



MYNET

2024年12月期
決算説明資料

株式会社マイネット(3928)

2024年8月14日 第2四半期

Agenda

- 1 Q2 事業報告
- 2 Q2 トピックス
- 3 補足資料

業績好調により段階利益の通期業績予想を上方修正

- ・ 上期の営業利益は前年同期比+316%増の309百万円
- ・ 営業利益の通期業績予想を+45%増の320百万円に上方修正

セカンダリー事業は好調を維持

- ・ Q2営業利益は前年同期比+189%増の302百万円
- ・ 新規獲得は活発にソーシングを継続しつつ、獲得は慎重に進行

事業収益の範囲で新規事業の投資を継続

- ・ ファンタジースポーツ売上高は前年同期比で3倍になり、過去最高記録を更新
- ・ 人材サービスにおけるアライアンスにより案件ソーシング・ゲーム会社へのプロジェクト支援を強化

1

Q2 事業報告

2024年12月期 Q2決算ハイライト

売上高は前年同期比で微減となるも段階利益が大きく伸長
営業利益は前年同期比+316%増の309百万円

単位:百万円	2023 Q2累計	2024 Q2累計	増減額	増減率
売上高	4,777	4,677	△99	△2.1%
営業利益	74	309	+235	+316.9%
経常利益	66	293	+226	+340.0%
最終利益	129	276	+147	+113.9%

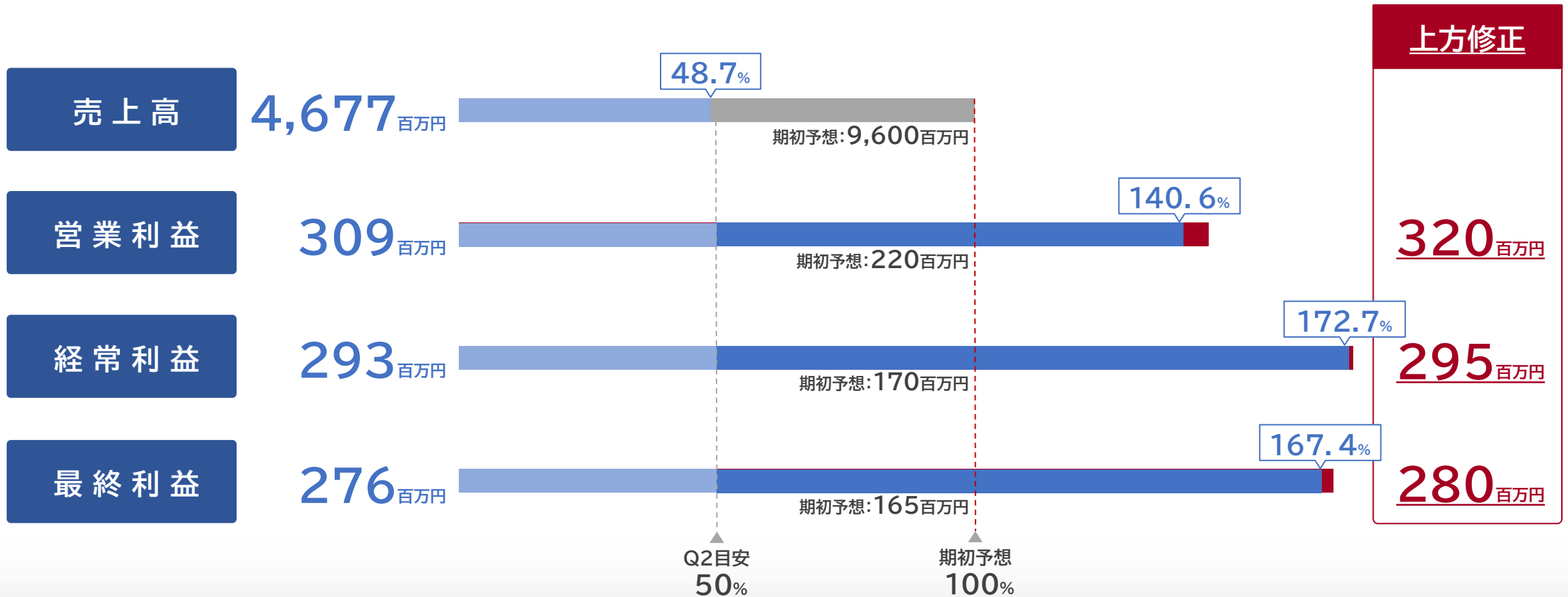
2024年12月期 通期業績予想

上期の超過実績を考慮し通期業績予想を大幅に上方修正

単位:百万円	期初予想	修正予想	増減	増減率
売上高	9,600	9,600	-	-
営業利益	220	320	+100	+45.5%
経常利益	170	295	+125	+73.5%
最終利益	165	280	+115	+69.7%

期初予想に対する進捗

各段階利益は大幅に上方修正を実施
売上高は期初予想に沿って巡航速度で推移

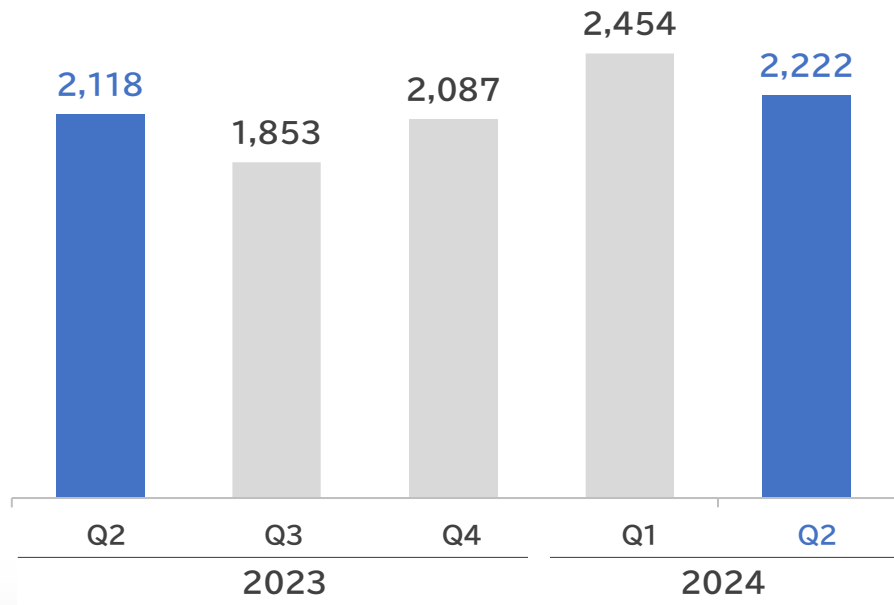


四半期別 売上高・営業利益

売上高は前年同水準に留まる一方、昨年末に獲得したタイトルやBtoBソリューション(異業種)などの収益貢献により営業利益は大幅増加

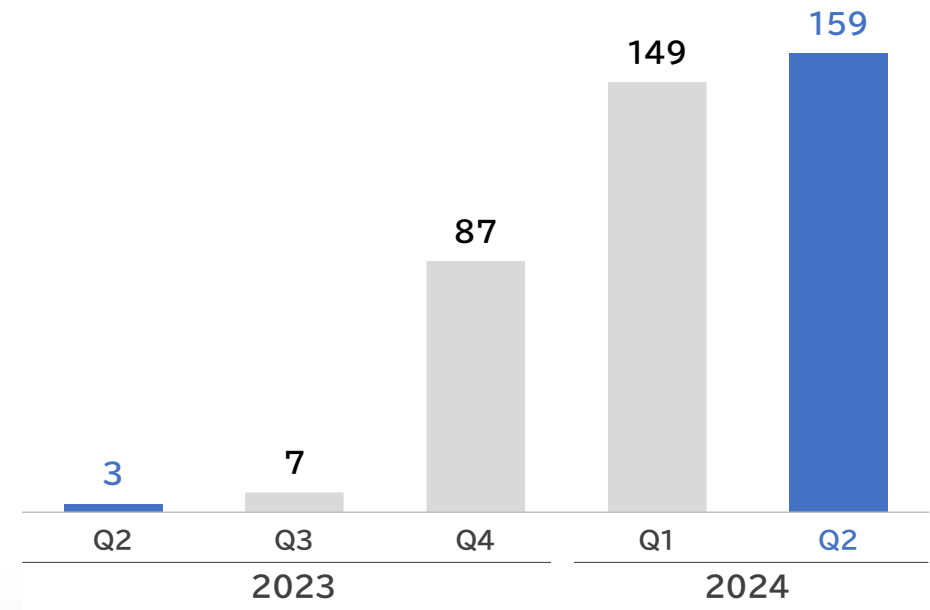
売上高

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)

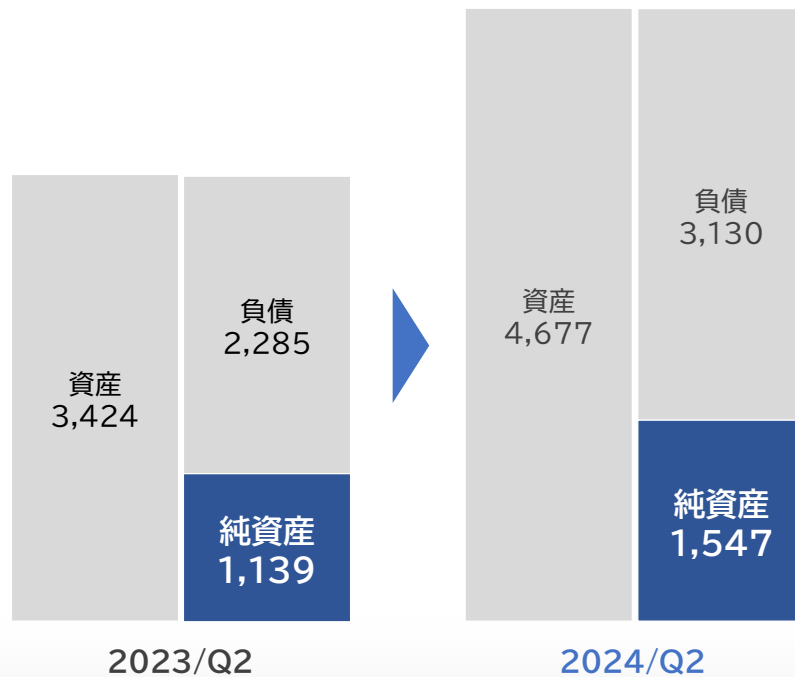


貸借対照表

純資産は前年同期比+35.8%増の1,547百万円に回復
大型借入を実行するも自己資本比率は30%台を維持

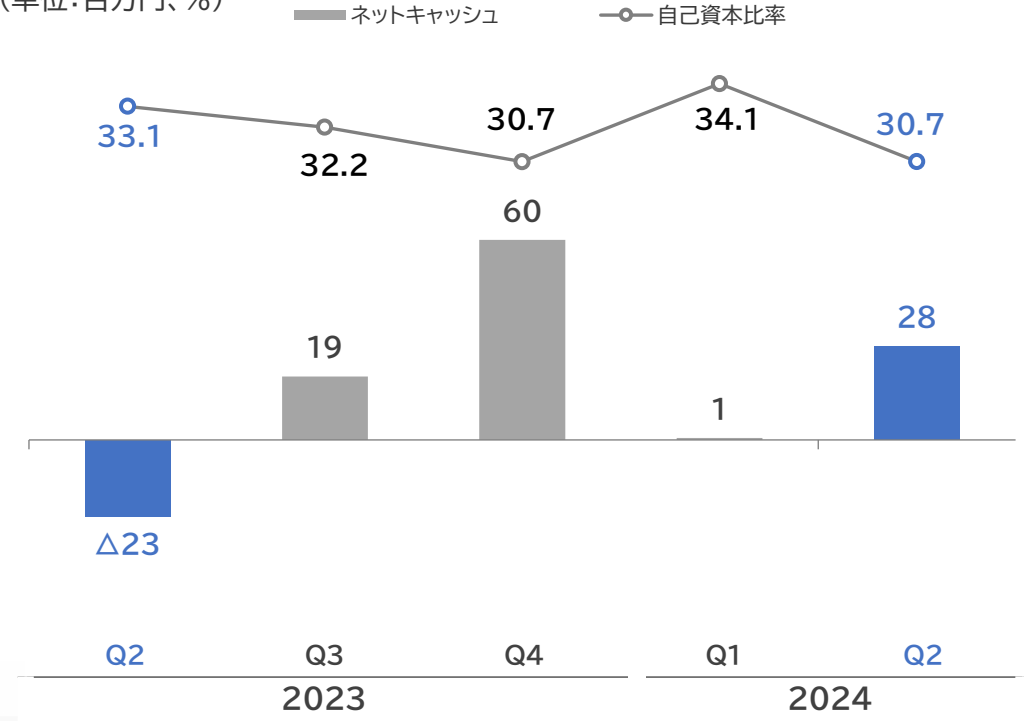
貸借対照表

(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、%)



2

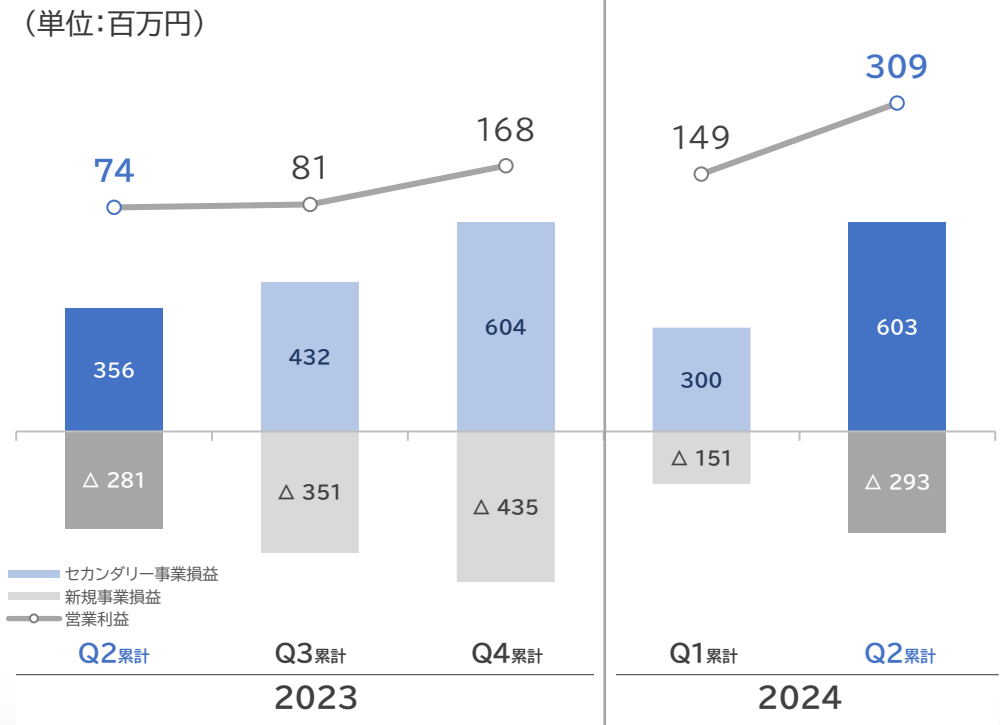
Q2 トピックス

今期は増収増益を実現しつつ来期以降の持続的成長に向けた取り組みを推進
セカンダリー事業の好調に伴い、より積極的な投資が可能に

持続的成長に向けた事業戦略



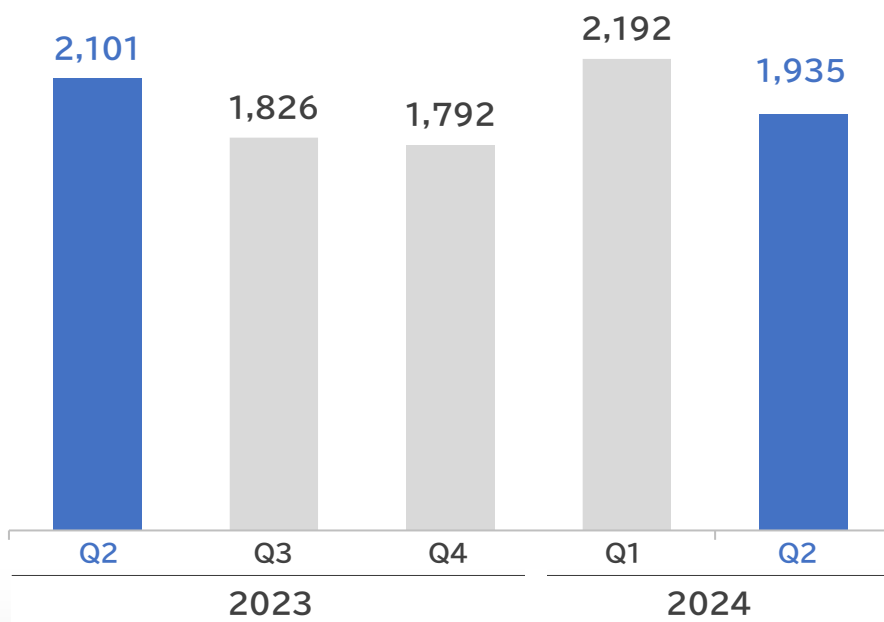
事業収益と営業利益(累計)



既存運営が好調に推移し営業利益は前年同期比+189%増の302百万円
足許の業界動向を鑑み、獲得については品質を重視した審査を継続

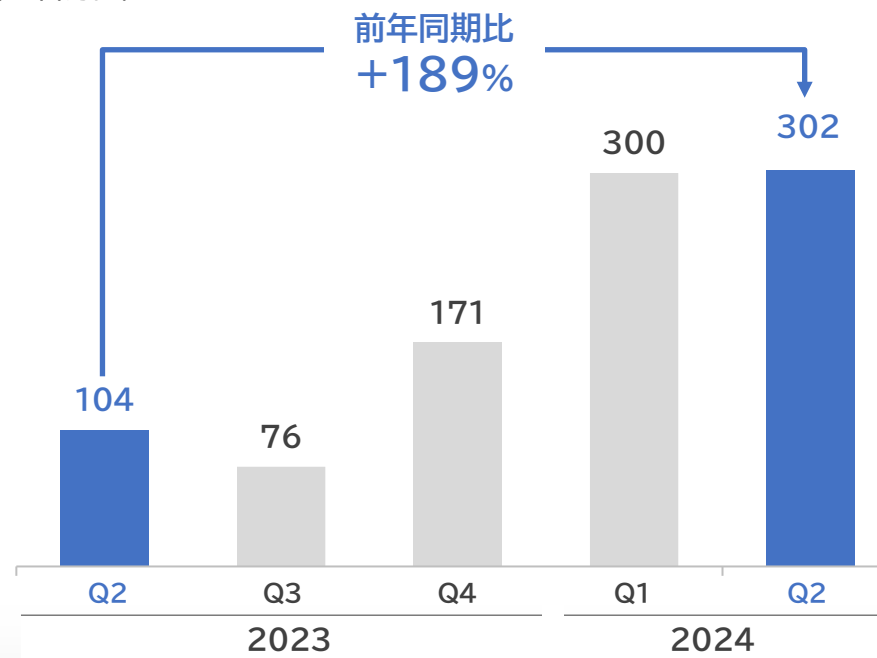
売上高

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)



既存運営は社内目標を上回り堅調に推移

案件のソーシング活動は前年と比べ好調に推移も、良質なタイトル獲得にむけて慎重に精査

既存運営

買取運営

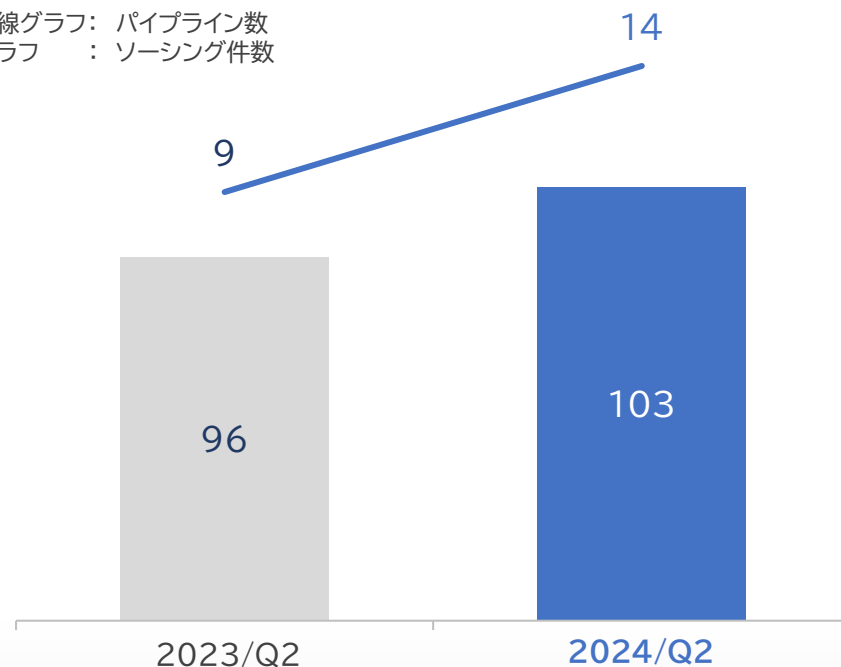
- 売上高の社内目標比+2.9%増
- 既存タイトルほか、昨年末に獲得したタイトルも好調
- 収益性のあるタイトル獲得に向けてソーシング継続

運営受託

- 売上高の社内目標比+2.5%増
- 新規受託案件を継続してソーシング

新規獲得ソーシングとパイプライン

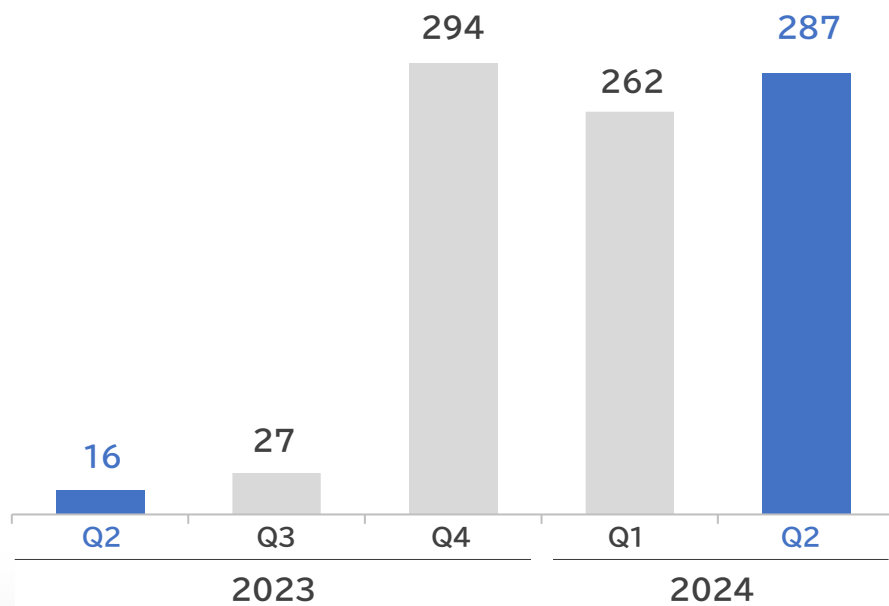
折れ線グラフ: パイプライン数
棒グラフ: ソーシング件数



BtoBソリューション(異業種)が加わり前年同期から売上高の水準が底上げ
 売上成長を担う新規事業の創出に向けて投資を継続

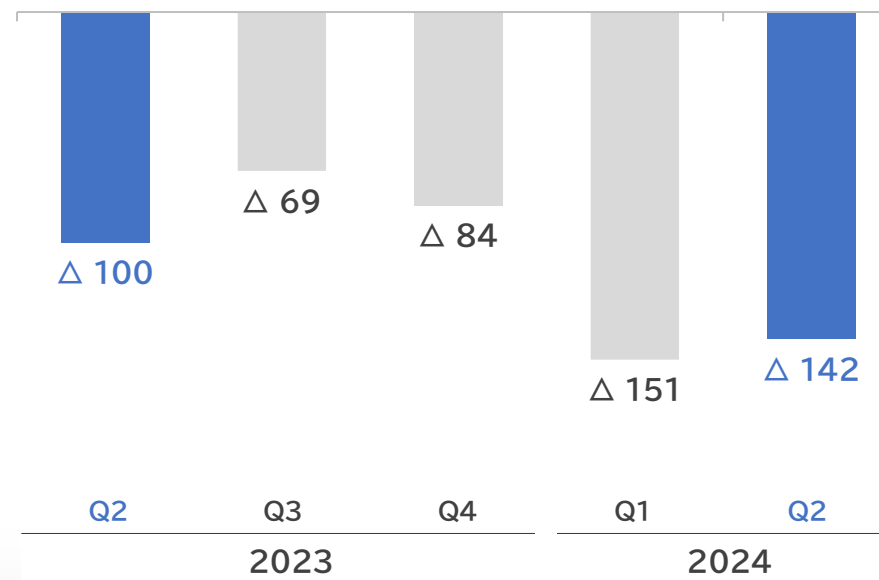
売上高

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)



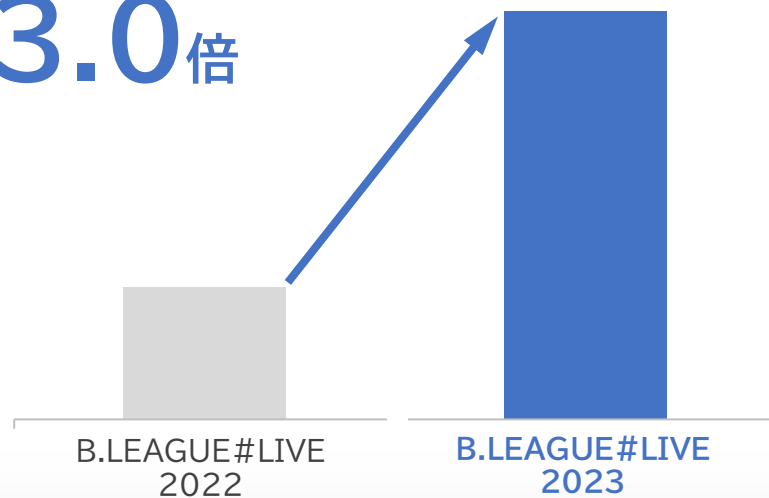
ファンタジースポーツ「B.LEAGUE#LIVE」のシーズン売上高は大幅な成長を実現
 新たなマネタイズ手段を搭載したプロダクトを来年リリース予定

売上高

前年同期比

3.0倍

👑 過去最高 👑



事業拡大

国内主要スポーツ

2025年以降にリリース予定

新マネタイズ
開発中

2025
リリース

B.LEAGUE

来シーズンに向けて機能強化・リリース予定

2022

2023

2024
リリース

2023

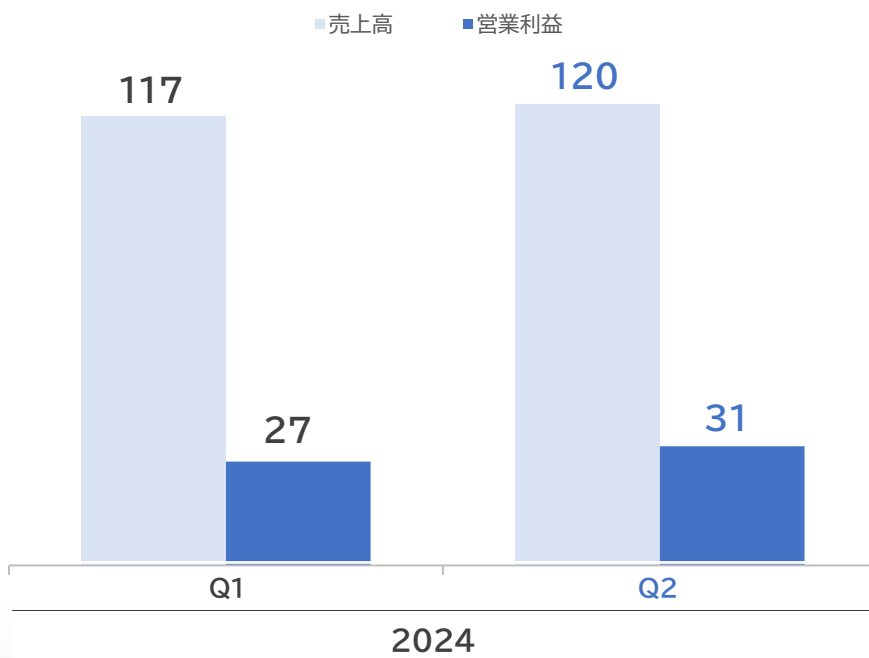
2024

2025

採用強化・組織増強により売上高は拡大
取引先の新規開拓により案件獲得・先数増加が進行し営業利益も堅調に推移

売上高・営業利益

(単位:百万円)



事業進捗



2023年Q4にDigon社がグループジョイン
今期より通期連結業績に寄与



中核メンバー採用など人的資本投資を強化
営業・コンサルティング組織を増強



当社と共同で案件ソーシングを進行
新規案件のパイプライン増加

その他の新規領域においても、
アライアンス強化やタイトル開発などを着実に進行

BtoBソリューション(ゲーム)

アライアンス先との取組が加速

アライアンス

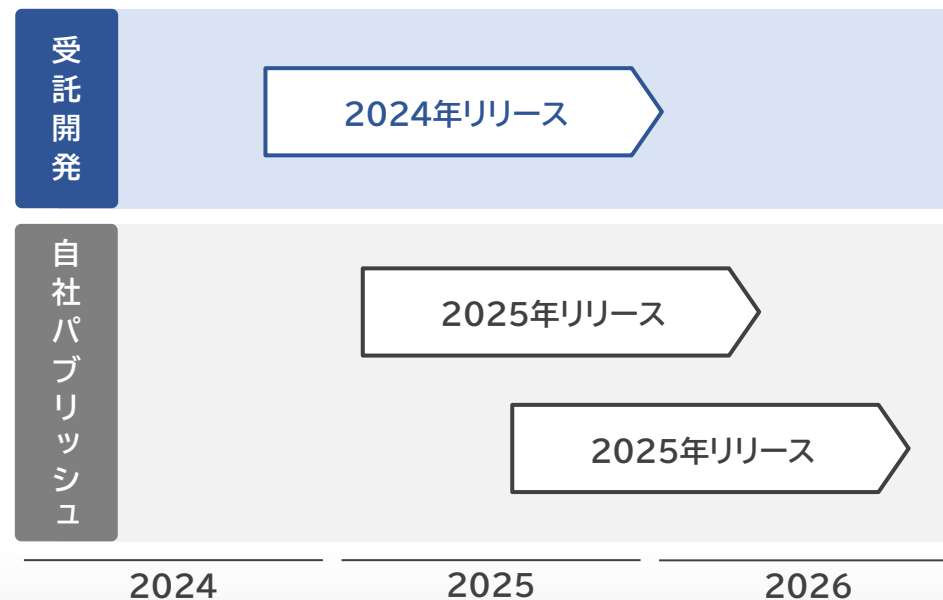
- ゲームクリエイターズギルド社(GCG社)と資本業務提携
- 当社メンバーが他社プロジェクトで活躍できる機会を創出

体制強化

- GCG社のゲーム会社への人材派遣マッチング力と共に他社のゲーム開発を支援可能な体制に整備

初期開発

タイトル開発は計画通りに進捗



ご清聴ありがとうございました

3

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

セカンダリー事業など

グループメンバー数*

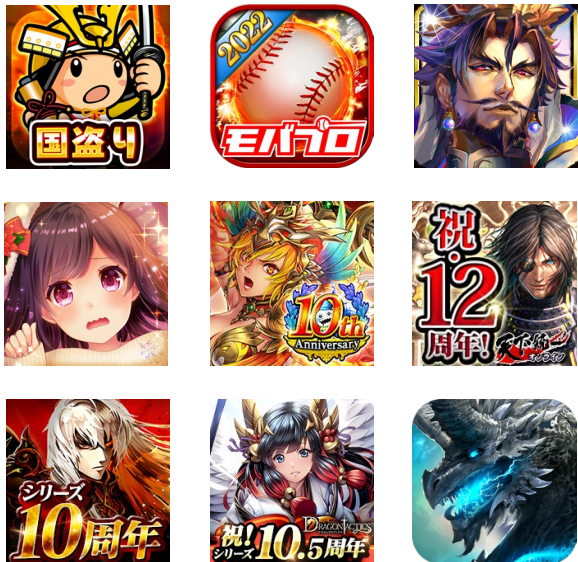
272名

*2023年12月末時点(グループ連結、間接雇用除く)

事業概要

タイトルの買収・長期運営を中心としたセカンダリー事業を展開
セカンダリー事業の強みを軸にゲーム周辺の新領域に事業拡大

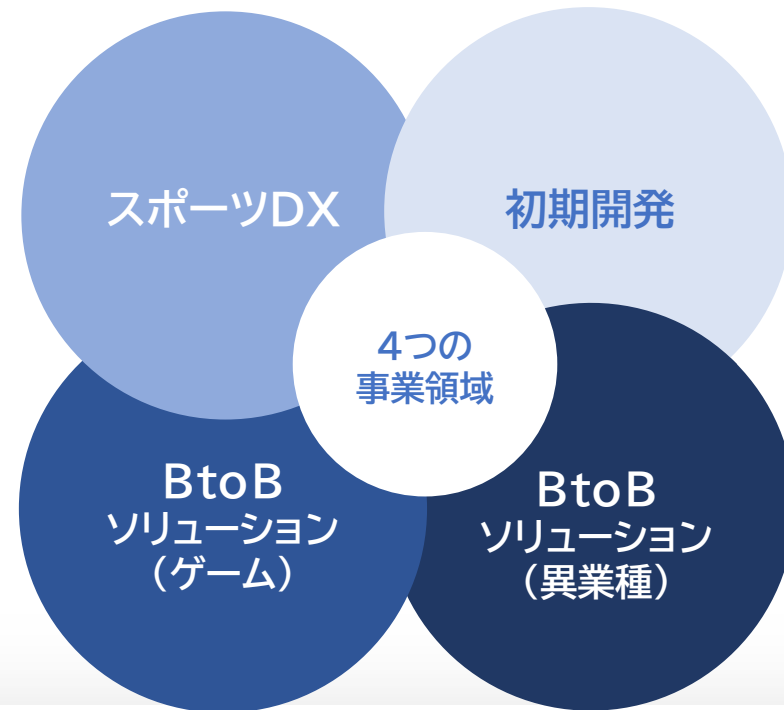
セカンダリー事業



累計運営タイトル数

80 本超

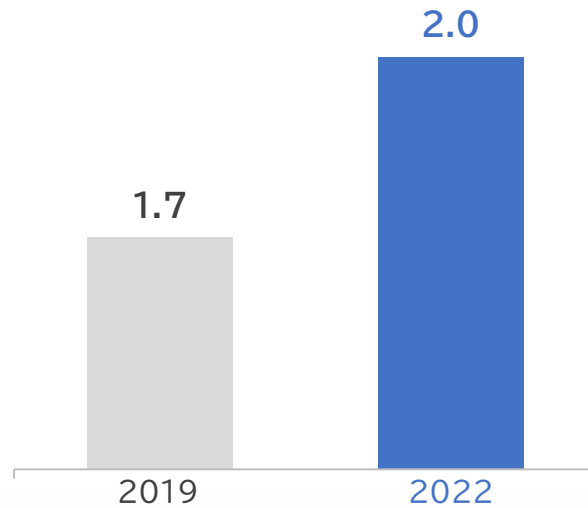
新規事業



国内ゲーム市場は2兆円を超える規模に拡大 当社ターゲットであるオンラインプラットフォームはゲーム市場における中核領域

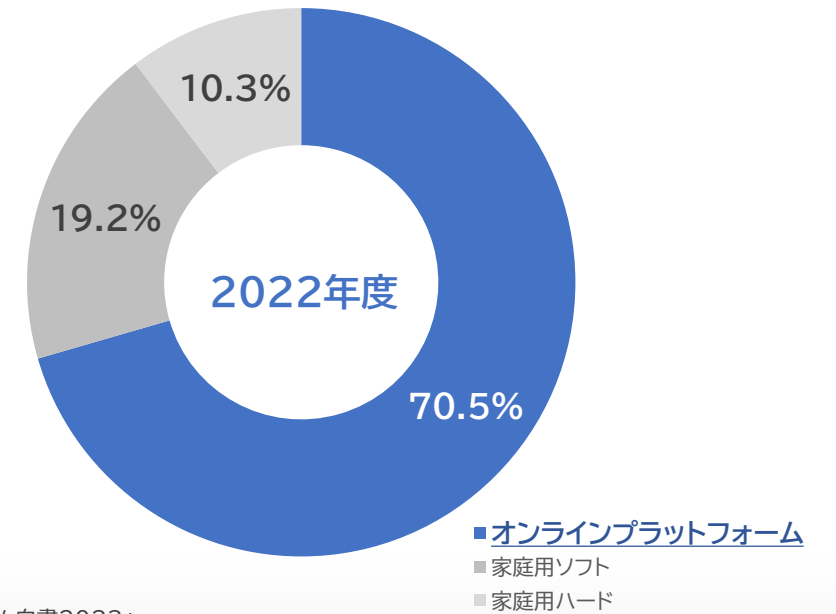
国内ゲーム市場の規模

(単位:兆円)



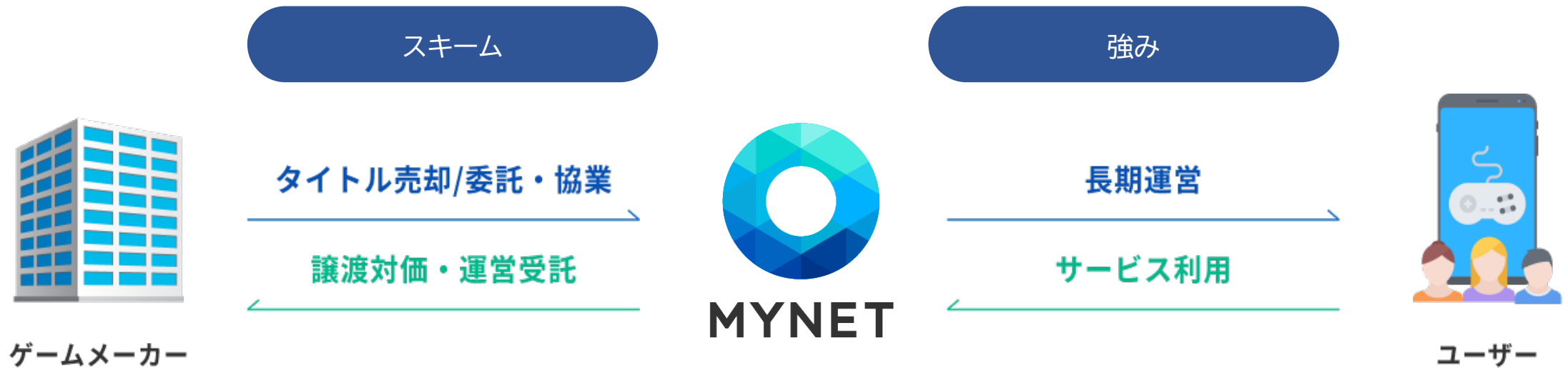
出典:「ファミ通ゲーム白書2023」

国内ゲーム市場の内訳

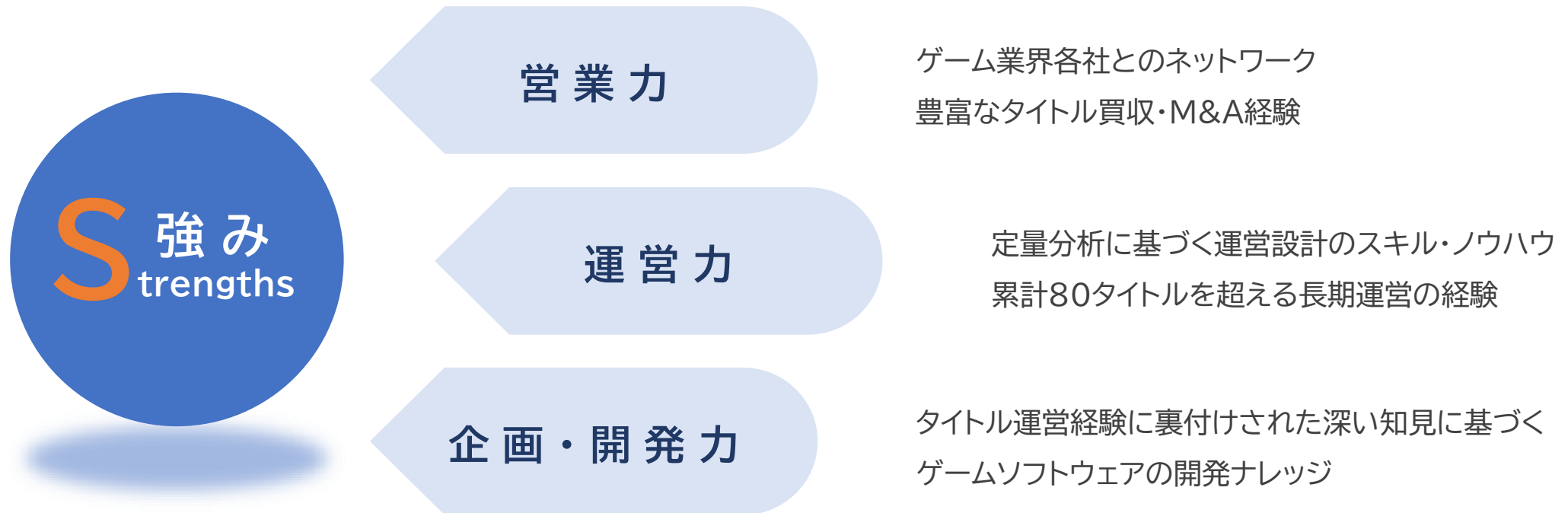


出典:「ファミ通ゲーム白書2023」

顧客ニーズに合わせた柔軟なスキームでタイトルを獲得
運営に精通したチームを強みに長期運営を実現



営業力、運営力、企画・開発力を強みに、これまでに80タイトルを超えるタイトルを運営



既存事業の強みを活かした各種新規事業を展開することで売上再成長を目指す

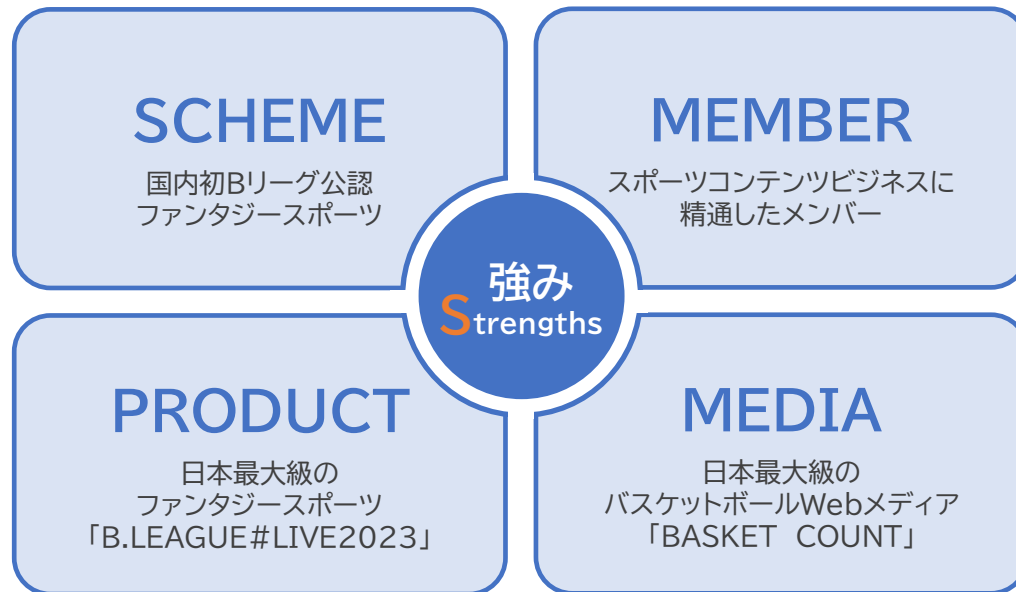
セカンダリー事業

新規事業



スポーツコンテンツビジネスに関わるリソースを(株)GAMEDAY Interactiveに集約
競技数の追加・マネタイズ手段の拡張により成長スピードを加速

競争力



事業方針





会社名
株式会社GAMEDAY Interactive

住所
東京都港区北青山2-11-3

代表者
岩城 農

創業
2024年4月1日

事業内容
スポーツDX

従業員数
7人



会社名
Digon株式会社

住所
東京都港区北青山2-11-3

代表者
岩城 農

創業
2018年2月6日

事業内容
コンサルティング

従業員数
10人

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