

2024年12月期第4四半期および通期決算説明会書き起こし要約

2024年12月期第4四半期および通期決算説明会の書き起こし要約について公開いたします。要約をしている部分もありますので、動画もあわせてご覧ください。

■2024年12月期第4四半期および通期決算説明会動画

<https://youtu.be/LB3oc2upmXo>

■書き起こし要約

- ・スピーカー：代表取締役社長 CEO 岩城 農



2024年12月期決算説明を行います。第4四半期および通期について、および2025年度の通期予想もご説明申し上げます。

通期で増収増益を達成、営業利益は計画比で大幅超過

- ・ 営業利益は前年同期比+154%増の428百万円、期初予想比では+94%超の達成率

セカンダリー事業は通期で好調を維持

- ・ セカンダリー事業の通期営業利益は前年同期比+81%増の超過達成

新規事業の売上高が急拡大

- ・ 新規事業の通期売上高は前年同期比+84%増に成長

2025年度は新規事業の成長と収益化に注力

- ・ 新規事業については成長性ある領域に再注力することで収益化を加速

エグゼクティブサマリーです。

最初の3点が2024年度の第4四半期、最後の1点が今期についてとなります。

まず、2024年度は前年同期比で増収増益を達成いたしました。期初予想から2度の上方向修正を行っておりますが、営業利益は前年同期比でプラス154%増の428百万円、期初予想比ではプラス94%超と大幅超過となり、非常に良い年だったと思っております。

セカンダリー事業については営業利益が前年同期比プラス81%増と好調に推移しました。セカンダリー事業で作った収益を将来的な新規事業の柱を立てるための投資として進めてきた1年でしたが、想定以上に成果を出せたと思っております。

新規事業に関しましては売上高が前年同期比プラス84%増と大きく成長しました。全体に対する売上の割合はまだ10%強でございますので、特別大きな成果があるわけではございませんが、着実に成長しております。

2025年度は、踊り場的な一年にはなりますが、新規事業の成長と収益化に注力してまいります。2024年第4四半期までは新規事業の領域を4つに分けておりましたが、2025年度からはスポーツDXとBtoBソリューション（異業種）の2つに注力しそれぞれをしっかりと研ぎ澄まし、投資の規模を見直すことで収益貢献できるような年にしたいと考えております。

2024年12月期 通期決算ハイライト

2024年度方針である増収増益を達成
営業利益は前年同期比+154%増の428百万円

単位:百万円	FY2023	FY2024	増減額	増減率
売上高	8,717	8,846	+128	+1.5%
営業利益	168	428	+259	+154.2%
経常利益	125	375	+249	+199.2%
最終利益	143	245	+102	+71.4%

2024年12月期の通期決算ハイライトです。

2024年度の売上高は前年同期比で微増となりました。段階利益は増減率のとおりとなり、通期で増収増益を達成し極めて好調に推移した年だったと考えております。

通期業績予想に対する進捗

期末の各種施策効果により営業利益は開示値を超過
一部の資産については期末で特別損失を計上

単位:百万円	10/10 上方修正	FY2024	差異	差異率
売上高	9,600	8,846	△753	△7.9%
営業利益	360	428	+68	+19.0%
経常利益	335	375	+40	+12.0%
最終利益	290	245	△44	△15.3%

2024年10月10日に2度目の通期業績予想の上方修正をさせていただきましたが、売上高はわずかながら未達、営業利益と経常利益は2桁%の超過となりました。最終利益につきましては、新規事業の注力先等を決めていく中で期末にかけて投資案件の見直しを行った結果、特別損失を計上いたしました。これにより営業利益、経常利益につきましては、10月10日の上方修正から超過達成しておりますが、最終利益につきましては残念ながら下回る結果となりました。

特別損失の計上について

売上再成長に向けて新規事業への拡大を進行する中で
資産を再精査しこのタイミングで整理

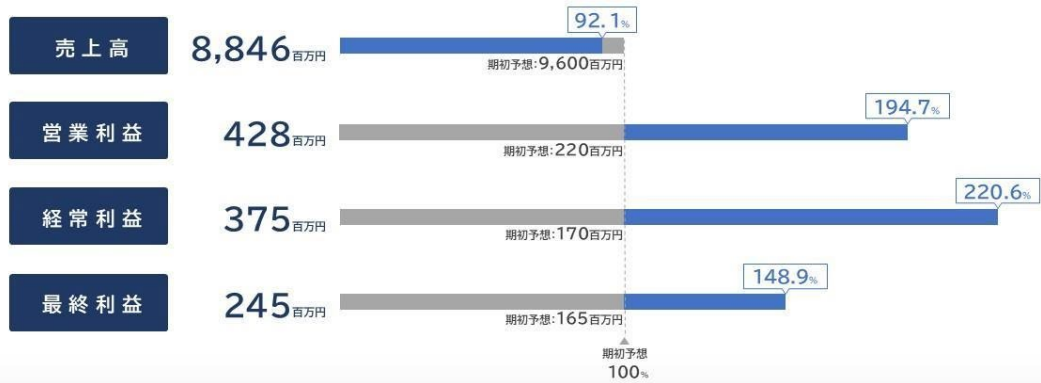
特別損失	理由	金額
ソフトウェア・のれん等	成長性の高い案件にリソースを集中するために 開発中プロジェクトを再整理	59百万円
投資有価証券	資本業務提携先との取り組みを再評価	59百万円

期末に特別損失を計上した案件は、2点ございます。

まず1点目がソフトウェア・のれん等となります。初期開発において複数のタイトルをラインナップし、その内ソフトウェアとして一部資産化をしておりますが、社内のマイルストーン審査の過程で成長性の高い案件にリソースを集中する方針に変更をしたことから、一部の開発中のプロジェクトを再整理した結果、特別損失として5,900万円を計上しております。2点目の投資有価証券につきましては、資本業務提携先との取り組みそのものを再評価した結果、出資金額である5,900万円を特別損失として計上したものととなります。

期初予想に対する進捗

売上は期初予想値に未達も、
既存事業を中心とした増益により段階利益は期初予想から大幅超過

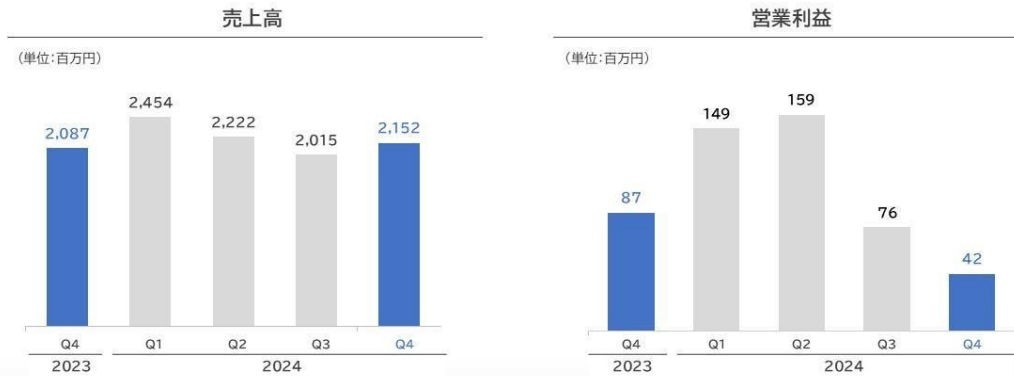


期初予想に対する進捗です。

売上高は期初予想 96 億円に対して未達という結果になりましたが、営業利益、経常利益、最終利益の段階利益につきましては、セカンダリー事業を中心とした増益により期初予想を大きく超過いたしました。

四半期別 売上高・営業利益

年末施策および新規事業の売上拡大により売上高は前年同期比増
投資を行いながらも営業利益はQ4も黒字を実現

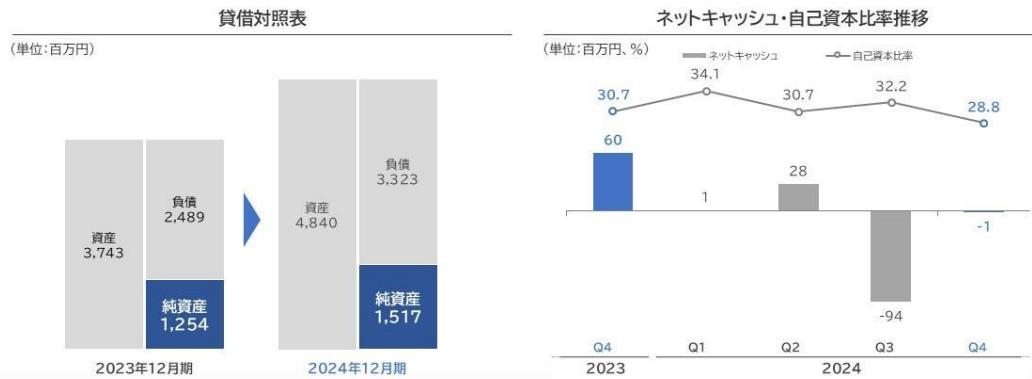


四半期別の売上高・営業利益です。

2024年度はセカンダリー事業の収益の範囲で投資を行いながら利益を出し続けることと、売上高の安定と回復を目指してまいりました。売上高についてはまだ少し時間がかかる見込みですが、営業利益につきましては、安定した利益創出ができているところが、評価できる部分と考えております。

貸借対照表

純資産は前年同期比120%超の15億円台に回復
12月に銀行借入を実行するも自己資本比率は30%前後を維持



貸借対照表です。

左が純資産の推移となりますが、昨年度から最終利益を積み上げたことで15億円台に回復しました。また、12月に銀行借入を行いました。自己資本比率は30%前後維持できているというのが現状のステータスと考えております。自己資本比率につきましては、中期的にしっかり改善していきたいと考えております。ネットキャッシュにつきましてはセカンダリー事業の年末施策で巻き返しを図りましたが、結果としてマイナス50万円程度となりました。

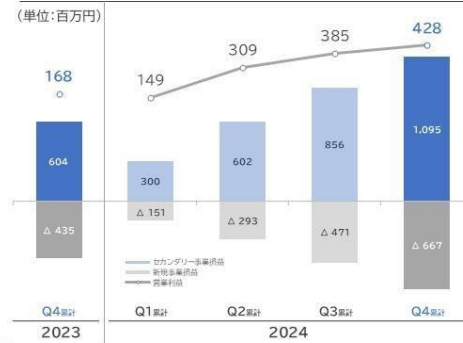
2024年度 全体方針の進捗

セカンダリー事業の収益は昨年度から大幅増加
事業収益の範囲内で売上再成長に向けた新規事業投資を継続実施

持続的成長に向けた事業戦略



各事業収益と営業利益



続きまして、2024年度の12月のトピックスです。

セカンダリー事業の収益が大きく増える中で、その事業収益の範囲内で再成長に向けた新規事業への投資を継続実施していくという宣言を行った1年でした。

左下の新規事業については、スポーツDX、初期開発、BtoBソリューション（ゲーム）、BtoBソリューション（異業種）の4つに着手したという状況でございます。

右側棒グラフの上段がセカンダリー事業、下段が新規事業における投資でございます。2024年度は再成長に向けた新規事業への投資を行いつつも、前年度から大きく営業利益を伸ばすことができました。

2024年度 事業別の売上高・営業利益

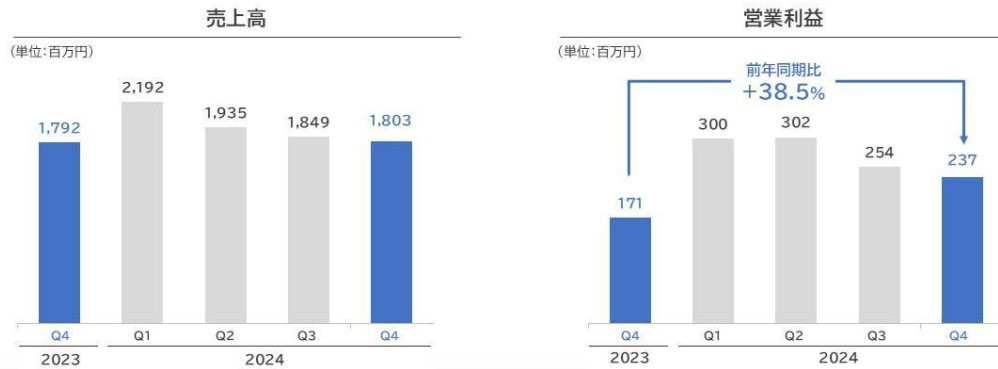
売上面では新規事業が+84%成長を実現
利益面においてはセカンダリー事業が+81%増となり連結業績を底上げ

単位:百万円	FY2023	FY2024	差異	差異率
売上高	8,717	8,846	+128	+1.5%
セカンダリー事業	8,138	7,780	△358	△4.4%
新規事業	579	1,066	+486	+84.1%
営業利益	168	428	+259	+154.2%
セカンダリー事業	604	1,095	+491	+81.3%
新規事業	△435	△667	△231	△53.1%

2024年度の事業別売上高・営業利益です。

2024年度において新規事業は売上高の成長、セカンダリー事業は営業利益の増加がありました。一方、新規事業の営業利益は昨年度を下回っているため今後の新規事業につきましては、結果が出ているものにより集中し、しっかりと売上および収益の軸になれるよう再生を行ってまいります。

既存タイトルの運営が好調
2023度末に獲得したタイトルの収益がプラス貢献



セカンダリー事業です。

セカンダリー事業において売上高はゆっくりと少しずつ減衰していく傾向にありますので、新たなタイトルを加えていくことで事業を形作っていく方針としておりますが、このような事業環境の中でも売上高は安定して作ることができたというのが2024年度の評価です。

営業利益においては、2024年の第4四半期の年末年始策が功を奏し前年同期比でプラス38%増という非常に良い結果となりました。また、各四半期の営業利益につきましても通期を通し前年同期比で大きく上回りましたので、安定感がある1年だったと評価しております。

既存運営は通期の社内目標値を達成
獲得面では案件の大型化が進行したことから一層のシナジーとリスクを勘案した審査を継続



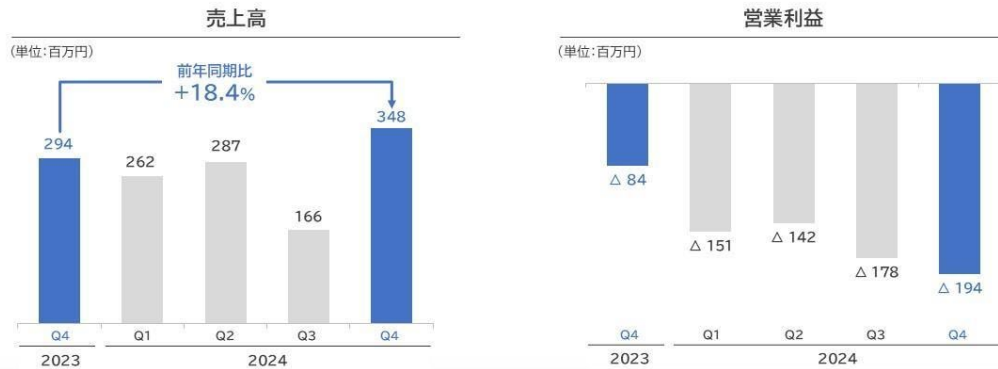
セカンダリー事業の既存運営と新規獲得の状況です。

既存運営に関しましては、社内で立てた通期の営業利益目標に対して上回り成果が残せた1年だと思えます。

新規獲得につきましては、年初からソーシングを始め、獲得に至った案件は発生しなかったというのが2024年度の結果でございますが、交渉で競り負けて取れなかった、どうしても欲しい案件があったが失注してしまった、ということは一切ございません。第3四半期決算発表でご報告しました通り、四半期毎に約100社のペースでソーシング活動を行っておりますが、市況の影響から対象となる案件の単一タイトルが減り、タイトル群ないしは事業単位でのご相談が増えてきている分、案件そのものが複雑化してきております。一般的に、複数タイトルをまとめて移管するという案件自体はあまりございませんが、当社におきましては、実績も多数あり、複数タイトルの移管についてもしっかりと遂行できる自負を持っております。複数のタイトルが束になった案件の中でかなりの数の会社様と会話させていただいておりますので、こういったシナジーが得られるのかを検討しながら審査ないしは社内の戦略等々を話していき、結果的に賢明な判断として2024年度は成約に至らなかったという認識をしております。

また、2025年度の計画においては大きな獲得案件を前提とした計画としておりませんが、獲得案件が顕在化できる段階で皆様にもお知らせができればと考えております。いずれにしましても、大型案件のリスクを考慮するだけでなく、次の成長を担うようなシナジーのある取り組みをしっかりと探していきたいと思っておりますので、今後においても慎重に検討・審議対応を実行してまいります。

新規の受託開発等により売上高は前年同期比+18%増
2025年度の新プロダクトリリースに向けてスポーツDX領域への投資を実施



続いて新規事業となります。

売上高が前年同期比でも増加しており、非常に順調な部分もあるものの、収益貢献できてない新規事業の領域がまだ割合的に多いというのが問題だと認識しております。

売上再成長に向けた新規事業への取り組みは着実に前進

BtoBソリューション(異業種)は通期で黒字化

領域	評価	領域
スポーツDX	△	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2025年の単月黒字化を目指し、新規プロダクトの開発を進行 ・ B.LEAGUE#LIVEにおいて過去最高ユーザー数を更新
初期開発	△	<ul style="list-style-type: none"> ・ 受託開発案件を完遂。新規開発における新たな実績を獲得 ・ 自社パブリッシュ案件は方針変更に伴い改廃
BtoBソリューション(ゲーム)	×	<ul style="list-style-type: none"> ・ 市況も影響しゲーム業界への人材ソリューションは未達に
BtoBソリューション(異業種)	○	<ul style="list-style-type: none"> ・ 組織強化も進捗した事で早々に収益に貢献 ・ 開発力も加え、ソリューション提供能力も向上

新規事業の4つの領域について簡単に振り返りますと、着実に前進はできた1年だと思っております。

その中でも BtoB ソリューション（異業種）は組織強化も進捗し、当社グループの開発力も合流したことでより総合的なコンサルティングサービスが提供できるような陣容になってまいりました。そういった意味では収益貢献もでき、ここからの成長余力もしっかりと持っている状態ですので、こちらには丸をつけております。

スポーツ DX は、2025 年度単月黒字化に向けて注力するプロジェクトにフォーカスし、新規プロダクトの開発を進行しました。既存プロジェクトである「B.LEAGUE#LIVE」は過去最高のユーザー数を記録し集客に関しては好調に推移したものの、収益貢献という意味ではまだ心もとない状態になっております。そのため、スポーツ DX 領域ではトップラインではなく注力するプロジェクトを絞り、確実に成果を出していくフェーズに来ていると感じております。

初期開発につきましては、他社様も関係するお話なので開発内容を開示しかねますが、既に新規の受託開発案件を完了しております。そのため、当社としましても運営のみならず新規開発も実行できる実績を残すことができました。一方で、一部の開発案件においては方針変更から特別損失を計上するに至っておりますので、いくつかのラインにおいて方針変更に伴い改廃を行わざるを得なかったという点で、評価として「△」をつけております。

BtoB ソリューション（ゲーム）につきましては市況も影響し、ゲーム業界の人材ソリューションという事業に新規参入していく中では非常に厳しい面もありました。これを事業の軸に据えて、これからの成長エンジンにしていく大きな目標を立てることがなかなか難しいと判断し、評価として「×」としております。2025 年度は初期開発ラインの整理が進んでいること、BtoB ソリューション（ゲーム）も方向性を定め直していること、およびスポーツ DX の集中すべきプロジェクトが 2025 年内のリリースを控えておりますので、全体の単月黒字化に繋がるようなプロジェクトにしていきたいと思っております。

うまくいっている BtoB ソリューション（異業種）につきましては、引き続き積極的に伸ばしていければと考えております。

新規事業においては、初期開発や BtoB ソリューション（異業種）など獲得の仕込みをしたこともあり成長の可能性が出てきておりますので、リソースを使いながら拡大していくという方針を立てております。

2025年12月期 通期業績予想

新規事業の成長と収益化を一段進め 事業ポートフォリオの組み替えを加速させる1年

単位:百万円	FY2024	FY2025	増減額	増減率
売上高	8,846	8,500	△346	△3.9%
営業利益	428	100	△328	△76.7%
経常利益	375	70	△305	△81.3%
最終利益	245	10	△235	△95.9%
配当予想	0	0	-	-

2025年度の通期業績見通しですが、期初業績予想としては大変厳しい1年を想定しております。売上高で85億、営業利益1億、最終利益1,000万円を予定しております。よって、増減率は前年同期比で全て下がる見通しとしております。

売上高も段階利益もまだまだ小さい会社でございますので、年々こういったブレは起きうる経営状態だと認識しております。

ただ、一方で何もせずに減衰していくことではなく、先ほどご説明したように新規事業をしっかり伸ばしつつ、保守的に外部変数で分からない部分は計画から外した上で、通期業績予想として、お約束を守れる数字を開示していくというところを念頭においております。踊り場の1年とはなりますが、この2025年度を経て今一度100億円規模に売上高を回帰させ、その先に更に売上高を伸ばしていく1年にできればと考えております。

事業ポートフォリオについて

セカンダリーをゲーム事業の一部として内包する形で再定義
新規事業はスポーツDX領域における売上成長と単月黒字化を目指す

事業	領域	取り組み
ゲーム事業	セカンダリー	<ul style="list-style-type: none">・ 既存運営は引き続き効率化されたタイトル運営に注力・ 投資基準に合った大型案件のソーシングと獲得
	新領域 (業界内領域拡大)	<ul style="list-style-type: none">・ タイトル運営で培った運営力、企画・開発力の初期開発への活用・ 部分受託など多様なニーズへの対応を拡大
新規事業	スポーツDX	<ul style="list-style-type: none">・ 新たなマネタイズを搭載したプロダクトのリリース・ スポーツDX領域の単月黒字化
	BtoBソリューション (異業種)	<ul style="list-style-type: none">・ 経営戦略に加え開発案件への領域拡大が進み総合的なコンサルティングの提供が可能に・ 積極的な組織強化を継続する事で新規顧客開拓を加速



2025年度における事業ポートフォリオでございます。

第4四半期までは業績の結果のみをご説明してきた経緯もあり、急に将来の話をして違和感があるかもしれませんが、足許で売上再成長に向けた仕込みが進んできておりますので、当社としてどちらの方向に向かっているのかをご説明する上で、触れさせていただきます。

大きな変更点としてはセカンダリーと呼んでいた領域を、ゲーム事業の一部として内包しました。ゲーム事業はこれまで多種多様なクライアント様の様々なニーズに対応してきております。ゲーム事業というセグメントの中でリソースシフトがより積極的に進む方向で検討し、ゲーム業界内の領域拡大を担ってもらいつつ、セカンダリー事業は安定感をもって進行してまいります。また検討中の複数の大型化案件に対応しながら、こちらの顕在化も目指していく1年としてまいります。

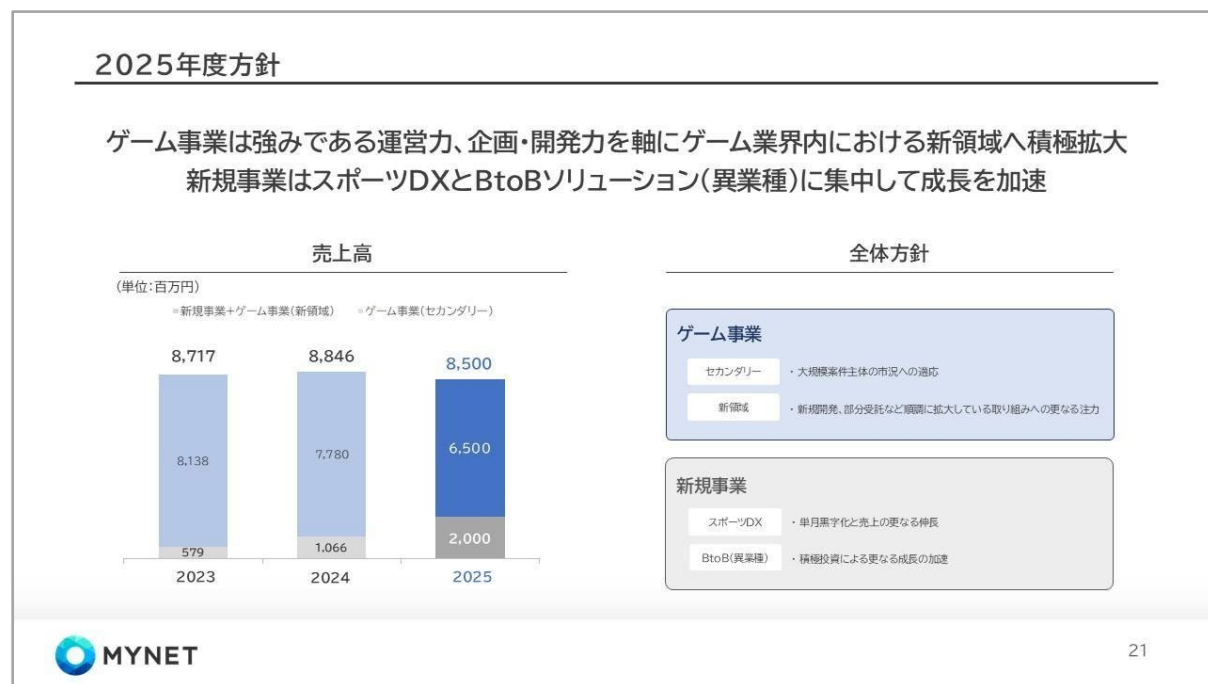
新規事業につきましては、スポーツDXとBtoBソリューション（異業種）の2つに集約してまいります。

新規事業と呼んでいる理由は、ゲーム事業に並ぶスポーツDX、BtoBソリューション（異業種）というかたちへの期待を2025年度も引き続きかけるという意思の表れでございます。

スポーツDXにつきましては2025年度内において、新たなマネタイズを搭載したプロダクトのリリースを控えており、発表できる段階になりましたらお知らせできればと思っております。これまでのノウハウも含めて改善は進んできておりますので、スポーツDXの単月黒字化を目指してまいりますと考えております。

BtoBソリューション（異業種）につきましては、戦略コンサルタントが多数在籍しているDigon株式会社を中核としており、2024年度において中核メンバー採用により幹部層の増強が進み組織強化をいたしました。さらに当社の開発技術者の合流も進めたことにより事業領域の拡大が進み、戦略コンサルティングの側面も持ちつつ、それを活かした総合的なコンサルティングの提供が可能になってきております。当社としては、ゲーム業界外のクライアントの皆さまとお仕事をさせていただく非常に良いファンクション・エンティティとなっておりますので、積極的な組織強化を始め、諸々投資をしていくことで伸ばしていきたいと考えております。

改めてではございますが、ゲーム事業をセカンダリーに限らず広義で捉えセグメントを最適化し、その中に新領域を再定義いたしました。新しいゲーム事業としての稼ぎ方も多様化の成果を含めて、しっかりと加速・充実させてまいります。また、新規事業の軸と趨勢をいつ判断するかというのは昨期末で2つ判断しています。常に俯瞰的な目を持ちながら、2025年度に関してはしっかりと実行してまいりたいと思っております。



2025年度の方針としましては、

2024年度と比較した通期業績予想の内訳として、新規事業+ゲーム事業(新領域)の売上高を倍増させるという狙いを持っております。そのため同じないしはそれ以上の速度で新規事業を伸ばしていくというのが、2025年度の大きな目標の1つであると考えております。

ゲーム事業(セカンダリー)は少し縮んでいるように見えますが、獲得の件は先ほど触れた通りでございますので、新しい獲得案件が出てきましたらこちらにも影響が出てくるかと思っております。数字としては85億円を目指しております。

右側の全体方針はスライド20ページで説明した内容と重複してまいりますので、ご説明としては割愛させていただきます。

2025年度の通期予想については、ご期待に沿うような内容ではないかと思いますが、当社としましても確実に前進してまいりますので、是非引き続きご支援のほどよろしくお願いいたします。しっかり進めるべきことを進め、黒字を保ったまま2026年に3期連続黒字も達成しつつ売上の再成長につなげてまいりたいと思っております。引き続きよろしくお願いいたします。

ご清聴ありがとうございました。

ご清聴ありがとうございました

【マイネットグループ】 <https://mynet.co.jp>

開発力を活かして様々な領域で事業展開を行うエンターテインメントコンテンツ企業。

ゲーム領域では累計 80 本を超えるタイトル運営実績を軸に、初期開発から運営受託、プロジェクト全体から人月単位での役務提供まで、幅広いニーズに応える。

スポーツ領域ではスポーツメディア運営や、選手の実成績に連動してポイントや勝敗が変動する仕組みを取り入れたファンタジースポーツを展開。ファンエンゲージメントとスポーツ観戦の新たな形を提供している。

また、異業種向けには、コンサルティング業務を行っている Digon 社を中心にソリューション提供の幅を広げている。

【本件に関する問い合わせ先】

株式会社マイネット IR 担当

お問い合わせフォーム： <https://mynet.co.jp/ir/contact>