



2019年5月期第1四半期
決算説明資料

株式会社 GameWith
証券コード: 6552 (東証マザーズ)
2018年9月27日

1 第1四半期総括

2 第1四半期決算概要

3 中期事業戦略の進捗と
第1四半期のトピック

4 補足説明（会社概要）



1

第1四半期総括

第1四半期の業績ハイライト



- ・ 四半期売上高は、タイアップ広告売上高が牽引し、前四半期に続き過去最高を計上
- ・ 戦略投資期間と位置付けた今年度は、引き続き新規事業・海外展開に資源投下していく方針

主要KPI

- ・ PV単価指標：一過性のあった前年同期比を下回るが、高水準で着地
- ・ PV数：前四半期比で微減

PL

- ・ 四半期売上高は、タイアップ広告売上高が牽引し、前四半期に続き過去最高を計上
- ・ 既存事業に加えて新規事業及び海外展開で、主に積極的な人材採用を推進した結果、営業利益は前四半期と概ね同水準

BS

- ・ 自己資本比率**86.9%**と、引き続き強固な財務基盤

戦略投資

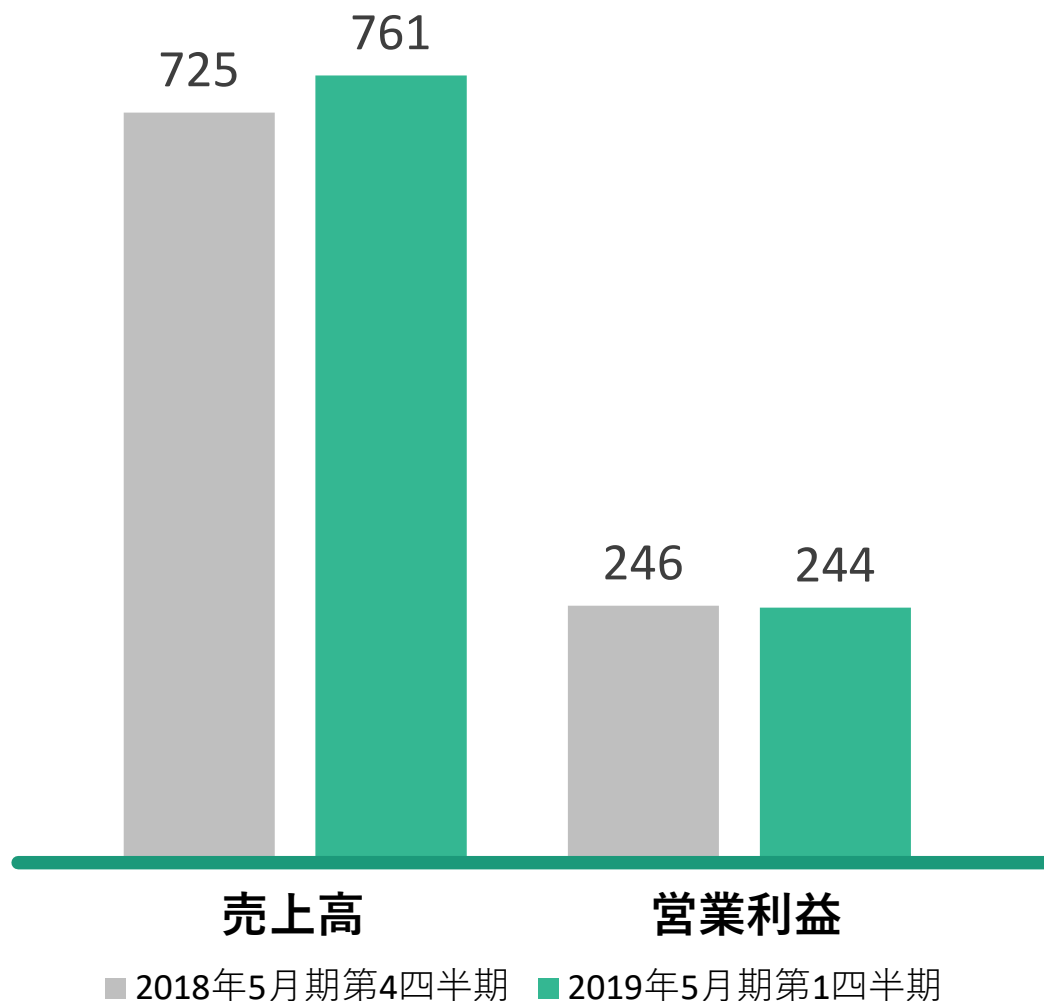
- ・ 海外展開：英語圏の攻略サイトをリリース
- ・ 新規事業：戦略事業領域「ゲーム×ブロックチェーン」、「eスポーツ」、「ゲーム×資金調達」の事業化を積極推進中
- ・ 組織・人事制度：執行役員制度導入。ミドル層強化・人事制度構築に注力

第1四半期の業績ハイライト



- ・ 四半期売上高は、タイアップ広告売上高が牽引し、前四半期に続き過去最高を計上
- ・ 積極的な人材採用を推進した結果、営業利益は前四半期比で概ね横這い

(単位：百万円)



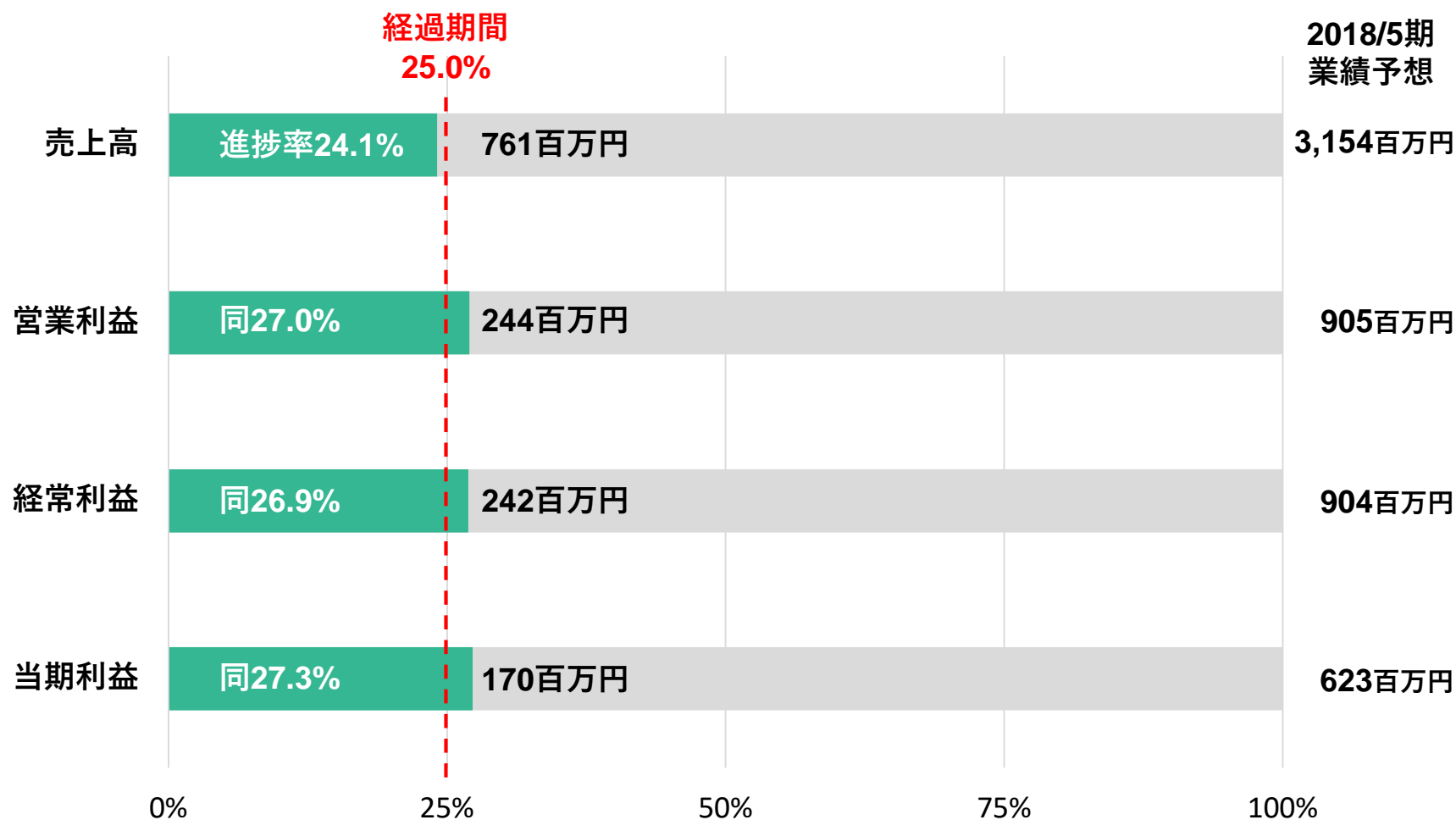
売上高 5.0%増

営業利益 0.6%減

第1四半期の業績ハイライト



- ・利益：各利益の予算進捗率は、経過期間（25.0%）を上回る水準
- ・売上高：後半にかけて売上を伸ばす計画であり、経過期間を若干下回る





2

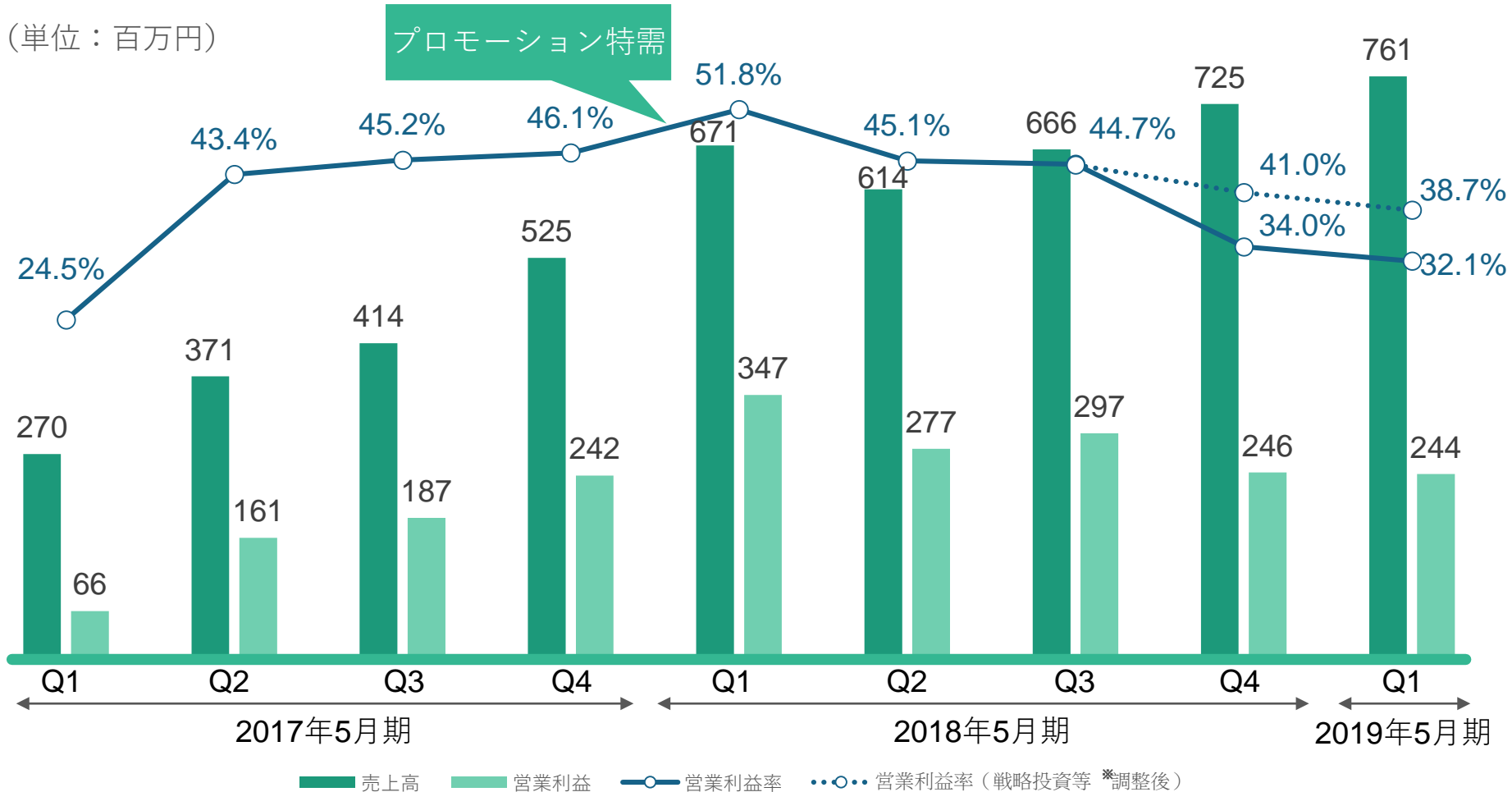
第1四半期決算概要

売上高・営業利益の四半期推移



- ・第1四半期売上高は堅調推移し、前四半期に続き過去最高を達成
- ・引き続き既存事業での積極採用に加え、海外展開及び新規事業などの戦略投資を行ったため、営業利益率は低下（コスト内訳はP.10）

（単位：百万円）



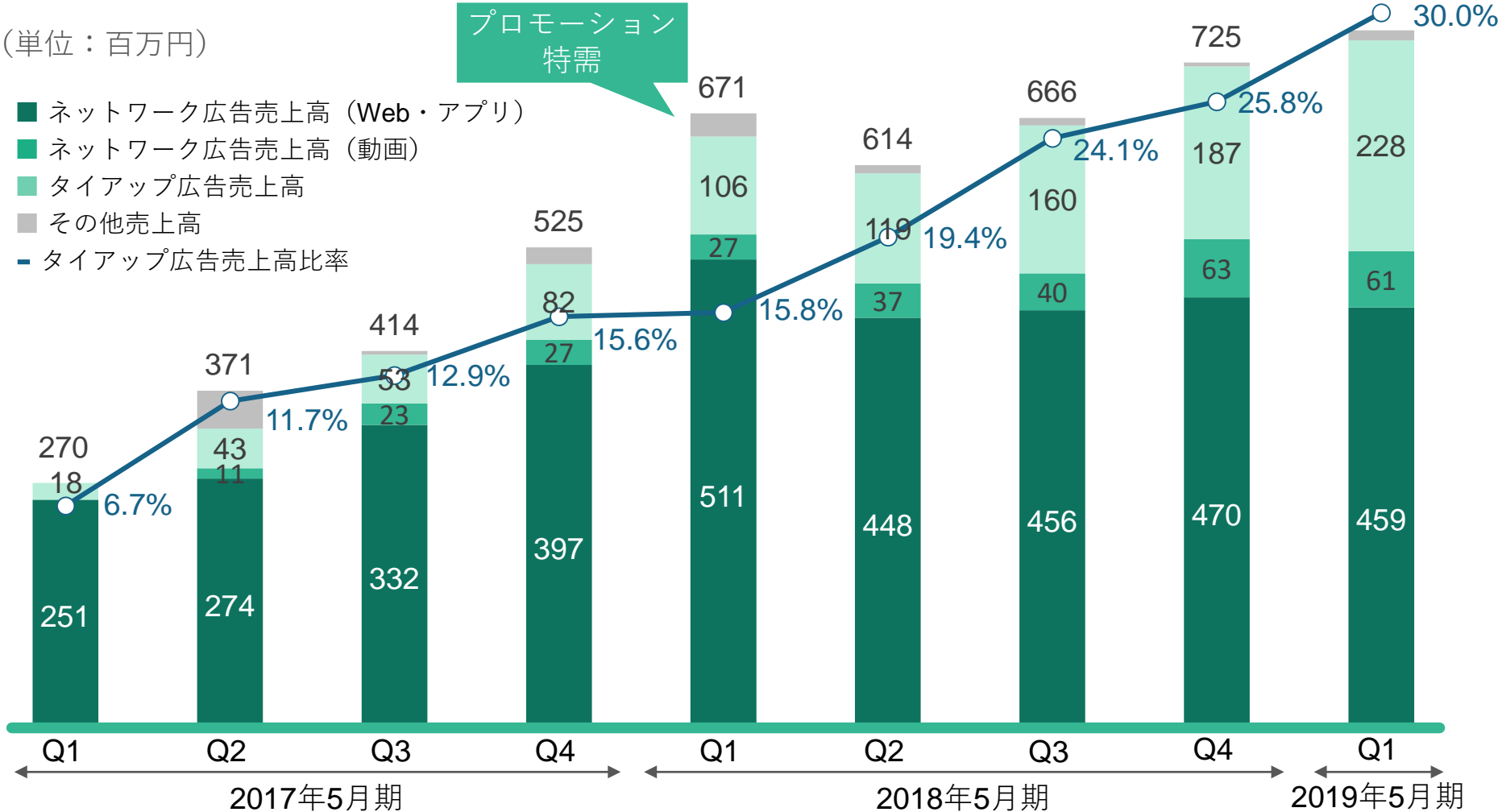
※戦略投資等とは、2018年第4四半期に計上された増床等に係わる一過性コスト、株主優待費用及び中期事業戦略に基づき投下する戦略投資（海外展開、新規事業及び組織・人材戦略に係る総費用）、2019年第1四半期に計上された戦略投資

商材別売上高構成の推移



- ・ ネットワーク広告売上高の合計は、引き続き高水準
- ・ タイアップ広告売上高は、堅調推移し過去最高を継続。同売上高比率も上昇中

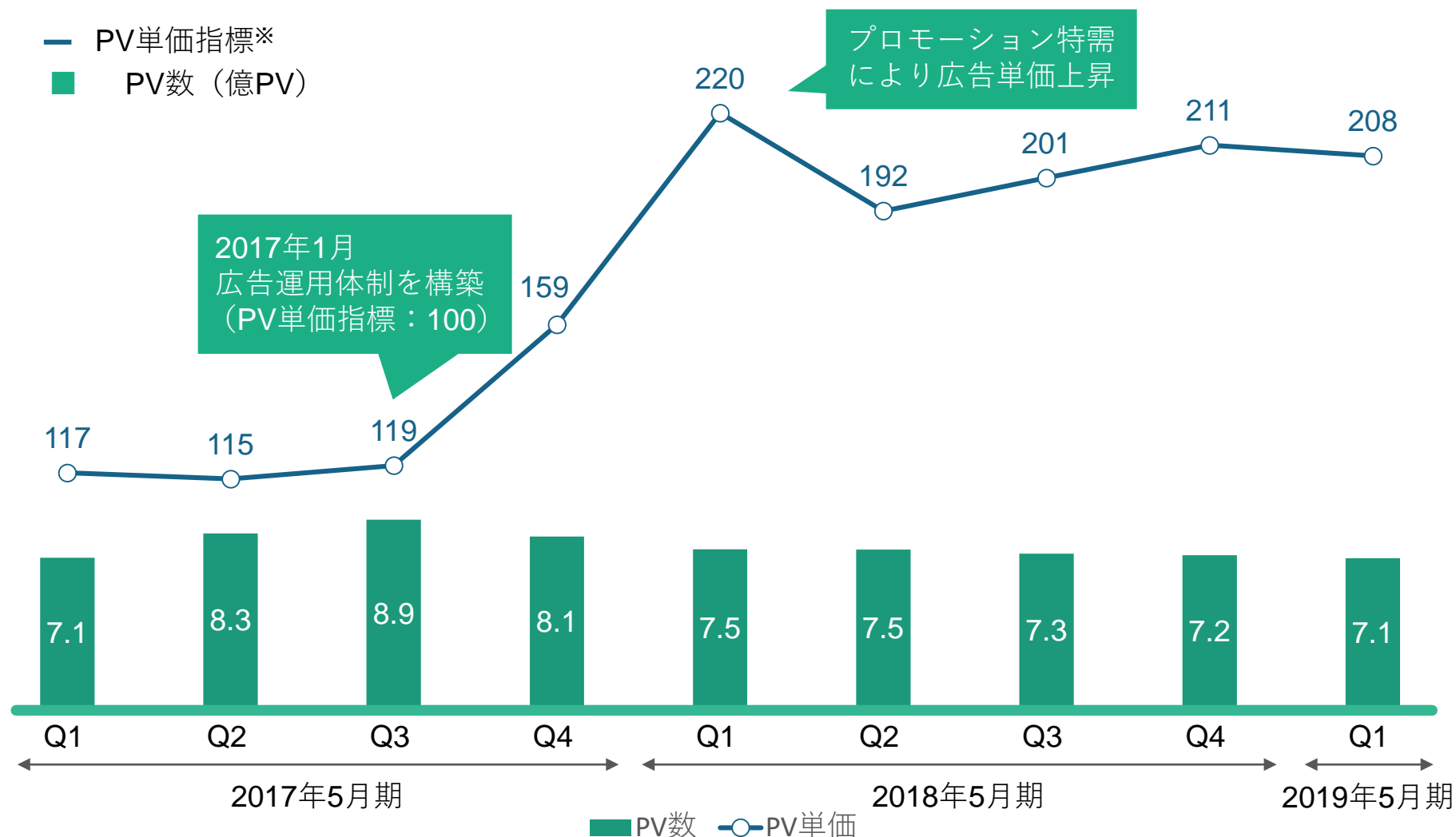
(単位：百万円)



PV単価指標・PV数の推移（四半期ベース）



- ・ 四半期毎の月間平均PV単価指標※は、引き続き高単価を維持
- ・ 四半期毎の月間平均PV数は、概ね横ばい推移



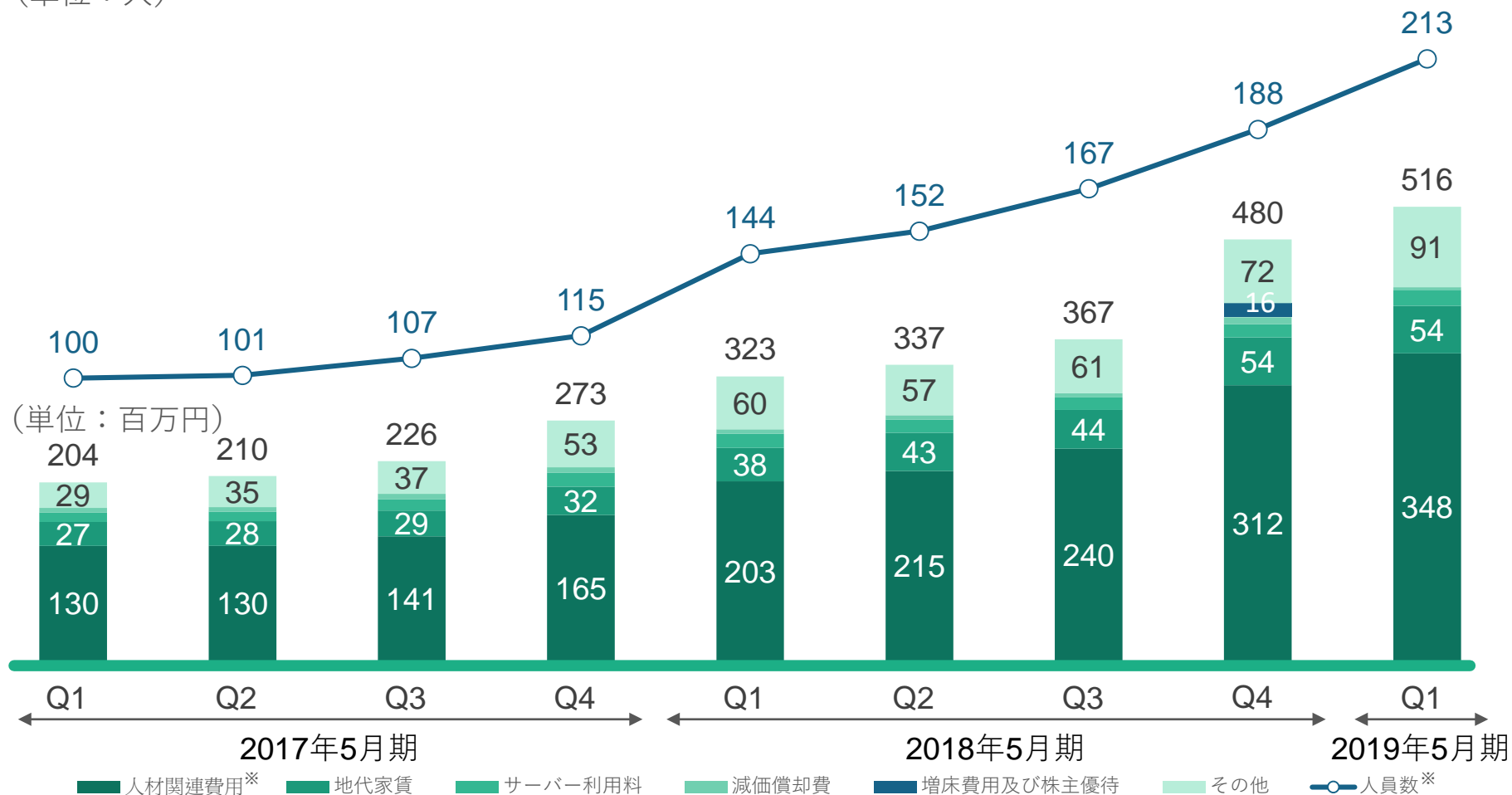
※PV単価指標とは、広告運用体制を構築した2017年1月次の月間平均PV単価を基準値100とした場合のPV単価の変化

コスト構造四半期推移



- ・ 既存事業に加え新規事業及び海外展開で、継続的に積極採用中であり、人材関連費用が増加（前年同期比+69名）

（単位：人）



※人材関連費用とは、売上原価及び販管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、外注費、人材採用費及び人材育成費の合計

※人員数は、役員及び従業員（含む臨時従業員）の合計（月中での在籍ベース）

- ・収益性及び成長性を実現する一方で、自己資本比率は86.9%と引き続き財務の安定性は強固

2019年5月期
第1四半期

(単位：百万円)

流動資産	2,781
現金及び預金	2,314
総資産	3,126
純資産	2,715
自己資本比率	86.9%

自己資本比率

86.9%



3

中期事業戦略の進捗・
第1四半期のトピック

「世界のゲームインフラになる」ために 国内メディア事業の“先”へ

2013
to
2017

国内メディア事業の売上創出・収益化

ゲーム攻略・ゲームレビュー・コミュニティ・動画配信など
メディア事業を軸にビジネスモデルを確立



2018
to
2020

①海外展開の本格化

英語圏へ本格参入し、海外展開を加速させていく

②新規事業領域への挑戦

既存のメディア事業以外の、様々なゲーム関連領域に展開

中期事業戦略の進捗（サマリー）



- ・ 戦略投資期間と位置付けた今年度は、引き続き新規事業・海外展開に資源投下していく方針
- ・ 戦略投資については、以下の通り着実に前進

海外展開	繁体字圏※	<ul style="list-style-type: none">・ 取扱いタイトル数増加。ユーザー数は堅調推移・ タイアップ広告の取扱いを順次拡充
	英語圏	<ul style="list-style-type: none">・ 英語攻略サイトをリリース・ 今後、タイトル数の増加とサービス向上を進める
新規事業	ゲーム× ブロックチェーン	<ul style="list-style-type: none">・ 自社開発・共同開発の両面で進行中
	eスポーツ	<ul style="list-style-type: none">・ 参加リーグで躍進。アジアでの認知度が向上・ 大会運営の商材化を進め、領域拡大していく
	ゲーム×資金調達	<ul style="list-style-type: none">・ 継続して事業性評価中
組織・人材	人事制度の再構築	<ul style="list-style-type: none">・ 執行役員制度を導入し、機動的な経営体制を構築・ ミドル層強化と人事制度構築を推進中

※繁体字圏とは、主に台湾を中心に、漢字の字体である繁体字を利用する国・地域

トピック：eスポーツ



- ・ 参入した「クラロワリーグ」のプロチーム運営は、1stシーズンはアジア2位と躍進
- ・ プロチーム運営のノウハウ蓄積に加え、アジアにおける「GameWith」の認知度が向上
- ・ 6月に、一般社団法人日本eスポーツ連合に加盟。eスポーツの普及及び発展に貢献していく



※「クラロワリーグ アジア」1stシーズン決勝戦 試合結果については、当社HP (<https://gamewith.co.jp/1867>) をご参照ください。
※一般社団法人日本eスポーツ連合入会については、当社HP (<https://gamewith.co.jp/1798>) をご参照ください。



4

補足説明（会社概要）

会社名	株式会社 GameWith （証券コード：6552）	
所在地	東京都港区六本木六丁目10番1号 六本木ヒルズ森タワー20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	村田 祐介（非常勤）
	取締役（社外）	武市 智行（非常勤）
	執行役員	東 陽亮
	執行役員 攻略コンテンツ部長	阿部 拓貴
	執行役員 経営企画室長	伊藤 修次郎
	執行役員 広告・事業開発部長	奥田 大介
	執行役員 エンターテインメント事業部長	重藤 優太
	執行役員 CFO 兼経営戦略室長	相馬 知明
執行役員 人材戦略部長	眞壁 雅彦	
資本金	492百万円（2018年8月末時点）	

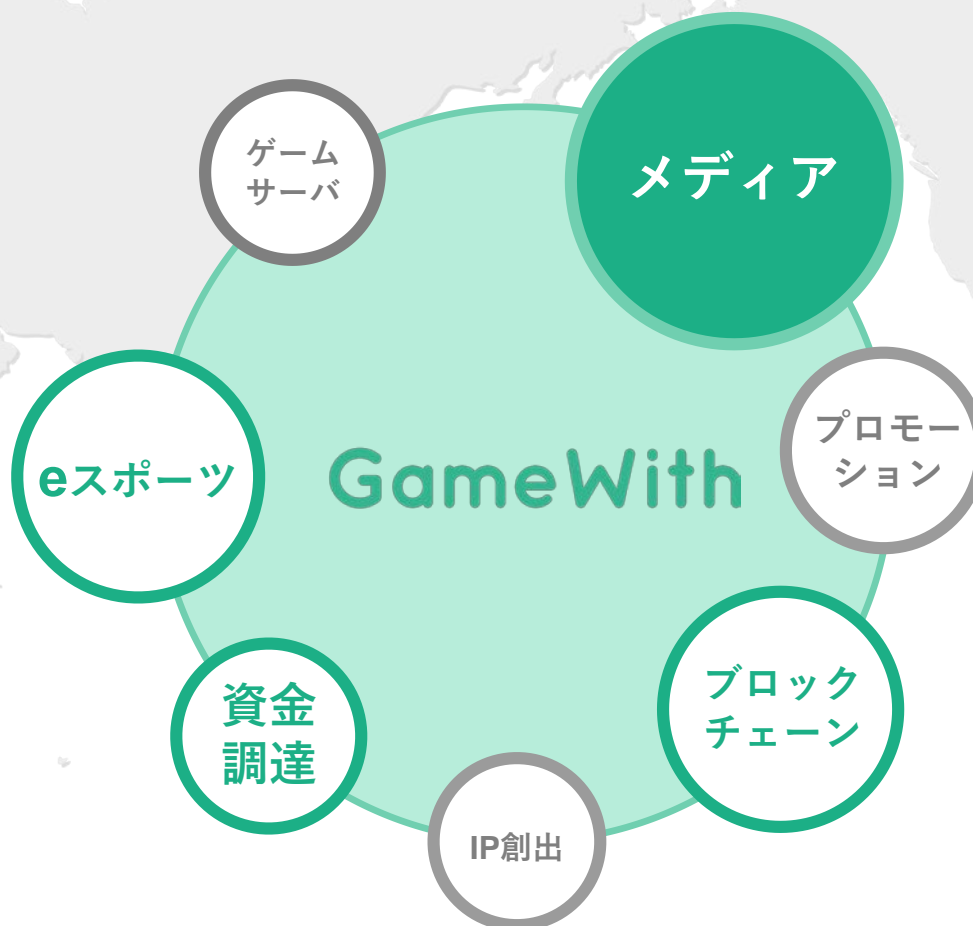
ゲームをより楽しめる世界を創る

“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。

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。





国内最大級のゲームメディアを運営

ゲーム攻略

ゲームを有利に進めるための
情報を提供



ゲームレビュー

ゲームを見つけるための
情報を提供



コミュニティ

ゲームユーザー同士で
交流できる機能を提供



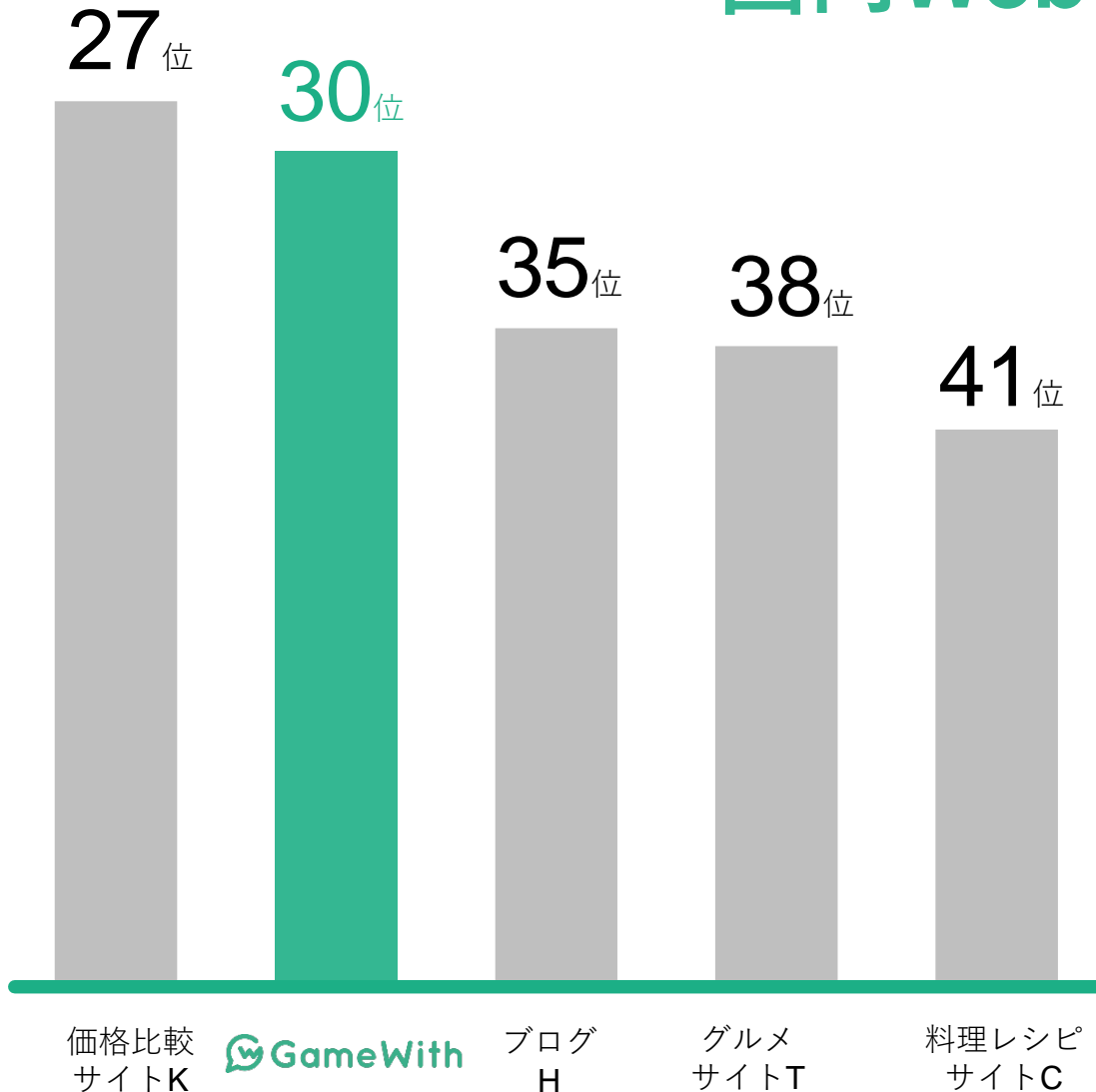
動画配信

専属のゲームタレントが
YouTubeで動画を配信





国内Webサイト合計訪問数



国内30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4位：動画サイトY

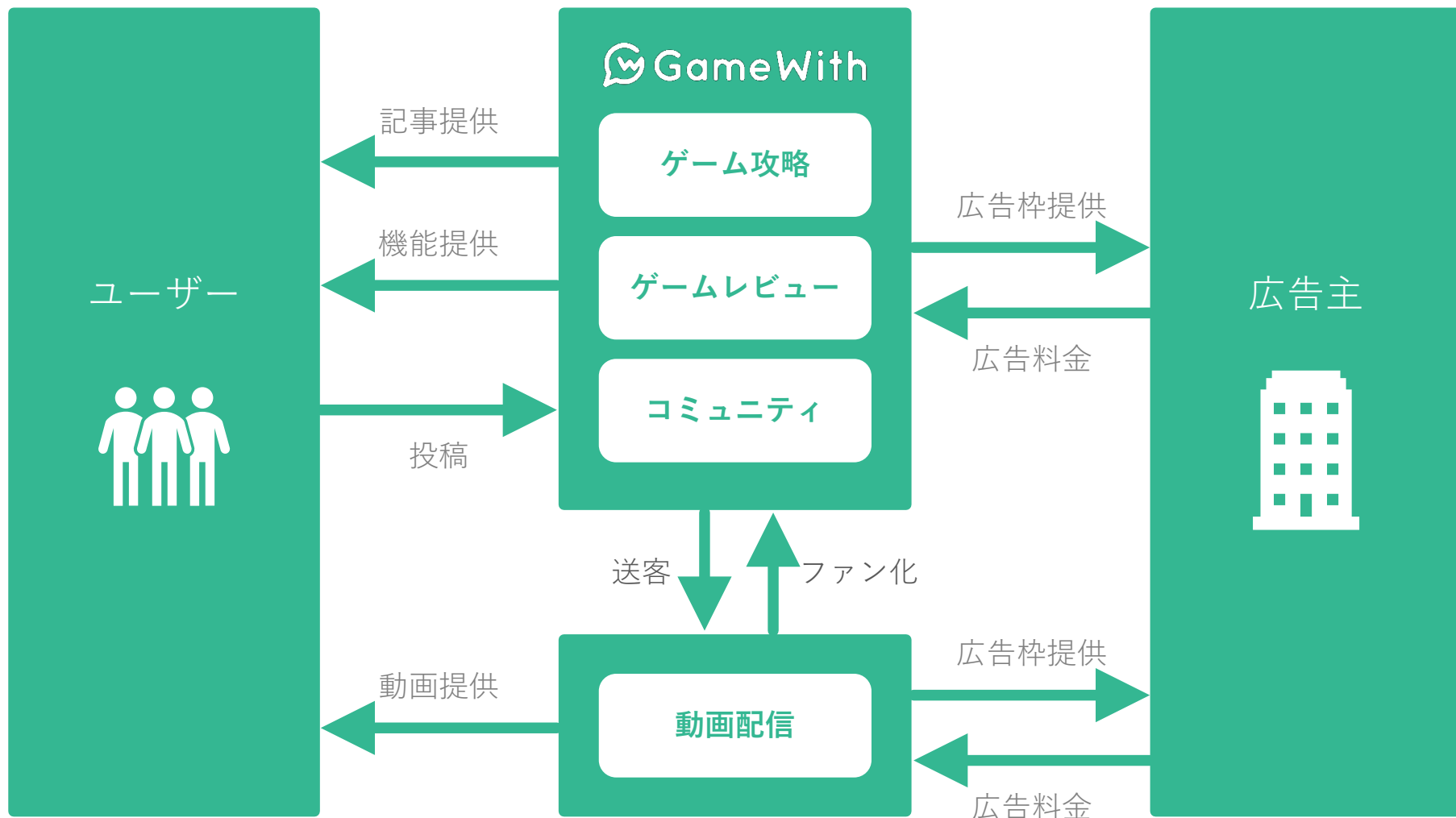
ゲームメディア

国内1位

ビジネスモデル：概念図



- ・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

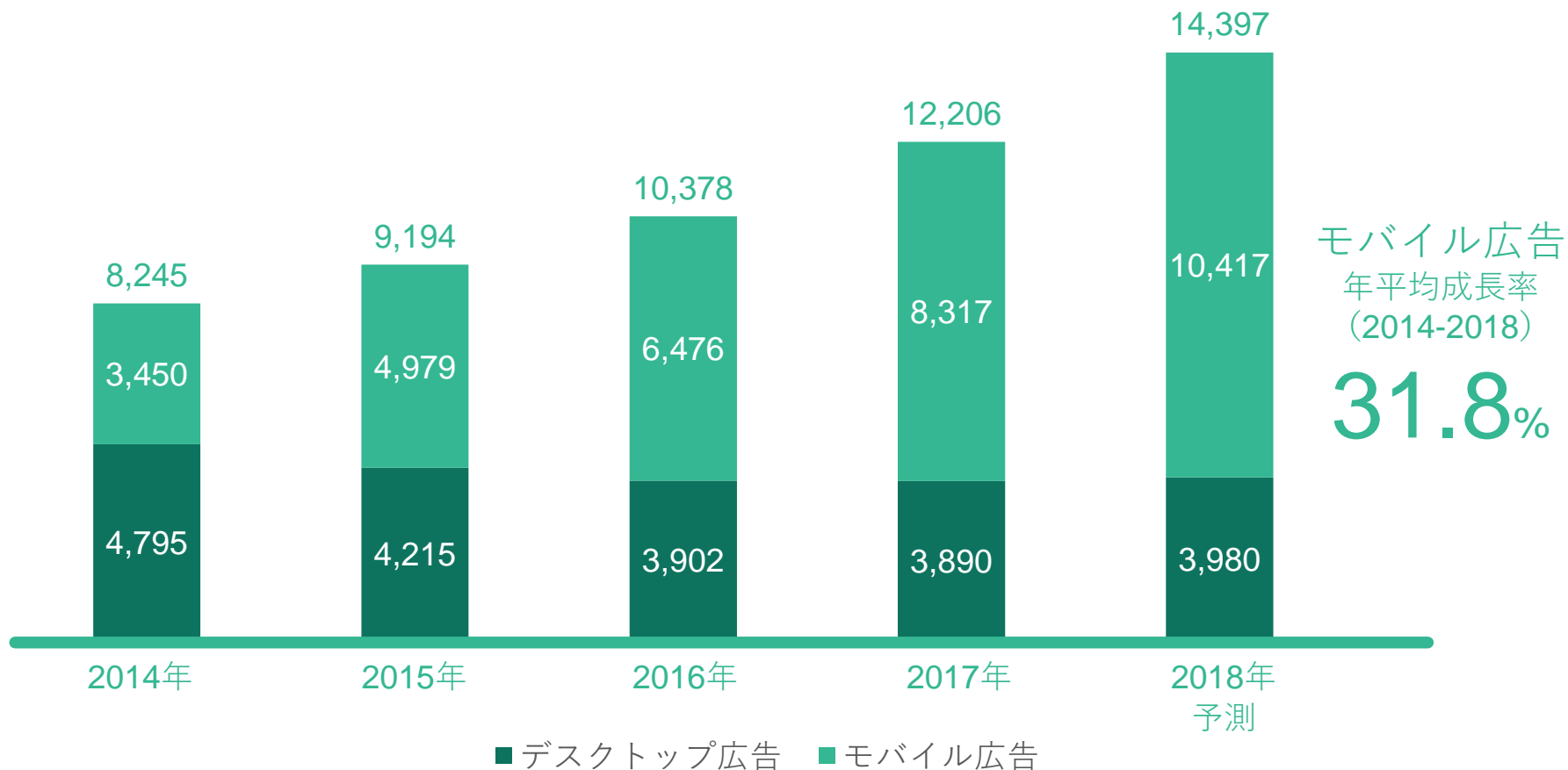


インターネット広告媒体費推移（デバイス別）



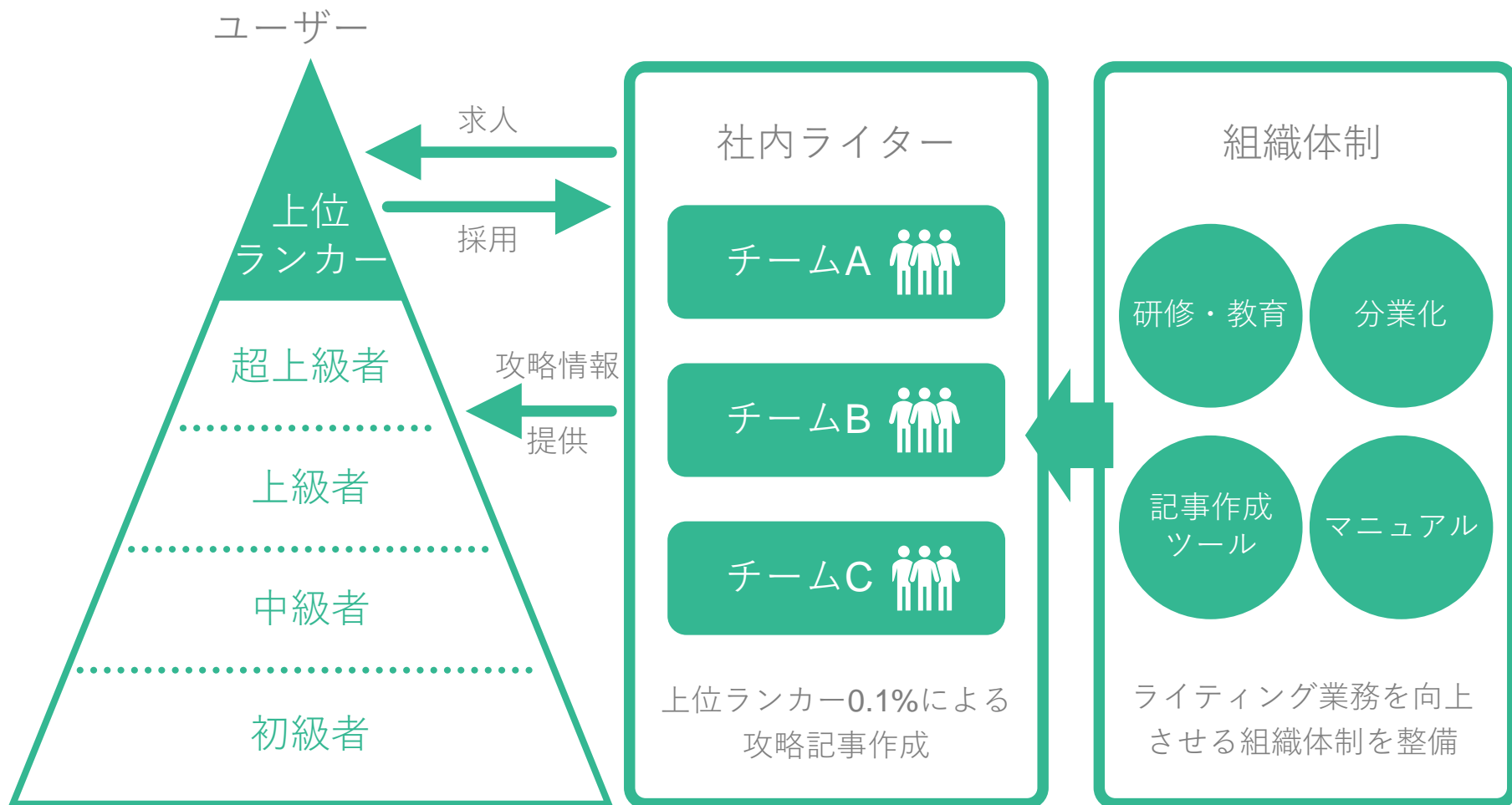
- ・モバイル広告市場は今後も成長していく見通し（年平均成長率**31.8%**超）

（単位：百万円）

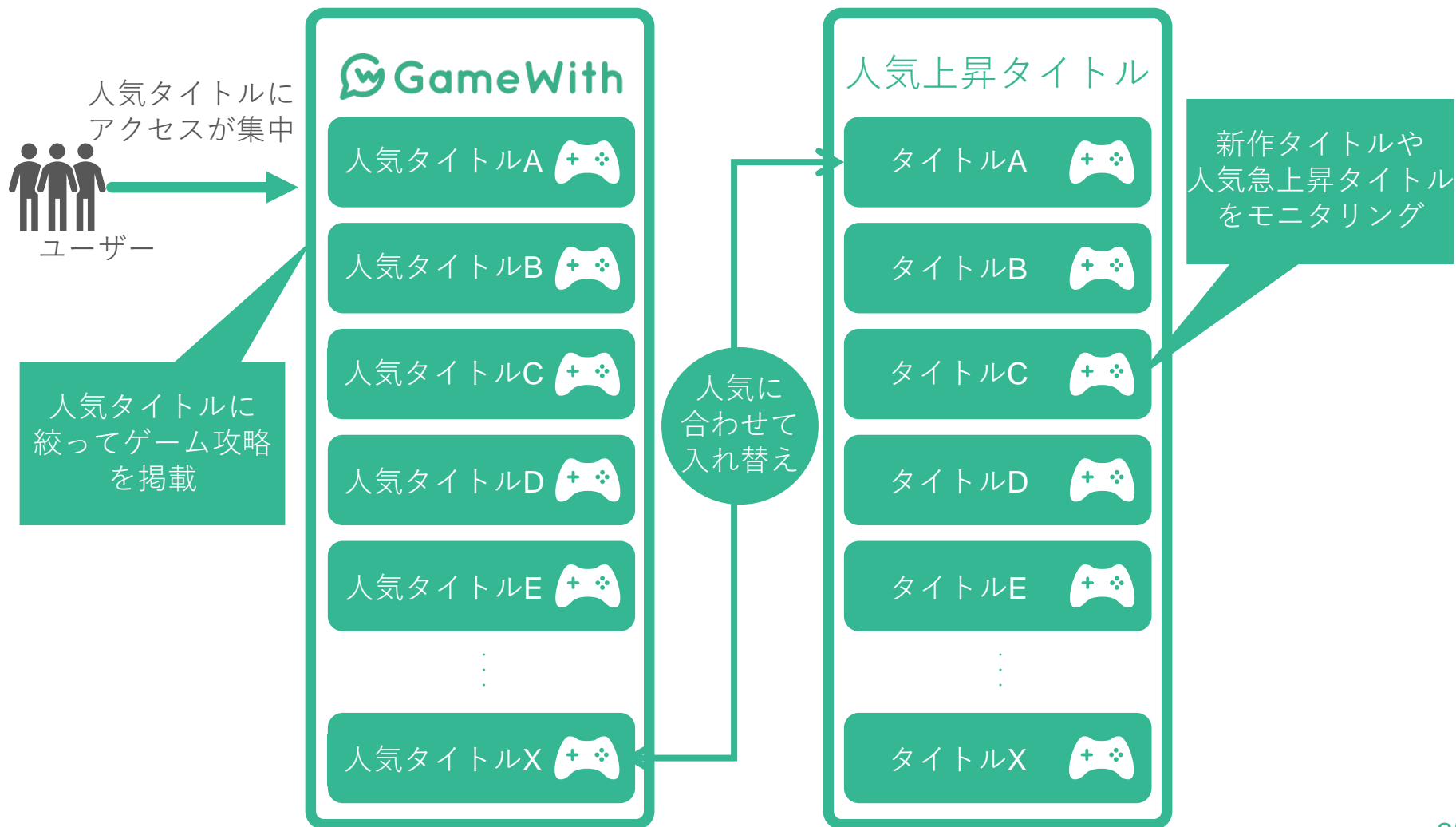


※出所：株式会社電通 / 株式会社サイバー・コミュニケーションズ / 株式会社D2C「2017年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」
インターネット広告媒体費は、デバイス別にデスクトップ広告とモバイル広告に分類

- ・ 上位ランカーを採用し、組織的に記事作成を行うことで、イベントに素早く対応し、正確な記事を高頻度で更新する仕組みを構築



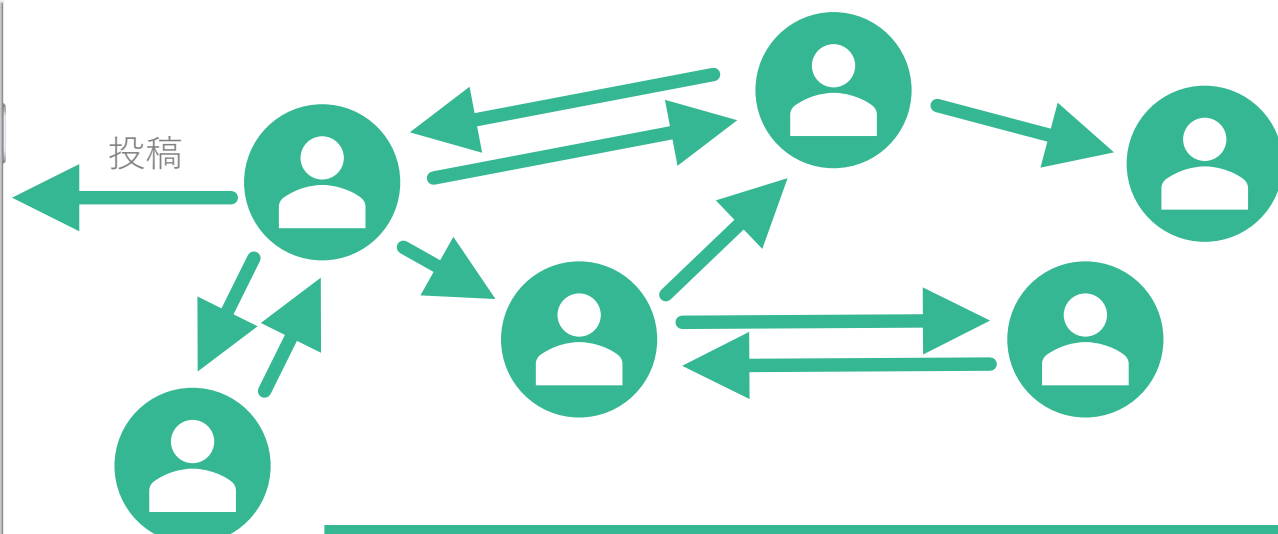
- ・ 人気に合わせて取り扱いタイトルを入れ替えることで、安定して高いトラフィック（データ量）を確保



- ・アプリストアにはない付加価値を加えることで、GameWith上でゲームを探してもらう



- ・ゲーマー同士で交流ができるコミュニティ機能を提供
- ・同ゲームのユーザーを繋げることでゲームへの熱量が向上



「周りがそのゲームをやっておらず話題にできないとゲームをやる気がなくなる」とヘビーゲーマーの65.6%が回答

※ 出所：株式会社KADOKAWA「ファミ通ゲーム白書2017」

- ・ トラフィックを活かし自社でタレントを育成
- ・ 高確率で人気配信者にするメソッドも確立

攻略情報に動画を貼りタレント露出を高める

なうしろが道明寺あんこを初見で攻略

道明寺あんこ降臨クエストの基本情報	
クエスト攻略の詳細	コメント 144
攻略難易度	★5 降臨クエスト難易度一覧
クエストの難易度	激突極
雑魚の属性	間
ボスの属性	間
ボスの種族	亜人族

チャンネル登録

ゲーム起動 トップへ

ポケモンGOプラスの設定方法

- ・ 端末のBluetoothをオンにする
- ・ ポケモンGOの設定でPokemonGOPlusをタップ

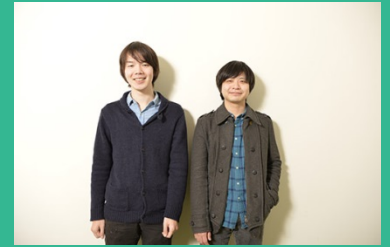
ゲーム起動 トップへ

0から育成した GameWith所属タレント

なうしろ



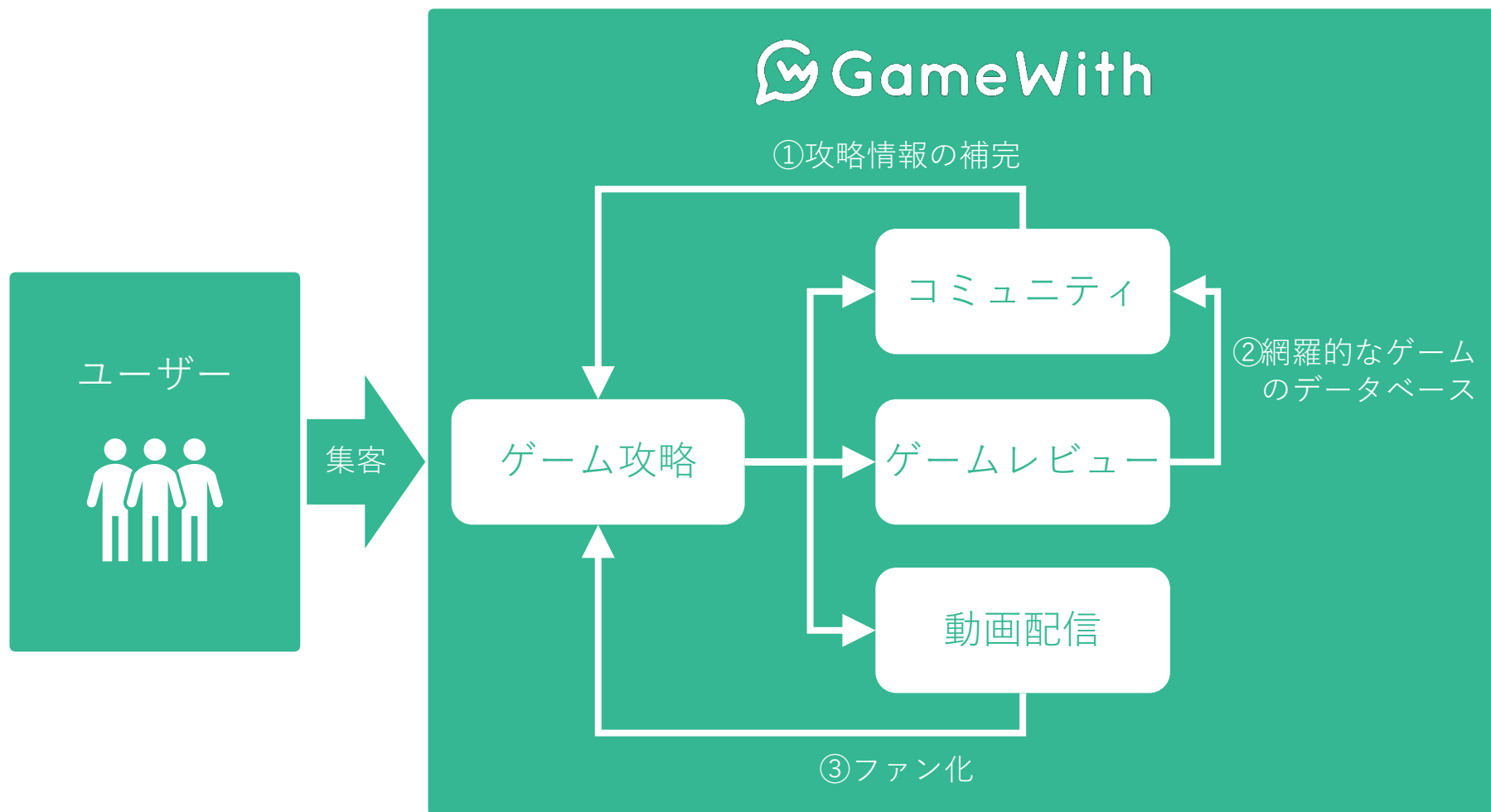
むじょっくす



やまだ



- ・ゲーム攻略情報で集客したユーザーをゲームレビューなどの各サービスへ循環させることで、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