



2023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 (東証スタンダード)

2023年4月5日

1. 第3四半期 決算総括
2. 各セグメントの概況
3. 新規領域の成長可能性
 - 3-1. eスポーツ
 - 3-2. NFTゲーム
4. Appendix



1. 第3四半期 決算総括

- 売上高について、前年同期比で10.2%増加。主に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、コスト効率化プロジェクトの効果等もあり、前年同期比で大きく増加
- 前年の経常利益以下について、投資事業組合運用益(31百万円)が一時的に発生したため高く出ているものの、今期はそれを上回る利益率を達成

(単位:百万円)	2022年5月期 第3四半期	2023年5月期 第3四半期	対前年同期比 増減額	対前年同期比 増減率
売上高	822	907	84	10.2%
営業利益	78	143	65	83.2%
営業利益率	9.5%	15.8%	6.3%	-
経常利益	113	138	24	22.1%
経常利益率	13.8%	15.2%	1.4%	-
純利益	64	84	19	30.1%
純利益率	7.9%	9.3%	1.4%	-

合計

売上高は前年同期比10.2%増。営業利益は前年同期比83.2%増

売上高	： 907百万円	前年同期比	： + 84百万円 (+10.2%)
営業利益	： 143百万円	前年同期比	： + 65百万円 (+83.2%)

メディア

コスト効率化等により、利益が増加

売上高	： 618百万円	前年同期比	： ▲ 1百万円 (▲0.3%)
営業利益	： 285百万円	前年同期比	： + 56百万円 (+24.7%)

eスポーツ・エンタメ

eスポーツの売上高が前年同期比で増加

売上高	： 207百万円	前年同期比	： + 37百万円 (+21.9%)
営業利益	： ▲42百万円	前年同期比	： + 23百万円

新規事業（NFT・回線等）

主にNFTゲームの売上高が大きく成長

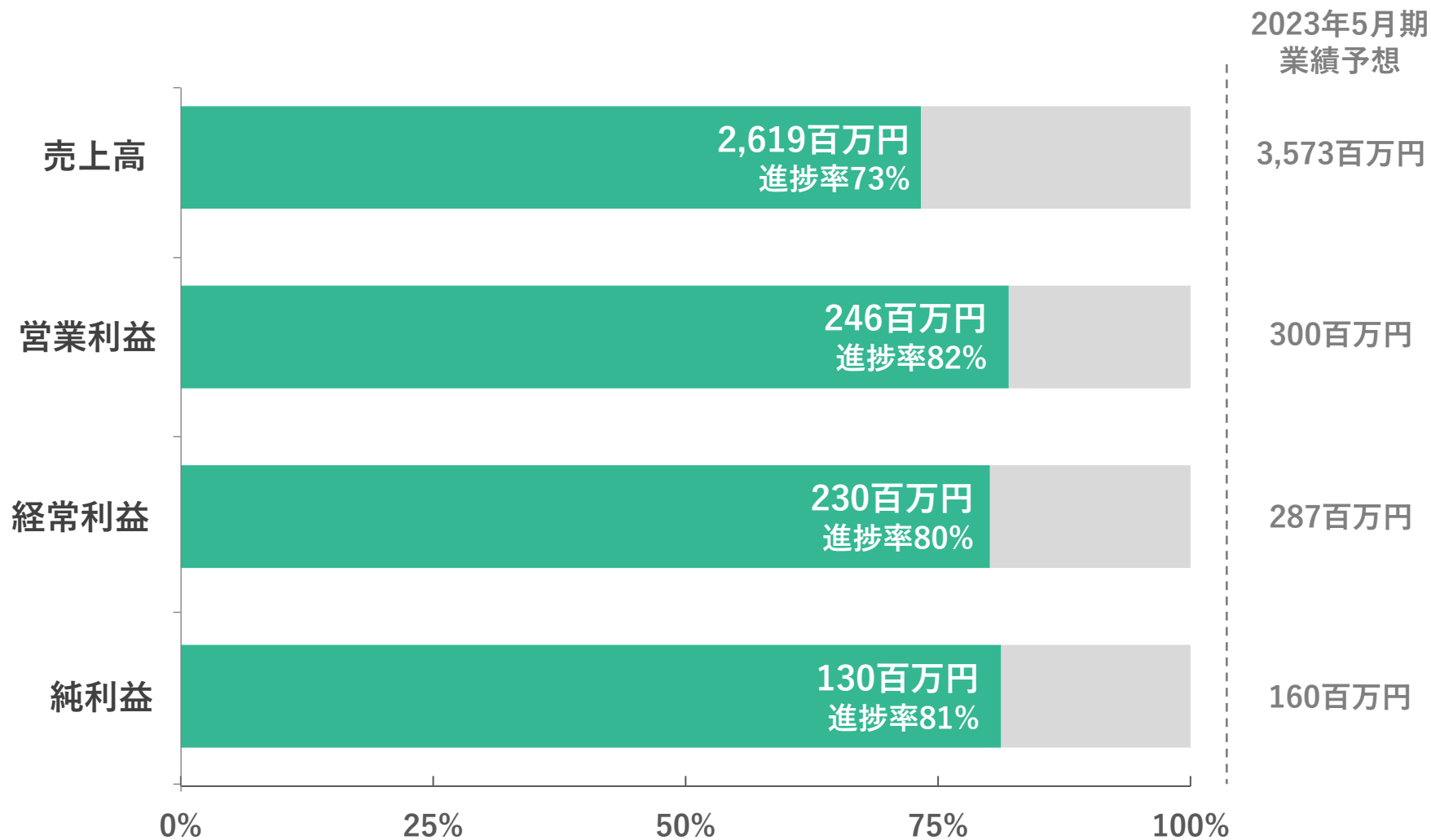
売上高	： 81百万円	前年同期比	： + 48百万円 (+148.6%)
営業利益	： ▲26百万円	前年同期比	： ▲ 29百万円

調整額

営業利益	： ▲72百万円	前年同期比	： + 14百万円
------	----------	-------	-----------

第3四半期までの業績進捗状況

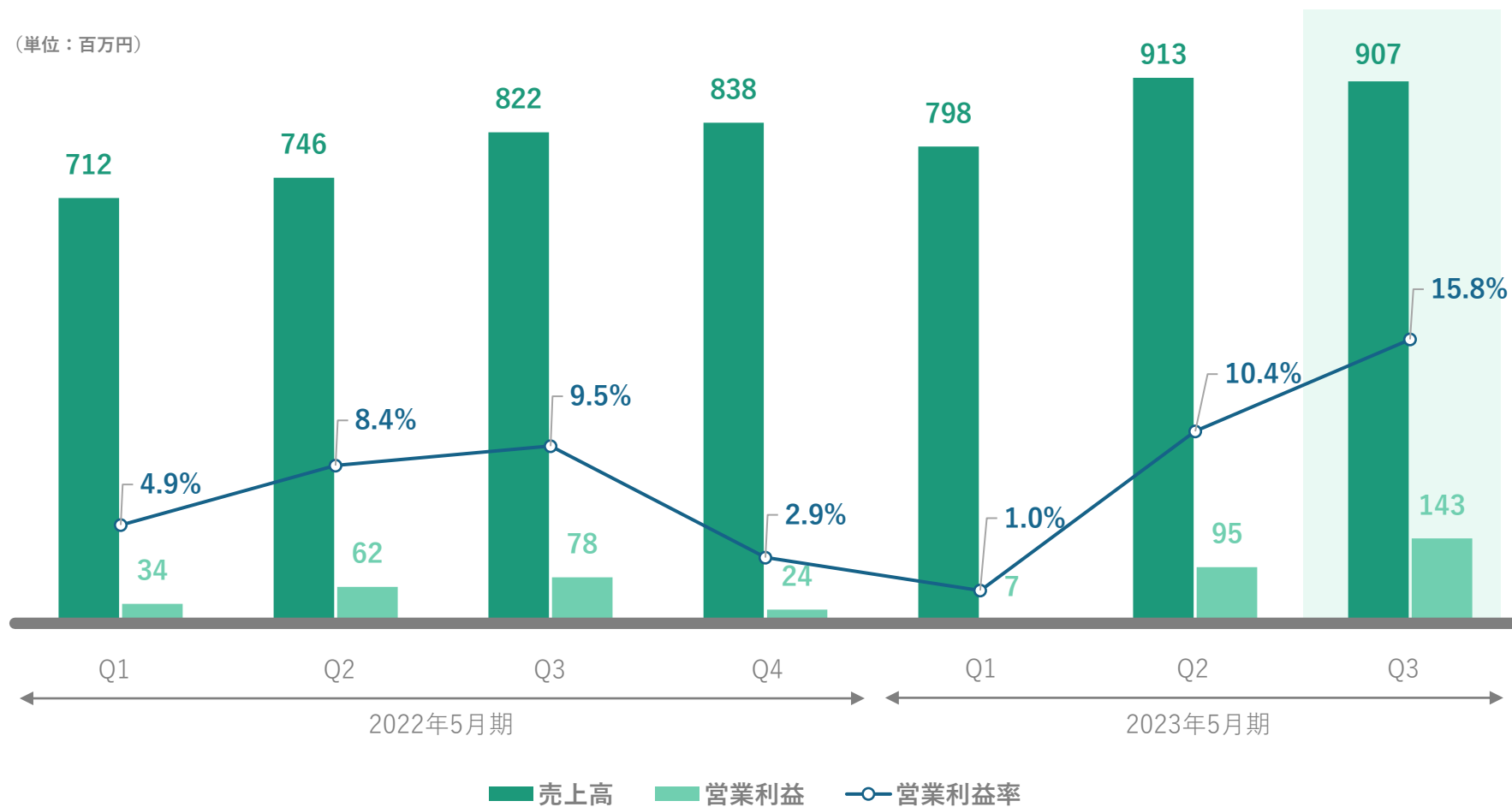
- 利益の進捗率については、コスト効率化が順調に進捗しており好調
- 売上高についても、下半期は比較的高くなる傾向にあるため順調



売上高・営業利益の四半期推移

- 2023年5月期第3四半期の売上高は、前四半期比で減少したものの、営業利益については増加
- コストの効率化が順調に進捗した結果、営業利益率が上昇傾向

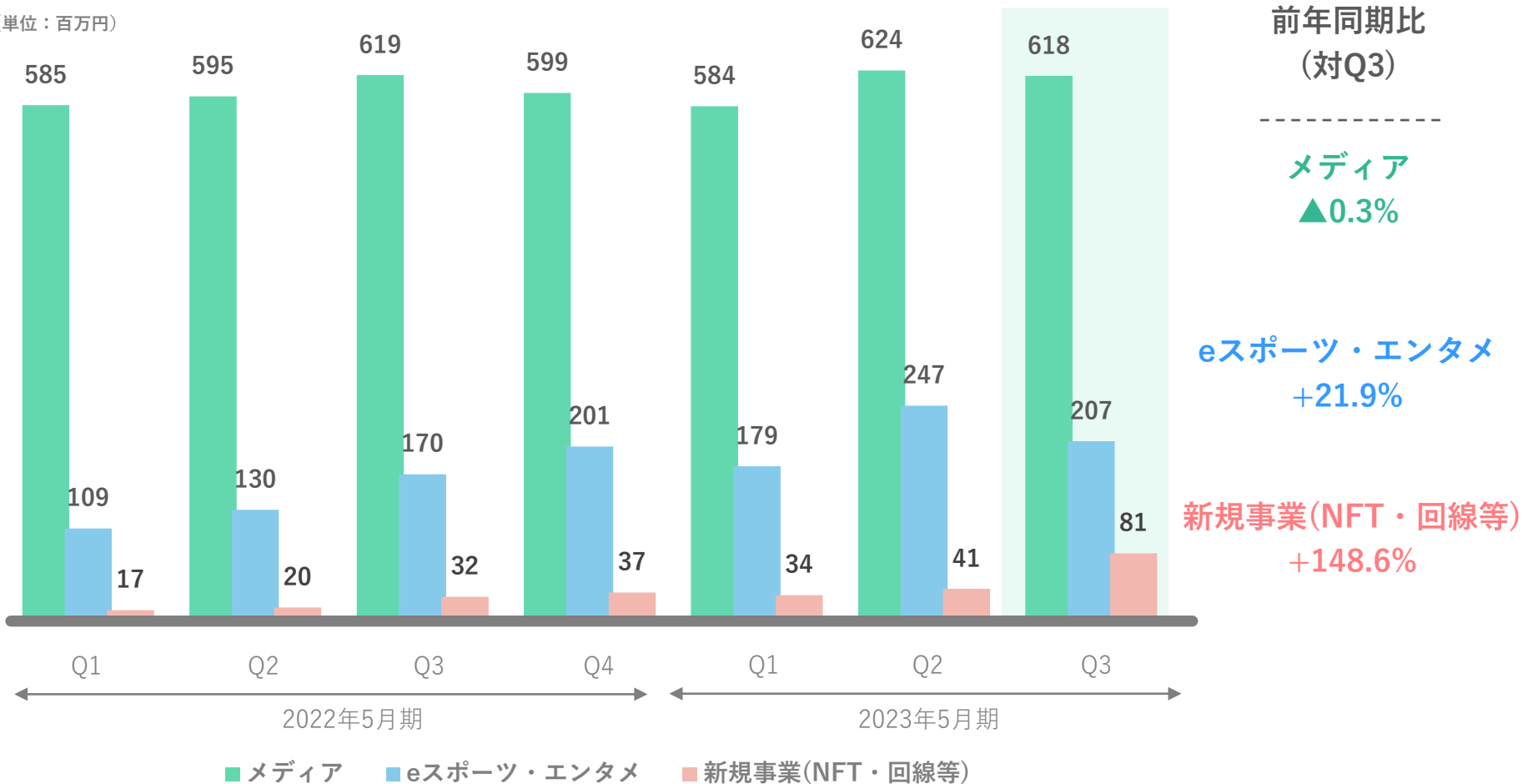
(単位：百万円)



セグメント別売上高の四半期推移

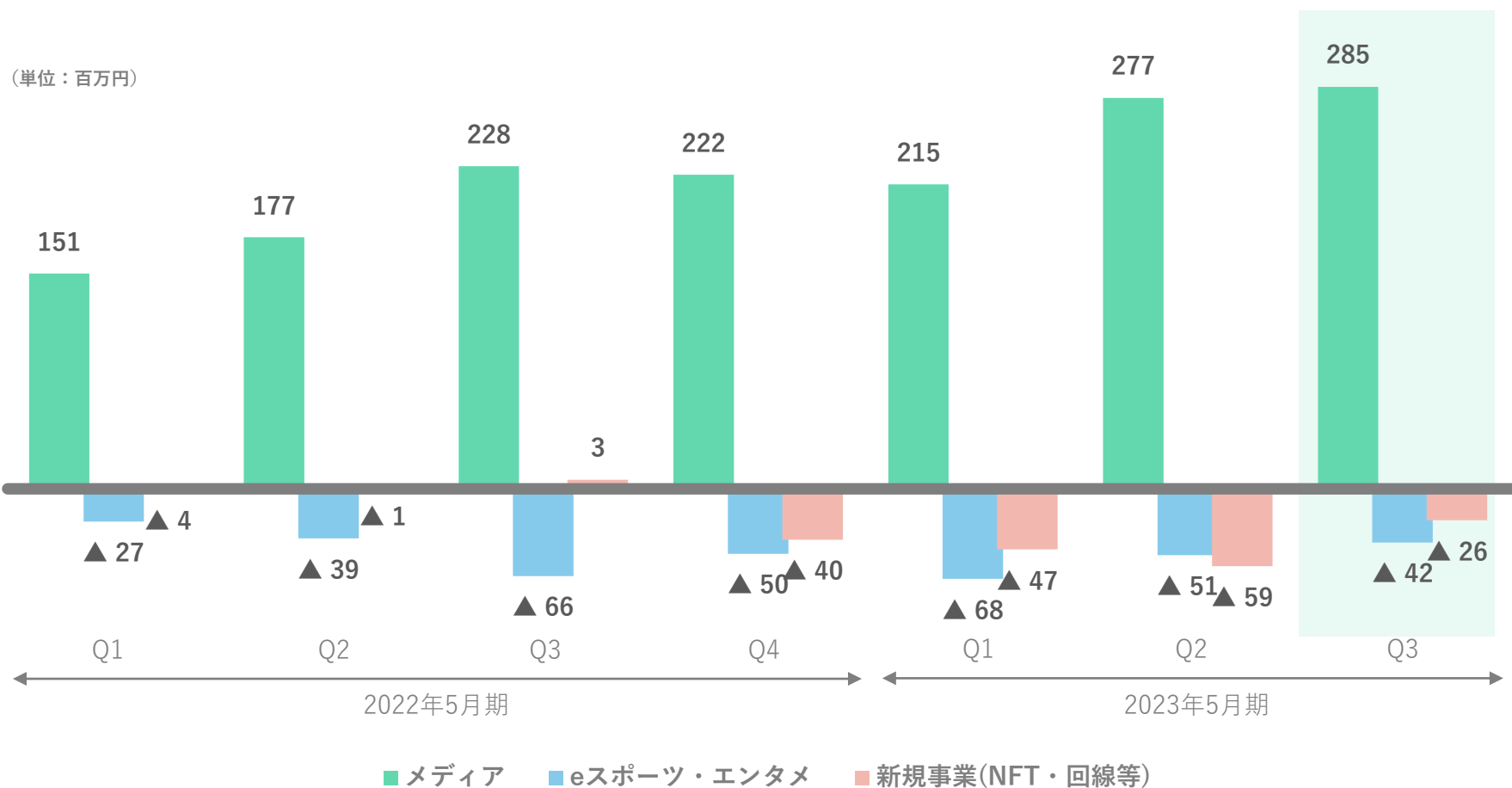
- メディアについて、第3四半期は前年同期比でやや減少。主にタイアップ広告が影響
- eスポーツ・エンタメについて、前四半期では減少したものの、前年同期比では21.9%増
- 新規事業については、特にNFTゲームが大きく伸長しており、前年同期比で148.6%増

(単位：百万円)



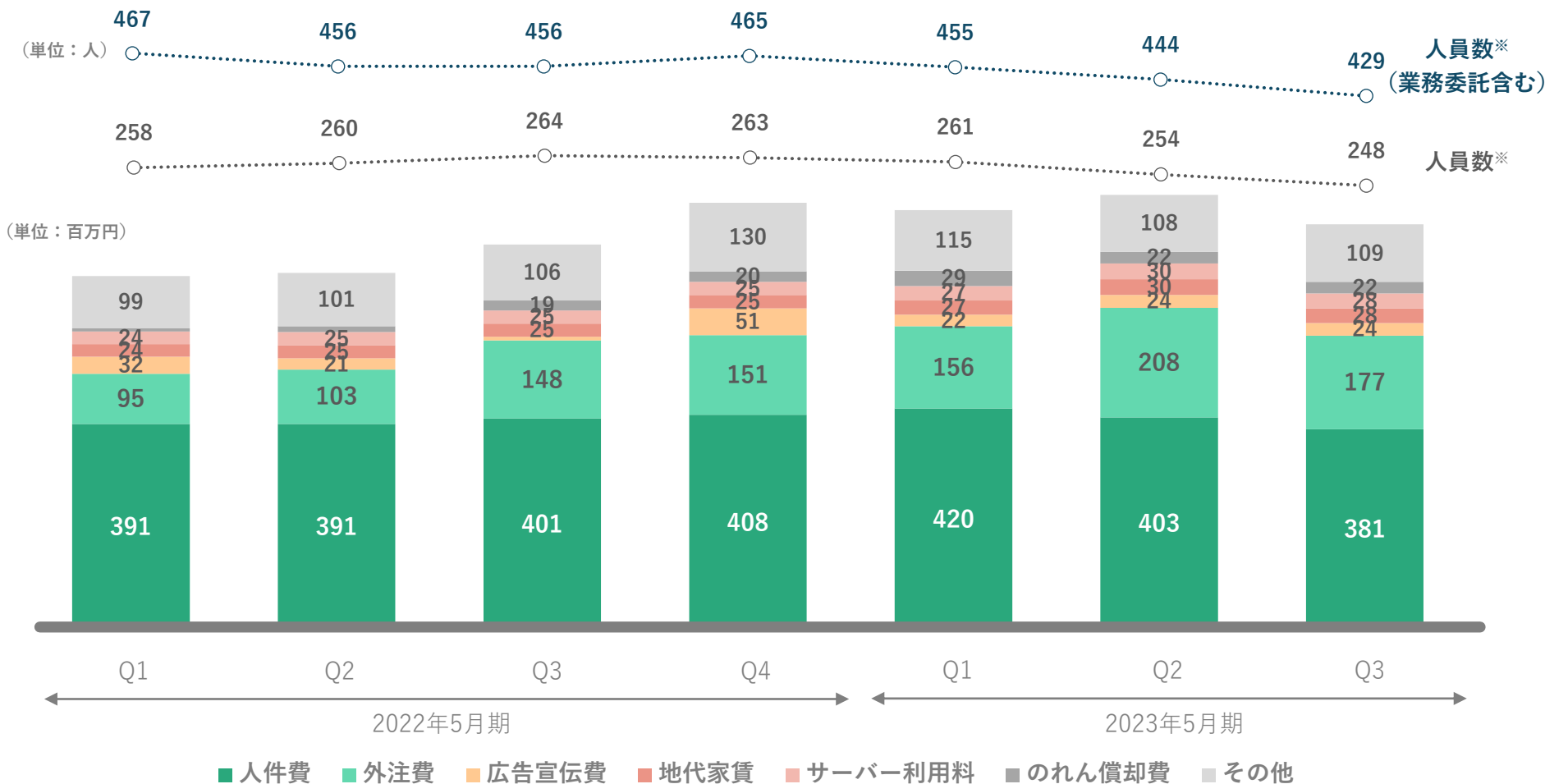
セグメント別営業利益の四半期推移

- 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



コスト構造の四半期推移

- 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進めている状況。人材の適正化も行い、人員数についても減少傾向



※ 「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）

- 2023年5月期の目標である、既存事業の利益率改善を目指してプロジェクトを引き続き実施

✓ 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
- 進捗確認定例ミーティングを各部門ごとに実施 等

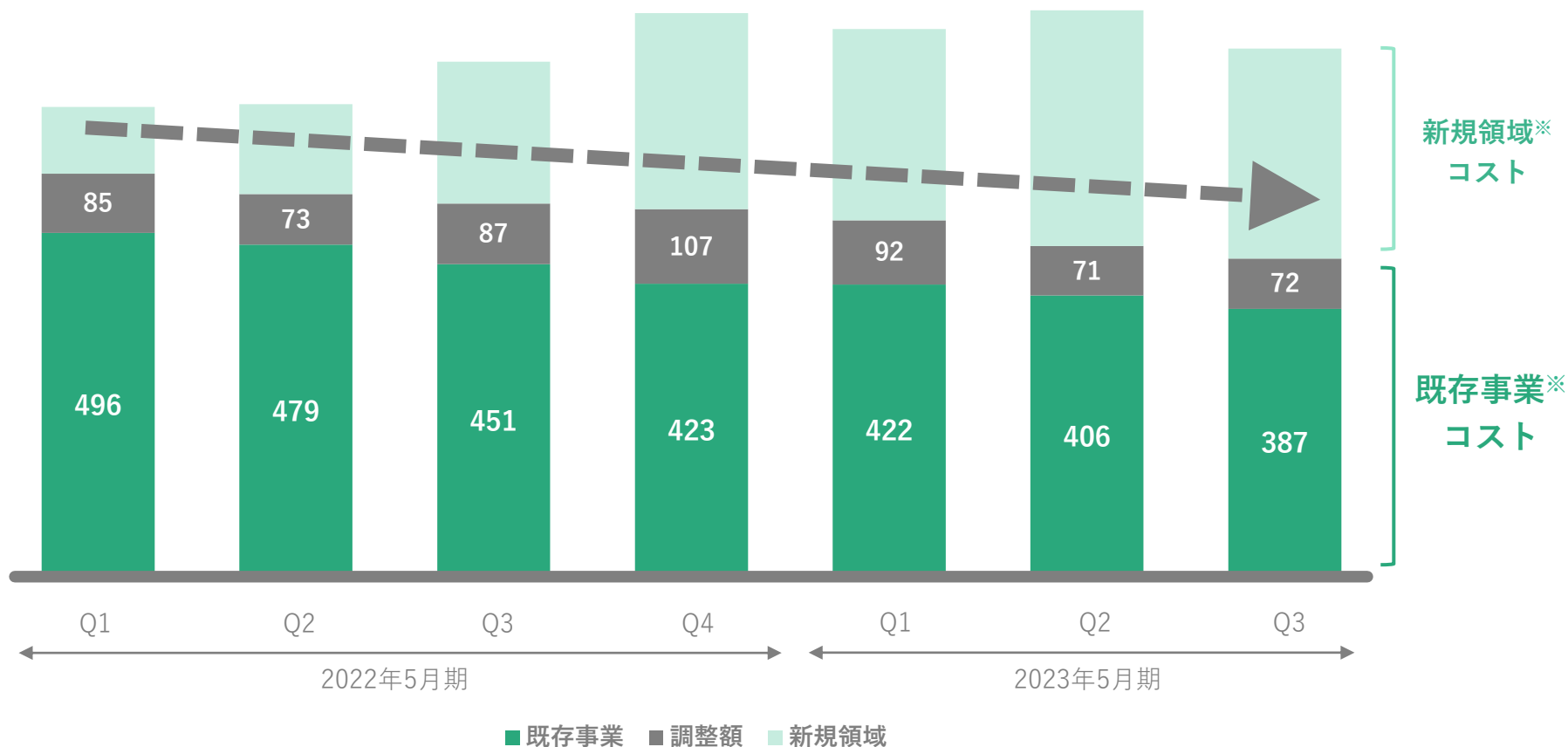
✓ コスト削減意識の徹底

- 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

コスト効率化プロジェクトの進捗

- 2023年5月期の目標である既存事業の利益率改善について、対象となる既存事業のコストは順調に減らしている状況

(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）

- 2022年6月に実施した資本業務提携についても順調に進捗、新たな取り組みを実施

ARTERIA

アルテリア・ネットワークス株式会社

GAMewith 光

アルテリア・ネットワークス株式会社の光ファイバー網を活用し、法人向けに利用する規模の専有ネットワークを個人向けに改良した最高峰プラン「GameWith光Pro」を2月より提供開始



- 2023年3月23日、株式会社ツクルバ・note株式会社が中心となって立ち上げた「IRマガジン」企画に参画し、合計31社の上場企業と共にIRマガジンを創刊
- 企業の枠を超えた共創により投資家のみなさまにIR記事を届ける新しい試み。IRマガジン参加企業は、他の企業に関心を持つ投資家を含めて、より多くの投資家にIR記事を届けることが可能に。

企画が日本経済新聞の記事※で取り上げられる等、多くの反響あり
今後GameWithとしても積極的に取り組んでいく



IRマガジン 📡 ...

📄 160本

上場企業のIR記事を配信するnote公式マガジンです。noteを活用し積極的にIR情報を発信する、本マガジン参加企業のIR記事をまとめています。

フォロー中 **設定**

運営しているクリエイター

 +28

IRマガジン：<https://note.com/notemagazine/m/m530d4bde968b>

GameWith note：<https://note.com/gamewith>



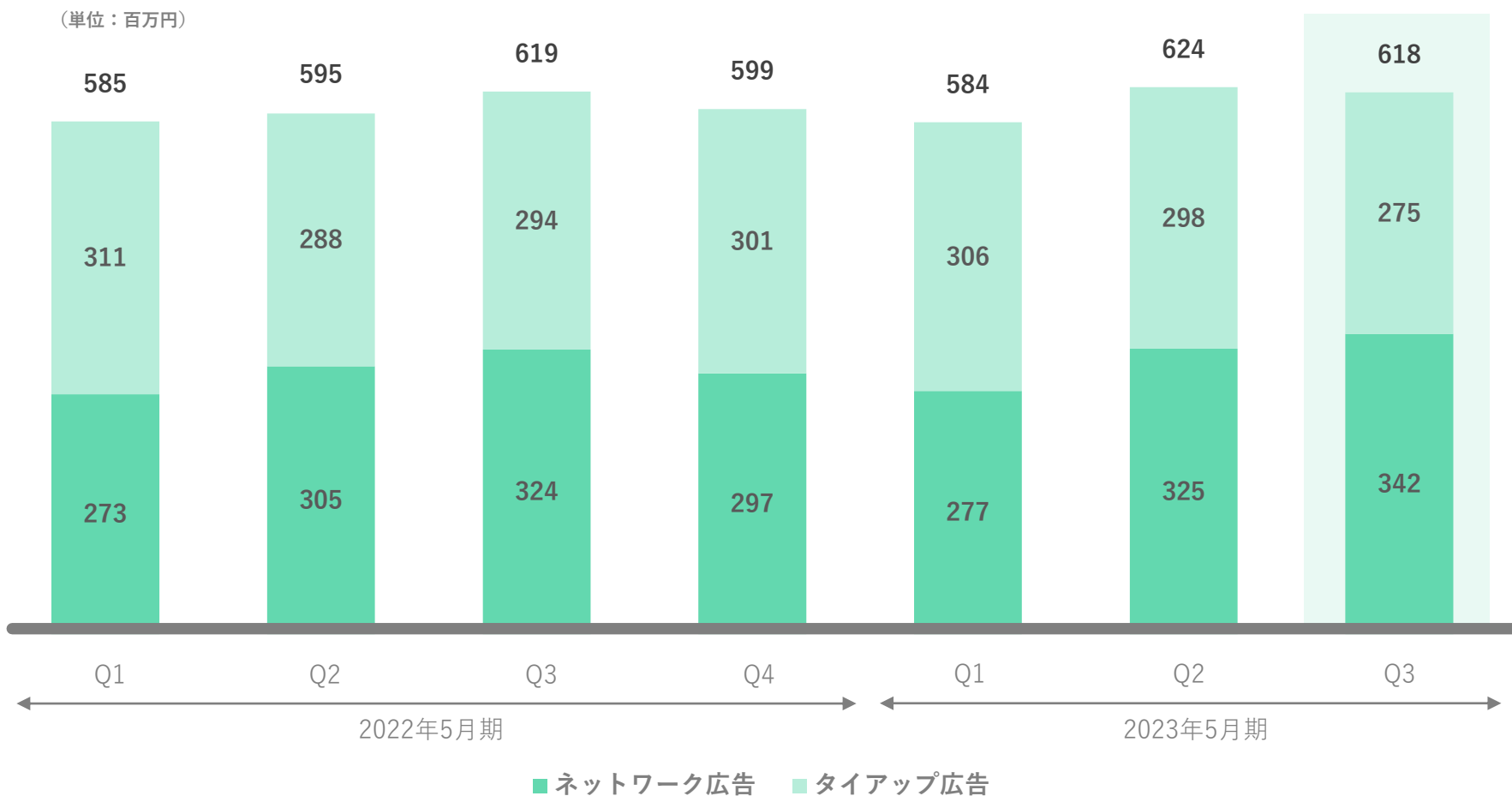
2. 各セグメントの概況



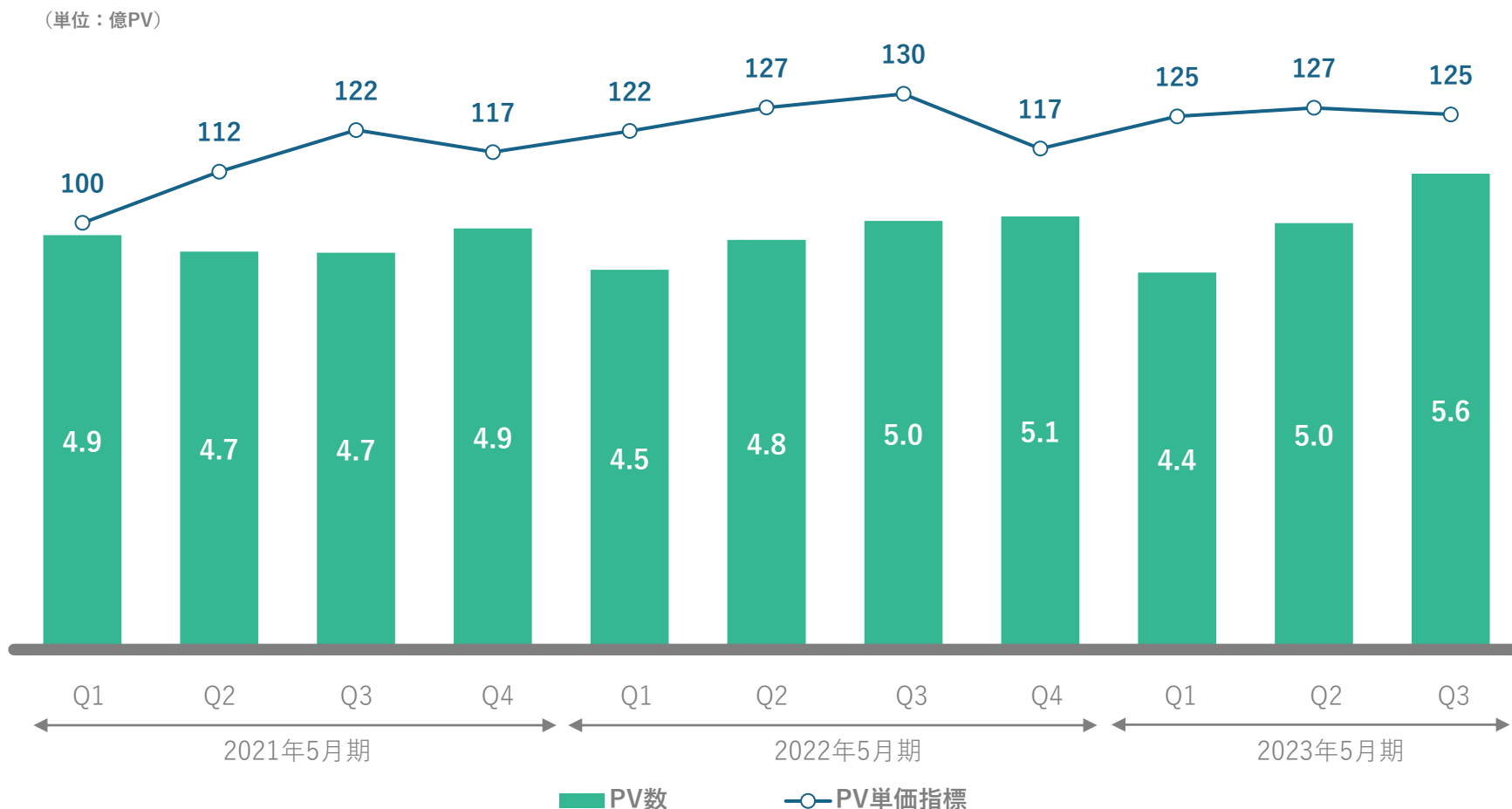
2-1. メディア

- ネットワーク広告について、PV(ページビュー)数の増加により売上高は好調
- 一方でタイアップ広告について、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減少
- 直近徐々に新作リリース数は戻りつつあるものの、動向については注視。既存タイトルや家庭用ゲームの案件獲得も並行して強化していく

(単位：百万円)



- 四半期毎の月間平均PV数※1について、家庭用ゲームの新作大型タイトル発売の影響で増加
- 四半期毎の月間平均PV単価指標※2については横ばい

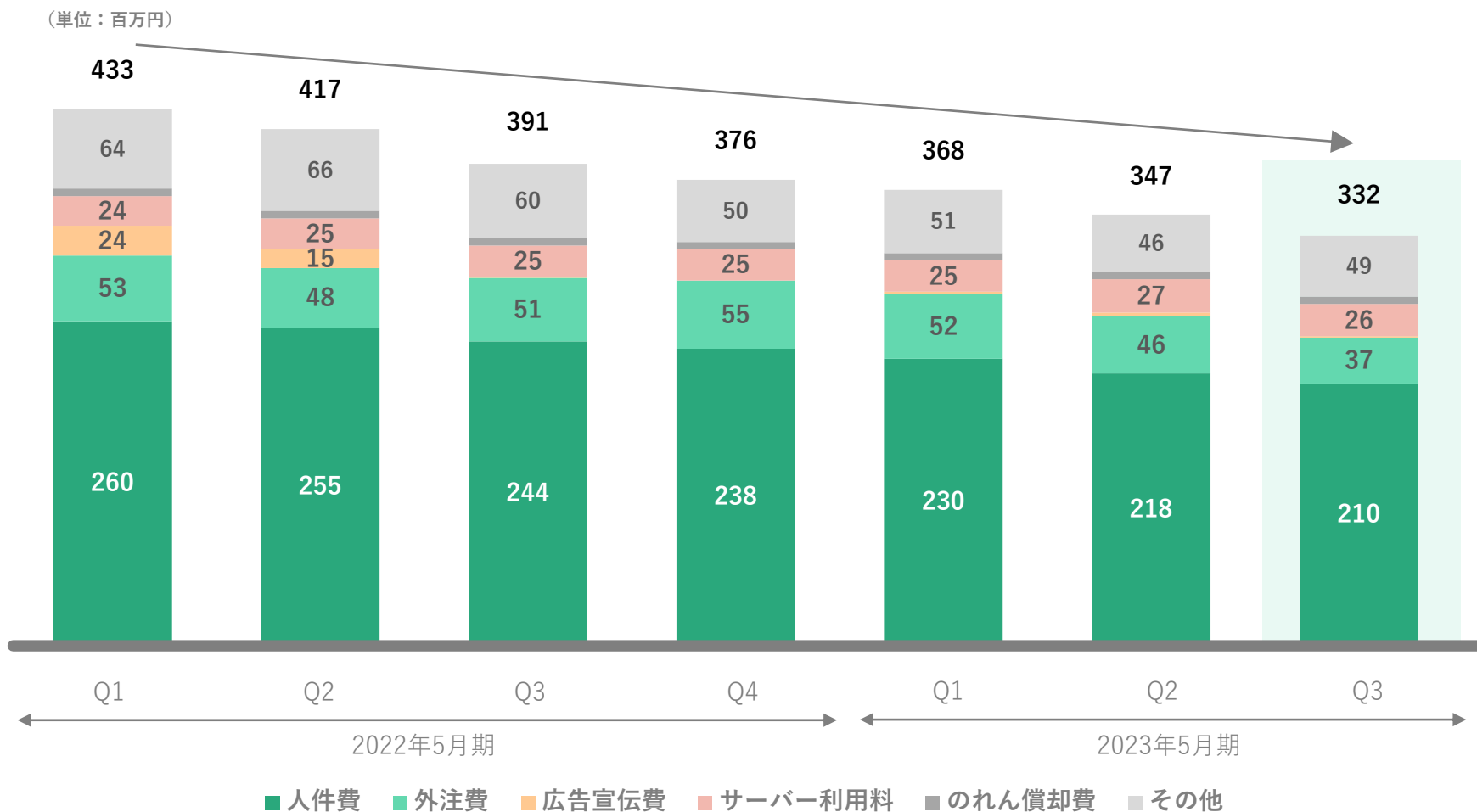


※1 各四半期の月間平均PV数を算出して掲載

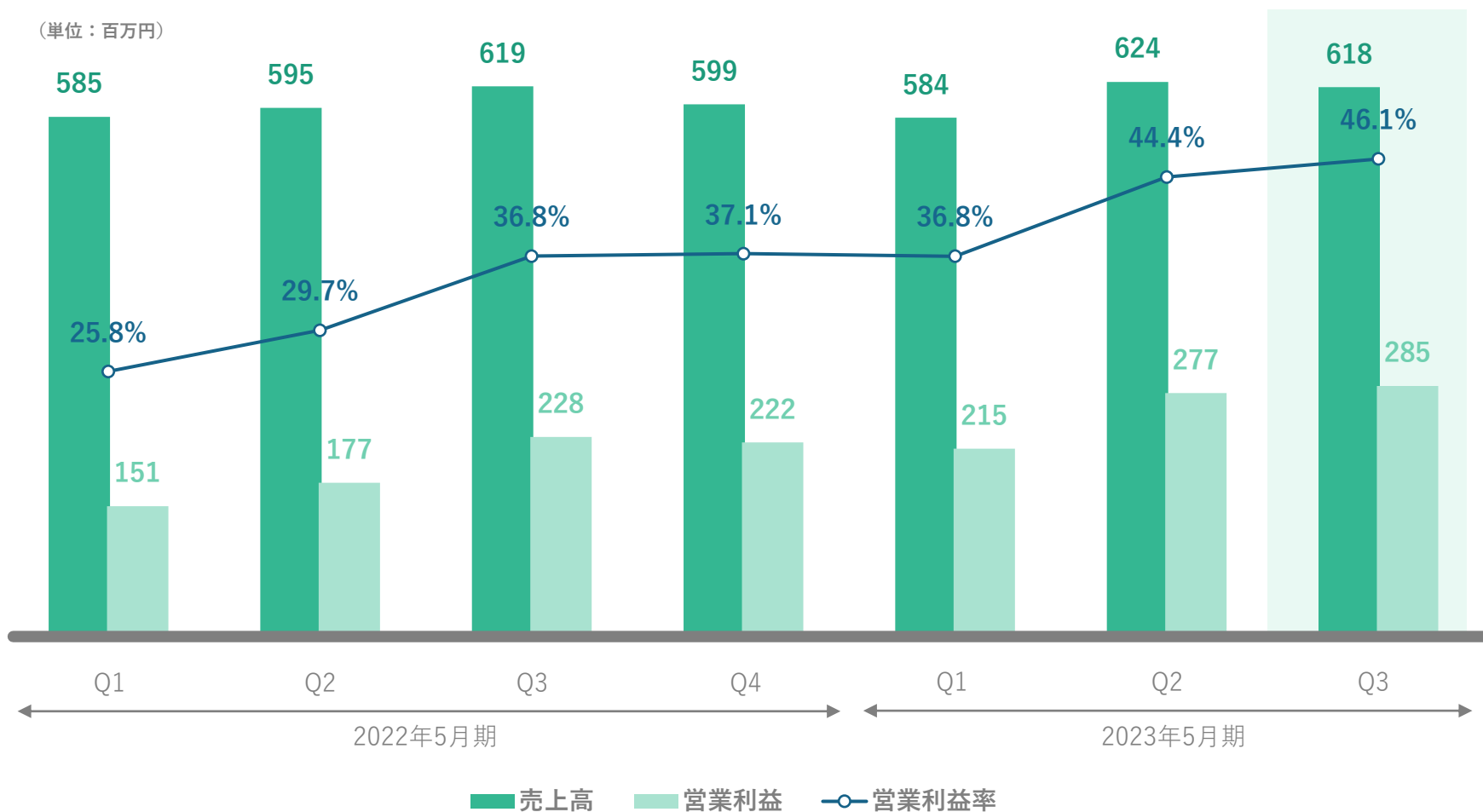
※2 2021年5月期第1四半期の月間平均PV単価を基準値100として相対値を算出

メディア：コスト構造の推移

- 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、全体として減少傾向



- メディアについて、高い営業利益率を維持しており、直近でさらに上昇

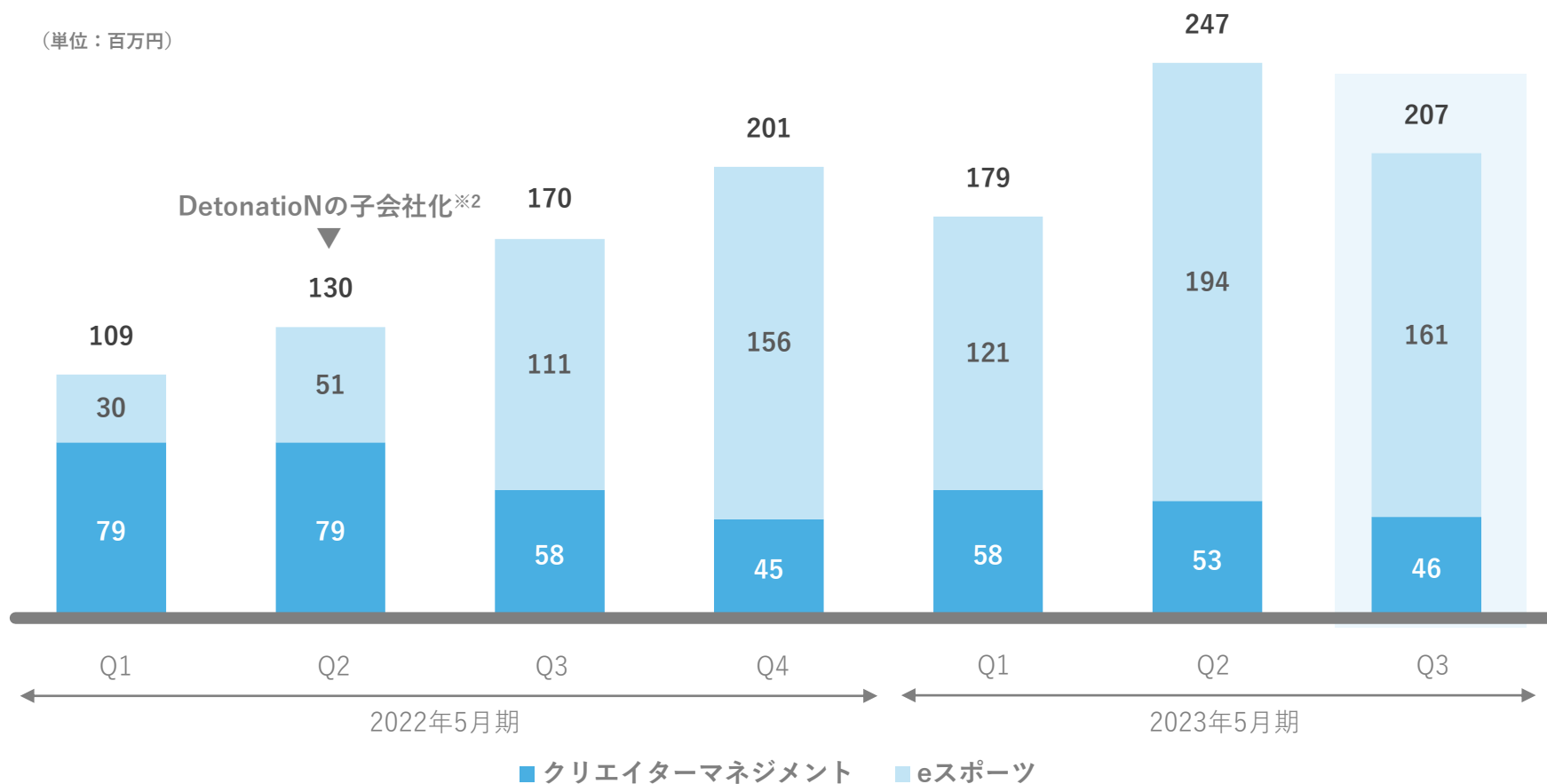




2-2. eスポーツ・エンタメ

- eスポーツについて、第3四半期は大会やイベントの実施が比較的少なかったため前四半期比では減少したものの、前年同期比では成長
- ライアットゲームズとのパートナーシップにより、2~3月に発売された「VALORANT」のゲーム内デジタルグッズの分配金を計上。約2,000万ドル（約27億円※1）の売上の半分を大会出場チームに分配。

（単位：百万円）

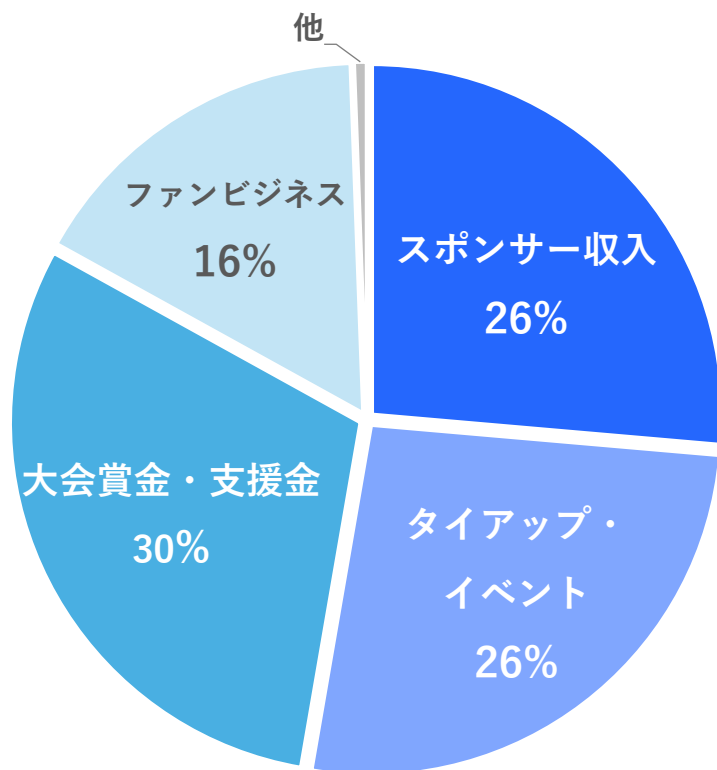


※1 2023年2月末のドル円レート136円で計算

※2 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」売上高第3四半期累計 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

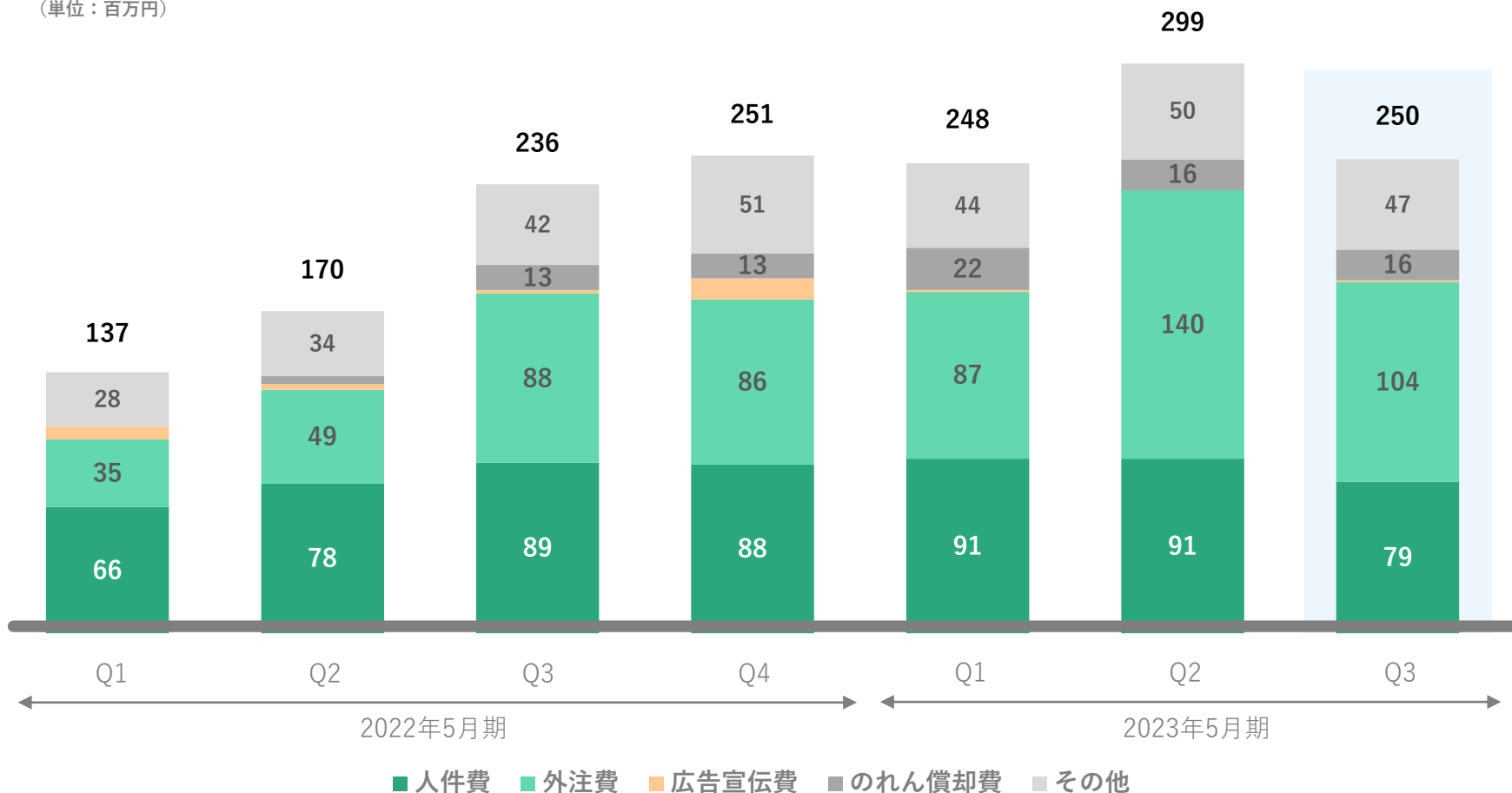
大会賞金やパブリッシャーからの支援金等

ファンビジネス

動画配信、グッズ、ファンクラブ等

- 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、DetonatioN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

- 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 FocusMe

- 主力のVALORANT部門では、直近でも多くの活動を実施。世界で戦うチームへ

- 1月18日** DetonatioNによる海外子会社（孫会社）「DetonatioN KOREA Co.,Ltd」設立
- 2月14日～** ブラジルで開催される公式大会「2023 VCT LOCK//IN」に出場
- 3月8日** ゲーム内スキンの売上が2,000万ドル（約27.3億円）を突破、半分の1,000万ドルを出場チームに分配することが発表される
- 3月16日** 女性チーム「VALORANT Game Changers部門」が始動
- 3月25日～** 韓国で開催される公式アジアリーグ「VCT Pacific 2023」が開幕
大会期間は5月28日まで、全10チームが出場し日本からは2チームが出場
- 3月29日** 「VCT Pacific 2023」の今後全試合のパブリックビューイングを、
コミュファeSports Stadium名古屋（コムスタ）にて実施することを発表



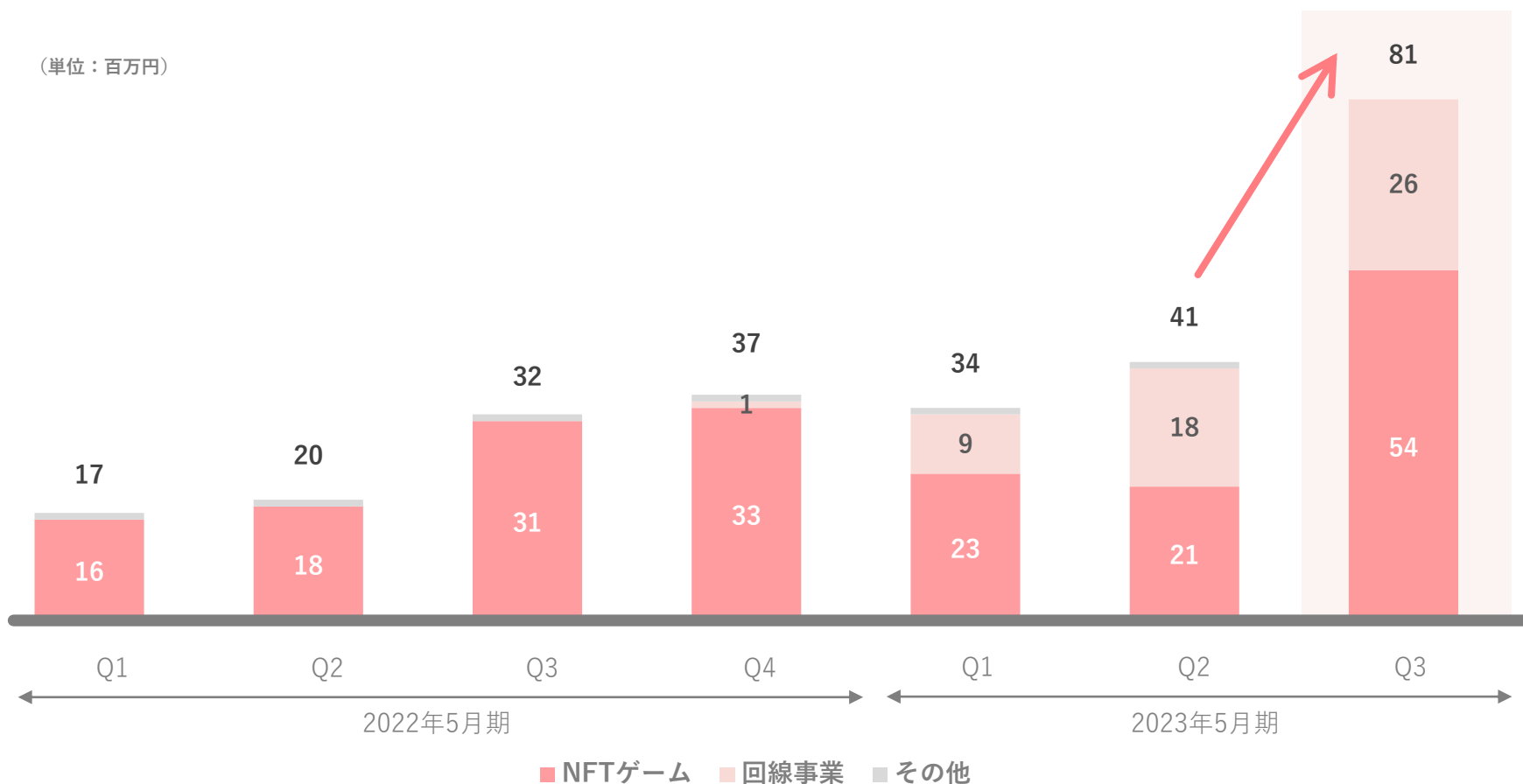


2-3. 新規事業(NFT・回線等)

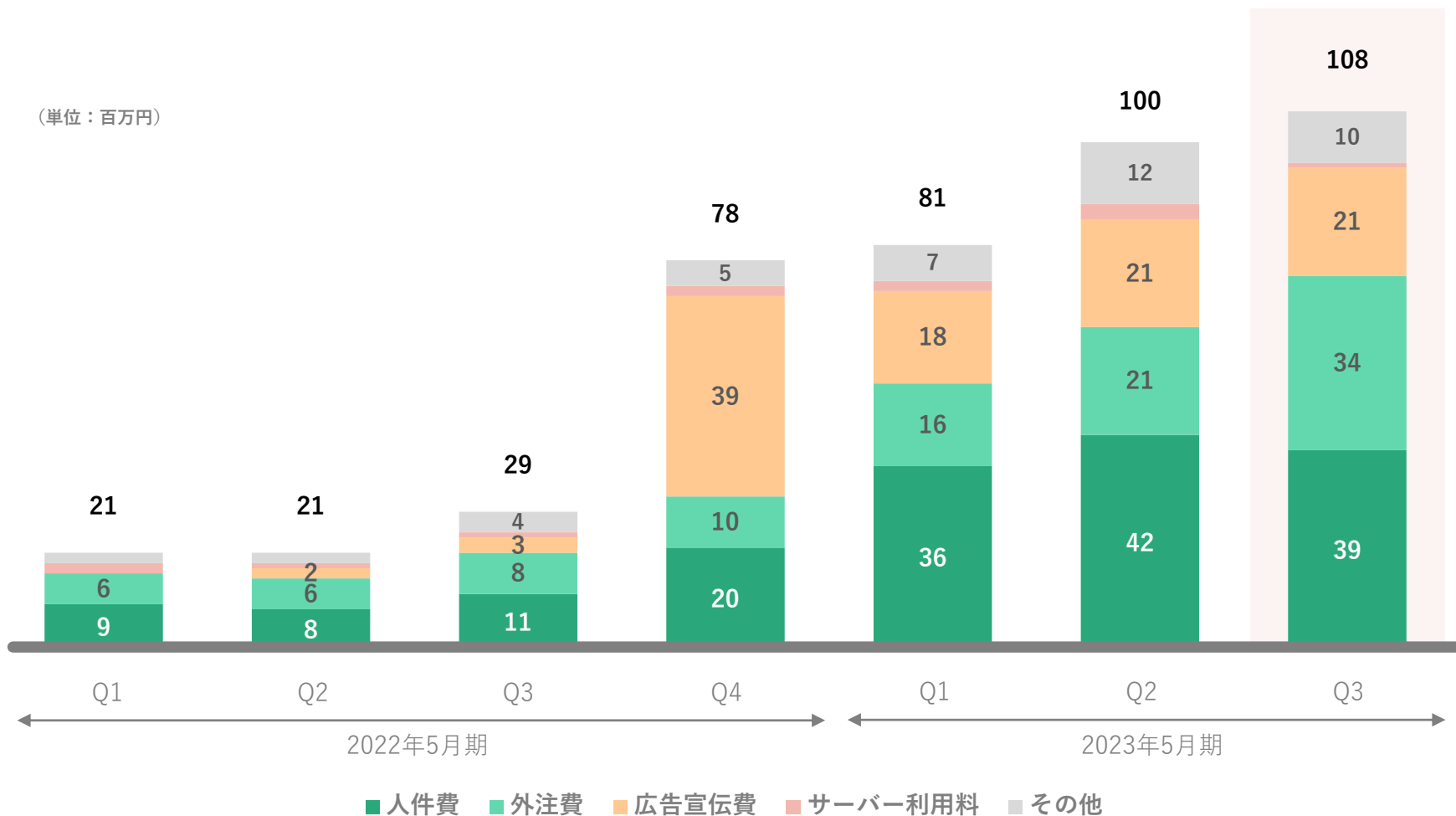
新規事業(NFT・回線等)：売上高推移

- NFTゲーム「EGGRYPTO」について、年末イベントの成功や本格的な対人戦のアップデート等の影響もあり、売上高が大きく成長
- 回線事業についても、前四半期比で順調に増加。2023年5月期はプロモーション等に先行投資を行い、さらなる中長期的な成長を目指す

(単位：百万円)

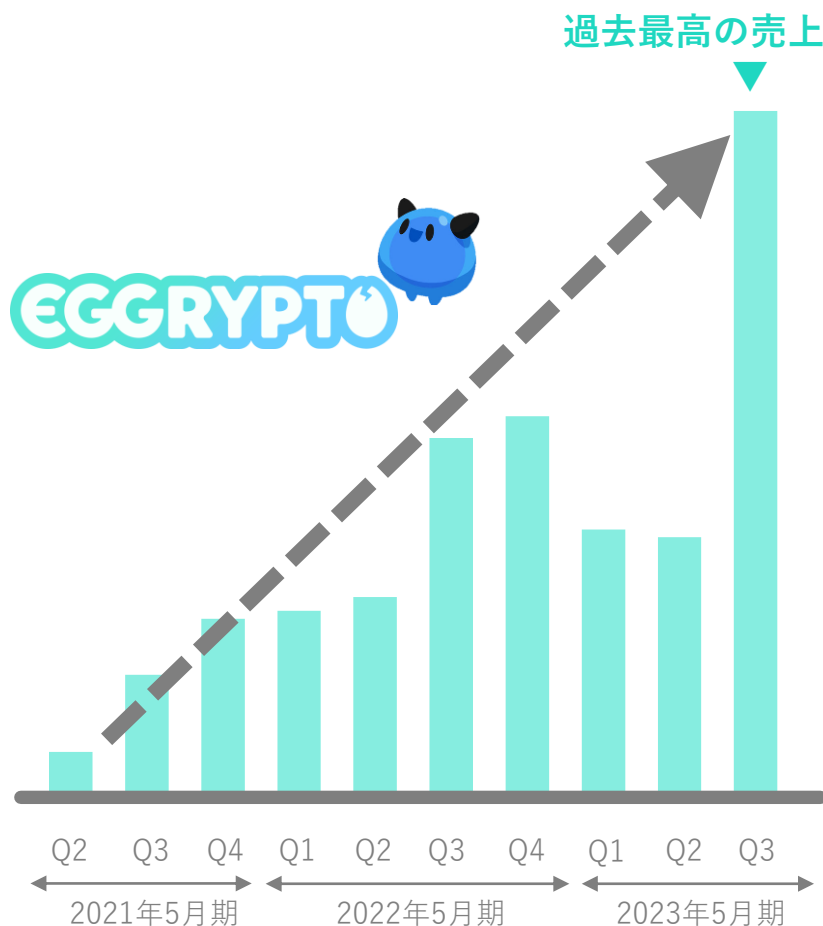


- 新規事業については、中長期的な成長を目指し、プロモーションや人材関連費用に積極的に投資



- 株式会社Kyuzanと共同開発しているNFTゲーム「EGGRYPTO」が好調
- カジュアルなNFTゲームとして、アプリの売上は大きく成長

アプリ課金ベースの四半期ごとの売上推移



四半期売上：**1億4,000万**円以上

※ アプリ課金ベースでのグロスの売上

累計DL数：**150万**ダウンロード突破

※iOS, Androidあわせた2022年12月時点の数値

- NFTゲーム「EGGRYPTO」は2023年4月20日でリリース3周年を迎える
- これに先がけ『3周年前夜祭』と題して、無料10連ガチャプレゼント等、さまざまなキャンペーンを開催

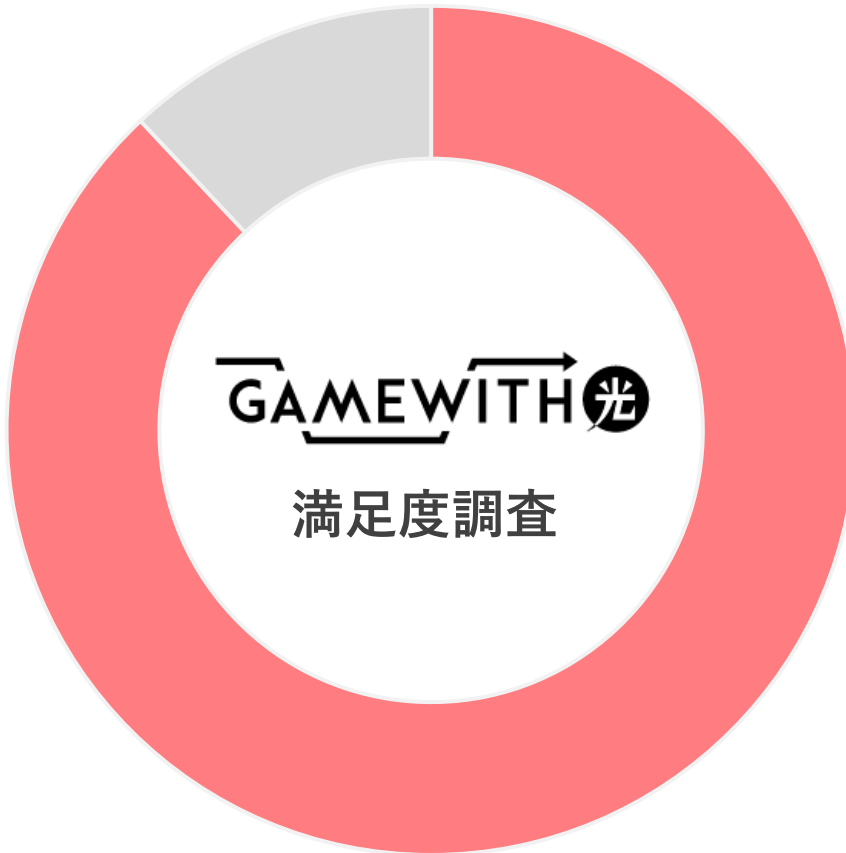


- 2023年2月1日より「GameWith光」に新プランを追加し、提供開始
- 上り下り最大10Gbpsの高速モデルに加え、専用回線を提供する最高峰プランを展開

アルテリア・ネットワークスの高品質な回線を強みに、ゲーマーの様々な需要に対応

	 ※従来プラン		
最大通信速度	上下1Gbps	上下10Gbps	上下10Gbps
接続方式	NTTコラボ回線 共有型	NTTコラボ回線 共有型	ARTERIA回線 専有型
提供エリア	全国	一部エリア (NTT指定区域)	一部エリア (今後拡大予定)
特徴	専用帯域の確保 ゲームサーバーとの直接接続	専用帯域の確保 ゲームサーバーとの直接接続	専用の独自回線 法人向けネット回線を個人向けに改良 安心な保証制度
月額料金 (税抜き)	マンション：4,400円 ファミリー：5,600円	6,700円	18,000円
マルウェア対策	○	○	○
SLA (サービス品質保証)	×	×	○

- 回線事業の申込数は順調に伸びている状況
- 満足度調査を実施した結果、ユーザーのほとんどが品質に満足している結果に
- 今後もプロモーション等を積極的に実施することで、さらなる申込数増加を目指す



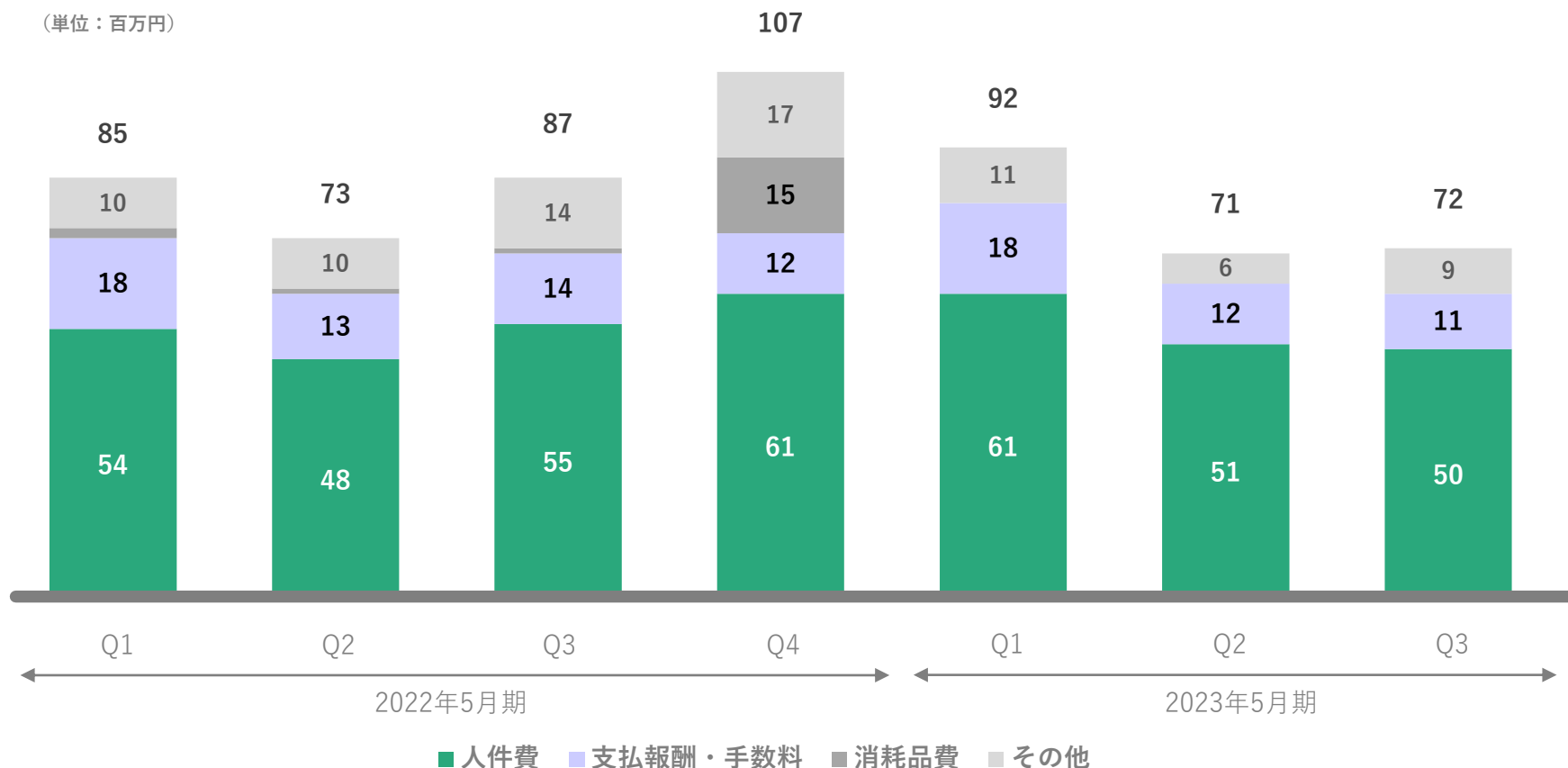
ユーザーの**88%**が
通信環境の安定性を実感

※ GameWith光ユーザーに対する自社アンケートより (n=318)

設問「『GameWith光』のご契約以前にご利用されていた回線よりも、通信速度は安定しましたか？」に対する回答
「とても安定した」、「やや安定した」、「体感的には安定しているように感じる」の合計

調整額：コスト構造の推移

- 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

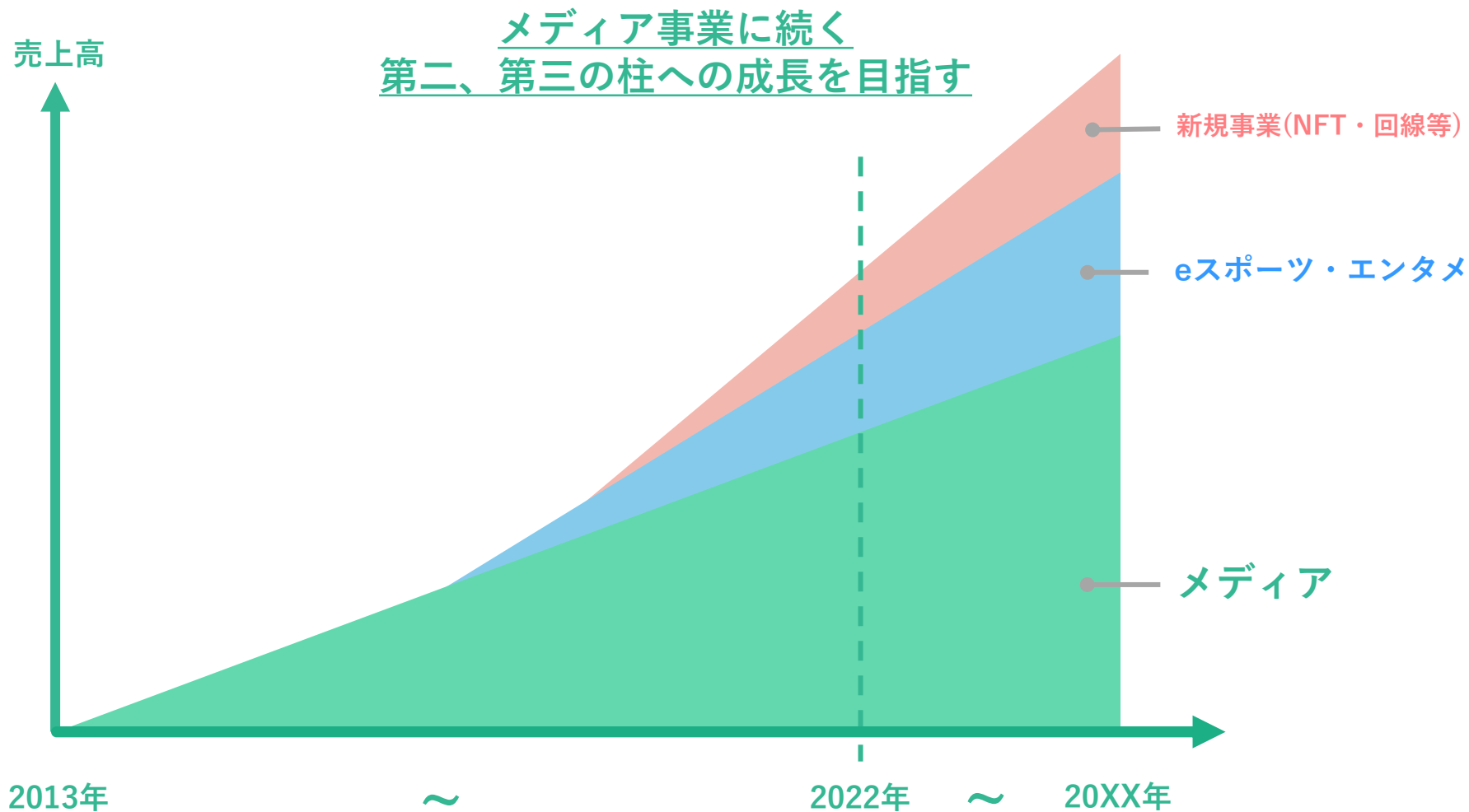


※ 2022年5月期第4四半期は、従業員PCのリプレースを行った影響で消耗品費が一時的に増加



3. 新規領域の成長可能性

- 直近でeスポーツ、NFTゲームが大きく成長
- 今後、企業理念の実現に向けた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

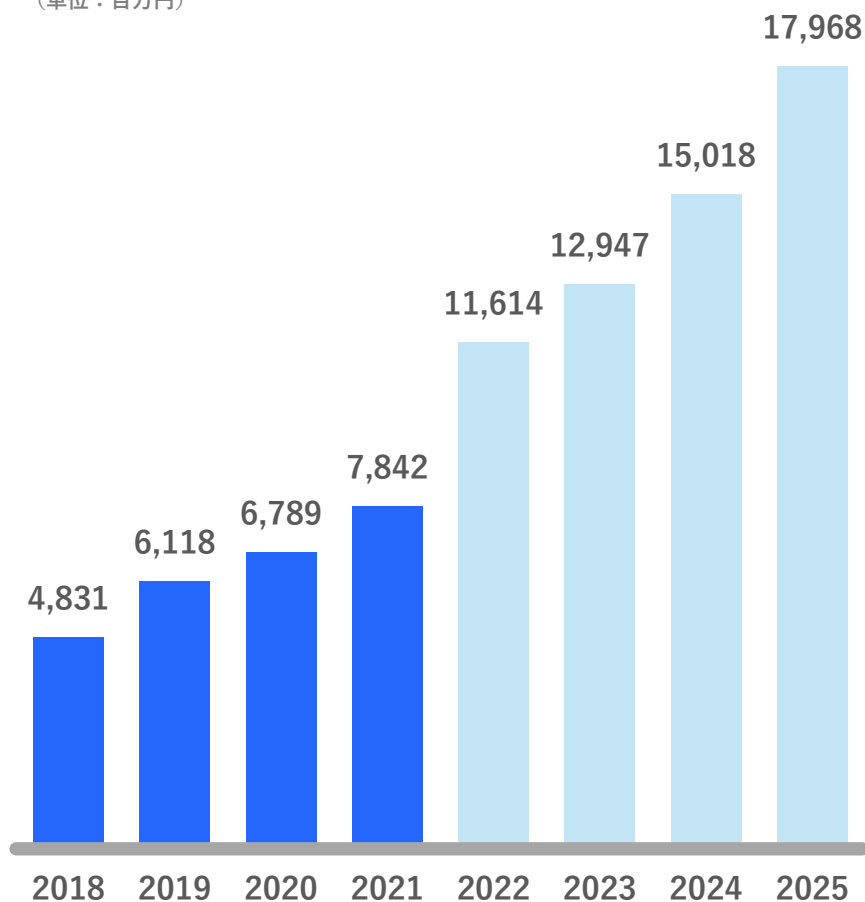


3-1. eスポーツ

国内のeスポーツ市場規模は順調に成長

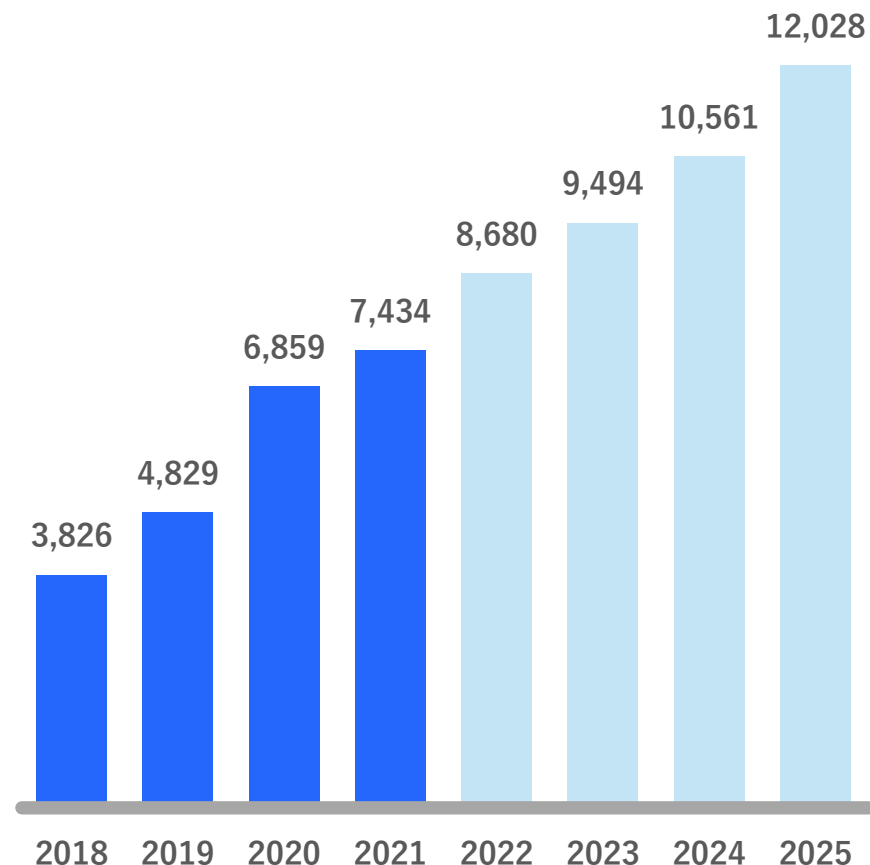
日本eスポーツ市場規模※

(単位：百万円)



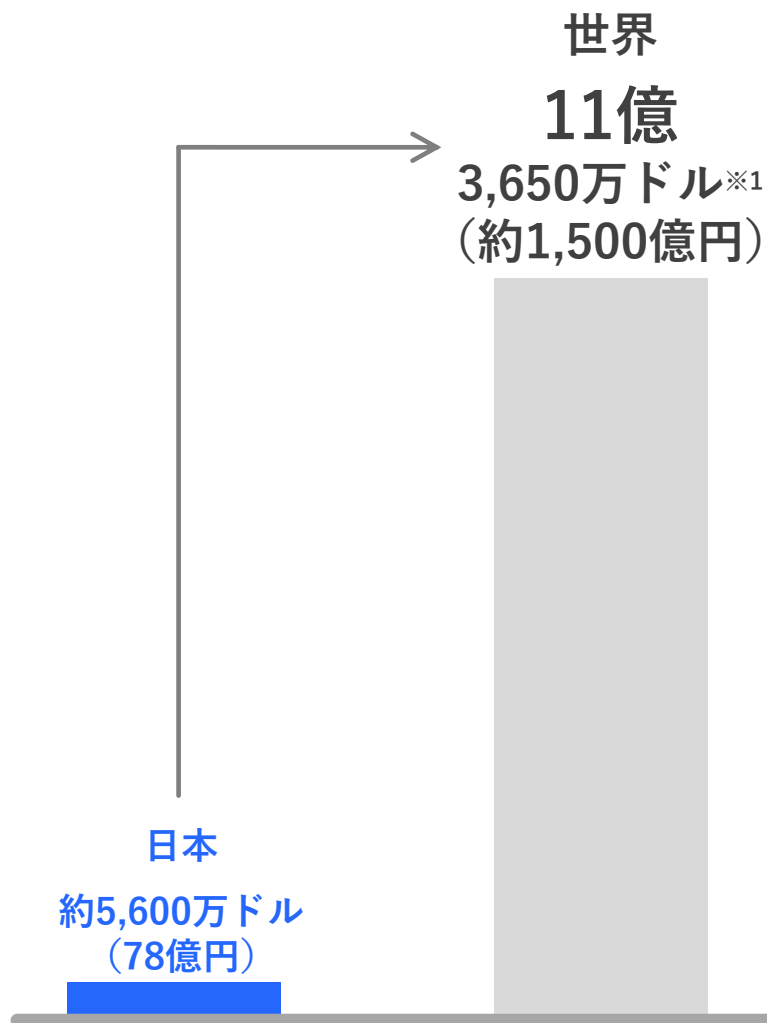
国内eスポーツファン数（試合観戦・動画視聴）※

(単位：千人)



※ 「日本eスポーツ白書2022」 eスポーツ市場データより p46-47

一方、世界に目を向けるとさらに大きな市場が存在

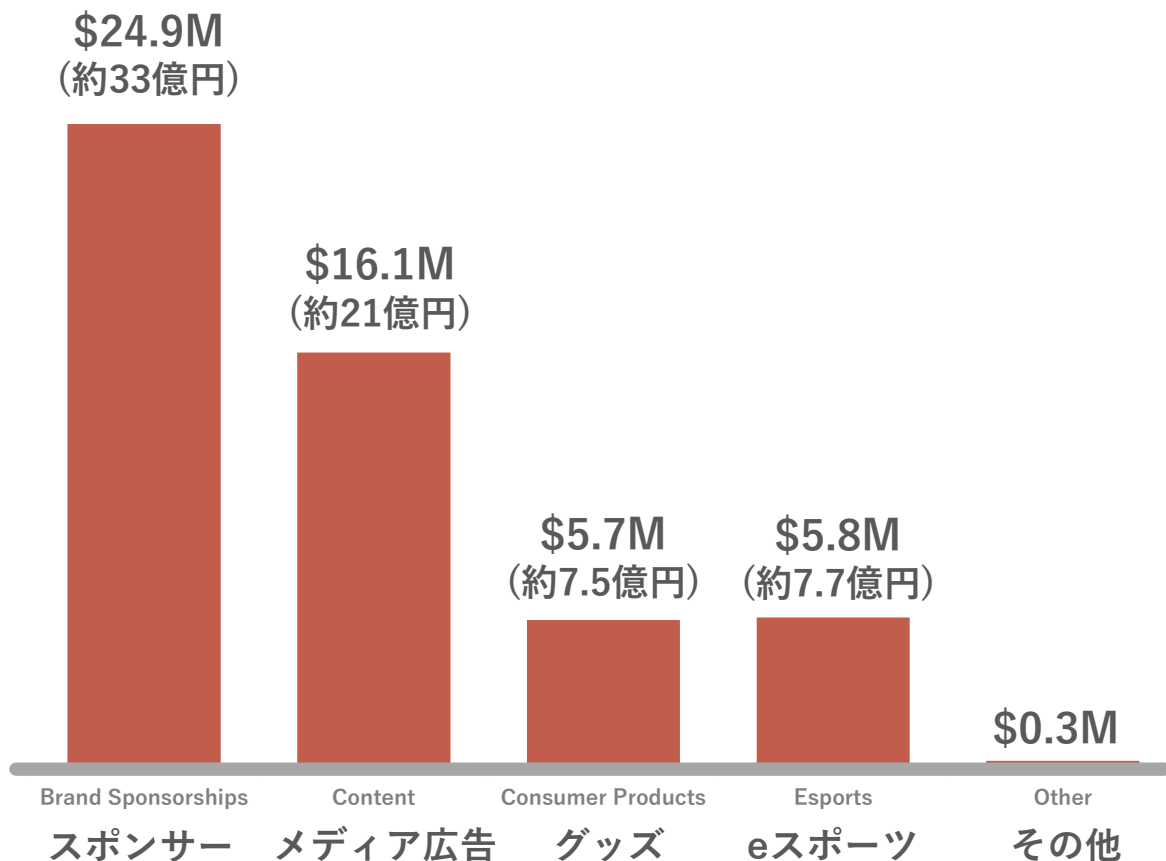


国別で見ると中国、アメリカ、韓国の市場規模が大きく、次いでヨーロッパ諸国という状況※2

※1 「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> 1ドル=132円換算

※2 Statista.com 「Advertising & Media Markets Insights eSports - Worldwide」より <https://www.statista.com/outlook/amo/esports/worldwide#methodology>

2021年年間売上高合計※
\$5,280万(約70億円)



スポンサー企業



\$0.5M(約0.7億)以上の
スポンサー数

12社

ファストフードM社、
日系自動車N社 etc.

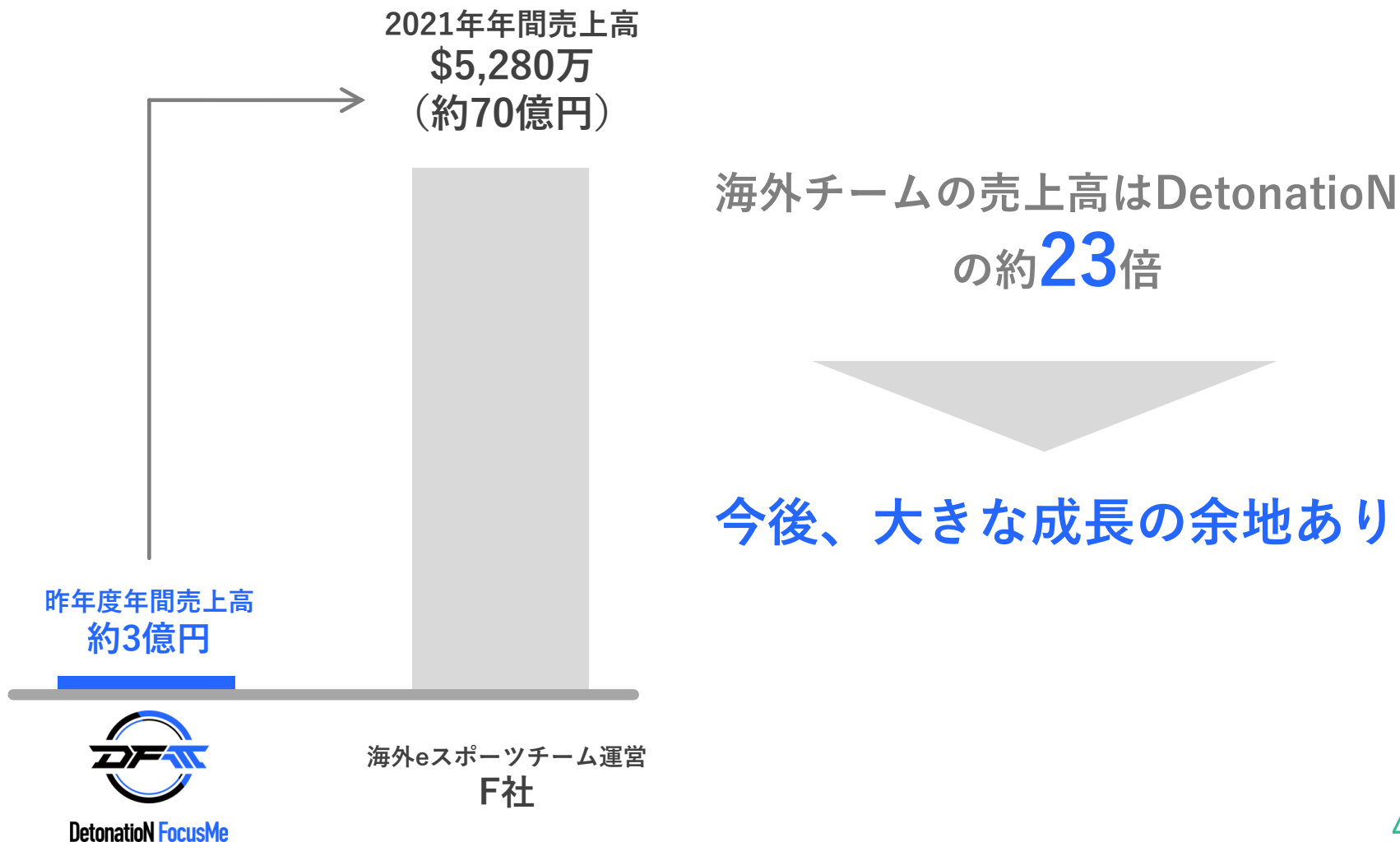
ユーザーへの訴求力



SNS総フォロワー数
約5億人

※ NASDAQ上場 F社の開示資料より当社作成 1ドル=132円換算で計算
SNS総フォロワー数については、2022年6月度のTotal Reachの数字を引用

DetonationNと海外チームを比較すると大きな差があるのが現状



eスポーツチームのスポンサーにはすでに多くの有名企業が参入
Z世代への訴求等を目的に、様々なジャンルで活発に

DetonationNには国内有名企業をはじめとした
多くのスポンサーがすでについている状況



1社あたりのスポンサー単価も直近で上昇

※参考：F社は単純計算で2.8億円(33億円÷12社)

VALORANT部門におけるパートナーシップ締結により、
世界のTier1タイトル※2つをおさえる国内唯一のチームへ

League of Legends部門

国内屈指の強豪チーム
2021年の世界大会にて
日本史上初のベスト16に進出
海外での知名度も高い



VALORANT部門

ライアットゲームズとの
長期的パートナーシップを締結
世界屈指の強豪チームが集結するリーグへの
参戦が決定



©2023 Riot Games, Inc. Used With Permission.

国内で唯一無二のチームに

※ Sports Business Journal 『Q3 2021's most impactful PC games: summer lull produces a predictable ranking』 より
<https://www.sportsbusinessjournal.com/Esports/Sections/Media/2021/10/Q3-2021-TEO-PC-Games-Impact-Index.aspx>

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

11億ドルのグローバル市場へ



DetonationN FocusMe

今後のグローバル展開
世界大会出場
韓国拠点の設立
アジアリーグへの参加
ブラジルでのプレシーズン
etc.

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、実行していく段階へ

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





3-2. NFTゲーム

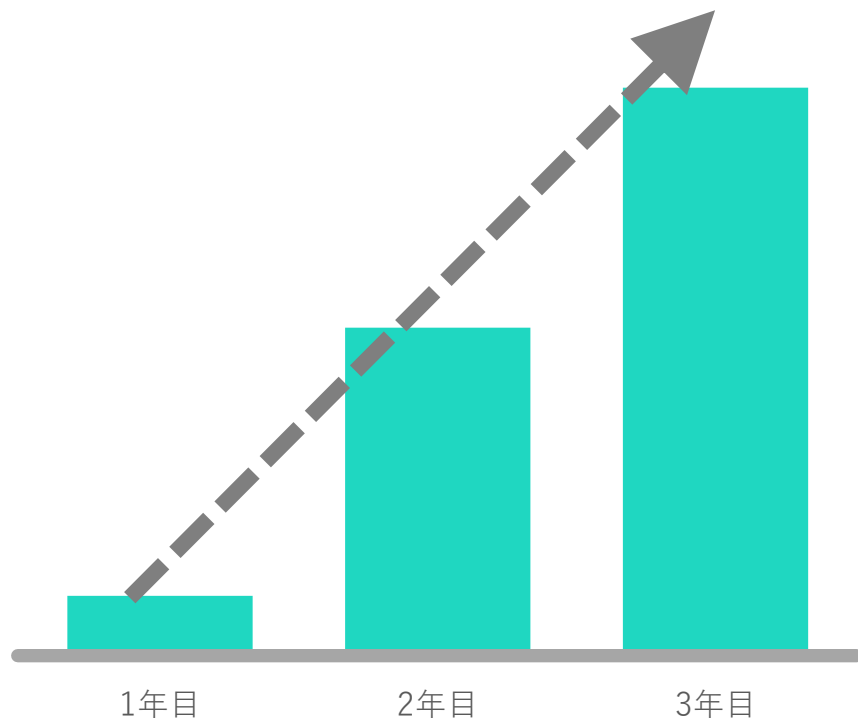
「EGGRYPTO」はリリース当初よりカジュアルなゲーム性を追求
 「楽しむ」ことを重視したNFTゲームを実現

EGGRYPTOの特徴

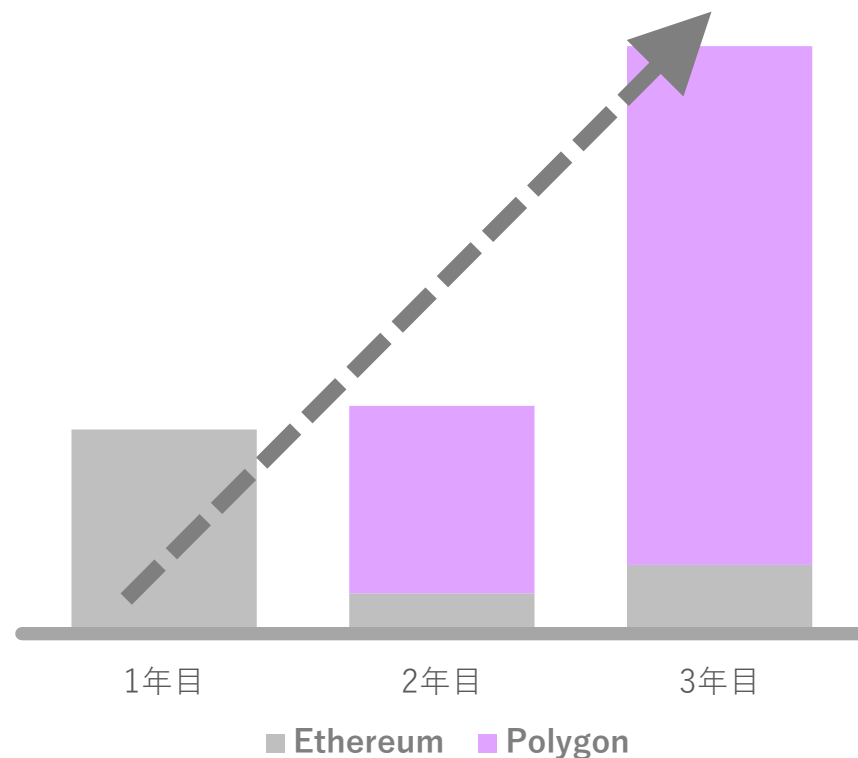
	一般的な NFTゲーム	EGGRYPTO 
初期投資	必要	不要
暗号資産 ウォレット	必要	不要
プラットフォーム	PCブラウザ	スマホアプリ
ユーザーの主な プレイ目的	稼ぐ > 楽しむ	楽しむ > 稼ぐ
ユーザーの継続性	稼げなくなると 辞めてしまう	ゲーム自体を継続

多くのNFTゲームは流行が過ぎると低調になっていく中、
3周年を迎える「EGGRYPTO」は**継続して成長**することに成功

アプリ課金ベースの売上推移



「EGGRYPTO」のNFT(レアモン)の
トランザクション数※推移



※ 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

今後も多くのアップデートを実施し、
ユーザーに**継続してプレイしてもらえるNFTゲーム**へ

「EGGRYPTO」の主なトピック

本格的な対人戦をスタート



「EGGRYPTO X」も開発中



UI/UXの改善



ゲームバランスの調整





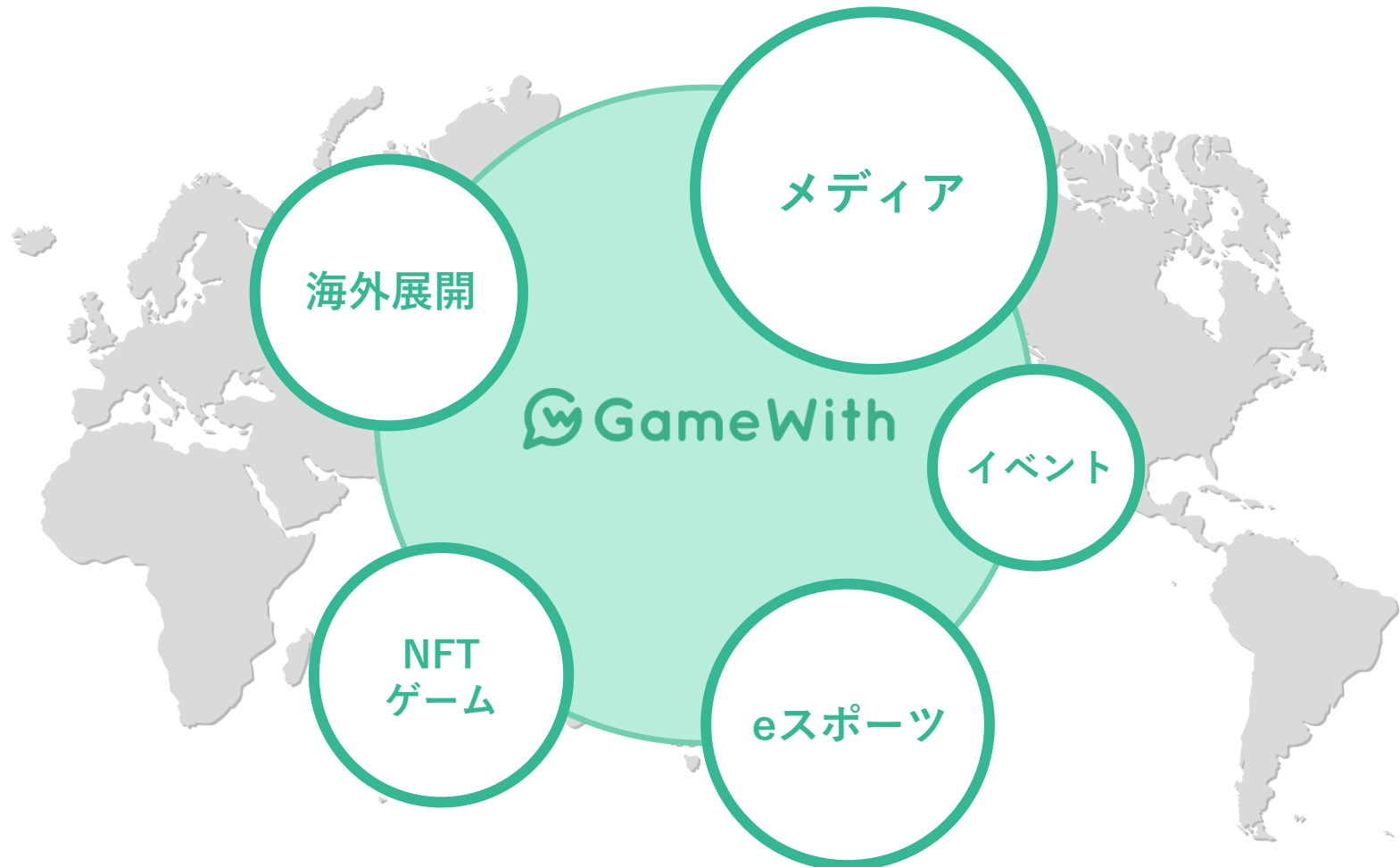
4. Appendix (その他・会社概要等)

ゲームをより楽しめる世界を創る

“Create a more enjoyable gaming experience”

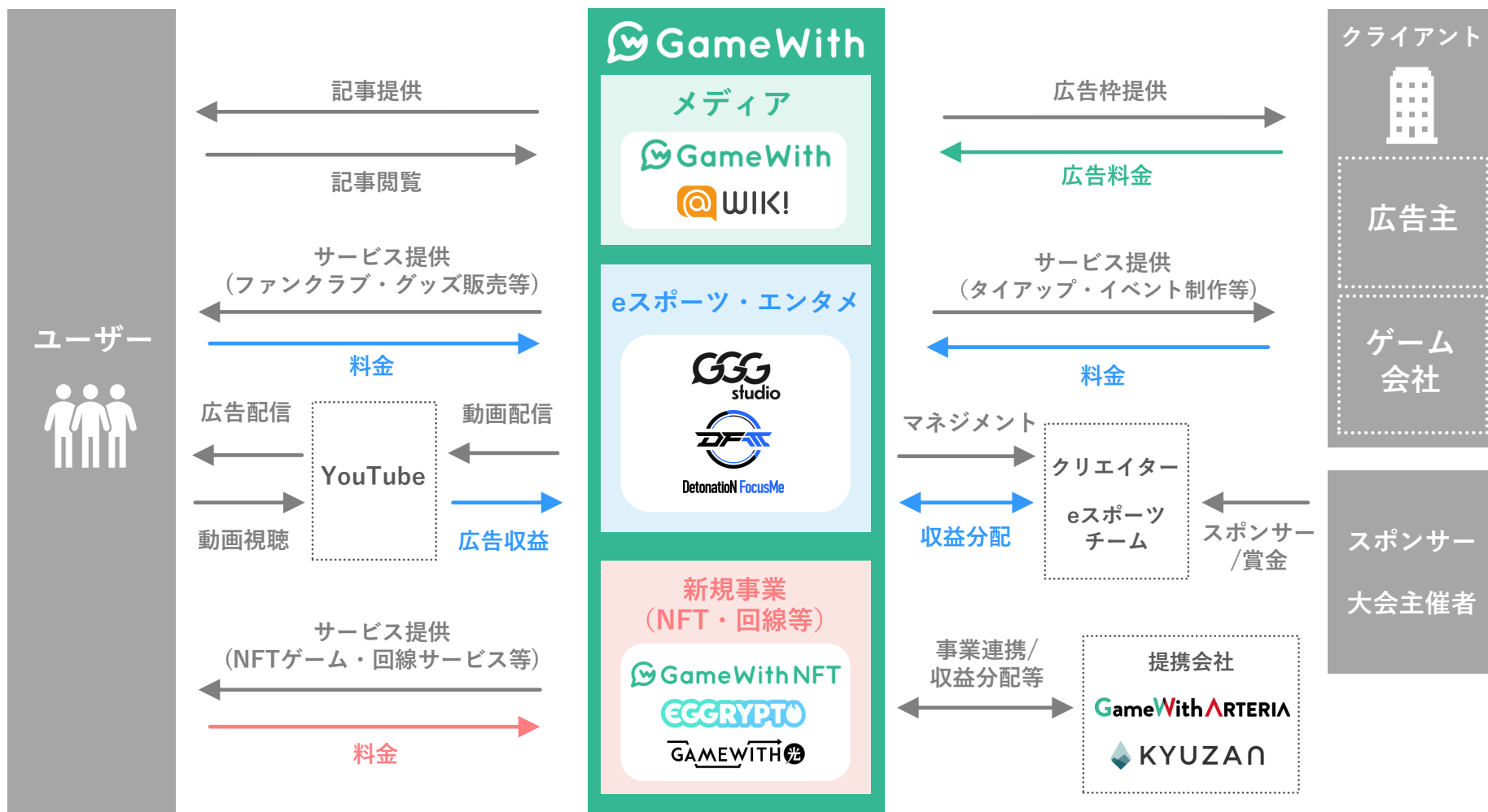
ゲームに熱中し、ゲームで繋がり、ゲームを仕事にして誇れる。
そんな「ゲームをより楽しめる世界」を、私たちGameWithが創り出していく。

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。

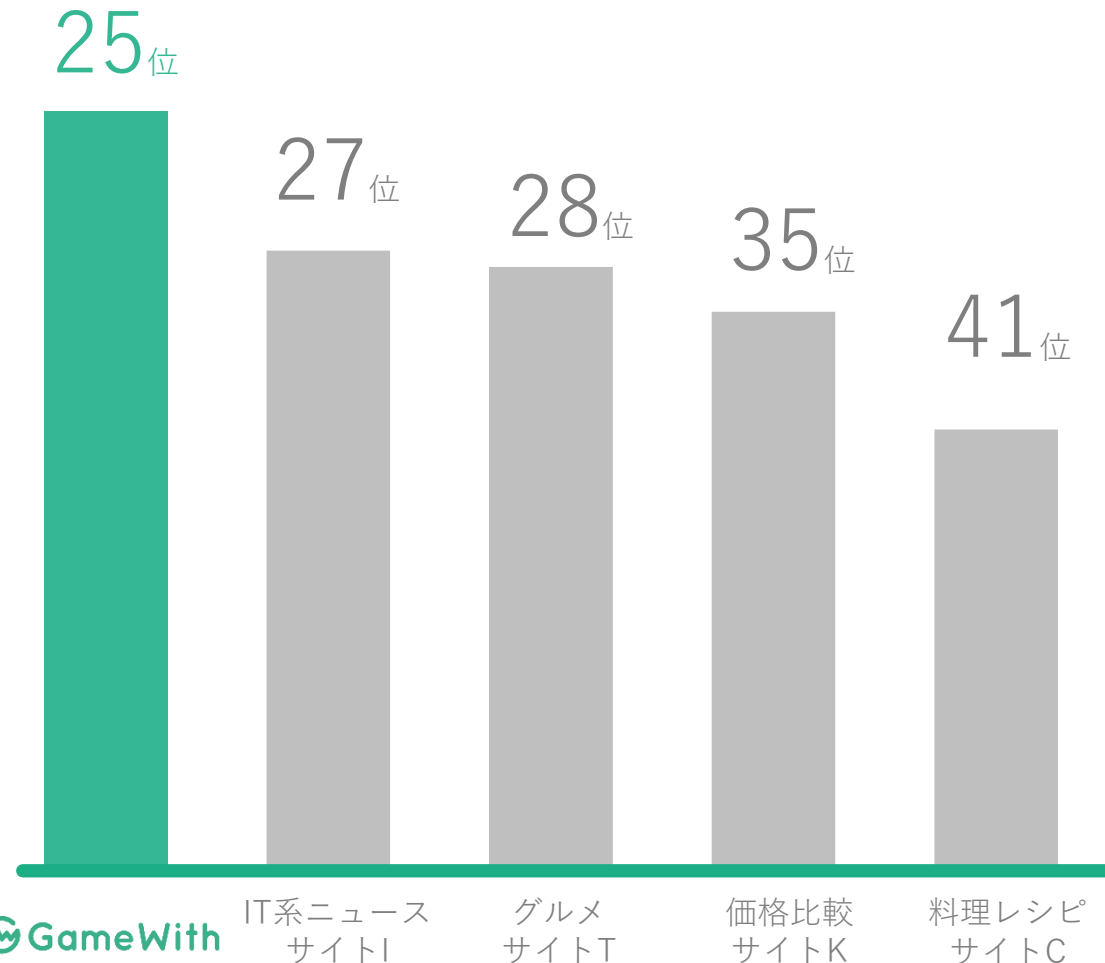


GameWithのビジネスモデル

- 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



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

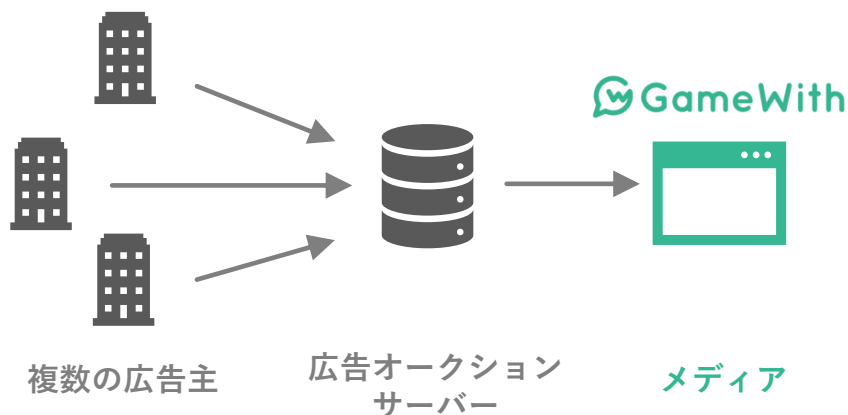
ゲームメディア

国内**1**位

- 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

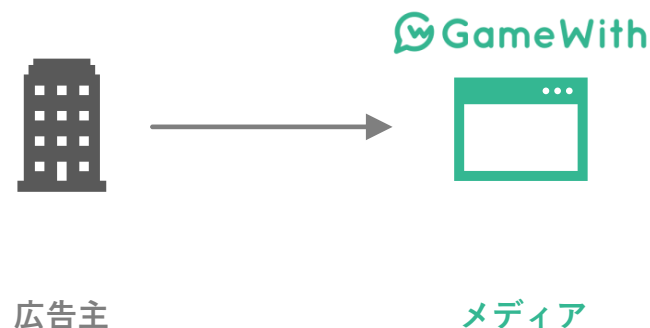
- 国内最大のPV（ページビュー）数を誇るゲームメディアを運営
- 広告マネタイズチームを自社運営し、安定して高い広告単価を実現

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

- 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



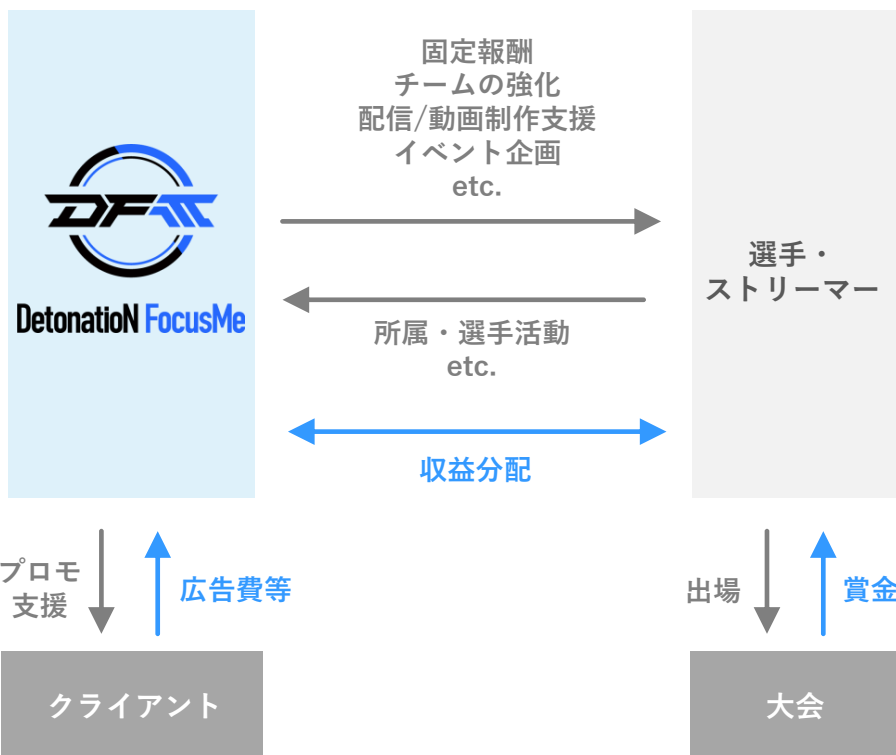
より質の高い記事を迅速に提供できる仕組みを構築

- 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

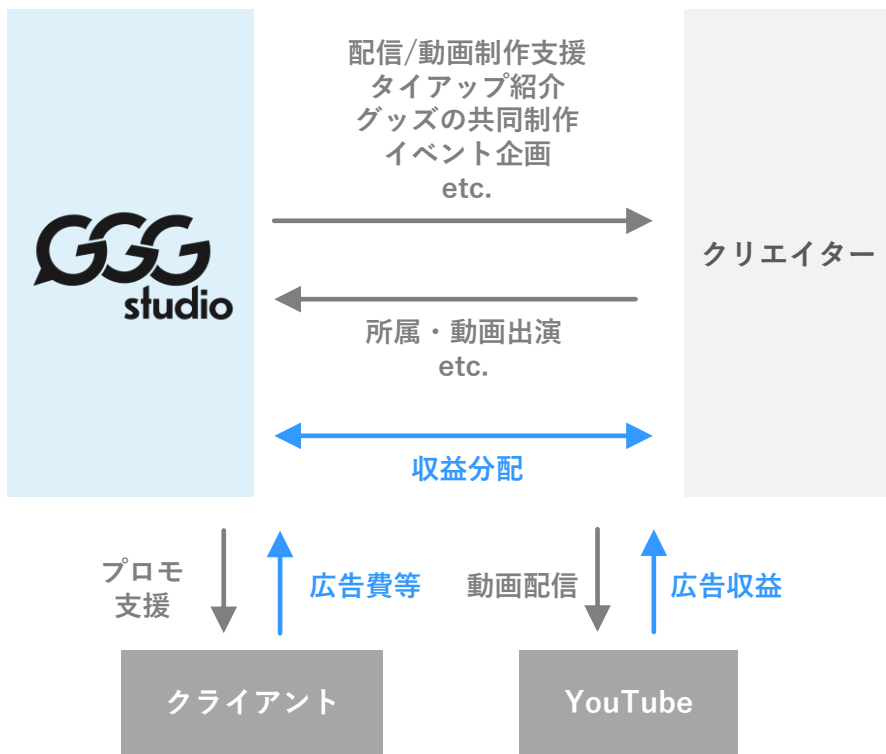


- クリエイターマネジメントのビジネスモデルは、『芸能事務所』と同じイメージ
- 人気インフルエンサーが所属し、活動をサポートしてレベニューシェアするのが基本のビジネスモデルであり、ゲーム分野に特化したマネジメントが強み

ビジネスモデル

クリエイターの活動をサポート

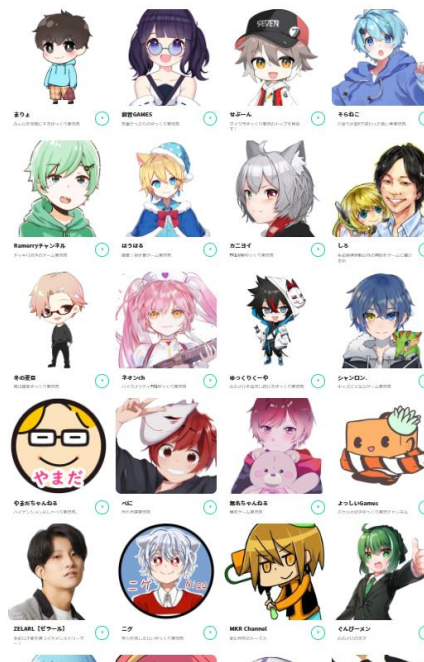
クリエイター単独では難しい分野について組織としてサポート
クリエイターとレベニューシェアするモデル



特徴

多くの人気クリエイターが所属

総チャンネル登録者数は700万人以上※
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



※ 2022年9月28日時点

- 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

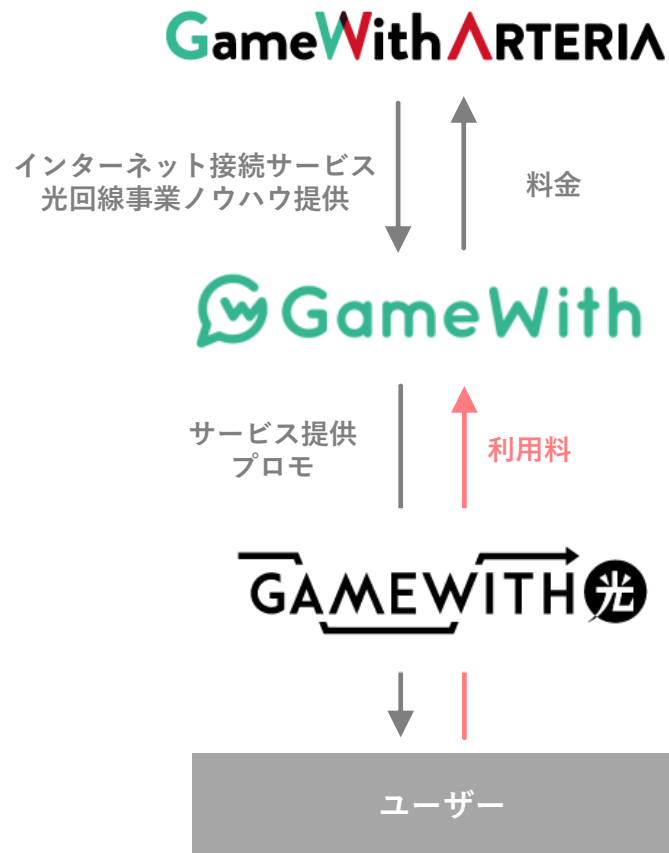
NFTゲーム「EGGRYPTO」

投資先の株式会社Kyuzanと共同開発し、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



2023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

(単位：百万円)	2022年5月期通期	2023年5月期通期	
	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%	-

- 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仕様の光回線で

勝利をつかめ!

オンラインゲーム向け光回線

混雑を回避
GameWith光
専用帯域

最新通信方式
IPv4 over v6
採用

各ゲームに最短接続
低Ping値で
ラグ防止

プロeスポーツ選手が
多数所属する
GameWith
が運営

子会社の株式会社DetonatioNが、 ライアットゲームズとの間で長期的パートナーシップを締結

パートナーシップ締結の内容とメリット

- ✓ 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
- ✓ 日本からはわずか2チームのみが選出
- ✓ 週単位で熱戦の様様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



©2023 Riot Games, Inc. Used With Permission.

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 FocusMe」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>

投資先	事業内容/トピック
	<p>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</p>
	<p>ブロックチェーンゲーム「クリプトスペルズ」の開発・運営</p>
 <p>Game Server Services</p>	<p>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</p>
	<p>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</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2月末時点）
-----	--------------------

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