



# 2019年5月期第2四半期 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1月9日

1. 第2四半期決算総括
2. 主要商材の概況
3. 中期事業戦略の進捗
4. Appendix（会社概要）
5. Appendix（中期事業戦略）



# 1. 第2四半期決算総括

# 第2四半期の決算ハイライト



- 第2四半期の売上高は8.1億円となり、過去最高を達成
- タイアップ広告売上高は前年同期比123.9%増と売上を牽引

## 合計※

売上高は過去最高。営業利益は前年同期比で減少も第1四半期対比で上回る

売上高	：	813百万円	前年同期比	：	+198百万円 (+32.3%)
営業利益	：	259百万円	前年同期比	：	-17百万円 (-6.3%)

## ネットワーク広告売上高 (Web・アプリ)

前年同期比で微増、底堅い推移

売上高	：	464百万円	前年同期比	：	+15百万円 (+3.5%)
-----	---	--------	-------	---	----------------

## ネットワーク広告売上高 (動画)

前年同期比89.2%増と、収益多様化に貢献

売上高	：	70百万円	前年同期比	：	+33百万円 (+89.7%)
-----	---	-------	-------	---	-----------------

## タイアップ広告売上高

前年同期比で123.9%増加し、売上増を牽引

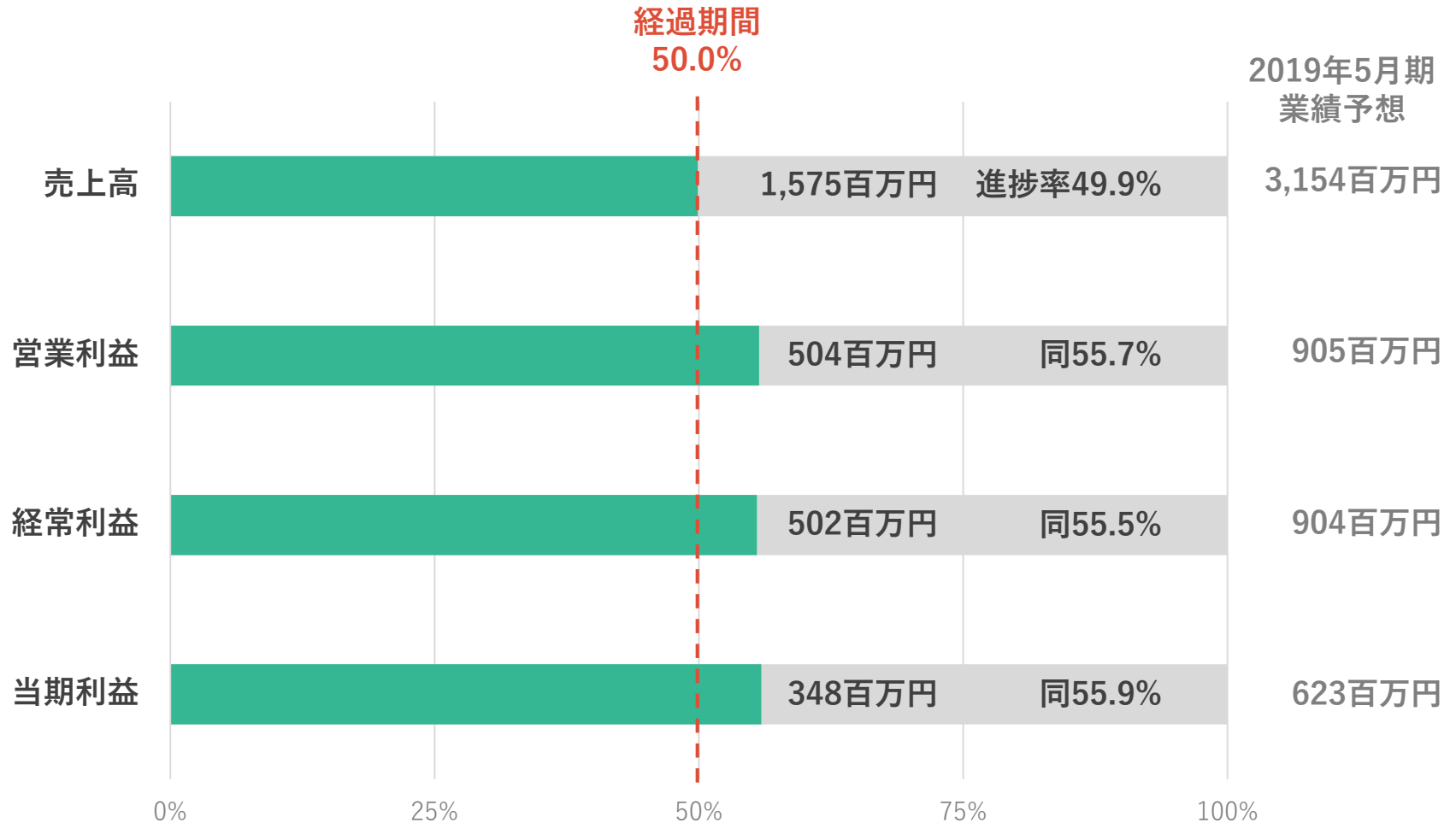
売上高	：	268百万円	前年同期比	：	+148百万円 (+123.9%)
-----	---	--------	-------	---	-------------------

※合計にはその他売上を含む

# 第2四半期までの業績進捗状況



- 各利益の進捗は50.0%（経過期間）を上回る水準
- 売上高はほぼ経過期間と同水準で順調に進捗

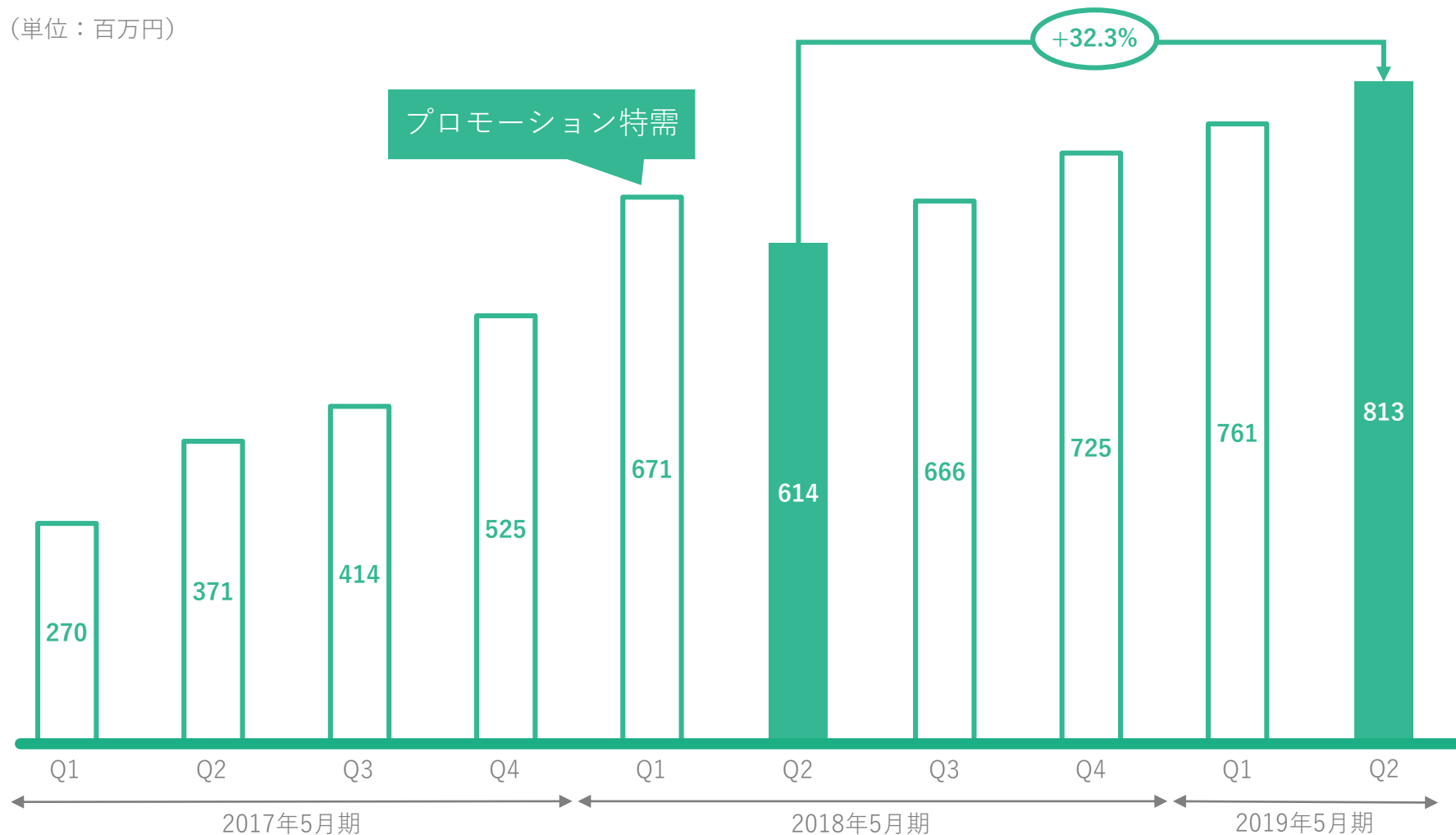


# 売上高の四半期推移



- 第2四半期売上高合計は過去最高の8.1億円
- 前年同期比で32.3%成長を達成

(単位：百万円)

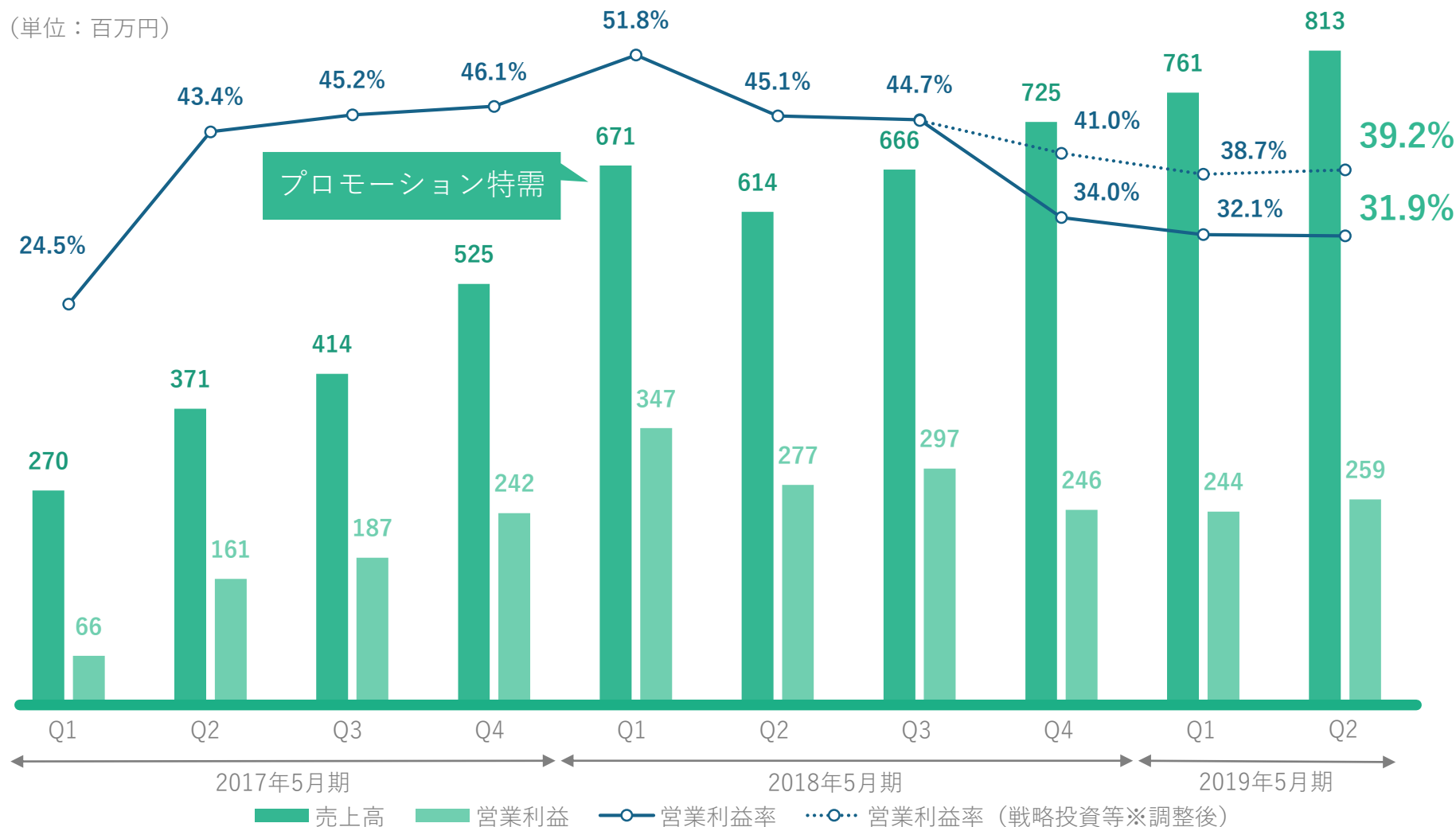


# 売上高・営業利益の四半期推移



- 第2四半期の営業利益率は第1四半期の水準を維持し、営業利益は成長
- 中期事業戦略実現に向けた先行投資（戦略投資）等※を調整した営業利益率は引き続き高水準

(単位：百万円)



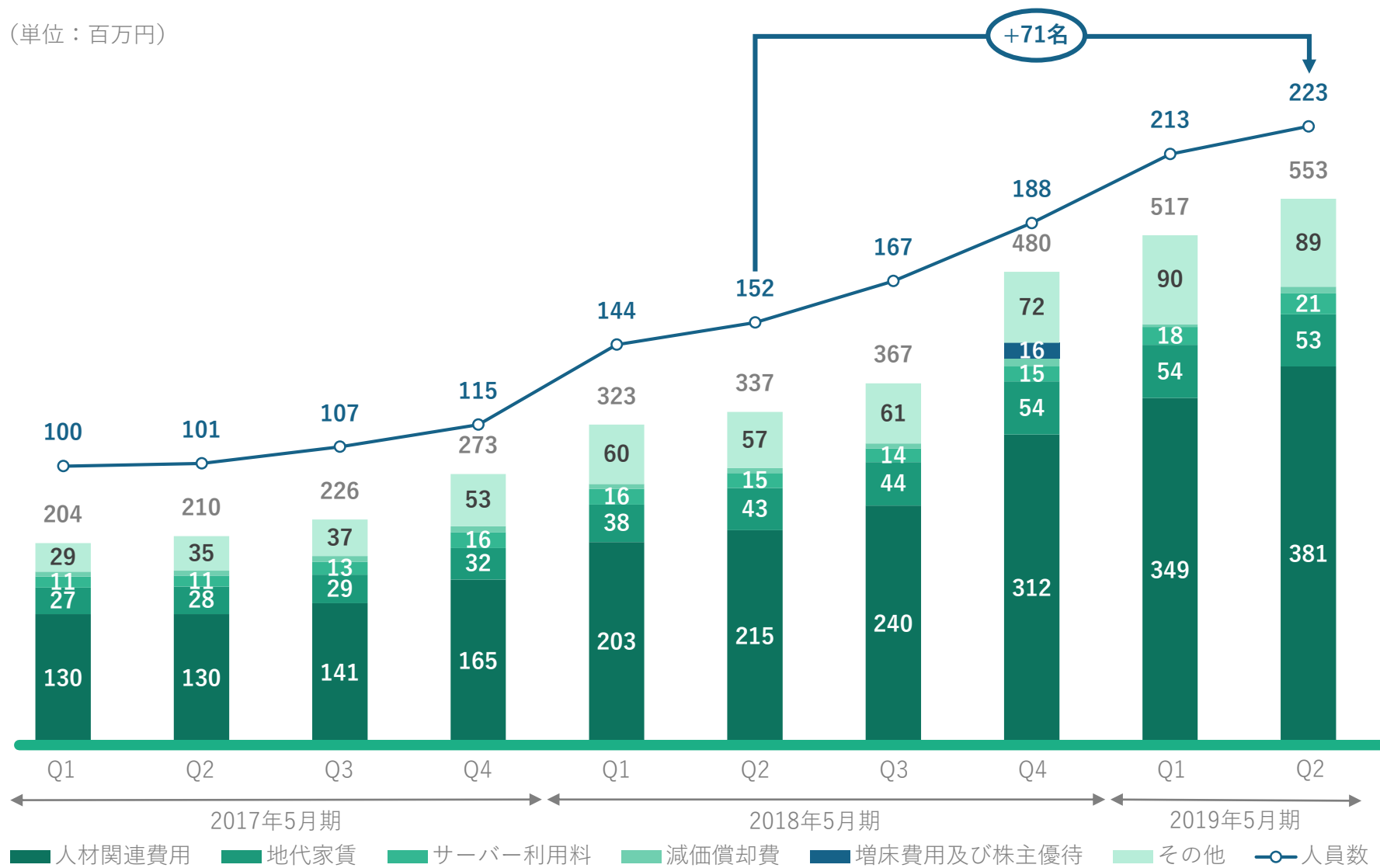
※2018年第4四半期以降に計上された増床等に係わる一過性コスト、株主優待費用及び中期事業戦略に基づき投下する戦略投資（海外展開、新規事業及び組織・人材戦略に係る総費用）

# コスト構造の四半期推移



- 積極採用により人材関連費用が増加（人員数※は前年同期比+71名）

（単位：百万円）



※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）

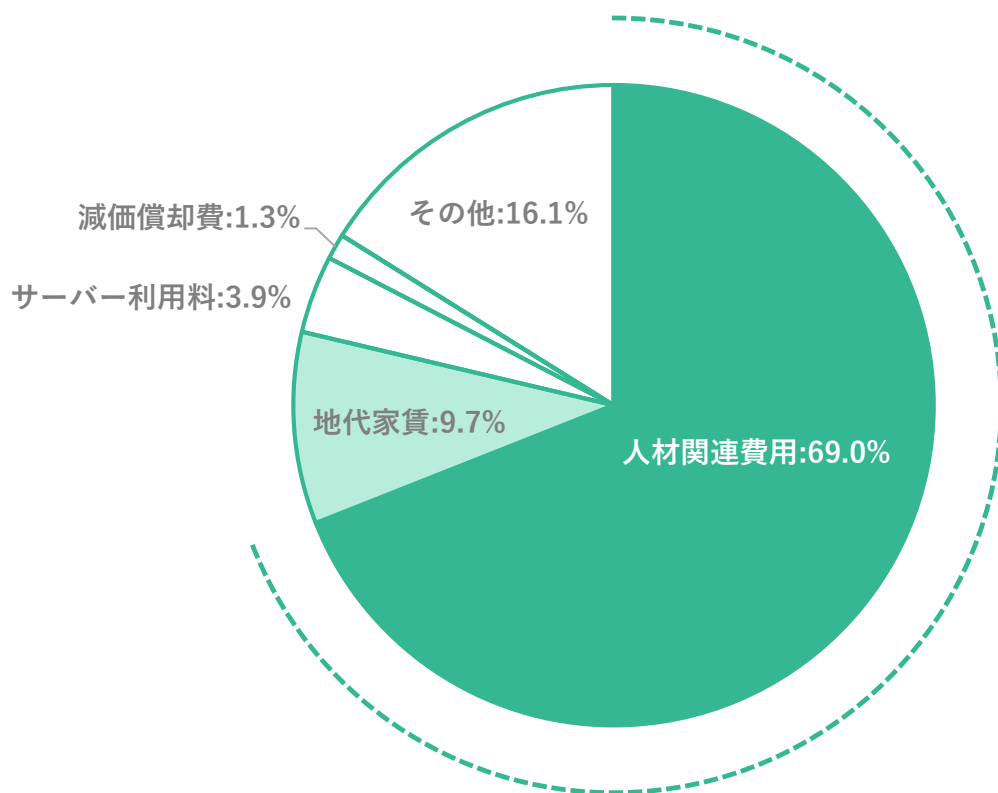


# 第2四半期のコスト構造



- コスト全体における人材関連費用※の割合は69.0%と大部分を占める

## 人材関連費用: 69.0%



### 2019年5月期第2四半期累計

人材関連費用	: 381百万円
地代家賃	: 53百万円
サーバー利用料	: 21百万円
減価償却費	: 7百万円
その他	: 89百万円
売上原価・販売費及び一般管理費合計	: 553百万円

※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

# 財務基盤の状況

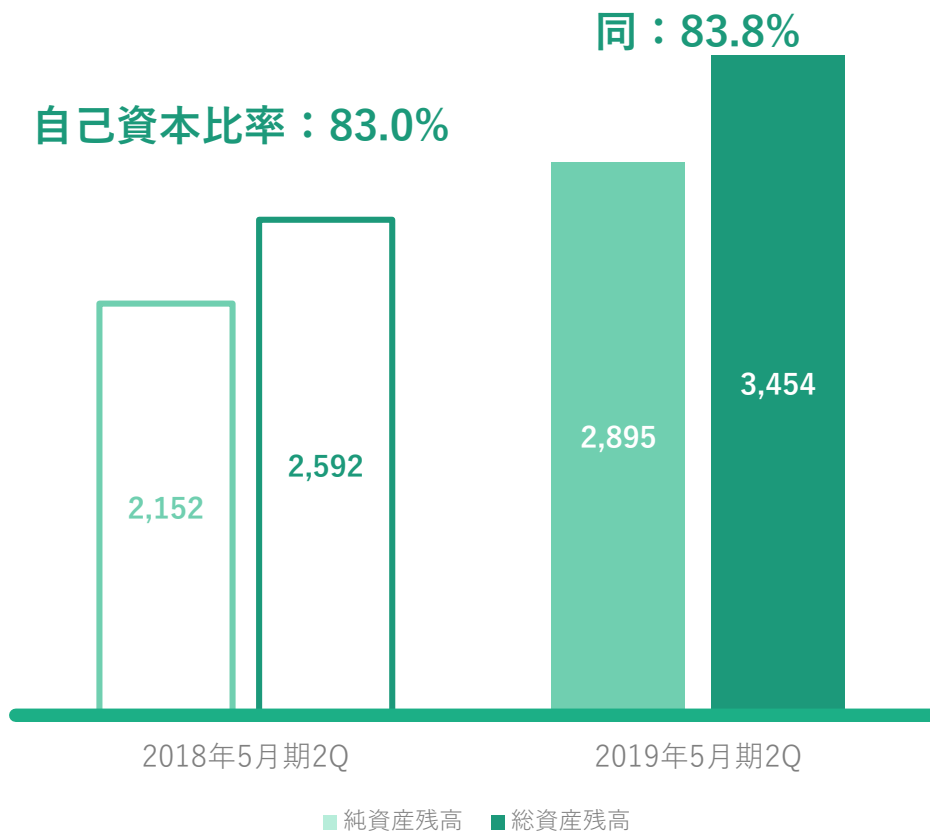
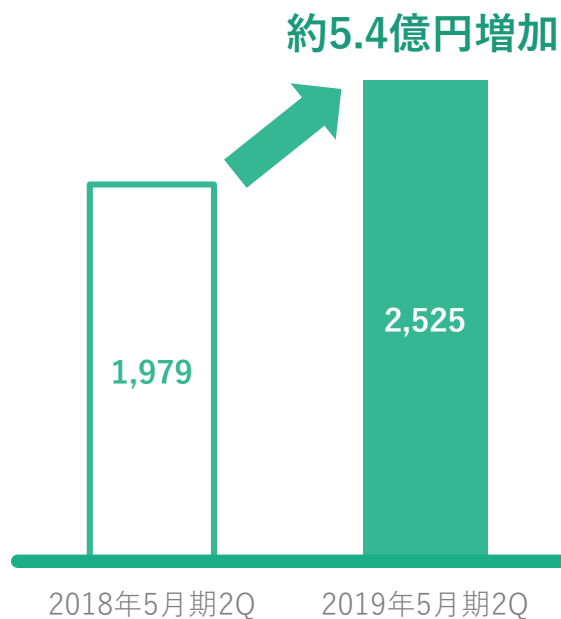


- 現預金残高は前年同期比で約5.4億円増加し、2019年5月期第2四半期末時点で約25億円
- 収益性及び成長性を実現する一方で、自己資本比率は83.8%と引き続き財務の安定性は強固

現預金残高

純資産/総資産残高

(単位：百万円)





## 2. 主要商材の概況

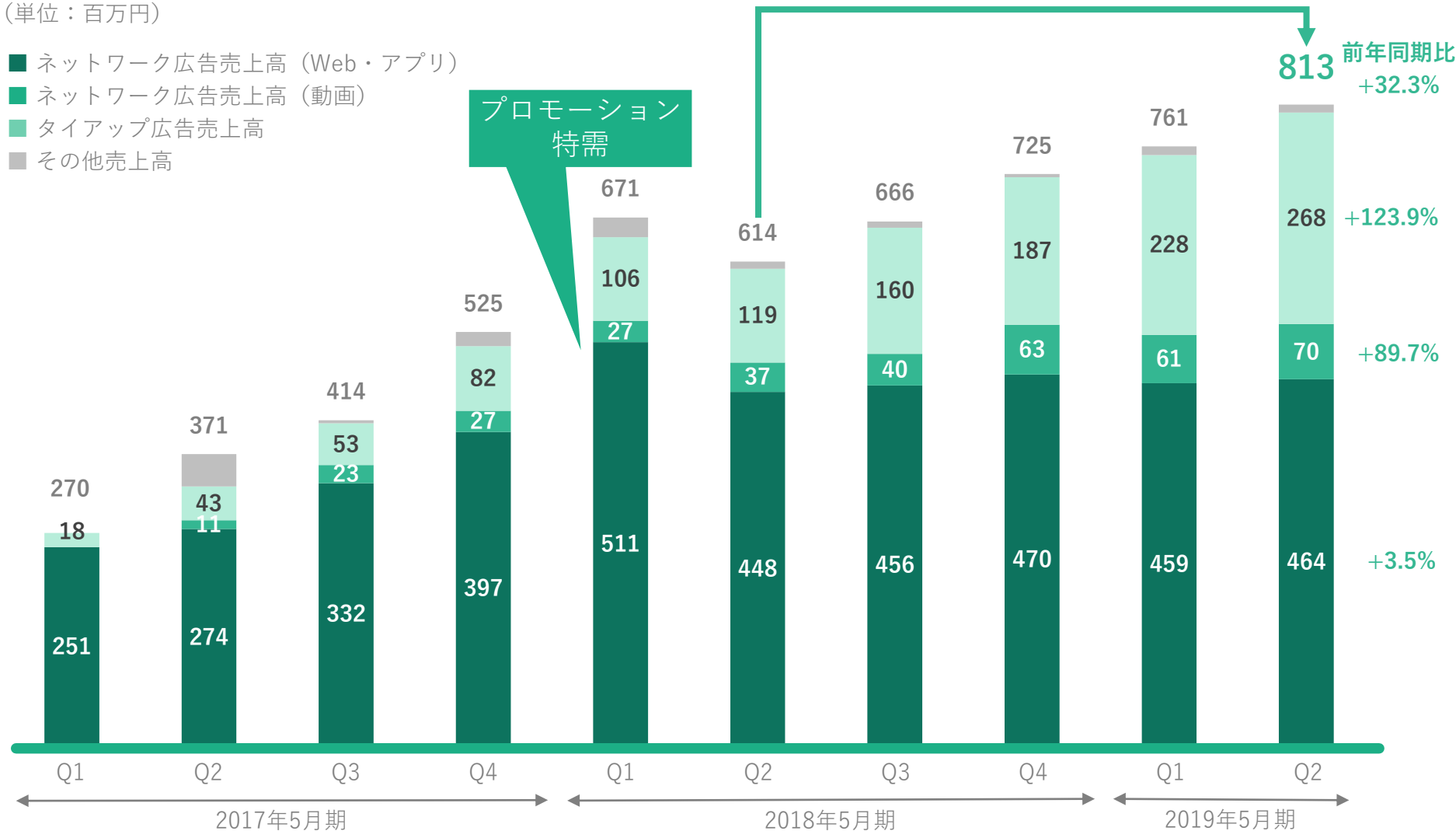
# 商材別売上高の四半期推移



- ネットワーク広告売上高（Web・アプリ）は堅調に推移
- タイアップ広告は成長を継続し売上増加を牽引

（単位：百万円）

- ネットワーク広告売上高（Web・アプリ）
- ネットワーク広告売上高（動画）
- タイアップ広告売上高
- その他売上高



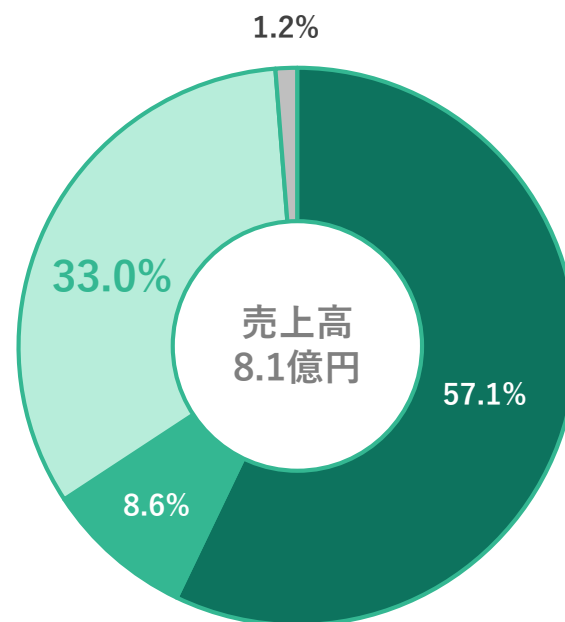
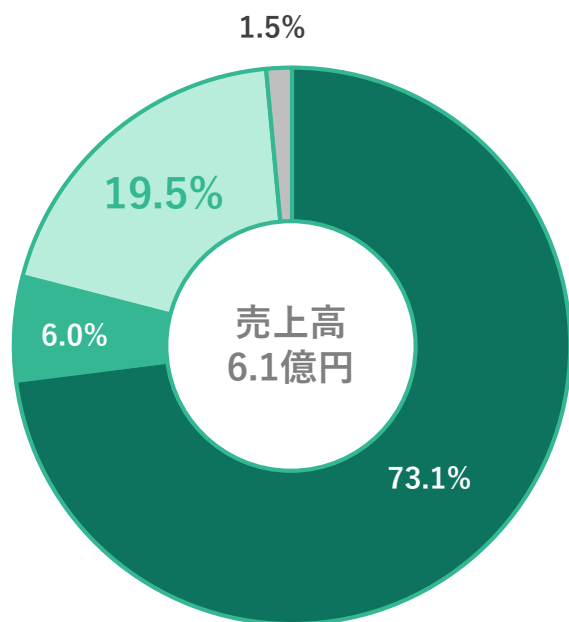
# 商材別売上高の構成



- タイアップ広告売上は順調に拡大し、売上構成比率は19.5%から33.0%に上昇
- 売上のポートフォリオを強化し、1つの商材に依存しない強固な収益モデルを構築

2018年5月期第2四半期

2019年5月期第2四半期



■ ネットワーク広告売上高 (Web・アプリ)

■ ネットワーク広告売上高 (動画)

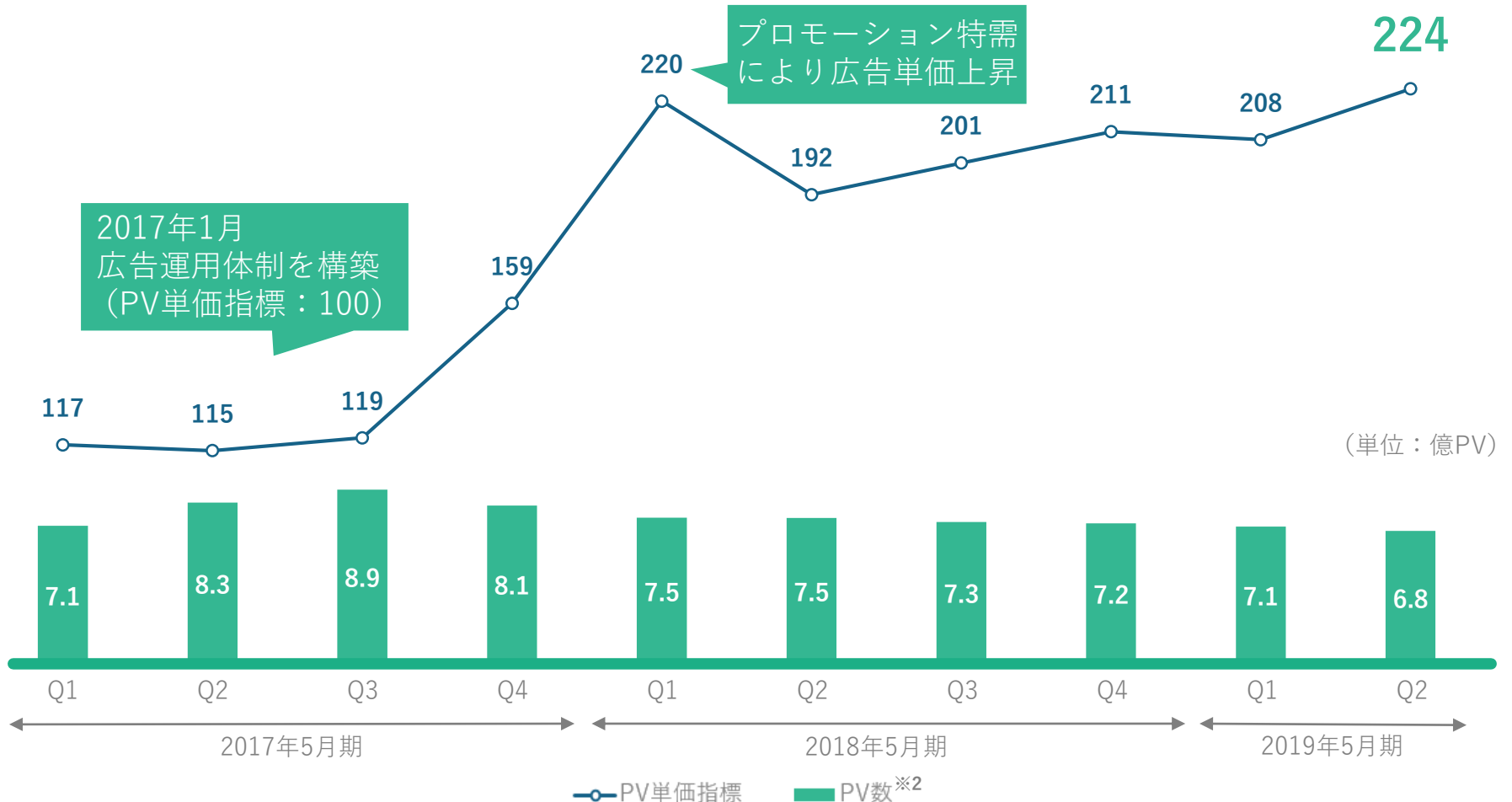
■ タイアップ広告売上高

■ その他

# ネットワーク広告（Web・アプリ）の概況



- ネットワーク広告売上高（Web・アプリ）を構成するPV単価指標<sup>※1</sup>、PV数推移は以下の通り
- PV単価指標は特需時を超える過去最高を達成し引き続き上昇傾向にあり、PV数の減少を補う



※1 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

※2 月間平均PV数を算出して掲載

※3 2019年第2四半期から海外分をPV単価指標とPV数に算入



- PV単価指標は、特需時を超える過去最高を達成
- PV数拡大に向けて、海外展開の加速・取扱いタイトル数の拡充・攻略動画に注力

## PV単価上昇に向けた戦略

### 1. 広告入札の継続改善

新しい広告入札手法を順次導入し、  
広告単価の向上に寄与

### 2. 純広告の拡販

ブランディング目的を中心とした純広告  
獲得を強化し、広告主の幅をゲーム会社  
以外にも拡大

### 3. 広告表示の継続改善

新しい広告表示手法を採用することで、  
サービスを利用しやすい環境を構築。  
ユーザー体験の改善が広告単価向上に寄与

## PV数拡大に向けた戦略

### 1. 海外展開の加速

英語圏での取扱いタイトル数・記事数を  
増やし、来期以降にPV数全体に寄与する  
規模を目指す

### 2. 取扱いタイトル数の拡充

スマートフォンゲームのタイトル数  
増加に加え、コンシューマータイトルの  
取扱いを拡充

### 3. 動画による攻略ニーズの取り込み

アクション系ゲーム等での攻略ニーズが、  
従来の文字情報から動画に遷移。  
動画による攻略ニーズを取り込み

# タイアップ広告の概況・成長戦略



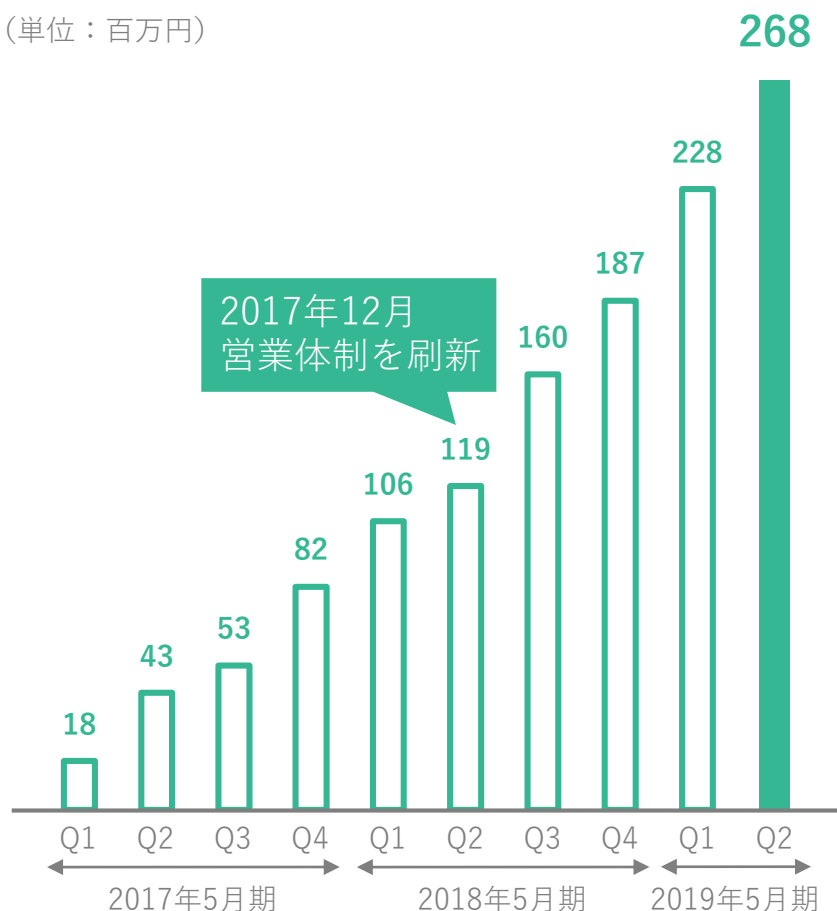
- タイアップ広告売上は過去最高の2.6億円を達成
- 広告商材開発や新規顧客層の開拓を加速し、今期の売上増加を牽引

タイアップ広告売上の四半期推移

成長戦略

(単位：百万円)

268



## 1. 営業組織の強化

- 営業組織を強化し、クライアントのニーズをより捉える体制を構築

## 2. タイアップ広告商材・カテゴリの拡充

- さらなるユーザー認知・獲得を目指すゲーム会社向け広告商材の多様化を図る
- 社内の商材開発機能を強化し、広告以外の商材開発にも注力

## 3. 海外顧客の開拓

- 国内に留まらず、中華圏等の海外ゲーム会社案件獲得に注力
- 海外案件に対応可能な営業体制構築を推進中





### 3. 中期事業戦略の進捗



# 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。

# Vision : 世界のゲームインフラになる



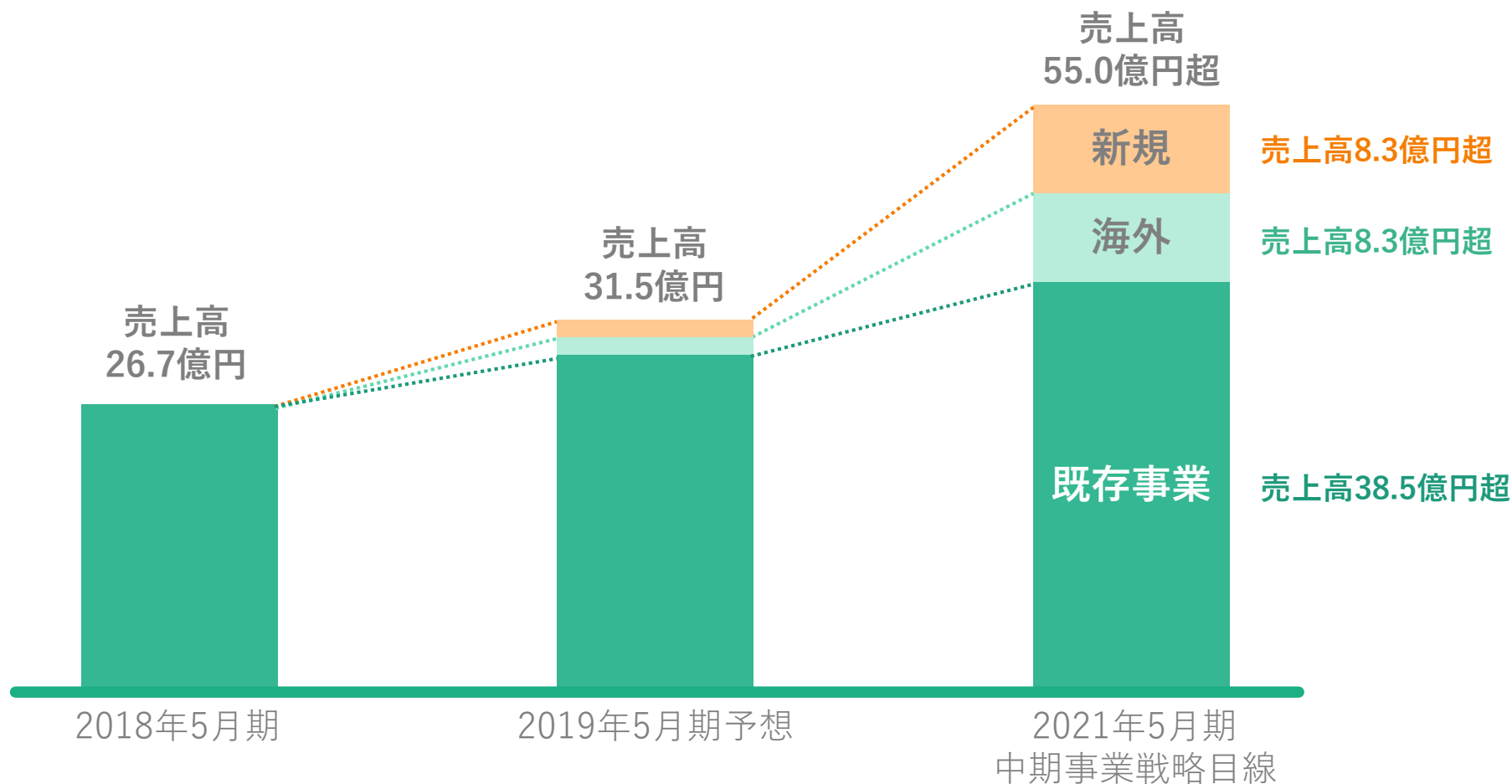
ゲームをプレイするユーザーにとっても、ゲームを開発するメーカーにとっても、GameWithがいなければ提供できない体験や価値を提供し、ゲームを楽しむことに関わる全ての人たちのインフラのような存在になっていく。メディア事業にとどまることなく、ゲームをより楽しむための、あらゆる事業領域に進出していく。



# GameWithの中期事業戦略の概要と進捗



- 中期事業戦略目線として2021年5月期に売上高55億円超を目指す
- 収益を支える国内既存事業は引き続き安定成長を図る
- 海外展開の主要言語である英語圏で事業性評価が完了し、事業開発を加速（P.20~21）
- 新規事業を複数リリース（P.22~26）



※中期事業戦略の詳細については、Appendix（中期事業戦略）のP.39をご参照下さい

# 海外展開：英語版「GameWith」①



- 英語版GameWithは、リリースから5ヶ月で月間1,000万PVを達成
- 英語圏のゲームユーザー数は国内の約8倍と成長ポテンシャルは大きい

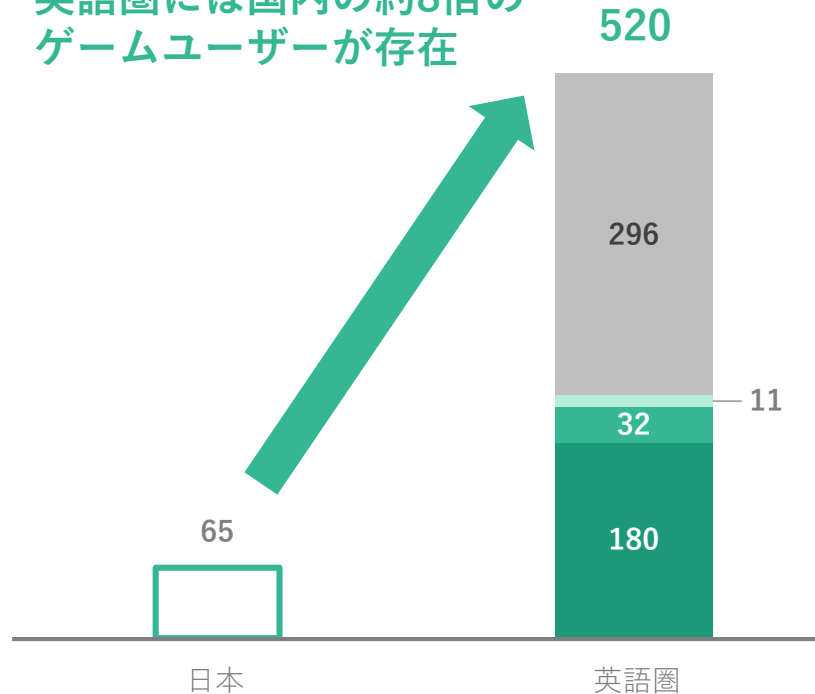
英語版PV数の状況

英語圏ゲームユーザー規模推定

(単位：百万ユーザー)

リリースから5ヶ月で  
月間1,000万PVを達成

英語圏には国内の約8倍の  
ゲームユーザーが存在



■ その他英語圏\*  
■ オーストラリア  
■ 英国  
■ 北米 (米国、カナダ)

※ その他英語圏はインド、フィリピン、シンガポールを含む  
※出所 Newzoo International B.V. (<https://newzoo.com/insights/infographics/>) 参照

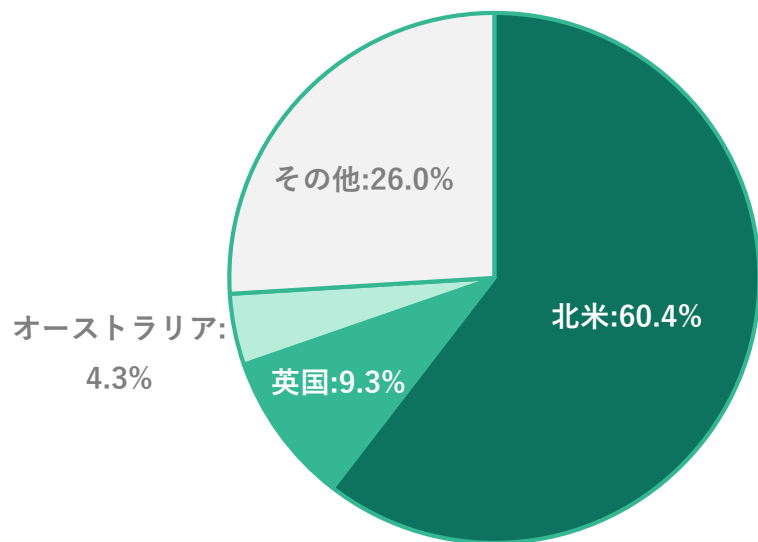
# 海外展開：英語版「GameWith」②



- 英語版GameWithのPV数の構成は、6割以上が北米
- 英語版GameWithのPV単価※は、広告運用開始前ながら国内比で約1.3倍。単価上昇を目指す

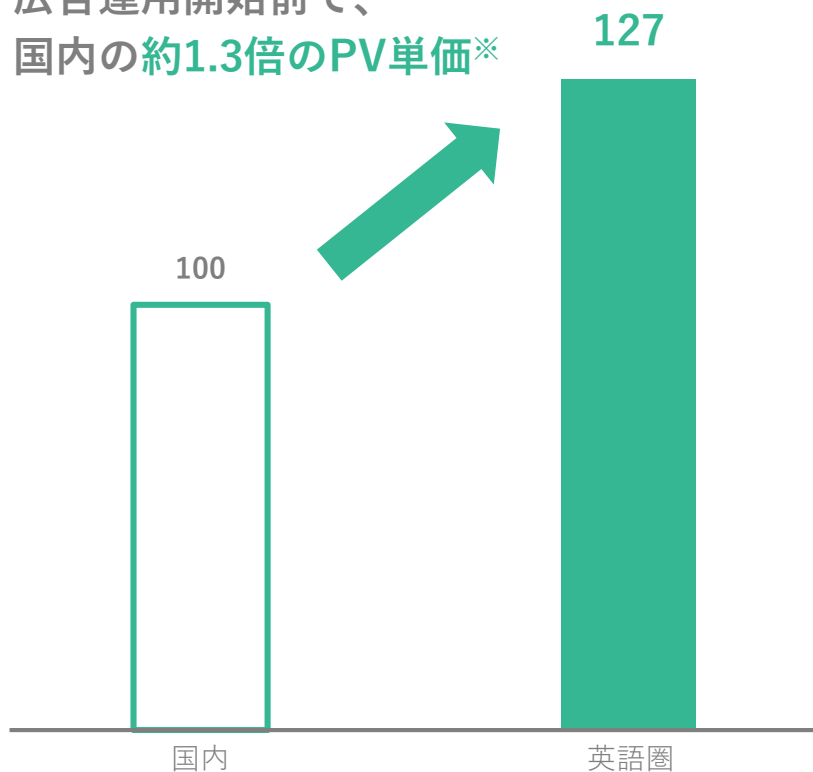
英語版国別PV数の状況

北米からの流入が全体の**60.4%**



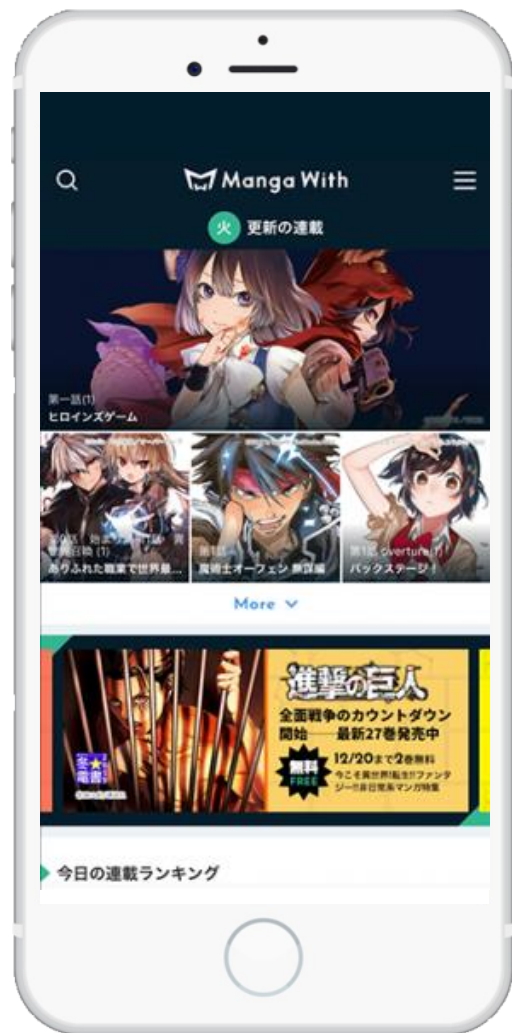
PV単価の国内・英語版比較

広告運用開始前で、  
国内の**約1.3倍のPV単価※**



※ 国内を100とした場合の英語版のPV単価を掲載  
※出所 自社Google Ad Managerのレポート（2018年12月25日を起点とした過去30日間の平均）

- 2018年12月よりスマホ向けWEBマンガサービス「MangaWith」をスタート
- 100社以上の出版社・エージェントから許諾を受けた15万点以上のマンガを配信・販売



## MangaWithの特長

### 1. ゲーム会社とのコラボレーション

ゲーム領域に強みのあるGameWithを通じて、ゲーム会社と提携。第1弾としてゲームアイテム付マンガの提供をスタート

### 2. 若い男性ゲーマー層へのリーチ

GameWithからの送客により、他サービスが接触しづらい若い男性ユーザーへリーチ可能

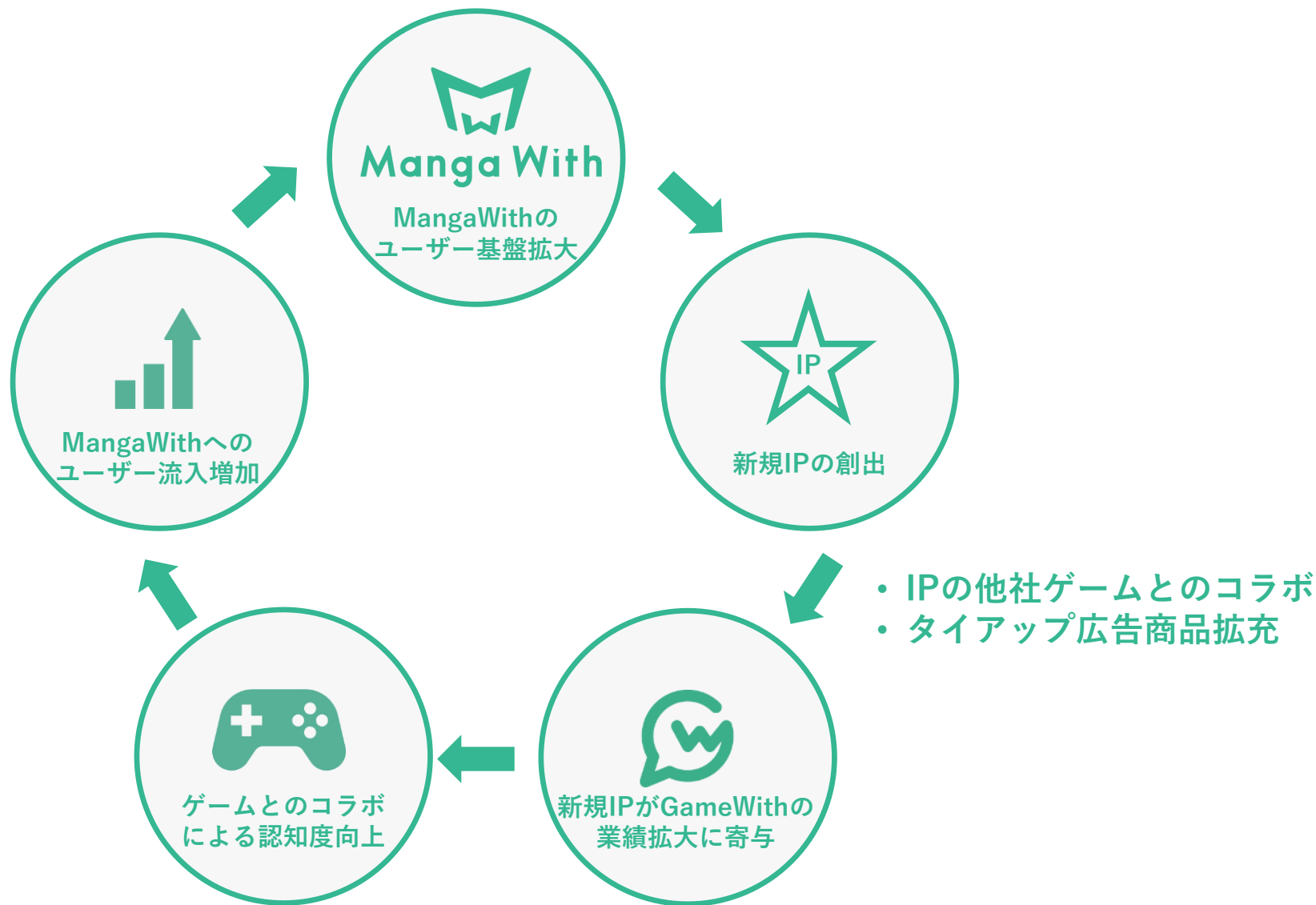
### 3. 低コストでのユーザー獲得

SEOに強みを持つGameWithからのアクセス増加が見込めるため、低コストでのユーザー獲得を実現可能

# 新規事業：「MangaWith」によるゲームIP創出構想



- ゲーム会社や出版社等との協働により、ゲームIPを創出するインフラの構築を目指す
- MangaWithが創出する新規IPが、GameWith本体の業績拡大に寄与し好循環を生み出す





# 新規事業：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「EGGRYPTO」（エグリプト）を2019年春リリース予定
- 現在、他社との共同開発を進行中



# 新規事業：「EGGRYPTO」の特長



- 特長① 無料：従来のブロックチェーンゲームと異なり、無料でゲームを楽しむことが可能
- 特長② 簡単：ブロックチェーンゲームに馴染みのないユーザーでも簡単にプレイが可能

## 従来のブロックチェーンゲーム

### 1. 初期にお金を払う必要

従来のブロックチェーンゲームでは、その多くがゲームに参加するためにはアイテム等の事前購入が必要

### 2. 初期にウォレットが必要

アイテムの購入に必要なウォレット（仮想通貨を専用で管理する口座）の開設が必要

## EGGRYPTO

### 1. 無料※でゲームを楽しむことが可能

より多くのユーザーがブロックチェーンゲームを楽しめるよう、無料でゲームを楽しむことが可能

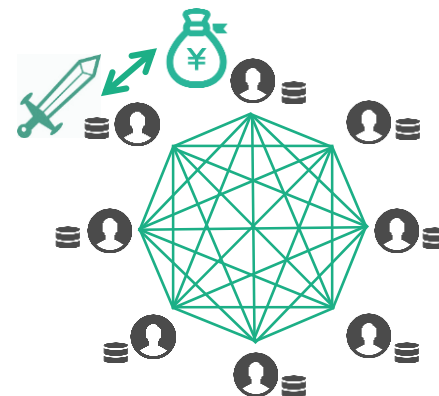
### 2. ウォレット不要で簡単にゲーム開始可能

無料で始める場合は仮想通貨購入が不要であるため、ウォレットなしでも簡単にゲームを開始することが可能

- 「ゲームをより楽しめる世界を創る」というMission達成に向けた新たな事業モデル
- ブロックチェーンゲームには以下のような特長があり、従来のゲームと大きく異なる

## 1. デジタルアイテムが資産になる

ブロックチェーンの特性である分散管理によってゲーム内のデジタルアイテムの所持と交換が可能となり、現実の資産とすることができる



## 2. ゲームが仕事になる

ゲームに費やした時間やゲーム内での活動がデジタルアイテムとなり、交換や売買が可能となることで、ゲームを仕事にして誇れる世界を実現





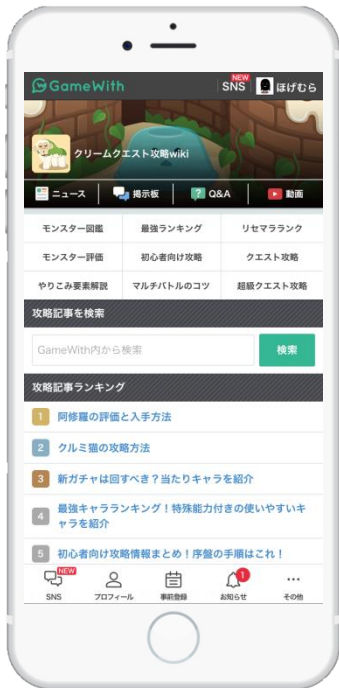
## 4. Appendix (会社概要)

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	
経営体制	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
	執行役員 攻略コンテンツ部長	阿部 拓貴
	執行役員 経営企画室長	伊藤 修次郎
	執行役員 広告・事業開発部長	奥田 大介
	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	492百万円（2018年11月末時点）	

- 国内最大級のゲームメディア「GameWith」を運営
- 以下の4事業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攻略情報を提供



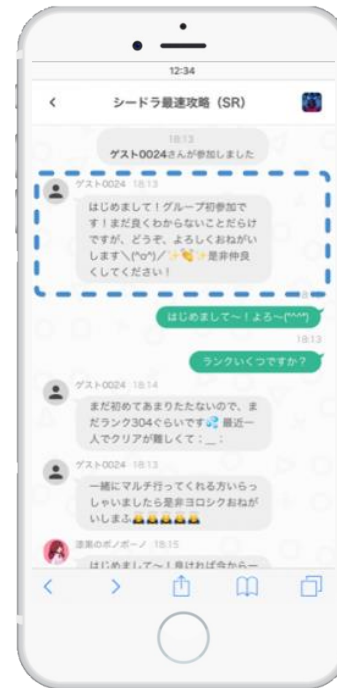
## ゲームレビュー

ゲームを探すためのゲームレビューを提供



## コミュニティ

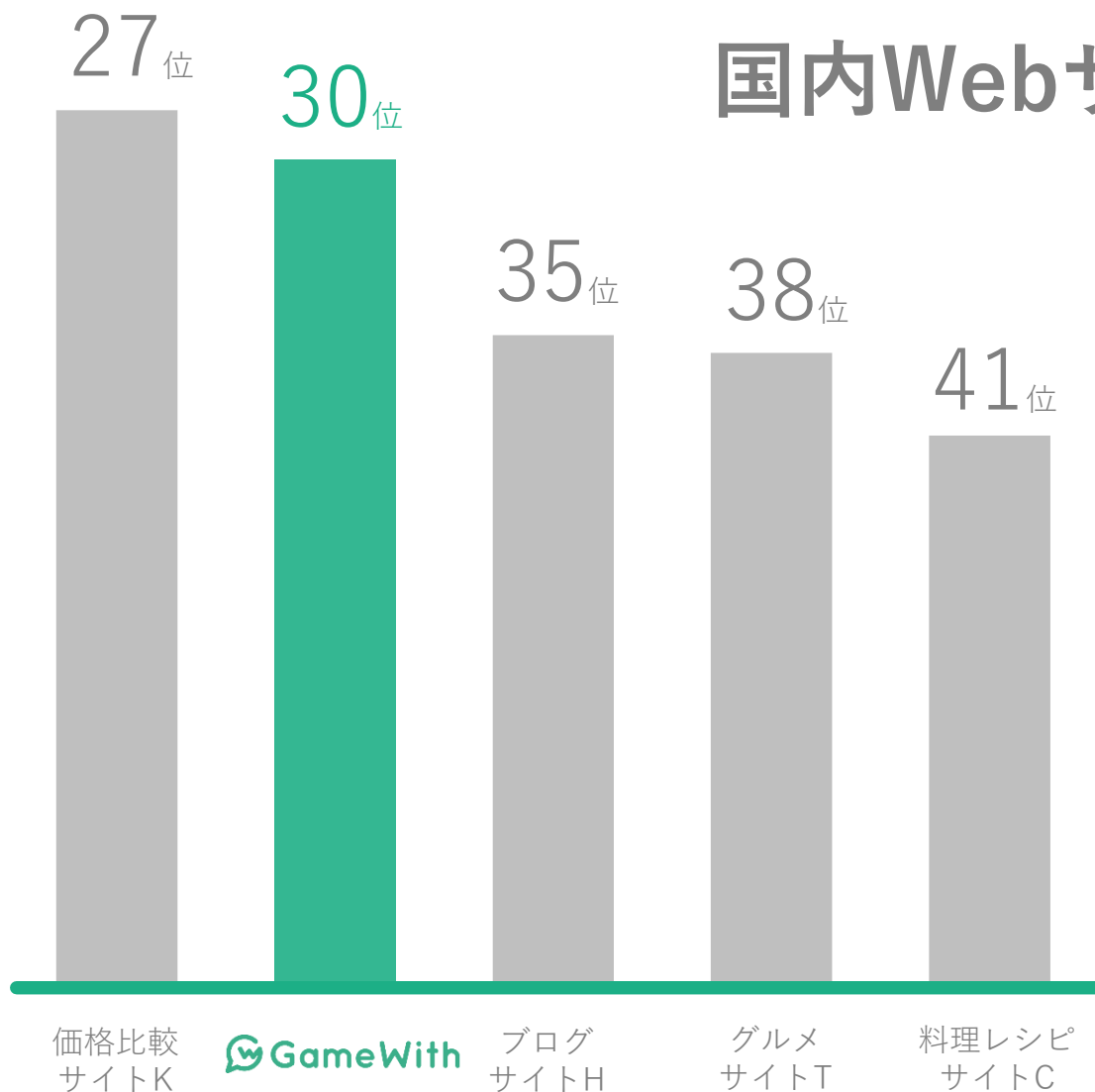
ゲームユーザー同士で交流できる機能を提供



## 動画配信

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

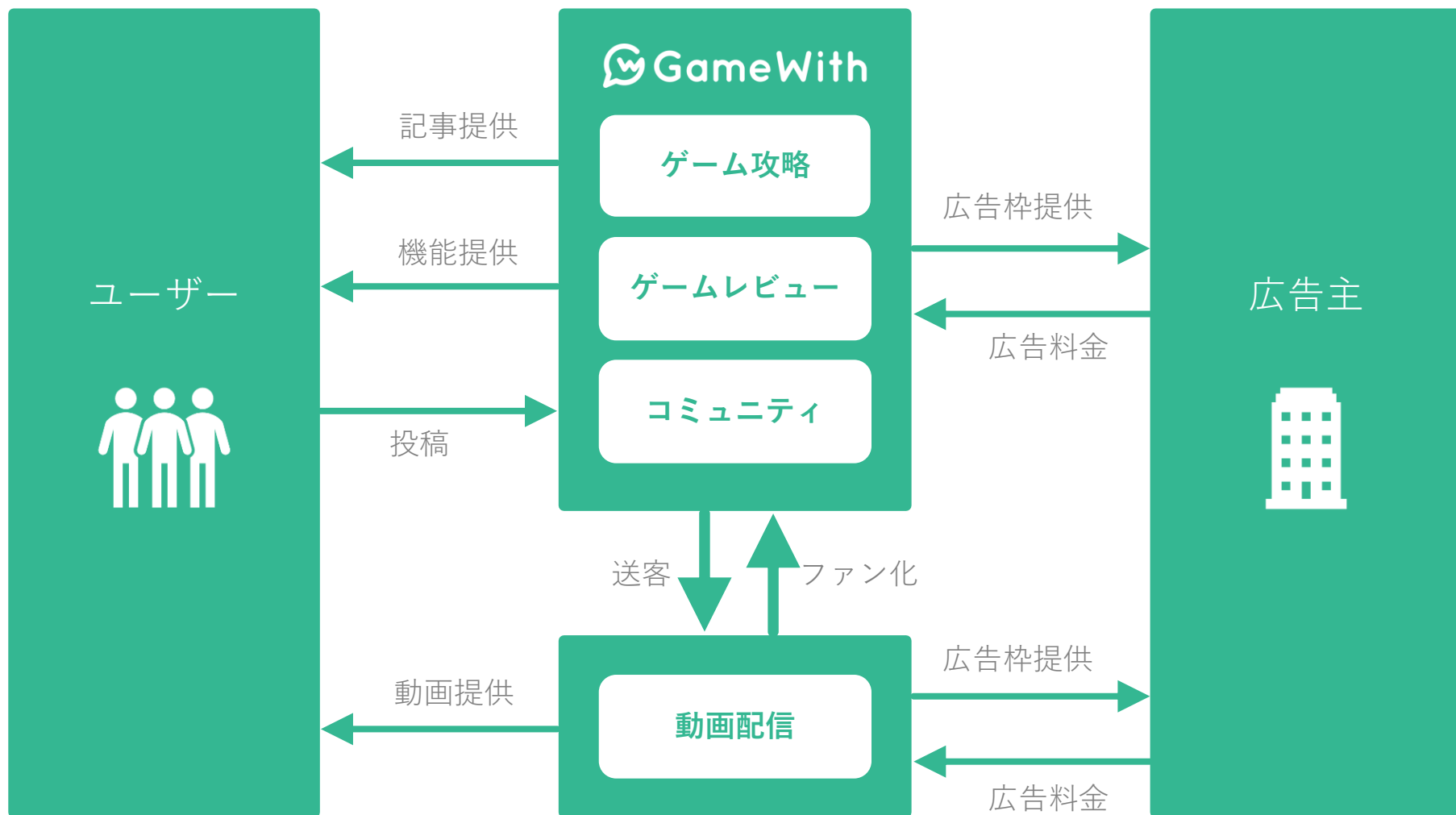
国内**30**位

- 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

- 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

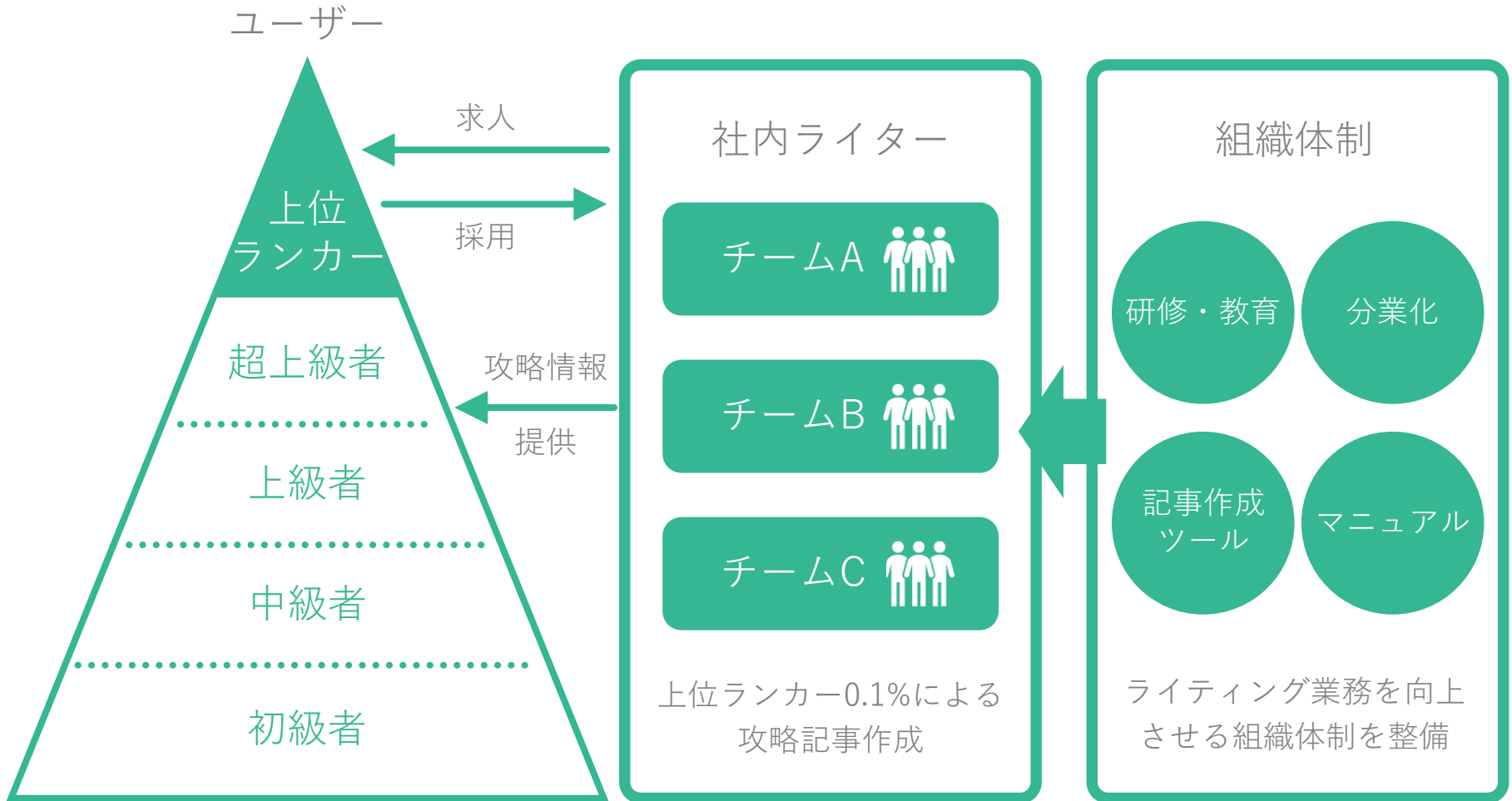




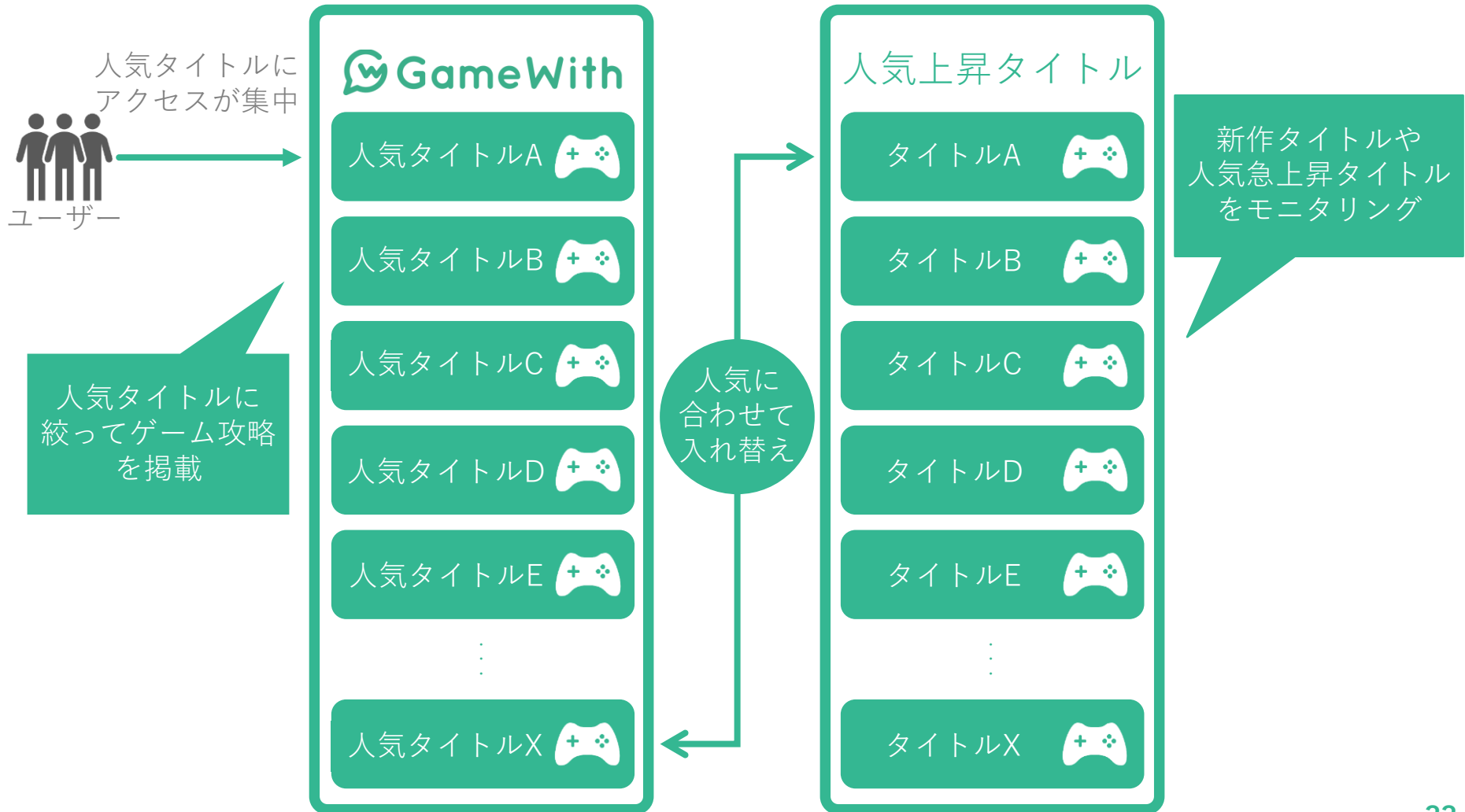
# ゲーム攻略事業①



- 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



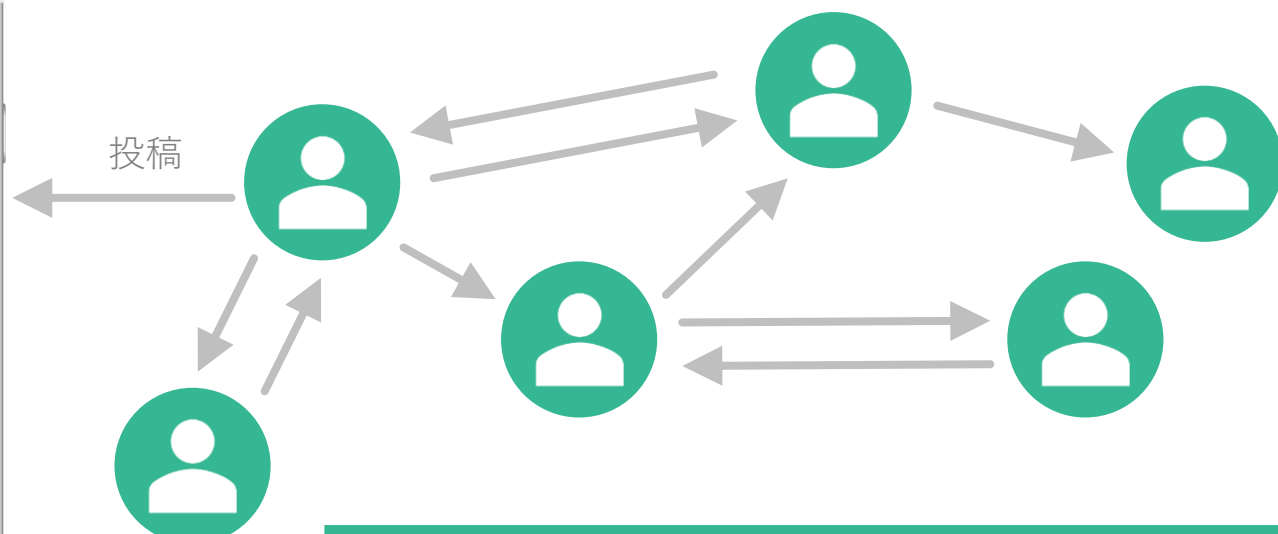
- 人気に合わせて取り扱いタイトルを入れ替えることで、安定して高いトラフィックを確保



- アプリストアにはない付加価値を加え、GameWith上でゲームを探してもらおう



- 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を確立

攻略情報に動画を貼り  
タレント露出を高める

0から育成した  
ゲームタレント

なうしろが道明寺あんこを初見で攻略

道明寺あんこ初見攻略

道明寺あんこ降臨クエストの基本情報

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	激突版
雑魚の属性	間
ボスの属性	間
...	亜人族

クエスト攻略の詳細

コメント 144

ゲーム起動 トップへ

チャンネル登録

(テンボウィッチ)の評価と概要

要

上記のテンボウィッチ (テンボウィッチ) の...

ポケモンGOのゲーム画面から簡単  
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  
持たされる。

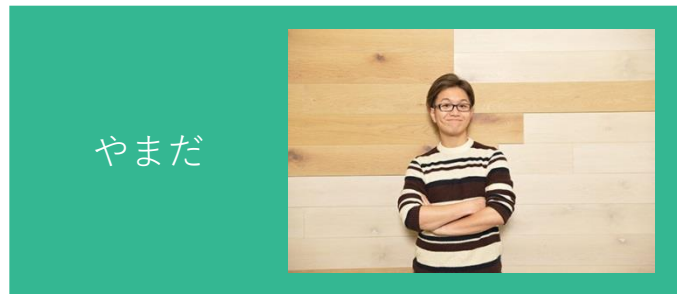
ポケモンGOプラスの設定方法

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

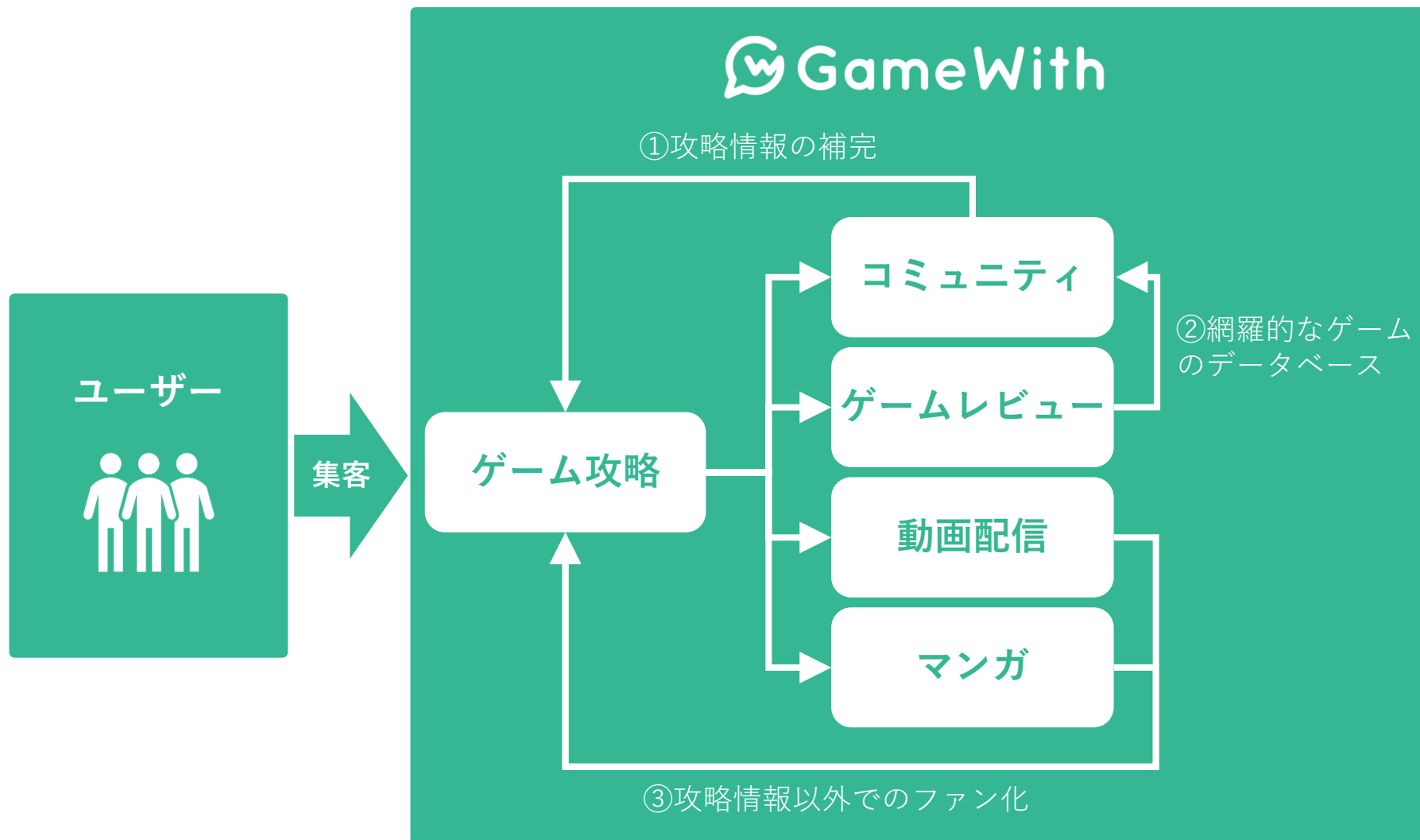
設定が完了するとGOPlusが震える

Plusのアイコンが表示されると設定完了

メニュー ゲーム起動 トップへ



- 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送客
- ゲーム攻略と各サービス相乗効果を生み出す



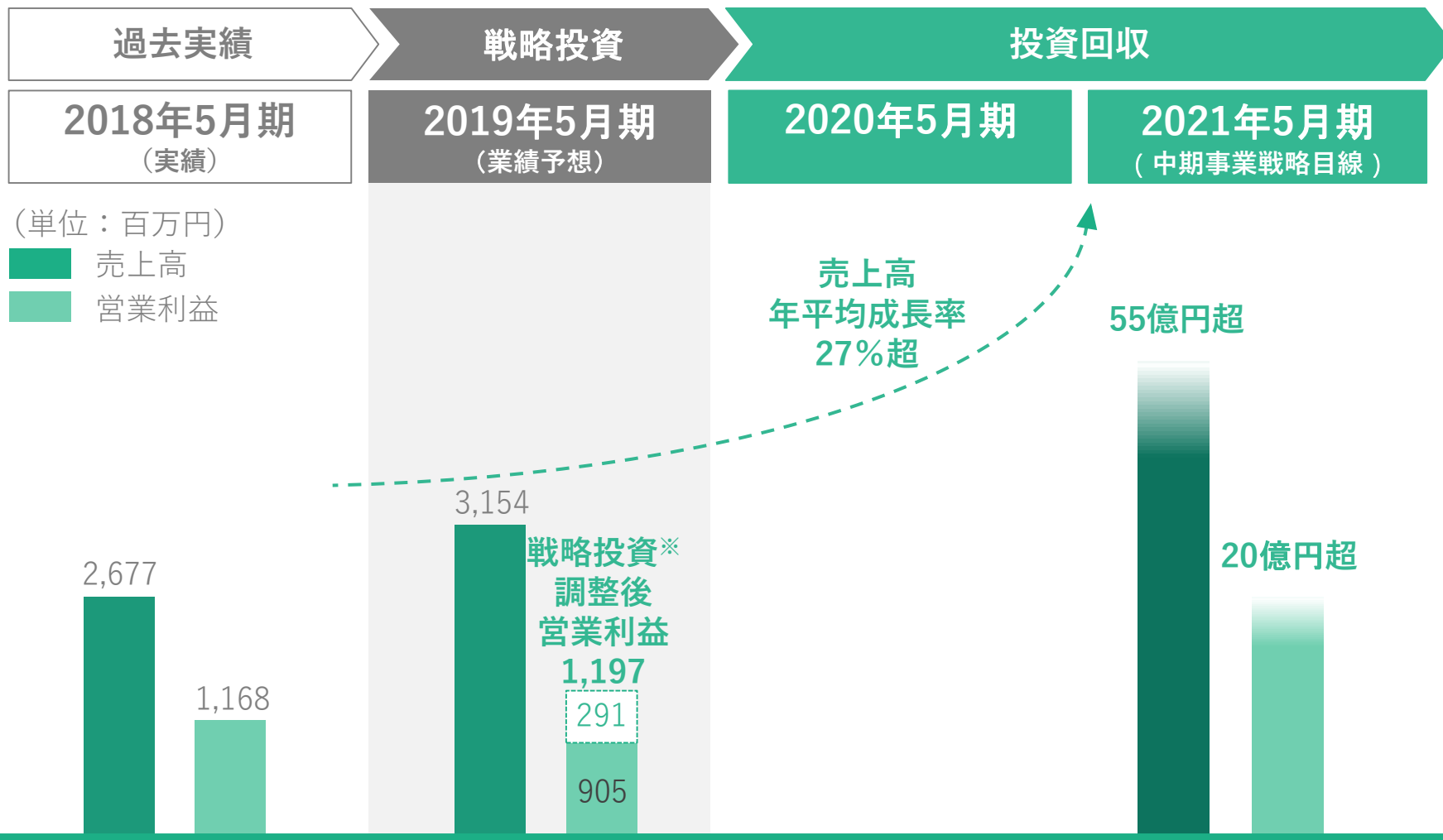


## 5. Appendix (中期事業戦略)

# 中期事業戦略における2019年5月期の位置づけ



- 2021年5月期に売上高55億円超、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



2018年5月期  
(実績)

2019年5月期  
(業績予想)

(単位：百万円)

前年比

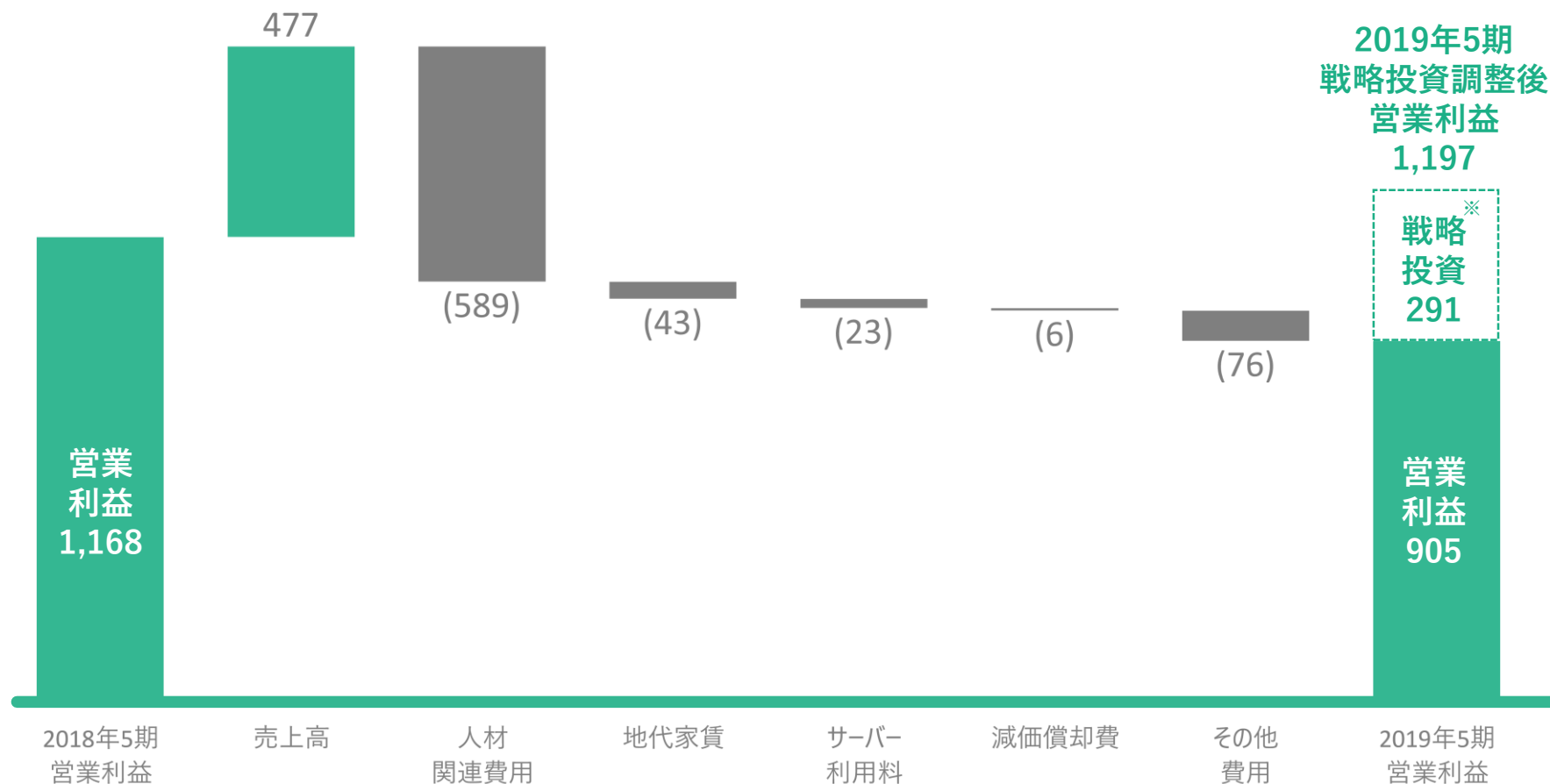
	2018年5月期 (実績)	2019年5月期 (業績予想)	前年比
売上高	2,677	3,154	117.8%
営業利益	1,168	905	77.5%
営業利益率	43.6%	28.7%	
経常利益	1,168	904	77.4%
経常利益率	43.6%	28.7%	
当期利益	816	623	76.4%
当期利益率	30.5%	19.8%	

# 2019年5月期 営業利益増減要因



- 2019年5月期売上は、タイアップ広告が伸長し増収を見込む
- 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

(単位：百万円)



※海外展開、新規事業及び組織・人材戦略に係る総費用



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