



2020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1部)

2020年4月8日

1. 第3四半期決算総括
2. 各事業領域の概況
3. 中期事業戦略の進捗
4. Appendix（会社概要）



1. 第3四半期決算総括

- 新型コロナウイルス感染症による事業環境及び業績への影響と当社の対策は下記の通り

1. 事業環境への影響

- 政府による、新型コロナウイルス感染症拡大防止のための外出自粛要請や休校措置により、ゲームのプレイ時間、動画再生回数自体は増加
- ゲーム会社において、特にモバイルアプリの新作ゲームが一部リリース延期
- 2020年2月後半より多くのイベントが中止または延期

2. 業績への影響

- 特に海外企業から広告出稿数が減少し、併せて広告単価に影響が出始めており、**今後も当社の業績に影響が生じる可能性がある**

3. 当社の対策

- 2020年3月30日（月）から当面の期間、新型コロナウイルス感染症拡大に備えたフルリモートワーク（在宅勤務）を実施
- 全業務は通常通り継続し、面接を含む社内外のミーティングを原則オンラインで実施

- 新型コロナウイルス感染症により、ゲーム紹介事業を中心に業績に影響が生じはじめる
- 子会社設立により当第3四半期から連結決算に移行

合計※

2020年5月期第2四半期比で売上高、営業利益共に減少

売上高	： 708百万円	前四半期	： 750百万円 [▲42百万円 (▲5.6%)]
営業利益	： 99百万円	前四半期	： 148百万円 [▲48百万円 (▲32.9%)]

ゲーム攻略

2020年5月期第2四半期比で微減

売上高	： 452百万円	前四半期	： 459百万円 [▲7百万円 (▲1.6%)]
-----	----------	------	---------------------------

ゲーム紹介

2020年5月期第2四半期比で減少

売上高	： 161百万円	前四半期	： 191百万円 [▲30百万円 (▲15.7%)]
-----	----------	------	-----------------------------

動画配信

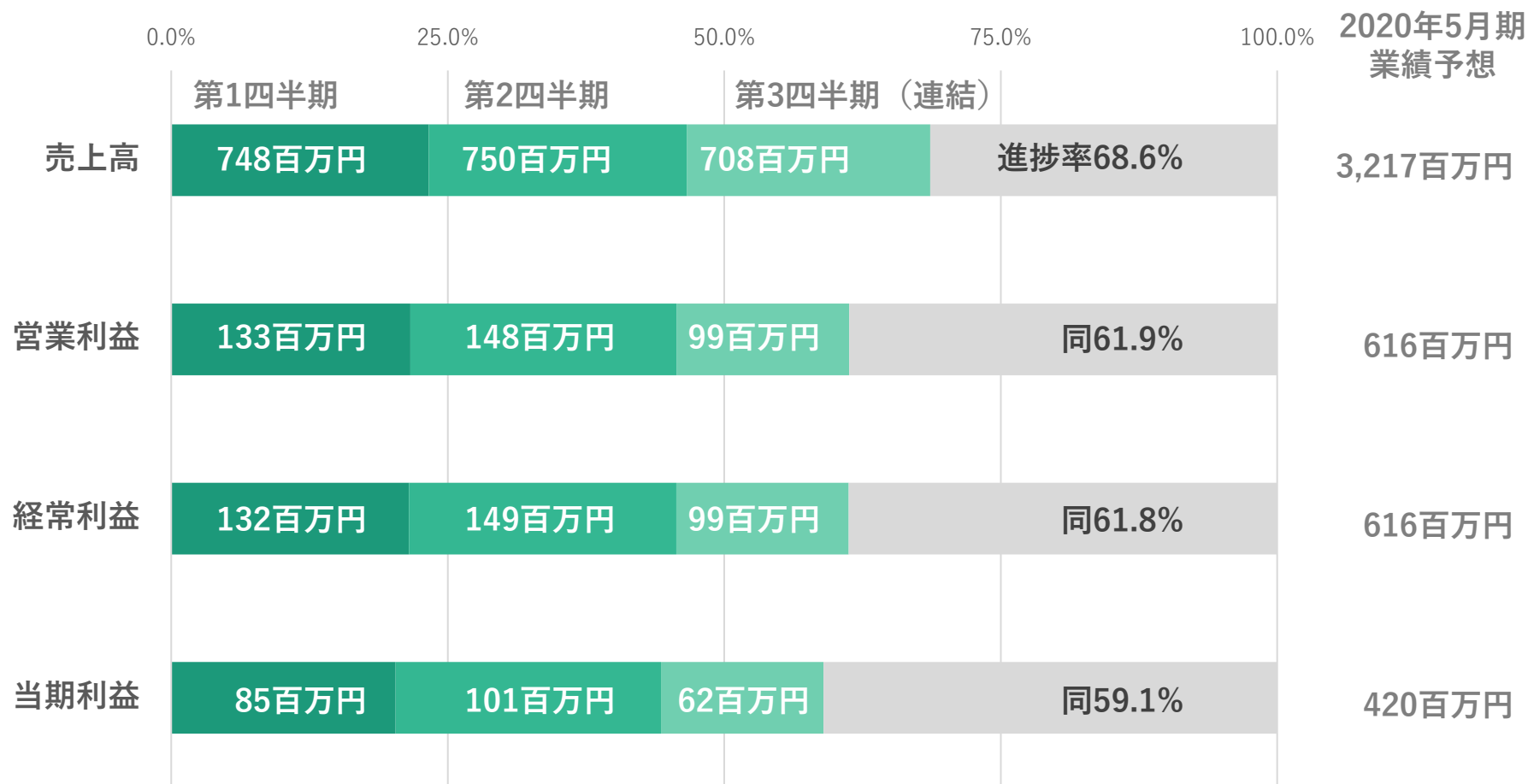
2020年5月期第2四半期比で5.5%増加

売上高	： 73百万円	前四半期	： 69百万円 [+4百万円 (+5.5%)]
-----	---------	------	---------------------------

※ 合計にはその他売上を含む

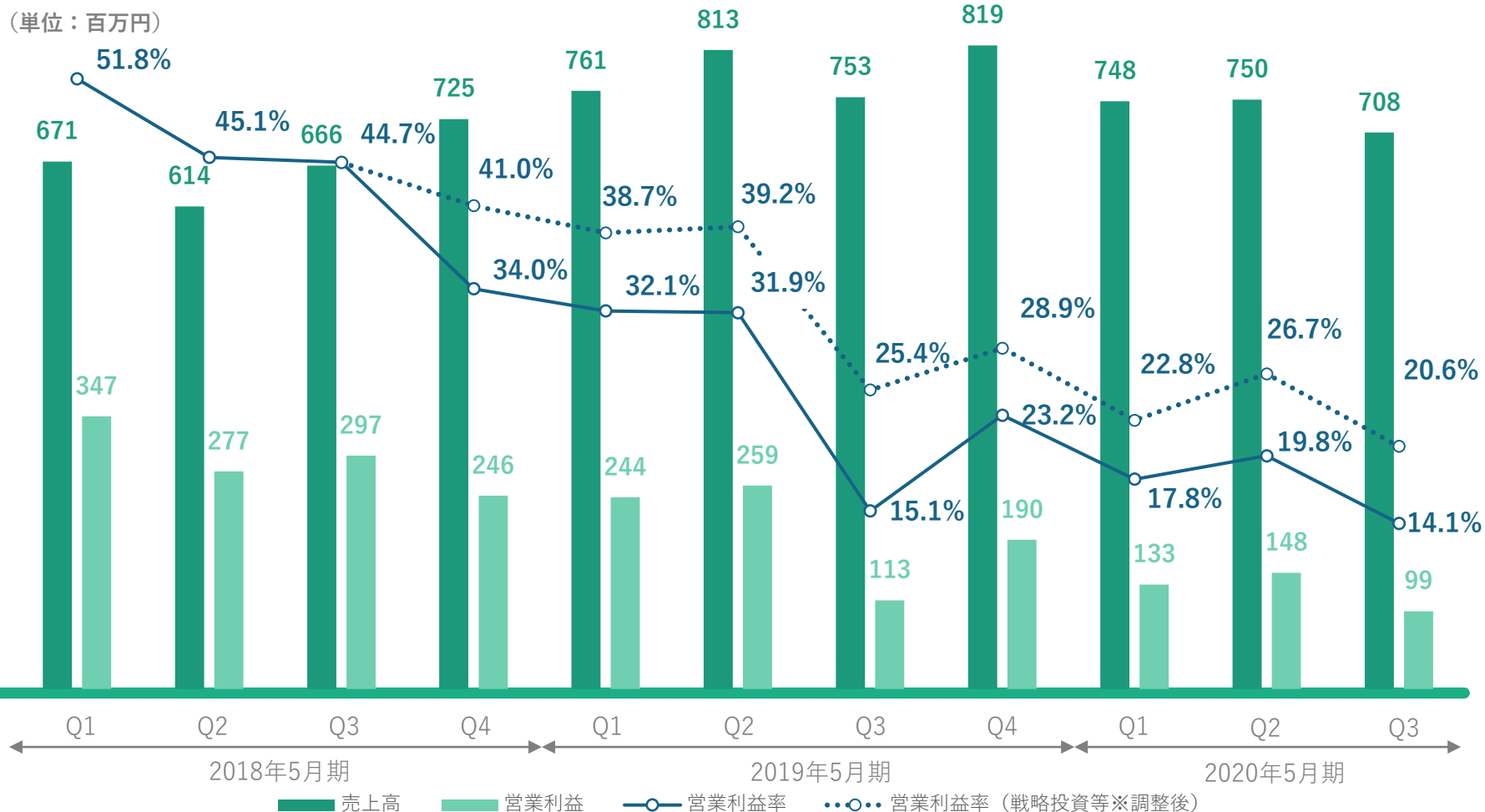
第3四半期までの業績進捗状況

- 当第3四半期は、2020年1月まで売上高・営業利益共に堅調に推移したものの、2020年2月より新型コロナウイルス感染症の影響が生じはじめる
- 例年第4四半期の業績は好調だが、当期は新型コロナウイルス感染症が業績に影響を与える可能性がある



売上高・営業利益の四半期推移

- 当期の売上高は、2020年1月まで堅調に推移
- 2020年2月より新型コロナウイルス感染症の影響によりゲームのリリースやイベントの延期等により、売上高・営業利益共に影響が生じる

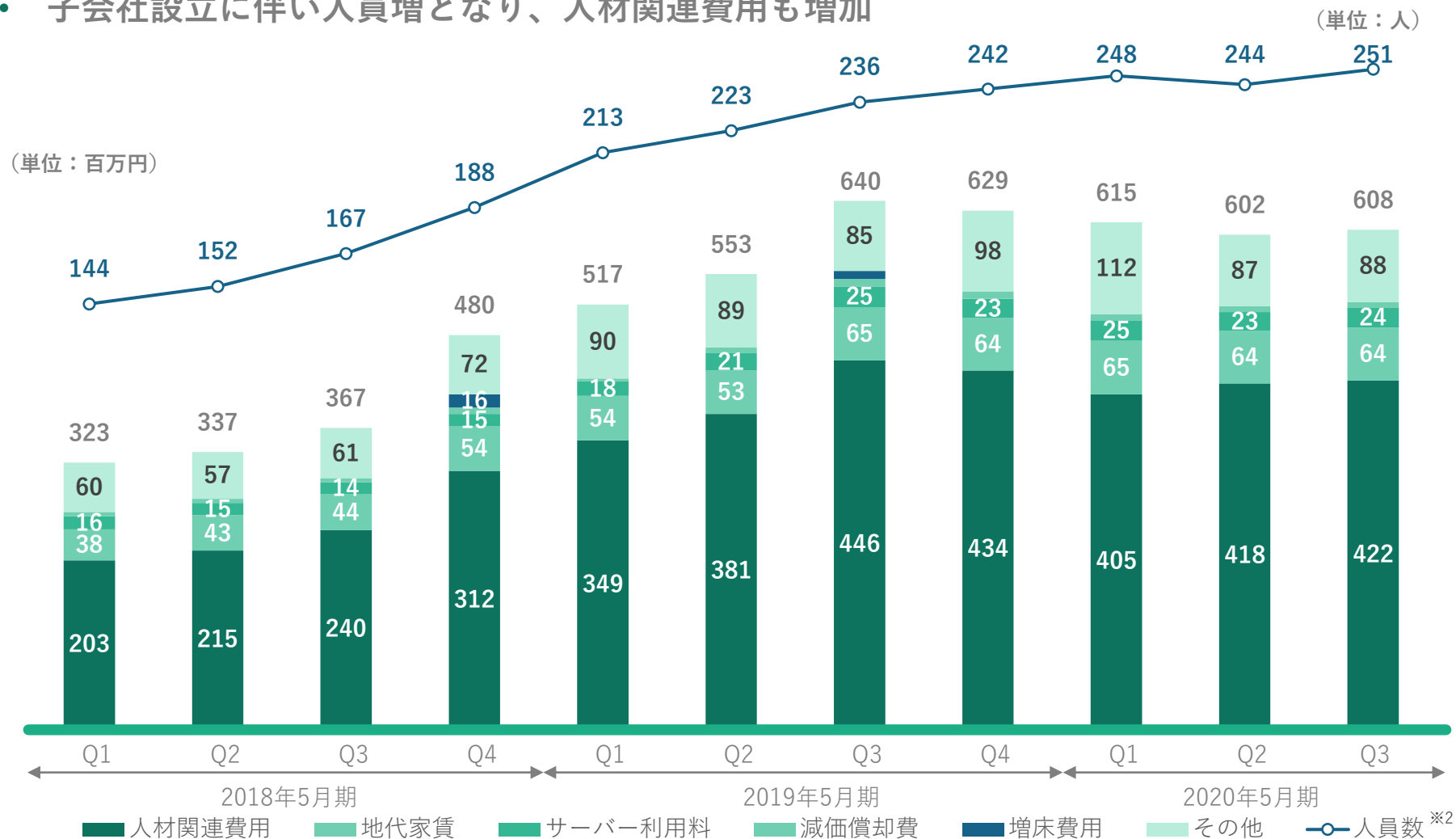


※ 2018年5月期第4四半期以降に計上された増床等に係わる一過性コスト、株主優待費用及び中期事業戦略に基づき投下する戦略投資 (新規事業、海外展開及び組織・人材戦略に係る総費用)

※2020年5月期第3四半期より連結決算

コスト構造の四半期推移

- 当第3四半期に行われた事業譲受に伴い、のれん償却費用が発生
- 子会社設立に伴い人員増となり、人材関連費用も増加



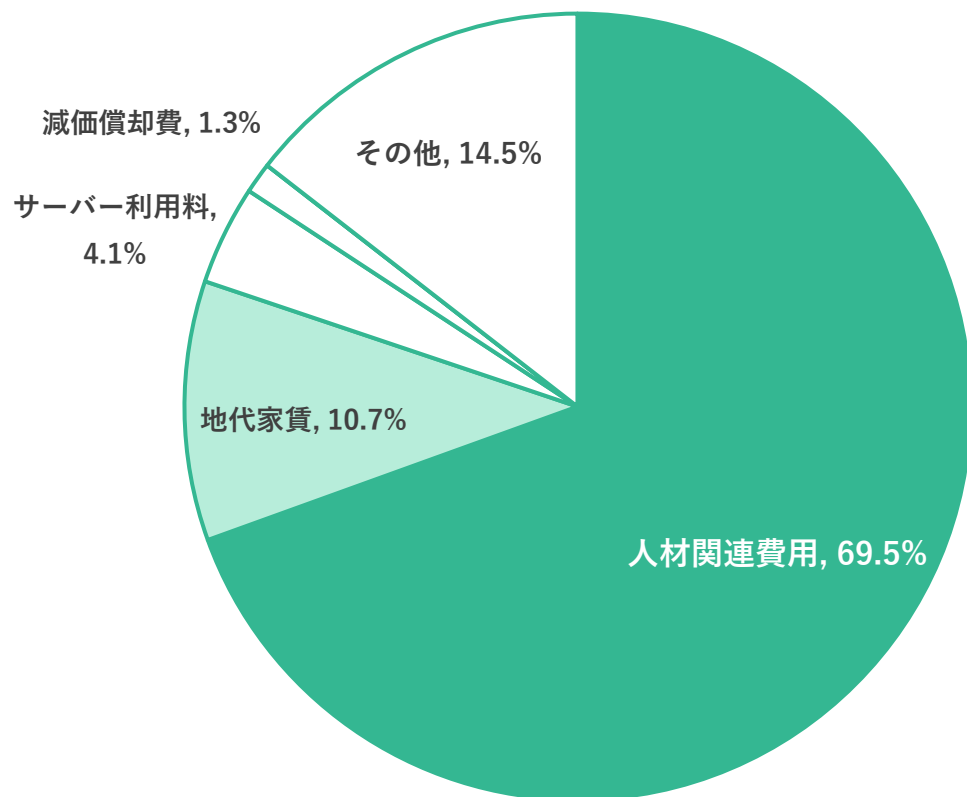
※1 人材関連費用とは、売上原価及び販売費及び一般管理費に計上される役員報酬、給与手当、賞与及び賞与引当金繰入、法定福利費、株式報酬費用、外注費、人材採用費及び人材育成費の合計

※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）

※2020年5月期第3四半期より連結決算

- コスト全体における人材関連費用※の割合は69.5%と大部分を占める

人材関連費用: 69.5%



2020年5月期第3四半期

人材関連費用	: 422百万円
地代家賃	: 64百万円
サーバー利用料	: 24百万円
減価償却費	: 7百万円
その他	: 88百万円
売上原価・販売費及び一般管理費合計	: 608百万円

※ 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



2. 各事業領域の概況

- 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

ゲームを始めるきっかけを作るゲーム紹介



動画配信

ゲームタレントによるゲーム実況の動画配信



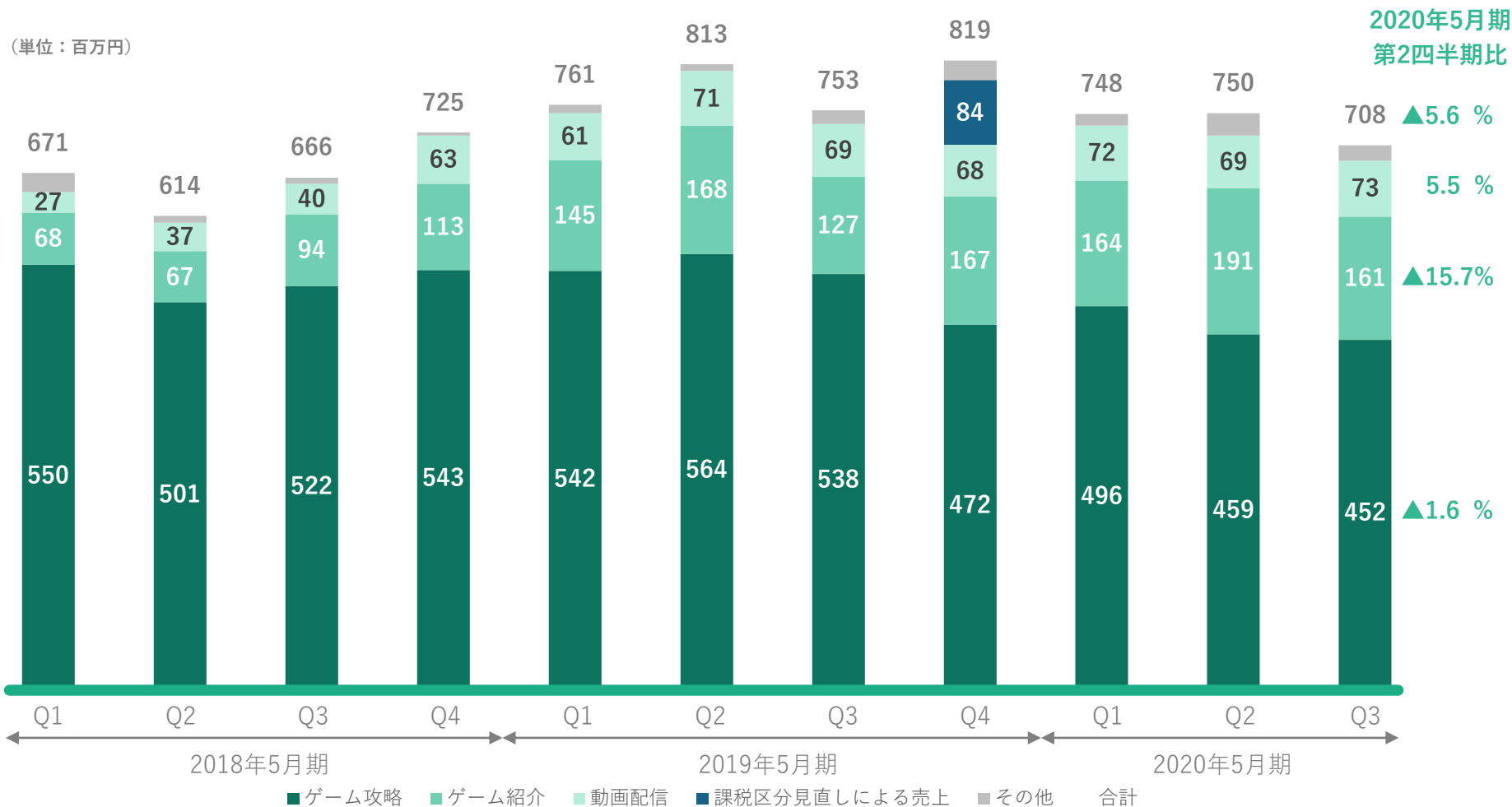
新規事業

Missionを体現するための様々な新規事業を展開



領域別売上高の四半期推移

- ゲーム会社の新作リリース本数が毎月減少傾向
- 当第3四半期は特に新型コロナウイルス感染症の影響があるため、主に海外企業で新作ゲームのリリースが一部延期され、前四半期比で売上が減少

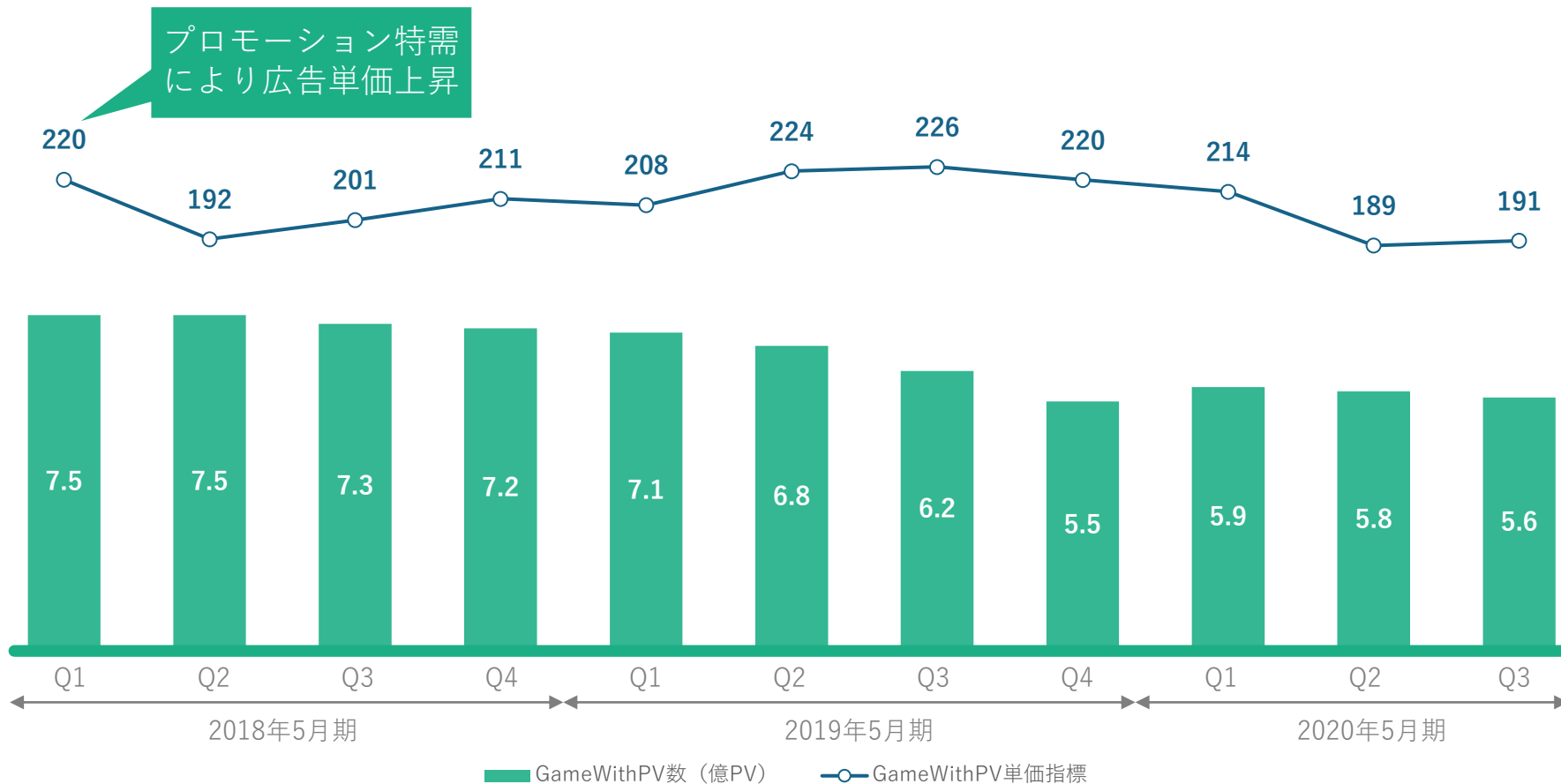


※ 2019年5月期第4四半期に消費税の課税区分見直しによる売上高84百万円を計上

※ 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

※ 2019年5月期第4四半期より従来の「商材別」から事業の実態に近い『領域別』に説明区分を変更。各領域毎の説明に関してはAppendixに記載

- 四半期毎の月間平均PV数※1（ページビュー数）は堅調に推移
- 四半期毎の月間平均PV単価指標※2はやや改善しているものの、2月次の単価に新型コロナウイルス感染症の影響が生じる



※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

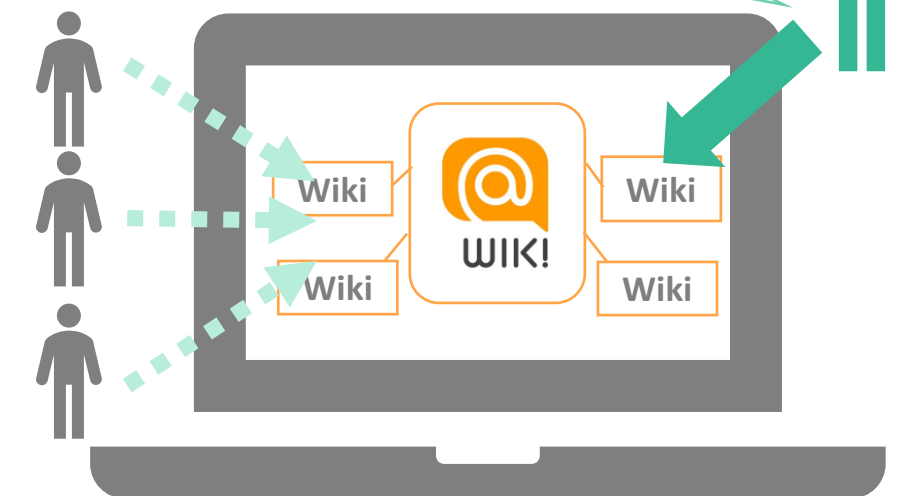
- 2019年12月に国内最大級のウィキレンタルサービス「@WIKI（アットウィキ）」を譲受
- 四半期毎の月間平均PV数※1（ページビュー数）は約9,000万PV
- @WIKI（アットウィキ）単体のPV単価については、当社で培った広告運用のノウハウを活用することで広告単価の改善に着手中

@WIKI（アットウィキ）について

- 誰でも簡単に自分のWiki(ウィキ)サイトを作成することができるユーザー投稿型メディア
- ユーザーがプレイしたゲーム攻略情報を直接投稿することができる

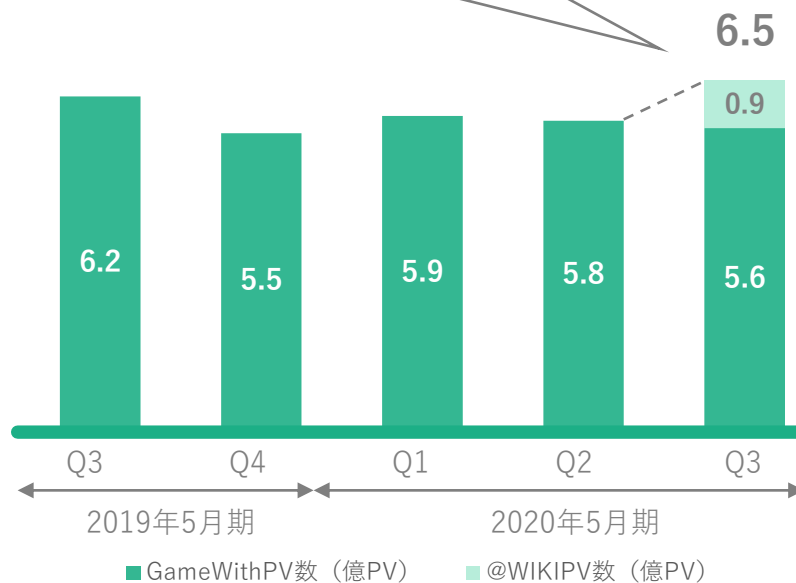
ユーザーが自分のWikiサイトを作成
例：●●まとめ
●●攻略Wiki等

Wikiサイトの閲覧・編集



@WIKI（アットウィキ）含むPV数

GameWith子会社
株式会社アットウィキ
設立



※1 各四半期の月間平均PV数を算出して掲載
※ 2019年5月期第2四半期から海外分をPV数に算入



3. 中期事業戦略



3-1. 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

欧米、アジア圏等海外展開を加速

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



3-2. 中期事業戦略の進捗・トピック

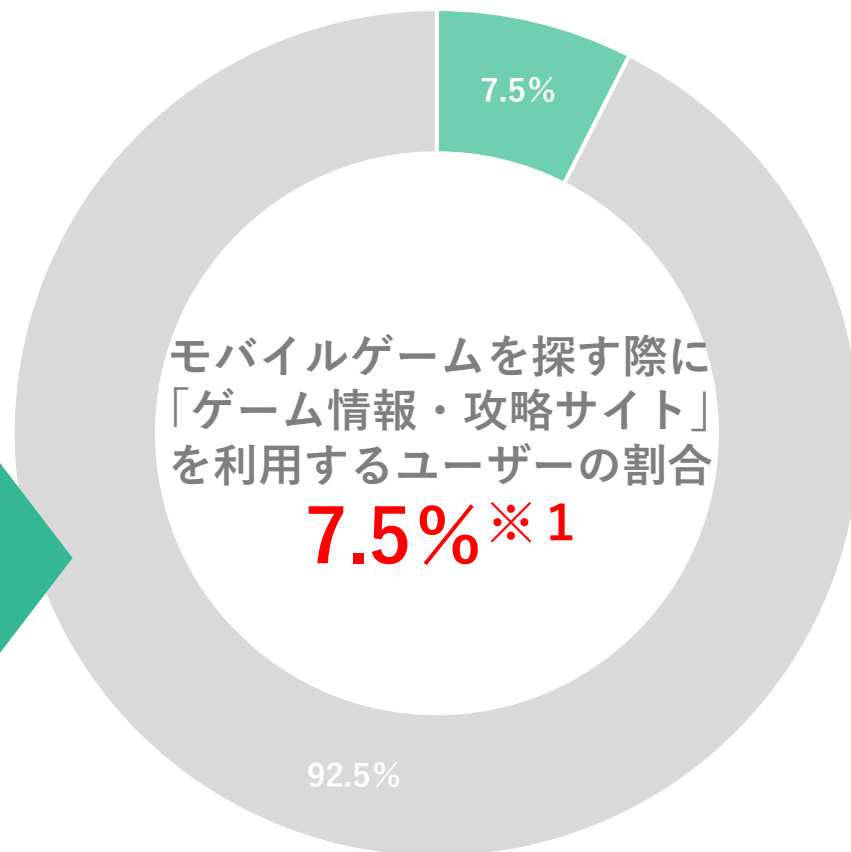
①既存：ゲーム紹介 第二の柱の創造

- ゲームは10～59歳までの約半数以上が遊ぶエンターテイメントになったものの、新たなゲームを探す際に「ゲーム情報・攻略サイト」を利用する人の割合は7.5%※1
- 残りの92.5%の潜在需要に今後アプローチを行う

モバイルゲームユーザーのゲーム情報源

10～59歳までの
日本人口7,287万人中
約半数以上がゲーム人口※2
(ゲーム：PC、コンソール、モバイルゲーム等すべてのゲーム)

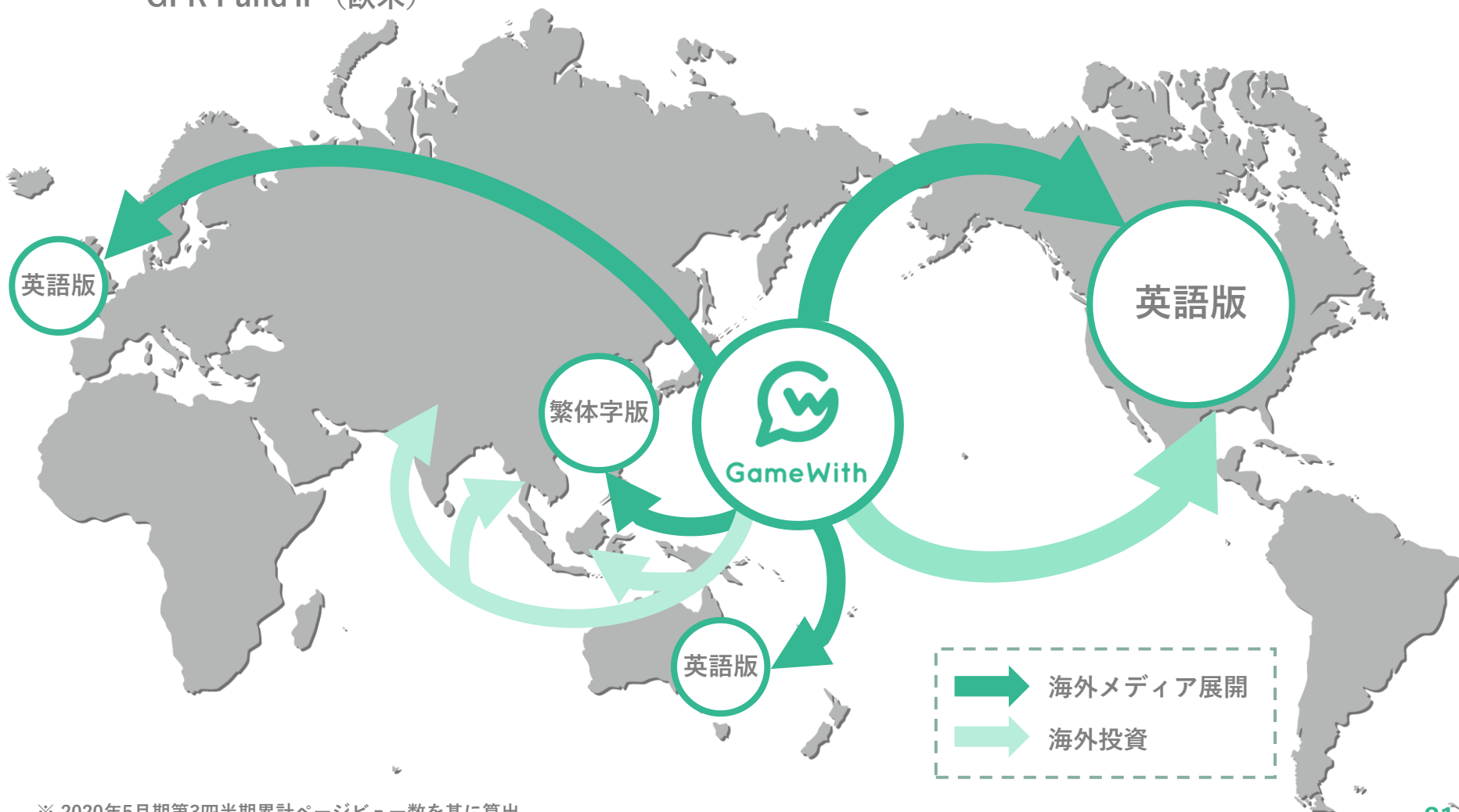
モバイルゲームを
遊ぶことがあるが、新作を
探す際にゲームメディアを
利用していない
92.5%
に潜在需要



※1 『ファミ通モバイルゲーム白書2020』 消費行動・態度分析調査の概要 各カテゴリーのユーザー重複状況および モバイルゲームの情報源 より算出 (p66記載 スマートフォンや携帯電話などの情報機器でゲームを遊ぶことがある人 (項目詳細はp192,197参照) のうち、 p158「インターネット上の広告」19.8% × p167「ゲーム情報・攻略サイト」38.1%)
※2 『ファミ通モバイルゲーム白書2020』 消費行動・態度分析調査の概要 p64 本リサーチの概要 より 「ノンゲーマー」以外のカテゴリを「ゲーム人口」とした場合

②海外：海外展開の加速

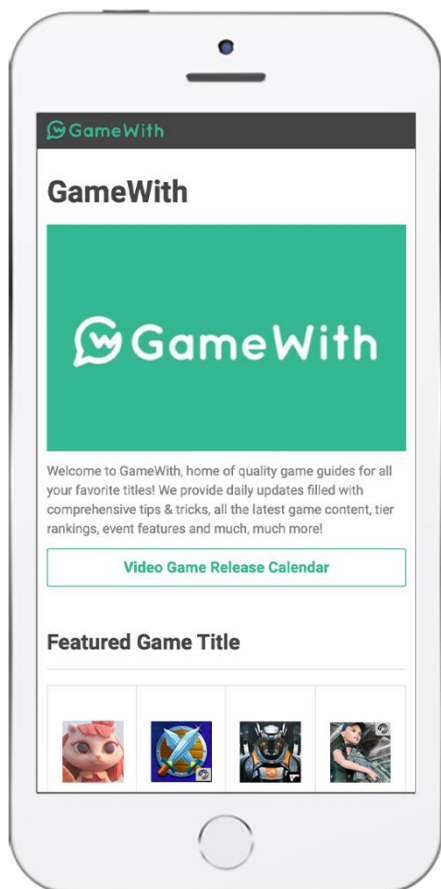
- 英語版GameWithは、リリースから約1年で月間1,712万PV※を達成
- 海外企業への投資・提携は今後もより積極的に推進
 - GCUBE社（インドネシア）、GamingMonk社（インド）、Infofed社（東南アジア）、GFR Fund II（欧米）



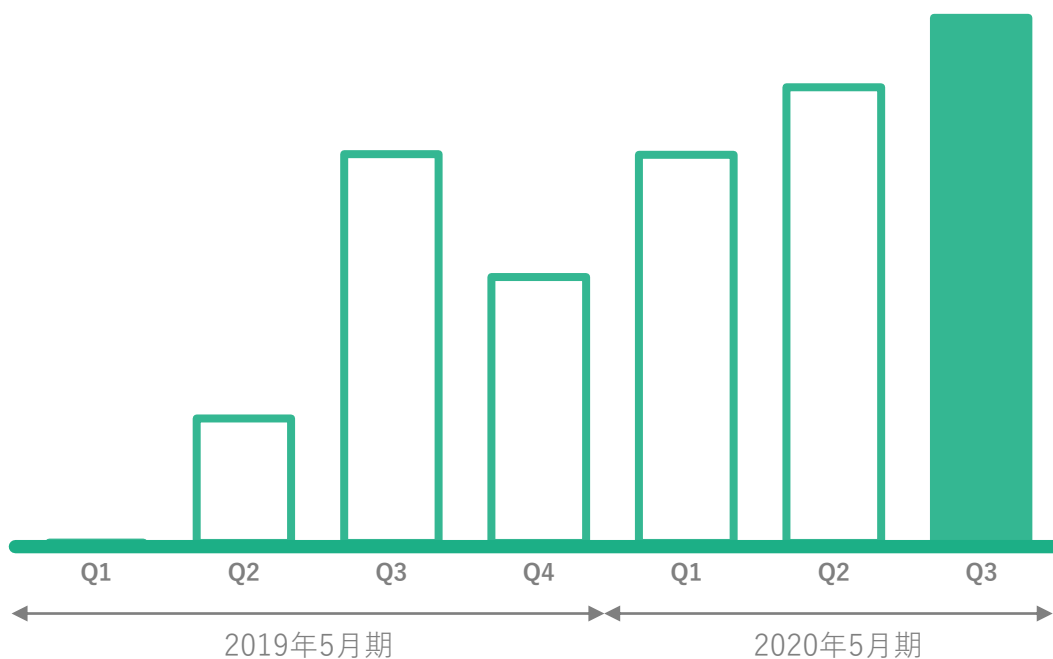
※ 2020年5月期第3四半期累計ページビュー数を基に算出

- 英語版GameWith 四半期毎の月間平均PV数※1（ページビュー数）は順調に増加
- 今後はモバイルゲーム含め取り扱いタイトルの増加、英語版ライターへの育成に注力していく所存

英語版GameWith



英語版GameWith PV数の推移（合計PV）

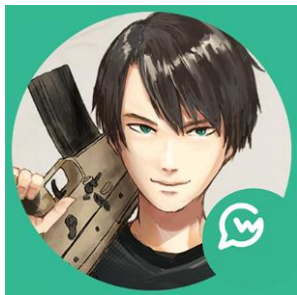


※1 各四半期の月間平均PV数を算出して掲載

③新規事業：eスポーツチーム運営

- FORTNITE部門、コンシューマー格闘ゲーム部門において実況動画が好調に推移
- Zackray（ザクレイ）選手を中心に、雑誌掲載などメディア露出が増加

FORTNITE部門



Nephrite（ネフライト）選手

- 動画配信サイトにおけるチャンネル登録者数約25万人突破

コンシューマー格闘ゲーム部門



Zackray（ザクレイ）選手

- 動画配信チャンネルを6月から開始チャンネル登録者数約9万人
- eスポーツマガジン『GAME STAR Vol.26』にインタビュー掲載
- フジテレビ系列「いいすぽ！」出演

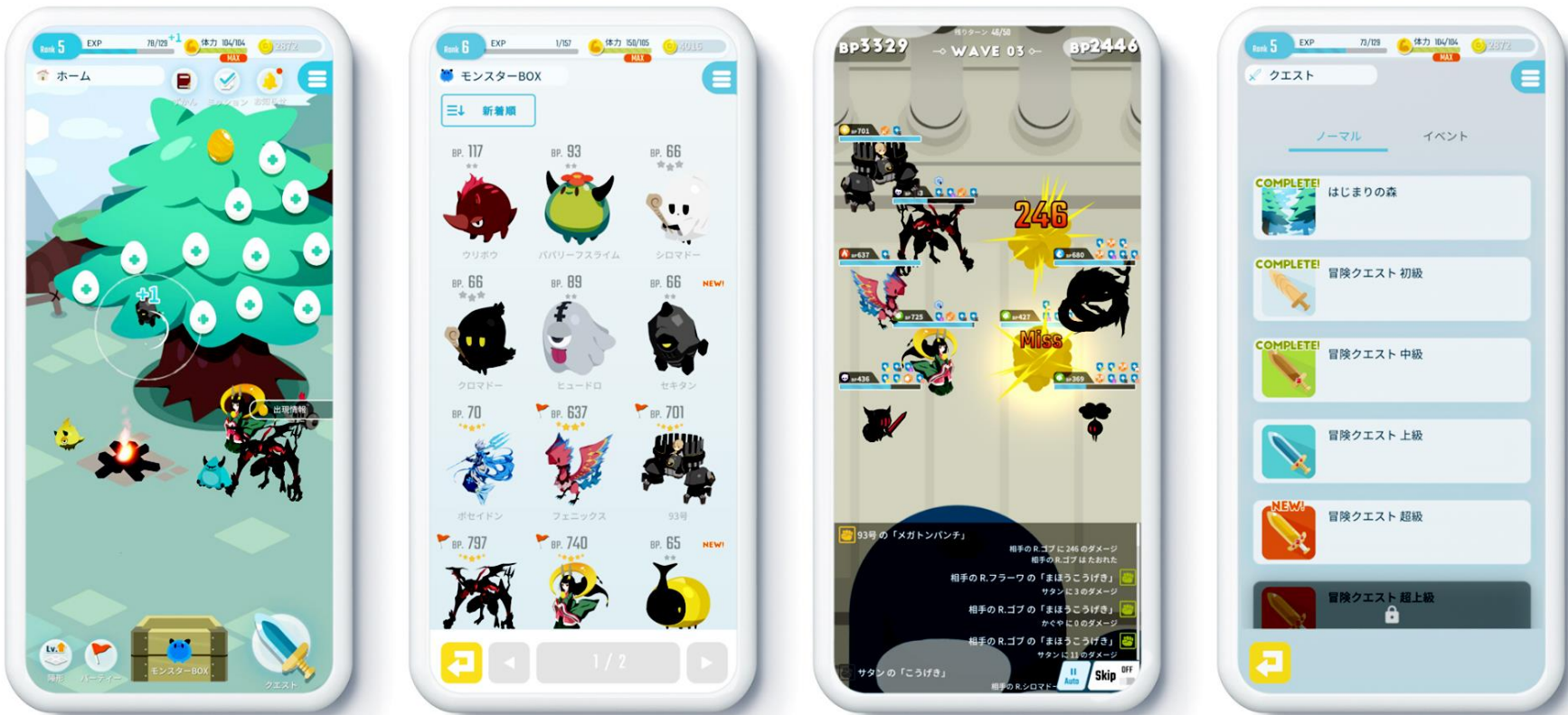


輝くゲーマーにフォーカスするeスポーツマガジン『GAME STAR Vol.26』にインタビュー掲載

③新規事業：ブロックチェーンゲーム進捗

- 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
- 2020年3月13日、オープンβ版第二弾リリース

開発画面イメージ



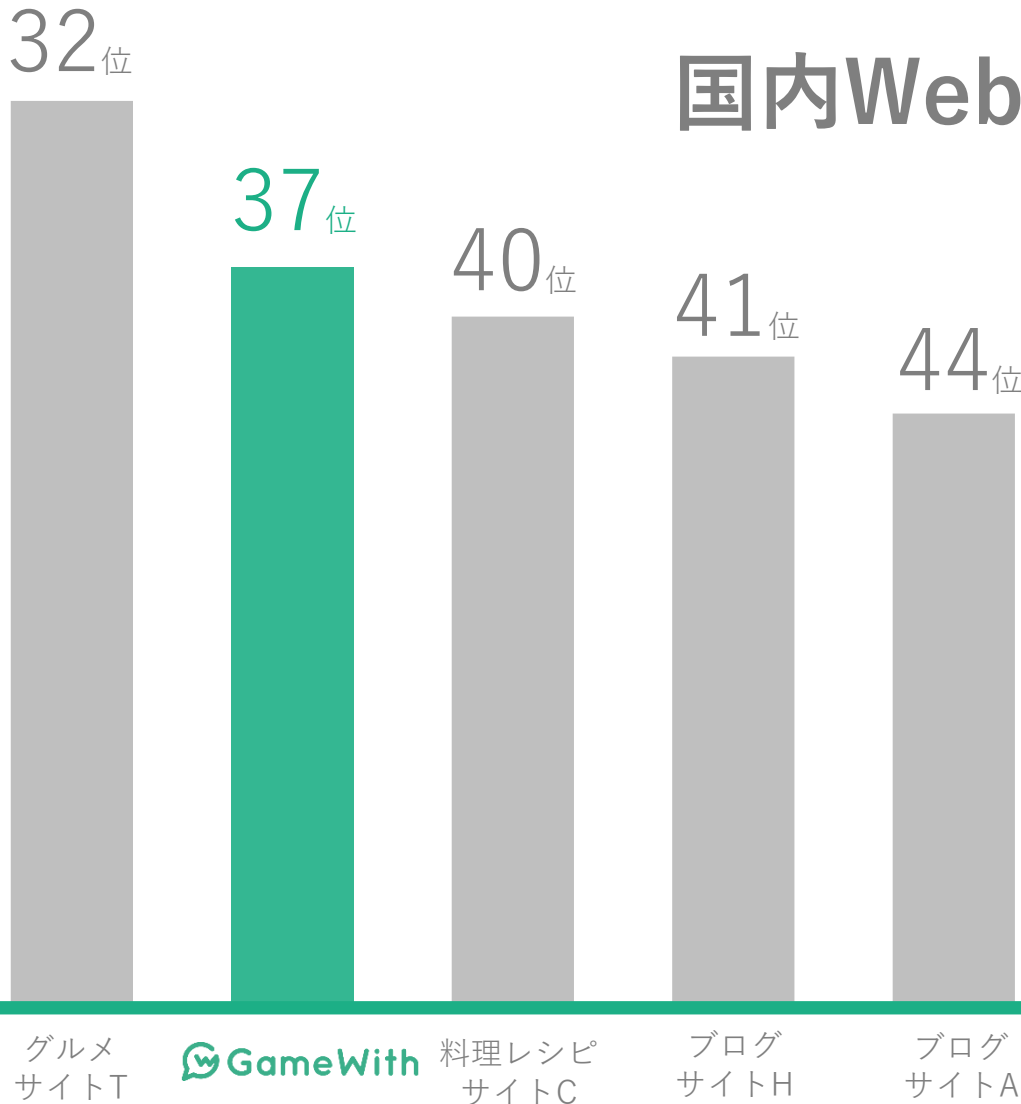
※ 画像は開発中のものです。実際のゲーム画面とは異なる場合があります
※ 詳細については、当社HPをご参照ください <https://gamewith.co.jp/2580>



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	伊藤	修次郎
	取締役	村田	祐介
	取締役（社外）	武市	智行
	取締役（社外）	濱村	弘一
	常勤監査役（社外）	半谷	智之
	監査役（社外）	後藤	勝也
	監査役（社外）	森田	徹
資本金	543百万円（2020年2月末時点）		

国内Webサイト合計訪問数



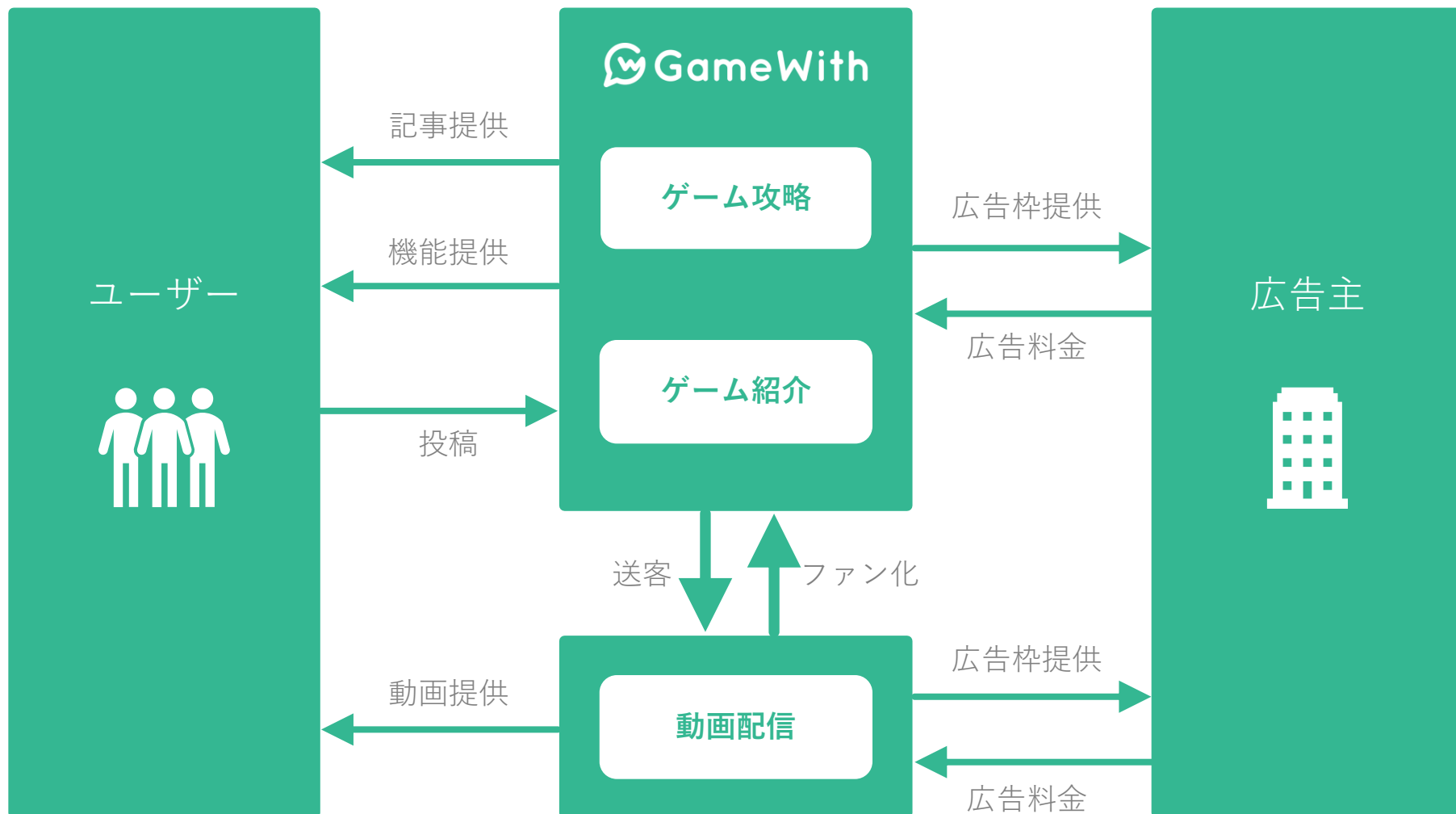
国内**37**位

国内1位：検索サイトG
国内2位：ポータルサイトY
国内3位：動画サイトY

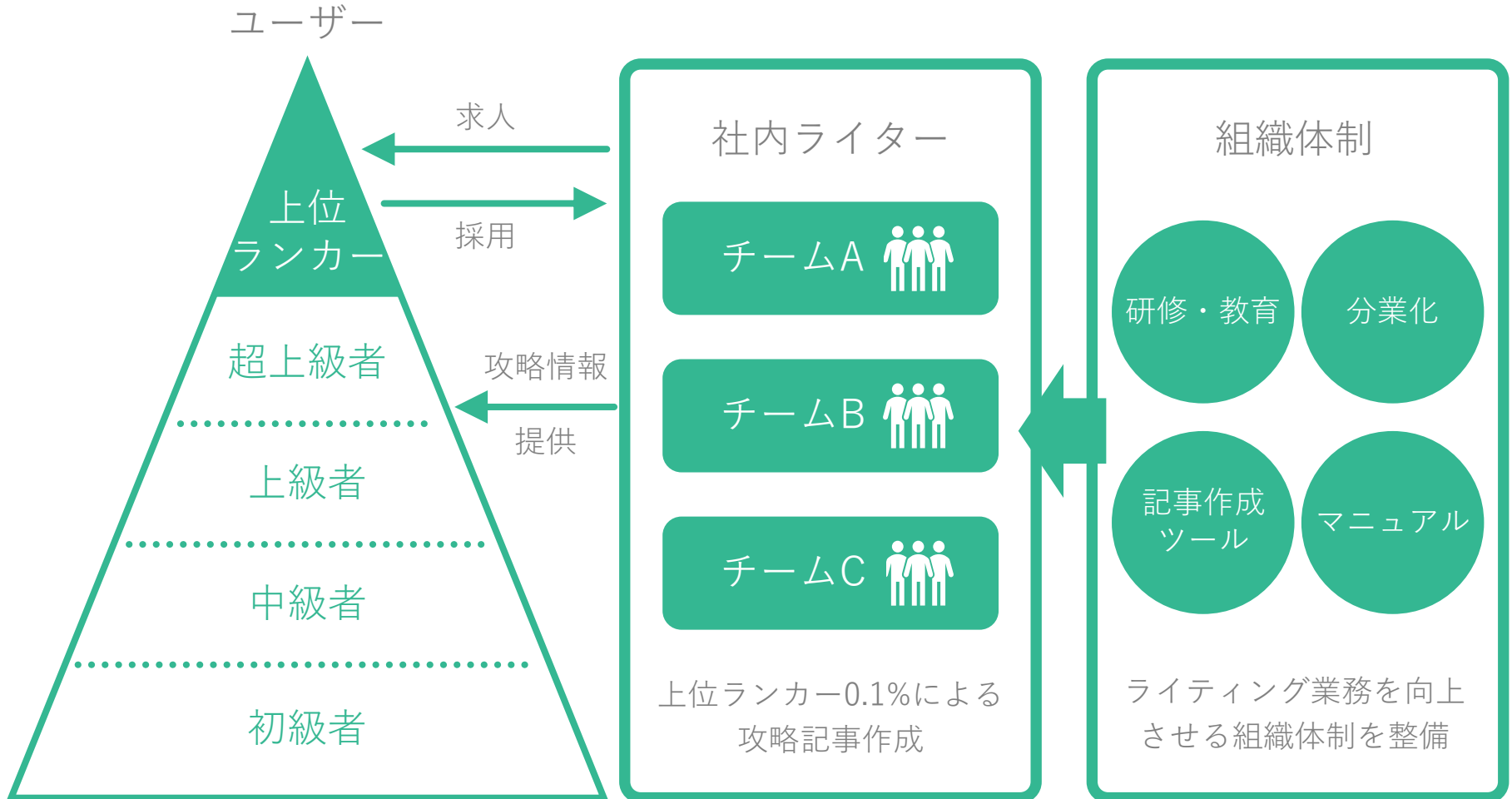
ゲームメディア

国内**1**位

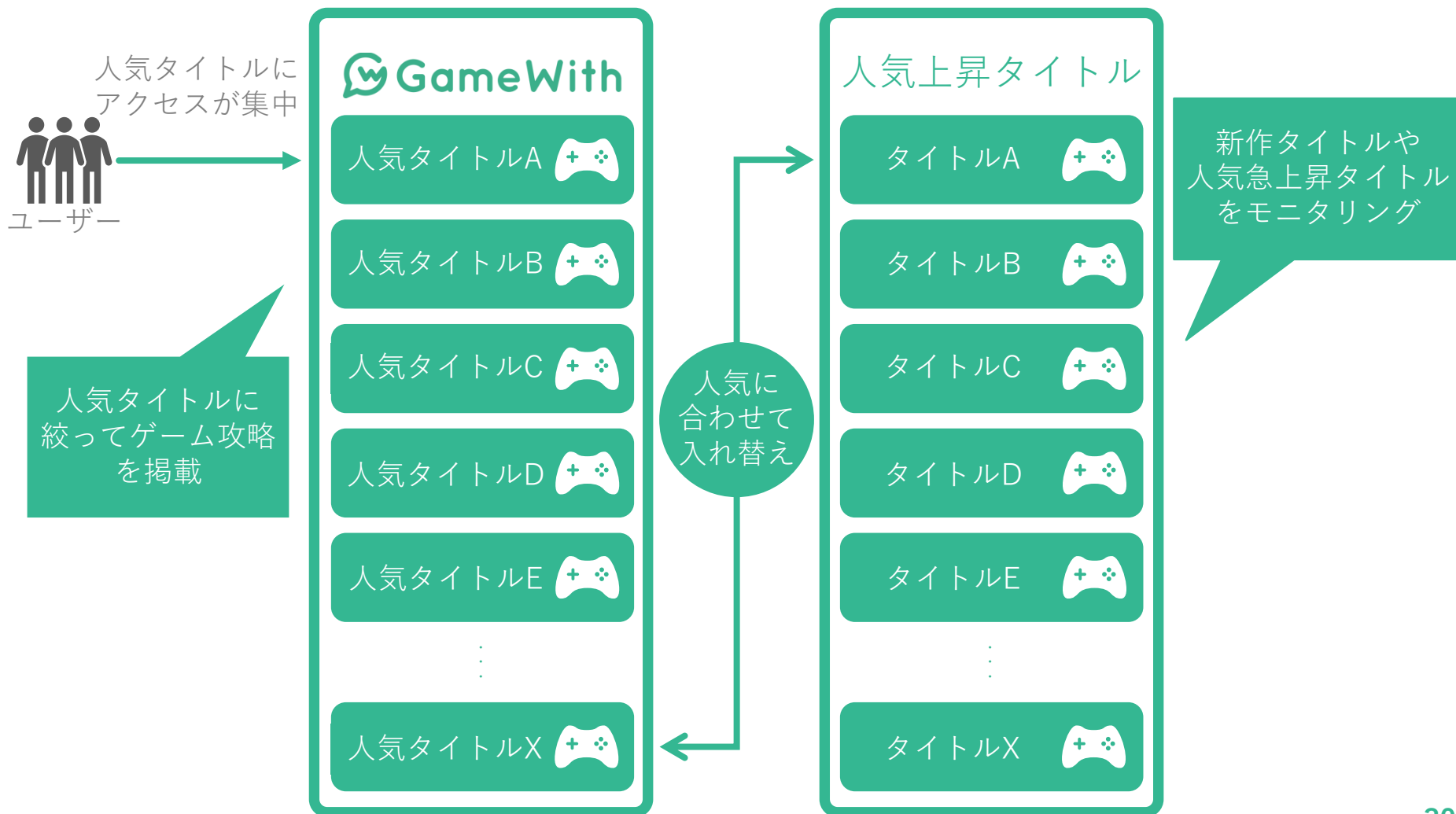
- ゲームに必要な記事や機能を提供することで、ユーザーを集客
- 広告枠を広告主に提供することで収益化を実現



- 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



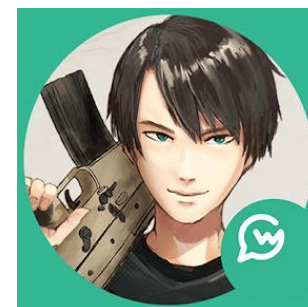
なうしろ



むじょっくす

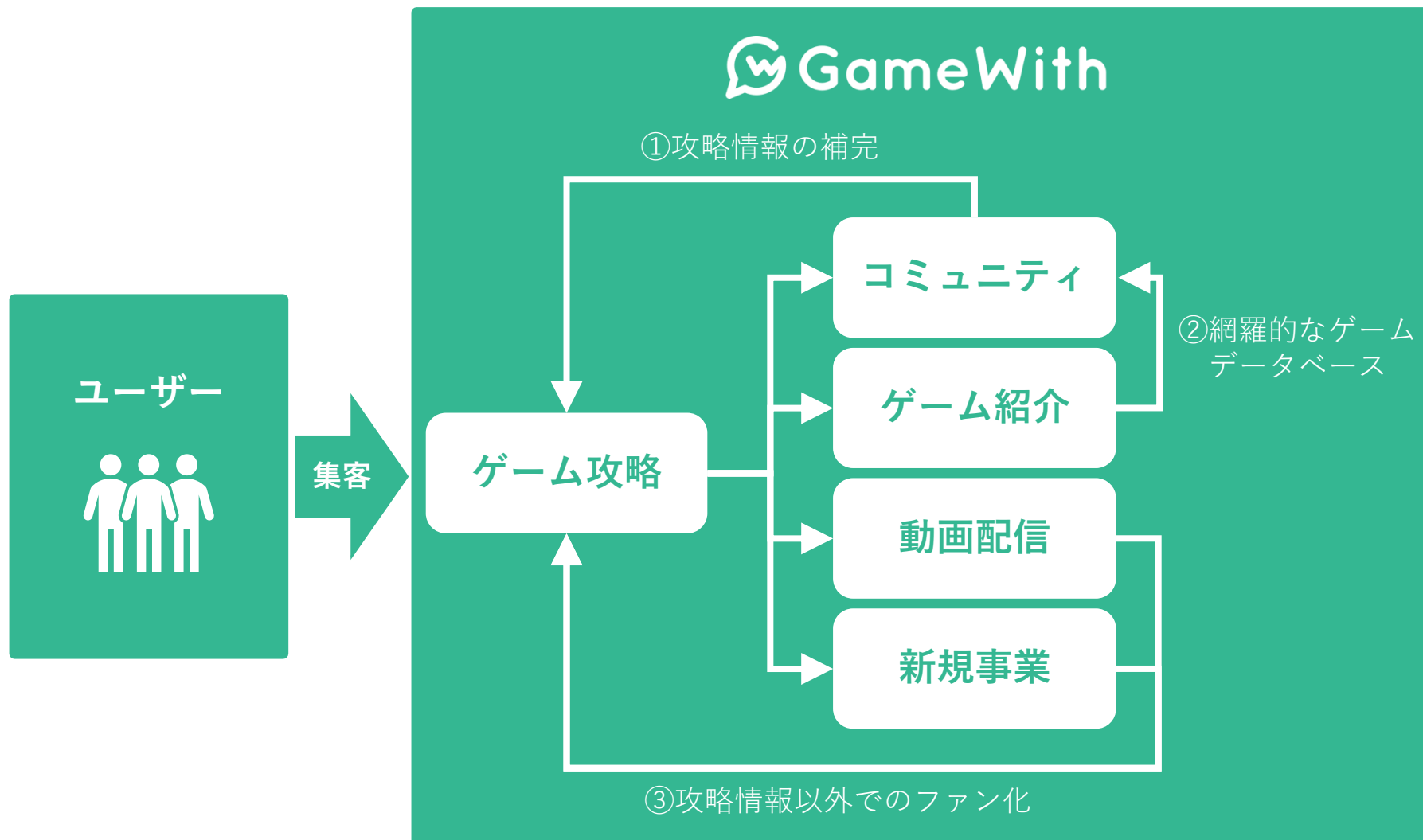


やまだ

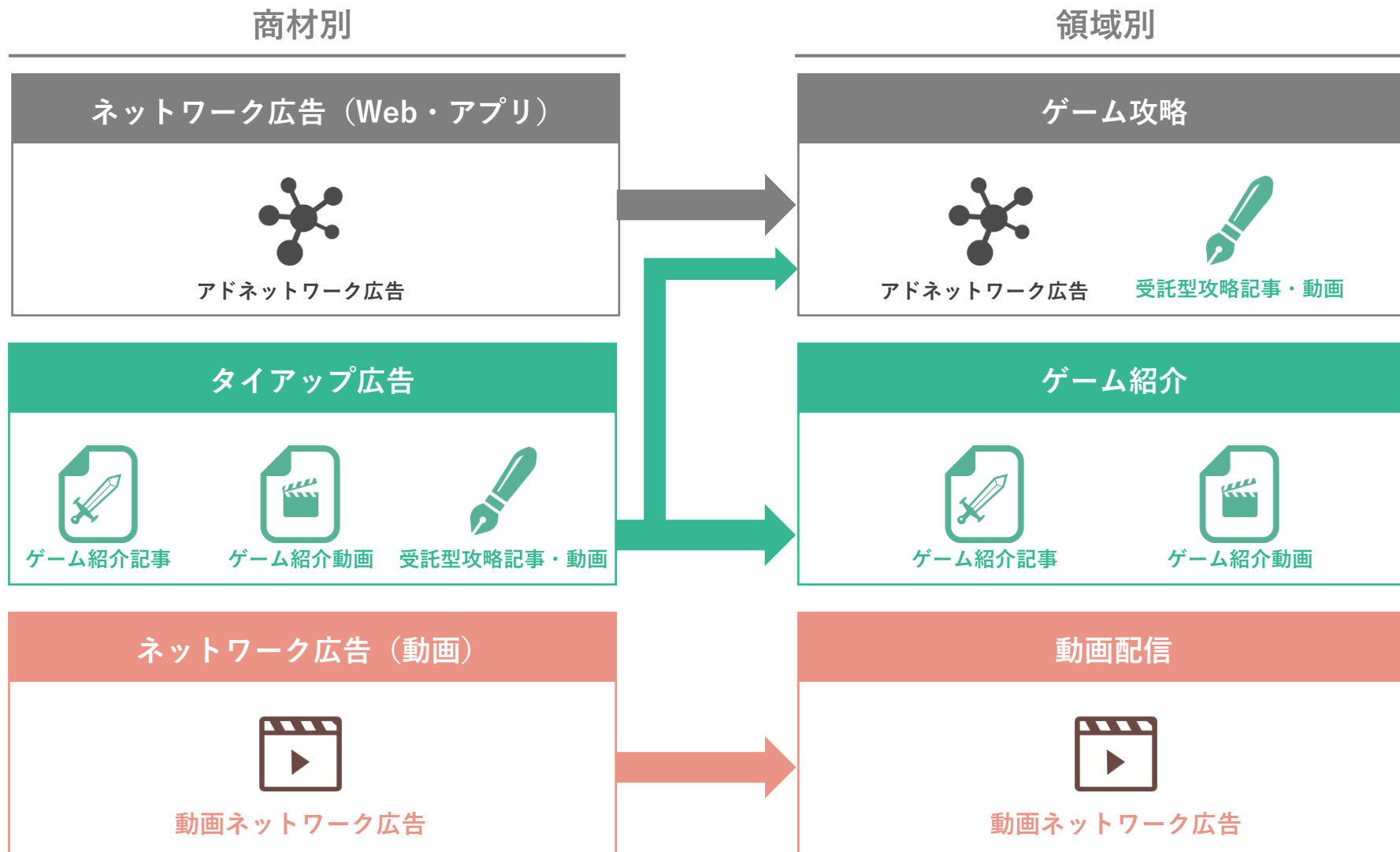


Nephrite
(プロスポーツ選手)

- 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



- 2019年5月期第4四半期より、従来の「商材別」から事業の実態に近い『領域別』に説明区分を変更



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