



MYNET

決算説明資料

2022年12月期 第1四半期

株式会社マイネット
証券コード：3928
(東証プライム)

エグゼクティブサマリー

業績

ゲームサービス事業で安定した営業利益2.6億円を創出し、新規事業への先行投資を進行。

財務

配当・自社株買い等の株主還元策を進行。
自己資本比率は49.8%と高い水準を維持。

事業

スポーツDX事業にて、「B.LEAGUE#LIVE2021」をリリースし、マネタイズを開始。

1. 決算概要

2. 事業概況

3. SDGs・ESGの取り組み

損益計算書(四半期会計期間・連結)

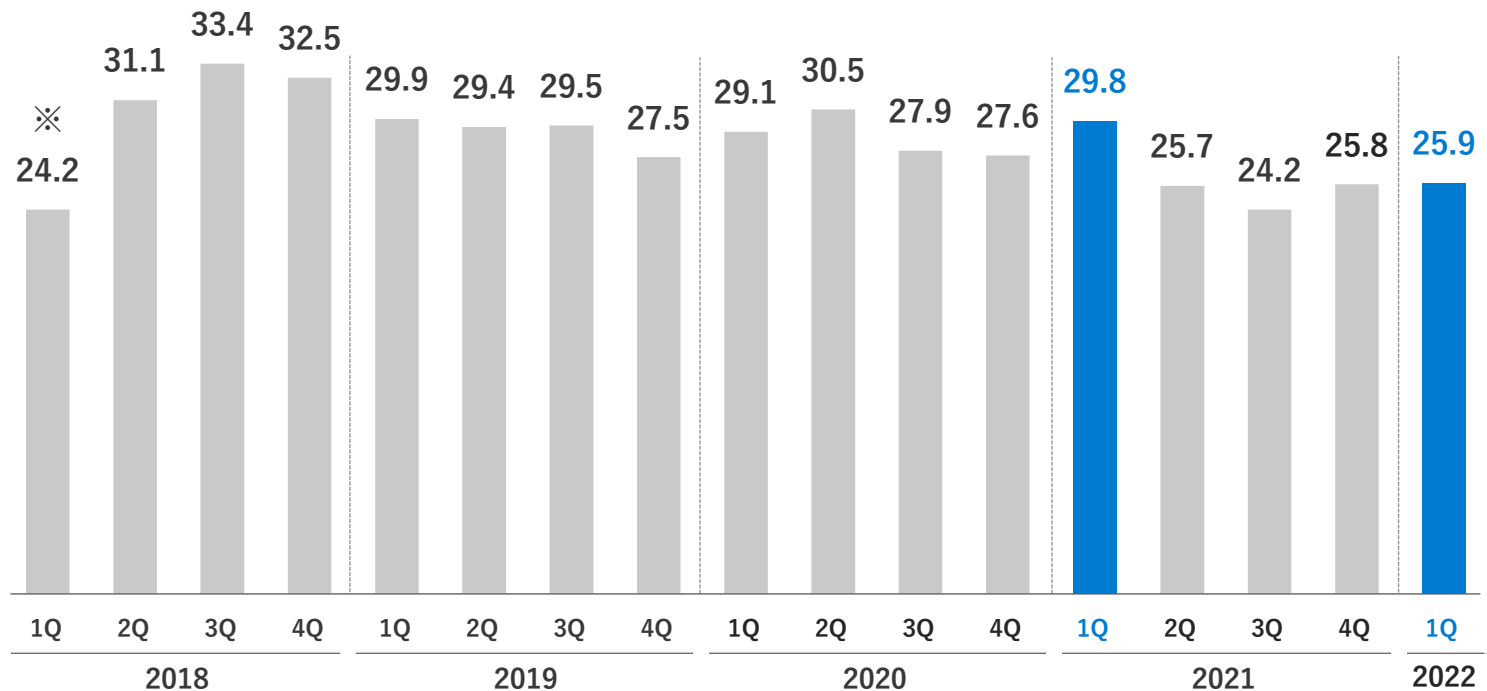
売上高は前年同期比-3.9億円の25.9億円、
営業利益は前年同期比-2.4億円の0.5億円で着地。

項目 単位：百万円	22/1Q	21/1Q	前年同期比	21/4Q	前四半期比
	売上高	2,595	2,989	▲394	2,582
EBITDA	94	355	▲261	94	0
EBITDAマージン	3.6%	11.9%	-8.3pt	3.6%	0.0pt
営業利益	56	304	▲248	37	+19
営業利益率	2.2%	10.2%	-8.0pt	1.5%	0.7pt
経常利益	58	300	▲242	32	+26
親会社株主に帰属する 当期純利益	54	227	▲173	▲200	+254

売上高推移(四半期会計期間・連結)

仕入れタイトル数0本、4本のタイトルエンディングに伴い
運営本数が減少し、売上高は前年同期比-3.9億円の25.9億円。

(単位：億円)



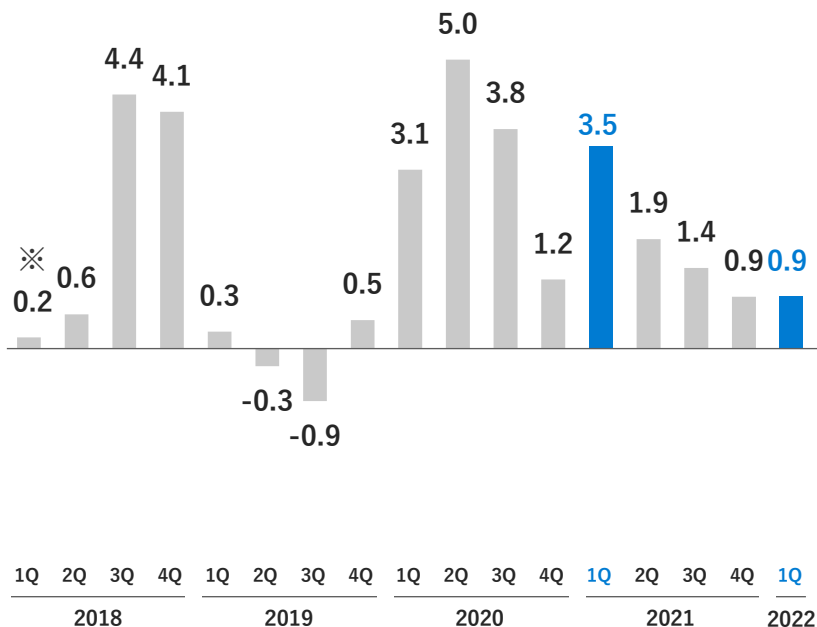
※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

EBITDA・営業利益推移(四半期会計期間・連結)

前年同期比EBITDAは0.9億円、営業利益は0.5億円。
売上高は減少したものの、継続した利益を創出。

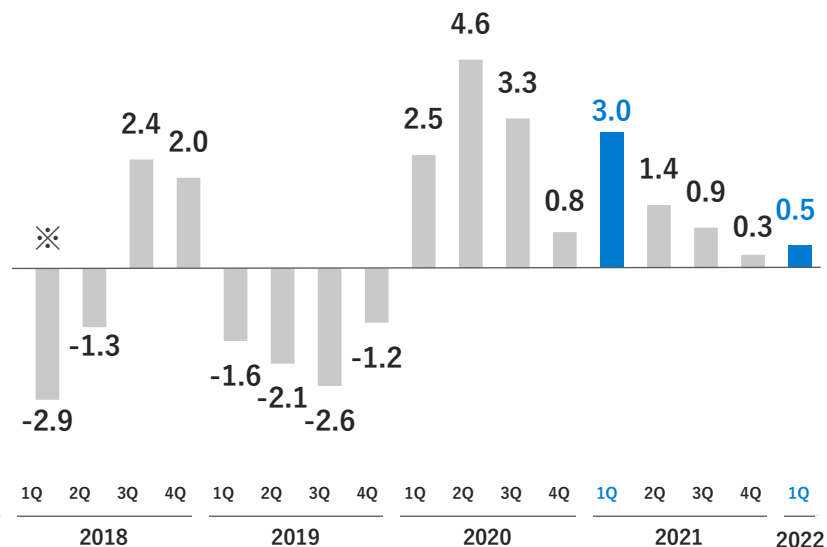
EBITDA推移(四半期)

(単位: 億円)



営業利益推移(四半期)

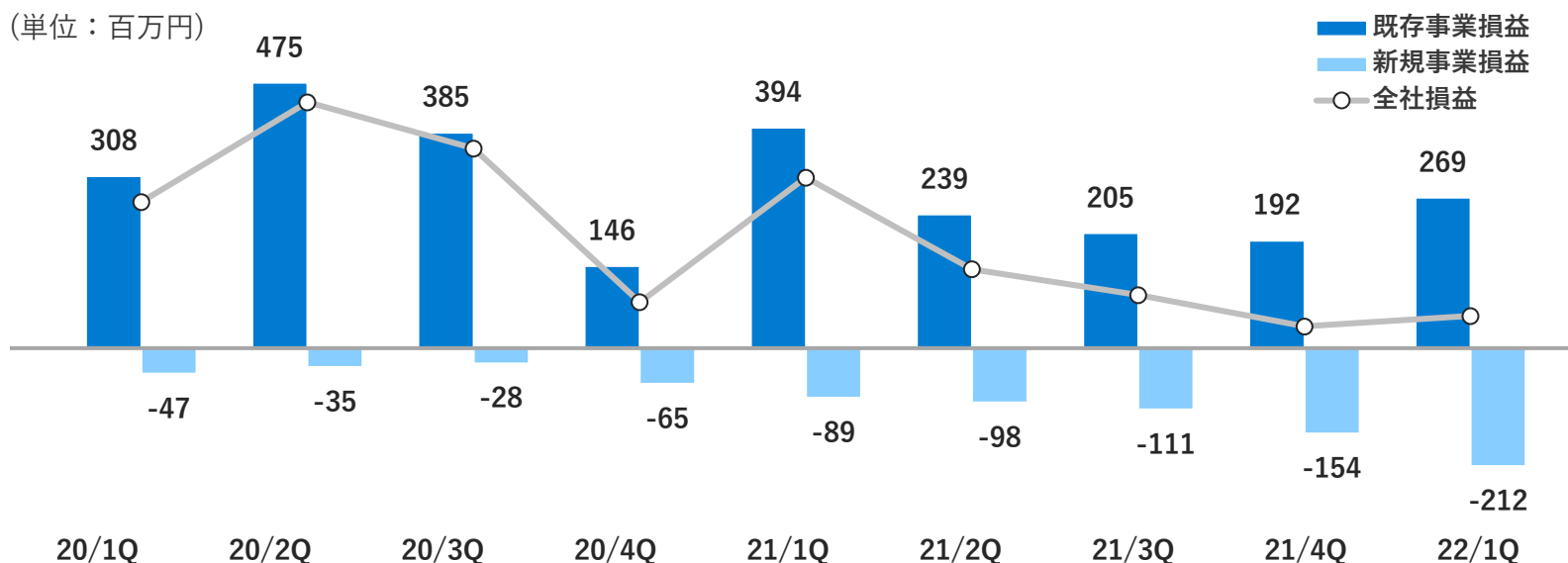
(単位: 億円)



※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

投資状況推移(四半期会計期間・連結)

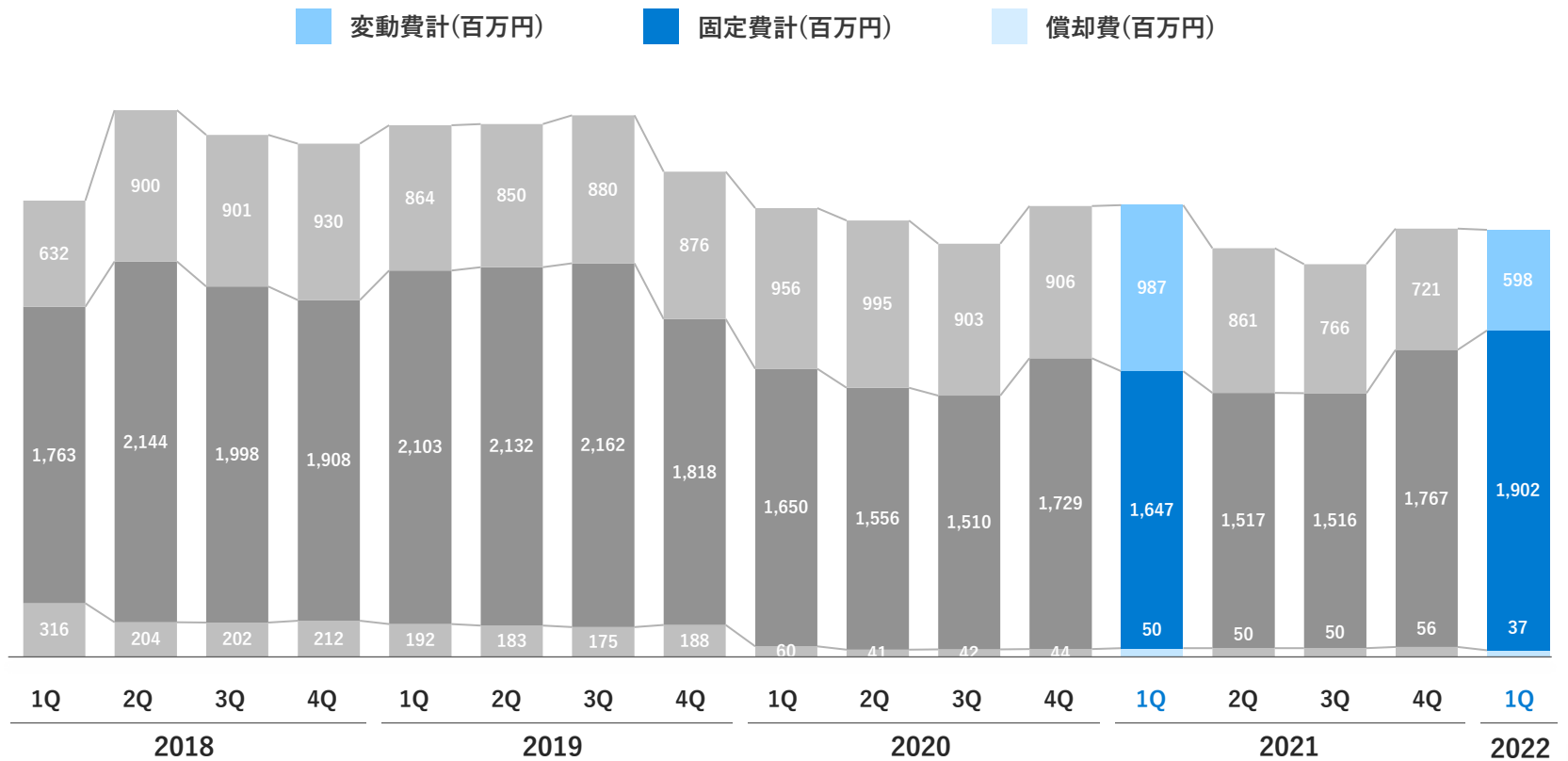
新規事業に先行投資する中でも、9四半期連続の営業黒字達成。
第二の柱の創出に向けて新規事業への積極投資を実施。



※ 既存事業はゲームサービス事業、新規事業はゲームサービス事業を除く事業が該当。

費用推移(四半期会計期間・連結)

固定費は滋賀レイクスターズ経営参画と、
従業員数の前年同月比80名以上増加に伴い255百万円の増加。



費用推移(四半期会計期間・連結)

ゲームサービス事業の受託スキーム拡大に伴い、変動費が減少し、運営費用が上昇。G&Aについても、人員増加に連動し費用が増加。

(単位：百万円)	金額					売上高構成比					推移
	21/1Q	21/2Q	21/3Q	21/4Q	22/1Q	21/1Q	21/2Q	21/3Q	21/4Q	22/1Q	
変動費	1,017	888	793	734	605	34.0%	34.6%	32.7%	28.5%	23.3%	
タイトル運営費用	1,054	993	910	938	1,049	35.3%	38.7%	37.5%	36.3%	40.4%	
S&M (Sales & Marketing)	130	99	122	151	109	4.4%	3.9%	5.0%	5.9%	4.2%	
R&D (Research & Development)	150	128	144	145	146	5.0%	5.0%	6.0%	4.6%	5.6%	
その他 (レイクス等)	-	-	-	231	213	-	-	-	9.9%	8.2%	
G&A (General & Administrative)	333	319	362	344	414	11.1%	12.4%	14.9%	13.3%	16.0%	
費用合計	2,685	2,429	2,333	2,321	2,538	89.8%	94.5%	96.1%	98.5%	97.8%	

※S&M…タイトル広告宣伝費やマーケティング、事業開発部門の人件費等が該当。将来の売上高を増やすための費用。

※R&D…新規事業(ファンタジースポーツ・AIデータ事業)の費用及びゲームサービス事業における横串部門の内将来投資に携わる人件費。

※その他には21年4Q以降の滋賀レイクスターズ、琉球FCに関連する費用。

※G&A…管理部門の人件費やその他一般管理費用。

貸借対照表(四半期末・連結)

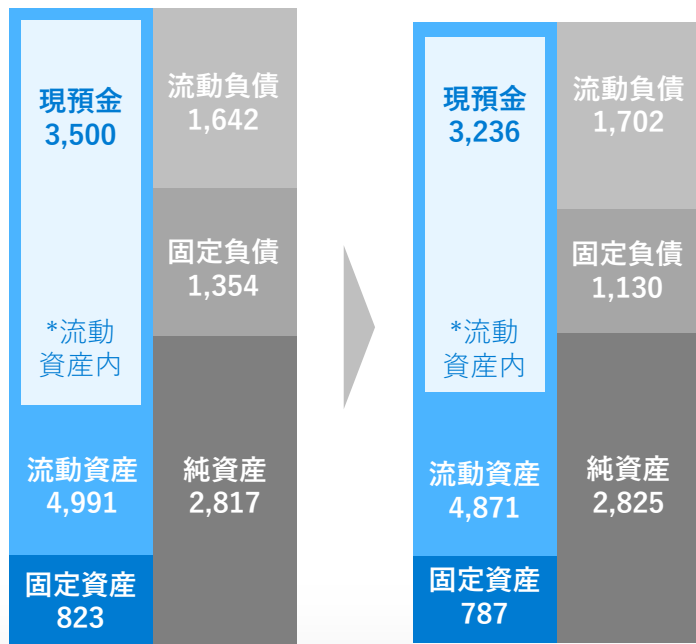
あおぞら銀行より2億円の借入を実施。
自己資本比率は49.8%で、引き続き高い水準を維持。

貸借対照表

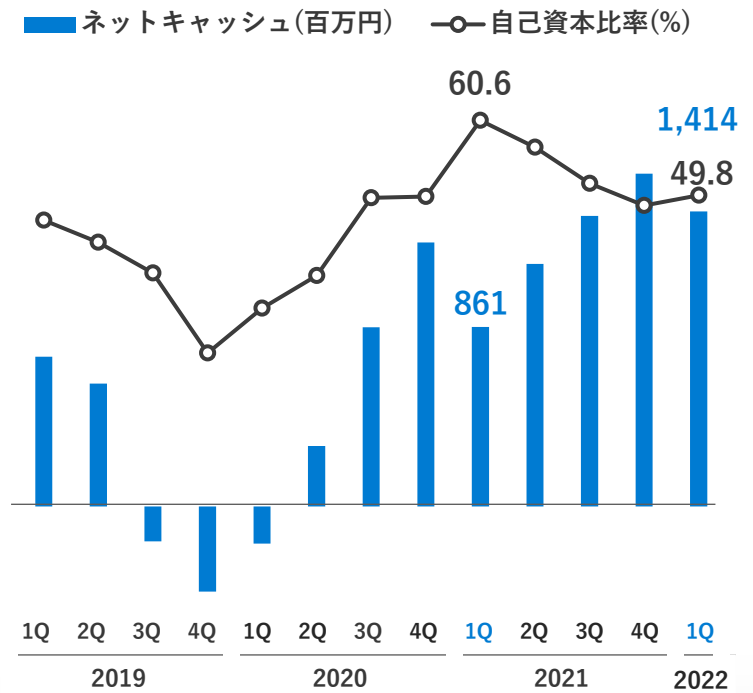
(単位: 百万円)

21/4Q

22/1Q



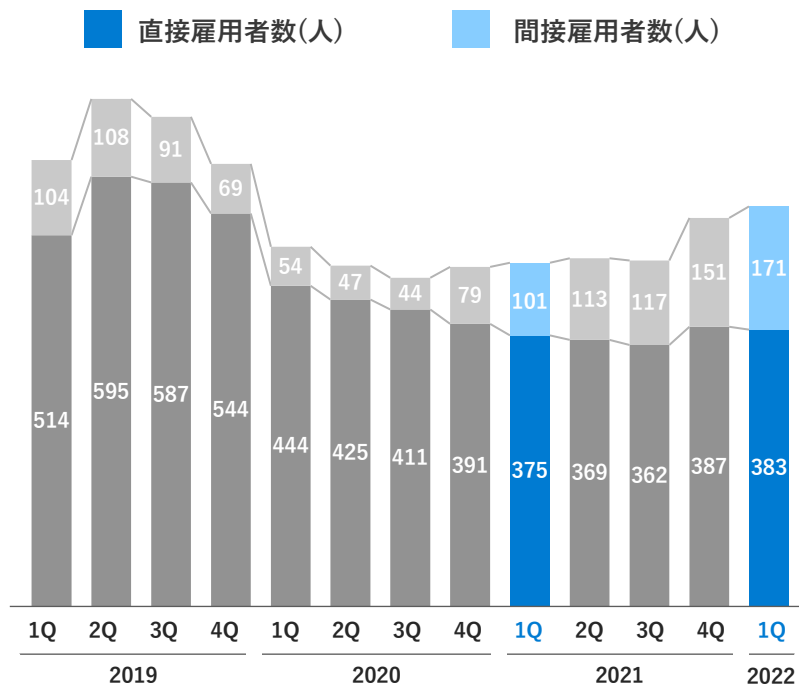
ネットキャッシュ・自己資本比率推移(四半期)



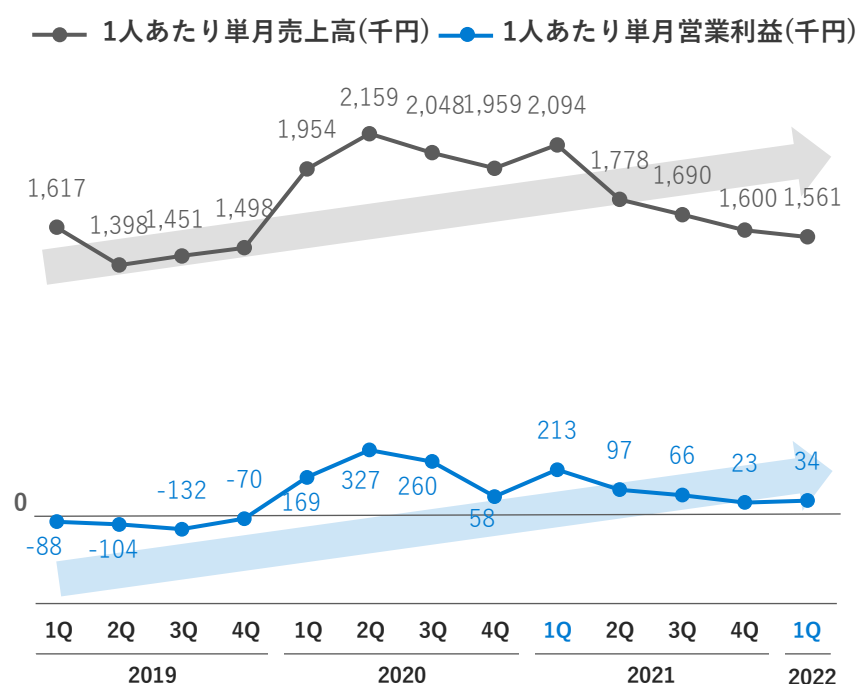
従業員数推移(四半期単体)と生産性

間接雇用比率を一定高める組織戦略方針のもと間接雇用者数が増加。
生産性指標を維持しつつ拡大を目指す。

従業員数推移



1人あたり単月売上高と営業利益



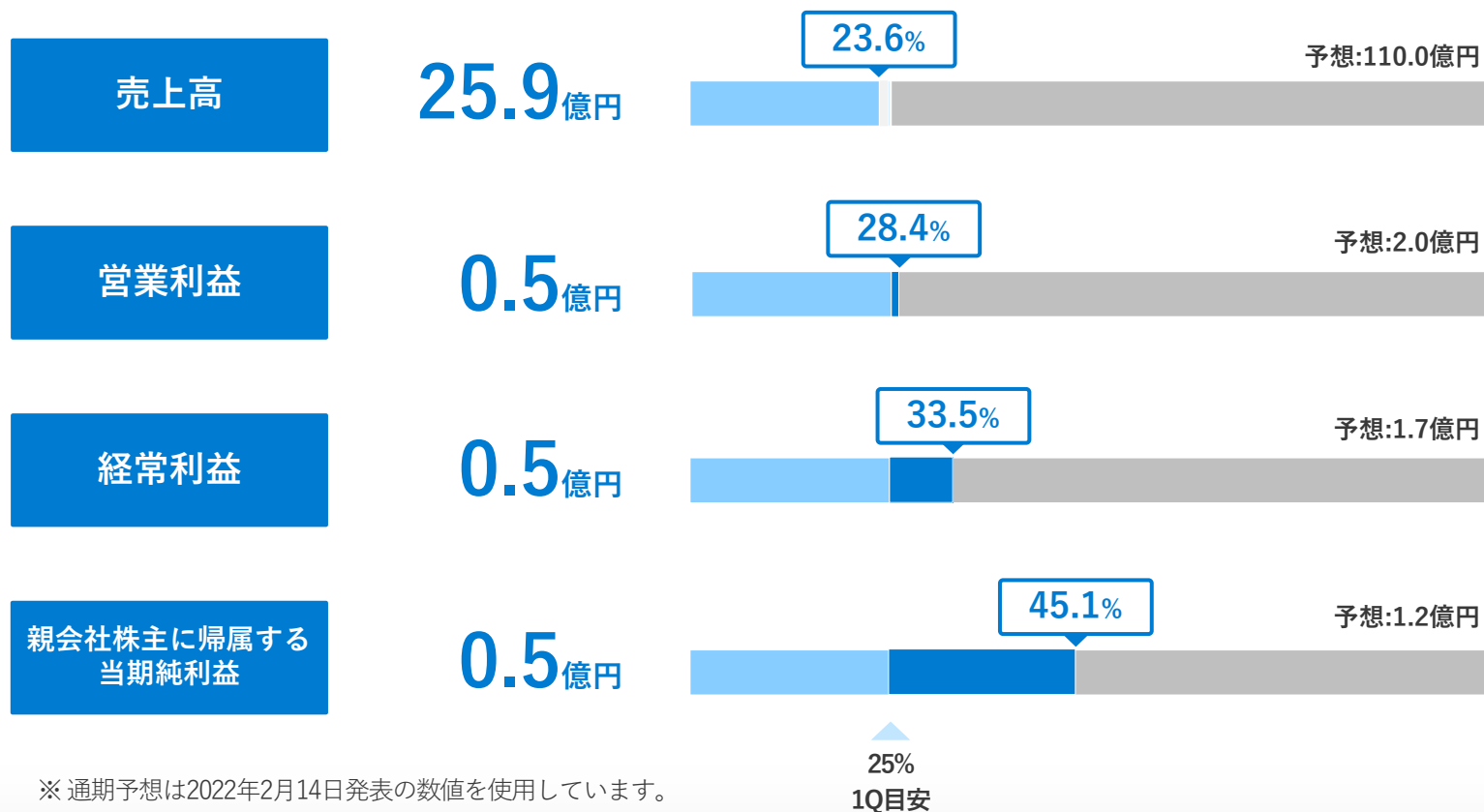
※ 1人あたり単月売上高と営業利益は、四半期全社売上高と四半期全社営業利益か

直接雇用者数と間接雇用者数の合計人数で除した数値を、3で除して単月平均を算出しています。

※ 従業員数、一人あたり生産性指標では、2021年4Qより株式会社滋賀レイクスターズの従業員数、売上高、営業利益を含めております。

通期予想に対する進捗

売上高は1Qで通期予想の23.6%とわずかにビハインド。
利益項目に関しては25%を超過。



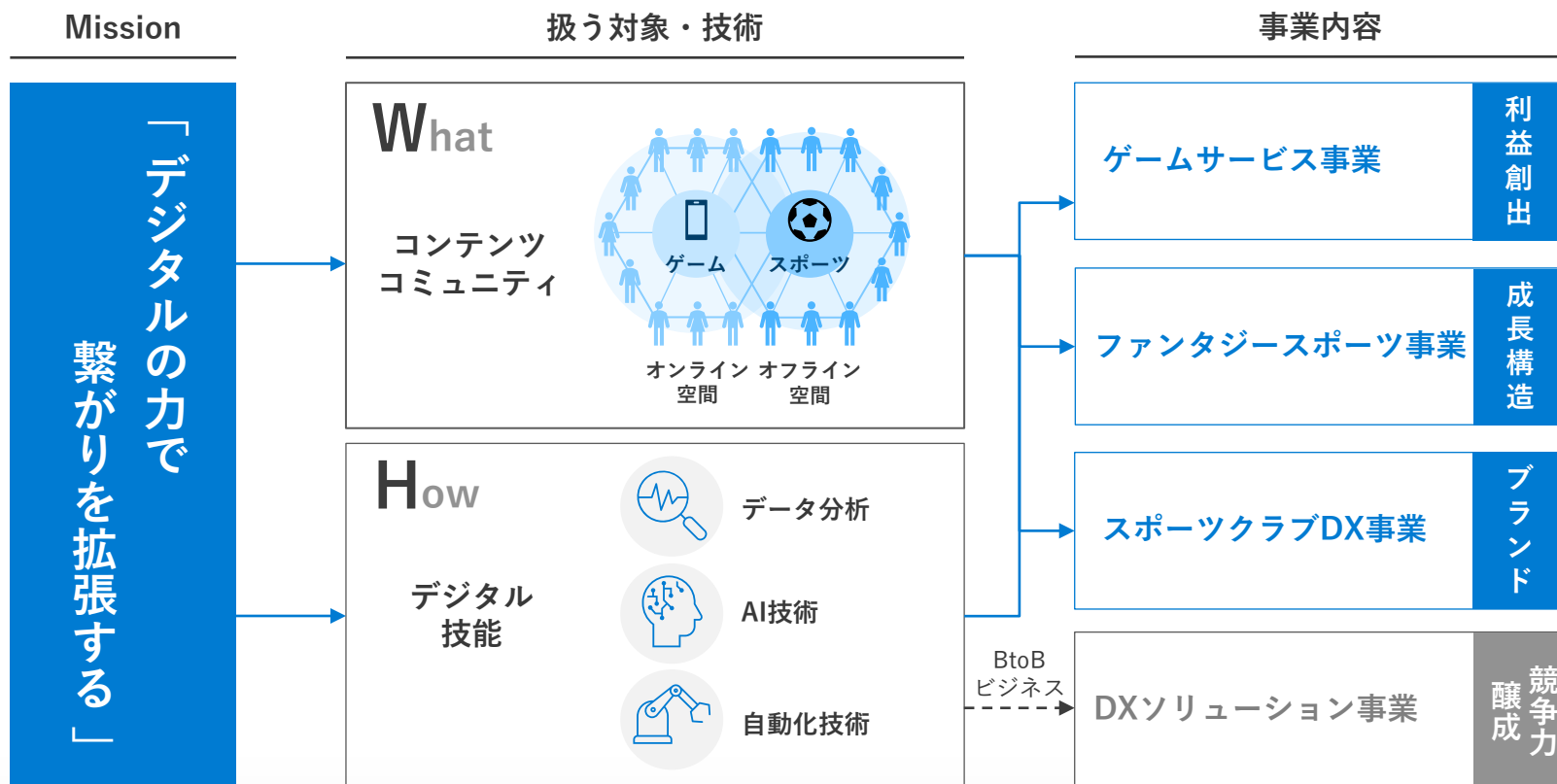
1. 決算概要

2. 事業概況

3. SDGs・ESGの取り組み

当社の事業ドメイン

人々の繋がりを拡張するため、強みであるデジタル技能をゲームとスポーツ2領域のコンテンツコミュニティに投下。

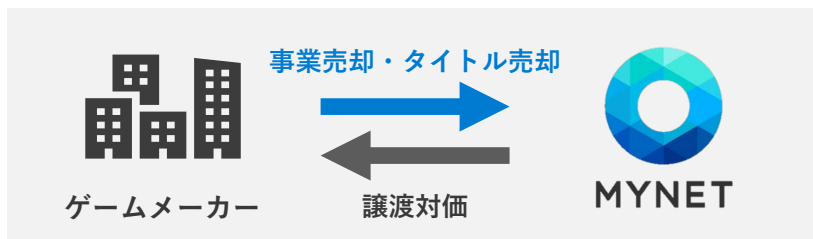


ゲームサービス事業：ビジネスモデル

ゲームタイトルを買い取り、独自のスマート運営で収益性を高め、「10年空間」実現にむけて長期運営をはかる「ゲームサービス業」。

ゲームタイトルの買取

ゲームタイトルの開発ではなく、事業買収やタイトル買取を通して、運営に注力。ゲームメーカーのニーズに合わせた最適な方法でゲームタイトルを仕入。



タイトル移管のニーズ

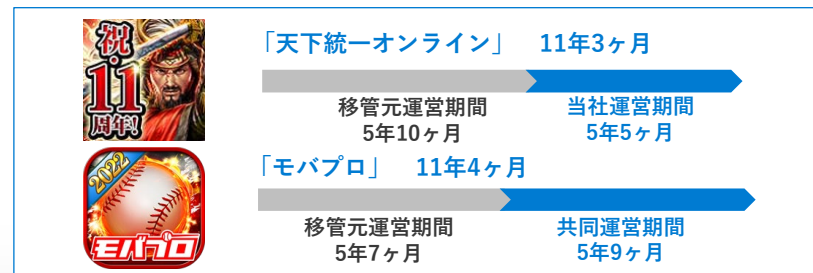
- ① 新規タイトル開発向けの人員再配置・資金獲得
- ② 業績、決算に向けた利益確定
- ③ サービス終了回避によるブランド価値/イメージの保護
- ④ ゲーム事業の事業統廃合

タイトルの長期運営

独自のスマート運営を導入し、収益性を高めることで、タイトルの長期運営が可能。「10年空間」に向けてユーザーに長くワクワクを提供。



「10年空間」実現



ゲームサービス事業：競争力

累計81本のゲーム運営で蓄積したデータ・アセット・ノウハウを活用したスマート運営がゲーム市場における持続的競争優位性。

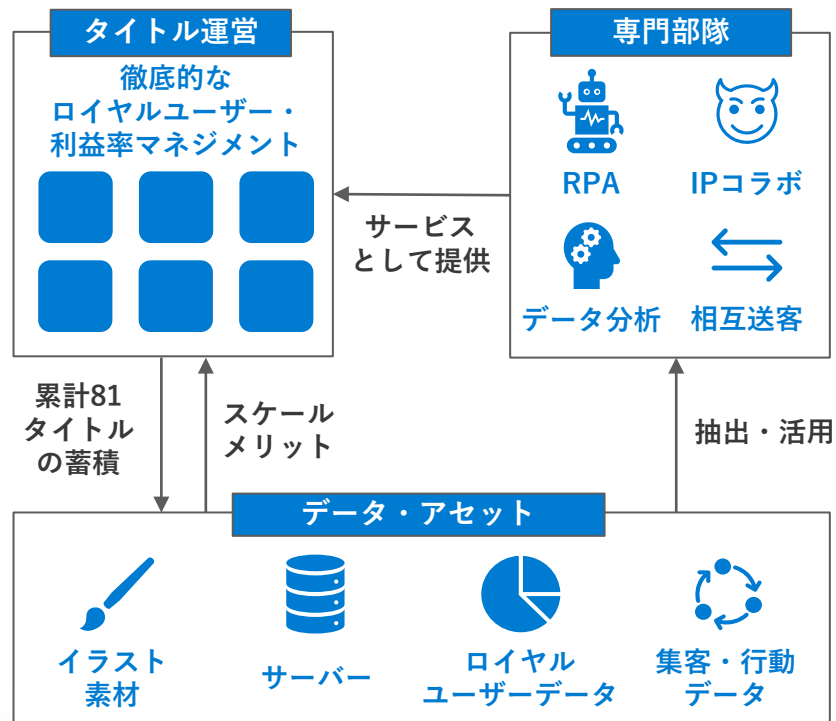
スマート運営

データ・アセット・ノウハウを活用したスマート運営が競争力。スマート運営により、長期利益化を可能とし、持続的優位性を実現。

スマート運営の3要素

データ	累計81タイトルの運営実績により蓄積されたロイヤルユーザーデータやコストデータを用いた運営における各種指標、パラメータの最適化。
アセット	イラストやユーザー基盤をタイトル間でシェアリングする事によるコストの削減。スケールメリットによるサーバー費や外注費などのコスト削減。
ノウハウ	上記データやアセットも含め、分析・コストコントロール・共有財産化等を通じ、全てをスマート化する価値基準に紐づく文化や暗黙知。

スマート運営を可能とする仕組み



ゲームサービス事業：受託スキーム

顧客ニーズを捉えた受託スキーム導入で超大型と大型タイトルの獲得・移管成功。受託タイトル売上が着実に増加。

受託スキームによる大型案件獲得

顧客ニーズに合わせた柔軟なスキームを整備。超大型と大型タイトルを含む4つのタイトルの獲得・移管に成功。

市場環境の変化



獲得対象タイトルのうち、大規模タイトルの比率が増加傾向。

柔軟なスキームの整備



大規模化によるゲームメーカーの既存タイトルの継続的な売上計上ニーズに合わせ、買取・PSに加えて受託スキームを整備。

受託タイトルの獲得・移管成功

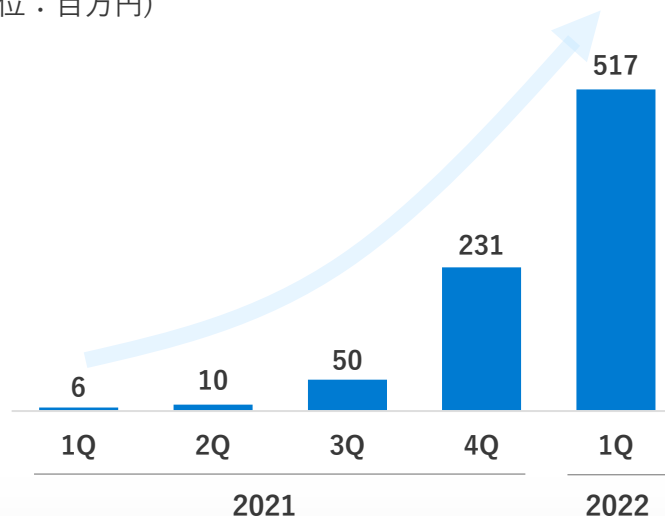


超大型と大型タイトルを含む4タイトルを獲得。BPRによる既存タイトルからのエース人材抛出とBPOによる外部パートナー活用により移管成功。

受託タイトル売上高

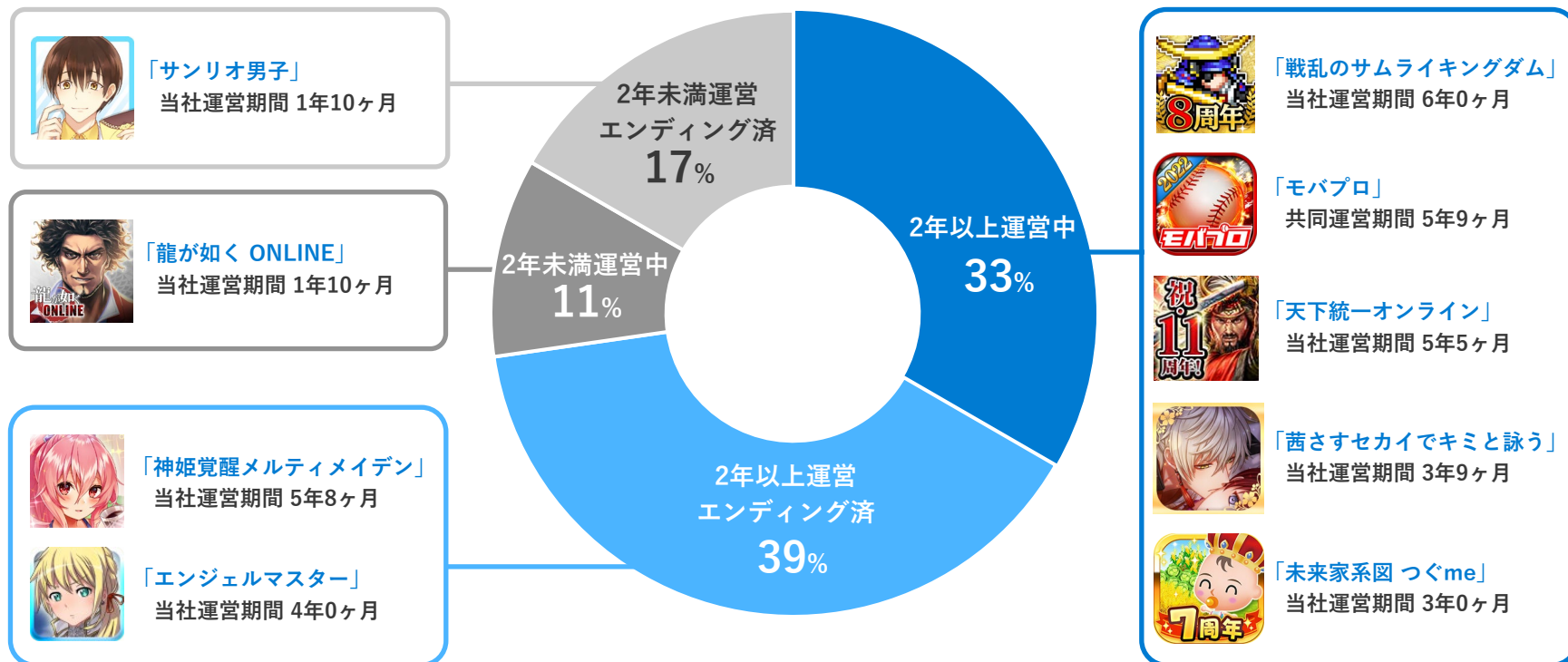
顧客ニーズを捉え、超大型と大型タイトルの獲得・移管成功により、受託タイトル売上が着実に増加。

(単位：百万円)



ゲームサービス事業：タイトル長期運営実績

当社移管後2年以上運営実績のあるタイトルは72%を占める。
独自の競争力を注入することで、長期運営を実現。



※ 当社運営期間は、移管月から2022年3月までの期間を記載しております。

※ 当社がエンディングの意思決定権を持たない一部移管タイトルを除いたタイトル数の比率を算出しております。

ゲームサービス事業：タイトル一覧

戦の海賊、ウチの姫さまがいちばんカワイイ、非公開2タイトルの計4タイトルをエンディング。運営タイトル数は28本。

大規模タイトル

レジェンド オブ モンスターズ
戦乱のサムライキングダム
モバプロ
アヴァロンの騎士
神獄のヴァルハラゲート
黒騎士と白の魔王
茜さすセカイでキミと詠う
神式一閃 カムライトライブ
大戦乱!!三国志バトル
SKYLOCK(スカイロック)
龍が如く ONLINE
非公開タイトル
ラブライブ! スクールアイドルフェスティバル ALL STARS
非公開タイトル

中規模タイトル

戦の海賊
刻のイシュタリア
ドラゴンタクティクス
ウチの姫さまがいちばんカワイイ
非公開タイトル
モバプロ2レジェンド
不良遊戯 シャッフル・ザ・カード

小規模タイトル

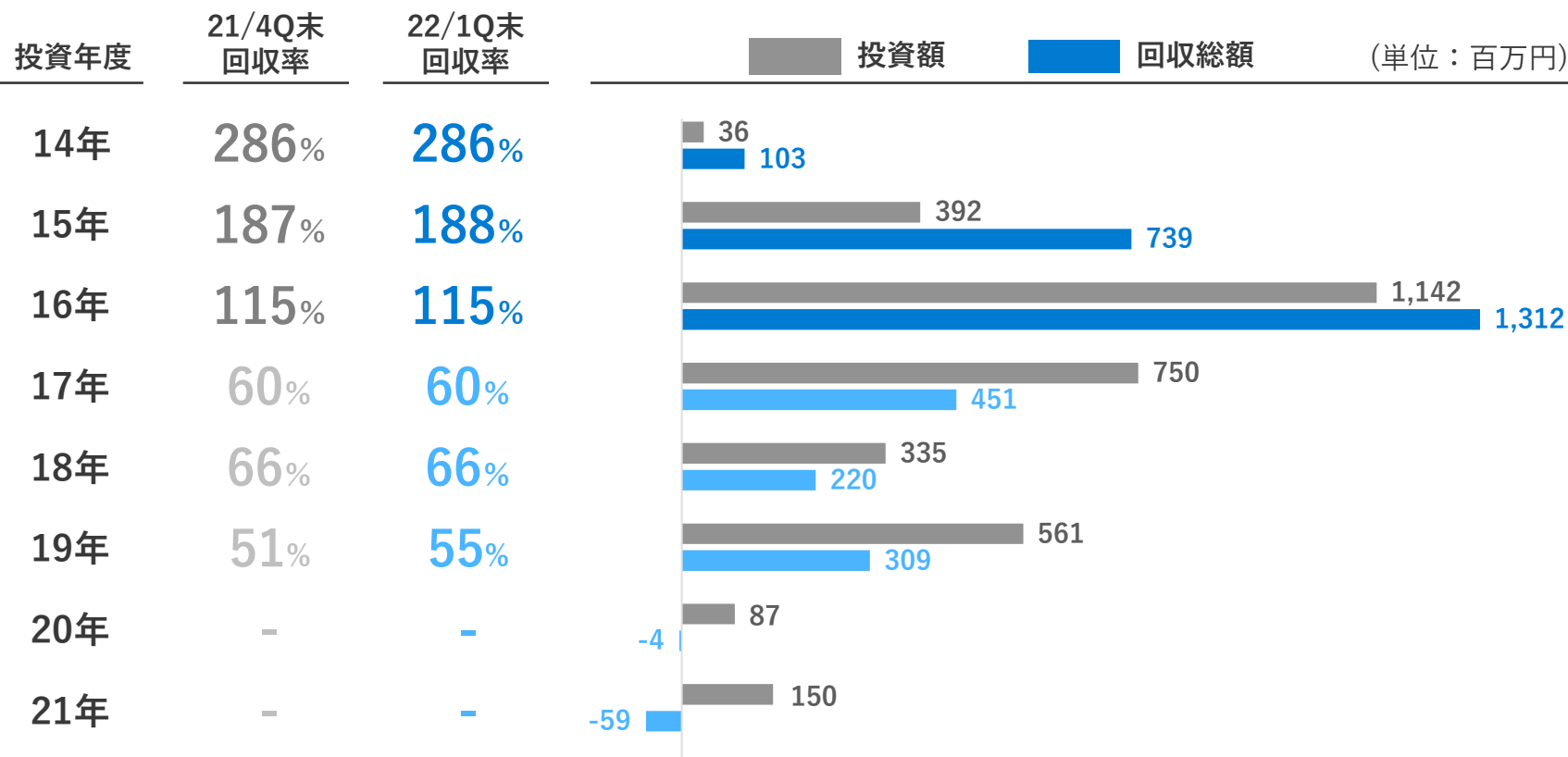
ファルキューレの紋章
非公開タイトル
ラグナブレイク・サーガ
天下統一オンライン
非公開タイトル
非公開タイトル
未来家系図 つぐme
ケータイ国盗り合戦
非公開タイトル
非公開タイトル
非公開タイトル

22年1Qのエンディングタイトル

※ 規模は移管初月から3ヶ月間のグロス課金額を相乗平均した値で判定しています。
※ 大規模：7,000万円超、中規模：3,000万円超～7,000万円未満、小規模：3,000万円以下。
※ 運営タイトル数は、収益帰属開始タイミングで加え、エンディング翌日から減らしています。

投資回収の実績(タイトル買取)

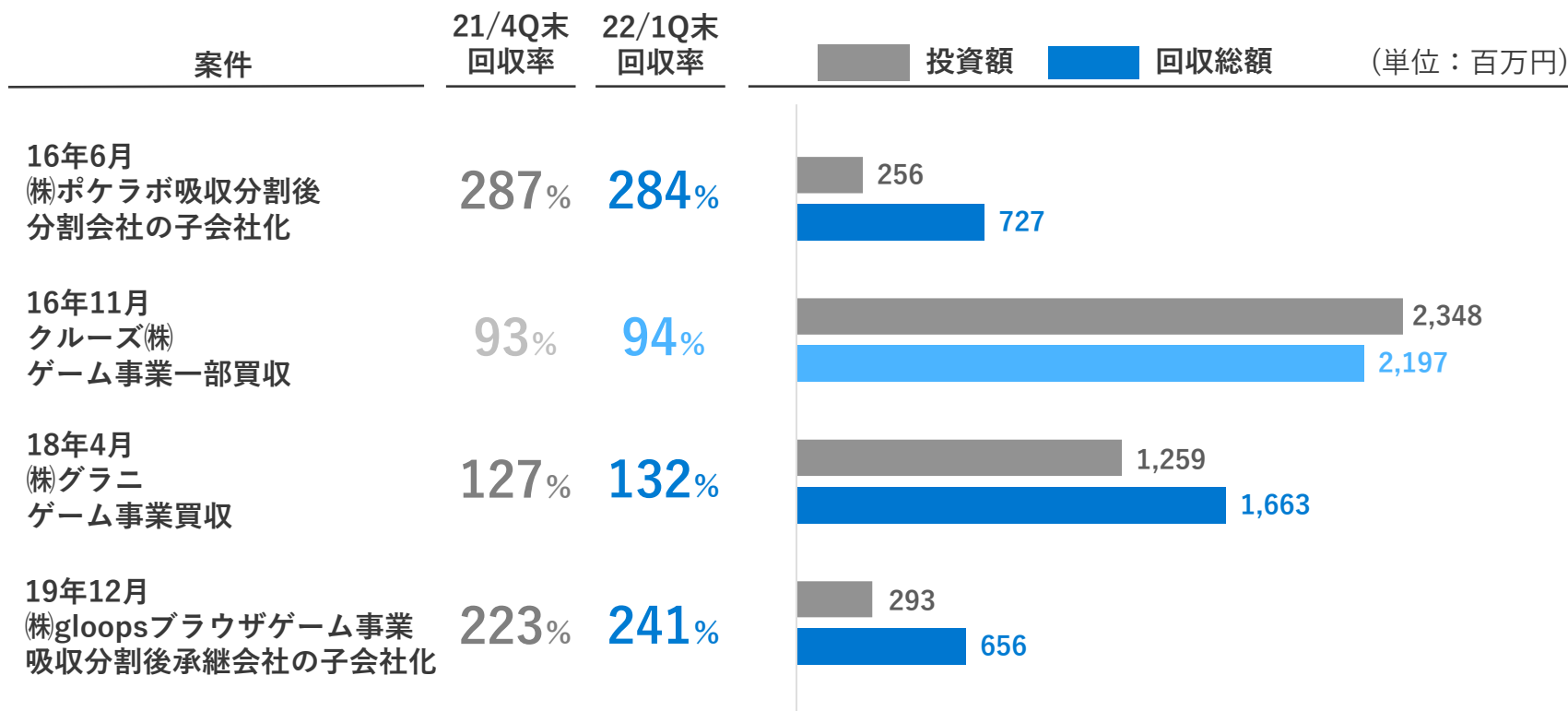
14-16年買取分は投資額を全額回収。
17-21年買取分についても、投資回収に向けて進行。



※回収総額はEBITDAから税金を控除した金額に、投資額に係るタックスシールドを加算し、算出しています。
※集計方法を前期末時点から、一部変更・精緻にしているため過去資料からの数値変更が一部存在します。

投資回収の実績(企業買収)

ポケラボ案件、グラニ案件、gloops案件は回収後も企業価値向上に大きく貢献。クルーズ案件も投資回収に向けて進行。



※回収総額はEBITDAから税金を控除した金額に、投資額に係るタックスシールドを加算し、算出しています。
 ※集計方法を前期末時点から、一部変更・精緻にしているため過去資料からの数値変更が一部存在します。

ファンタジースポーツ事業：ファンタジースポーツとは

好きな選手で仮想チームを作り、現実の試合の選手成績に連動したポイントを競い合うオンラインゲーム。賞金大会も開催。



①自分だけのオリジナルチームを作成。



②現実の試合における選手成績がゲームに反映。



③総合ポイント等で勝敗が決定。

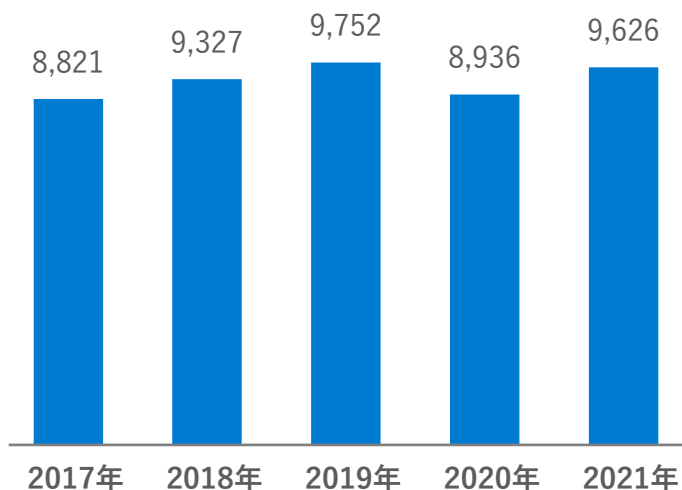
※上記写真は開発途中画面となります。

ファンタジースポーツ事業：市場環境

米国では9,000億円を超える一大市場を形成。
米国市場をもとに推計した国内の市場規模は3,000億円。

北米の市場規模*1

米国のファンタジースポーツの市場規模は安定的に9,000億円程度で推移。



*1参考レポート出典 IBIS World

*2参考レポート出典 FSGA(Fantasy Sports & Gaming Association), IBIS World, Information Center, Allied Market Research, Statista

*3参加人口は18歳以上で集計。

*4FSは「ファンタジースポーツ」、DFSは「デイリーファンタジースポーツ」を表す。

日本の市場推計

当社推計の国内市場規模は約3,000億円にのぼり、魅力の高い分野である。

	米国*2	日本 (推計値)
市場規模	9,053億円	3,020億円
FS参加人口*3	4,590万人	1,532万人
FS参加率	19%	19%
DFS参加人口*3	1,721万人	574万人
DFS参加率	37.5%	37.5%
DFS平均収益/人	52,598円	52,598円

ファンタジースポーツ事業：運営タイトル

22年3月に「B.LEAGUE#LIVE2021」をローンチ。
5月には2シーズン目となる「プロ野球#LIVE2022」をローンチ予定。

「B.LEAGUE#LIVE2021」

22年3月にローンチした国内男子プロバスケットボールリーグB.LEAGUE公認のファンタジースポーツゲーム。



B.LEAGUE#LIVE2021
動作環境：モバイルブラウザ
(Safari, Chrome)



※上記写真は開発途中画面となります。

「プロ野球#LIVE2022」

日本野球機構(NPB)公認のファンタジースポーツゲーム。22年5月にローンチ予定。前作「プロ野球#LIVE2021」から続く2シーズン目にあたる。



プロ野球#LIVE2022
動作環境：モバイルブラウザ
(Safari, Chrome)



※上記写真は開発途中画面となります。

ファンタジースポーツ事業：スポンサー型賞金スキーム

「B.LEAGUE#LIVE2021」にて、スポンサー型賞金スキームを用いた「デイリーランクバトル」で、マネタイズを開始。

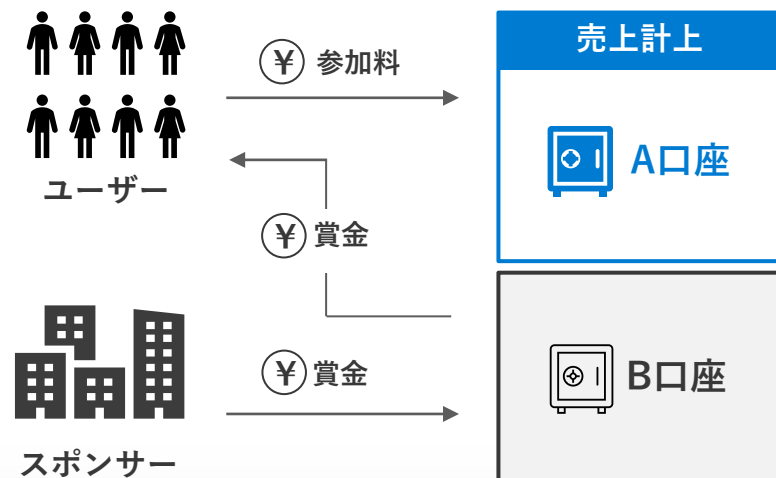
デイリーランクバトル

22年4月から追加した機能。国内で初めてスポンサー型賞金スキームを用いた日本型デイリー・ファンタジー・スポーツ(DFS)。ユーザーは、実際の試合日に開催されるゲームにエントリー(有料)して各ゲームを楽しみ、好成績を収めたユーザーが賞金を獲得する。



収益モデル

スポンサーから提供された賞金を原資として、好成績のユーザーに支払。ユーザーからの参加料が当社の売上となる。原資を分別することで、合法的に実行。

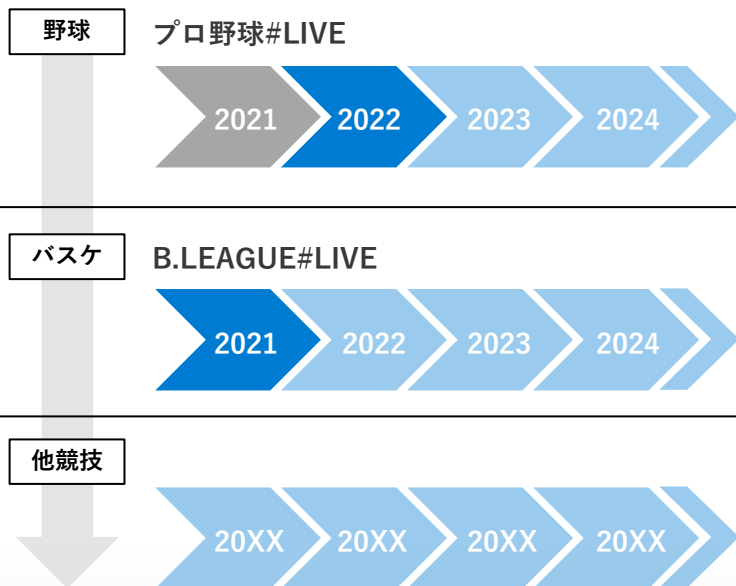


ファンタジースポーツ事業：今後の展望

シーズン毎のローンチと他競技への横展開を目指す。
相性の良いNFTとの掛け合わせも視野に、国内市場を開拓。

今後のコンテンツ動向

運営しているタイトルで着実に成果を出し、シーズン毎のローンチと他競技への横展開を目指す。将来的にはNFTとの掛け合わせも視野に成長を加速させる。



市場形成を牽引

デイリー・ファンタジー・スポーツの拡大に向け、省庁を含めた議論に情報提供。適正な市場形成、関連コミュニティの確立、スポーツへの資金還流を促進。

法的議論への情報提供



賞金制度等にかかる法的問題の解消に向け、議論の場が有意義となるよう情報提供。

市場形成の適正化



国内のファーストムーバーとして適正なファンタジースポーツ市場形成への貢献。

スポーツ市場全体の活性化



新たなコミュニティ確立、スポーツ自体への資金還流を通し、市場全体を盛り上げる。

クラブDX事業：事業内容

滋賀レイクスターズの経営とFC琉球の物販及びファンクラブを運営。
DX化によりスポーツ産業と地域社会の活性化を牽引。

滋賀レイクスターズ

B1リーグに所属するプロバスケットボールクラブ 滋賀レイクスターズの株式75%を保有。“Bリーグ1デジタルに強い”クラブを目指して、toB, toC双方にデジタルの注入を進行。自治体、財界等の地域連携も強化。



FC琉球

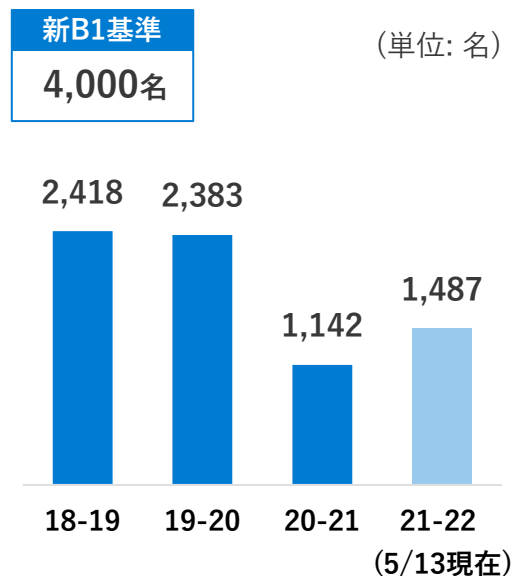
J2リーグに所属するプロサッカークラブ FC琉球の物販及びファンクラブを運営。2022 オフィシャルトップパートナーも務めている。



クラブDX事業：滋賀レイクスターズの今後の展望

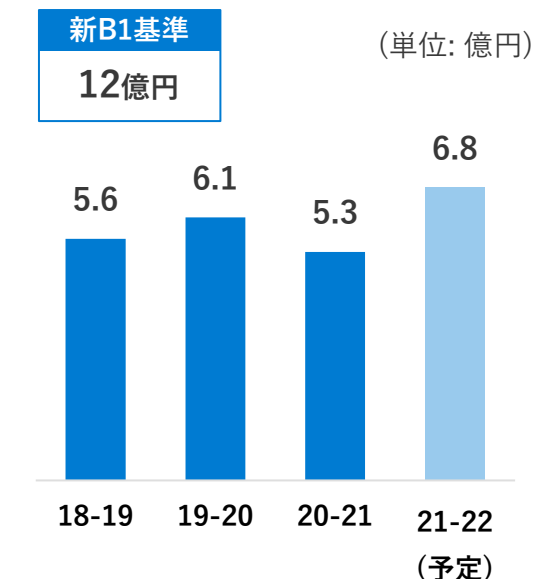
データ活用による顧客体験向上、パートナー獲得、アリーナ新設等で、26-27シーズンから開幕する新B1リーグの審査基準充足を目指す。

年間平均入場者数



顧客来場頻度や購買動向を分析し、新規施策を行ったことで、コロナ禍でもリピーターを獲得。

年間売上高



共に社会課題に取り組むSDGsパートナーが徐々に拡大。スポンサー売上が成長を牽引。

アリーナ

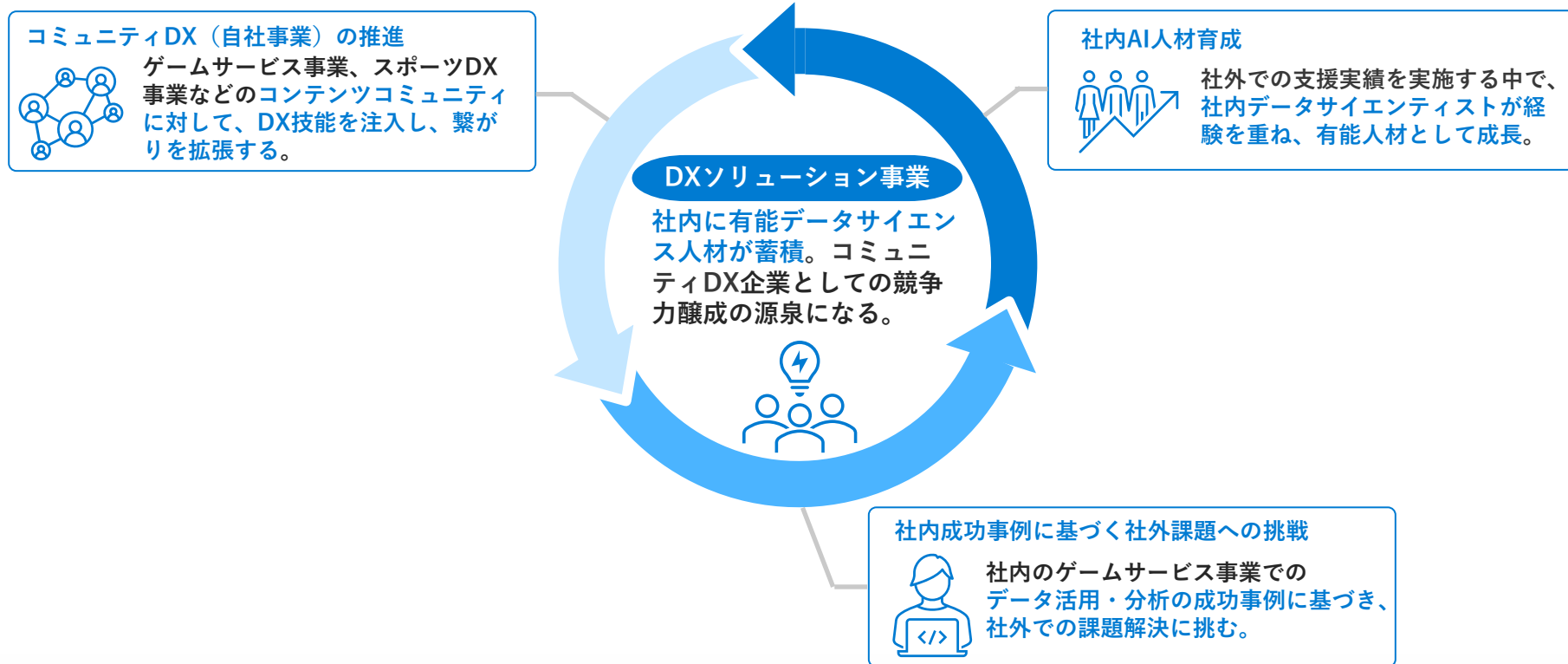


新B1リーグの審査基準を満たせるだけの環境を備えたアリーナの新設に向けて、地域の関係各所と密接な連携のもと進行中。

※審査基準等の概要：https://www.bleague.jp/news_detail/id=159866

BtoB事業：DXソリューション事業

社内外で経験を積んだ、有能データサイエンス人材が蓄積。
コミュニティDX企業としての競争力醸成に寄与。



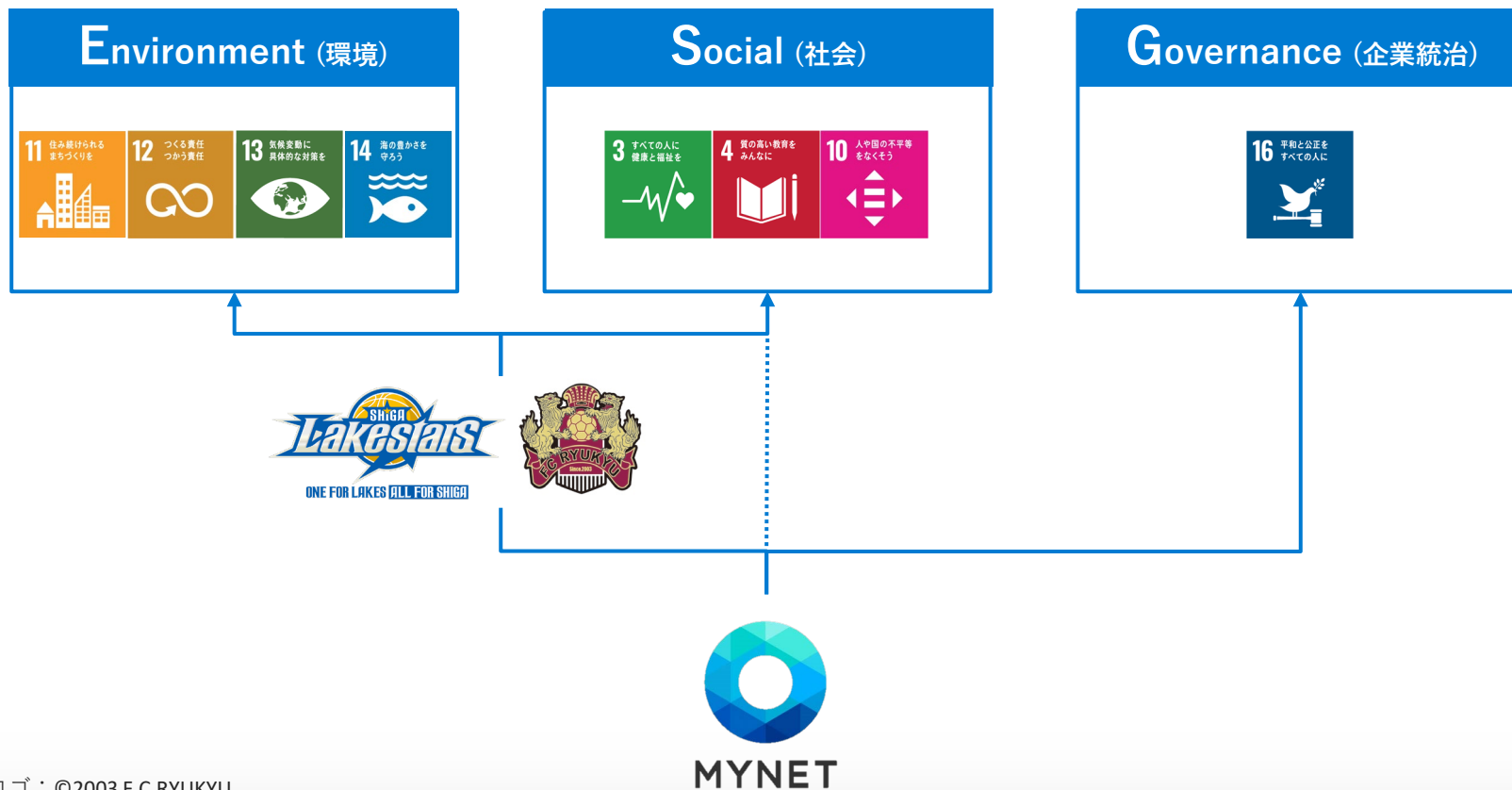
1. 決算概要

2. 事業概況

3. SDGs・ESGの取り組み

マイネットグループにおけるSDGs

プロスポーツクラブでの活動を軸にSDGs・ESGに取り組む。
スポーツIPを通じて地域の活性化を牽引。



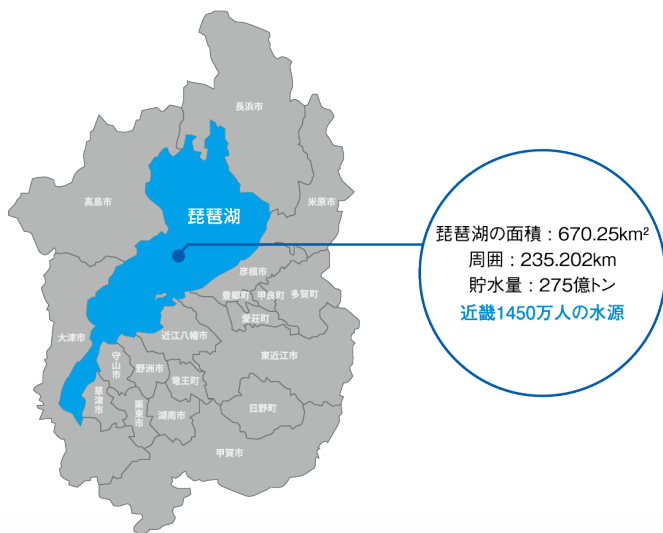
FC琉球ロゴ：©2003 F.C.RYUKYU

滋賀レイクスターズ：SDGsの取り組み①

環境先進県である滋賀県唯一のプロスポーツクラブとして、
パートナー企業とともにSDGs活動を展開。

「環境先進県」 滋賀県

日本最大の湖「琵琶湖」があることから、県民や行政の環境への意識が高く、環境関連企業や人材が集積していることから、全国でも屈指の「環境先進県」として知られている。



滋賀レイクスターズが取り組むSDGs

“滋賀唯一”のプロスポーツクラブとして、「環境・健康・青少年育成・多様性・防災」といった分野を重点に置き、滋賀の地域貢献、びわ湖の環境保全活動を通して、SDGs達成に取り組んでいる。



滋賀レイクスターズ：SDGsの取り組み②

ゼロカーボンアクションやクリーンウォークといった環境保全や選手の学校訪問やボール寄贈などの教育支援を軸に活動。

12 つくる責任
つかう責任



ホームゲーム開催におけるCO2削減

滋賀県が提唱する二酸化炭素の排出量実質ゼロを目指す運動「しがCO2ネットゼロ」ムーブメント」に賛同し、2021-22シーズンのホームゲーム開催においてCO2削減に寄与する新規取り組みを行う。



14 海の豊かさを
守ろう



クリーンウォーク

琵琶湖岸をゴミ拾いしながらウォーキングするイベントを開催。楽しみながら琵琶湖の美化と環境保護啓発を行う。



4 質の高い教育を
みんなに



バスケットボール寄贈プロジェクト

滋賀県内の企業・事業所様と共に地元の小中学校へバスケットボールの寄贈を行う。子どもたちがバスケットボールに興味を持ち、より身近に感じてもらうきっかけ作りを目指して活動。

10 人や国の不平等
をなくそう



オレンジリボン運動啓発

児童虐待防止啓発のシンボル「オレンジリボン」の啓発と、児童養護施設で暮らす子どもたちに夢を持ってもらうため、オレンジリボンラバーバンドを試合会場などで販売。

マイネット：SDGsの取り組み

マイネットとしても地域スポーツの振興に貢献。
社員一人ひとりが心身ともに健康であることを目指し、健康経営も推進。



皇子山総合運動公園野球場の
ネーミングライツパートナー就任

地域スポーツ振興活動の一環として、滋賀県大津市の皇子山総合運動公園野球場のネーミングライツパートナーに就任。2022年4月から「マイネットスタジアム皇子山」へと名称を変更。



「健康経営優良法人」認定

社員一人ひとりが心身ともに健康であることを目指し、「ヘルスデータ活用」、「ヘルスリテラシー向上」、「社員同士の健康取り組み支援」に取り組んでいる。経済産業省から「健康経営優良法人」に認定。



2022
健康経営優良法人
Health and productivity

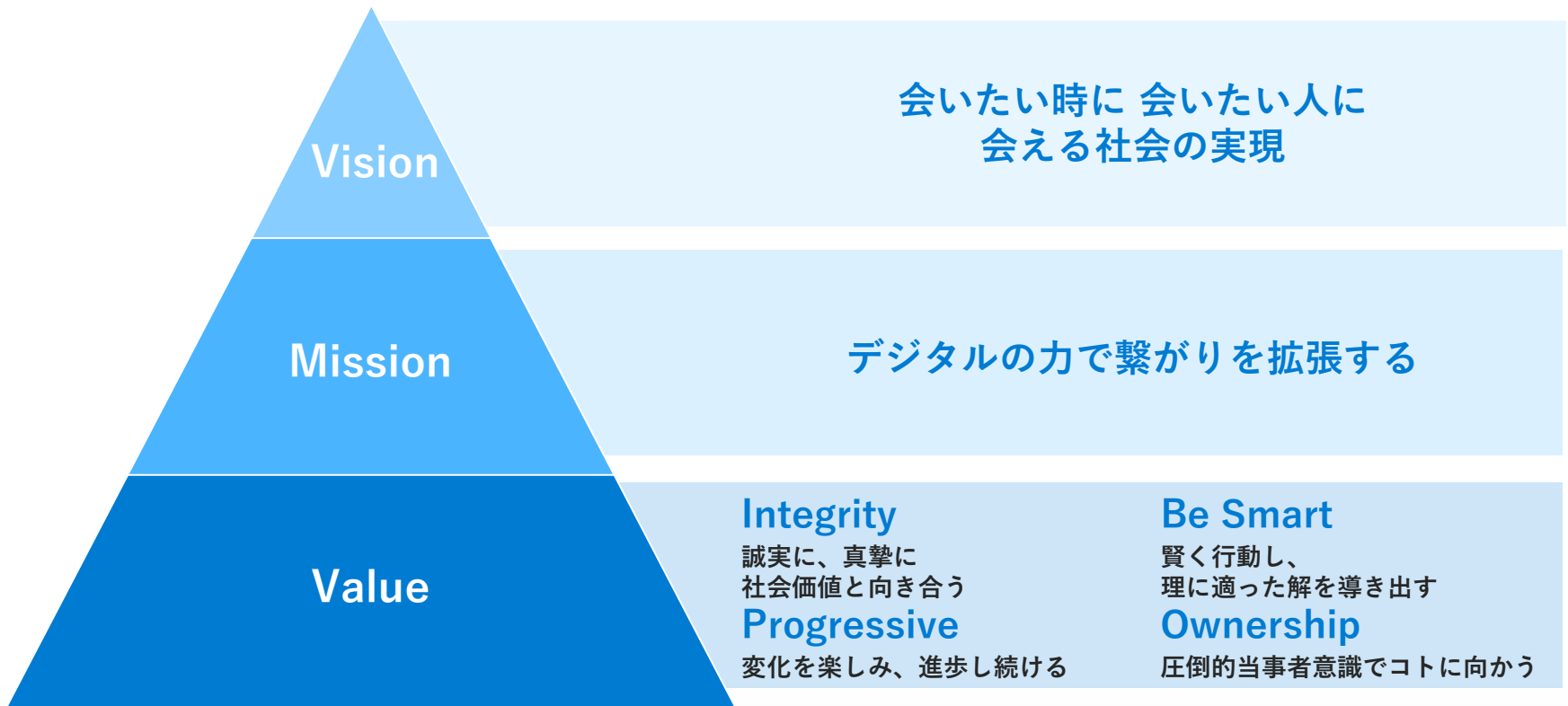
マイネット：ガバナンス体制

ミッション「デジタルの力で繋がりを拡張する」を実現するため、最適かつバランスも取れたスキルセットの役員陣で取締役会を構成。

氏名	役職	独立役員	企業経営	営業・ 渉外・ マーケティング	財務・ ファイ ナンス	IT・DX	人事・ 人材育成	法務・ ガバナンス	国際・ 社会活動	ゲーム	スポーツ
上原 仁	代表取締役社長		○	○		○	○			○	○
岩城 農	取締役 専務執行役員			○		○			○	○	○
松本 啓志	取締役 常務執行役員					○	○			○	
太田 雄貴	社外取締役	○							○		○
和田 洋一	取締役 監査等委員 (社外取締役)	○	○		○					○	
中山 和人	取締役 監査等委員 (社外取締役)	○						○			
保田 隆明	取締役 監査等委員 (社外取締役)	○			○				○		

Vision・Mission・Value

マイネットグループは「デジタルの力で繋がりを拡張する」ことで、「会いたい時に会いたい人に会える社会の実現」を目指します。

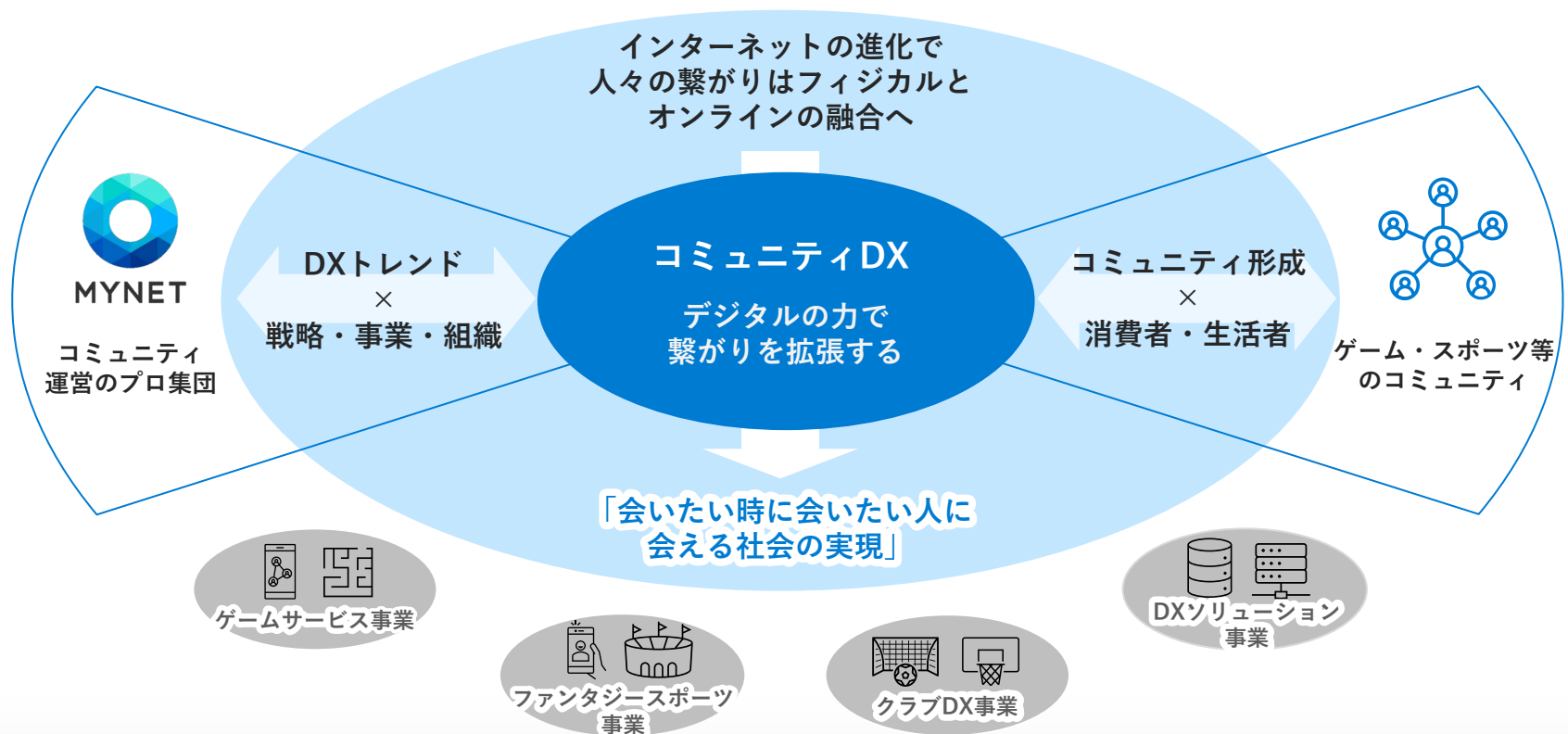


ご清聴ありがとうございました

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。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「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

參考資料

インターネットが起こす社会の進歩を背景に
コミュニティDXにより人々の繋がりに進化をもたらす。



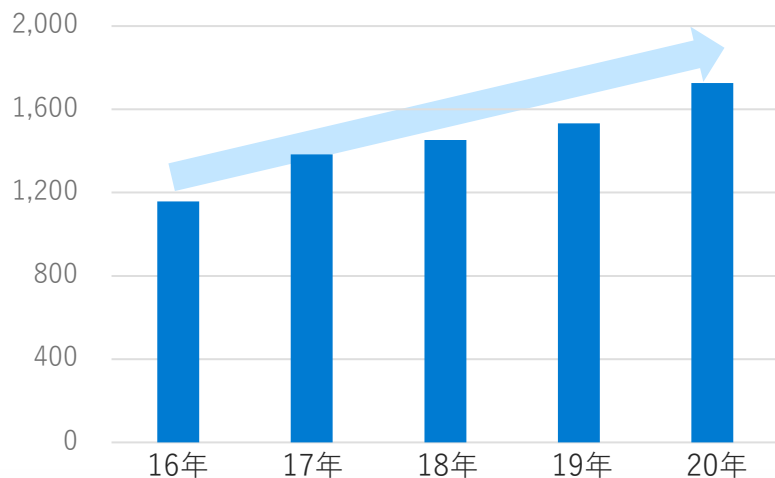
当社事業の市場成長性

スマホゲームの国内市場規模は、過去5年で堅調に成長。
スポーツの国内市場規模は、政府の支援もあり大幅に拡大する見通し。

スマホゲーム市場概観

中長期的に国内スマートフォンゲーム市場は伸び続けており、当社のターゲット市場規模も順調に拡大するものと想定。

スマホゲーム市場規模（十億円）

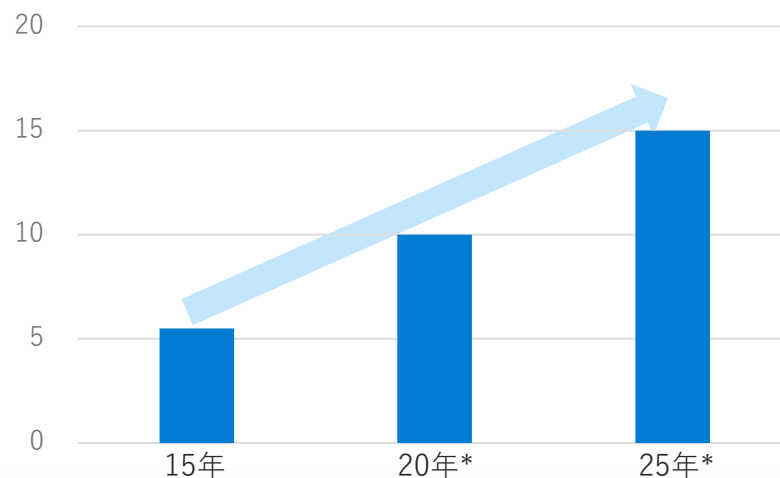


出典：App Annie Intelligence：iOS、Google Playの合計。
支出額はグロス（一定パーセントのアプリストア手数料を含む）

国内スポーツ市場概観

内閣府出典の「日本再興戦略2016-官民戦略プロジェクト10」の1つに含まれ、スポーツ産業は2025年までに15兆円を見込む成長産業。

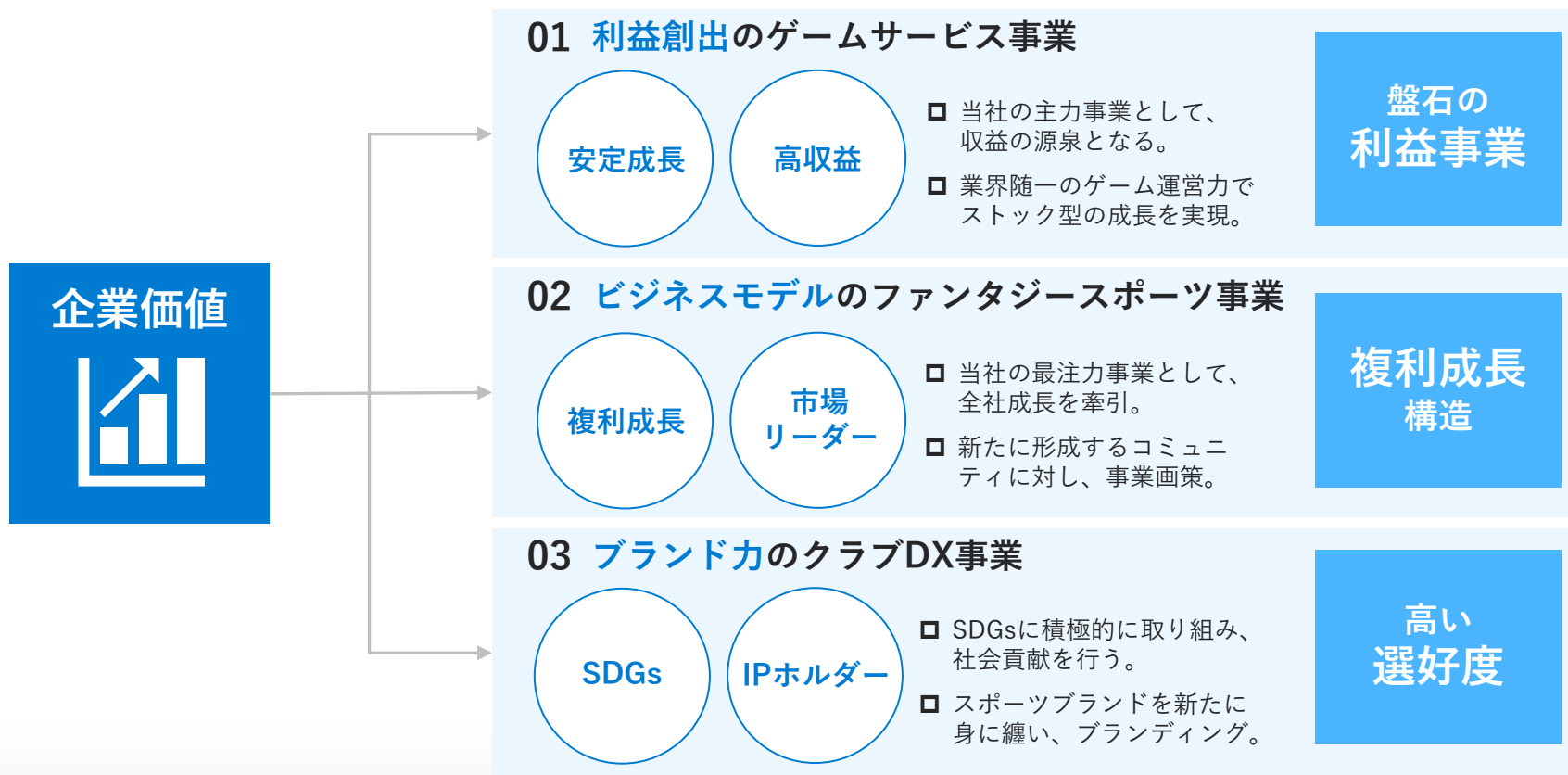
スポーツ市場規模（兆円）



※出典：内閣府「日本再興戦略2016」

企業価値向上への役割分担

企業価値向上に向け、利益×ビジネスモデル×ブランド力の3要素で各事業の位置付けを定義。

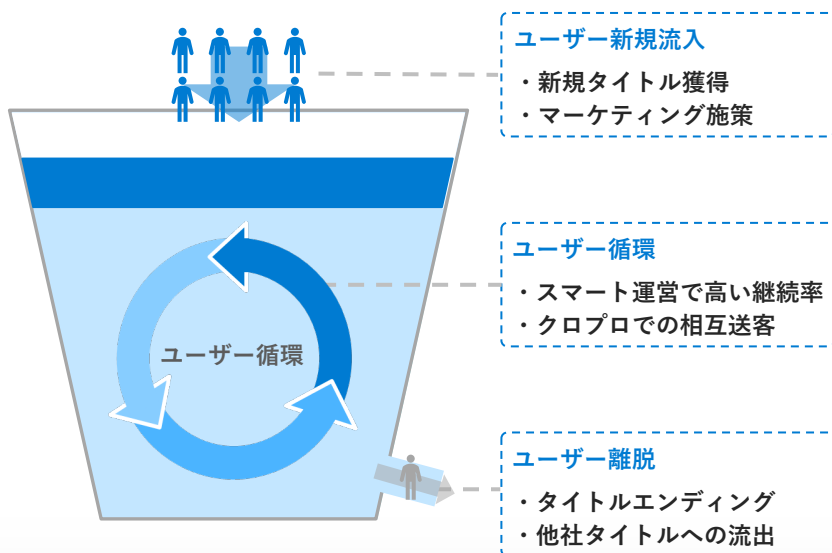


企業価値：利益創出

当社を支えるゲームサービス事業は、ユーザー蓄積を行える強みを活かしたストック型の利益創出を担う。

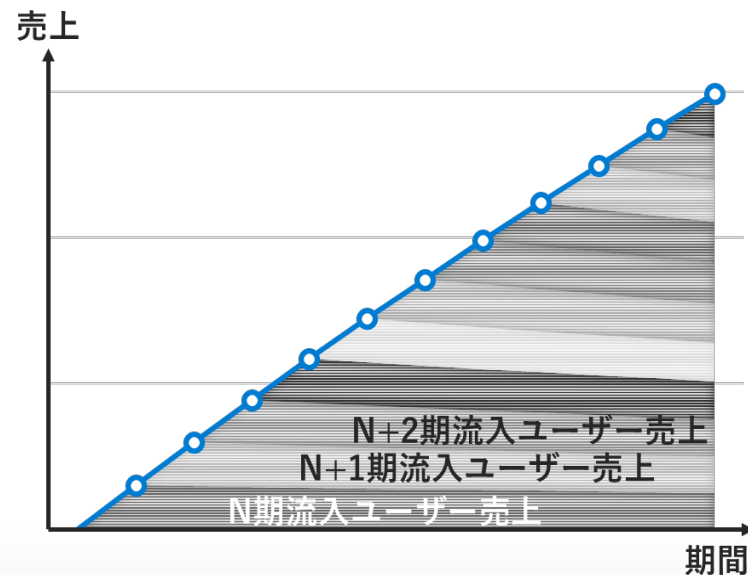
ユーザー蓄積

新規流入したユーザーへ、スマート運営や相互送客で継続・循環を促すことで、長期に当社サービスに定着。ユーザー数が経年で積み上がる構造。



ストック型

タイトル仕入等で「**継続率の高いユーザー**」を獲得。強みであるスマート運営によって「継続率」を維持・強化し、「**ストック型モデル**」での安定成長を目指す。

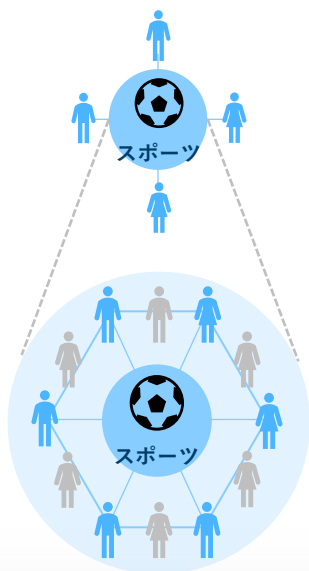


企業価値：ビジネスモデル

ファンタジースポーツ事業のモデル構築に最注力し、
複利型成長モデルで全社の次なる成長を牽引する。

デジタルのスポーツコミュニティを形成

ユーザー接点デジタル化の遅れからファンの中で二極化が進行。スポーツのコンテンツ価値を活かしつつ、新たな価値提供によるコミュニティ形成を行う。



コアファンの点在

デジタル接点が希薄でスマホの最前列に存在しない。ファンのコア化が進行し、ファン数は減少。



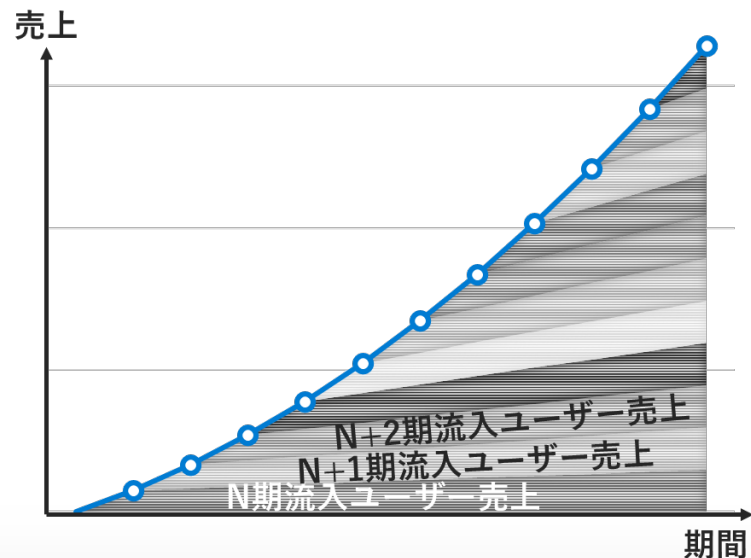
ファンタジースポーツと
いう新たな価値提供

コミュニティ形成

誰もが手軽にスポーツを楽しめるデジタル接点の創出。形成したコミュニティに向けて多様なマネタイズ投下。

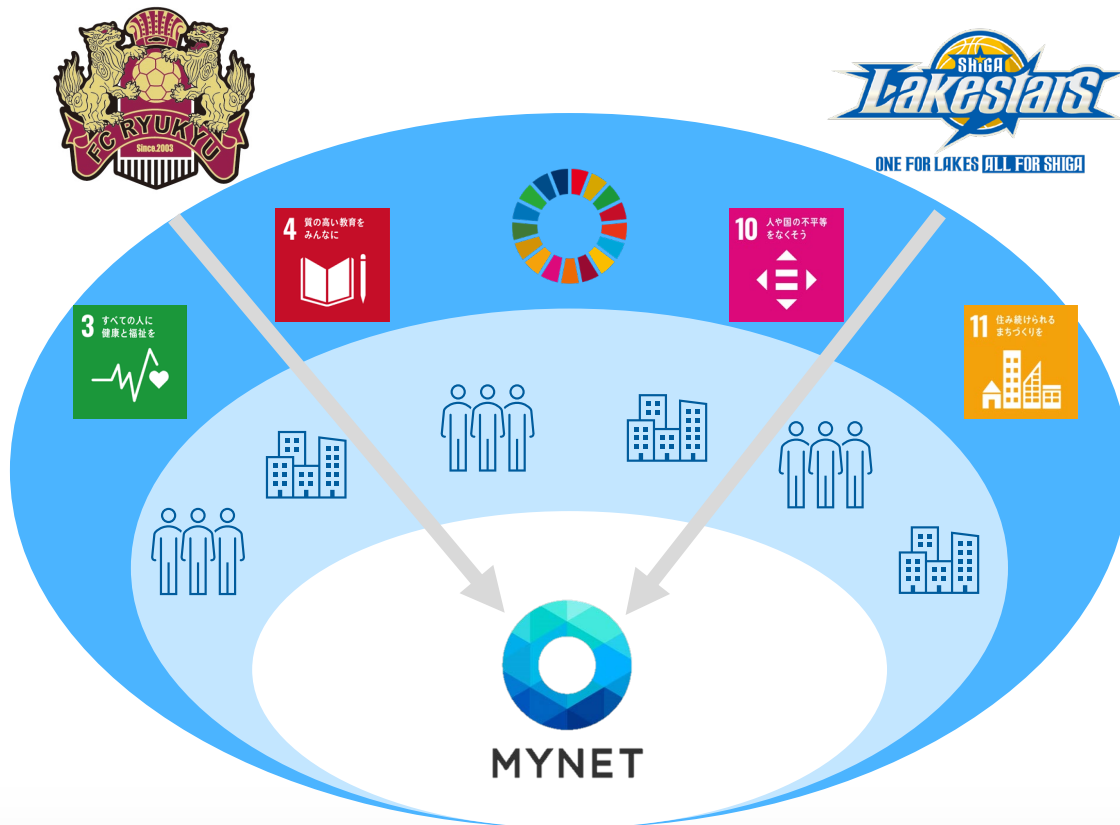
複利成長型

コアファンを中心にした熱量の高いコミュニティに向けて複数のマネタイズサービスを展開し、**顧客単価上昇**も実現する「**複利型成長モデル**」を構築。



企業価値：ブランド力

スポーツIPを通じてSDGsへの取り組みを強化するとともに
地域社会の活性化を牽引し、自社のブランド力向上を目指す。



社会貢献・SDGsへの取り組み

滋賀レイクスターズでは、SDGsプロジェクト「L-STARs COMMITMENT」を掲げ、スポーツを通じて豊かな社会の創造に貢献。

地域コミュニティへの貢献

地域住民、地域事業者様のコミュニティの中心に位置するスポーツIPを通じて地域の活性化を牽引する。

MYNETのブランド力向上

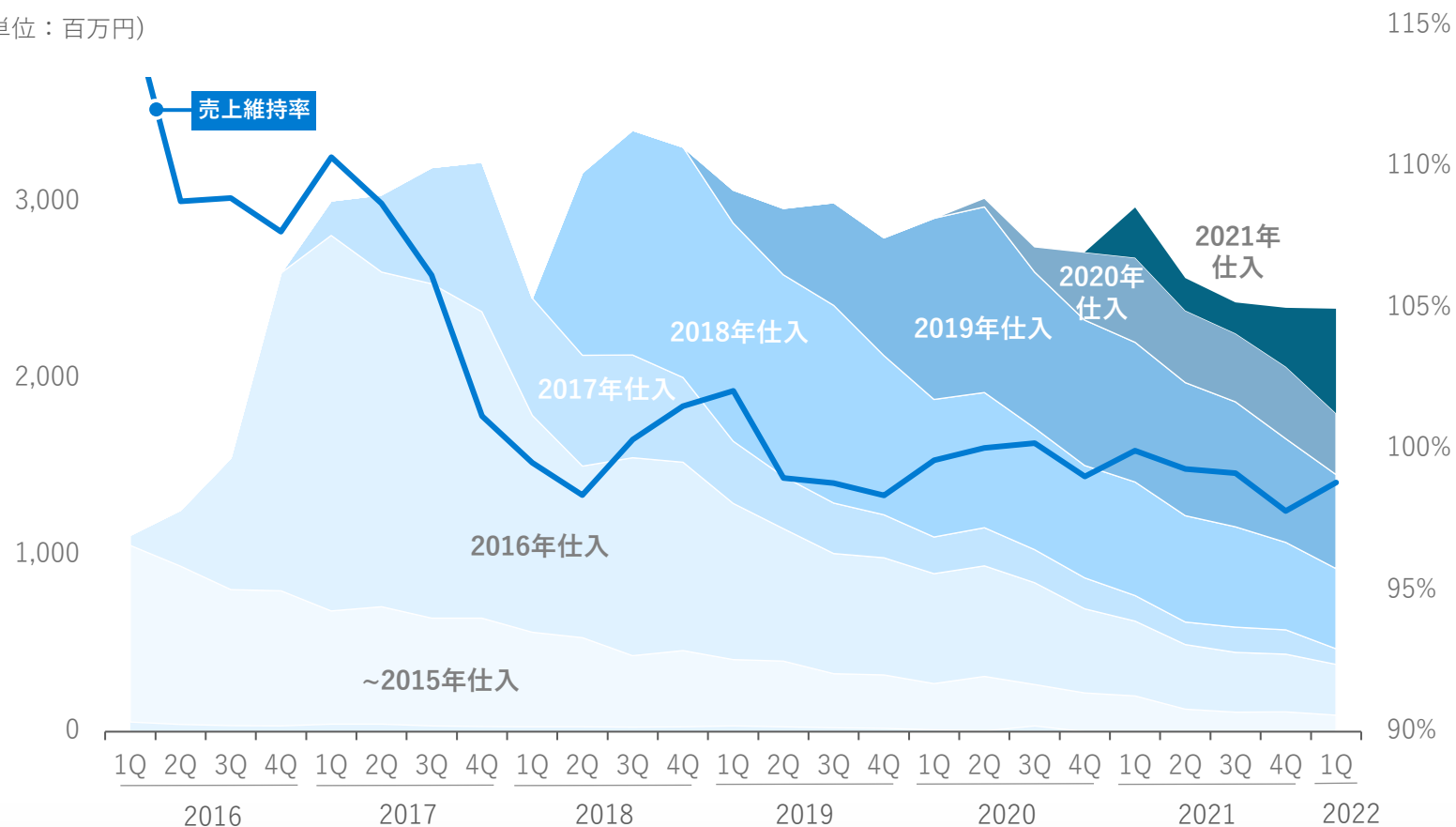
スポーツブランドを身に纏い、第三創業期、「ゲーム×スポーツ」の会社として新たにリブランディングに取り組む。

FC琉球ロゴ：©2003 F.C.RYUKYU

仕入年度別四半期売上・売上維持率推移

売上はほぼ横ばいの状況が続いているが、
21年末に大型案件を獲得し、売上規模を維持。

(単位：百万円)



※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

会社概要

概要

会社名	株式会社マイネット
本社所在地	東京都港区北青山2-11-3 A-PLACE青山
資本金	4,648万円(連結)
設立年月日	2006年6月14日 (創業は2006年7月1日)
公開市場	東証プライム(証券コード：3928)
事業内容	ゲームサービス事業
従業員数	382名(連結 間接雇用除く)

沿革

2006年6月	株式会社マイネット・ジャパン (現マイネット)を設立
2006年7月	国内初のソーシャルニュースサイト 「newsing(ニューシング)」リリース
2012年9月	スマートフォンゲーム事業に参入 「ファルキューレの紋章」リリース
2014年5月	ゲームサービス事業を開始 協業にて1タイトルを運営
2015年12月	東京証券取引所マザーズ上場
2016年6月	株式会社ポケラボ吸収分割後分割会社の子会社化
2016年11月	クルーズ株式会社ゲーム事業一部を買収
2017年12月	東京証券取引所市場第一部に市場変更
2018年3月	株式会社mynet.aiを設立
2018年3月	株式会社マイネットブルーゲームスを 地方拠点として沖縄に設立
2018年4月	株式会社グラニのゲーム事業を買収
2019年4月	札幌拠点「Northスタジオ」を発足
2019年12月	株式会社gloopsのブラウザゲーム事業 吸収分割後承継会社の子会社化
2020年10月	株式会社マイネットブルーゲームスを 株式会社マイネット琉球へ商号変更
2021年1月	FC琉球トップパートナーに就任
2021年9月	株式会社滋賀レイクスターズへの経営参画

費用推移(四半期会計期間・連結)

(単位：百万円)	金額			売上高構成比		
	22/1Q	21/1Q	前年同期比	22/1Q	21/1Q	前年同期比
PF使用料	598	987	▲389	23.0%	33.0%	-10.0pt
変動費計	598	987	▲389	23.0%	33.0%	-10.0pt
サーバー費用	134	175	▲41	5.2%	5.9%	-0.7pt
外注費	631	499	+132	24.3%	16.7%	+7.6pt
人件費・採用費	727	657	+70	28.0%	22.0%	+6.1pt
オフィス費用	42	52	▲10	1.6%	1.8%	-0.1pt
広告宣伝費	39	74	▲35	1.5%	2.5%	-1.0pt
その他	327	187	+140	12.6%	6.3%	+6.3pt
固定費計	1,903	1,647	+256	73.3%	55.1%	+18.2pt
償却費	37	50	▲13	1.4%	1.7%	-0.3pt
償却費計	37	50	▲13	1.4%	1.7%	-0.3pt
費用合計	2,538	2,685	▲147	97.8%	89.8%	+8.0pt

損益計算書(四半期・連結)

単位：百万円	22/1Q	21/1Q	前年同期比	21/4Q	前四半期比
売上高	2,595	2,989	▲394	2,582	+13
売上総利益	1,043	1,245	▲202	1,036	+7
販売管理費	986	940	+46	998	▲12
EBITDA	94	355	▲261	94	0
EBITDAマージン	3.6%	11.9%	-8.3pt	3.6%	0.0pt
営業利益	56	304	▲248	37	+19
営業利益率	2.2%	10.2%	-8.0pt	1.5%	+0.7pt
経常利益	58	300	▲242	32	+26
親会社株主に帰属する 当期純利益	54	227	▲173	▲200	+254

貸借対照表(四半期・連結)

単位：百万円	22/1Q	21/1Q	前年同期比	21/4Q	前四半期比
流動資産	4,871	3,447	+41.3%	4,991	-2.4%
現金及び預金	3,236	1,836	+76.3%	3,500	-7.5%
固定資産	787	1,061	-25.8%	823	-4.4%
総資産	5,658	4,509	+25.5%	5,814	-2.7%
流動負債	1,702	1,177	+44.6%	1,642	+3.7%
固定負債	1,130	584	+93.5%	1,354	-16.5%
純資産	2,825	2,747	+2.8%	2,817	+0.3%
資本金	46	3,076	-98.5%	46	+0.0%
自己資本比率	49.8%	60.6%	-10.8%	48.3%	1.6%

用語集

ゲームサービス

オンラインゲームにおける運営フェーズの提供サービスを指す。マイネットグループではゲームメーカーが制作したスマートフォンゲームを買取や協業により仕入れ、独自のノウハウでバリューアップした後に長期サービス運営を行うゲームサービス事業を展開。

エンディング

マイネットグループではサービス終了をゲームのクローズではなくエンディングととらえ、ユーザーが最後まで楽しめて納得感のある最後を提供する。

スマート(化)

ツールやRPAの開発・導入によって業務の自動化・効率化を行い、定常的にかかる人的工数を減らす。

シェアリング

タイトルを積み重ねることで得られる全社共有資産。イラスト等のアセットシェアリング、相互送客のユーザーシェアリング、データや現場のナレッジシェアなど。

相互送客「CroPro(クロプロ)」

マイネットグループ独自の相互送客ネットワーク。

ゲーム内で相互にバナーを設置したり、ゲーム間コラボを実施することで、ユーザーを相互に送客する。

RPA(Robotic Process Automation)

認知技術を活用した業務の効率化・自動化の取組み。

AI(Artificial Intelligence)

人工知能。人間の脳が行っている知的な作業をコンピュータで模倣したソフトウェアやシステムの総称。

用語集

IP(Intellectual Property)タイトル

漫画やアニメ、ゲームなどの著作権を利用したタイトル。

PF(Platform)

ソフトウェアが動作するための基盤のこと。
App Store、Google Play、GREE、Mobageなどがある。

DXノウハウ

ワークフローを可視化し、デジタル化・クラウド化することでデータを再利用・シェアリング可能な状態に。そのデータを使用して、数値に基づいた改善を実施し、自動化を推進するナレッジやその蓄積。

オペレーショナル・エクセレンス

価値創造のための事業活動の効果・効率を高めることで競争上の優位性を確立し、徹底的に磨き上げること。高品質・効率化を追求することで、他社が模倣できない品質・スピード・コストの実現が可能となる。また、競争優位性を高めるだけでなく、常に良いオペレーションのために改善を重ねるカルチャーが組織において醸成される。

LTV

Life Time Valueの略で、顧客生涯価値と呼ばれ、ある顧客が、取引を開始してから終了するまでの期間に、自社に対してどれだけ利益をもたらしたか、収益の総額を算出するための指標。
当社では、ロイヤルユーザーの課金単価・課金率・継続率・休眠復帰率が主な構成要素。

BizDev人材

Business Developmentの略で、事業開発人材を指す。