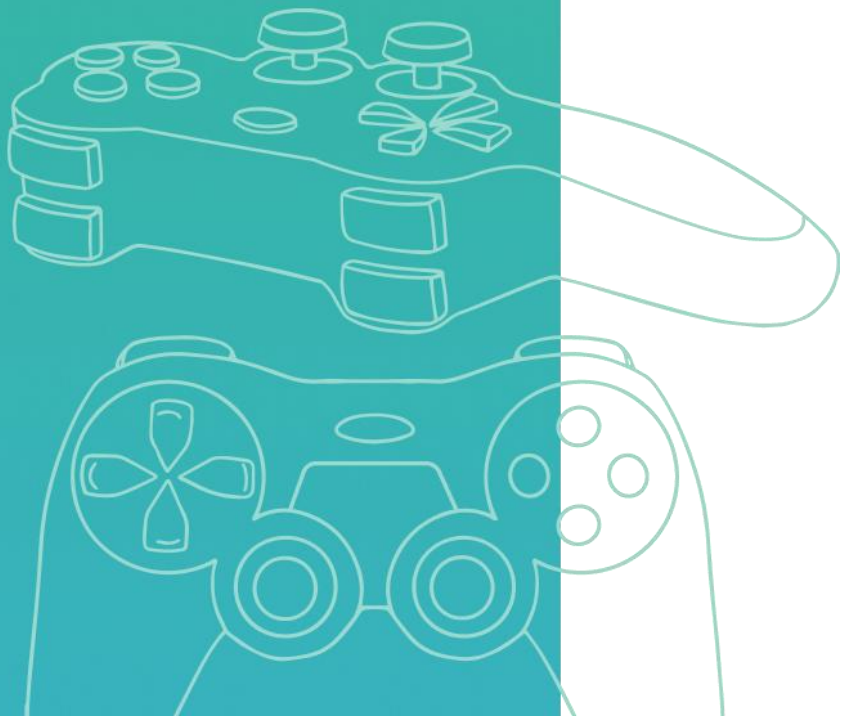




2025年5月期 通期決算説明資料

株式会社 GameWith
証券コード: 6552 (東証スタンダード)
2025年7月9日

AGENDA



- ① GameWithについて
- ② 2025年5月期 決算総括
- ③ 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）
- ④ 26年5月期 業績予想について
- ⑤ 26年5月期 事業別戦略について
- ⑥ Appendix

01.GameWithについて



Mission : ゲームをより楽しめる世界を創る



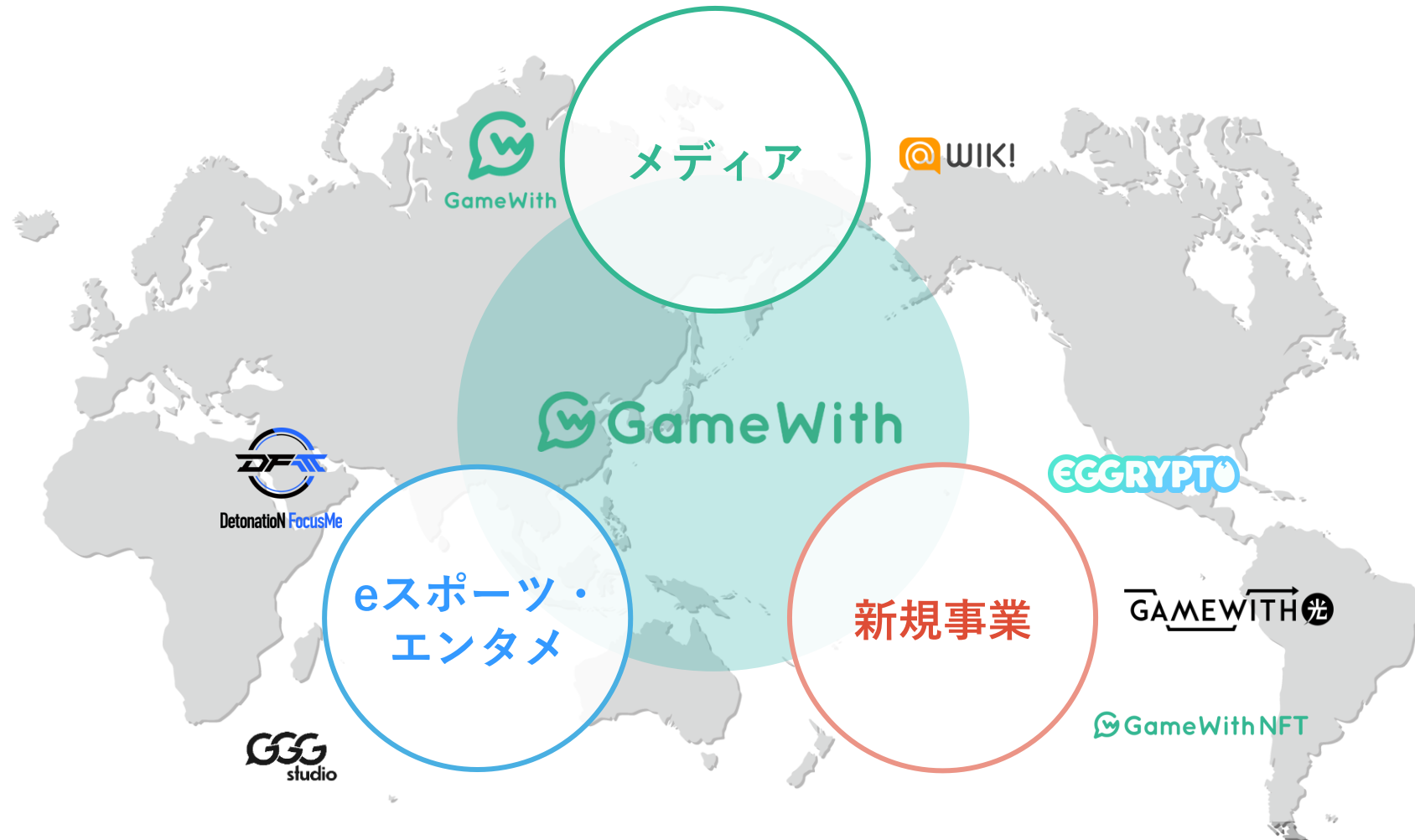
ゲームをより楽しめる世界を創る

“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。

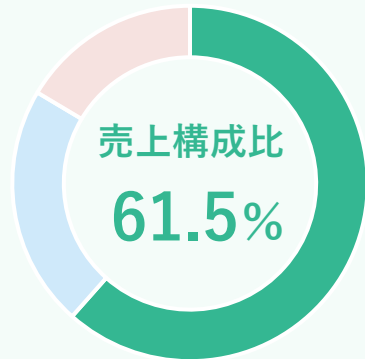


事業概要：GameWithの3セグメント

「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

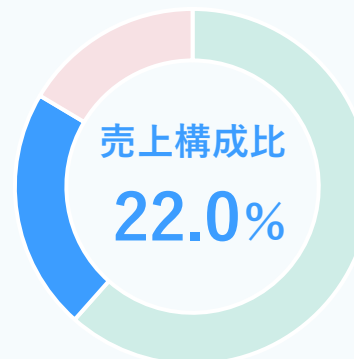


アドネットワーク広告収入、
タイアップ広告収入 等



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(DFM)」の運営
クリエイターマネジメント等

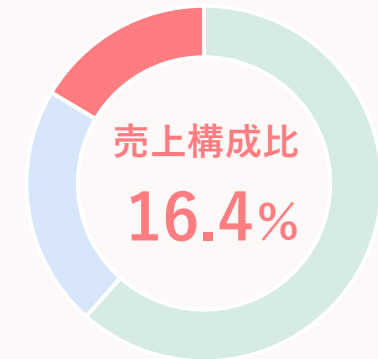


スポンサー収入、タイアップ/イベント、
大会賞金/支援金、ファンビジネス 等



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



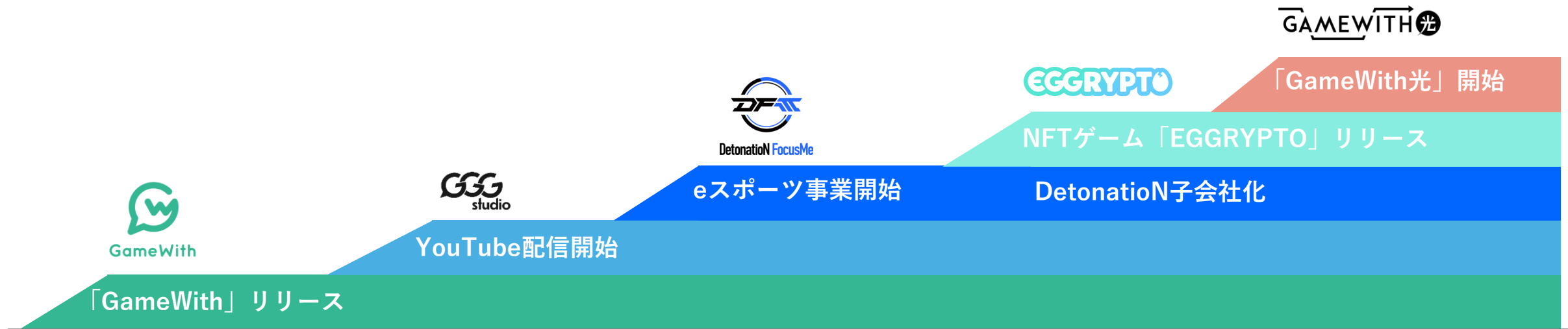
NFTゲーム：ゲーム内課金
回線事業：月額料金 等



GameWithの事業領域の沿革



GameWithはゲーム領域で様々な事業を展開し成長してきた



2013

自社ライターを活用した攻略サイトを立ち上げ、**特定タイトルでシェアを獲得**。メディア価値を活かして、多くのゲームタイトルでのシェア獲得、ゲーム会社向けのタイアップ記事の開始等を行い、**国内No.1ゲームメディアの地位を確立**

2016

攻略情報を動画で配信することから始め、動画配信事業として本格化。今では当たり前となった**YouTubeにおけるゲーム実況配信の先駆的存在**となる

2018

2018年という早い段階からeスポーツチームの運営に参入、2021年の株式会社DetonationNの子会社化により**国内トップクラスのeスポーツチーム運営企業**に

2020

投資先の株式会社KyuzanとNFTゲーム「EGGRYPTO」をリリース。多くのNFTゲームが短命に終わる中、**カジュアルなスマホゲームにNFT要素を追加するというビジネスモデルを確立し、5周年を迎え継続的に成長中**

2022

2022年にゲーマー特化の**光回線ビジネスを開始**、プロモーションやインセンティブばかりに頼らずユーザー目線でクオリティの高いインフラを提供することで、**ニッチ市場にも関わらず順調に成長**

02. 2025年5月期 決算総括



2025年5月期 通期の決算ハイライト

- 主にメディアセグメントにおける事業環境への対応が遅れたことにより、前年同期比で売上高・営業利益が減少。下期にかけては回復しており、2026年5月期は再成長に取り組む
- eスポーツ・エンタメセグメントについても、クリエイターマネジメントの縮小等により前年比で売上高が減少。eスポーツ領域は今後市場としても成長していく想定であり、引き続き注力して取り組んでいく。
- 新規事業セグメントの売上高は順調に成長。中長期的な利益の柱とすることを目指す

売上高

全社

3,451百万円
前年比▲1.3%

メディア

2,124百万円
前年比▲6.6%

eスポーツ・エンタメ

759百万円
前年比▲8.3%

新規事業(NFT・回線等)

567百万円
前年比+44.2%

セグメント別売上高

営業利益

全社

▲196百万円
前年差▲263百万円

メディア

637百万円
前年比▲29.9%

eスポーツ・エンタメ

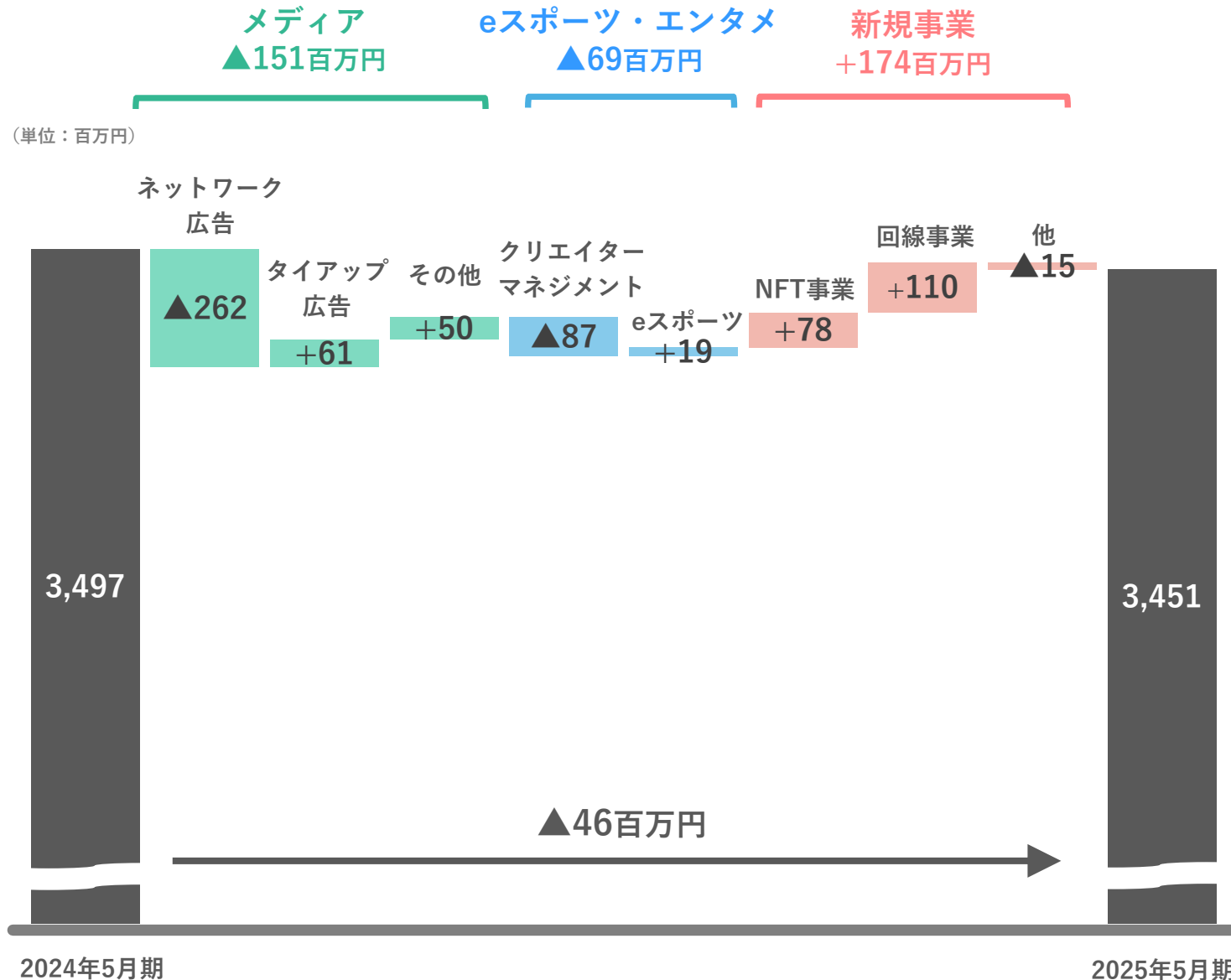
▲222百万円
前年差+32百万円

新規事業(NFT・回線等)

▲247百万円
前年差▲44百万円

セグメント別営業利益

2025年5月期 売上高前年比詳細



ネットワーク広告

- 新作タイトルの減少や広告単価の市況悪化への対応が遅れたことによりPV数、PV単価ともに影響があり前年比で大きく減少
- PV単価については下期で回復。PV数についても戦略を見直すことで、来期については再成長を目指す

タイアップ広告

- 新作タイトルの減少トレンドは継続している中、新規商材の拡販等を行い増加

メディアその他

- 主にゲームメディアと相性の良い商材を成果報酬型で広告することにより収益が拡大

クリエイターマネジメント

- 売上高減少に伴い縮小。空いたリソースは主にメディアの再成長に充当

eスポーツ

- 第4四半期にかけてタイアップ案件の獲得好調等により前年比で増加
- 今後も市場としては成長していく見込みであり、引き続き注力

NFT事業

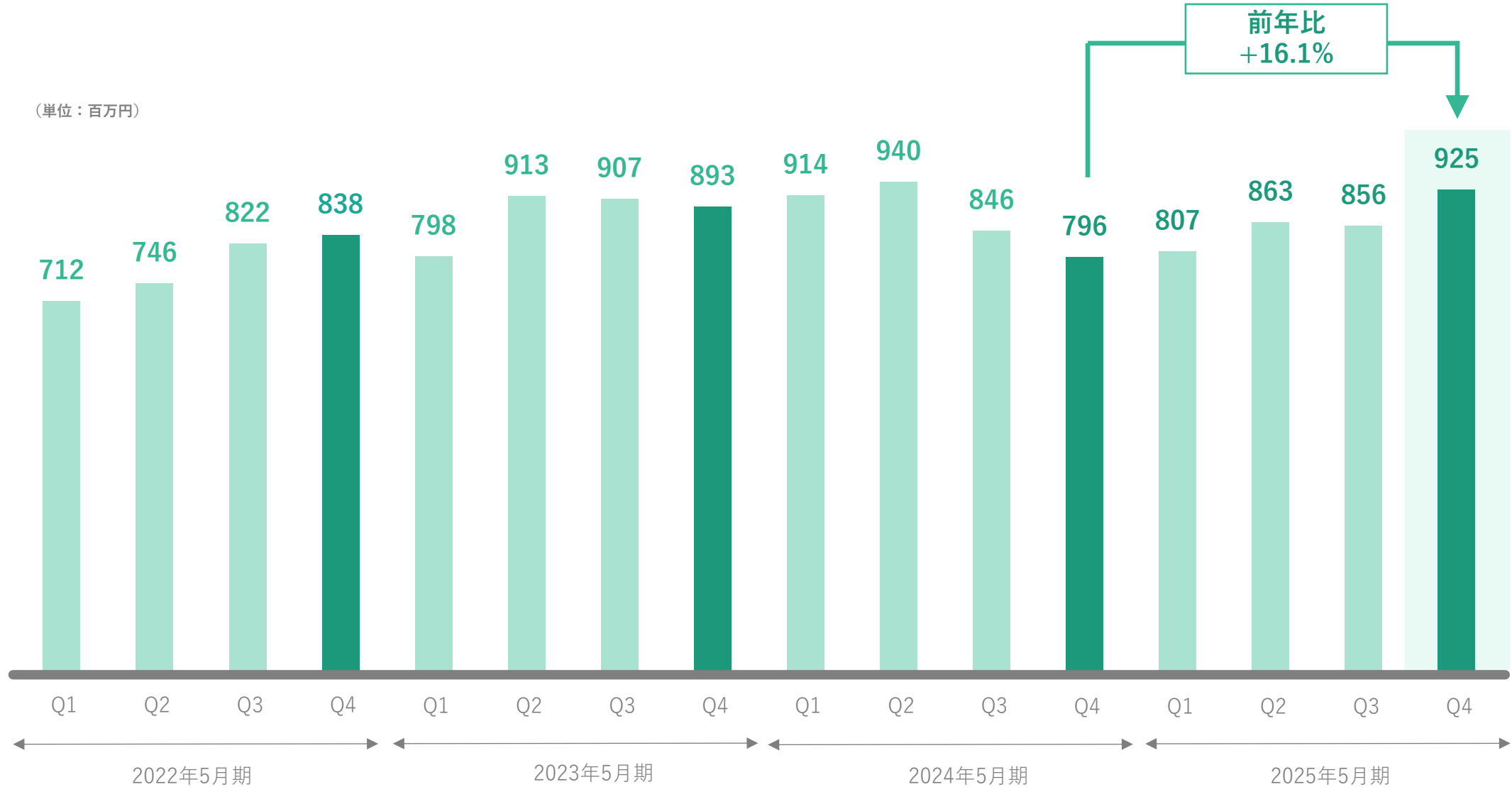
- NFTゲーム「EGGCRYPTO」の他社IPコラボの好調等により増加

回線事業

- プロモーションを積極的に行い、ユーザー数が順調に増加

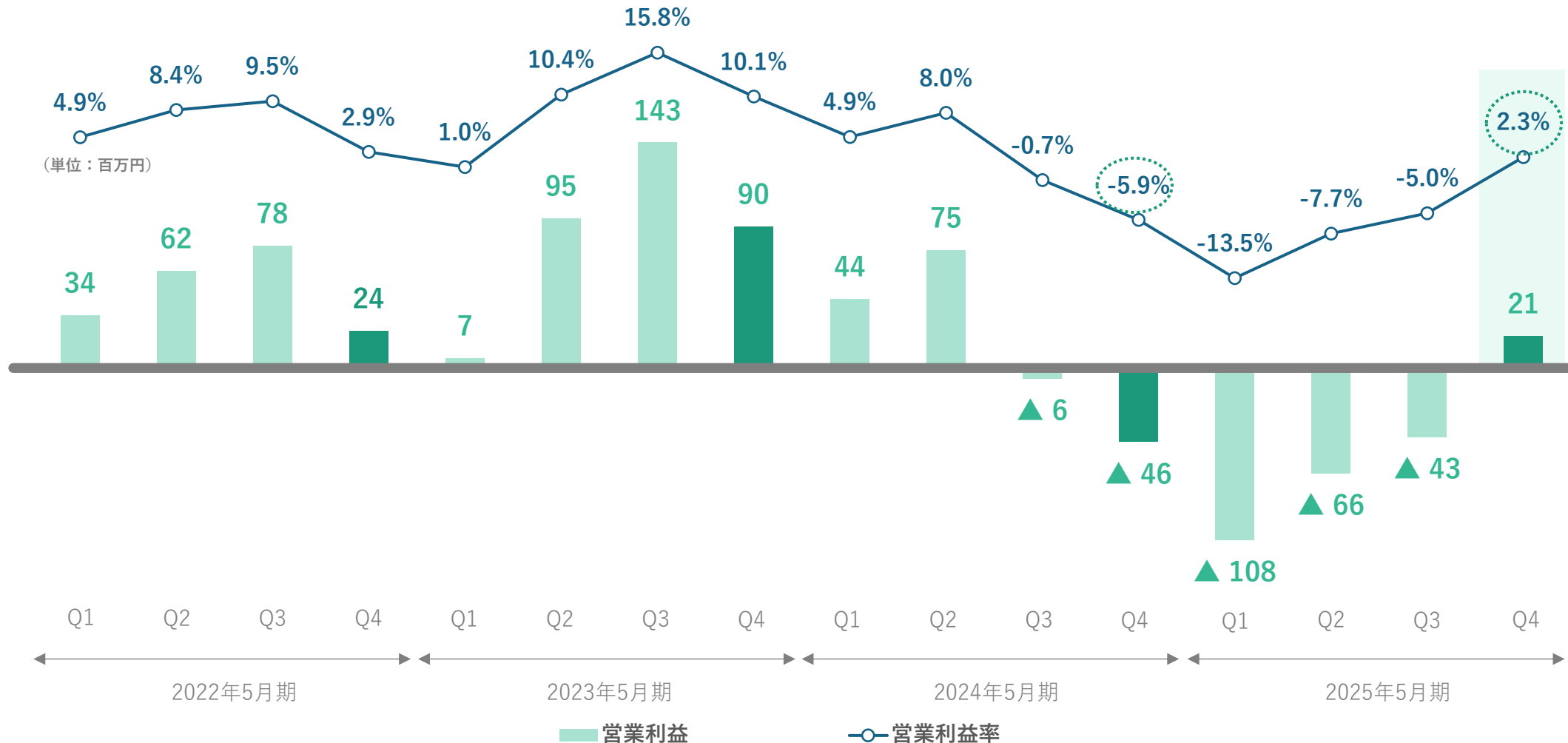
売上高の四半期推移

- 2025年5月期第4四半期の売上高は、前年同期比で16.1%増加



営業利益・営業利益率の四半期推移

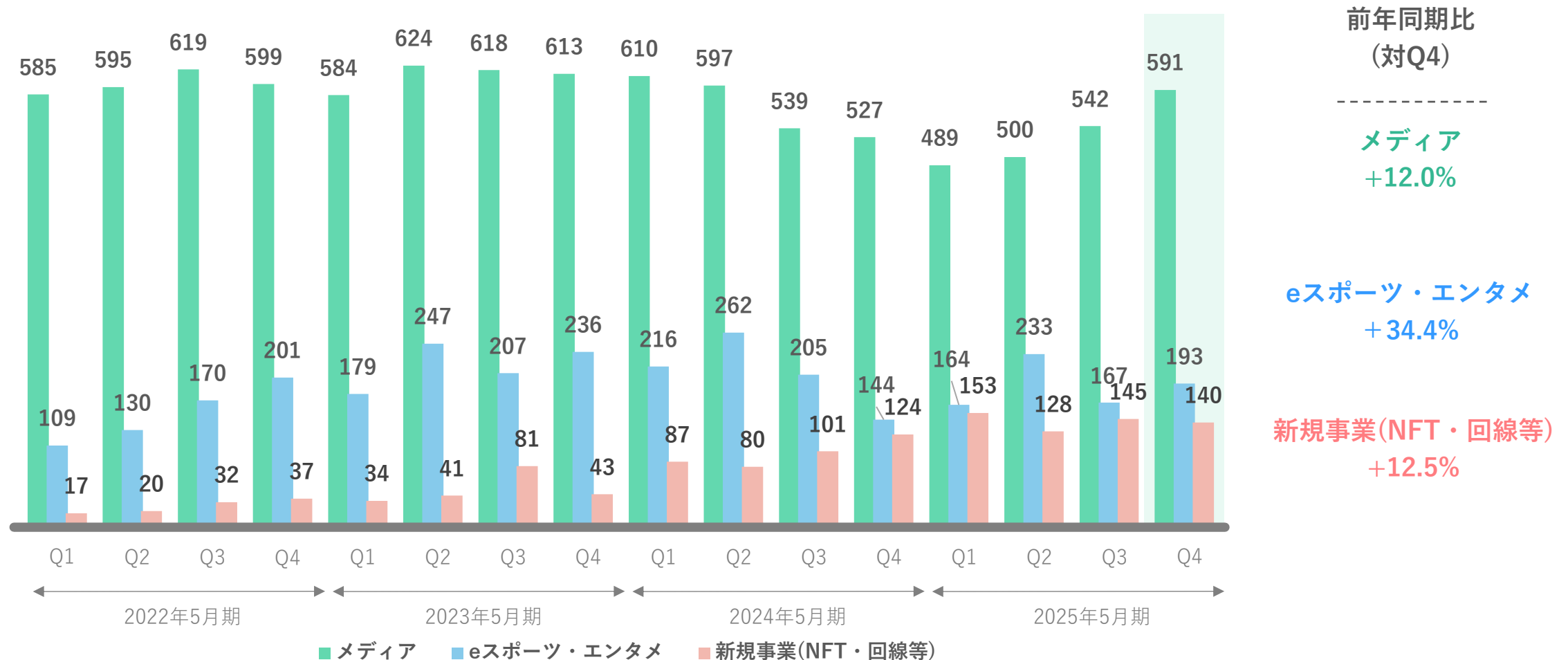
- 2025年5月期第4四半期の営業利益は黒字転換し、前四半期比で増加
- 主にメディアにおけるPV単価施策等により、下期にかけて改善



セグメント別売上高の四半期推移

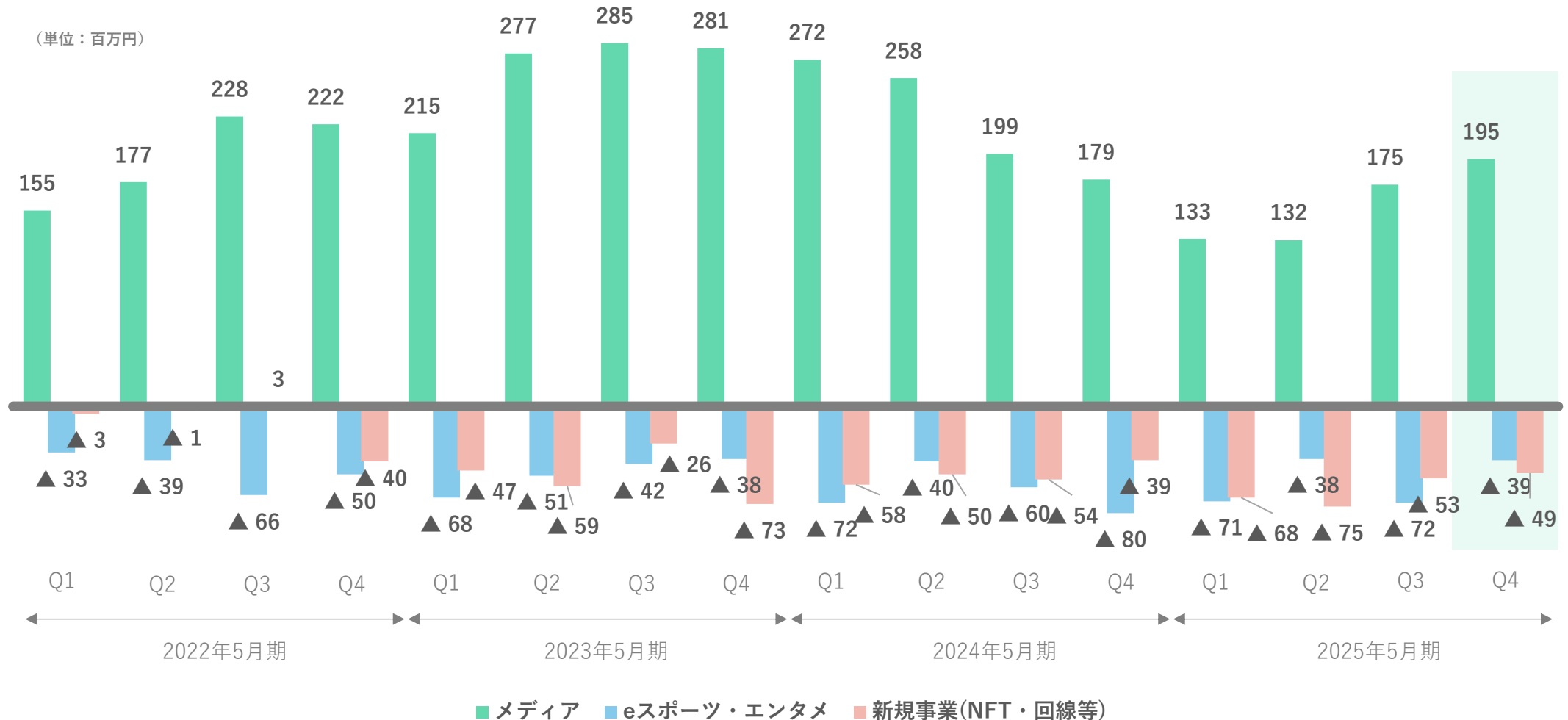
- メディアについて、第4四半期の売上高は前年同期比12.0%増
- eスポーツ・エンタメについて、タイアップ案件の獲得やグッズ販売の好調により、第4四半期の売上高は前年同期比34.4%増
- 新規事業については順調に成長しており、回線事業・NFTゲームともに好調で前年同期比12.5%増

(単位：百万円)



セグメント別営業利益の四半期推移

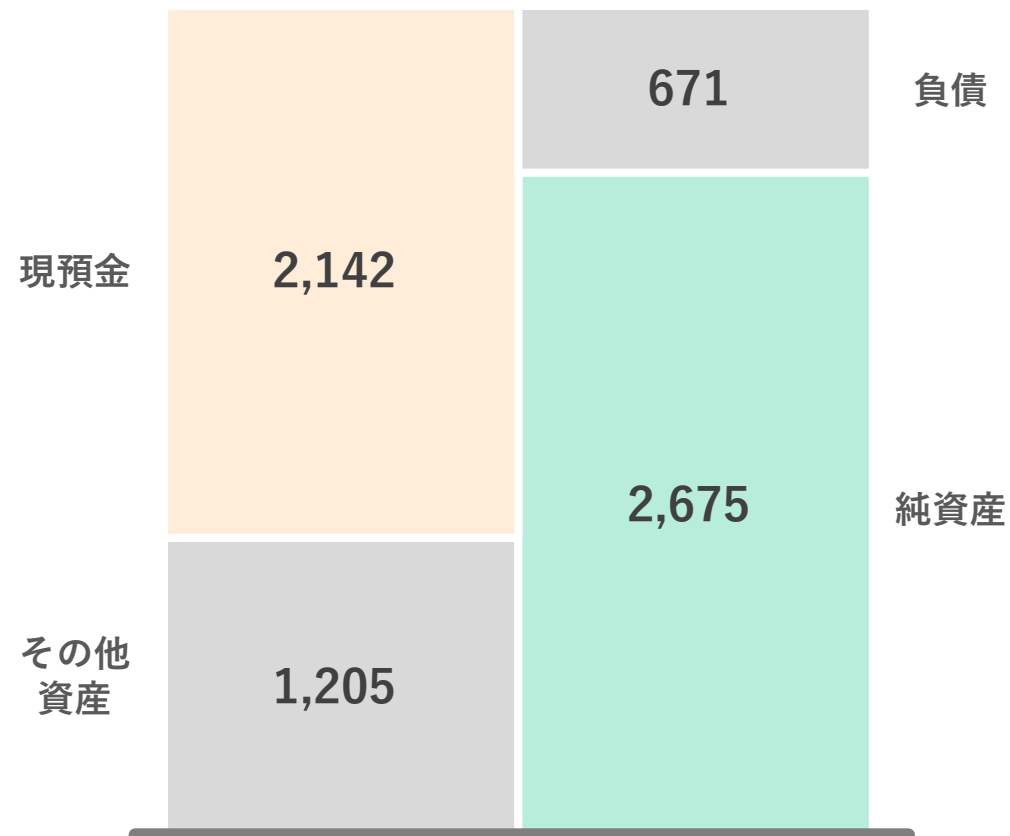
- 主力のメディアの営業利益が改善傾向
- eスポーツやNFTゲーム、回線事業等の成長領域には積極的に投資をしていく方針を継続し、中長期的な利益の柱への成長を目指す



2025年5月期通期 貸借対照表および資本投資の方針

- 自己資本比率や手元流動性は高く、経営状態は安定
- 成長投資を最優先する一方で、株主還元も重要な経営課題と認識。今後もバランスを考え最適な方法を検討

2025年5月期 貸借対照表



自己資本比率：79.9%

成長投資

当社の基本方針

ミッションビジョンの達成に向けて
中長期的な企業価値最大化を目指し、
各領域の中長期的な戦略に基づき
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、過去に株主優待や自己株買いを実施。今後もバランスを考え最適な方法を検討していく

03. 各セグメントの概況

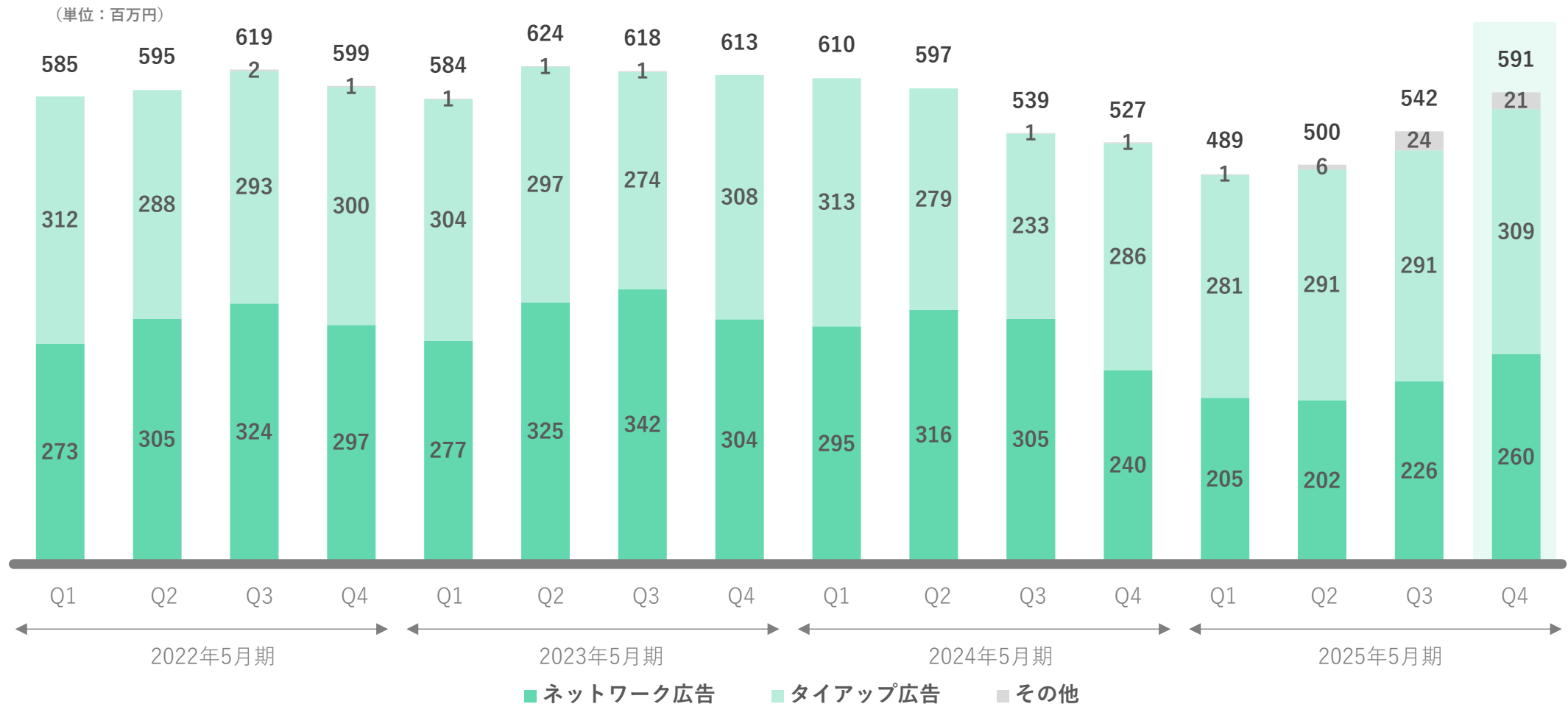


03-1.メディア



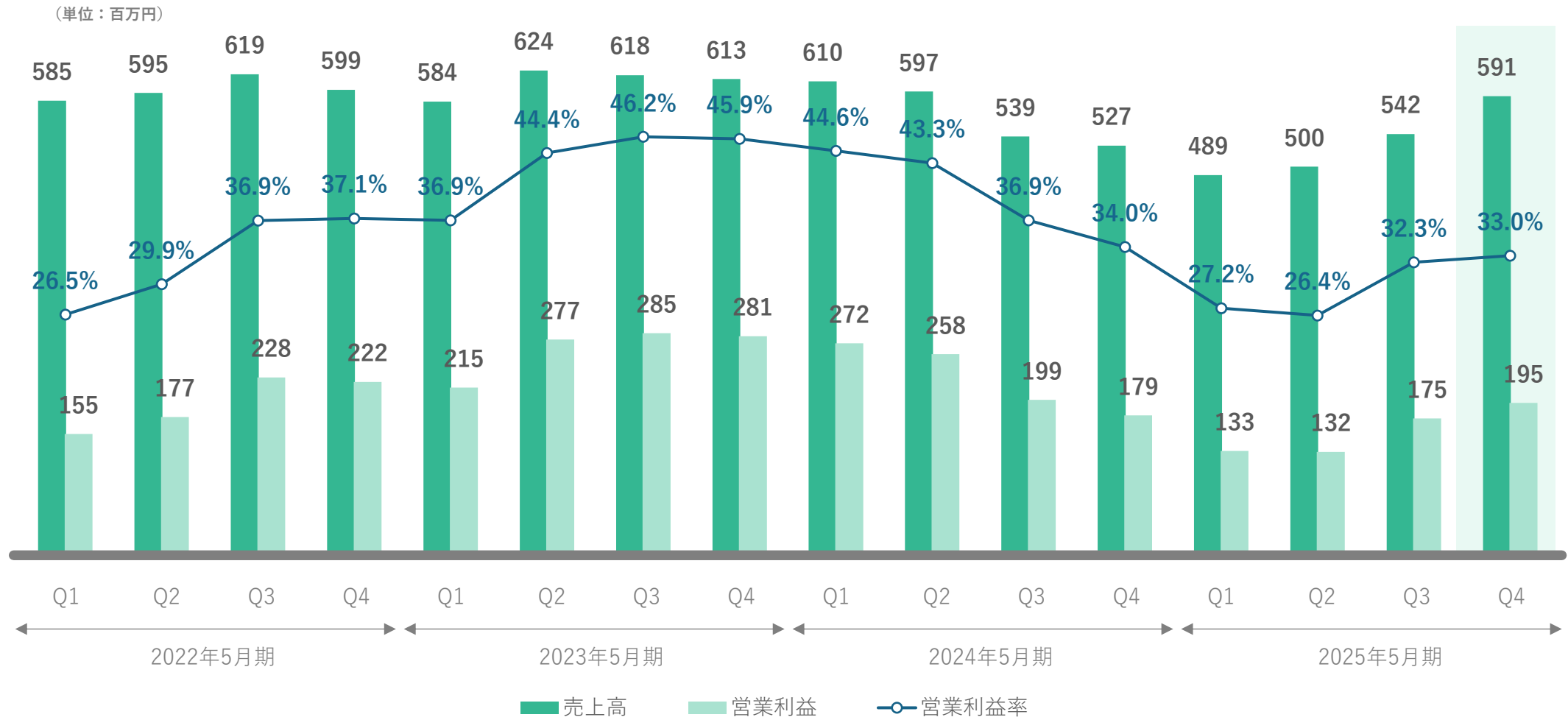
メディア：売上高推移

- ネットワーク広告について、売上高は前年同期比で増加。PV(ページビュー)単価の改善施策の効果があり、前四半期比でも増加
- タイアップ広告について、以前と比較して新作モバイルゲームのリリースが減っている状況のなか、新規商材の拡販等の効果もあり、売上高は前年同期比で増加
- その他について、主にゲームメディアと相性の良い商材を成果報酬型で広告することにより売上高が拡大



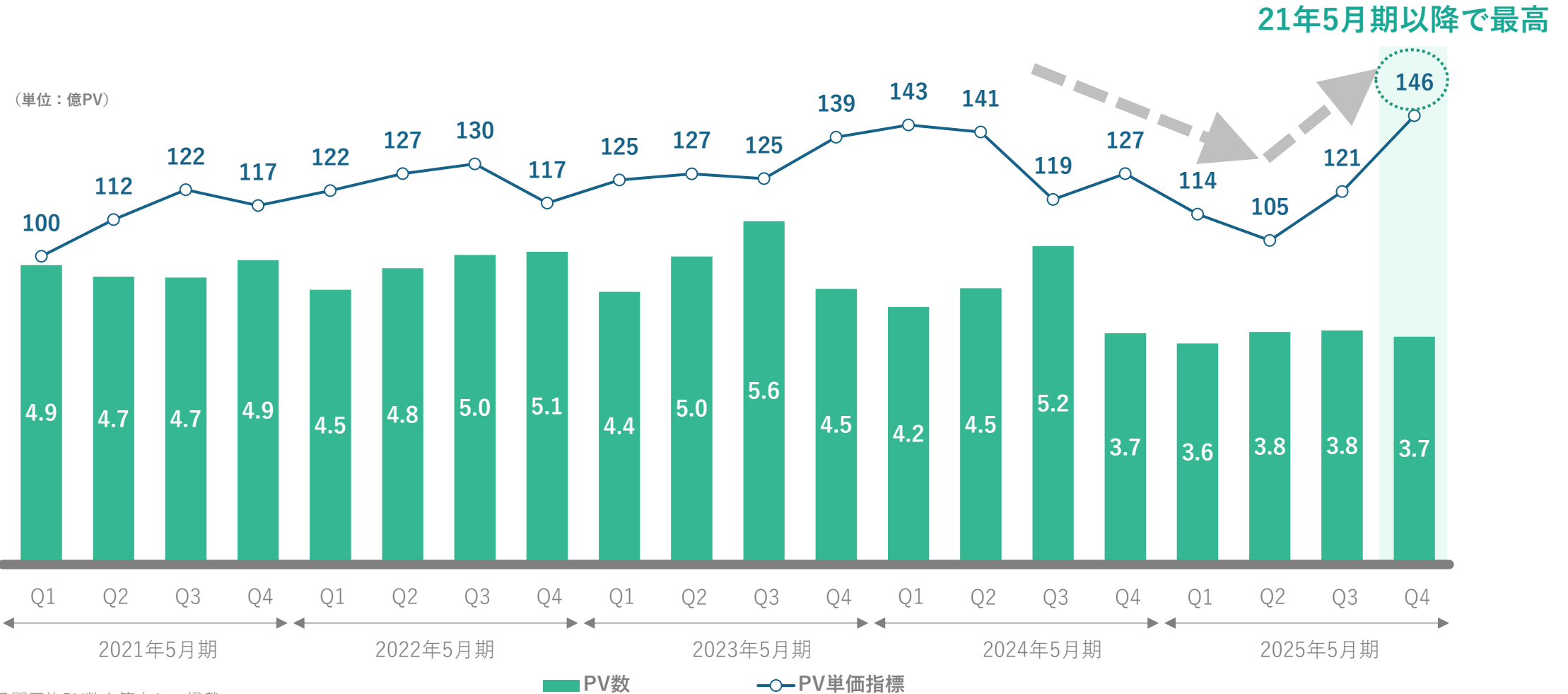
メディア：営業利益率推移

- 主にネットワーク広告の売上高が増加したことにより、メディアセグメントの営業利益率は前四半期比で改善
- 売上高向上と同時に工数の見直し含めて改善に取り組み、記事あたりの収益性改善に取り組んでいる状況



メディア：ネットワーク広告KPI推移

- 直近取り組んでいる広告枠の最適化施策等により、第4四半期のPV単価は2021年5月期以降で最も高い水準まで改善
- PV数については、大型タイトルの発売があったものの、全体としては想定していたほど伸びず、前四半期と同水準に



※PV数 各四半期の月間平均PV数を算出して掲載

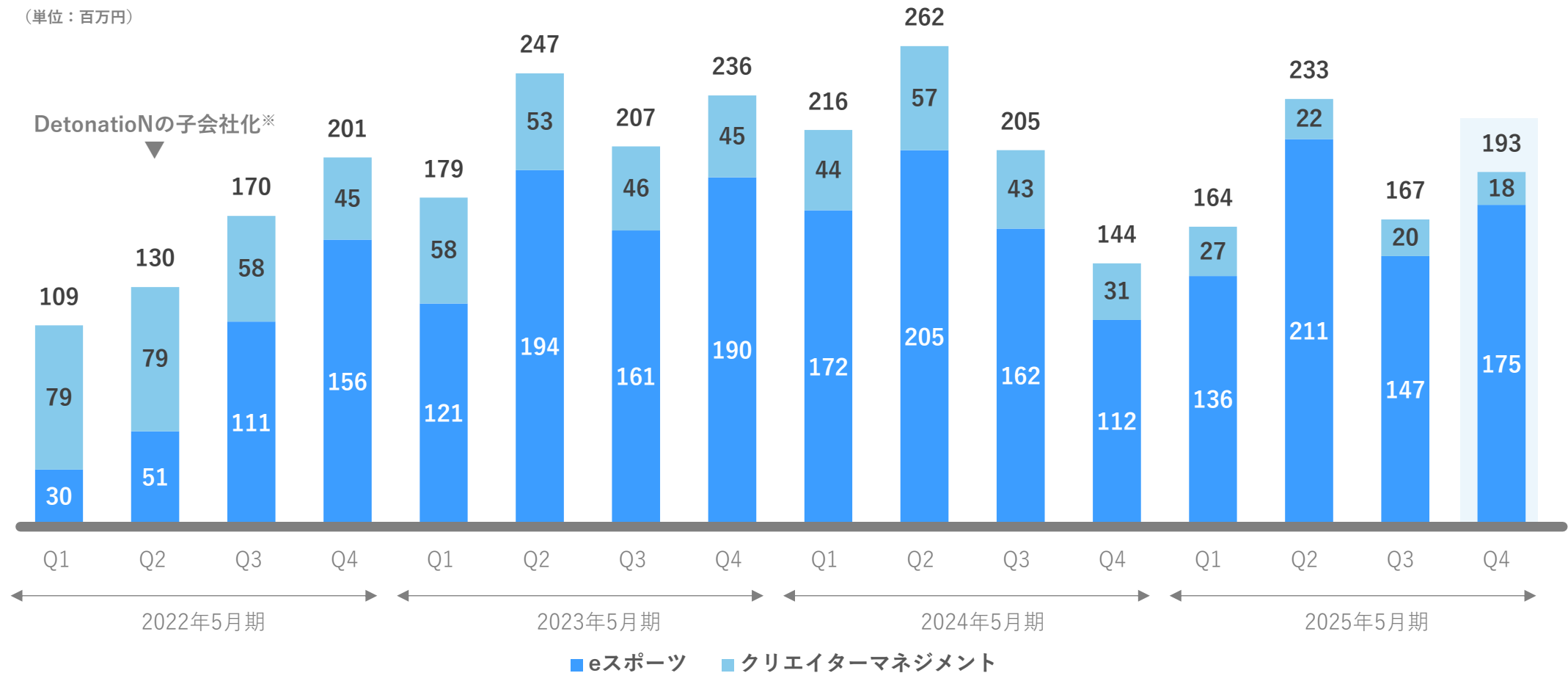
※PV単価指標 2021年5月期第1四半期の月間平均PV単価を基準値100として相対値を算出

03-2. eスポーツ・エンタメ



eスポーツ・エンタメ：売上高推移

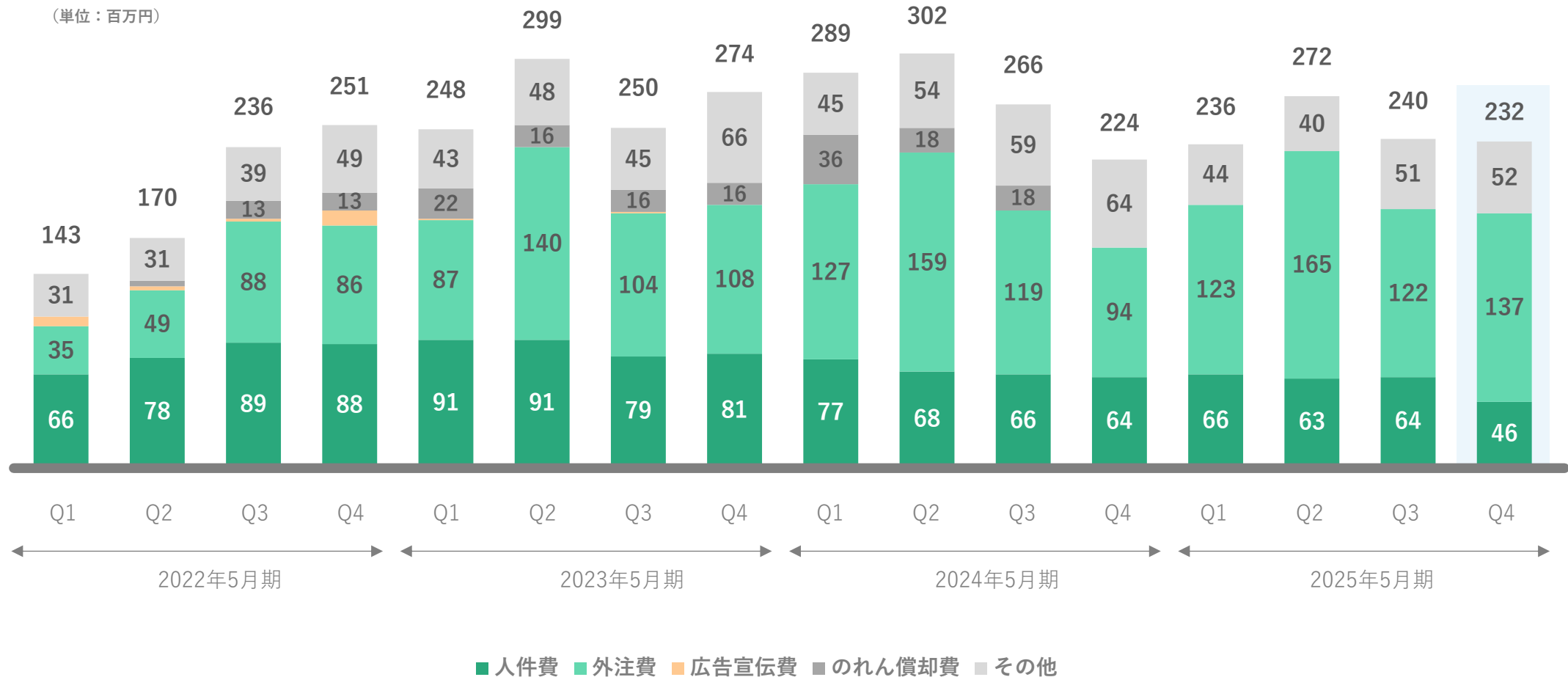
- eスポーツについて、第4四半期の売上高は前四半期比で増加、今後も売上高としては成長していく想定であり、注力領域として引き続き取り組んでいく
- eスポーツを除くクリエイターマネジメントについては、縮小方針。空いたリソースは主にメディアに投下



※ 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・エンタメ：コスト構造

- 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、変動費については売上に連動して動く構造
- 第4四半期の人件費は、クリエイターマネジメントの縮小により減少



※ 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

eスポーツ：トピック

「Identity V 第五人格」の日本プロリーグ 「Identity V Japan League」に参入

DetonatioNは、これまでeスポーツ分野において培ってきたノウハウを最大限に活用し、競技シーンのさらなる発展に寄与してまいります。
また、チームコンテンツの展開にも積極的に取り組んでいくことで、ファンと選手の双方に満足いただけるコミュニティの発展に尽力いたします。



ゲーミングデバイスブランド「ロジクールG」、 スポンサー協賛契約の継続と協業内容拡大を決定

2014年より締結しているスポンサー協賛契約を、2025年度も継続することを決定しました。今回の契約更新に際してスポンサーシップ内容を一部拡大し、連携と協力を強化してまいります。

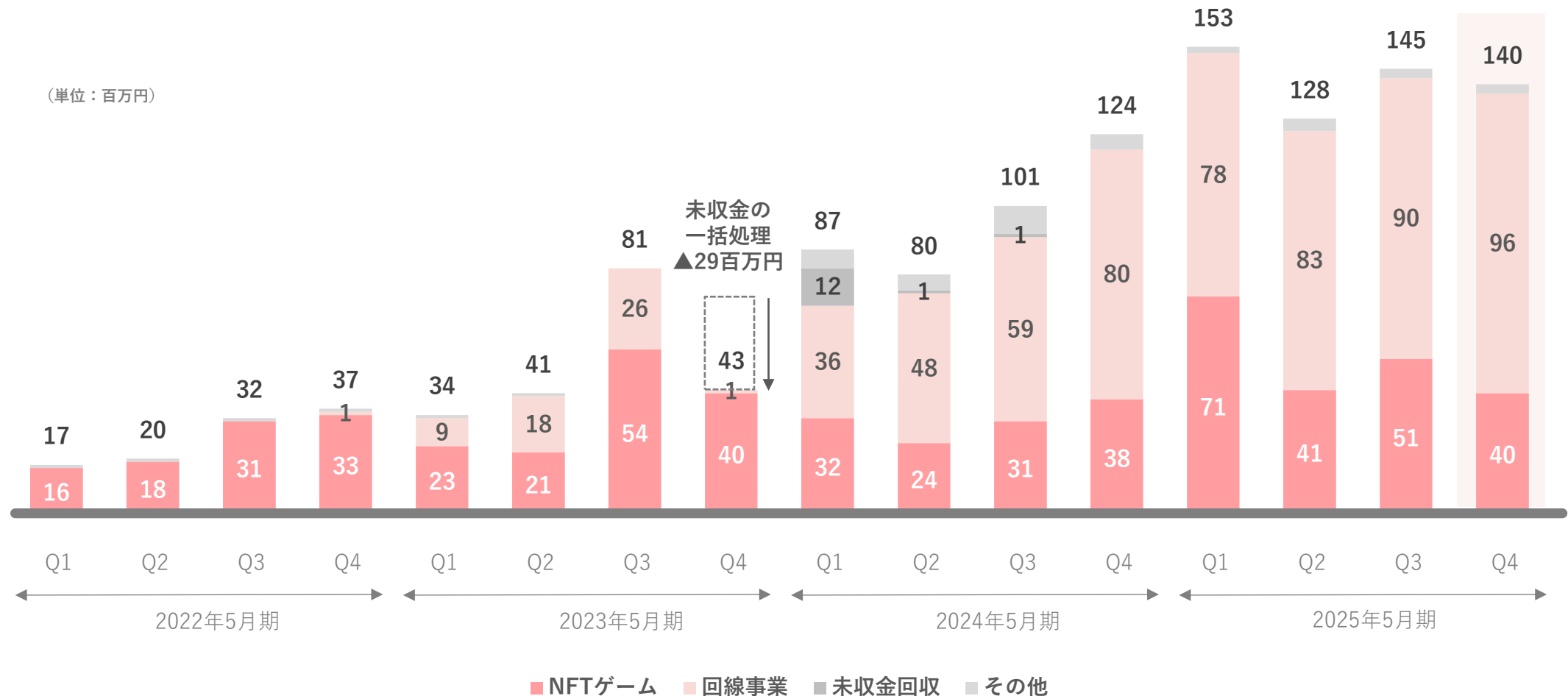


03-3. 新規事業(NFT・回線等)



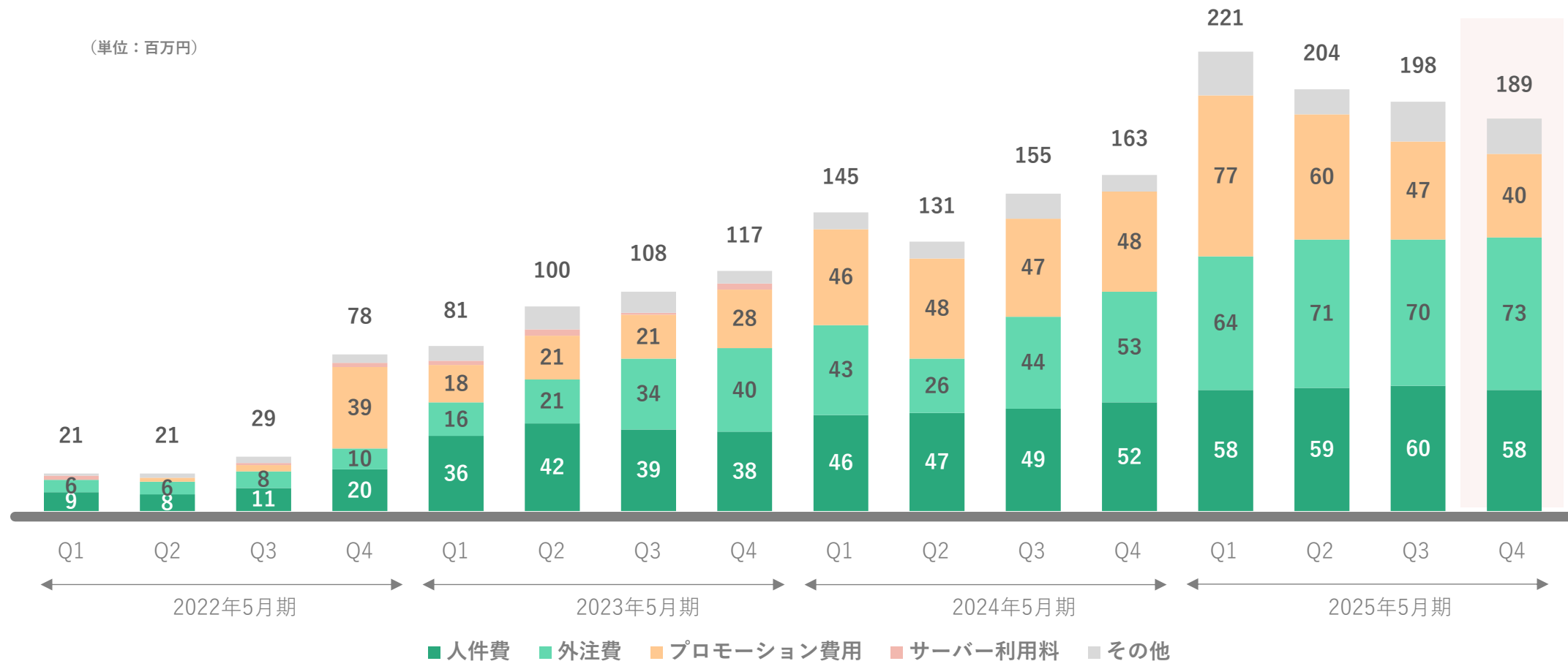
新規事業(NFT・回線等)：売上高推移

- NFTゲーム「EGGRYPTO」について、売上高はIPコラボや年末イベントの反動で前四半期比では減少も、前年同期比では増加
- 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、累計6,200回線を突破。売上高も順調に成長



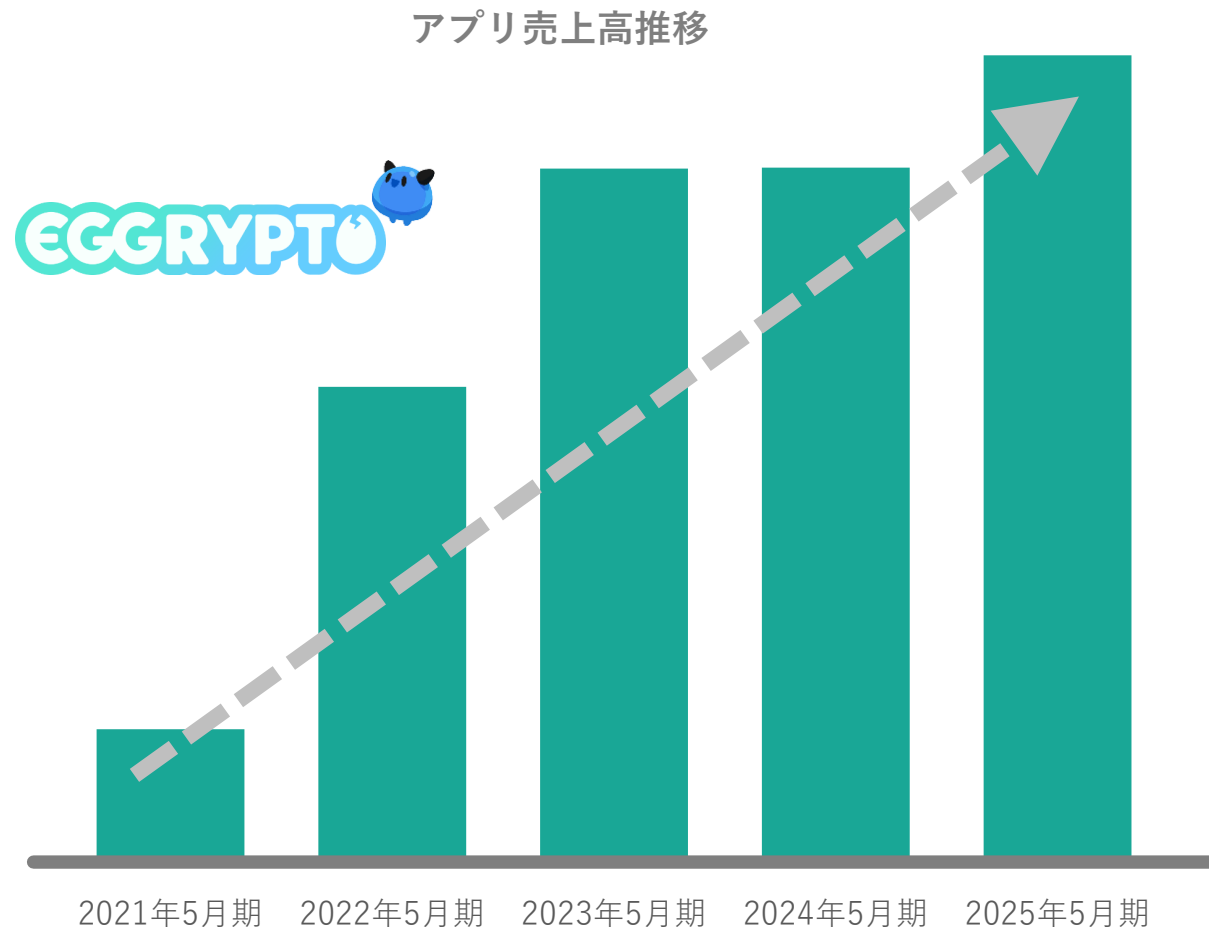
新規事業(NFT・回線等)：コスト構造

- 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：「EGGCRYPTO」の概況

- NFTゲーム「EGGCRYPTO」は5周年を迎えるなか売上成長を維持できており、2024年7月にはコラボイベントの好調により月次で過去最高の売上高を達成。年間売上としても過去最高を達成



NFTゲームとしては異例
5年目で過去最高の売上高
を達成

NFTゲーム：「EGGCRYPTO」トピックス

NFTゲーム「EGGCRYPTO」5周年！100連ガチャプレゼントやレアモン進化イベントを含む周年記念キャンペーンを開催！

「EGGCRYPTO（エグリプト）」は、2025年4月20日でサービス開始から5周年を迎えました。
これを記念して、最大100連プレゼントガチャやレアモン進化イベントなどを含む、5周年記念キャンペーンを開催いたしました。



2025年6月13日より、「サンリオキャラクターズ」との
コラボイベント開催！

本コラボイベントでは、「サンリオキャラクターズ」の人気キャラクターが期間限定のガチャに登場するほか、コラボクエスト限定のイベントモンスターが複数登場いたしました。なお、本イベントにおけるコラボキャラクターにレアモン（NFT）は含まれません

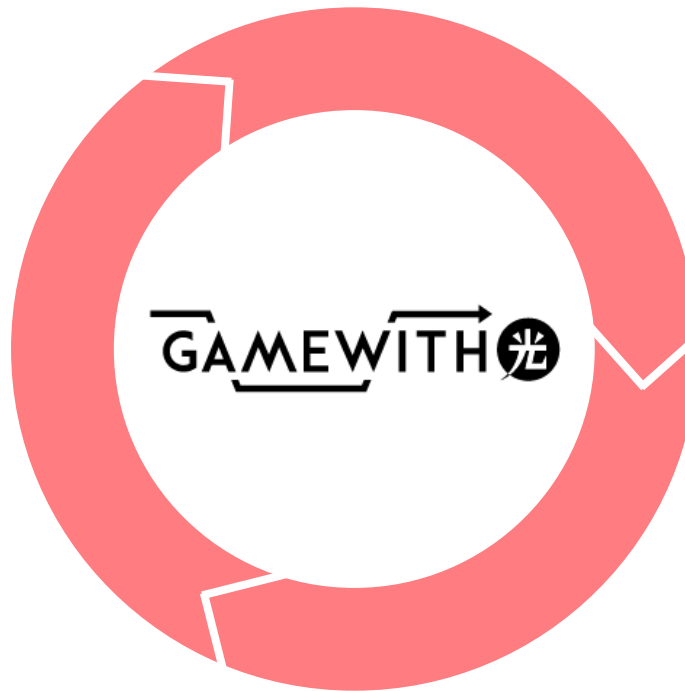


回線事業：「GameWith光」について

- 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

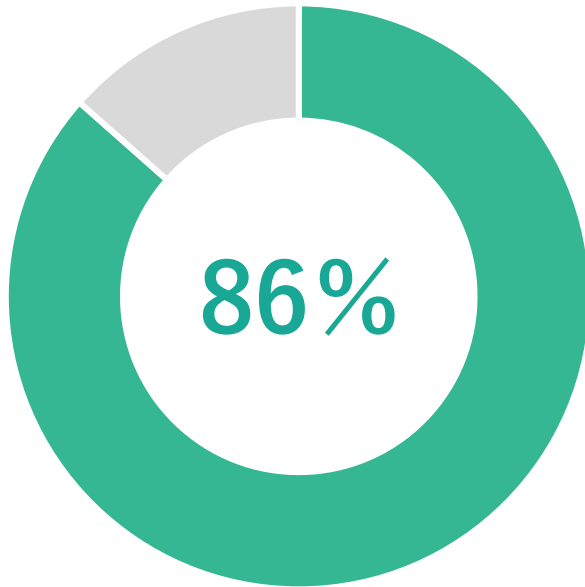
- アルテリア・ネットワークスの回線を利用するため設備投資は不要
- 主なコストはプロモーション費用のみであり、止めれば黒字化は可能
- 現在は中長期的な成長を目指すためユーザー獲得に注力しており、回収可能な範囲で踏み込んでいる状況

回線事業：ゲーマーのインターネット回線に関する意識調査の結果

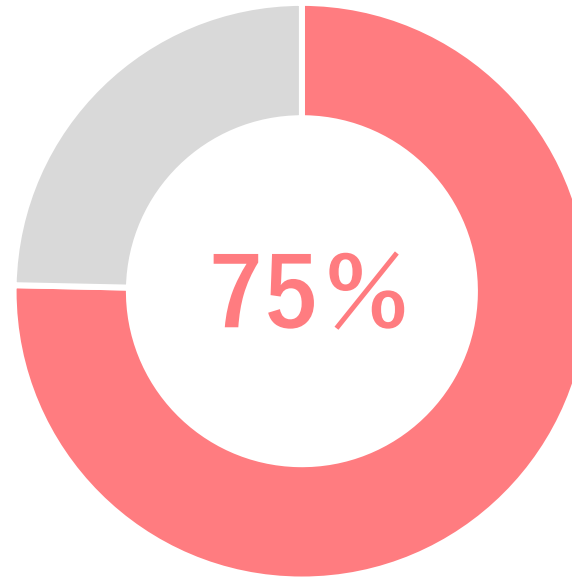


- 調査を行った結果、ゲーマーのうちオンラインでゲームをプレイする比率は86%と多く、そのうち75%以上（4人に3人）が回線を重視しており、68%以上が回線に何らかの不満を感じたことがあるという結果に
- ゲーマーの回線に対する意識が高いことが分かり、ゲーマーに特化した「GameWith光」の市場ポテンシャルも高いといえる

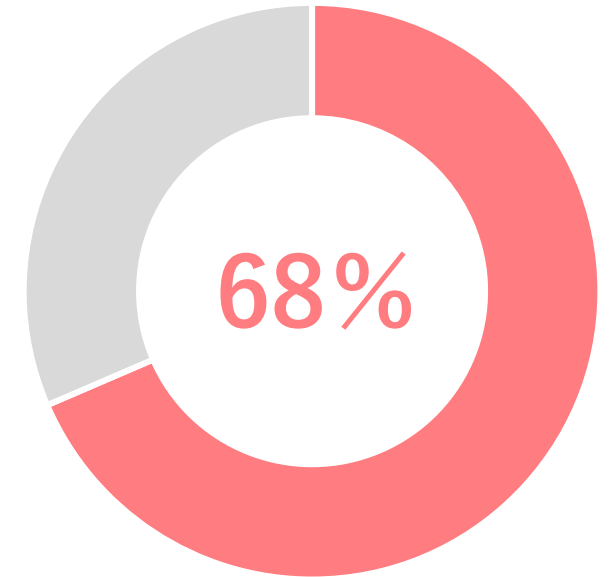
オンラインでプレイする
ゲーマーの比率



回線を重視している
オンラインゲーマーの比率

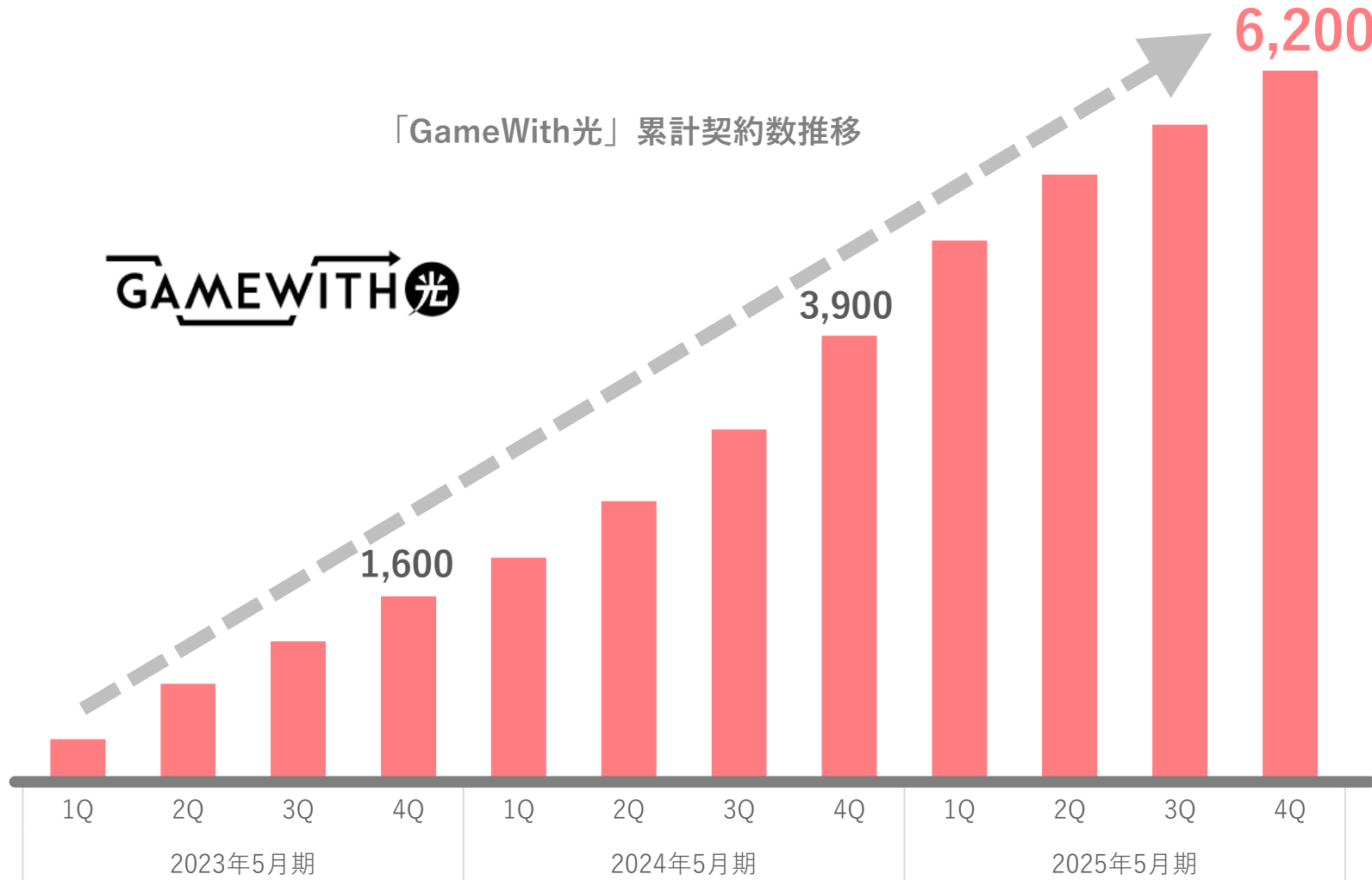


回線に不満を感じたことがある
オンラインゲーマーの比率



回線事業：「GameWith光」 累計契約数推移

- 「GameWith光」の累計契約数は順調に成長し、2025年5月期末において6,200回線を突破



ゲームに特化かつ高品質という
ポジショニングを活かし、
ユーザー数は順調に成長

■ブランディング施策の例

- 全国の学校向けにeスポーツ部専用「GameWith光eスポーツ部応援プラン」を提供
- 日本最大の”高校eスポーツの祭典”「STAGE:0 eSPORTS High-School Championship 2024」にゴールドスポンサーとして協賛。決勝戦において会場でGameWith光10G・Proを使用

04. 2026年5月期 業績予想について



2025年5月期の状況及び2026年5月期の方針について

- 昨年開示した中期経営計画の方針として、「**安定的な成長ではなく加速度的な成長を目指し、投資を積極的に推進**」することを掲げた
- 新規領域への**投資は当初の計画通り**行っており、それによって**新規事業は成長し、中期経営計画の達成に向けて順調な滑り出し**
- 一方で既存のメディア事業については、市場環境の変化への対応に遅れ、2025年5月期上期までは厳しい状況となったものの、下期にかけて回復
- 2026年5月期については、**メディア事業の再成長へ注力すると同時に新規領域への必要な投資は継続。会社全体の利益創出及び黒字転換にもコミットする方針**
- 開示している中期経営計画の目標は変更せず、2026年5月期は**その基盤をより盤石なものにする1年とする**

2026年5月期の戦略サマリ

主力事業の再成長 × 選択と集中による収益再構築

メディア事業の再成長

- ✓ 国内攻略記事の立ち上げタイトル数増
- ✓ 広告単価改善施策を継続し、利益率を向上
- ✓ 主力事業として会社の売上利益に貢献

新規領域の収益性改善

- ✓ 中長期的な成長のために必要な新規領域への投資は引き続き継続する方針
- ✓ 一方で、選択と集中により利益創出にもコミット

収益管理の徹底

- ✓ 事業の選択と集中を実施
- ✓ 必要な事業投資は継続しつつ、各事業の業績/KPI管理を徹底
- ✓ 利益率の向上を実現する

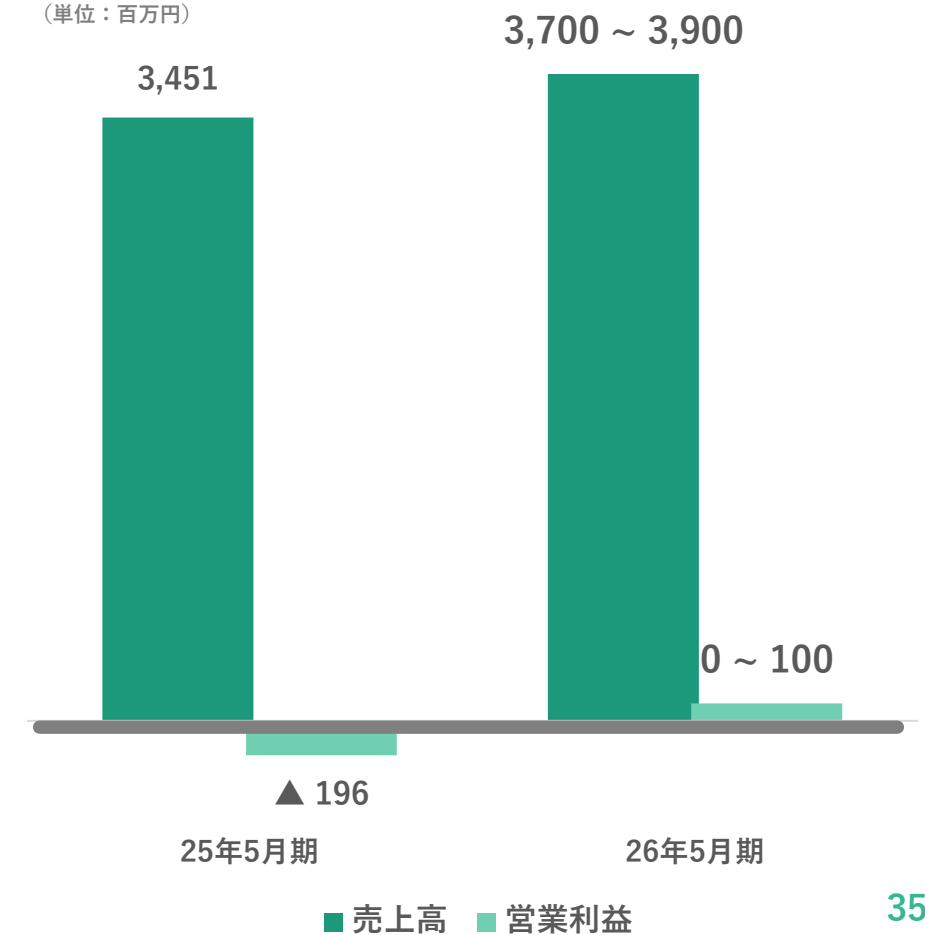
2026年5月期 業績予想サマリ

- 2026年5月期は売上高3,700~3,900百万円、営業利益±0円~100百万円を予想
- 既存メディア事業の再成長及び選択と集中による利益率向上により、2026年5月期は年度での利益創出にコミットする
- メディアの市場環境や新規領域の立ち上がりについて予測が難しい部分があるため、前期に引き続きレンジでの開示とする

通期				
	2025年5月期	2026年5月期	対前年比	対前年比
(単位：百万円)	実績	予想	増減率	増減額
売上高	3,451	3,700 ~3,900	+7.1% ~+12.9%	+248 ~+448
営業利益	▲196	0 ~100	-	+196 ~+296
営業利益率	-	-	-	-
経常利益	▲207	0 ~100	-	+207 ~+307
当期利益	▲235	0 ~100	-	+235 ~+335

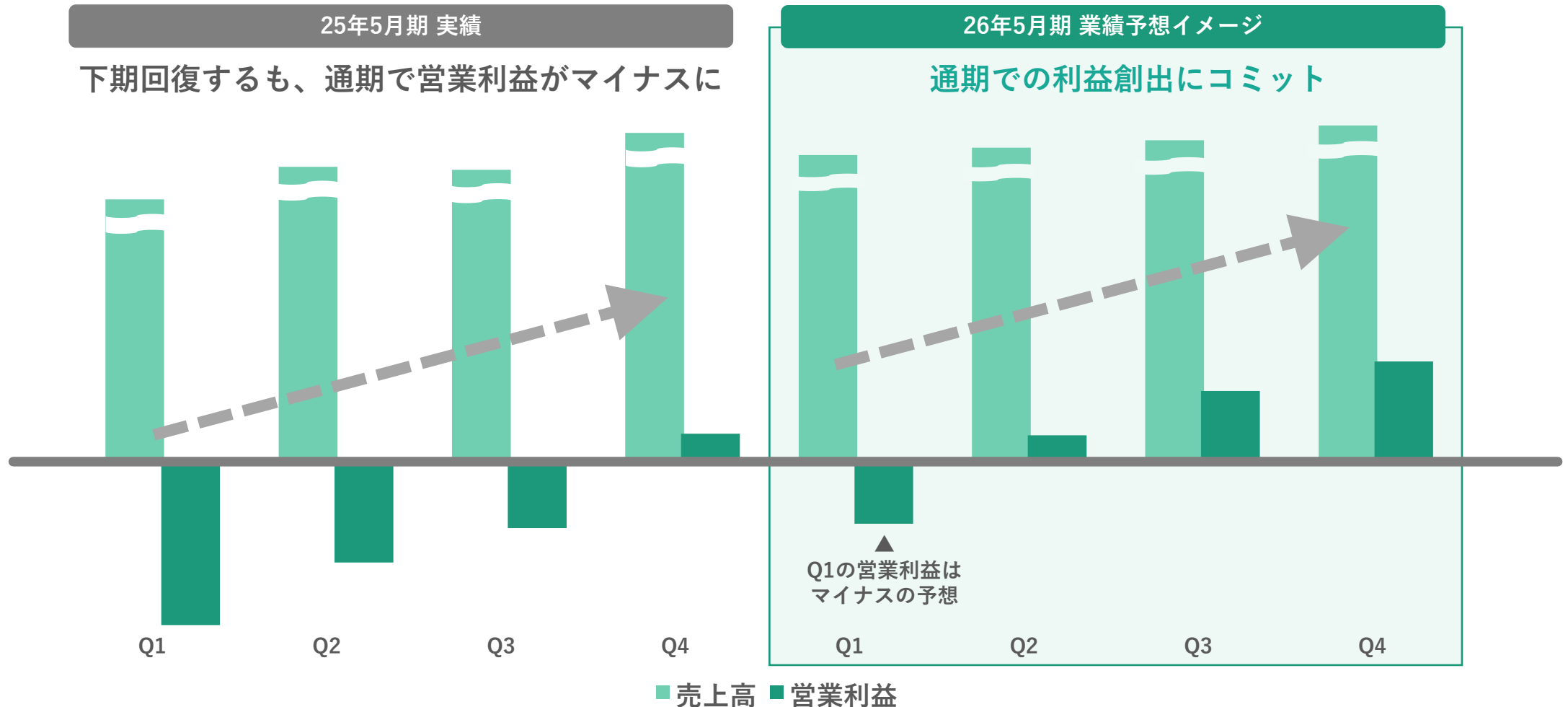
通期での利益創出にコミット

(単位：百万円)



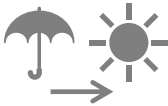
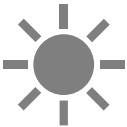
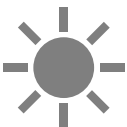
2026年5月期 業績予想推移イメージ

- 来期の業績予想フローについては、前年同様下期偏重の計画となり、後半にかけて利益を生み出すことで通期での利益創出にコミットし、さらなる成長の基盤となる1年とする
- 第1四半期の営業利益は一時的にマイナスの予想。前期の第4四半期との比較については、主にメディアやeスポーツにおける一時的要因の反動による売上高減少や、毎年第1四半期に発生する上場関連費用等の計上が影響する予想

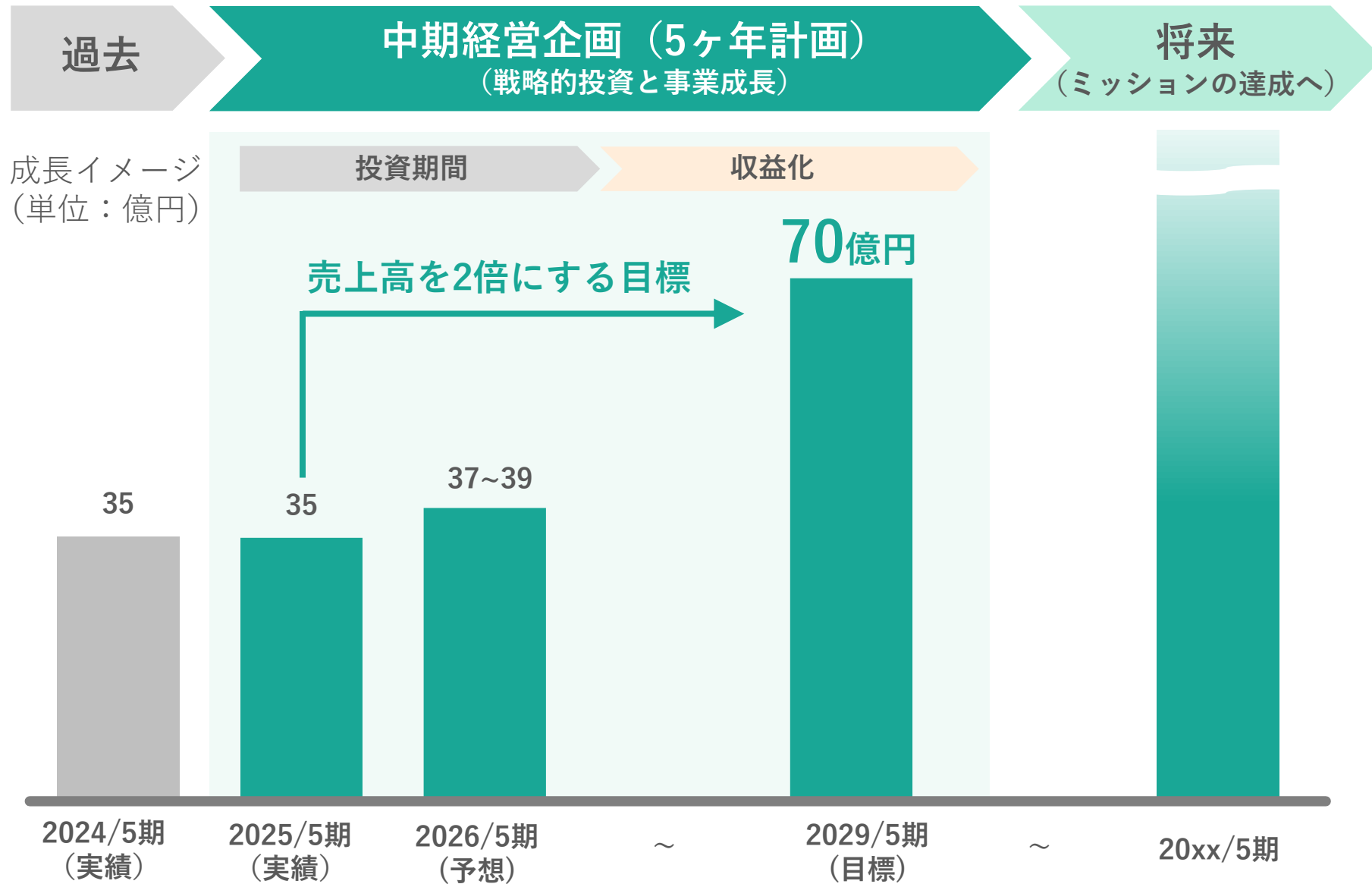


2026年5月期の位置づけ

既存領域の再成長と新規領域の継続投資により、中期経営計画達成に向けた基盤となる1年に

		25年5月期	26年5月期	中期経営計画達成に向けて
既存 国内メディア 領域		 - 市場環境の変化への対応に遅れ - 下期にかけては回復	- 再成長に注力 - 主力事業として全社の売上利益向上に貢献	メディアアセットを活用してさらなる成長へ
新規 領域	グロー バル	 - 積極的に投資 - 成長には至らず	- ポテンシャルは大きいいため、引き続き積極的に投資 - 中長期的な成長の柱に	既存メディア事業に次ぐ新たな収益の柱へ
	eス ポーツ	 - チーム価値向上のために投資 - 利益成長は鈍化	- チーム価値の向上を継続 - 投資は継続しつつ、選択と集中による利益創出にも取り組む	- 国内トップクラスのチームの地位を維持 - 市場成長とともに売上利益の創出
	NFT	 - 積極的に投資 - 順調に成長	- 引き続き積極的に投資 - 新作リリースによる売上利益の計上を見込む	- 新作NFTゲームのリリース - 継続的な売上利益の計上を見込む
	回線 事業	 - 積極的に投資 - 順調に成長	- 利益創出フェーズへの転換 - 成長と利益創出の両輪へ	安定的かつ大きな利益を生み出す事業へ

中期経営計画の目標数値

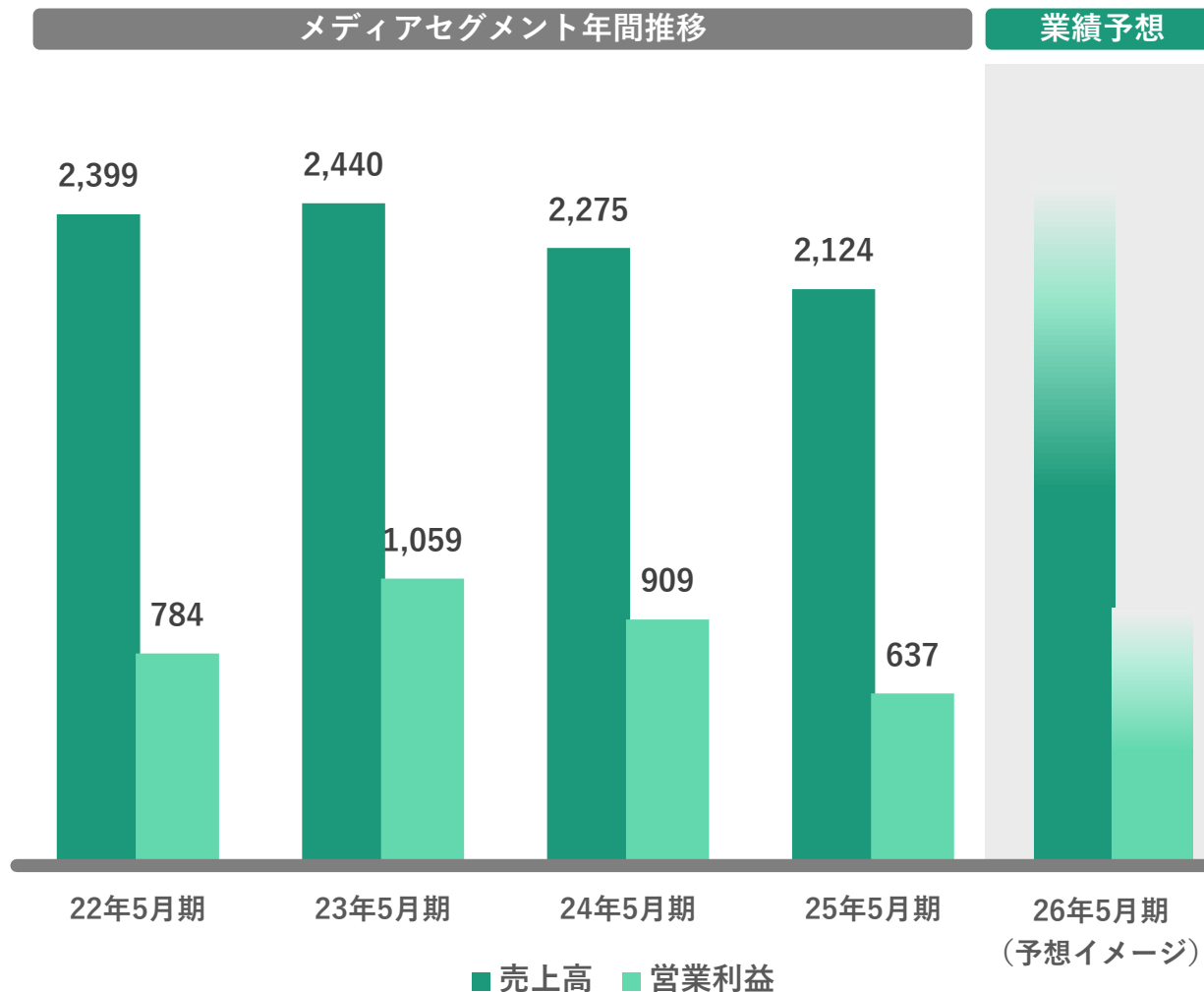


05. 事業別の戦略について



メディア：現状と戦略

主力事業として利益は生み出しているものの、過去と比較して売上、営業利益が低下
25年5月期は下期にかけて回復したものの、さらなる再成長が急務となり、売上利益の増加にコミット



ネットワーク広告

- 8年ぶりの新型コンシューマーゲーム機の発売など、ゲーム市場としては飛躍の年
- ライター稼働率を向上することで、新作記事の立上げ本数を大幅に増加させる
- 前期より注力して結果がでている単価改善施策を継続し、広告単価の向上を実現

タイアップ広告

- 25年5月期に事業として開始したアプリ外課金事業の本格展開を実施
- 京都支店設立などクライアントとの接点を強化

グローバル

- 市場ポテンシャルは高く、引き続き注力し将来的に大きな収益源へと成長させる見込み

メディア：ネットワーク広告の方針

PV数×PVあたりの単価、両面での改善により再成長を実現する

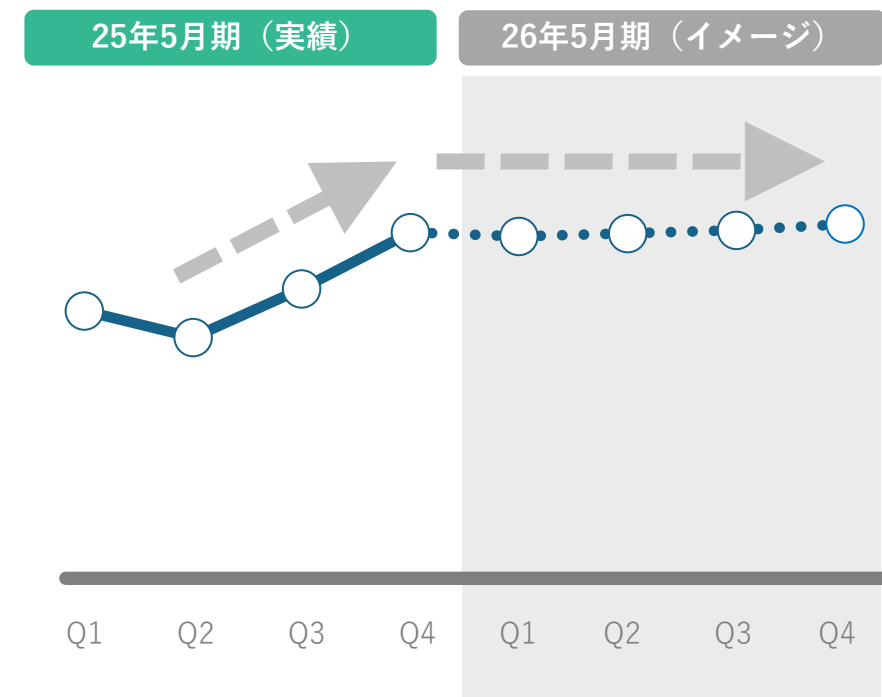
攻略記事の立上げタイトル数を約3倍に

確実に大きな収益を生み出す大型タイトルのみ集中して立上げる方針から、ライターリソースの稼働率を最大限まで向上させ、一定程度収益を生み出す中規模小規模タイトルも数多く立ち上げる方針へ転換



単価向上施策を継続

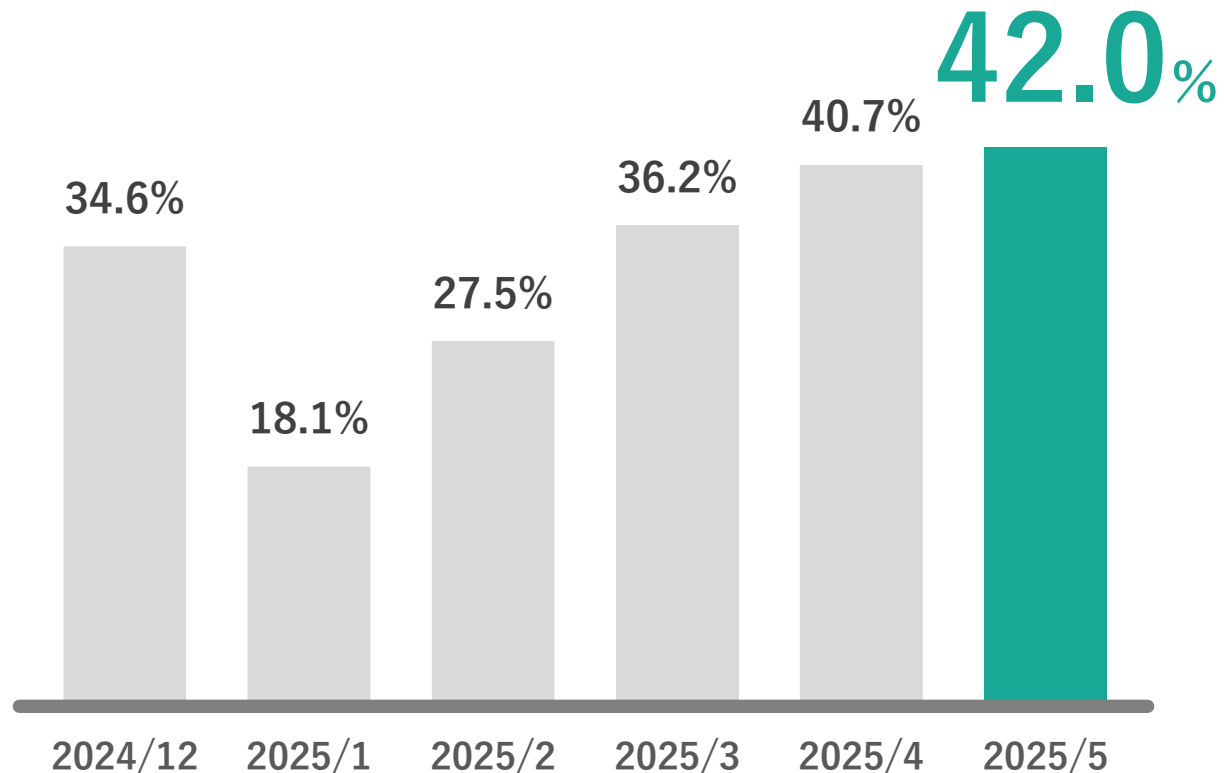
継続して取り組んでいる広告枠の最適化施策等によるPV単価向上施策により、PV単価は21年5月期以降で最も高い水準を達成。施策を継続することで改善したPV単価を維持させる見込み



メディア：タイアップ広告の方針

アプリ外課金の利用率の高さなどメディア価値をフックにクライアントとの接点を強化
よりニーズにあった商材やソリューションの提案を行うことで、さらなる成長を目指す

「EGGCRYPTO」における
アプリ外課金の利用率推移※



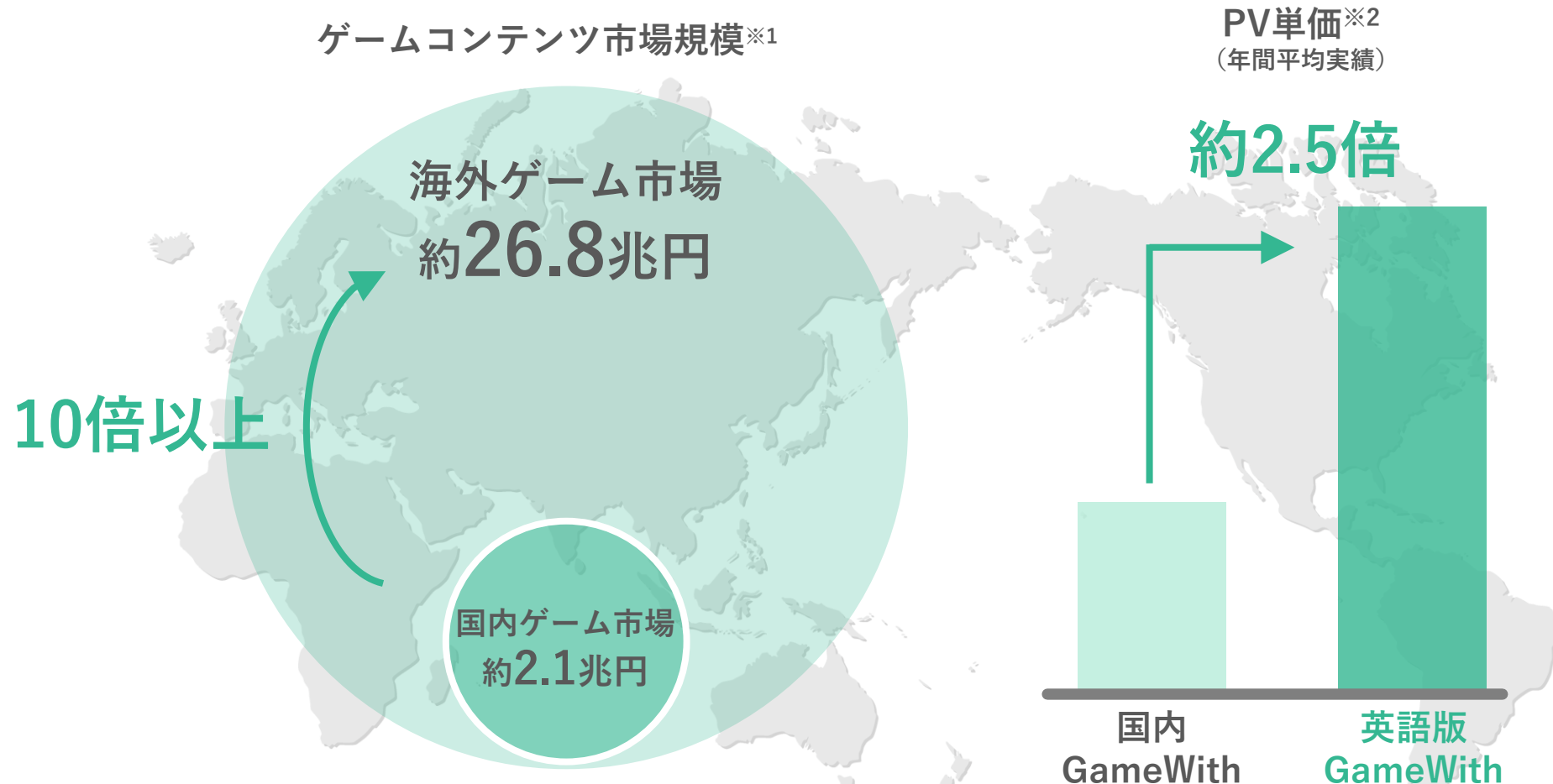
クライアントとの接点強化のための
アクションを積極的に実施



※ 課金総額のうちアプリ外課金による売上高の比率 「EGGCRYPTO」における月次の実績
12月に関してはアプリ外課金実装後の期間で集計 (2024/12/16~2024/12/31)

メディア：グローバル展開の推進

引き続き市場ポテンシャルの大きいグローバルに注力
国内No.1ゲームメディアとしての実績を活かして、本格的にグローバルでシェアを獲得していく

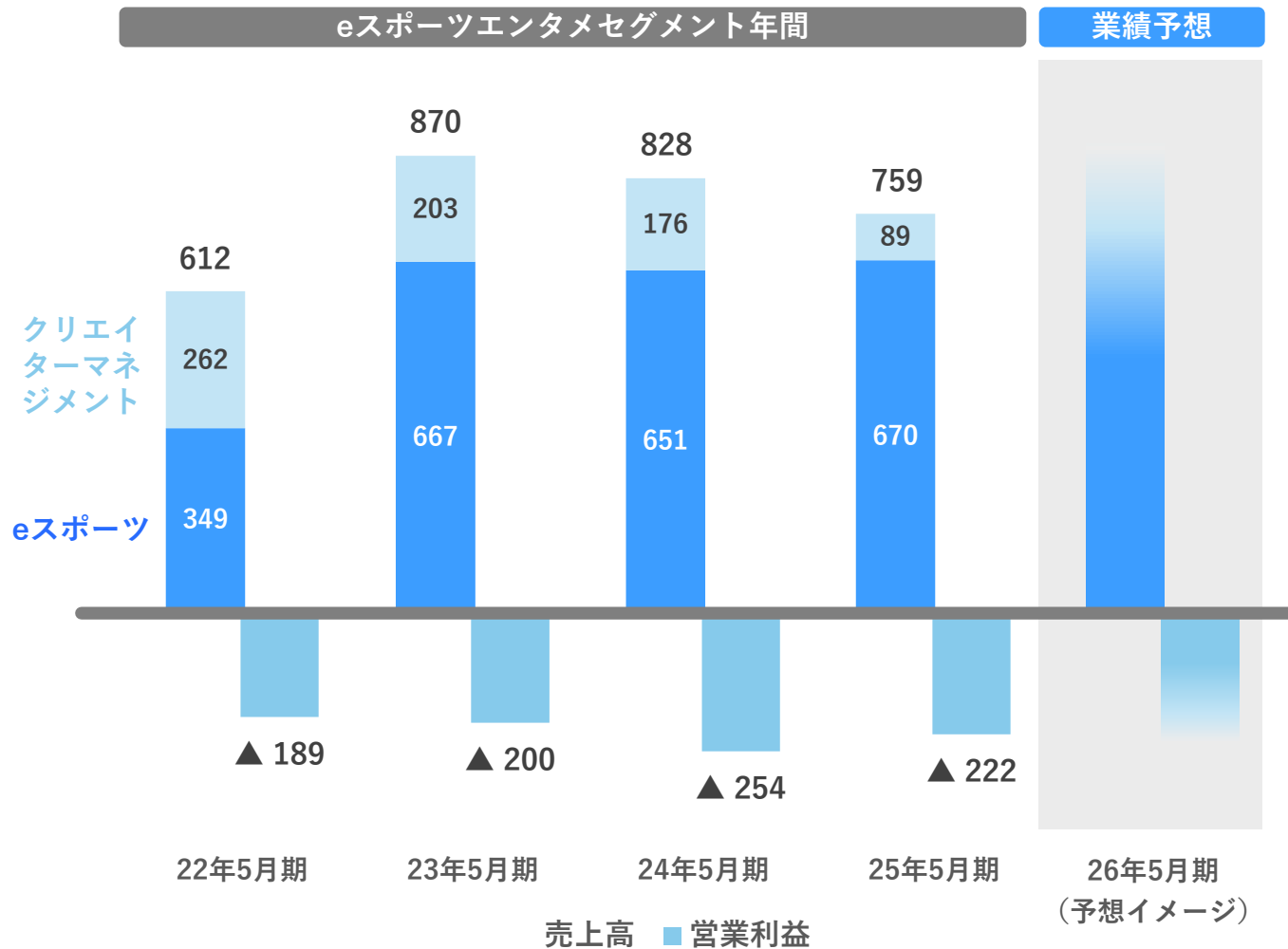


※1 『ファミ通ゲーム白書2023』 「2022年の全世界におけるゲームコンテンツ市場規模」 p2-、「国内ゲーム市場規模推移（家庭用＆オンラインプラットフォーム）」 p38-

※2 2024年5月期における国内GameWithと英語版GameWithのPVあたり広告単価の年間平均実績より

eスポーツ：現状と戦略

国内トップクラスのeスポーツチームとして、チーム価値の向上を重視し、積極的に投資
来期は収益性の改善にも取り組み、売上高の向上だけでなく利益の改善も目指す



選択と集中

- 収益性の悪い部門について、コスト適正化を実施
- 一方で、第五人格部門への参入や、主力の VALORANT部門の強化等、チームの価値を高める領域については引き続き積極投資

新たな収益モデルの創造

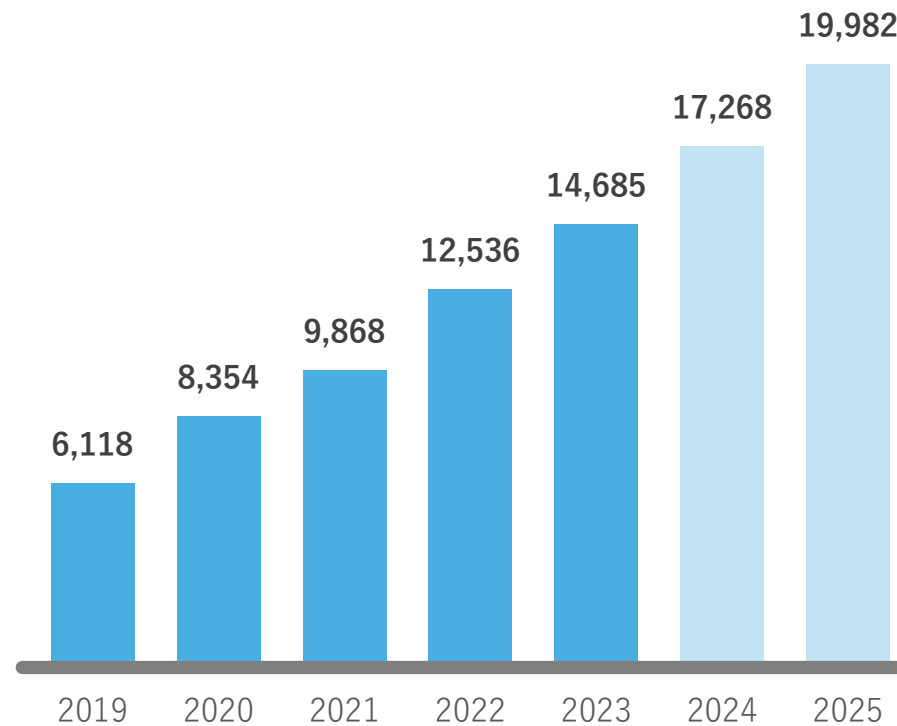
- eスポーツのビジネス構造として、大会賞金や支援金等、試合の勝ち負けで大きく左右されてしまう特徴があり、安定性に課題がある
- 国内トップクラスのeスポーツチームのアセットを活かした安定かつ持続的に収益を生み出すモデルの創造を今期の注力課題とする

eスポーツ：市場規模と成長性

日本国内のeスポーツ市場規模やファンの数は増加傾向
今後も成長していく想定となっており、当社としても引き続き注力していく

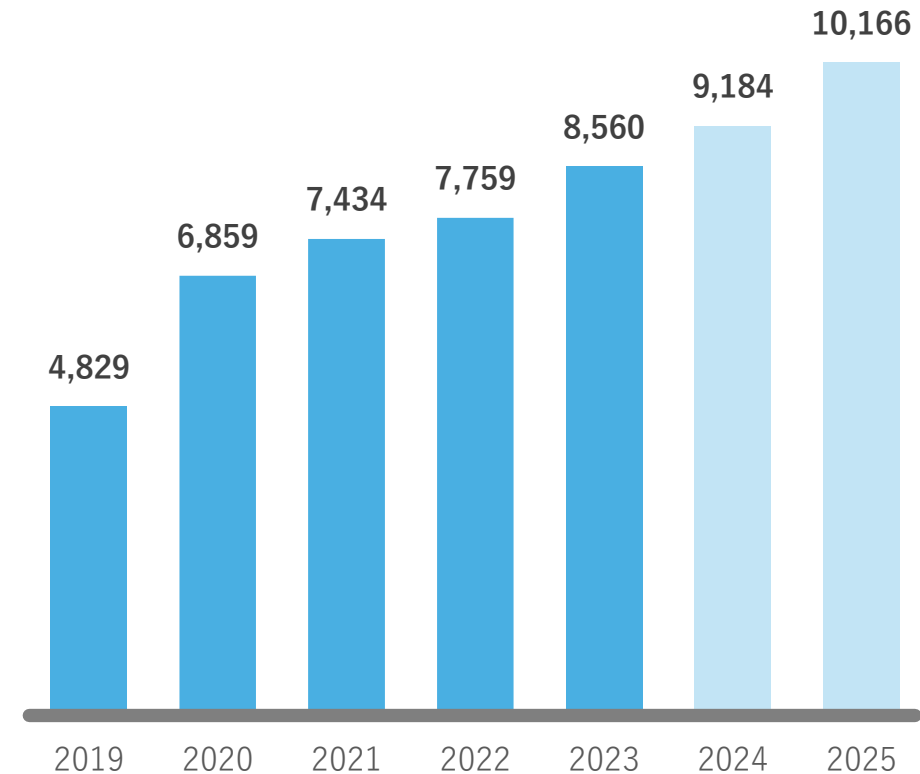
日本国内におけるeスポーツ市場規模※

(単位：百万円)



日本のeスポーツファン数※

(単位：千人)



※ 「eスポーツ産業の市場規模や今後の予測 市場動向を分析 データ年鑑『日本eスポーツ白書2024』発売 2023年の国内eスポーツ市場は前年比117%の146.85億円 2023年の国内eスポーツファンも856万人と増大」より
<https://jesu.or.jp/contents/news/news-250331/>

eスポーツ：ビジネスの方向性

国内eスポーツチームのパイオニアとしてのアセットやノウハウ、コネクションが強み
 様々なステークホルダーとつながり、eスポーツの総合ビジネス展開を加速

チームアセットや長年培ってきた
 関係者とのコネクションが強み



連携

eスポーツ関連企業
 /ストリーマー等

様々なステークホルダーに対して
 ニーズに応じたビジネス展開が可能



企業/自治体

- ・ スポンサー
- ・ タイアップ/イベント企画・運営
- ・ 地方創生の取り組み etc.



ゲームパブリッシャー

- ・ ゲームタイトルのファン獲得
- ・ チーム支援/ファンコミュニティの運営
- ・ ゲーム内デジタルグッズの拡販 etc.

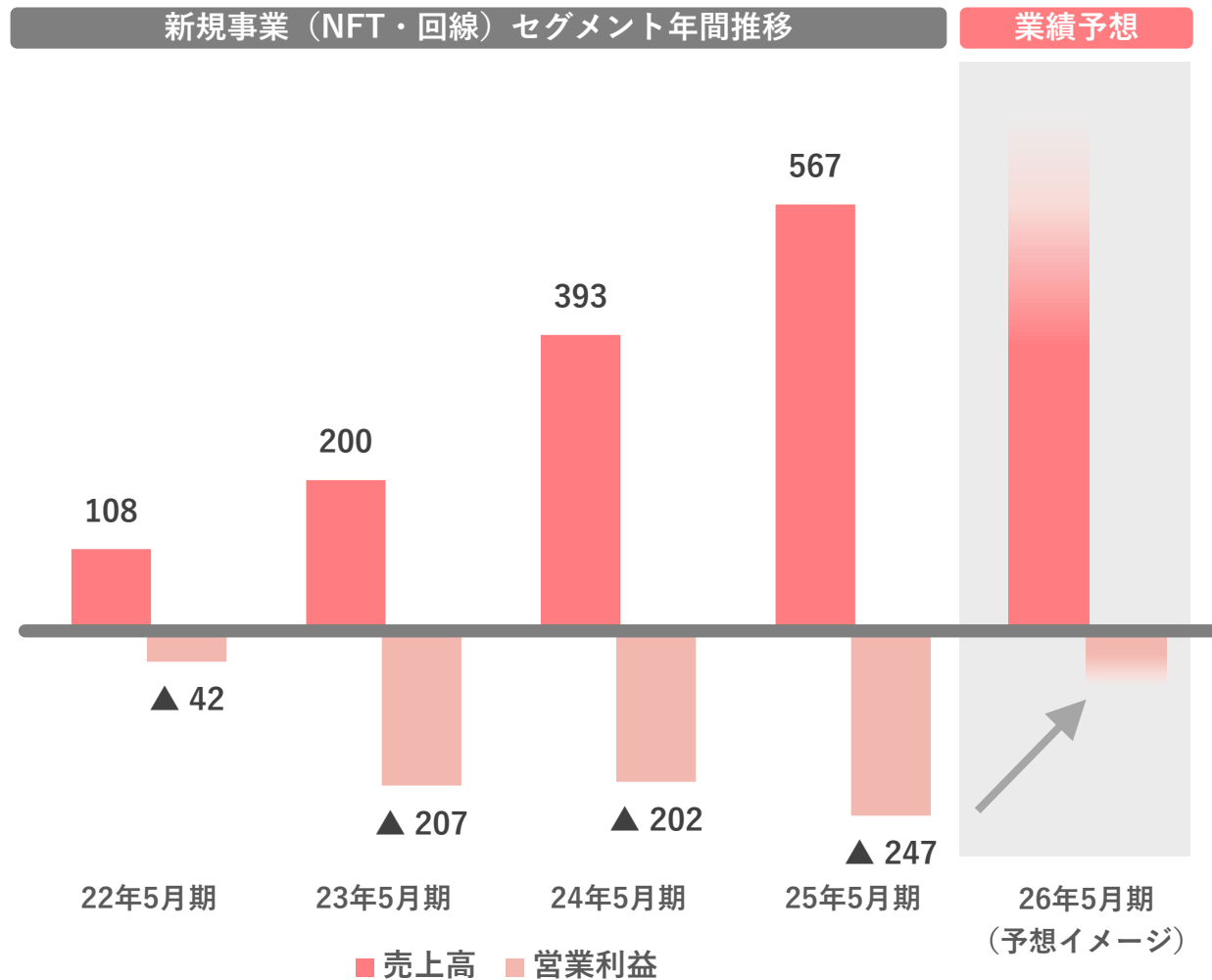


eスポーツファン

- ・ ファンイベント/パブリックビューイング
- ・ 動画配信/SNS運用
- ・ グッズ販売 etc.

新規事業：現状と戦略

新規事業については、将来的な利益の柱とすべく引き続き投資を積極的に行う方針は継続
一方で、**来期は新作NFTゲームのリリースと回線事業の収益化により、利益の創出にもコミット**



回線事業：利益創出フェーズへの転換

- 事業開始から3年が経過し、十分に利益を出せる状態まで成長
- これまで先行投資として積極的に行ってきたプロモーションについて、徹底的な効率化を実施
- 来期については、事業単独の黒字化を目指す

NFTゲーム：新作ゲームがリリース予定

- 開発中の「EGGRYPTO X」については、当初の想定通り26年5月期中のリリースができる見込み
- 売上利益の計上を見込んでおり、こちらもNFTゲームとして事業単独の黒字化を見込む
- 一方で「AIM NOVA」については、開発リソースを成長が急務であるメディアやグローバル領域にあてる方針に切り替えたため、開発に遅れ。26年5月期中のリリースについては見送り

新規事業：EGGRYPTO X

NFTゲーム「EGGRYPTO」の実績

売上高は5周年を迎え**順調に成長**

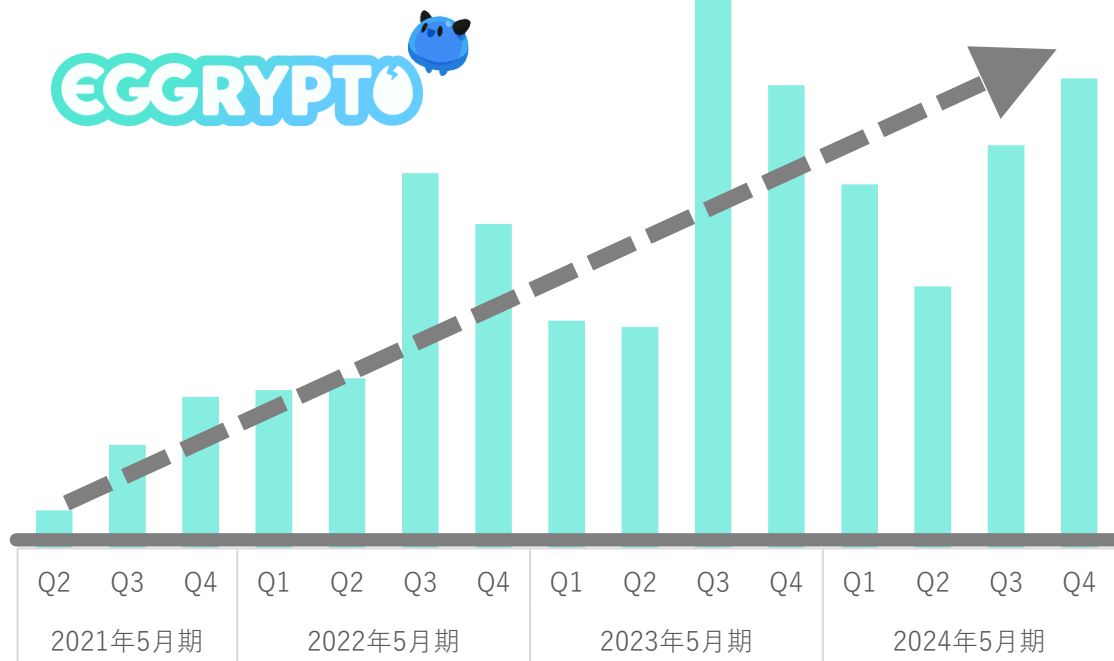
新規ユーザーの30日ARPU

約500円

累計ダウンロード数

250万超

EGGYPTOアプリ売上高推移



新作NFTゲーム「EGGRYPTO X」の方針

- 「EGGRYPTO」で培ったノウハウを活用し、初期開発コストは抑えることができる想定
- 「EGGRYPTO」におけるARPU実績、ユーザー流入を考慮すると**初期コスト**については**数ヶ月で回収**できる見込み
- その後もEGGRYPTOの5年超の長期運用ノウハウを活用し、**継続した収益**を見込む



※開発中のゲームイメージ



05. Appendix（その他・会社概要等）



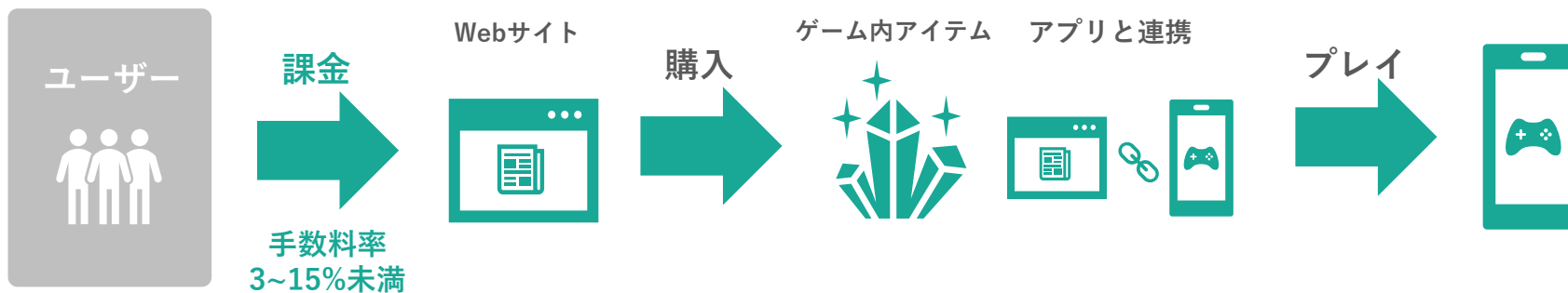
「アプリ外課金」とは

- アプリ外課金とは、ユーザーがアプリ内ではなく外部のWebサイトで課金を行う課金方式のこと
- GoogleやAppleによるアプリ内課金と比較してゲーム会社が支払う手数料が低いことに加え、ユーザーもお得に購入できることが多く、ユーザーとゲーム会社双方にとってメリットがある

■アプリ内課金：ユーザーがアプリ内で課金を行う課金方式



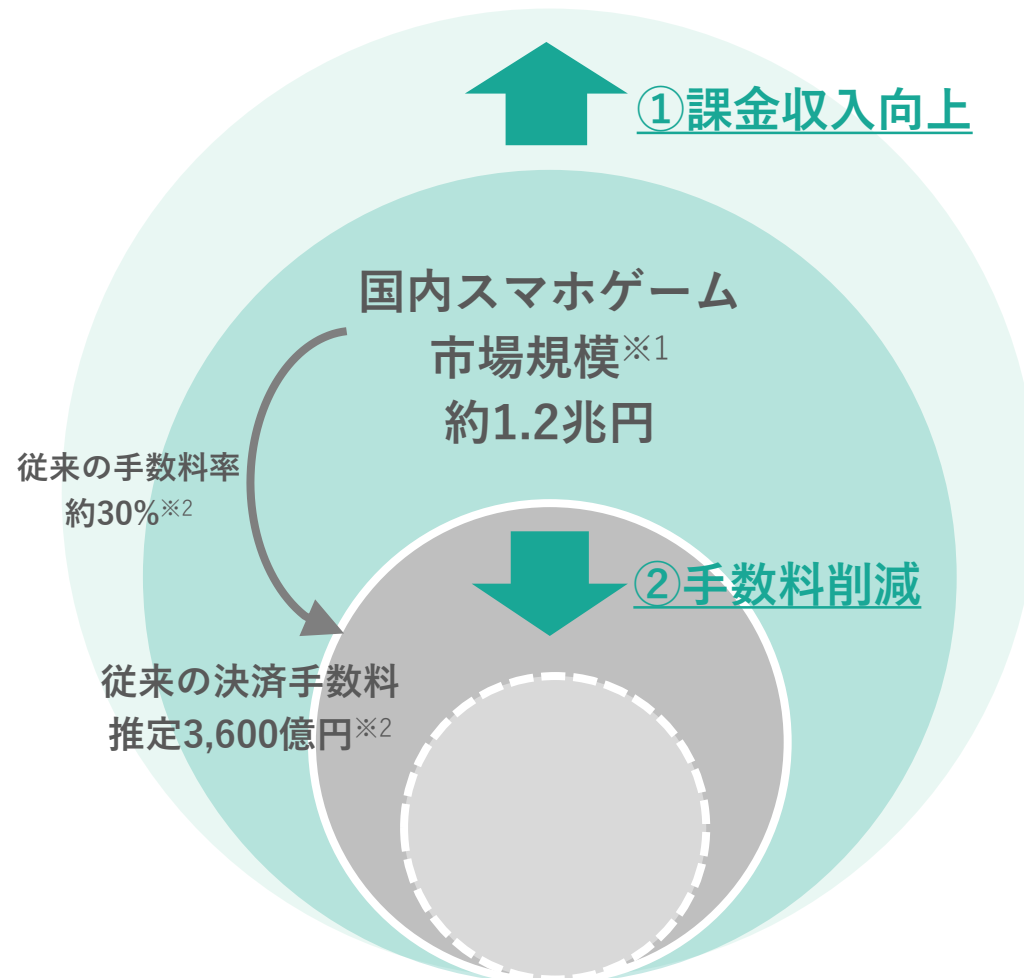
■アプリ外課金：ユーザーがアプリ内ではなく外部のWebサイトで課金を行う課金方式



「スマホソフトウェア競争促進法」の成立により、アプリ外課金導入の動きが加速

アプリ外課金事業の概要①

- アプリ外課金事業に参入することで、スマホゲーム業界に新たなビジネスモデルを創出し、業界全体の収益向上に貢献
- 約1.2兆円の市場にリーチし、GameWithとして新たなマネタイズポイントを作る



- ① メディアを通じたユーザーの課金体験の改善によるスマホゲームの課金収入向上
- ② アプリ外課金導入による決済手数料の削減

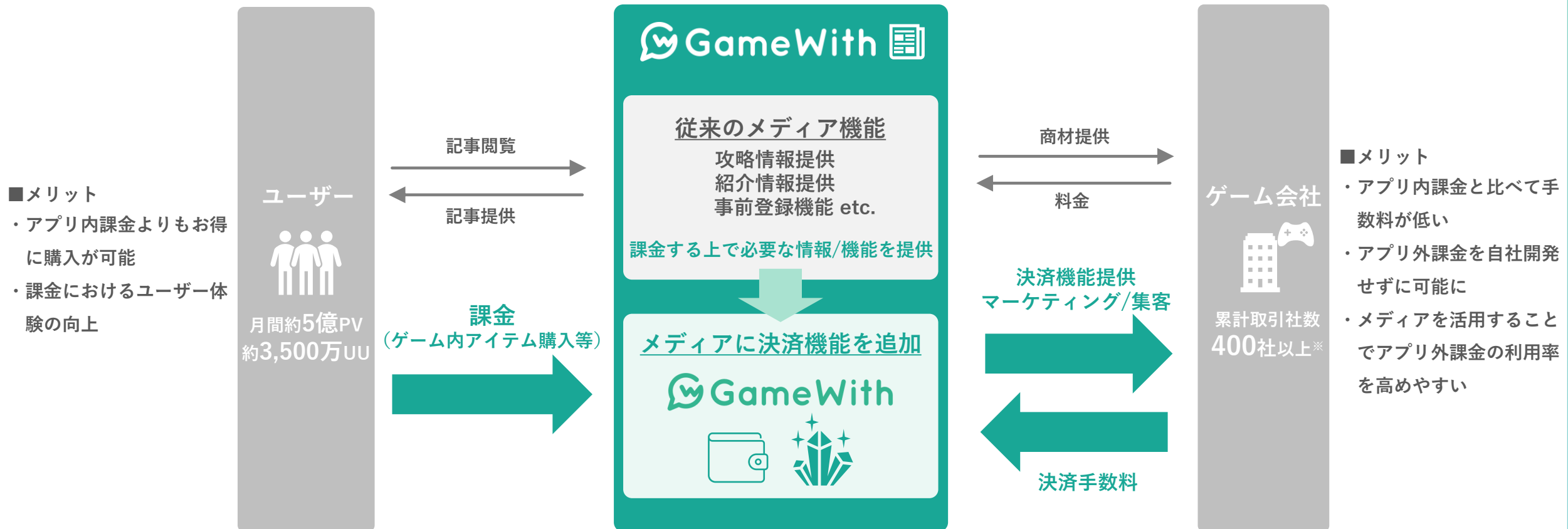
スマホゲーム業界全体の収益向上に貢献すると同時に、
アプリ外課金事業参入により約1.2兆円の市場へリーチ

※1 『ファミ通ゲーム白書2024』 「国内オンラインプラットフォーム ゲームコンテンツ市場規模推移」 p49より、ゲームアプリ（スマートデバイス+SNS）を抜粋

※2 従来のアプリストアの手数料率を30%としたときのおおよその概算数値として試算

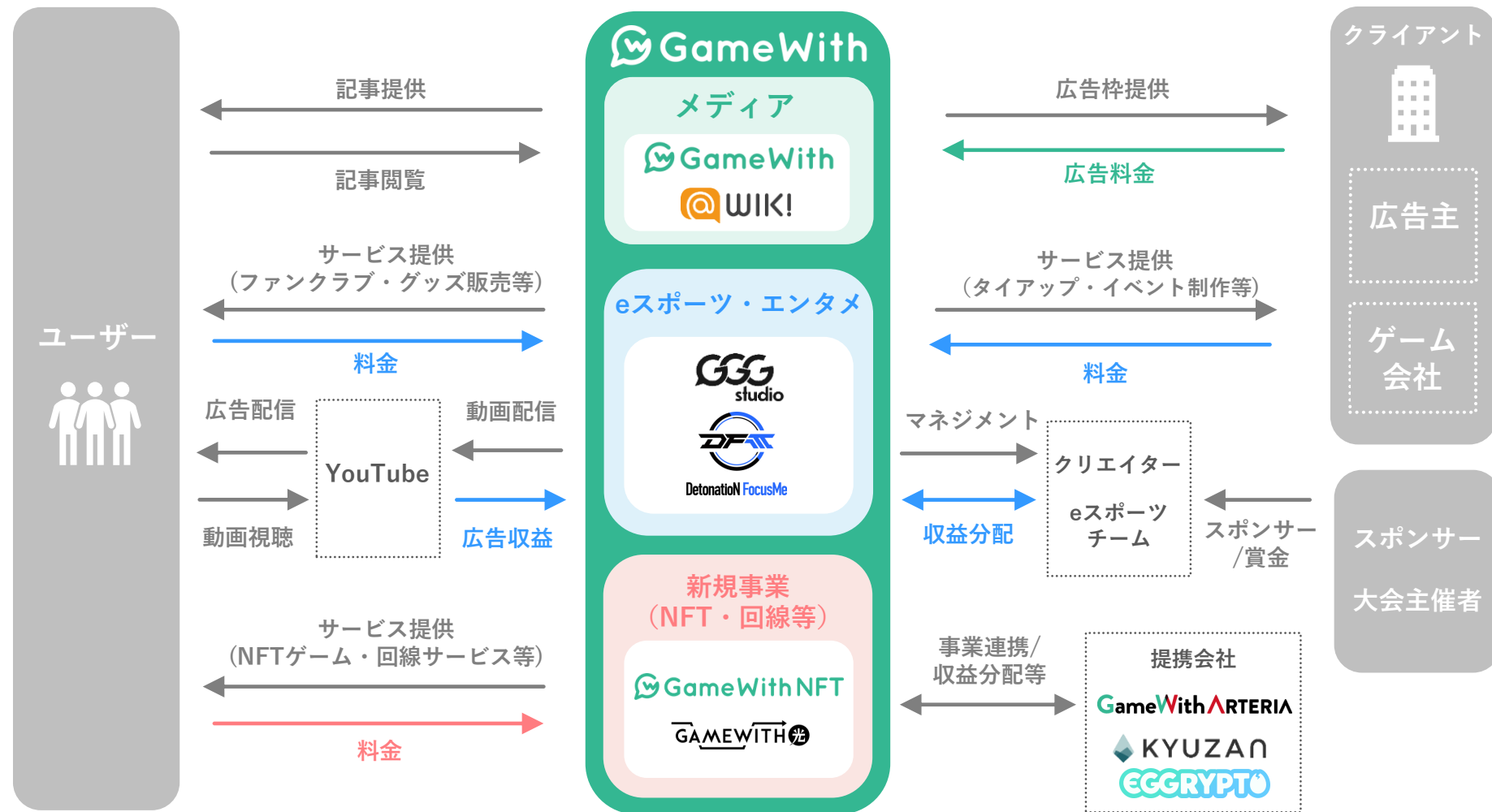
アプリ外課金事業の概要②

- 攻略情報等、課金する上で必要な情報や機能を提供することでユーザー体験を向上し、メディアからのシームレスな課金体験を実現可能に
- 「アプリペイ」との連携により、GameWithユーザーのアプリ外課金への送客が可能に。今後メディアを活かした決済機能を拡充していく
- 国内No.1ゲームメディアからのゲーマーへのリーチ及びゲーム会社とのリレーションを強みに、スマホゲームにおけるアプリ外課金決済でNo.1を目指す



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

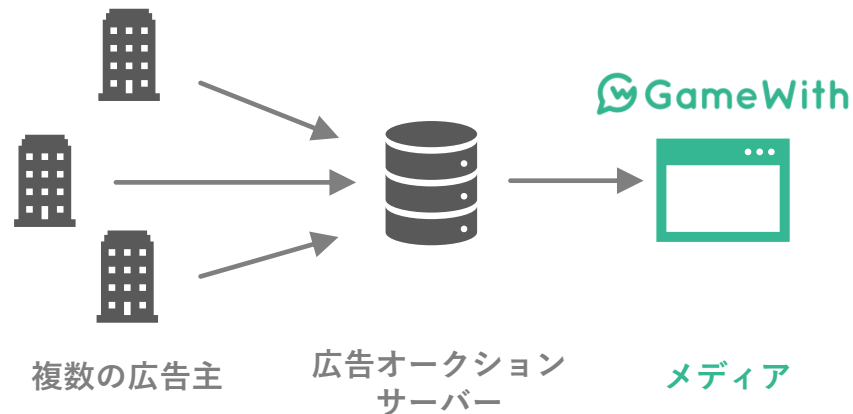


ビジネスモデル：メディア

- 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

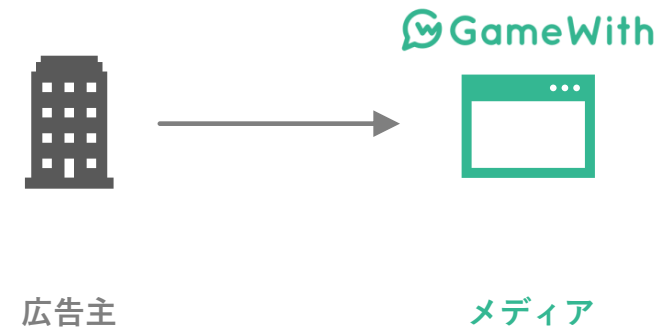
- 国内最大のPV（ページビュー）数を誇るゲームメディアを運営
- 広告マネタイズチームを自社運営し、安定して高い広告単価を実現

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

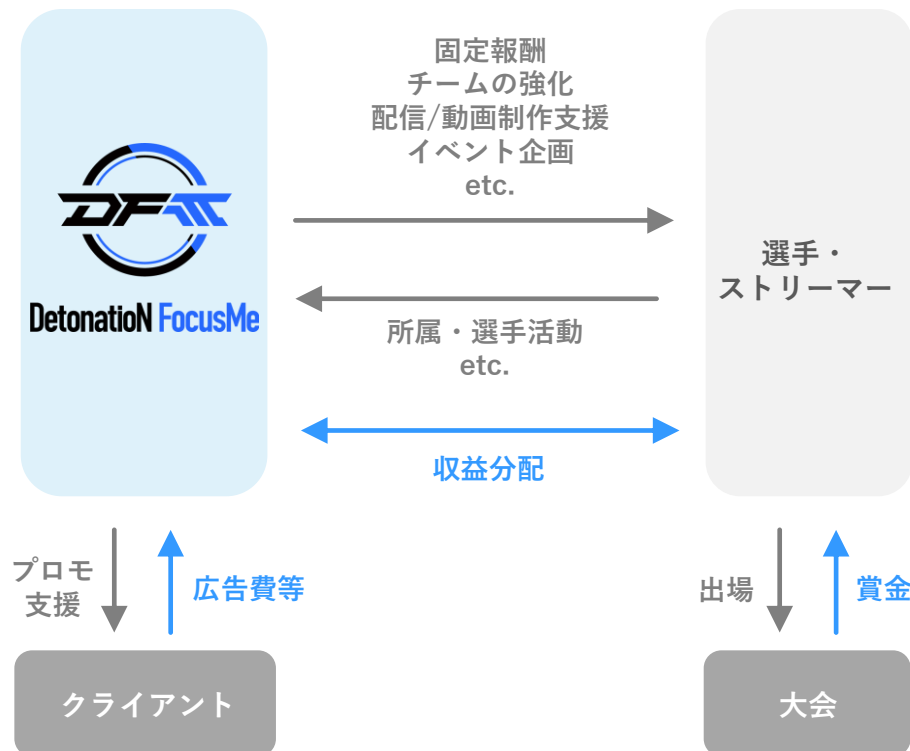
ビジネスモデル：eスポーツチーム運営

- 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

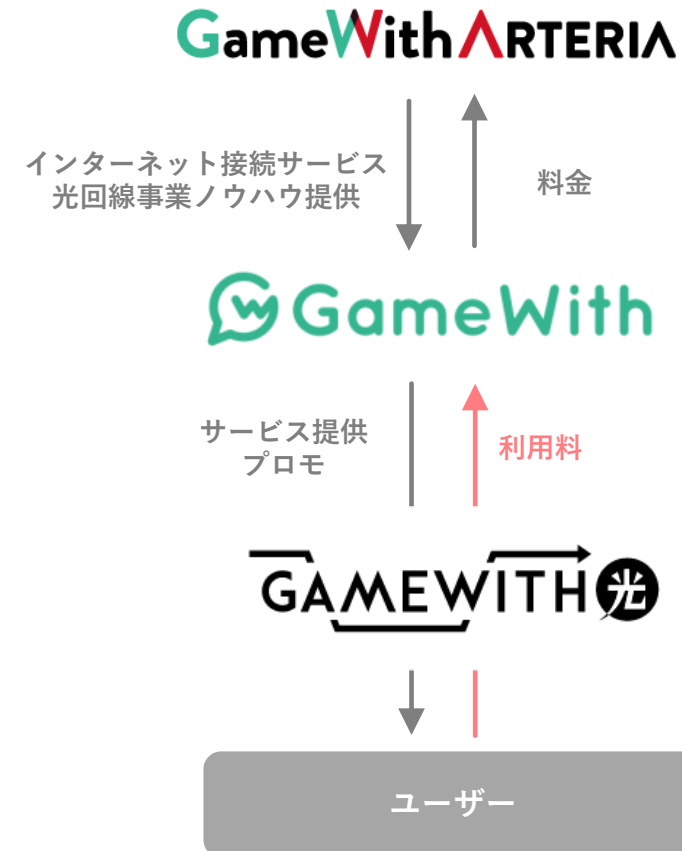
NFTゲーム「EGGCRYPTO」

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				2025年5月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	712	746	822	838	798	913	907	893	914	940	846	796	807	863	856	925
(前年比)					+12.0%	+22.5%	+10.2%	+6.5%	+14.5%	+2.9%	▲6.7%	▲10.8%	▲11.7%	▲8.2%	+1.2%	+16.1%
コスト	660	661	713	784	754	789	734	773	820	833	821	831	903	916	891	896
人件費	391	391	401	408	420	403	381	386	398	394	403	400	415	412	415	411
外注費	95	103	148	151	156	208	177	187	238	259	239	224	293	324	280	282
広告宣伝費	32	21	7	51	22	24	24	31	21	21	17	20	26	33	26	26
地代家賃	28	29	34	25	19	19	19	22	25	24	25	25	25	25	25	25
サーバー利用料	24	25	25	25	27	30	28	28	25	27	27	26	26	24	25	25
その他費用	88	89	94	121	108	102	103	117	111	105	108	133	115	94	117	123
EBITDA	52	85	109	53	43	124	172	119	93	106	25	▲34	▲96	▲53	▲35	28
(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%	▲4.3%	▲11.9%	▲6.2%	▲4.1%	3.1%
(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	5	5	6	6	7
のれん償却費	6	11	19	20	29	22	22	23	43	25	25	6	6	6	1	0
営業利益	34	62	78	24	7	95	143	90	44	75	▲6	▲46	▲108	▲66	▲43	21
(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%	▲5.9%	▲13.5%	▲7.7%	▲5.0%	2.3%
(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				2025年5月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ALL	712	746	822	838	798	913	907	893	914	940	846	796	807	863	856	925
(前年比)					+12.0%	+22.5%	+10.2%	+6.5%	+14.5%	+2.9%	▲6.7%	▲10.8%	▲11.7%	▲8.2%	+1.2%	+16.1%
メディア	585	595	619	599	584	624	618	613	610	597	539	527	489	500	542	591
(前年比)					▲0.2%	+5.0%	▲0.3%	+2.4%	+4.5%	▲4.4%	▲12.6%	▲13.9%	▲19.8%	▲16.1%	+0.5%	+12.0%
(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%	66.3%	60.7%	58.0%	63.4%	63.9%
ネットワーク広告	273	305	324	297	277	325	342	304	295	316	305	240	205	202	226	260
タイアップ広告	312	288	293	300	304	297	274	308	313	279	233	286	281	291	291	309
eスポーツ・エンタメ	109	130	170	201	179	247	207	236	216	262	205	144	164	233	167	193
(前年比)					+63.7%	+89.4%	+21.9%	+17.0%	+20.5%	+6.1%	▲1.0%	▲38.9%	▲24.1%	▲11.1%	▲18.3%	+34.4%
(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%	18.1%	20.4%	27.1%	19.6%	20.9%
eスポーツ	30	51	111	156	121	194	161	190	172	205	162	112	136	211	147	175
クリエイターマネジメント	79	79	58	45	58	53	46	45	44	57	43	31	27	22	20	18
新規事業（NFT・回線等）	17	20	32	37	34	41	81	43	87	80	101	124	153	128	145	140
(前年比)					+94.9%	+103.3%	+148.6%	+15.9%	+154.4%	+94.1%	+24.2%	+185.0%	+74.6%	+60.4%	+44.1%	+12.5%
(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%	15.6%	19.0%	14.9%	17.0%	15.1%
NFTゲーム	16	18	31	33	23	21	54	40	32	24	31	38	71	41	51	40
回線事業	0	0	0	1	9	18	26	1	48	49	60	80	78	83	90	96
その他	1	1	1	1	1	1	0	0	6	5	9	5	2	4	3	3

※ 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				2025年5月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
メディア																
売上高	585	595	619	599	584	624	618	613	610	597	539	527	489	500	542	591
EBITDA	168	191	242	234	226	287	295	291	281	267	208	189	143	142	180	200
営業利益	155	177	228	222	215	277	285	281	272	258	199	179	133	132	175	195
(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%	36.0%	29.3%	28.4%	33.2%	33.8%
(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%	34.1%	27.3%	26.4%	32.3%	33.1%
eスポーツ・エンタメ																
売上高	109	130	170	201	179	247	207	236	216	262	205	144	164	233	167	193
EBITDA	▲30	▲32	▲49	▲33	▲43	▲33	▲24	▲19	▲33	▲19	▲40	▲79	▲69	▲36	▲70	▲37
営業利益	▲33	▲39	▲66	▲50	▲68	▲51	▲42	▲38	▲72	▲40	▲60	▲80	▲71	▲38	▲72	▲39
新規事業（NFT・回線等）																
売上高	17	20	32	37	34	41	81	43	87	80	101	124	153	128	145	140
EBITDA	▲3	▲1	3	▲40	▲47	▲58	▲26	▲73	▲58	▲50	▲53	▲38	▲68	▲75	▲52	▲49
営業利益	▲3	▲1	3	▲40	▲47	▲59	▲26	▲73	▲58	▲50	▲54	▲39	▲68	▲75	▲53	▲49
その他調整額																
EBITDA	▲82	▲72	▲86	▲106	▲91	▲70	▲71	▲78	▲96	▲91	▲89	▲106	▲101	▲84	▲92	▲85
営業利益	▲83	▲73	▲87	▲107	▲92	▲71	▲72	▲79	▲96	▲91	▲90	▲106	▲101	▲84	▲92	▲85

※ EBITDA = 営業利益+減価償却費+のれん償却費

BS推移

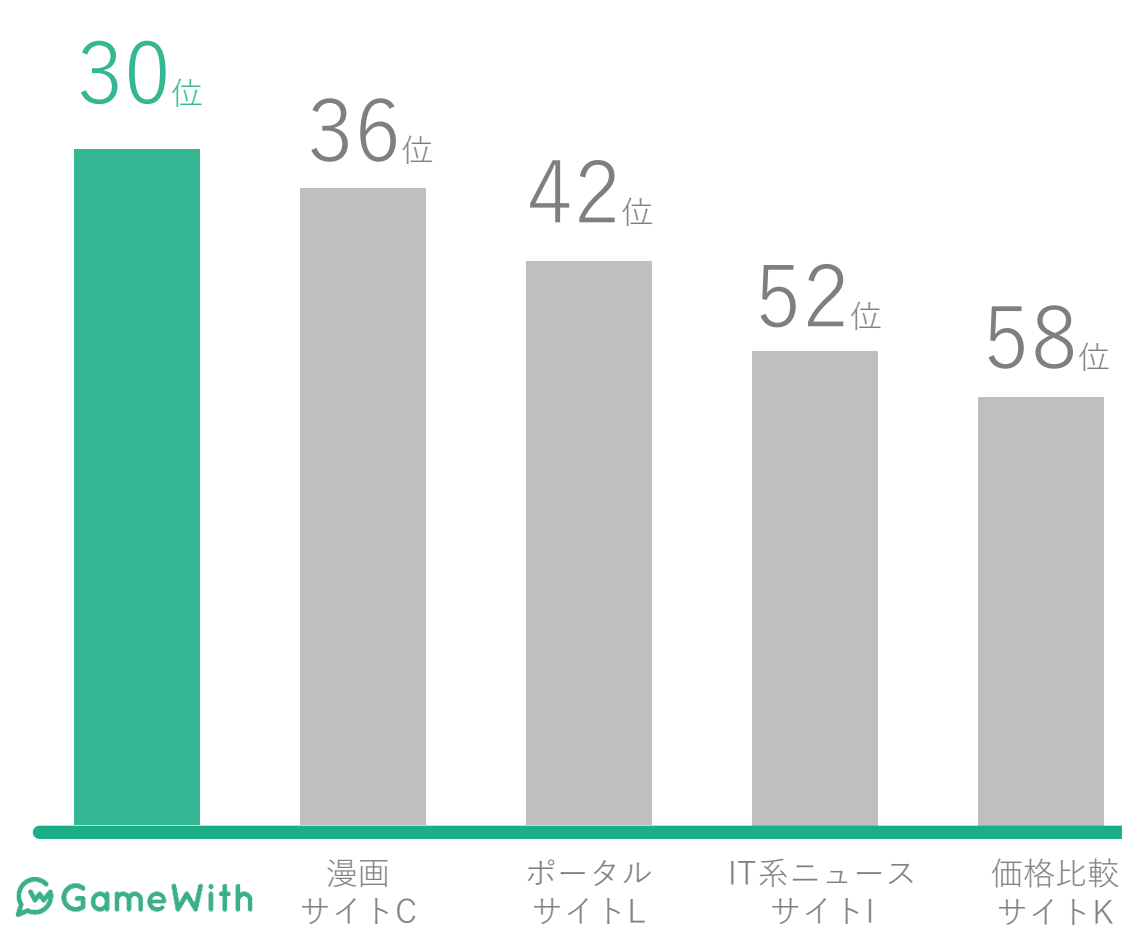
(単位：百万円)

	2024年5月期/期末	2025年5月期/期末	増減額
資産合計	3,884	3,347	▲537
流動資産	3,363	2,778	▲585
（現金及び預金）	2,828	2,142	▲686
固定資産	520	568	48
有形固定資産	52	52	0
無形固定資産	18	48	30
投資その他の資産	450	468	17
負債合計	963	671	▲291
流動負債	892	640	▲251
固定負債	70	30	▲40
純資産合計	2,920	2,675	▲245
負債純資産合計	3,884	3,347	▲537
（自己資本比率）	75.2%	79.9%	—
（流動比率）	376.9%	433.7%	—

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**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3位：動画サイトY

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
 KYUZAN	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
 CryptoGames	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 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
 Knowhere	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価値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）	小林	徹
	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
	執行役員	冬野	和政
	執行役員	熊倉	陵平
資本金	553百万円（2025年5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、その正確性および実現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。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる将来情報の業績に関する見通しや戦略等について、更新や修正を行う義務を負うものではありません。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。

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。

