



株式会社GameWith 証券コード：6552（東証スタンダード）

2026年5月期 通期決算説明資料

2026年7月15日

AGENDA

- ① GameWithについて

- ② 2026年5月期 決算総括

- ③ 各セグメントの概況

- ④ 2027年5月期の経営方針

- ⑤ 事業別の今後の戦略の方向性について

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。



02

2026年5月期 決算総括

—

2026年5月期 通期の決算ハイライト

- 売上高は+17%で増加。営業利益・経常利益・当期純利益のいずれも黒字を確保（黒字転換）

■ 業績サマリー（単位：百万円）

科目	前期 2025年5月期	当期（着地） 2026年5月期	増減 （着地－前期）	状態
売上高	3,451	4,047	+596	+17.2% 増収
営業利益	△196	101	+297	黒字転換
経常利益	△207	116	+323	黒字転換
当期純利益	△235	25	+260	黒字転換

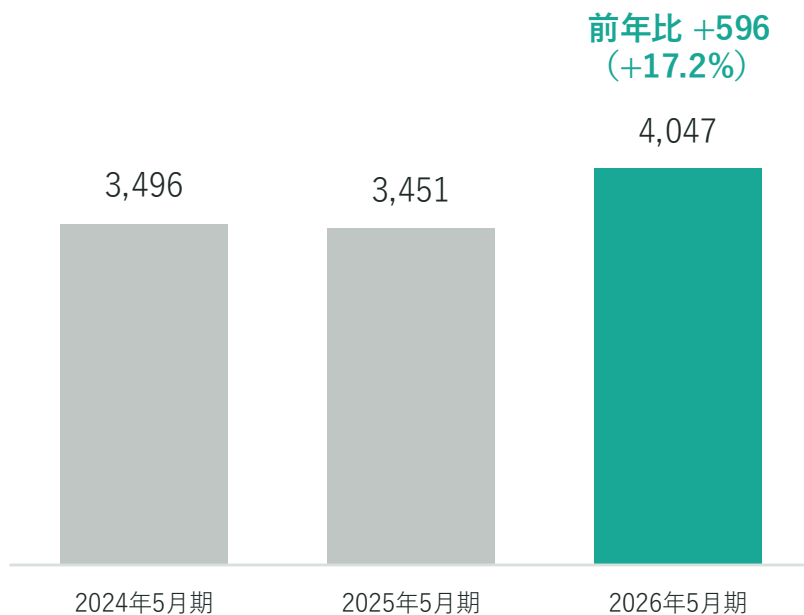
※親会社株主に帰属する当期純利益におきましては、特別損失の計上に加え、将来の課税所得の見通しを保守的に見直したことに伴う法人税等調整額の計上や税務上の損金不算入費用が例年以上に発生したことにより、想定よりも法人税等が多く計上されたことによります。

売上高・営業利益の推移（年度比較）

- 売上高は再成長を遂げ、40億円を超える規模へ拡大
- 営業利益は前年の赤字から大きくV字回復で黒字化

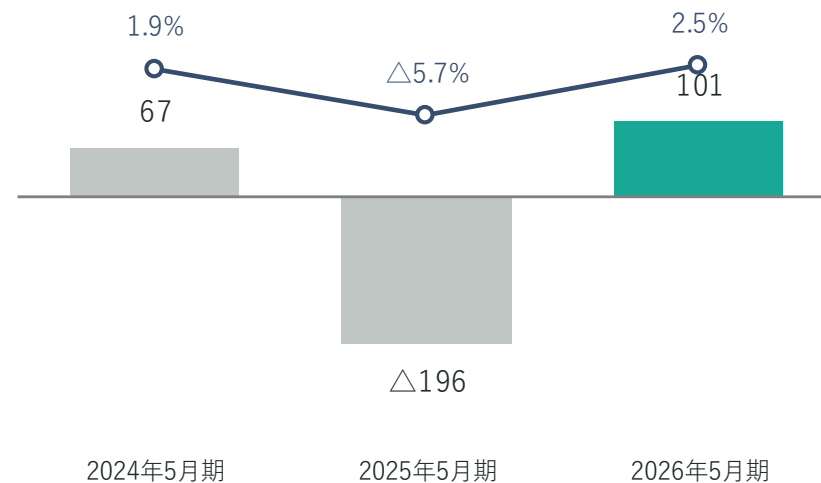
■ 売上高（年度）

（単位：百万円）



■ 営業利益・営業利益率（年度）

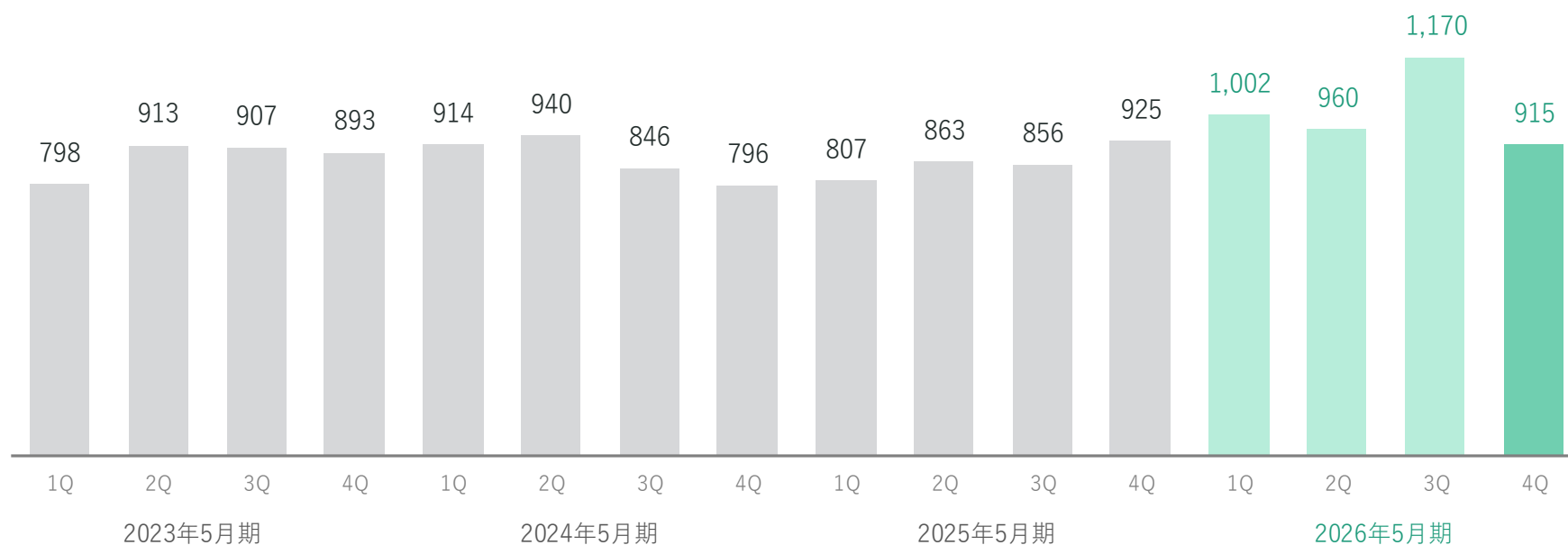
（単位：百万円）



売上高の四半期推移

- 四半期ごとの増減は主に売上の計上タイミングによる差。
- 26年5月期はeスポーツの大型賞金収入が3Qに集中して計上。4Q売上は前年同期並みで着地

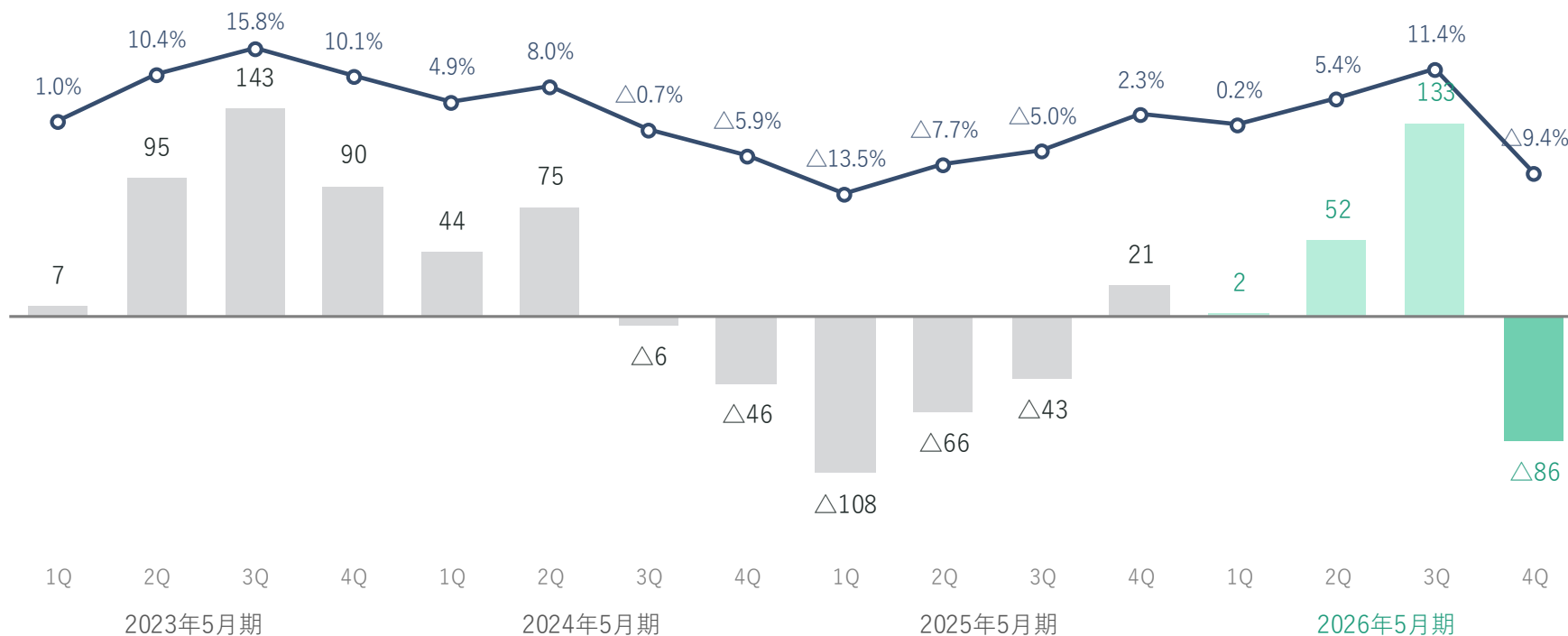
■ 売上高四半期推移 (単位：百万円)



営業利益の四半期推移

- 年間の営業利益は101百万円の黒字となるも、4Qの営業利益は △86百万円で着地
- 利益の変動は、メディア事業における利益率の高いネットワーク広告売上の減少、およびeスポーツ事業における事業運営コストが一時的に増加

■ 営業利益および営業利益率四半期推移 (単位：百万円)



03

各セグメントの概況

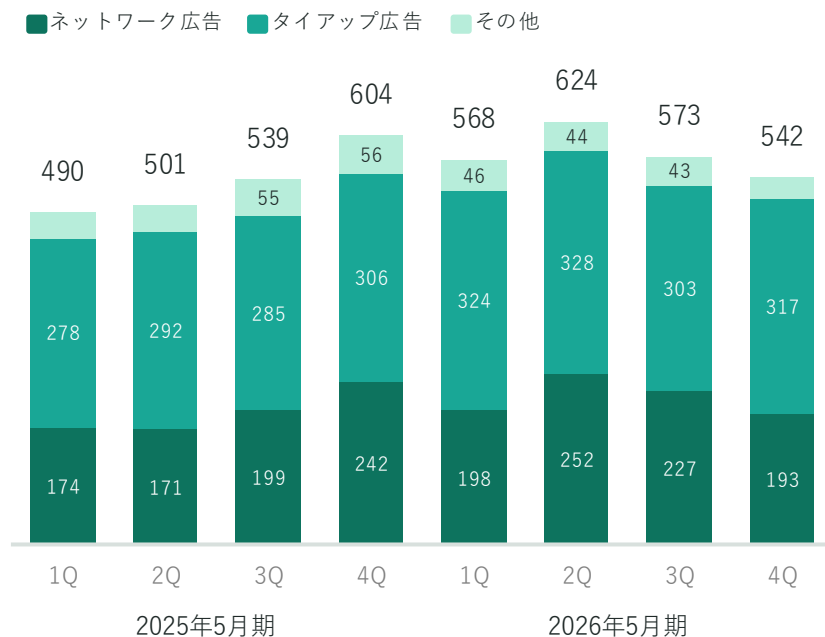
—

メディア：業績推移

- 通期売上高2,316百万円（前年比+9.1%）としっかり成長
- 4Qは利益率の高いネットワーク広告売上が減少（227→193）し、営業利益が低下（155→98百万円）

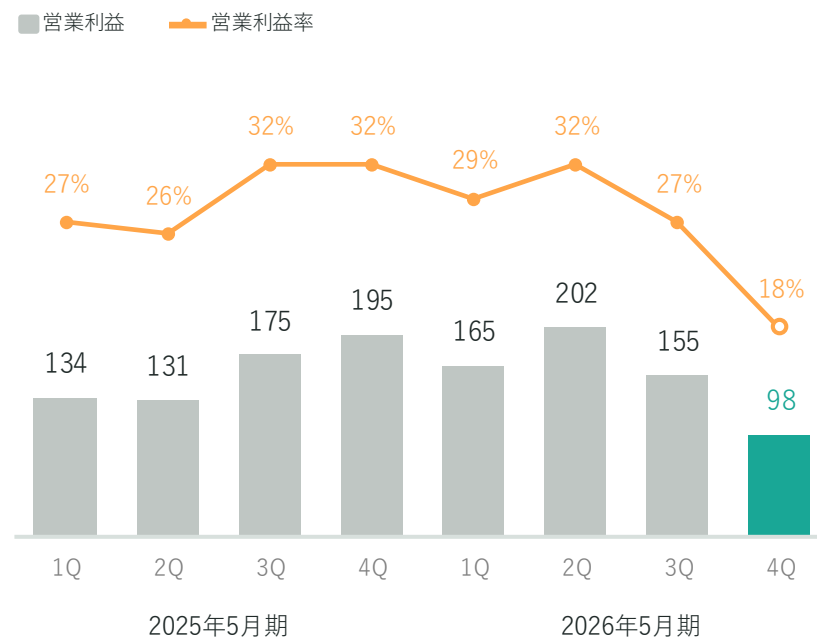
■ 売上高推移

（単位：百万円）



■ 営業利益・営業利益率推移

（単位：百万円）



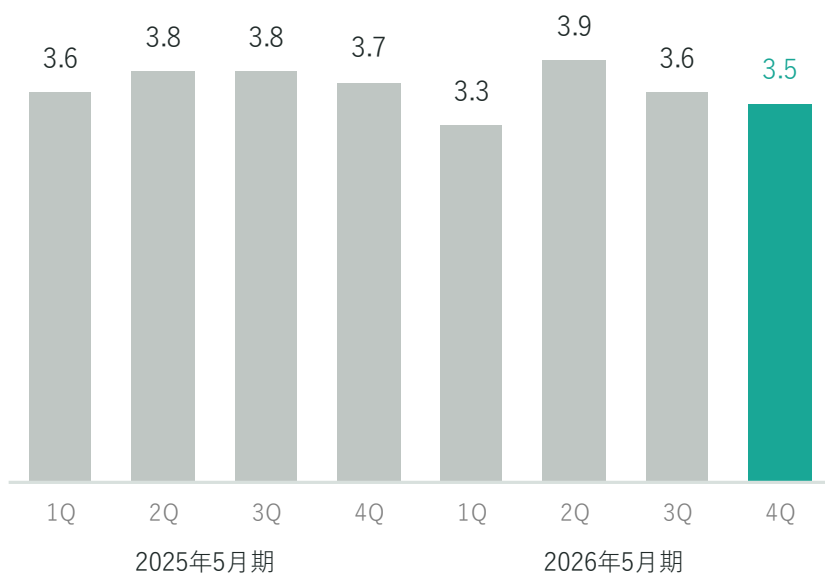
※四半期内訳は管理会計ベースのため、合計は通期セグメント売上高と必ずしも一致しません。

メディア：ネットワーク広告KPI推移

- PV数は、通期ではほぼ前年並みで推移の3.5億PV
- 4Qの利益率低下の主因は、PV単価の下落（指数129→112）による、ネットワーク広告売上の減少

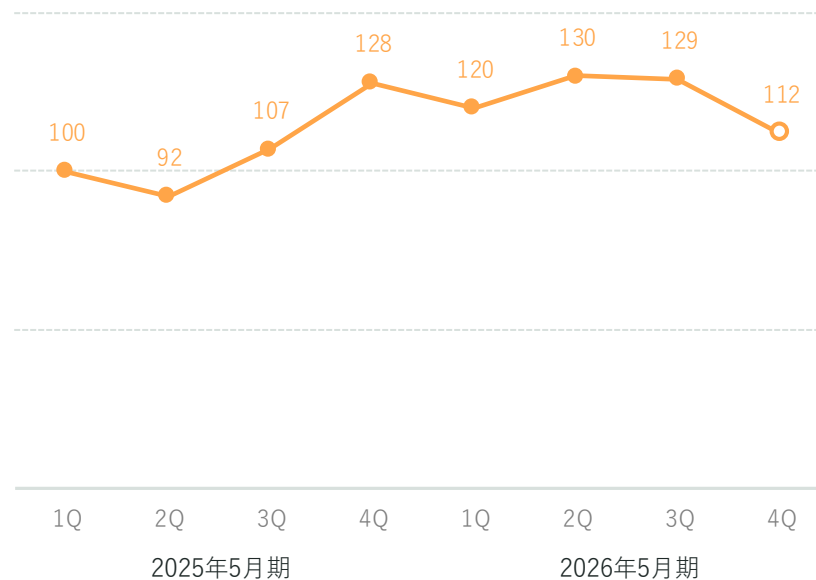
■ PV数推移

（単位：億PV／各四半期の月間平均）



■ PV単価指標推移

（FY25 1Qの月間平均PV単価=100の相対値）

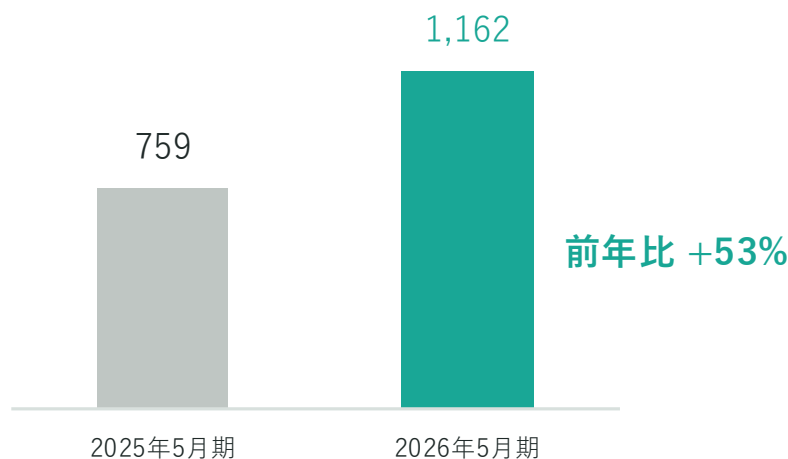


eスポーツ・エンタメ：通期業績

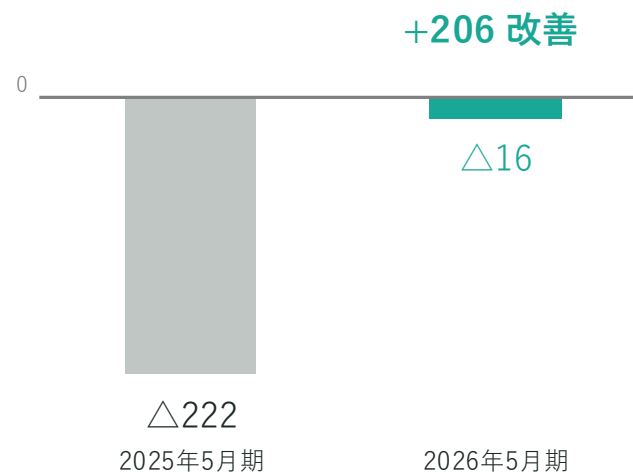
- 大会・賞金の計上時期により、四半期の売上・利益が大きく振れる事業。通期での評価が実態を表す
- 通期売上高は 1,162百万円（前年比 +53%）と大幅増、営業損益は $\triangle 222 \rightarrow \triangle 16$ （+206）の改善

■ 通期 売上高
（単位：百万円）

売上内訳（前年比）
スポンサー +59%
タイアップ +97%
大会賞金 $\times 10$ 以上



■ 通期 営業損益
（単位：百万円）



eスポーツ・エンタメ：トピック

- 競技成績・受賞・新部門・スポンサーを通期で積み上げ、事業基盤を着実に強化

1Q

6-8月



🏆 EWC 2025 餓狼CotW 優勝



🏆 EVO 2025 餓狼CotW 優勝・VF5 準優勝



🏆 VALORANT/LoL 初のプレイオフ進出



2Q

9-11月



🏆 SWC 準優勝



📺 ポケモンユナイト 部門 設立

BRAIN SLEEP



JAPANNEXT

🏆 スポンサー拡大 ブレインスリープ/G TUNE/JAPANNEXT

3Q

12-2月



🏆 Shadowverse WGP 優勝



🏆 日本eスポーツアワード 最優秀



📺 「2XKO」新部門 設立・国内大会優勝



🏆 Frosty Faustings XVIII 2026 餓狼CotW 優勝

ma+chiii

マチニニ 株式会社



足利銀行

🏆 業界外スポンサー SpielPlatz/ 足利銀行

4Q

3-5月



🏆 COMBO BREAKER 2026 優勝 (2年連続)



🏆 Identity V 部門初 世界大会進出



🏆 CAPCOM CUP 出場 (2年連続)



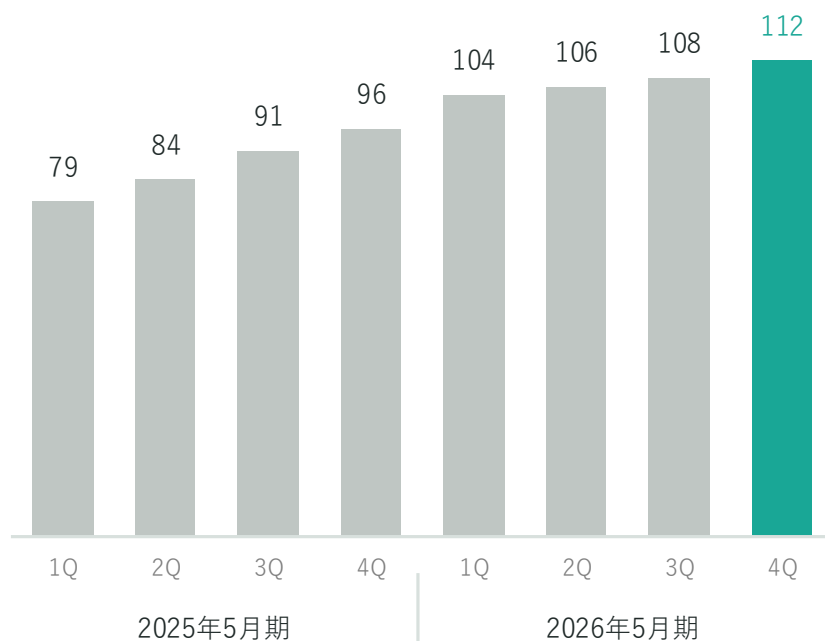
🏆 フォートナイト 世界大会・EWC出場

ISP：売上・営業利益

- 契約数の積み上げでストック収益が拡大し順調に売上高は増加。年間431百万円（+79百万）
- 営業損益は年間累計 $\Delta 107 \rightarrow \Delta 12$ と赤字を大幅縮小（黒字化目前）

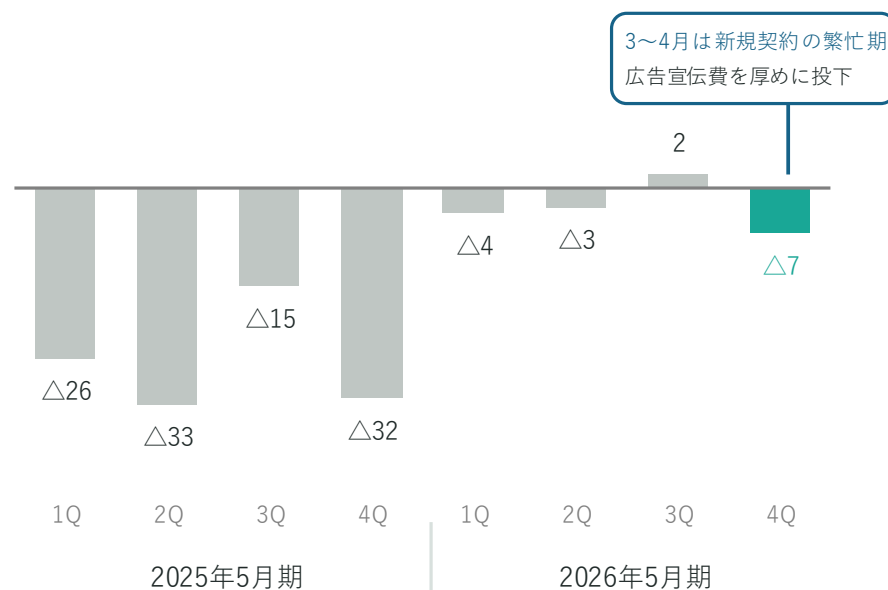
■ 売上高推移

（単位：百万円）



■ 営業利益推移

（単位：百万円）

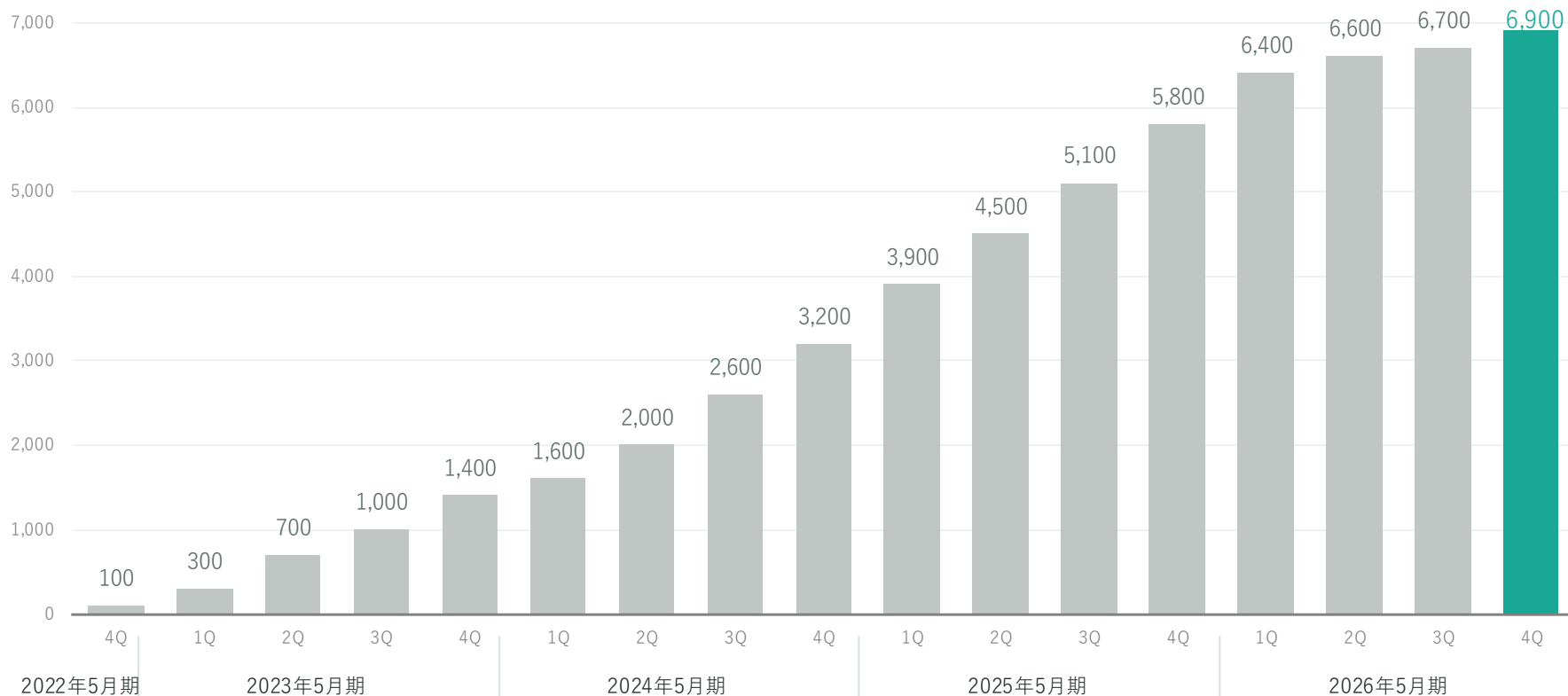


ISP：累計契約数推移

事業開始5年経過。累計契約数は約6,900回線と着実に成長を継続

■ 累計契約数の四半期推移

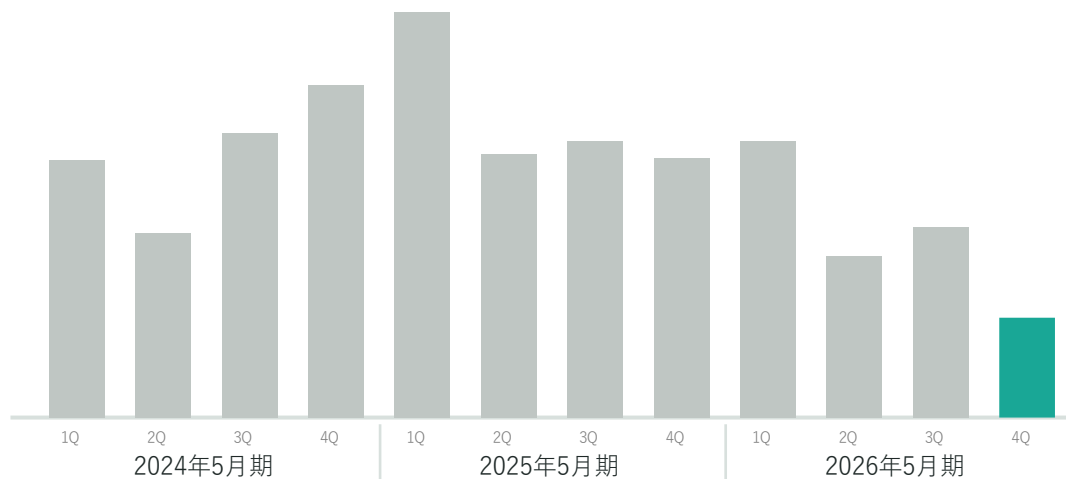
(単位：回線)



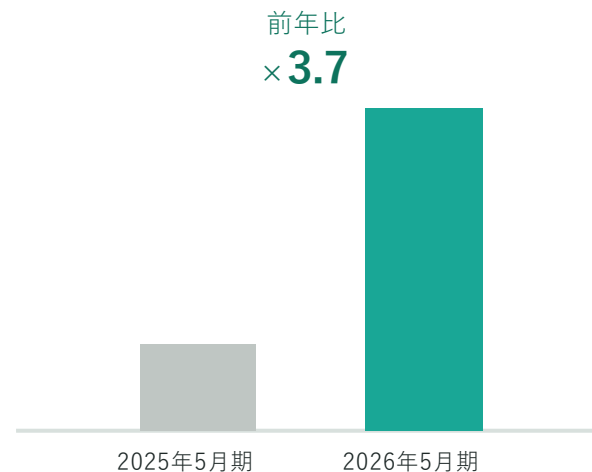
新規事業：EGGRYPTO 業績推移

EGGRYPTOはサービス開始から6年経過。売上高は調整局面（減少）も、コストコントロールを行い利益は安定的に創出

■ アプリ売上高推移



■ アプリ営業利益 前年比較



04

2027年5月期の経営方針



2027年5月期の経営方針 — 攻めと守り

- これまで新たに立ち上げてきた事業（eスポーツ・ISP・ブロックチェーンゲーム等）は、それぞれ着実に成果を出し、収益化目前。
- メディア領域にて新たなチャレンジを積極的に行い、中期での大きな成長を目指す。

① 攻め = 新たなチャレンジ

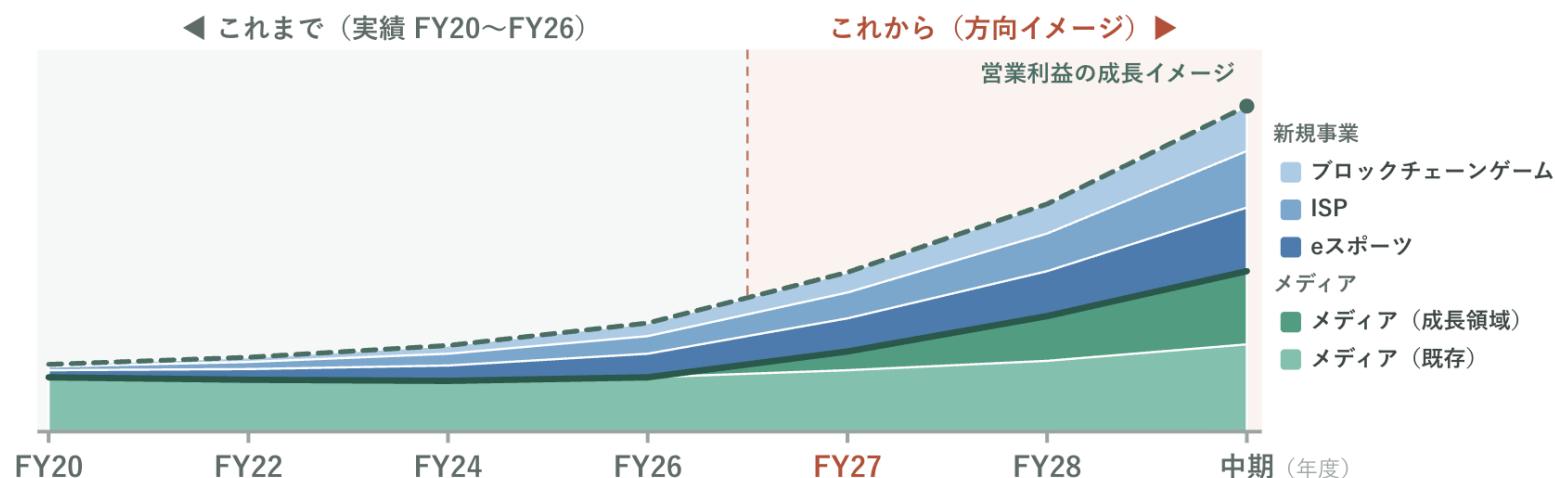
現状のメディアのマーケット変化に備え、新たなサービスのローンチを目指す。

- 攻略プラットフォーム
- クリエイターメディア

② 守り = 組織構造改革

生産性を高め、収益を最大化する組織基盤を構築する。

- 直接部門比率の向上
- 制作フローの変革等、一人当たり売上高・営業利益の改善



攻め：新たなチャレンジ

- グローバルでスケールする、2つの新規サービスを検討。早期収益化を目指す。

① 攻略プラットフォーム

事業環境の変化

AIを前提に攻略サイトの形を再定義。記事主体ではなく、データベース・ツール・コミュニティを主体としたグローバルにスケール可能なビジネスモデルを構築。

ビジネス・サービス概要

- データベース：攻略データの網羅的な提供
- ツール：ユーザーの課題を解決する攻略ツール
- コミュニティ：ユーザーが集い交流する場

→多言語で1000タイトルを扱える規模を目指す

② クリエイターメディア

マーケットの見通し

グローバルにおけるゲームタイトルの供給過多が想定 → 優れた作品が埋もれやすくなる中、開発初期からの認知獲得や、熱量の高いファンコミュニティ形成の需要が世界的に急増。

ビジネス・サービス概要

- クリエイター：開発初期から情報を発信し、リリース前に熱量の高い「初期コミュニティ」を構築
- ユーザー：世界中の未公開・新作ゲームをいち早く「発見」し、開発プロセスの応援やファン交流に参加

当社の強み

✓ ゲーム攻略記事作成・データベース構築・運営のノウハウ

✓ BtoBで培ったパブリッシャーとの関係値

✓ 国内トップ級のユーザー基盤・送客力

守り：組織構造改革

AIの活用により、全社の働き方を改革。生産性を向上させ全社の利益率を向上させる

① 直接部門比率を高める

- 間接業務を統合・標準化・自動化し、コストを圧縮
- 生まれた余力を、成長領域・価値創出部門へ再配置

② 既存事業における制作フローの改革

- 制作・編集フローを効率化／自動化し、定型作業を仕組み化
- 人は一次情報・判断・品質に集中し、一人が生む価値を高める
- コンテンツの量・種類・展開リージョン（言語/地域）を拡大

2027年5月期の業績予想

成長に向けた投資局面にあり、事業環境の不確実性も高い状況

通期・半期とも 数値予想は非開示

26年5月期は黒字での着地となった一方、27年5月期は新領域（前述：攻略PF・クリエイターメディア）への先行投資と、既存事業における環境の不確実性が重なり、現時点で合理的な予想の算定が難しい状況です。
合理的な算定が可能となった時点ですみやかに開示します。

算定が難しい主な要因

- ① eスポーツの大会賞金は競技成果により売上が大きく変動する可能性が高い
- ② 広告市況の不透明感と、主要ゲームタイトルのリリース時期の変動
- ③ 新たに立ち上げるメディア（攻略PF・クリエイターメディア）は、立ち上げ段階のため収益の計上時期・規模が計画から変動し得る
- ④ 新規事業（ブロックチェーンゲーム）の新作タイトルは、リリース時期がストア審査や他社大型タイトルのプロモーション時期との重複など外部要因で前後し、売上の計上時期が変動する

05

事業別の今後の戦略の方向性について

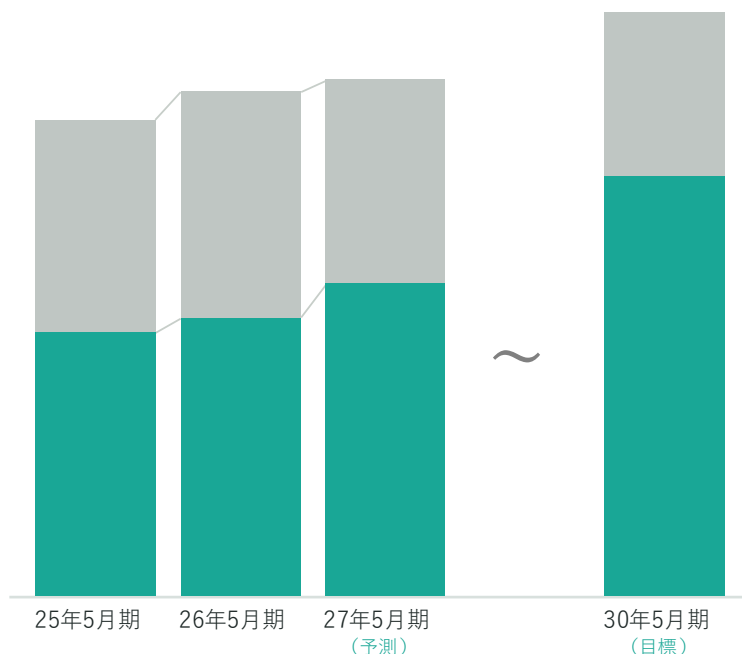
※本章は今後の戦略の方向性を示すもので、具体的な計画数値・目標値は非開示です。将来見通しは作成時点の判断に基づき、実際の結果は様々な要因により異なる可能性があります。

メディア：BtoBタイアップの拡充で収益成長を牽引

- アドネットワーク（BtoC）は市場成熟で横ばい～微減、効率化で収益基盤を維持
- タイアップ（BtoB）を成長ドライバーに、収益構造を転換して成長を牽引

■ メディア収益の推移

■ アドネットワーク（BtoC・上） ■ タイアップ（BtoB・下）



■ 収益構造

① アドネットワーク広告（BtoC）－収益基盤の維持

- 市場の成熟により、収益は横ばい～微減で推移する見通し
- 取扱タイトルの拡大と制作の効率化により収益基盤を維持

② タイアップ広告（BtoB）－成長ドライバー

- タイアップ広告は、大型案件の受注も増えており、継続的な拡大に取り組む（FY27も増加を見込む）
- 大手国内パブリッシャーのオウンドメディア制作も行い、パブリッシャーとともにIPの価値を最大化する商品・コンテンツを開発

eスポーツ・エンタメ：5つの柱

競技で勝ち、そのチームとしての価値を、再現性のあるビジネスへと昇華させていくことを目指します。
営業・パートナーシップの強化、次世代の選手育成、ファンビジネスなどにより、収益を最大化。



柱 01

競技成果の
最大化

主要タイトルでの勝利
にこだわる



柱 02

営業・パートナ
ーシップの強化

スポンサー・
協業の拡大



柱 03

次世代育成への
コミット

選手育成・
アカデミー



柱 04

ファンビジネス・
コンテンツ・MDの
強化

ファン接点と
商品化



柱 05

再現性ある
事業モデルの構築

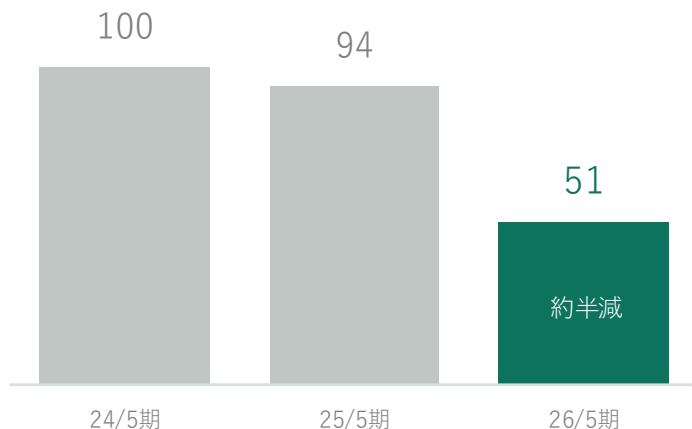
勝利を価値へ変える
仕組み化

ISP：効率的な顧客獲得

- 回線品質は高く、マーケットから好評価
- 低コストで顧客を獲得し、確実に収益をあげる事業として成長させる

■ 当社：会員獲得単価（CPA）は約半減

会員獲得単価(CPA)指数 (24/5期=100・低いほど効率的)



■ 成長戦略：効率的な顧客獲得

低コストでの顧客獲得

ゲームメディアで培ったSEOにより効率的に顧客を獲得
→ 26年5月期のCPAは約半減

ブランディングの確立

eスポーツ専用回線としてのブランド力を、
DFMとの連携強化でユーザーに強く訴求

新規事業：EGGCRYPTO Xのリリース

「EGGCRYPTO」は成熟フェーズ。培ったユーザー基盤を、2026年秋リリース（予定）「EGGCRYPTO X」へ移行し大きな収益をあげる

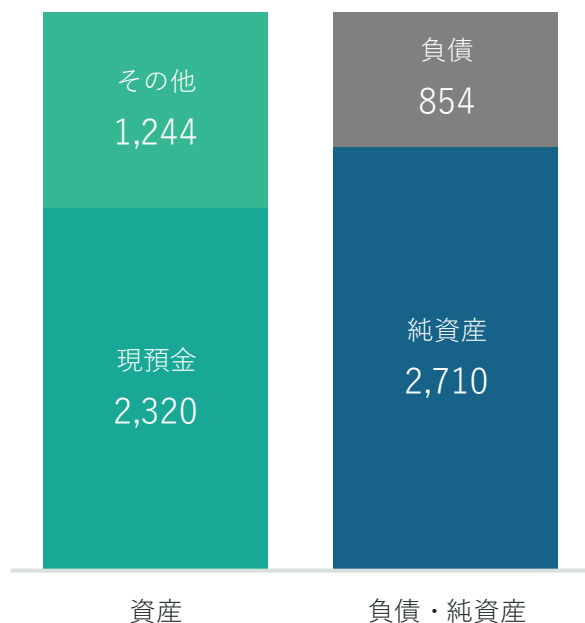


貸借対照表および資本投資の方針

自己資本比率76.0%・無借金・現金2,320百万円と財務は健全。資本配分は成長投資を最優先し、安全性を保ちながら投資機会へ機動的に対応する

■ 貸借対照表（通期）

（単位：百万円・FY26末）



自己資本比率 76.0% / 無借金 / 現預金 2,320百万円

■ 資本投資の方針

財務基盤

自己資本比率 76.0%・無借金・現金 2,320百万円 = 高い財務健全性と手元流動性

資本配分

成長投資を最優先。先行投資フェーズのため、当面は内部資金を成長領域へ充当

安全性・機動性

財務の安全性を保ちつつ、投資機会に機動的に対応できる体制を維持

株主還元

まずは事業の成長を通じて企業価値を高めていくことを最優先とする



本資料に記載された将来に関する記述は、作成時点で入手可能な情報に基づく当社の判断・見通しであり、実際の業績等は様々な要因により記載内容と大きく異なる可能性があります。本資料は情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。