



2021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 (東証一部)

2021年1月6日

1. 新型コロナウイルス感染症の
事業影響
2. 第2四半期 決算総括
3. 各事業領域の概況
4. 2021年5月期 業績予想について
5. 中期事業戦略
 - 5-1. 中期事業戦略の概要
 - 5-2. 中期事業戦略・トピック
6. Appendix（その他・会社概要）



1. 新型コロナウイルス感染症の 事業影響

	感染拡大当初の状況		第2四半期の状況
	↑ プラス影響	↓ マイナス影響	
ゲーム攻略	ゲームプレイ時間の増加 PV数増加	広告出稿の減少 PV単価の減少	PV数は自粛明けで低下 PV単価は回復傾向
ゲーム紹介	ゲーム人口の増加 紹介需要の増加	ゲーム開発の遅延	CM放映で認知度向上 ゲーム開発は再開傾向
動画配信	動画視聴時間の増加 視聴回数の増加	広告出稿の減少 視聴単価の減少	視聴回数はやや低下 視聴単価は回復傾向
その他	オンラインイベント 需要の増加	オフラインイベント の中止	オンラインの新規開催 オフラインも再開
全体	ゲーム市場は概ね ポジティブ	広告は先行きが 不透明	ゲーム攻略PV数が不調 広告は回復傾向



2. 第2四半期 決算総括

- 前年同期比でゲーム攻略の売上高は下回るが、ゲーム紹介・動画配信の売上高が伸長
- 広告宣伝費の投下により営業利益が赤字に

合計※

売上高は前年同期比4.8%減。営業利益は広告宣伝費投下により赤字に

売上高	: 714百万円	前年同期比	: ▲ 36百万円 (▲ 4.8%)
営業利益	: ▲19百万円	前年同期比	: ▲167百万円 (▲112.9%)

ゲーム攻略

PV数が不調だが、PV単価は回復傾向

売上高	: 402百万円	前年同期比	: ▲57百万円 (▲12.4%)
-----	----------	-------	-------------------

ゲーム紹介

注力した結果、前年同期比で増加

売上高	: 197百万円	前年同期比	: +6百万円 (+3.1%)
-----	----------	-------	-----------------

動画配信

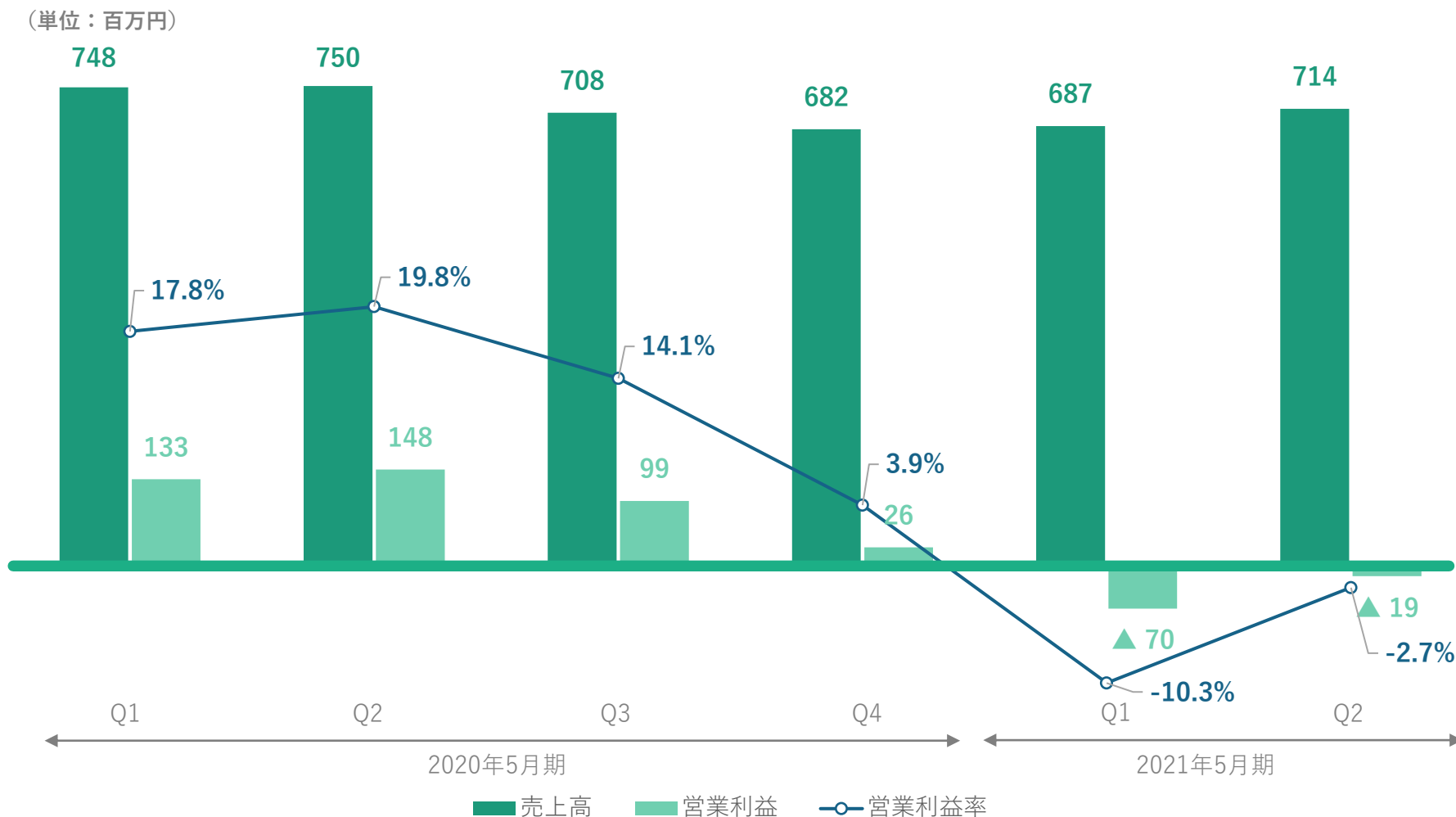
視聴回数は低下したが、売上は好調に推移

売上高	: 97百万円	前年同期比	: +28百万円 (+40.6%)
-----	---------	-------	-------------------

※ 合計にはその他売上を含む

売上高・営業利益の四半期推移

- 当第2四半期においては、主に広告宣伝費を戦略的に投下した結果、営業利益は赤字に
- 新型コロナウイルス感染症の影響により、広告単価は一時的に下落したが、改善傾向が続く



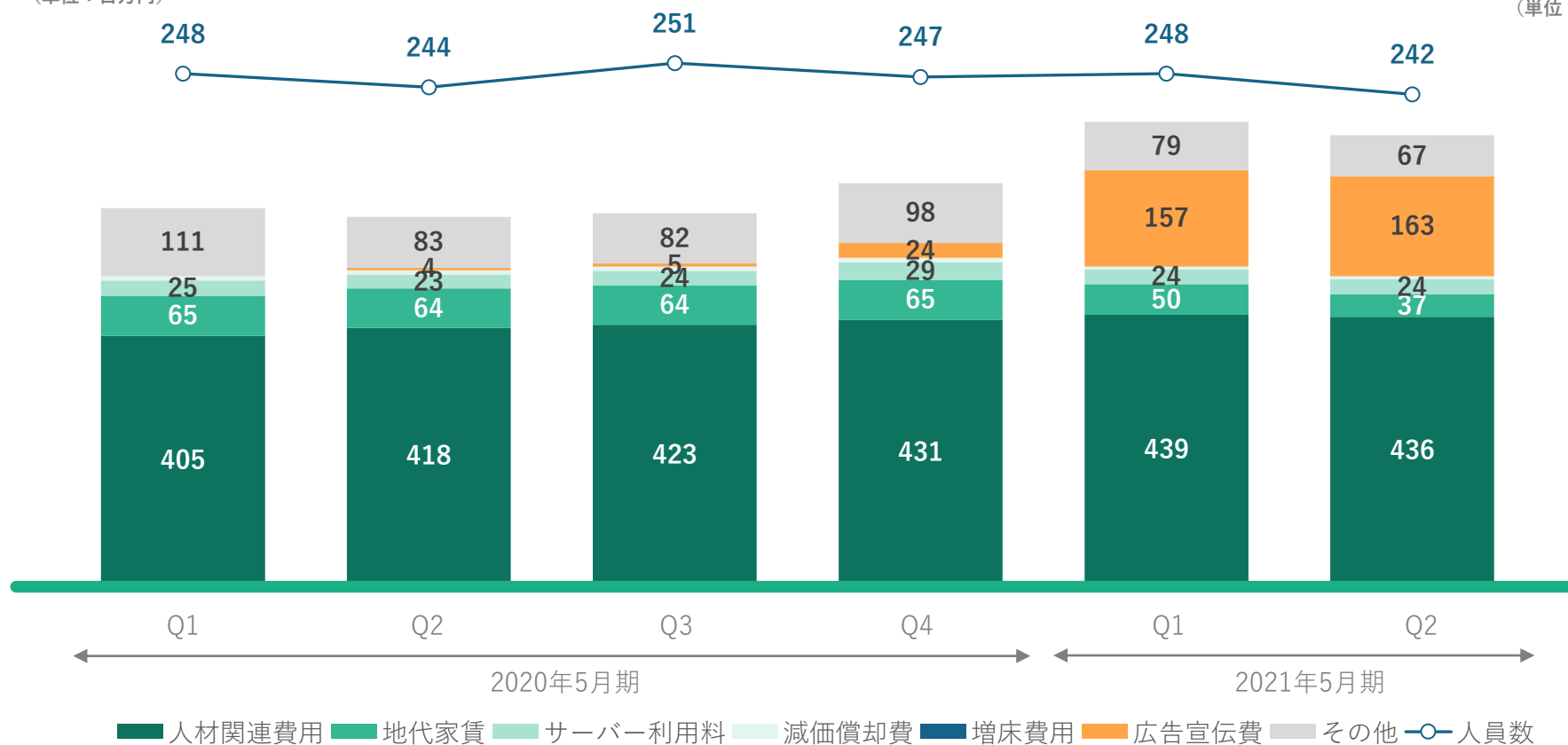
※2020年5月期第3四半期より連結決算

コスト構造の四半期推移

- 当第2四半期は、戦略的にプロモーションに注力した結果、引き続き広告宣伝費が増加
- 一方で、広告宣伝費以外の費用については、オフィス関連費用の削減や通勤交通費の削減等により減少
- 今後もフルリモートワーク体制を維持し、不要なコストの削減に努めていく

(単位：百万円)

(単位：人)



※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、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）

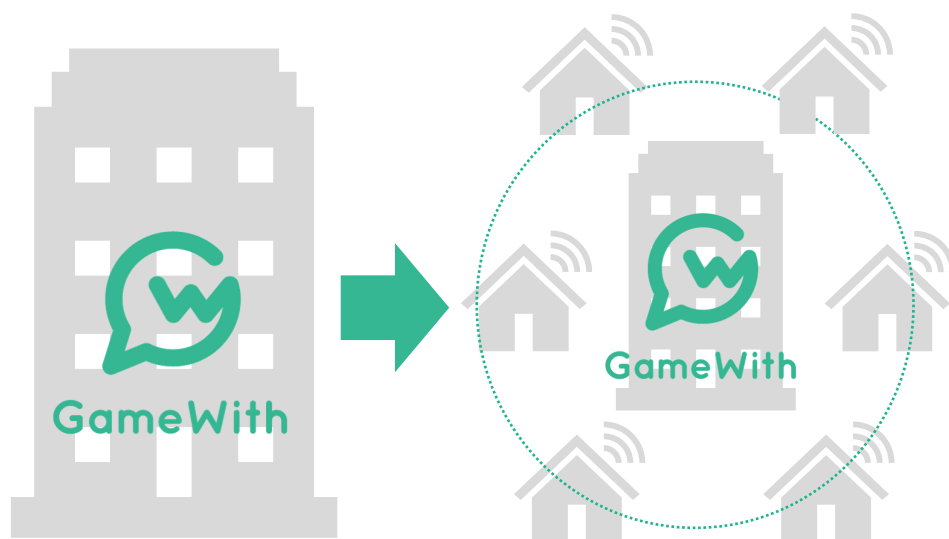
※ 2020年5月期第3四半期より連結決算

- フルリモートワーク体制への移行により、オフィス出勤率約90%減を実現
- オフィスの縮小を意思決定し、オフィス関連費用の大幅削減を見込む
- 「ゲームプレイヤー」 という職種の提案等、新たな取り組みも行う

オフィスの縮小を意思決定

第2四半期で76百万円の
事業所閉鎖損失を計上

今後はオフィス関連費用の
大幅削減を見込む



「ゲームプレイヤー」の募集

全国どこでも未経験でも
ゲームを仕事にできる
新たな職種を募集





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

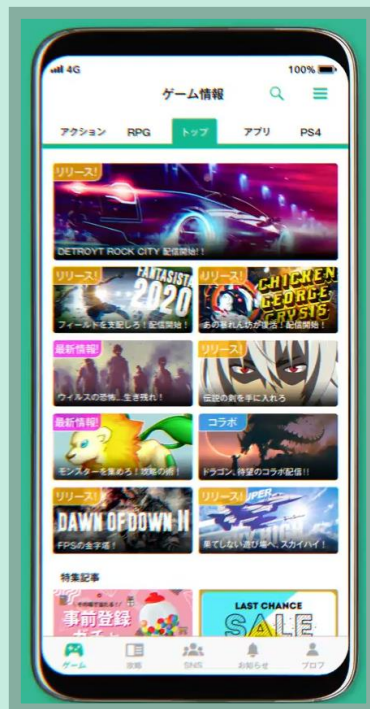
ゲーム攻略

ゲームを有利に進めるためのゲーム攻略



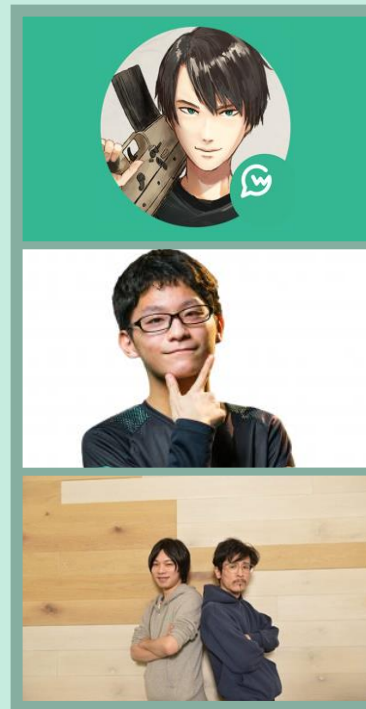
ゲーム紹介

ゲームを始めるきっかけを作るゲーム紹介



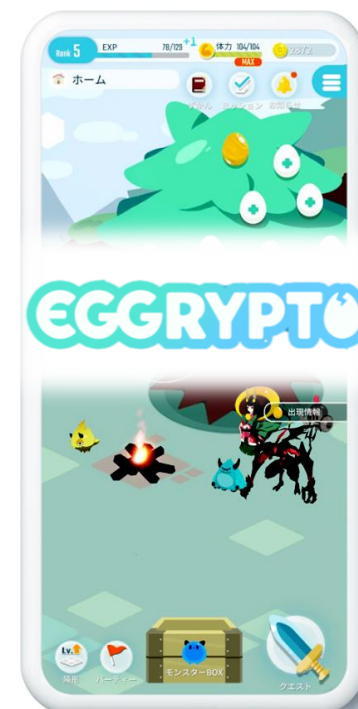
動画配信

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

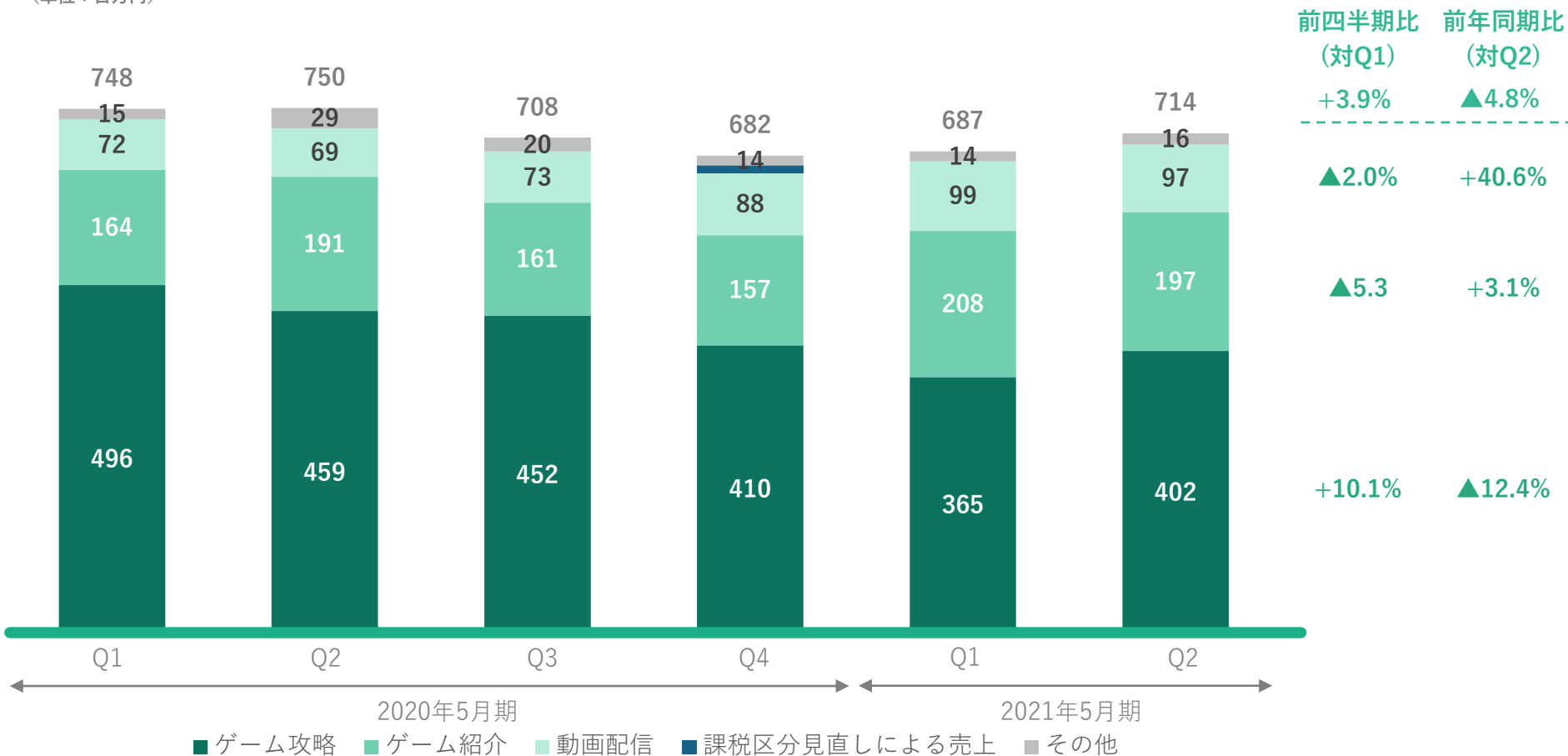
主要事業とシナジーを生み出す様々な新規事業を展開



領域別売上高の四半期推移

- 当第2四半期は、PV(ページビュー)数↓PV単価↑の結果、ゲーム攻略の売上高が前四半期比で増加
- ゲーム紹介については、引き続き注力し、さらなる売上高増加を目指す
- 動画配信については、前四半期に引き続きeスポーツ系動画が好調に推移

(単位：百万円)



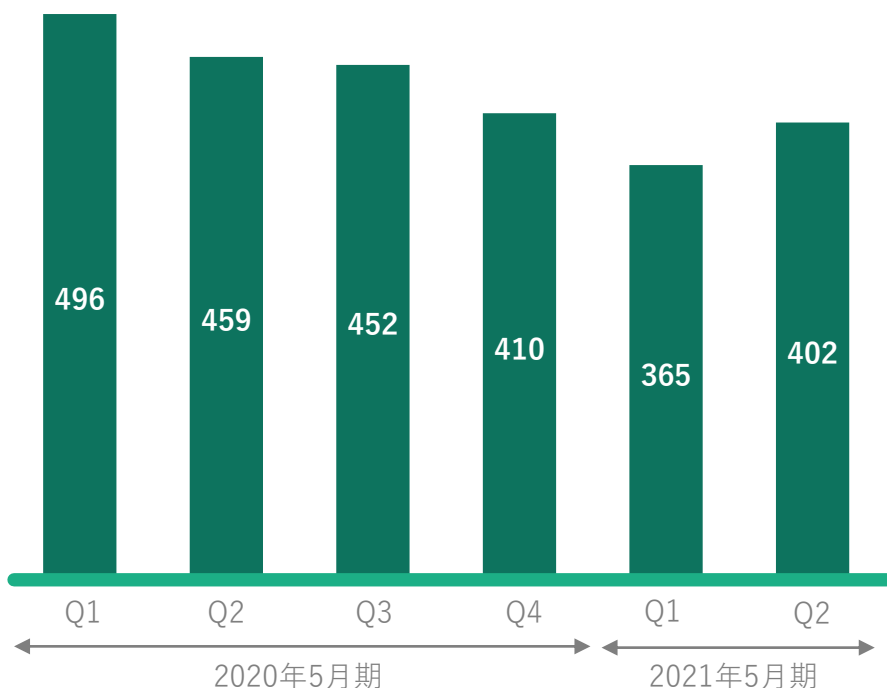
※ 2020年5月期第4四半期に動画配信の消費税の課税区分見直しによる売上高11百万円を計上

※ 2019年5月期第4四半期より従来の「商材別」から事業の実態に近い『領域別』に説明区分を変更。各領域毎の説明に関してはAppendixに記載

- 四半期毎の月間平均PV（ページビュー）数※¹は不調なもの、四半期毎の月間平均PV単価指標※²は、回復傾向
- 徐々に新型コロナウイルス感染症の感染拡大前の水準まで近付いている状況

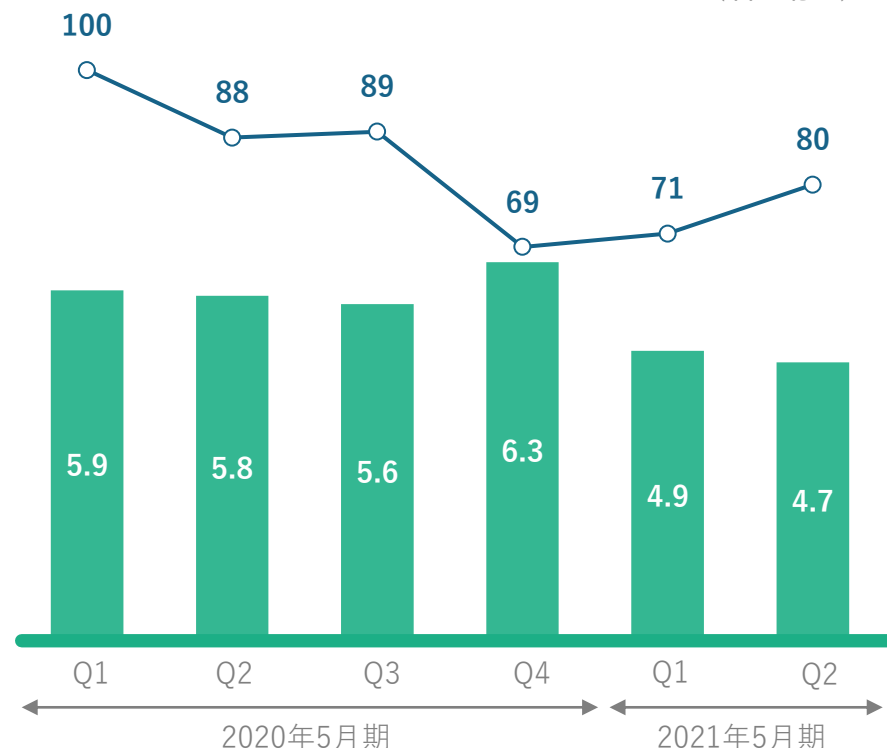
四半期毎の売上高推移

(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 2020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

※ 2019年5月期第2四半期から英語版GameWithのPV数とPV単価指標を算入

■ PV数 ○ PV単価指標

- 四半期毎の月間平均PV数※1はやや減少も、堅調に推移
- 四半期毎の月間平均PV単価指標※2は、単価向上施策を実施したことにより改善。
GameWithとして培ってきたノウハウを活かすことに成功

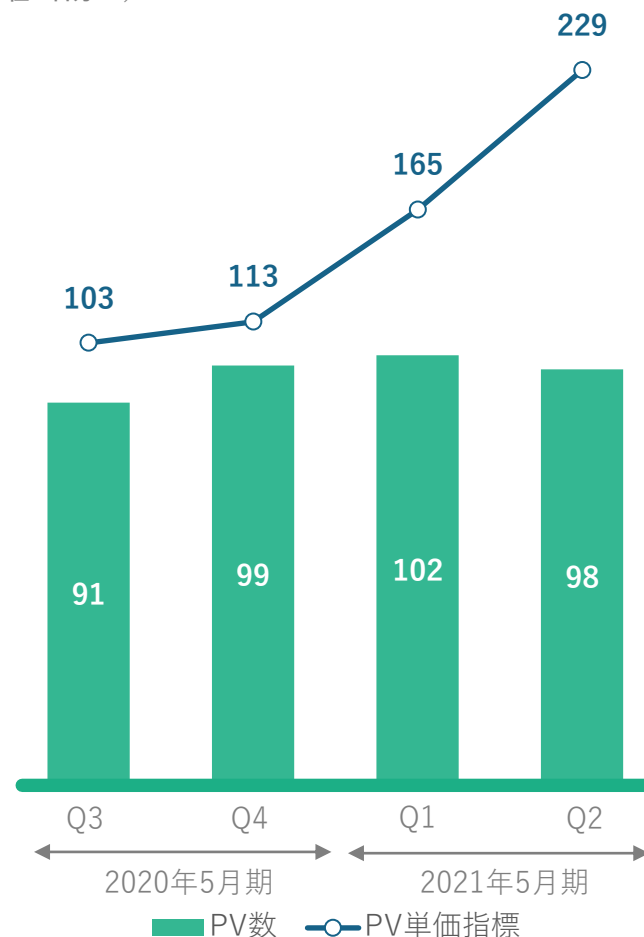
@WIKI (アットウィキ) について

- 誰でも簡単に自分のWiki(ウィキ)サイトを作成することができるユーザー投稿型メディア
- ユーザーがプレイしたゲーム攻略情報を直接投稿することができる



PV数、PV単価の概況

(単位：百万PV)



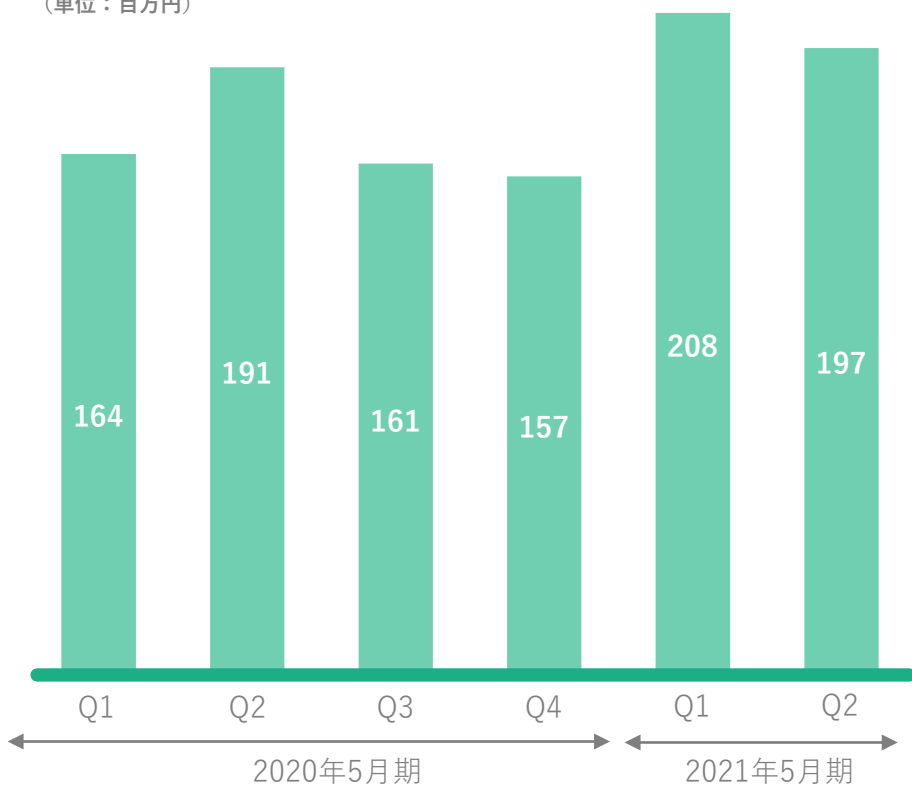
※1 各四半期の月間平均PV数を算出して掲載

※2 事業譲受直前である2019年第2四半期の月間平均PV単価を基準値100として相対値を算出

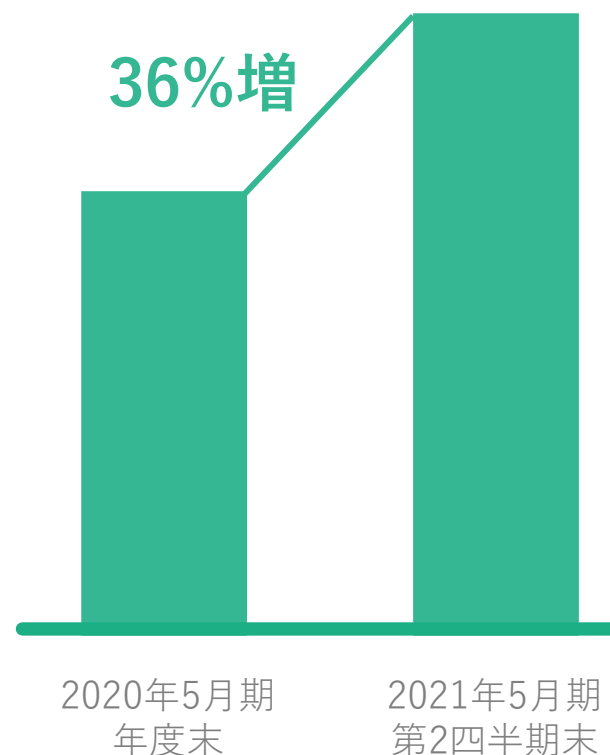
- CMの放映により、「GameWith」アプリの累計ダウンロード数は増加
- 新商材の開発や新規顧客の開拓を行い、今後のさらなる売上高増加を目指す

四半期毎の売上高推移

(単位：百万円)



CM放映したことにより
「GameWith」アプリの
累計ダウンロード数は増加



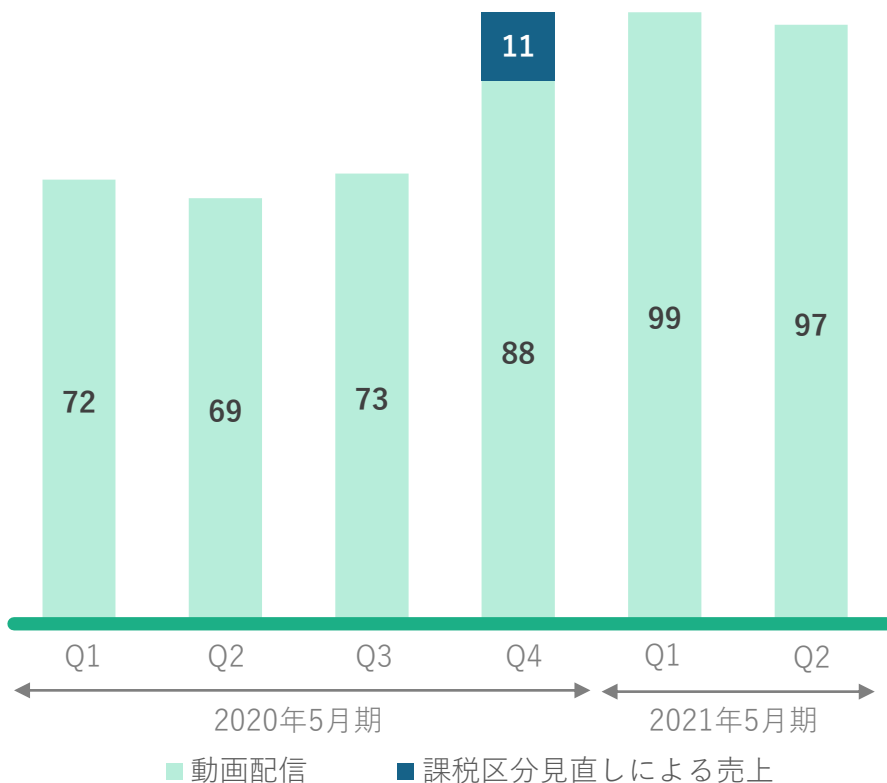
- CMを一新し、新たに全国オンエアを12/26～開始
- 新たにタレントの本田翼さんを起用し、新規ユーザーの獲得と「GameWith」のメディアとしての認知度向上を狙う



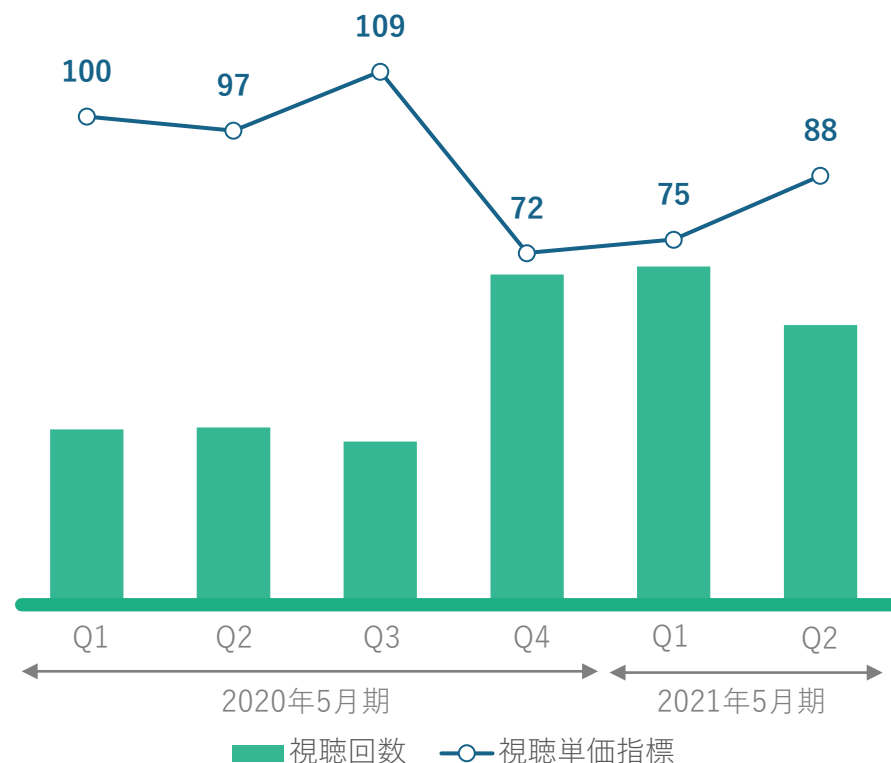
- 四半期毎の平均動画視聴回数※1は前四半期と比較して減少したものの、四半期毎の平均視聴単価指標※2は、回復傾向
- ゲーム攻略同様、新型コロナウイルス感染症の感染拡大前の水準まで近付いている状況

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

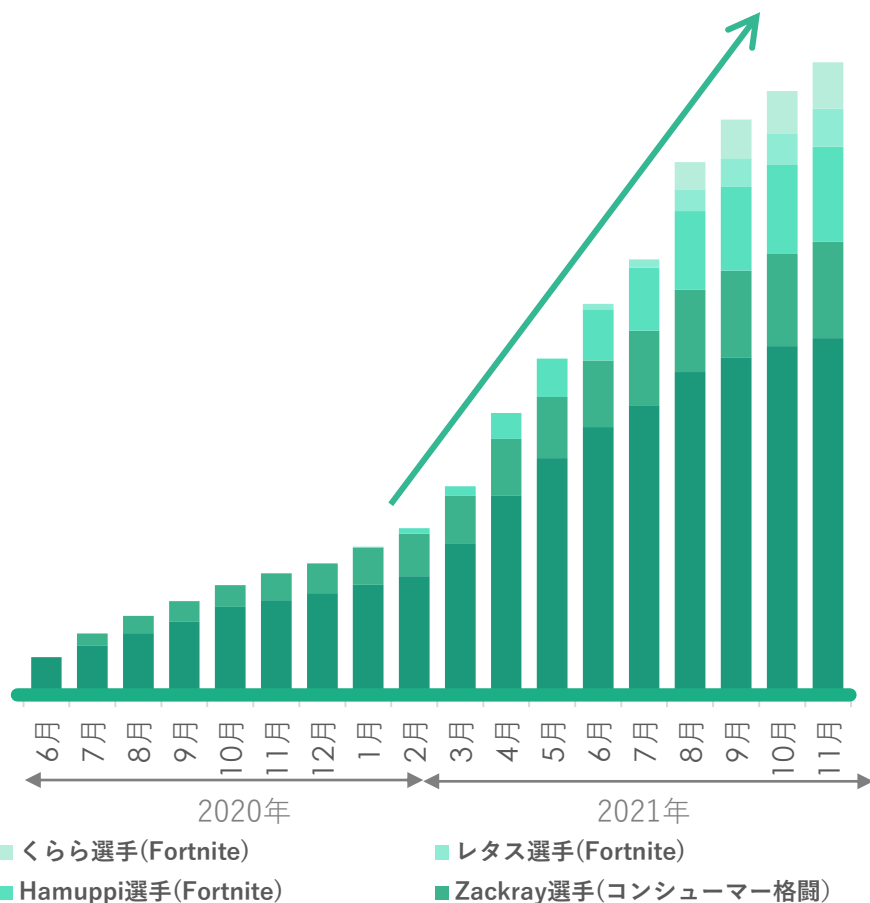
※2 2020年5月期第1四半期の月間平均視聴単価を基準値100として相対値を算出

※ 2020年5月期第4四半期に動画配信の消費税の課税区分見直しによる売上高11百万円を計上

領域別詳細：③動画配信 eスポーツ

- eスポーツ系動画の視聴回数・チャンネル登録者数が増加
- eスポーツチームと連携しスカウトを強化し、新チャンネルの立ち上げを積極的に実施。今後もさらなる拡大を目指す

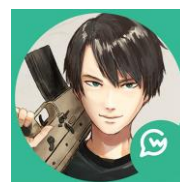
所属eスポーツ選手 YouTubeチャンネル登録者数



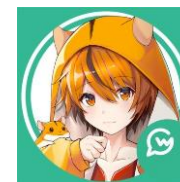
■ くらら選手 (Fortnite) ■ レタス選手 (Fortnite)
■ Hamuppi選手 (Fortnite) ■ Zackray選手 (コンシューマー格闘)
■ Nephrite選手 (Fortnite)

※1 2020年11月時点のチャンネル登録者数

FORTNITE部門



Nephrite選手
ch登録者数75万人※1



Hamuppi選手
ch登録者数20万人※1



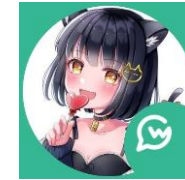
Albedo選手
2020年5月加入



Lettuce選手
2020年5月加入



くらら選手
2020年8月加入

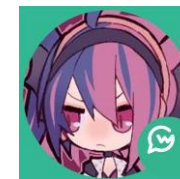


kogane選手
2020年12月加入

コンシューマー格闘ゲーム部門



Zackray(ザクレイ)選手
チャンネル登録者数20万人※1



きさ選手
2020年8月加入

- eスポーツ選手として、競技シーンを超えて様々な活動を実施

ゲーミングPC『GALLERIA』

「GALLERIA」CM出演

NephriteコラボモデルのゲーミングPC発売



月刊コロコロコミック

月刊コロコロコミック12月号から登場
特別まんが『教えて！ネフライト先生』掲載



公式大会『クリエイターショーマッチ』

クリエイター限定の招待制公式大会に出場し、
アジア1位を達成



高校生eスポーツ大会『STAGE:0』

総視聴者数747万人を記録した大会の決勝戦に
解説者として出演



- 当社eスポーツ選手も多数出場する本格的なオンライン大会を12月に開催
- 今回の成功を機に、今後も継続的なオンライン大会開催を予定

『GameWith CUP FEATURING FORTNITE vol.0 SUPPORTED BY GALLERIA』

最大同時視聴者数：24,000名、大会当日の総視聴回数：38万回を達成
2020年5月に開催した『Play at Home Cup 2020』を超える数値を記録





4. 2021年5月期 業績予想について

ゲーム攻略

ゲーム紹介

動画配信

事業戦略

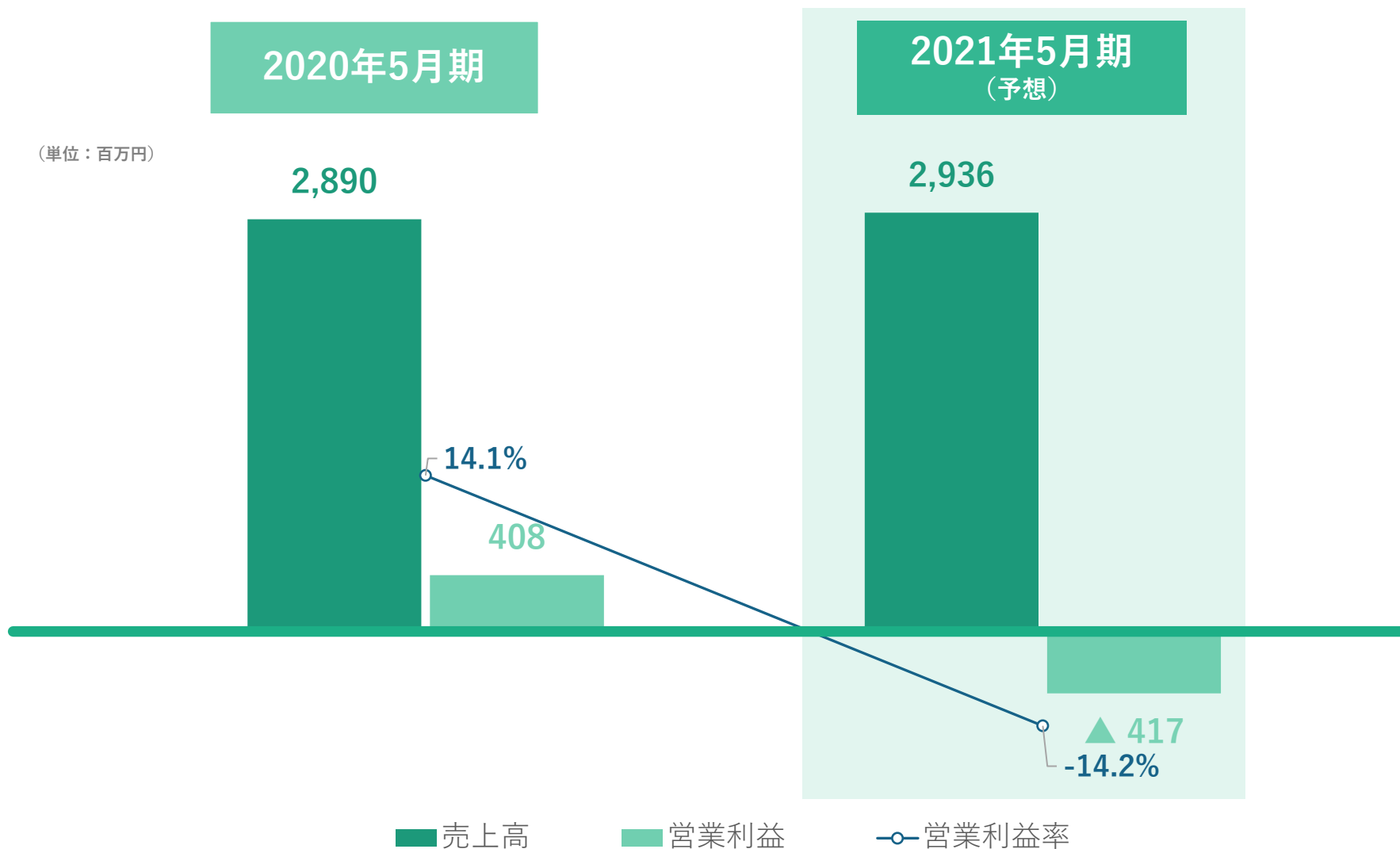
- | | | |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">✓ <u>コンシューマーゲーム</u>に注力✓ 英語版GameWithの<u>拡大</u> | <ul style="list-style-type: none">✓ 新規ユーザ獲得<u>最大化</u>✓ タイアップ<u>営業の加速</u>✓ GameWithアプリの<u>大幅改修</u>✓ <u>大規模プロモーションの実施</u>による<u>広告宣伝費</u>投下 | <ul style="list-style-type: none">✓ <u>eスポーツ系動画</u>に注力✓ eスポーツチームとの<u>連携強化</u> |
|--|---|--|

構造改革

- ✓ 「ゲーム紹介」を第二の柱にするためリソースの選択と集中を行う
- ✓ フルリモートワークの体制の維持
- ✓ 固定費・経費の大幅削減（組織としてオフィスのあり方の継続的な見直しや、通勤交通費の削減等を行う）
- ✓ 国内外のライターを採用を効率化し、居住地にとらわれない新しい働き方を提案

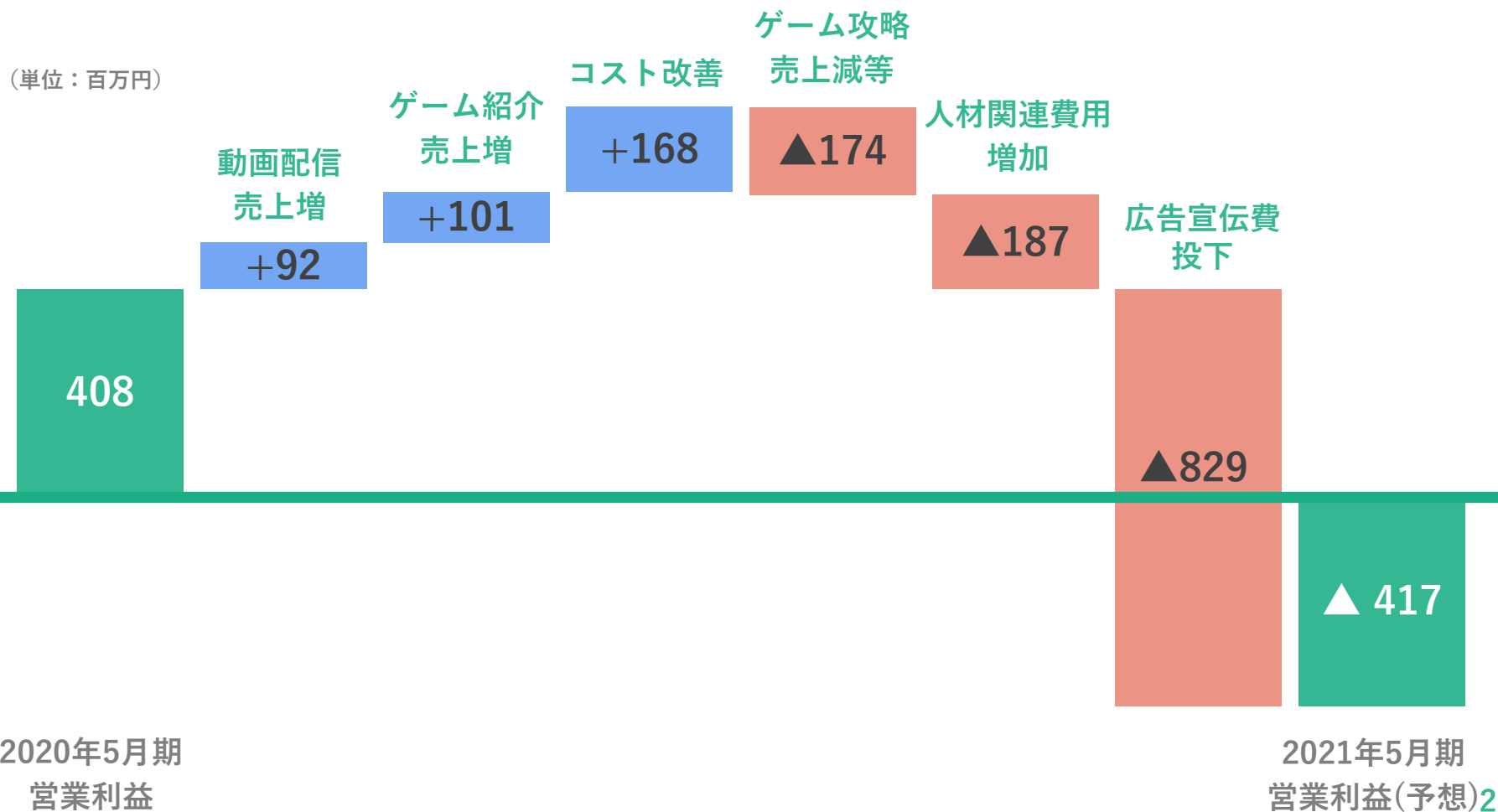
2021年5月期 業績の見通し

- 2021年5月期は売上高2,936百万円、営業利益▲417百万円を予想
- 主に広告宣伝費を戦略的に投下する計画のため、営業利益は赤字の予想

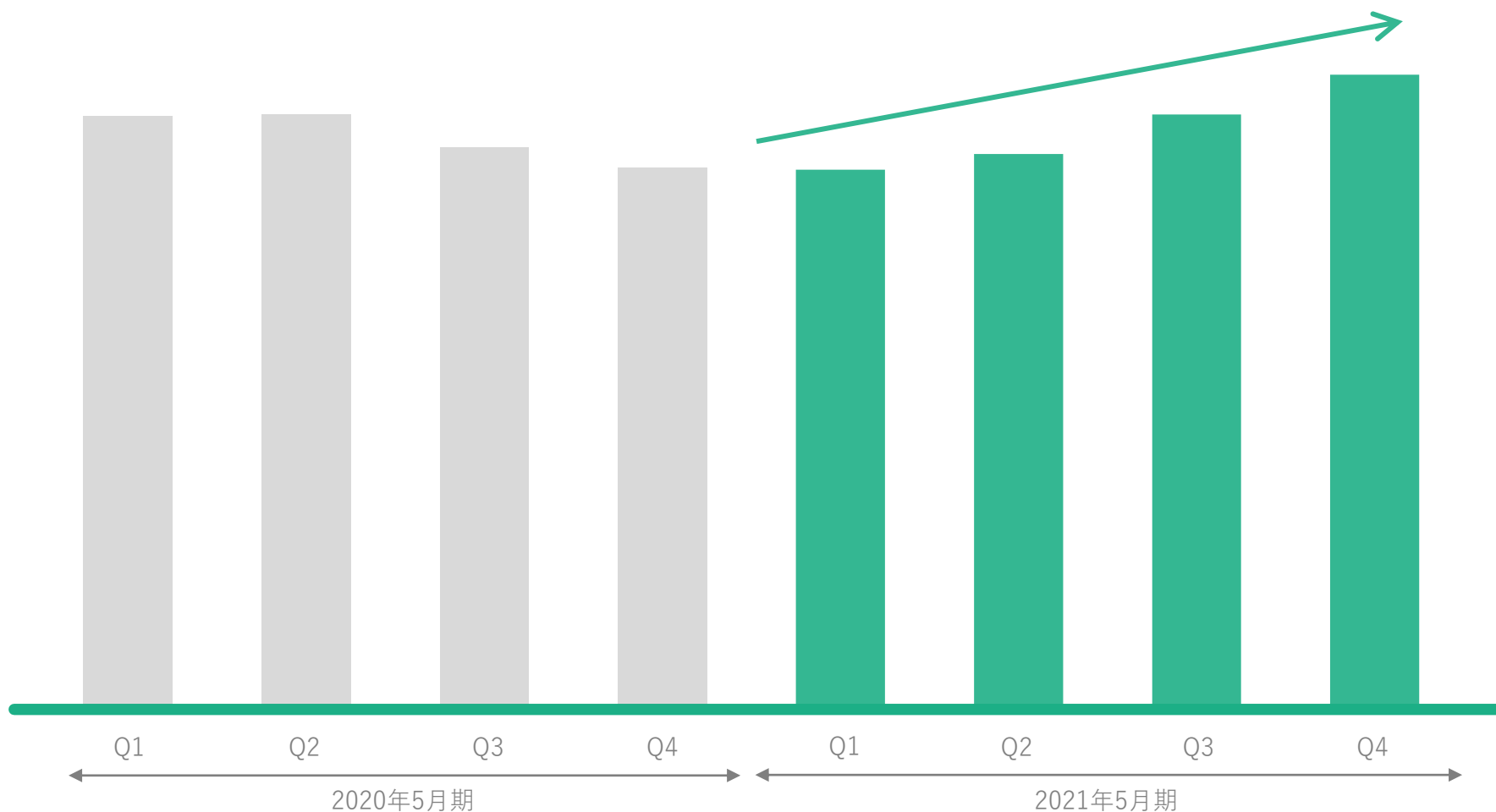


営業利益の前期比較

- 2021年5月期はゲーム攻略の売上減少を見込む一方で、好調な動画配信と注力分野であるゲーム紹介で増加。売上高としては増収を計画
- 利益面は、フルリモートワーク体制を継続しコストの改善を見込む一方で、さらなる成長に向けた戦略的な投資を行い、営業赤字の計画



- 広告宣伝費を投下し、売上高は前四半期比で成長していく計画
- 通期合計で前年比増収を見込む

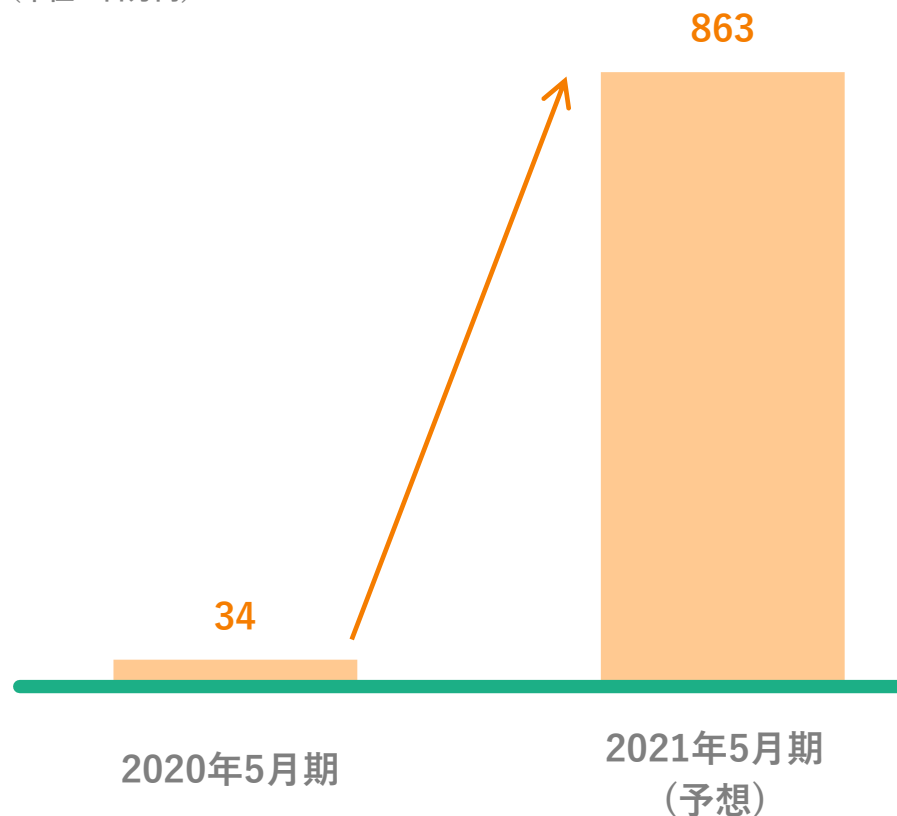


※売上高イメージ

- 広告宣伝費の主な内訳として、テレビCMだけでなくWebマーケティングもあわせて実施することで広告効果の最大化を図る

年間 広告宣伝費 合計

(単位：百万円)



主な内訳

テレビCM費用

- ✓ テレビCMは第1弾を8月と10月に放映
- ✓ 新CMを年末年始にかけて放映
- ✓ 以降も継続的に放映予定

Webマーケティング費用

- ✓ Webマーケティングも強化
- ✓ CMとあわせて広告効果を最大化

- ゲーム攻略の落ち込みをゲーム紹介、動画配信等でカバーし増収の計画だが、広告宣伝費の投下を積極的に行うため営業利益は赤字

	2020年5月期通期		2021年5月期通期	
	実績	予想	対前年比増減率	
(単位：百万円)				
売上高	2,890	2,936	1.6%	
営業利益	408	▲417	—	
営業利益率	14.1%	—		
経常利益	408	▲424	—	
経常利益率	14.1%	—		
当期利益	219	▲353	—	
当期利益率	7.6%	—		



5. 中期事業戦略



5-1. 中期事業戦略の概要

2013
to
2018

国内メディア事業の売上創出・収益化

ゲーム攻略・ゲーム紹介・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

今後

国内メディア事業のさらなる収益拡大

ゲーム攻略に次ぐ、第二の柱の創造にむけてゲーム紹介に注力

海外展開の加速

英語圏を中心に海外展開を加速

新規事業領域への挑戦

既存事業以外の、様々なゲーム関連領域に展開



5-2. 中期事業戦略・トピック

①ゲーム紹介：第二の収益の柱

- ゲームを始めるきっかけをつくるゲーム紹介を、ゲーム攻略に次ぐ第二の収益の柱とする
- ユーザーが新しくゲームを探す際の第一想起の獲得を目指す

Vision：世界のゲームインフラになる



GameWithメディアの拡大に注力

「攻略サイト」のGameWithから

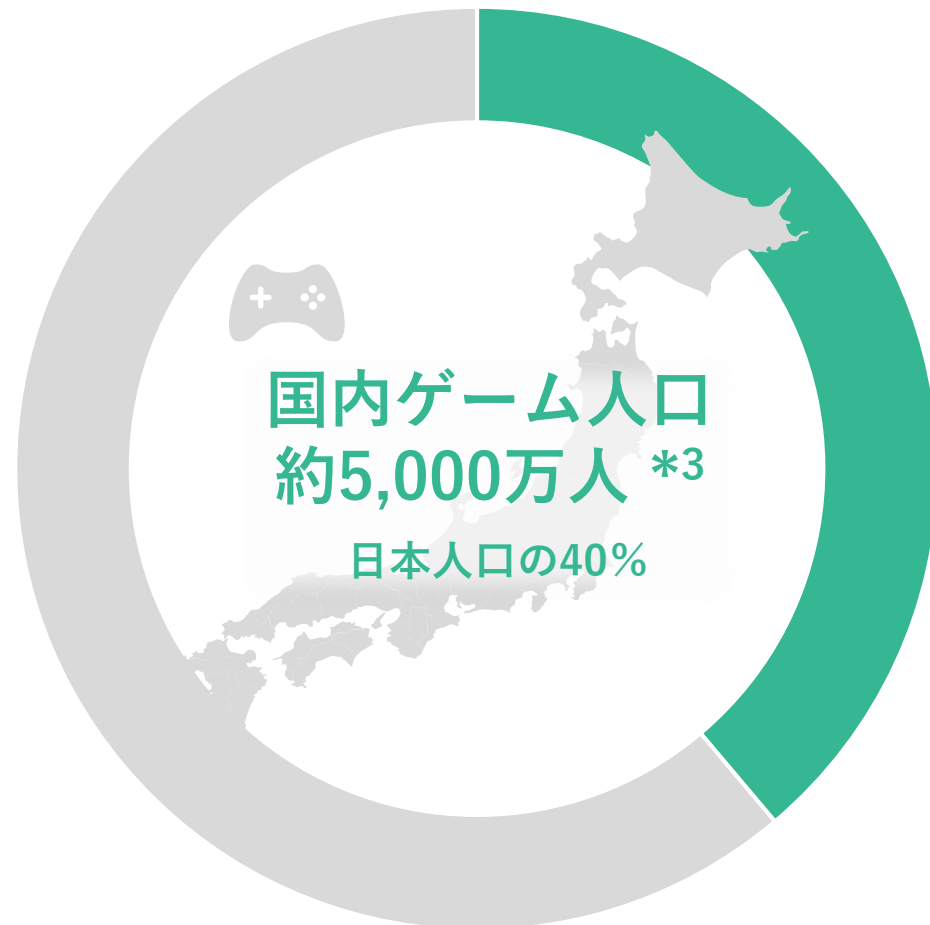


「ゲームメディア」の
GameWithへ

ゲームを探す際の第一想起の獲得を目指す

①ゲーム紹介：戦略背景

- スマホの普及とともに国内のゲーム市場規模は大幅に増加
- ゲーム市場の拡大とともに、国内のゲーム人口は約5,000万人まで増加



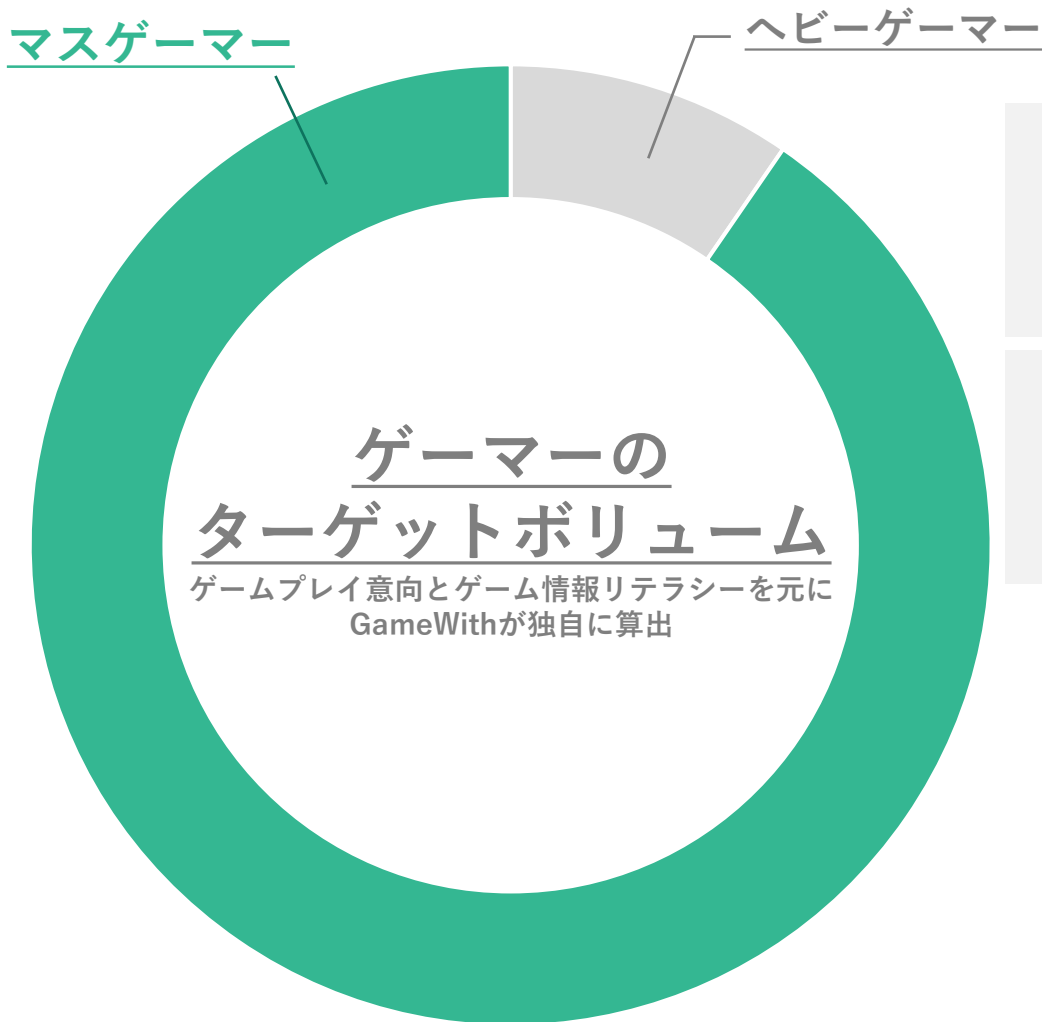
*1 『総務省 令和元年度版 情報通信白書』より 図表3-1-9-7 通信系コンテンツ市場の内訳(2017年)「1兆2,984億円」

*2 『総務省 令和元年度版 情報通信白書』より 図表3-1-9-7 通信系コンテンツ市場の内訳(2017年)「3兆6,784億円」

*3 『ファミ通ゲーム白書』ゲームユーザー分類別 マーケット規模より 2018年のゲーム人口「4,911万人」170p

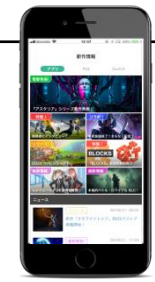
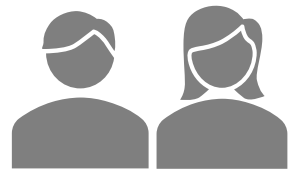
①ゲーム紹介：ターゲットボリューム

- 従来のターゲットである「ヘビーゲーマー」だけでなく、ターゲットボリュームの大きい「マスゲーマー」層に新規でアプローチ



従来のターゲット	ヘビーゲーマー ゲームをプレイし、新作ゲーム情報などゲームリテラシーも高い
GameWithが新規でアプローチ	マスゲーマー ゲームをプレイするが、新作ゲーム情報など、ゲームリテラシーは低い

ゲームを探すなら



- 2021年5月期はユーザー獲得、アプリ開発に戦略的に投資することで、ゲーム紹介の中長期的な売上高・収益の最大化を実現する

大規模プロモーション
の実施(数億円)

リソースの集中投下



新規ユーザー
の獲得

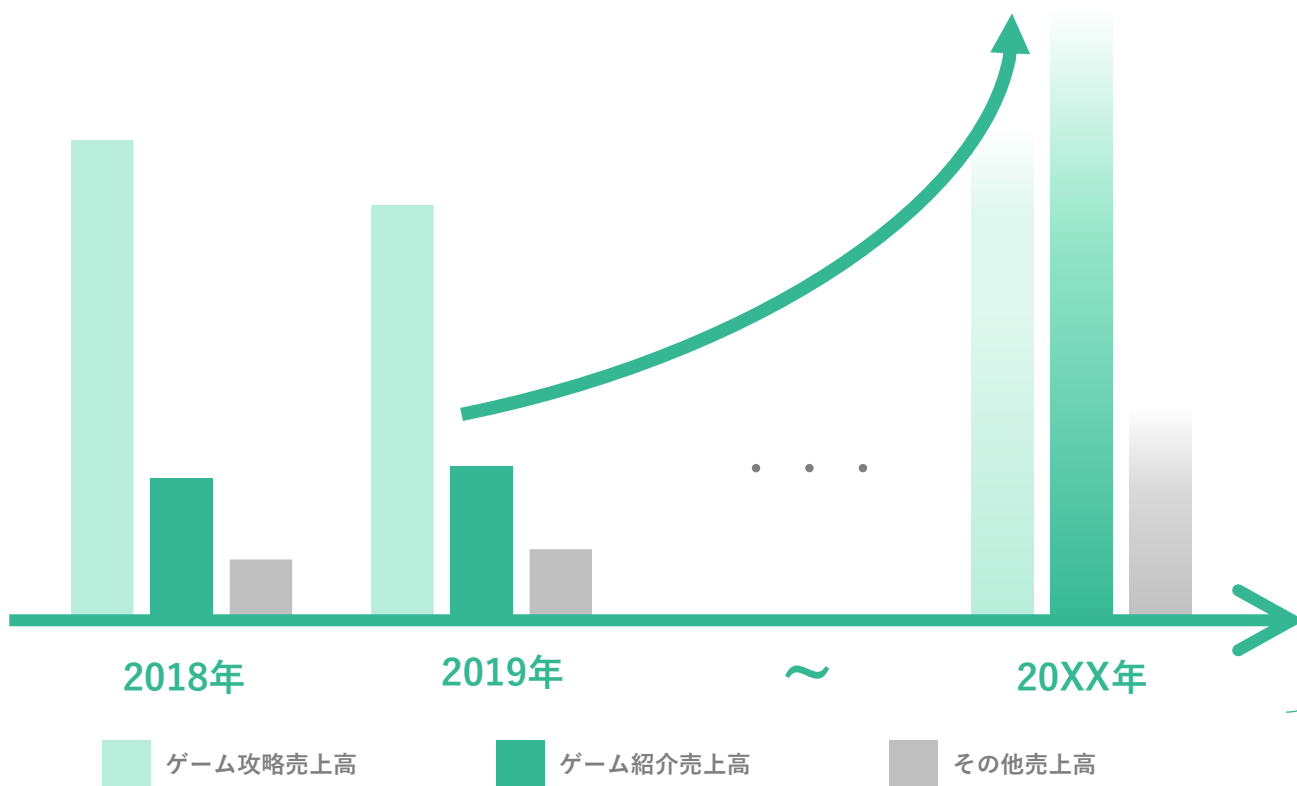
アプリ開発
UI/UXの向上

両輪で「ゲーム紹介」の中長期的な収益最大化へ

①ゲーム紹介：業績への影響

- 主力のゲーム攻略と並び、ゲーム紹介が第二の柱になることで、中長期的な売上・営業利益の向上を実現

ゲーム紹介をゲーム攻略と並ぶ第二の柱に



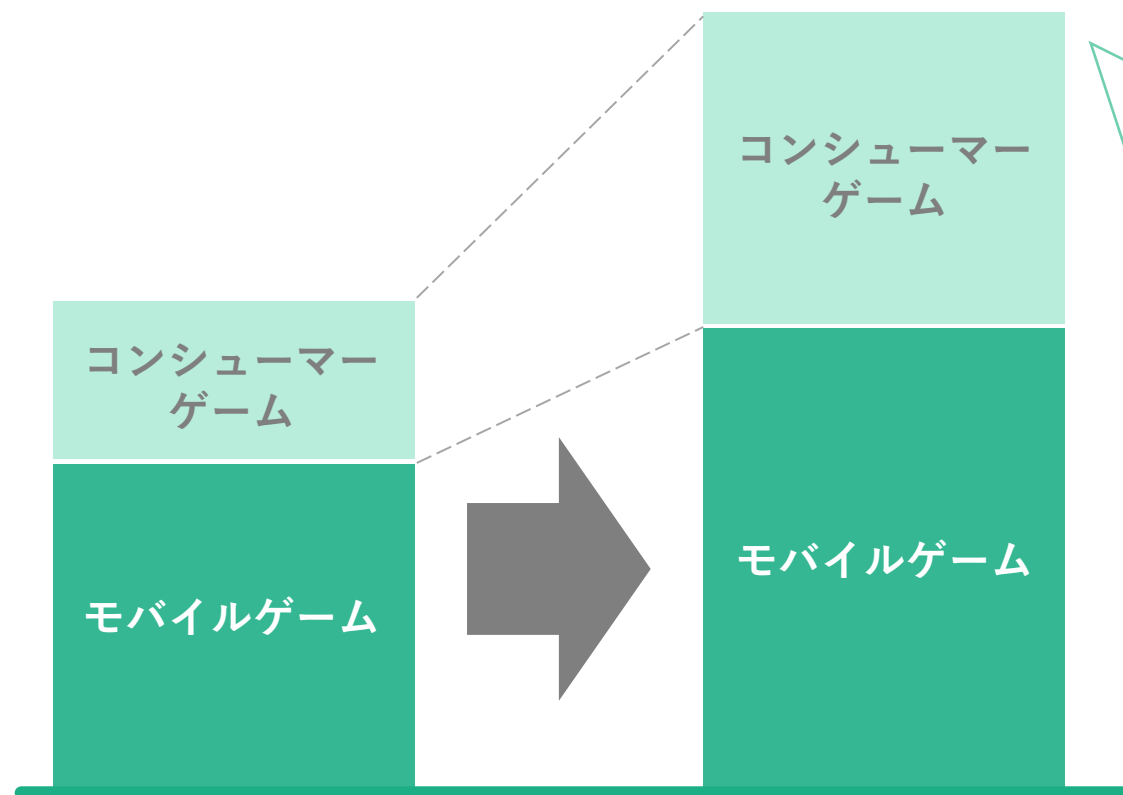
戦略的に
ゲーム紹介に注力



中長期的な
売上・営業利益
の向上を実現

- 新型コロナウイルス感染症による巣籠り需要も牽引し、コンシューマーゲーム*1の攻略需要が増加傾向
- GameWithが現状強みとしているモバイルゲーム攻略だけでなく、今後はコンシューマーゲームの攻略にも注力

売上高の将来イメージ



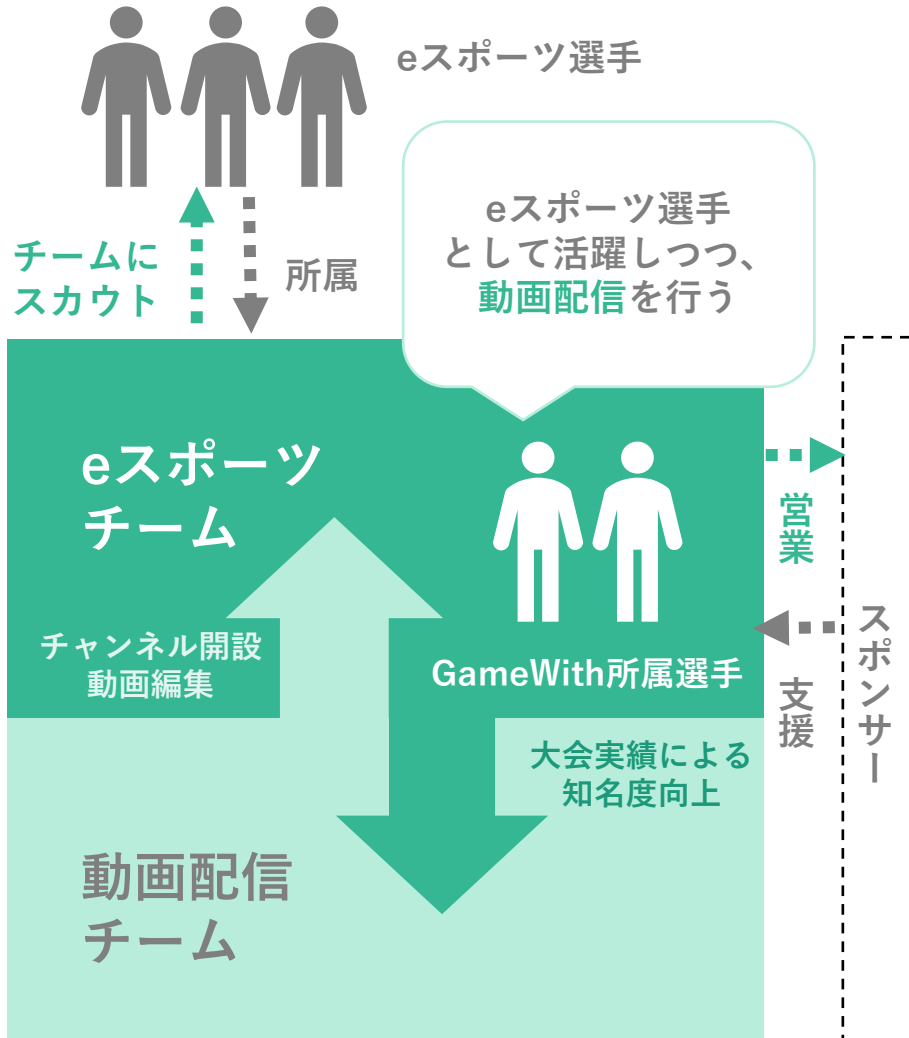
2020年の国内ゲーム市場

- 新型コロナウイルス感染症による巣籠り需要
- 2020年3月発売
スローライフ系ゲーム
販売数500万本突破
- 2020年4月発売
RPGリメイク作品、
発売3日で販売数100万本
突破
- 次世代型ゲーム機
発売予定

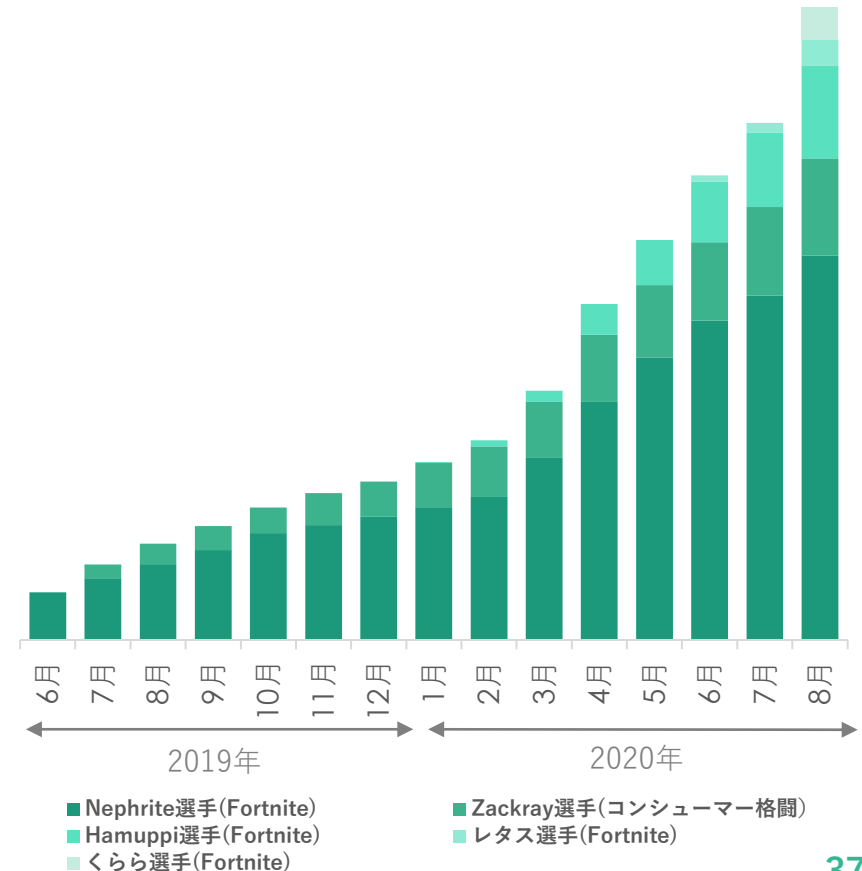
*1 コンシューマーゲーム：市販されている家庭用ゲーム機でのプレイを前提として作られるコンピュータゲームを指す用語。「家庭用ゲーム」とも呼ばれる。

③動画配信：eスポーツ系に注力

- eスポーツ系動画の視聴回数・チャンネル登録者数が増加。新規チャンネル開設も含め注力
- マネタイズの難しいeスポーツ分野において、動画配信による売上を収益源として確保し、eスポーツ選手がゲームの実力向上に専念できるような環境を醸成



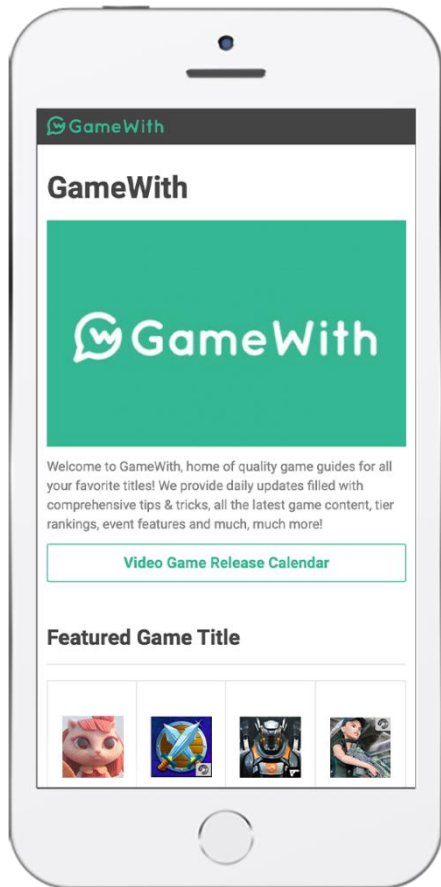
GameWith所属選手
月別YouTubeチャンネル登録者数



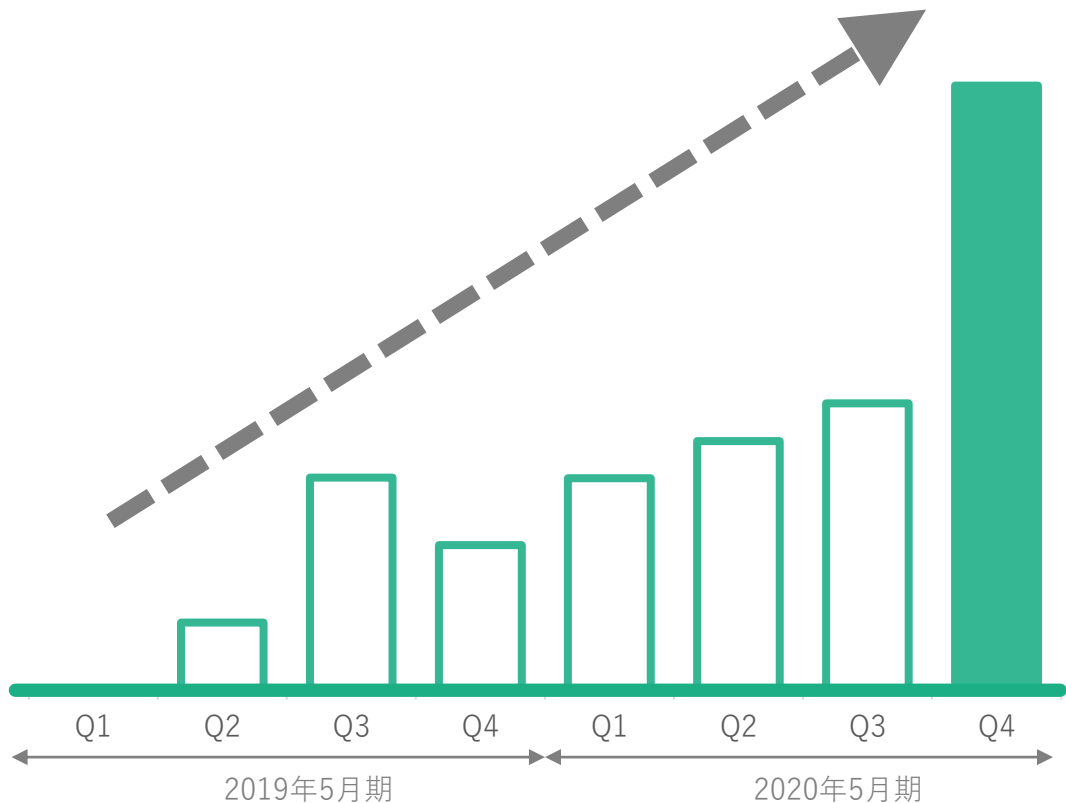
④海外事業：英語版GameWith PV数

- 英語版GameWith 四半期毎の合計PV数（ページビュー数）は順調に増加
- 今後のさらなる拡大に向けて取り扱いタイトルの増加、英語版ライターへの育成に注力

英語版GameWith



四半期毎の英語版GameWith PV数推移



⑤新規事業：ブロックチェーンゲーム進捗

- 自社初のブロックチェーンゲーム「EGGRYPTO（エグリプト）」を他社と共同開発
- 8月29日ガチャ機能を実装。セールだけでなくゲーム内課金で収益化を図る
- ゲーム内イベントを実施する等、今後も継続的なアップデートを行い、カジュアルゲームの要素を取り入れたブロックチェーンゲームとして成長を目指す

ゲームプレイ画面






6. Appendix (その他・会社概要)

- IR/広報活動を幅広く実施

『JPX日経中小型株指数』 構成銘柄への選定

「ホワイト企業認定」 最高水準のプラチナランクを取得


2020年11月10日

各位

会社名 株式会社 GameWith
代表者名 代表取締役社長 兼 執行役員 今泉 卓也
(コード番号: 6552 東証第一部)
問合せ先 取締役 兼 執行役員 伊藤 修次郎
(TEL. 03-5860-5698)

『JPX日経中小型株指数』構成銘柄への選定に関するお知らせ

当社は、このたび株式会社東京証券取引所及び株式会社日本経済新聞社が共同で算出を行っている『JPX日経中小型株指数』の2020年度構成銘柄として選定されましたのでお知らせいたします。

『JPX日経中小型株指数』は、「投資者にとって投資魅力の高い会社」を構成銘柄とする『JPX日経インデックス400』導入時のコンセプトを中小型株に適用することで、資本の効率的活用や投資者を意識した経営を行っている企業を選定するものです。

構成銘柄の選定は、東証の市場第一部、市場第二部、マザーズ、JASDAQを主市場とする普通株式銘柄から、時価総額や市場流動性指標によるスクリーニングののち、3年平均自己資本利益率（ROE）、3年累積営業利益等の定量的な要素に加え、独立社外取締役の選任（2人以上）などの定性的な条件も加味した基準から、上位200銘柄が選定されています。

今後も株主及び投資家のみなさまのご期待に添えるよう、更なる企業価値の向上を目指してまいります。

『JPX日経中小型株指数』につきましては、下記URLをご参照ください。
<https://www.jpix.co.jp/markets/indices/jpx-nikkei400/01.html>

以上



- ゲーム関連企業を対象に投資
- 純投資のみならず、最新技術の情報収集や、海外投資先が日本で事業を行う場合のパートナーとなることを期待



ブロックチェーンゲーム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



主にインドネシアにおいて、ゲーム攻略、ゲーム情報などゲームメディアサービスを運営

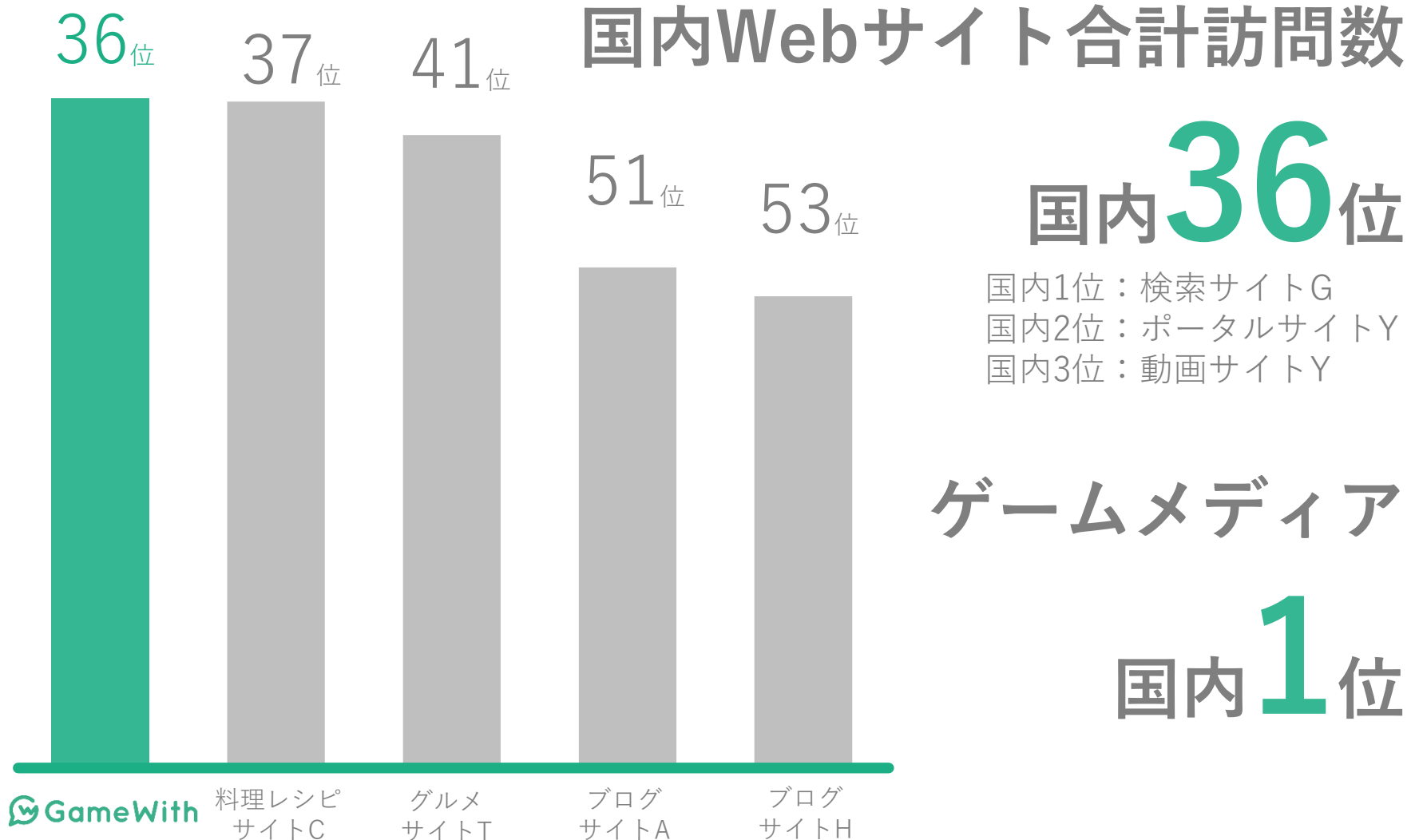


主にタイにおいて、オンライン及びオフラインでのeスポーツイベントの企画・運営



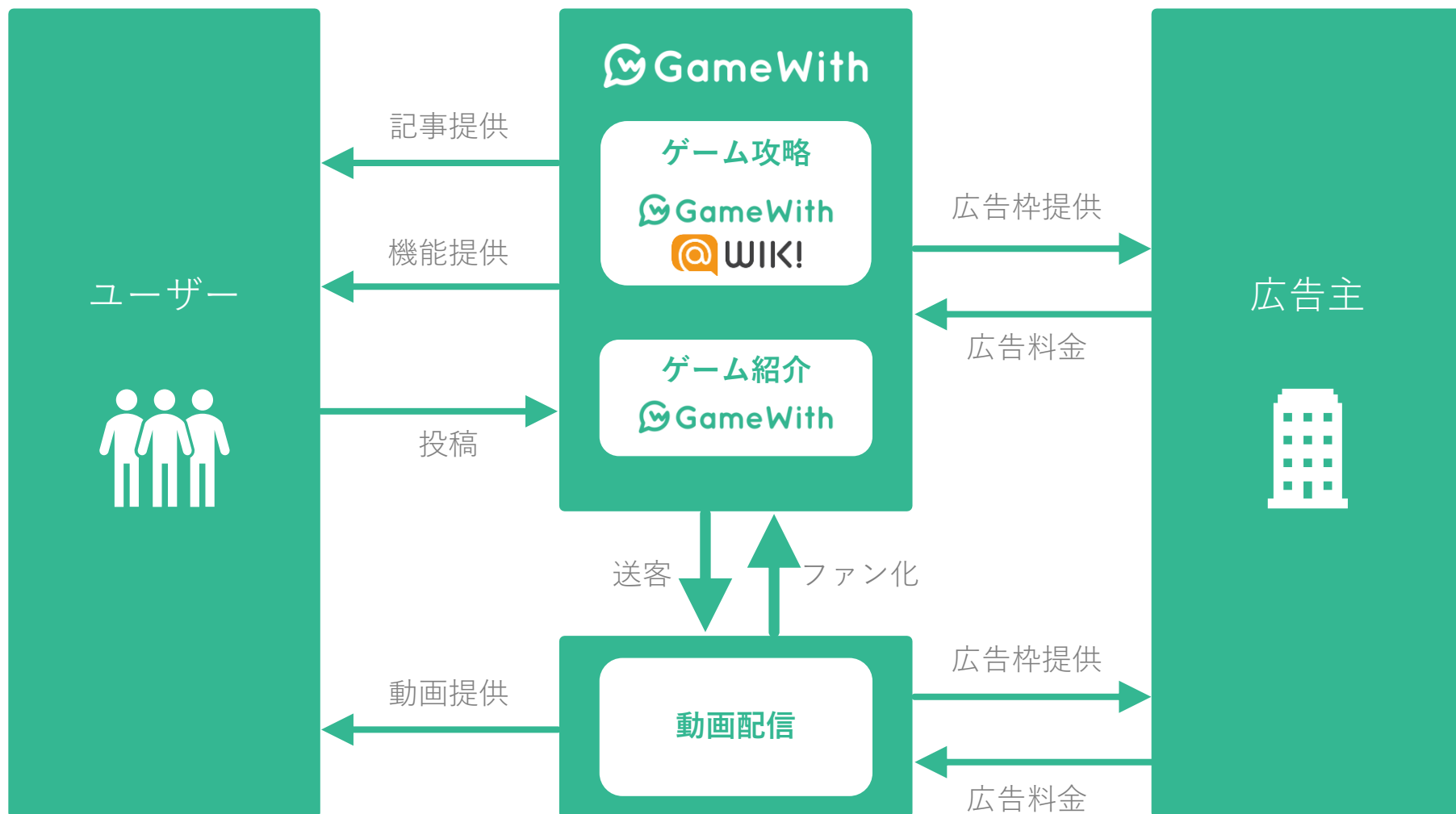
主にインドにおいて、オンラインでのトーナメントプラットフォームをWeb・アプリ上で展開

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	伊藤	修次郎
	取締役	緒方	仁暁
	取締役	村田	祐介
	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	543百万円（2020年5月末時点）		

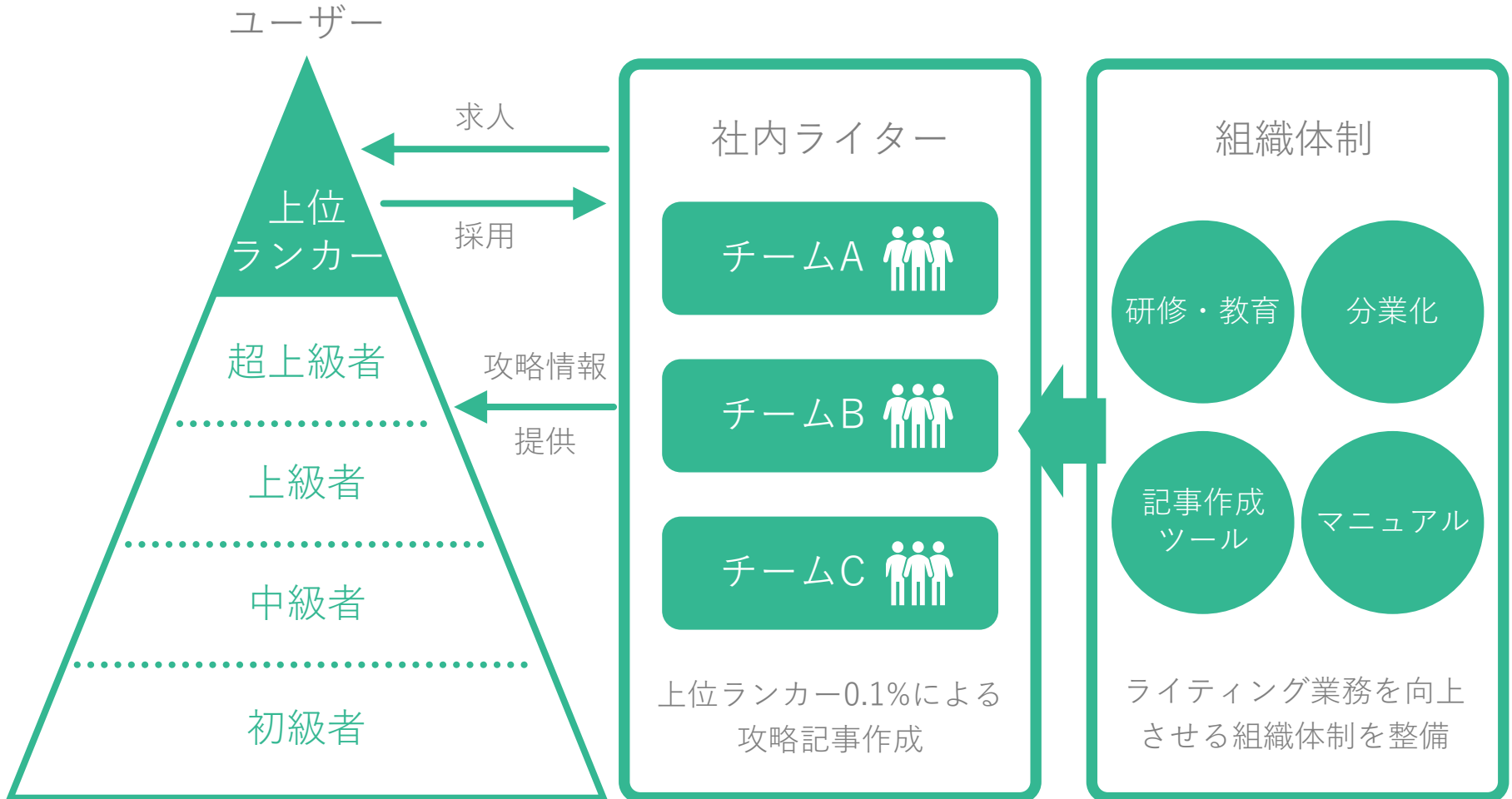


※ 出所： SimilarWeb 国内Webサイト合計訪問数（2019年10月~2020年11月の1年間）

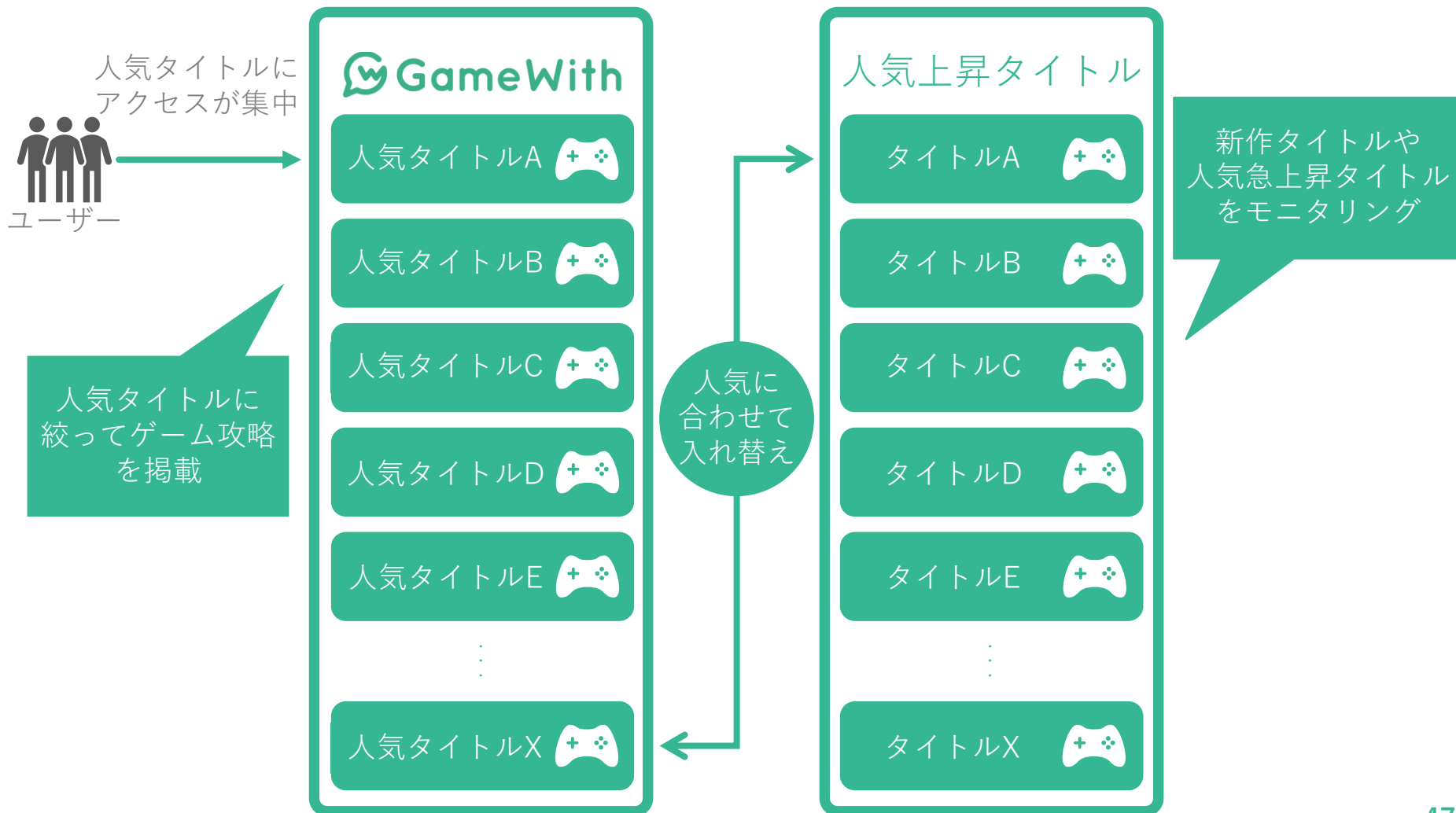
- ゲームに必要な記事や機能を提供することで、ユーザーを集客
- 広告枠を広告主に提供することで収益化を実現



- 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を確保



- 網羅的な国内最大級のゲームデータベースを構築
- 社員が実際にゲームをプレイし、質の高いゲーム紹介記事・動画を掲載



- クリエイターの力を最大化するため様々な面からサポート
- 自社から人気配信者を輩出した実績もあり、チャンネル成長のノウハウを社内に蓄積

サポート内容



クリエイター



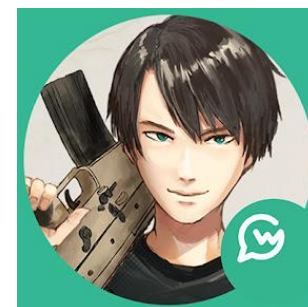
なうしろ



むじょっくす

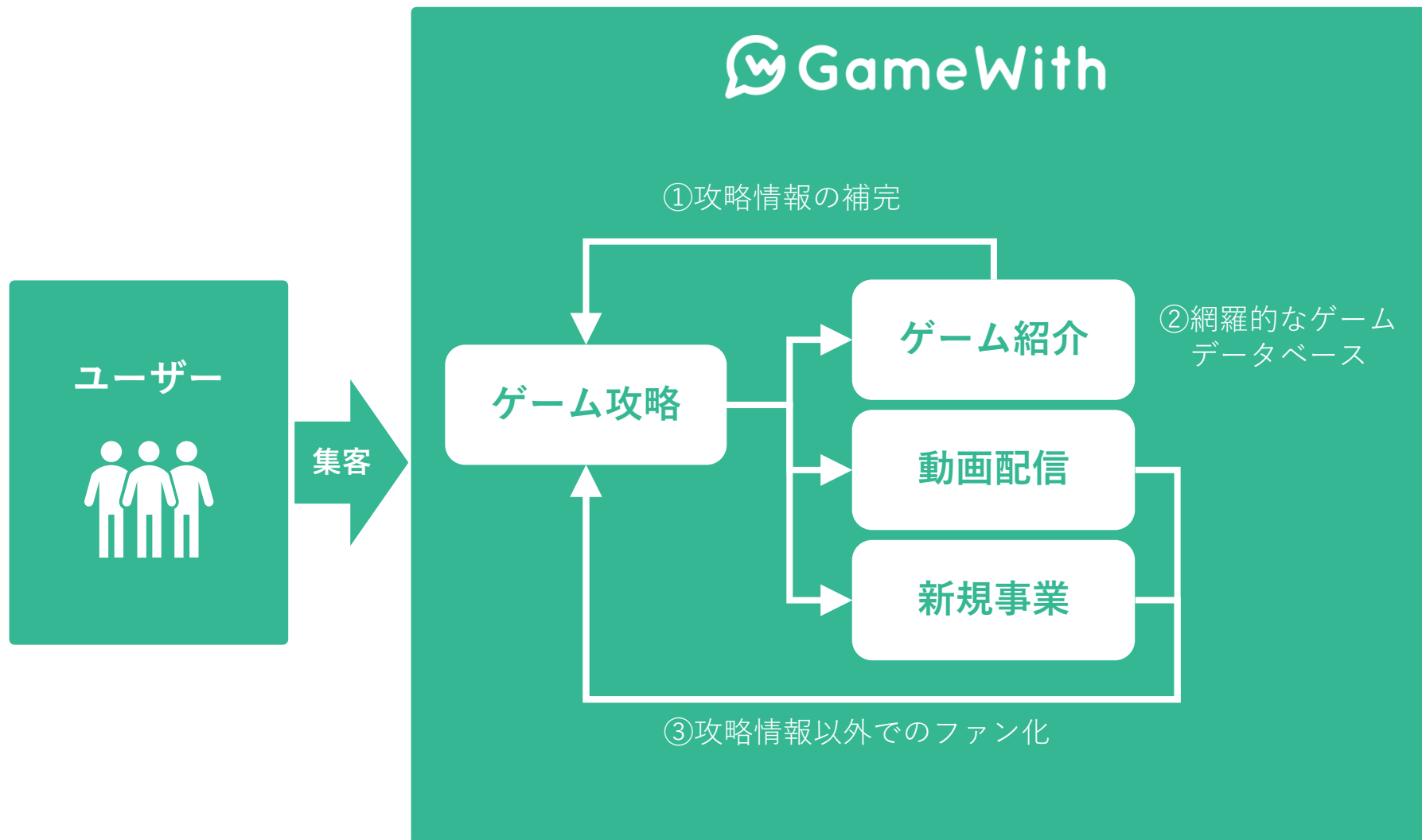


やまだ

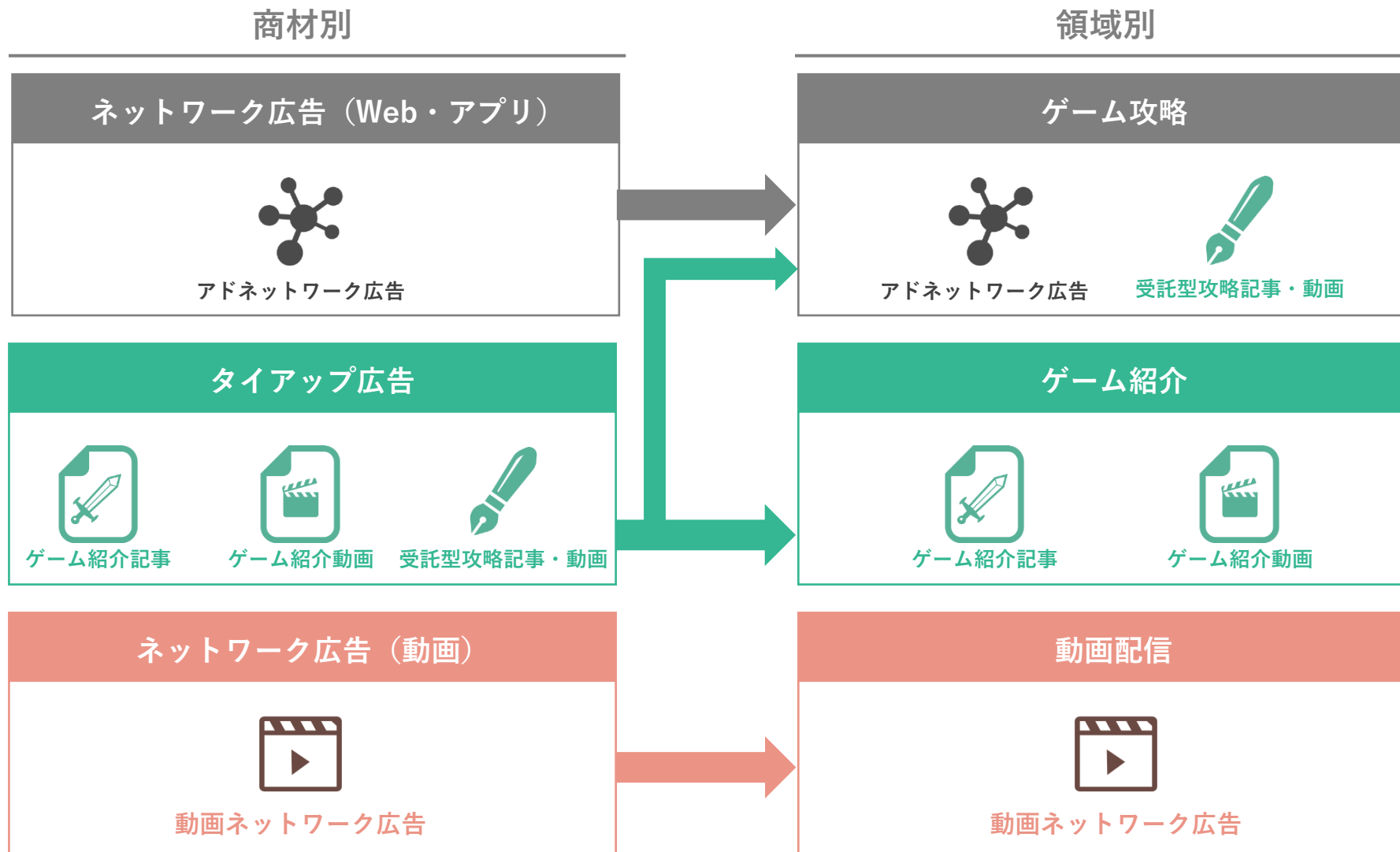


Nephrite
(プロスポーツ選手)

- 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



- 2019年5月期第4四半期より、従来の「商材別」から事業の実態に近い『領域別』に説明区分を変更



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