



MYNET

決算説明資料

2022年12月期 第3四半期

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

3Q (7月~9月)

【売上高】
25.6億円
(YoY 105.6%)

【EBITDA】
0.0億円
(YoY 3.4%)

【営業利益】
△1.0億円
(YoY △111.7%)

3Q累計 (1月~9月)

【売上高】
78.6億円
(YoY 98.4%)

【EBITDA】
2.0億円
(YoY 29.7%)

【営業利益】
△0.0億円
(YoY △1.1%)

トピックス

業績

獲得に遅れが出ているなどゲームサービス事業が若干停滞している中、新規事業への先行投資が加速。

業績

2022年12月期業績予想については、3つの期中施策が進行・精査中であるため据え置きとし、引き続き目標達成に向けて尽力

全社

利益体質化に向けて「投資領域の厳選」「全社費用の圧縮」「獲得強化」という3つの期中施策が進行中。

事業

10月をもって運営するゲームタイトル10本が10年空間（10周年）を達成。

事業

B.LEAGUE#LIVEシリーズの2シーズン目となる「B.LEAGUE#LIVE2022」を9月にローンチ。

ESG

新たなSDGsプロジェクト「レイクスSDGsトークン」の発行・販売を10月より開始。

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)

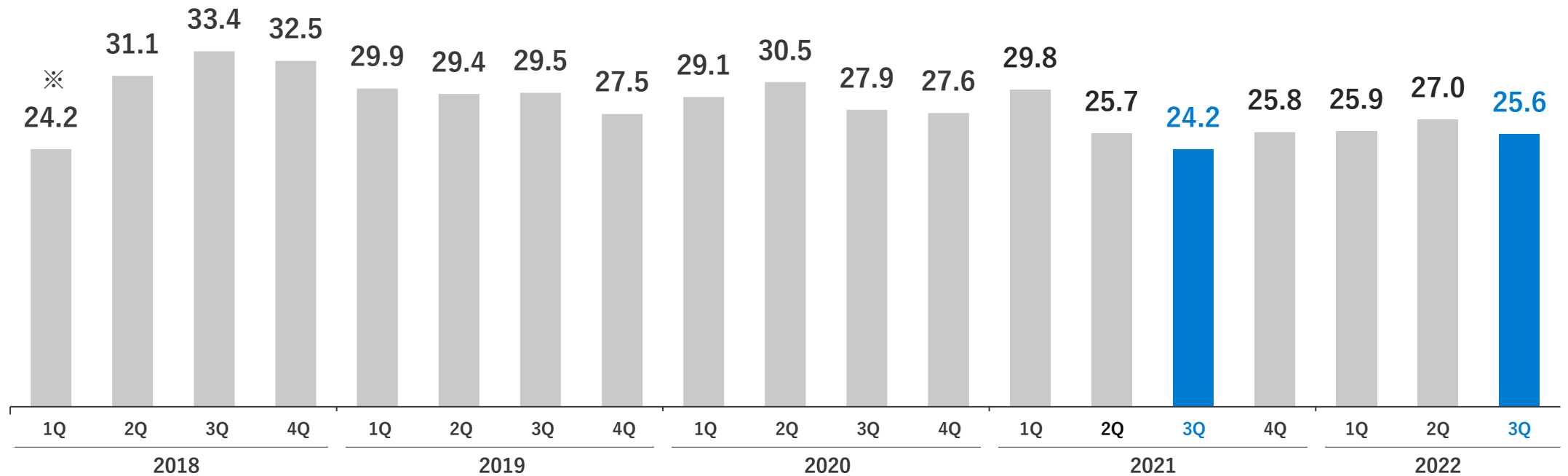
売上高は前年同期比+136百万円の2,563百万円、
営業利益は前年同期比△199百万円の△105百万円で着地。

項目 単位：百万円	22/3Q	21/3Q	前年同期比	22/2Q	前四半期比
売上高	2,563	2,427	+ 136	2,704	△141
EBITDA	5	145	△140	105	△100
EBITDAマージン	0.2%	6.0%	△5.8pt	3.9%	△3.7pt
営業利益	△105	94	△199	42	△147
営業利益率	△4.1%	3.9%	△8.0pt	1.6%	△5.7pt
経常利益	△118	77	△195	42	△160
親会社株主に帰属する 当期純利益	△178	101	△279	45	△223

売上高推移(四半期会計期間・連結)

新たに仕入れた大規模な非公開タイトルが8月から収益貢献し、
前年同期比で売上高は増加。

(単位：億円)



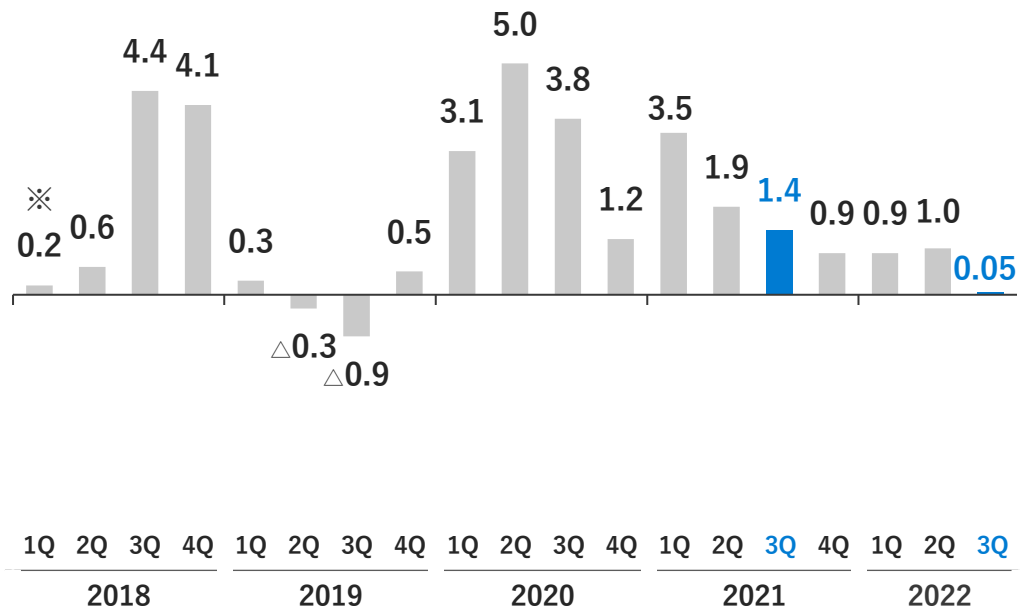
※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

EBITDA・営業利益推移(四半期会計期間・連結)

EBITDAは0.05億円と12四半期連続で黒字を達成したものの、
営業利益は△1.0億円と赤字で着地。

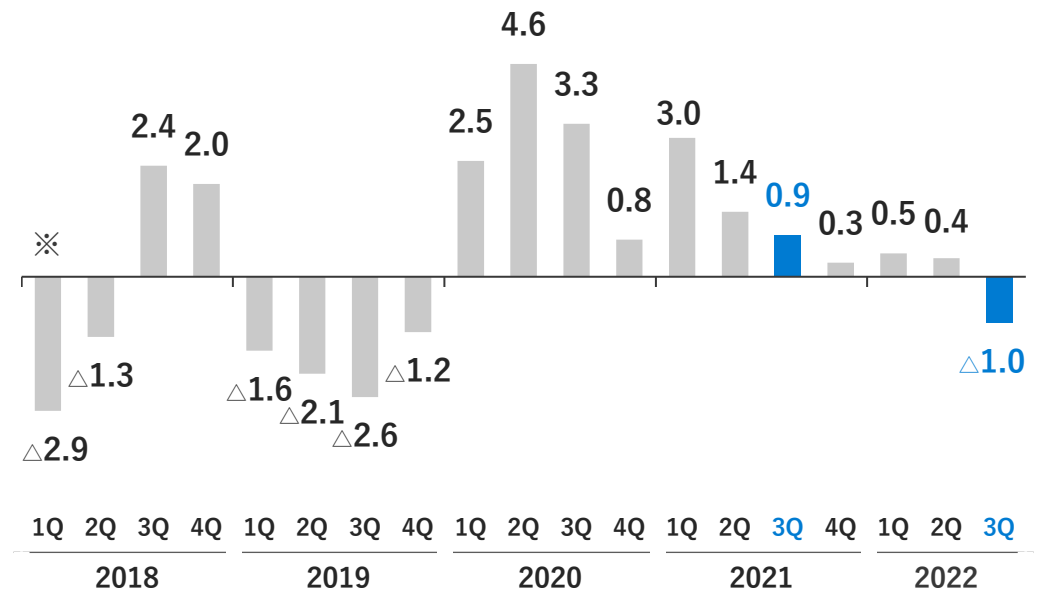
EBITDA推移

(単位: 億円)



営業利益推移

(単位: 億円)



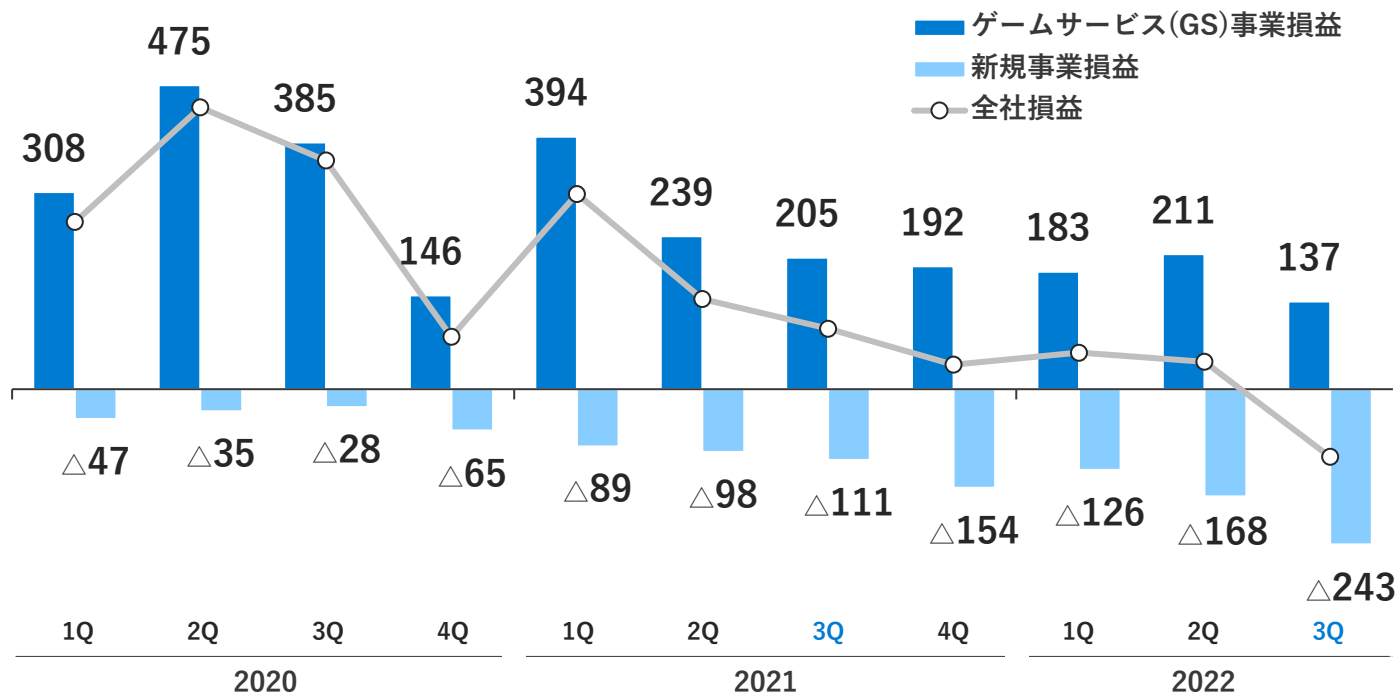
※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

2022

投資状況推移(四半期会計期間・連結)

GS事業損益は獲得遅延や全社共通費増による影響から、前年同期比及び前四半期比で減少。
第二の柱の創出に向けた新規事業への積極投資が膨らみ、全社損益は赤字化。

(単位：百万円)



3Q累計
(1月~9月)

GS事業損益 5.3億円
新規事業損益 △5.3億円

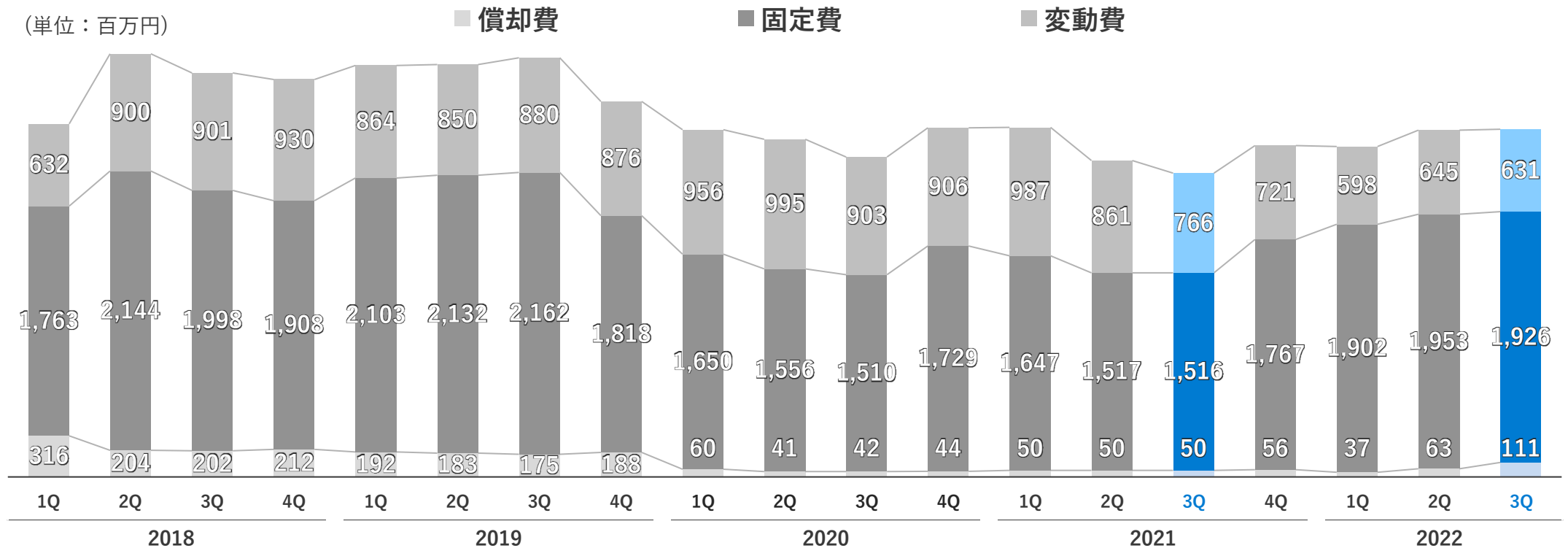
2022通期
(予算)

GS事業損益 7.2億円
新規事業損益 △5.2億円

※ 新規事業はファンタジスポーツ事業・クラブDX事業等のゲームサービス(GS)事業を除く事業が該当。全社共通費はGS事業損益に含む。

費用推移(四半期会計期間・連結)

大規模タイトルの獲得に伴い、前四半期比で償却費が増加。
 全社共通費増と新規事業への投資増の影響で、費用全体として前年同期から増加傾向。



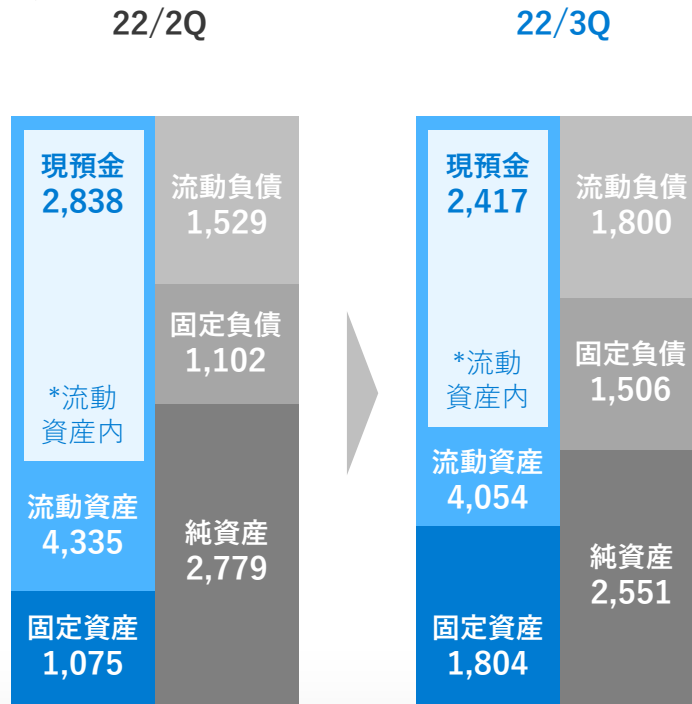
※ 本開示より、固定費に含まれていた協業手数料及び広告手数料については変動費に変更し、2018年1Qまで遡及修正しております。

貸借対照表(四半期末・連結)

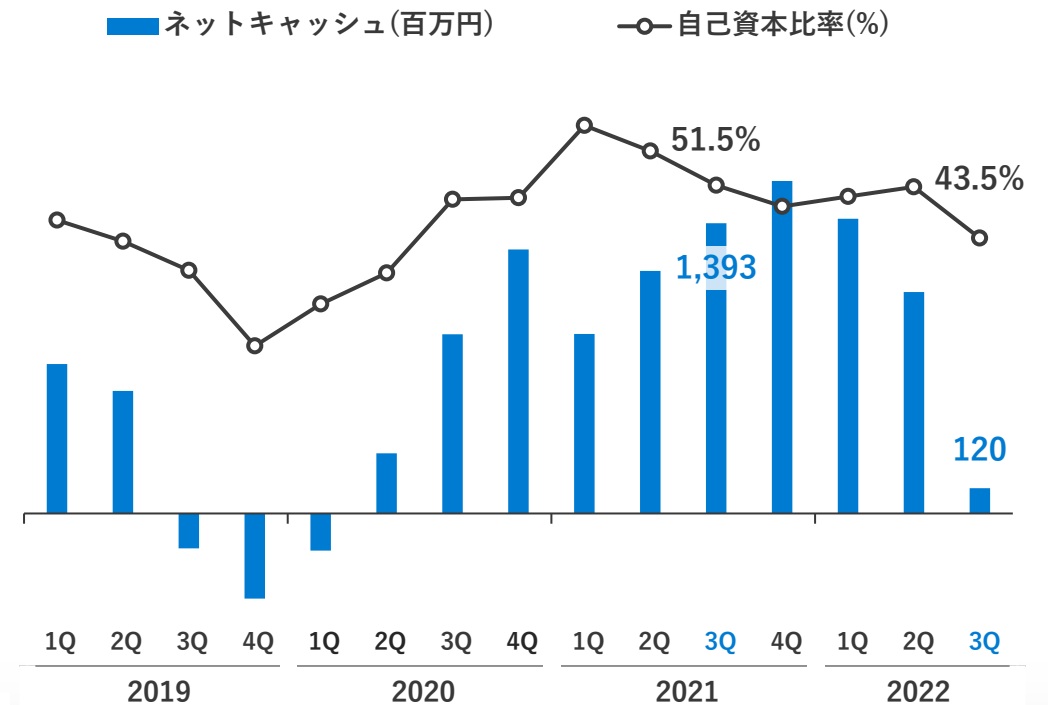
タイトル買取を資金使途とした450百万円の社債発行と300百万円の借入を実施。
自己資本比率は43.5%に低下するものの、いまだ高い水準を維持。

貸借対照表

(単位: 百万円)



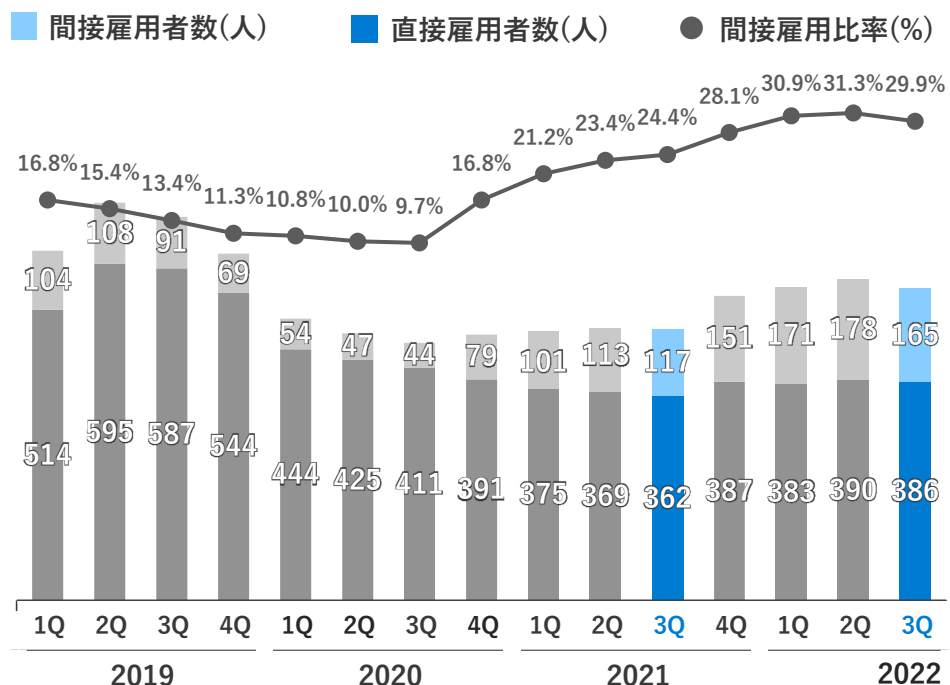
ネットキャッシュ・自己資本比率推移



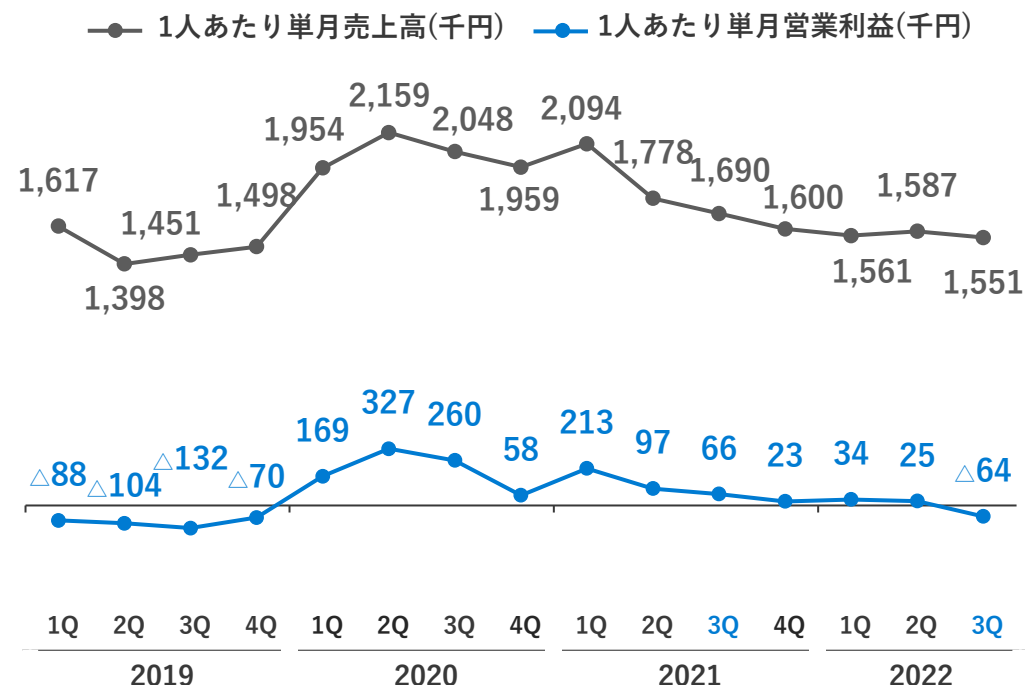
従業員数推移(四半期単体)と生産性

間接雇用を積極活用する組織戦略方針のもと間接雇用比率は高水準で推移。
生産性指標を底支えしつつ機動的な事業推進を目指す。

従業員数推移



1人あたり単月売上高と営業利益



※ 間接雇用者数には業務委託者の数も含めています。

※ 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ら、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。

利益体質化に向けた3つの期中施策

利益体質化に向けて、「投資領域の厳選」「全社費用の圧縮」「獲得強化」の3つの施策が進行中。
売上高拡大とコストダウンの両方を図る。

対策	効果	詳細
投資領域の厳選	コスト ↓	企業体力に合った事業ポートフォリオを再構築中。既にAI・データ事業、マーケティング事業は廃止しており、それに当たっていた人材は競争力強化のため配置転換。ゲームサービス事業を主力としながら、引き続き注力すべき投資領域の選定を進行。事業戦略及び機能戦略の見直しも実行予定。
全社費用の圧縮	コスト ↓	ゲームサービス事業の横串組織のミニマム化や、コーポレート系の各種費用の削減により、全社費用を圧縮。
獲得強化	売上高 ↑	受託スキームも活用しながら、買収・受託問わず引き続きタイトル獲得を推進。受託運営の成果が認められ、受託から買収に変更となる案件が年内に発生する見込み。

通期予想に対する進捗

2022年12月期業績予想については、3つの期中施策が進行・精査中であるため、据え置きとし、引き続き目標達成に向けて尽力。

単位：百万円	22/3Q累計	22年通期 (予想)	進捗率	21年通期
売上高	7,863	11,000	71.5%	10,571
営業利益	△6	200	-	577
営業利益率	△0.1%	5.5%	-	5.5%
経常利益	△16	175	-	546
親会社株主に帰属する 当期純利益	△78	120	-	229

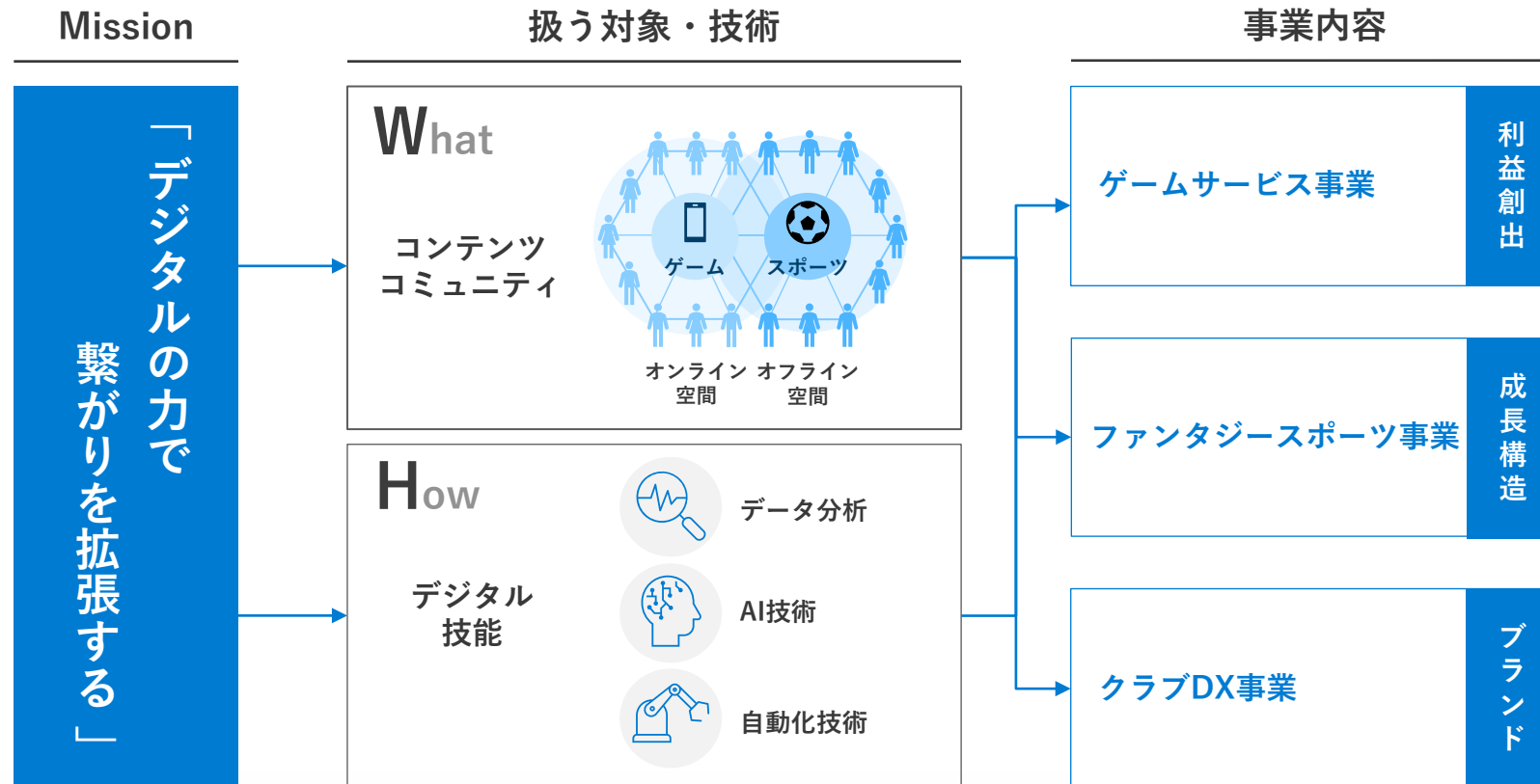
1. 決算概要

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：タイトル一覧

8月に非公開タイトルを1本獲得、7月に1本、8月に1本がエンディングとなり、9月末時点の運営タイトル数は26本に。

～2012年ローンチ

- ★ ケータイ国盗り合戦
- ★ モバプロ
- ★ 天下統一オンライン
- ★ 大戦乱!!三国志バトル
- ★ レジェンド オブ モンスターズ
- ★ ドラゴンタクティクス
- ★ 非公開タイトル
- ★ ファルキューレの紋章
- ★ アヴァロンの騎士

2013年～2016年ローンチ

- 神獄のヴァルハラゲート
- ラグナブレイク・サーガ
- 戦乱のサムライキングダム
- ジョーカー～ギャングロード～
- 非公開タイトル
- 不良遊戯 シャッフル・ザ・カード
- 刻のイシュタリア
- 未来家系図 つぐme
- 非公開タイトル

2017年～ローンチ

- 茜さすセカイでキミと詠う
- 黒騎士と白の魔王
- モバプロ2レジェンド
- 非公開タイトル
- 神式一閃 カムライトライブ
- 非公開タイトル
- 龍が如く ONLINE
- ラブライブ! スクールアイドル
フェスティバル ALL STARS
- ブレイドエクスロード
- 非公開タイトル

- 22年3Qの仕入タイトル
- 22年3Qのエンディングタイトル

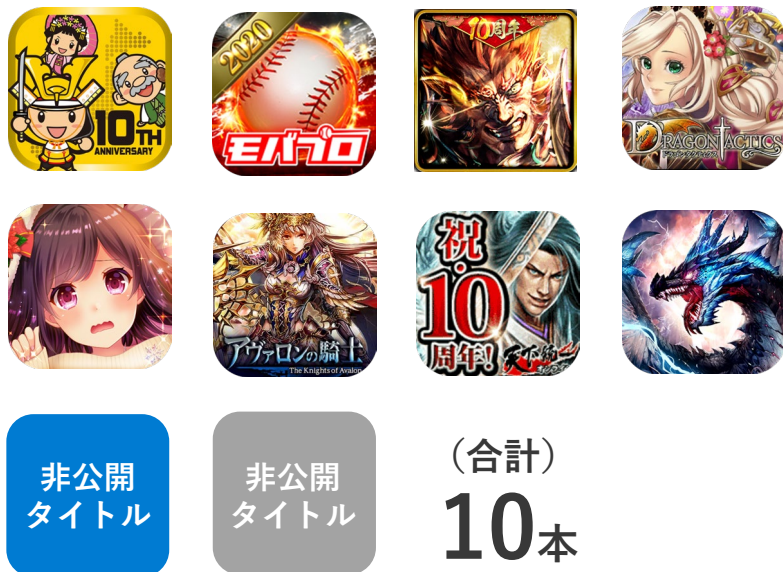
※ 本開示より、移管時の gross 課金規模別ではなく、ローンチ日別で集計しています。
 ※ ★は本開示時点で「10年空間」を達成しているタイトルを表しています。
 ※ 運営タイトル数は、収益帰属開始タイミングで加え、エンディング翌日から減らしています。

ゲームサービス事業：タイトル長期運営実績

10月をもって10本のタイトルが10年空間を達成。
当社移管後2年以上運営実績のあるタイトルは80%を占める。

10年空間（10周年）を達成したタイトル

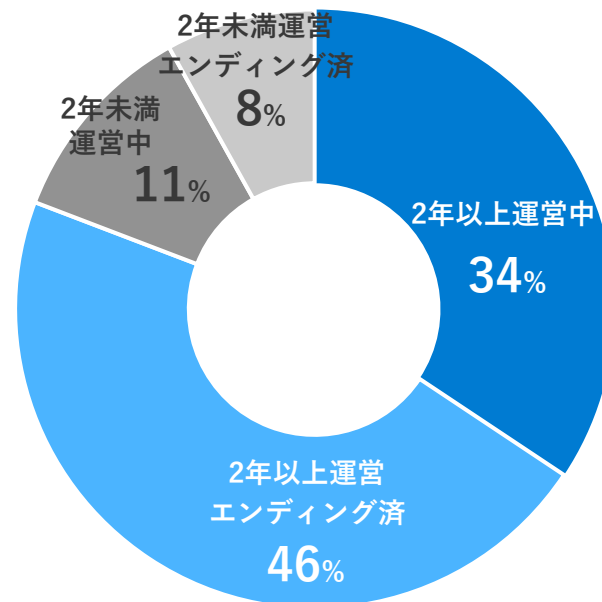
(2022年11月14日時点) ■：エンディング済



※ タイトル数には含めておりませんが、当社が運営しているモブキャストプラットフォームも10年空間を達成しております。

当社移管後の実績

(2022年9月末時点)



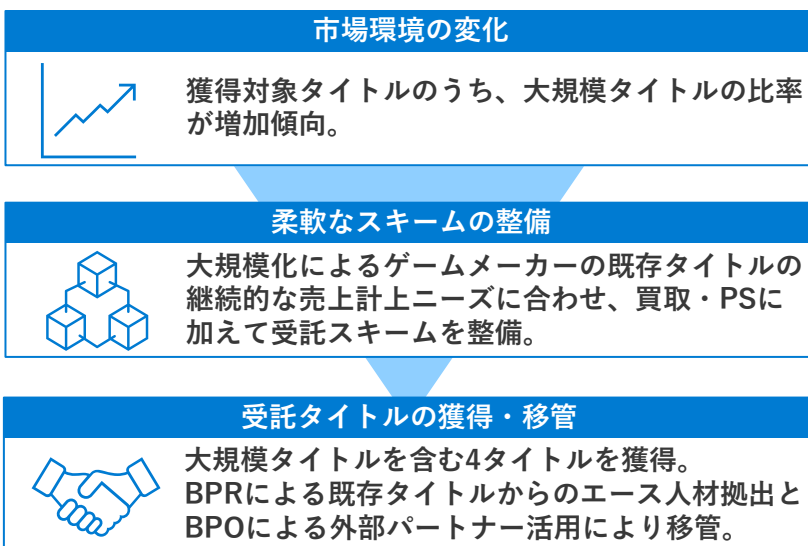
※ 当社がエンディングの意思決定権を持たない一部移管タイトルを除いたタイトル数の比率を算出しております。

ゲームサービス事業：受託スキーム

顧客ニーズを捉えた受託スキームの活用で、大規模タイトルの獲得を積み重ね、受託売上は増加傾向。
受託運営の成果が認められ、受託から買取に変更となる案件が年内に発生する見込み。

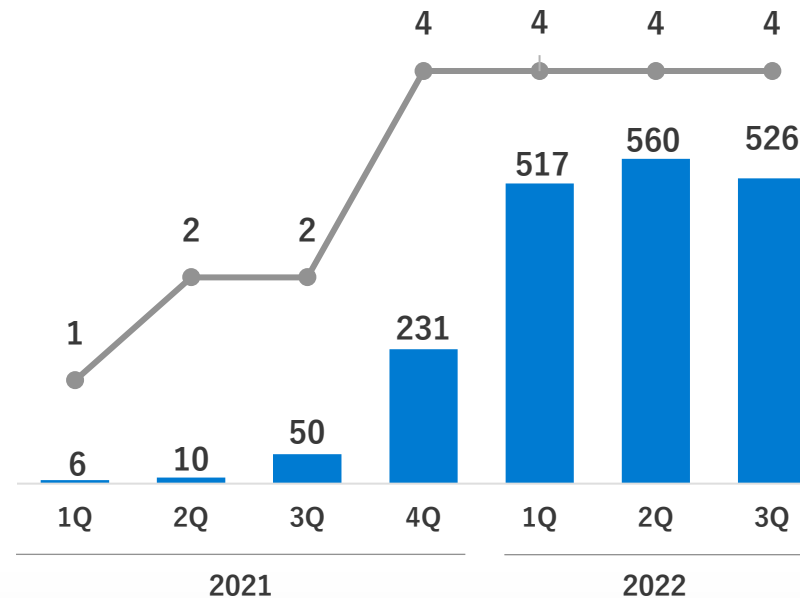
受託スキームによる大型案件獲得

顧客ニーズに合わせた柔軟なスキームを整備。大規模タイトルを含む4つのタイトルの獲得・移管成功の実績を蓄積。



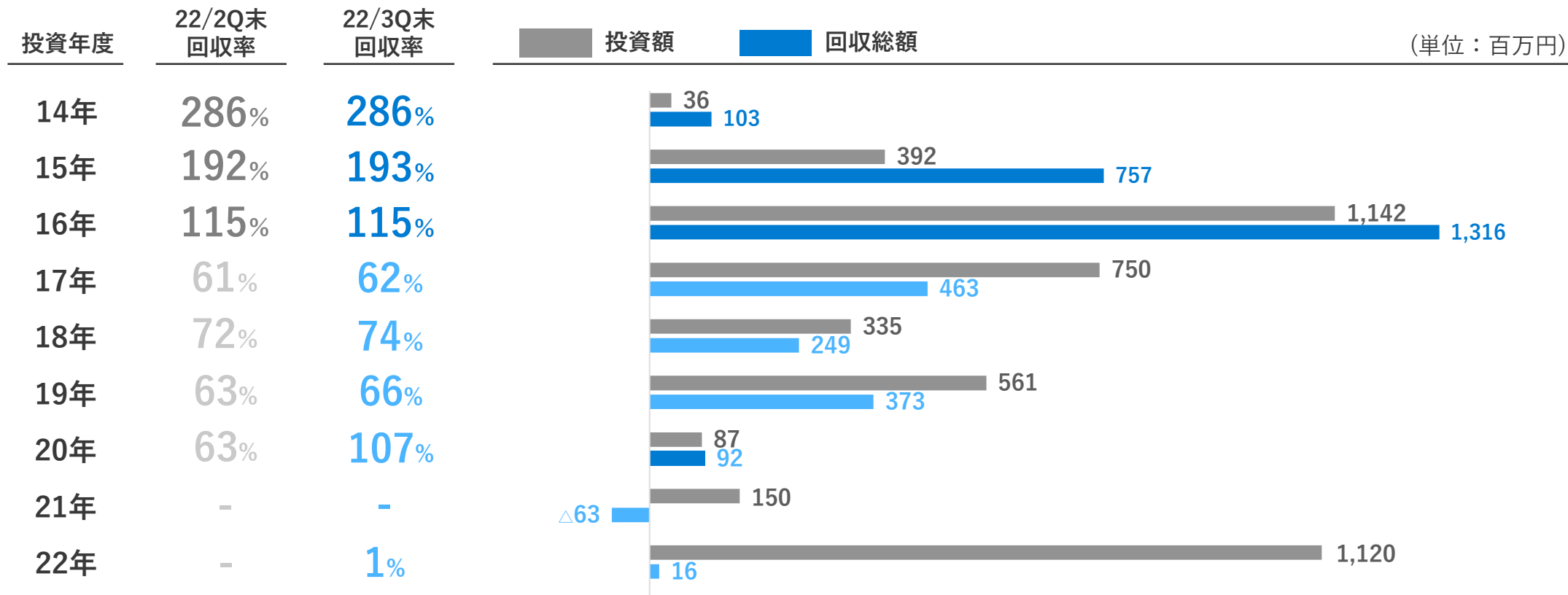
受託タイトル売上高及び受託タイトル数

■ 受託タイトル売上高(百万円) ■ 受託タイトル(数)



ゲームサービス事業：投資回収の実績(タイトル買取)

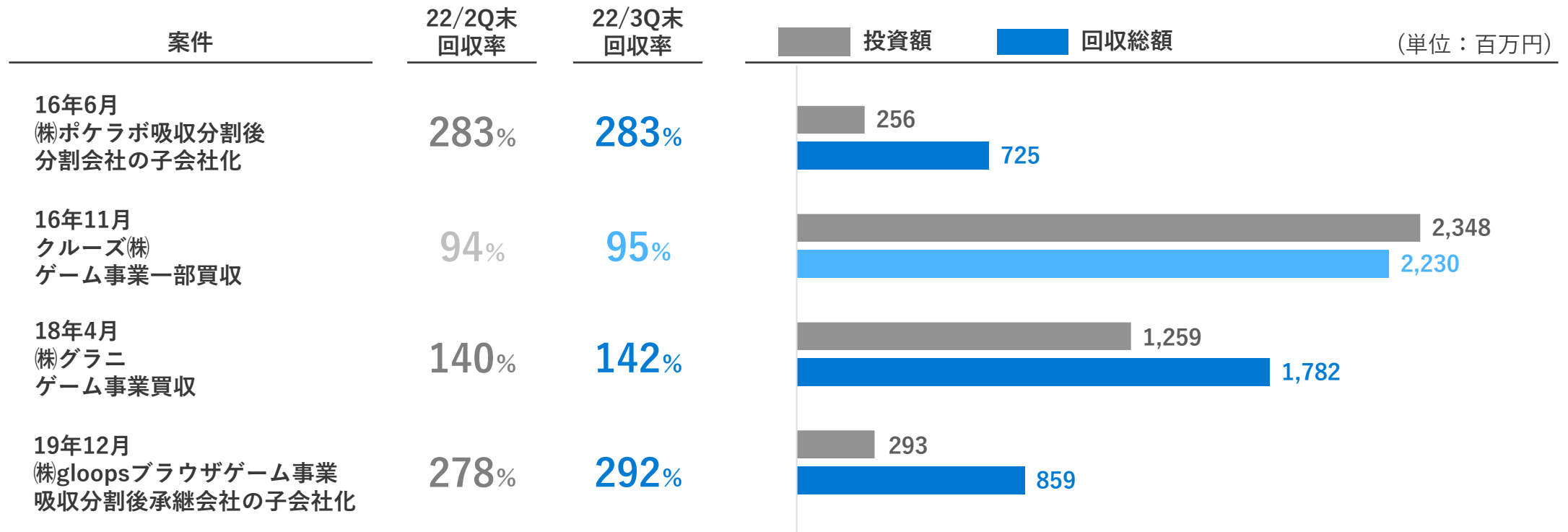
14-16年、20年買取分は投資額を全額回収済み。
17年以降の買取分についても、投資回収に向けて事業推進を継続。



※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。

ゲームサービス事業：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：運営タイトル

2シーズン目となる「B.LEAGUE#LIVE2022」を9月にローンチ。
B.LEAGUE#LIVEとプロ野球#LIVEの2つのシリーズを展開。

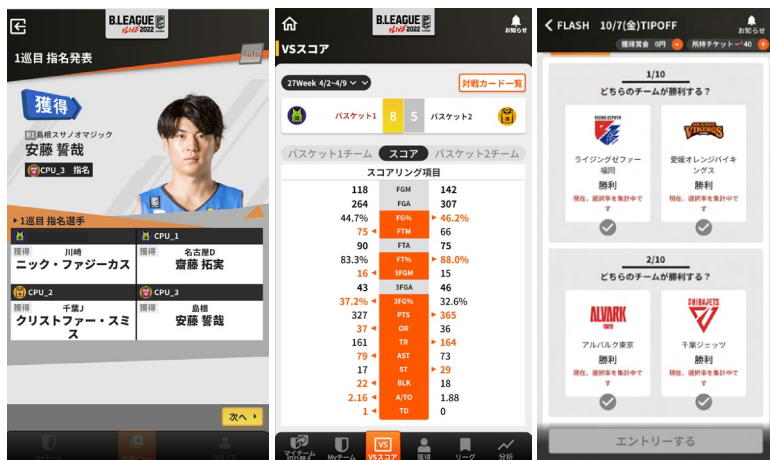
「B.LEAGUE#LIVE2022」

運営中

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。日本型DFS(デイリー・ファンタジー・スポーツ)を実装。B.LEAGUE#LIVEシリーズの2シーズン目。

B.LEAGUE
#LIVE2022

B.LEAGUE#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。

「プロ野球#LIVE2022」

シーズン終了

日本野球機構(NPB)公認のファンタジースポーツゲーム。プロ野球#LIVEシリーズの2シーズン目。22年10月にシーズン終了。

プロ野球#LIVE
2022

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：B.LEAGUE#LIVE2022

1人でも遊べるモードが充実し、賞金の獲得を目指せるDFSも最初から搭載。
昨シーズンから遊び方の幅が大きく拡大。

ウィン・ストリーク

本モードは1人かつ無料で遊べる、Daily Fantasy(デイリーファンタジー)体験モードで、複数のゲームに参加し、その合計スコアで順位を競います。

ラインナップ選択

pos.	選手名	試合	30日平均pt (昨季平均pt)	価格 (保有率)
C	ジョン・ムーニー	国 C PF VS 広島 15:05	42.5 (34.0)	43万円 (10%)
PF	ヤンテ・メイテン	国 PF VS 秋田 14:05	31.3 (0.0)	25万円 (7%)
SF	今村 佳太	国 SF SG VS 滋賀 18:05	20.1 (17.6)	12万円 (5%)
SG	キーファー・ラベナ	国 SG PG VS 琉球 18:05	22.9 (25.9)	15万円 (2%)
PG	河村 勇輝	国 PG VS A東京 14:05	39.8 (25.6)	38万円 (25%)

Win Streak #1

獲得賞金 201,000円 所持チケット 5

Win Streak 10/7(金)Win Streak #1 エントリー済み

累計スコア 2000pt 現在の順位 2000位

順位 大会情報

エントリーしてランキングTOPをめざそう！
各ゲームのスコア合計で順位が決まるぞ！

結果

FLASH [エントリー済] 127 [有料]

5/4(本)TIPOFF #1
1位スコア:2000
勝切:2021/4/11 17:20
エントリー 9759999/10万

ELITE-5 [エントリー済] 127 [有料]

5/4(本)TIPOFF #2
1位スコア:7500
勝切:2021/4/11 17:20
エントリー 9759999/10万

ELITE-10 [エントリー済] 127 [有料]

5/4(本)TIPOFF #3
1位スコア:15000
勝切:2021/4/11 17:20
エントリー 9759999/10万

受付中

Win Streak #1

獲得賞金 201,000円 所持チケット 5

Win Streak 10/7(金)Win Streak #1 エントリー済み

累計スコア 2000pt 現在の順位 2000位

順位 大会情報

順位	ユーザー名	ポイント
1位	バスケット1	5000
2位	バスケット2	4500
3位	バスケット3	4000
4位	バスケット4	318.2
5位	バスケット5	138.2
6位	バスケット6	138.2
7位	バスケット7	138.2
8位	バスケット8	138.2
9位	バスケット9	123
10位	バスケット10	38.2
11位	バスケット11	38.2
12位	バスケット12	38.2
13位	バスケット13	38.2
14位	バスケット14	38.2
15位	バスケット15	38.2
16位	バスケット16	38.2

デイリーFantasy (DFS)

最も活躍する選手や勝敗、成績を予測し、実際の試合結果を元的中率を競いあう。ユーザーは好みに合った大会に参加することが出来、その参加料が当社の売上となる。

有料大会 チケットで参加

まずはコレ! 10問クイズ!

FLASH

- ✓ 2~4択クイズ×10問
- ✓ 1位で賞金を山分け
- ✓ 賞金総額2万円

FLASH 大会一覧

分析力で勝負!

ELITE-5 ELITE-10

- ✓ 活躍選手を5人or10人予想
- ✓ 選手の活躍ptで勝負
- ✓ 賞金総額7.5万円以上

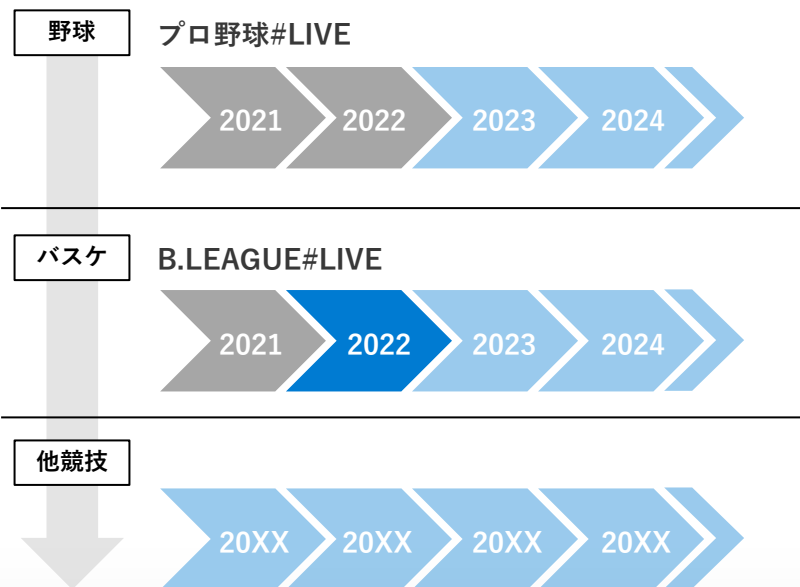
ELITE-5 大会一覧 ELITE-10 大会一覧

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。

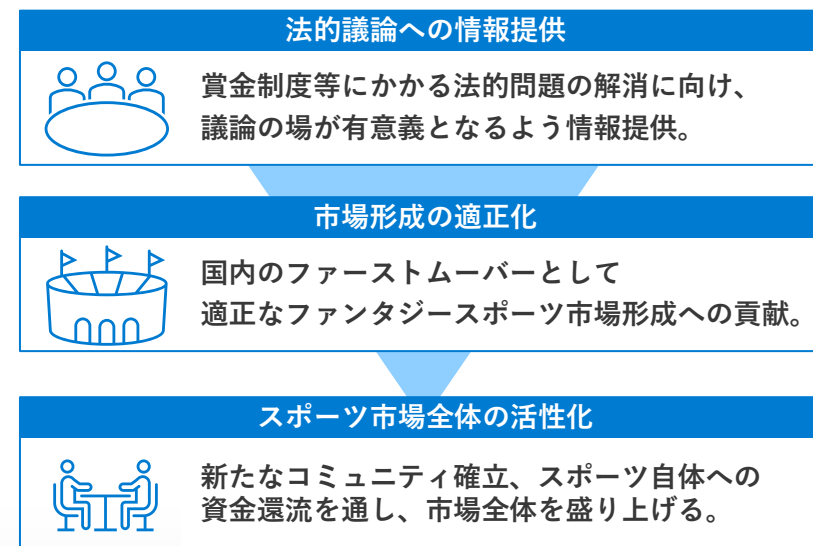
今後のコンテンツ動向

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。



クラブDX事業：事業内容

滋賀レイクスの経営と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

B1リーグに所属するプロバスケットボールクラブ 滋賀レイクスの株式74.2%を保有。「**Bリーグ1デジタルに強いクラブ**」をコンセプトにB2C・B2B事業や興行運営、経営管理など運営全般におけるDXを推進。



2022年7月5日に実施した滋賀レイクスのリブランディング会見時の写真。
ミュージシャンで滋賀ふるさと観光大使も務める西川貴教氏（写真中央）も出席。

FC琉球

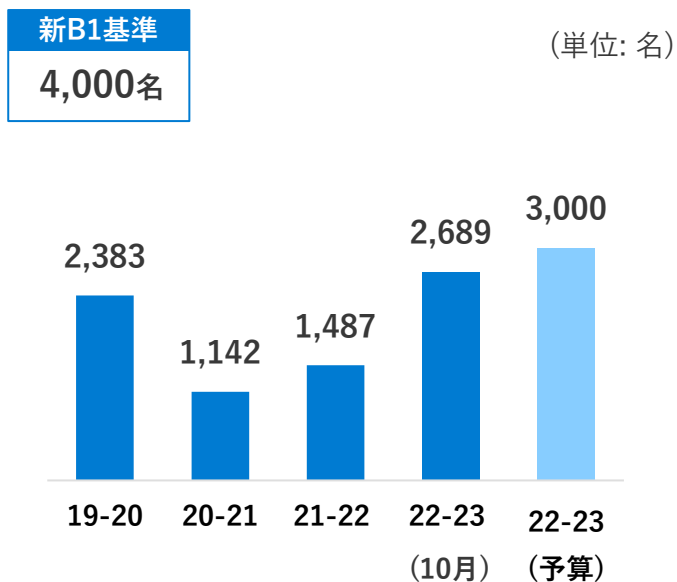
J2リーグに所属するプロサッカークラブ FC琉球の物販及びファンクラブを運営。2022 オフィシャルトップパートナーも務めている。



クラブDX事業：滋賀レイクスの今後の展望

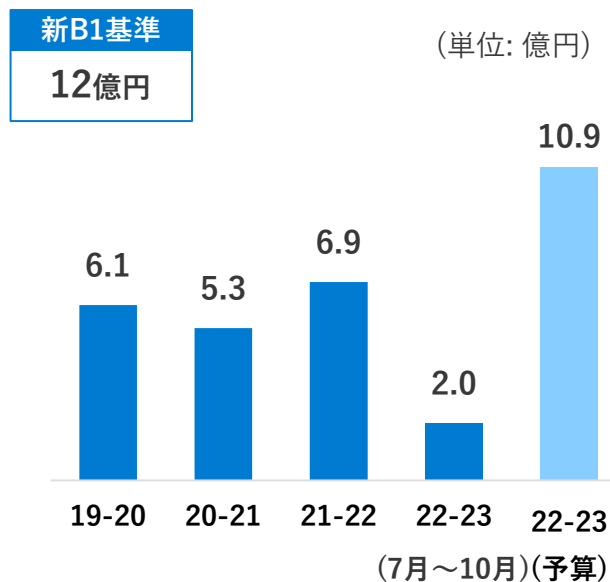
チーム強化、データ活用による顧客体験向上、パートナー獲得、アリーナ計画推進等で、26-27シーズンから開幕する新B1リーグの審査基準充足を目指す。

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基準
5,000席等

滋賀ダイハツアリーナ
(22年12月オープン予定)



収容人数：約5,000名
(写真は工事中のもの)

滋賀ダイハツアリーナは県の施設のため、予約日数、VIPルーム等の基準が未達。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実現に向けて、地域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

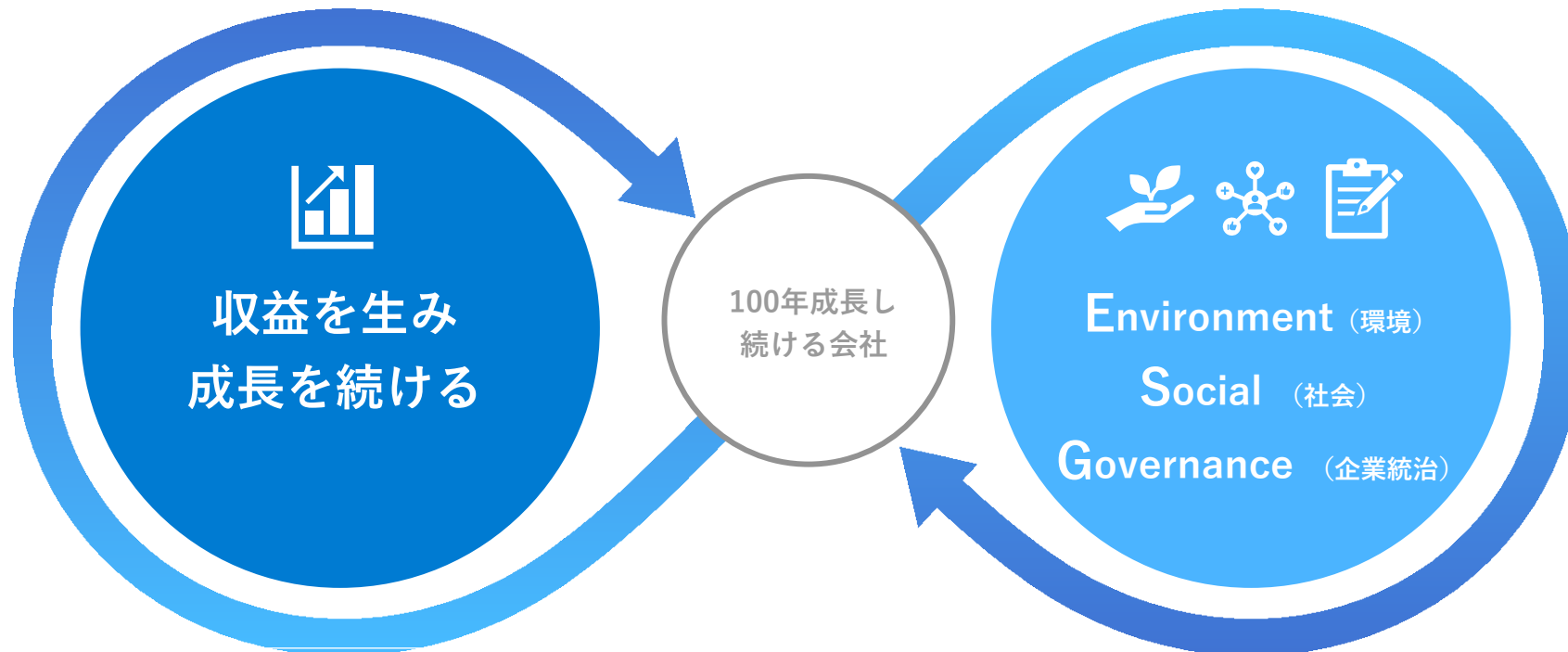
1. 決算概要

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・ESG

100年企業を目指すマイネットは、収益を生み成長を続けることとESGの両立を方針に、積極的なSDGsアクションとESGへの取り組みを進行。



滋賀レイクス：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、
「Bリーグ1 SDGsをリードするクラブ」を掲げ、SDGs活動を展開。

「環境先進県」滋賀県

日本最大の湖「琵琶湖」があるため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。



琵琶湖の面積：670.25km²
周囲：235.202km
貯水量：275億トン
近畿1450万人の水源地

滋賀レイクスが取り組むSDGs

“滋賀唯一”のプロスポーツクラブとして、「Bリーグ1 SDGsをリードするクラブ」を掲げ、「環境・健康・青少年育成・多様性・防災」といった分野を重点に、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：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。



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。



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。



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。

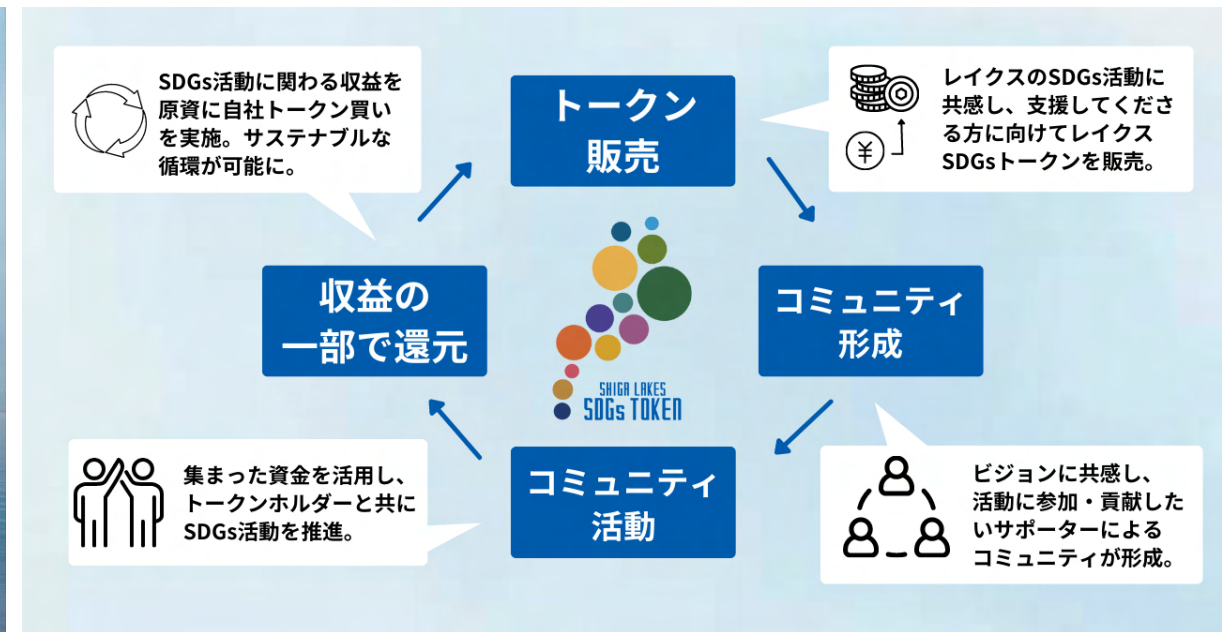


オレンジリボン運動啓発

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。

滋賀レイクス：SDGsの取り組み③

- ①レイクスを軸としたSDGs活動コミュニティの形成、
- ②トークンの活用によるコミュニティの永続を目的に「レイクスSDGsトークン」を発行・販売。



株式会社フィナンシェが提供するブロックチェーン技術を利用したクラウドファンディング2.0「FiNANCiE」上でトークンを発行・販売。

<https://financie.jp/users/ShigaLakes/cards>

マイネット：SDGsの取り組み

地域スポーツの振興や災害復興支援のための寄付を10年以上継続して行うなど社会に貢献。
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。



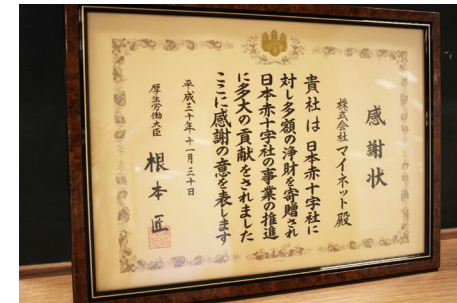
皇子山総合運動公園野球場の ネーミングライツパートナー就任

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。



日本赤十字社への寄付

東日本大震災が発生した2011年より毎年継続して、日本赤十字社へ被災地の復興に向けた義捐金や災害支援活動資金の寄付を実施。



「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。

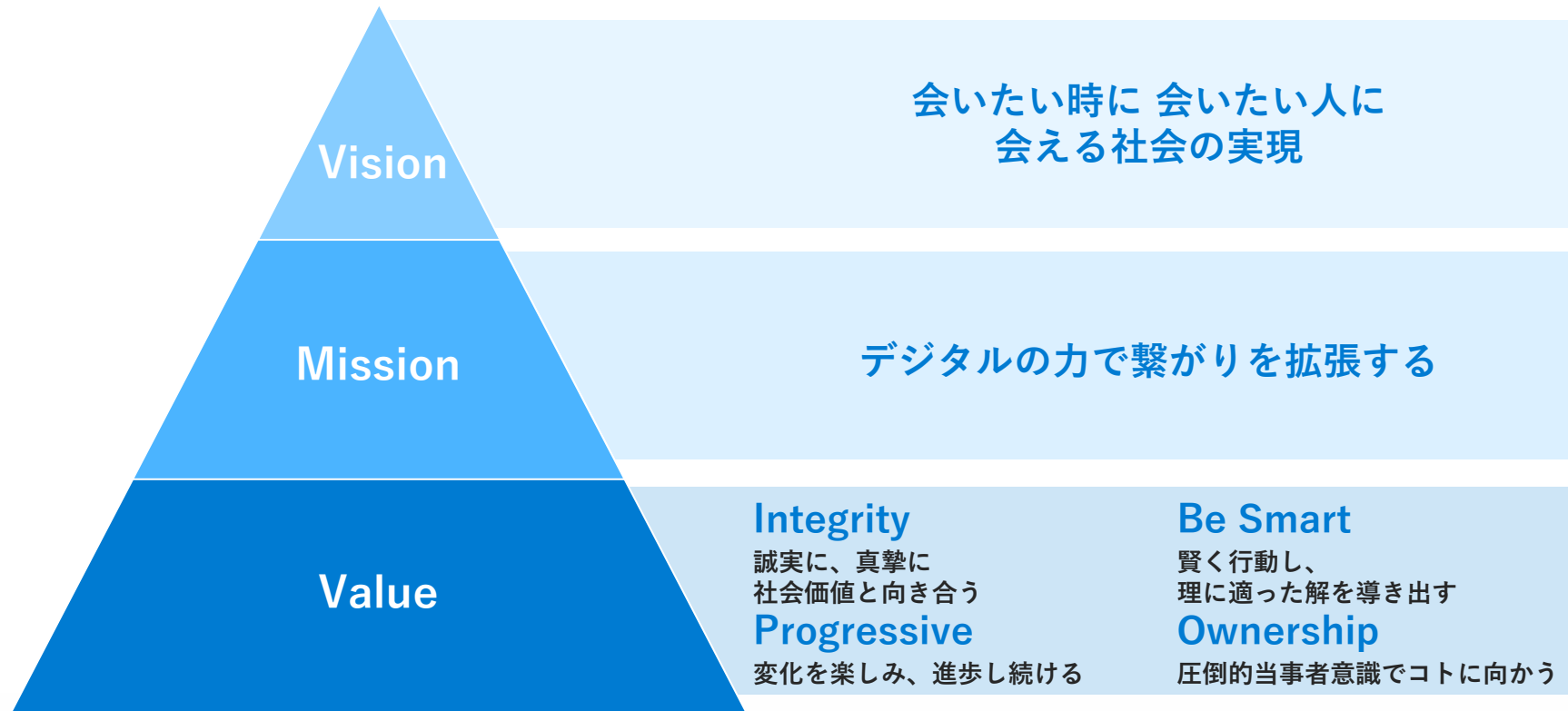
マイネット：ガバナンス体制

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。

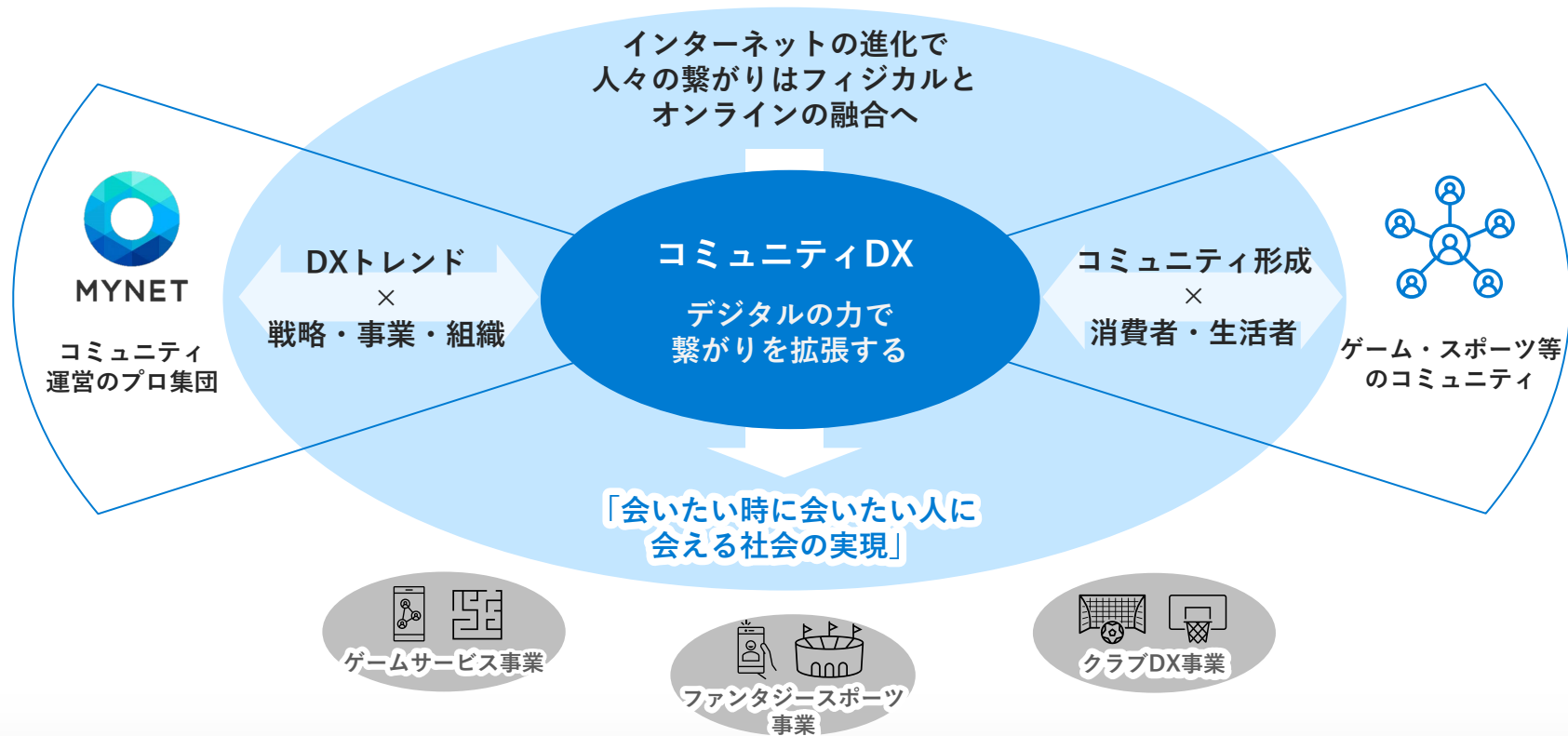


ご清聴ありがとうございました

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。

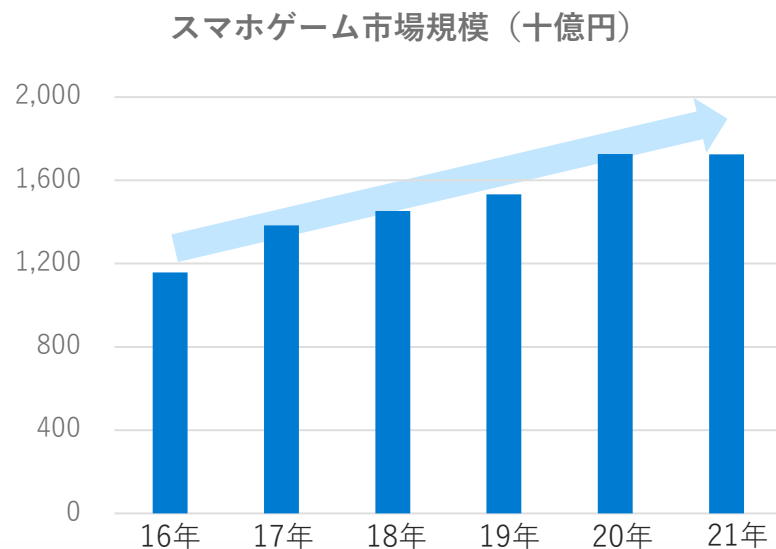


当社事業の市場成長性

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

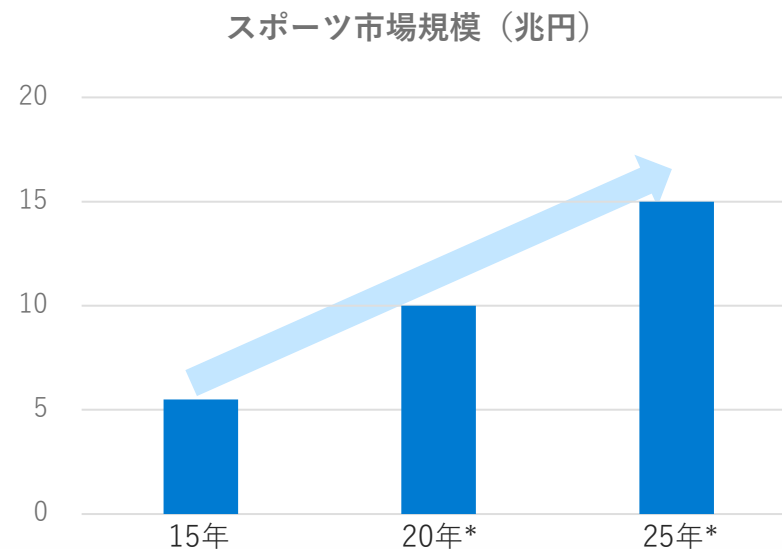
中長期的に国内スマートフォンゲーム市場は伸び続けており、当社のターゲット市場規模も順調に拡大するものと想定。



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）

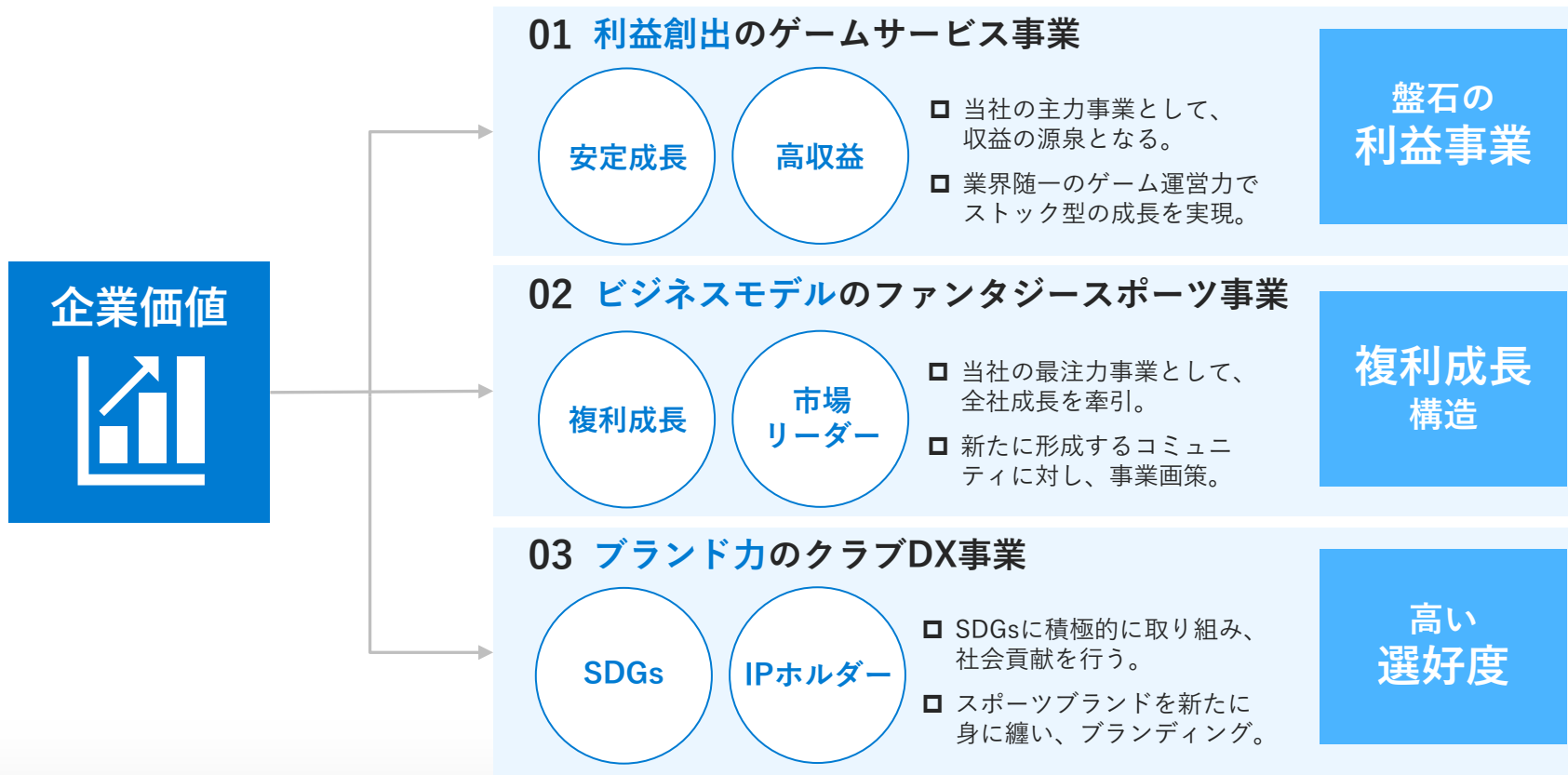
国内スポーツ市場概観

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。



※出典：内閣府「日本再興戦略2016」

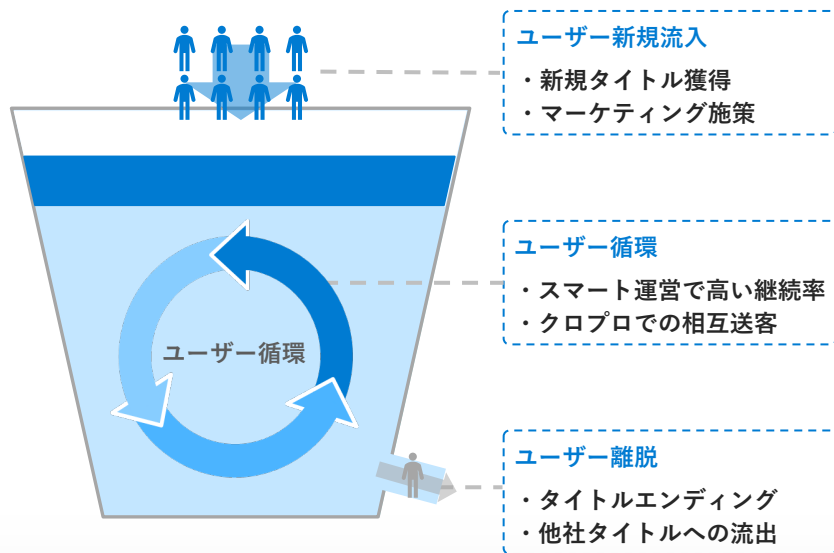
企業価値向上に向け、利益×ビジネスモデル×ブランド力の
3要素で各事業の位置付けを定義。



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。

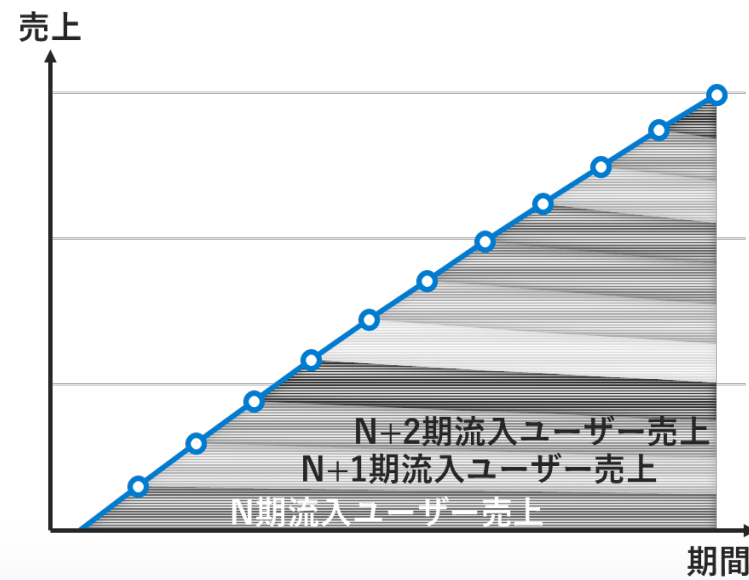
ユーザー蓄積

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

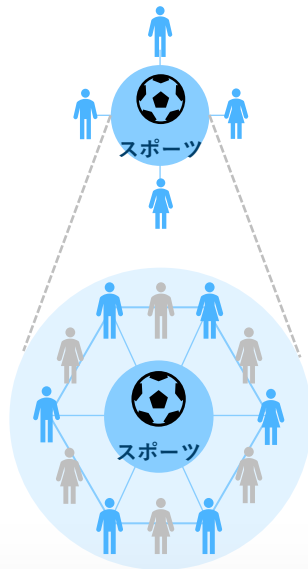
タイトル仕入等で「継続率の高いユーザー」を獲得。強みであるスマート運営によって「継続率」を維持・強化し、「ストック型モデル」での安定成長を目指す。



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。



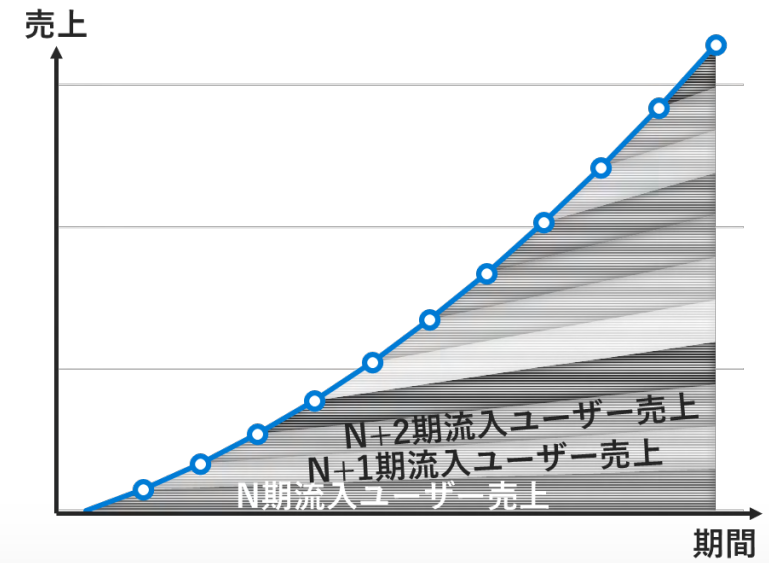
ファンタジースポーツと
いう新たな価値提供

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。

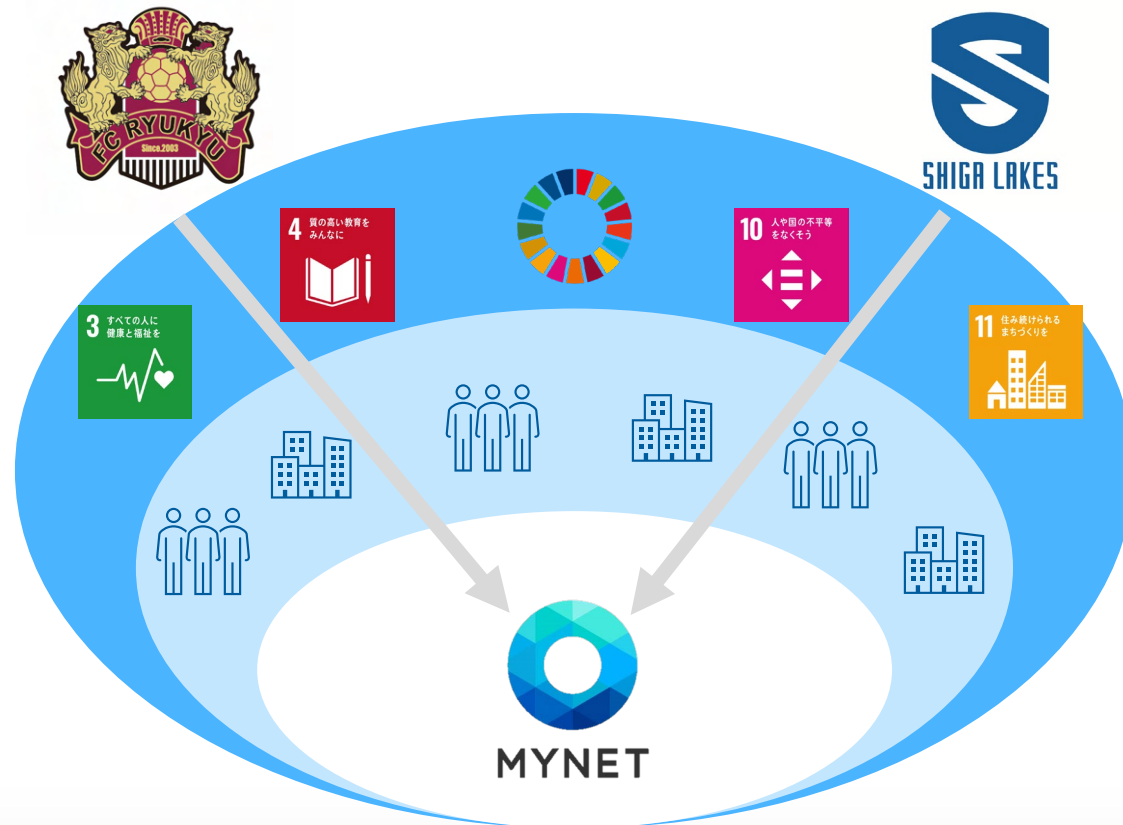
複利成長型

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

滋賀レイクスでは、「Bリーグ1 SDGsをリードするクラブ」を掲げて、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

ゲームサービス事業：ビジネスモデル

ゲームの運営に特化したビジネスモデル。ゲームメーカーからタイトルを当社に運営移管し、独自のスマート運営で収益性を高めることで、ユーザーに長くワクワクする空間を提供。

ゲームタイトルの運営移管

ゲームタイトルの長期運営



ゲームメーカーのニーズ

- 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

スローガン

10年空間

タイトルに合わせた運営でコミュニティを活性化させ、収益性を上げることで、ユーザーにとっては大切な居場所でもあるゲームを「10年空間」にすることを目指している。

ゲームサービス事業：競争力

累計80本超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。

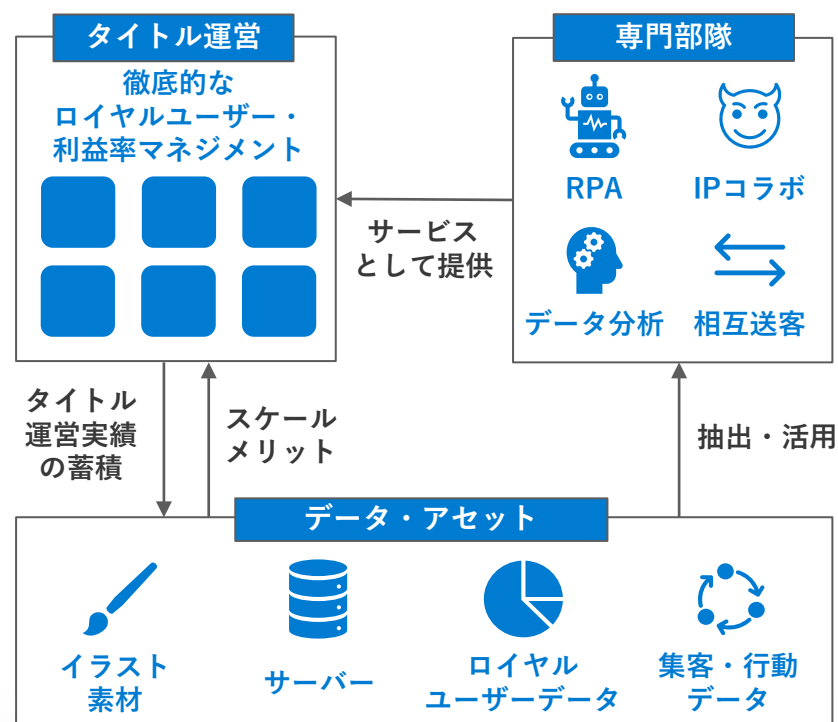
スマート運営

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	これまで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



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。

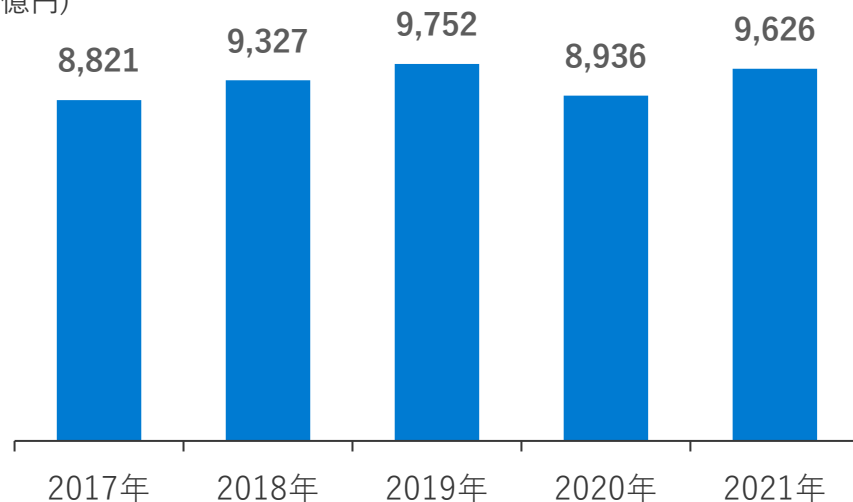
ファンタジースポーツ事業：市場環境

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。

(単位: 億円)



*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

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	4,963万円(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 ファンタジースポーツ事業 クラブDX事業
従業員数	386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		
	22/3Q	21/3Q	前年同期比	22/3Q	21/3Q	前年同期比
PF使用料	631	766	△134	24.6%	31.6%	△6.9pt
変動費計	631	766	△134	24.6%	31.6%	△6.9pt
サーバー費用	135	136	△1	5.3%	5.6%	△0.3pt
外注費	632	439	+192	24.7%	18.1%	+6.6pt
人件費・採用費	704	673	+30	27.5%	27.7%	△0.3pt
オフィス費用	42	12	+29	1.7%	0.5%	+1.1pt
広告宣伝費	74	69	+5	2.9%	2.8%	+0.1pt
その他	336	184	+152	13.1%	7.6%	+5.5pt
固定費計	1,926	1,516	+409	75.2%	62.5%	+12.7pt
償却費	111	50	+60	4.3%	2.1%	+2.2pt
償却費計	111	50	+60	4.3%	2.1%	+2.2pt
費用合計	2,669	2,333	+335	104.1%	96.1%	+8.0pt

損益計算書(四半期・連結)

単位：百万円	22/3Q	21/3Q	前年同期比	22/2Q	前四半期比
売上高	2,563	2,427	+136	2,704	△141
売上総利益	901	999	△98	1,051	△150
販売管理費	1,007	905	+102	1,008	△1
EBITDA	5	145	△140	105	△100
EBITDAマージン	0.2%	6.0%	△5.8pt	3.9%	△3.7pt
営業利益	△105	94	△199	42	△147
営業利益率	△4.1%	3.9%	△8.0pt	1.6%	△5.7pt
経常利益	△118	77	△195	42	△160
親会社株主に帰属する 当期純利益	△178	101	△279	45	△223

貸借対照表(四半期・連結)

単位：百万円	22/3Q	21/3Q	前年同期比	22/2Q	前四半期比
流動資産	4,054	4,744	△14.5%	4,335	△6.5%
現金及び預金	2,417	3,348	△27.8%	2,838	△14.8%
固定資産	1,804	1,096	+64.6%	1,075	+67.8%
総資産	5,858	5,841	+0.3%	5,411	+8.3%
流動負債	1,800	1,440	+25.0%	1,529	+17.7%
固定負債	1,506	1,384	+8.8%	1,102	+36.7%
純資産	2,551	3,015	△15.4%	2,779	△8.2%
資本金	49	46	+6.5%	49	+0.0%
自己資本比率	43.5%	51.5%	△8.0pt	51.3%	△7.8pt

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。

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。