

# 株式会社マイネット

証券コード：3928

2017年12月期 第1四半期

## 決算説明会





# MYNET

マイネットグループは4月1日よりCIを一新。

企業理念である  
「会いたいときに会いたい人に会える社会の実現」  
を円環の形で表現

# 中期経営目標である「領域No.1の成長事業を複数持つメガベンチャー」への発射台



## 業績

前年同期比で大幅な増収増益。  
右肩上がりの成長で過去最高の売上高を達成

## 財務

第11回新株予約権の行使が完了。  
借入金返済により自己資本比率は71.1%

## 買収

大型タイトルなど2タイトルを仕入。  
3月末時点で運営タイトル数は35に

## 運営

リスタートが好発進。  
自動運転やパートナー移管による長期利益化も着々

# 1. 決算概要

## 2. 事業概要

## 3. 事業戦略の進捗

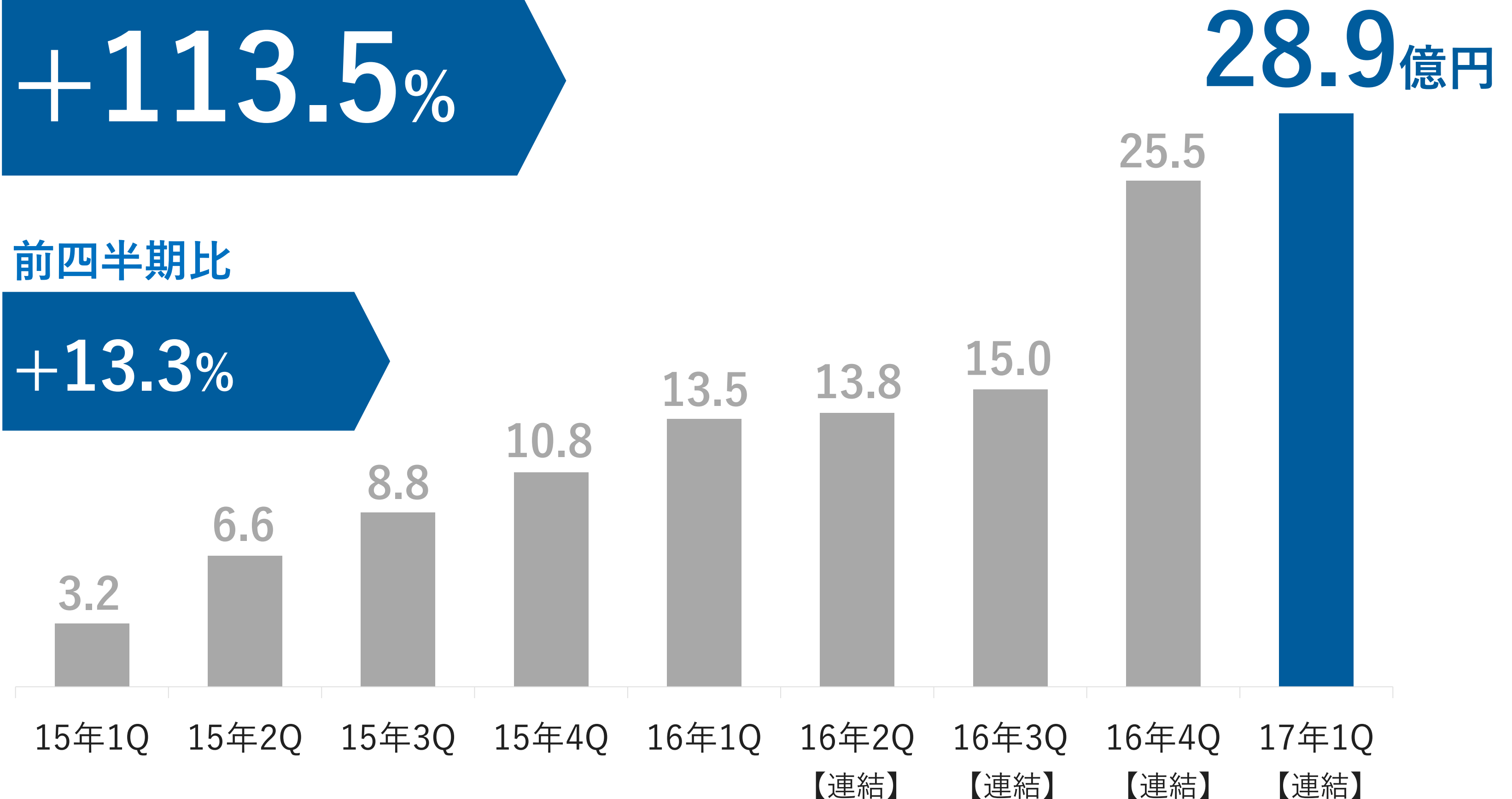
## タイトル仕入を積み重ね、過去最高の売上高を記録

前年同期比

+113.5%

前四半期比

+13.3%



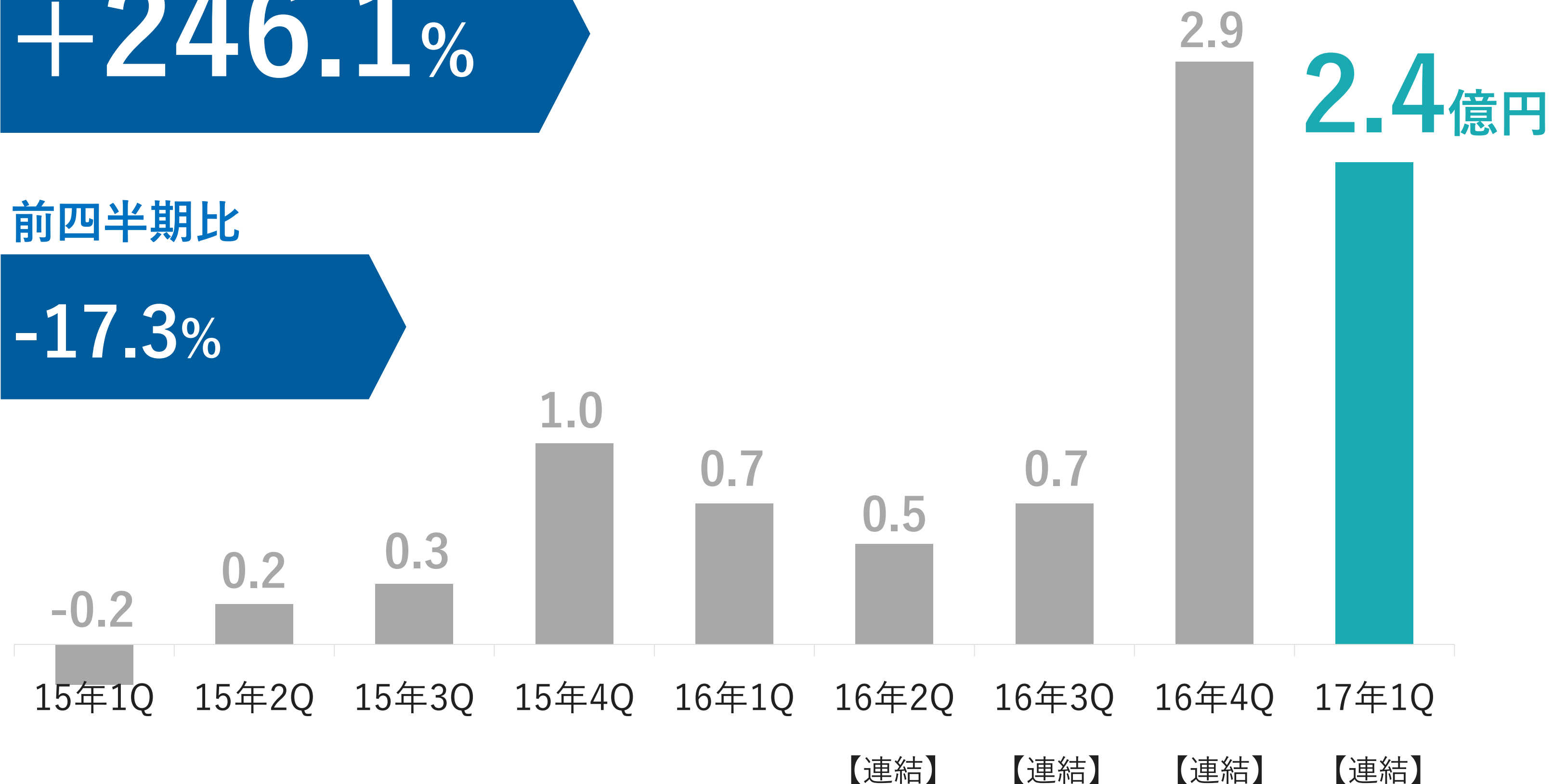
## 安定運営に入ったタイトルが大きく貢献

前年同期比

+246.1%

前四半期比

-17.3%





## タイトルに係る償却費の増加によりEBITDAも増加

単位：百万円	【連結】 17/1Q	【単体】 16/1Q	前年同期比	【連結】 16/4Q	前四半期比
売上高	2,898	1,356	+113.5%	2,555	+13.3%
売上総利益	1,223	446	+173.8%	1,154	+6.0%
販売管理費	976	375	+160.0%	854	+14.2%
営業利益	247	71	+246.1%	299	-17.3%
営業利益率	8.5%	5.2%	+3.3pt	11.7%	-3.2pt
経常利益	233	67	+244.1%	218	+7.0%
当期純利益	98	44	+120.3%	718	-86.3%
EBITDA	598	181	+230.2%	584	+2.5%



## マイティゲームスの広告宣伝費を当社基準に適正化

単位：百万円 下段は売上比	【単体】 16/1Q	【連結】 16/2Q	【連結】 16/3Q	【連結】 16/4Q	【連結】 17/1Q
PF使用料	316 23.3%	331 23.8%	379 25.2%	646 25.2%	791 27.3%
サーバー費用	105 7.7%	103 7.4%	116 7.7%	123 4.8%	126 4.3%
外注費	313 23.0%	252 18.2%	230 15.2%	322 12.5%	371 12.8%
減価償却費	109 8.0%	158 11.4%	192 12.7%	200 7.8%	230 7.9%
のれん償却	- -	4 0.3%	12 0.8%	84 3.3%	120 4.1%
人件費・採用費	310 22.9%	334 24.1%	330 21.9%	524 20.5%	652 22.5%
オフィス費用	33 2.4%	34 2.4%	34 2.3%	55 2.1%	72 2.5%
広告宣伝費	16 1.2%	39 2.8%	39 2.6%	107 4.2%	66 2.2%
その他	78 5.7%	75 5.4%	91 6.1%	192 7.5%	217 7.5%

## 新株予約権の行使完了により純資産は大幅増加

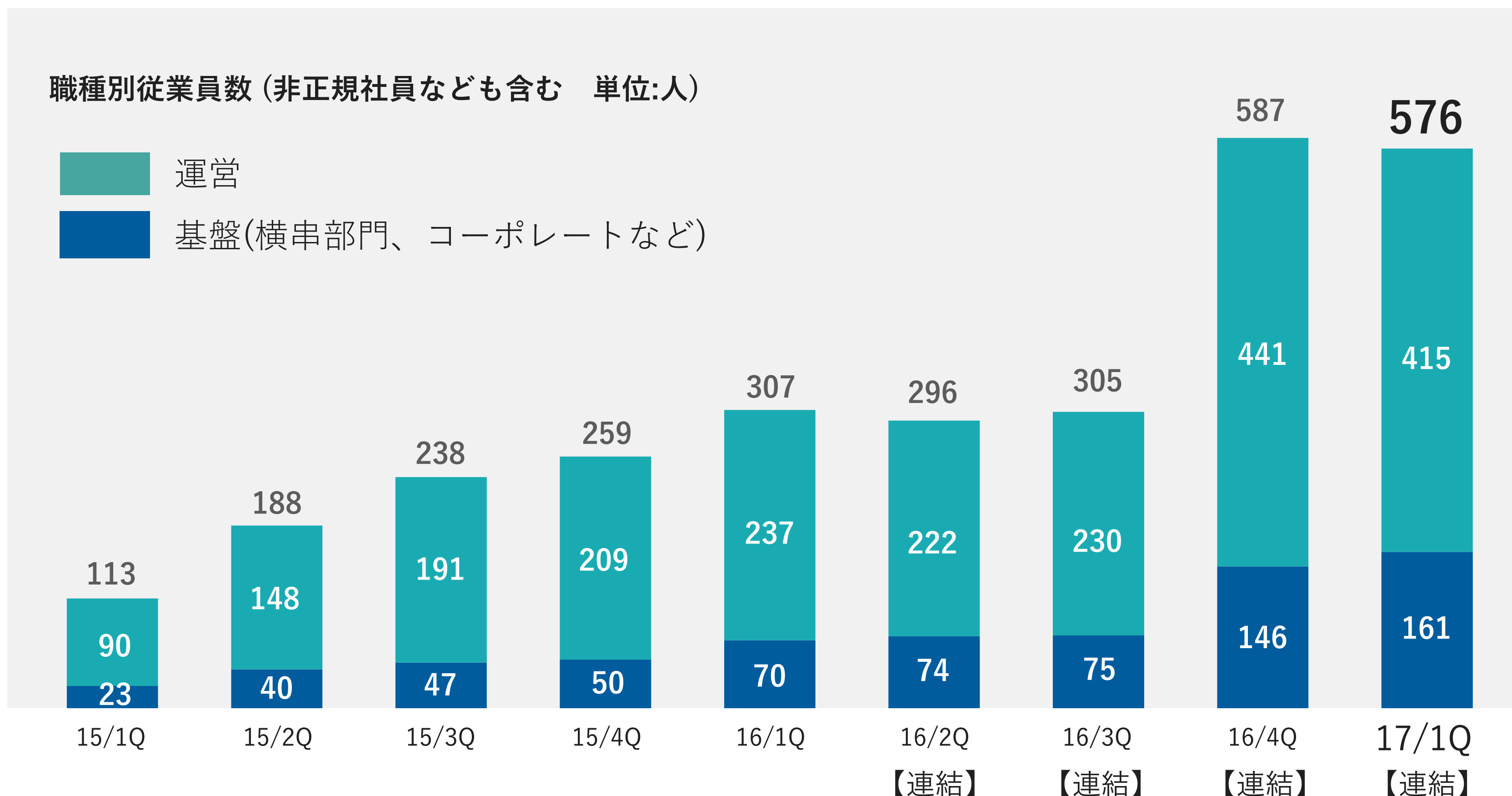
単位：百万円	【連結】 17/1Q	【単体】 16/1Q	前年同期比	【連結】 16/4Q	前四半期比
流動資産	5,152	1,955	+163.4%	5,748	-10.3%
現金及び預金	3,124	1,203	+159.6%	2,546	+22.6%
固定資産	4,531	925	+389.5%	4,474	+1.2%
総資産	9,683	2,881	+236.0%	10,223	-5.2%
流動負債	2,512	422	+494.9%	5,722	-56.0%
固定負債	277	41	+567.1%	449	-38.2%
純資産	6,893	2,417	+185.1%	4,050	+70.1%
資本金	2,953	1,188	+148.5%	1,570	+88.0%

大和証券に付与した第11回新株予約権が行使完了。  
借入金返済の残額はゲームサービス事業のM&Aへ

	第11回新株予約権
調達済金額	3,510百万円
新株予約権による発行株数(株)	1,400,000
交付株数(株)	1,400,000
未交付株数(株)	0
交付株数 ÷ 発行株数	100%
当初行使価額	2,165円
下限行使価額	1,408円
平均行使価額	2,492円



## コーポレート系を中心に基盤となる人員を強化



# 1. 決算概要

# 2. 事業概要

# 3. 事業戦略の進捗



# ゲームサービス圧倒的No.1

## (業界No.1の35タイトルを運営)

マイネットグループは、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。

 <p><b>アヴァロンの騎士・アヴァロンΩ</b> クルーズ(株)の事業譲渡により16年11月買取</p>	 <p><b>戦乱のサムライキングダム</b> (株)ポケラボより16年6月買取</p>	 <p><b>モンスターギア</b> (株)セガゲームスより17年4月配信権取得</p>	 <p><b>戦の海賊</b> (株)セガゲームスより17年1月配信権取得</p>		
 <p><b>神界のヴァルキリー</b></p>	 <p><b>神魔×継承! ラグナブレイク / ラグナサーガ</b></p>	 <p><b>ドラゴンタクティクス</b></p>	 <p><b>レジェンド オブ モンスターズ / Legend of cryptids</b></p>	 <p><b>ボーダーブレイクmobile -疾風のガンフロント-</b></p>	
 <p><b>幻獣姫</b></p>	 <p><b>三国インフィニティ</b></p>	 <p><b>究極×進化! 戦国ブレイク</b></p>	 <p><b>出動! 美女ポリス</b></p>	 <p><b>天下統一オンライン</b></p>	 <p><b>真・戦国バスター</b></p>
 <p><b>妖怪百姫たん!</b></p>	 <p><b>ファルキューレの紋章</b></p>	 <p><b>ドリランド 魔王軍vs勇者!</b></p>	 <p><b>リバースドライブ</b></p>	 <p><b>神姫覚醒 メルティメイデン</b></p>	 <p><b>エンジェルマスター</b></p>

仕入

ゲームメーカーが制作したタイトルを  
買取・協業・M&Aによって継続的に獲得

移管

2ヶ月間かけてゲームメーカーが行ってきた  
運営のノウハウを継承

バリューアップ

PARADE競争力を活用し、各ゲームタイトルの  
利益創出を構造化する

長期利益化

自動運転とパートナー移管を行い、  
長期的なサービス提供を可能にする



## データ分析を基盤とした収益向上手法を蓄積・再利用



# 1. 決算概要

# 2. 事業概要

# 3. 事業戦略の進捗

- ◆ **さらなる大型買取とM&A**
- ◆ **2タイトルのリスタート**
- ◆ **2つの長期利益化施策**
- ◆ **ネクストマーケティング新規事業**

# さらなる大型買取とM&A

---



「戦の海賊」など2タイトルを仕入。  
2Q以降も既に大型タイトルの仕入が着々と進行



App Store 3月最高

129  
位

1Q

2 (1)

エンディング 1

35

タイトル運営

(3月末時点)

2Q以降に確定している仕入

4月 「モンスターギア バーサス」  
「ボーダーブレイク mobile  
- 疾風のガンフロント -」

5月 「夢色キャスト」

6月 「刻のイシュタリア」

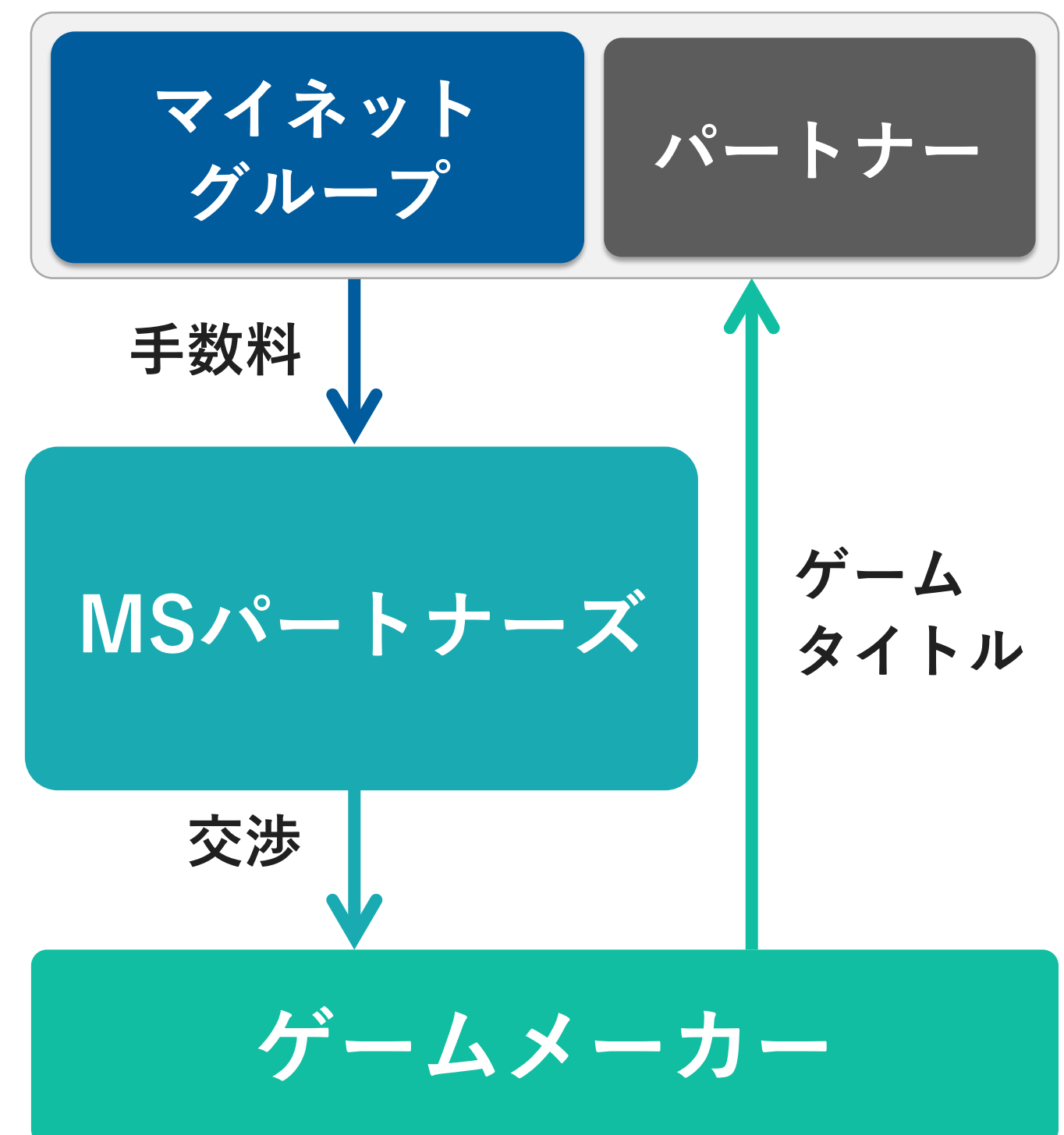
「逆襲のファンタジカ」

※カッコ書きの数値は協業から買取に変更となったタイトル数。

## ゲームタイトルの買収やM&A業務を担う 戦略子会社を設立。仕入と運営の役割を明確化し、 仕入業務の生産性を可視化



会社名	株式会社マイネット・ストラテジックパートナーズ
所在地	東京都港区北青山二丁目11番3号
代表者	代表取締役社長 久保 宗大
資本金	1,000万円
創業年月日	平成29年6月1日
決算期	12月31日
事業概要	M&Aコンサルティング事業
株主	株式会社マイネット 100%



※MSパートナーズとはマイネット・ストラテジックパートナーズの略称です。



## 英語圏向け戦略事業会社を設立。 シリコンスタジオ(株)から移籍メンバーを迎え事業開始



会社名	株式会社S&Mゲームス
所在地	東京都港区北青山二丁目11番3号
代表者	代表取締役社長 上原 仁
資本金	1,000万円
創業年月日	平成29年5月1日
決算期	12月31日
事業概要	ゲームサービス事業
株主	株式会社マイネット 100%



Age of Ishtaria (英語版)



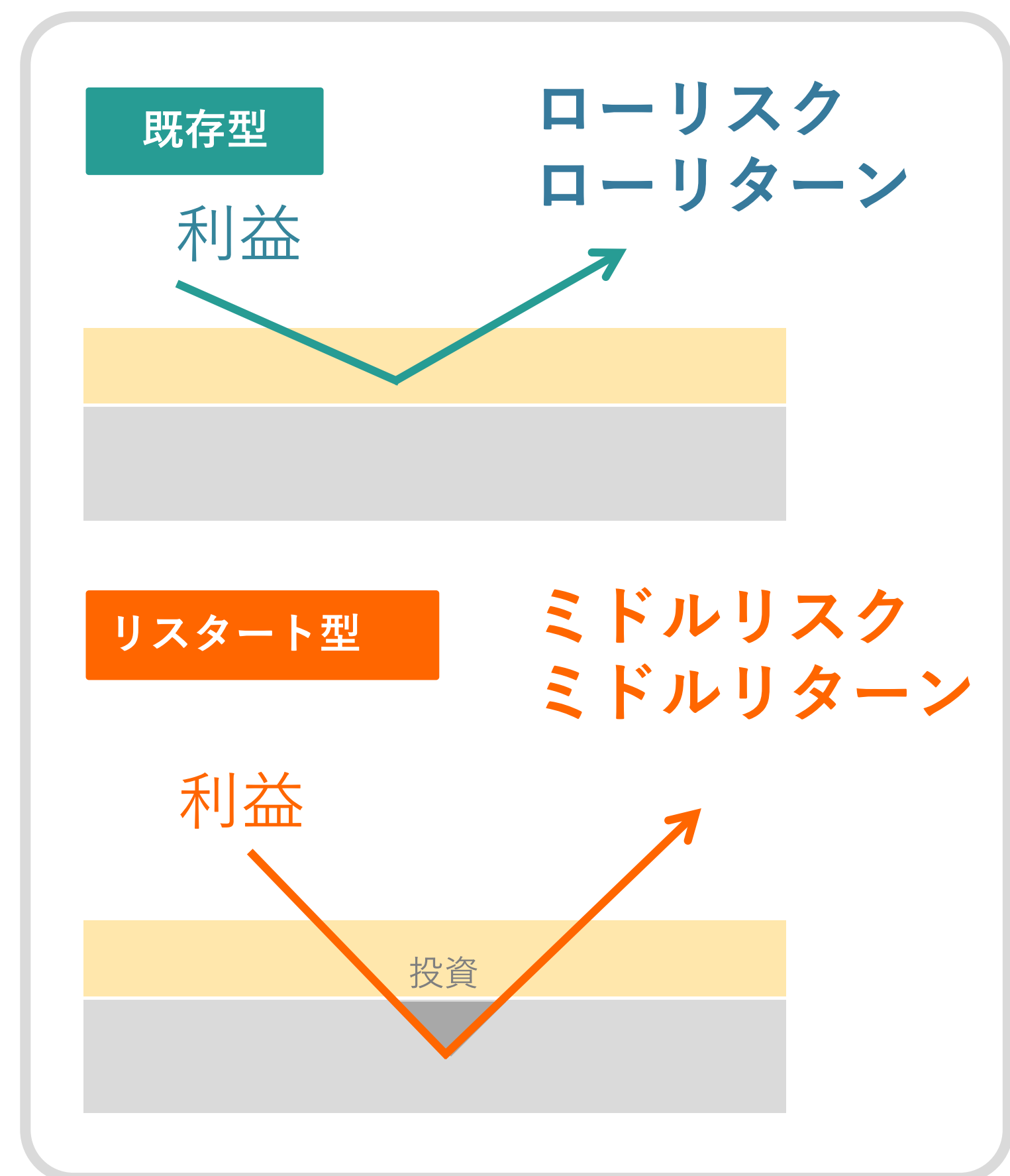
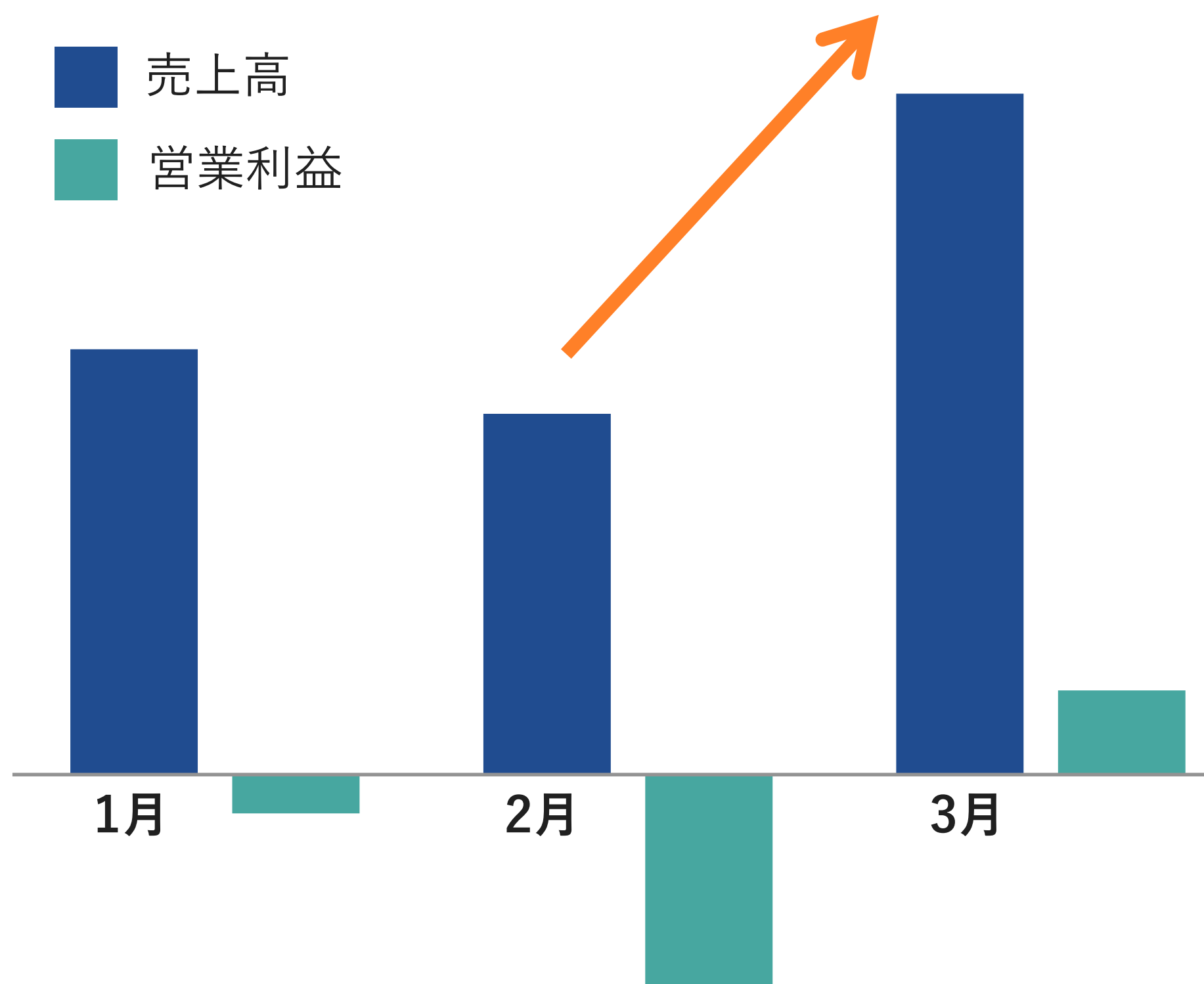
FANTASICA (英語版)



# 2タイトルのリスタート

---

## リスタート中の1タイトルでアップデートを実施。 新規ユーザーの流入が増加し、業績は拡大



※リスタートの意味については巻末の用語集をご覧ください。

2タイトル目を4月末に第一弾アップデート実施。  
5月より大型プロモーションを開始。

## 積極投資



1Q

2Q

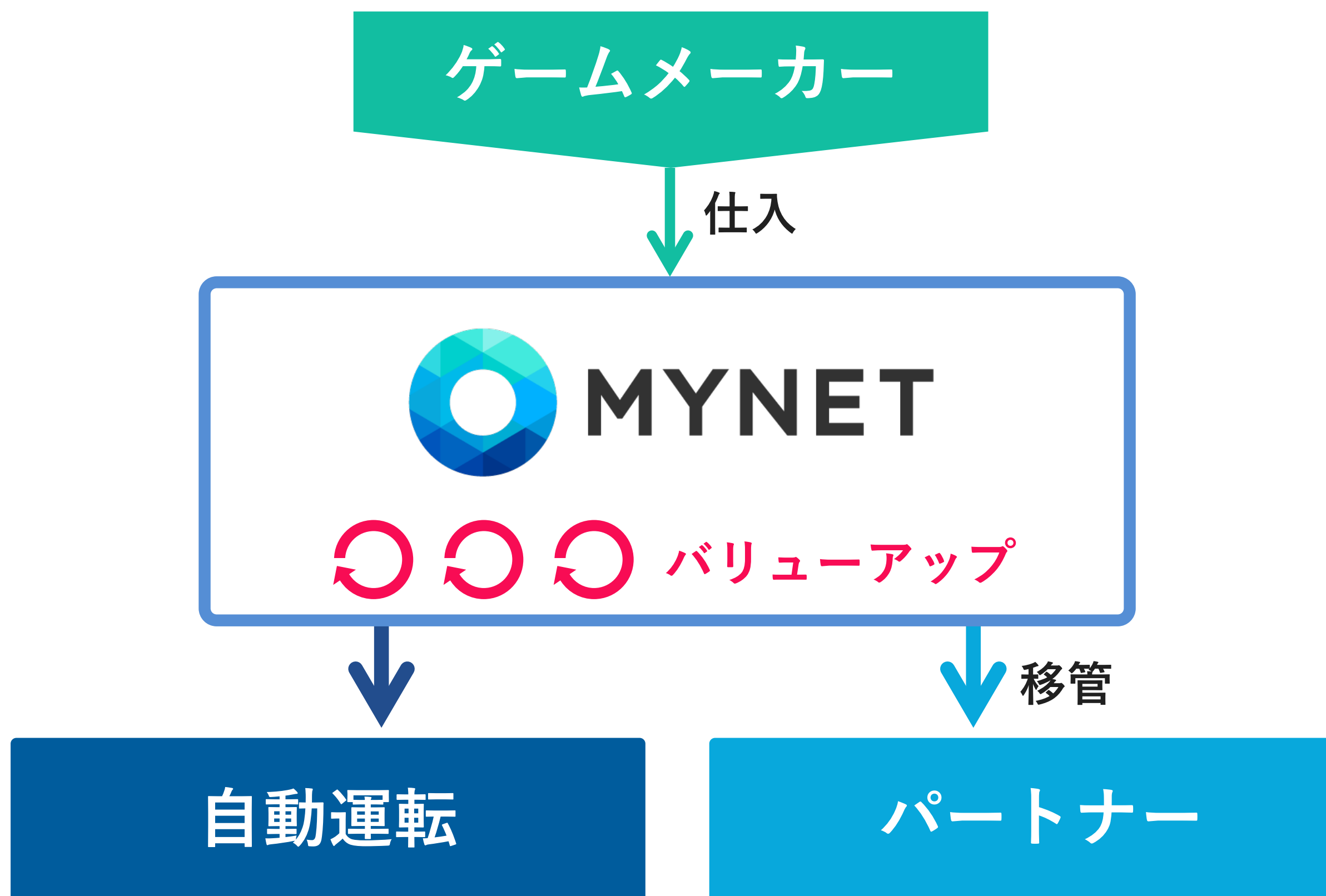
3Q

4Q

# 2つの長期利益化施策

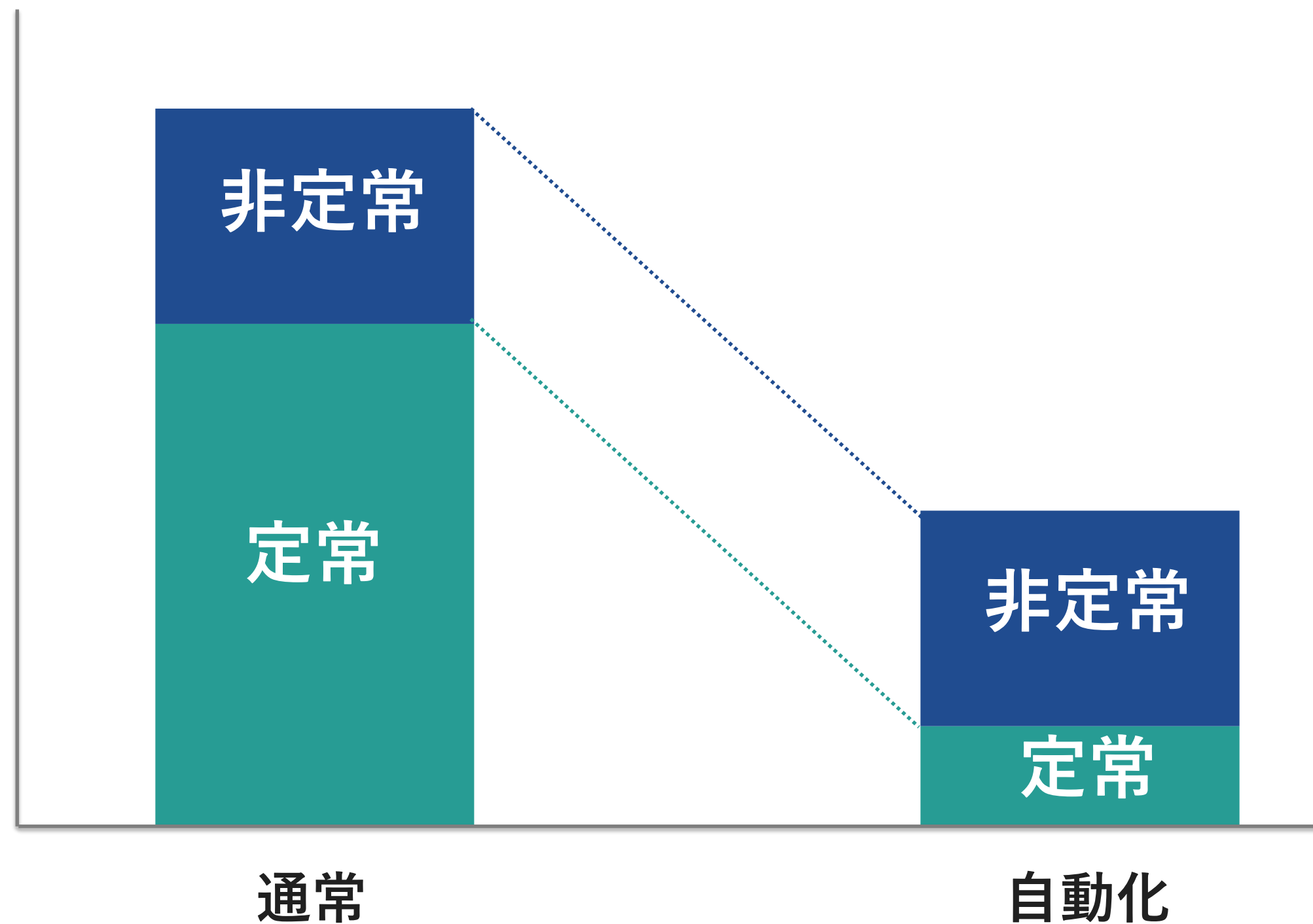
---

バリューアップ済みのタイトルは、特性に応じて  
自動運転化またはパートナー移管を実施

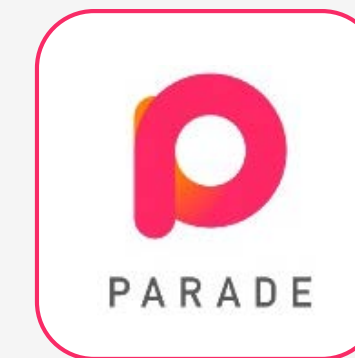


定常的な更新を8割まで自動化。  
運営している1タイトルで既に実行中。  
AI化のプロジェクトも着々と進行

工数



## 検証タイトル概要



【グロス課金額】  
月 10百万円～15百万円

【マイネット運営年数】  
約2年

「ニアシヨア市場における北海道No.1企業」を  
目指す(株)INDETAILと資本提携。  
共同運営体制を強化し、収益性をさらに向上



出資



INDETAIL

北海道  
No.1



# ネクストマーケティング新規事業

---

## 2つの事業を新たに展開、3Q以降に積極投資



広告情報の一元管理をはじめとした  
スマートフォンゲーム企業向け  
マーケティングソリューション




スマートフォンゲームユーザーの  
新規獲得に特化した広告配信サービス



# 領域No.1の成長事業を 複数持つメガベンチャーへ

100年成長



# 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

# 参 考 资 料

---



社名	株式会社マイネット	資本金	29億5,303万円
設立	2006年6月	従業員数	576名（2016年3月末現在）
事業領域	ゲームサービス事業	所在地	東京都港区北青山2-11-3 A-PLACE青山

役名	氏名	生年月	主な職歴
代表取締役社長	上原 仁	昭和49年11月	日本電信電話株式会社、NTTレゾナント
取締役 副社長	嶺井 政人	昭和59年9月	モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社
取締役 コーポレート本部長	村兼 躍	昭和40年10月	クレディ・スイス証券株式会社
社外取締役	岩城 農	昭和54年9月	現 株式会社セガゲームス 取締役CSO

ほか監査等委員である取締役4名

## 企業理念

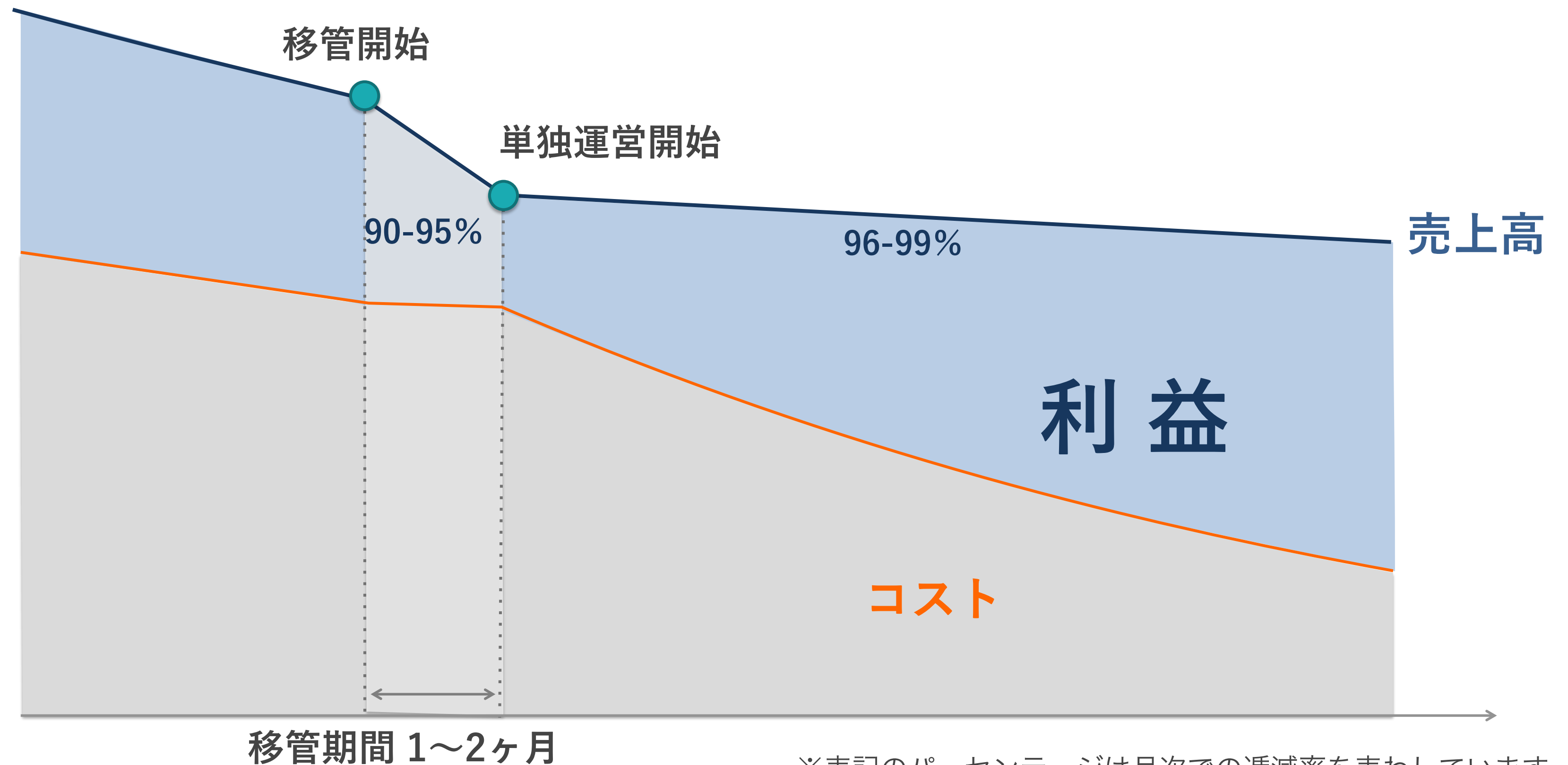
「会いたいときに会いたい人に会える社会の実現」

## 経営ビジョン

人と人をつなげる「オンラインサービスの100年企業」



仕入れたタイトルの売上高は緩やかに逡減していくが、コストをしっかりと削減して利益を創出



※表記のパーセンテージは月次での逡減率を表わしています。



## ゲームサービス

サービスとしてゲームを提供すること。マイネットグループではゲームメーカーの新規開発したタイトルを仕入れて運営を行うゲームサービス事業を展開している。

## ソリューション

ゲームメーカーの新規タイトル開発や事業拡大を行うための人員再配置や利益確定という課題に対し、マイネットグループがゲームタイトルを買取ることで解決手段を提供している。

## 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。

## PARADE

マイネットグループが展開するゲームサービスレーベル(ブランド)。

「長くワクワクできる空間の提供」を目指す。

## PARADE競争力

PARADEではサービスとしてのゲームに特化することでバリューアップを行う。これをPARADE競争力と呼ぶ。ゲームと相性の良いユーザーを獲得するための「ゲーム間コラボ」や、業務フロー改善を行う「BPR」などを競争力としている。

## **BPR (Business Process Re-engineering)**

業務を分析・分解し、工数と得られる成果に基づいてフローを見直すことで生産性を高める。

## **自動化**

ツールの開発・導入によって業務の自動化を行うことで定常的にかかる人的工数を減らす。

## **ゲーム間コラボ**

相互送客ネットワーク「CroPro」を活用したゲーム間でのコラボレーション。

## **初心者パッケージ**

新しく始めたユーザーがゲームを楽しむ上での課題を抽出し、それに対して適切な施策をカスタマイズして適用する。

## **ロイヤルパッケージ**

ゲームユーザーが始めてからロイヤルユーザーになるまで、そしてゲームを楽しみ続けてもらうために必要なことをタイトルごとに抽出する。これを元に適切な施策を実施する。

## **ニアショアパートナー**

運営コストが低い国内のゲーム事業者にマイネットがバリューアップしたゲームタイトルを移管し、1タイトル当たりの営業利益を向上させる。

## イラスト共用

マイネットグループのゲームタイトルで制作してきたイラストをタイトル間で共用して、利用することでコスト削減を行うことができる。

## リスタート

利益成長の潜在力が高いが低迷しているタイトルを安値で買取り、当社のバリューアップで「リスタート」をかける。

## ナレッジ

活用できる形で蓄積されたノウハウをナレッジと呼んでいる。

各タイトルの様々な仮説検証結果をナレッジにすることでPARADE競争力を強化する。

## スケールメリット

規模の拡大によって得られる効果。PARADEタイトルが増えるほど、PARADE競争力で生み出せる価値も大きくなる。

## 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、ユーザーを送客し合う。

## 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。