

# GANYMEDE



2025年5月の世界大会優勝時

○本社所在地：・・・東京都

○事業概要：・・・eスポーツチーム運営/タレントマネジメント/アパレルMD販売/イベント運営/クリエイティブ制作 他

○常時使用する従業員：・・・48名  
（2025年5月時点）

○現在の売上高：17.6億円  
（2024年9月期）

○法人番号：8011001118979

○Web：https://gnmd.co.jp/

## 企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役  
西原 大輔

ゲーミングライフスタイルをもっと豊かに。

GANYMEDE株式会社の運営する「ZETA DIVISION」は、ゲームを通じた多様な楽しみを日常に取り入れる生き方を「ゲーミングライフスタイル」と定義し、ゲーマーとそれを取り巻くカルチャーを、より豊かにし、新しいクリエイターを探し、次世代の日本文化を醸成することをミッションとしております

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2030年9月決算期の100億円売上高達成に向け、既存事業であるeスポーツの「チーム・選手マネジメント事業」「配信事業」「アパレルMD事業」に加え、「eスポーツカルチャーの拠点となる日本型eスポーツカフェ・ベニュー」事業を拡大し、店舗数50店舗を目指します。

### 課題

- ・過去築き上げてきた「ZETA DIVISION」のブランドとゲーミングカルチャー・ファン・選手の強みを生かした、魅力ある収益店舗事業モデルの確立
- ・店舗数拡大に向けた店舗開発体制とノウハウ獲得・人材採用
- ・出店加速に向けた初期費用の資金調達

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- ①既存事業（コンテンツ事業）の着実な成長
- ②日本型eスポーツカフェ（ベニュー）事業の拡大
- ③国産ゲーミングギアの開発と展開

（詳細は次ページをご参照ください）

### 実施体制

- ①既存事業：現状組織を軸にタレントマネジメント・営業人員の増強
- ②店舗事業：初期には店舗開発チーム及び直営店の立ち上げチームを組成・中長期には地方出店・FCも見据えた店舗管理体制の構築
- ③ギア事業：共同開発を進めているOEMパートナーと自社企画部門を含む開発体制及び既存オンラインMD販売・イベント販売等各種チャネルを統括する販売部門の構築  
（詳細は次ページをご参照ください）

売上高100億円に向けた目標・課題・具体的措置

【当社事業概要】

- 当社が運営する日本最大のeスポーツチームである「ZETA DIVISION」は、獲得賞金総額・競技実績・動画再生数・動画配信数で国内No.1の実績を保有しており、サウジアラビアの政府公認のプロジェクトにも採択されました。ゲーム配信プラットフォームにおけるチーム別の総視聴時間は、世界で1位（2024年）を獲得するなど、世界的にも知名度を得ているチームです。
- 「ZETA DIVISION」は、「ライフスタイルブランド」を自負しており、単にチームを運営し競技・配信を行うのみでなく「ゲーミングカルチャーを豊かにする」ことを目指しております。実際、「ZETA」は国内の若年層を中心に広く親しまれており、ゲームや個人の選手を超えたアパレルブランドとしても評価を得ております。今回「100億宣言」に当たっては、上記の企業ビジョンの元、新規に取り組んでおります「拠点事業」「ギア事業」を拡大し、老若男女・都市地方問わず、日本のゲーミング市場の拡大と世界への発信、及びゲーミングファンと業界従事者の豊かさ向上に貢献し、売上高100億円を目指したいと考えております。

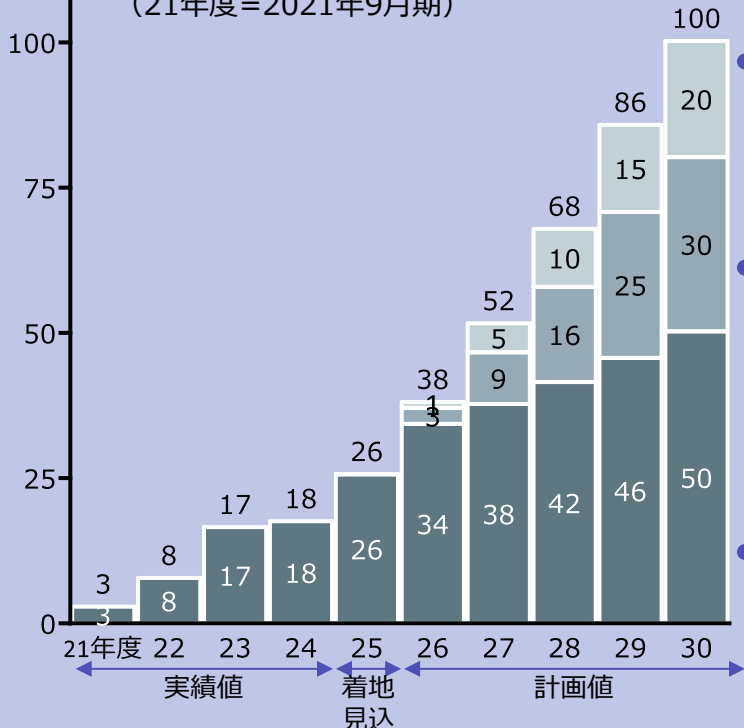
【100億円に向けた当社事業計画】

当社の既存事業（コンテンツ事業）は、過去4年で3億→24億\*に拡大しており、このままでも5年後売上高50億程度は達成可能と考えております。一方で、当社の企業ビジョンを実現するために、新たな事業領域にも積極的に挑戦したいと考えており、結果として「ベニュー事業」「ギア事業」にて、5年後売上高100億円を目指します。

\* 25年5月末時点過去12か月売上

【売上高計画】

単位：億円  
決算期：9月  
(21年度=2021年9月期)



①ギア事業（5年後売上20億）

- 【目標・課題】「ギア」とはPC・マウス・コントローラ・ゲーミングチェアといった、eスポーツに欠かせないデバイスや設備のことです。日本のeスポーツ市場では、**国産ギア不足が古くから課題**でした。当社はその知名度・ブランドを活かしてこの領域に取り組み、「日本のAnker」のポジションを確立したいと考えています。当社はゲーマーにとって魅力のある製品の企画・販路の確保は出来るものの、各ギアに応じた自社工場や生産ノウハウを持ちませんので、**生産ノウハウ及び量産体制の確保が課題**となります。
- 【具体的措置】事業成長の速度と効率性を考え、当社はファン層（ゲーマー）に近い立場として企画・販売に専念し、OEMパートナーとの事業推進を計画しております。現在、国内家電／玩具／流通各社と具体的契約を進めており、特に先行事例として取り組んでいる株式会社東海理化とのゲーミングキーボードの共同開発は非常に高評価を受けており、eスポーツ市場に未進出の実力ある日本企業とのコラボによって製品の企画・量産を進め、当社はその企画・販売部分の収益化により、新たな収益の柱とすることを目指します。

②ベニュー（拠点）事業（5年後売上30億）

- 【目標・課題】ゲーム市場は世界で30兆、日本で2.4兆円まで拡大し、コロナ禍でも大きく成長した**1大カルチャー**である一方で、そのベースはあくまでオンラインであり、実際に人が集まる施設・ゲーム文化の「居場所」の不足・欠如が業界の課題です。また、業界が成熟するにつれて、ゲーム配信者やプロ選手が一線を退いた後のセカンドキャリア問題も年々大きくなっています。当社はこの業界課題を解決するため、そのブランドを活かして「ゲームをハブに人々が集まる拠点」を全国に展開します。実店舗を持つ新事業となるため、ビジネスモデルは一定目途が立つものの、**実際の店舗運営のノウハウと人材・チーム組成は最重要課題**です。また、**出店に向けた資金調達も課題**となるものの、**100億達成に向けて不可欠ながら最も効果の見込める事業領域**と考えております。
- 【具体的措置】実はeスポーツのオフライン拠点化について、韓国では既に同種の施設が古くから存在します。日本ではゲームセンターがこの役割を担ってきたものの近年は下火傾向にあり、現代のゲーム文化に即した事業展開が求められています。当社が展開する施設は、ゲーム利用・eスポーツ教室・イベント開催等による収益が中心ですが、自社アパレルやギアの販売も可能です。当社の競合優位性として、所属選手・クリエイターによる地域に根ざしたコミュニティ形成を活かした店舗数拡大、地方展開・FC化を目指しております。

③コンテンツ事業（5年後売上50億）

- 【目標・課題】スポンサー獲得、大会賞金や所属選手のマネジメント報酬、配信・イベント収益、アパレル・商品販売、コンテンツ制作が主な収益源となっています。当事業単独でも継続的な成長が期待できますが、ベニュー事業を介してZETADIVISIONの新規ファン層の取り込みといったように、従来事業分野にもプラスの影響が期待できると考えております。一方、優秀なマネジメント人材の確保の機会は限定されており、規模拡大に伴う体制強化は課題です。
- 【具体的措置】上記の業容拡大に耐えうる人材の採用、体制整備をこれまでよりも一層進めてまいります。