



2026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)

2026年4月8日

- ① 2026年5月期第3四半期決算ハイライト
- ② 各セグメントの概況
- ③ 通期業績予想に関して
- ④ 補足説明資料

- ① 2026年5月期第3四半期決算ハイライト
- ② 各セグメントの概況
- ③ 通期業績予想に関して
- ④ 補足説明資料

2026年5月期 第3四半期ハイライト

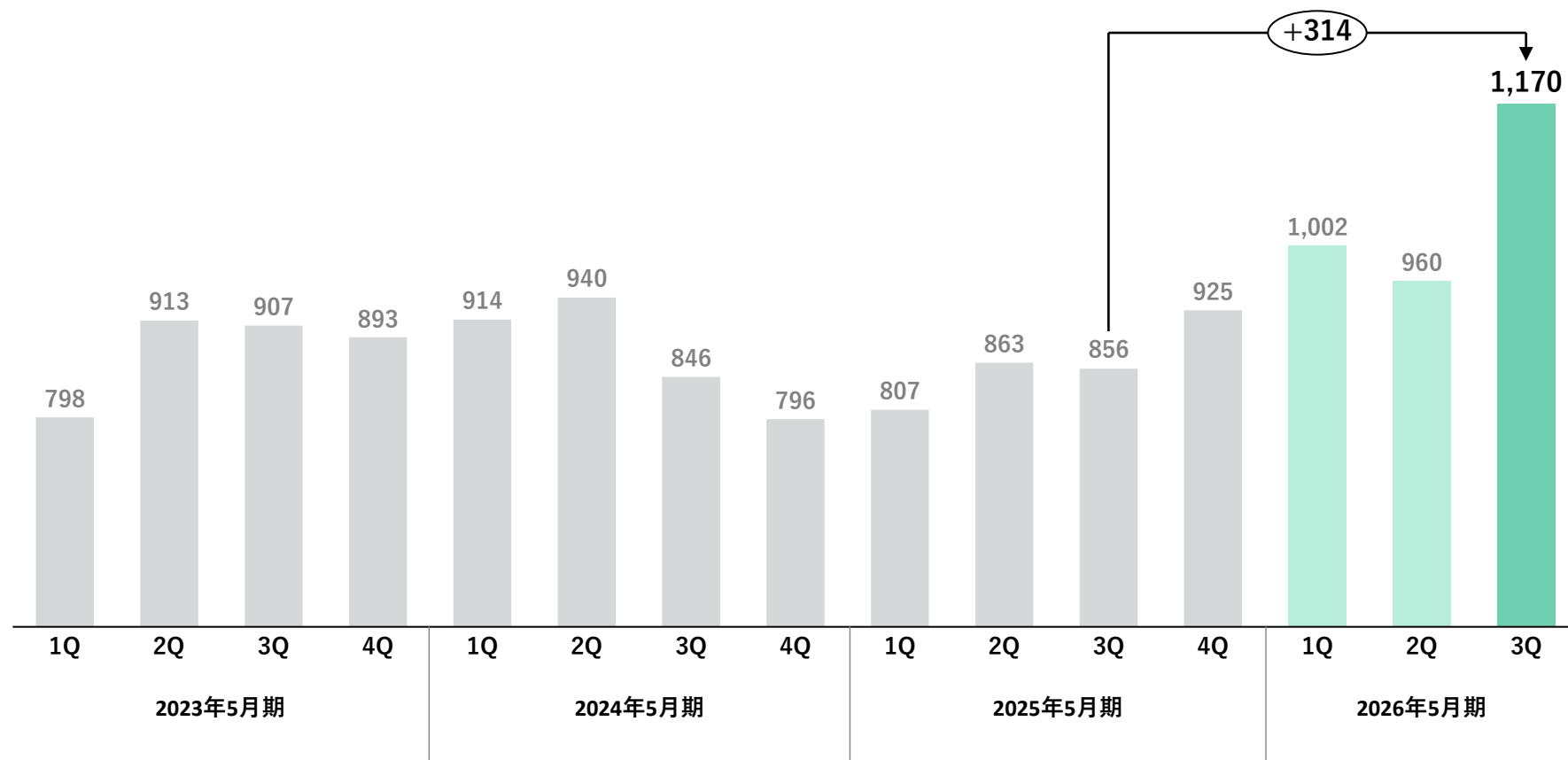
- ✓ 3Q累計で前年同期比+406百万円の営業利益改善。全セグメントで収益が改善
 - ✓ メディア: PV環境が厳しさを増す中、広告単価改善により高い収益性を維持
 - ✓ eスポーツ: スポンサー+99.8%、タイアップ+101.5%。ゲーム業界外への顧客基盤の広がり
 - ✓ ISP: 四半期単体での黒字化を達成、通期でも黒字化が視野に
- ✓ 通期業績予想に変更なし
 - ・ 第4四半期においては、広告市場環境の変動、ゲームタイトルのリリース動向、および一部費用計上の時期・規模について不透明な要素が残っております
 - ・ 今後、業績の見通しに一定の確度を得られた段階で、速やかに開示してまいります

売上高四半期推移

- 2026年5月期第3四半期の売上高は1,170百万円の着地、前年同期比で+314百万の増加
- 3Qにかけて成長率が再拡大しており、収益基盤の強化が進む

■ 売上高四半期推移

(単位：百万円)

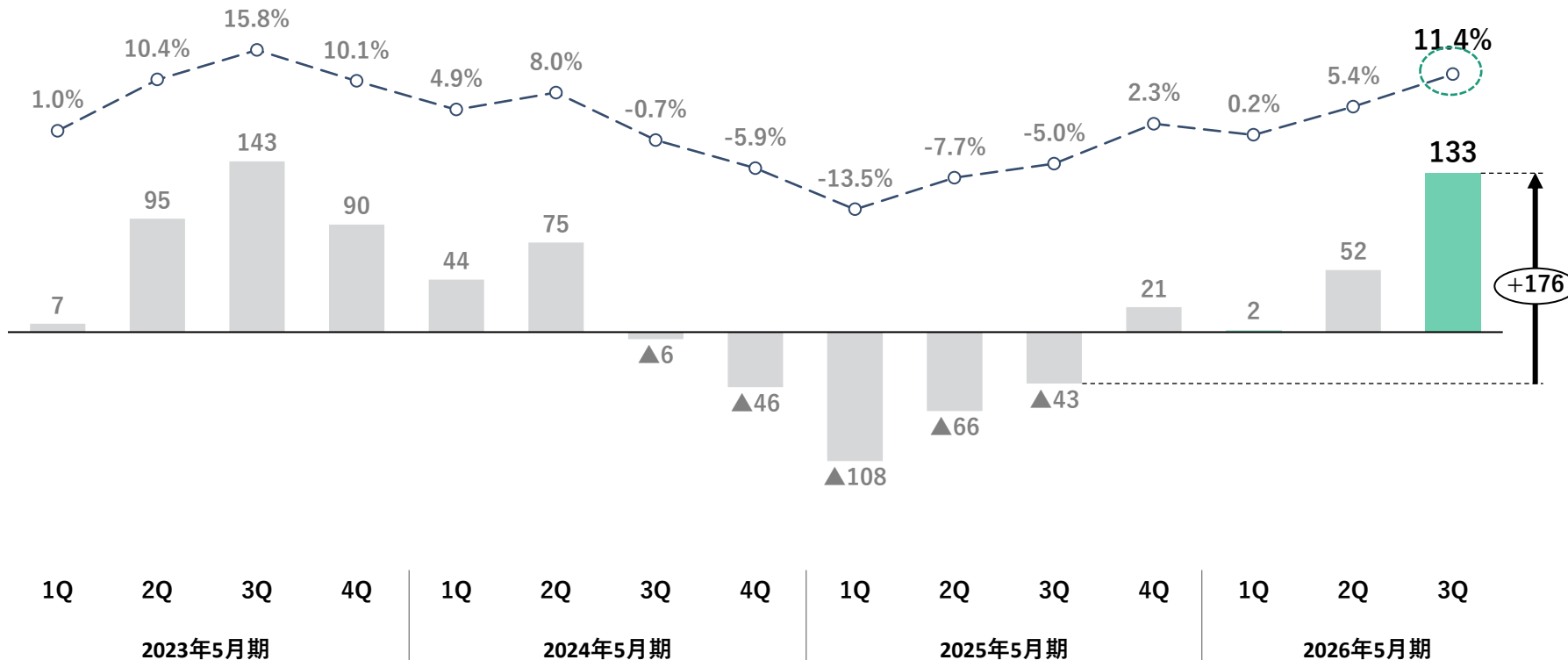


営業利益および営業利益率四半期推移

- 2026年5月期第3四半期の営業利益は133百万円の着地、前年同期比で+176百万円増加
- 積極的な投資期間と設定していた前年から一転して営業利益幅がさらに増加

■ 営業利益および営業利益率四半期推移

(単位：百万円)



第3四半期累計業績

- 収益改善を実現、第3四半期累計では売上高3,133百万円、営業利益188百万円で着地

■業績推移サマリ

(単位：百万円)

| | 2025年5月期 第3四半期累計期間 | 2026年5月期 第3四半期累計期間 | 前年同期比 |
|-------|-----------------------|-----------------------|----------|
| 売上高 | 2,526 | 3,133 | +606 |
| 営業利益 | ▲217 | 188 | +406 |
| 営業利益率 | ▲8.6% | 6.0% | +14.6pts |
| 経常利益 | ▲219 | 202 | +422 |
| 当期純利益 | ▲249 | 144 | +394 |

営業利益の改善

- 3Q累計の営業利益改善+406百万円の主要因は、各セグメントの継続的な収益改善によるもの
- eスポーツは、大会成績に連動する変動要素を含むが、スポンサー・タイアップの伸長が主要因

前年同期差

| | | | |
|-----------|------------|--|---------|
| | メディア | <ul style="list-style-type: none"> PV単価改善、広告枠最適化施策が奏功 PV単価はFY21以降の最高水準圏で推移中 | +82百万円 |
| 継続的な改善 | ISP | <ul style="list-style-type: none"> 累計6,700回線のストック収入→回線数の積み上がりに伴い収益は自然増 AI活用によるオペレーション効率化、各種KPI（開通率等）の大幅な改善 | +70百万円 |
| | 新規事業 | <ul style="list-style-type: none"> EGGRYPTOのコスト効率化 ただし売上はゲーム市況に依存 | +43百万円 |
| 成長 + 変動要素 | eスポーツ・エンタメ | <ul style="list-style-type: none"> 競技成績によるブランド強化、営業体制の構造改善により営業成績が伸長 →スポンサー収入+99.8%、タイアップ+101.5% ※競技成績に連動する収入を含む ※変動要素を除いてもベースの事業基盤は盤石化 | +232百万円 |

(上記セグメント合計と全社営業利益改善額+406百万円との差額は、全社費用等の調整額によるものです)

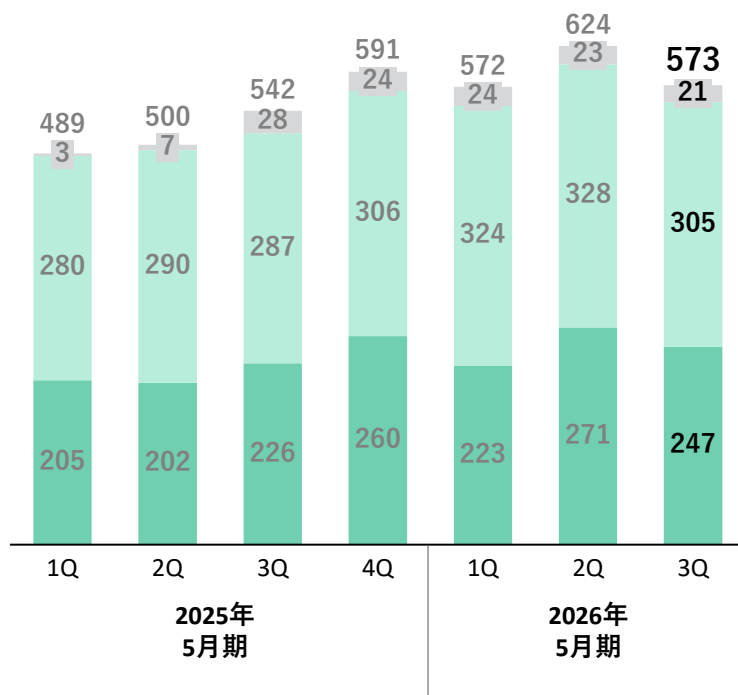
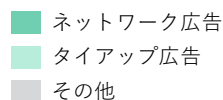
- ① 2026年5月期第3四半期決算ハイライト
- ② **各セグメントの概況**
- ③ 通期業績予想に関して
- ④ 補足説明資料

メディア：業績推移

- 第3四半期は売上高573百万円（前年同期比+5.7%）と増収、営業利益は155百万円で着地
- PV環境が厳しさを増す中でも、広告単価改善により営業利益率水準は維持

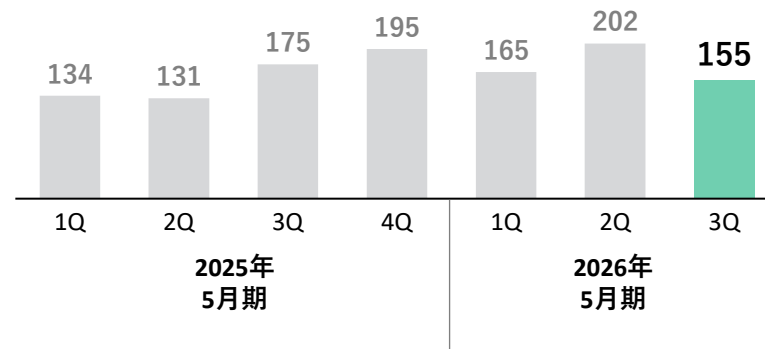
■売上高推移

（単位：百万円）



■営業利益推移

（単位：百万円）

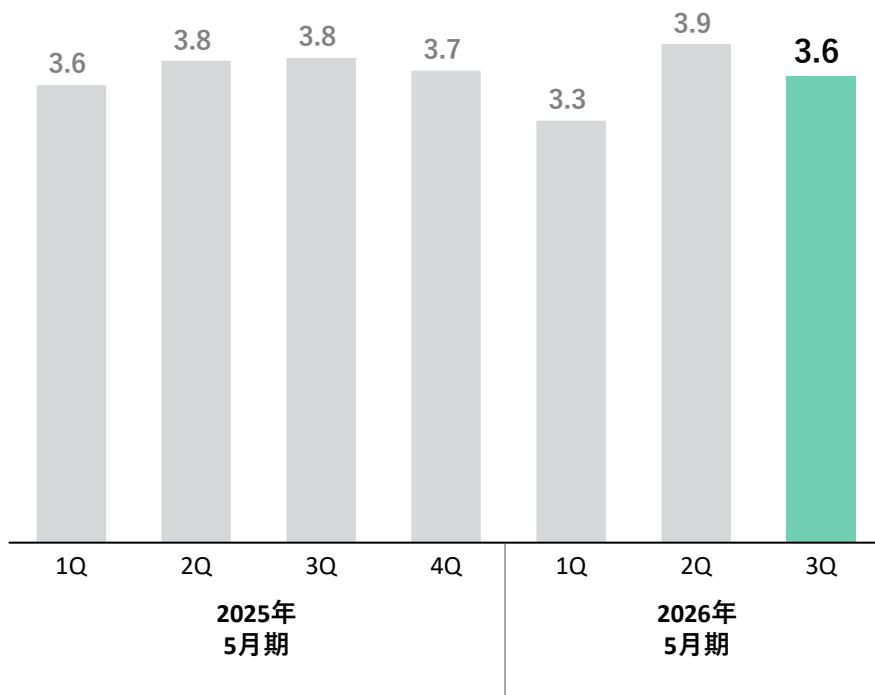


メディア：主要KPI推移

- 新作のリリース数が少なかったことに起因して、PV数は前年同期比で微減
- PV単価については2Qに続き、高水準を維持

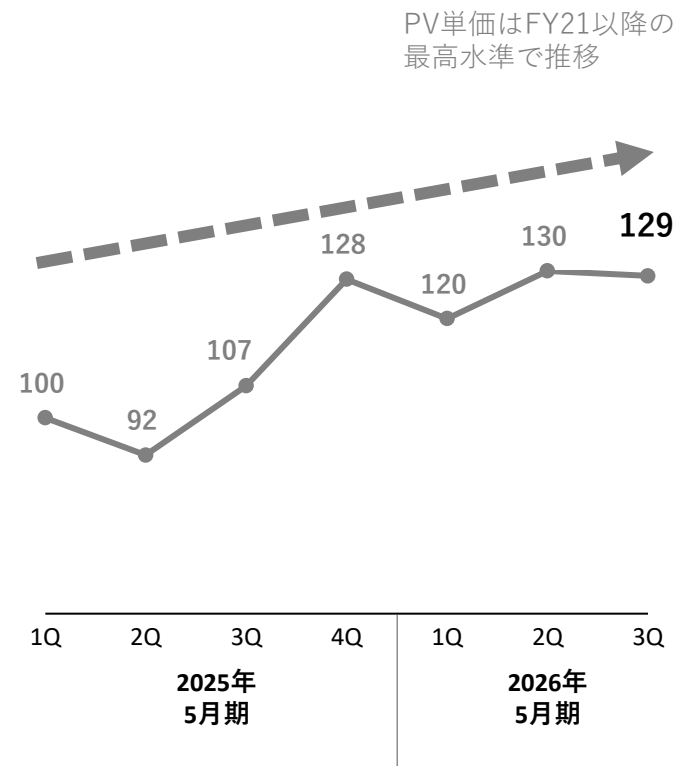
■PV数推移

(単位：億PV)



■PV単価指標推移

(単位：円)



※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 2025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

eスポーツ・エンタメ：業績推移

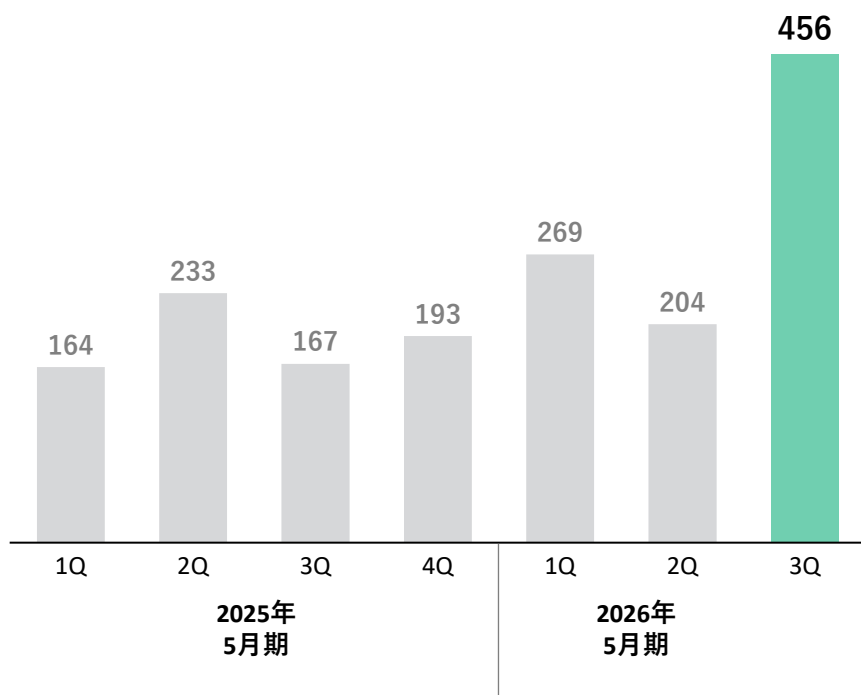
- ・ スポンサー収入が前年比+99.8%、タイアップ収入が+101.5%と、営業体制の強化により収益拡大
- ・ 世界大会優勝賞金とデジタルグッズ収益が今年度は3Qに上乗せ
- ・ ゲーム業界外（教育・金融）の新規スポンサー契約も実現し、顧客基盤が広がりつつある

■売上高推移

(単位：百万円)

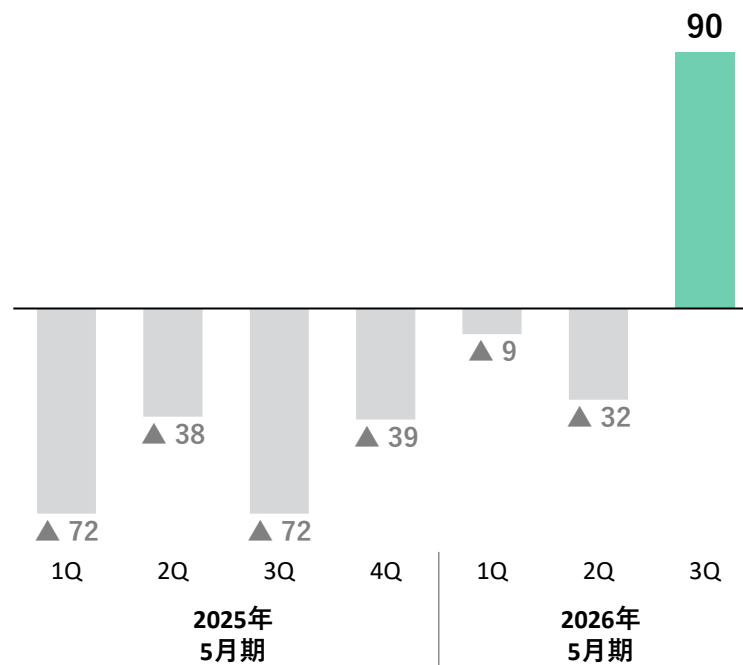
【前年同期比詳細】

| | |
|-----------|---------------|
| 🔗 スポンサー | : +99.8% |
| 🔗 タイアップ | : +101.5% |
| 🔗 デジタルグッズ | : 去年2Q→今年3Q計上 |



■営業利益推移

(単位：百万円)



eスポーツ・エンタメ：競技

- ・ 世界大会優勝4回、日本を代表するeスポーツチームとして好成績を達成
- ・ 新規タイトル「2XKO」への参入など、競技ポートフォリオの拡大も推進

■主な競技成績（12月～2月）



GO1選手

格闘ゲーム部門

餓狼伝説 CotW

Genesis X3

Frosty Faustings XVIII

優勝
優勝

ストリートファイター6

Genesis X3

優勝



ユ-uri選手

シャドウバース部門

Shadowverse

Shadowverse World

Grand Prix 2025

優勝

■「2XKO」新部門設立

Riot Gamesが手掛けるタッグ制格闘ゲーム「2XKO」をメインに活動する新部門を設立。同部門の選手として「いこあん」選手が加入。

11月に開催された国内初のRiot Games協賛大会「2XKO JAPAN KNOCKOUT」で優勝するなど、国内トップクラスの実力。



eスポーツ・エンタメ：日本eスポーツアワード

DetonationN FocusMe 格闘ゲーム部門 GO1選手 「年間最優秀eスポーツプレイヤー賞」を受賞

GO1選手は2025年、「餓狼伝説 City of the Wolves」や「ストリートファイター6」など、複数タイトルにおいて素晴らしい成績を収め、タイトルをまたぐ圧倒的な存在感と実力が評価され、今回の受賞に至りました。

本賞は、その年に最も輝かしい活躍したeスポーツプレイヤー唯一人に贈られる栄誉ある賞です。

2025年を代表するeスポーツプレイヤーとしてさらなる高みを目指すGO1選手の
2026年の活躍にもぜひご期待ください。



eスポーツ・エンタメ：スポンサー支援の増加



- 新たに、教育・地域金融など、ゲーム・IT業界外からのスポンサー獲得が拡大
- 若年層育成・地域共創などeスポーツの社会的価値を軸にした新たなパートナーシップモデルを構築

SpielPlatz株式会社

ma
+
chiii

学び場 ⇔ 遊び場

SpielPlatz社運営のeスポーツ施設「ma+chiii」が掲げる「学び場⇔遊び場」のコンセプトのもと、複数のイベントにて当社と協業。

今後はスポンサー契約に基づくパートナーとして、eスポーツ×人材育成・教育イベントを展開していく。

株式会社足利銀行



栃木県を拠点とする足利銀行の「eスポーツを通じた次世代との接点づくり」というビジョンに共感し本契約に至る。

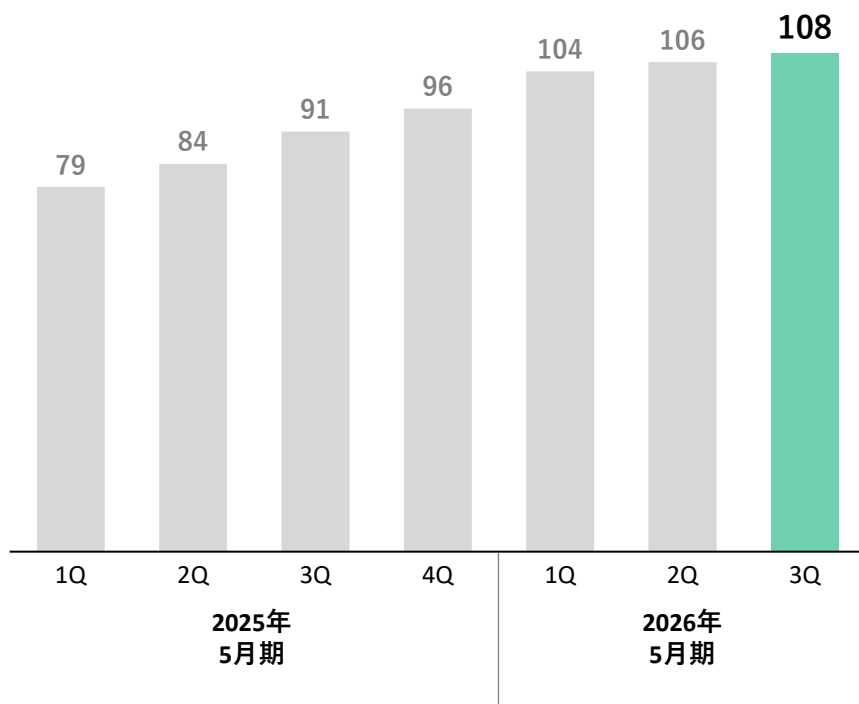
eスポーツを地域文化として根付かせ、地元の銀行を身近に感じられる環境づくりを推進していく。

ISP：業績推移

- 四半期単体での事業黒字化を達成。ストック型収益源として安定的な積み上げフェーズに移行
- AI活用によるオペレーション自動化によるコスト効率化を進行中

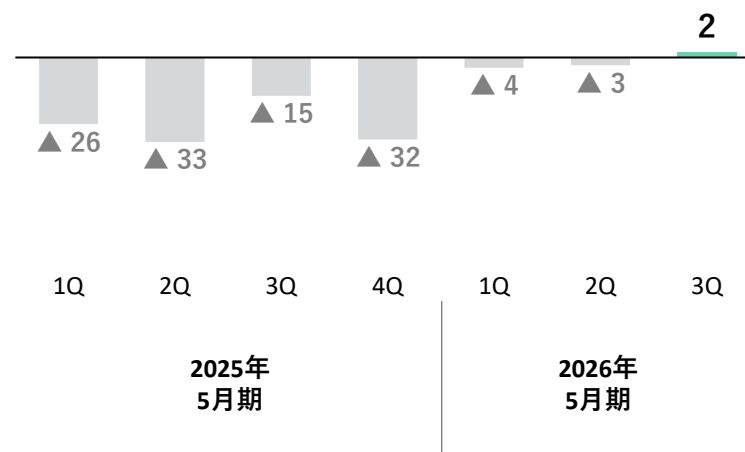
■売上高推移

(単位：百万円)



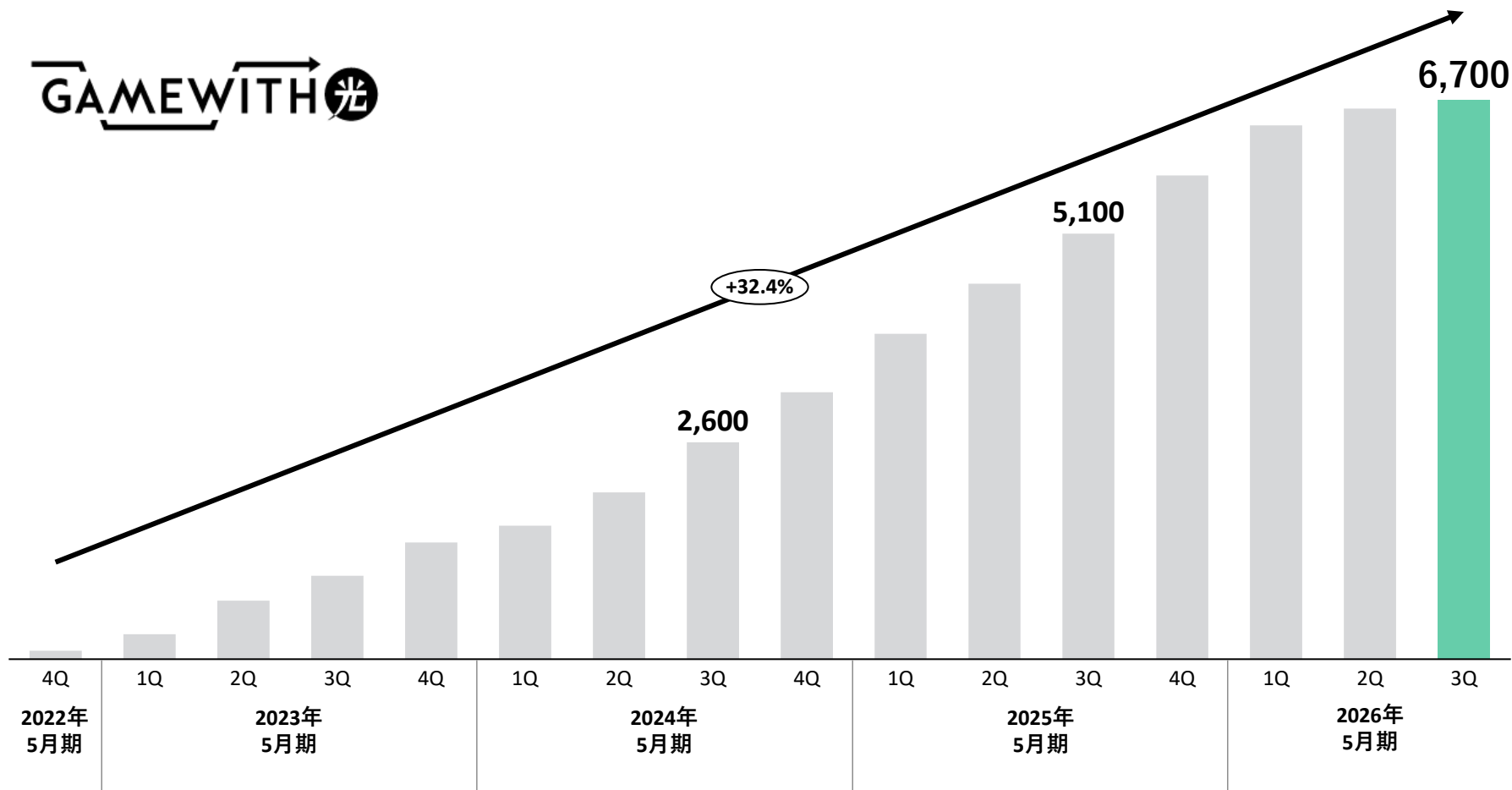
■営業利益推移

(単位：百万円)



ISP：累計契約数推移

- 第3四半期時点で6,700回線を突破
- DetonatioNを活用したブランディング施策も開始、さらなる認知拡大を目指す



ISP：DFMブランドの活用

- GameWith光のブランド向上を目的とし、DFMの選手・ストリーマー他50名超の発信力を活用
- ターゲット顧客であるゲーマー層への直接的な集客基盤を3月より構築開始



✓ ターゲット層への直接リーチ

DFMファン＝ゲーマー層であり、GameWith光のコアターゲットに高精度でリーチ可能

✓ 信頼のある品質訴求

プロ選手の実測データに基づく通信品質の証明により、他社ISPとの差別化を強化

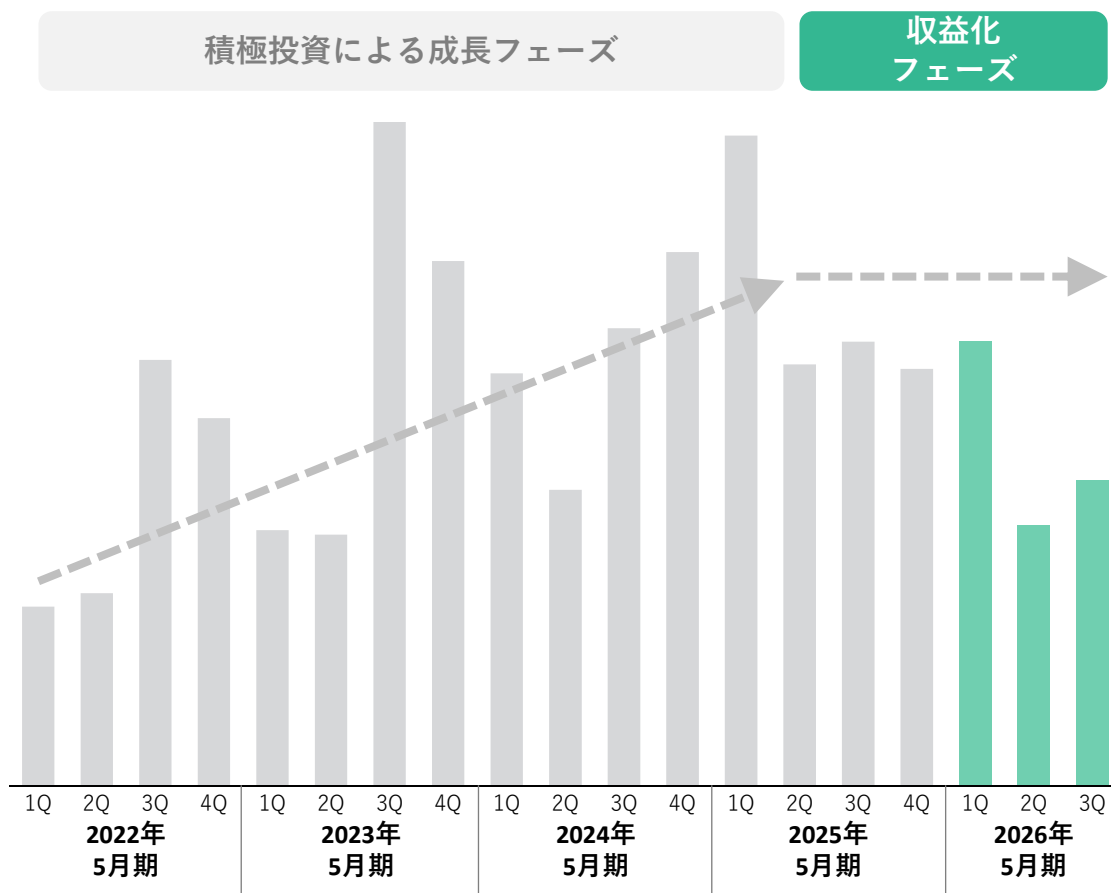
✓ 継続的な認知形成

一過性の広告ではなく、選手活動に連動した持続的なブランド露出を実現

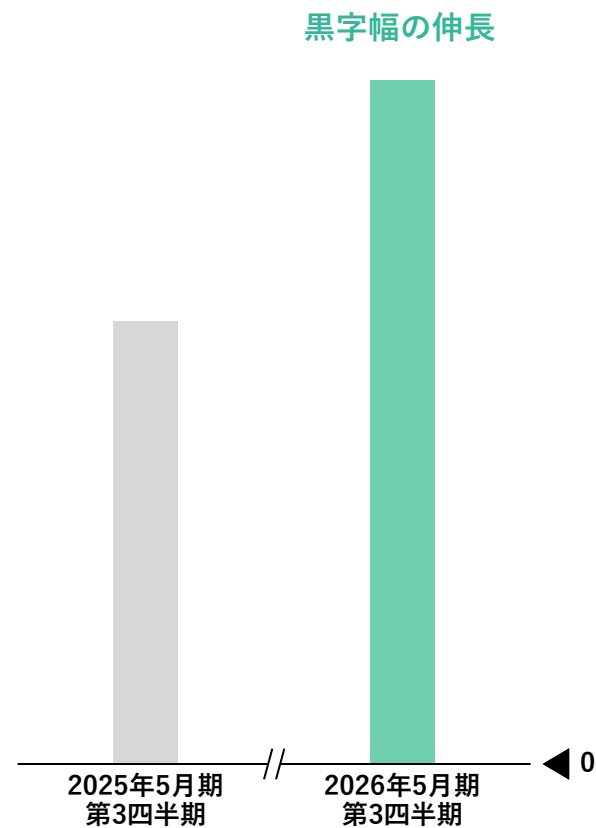
新規事業：EGGRYPTO

- 積極的な投資による成長フェーズを経て、コスト効率化により収益化
- 第3四半期累計期間について、前年同期比黒字幅の伸長を実現

■EGGRYPTOアプリ売上高推移



■EGGRYPTOアプリ営業利益前年比較



新規事業：EGGRYPTO Xのリリース延期

- EGGRYPTO Xのリリース時期を27年5月期秋頃に延期

リリース延期の背景

- ゲームクオリティのブラッシュアップ：**
市場環境を鑑み、競合優位性を確保するための最終調整（ゲームバランス等の向上）に時間を要するため
- 運用体制の効率化：**
AIを活用した継続的な機能追加・イベント投入を低コストで実現する運用基盤をリリース前に整備するため
- プロモーション時期の最適化：**
マーケティング施策と市場環境が合致する最適なタイミングでのリリースを目指す

本延期による2026年5月期通期業績予想への影響はありません
なお、2027年5月期以降の業績貢献時期については、リリース時期の確定をもって改めてお知らせします

- ① 2026年5月期第3四半期決算ハイライト
- ② 各セグメントの概況
- ③ 通期業績予想に関して
- ④ 補足説明資料

事業環境の認識と当社の対応

- 市場の変化を認識し、提供価値の拡張で応える
- メディア事業のAIによる行動変化リスクには、提供コンテンツの拡張により対応

| | 事業環境（リスクとオポチュニティ） | 当社の対応 |
|--------------|--|---|
| メディア事業 | <ul style="list-style-type: none"> • ゲーム新作リリース数の減少によるPV減等の外部環境への依存度大 • AIによる情報取得行動の変化 → 中期的にPV環境は厳しさを増す見通し | <ul style="list-style-type: none"> • 広告単価改善の継続（構造的施策で収益性を維持） • 提供コンテンツの種類を拡張（ツール・DB等を検討中） • コスト構造の適正化を推進 |
| eスポーツ・エンタメ事業 | <ul style="list-style-type: none"> • 国内eスポーツ市場は成長途上 • スポンサー市場がゲーム業界外へ拡大中 • 地政学的リスク | <ul style="list-style-type: none"> • 競技力の維持向上、選手強化 • スポンサーポートフォリオの業界分散 • 新タイトルへの参入（2XKO等） |
| ISP事業 | <ul style="list-style-type: none"> • 光回線市場はいまだ安定成長 • ゲーマー向けの差別化が機能 | <ul style="list-style-type: none"> • AI活用によるオペレーション自動化（チャーンレート低減施策） • DetonatioNを活用したブランディング施策の強化 |
| 新規事業 | <ul style="list-style-type: none"> • ブロックチェーンゲーム市場は再編期 | <ul style="list-style-type: none"> • コスト効率化による収益性確保 • EGGCRYPTO X は品質とAI活用運用基盤を整備中 |

2026年5月期通期業績予想

- メディアの市場環境や新規領域の立ち上がり等、ボラティリティを考慮しレンジでの開示
- 4Qの市場環境等を考慮し、通期業績予想に変更はなし

※第4四半期においては、広告市場環境の変動、ゲームタイトルのリリース動向、および一部費用計上の時期・規模について不透明な要素が残っております。

※今後、業績の見通しに一定の確度を得られた段階で、速やかに開示してまいります。

(単位：百万円)

| | 2025年5月期 | 2026年5月期 | 前年同期比 |
|-------|----------|-----------------|---------------|
| 売上高 | 3,452 | 3,700 ~3,900 | +248 ~+448 |
| 営業利益 | ▲197 | 0 ~100 | +196 ~+296 |
| 営業利益率 | - | - | - |
| 経常利益 | ▲208 | 0 ~100 | +207 ~+307 |
| 当期純利益 | ▲236 | 0 ~100 | +235 ~+335 |

- ① 2026年5月期第3四半期決算ハイライト
- ② 各セグメントの概況
- ③ 通期業績予想に関して
- ④ 補足説明資料

AI活用取り組み状況

- 全社でのAI活用が定着し、事業成果に直結する段階に移行
- 今後は社内活用にとどまらず、ユーザーへの提供価値の拡張にも展開



- | | | |
|---|--|---------------------------------------|
| ✓ Claude Code・Google Workspace AI機能を全社員に展開 | ✓ メディア事業: コンテンツ制作工程にAIを組み込み、品質維持と制作スピード向上を両立 | ✓ ISP事業: AI活用によるコスト効率化が四半期単体での黒字化の一因に |
| ✓ AIガイドラインを策定・全社展開済（データ学習オプトアウト、入力制限、リスク管理） | ✓ ISP事業: オペレーション自動化によるコスト効率化を推進 | ✓ メディア事業: PV環境が厳しさを増す中でも、高い収益性を維持 |
| ✓ AI推進室を新設し、全社横断で活用を推進 | ✓ eスポーツ・エンタメ事業: 営業提案の効率化により提案力を強化 | ✓ 経営企画・管理部門: 業務工数の削減により、戦略立案に充てる時間を確保 |

今後の方向性

「社内の効率化」から「ゲーマーへの提供価値の拡張」へ

当社の攻略人材が持つゲーム理解の深さは、AIでは代替できない固有の資産です。この資産とAIを組み合わせ、攻略ツール・データベース等、ゲーマーの意思決定を支える新たなコンテンツの開発を検討しています。

資本政策と投資方針

- 自己資本比率78.6%は成長に向けた投資余力。資本コストを意識し、資本効率の改善を推進
- 各セグメントの収益力強化で中長期でROEを改善

現在の財務の状況

現金及び預金 2183百万円

自己資本比率 78.60%

有利子負債 ゼロ

投資領域と方針

ゲーマーへの 提供価値の拡張

- 攻略人材 × AI による新たなゲーマー向けサービスの開発
- グローバル展開のための基盤構築
- 来期以降、成長投資を本格化する方針

→ 一時的にコストが先行する局面があるが、中長期の企業価値向上に資する投資と位置づけ

事業基盤の強化

- eスポーツの競技力・ブランド力への継続投資
- ISPの回線獲得とオペレーション効率化
- AI活用による全社的な業務効率化

業績サマリ：四半期業績推移

(単位：百万円)

| | 2025年5月期 | | | | 2026年5月期 | | |
|--------------|----------|-------|-------|--------|----------|--------|--------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q |
| 売上高 | 807 | 863 | 856 | 925 | 1,002 | 960 | 1,170 |
| (前年比) | ▲11.7% | ▲8.2% | +1.2% | +16.1% | +24.2% | +11.2% | +36.7% |
| コスト | 903 | 916 | 891 | 896 | 993 | 901 | 1,030 |
| 人件費 | 415 | 412 | 415 | 411 | 415 | 411 | 415 |
| 外注費 | 293 | 324 | 280 | 282 | 347 | 312 | 413 |
| 広告宣伝費 | 26 | 33 | 26 | 26 | 10 | 9 | 9 |
| 地代家賃 | 25 | 25 | 26 | 27 | 28 | 27 | 29 |
| サーバー利用料 | 26 | 24 | 25 | 25 | 26 | 25 | 22 |
| その他費用 | 115 | 94 | 117 | 123 | 165 | 115 | 141 |
| EBITDA | ▲96 | ▲53 | ▲35 | 28 | 8 | 58 | 139 |
| (EBITDAマージン) | ▲11.9% | ▲6.2% | ▲4.1% | 3.1% | 0.9% | 6.1% | +11.9% |
| (前年比) | - | - | - | - | - | - | - |
| 減価償却費 | 5 | 6 | 6 | 7 | 6 | 6 | 6 |
| のれん償却費 | 6 | 6 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 営業利益 | ▲108 | ▲66 | ▲43 | 21 | 2 | 52 | 133 |
| (営業利益率) | ▲13.5% | ▲7.7% | ▲5.0% | 2.3% | 0.2% | 5.4% | +11.4% |
| (前年比) | - | - | - | - | - | - | - |

※ 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)

| | 2025年5月期 | | | | 2026年5月期 | | |
|-------------|----------|--------|--------|--------|----------|--------|---------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q |
| ALL | 807 | 863 | 856 | 925 | 1,002 | 960 | 1,170 |
| (前年比) | ▲11.7% | ▲8.2% | +1.2% | +16.1% | +24.2% | +11.2% | +36.7% |
| メディア | 489 | 500 | 542 | 591 | 572 | 624 | 573 |
| (前年比) | ▲19.8% | ▲16.1% | +0.5% | +12.0% | +16.9% | +24.7% | +5.7% |
| (構成比) | 60.7% | 58.0% | 63.4% | 63.9% | 57.1% | 65.0% | 49.0% |
| ネットワーク広告 | 205 | 202 | 226 | 260 | 223 | 271 | 247 |
| タイアップ広告 | 280 | 290 | 287 | 306 | 324 | 328 | 305 |
| eスポーツ・エンタメ | 164 | 233 | 167 | 193 | 269 | 204 | 456 |
| (前年比) | ▲24.1% | ▲11.1% | ▲18.3% | +34.4% | +64.2% | ▲12.6% | +171.9% |
| (構成比) | 20.4% | 27.1% | 19.6% | 20.9% | 26.9% | 21.3% | 39.0% |
| ISP | 79 | 84 | 91 | 96 | 104 | 106 | 108 |
| (前年比) | +64.3% | +69.2% | +50.4% | +20.0% | +30.9% | +26.9% | +18.4% |
| (構成比) | 9.9% | 9.7% | 10.7% | 10.5% | 10.4% | 11.1% | 9.3% |
| 新規事業 (NFT等) | 73 | 44 | 54 | 43 | 55 | 24 | 31 |
| (前年比) | +87.4% | +46.2% | +34.5% | ▲1.5% | ▲24.2% | ▲44.6% | ▲41.5% |
| (構成比) | 9.1% | 5.2% | 6.3% | 4.7% | 5.5% | 2.6% | 2.7% |
| NFTゲーム | 71 | 41 | 51 | 40 | 54 | 24 | 31 |
| その他 | 1 | 3 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 |

業績サマリ：セグメント別業績推移

(単位：百万円)

| | 2025年5月期 | | | | 2026年5月期 | | |
|--------------------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q |
| メディア | | | | | | | |
| 売上高 | 489 | 500 | 542 | 591 | 572 | 624 | 573 |
| EBITDA | 144 | 142 | 180 | 200 | 169 | 206 | 159 |
| 営業利益 | 134 | 132 | 175 | 195 | 165 | 202 | 155 |
| (EBITDAマージン) | 29.5% | 28.4% | 33.2% | 33.8% | 29.6% | 33.1% | 27.8% |
| (営業利益率) | 27.5% | 26.4% | 32.3% | 33.1% | 28.9% | 32.5% | 27.1% |
| eスポーツ・エンタメ | | | | | | | |
| 売上高 | 164 | 233 | 167 | 193 | 269 | 204 | 456 |
| EBITDA | ▲69 | ▲36 | ▲70 | ▲37 | ▲7 | ▲31 | 92 |
| 営業利益 | ▲72 | ▲38 | ▲72 | ▲39 | ▲9 | ▲32 | 90 |
| ISP | | | | | | | |
| 売上高 | 79 | 84 | 91 | 96 | 104 | 106 | 108 |
| EBITDA | ▲26 | ▲33 | ▲15 | ▲31 | ▲4 | ▲3 | 2 |
| 営業利益 | ▲26 | ▲33 | ▲15 | ▲32 | ▲4 | ▲3 | 2 |
| 新規事業 (NFT等) | | | | | | | |
| 売上高 | 73 | 44 | 54 | 43 | 55 | 24 | 31 |
| EBITDA | ▲42 | ▲41 | ▲37 | ▲17 | ▲37 | ▲20 | ▲20 |
| 営業利益 | ▲42 | ▲42 | ▲37 | ▲17 | ▲37 | ▲20 | ▲21 |
| その他調整額 | | | | | | | |
| EBITDA | ▲101 | ▲84 | ▲92 | ▲85 | ▲111 | ▲93 | ▲93 |
| 営業利益 | ▲102 | ▲84 | ▲92 | ▲85 | ▲111 | ▲94 | ▲94 |

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

BS推移

(単位：百万円)

| | 2025年5月期/期末 | 2026年5月期/3Q | 増減額 |
|----------|-------------|-------------|-----|
| 資産合計 | 3,347 | 3,598 | 251 |
| 流動資産 | 2,778 | 2,979 | 201 |
| (現金及び預金) | 2,142 | 2,183 | 40 |
| 固定資産 | 568 | 619 | 49 |
| 有形固定資産 | 52 | 36 | ▲16 |
| 無形固定資産 | 48 | 126 | 78 |
| 投資その他の資産 | 468 | 456 | ▲11 |
| 負債合計 | 671 | 769 | 98 |
| 流動負債 | 640 | 738 | 97 |
| 固定負債 | 30 | 30 | 0 |
| 純資産合計 | 2,675 | 2,829 | 153 |
| 負債純資産合計 | 3,347 | 3,598 | 251 |
| (自己資本比率) | 75.2% | 78.6% | — |

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、ISP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 | 黒太 | 薫 |
| | 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 | 矢崎 | 高広 |
| | 執行役員 | 奥田 | 大介 |
| | 執行役員 | 冬野 | 和政 |
| | 執行役員 | 熊倉 | 陵平 |
| 資本金 | 553百万円（2026年2月末時点） | | |

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 |
|  | 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 |
|--|---|
|  | 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 |
|  | ブロックチェーンゲーム「クリプトスペルズ」の開発・運営 |
|  | 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 |
|  | 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、すべての生活者が暮く、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 | With Society 社会 | With Work 働き方 | | | | | | | | | | |
|--|---------------------|------------------|------------------|---------------------|--|---------------|--------------|------------------|---------------------|--|--------------|-----------------|
| <p>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体験を提供することで、新たな価値創造を目指します。</p> <table border="1"> <tr> <td>9 産業と消費財の循環をつくらう</td> <td>10 人や国の不平等をなくそう</td> </tr> <tr> <td>11 住み続けられるまちづくりを</td> <td>17 パートナシップで目標を達成しよう</td> </tr> </table> <p>MORE ></p> | 9 産業と消費財の循環をつくらう | 10 人や国の不平等をなくそう | 11 住み続けられるまちづくりを | 17 パートナシップで目標を達成しよう | <p>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豊穡な社会の構築を目指します。</p> <table border="1"> <tr> <td>4 質の高い教育をみんなに</td> <td>8 働きがいも経済成長も</td> </tr> <tr> <td>11 住み続けられるまちづくりを</td> <td>17 パートナシップで目標を達成しよう</td> </tr> </table> <p>MORE ></p> | 4 質の高い教育をみんなに | 8 働きがいも経済成長も | 11 住み続けられるまちづくりを | 17 パートナシップで目標を達成しよう | <p>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。</p> <table border="1"> <tr> <td>8 働きがいも経済成長も</td> <td>10 人や国の不平等をなくそう</td> </tr> </table> <p>MORE ></p> | 8 働きがいも経済成長も | 10 人や国の不平等をなくそう |
| 9 産業と消費財の循環をつくらう | 10 人や国の不平等をなくそう | | | | | | | | | | | |
| 11 住み続けられるまちづくりを | 17 パートナシップで目標を達成しよう | | | | | | | | | | | |
| 4 質の高い教育をみんなに | 8 働きがいも経済成長も | | | | | | | | | | | |
| 11 住み続けられるまちづくりを | 17 パートナシップで目標を達成しよう | | | | | | | | | | | |
| 8 働きがいも経済成長も | 10 人や国の不平等をなくそう | | | | | | | | | | | |

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。



GameWith