

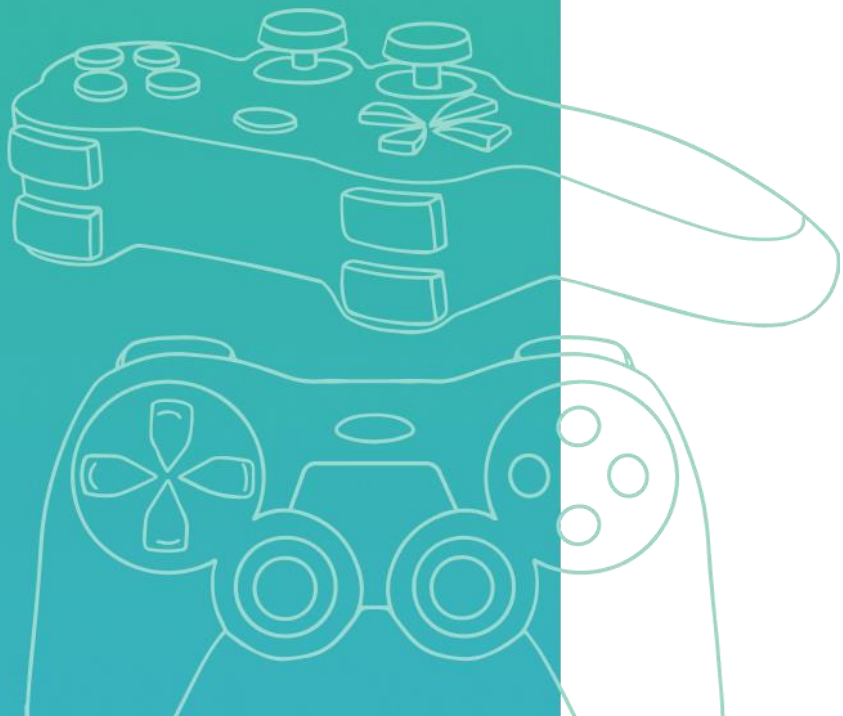


## 2024年5月期 第3四半期決算説明資料

株式会社 GameWith  
証券コード: 6552 (東証スタンダード)

2024年4月10日

# AGENDA



- ① GameWithについて
- ② 決算ハイライト
- ③ 2024年5月期 第3四半期 決算総括
- ④ 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）
- ⑤ eスポーツ事業の成長戦略
- ⑥ Appendix

# 01.GameWithについて



Mission : ゲームをより楽しめる世界を創る



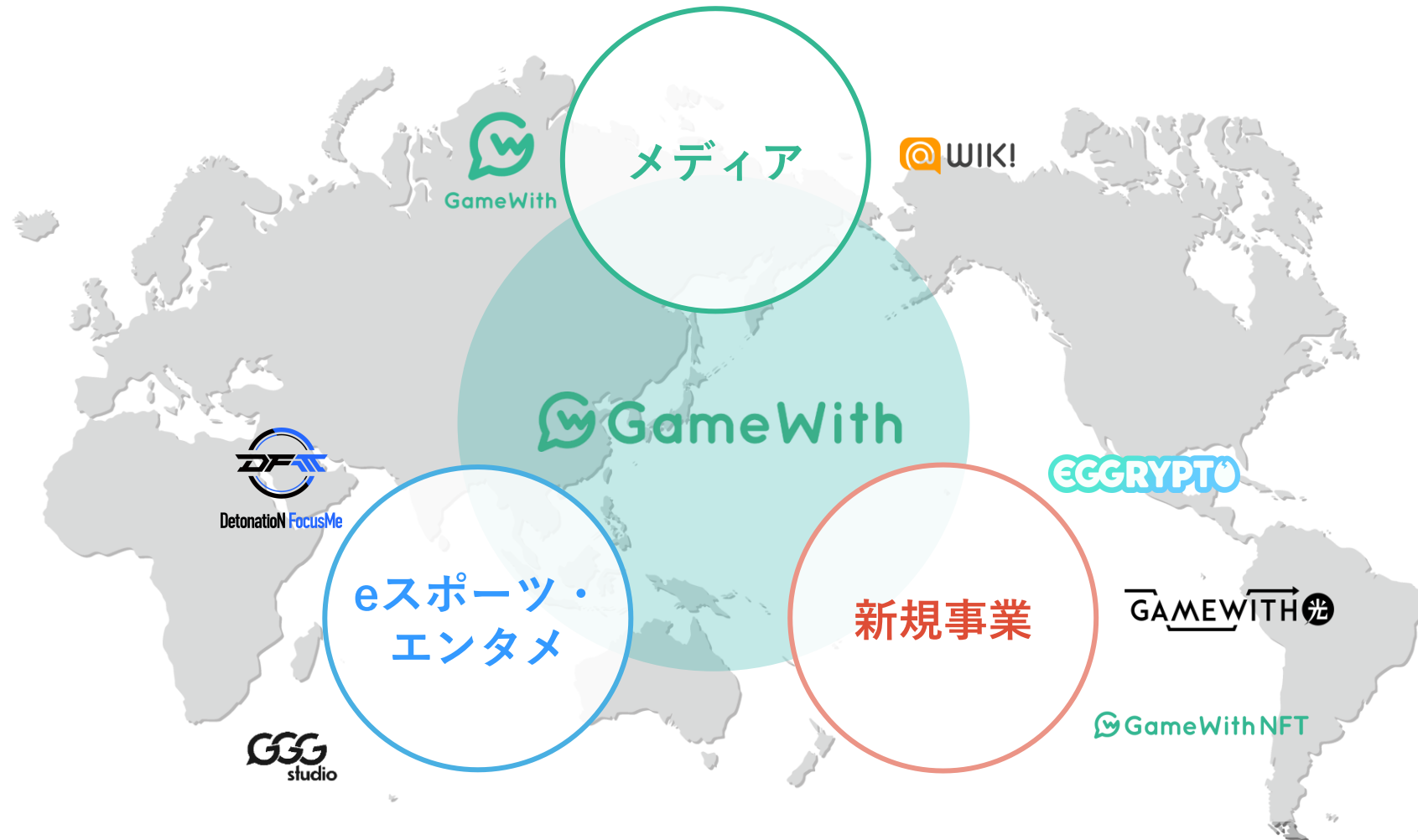
# ゲームをより楽しめる世界を創る

*“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。

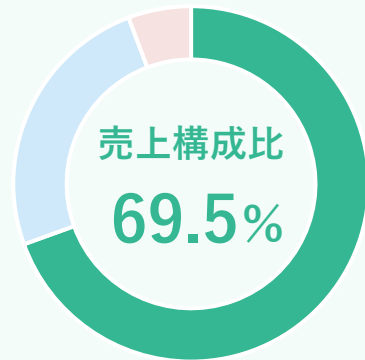


# 事業概要：GameWithの3セグメント

「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

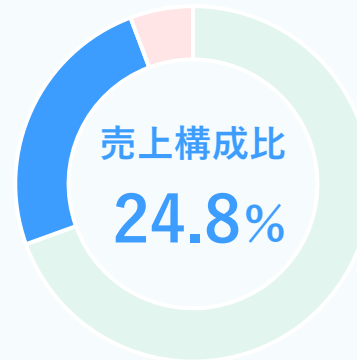


アドネットワーク広告収入、  
タイアップ広告収入等



## 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

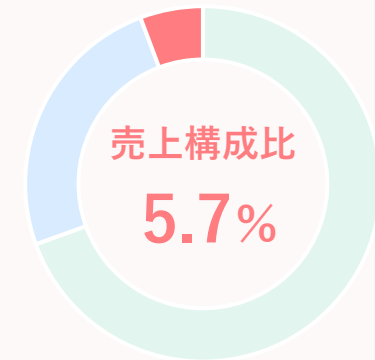


スポンサー収入、タイアップ/イベント、  
大会賞金/支援金、ファンビジネス等



## 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



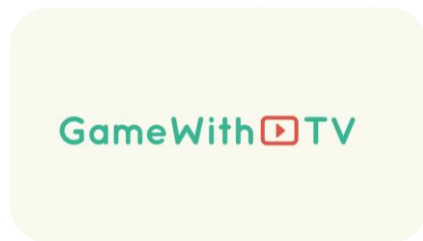
# GameWithの歩み



- 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



2015

2017



- 東証マザーズ上場

2018

- eスポーツ事業に参入



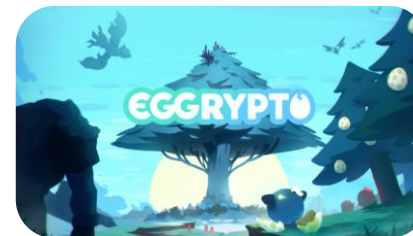
2019



- 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



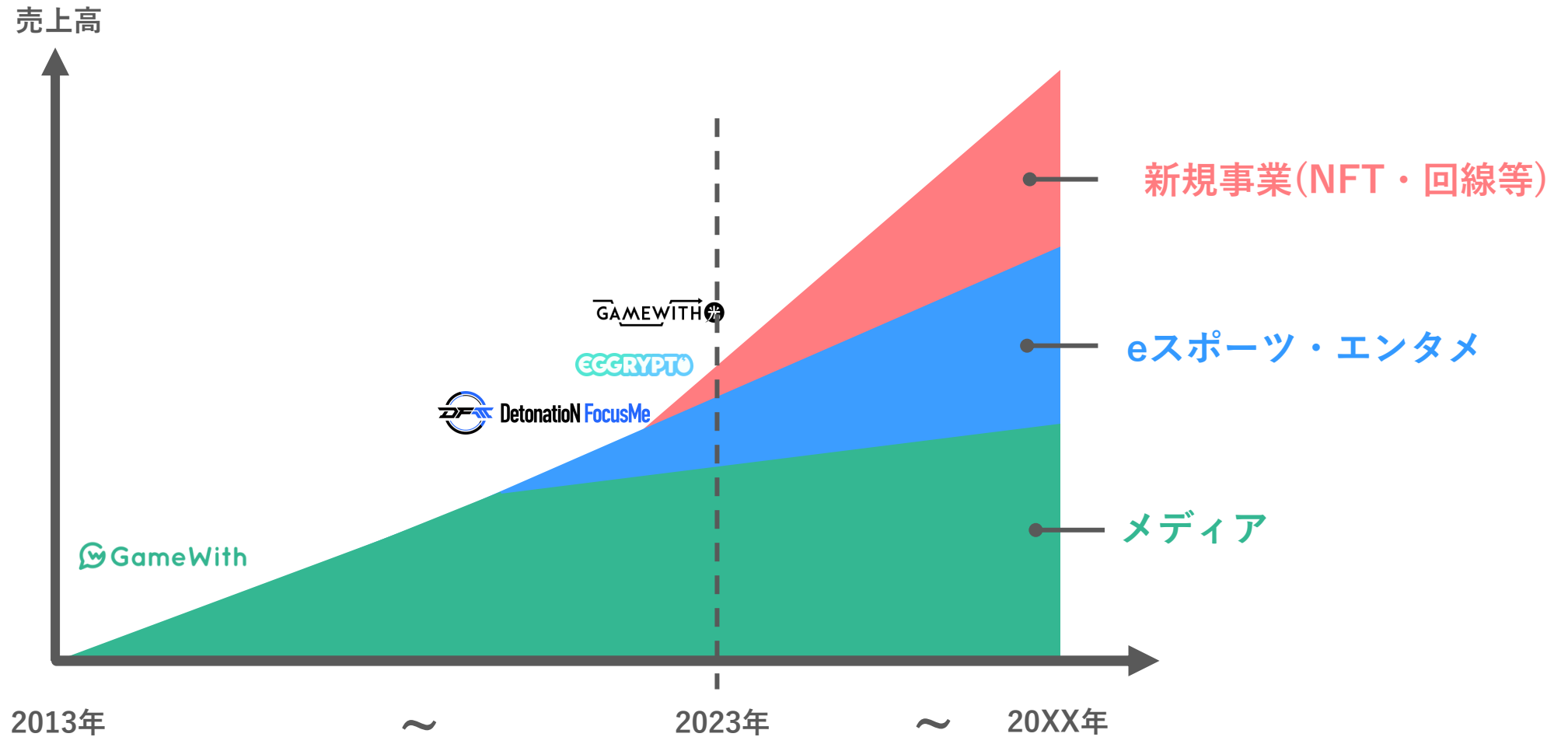
2023  
創業  
10周年



# 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



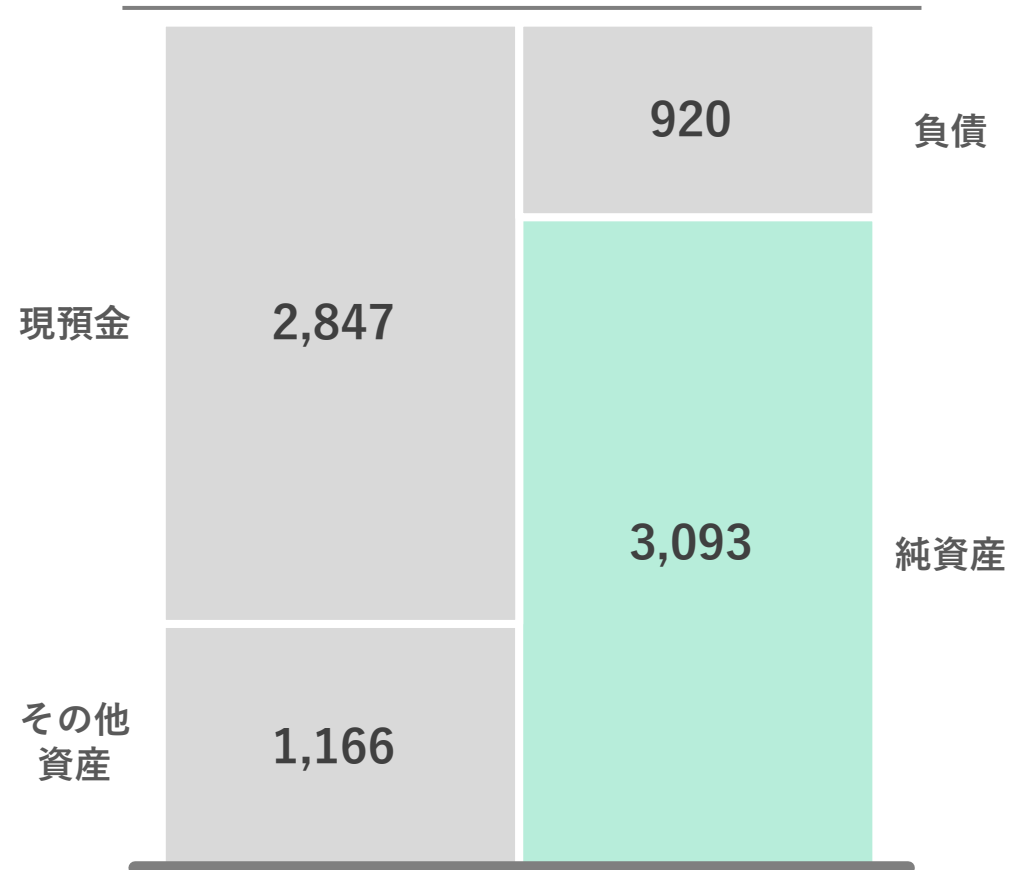
※売上高構成のイメージ



# 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3四半期 貸借対照表



自己資本比率：77.1%

## 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

# 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月中に招集通知と同時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。

## 02.決算ハイライト



# 2024年5月期 第3四半期累計の決算ハイライト

## 売上高

全社  
**2,701**百万円  
 前年比+3.1%

新規領域が成長  
 増収を達成

## 営業利益/EBITDA

営業利益  
**114**百万円  
 前年比▲53.8%

EBITDA  
**225**百万円  
 前年比▲33.6%

メディアにおける広告単価の急落やモバイルゲームの新作り  
 リース数減少等の外部環境の影響を受け、前年比で減少

## セグメント別売上高

メディア  
**1,747**百万円  
 前年比▲4.4%

第3四半期は厳しい状況に

eスポーツ・エンタメ  
**684**百万円  
 前年比+7.9%

eスポーツ事業が順調に成長

新規事業 (NFT・回線等)  
**269**百万円  
 前年比+71.3%

先行投資を積極的に行い、急成長

## 通期業績予想の下方修正について

- 主にメディアセグメントにおける売上高の減少及び、のれんに係る特別損失等の計上を行ったことにより、通期業績予想を下方修正

通期				
	2023年5月期 実績	2024年5月期 前回予想	2024年5月期 修正予想	対前回予想比 増減率
(単位：百万円)				
売上高	3,512	3,750	3,500	▲6.7%
EBITDA <sup>※</sup>	459	493	180	▲63.4%
EBITDAマージン	13.1%	13.2%	5.1%	-
営業利益	337	350	60	▲82.9%
営業利益率	9.6%	9.3%	1.7%	-
経常利益	313	320	40	▲87.5%
当期利益	179	190	▲340	-

# 通期業績予想の下方修正について

## ■修正の理由

- 主にメディアセグメントにおけるタイアップ広告において、**スマホゲームの新作リリース本数及び広告費の減少といった外部環境の影響**を受けて当初の想定よりも売上高が減少しており、その減少分をネットワーク広告の好調により補うような状況が続いておりました
- しかしながら、**PV（ページビュー）あたりの広告単価が年明けから下落**したためネットワーク広告の売上高にも影響があり、**メディアセグメント全体における売上高及び利益が減少**いたしました

## ■今後の対策と見通し

- 広告単価については市況の影響を受けやすい領域ではあるものの、**広告運用を徹底することで年明けを底に徐々に回復傾向**にあります。**PV数については順調に推移**しているため、**ネットワーク広告については今後も堅調な売上**を見込んでおります
- タイアップ広告においては、**直近で市場が増加傾向にある家庭用ゲーム領域へのアタック強化**と、国内No.1ゲームメディアを運営するゲームのプロとしての知見を活かした**顧客に対するトータルソリューションの提案による案件あたりの単価増**を目指してまいります
- 戦略に基づいた新規商材の開発や営業体制の構築を急ピッチで行っており、**当社提案による大型新規案件の獲得や、大手ゲーム企業からの案件も対応しており、収益改善に注力**してまいります。（今後の見通しについては、当決算説明資料P.26参照）

## ■当社としての方針

- このような状況ではあるものの、**メディアセグメントにおける営業利益率は当期累計実績で40%を超える高い水準**にあり、引き続き収益の柱として取り組む一方で、**新規領域を第二、第三の柱へと成長させるため積極的に投資を行う方針は継続**してまいります
- これにより、**短期的にはメディアセグメントの収益改善、中長期的には新規領域の成長による企業価値向上**を見込んでおります



# 特別損失計上について

## ■特別損失の内容と計上の理由

- 当社連結子会社である株式会社DetonatioNに関するのれんに係る減損損失等を計上いたしました
- 株式会社DetonatioNは、国内屈指のeスポーツチーム「DetonatioN FocusMe」を運営しており、当社グループとしてもeスポーツ事業は**中長期的な成長領域として積極的に投資**を行っております
- 株式会社DetonatioNにおいては、VALORANT部門のライアットゲームズとのパートナーシップ締結やeスポーツチーム「Crazy Raccoon」との業務提携等、**子会社化を行った当初とは大きく状況が変化しており、投資機会も大幅に増えております**。当社グループとしても、先行投資を積極的に行うことで将来的に大きなリターンが見込めるチャンスと捉えております。
- そのため、将来的な企業価値最大化を目的に、改めて**チーム強化のための投資を優先する方向で利益計画の見直しを行った結果**、短期的な利益については減少し、連結において、のれんの減損損失等を268百万円計上することといたしました

## ■今後の対策と見通し

- 今後につきましては、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ビジネスにおける強みを活かすと同時に、国内トップクラスの実力と人気を誇るeスポーツチーム「Crazy Raccoon」との業務提携を軸としたインフルエンサービジネスの強化により、**中長期的な安定利益の確保と国内トップクラスのeスポーツチームとしての地位を確立していくという戦略は変わらず継続**してまいります（当決算説明資料P.42以降参照）

# 03. 2024年5月期 第3四半期 決算総括





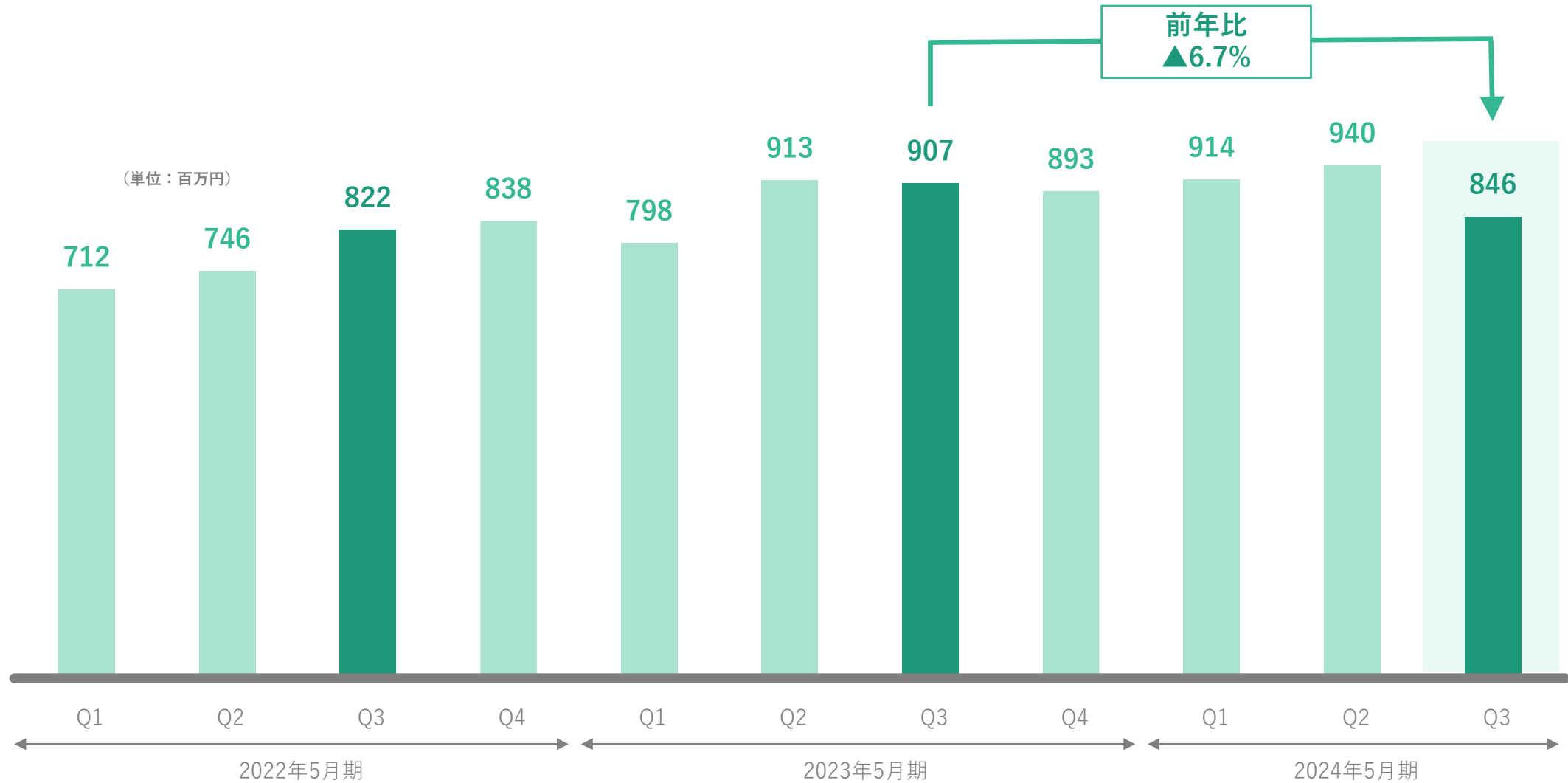
## 2024年5月期 第3四半期累計期間 業績サマリー

- 第3四半期累計期間の売上高は、前年同期比で増収。eスポーツと新規事業の売上成長が寄与したもののメディアが減収
- 営業利益については、主にメディアセグメントの売上高の減少の影響、純利益についてはのれんに係る特別損失の影響等により、前年同期比で下回る状況

(単位：百万円)	四半期累計		
	2024年5月期 第3四半期	2023年5月期 第3四半期	対前年比 増減率
売上高	2,701	2,619	+3.1%
EBITDA※	225	339	▲33.6%
EBITDAマージン	8.4%	13.0%	-
営業利益	114	246	▲53.8%
営業利益率	4.2%	9.4%	-
経常利益	91	230	▲60.1%
純利益	▲272	130	-

## 売上高の四半期推移

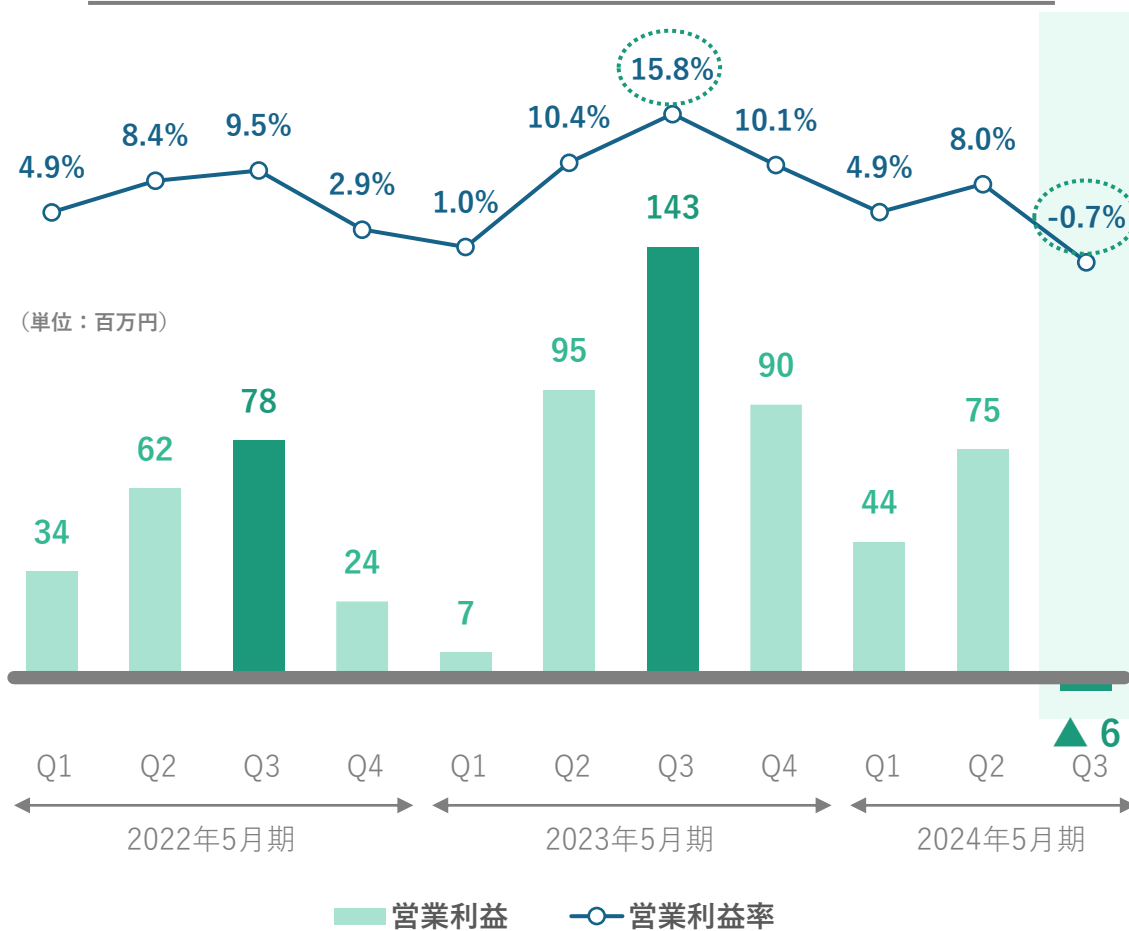
- 2024年5月期第3四半期の売上高は、前年同期比で6.7%減少。



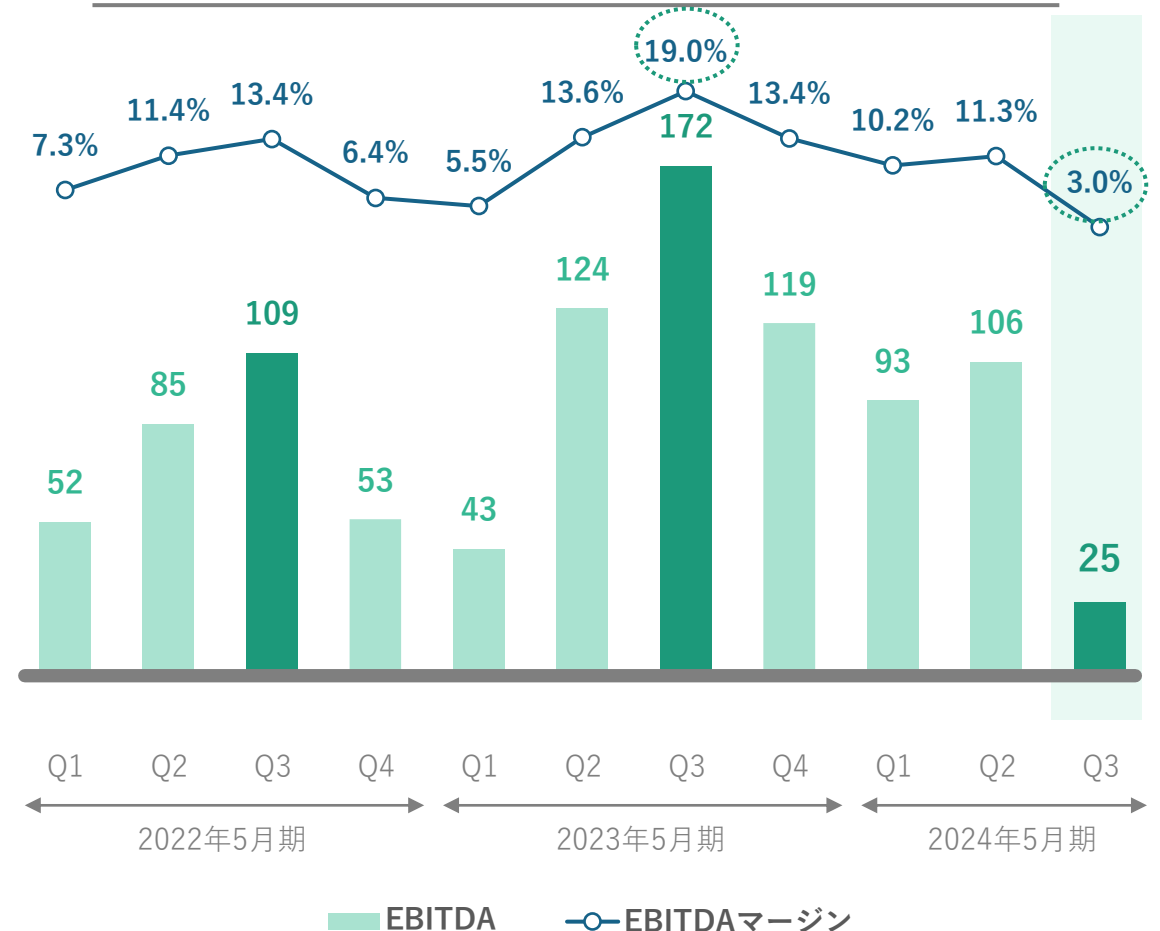
## 営業利益・EBITDAの四半期推移

- 2024年5月期第3四半期の営業利益・EBITDAは前年同期比で減少
- 主にメディアにおける売上高の低下が要因

### 営業利益



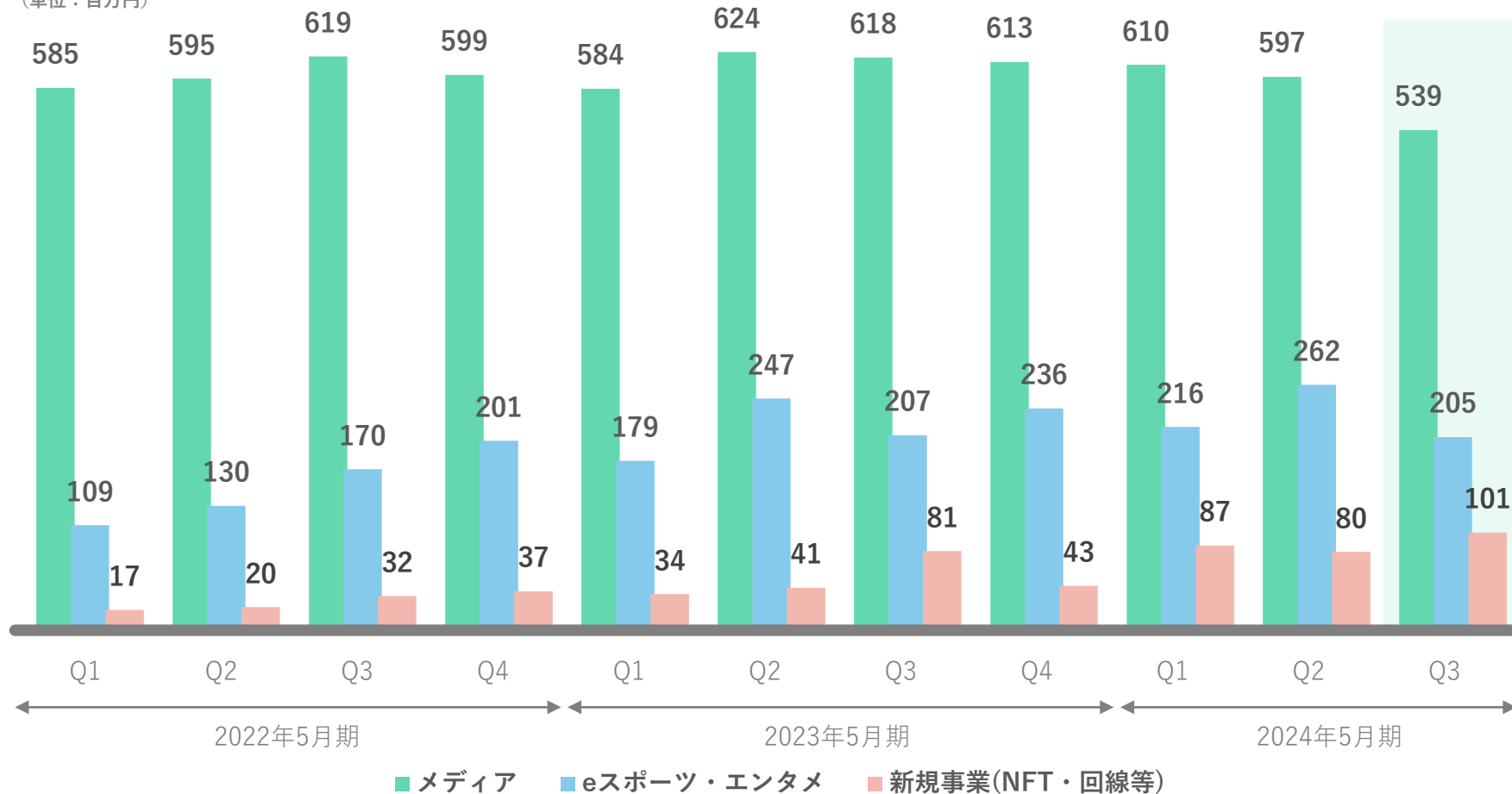
### EBITDA



## セグメント別売上高の四半期推移

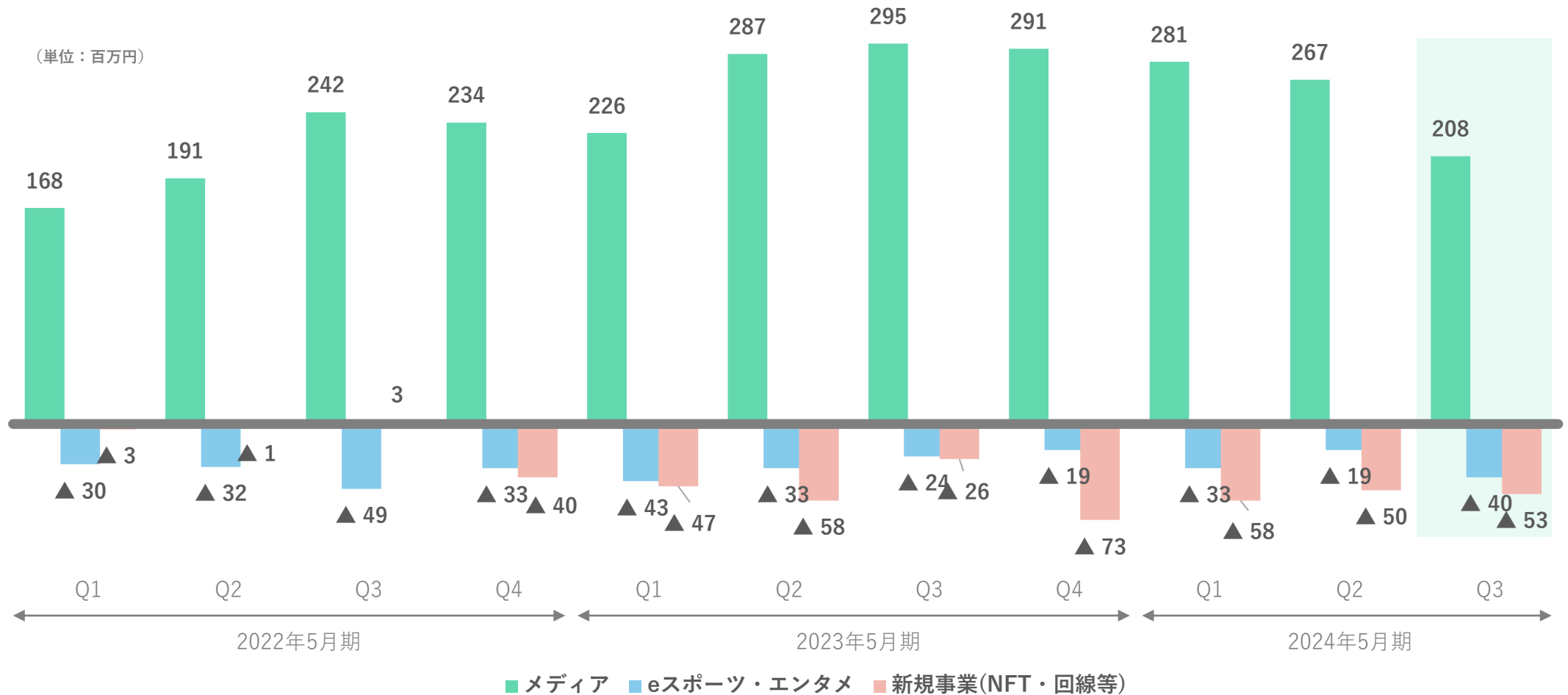
- メディアについて、第3四半期の売上高は前年同期比で12.6%減少
- eスポーツ・エンタメについて、第3四半期の売上高は前年同期比で1.0%減
- 新規事業については、主に回線事業が牽引し前年同期比で24.2%増

(単位：百万円)

前年同期比  
(対Q3)メディア  
▲12.6%eスポーツ・エンタメ  
▲1.0%新規事業(NFT・回線等)  
+24.2%

## 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



# 04. 各セグメントの概況

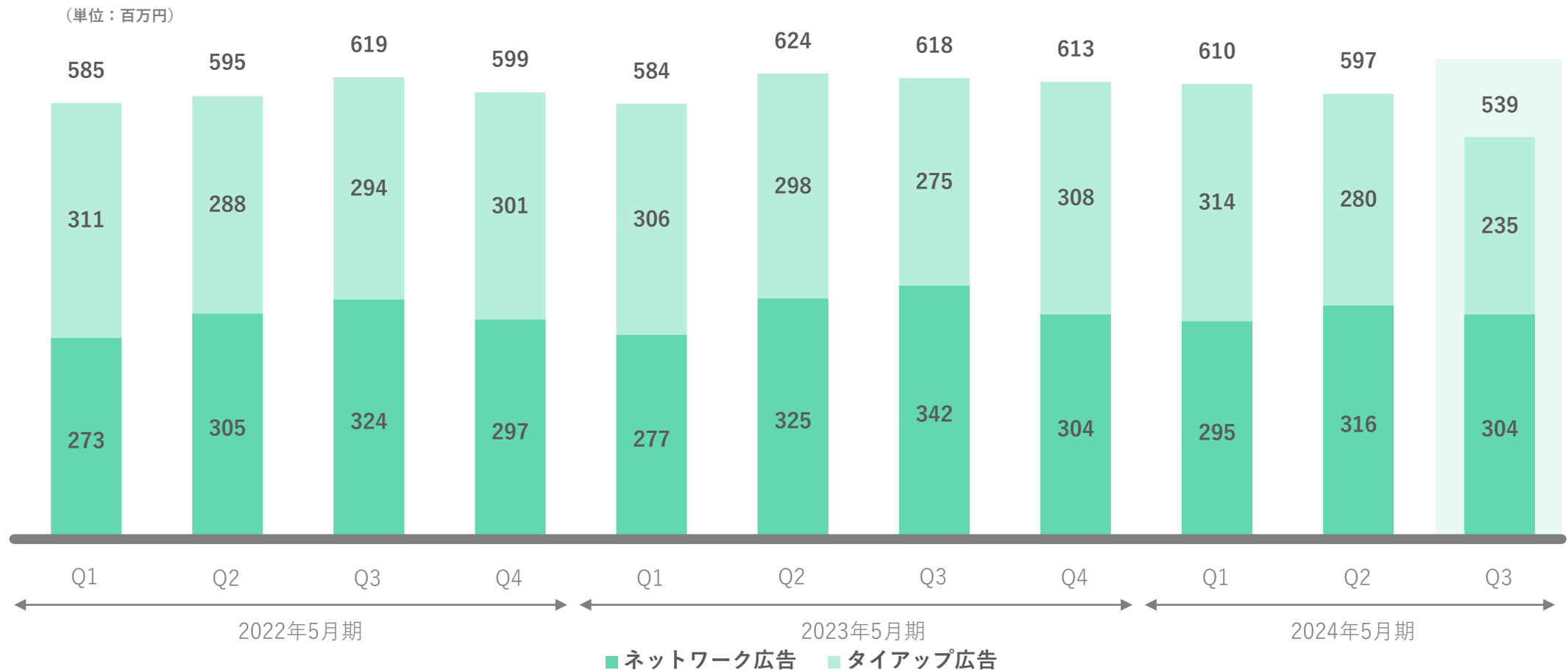


# 04-1.メディア



## メディア：売上高推移

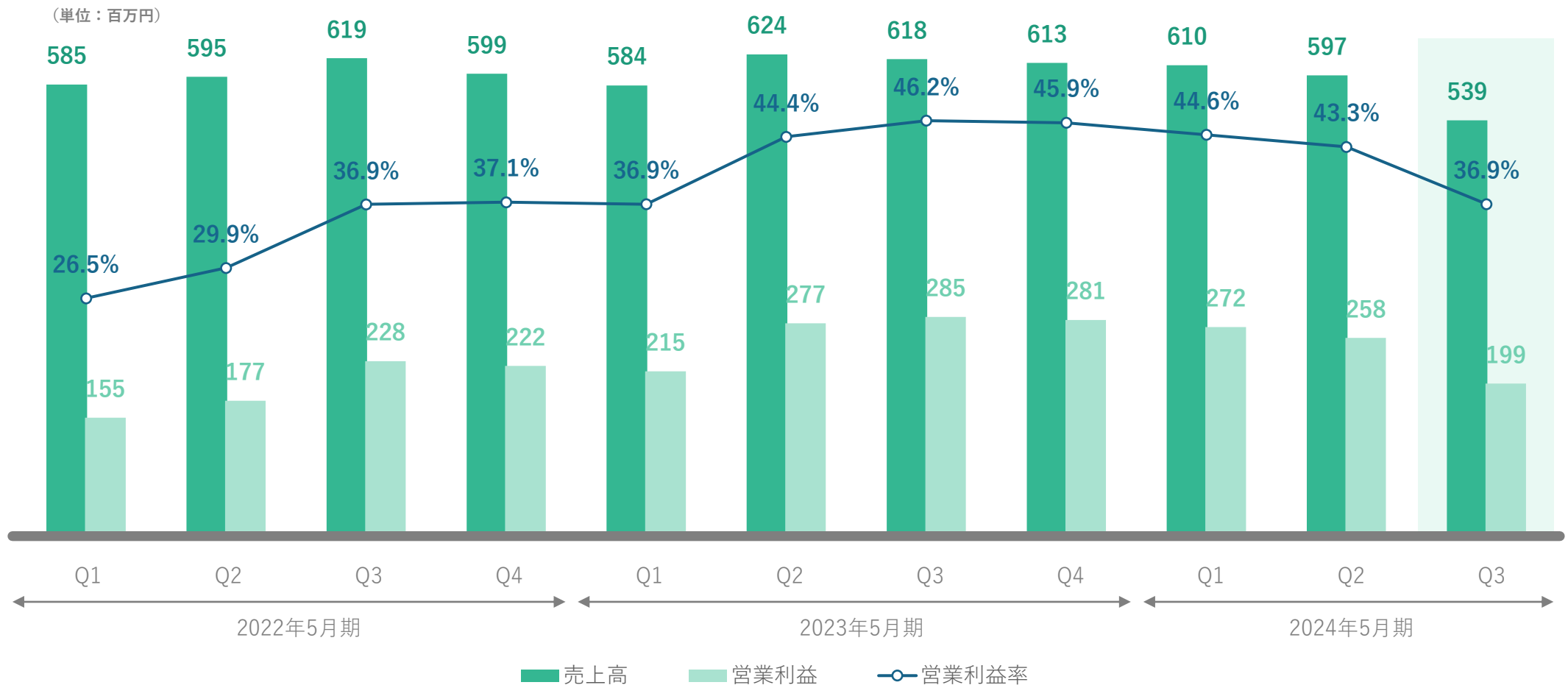
- ネットワーク広告について、第3四半期はPV(ページビュー)あたりの広告単価が低下した影響をうけ前四半期比で減少
- タイアップ広告について、新作モバイルゲームのリリースが減っており、売上高が前年同期比で下落





## メディア：営業利益率推移

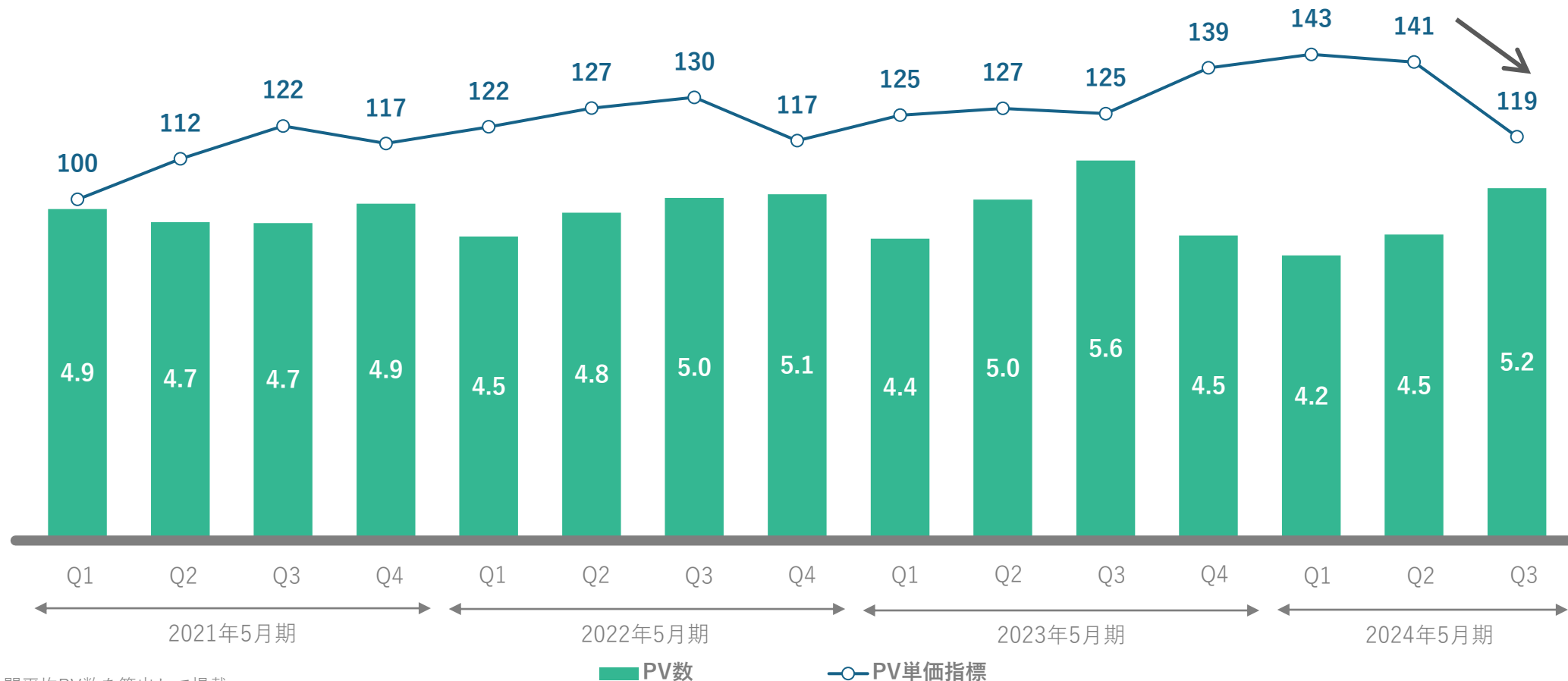
- 売上高が下落したことにより、メディアセグメントの営業利益率は前四半期までと比較して低下



## 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<sup>※1</sup>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やPC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<sup>※2</sup>については、2024年年明けから年度末と比較して月次ベースで20%以上急落。徐々に回復傾向にあるものの、直近も低い水準となる

(単位：億PV)



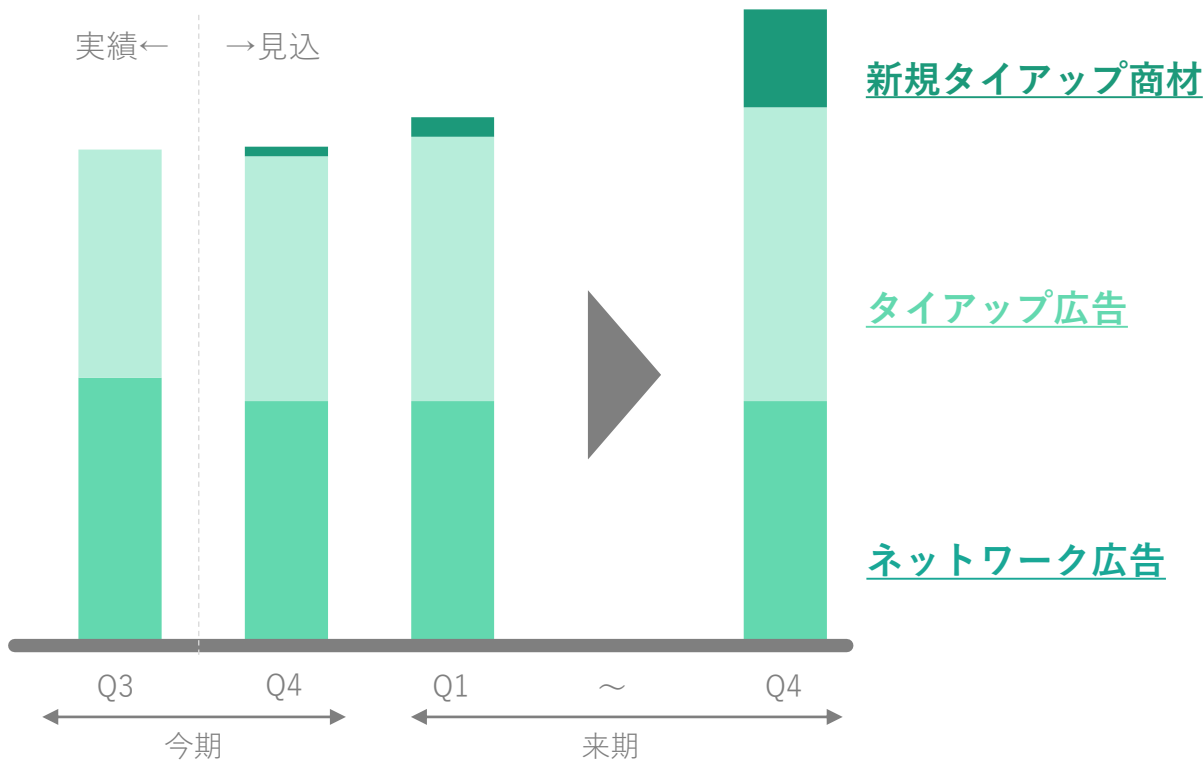
※1 各四半期の月間平均PV数を算出して掲載

※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：今後の見通しについて

- 広告市況やモバイルゲームのリリース本数減少等の外部要因について見込みつつも、広告運用の徹底や営業体制の強化、新規商材の拡大等を行い、売上高の見通しとしては来期以降も堅調な成長を維持していく

今後のメディアの売上高推移イメージ



## 現状

- 新規開発商品の展開に取り組む
- 芽を出し始めた段階

- モバイルゲームのリリース本数減少の影響等により、四半期としての売上が下落

- PVは好調な一方で、PV単価が年明けから下落し、売上高が減少

## 今期の見込み

- 新規商材の販売を拡大
- 顧客に対するトータルソリューションの提案による大型案件の受注等を見込む

- モバイルゲームのリリースは直近回復傾向
- 売上は3Qが底となる見込み
- 1件あたりの単価向上のため、営業体制強化を推進

- PV単価は回復基調にあるものの広告市況は不安定
- 売上は保守的に見込む
- 引き続き広告運用を徹底

## 来期の見通し

- メディアセグメントにおける新たな柱となる商品、広告枠の開発に注力

- 営業体制のさらなる強化や大手ゲーム企業の開拓等によりメディアの価値向上を推進し、底堅い売上基盤を構築

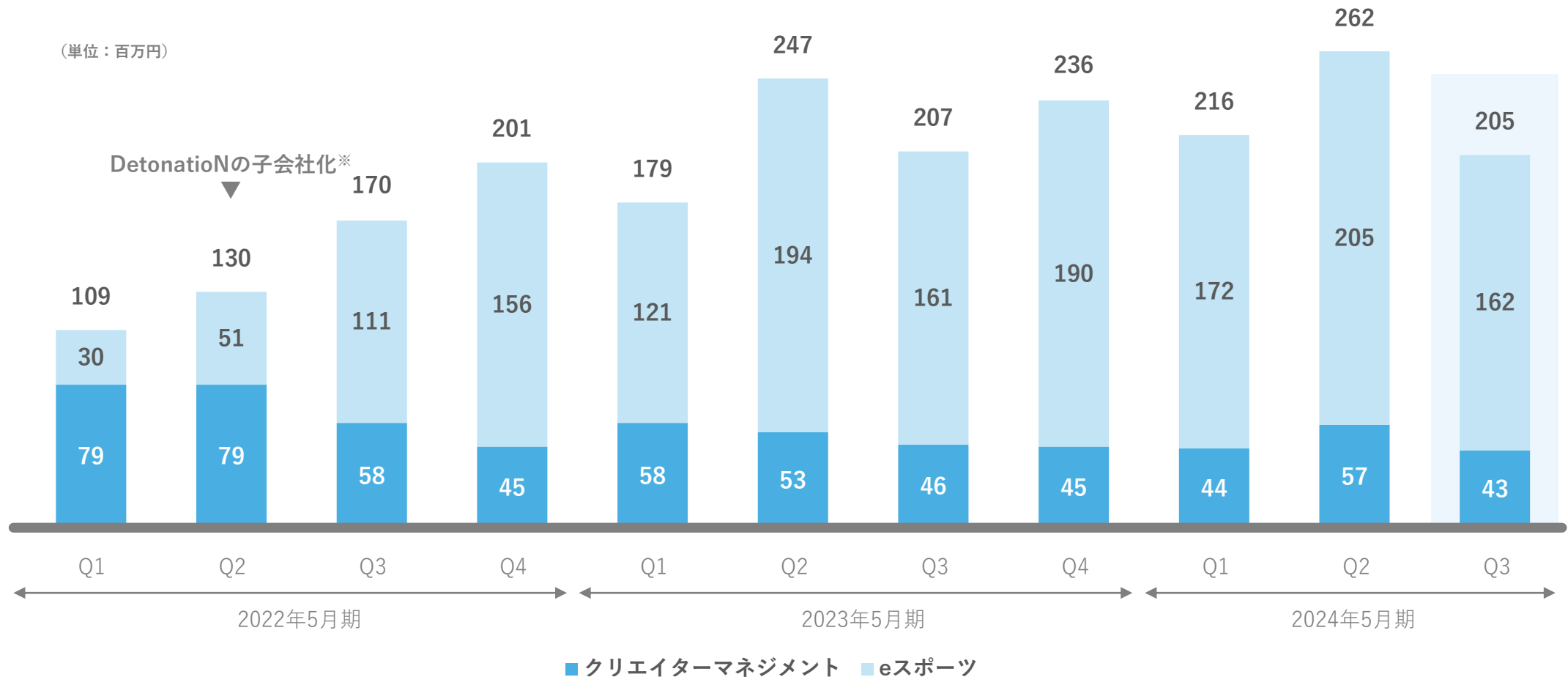
- 広告市況の変化による下落を考慮しつつも、PV数の好調を維持
- 堅調な売上を見込む

## 04-2. 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、前年計上したVALORANT部門におけるデジタルグッズの収益分配（33百万円）による売上が、第3四半期での計上がなかった反動もあり前年同期と同水準になったものの、成長傾向は継続。今年のデジタルグッズの収益分配は今後発生する予定



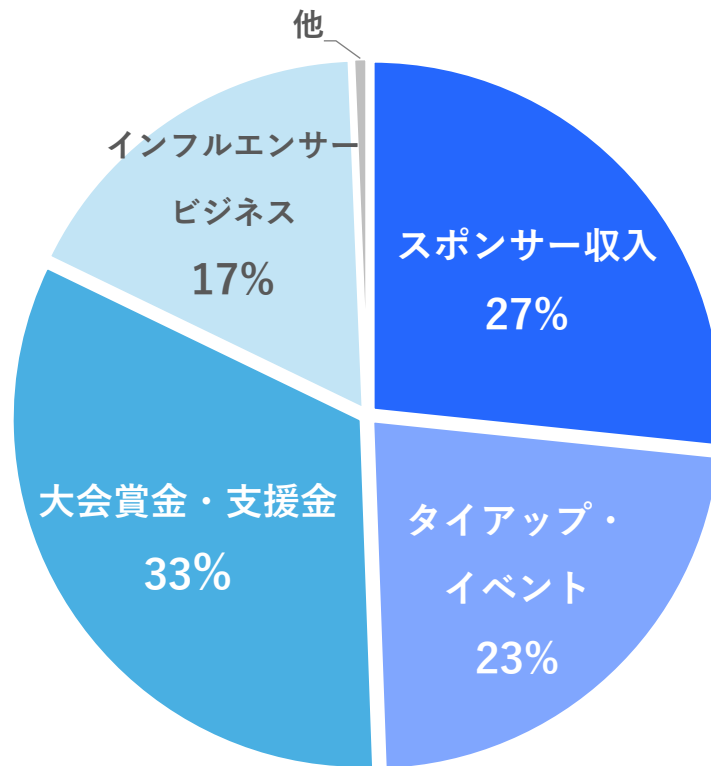
DetonatioNの子会社化\*

※ 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

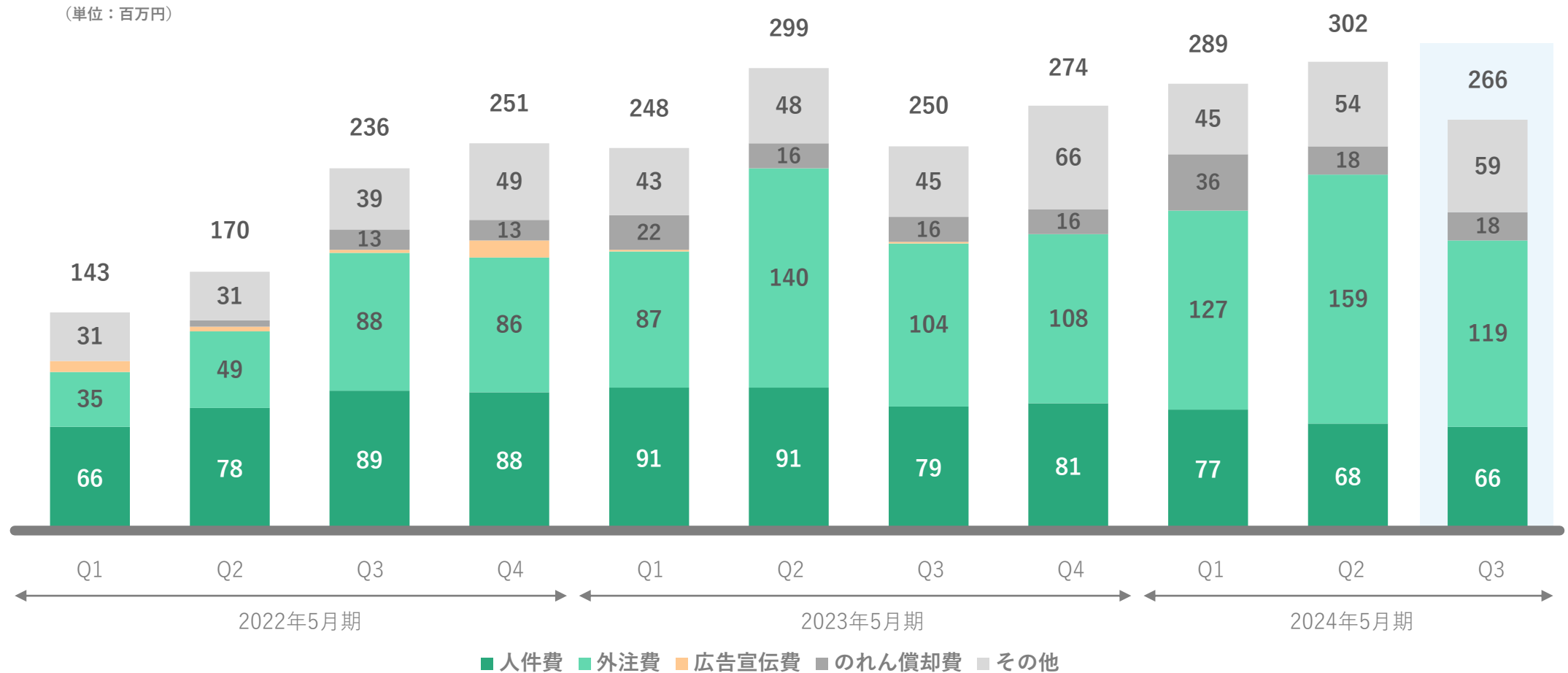


### インフルエンサービジネス

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3四半期は大会賞金等の一時的な売上と連動する形で前四半期比で減少



※ 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

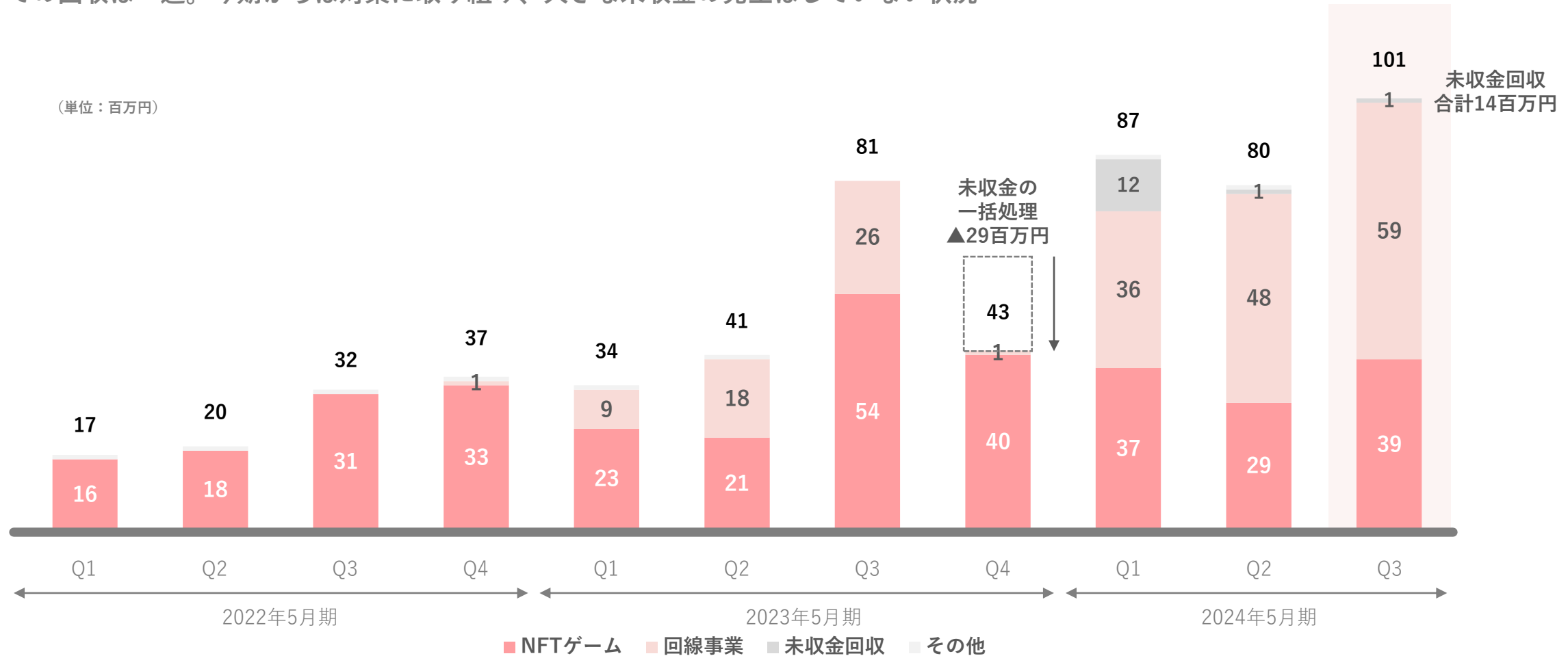
## 04-3. 新規事業(NFT・回線等)





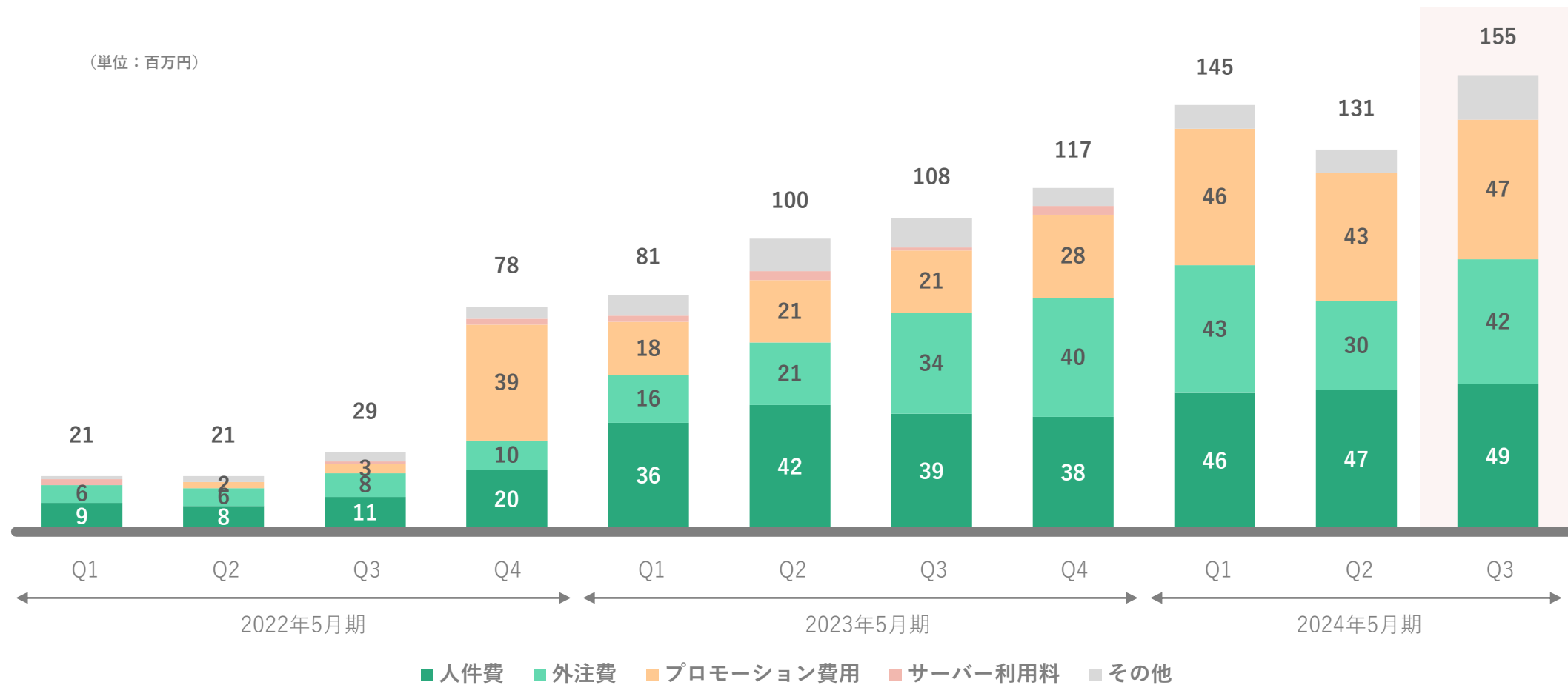
## 新規事業(NFT・回線等)：売上高推移

- NFTゲーム「EGGRYPTO」について、年末年始イベントや他社IPコラボを行ったものの、前年はゲームの大型アップデートによる特需があった反動もあり、前年同期比で減少
- 回線事業について、引き続きユーザー数は順調に積みあがっており、売上高は前年同期比で2.3倍に。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。今期からは対策に取り組み、大きな未収金の発生はしていない状況



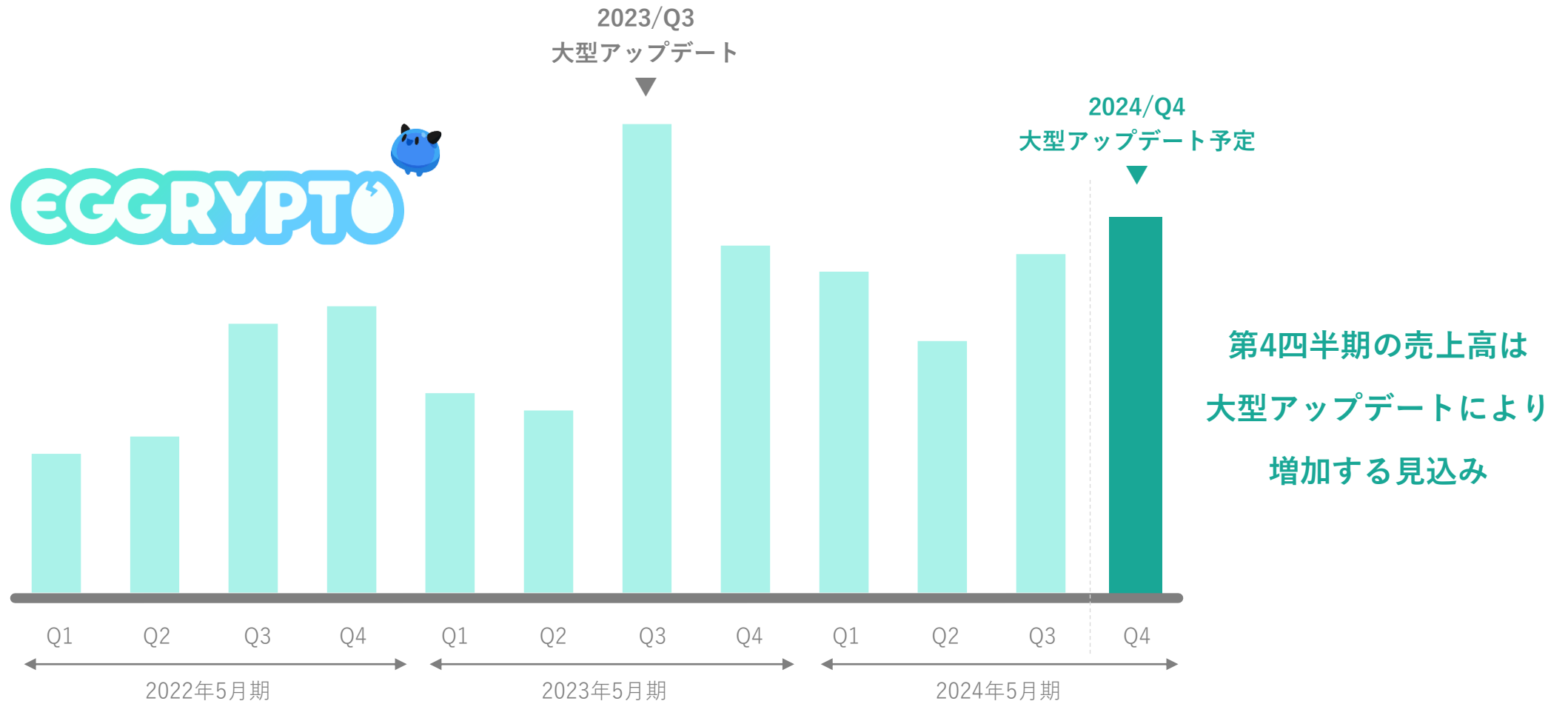
## 新規事業(NFT・回線等)：コスト構造

- 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：売上高推移

- 「EGGRYPTO」の第3四半期の売上について、昨年は年末年始イベントに加え、PvPに関する大型アップデートがあった関係で増加
- 今期に関しては、第4四半期に新たに大型アップデートを予定。そのため、第4四半期は売上高が増加する見込み

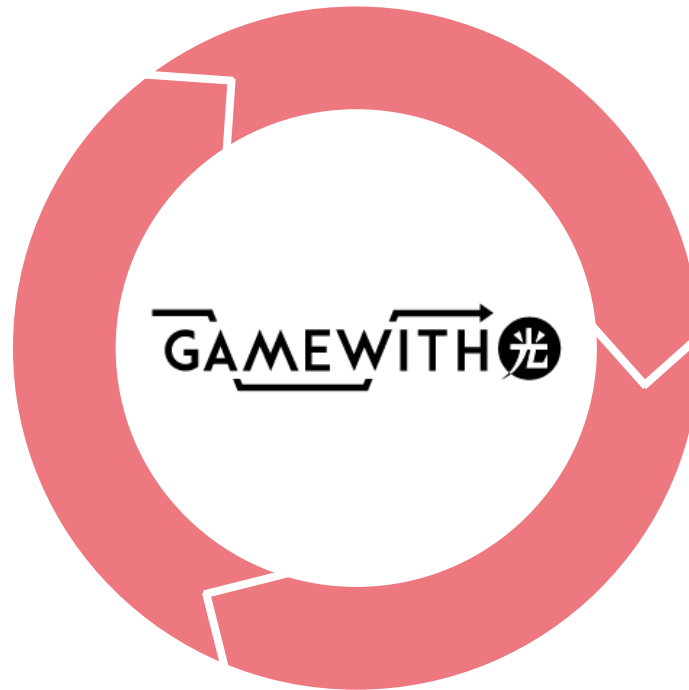


## 回線事業：「GameWith光」について

- 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

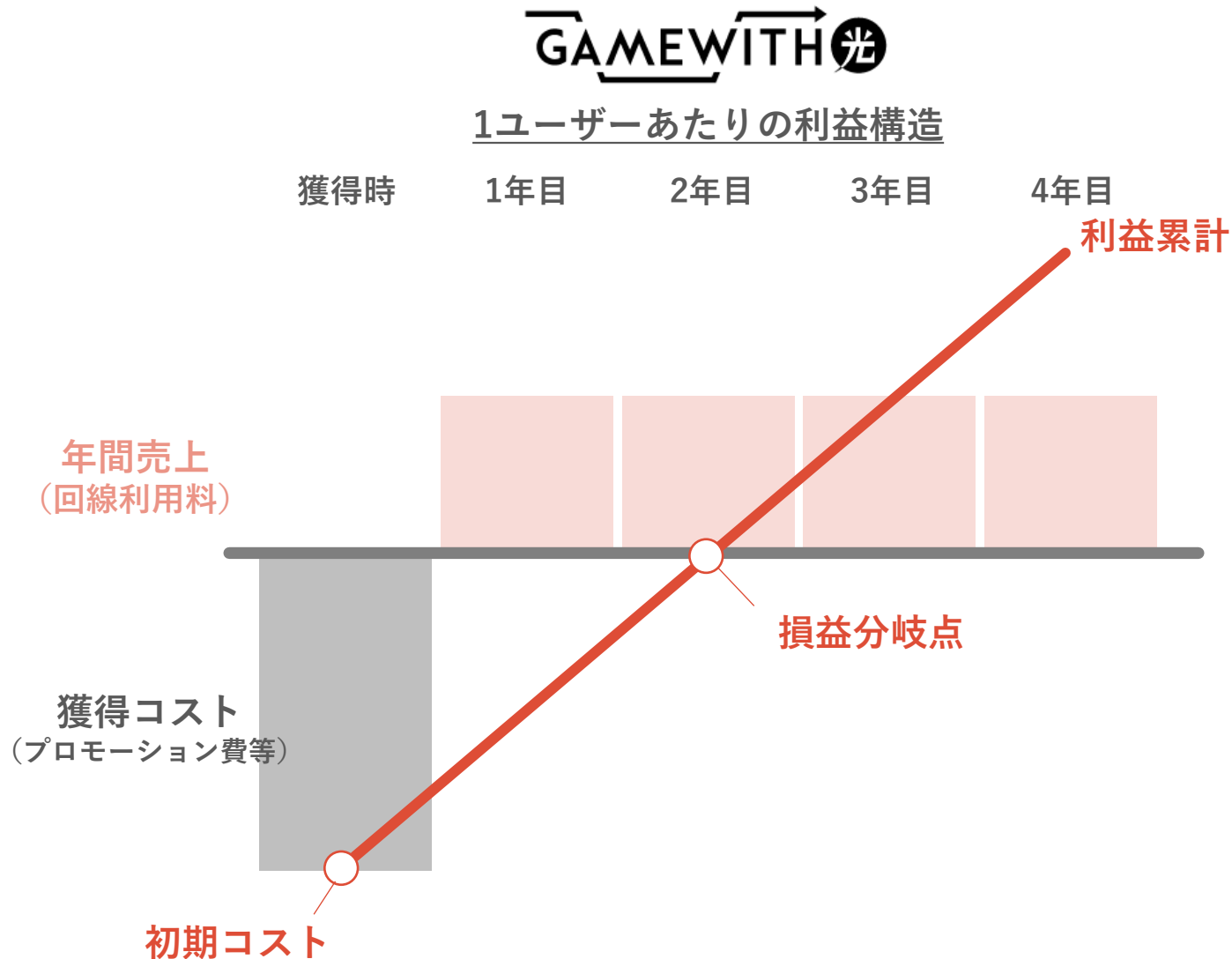
- 毎月ユーザーから利用料を獲得できるビジネスモデルのため安定した利益の確保が可能
- ユーザーが増えれば将来的に当社の大きな利益源に

### 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

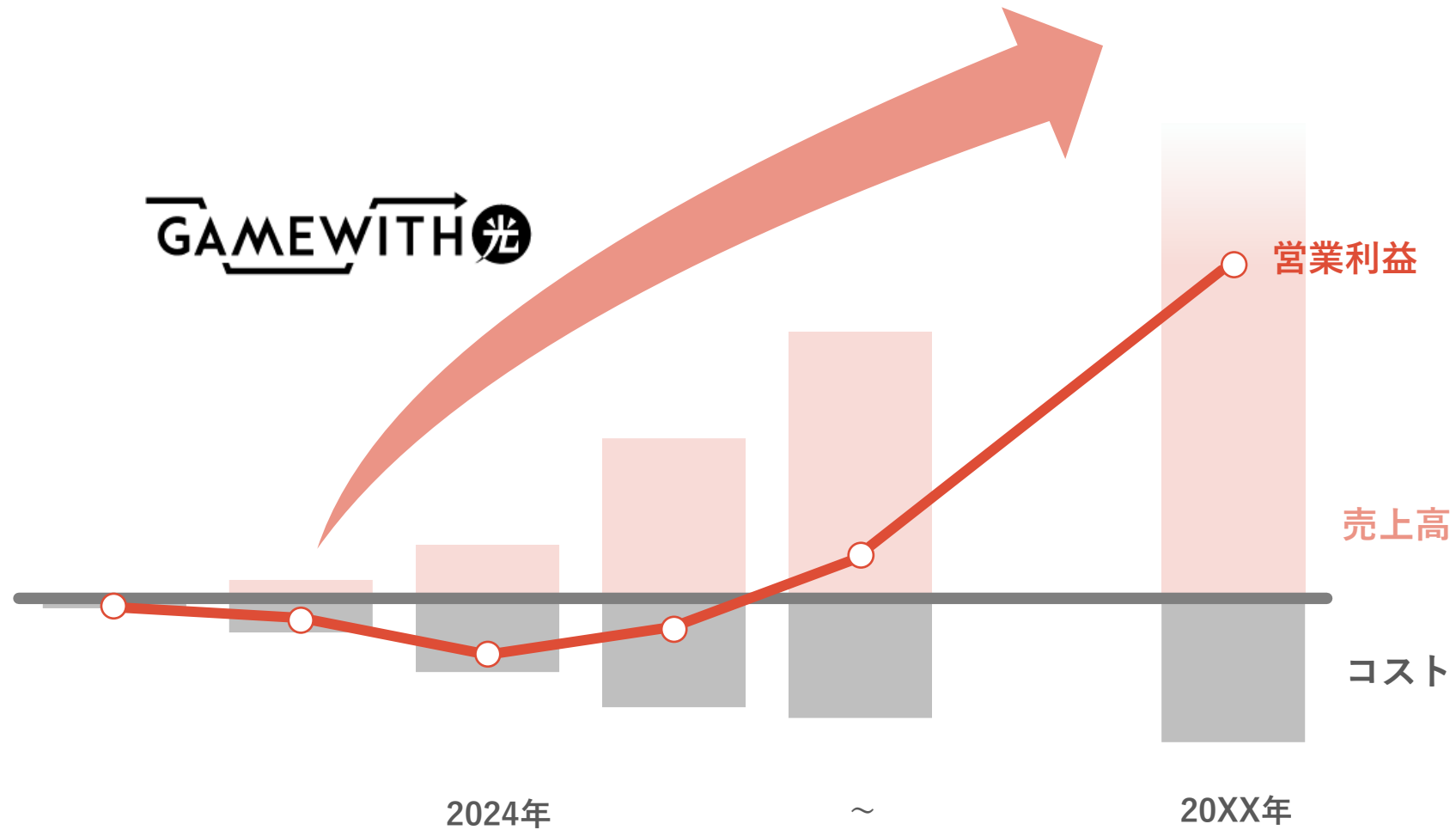
- 2年間で収支がプラスになる想定。ユーザー数が積みあがれば中長期的に大きな利益につながる見込み



- ✓ 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





## 新規事業：直近のトピック

### 「ウルトラマンシリーズ」とのコラボイベント開催！

「EGGRYPTO」において、「ウルトラマンシリーズ」とのコラボイベントを2月23日より開催  
限定キャラクタープレゼントやコラボイベント等を実施



### 「GameWith光eスポーツ部応援プラン」の提供を開始

「GameWith光」において、全国の学校向けにeスポーツ部専用プランの提供を2月26日より開始。次世代のeスポーツを担う学生がより快適にゲームプレイに熱中できる環境を創り、eスポーツ業界の発展に寄与



# 05. eスポーツ事業の成長戦略

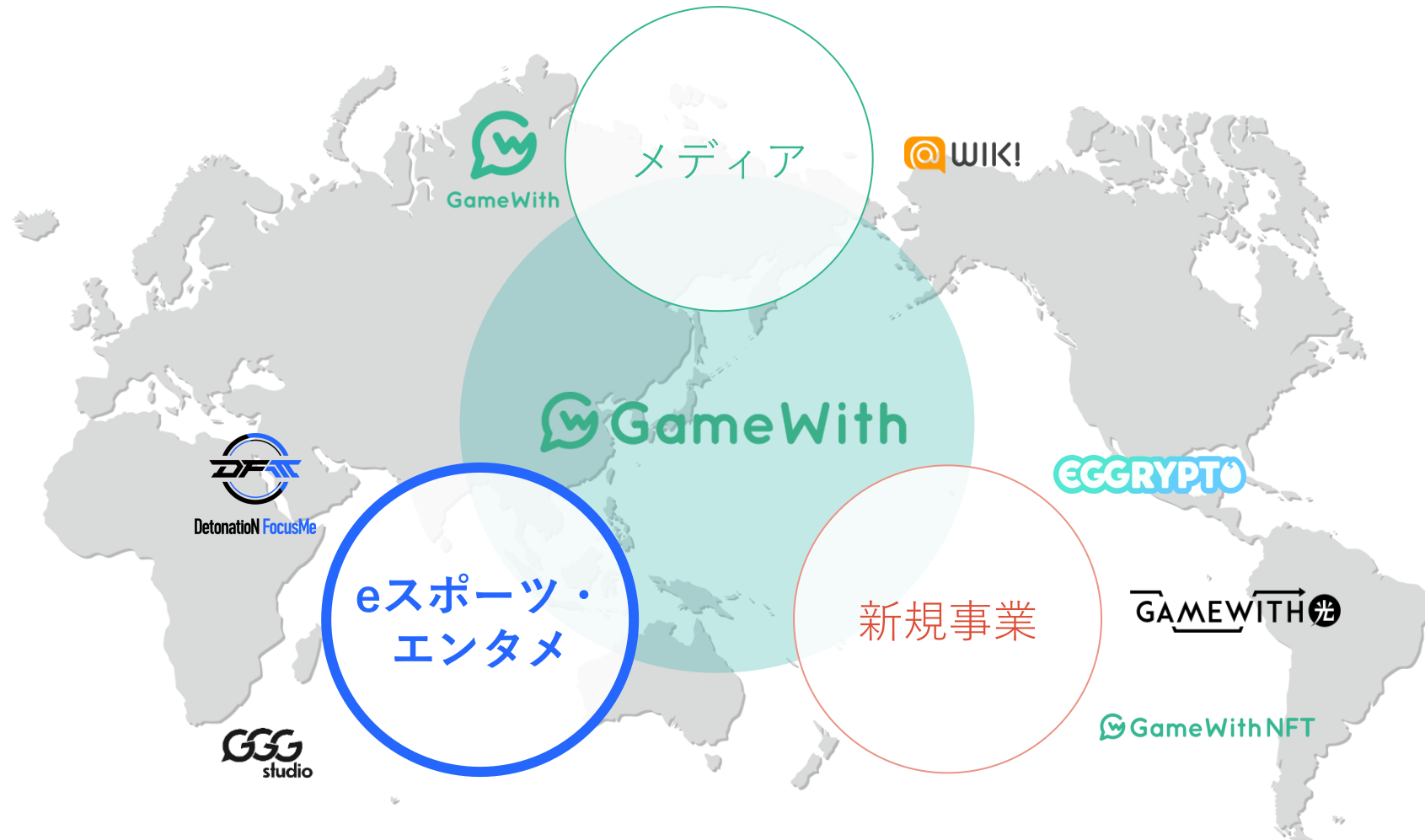




# GameWithとしてのeスポーツ事業の位置づけ



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、これまでで最も視聴された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.



# 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をするためには、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

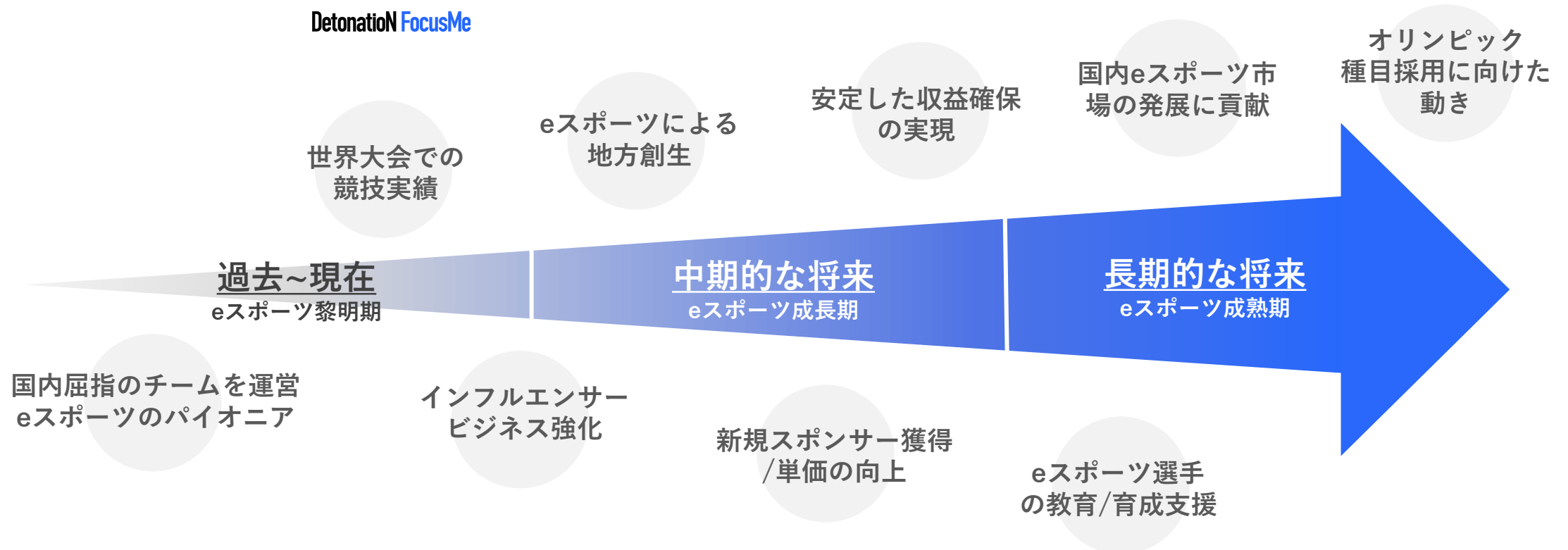
# eスポーツ事業の中長期戦略

- 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

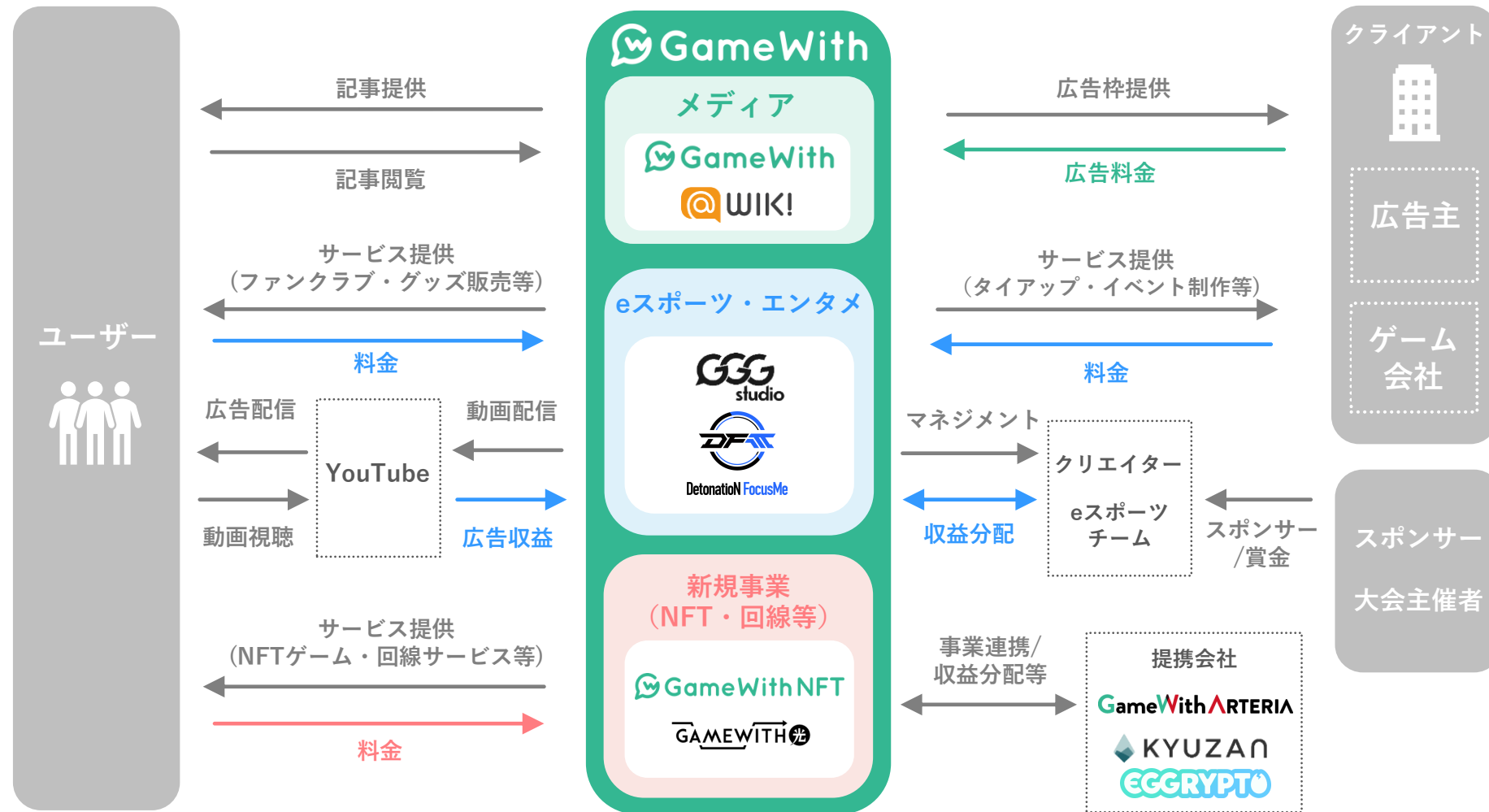


## 06. Appendix（その他・会社概要等）



# 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

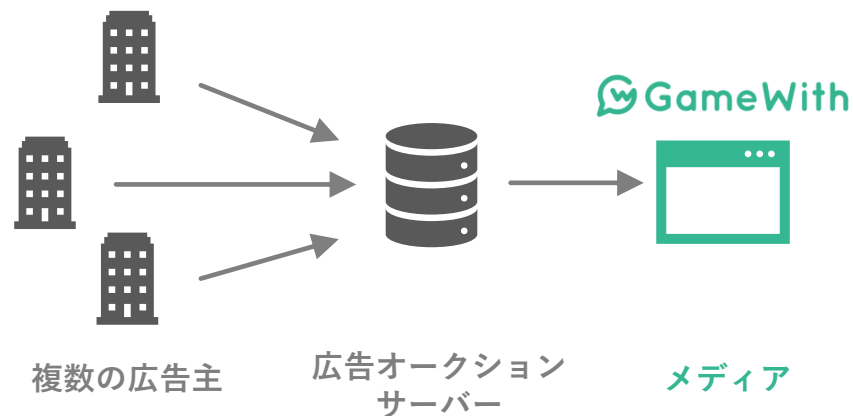


## ビジネスモデル：メディア

- 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

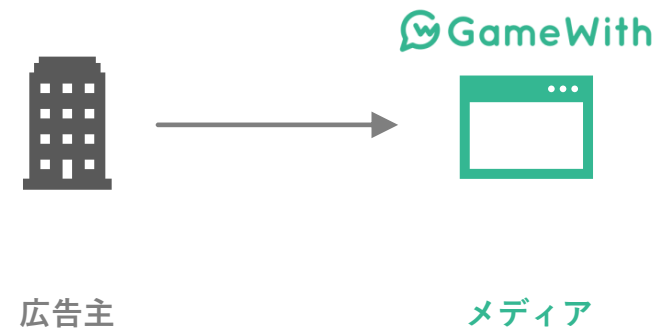
- 国内最大のPV（ページビュー）数を誇るゲームメディアを運営
- 広告マネタイズチームを自社運営し、安定して高い広告単価を実現

#### 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



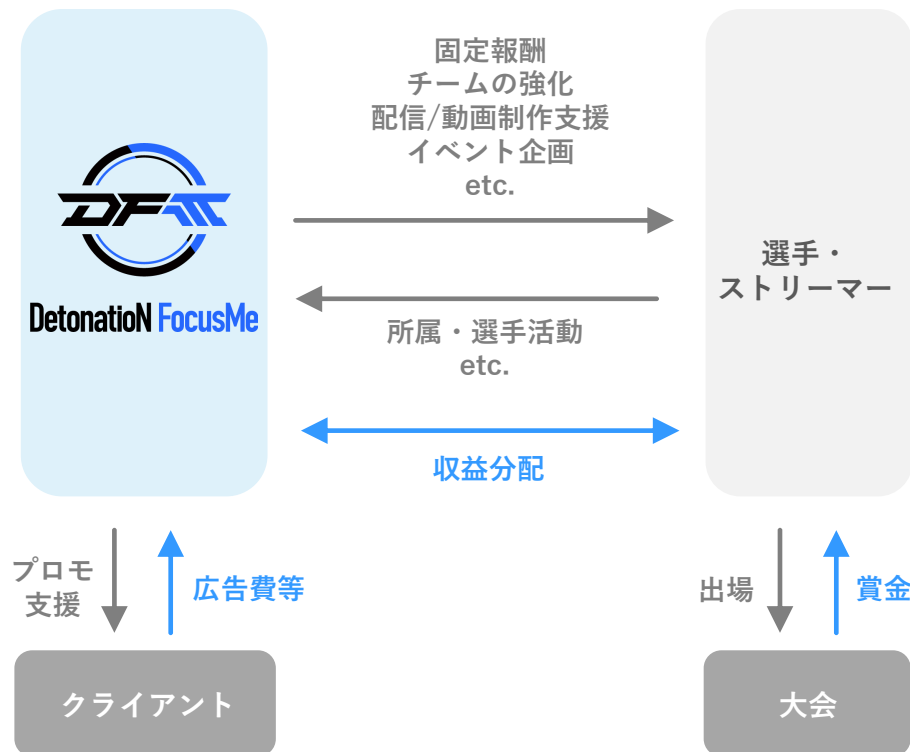
# ビジネスモデル：eスポーツチーム運営

- 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：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



# 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	3Q
売上高	712	746	822	838	798	913	907	893	914	940	846
(前年比)					+12.0%	+22.5%	+10.2%	+6.5%	+14.5%	+2.9%	▲6.7%
コスト	660	661	713	784	754	789	734	773	820	833	821
人件費	391	391	401	408	420	403	381	386	398	394	403
外注費	95	103	148	151	156	208	177	187	238	259	239
広告宣伝費	32	21	7	51	22	24	24	31	21	21	17
地代家賃	28	29	34	25	19	19	19	22	25	27	27
サーバー利用料	24	25	25	25	27	30	28	28	25	27	27
その他費用	88	89	94	121	108	102	103	117	111	105	108
EBITDA	52	85	109	53	43	124	172	119	93	106	25
(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%	3.0%
(前年比)					-16.7%	+45.9%	+56.8%	+122.6%	+115.1%	▲14.0%	▲85.3%
減価償却費	10	11	11	9	6	6	6	6	5	5	5
のれん償却費	6	11	19	20	29	22	22	23	43	25	25
営業利益	34	62	78	24	7	95	143	90	44	75	-6
(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%	▲0.7%
(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	3Q
ALL	712	746	822	838	798	913	907	893	914	940	846
(前年比)					+12.0%	+22.5%	+10.2%	+6.5%	+14.5%	+2.9%	▲6.7%
メディア	585	595	619	599	584	624	618	613	610	597	539
(前年比)					-0.2%	+5.0%	-0.3%	+2.4%	+4.5%	▲4.4%	▲12.6%
(構成比)	82.1%	79.8%	75.3%	71.5%	73.2%	68.4%	68.1%	68.7%	66.7%	63.5%	63.8%
ネットワーク広告	273	305	324	297	277	325	342	304	295	316	304
タイアップ広告	311	288	294	301	306	298	275	308	314	280	235
eスポーツ・エンタメ	109	130	170	201	179	247	207	236	216	262	205
(前年比)					+63.7%	+89.4%	+21.9%	+17.0%	+20.5%	+6.1%	▲1.0%
(構成比)	15.4%	17.5%	20.7%	24.0%	22.5%	27.1%	22.9%	26.4%	23.7%	27.9%	24.3%
eスポーツ	30	51	111	156	121	194	161	190	172	205	162
クリエイターマネジメント	79	79	58	45	58	53	46	45	44	57	43
新規事業 (NFT・回線等)	17	20	32	37	34	41	81	43	87	80	101
(前年比)					+94.9%	+103.3%	+148.6%	+15.9%	+154.4%	+94.1%	+24.2%
(構成比)	2.5%	2.7%	4.0%	4.5%	4.3%	4.5%	9.0%	4.9%	9.6%	8.6%	11.9%
NFTゲーム	16	18	31	33	23	21	54	40	37	29	39
回線事業	0	0	0	1	9	18	26	1	48	49	60
その他	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0

※ 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	3Q
<b>メディア</b>											
売上高	585	595	619	599	584	624	618	613	610	597	539
EBITDA	168	191	242	234	226	287	295	291	281	267	208
営業利益	155	177	228	222	215	277	285	281	272	258	199
(EBITDAマージン)	28.8%	32.2%	39.1%	39.2%	38.7%	46.0%	47.8%	47.6%	46.2%	44.9%	38.7%
(営業利益率)	26.5%	29.9%	36.9%	37.1%	36.9%	44.4%	46.2%	45.9%	44.6%	43.3%	36.9%
<b>eスポーツ・エンタメ</b>											
売上高	109	130	170	201	179	247	207	236	216	262	205
EBITDA	▲30	▲32	▲49	▲33	▲43	▲33	▲24	▲19	▲33	▲19	▲40
営業利益	▲33	▲39	▲66	▲50	▲68	▲51	▲42	▲38	▲72	▲40	▲60
<b>新規事業（NFT・回線等）</b>											
売上高	17	20	32	37	34	41	81	43	87	80	101
EBITDA	▲3	▲1	3	▲40	▲47	▲58	▲26	▲73	▲58	▲50	▲53
営業利益	▲3	▲1	3	▲40	▲47	▲59	▲26	▲73	▲58	▲50	▲54
<b>その他調整額</b>											
EBITDA	▲82	▲72	▲86	▲106	▲91	▲70	▲71	▲78	▲96	▲91	▲89
営業利益	▲83	▲73	▲87	▲107	▲92	▲71	▲72	▲79	▲96	▲91	▲90

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

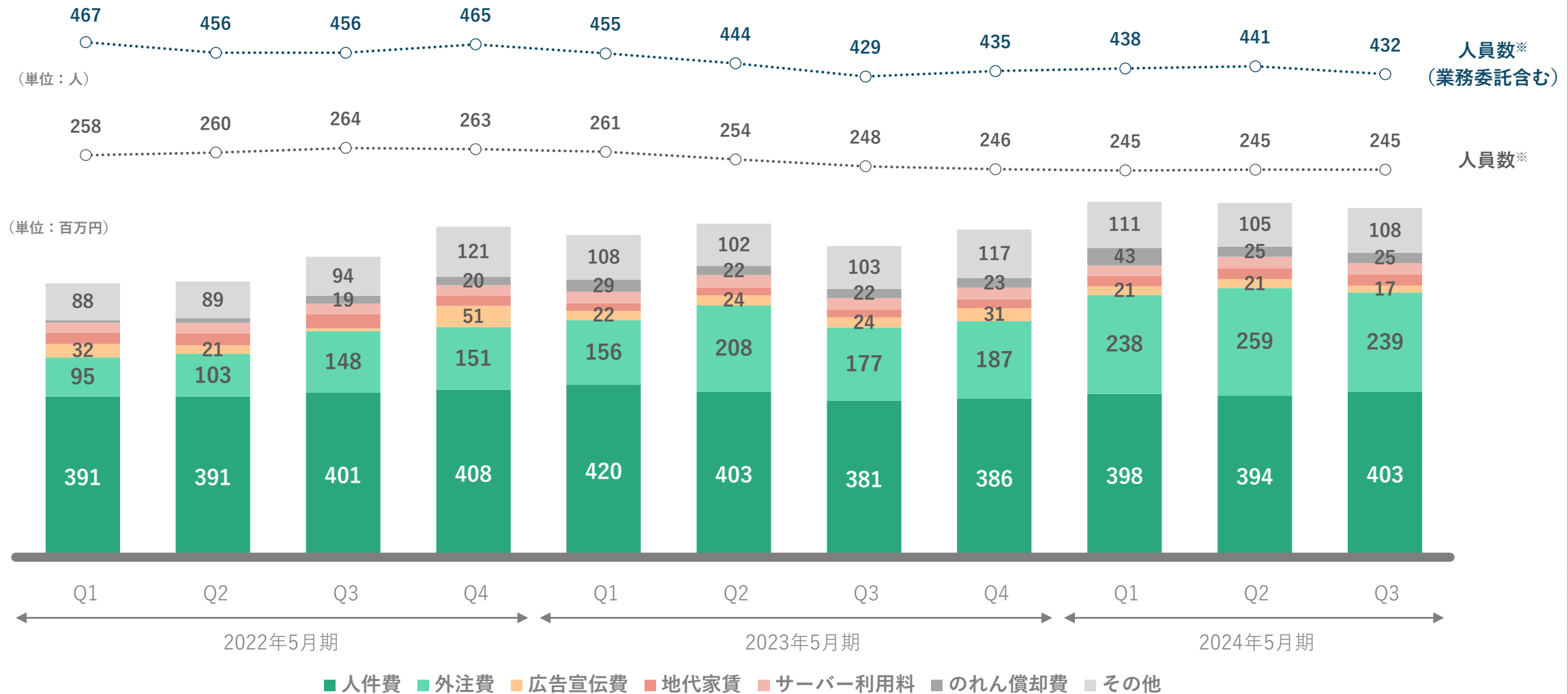
# BS推移

(単位：百万円)

	2023年5月期/期末	2024年5月期/3Q	増減額
資産合計	4,581	4,013	▲567
流動資産	3,787	3,499	▲288
(現金及び預金)	3,191	2,847	▲344
固定資産	793	514	▲279
有形固定資産	71	56	▲14
無形固定資産	264	22	▲242
投資その他の資産	457	435	▲22
負債合計	1,222	920	▲302
流動負債	891	784	▲107
固定負債	330	135	▲195
純資産合計	3,359	3,093	▲265
負債純資産合計	4,581	4,013	▲567
(自己資本比率)	73.3%	77.1%	—
(流動比率)	425.0%	446.3%	—

## コスト構造：四半期推移

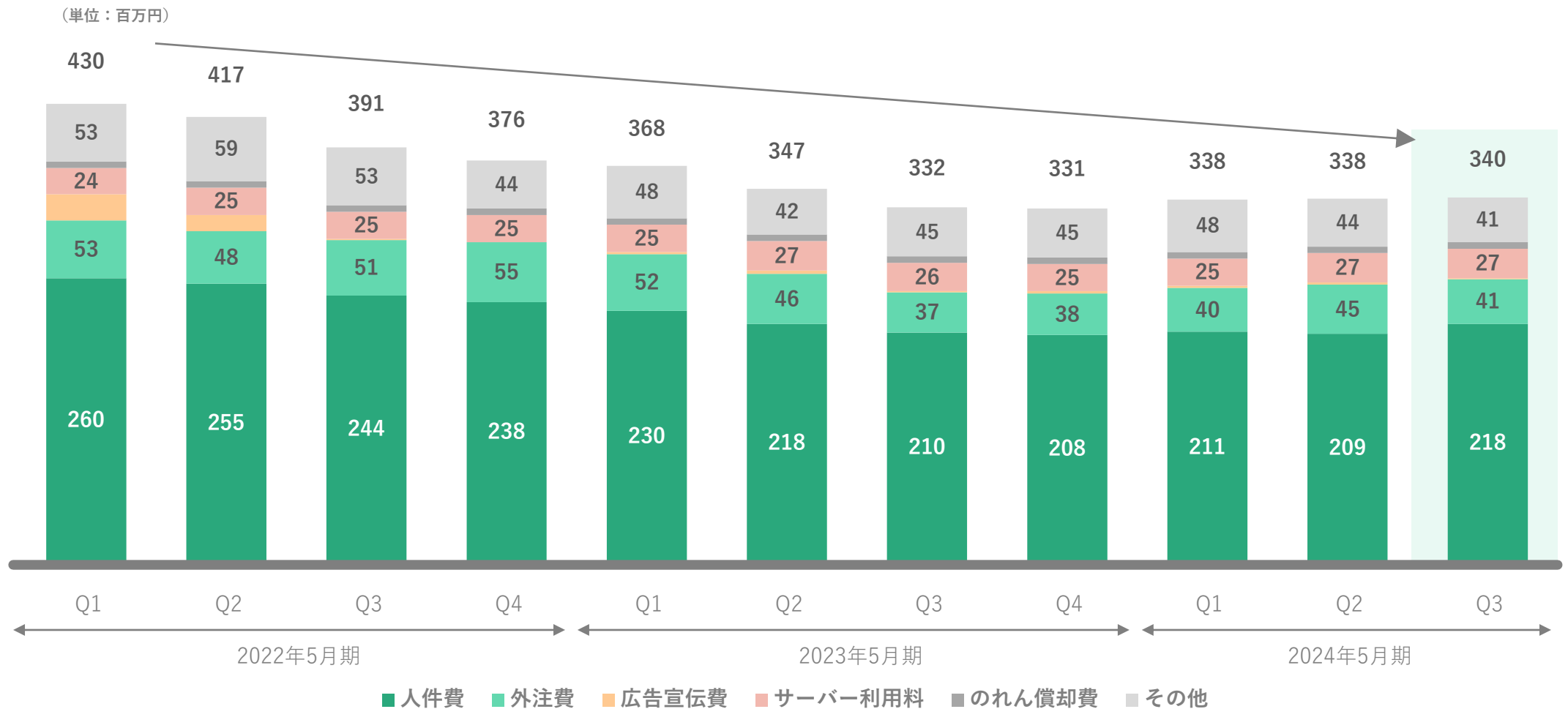
- コストについては、新規事業には積極的に投資を行う方針の一方、2023年5月期は既存事業のコスト効率化プロジェクトを実施



※ 「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）

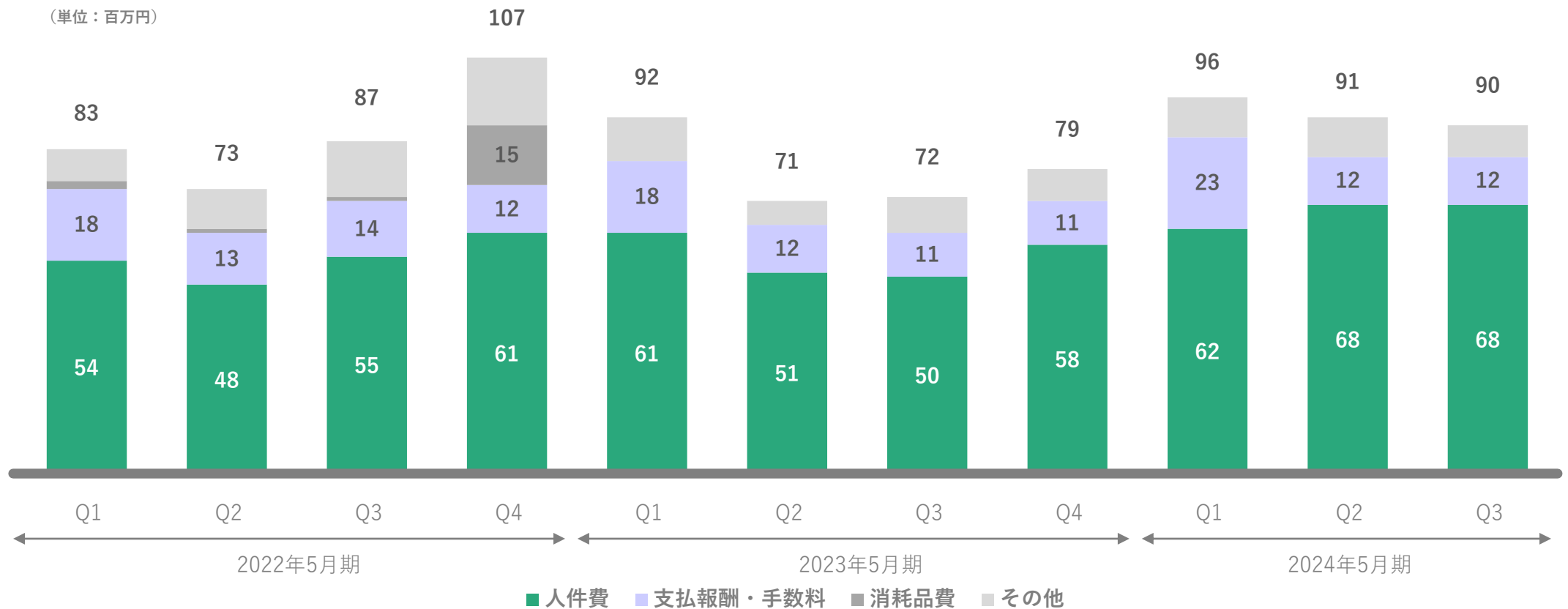
## コスト構造：メディア

- 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



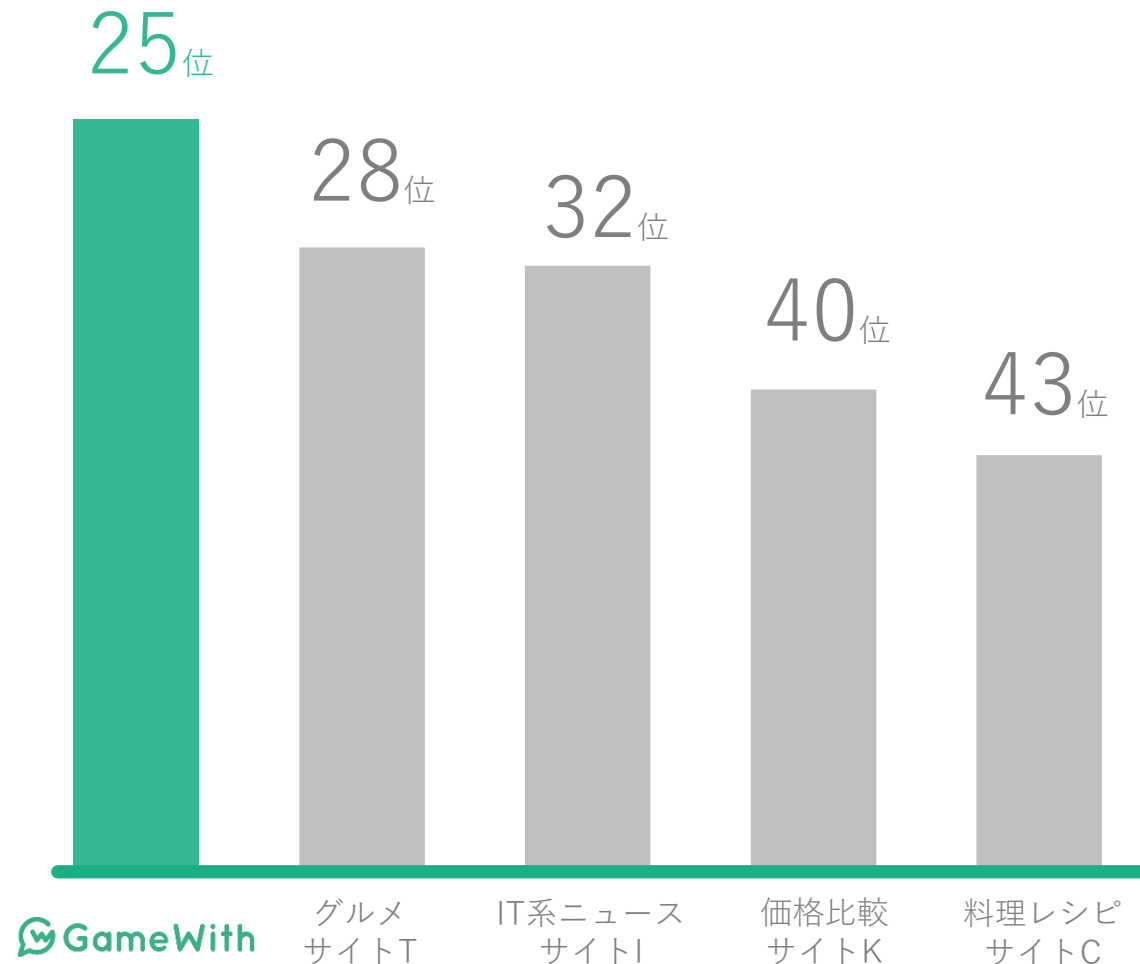
※ 2022年5月期第4四半期は、従業員PCのリプレイスを行った影響で消耗品費が一時的に増加



# 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：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
	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（2024年2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