



2022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)

2022年7月13日

AGENDA

1. 2022年5月期 決算総括
2. 資本業務提携契約の締結
3. 各事業領域の概況
4. 2023年5月期 業績予想について
5. 中期事業戦略
 - 5-1. eスポーツ
 - 5-2. NFTゲーム
 - 5-3. 回線事業
6. Appendix（その他・会社概要）



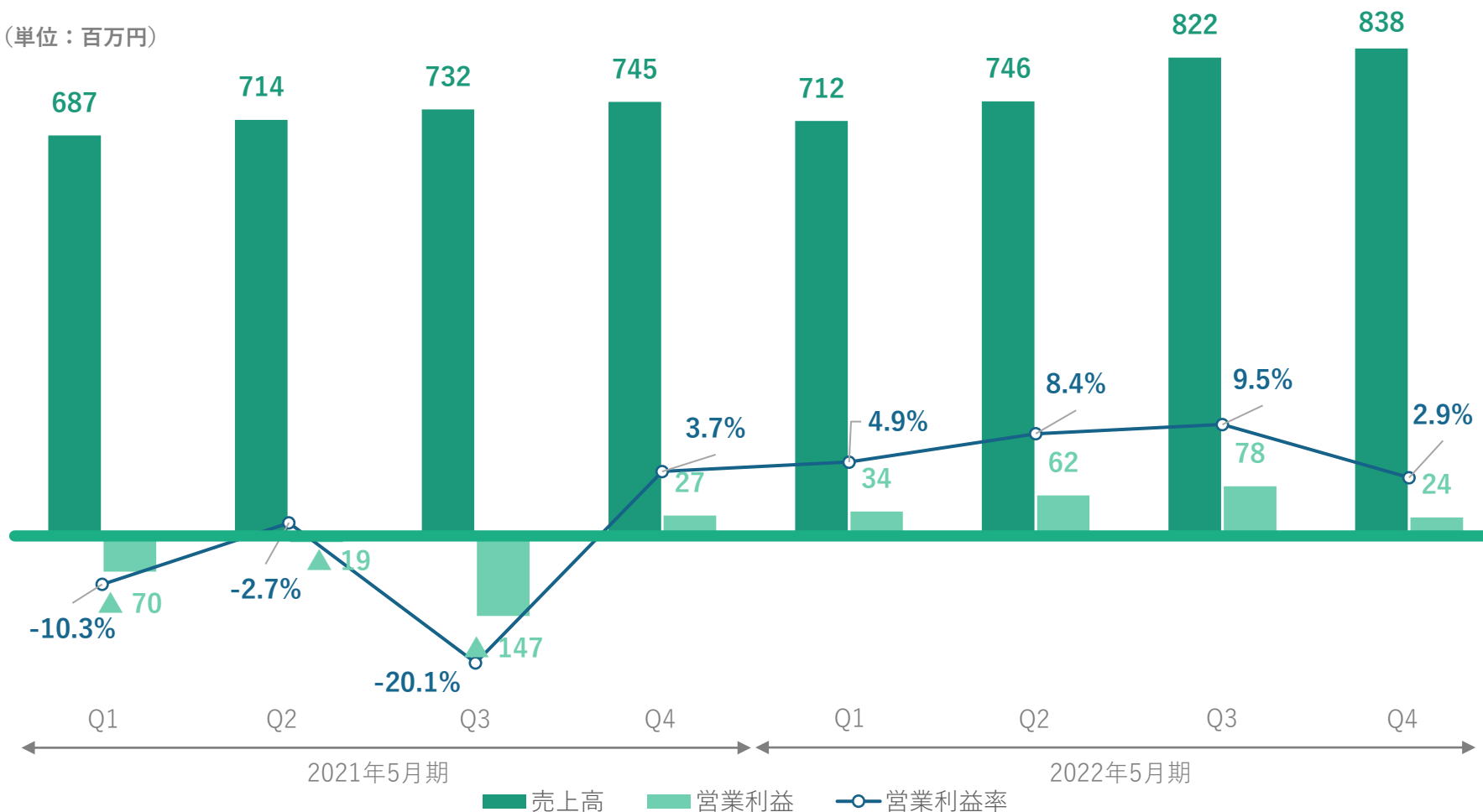
1. 2022年5月期 決算総括

- 売上高は前期比で8.4%の増加。
- 今期は広告宣伝費を抑えて、増収増益を達成。営業利益は前期比で409百万円の増加。

(単位:百万円)	通期		
	2021年5月期 通期	2022年5月期 通期	対前期比 増減率
売上高	2,880	3,120	8.4%
営業利益	-209	200	-
営業利益率	-7.3%	6.4%	-
経常利益	-224	223	-
経常利益率	-7.8%	7.1%	-
当期利益	-217	118	-
当期利益率	-7.5%	3.8%	-

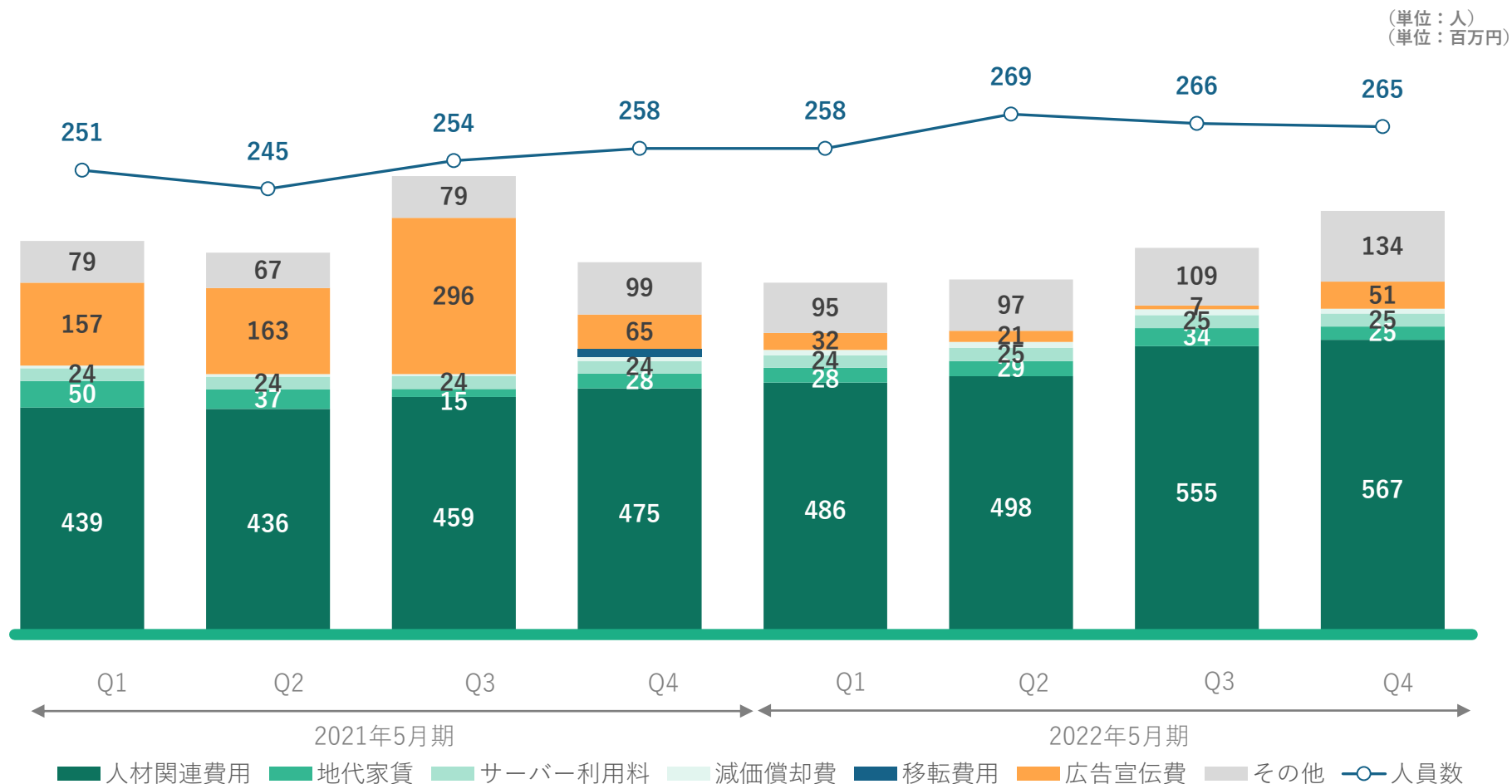
- ゲーム攻略の広告単価が回復したことにより売上増に寄与
- 新規事業については、DetonatioNを子会社化した影響でeスポーツ領域の売上高が増加。また、NFTゲーム領域についても伸長
- 第4四半期の営業利益は、新しく開始した回線事業の広告宣伝費等に先行投資したため減少

(単位：百万円)



コスト構造の四半期推移

- 当第4四半期は、回線事業の広告宣伝費等に先行投資を行った結果、コストが増加
- また、子会社であるDetonatioNのオフィス移転費用等、一時費用が年度末に発生し、その他費用が増加



※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（期中での在籍ベース）



2. 資本業務提携契約の締結

2社と資本業務提携契約を締結

- メディア領域におけるさらなる価値向上と、eスポーツ領域等の新規領域強化を目的に、2社との資本業務提携契約を締結



ARTERIA

アルテリア・ネットワークス株式会社



eスポーツインフラ領域の強化

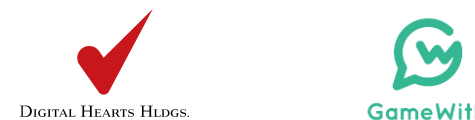


自社光ファイバー網
高品位な通信サービス



光回線事業への
活用等

ゲームメーカー向けサービスの 付加価値向上



ワンストップで提供

開発支援

マーケティング

運営支援

- メディア領域におけるさらなる価値向上と、eスポーツ領域等の新規領域強化を目的に、2社との資本業務提携契約を締結

ARTERIA

アルテリア・ネットワークス株式会社

eスポーツインフラ領域の強化



自社光ファイバー網
高品位な通信サービス



GAMEWITH^光

GameWith^{ARTERIA}

光回線事業への
活用等

新規事業領域の強化

■業務提携の内容

- eスポーツ関連領域の通信サービスにおける戦略的パートナーとなる
- オンラインゲーマー市場で高いニーズがある超高速・低遅延な通信サービスを、アルテリア・ネットワークスが保有する光ファイバー網を活用しながら、そのラインアップも増やして提供を行う
- 取締役を1名派遣するとともに、出向者派遣などの検討も行う
- アルテリア・ネットワークスの通信サービスとGameWithが保有する市場への知見、ユーザー接点といった経営資源を相互に提供・協業することを通じてシナジーを発現・最大化

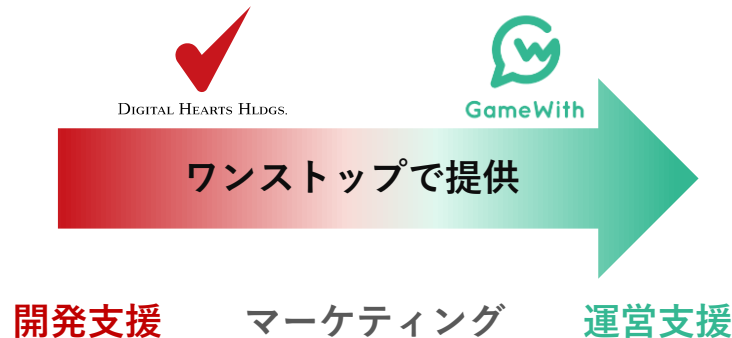
■資本提携の内容

- 主要株主であるインキュベイトファンド2号、インキュベイトファンド3号より、当社株式3,694,200株（2022年5月31日現在の発行済株式総数及び潜在株式総数合計の20.0%）を総額1,733百万円（1株につき469円、直近6ヶ月間の終値単純平均値）にて取得

- メディア領域におけるさらなる価値向上と、eスポーツ領域等の新規領域強化を目的に、2社との資本業務提携契約を締結

DIGITAL HEARTS HLDGS.

ゲームメーカー向けサービスの 付加価値向上



既存メディア事業の強化

■業務提携の内容

- デジタルハーツホールディングスは、GameWithの広告枠の提供やゲーム会社に対するサービスを提供を行う
- GameWithはデジタルハーツホールディングスのデバッグ、翻訳・LQAをはじめとするサービスを顧客企業に紹介・提供または新たなメニュー開発といった事業連携を行う
- 両社それぞれが有するゲーム人材の共有及び共同でゲーム人材の獲得・活用等を推進

■資本提携の内容

- 主要株主であるYJ1号投資事業組合より、当社株式923,600株（2022年5月31日現在の発行済株式総数及び潜在株式総数合計の5.0%）を総額433,168,400円（1株につき469円、直近6ヶ月間の終値単純平均値）にて取得



3.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



GameWith

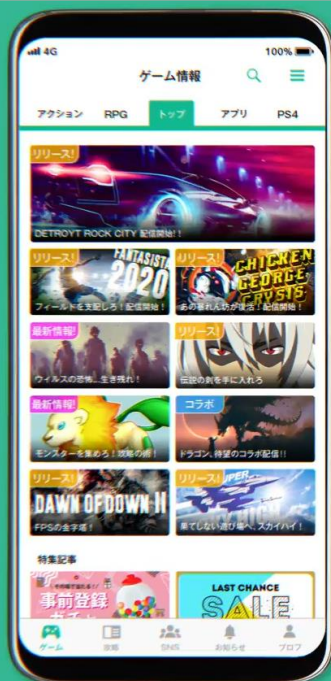
英語版

GameWith



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

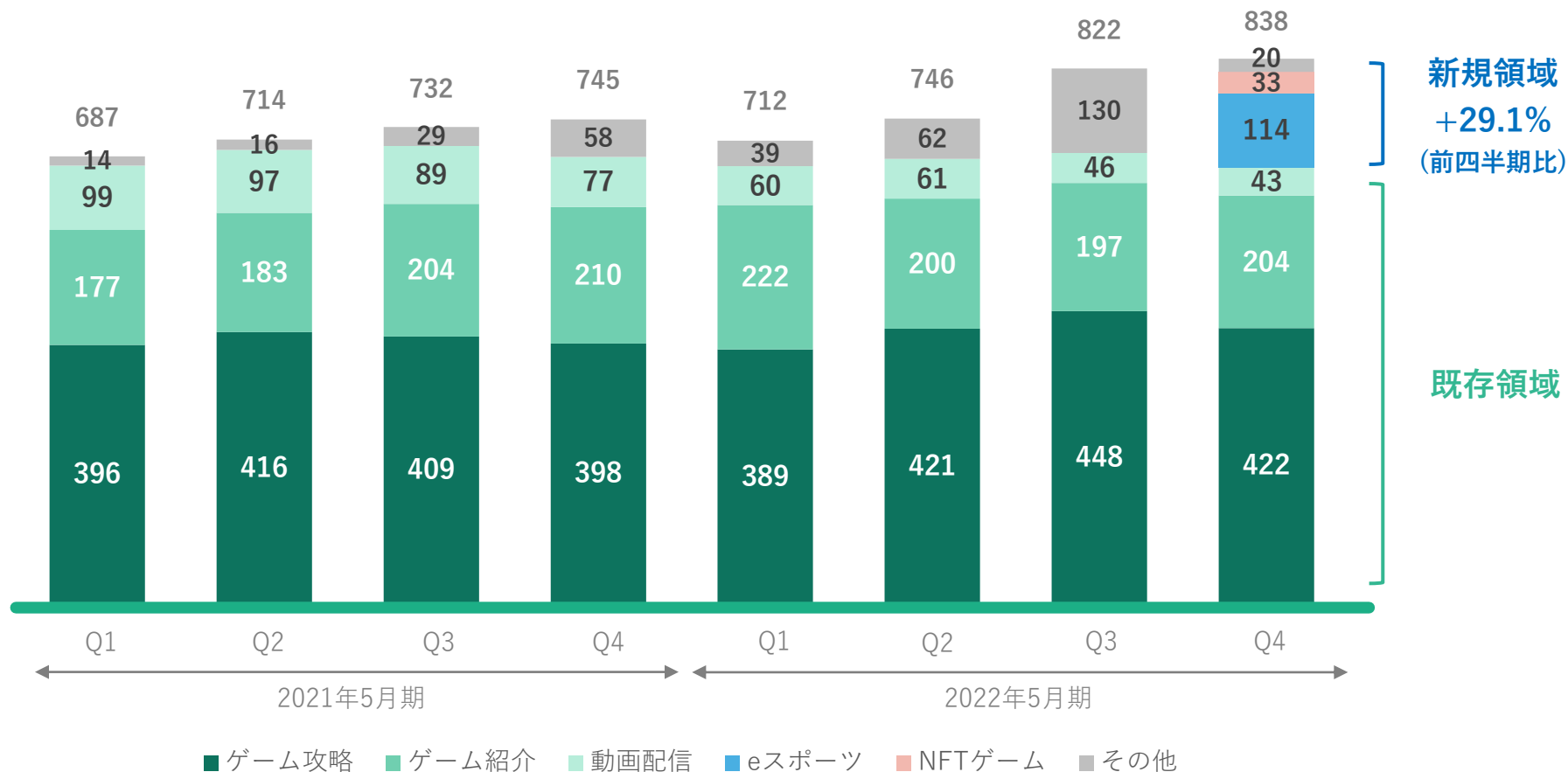


領域別売上高の四半期推移

- 2022年5月期は、既存領域のゲーム攻略、ゲーム紹介の売上高が堅調に推移
- 一方で、動画配信については視聴回数の減少により売上高減
- 新規領域については、eスポーツとNFTゲーム領域が順調に成長

(単位：百万円)

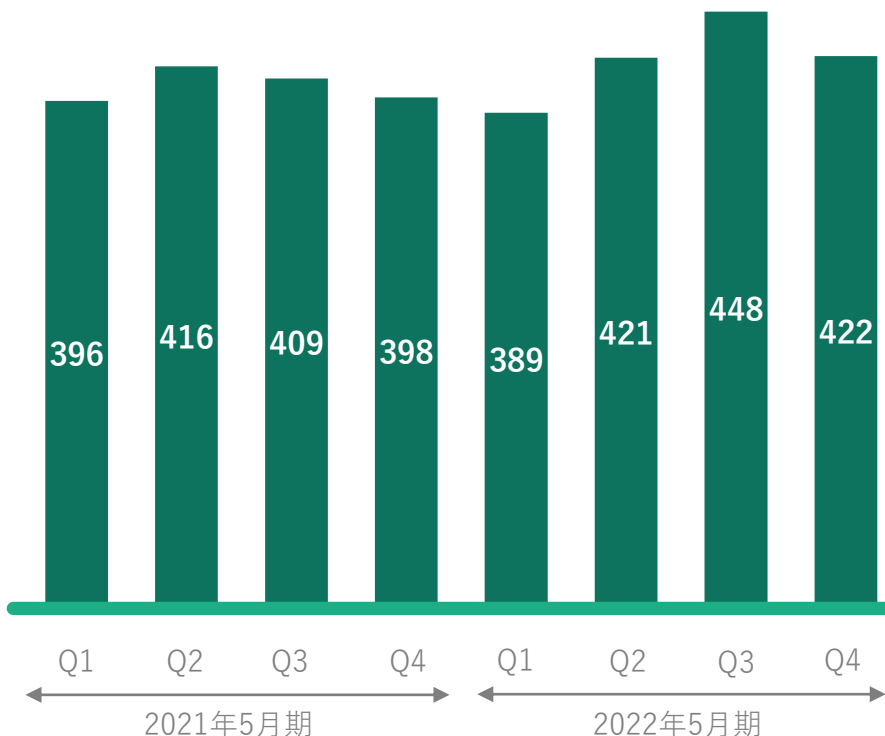
「その他」の中から、「eスポーツ」「NFTゲーム」を切り出して表示



- 四半期毎の月間平均PV数※1は、順調に増加
- 四半期毎の月間平均PV単価指標※2も回復傾向。季節要因等もあり第4四半期では減少

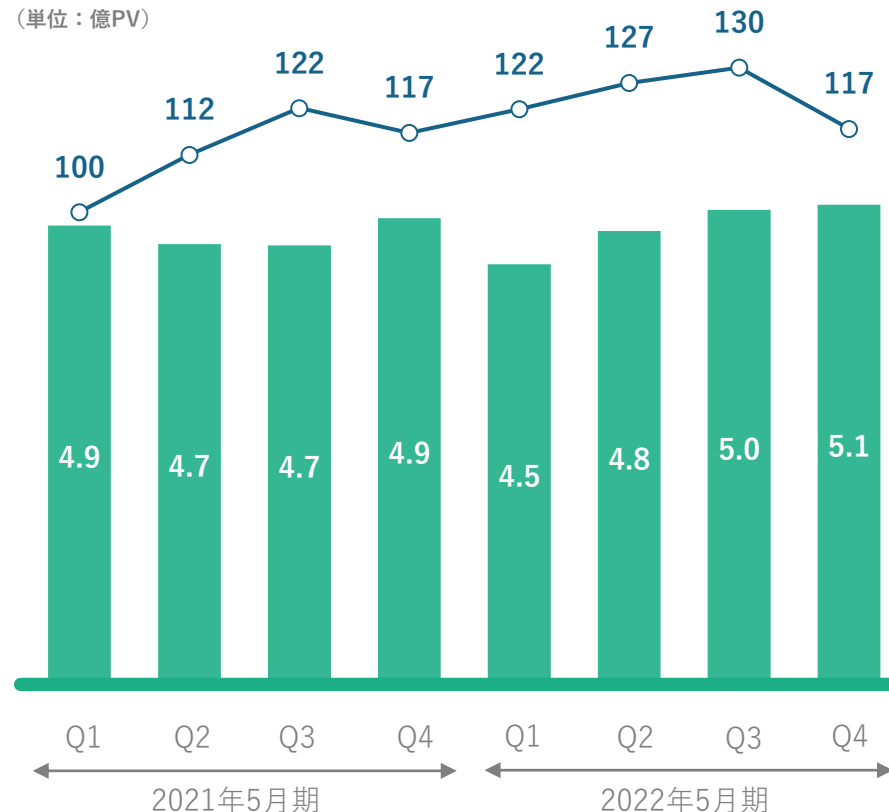
四半期毎の売上高推移

(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)



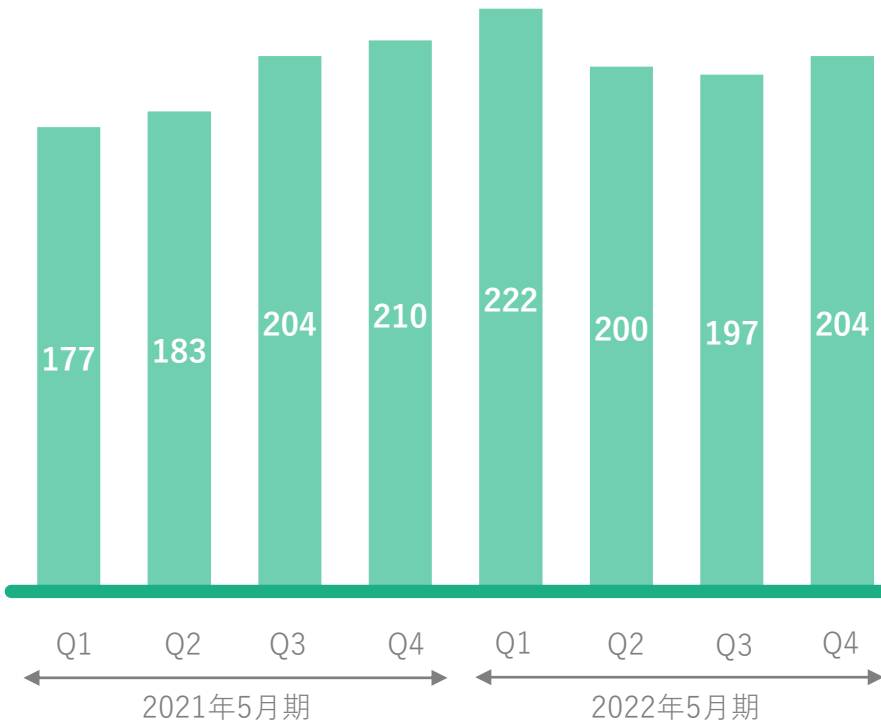
※1 各四半期の月間平均PV数を算出して掲載

※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

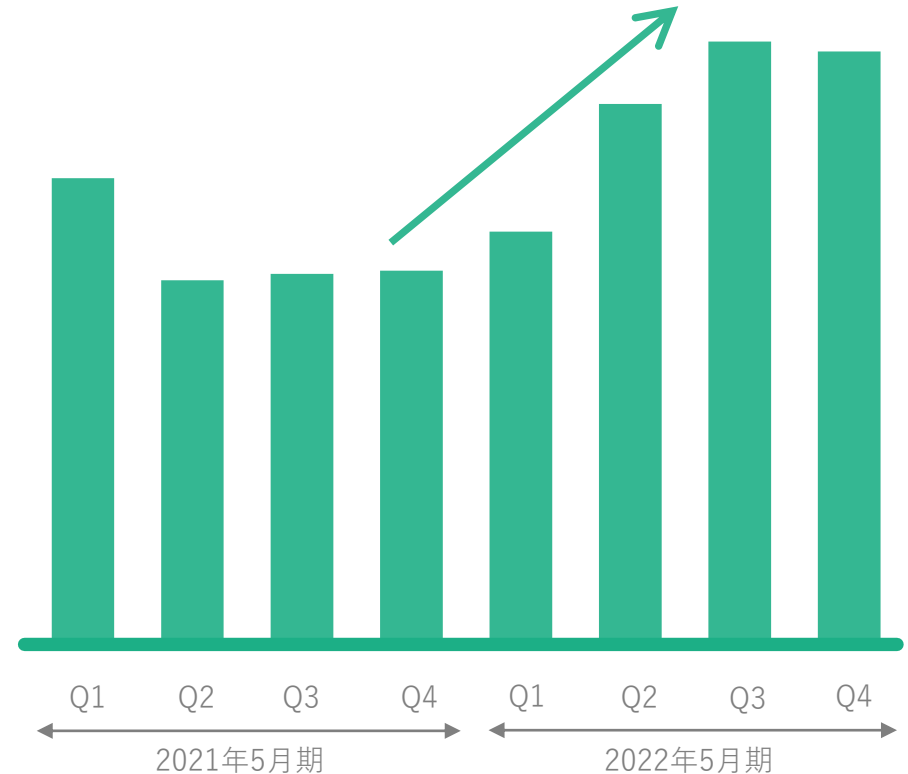
- 当第4四半期は、上海のロックダウンによる新作モバイルゲームのリリース数の減少等の影響はあったものの、売上高は堅調に推移
- コンシューマーゲーム記事の伸長やPCゲーム記事の取り扱い開始により、月間平均PV数が増加

四半期毎の売上高推移

(単位：百万円)



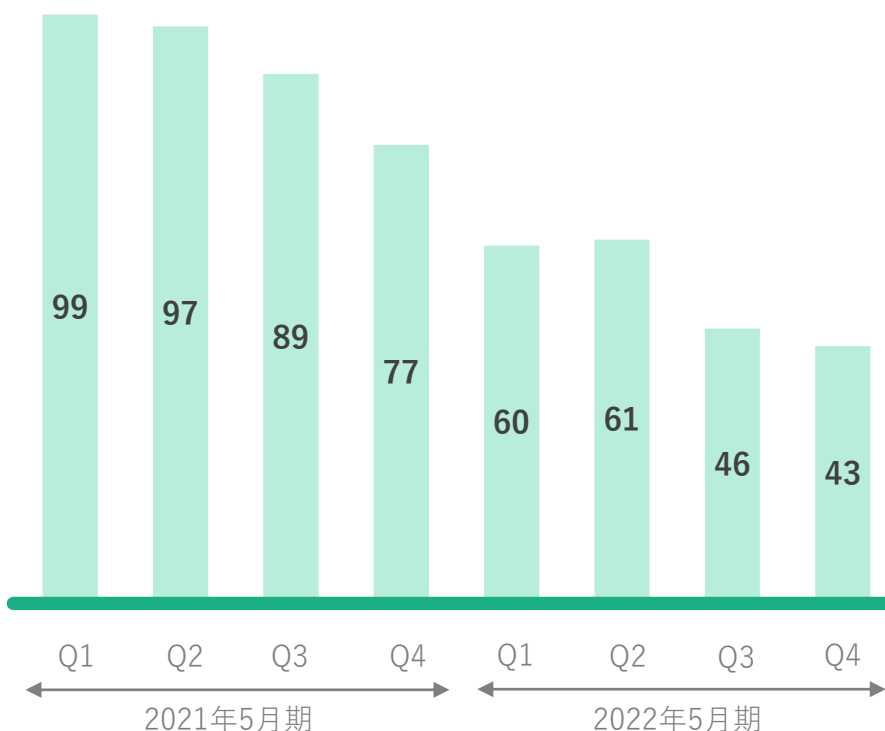
四半期毎の平均PV数推移 (ゲーム紹介記事)



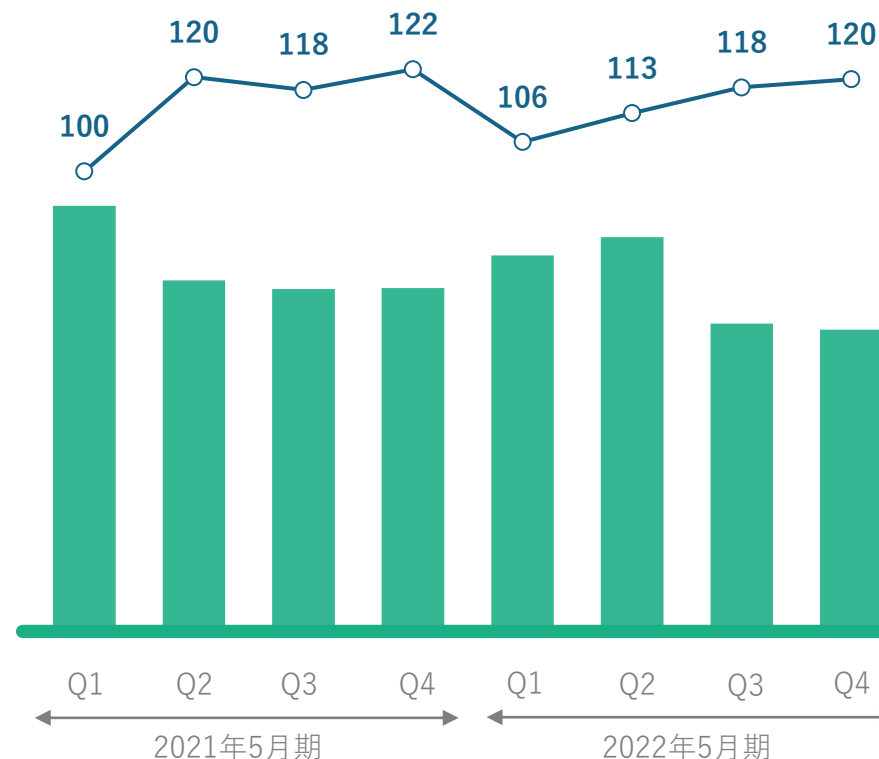
- 四半期毎の平均動画視聴回数※1は減少傾向
- 四半期毎の平均視聴単価指標※2は前四半期比で増加
- 今後はコスト効率化を行い、利益率の改善を目指す

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

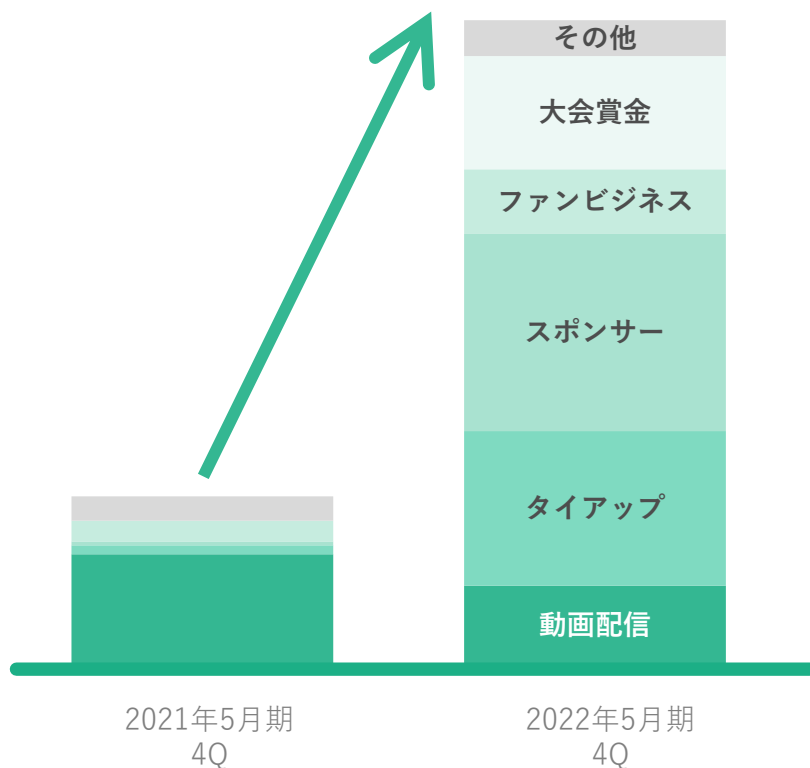
※2 2021年5月期第1四半期の月間平均視聴単価を基準値100として相対値を算出

■ 視聴回数 ○ 視聴単価指標

- DetonatioNの子会社化によりeスポーツ領域の売上高は前年同期比で大幅に増加

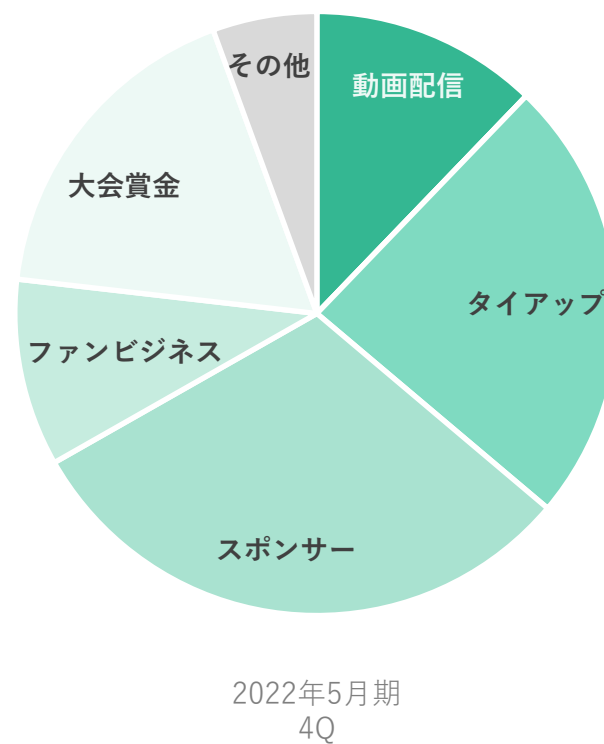
eスポーツ領域 売上高前年同期比

eスポーツ領域の売上高は大幅に増加



eスポーツ領域 売上高構成比

動画配信メインから
収益源が多様化



※ グラフ上の動画配信については、eスポーツ系動画のみを集計。領域別売上高としては「動画配信」に計上

- 国内屈指の強豪かつ人気チームとして、合計で11部門のeスポーツチームを運営

複数の部門で国内大会優勝経験を持つ
日本代表として世界大会でも結果を残す強豪チームを運営

League of Legends部門

VALORANT部門

Fortnite部門

Apex Legends部門

PUBG部門

大乱闘スマッシュブラザーズ部門

PUBG Mobile部門

格闘ゲーム部門

Shadowverse部門

スプラトゥーン部門

eFootball部門



Detonation Gaming
Pro eSports Team

- 直近でも数多くの大会で結果を残す

League of Legends部門

月間アクティブユーザー数が1億人を超える
世界で最も人気のeスポーツタイトル
2021年日本チームとして初の世界ベスト16に入賞



VALORANT部門

いま国内・世界で最も勢いのある
シューティングゲーム
世界を目指すべく注力して強化中



Fortnite部門

若年層に圧倒的な人気を誇るネフライトを
はじめ数多くの選手が所属
2022年のアジア大会では最高3位入賞



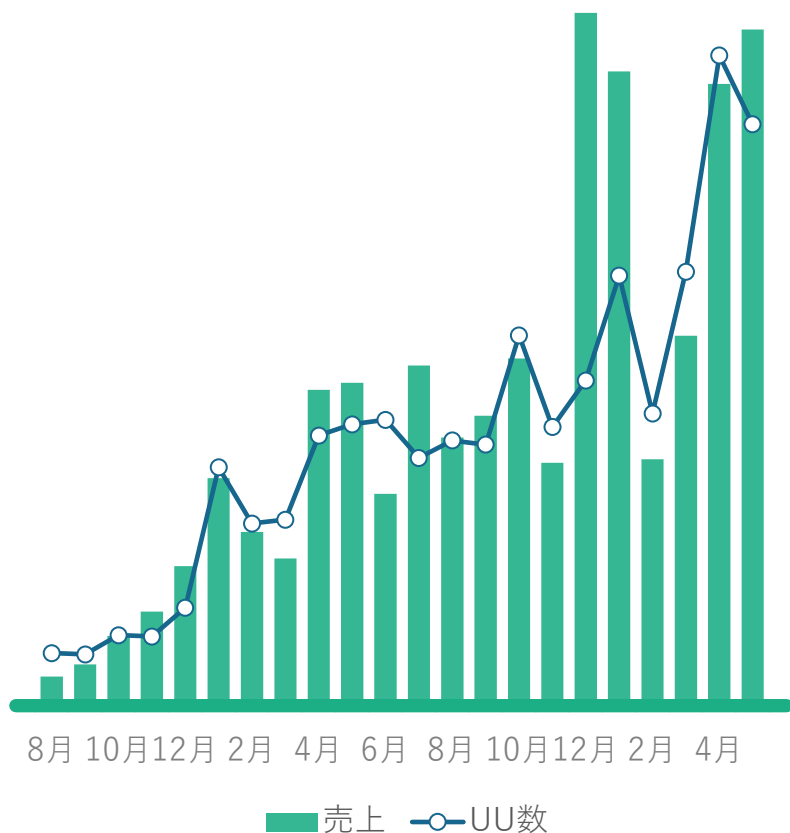
Apex Legends部門

2022年の世界大会にて9位に入賞
メンバーのFAに伴いDNGで新たに部門を設立し、
世界大会出場権を持つ日本代表チームを獲得



- 共同開発しているNFTゲーム「EGGRYPTO」が好調
- アプリとしての売上、ユニークユーザー数ともに大きく成長

月次の売上・UU数推移



EGGRYPTOは2周年を迎え、

月間売上：**3,000**万円以上

※ アプリ課金ベースでの4月のグロスの売上

月間UU数：**200,000**万人以上

※ firebase固有デバイス数ベースでの4月の月間UU数

と大きく成長

- 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事業を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
- 事業開始とともにプロモーションも積極的に行い、新規顧客の獲得に注力

光回線事業の概要

- 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



GAMEWITH 光

「その一瞬」で勝利をつかめ!

eスポーツ向けハイスペック光回線

混雑を回避
GameWith光 専用帯域

新通信方式
IPv4 over IPv6採用

各ゲームに最短接続
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。



4. 2023年5月期 業績予想について

✓ 既存メディア事業の利益率改善

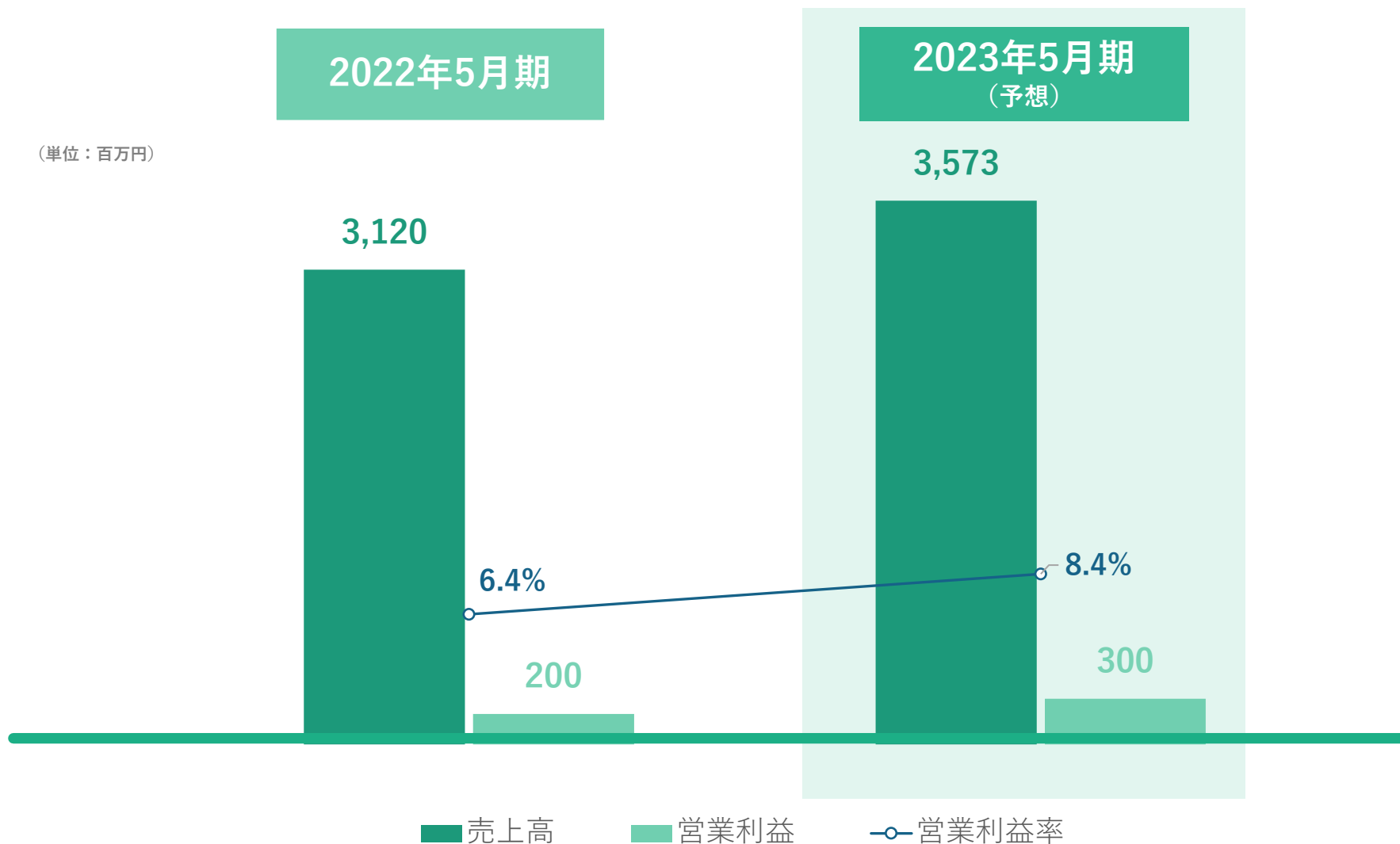
コストの精査を行うことで効率化、利益率の改善を目指す

✓ 新規事業領域における収益拡大

eスポーツ・NFTゲーム・回線事業を中心に積極投資を行う

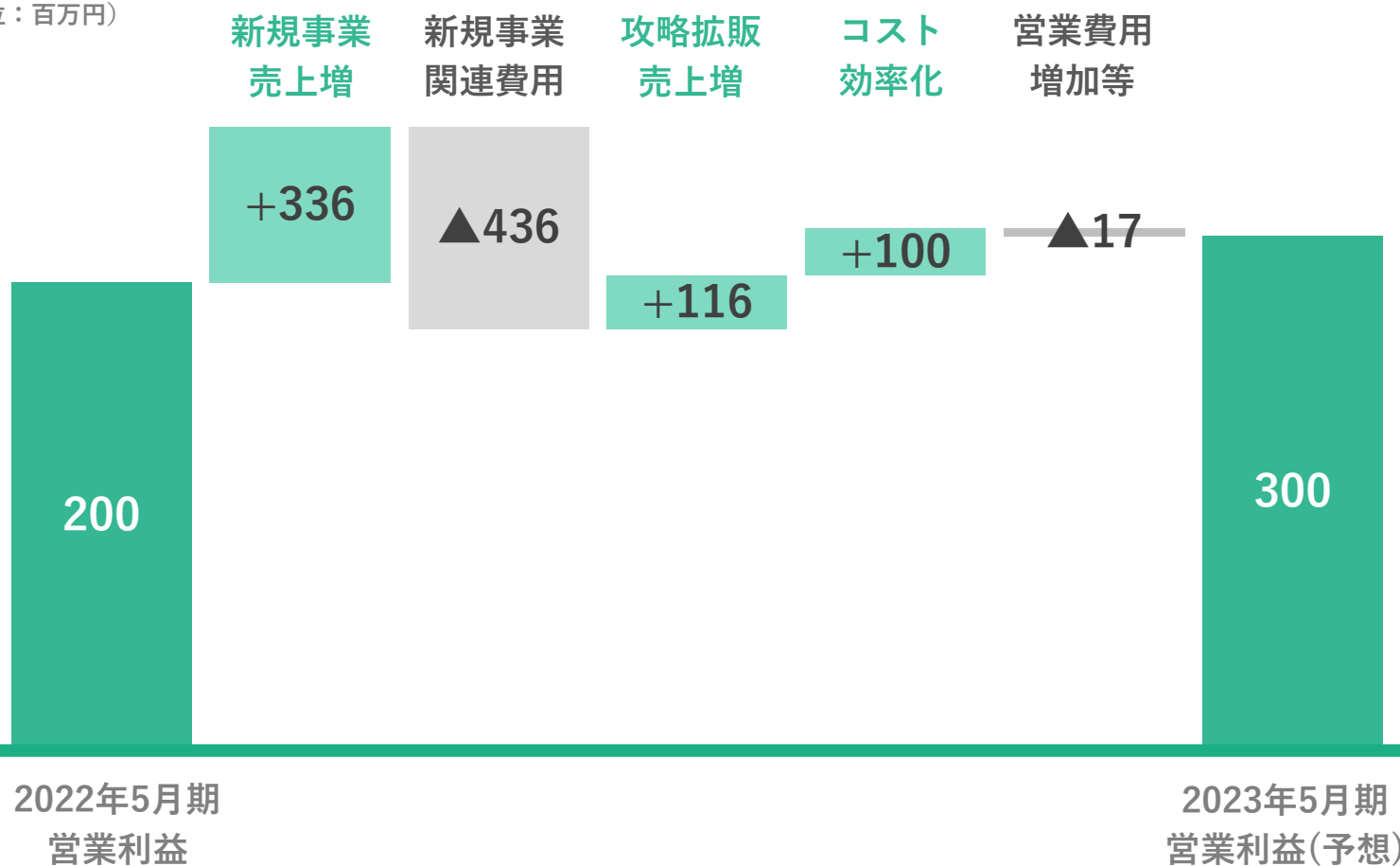
- 2023年5月期は売上高3,573百万円、営業利益300百万円を予想
- 既存事業は利益率の改善に注力しつつ、新規事業で収益拡大を目指す

(単位：百万円)



- 2023年5月期は、eスポーツ・回線・NFTゲーム領域を中心とした新規事業で売上増の計画
- 中長期的な成長を目指し、積極的な投資を行っていくため、新規事業関連費用は増加する想定
- 既存事業においては、有料ゲーム攻略の拡販強化とコスト効率化により、利益増を計画

(単位：百万円)



- 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14.5%の増収を計画
- 営業利益は利益率の改善を見込み、対前年比で49.7%増の300百万円を計画

	2022年5月期通期	2023年5月期通期	
(単位：百万円)	実績	予想	対前年比増減率
売上高	3,120	3,573	14.5%
営業利益	200	300	49.7%
営業利益率	6.4%	8.4%	-
経常利益	223	287	28.6%
経常利益率	7.1%	8.1%	-
当期利益	118	160	35.5%
当期利益率	3.8%	4.5%	-



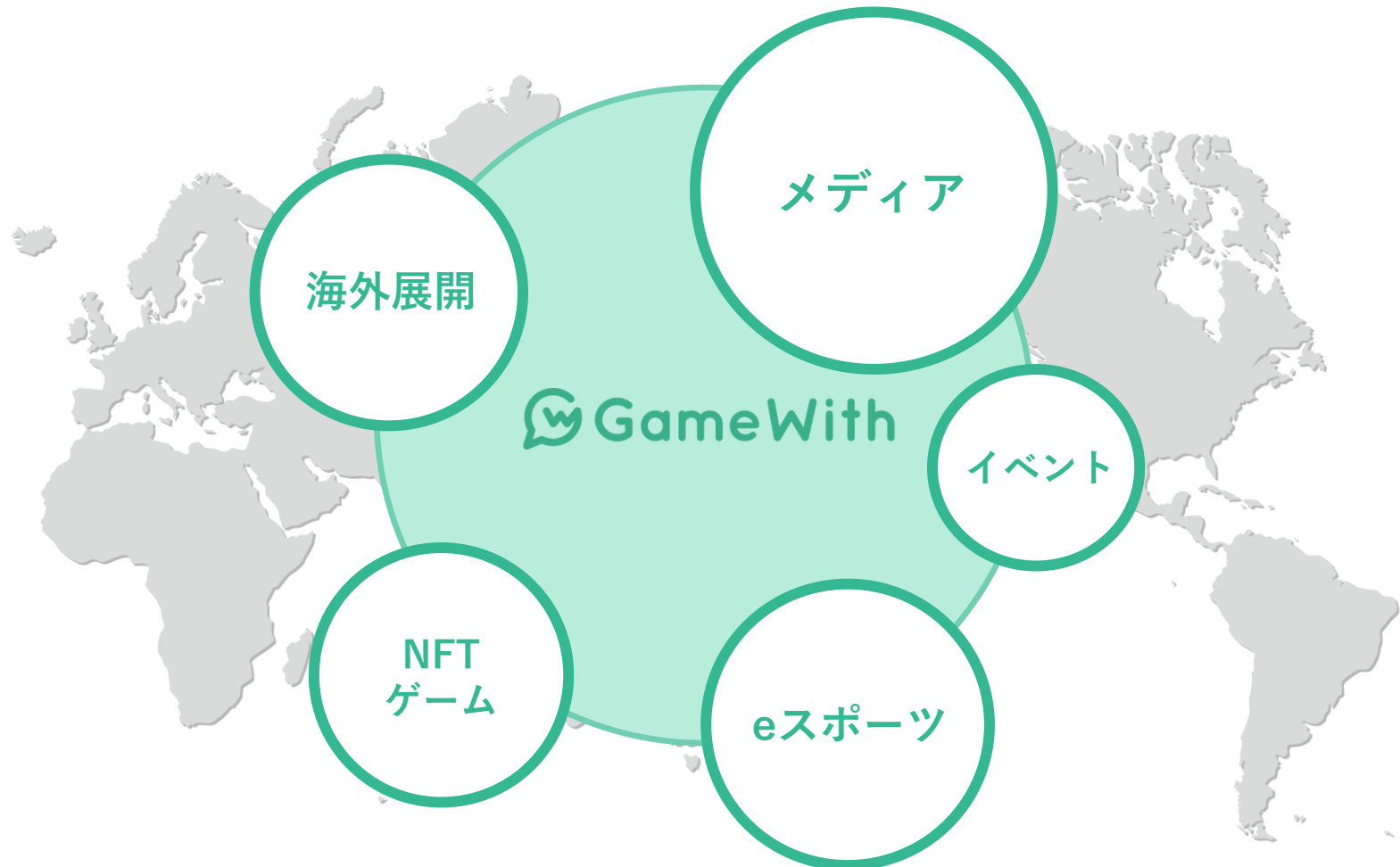
5. 中期事業戦略

ゲームをより楽しめる世界を創る

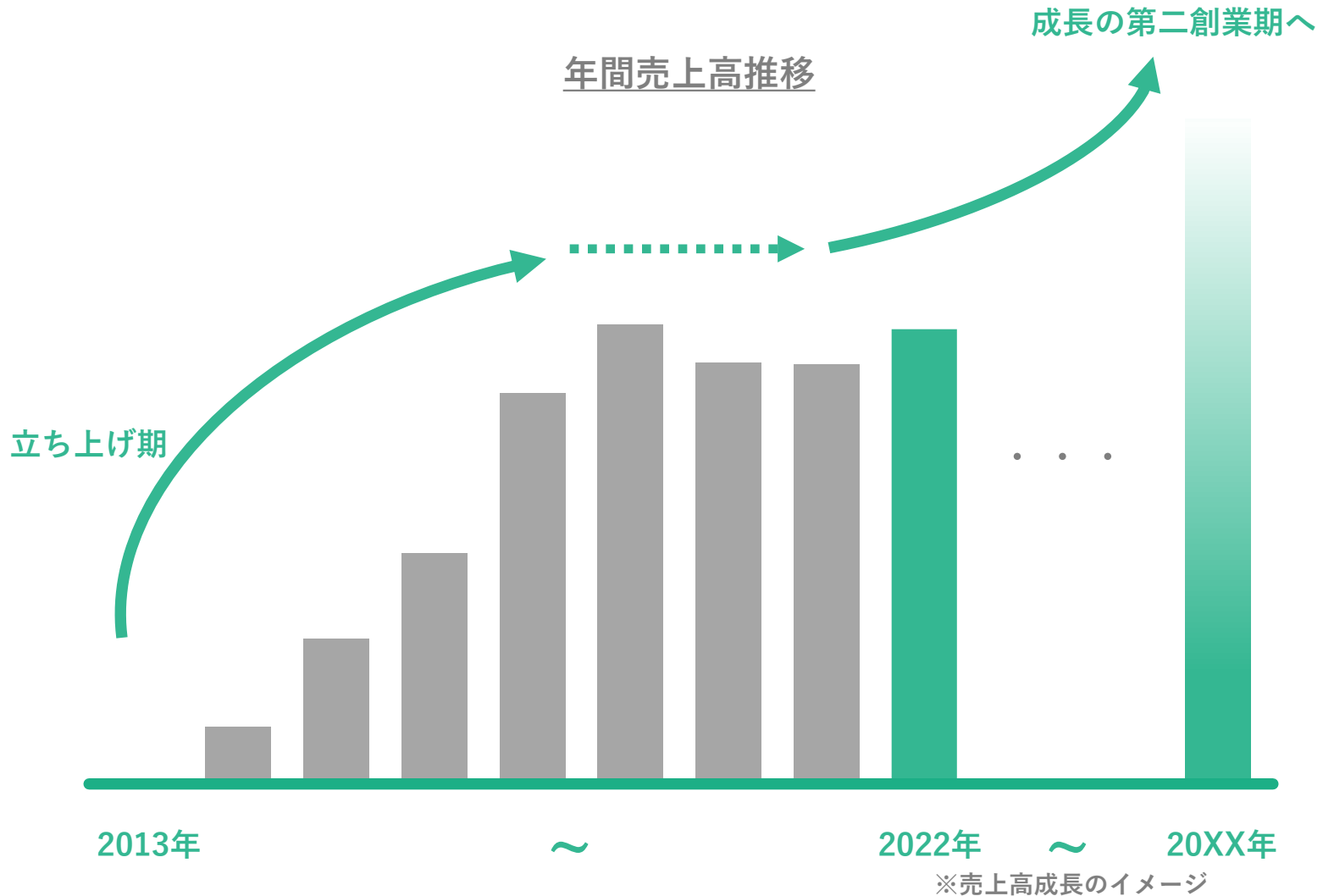
“Create a more enjoyable gaming experience”

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。

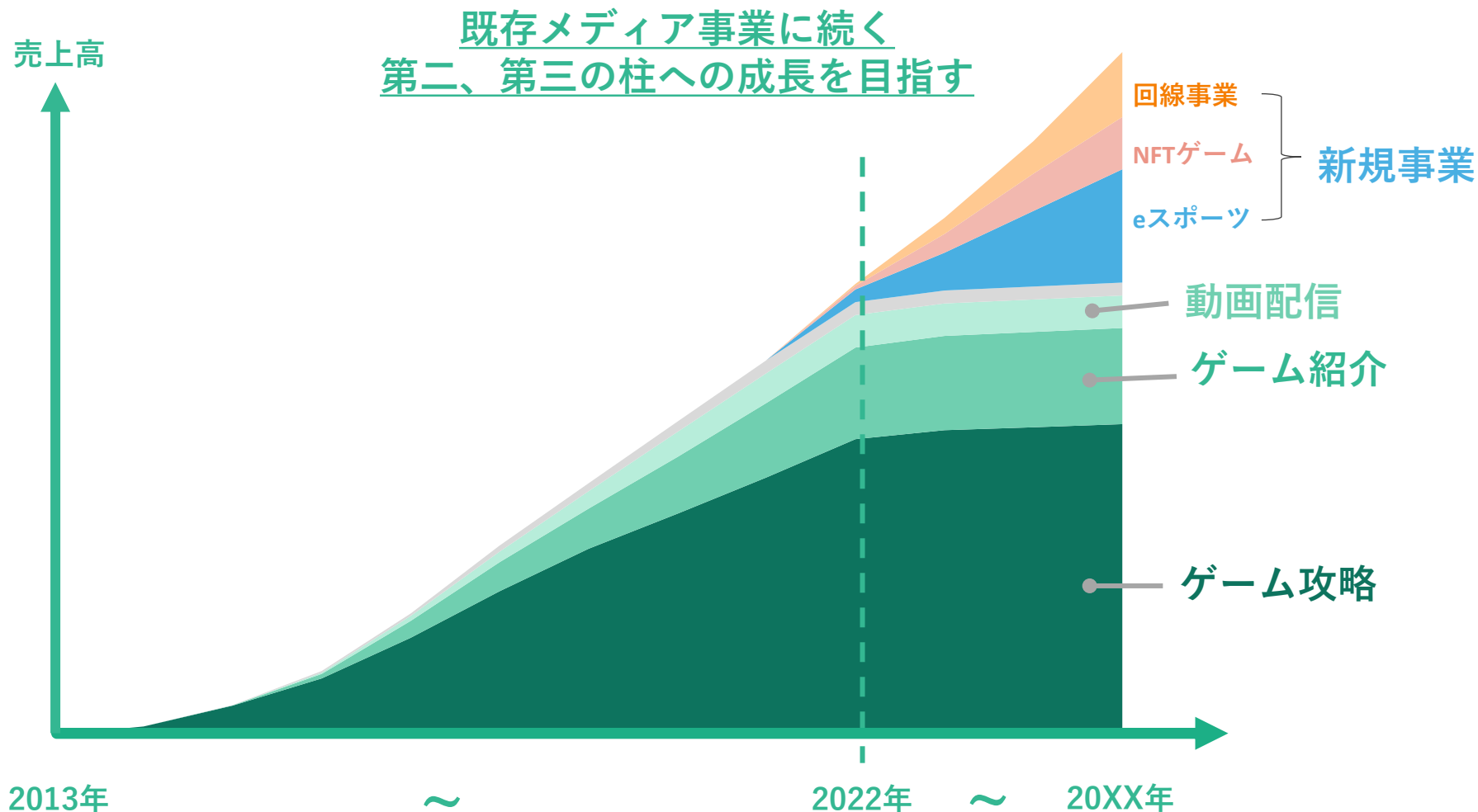
ゲームをプレイするユーザーにとっても、ゲームを開発するメーカーにとっても、GameWithがいなければ提供できない体験や価値を提供し、ゲームを楽しむことに関わる全ての人たちのインフラのような存在になっていく。メディア事業にとどまることなく、ゲームをより楽しむための、あらゆる事業領域に進出していく。



- 2022年5月期の売上高は前年比で増収
- 今後は会社の第二創業期として、中長期的な成長を目指す



- 2022年5月期はeスポーツ、NFTゲームが大きく成長し、回線事業も開始するなど、新規事業の立ち上げに注力した年度であった
- 今後、企業理念の実現に向けた既存メディア事業に続く第二、第三の柱への成長を目指す



※売上高構成のイメージ

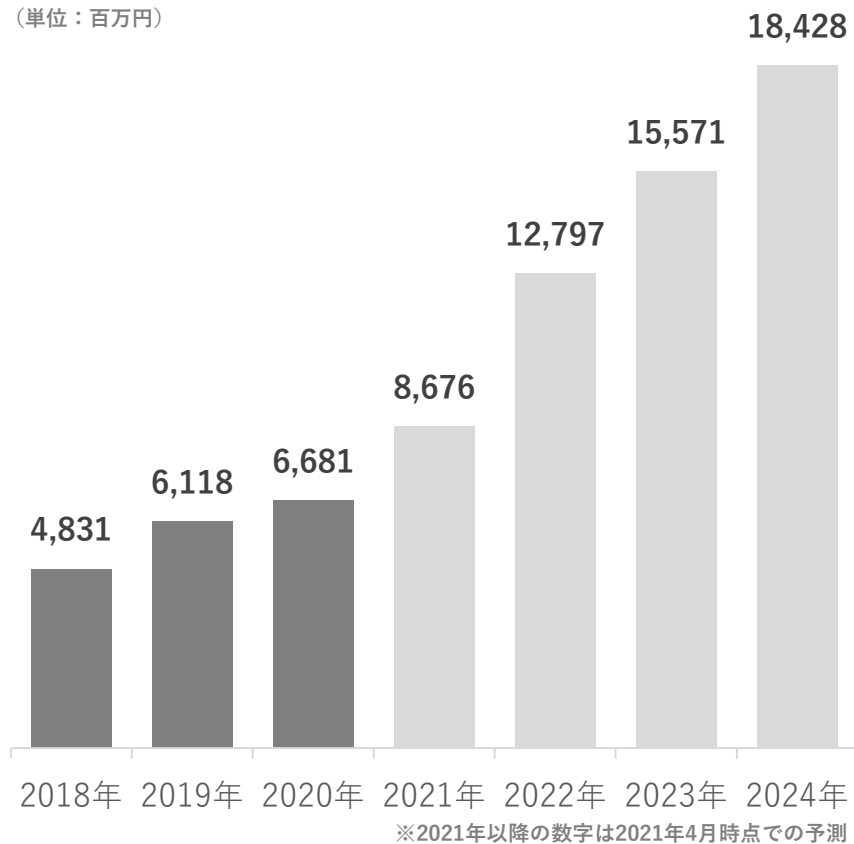


5-1. eスポーツ

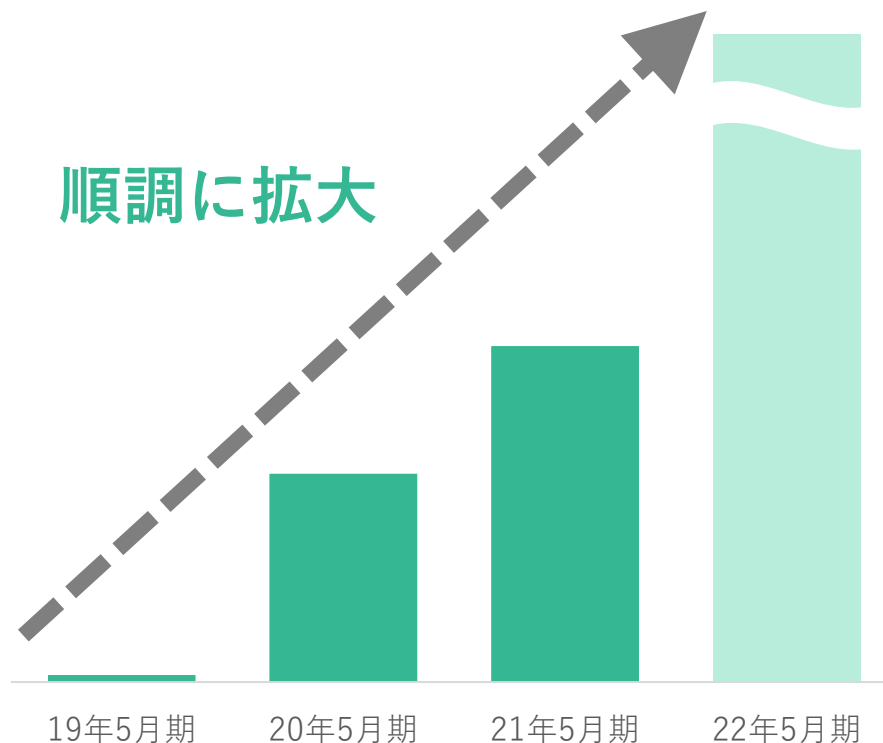
- 日本国内のeスポーツ市場規模は増加傾向
- GameWithのeスポーツ事業売上高も順調に拡大。今後もさらなる成長を見込む

日本国内におけるeスポーツ市場規模※

(単位：百万円)



GameWith eスポーツ事業 売上高推移



※ 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>

- 会社としてのeスポーツブランドを統合し、一本化
- お互いのブランドの強みを活用してシナジーを発揮すると同時に、人材やリソースの統一やこれまで培ってきたチーム運営ノウハウの共有を行うことで効率化を実現



動画配信ノウハウ



発信力のある選手

DetonationNを主として
ブランドを統合

Coming Soon...



強豪チーム



数多くのスポンサー



人材・リソース

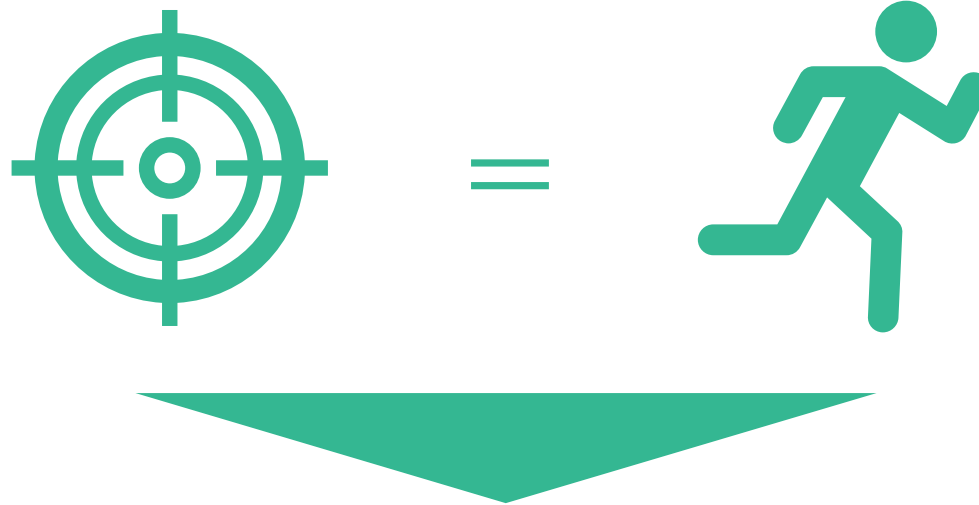


チーム運営ノウハウ

- eスポーツで勝つため強くなるためには、一般的なスポーツと同様にトレーニングが必要
- そういった需要に着目し、eスポーツトレーニングソフトの開発を予定

シューティングゲーム
におけるAIM力※

一般的なスポーツ
における走力



eスポーツトレーニングソフトの開発

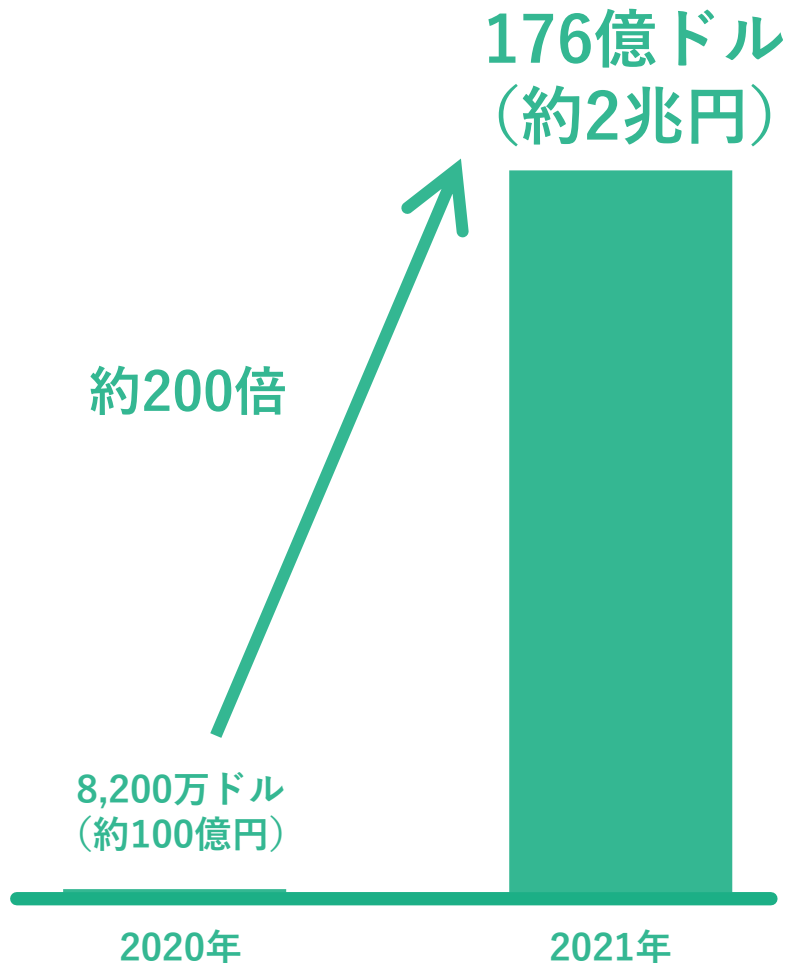
世界中のeスポーツユーザーをターゲットとしたAIMトレーニングソフトの開発を行う
将来的には様々なジャンルのeスポーツに対応、
さらにユーザーデータを取得し、より発展したビジネスを目指す



5-2. NFTゲーム

- 2021年のNFT市場全体の取引高は昨年比約200倍の176億ドル（約2兆円）
- NFTゲーム関連市場は、大きな盛り上がりを見せており、大手企業の進出など今後大きく成長していくと予想される

NFT市場全体の取引高※

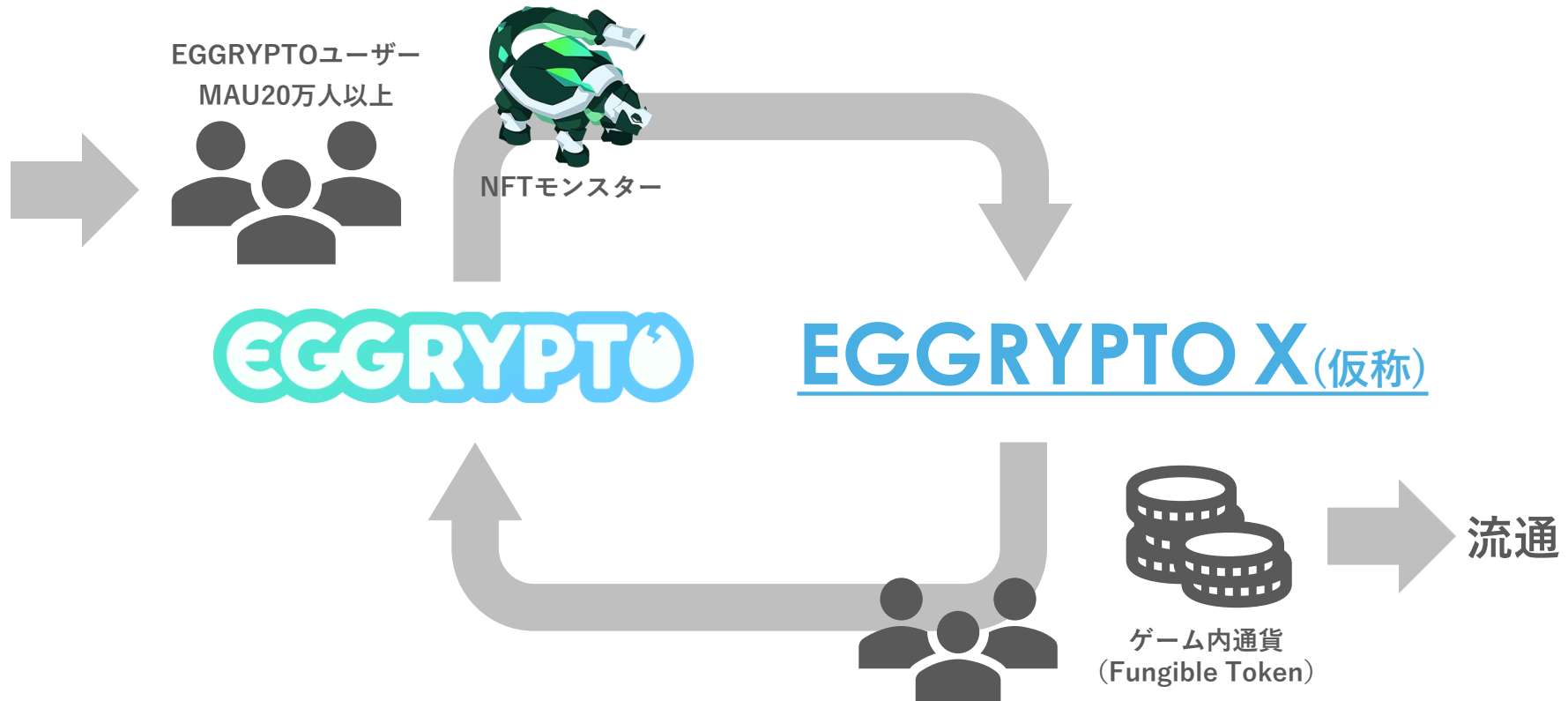


NFTゲーム関連の直近の動向

- 暗号資産を歩いて稼ぐ、フィットネス系NFTゲームの流行
- 国内大手ゲームメーカーがNFTやブロックチェーン領域への進出を発表
- 国内大手企業各社がNFTマーケットプレイスへの参入を発表

- 株式会社Kyuzanと共同開発のEGGCRYPTOは、MAU20万人以上へと成長
- ゲーム内通貨を稼ぐことができる、本格的なPlay to Earnゲーム「EGGCRYPTO X」を開発
- 「EGGCRYPTO」で入手したNFTを「EGGCRYPTO X」でも利用可能。これによりユーザーの相互流入を見込む

MAU20万人の「EGGCRYPTO」を 本格的なPlay to Earnゲームへ



- 「EGGRYPTO X」については、鋭意開発中

「レアモン（NFT）を自由に成長させられる育成ゲーム」

「EGGRYPTO」で扱うことができたレアモン(NFT)は「EGGRYPTO X」でも利用可能よりPlay to Earnを実現できるよう、ゲーム内通貨の一部をFungible Tokenで運用
この通貨は、ゲームをプレイするために必要になったり、プレイすることで獲得できる



※開発中のゲーム画面

- NFTゲームは盛り上がりを見せており、すでに多くのゲームが登場している
- GameWithとしてNFTゲーム専門メディアの立ち上げを予定
- メディア運用で培ったノウハウやブランドを活かし、信頼性のあるNFTゲーム専門メディアを目指す

NFTゲームは初心者にはハードルが高い



NFTゲーム専門メディアを運営

GameWith NFT



質の高いライター



メディア運用ノウハウ



GameWith

ブランド信頼性



ゲーマーへのリーチ

NFTゲームの発展と普及に貢献



5-3. 回線事業

- GameWithとアルテリア・ネットワークスの強みを活かし、ユーザー数を積み上げていくことで、中長期的な売上高の成長を目指す
- 2年での利益回収を想定し、ユーザー獲得コストに先行投資



ゲームに興味を持つ幅広い層との接点
ゲームに関する豊富な知識・ノウハウ
効率的なプロモーション

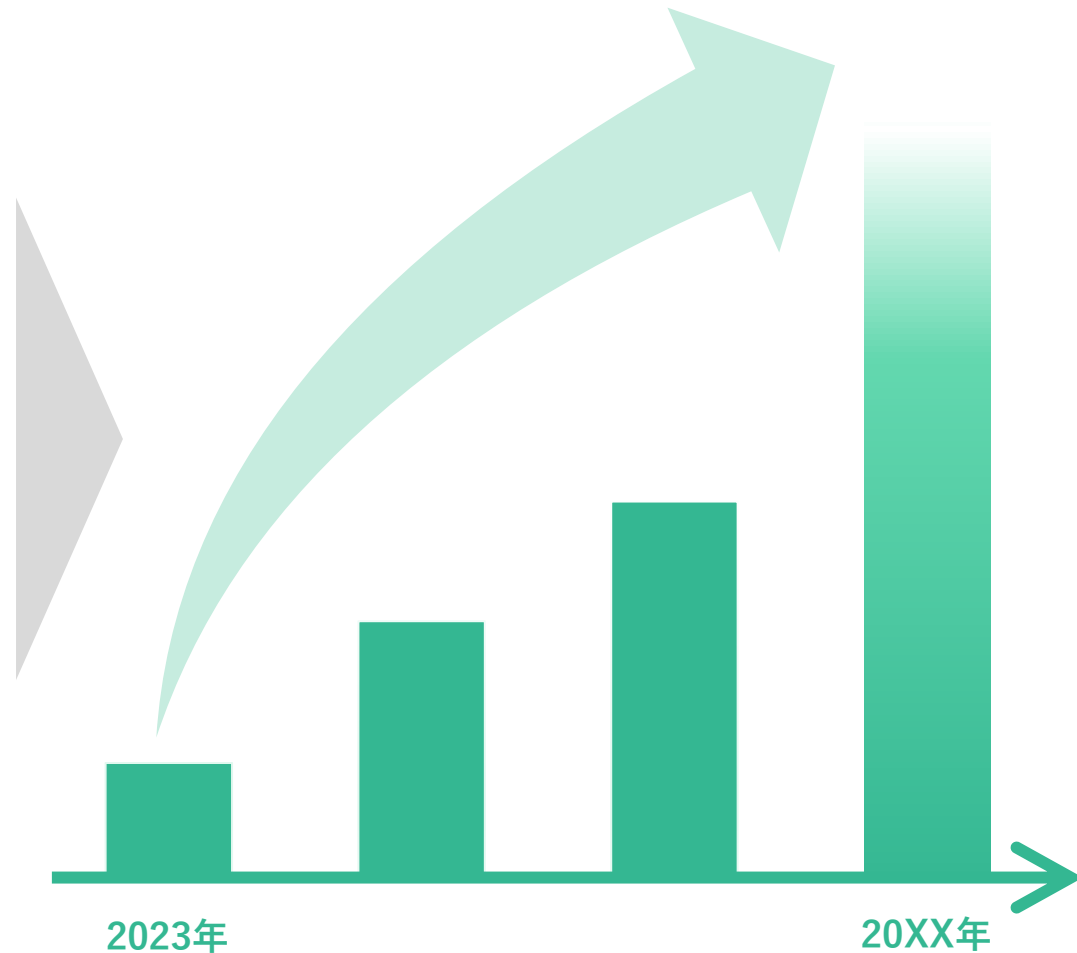


ARTERIA

アルテリア・ネットワークス株式会社

全国に自社光ファイバー網
高品位な通信サービス
回線事業に関する豊富なノウハウ

※回線事業売上高増加のイメージ





6. 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>
	<p>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</p>

- 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協働型社会の構築を目指します。



MORE >

With Work

働き方

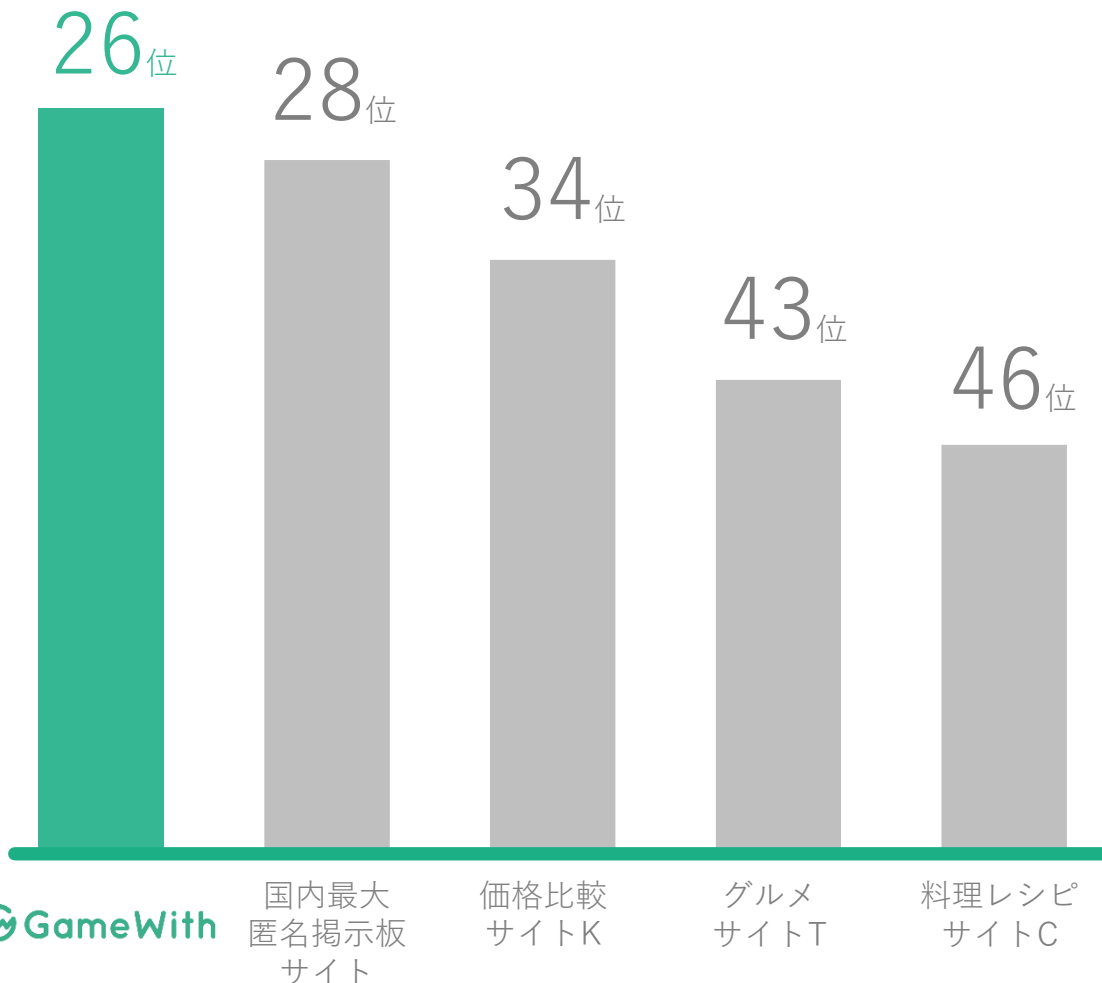
持続可能な経済成長とディーセント・ワークの実現のため、個人の能力を最大限発揮して社会に貢献できる環境づくりを目指します。



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		
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（2022年5月末時点）		

国内Webサイト合計訪問数



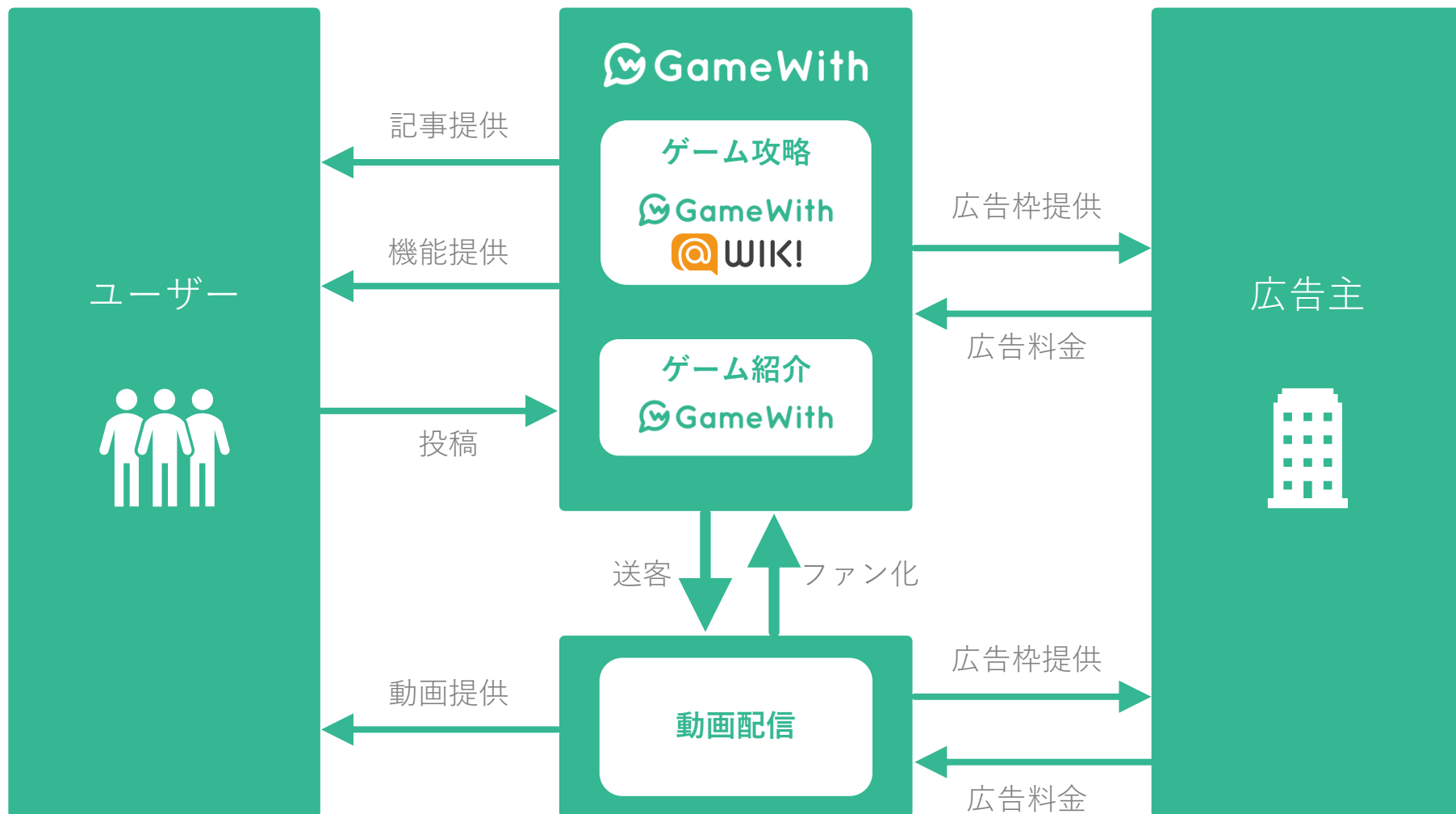
国内**26**位

- 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

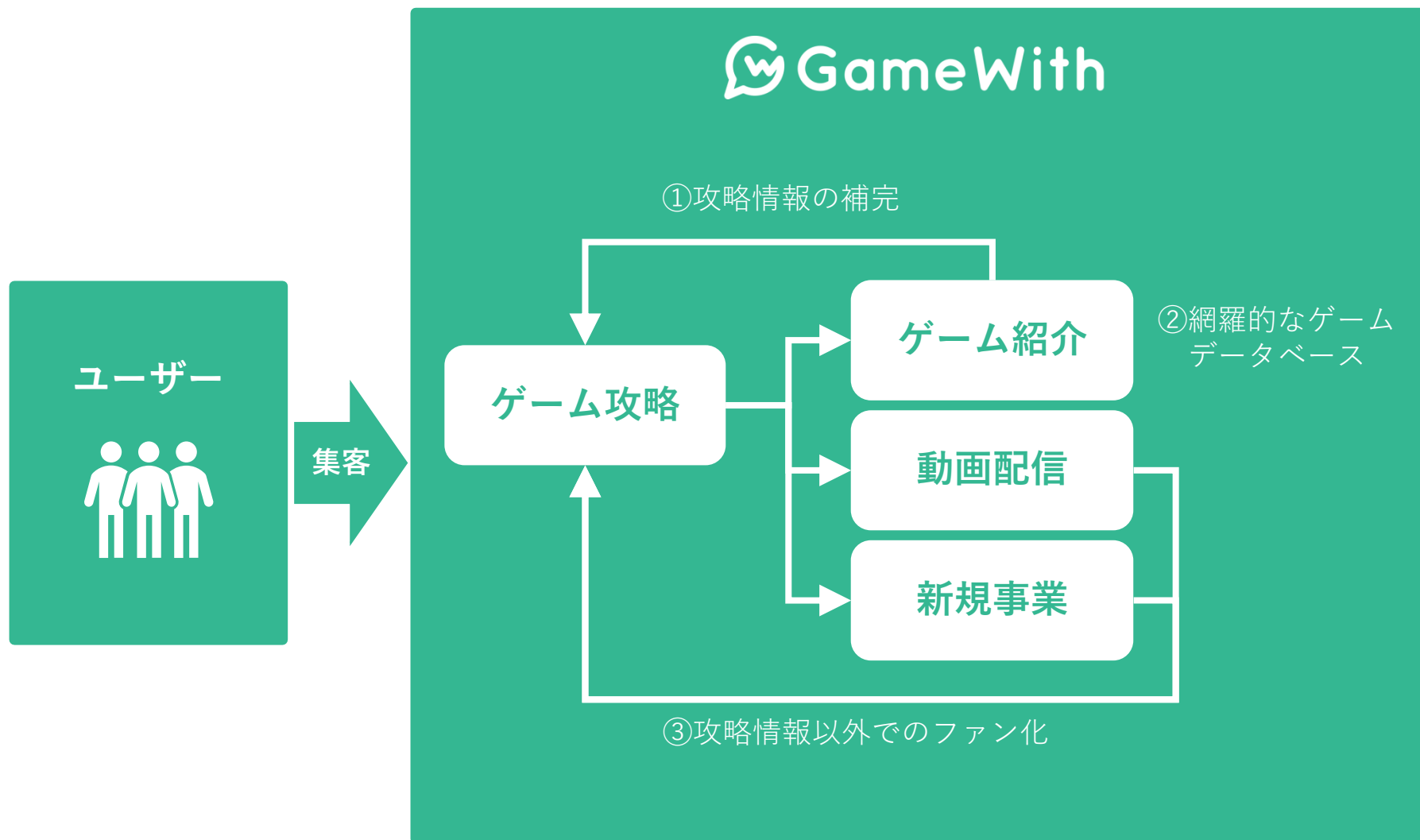
ゲームメディア

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



- 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