



Akatsuki

Management Strategy Briefing

経営方針説明会

株式会社アカツキ 2022年8月23日

世界に夜明けを

Akatsukiという社名の由来は「世界に夜明けを」という意味で、
日本語の「暁」から取りました

12年前の創業から感情を報酬に発展する社会を志し、
プロダクトや様々な活動を通じて、仲間たちと共に新しい価値を創出してきました

創業より練り上げてきた価値観・組織・プロダクト・働き方・感情との向き合い方
これらの全ては私たちの誇りであり、原動力となっています

次世代のAkatsukiはこの精神を継承し、
日本から世界の人々の心を鮮やかに彩るような最高のコンテンツを生み出し続けます
そして、世界に夜明けを与えるような貢献を目指します

Entertain the world.
Resonate with creators.

世界をエンターテインする。
クリエイターと共振する。

ゲーム事業を主軸にコミック事業にも挑戦し
デジタルコンテンツを武器にグローバルで戦える会社

ベンチャー精神に立ち返り、より大きな事業価値、企業価値の創出に向け、経営方針を変更

国内市場に閉じたプロジェクトへの事業投資を凍結

グローバルポテンシャルを持つ大型プロジェクトへ集中投資

長期間の継続運営で大きなリターンを目指す

デジタルコンテンツに注力し、長年の運用で培ったライブオペレーション力をベースとして、グローバルに事業展開を行う

事業領域

デジタル
コンテンツ

×

サービス形態

ライブ
オペレーション

×

ポテンシャル

グローバル



戦略コンセプト

事業領域

サービス形態
ポテンシャル

ゲームで培った強みを活かせるデジタルコンテンツに集中し
国内に閉じたプロジェクトやリアルエンターテインメントからは撤退

広義でのエンターテインメントに
幅広く挑戦

ゲーム

アウトドアレジャー

レジャー施設運営

スポーツ 他



デジタルコンテンツに集中

ゲーム

コミック

祖業であり主力事業であるゲームに加え、コミック、アニメにも焦点をあて、IPの価値を最大化する商流構築を目指す

目指す商流のイメージ

コミック

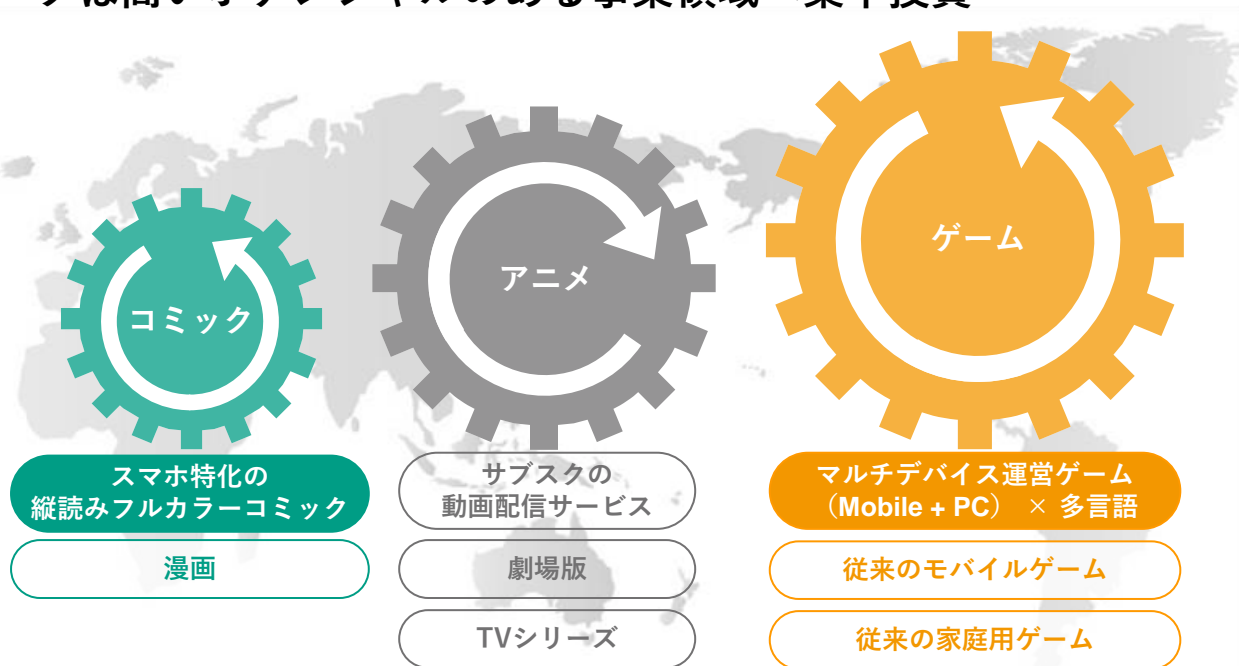
提携

アニメ

ゲーム

各コンテンツ領域のヒットを起点に、互いに影響し合いながら確実に発展すると想定
周辺領域との関係性を意識した事業提携なども進むと予想

アカツキグループは高いポテンシャルのある事業領域へ集中投資





戦略コンセプト

事業領域
サービス形態
ポテンシャル

Free to Playを前提とした継続的な運営を行うサービス形態をライブオペレーションと定義
リリース後も持続的に収益を生み出せることが特徴

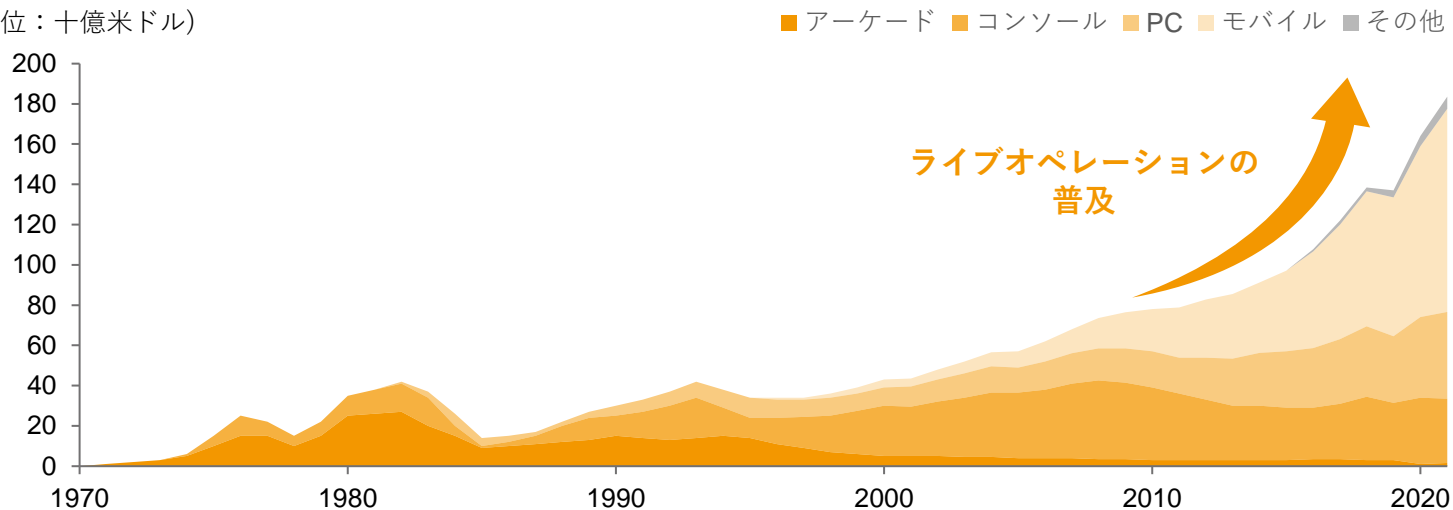
ライブオペレーション型サービス
売上高推移イメージ



ライブオペレーション型ゲームの普及に伴い、この10年でゲーム産業は約2倍に伸長
年商1,000億円規模を数年維持するタイトルが生まれ、存在感を増している

ゲーム産業 市場規模推移

(単位：十億米ドル)



(Pelham Smithers Associates "Global Video Game Market"を当社にて加工)

複数の国内トップクラスの収益規模であるタイトルを長期運営しており、
ライブオペレーション能力を研鑽し続けている

長期運営タイトル

8年目を迎えた
タイトルを含め複数

運営体制

600名規模

総ダウンロード数

4億回以上

ランキング1位

26の国と地域

2022年7月末時点

ランキングはApp StoreまたはGoogle Playのストアセールスランキングで最も高い順位を採用（出典：data.ai）



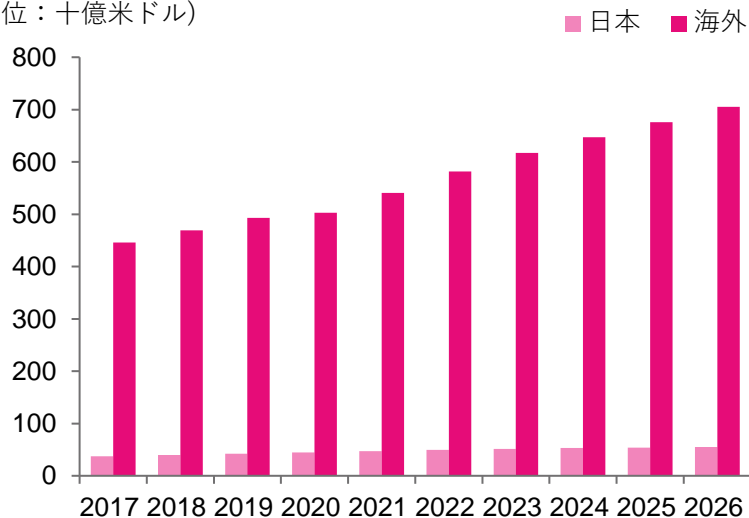
戦略コンセプト

事業領域
サービス形態
ポテンシャル

2020年から2026年にかけて1.4倍に成長し、7,600億米ドルに達すると予想される市場規模だけでなく、成長率でも海外市場が日本市場を上回る見込み

デジタルコンテンツ市場
推移予測

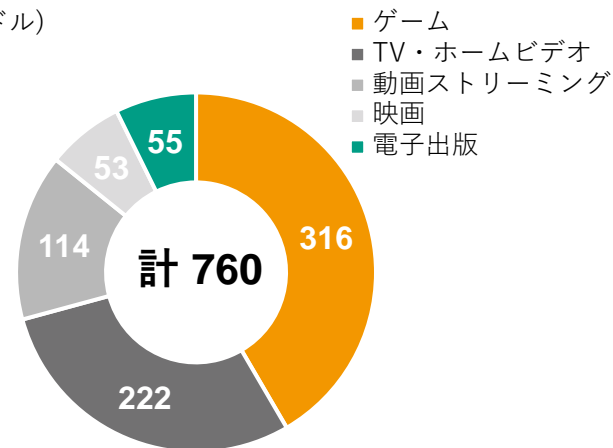
(単位：十億米ドル)



(PwC “Global Entertainment & Media Outlook 2022-2026”を当社にて加工、2021年以降は予想)

デジタルコンテンツ市場の
内訳 (2026年)

(単位：十億米ドル)

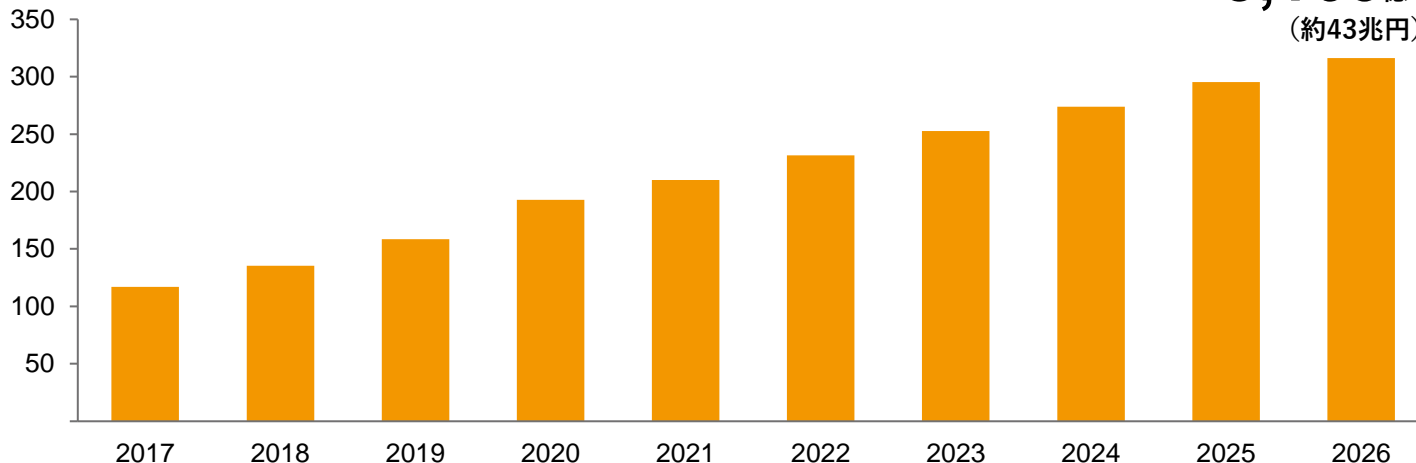


(PwC “Global Entertainment & Media Outlook 2022-2026”を当社にて加工)
 ゲーム：モバイルゲーム、PCゲーム、家庭用ゲーム
 電子出版：電子書籍、電子雑誌、電子新聞

2020年から2026年にかけて1.6倍に成長し、3,160億米ドルに達すると予想される

ゲーム市場推移予測

(単位：十億米ドル)

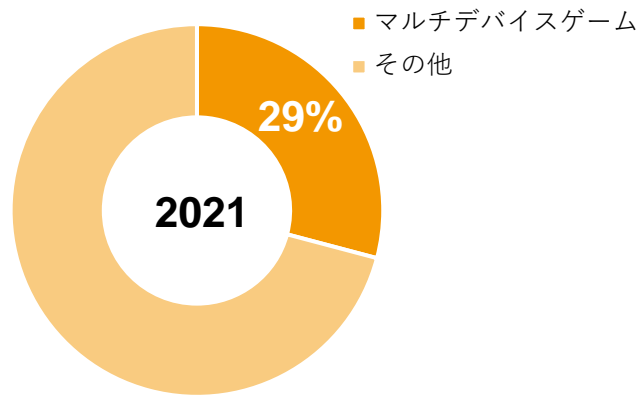
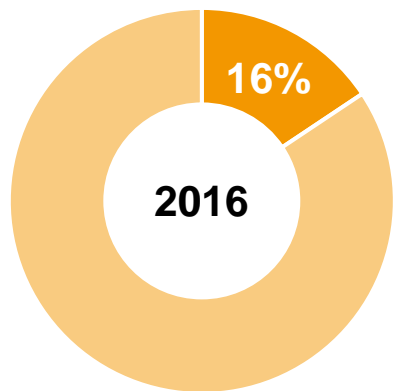


3,160億米ドル
(約43兆円)

(PwC “Global Entertainment & Media Outlook 2022-2026”を当社にて加工、2021年以降は予想)

開発環境や専門技術が業界全体で成熟したことで、マルチデバイスゲームの普及が進行
高品質なマルチデバイスゲームの1タイトルあたりのヒット規模が拡大し、
業界内シェアが高まっていくことが予想される

モバイルゲーム売上高
上位20タイトルの売上構成推移*



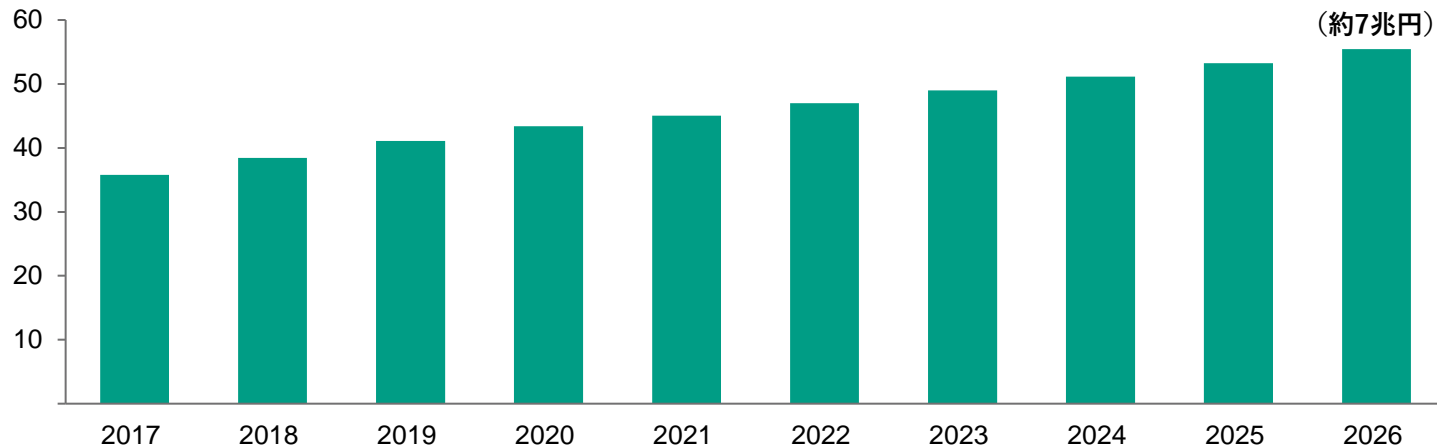
Sensor Towerのデータを基に当社にて作成

*モバイルゲームの世界での売上高上位20タイトルの売上高合計のうち、異なる種類のデバイス同士（スマートフォンとPC、スマートフォンと家庭用ゲーム機など）でのセーブデータ共有や、異なる種類のデバイスを用いるプレイヤー同士でのプレイ（ただしエミュレーター対応やブラウザ版対応は含まない）ができるタイトルの売上高が占める割合

2020年から2026年にかけて1.3倍に成長し、554億米ドルに達すると予想される

電子書籍市場予測

(単位：十億米ドル)

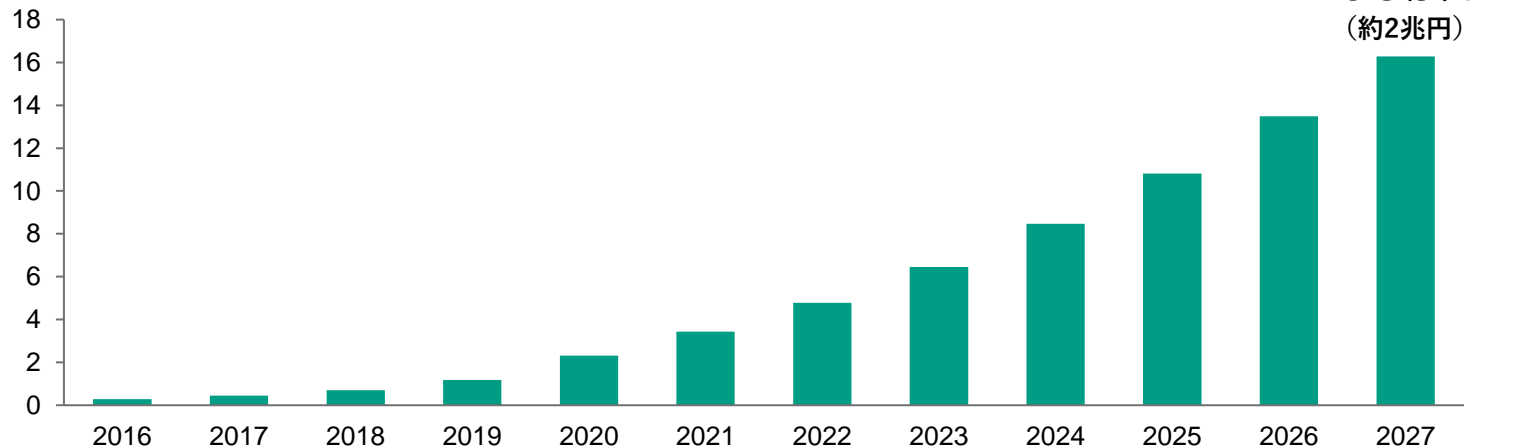


(PwC “Global Entertainment & Media Outlook 2022-2026”を当社にて加工、2021年以降は予想)

2020年から2027年にかけて7.1倍に成長し、163億米ドルに達すると予想される
ゲーム市場よりも市場規模は小さいものの、成長率では大きく上回る

ウェブトゥーン市場予測

(単位：十億米ドル)



(QYR Research “Global Webtoons Market Size, Status and Forecast 2021-2027”を当社にて加工、2021年以降は予想)

これまで7年以上グローバルでの経験を蓄積
引き続きグループ全体でグローバル向けのナレッジを積み上げる

累積海外売上高

438億円

海外売上高比率

29%

展開地域

170以上の
国と地域

取扱言語

英語、仏語、
中国語（繁体字）等

アカツキ台湾について

180名超の体制
大型ゲームタイトルを7年以上運営
コミック事業の翻訳や海外からの仕入れ等も実施

組織および投資方針

各事業で求められる文化・組織・制度・採用は異なるため
 事業領域ごとの権限と責任を各取締役に移譲するベンチャーグループ体制に再編
 各競争環境に適した事業活動の実現を目指す

アカツキ 取締役会

移譲

移譲

移譲



ゲーム事業



コミック事業



投資・
インキュベーション

アカツキゲームス

HykeComic

Akatsuki
Ventures

アカツキ福岡

アカツキ台湾

Emoote

...

主力であるゲーム事業に200億円を集中投資
親和性の高いコミック事業には20億円を投資し、事業モデルの確立を目指す



成長投資に優先的に振り分け、グループ全体の価値向上を目指す

キャピタルアロケーションの
イメージ

現預金 + CF



ゲーム事業



コミック事業



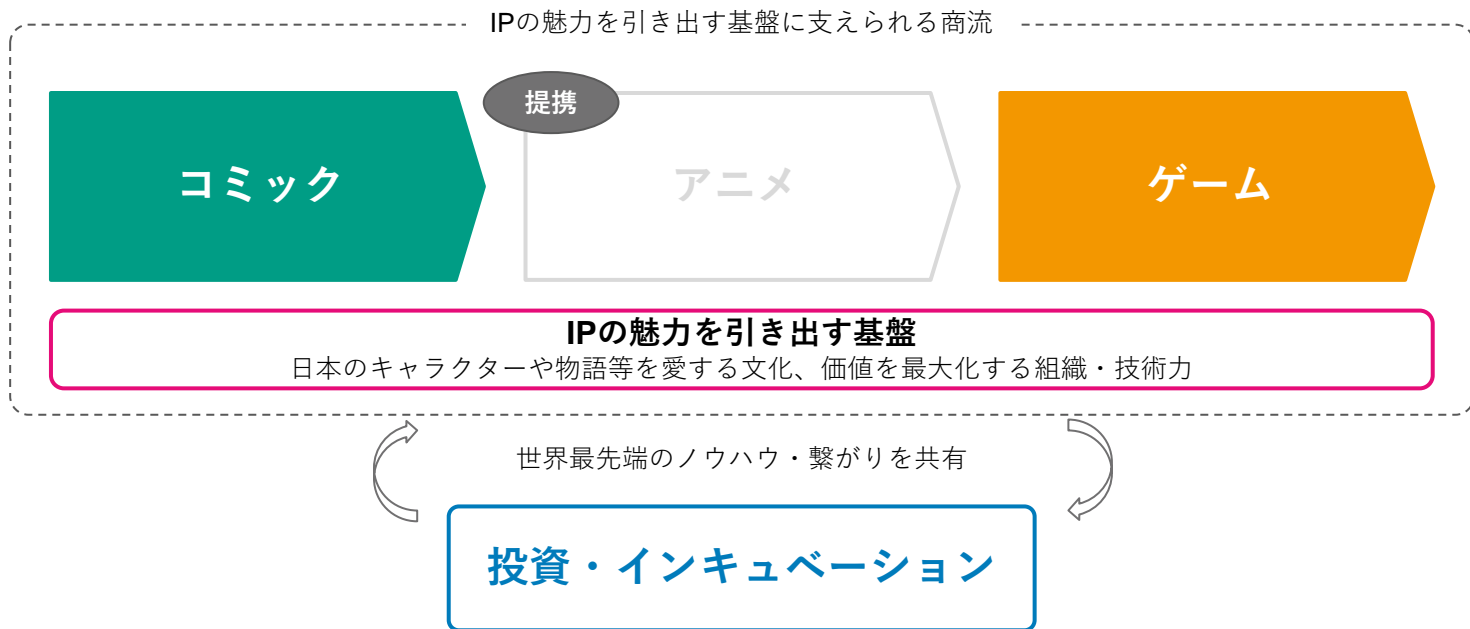
投資・
インキュベーション



株主還元

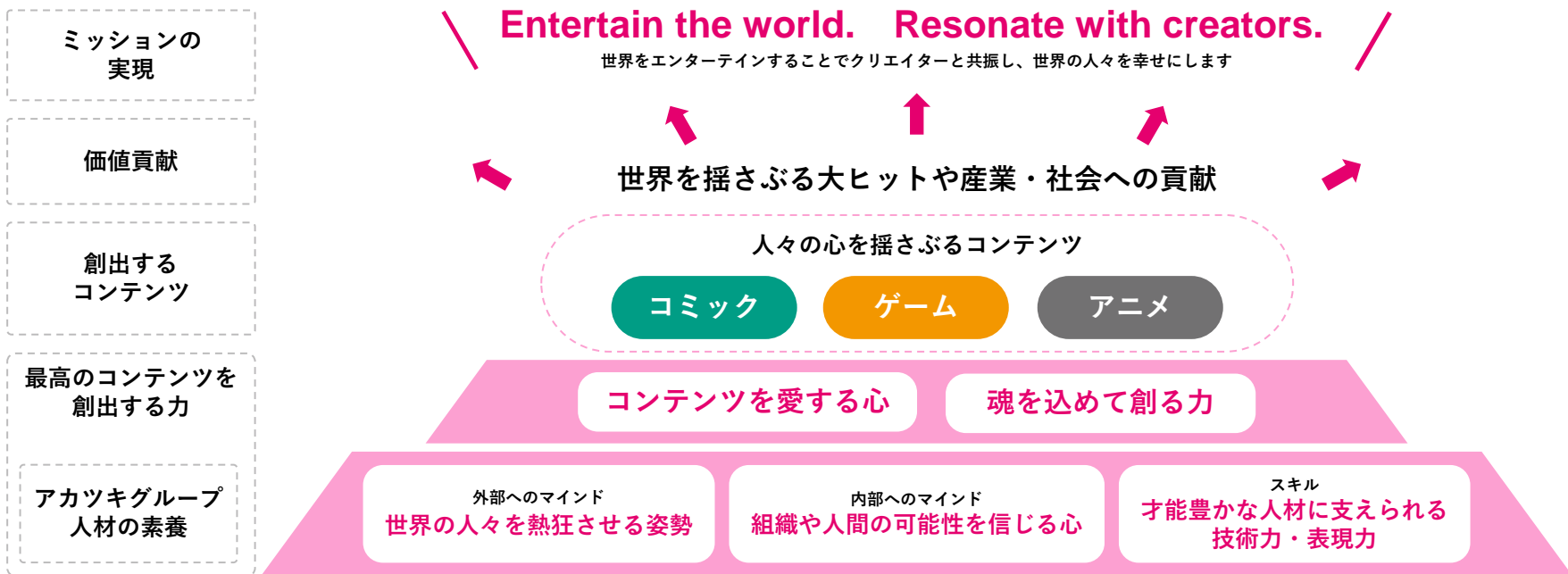


ゲーム事業で醸成した「IPの魅力を引き出す基盤」を競争力の源泉としてフルレバレッジ投資・インキュベーションとも連携することにより、グループで団結して世界に挑戦する



組織文化と事業を統合し、ミッションの実現へ

アカツキグループの人材が持つ素養から生まれる「コンテンツ愛」「創る力」で、最高のコンテンツを生み出し、世界をエンターテインしていきます





ゲーム事業

アカツキのゲーム事業は

世界配信かつマルチデバイスを前提にした

日本最高峰の運営ゲーム企業

になります

今後4年を勝負の期間と位置づけ、徹底的に投資をします
世界的なヒットを目指しつつ、技術や人材を獲得し、持続的な優位性を確立します

キャッシュ・実績・能力の観点から5年後も世界市場で成長を見込めるような日本発の運営ゲーム企業は数社と予想

アカツキは挑戦を繰り返すことで日本最高峰の運営ゲーム企業として残存者利益を獲得し、更にその先も長期にわたって持続的な成長を目指す

日本最高峰の運営ゲーム企業となるために、他社との提携も活用しながら大規模ゲーム開発を完遂することにより、3D技術やPCデバイス対応力を獲得

ゲーム開発においては、アカツキが得意とする他社IPと高いポテンシャルがある自社IPの両方でヒット創出を目指す

日本市場を土台としつつ、既に実績のある海外展開力に加え、マルチデバイス・多言語同時リリース能力の獲得により、海外市場での利益ポテンシャルを高めていく

ゲーム運営においては、これまでの強みであるライブオペレーション能力を更に研鑽
一方で開発方針は大きく変更

3Dやマルチデバイス開発の能力を更に高めることで世界的なヒットを目指す

| | これまで | これから |
|--------|---------------------------|-------------------------------|
| サービス形態 | ライブオペレーション | |
| 表現 | 2D + 一部3D | 3Dメイン |
| 配信規模 | モバイルのみ 段階的に多言語へ | (Mobile + PC) × 多言語 同時リリース |
| 開発予算 | 5-10億円/1タイトル | 30億円以上 / 1タイトル 従来の数倍 |
| ゲームの種類 | キャラ×バトル系 アーティスト×音ゲー系 他 | キャラ×バトル系 得意分野に集中 |

国内トップクラスの収益規模である複数の運営ゲームを長期運用
創業以来、協業パートナーと共に世界中のユーザーを熱狂させるノウハウを蓄積

ドラゴンボールZ ドッカンバトル



©バンダイナムコエンターテインメントより配信

©バードスタジオ／集英社・東映アニメーション

©Bandai Namco Entertainment Inc.

ロマンシング サガ リ・ユニバース



©SQUARE ENIX CO., LTD. All Rights Reserved. Powered by Akatsuki Inc.

「ロマンシング サガ リ・ユニバース」は、©スクウェア・エニックスから
配信される同社との協業タイトル

3D技術を用いたプロダクト開発と研究開発を積極的に進めることで、
世界観やキャラクターの魅力を高品質で表現する能力を獲得

3Dグラフィックのデザイナー、3Dに精通したエンジニアの採用を継続して推進

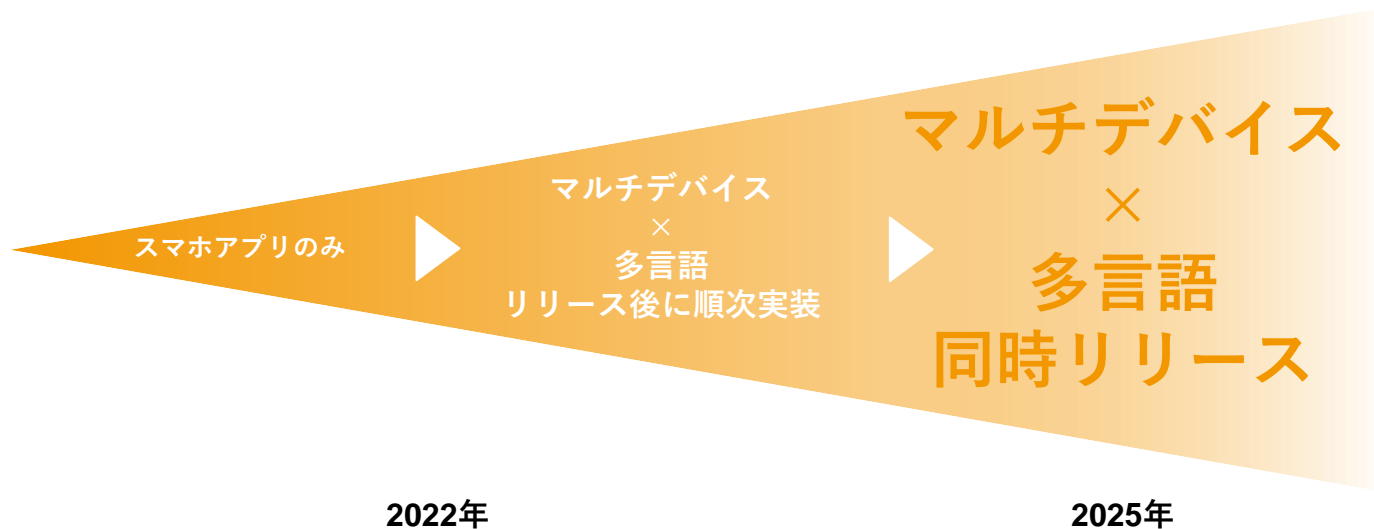


© Akatsuki Inc.

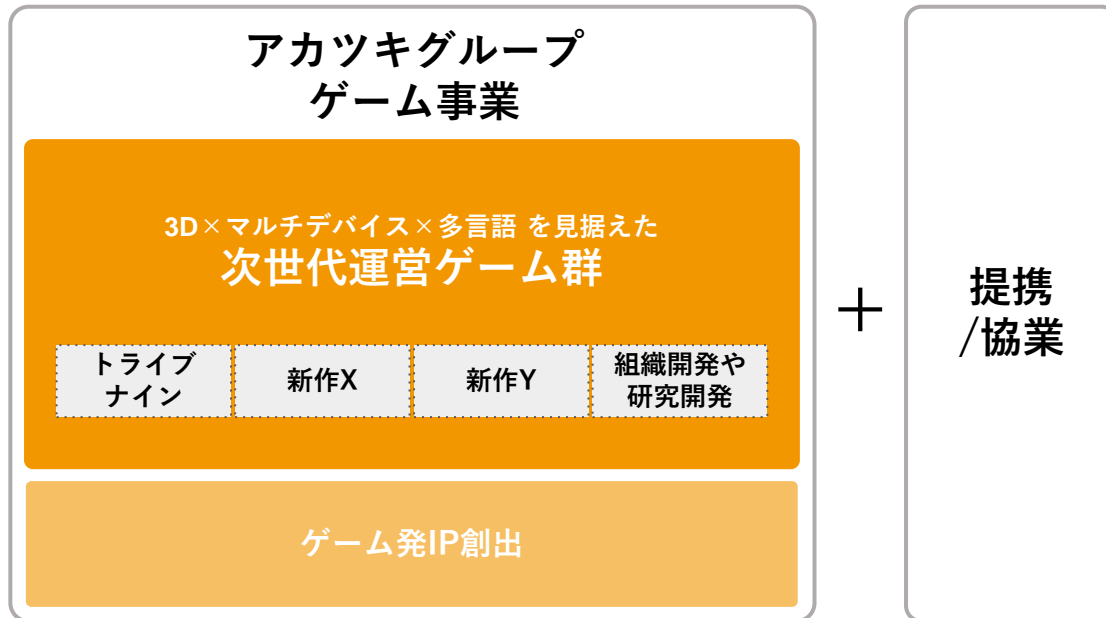
ゲーム画面は開発中のもの

マルチデバイスゲームが主流となっていくトレンドを踏まえ、
2025年までにマルチデバイス×多言語ゲームを同時リリースできる能力を段階的に高める

シフトによるヒット規模
・技術獲得の拡大イメージ



3D×マルチデバイス×多言語を見据えた「次世代運営ゲーム群」にリソースの大部分を集中
限定した予算で「ゲーム発IP創出」にも挑戦
開発の質・速度を高めるために、提携/協業も活用



次世代運営ゲーム群に4年で最大200億円を投資



開発中タイトルの新作発表会を2023年夏ごろに実施予定
品質やプロモーションを考慮してリリース時期を決定する



新作の中間成果物を、お客様や業界の皆様に向けて公開予定
新しいアカツキのゲーム事業の片鱗をお見せできるよう鋭意開発中

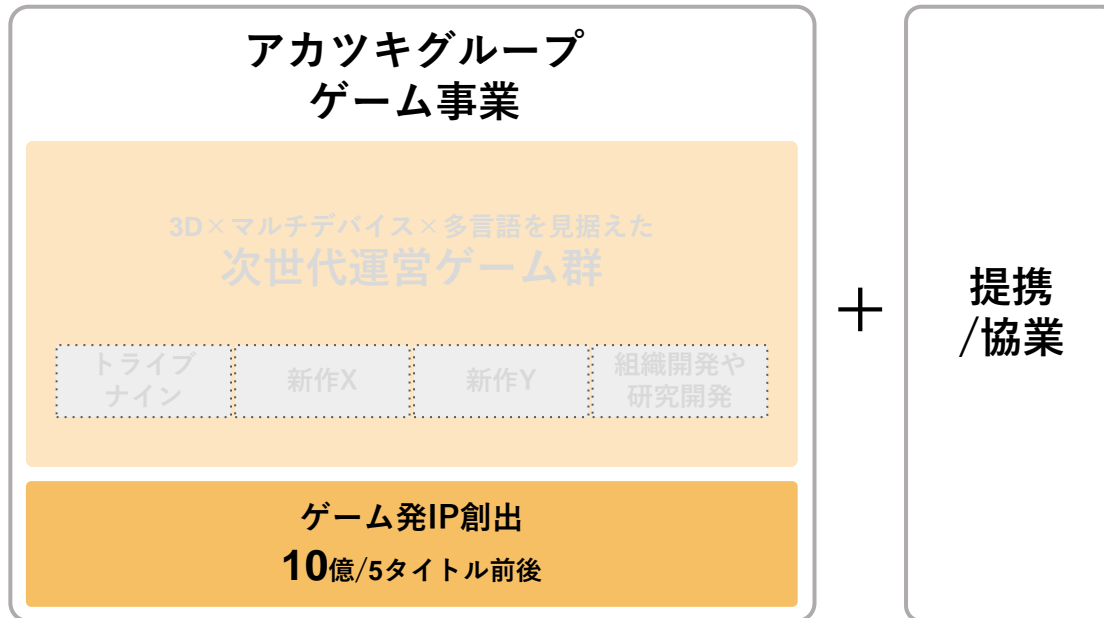
???

(トライブナイン)

???

外部開発・外部出資などを組み合わせてリスクコントロールしつつ、
限定した予算で自社IP創出に継続して挑戦

自社IPでの成功は、収支面・採用ブランドの観点から非常に魅力的



売り切り型や協業開発など様々な手法を検証しながら、ゲーム発IP創出を目指す

Behind the Frame



原作/開発 : アカツキ台湾
デバイス : PC/PS4/Switch/モバイル
サービス形態 : 売り切り型

他社との共同開発タイトル

新作
(自社IP)

原作 : アカツキゲームス
開発/運営 : 協力パートナー会社

FY22 1Q決算説明資料にて開発中「自社IP (他社と共同開発)」と記載していたもの

資金や人の大部分を次世代運営ゲームに集中させつつ、
周辺領域に対しては検証や学習という姿勢を保ち、状況の変化を見定める

次世代運営ゲーム

(Mobile + PC) × 多言語

売り切り型 インディーゲーム

サブスク型ゲーム

Apple、Googleなど

新興ゲーム領域

Web3 / GameFi / Block Chain Game

主力事業として **集中**

足りない能力は協業ふくめて補完
得意なキャラ×バトルに絞る

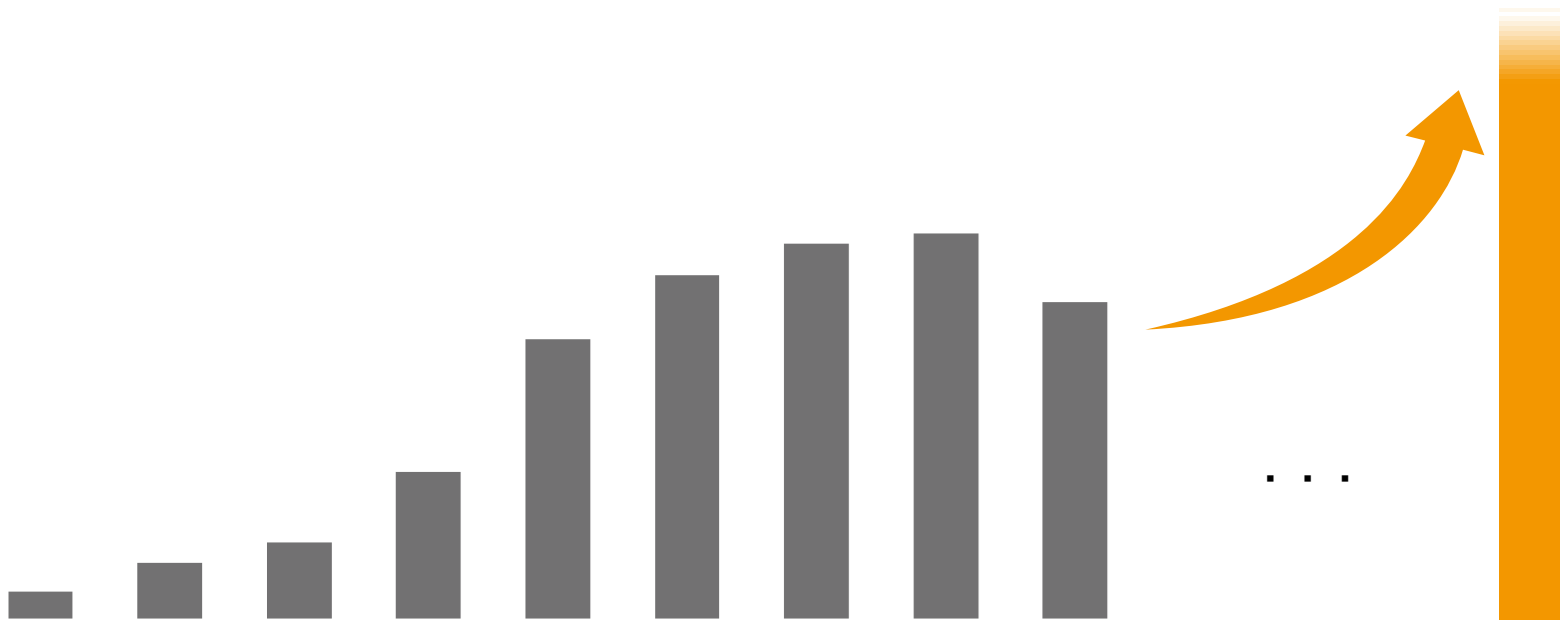
部分的に **探索/検証**

ゲーム発IP創出チャレンジで検証

投資を通じて **学習**

投資・インキュベーションでキャッチアップ
当面は事業参入しない

次世代運営ゲームへ積極的に投資し、中長期での利益ポテンシャルの最大化を目指す
短期の売上高・営業利益の減少には躊躇しない

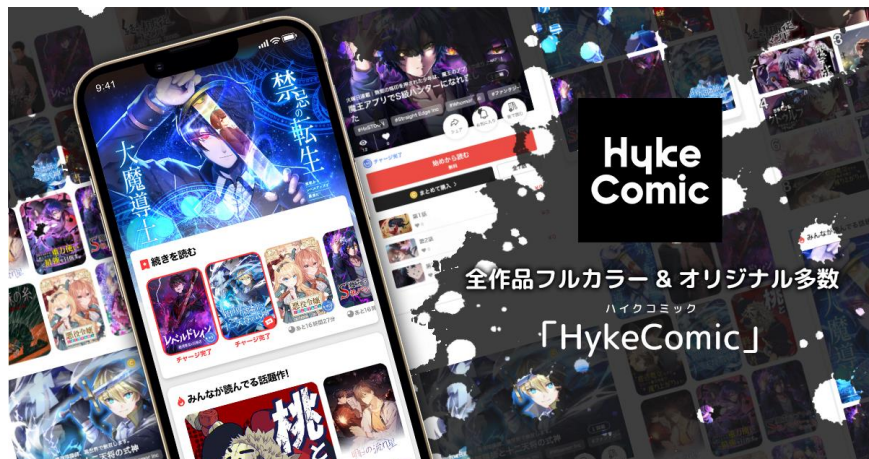




コミック事業

縦読みフルカラーコミックに特化したアプリを開発

有力パートナーとの提携によるオリジナル作品制作をはじめ、
マーケティングやアプリ運用までの制作過程を1社で統合的にプロデュースする



リリース時のラインナップは100作品*以上

* オリジナル作品・他社作品を合わせたラインナップ数

HykeComicアプリについて

縦読みフルカラーに特化し、最適なデザイン、UXを実現
電子コミックで一般的な
「無料話」や「時間解放機能」を踏襲

有力パートナーとの提携例

元電撃文庫編集長・三木一馬氏率いる
ストレートエッジとの合同レーベル「HxSTOON」を設立
合計40企画が進行中

縦読みフルカラーコミック市場にて自社の強みを活かせると判断し、事業参入を決定

従来の漫画とのすみ分け

- ・ 求められる作品性や、消費スタイルにおいて従来の漫画とは異なるため、市場的にも、作品作りの面でも直接的に競合しない

縦読みフルカラーコミックを 起点としたIP創出

- ・ 低予算かつ短時間で様々なジャンルのコンテンツを数多く制作可能
- ・ ヒット作はアニメやドラマといった映像作品やゲームとして展開されることが多く、世界的な原作需要が高まっている

ゲーム事業等で培った人材や 資産の有効活用

- ・ アプリの運用、作品制作において、グローバルなライブオペレーション能力を活用
- ・ アニメ業界、出版業界、各種制作企業との関係性をベースに、スピード感を持って協業に取り組むことが可能

これまで培ってきた強みをコミック事業に応用することに加え、新たな強みを獲得しつつ、プラットフォーム・出版・IP展開の全てで収益化できる事業として成長させていく

HykeComicでの事業モデル

ライブオペレーション能力を
中心としたゲームで培ってきた強み

ゲームやIP開発をベースに
HykeComicが今後獲得していく強み

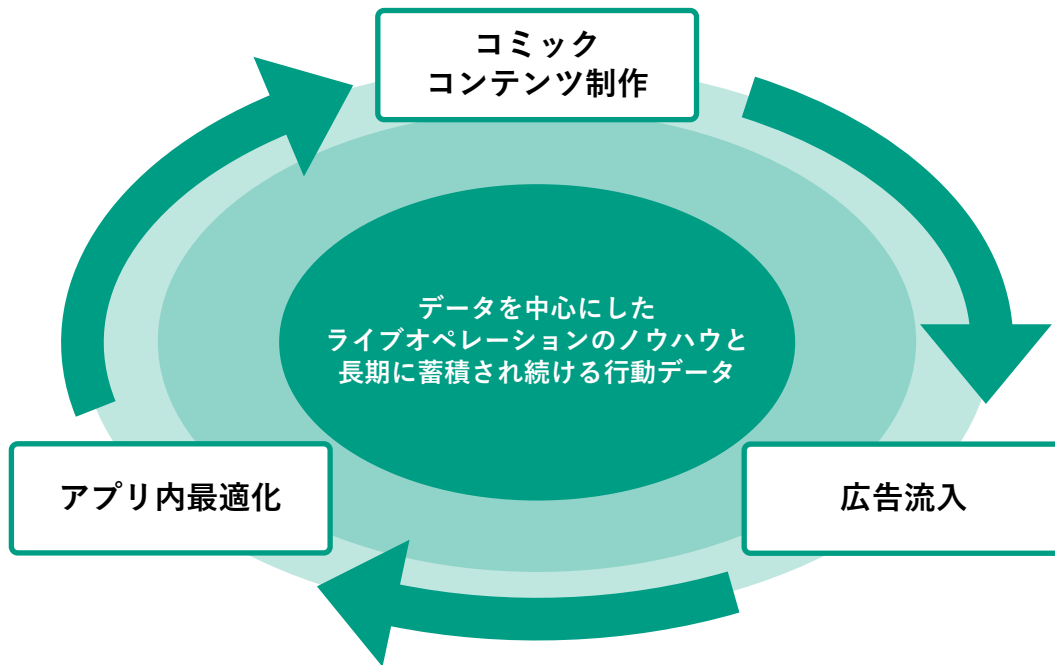


プラットフォーム

出版

IP展開

データドリブンのライブオペレーションにより、コンテンツ開発から広告までを一気通貫で結びつけて、継続的なプラットフォームの成長を目指す



ゲームやIP開発により獲得した知見・ネットワークをベースに、
HykeComicでしか持ち得ない、オリジナルコンテンツの制作における強みを獲得していく

HykeComicが獲得していく強み

資本提携なども含めた
制作パートナーシップ

年間40作を超える制作を通じた
ノウハウの蓄積

プラットフォーム運営により
得られたデータのフィードバック



アカツキグループが積み上げてきた強み

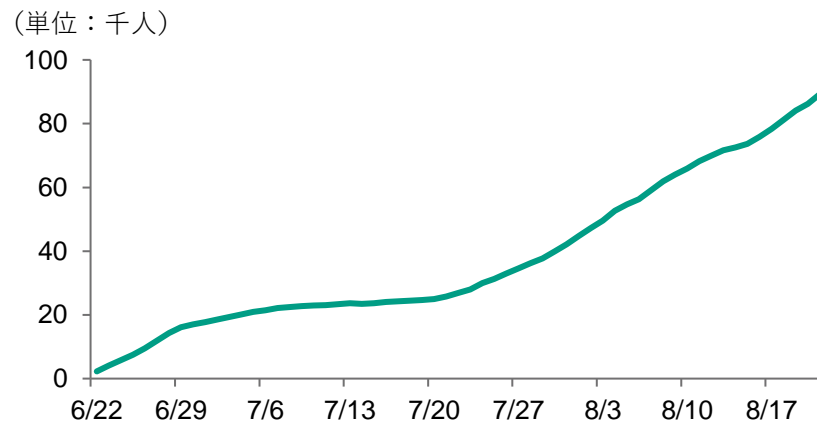
ゲームやIP開発により獲得した
知見・ネットワーク

オリジナル作品が牽引する形で、順調にアプリ利用者数が伸長



HxSTOON作品（オリジナル）の合計PV数が100万回を超え、アプリ利用者の増加を牽引

WAU*の推移



開始2か月**で約9万人まで伸長

* Weekly Active Users

** 2022年8月21日時点

様々な形でアプリを盛り上げつつ、100万人規模のユーザー獲得を目指す

マーケティング

- 広告に加えて、**SNSでの施策を拡充**
例：Spaceラジオ、TikTok縦型ドラマ

作品の拡充

- 人気が高いファンタジージャンルのオリジナル作品を今後もリリース
- 有名作家との協業作品も配信予定

他プラットフォームでの配信

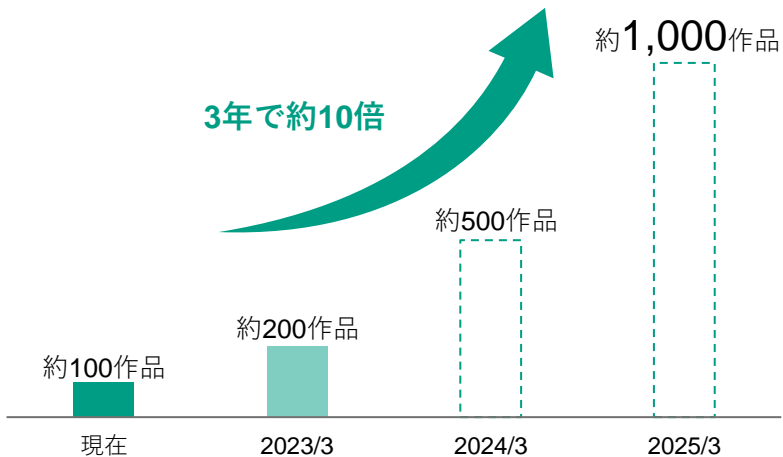
- 国内外の大手プラットフォームに順次オリジナルコンテンツを配信予定

作品数の増加により事業成長を目指す

グローバルでフルカラーの縦読みコンテンツに特化した独自のポジションを築く

目標作品数

海外展開



2022年内に
韓国・中国へ作品販売

2023年内に
英語版を数十カ国に
リリース予定



投資・インキュベーション

新たな産業や価値創造を目的とし、スタートアップ企業への投資と成長支援を実行
インキュベーション体制を強化し、新ファンドを設立
投資リターンに加え、事業との間での世界最先端のノウハウ・繋がりも狙う

国内



投資済総額62億円
今後はフォローオン投資のみ

海外



投資済総額19億円
主にエンタメ分野中心に投資
今後はフォローオン投資のみ

New

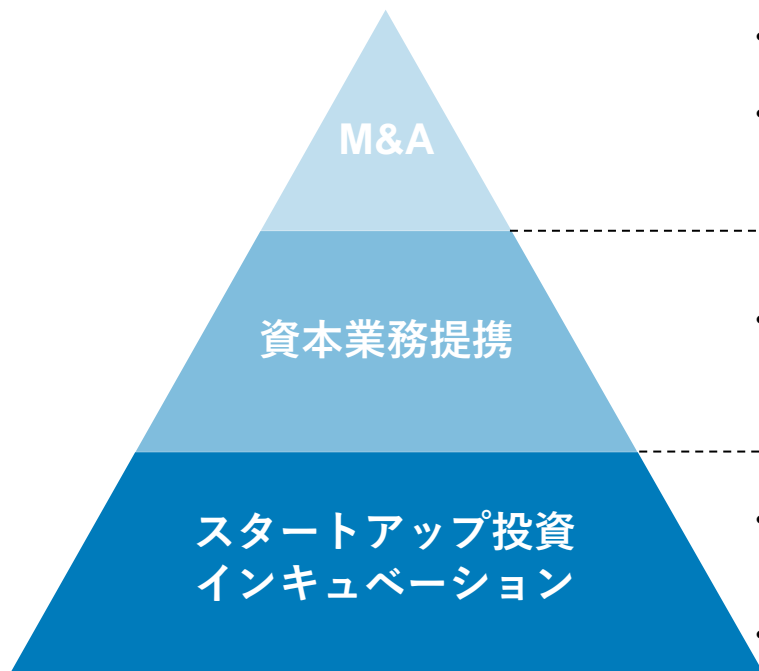
*Dawn
Capital*

ファンド規模50億円

emo^ote

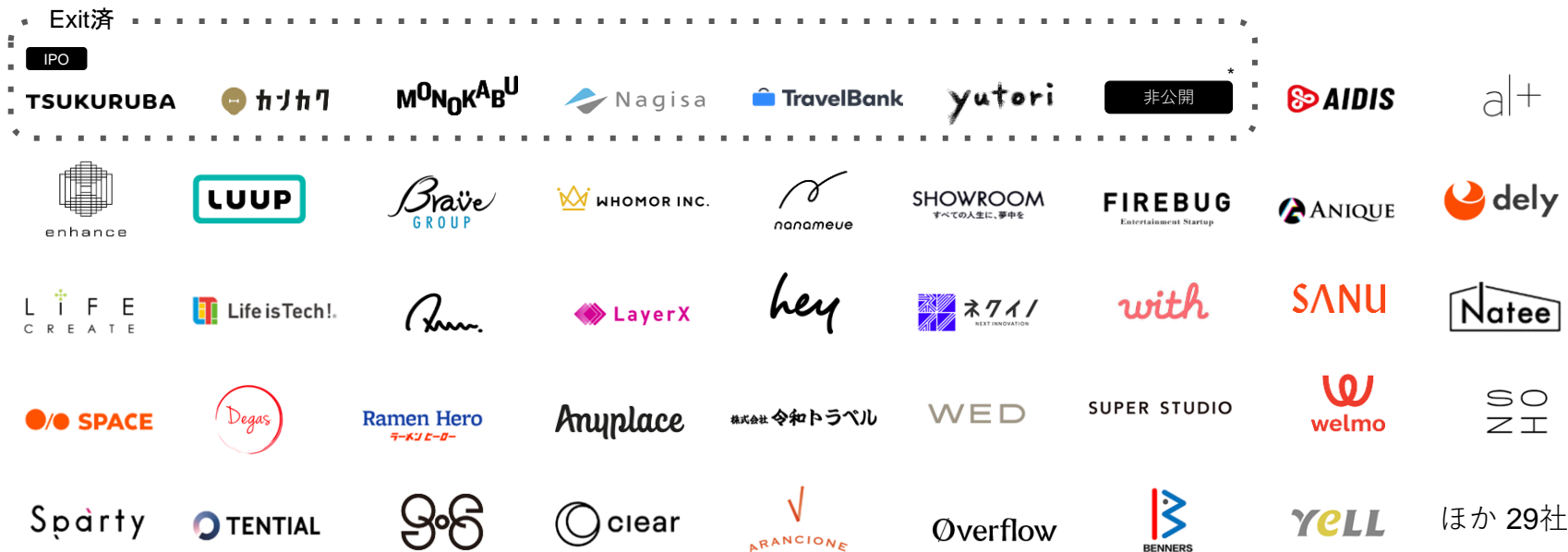
ファンド規模2000万米ドル
Web3分野に特化

財務リターンの追求を前提に、 アカツキグループの非連続な成長に繋がる「波」を掴む投資を実行



- アカツキグループの非連続な成長に繋がる新規事業の獲得
- 既存事業の連続的な成長に繋がる事業のグループ化により成長スピードを上げる
- 資本業務提携等による既存事業と投資先の連携による事業成長例：コミック事業におけるフーモア社との協業
- スタートアップ投資を通じて、新たな成長産業の「波」をキャッチアップ
- 将来的なアカツキグループにおける新規事業の可能性を探究

72件の投資を実行し、7件がイグジット済み



2022年6月末時点

* 上記ロゴ掲載企業のため社数重複あり

72件の投資を実行し、4件がイグジット済み



北米・インドのエンタメ×テック領域

海外のWeb3領域に特化

Exit済

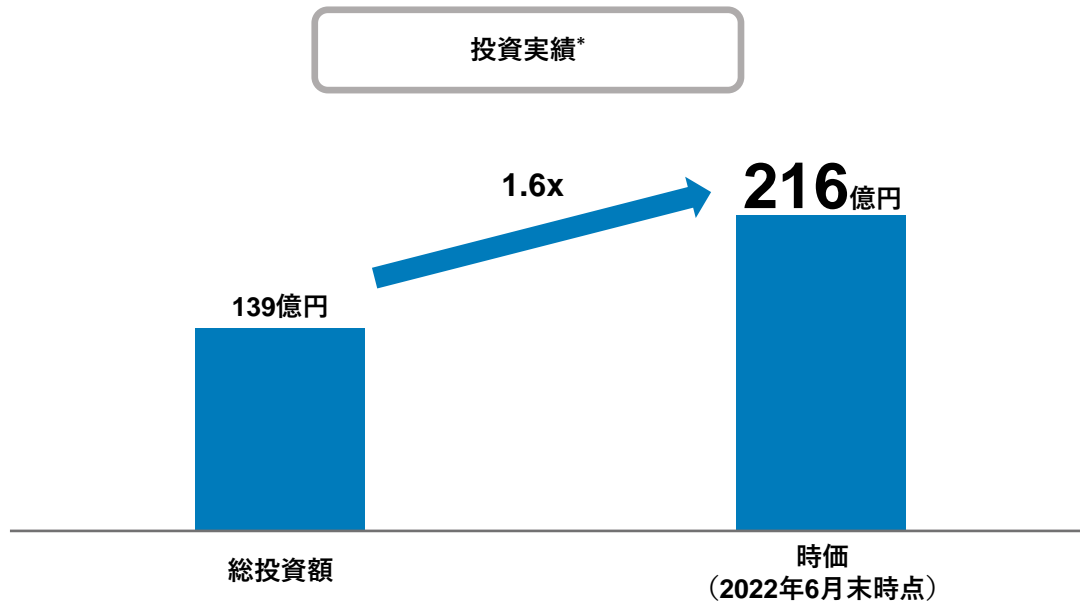


BREEDERDAO



各ファンドともに好調な投資倍率を達成している状況

2022年6月末時点で計139億円の投資を実行し、時価評価額ベースで1.6倍の216億円



* 総投資額、時価はイグジット分、及び各ファンドに含まれないLP出資を含む

* 時価は各社直近の資金調達時評価、減損を反映しており、2022年6月末時点を反映しているものではありません

* 本スライドに含まれる数値は開示している財務諸表と必ずしも一致するものではありません

国内市場に閉じたプロジェクトへの事業投資を凍結

グローバルポテンシャルを持つ大型プロジェクトへ集中投資

長期間の継続運営で大きなリターンを目指す

世界に夜明けを

新しい価値観のシンボルとして、世界を照らす偉大な会社へ



Akatsuki

将来見通しに関する注意事項

本説明資料の内容は、発表日時点で入手可能な情報や判断に基づくものです。
将来発生する事象等により内容に変更が生じた場合も、
当社が更新や変更の義務を負うものではありません。

また、本説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、
多分に不確定な要素を含んでいるため、
実際の業績等はさまざまな要因の変化等により、
これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください。