

2015年通期(2015年1月-12月)  
**決算説明会資料**

株式会社マイネット

2016/2/10

## 1. 決算概要

## 2. サービス状況

## 3. 2016年度の計画

## 売上高から純利益まで全て予想を上回り着地

単位：百万円	実績	予算	差額
売上高	2,964	2,889	75
営業利益	145	132	13
経常利益	131	130	1
当期純利益	95	83	12

2015年12月21日発表数値との主な差異要因：

11月より「レジェンドオブモンスターズ/Legend of the Cryptids」  
「リバーズドライブ」の2タイトルが運営開始

## 総括

スマホゲームのセカンダリ市場に先鞭をつけた前年から、先行投資フェーズを経て一年で売上は急拡大、利益体質が結実して営業利益が当初予測値の110%で着地

## タイトル

自社ゲーム2タイトル、協業8タイトル、そして当社の成長を大きく牽引する8本の買収タイトルの運営を行っており、業界では屈指の事業規模となる

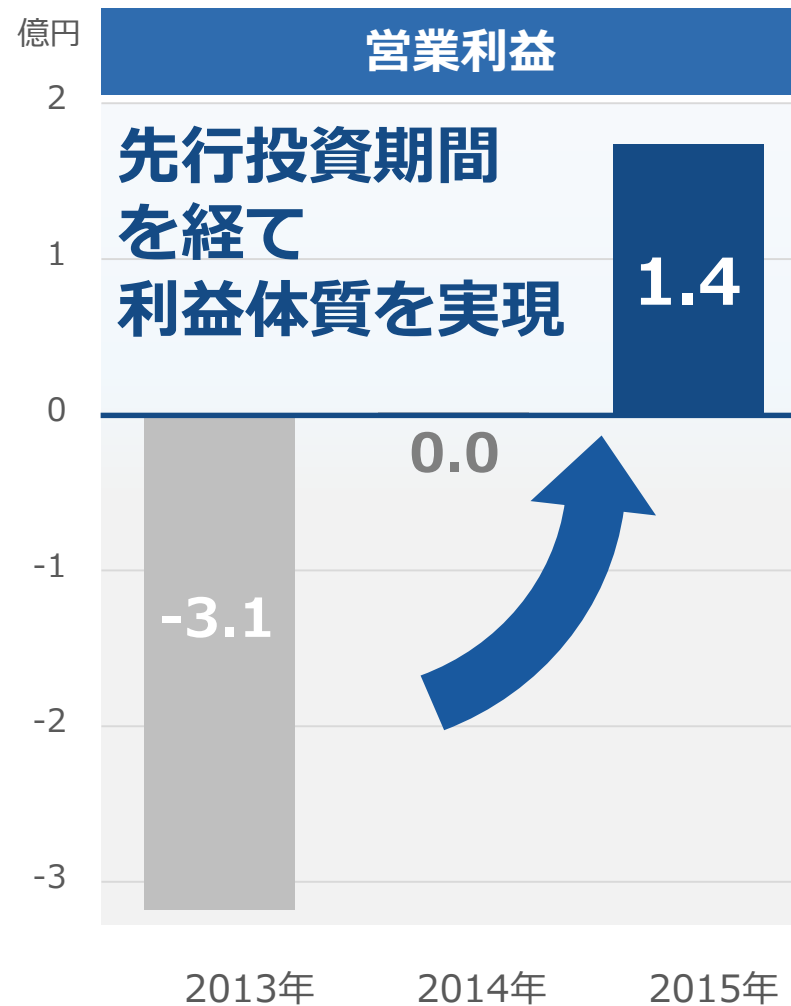
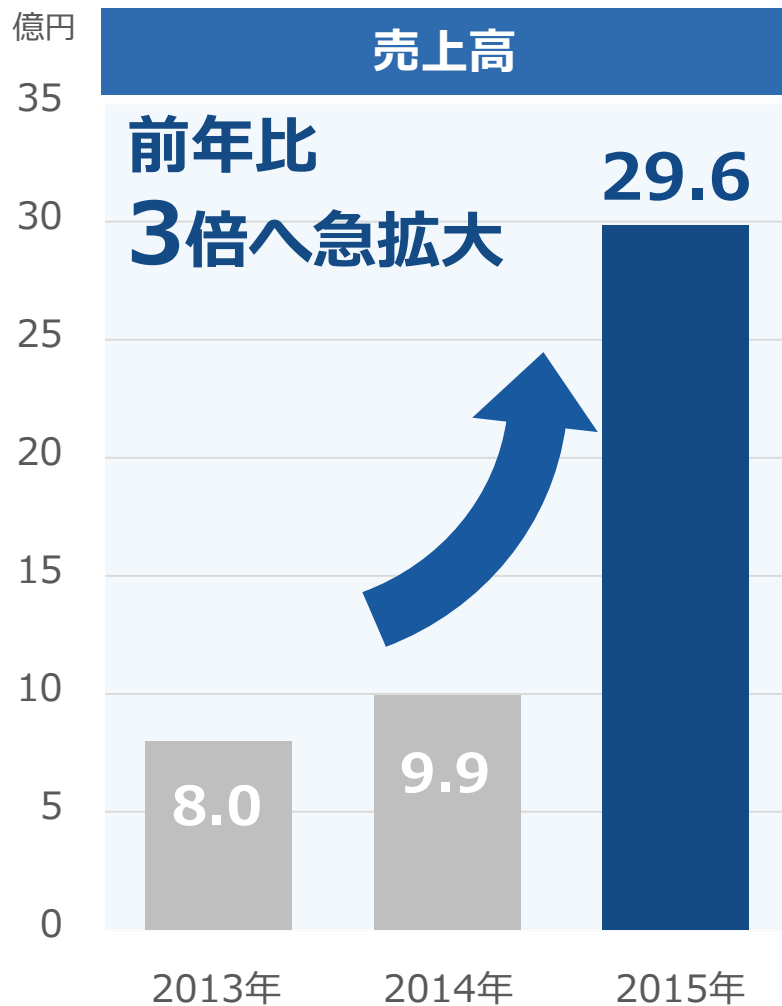
## CroPro (クロプロ)

2015年9月に正式リリースし、日本最大規模の相互送客ネットワークまで成長。当社1社で広告宣伝費換算、年1.6億円の広告費削減を実現

## 財務

2015年12月21日に東証マザーズに上場を果たし、当社の成長ドライバーのタイトル買収原資となる11億円の資金調達を成功させる

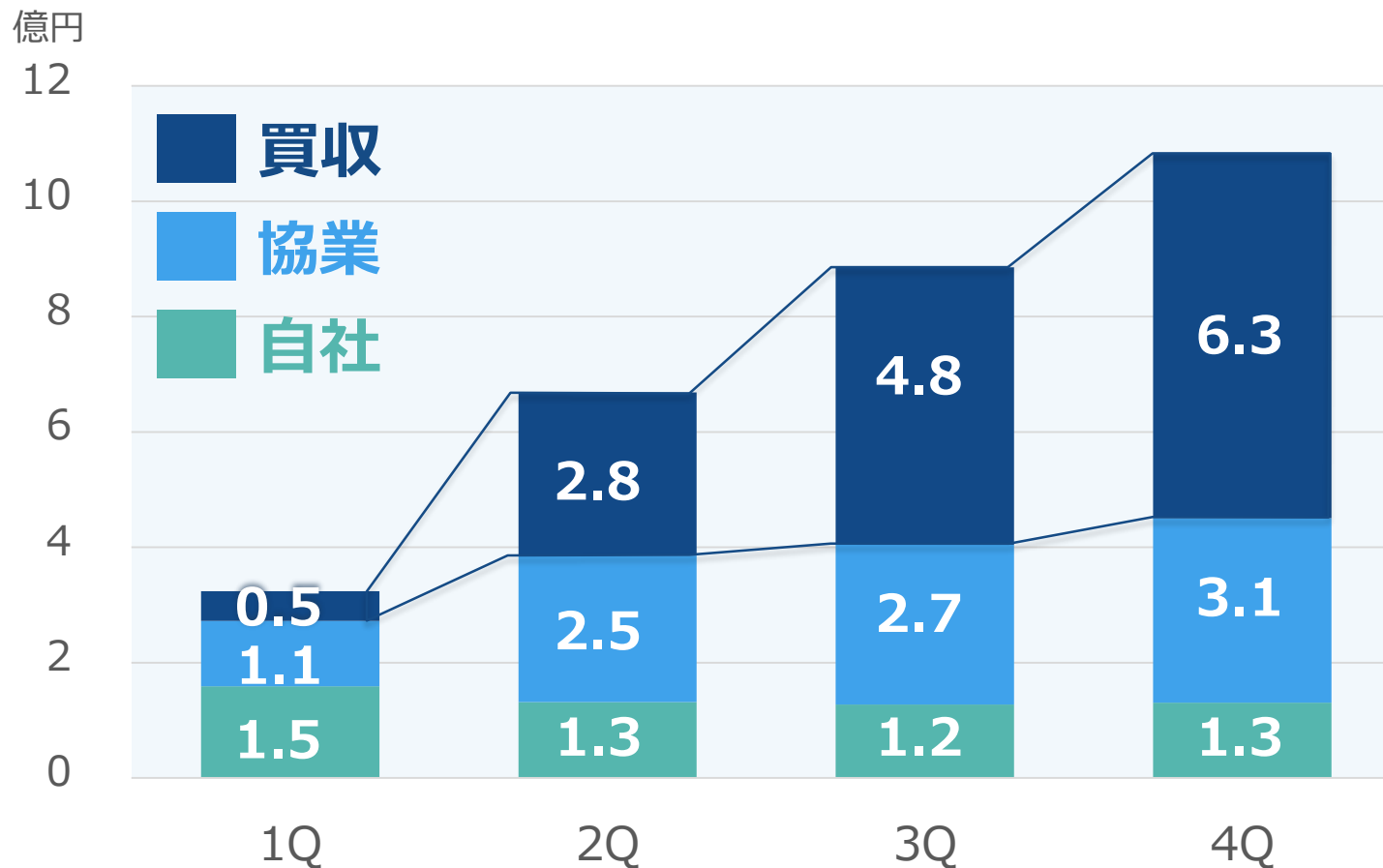
# 売上高 & 営業利益



## 売上高急拡大に伴い累乗的な利益拡大を実現

単位：百万円	2015年	2014年	前年比	2013年	前々年比
売上高	2,964	993	+198%	800	+270%
販売管理費	795	371	+114%	601	+32%
営業利益	145	2	+7,104%	-318	-
営業利益率	4.9%	0.2%	+4.7pt	-	-
経常利益	131	0	+23,049%	-319	-
当期純利益	95	10	+841%	-8.8	-
EBITDA	270	46	+483%	-258	-

## 買収型が売上高の急成長を牽引



## 固定費率改善により限界利益率が改善

単位：百万円 下段は売上比	2015年	2014年	前年比	備考
サーバー等費用	202	48	+319%	円安の影響もあり売上比4.9%→6.8%
	6.8%	4.9%	+1.9pt	
PF使用料	640	234	+173%	Google、Apple、GREE、d-game等 ネイティブを中心に増加
	21.6%	23.6%	-2.0pt	
外注費	805	191	+321%	ゲームの制作にかかる費用 主に業務委託費、イラストデザイン費
	27.2%	19.3%	+7.9pt	
人件費	655	316	+107%	順調に人員数拡大。法定福利費、通勤費、 福利厚生費の一部を含む
	22.1%	31.8%	-9.7pt	
人材採用費	58	17	+228%	タイトル獲得の2ヶ月前から積極採用
	2.0%	1.8%	+0.2pt	
減価償却費	124	44	+182%	買収案件増に伴いタイトル権利の償却費 も増加
	4.2%	4.4%	-0.2pt	
オフィス費用	95	34	+174%	2015年6月にオフィスを移転
	3.2%	3.5%	-0.3pt	
広告宣伝費	11	25	-54%	売上は拡大するも前年より減少 CroProが広告宣伝費の削減に大きく貢献
	0.4%	2.5%	-2.1pt	



## 買収タイトル増加に伴い固定資産が増加

単位：百万円	2015年	2014年	前年比
流動資産	2,442	442	+453%
現金及び預金	1,732	288	+501%
売掛金	557	120	+363%
固定資産	532	57	+822%
有形固定資産	75	2	+3,176%
無形固定資産	18	39	-53%
投資その他の資産	437	15	+2,694%
総資産	2,974	499	+495%
流動負債	550	198	+177%
固定負債	51	32	+60%
純資産	2,372	268	+782%
資本金	1,188	184	+546%

## 資金調達によりFCFのマイナスをカバー

単位：百万円	2015年	2014年	前年比
<b>営業活動によるCF</b>	<b>-101</b>	57	-
税引前当期純損益	100	24	+313%
減価償却費	124	44	+182%
売上債権の増減	-437	-53	-713%
<b>投資活動によるCF</b>	<b>-540</b>	-34	+1,613%
無形固定資産の取得による支出	0	-26	-
長期前払費用の取得による支出	-359	-1	-
<b>FCF</b>	<b>-641</b>	23	-
<b>財務活動によるCF</b>	<b>2,086</b>	194	+971%
株式発行による収入	2,002	190	+949%
現預金の増減額	1,444	217	+563%
現預金期首残高	288	70	+311%
現預金期末残高	1,732	288	+501%

## 1. 決算概要

## 2. サービス状況

## 3. 2016年度の計画

# ビジネスモデル

リリース済のスマートフォンゲームをゲーム事業者から買収・協業にて運営権を取得し  
再生・運営を行う『**リビルド事業**』を中心に事業を展開

## リビルド事業

### 買収型 リビルド

他社ゲームを買収・再生し、当社タイトルとして運営。リリース済みタイトルの買収のため収益予測がしやすいビジネスモデル

### 協業型 リビルド

他社ゲームのリリース後の企画・運営等を当社が行い、レベニューシェア収入を得るモデル

### 自社ゲーム事業

自社で新規開発・運営し、課金収入を得るモデル

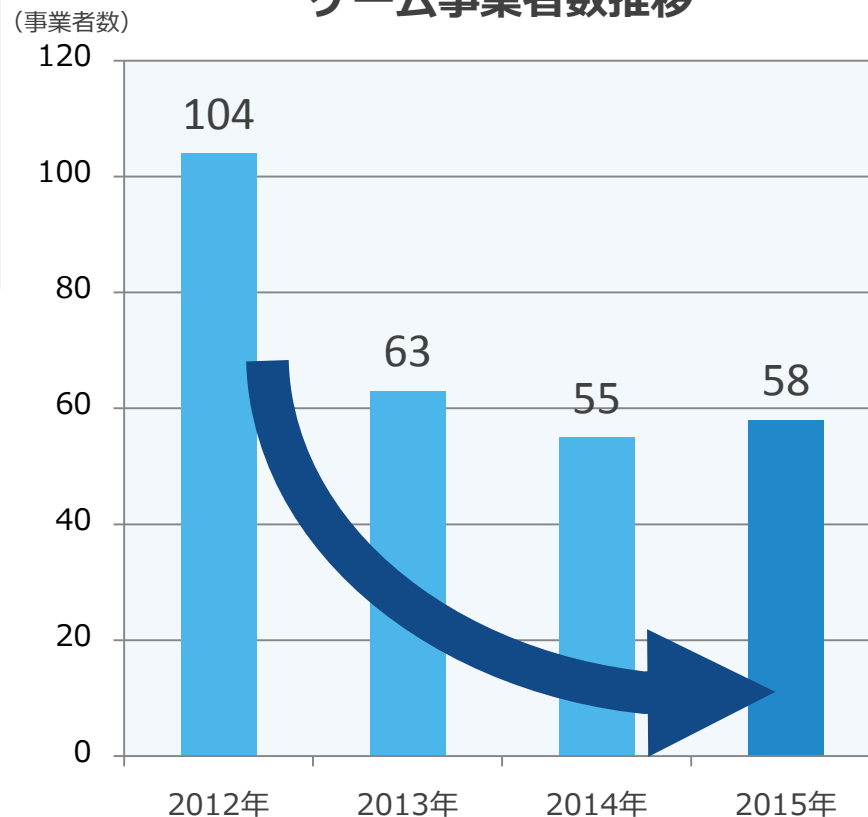
# 大手ゲーム事業者による寡占化の進行

**優勝劣敗が進み、  
強者は更なる投資へ  
弱者は整理淘汰へ**

●市場の成熟化に合わせ大手ゲーム事業者による寡占化が進行しており、二極化が鮮明となっております

●大手による新規タイトルへの人員再配置ニーズや、撤退に伴う売却ニーズが顕在化しています

アプリストア  
売上ランキング100位以内の  
ゲーム事業者数推移



出所：Google play、App Store

# セカンダリ市場の成長

## ニーズの受け皿となる セカンダリ市場が急拡大

- スマートフォンゲーム市場の成熟化、寡占化に伴い各社人員再配置ニーズや開発資金調達ニーズが顕在化
- タイトルの売買や運営委託で形成されるセカンダリ市場が急拡大が見込まれております

### スマートフォンゲーム

#### セカンダリ市場規模の推計・予測

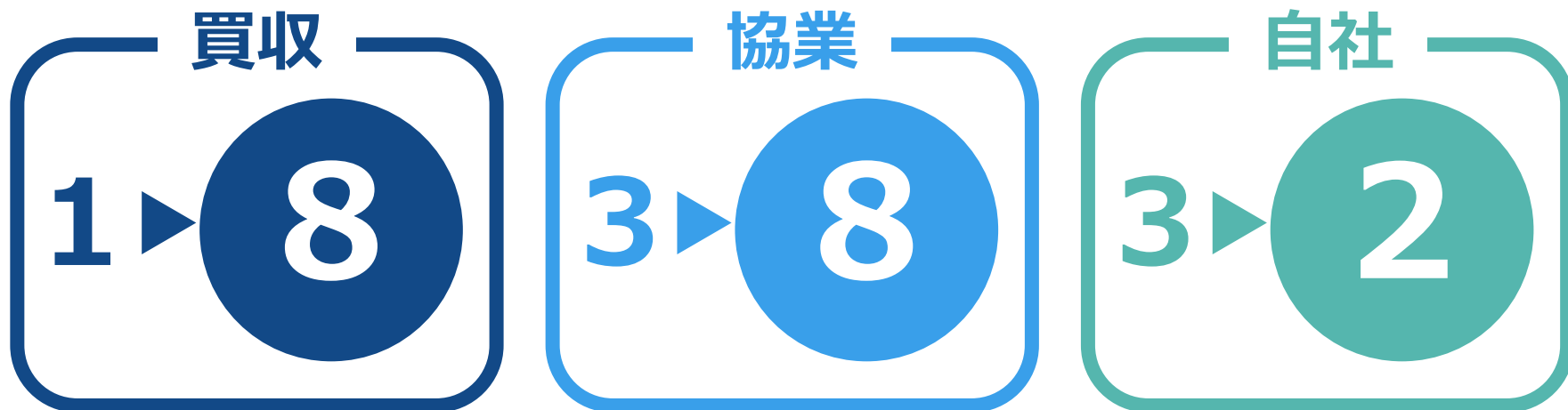
(単位：億円)



<デジタルインファクト推計・予測>

## タイトル状況

# 買収・協業型を中心に運営タイトル数は順調に拡大



### 今期のエンディング※タイトル

- ・ 協業1タイトル
- ・ 大激闘！キズナバトル(自社1タイトル)

※「エンディング」とはゲームタイトルの終了を意味しております

### 今期の減損タイトル

(将来キャッシュ・フローを勘案し、減損処理)

ドラゴンジェネシス 33百万円

# CroPro(クロプロ)

独自の集客基盤として2015年9月正式リリース  
ビジュアルキャラクターゲームに特化。利益最大化に貢献



参加社数

67社

広告宣伝効果

1.6億円分

(2015年1月-12月)



## 5つの競争力

### 獲得力

独自の将来予測モデルとM&Aスキームを強固に。  
100社以上のゲーム事業者とコネクションを形成

### リビルド力

データ分析と高度なリビルドフレームワークに基づき、  
獲得タイトルを収益性高く再設計・再構築

### 集客力

CroProの参加社数、参加タイトル数をさらに  
拡大。運営タイトルの集客にCroProを積極活用し、  
質の高いユーザー獲得を推進

### キャラクターIP

クリエイティブ力とデータ分析に基づき売れる  
キャラクターを創出

### データドリブン

共通データ分析基盤を用いたユーザー行動分析。  
経路別分析による集客効果の最大化

**1. 決算概要**

**2. サービス状況**

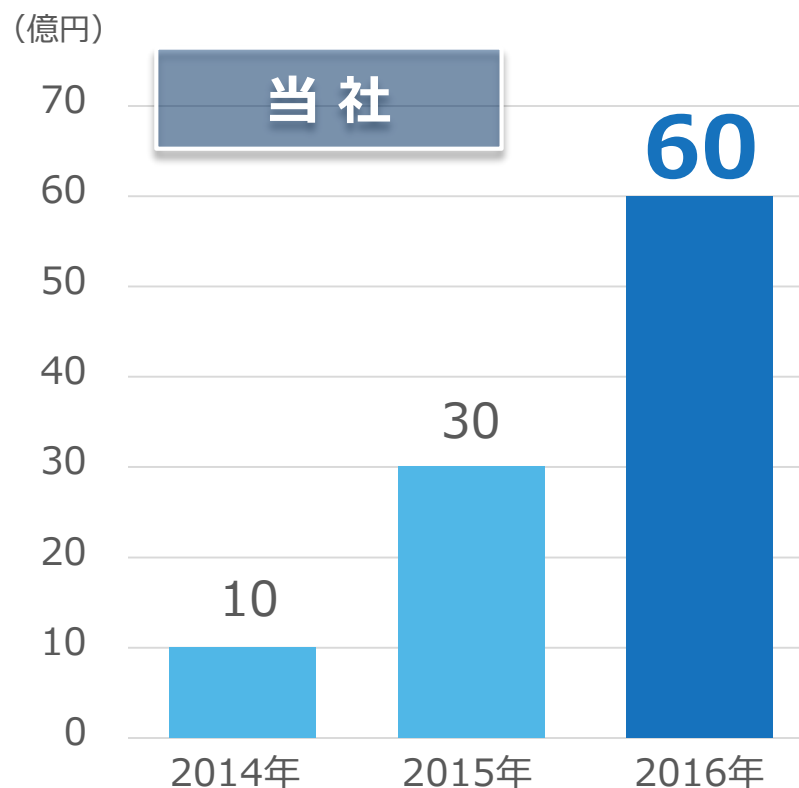
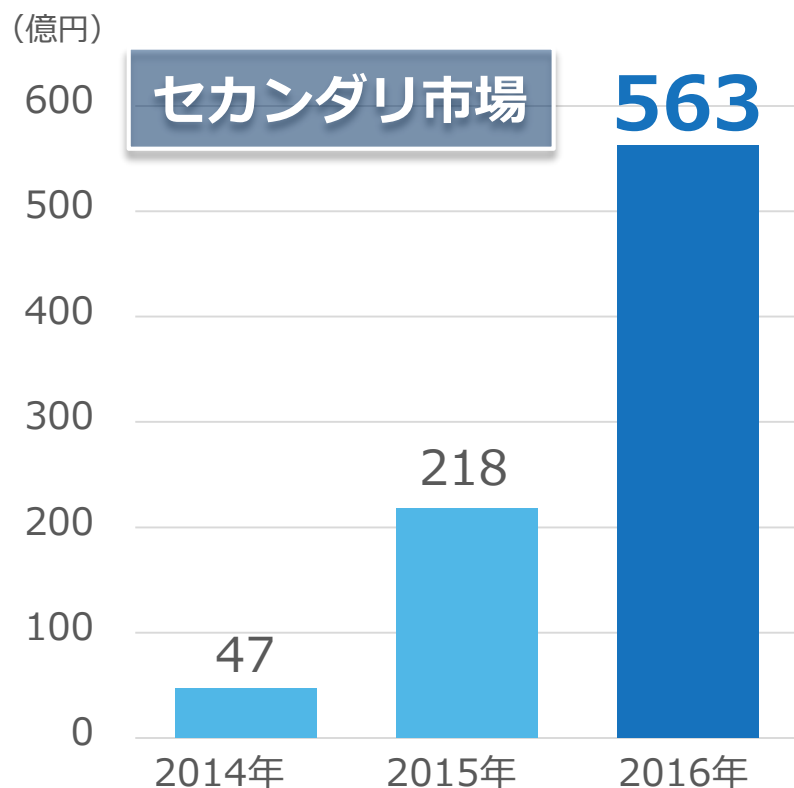
**3. 2016年度の計画**

## 2016年度 年次計画概要

# 売上高・営業利益・当期純利益 全てにおいて2倍以上の成長を計画

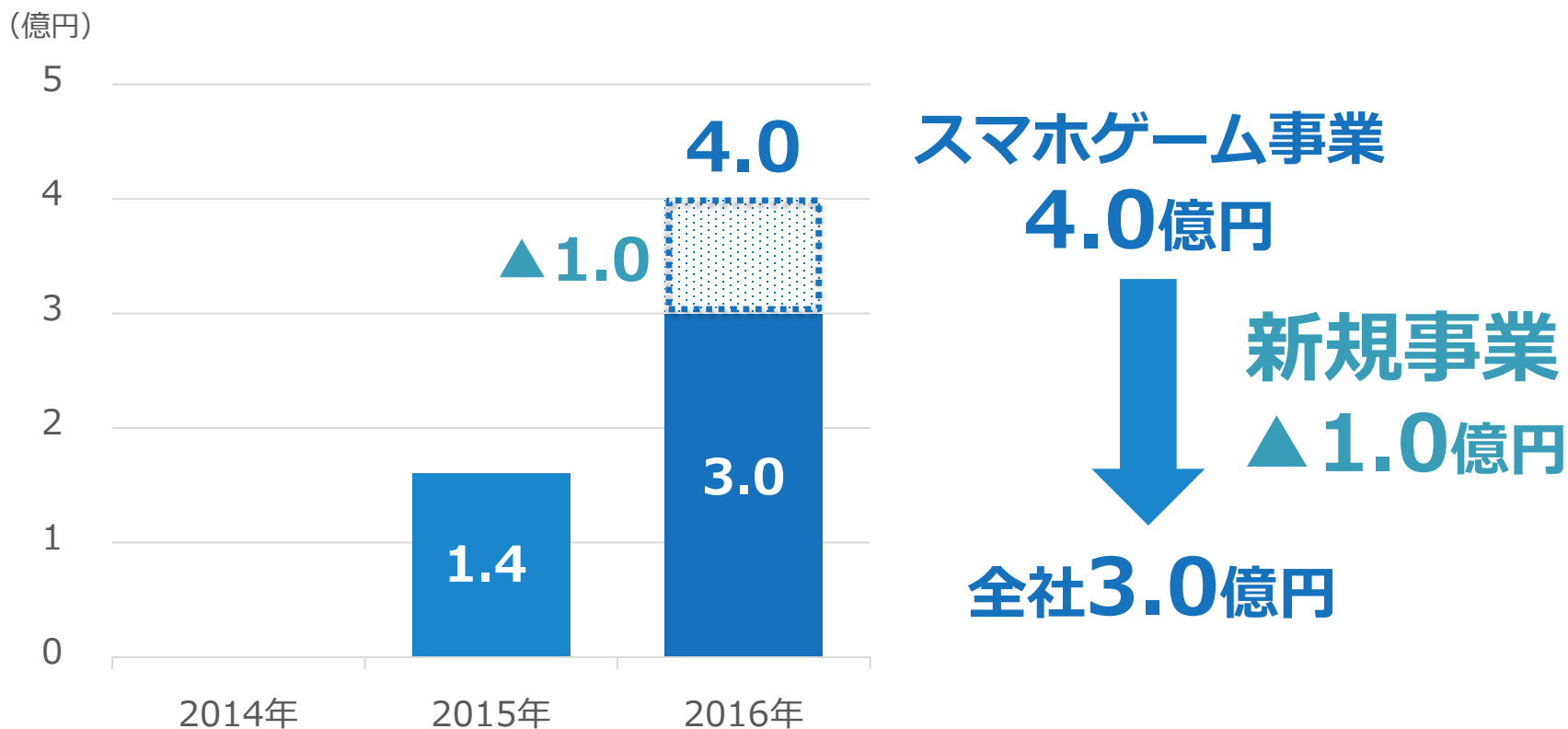
単位：億円	2016年	2015年	前年比
売上高	60.0	29.6	+102%
営業利益	3.0	1.4	+106%
営業利益率	5.0%	4.9%	+0.1pt
当期純利益	2.0	0.9	+109%

## セカンダリ市場の伸びと軌を一にする成長を計画



## 営業利益計画

持続的な成長・収益源の多様化を目指す。  
新規事業に1.0億円を投資





# 2016年1月マイネットグローブス大学開校

## 【設立の趣意】

マイネットはオンラインサービスの100年企業として創業した。100年続く企業といっても1つのサービス、商品で続くわけではない。その時代時代のマーケットで求められるサービスを提供していく必要がある。そのため時代にマッチしたサービスを作り出せるプロフェッショナルな人材を養成し続ける必要がある

## 【業務として受講できる各種講座】

### I. 一般教養学科

「マイネット概論」をはじめとして、当社で働く理念や一般的なビジネススキル、リスクマネジメントなどを学べる各種講座が開設

### II. スマートフォンゲーム事業部共通

マイネットのビジネスモデルに関する講座を開設。「リビルドアセット」ではリビルド事業について、「事業開発基礎」では新規ゲームタイトル獲得のためのノウハウが学べる

### III. プランナー学科

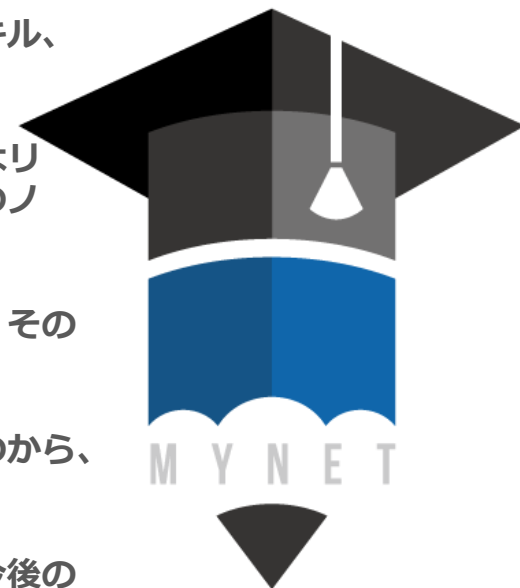
「コンセプトワーク」など、プランナーとして使用する考えの型を学べたり、そのリーダーを育成するための講座が開設

### IV. エンジニア学科

「プログラミング基礎研究」など、エンジニアとして業務に使う実践的なものから、仕事に対する心構えなどを学べる講座も開設

### V. デザイナー学科

「デジタルイラスト制作」のように受講者のスキルアップのための講座や、今後のキャリアパスのための講座なども開設



マイネットは・・・

# セカンダリ市場 圧倒的NO.1企業

として今後も市場の成長を牽引します





**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