

# BANK OF INNOVATION

2022年9月期 第2四半期

## 決算説明資料

株式会社バンク・オブ・イノベーション

(東証グロース：4393)

2022年5月

1. サマリー
2. 業績
3. 事業進捗
4. Appendix

# 1. サマリー

<p>2022年9月期 2Q業績</p>	<p>累計売上高 <b>11.4</b> 億円      累計営業損益 <b>▲3.9</b> 億円</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 2Q累計期間前年同期比：<b>減収減益</b>（既存ゲーム売上減少、『恋庭』広告投資）</li><li>✓ 2Q会計期間直前Q比：<b>増収増益</b>（既存ゲーム中国本土売上、『恋庭』拡大）</li><li>✓ 四半期業績推移は、2021年9月期3Q会計期間を底として増加傾向</li></ul>
<p>事業概況</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>□ <b>配信中サービス</b><ul style="list-style-type: none"><li>・『恋庭』 当社グループの中長期的成長の柱として、大きな成長フェーズに</li><li>・『クリプトラクト』 7周年突破</li></ul></li><li>□ <b>開発中サービス</b><ul style="list-style-type: none"><li>・新作大型RPG①『メメントモリ』 事前登録者数40万人突破 App Store（iOS版）予約注文開始 <a href="https://apps.apple.com/jp/app/id1611490041">https://apps.apple.com/jp/app/id1611490041</a></li></ul></li></ul>
<p>2022年9月期 3Q以降</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>□ <b>業績の非連続成長フェーズへ</b><ul style="list-style-type: none"><li>・中長期成長のためリスクをとった投資フェーズ⇒業績成長フェーズへの転換 『メメントモリ』売上、『恋庭』売上拡大、その他</li></ul></li></ul>

## 2. 業績

- 現金及び預金 13.2億円、純資産 4.5億円
- 開発費は全て費用処理しており、資産計上なし

	22年9月期 2Q末	21年9月期 4Q末	前期末比
	百万円	百万円	%
流動資産	<b>1,794</b>	2,034	▲11.8
現金及び預金	<b>1,326</b>	1,673	▲20.8
固定資産	<b>437</b>	434	0.5
繰延税金資産	<b>354</b>	354	—
資産合計	<b>2,231</b>	2,469	▲9.6
流動負債	<b>1,013</b>	766	32.2
短期借入金	<b>300</b>	—	—
1年内返済長期借入金	<b>433</b>	466	▲7.0
固定負債	<b>764</b>	980	▲22.0
長期借入金	<b>764</b>	980	▲22.0
負債合計	<b>1,777</b>	1,747	1.8
純資産合計	<b>453</b>	722	▲37.2

※百万円未満切り捨てにより、上記と実際の数値には若干の差異があります。

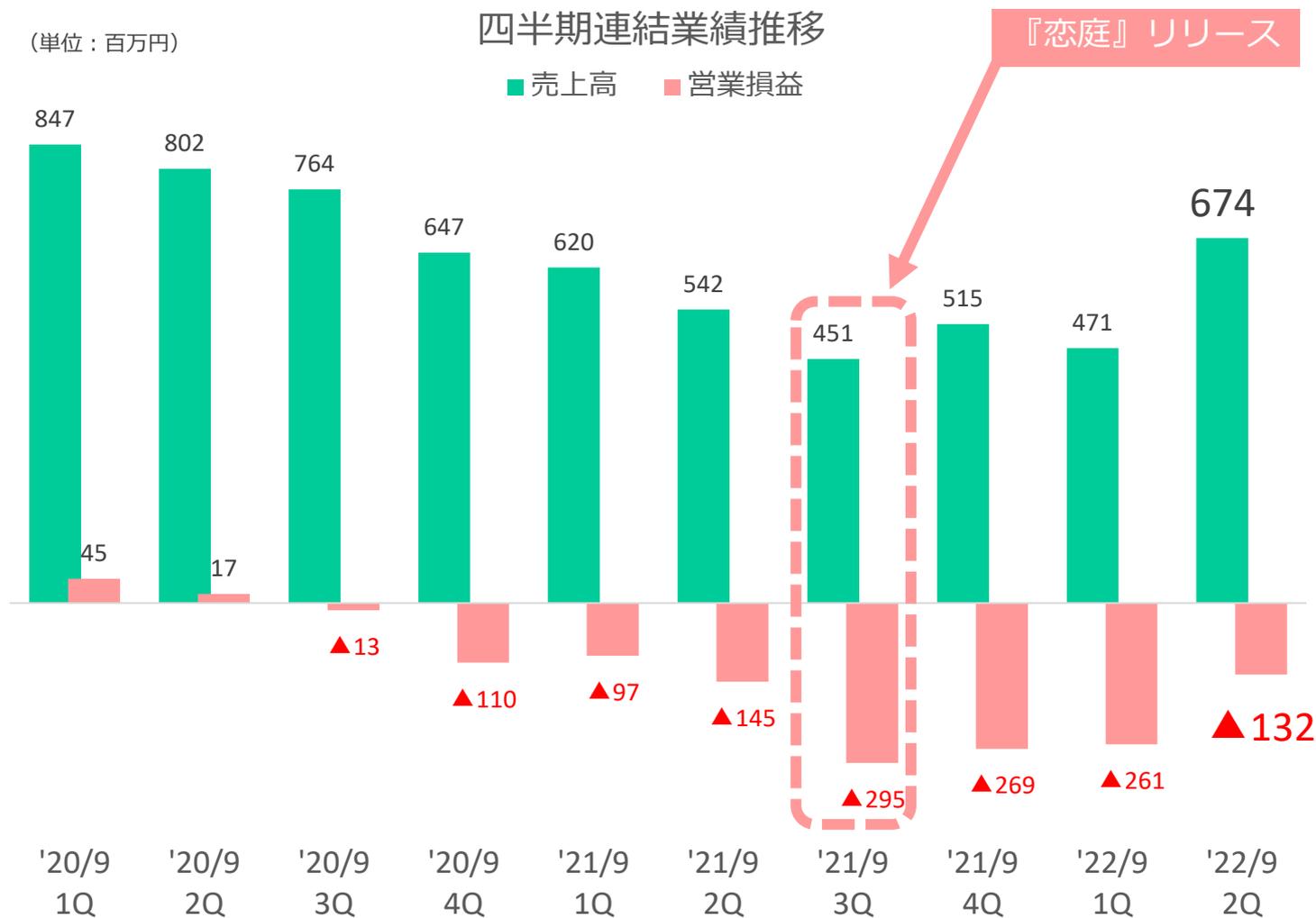
- 売上高：ゲーム売上（減少）が『恋庭』売上（増加）に置き換わりでほぼ横ばい
- 販管費：『恋庭』広告宣伝強化により増加（回収可能な範囲内で実施）

	22年9月期 2Q累計	21年9月期 2Q累計	前年同期比
	百万円	百万円	%
売上高	<b>1,145</b>	1,162	▲1.5
売上原価	<b>1,134</b>	1,192	▲4.8
売上総損益	<b>10</b>	▲30	—
販管費	<b>405</b>	213	90.2
営業損失	<b>▲394</b>	▲243	—
（営業利益率）	<b>（▲34.5%）</b>	（▲20.9%）	—
経常損失	<b>▲394</b>	▲243	—
親会社株主に帰属する 四半期純損失	<b>▲268</b>	▲191	—
（1株当たり四半期純損失）	<b>（▲70.02円）</b>	（▲49.01円）	—

- 売上高：既存ゲーム中国本土関連契約に基づく売上計上、『恋庭』拡大
- 販管費：『恋庭』広告宣伝強化により増加（回収可能な範囲内で実施）

	22年9月期2Q (22年1月～3月)	22年9月期1Q (21年10～12月)	直前四半期比
	百万円	百万円	%
売上高	<b>674</b>	471	43.1
売上原価	<b>579</b>	555	4.3
売上総損益	<b>94</b>	▲84	—
販管費	<b>227</b>	177	28.0
営業損失	<b>▲132</b>	▲261	—
（営業利益率）	<b>(▲19.7%)</b>	(▲55.6%)	—
経常損失	<b>▲132</b>	▲261	—
親会社株主に帰属する 四半期純損失	<b>▲89</b>	▲179	—
（1株当たり四半期純損失）	<b>(▲23.36円)</b>	(▲46.66円)	—

- 21年9月期3Qの『恋庭』リリース後、業績回復傾向へ転換
- 今後、『メメントモリ』リリース及び『恋庭』拡大で、非連続成長フェーズへ

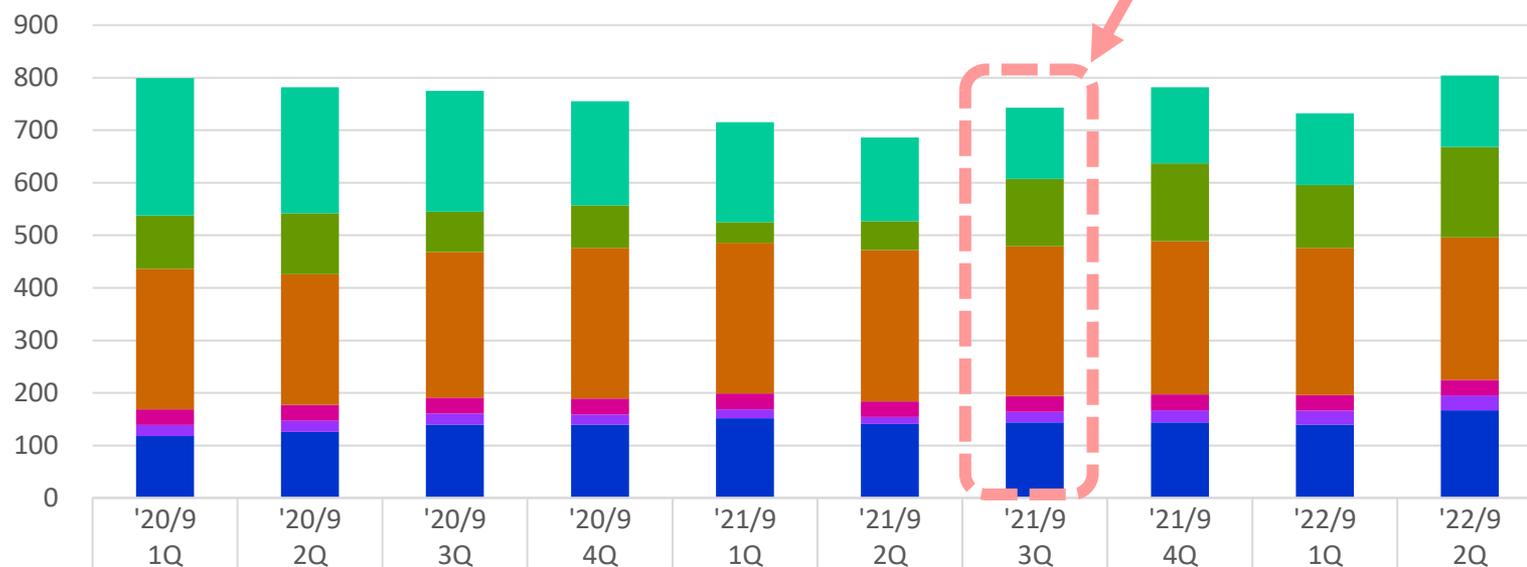


□ PF手数料及び広告宣伝費により増減、ほぼ横ばいの推移

(単位：百万円)

四半期営業費用推移

『恋庭』リリース



	'20/9 1Q	'20/9 2Q	'20/9 3Q	'20/9 4Q	'21/9 1Q	'21/9 2Q	'21/9 3Q	'21/9 4Q	'22/9 1Q	'22/9 2Q
PF手数料	261	240	230	198	190	159	136	145	136	136
広告宣伝費	102	116	77	81	39	55	128	148	120	172
人件費	267	249	277	287	287	288	285	292	280	271
地代家賃	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
サーバー費用	21	21	21	19	17	13	20	23	26	28
その他	118	126	140	140	152	141	144	144	140	167

※百万円未満切り捨てにより、上記と実際の数値には若干の差異があります。

## 3. 事業進捗

- 現在『ミトラスフィア』『クリプトラクト』『恋庭』を配信中
- 新作大型RPG 2タイトル、その他 2タイトルを開発中

事業	タイトル / サービス名		配信エリア		ステータス
			日本	海外	
ゲーム	ミトラスフィア (2017年8月リリース)		●	—	配信中
	クリプトラクト (2015年2月リリース)		●	—	配信中
	新作大型RPG① メメントモリ (2018年より開発)		●	●	'22/9 3Qリリース予定
	新作大型RPG② (未公表) (2017年より開発)		●	●	本開発中
その他	メタバース 関連	恋庭 (マッチング×メタバース)	●	検討中	配信中
		メタバースプロジェクト (ゲーム×メタバース)	●	未定	企画中
	その他	新規サービス (未公表)	●	未定	本開発中

※上記は、当社の連結業績に重要な影響を与える可能性がある、「自社配信」のみ列挙しております。  
 ※「他社配信」タイトルにつきましては、当社の連結業績に重要な影響を与える場合に限り、記載いたします。

# ゲーム

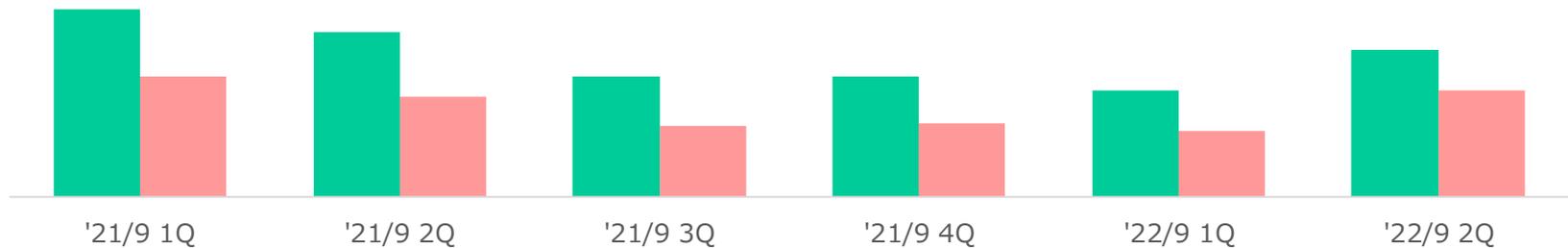
売上高 **4.8億円**

（2Q会計期間／直前Q比+38.5%）

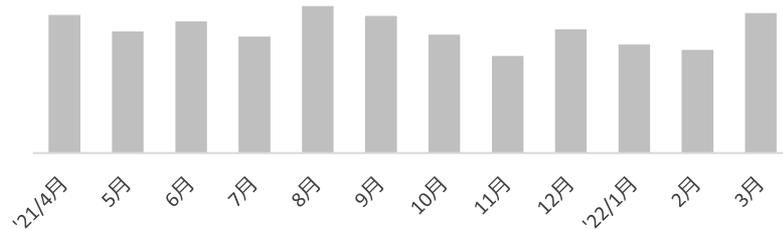
中国本土関連契約に基づく売上計上89,970千円、及び『クリプトラクト』の周年イベント等により売上増加

## 四半期別推移

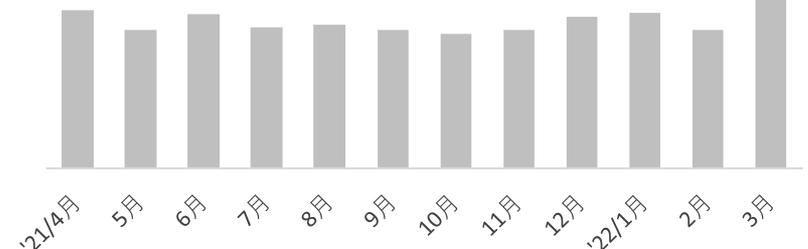
■ 売上高 ■ 売上 - PF手数料 - 広告宣伝費



### 課金者数（直近1年間）



### 平均MARPPU（直近1年間）



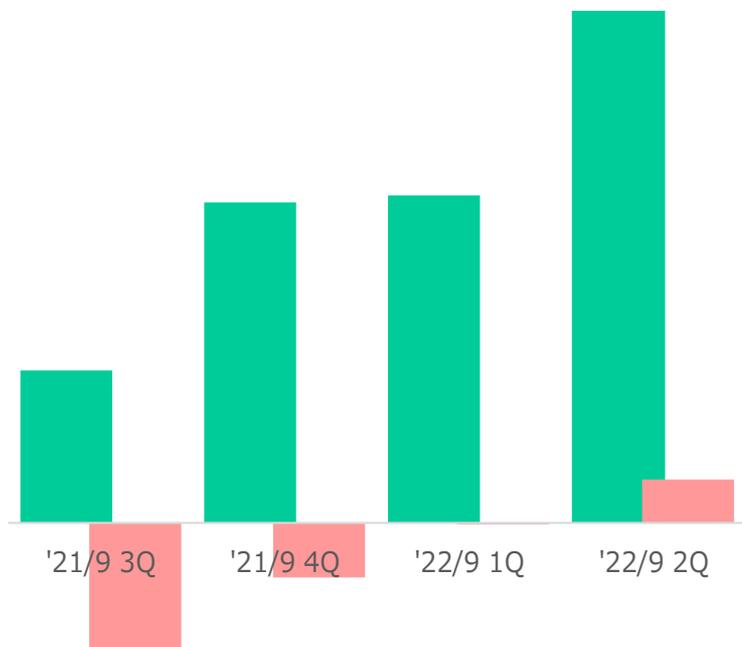
# 恋庭

売上高 **1.8億円**

（2Q会計期間／直前Q比+56.5%）

## 四半期別推移

■ 売上高 ■ 売上 - PF手数料 - 広告宣伝費



- ・リリース以降、毎四半期増収増益
- ・21年9月期4Qは、3Q4Qの立ち上げ広告投資で一時的に大きな売上が計上
- ・22年9月期2Qは、過去最高売上（直前Q比+56.5%）
- ・4月28日より1周年記念のキャンペーン実施

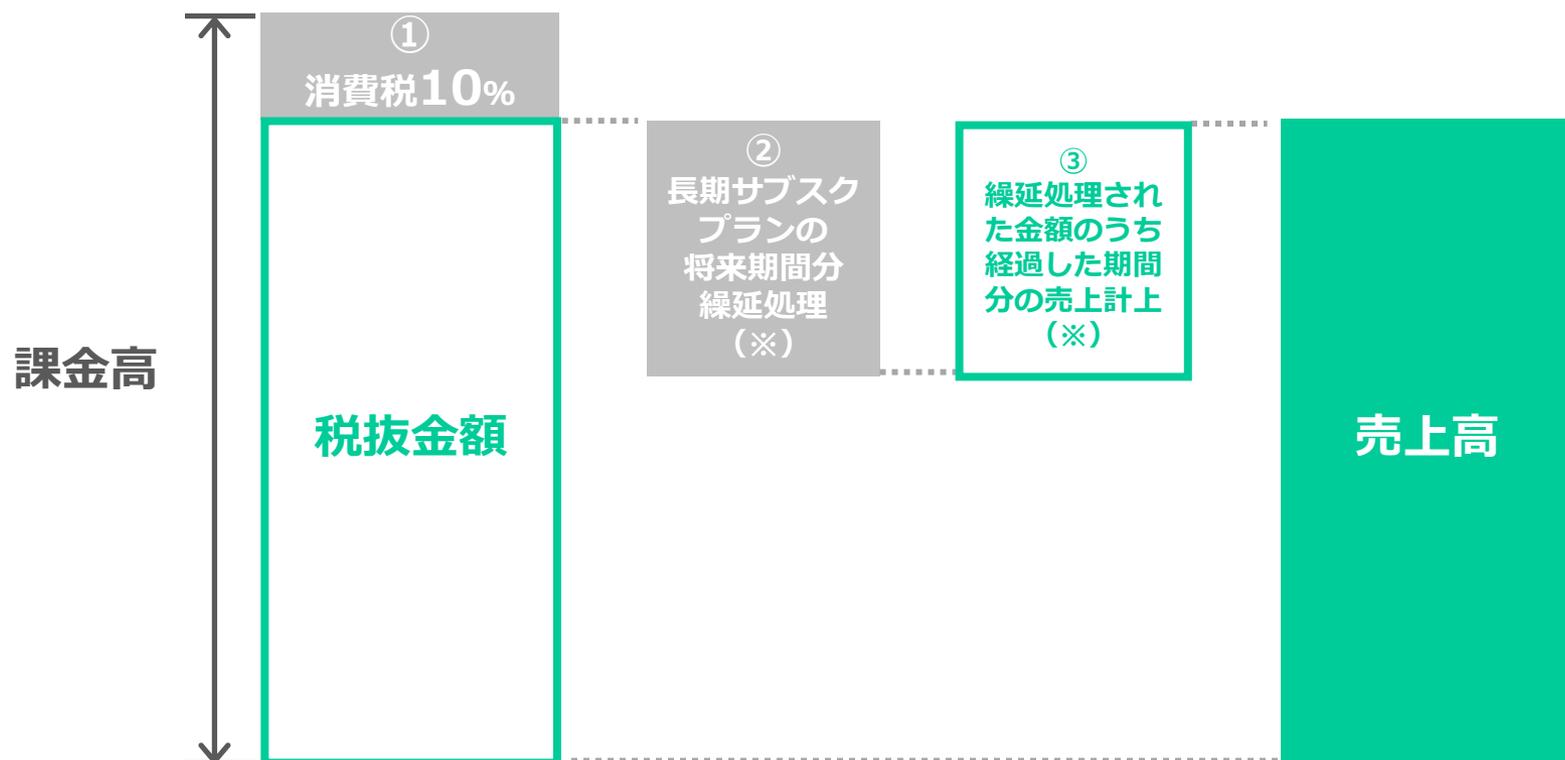


**22年4月課金高：87,079千円**  
（前月比 19%増、過去最高更新）

課金高及び平均DAUの平均成長率が  
マッチングサービス市場の成長率を  
大きく上回るペースで成長

## 課金高に以下の調整を行った金額を売上高として計上

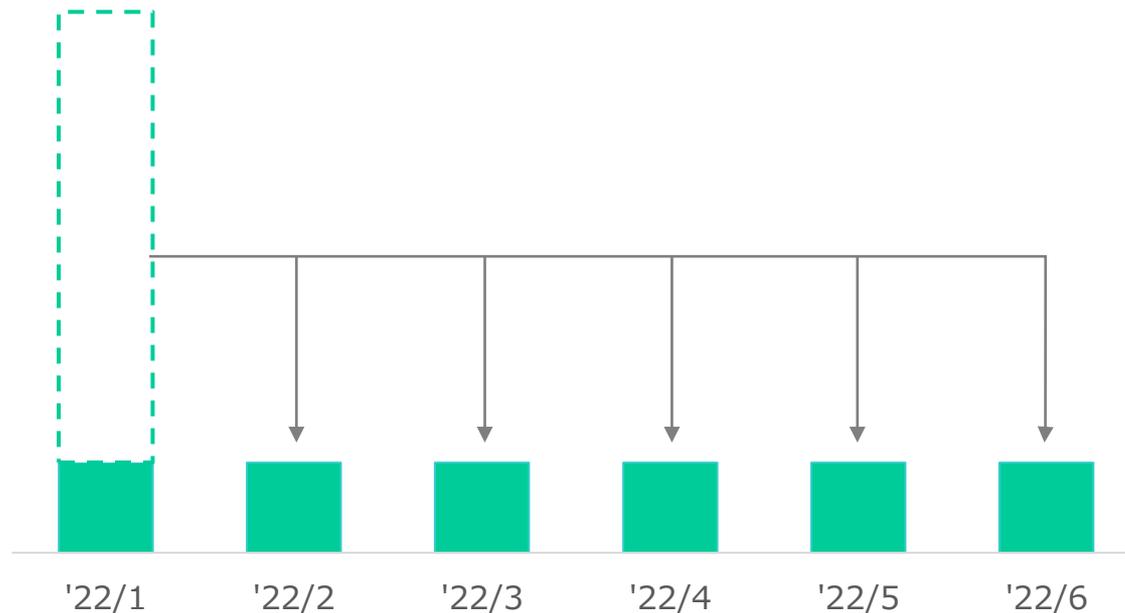
- ①消費税10%を控除
- ②長期サブスクプランの将来期間分を繰延処理 (※)
- ③繰延処理された金額のうち経過した期間分の売上計上 (※)
- ④未消費仮想通貨残高にかかる会計処理 (金額的影響が小さいことから説明省略)



- サブスクプランは、サービス期間に応じて売上計上
- 長期サブスクプランによって、その後の期間の売上計上額が積み上がっていく

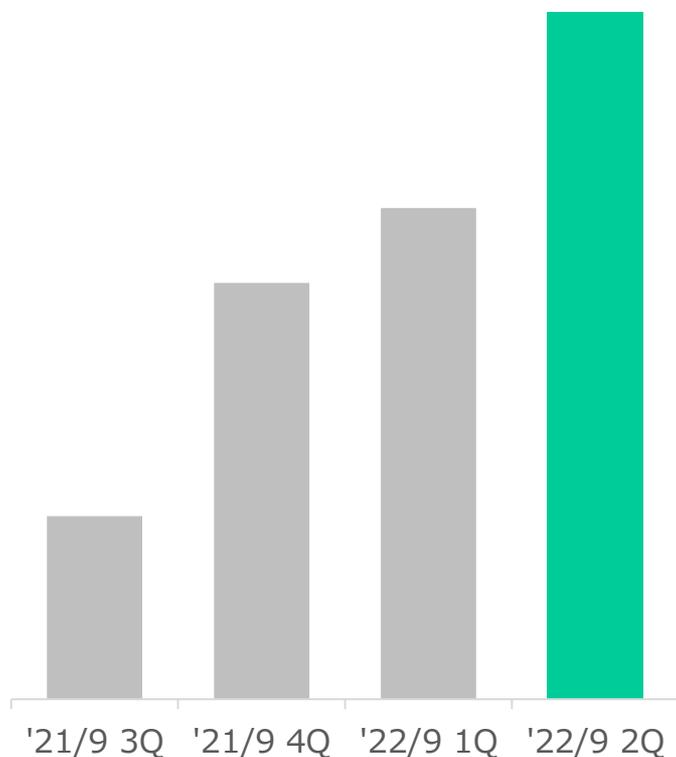
例) 2022年1月に 6ヶ月プラン加入の場合

- ・ 全額「前受収益」(※) に計上
- ・ 加入月を含む期間経過ごとに、「前受収益」から「売上高」へ振り替え



- 平均DAU (※) は、リリース当初より、毎四半期過去最高を更新
- 22年9月期2Qの平均DAUは、前Q比40%増加
- 22年4月の平均DAUは、前月比9%増加

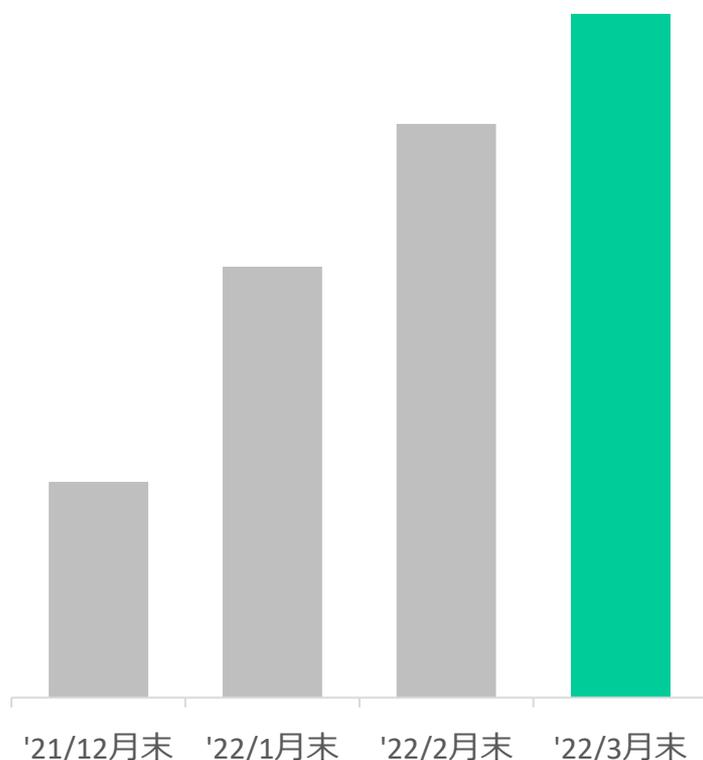
## 平均DAU推移



前Q比 **40%増**  
(毎Q過去最高更新)

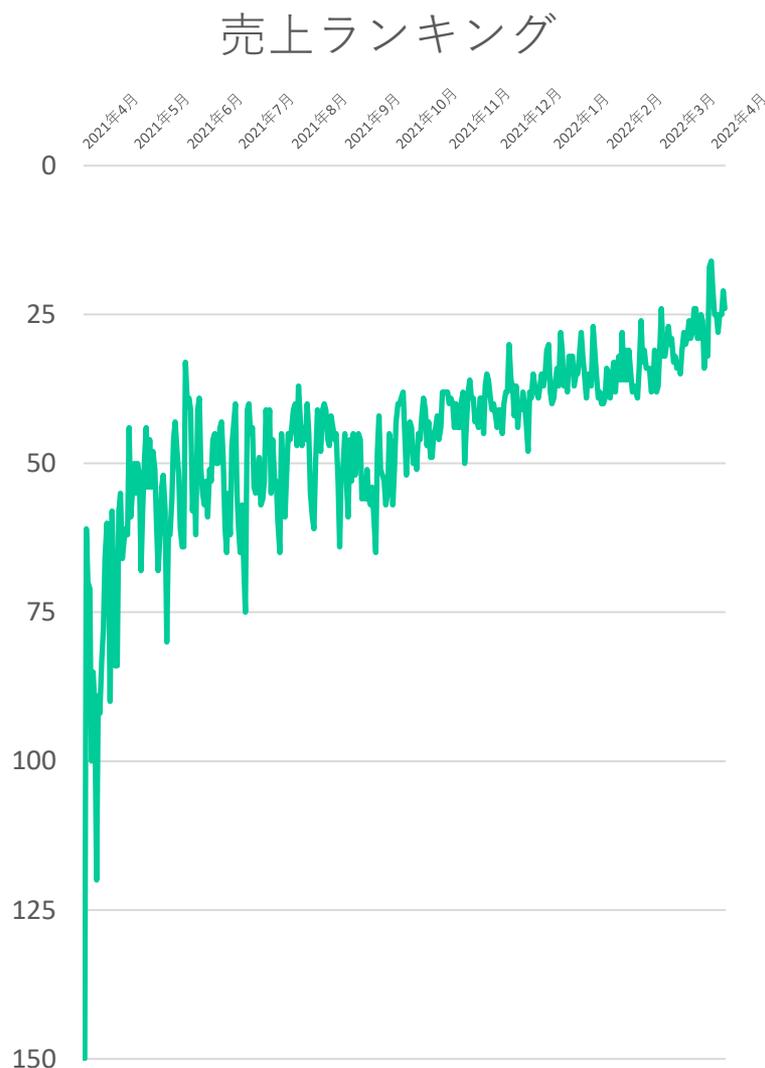
- 21年12月にサブスクプラン導入（プレミアムプラン、エンジョイプラン）
- 22年9月期2Q末時点の契約者数は、前Q末比 217%増加
- 22年4月末時点の契約者数は、22年9月期2Q末比 26%増加

## サブスクプラン契約者数



前Q末比 **217%増**  
(過去最高更新)

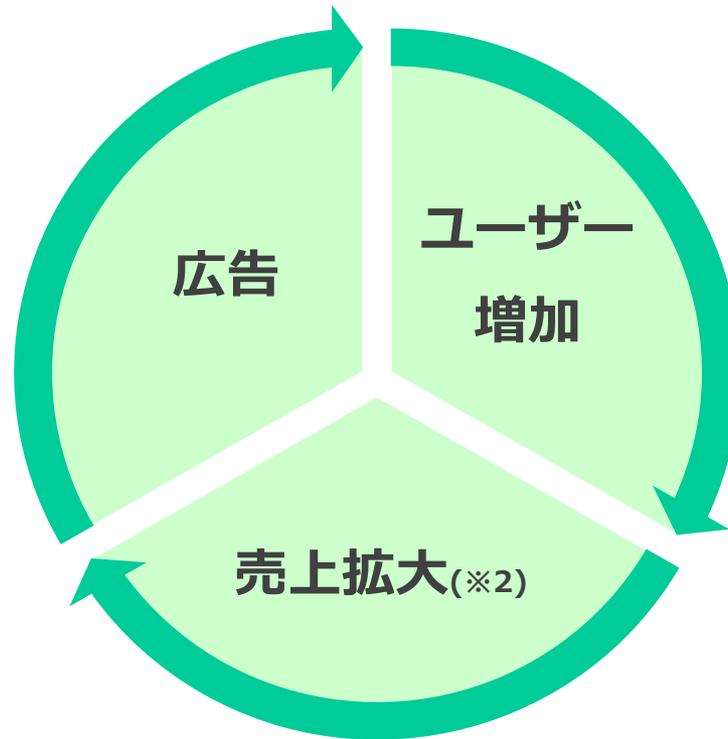
## □ 売上ランキング (※) 上昇



**LTV向上&ユーザー増加で  
売上ランキング上昇トレンド**

**リリースから1年で急拡大し  
市場が拡大するマッチング  
サービス市場でシェア拡大**

- サービスの継続的改善によって、LTV (※1) が向上
- 広告による成長サイクル



(※1) Life Time Value。1人の顧客から得られる売上総額

(※2) 効果測定(売上と費用の比較)を実施

## 「ゲームしてたら、恋人ができた。」

気軽にゲームを楽しみながら、友達づくりや真剣な恋人探しができる

ダウンロード無料

マッチング無料

メッセージ無料

顔出し不要



当社独自の

マッチングシステム

(※) 特許取得済み



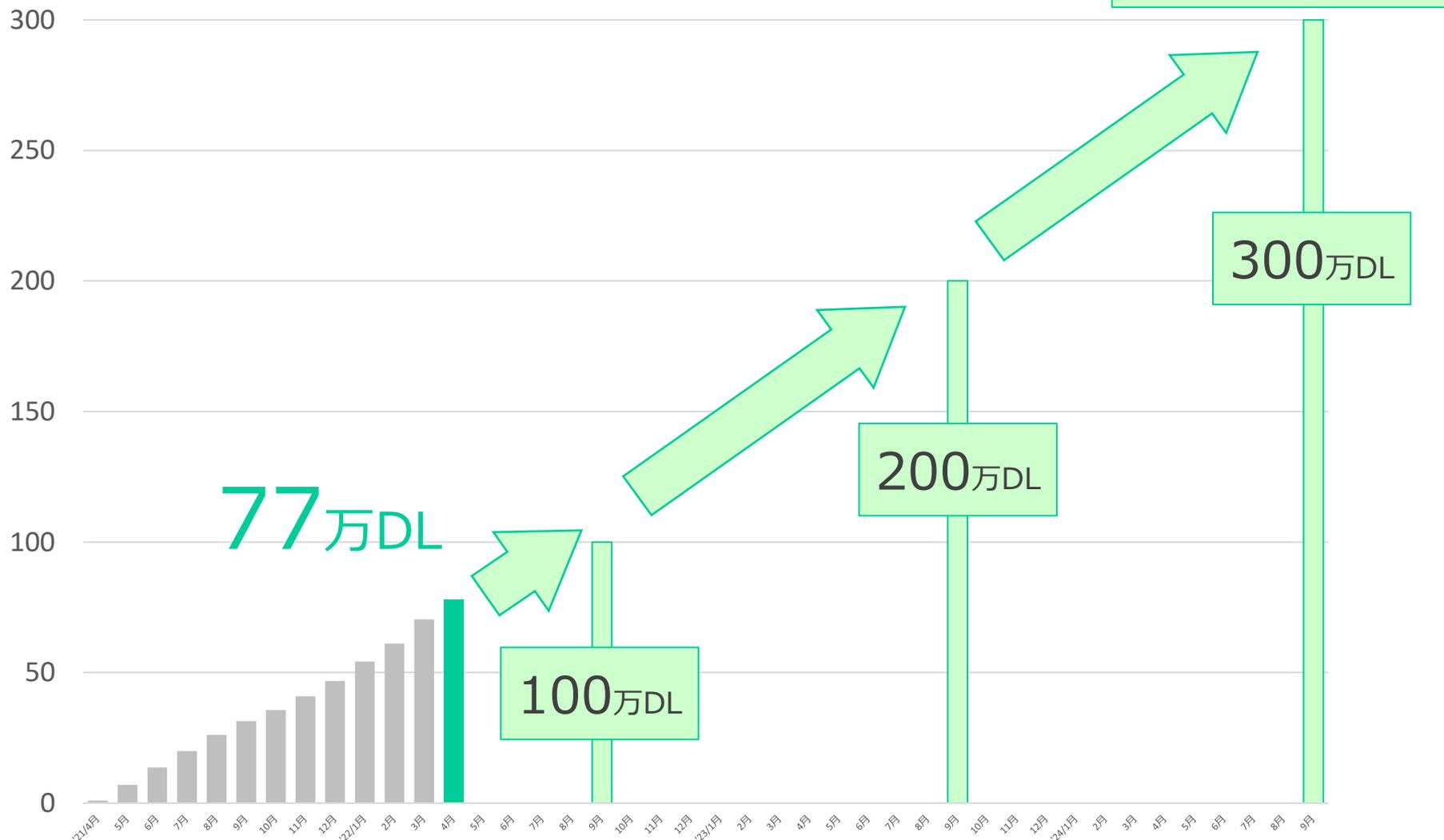
(※) 日本国特許庁 特許番号 特許第6714757号

(ゲーム機能をマッチング機能と組み合わせ、幅広い出会いの機会を提供可能なマッチング・システムを実現するサーバの提供)

## □ 気軽に始めることができるため、ダウンロード進む

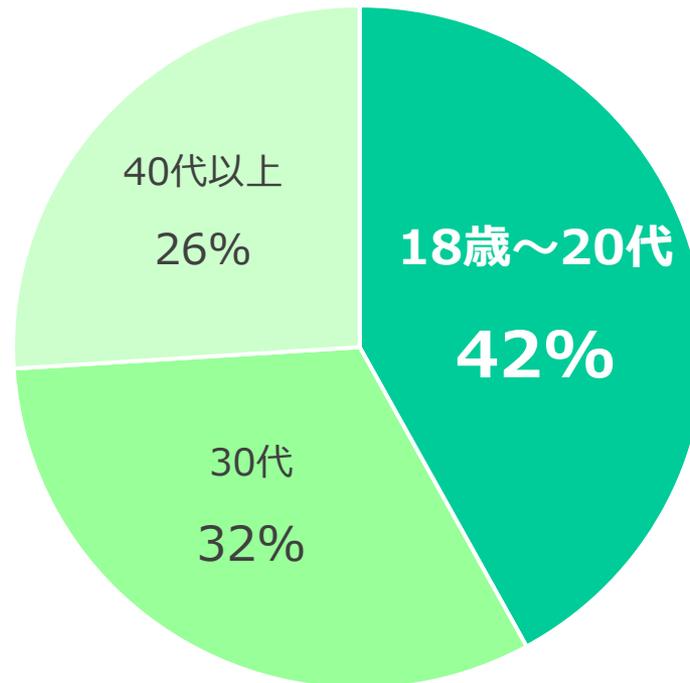
単位：万回

累計77万ダウンロード（4月末時点）



□ 学生や新社会人を含む18歳～20代を中心とした幅広い利用者層

年齢別利用者割合



□ 人気カップルYouTuber 『なこなこカップル』（こーくん、なごみ）によるPR

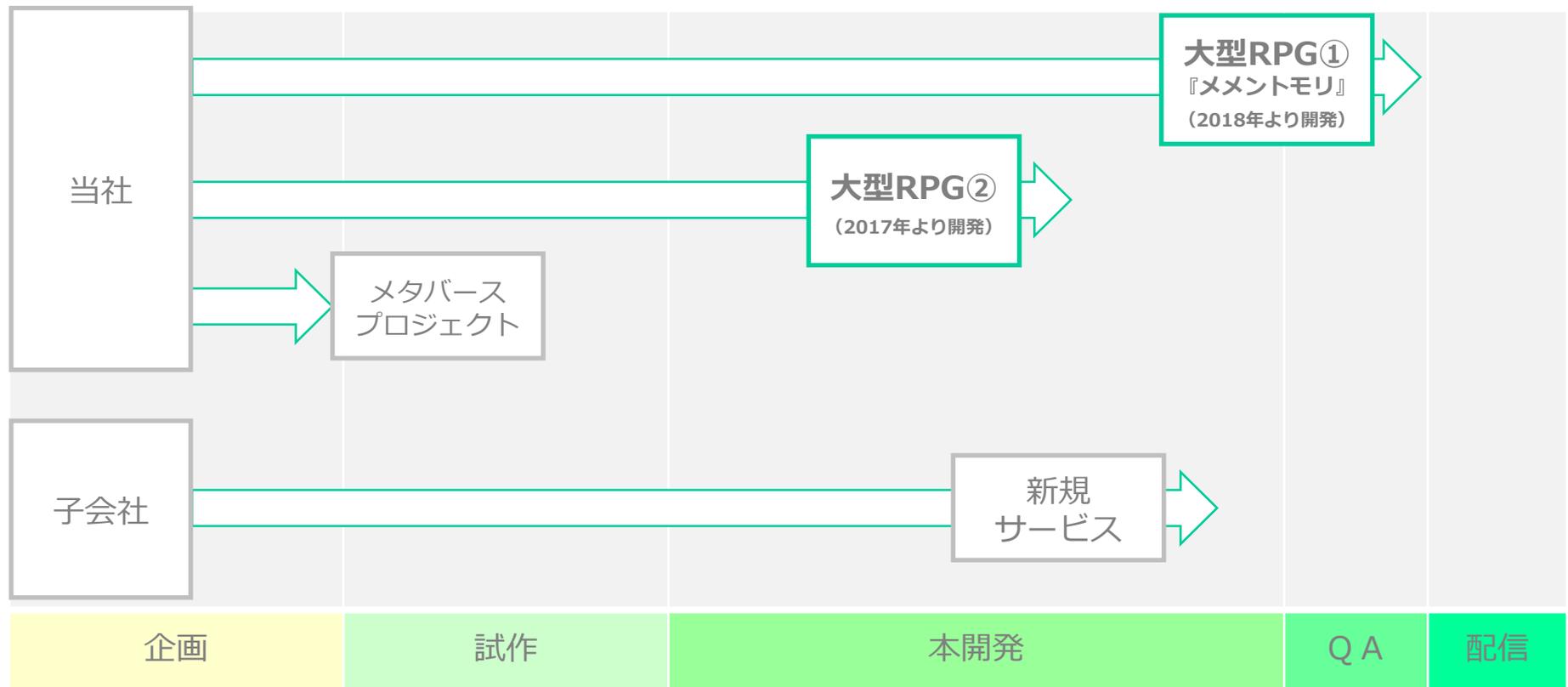




ただ今、開催中！！

ぜひ、[こちらから](#)  
ダウンロード（無料）してお楽しみください

- 新作大型RPG①『メメントモリ』第3四半期リリース予定
- 新作大型RPG②の開発が進捗
- 22年3月末時点での開発中4タイトルの累計開発費18億円（費用処理済み）

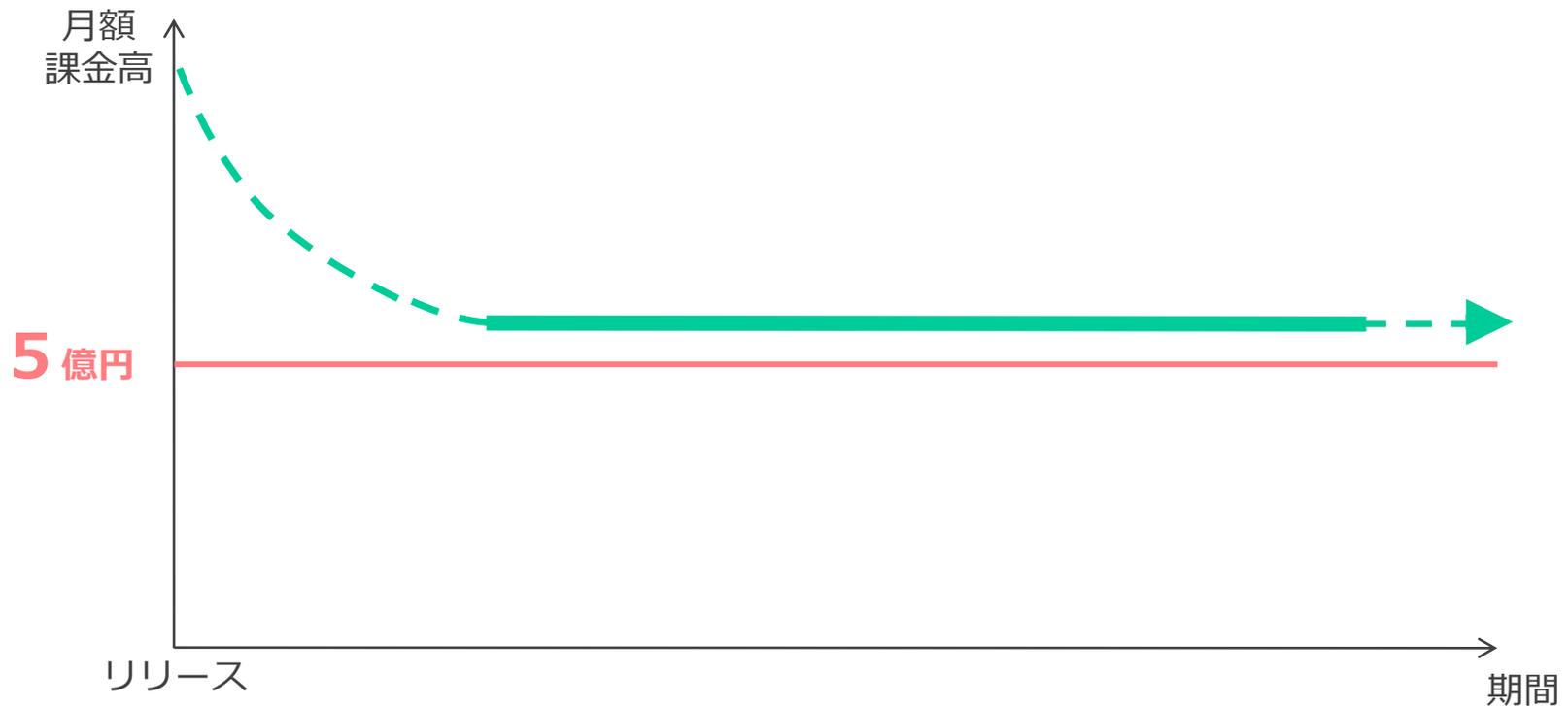


※開発タスクの消化率によっては、前回の開示と比較して進捗がない場合があります。  
 ※当社の品質基準に満たない場合は開発フェーズが後退する可能性があります。  
 ※各タイトルの配信開始時期等は今後決まり次第、IR又はニュースリリースでお知らせいたします。

- 2022年9月期第3四半期リリース予定
- 事前登録者数40万人突破。iOS版の予約注文開始（Android版は後日開始予定）
- 公式Twitterフォロワー数も世界合計で34万人（「ミトラスフィア」リリース時の7倍）



- 新作大型RPG①『メメントモリ』及び新作大型RPG②について、課金高は、リリースから数か月かけて徐々に減少、その後安定推移と見込む
- 新作大型RPG 1本あたり課金高は、安定推移期で日本国内月額5億円以上の規模を最低1年以上推移（年間60億円）させることを目指して開発中（海外分は+a）



## 2022年9月期の連結業績予想値は非開示

当社グループの事業が属する業界の変化が激しいこと、また機動的な投資判断を実施することから、現時点では適正かつ合理的な業績予想の算定が困難であるため、具体的な業績予想値は非開示とさせていただきます。

### ■ 2022年9月期通期

新作大型RPG『メメントモリ』の配信開始及び『恋庭』の拡大に伴い、下半期には黒字に転換し、通期で連結営業利益を計上することを見込んでおります。

### ■ 2023年9月期通期

収益が堅調に推移し、引き続き連結営業利益を計上することを見込んでおります。

期間の経過等により、情報利用者をミスリードさせることのない適正かつ合理的な業績予想を行うことが可能となった時点で、速やかに開示いたします。

なお、新型コロナウイルス感染症による事業への影響は特段出ておりません。当社グループの業績等に重要な影響を及ぼす変化が観測された場合には速やかに開示いたします。

## 4. Appendix

企業理念

ロマン

世界で一番「思い出」をつくる  
エンターテイメント企業

企業信念

良いものは必ず評価される

会社名	株式会社バンク・オブ・イノベーション		
所在地	東京都新宿区新宿六丁目27番30号 新宿イーストサイドスクエア3F		
設立日	2006年1月12日		
資本金	490百万円（2022年3月末時点）		
事業内容	スマートフォンアプリ関連事業		
役員	代表取締役社長 樋口 智裕	取締役 田中 大介	
	取締役CFO 河内 三佳	社外取締役（監査等委員） 熊倉 安希子	
	社外取締役（監査等委員） 深町 周輔	社外取締役（監査等委員） 木戸 隆之	
従業員数	174名（2022年3月末時点、連結ベース）		

SDGs関連



多くのお客様へ感動と最高の「思い出」を提供すべく、質にこだわったコンテンツを提供しています

## ゲーム

**ミトラスフィア-MITRASPHERE-** 2017年8月リリース

国内累計700万ダウンロード！  
ボイス×装備×アバター×職業の組合せでキャラなりきり！  
他プレイヤーと手軽にコミュニケーションを取りながら、リアルタイムに冒険を楽しむことができます。仲間と共に[Re:アクションなりきりRPG]の冒険へ！

**幻獣契約クリプトラクト** 2015年2月リリース

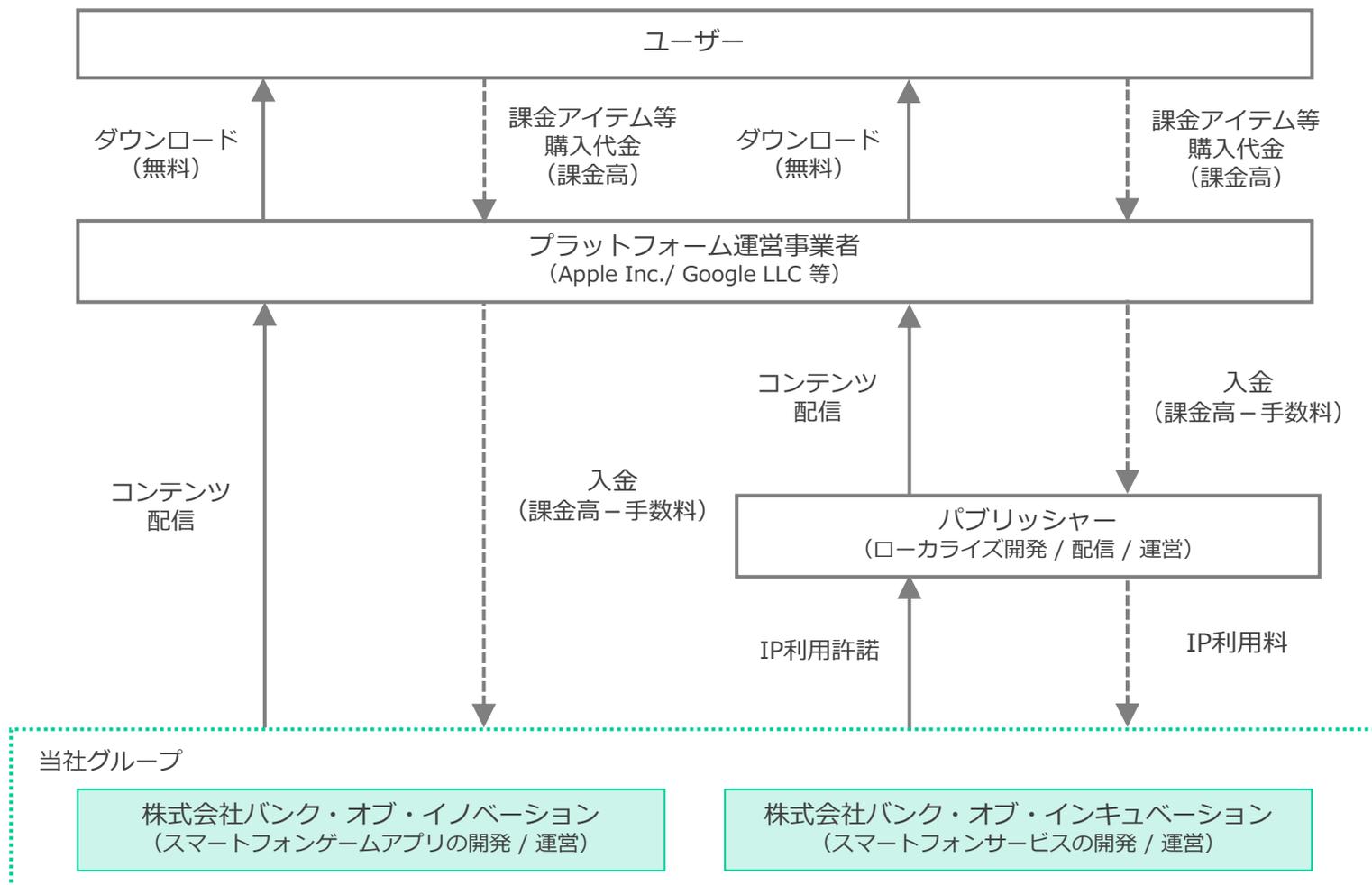
国内累計1,200万ダウンロード！  
重厚な物語、細部まですべてが美しい世界、個性あふれる仲間たち。  
美麗2D×モーションに見惚れる本格コマンドRPG！

## サービス

**恋庭** 2021年4月リリース

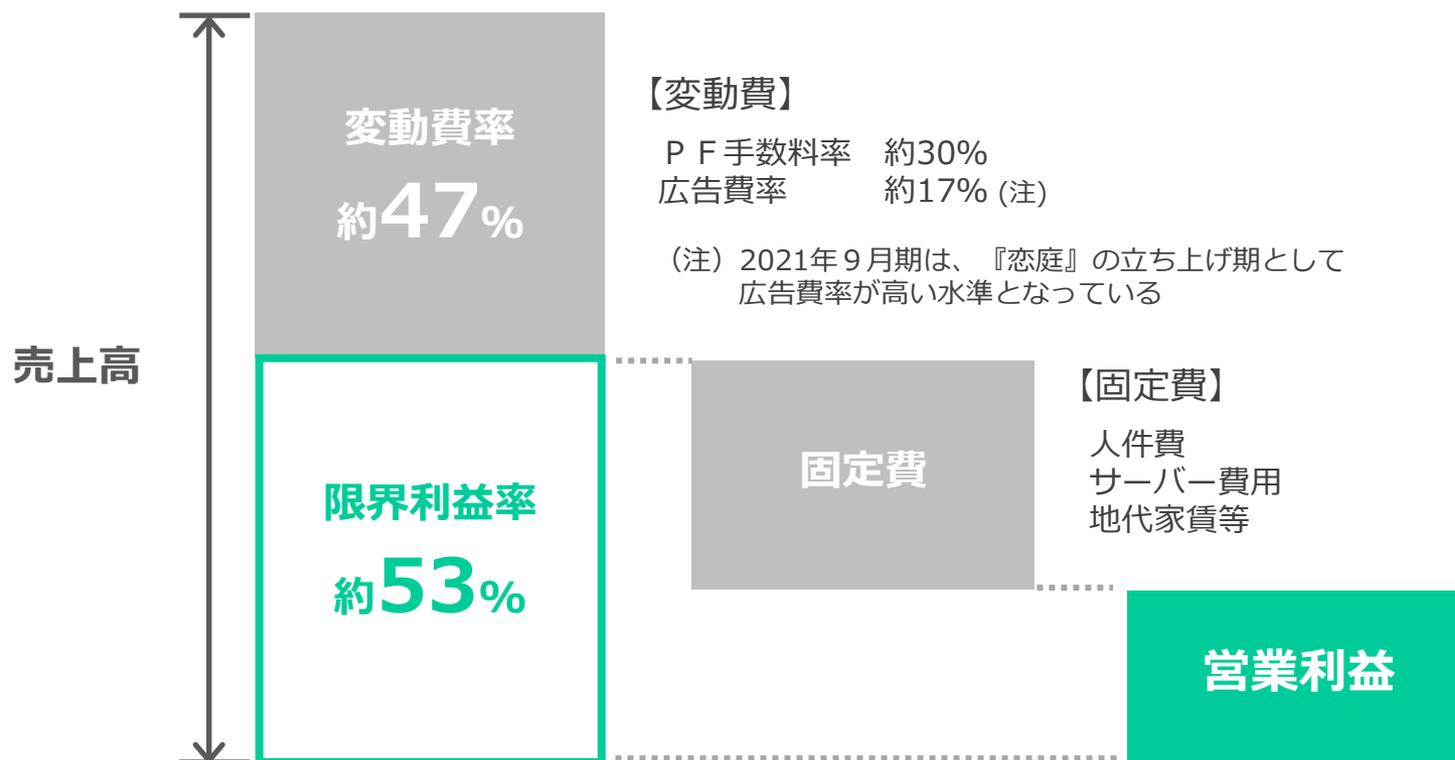
ゲーム恋活アプリNo.1  
「ゲームしてたら、恋人ができた。」をコンセプトに、  
「心でつながる」サービスを提供しています。

当社グループの売上高は、アプリの自社配信によるアイテム課金収入が大部分を占めるほか、ゲームアプリのIP利用許諾によって得られる収益も売上高として計上しています



□ 「自社IP×自社開発運営」による高い限界利益率

$$\text{売上高} \times \text{約}53\% - \text{固定費} = \text{営業利益}$$

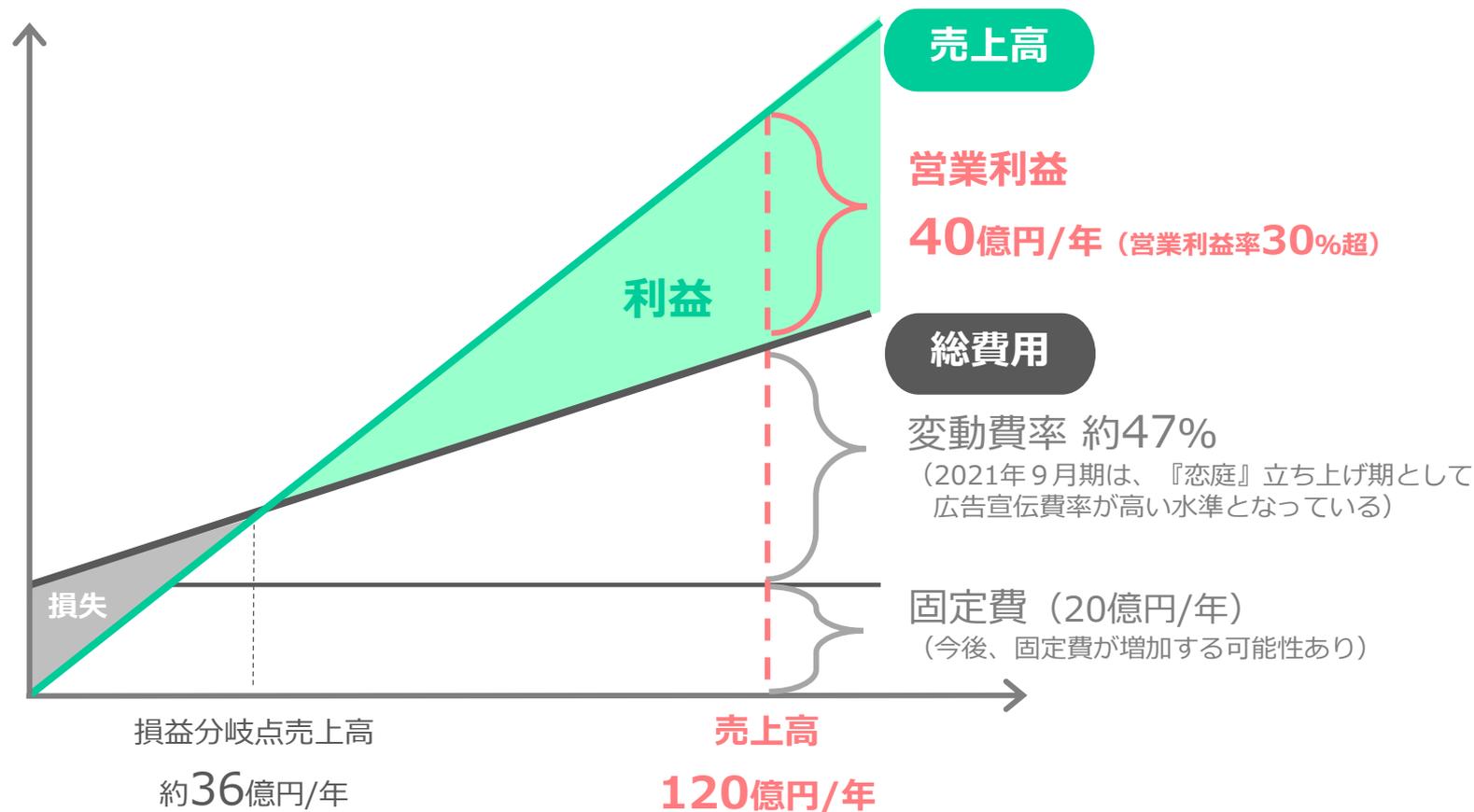


(注) 2021年9月期は、『恋庭』の立ち上げ期として  
 広告費率が高い水準となっている

損益分岐点売上高：約 36 億円/年

※2021年9月期通期の数値を前提としております。今後固定費の増加などの要因等により、損益分岐点売上高が高くなる可能性があります。

- 売上高の増減により営業利益率も大きく変動
- 仮に売上高120億円/年の場合、営業利益率は30%超（営業利益40億円/年）



## 「中長期的な当社株式1株当たり株主価値の向上」を受託者責任であると考え、以下の主な方針に則り、経営を進めております

### ①品質最優先の開発方針

当社グループの経営における受託者責任を果たすには、新作アプリをヒットさせることが何よりも重要であります。そして、ヒットの可能性を下げることはないように、配信期限を設けずに納得のいくまで品質を高める「良いものづくり」を追求し、サービスの開発と運営に取り組んでおります。

### ②投資リスクコントロール

当社グループが将来FCFを高めるにあたり、営業利益の拡大のほか、過度な投資拡大の抑制も非常に重要であると認識しております。よって、今ある経営資源で、ヒットの確度を高められる本数に集中して開発を進める体制をとっています。

### ③非連続的成長とそれに伴うリスク

当社グループではオリジナルかつ自社開発であるため利益率が高く、ヒットによって大きなリターンを得られる可能性があります。当社グループでは、既存アプリのPDCA改善による長期運営によって売上高の減少を最大限抑えながら安定運営を行うとともに、数年ごとの新作アプリのリリースによって年間売上高をそれまでの数倍規模に一気に引き上げることで、非連続的に成長していくことを目指しています。ただし、開発費は開発時に全て即時費用処理しており、また開発・運営のライン数を絞っていることで、売上高が損益分岐点を下回る期間においては、営業損益がマイナスとなることを何卒ご理解ください。

## 『ゲーム』の目標

### 100%オリジナルの自社開発・自社配信メーカーとして市場シェアを高める

- ・ 新作大型RPGアプリのリリースによる爆発力で売上拡大
- ・ 海外同時配信により、海外版運営のノウハウ、認知を獲得し、今後世界市場で戦っていく
- ・ 長期運営により安定した利益を積み上げる

## 『恋庭』の目標

### マッチングサービス市場の国内シェア及び世界シェアを高める

- ・ 流行の発信源となりやすい20代前半にアプローチできる施策を実施
- ・ 幅広い利用者層に利用して頂く

「中長期成長型」の『恋庭』に経営資源を投入し  
中長期的な業績拡大を目指すとともに

「爆発型」の新作大型RPGのリリースで  
大きな業績拡大を狙う

また、メタバースプロジェクトや新規サービスで  
新たな市場に挑戦する

**爆発型**

『新作大型RPG』

**中長期成長型**

『恋庭』

# BANK OF INNOVATION

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。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内包します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

また、本資料に含まれる当社グループ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。