



2018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)
2018年7月11日

AGENDA



1 2018年5月期総括

2 2018年5月期決算概要

3 第4四半期のトピック

4 中期事業構想

5 中期事業戦略と業績予想

6 補足説明



1

2018年5月期総括



1

2017年6月 東証マザーズ上場

2

創業後、4期連続増収増益

3

上方修正後業績予想 全て達成

2017年6月 東証マザーズ上場

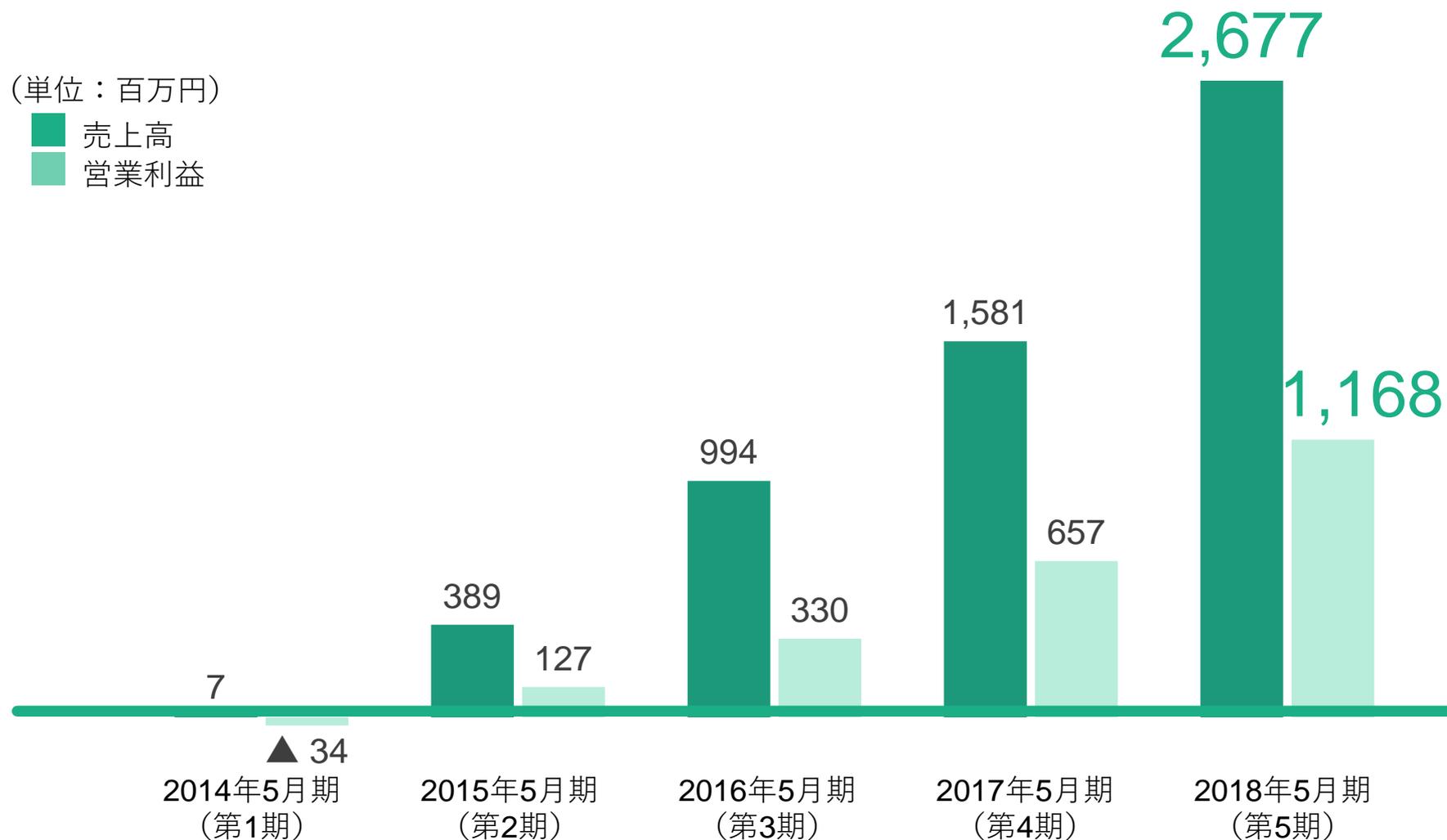




創業後、4期連続增收増益

(単位：百万円)

■ 売上高
■ 営業利益





上方修正後業績予想を全て達成

2018年5期
上方修正後業績予想
(上方修正前業績予想)





2

2018年5月期決算概要

2018年5月期（通期）の業績ハイライト



全ての主要損益が、前期実績を上回る結果で着地

2017年5月期

2018年5月期

(単位：百万円)

増減額

増減率

売上高

1,581

2,677

+1,095

+69.3%

営業利益

657

1,168

+511

+77.8%

経常利益

654

1,168

+514

+78.7%

当期純利益

465

816

+350

+75.3%



営業利益率43.6%と高利益率を達成

(単位：百万円)	2018年5月期
売上高	2,677
営業利益	1,168
%	43.6%
経常利益	1,168
%	43.6%
当期利益	816
%	30.5%

営業利益率

43.6%



収益性及び成長性を実現する一方で、自己資本比率は79.9%と引き続き財務の安定性は強固

(単位：百万円)	2018年5月期
流動資産	2,851
現金及び預金	2,414
総資産	3,187
純資産	2,544
自己資本比率	79.9%

自己資本比率

79.9%

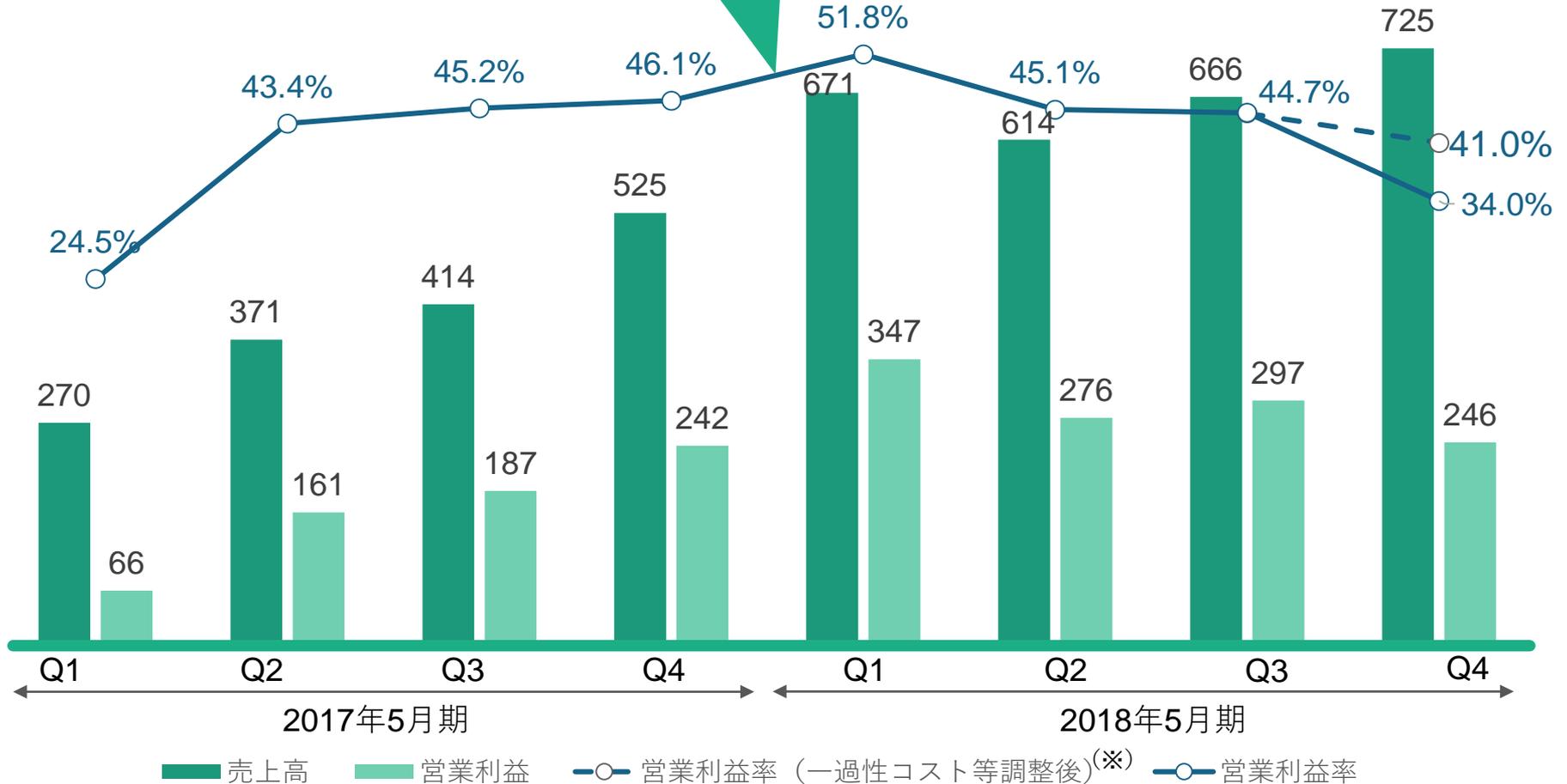
売上高・営業利益の四半期推移



- ・第4四半期売上高は、一時的なプロモーション特需のあった第1四半期を超過し過去最高
- ・一過性コストや海外展開、新規事業投資などの戦略投資（※）を行ったため、営業利益率は低下

(単位：百万円)

プロモーション特需

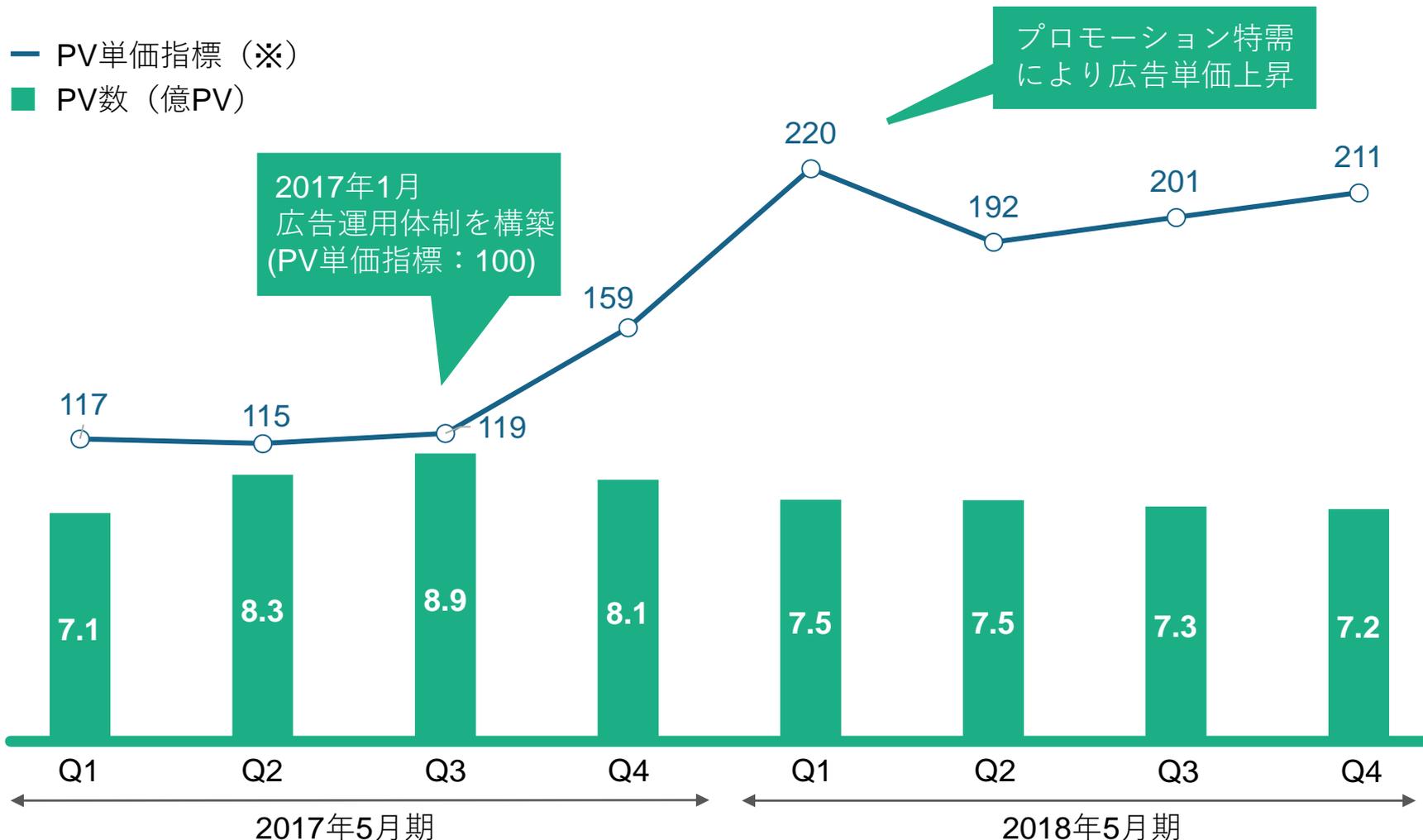


(※) 2018年第4四半期に計上された増床等に係わる一過性コスト、株主優待費用及び中期事業戦略に基づき投下する戦略投資 (海外展開、新規事業及び組織・人材戦略に係る総費用)

PV単価指標・PV数の推移（四半期ベース）



- ・四半期毎の月間平均PV単価指標（※）は、一過性の影響があった第1四半期を除き過去最高
- ・四半期毎の月間平均PV数は、概ね横ばい推移



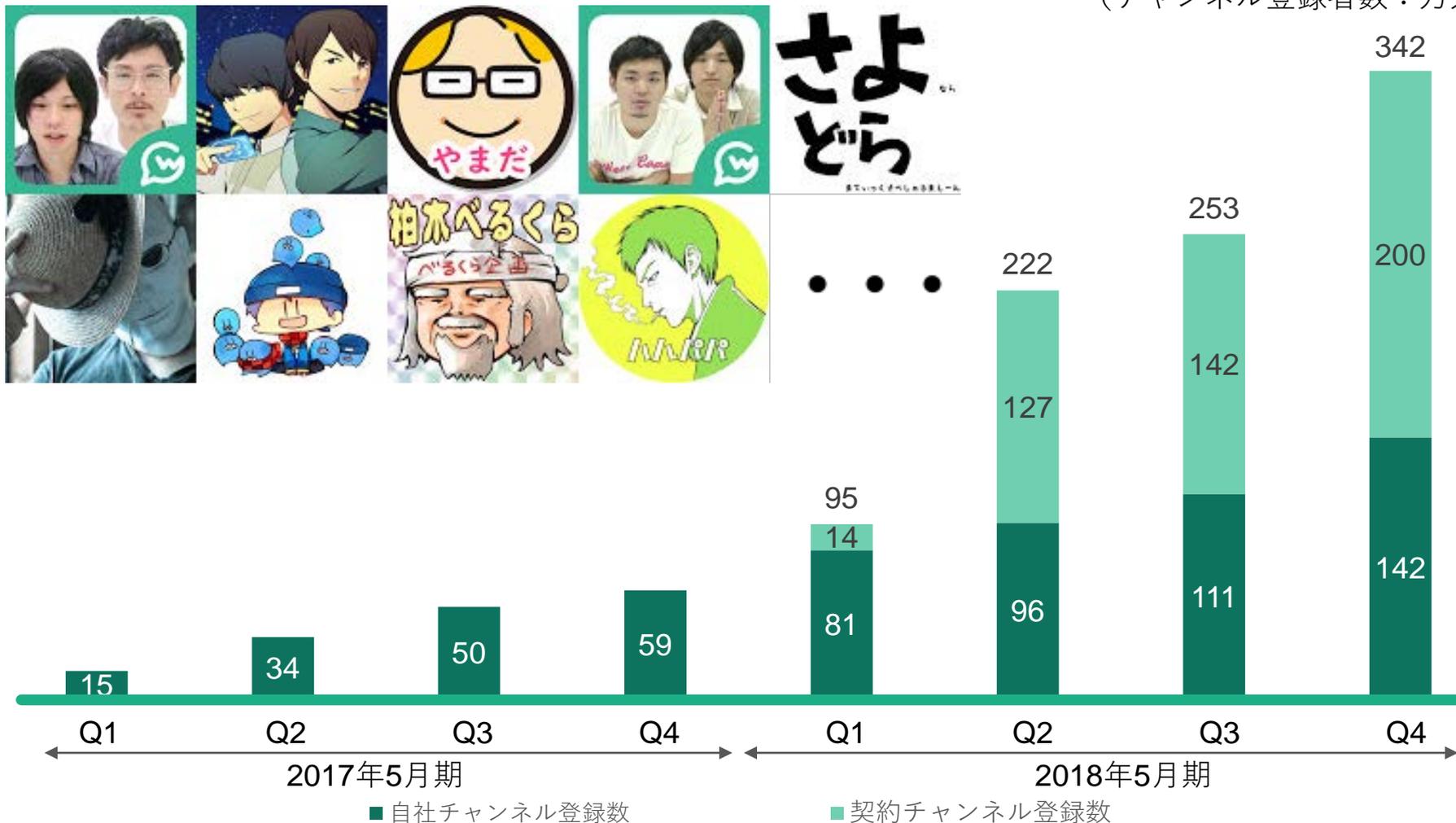
※PV単価指標とは、広告運用体制を構築した2017年1月次の月間平均PV単価を基準値100とした場合のPV単価の変化

動画チャンネル登録数の推移



- ・ ネットワーク広告（動画）は、合計チャンネル登録数が**342万**まで伸長し、収益化を実現
- ・ ユーザーの攻略ニーズの一部がテキストから動画に遷移する中、着実にその取り込みに成功

（チャンネル登録者数：万人）



※自社チャンネルは、自社でゼロから育成したGameWith所属タレントが配信するチャンネル

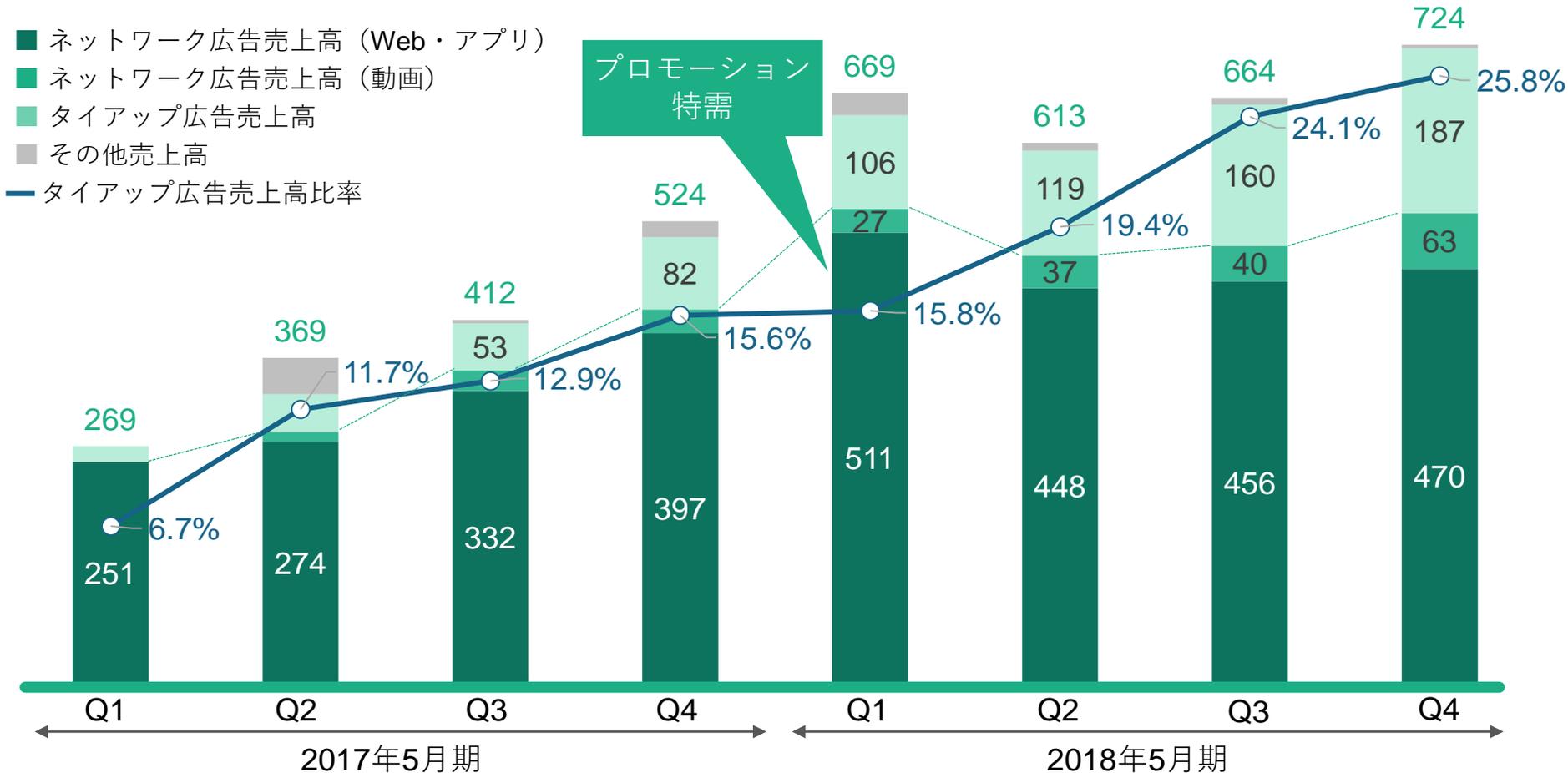
契約チャンネルは、既に外部で活動し、GameWithと専属マネジメント契約を締結したタレントが配信するチャンネル

商材別売上高構成の推移



- ・ ネットワーク広告売上高（動画）が収益貢献し、ネットワーク広告売上高（Web・アプリ）との合計は、プロモーション特需のあった第1四半期を除き過去最高
- ・ タイアップ広告売上高は、堅調推移し過去最高を継続。需要は大きく、売上高比率も上昇中

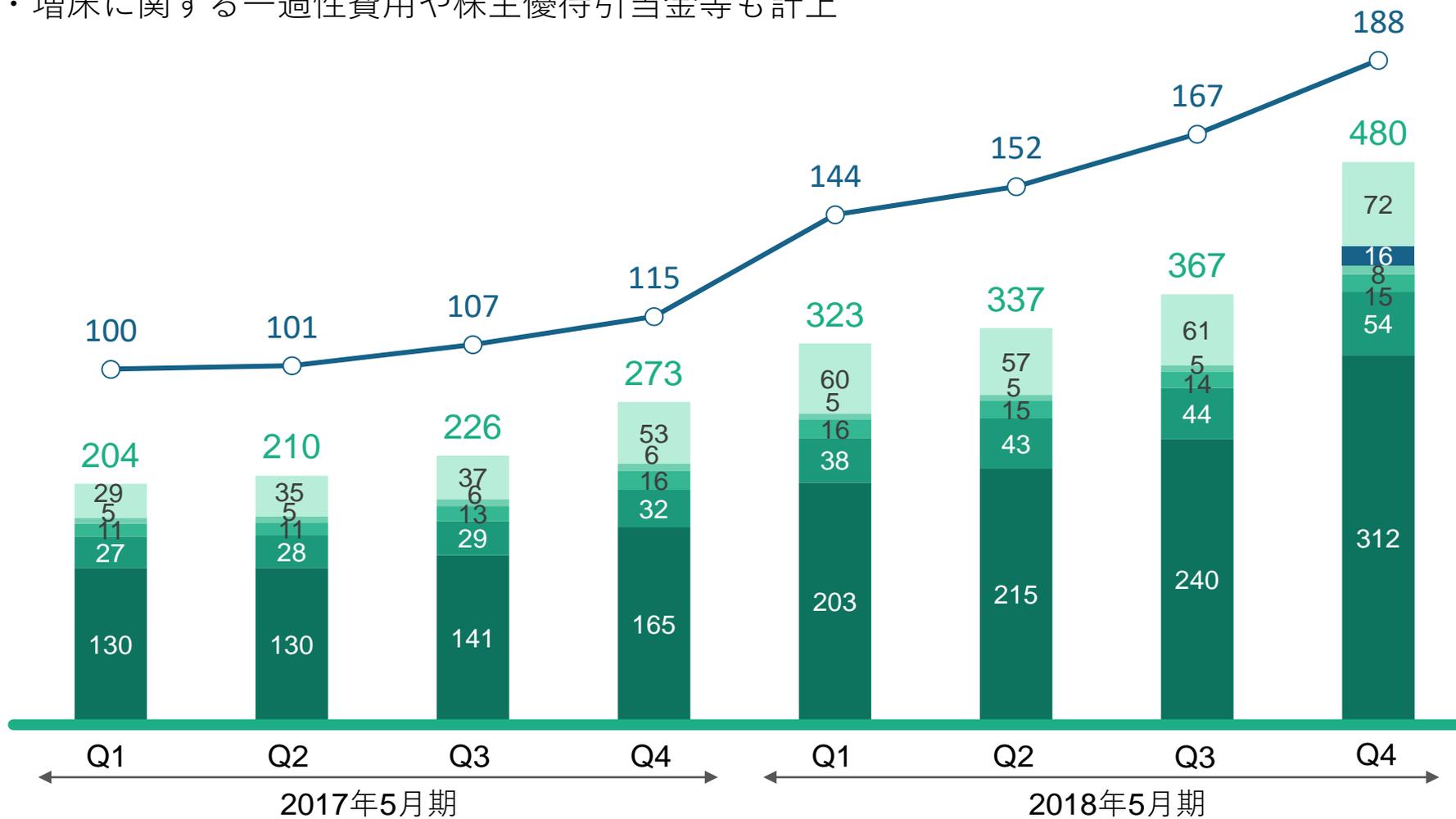
(単位：百万円)



コスト構造四半期推移



- ・第4四半期は、海外展開や新規事業、経営管理人材を積極的に採用し、人材関連費用が増加
- ・増床に関する一過性費用や株主優待引当金等も計上



■ 人材関連費用
 ■ 地代家賃
 ■ サーバー利用料
 ■ 減価償却費
 ■ 増床費用及び株主優待
 ■ その他
 ○ 人員数

※人材関連費用とは、売上原価及び販管費に計上される役員報酬、給与手当、賞与及び賞与引当金繰入、法定福利費、外注費、人材採用費及び人材育成費の合計

※人員数は、役員及び従業員（含む臨時従業員）の合計



3

第4四半期のトピック

トピック①：eスポーツ事業への参入



- ・ 「クラッシュ・ロワイヤル」の公式eスポーツリーグ発足にあたり、プロチームを結成
- ・ 出資等も含めて大会運営等のノウハウを蓄積し、様々なeスポーツ事業を展開予定



(注) 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のタイトルです。

(注) eスポーツプロチーム結成の詳細については、当社ウェブサイト (<https://gamewith.co.jp/1466>) をご参照ください。

トピック②：その他シード投資

- ・2018年3月に、スマートフォンゲームに最適化したゲームサーバ企業GS2社に出資
- ・2018年5月に、東南アジア向け攻略メディアを運営するGCUBE社に投資実行
- ・今後も積極的に投資を進め、パートナーと新たな事業機会・価値を共創

Game Server Services (GS2)



Game Server Services

クラウド上でモバイルゲームに最適化されたゲームサーバを提供

GCUBE



東南アジア向けに現地語で提供するゲーム攻略情報メディア

(※) Game Server Services社への出資の詳細については、当社ウェブサイト (<https://gamewith.co.jp/1539>) をご参照ください。

(※) GCUBE社への出資の詳細については、当社ウェブサイト (<https://gamewith.co.jp/ir/news>) をご参照ください。



4

中期事業構想

「世界のゲームインフラになる」ために 国内メディア事業の“先”へ

2013
to
2017

国内メディア事業の売上創出・収益化

ゲーム攻略・ゲームレビュー・動画配信・コミュニティなど
メディア事業を軸にビジネスモデルを確立



2018
to
2020

①海外展開の本格化

英語圏へ本格参入し、海外展開を加速させていく

②新規事業領域への挑戦

既存のメディア事業以外の、様々なゲーム関連領域に展開

中期事業構想①：海外展開の本格化



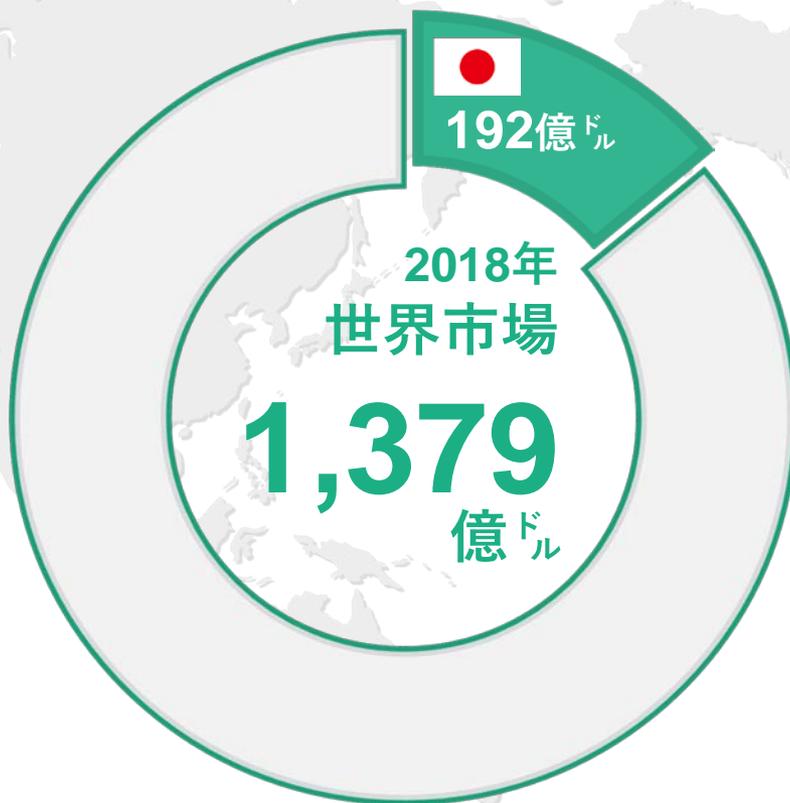
- ・台湾版メディアは順調。2018年5月には東南アジア向け攻略メディアGCUBE社に投資実行
- ・今後は英語圏へ本格参入し、海外展開を加速

(ゲーム収益予測)

世界市場

日本市場比

7.1 倍



出所：Newzoo International B.V. 「2018 Global Games Market Report」

ゲーム収益には、スマートフォン、コンソール、PC等で計上される収益が含まれます。



01

ゲーム × ブロックチェーン

ブロックチェーンにより生まれるゲームの新潮流
ゲームデータを流通できる未来に向けたビジネスモデルを構想

02

eスポーツ

プロチームやゲーム大会の運営を通じて新市場を開拓

03

ゲーム × 資金調達

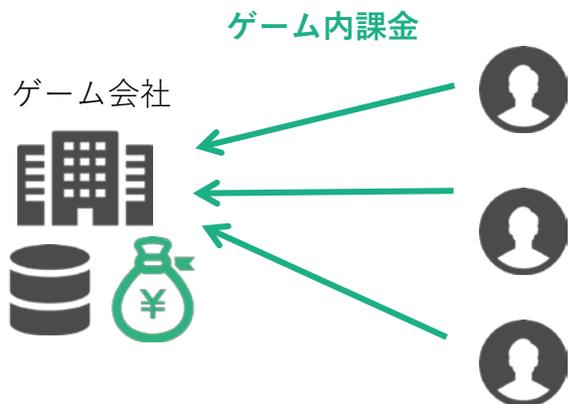
ユーザーからゲーム開発の資金を集めることで、
世の中により多くのゲームを輩出



ブロックチェーンにより ゲーム内アイテムが現実の資産に

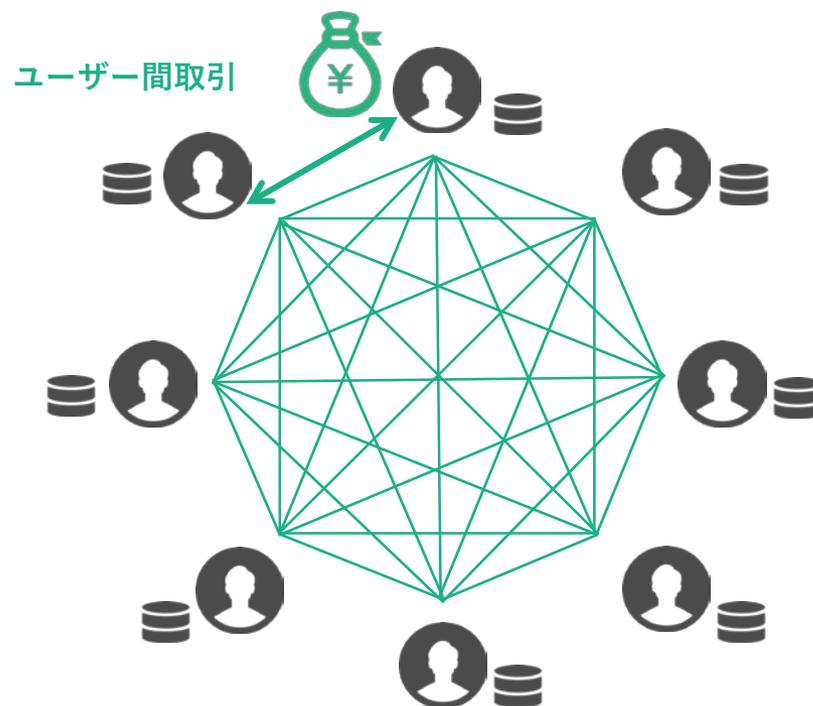
現在のゲーム

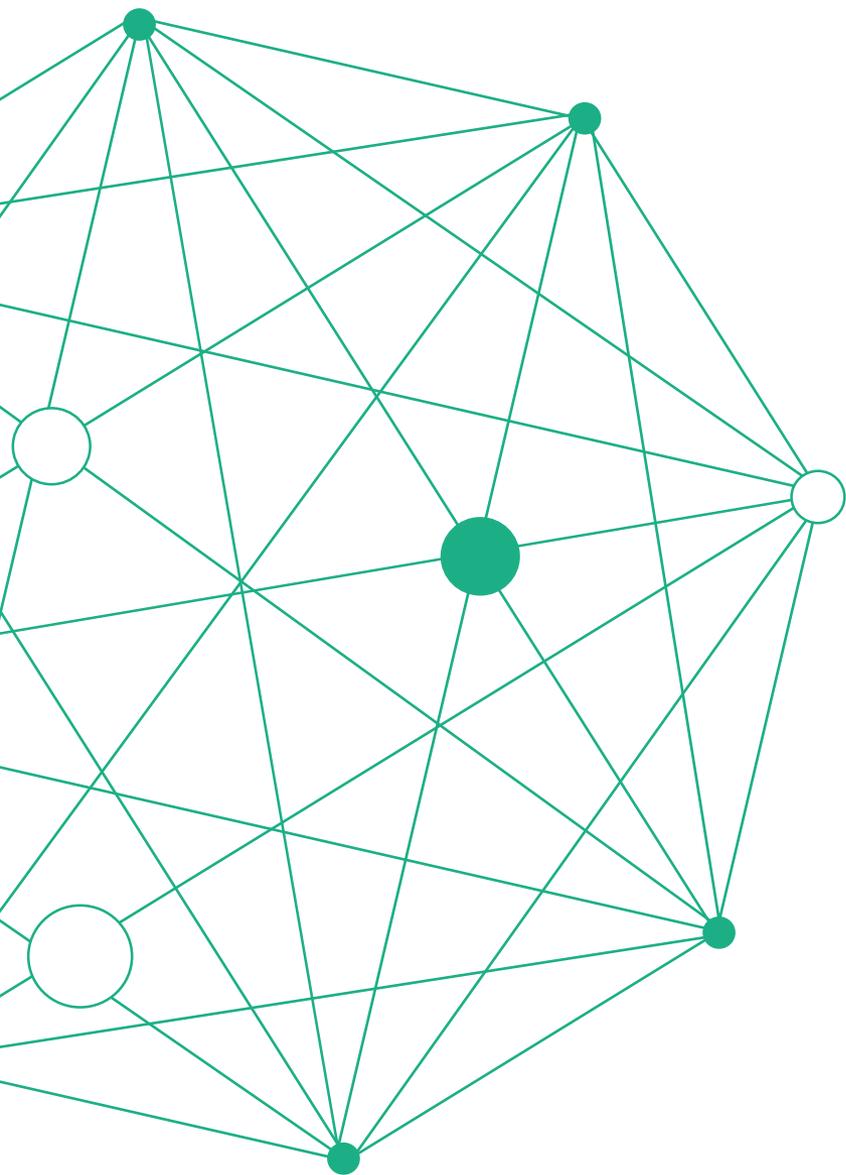
ゲーム会社が提供するゲームに
お金を投じて楽しむ



ブロックチェーンのゲーム

お金を投じて楽しむ+
ゲーム内の活動を通じてお金を得る





GameWithの事業領域

ブロックチェーンがもたらす新たなゲーム市場

1. ゲーム開発

市場の開拓、事例の作成

2. プラットフォーム実現

アイテム取引、ゲームストア

3. ゲーム開発の支援

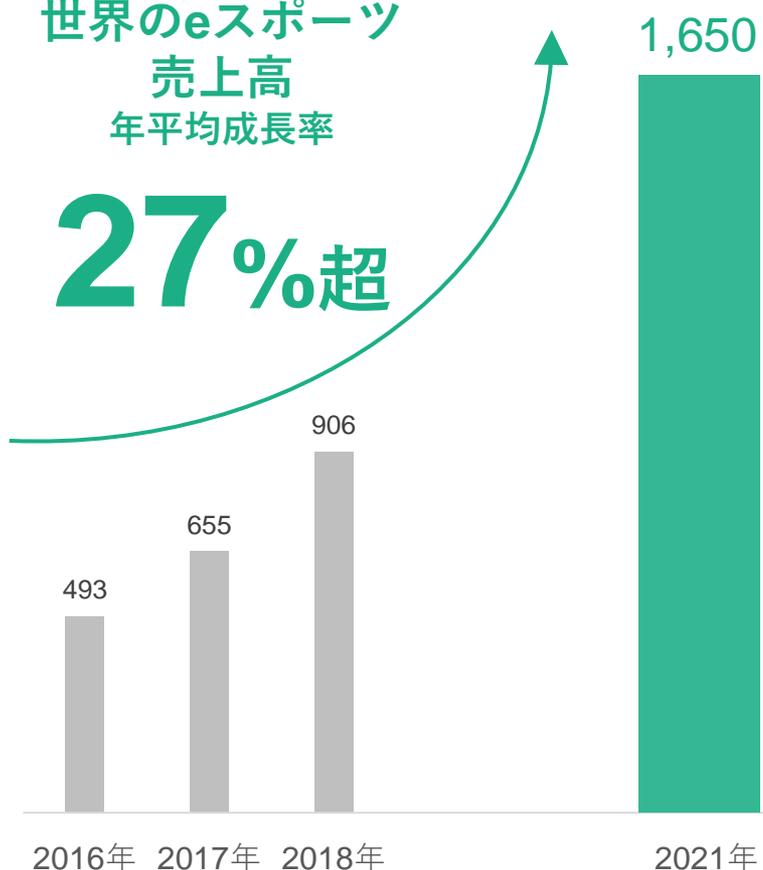
プロモーション、開発サポート

台頭するeスポーツ市場において プロチーム運営や大会運営を行う

(単位：百万ドル)

世界のeスポーツ
売上高
年平均成長率

27%超



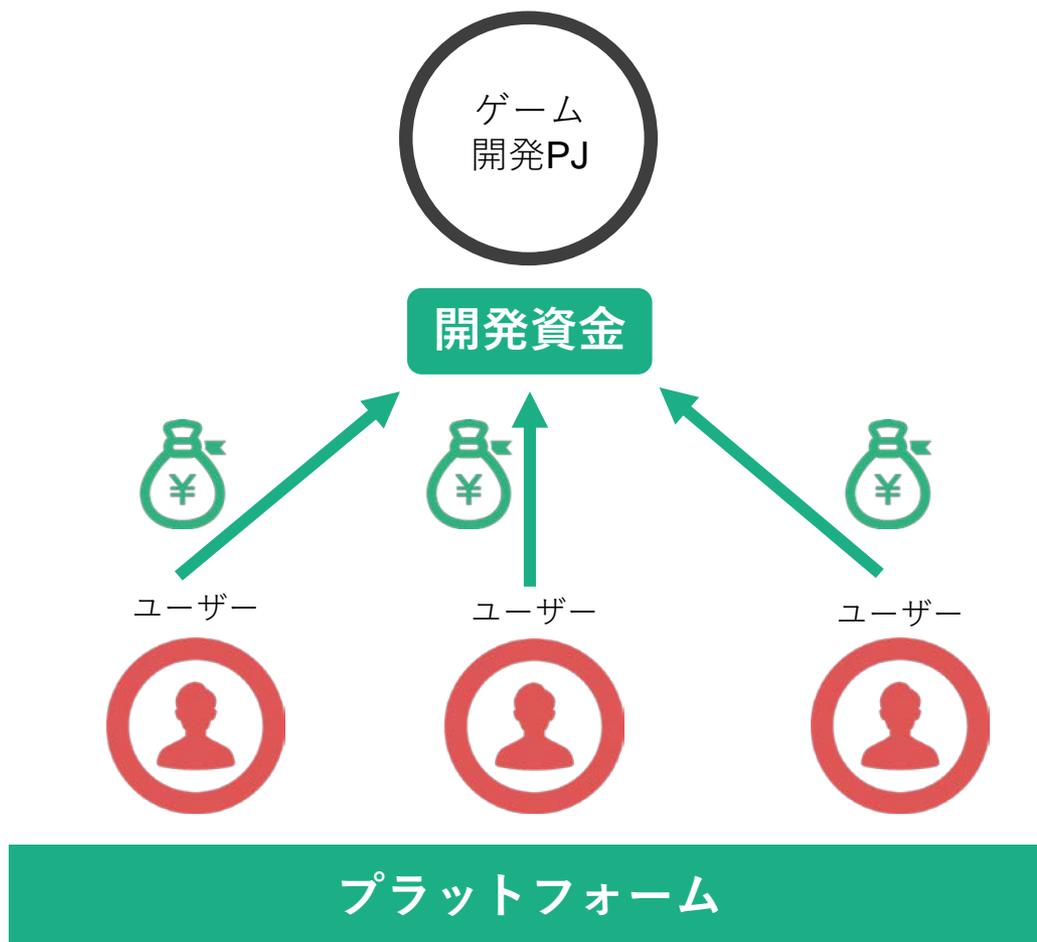
プロチーム運営 大会運営



(※) 出典：NEWZOO 「2018 GLOBAL ESPORTS MARKET REPORT」

世界のeスポーツ売上高には、メディア売上、広告売上、スポンサー売上、チケット販売等が含まれます。

ユーザーからゲーム開発の資金を集めることで 世の中により多くのゲームを輩出する



自社開発に加え、積極的に パートナーと新たな事業機会・価値を共創

自社開発

IP創出
支援事業

ゲーム開発
支援事業

 **GameWith**

出資・M&A

国内・海外
ゲーム
メディア

eスポーツ

ブロック
チェーン
事業開発

世界のゲームインフラになる

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。





5

中期事業戦略と業績予想



2021年5月期 営業利益20億円超を目指す

長期的な企業価値向上に向け、海外事業、新規事業へ戦略投資を実行

営業利益

海外事業
売上高比率

新規事業
売上高比率

2021年5月期

20億円超

2021年5月期

15%超

2021年5月期

15%超



これまで

これから

重点施策

国内No.1メディア

- メディアの拡充
- ユーザー規模拡大
- 広告単価の改善
- タイアップ強化
- 採用拡大

世界のゲームインフラになる

- 海外展開本格化による成長追及
- 既存事業の収益基盤拡大（動画・タイアップの商品力強化）
- 新規事業への挑戦
- 国内・海外で投資を加速
- 採用強化及び組織・人事戦略の高度化

攻略

- PV単価の改善
- 2017年11月アプリ開始
- 2017年12月台湾版開始

海外展開の加速

- 英語圏：2019年度上期に英語サイト開設、グローバルへ順次配信開始

アプリ戦略推進（ストック型）

- ゲーマーの第一想起獲得。資源投下し開発を加速

動画

- 動画事業の収益化
- 契約チャンネル取込

視聴回数拡大（海外展開開始）

- 新チャンネル開設による再生数増加。海外展開への挑戦

タイアップ

- 顧客数の拡大

営業・開発一体による to B向けソリューション強化

- ユーザー基盤を活かした収益力強化への挑戦
- 開発支援や協業による開発力強化

新規事業

- 人材獲得
- eスポーツ参入

新規事業への挑戦

- ブロックチェーンゲーム開発、「ゲーム×資金調達」に積極資金投下
- eスポーツの収益化（チーム運営、大会運営）

投資

- 投資開始

投資加速

- 様々な事業機会に、国内・海外で出資・M&Aを加速

人材

- 採用拡大

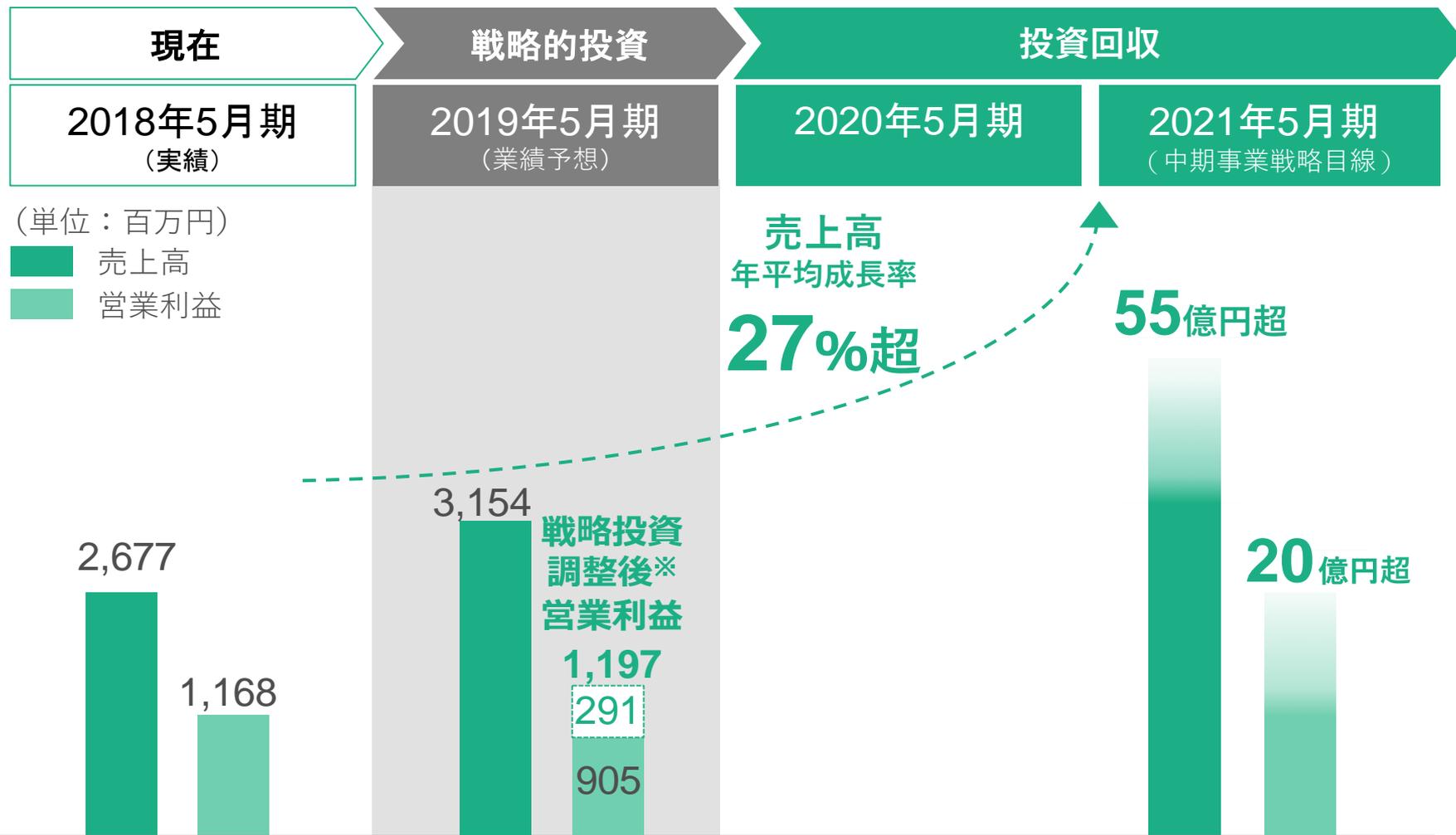
組織・人事制度の高度化

- 人材の多様化に伴う組織・人事制度の高度化を推進



2021年5月期 営業利益20億円超を目指す

長期的な企業価値向上に向け、海外事業、新規事業へ戦略投資を実行



*中期事業戦略に基づき積極的に投下する海外展開、新規事業及び組織・人材戦略に係る総費用

2019年5月期通期業績予想



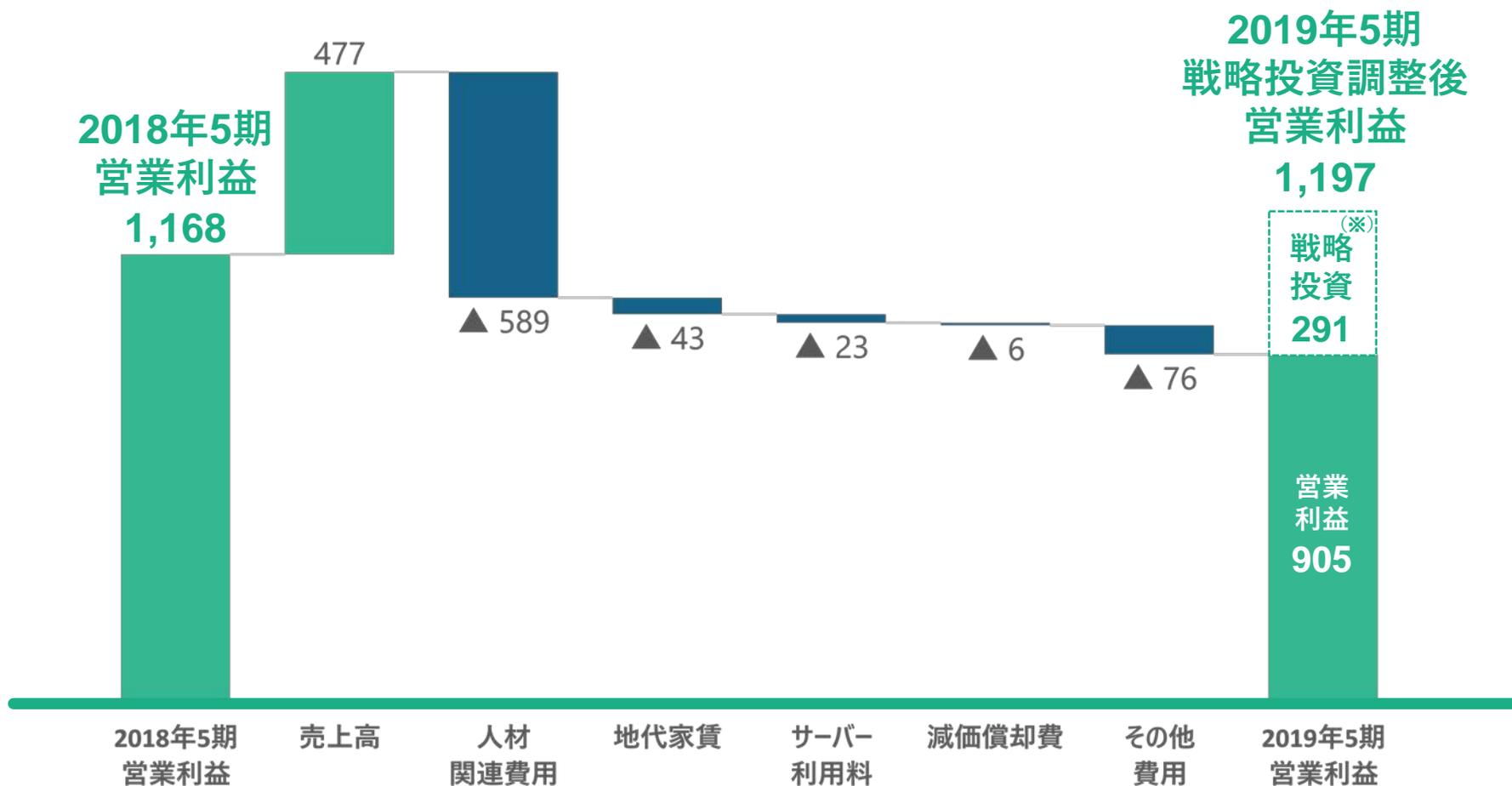
- ・2019年5期売上は、動画及びタイアップ広告が伸長し、増収を見込む
- ・一方利益面は、海外展開、新規事業及び組織・人材戦略に積極的にコスト投下し、減益見込み

(単位：百万円)	2019年5期 (業績予想)	2018年5期 (実績)	前年比
売上高	3,154	2,677	117.8%
営業利益	905	1,168	77.5%
営業利益率	28.7%	43.6%	—
経常利益	904	1,168	77.4%
経常利益率	28.7%	43.6%	—
当期利益	623	816	76.4%
当期利益率	19.8%	30.5%	—

2019年5月期 営業利益 増減要因



- ・ 2019年5期売上は、動画及びタイアップ広告が伸長し、増収を見込む
- ・ 一方利益面は、海外展開、新規事業及び組織・人材戦略に積極的にコスト投下し、減益見込み
- ・ 戦略投資^(※)調整後の営業利益は1,197百万円と増益を見込む



(※) 海外展開、新規事業及び組織・人材戦略に係る総費用



6

補足説明

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

経営体制

代表取締役社長	今泉	卓也
取締役	眞壁	雅彦
取締役	東	陽亮
取締役	村田	祐介（非常勤）
取締役（社外）	武市	智行（非常勤）

資本金 492百万円（2018年5月末時点）

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。

国内最大級のゲームメディアを運営

ゲーム攻略

ゲームを有利に進めるための
情報を提供



ゲームレビュー

ゲームを見つけるための
情報を提供



コミュニティ

ゲームユーザー同士で
交流できる機能を提供



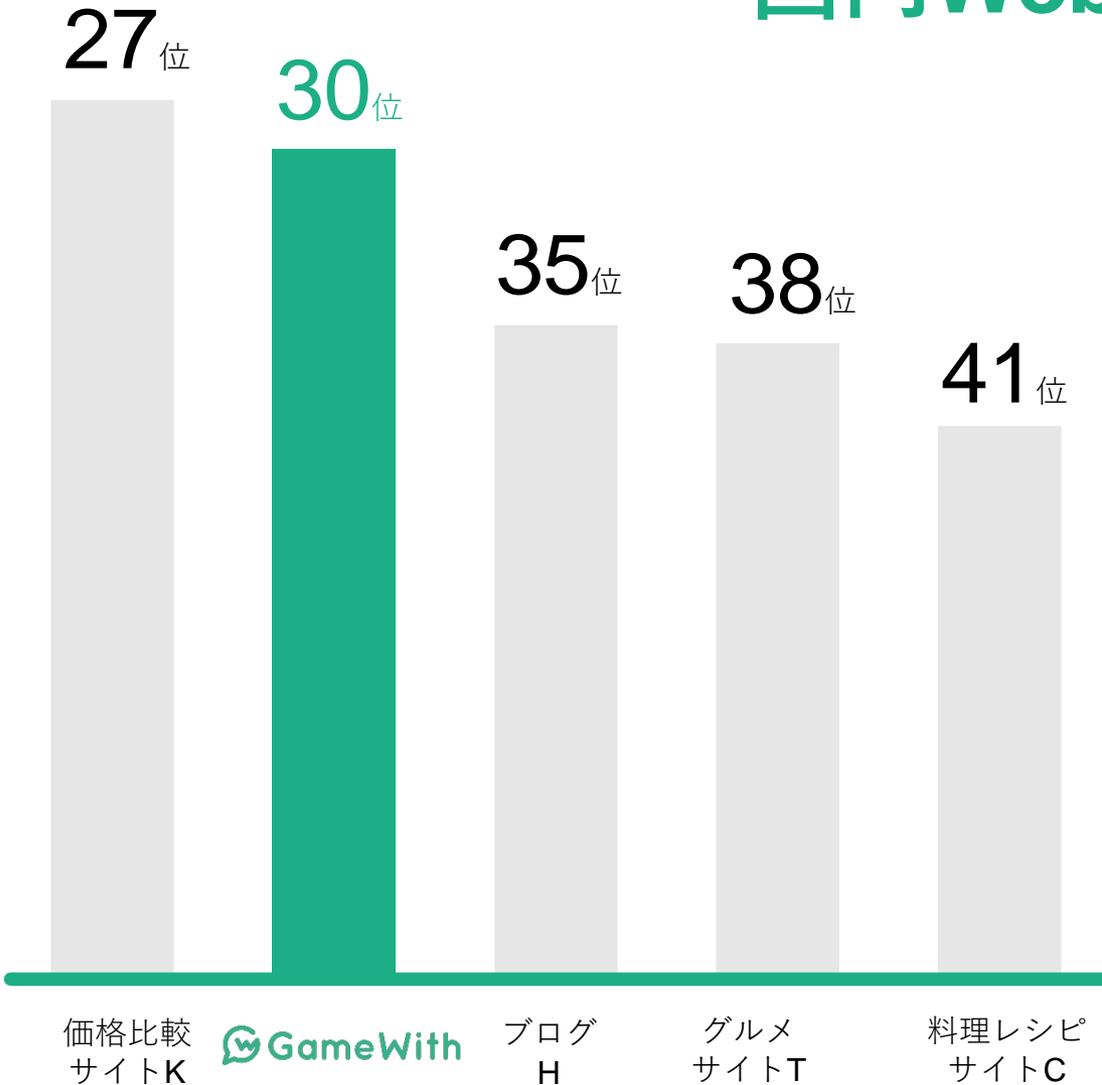
動画配信

専属のゲームタレントが
YouTubeで動画を配信





国内Webサイト合計訪問数



国内30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

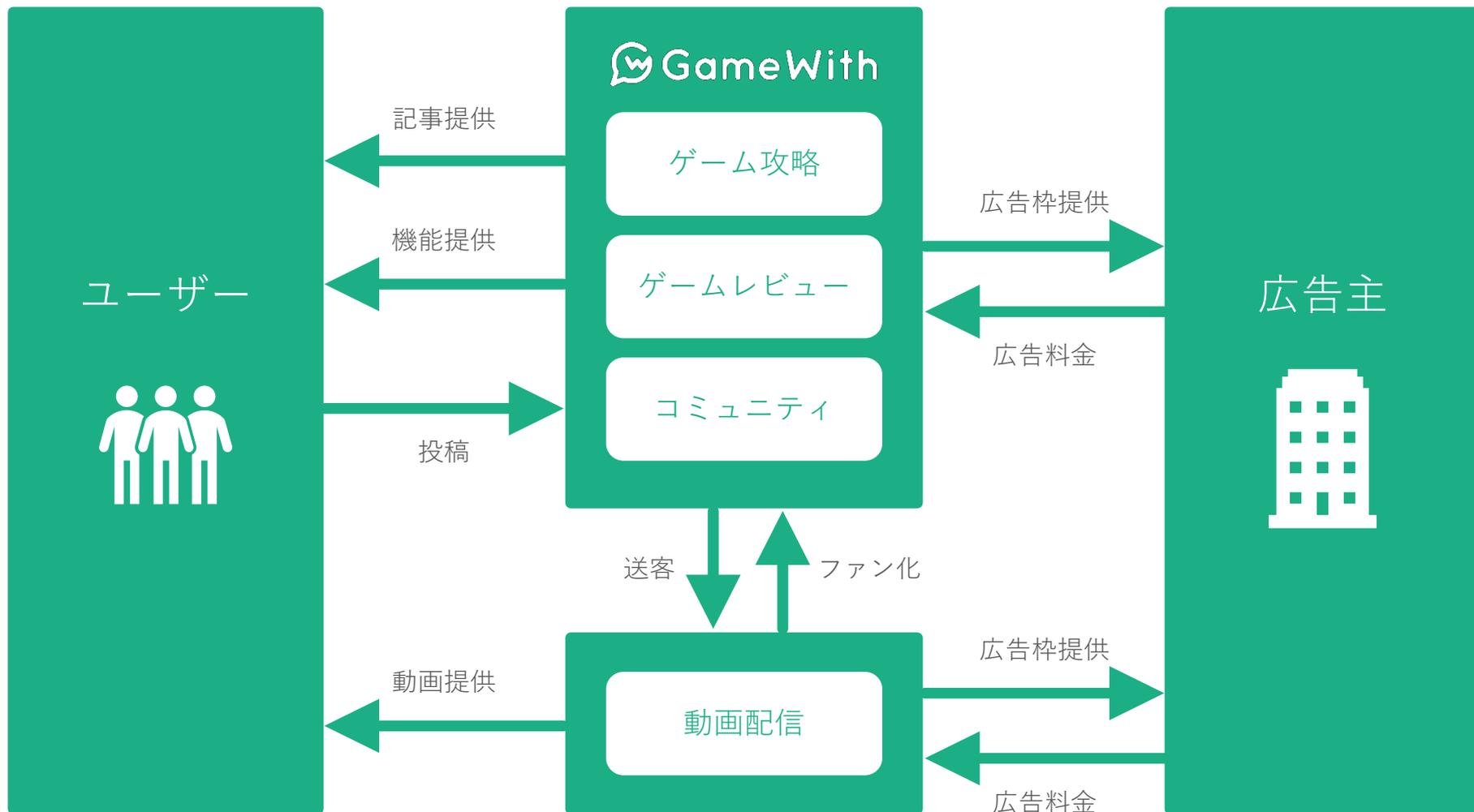
ゲームメディア

国内1位

ビジネスモデル：概念図

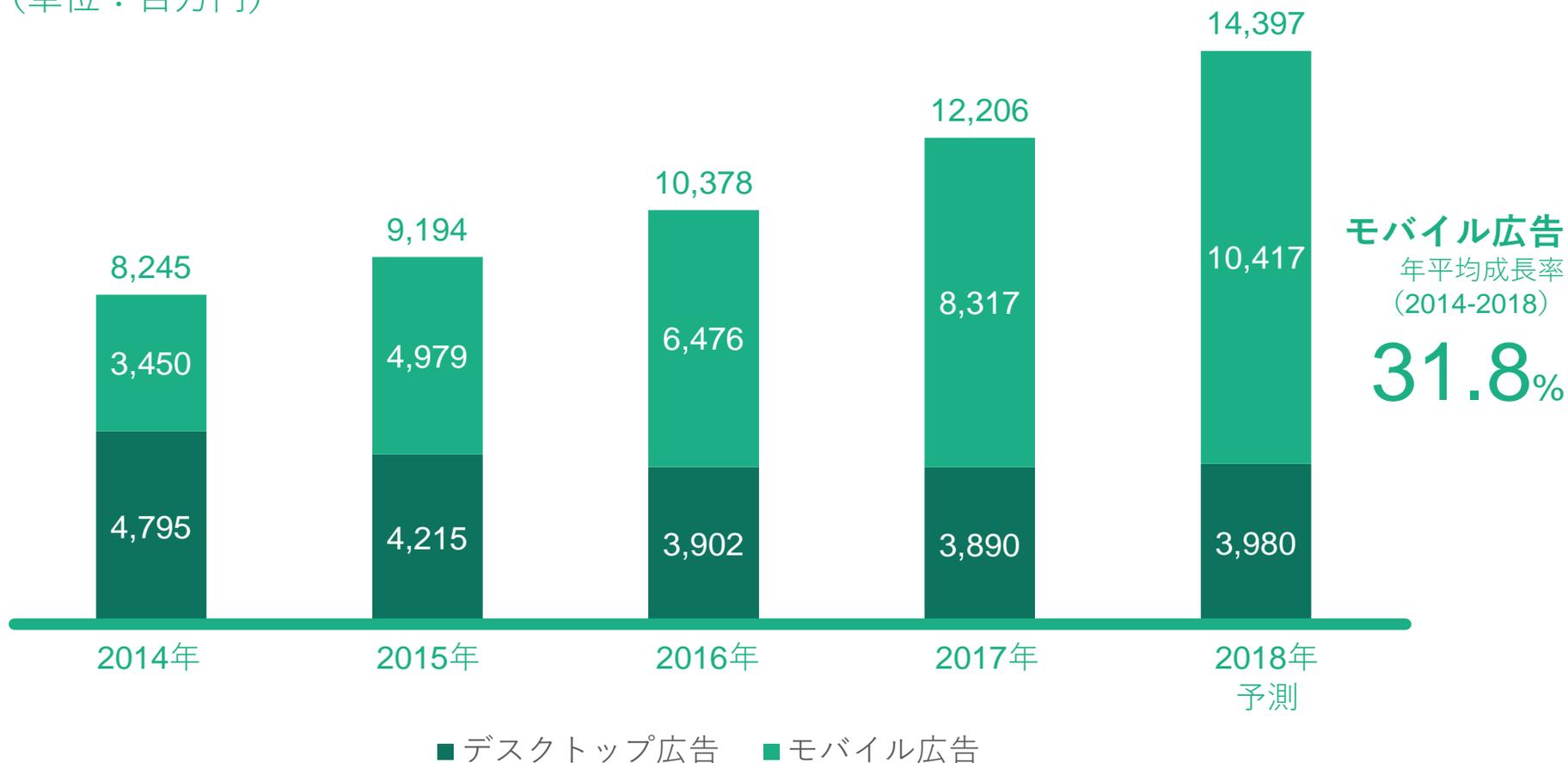


- ・ゲームに必要な記事や機能を提供することで、ユーザーを集客
- ・広告枠を広告主に提供することで収益化を実現



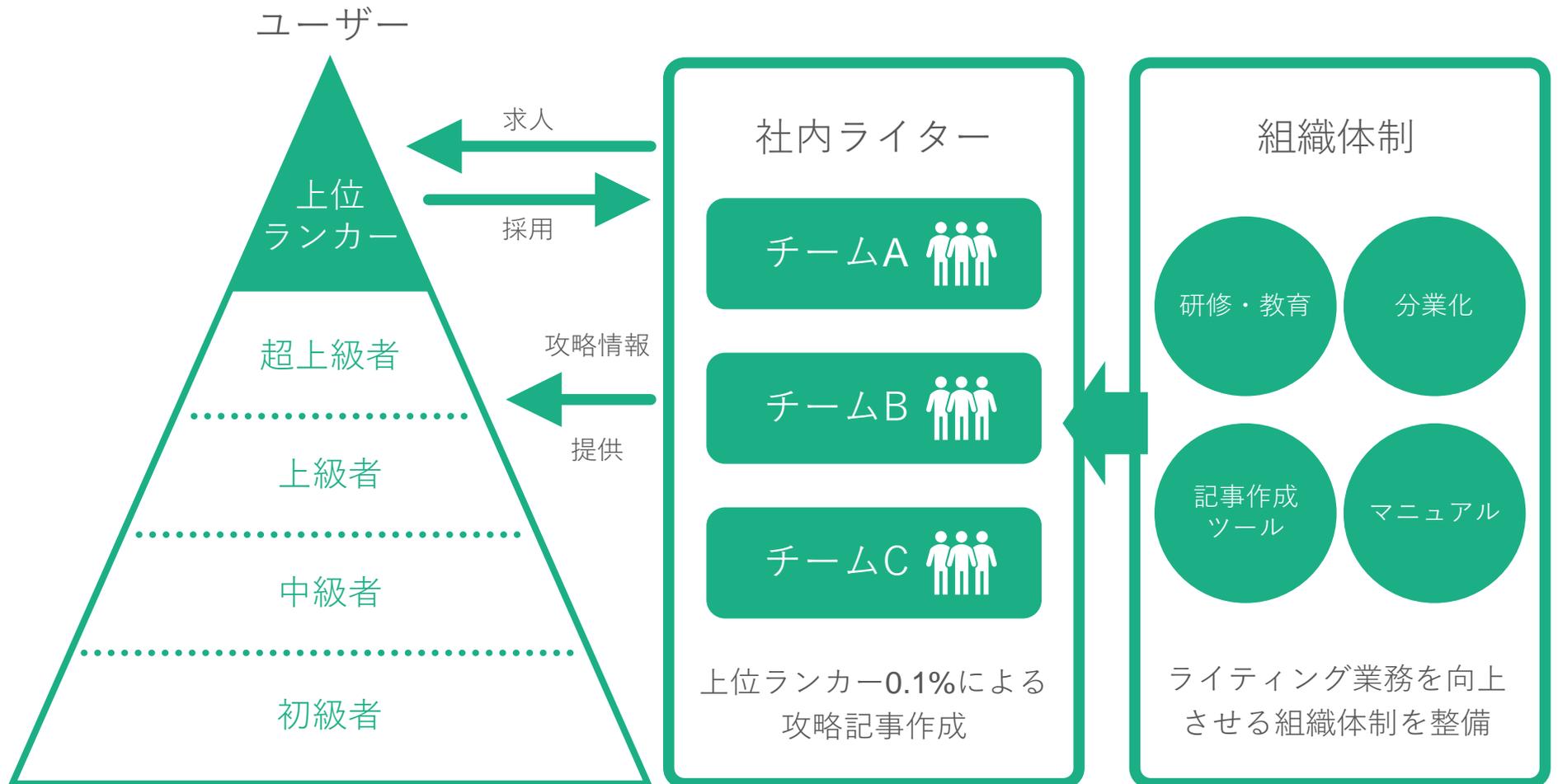
モバイル広告市場は今後も成長していく見通し（年平均成長率**31.8%**超）

（単位：百万円）

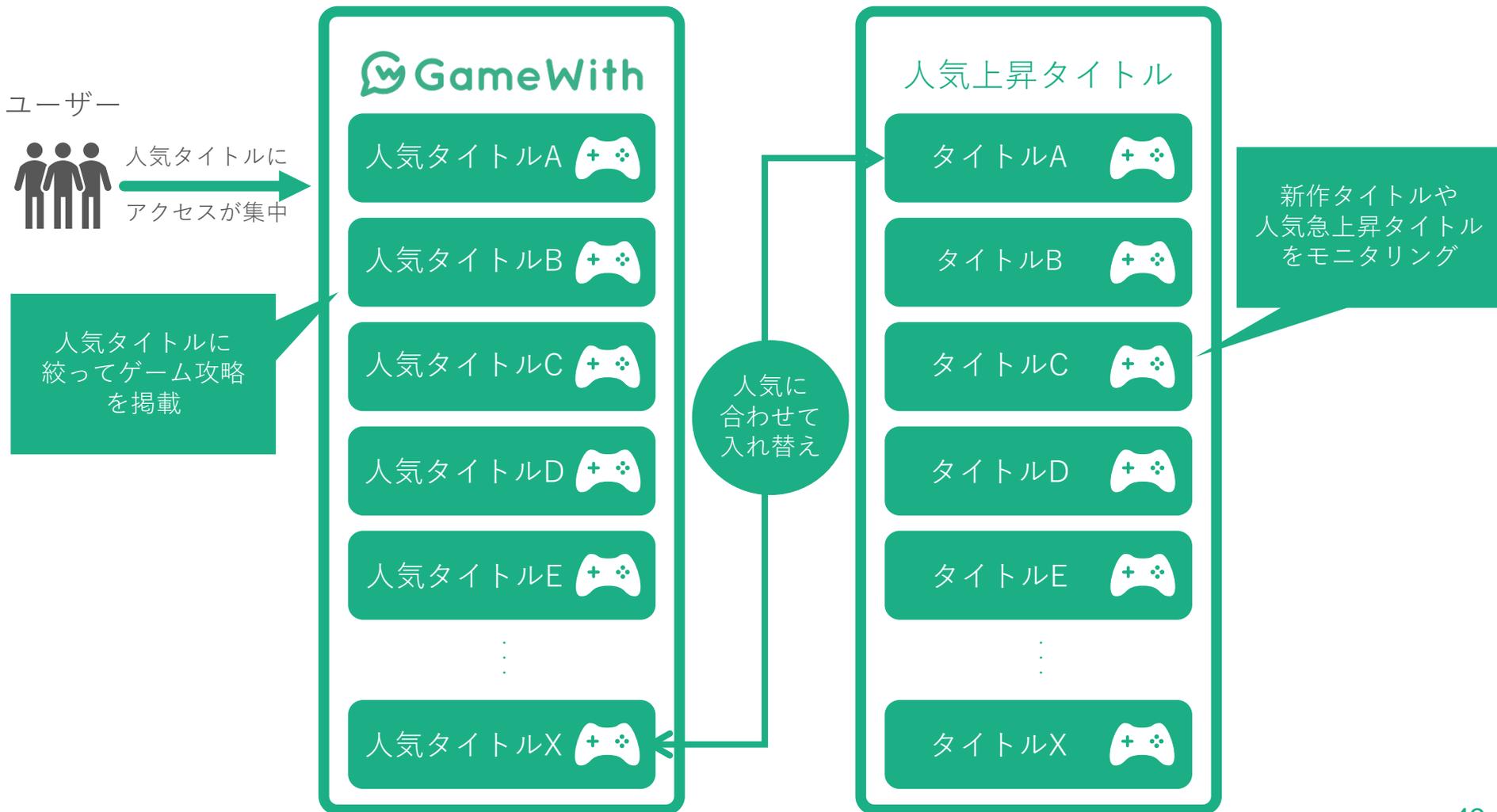


※出所：株式会社電通 / 株式会社サイバー・コミュニケーションズ / 株式会社D2C
「2017年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」

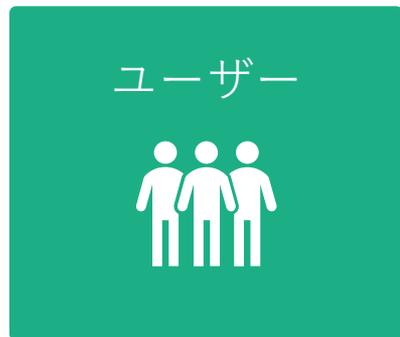
上位ランカーを採用し、組織的に記事作成を行うことで、イベントに素早く対応し、正確な記事を高頻度で更新する仕組みを構築



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（データ量）を確保



アプリストアにはない付加価値を加えることで、GameWith上でゲームを探してもらう

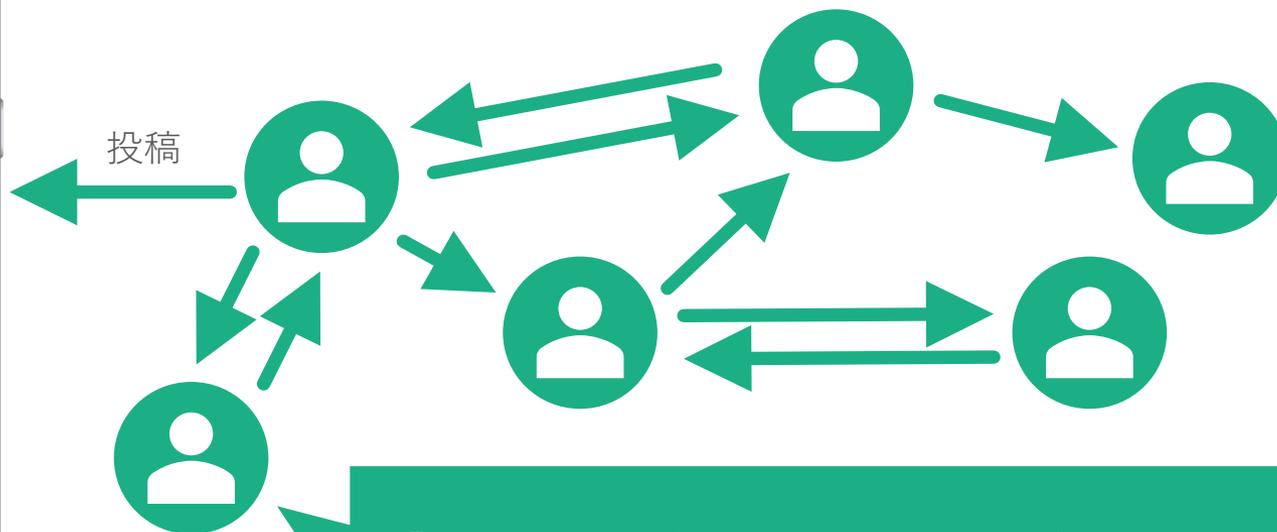


Q：プレイしたいゲームは自分で探して手に入れるか？

A：ヘビーゲーマーの91.0%、ミドルゲーマーの80.5%、ライトゲーマーの56.9%が肯定的な回答

※ 出所：株式会社KADOKAWA 「ファミ通ゲーム白書2017」

- ・ゲーマー同士で交流ができるコミュニティ機能を提供
- ・同ゲームのユーザーを繋げることでゲームへの熱量が向上



「周りがそのゲームをやっておらず話題にできないとゲームをやる気がなくなる」とヘビーゲーマーの65.6%が回答

※ 出所：株式会社KADOKAWA「ファミ通ゲーム白書2017」

- ・ トラフィックを活かし自社でタレントを育成
- ・ 高確率で人気配信者にするメソッドも確立

攻略情報に動画を貼りタレント露出を高める

なうしろが道明寺あんこを初見で攻略

道明寺あんこ降臨クエストの基本情報	
クエスト攻略の詳細	コメント 146
攻略難易度	★5 降臨クエスト難易度一覧
クエストの難易度	激突極
雑魚の属性	間
ボスの属性	間
ボスの種族	亜人族

なうしろが道明寺あんこを初見で攻略

ナウ・ピロ? 神プレイ集!?

GameWith

実況解説!

ではない可能性があります。ご了承ください

の設定方法と使い方

仕様を動画で解説!

ウィッチを実況解説!

チャンネル登録

プデやん

ポケモンGOのゲーム画面から簡単な他のアプリを開いたり、スリープが完了するとGOPlusが震える

ポケモンGOプラスの設定方法

- ・ 端末のBluetoothをオンにする
- ・ ポケモンGOの設定でPokemonGOPlusをタップ

GOPlusのアイコンが表示されると設定完了

0から育成した GameWith所属タレント

なうしろ



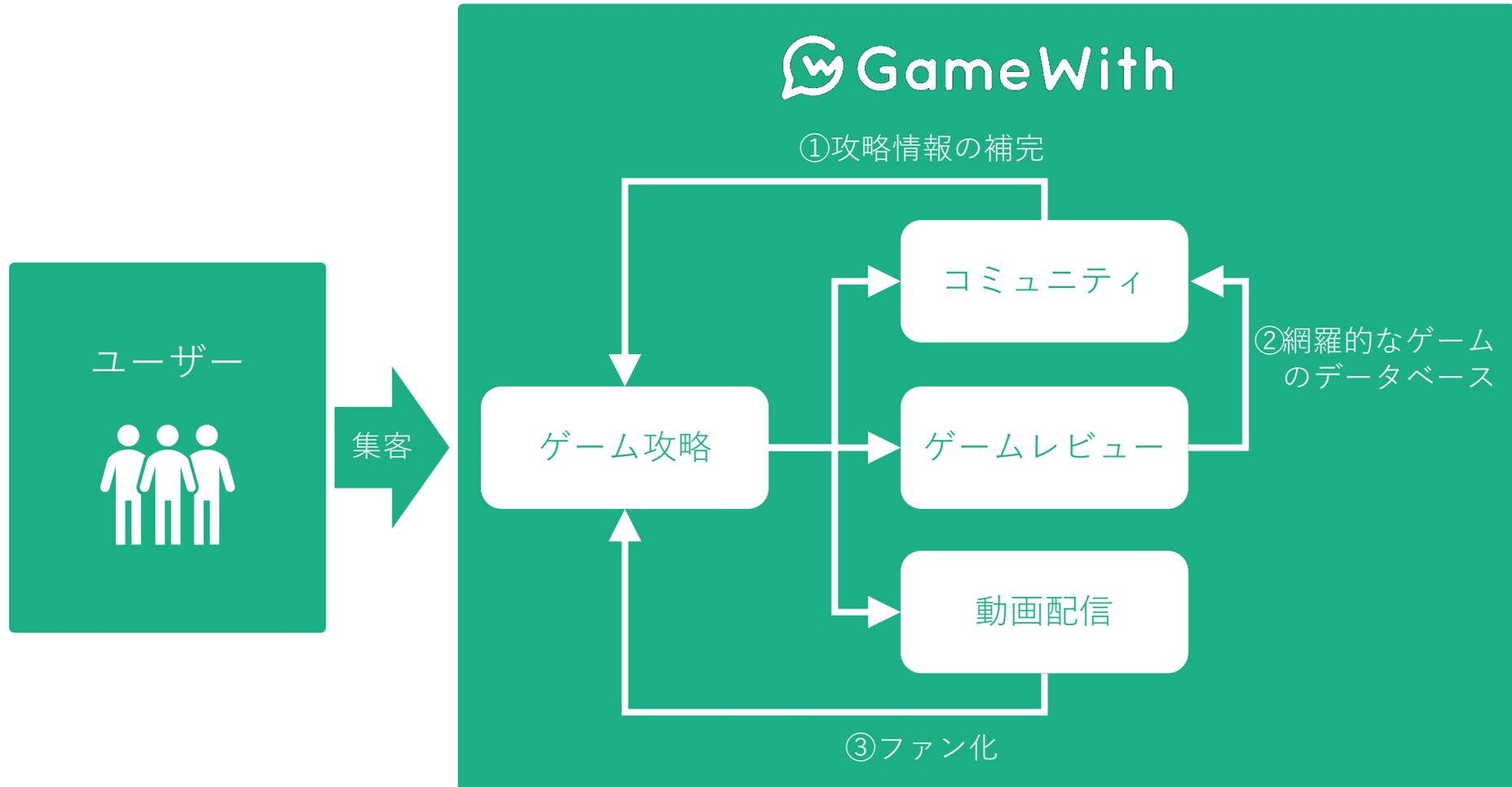
むじょくす



やまだ



ゲーム攻略情報で集客したユーザーをゲームレビューなどの各サービスへ循環させることで、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