



株式会社GameWith 証券コード：6552（東証スタンダード）

2027年5月期 第1四半期 決算説明資料

2026年10月14日

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。



AGENDA

① 2027年5月期 第1四半期 決算総括

② 各セグメントの概況

③ 経営方針・業績予想

01

2027年5月期 第1四半期 決算総括

—

2027年5月期 第1四半期 決算ハイライト

- ・売上高796百万円、営業利益▲126百万円。前四半期から減収・営業減益
- ・減益の主因はメディアのタイアップ広告とアフィリエイトなどの減少

(単位：百万円)	FY26 1Q (前年同期)	FY26 4Q (前四半期)	FY27 1Q (当期)	前四半期比
売上高	1,002	914	796	▲118
営業利益	2	▲86	▲126	▲40
経常利益	11	▲85	▲77	+8
当期純利益	2	▲118	▲85	+33

減益の主因

メディア：タイアップ広告（▲30百万円）とアフィリエイトなど（▲8百万円）の減少（前四半期比）（→P9）
 eスポーツ：大会賞金の減少と、前年同期にあった大型タイアップ案件の反動（→P10）

※FY27＝2027年5月期（第1四半期＝2026年6～8月）。経常利益には営業外収益49百万円を含む

※百万円未満は切り捨て。増減は表示値から算出

02

各セグメントの概況

—

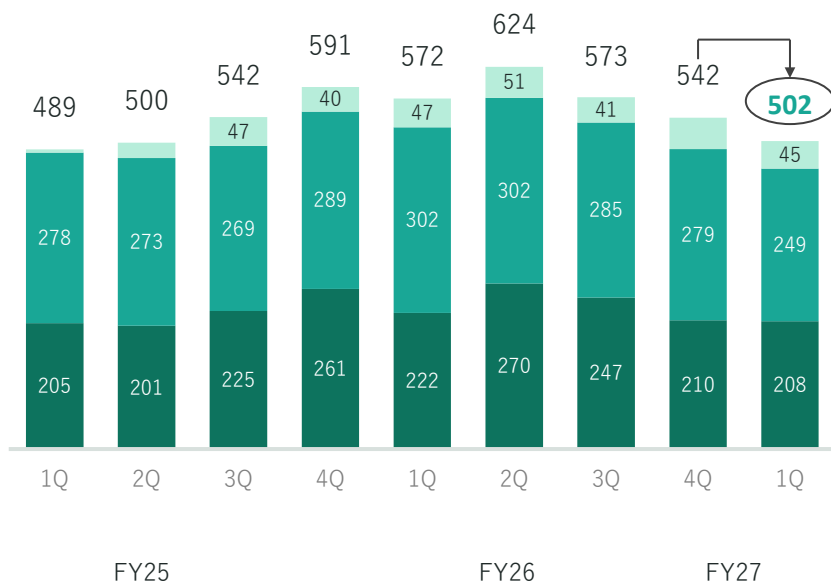
メディア：業績推移

- ・売上高502百万円となり、前四半期542百万円から▲40百万円となった。営業利益も57百万円と低水準
- ・大きな要因としては、タイアップ広告が279→249百万円と減少

■ 売上高推移

(単位：百万円)

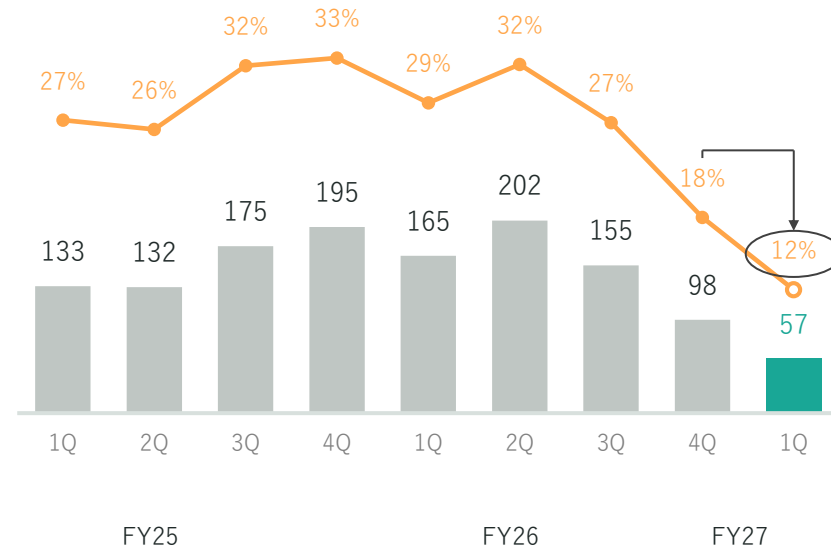
■ ネットワーク広告 ■ タイアップ広告 ■ その他



■ 営業利益・営業利益率推移

(単位：百万円)

■ 営業利益 — 営業利益率



※区分は決算仕訳の科目区分で集計（過去の開示資料とは定義が異なる）。
百万円未満切り捨て

メディア：ネットワーク広告KPI推移

- ・ PV数は月間3.4億PV（前四半期3.5億PV）と横ばい
- ・ PV単価指数は115（前四半期112）と、大きな変動はない

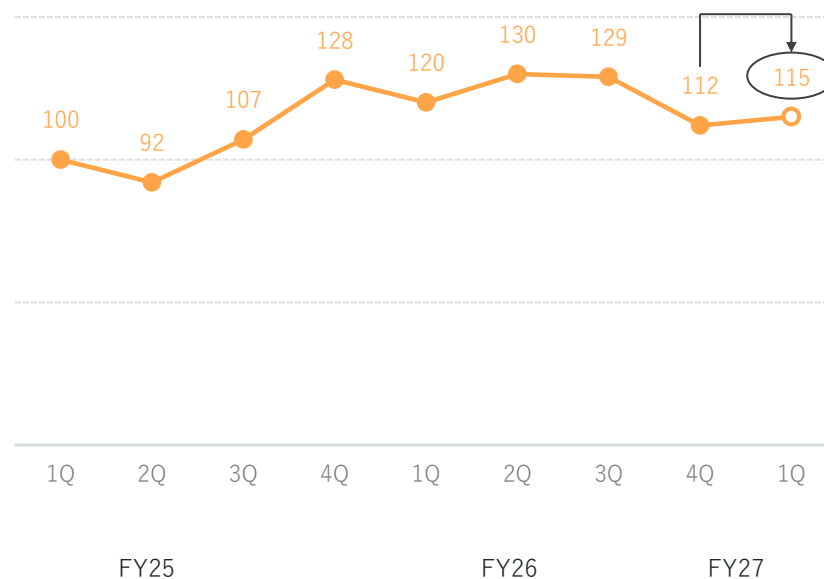
■ PV数推移

（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）



メディア：減益の要因と対策

- 減益（▲41）の主因は、タイアップ広告（▲30）とアフィリエイトなど（▲8）の減収
- タイアップの減少は、新作に連動するユーザー獲得型に集中
- 受注の大型化・顧客の拡大・継続契約の積み上げで、新作の本数の波を吸収できる収益構造へ

① 減益の要因

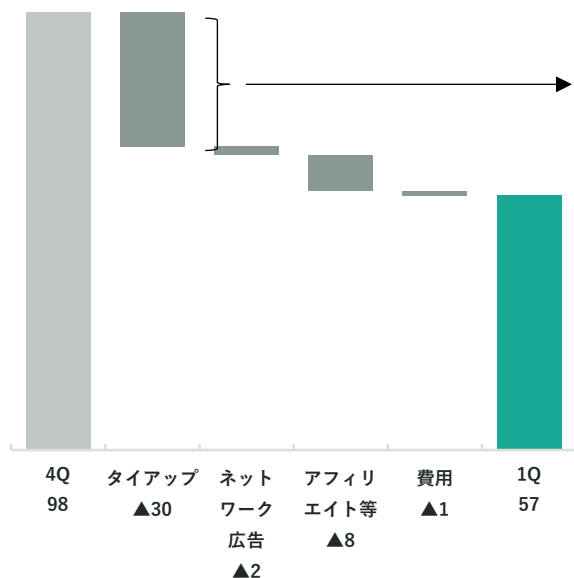
営業利益 98→57（前四半期比）

② タイアップ広告（▲30）の内訳

獲得型が▲37、定着型は+4

③ 対策

大型化・顧客拡大・継続契約の3点



（百万円）	4Q	1Q	増減
ユーザー獲得型	162	125	▲37
ユーザー定着型	108	112	+4
動画タイアップ、他	9	12	+3
合計	279	249	▲30

ユーザー獲得型：新作の告知・事前記事・ジャック広告、新規の運営受託など
 ユーザー定着型：更新済みの継続契約（攻略サイト・コミュニティ運営）

大型化

宣伝全体をまとめて受託

他媒体の広告・イベント・番組制作・インフルエンサー起用まで、発売時の

宣伝全体を一括で受ける提案へ転換

顧客拡大

スマホ以外の顧客を開拓

スマホゲーム中心から、家庭用ゲーム機・カジュアル・インディーゲーム向けに新しいプランを展開

継続契約

継続契約を積み上げ

攻略サイト・コミュニティ運営の継続契約（ユーザー定着型）を収益の柱として拡大

※単位：百万円。百万円未満切り捨て。4Q＝FY26 4Q（前四半期）、1Q＝FY27 1Q。費用は売上原価と販管費の増減の合計（配賦後）

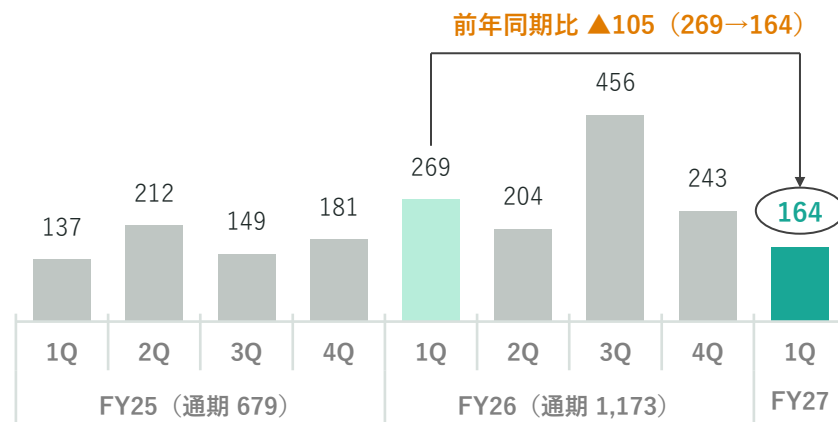
※アフィリエイト等＝タイアップ・ネットワーク広告以外の売上（アフィリエイト・イベント制作など）。ゲーミングPC・Switch 2の特需が一巡。端数を含む

※ユーザー定着型＝更新済みの継続契約。新規の運営受託は初回の契約期間中はユーザー獲得型に含む。区分は決算仕訳の科目を当社で集計

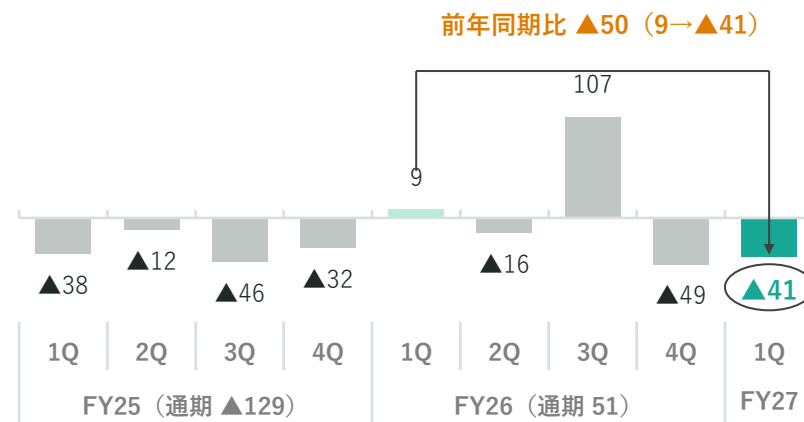
eスポーツ・エンタメ：DetonatioN単体の業績

- DetonatioN単体の売上高は269→164百万円、営業損益は9→▲41百万円（前年同期比）
- 前期（FY26）は通期で営業黒字（51百万円）。1Qは大会賞金とタイアップの減少が響いた

■ 売上高の推移



■ 営業損益の推移



決算開示の事業別数値 （eスポーツ・エンタメ）との差

差の理由：売上高はグループ内取引（GameWith向け）の相殺、費用は全社費用の配賦の有無

1Q：売上高 単体164／開示値162、営業損益 単体▲41／開示値▲52

FY26通期：売上高 単体1,173／開示値1,162、営業損益 単体51／開示値▲16

減収の要因

- 大会賞金：前年同期を大きく下回る
- タイアップ：前年同期にあった大型のキャスティング・大会運営の案件がなく減少（見込み案件は10月に実施）
- スポンサー：前年同期から増加

今後の取り組み

共同提案

GameWithと営業を連携し、メーカー向けの大型企画を共同提案

地域連携

栃木県・地元の金融機関との連携を拡大

ファンビジネス

ユニフォームに加え、単価の高いアパレル商品の販売を強化

※単位：百万円。百万円未満切り捨て。年度の（ ）内は通期。DetonatioN単体＝株式会社DetonatioNとDetonatioN KOREAの合計（実績ベース。全社費用の配賦・連結調整なし）。薄緑＝前年同期（FY26 1Q）、緑＝当期（FY27 1Q）

eスポーツ・エンタメ：第1四半期のトピック

- ・ 国際大会・大型リーグ・地域連携で、露出と収益機会を広げた



6～7月

Shadowverse Fes・VCJ Season Finalsにブースを出展し、新作グッズを販売



6/30

賞金1億円の「Shadowverse Premier Series」に参戦。チームを支援できる応援セットを販売



7月

世界最大級の「Esports World Cup 2026」に格闘ゲーム部門などの選手が出場



7/22

「G TUNE」とのコラボPCに、AMD Radeon搭載モデルを追加



8/18

足利銀行とともに「栃木県eスポーツ推進協議会」に参画

出典：当社プレスリリース（2026年6～8月公開分）

ISP：契約の積み上げで順調に推移

- ・ 1Q売上高は114百万円（前四半期111）と、確実に積み上げが続く
- ・ 累計契約数は7,090回線（前四半期末6,900）でユーザーベースは伸長

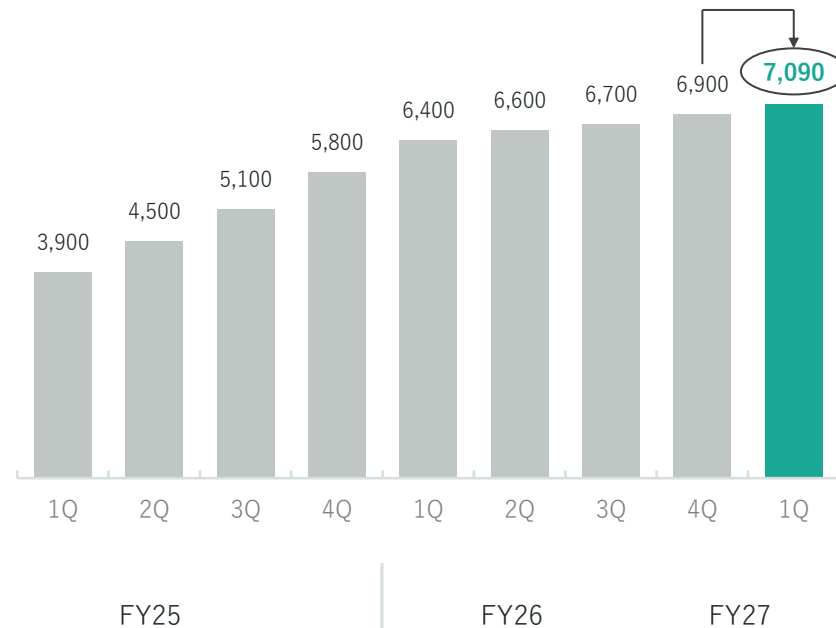
■ 売上高推移

（単位：百万円）



■ 累計契約数推移

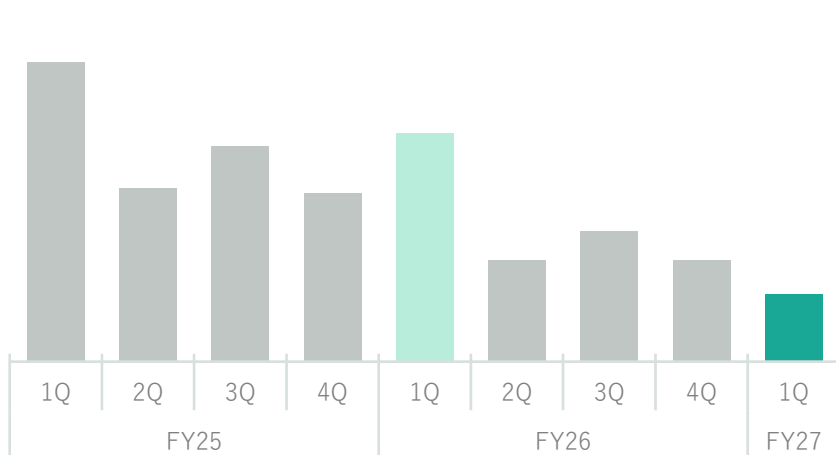
（単位：回線）



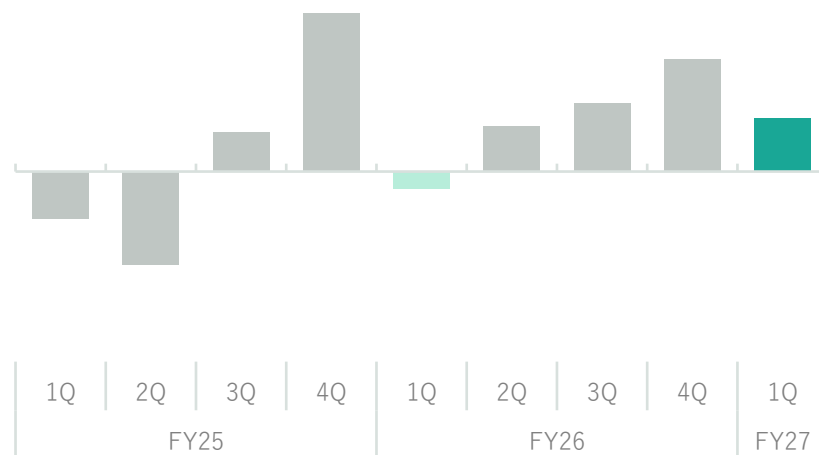
新規事業：EGGCRYPTO・EGGCRYPTO X

- ・ EGGCRYPTOのアプリ単体の営業損益は黒字（前年同期は赤字）を確保
- ・ EGGCRYPTO Xは9/3に事前登録を開始、2026年秋にリリース予定

■ アプリ売上高の推移



■ アプリ営業損益の推移（金額は非開示）



EGGCRYPTO X

9/3 事前登録を開始／2026年秋リリース予定

※アプリ＝EGGCRYPTO単体の損益（全社費用の配賦前の、事業の直接損益）。営業損益は金額を開示せず、推移の形のみを示す。新規事業セグメント全体では営業損失（▲25百万円）

主要KPIと戦略の進捗

- ・既存事業：各事業で、足元の立て直し（短期）と収益の上積み（中長期）の打ち手を進める
- ・新規取り組み：攻略プラットフォームはコミュニティ機能を実装。EGGRYPTO Xは秋のリリースに向けて準備

既存事業

事業	主要KPI、進捗	主な取り組み（短期）	主な取り組み（中長期）
メディア	PV数 3.5億 → 3.4億PV PV単価指数 112 → 115	・ADNW：新作の攻略を発売当日に立ち上げ、タイトルごとの投資回収を毎週検証 ・タイアップ：宣伝全体の一括受託と、家庭用ゲーム機・PC向けの提案を開始	・制作工程を見直して効率を高め、攻略タイトル数を伸ばす ・継続契約を積み上げ、新作の本数に左右されにくい収益構造へ
eスポーツ	スポンサー収益は前年同期から増加	・GameWithと営業を連携し、メーカー向けの大型企画を共同提案 ・ユニフォームに加え、単価の高いアパレル商品の販売を強化	・栃木県のeスポーツ推進協議会に参画。自治体・地元企業との連携を広げる ・コラボ商品（ゲーミングPCなど）を広げ、スポンサー以外の収益源を育てる
ISP	累計契約数 6,900 → 7,090回線 売上高 111 → 114百万円	・10Gの新規申込者に機器を貸し出し（9/17～）、開通までの離脱を防ぐ ・LINE通知・解約フォームの改修などで解約と未収を抑える	・運用業務を見直して運営コストを効率化し、契約の積み上げで安定収益に
ブロックチェーンゲーム	EGGRYPTO：アプリ単体の営業損益は黒字（前年同期は赤字）	・広告は費用対効果を重視した少額の運用に絞る ・新作の事前登録キャンペーンを展開	・新作EGGRYPTO Xに経営資源を集中し、既存タイトルのユーザー基盤をつなげる

新規取り組み

取り組み	主な進捗
攻略プラットフォーム	・掲示板・ティアリスト・編成の共有などのコミュニティ機能を実装。多言語で交流できる掲示板を開発中 ・タイトルの立ち上げ手順を標準化し、共通の攻略データベースと立ち上げツールを整備 ・多言語で多数のタイトルを扱える体制に向けて、開発を進めている
EGGRYPTO X	ストア事前登録を開始（9/3）、事前登録キャンペーン第2弾を開始（9/25）。2026年秋リリース予定

※PV数・PV単価指数・累計契約数は社内集計（決算仕訳の対象外）。売上高は決算仕訳ベース、百万円未満切り捨て。EGGRYPTOの損益はアプリ単体

03

経営方針・業績予想

—

2027年5月期の経営方針 — 攻めと守り（再掲）

- 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積み上げている。
- 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。

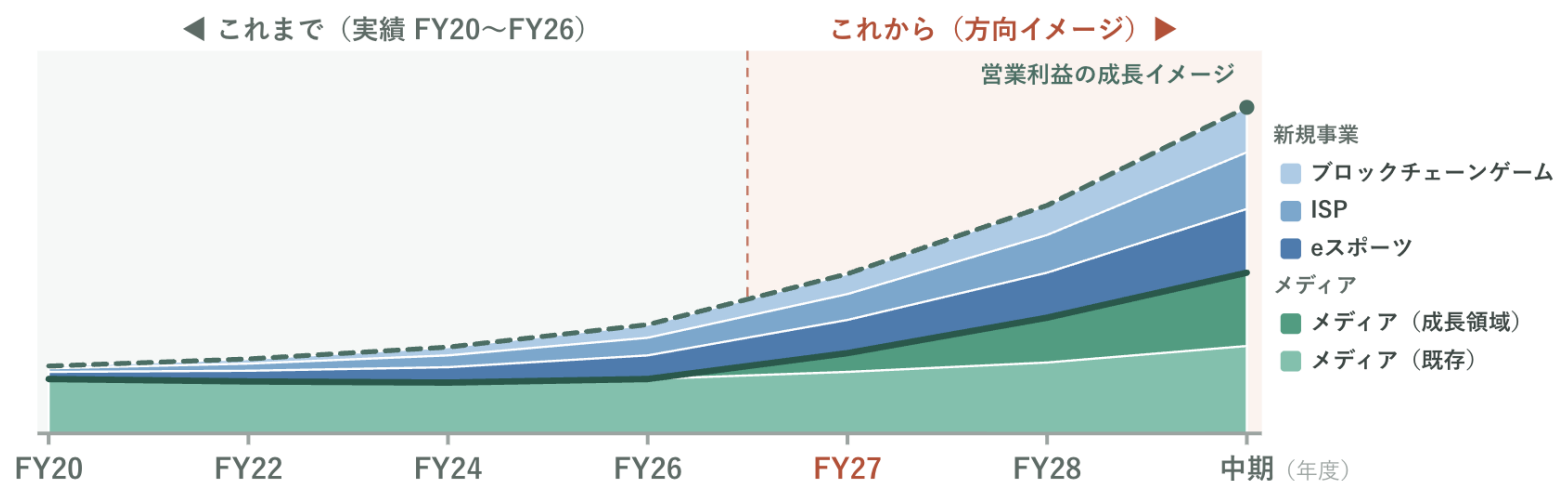
- 攻略プラットフォーム
- クリエイターメディア

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

※2026年7月15日公表時点の方針・イメージ



2027年5月期の業績予想

- ・ 通期・半期とも数値予想は非開示

通期・半期とも 数値予想は非開示

27年5月期は新領域（攻略プラットフォームなど）への先行投資を進める局面にあり、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 新たに立ち上げるサービス（攻略プラットフォームなど）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



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。