

2023年12月期 第2四半期決算説明会書き起こし要約

2023年12月期 第2四半期決算説明会の書き起こし要約について公開致します。要約をしている部分もありますので、実際の動画もあわせてご覧ください。

■2023年12月期 第2四半期決算説明会動画

<https://youtu.be/RgTKpEcOHt0?si=YLvUlwW3CdYzXZTB>

■書き起こし要約

- ・スピーカー：代表取締役社長 岩城 農



2023年12月期 第2四半期の説明をさせていただきます。

第2四半期の営業利益は前四半期に続き黒字着地

上期累計の営業利益は74百万円

人員の合理化を終え、コスト最適化施策は完了

34名の人員削減を実行し、下期人件費を100百万円削減

売上再成長に向けた基礎固めを進行

ゲーム：事業領域拡大(1→5)、引き合い案件数増加

新規：ファンタジースポーツPMFフェーズ完了。M&Aを通じて競争力強化

通期業績予想を上方修正

通期の営業利益予想を110百万円、経常利益を85百万円に上方修正



それではエグゼクティブサマリーから参ります。4点ございます。

後ほど詳細は触れますが、営業利益については前四半期に続き黒字着地で、上期累計の営業利益は74百万円で着地をしました。非常に好調に進捗しております。

第2四半期につきましては、人員合理化にも着手し、コスト最適化施策と称していたフェーズにつきましても完了しています。34名の人員削減を実行した上で下期の人件費については、約100百万円の削減を見込んでいるところでございます。

次のフェーズとして売上の再成長というところが大きなテーマになっております。

こちらは当然中長期的な取り組みとなりますが、まずは第2四半期においてゲーム事業および新規事業領域ともに着実に基礎固めを進行した四半期となりました。

ゲーム事業については、セカンダリ市場におけるフルの買取型の1領域から5領域に拡大しました。各領域において営業活動を行ってまいりまして、引き合いの案件数が増加しております。今後の成長に向けた基礎固めがしっかり進行した第2四半期となりました。

新規事業のファンタジースポーツにつきましては、「B.LEAGUE#LIVE2022」（2022-23シーズン）のプロダクトマーケットフィットを完了し、来シーズンに向けてしっかりと基礎KPIの検証が済みました。加えて、OneSports Next社のM&Aを通じて、競争力の強化も進めておるというところでございます。

これらを受けまして、通期業績予想についても上方修正を行いました。今後においても、しっかりと達成できる数字を着実にお出ししていきたいと考えておりますので、そういった数値として捉えていただければと思っております。純利益は前回すでに上方修正しておりますので、今回は通期の営業利益予想を110百万円、経常利益を85百万円に上方修正をしてございます。

それでは各項目のご説明に入ってまいりたいと思います。

2023年12月期 通期業績予想

タイトル運営が堅調に推移、Q2に人員合理化を実行し下期コストを圧縮
新領域におけるパイプライン形成の進捗を踏まえ通期業績予想を上方修正

単位:百万円	2/14 期初予想	5/15 上方修正	8/14 上方修正	増減	増減率
売上高	9,400	9,400	9,400	-	-
営業利益	100	100	110	+10	110.0%
経常利益	80	80	85	+5	106.3%
最終利益	70	100	100	-	-

通期業績予想は先ほど触れたとおりですが、5月15日の上方修正に続きまして、今回は営業利益と経常利益の上方修正をいたしました。

タイトル運営が堅調に推移していること、人員の合理化などコスト適正化の施策がしっかりと進行したこと、加えましてこちら非常に重視しておりましたゲーム事業の新領域におけるパイプライン形成の進捗を踏まえまして、通期業績予想の上方修正をいたしました。

第2四半期累計 決算ハイライト

売上高はグループ会社連結除外等の影響があるものの、タイトル運営が堅調に推移し47.7億円
Q2においても前四半期からの全社コスト削減を継続し最終利益は1.29億円

単位:百万円	2022 Q2累計	2023 Q2累計	増減	増減率
売上高	5,299	4,777	△522	90.1%
営業利益	99	74	△25	74.6%
経常利益	101	66	△34	65.7%
最終利益	99	129	29	129.9%

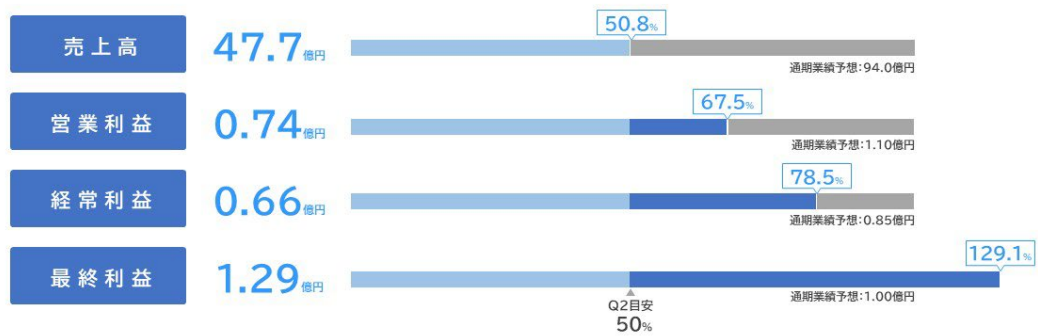
ここまでの上期累計の実績です。

売上高は株式会社滋賀レイクスターズの株式譲渡などもございましたので、前年比で90.1%ということで負けておりますが、それ以外の数値につきましては通期の業績予想に比較して、非常に前倒しと言いますか、しっかりと巻く形で進捗しております。

特に最終利益につきましては、昨年度からも増減率129.9%ということで非常に好調に推移しております。

8/14 上方修正後の通期業績予想に対する進捗

売上高は通期業績予想に対し巡航速度で進行
今後の事業進捗を見定め、下期に業績修正の要否を判断

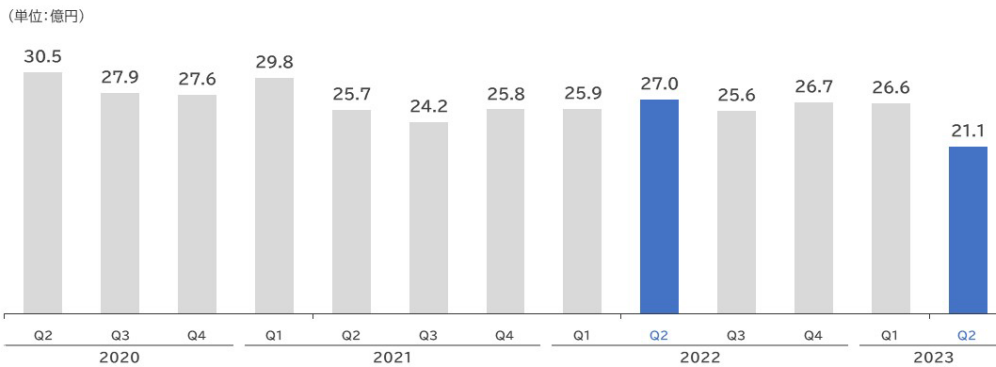


こちらは、最新の通期業績予想に対する進捗率です。

売上高は50.8%ということで、巡航速度というところがございます。営業利益につきましては、110百万円に対して67.5%。経常利益につきましては78.5%。最終利益につきましては100%を超えている状態ではございますが、通期業績予想としては100百万円というところで見込みを立てております。

売上高推移(四半期会計期間・連結)

既存タイトル運営は堅調に推移
グループ会社連結除外および獲得の期ズレの影響により売上高は21.1億円



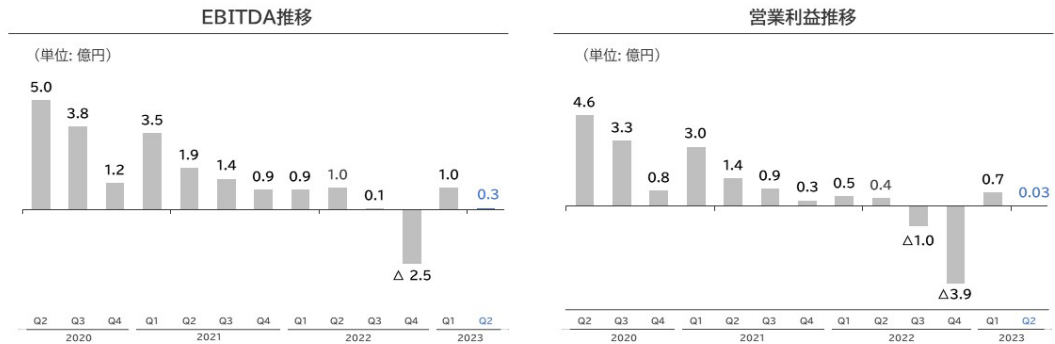
続きまして、売上高の推移です。

先ほど少し触れましたグループ会社の連結除外を行った影響もありまして、第1四半期に比べてストンと落ちていますが、当然コスト側も含めてしっかりとバランスをとってございますので、第2四半期も黒字というところでしっかり推移ができてございます。

今後はこちらの目線感からしっかりと引き上げていくといったところで考えられればと思っております。

EBITDA・営業利益推移(四半期会計期間・連結)

売上高の変動影響があるものの、Q1からのコストコントロールを継続
EBITDAおよび営業利益ともに黒字化

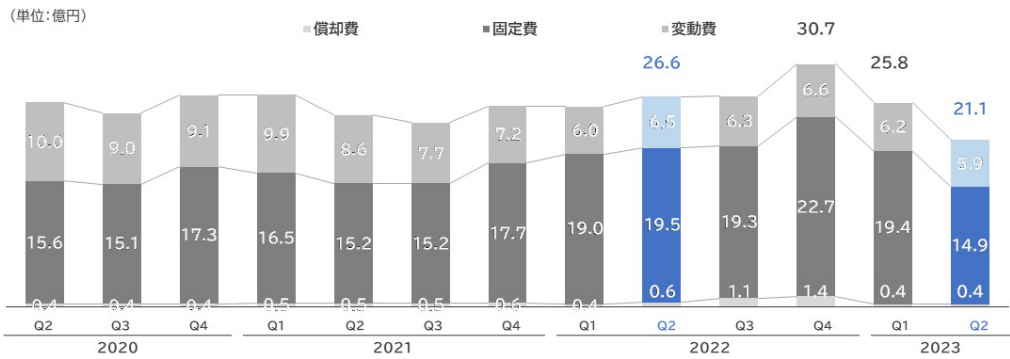


続きましてEBITDAと営業利益です。

こちらはEBITDAと営業利益推移を示しているところで、非常に小さい数字でございますが、着実に2四半期連続で黒字にできておりますので、ここはしっかりと続けてまいりたいと思っております。

費用推移(四半期会計期間・連結)

新規投資の選択と集中および全社コスト削減を継続
 総費用は前年同期比79.4%の21.1億円



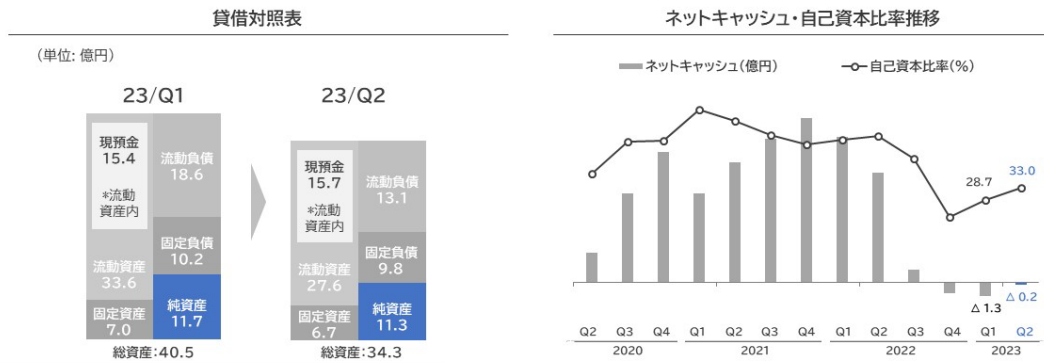
こちらは費用の推移です。

人員合理化の影響は第3四半期以降に出てまいりますので、そちらを含まない形ですが、しっかりと昨年の第4四半期に比べて着実に適切なコストに近づいているところです。

今後は筋肉質な組織を持って、しっかりとまわしていきたいと思っており、第2四半期のコストは前年同期比79.4%と着実に減少してきております。

貸借対照表(四半期末・連結)

グループ会社連結除外により総資産が減少し自己資本比率は33.0%に回復
Q2黒字化によりネットキャッシュについても改善



こちらは貸借対照表です。

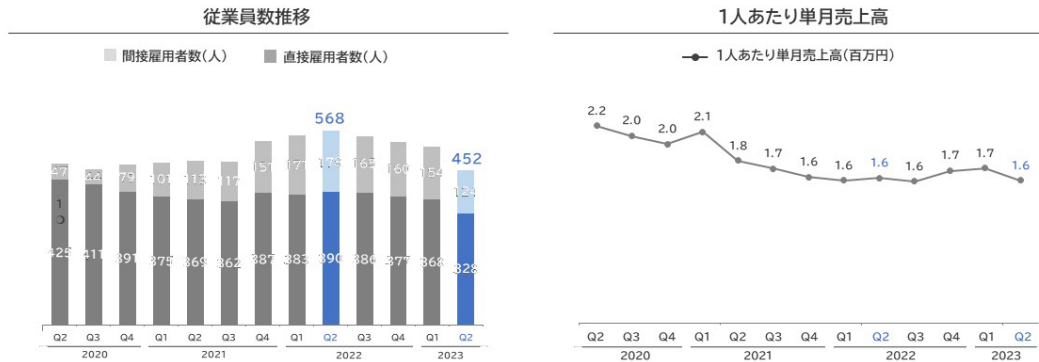
右側の折れ線グラフ部分でございますが、自己資本比率が33%ということでゆっくり回復してきております。こちらまだまだ改善を進めてまいりたいと考えております。

ネットキャッシュについても改善傾向でございます。

M&A等の多い会社でもございますので、波はあるとは思いますが、しっかりと適切なキャッシュ状態で経営が取り行えるように進めてまいりたいと考えております。

従業員数推移(四半期単体)と生産性

グループ会社連結除外によりメンバー数が合計452人に減少
 今後は周辺領域への事業拡大を進行し、1人当たり売上高を向上させていく方針



※ 間接雇用者数には業務委託者の数も含まれています。
 ※ 従業員数・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。



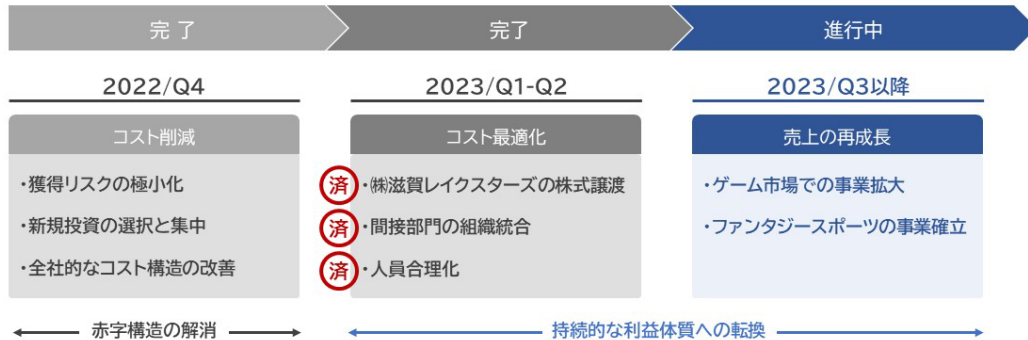
こちらは従業員数の推移です。

人員合理化を行いましたので、こういった規模になっているのかといったところを触れさせていただきます。前年同期比で568名の従業員数が452名ということで、当然間接雇用者も入ってございますので、大きな数字となっておりますが、こういった数字となっております。

一方、こちらが今後の課題でございますが、一人当たりの単月の売上高です。期初にもご報告申し上げましたとおり、また先ほどの通期予想に対する進捗でも示しておるとおり、着実に黒字化体質に戻すというところを最優先で進めてきております。ですので、中期的にしっかりと売上を伸ばしていくというフェーズに入っていければと思っておりますので、一人当たりの売上高ということが改めて右上方向に向いていくように取り込んでまいりたいと考えております。

2023年度の実行アクション進捗

Q2に人員合理化を実施し、全社的な課題であるコスト最適化は完了
Q3以降はゲーム市場での事業拡大とファンタジースポーツの事業確立に集中



続きましてトピックスです。まずは全体観です。

2022年第4四半期から始めました利益体質への転換に向けた「コスト削減」、そして中長期も見据えた「コスト最適化」を実行アクションとして掲げてまいりましたが、これらの推進が完了しましたので、今後は3つ目のフェーズである「売上の再成長」について注力していきたいと思えます。

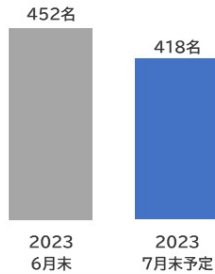
その内容は大きく2つです。

ゲーム市場におけるゲーム会社マイネットとしての事業の拡大、こちらがまず本丸です。もう1つは新規事業であるファンタジースポーツというスポーツ分野における事業の確立です。ファンエンゲージメントコンテンツとしてのファンタジースポーツというサービスの優秀さというのは先ほど触れました通りしっかりとKPIを確認できておりますので、こちらを着実に、まだ大きな利益というところには少し時間はかかりますが、しっかりと、コントロールされた範囲の中で投資を推し進めていこうと考えております。

コスト最適化施策

人員合理化を終えコスト最適化施策は完了
Q2で特別退職金を計上、下期以降の人件費削減を予定

人員合理化の規模



削減人員数
▲34名
削減率7.5%

今期の業績影響

(下期:販管費)
人件費 ▲100百万円
(Q2:特別損失)
特別退職金 48百万円

コスト最適化につきましては、一つ大きな施策として今期のトピックスでございます。

先ほど触れました人員合理化の部分でございます。先月リリースも出させていたでいる通りでございますが、全体の7.5%にあたる34名という人員合理化を実行いたしました。業績影響につきましても、こちらも資料の通りの影響を今期に関しても見込んでおるところでございます。当然、来期以降の収益性の改善というところはきっちりと見込んで実行しております。

ゲーム事業におけるパイプライン

新たな収益基盤としてゲーム周辺領域のパイプラインを拡張
 下期以降に売上高の多様化と積層化を進行し安定的な収益を確保

ゲーム事業		パイプライン* (案件数)	取組方針
既存	買取	1	既存の買取運営は継続
新領域	1 運営受託	4	ゲーム周辺領域へ 事業拡大
	2 部分受託	2	
	3 開発受託	3	
	4 新規開発	1	

*パイプライン数(案件数)は7月末時点での交渉中の案件を含む

続きましてゲーム事業です。周辺領域の拡大と申し上げましたが、こういった形で領域が広がっているのかというところをしっかりとご説明する上で一枚用意させていただきました。

まずは、既存事業である買取です。

「既存」のパイプライン「1」という数字が、今までのセカンダリ市場における買取の案件になります。スライドの右下にも記載していますが、現在交渉が進んでいる案件数も含む数値となります。通常の新規開発等々と比べて、当然これから進行して成約まで至るか至らないかという不確定要素がありますので、この数字の中にも確度が潜んでおります。

既存事業における獲得活動というものがある一方、近年タイトルの大型化が進み、結果的に獲得数も少なくなってきているのも事実でございます。インパクトは大きく年間で数本といったところになっております。こういった波をしっかり平準化させつつ、且つ当社としてもゲーム企業としての強みを生かした周辺領域の拡大という意味で、既に一昨年の途中から成果出し始めております「運営受託」がございます。昨期までは「既存」と「運営受託」の2つで獲得本数という形でお示してきましたが、「新領域」として推し進めていた「運営受託」がバランスを取って今走っている状態になります。

そこに加えて、フル受託ではなくファンクション、例えばマーケティングであったり、あるいは開発の1機能であったり、といったものを「部分受託」させていただくといったところについても、積極的に案件を取りに行っていた第2四半期というところになります。現状、パイプライン2件というところですが、現状広げていっているということをお示しする資料ですので、これで決まりとか全部ということではないのですが、こういった案件も増やしていっています。

加えて「開発受託」は新作の開発の受託等です。

安定的に収益をしっかりと作りゲームタイトルを収益化に導いていくというような我々の運営力や運営実績といった強みにご期待いただくような引き合いも営業活動を行う中で何件かいただきまして、「新領域」として加わり始めておくというところでございます。

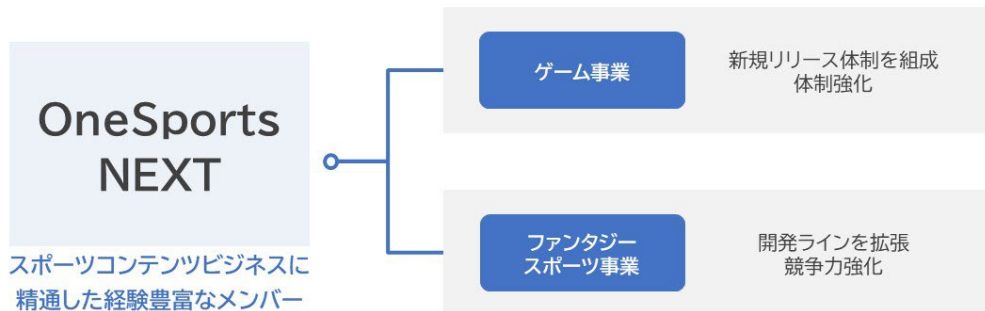
そして、最後に新作そのものをリリースしていくという「新規開発」も視野に入れております。後ほど説明するOneSports NEXT社のM&Aによってまずは具現化しているところではあるのですが、新作も当然リスクはコントロールした上で、こういったゲームの周辺領域、我々の多数のタイトルを運営してきた。運営力に基づくような、多数のタイトルに関わってきた経験からしっかりと価値が提供できるという範囲を見定めて、「新領域」として着実に拡大していく方向でございます。

例年であれば「買収」にフルの「運営受託」を加えて数値づくりを形成していたのですが、今後については新領域として「部分受託」や「開発受託」の広がりなども含めてしっかりとゲーム事業として売上の成長、着実な収益の拡大というところを進めてまいりたいと考えております。

繰り返しになりますが、こちら数字が全て取れますということではなく、こういうふうに領域を広げて参っておるというところでございます。お出しできるものにつきましては決まり次第、リリース等々でも発表していくことになると思いますし、逆に言うと、しっかり黒子として裏方で支えるという案件も多数含まれておりますので、そういったものをお出しすることはないですけど、こういった四半期に一度の中で業績に含まれる形でお示しできればという風に考えております。まずは、しっかりと領域の拡大が着実に進んでいるという内容でございます。

売上再成長に向けた人材強化

プロスポーツライセンスを使用したスポーツゲームの実績があり
グローバル展開の経験も有するOneSports NEXT社がグループジョイン予定



先日M&Aの予定を発表させていただきました、OneSports NEXT社についてです。

同社はプロスポーツライセンスを使用したスポーツゲームの開発、パブリッシングの実績およびグローバル展開の経験も有する企業で、こういったスポーツコンテンツビジネスに精通した経験豊富なメンバーが加わることによって2つ効果を考えております。

1つ目はゲーム事業における新作のリリースです。

新作のリリースが我々の引き出しにもう一つ加わるというところで、大きな効果を考えております。

もう1つはファンタジースポーツのチームとの相性も非常に良いと考えております。

ここにおける競争力強化、開発ラインの拡張といったところが叶うというところで、非常にWin-Winなディールになったという風に考えております。

OneSports NEXT社のグループジョインにより
新規タイトルをリリースできる体制にシフト

8/17 野球ゲームアプリの新規リリース



(一般社団法人日本野球機構承認)

OneSports NEXT社の新規タイトル
『プロ野球ネクストヒーローズ』

実名実写で登場する現役プロ野球選手と共に
自分だけの最強オーダーで日本一を目指す

プロ野球シミュレーションゲーム

提供プラットフォーム : App Store, Google Play
課金形式 : 基本無料+アイテム課金型

先日、新規タイトルのリリースを開示しましたが、OneSports NEXT社より一般社団法人日本野球機構承認の「プロ野球ネクストヒーローズ」というスマートフォンアプリがリリースされるということで、こちら非常に喜ばしい話だと思っております。

ゲーム事業において競争力を強化していく上で、我々としても得意とするジャンルを重要視してまいりたいと考えておりますので、そういった意味で、ここまで続けてきたスポーツ事業とゲーム事業の接点がより増えて、そこにおける競争力強化がなされるという効果も見込んでおります。今後のリリースにも期待しております。

ファンタジースポーツ事業の競争力強化

「B.LEAGUE#LIVE2022」のプロダクトマーケットフィット検証完了
OneSports NEXT社のメンバーと共に他競技への横展開を進行



19

加えまして「B.LEAGUE#LIVE2022」のプロダクトマーケットフィットは検証完了しております。第1四半期の決算説明会でもKPIをお見せしておりますが、既に「B.LEAGUE#LIVE2022」の検証を完了しておりますので、来シーズンに向け、他競技の横展開も進行していくべく、まずは今回のOne Sports NEXT社の合流によってリソースの強化、開発ラインの拡張をいたします。順次こういったところに展開を進めていくか、また単純なファンタジーなのかについては今後ご報告していこうと思いますが、まずは1ラインから3ラインに増やすというところを決めております。もちろんコントロールされたリスクの中で我々ができる投資の中で着実に進めてまいりたいと考えております。いずれにしてもしっかりとKPIが見えております。

今後さらに「B.LEAGUE#LIVE2022」が浸透してキャズムも超えていくといったところまでは多少時間かかるかもしれませんが、着実にユーザ数と売上を伸ばしていきながら、こちらの事業も中長期的に主力事業となっていけるように、しっかりと取り組みを進めてまいりたいと考えてございます。

非常に駆け足でございましたが、第2四半期の決算説明としましては、以上とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

【マイネットグループ】 <https://mynet.co.jp/>

ゲーム領域とスポーツ領域で事業展開を行うエンターテインメントコンテンツ企業。ゲーム領域では累計80本を超えるタイトル運営実績を軸に、初期開発から運営受託、プロジェクト全体から部分的な役務提供まで、幅広く事業を手がける。スポーツ領域ではスポーツメディア運営や選手の実成績に連動してポイントや勝敗が変動する仕組みを取り入れたファンタジースポーツを展開。ファンエンゲージメントとスポーツ観戦の新たな形を提供している。

【本件に関する問い合わせ先】

株式会社マイネット IR担当

お問合せフォーム：<https://www.mynet.co.jp/ir/contact>