

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

GameWith

6552 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年10月23日(水)

執筆：客員アナリスト

永岡宏樹

FISCO Ltd. Analyst **Hiroki Nagaoka**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年5月期の業績概要	01
2. 2025年5月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 経営理念とビジョン	03
2. 沿革	05
■ 事業概要	07
1. メディア	08
2. eスポーツ・エンタメ	09
3. 新規事業	12
■ 業績動向	15
1. 2024年5月期の業績概要	15
2. 財務状況と経営指標	18
■ 今後の見通し	19
1. 2025年5月期の業績見通し	19
2. 中期経営計画	20
3. 最新のトピック	24
■ 株主還元策	25

■ 要約

2029年5月期に売上高70億円を目指す「ゲームのインフラ企業」

GameWith<6552>は、国内最大級のゲーム情報メディア「GameWith」を運営しており、2018年からは英語圏や繁体字圏向け攻略メディアなど海外事業を展開しているほか、NFT（非代替性トークン）ゲームやeスポーツなど新規事業への取り組みを近年積極化させている。同社の事業セグメントは3つに分かれており、ゲーム情報メディア「GameWith」等を展開する「メディア」、国内屈指のプロeスポーツチーム「DetonatioN FocusMe」の運営、所属クリエイターのマネジメントなどを行う「eスポーツ・エンタメ」、NFTゲームの運営、ゲーマー向け光回線の提供などを行う「新規事業（NFT・回線等）」となっている。

1. 2024年5月期の業績概要

2024年5月期の連結業績は、売上高3,497百万円（前期比0.4%減）、営業利益67百万円（同80.1%減）だった。期初に発表した会社計画値の売上高3,750百万円、営業利益350百万円を下回ったが、これは主力のメディア事業における第3四半期からの広告単価急落や、モバイルゲームでの新作リリース数の減少といったゲーム業界全体の減速影響を受けたことによる。また、新規事業においては回線事業の顧客数獲得のための積極的なマーケティングプロモーションを実施したことも損益の重石となった。当期純利益が赤字となったが、これはeスポーツを運営する子会社の（株）DetonatioNにおいてチーム強化のための投資を優先する方針へ変更し、それに伴い将来の利益計画の見直しを実施した結果、のれんや固定資産の減損を計上したことが大きく影響した。

2. 2025年5月期の業績見通し

2025年5月期の連結業績は、売上高3,500～4,000百万円（前期比0.1%増～14.4%増）、営業損失200百万円～200百万円の利益（同計算不能～198.0%増）と、市況や事業投資の変動リスクを考慮してレンジでの開示とした。主力のメディア事業においては、少なくとも上期においては広告単価が低い状態での推移が継続する可能性が高いこと、また、大型ゲームタイトルのローンチが引き続き期待しにくいことなどから全体として依然として厳しい事業環境を想定、下期からの市況回復を同社では見込んでいるが、想定どおり進捗するかはやや流動的だろう。またNFTゲーム事業では、新規タイトルの投入が2026年5月期の予定であることから大幅な売上げが期待しにくく、回線事業は引き続き先行投資フェーズとなるため損益の改善は期待しにくい。短期業績はやや逆風下にあるうえ、中期経営計画達成のための事業投資として回線事業への顧客プロモーション費用も嵩む可能性があり、同社の短期業績は厳しい状態が続くことを想定すべきだろう。

要約

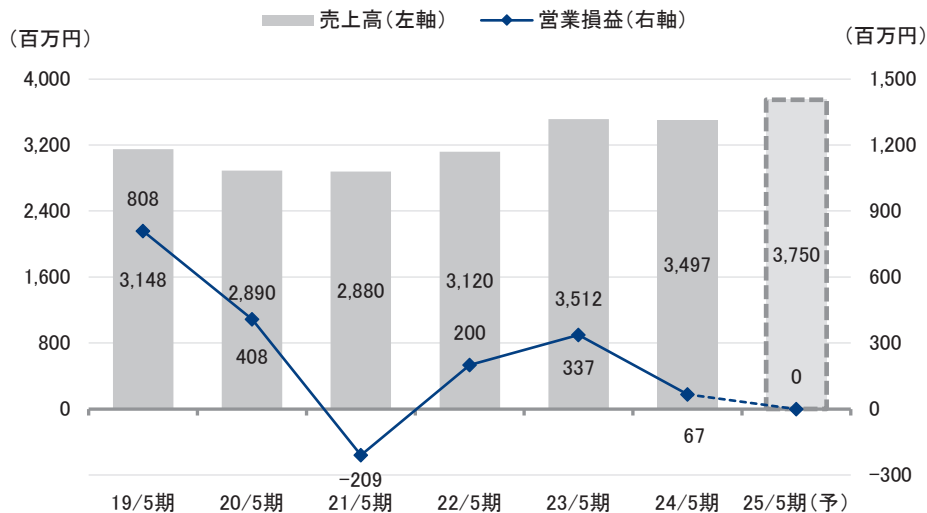
3. 中期経営計画

同社が新たに公表した中期経営計画は、2025年5月期を初年度、2029年5月期を最終年度とする5ヶ年の計画である。売上高は2024年5月期の35億円から2029年5月期には倍増の70億円へと大幅に拡大させることを目指す。同社の収益構造上、現在は利益率の高いメディア事業がキャッシュカウとなっているが、第2、第3の事業の柱を早期に構築することが経営課題である。同社が中期経営計画で掲げる基本方針としては、(1)メディア事業における市場規模の大きなグローバル展開と、AIを活用したリアルタイムでのゲーム攻略情報発信の進化による差別化の推進、(2)回線事業で引き続き積極的なプロモーションを展開し、ゲームに特化した高品質な回線をゲーマー向けに提供することで競争優位性を構築し、営業利益ベースでも2027年5月期より黒字化を目指す、(3) NFT ゲーム事業では現行タイトルで4年目を迎えている「EGGRYPTO (エクリプト)」の次期タイトル「EGGRYPTO X」、さらには新規タイトルである「AIM NOVA」を2026年5月期に投入予定、(4) eスポーツ事業では、同社の弱みとなっているインフルエンサービジネスの強化のため、ストリーマーを積極的に獲得することでブランディングを強化し、将来的には動画配信収益・グッズ販売などを増加させることで、大会賞金やスポンサー収入などだけでなく安定した収益源の獲得を目指す、が主なものだ。いずれにおいても、同社はゲームメディアとして高い知名度を有していることから、それをどのように新規事業へ効率的に横展開できるかが計画達成のカギになるだろう。

Key Points

- ・国内最大級のゲーム情報メディア「GameWith」を運営。eスポーツやNFTゲーム、回線事業といった新規事業の創出にも積極的に取り組む
- ・2024年5月期は期初計画未達。2025年5月期もゲーム業界の減速影響に加え、中計初年度の先行投資フェーズにあるため、短期的な事業環境は逆風下にある
- ・新たに策定した中期経営計画では最終年度の2029年5月期に売上高70億円と、2024年5月期比で倍増を狙う

業績推移



注：19/5期は非連結、20/5期以降は連結。25/5期会社予想はレンジで表記されているため、グラフ作成上中央値で表示

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

■ 会社概要

「世界のゲームインフラになる」を経営ビジョンに、 NFT ゲーム開発など多方面へ事業拡大を進める

1. 経営理念とビジョン

同社は2013年にゲーム攻略情報サイトをリリース後、ゲームのレビュー、動画、コミュニティなどの、ゲームを楽しむうえで必要な周辺環境を創ってきた。「熱中できるゲームを見つけたい」「一緒にゲームする仲間を見つけたい」など、ゲームユーザーが求めていること、「ゲームを知ってほしい」「長くゲームを続けてほしい」など、ゲーム業界が求めていることの双方の理想を実現していき、「ゲームをより楽しめる世界を創る」を企業理念としている。

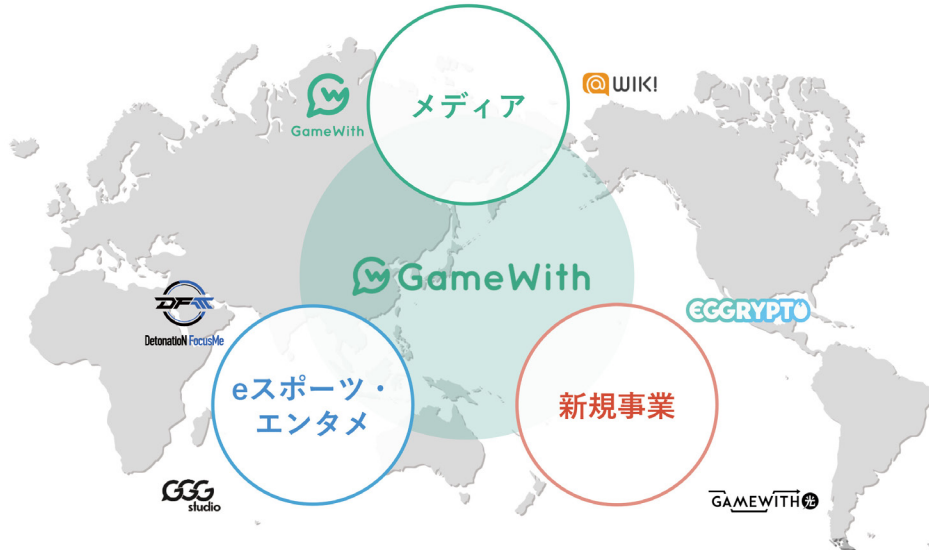
また、「世界のゲームインフラになる」を経営のビジョンとし、「ゲームを楽しむ裏側には、常に GameWith がある」という状況を作り出すため、同社はメディア事業に留まることなく、ゲームをより楽しむためのあらゆる事業領域へ進出する方針である。ゲームをプレイするユーザーにとっても、ゲームを開発するメーカーにとっても、GameWith がいなければ提供できない体験や価値を提供し、ゲームを楽しむことに関わるすべての人たちのインフラのような存在になりたいとしている。

創業当初はゲーマー同士がわからないことを質問し合う Q&A サービスが中心だったが、同社ではユーザーのニーズに合わせてサービスの形を変化させ、専属ライター兼トップゲーマーが質の高い記事を一つひとつ作成する現在の形に行きついている。これまでゲーム攻略サイトと言えば個人運営が主流だったなかで、企業としてトップゲーマーを雇用し、ゲームのイベントやアップデートに合わせて質の高い記事を提供したことがユーザーの支持につながり、ゲーム情報メディアとして国内最大規模に成長するに至った。また、ゲーム攻略以外にも、ゲームのレビュー事業を開始し、新たにゲームを始めるきっかけとして同社を活用するケースも増えている。今後はゲーム攻略を軸に置きながらも、メディアという領域を超えて、e スポーツやゲームに関する様々な新規事業に事業展開を進める計画である。

GameWith | 2024年10月23日(水)
6552 東証スタンダード市場 | <https://gamewith.co.jp/ir>

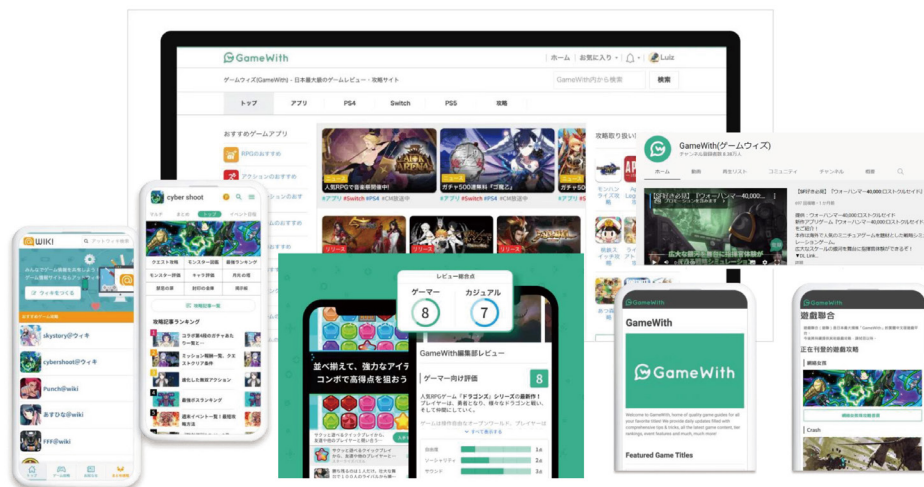
会社概要

「世界のゲームインフラになる」という同社のビジョン



出所：通期決算及び中期経営計画説明資料より掲載

国際最大級のゲームメディア「GameWith」



出所：新規投資家向け資料より掲載

ゲーム攻略メディア「GameWith」は 短期間で国内最大のゲームメディアへ成長

2. 沿革

同社は、2013年6月に代表取締役社長の今泉卓也（いまいずみたくや）氏が設立した。同年9月にゲーム攻略メディア「GameWith」をスタートさせるや否や、わずか3ヶ月間で月間1,000万PVを達成。その後、およそ1年半で月間6億PVものサービスへ成長した。2016年9月にはゲーム攻略等の動画実況に係る広告の事業化を開始し、2017年6月に東京証券取引所マザーズに株式上場を果たした。その後、2018年4月にはプロeスポーツチーム「GameWith eSports」を結成し、eスポーツ事業を開始。同社はこれからの会社の第2の創業期と捉え、既存のメディア事業だけでなく、企業理念の実現に向けて第2、第3の柱への成長を目指すため、新規領域としてeスポーツ、NFTゲーム、回線事業の成長に注力し、「世界のゲームのインフラ」になるべく、事業領域の拡大を進めている。

新規事業の加速へ向けた布石として、同社は2022年3月にはアルテリア・ネットワークス<4423>との合併会社 GameWith ARTERIA(株) を設立し、ゲーマーにニーズがある超高速・低遅延な通信サービスを、アルテリア・ネットワークスが保有する高品質な光ファイバー網を活用することで実現に至った。これにより回線事業を開始し、アルテリア・ネットワークスの通信サービスと、同社が保有する市場への知見、ユーザー接点といった経営資源を相互に提供・協業することを通じてシナジーを発現・最大化することを目指している。また、2022年6月にはデジタルハーツホールディングス<3676>とも資本業務提携を行っており、両社のサービスのクロスセルを積極化することで、開発支援からターゲットを絞った効果的なマーケティング支援、運営支援までワンストップで提供できる体制を強化するとともに、それぞれの強みを生かした新たなサービスメニューの開発を推進することで、サービスの付加価値の向上を目指している。また、両社のリソースを融合させることで、eスポーツやNFTゲームといった新たな領域についても協業を検討するとしている。

GameWith

2024年10月23日(水)

6552 東証スタンダード市場

<https://gamewith.co.jp/ir>

会社概要

沿革

年月	沿革
2013年 6月	ゲームの攻略情報サイトの運営を目的として、東京都港区に設立
2013年 9月	ゲーム攻略サイト「GameWith」をリリース
2014年 3月	本社を東京都港区内で移転
2015年 6月	本社を東京都港区内で移転
2016年 9月	ゲーム攻略等の動画実況に係る広告の事業化を開始
2017年 3月	コミュニティ機能の提供を開始
2017年 6月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2017年11月	同社サービスを網羅した iOS、Android 向けアプリをリリース
2017年12月	繁体字版「GameWith」をリリースし海外展開を開始
2018年 4月	プロゲーミングチーム「GameWith」を結成し、eスポーツ事業を開始
2018年 7月	英語版「GameWith」をリリース
2019年 8月	東京証券取引所市場第一部に上場市場を変更
2019年12月	(株)アットウィキを設立し連結子会社化 (有)アットフリースから「@ WIKI (アットウィキ)」事業を譲受
2020年 4月	NFT ゲーム「EGGRYPTO」をリリース
2021年 9月	(株)GameWith NFT (連結子会社) を設立
2021年10月	(株)DetonatioN の株式を取得し、連結子会社化
2021年12月	(株)GameWith Contents Studio (連結子会社) を設立
2022年 1月	本社を東京都港区内で移転
2022年 3月	GameWith ARTERIA(株) (合併会社) を設立 「GameWith 光」をリリースし回線事業を開始
2022年 4月	東京証券取引所スタンダードに市場区分を変更
2022年 6月	アルテリア・ネットワークス <4423> 及びデジタルハーツホールディングス <3676> との間で資本業務提携契約を締結
2022年 9月	eスポーツチームの VALORANT 部門において、Riot Games, Inc (米国) との長期的パートナーシップを締結
2022年11月	eスポーツ事業を DetonatioN と統合
2023年 1月	DetonatioN が連結子会社 DetonatioN Korea Co., Ltd (同社の孫会社) を設立
2023年11月	DetonatioN が、プロ e スポーツチーム「Crazy Raccoon」を運営する (株)Samurai 工房との e スポーツ事業における包括的業務提携契約を締結
2024年 7月	DEGITAL HEARTS Seoul Co., Ltd. と韓国市場における戦略的パートナーシップを締結

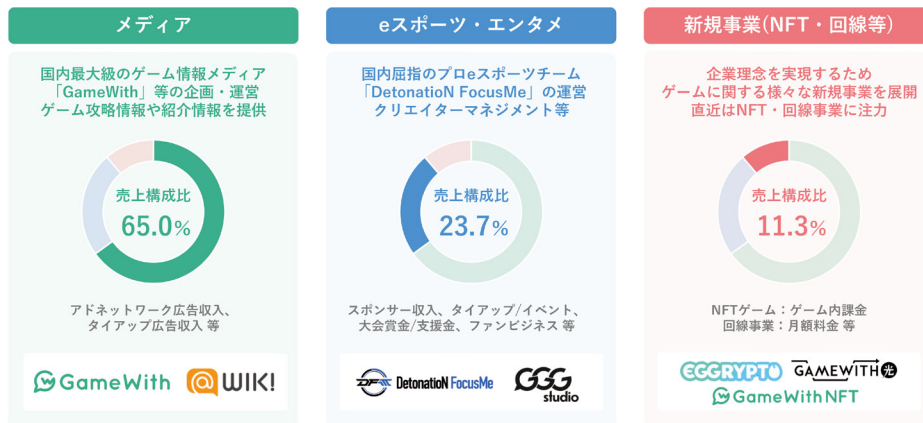
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 事業概要

メディア、eスポーツ・エンタメ、新規事業の3セグメントを展開

同社は、ゲーム情報メディアである「GameWith」を通じたメディアからの広告収入が中心の「メディア」、ゲーム会社等からのタイアップ収入に加え、ファンビジネスやスポンサー収入・大会賞金などが中心の「eスポーツ・エンタメ」、NFTゲームや回線サービス等が中心の「新規事業（NFT・回線等）」の3つのセグメントで事業を展開している。なお、同社は連結決算を行っており、同社及び連結子会社5社（（株）アットウィキ、（株）GameWith NFT、（株）GameWith Contents Studio、DetonatioN、DetonatioN KOREA Co.,Ltd.）並びに持分法適用関連会社1社（GameWith ARTERIA）により構成されている。なお、アットウィキはユーザーがプレイしたゲーム攻略情報を直接投稿できる「Wiki（ウィキ）」形式のメディア「@WIKI（アットウィキ）」の運営、GameWith NFTはブロックチェーンゲーム（EGGCRYPTO）のプロダクト開発やNFTゲーム（ブロックチェーンゲーム、GameFi、Web3.0ゲーム）に関する総合情報メディア運営などのNFT関連事業を展開、GameWith Contents Studioはゲーム攻略ライターのリソースの集中並びに採用と育成に特化した事業を運営、DetonatioNはプロeスポーツチーム「DetonatioN FocusMe」の運営、選手やクリエイターのマネジメント業務などを行う会社である。

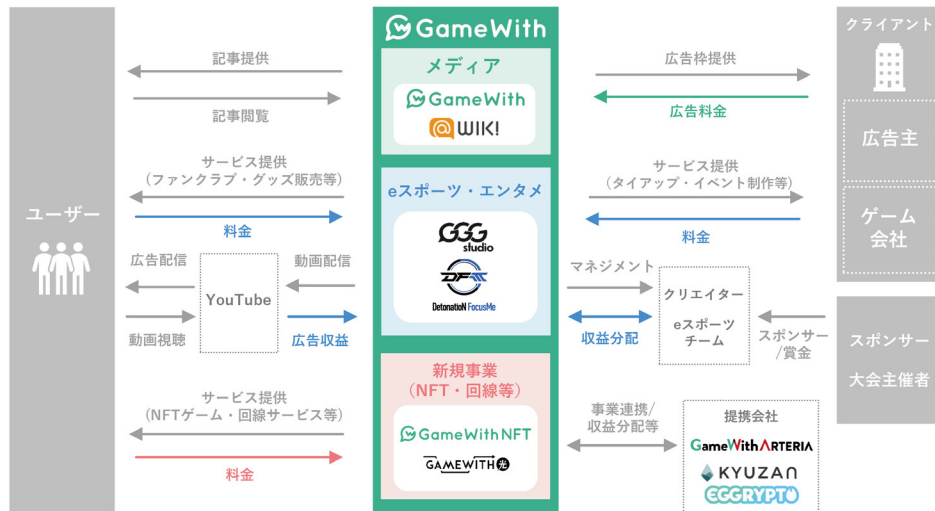
GameWithの3つの事業セグメント



出所：通期決算及び中期経営計画説明資料より掲載

事業概要

GameWith のビジネスモデル



出所：通期決算及び中期経営計画説明資料より掲載

ネットワーク広告及びタイアップ広告からの収益を獲得するビジネスモデルを展開

1. メディア

メディアでは、「GameWith」のメディアとしての価値を向上させるために、主に(1)ゲーム攻略、(2)ゲーム紹介の2つのコンテンツ提供と充実を図っている。メディアの売上高は、主に広告主または広告代理店に対して、アドネットワーク等を利用した「ネットワーク広告」、または、広告枠を販売すること等で収益を得ている「タイアップ広告」の2つに分けられる。創業時はネットワーク広告のみで成長していたため、月間平均PV数が重要な経営上のKPIとなっていたが、モバイルゲーム市場の成長鈍化を受けて、ネットワーク広告だけでなく、タイアップ広告にも力を入れている。

(1) ゲーム攻略

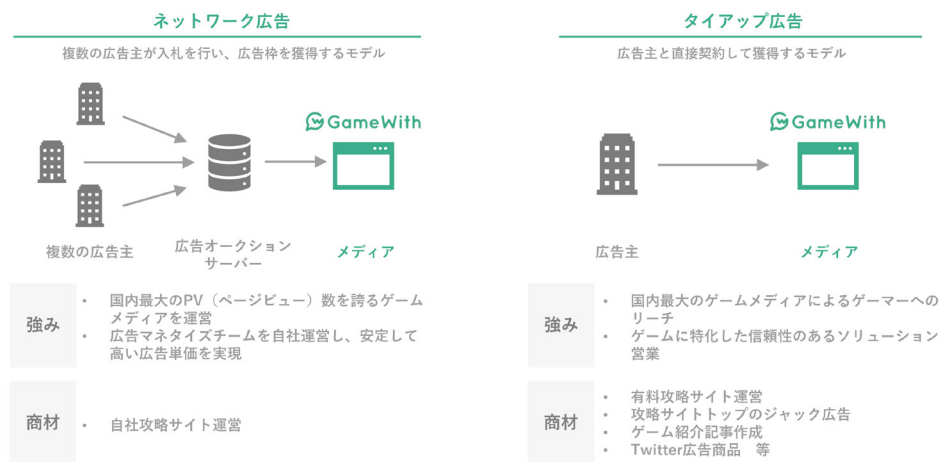
ゲーム攻略では、ゲームの攻略や記事の作成を外注するのではなく、同社に所属するライターがゲームタイトルごとにプロジェクトチームを編成し、実際にゲームを攻略して記事を作成する点が最大の特徴である。ゲームに特化したライターが複数人で記事を作成することで正確性の高いゲーム攻略情報の提供が可能となり、ゲーム内のイベントやアップデートに合わせてタイムリーに記事の提供を行うことでユーザーのニーズへ対応している。また、連結子会社であるアットウィキにおいて、ユーザーがプレイしたゲーム攻略情報を直接投稿できる「Wiki」形式のメディア「アットウィキ」を運営している。

事業概要

(2) ゲーム紹介

新たにゲームを始めるきっかけづくりのため、ゲームの紹介情報の提供を行っている。ゲームの情報が発表されると、同社所属ライターが当該ゲームの紹介記事を作成し、一部のゲームについては自社スタジオで動画の制作を行うことで、よりゲームの良さが伝わりやすい紹介記事の作成を行うことが特徴である。ユーザーは紹介記事を見ることで、リリース前から新作ゲームの内容を把握することができるだけでなく、「GameWith」の事前登録機能を利用することで新作ゲームがリリースされた際に通知を受け取ることも可能となっている。

メディアのビジネスモデル



出所：通期決算及び中期経営計画説明資料より掲載

市場拡大が予想される e スポーツへ経営資源を積極的に投下

2. e スポーツ・エンタメ

e スポーツ・エンタメは、e スポーツチームの運営、クリエイターマネジメント、その他イベント企画運営や配信スタジオ事業などに大別される。2024年5月期のe スポーツ・エンタメの売上高は828百万円(前期比4.8%減)と、連結売上高3,497百万円に占める構成比は23.7%となっている。このうちe スポーツの売上高が651百万円、クリエイターマネジメントが175百万円という内訳であり、2021年10月に実施したDetonationNの子会社化をきっかけにe スポーツの売上高が拡大している。クリエイターマネジメント市場は、広告単価の低いショート動画市場の拡大や広告単価下落などから逆風下に置かれており、同社としては現状のクリエイター数を維持しつつ、経営資源をクリエイターマネジメントからe スポーツ事業へシフトしている。

事業概要

eスポーツ・エンタメの運営事業

<p>eスポーツチーム運営</p> <p>DetonatioN FocusMe</p> <p>DetonatioN FocusMe eスポーツ選手のマネジメント ファンクラブ運営 公式グッズ販売 動画配信</p> <p>https://e-sports.gamewith.co.jp/ http://team-detonation.net/</p>	<p>クリエイターマネジメント</p> <p>GGG studio</p> <p>GGGstudio 所属クリエイターのマネジメント 動画配信 動画チャンネル運営</p> <p>https://ggg-studio.com/</p>	<p>その他</p> <p>イベント企画運営 配信スタジオ事業</p> <p>GameWithCup等、 社内外のゲーム大会イベントの 企画運営</p> <p>https://www.gamewith-arteria.com/</p>
---	---	---

出所：新規投資家向け資料より掲載

(1) eスポーツ

同社が運営する「DetonatioN FocusMe」は、世界大会出場経験豊富な国内トップレベルのプロeスポーツチームであり、名古屋にホームスタジアムを据えて活動を行っている。所属人数は50名を超えており、チームとしてのブランド力はMOBA（マルチプレイヤーオンラインバトルアリーナの略称で、複数のプレイヤーが2つのチームに分かれ、各プレイヤーが1人のキャラクターを操作、味方チームと協力しながら敵チームの本拠地を破壊するか降参させることで勝利となるゲーム）、FPS（ファーストパーソンシューターの略称で、1人称視点でアクションを行うゲーム）、TPS（サードパーソンシューターの略称で、第3者視点でアクションを行うゲーム）、TCG（トレーディングカードゲーム）、格闘ゲーム、対戦アクション、サッカーゲームなど幅広い。eスポーツの売上高はスポンサー収入、タイアップ・イベント収入、大会賞金・支援金、ファンビジネスなどに大別されており、同社ではチームの価値向上やSNSでの認知度向上等を通じて今後はスポンサー収入とファンビジネスに最も力を入れていきたい考えである。

eスポーツチーム運営のビジネスモデルと特徴



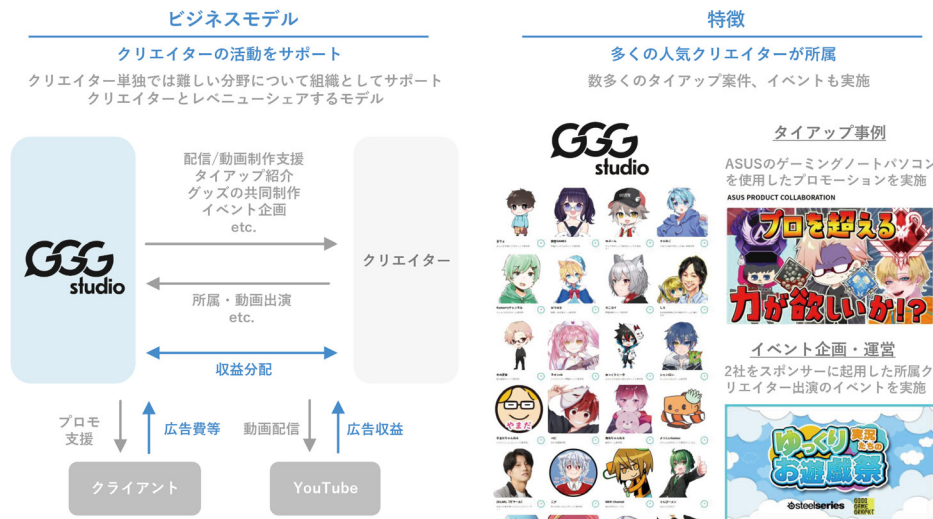
出所：通期決算及び中期経営計画説明資料より掲載

事業概要

(2) クリエイターマネジメント

クリエイターマネジメントでは、当初はゲーム攻略情報をユーザーによりわかりやすく伝える手段として動画配信を行っていたが、現在は当該役割だけでなく、専属のクリエイター及びeスポーツ選手によるリアルタイムでのゲーム実況プレイ動画の配信等、動画ならではのコンテンツの企画・運営を行うことにより、ゲームの楽しみ方をユーザーに提供しているのが特徴である。動画編集、動画の企画・立案、コラボ配信のアレンジなどのノウハウを生かして、組織としてクリエイターの活動をサポートし、YouTube上での配信収益をクリエイターとレバニューシェアするビジネスモデルとなっている。現在は20名程度のクリエイターが同社へ所属し、総チャンネル登録者数は700万人以上(2022年9月28日時点)となっている。なお、過去においては動画の視聴回数と視聴単価を経営上の重要なKPIとしていたが、現在はショート動画が増えていること、また、同社の事業計画上、経営資源の配分としてクリエイターマネジメントは優先順位が高くないこともあり、現在は開示を行っていない。

クリエイターマネジメントのビジネスモデルと特徴



出所：通期決算及び中期経営計画説明資料より掲載

(3) GWC (GameWith Cup) 運営・配信スタジオ事業

GWCは「GameWithCup」の略称であり、国内最大級の視聴者数を誇る賞金制eスポーツ大会のことである。同大会では同社所属のeスポーツ選手、人気インフルエンサー、プロゲーマーなど総勢50名以上が戦いを繰り広げ、同社はこの大会の運営を行っている。また、配信スタジオ事業では合併会社GameWith ARTERIAを通じてeスポーツに特化した配信スタジオ事業を行っている。高品質な通信インフラと同社のeスポーツ業界における知見やコネクション、企画・制作力を強みに事業を展開しているのが特徴である。

事業概要

GWC 運営・配信スタジオ事業の概要



「GameWithCup」を開催

- ・ 「Fortnite (フォートナイト)」のeスポーツ大会をGameWith主催で開催
- ・ 過去には大人気動画クリエイター HIKAKINをはじめとしたインフルエンサーや、GameWith eSportsに所属する人気選手、プロゲーマーが参加

出所：新規投資家向け資料より掲載



配信スタジオ事業

- ・ 合弁会社GameWith ARTERIAを設立し、eスポーツに特化した配信スタジオ事業を開始
- ・ アルテリア・ネットワークスの高品質なインフラと、GameWithのeスポーツ業界の知見やコネクション、企画・制作力を強みに事業を展開

光回線事業に加え、成長が見込まれる NFT ゲームの共同開発や運営、専門メディアの開設も

3. 新規事業

新規事業では、(1) NFT 事業、(2) 回線事業、(3) その他、の3つのプロダクト提供と充実を図っている。NFT 事業では(株)Kyuzan からプロモーションを受託している NFT ゲーム「EGGRYPTO」の提供、また、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月に開設している。NFT ゲームは一般への認知度がまだ低く、ゲーム初心者にはハードルが高いことから、同社では「GameWith NFT」を通じて NFT ゲームの間口を広げ、NFT ゲームの発展と普及に貢献したい意向である。また、回線事業においては、ゲームに詳しい同社だからこそ提供できる e スポーツ特化型の光回線サービス「GameWith 光」を2022年3月に開始しており、提携先であるアルテリア・ネットワークスの高品質な回線とノウハウを活用してサービス運用を行っている。

事業概要

新規事業の運営事業一覧

NFT事業	回線事業	その他
<p>EGGRYPTO NFTゲームを共同開発・運営</p> <p>GameWith NFT NFTゲーム紹介メディア</p> <p>https://eggypto.com/ https://gamewith-nft.jp/</p>	<p>GameWith光 ゲーマー向け光回線</p> <p>https://gamewith-hikari.gamewith.co.jp/</p>	<p>新規事業</p> <p>企業理念実現に向けた 新規事業を展開 eスポーツトレーニングソフト</p>

出所：新規投資家向け資料より掲載

(1) NFT 事業

NFT ゲームとはブロックチェーン技術を基盤にして作られたゲームの総称で、ゲームのアイテムやキャラクターなどが NFT となっており、プレイ要素の1つとして自分でキャラクターなどの NFT を発行することができるゲームも多い。また、多くの NFT ゲームではゲームで遊ぶために専用のゲーム内 NFT を必要とすることが多く、そのゲーム内 NFT を利用して遊ぶことで暗号資産を稼ぐことができる NFT ゲームが主流となっている。NFT ゲーム「EGGRYPTO」は、2020年4月20日にリリースされ、iOS 及び Android 端末に対応している。GameWith が多くのゲーマーが利用しているメディアということもあって影響力も大きく、リリース開始から1年で30万ダウンロードを突破し、2024年7月時点で200万ダウンロードを突破している。「EGGRYPTO」はモンスターを育成して敵に挑むRPG型のNFTゲームで、モンスターは世界樹という木に実っている卵を孵化させる、クエストなどの報酬で獲得する、ガチャを回す等で入手できる仕組みである。一部のモンスターが NFT となっており、ゲーム内で入手可能である点が特徴である。そして、入手したモンスターをパーティに編成し、クエストやアリーナに挑戦していくのが主な流れである。

事業概要

NFT ゲーム「EGGRYPTO」のゲーム性の特徴とアプリ売上高推移

カジュアルなゲーム性

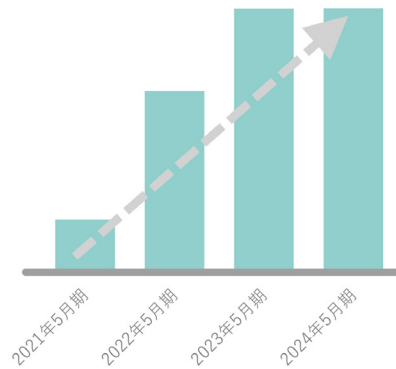
スマホで遊べるカジュアルなNFTゲームとして「稼ぐ」よりも「楽しむ」を重視したNFTゲームを実現

	一般的なNFTゲーム	EGGRYPTO
初期投資	必要	不要
暗号資産ウォレット	必要	不要
プラットフォーム	PCブラウザ	スマホアプリ
ユーザーの主なプレイ目的	稼ぐ > 楽しむ	楽しむ > 稼ぐ
ユーザーの継続性	稼げなくなると辞めてしまう	ゲーム自体を継続

継続して成長

リリース4周年を迎え継続して成長
NFTゲームとしては稀有であり、今後の市場におけるモデルケースになり得る

年間アプリ売上高推移



出所：新規投資家向け資料より掲載

(2) 回線事業

2022年3月からサービスを開始した回線事業においては、プロモーション等の獲得コストが先行して発生する収益構造となっており、その後安定した回線使用料が継続的に見込まれることで初期コストを2年間で回収する仕組みである。ユーザー数が積み上げれば中長期的な利益につながるが見込まれるため、先行投資を行うことで短期的な利益は悪化するものの、中長期的には大きな利益を生み出すことが期待される。同社では最大速度1Gbpsのスタンダードモデル(月額4,840～6,160円(税込、以下同)、別途契約手数料や工事費あり)、10Gbpsの高速モデル(月額7,370円)、シリーズ最高峰のProプラン(月額19,800円)の3プランを取りそろえており、GameWithへ流入するユニークユーザー数は3,000万人程度いると推測されることから、例えばそのうち0.1%の3万人が中長期的に獲得できれば、試算上は25億円(月額7,000円×12ヶ月×3万人)もの売上高がこの事業から計上できることとなり、今後のプロモーションも含めた顧客獲得策・顧客獲得ペースに注目が集まると思われる。とりわけ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であり、今後、eスポーツ市場の拡大とともに同社が提供できるeスポーツ特化型光回線サービスのニーズが高まることが期待される。

事業概要

「GameWith 光」のサービスプラン概要

	GAMEWITH ^光 1G ※従来プラン	GAMEWITH ^光 10G	GAMEWITH ^光 Pro
最大通信速度	上下1Gbps	上下10Gbps	上下10Gbps
接続方式	NTTコラボ回線 共有型	NTTコラボ回線 共有型	ARTERIA回線 専有型
提供エリア	全国	一部エリア (NTT指定区域)	一部エリア (今後拡大予定)
特徴	専用帯域の確保 ゲームサーバーとの直接接続	専用帯域の確保 ゲームサーバーとの直接接続	専用の独自回線 法人向けネット回線を個人向けに改良 安心な保証制度
月額料金 (税抜き)	マンション：4,400円 ファミリー：5,600円	6,700円	18,000円
マルウェア対策	○	○	○
SLA (サービス品質保証)	×	×	○

出所：新規投資家向け資料より掲載

業績動向

2024年5月期業績は期初計画に大幅未達

1. 2024年5月期の業績概要

2024年5月期の連結業績は、売上高 3,497 百万円（前期比 0.4% 減）、営業利益 67 百万円（同 80.1% 減）、経常利益 45 百万円（同 85.4% 減）、親会社株主に帰属する当期純損失 347 百万円（前期は 179 百万円の純利益）となり、期初に発表した会社計画値の売上高 3,750 百万円、営業利益 350 百万円、経常利益 320 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 190 百万円をいずれも下回った。主力のメディア事業において第3四半期の広告単価急落や、モバイルゲームでの新作リリース数の減少といったゲーム業界全体の減速影響を受け、想定よりも売上高・営業利益ともに厳しい着地となった。また新規事業においては、回線事業の顧客数獲得のための積極的なマーケティングプロモーションを実施したことも損益の重石となった。当期純利益が赤字となったが、これは e スポーツを運営する子会社の DetonatioN においてチーム強化のための投資を優先する方針へ変更し、それに伴い将来の利益計画の見直しを実施した結果、のれんや固定資産の減損を計上したことが大きく影響している。

業績動向

2024年5月期の連結業績

(単位：百万円)

	23/5期		期初計画	24/5期		
	実績	売上比		実績	売上比	前期比
売上高	3,512	100.0%	3,750	3,497	100.0%	-0.4%
営業利益	337	9.6%	350	67	1.9%	-80.1%
経常利益	313	8.9%	320	45	1.3%	-85.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	179	5.1%	190	-347	-9.9%	-

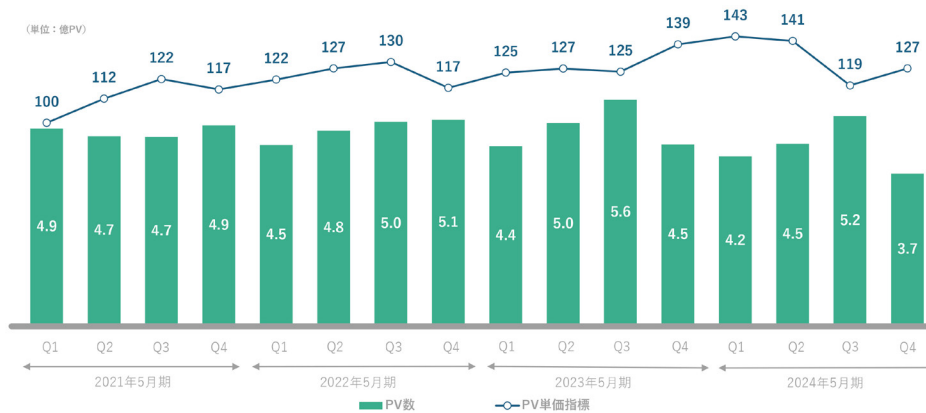
出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別業績は以下のとおりである。

(1) メディア

メディアの売上高は2,275百万円（前期比6.8%減）、営業利益は907百万円（同14.4%減）となった。第3四半期の広告単価急落や、モバイルゲームでの新作リリース数の減少、ビッグタイトルの不在といったゲーム業界全体の減速影響を受け、想定よりも売上高・営業利益ともに厳しい着地となった。

ネットワーク広告 KPI 推移



注：各四半期の月間平均 PV 数を算出

出所：通期決算及び中期経営計画説明資料より掲載

(2) eスポーツ・エンタメ

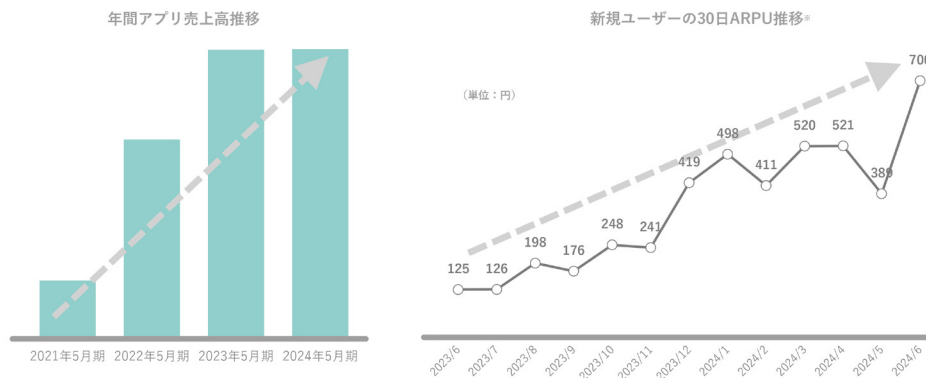
eスポーツ・エンタメの売上高は828百万円（前期比4.8%減）、営業損失は254百万円（前期は200百万円の損失）となった。売上高をeスポーツとクリエイターマネジメントに分けて見ると、eスポーツは前期比2.3%減の651百万円、一方でクリエイターマネジメントは同13.4%減の175百万円と大幅に減少した。引き続きeスポーツを中心とした成長分野への先行投資が続いていることから営業損失が続いているが、スポンサー収入やファンビジネスの拡大を通じた売上高の着実な増加を通じて、EBITDAベースでの早期黒字化を狙う方針は不変である。

業績動向

(3) 新規事業

新規事業の売上高は393百万円(前期比95.9%増)、営業損失は202百万円(前期は207百万円の損失)となった。新規事業のうち、NFTゲームの売上高は前期比9.4%減の125百万円、回線事業は同338.9%増の223百万円となり、特に回線事業が急成長、事業として軌道に乗り始めている。同社としてはプロモーションを強化することでユーザー獲得に注力し、短期的には先行投資局面が続くものの、中長期的な利益を最大化するために積極的な取り組みを続けている。NFTゲームについては「EGGRYPTO」が4年目を迎えるなか、課題であった新規ユーザーのARPUが低いという課題が改善しつつあり、引き続き新規ユーザー獲得のための施策を積極的に展開する予定である。

NFTゲーム「EGGRYPTO」の年間アプリ売上高と新規ユーザーの30日ARPU推移



出所: 通期決算及び中期経営計画説明資料より掲載

セグメント別業績推移

(単位: 百万円)

	19/5期	20/5期	21/5期	22/5期	23/5期	24/5期	増減額	前期比
売上高	3,148	2,890	2,880	3,120	3,512	3,497	-14	-0.4%
メディア	-	-	-	2,399	2,440	2,275	-165	-6.8%
ネットワーク広告	-	-	-	1,199	1,248	1,154	-94	-7.5%
タイアップ広告	-	-	-	1,194	1,187	1,116	-71	-6.0%
eスポーツ・エンタメ	-	-	-	612	870	828	-42	-4.8%
eスポーツ	-	-	-	348	666	651	-15	-2.3%
クリエイターマネジメント	-	-	-	261	202	175	-27	-13.4%
新規事業	-	-	-	108	200	393	192	95.9%
NFTゲーム	-	-	-	98	138	125	-13	-9.4%
回線	-	-	-	1	54	237	183	338.9%
その他	-	-	-	4	2	25	23	-
営業利益	808	408	-209	200	337	67	-270	-80.1%
メディア	-	-	-	784	1,059	907	-152	-14.4%
eスポーツ・エンタメ	-	-	-	-189	-200	-254	-54	-
新規事業	-	-	-	-42	-207	-202	4	-
調整額	-	-	-	-351	-314	-382	-67	-
営業利益率	25.7%	14.1%	-7.3%	6.4%	9.6%	1.9%	-	-
メディア	-	-	-	32.7%	43.4%	39.9%	-	-
eスポーツ・エンタメ	-	-	-	-31.0%	-23.0%	-30.7%	-	-
新規事業	-	-	-	-39.0%	-103.1%	-51.5%	-	-

注: 19/5期は非連結、20/5期以降は連結。また、21/5期までは単一セグメント

出所: 決算短信、通期決算及び中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

自己資本比率は75.2%と高い財務健全性を維持し、成長投資原資を有する

2. 財務状況と経営指標

(1) 連結貸借対照表

2024年5月期末の資産合計は前期末比697百万円減少し、3,884百万円となった。流動資産は現金及び預金が363百万円減少、売掛金及び契約資産が65百万円減少したことなどにより同424百万円減少し、3,363百万円となった。固定資産は無形固定資産がのれんの減損を実施したことに伴い246百万円減少、有形固定資産は19百万円減少した結果、固定資産全体としては同273百万円減少し、520百万円となった。

負債合計は前期末比258百万円減少し、963百万円となった。流動負債は同1百万円増加し892百万円となった。固定負債は長期借入金が260百万円減少したことなどにより同260百万円減少し70百万円となった。純資産は同438百万円減の2,920百万円となった。2024年5月末時点での自己資本比率は75.2%と2023年5月末時点の73.3%から上昇しており、高い財務健全性を維持している。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/5 期末	20/5 期末	21/5 期末	22/5 期末	23/5 期末	24/5 期末	増減額
流動資産合計	3,310	3,143	4,212	4,075	3,787	3,363	-424
現金及び預金	2,708	2,684	3,530	3,558	3,191	2,828	-363
売掛金及び契約資産(売掛金)	341	371	384	446	507	441	-65
その他	260	86	298	70	88	93	54
固定資産合計	454	685	605	807	793	520	-273
有形固定資産	94	57	122	92	71	52	-19
無形固定資産	0	120	94	305	264	18	-246
投資その他の資産	360	507	388	410	457	450	-7
資産合計	3,765	3,829	4,818	4,882	4,581	3,884	-697
流動負債合計	415	427	713	982	891	892	1
買掛金	54	48	67	116	128	127	-1
1年以内返済予定の長期借入金	-	-	328	328	294	260	-34
その他	361	378	317	537	467	505	37
固定負債合計	47	47	954	625	330	70	-260
長期借入金	-	-	926	598	303	43	-260
その他	47	47	27	27	27	27	-0
負債合計	463	475	1,667	1,608	1,222	963	-258
有利子負債	-	-	1,254	926	598	303	-294
純資産合計	3,302	3,353	3,151	3,274	3,359	2,920	-438
負債純資産合計	3,765	3,829	4,818	4,882	4,581	3,884	-697
【経営指標】							
自己資本比率	87.7%	87.5%	65.3%	67.1%	73.3%	75.2%	1.9pt
自己資本当期純利益率(ROE)	23.5%	6.5%	-6.7%	3.7%	5.4%	-11.1%	-16.5pt

注：19/5期は非連結、20/5期以降は連結

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) 連結キャッシュ・フロー計算書

2024年5月期における営業活動によるキャッシュ・フローは141百万円の収入となった。投資活動によるキャッシュ・フローは113百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは394百万円の支出となった。この結果、2024年5月期の現金及び現金同等物の期末残高は前期比363百万円減の2,828百万円となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/5期	20/5期	21/5期	22/5期	23/5期	24/5期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	341	437	-392	675	188	141
減価償却費	29	30	24	43	24	22
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-116	-293	-28	-269	-132	-113
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	224	143	-421	406	55	27
財務活動によるキャッシュ・フロー	69	-167	1,267	-377	-423	-394
現金及び現金同等物の増加額	294	-24	845	28	-366	-363
現金及び現金同等物の期首残高	2,414	2,708	2,684	3,530	3,558	3,191
現金及び現金同等物の期末残高	2,708	2,684	3,530	3,558	3,191	2,828

注：19/5期は非連結、20/5期以降は連結
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

中期経営計画を公表。メディア事業の海外展開の進捗と、回線事業の収益化の成功が重要に

1. 2025年5月期の業績見通し

2025年5月期の連結業績は、売上高3,500～4,000百万円（前期比0.1%増～14.4%増）、営業損失200百万円～200百万円の利益（同計算不能～198.0%増）、経常損失220百万円～180百万円の利益（同計算不能～292.3%増）、親会社株主に帰属する当期純損失250百万円～150百万円の利益（前期は347百万円の当期純損失）を見込んでいる。同社は2024年5月期の本決算発表と同時に中期経営計画も公表したが、2025年5月期は中計初年度ということもあり、成長に向けた収益強化のための基盤構築を目指して積極的な先行投資を実施する方針である。そのため、業績予想については、事業投資額について各事業の状況によって変動する可能性が大きいこと、また、昨今のモバイルゲーム市場や広告市況の変動が激しいことなどを勘案し、業績予想をレンジ形式で開示している。主力のメディア事業においては、特に上期において広告単価がやや低い状態で推移が継続する可能性が高いこと、また、モバイルゲーム・コンシューマーゲームともPV数の大幅増につながるような大型ゲームタイトルのローンチが引き続き期待しにくいことなどから依然として厳しい事業環境を想定、下期からの市況回復を同社では見込んでいる。また、NFTゲーム事業では新規タイトルの投入が2026年5月期の予定であることから大幅な売上が期待しにくく、回線事業は引き続き先行投資フェーズとなるため損益の改善は期待しにくい。短期業績はやや逆風下にあるが、中期計画達成のための基盤構築期間として同社では先行投資を進める考えだ。

今後の見通し

2025年5月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/5期		予想	25/5期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	3,497	100.0%	3,500 ~ 4,000	100%	0.1 ~ 14.4%
営業利益	67	1.9%	-200 ~ 200	-	- ~ 198.0%
経常利益	45	1.3%	-220 ~ 180	-0.5%	- ~ 292.3%
親会社株主に帰属する 当期純損益	-347	-9.9%	-250 ~ 150	-1.3%	-

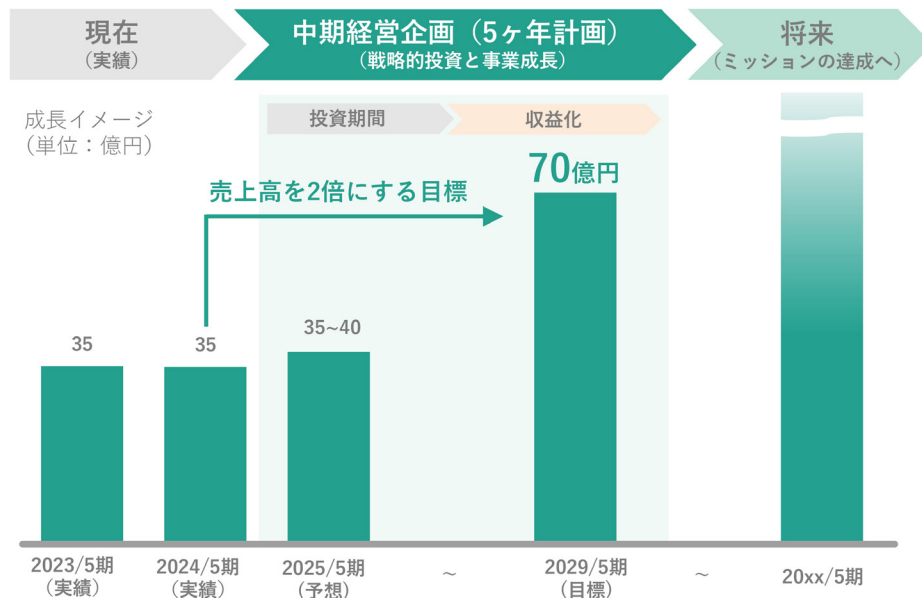
注：25/5期会社計画はレンジで表示されているため売上比は中央値にて計算
出所：決算短信よりフィスコ作成

メディア、eスポーツ・エンタメ、新規事業の3本柱で安定収益を狙う

2. 中期経営計画

同社が新たに公表した中期経営計画は、2025年5月期を初年度、2029年5月期を最終年度とする5ヶ年の計画で、売上高を2024年5月期の35億円から2029年5月期には倍増の70億円へと大幅に拡大させるというものである。事業別の詳細な数値目標については開示されていないが、定性的な今後の取り組みについては以下のとおりである。

中期経営計画上の数値目標

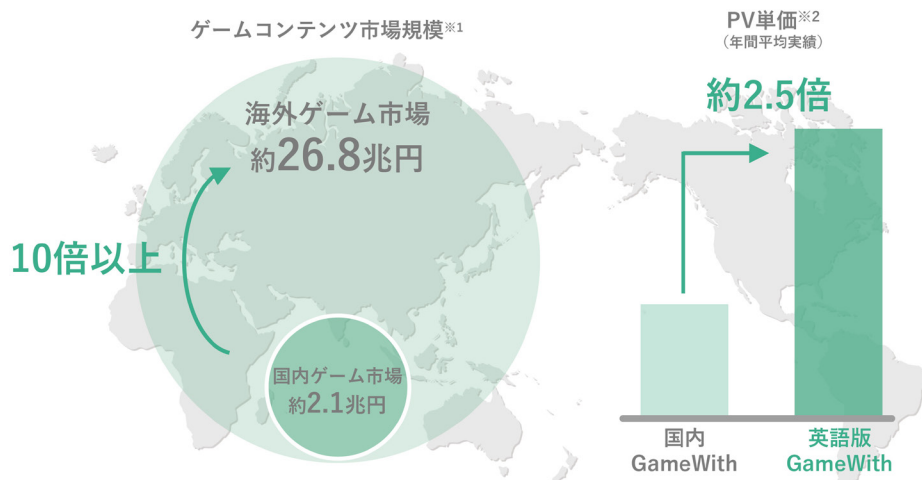


出所：通期決算及び中期経営計画説明資料よりフィスコ掲載

(1) メディア

メディアにおいては現状、ほぼ国内依存となっている収益構造からの脱却を目指し、グローバル展開を積極化させる方針だ。これまでも英語版 GameWith は展開していたが、タイトルカバレッジが少ないなど課題も多かった。同社では英語での記事作成が可能な人材へ投資を積極的に行い、タイトルカバレッジを充足させる計画としている。タイトルカバレッジが増加して検索で上位に表示されるようになれば、PV 数が急増していくという国内ゲームメディアでの成功再現を狙う。また、同社では海外における GameWith の認知度が低く、国外ゲーム企業とのコネクションが少ないという課題を解決するため、デジタルハーツホールディングス子会社の DIGITAL HEARTS Seoul Co.,Ltd. とパートナーシップ締結を行い、韓国市場における GameWith の認知度向上と取引拡大を目指す。具体的には、DIGITAL HEARTS Seoul 内に GameWith チームを設置し、韓国ゲーム会社に対しての営業サポート及び共同セミナーの実施、メニュー開発、パッケージ販売など、営業業務全般において、それぞれのノウハウや既存の経営資源を活用した提携を推進する考えだ。また、人材への投資と同時並行で AI 活用への投資も行い、プッシュ型の情報発信の増加を進める構えだ。生成 AI の普及により、ゲーム攻略の提供方法も今後変化すると見られる。今までは知りたいと思った情報をユーザーが検索し、Web メディアを通じて情報提供するという受け身の姿勢となっていた。今後は AI を活用してユーザーのゲーム進捗を解析することが可能となり、ゲームの進捗状況に応じて能動的にリアルタイムで攻略情報を提案することが可能となることから、ビジネスモデル再構築の余地が期待できる。

国内・海外のゲームコンテンツ市場規模及び PV 単価の比較



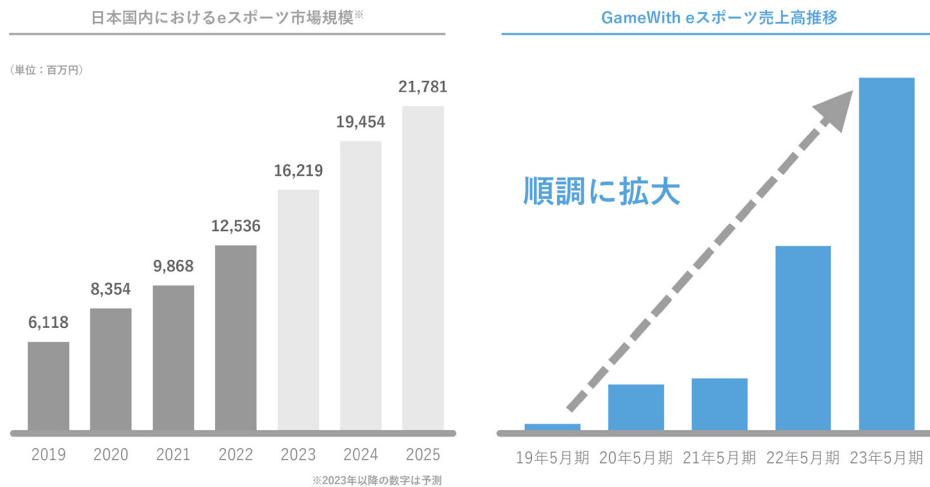
出所：通期決算及び中期経営計画説明資料より掲載

今後の見通し

(2) eスポーツ・エンタメ

eスポーツ・エンタメにおいては、政府によるeスポーツの強化支援、五輪採用に向けた検討が進むなど、競技シーンは今後大きく盛り上がる可能性があり、同社は日本を代表するeスポーツチームとして認知度の向上、チームの価値強化、さらなるファンの獲得などを進める方針である。2023年6月にシンガポールで国際オリンピック委員会主催のオリンピック・eスポーツシリーズが開催されたほか、9月に開催されたアジア競技大会ではeスポーツが正式種目として採用されるなど市場動向が注目されている。同社によれば、2021年に9,868百万円だった国内eスポーツ市場規模は、2023年に16,219百万円、2025年に21,781百万円へと成長する見通しである。世界にはさらなる大きな市場があり、同社では国内だけでなく世界で戦うチームとして、世界大会への出場や韓国拠点の設立、アジアリーグへの参加などを実現している。そして、同社の弱みとなっているインフルエンサービジネスの強化のため、ストリーマーを積極的に獲得することでブランディングの強化、さらには将来的な動画配信収益及びグッズ販売などを増加させることで、大会賞金やスポンサー収入などだけでなく安定した収益源の獲得を目指す。大手VTuber事務所でもファンによるグッズ販売からの利益貢献が全社業績に占める割合が高く、同社においてもインフルエンサービジネスを新たな安定した収益源へ育成できるかに注目したい。

国内eスポーツ市場規模(左)及び同社のeスポーツ売上高推移(右)



出所：新規投資家向け資料より掲載

今後の見通し

eスポーツにおける今後の注力ポイント

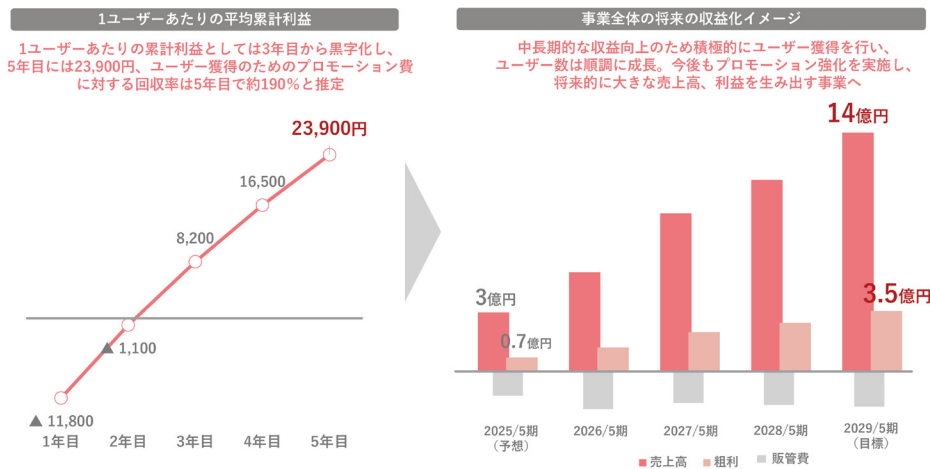
	▲ストロングポイント	▼ウィークポイント	
	<p>競技シーンの強み</p> <p>VALORANT部門におけるライアットゲームズとのパートナーシップ締結</p>	<p>eスポーツ界のパイオニア</p> <p>国内初のプロゲーミング専業・フルタイム制を導入、アスリートビザの取得など黎明期から取り組んできたことによる多方面でのつながりやノウハウ</p>	<p>インフルエンサービジネス</p> <p>競技シーンにおいて"強い"選手はそろっているものの、"人気の"ストリーマーについては他チームと比較して少ない</p>
戦略方針	VALORANT部門のチーム強化	地方自治体との連携強化と地方創生の取り組み	インフルエンサービジネス強化のためのストリーマー獲得
機会	<ul style="list-style-type: none"> すでに世界から注目される舞台には立てている状況 あとは勝つためにチームや選手に積極的に投資するのみ 	<ul style="list-style-type: none"> 地方自治体における若年層の流出等の課題 eスポーツに関する国の支援 	<ul style="list-style-type: none"> eスポーツ系のストリーマーの人気上昇 コアとなるストリーマーが獲得できれば、新たなストリーマーを呼ぶ仕組みを構築できるチームとしての知名度はあり
マネタイズ	大会賞金、支援金、デジタルグッズ収益分配、グッズ販売、スポンサー収入増 etc.	イベント、タイアップ、eスポーツコンサル、教育、スポンサー収入増 etc.	動画配信収益、グッズ販売、イベント、タイアップ、ファンクラブ、スポンサー収入増 etc.

出所：通期決算及び中期経営計画説明資料より掲載

(3) 新規事業

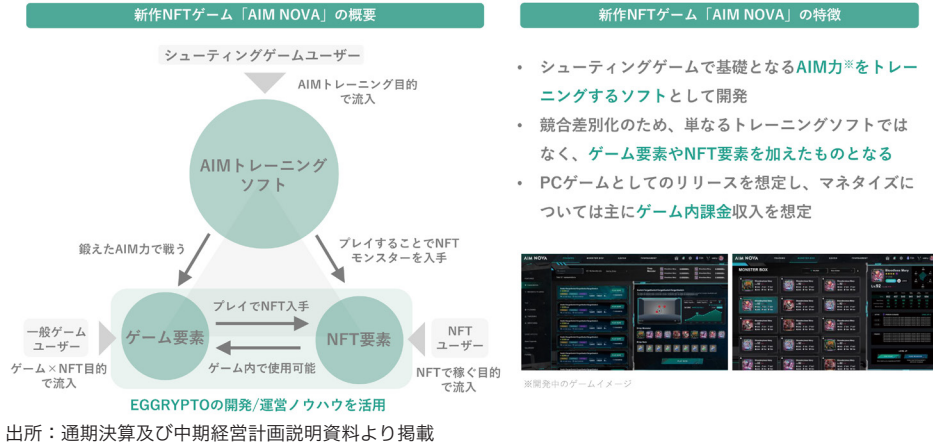
新規事業についても、NFT ゲーム事業、回線事業ともに成長が期待される。NFT ゲーム市場においては、今後、大手ゲーム企業の参入が見込まれ、NFT ゲームのクオリティが Web2 ゲームレベルに向上すれば、ゲームプレイ人口も爆発的に増加する可能性を秘めている。今後も様々な NFT ゲームが市場に投入されることを考えると、同社においても既存の「EGGRYPTO」における次期タイトル「EGGRYPTO X」において新規ユーザー数拡大や ARPU 上昇を進めると同時に、新たな NFT タイトルである「AIM NOVA」の投入も 2026 年 5 月期に計画されている。また、回線事業については、ユーザーの獲得が着実に将来の利益へつながる構図のため、1 ユーザー当たりの顧客獲得コスト最小化と、新規契約後の解約率をいかに低減できるかが重要となるだろう。同社は今後、回線事業においてユーザー数を大きく増やすために引き続きプロモーション施策や先行投資を積極的に進める構えだ。短期的な収益環境には向かい風かもしれないが、中期経営計画後半の 2027 年 5 月期からは営業利益ベースでも黒字化する見通しである。規律あるプロモーション費用を維持し、早期に獲得したユーザーの黒字化を予定どおり進め、解約率を低位に留めることができるかが注目される。

回線事業の1ユーザー当たり平均累積利益と将来の収益化イメージ



出所：通期決算及び中期経営計画説明資料より掲載

新作 NFT ゲーム「AIM NOVA」の概要と特徴



- ・ シューティングゲームで基礎となるAIM力*をトレーニングするソフトとして開発
- ・ 競合差別化のため、単なるトレーニングソフトではなく、ゲーム要素やNFT要素を加えたものとなる
- ・ PCゲームとしてのリリースを想定し、マネタイズについては主にゲーム内課金収入を想定



アプリ外課金事業の共同推進に向けた戦略的パートナーシップを構築

3. 最新のトピック

同社は2024年9月25日に(株)デジタルガレージとのアプリ外課金事業の共同推進に向けた戦略的パートナーシップの合意について発表した。国内モバイルゲーム市場は成長が鈍化傾向ではあるものの、その市場規模は約1.2兆円と大きい。課金方法は依然としてApp StoreやGoogle Playなどアプリ経由での決済が主流だが、アプリ経由での決済の場合、ユーザーはプラットフォームであるAppleやGoogleに対して実質的に約30%の決済手数料を支払っていることになる。今回のパートナーシップ構築では、国内最大級のメディアを運営する同社のゲーマーへのリーチ等の強みを活かし、同社が運営するメディア経由でのアプリ外課金を可能にすることでゲーム会社から決済額に対して手数料を徴収し、デジタルガレージとレベニューシェアをするのが大枠と見られる。具体的なシミュレーションとしては、仮に手数料率をデジタルガレージが提供する現行のサービスと同等の5%とし、アプリゲームの市場規模を約1.2兆円、そのうち同社経由でのアプリ外決済がシェア5%で600億円の決済額まで成長した場合、5%の手数料は30億円、デジタルガレージと折半することを前提に、同社の売上寄与は15億円と試算される。早ければ、2024年内に具体的なサービスのリリース、2025年から売上貢献が始まることが想定されるが、今後、どの程度ゲーム会社での導入が進むか、また、それに合わせて、実際に導入が始まった場合、アプリ外決済をどの程度ユーザーに利用してもらえかが肝となる。アプリ外決済を利用することでユーザー、ゲーム会社、同社の3者がメリットを享受できるため、認知度をいかにして向上させるかが早期普及拡大のカギと言えるだろう。

■ 株主還元策

財務体質強化及び積極的な事業展開に備えて無配を継続

同社は、企業価値を継続的に拡大し、株主への利益還元を行うことを重要な経営課題と認識している。一方で、財務体質の強化及び積極的な事業展開に備えるための内部留保の充実を優先させるため、現在までのところ無配を継続している。今後においては、毎期の業績及び財政状態を勘案しつつ、将来の事業拡大のために必要な内部留保とのバランスを図りながら配当による株主への利益還元を安定的かつ継続的に実施する方針である。ただ、現時点において配当の実施の可能性及びその実施の時期等は未定である。なお、内部留保資金については、今後予想される経営環境の変化に応じ、また、一層の事業拡大を目指すため、中長期的な投資原資として利用していく予定である。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp