



# 2022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 (東証一部)

2022年1月5日

1. 第2四半期 決算総括
2. 各事業領域の概況
3. 2022年5月期 業績予想について
  - 3-1. 2022年5月期 業績予想の概要
  - 3-2. 2022年5月期 注力領域
4. Appendix（その他・会社概要）



# 1. 第2四半期 決算総括

- 前年同期比でゲーム攻略、ゲーム紹介の売上高が堅調。営業利益は前年同期比で増加
- プロeスポーツチームを運営する株式会社DetonatioNの株式を取得。PLへの影響は11月から発生

<b>合計</b>	<b>売上高は前年同期比4.4%増。営業利益は前年同期比で+81百万円</b>			
	売上高	: 746百万円	前年同期比	: +31百万円 (+4.4%)
	営業利益	: 62百万円	前年同期比	: +81百万円 (前年は赤字)

<b>ゲーム攻略</b>	<b>前年同期比で増加、特にPV単価が好調</b>			
	売上高	: 421百万円	前年同期比	: +19百万円 (+4.7%)

<b>ゲーム紹介</b>	<b>前年同期比で1.5%増加</b>			
	売上高	: 200百万円	前年同期比	: +3百万円 (+1.5%)

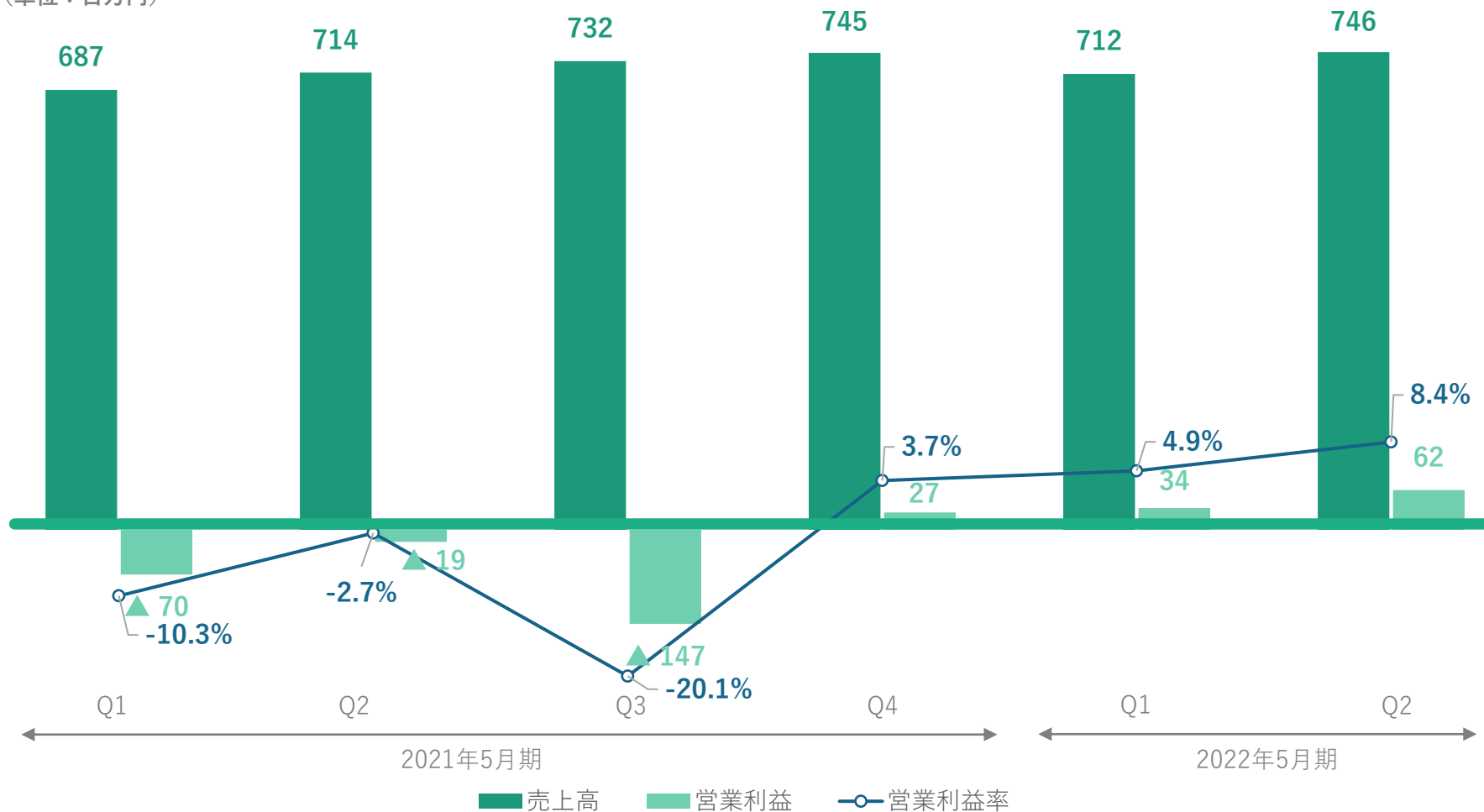
<b>動画配信</b>	<b>前年同期比で減少</b>			
	売上高	: 61百万円	前年同期比	: ▲36百万円 (▲37.1%)

<b>その他</b>	<b>eスポーツ等の新規事業領域が伸長</b>			
	売上高	: 62百万円	前年同期比	: +46百万円 (+287.5%)

# 売上高・営業利益の四半期推移

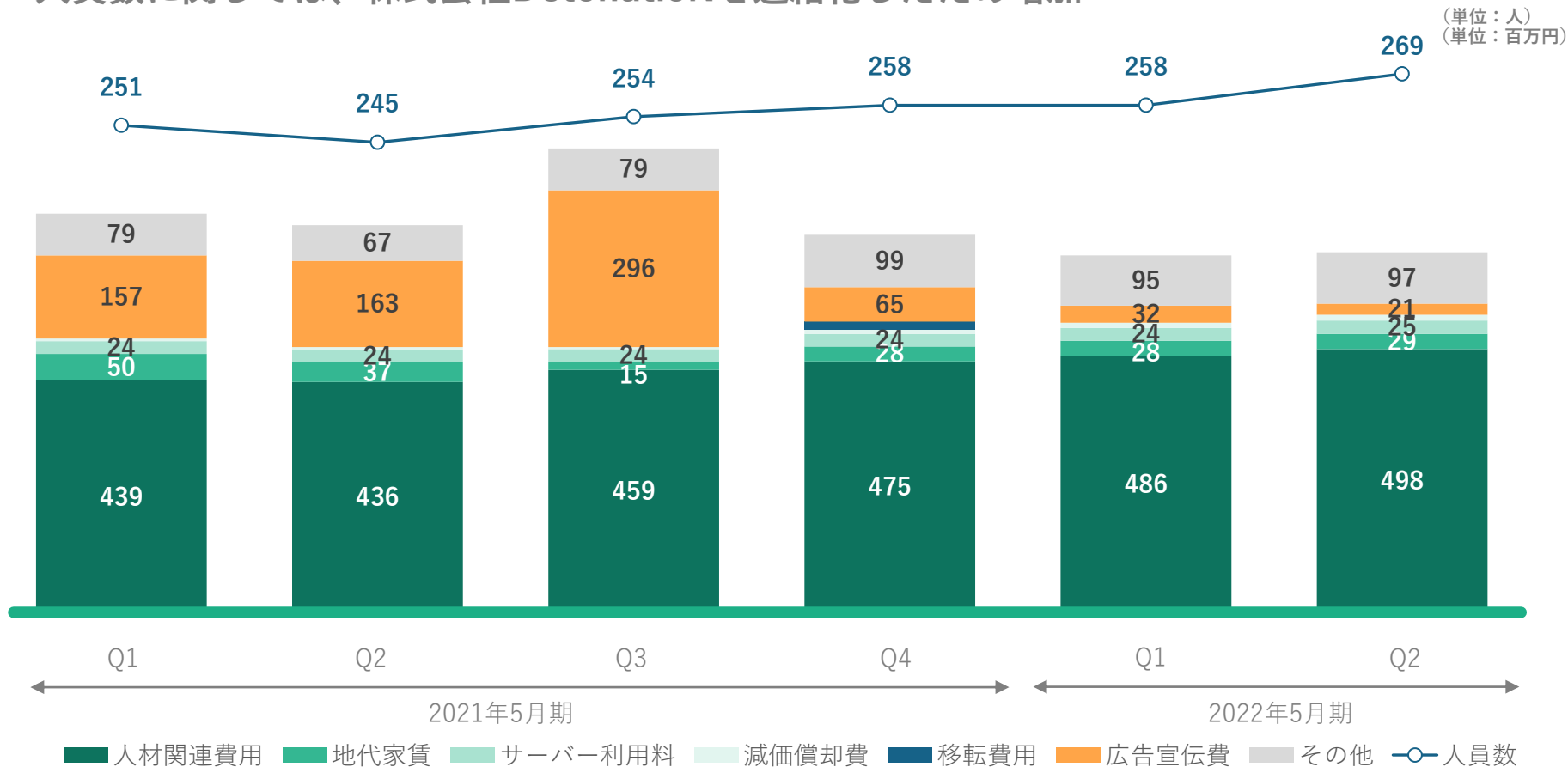
- 当第2四半期においては、既存事業であるゲーム攻略・ゲーム紹介に加え、新規事業であるeスポーツやブロックチェーンゲーム等が伸長し、売上高が前年同期比で増加
- 営業利益については、前年と比較して広告宣伝費の規模を縮小し増加

(単位：百万円)



# コスト構造の四半期推移

- 当第2四半期は、引き続き新規事業等における積極的な人材採用ならびに投資を実施
- 一方で、プロモーションの規模を縮小し、広告宣伝費が減少
- 本社移転に伴いオフィスの縮小も実施し、地代家賃についても前年比で減少
- 人員数に関しては、株式会社DetonatioNを連結化したため増加



※1 人材関連費用とは、売上原価ならびに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、連結の役員及び従業員（含む臨時従業員）の合計（月中での在籍ベース）

- プロeスポーツチーム「DetonatioN Gaming」を運営する株式会社DetonatioNを子会社化

eスポーツチームの株式取得としては国内最大規模  
両チームの強みを活かしてシナジーを生み出し、eスポーツ領域を強化



**DetonatioN Gaming**  
Pro eSports Team

## 強 み

- ゲーム会社に強いコネクション
- ファンクラブ、グッズ、大会運営等幅広く事業を実施
- 動画配信、企業案件に強み

- 数多くの部門のチームと厚い選手層
- 日本一の実績、世界で戦える強いチーム
- スポンサー獲得に強み

- 世界で最も影響力・人気のあるeスポーツタイトルである「League of Legends」の2021年世界大会において、日本チームとして初のグループリーグ突破という歴史的快挙を達成し、ベスト16に入賞。



## 「League of Legends」

2009年10月に米国でサービスを開始、2016年9月時点で月間アクティブプレイヤーが1億人を突破し、世界各地で大規模な大会が行われている人気オンラインゲーム。その競技性の高さから、eスポーツの代名詞として世界中でプロリーグが開催されている。



## 世界大会で日本チームとして初の歴史的快挙を達成

2021年世界大会にて日本チームとして初のグループリーグ突破という歴史的快挙を達成し、ベスト16に入賞。大会の賞金総額は200万ドル超。大会の最高同時視聴者数は7,300万人を超える※1。



# 新規事業：ブロックチェーンゲーム

- ブロックチェーンゲームを共同開発している株式会社Kyuzanが総額2.6億円の資金調達を実施
- ブロックチェーンゲーム「EGGRYPTO」が順調に成長し、12月は過去最高の売上を記録

**KYUZAN**

シリーズA  
総額 **2.6** 億円  
資金調達を実施

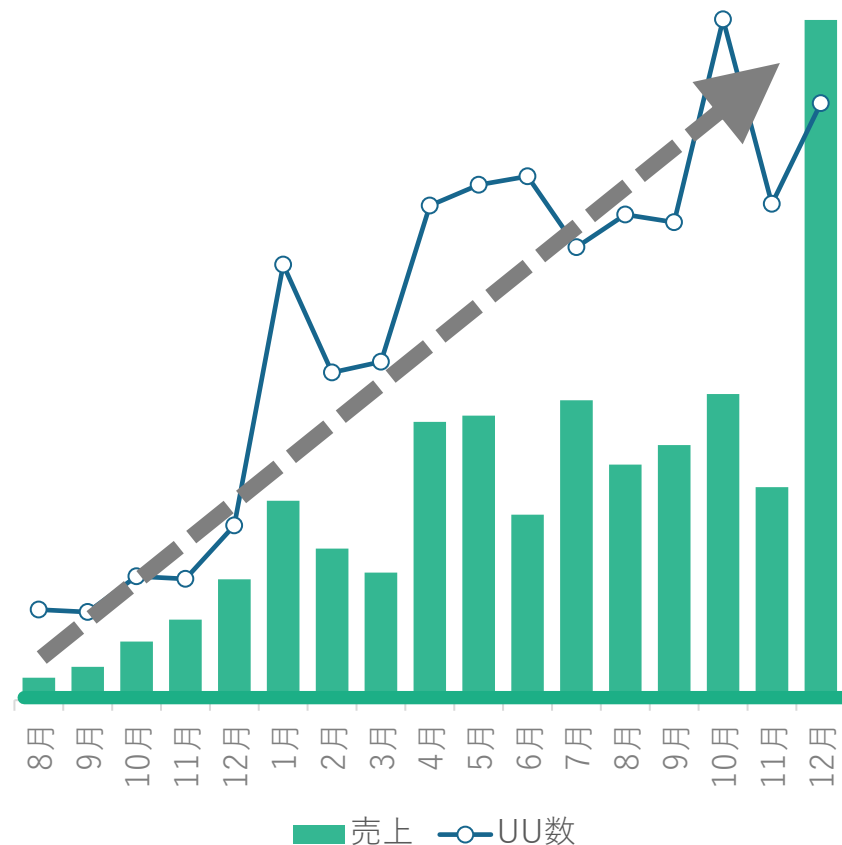
Series A **264M JPY**

Z venture capital

anri



月次の売上・UU数推移

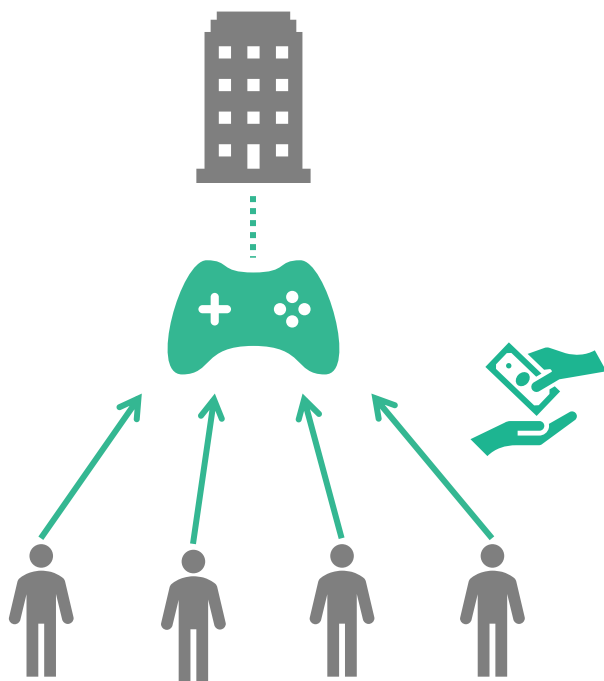


※ 詳細については、株式会社Kyuzanコーポレートサイトをご参照ください <https://kyuzan.com/>

- 海外ではブロックチェーン技術を利用したユーザーが収益を得られるゲームが登場しており、新興国を中心にゲームをプレイすることで生計をたてる人もすでに多く存在している

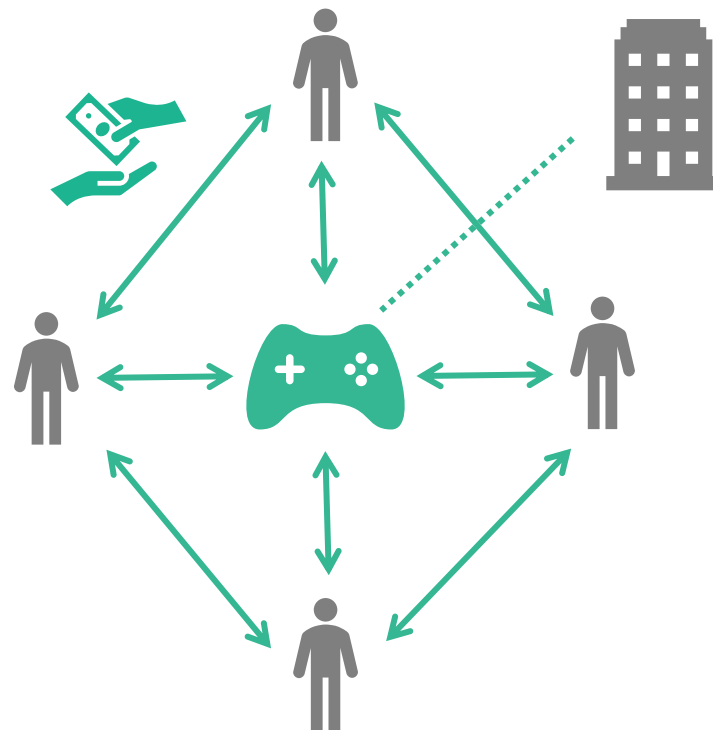
## 「Pay to Play」

収益はすべてゲームメーカーへ



## 「Play to Earn」

ユーザーも収益を得られる世界へ



- 「EGGRYPTO」についても、本格的なPlay to Earnなゲームへの大型アップデートを予定。

## 国内最大のユーザー数を誇るブロックチェーンゲームである 「EGGRYPTO」をPlay to Earnなゲームへ

海外のブロックチェーンゲーム「Axie Infinity」はDAU200万人を超え、  
これまでの流通総額は20億ドル以上に及んでいる※1。

「EGGRYPTO」について、国内におけるPlay to Earnなゲームとしての地位を確立するため、  
今後大型アップデートを実施予定。

The graphic features the EGGRYPTO logo in the top left. In the center, the text '大型アップデート' (Major Update) is above 'EGGRYPTO X'. To the right, a blue speech bubble contains the text '鋭意開発中' (Actively Developing). Below this, a rounded rectangle contains several colorful NFT-style characters and the text 'EGGRYPTO X'. To the left of this rectangle is the EGGRYPTO logo followed by a plus sign. Below the characters, the text reads: 'ゲットしたレアモンを新しい世界でさらに育成・冒険・バトル！' and 'プレイに応じて新しいデジタル資産を増やそう！'. At the bottom of the graphic, the text says: 'レアモン(NFT)と遊べる世界が広がる！もっとPlay to Earnなゲームに進化！'. A small disclaimer at the very bottom reads: '※開発中のため前後・変更される可能性があります'.

レアモン(NFT)と遊べる世界が広がる！もっと**Play to Earn**なゲームに進化！

※開発中のため前後・変更される可能性があります

※1 「Sky Mavis raises \$152M at nearly \$3B valuation for Axie Infinity play-to-earn NFT game」  
<https://venturebeat.com/2021/10/06/sky-mavis-raises-152m-at-nearly-3b-valuation-for-axie-infinity-play-to-earn-nft-game/>



## 2.各事業領域の概況

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

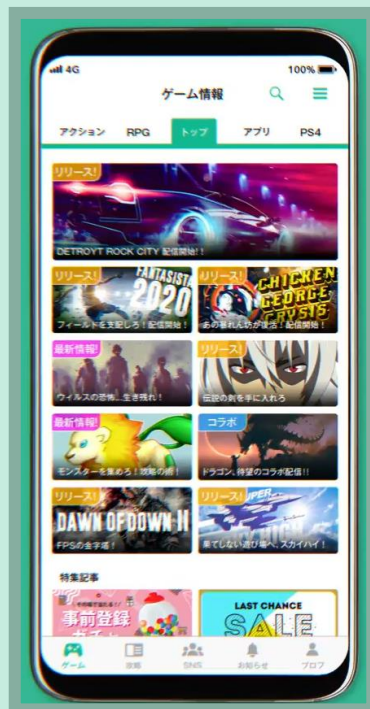
## ゲーム攻略

ゲームを有利に進めるためのゲーム攻略



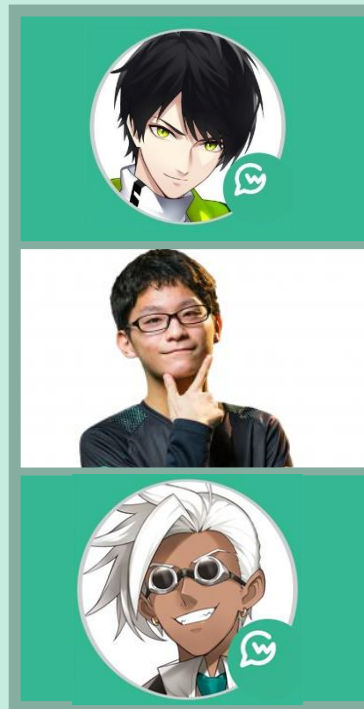
## ゲーム紹介

ゲームを始めるきっかけを作るゲーム紹介



## 動画配信

ゲームタレントやeスポーツ選手によるゲーム実況の動画配信



## 新規事業

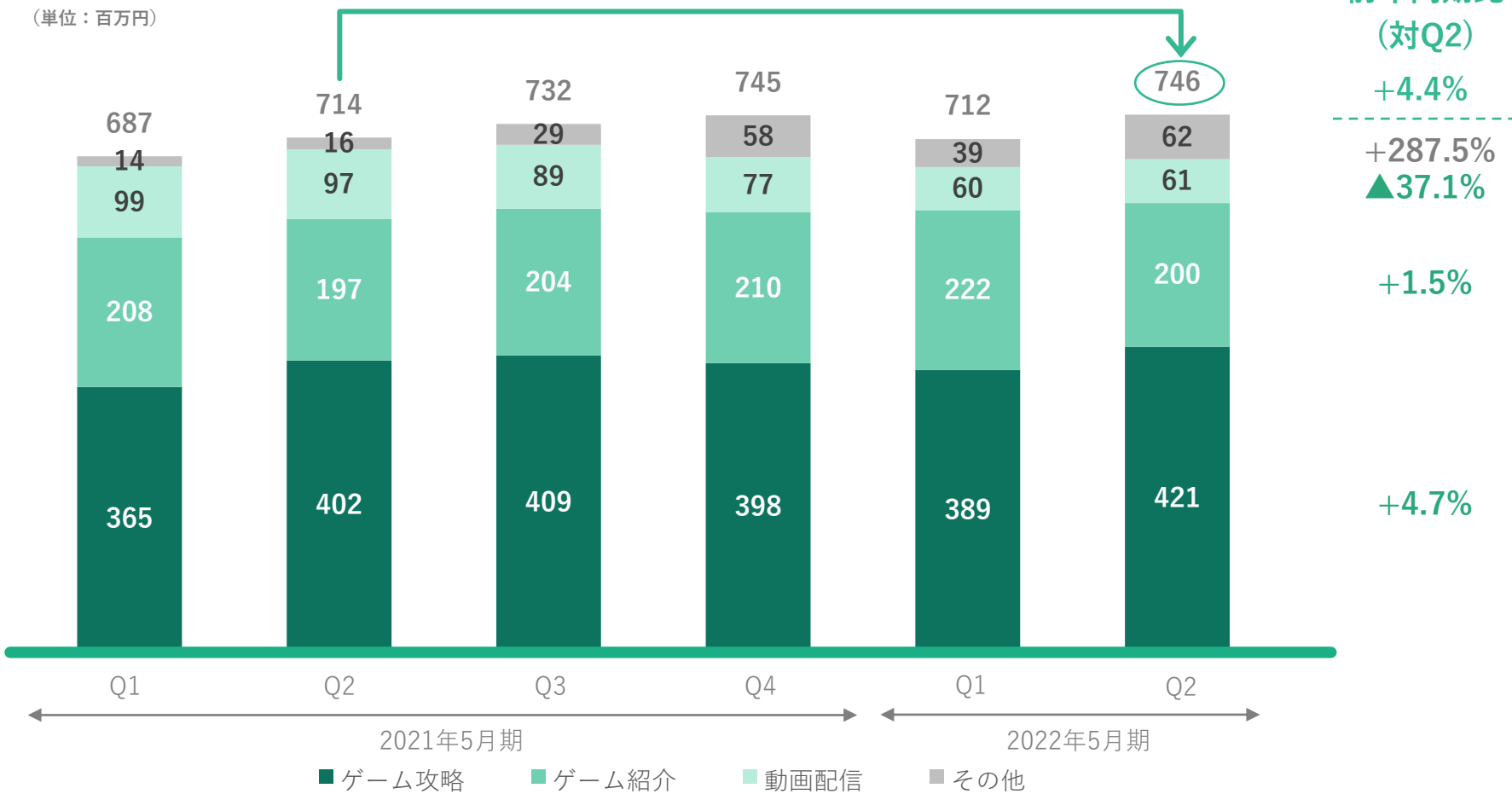
主要事業とシナジーを生み出す様々な新規事業を展開



# 領域別売上高の四半期推移

- ゲーム攻略は、特にPV（ページビュー）単価が好調に推移し、売上が前年同期比で増加
- ゲーム紹介は、案件当たりの単価向上や営業人員強化による新規獲得増により売上が増加
- 動画配信は、視聴回数・視聴単価ともに減少傾向のため売上減
- その他、eスポーツやブロックチェーンゲーム等の新規事業で売上が伸長

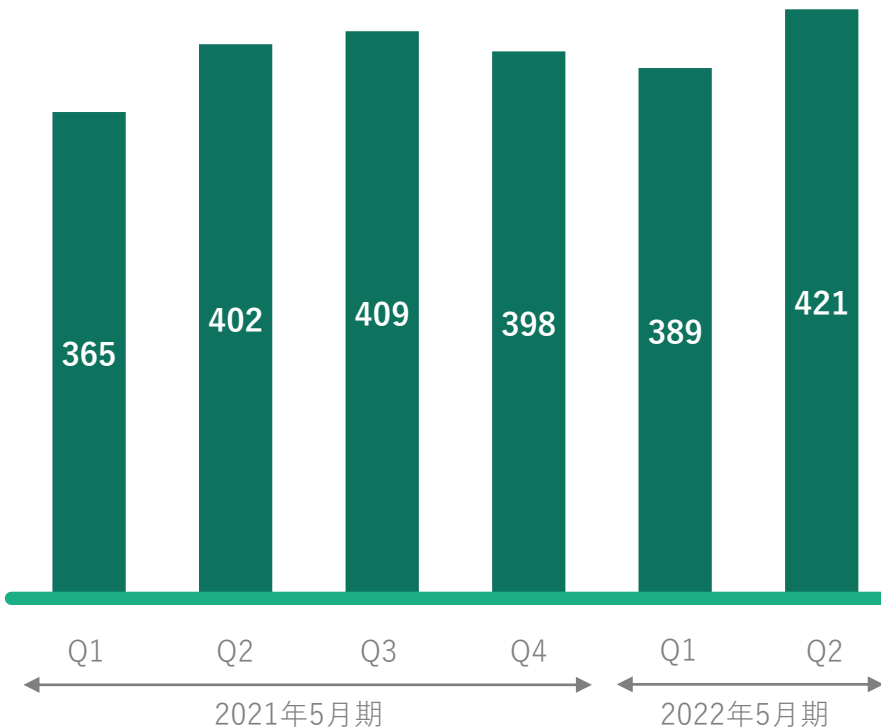
(単位：百万円)



- 四半期毎の月間平均PV数※1は、前年同期比、前四半期比ともに増加
- 四半期毎の月間平均PV単価指標※2についても、好調に推移

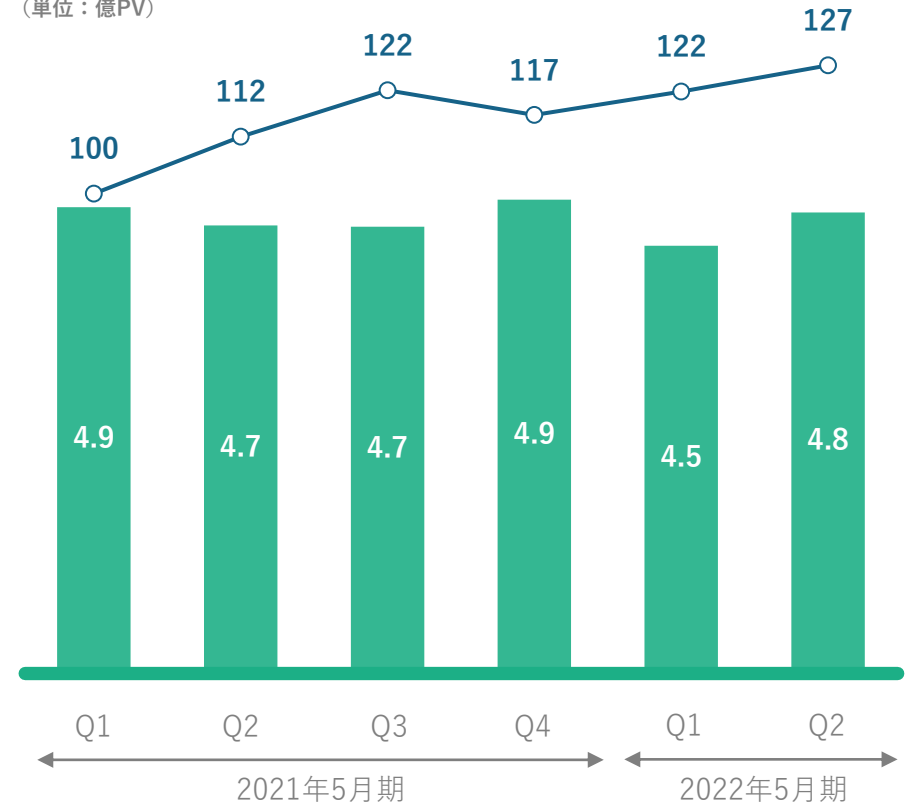
### 四半期毎の売上高推移

(単位：百万円)



### 四半期毎の月間平均PV数、PV単価指標推移

(単位：億PV)



※1 各四半期の月間平均PV数を算出して掲載

※2 2021年5月期第1四半期の月間平均PV単価を基準値100として相対値を算出

■ PV数    ● PV単価指標

- 攻略組織の強化のため、新たに攻略コンテンツ作成に特化した子会社を設立



## GameWith Contents Studio

GameWithの強みは、  
ゲーム攻略ライターが実際にゲームをプレイし、  
優良なコンテンツを作成すること

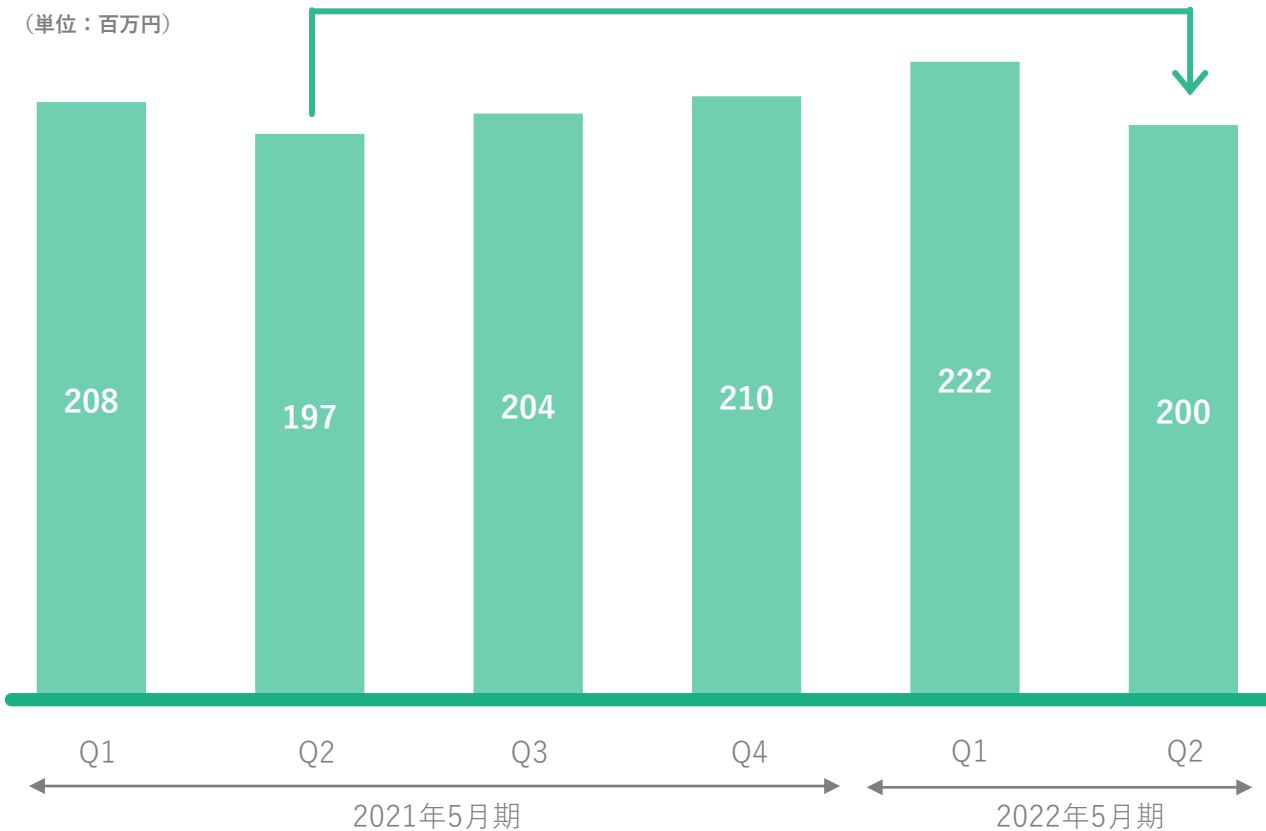
この仕組みを更に強化させるため、  
通常の従業員とは異なるスキルセットを持つ  
ゲーム攻略ライターに最適な組織形態の構築を実行、  
事業の効率化と記事の質の向上を図る。



- 当第2四半期は、案件当たりの単価向上施策、営業人員の強化等により、前年同期比で売上が増加

四半期毎の売上高推移

(単位：百万円)

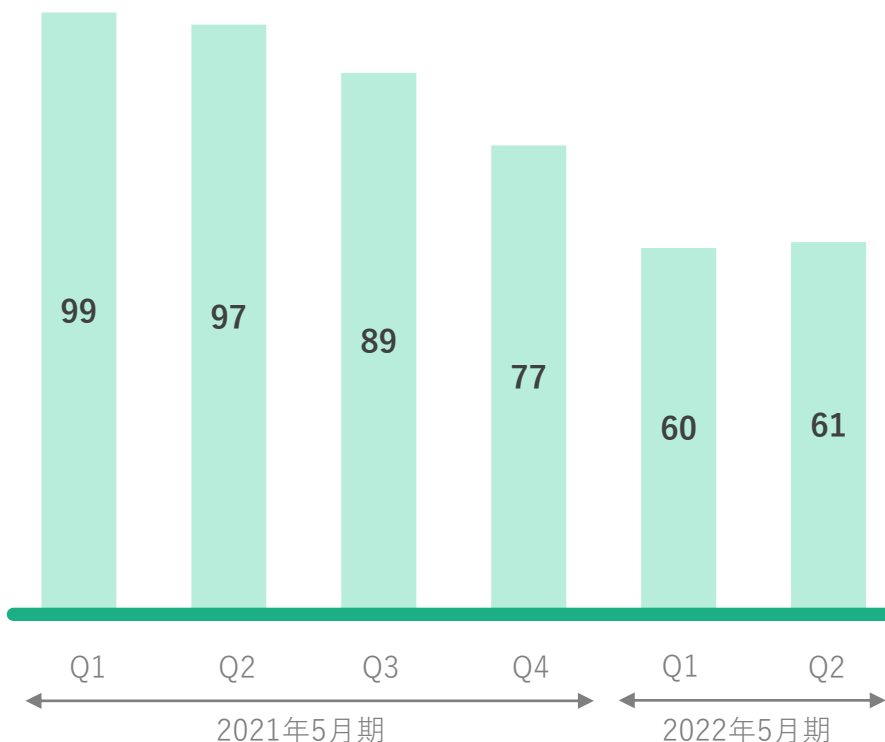


売上は前年同期比で増加  
新商品の開発等を  
継続して行い、  
さらなる成長を目指す。

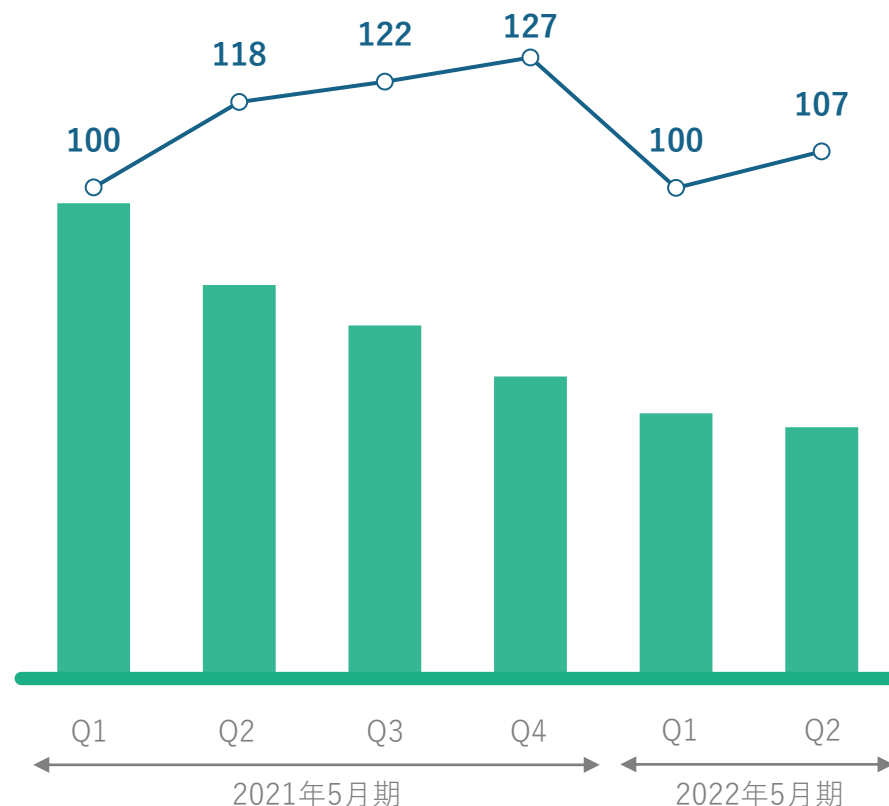
- 四半期毎の平均動画視聴回数※1は減少傾向
- 一方で、平均視聴単価指標※2は前四半期比で増加
- 引き続きeスポーツ系動画を中心に配信を行いつつ、新しくライブ配信に注力するなど、事業の方向性の転換を試みている。

四半期毎の売上高推移

(単位：百万円)



四半期毎の平均視聴回数・視聴単価指標推移



※1 各四半期の月間平均視聴回数を算出して掲載

※2 2021年5月期第1四半期の月間平均視聴単価を基準値100として相対値を算出

■ 視聴回数    ○ 視聴単価指標

- 自社としてeスポーツチームを運営。合計で16名の選手が所属
- 競技シーンだけでなく、既存の動画配信事業を活かして安定的な収益を確保
- さらにファンビジネスや大会運営等、新たな領域にもビジネスを広げている

## FORTNITE部門

12名所属  
YouTubeチャンネル登録者数 合計167万人※1

代表的な所属選手



Nephrite(ネフライト)選手

YouTubeチャンネル  
登録者数88万人※1

## 大乱闘スマッシュブラザーズ部門

1名所属  
YouTubeチャンネル登録者数 合計31万人※1

代表的な所属選手



Zackray(ザクレイ)選手

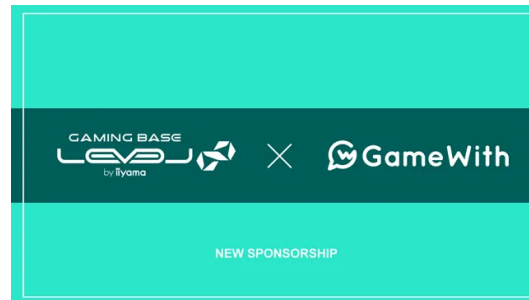
世界大会で  
優勝経験複数あり

## 第2四半期トピック

FORTNITE部門所属の3選手が  
「FNCS Grand Royale」総合優勝  
アジア1位を獲得



「iiyama PC LEVEL $\infty$ 」との  
スポンサーシップ契約を締結  
コラボゲーミングPC 発売



- 当社eスポーツ選手も多数出場する本格的なオンライン大会「GameWithCup」を、2021年10月の開催に引き続き12月19日に開催。
- 今回の大会には、GameWith eSportsに所属する人気選手をはじめ、人気インフルエンサー、プロゲーマーが総勢30名以上集結。

## 『GameWithCup Featuring Fortnite vol.3.5 Supported By LEVEL ∞』

最大同時視聴者数：約24,826名※1  
賞金総額は100万円



## 大会の方針について

- 定期開催により視聴者の定着を図る
- 試合形式の幅を広げ開催数を増やす
  - 大会の視聴体験向上を目指す

時期	イベント
20年12月	vol.0を開催
21年4月	vol.1を開催 HIKAKINさんが出演
21年7月	vol.2を開催 最大同時視聴者数5万人を記録
21年10月	vol.3を開催
21年12月	vol.3.5を開催
22年春頃	vol.4を開催予定

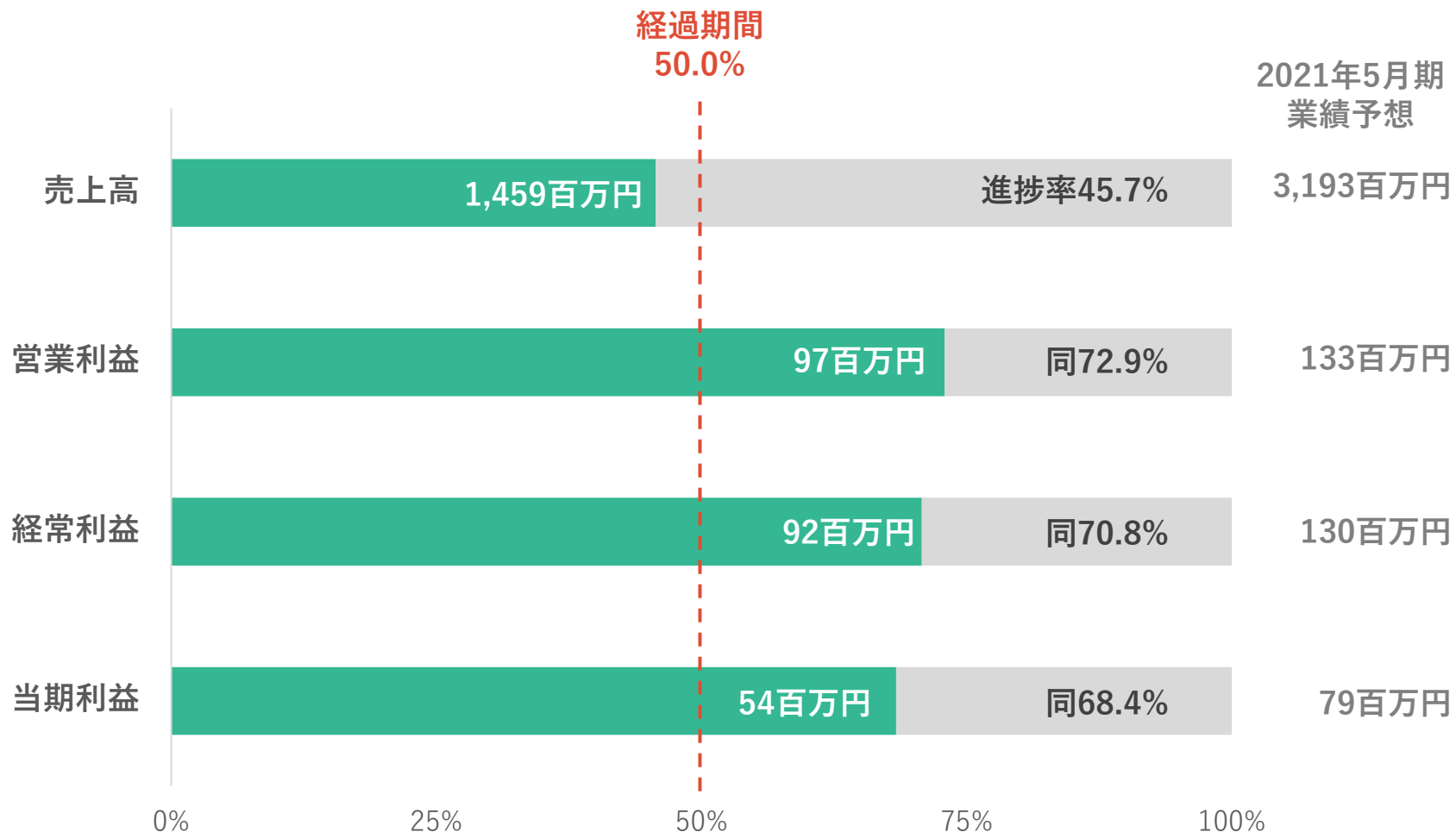
※1 大会公式チャンネルを含め、当日配信を行っていた複数のチャンネルにおける実績の合計



## 3. 2022年5月期 業績予想について

## 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
- 売上高は経過期間を少し下回る水準で進捗。下半期の方が売上高が伸びる傾向にあるため、概ね予測通り





## 3-1. 2022年5月期 業績予想の概要

## ✓ 既存メディア事業のさらなる収益拡大

モバイルゲームだけでなく、家庭用ゲームやPCゲーム領域の強化

## ✓ 新規事業領域における収益拡大

eスポーツ事業を中心に収益化を加速

## ✓ プロモーション戦略の見直し

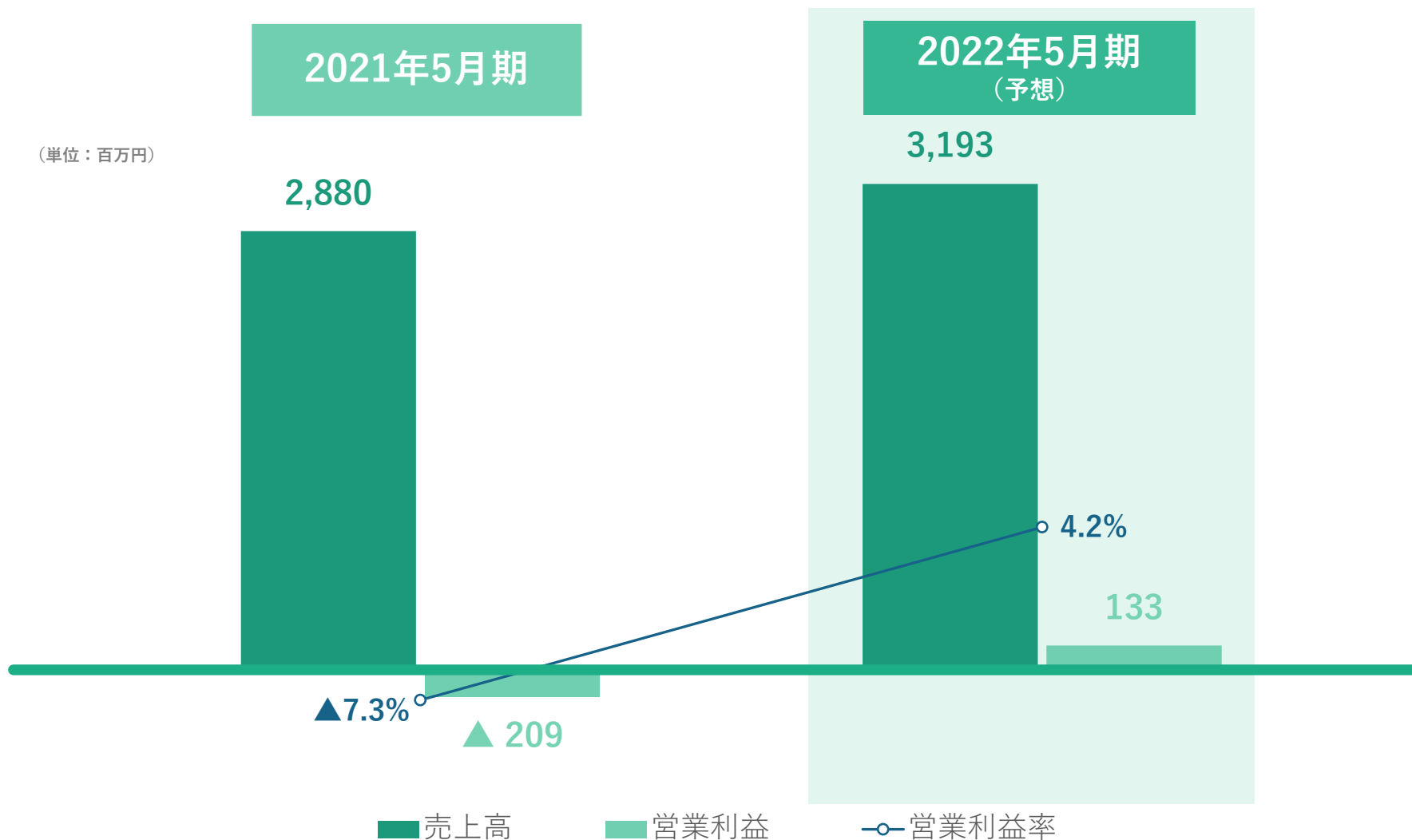
プロモーション効率を徹底し、広告宣伝費を削減

## ✓ 人材・組織の強化

業績拡大のため、優秀な人材を確保

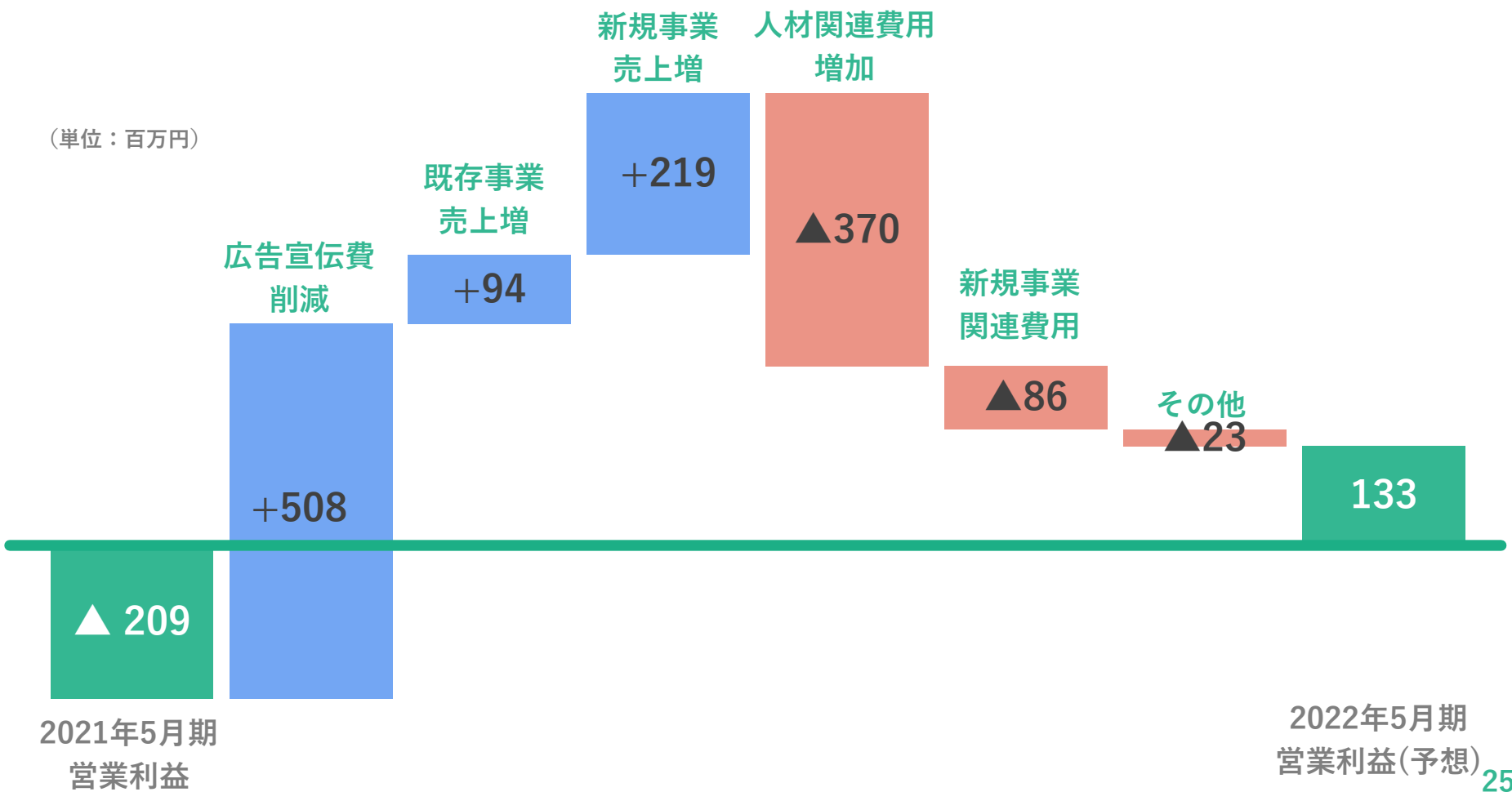


- 2022年5月期は売上高3,193百万円、営業利益133百万円を予想
- 既存事業と新規事業の両軸で収益拡大を目指し、売上高は増収を予想。営業利益も黒字化



# 営業利益の前期比較

- 2022年5月期は、プロモーション戦略の効率化を徹底し広告宣伝費を削減
- さらに、既存事業とeスポーツ事業をメインとした新規事業の両方で売上増の計画
- 一方で、中長期的な収益拡大を実現するため、人材・組織の強化を加速し、人材関連費用や新規事業関連費用は増加



# 2022年5月期 業績の見通しサマリー

- 既存事業と新規事業の両方で売上増を見込み、対前年比で10.9%の増収を計画
- 営業利益は前年の赤字から一転して黒字の予想

	2021年5月期通期	2022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	2,880	3,193	10.9%
営業利益	▲209	133	—
営業利益率	▲7.3%	4.2%	
経常利益	▲224	130	—
経常利益率	▲7.8%	4.1%	
当期利益	▲220	79	—
当期利益率	▲7.6%	2.5%	



## 3-2. 2022年5月期 注力領域

## ✓ 既存メディア事業のさらなる収益拡大

モバイルゲームだけでなく、家庭用ゲームやPCゲーム領域の強化

## ✓ 新規事業領域における収益拡大

eスポーツ事業を中心に収益化を加速

## ✓ プロモーション戦略の見直し

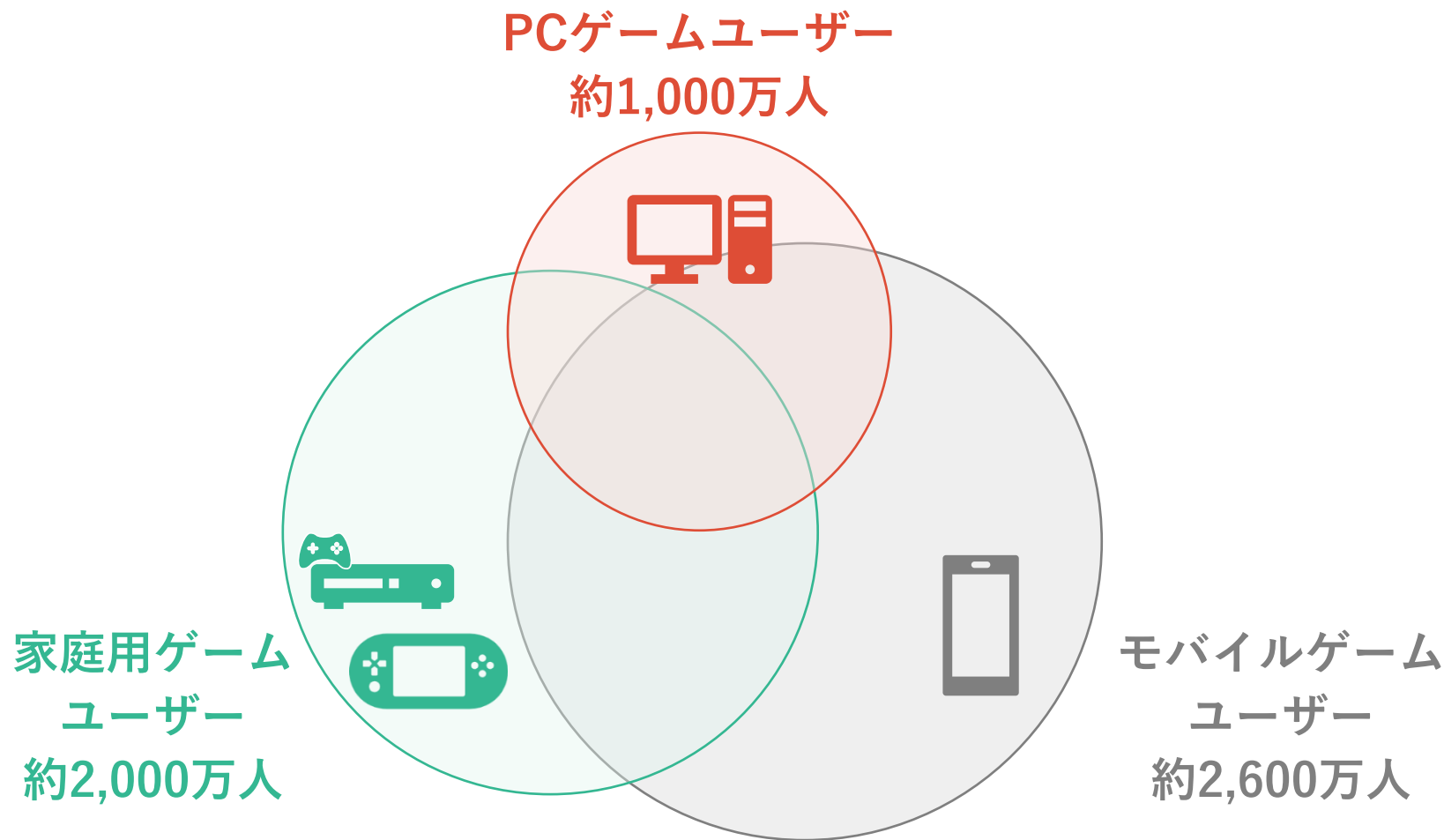
プロモーション効率を徹底し、広告宣伝費を削減

## ✓ 人材・組織の強化

業績拡大のため、優秀な人材を確保

- 国内のPCゲームユーザーは約1,000万人の規模が存在
- 今後は、さらなる伸びが期待できるPCゲームの領域に注力

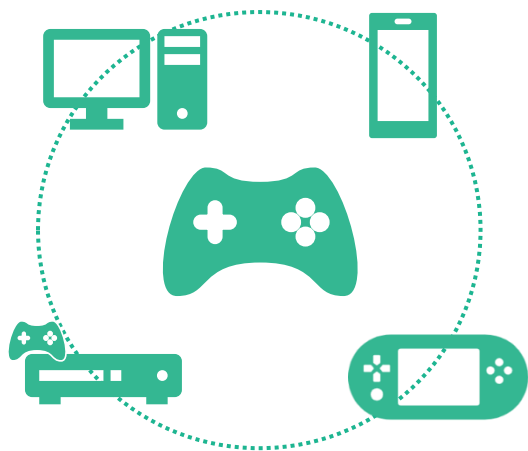
日本国内におけるゲーム機別ユーザー重複※1



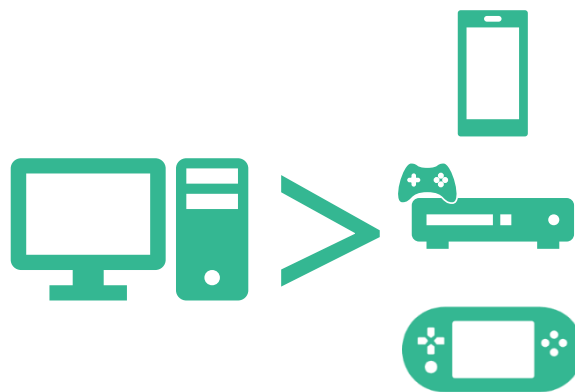
\*1 『ファミ通モバイルゲーム白書2021』各カテゴリーのユーザー重複状況より 63p

- マルチプラットフォーム対応のゲームが一般化し、特にシューティングゲーム等の対戦ゲームにおいては、他のゲーム機よりもスペックや操作性の点でゲーミングPCが優位
- 「勝つため/うまくなるため」にゲーミングPCを購入するユーザーが増加していくと想定

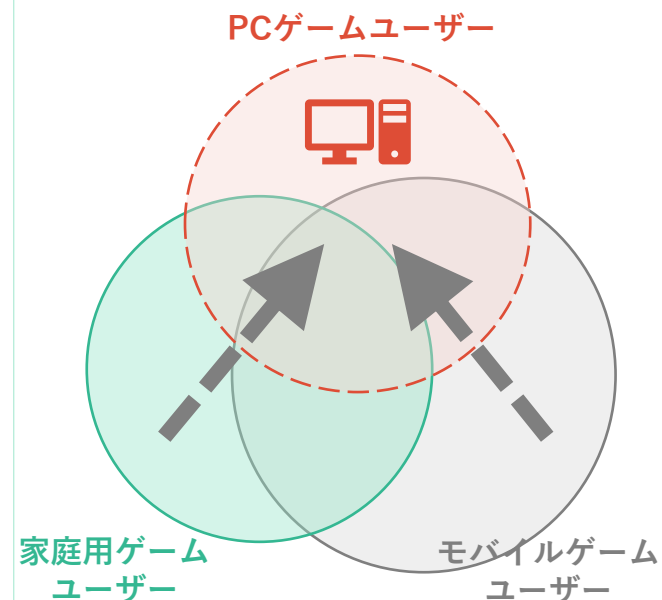
マルチプラットフォーム対応の  
ゲームの一般化



ゲーミングPCはスペックや  
操作性の点で優位



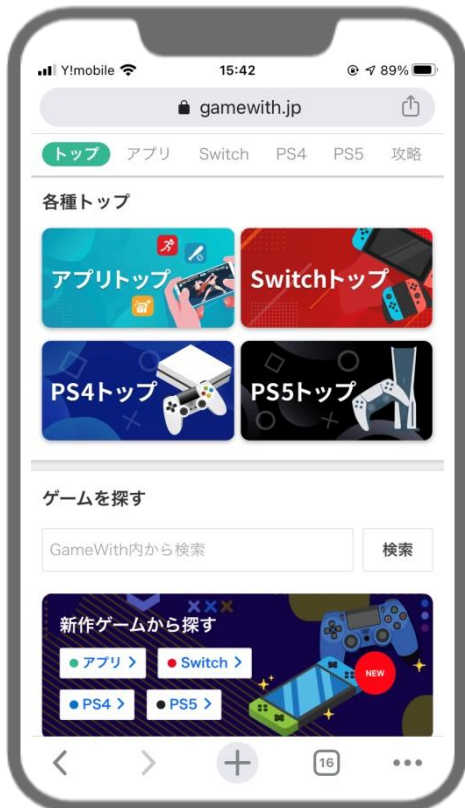
「勝つため/うまくなるため」に  
ゲーミングPCを購入する  
ユーザーが増加していくと想定



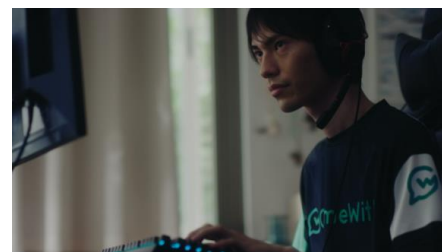
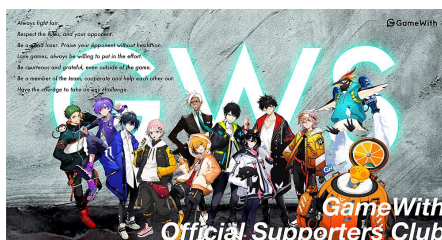
- メディア利用者だけでなく、eスポーツ選手のファンを中心に、新たにゲーミングPCを購入する層に接点が多いことがGameWithの強み
- 今後拡大が見込まれるPCゲーム初心者層にリーチするコンテンツを展開することで、既存メディア事業の収益拡大を見込む

## 強み：新たにゲーミングPCを購入する層に接点

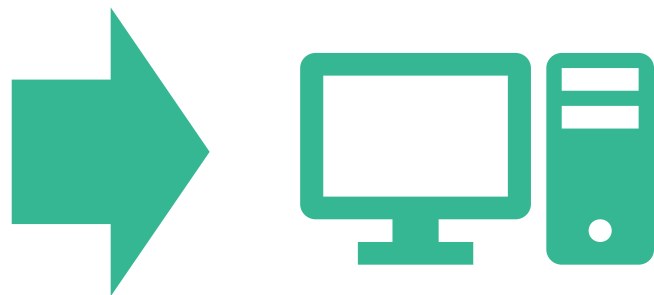
ゲーム紹介やゲーム攻略  
のメディア利用者



eスポーツ選手のファン



今後拡大が見込まれる  
PCゲーム初心者層に  
リーチするコンテンツを展開



既存メディア事業の  
収益拡大へ

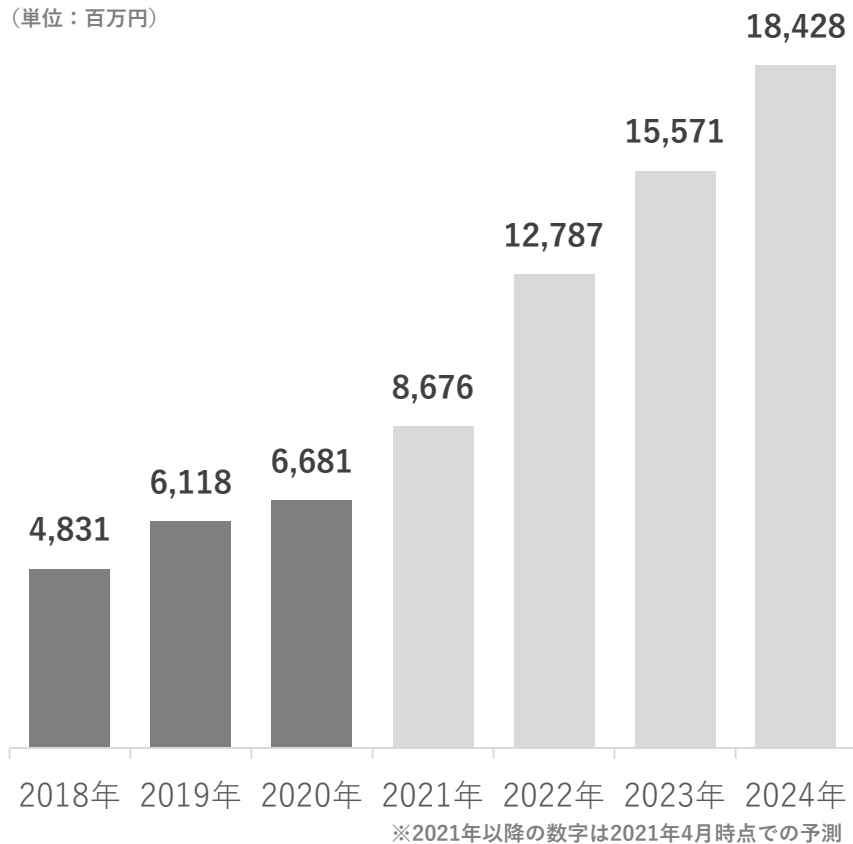


# 新規事業領域：eスポーツ市場規模と売上高推移

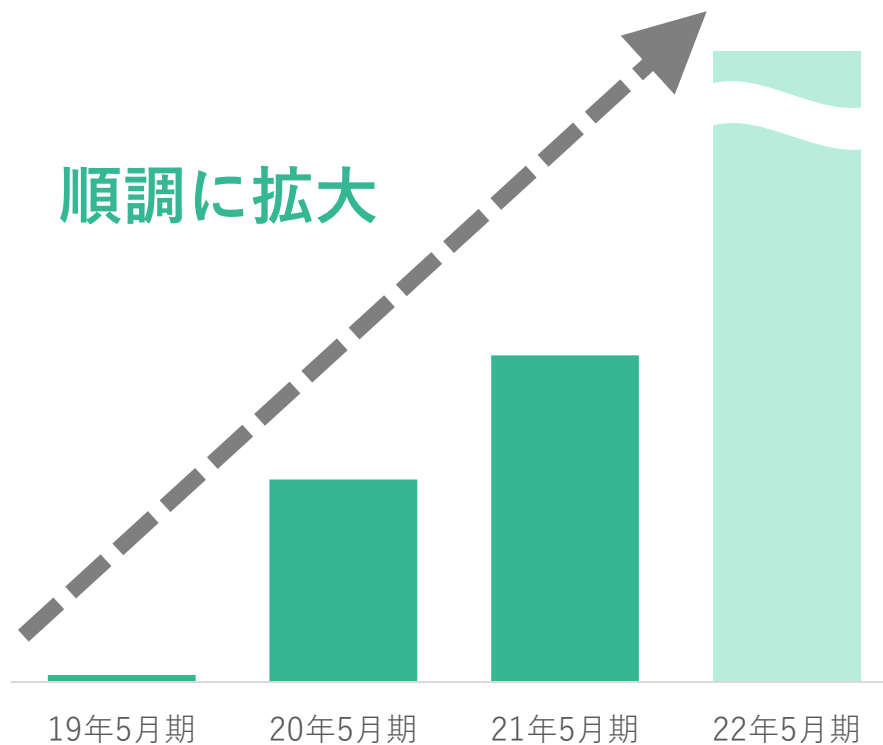
- 日本国内のeスポーツ市場規模は増加傾向
- GameWithのeスポーツ事業売上高も順調に拡大。今後もさらなる成長を見込む

日本国内におけるeスポーツ市場規模※1

(単位：百万円)



GameWith eスポーツ事業 売上高推移



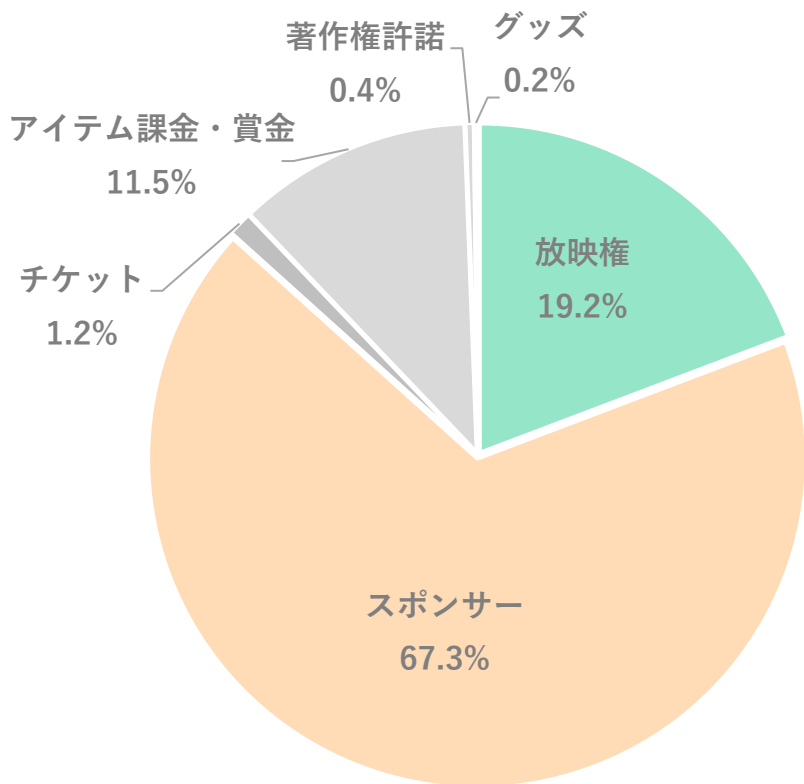
※1 2021.04.16 ファミ通com 『2020年国内eスポーツ市場規模は昨年対比109%の66.8億円。『VALORANT』の登場や『R6S』など人気タイトルのオンライン大会開催で市場拡大』より <https://www.famitsu.com/news/202104/16217981.html>

- 一般的に、eスポーツ事業はスポンサー収入に依存した収益構成となっている
- 一方、GameWithは動画配信に強みを持っており、自社で十分な収益を生み出すモデルを構築
- 動画配信を軸に、今後はファンビジネスや大会運営等の新規領域の収益基盤を強化していく

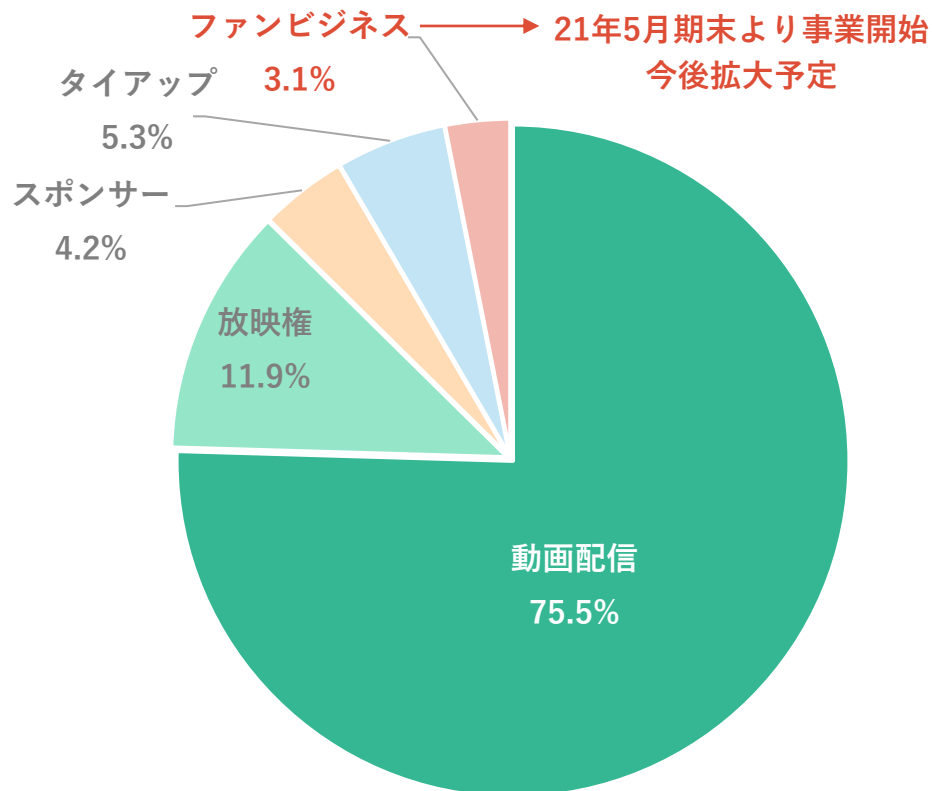
2020年国内eスポーツ市場規模 項目別割合※1

2021年5月期 eスポーツ事業売上 項目別割合

## スポンサー収入に依存した収益構成



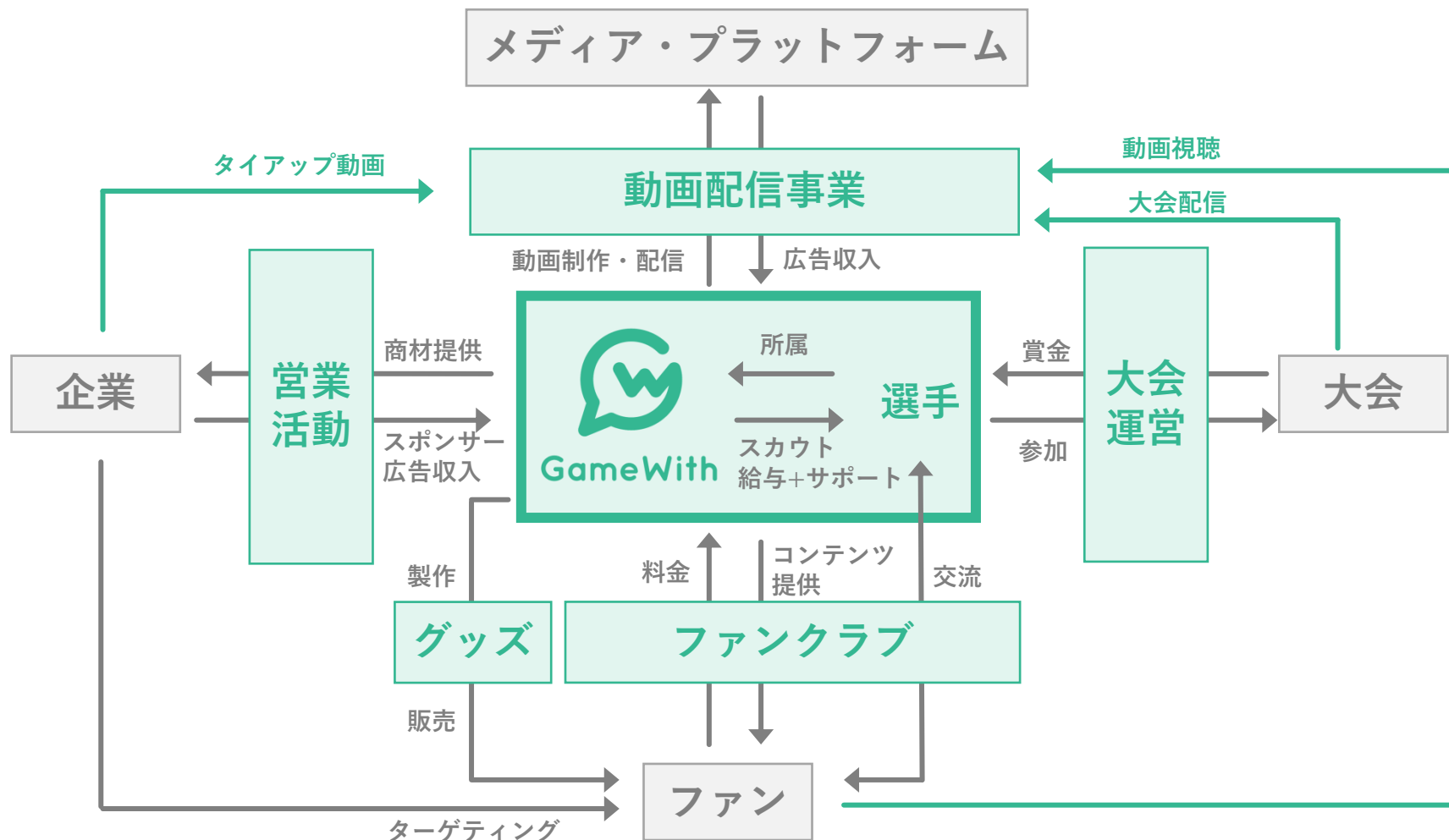
## 動画配信に強み スポンサー収入に依存しない収益構成



※1 2021.04.16 ファミ通com 『2020年国内eスポーツ市場規模は昨年対比109%の66.8億円。「VALORANT」の登場や「R6S」など人気タイトルのオンライン大会開催で市場拡大』より  
<https://www.famitsu.com/news/202104/16217981.html>

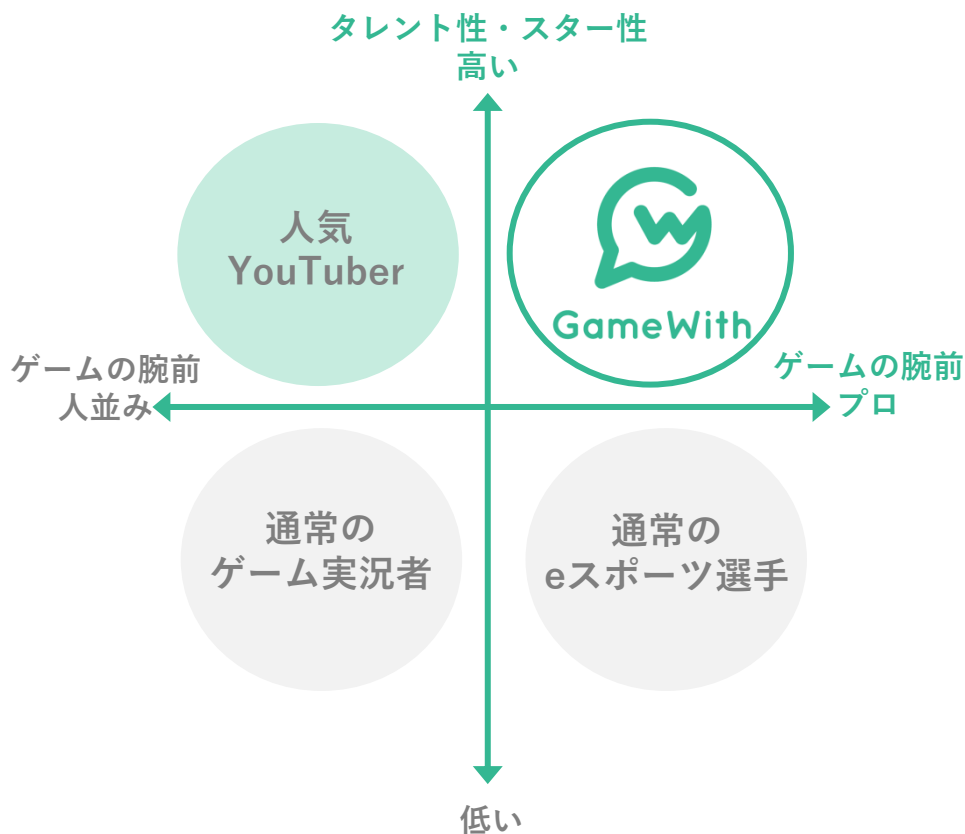
- 強みである動画配信事業を軸に、ファンクラブやグッズ販売のファンビジネスと大会運営を開始。さらに、企業への営業活動も強化。スポンサー収入に依存しないモデルを構築
- 選手・ファン・メディア・企業・大会主催者すべてのステークホルダーを抑えにいく戦略

## 動画配信を軸に様々なeスポーツ関連事業を展開



- GameWithのeスポーツ選手の強みは、大会で実績を残しているプロ選手でありながら、動画配信に力を入れてきたことでタレント性・スター性があること
- eスポーツ選手の枠を超えた活動やファンビジネスの拡大等により、多くのスター選手の輩出を目指す

## GameWithのeスポーツ選手の ポジショニング



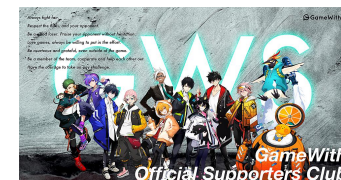
## ネフライト選手をロールモデルとし、 多くのスター選手輩出を目指す

ネフライト選手  
YouTubeチャンネル登録者数 84万人※1

eスポーツ選手の枠を超えた  
様々なタレント活動を実施

ファンビジネスの拡大  
コアなファン層の獲得

ファンクラブでの交流



子供向け  
テレビ番組に出演

ディズニー映画の  
PR

ゲーミングPCの  
CM出演

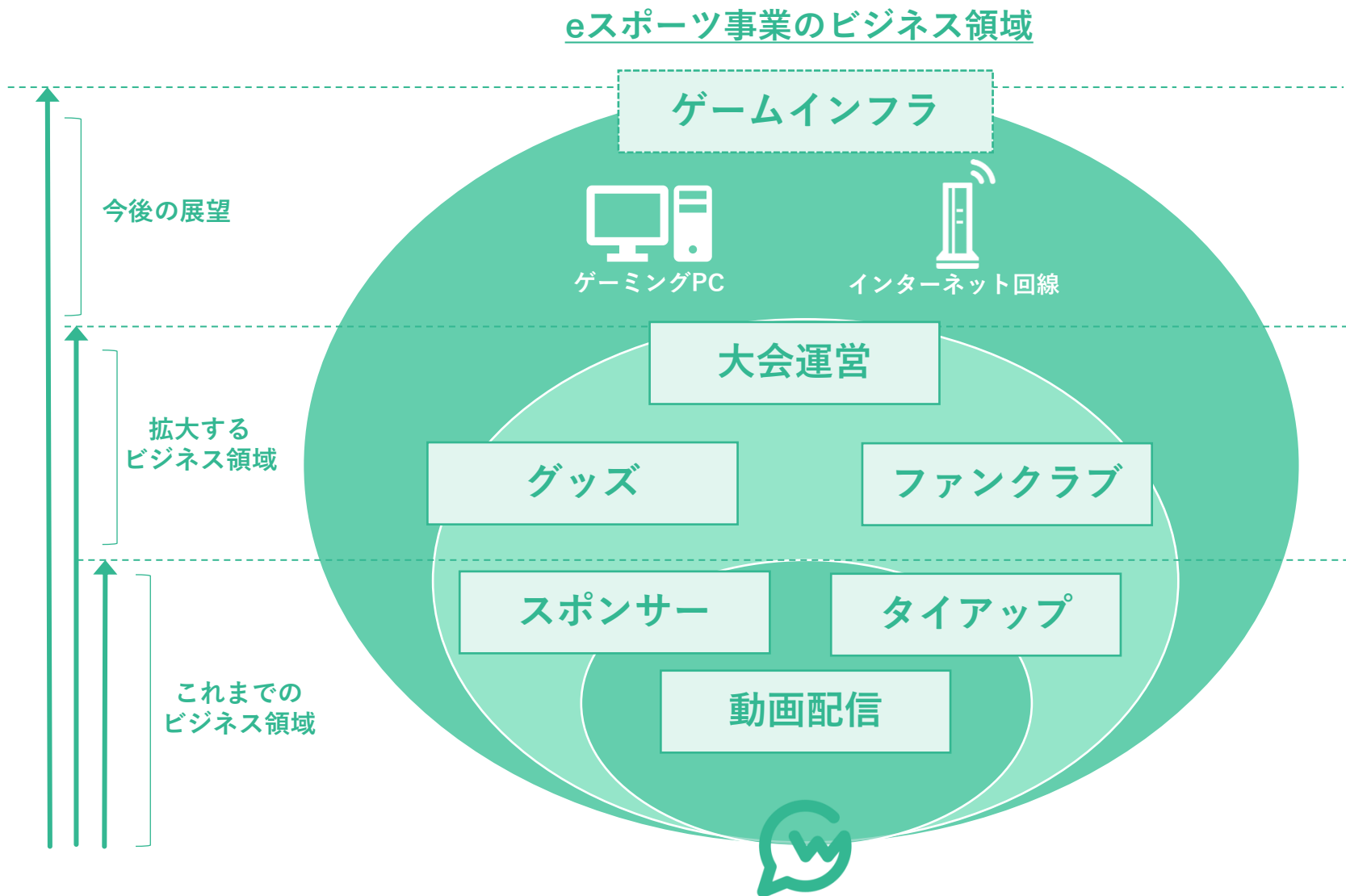
高校生eスポーツ  
大会の解説者 等

限定グッズの販売



※1 2021年5月時点のチャンネル登録者数

- 今後もeスポーツ事業の領域を広げていく



## eスポーツ事業のビジネス領域

ゲームインフラ



ゲーミングPC



インターネット回線

大会運営

グッズ

ファンクラブ

スポンサー

タイアップ

動画配信

今後の展望

拡大する  
ビジネス領域

これまでの  
ビジネス領域



## 4. Appendix (その他・会社概要)

グループ会社	事業内容
	<p>ゲーム攻略情報に特化したウィキレンタルサービス「アットウィキ」の運営</p>
	<p>ゲームに関する様々なNFT関連事業</p>
	<p>インターネットウェブサイト・ウェブコンテンツ等各種メディアの企画及び運営 インターネットを利用したコンテンツの企画、提案、制作及び運用 WEBサイトの企画、構築、デザイン、制作、運営及びメンテナンス</p>
	<p>プロeスポーツチーム「DetonatioN Gaming」の運営</p>

会社名	株式会社DetonatioN
所在地	東京都豊島区南大塚 二丁目 38番 1号
事業内容	プロeスポーツチーム「DetonatioN Gaming」の運営
設立	2015年6月
経営体制	代表取締役社長 梅崎 伸幸
資本金	10百万円
株式取得日	2021年10月31日（予定）
取得株式数	67株（議決権の数：67個、議決権所有割合：59.82%）
取得価額	253百万円



- 当社プロゲーミングチームの公式サポーターズクラブを運営
- 今後は、従来の広告ビジネスやスポンサーシップだけでなく、ファンビジネスも強化

## 『GameWith Official Supporters Club "GWS"』

他のスポーツと同じく、よりサポーターと一丸となってチームを応援できるクラブに入会特典として、大会情報のまとめや、選手参加型の限定マッチ、限定動画コンテンツ、限定コミュニティなどを提供  
月額年会費はWEB会員：720円（税込）、アプリ会員：840円（税込）



- サステナビリティへの取り組みを開始。GameWithとしては、ゲームを通じて社会課題の解決に貢献することを目的に、「With Consumer（生活者）」「With Society（社会）」「With Work（働き方）」を“3つのWith”として、重点的に取り組んでいくテーマに定める

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

### サステナビリティへの取り組み

GameWithはゲームを通じてSDGsの達成および社会課題の解決に貢献し、

すべての生活者が輝く、より良い世界の実現を目指します。

私たちはサステナブルな事業成長のため重点的に取り組むテーマを“3つのWith”として定めました。

### 3つのWith

#### With Consumer

生活者

変化する生活様式に対応し、ゲームを通じてあらゆる人々につながりや豊かな感動体験を提供することで、新たな価値創造を目指します。



MORE

#### With Society

社会

未来を担う子どもたちのため、次世代の人材や持続可能な産業を育み、誰も取り残すことのない循環型社会の構築を目指します。



MORE

#### With Work

働き方

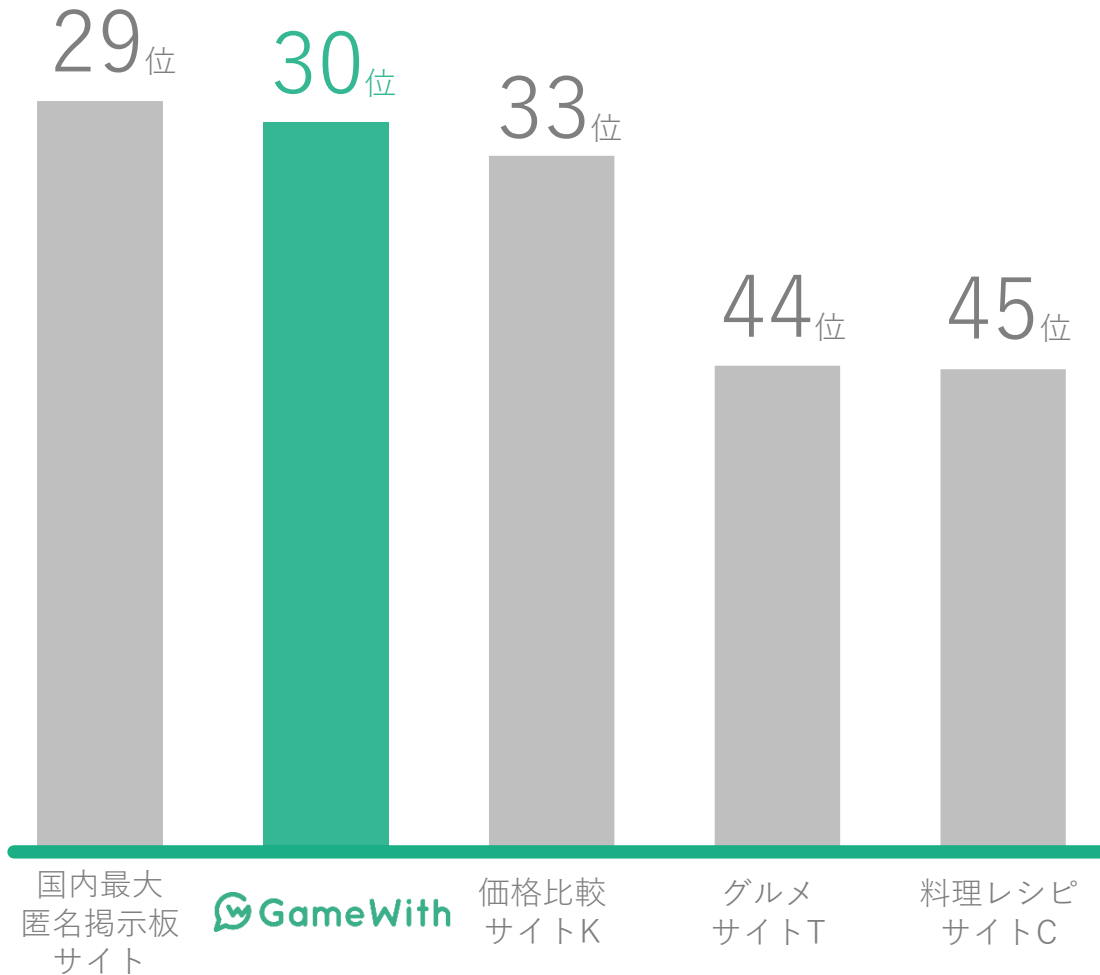
持続可能な経済成長とディーセント・ワークの実現のため、個人の能力を最大限発揮して社会に貢献できる環境づくりを目指します。



MORE

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	緒方	仁暁
	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	551百万円（2021年11月末時点）		

## 国内Webサイト合計訪問数



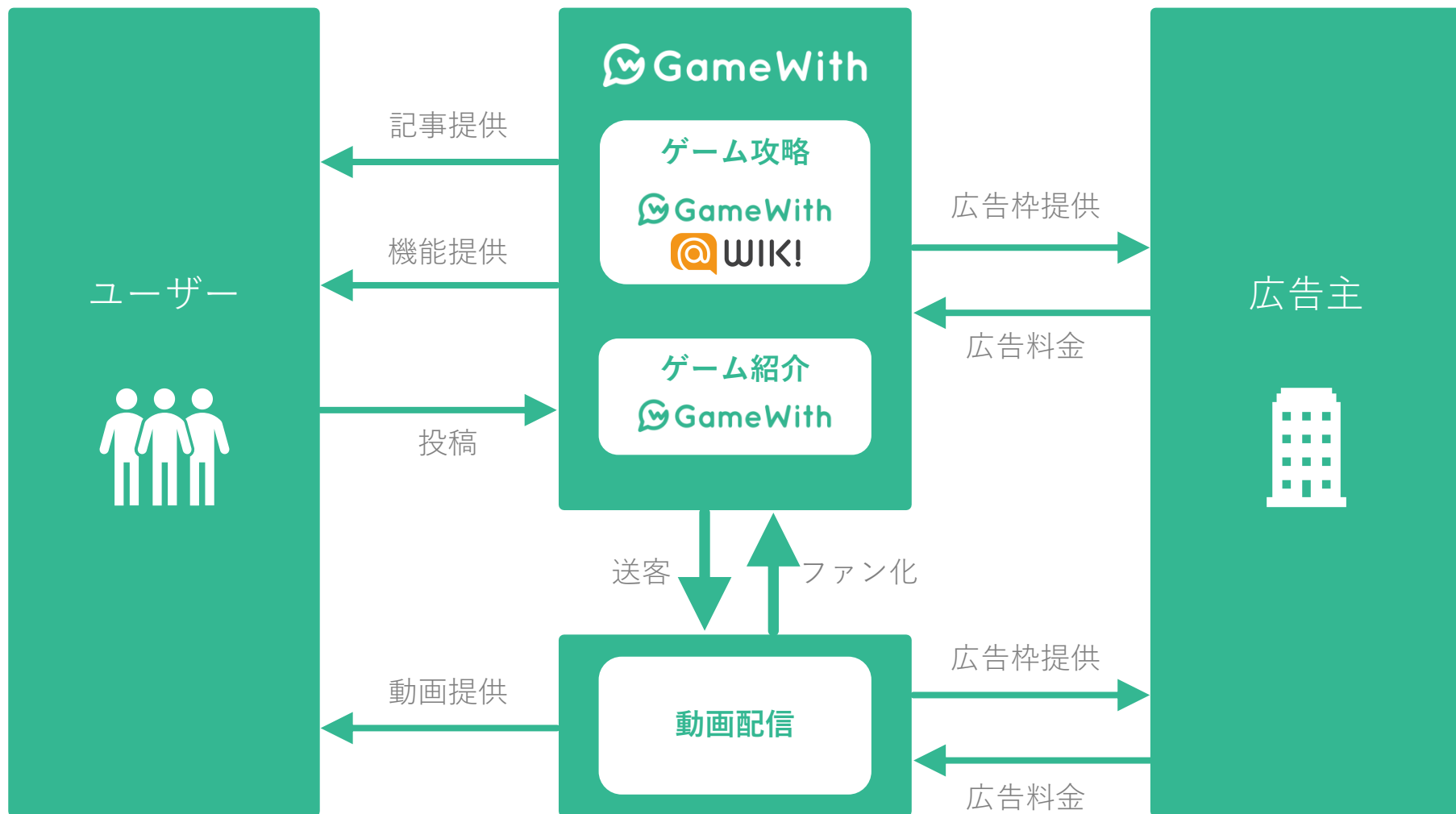
国内**30**位

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

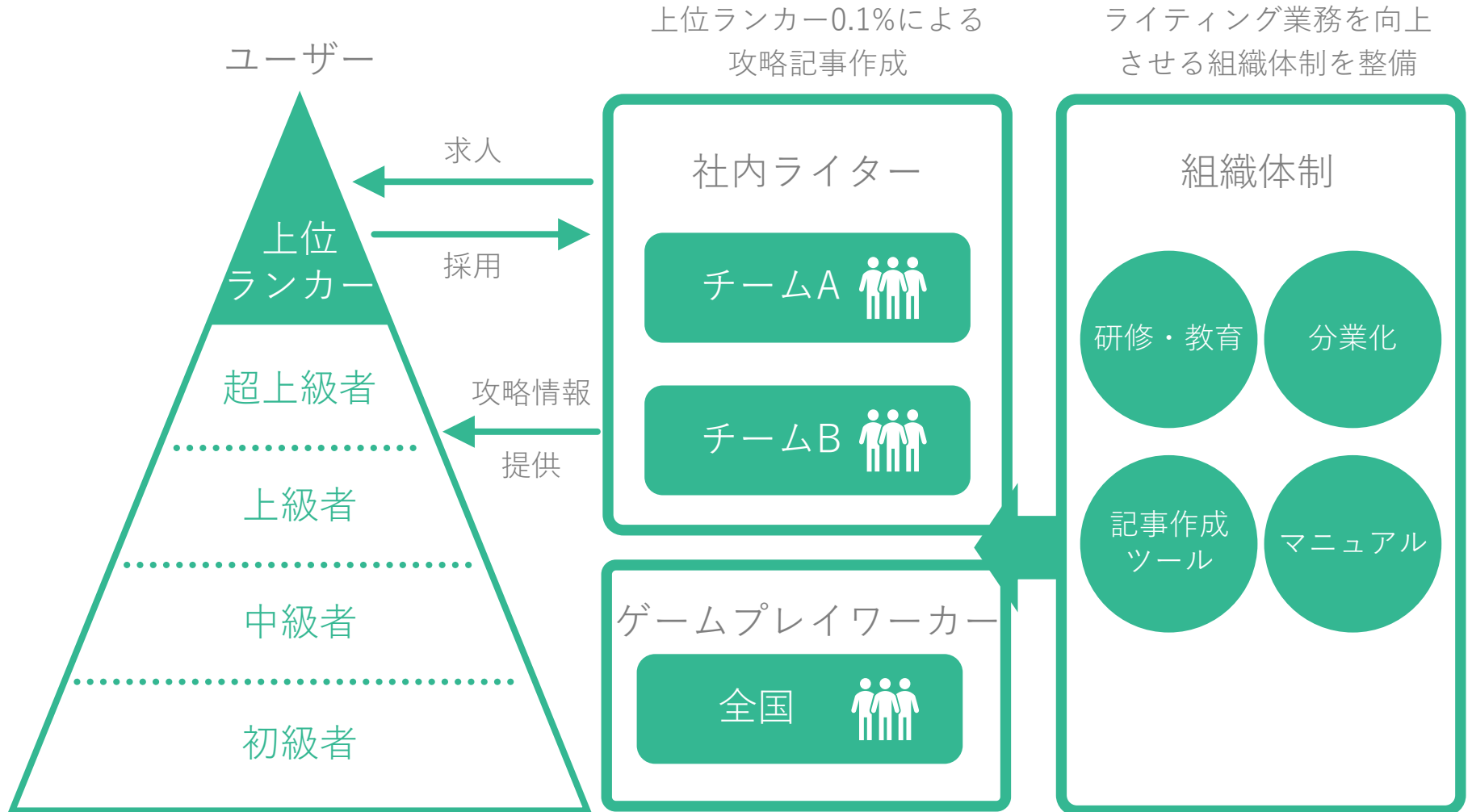
ゲームメディア

国内**1**位

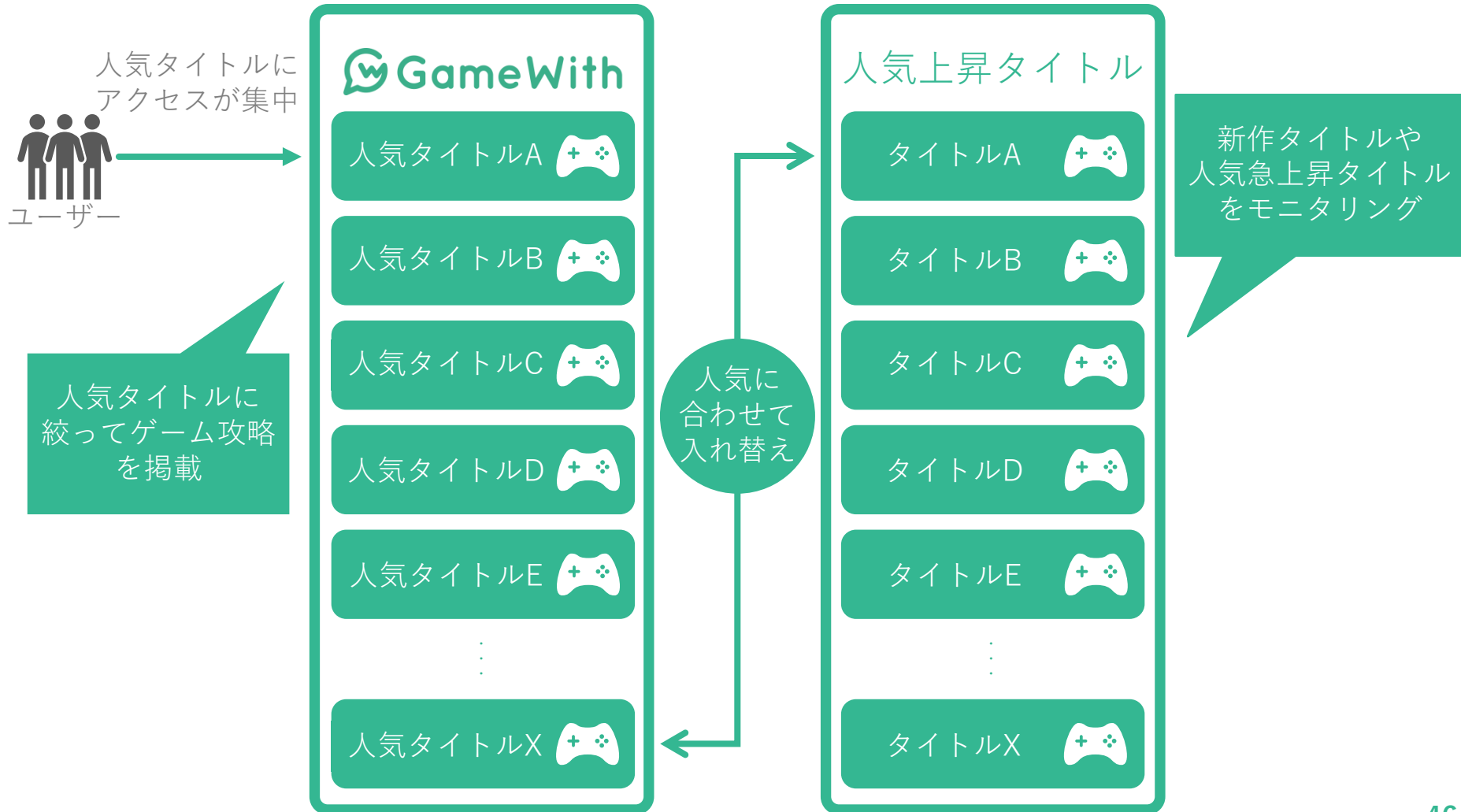
- ゲームに必要な記事や機能を提供することで、ユーザーを集客
- 広告枠を広告主に提供することで収益化を実現



- 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



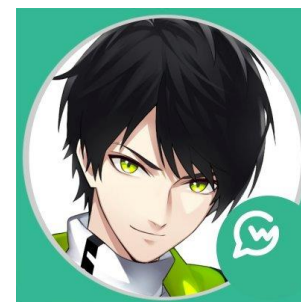


- クリエイターの力を最大化するため様々な面からサポート
- 自社から人気配信者を輩出した実績もあり、チャンネル成長のノウハウを社内に蓄積

## サポート内容



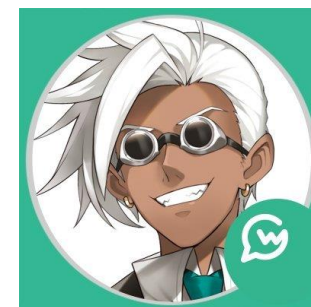
## クリエイター



Nephrite  
(プロeスポーツ選手)

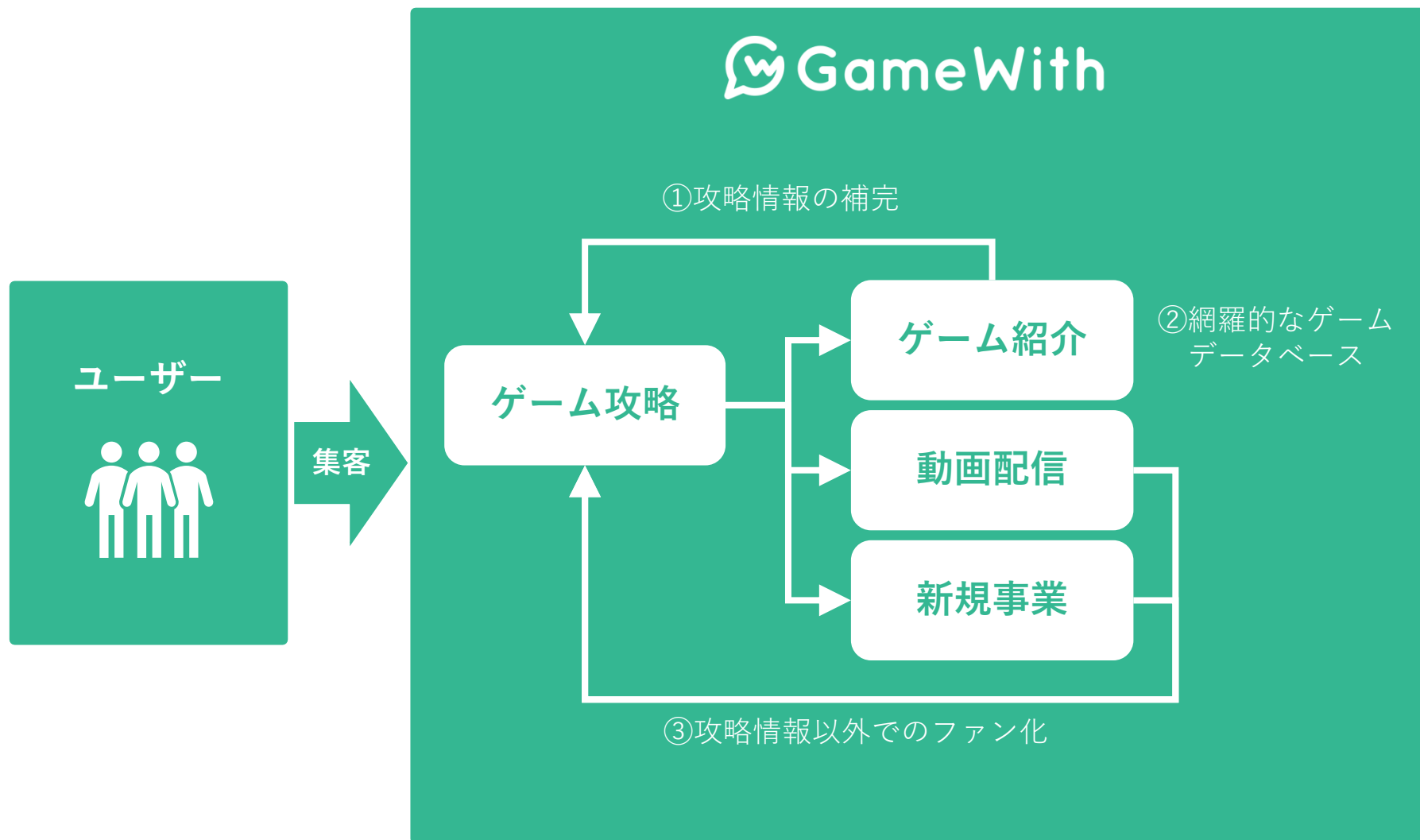


Zackray\_  
(プロeスポーツ選手)



くらら  
(プロe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