



# 2019年5月期第3四半期 決算説明資料

株式会社 GameWith  
証券コード: 6552 (東証マザーズ)

2019年3月28日

# AGENDA

1. 第3四半期決算総括
2. 主要商材の概況
3. 中期事業戦略の進捗
4. 株主・投資家の皆様へ
5. Appendix（会社概要）
6. Appendix（中期事業構想・戦略）



# 1. 第3四半期決算総括

- 第3四半期は、前年同期比で増収も、主に人材関連費用増加及び戦略投資※<sup>1</sup>実行により減益
- タイアップ広告売上高は前年同期比32.6%増と売上を牽引

## 合計※<sup>2</sup>

売上高は前年同期比13.1%増。営業利益は前年同期比で減少

売上高	: 753百万円	前年同期比	: +87百万円 (+13.1%)
営業利益	: 113百万円	前年同期比	: ▲183百万円 (▲61.7%)

## ネットワーク広告売上高 (Web・アプリ)

前年同期比で微減、底堅い推移

売上高	: 453百万円	前年同期比	: ▲2百万円 (▲0.5%)
-----	----------	-------	-----------------

## ネットワーク広告売上高 (動画)

前年同期比61.6%増と、収益多様化に貢献

売上高	: 66百万円	前年同期比	: +25百万円 (+61.6%)
-----	---------	-------	-------------------

## タイアップ広告売上高

前年同期比で32.6%増加し、売上増を牽引

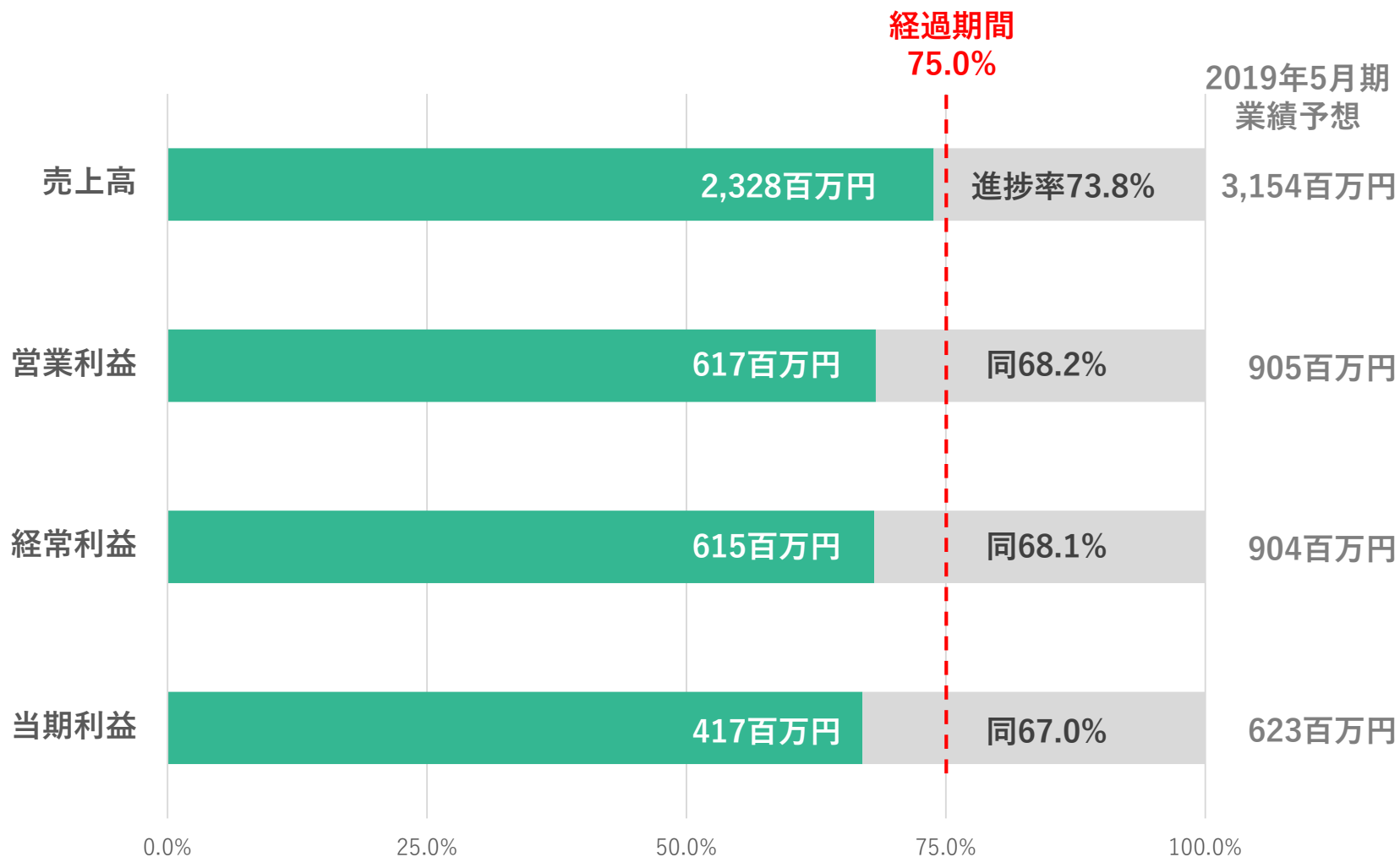
売上高	: 212百万円	前年同期比	: +52百万円 (+32.6%)
-----	----------	-------	-------------------

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

※<sup>2</sup> 合計にはその他売上を含む

# 第3四半期までの業績進捗状況

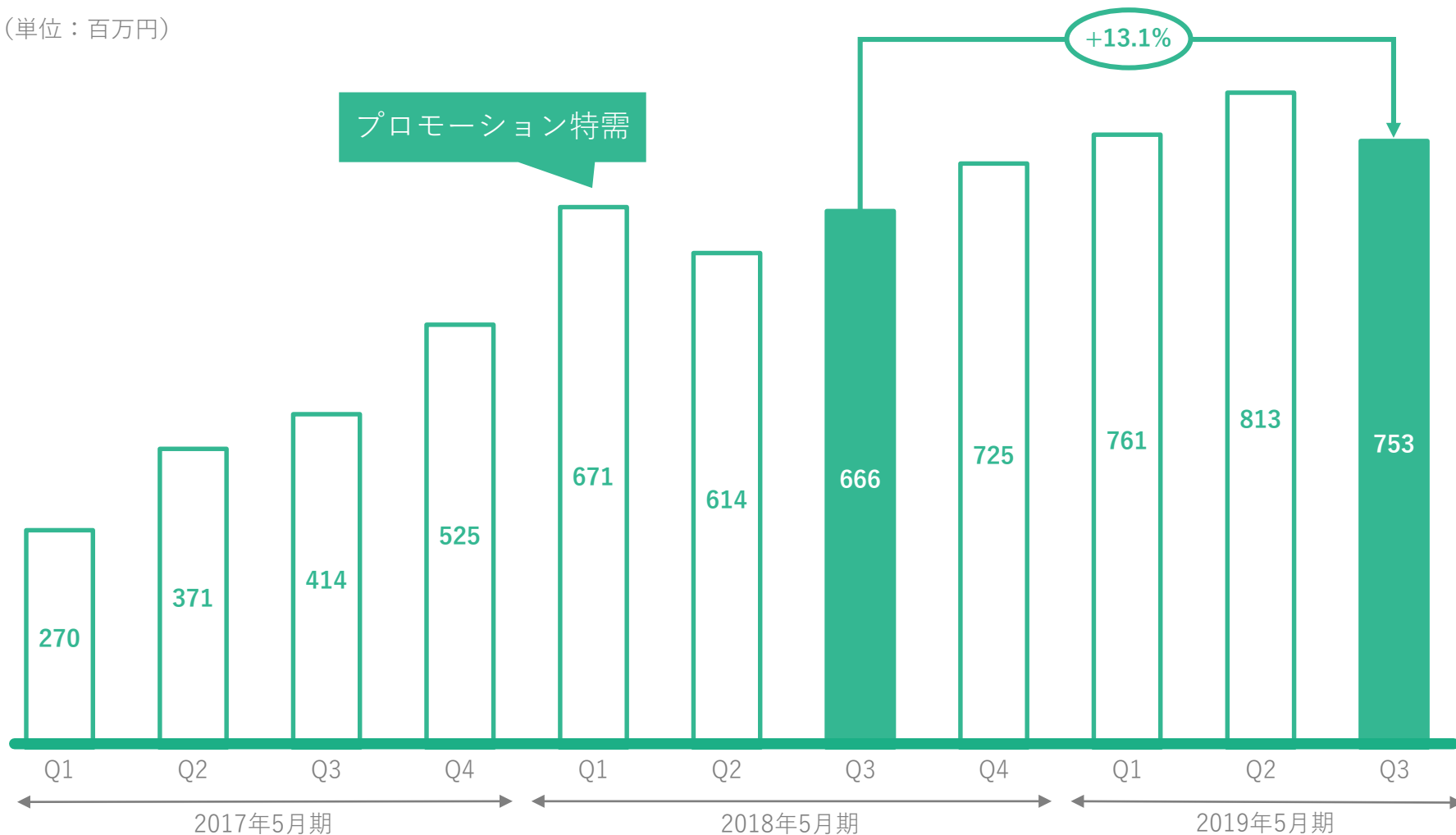
- 予算の進捗率は、売上は経過期間（75.0%）をやや下回る
- 利益の進捗率は経過期間を下回る



# 売上高の四半期推移

- 第3四半期売上高合計は7.5億円
- 前年同期比で13.1%成長を達成

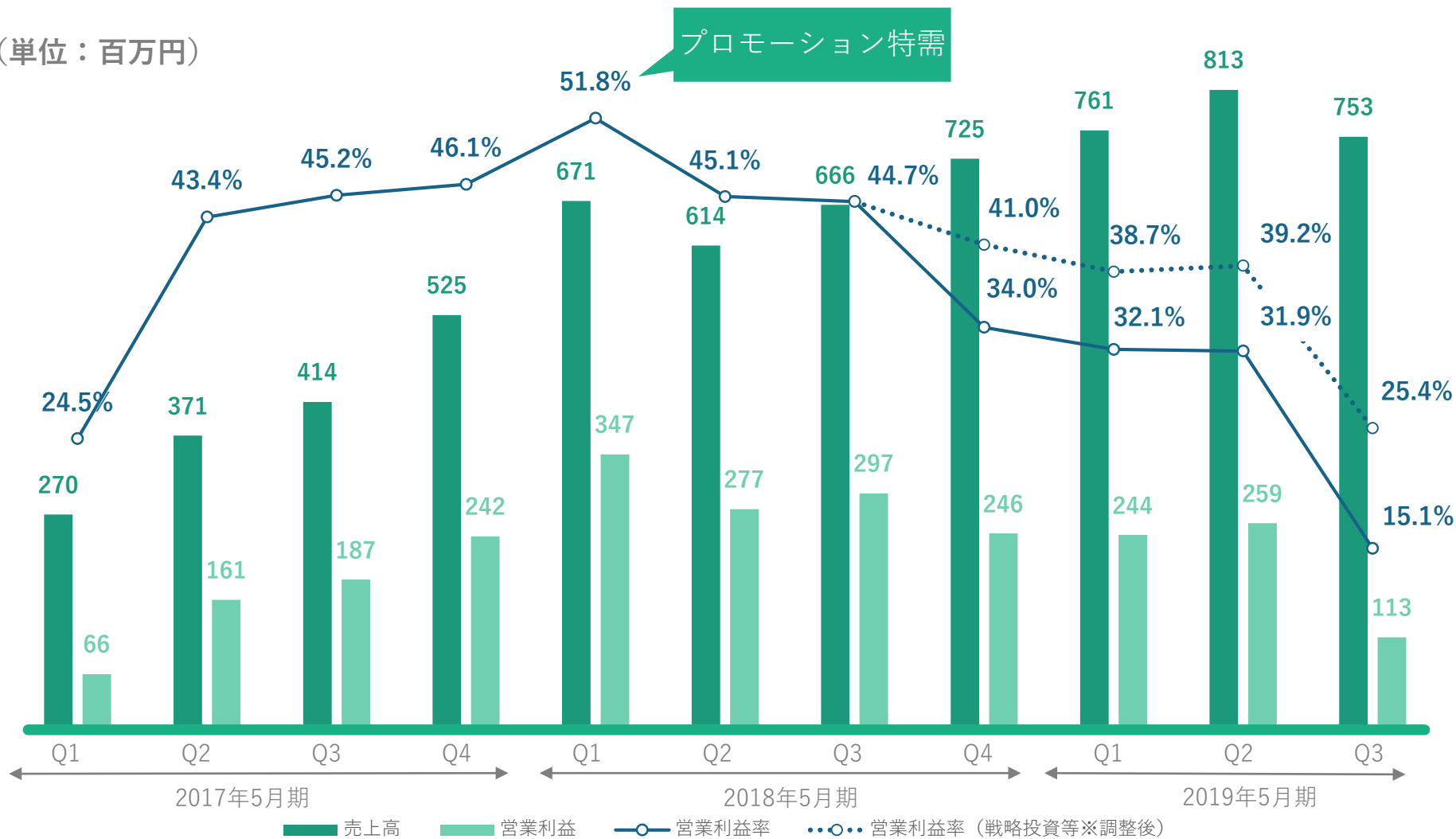
(単位：百万円)



# 売上高・営業利益の四半期推移

- 第3四半期の営業利益率は15.1%
- 戦略投資等調整後の営業利益率で25.4%と2017年5月期第1四半期以来の水準

(単位：百万円)

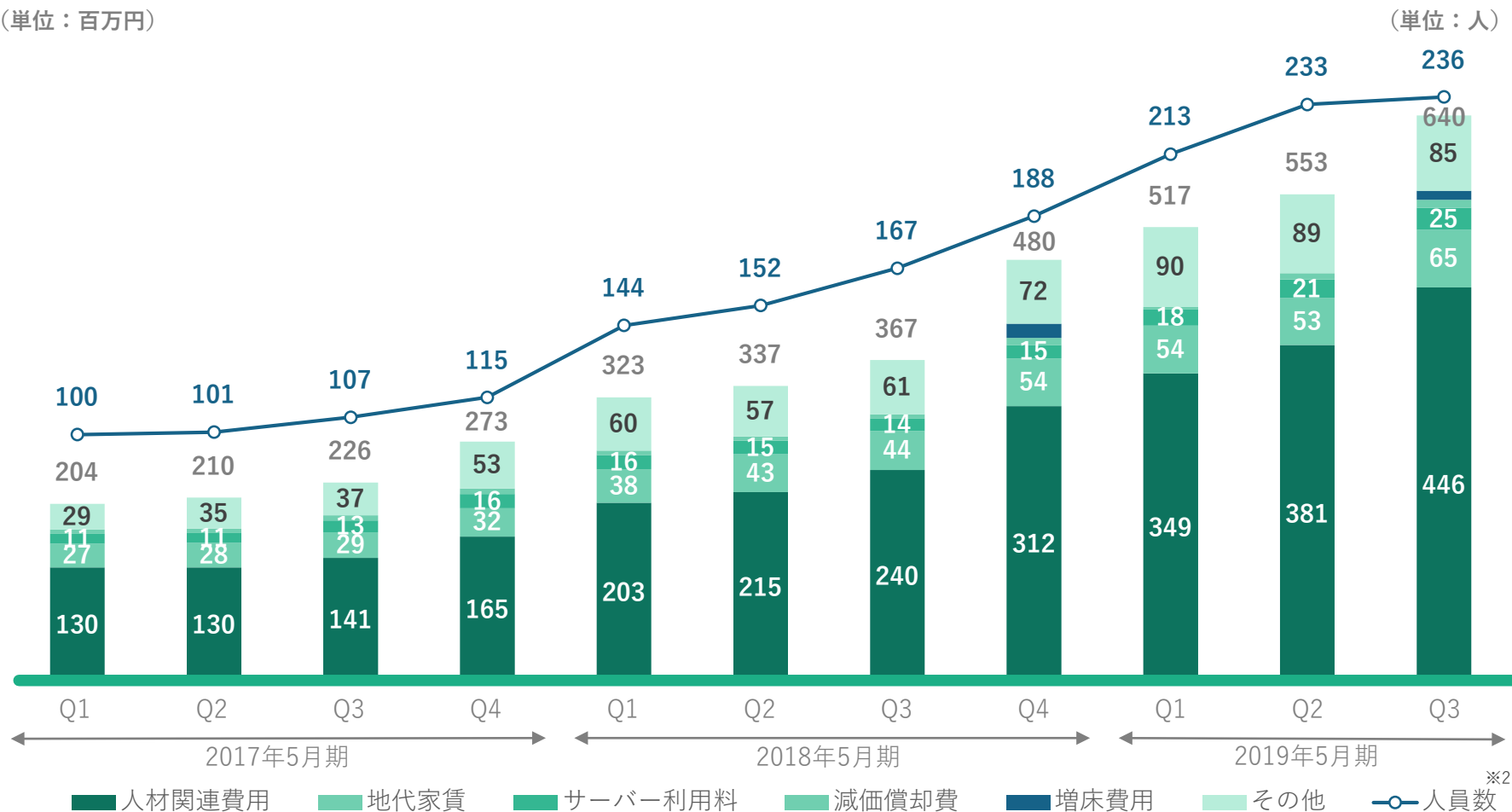


※ 2018年5月期第4四半期以降に計上された増床等に係わる一過性コスト、株主優待費用及び中期事業戦略に基づき投下する戦略投資(新規事業、海外展開及び組織・人材戦略に係る総費用)

# コスト構造の四半期推移

- 第2四半期から第3四半期にかけての主な人材関連費用※1の増加要因は以下の通り
  - ✓ 2019年5月期第2四半期中に採用した人材関連費用の増加
  - ✓ 新卒採用関連の人材採用費の増加
  - ✓ ブロックチェーンゲーム、eスポーツ等イベント制作に係る外注費の増加

(単位：百万円)



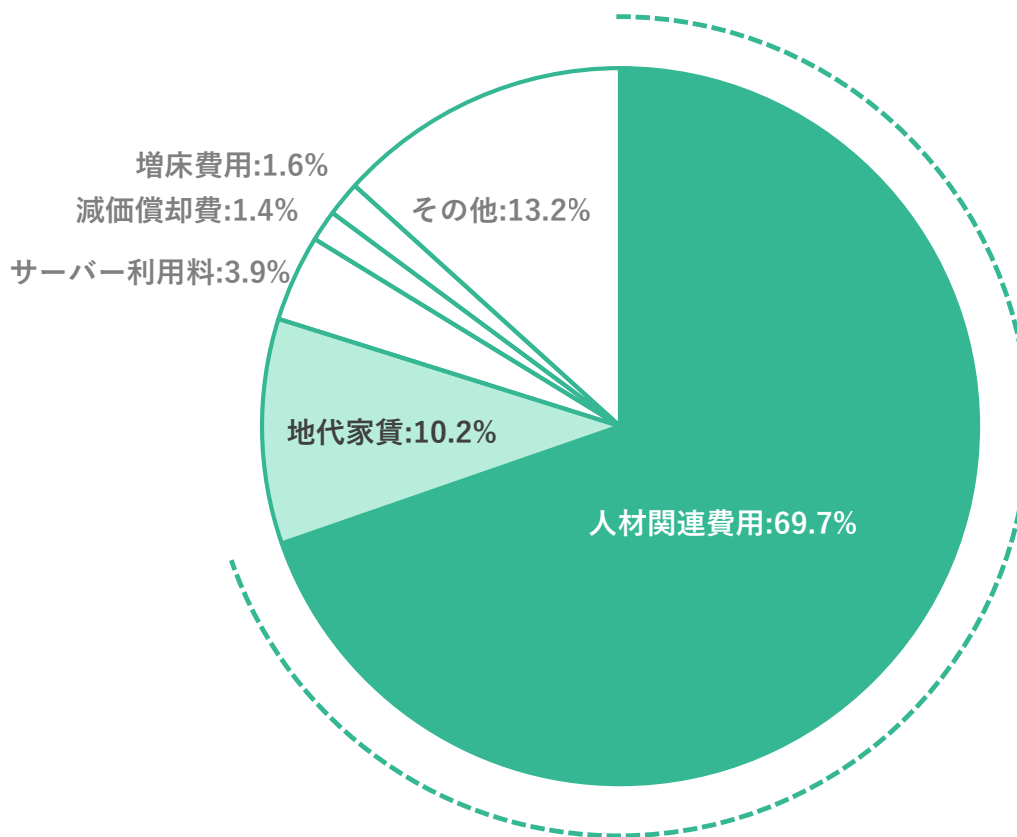
※1 人材関連費用とは、売上原価及び販売費及び一般管理費に計上される役員報酬、給与手当、賞与及び賞与引当金繰入、法定福利費、株式報酬費用、外注費、人材採用費及び人材育成費の合計

※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※の割合は69.7%と大部分を占める
- 拠点拡充により地代家賃比率が上昇

## 人材関連費用: 69.7%



### 2019年5月期第3四半期

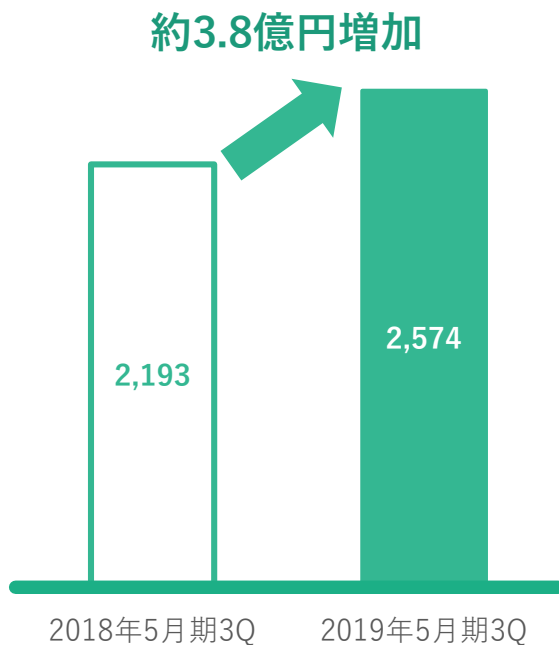
人材関連費用	: 446百万円
地代家賃	: 65百万円
サーバー利用料	: 25百万円
減価償却費	: 9百万円
増床費用	: 10百万円
その他	: 85百万円
売上原価・販売費及び一般管理費合計	: 640百万円

※ 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、株式報酬費用、外注費、人材採用費及び人材育成費の合計

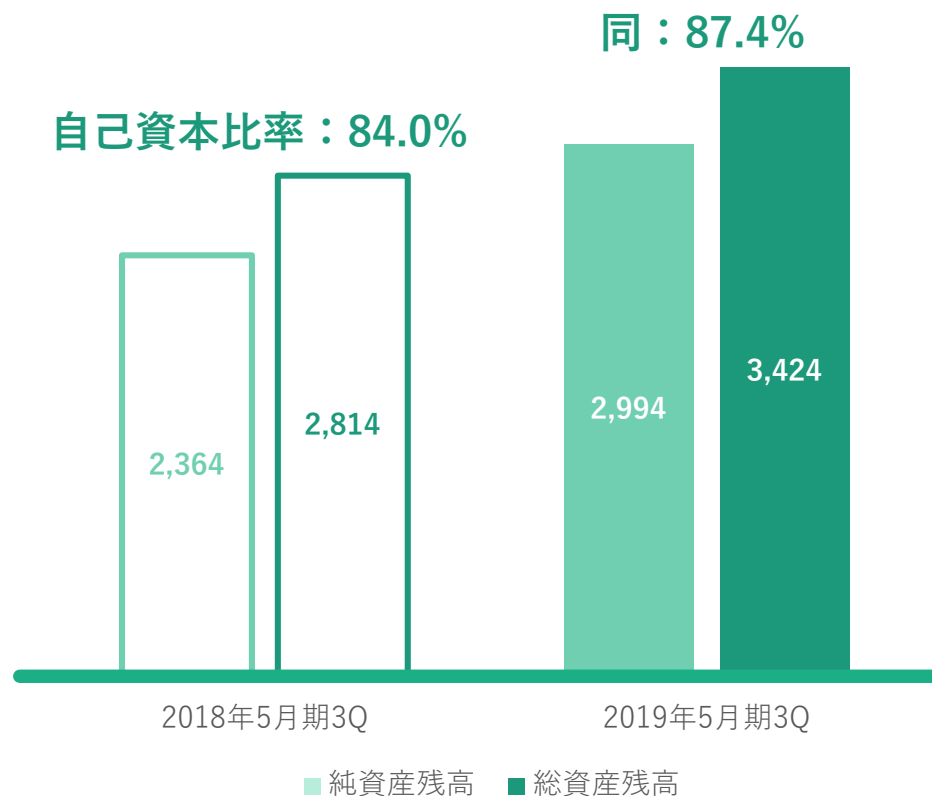
- 現預金残高は前年同期比で約3.8億円増加し、2019年5月期第3四半期末時点で約26億円

### 現預金残高

(単位：百万円)



### 純資産/総資産残高

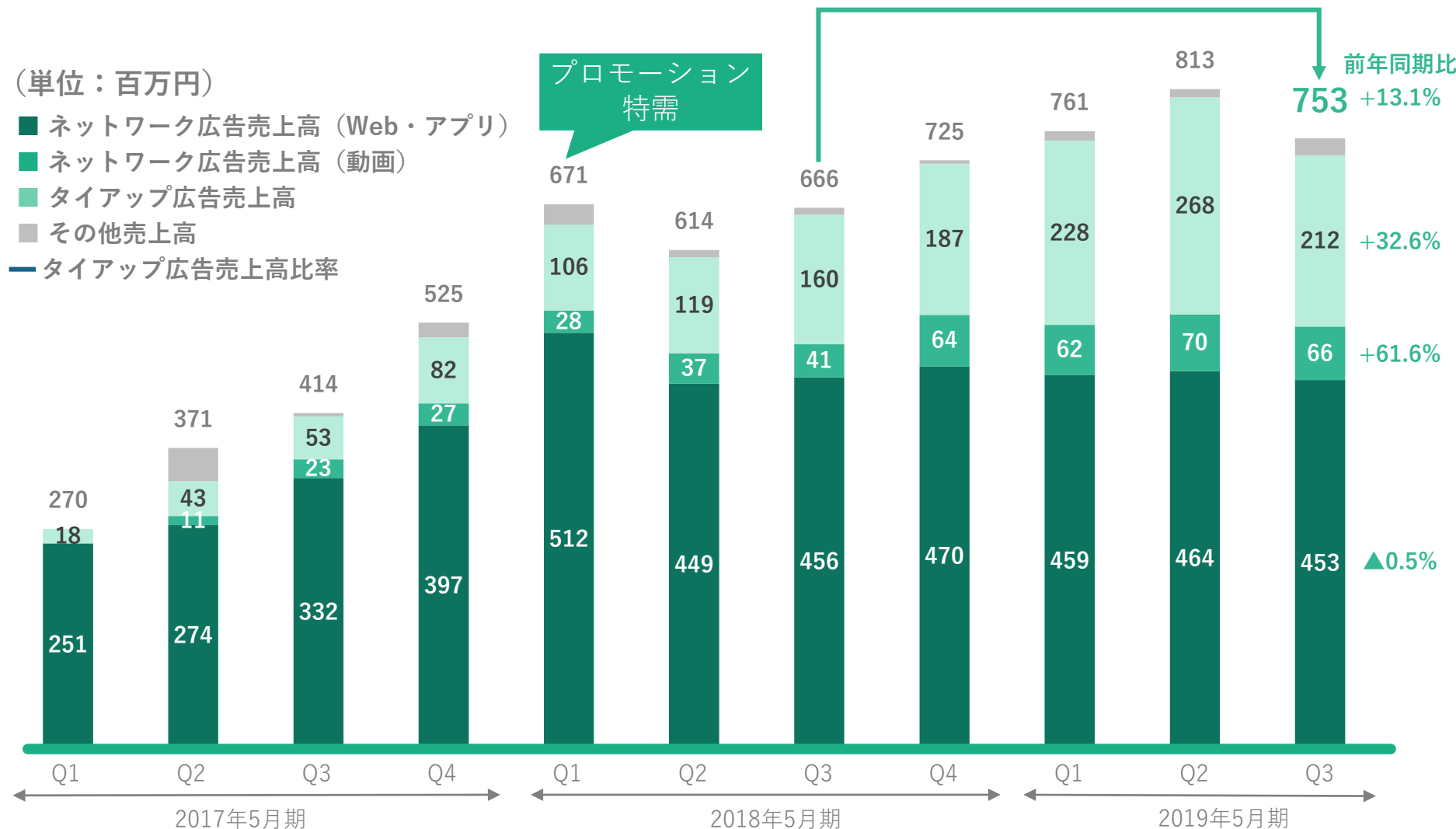




## 2. 主要商材の概況

# 商材別売上高の四半期推移

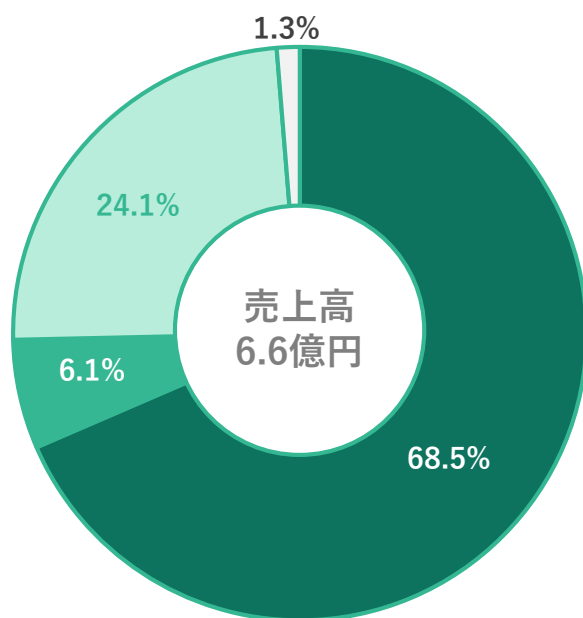
- 前年同期比ではタイアップが牽引し増収も、各商材で2019年5月期第2四半期売上を下回る



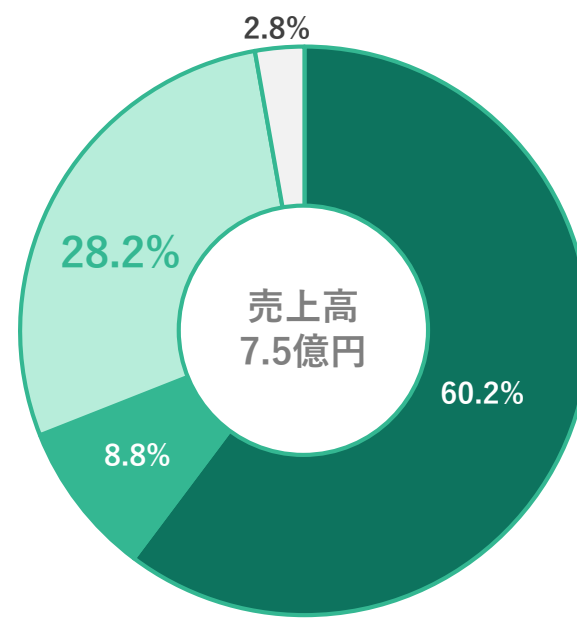
# 商材別売上高の構成

- タイアップ広告売上は順調に拡大し、売上構成比率は24.1%から28.2%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3四半期



2019年5月期第3四半期



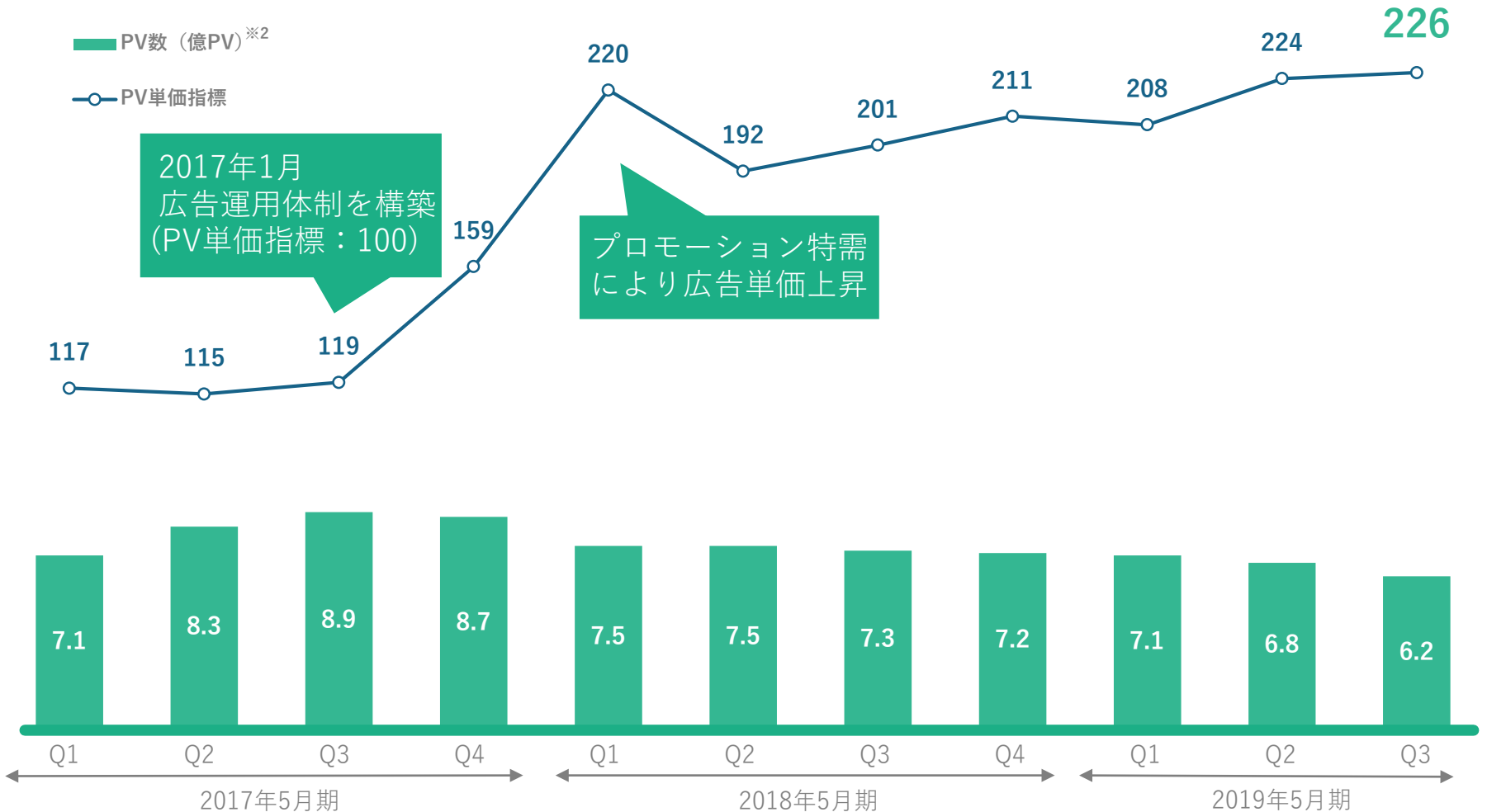
■ ネットワーク広告売上高 (Web・アプリ)

■ 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

- 四半期毎の月間平均PV数は、減少傾向
- 四半期毎の月間平均PV単価指標※1は、特需時を超える過去最高の水準



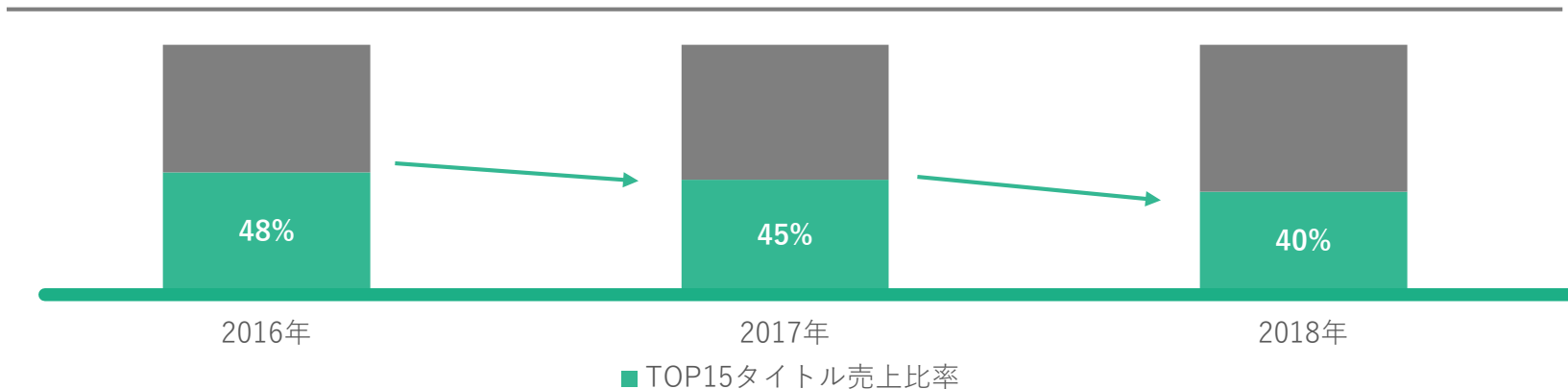
※1 広告運用体制を構築した2017年1月次の月間平均PV単価を基準値100とした場合のPV単価の変化

※2 月間平均PV数を算出して掲載

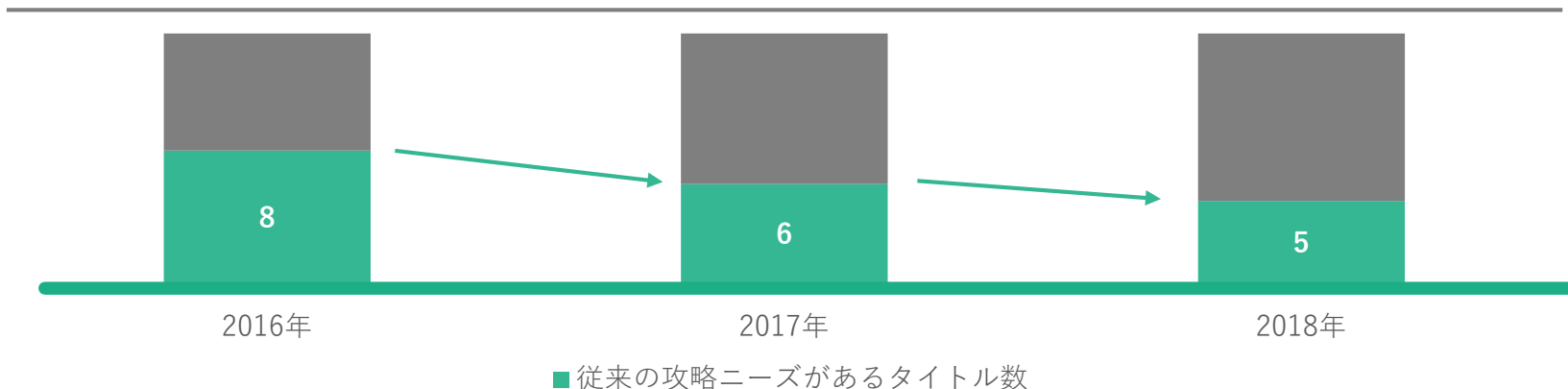
※3 2019年5月期第2四半期から海外分をPV数とPV単価指標に算入

- ゲームアプリ市場全体に占めるTop15タイトルの売上比率は2016年から2018年にかけて減少
- ゲームタイトル別MAU※<sup>1</sup>ランキングTop15において、従来の攻略ニーズがあるタイトル数※<sup>2</sup>が減少
- 今後は、バトル・ロワイアル等のプレイヤースキルが求められるタイトルへの対応を強化

ゲームアプリ市場全体に占めるTop15タイトルの売上比率推移



ゲームタイトル別MAUランキング Top15



※1 Monthly Active Userの略

※2 モンスターの評価、入手方法、パーティー編成等へのニーズが高いタイトル数

※ 出所：App Annie社データより当社作成



### 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

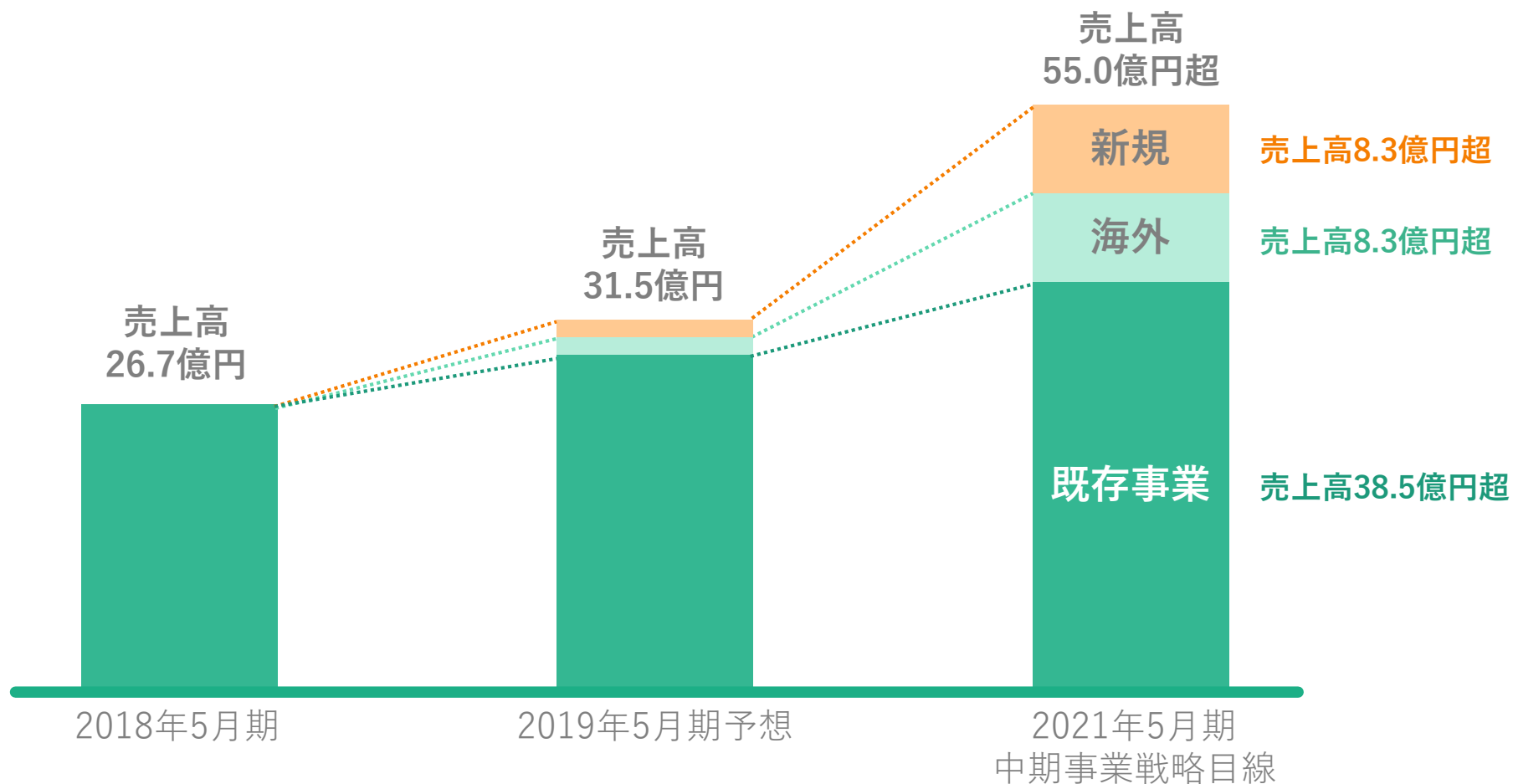
*“Create a more enjoyable gaming experience”*

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。

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。



- 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.19）
- ブロックチェーンゲーム事業、eスポーツ事業の展開を加速（P.20~22）



※ 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

- 英語版GameWithは、リリースから7ヶ月で月間1,300万PVを達成
- 取扱いタイトル数を拡充し、順調にPV数を拡大

英語版PV数の状況

リリースから7ヶ月で  
月間1,300万PVを達成

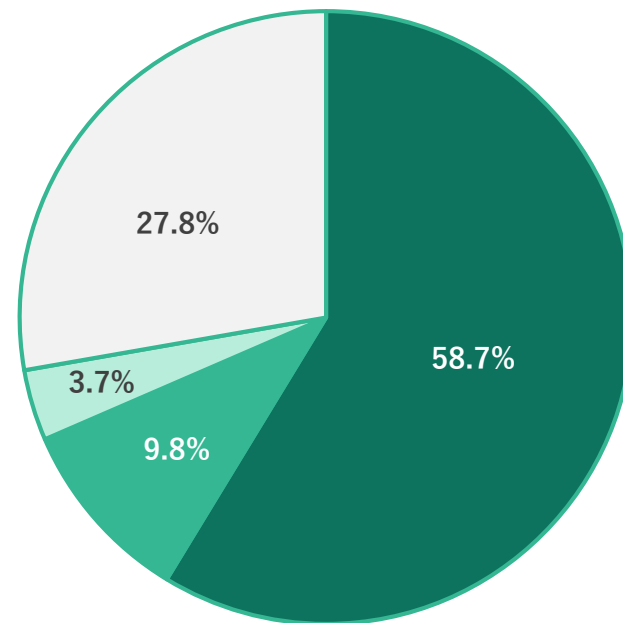
2018年7月  
リリース

2018年7月

2019年1月

英語版国別PV数の状況

北米からの流入が全体の58.7%※



■北米 ■英国 ■オーストラリア ■その他

※ 2019年5月期第3四半期累計ページビュー数を基に算出

- 既存のクラッシュ・ロワイヤル※1に加え、新たに2タイトルでeスポーツチームを組成
- 世界的な格闘ゲーム大会「Genesis6」にて当社所属のZACKRAY選手が世界Best5入賞

クラロワリーグ アジア2019へ出場予定



2018年シーズン1はアジア2位と躍進  
eスポーツにおける、さらなる  
「GameWith」の認知度向上を目指す

世界的な格闘ゲーム大会Genesis6で入賞



米国で開催の世界的な格闘ゲーム大会「Genesis6」  
にて当社所属のZACKRAY選手が世界Best5入賞

新規2タイトルでチームを組成



コンシューマー  
格闘ゲーム



FORTNITE ※2及びコンシューマー格闘ゲーム  
2タイトルで新規eスポーツチームを組成

※1 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

※2 Epic Games社が提供するバトルロイヤルゲーム

- 2019年3月、インドのeスポーツ大会の企画・運営企業GamingMonk社に新規投資
- 高い経済成長が見込まれるインド市場に先行的に進出。インド政府主導による通信環境整備や廉価スマートフォンの普及等により、今後のゲーム市場の成長が期待される



## GAMINGMONK

インド8都市でのオフライン大会運営

インドのオンライン・ゲーマー人口は急成長



2.6x

3.1  
億人

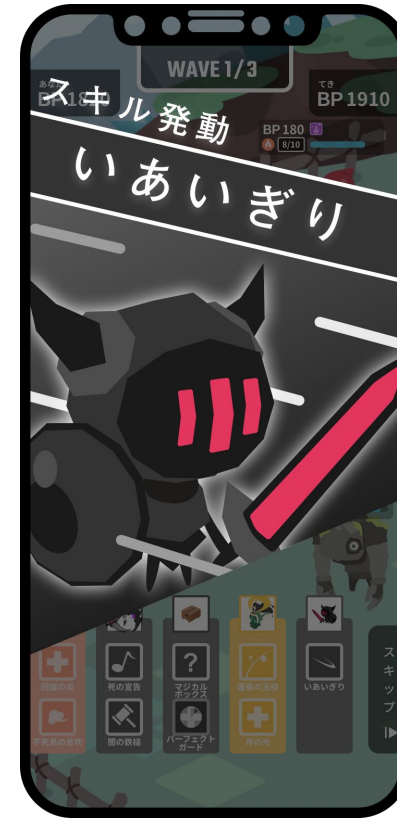
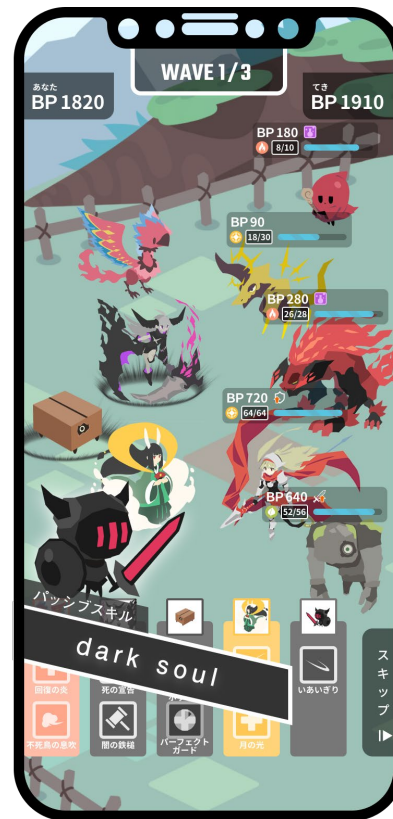
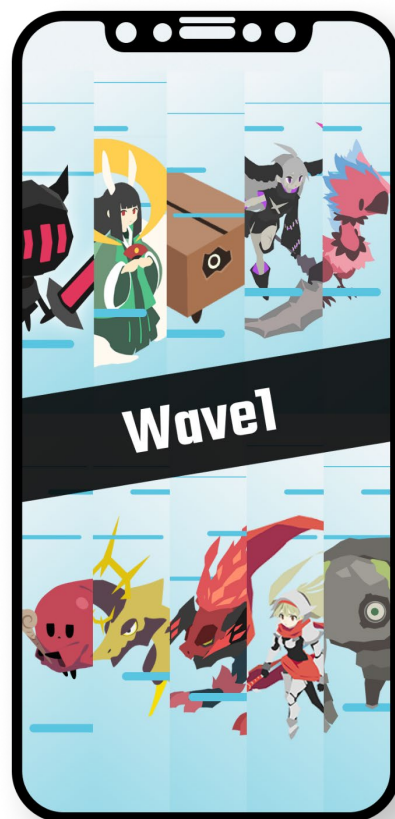
1.2  
億人

2016年

2021年見込

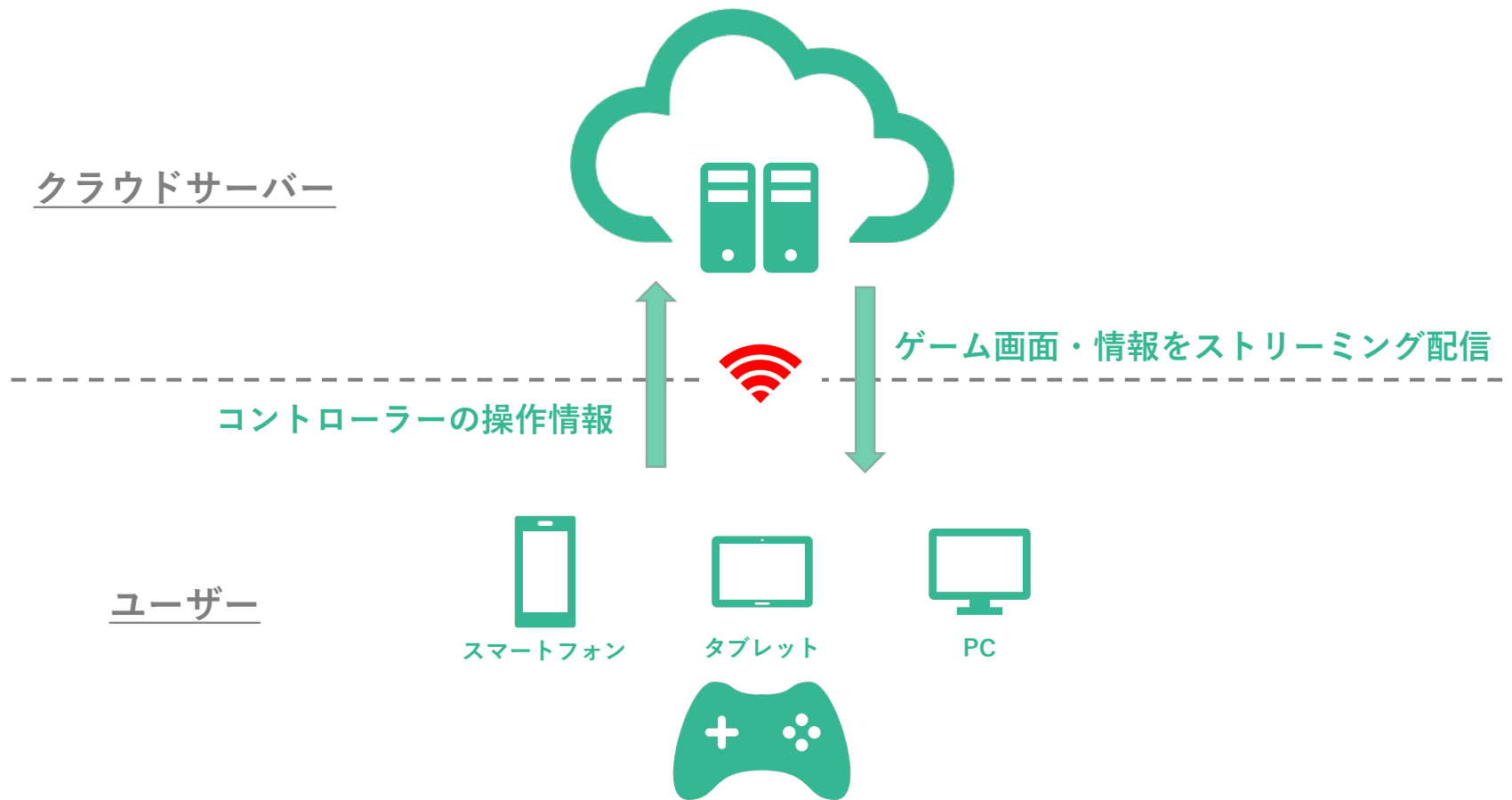
- 自社初のブロックチェーンゲーム「EGGRYPTO」（エグリプト）を他社と共同開発中

## 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

- ゲームの新しい楽しみ方である「クラウドゲーム※」に、大手IT企業が参入を発表
- 専用ゲーム機の購入を必要とせず、汎用PC・スマートフォンでもプレイ可能となる見込み
- 従来の攻略情報や動画配信に限らず、ユーザーのニーズに合わせた体験・価値を提供する方針



※クラウドゲームとは、コンピュータゲームをストリーミング配信するサービス。コントローラーによる操作情報の処理は全て「クラウドサーバー」上で行われ、その操作結果の映像がインターネット回線を介してゲーム機と繋がったモニターで表示されるという仕組み。ユーザーは高価な専用ゲーム機の購入を必要とせず汎用のPCやスマートフォンでもプレイが可能となることが期待されている





## 4. 株主・投資家の皆様へ

- 流動性確保を目的として、当社株式の立会外分売を実施
- 東京証券取引所市場第一部への市場変更を申請

## 1. 株数

139,500株

## 2. 分売実施日

2019年2月26日（火）

## 3. 分売の値段

1,142円

## 4. 上限株数

買付顧客1人につき、4,000株（売買単位：100株）

## 5. 実施取引所

東京証券取引所

## 6. 実施の目的

当社は、2017年6月に東京証券取引所マザーズ市場に上場いたしました。更に社会的な認知や信用力を高め、企業価値向上を図ることを目的として、東京証券取引所市場第一部への市場変更申請を行いました。

今回の立会外分売は、市場第一部への市場変更に向けて、形式要件である流通株式比率の充足を図るために行うものであります。ただし、何らかの理由で市場第一部の基準を満たさないと判断された場合には、市場変更が認められない可能性があります。



## 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	
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 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	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	507百万円（2019年2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



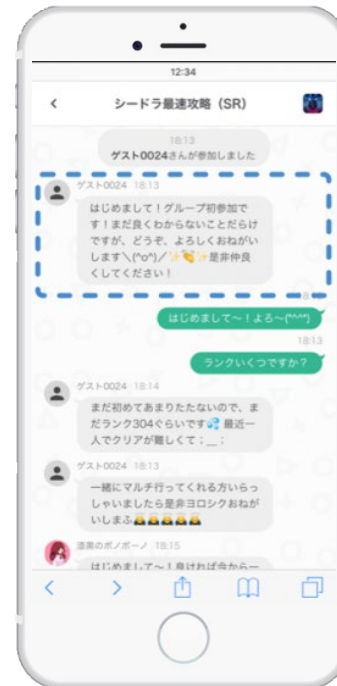
## ゲームレビュー

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

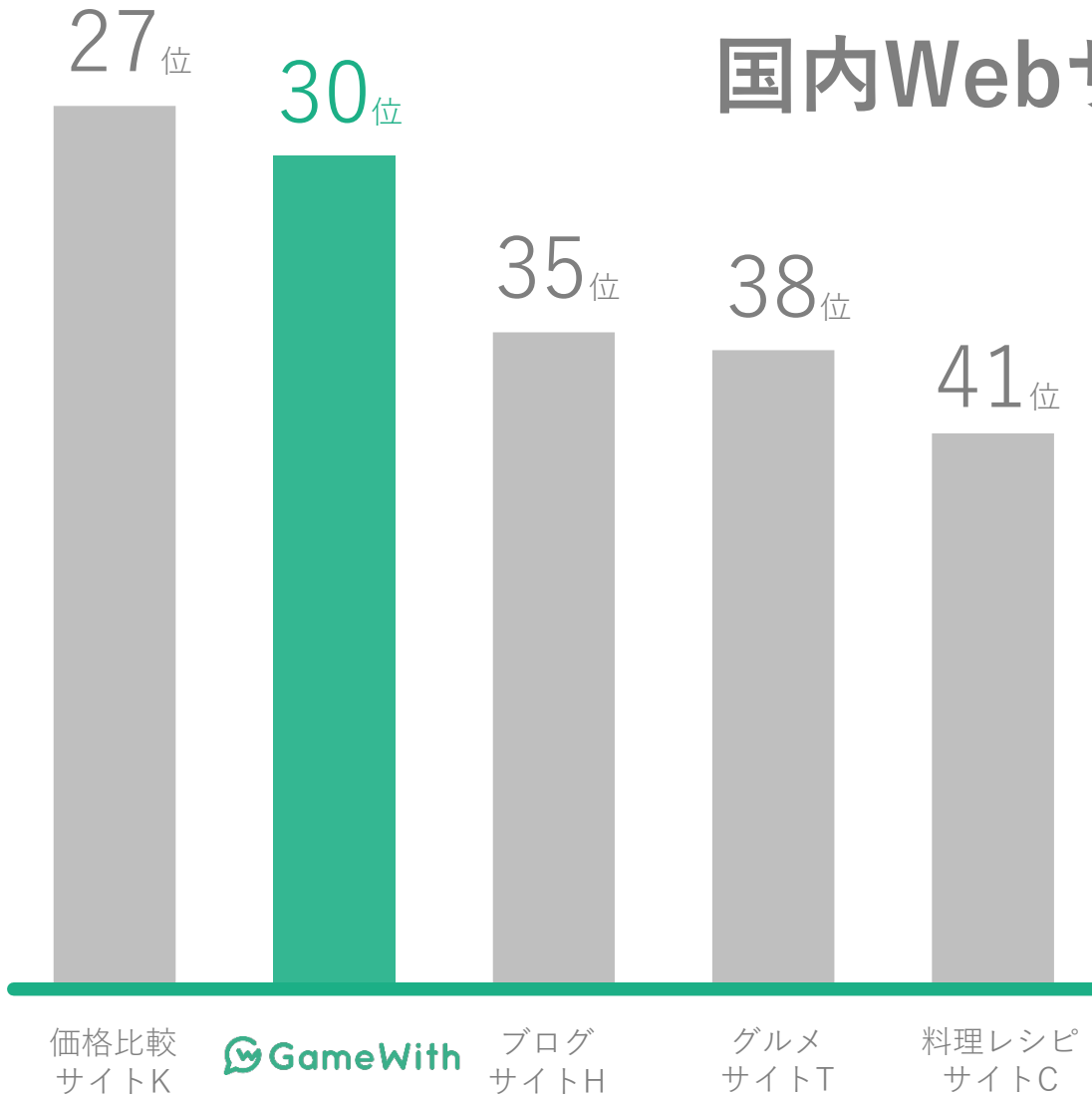


## 動画配信

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



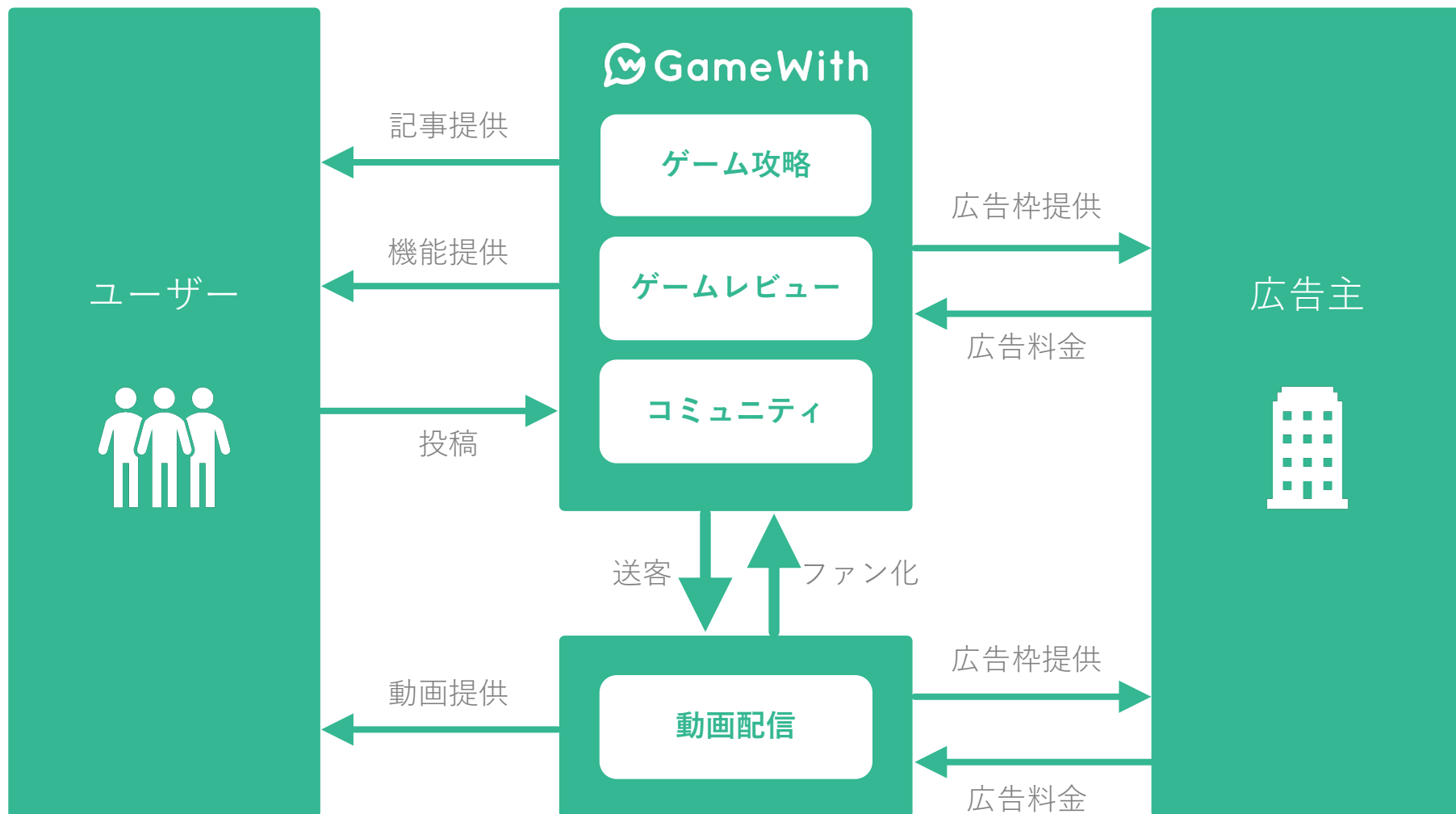
国内**30**位

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

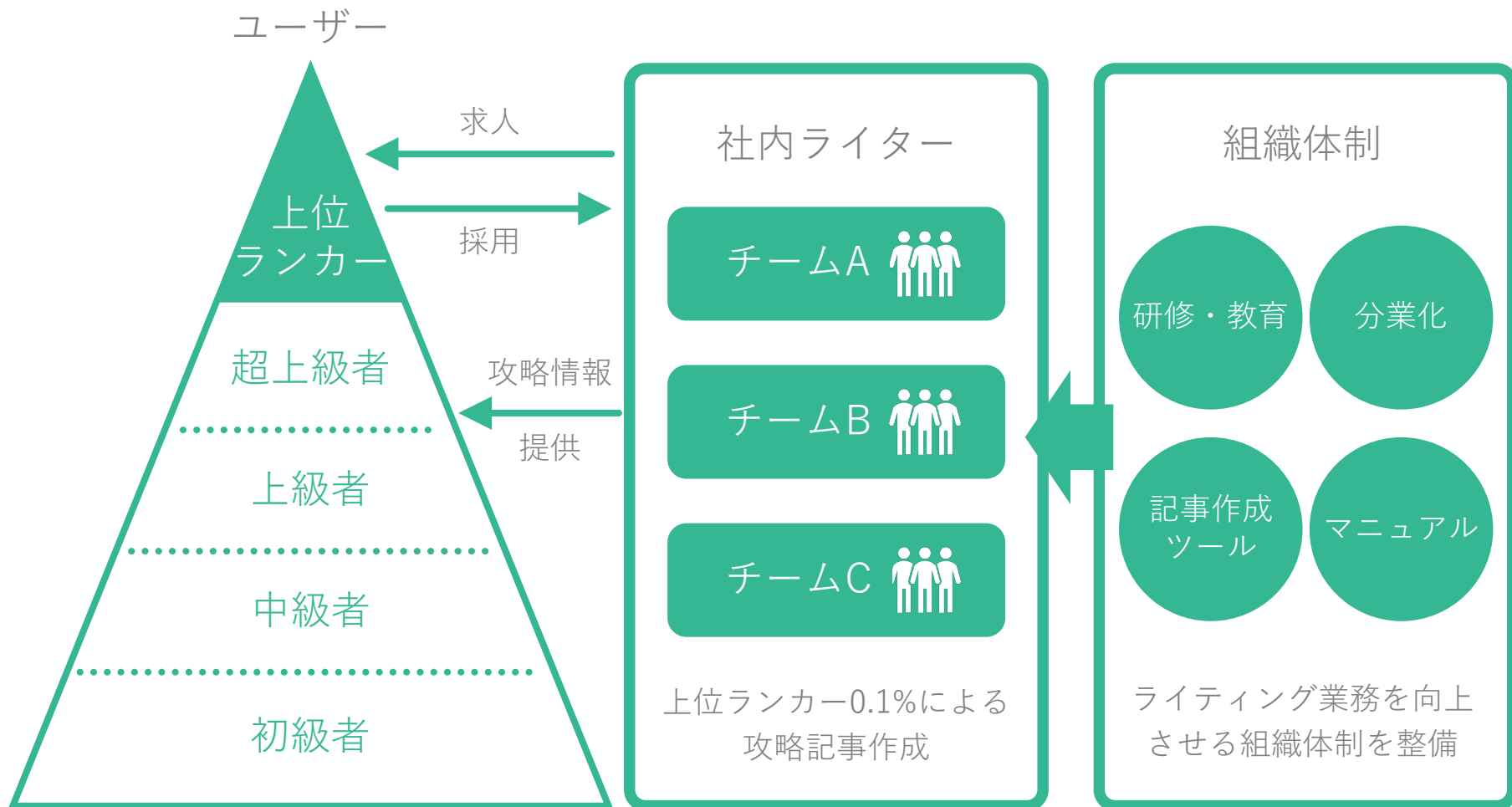
ゲームメディア

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

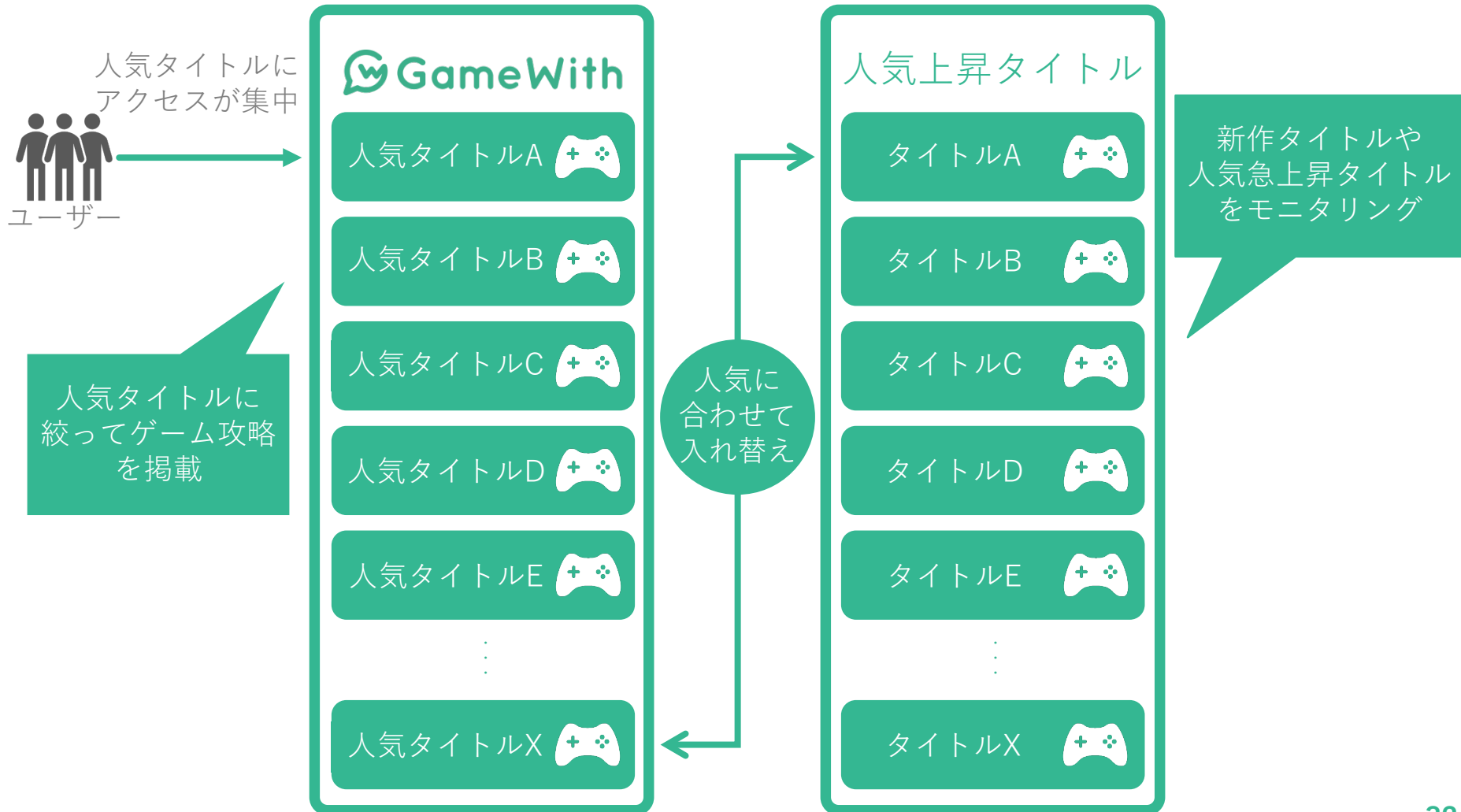


- 上位ランカーを採用し、組織的に記事作成を行うことで、イベントに素早く対応し、正確な記事を高頻度で更新する仕組みを構築





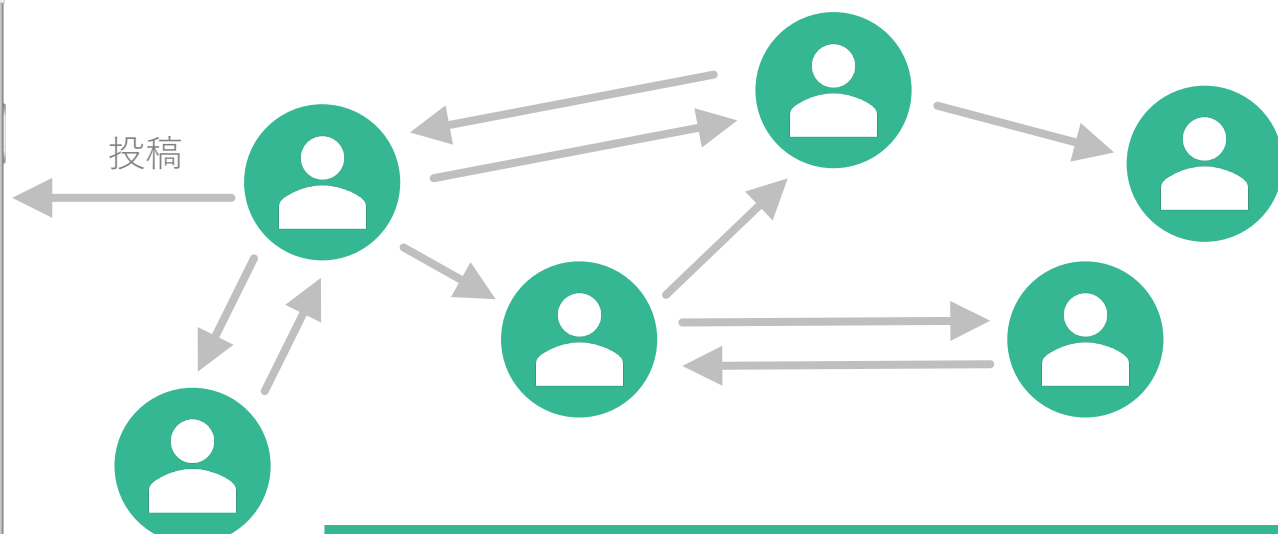
- 人気に合わせて取り扱いタイトルを入れ替えることで、安定して高いトラフィックを確保



- 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：KADOKAWA社「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	激突極
雑魚の属性	間
ボスの属性	間
ボスの種族	巫人族

クエスト攻略の詳細

ウィッチを実況解説!

の設定方法と使い方

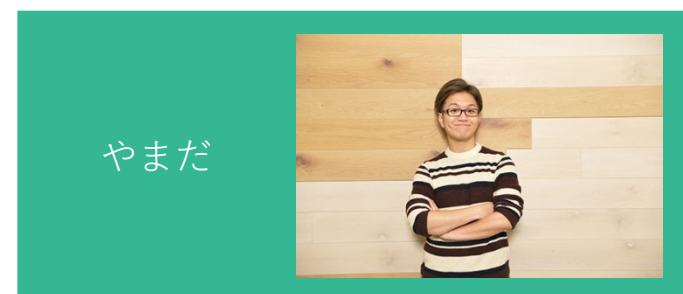
仕様を動画で解説!

チャンネル登録

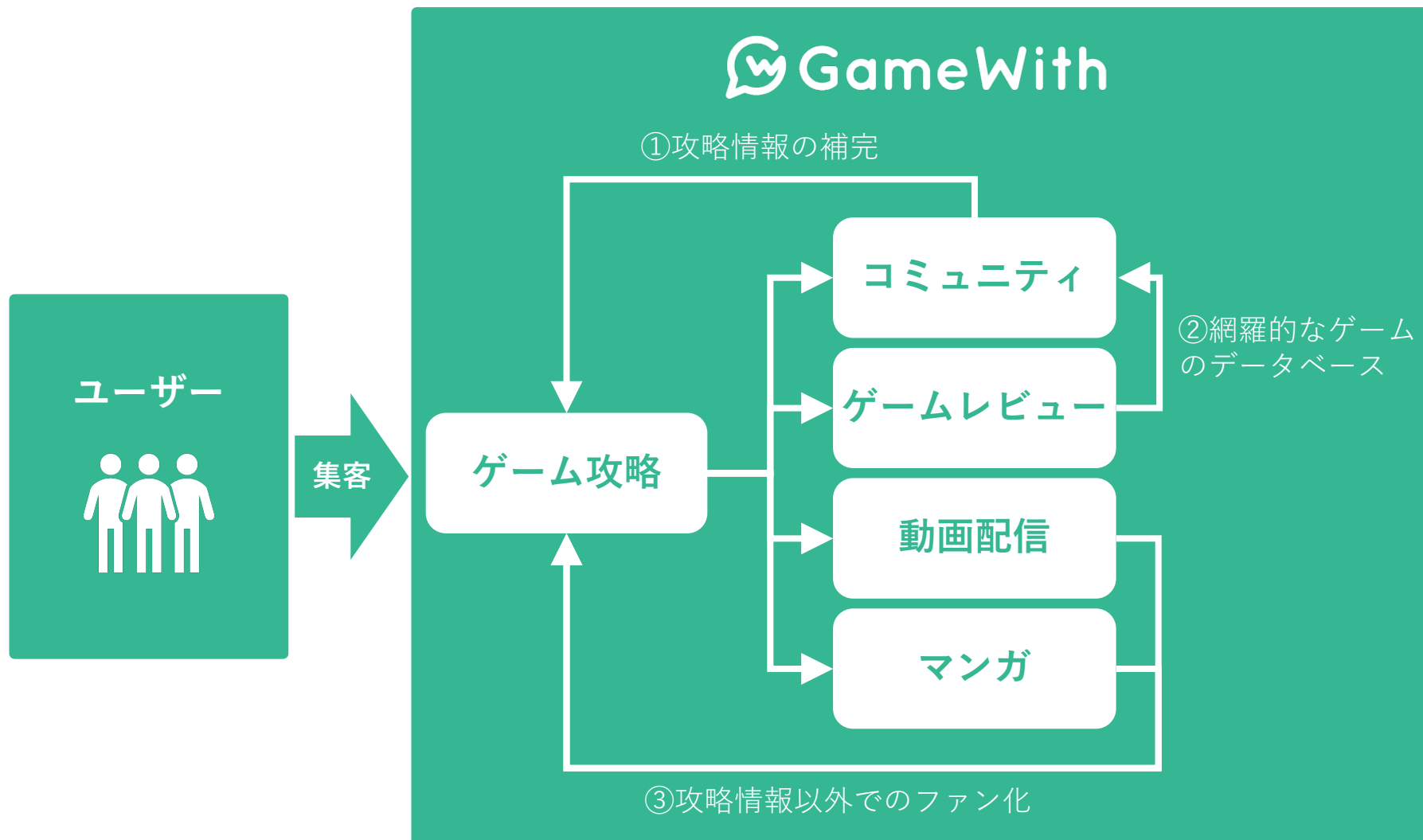
ポケモンGOプラスの設定方法

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

Plusのアイコンが表示されると設定完了



- 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 (中期事業構想・戦略)

# 「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・コミュニティ・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

2018  
to  
2020

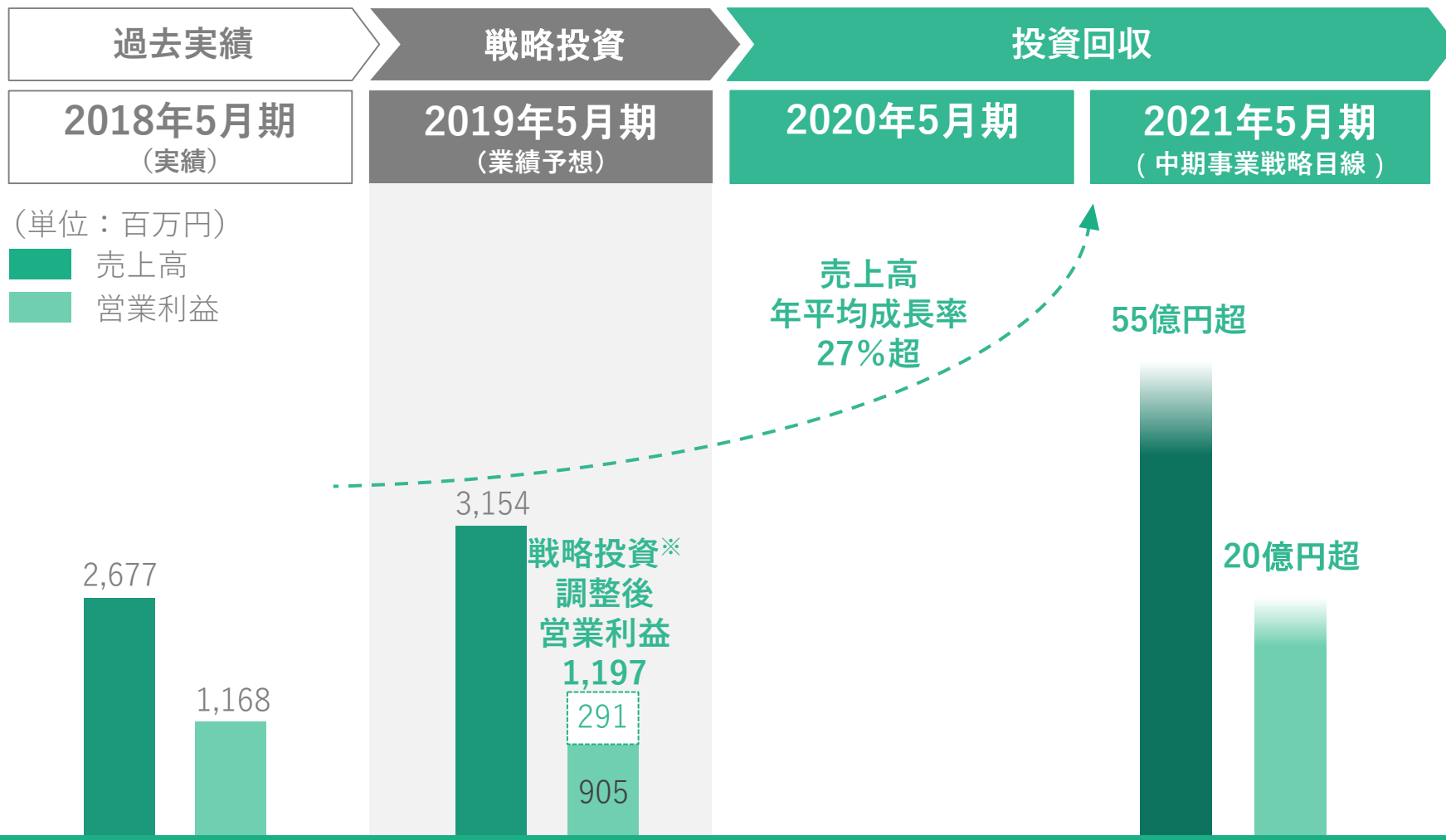
### ①海外展開の本格化

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

- 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



2018年5月期  
(実績)2019年5月期  
(業績予想)

(単位：百万円)

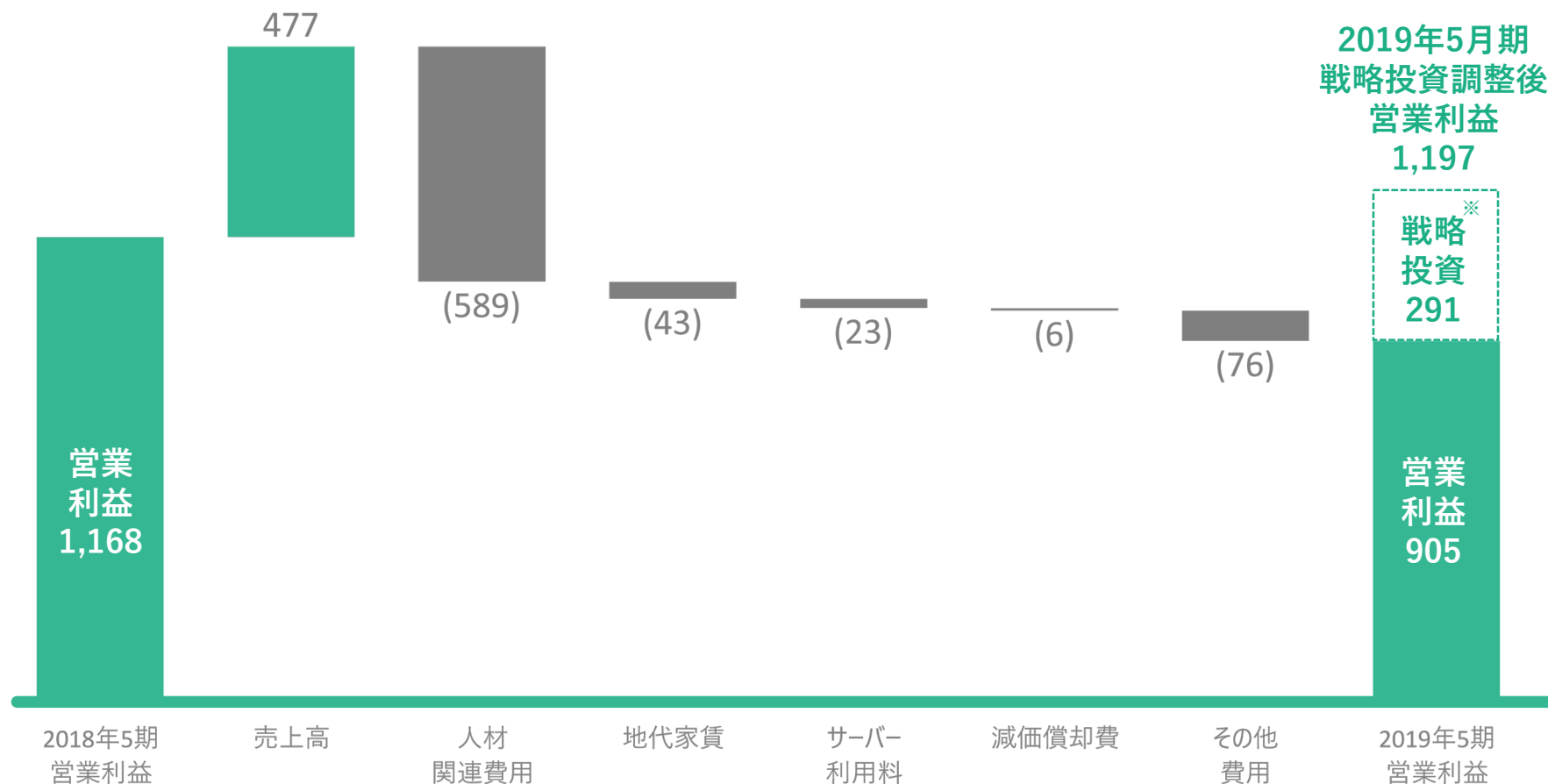
対前期増減率

	2018年5月期 (実績)	2019年5月期 (業績予想)	対前期増減率
売上高	2,677	3,154	17.8%
営業利益	1,168	905	▲22.5%
営業利益率	43.6%	28.7%	
経常利益	1,168	904	▲22.6%
経常利益率	43.6%	28.7%	
当期利益	816	623	▲23.6%
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