



2022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)

2022年4月6日

1. 第3四半期 決算総括
2. 第3四半期 トピック
 - 2-1. eスポーツ事業領域の強化
 - 2-2. その他トピック
2. 各事業領域の概況
3. 2022年5月期 業績予想について
 - 3-1. 2022年5月期 業績予想の修正
 - 3-2. 2022年5月期 注力領域
4. Appendix（その他・会社概要）



1. 第3四半期 決算総括

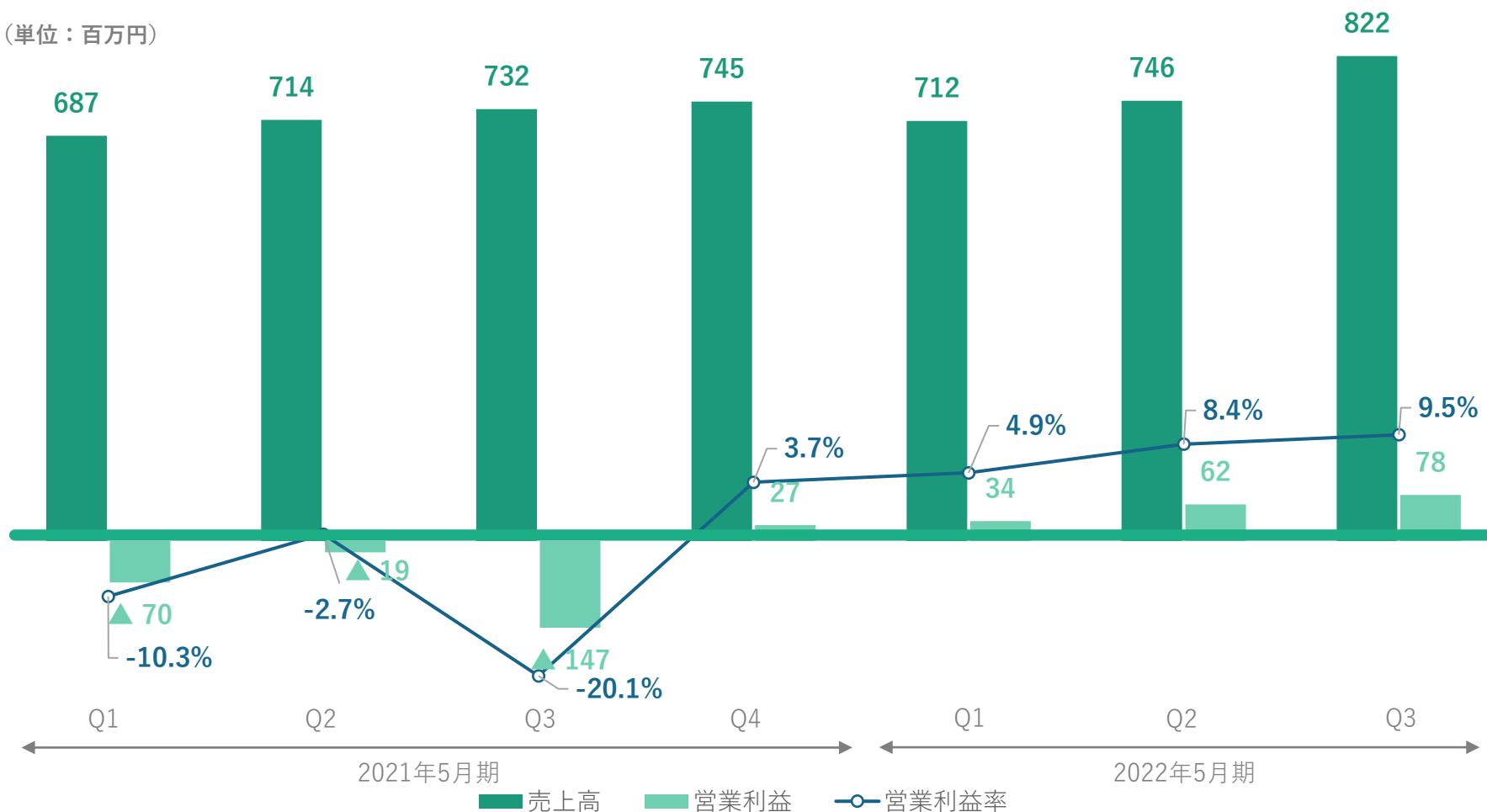
- 前年同期比でゲーム攻略、新規事業領域の売上高が伸長。営業利益は前年同期比で増加
- 株式取得をした株式会社DetonatioNのPLへの影響は「その他」

合計	売上高は前年同期比12.4%増。営業利益は前年同期比で+228百万円	
	売上高 : 822 百万円	前年同期比 : +90 百万円 (+12.4%)
	営業利益 : 78 百万円	前年同期比 : +225 百万円 (前年は赤字)
ゲーム攻略	前年同期比で増加、PV数/単価ともに好調	
	売上高 : 448 百万円	前年同期比 : +39 百万円 (+9.6%)
ゲーム紹介	昨年はCM効果もあり、前年同期比で減少	
	売上高 : 197 百万円	前年同期比 : ▲7 百万円 (▲3.5%)
動画配信	視聴回数が不調のため売上が減少	
	売上高 : 46 百万円	前年同期比 : ▲43 百万円 (▲48.3%)
その他	eスポーツ等の新規事業領域が大幅に伸長	
	売上高 : 130 百万円	前年同期比 : +101 百万円 (+346.0%)

売上高・営業利益の四半期推移

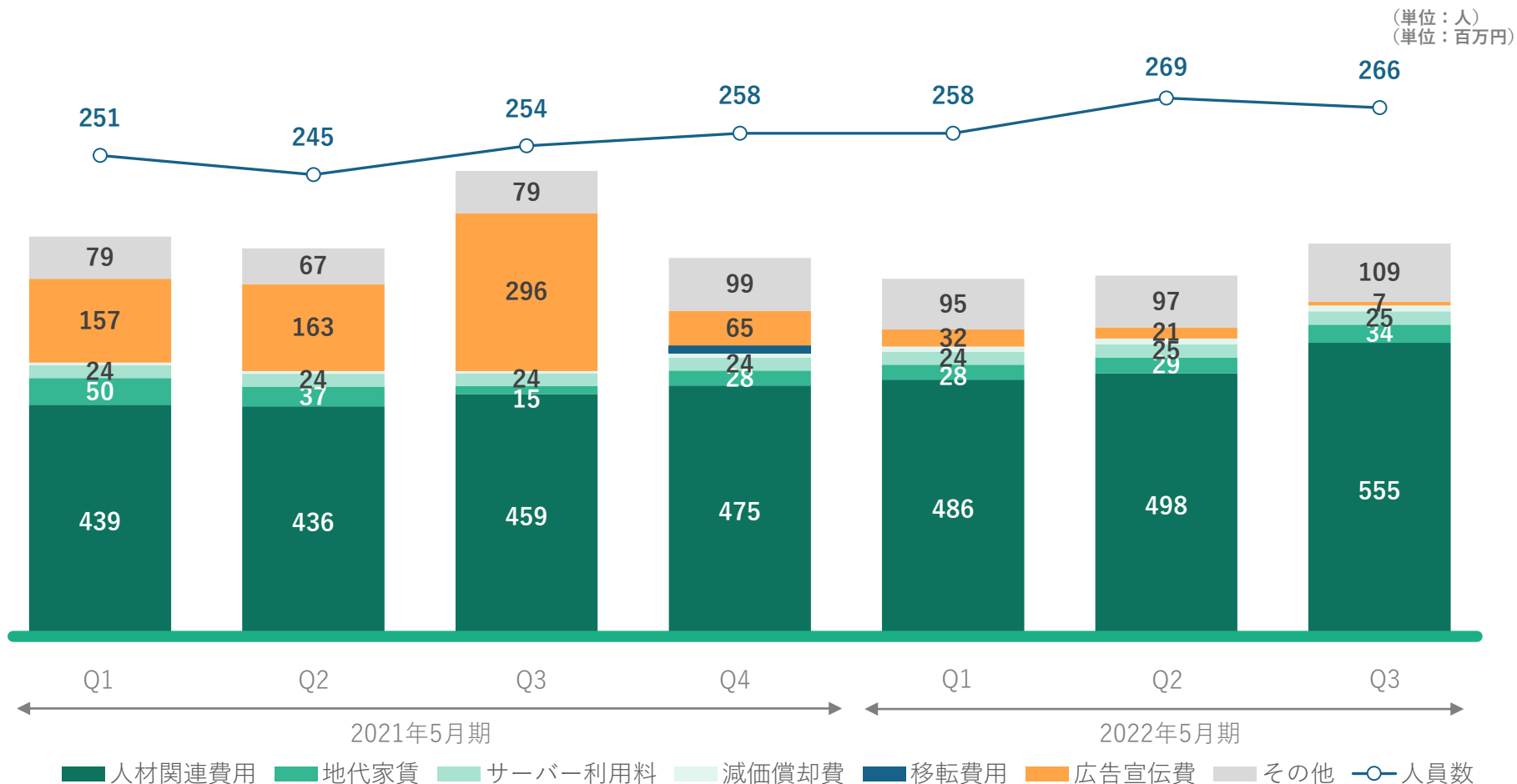
- 当第3四半期において、既存事業については主力事業のゲーム攻略が堅調に推移
- また、新規事業であるeスポーツやブロックチェーンゲームが伸長し、売上高が前年同期比で大きく増加。株式取得をしたDetonatioNも売上増に寄与
- 営業利益については、前年と比較して広告宣伝費の規模を縮小し増加

(単位：百万円)



コスト構造の四半期推移

- 当第3四半期は、eスポーツチームを運営する株式会社DetonatioNの子会社化の影響および、外注費の増加により人材関連費用等が増加
- プロモーションの規模を縮小し、広告宣伝費が減少



※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（月中での在籍ベース）



2. 第3四半期 トピック



2-1. eスポーツ事業領域の強化

- アルテリア・ネットワークス株式会社との共同出資により合併会社を新たに設立

ARTERIA

アルテリア・ネットワークス株式会社



強
み

- 全国に光ファイバーを自社で保有し、高品質なネットワークサービスを提供
- 法人/個人向けに事業を展開し、マンション向けは国内シェアNO.1※

- 国内最大級のゲームメディアを運営
- 自社でクリエイター/インフルエンサーを多数抱え、eスポーツ事業も幅広く展開

51%

49%

GameWithARTERIA

- 両社の強みを活かし、法人/個人向け問わずeスポーツ/ゲームインフラ領域の総合プロバイダとして新たなサービスを創出

- 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。

- 両社の強みを生かし、eスポーツに特化した配信スタジオ事業を開始
- 国内eスポーツ業界の課題を解決し、eスポーツ市場の活性化を目指す

国内eスポーツ業界の課題

- 大会やイベントの開催には高速ネットワーク回線、専用スタジオや機材等の高度なインフラ、eスポーツに特化した企画・制作力が必要
- 大会開催数や露出機会が少なく、選手が十分な収入を得るのは難しい
- 一般企業や地方自治体におけるeスポーツの活用のニーズはあるが、それに対するソリューションは十分に整っていない



配信スタジオ事業の開始

- アルテリア・ネットワークスの高品質な通信インフラと、GameWithのeスポーツ業界の知見やコネクション、企画・制作力を強みに事業を展開

esports Studio

 **STREAM!**



例：

- eスポーツ大会・イベント運営/配信事業
- 企業・地方自治体向けeスポーツ社内レク/交流イベント支援事業 etc.

- 今後eスポーツ事業を本格的に始動させるにあたり、リブランディングを実施

ロゴやチームイメージも刷新し、“カッコよさ”を意識したリブランドにより、世界中に夢と感動と衝撃を与え数多くのファンに愛されるようなチームを目指す



- 今後eスポーツ事業を本格的に始動させるにあたり、リブランディングを実施

あらゆる企業・業種と、eスポーツを活性化させるプロジェクト「PROJECT WITH」を開始。
企業や業界の垣根を超えて共闘し、ゲームをプレイする人、見る人、関わる人、みんなが
もっとワクワクする体験を提供

PROJECT WITH



Jtb
Communication
Design



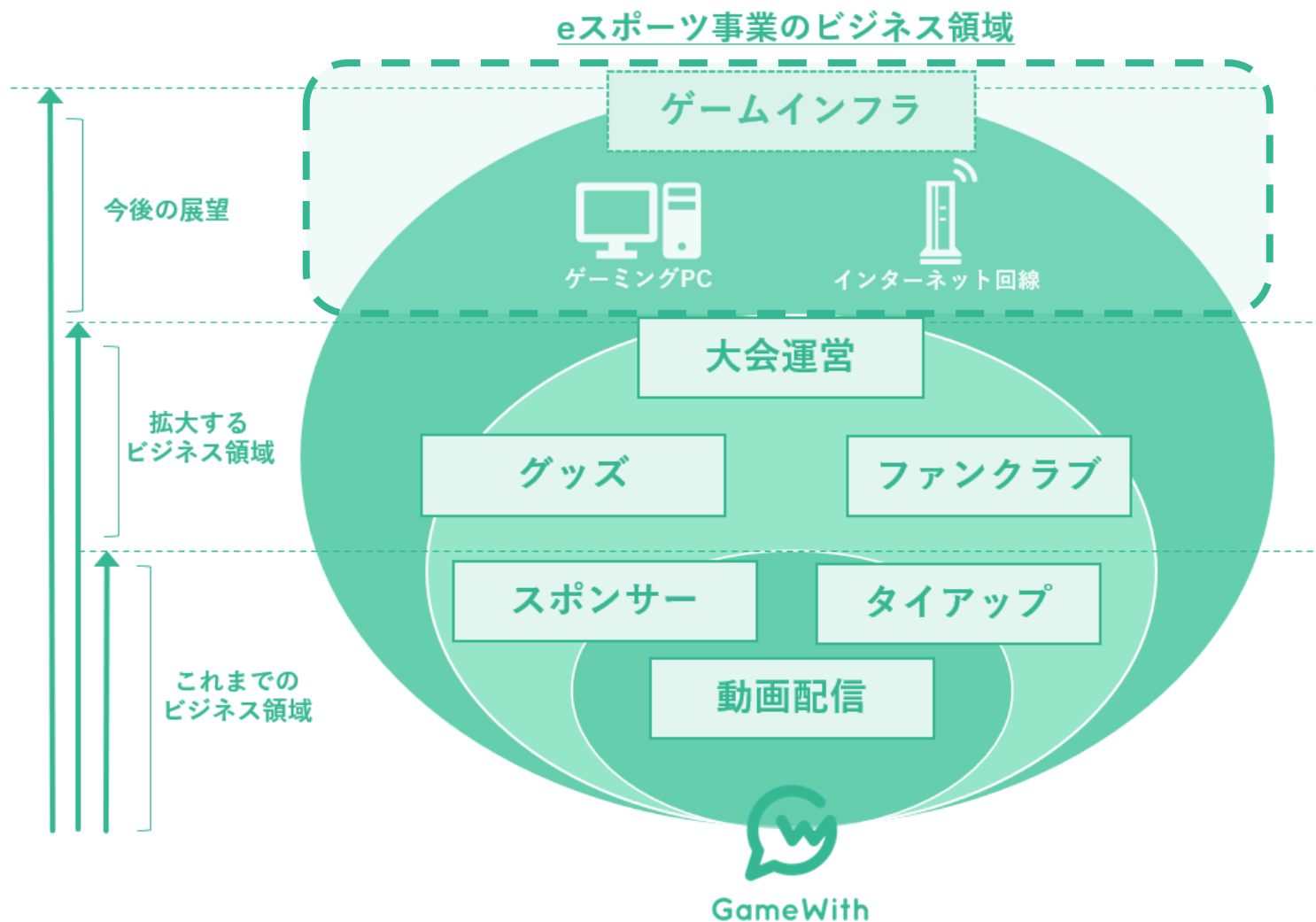
第1弾は2社とのコラボを予定

1. WITH×PC 株式会社ユニットコム
コラボゲーミングPCのリリース
2. WITH×FUN JTBコミュニケーションデザイン
TEAM GAMEWITHのファンイベントの開催
3. WITH×HOME
GameWithとして光回線事業を開始

- eスポーツチームのリブランディングと併せて、株式会社ユニットコム「LEVEL[∞]（レベル・インフィニティ）」とのコラボゲーミングPCをリリース
 - 数多くのプロゲーマーやゲーミング大会での採用実績のある「LEVEL[∞]」の性能をそのままに、“カッコよさ”をプラスしたデザイン
 - GameWithのファンやメディア利用者に訴求し、よりPCゲームの快適さ、楽しさを知ってもらうことで、ゲーミングインフラの発展を目指す



- 注力領域として示していたeスポーツ事業領域の拡大を実現
- 今後もeスポーツ事業は注力領域と定め、収益の柱としての成長を目指していく





2-2. その他トピック

- 北米並びに欧州のデジタルメディア及びエンターテインメント領域のスタートアップ企業を支援する新ファンド「GFR Fund III」への出資を決定
- グリー株式会社などの国内外の事業会社及び機関投資家などが出資を予定
- GameWithと親和性のある、ゲーム、メタバース、ブロックチェーン・NFT、クリエイターエコノミー、フィンテック分野に投資していく方針



2019年に前身である「GFR Fund II」にも出資しており、同ファンドはNike, Inc.に買収されたNFTブランド“RTFKT”へ出資するなど実績を既に出している。
これにより、第3四半期において営業外収益34百万円を計上。

- ゲーマーコミュニティの拡張を目的として、無料オンラインチャットサービスDiscordにGameWith公式コミュニティ「GWDiscord (GWD)」を開設。1か月足らずで登録者数5,000人を突破
 - ユーザー主体のコンテンツが主流になっていくことを見据え、ゲーム好きのためのコミュニティを開設
 - 今後、ゲーム大会や配信、イベントの同時視聴会等も検討
 - Discord内で発生した収益はコミュニティに還元し、参加者へのプレゼントやサーバー強化の発展に役立てていく予定



- 2022年1月に本社を麻布十番オフィスへ移転
- 引き続きオフィス出勤率約90%削減を維持しており、リモートワークのコミュニケーションの基点になる、新しいコンセプトのオフィスとして設計
- 全席フリーアドレスでオープンな環境を重視し、動画撮影スタジオやゲーミングPCも完備





2.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

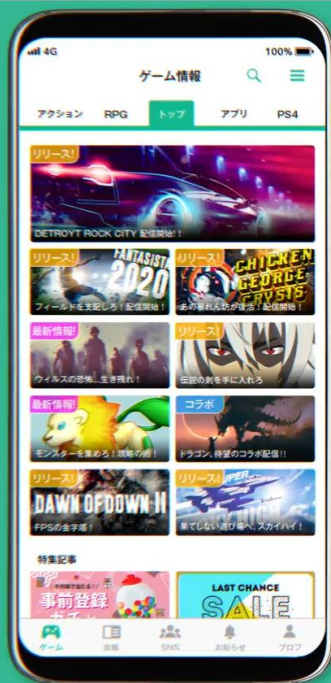
英語版

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

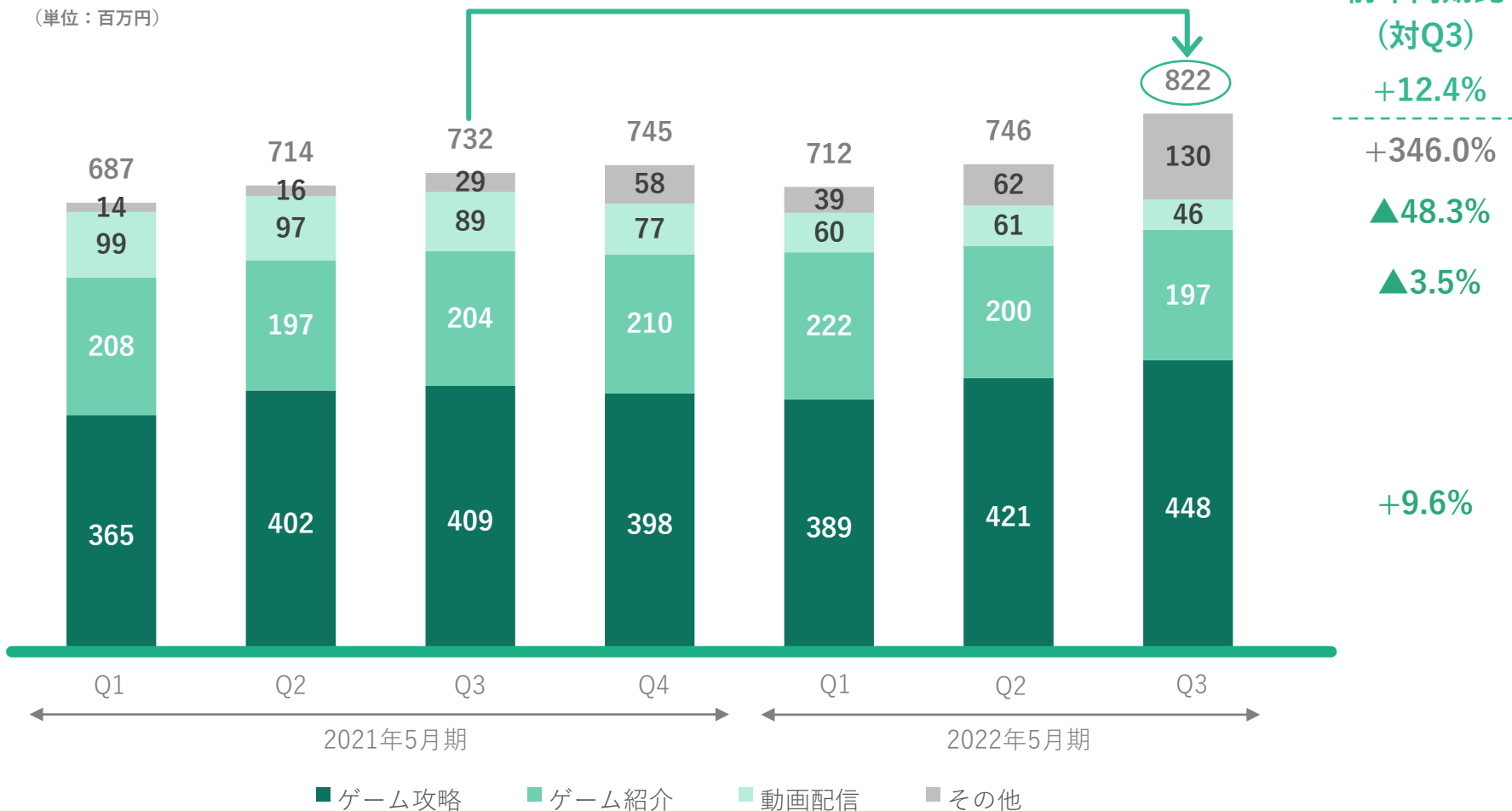
主要事業とシナジーを生み出す様々な新規事業を展開



領域別売上高の四半期推移

- ゲーム攻略は、特にPV（ページビュー）単価が好調に推移し、売上が前年同期比で増加
- ゲーム紹介・動画配信は前年同期比で売上が減少
- その他、eスポーツチームを運営する株式会社DetonatioNの子会社化や、ブロックチェーンゲームの好調を受け、新規事業領域で売上が伸長

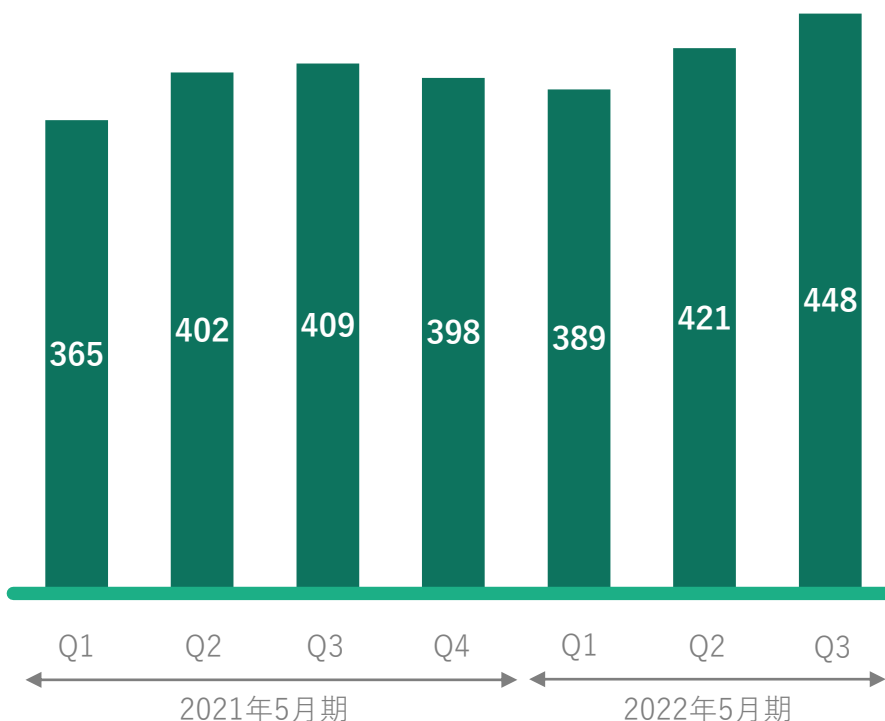
(単位：百万円)



- 四半期毎の月間平均PV数※1は、前年同期比、前四半期比ともに増加し、5億PVに到達
- 四半期毎の月間平均PV単価指標※2についても、好調に推移

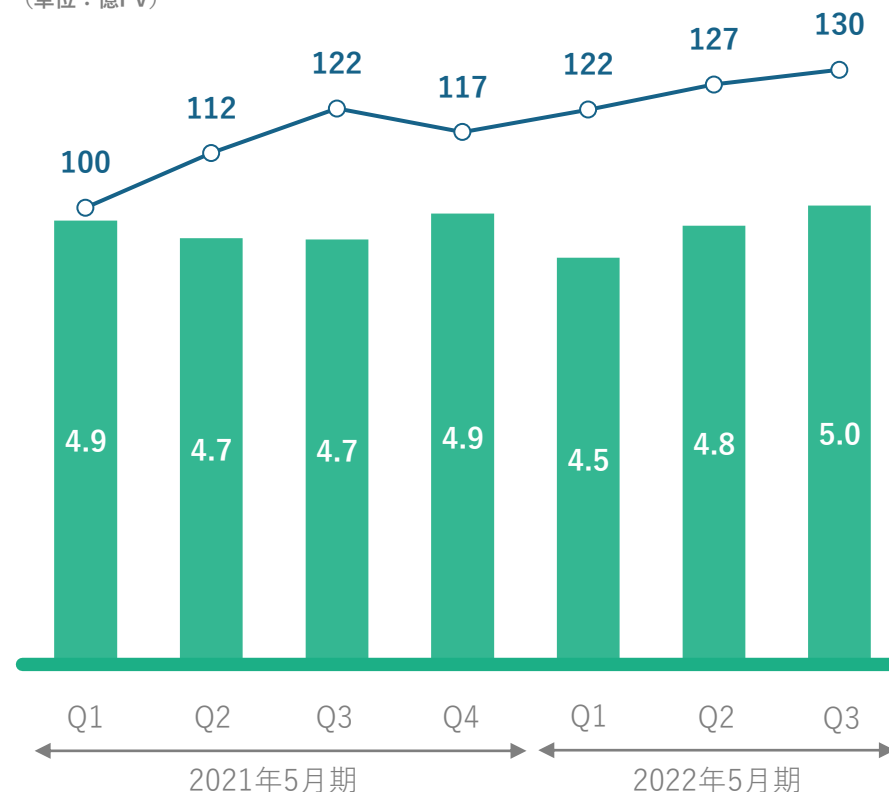
四半期毎の売上高推移

(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

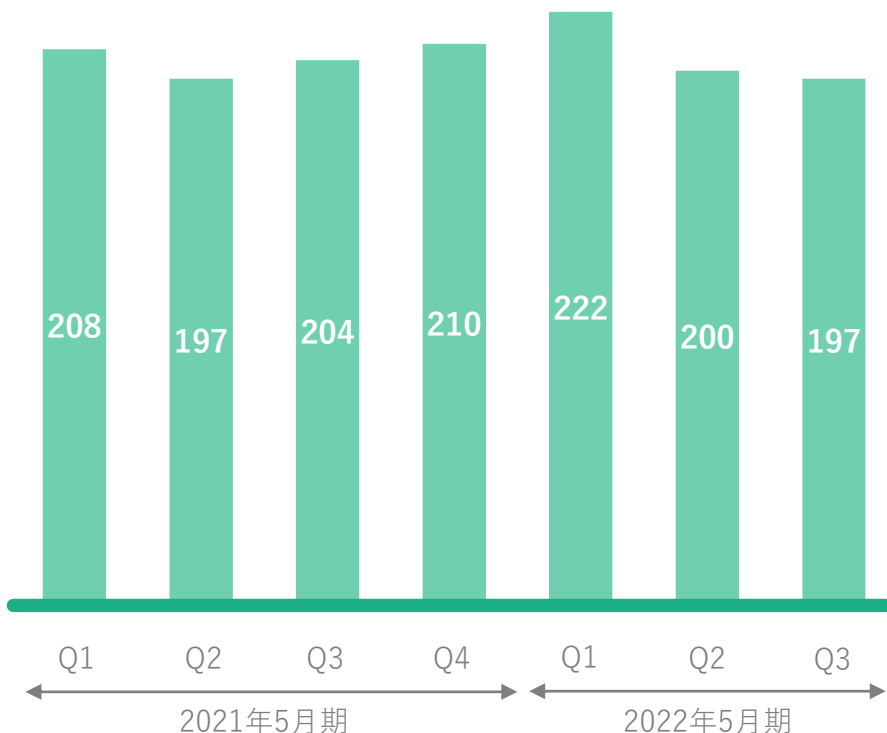
※2 2021年5月期第1四半期の月間平均PV単価を基準値100として相対値を算出

■ PV数 ● PV単価指標

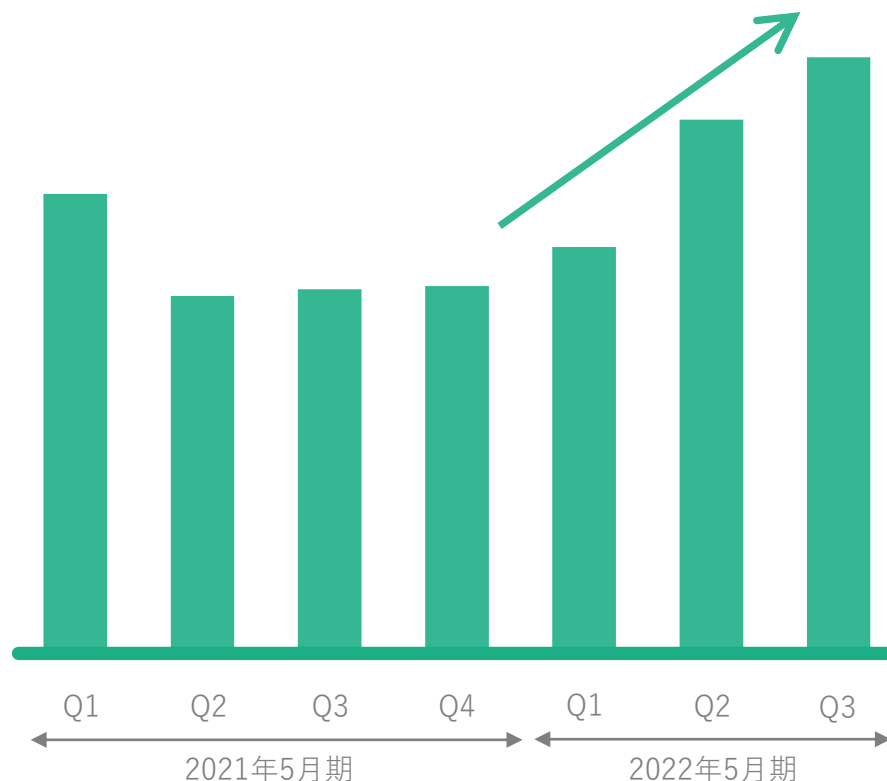
- 当第3四半期は、新作モバイルゲームのリリース数の減少等の影響はあったものの、売上高は堅調に推移
- ゲーム紹介記事の月間平均PV数については順調に増加しており、メディアとしての価値は高まっている傾向にある

四半期毎の売上高推移

(単位：百万円)



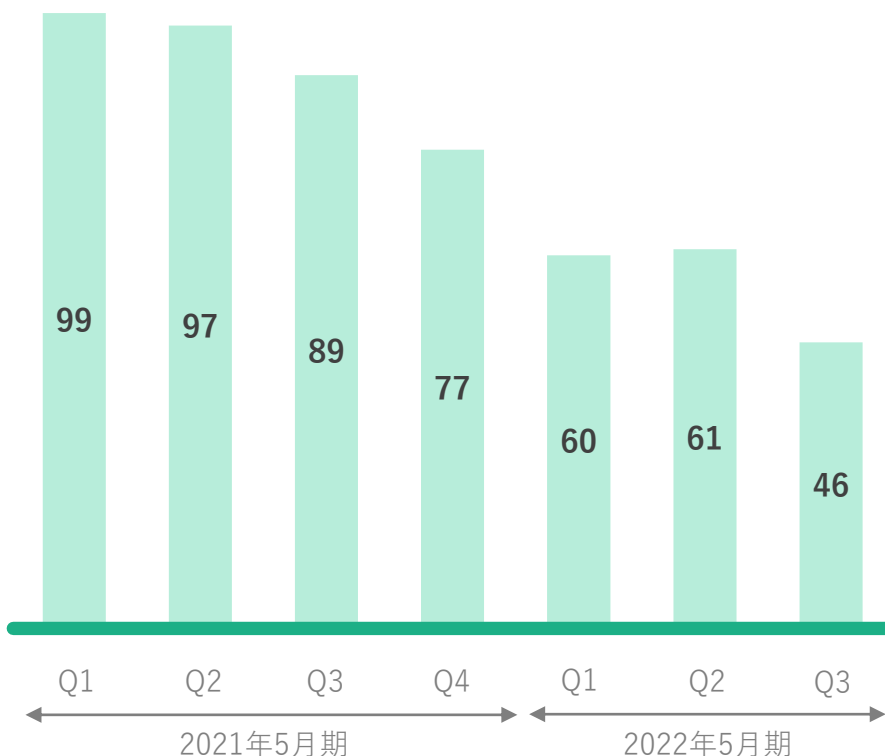
四半期毎の平均PV数推移 (ゲーム紹介記事)



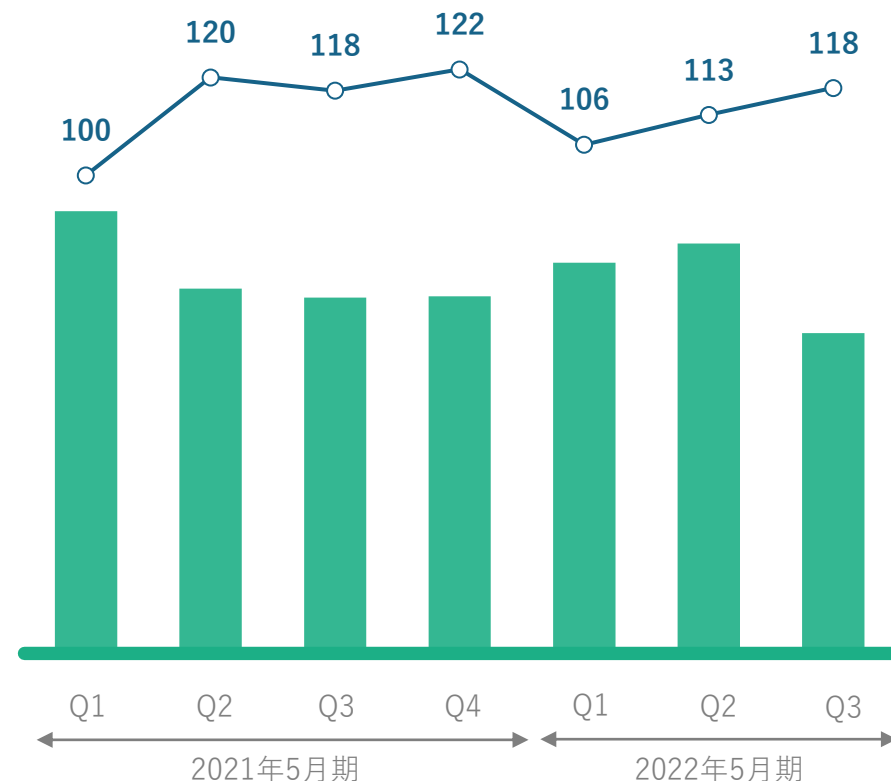
- 四半期毎の平均動画視聴回数※1は減少傾向
- 一方で、平均視聴単価指標※2は前四半期比で増加
- 引き続きeスポーツ系動画を中心に配信を行いつつ、新しくライブ配信に注力するなど、事業の方向性の転換を試みている。

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

- 自社として複数部門のeスポーツチームを運営
- 競技シーンだけでなく、既存の動画配信事業を活かして安定的な収益を確保
- さらにファンビジネスやゲームインフラ領域等、新たな領域にもビジネスを広げている

FORTNITE部門

YouTubeチャンネル登録者数 合計186万人※1

代表的な所属選手



Nephrite(ネフライト)選手

3月末で選手を引退し配信者として活動
YouTubeチャンネル登録者数91万人※1

大乱闘スマッシュブラザーズ部門

YouTubeチャンネル登録者数 合計34万人※1

代表的な所属選手



Zackray(ザクレイ)選手

世界大会で優勝経験複数あり
ポケモンユナイトの大会で優勝する
など幅広く活動を行う

Apex Legends部門

Apex Legends部門を強化
2021年12月に4名が新規加入

4名は加入前からすでにチームとして
大会で結果をしている



- Apex Legends部門の大会において総合3位、日本勢としては1位の結果を残し、4月末に行われる世界大会への出場が決定
- その他、競技シーン以外でもチームの選手が活躍

Apex Legends部門

「ALGS Pro League Split2」

総合3位

日本勢としては1位
世界大会出場決定

世界最高峰を決める公式大会

賞金総額は史上最高額となる500万ドル(約6.1億円)



その他トピック

GameWith所属選手11名が
日本テレビ「LIMITED e-Sports」に出演



Amazonサイト内に人気のゲーミングギア
を販売する特設ストアをオープン



- 国内屈指の強豪チームであり、日本やアジアの代表として数々の世界大会にも出場し、結果を残している
- 国内eスポーツチームのパイオニアとして、業界トップクラスのスポンサー数を誇る

運営チーム

国内屈指の強豪チームとして 10部門を運営

特にLEAGUE OF LEGENDS部門においては、
2021年日本チームとして初の世界ベスト16に入賞



DetonationN FocusMe



DetonationN Gaming White



DetonationN FIGHTING GAMES



AQUOS DetonationN Violet



au DetonationN



DetonationN PUBG



DetonationN Streamer



DetonationN Splatoon2



DetonationN SSBros.



DetonationN eFootball

業界トップクラスのスポンサー数

大手有名企業も多数含む22社

スポンサー企業：18社
パートナー企業：4社

※ 2022年3月時点



- 直近の大会においても強さを発揮し、主要な国内リーグや国内大会において複数部門で優勝

LEAGUE OF LEGENDS部門

DFM 「LJL2022 Spring Split」
国内リーグ1位通過
世界大会を賭けたプレーオフ出場決定

初戦：4月 3日（日） vs SG戦 **勝利**
 決勝：4月10日（日） vs プレーオフ2位 vs 3位の勝者

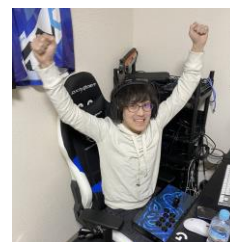
優勝チームは5月韓国で開催されるMSI世界大会
 出場権利獲得

STANDINGS				WIN	LOSE
1st		DETONATION FOCUSME	19	2	
2nd		SENGOKU GAMING	16	5	
3rd		RASCAL JESTER	16	5	
4th		BURNING CORE	11	10	
5th		CREST GAMING ACT	10	11	
6th		SOFTBANK HAWKS GAMING	7	14	
7th		AXIZ	5	16	
8th		V3 ESPORTS	0	21	

格闘ゲーム部門

所属の竹内ジョン選手が
「TOPANGA U24」優勝

未来を担う24歳以下の若手選手の大会
 優勝者は次回TOPANGAチャンピオンシップの
 出場資格を獲得



次回TOPANGAチャンピオンシップ出場権を
 獲得した竹内ジョン選手の喜びの様子

DNG | 竹内ジョン(JohnTakeuchi)
 @john_takeuchi

TOPANGA U-24優勝しました！やったー！
 このままトパチャンも全力で頑張ります！！
 午後10:53 · 2022年2月16日



TOPANGA U24 最終結果				
RANK	PLAYER	WIN	LOSE	POINT
1	DetonatioN Gaming 竹内ジョン	7	2	12
2	CTGいぶし銀 うすら	7	2	9
3	AXIZ Shuto	6	3	6
4	Burning Core 立川	5	4	3
5	忍ism Gaming 大谷	5	4	2
6	SUNNY	4	5	1
7	忍ism Gaming ヤマグチ	3	6	-3
8	KNIGHT	3	6	-9
9	CTGいぶし銀 しとね	3	6	-10
10	黒閃 / NSL NYANPI	2	7	-11

新規事業：ブロックチェーンゲーム

- ブロックチェーンゲームを共同開発している株式会社Kyuzanが総額2.6億円の資金調達を実施
- ブロックチェーンゲーム「EGGRYPTO」が順調に成長し、12月は過去最高の売上を記録

KYUZAN

シリーズA
総額 **2.6** 億円
資金調達を実施

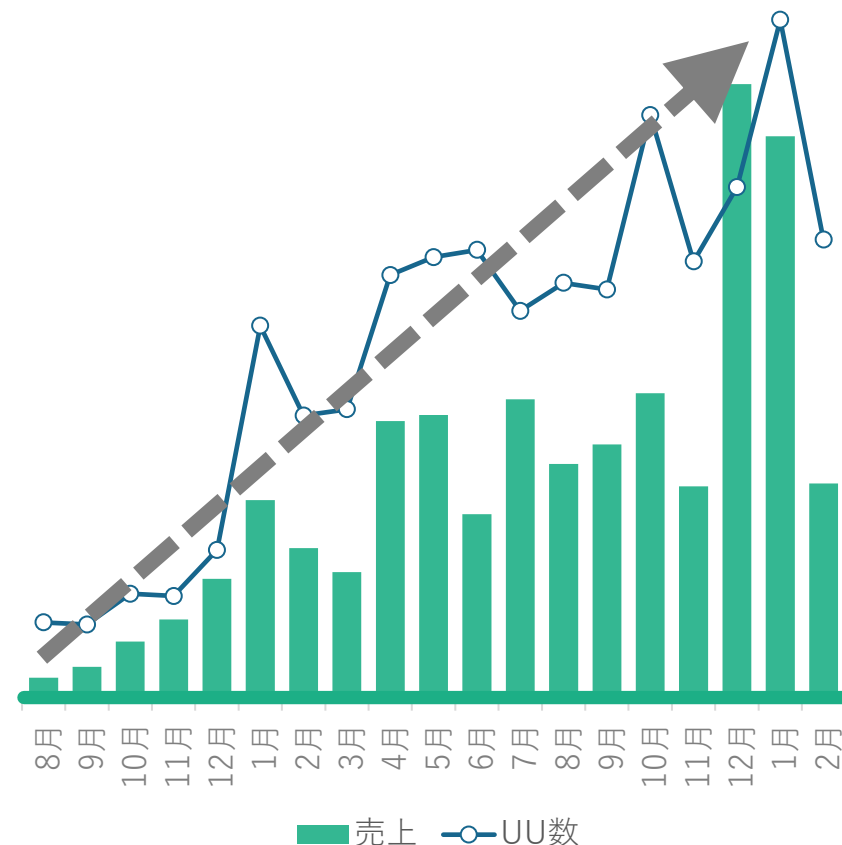
Series A **264M JPY**

Z venture capital

anri



月次の売上・UU数推移

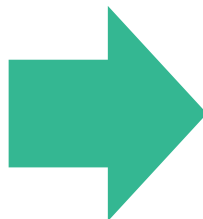
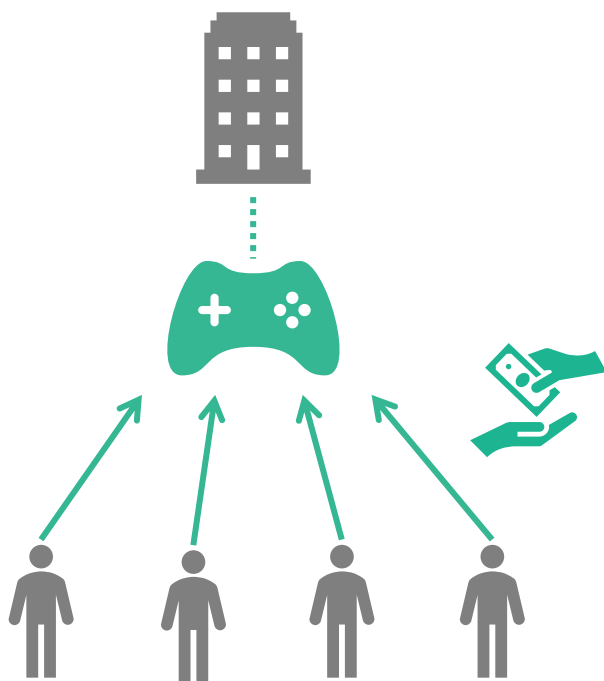


※ 第2四半期決算説明資料において、12月の売上高について速報値で記載しておりましたが、確定値と誤差があったため変更しております。

- 海外ではブロックチェーン技術を利用したユーザーが収益を得られるゲームが登場しており、新興国を中心にゲームをプレイすることで生計をたてる人もすでに多く存在している

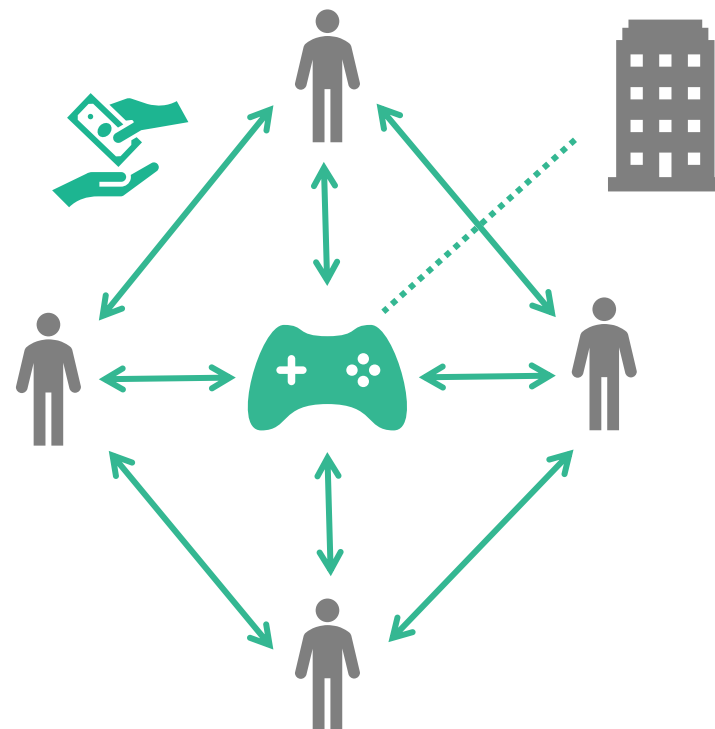
「Pay to Play」

収益はすべてゲームメーカーへ



「Play to Earn」

ユーザーも収益を得られる世界へ



- 「EGGRYPTO」についても、本格的なPlay to Earnなゲームへの大型アップデートを予定。

国内最大のユーザー数を誇るブロックチェーンゲームである 「EGGRYPTO」をPlay to Earnなゲームへ

海外のブロックチェーンゲーム「Axie Infinity」はDAU200万人を超え、
これまでの流通総額は20億ドル以上に及んでいる※1。

「EGGRYPTO」について、国内におけるPlay to Earnなゲームとしての地位を確立するため、
今後大型アップデートを実施予定。

The graphic features the EGGRYPTO logo in the top left. In the center, the text '大型アップデート' (Major Update) is positioned above 'EGGRYPTO X'. To the right, a blue speech bubble contains the text '鋭意開発中' (Actively Developing). Below this, a rounded rectangle contains several colorful NFT-style characters and the text 'EGGRYPTO X'. To the left of this rectangle is the EGGRYPTO logo followed by a plus sign. Below the rounded rectangle, the text reads: 'ゲットしたレアモンを新しい世界でさらに育成・冒険・バトル！プレイに応じて新しいデジタル資産を増やそう！' (Raise the raremons you've gotten in a new world for even more raising, adventuring, and battles! Increase your new digital assets as you play!). At the bottom of the graphic, the text says: 'レアモン(NFT)と遊べる世界が広がる！もっとPlay to Earnなゲームに進化！' (The world you can play with Raremons (NFT) is expanding! Evolve into a more Play to Earn game!). A small disclaimer at the very bottom reads: '※開発中のため前後・変更される可能性があります' (Due to development, there may be changes before and after).

レアモン(NFT)と遊べる世界が広がる！もっと**Play to Earn**なゲームに進化！

※開発中のため前後・変更される可能性があります

※1 「Sky Mavis raises \$152M at nearly \$3B valuation for Axie Infinity play-to-earn NFT game」
<https://venturebeat.com/2021/10/06/sky-mavis-raises-152m-at-nearly-3b-valuation-for-axie-infinity-play-to-earn-nft-game/>



3. 2022年5月期 業績予想について



3-1. 2022年5月期 業績予想の修正

2022年5月期 業績予想の修正

- 2021年7月14日に公表した2022年5月期の連結の利益予想を上方修正
- 主にプロモーションの抑制や人材活用の効率化を行ったことにより、広告宣伝費や人材関連費用が当初想定していたものよりも下回る見通しとなり、利益が予想を上回る見込みに

	2021年5月期 通期		2022年5月期 通期		
	実績	当初予想	今回予想	増減額	増減率
(単位：百万円)					
売上高	2,880	3,193	3,143	▲50	▲1.6%
営業利益	▲209	133	209	75	56.7%
営業利益率	▲7.3%	4.2%	6.6%	-	-
経常利益	▲224	130	237	103	81.7%
経常利益率	▲7.8%	4.1%	7.5%	-	-
当期利益	▲217	79	140	59	75.4%
当期利益率	▲7.6%	2.5%	4.4%	-	-



3-2. 2022年5月期 注力領域

✓ 既存メディア事業のさらなる収益拡大

モバイルゲームだけでなく、家庭用ゲームやPCゲーム領域の強化

✓ 新規事業領域における収益拡大

eスポーツ事業を中心に収益化を加速

✓ プロモーション戦略の見直し

プロモーション効率を徹底し、広告宣伝費を削減

✓ 人材・組織の強化

業績拡大のため、優秀な人材を確保

✓ 既存メディア事業のさらなる収益拡大

モバイルゲームだけでなく、家庭用ゲームやPCゲーム領域の強化

✓ 新規事業領域における収益拡大

eスポーツ事業を中心に収益化を加速

✓ プロモーション戦略の見直し

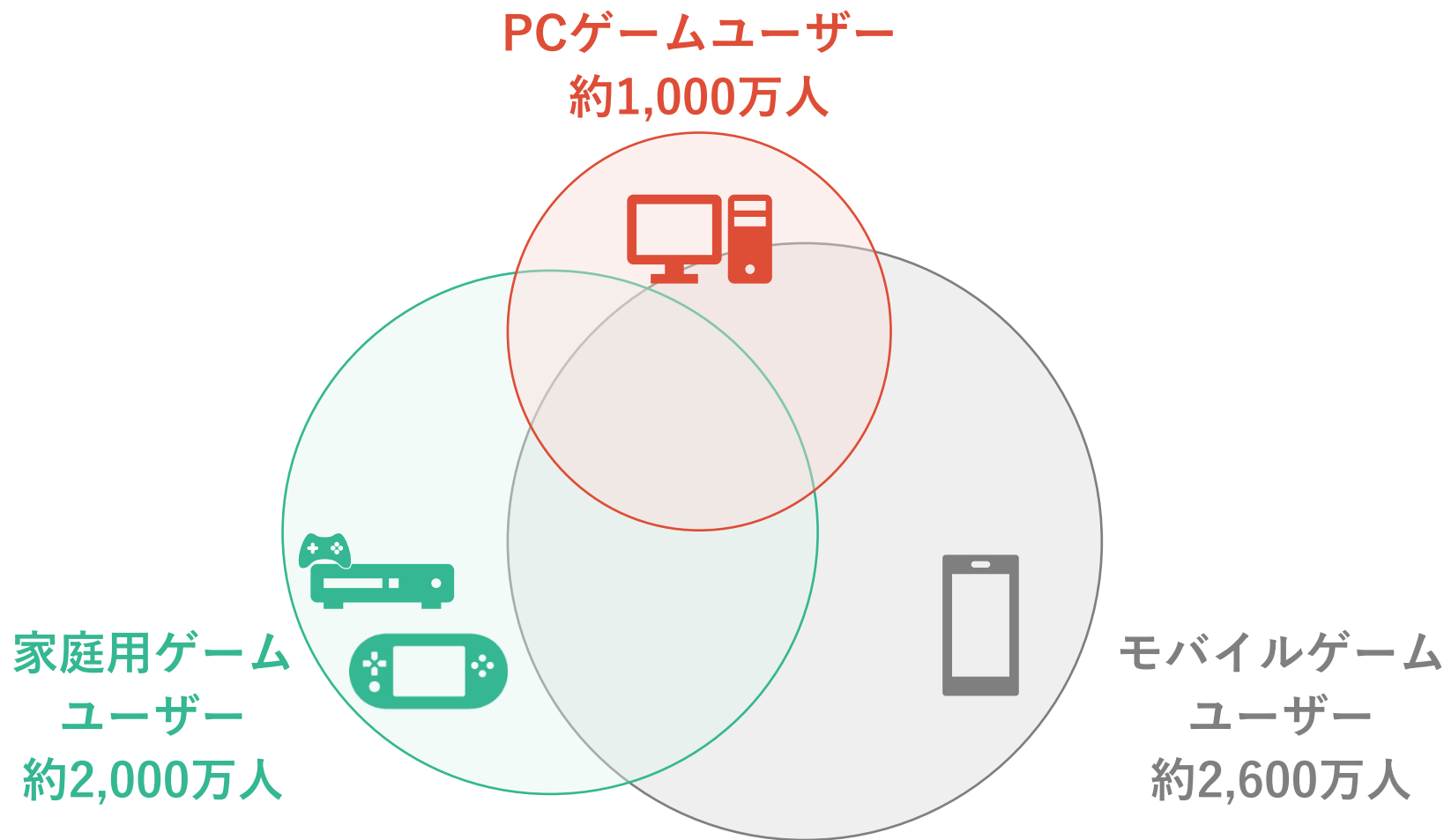
プロモーション効率を徹底し、広告宣伝費を削減

✓ 人材・組織の強化

業績拡大のため、優秀な人材を確保

- 国内のPCゲームユーザーは約1,000万人の規模が存在
- 今後は、さらなる伸びが期待できるPCゲームの領域に注力

日本国内におけるゲーム機別ユーザー重複※1



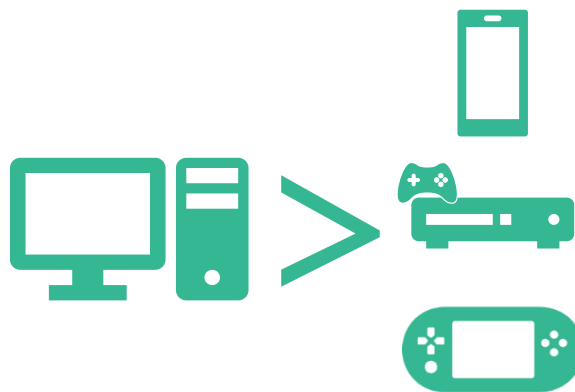
*1 『ファミ通モバイルゲーム白書2021』各カテゴリーのユーザー重複状況より 63p

- マルチプラットフォーム対応のゲームが一般化し、特にシューティングゲーム等の対戦ゲームにおいては、他のゲーム機よりもスペックや操作性の点でゲーミングPCが優位
- 「勝つため/うまくなるため」にゲーミングPCを購入するユーザーが増加していくと想定

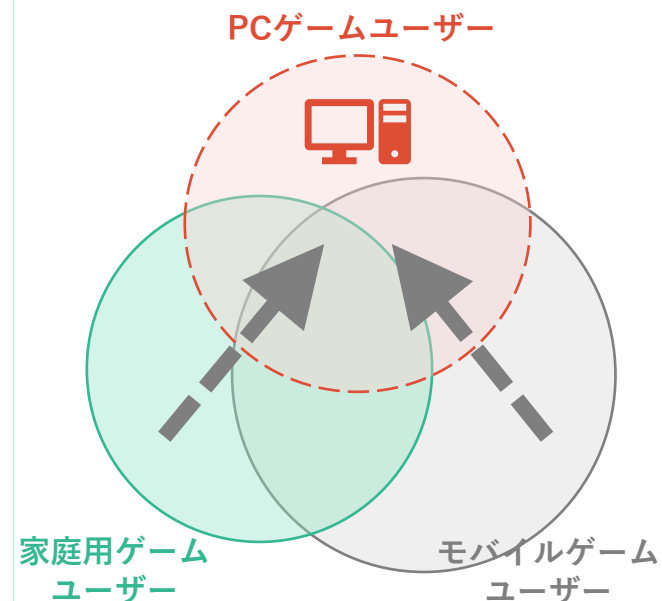
マルチプラットフォーム対応の
ゲームの一般化



ゲーミングPCはスペックや
操作性の点で優位



「勝つため/うまくなるため」に
ゲーミングPCを購入する
ユーザーが増加していくと想定

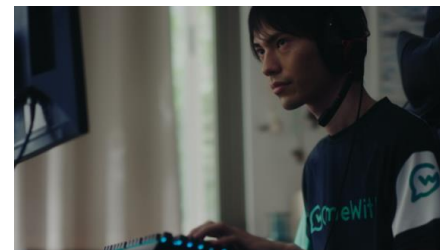


- メディア利用者だけでなく、eスポーツ選手のファンを中心に、新たにゲーミングPCを購入する層に接点が多いことがGameWithの強み
- 今後拡大が見込まれるPCゲーム初心者層にリーチするコンテンツを展開することで、既存メディア事業の収益拡大を見込む

強み：新たにゲーミングPCを購入する層に接点

ゲーム紹介やゲーム攻略
のメディア利用者

eスポーツ選手のファン



今後拡大が見込まれる
PCゲーム初心者層に
リーチするコンテンツを展開



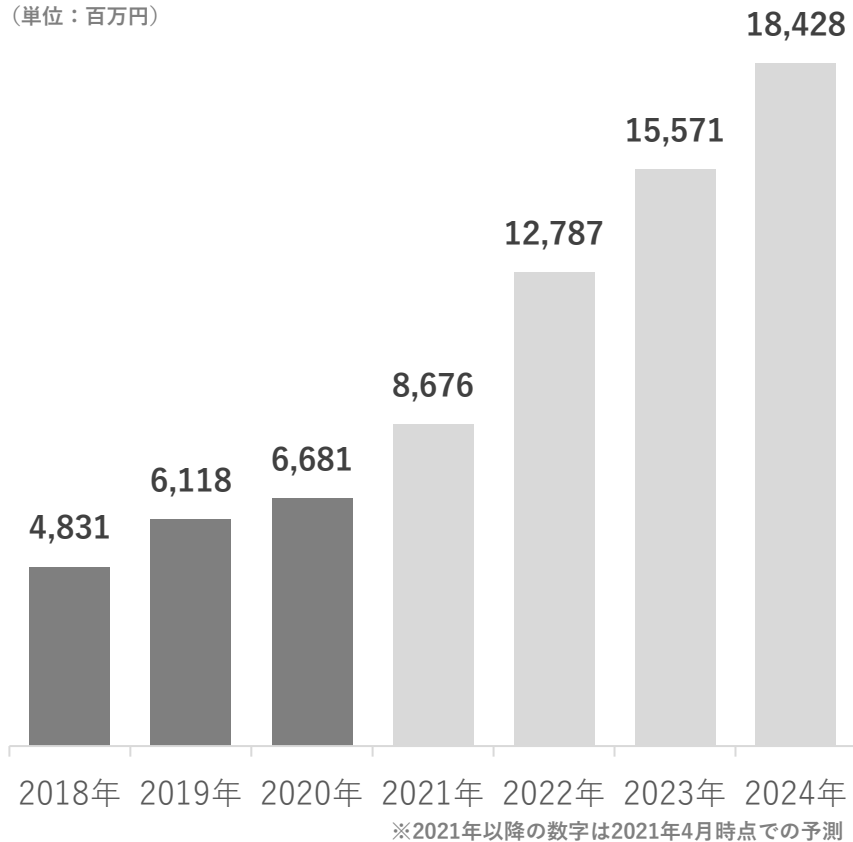
既存メディア事業の
収益拡大へ

新規事業領域：eスポーツ市場規模と売上高推移

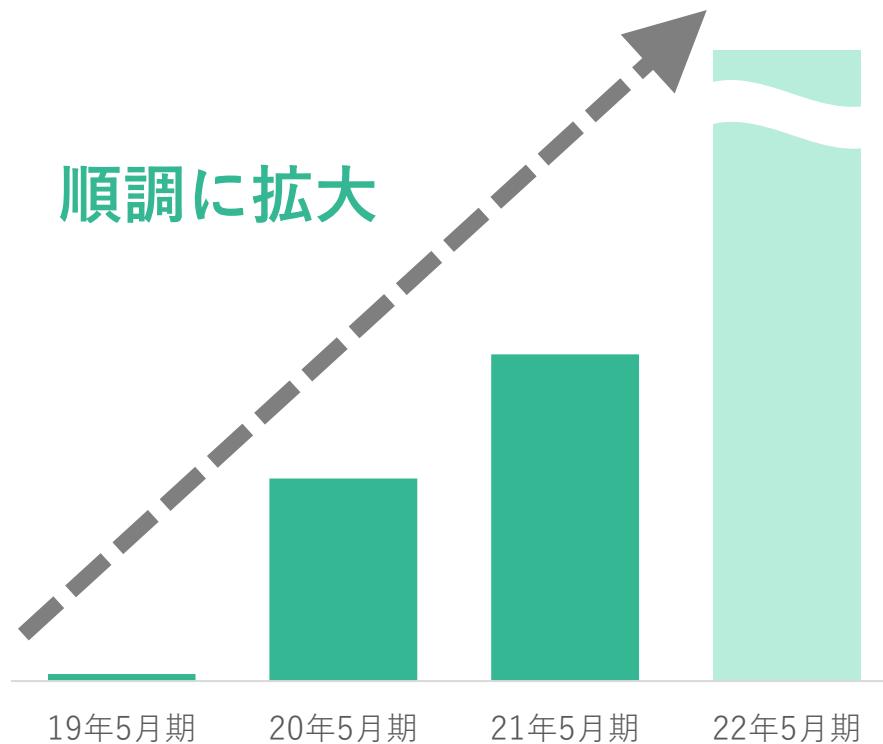
- 日本国内のeスポーツ市場規模は増加傾向
- GameWithのeスポーツ事業売上高も順調に拡大。今後もさらなる成長を見込む

日本国内におけるeスポーツ市場規模※1

(単位：百万円)



GameWith eスポーツ事業 売上高推移



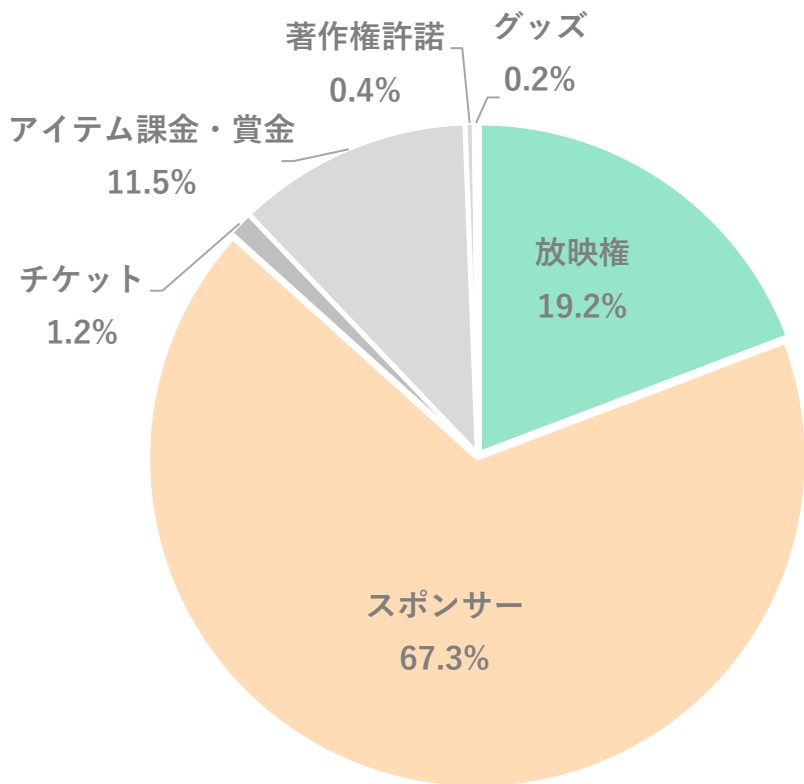
※1 2021.04.16 ファミ通com 『2020年国内eスポーツ市場規模は昨年対比109%の66.8億円。『VALORANT』の登場や『R6S』など人気タイトルのオンライン大会開催で市場拡大』より <https://www.famitsu.com/news/202104/16217981.html>

- 一般的に、eスポーツ事業はスポンサー収入に依存した収益構成となっている
- 一方、GameWithは動画配信に強みを持っており、自社で十分な収益を生み出すモデルを構築
- 動画配信を軸に、今後はファンビジネスや大会運営等の新規領域の収益基盤を強化していく

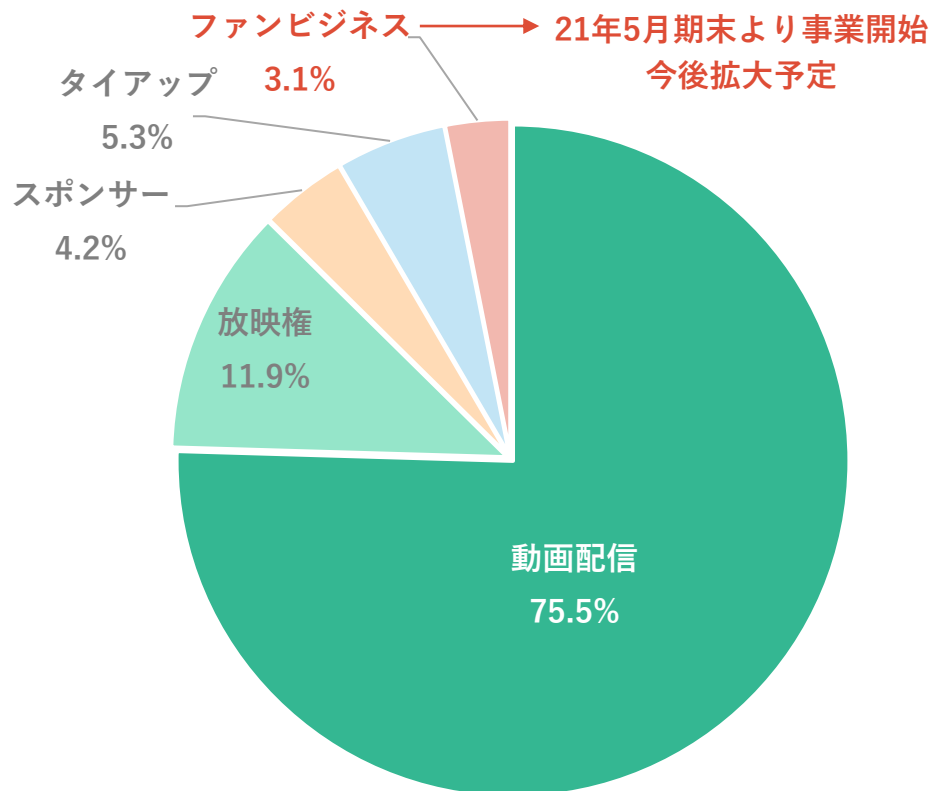
2020年国内eスポーツ市場規模 項目別割合※1

2021年5月期 eスポーツ事業売上 項目別割合

スポンサー収入に依存した収益構成



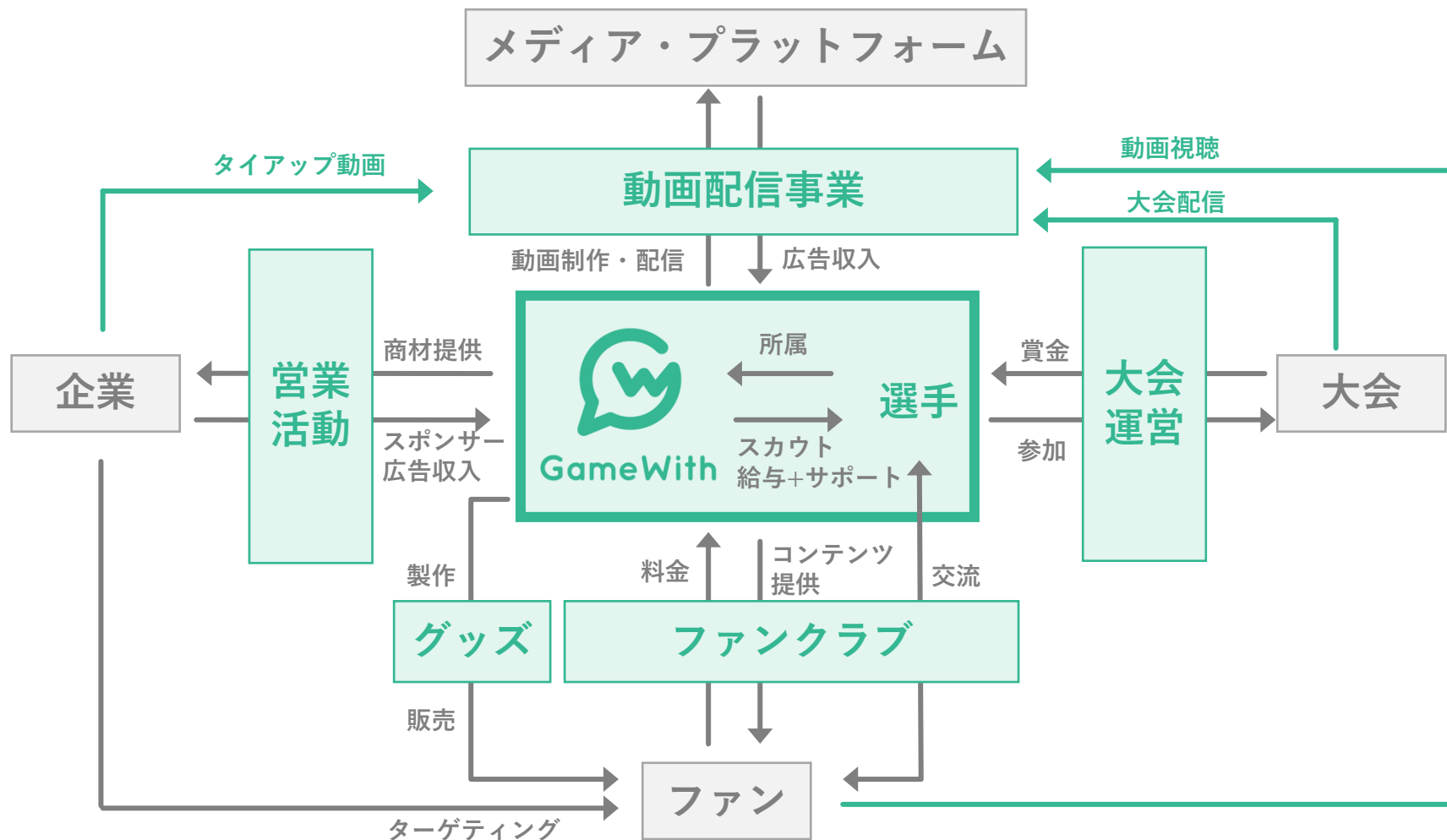
動画配信に強み スポンサー収入に依存しない収益構成



※1 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>

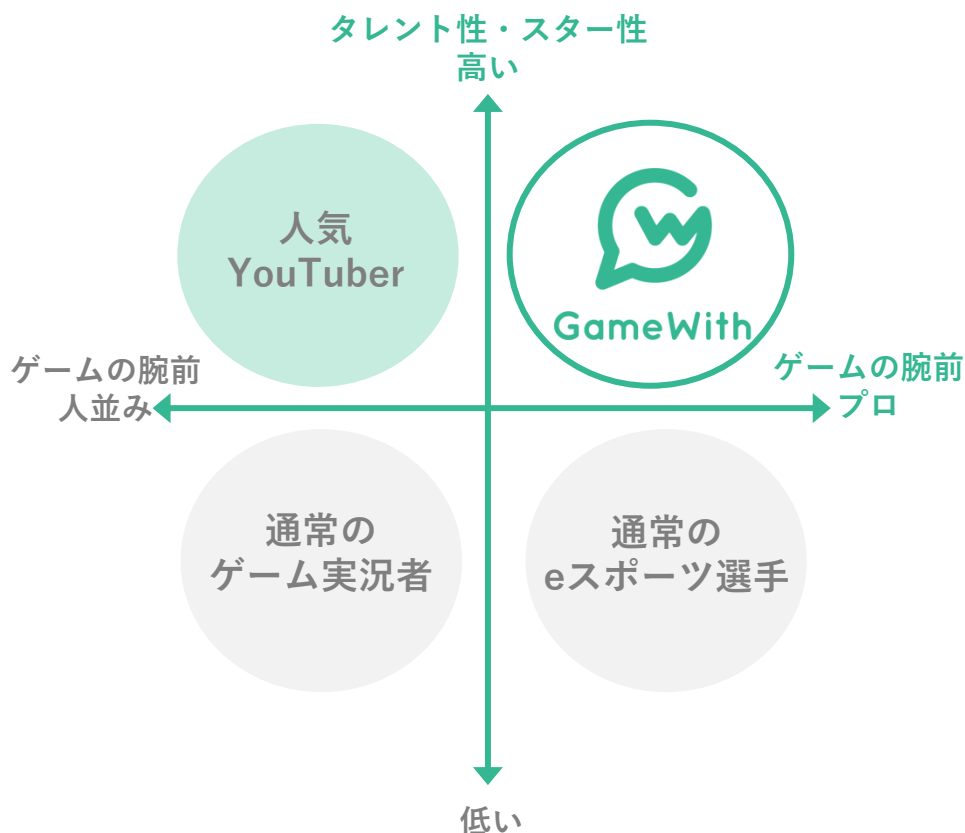
- 強みである動画配信事業を軸に、ファンクラブやグッズ販売のファンビジネスと大会運営を開始。さらに、企業への営業活動も強化。スポンサー収入に依存しないモデルを構築
- 選手・ファン・メディア・企業・大会主催者すべてのステークホルダーを抑えにいく戦略

動画配信を軸に様々なeスポーツ関連事業を展開



- GameWithのeスポーツ選手の強みは、大会で実績を残しているプロ選手でありながら、動画配信に力を入れてきたことでタレント性・スター性があること
- eスポーツ選手の枠を超えた活動やファンビジネスの拡大等により、多くのスター選手の輩出を目指す

GameWithのeスポーツ選手の ポジショニング



ネフライト選手をロールモデルとし、 多くのスター選手輩出を目指す

ネフライト選手
YouTubeチャンネル登録者数 84万人※1

eスポーツ選手の枠を超えた
様々なタレント活動を実施

ファンビジネスの拡大
コアなファン層の獲得

ファンクラブでの交流



子供向け
テレビ番組に出演

ディズニー映画の
PR

ゲーミングPCの
CM出演

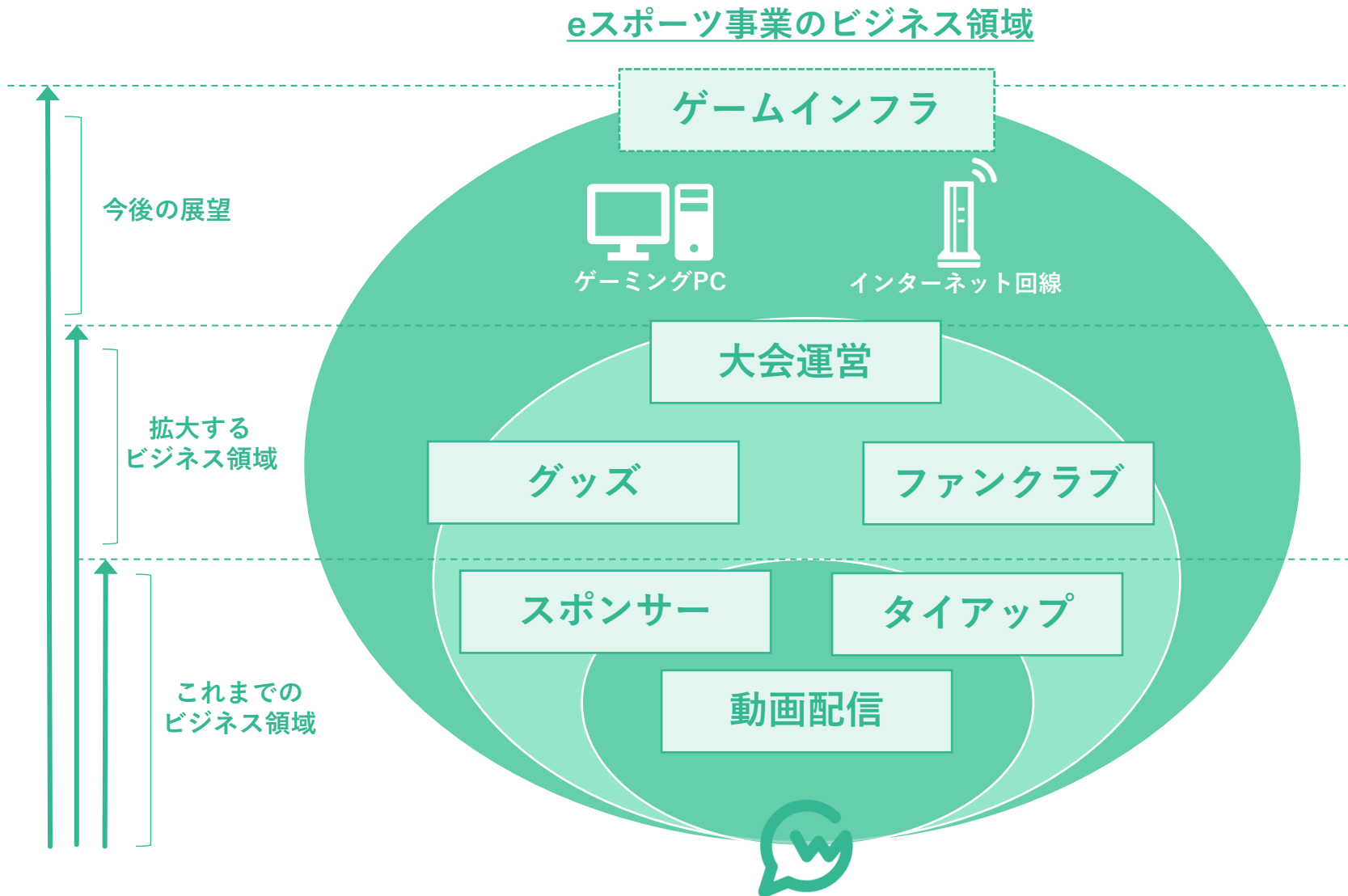
高校生eスポーツ
大会の解説者 等

限定グッズの販売



※1 2021年5月時点のチャンネル登録者数

- 今後もeスポーツ事業の領域を広げていく





4. 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

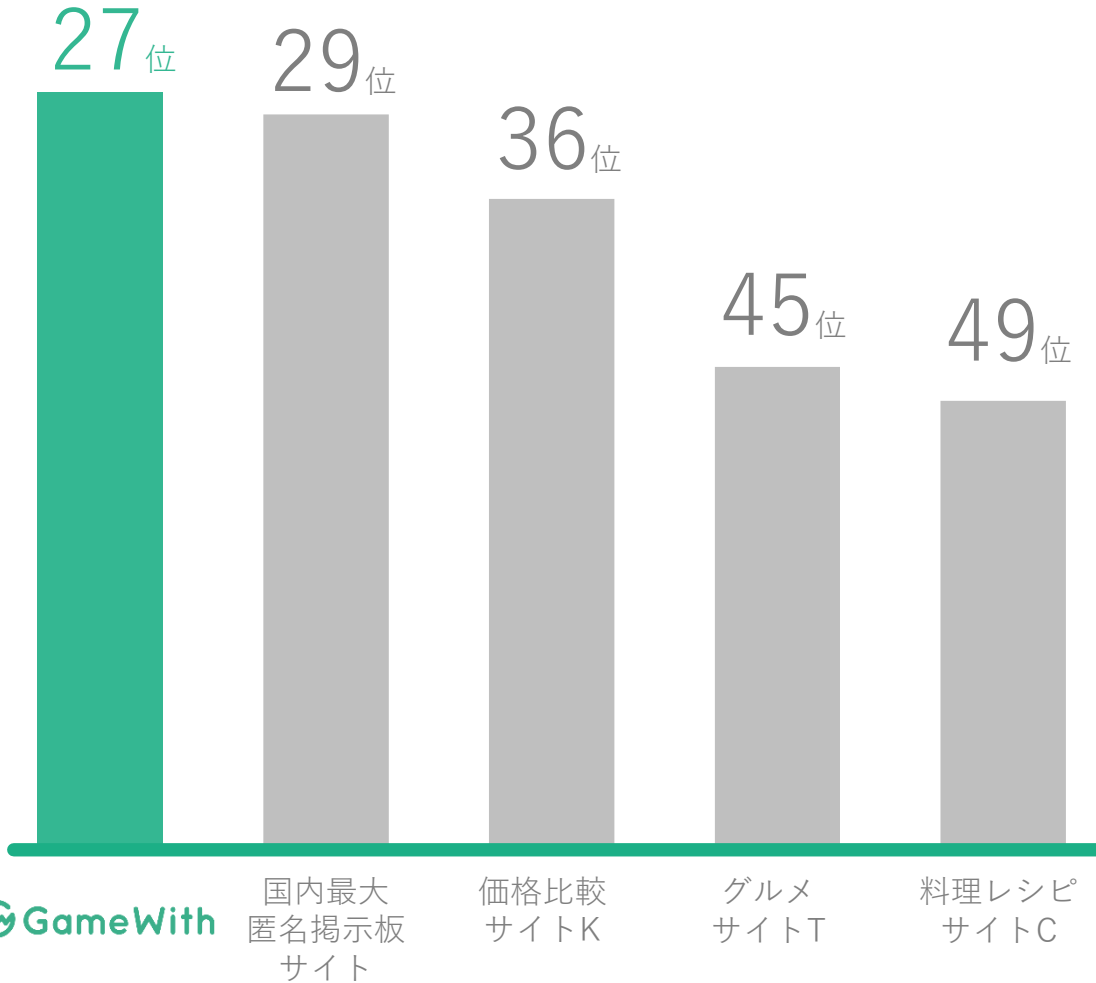
持続可能な経済成長とディーセント・ワークの実現のため、個人の能力を最大限発揮して社会に貢献できる環境づくりを目指します。



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2月末時点）		

国内Webサイト合計訪問数



国内**27**位

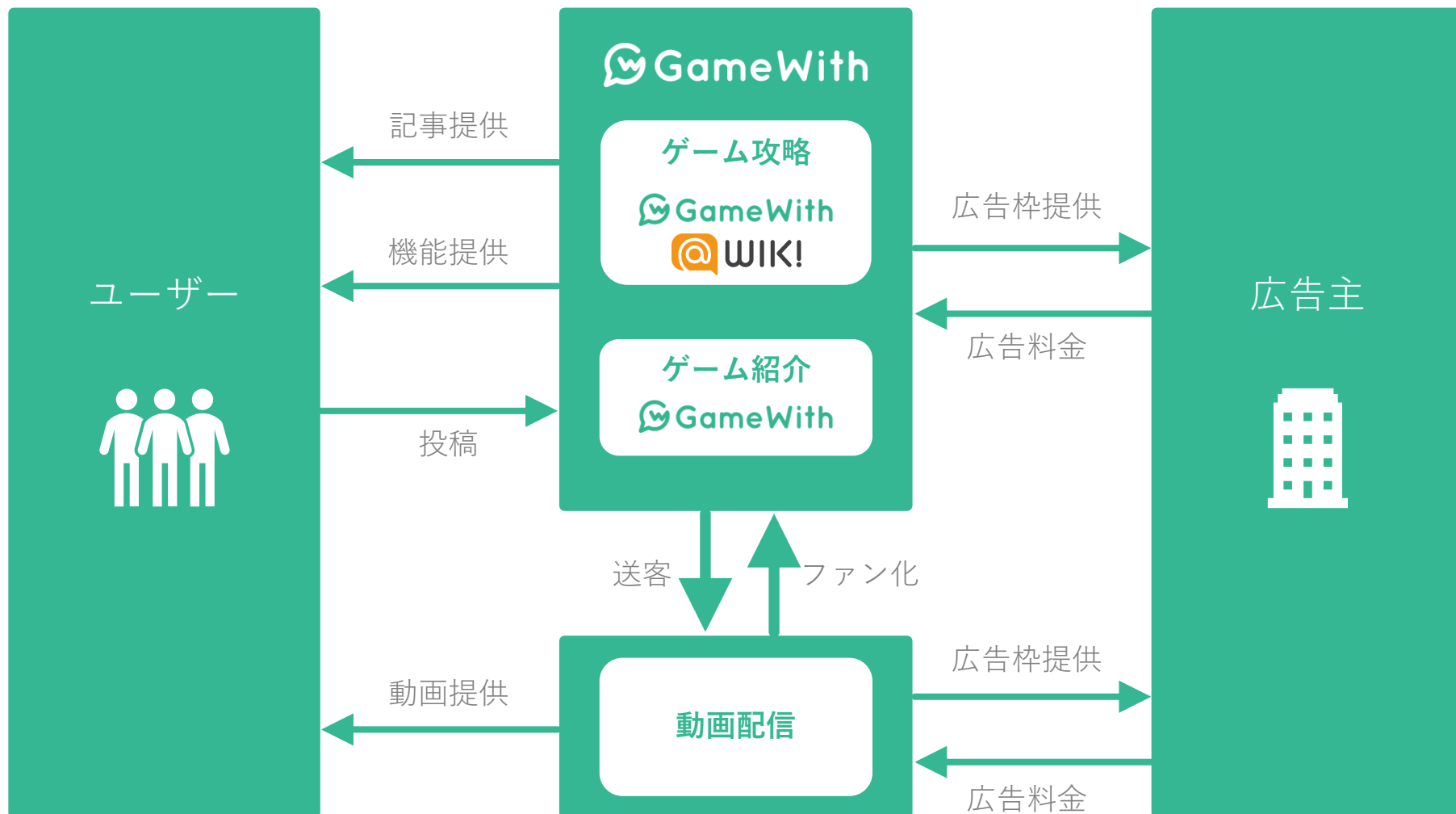
- 国内1位：検索サイトG
- 国内2位：ポータルサイトY
- 国内3位：動画サイトY

ゲームメディア

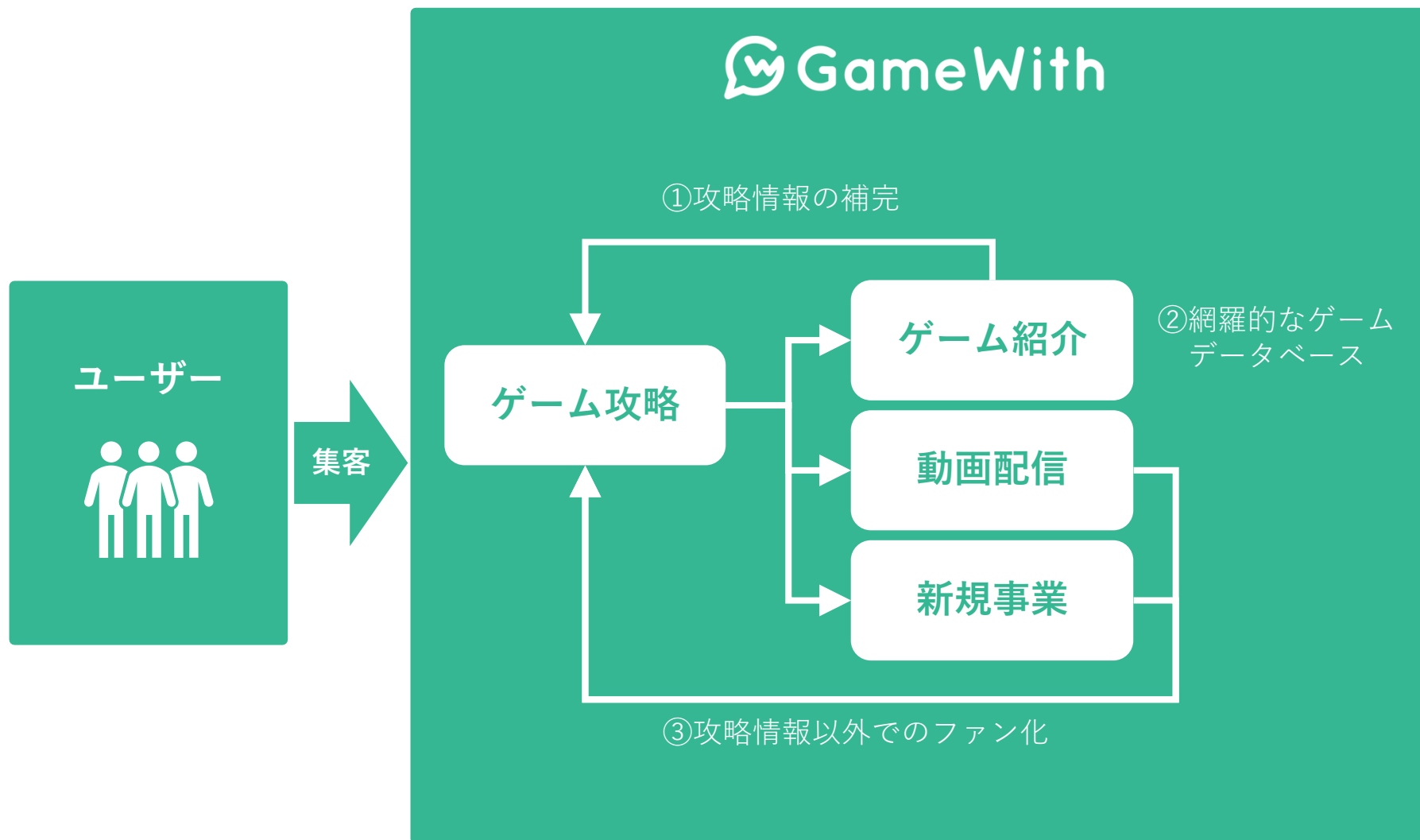
国内**1**位

※ 出所： SimilarWeb 国内Webサイト合計訪問数（2021年3月～2022年2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



- 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