

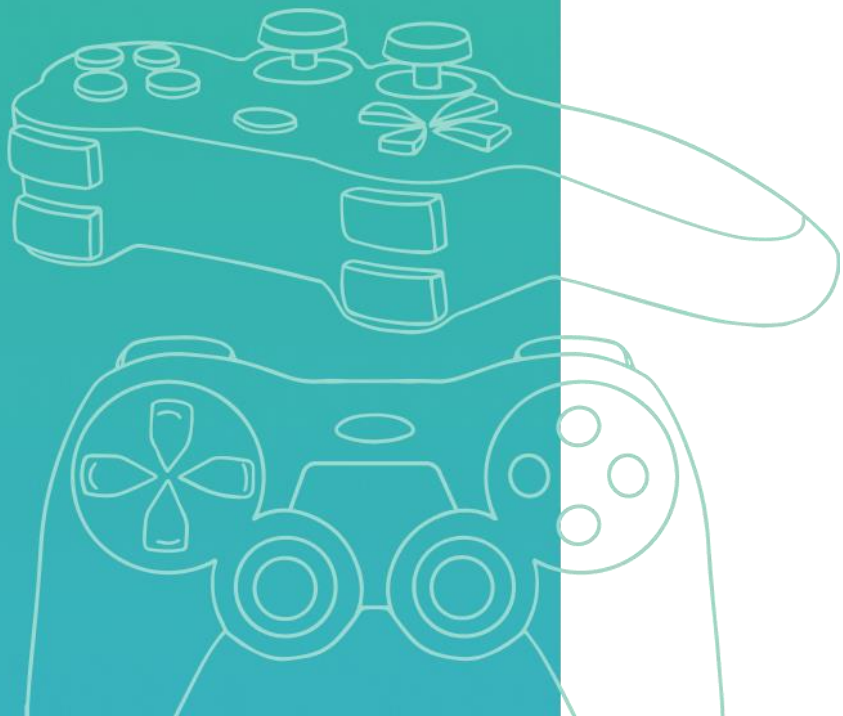


2023年5月期 決算説明資料

株式会社 GameWith
証券コード: 6552 (東証スタンダード)

2023年7月12日

AGENDA



- ① GameWith創業10年の歩み
- ② 2023年5月期 決算総括
- ③ 2023年5月期 業績詳細
- ④ 各セグメントの概況
- ⑤ 2024年5月期 業績予想について
- ⑥ 中期事業戦略について
 - 1. メディア
 - 2. eスポーツ・エンタメ
 - 3. 新規事業（NFT・回線等）
- ⑦ Appendix

01. GameWith創業10年の歩み



Mission : ゲームをより楽しめる世界を創る



ゲームをより楽しめる世界を創る

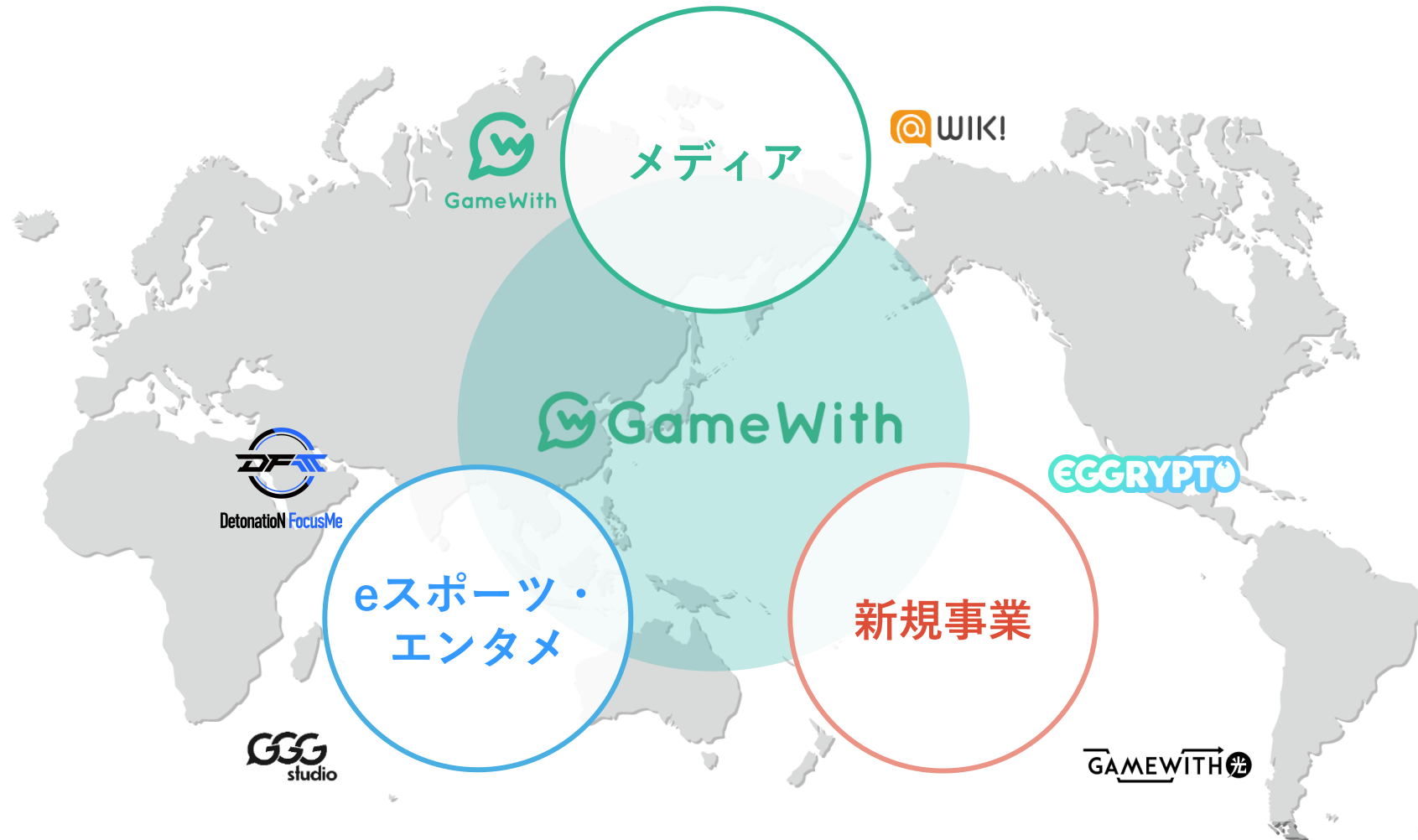
“Create a more enjoyable gaming experience”

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。



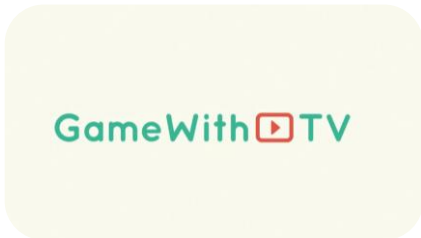
GameWithの歩み



- マンションの一室で創業
- ゲームメディア「GameWith」リリース

2013
創業

- 新作ゲームレビューリリース
- YouTubeによる動画配信事業開始



- 東証マザーズ上場

2015

2017

2018

- eスポーツ事業に参入

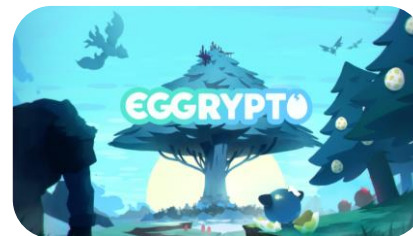


- 東証1部に市場変更
- アットウィキを事業譲受

2019

2020

- NFTゲーム「EGGRYPTO」リリース



2021



- 株式会社Detonationを子会社化

2022

- 東証スタンダードに市場区分変更
- 光回線事業「GameWith光」リリース



2023
創業
10周年

GameWithは創業10周年を迎えました



おかげさまでGameWithは2023年6月で創業10周年を迎えることができました。

当社は、創業以来一貫してミッション・ビジョンを軸とした事業展開をしてまいりました。

今後もこの姿勢を継続し「ゲームをより楽しめる世界を創る」ことを目的に経営に邁進してまいります。



02. 2023年5月期 決算総括



2023年5月期の決算ハイライト

売上高

全社

3,512百万円

前年比+12.5%

過去最高の売上高を更新

営業利益

全社

337百万円

前年比+68.4%

コスト効率化等により、主にメディアセグメントが増益

メディア

1,059百万円

前年比+35.2%

セグメント別売上高

メディア

2,440百万円

前年比+1.7%

堅実に成長

eスポーツ・エンタメ

870百万円

前年比+42.2%

eスポーツ事業が順調に成長

新規事業 (NFT・回線等)

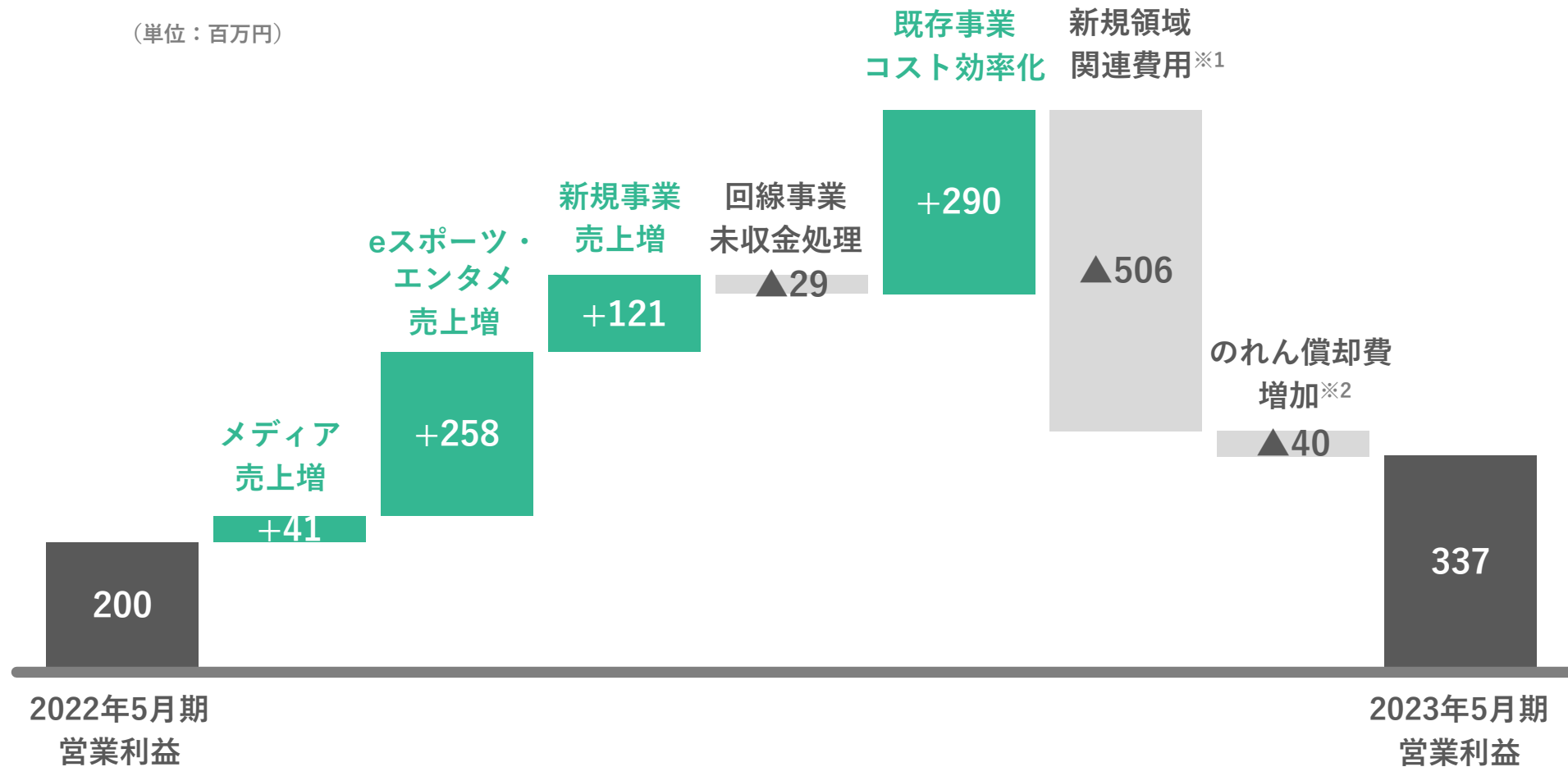
200百万円

前年比+85.3%

先行投資を積極的に行い、急成長

営業利益の前期比較

- 2023年5月期は、全セグメントで売上高増加を達成
- 通期の目標として掲げていた既存事業のコスト効率化についても順調に進捗し、利益増に大きく貢献
- 一方で新規領域関連費用は、中長期的な成長を目指し積極的な投資を行った結果、大きく増加



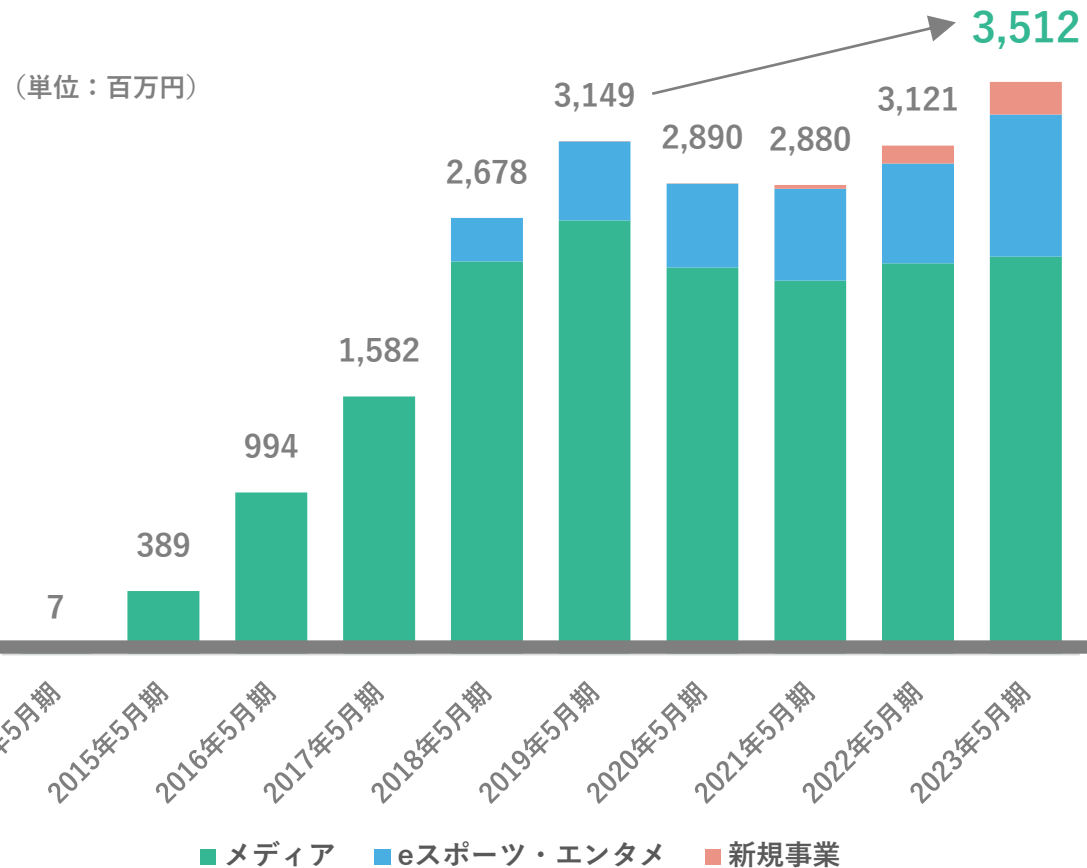
※1 eスポーツ・エンタメセグメントのうちeスポーツ、新規事業セグメントの費用（売上原価・販管費）の前期比

※2 主にDetonatioNの株式取得に伴うのれん償却費。段階的に株式を取得する計画となっており、追加取得時に一括償却となるため前年比で増加

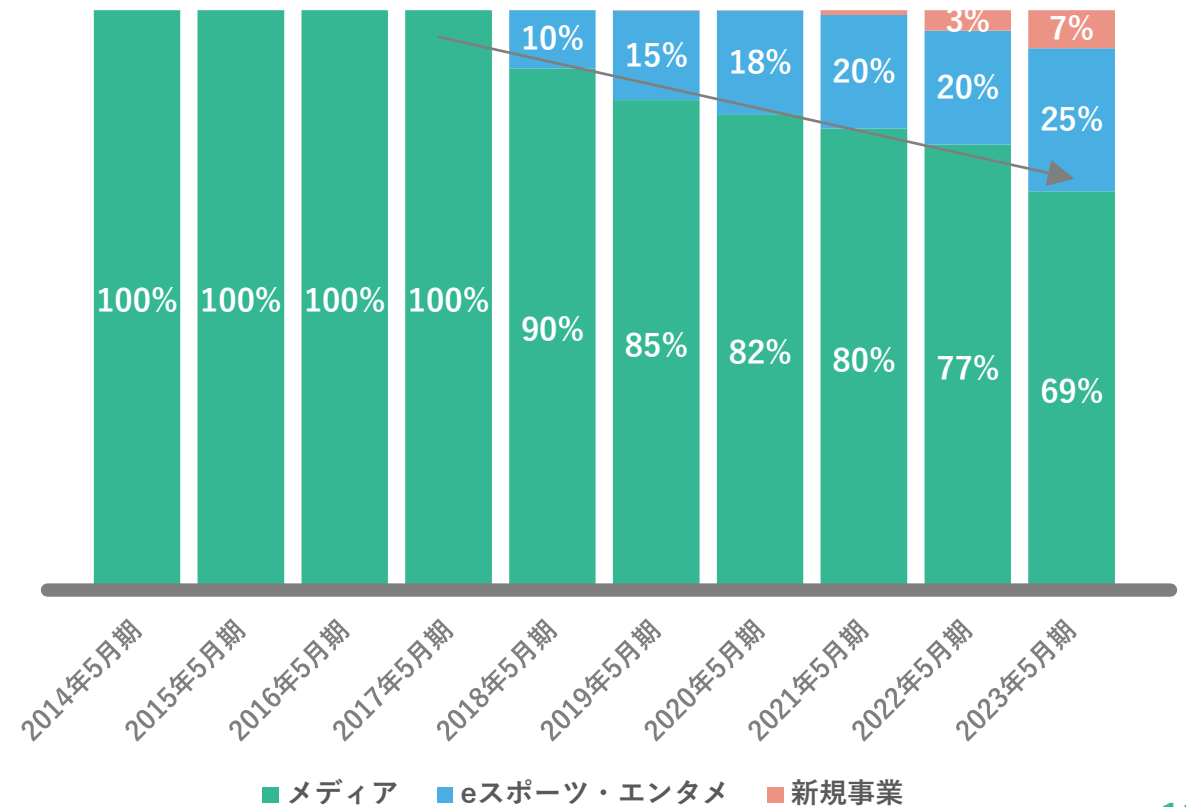
セグメント別年間売上高と構成比推移

- 2023年5月期の年間売上高は、2019年5月期以来4期ぶりに過去最高を更新
- メディアの成長率鈍化に対応した事業ポートフォリオの転換が順調に進捗。会社の第2創業期として、本格的に中長期的な成長を開始

過去最高の売上高を更新



事業ポートフォリオの転換が順調に進捗



03. 2023年5月期 業績詳細



2023年5月期通期および第4四半期 業績サマリー

- 売上高について、前年比で12.5%増加。メディアだけでなくeスポーツや新規事業が大きく成長していることが影響
- 営業利益について、前年比で68.4%増加。コスト効率化プロジェクトが順調に推移したことが影響。営業利益率も改善
- 期初時点の業績予想比では、売上高がモバイルゲームの新規タイトル数減少等の影響を受けたものの、利益に関しては達成

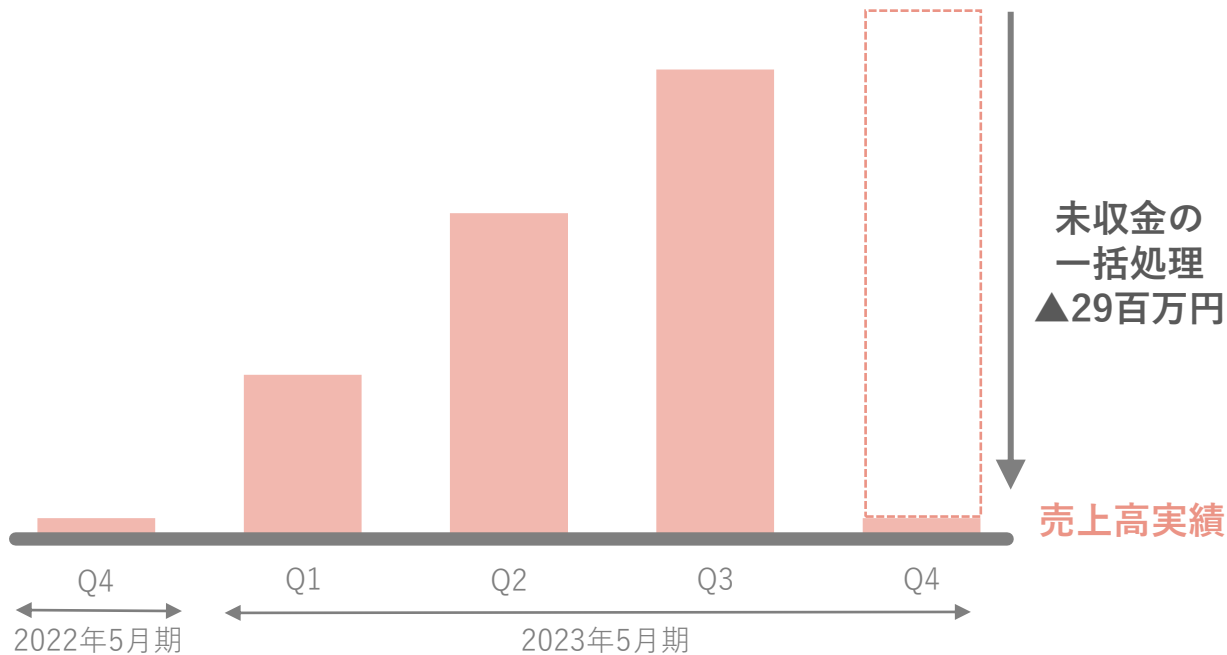
(単位：百万円)	通期					四半期		
	2023年5月期 通期	2022年5月期 通期	対前年比 増減率	2023年5月期 期初計画	対計画比 増減率	2023年5月期 第4四半期	2022年5月期 第4四半期	対前年比 増減率
売上高	3,512	3,120	+12.5%	3,573	-1.7%	893	838	+6.5%
EBITDA [※]	459	301	+52.7%	422	+8.8%	119	53	+122.6%
EBITDAマージン	13.1%	9.7%	-	11.8%	-	13.4%	6.4%	-
営業利益	337	200	+68.4%	300	+12.3%	90	24	+267.9%
営業利益率	9.6%	6.4%	-	8.4%	-	10.1%	2.9%	-
経常利益	313	223	+40.1%	287	+9.1%	83	17	+388.2%
当期利益	179	118	+51.0%	160	+11.9%	48	0	-

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

回線事業における未収金の会計処理について

- 新規事業である回線事業の事業開始以来の未収金について、社内確認を行った結果、第4四半期に一括で売上高のマイナス計上を実施
- 未収金の発生要因としては、ユーザーのクレジットカード期限切れや口座振替の設定状況によるもの等が考えられ、未収となったものに対する再請求等の社内オペレーション体制や支払方法変更に関するフローの不備が生じていたため
- 今後社内オペレーション体制の改善や強化により、回収および未収金の発生を防ぐ対策を講じていく
- 今回一括で計上した未収金について今後回収が行われた場合には、回収された時点で売上として計上する予定

回線事業売上高推移



発生した要因

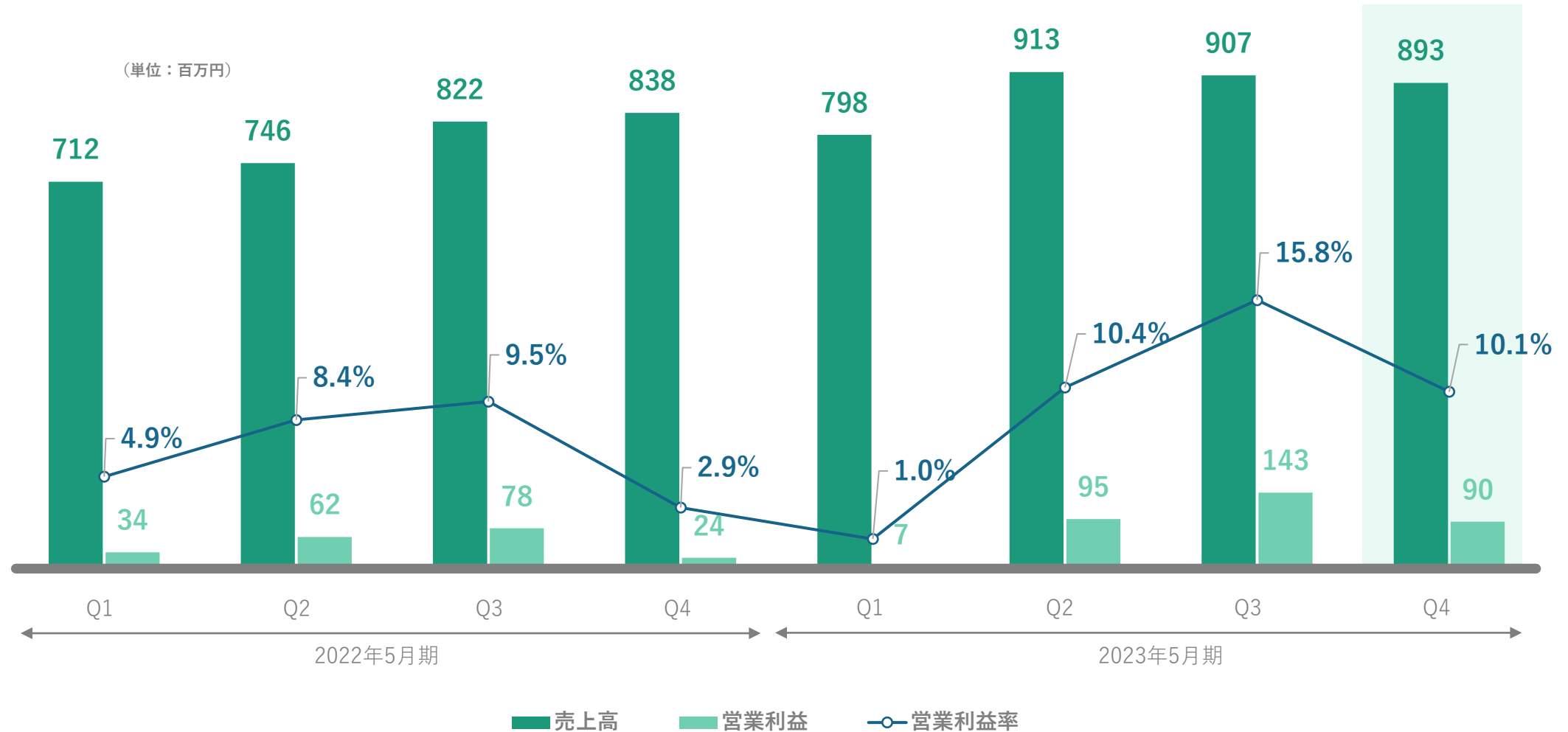
- ✓ クレジットカード期限切れ、口座振替の設定状況によるもの等
- ✓ 未収金に対する再請求等の社内オペレーション体制や支払方法変更に関するフローの不備

今後の方針

- ✓ 社内オペレーション体制の改善・強化による未収金の回収および発生を防ぐ対策を講じていく
 - ・ ユーザー側の支払方法変更フローの改善
 - ・ 事業部だけでなく管理側での未収金検知体制の構築と徹底
 - ・ 未収金回収のオペレーションの再構築
- ✓ 今後回収が行われた場合は、その時点で売上として計上

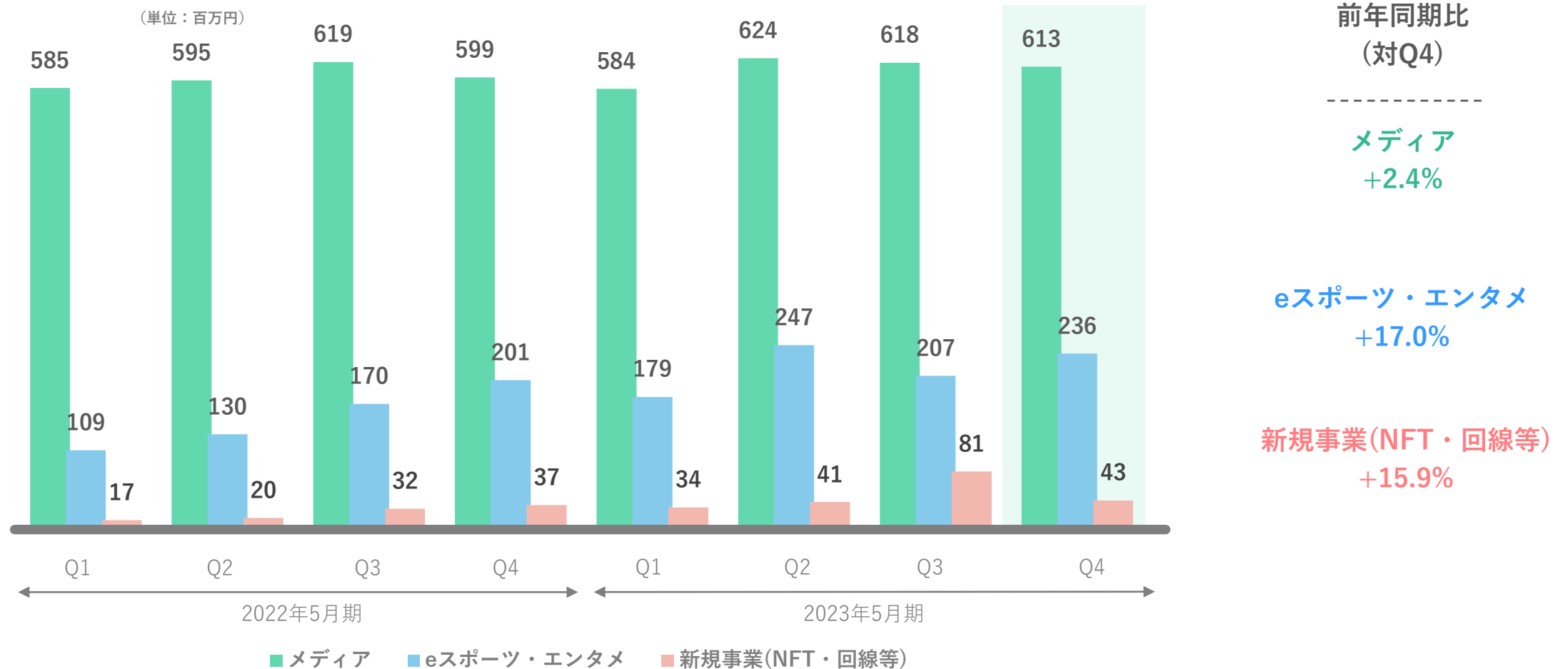
売上高・営業利益の四半期推移

- 2023年5月期第4四半期の売上高は、回線事業の未収金の一括処理の影響を受け前四半期比で減少
- コストの効率化が順調に進捗した結果、前年と比較して営業利益率が改善



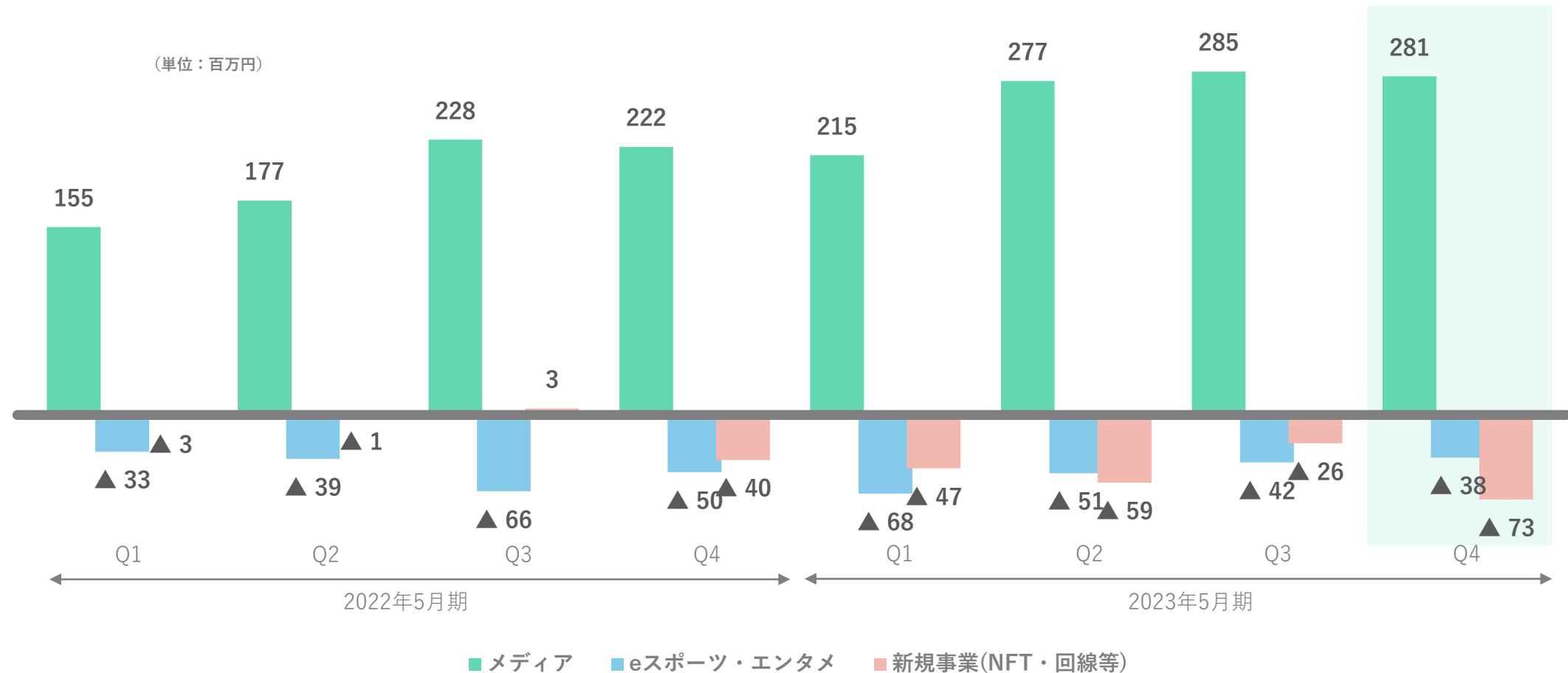
セグメント別売上高の四半期推移

- メディアについて、第4四半期は前年同期比でやや増加
- eスポーツ・エンタメについて、前四半期比でも増加し、前年同期比では17.0%増
- 新規事業については、NFTゲーム・回線事業ともに伸長するも、回線事業の未収金の一括処理の影響を受け、前年同期比15.9%増に留まる



セグメント別営業利益の四半期推移

- 主力のメディア事業で安定して利益を確保し、成長領域には積極的に投資をしていく方針
- eスポーツやNFTゲーム、回線事業等の新規事業については、中長期的な利益の柱への成長を目指す



コスト効率化プロジェクトについて

- 2023年5月期は、既存事業の利益率改善を目指し、コスト効率化プロジェクトを大きな目標として掲げ実施し、対象となる既存事業のコストは順調に減らすことに成功
- 今後は、既存事業については現状の利益率を維持しつつ、新規事業への投資等を引き続き行うことで、中長期的な利益向上を目指していく

具体策

✓ コスト構造の見直し

- 攻略記事のタイトル別コストの精査
- 動画配信のチャンネル別コストの精査 等

✓ 全社的なコスト削減活動の実施

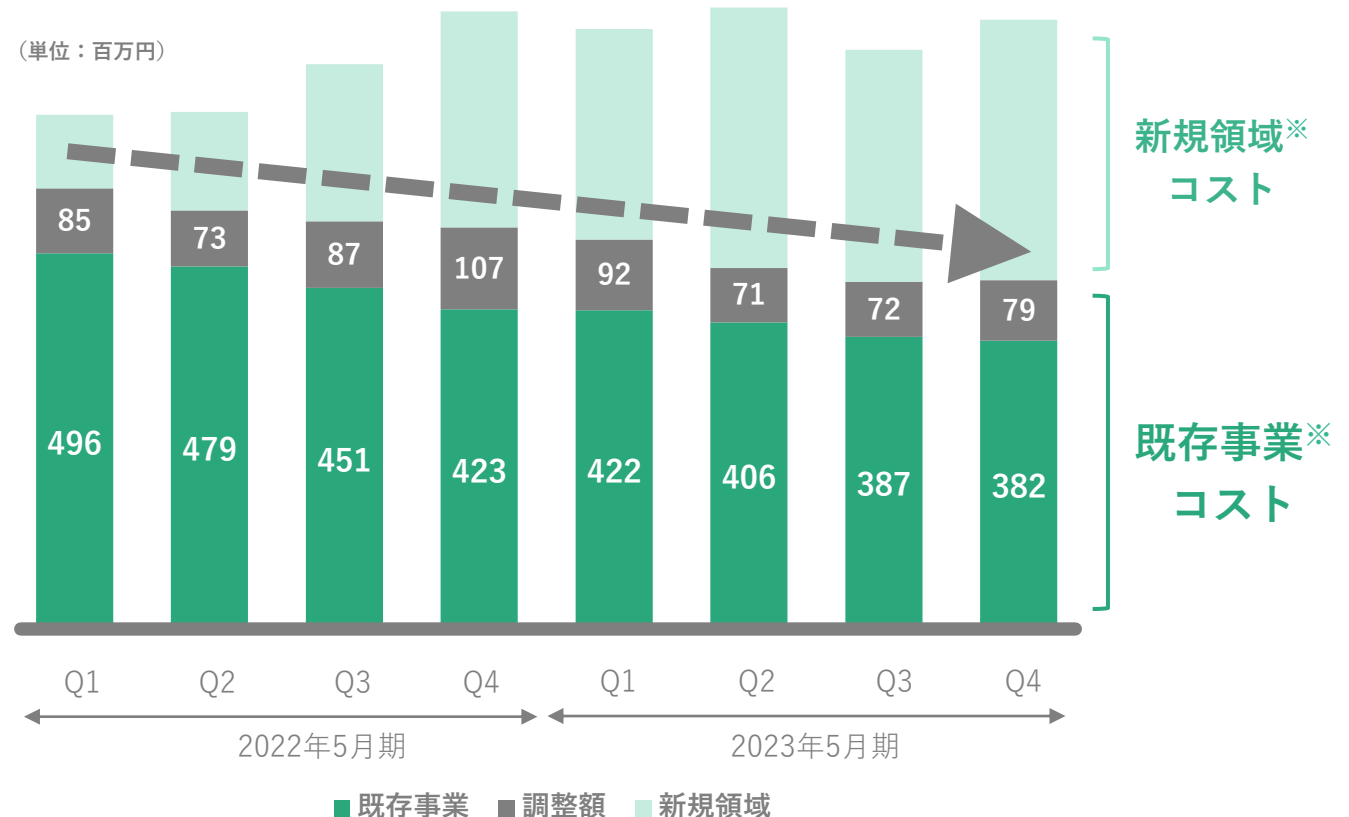
- コスト削減を各部門の重要KPIに設定
- 進捗確認定例を各部門ごとに実施 等

✓ コスト削減意識の徹底

- 不要な残業や深夜休日帯の勤務の削減
- オフィスの一斉消灯、空調の温度管理 等

コスト削減に成功

(単位：百万円)



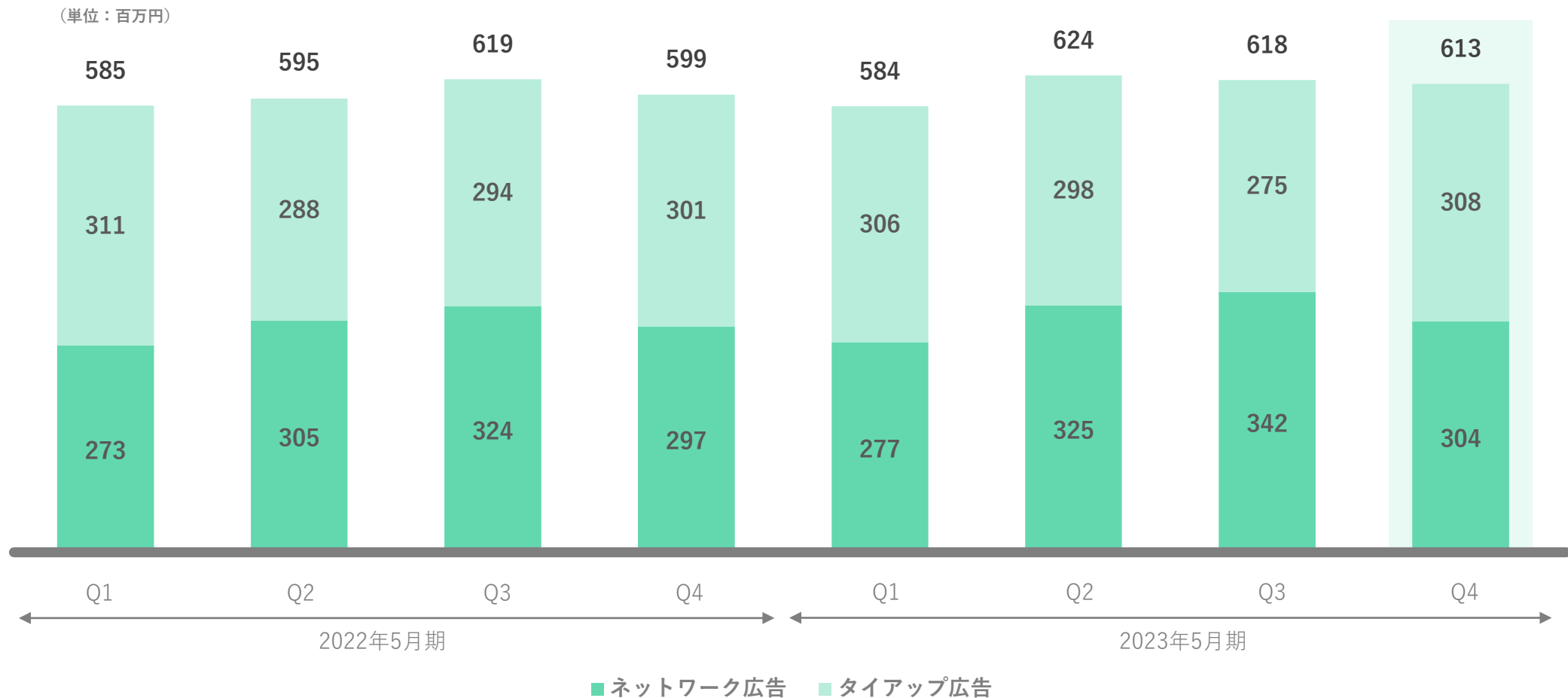
※ 「既存事業コスト」は、メディアセグメントとeスポーツ・エンタメセグメントのうちクリエイターマネジメントの費用（売上原価・販管費）および調整額
「新規領域コスト」は、eスポーツ・エンタメセグメントのうちeスポーツ、新規事業セグメントの費用（売上原価・販管費）

04 . 各セグメントの概況



メディア：売上高推移

- ネットワーク広告について、第4四半期はPV(ページビュー)数の低下により、前四半期比で売上高は減少
- タイアップ広告について、前四半期は主にモバイルゲームの新作タイトルのリリース減少や中国における新型コロナウイルス感染症の拡大の影響を受けゲーム紹介が減少していたが、徐々に回復
- タイアップ広告のうち、有料ゲーム攻略は順調に成長



メディア：ネットワーク広告KPI推移

- 四半期毎の月間平均PV数^{※1}については前四半期比で低下。5月発売の大型新作タイトルの影響は来期以降に見込む
- 四半期毎の月間平均PV単価指標^{※2}については、大きく上昇しており好調

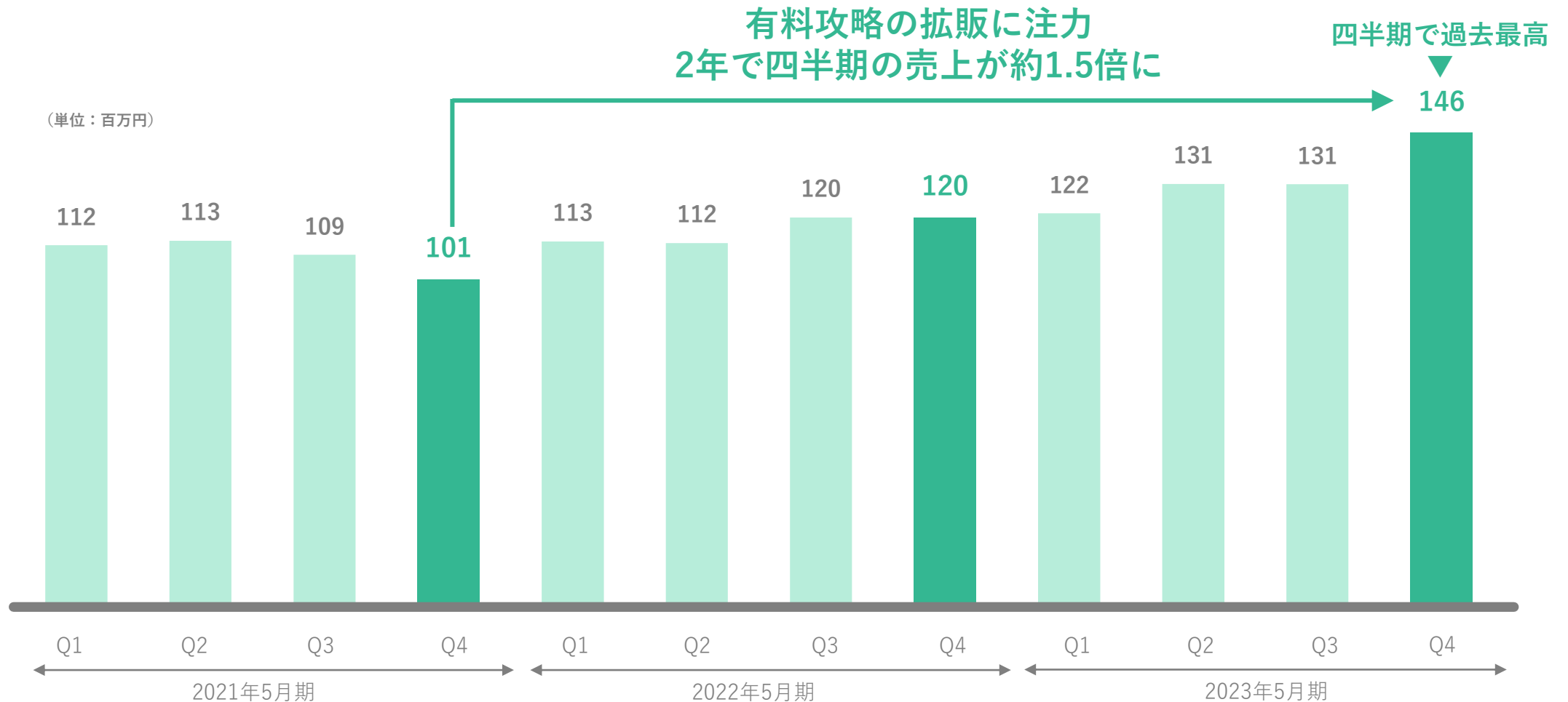


※1 各四半期の月間平均PV数を算出して掲載

※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

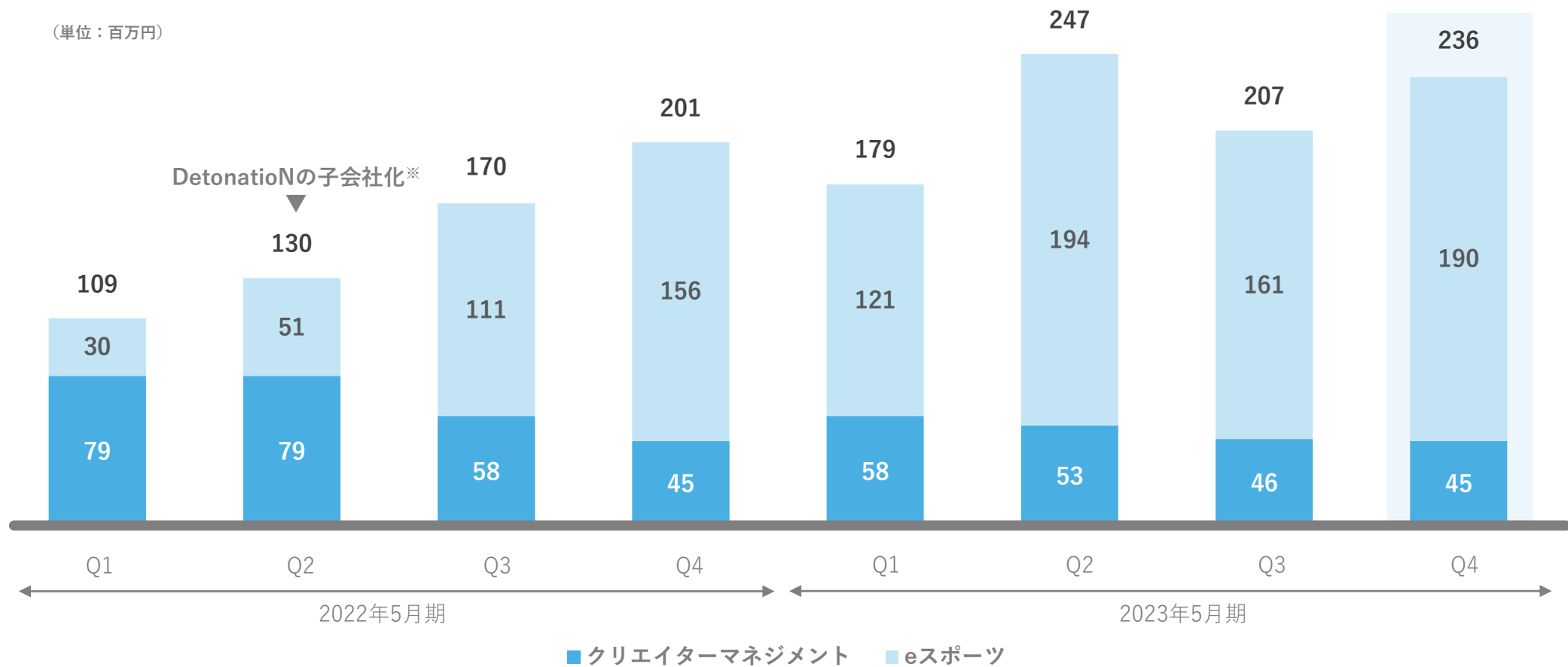
メディア：有料ゲーム攻略の売上高推移

- 2023年5月期はタイアップ広告のうち、有料ゲーム攻略の拡販に注力。直近で四半期として過去最高の売上を記録
- 運用件数が順調に増加し、約50タイトルを扱う。来期以降はさらなる成長を見込む



eスポーツ・エンタメ：売上高推移

- eスポーツについて、第4四半期はスポンサー収益の増加等により、前四半期比及び前年同期比ともに成長

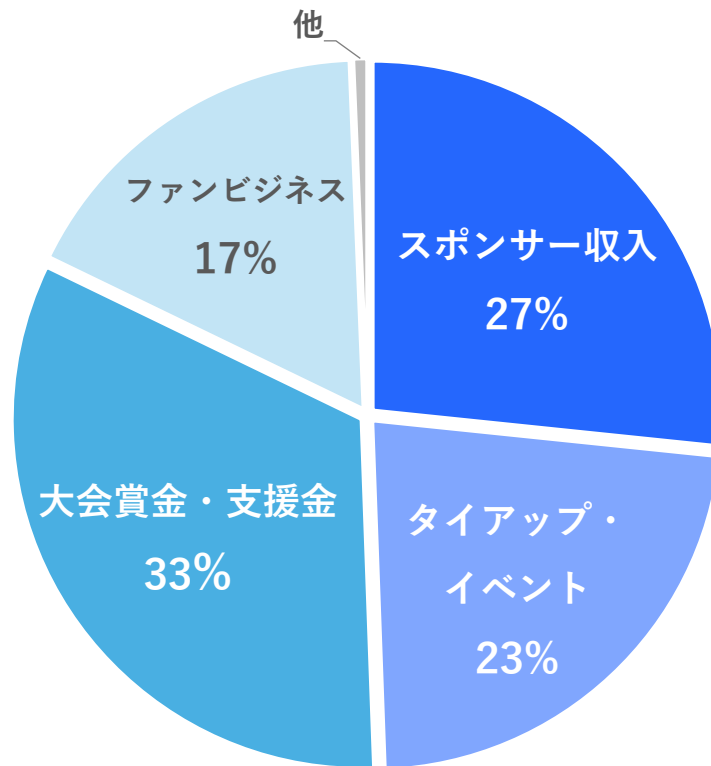


※ 2022年5月期第2四半期については、DetonatioNの子会社化の影響は1ヶ月分のみ

eスポーツ：売上高項目別割合

- eスポーツについては、様々なマネタイズポイントを持っており、ひとつの収益源に依存することがないバランスのよい収益構成を実現
- スポンサー単価の向上やファンビジネス領域の強化等に注力し、さらなる売上高増加を目指す

「eスポーツ」 2023年5月期売上高累計 項目別割合



スポンサー収入

ユニフォームへのロゴ掲載等を提供



タイアップ・イベント

企業向けタイアップやイベント開催等



大会賞金・支援金

大会賞金やパブリッシャーからの支援金等



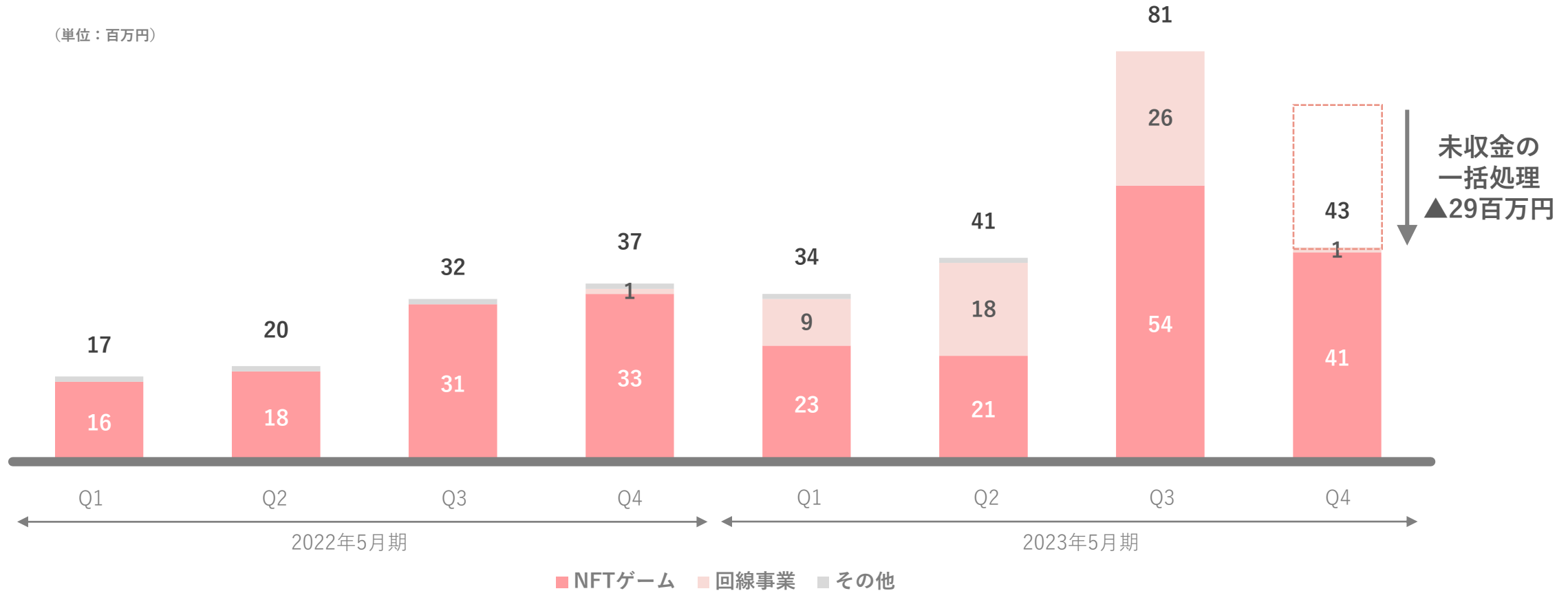
ファンビジネス

動画配信、グッズ、ファンクラブ等

新規事業(NFT・回線等)：売上高推移

- NFTゲーム「EGGRYPTO」について、3周年イベントの影響によりユーザー数は増加しており、売上高は前四半期比では減少したものの、前年同期比で成長
- 回線事業について、ユーザー数は順調に積みあがっているものの、代金の未収による売上のマイナスにより第4四半期の売上は一時的に減少。

(単位：百万円)



05. 2024年5月期 業績予想について



2024年5月期の事業戦略方針

既存領域の堅実な成長 × 新規領域への投資加速

メディア

- ✓ コスト効率化により改善した利益率を維持し、メディアセグメントとしては利益確保
- ✓ モバイルゲーム市場の縮小はリスクとして見込む

eスポーツ・エンタメ

- ✓ eスポーツ事業の好調により増収増益を計画
- ✓ 来期からは事業の状況をより反映したEBITDAを重視

新規事業(NFT・回線等)

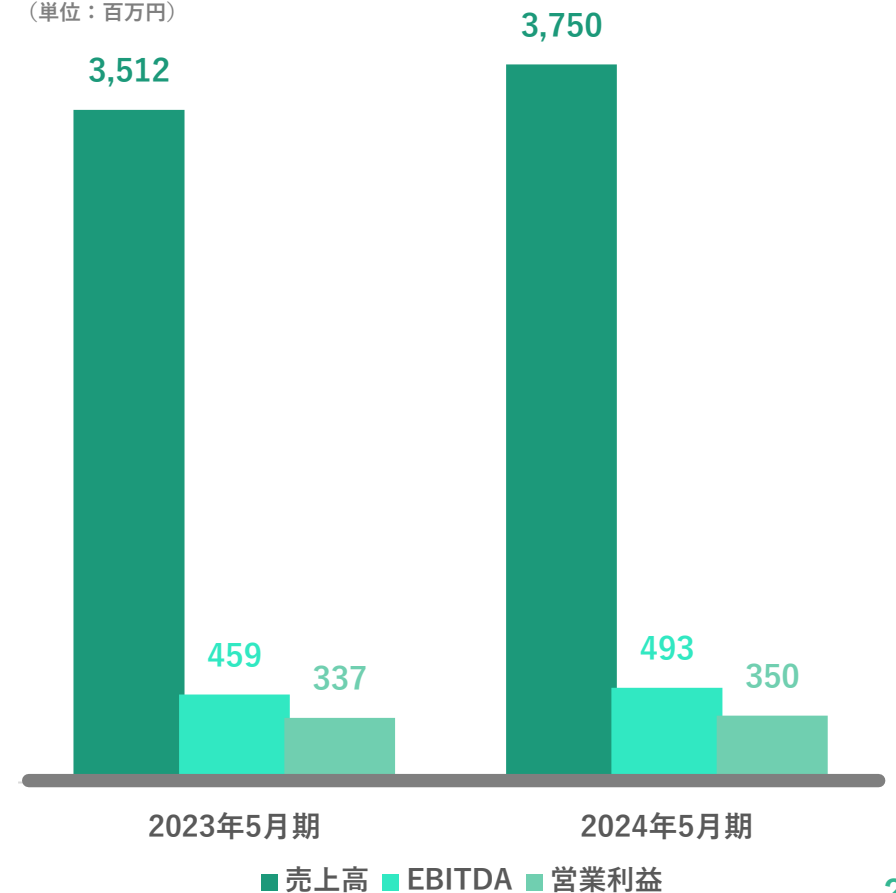
- ✓ 事業の急成長を背景に、今が事業拡大のチャンスと捉え、プロモーションを大幅に強化
- ✓ 中長期的な利益最大化を目指し、短期的には減益

2024年5月期 業績予想サマリー

- 2024年5月期は売上高3,750百万円、営業利益350百万円を予想
- 中長期的な成長を目指すため、主に新規事業のプロモーションに先行投資

通期			
(単位：百万円)	2023年5月期 実績	2024年5月期 予想	対前年比 増減率
売上高	3,512	3,750	+6.8%
EBITDA [※]	459	493	+7.2%
EBITDAマージン	13.1%	13.2%	-
営業利益	337	350	+3.7%
営業利益率	9.6%	9.3%	-
経常利益	313	320	+2.1%
当期利益	179	190	+6.1%

(単位：百万円)

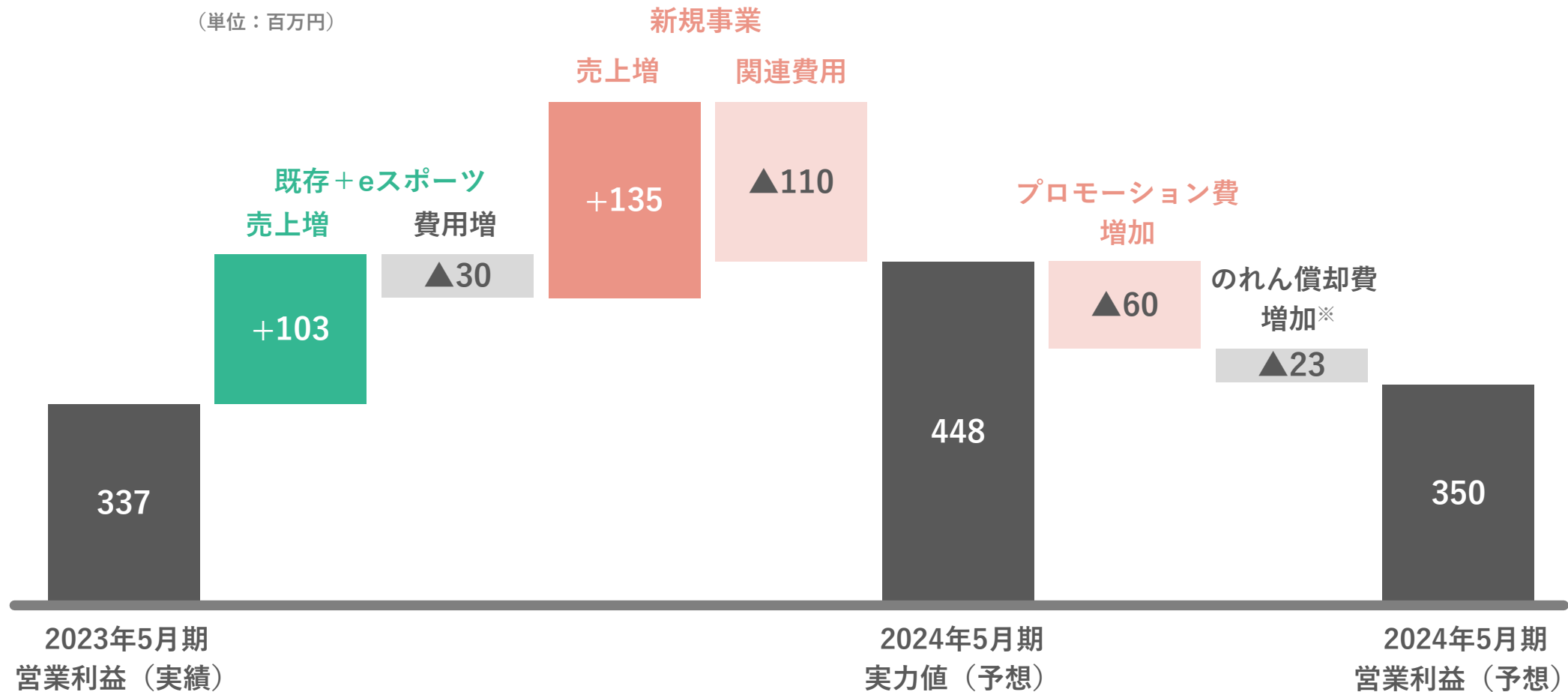


※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

営業利益の前期比較

- メディアは利益率を維持し、eスポーツ領域は売上原価やチーム費用が増加するものの増益を計画
- 新規事業に関しては、売上成長は見込みつつも関連費用については増加
- さらなる中長期的な成長のため、ユーザー獲得を加速するためのプロモーション強化を先行投資として行うため、最終利益については前年比で微増の予想

(単位：百万円)



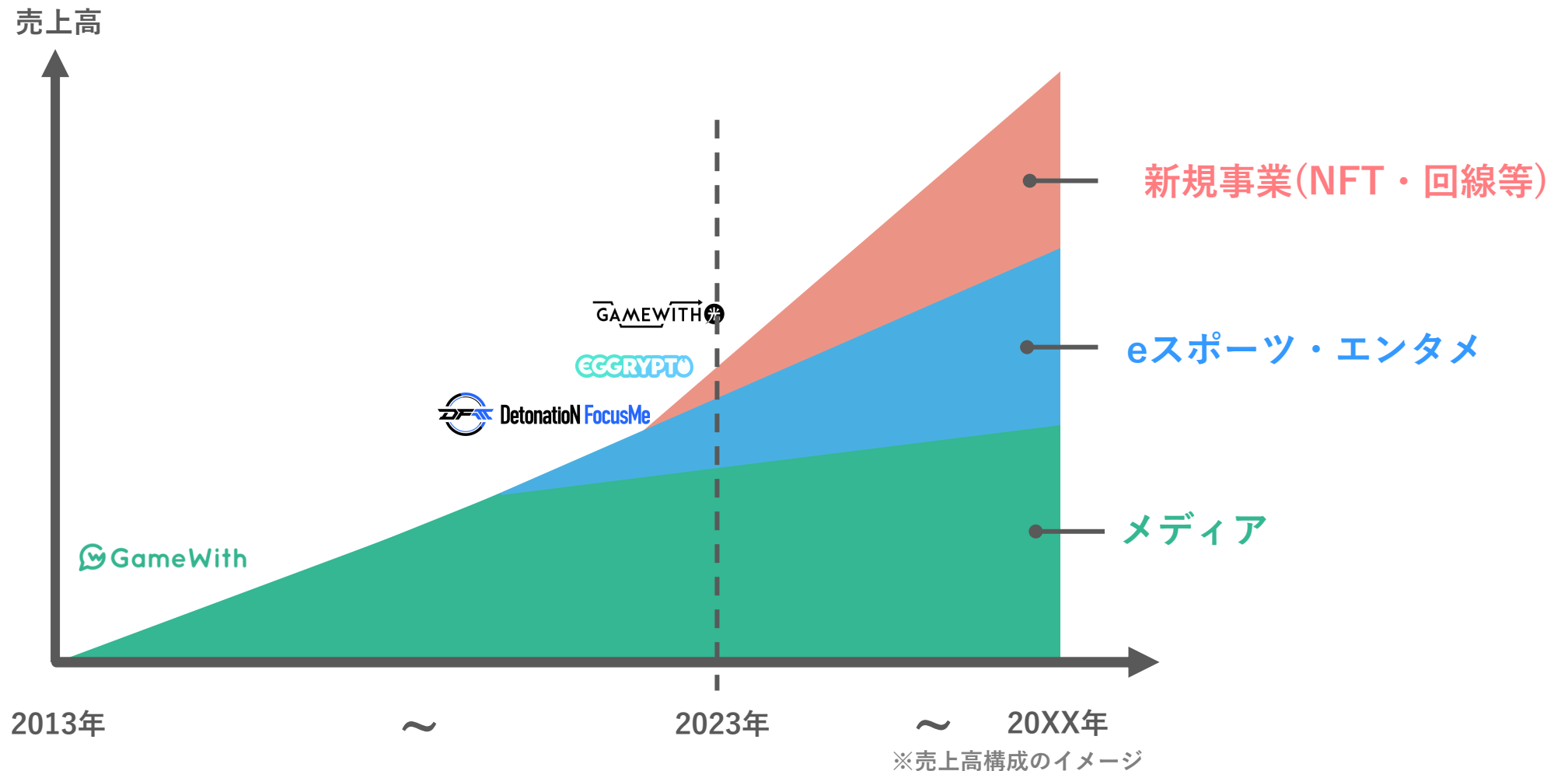
※ 主にDetonatioNの株式取得に伴うのれん償却費。段階的に株式を取得する計画となっており、追加取得時に一括償却となるため前年比で増加

06. 中期事業戦略について

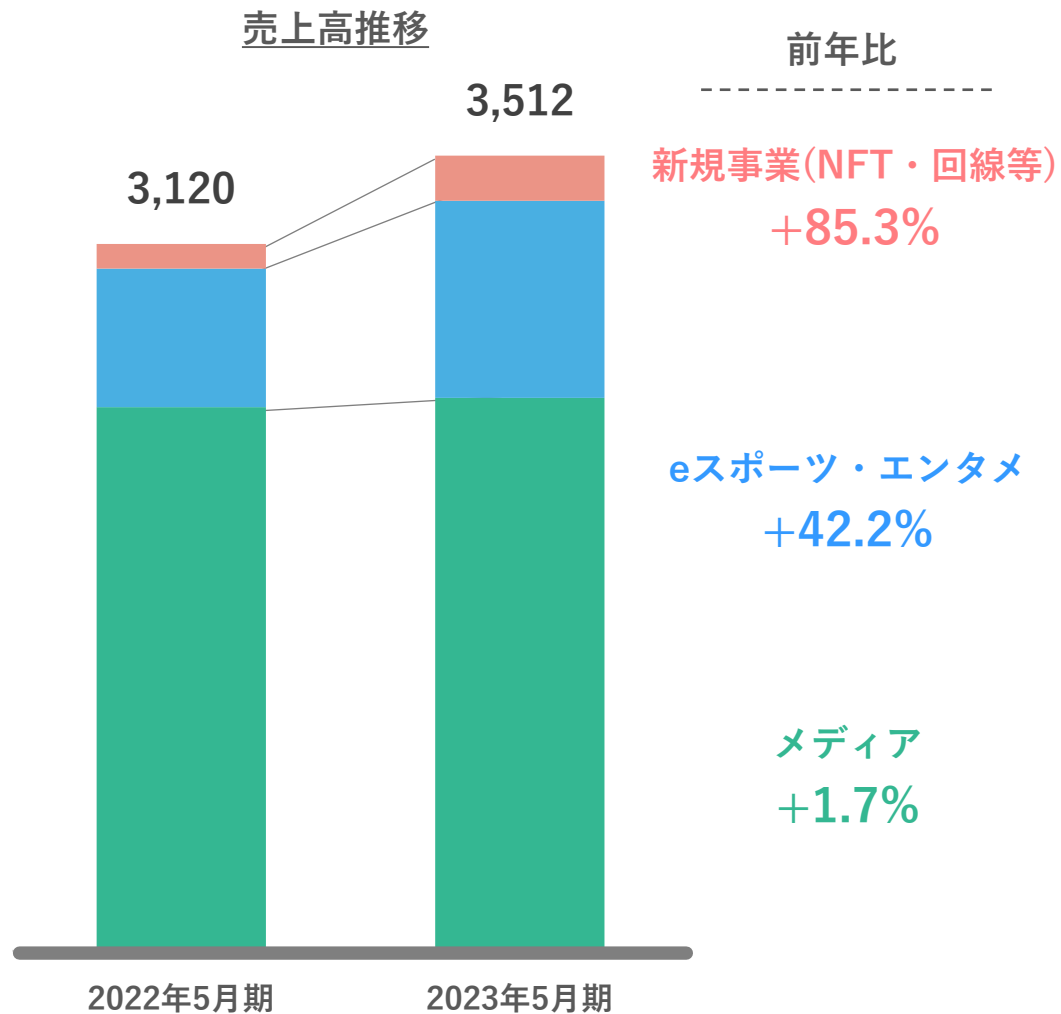


中長期的な成長イメージ

企業理念の実現に向け、
メディア事業に続く**第二、第三の柱への成長**を目指す方針を継続



セグメント別中長期戦略の概要



概要

- ✓ 売上高は前年比+85%と急成長
- ✓ 事業として軌道に乗ったことを受け、ユーザー獲得に注力
- ✓ プロモーション強化を行うことで中長期的な利益最大化を目指す

- ✓ 売上高は40%を超える成長を達成
- ✓ 今後の市場拡大を追い風に、eスポーツ事業に最注力
- ✓ スポンサー単価の向上、ファンビジネスの拡大を狙う

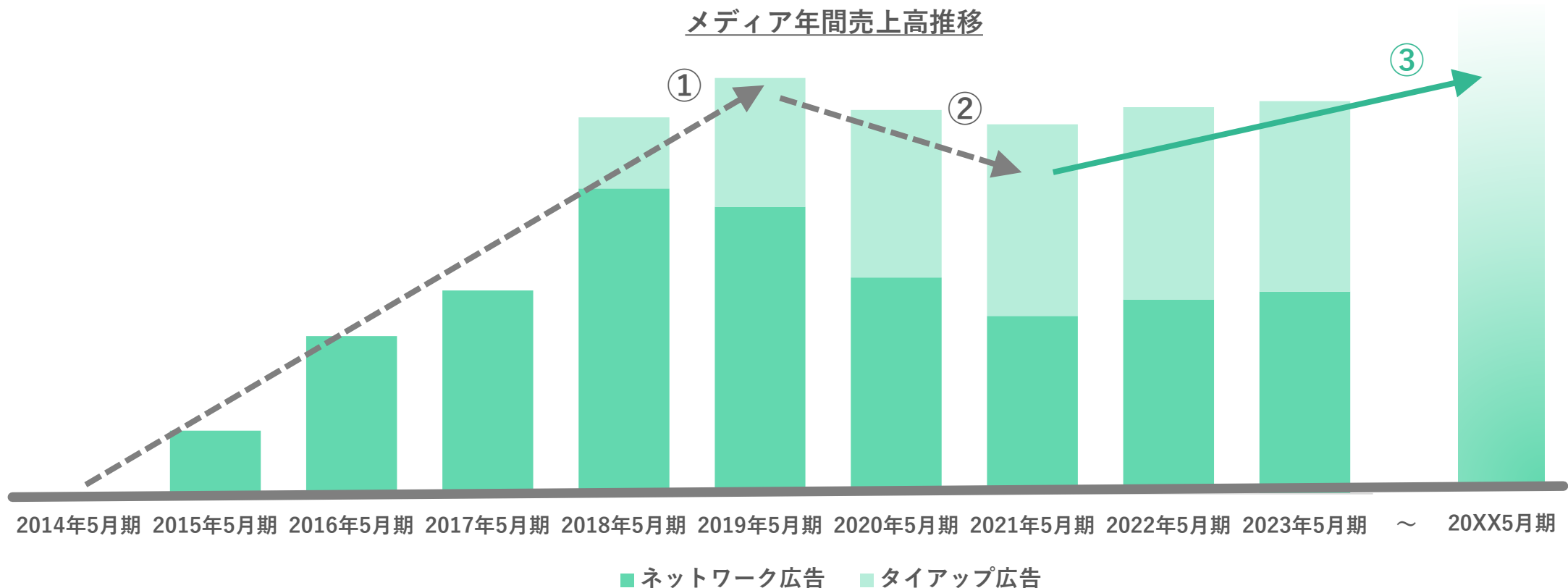
- ✓ コスト効率化については一巡。利益率を維持し、堅実な成長を目指す
- ✓ ネットワーク広告に依存せず、引き続きタイアップ広告を拡大
- ✓ ChatGPT等、AIの進化への対応を加速

06-1.メディア



メディア：メディア事業の概況

- ① モバイルゲーム市場の急拡大に伴い大きく成長するフェーズ
- ② モバイルゲーム市場の成長鈍化等により、PV数が低下。ネットワーク広告中心からタイアップ広告に注力する移行フェーズ
- ③ 家庭用ゲームの攻略需要増加およびシェアの向上と、さらなるタイアップ広告拡大による堅調な第2成長フェーズへ

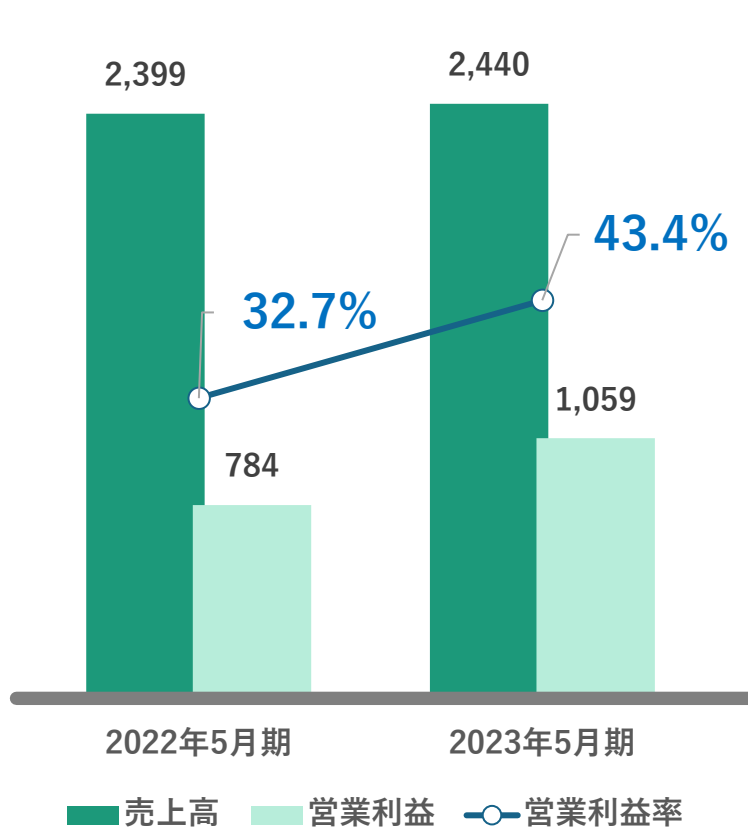


メディア：中長期戦略

利益率も大きく上昇
さらなる**利益の源泉となる事業へ**

ネットワーク広告依存からの脱却
タイアップ広告注力による**安定した成長**

AIの進化を活用した
業務効率化とユーザー体験の向上



- ✓ AI技術の社内活用の促進
- ✓ 攻略チャットボットの開発
- ✓ ゲームを探す機能への活用 etc.



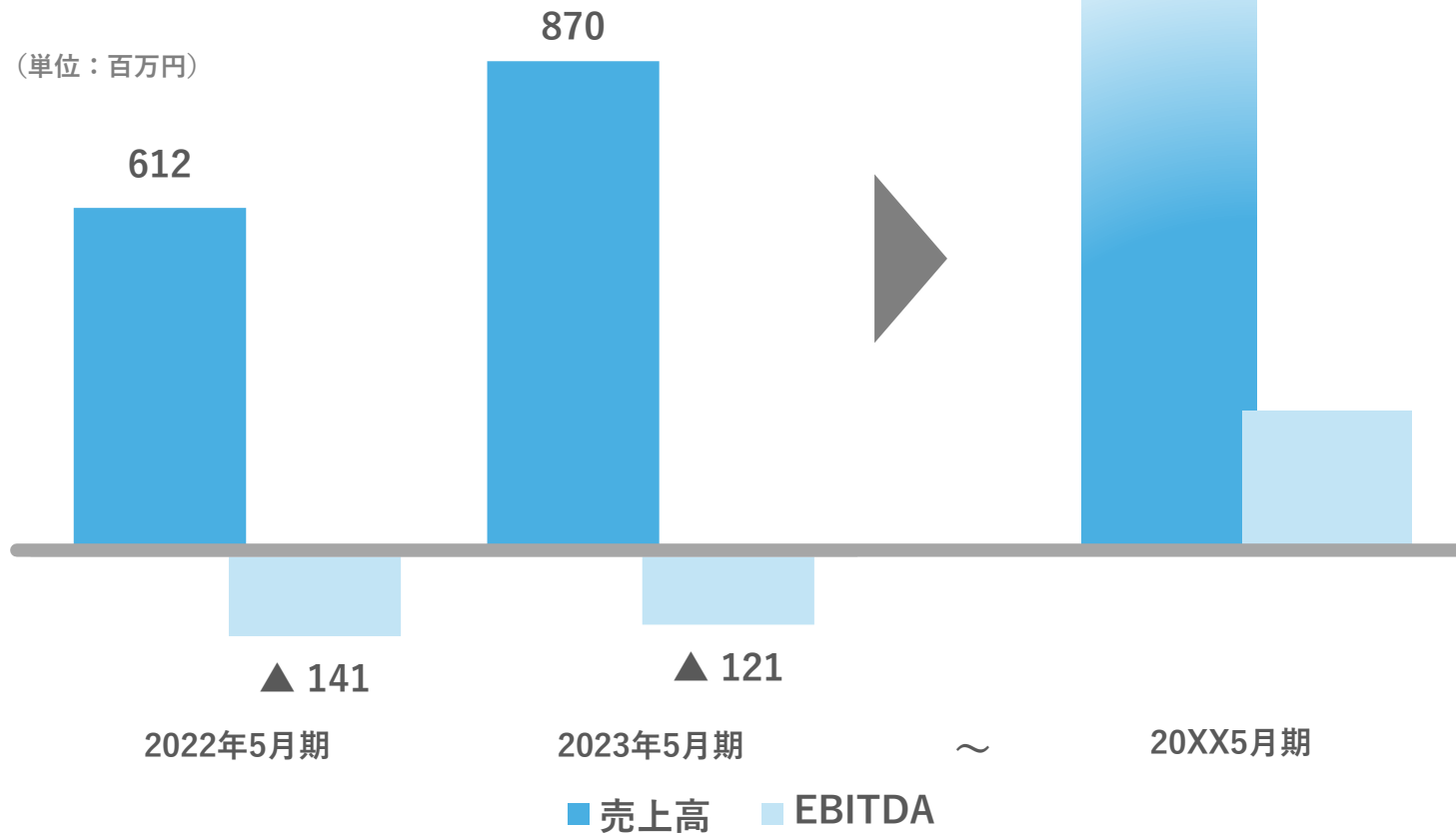
06-2. eスポーツ・エンタメ



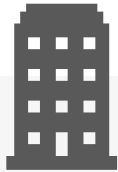
eスポーツ・エンタメ：中期的な成長のイメージ

売上高の成長とともに
EBITDAベースでの早期の黒字化を目指す

eスポーツ・エンタメセグメント年間業績



eスポーツ：eスポーツチーム「DetonatioN FocusMe」



国内屈指のプロeスポーツチーム

- ✓ 2012年設立、所属人数は50名を超える
- ✓ 国内初のプロゲーミング専業・フルタイム制を導入するなど日本のプロeスポーツチームのパイオニア



多くのスポンサー企業

- ✓ 国内最大規模のスポンサーを誇る
- ✓ 有名企業をはじめとした様々な業種の企業20社がスポンサーに



数多くの世界大会での実績

- ✓ League of Legends部門では5大会連続で国内大会優勝、日本代表として世界大会に出場し、2021年には初のベスト16進出
- ✓ その他数多くの部門で世界大会出場

DetonatioN FocusMe

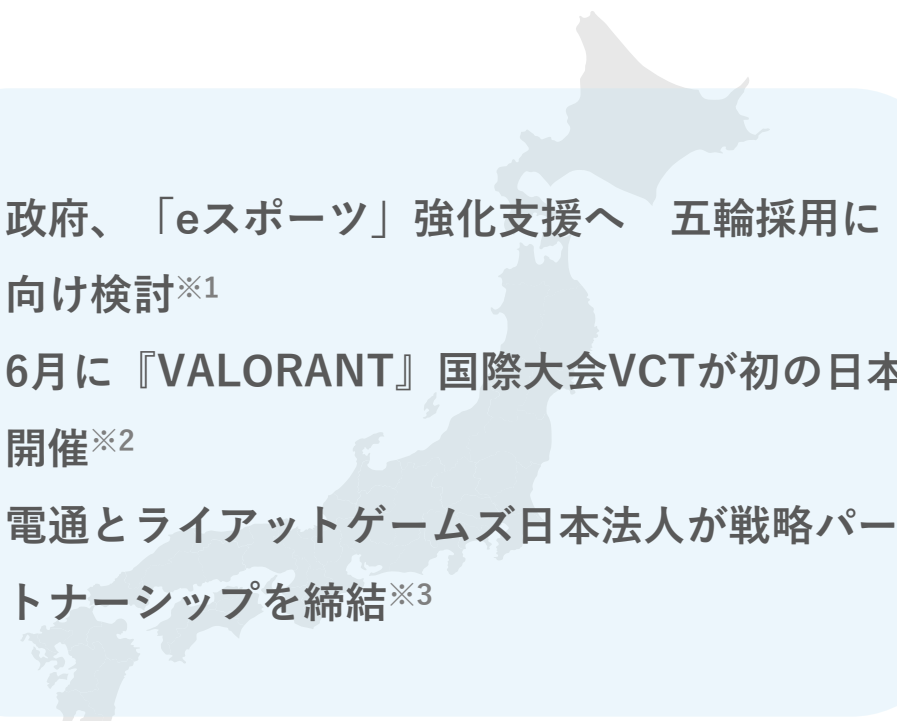


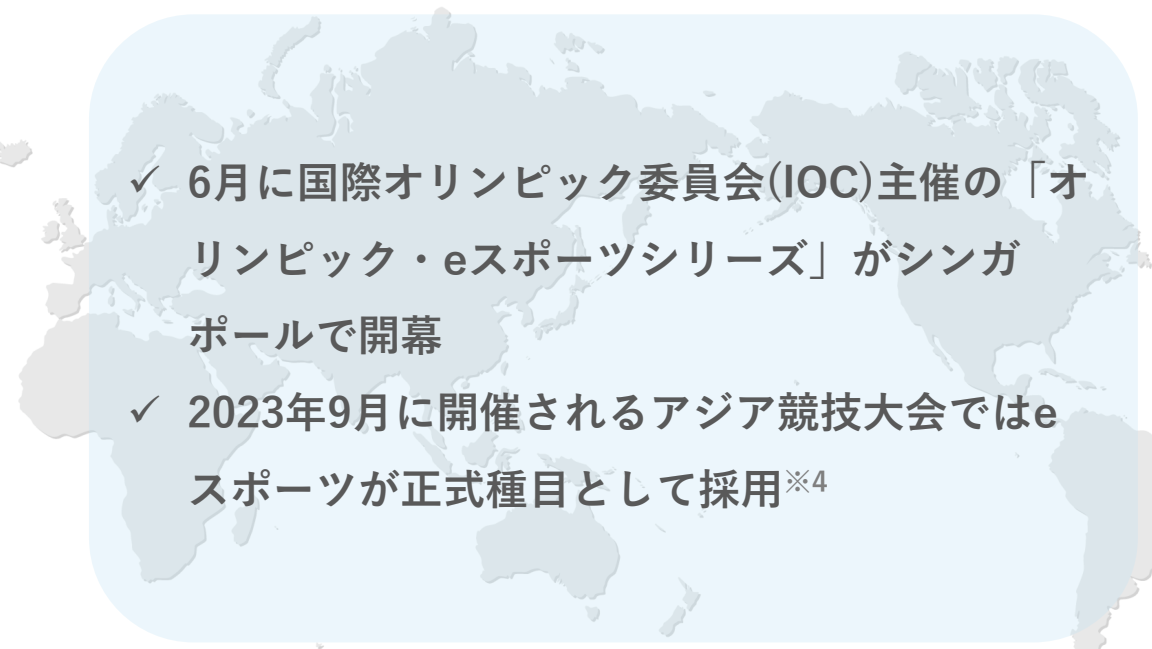
ユーザーへの訴求力

- ✓ 所属のネフライトがコロコロコミックの好きな有名人ランキングで1位になるなど、インフルエンサーとしての訴求力も強み
- ✓ SNS総フォロワー数400万以上※

eスポーツ：直近の国内及び世界の市場動向

政府による強化支援等、オリンピックも含めた競技シーンは今後大きく盛り上がる見込み
日本を代表するeスポーツチームとして活躍していく

- 
- ✓ 政府、「eスポーツ」強化支援へ 五輪採用に向け検討※1
 - ✓ 6月に『VALORANT』国際大会VCTが初の日本開催※2
 - ✓ 電通とライアットゲームズ日本法人が戦略パートナーシップを締結※3

- 
- ✓ 6月に国際オリンピック委員会(IOC)主催の「オリンピック・eスポーツシリーズ」がシンガポールで開幕
 - ✓ 2023年9月に開催されるアジア競技大会ではeスポーツが正式種目として採用※4

※1 「政府、「eスポーツ」強化支援へ 五輪採用に向け検討」 <https://news.yahoo.co.jp/articles/ceabe61f31f643b2160f26be470c490fee7d5390>

※2 「VCT 2023 Masters Tokyoを現地で観戦、日本よ、日本のeスポーツシーンはスゴいぞ！」 <https://weekly.ascii.jp/elem/000/004/143/4143653/>

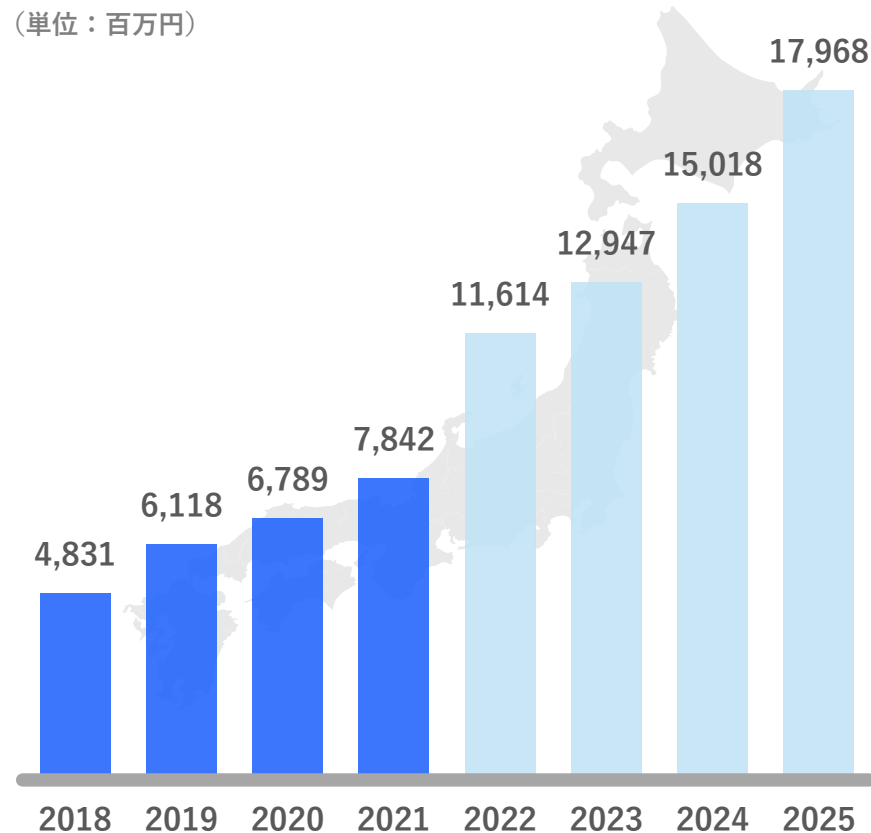
※3 「電通とeスポーツのリーディングカンパニーであるライアットゲームズの日本法人は、アジア圏に向けた戦略パートナーシップを締結」 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000534.000024470.html>

※4 「IOC主催 初の対面eスポーツ世界大会開催 シンガポール」 <https://www3.nhk.or.jp/news/html/20230623/k10014107681000.html>

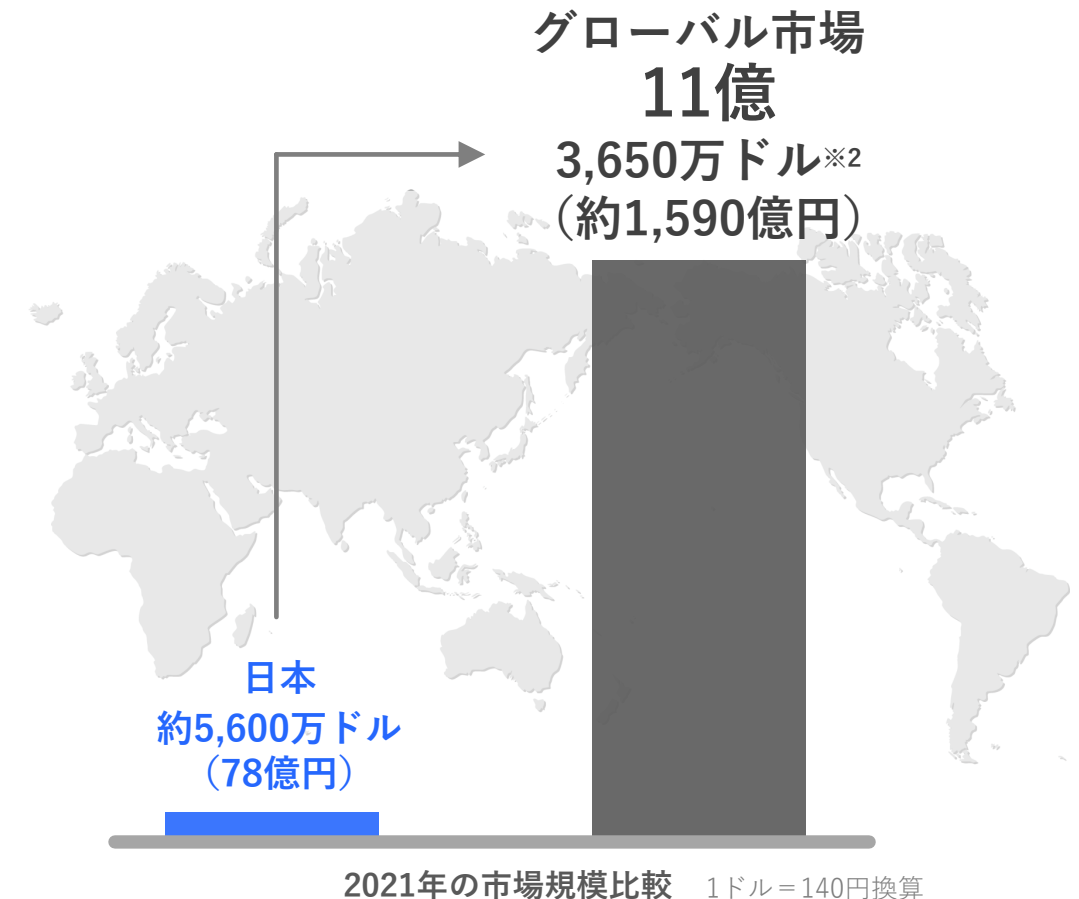
eスポーツ：eスポーツ市場規模

国内のeスポーツ市場規模※1は
今後も大きく成長する見込み

(単位：百万円)



グローバルに目を向けると
さらに大きな市場が存在



※1 「日本eスポーツ白書2022」 eスポーツ市場データより p46-47

※2 「eスポーツビジネス最新の世界動向が明らかに！『グローバルeスポーツ&ライブストリーミングマーケットレポート2022』発売」より <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000031.000017610.html>

eスポーツ：世界で戦うチームへ

国内だけでなく世界で戦うチームとして、
大きな収益を生み出せるポテンシャルあり



eスポーツ：世界水準のチームへ

すでに大きなポテンシャルは秘めている状況
世界水準のチームを目指し、実行していく

3つの注力ポイント

世界で結果を出す チーム運営

- 優秀な選手のスカウト・育成
- 海外拠点の設立
- チーム環境の整備

スポンサー単価 の向上

- グローバル規模の単価水準へ
- 営業、マーケティング強化
- ブランド認知向上

ファンビジネス の強化

- オフラインイベントの復活
- グッズ販売の収益規模拡大
- ファンクラブ、動画配信の強化

世界水準の収益、
評価を得るチームへ

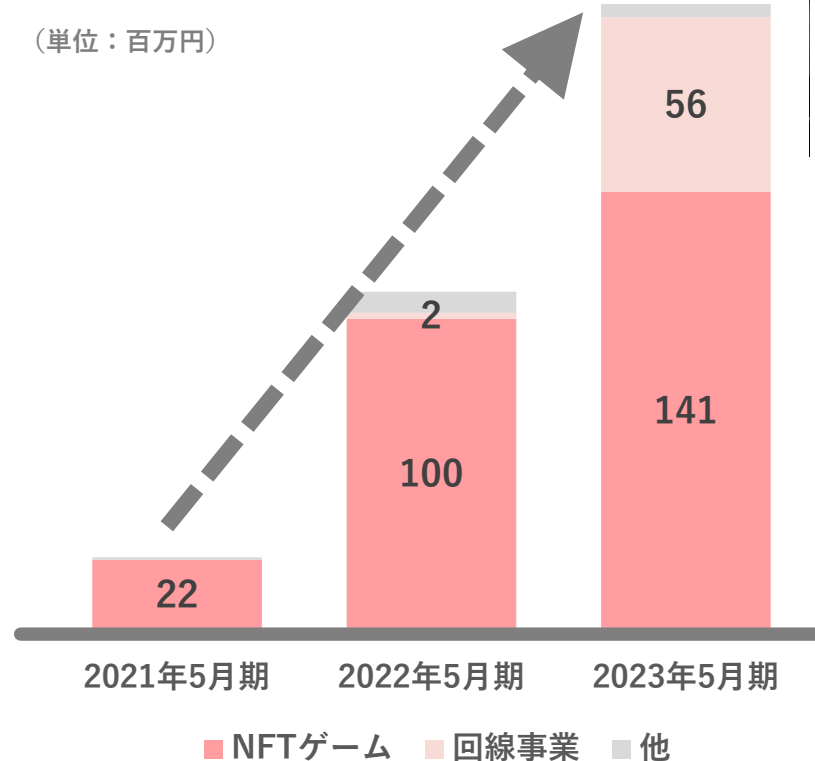


06-3. 新規事業(NFT・回線等)



新規事業（NFT・回線等）：中長期方針

売上高推移



NFTゲーム・回線事業ともに急成長
事業としても軌道に乗り始める



プロモーションを強化し、
ユーザー獲得に最注力

中長期的な利益最大化 >
短期的な利益確保

NFTゲーム：「EGGRYPTO」について

「EGGRYPTO」はリリース当初よりカジュアルなゲーム性を追求
「楽しむ」ことを重視したNFTゲームを実現

EGGRYPTOの特徴

	一般的な NFTゲーム	EGGRYPTO 
初期投資	必要	不要
暗号資産 ウォレット	必要	不要
プラットフォーム	PCブラウザ	スマホアプリ
ユーザーの主な プレイ目的	稼ぐ > 楽しむ	楽しむ > 稼ぐ
ユーザーの継続性	稼げなくなると 辞めてしまう	ゲーム自体を継続

NFTゲーム：中長期方針

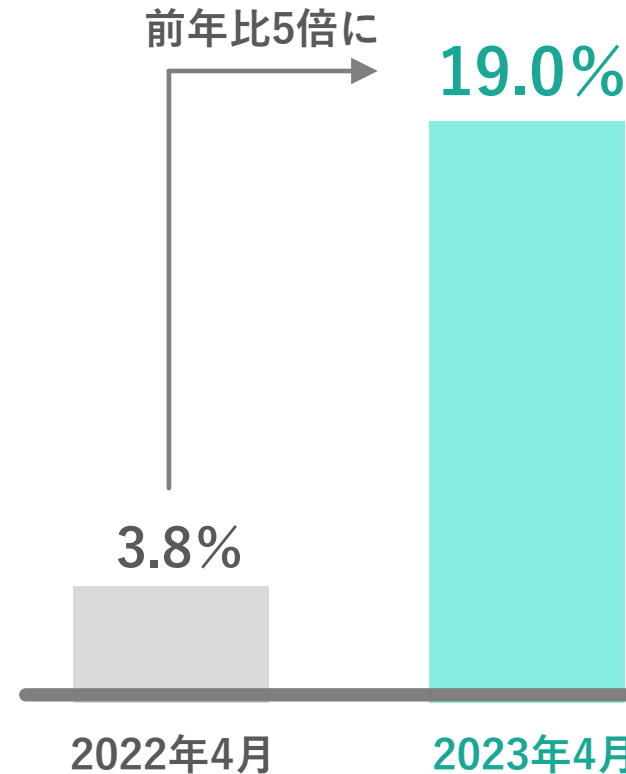
売上高・新規ユーザーは順調に成長
 四半期売上**1.4億**※1、累計DL数**150万**※2突破

アプリ課金ベースの四半期ごとの売上推移



直近のユーザー継続率が大幅上昇
ロイヤルユーザーの確保が可能に

ユーザー1ヶ月後継続率



ユーザー獲得に
最注力

売上高最大化を
目指す

※1 アプリ課金ベースでのグロスの売上
 ※2 iOS, Androidあわせた2022年12月時点の数値

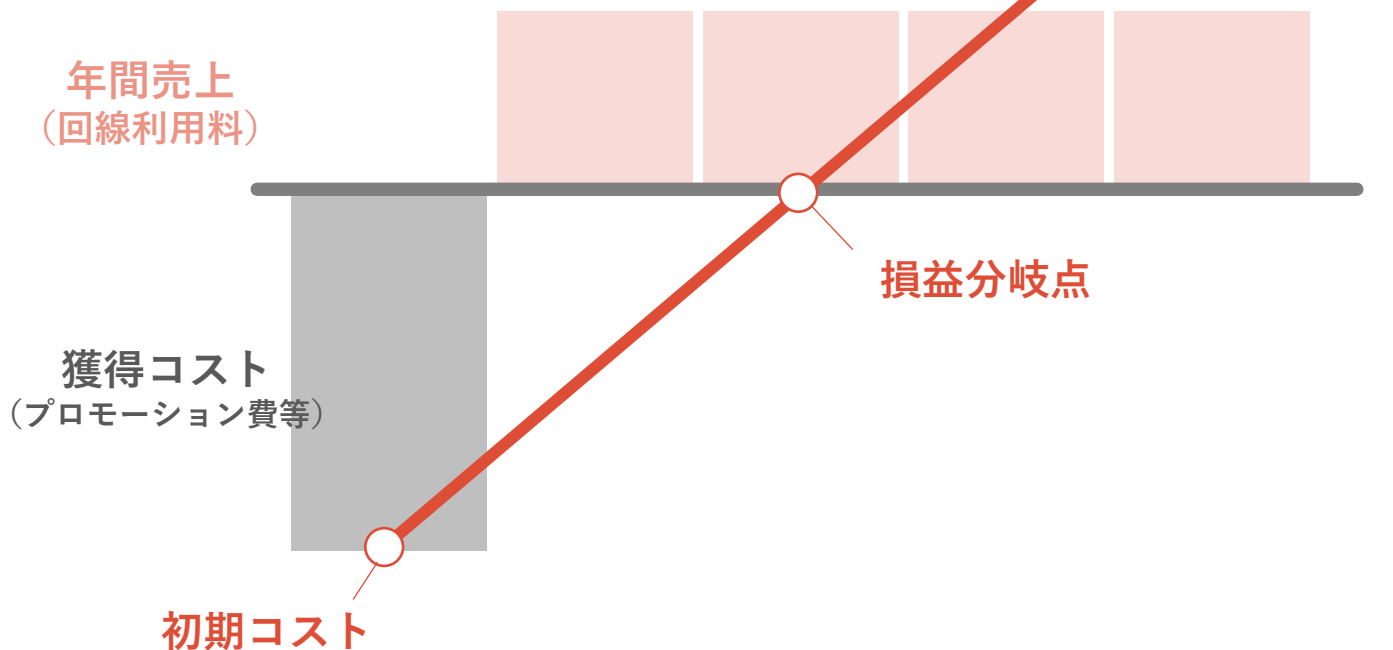
回線事業：ユーザーあたりの利益構造

GAMEWITH 光

1ユーザーあたりの利益構造

獲得時 1年目 2年目 3年目 4年目

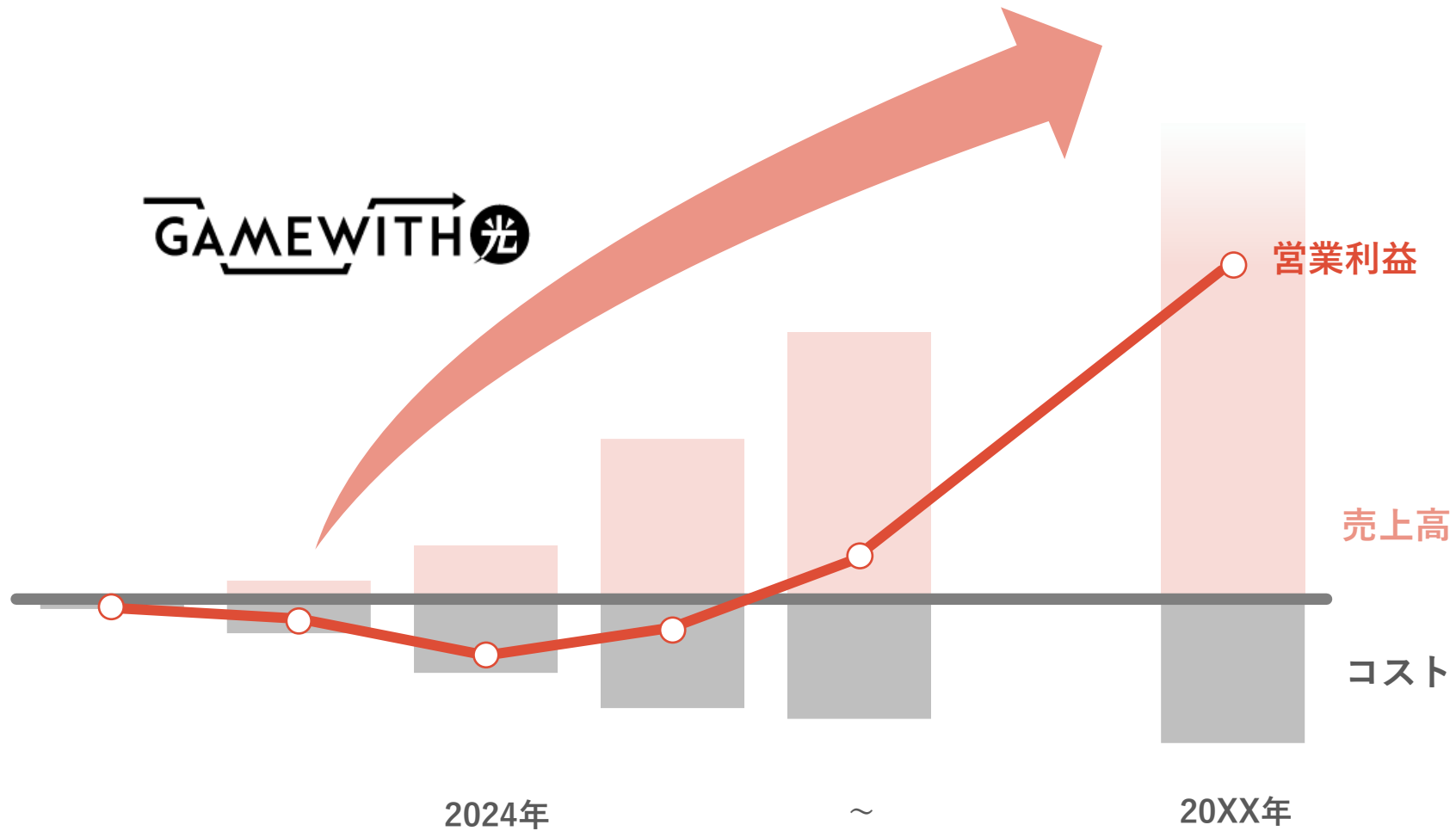
利益累計



- ✓ プロモーション等の獲得コストが先行してかかる構造
- ✓ 2年間で収支がプラスになる範囲で獲得コストをコントロール
- ✓ ユーザー数が積みあがれば中長期的に大きな利益につながる見込み

回線事業：中期的な成長のイメージ

先行投資を行うことで短期的に利益は悪化するものの
中長期的には大きな利益を生み出す見込み

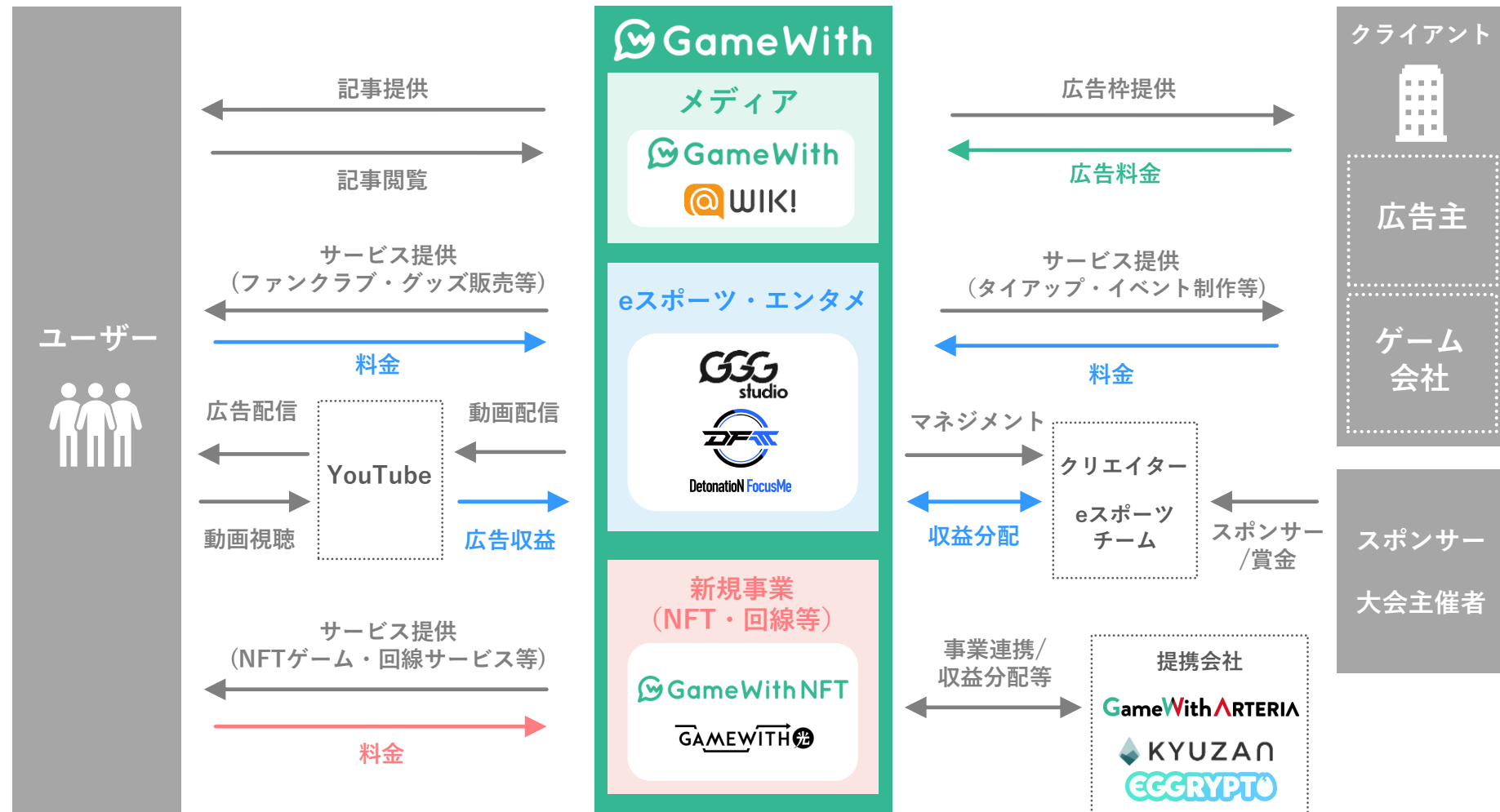


07. Appendix（その他・会社概要等）



GameWithのビジネスモデル

- メディア事業は、ゲーム情報メディアからの広告収入でマネタイズを実現
- eスポーツ・エンタメ事業は、ゲーム会社等からのタイアップ収入だけでなく、ファンビジネスやスポンサー収入・大会賞金など幅広くマネタイズを実施
- 新規事業は、関係会社との連携もしながらユーザーから直接マネタイズするモデル

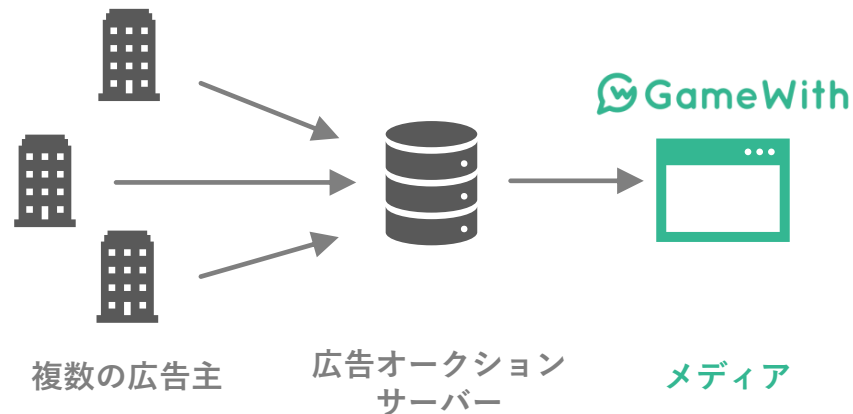


ビジネスモデル：メディア

- 自社攻略サイト運営によりトラフィックを生み出すことでネットワーク広告収入を得ると同時に、企業向けに多様な商材を提供することで、メディア価値を活かしたタイアップ広告収入を得るモデル

ネットワーク広告

複数の広告主が入札を行い、広告枠を獲得するモデル



強み

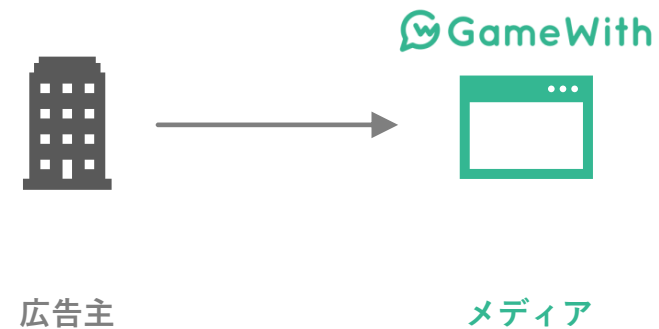
- 国内最大のPV（ページビュー）数を誇るゲームメディアを運営
- 広告マネタイズチームを自社運営し、安定して高い広告単価を実現

商材

- 自社攻略サイト運営

タイアップ広告

広告主と直接契約して獲得するモデル



強み

- 国内最大のゲームメディアによるゲーマーへのリーチ
- ゲームに特化した信頼性のあるソリューション営業

商材

- 有料攻略サイト運営
- 攻略サイトトップのジャック広告
- ゲーム紹介記事作成
- Twitter広告商品 等

ビジネスモデル：メディア

- コンテンツ作成に特化した組織の運営やゲームプレイヤーの活用等を行うことで、より質の高い記事を迅速に提供できる仕組みを構築

コンテンツ作成に特化した組織の運営

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



GameWith
Contents Studio

研修・教育 マニュアル・ツール 分業化 評価制度

ゲームプレイヤーの活用

全国どこでもリモートで副業としてゲームを仕事にできる
先進的な働き方を提案し、上位プレイヤーを採用



より質の高い記事を迅速に提供できる仕組みを構築

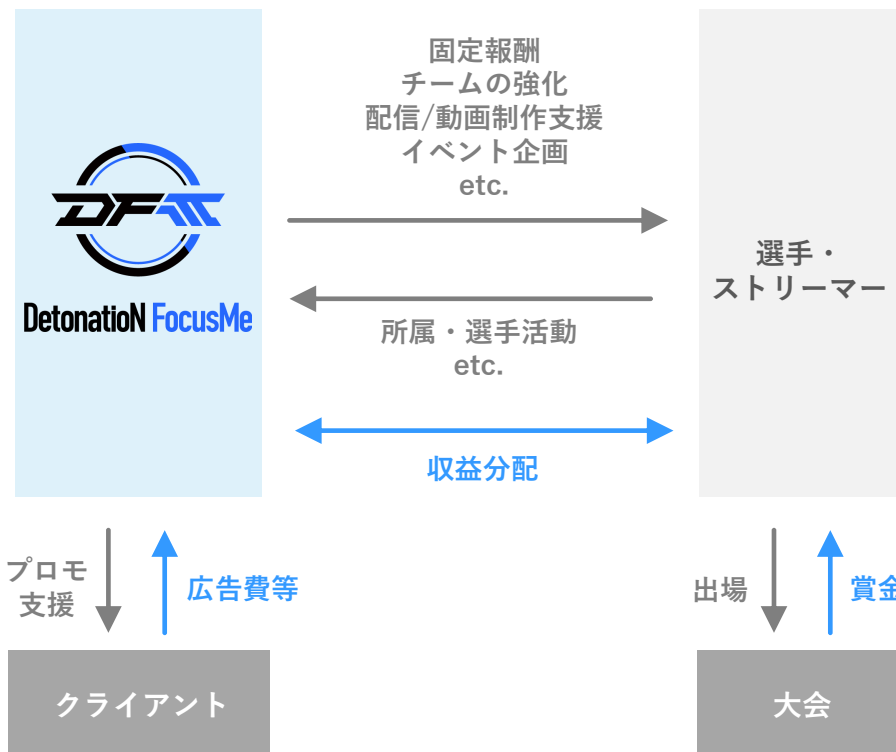
ビジネスモデル：eスポーツチーム運営

- eスポーツチーム運営のビジネスモデルは、『プロ野球チームの運営』と同じイメージ
- 選手のスカウトやマネジメントを行い、チームの価値を向上、スポンサー収入や大会賞金等でマネタイズするモデル

ビジネスモデル

チームのブランド価値を向上

選手・ストリーマーに投資をして価値を上げ
プロモーション支援、消費者向けサービスでマネタイズ



特徴

国内屈指のeスポーツチームを運営

国内屈指の強さと知名度を誇るeスポーツチームを武器に
様々なマネタイズポイントを実現

スポンサー



タイアップ事例



大会賞金



イベント企画・運営



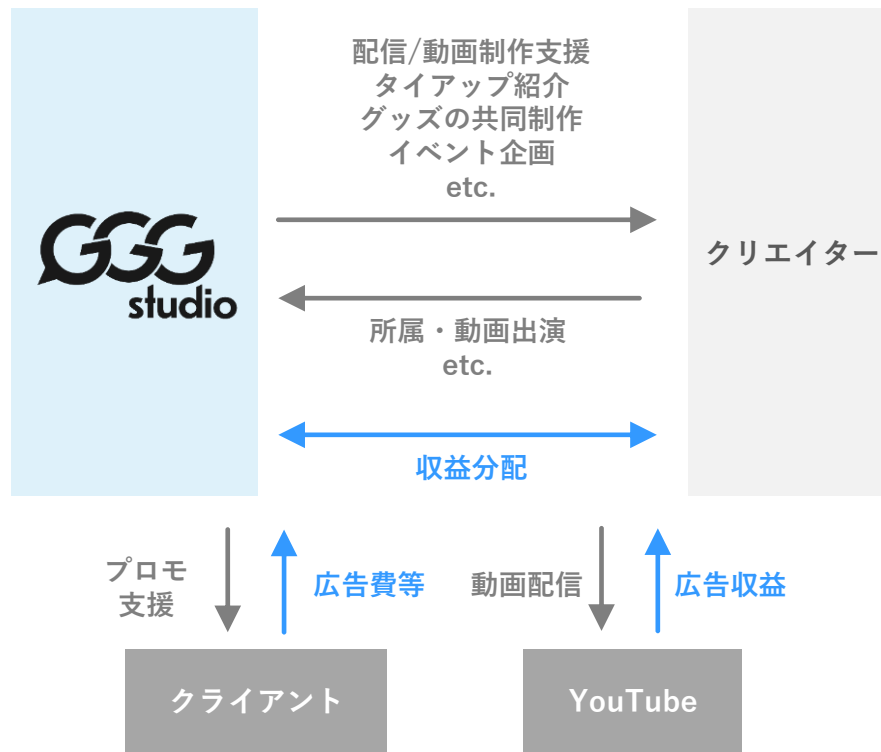
ビジネスモデル：クリエイターマネジメント

- クリエイターマネジメントのビジネスモデルは、『芸能事務所』と同じイメージ
- 人気インフルエンサーが所属し、活動をサポートしてレベニューシェアするのが基本のビジネスモデルであり、ゲーム分野に特化したマネジメントが強み

ビジネスモデル

クリエイターの活動をサポート

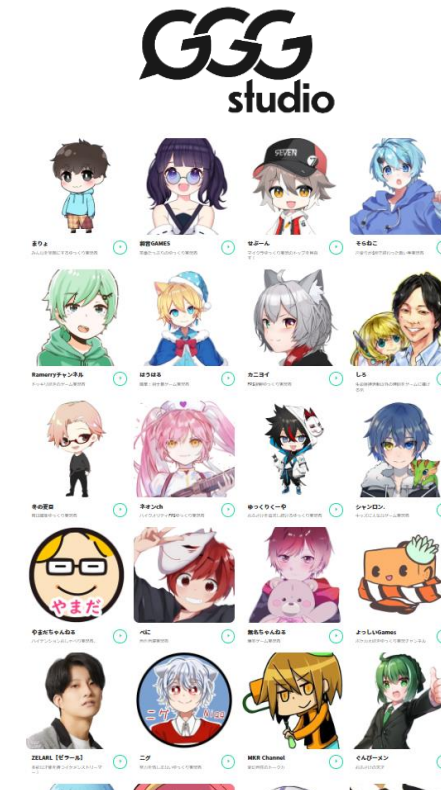
クリエイター単独では難しい分野について組織としてサポート
クリエイターとレベニューシェアするモデル



特徴

多くの人気クリエイターが所属

数多くのタイアップ案件、イベントも実施



タイアップ事例

ASUSのゲーミングノートパソコンを使用したプロモーションを実施

ASUS PRODUCT COLLABORATION



イベント企画・運営

2社をスポンサーに起用した所属クリエイター出演のイベントを実施



ビジネスモデル：新規事業（NFT・回線等）

- 業務提携先とも連携しながら、GameWithの強みを活かした新規事業を展開

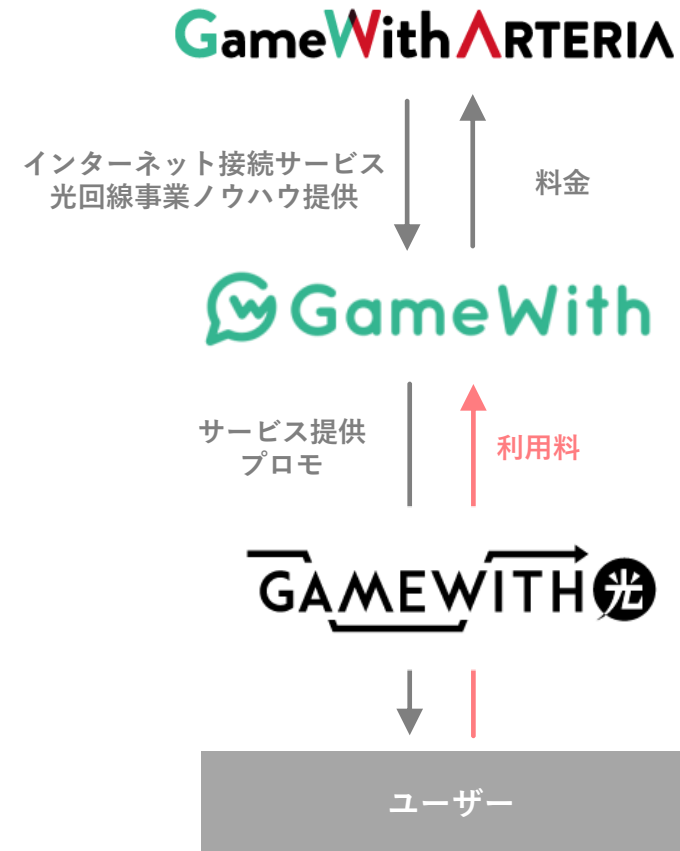
NFTゲーム「EGGRYPTO」

投資先の株式会社Kyuzanと
収益をレベニューシェアするモデル



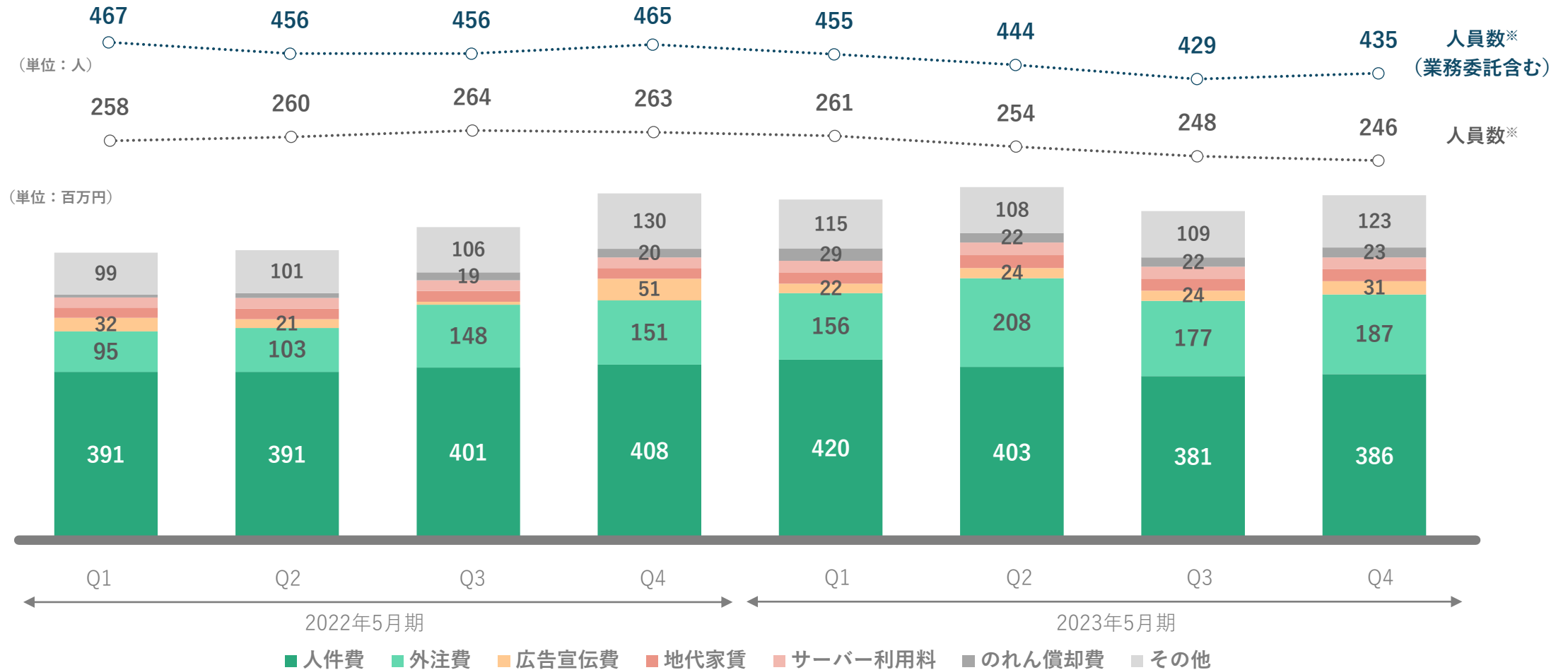
回線事業「GameWith光」

アルテリア・ネットワークスとの合併会社から
インターネット接続サービスを仕入れ、ユーザーへ販売するモデル



コスト構造：四半期推移

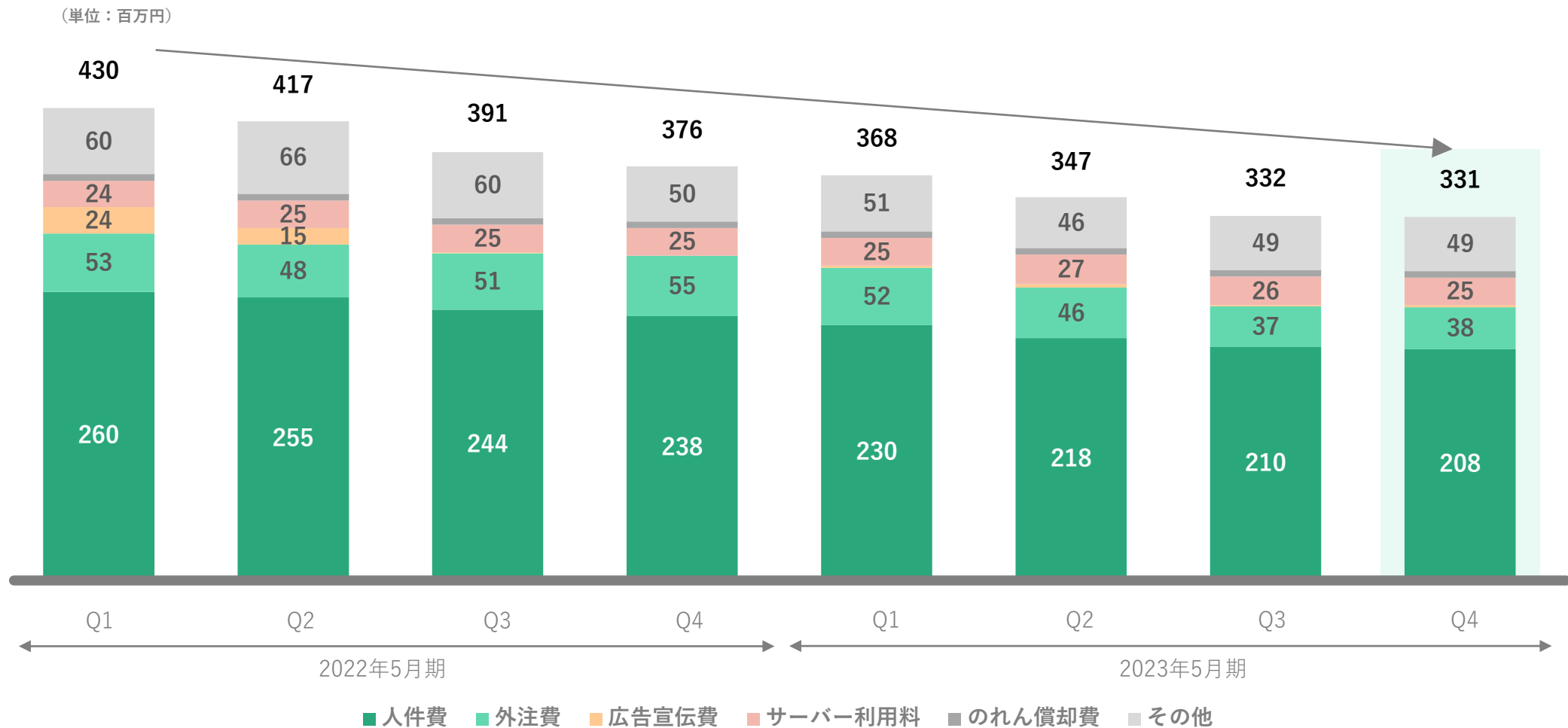
- コストについては、新規事業には積極的に投資を行う方針の一方、2023年5月期は既存事業のコスト効率化プロジェクトを実施



※ 「人員数」は、連結の役員及び臨時従業員を含むすべての従業員の人数の合計（期中での在籍ベース）
 「人員数（業務委託含む）」は、上記の人員数に加えてすべての業務委託者を含んだ人数の合計（期中での在籍ベース）

コスト構造：メディア

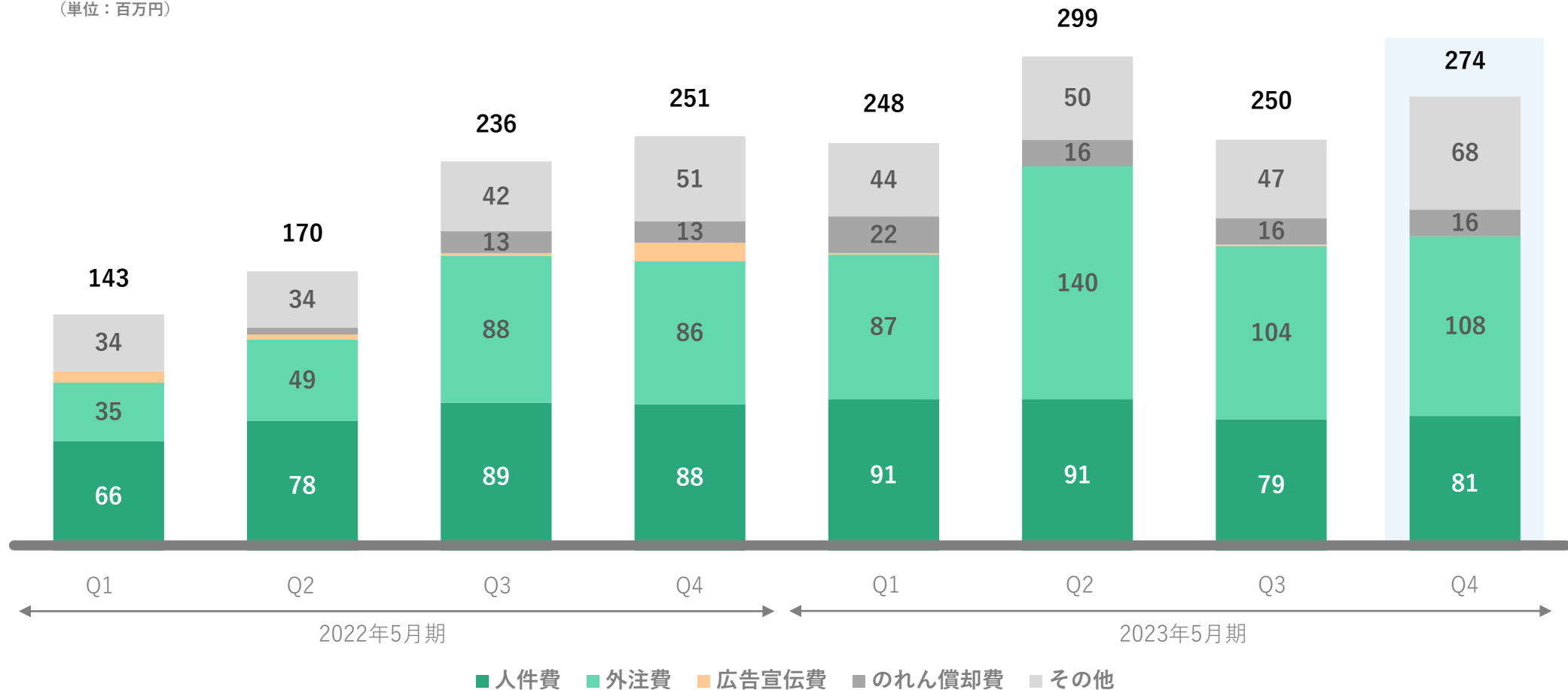
- メディアのコストは、コスト効率化プロジェクトの効果もあり、全体として減少



コスト構造：eスポーツ・エンタメ

- eスポーツ・エンタメのコストについて、引き続き成長が見込めるeスポーツ領域に関しては積極的に投資を行っていく一方で、既存の動画配信領域等はコスト削減を進めていく方針

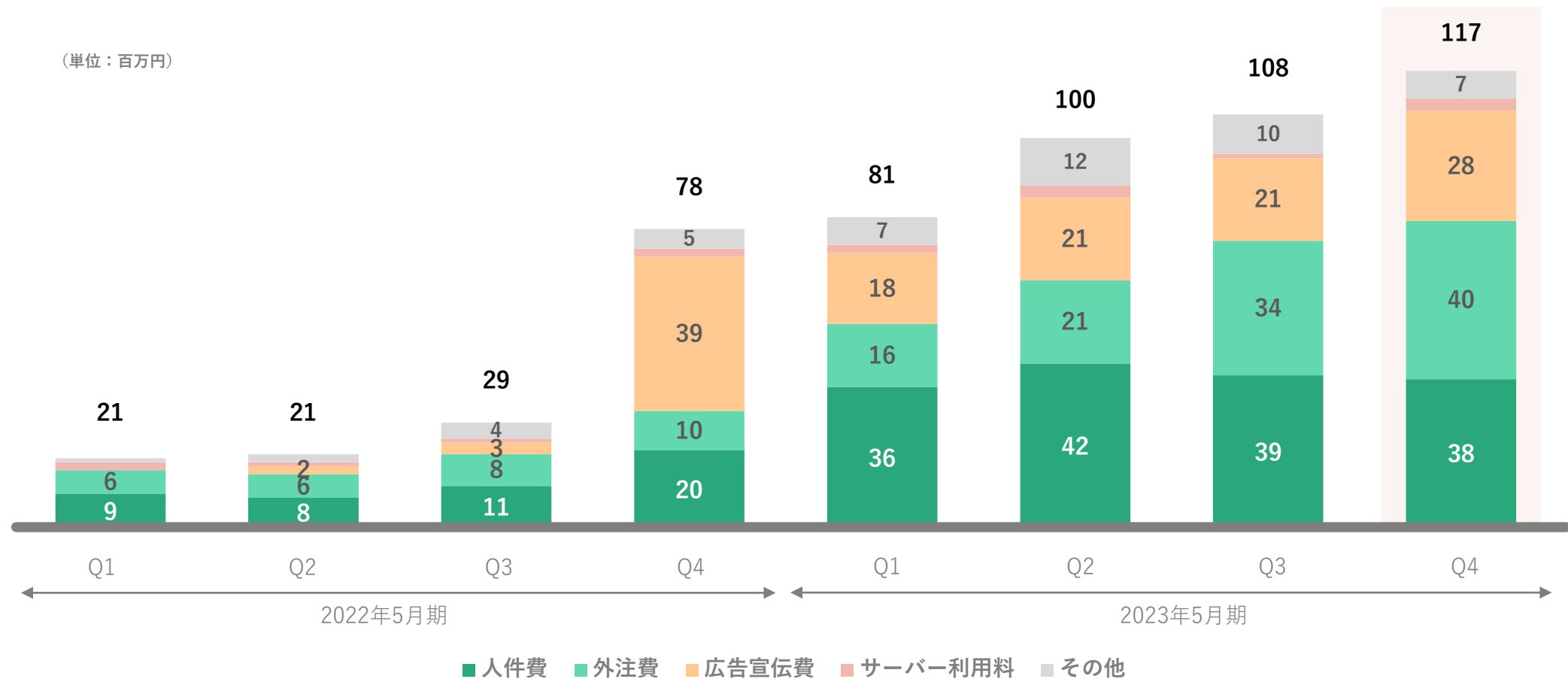
(単位：百万円)



※ 2023年5月期第1四半期は、DetonationNの株式を追加取得したため、のれん償却費が一時的に増加

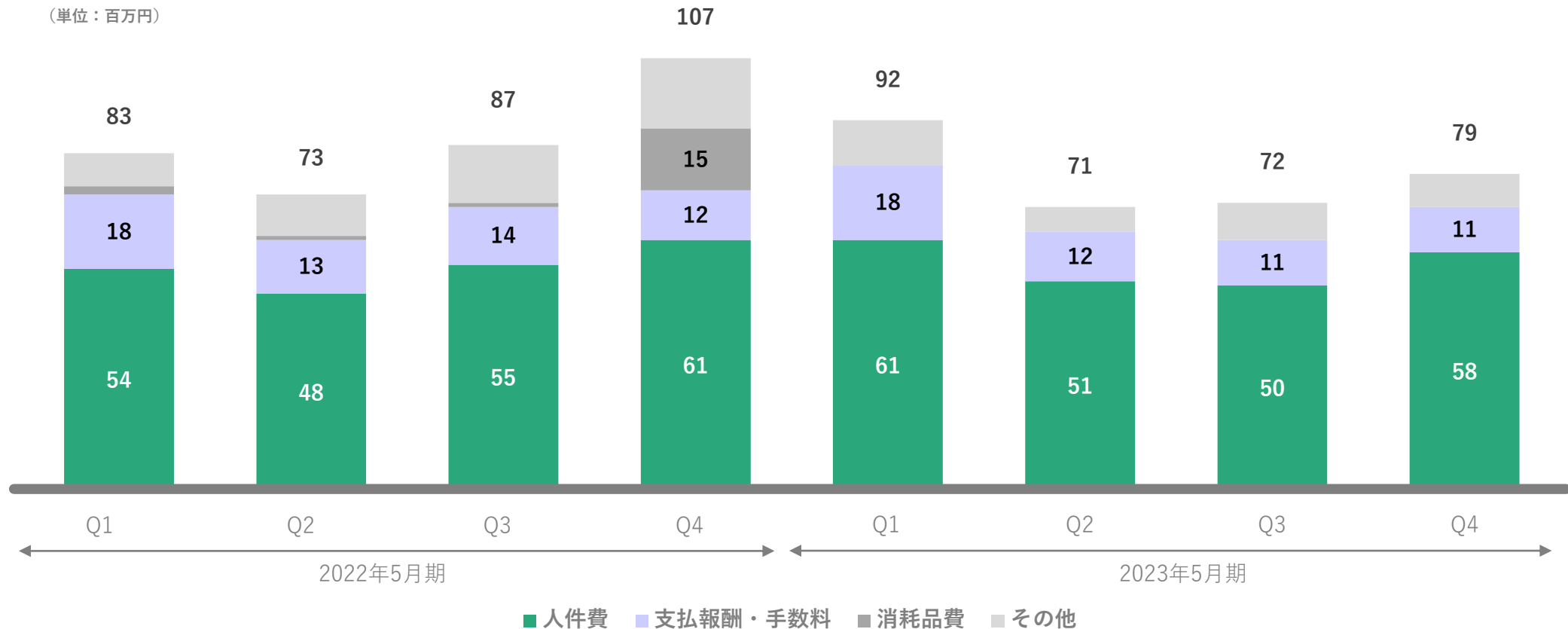
コスト構造：新規事業(NFT・回線等)

- 新規事業については、中長期的な成長を目指し、プロモーションや人材関連費用に積極的に投資



コスト構造：調整額

- 調整額については、全社業務を担う管理部門の人件費や監査報酬等の支払報酬・手数料が含まれる
- 全社的なコストについても、適正化に努めていく

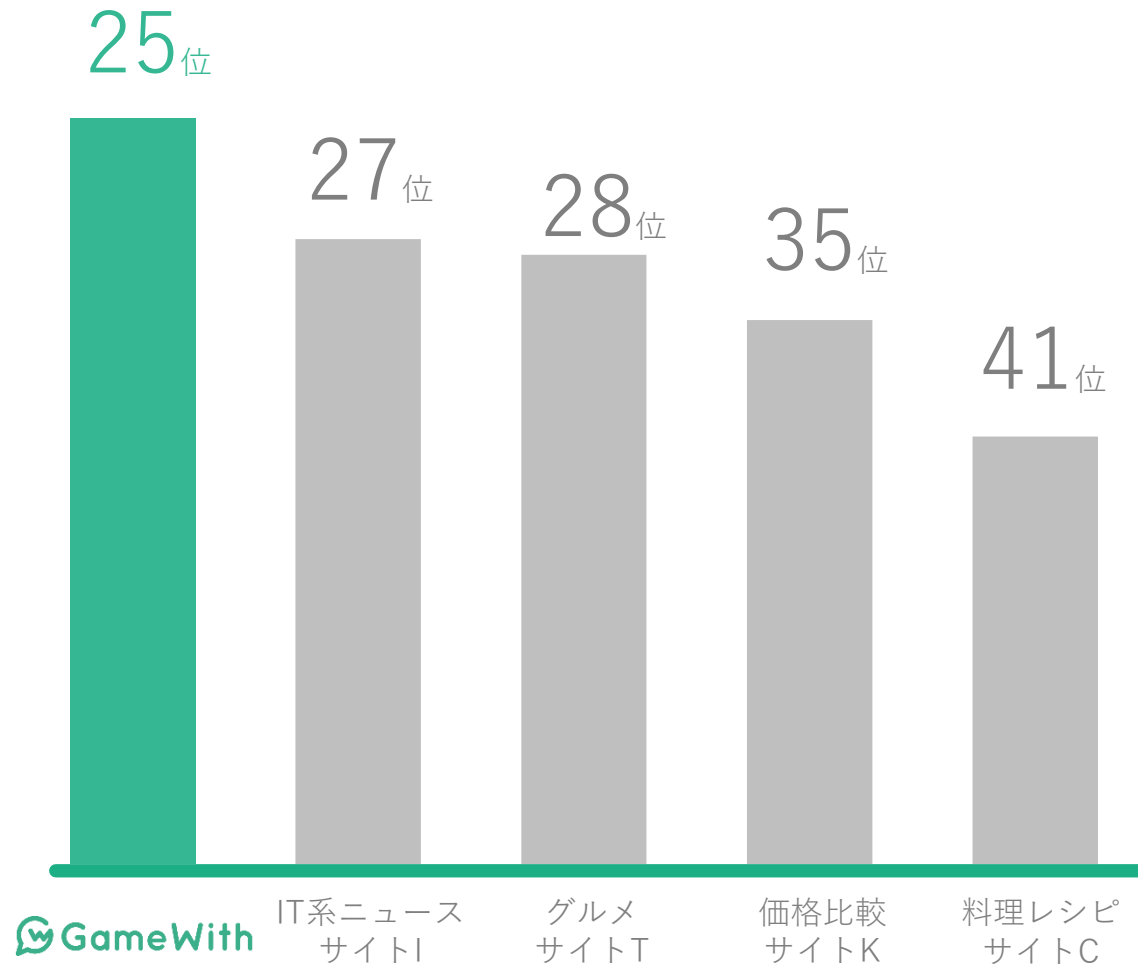


※ 2022年5月期第4四半期は、従業員PCのリプレイスを行った影響で消耗品費が一時的に増加

メディア：国内Webサイト合計訪問数ランキング



国内Webサイト合計訪問数



国内**25**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

※ 出所：SimilarWeb 国内Webサイト合計訪問数（2022年6月～2023年5月の1年間）

回線事業「GameWith光」について

- ゲームに詳しいGameWithだからこそ提供できるeスポーツ特化の光回線サービス「GameWith光」を2022年3月に開始
- アルテリア・ネットワークスの高品質な回線、ノウハウを利用して運用

「GameWith光」の概要

- eスポーツで勝つためには高速で低遅延のインターネット回線が必須
- ゲームを知り尽くしたGameWithによる、信頼性のある光回線を提供することで差別化
- 専用帯域を使用するなど、通信速度とPing値※にこだわり最大限のパフォーマンスを実現



プロゲーマーも使う
e-sports仕様のゲーミング回線

GAMEWITH光 1G

- 混雑を回避
GameWith光
専用帯域
- 最新通信方式
IPv4 over v6
採用
- 主要ゲームサーバーに
直接接続
低Ping値でラグ防止

※ Ping値とは、応答速度のことで、この値が低いほど操作に対してゲーム上での反応がはやくなるため、一瞬の動作が勝敗を分けるFPS/TPSなどのオンラインゲームでは、できるだけ低いPing値となるプレイ環境が重要。GameWith光はテストプレイにおいても、他回線より圧倒的に低いPing値を実現。

グループ会社一覧



グループ会社	事業内容
	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
	ゲームに関する様々なNFT関連事業
	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
	プロeスポーツチーム「DetonatioN FocusMe」の運営
	配信スタジオ事業や回線事業等、eスポーツ/ゲームインフラ領域の新ビジネスを展開

投資先一覧

投資先	事業内容/トピック
	ブロックチェーンゲーム「EGGRYPTO」とデジタルアセットトークンの企画開発・運営、ブロックチェーンと暗号通貨技術を用いたサービスの開発
	ブロックチェーンゲーム「クリプトスペルズ」の開発・運営
 Game Server Services	モバイルゲーム開発に特化したバックエンドサーバサービスの提供
 Knowhere	スポーツのテクノロジー活用を推進するソフトウェア・アプリケーションの企画・開発・運用

サステナビリティへの取り組み

- 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”として決めました。

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 >

会社概要

会社名	株式会社 GameWith（証券コード：6552）		
所在地	東京都港区三田一丁目4番1号 住友不動産麻布十番ビル4階		
事業内容	ゲーム情報等の提供を行うメディア事業およびeスポーツ・エンタメ事業、ならびにゲームに関連する新規事業		
設立	2013年6月		
経営体制	代表取締役社長	今泉	卓也
	取締役	日吉	秀行
	取締役（社外）	武市	智行
	取締役（社外）	濱村	弘一
	取締役（社外）	大橋	一登
	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
	執行役員	重藤	優太
	執行役員	矢崎	高広
	執行役員	黒太	薫
資本金	553百万円（2023年5月末時点）		

将来に関する記述等についてのご注意

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。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等については当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。



GameWith