



MYNET

2023年12月期
決算説明資料

株式会社マイネット(3928)

2023年11月14日 第3四半期

Q3営業利益は黒字着地するも通期業績予想は据え置き

営業利益は期初から3四半期連続で黒字を達成。足元の事業状況を鑑み業績予想の変更はなし

既存運営は堅調に推移、一方で獲得に遅れが発生

既存運営は堅調に推移するも獲得がQ4以降にスライド

来期の売上成長に向けて新領域の補強を完了

M&Aおよび業務提携により部分受託領域を強化

ファンタジースポーツ 新シーズン滑り出し好調

「B.LEAGUE #LIVE2023」「BASKET COUNT」共に過去最高KPIを更新

01

事業報告

2023年度の取組み

上期はコスト最適化、下期は売上再成長に向けた対応を進行
利益体質への転換を目指しゲーム周辺領域への事業拡大とファンタジースポーツ事業確立に注力

コスト最適化

上期施策

新規事業の選択と集中

赤字事業の停止とグループ会社譲渡による事業構造の変換

固定費の削減

34名の人員合理化

売上再成長に向けた対応

下期施策

ゲーム市場での事業拡大

ゲーム周辺領域へリソースシフト
経験豊富な企業との協業による事業立ち上げ速度の加速

ファンタジースポーツの事業確立

「B.LEAGUE #LIVE2023」の新シーズンは滑り出し好調

持続的な利益体質への転換

第3四半期累計 決算ハイライト

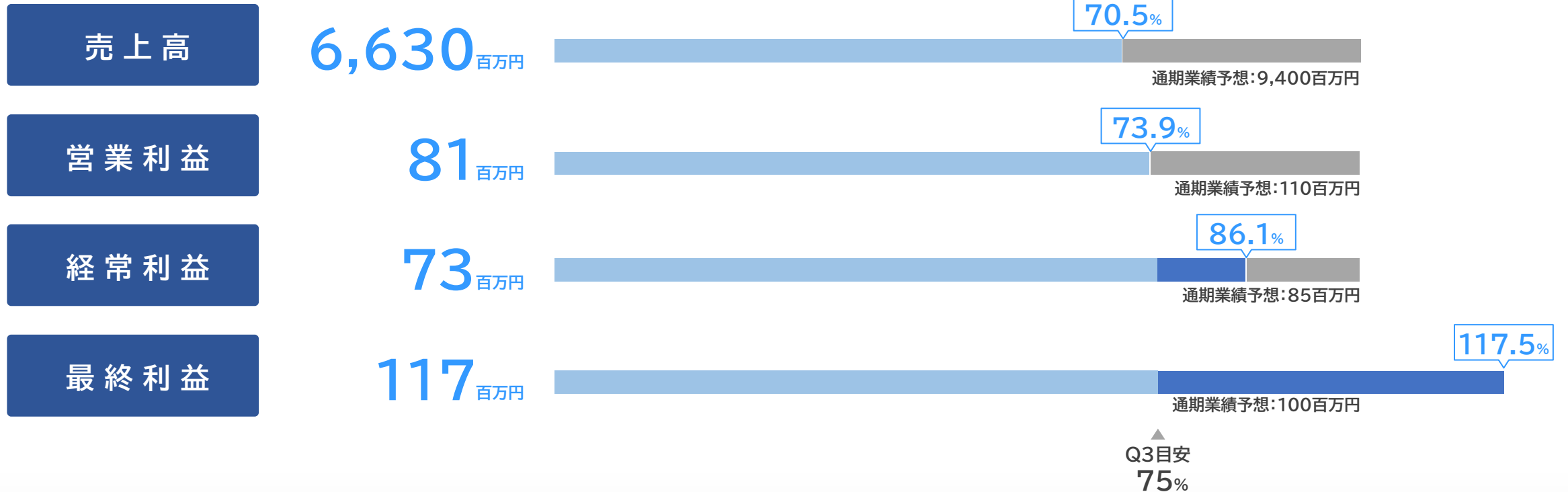
獲得の遅れから売上高はビハインドとなるも段階利益は巡航速度で進行
全社コスト削減を継続することで3四半期連続の営利黒字を達成し累計81百万円の着地

単位:百万円	2022 Q3累計	2023 Q3累計	増減	前年比
売上高	7,863	6,630	△1,232	84.3%
営業利益	△6	81	87	—
経常利益	△16	73	89	—
最終利益	△78	117	196	—

通期業績予想に対する進捗

通期業績予想に対して堅調に推移

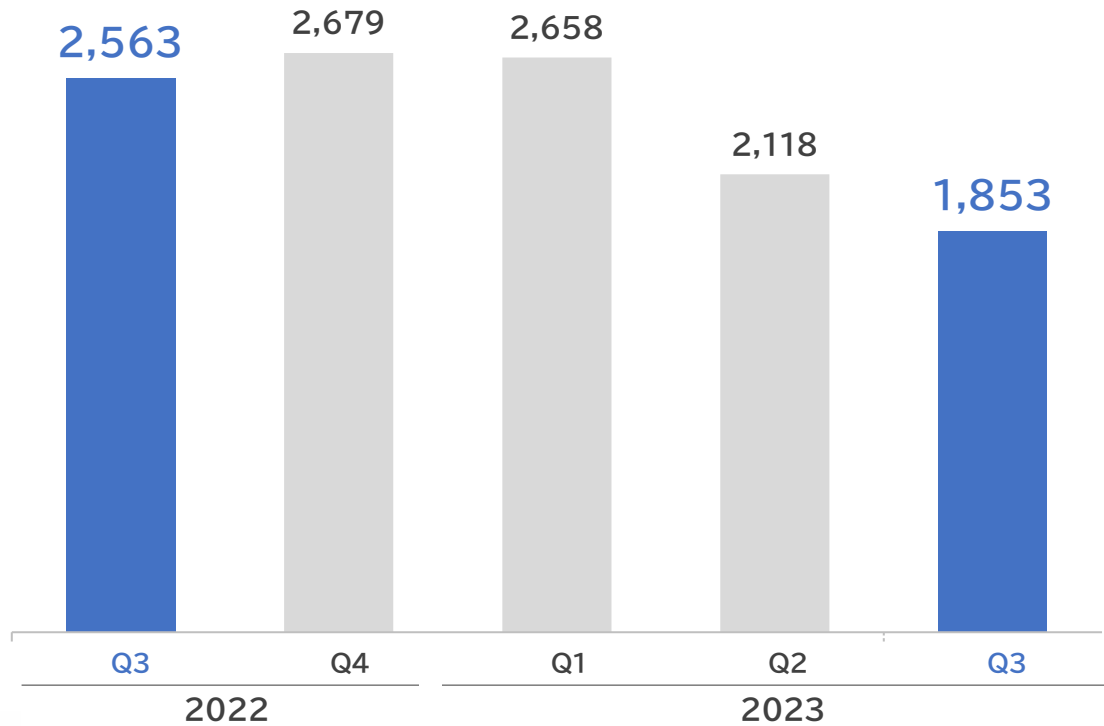
買取運営およびゲーム周辺事業への事業拡大を進行し通期業績達成を目指す



売上高推移

Q3より売上構成を変更しゲーム周辺領域へ事業を拡大
獲得がQ4にスライドしたことによる一時的な要因も重なり売上高は1,853百万円

(単位:百万円)

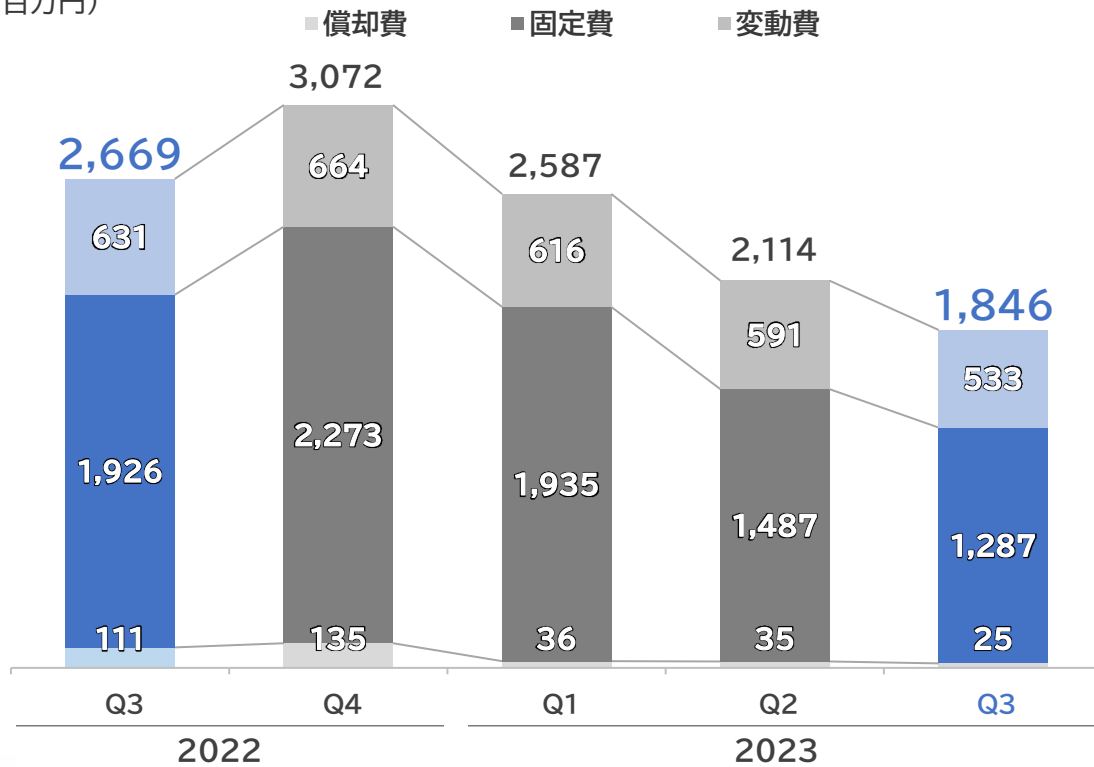


安定的な収益確保に向けて
売上構成を変更

費用推移

持続的な利益体質への転換に向けたコスト最適化は完了
全社コスト削減を継続することにより総費用は1,846百万円

(単位:百万円)



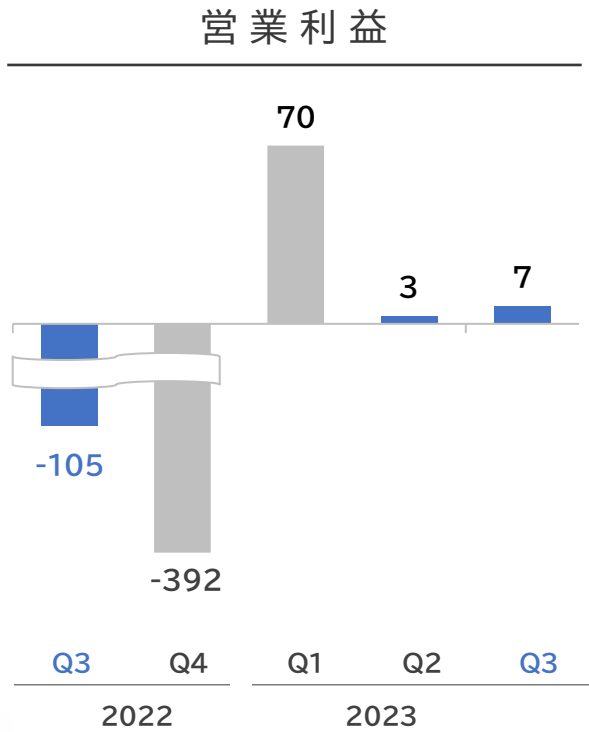
全社コストのコントロールを継続

前年比 **69.2%**

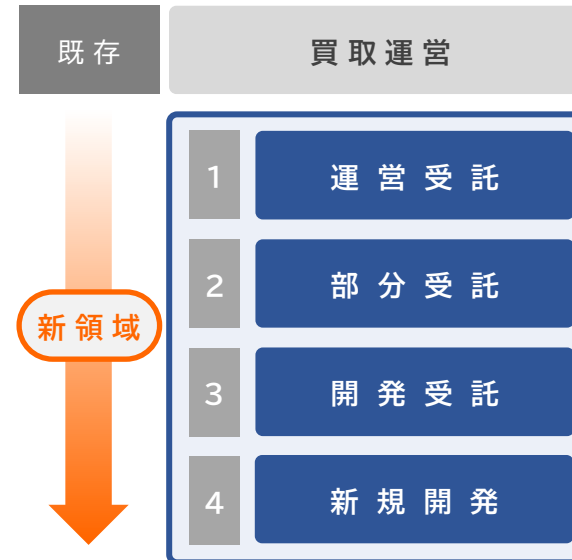
営業利益推移

営業利益は3四半期連続で黒字化 売上構成変更とコスト最適化の2軸で利益体質への転換を進行中

(単位:百万円)

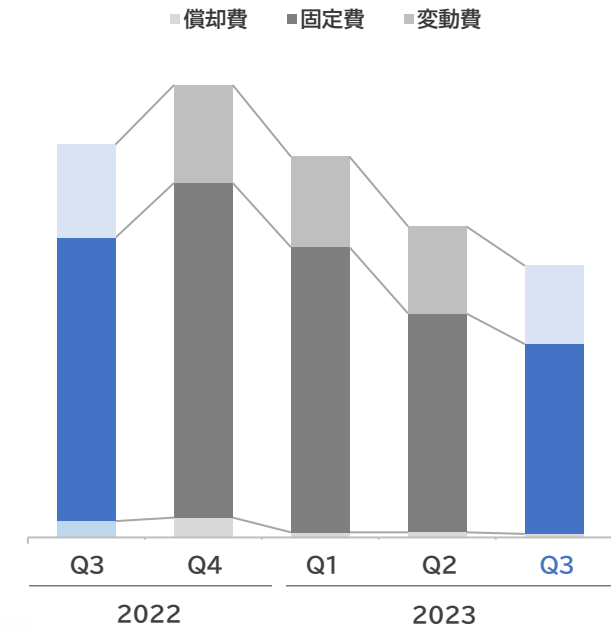


売上構成変更



+

コスト最適化

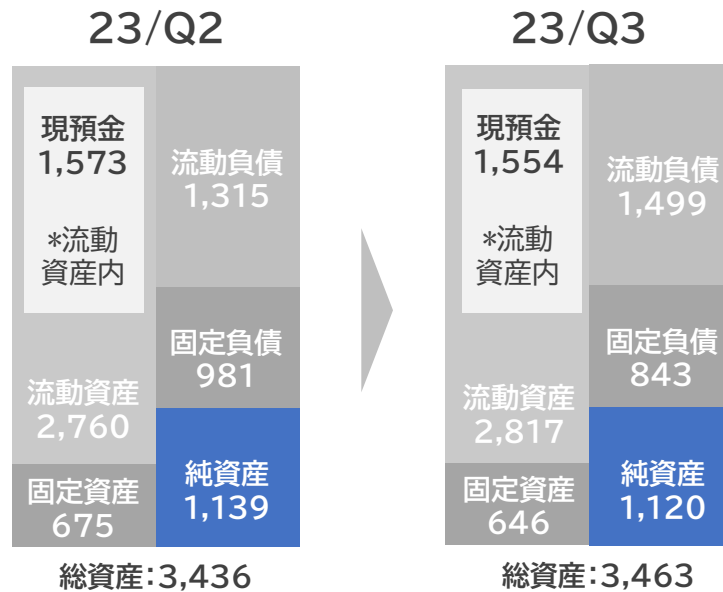


貸借対照表

期初から四半期黒字化を継続することで
自己資本比率は30%台をキープ、Q3でネットキャッシュがプラスに転換

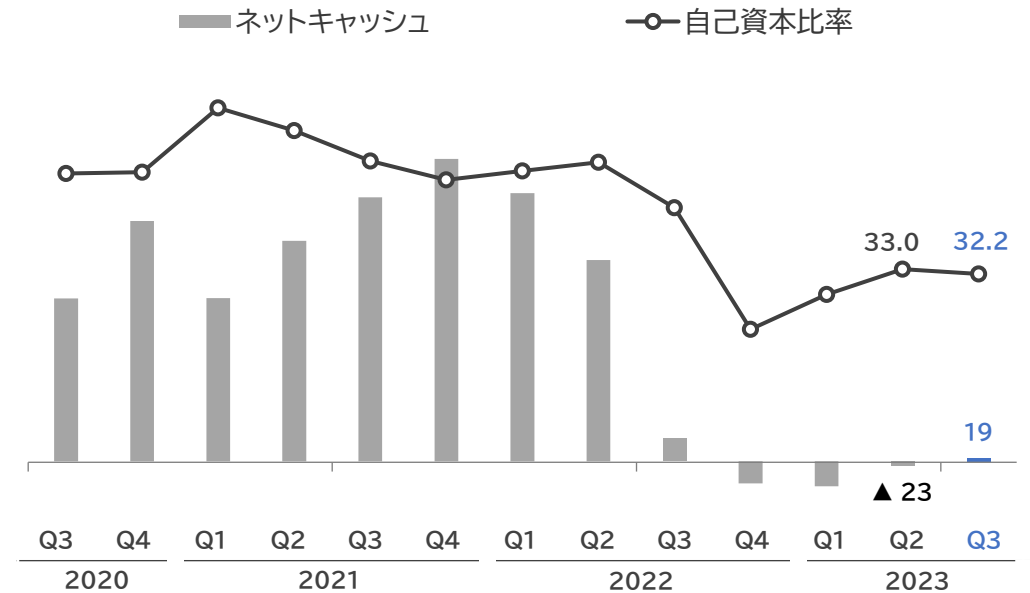
貸借対照表

(単位:百万円)



ネットキャッシュ・自己資本比率推移

(単位:百万円、%)

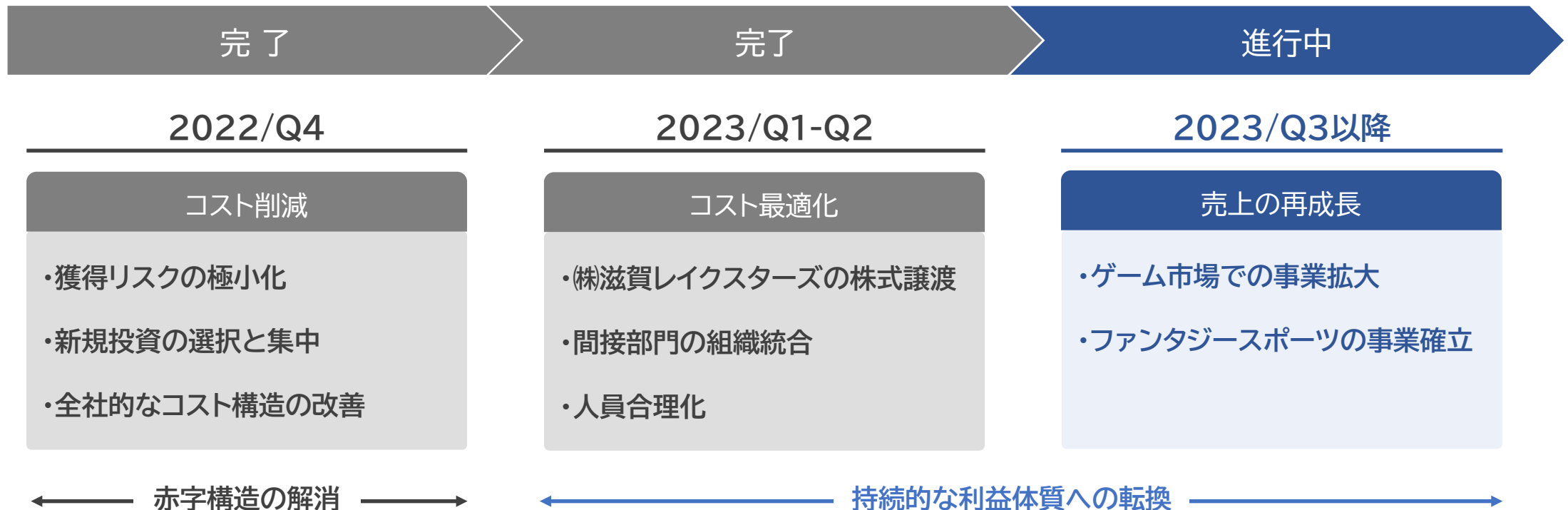


02

トピックス

2023年度の実行アクション進捗

持続的な利益体質への転換に向けてQ3より売上再成長に向けた施策に切替
「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



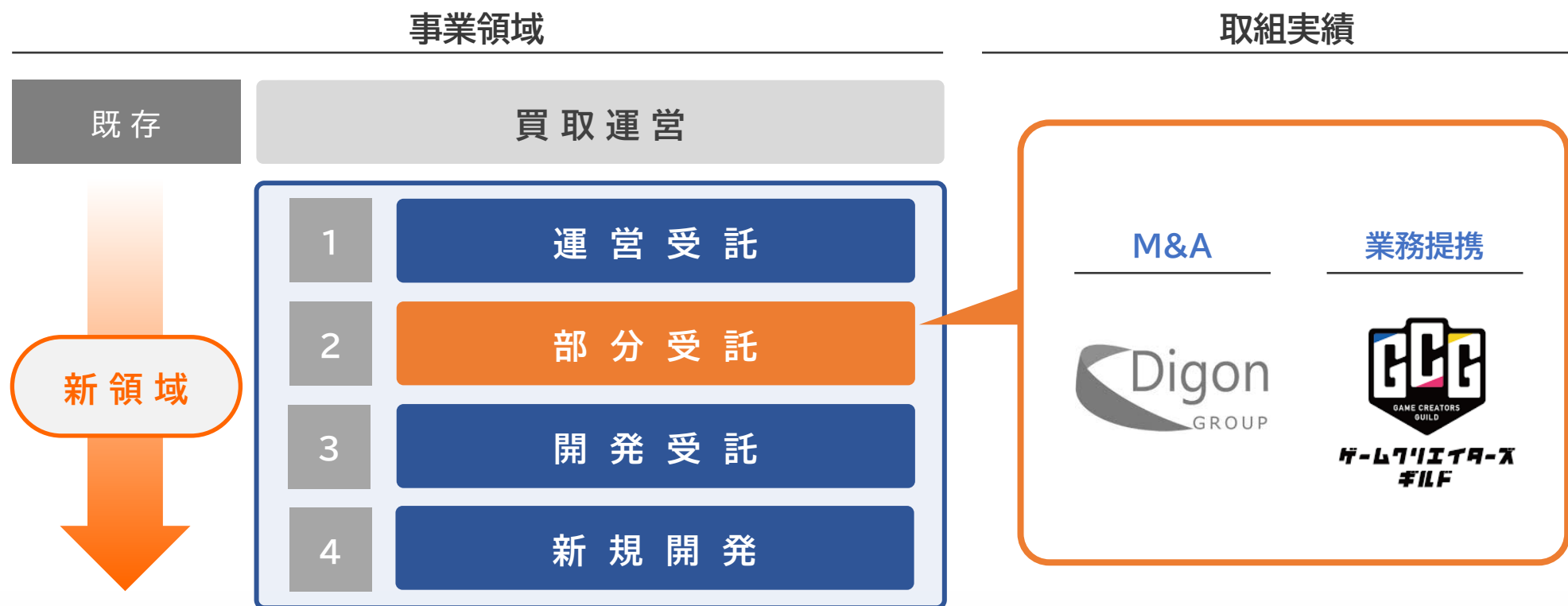
既存運営は堅調に推移し、新領域の営業力強化を進行するも獲得の遅延が発生
ファンタジースポーツは過去最高業績を更新

事業区分	評価	内容
ゲーム事業	既存運営	○ ・ タイトル運営は堅調に推移
	獲得	× ・ 予定していた新規獲得がQ4にスライド
	新領域	○ ・ ゲーム周辺領域において新規タイトルリリースおよび開発受託を受注 ・ M&Aおよび業務提携により部分受託領域の営業力を強化
スポーツDX事業	ファンタジースポーツ	○ ・ 「B.LEAGUE #LIVE2023」の売上高・PU数が過去最高を更新* ・ 「BASKET COUNT」のUU数が過去最高を更新**

*PU数: Paid User数。課金したユーザー数。

**UU数: Unique User数。Webサイトに訪れたユーザー数。

新たな収益基盤としてゲーム周辺領域に事業拡張
プロフェッショナルメンバーのグループジョインおよび業務提携により部分受託領域を強化



ゲーム業界外のクライアント向けコンサルティングを行っているDigon社がグループジョイン
Digon社の収益力に加え、両社の競争力によるシナジーで中期的な成長を目指す



New Tech

先端技術で企業変革を支援

DX

デジタル化で戦略策定・実行を支援

Start Up

新規事業の立ち上げ・実行を支援



営業力

ゲーム業界各社とのネットワーク

運営力

累計80タイトル以上の長期運営実績

企画・開発力

タイトル運営に裏付けされた深い知見

クリエイター人材サービス事業を行うゲームクリエイターズギルド社と業務提携
社内で人材サービス事業をローンチ、部分受託領域の拡大と人員稼働率の向上を狙う



開発案件とクリエイターのマッチングおよび

人材サービスで実績のあるSTAND社の
コアメンバーが独立して立ち上げた新会社

<https://gc-guild.net/>

人材サービス事業の迅速な立ち上げ

実績のあるメンバーと共に人材サービス事業をローンチ

部分受託領域の成長拡大

市場価値のある優秀なメンバーをアサイン

人員稼働率の更なる向上

ゲーム事業における人員稼働率を向上

2023-24シーズン「B.LEAGUE#LIVE2023」をリリース
プロダクト強化に加えワールドカップ人気を重ねり滑り出し好調

B.LEAGUE#LIVE2023 新規リリース

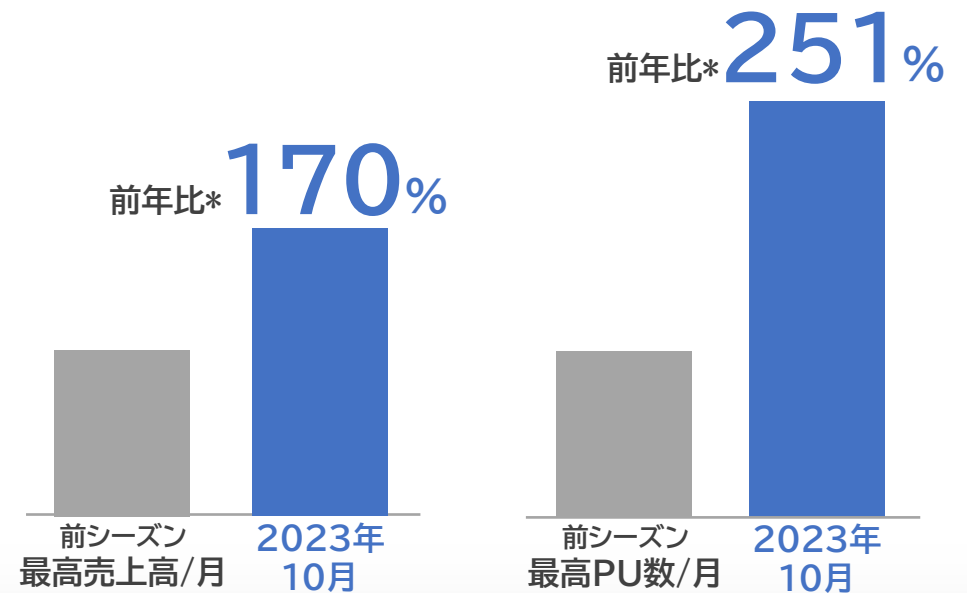


(公益社団法人ジャパン・プロフェッショナル・バスケットボールリーグ公認)

<https://bleaguelive.jp/>

*前シーズン(2022-23)での最高記録月を100とした場合の伸長率

売上高
PU数 **過去最高**



日本最大級のバスケットボールメディア **BASKET COUNT** をリニューアル
Bリーグ観戦をより楽しむためのコンテンツを強化・拡充

リニューアル項目



Bリーグ選手のスタッツデータ提供

「B.LEAGUE #LIVE2023」を楽しむための情報を一元化！



試合経過や結果をリアルタイム表示

全試合の状況を一覧表示。1つ1つのプレイもチェック可能！

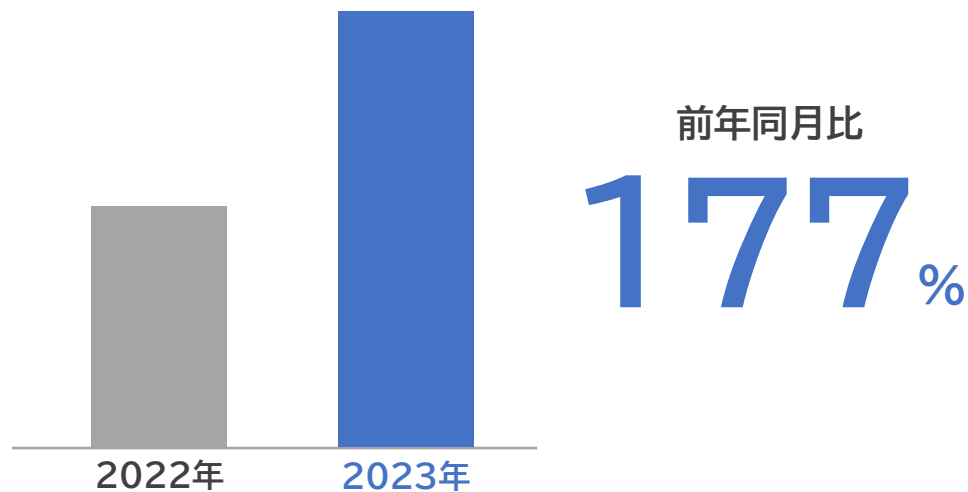


気になる記事に素早くアクセス

Bリーグ観戦がより楽しくなるような情報をピックアップ！

<https://basket-count.com/>

UU数 **過去最高**



ご清聴ありがとうございました

03

補足資料



会社名

株式会社マイネット

代表取締役

岩城 農

住所

東京都港区北青山2-11-3

設立

2006年6月14日

事業内容

ゲーム事業、スポーツDX事業

グループメンバー数*

371名

*2022年12月末時点(グループ連結、間接雇用除く)

「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」を目指す

Vision

会いたい時に
会いたい人に会える社会の実現

Mission

デジタルの力で繋がりを拡張する

Value

Integrity

誠実に、真摯に社会価値と向き合う

Progressive

変化を楽しみ、進歩し続ける

Be Smart

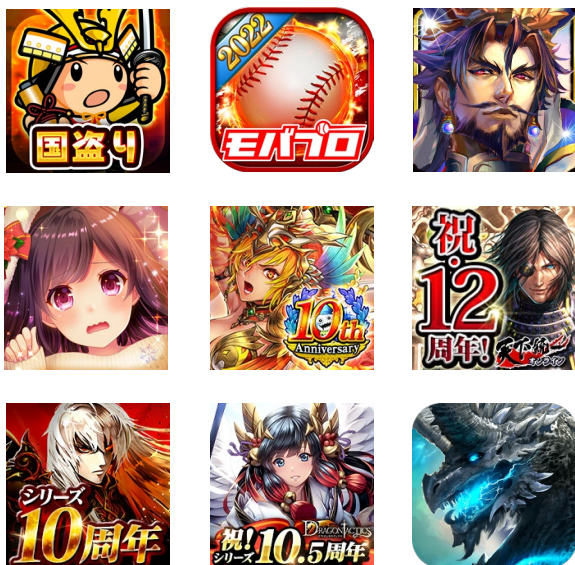
賢く行動し、理に適った解を導き出す

Ownership

圧倒的当事者意識でコトに向かう

タイトル買取・長期運営を中心に事業を展開
買取運営から得た強みを軸にファンタジースポーツの事業確立を目指す

ゲーム事業



運営タイトル数

80 本以上

スポーツDX事業

ファンタジースポーツ
「B.LEAGUE #LIVE2023」

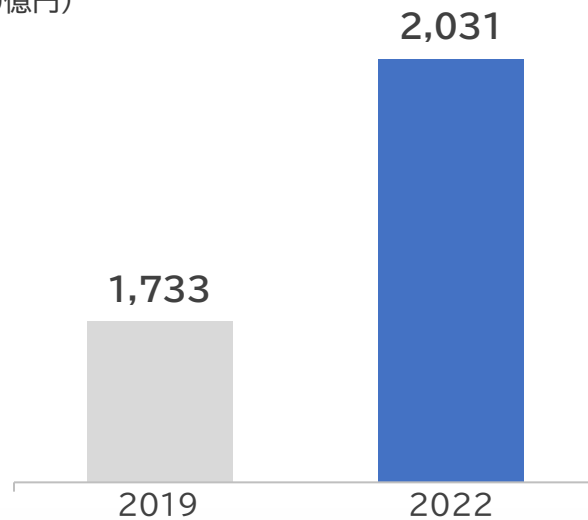


国内ゲーム市場は2兆円を超える規模に成長 国内スポーツ市場は政府の支援もあり大幅に拡大する見通し

国内ゲーム市場

国内ゲーム市場は拡大し続け
当社のターゲット市場規模も順調に拡大

(単位:10億円)

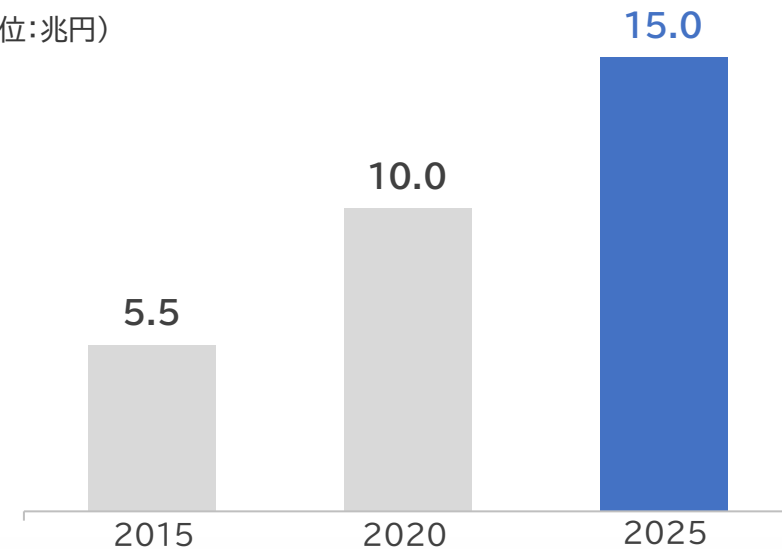


出典:「ファミ通ゲーム白書2023」

国内スポーツ市場

スポーツ産業は「日本再興戦略2016」に含まれ
2025年までに15兆円の市場規模へ成長する見込み

(単位:兆円)



出典:内閣府「日本再興戦略2016」

ゲーム業界各社とのネットワークを通じてタイトル買取を実施
タイトル運営で培った運営力とソフトウェア企画/開発力で長期運営を展開



営業力

ゲーム業界各社とのネットワーク
豊富なタイトル買収・M&A経験

運営力

定量分析に基づく運営設計のスキル・ノウハウ
累計80タイトルを超える長期運営の経験

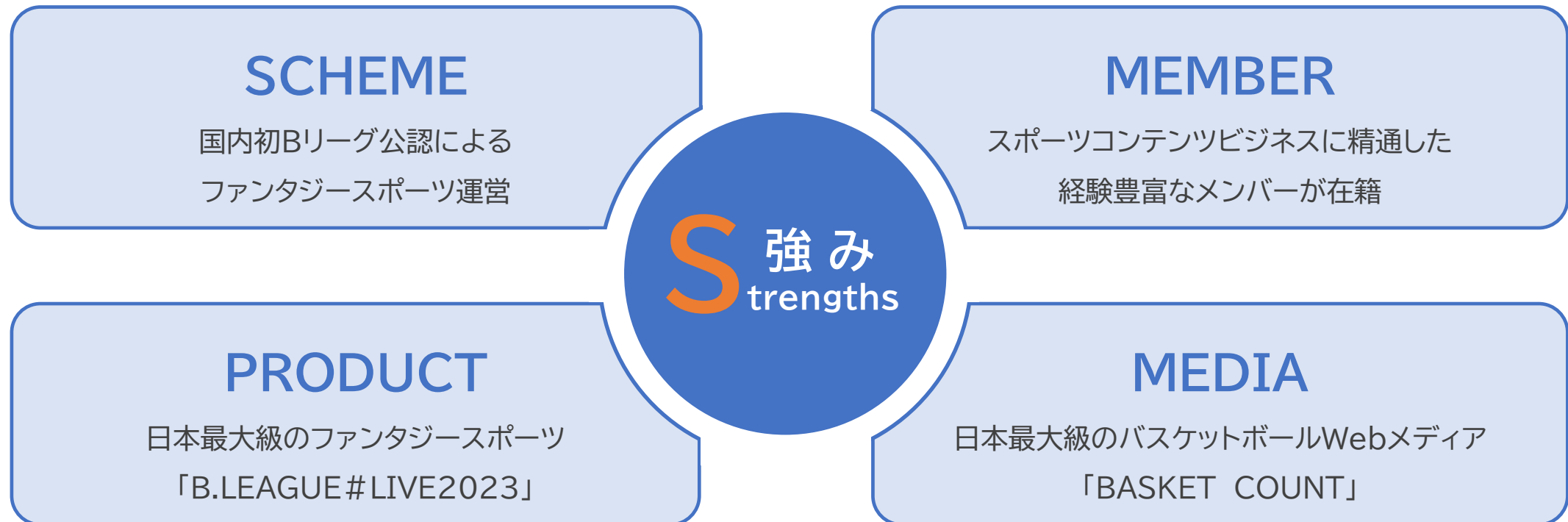
企画・開発力

タイトル運営経験に裏付けされた深い知見に基づく
ゲームソフトウェアの開発ナレッジ

新たな収益基盤としてゲーム周辺領域に事業拡張
売上高の多様化と積層化を進行し安定的な収益を確保

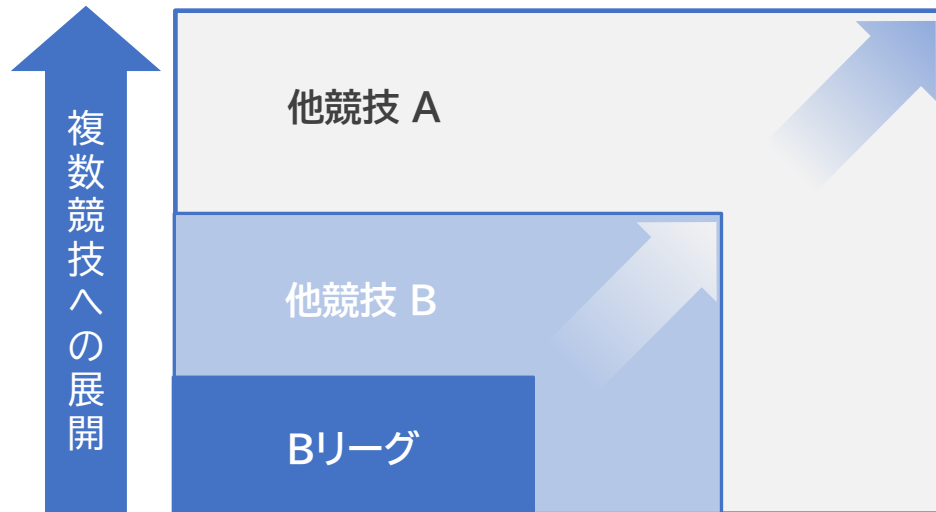


スポーツコンテンツ・ビジネスに精通したメンバーを軸に
ファンジースポーツ、メディア、ゲームなどを通じたファンエンゲージメントの進化を目指す



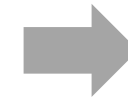
「B.LEAGUE #LIVE」のプロダクトマーケットフィット検証完了
Bリーグモデルをベースとして他競技へ事業を拡大

事業拡大への道筋



開発ラインの拡張

1
ライン



3
ライン

ファンタジースポーツ事業を加速

本資料における情報の取り扱い

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」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。また、こ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。



MYNET