

BANK OF INNOVATION

2021年9月期 通期

決算説明資料

－ 事業計画及び成長可能性に関する事項 －

株式会社バンク・オブ・イノベーション

(東証マザーズ：4393)

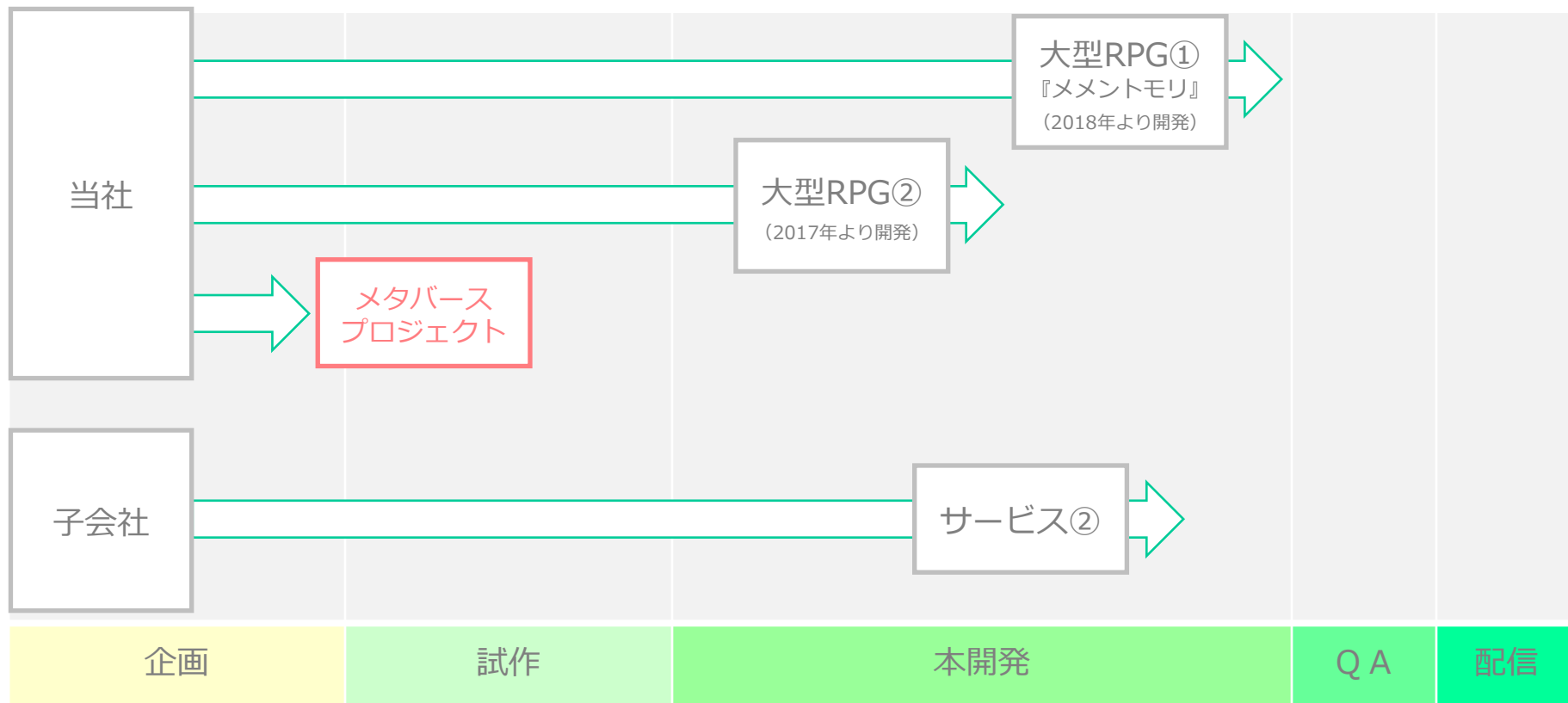
2021年11月

<p>2021年9月期 連結業績</p>	<p>売上高 21.2 億円 業績予想比 +0.2億円 (+1.4%)</p> <p>営業損益 ▲8.0 億円 業績予想比 +0.4億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 業績予想値に対して上回って着地 ・ 赤字理由：開発費即時費用処理 6.3億円、『恋庭』立ち上げ広告費 1.9億円
<p>事業概況</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ 開発中サービス <ul style="list-style-type: none"> ・ 中長期的成長の基盤となる、各タイトルの開発が進捗 ・ 事前登録実施中の新作大型RPG『メメントモリ』、2022年9月期配信予定 ・ 『メタバース』プロジェクト組織化 □ 既存サービス <ul style="list-style-type: none"> ・ 『恋庭』ゲーム恋活利用者数No.1アプリ、今後「月額料金プラン」導入 ・ 『幻獣契約クリプトラクト』『ミトラスフィア』の長期運営
<p>その他</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ 東証の新市場区分「グロース市場」へ選択申請 □ 2022年9月期業績予想は非開示（但し下半期に累計黒転、通期営業利益計上）

1. 事業進捗
2. 2021年9月期連結決算業績
3. 今後の方針
4. 参考資料

1. 事業進捗

- 中長期的成長の基盤となる、各タイトルの開発が進捗
- 2021年9月期に費用処理した開発費は6億円
- 『メタバース』プロジェクト組織化

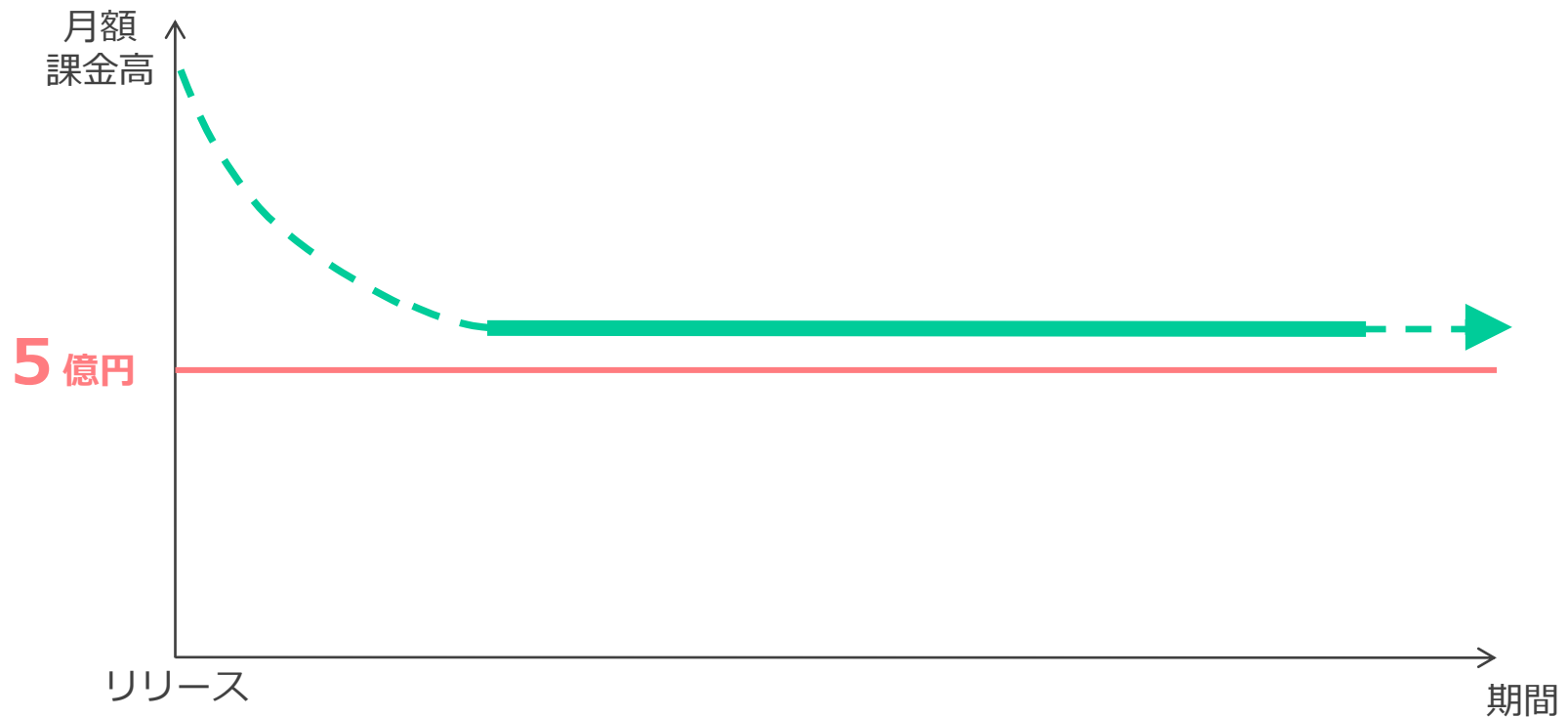


※開発タスクの消化率によっては、前回の開示と比較して進捗がない場合があります。
 ※当社の品質基準に満たない場合は開発フェーズが後退する可能性があります。
 ※各タイトルの配信開始時期等は今後決まり次第、IR又はニュースリリースでお知らせいたします。

- 当社初「国内外同時配信」の大型RPGアプリ。2021年8月日本版事前登録開始
- 公式Twitterフォロワー数は、既にミトラスフィアのリリース時フォロワー数超え
- 2022年9月期配信開始に向けて、各種プロモーション実施予定



- 新作大型RPG 1本目『メントモリ』及び新作大型RPG 2本目について、課金高は、リリースから数か月かけて徐々に減少、その後安定推移と見込む
- 新作大型RPGアプリ 1本あたり課金高は、安定推移期で日本国内月額 5 億円以上の規模を最低1年以上推移させることを目指して開発中（海外分は+a）



ゲーム恋活アプリ 利用者数 No.1 (※)



(※) No.1ゲーム×マッチングアプリ (21年度9月 日本Android マッチングカテゴリーにおける月間利用者数 App Annie調べ)

『ゲームをしてたら、恋人ができた。』

恋庭は、そんな体験ができるアプリ。

マッチした人の83%が「今、会ってみたい人がいる」と回答。(※)

実際に会った人の2.8人に1人が「交際に発展」と回答。 (※)



恋庭は、ゲーム恋活利用者数No.1アプリであり、
『恋人ができるNo.1アプリ』でもありたいと考えております。

- マッチング機能を強化した、最高の出会いを見つけるための機能として、「月額料金プラン」のプレミアムプランを近日追加予定
- 月額料金プラン追加に合わせて広告宣伝費強化を行うことで利用者数拡大及び売上拡大を進めていく

現行

月額料金プラン（サブスクリプション型課金）



『メタバース』プロジェクト (※)



アバターでのLIVEコミュニケーションやエンターテインメント、
ユーザークリエイイト、経済活動などを自由にできる仮想空間（※）



2D（2次元）で日本の2Dデザイン文化を追求



- 国内ではゲーム2本、その他1本を配信中
- 『メメントモリ』を含む開発中のサービスは、国内外ともに自社配信前提で開発中

展開先	ゲーム				その他			
	ミトラス フィア	クリプト ラクト	新作 大型RPG① (メメントモリ)	新作 大型RPG②	恋庭	新規サービス ②	メタバース プロジェクト	
自社 配信	日本 (iOS / Android 等)	配信中	配信中	2022年9月期 配信開始予定	開発中	配信中	開発中	企画中
	海外 (中国本土等の一部 国・地域を除く。)			2022年9月期 配信開始予定	開発中	検討中	検討中	検討中
他社 配信	中国本土	配信中 (ネットイース)	配信日未定 (ネットイース)	検討中	検討中	検討中	検討中	検討中
	英語圏	配信中 (クランチロール)						
	その他海外	配信中 (ネットイース)						

※当社の連結業績に重要な影響を与える可能性があるサービスについて列挙しております。

実際に重要な影響を与える見込みが生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

※ネットイース：網易（上海）網絡遊戯有限公司（本社：中国上海市）

※クランチロール：Crunchyroll Games, LLC（本社：アメリカ合衆国カリフォルニア州）

※他社配信版のリリース時期については、現地企業の判断により決定されるものであります。

2. 2021年9月期連結決算業績

□ 現金及び預金 16.7億円、純資産 7.2億円

□ 繰延税金資産 3.5億円

(将来2年間の課税所得見積額の範囲内でのみ計上。繰越欠損金にかかる繰延税金資産 2.9億円)

	2021年9月期 4 Q末	2020年9月期 4 Q末	前期末比	
			増減額	増減率
	百万円	百万円	百万円	%
流動資産	2,034	3,008	▲973	▲32.4
現金及び預金	1,673	2,483	▲810	▲32.6
固定資産	434	175	259	148.2
繰延税金資産	354	90	264	292.8
資産合計	2,469	3,183	▲714	▲22.4
流動負債	766	926	▲159	▲17.3
1年内返済長期借入金	466	528	▲62	▲11.7
固定負債	980	1,000	▲19	▲2.0
長期借入金	980	1,000	▲19	▲2.0
負債合計	1,747	1,926	▲179	▲9.3
純資産合計	722	1,256	▲534	▲42.5

- 経年により既存タイトルの売上が減少
- 以下の理由により営業損失を計上

新作等の開発費即時費用 6.3億円（売上原価）、『恋庭』立ち上げ広告宣伝費 1.9億円（販管費）

	2021年9月期 通期累計	2020年9月期 通期累計	前期比	
			増減額	増減率
	百万円	百万円	百万円	%
売上高	2,129	3,061	▲932	▲30.5
売上原価	2,327	2,497	▲170	▲6.8
売上総損益	▲197	563	▲761	—
販管費	609	623	▲13	▲2.2
営業損益	▲807	▲60	▲747	—
(営業利益率)	(▲37.9%)	(▲2.0%)	—	—
経常損益	▲801	▲70	▲731	—
親会社株主に帰属する 当期純損益	▲541	▲74	▲467	—
(1株当たり当期純損益)	(▲141円28銭)	(▲19円34銭)	—	—

□ 主に、課金高減少によるP F手数料の減少

	2021年9月期 通期累計	2020年9月期 通期累計	前期比		主な要因
			増減額	増減率	
	百万円	百万円	百万円	%	
営業費用合計	2,936	3,121	▲184	▲5.9	・変動費の減少
【内訳】					
変動費	1,003	1,282	▲278	▲21.7	
（P F手数料）	632	930	▲298	▲32.0	・課金高減少による手数料の減少
（広告宣伝費）	370	351	19	5.4	・「恋庭」の広告宣伝費
固定費	1,933	1,839	94	5.1	
（人件費）	1,157	1,081	75	7.0	・従業員の定期昇給等
（サーバー費用）	52	84	▲32	▲38.3	・サーバー通信量の減少
（地代家賃）	121	121	0	0.2	
（その他）	602	551	50	9.2	・新作にかかる外注費の増加

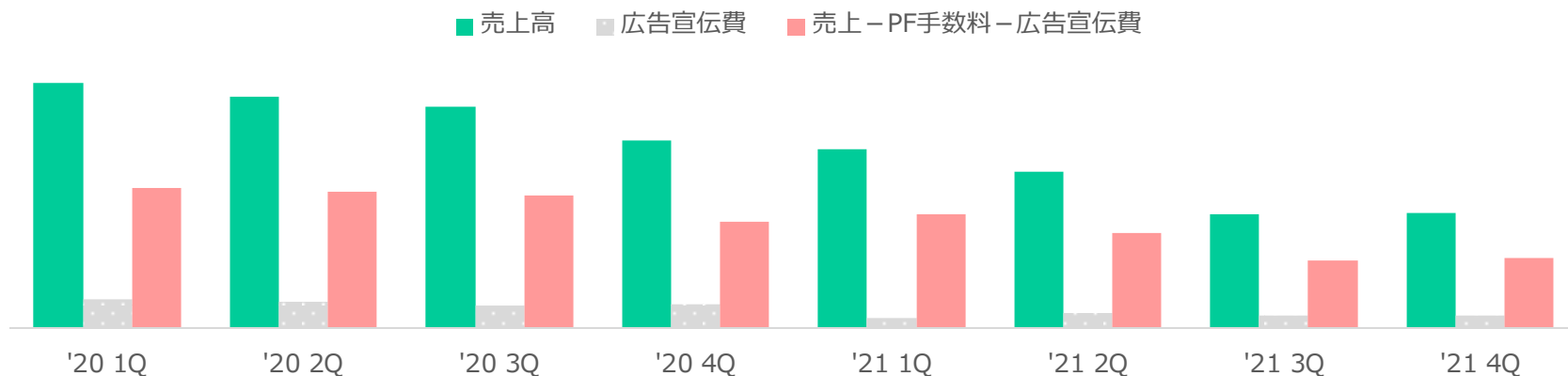
ゲーム

長期運営を前提にゲーム内イベントを実施しているものの
既存タイトルについて、経年による売上減少

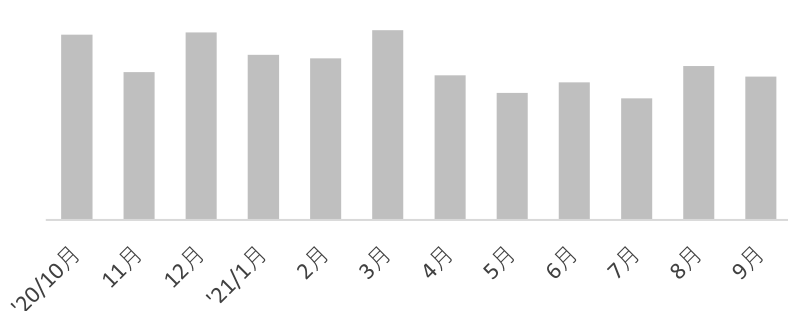
売上高 **19.5億円**

（通期累計／前期比▲36.1%）

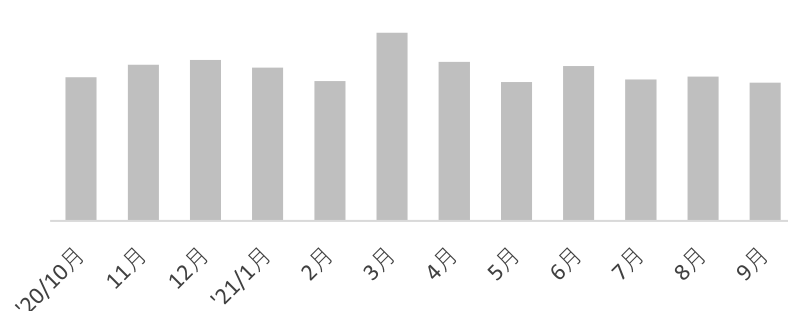
四半期別推移（直近2年間）



課金者数（直近1年間）



平均MARPPU（直近1年間）



※ 21年4月リリースの『恋庭』が軌道に乗り、また既存ゲームの『幻獣契約クリプトラクト』及び『ミトラスフィア』については一体管理していることから、今後は「ゲーム」「その他サービス」と整理して開示いたします。なお、今後配信予定の大型RPGについては個別に開示予定です。

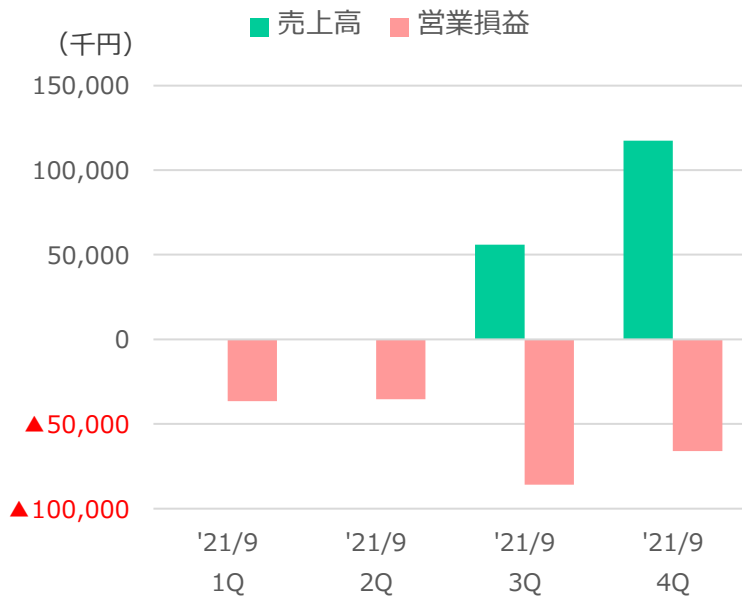
その他サービス

売上高 1.7億円

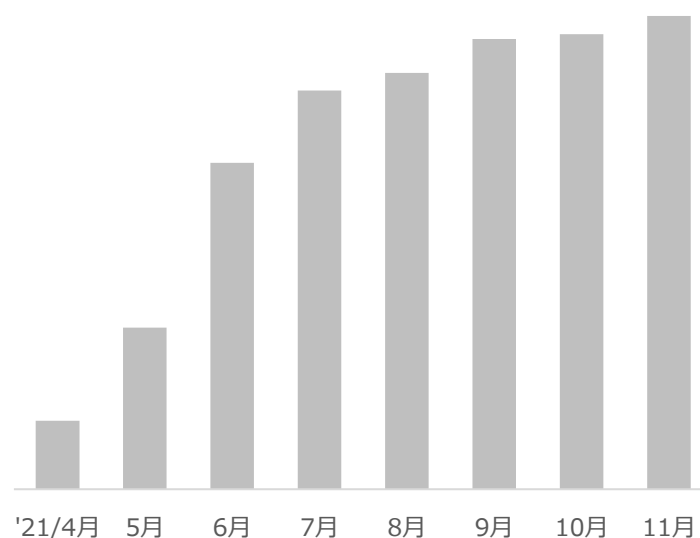
(通期累計／前期比 ー%)

- ・現状『恋庭』のみ
- ・9月以降、一時的に広告費を抑えたため売上横ばい
しかし配信開始月以降、DAU平均(※)増加傾向を維持
- ・継続的改善及び11月以降の広告強化により、
利用者数拡大、売上拡大及び月次黒字化へ

「恋庭」四半期別業績推移



月ごとのDAU平均

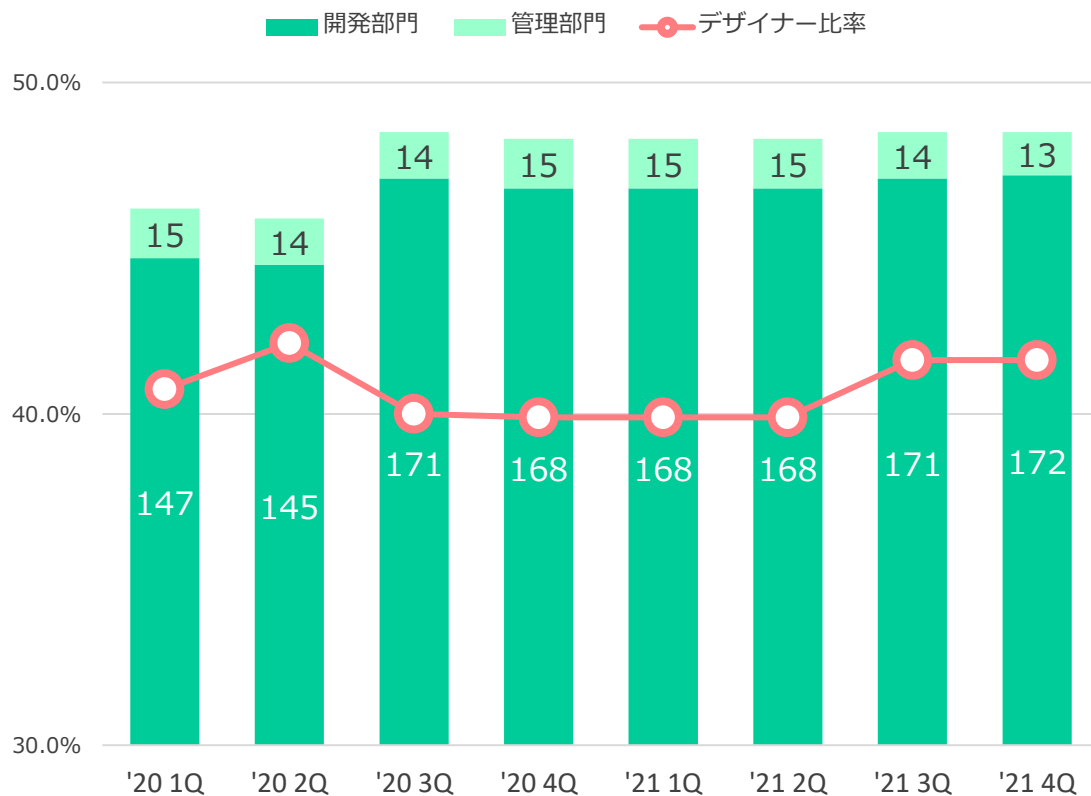


※ 1日のアクティブ利用者数の平均

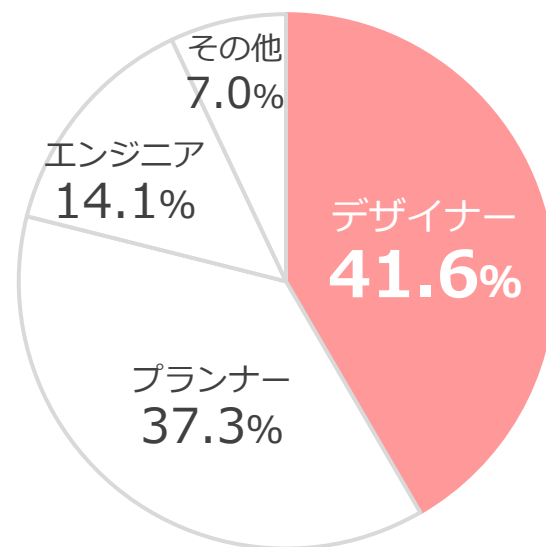
□ 各指標について、業績予想値に対して上回って着地

	売上高 百万円	営業利益 百万円	経常利益 百万円	当期純利益 百万円	1株当たり 当期純利益 円 銭
前回発表予想 (A)	2,100	▲850	▲850	▲600	▲156.52
実績値 (B)	2,129	▲807	▲801	▲541	▲141.28
増減額 (B - A)	29	42	48	58	
増減率	1.4%	—	—	—	

- 従業員数は横ばいで推移
- 2021年9月末日時点の従業員数は185名



従業員の職種別構成比
(2021年9月末現在)



※「従業員数」及び「職種別構成比」は、連結ベースの数値によるものであり、役員及び臨時従業員は含みません。

□ 2022年9月期の連結業績予想値は非開示の方針

- ・ 2022年9月期は新作大型RPG『メメントモリ』の配信開始及び『恋庭』の拡大に伴い、下半期には黒字に転換し、通期で連結営業利益を計上することを見込んでおります。また、2023年9月期においても収益が堅調に推移し、引き続き連結営業利益を計上することを見込んでおります。
- ・ 2021年9月期の会計上の見積りとして、繰延税金資産を3.5億円計上し、そのうち税務上の繰越欠損金にかかる繰延税金資産を2.9億円計上しております。この税務上の繰越欠損金については、繰越期間（10年）以内の一定の年数（2年）にわたる将来の課税所得（税務上の繰越欠損金控除前）の見積額に基づき、控除制限50%を限度として、税務上の繰越欠損金の控除見込年度及び控除見込額のスケジューリングを行い、回収が見込まれる金額を繰延税金資産として計上しております。回収が見込まれる金額の算定において、控除見込額のスケジューリングは、当社取締役会の承認を受けた事業計画に基づいております。
- ・ しかしながら、当社グループの事業が属する業界の変化が激しいこと、また機動的な投資判断を実施することから、現時点では適正かつ合理的な業績予想の算定が困難であるため、具体的な業績予想値は非開示とさせていただきます。期間の経過等により、情報利用者をミスリードさせることのない適正かつ合理的な業績予想を行うことが可能となった時点で、速やかに開示いたします。

□ 新型コロナウイルス感染症による事業への影響

- ・ 特段の影響は出ておりません。
- ・ 当社グループの業績等に重要な影響を及ぼす変化が観測された場合には速やかに開示いたします。

3. 今後の方針

「中長期的な当社株式1株当たり株主価値の向上」を受託者責任であると考え、以下の主な方針に則り、経営を進めております

①品質最優先の開発方針

当社グループの経営における受託者責任を果たすには、新作アプリをヒットさせることが何よりも重要であります。そして、ヒットの可能性を下げることはないように、配信期限を設けずに納得のいくまで品質を高める「良いものづくり」を追求し、サービスの開発と運営に取り組んでおります。

②投資リスクコントロール

当社グループが将来FCFを高めるにあたり、営業利益の拡大のほか、過度な投資拡大の抑制も非常に重要であると認識しております。よって、今ある経営資源で、ヒットの確度を高められる本数に集中して開発を進める体制をとっています。

③非連続的成長とそれに伴うリスク

当社グループではオリジナルかつ自社開発であるため利益率が高く、ヒットによって大きなリターンを得られる可能性があります。当社グループでは、既存アプリのPDCA改善による長期運営によって売上高の減少を最大限抑えながら安定運営を行うとともに、数年ごとの新作アプリのリリースによって年間売上高をそれまでの数倍規模に一気に引き上げることで、非連続的に成長していくことを目指しています。ただし、開発費は開発時に全て即時費用処理しており、また開発・運営のライン数を絞っていることで、売上高が損益分岐点を下回る期間においては、営業損益がマイナスとなることを何卒ご理解ください。

クリエイティブに妥協せず、 ユーザーの心に残るような完成度の高い商品を提供する

を共通認識とし、
企業理念を体現するサービスの制作に注力しています。

特徴

代表によるコンセプトチェック

企画・開発・運営の内製化

デザイナー主体の組織体制

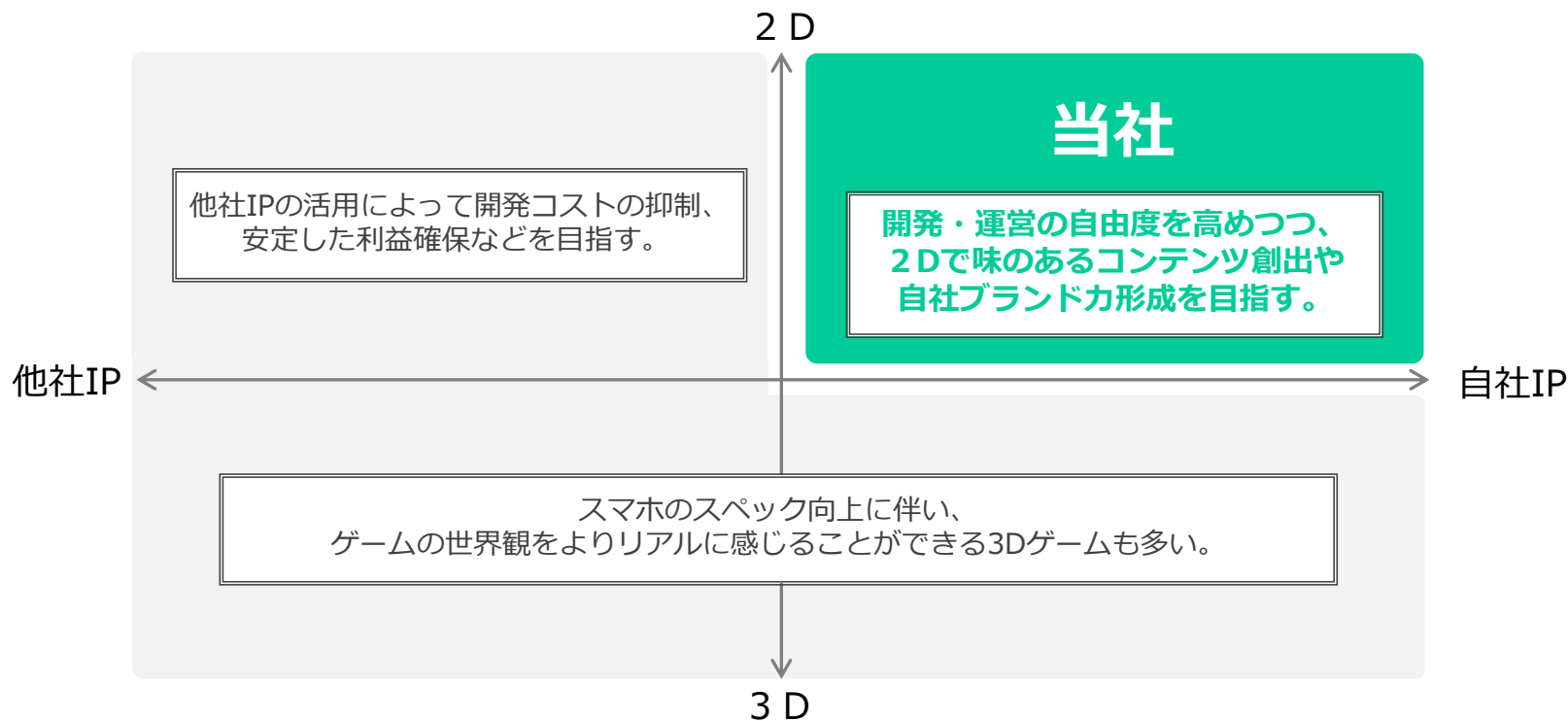
強み

企業理念の体現

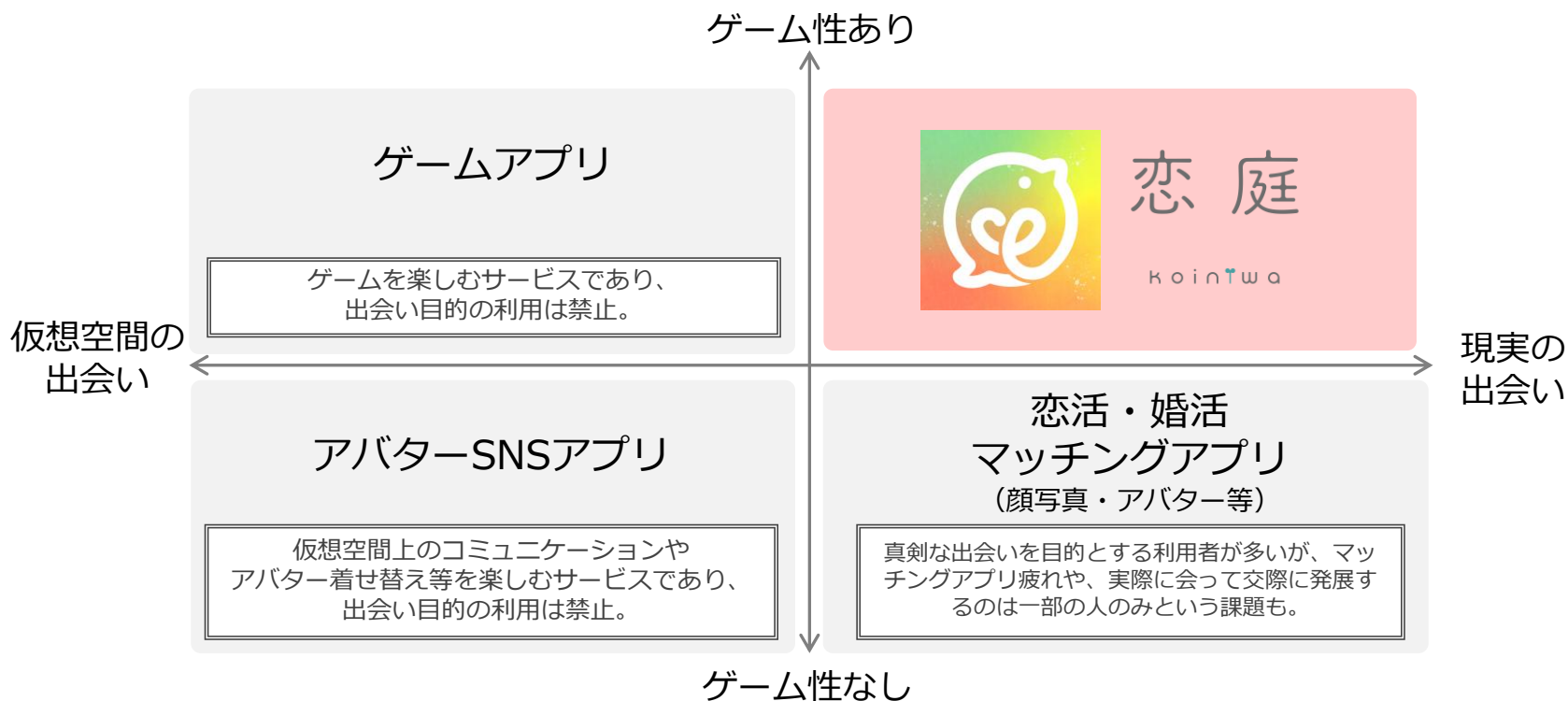
多角的な視点による開発

高品質2Dデザインの量産

他社IP活用タイトルに比重を置くメーカーが増えていますが、
当社は一貫して自社オリジナルタイトルの創出に注力していくことで、
コンテンツ創出のノウハウの蓄積や自社ブランド力形成を目指しております。



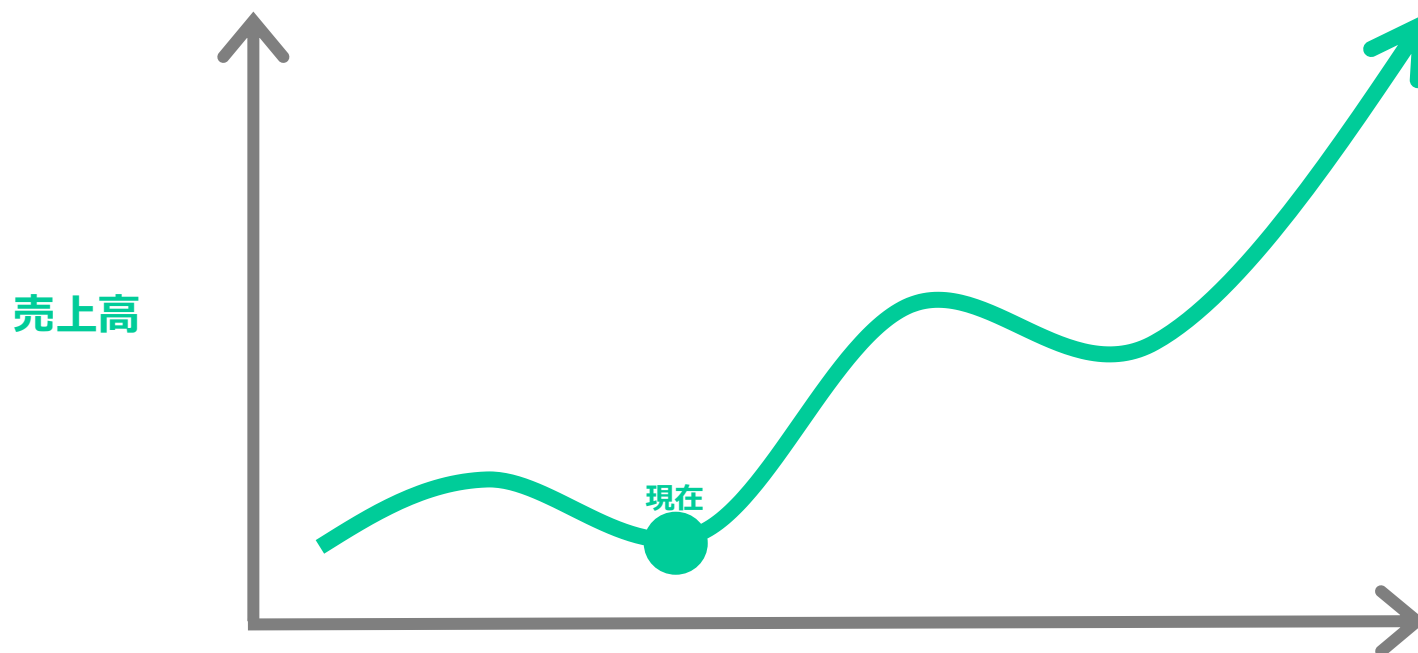
「恋庭」は
『ゲームをしてたら、恋人ができた。』
という体験ができる
『ゲーム恋活利用者数No.1アプリ』であり、
『恋人ができるNo.1アプリ』でもありたいと考えております。（※）



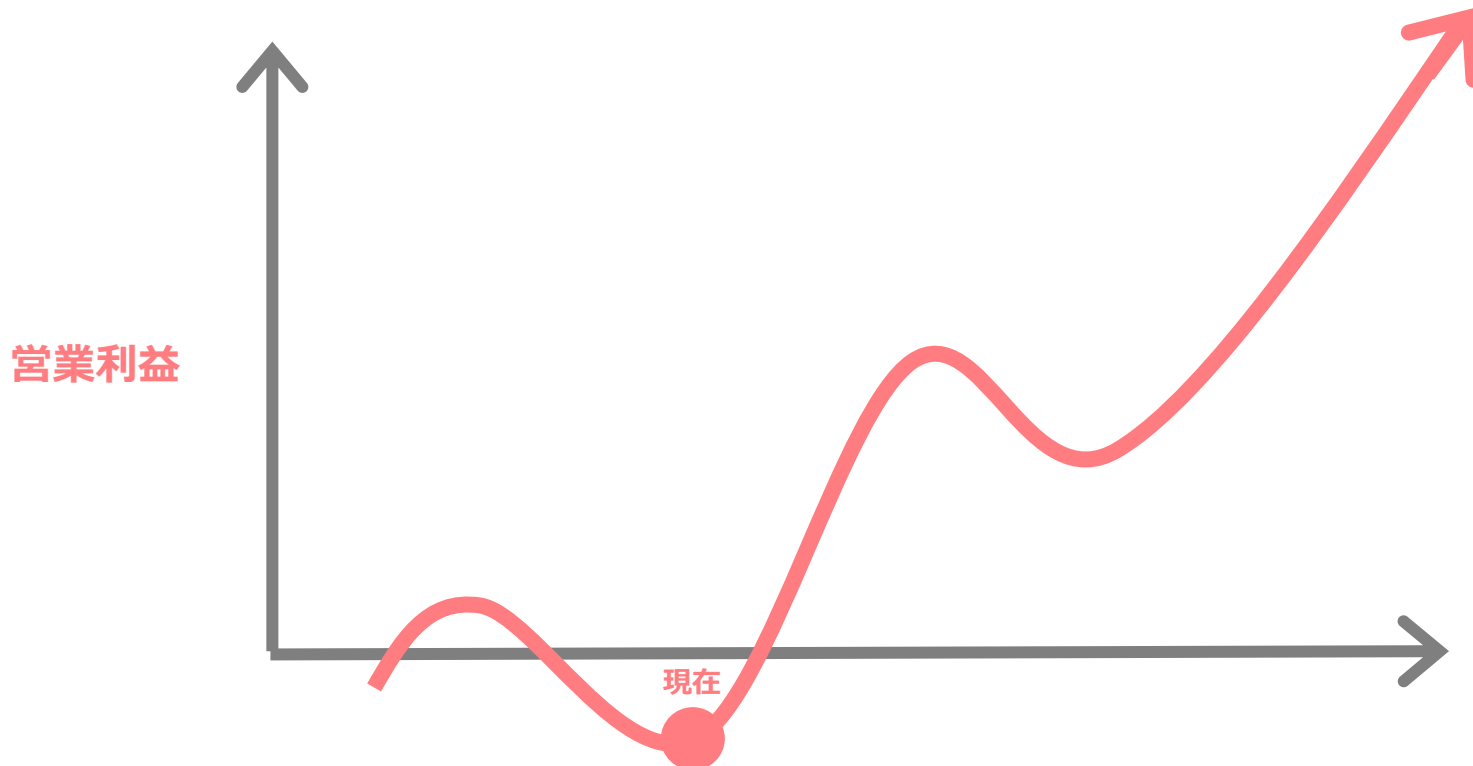
（※） P.8 参照。交際に発展する人が多い理由は、ゲーム性つまり『会う前の共同作業』による効果であると考えております。

□ **「品質最優先」**の方針のもと、開発本数を絞り、年間売上高を、数年ごとに、数倍規模に引き上げていくことを目指す

- ① 新作大型RPG及び新規サービスの配信（新作大型RPGは国内月額課金高5億円以上）
- ② 『恋庭』の拡大
- ③ 既存ゲームの長期運営
- ④ 既存及び新作ゲームのIP展開（主に海外展開）

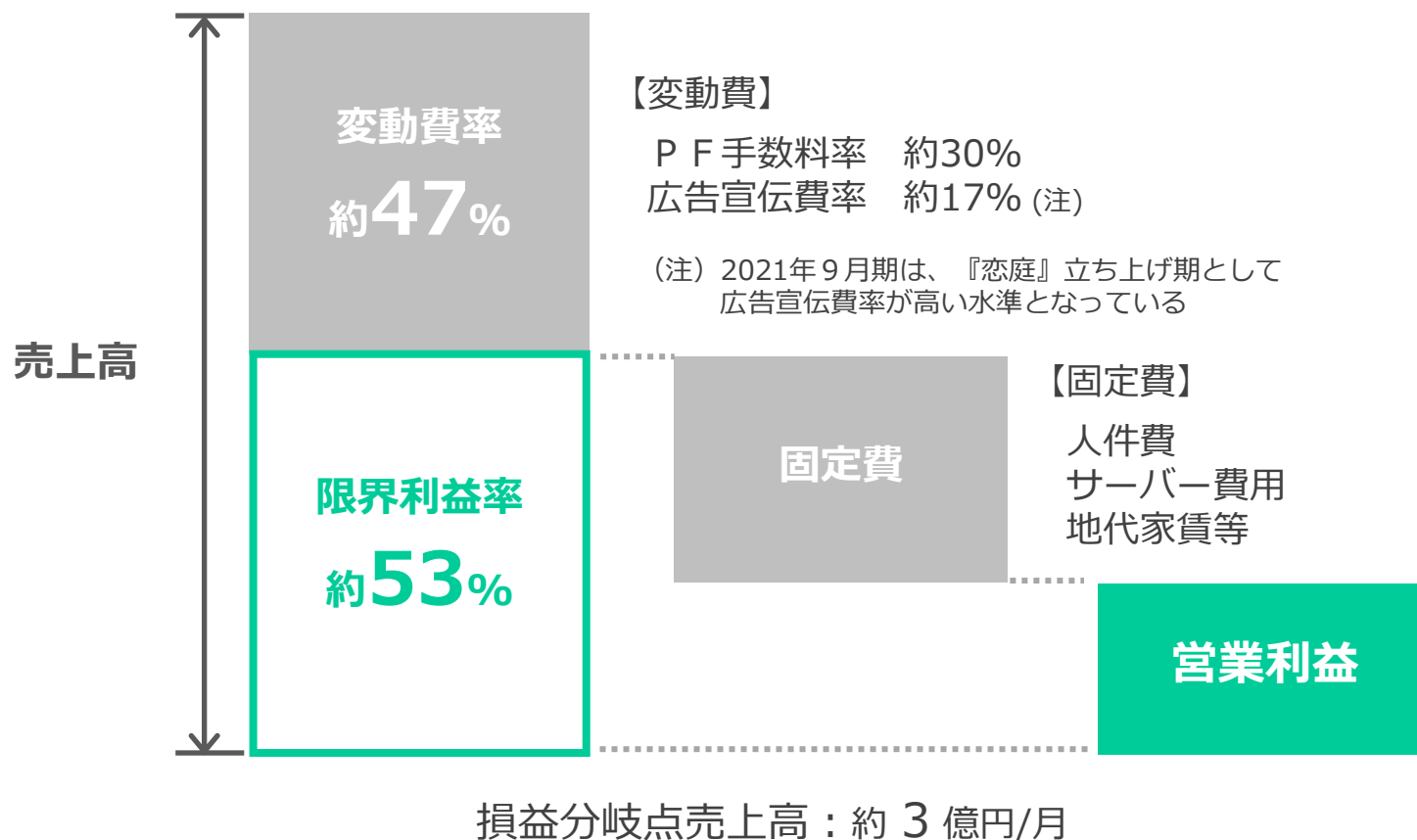


- 売上高の増減による営業利益の増減
- 新作大型RPG及び新規サービスを当社の中長期的成長の柱とするための積極的な開発投資による営業損失の計上（開発費は全て費用処理、資産計上なし）



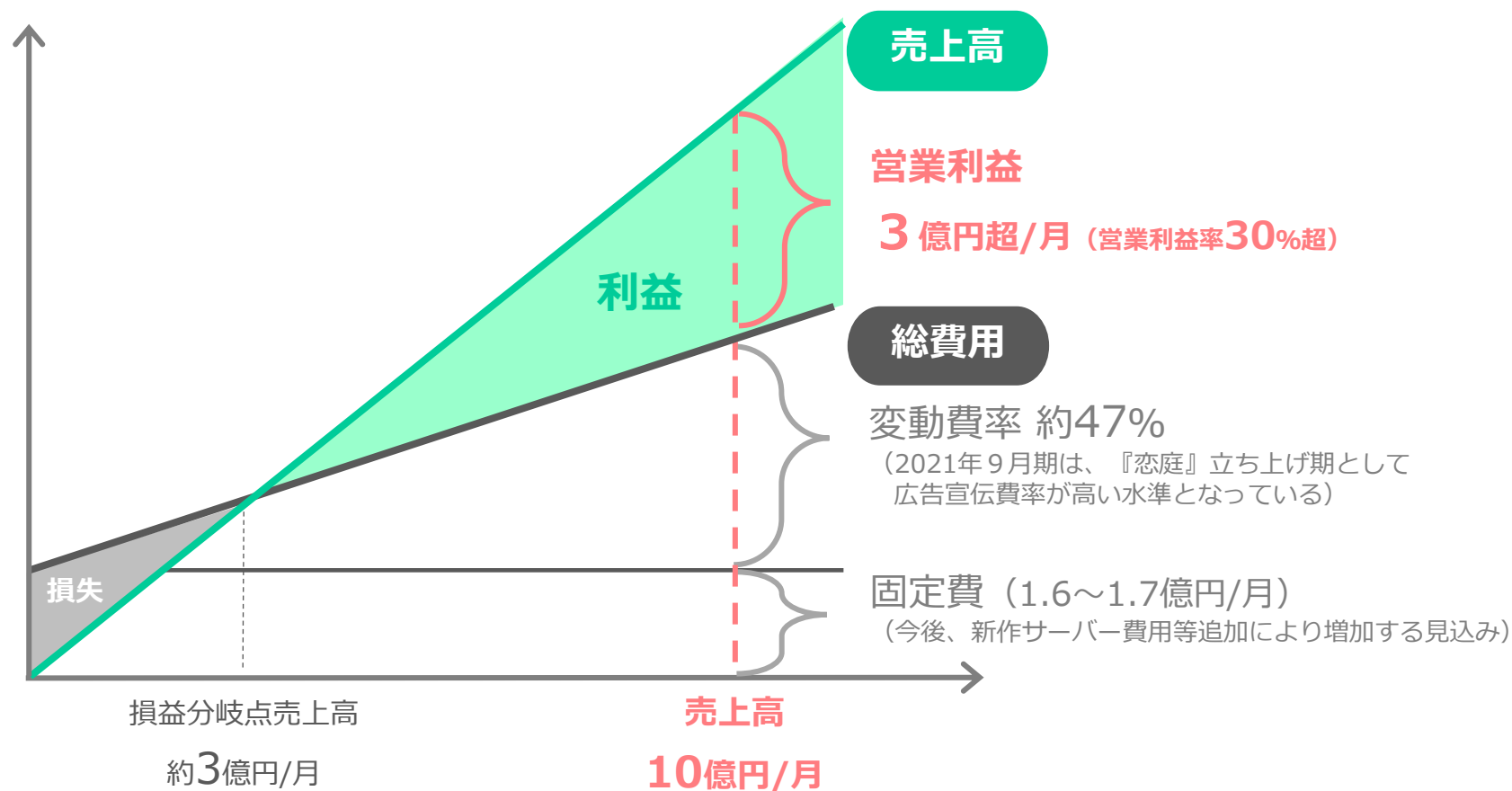
□ 「自社IP×自社開発運営」による高い限界利益率

$$\text{売上高} \times \text{約}53\% - \text{固定費} = \text{営業利益}$$



※2021年9月期通期の数値を前提としております。今後固定費の増加などの要因等により、損益分岐点売上高が高くなる可能性があります。

- 売上高の増減により営業利益率も大きく変動
- 仮に売上高10億円/月の場合、営業利益率は30%超（営業利益3億円超/月）



『ゲーム』の目標

100%オリジナルの自社開発・自社配信メーカーとして市場シェアを高める

- ・新作大型RPGアプリのリリースによる爆発力で売上拡大
- ・海外同時配信により、海外版運営のノウハウ、認知を獲得し、今後世界市場で戦っていく
- ・長期運営により安定した利益を積み上げる

『恋庭』の目標

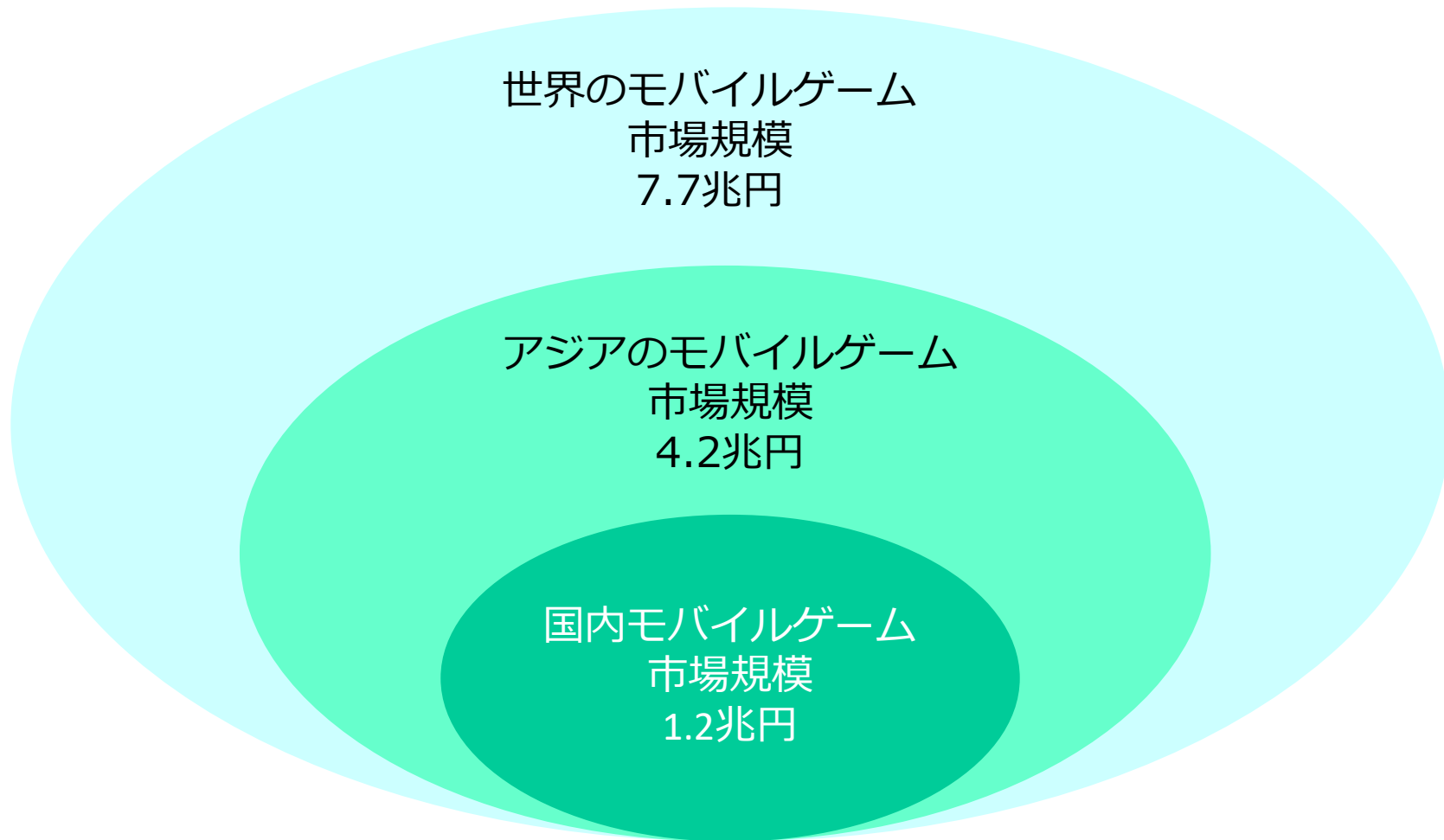
マッチングサービス市場の国内シェア及び世界シェアを高める

- ・流行の発信源となりやすい20代前半にアプローチできる施策を実施
- ・幅広い利用者層に利用して頂く

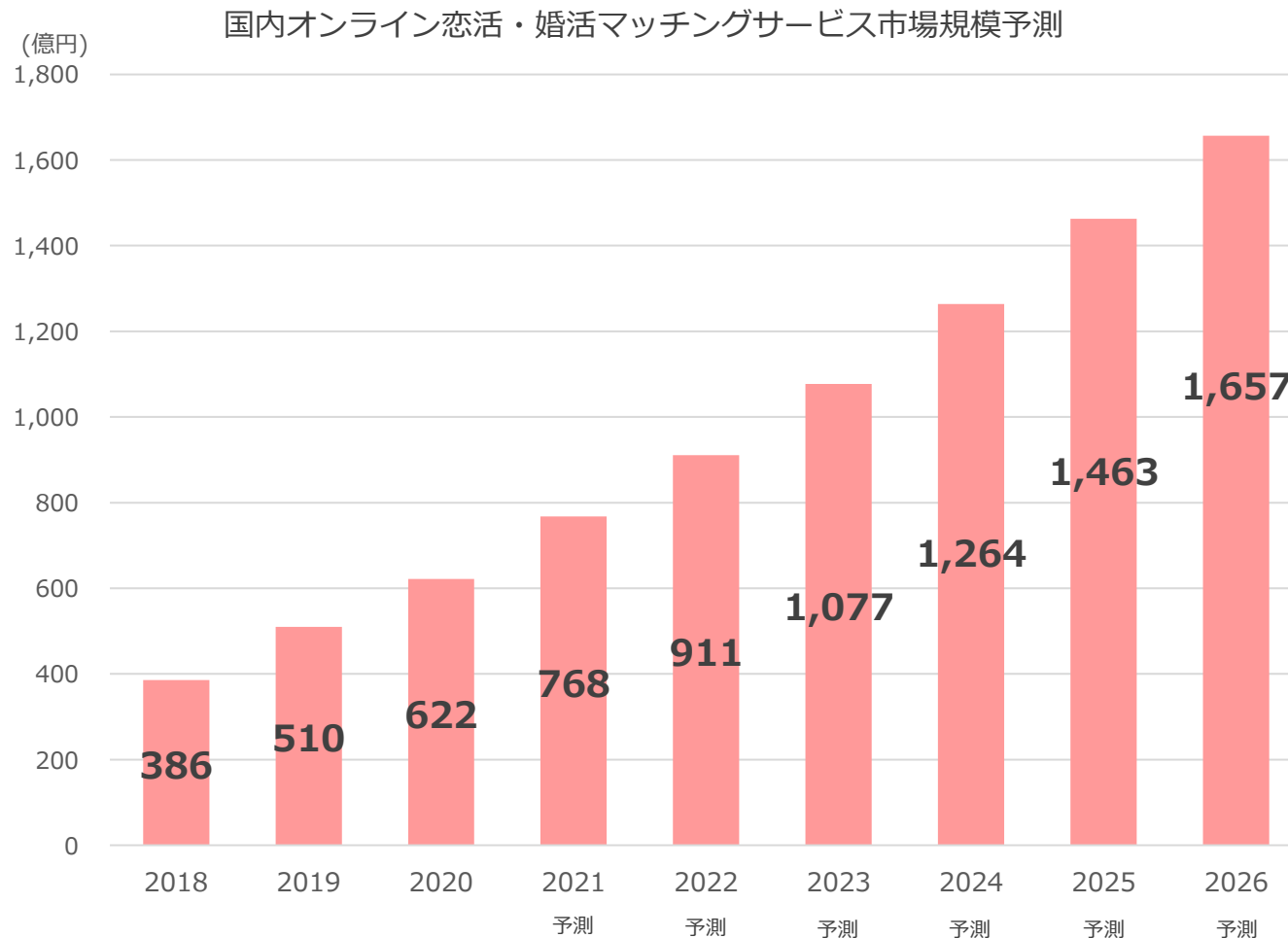
先行投資計画（2022年9月期）

ゲーム	新作大型RPGの開発費用（年間5.8億円）
その他 サービス	「恋庭」の広告宣伝費を継続的に投下予定（年間4.8億円） （黒字化後に実施する金額を含む）

『メメントモリ』を含む今後の新作大型RPGについて、
中国本土等を除く、全世界の市場へ参入する予定であります



市場の拡大に伴い、恋愛、結婚からカジュアルなものまで、
様々なニーズに合わせたサービスが参入



4. 參考資料

企業理念

ロマン

世界で一番「思い出」をつくる
エンターテインメント企業

企業信念

良いものは必ず評価される

会社名 株式会社バンク・オブ・イノベーション

所在地 東京都新宿区新宿六丁目27番30号 新宿イーストサイドスクエア3F

設立日 2006年1月12日

資本金 490百万円（2021年9月末時点）

事業内容 スマートフォンアプリ関連事業

役員 代表取締役社長 樋口 智裕

取締役 田中 大介

取締役CFO 河内 三佳

社外取締役（常勤監査等委員） 熊倉 安希子

社外取締役（監査等委員） 深町 周輔

社外取締役（監査等委員） 木戸 隆之

従業員数 185名（2021年9月末時点、連結ベース）

年月	内容
2006年1月	東京都渋谷区に株式会社バンク・オブ・イノベーションを設立
2007年3月	動画検索事業を開始（動画検索エンジンサービス「Fooooo」をインターネット上に公開）
2007年5月	東京都中野区に本社移転
2008年6月	東京都新宿区新宿に本社移転
2010年2月	PCソーシャルゲーム事業を開始（PC版「mixi」で複数のソーシャルアプリを配信）
2010年10月	東京都新宿区大久保に本社移転
2012年9月	スマートフォンゲーム事業（現スマートフォンアプリ関連事業）を開始
2013年3月	動画検索事業を終了（「Fooooo」を事業譲渡）
2013年5月	PCソーシャルゲーム事業を終了
2015年11月	東京都新宿区新宿に本社移転
2018年7月	東京証券取引所マザーズ市場へ株式上場
2019年11月	ゲーム以外の新規事業展開を目的として子会社株式会社バンク・オブ・インキュベーションを設立

多くのお客様へ感動と最高の「思い出」を提供すべく、質にこだわったコンテンツを提供しています

ゲーム



ミトラスフィア-MITRASPHERE-

ボイス×装備×アバター×職業の組合せでキャラなりきり！
他プレイヤーと手軽にコミュニケーションを取りながら、リアルタイムに冒険を楽しむことができます。
仲間と共に[Re:アクションなりきりRPG]の冒険へ！



幻獣契約クリプトラクト

国内累計1,200万ダウンロード！
重厚な物語、細部まですべてが美しい世界、個性あふれる仲間たち。
美麗2D×モーションに見惚れる本格コマンドRPG！

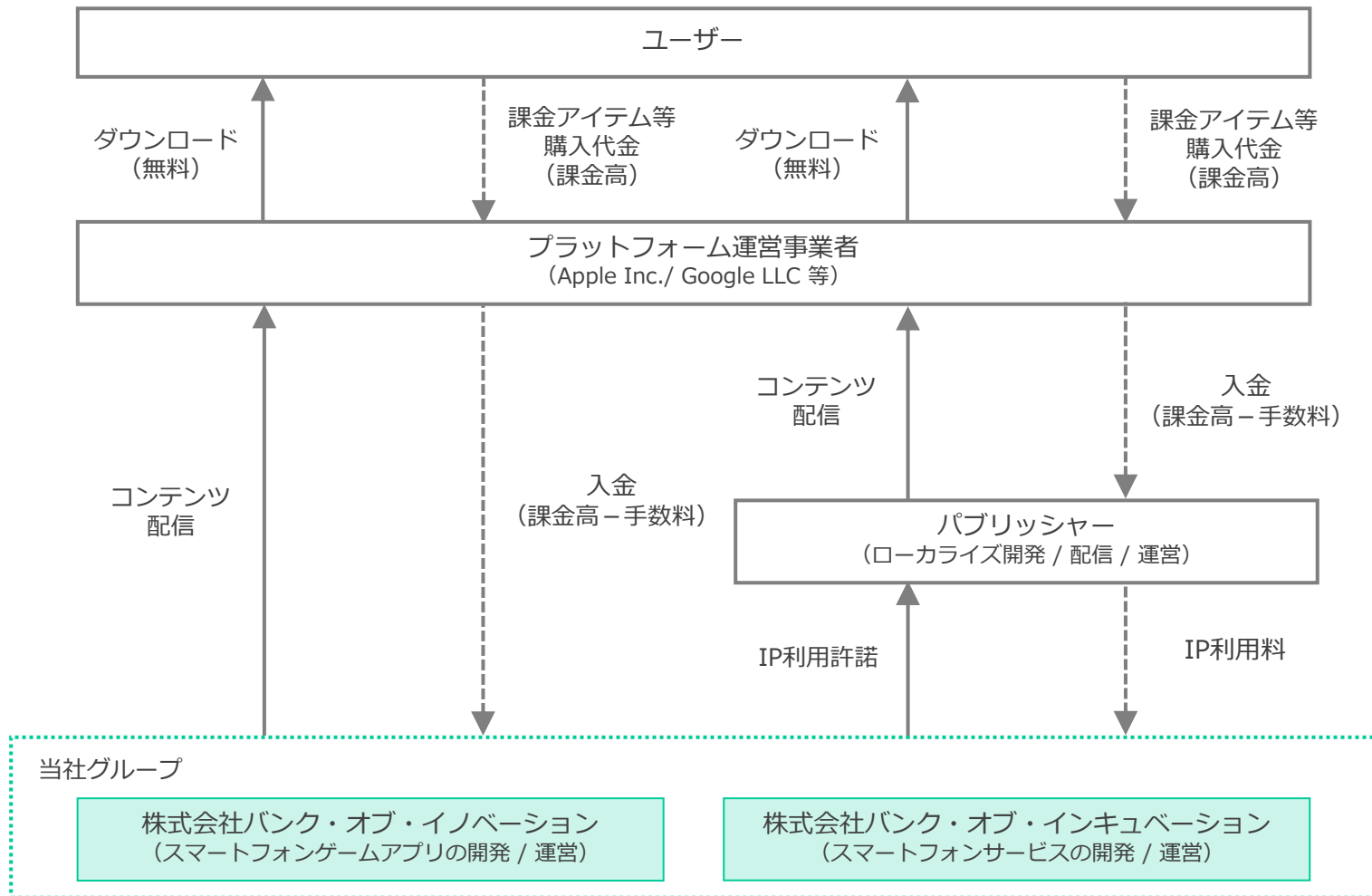
サービス



恋庭

ゲーム恋活アプリNo.1
「ゲームをしてたら、恋人ができた。」をコンセプトに、
「心でつながる」サービスを提供しています。

当社の売上高は、アプリの自社配信によるアイテム課金収入が大部分を占めるほか、ゲームアプリのIP利用許諾によって得られる収益も売上高として計上しています



事項	発生可能性 / 発生時期	概要と対応方針	対応方針
開発期間の長期化	中 / 常時	当社グループは高品質のアプリを開発するため、開発期限をあえて設けない「品質最優先」の方針をとっていることから、開発期間が長期化する傾向にあります。また、開発期間が長期となるほど、主に人件費など開発にかかるコストが増加し、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループでは定期的に経営会議等で進捗共有をおこなうほか、開発フェーズの後退防止の取り組みを実施するなど、リスクを最小限に抑えるよう努めております。
海外展開	中 / 常時	展開予定先の情勢や特有の法的規制により予定通りに展開できない場合、対応にかかるコストが増加するほか、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループでは顧問弁護士等と密に情報交換を行うことにより、リスクを最小限に抑えるよう努めております。
プラットフォーム運営事業者の動向	低 / 常時	今後、アプリストアの仕様変更や規約変更などの動向により、当社サービスの配信に支障が出た場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループでは、日頃よりプラットフォームのレビューガイドラインの遵守を徹底するなど、リスクを最小限に抑えるよう努めております。

投資者の判断にとって重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しているものです。本記載内容は当社株式の投資に関するすべてのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識したうえで、発生の回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針です。本記載内容以外のリスクについては、本資料のほか有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせてご参照ください。

BANK OF INNOVATION

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内包します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

また、本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

本資料は、本決算の発表時期を目途として更新し、開示を行う予定です。なお、財務数値及び事業の進捗に関する事項は、四半期ごとに開示を行う予定です。