q1	前四半期比
流動資産	16,499	14,993	114.6%	15,969	103.3%
現金及び預金	12,104	11,357	106.6%	11,764	102.9%
固定資産	5,060	4,317	117.2%	4,804	105.3%
総資産	21,560	19,711	115.2%	20,773	103.8%
流動負債	5,409	4,684	115.5%	5,677	95.3%
固定負債	2,783	1,007	276.3%	1,896	146.7%
純資産	13,367	13,019	102.7%	13,198	101.3%

BSについて、現預金は121億円ということで、引き続き高い水準を維持しております。また純資産比率も62パーセントということで、こちらは引き続き健全な水準を維持しております。

このような業種でございますので、やはり投資先行型にはなりませんが、運転資金もそれなりに必要になってくるということもあり、現預金の水準をしっかりと注視しながら、必要に応じてファイナンスをしながら対応しているという状況です。

Q3業績予想

Q3業績予想

- 売上は、7月、8月に配信を開始した3タイトルの寄与が限定的となることを想定し、QonQで減収を見込む
- 営業利益、経常利益に関しては、広告宣伝費は大幅な減少を見込むものの、パイプラインの増強による開発費の大幅な増加等を想定し、ゼロを見込む

Q3 業績予想		FY17 Q2実績	FY17 Q3予想	増減
売上				
<input checked="" type="checkbox"/> タガタメ海外言語版の売上寄与を見込むものの、スママシ、カグプリ、セレサガの売上寄与が限定的であることを想定し減収を見込む。	売上高	6,946	6,600	△346
費用				
<input checked="" type="checkbox"/> 開発費は、パイプラインの増強に伴い大幅な増加を見込む	営業利益	200	0	△200
<input checked="" type="checkbox"/> 広告宣伝費は、TVCM等の大規模プロモーションの実施予定がないことから、大幅な減少を見込む	経常利益	146	0	△146

続きまして、業績予想についてご説明をいたします。

第3四半期の予想に関しては、売上高66億円。そして営業利益、経常利益は残念ながら0というかたちで見込ませていただいております。

まず売上でございますが、第2四半期に出ているタイトルの寄与があったとしても、新規3タイトルの売上寄与は限定的であると見ざるを得ないのかなと思います。

鋭意回収中ではございますが、予想上は保守的に織り込まざるを得ないということで、第2四半期に対して約3億5,000万円の減収を見込んでおります。

一方、第3四半期については大型のプロモーションを実施する予定がないことから、主に広告宣伝費を中心に寄与のコントロールを行い、今回（営業利益・経常利益を）0というかたちで出させていただきます。

ゲーム業界の場合、新規タイトルで継続的にヒットを生み、売上を積み重ねていくことで、既存タイトルの減収分をカバーし、上昇させていくことが戦略上必須となっておりまして。

残念ながら夏のタイトルが我々が想定している水準には至っていない、当たっていないと言わざるを得ないこの状況においては、減収減益の予想を出さざるを得ないという判断をさせていただきました。

各タイトルの状況については、資料10ページから14ページに記載をさせていただきますので、後ほどご覧ください。

各タイトルの状況 国内

FY13
配信

ブレフロ

- ☑ 期間経過に伴い売上は減少傾向に
- ☑ 年末年始施策の実施等により、引き続きユーザーベースの維持に注力

FY14
配信

ドラクエネ

- ☑ 新規コンテンツ実装等のアップデートを行い、安定的な売上を維持
- ☑ 新たな聖戦イベント及びユーザービリティ向上機能を順次追加予定



ファンキル

- ☑ 「海上編」の実装及びTVCM放映等大型プロモーションの実施により売上は好調に推移。リアルイベントを積極的に実施し、ユーザーのエンゲージメントを強化
- ☑ 10月23日に3周年を迎え機能改修や大型キャンペーンを実施しユーザーベースが拡大。1月の新章追加により更なる売上拡大を図る

各タイトルの状況 国内

FY15
配信

FFBE

- ☑ 有力キャラクターの参戦により売上が好調に推移
- ☑ 2周年イベントの実施等によりユーザーベースが拡大、更なる売上の拡大を図る



タカタメ

- ☑ 有力IP『鋼の錬金術師』とのコラボ実施により新規ユーザーの流入を促進し、売上は堅調に推移
- ☑ 新機能追加やバランス調整によるゲーム性の強化と2周年に向けた大型キャンペーンを実施予定、売上の更なる拡大を目指す



クリユニ

- ☑ 100万ダウンロード記念イベントの実施及びPC版の配信開始により安定した売上を維持
- ☑ 12月より有力IP『七つの大罪』とのコラボを実施し、ユーザーベースの更なる拡大を目指す

各タイトルの状況 国内

FY16
配信

フレオデ

- ☑ 大型アップデート以降も継続的に改善を実施し、売上は増加傾向に
- ☑ プレイヤー間の協力、競争を促進する機能及び新規コンテンツの追加により売上、ユーザーベースの拡大を図る

FY17
配信

スママシ

- ☑ プレフロコラボの実施等により、売上は堅調に推移
- ☑ ユーザーの嗜好に合わせた新規コンテンツの投入により、さらなるユーザーベースの拡大を目指す



カクフリ

- ☑ ゲームバランスの改善により課金率や継続率が向上し、売上は増加傾向に
- ☑ 11月のAGF（アニメイトガールズフェスティバル）を皮切りに露出を強化、IP力の向上を図る



セレサガ

- ☑ バランス調整及び新クラスの追加、コラボレーションイベントの実施等により継続率が改善傾向に
- ☑ 新キャラクター、最上位グレード装備の実装と新章の追加により売上の拡大を目指す

各タイトルの状況 海外

FY13
配信

プレフロ海外言語版

- ☑ 海外オリジナルユニットの投入、有カアニメIPとのコラボの実施等により安定した売上を維持
- ☑ 4周年に合わせ大型キャンペーンを実施。ユーザーの復帰を促進しユーザーベースの拡大を図る

FY16
配信

ファンキル海外言語版

- ☑ ブラックキラーズやファンキル学園など国内の人気コンテンツを投入し、継続率の向上とユーザーベースの維持を実現
- ☑ 定期的な施策投入と売上の維持に注力



FFBE海外言語版

- ☑ 有力IPとのコラボ等が奏功し、8月に過去最高売上を達成
- ☑ 1周年に伴い海外主要5カ国でリアルイベントを開催する等、ユーザーベースの更なる拡大に注力



クリエゴ海外言語版

- ☑ 10月に29ヶ国（東南アジア、オセアニア圏）に英語版の配信を開始
- ☑ 12月より有力IP『七つの大罪』とのコラボを実施し、ユーザーベースの更なる拡大を目指す

©2015-2017 SQUARE ENIX CO., LTD. All Rights Reserved. Developed by gungHo.

FF17ファイナルファンタジー17FINAL FANTASY 17. 日本およびその他の国において最終的に株式会社スクウェア・エニックス・ホールディングスの商標または登録商標です。

FF13ファイナルファンタジー13FINAL FANTASY 13 (最終版)は、スクウェア・エニックスの登録商標または登録商標です。

各タイトルの状況 新規タイトル



『THE ALCHEMIST CODE』 2017年11月14日配信

- ✓ 『誰か為のアルケミスト』 海外言語版を4言語対応で全世界配信開始 (※1)
- ✓ 配信後約3週間で100万ダウンロード (※2) を突破、好調な滑り出し
- ✓ プレフロ海外言語版、FFBE海外言語版に続く海外における第3の大ヒットタイトルを目指す



(※1)日本、中国本土、台湾、香港、マカオ、韓国を除く (※2)本ダウンロード数には特定のユーザーが複数回ダウンロードを行った数値も含まれています

パイプライン

パイプライン

- 引き続きパイプラインを強化し、プレフロ2他、複数本のオリジナルタイトルの開発に注力。また、新規IPタイトルの創出にも尽力

開発中のタイトル数

オリジナル 6本

他社IP系 1本

パブリッシング 0本

主なタイトル

- ・11月にタガタメ海外言語版を配信開始
- ・プレフロ2：今冬配信開始予定
- ・ドールズオーダー：今冬事前登録開始予定
他、新たに2タイトルをパイプラインに追加

- ・超有力IPを活用した新規タイトルを開発中
- ・引き続き有力IPホルダーと協議中

- ・複数の協業先との取り組みを検討中

※17年12月8日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

続きまして、パイプラインでございます。

前回（の決算）からの変化としては、11月に『タガタメ』の海外英語版を配信を開始しております。一方で直近の開発タイトル数に関しては、オリジナルで6本。他社IP系で1本ということで、新たに2タイトルを加えさせていただいております。

また前回、他社IPタイトルについても、開発に着手していると申し上げましたが、こちらについては、IPの版元さんとの関係上、タイトル等を明かすことができないのですが、引き続き開発は進捗しています。

「超有力IP」と書いてありますけれども、みなさんがご存知のタイトルということで、開発が進捗としてのご確認いただければと思います。

IPに関しては、まだオリジナルに振っているようには見えるのですが、水面下で進捗している有力タイトルが複数ございます。

こちらはまだ記載できない状況であり、IPホルダーと協議中と言いますか、詳細の詰めをやっているところですので、そちらの確度が高まってきた段階でパイプラインに加えていくこともできるのではないかと思います。

弊社はこれまでオリジナルでヒット作を生んでまいりましたので、そのエンジンをしっかりと活用して、版元さまと連携をしながら有力なIPをパイプラインに乗せて、早期に提供していくというところを、以前に比べて戦略的にやっていると感じしております。

数字だけ見るとまだオリジナル偏重には見えるのですが、半分とまではいかないまでも、今後はそれに近い水準ぐらいまでは他社IP比率を高めていくことも考えております。

パイプライン詳細

16

パイプライン詳細

『ブレイブ フロンティア2』

- ✓ 全世界で3,300万DLを達成した大ヒットタイトル『ブレイブ フロンティア』の正統進化
- ✓ ユニット達の合体技XBB（クロスブレイブバースト）など新たなバトルシステムを導入！



今冬配信予定！

※現在開発中であり、今後内容等が変更となる可能性があります

パイプライン詳細

『ドールズオーダー』

- ☑ フル3Dで描かれる2on2のハイスピード対戦アクション
- ☑ 豪華クリエイター/キャストが集結したオリジナルタイトル

世界観監修/アニメーション監督

水島精二

メインテーマ

甲田 雅人

and more!



今冬事前登録
開始予定!



※現在開発中であり、今後内容等が変更となる可能性があります

パイプラインの詳細でございますが、『ブレイブ フロンティア2』『ドールズオーダー』に関しては、前回の内容から大きく変更はしておりません。両方とも「今冬配信予定」と記載させていただいておりますが、我々の第3四半期の終わりから第4四半期頭には何とか世の中に出していけるように鋭意開発中です。ただ、業界自体の競争も非常に激しくなっておりますので、いろいろな開発の要件が追加的に増えてくることもありますので、詳細な日程については決まり次第お知らせさせていただきたいと考えております。

VR/AR事業への取り組み

VR/AR事業への取り組み



続きまして、VR/AR事業です。

インキュベーション事業

- 国内外のVR/AR市場におけるスタートアップ企業に対し様々な支援を提供
- インキュベーションプログラムを通じ、世界を代表する企業の育成と輩出を目指す

TokyoVR Startups

- ☑ 第1期及び第2期プログラム参加チーム9社のうち8社が資金調達を完了するなど、順調に進捗
- ☑ 6月より第3期プログラムを開始、12月7日にDemoDayを実施

SeoulVR Startups

- ☑ 第1期プログラム参加チーム4社のうち3社が資金調達を完了するなど、順調に進捗
- ☑ 7月より第2期プログラムを開始、12月14日にDemoDayを実施予定

NordicVR Startups

- ☑ 2017年5月設立
- ☑ 7月より第1期プログラムを開始、11月30日にDemoDayを実施

こちらは代表の國光が主に担当しているところではございますが、インキュベーションプログラムについては、東京、ソウル（韓国）、フィンランドの3ヶ国でしっかりと成長が見られるということで、DemoDayを開催している状況です。

インキュベーション事業 Tokyo VR Startups

21

インキュベーション事業 Tokyo VR Startups

- ▶ 12月7日に第3期のDemoDayを実施
- ▶ 第1期、第2期参加チーム9社中8社が資金調達を完了
- ▶ 第4期よりプログラム名称を「Tokyo XR Startups」に変更

参加チームとプロダクト（第3期）

 <p>ActEvolve</p> <p>株式会社ActEvolve： VRを利用した全く新しい e-Sports「BRITZ FREAK」 を開発</p>	 <p>Activ8株式会社： バーチャルYoutuber 「キズナアイ」を開発</p>	 <p>株式会社EXPVR： VRマンガヒーローアクション ゲーム「BE THE HERO」を 開発</p>	 <p>株式会社Graffity： AR落書き動画コミュニティ 「graffity」を開発</p>
 <p>株式会社mikai： 魔法のようなAR体験が 出来るARカメラアプリ 「MARGIC」を開発</p>	 <p>MyDearest株式会社： VR小説、VR漫画「FullDive novel&FullDive MANGA」 の制作及び誰でもVRノベル を制作できるツールを開発</p>	 <p>プレディア株式会社： AI技術を駆使したソー シャルARアプリを開発</p>	

「Tokyo VR Startups」に関しては、今まで主にVRの領域を中心にやっていたのですけれども、単なる仮想現実ではないARやMRの領域にも幅広く進出していきたいという会社さまの申し込みが多数増えてきたことから、名称を「Tokyo XR Startups」に変更させていただこうと考えております。

インキュベーション事業 Seoul VR Startups

- 12月17日に第2期のDemoDayを実施予定
- 第1期参加チーム4社中3社が資金調達を完了

参加チームとプロダクト（第2期）



INSQUARE :

「VR Magic Flying Dragon」等多くのVRタイトル及びVRハードウェアを開発



MAMMO6 :

「Virtual Ninja VR」などアーケードVRアクションゲームを開発



Ntonic Games :

3Dゲームのプロモーション動画、テレビアニメや映画等を制作

「Seoul VR Startups」につきましても、VRだけではなく、ARやMRの領域にも広くコンテンツサービスとして事業展開をしていきたいと考えております。

グローバル投資事業 THE VENTURE REALITY FUND

- 当社がジェネラル・パートナーとして参画し、計21社への投資を実行
- 有力な技術・コンテンツ・人材を保有する企業との戦略的な連携を図る

主な投資先

 <p>Owlchemy Labs</p> <p>Owlchemy Labs: 様々なVRデバイスに適応するオリジナルゲームの開発 2017年5月、Googleが買収</p>	 <p>TheWaveVR</p> <p>The Wave VR: VRでEDMパフォーマンスが可能になるマルチプラットフォームの開発</p>	 <p>mindshow: VR空間内でアニメーション動画の作成・共有ができるプラットフォームの開発</p>	 <p>AGAINST GRAVITY: VR空間で複数人が同時に遊べるスポーツ競技ゲームの開発</p>
 <p>Vivid Vision: VRを活用した斜視・弱視治療システムの開発</p>	 <p>SLIVER.tv: VR空間でE-Sportsの観戦ができるプラットフォームの開発</p>	 <p>IMMERSIVE VR: VRと360度カメラ向けのアドネットワークの構築</p>	 <p>SPACES: 大規模なアーケード向けのVR/ARコンテンツの開発</p>

グローバル投資事業では、シリコンバレーでThe Venture Reality Fundをジェネラル・パートナーとしてやらせていただいております。現在21社への投資を完了している状況です。非常に大きく成長して、我々が投資した次のラウンドに進んでいる会社が、かなり増えてきています。

実際にこのタイミングでの買収提案も増えてきているのかなという感触も得ています。従って、投資利益の観点で言うと、来年末から再来年の頭にかけて、本業のPLとして収益ができる見通しが見えてくるのではないかと考えております。

コンテンツ開発事業

コンテンツ開発事業

- 国内外において、有力企業・開発スタジオへの戦略的投資を実行
- 新規タイトルの配信権の獲得等を通じ、VR/AR事業の早期の収益化を図る



- ✓ 臨場感とマルチプレイ機能を兼ね備えたVRゲーム『エニグマスフィア』を開発
- ✓ VRならではの没入感を体験することができるMORPGを開発中



- ✓ 10M USDの売上を達成した『Robinson: The Journey』他、『The Climb』等大ヒットVRゲームの開発経験を有するメンバーが在籍
- ✓ ハイエンドのマルチオンライン型のハンティングゲーム『Spirit Hunter』を開発中



- ✓ VRゲーム『The Mage's Tale』がOculus Storeセールスランキングで首位を獲得
- ✓ 同社が開発している新作VRタイトルのグローバル配信権を獲得

コンテンツの開発事業でございますが、国内の「YOMUNECO」、ドイツの「playsnak」、そしてアメリカの「INXILE entertainment」という会社に投資を行い、ゲームを開発している状況です。

「YOMUNECO」では、VRならではの没入感を体験できるMORPGを開発中です。こちらについては、デバイスが普及するタイミングでしっかりと販路を確保して、そこに乗せてソフトを販売していくというスケジュール感で鋭意開発中状況です。ドイツの「playsnak」に関しては、すでにハイエンドのマルチオンラインゲームの「Spirit Hunter」というタイトルを開発しております。

今後この会社を通じて、さまざまなタイトルをリリースしていく予定ですので、こちらにも非常に期待値の高い会社だと考えております。

加えて「INXILE entertainment」との戦略的提携に関しては、VRゲームの「The Mage's Tale」という、Oculus Storeの売上ランキング1位を獲得しているタイトルをやっております。

この会社とはいろいろ深い提携をしております。今後彼らが開発するタイトルについては、弊社がパブリッシャーとしてグローバルに配信する権利を持っております。

この会社としっかり連携することで、日本発でコンテンツを出していくことも重要なのですが、やはり主戦場はシリコンバレーベースで北米・欧州というところも中心になってくると思いますので、このあたりに対応したデベロッパーとの連携を一層深めていくような戦略を取っています。

モバイル動画事業への取り組み

モバイル動画事業への取り組み

▶ 市場の拡大が見込まれるモバイル動画領域において、有力企業に対し積極的な投資を実行し、将来の収益機会の創出を目指す

主な投資先



株式会社Candee:

モバイル動画市場におけるリーディングカンパニー。ソーシャルライブコマース「Live Shop!」を5月に配信。約16億円の資金調達を実施。



dely株式会社:

2016年5月に料理レシピ動画アプリ「クラシル」を配信し、数百万DLを達成。国内最大の料理レシピ動画アプリ。約37億円の資金調達を実施。



株式会社TABILABO:

情報感度の高いユーザー層に向けたライブスタイルに関するメディアを運営。デジタルクリエイティブに特化したブランドスタジオを抱える。約5億円の資金調達を実施。



株式会社3ミニッツ:

ファッション領域に特化した高品質な動画を企画・制作。国内最大級のInstagrammerを抱える。2017年2月にグリー株式会社が43億円で買収。



BREAKER株式会社:

YouTubeで国内初のドラマシリーズをヒットさせた実績を有するデジタル領域に特化した映像制作スタジオ。



株式会社メタップス:

データ分析を通じてアプリケーションの収益化プラットフォームを運用している決済サービス「SPiKE」を提供。2015年8月単証マザーズに上場。

(※) 上記資金調達額は、当社グループ以外からの資金調達額を含む総額

最後にモバイル動画事業への取り組みですが、弊社の体力もございますので、本業としてやるタイミングをしっかりと見据えつつではございますが、引き続きgumi venturesという子会社も駆使しながら、優秀な会社に対して投資をしていきます。昨今このモバイル動画事業も非常に盛り上がりを見せていますので、まずは投資とかたちで食い込みつつ、チャンスがあれば会社としてかたちを変えて、しっかりと取り込んでやっていこうと考えておりますので、こちらも堅調に推移していると考えていただければと思います。

以上、駆け足ではございますが、第2四半期の決算説明の概要とさせていただければと思います。引き続き、みなさまからのご質問を頂戴できればと思います。

質疑応答

質問者1: 水戸証券のワタナベと申します。1点目は、パイプラインの他社IP系のところなのですが、新規タイトルをIPホルダーと協議中というお話がありました。こちらは御社とだけ協議しているものなのか、それともIPによって違うのか、聞かせてください。

川本: すでにパイプラインに乗せている1本に関しては確定しているものですので、そちらはもう独占的と言いますか、弊社がやらせていただいているかたちです。そ

れ以外に協議中と申し上げている複数本については、ケースバイケースではあるので、我々も全部はわかりかねます。

ただ、弊社ですでに出ているタイトルのエンジンを活用するかたちでの協議となっておりますので、我々の筆頭タイトルと同様のゲームが他社さんから出ていて、その会社さんにもアプローチをされているとすれば、協業関係に競合しているのかもしれませんが、我々もユニークなゲームを出させていただいておりますので、完全に同じ企画でという話ではないと思います。

質問者1：2点目は『ブレイブ フロンティア2』がリリースされたときの考え方なのですけれども、今出ている『ブレイブ フロンティア1』からユーザーが移って、トータルでプラスアルファぐらいを狙っているのか、それとも『ブレイブ フロンティア1』のユーザーはそれほど減らないで、これが『ブレイブ フロンティア2』にもアドオンされるのか。少しイメージを教えてください。

川本：『ブレイブ フロンティア1』については、基本的には『ブレイブ フロンティア2』が出たあとも、引き続き配信されることになっております。

もちろんコンテンツの追加等に関しては極めて限定的になりますので、そのような意味では、『ブレイブ フロンティア1』自体の売上也非常に低下してきておりますので、我々の狙いとしては、以前に『ブレイブ フロンティア1』をやっていたユーザーさまにしっかりと訴求をして、『ブレイブ フロンティア2』を遊んでいただき、売上を上げるところが1つの目標になっております。

質問者1：最後になりますが、海外言語版の考え方で『タガタメ』が2週間で売上1億円を突破したという話がありましたが、広告宣伝など、国内でヒットしたタイトルを海外でもある程度ヒットさせられるような仕組みができている状況なのでしょうか。

川本：以前にも『ファンキル』の海外言語版をローカライズして北米向けに配信しておりましたが、こちらについては日本版の売上に対して海外版の売上は思うように行っていない状況でした。

一方、シンガポールを拠点にするgumi Asiaについては、我々が日本に配信していたコンテンツを海外に出すことをやってきて、かなりのノウハウが貯まってきております。従って、今回の『タガタメ』については原点回帰と言いますか、gumi Asiaという拠点に全部任せて、北米を中心に配信しております。

もちろん広告費等は一定程度かけないといけないんですが、海外に出ているアプリとの連携や蓄積してきた広告宣伝のノウハウを駆使しながら、売上を最大化させていくという意味で、できるだけ日本版の売上に迫るかたちで売上を上げていきたいと考えております。まだ初速なので判断しがたいところではありますが、我々としては一定の手応えを感じ始めているところです。

質問者1：どうもありがとうございます。

質問者2：アイ・パートナーズフィナンシャルのハラダと申します。『ブレイブ フロンティア2』の海外版はどのような感じでなる予定なのでしょうか？

川本：こちらについては、日本国内でのヒットの具合を見ながら、我々が想定している売上水準を超えた場合は、即時海外展開をしようと考えております。この場合もgumi Asiaを拠点にして、ローカライズして出していきます。

日本版リリース後3ヶ月経っても海外版が出せる状況ではないと判断した場合は、恐らく海外版は出さないと考えますし、逆に我々の想定を超える売上が3ヶ月程度で見られるのであれば、おおむね3ヶ月から6ヶ月、6ヶ月もかからないと考えられますけれども、海外版にして配信をしていくというスケジュール感になると考えます。

質問者2：現在IPホルダーと交渉中のタイトルがいくつかあるとおっしゃっていました。gumiは海外に強いイメージがあるのですが、そのようなものは強みになるのでしょうか？

川本：そうですね。IPホルダーさまから見た場合、そこをご期待いただいているのは当然あるかと思えます。

質問者2：やはり国内でやったあとに海外でも、という観点からということでしょうか？

川本：同時配信と言っているものもありますし、そもそも海外展開をご期待いただいているものもあります。

質問者2：わかりました。ありがとうございます。

司会者：ご質問はよろしいでしょうか？ もしないようでしたら、以上で質疑応答を終了とさせていただきます。本日は誠にありがとうございました。