



2019年5月期 決算説明資料

株式会社 GameWith
証券コード: 6552 (東証マザーズ)
2019年7月10日

AGENDA



1. 2019年5月期 決算総括
2. GameWithの事業領域
3. 2020年5月期 業績の見通し
4. 中期事業戦略
 - 4-1. 中期事業戦略の概要
 - 4-2. 中期事業戦略・トピック
 - 4-3. 経営体制の強化
5. Appendix（会社概要）



1. 2019年5月期 決算総括

- 2019年5月期第4四半期売上高は前年同期比で13.0%成長の8.1億円で着地
- 2019年5月期通期業績は過去最高売上も各利益は戦略投資※1等のコスト増により減益

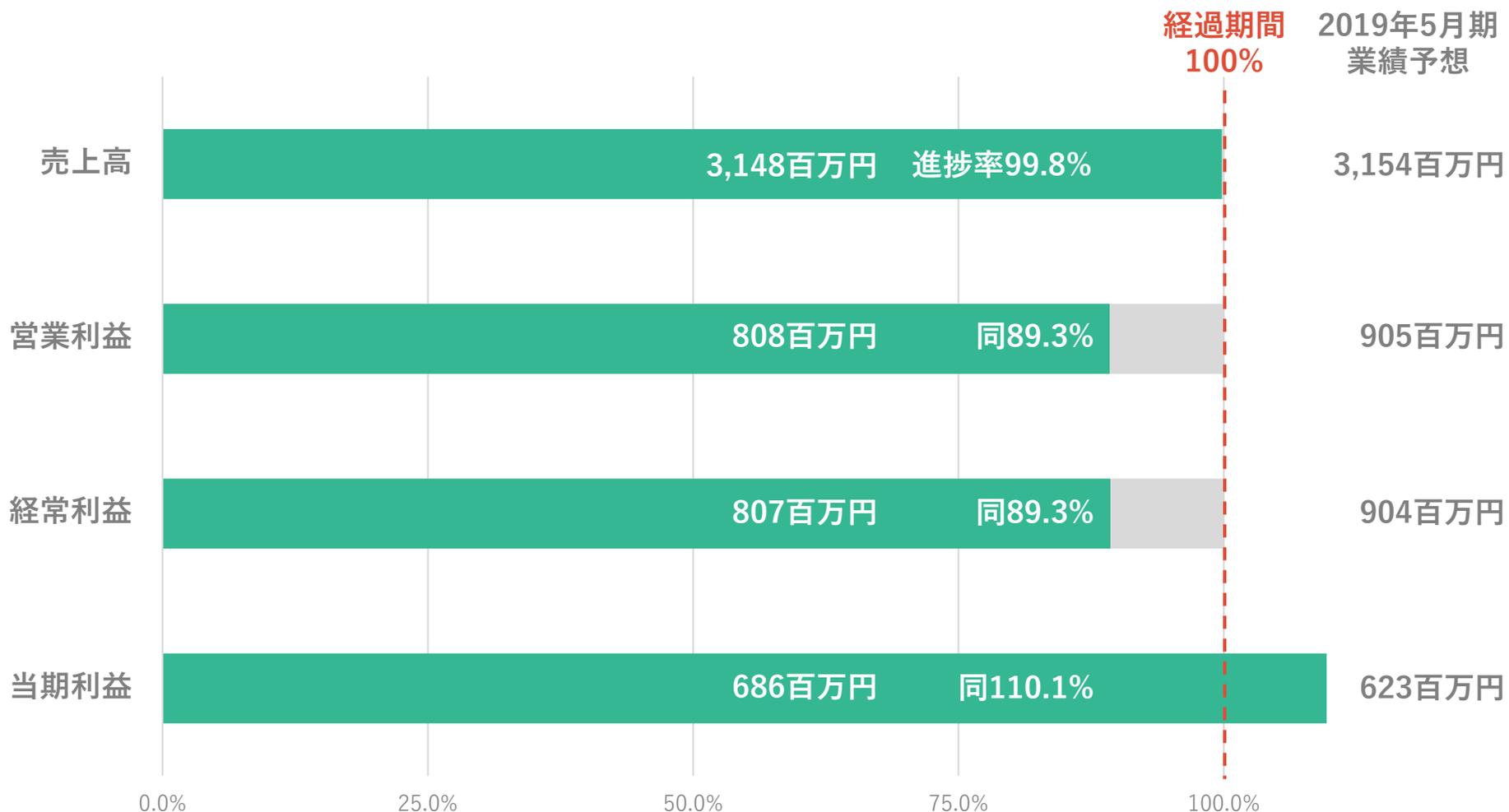
(百万円)	四半期			通期		
	2018年5月期 第4四半期	2019年5月期 第4四半期	対前年同期比 増減率	2018年5月期 通期	2019年5月期 通期	対前年比 増減率
売上高	725	819	13.0%	2,677	3,148	17.6%
営業利益	246	190	▲23.0%	1,168	808	▲30.8%
営業利益率	34.0%	23.2%		43.6%	25.7%	
経常利益	250	191	▲23.3%	1,168	807	▲30.9%
経常利益率	34.5%	23.4%		43.6%	25.7%	
当期利益	160	268	67.5%	816	686	▲15.9%
当期利益率	22.1%	32.8%		30.5%	21.8%	

※1 中期事業戦略に基づき投下する戦略投資（新規事業、海外展開及び組織・人材戦略に係る総費用）

※ 2019年5月期第4四半期に消費税の課税区分見直しによる売上高84百万円、特別利益160百万円を計上

2019年5月期 通期業績進捗

- 業績予想に対し売上高：99.8%、営業利益：89.3%、経常利益：89.3%で着地
- 当期利益は消費税の課税区分見直し※1による特別利益の影響もあり業績予想を達成

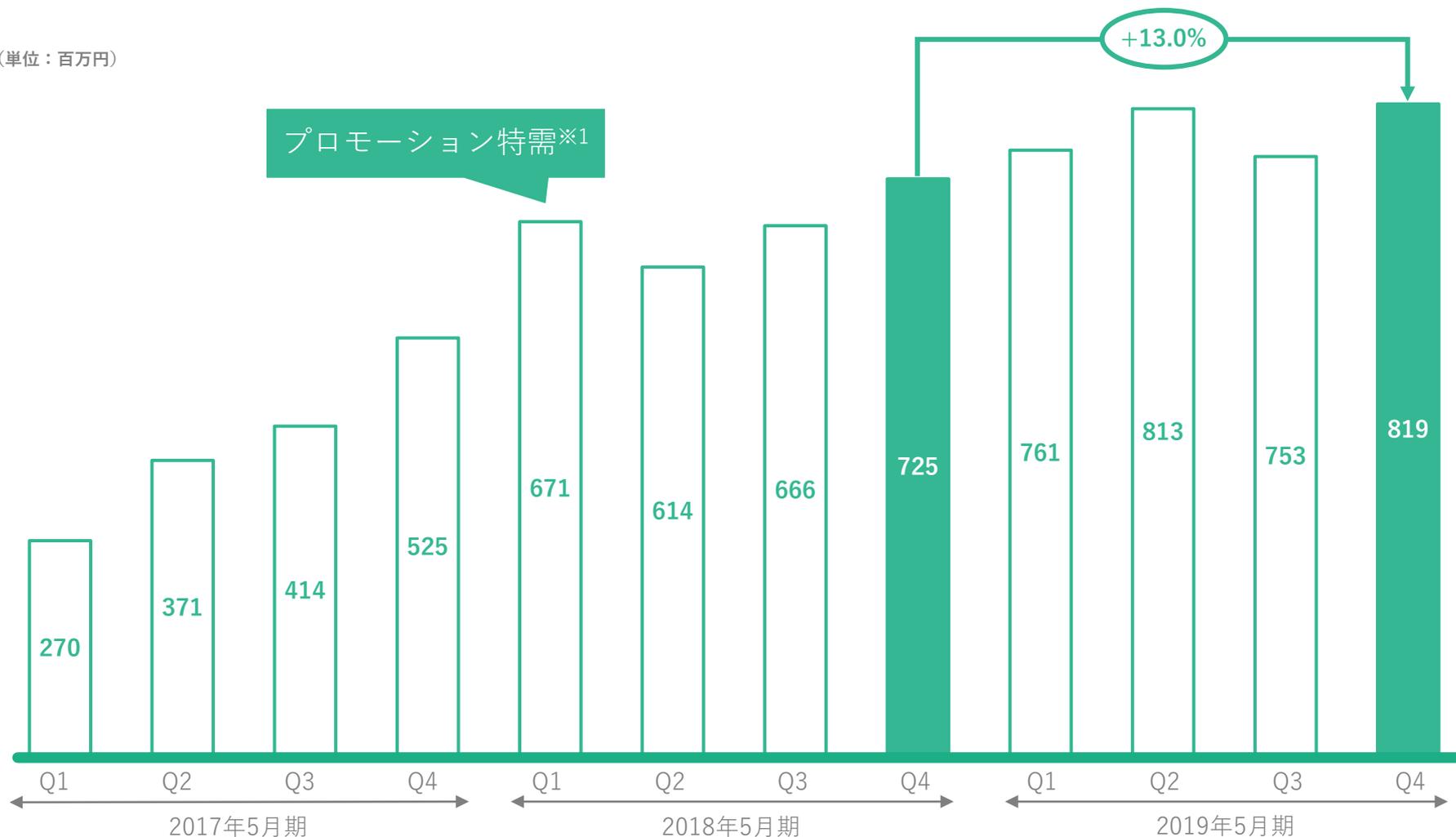


※1 2019年5月期第4四半期に消費税の課税区分見直しによる売上高84百万円、特別利益160百万円を計上

売上高の四半期推移

- 第4四半期売上高合計は8.1億円
- 前年同期比で13.0%成長

(単位：百万円)

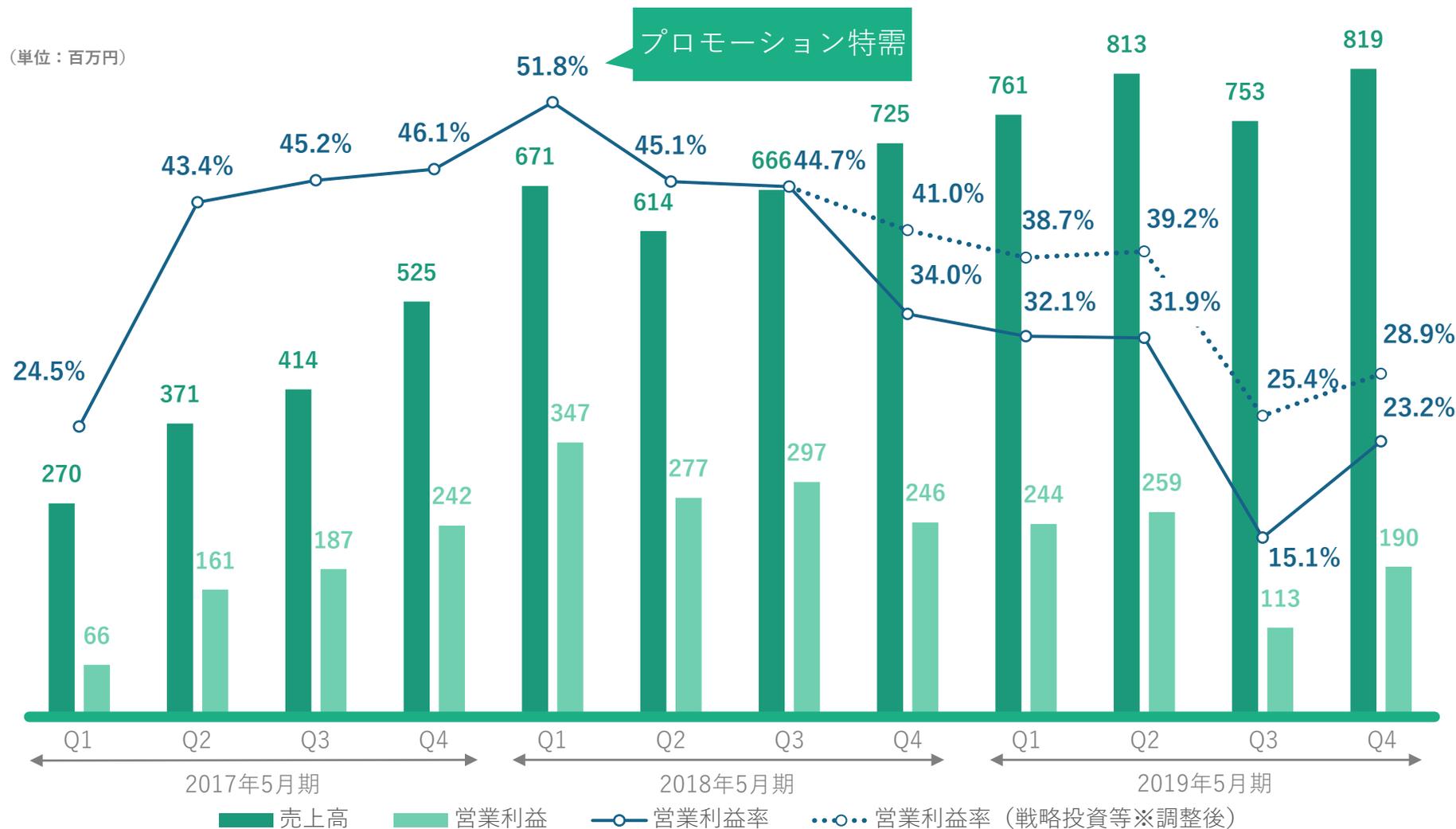


※1 外資系ゲーム会社による大型広告費用投下による広告単価の上昇

※ 2019年5月期第4四半期に消費税の課税区分見直しによる売上高84百万円を計上

売上高・営業利益の四半期推移

- 第4四半期の営業利益率は23.2%
- 2019年5月期は人材を中心に戦略投資※1を実施し、2020年5月期後半以降で投資回収を図る

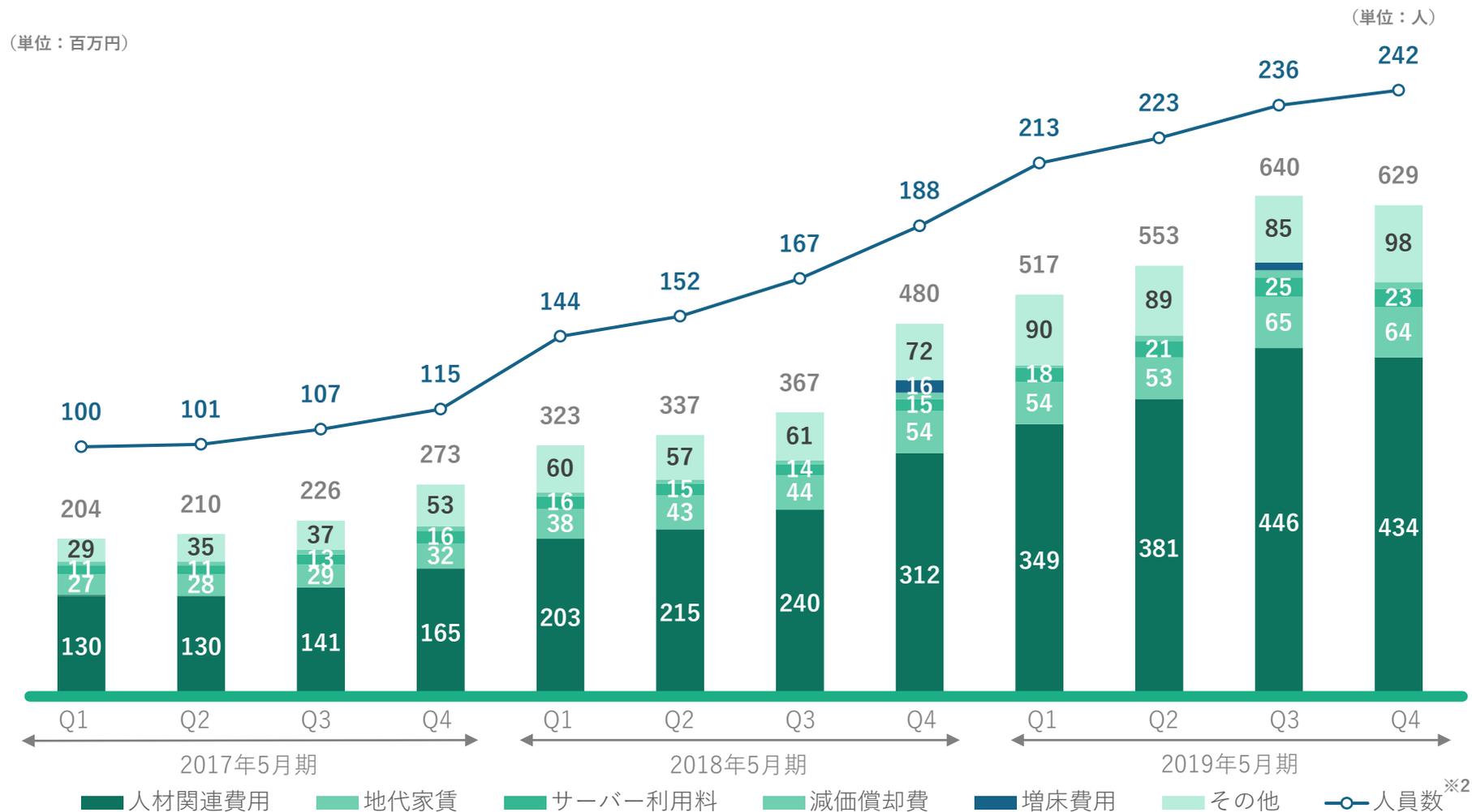


※1 2018年5月期第4四半期以降に計上された増床等に係わる一過性コスト、株主優待費用及び中期事業戦略に基づき投下する戦略投資 (新規事業、海外展開及び組織・人材戦略に係る総費用)

※ 2019年5月期第4四半期に消費税の課税区分見直しによる売上高84百万円を計上

コスト構造の四半期推移

- 人員数は前四半期から6名純増となり、人員増加率は低下傾向
- 人材関連費用※1を中心にコスト見直しを図り、全体のコストは前四半期と比べて11百万円減少

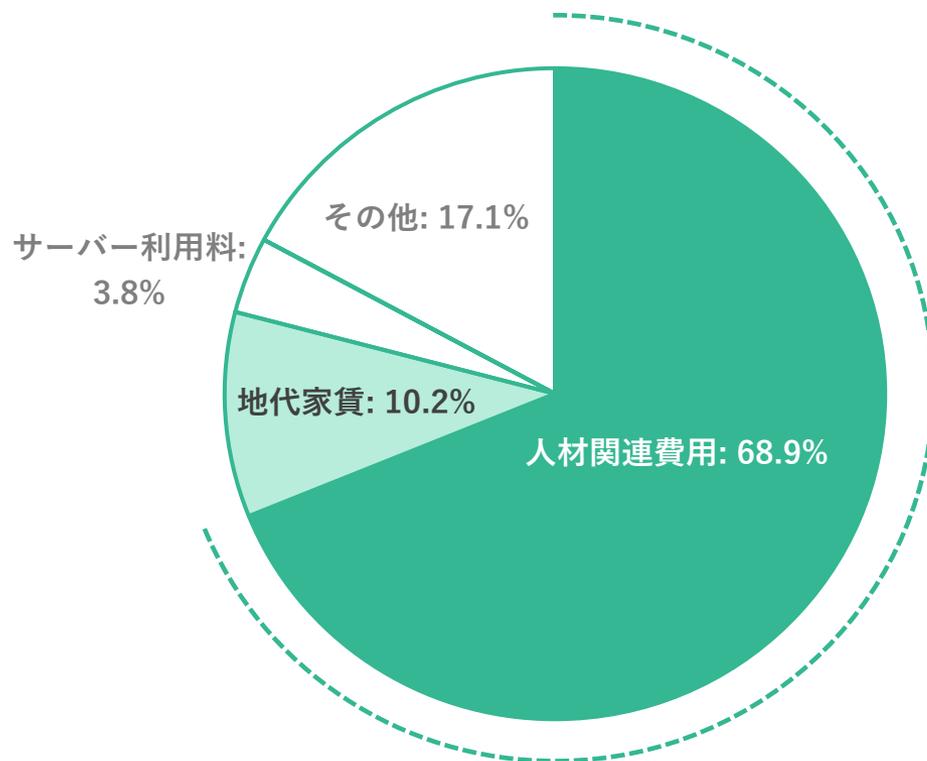


※1 人材関連費用とは、売上原価及び販売費及び一般管理費に計上される役員報酬、給与手当、賞与、賞与引当金繰入、法定福利費、株式報酬費用、外注費、人材採用費及び人材育成費の合計

※2 人員数は、役員及び従業員（含む臨時従業員）の合計（月中での在籍ベース）

- コスト全体における人材関連費用※1の割合は68.9%と大部分を占める

人材関連費用: 68.9%



2019年5月期 通期

人材関連費用 : 1,611百万円

地代家賃 : 238百万円

サーバー利用料 : 88百万円

その他 : 401百万円

売上原価・販売費及び一般管理費合計 : 2,340百万円

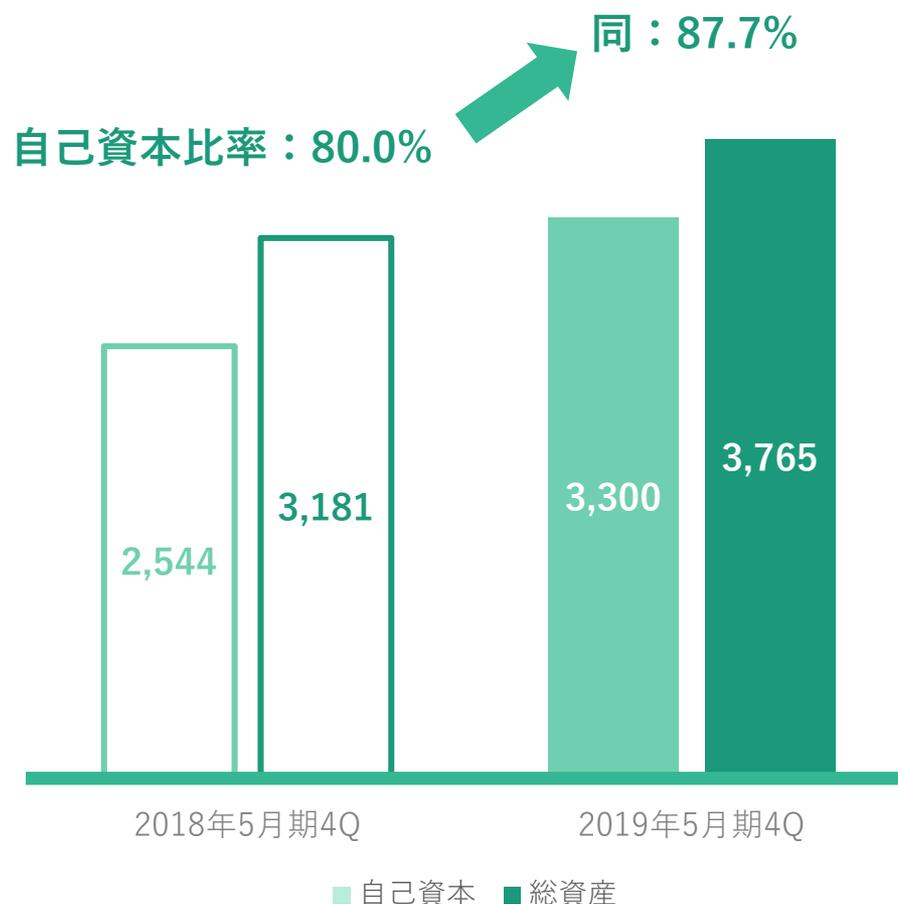
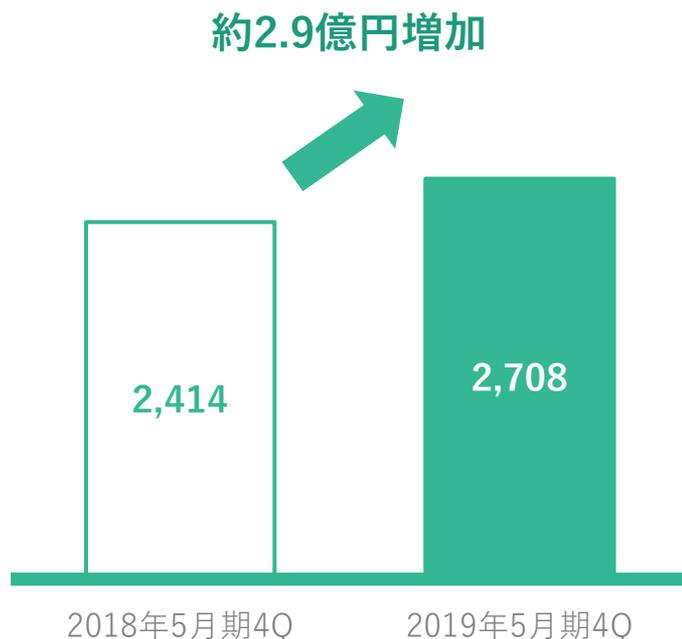
※1 人材関連費用とは、売上原価及び販売費及び一般管理費に計上される役員報酬、給与手当、賞与、賞与引当金繰入、法定福利費、株式報酬費用、外注費、人材採用費及び人材育成費の合計

- 現預金残高は前年同期比で約2.9億円増加し、2019年5月期末時点で約27.0億円
- 自己資本比率は引き続き高い水準を維持

現預金残高

自己資本/総資産残高

(単位：百万円)





2. GameWithの事業領域

- 国内最大級のゲームメディア「GameWith」を運営
- 主要3事業領域を中心に幅広くゲーム関連事業を展開

ゲーム攻略

ゲームを有利に進めるためのゲーム攻略



ゲーム紹介

ゲームを探すためのゲーム紹介



動画配信

ゲームタレントによるゲーム実況動画配信

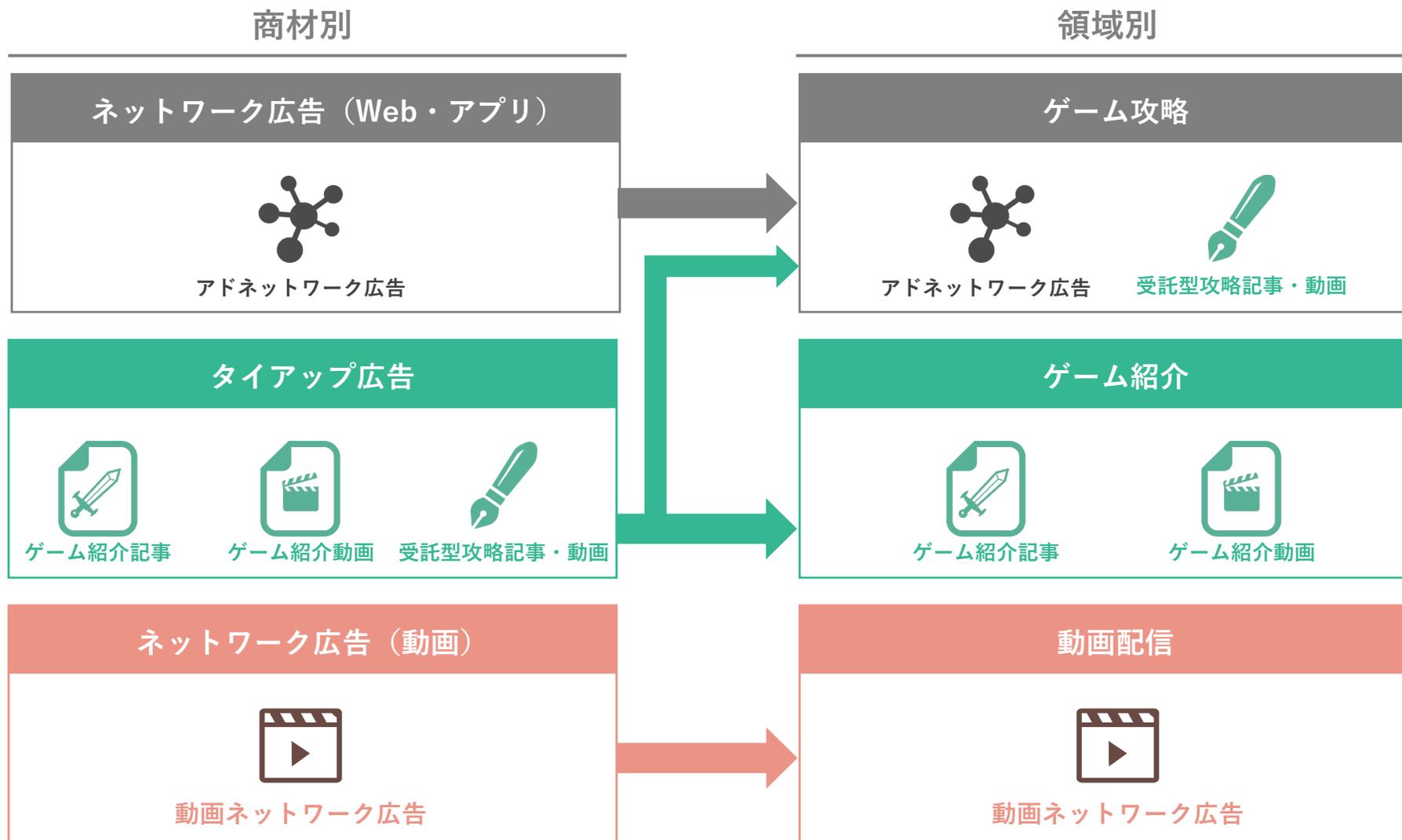


新規事業

Missionを体現するための様々な新規事業を展開



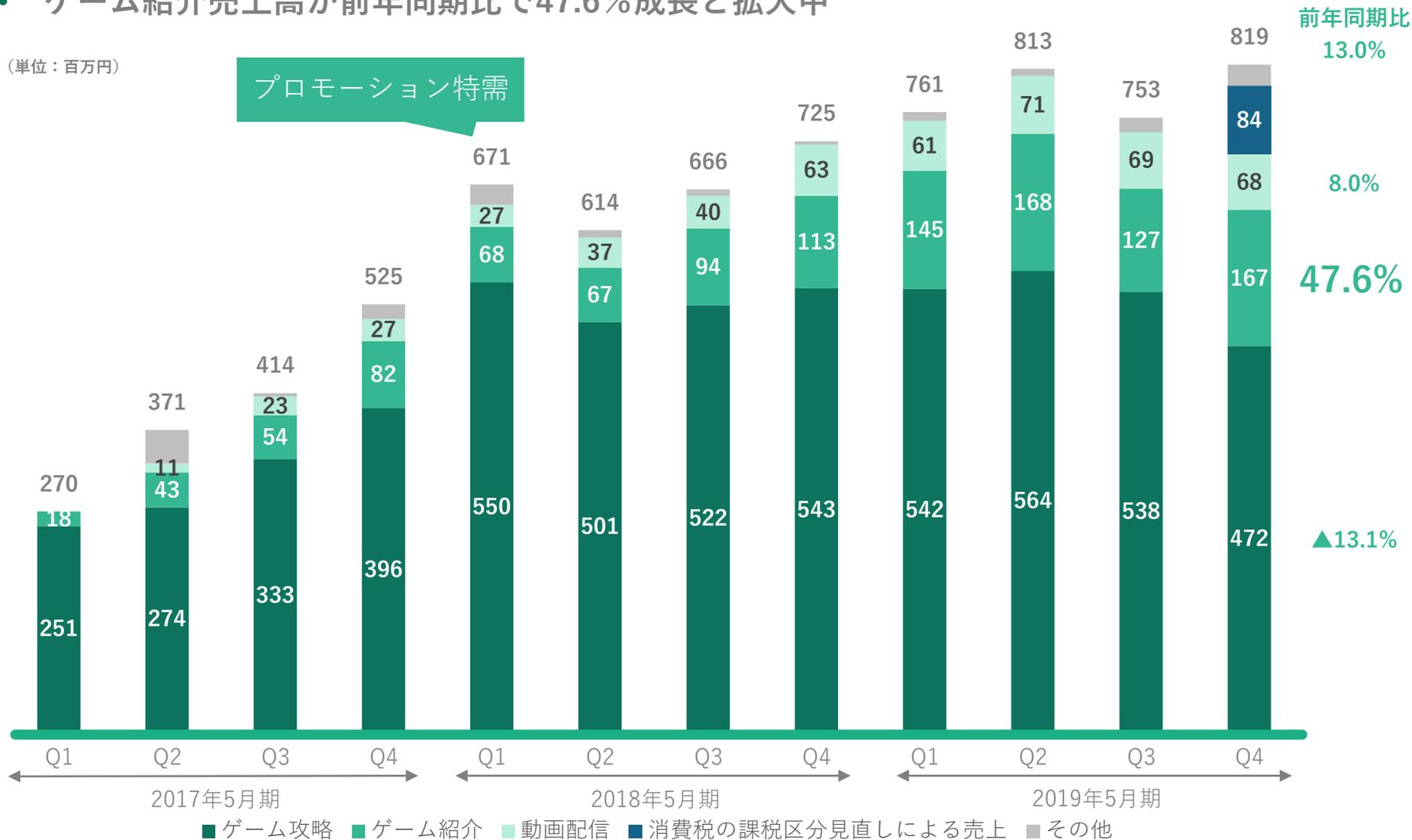
- 従来の商材別からより事業の実態に近い領域別に説明区分を変更



領域別売上高の四半期推移

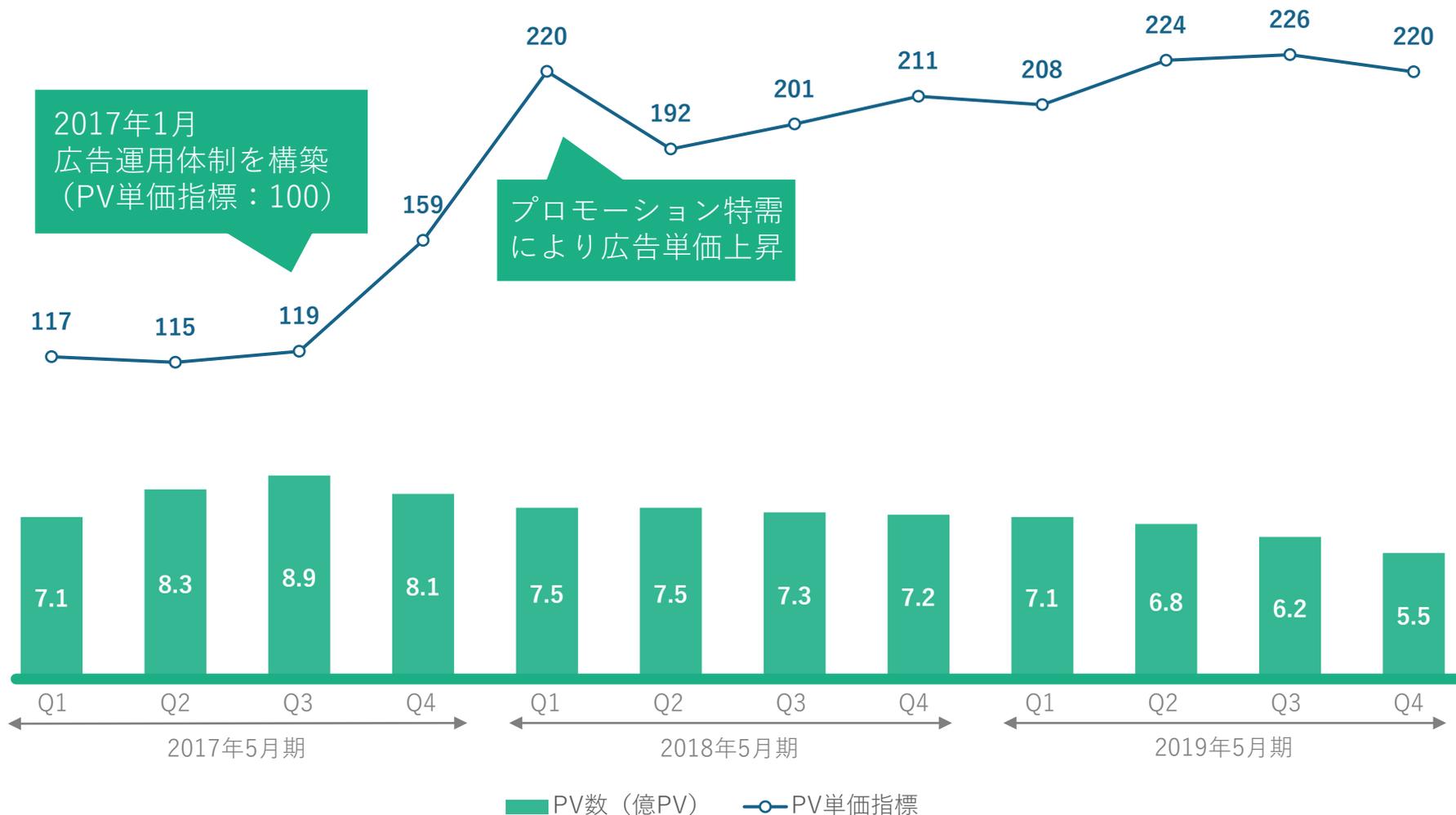
- ゲーム攻略売上高は2019年5月期第2四半期をピークに減少傾向
- ゲーム紹介売上高が前年同期比で47.6%成長と拡大中

(単位：百万円)



※ 2019年5月期第4四半期に消費税の課税区分見直しによる売上高84百万円を計上
 ※ その他に含まれていた売上高の一部を動画配信売上高に区分変更

- 四半期毎月間平均PV数※1（ページビュー数）は、2019年5月期第4四半期で5.5億PVと減少傾向
- 四半期毎月間平均PV単価指標※2は、引き続き高い水準を維持



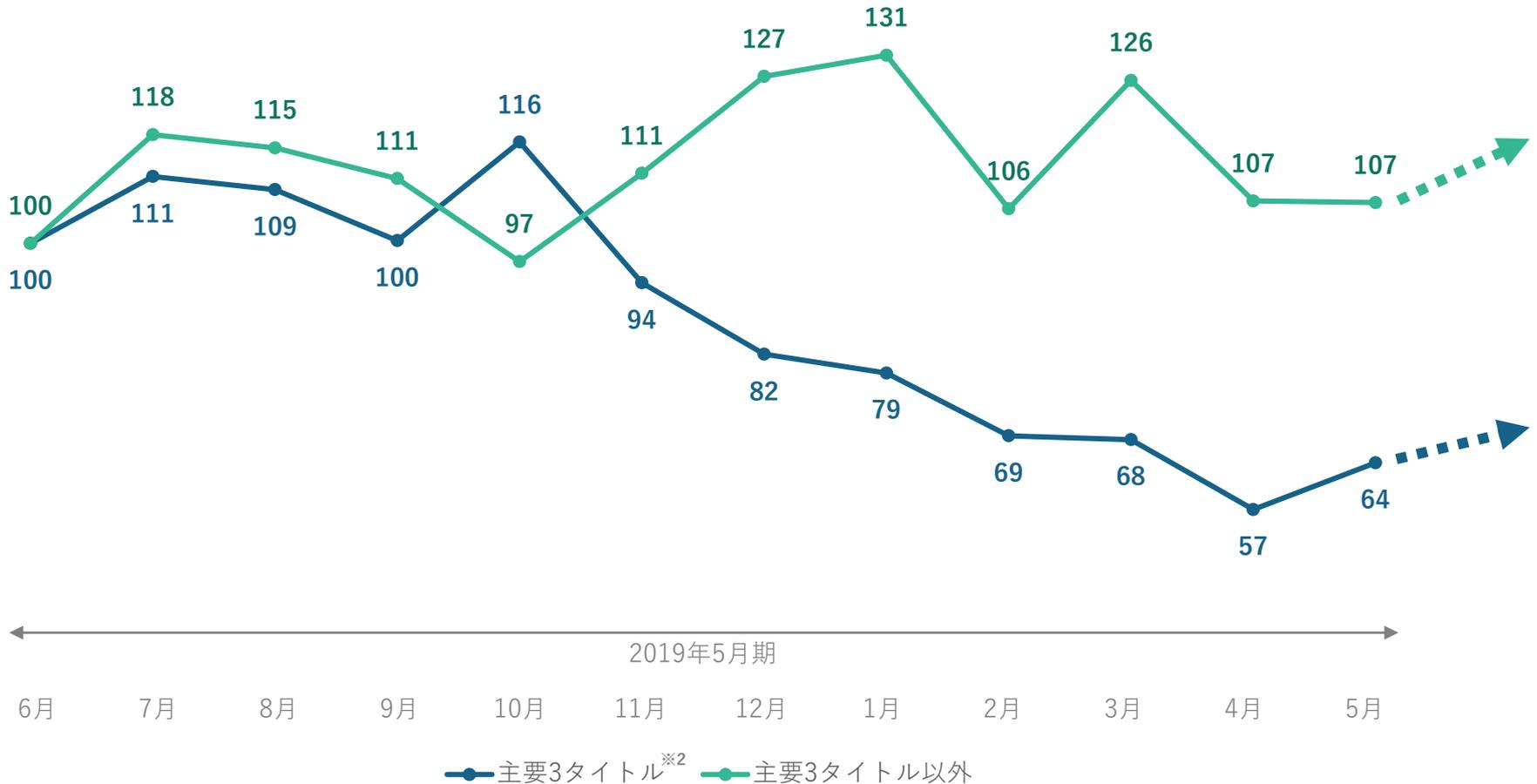
※1 各四半期の月間平均PV数を算出して掲載

※2 広告運用体制を構築した2017年1月次の月間平均PV単価を基準値100として相対値を算出

※ 2019年5月期第2四半期から海外分をPV数とPV単価指標に算入

- 主要3タイトルのPV数が下落傾向にあったが、下げ止まりが見えつつある状況
- 今後は主要タイトル以外も含めてPV数回復を目指す

(PV数指標) ※1



※1 2018年6月時点のゲーム紹介関連PV数を除くPV数を基準値100として相対値を算出

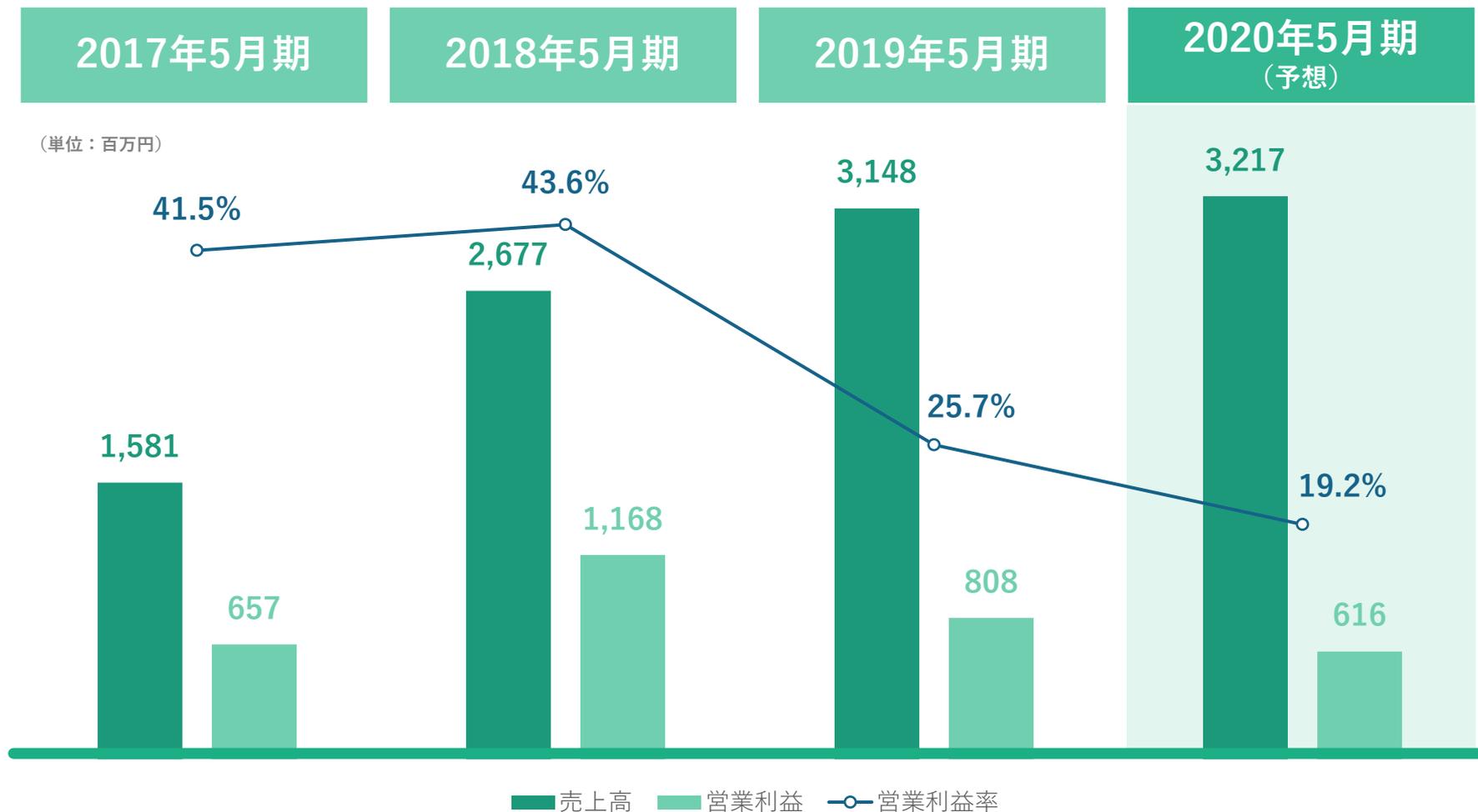
※2 主要3タイトルは、2018年6月時点での月間PV数上位3タイトルを表す



3. 2020年5月期 業績の見通し

2020年5月期 業績の見通し

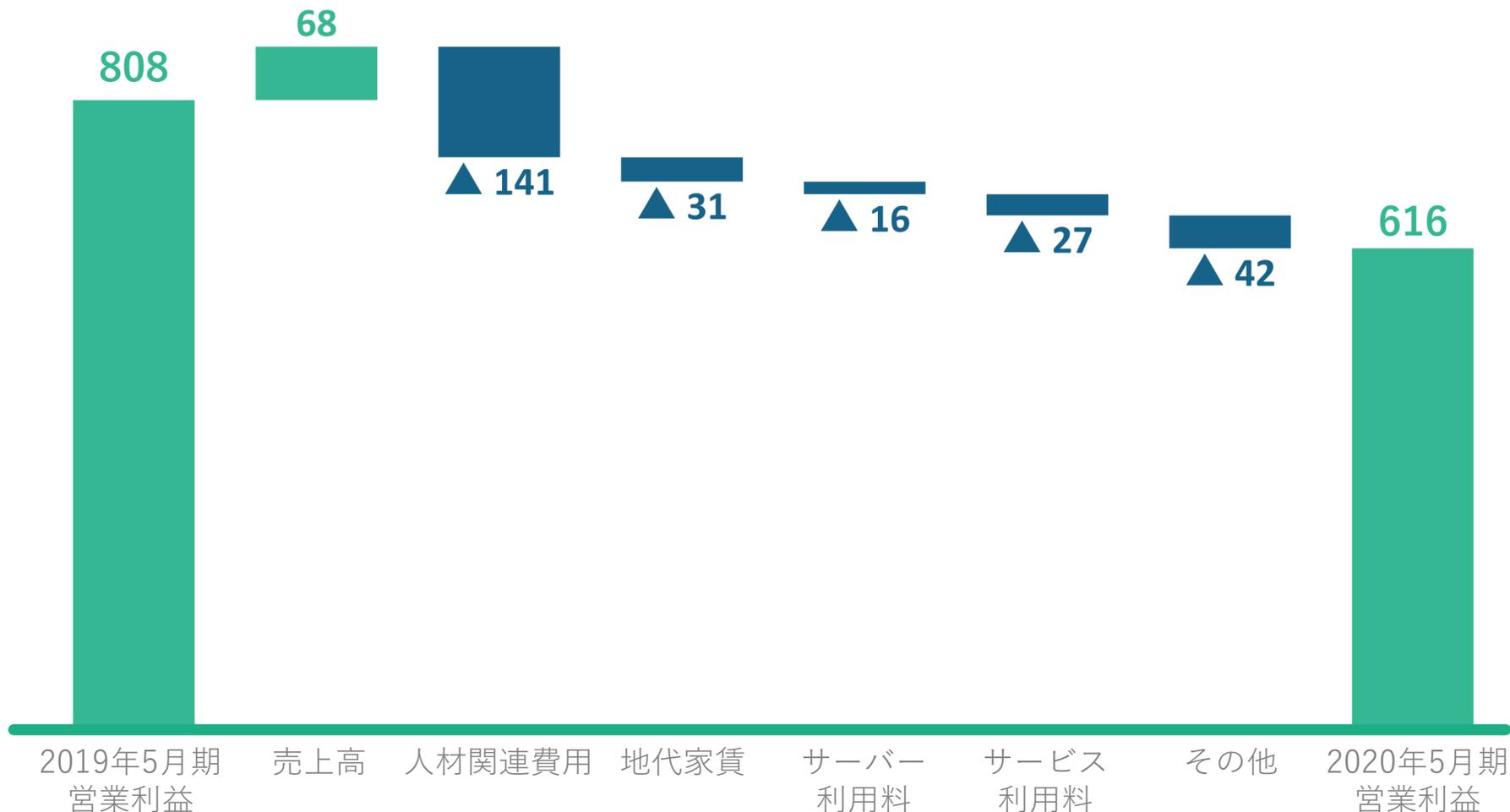
- 2020年5月期は売上高3,217百万円、営業利益616百万円を予想



2020年5月期 営業利益 増減要因

- 2020年5月期はゲーム紹介売上高が伸長し、増収を見込む
- 一方利益面は、ゲーム攻略売上高の落ち込みによる利益率悪化、2019年5月期に採用した人材関連費用が通期で寄与するため減益

(単位：百万円)



- 2020年5月期は、増収減益を計画。ゲーム攻略の減少をゲーム紹介の成長でカバーする計画
- 昨年度に実施した戦略投資の主な使途として採用強化したことによる人材関連費用の増加が、今期に通期で寄与するため減益

	2019年5月期通期	2020年5月期通期	
	実績	予想	対前年比増減率
(単位：百万円)			
売上高	3,148	3,217	2.2%
営業利益	808	616	▲23.7%
営業利益率	25.7%	19.2%	
経常利益	807	616	▲23.7%
経常利益率	25.7%	19.2%	
当期利益	686	420	▲38.7%
当期利益率	21.8%	13.1%	



4. 中期事業戦略



4-1. 中期事業戦略の概要

ゲームをより楽しめる世界を創る

“Create a more enjoyable gaming experience”

ゲームに熱中し、ゲームで繋がり、ゲームを仕事にして誇れる。
そんな「ゲームをより楽しめる世界」を、私たちGameWithが創り出していく。

ゲームをプレイするユーザーにとっても、ゲームを開発するメーカーにとっても、GameWithがいなければ提供できない体験や価値を提供し、ゲームを楽しむことに関わる全ての人たちのインフラのような存在になっていく。メディア事業にとどまることなく、ゲームをより楽しむための、あらゆる事業領域に進出していく。



2013
to
2018

国内メディア事業の売上創出・収益化

ゲーム攻略・ゲーム紹介・動画配信など
メディア事業を軸にビジネスモデルを確立



2019
to
2021

① 既存事業での収益拡大

既存のゲーム攻略に次ぐ、第二の柱の創造にむけてゲーム紹介に注力

② 海外展開の加速

英語圏を中心に海外展開を加速

③ 新規事業領域への挑戦

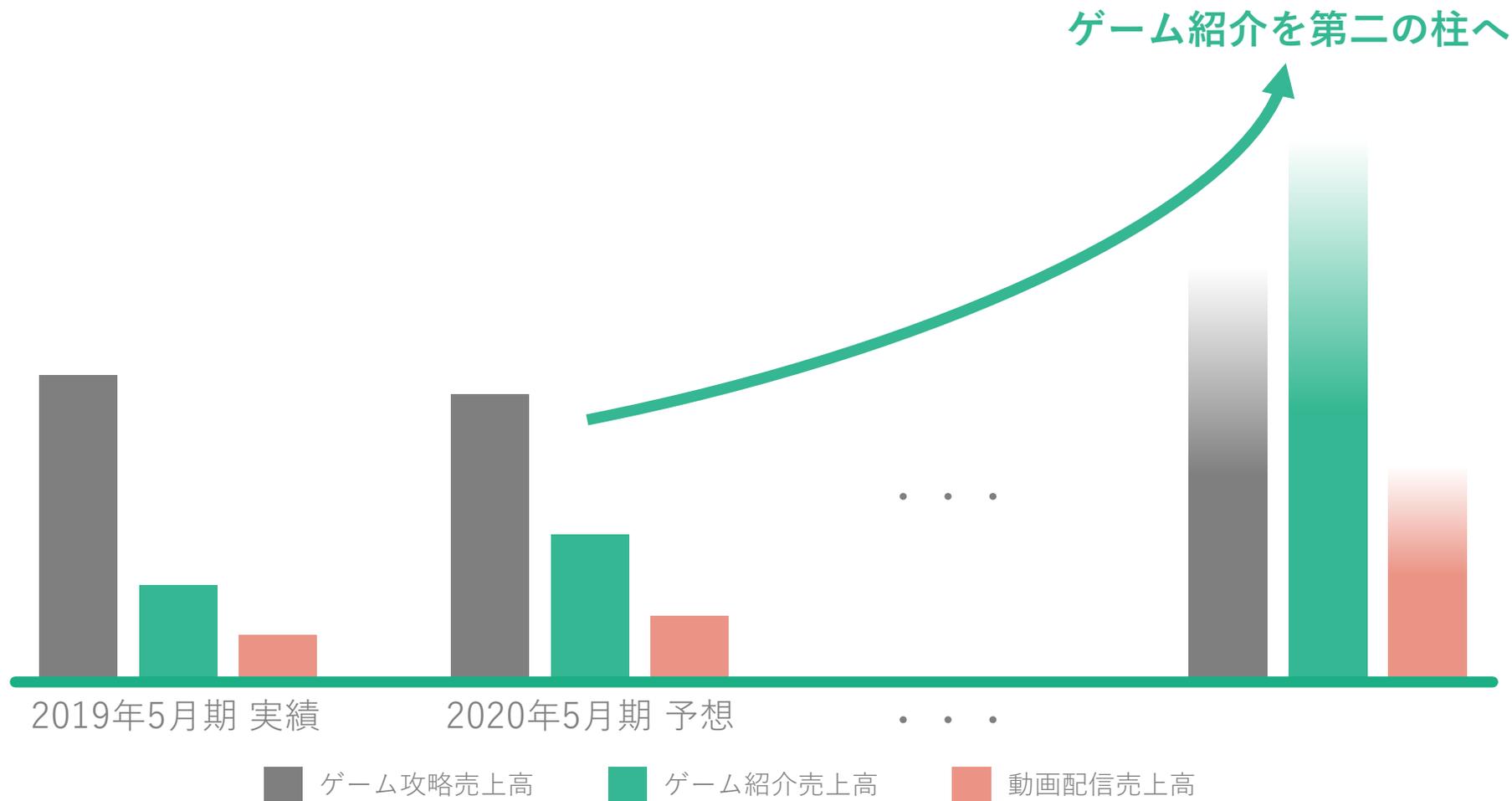
既存事業以外の、様々なゲーム関連領域に展開



4-2. 中期事業戦略・トピック

①既存：ゲーム紹介 第二の柱の創造

- 「ゲームを始めるきっかけを作る」ことを提供価値としたゲーム紹介領域は、既存事業拡大戦略の中核として成長を牽引
- ゲーム紹介を、ゲーム攻略を超える第二の収益の柱として育成



①既存：ゲーム紹介 アプリ戦略の展開

- 従来のWeb上でのゲーム紹介に加え、今期以降はアプリ戦略に注力しゲームを探す際の第一想起の獲得を目指す
- 今期に広告宣伝費を一部投下し、効果を検証予定

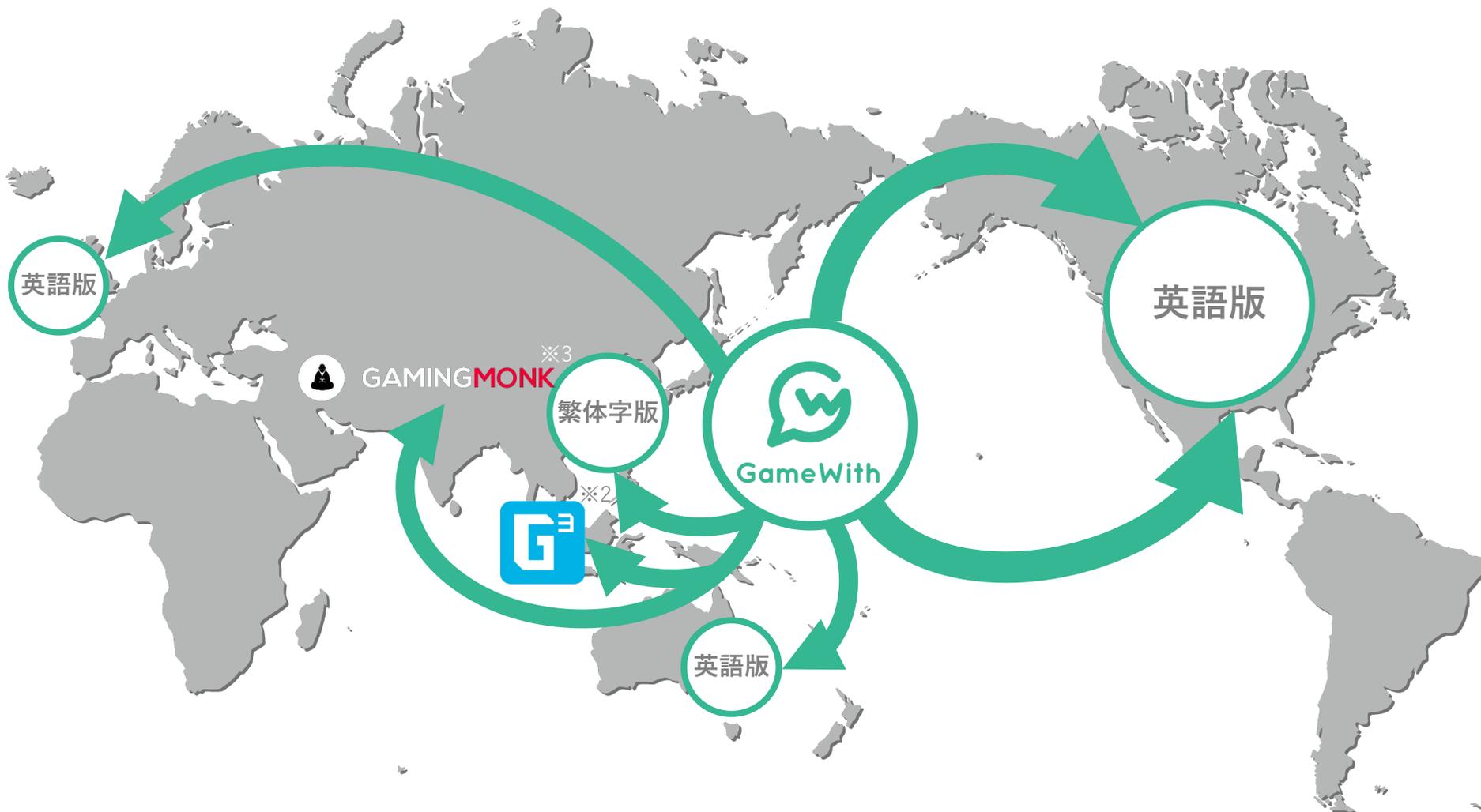
アプリでゲームを探す際の 第一想起を獲得



投下した広告宣伝費に対する収益性を今期に検証予定

②海外：海外展開の加速

- 英語版GameWithは、リリースから7ヶ月で月間1,300万PV※1を達成
- 海外企業への投資・提携も今後はより積極的に推進



※1 2019年5月期第3四半期累計ページビュー数を基に算出

※2 GCUBE社への出資の詳細については、当社HP (<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6552/tdnet/1594688/00.pdf>) をご参照ください

※3 GamingMonk社への出資の詳細については、当社HP (<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6552/tdnet/1686738/00.pdf>) をご参照ください

③新規：eスポーツチーム運営1

- 昨年に引き続きクラッシュ・ロワイヤル※1のeスポーツチームを組成
- 4月より開催された「クラロワリーグ アジア2019」シーズン1のレギュラーシーズンをグループ首位で通過

クラッシュ・ロワイヤル部門 所属選手



クラロワリーグ アジア2019に出場



所属選手一覧（左から順に記載）

- ロラポロン選手
- ブロッサム選手
- KK選手
- ユイヒイロ選手
- 焼き鳥選手

- 2019年4月25日から6月29日まで韓国・ソウルで開催
- レギュラーシーズンをグループ首位で通過し、6月末に行われた**プレイオフ**へ進出
- その結果プレイオフで準優勝、今年7月に中国・西安で開催される国際的なeスポーツ競技大会「**World Cyber Games**」への出場が決定

※1 「クラッシュ・ロワイヤル」は、Supercell Oy社が提供するリアルタイム対戦型モバイルカードゲーム

③新規：eスポーツチーム運営2

- FORTNITE部門では、実況動画が好調に推移
- コンシューマー格闘ゲーム部門では、世界的な格闘ゲーム大会のEVOへ出場が決定

FORTNITE※1部門



Nephrite (ネフライト) 選手

- 動画配信サイトにて実況プレイ動画を配信中
- 動画配信サイトにおけるチャンネル登録者数は約7.5万人



コンシューマー格闘ゲーム部門



Zackray (ザクレイ) 選手

- 米国・オークランドで2月に開催された世界的な格闘ゲーム大会「Genesis6」で世界Best5入賞
- 8月に米国・ラスベガスで開催される国際格闘ゲーム大会「EVO CHAMPIONSHIP SERIES」に出場予定



※1 「FORTNITE」は、Epic Games社が提供するバトルロイヤルゲーム

③新規：イベント制作

- 全国10都市で開催する「Shadowverse ES地方大会」のイベント制作業務を受託
- オンラインだけでなく、リアルの間でも「ゲームをより楽しめる世界を創る」というMission実現を目指す



③新規：ブロックチェーンゲーム EGGRYPTO

- 自社初のブロックチェーンゲーム「EGGCRYPTO」（エグリプト）を他社と共同開発中
- より一層のゲーム内容の充実のためリリース時期を延期し、2019年内リリースを予定

開発画面イメージ



※ 画像は開発中のものです。実際のゲーム画面とは異なる場合があります
※ 詳細については、当社HP (<https://gamewith.co.jp/2580>) をご参照ください

③新規：ブロックチェーンゲーム CryptoSpells GameWith

- 出資先のCryptoGames社がブロックチェーンゲーム「CryptoSpells※1」を6月にリリース
- リリース後初日の段階でゲーム内通貨の売上高累計が600ETHを超える好調な出だし



※1 「CryptoSpells」は、CryptoGames社が開発するTCG（トレーディングカードゲーム）型ブロックチェーンゲーム



4-3. 経営体制の強化

- 新規に取締役1名と社外取締役1名を加え、5名での経営体制へ移行予定※1
- ガバナンス強化及びゲーム業界との関係性構築の加速を目指す



代表取締役社長

今泉 卓也



取締役兼執行役員

伊藤 修次郎



取締役

村田 祐介



社外取締役

武市 智行



社外取締役

濱村 弘一

略歴

株式会社GameWith
創業者

株式会社GameWith
経営企画室長

インキュベイトファンド
株式会社
General Partner

株式会社スクウェア
(現スクウェア・エニックス)
元代表取締役会長

株式会社KADOKAWA
シニアアドバイザー
(ファミ通グループ代表)

日本eスポーツ連合 副会長

※1 2019年8月に開催予定の株主総会決議後の予定人事



5. Appendix (会社概要)

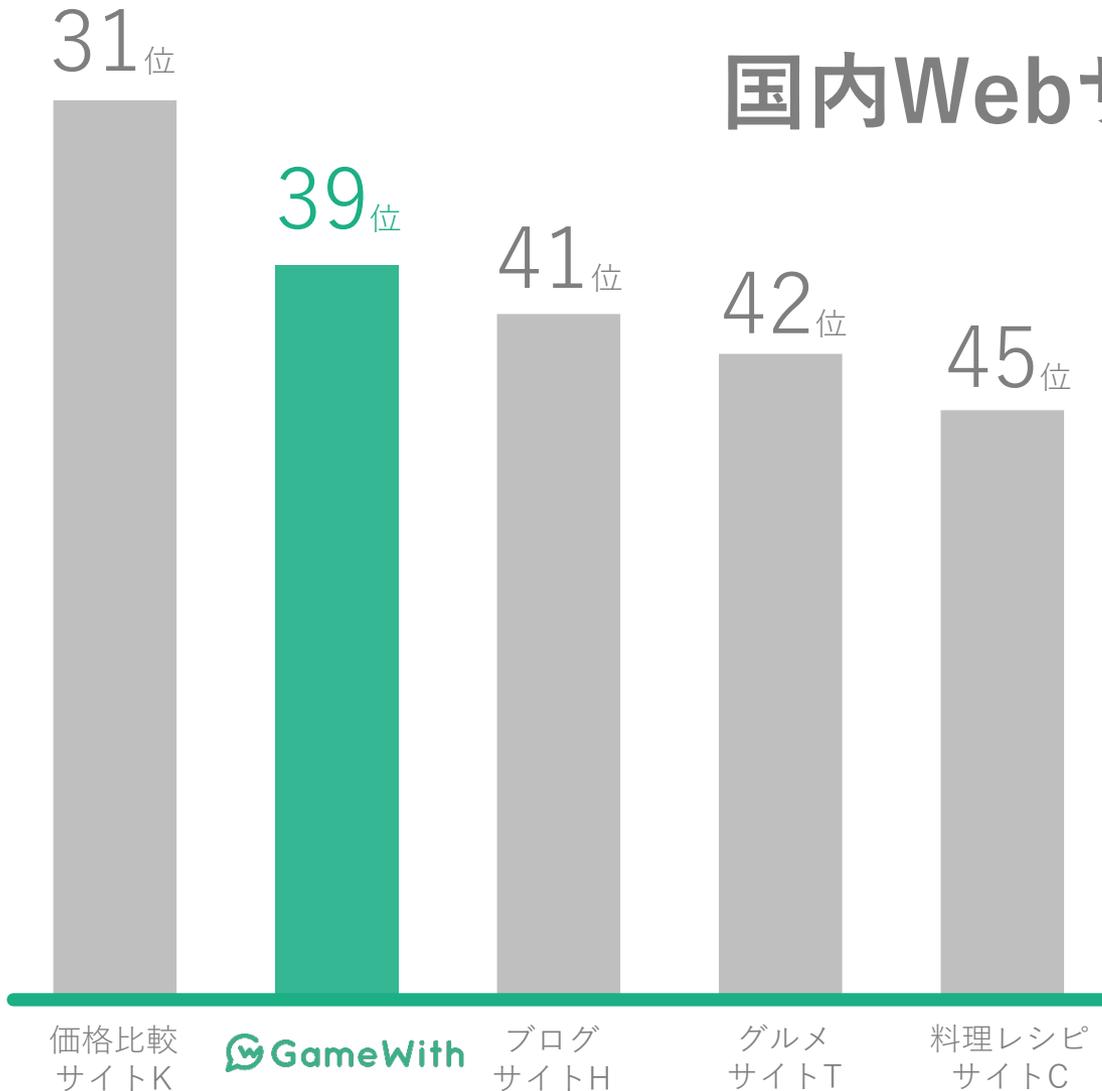
会社名	株式会社 GameWith（証券コード：6552）
所在地	東京都港区六本木六丁目10番1号 六本木ヒルズ森タワー20階
事業内容	ゲーム情報等の提供を行うメディア事業
設立	2013年6月

	代表取締役社長	今泉 卓也
	取締役	村田 祐介（非常勤）
	取締役（社外）	武市 智行（非常勤）
	執行役員	東 陽亮
経営体制※1	執行役員 プロダクト戦略部長	阿部 拓貴
	執行役員 経営企画室長	伊藤 修次郎
	執行役員 エンターテインメント事業部長	重藤 優太
	執行役員 CFO兼経営戦略室長	相馬 知明
	執行役員 人材戦略部長	眞壁 雅彦

資本金	527百万円（2019年5月末時点）
-----	--------------------

※1 2019年5月末時点

国内Webサイト合計訪問数



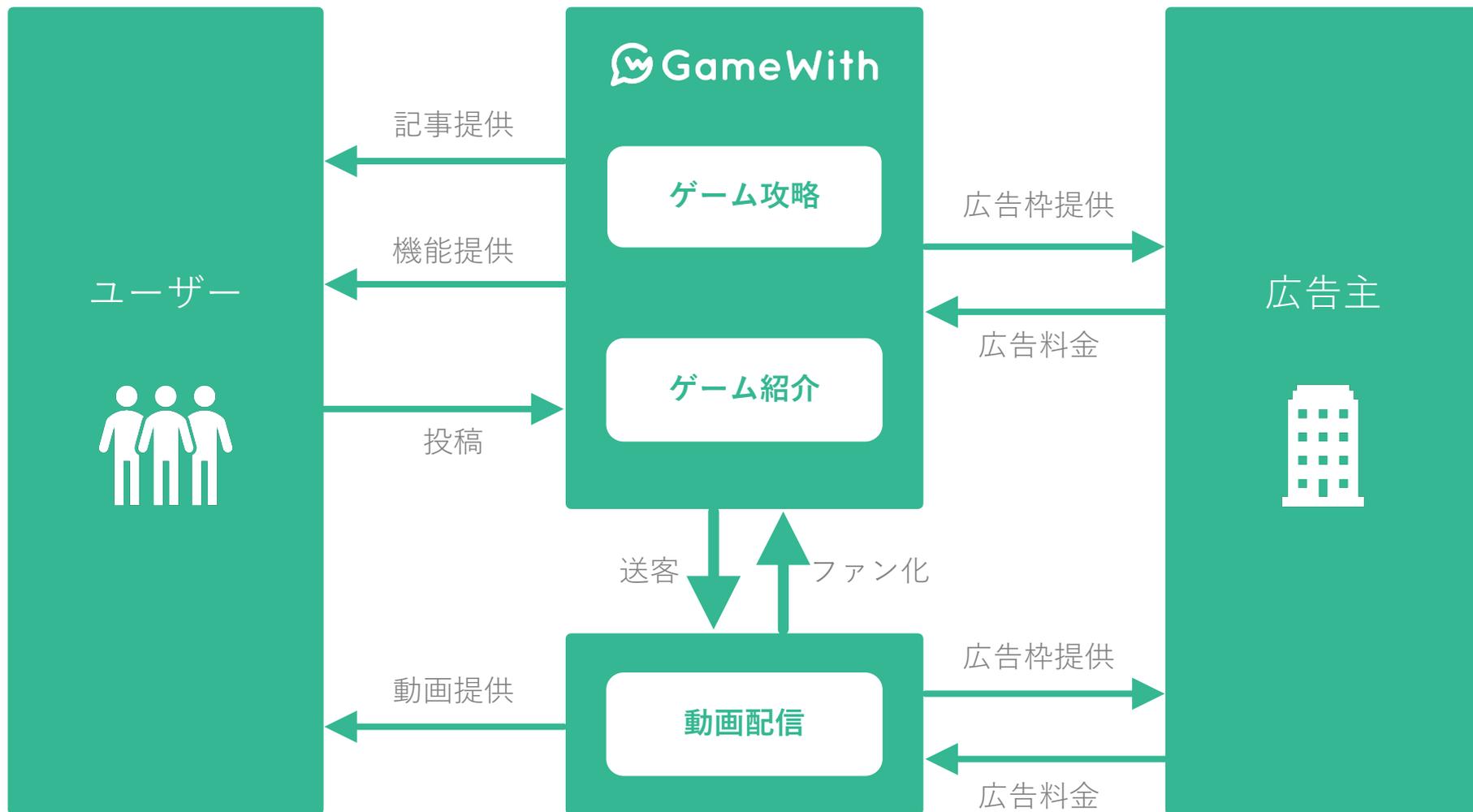
国内**39**位

国内1位：検索サイトG
国内2位：ポータルサイトY
国内4位：動画サイトY

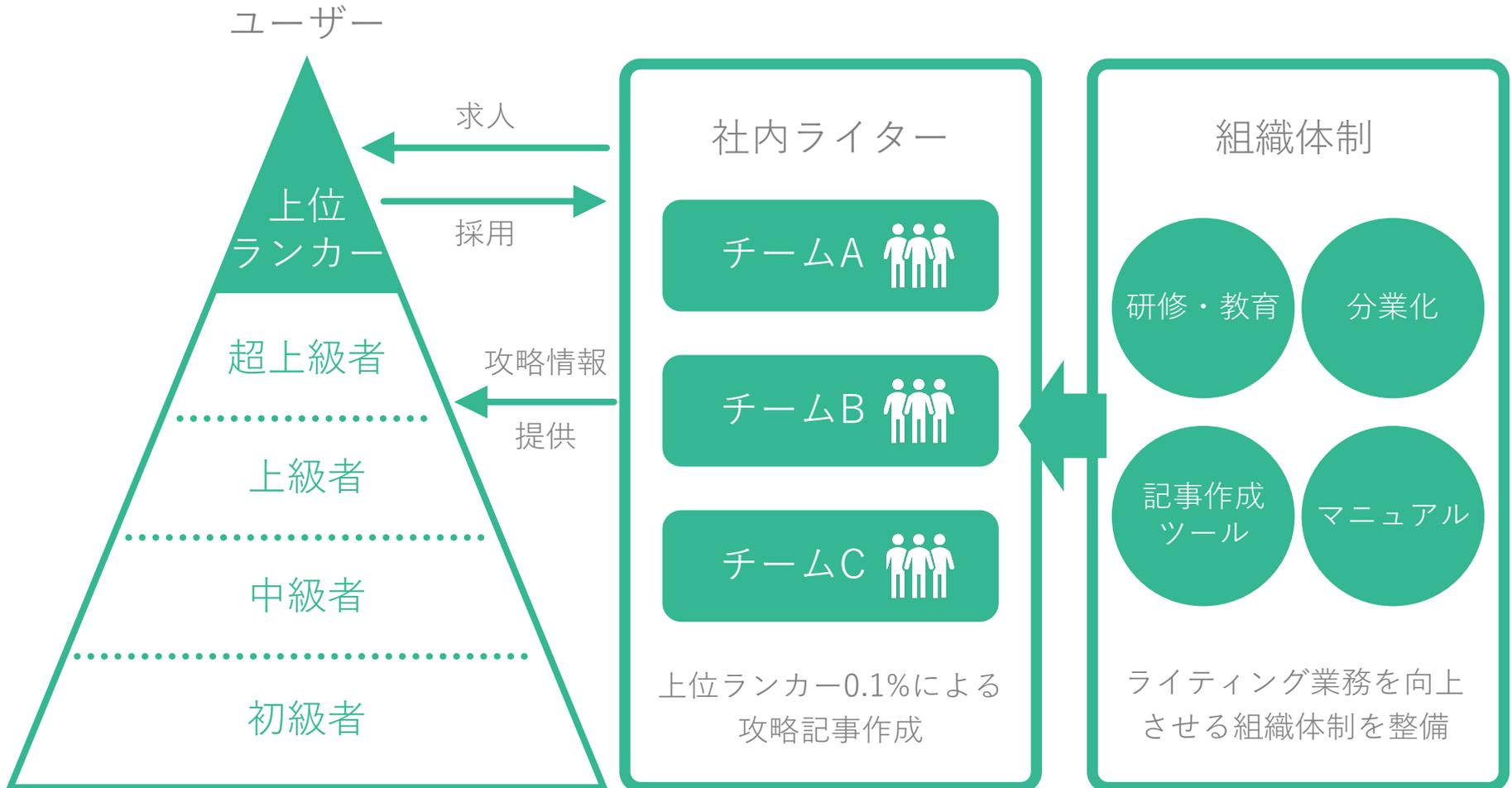
ゲームメディア

国内**1**位

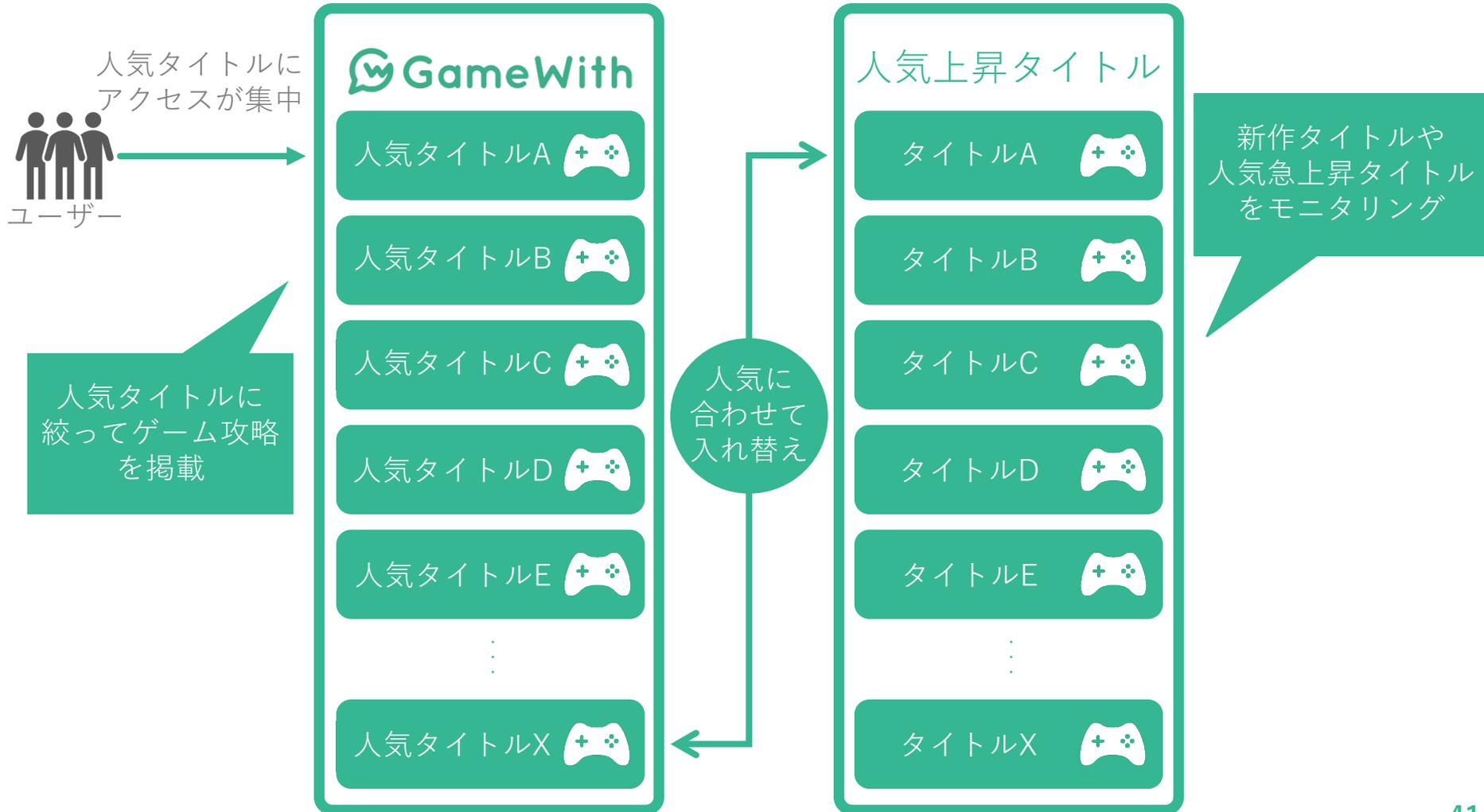
- ゲームに必要な記事や機能を提供することで、ユーザーを集客
- 広告枠を広告主に提供することで収益化を実現



- 上位ランカーを採用し、組織的に記事作成を行うことで、イベントに素早く対応し、正確な記事を高頻度で更新する仕組みを構築



- 人気に合わせて取り扱いタイトルを入れ替えることで、安定して高いトラフィックを確保



- 網羅的な国内最大級のゲームデータベースを構築
- 社員が実際にゲームをプレイし、質の高いゲーム紹介記事・動画を掲載



- クリエイターの力を最大化するため様々な面からサポート
- 自社から人気配信者を輩出した実績もあり、チャンネル成長のノウハウを社内に蓄積

サポート内容



クリエイター



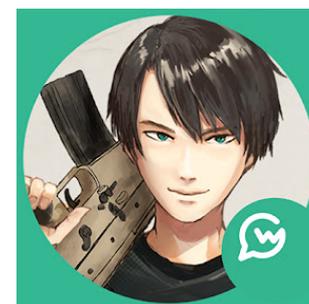
なうしろ



むじょっくす

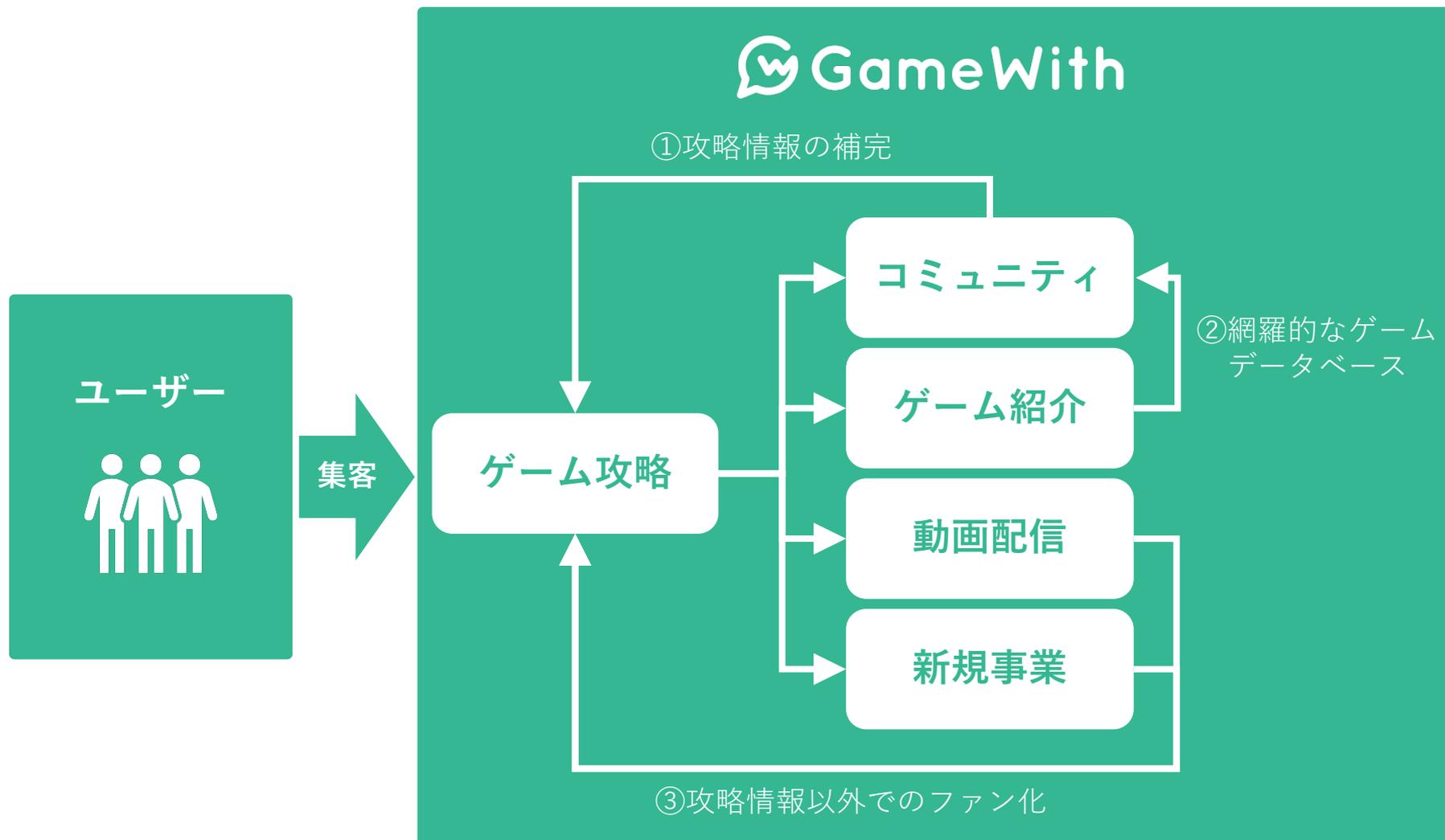


やまだ



Nephrite
(プロスポーツ選手)

- ゲーム攻略情報で集客したユーザーをゲーム紹介などの各サービスへ送客
- ゲーム攻略と各サービスで相乗効果を生み出す



本資料に含まれている将来の見通しに関する記述は、本資料の発表日現在において入手可能な情報を基にした判断及び仮定に基づいて作成されたものであり、その正確性を保証するものではありません。

実際の業績は、これらの判断及び仮定に含まれる様々な不確定要素、リスク要因の変更や経済環境の変動などにより、見通しと大きく異なる可能性があります。

 GameWith