



2024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 (東証スタンダード)

2024年1月10日

AGENDA

① 決算ハイライト、事業概要

② 2024年5月期 第2四半期 決算総括

③ 各セグメントの概況

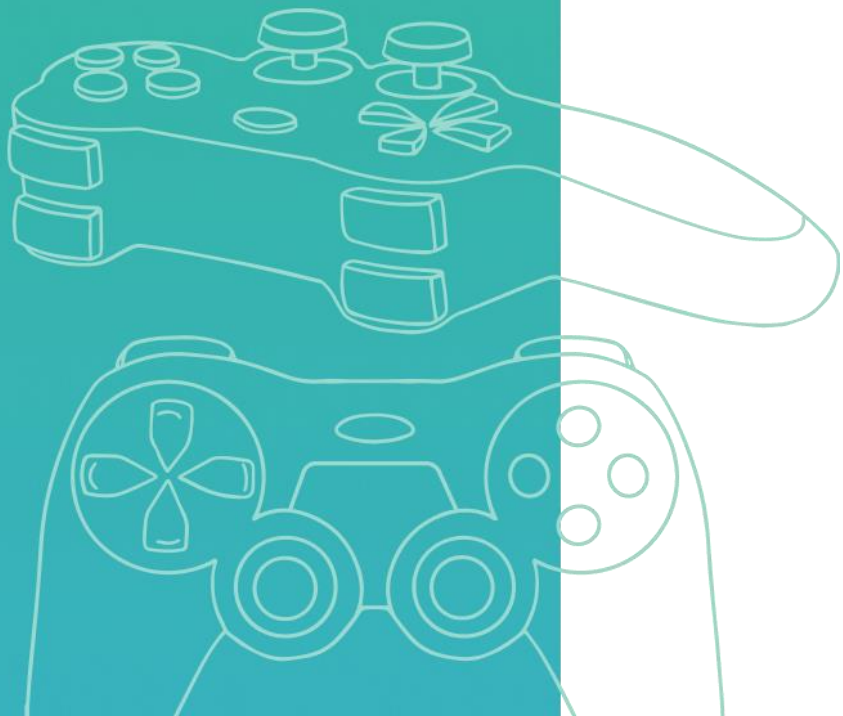
-1. メディア

-2. eスポーツ・エンタメ

-3. 新規事業（NFT・回線等）

④ eスポーツ事業の成長戦略

⑤ Appendix



01.決算ハイライト、事業概要



2024年5月期 上期の決算ハイライト

売上高

全社
1,854百万円
前年比+8.3%

新規領域が成長
上期の売上高として過去最高を更新

営業利益/EBITDA

営業利益
120百万円
前年比+16.6%

メディアの利益率改善、新規領域の成長等により
前年比で増加

EBITDA
200百万円
前年比+19.5%

セグメント別売上高

メディア
1,207百万円
前年比▲0.1%

ほぼ前年と同額

eスポーツ・エンタメ
479百万円
前年比+12.2%

eスポーツ事業が順調に成長

新規事業 (NFT・回線等)
168百万円
前年比+121.5%

先行投資を積極的に行い、急成長

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

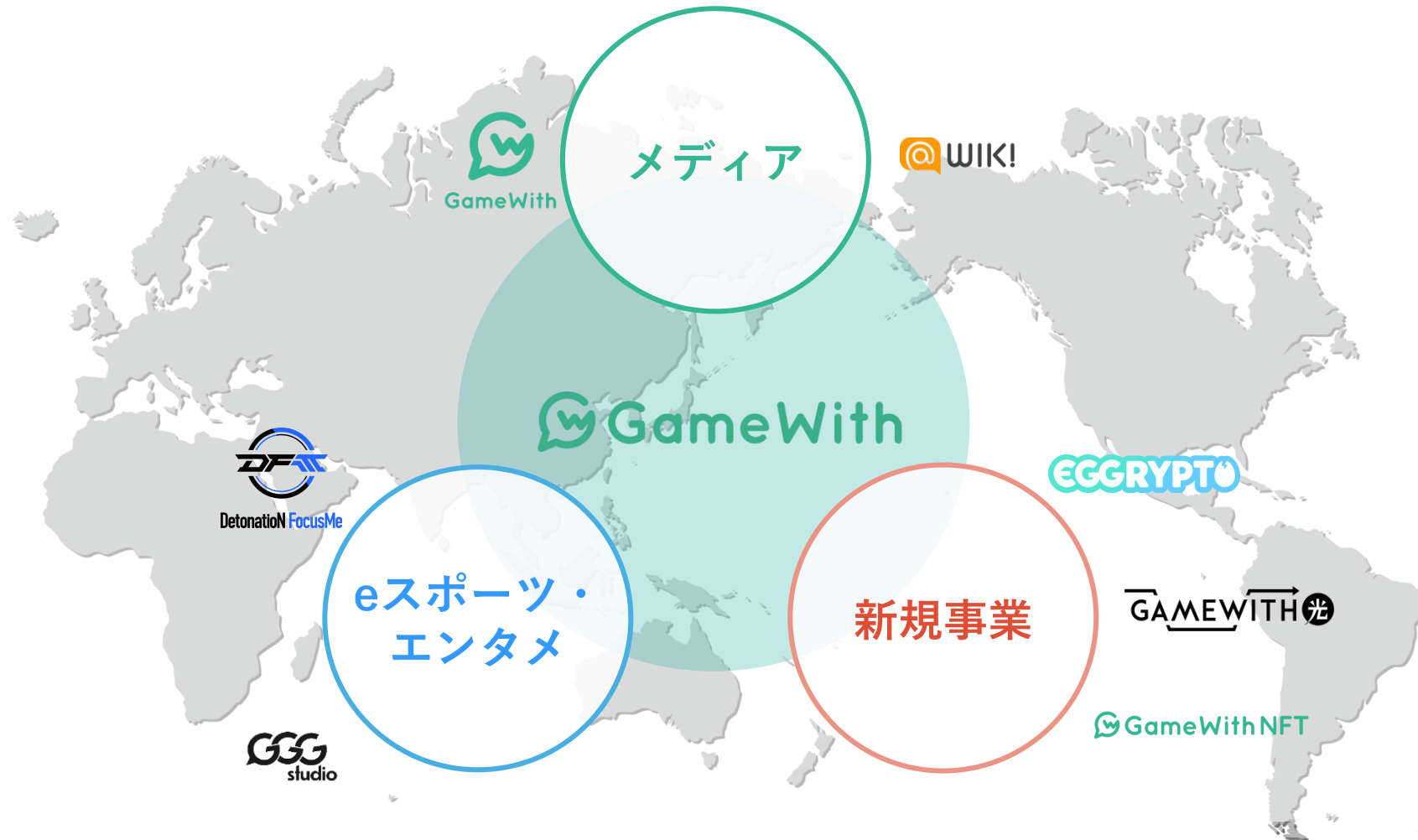
“Create a more enjoyable gaming experience”

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。

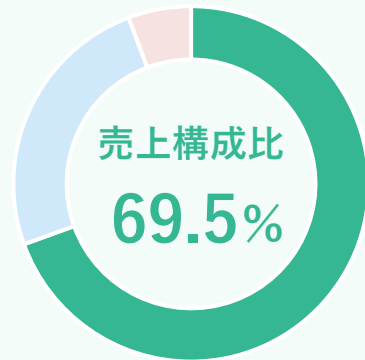


事業概要：GameWithの3セグメント

「ゲームをより楽しめる世界を創る」という企業理念に基づいた事業を展開

メディア

国内最大級のゲーム情報メディア
「GameWith」等の企画・運営
ゲーム攻略情報や紹介情報を提供

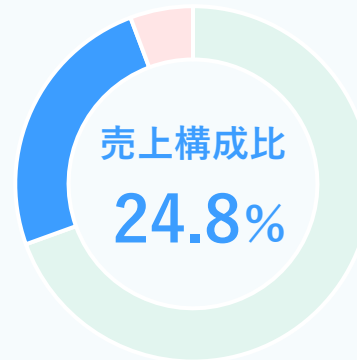


アドネットワーク広告収入、
タイアップ広告収入等



eスポーツ・エンタメ

国内屈指のプロeスポーツチーム
「DetonatioN FocusMe」の運営
クリエイターマネジメント等

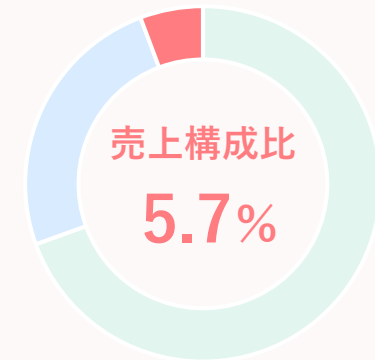


スポンサー収入、タイアップ/イベント、
大会賞金/支援金、ファンビジネス等



新規事業(NFT・回線等)

企業理念を実現するため
ゲームに関する様々な新規事業を展開
直近はNFT・回線事業に注力



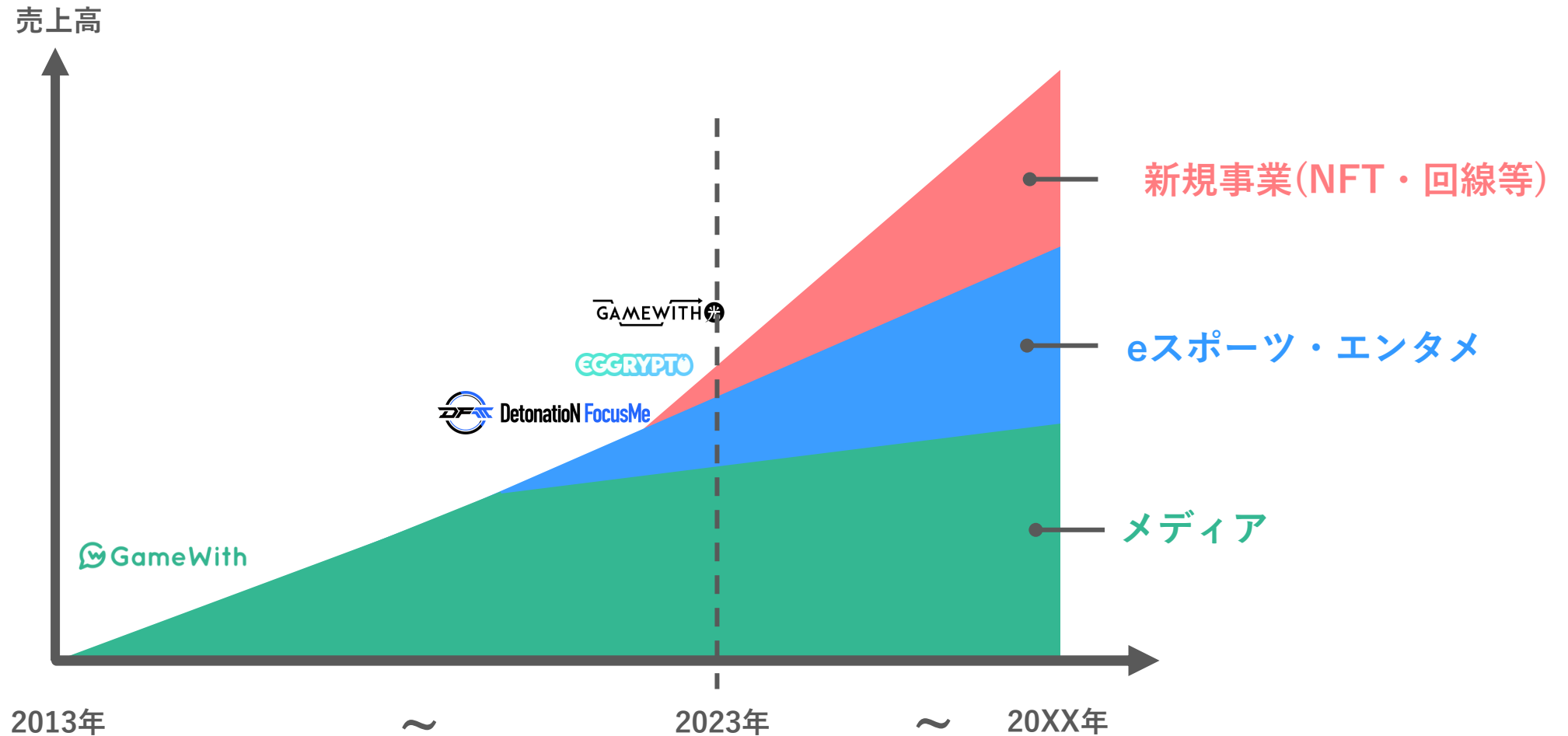
NFTゲーム：ゲーム内課金
回線事業：月額料金等



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



※売上高構成のイメージ

GameWithの歩み

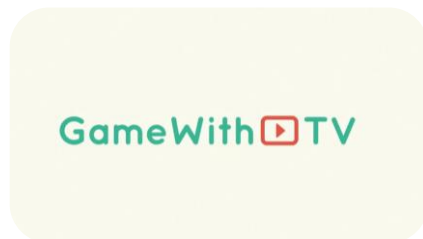


- マンションの一室で創業
- ゲームメディア「GameWith」リリース

2013
創業

2015

- 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



2017



- 東証マザーズ上場

2018

- eスポーツ事業に参入



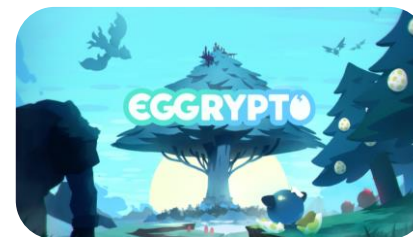
2019



- 東証1部に市場変更
- アットウィキを事業譲受

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

創業10周年記念特別株主優待の実施

当社は2023年をもちまして、創業10周年を迎えることができました。
 これもひとえに株主の皆さまをはじめ、関係各位のご支援の賜物でございます。
 つきましては、株主の皆様の日頃のご支援に感謝の意を表すため、
 創業10周年記念特別株主優待を実施することといたしました。



株主優待の内容

QUOカード **3,000円分**

対象となる株主様

保有株式数
 (基準日時点)

500株以上

2024年5月31日現在の当社株主名簿に記載または記録された
 当社株式500株(5単元)以上を保有されている株主様を対象
 といたします。

贈呈時期

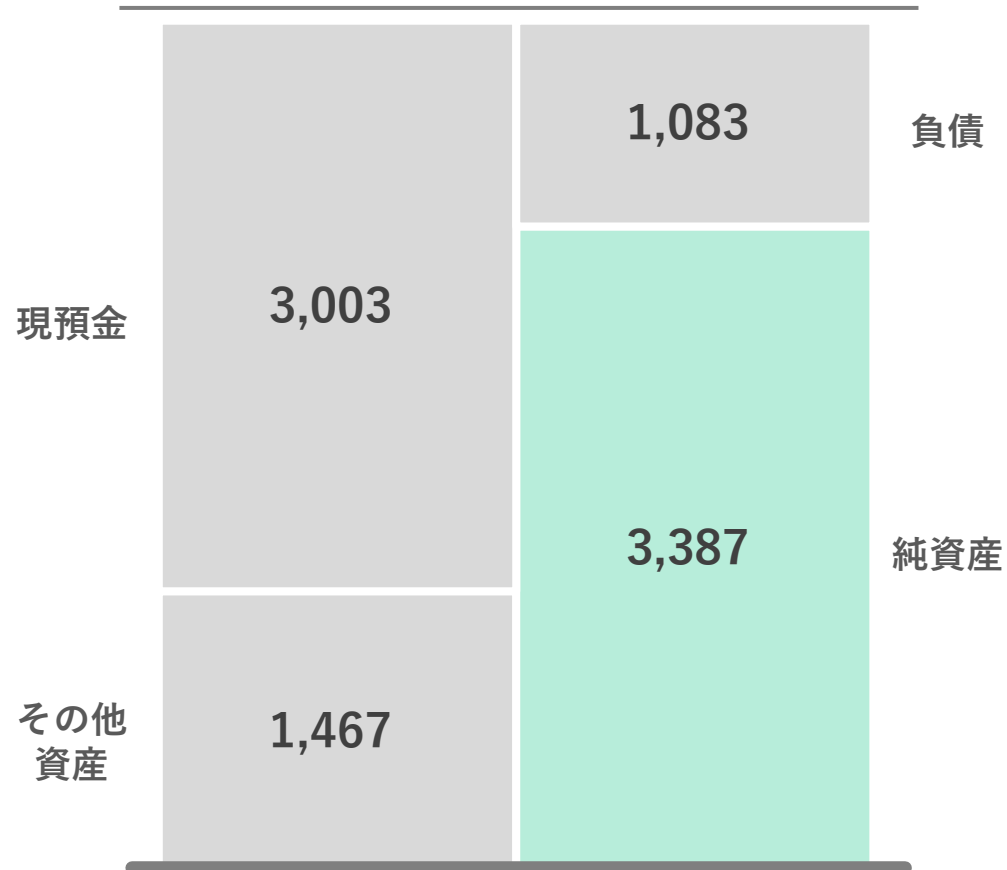
2024年8月中の発送を予定しております。

※本記念株主優待は、当社の創業10周年を記念して今回限り実施するものでございます。

当社の資本投資の考え方と株主還元の方針

- 自己資本比率や手元流動性は高く、経営状態は安定
- 投資方針としては、基本的には事業拡大のための成長投資を最優先する一方で、株主還元も重視。今後もバランスを考え最適な方法を検討

2024年5月期第2四半期 貸借対照表



自己資本比率：75.8%

成長投資

当社の基本方針

中長期的な企業価値最大化を目指し、メディア事業に次ぐ第二、第三の利益の柱の創造のため、eスポーツや新規事業への積極的な成長投資を最優先で実施

株主還元

重要な経営課題と認識

株主還元についても重要な経営課題と認識しており、直近で株主優待の実施や自己株買いの実施を決定。今後もバランスを考え最適な方法を検討していく

02. 2024年5月期 第2四半期 決算総括



2024年5月期 第2四半期累計期間 業績サマリー

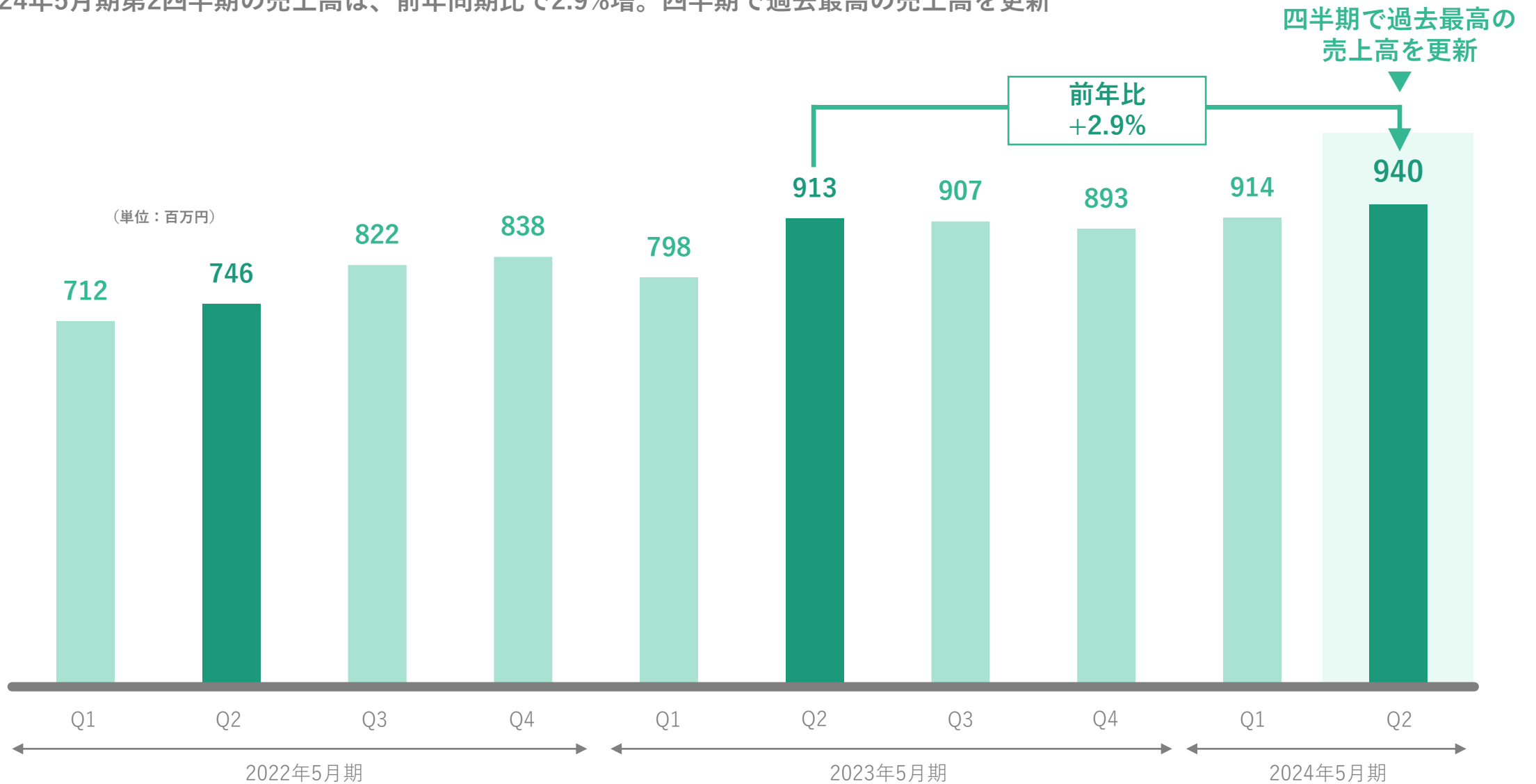
- 第2四半期累計期間の売上高/営業利益は、前年同期比で増収増益を達成。利益率改善、eスポーツや新規事業の売上成長が寄与
- 通期予想に対する進捗率について、経常利益までは前年同期における年間進捗率と比較して順調に推移
- 当期純利益については、主に法人税等の計算に影響しない連結会計上で発生するのれん償却費や連結子会社利益による影響を受け前年比で減少しているものの、概ね想定通り

	四半期累計			通期予想		前年同期進捗率	
	2024年5月期 第2四半期	2023年5月期 第2四半期	対前年比 増減率	2024年5月期 通期予想	進捗率	2023年5月期 前年通期実績	前年同期進捗率
(単位：百万円)							
売上高	1,854	1,712	+8.3%	3,750	49.4%	3,512	48.7%
EBITDA [※]	200	167	+19.5%	493	40.6%	459	36.4%
EBITDAマージン	10.8%	9.8%	-	13.1%	-	13.1%	-
営業利益	120	102	+16.6%	350	34.3%	337	30.3%
営業利益率	6.5%	6.0%	-	9.3%	-	9.6%	-
経常利益	101	92	+10.0%	320	31.6%	313	29.4%
純利益	23	46	▲48.4%	190	12.1%	179	25.7%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

売上高の四半期推移

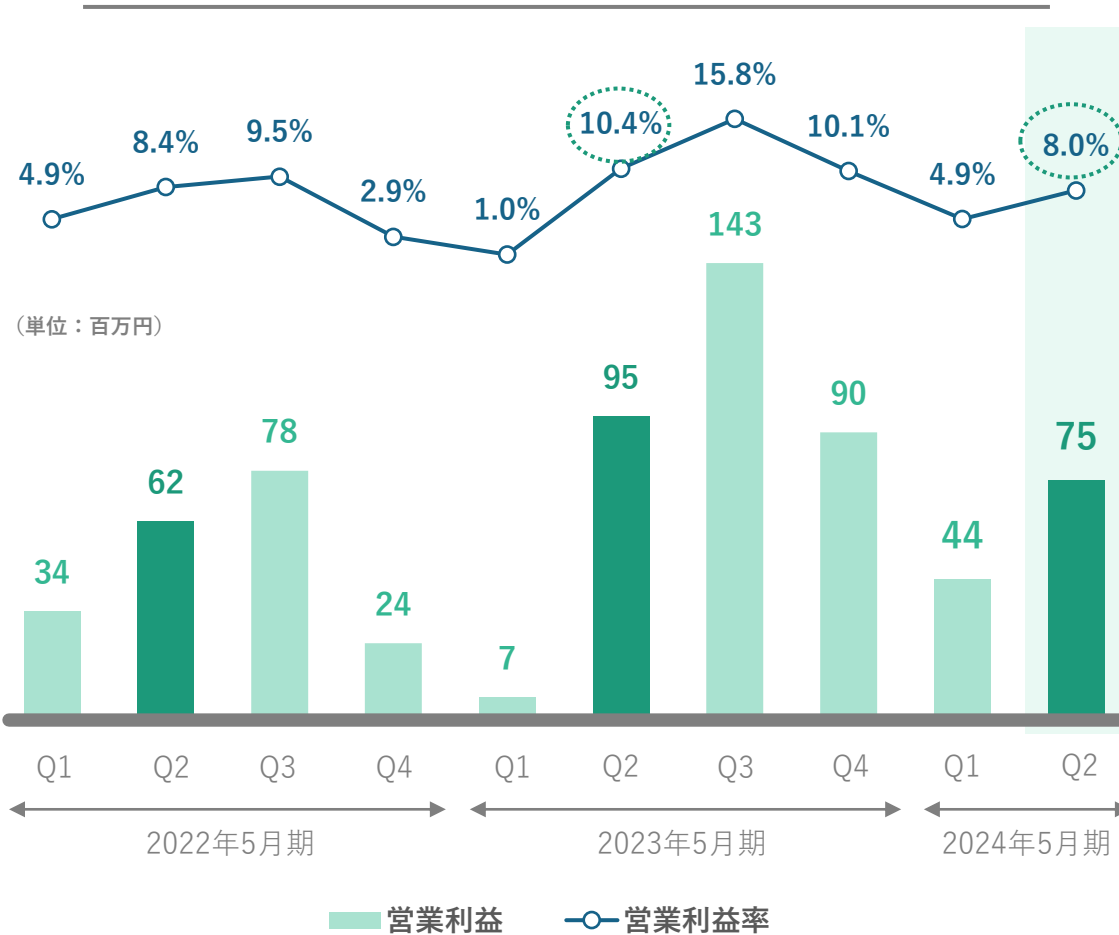
- 2024年5月期第2四半期の売上高は、前年同期比で2.9%増。四半期で過去最高の売上高を更新



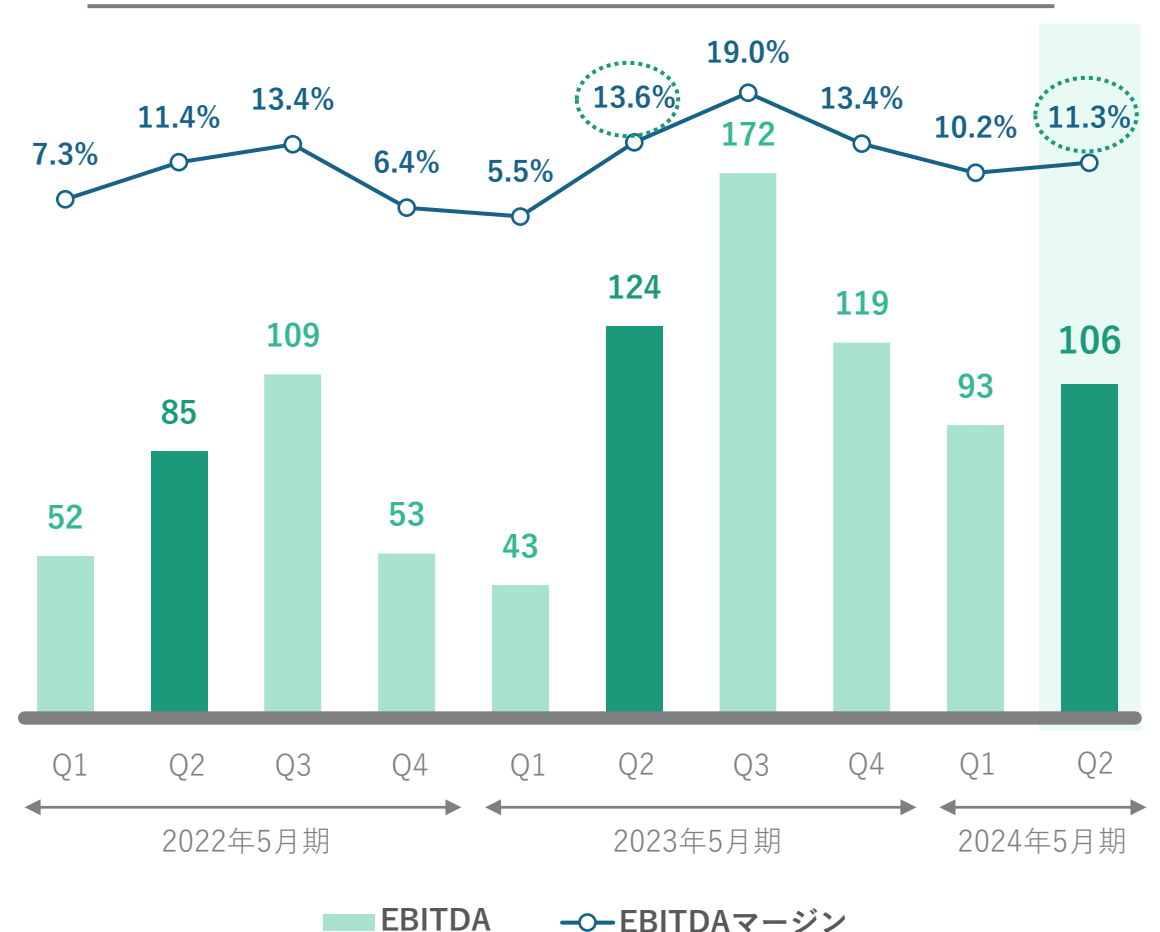
営業利益・EBITDAの四半期推移

- 2024年5月期第2四半期の営業利益・EBITDAは前年同期比で減少
- 主にメディアにおけるタイアップ売上の低下が要因

営業利益



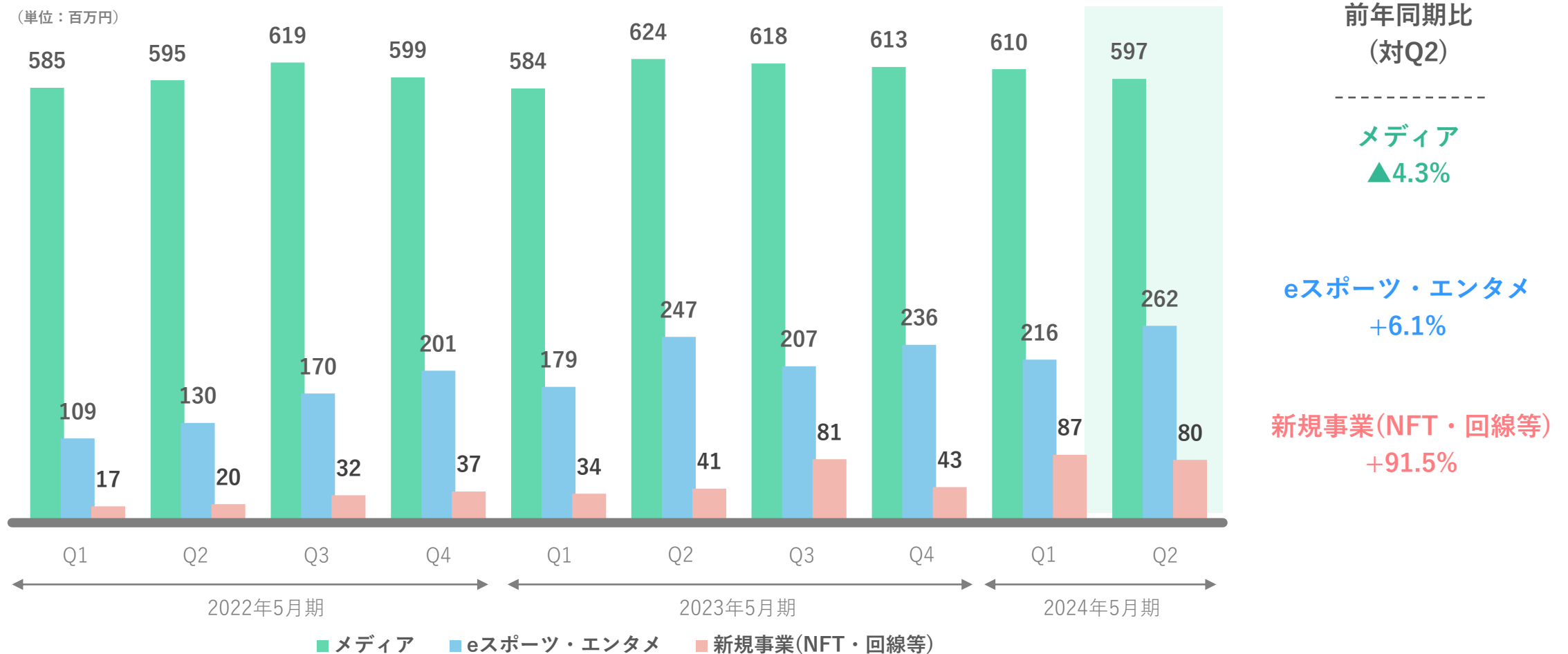
EBITDA



セグメント別売上高の四半期推移

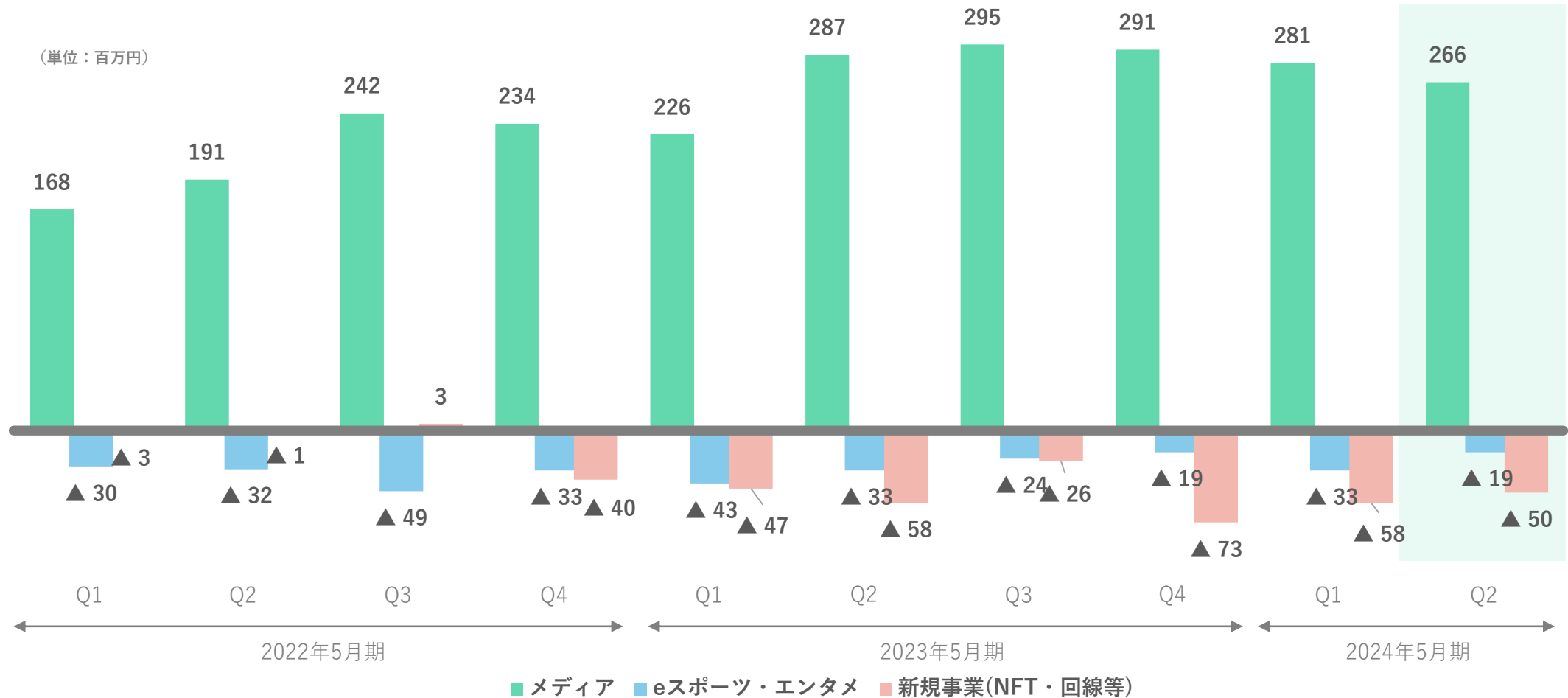
- メディアについて、第2四半期の売上高は前年同期比で減少
- eスポーツ・エンタメについて、前年同期比6.1%増
- 新規事業については、NFTゲーム・回線事業ともに伸長し前年同期比91.5%増

(単位：百万円)



セグメント別EBITDA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



03 . 各セグメントの概況

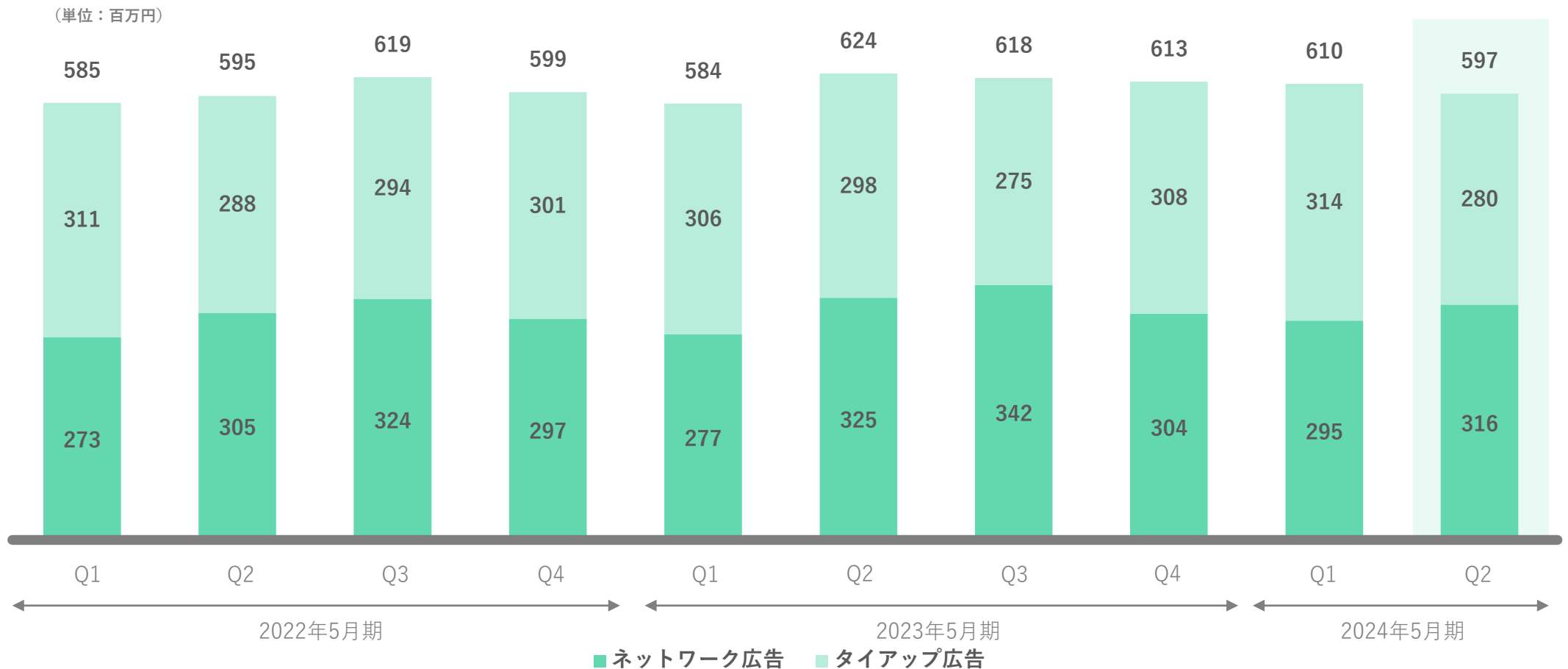


03-1.メディア



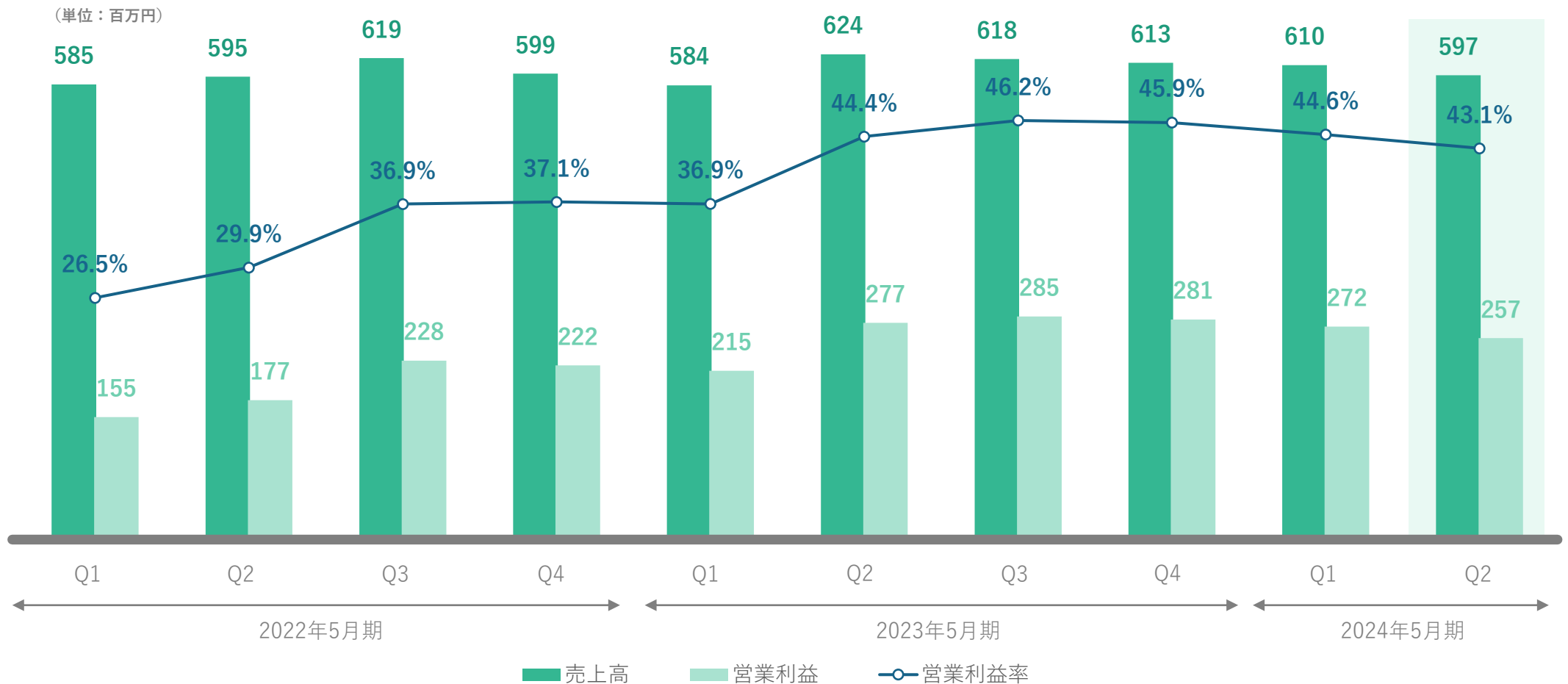
メディア：売上高推移

- ネットワーク広告について、第2四半期はPV(ページビュー)単価が引き続き好調
- タイアップ広告について、新作モバイルゲームのリリースが減少しており、売上高が前年同期比で低下



メディア：営業利益率推移

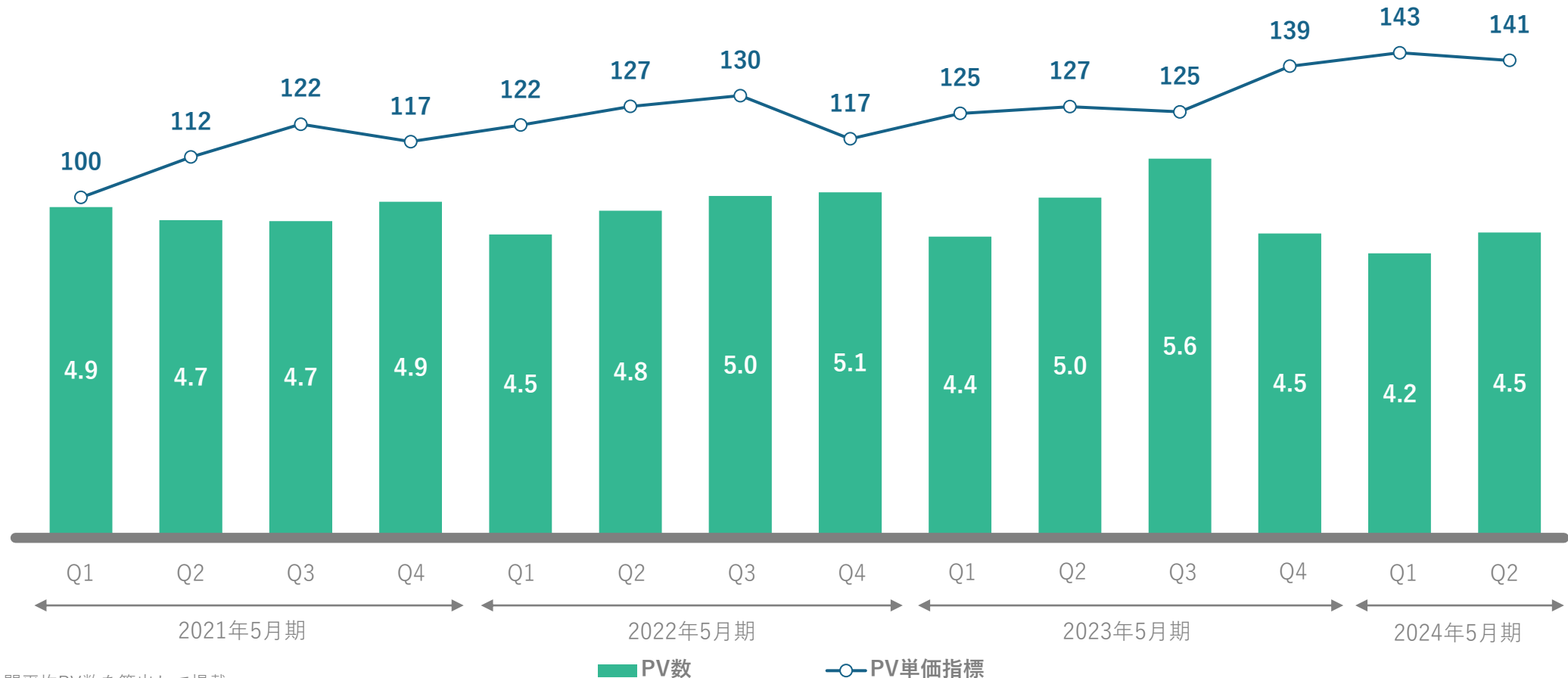
- メディアセグメントの営業利益率は、43%と高い水準を維持
- 引き続き利益の源泉として堅調な成長を目指す



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、モバイルゲームの市況の影響で低下傾向にあるものの、コンシューマゲームの市況は好調であり、大型タイトルの発売に合わせて確保できている状況
- 四半期毎の月間平均PV単価指標※²については、引き続き好調を維持

(単位：億PV)



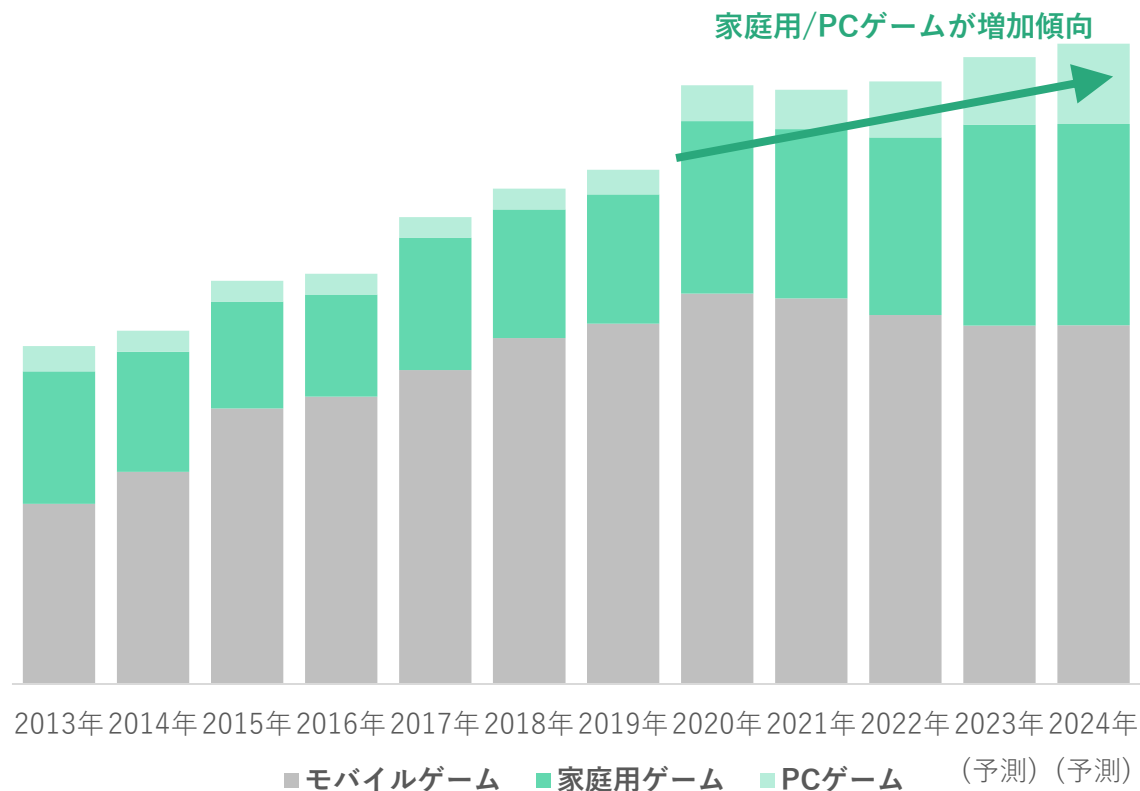
※¹ 各四半期の月間平均PV数を算出して掲載

※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

メディア：国内ゲーム市場と当社メディア事業の状況

- 国内ゲーム市場全体は、家庭用ゲームやPCゲームの好調により増加
- モバイルゲーム中心に成長してきた当社メディアとしても、家庭用ゲームやPCゲーム領域の強化に取り組んでいる
- 直近モバイルゲームの新作リリースが減少しており、タイアップ広告において影響を受けている状況

国内 ゲーム市場規模推移※



当社のメディア事業の状況

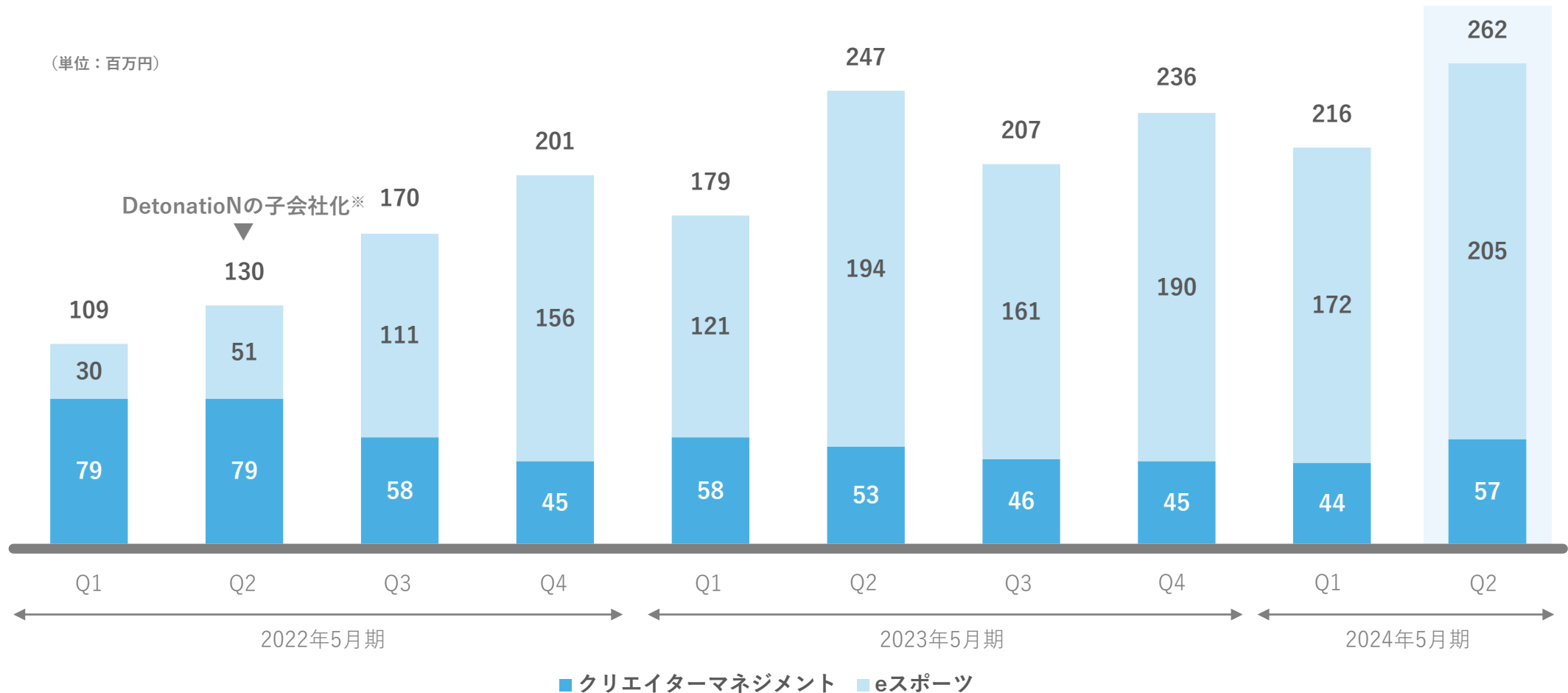
商材	評価	概況
ネットワーク広告	○	モバイルゲームだけでなく、直近好調の家庭用ゲームのPV数が増加
タイアップ広告	○	継続利用のためのプロモーション需要増加に伴い売上高は増加傾向
	△	モバイルゲーム中心のため、新作リリース本数減少や広告費縮小の影響を受ける家庭用/PCゲームへのアプローチを強化

03-2. eスポーツ・エンタメ



eスポーツ・エンタメ：売上高推移

- eスポーツについて、第2四半期は主にVALORANT部門におけるライアットゲームズからのインセンティブ収入やデジタルグッズ売上の分配金等により、前年同期比で順調に成長

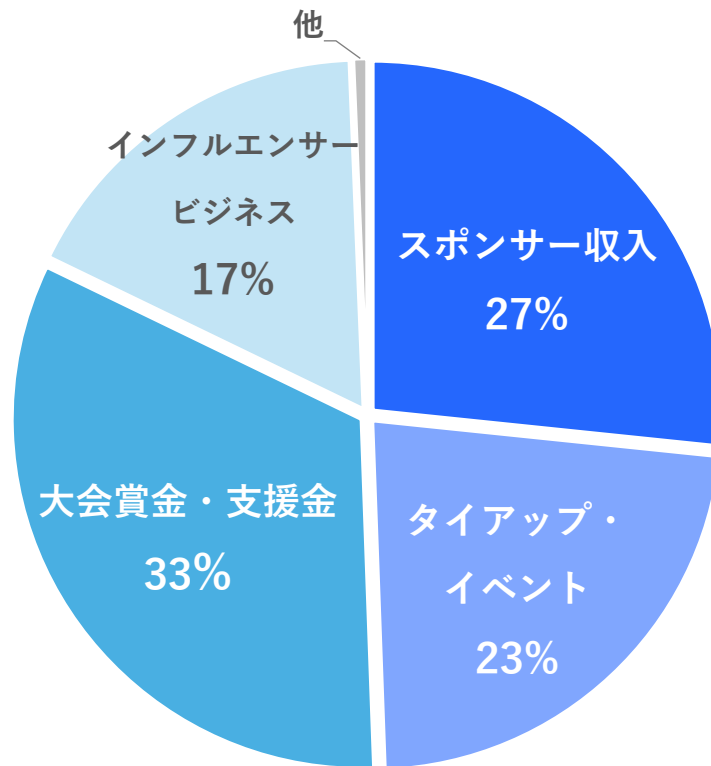


※ 2022年5月期第2四半期については、DetonatioNの子会社化の影響は1ヶ月分のみ

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インフルエンサー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

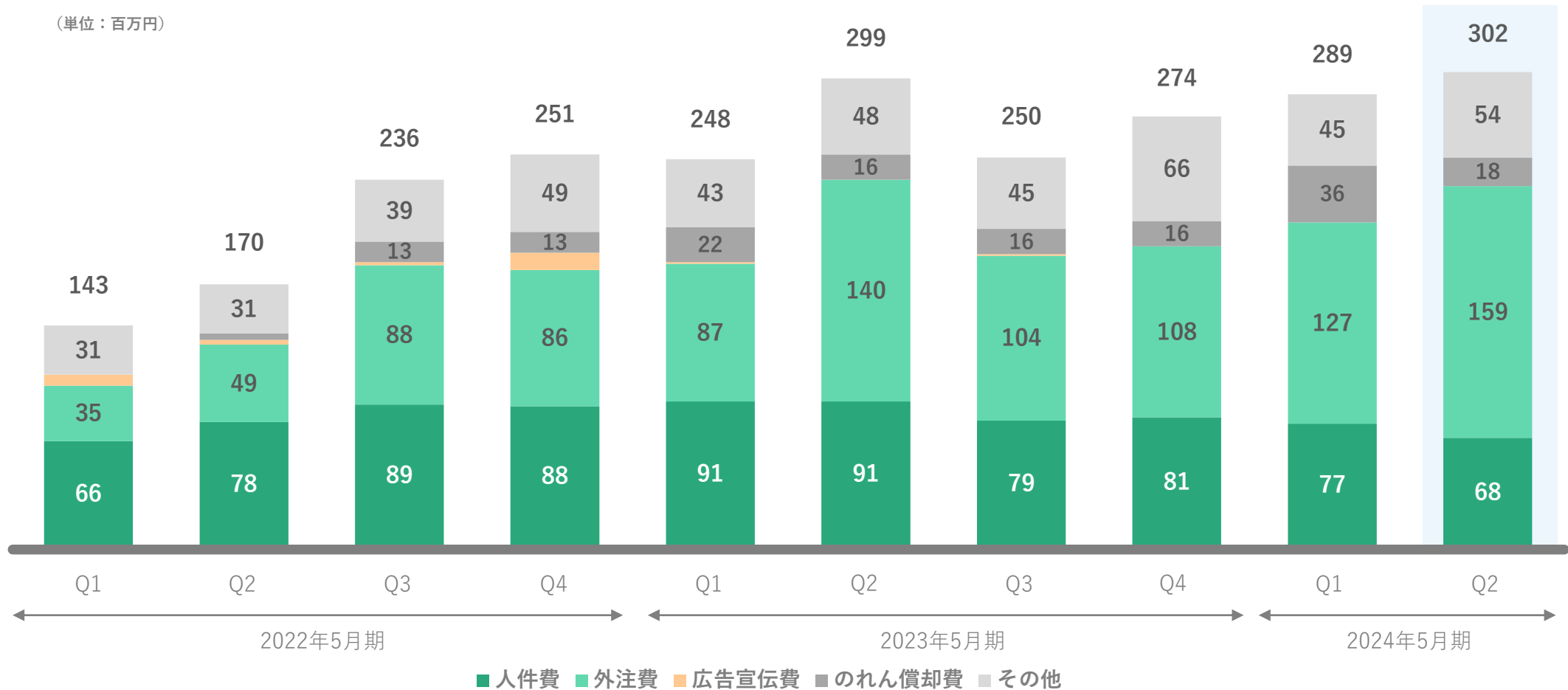


インフルエンサービジネス

動画配信、グッズ、ファンクラブ等

コスト構造：eスポーツ・エンタメ

- 外注費の内訳として最も多くを占めるのが、eスポーツチームに所属する選手に対する固定給と賞金・支援金等の分配といった変動費であり、第2四半期は売上好調に伴い変動費も増加
- 他にもイベントやタイアップの原価や動画出演料、動画制作費等が含まれ、基本的には売上に連動する変動費である



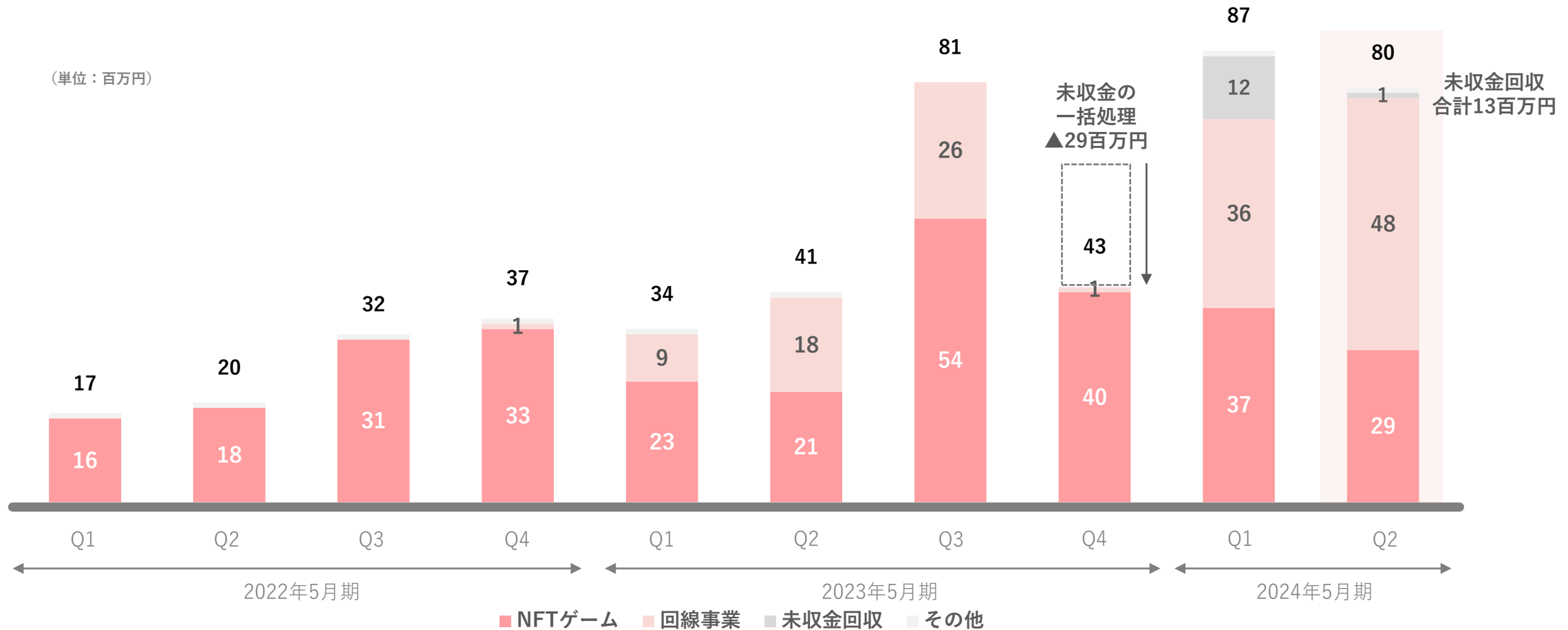
※ 2023年5月期第1四半期および2024年5月期第1四半期は、DetonationNの株式を追加取得したため、のれん償却費が一時的に増加

03-3. 新規事業(NFT・回線等)



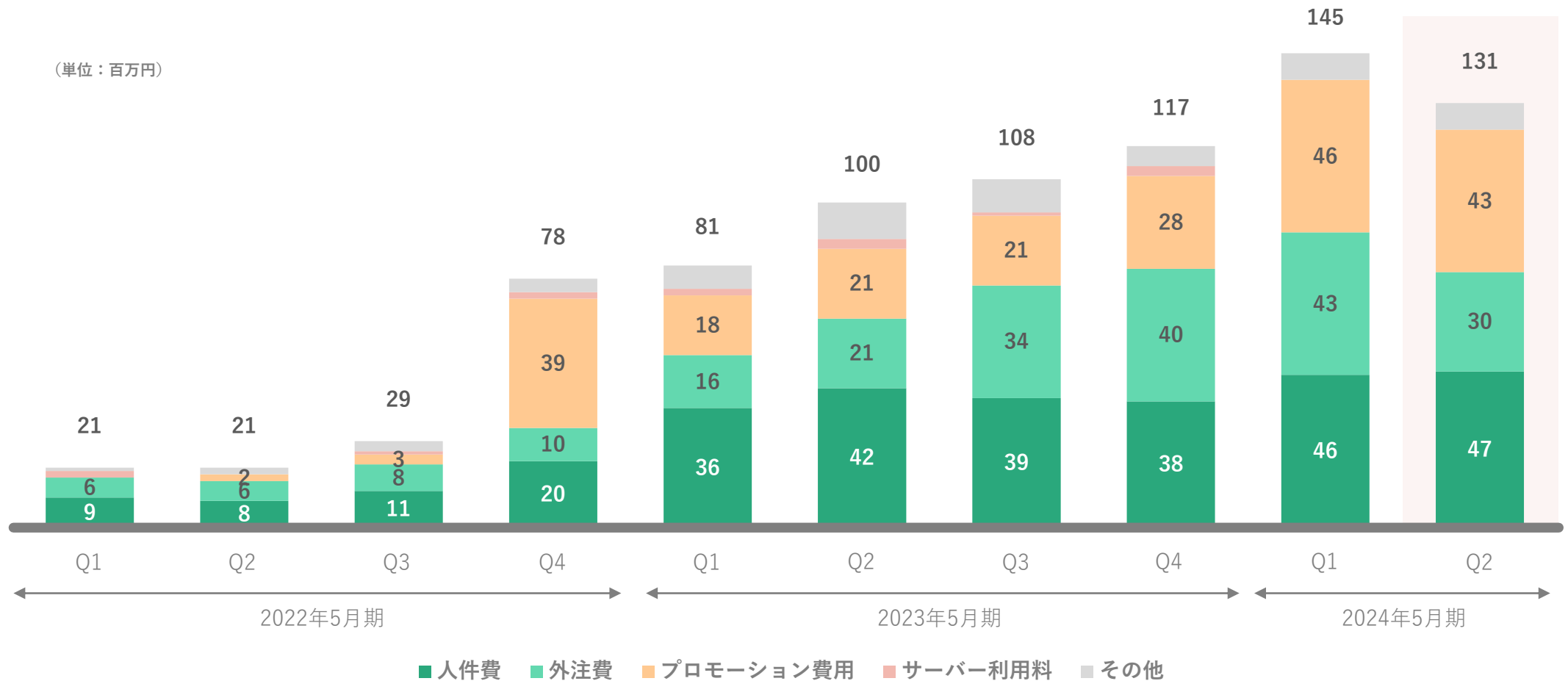
新規事業(NFT・回線等)：売上高推移

- NFTゲーム「EGGRYPTO」について、3.5周年イベントの実施等により、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おり、売上高も成長。前年度に一括処理を行った未収金についての回収は一巡



新規事業(NFT・回線等)：コスト構造

- 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



NFTゲーム：「EGGRYPTO」について

- 「EGGRYPTO」はカジュアルなゲーム性を追求し、NFTゲームとしては異例の長期にわたる成長を実現。ゲーム内で獲得可能なレアモン（NFT）は高額で取引されているケースもあり、NFTの価値も高い

カジュアルなゲーム性

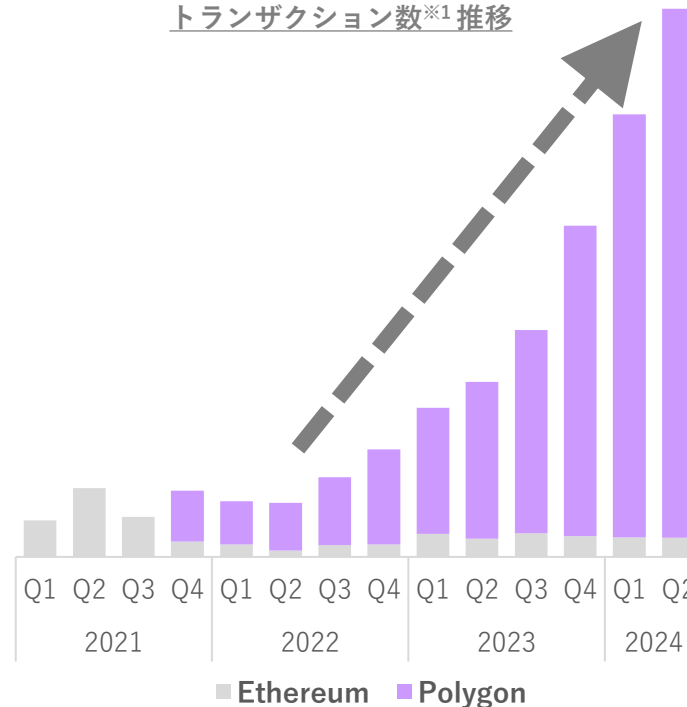
スマホで遊べるカジュアルなNFTゲームとして「稼ぐ」よりも「楽しむ」を重視したNFTゲームを実現

	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

継続して成長

リリース3.5周年を迎え継続して成長NFTゲームとしては稀有であり、今後の市場におけるモデルケースになり得る

「EGGRYPTO」のNFT(レアモン)の
トランザクション数※1推移



レアモン（NFT）の価値

直近においてもNFTの価値が高く、ゲーム内で基本プレイ無料で獲得できるレアモン（NFT）が高額で取引されるケースも

世界最大のNFTマーケットプレイス
「OpenSea」における実績

- 直近半年の最高額として、NFT1体が**1.7ETH**の取引実績
- その他日本円で**10万円以上**の取引も多数存在
- 取引ランキングでも**最高で2位**を獲得※2

※1 ブロックチェーン上の複数の処理を一つにまとめた取引の数のことで、どれだけ活発にNFTがやりとりされているかを示す指標

※2 「ゲーム」カテゴリ「Polygon」チェーンにおける直近30日の出来高順（2024/1/10時点）

NFTゲーム：「EGGRYPTO」トピック

3.5周年を突破！記念イベント実施

2023年10月をもってリリースから3.5周年を迎え記念イベントを実施
寿命が短いと言われるNFTゲームのなかで、
継続して成長し続けることに成功



年末年始キャンペーンの開催

毎年恒例の年末年始キャンペーンを開催
期間中ログインで星5モンスター確定の無料ガチャ10連を
プレゼントするなど、多くのイベントを実施

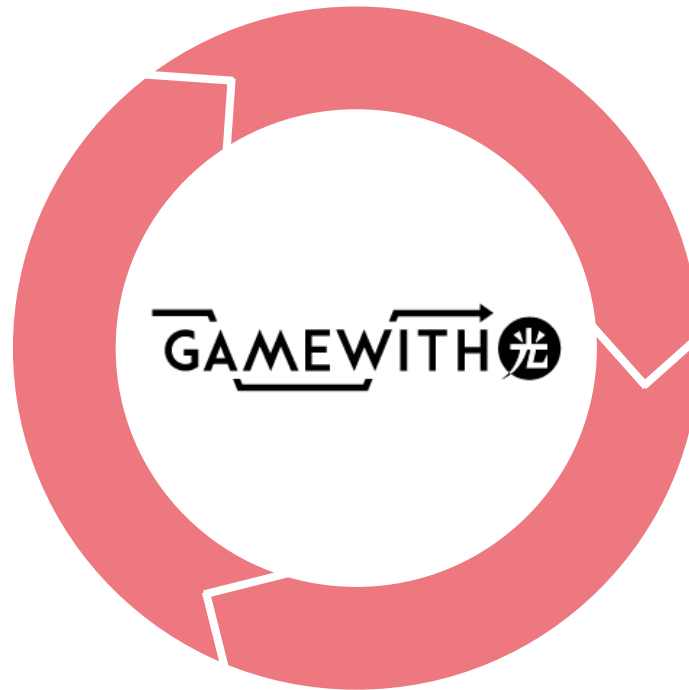


回線事業：「GameWith光」について

- 資本業務提携先のアルテリア・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することで他社にはできないクオリティを実現
- 設備投資も不要であり、安定した利益確保が可能なビジネスモデルを実現
- 現在は中長期的な成長を目指すためユーザー獲得に注力しており、プロモーション費用を投下している状況

高いクオリティ

- 主に法人向けに光回線を提供する資本業務提携先のアルテリア・ネットワークスの回線やノウハウを活用することで高いクオリティを実現
- ゲームに特化することで、実際多くのeスポーツ選手やチームが利用
- 大手競合他社のような大幅なキャッシュバックや割引をせずとも、ゲーマーを中心に新規獲得が可能



安定した利益確保

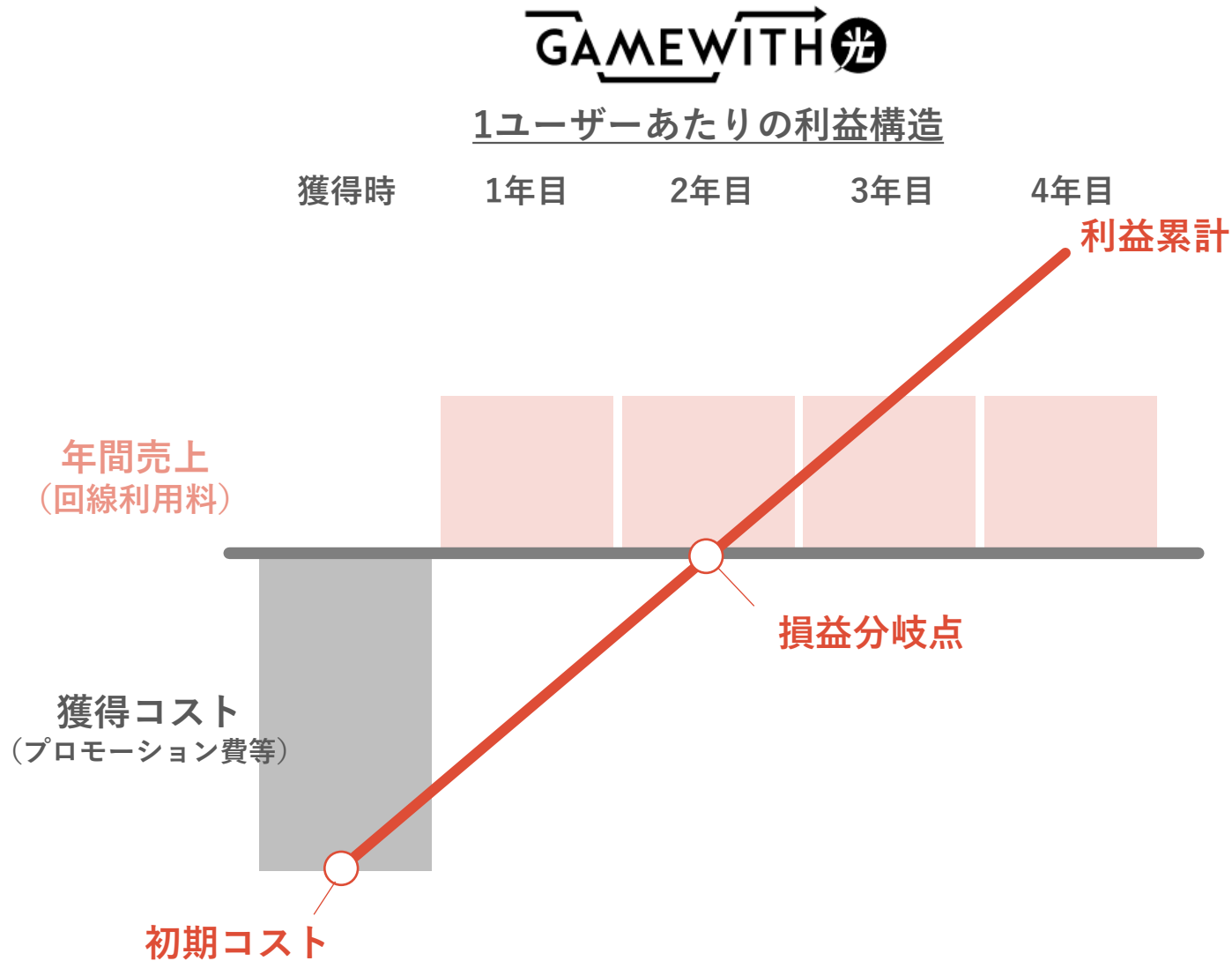
- 毎月ユーザーから利用料を獲得できるビジネスモデルのため安定した利益の確保が可能
- ユーザーが増えれば将来的に当社の大きな利益源に

設備投資は不要

- アルテリア・ネットワークスの回線を利用するため設備投資は不要
- 主なコストはプロモーション費用のみであり、止めれば黒字化は可能
- 現在は中長期的な成長を目指すためユーザー獲得に注力しており、回収可能な範囲で踏み込んでいる状況

回線事業：ユーザーあたりの利益構造

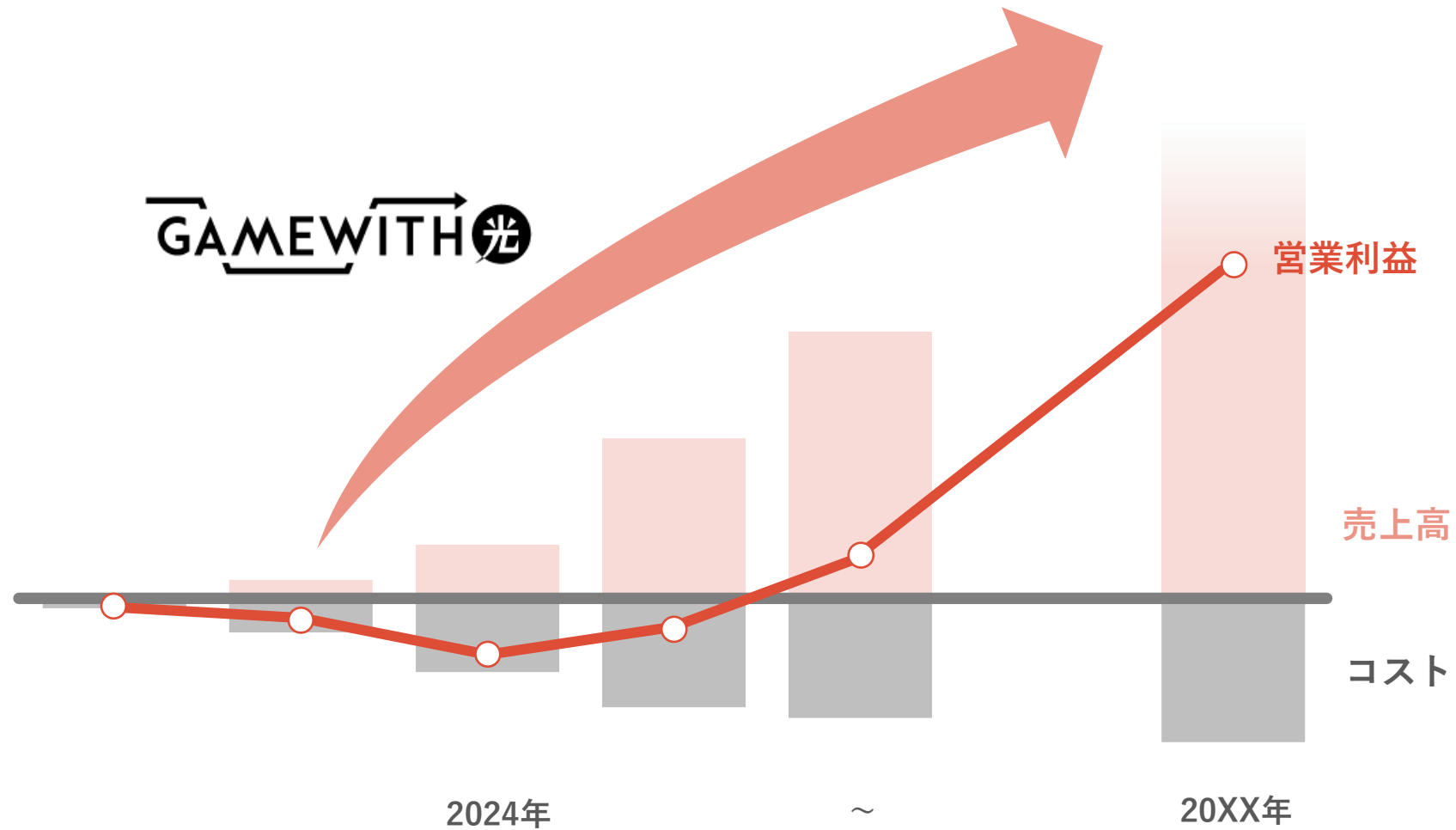
- 2年間で収支がプラスになる想定。ユーザー数が積みあがれば中長期的に大きな利益につながる見込み



- ✓ 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



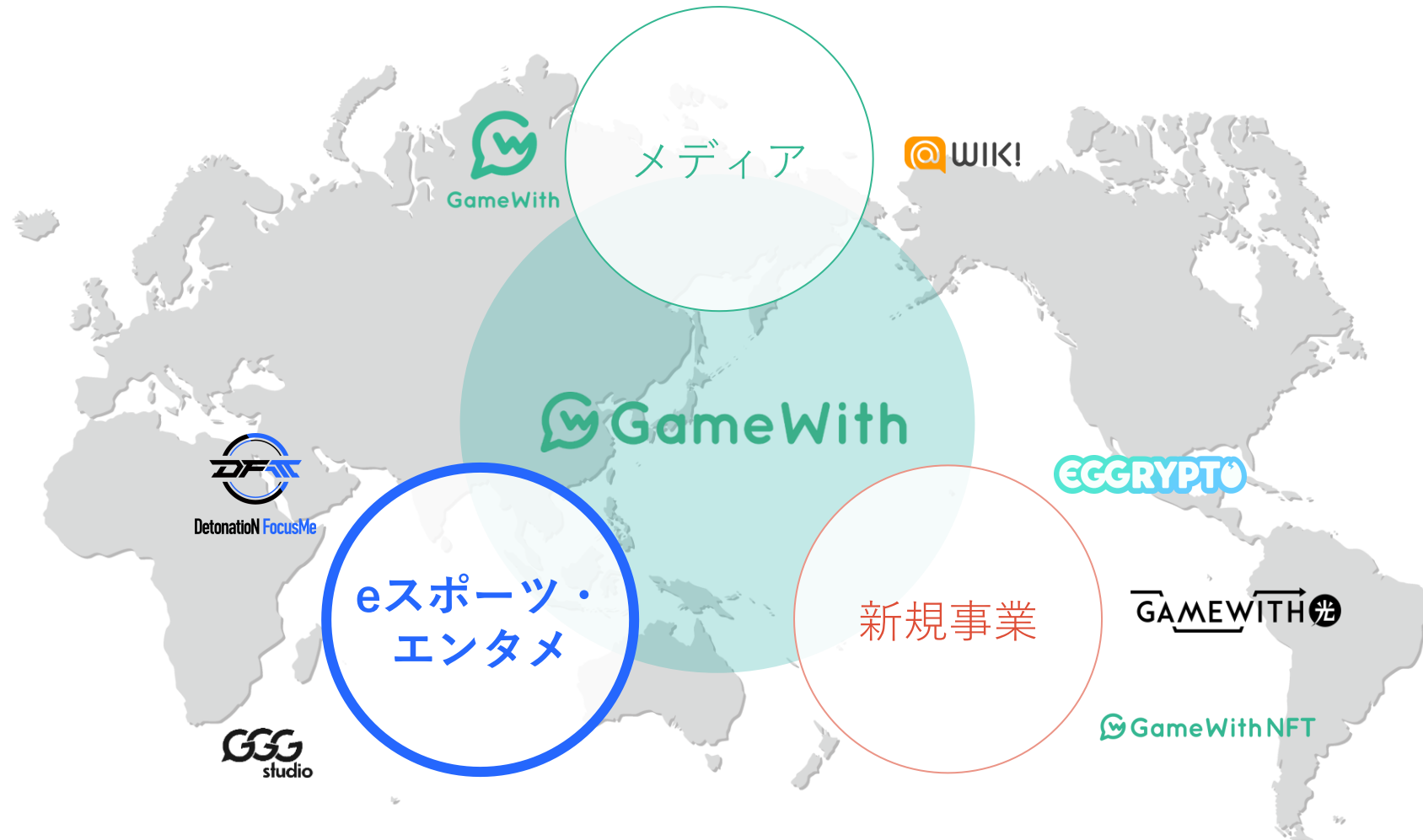
04 . eスポーツ事業の成長戦略



GameWithとしてのeスポーツ事業の位置づけ



ゲームが仕事になり憧れの的となる「eスポーツ」は、
 当社の企業理念である「ゲームをより楽しめる世界を創る」をまさに体現するものであるとともに、
 今後メディア事業に次ぐ利益の柱へと成長させていく事業でもあり、
 GameWithとしてeスポーツ事業は最注力事業のひとつである



eスポーツの歴史とDetonationNの歩み

- 2012年という早い段階からeスポーツチームとして活動開始
- 2015年に国内初のプロゲーミング専業・フルタイム制を導入
- 2021年にGameWithグループ入り、上場企業として国内初「eスポーツ」に関するセグメント開示を実施※
- eスポーツを代表するタイトルであるLeague of LegendsとVALORANTにおける日本代表経験、世界大会での競技実績、グローバルでの認知



DetonationN FocusMe

「Detonation FocusMe (DFM)」の代表的な戦績

- 世界的に人気のeスポーツを代表するタイトル2つにおいて国内トップクラスの実力を誇る
- 国内eスポーツチームの中でもグローバル市場で成長するポテンシャルは随一

ゲーム タイト ル

LEAGUE OF LEGENDS

5vs5のチームに分かれて戦う
世界で最もプレイされているマルチプレイヤーオンライン
バトルアリーナ (MOBA) ゲーム

概要

- ✓ 2020年、2021年の「ESPORTS GAME OF THE YEAR」※1に選ばれる
- ✓ 2023年の世界大会の最大同時視聴者数は世界で640万人を突破し、これまでに最も視聴されたeスポーツの大会となる※2
- ✓ アジア競技大会の正式なメダル種目としても選ばれる

DFM 戦績

国内リーグ6連覇達成 (2023年12月時点)
2021年の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、世界ベスト16達成



5vs5で対戦する競技性の高い
タクティカルシューティングゲーム

- ✓ 2022年、2023年の「ESPORTS GAME OF THE YEAR」※1に選ばれる
- ✓ 2023年の世界大会期間に販売されたゲーム内グッズの売上が4,000万ドル (約58億円) を突破。半分がリーグ参加チームに分配※3
- ✓ 初の国内開催となった2023年の世界大会の総来場者数は3万7000人超※4

世界屈指の強豪チームが集結するリーグに選出、
アジアパシフィック地域のリーグに出場
日本から2チームのみが選出され、韓国を拠点に戦う

©2024 Riot Games, Inc. Used With Permission.

※1 <https://esportsawards.com/previous-winners/esports-awards-2023/>

※2 「『LoL』 Worlds 2023でFaker率いる「T1」が優勝…韓国大統領が祝辞を公開、eスポーツ史上最高のピーク視聴者数を記録するなどお祭り騒ぎより」 <https://roundup-gamers.jp/article/2023/11/20/1927.html>

※3 「【VALORANT】「Champions 2023」スキンの収益が58億円を突破 | 各チームに約1億8,000万円ずつ分配されることに」 <https://gamewith.jp/valorant/article/show/414410>

※4 「Z世代熱狂の「VALORANT」世界大会 eスポーツにも“推し”文化」 <https://xtrend.nikkei.com/atcl/contents/watch/00013/02280/>

VALORANT部門におけるライアットゲームズとのパートナーシップ締結



- VALORANT部門においては、開発元であるライアットゲームズとのパートナーシップを締結。厳正な審査を経て日本からは2チーム、世界で30チームのみが選出される
- 世界を代表するチームとともにリーグを戦うことができるだけでなく経済的支援も充実しており、マネタイズの観点でも大きな価値

VALORANT国際ショナルリーグ 参加チーム一覧



VALORANT部門における ライアットゲームズとのパートナーシップ締結

内容とメリット

- ✓ 目的は長期的かつ安定的にeスポーツシーンを成長させていくこと
- ✓ 世界屈指の強豪チームが集結するリーグへの参加権
- ✓ 週単位で熱戦の様相を世界中のファンに複数言語放送にて配信
- ✓ ライアットゲームズからの1年単位の経済的支援
- ✓ 独自の限定インゲームコンテンツ/プロダクトのコラボレーション機会の提供
- ✓ 世界中のVALORANT月間アクティブプレイヤー1,500万人に向けてブランドコンテンツを提供可能に
- ✓ チームとしてのスポンサー価値も大幅に向上

©2024 Riot Games, Inc. Used With Permission.

※参考 『ライアットゲームズ、VALORANT eスポーツの新計画を発表』 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000381.000024470.html>

『ライアットゲームズ、2023 VCT PACIFIC LEAGUEに参加する10チームを発表！「ZETA DIVISION」、「DetonatioN Gaming」が参加』 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000452.000024470.html>

eスポーツチーム「DetonationN FocusMe」の強み

- 競技シーンにおける強さと、2012年から活動しているeスポーツのパイオニア的存在としてのコネクションや営業力を活用したBtoBビジネスが強み



競技シーンにおける強み

国内トップクラスの競技実績
豊富な日本代表や世界大会出場経験
選手育成、チーム構築ノウハウ



BtoBビジネスにおける強み

eスポーツチームのパイオニア的存在として
多くの企業、地方自治体等とのコネクション
eスポーツコンサルティングノウハウ・営業力



eスポーツチーム「Crazy Raccoon」との包括的業務提携契約の締結



- 2023年11月18日に国内でトップクラスの人気を誇るeスポーツチーム「Crazy Raccoon」との包括的業務提携契約の締結を発表
- 同時に発表したVALORANT部門のチームに関するポストは2,000万インプレッション超、代表インタビュー動画が14万再生を超える等、eスポーツ業界で大きな注目を集める



包括的業務提携契約締結に関するお知らせ



DetonatioN FocusMe VALORANT
NEW ROSTER

#DFMWIN #VALORANT #VCT



午後9:00 · 2023年11月28日 · 2,068.6万 件の表示

包括的業務提携契約の概要

当社子会社 及び 相手先の 概要



DetonationN FocusMe

名称： 株式会社DetonationN
 所在地： 東京都港区三田一丁目4番1号
 代表者： 代表取締役 梅崎 伸幸
 事業内容： プロeスポーツチーム
 「DetonationN FocusMe (DFM)」の運営
 設立日： 2015年6月15日
 当社との関係： 連結子会社



名称： 株式会社Samurai工房
 所在地： 東京都渋谷区神南1-18-2 フレーム神南坂
 CRAZYRACCOON
 代表者： 代表取締役 高野 大知
 事業内容： プロeスポーツチーム
 「CRAZY RACCOON (CR)」の運営
 設立日： 2018年6月13日
 当社との関係： 該当事項なし

業務提携の 目的

- CRの持つインフルエンサービジネスのノウハウやアートディレクションスキルを活用することによるDFMおよび当社グループのeスポーツ事業のさらなる持続的な成長
- 国内トップレベルのプロeスポーツチーム同士が連携することによる日本のeスポーツ業界のさらなる発展

業務提携の 内容

- 主にDFMのVALORANT部門における広報、動画作成、オンラインウォッチパーティ・イベント、グッズ制作・販売等のインフルエンサービジネス拡大に係る業務全般について、それぞれのノウハウや既存のアセットを活用した業務連携

eスポーツチーム「Crazy Raccoon」の強み

- 「Crazy Raccoon」は国内トップクラスの実力と人気を誇るチームとして、競技シーンのみならずインフルエンサービジネスに強みを持っており、インフルエンサー能力はeスポーツチームの枠を超える

CRAZY RACCOON

競技シーンのみならずインフルエンサービジネスに強み

CR FES

幕張メッセで大規模オンラインイベント「CR FES」を開催
18,500人が来場し、eスポーツチーム主催として最大規模のイベントとなる

TEAM REACH

実力と人気を兼ね備えたチームを運営
 選手のSNSのフォロワーは合わせて**900万超**、YouTubeでは合わせて登録者数**1,000万超**

CR Gaming School

ゲームの上達に特化したオンラインスクールを運営
 『Crazy Raccoon』監修の元、他では体験できないゲームのレッスンが受講可能

CR CUP

CRが主催する独自大会「CR CUP」は最高同時接続者数**23万人**を達成
 アジア最大級のイベントへと成長

eスポーツビジネスの2つの軸

- 現状のトレンドとして、eスポーツビジネスとして持続的な成長するためには、競技シーンだけでなくストリーマーを活用したインフルエンサービジネスが非常に重要
- DFMに足りない要素を補うためCRとの業務提携を実施

①競技シーン/BtoBビジネス DetonatioNが強みとする領域

マネタイズ手段

- スポンサー収益/タイアップ
- 大会賞金
- ゲームパブリッシャーからの支援金 等

必要なスキル・ノウハウ

- 強いチーム・選手
- 支援金を獲得するための交渉力、信用力
- eスポーツに特化した営業力 等

DetonatioNの実績

- 多くの部門で世界大会出場経験
- VALORANT部門におけるパートナーシップ締結
- 有名企業をはじめとした国内トップクラスのスポンサー獲得実績



②インフルエンサービジネス Crazy Raccoonが強みとする領域

マネタイズ手段

- 動画配信収益（広告、投げ銭）
- グッズ販売
- イベント開催（チケット販売等） 等

必要なスキル・ノウハウ

- 人気のあるチーム・選手
- インフルエンサーの育成力・獲得力
- ファンに刺さるアートディレクションスキル 等

Crazy Raccoonの実績

- SNSの総フォロワー数は2,000万人以上
- 国内トップクラスのインフルエンサー能力
- 独自イベント「CR FES」や「CR CUP」における集客実績

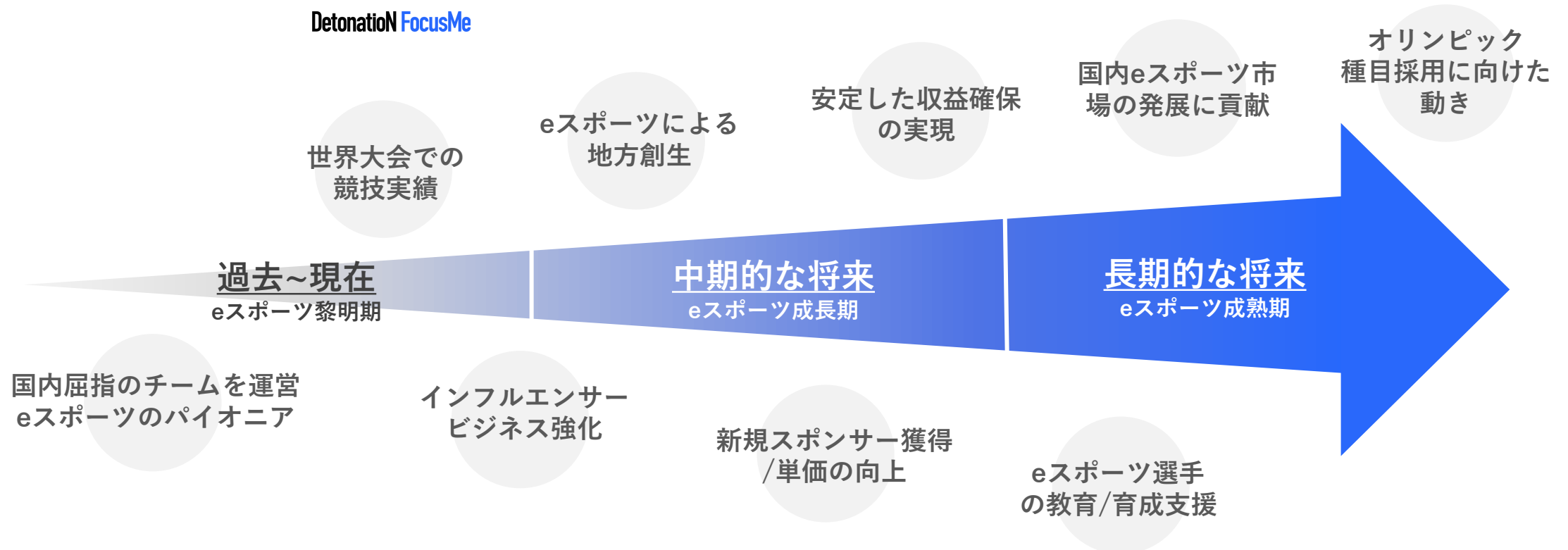
eスポーツ事業の中長期戦略

- すでに国内屈指の実績を誇るeスポーツチームを運営しており、中期的には業務提携によるインフルエンサービジネス強化及び強みを活かしたスポンサー獲得や地方創生等による安定した収益確保を実現
- 長期的にはオリンピック種目採用も視野に入れながら、eスポーツ市場の発展や選手教育に貢献。日本を代表するeスポーツチームへ



Detonation FocusMe

日本を代表するeスポーツチームへ

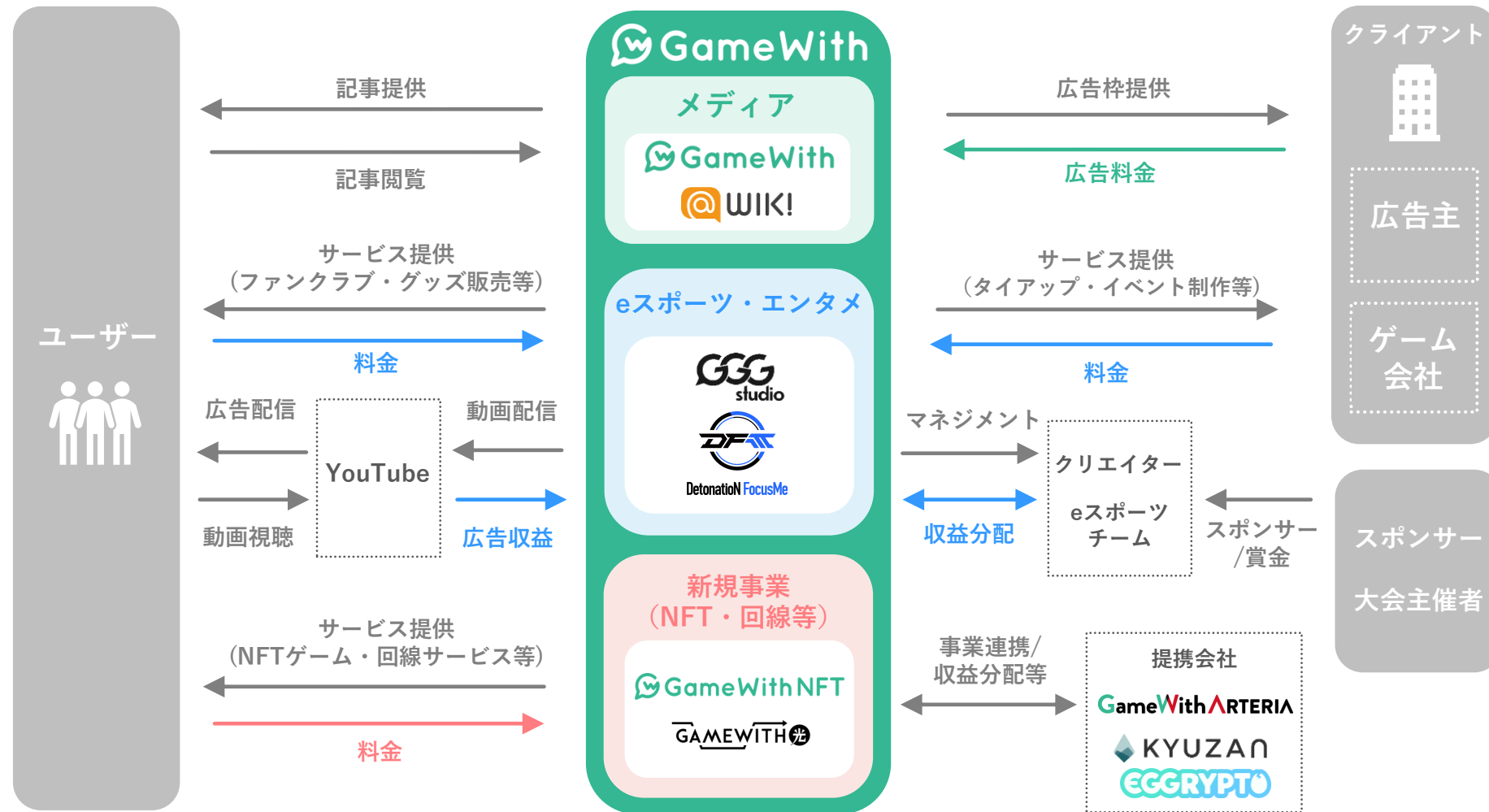


05. Appendix（その他・会社概要等）



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

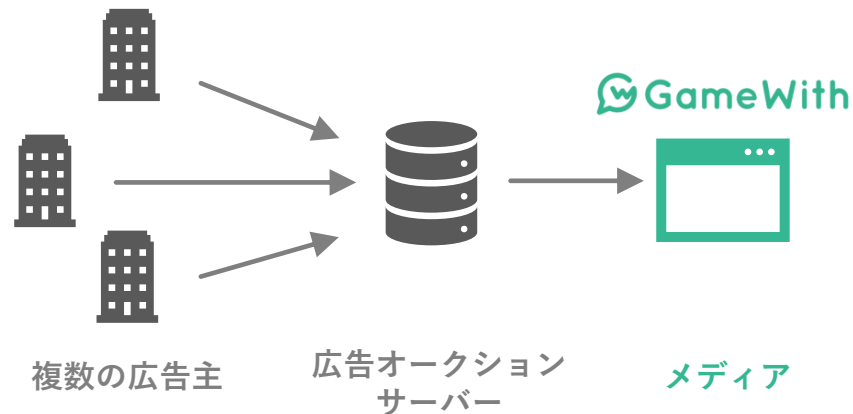


ビジネスモデル：メディア

- 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

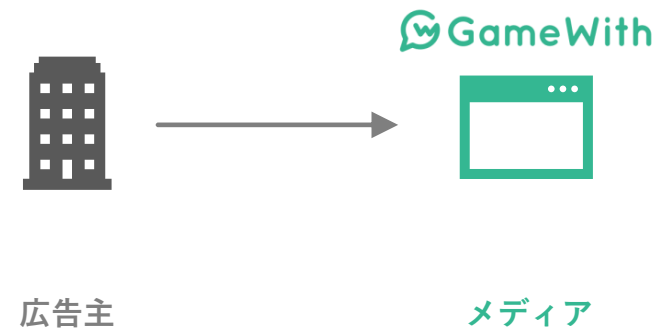
- 国内最大のPV（ページビュー）数を誇るゲームメディアを運営
- 広告マネタイズチームを自社運営し、安定して高い広告単価を実現

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

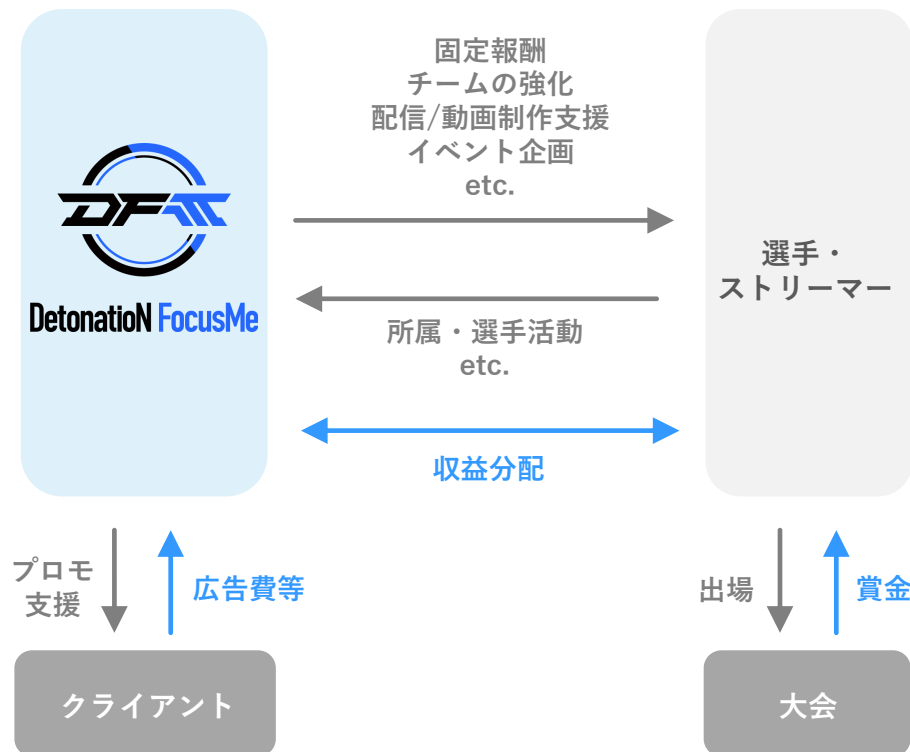
ビジネスモデル：eスポーツチーム運営

- 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



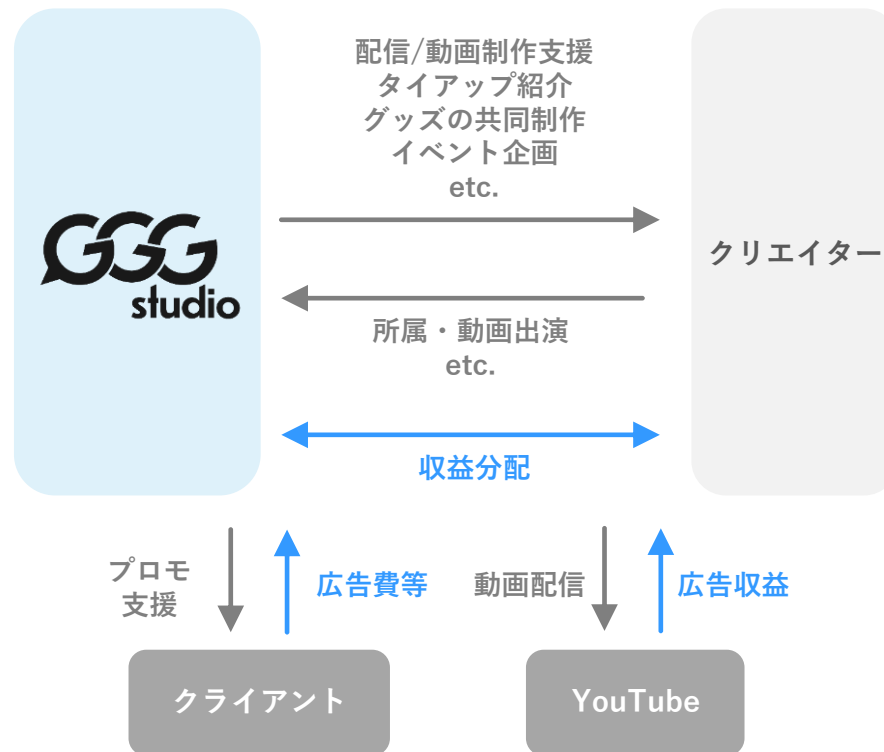
ビジネスモデル：クリエイターマネジメント

- 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

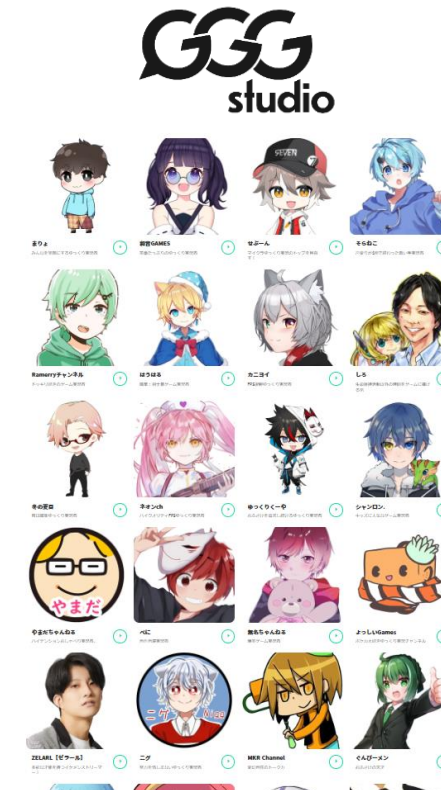
クリエイター単独では難しい分野について組織としてサポート
クリエイターとレベニューシェアするモデル



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

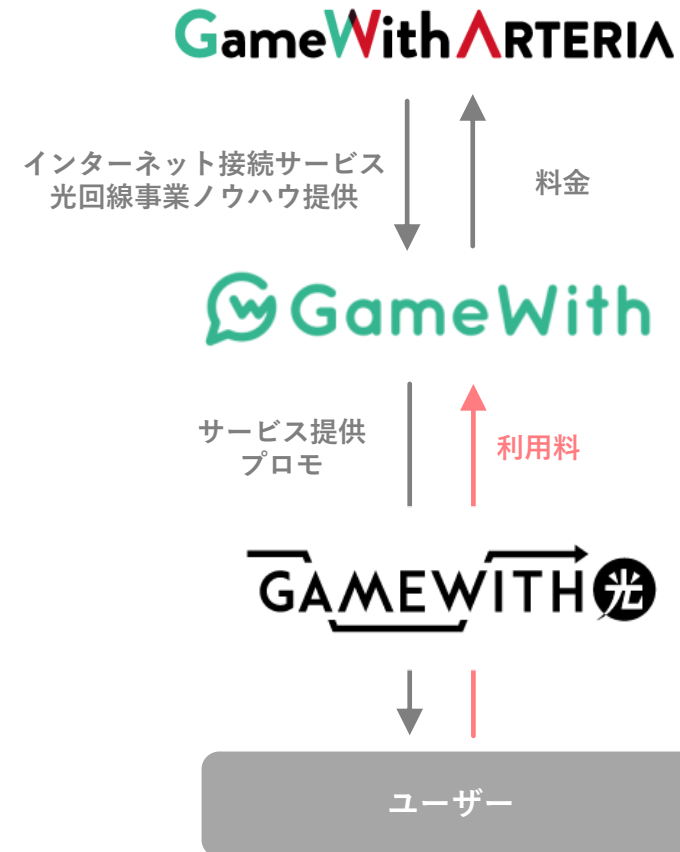
NFTゲーム「EGGRYPTO」

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



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
- ✓ 事業の状況をより反映したEBITDAを重視

新規事業(NFT・回線等)

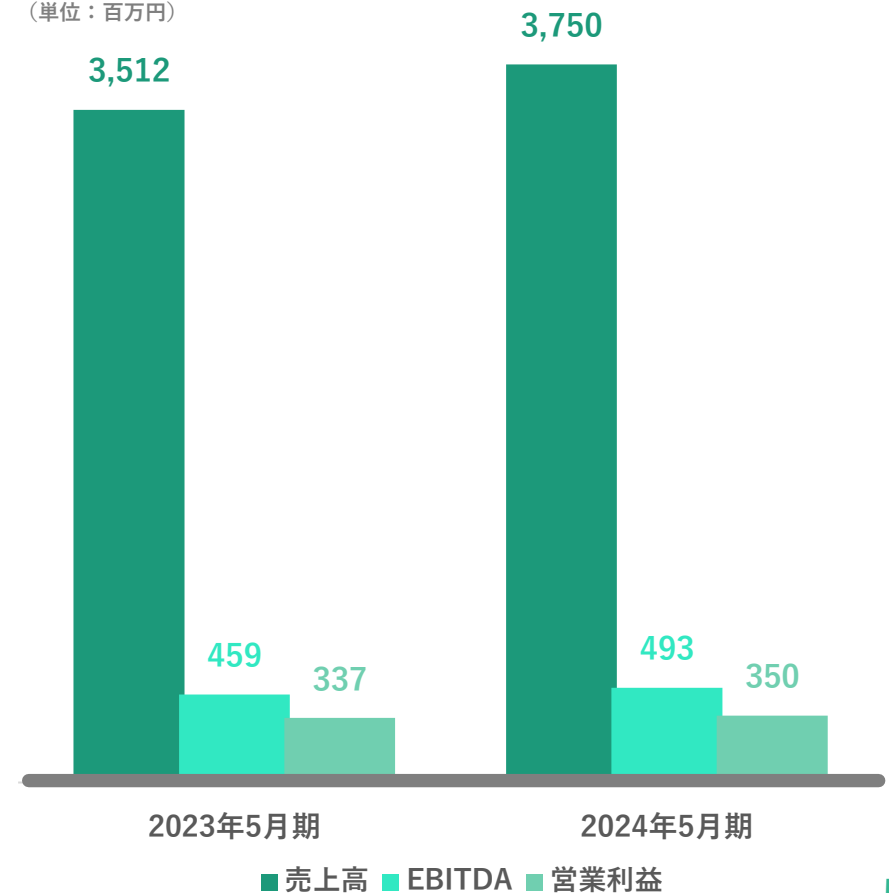
- ✓ 事業の急成長を背景に、今が事業拡大のチャンスと捉え、プロモーションを大幅に強化
- ✓ 中長期的な利益最大化を目指し、短期的には減益

2024年5月期 業績予想サマリー

- 2024年5月期の業績予想である売上高3,750百万円、営業利益350百万円は据え置き
- 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

業績サマリ：四半期業績推移

(単位：百万円)

	2022年5月期				2023年5月期				2024年5月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	712	746	822	838	798	913	907	893	914	940
(前年比)					+12.0%	+22.5%	+10.2%	+6.5%	+14.5%	+2.9%
コスト	660	661	713	784	754	789	734	773	820	833
人件費	391	391	401	408	420	403	381	386	398	394
外注費	95	103	148	151	156	208	177	187	238	259
広告宣伝費	32	21	7	51	22	24	24	31	21	21
地代家賃	28	29	34	25	19	19	19	22	25	27
サーバー利用料	24	25	25	25	27	30	28	28	25	27
その他費用	88	89	94	121	108	102	103	117	111	105
EBITDA	52	85	109	53	43	124	172	119	93	106
(EBITDAマージン)	7.3%	11.4%	13.4%	6.4%	5.5%	13.6%	19.0%	13.4%	10.2%	+11.3%
(前年比)					-16.7%	+45.9%	+56.8%	+122.6%	+115.1%	▲14.0%
減価償却費	10	11	11	9	6	6	6	6	5	5
のれん償却費	6	11	19	20	29	22	22	23	43	25
営業利益	34	62	78	24	7	95	143	90	44	75
(営業利益率)	4.9%	8.4%	9.5%	2.9%	1.0%	10.4%	15.8%	10.1%	4.9%	+8.0%
(前年比)					-77.3%	+51.9%	+83.2%	+267.9%	+468.0%	▲20.8%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

業績サマリ：セグメント別売上高・構成比推移

(単位：百万円)

	2022年5月期				2023年5月期				2024年5月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
ALL	712	746	822	838	798	913	907	893	914	940
(前年比)					+12.0%	+22.5%	+10.2%	+6.5%	+14.5%	+2.9%
メディア	585	595	619	599	584	624	618	613	610	597
(前年比)					-0.2%	+5.0%	-0.3%	+2.4%	+4.5%	-4.4%
(構成比)	82.1%	79.8%	75.3%	71.5%	73.2%	68.4%	68.1%	68.7%	66.7%	63.5%
ネットワーク広告	273	305	324	297	277	325	342	304	295	316
タイアップ広告	311	288	294	301	306	298	275	308	314	280
eスポーツ・エンタメ	109	130	170	201	179	247	207	236	216	262
(前年比)					+63.7%	+89.4%	+21.9%	+17.0%	+20.5%	+6.1%
(構成比)	15.4%	17.5%	20.7%	24.0%	22.5%	27.1%	22.9%	26.4%	23.7%	27.9%
eスポーツ	30	51	111	156	121	194	161	190	172	205
クリエイターマネジメント	79	79	58	45	58	53	46	45	44	57
新規事業 (NFT・回線等)	17	20	32	37	34	41	81	43	87	80
(前年比)					+94.9%	+103.3%	+148.6%	+15.9%	+154.4%	+94.1%
(構成比)	2.5%	2.7%	4.0%	4.5%	4.3%	4.5%	9.0%	4.9%	9.6%	8.6%
NFTゲーム	16	18	31	33	23	21	54	40	37	29
回線事業	0	0	0	1	9	18	26	1	48	49
その他	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1

※ 2023年5月期よりセグメント変更を行ったため、2022年5月期のセグメント別前年比は空欄

業績サマリ：セグメント別業績推移

(単位：百万円)

	2022年5月期				2023年5月期				2024年5月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
メディア										
売上高	585	595	619	599	584	624	618	613	610	597
EBITDA	168	191	242	234	226	287	295	291	281	266
営業利益	155	177	228	222	215	277	285	281	272	257
(EBITDAマージン)	28.8%	32.2%	39.1%	39.2%	38.7%	46.0%	47.8%	47.6%	46.2%	44.7%
(営業利益率)	26.5%	29.9%	36.9%	37.1%	36.9%	44.4%	46.2%	45.9%	44.6%	43.1%
eスポーツ・エンタメ										
売上高	109	130	170	201	179	247	207	236	216	262
EBITDA	▲30	▲32	▲49	▲33	▲43	▲33	▲24	▲19	▲33	▲19
営業利益	▲33	▲39	▲66	▲50	▲68	▲51	▲42	▲38	▲72	▲40
新規事業 (NFT・回線等)										
売上高	17	20	32	37	34	41	81	43	87	80
EBITDA	▲3	▲1	3	▲40	▲47	▲58	▲26	▲73	▲58	▲50
営業利益	▲3	▲1	3	▲40	▲47	▲59	▲26	▲73	▲58	▲50
その他調整額										
EBITDA	▲82	▲72	▲86	▲106	▲91	▲70	▲71	▲78	▲96	▲90
営業利益	▲83	▲73	▲87	▲107	▲92	▲71	▲72	▲79	▲96	▲90

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

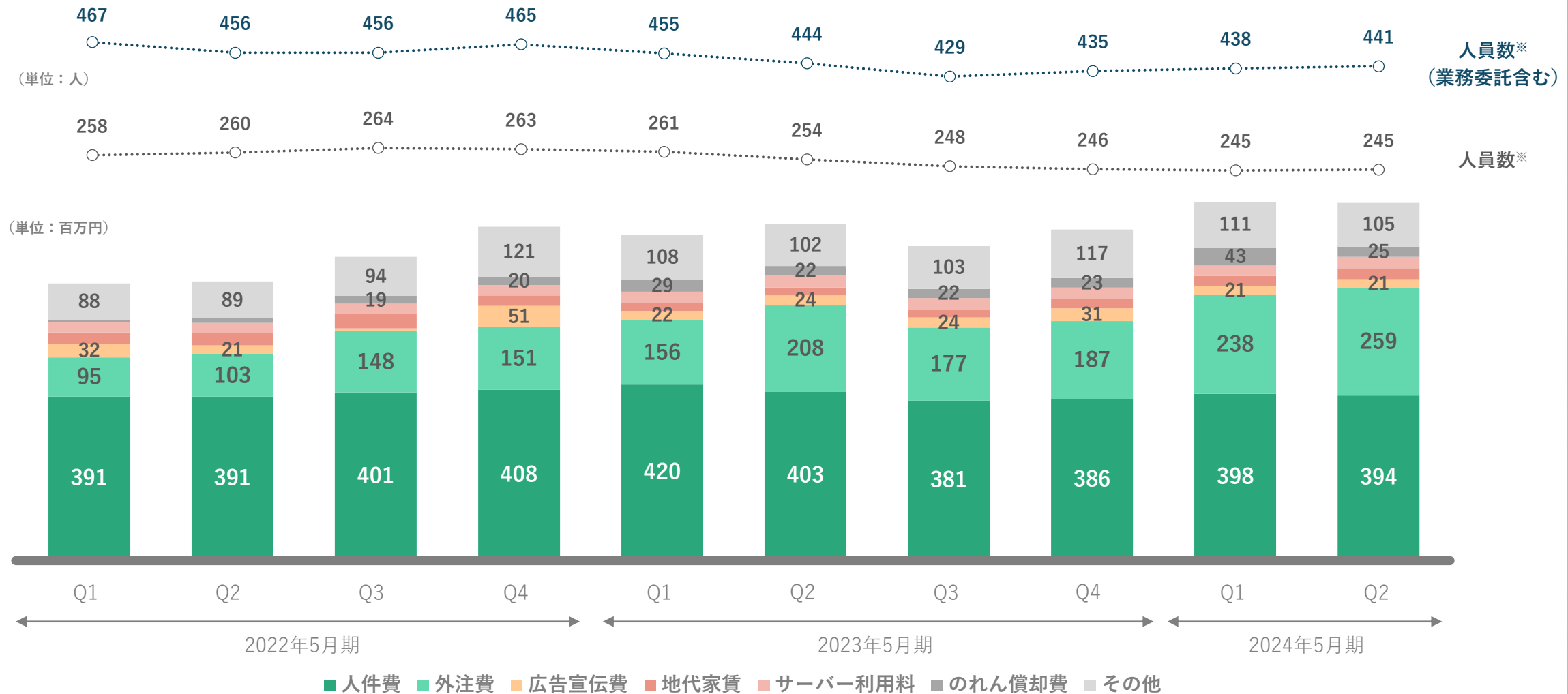
BS推移

(単位：百万円)

	2023年5月期/期末	2024年5月期/2Q	増減額
資産合計	4,581	4,470	▲110
流動資産	3,787	3,708	▲79
(現金及び預金)	3,191	3,003	▲188
固定資産	793	762	▲31
有形固定資産	71	64	▲6
無形固定資産	264	251	▲13
投資その他の資産	457	446	▲10
負債合計	1,222	1,083	▲139
流動負債	891	882	▲9
固定負債	330	200	▲130
純資産合計	3,359	3,387	+28
負債純資産合計	4,581	4,470	▲110
(自己資本比率)	73.3%	75.8%	—
(流動比率)	425.0%	420.4%	—

コスト構造：四半期推移

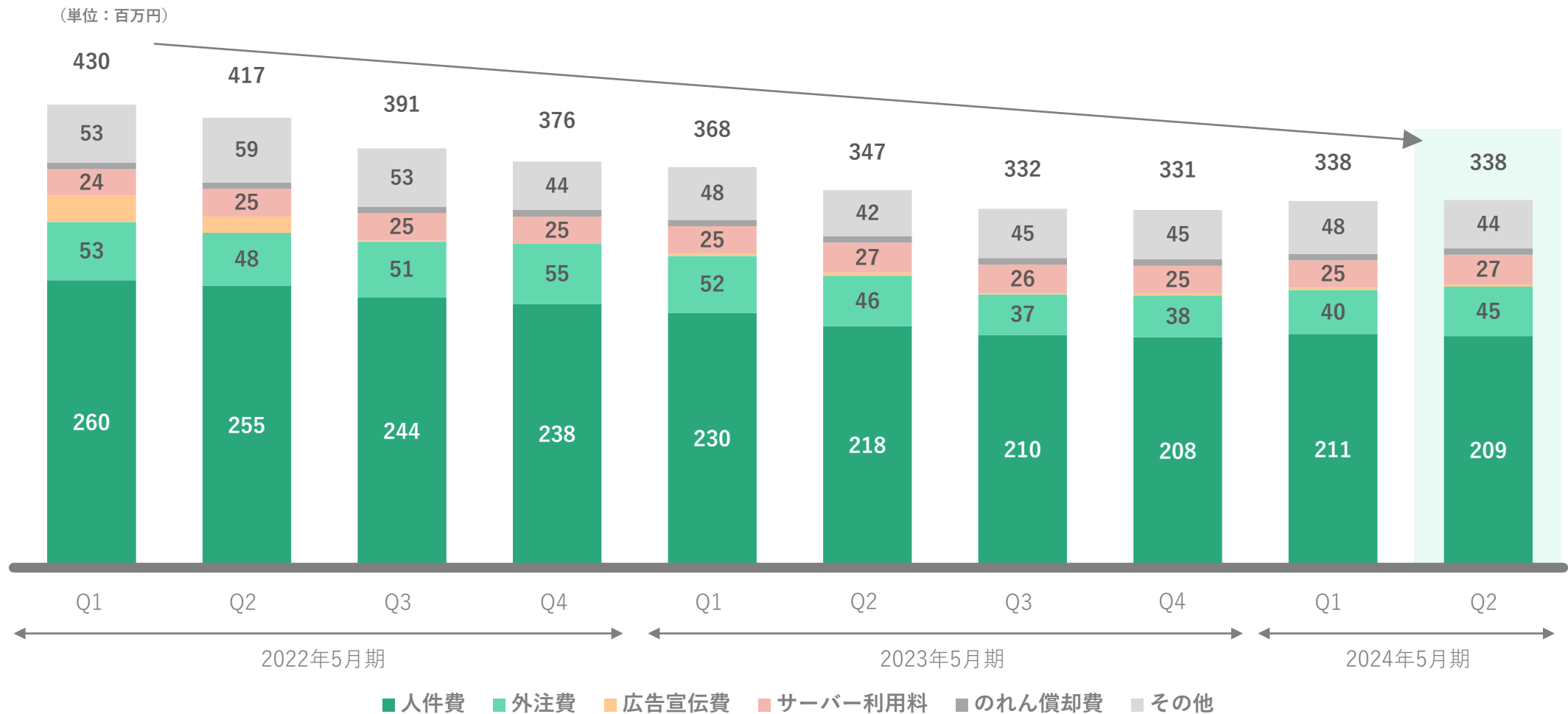
- コストについては、新規事業には積極的に投資を行う方針の一方、2023年5月期は既存事業のコスト効率化プロジェクトを実施



※ 「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）

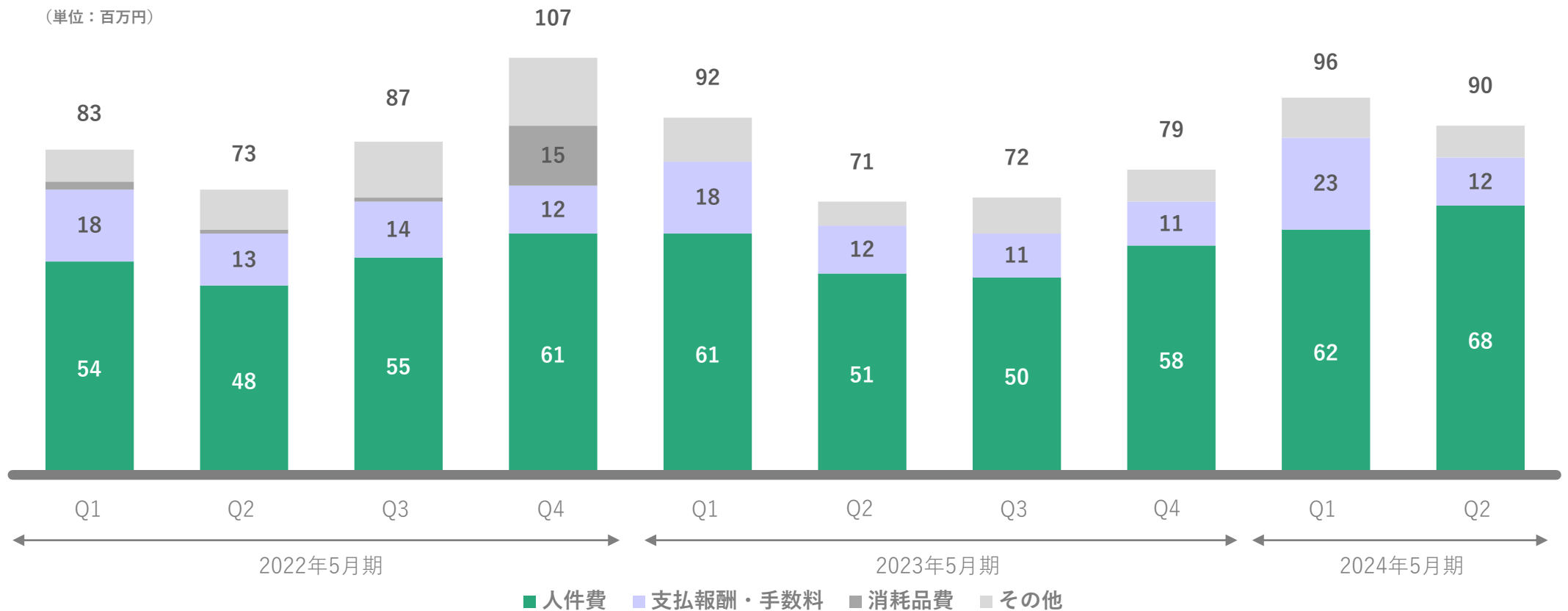
コスト構造：メディア

- メディアのコストは、前年度に取り組んだ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：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

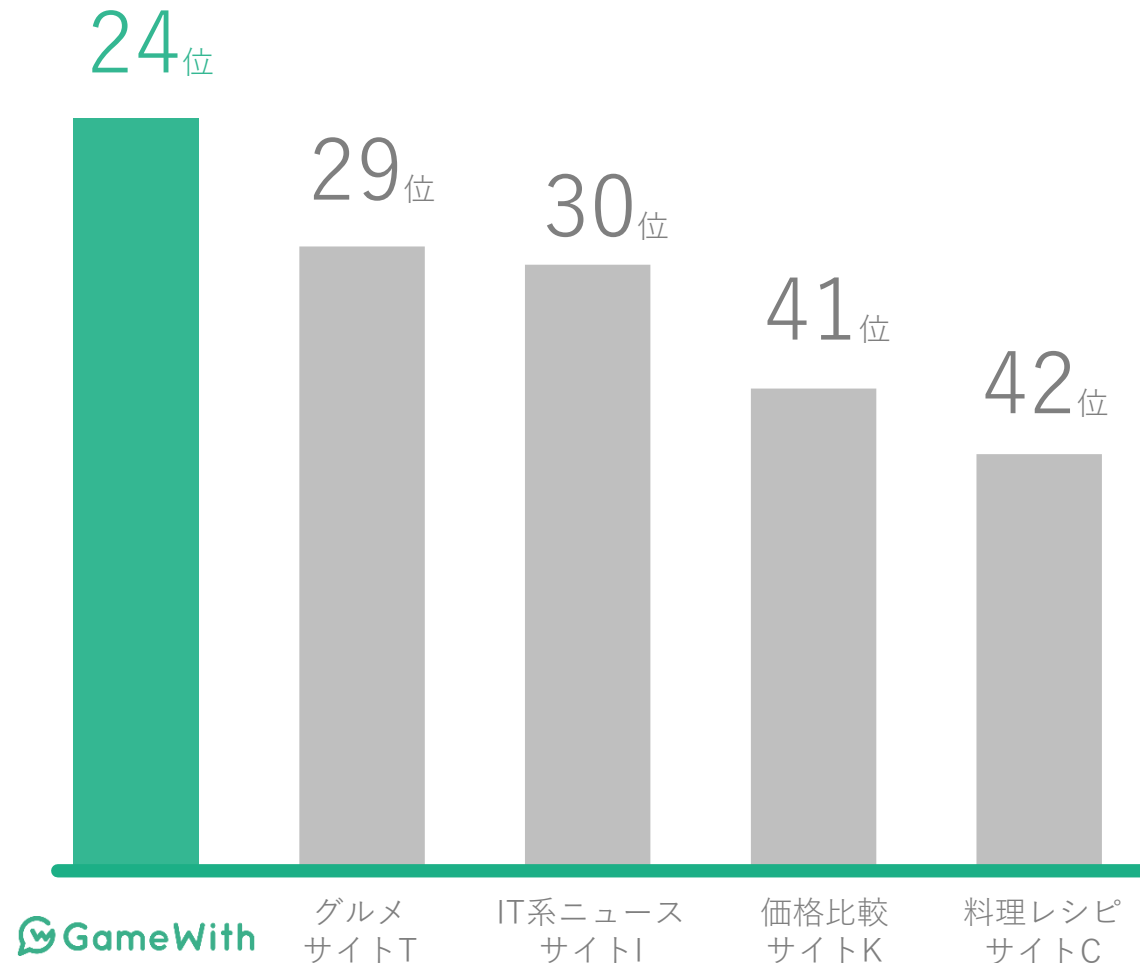


※ 2022年5月期第4四半期は、従業員PCのリプレースを行った影響で消耗品費が一時的に増加

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**24**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：オフィシャルウェブサイトD

ゲームメディア

国内**1**位

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	矢崎	高広
	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	黒太	薫
資本金	553百万円（2023年11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