



2024年9月期 第2四半期

決算説明資料

株式会社バンク・オブ・イノベーション
(東証グロース：4393)

2024年5月

A watercolor illustration of a dreamlike landscape. In the center, a person in a white shirt and dark pants floats horizontally in the air. The background is a soft, colorful wash of pinks, yellows, and greens. On the left, a windmill and a building with a dome are visible. On the right, a tall, spire-like structure rises. The foreground is filled with a dense field of colorful flowers in shades of red, orange, purple, and pink. The overall style is soft and ethereal.

美しき魔力に堕ちる

2024年9月期
2Q業績

<会計期間>	売上高	3,634	百万円	(直前Q比 : ▲13.0%)
	営業利益	654	百万円	(直前Q比 : +12.4%)
<累計期間>	売上高	7,812	百万円	(前年同Q累計比 : ▲43.8%)
	営業利益	1,237	百万円	(前年同Q累計比 : ▲71.8%)

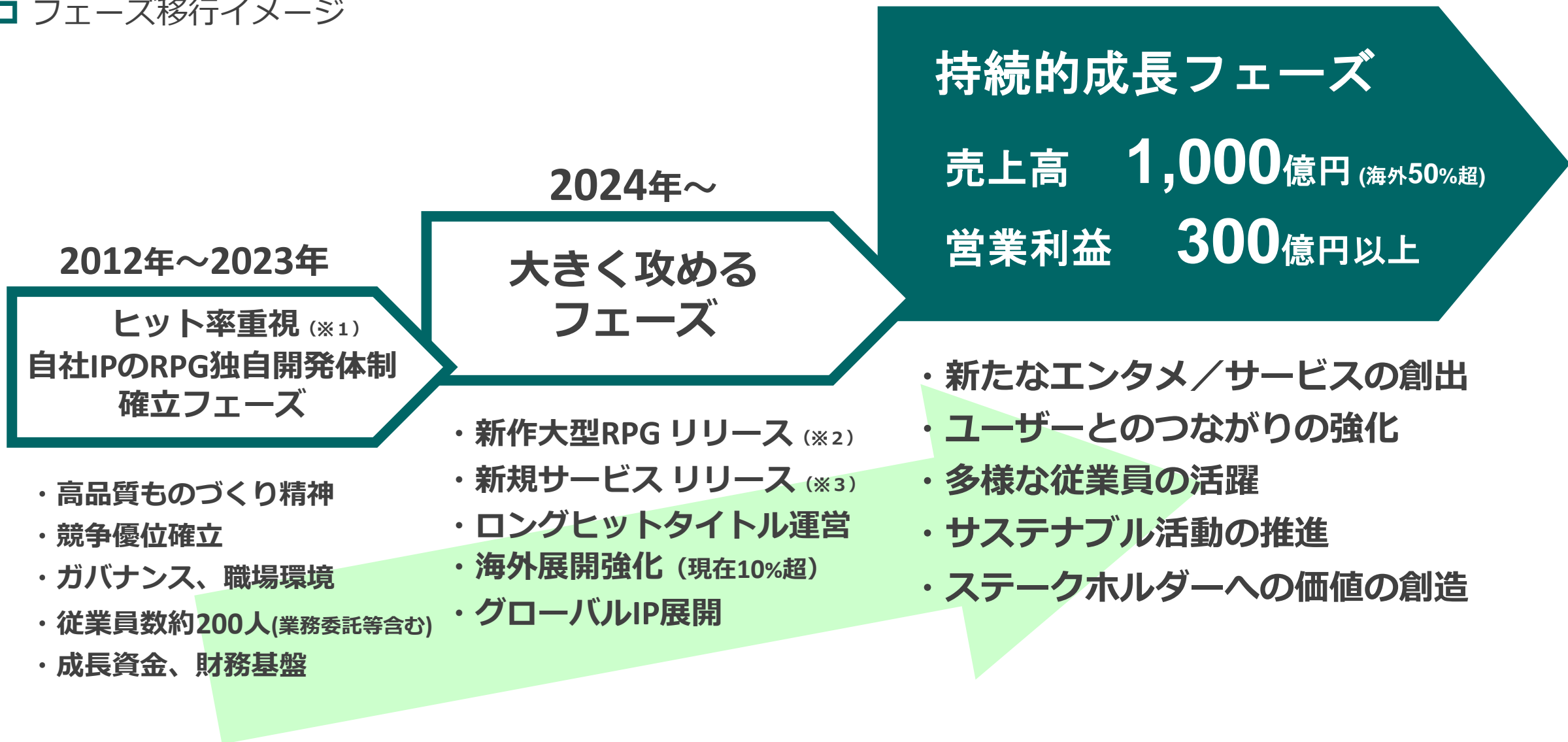
トピックス
及び事業進捗

- 直近1年間（4四半期）の最高益更新 (※1)
- 『メメントモリ』 : 23年8月以降、月間プレイユーザー数が安定 (※2)
- 『恋庭』 : 様々な出会いを実現する改良版／海外版が、本開発へ移行

(※1) 23年9月期1Qにリリースした『メメントモリ』のリリース初動の影響が特に大きい23年9月期1Q・2Qを除いた23年9月期3Q以降の期間で最高益を更新しています。

(※2) 『メメントモリ』のMAU（月間アクティブユーザー数）は、23年8月から24年4月まで、23年7月水準を上回って推移しています。

□ フェーズ移行イメージ



※1) 当社が属するエンタメ業界は1本のヒットで業績が大きく変動することから、ヒットの確度を高めるため品質最優先の方針

※2) 『メメントモリ』の開発運営経験を活かし、リリースから30日間で全世界100億円～200億円の課金高、その後全世界月額課金高40億円以上の規模を1年以上推移させることを目指して開発

※3) 年間売上100億円以上を目指せるサービスに絞って開発

1. 2024年9月期 第2四半期 連結決算業績
2. トピックス及び事業進捗
3. Appendix

1. 2024年9月期 第2四半期 連結決算業績

- 2023年9月期の法人税等・消費税等の支払いにより、現金及び預金・負債が減少
- 開発・運営費用は、売上原価にて全額即時費用処理しており、資産計上なし（減損リスクなし）
- 2Q末時点のネットキャッシュ（※）は3,929百万円、自己資本比率は63.0%

（単位：百万円）

	2024年9月期 2Q末	2023年9月期 4Q末	増減率 (前期末比)
流動資産	6,656	7,686	▲13.4%
現金及び預金	4,275	5,417	▲21.1%
売掛金	2,066	2,030	+1.7%
固定資産	401	407	▲1.5%
資産合計	7,057	8,093	▲12.8%
負債合計	2,613	4,415	▲40.8%
純資産合計	4,444	3,678	+20.8%

（※）現金及び預金から有利子負債を差し引いた金額であります。

- 直前Q比：直前Qは『メントモリ』周年イベントの実施で売上高及び広告宣伝費が大きく、減収増益
- 前年同Q累計比：前年同Q累計は『メントモリ』リリースによる一時的な初動の影響が大きく、各指標減少

（単位：百万円）

	2024年9月期 2 Q会計期間	2024年9月期 1 Q会計期間	増減率 (直前Q比)	2024年9月期 2 Q累計期間	2023年9月期 2 Q累計期間	増減率 (前年同Q累計比)
売上高	3,634	4,177	▲13.0%	7,812	13,911	▲43.8%
売上原価	1,839	2,041	▲9.9%	3,881	5,622	▲31.0%
売上総利益	1,794	2,135	▲16.0%	3,930	8,288	▲52.6%
販売費及び一般管理費	1,140	1,553	▲26.6%	2,693	3,895	▲30.9%
営業利益	654	582	+12.4%	1,237	4,392	▲71.8%
(営業利益率)	(18.0%)	(13.9%)	—	(15.8%)	(31.6%)	—
四半期純利益	434	384	+12.9%	819	3,041	▲73.0%
(四半期純利益率)	(12.0%)	(9.2%)	—	(10.5%)	(21.9%)	—
(1株当たり四半期純利益)	(108.82円)	(96.16円)	—	(204.98円)	(760.31円)	—

□ 『運営利益』は、新作大型RPG・新規サービス開発のための『新作開発投資』を大きく上回る水準

2 Q会計期間
PL計上額

売上高
3,634百万円

売上原価及び販管費
2,979百万円

営業利益
654百万円

既存タイトル
運営

売上高
3,634百万円

運営費用等（※1）
2,766百万円

『運営利益』
867百万円

+

+

+

新作大型RPG
新規サービス
開発

開発費用（※2）

213百万円

『新作開発投資』

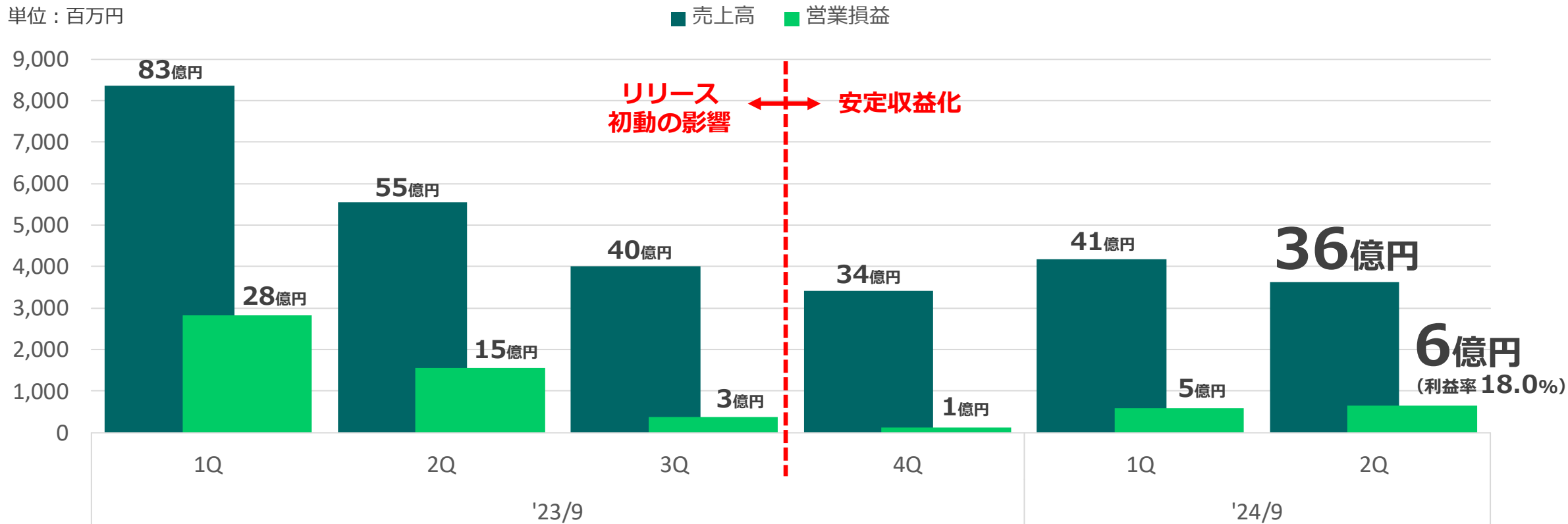
▲213百万円

（※1）売上原価及び販管費のうち『新作開発投資』以外にかかる総費用をあらわしており、当該金額には運営費用・PF手数料・広告宣伝費、およびバックオフィス費用等を含めています。

（※2）当2 Q（2024/1～2024/3の3か月間）に計上した研究開発費の金額であり、全額費用計上しています。

- 『メメントモリ』が安定収益化し、2Q営業利益が直近1年間（4四半期）の最高益更新（※）
- MAUが、23年8月から24年4月まで、23年7月水準を上回って推移
- 10年以上のロングヒットタイトルになることを目指して、今後もさらに運営体制を増強して運営

四半期連結業績推移



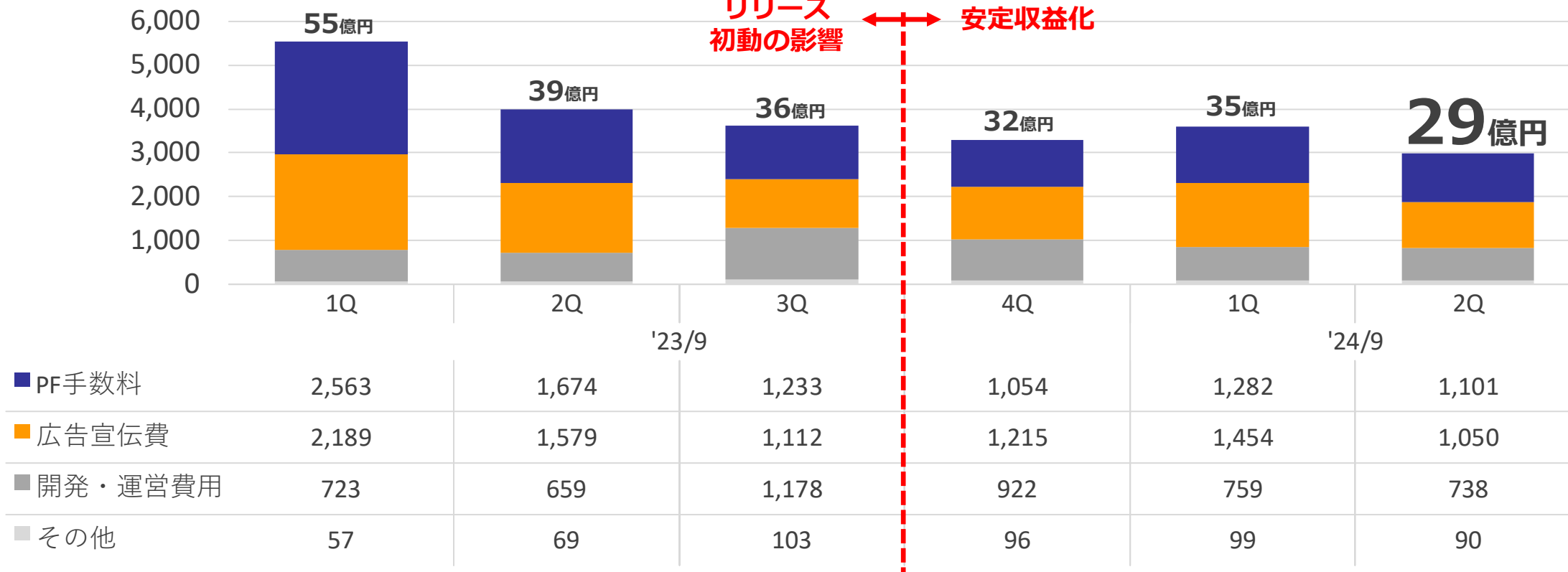
（※）23年9月期1Qにリリースした『メメントモリ』のリリース初動の影響が特に大きい23年9月期1Q・2Qを除いた23年9月期3Q以降の期間で最高益を更新しています。

- PF手数料：PF手数料率は約30%。課金高に比例して増減
- 広告宣伝費：広告宣伝費率は30%程度を想定。TVCM等の大規模広告の実施時期や程度により増減
- 固定費（「開発・運営費用」＋「その他」）：継続的なコスト管理による減少で、年間34億円程度を想定（※）

四半期連結営業費用推移

単位：百万円

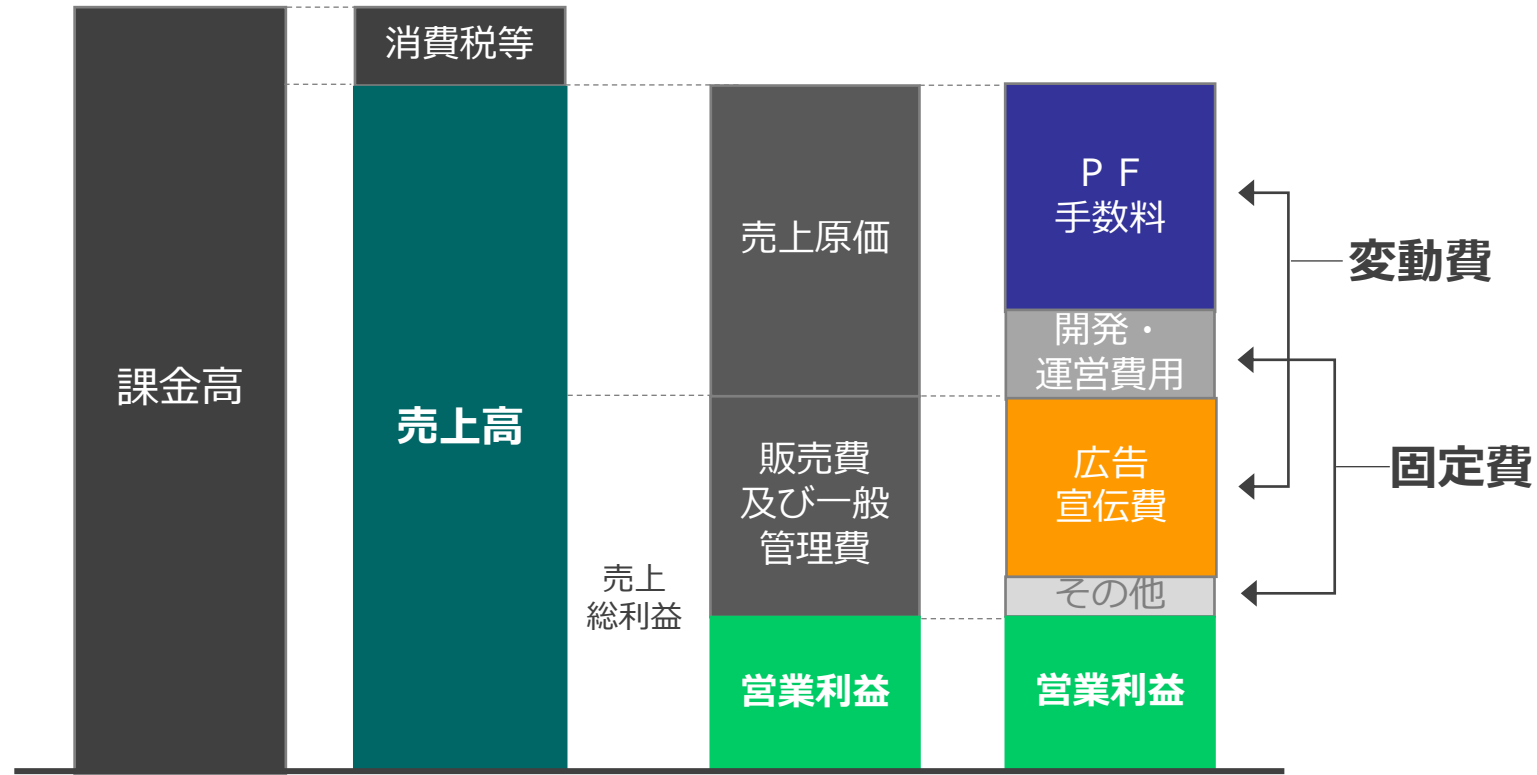
リリース
初動の影響 ←→ 安定収益化



（※）今後、『メメントモリ』の拡大や新作大型RPG・新規サービスのリリース等により、会社規模が拡大した場合には、固定費が増加する可能性があります。

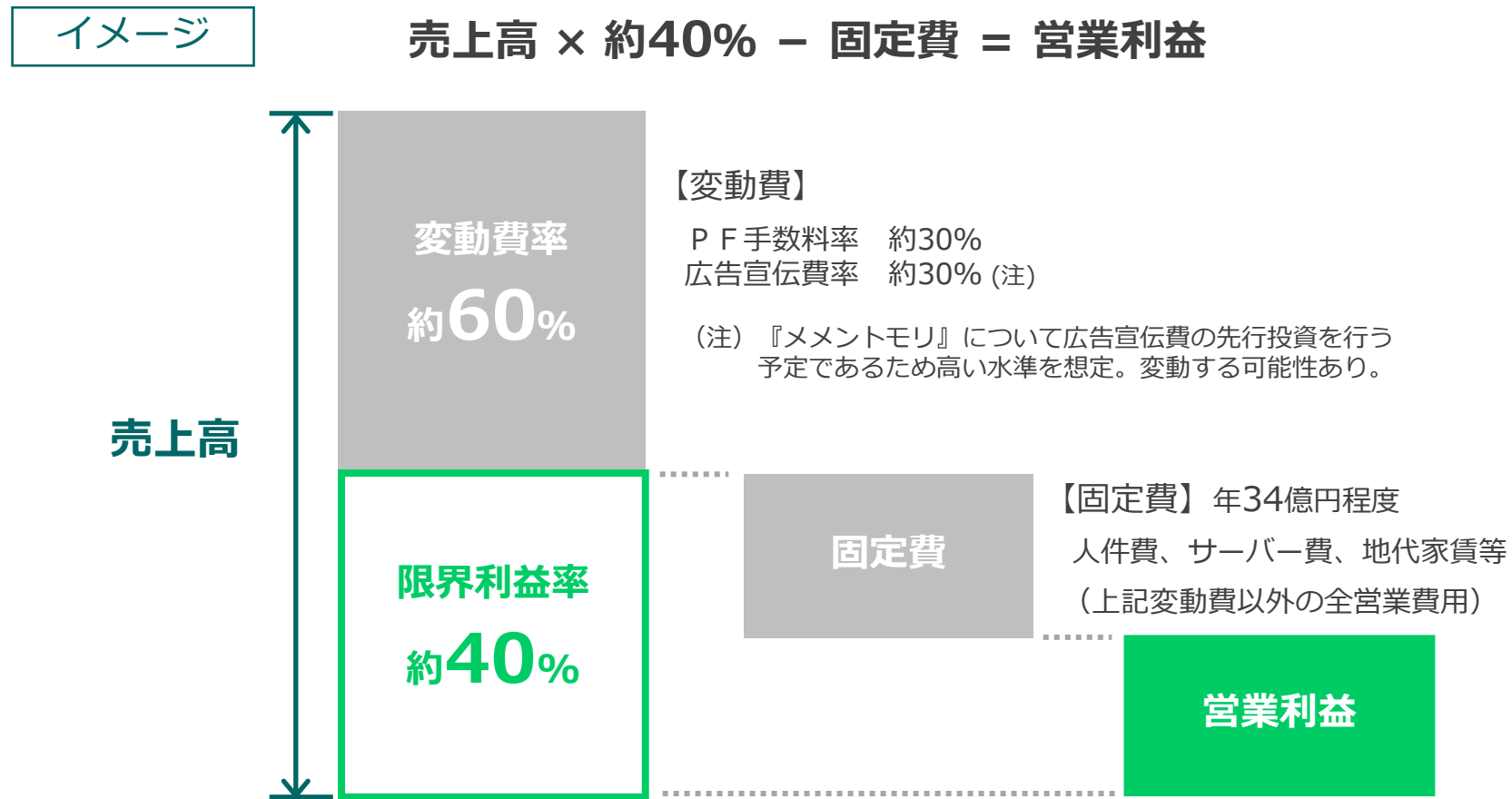
- 課金高から消費税等を控除した金額を売上高として計上
- 事業部費用（開発・運営費用）は売上原価、バックオフィス費用は販管費に計上

イメージ



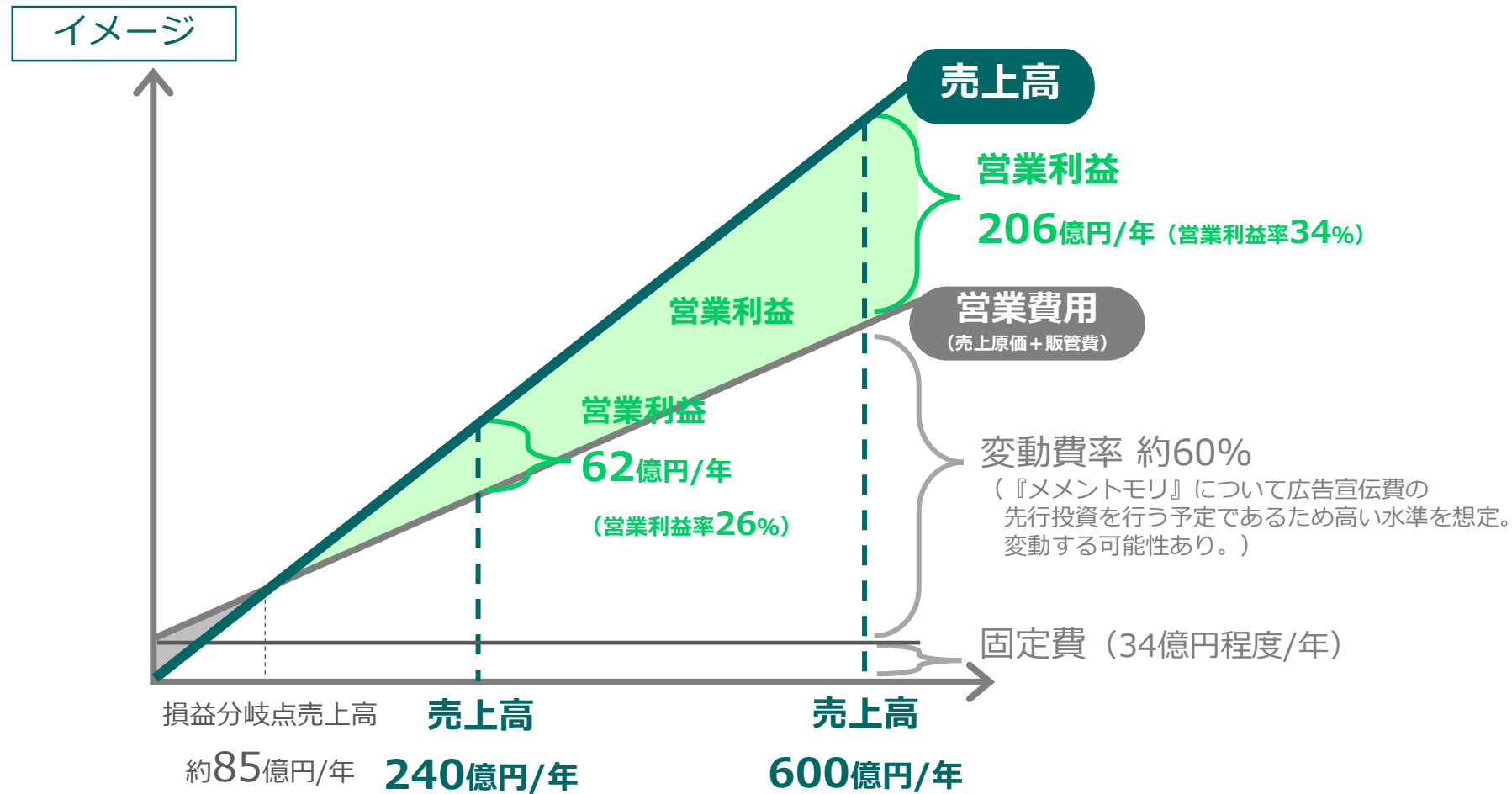
※上記の図はあくまでもイメージであり、実際の数値・割合を示したものではありません。

□ 「自社IP × 自社開発運営 × グローバル同時配信」による高い限界利益率



※現時点における損益構造イメージであります。

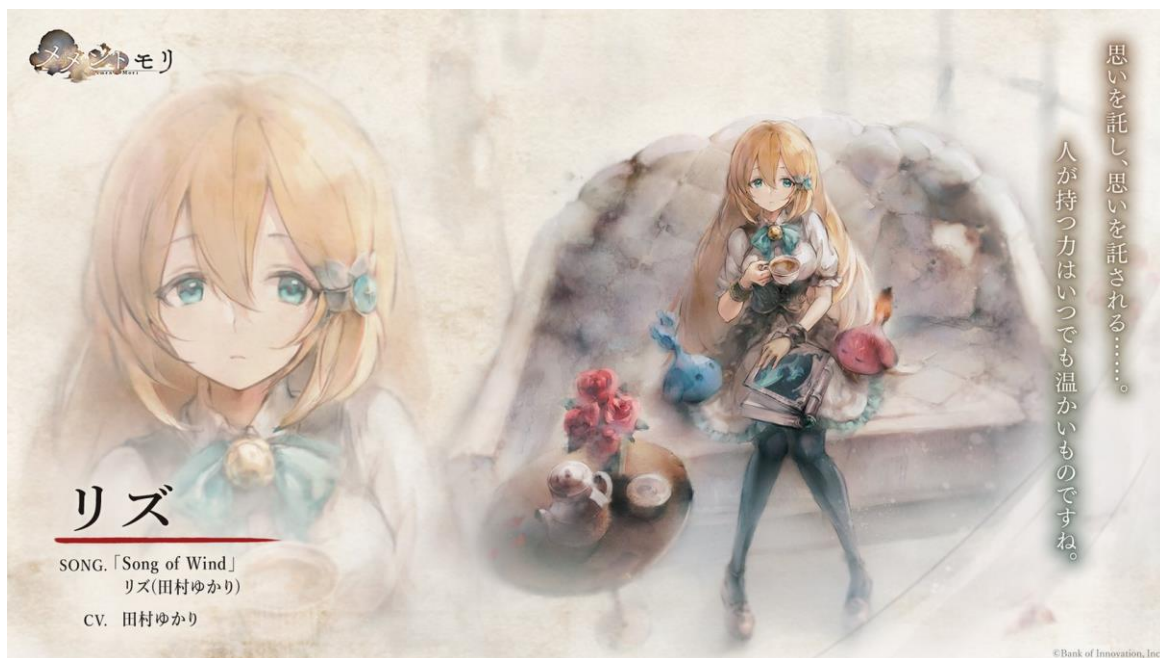
□ 売上が拡大した場合の営業利益率の変動イメージ



※現時点における営業利益率の変動イメージであり、実際の売上高を示したものではありません。
また今後、PF手数料率の変動や広告宣伝費率の変動、固定費の増減などの要因等により、損益分岐点売上高が増減する可能性があります。

2. トピックス及び事業進捗

自社IPとの合同コラボイベントを開催



『幻獣契約クリプトラクト』 『ミトラスフィア-MITRASPHERE-』
2タイトルのキャラクターを期間限定で実装

アニメイトフェア Spring2024でグッズ販売



メメントモリ アニメイトフェア

Memento Mori

Spring 2024

開催期間 2024 3.16(土) → 4.7(日)

対象店舗

札幌店 | 仙台店 | 池袋本店 | 渋谷店 | 秋葉原店
名古屋店 | 横浜ビブレ店 | 大阪日本橋店 | 梅田店 | 天王寺店
三宮店 | 岡山店 | 広島店 | 福岡パルコ店 | 通販

© Bank of Innovation, Inc.

オリジナルサウンドトラックリリース



【アルバム名】

メメントモリ Original Soundtrack

【リリース日】

2024年5月8日(水)

【販売】

音楽配信ストアでのデジタルリリース。サブスクリプションサービスのストリーミング再生にも対応。

【配信ストア】

Apple Music、iTunes Store、Spotify、LINE MUSIC 他多数

【配信ストア(ハイレゾ対応)】

レコチョク、music.jp、mora、OTOTOY 他多数

【配信リンク】

<https://linkco.re/g6UnCUdA>

- ・各バトルやギルド、メモリーなど、様々なシーンを演出するゲーム内BGM計18曲すべてにハイレゾリマスタリングを実施
- ・ゲーム内でお聞きいただくよりも格段に臨場感や空気感を実感できる
- ・ハイレゾ音源対応ストアでは、音楽CDの約6.5倍の情報量となる192khz/24bitの超高音質音源を提供

1.5周年記念TVCM【メメントモリ／美しき魔力に堕ちる篇】

<https://youtu.be/H-bGP3JVLic>



『1.5周年記念キャンペーン』
特別なロザリーを期間限定プレゼント (5月20日3:59まで)



『メメントモリ』は
[こちら](#)から

この機会に
ぜひお楽しみください

運営体制及び今後の施策等

リリース以降、運営体制を強化しているものの
未だ多くの要改善事項があることから
今後もさらに運営体制を強化して
キャラクターの世界観の魅力をより感じられるような新しい要素や
音楽を活かした企画など
より充実したサービスを目指していく

また、対応言語・配信PF拡大を引き続き進めて
日本及び海外での売上及び利益拡大を目指す

『恋庭』は、『3周年記念キャンペーン』開催中！



『恋庭』は、[こちら](#)から
この機会にぜひお楽しみください

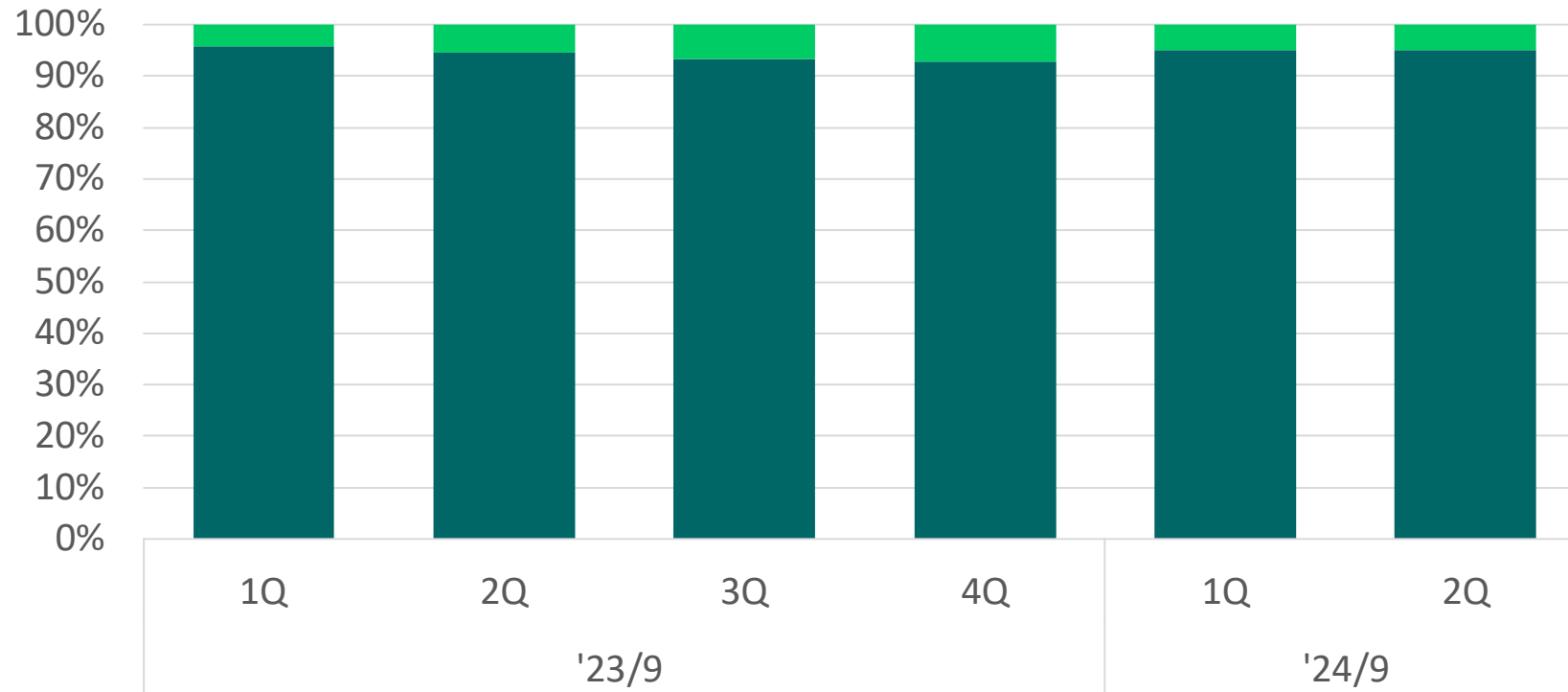
様々な出会いを実現する『恋庭』改良版／海外版が、本開発へ移行 海外市場にも参入し大きな収益拡大を目指す



- 『メメントモリ』をリリースした2023年9月期1Q以降、全売上の90%超が『ゲーム』の売上
- 連結業績に占める『恋庭』の重要性が低いことから、売上構成別の業績開示を省略(※)

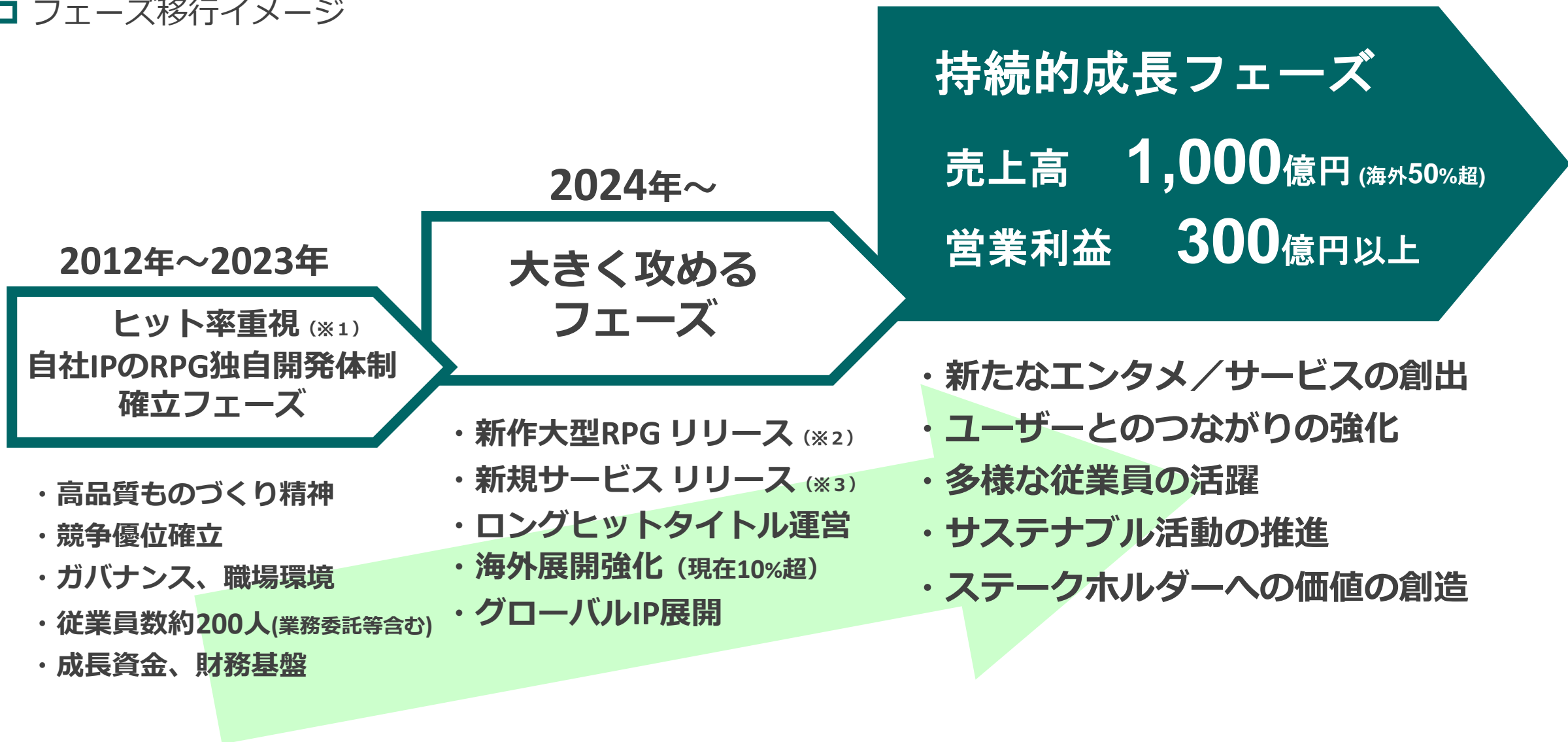
売上構成割合推移

■ ゲーム ■ 恋庭



※『恋庭』改良版／海外版は、本開発へ移行しており、今後リリース等によって重要性が高まった場合に改めて売上構成別の業績開示を検討してまいります。

□ フェーズ移行イメージ



(※1) 当社が属するエンタメ業界は1本のヒットで業績が大きく変動することから、ヒットの確度を高めるため品質最優先の方針

(※2) 『メメントモリ』の開発運営経験を活かし、リリースから30日間で全世界100億円～200億円の課金高、その後全世界月額課金高40億円以上の規模を1年以上推移させることを目指して開発

(※3) 年間売上100億円以上を目指せるサービスに絞って開発

- 2Q会計期間の『新作開発投資』（以下のタイトル／サービス開発費合計）は、213百万円
- 様々な出会いを実現する『恋庭』改良版／海外版が、本開発へ移行
- 現在、3本のタイトル／サービスが、本開発中

事業	タイトル/サービス		ステータス
ゲーム (「自社IP×自社開発運営×グローバル同時配信」体制)	第2弾 新作大型RPG (17年開発開始)		本開発中
	第3弾 新作大型RPG (23年開発開始)		企画中
その他サービス	恋庭	改良版／海外版	本開発中
	その他	新規サービス (未公表)	本開発中
		新規サービス (ゲーム×プラットフォーム)	企画中
		新規サービス (未公表)	企画中

- 自社IPのRPG独自開発力をもとに大きく攻めていき、爆発的で持続的な利益成長を目指す

『爆発型』：リリースから30日間で全世界100億円～200億円の課金高、その後全世界月額課金高40億円以上の規模を1年以上推移させることを目指して開発

『中長期成長型』：年間売上100億円以上を目指せるサービスに絞って開発

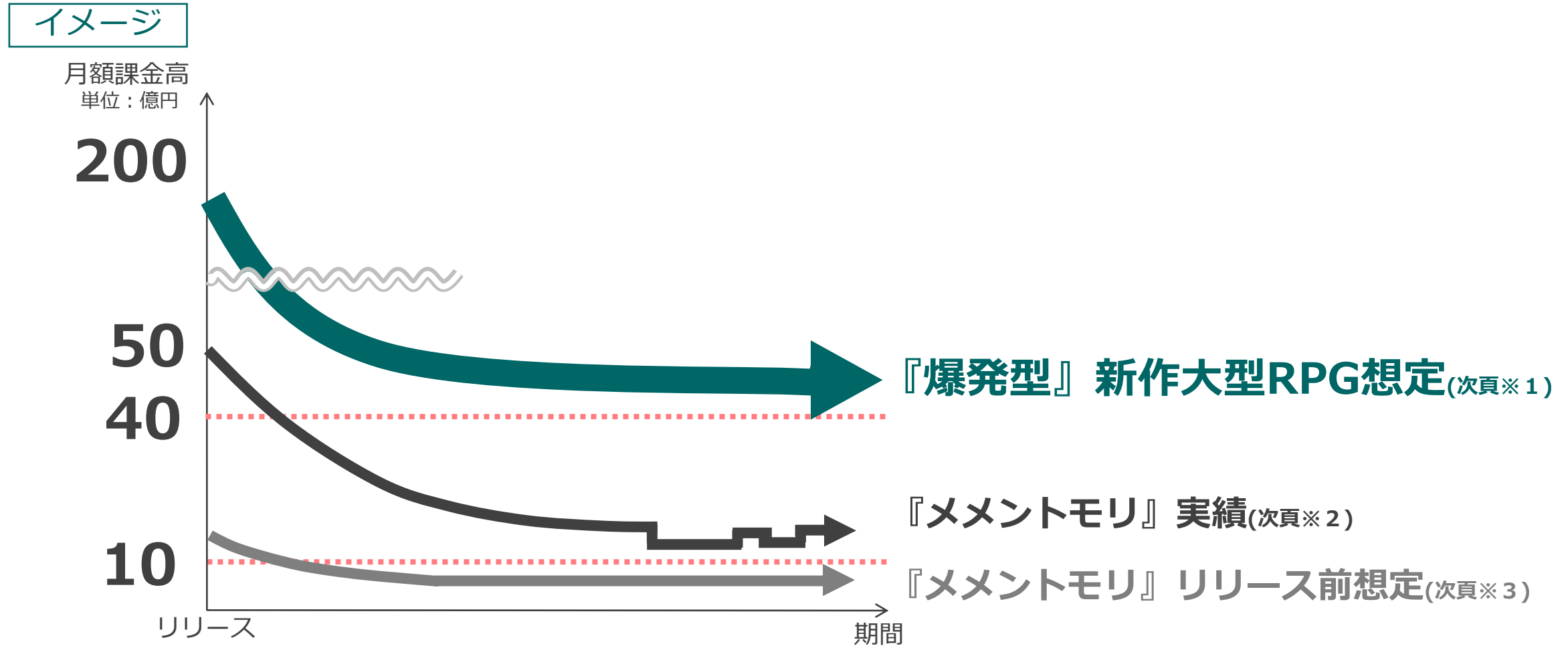
爆発型

新作大型RPG 2本

中長期成長型

『恋庭』改良版／海外版
+
新規サービス 3本

□ 『爆発型』新作大型RPGの課金高推移イメージ（リリースから1年間）



※現時点における推移のイメージであり、実際の結果は広告投資の効果や環境の変化などにより、大きく異なる可能性があります。

『爆発型』新作大型RPG想定(※1)

- ・ リリースから30日間で全世界100億円～200億円の課金高
(事前登録者数：500万人、事前広告宣伝費：事前登録者数確保に必要な額)
その後、全世界月額課金高40億円以上の規模を1年以上推移
- ・ リリース1年間後までの累計広告宣伝費：売上高の30%程度

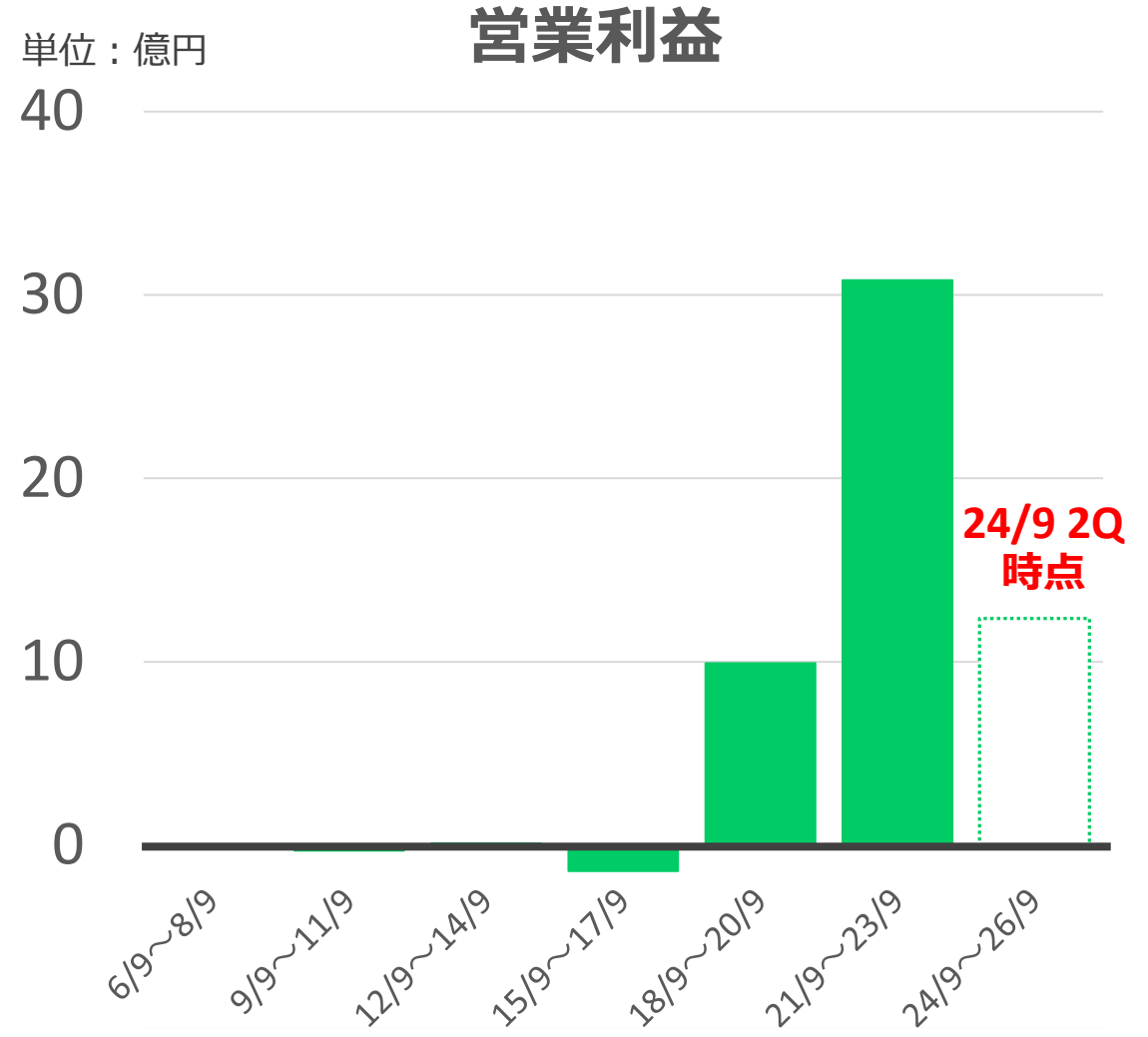
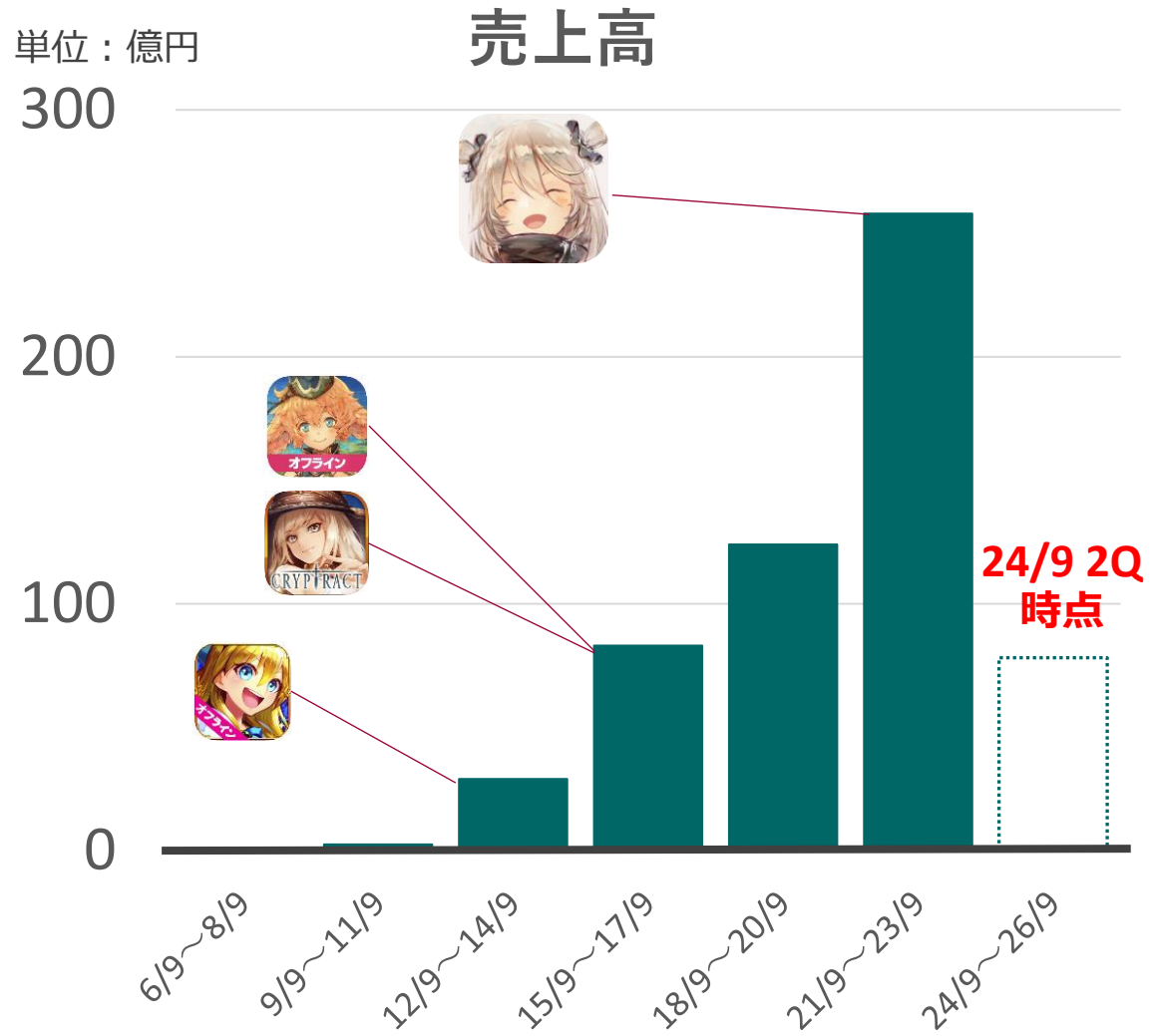
『メメントモリ』実績(※2)

- ・ リリースから30日間で全世界55億円の課金高
(事前登録者数：123万人、事前広告宣伝費：2億円)
全世界月額課金高10億円以上を1年以上推移
- ・ リリース1年後までの累計広告宣伝費：55億円(売上高の28.1%)

『メメントモリ』リリース前想定(※3)

日本国内のみで月額課金高5億円以上の規模を最低1年以上推移

- 品質最優先の方針のもと、継続的に『新作開発投資(研究開発費)』を増額(※)し、自社IPのRPG独自開発力を強化。その成果として大きな増収増益トレンド



(※) 15/9~17/9の研究開発費のQ平均 **49** 百万円、18/9~20/9の研究開発費のQ平均 **82** 百万円、21/9~23/9の研究開発費のQ平均 **147** 百万円、24/9 1 Qの研究開発費 **210** 百万円
 なお、増額傾向ではありますが、研究開発費を含めた固定費（PF手数料、広告宣伝費以外の営業費用）が、総額として年間34億円程度におさまるようコスト管理しています。

- 2024年3月19日開催の取締役会において、会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づき、自己株式取得に係る事項について決議

1. 自己株式の取得を行う理由

中長期的な当社株式1株当たり株主価値向上のため

2. 取得に係る事項の内容

- (1) 取得する株式の種類 普通株式
- (2) 取得する株式の総数 14万株（上限）
（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 3.5%）
- (3) 株式取得価額の総額 500百万円（上限）
- (4) 取得期間 2024年4月1日～9月30日まで
- (5) 取得方法 東京証券取引所における市場買付

3. 自己株式の取得状況

2024年4月1日～4月30日において、取得株式総数 13,800株、取得価額総額 52百万円

3. Appendix

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 562百万円（2024年 3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CFO 河内 三佳

社外取締役（監査等委員） 深町 周輔

取締役 田中 大介

社外取締役（監査等委員） 熊倉 安希子

社外取締役（監査等委員） 櫻田 厚

従業員数 177名（2024年3月末時点、連結ベース）

SDGs関連



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

ゲーム

**メメントモリ** 2022年10月リリース

美しき魔力に堕ちる。

水彩調で夢く描かれる独特な世界観と「魔女」と呼ばれる少女たち。

少女たち一人一人が持つ想いを、多数の有名アーティストが表現したラメント（歌）とストーリー、そして近代的バトルシステムにより新たな体験ができる放置RPG。

配信プラットフォーム：[App Store](#) / [Google Play](#) / [DMMGAMES](#)

サービス

**恋庭** 2021年4月リリース

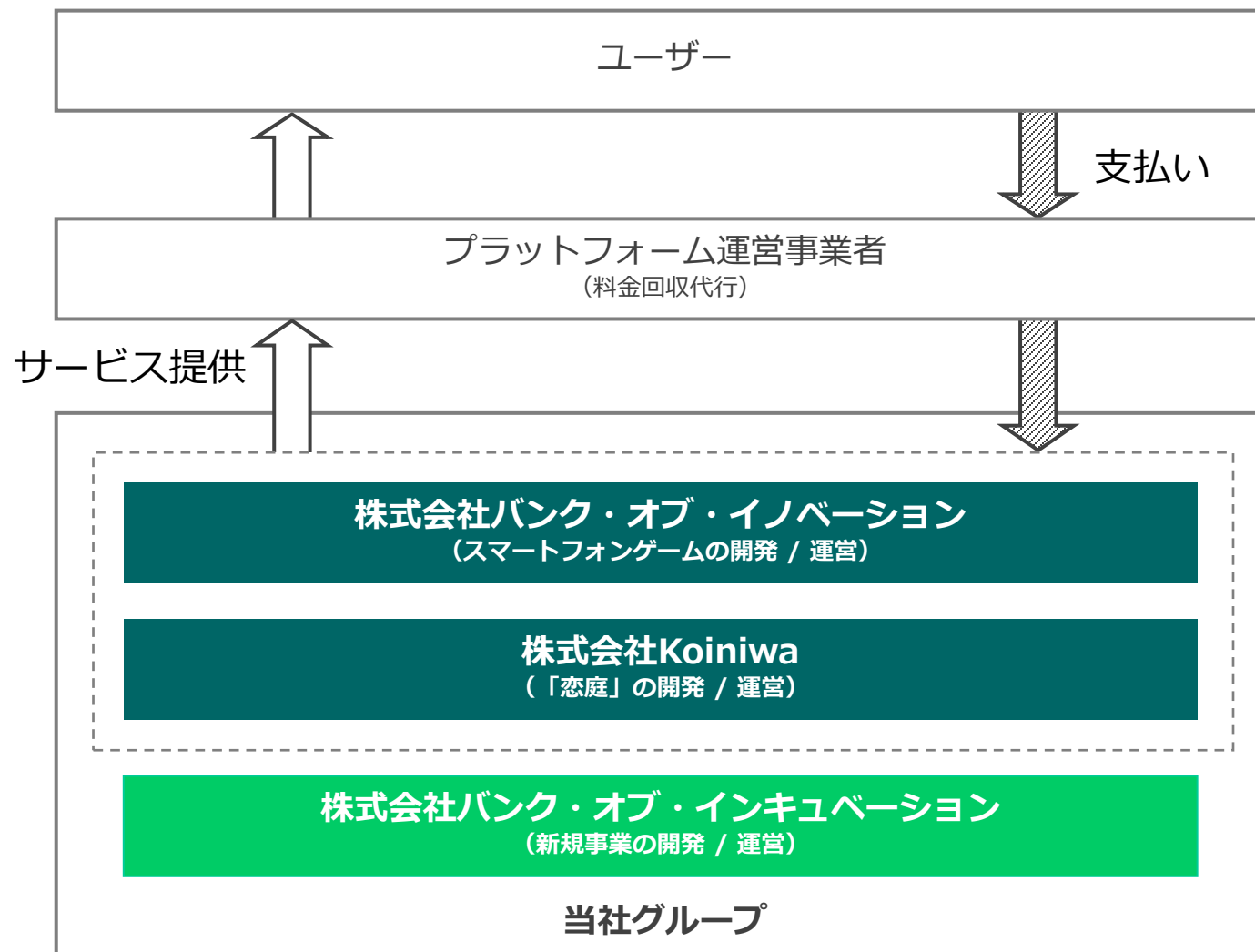
ゲーム恋活アプリ利用者数No.1

『ゲームしてたら、恋人ができた。』をコンセプトとする、ゲームが出会いをサポートしてくれるコミュニケーションアプリ。ゲームとしても十分に楽しむことができるため、今までにない“のんびりとした気楽な出会い”を体験できます。

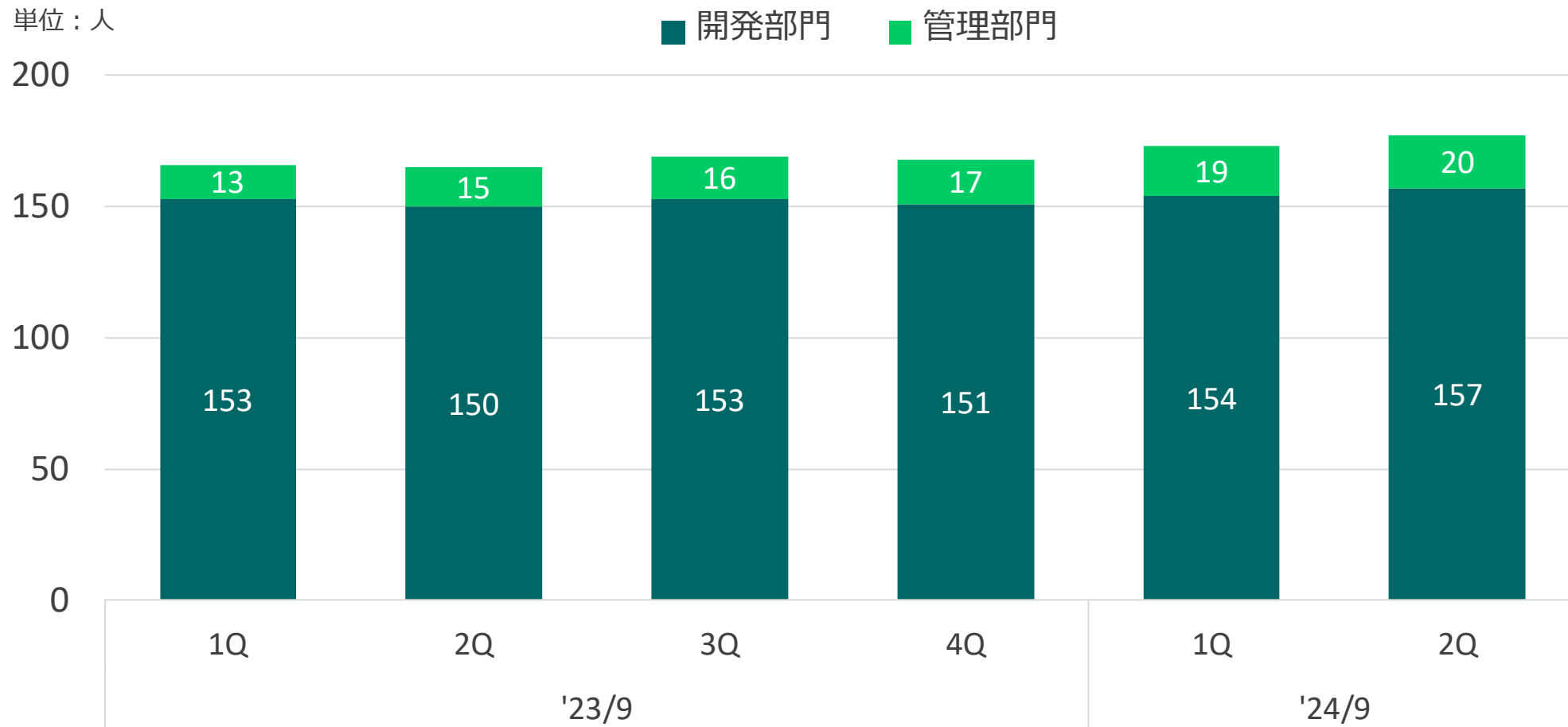
配信プラットフォーム：[App Store](#) / [Google Play](#)

※公式サイト『[恋庭レポート](#)』では、交際、ご結婚、パートナー、友人など…恋庭を通じて、様々なご関係を築かれているユーザー様のレポートをご紹介します。

当社グループ売上高の大部分はアイテム課金収入が占めています



採用基準を緩和することなく 採用活動の強化によって従業員数を増加させていく方針



※従業員数は、当社及び子会社の役員及び臨時従業員（契約社員及び アルバイト、他社からの派遣社員、業務委託）は含んでおりません。



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。