



2023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 (東証スタンダード)

2022年10月5日

1. セグメントの変更について
2. 第1四半期 決算総括
3. 各セグメントの概況
4. 2023年5月期 業績予想について
5. 中期事業戦略
6. Appendix（その他・会社概要）



1. セグメントの変更について

セグメントの変更について

- 中期事業戦略の遂行にあたり、特に新規事業の損益状況及び成長性をより明確にし、今後収益の柱となるよう注力することを目的に、従来の単一セグメントからセグメント区分を変更

【変更前】 2022年5月期以前

セグメント	事業領域	会社 ^{※1}
メディア (単一セグメント)	ゲーム攻略	GW AW GCS
	ゲーム紹介	GW
	動画配信	GW
	新規事業 (eスポーツ、 NFT、 回線事業等)	GW DNG NFT GWA



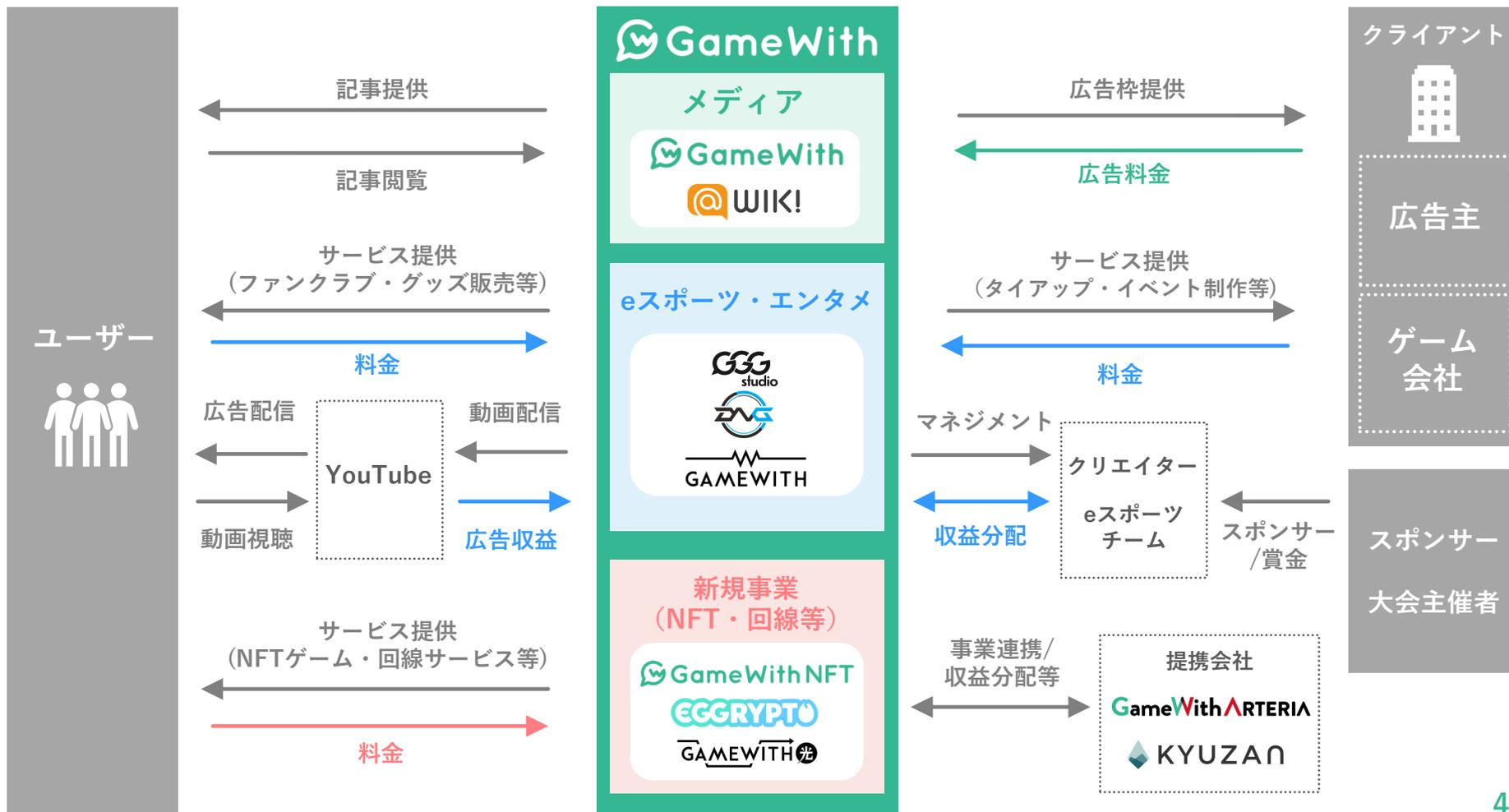
【変更後】 2023年5月期以降

セグメント	事業領域	会社
メディア	ゲーム攻略	GW AW GCS
	ゲーム紹介	GW
eスポーツ・エンタメ	動画配信	GW DNG
	eスポーツ	GW DNG GWA
新規事業 (NFT・回線等) ^{※2}	NFT	NFT
	回線事業	GW GWA
	他	...

※1 GW = 株式会社GameWith、AW = 株式会社アットウィキ、GCS = 株式会社GameWith Contents Studio、DNG = 株式会社Detonation、
NFT = 株式会社GameWith NFT、GWA = GameWith ARTERIA株式会社

※2 決算短信等では「その他」区分として記載

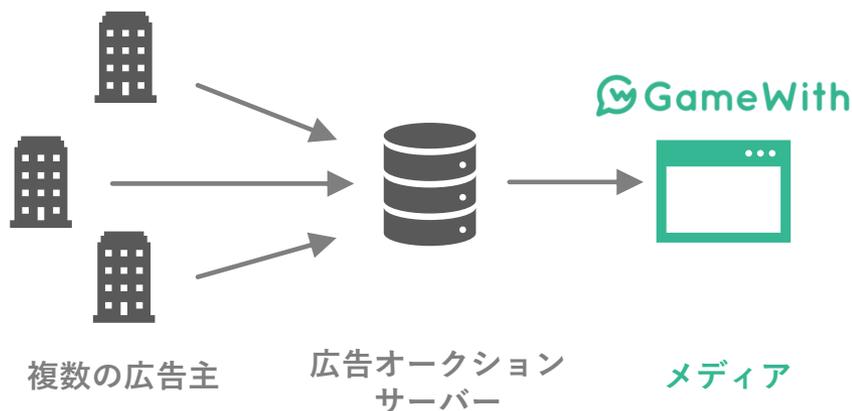
- メディア事業は、ゲーム情報メディアからの広告収入でマネタイズを実現
- eスポーツ・エンタメ事業は、ゲーム会社等からのタイアップ収入だけでなく、ファンビジネスやスポンサー収入・大会賞金など幅広くマネタイズを実施
- 新規事業は、関係会社との連携もしながらユーザーから直接マネタイズするモデル



- ヒットタイトルの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

- 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



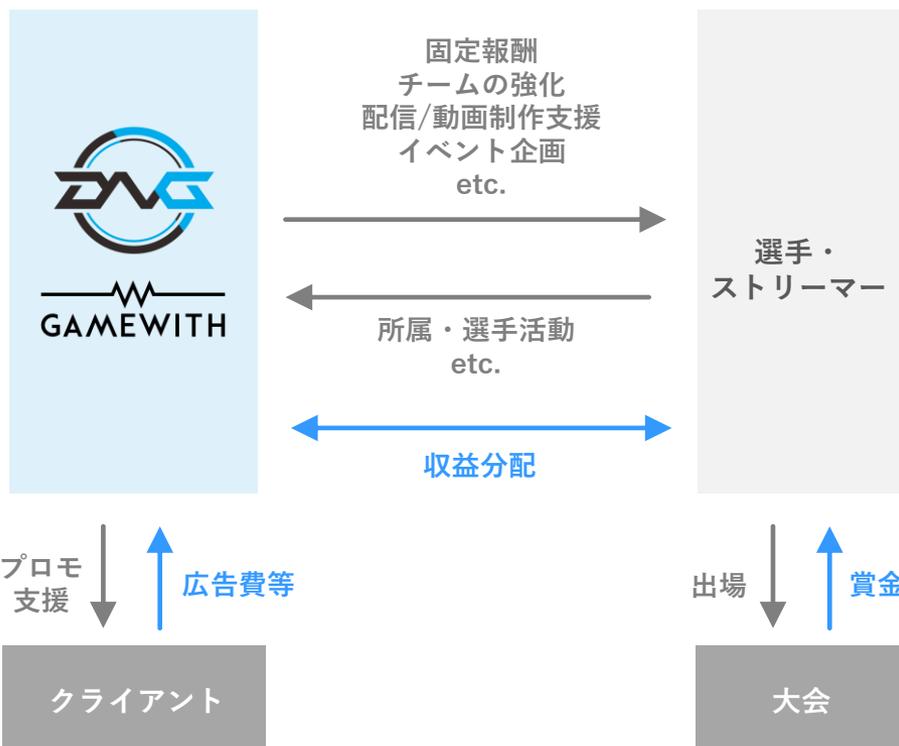
より質の高い記事を迅速に提供できる仕組みを構築

- eスポーツ・エンタメ事業は、大きくeスポーツチーム運営とクリエイターマネジメントの2つ

eスポーツチーム運営

チームのブランド価値を向上

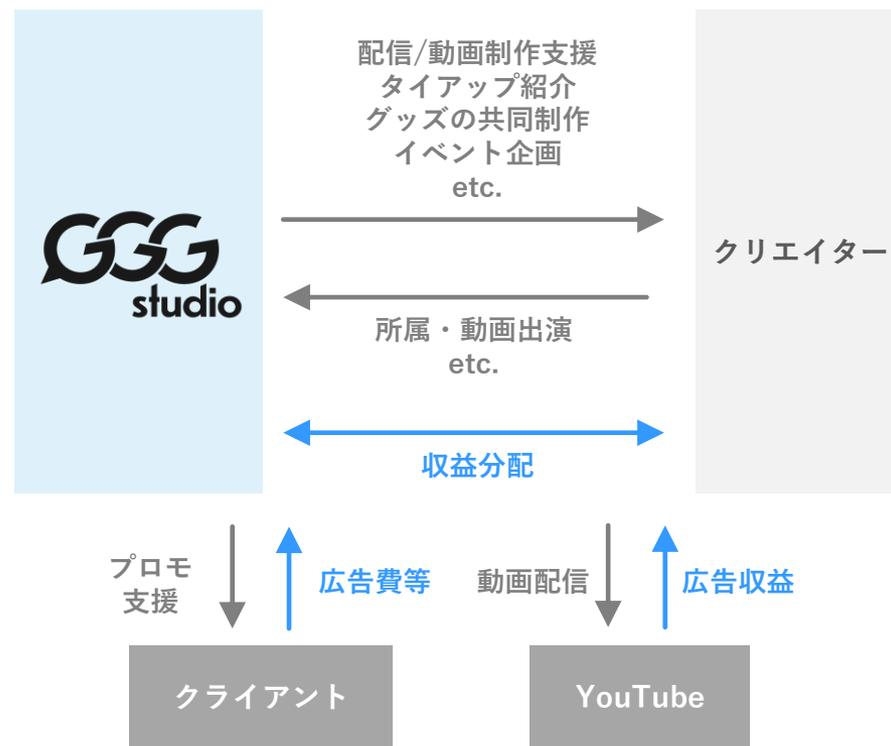
選手・ストリーマーに投資をして価値を上げ
プロモーション支援、消費者向けサービスでマネタイズ



クリエイターマネジメント

クリエイターの活動をサポート

クリエイター単独では難しい分野について組織としてサポート
クリエイターとレベニューシェアするモデル



- eスポーツ・エンタメ事業は、大きくeスポーツチーム運営とクリエイターマネジメントの2つ

eスポーツチーム運営

チームのブランド価値を向上

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



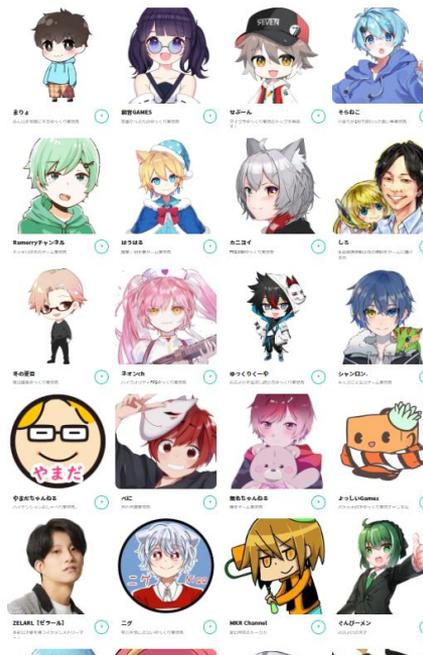
イベント企画・運営



クリエイターマネジメント

クリエイターの活動をサポート

総チャンネル登録者数は700万人以上※
数多くのタイアップ案件、イベントも実施



タイアップ事例

ASUSのゲーミングノートパソコン
を使用したプロモーションを実施

ASUS PRODUCT COLLABORATION



イベント企画・運営

2社をスポンサーに起用した所属ク
リエイター出演のイベントを実施



※ 2022年9月28日時点

- 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

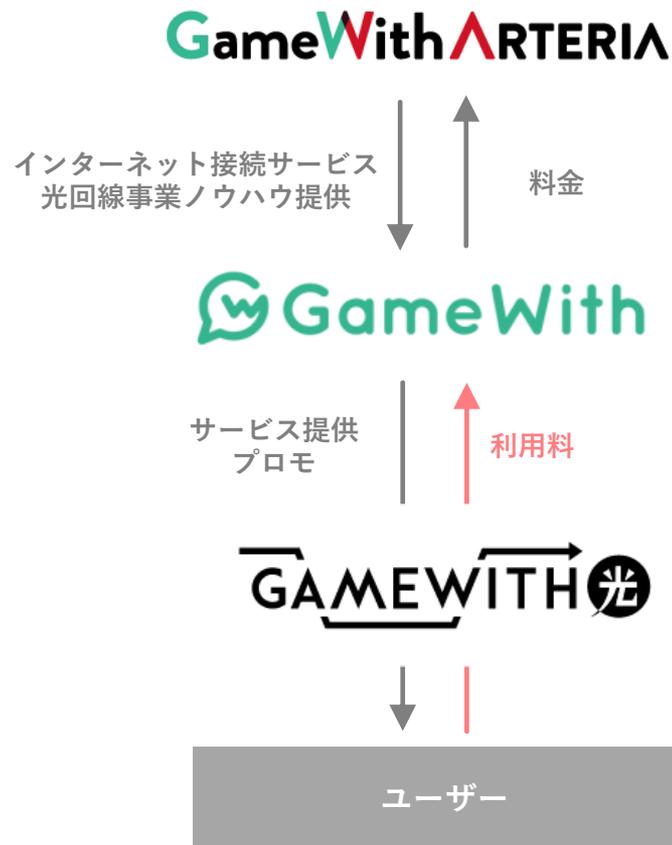
NFTゲーム「EGGRYPTO」

投資先の株式会社Kyuzanと共同開発し、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





2. 第1四半期 決算総括

合計

売上高は前年同期比12.0%増。営業利益は前年同期比で▲26百万円

売上高	: 798百万円	前年同期比	: + 85百万円 (+12.0%)
営業利益	: 7百万円	前年同期比	: ▲ 26百万円

メディア

売上高	: 584百万円	前年同期比	: ▲ 1百万円 (▲0.2%)
営業利益	: 215百万円	前年同期比	: + 60百万円 (+39.0%)

eスポーツ・エンタメ

売上高	: 179百万円	前年同期比	: + 69百万円 (+63.7%)
営業利益	: ▲68百万円	前年同期比	: ▲ 34百万円

新規事業 (NFT・回線等)

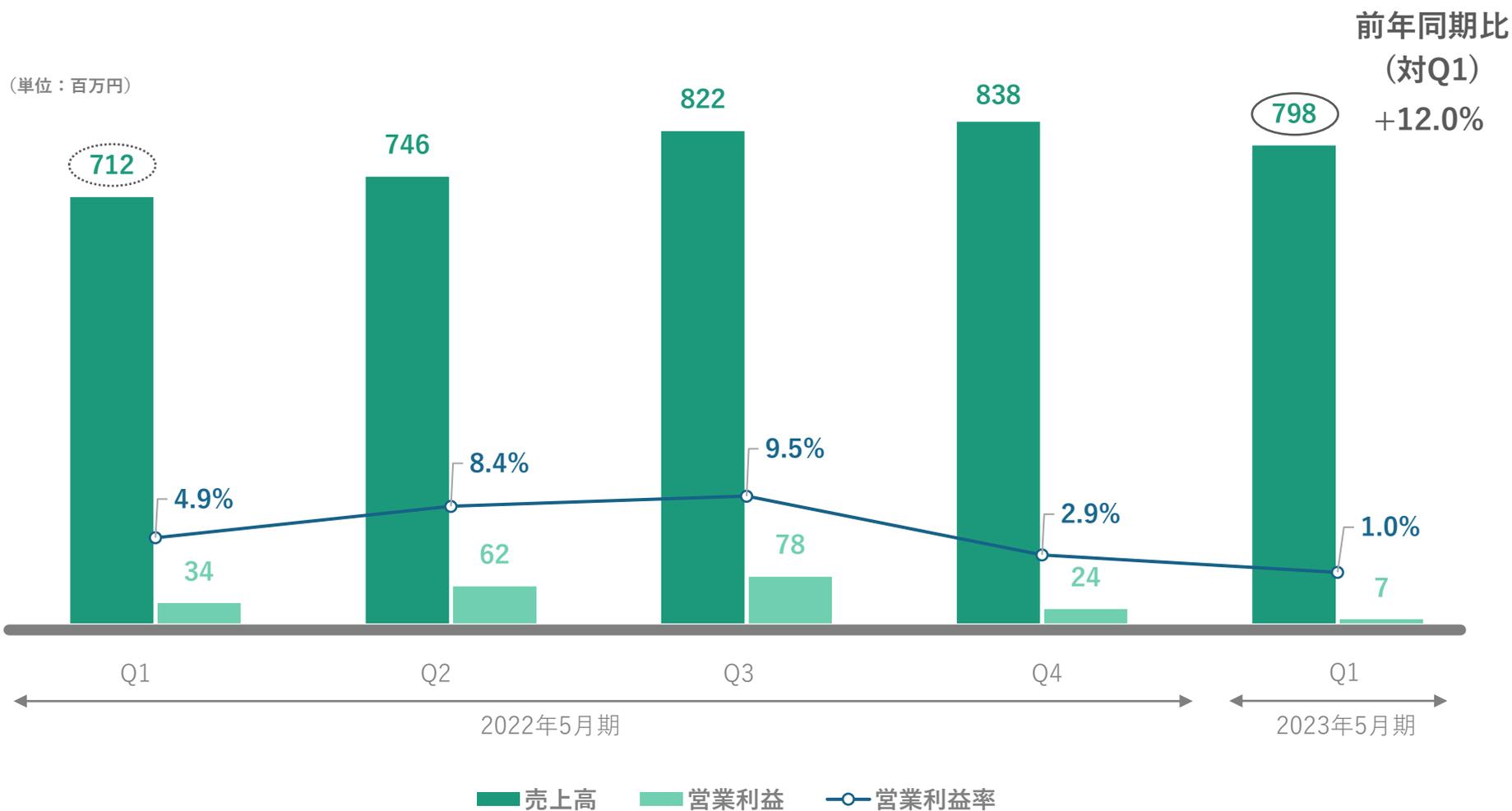
売上高	: 34百万円	前年同期比	: + 16百万円 (+94.9%)
営業利益	: ▲47百万円	前年同期比	: ▲ 43百万円

調整額

営業利益	: ▲92百万円	前年同期比	: ▲ 8百万円
------	----------	-------	----------

売上高・営業利益の四半期推移

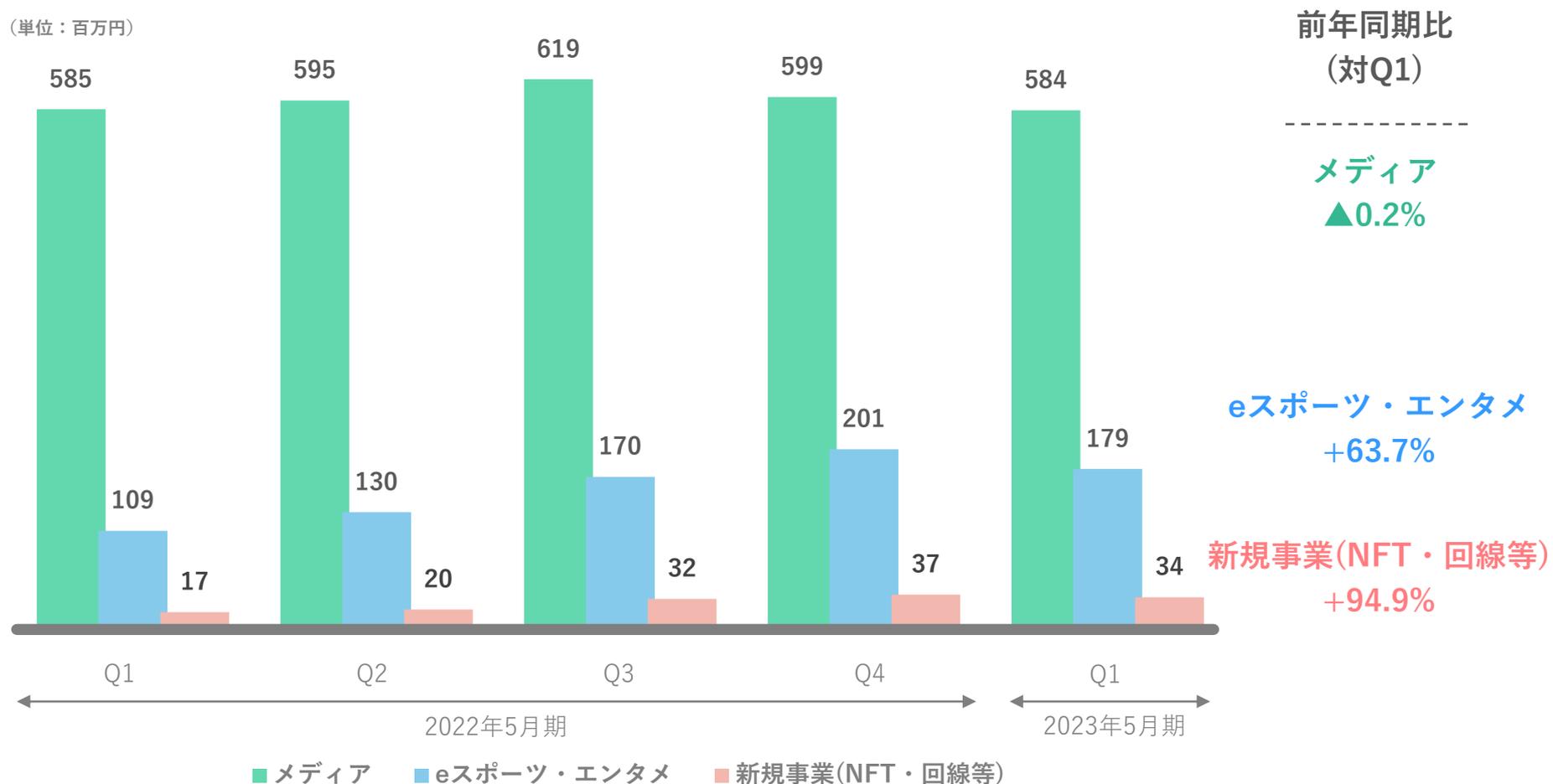
- 2023年5月期第1四半期の売上高は、前年同期比で12.0%増
- 営業利益については前年同期比で26百万円の減少。第2四半期以降はコスト削減施策の効果が出始める見込み



セグメント別売上高の四半期推移

- メディアについては、新作タイトルのリリース本数減少の影響を受け売上高が微減
- eスポーツ・エンタメ、新規事業については前年同期比で売上高が大きく伸長

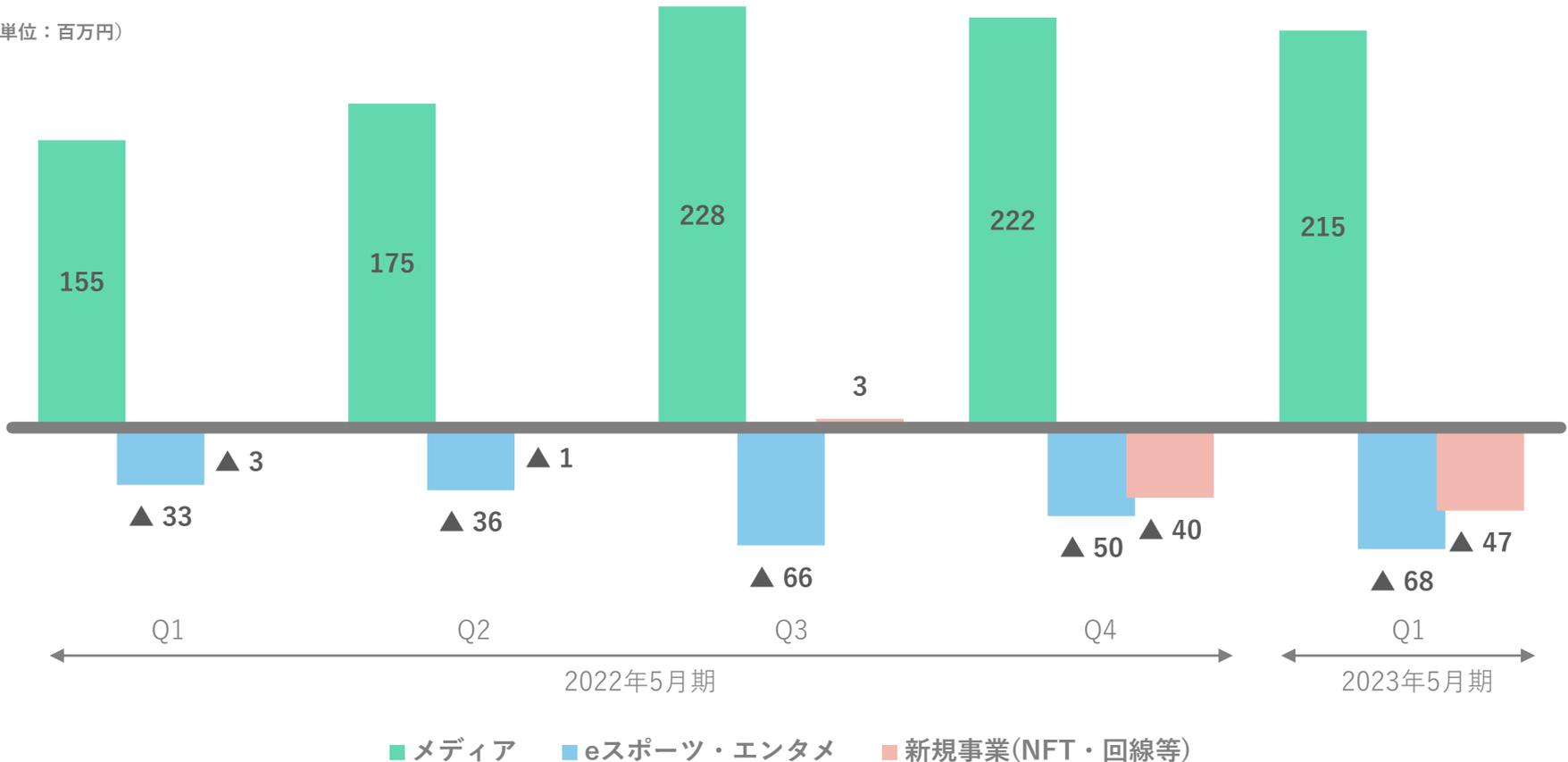
(単位：百万円)



セグメント別営業利益の四半期推移

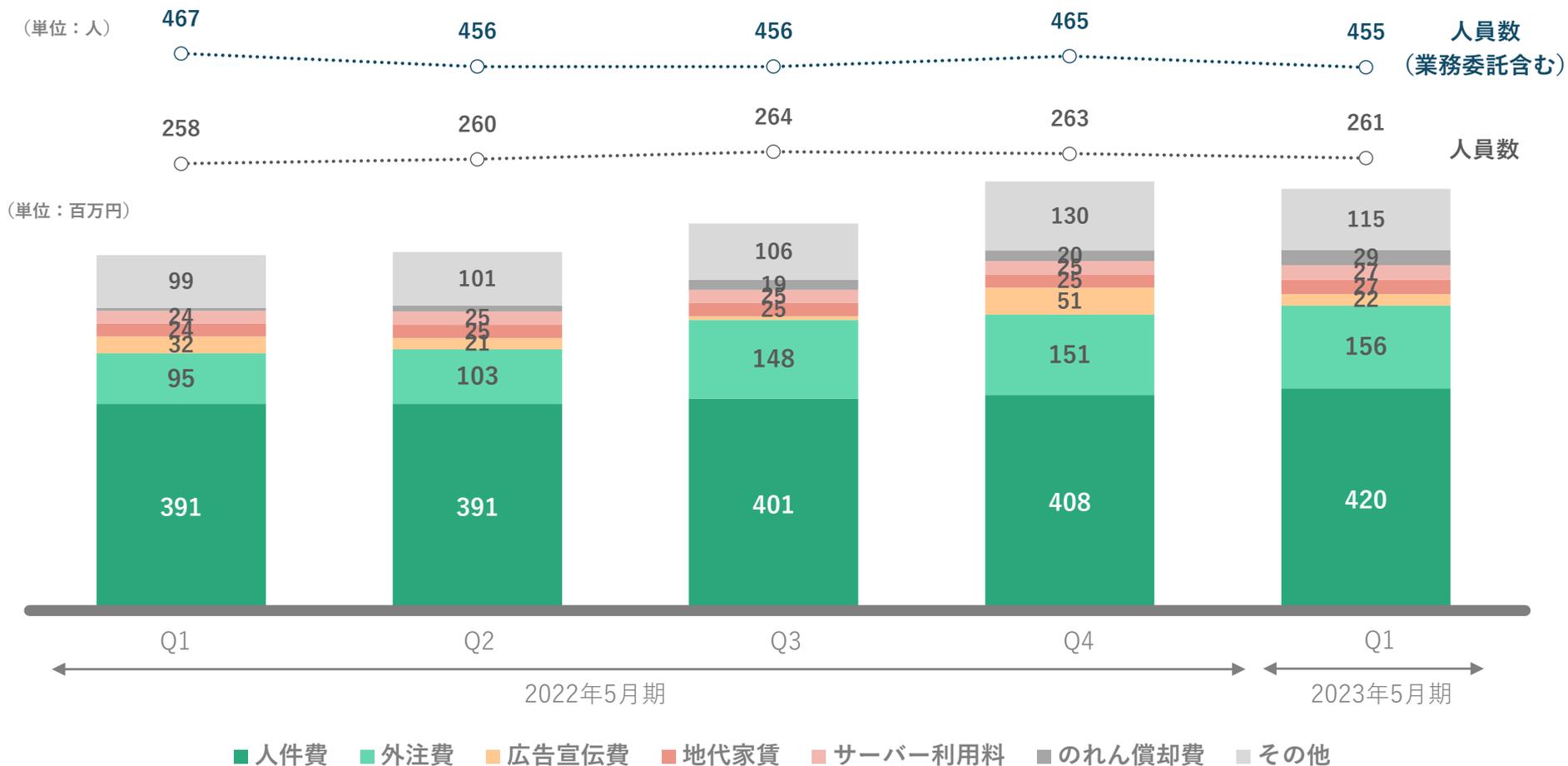
- メディアについては、継続的に安定して利益を生み出すことができている
- eスポーツ・エンタメについて、成長領域であるeスポーツに関しては投資を行う一方で、既存領域である動画配信等はコスト効率化を実施し、利益の改善を目指す
- 新規事業については、積極的に先行投資を行っており営業利益はマイナス。中長期的な利益の柱への成長を目指す

(単位：百万円)



コスト構造の四半期推移

- 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削減プロジェクトを進めている状況



※ 「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）

- 2023年5月期の目標である、既存事業の利益率改善を目指してプロジェクトを実施

✓ コスト構造の見直し

- 攻略記事のタイトル別コストの精査
- 動画配信のチャンネル別コストの精査 等

✓ 全社的なコスト削減活動の実施

- コスト削減を各部門の重要KPIに設定
- 進捗確認定例ミーティングを各部門ごとに実施 等

✓ コスト削減意識の徹底

- 不要な残業や深夜休日帯の勤務の削減
- オフィスの一斉消灯、空調の温度管理 等

- 経営環境の変化に応じた機動的な資本政策を遂行するため、自己株式の取得の実施を決定

取得対象株式の種類

当社普通株式

取得し得る株式の総数

29万株（上限）
（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合：1.61%）

株式の取得価額の総額

1億円（上限）

取得期間

2022年10月6日～2022年12月15日

取得方法

東京証券取引所における市場買付



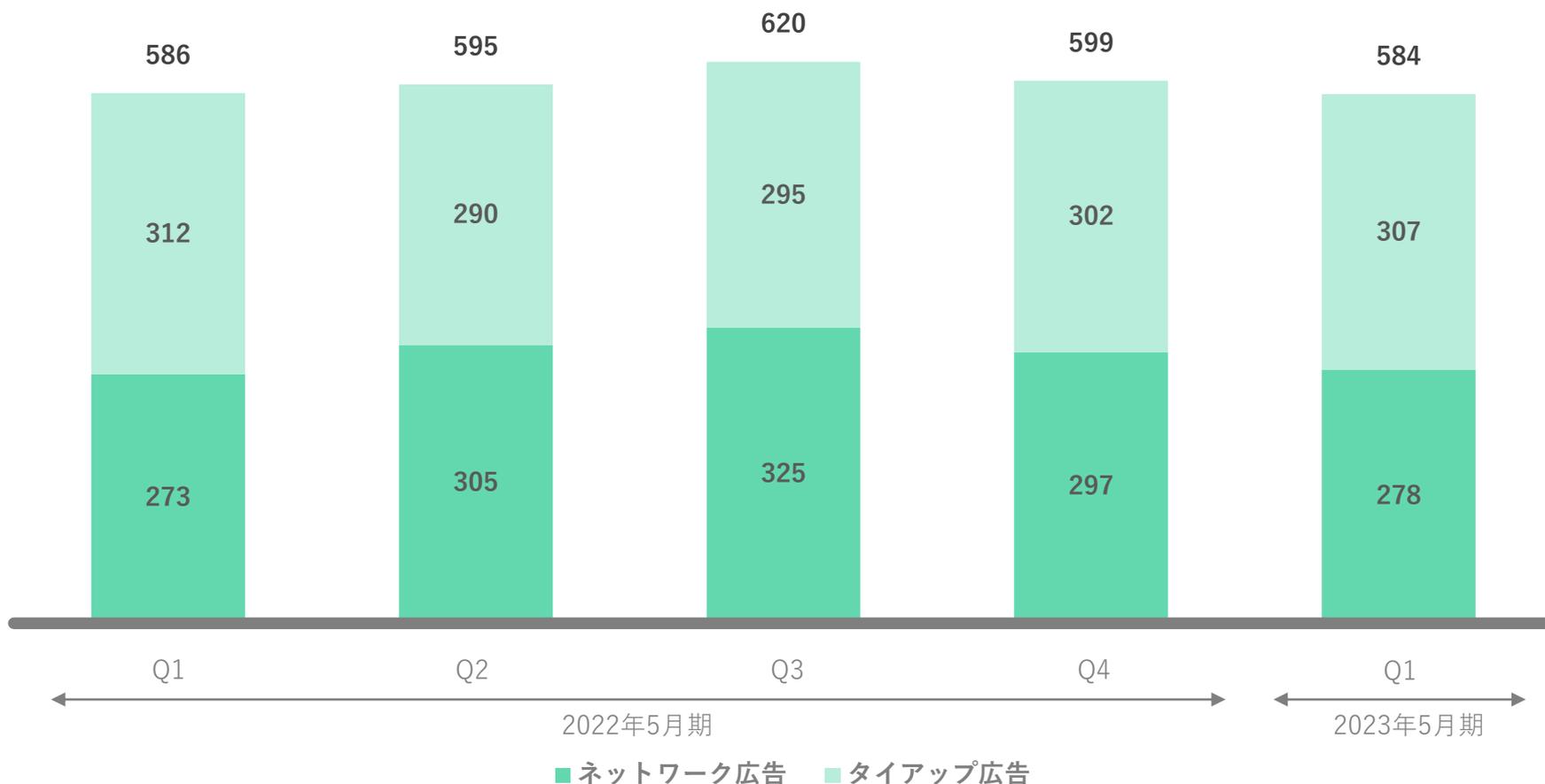
3.各セグメントの概況



3-1. メディア

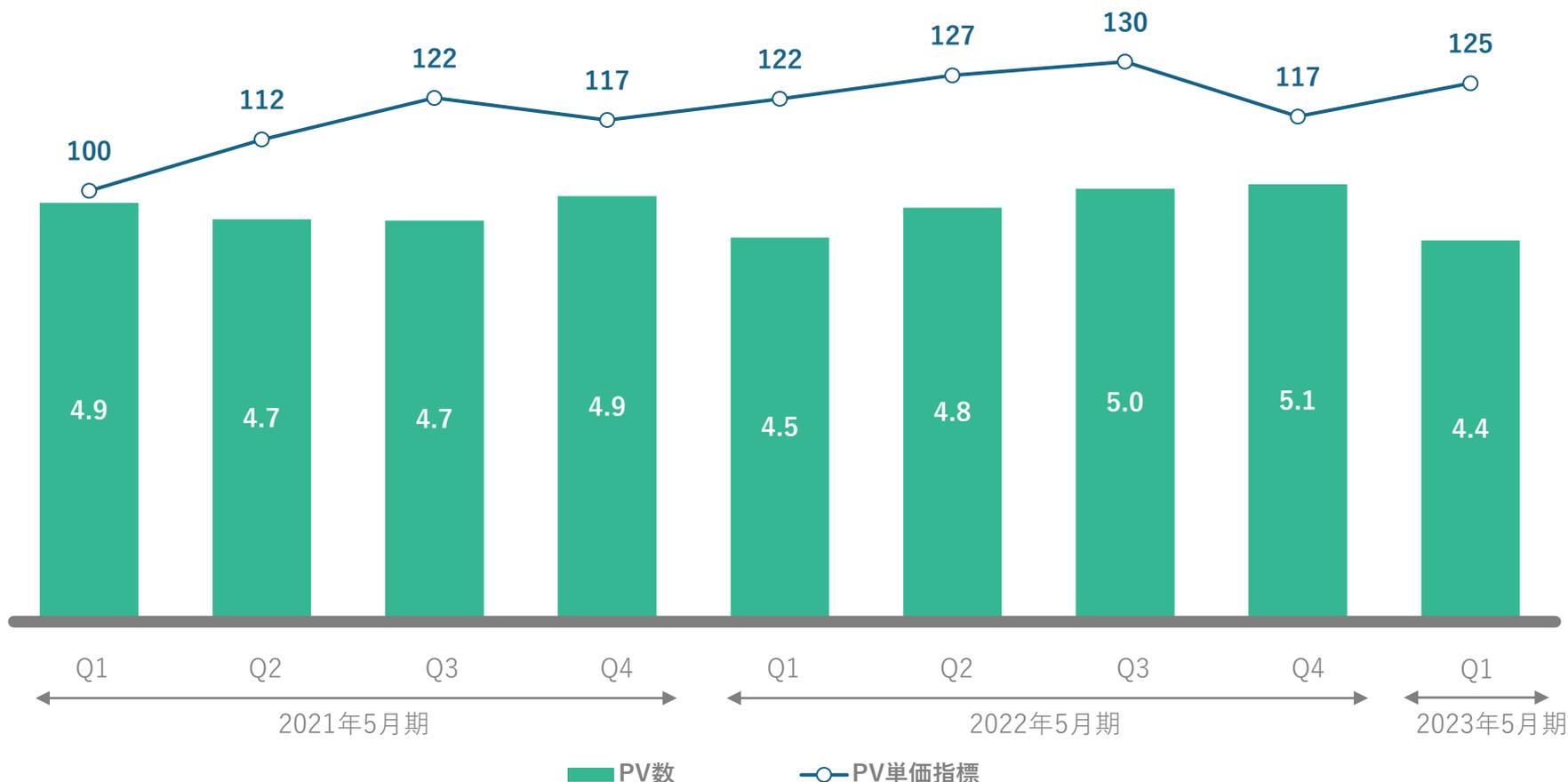
- ネットワーク広告、タイアップ広告ともに堅調に推移
- 2023年5月期は有料攻略の拡販を中心にタイアップ広告の強化に注力しているものの、第1四半期は新作タイトルのリリースが大幅に減少した影響を受ける

(単位：百万円)



- 四半期毎の月間平均PV（ページビュー）数※1は、一定水準で推移
- 一方で、四半期毎の月間平均PV単価指標※2は上昇傾向。ほぼ新型コロナウイルス感染拡大前の水準まで戻っている状況

(単位：億PV)



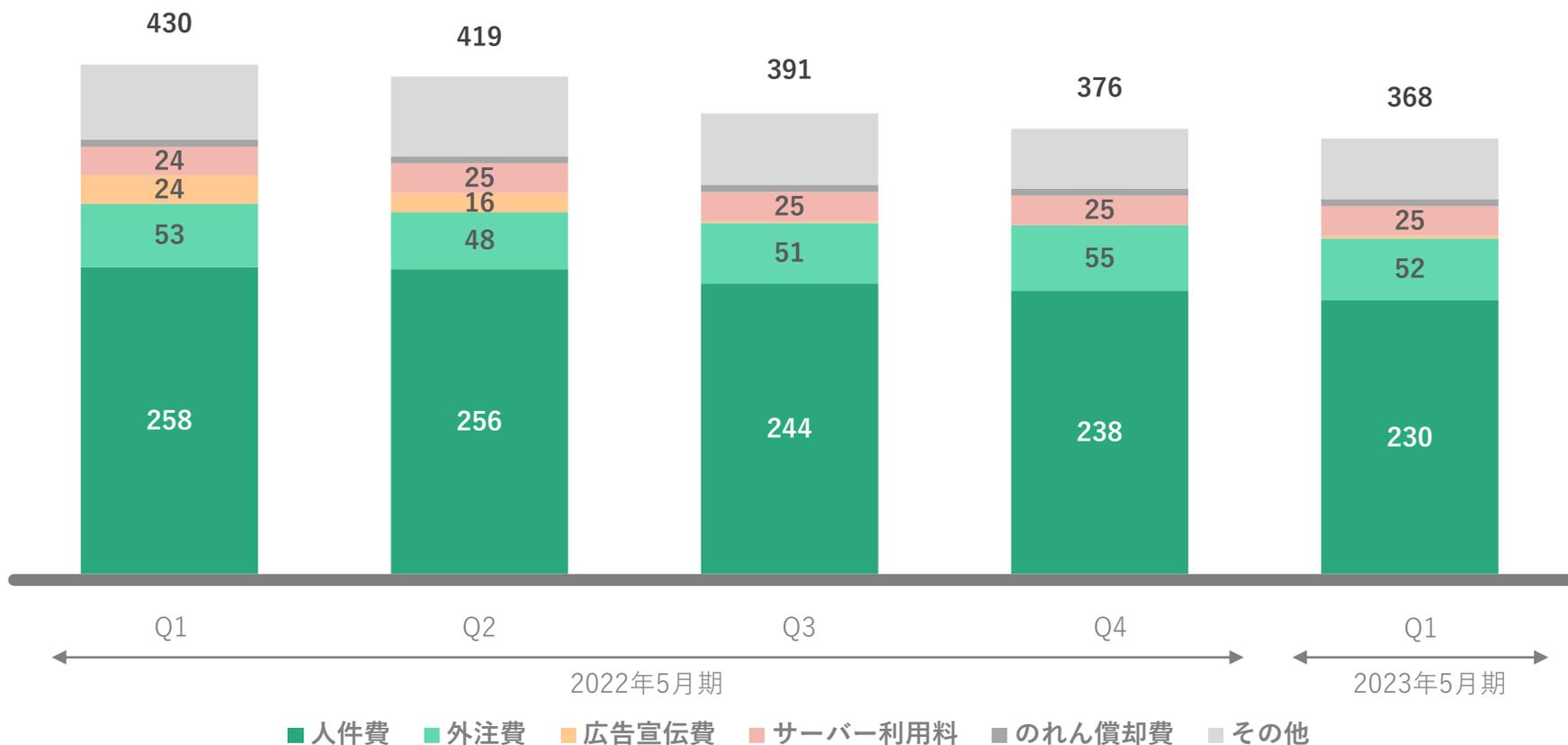
※1 各四半期の月間平均PV数を算出して掲載

※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

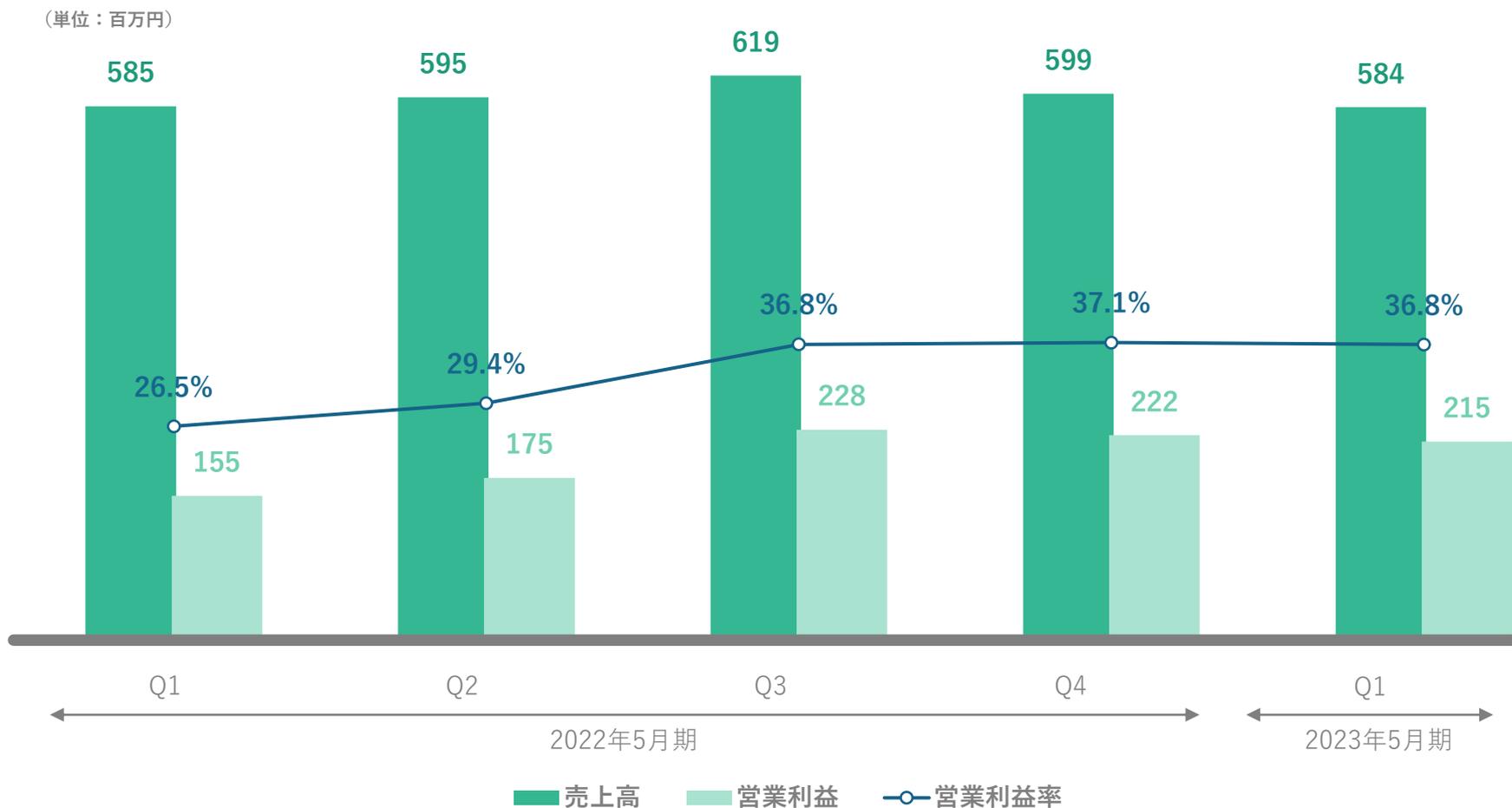
メディア：コスト構造の推移

- メディアのコストは、全体として減少傾向

(単位：百万円)



- メディアについて、高い営業利益率を維持している状況

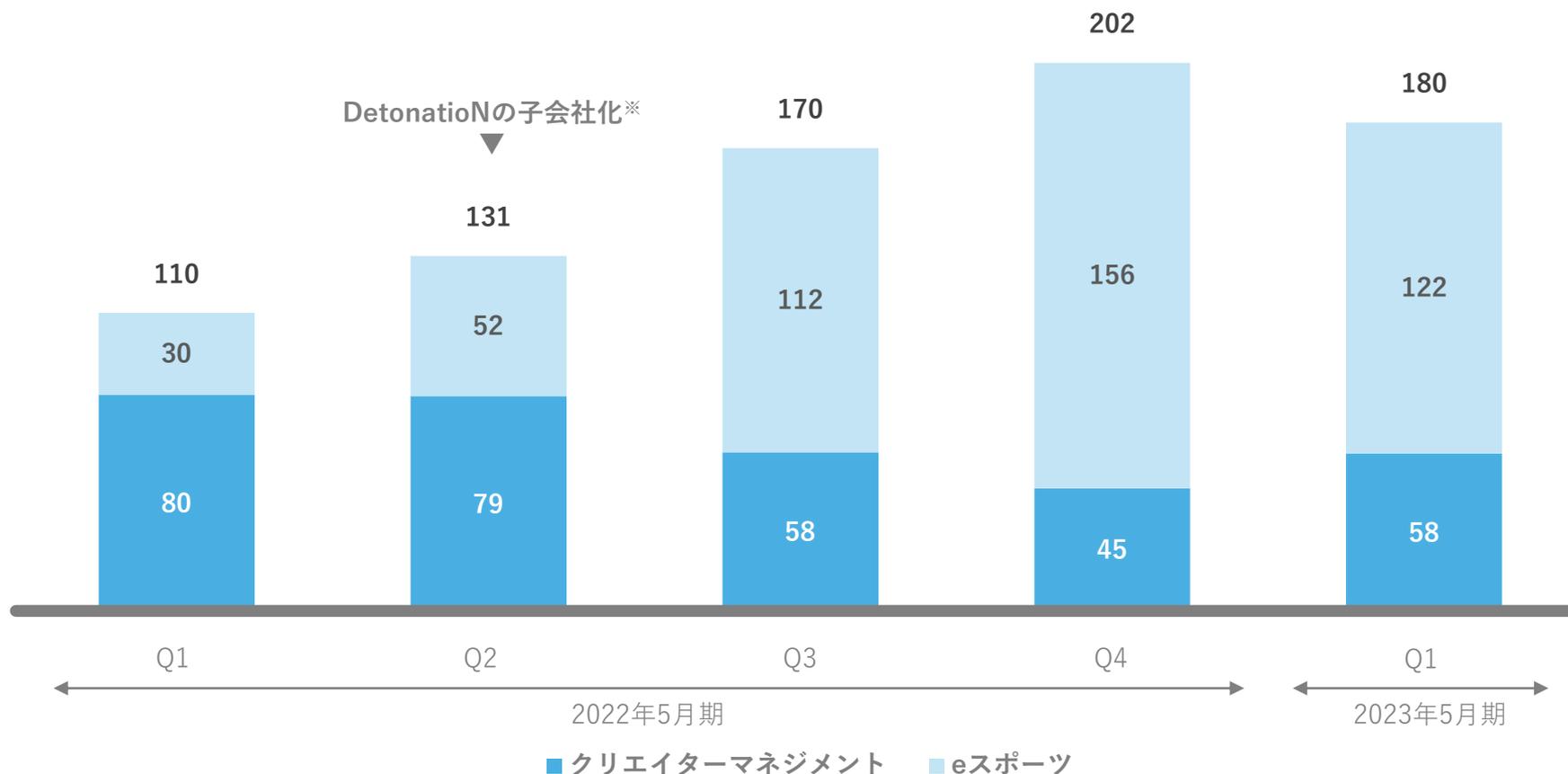




3-2. eスポーツ・エンタメ

- eスポーツについて、第1四半期の売上高は前四半期と比較すると減少しているものの、大会賞金や年度末の案件需要増加等の季節要因が影響しており、前年同期比では順調に成長
- クリエイターマネジメントについて、グッズ販売の好調や直近の視聴回数の増加により前四半期比で売上高が増加

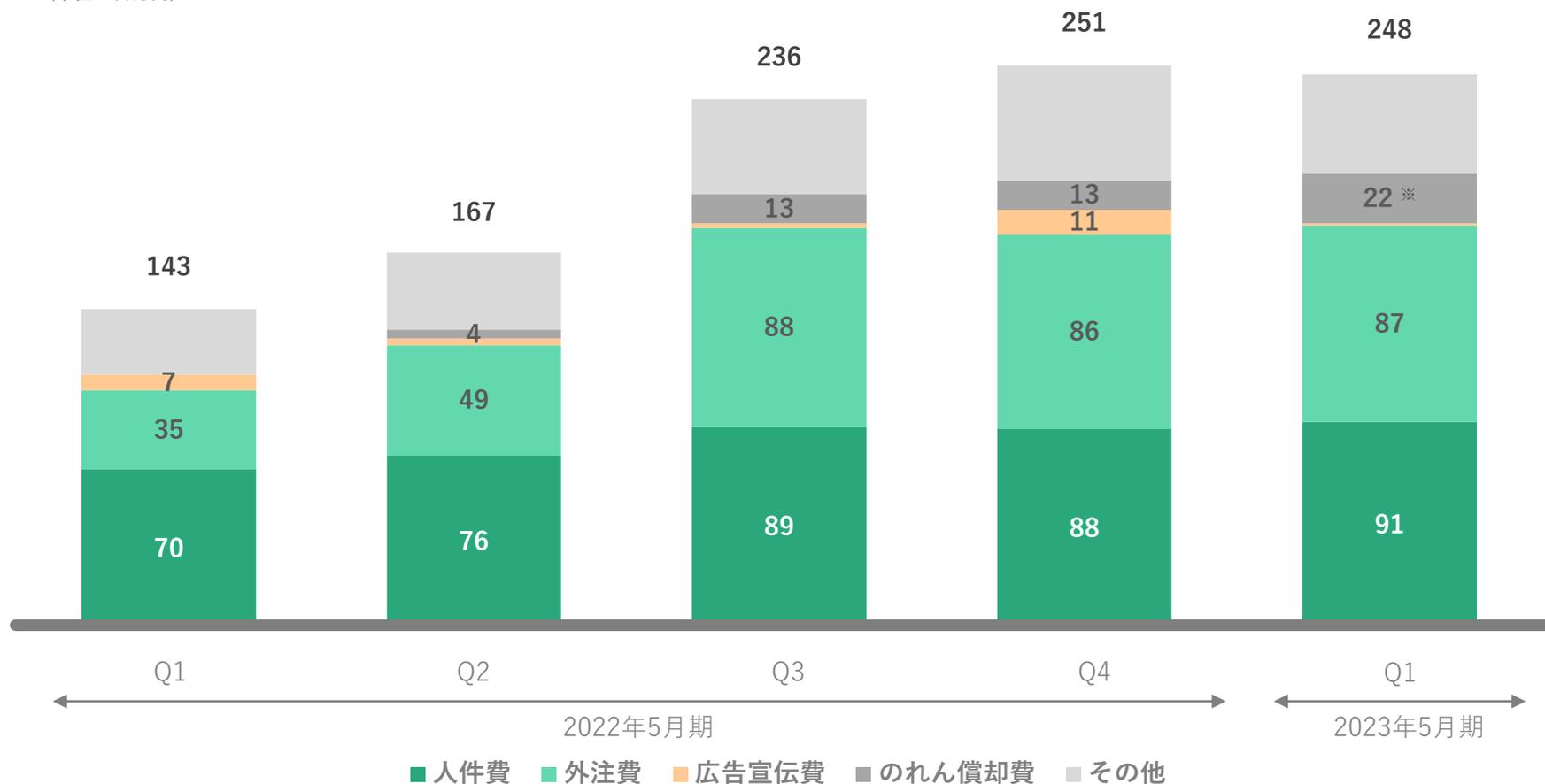
(単位：百万円)



※ 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

- DetonatioNの子会社化により、2022年5月期第3四半期よりコストが増加
- 引き続き成長が見込めるeスポーツ領域に関しては積極的に投資を行っていく一方で、既存の動画配信領域等はコスト削減を進めていく方針

(単位：百万円)



※ 2023年5月期第1四半期は、DetonatioN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

- 国内屈指の強豪かつ人気チームとして、合計で11部門のeスポーツチームを運営

複数の部門で国内大会優勝経験を持つ
日本代表として世界大会でも結果を残す強豪チームを運営

League of Legends部門

VALORANT部門

Fortnite部門

Apex Legends部門

PUBG部門

大乱闘スマッシュブラザーズ部門

PUBG Mobile部門

格闘ゲーム部門

Shadowverse部門

スプラトゥーン部門

eFootball部門



Detonation Gaming
Pro eSports Team

子会社の株式会社DetonatioNが、 ライアットゲームズとの間で長期的パートナーシップを締結

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を目的とした『VALORANT Champions Tour PACIFIC LEAGUE』の参加チームとして内定長期にわたってシーンにコミットし、ライアットゲームズとともに成長を目指す



- 子会社の株式会社DetonatioNが、ライアットゲームズとの間で長期的パートナーシップを締結

パートナーシップ締結の内容とメリット

- ✓ 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
- ✓ 週単位で熱戦の模様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



- 子会社の株式会社DetonatioNが、ライアットゲームズとの間で長期的パートナーシップを締結

『VALORANT』とは

5対5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年世界大会決勝では、**同時視聴者数150万人**を記録
賞金総額100万ドル（約1.4億円）
ゲーム内アイテムの売上1,600万ドル（約22億円）以上が
出場チームに分配※



『VALORANT Champions Tour PACIFIC LEAGUE』とは

厳正な審査の上選ばれた
世界屈指の強豪チームが集結するリーグ

世界中から全体で30チームが選出
DetonatioNは「Pacific League」への参加が内定
日本からはわずか2チームのみが選出
韓国ソウルを拠点に世界と戦う



※ 『VALORANT Champions2022 決勝戦：視聴者数150万人を突破！』 <https://gamewith.jp/valorant/article/show/364019>
『トルコ・イスタンブールで開催された「2022 VALORANT Champions Tour Champions」 VALORANT世界王者の栄冠はブラジルの「LOUD」に！』
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000450.000024470.html>

- 直近でも数多くの大会で結果を残す

League of Legends部門

月間アクティブユーザー数が1億人を超える
世界で最も人気のeスポーツタイトル
2021年日本チームとして初の世界ベスト16に入賞



VALORANT部門

世界屈指の強豪チームが集結する
リーグへの参加が内定
日本を代表するチームとして世界で戦っていく



Fortnite部門

若年層に圧倒的な人気を誇るネフライトを
はじめ数多くの選手が所属
2022年のアジア大会では最高3位入賞



Apex Legends部門

2022年の世界大会にて9位に入賞
メンバーのFAに伴いDNGで新たに部門を設立し、
世界大会出場権を持つ日本代表チームを獲得



- 会社としてのeスポーツブランド統合については、順調に進捗中
- お互いのブランドの強みを活用してシナジーを発揮すると同時に、人材やリソースの統一やこれまで培ってきたチーム運営ノウハウの共有を行うことで効率化を実現

ブランド統合は、順調に進捗中

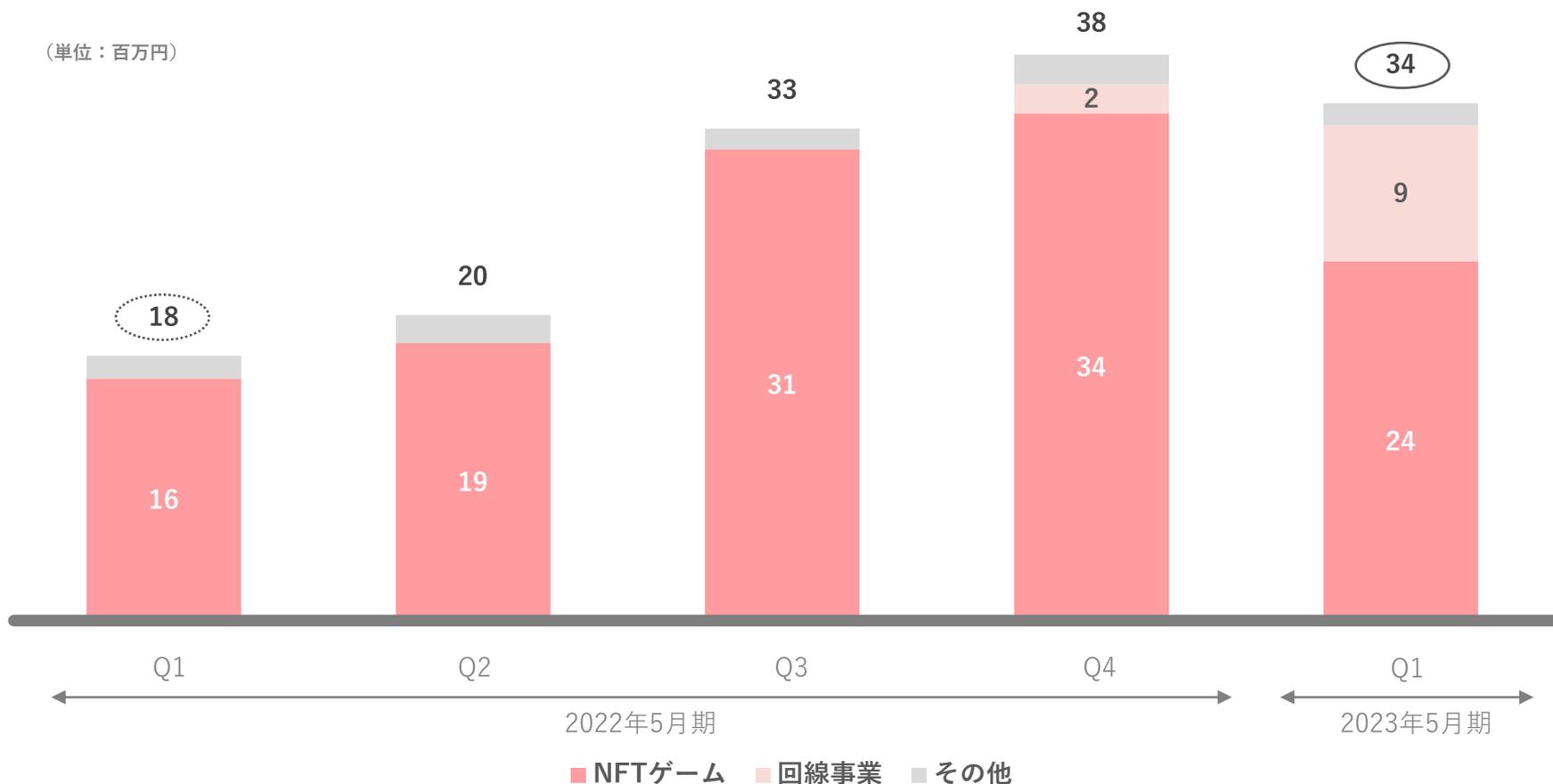




3-3. 新規事業(NFT・回線等)

- 新規事業の売上については、前年同期比で94.9%増と大きく成長
- EGGRYPTOの売上高については、年末イベントや周年イベントの反動で前年度下半期比では減少しているものの堅調に推移
- 回線事業の売上高は順調に増加。2023年5月期はプロモーション等に先行投資を行い、さらなる中長期的な成長を目指す

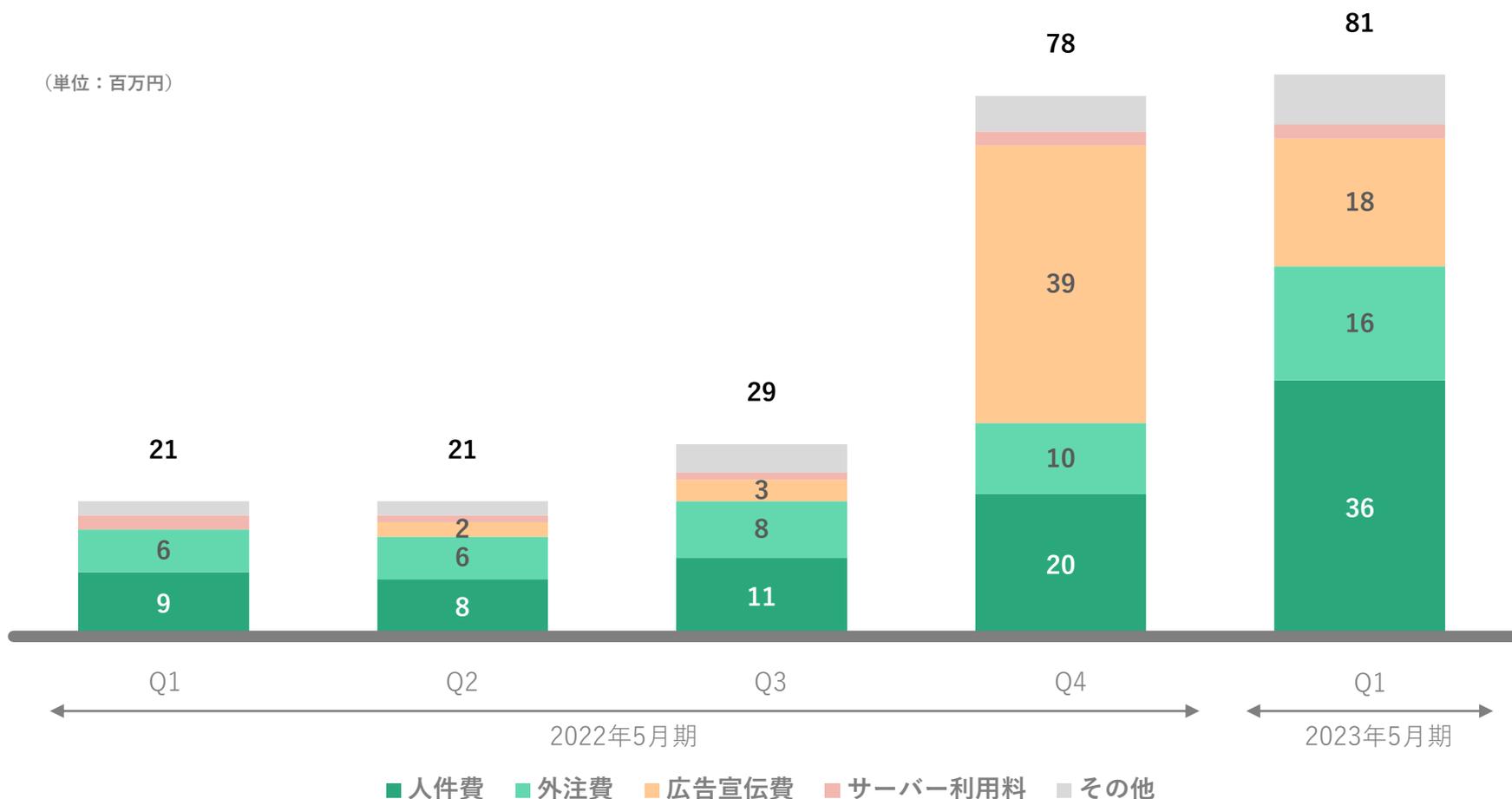
(単位：百万円)



新規事業(NFT・回線等)：コスト構造の推移

- 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

(単位：百万円)

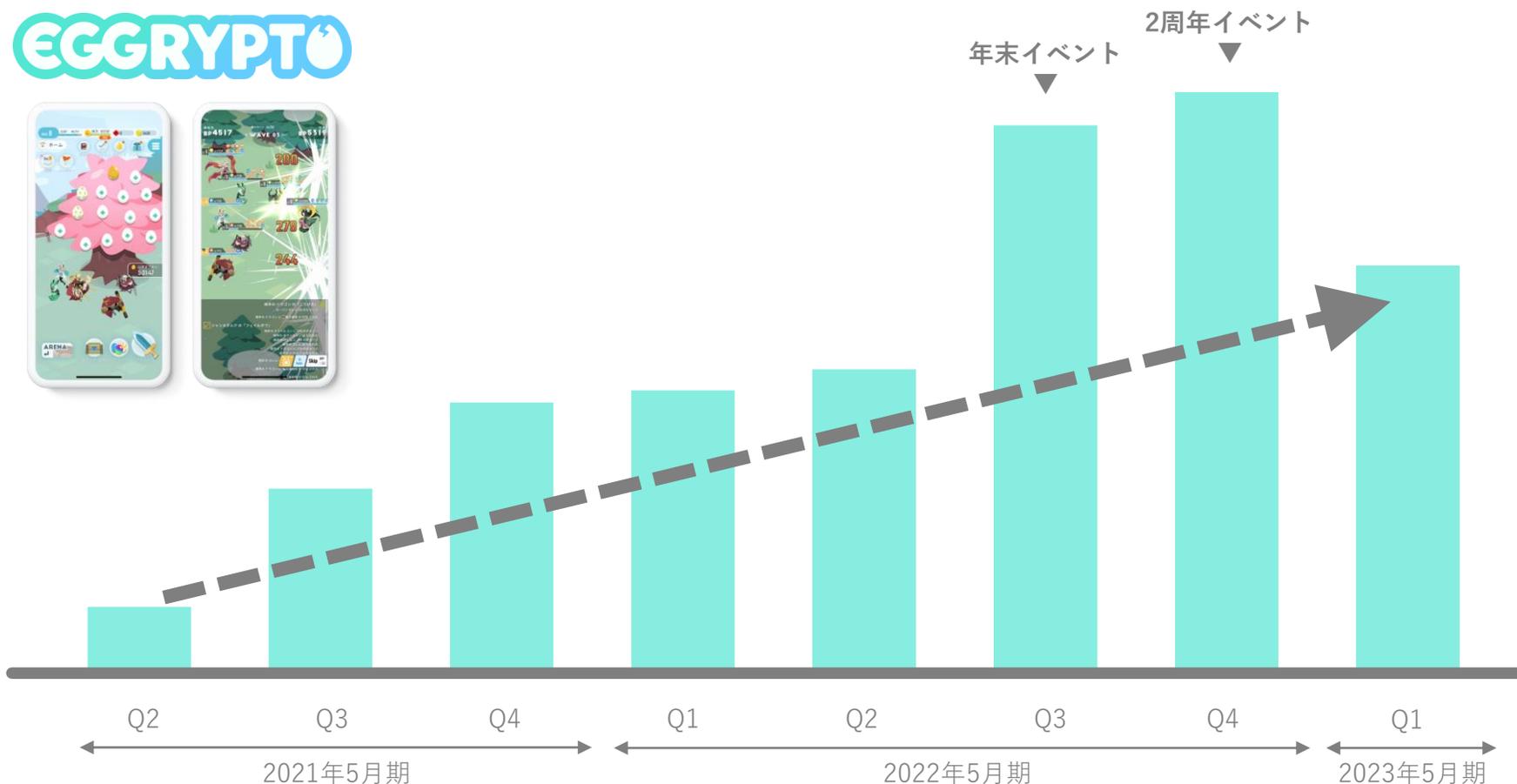


NFT：「EGGRYPTO」について

- 株式会社Kyuzanと共同開発しているNFTゲーム「EGGRYPTO」が好調
- カジュアルなNFTゲームとして、アプリの売上は大きく成長

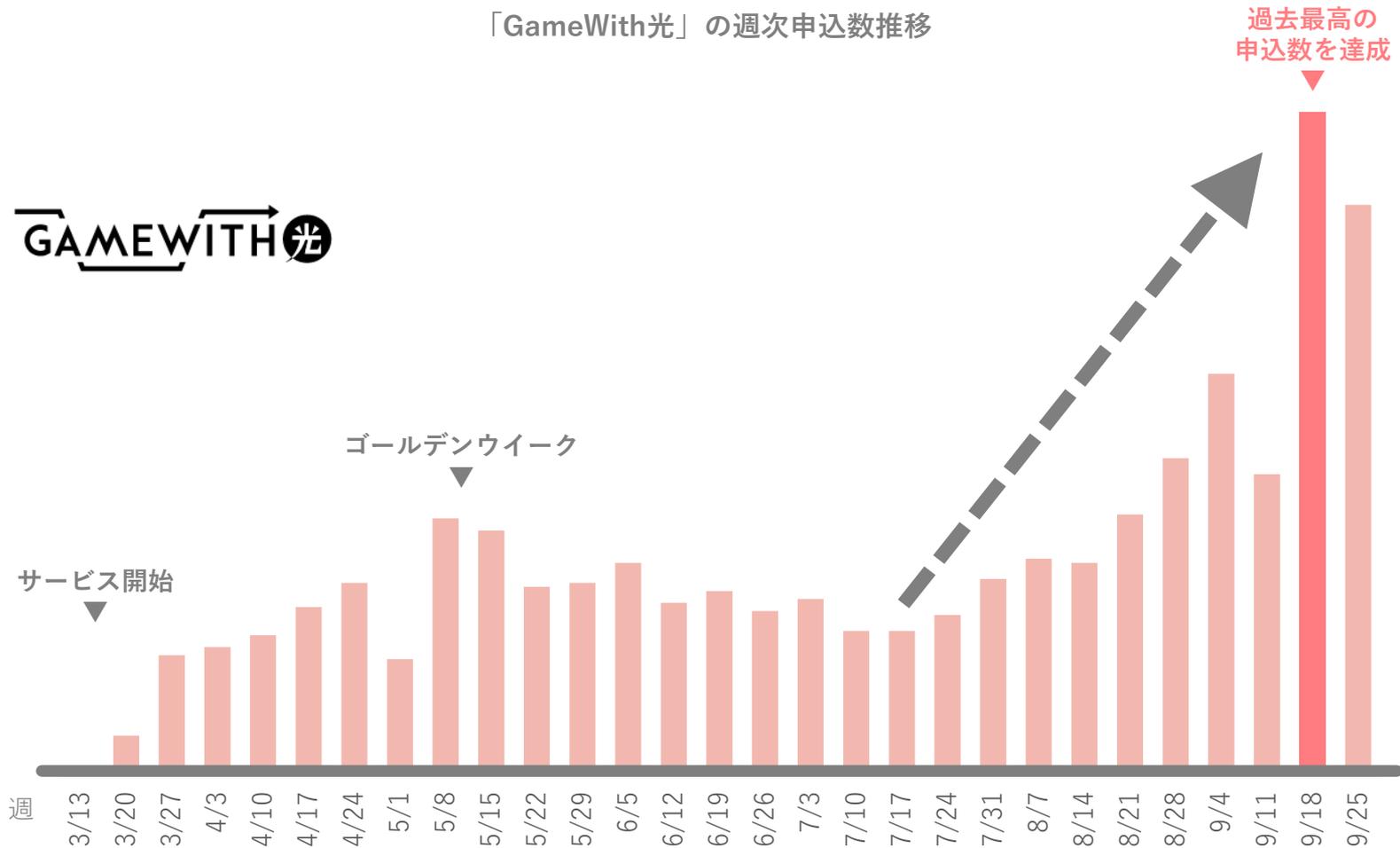
アプリ課金ベースの四半期ごとの売上推移

EGGRYPTO



- 3月のサービス開始以降、申込数は順調に推移
- 特に8月以降、SNSでの口コミの広がり等もあり、申込数は大きく伸びている状況
- 今後もプロモーション等を積極的に実施することで、さらなる申込数増加を目指す

「GameWith光」の週次申込数推移



- 初心者でもNFTゲームを楽しむことができる情報を提供するNFTゲーム専門メディア「GameWith NFT」を2022年7月19日（水）にオープン



検索する

仮想通貨レート

例)ETH

例)1

現在: - JPY

タイムゾーン

年 / 月 / 日

UTC ±0

ピックアップコンテンツ

Unreal Engine5で開発中のハイブリッドNFTゲームまとめ

Move to Earnタイトルまとめ

新着記事

NFTゲームの最新情報を毎日更新！

【Sweatcoin】仮想通貨“SWEAT”を獲得するために必… M2E 2022/09/12 08:46	【Sweatcoin】“SWEAT”のTGE 1億1千万人が参加するへ… M2E 2022/09/10 13:47
【Sweatcoin】の始め方、楽しみ方を解説 M2E レビュー 2022/09/09 19:19	【Apeiron】専用マーケットプレイスが完成。アドレスを登録し… SLG 2022/09/07 18:54
【Wildcard】とは？始め方、遊び方を解説 ACT レビュー 2022/09/04 21:18	【Monsterra】無料で遊べるNFTゲームを解説（モンスター） 無料 2022/09/03 19:56

もっと見る

スケジュール

注目の新作ゲームアプリをカレンダーでお届け。新作の最新情報や配信日をまとめてチェック！

スケジュール

M2E 2022/09/12 08:46

【Sweatcoin】仮想通貨“SWEAT”を獲得するために必須！Sweat Walletの連動方法

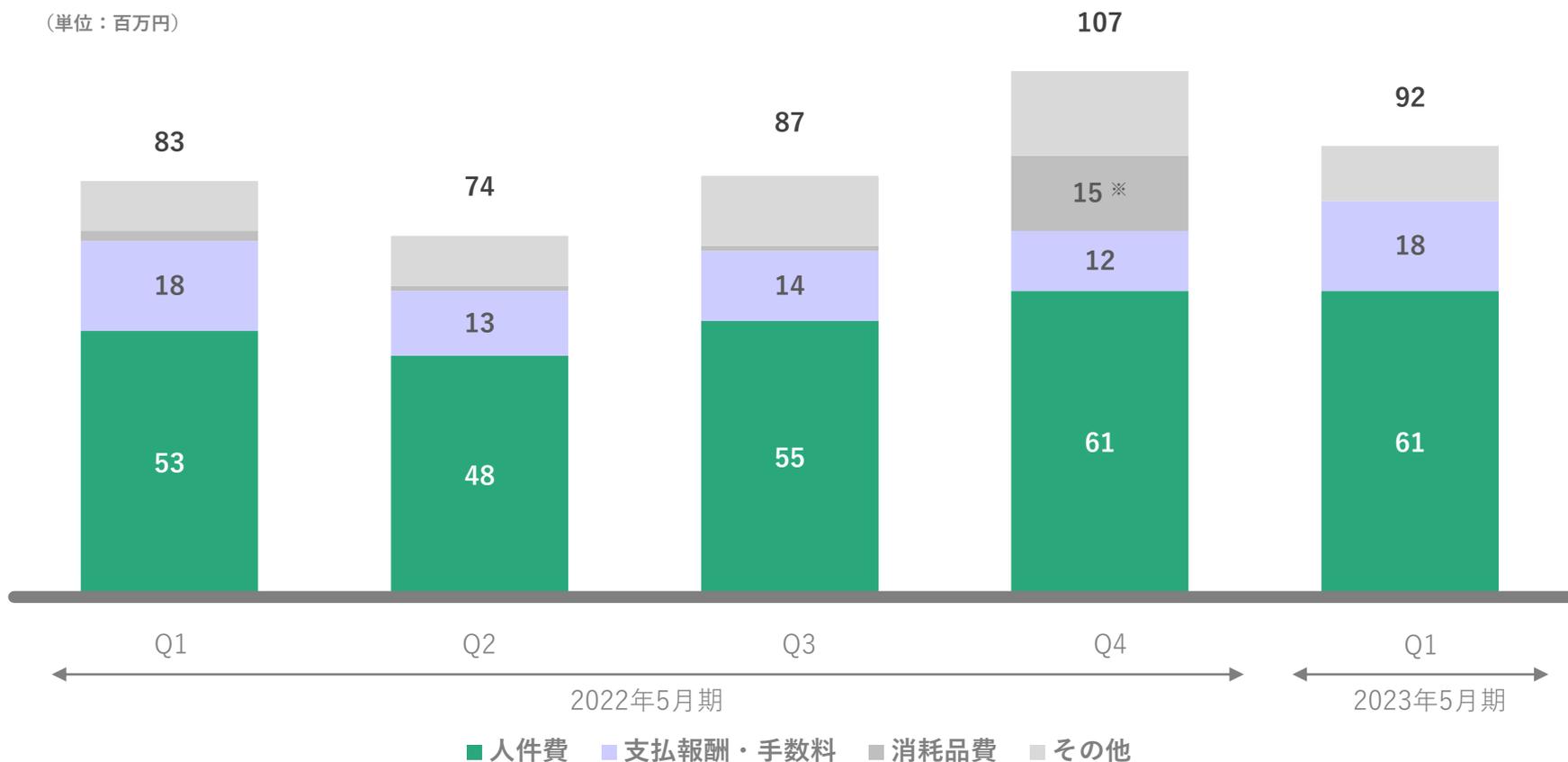
NEW DAO MAKER RECORD
\$1M SWEAT
SOLD OUT IN 15 MINS

DAO Maker × SWEAT
Public SHO sale

Sweatcoinアプリで獲得したSWCはTGEのタイミング(2022年9月13日 12:00UTC)で同じ数量を仮想通貨である“SWEAT”として獲得できます。“SWEAT”獲得にはSweatcoinアプリとSweat Walletアプリの連動が必要です。忘れずにアプリ同士を連動させておきましょう。

調整額：コスト構造の推移

- 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、第1四半期は株主総会実施のため、例年増加する傾向
- 全社的なコストについても、不要なコスト削減に努めていく



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



4. 2023年5月期 業績予想について

✓ 既存メディア事業の利益率改善

コストの精査を行うことで効率化、利益率の改善を目指す

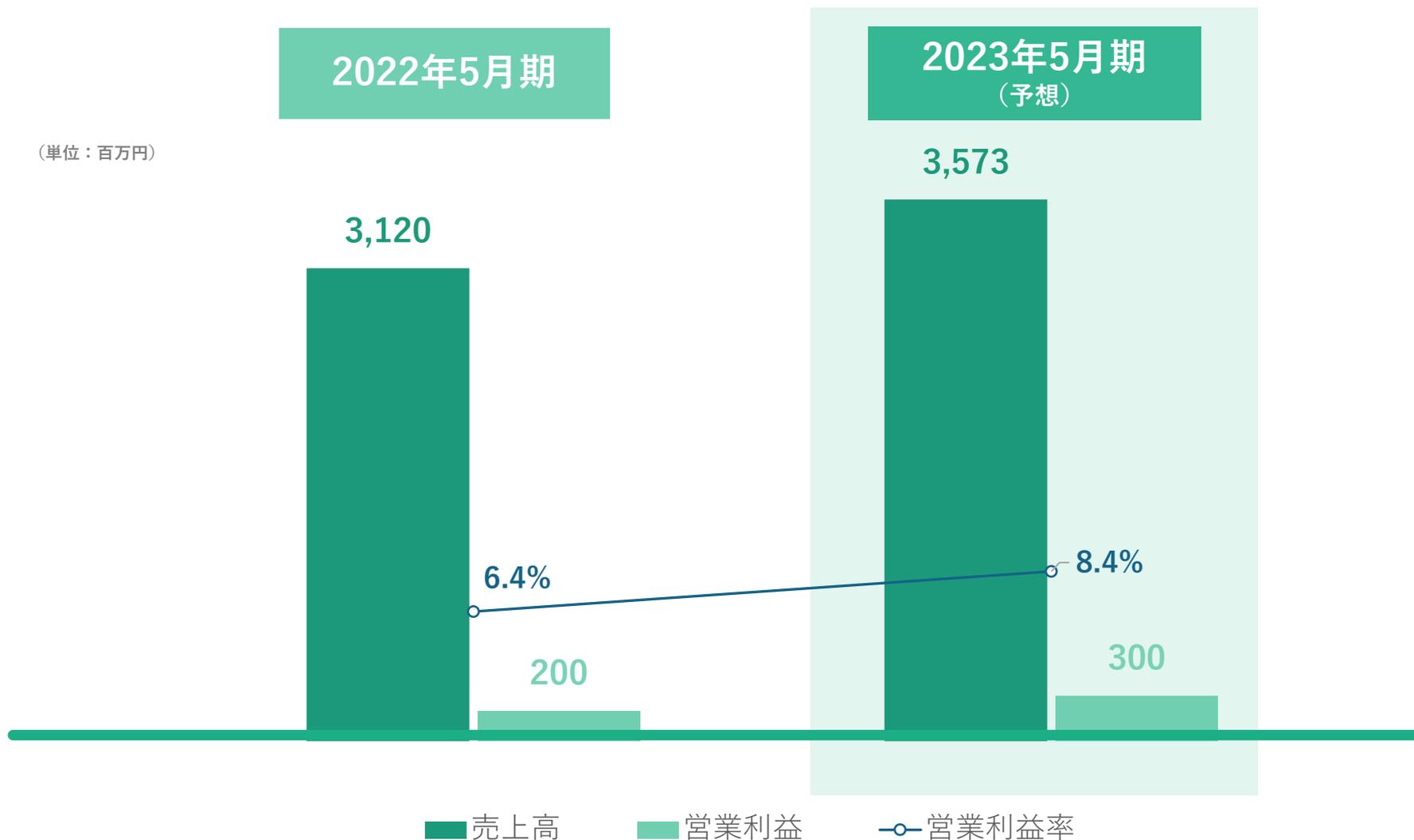
✓ 新規事業領域における収益拡大

eスポーツ・NFTゲーム・回線事業を中心に積極投資を行う

2023年5月期 業績の見通し

- 2023年5月期は売上高3,573百万円、営業利益300百万円を予想
- 既存事業は利益率の改善に注力しつつ、新規事業で収益拡大を目指す

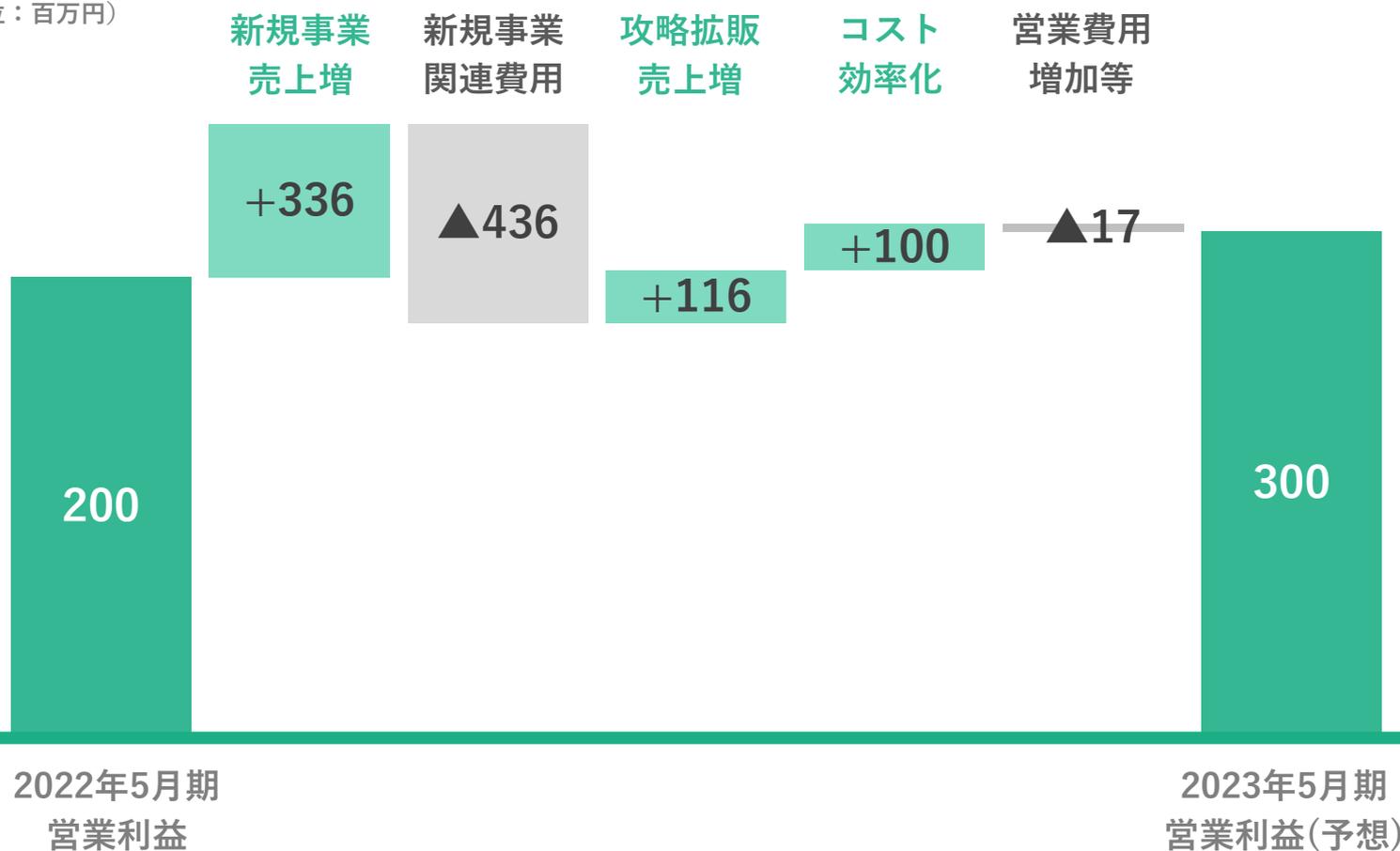
(単位：百万円)



営業利益の前期比較

- 2023年5月期は、eスポーツ・回線・NFTゲーム領域を中心とした新規事業で売上増の計画
- 中長期的な成長を目指し、積極的な投資を行っていくため、新規事業関連費用は増加する想定
- 既存事業においては、有料ゲーム攻略の拡販強化とコスト効率化により、利益増を計画

(単位：百万円)



2023年5月期 業績の見通しサマリー

- 既存事業と新規事業の両方で売上増を見込み、対前年比で14.5%の増収を計画
- 営業利益は利益率の改善を見込み、対前年比で49.7%増の300百万円を計画

	2022年5月期通期	2023年5月期通期	
(単位：百万円)	実績	予想	対前年比増減率
売上高	3,120	3,573	14.5%
営業利益	200	300	49.7%
営業利益率	6.4%	8.4%	-
経常利益	223	287	28.6%
経常利益率	7.1%	8.1%	-
当期利益	118	160	35.5%
当期利益率	3.8%	4.5%	-



5. 中期事業戦略

ゲームをより楽しめる世界を創る

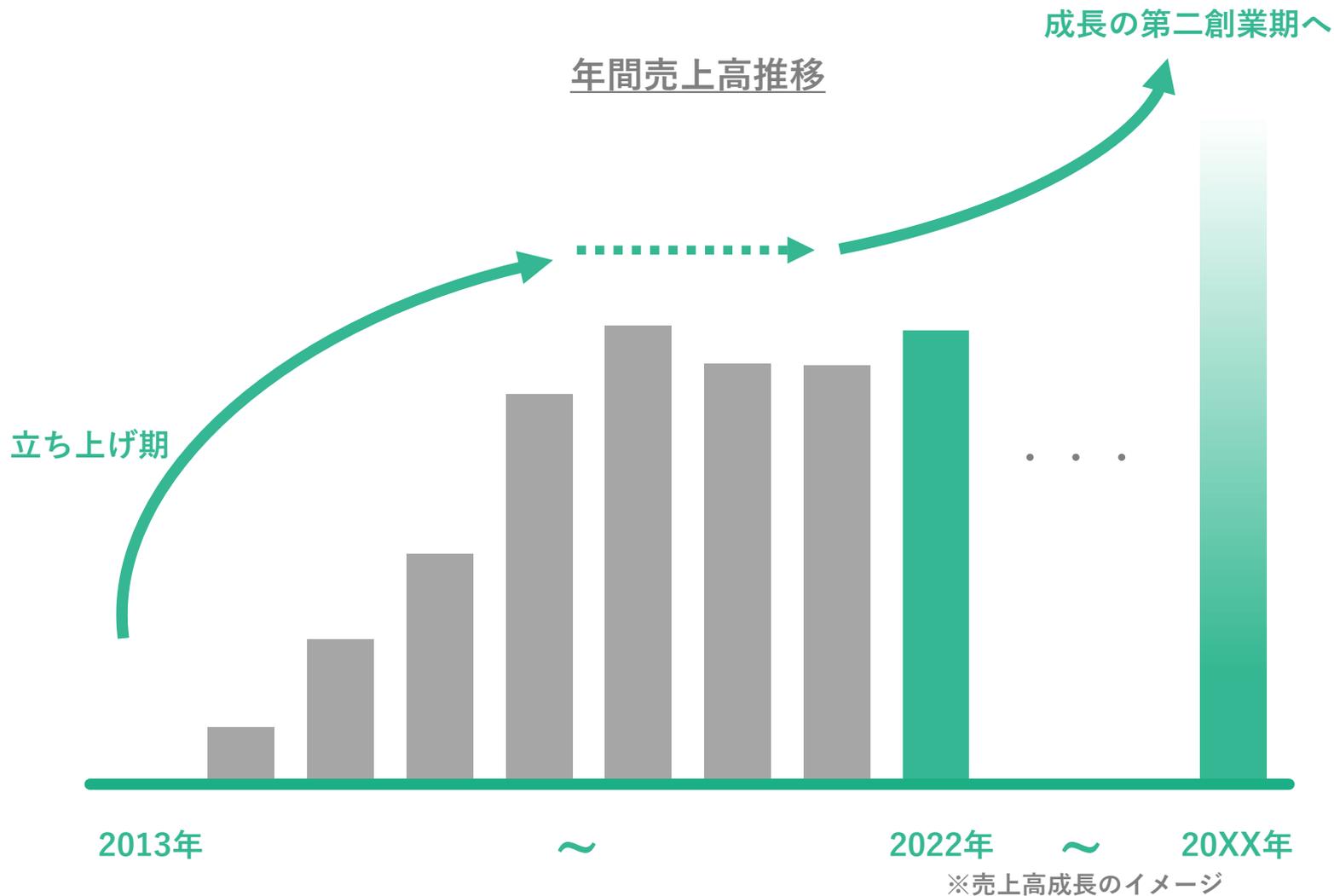
“Create a more enjoyable gaming experience”

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。

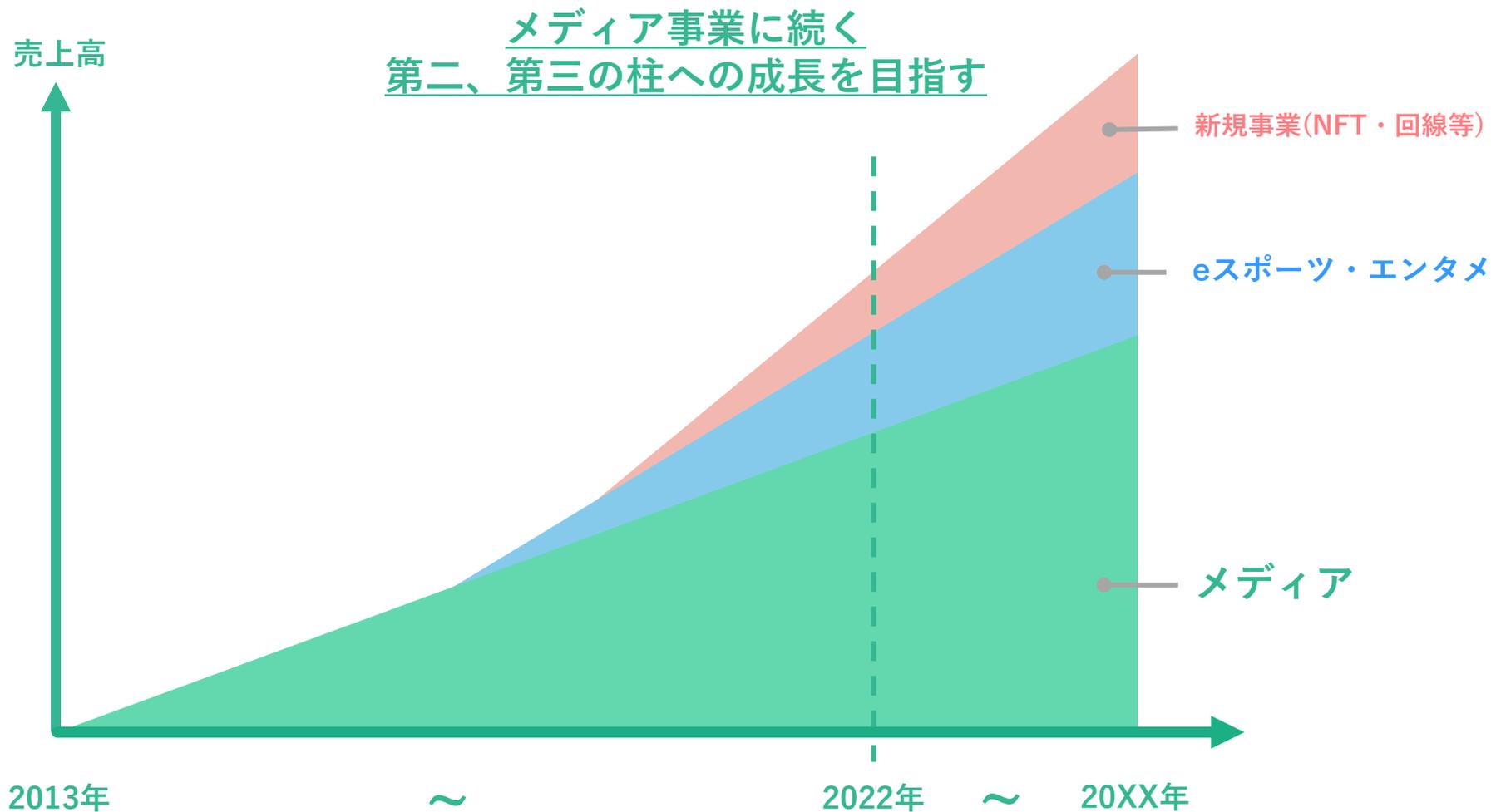
ゲームをプレイするユーザーにとっても、ゲームを開発するメーカーにとっても、
GameWithがいなければ提供できない体験や価値を提供し、
ゲームを楽しむことに関わる全ての人たちのインフラのような存在になっていく。
メディア事業にとどまることなく、ゲームをより楽しむための、あらゆる事業領域に進出していく。



- 2022年5月期の売上高は前年比で増収
- 今後は会社の第二創業期として、中長期的な成長を目指す



- 2022年5月期はeスポーツ、NFTゲームが大きく成長し、回線事業も開始するなど、新規事業の立ち上げに注力した年度であった
- 今後、企業理念の実現に向けたメディア事業に続く第二、第三の柱への成長を目指す



※売上高構成のイメージ

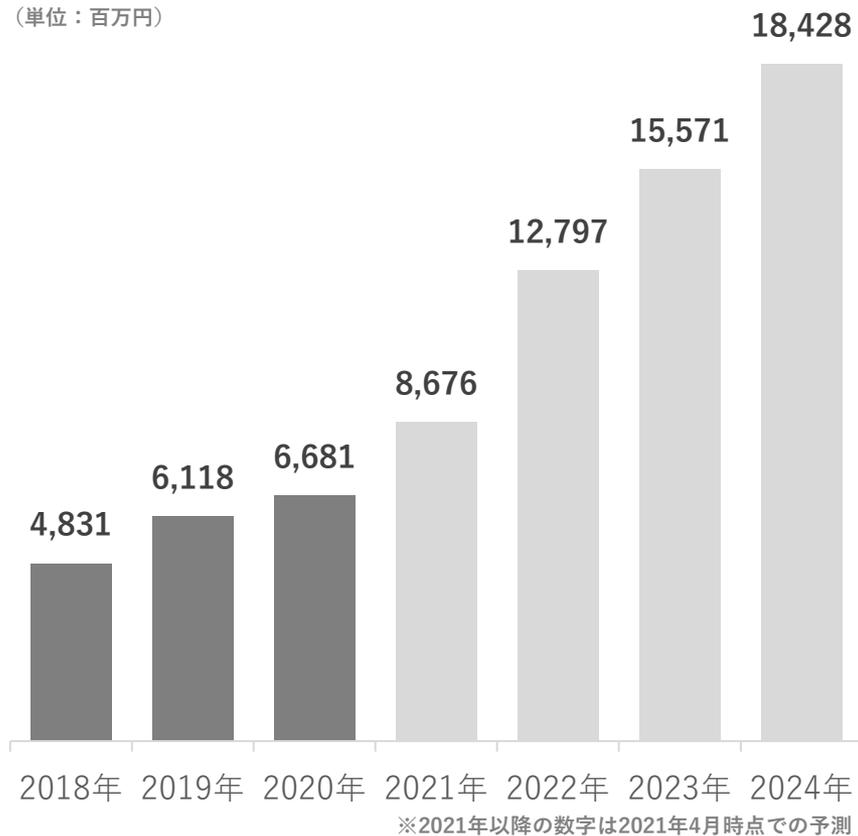


5-1. eスポーツ

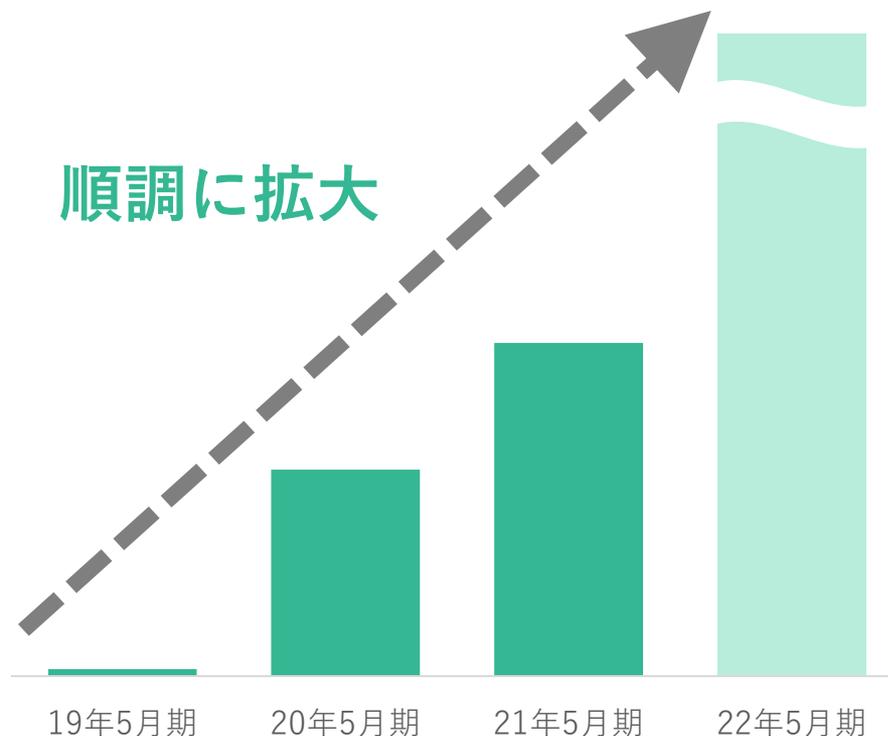
- 日本国内のeスポーツ市場規模は増加傾向
- GameWithのeスポーツ事業売上高も順調に拡大。今後もさらなる成長を見込む

日本国内におけるeスポーツ市場規模※

(単位：百万円)



GameWith eスポーツ事業 売上高推移



※ 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>

- eスポーツで勝つため強くなるためには、一般的なスポーツと同様にトレーニングが必要
- そういった需要に着目し、eスポーツトレーニングソフトを鋭意開発中

シューティングゲーム
におけるAIM力※

一般的なスポーツ
における走力



=



eスポーツトレーニングソフトの開発

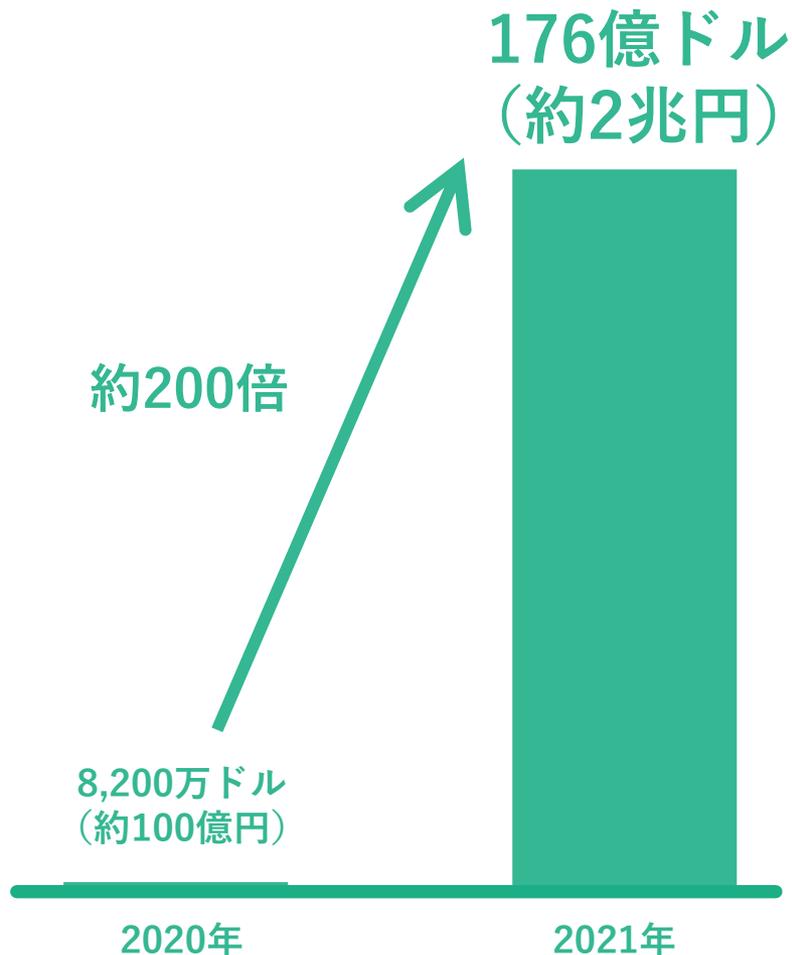
世界中のeスポーツユーザーをターゲットとしたAIMトレーニングソフトの開発を行う
将来的には様々なジャンルのeスポーツに対応、
さらにユーザーデータを取得し、より発展したビジネスを目指す



5-2. NFTゲーム

- 2021年のNFT市場全体の取引高は昨年比約200倍の176億ドル（約2兆円）
- NFTゲーム関連市場は、大きな盛り上がりを見せており、大手企業の進出など今後大きく成長していくと予想される

NFT市場全体の取引高※

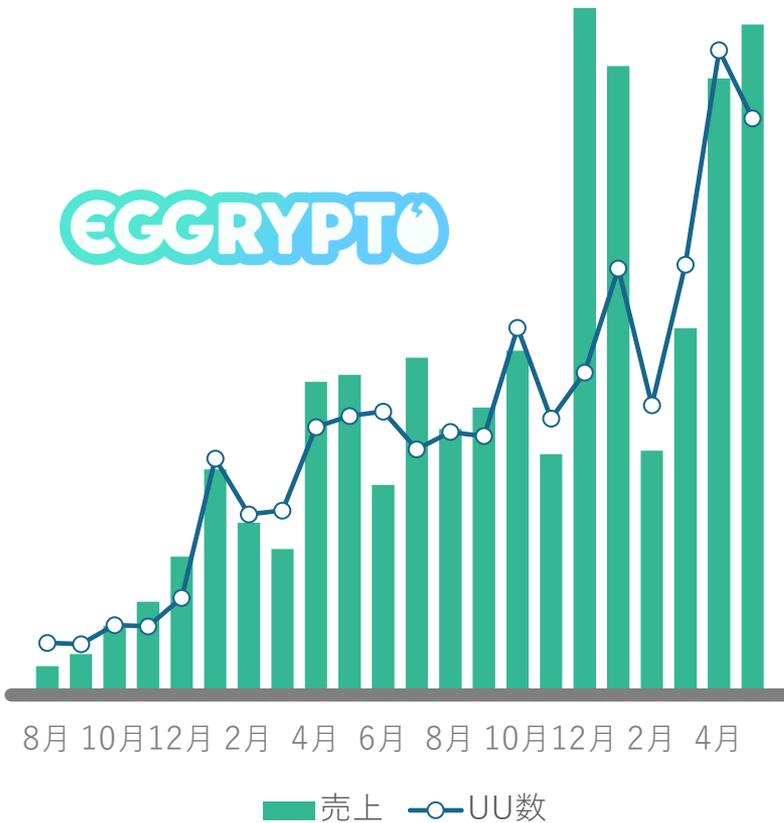


NFTゲーム関連の直近の動向

- 暗号資産を歩いて稼ぐ、フィットネス系NFTゲームの流行
- 国内大手ゲームメーカーがNFTやブロックチェーン領域への進出を発表
- 国内大手企業各社がNFTマーケットプレイスへの参入を発表

- 共同開発しているNFTゲーム「EGGRYPTO」が好調
- アプリとしての売上、ユニークユーザー数ともに大きく成長

月次の売上・UU数推移



EGGRYPTOは2周年を迎え、

月間売上：**3,000**万円以上

※ アプリ課金ベースでの4月のグロスの売上

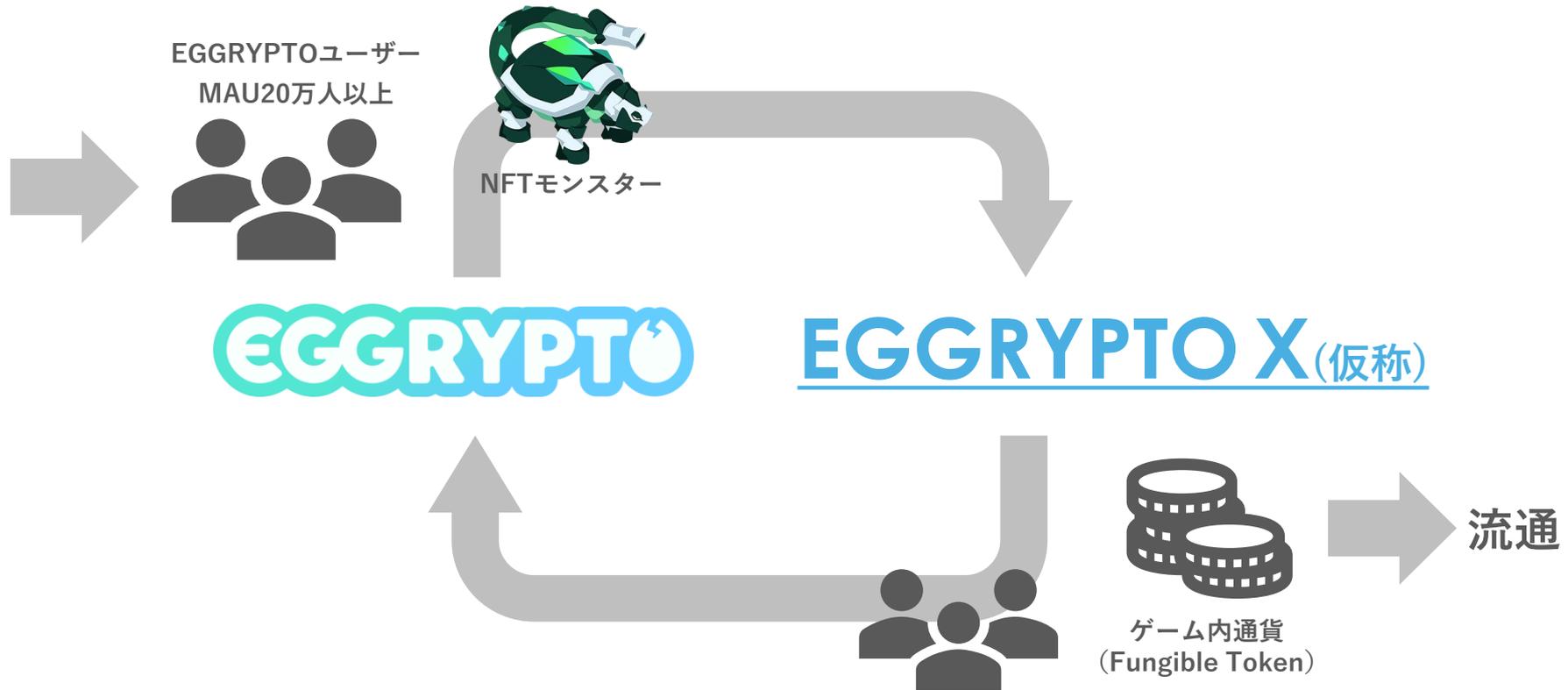
月間UU数：**200,000**人以上

※ firebase固有デバイス数ベースでの4月の月間UU数

と大きく成長

- 株式会社Kyuzanと共同開発のEGGCRYPTOは、MAU20万人以上へと成長
- ゲーム内通貨を稼ぐことができる、本格的なPlay to Earnゲーム「EGGCRYPTO X」を開発
- 「EGGCRYPTO」で入手したNFTを「EGGCRYPTO X」でも利用可能。これによりユーザーの相互流入を見込む

MAU20万人の「EGGCRYPTO」を 本格的なPlay to Earnゲームへ



- 「EGGRYPTO X」については、鋭意開発中

「レアモン（NFT）を自由に成長させられる育成ゲーム」

「EGGRYPTO」で扱うことができたレアモン(NFT)は「EGGRYPTO X」でも利用可能よりPlay to Earnを実現できるよう、ゲーム内通貨の一部をFungible Tokenで運用この通貨は、ゲームをプレイするために必要になったり、プレイすることで獲得できる

The screenshot displays a character named Zeus (ゼウス) at Rank 18. The character's level is 64/100. The stats are as follows:

VIT	10	STR	15 +1	DEF	10
SPD	12 +3	INT	7	LUK	6

Active Skills (アクティブスキル):

- かみのてっつい: 敵全体に150%のダメージを2回、敵全体に低確率で気絶を2ターン。

Passive Skills (パッシブスキル):

- ひかりのつばさ: 光属性が体力50%以下のときにすばやさ10%UP。

Trainer (魔術師クロス) Training Effects (トレーニング効果):

- STR +1, SPD +3
- Lightning (ライトニング): 光属性モンスターの攻撃力12%UP

Character Battle Status (バトルステータス):

HP	1215
こうげき	300 +20
ぼうきょ	213
すばやさ	300 +45
かしこさ	12
ラック	6

Navigation: HOME | QUEST | STADIUM | MONSTER | TRAINER | GACHA

※開発中のゲーム画面

- NFTゲームは盛り上がりを見せており、すでに多くのゲームが登場している
- GameWithとしてNFTゲーム専門メディアの立ち上げを実施
- メディア運用で培ったノウハウやブランドを活かし、信頼性のあるNFTゲーム専門メディアを目指す

NFTゲームは初心者にはハードルが高い



NFTゲーム専門メディアを運営

GameWith NFT



質の高いライター



メディア運用ノウハウ



GameWith

ブランド信頼性



ゲーマーへのリーチ

NFTゲームの発展と普及に貢献



5-3. 回線事業

- GameWithとアルテリア・ネットワークスの強みを活かし、ユーザー数を積み上げていくことで、中長期的な売上高の成長を目指す
- 2年での利益回収を想定し、ユーザー獲得コストに先行投資



ゲームに興味を持つ幅広い層との接点
ゲームに関する豊富な知識・ノウハウ
効率的なプロモーション

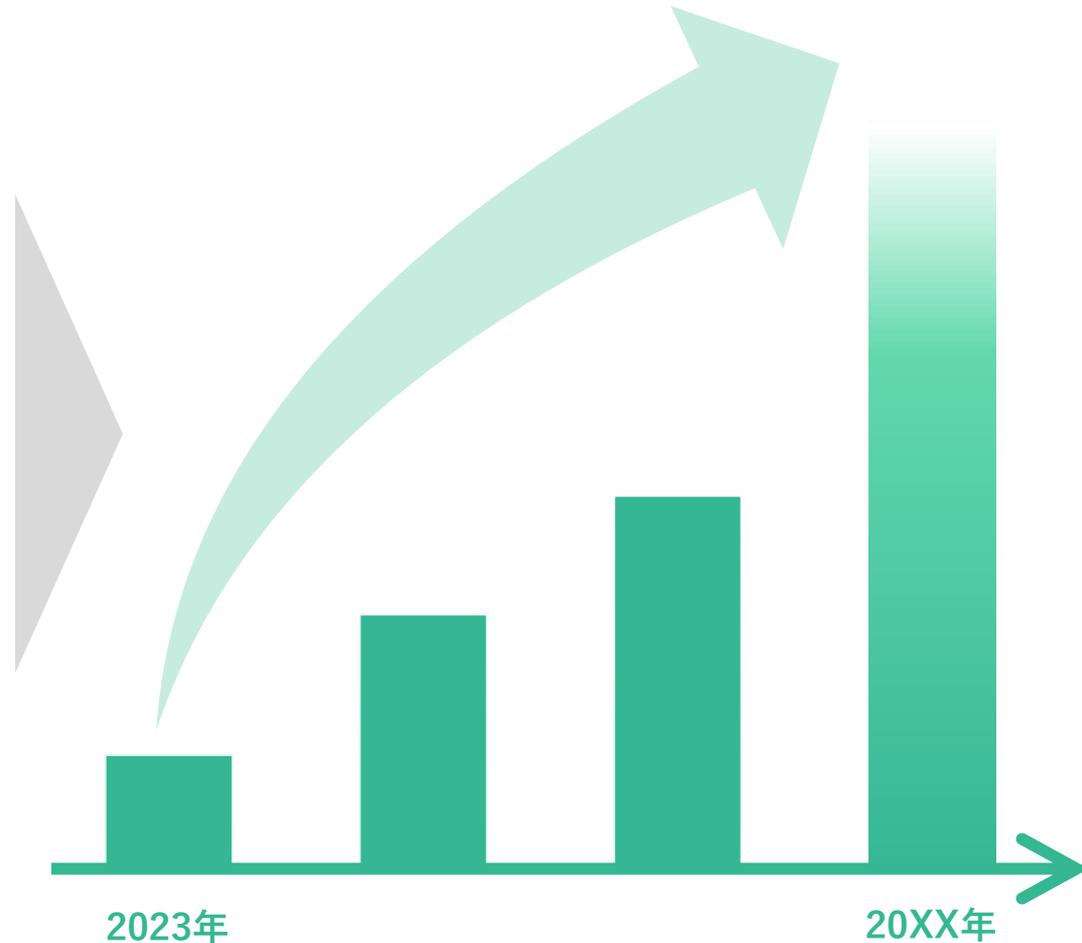


ARTERIA

アルテリア・ネットワークス株式会社

全国に自社光ファイバー網
高品位な通信サービス
回線事業に関する豊富なノウハウ

※回線事業売上高増加のイメージ





6. Appendix (その他・会社概要)

- 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サービス「GameWith光」を2022年3月に開始
- 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

「GameWith光」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



プロゲーマーも使う
e-sports仕様の光回線で
勝利をつかめ!
オンラインゲーム向け光回線

混雑を回避
GameWith光
専用帯域

最新通信方式
IPv4 over v6
採用

各ゲームに最短接続
低Ping値で
ラグ防止

プロeスポーツ選手が
多数所属する
GameWith
が運営

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”として定めました。

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	日吉	秀行
	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	矢崎	高広
	執行役員	黒太	薫
資本金	551百万円（2022年8月末時点）		

国内Webサイト合計訪問数

25位

27位

28位

29位

42位

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：動画サイトY

ゲームメディア

国内**1**位



IT系ニュース
サイトI

グルメ
サイトT

価格比較
サイトK

料理レシピ
サイトC

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