



事業計画及び 成長可能性に関する事項

2025.1.31
GLOE株式会社

Agenda

01

会社概要

Company Overview

02

カンパニー
ハイライト

Company Highlights

03

成長戦略

Growth Strategy

04

リスク情報

Risk Information

VISION

We are the GAMING LIFESTYLE Company.

MISSION

ゲームをきっかけに人と社会をHAPPYにする。

会社概要

会社名	GLOE株式会社 (2024年2月に商号変更、旧ウェルプレイド・ライゼスト株式会社)
所在地	東京都新宿区大京町22-1 グランファースト新宿御苑6階
事業内容	ゲーム・eスポーツに関する事業
資本金	148,331千円 2024年10月末時点
設立	2015年11月19日
従業員数	72名 2024年10月末時点 (単体)
子会社	株式会社en-zin、配信技術研究所株式会社

役員紹介



代表取締役

谷田 優也

2010年に角川コンテンツゲートでIPデジタルコンテンツのプロデューサー。
2013年よりマーベラスでのアジア圏向けスマートフォン向けゲームアプリプロデュースなど、ゲームの世界に身を置いてきた。
トッププレイヤーに勝利できる程のプレイヤーとしての腕前とゲーム畑で培ってきたスキル、コミュニティを生かし、
大会企画・運営に留まらず東京ゲームショウを始めとする様々な講演・セミナーに登壇し、
ゲームに関連する様々な切り口でゲーム・eスポーツを広める活動を行う。



代表取締役

古澤 明仁

2003年にロジクール入社。
その後、サンディスク株式会社にてマーケティング、スマートデバイス向け新規事業立上げに従事。
2012年ロジクール再入社し、スポーツマーケティングの要素を取り入れた独自のeスポーツ戦略を打ち出し、事業拡大に大きく寄与する。
eスポーツが生み出す喜怒哀楽・ドラマ、そして可能性に魅了され、4年間の海外留学経験を活かし、日本eスポーツ連合(JeSU)や、
「Esports Liaison Group」など国内外のクライアントのフロントとして活躍。
世の中の社会的課題にeスポーツを用いたソリューションという新たなアプローチにも積極的に挑み、地方創生などにも力を入れる。

取締役 管理本部長

村田 光至朗

取締役（社外）

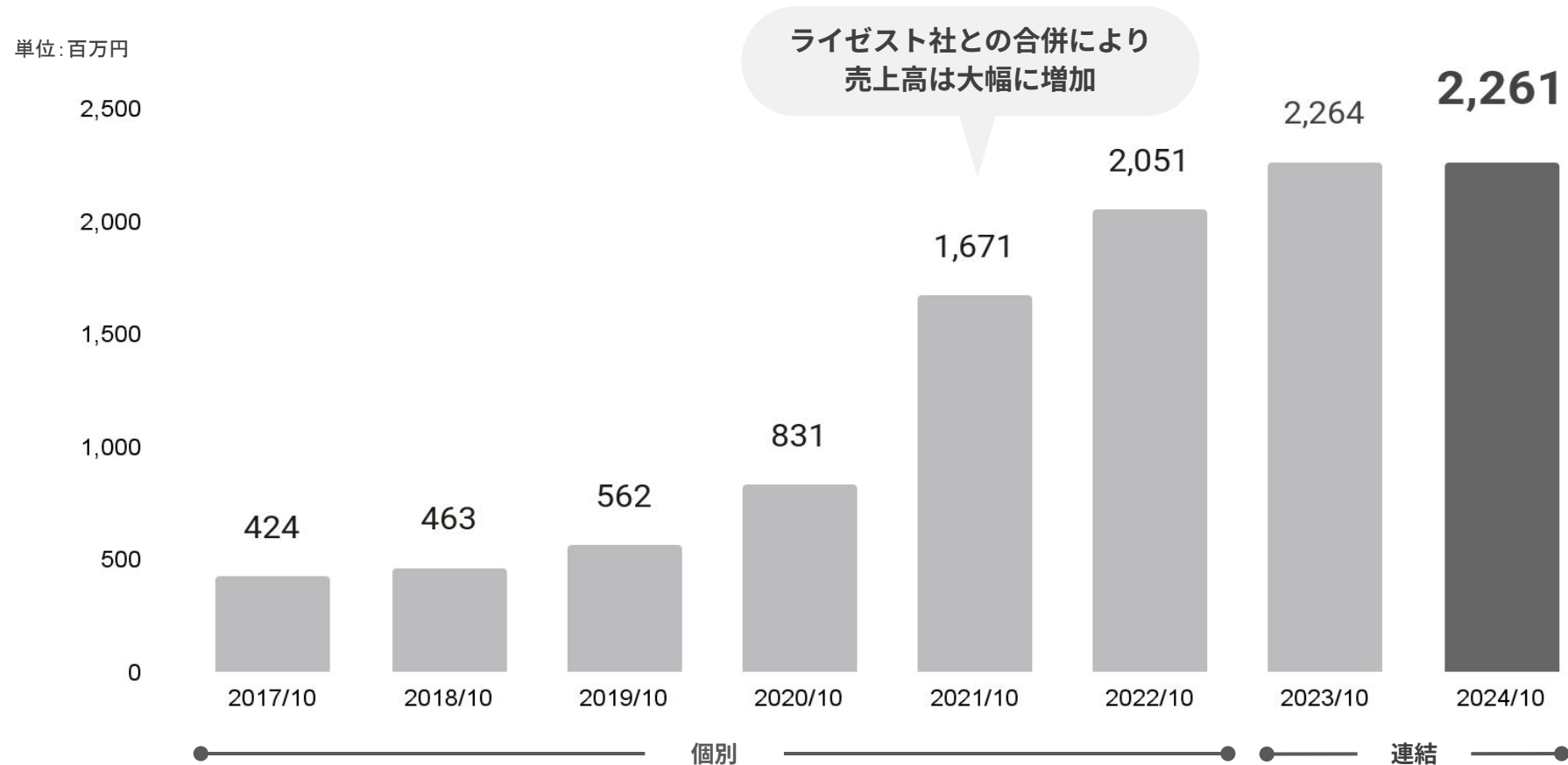
田村 征也

会社沿革

- 2015.11 ● eスポーツ専門の会社として、ウェルプレイド株式会社を東京都渋谷区に設立
- 2017.06 ● 株式会社カヤックと資本業務提携
- 2017.11 ● ウェルプレイドリーグ（自社リーグ）を開始
- 2018.03 ● eスポーツ選手・実況者・解説者のマネジメントを開始
- 2020.10 ● 株式会社電通ライブと業務提携し、「Play G-round」プロジェクトを発足
- 2021.02 ● 株式会社ライゼストと合併し、ウェルプレイド・ライゼスト株式会社に商号変更
- 2021.06 ● 株式会社クリーク・アンド・リバー社と協業し、ゲーム実況者やプロゲーマーをサポートプロジェクト「OC GAMES」開始
- 2022.07 ● 南海電気鉄道株式会社などと協業し、泉佐野市のeスポーツ先進都市化プロジェクトを開始
- 2022.11 ● 東京証券取引所グロース市場へ上場
- 2023.05 ● 国内最大級のポーカールーム「ROOTS」を運営する株式会社POKER ROOMと業務提携
- 2023.08 ● 初の子会社として、株式会社en-zinを設立
- 2024.02 ● GLOE株式会社に商号変更
- 2024.06 ● 配信技術研究所株式会社を子会社化

業績ハイライト | 売上高

2021年に株式会社ライゼストと合併、コロナ禍をきっかけにオンラインイベントの需要が急速に拡大。
2023年10月期以降、子会社の設立やM&Aを行い連結化。

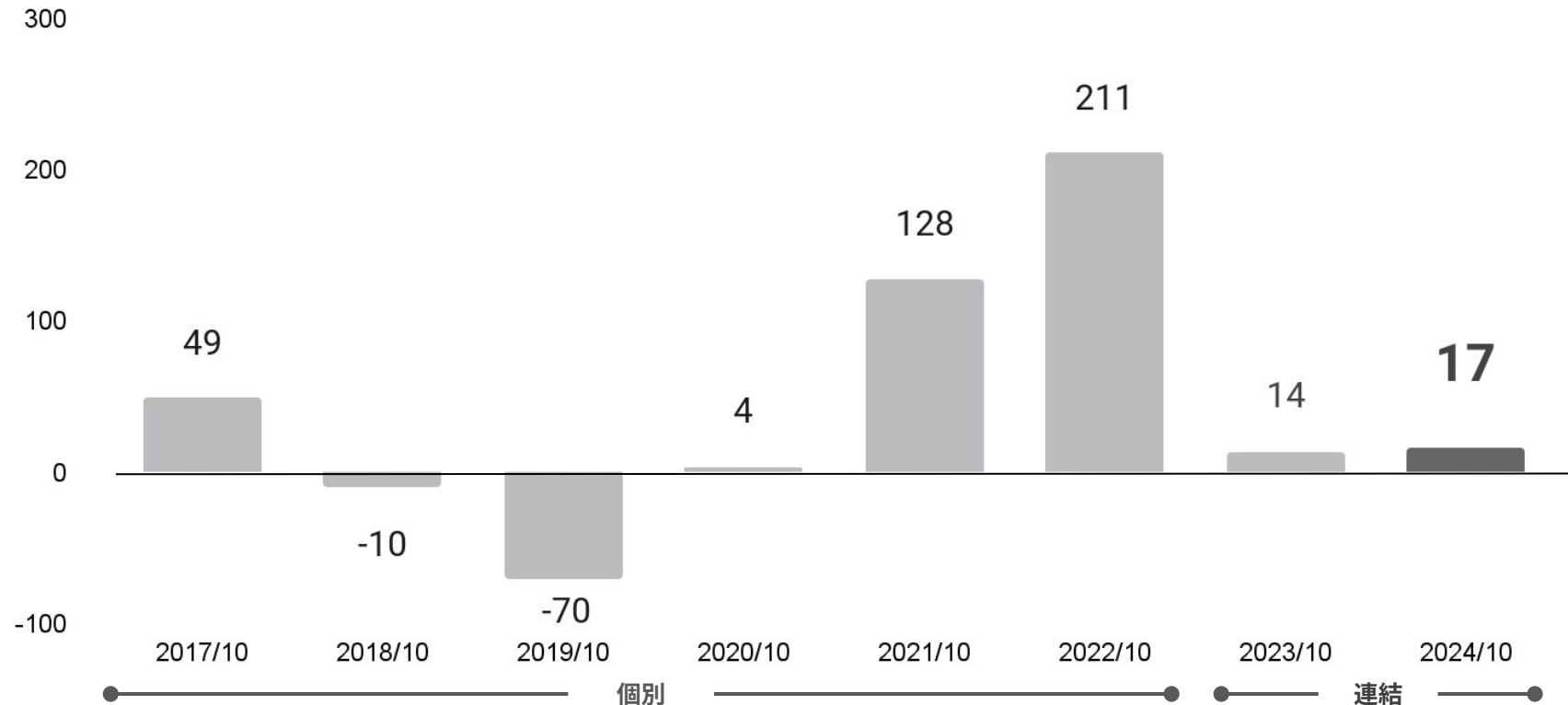


※2023年8月に子会社 (en-zin) を設立し、2023年10月期より連結決算に移行しております。

業績ハイライト | 営業利益

組織強化や事業投資により2018年～2019年にかけて赤字が発生するも、投資先の選択と集中や合併の実施により、2022年は2.1億円と大きく黒字化。
2023年以降は、商品開発や営業戦略に積極的に費用を投下し、利益は低下。

単位：百万円



※2023年8月に子会社(en-zin)を設立し、2023年10月期より連結決算に移行しております。

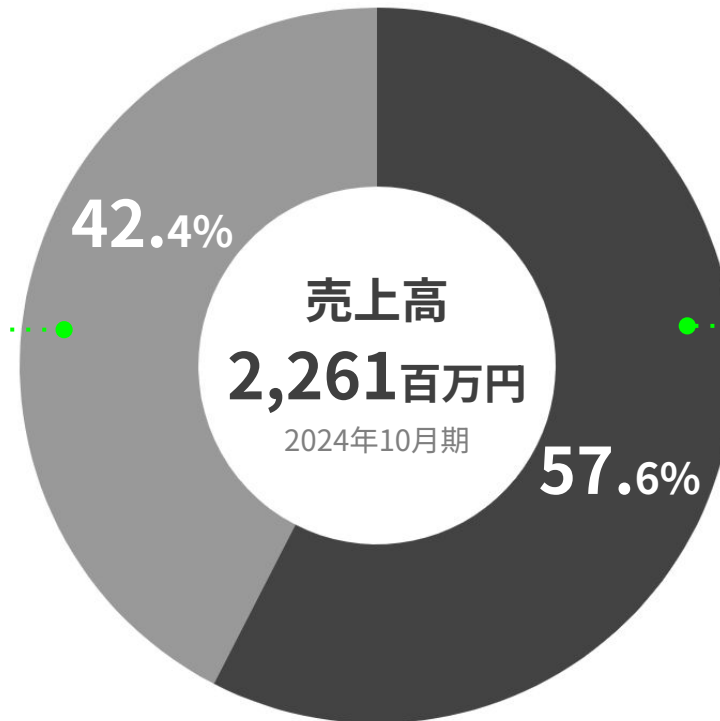
事業概要

eスポーツ大会やゲームイベントの受託制作を行う「eスポーツ・イベントサービス」と、インフルエンサーマーケティングを中心とした「エージェンシーサービス」で構成。

エージェンシーサービス

- インフルエンサーマーケティング
- スポンサー仲介
- コミュニティマーケティング
- SNS運用

※2025年10月期より、サービス名称を「ブランドプロデュース」から「エージェンシーサービス」に変更。

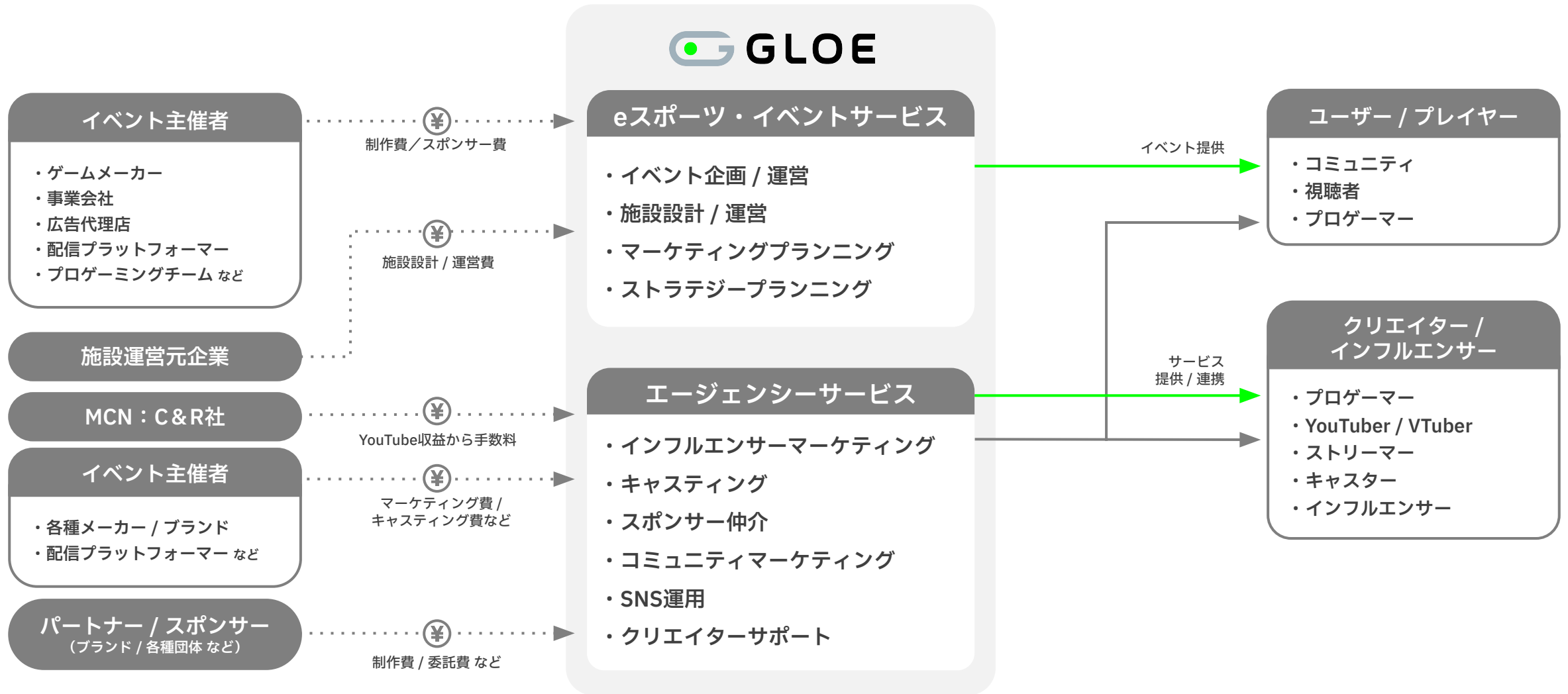


eスポーツ・イベントサービス

- ゲームイベントの企画・制作・運営
- 施設コンサルティング
- ストラテジープランニング

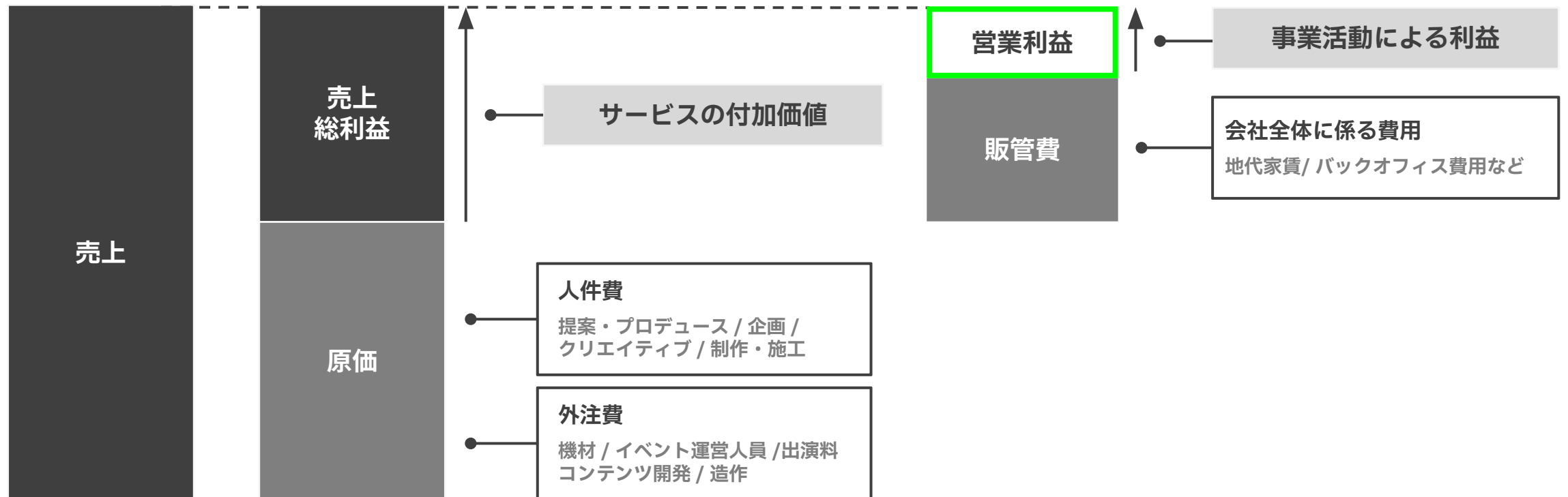
※2025年10月期より、サービス名称を「クライアントワーク」から「eスポーツ・イベントサービス」に変更。

ビジネスモデル



収益構造

当社グループは、外部のパートナーと協力してサービス提供を行う。
売上原価は、イベント制作に係る外部のパートナーに対する外注費が大半を占める。



Agenda

01

会社概要
Company Overview

02

カンパニー
ハイライト
Company Highlights

03

成長戦略
Growth Strategy

04

リスク情報
Risk Information



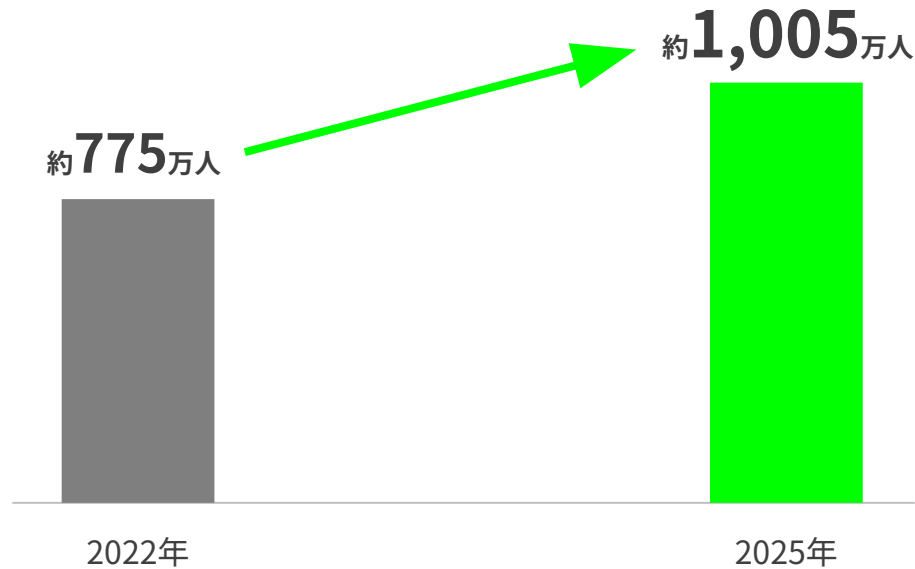
eスポーツ

「エレクトロニック・スポーツ」の略称
広義には、電子機器を用いて行う娯楽、競技、
スポーツ全般を指す言葉であり、
コンピューターゲーム、ビデオゲームを使った
対戦スポーツ競技として捉える際の名称

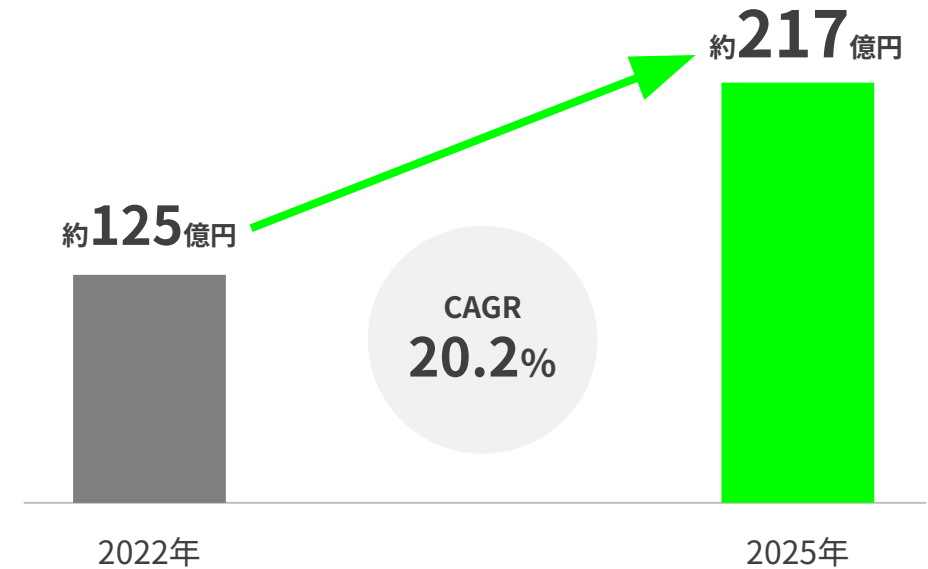
eスポーツ市場の概要

ファンの拡大がコンテンツの熱を高め、市場を育てる

eスポーツファン数拡大（国内規模）※1



eスポーツ市場成長（国内規模）※1



- 日本の男子中学生が将来なりたい職業にランクイン
- SNSや配信による楽しみ方の広がり
- オリンピック種目採用の可能性

- 世界のeスポーツ市場拡大：約18億6千万ドル（2025年）※2
- eスポーツ大会賞金額の増加とスポンサーの拡大

日本国内においてもゲーム・eスポーツ関連領域は若年層の憧れの職業として浸透しており、この領域の将来の成長可能性を伺うことができる。

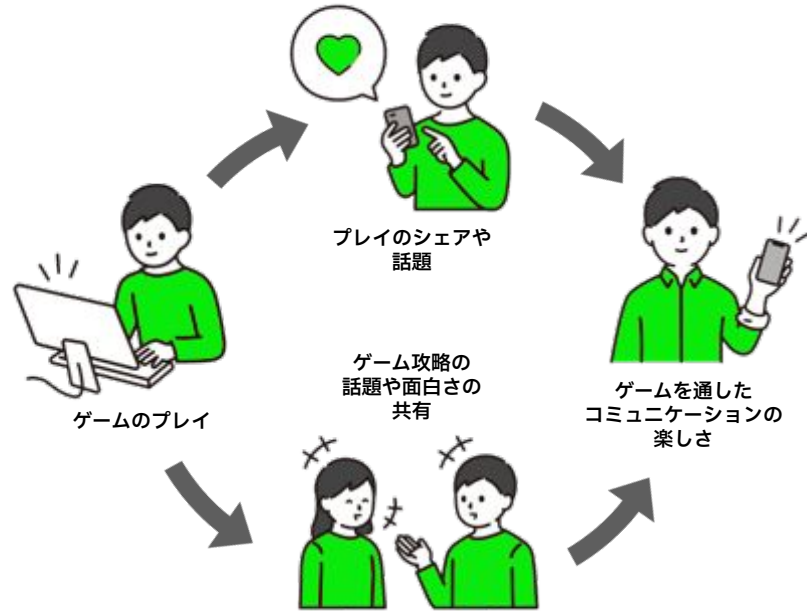
男子中学生の将来になりたい職業（2024）

1位	YouTuberなどの動画投稿者	●
2位	公務員	
3位	会社員	
4位	ITエンジニア・プログラマ	
5位	ゲームクリエイター	●
	社長などの会社経営者・企業家	
	ゲーム実況者	●
9位	プロスポーツ選手	
	プロeスポーツプレイヤー	●
10位	歌手・俳優・声優などの芸能人	
	ロボット開発技術者	

ゲーム・eスポーツに関連する職業

ダイレクトに
ゲーム・eスポーツに関わる職業

※ソニー生命：「中高生が思い描く将来についての意識調査2024」



ゲームプレイを通じたユーザー体験

配信プラットフォームやSNSの発展によって、ゲームを通して得られる日常的なユーザー体験がゲームを楽しむ重要な要素として若年層に幅広く浸透。

競技シーンへの参加や応援、ゲームを通じたSNS上でのコミュニケーション、動画コンテンツの話題などゲームプレイの外にもeスポーツに関わる活動が生まれ、若者の日々の生活の中に浸透している。



『観戦勢』と呼ばれる新たな楽しみ方

自らはゲームをプレイしないが、動画や配信、イベントなどでゲームを見る『観戦勢』と呼ばれる人々が昨今急激に増加。

従来ではゲームプレイを通じた楽しみ方が一般的であったが、特に競技シーンの発展や大会配信のエンタメ化が進んだ結果、今や楽しみ方の一つとして市民権を得ている。

eスポーツの広がり

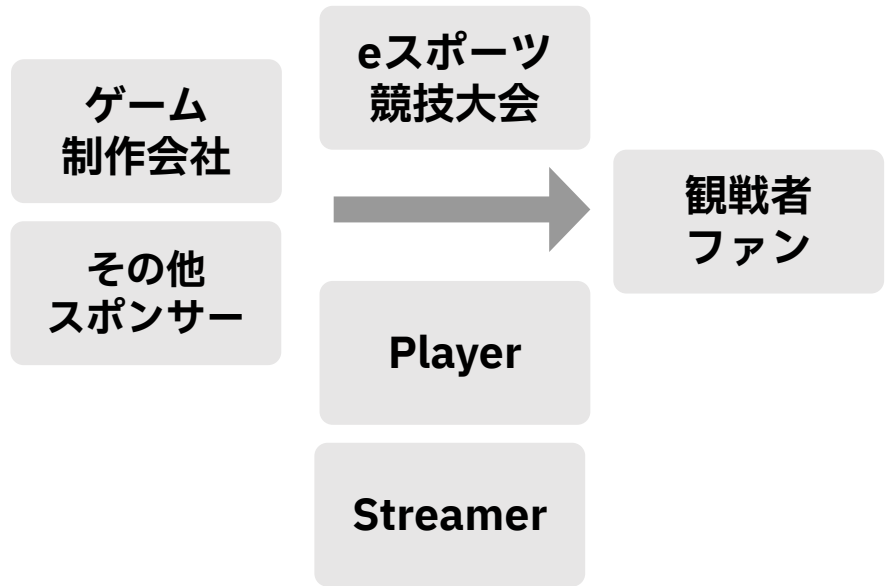
eスポーツはプロの競技だけでなく、競技や配信を見る「観戦勢」が参加するファンイベントとしても盛り上がりを見せる。

また、事業会社による社内外交流や企業ブランディング、地方創生や教育、介護や福祉領域など、社会課題の新たなソリューションとしてもeスポーツは活用されている。



eスポーツ市場の変化

今まで



既存のビジネス領域

eスポーツがビジネスとして確立

これから

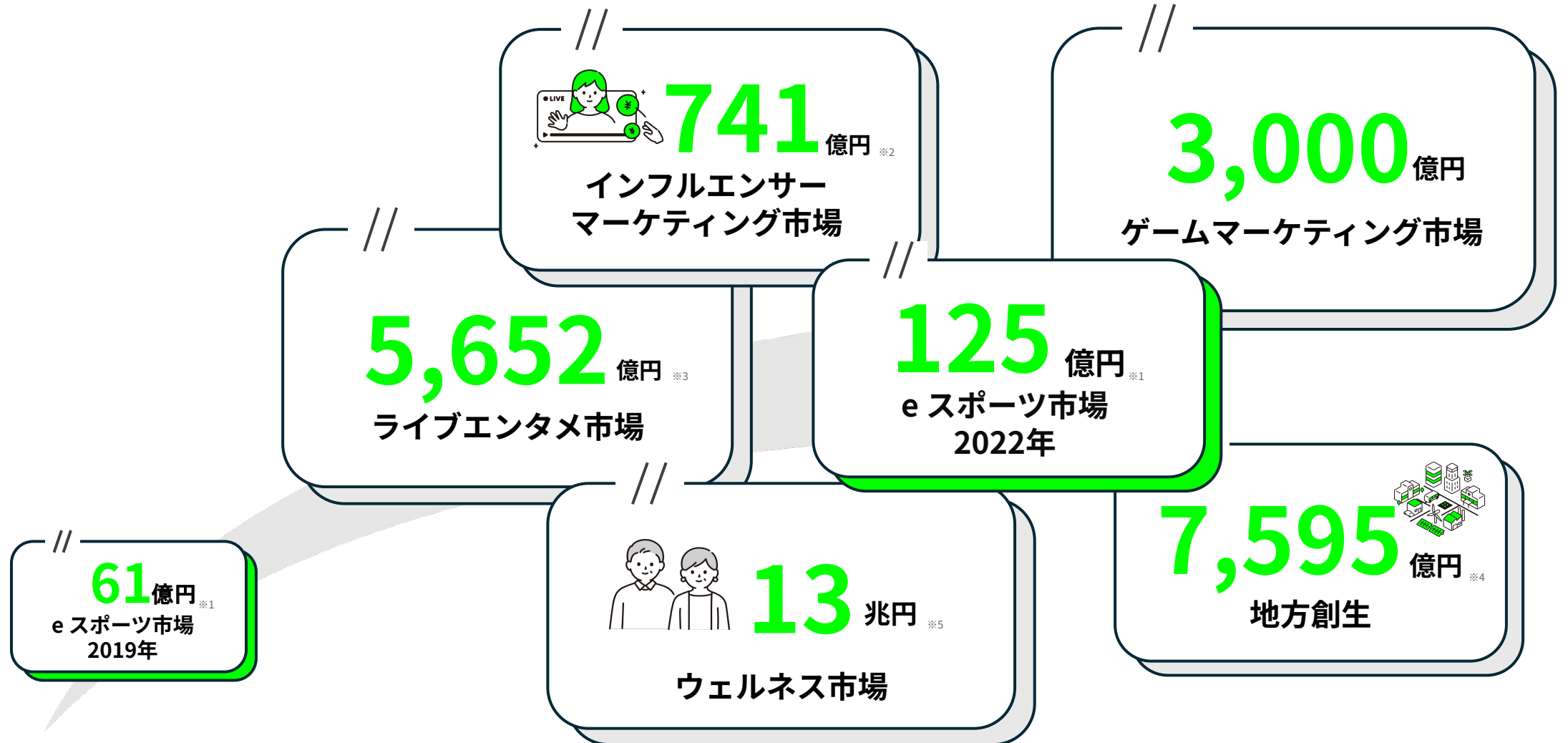


これからのビジネス領域

GAMING LIFESTYLEが
社会への影響力を増し、新たな価値を創出

eスポーツ市場の変化

eスポーツ市場は周辺領域への親和性が高く、業容は変化しながらも拡大。



当社グループの競争優位性

ゲームを偏愛する社員が、様々なゲームタイトルに向き合い、ゲームコミュニティの理解を深めることで、多くのコミュニティからの高い信頼を獲得。
先駆的な企画・多数の制作実績によるノウハウの蓄積により、ジャンルを問わず様々なゲームに対応が可能。
ポジションとリレーションを強みとして、ゲームコミュニティでのビジネス拡大を行う。



※アセット：人財 / 人脈 / 場 / 知見 / 情報など

アセットの調達力

ビジネスのプロデュース力

当社グループの競争優位性 | ゲーム偏愛社員を醸成する組織づくり

ゲームを偏愛する社員たちの存在が、強固なコミュニティとの関係性を構築。
コミュニティと関係性強化が、大会制作でのクオリティを担保し、新規ビジネスを生み出す源泉となる。
当社グループでは、社内ゲーム交流大会の実施や、独自の人事評価制度・福利厚生制度を制定、ゲームを偏愛する社員を支援。

社員の大会実績



VALORANT
ランク上位0.8%入り



ストリートファイター6
マスターランク多数



フォートナイト
勝利数日本9位 (アジア全体17位)



PUBG MOBILE
元プロゲーマー日本5位



ドラゴンクエストライバルズ
全国大会ベスト4



ポッ拳 POKKÉN TOURNAMENT
世界大会2位

当社独自の「GAMING LIFESTYLE福利厚生制度」



ゲーミング休暇



ゲーミング環境サポート



エンタメ補助制度



ゲーム購入補助制度

社内ゲーム大会の様子



当社グループの競争優位性 | ゲーム・eスポーツ業界における当社グループの立ち位置

大小様々なeスポーツイベントを企画し運営する「クライアントワーク」のノウハウと、新たなブランドを創造する「ブランドプロデュース」の価値を掛け合わせることで、業界唯一の存在に。

	 GLOE	イベント制作会社 eスポーツ部門	広告代理店	MCN (マルチチャンネル ネットワーク)	eスポーツ興行主
eスポーツのノウハウ	◎	◎	△	×	○
チームとの繋がり	◎	△	△	△	◎
IPホルダーとの 幅広い繋がり	◎	○	△	○	○
インフルエンサーの キャスティング能力	◎	△	○	○	○
イベント企画能力	◎	○	○	×	◎
イベント制作能力	◎	◎	○	△	△
スポンサー獲得能力	○	×	◎	×	○

Agenda

01

会社概要
Company Overview

02

カンパニー
ハイライト
Company Highlights

03

成長戦略
Growth Strategy

04

リスク情報
Risk Information

社会/企業の課題解決に対し、ゲーム・eスポーツ価値を最大限に活用した

イベント企画制作会社



ゲームがそばにあるすべての人たちへ、創造性をつながり届け、豊かなライフスタイルを共に築く

GAMING LIFESTYLE Company

中長期で注力する領域

GS事業（eスポーツ・イベントサービス、エージェンシーサービス）が現在の事業主体。
CC事業・LS事業は、新たな事業を中長期での柱とすべく、今期は先行的に費用が発生するため、今後投資の進捗状況を報告する。

ゲーミングソリューション事業 (GS)

ゲーム・eスポーツの力で
社会に新たな可能性を提供する

現在の
サービス分類

eスポーツ・イベントサービス

エージェンシーサービス

コンテンツクリエイション事業 (CC)

インフルエンサーと
新しい市場価値を共創する

その他

ライフスタイル事業 (LS)

ゲーム・eスポーツを活用した
新しいライフスタイルの提案

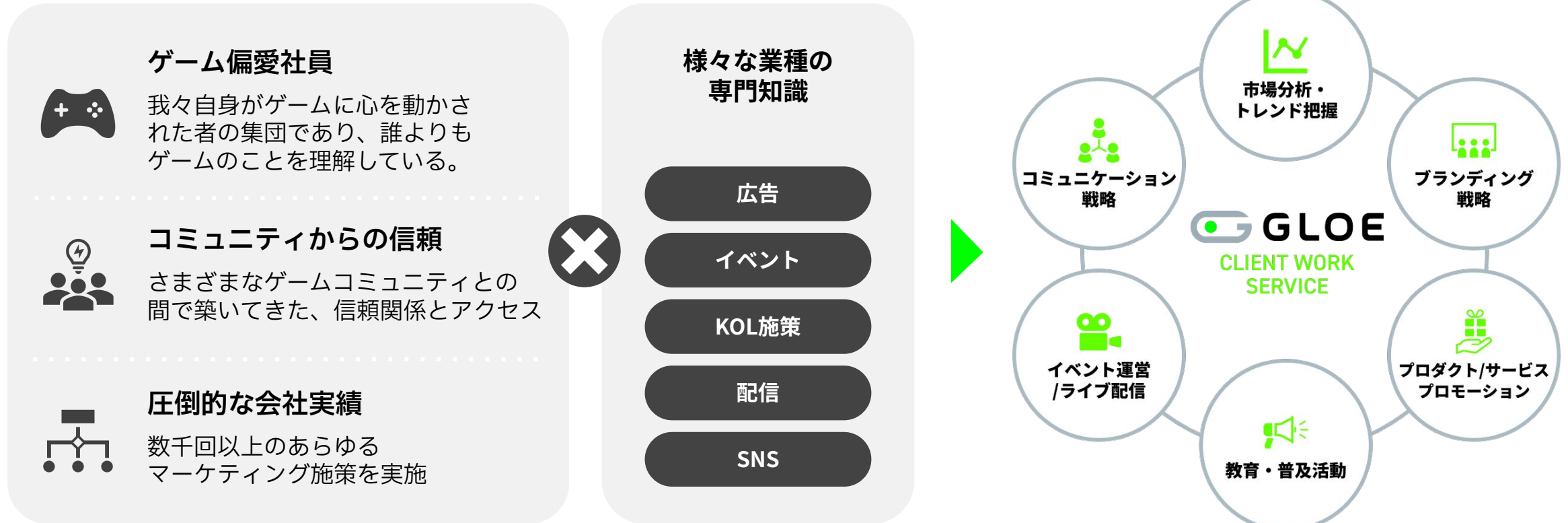
その他

ゲーミングソリューション事業

**GAMING
SOLUTION**

ゲーミングソリューション事業の概要

ゲーム・eスポーツにおける広範な知識と情熱を活かし、eスポーツの大会運営を中心に、ゲームを通じたコミュニケーションを促進するサービスを展開。



ゲーミングソリューション事業の運営方針

01 マーケティング事業組織への変容

02 既存のゲームユーザーのエンゲージメントを高めるマーケティング

03 海外クライアント（主に北米・中東・アジア圏）への営業体制の強化

04 新規サービスの開発

マーケティング事業組織への変容 | 対象となる領域

現状、当社グループが参入できている領域は、ゲーム・マーケティングの領域全体の一部。
イベント企画運営で培った当社グループの資産を活かしながら、マーケティング領域のサービスを増やしてきた今期は、未参入領域へ人員を配置し、商品企画を行いながら事業領域のさらなる拡大を目指す。

NEW 全体プロデュース

eスポーツ・イベント

インフルエンサー
マーケティング

SNSマーケティング

NEW

コミュニティ
マーケティング

NEW

デジタル広告

NEW

メディア
プランニング

NEW

データ / サーベイ

NEW

リサーチサービス

NEW

プロモーション/PR

NEW

マーチャндаイズ

プロダクト開発

クリエイターサポート

既存のゲームユーザーのエンゲージメントを高めるマーケティング

当社は、既存のゲームユーザーに刺さるコミュニティマーケティングを行えることが一番の強み。大会運営のみならず、様々なサービスを提供し、既存のゲームユーザーの継続やファン化に寄与。



マーケティング事業組織への変容 | 成長戦略

ゲーミングソリューション事業としては、引き続き売上高と営業利益を成長指標として設定。
 国内外のクライアントに対する営業体制・企画力の強化（受注率向上）、既に優位性を持っているゲームの理解やゲームコミュニティとの連携強化（価値向上）、スキルの平準化による運営などの効率化により、売上と営業利益の成長を図る。

成長指標		主な施策				
		企画力の強化	営業体制の強化	ゲーム理解の向上	ゲームコミュニティとの連携強化	スキル平準化
売上高	案件数	◎	◎	◎		○
	案件単価	◎	○	◎	○	○
	クオリティ	○	○	○	◎	○
営業利益	生産性			○		◎

海外クライアントへの営業体制の強化 | サウジアラビア

「eスポーツのワールドカップ」の開催や「オリンピック・eスポーツ・ゲームズ」の新設など、世界的にeスポーツが正式にスポーツ競技として認められ、長期的かつ継続的に大会の開催が予定される。



2024年

eスポーツのワールドカップ

サウジアラビアが、現地に数万人規模の雇用を創出する新たな活動として、2024年からeスポーツのワールドカップを開催

2025年

オリンピック・eスポーツ・ゲームズ

国際オリンピック委員会は、eスポーツの国際大会「オリンピック・eスポーツ・ゲームズ」を新設
第1回大会がサウジアラビアで開催予定
2025年以降も定期的な国際大会の開催が予定されている

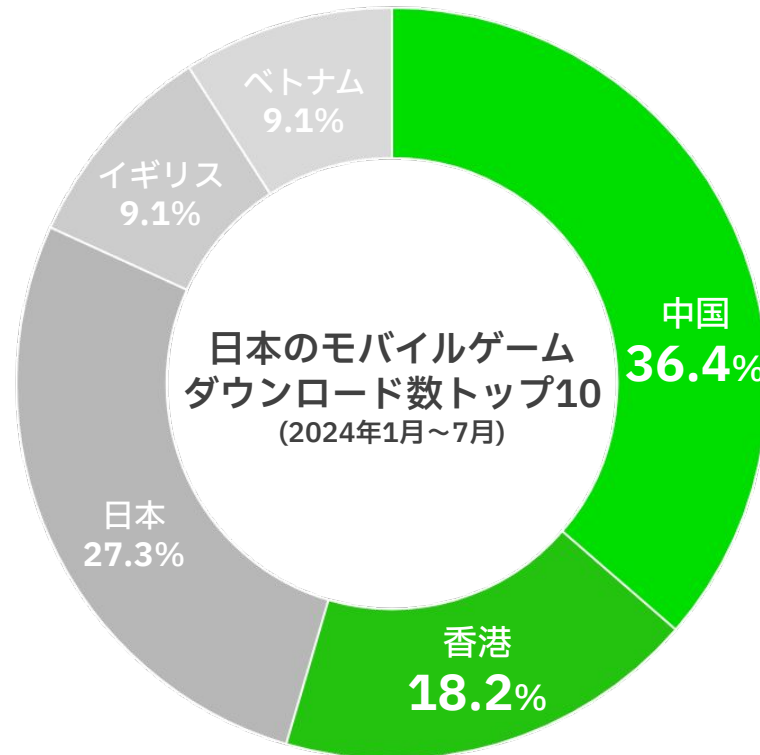
海外クライアント | 前期の実績

Qiddiya Gamingによる、東京ゲームショウ2024での「Qiddiya Gaming Booth」の初出展。
当イベントは最も集客をしたステージの1つで、配信は期間合計で270万を超える視聴者数を記録。
当社は、配信コンテンツやステージ進行をサポート。



海外クライアントへの営業体制の強化 | 中華圏

日本国内のモバイルゲームのゲームパブリッシャーは、現在中華圏の企業が半数以上を占める。
当社は、ローカライズやコミュニティ形成等、国内のゲームユーザーに向けたマーケティング支援を行う。



※Sensor Tower「2024年日本のモバイルゲーム市場インサイト」より当社作成

中華圏を拠点とするパブリッシャーがリリースしているゲームが、日本におけるモバイルゲームダウンロード数ランキングの半分以上を占める

海外クライアント | 前期の実績

Aladdin X株式会社主催による、「スイカゲーム 夏のスイカ大収穫祭」として、『スイカゲーム』が初めてリアルイベントを実施。

当社は、企画・制作からキャスティング等、ゲームをより楽しんでもらうためのコミュニティ形成をトータルでサポート。



実績詳細

https://gloe.jp/works/202407_suicagame/

海外クライアント | 前期の実績

Amazing Season Games提供による、アクションシューティングゲーム『Mecha BREAK』のインフルエンサー配信施策を実施。

当社は企画・制作、キャスティングを担当、インフルエンサーを活用した適切なプロモーションを支援。



実績詳細

https://gloe.jp/works/202408_mechabreakcasting/

海外クライアント | 前期の実績

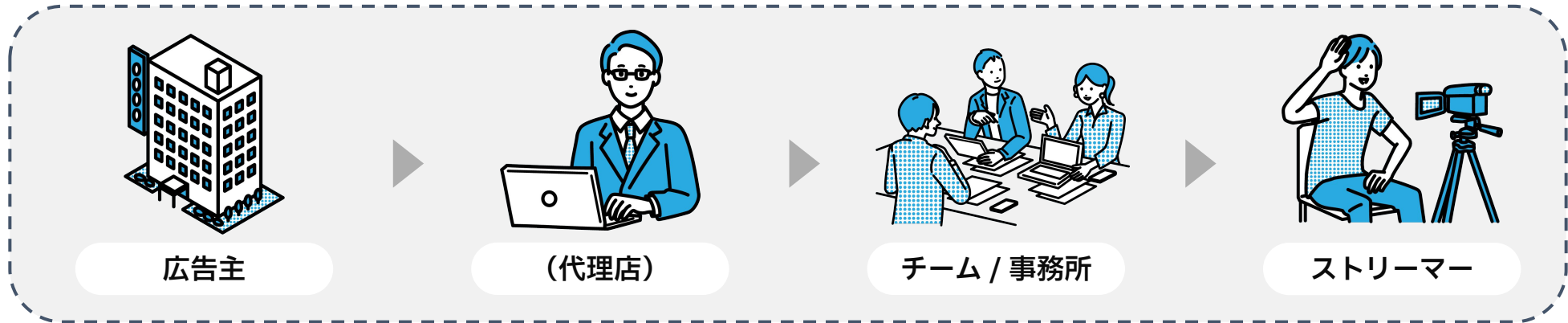
Battlestate Gamesによる、『Escape from Tarkov』の東京ゲームショウ2024へのブースの出展。
ブースの企画からグッズ制作までをトータルサポート。



新サービスの開発 | SCOP

SCOPとは、グループ会社の配信技術研究所株式会社が開発中である、広告主とストリーマーをシステムによって直接繋ぐ、新しい広告プラットフォーム。
今期中にサービス開始を予定するが、今期は開発が先行する見通し。

従来の広告配信



SCOPの広告配信



コンテンツクリエイション事業

**CONTENTS
CREATION**

コンテンツクリエイション事業

ゲーム・eスポーツで活躍するインフルエンサー（配信者）と共に、ゲーム・eスポーツの枠を超えた映像コンテンツを企画・制作。

大型インフルエンサーとのコネクションとイベント制作で培った企画・制作力、配信技研社の技術開発力を生かし、ゲームから派生したコンテンツを当社が生成し、発信する。



インフルエンサー(配信者)



GLOE株式会社



配信技術研究所株式会社

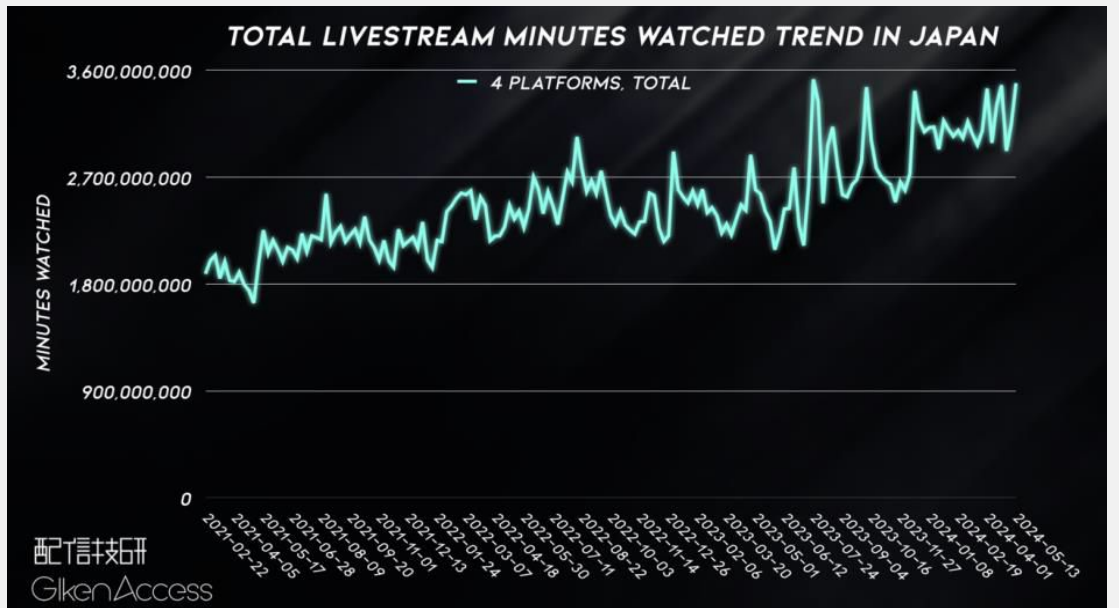
ゲームの枠を超えた映像コンテンツを企画制作

ライブ配信市場の拡大

国内のライブ配信市場は、2020年から2024年にかけて3倍以上に成長。
コロナ禍後も成長を続け、他のソーシャルメディアが減少した中、ライブ配信市場は引き続き視聴時間を伸ばしている。



コロナ禍(2020年)のライブ配信視聴時間推移(日別)



2021年~2024年のライブ配信視聴時間推移(週別)

コンテンツクリエイション事業 | 実績

SHAKA氏主催、真剣勝負のゴーカート大会「SHAKA ONE」。
SHAKA氏とゆかりのあるストリーマーが集い、本気でゴーカート対決するコンテンツ。
当社は、インフルエンサーの魅力を最大限に引き出す企画作りをサポート。



実績詳細

https://gloe.jp/works/202404_shakaone/

コンテンツクリエイション事業 | スタンミじゃぱんプロジェクト

動画配信者のスタンミじゃぱんが初主宰するラブストーリーミュージカル「H12」の上演が決定。
当社は、企画・制作等を担当し、スタンミじゃぱんの俳優としての活動をサポート。
2025年6月の上演に向け、オーディションを開催。



詳細

https://gloe.jp/news/202501_h12/

ライフスタイル事業

LIFESTYLE

ゲームが持つポテンシャルを活用した事業の展開

ゲームは、消費するだけのエンタメではなく、柔軟に変化し高い拡張性を持つ。
当社グループはエンタメ領域に収まらないゲームの価値に着目し、ゲームの要素を社会活動やサービス開発に組み込むことで、新たな事業展開を目指す。



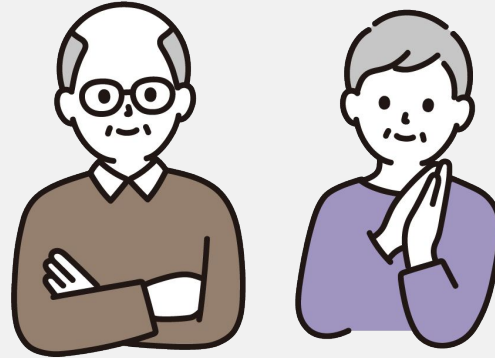
拡大を見込んでいる注力領域

地方創生



ゲーム・eスポーツを活用し、
地方自治体等のまちづくり・地域
活性化活動を支援

ヘルスケア・高齢者



高齢者が主役となるゲームコミュ
ニティを構築・活性化、健康増進
や認知症予防を目的としたサービ
スや製品を開発

人材サービス



ゲーム・eスポーツを通じて、
学生と企業の出会いをサポート

ライフスタイル事業 | 地方自治体との取り組み

「HAKUI esports City Project（羽咋eスポーツシティプロジェクト）」
石川県羽咋市でeスポーツプロジェクトが始動、eスポーツ体験イベントを「LAKUNA はくい」で開催。
ゲームイベント、eスポーツ教室、育成セミナーなどを通して交流人口の拡大を目指す。



羽咋市のeスポーツの取り組みを発表する岸博一市長（左）

介護業界向けの革新的な業務DXソリューションを提供する株式会社ウェルモと、双方の強みである「介護」と「ゲーム」のノウハウを融合させた実証実験を開始。

従来のゲームコンテンツを取り入れるだけでなく、高齢者が自発的に取り組み、かつ介護現場が導入しやすい新たなゲームやレクリエーションの企画・開発を予定。

2025年春、高齢者向けデイサービスでゲームを活用した実証実験を開始

介護 × ゲーム
DXプロジェクト

welmo GLOE

介護業界のDX化

介護 × ゲーム

運動 / 脳トレ / レクリエーション / 競技性 / 達成感
交流 / エンターテインメント ...

対シニア

フレイルに対するアプローチ
▶ 認知機能低下の予防
▶ 身体機能の向上

対デイサービス

経営課題に対するアプローチ
▶ 生産性の向上
▶ 若年層採用の促進 など



介護施設にいないときでも
いつでもオンラインでコミュニティに参加可能

社会交流の場を提供し、**社会的孤立を防止**

© 2025 Welmo Inc. ©GLOE Inc.

詳細

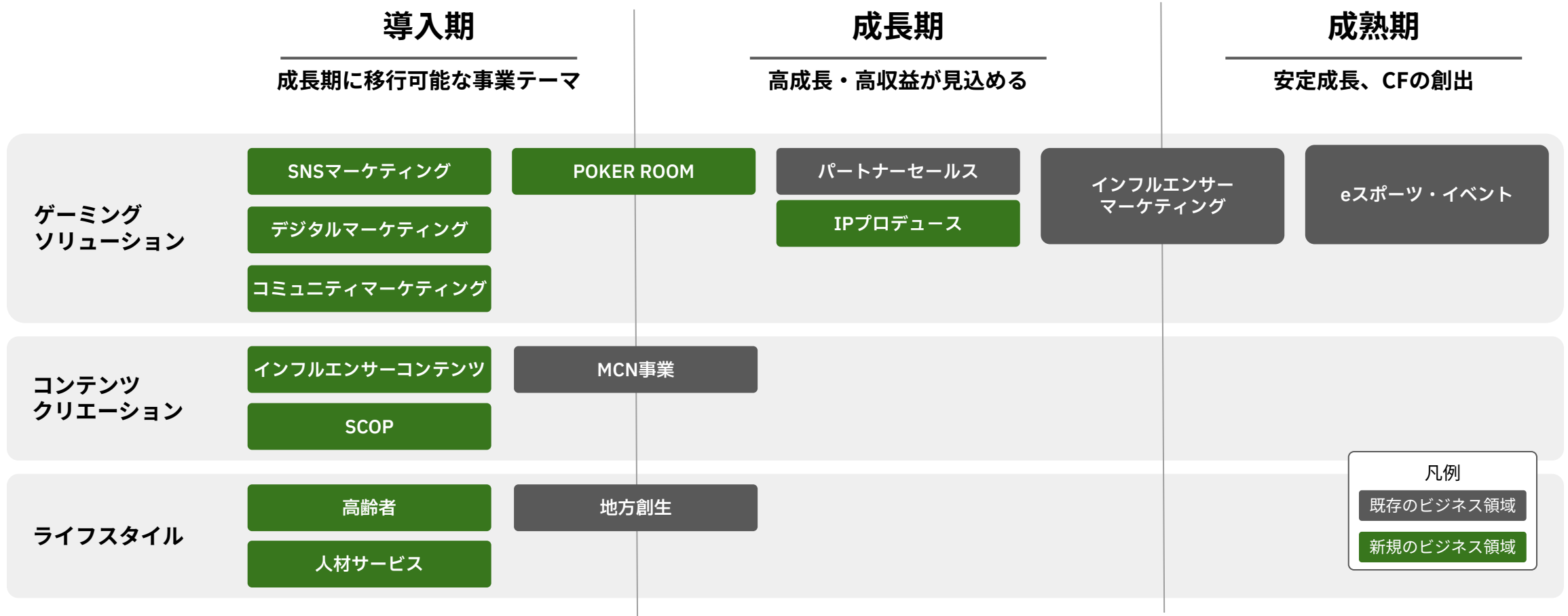
https://gloe.jp/news/202501_welmo/

今後の展望

FUTURE PROSPECTS

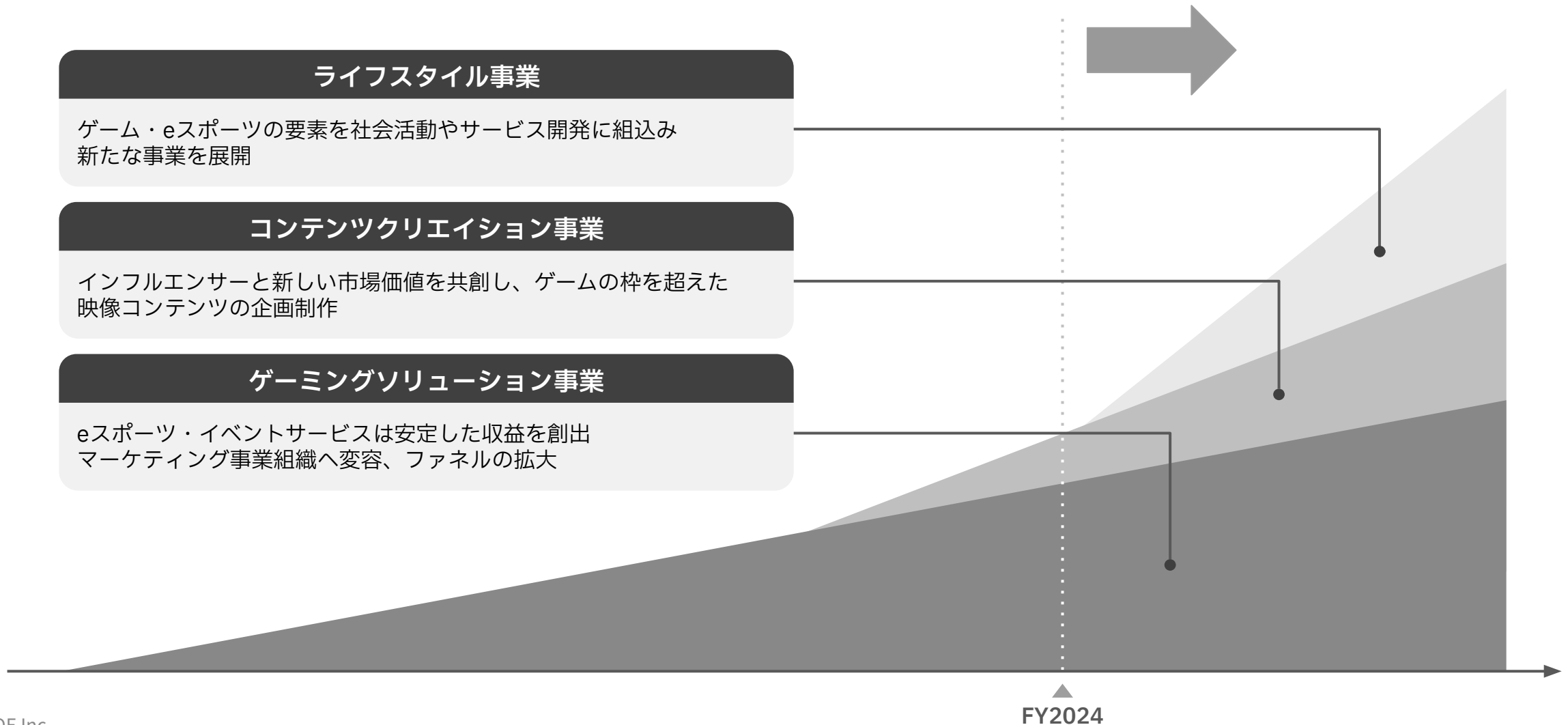
サービス別のビジネスの立ち位置

現在の売上の多くを占める「eスポーツ・イベントサービス」は安定成長を目指す。
導入期は成長期への育成を目的に検討を開始、成長期は人的投資の強化。
導入期～成長期の事業が収益転嫁されるまでには1～3年を見込む。



今後の展望について

ゲーミングソリューション事業成長による安定した収益を基盤にしながら、新規事業での事業創出を目指す。



成長に資する取り組みの実施状況

組織体制の変更に合わせ、各サービスの新たな成長方針を策定。
既存事業の成長指標は収益性に統一し、売上高及び営業利益率の向上を目指す。

	成長方針	主な成長指標 (当社内での管理指標)	具体的な取り組み
ゲーミング ソリューション	マーケティング事業組織への変容	収益性 (売上高及び営業利益率)	<ul style="list-style-type: none">● 営業体制の強化による、案件数・取引先数の拡大● マーケティングサービスの開発強化● コミュニティや各パートナーとの連携強化● 海外事業展開
コンテンツ クリエイション	ゲームの枠を超えた 映像コンテンツの企画制作		<ul style="list-style-type: none">● コミュニティや各パートナーとの連携強化● 自社ブランドの創出・強化● テクノロジーを活用したプラットフォームの構築
ライフスタイル	ゲームが持つポテンシャルを活用した 事業の展開		創出事業数 (中長期でフォロー)

上場における調達資金の使途内訳

調達金額196,080千円は、採用費、借入金返済、新規サービスへの投資に活用。

単位：千円

使途内訳	調達金額	使途予定時期	
		2023年10月期 充当額	2024年10月期 (想定額) 充当額
採用費	30,000	19,000	(11,000) 11,000
借入金返済	80,000	40,000	(40,000) 40,000
新規サービスへの投資	86,080	31,000	(55,080) 55,080
合計	196,080	90,000	(106,080) 106,080

Agenda

01

会社概要
Company Overview

02

カンパニー
ハイライト
Company Highlights

03

成長戦略
Growth Strategy

04

リスク情報
Risk Information

リスク情報

事業遂行上の重要なリスク

業界動向について

顕在化の可能性：中 / 発生頻度：大

当社グループが事業を展開するeスポーツ市場は、モバイルゲームeスポーツの勃興、eスポーツファンの増加、eスポーツ大会の視聴時間の増加等により成長を続けております。

2024年はサウジアラビアで第1回eスポーツワールドカップが開催され、2026年には日本国内において第20回アジア競技大会の開催が決まっており、第19回に続きeスポーツがメダル競技として採択されることが決定しております。こうしたことから世界的にみてeスポーツの社会的価値が向上しております。

このような背景をもとに今後も継続して市場は成長していくと考えておりますが、現状eスポーツ市場の収益の多くはスポンサー料や広告費が占めているため、不況により事業会社の業績が悪化するなどした場合には、eスポーツ市場において市場成長が阻害されることとなり、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

法規制について

顕在化の可能性：中 / 発生頻度：中

当社グループが事業展開するeスポーツ業界は「景品表示法」や「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律」、「刑法（賭博罪）」による規制があるとともに、ユーザーの個人情報に関しては「個人情報の保護に関する法律」の適用を受けます。

また、eスポーツ大会の制作等を外注している場合があり、それらの取引の一部は「下請代金支払遅延等防止法」（下請法）の適用対象となります。

当社グループは、上記各種法的規制等について誠実な対応をしていると考えておりますが、不測の事態等により、万が一当該規制等に抵触しているとして契約等の効力が否定された場合、当社グループが何らかの行政処分等を受けた場合、また、今後これらの法令等が強化・改正され、もしくは新たな法令等が定められ、当社グループの事業が制約を受ける場合には、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。

リスク対応策

eスポーツの波及市場をとらえ、eスポーツを拡張した他分野領域での新規ビジネスを継続的に模索しており、ゲーム市場や動画広告市場といった他市場への展開をおこない、eスポーツ・イベントサービスのイベント企画運営に頼らない収益源の多角化をおこなっています。

また、当社グループの強みである「数々の幅広い実績で培った創造力」を活かして、eスポーツの波及市場をとらえ、eスポーツを拡張した他分野の領域での新規ビジネスを引き続き模索してまいります。

当社グループはこれら法令を遵守するため、総務部が中心となり、各部署と連携して法令に抵触しない実務運用を整備する他、関連法令等の改廃動向についても常に情報収集を行うとともに、適宜顧問弁護士と連携する体制を整備しております。

また、代表取締役を委員長とし、毎月1回開催されるコンプライアンス委員会およびリスク管理委員会においても、これら法令遵守に関するリスクの管理・把握を行っております。

リスク情報

事業遂行上の重要なリスク

新規事業・サービスについて

顕在化の可能性：中 / 発生頻度：大

当社グループは今後も事業規模の拡大と収益源の多様化を実現するために、積極的に新規事業・サービスに取り組んでいく方針であります。

新規事業・サービスについては企画段階・開発段階にてモニタリング等を実施するとともに、新規事業・収益事業等の事業ポートフォリオのバランスを図ることでリスクの低減を行っておりますが、不確定要素が多く存在する可能性があり、新規事業・サービスの展開が予想通りに進まない場合、当社グループの業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。また、新規事業への取り組みに付随したシステム投資・広告宣伝費等の追加的な支出が発生し、利益率が低下する可能性があります。

ゲームメーカーとの関係について

顕在化の可能性：中 / 発生頻度：大

当社グループが提供するeスポーツコンテンツは各ゲームメーカーが提供するゲームコンテンツを基に制作しております。

ゲームコンテンツを利用する場合は必ず許諾を取り、各ゲームメーカーのビジョンや価値観およびゲームコンテンツ自体のストーリーや世界観等を大切にしながら、eスポーツコンテンツを制作しておりますが、各ゲームメーカーとの関係が悪化した場合や各ゲームメーカーのeスポーツに対する方針の変更によりeスポーツ利用を中止した場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

リスク対応策

eスポーツ・イベントサービスの安定的な収益基盤をもとに、イベント企画運営で培ったノウハウを生かし、マーケティング事業組織へ変容し、サービスの拡大を目指してまいります。

また、新規事業の創出においては、仮説検証を素早く行いながら、他サービスとのシナジーおよび他社との連携を強化することによって、事業成功の可能性を高めてまいります。

当社グループの強みである「ゲームおよびコミュニティの徹底的な理解」を活かして、引き続きゲームメーカーとの信頼関係を強固にして、各社の方針の最新情報にキャッチアップできるようにしていきます。

また、クライアントワークやパートナーソリューションにおける許諾関連の対応実績を活かして、ゲームメーカーの著作物に対して徹底的な法令遵守を今後も丁寧におこなってまいります。

本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社グループが事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社グループ以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社グループはそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は、2026年1月下旬を予定しております。