

2023年12月期 第2四半期決算説明会 質疑応答要約

Q1：前年同四半期比の売上減少は連結除外と既存ビジネスに分けた場合いくらずつでしょうか？

A1：グループ会社連結除外、および既存事業において獲得が第3四半期以降に集中したことが大きく影響している。

Q2：第3四半期の見通しについて第2四半期はほぼ損益トントンなので下期もこのままだとこの水準での推移になると考えてよろしいですか？

A2：通期の業績予想は着実に達成できる数字だと考えている。そこらご勘案いただきたい。一方で領域を拡大していくつか仕込みもしているので、全てが決まる訳では無いが、そういったものが好影響を出せるように推し進めていきたい。

Q3：来期以降の売上増については成長ドライバーをどう考えておられますか？

A3：ゲーム事業では各領域における売上成長。現時点では成長領域が増えることこそが大きな成長ドライバー。セカンダリは本数が少ないものの、例年3～5本成約してきている。大きく減速しているわけではない。そこも強みとしてやりつつ、それ以外を成長ドライバーとして伸ばしていきたい。

Q4：スマートフォンゲーム市場自体が長期的な衰退トレンドに入った感じがありますが、この市場でのセカンダリは今後どうなると見えていますか？

A4：市場のパイは変わらず1,000～1,500億と見ている。一定のシェアは取れていると思うが、国内パブリッシャーのリリース本数減少がセカンダリにも遅れて影響が出てくる。実際にタイトルの大型化の傾向があり、タイトルのリリースを継続されているパブリッシャーの数にも左右されるが、案件のソーシングはしっかりと行っていく。一方で、次の事業にピボットする会社様のニーズは着実にある。そういった意味でもセカンダリのニーズは続くと感じている。ただセカンダリのみで生計を立てることは戦略から除外しているので、しっかりと領域を拡大していく。ゲーム市場全体は過去数十年伸び続けているので、マーケットの趨勢に合わせて価値を届けられるゲーム会社に変貌していきたいと考えている。

Q5：個人的には投資リスクの測定が甘かったことが業績悪化の要因だと思いますが、今後このようなことを起こさないために組織上の対応はなされましたか？

A5：業績悪化の一因であったと認めざるを得ない。責任を重く感じている。そういった意味でも昨期末から今期前半にかけてコスト面や事業領域の見直しを行った。ゲーム事業の領域についても受託が多くなっている。大きくリスクを取ってチャレンジをするものは、現時点では思い描いていない。着実に受けられる仕事を広げていながら売上成長も同時に実現していきたい。参入する市場についてはしっかり経営層で話し合いつつ、最終的に私が責任を持って決断をして進めるということが、大きく行った対応の1つ。元々数値管理が得意な組織ではあるので強みを活かしていきたい。

なお、決算説明会動画も公開していますので、以下のURLよりご覧ください。

<https://youtu.be/RgTKpEcOht0>

本資料において提供される情報は、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、本資料に含まれる「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。

【本件に関する問い合わせ先】

株式会社マイネット IR担当

E-mail : ir@mynet.co.jp

以上