

株式会社マイネット

証券コード：3928

2016年度 第3四半期

決算説明会

業績

売上高は前年同期比で69%成長。
営業利益は124%成長。
10月13日公表の子会社取得による影響は
第4四半期の11月から。



単位：億円

買取

7月に(株)KADOKAWAから
「妖怪百姫たん！」の配信権を買取。
2タイトルをエンディング。
運営タイトル数は20タイトルに。

21 ▶ 20

運営

新たに自動化室、LTV室等を設置。
PARADE競争力は更に強化。
ユーザーに高付加価値のサービスをより
提供できる体制へ。



1. 決算概要

2. 事業状況

3. 子会社取得について

4. 事業戦略

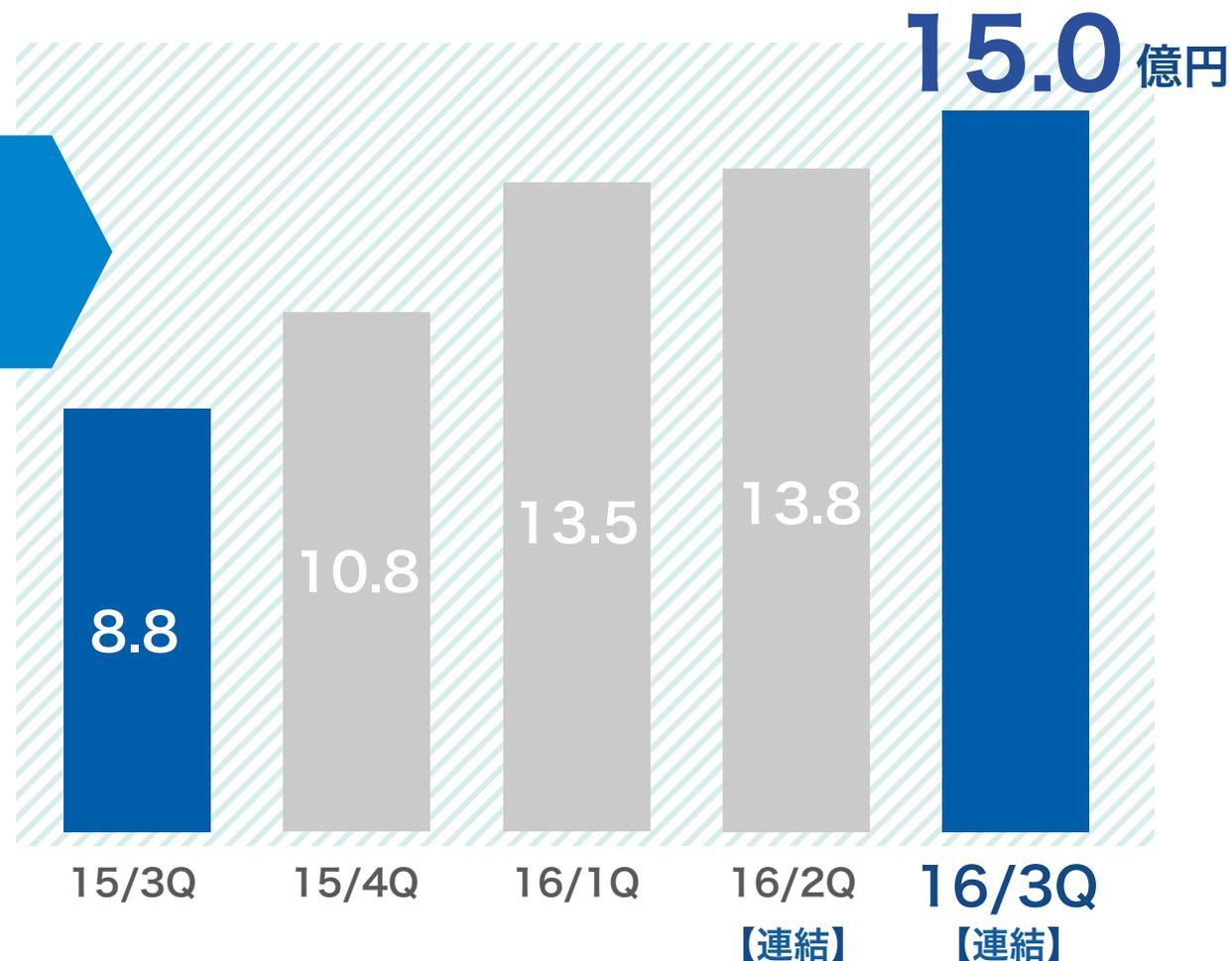
6月と7月に獲得したタイトルがフルに貢献

前年同期比

+69%

前四半期比

+8.5%



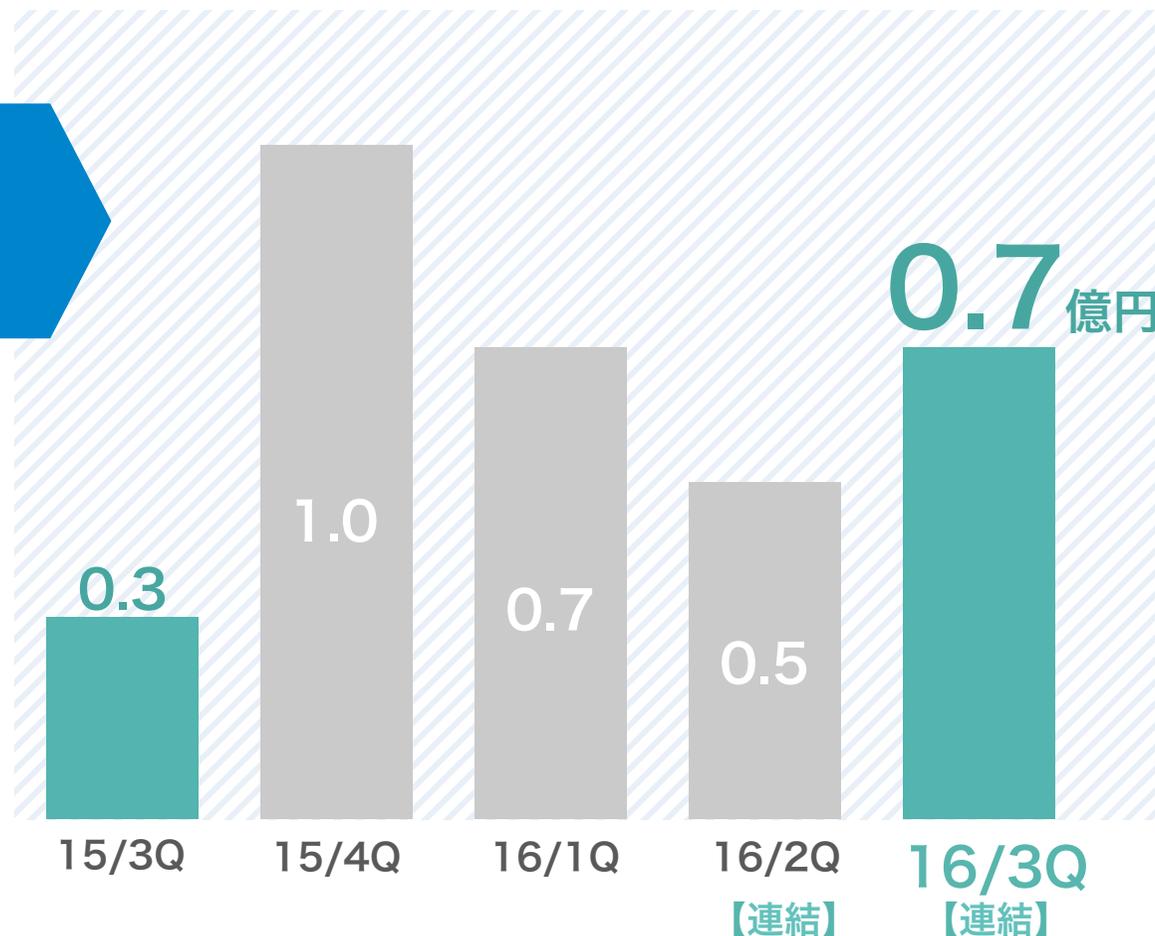
利益率改善により前四半期比で0.2億円増加

前年同期比

+124%

前四半期比

+45%



営業利益率は前四半期比で1.2pt改善

単位：百万円	【連結】 16/3Q	【単体】 15/3Q	前年同期比	【連結】 16/2Q	前四半期比
売上高	1,503	886	+69%	1,384	+8.5%
販売管理費	450	225	+100%	452	-0.4%
営業利益	76	34	+124%	52	+45%
営業利益率	5.0%	3.8%	+1.2pt	3.8%	+1.2pt
経常利益	72	33	+118%	51	+40%
四半期純利益	71	14	+400%	48	+47%
EBITDA	281	67	+319%	215	+30%

積極的なタイトル買取により減価償却費は増加

単位：百万円 下段は売上比	【連結】 16/3Q	【単体】 16/2Q	前四半期比	備考
サーバー等費用	116 7.7%	103 7.4%	+12% +0.3pt	主にAWS
PF使用料	379 25.2%	330 23.9%	+14% +1.3pt	Google、Apple、GREE、d-game等 ネイティブを中心に増加
外注費	230 15.2%	252 18.2%	-8.8% -3.0pt	ゲームの制作にかかる費用。 主に業務委託費、イラストデザイン費
人件費	314 20.8%	316 22.9%	-0.8% -2.1pt	順調に人員数拡大。法定福利費、通勤費、 福利厚生費の一部を含む
人材採用費	16 1.0%	18 1.3%	-11% -0.3pt	タイトル獲得の2ヶ月前から積極採用
減価償却費	205 13.6%	162 11.8%	+26.0% +1.8pt	買取案件増に伴いタイトル権利の償却費 も増加
オフィス費用	34 2.3%	34 2.5%	+2.2% -0.2pt	主に地代家賃
広告宣伝費	39 2.6%	39 2.8%	-0.1% -0.2pt	CroPro活用で広告宣伝費を抑制

着実に営業CFを積上げ、前四半期比で現預金は増加

単位：百万円	【連結】 16/3Q	【単体】 15/3Q	前年同期比	【連結】 16/2Q	前四半期比
流動資産	3,209	1,344	+138%	3,054	+5.0%
現金及び預金	2,433	874	+178%	2,220	+9.5%
固定資産	1,304	510	+155%	1,444	-9.6%
総資産	4,514	1,855	+143%	4,499	+0.3%
流動負債	1,547	681	+127%	1,494	+3.5%
固定負債	419	6	+6,883%	539	-22%
純資産	2,547	1,167	+118%	2,465	+3.3%
資本金	1,188	625	+90%	1,188	-

1. 決算概要

2. 事業状況

3. 子会社取得について

4. 事業戦略

タイトル獲得状況

1Q獲得状況



三国志乱舞
(株)スクウェア・エニックス



真・戦国バスター
KLab(株)



神界のヴァルキリー
(株)Nubee Tokyo

2Q獲得状況



戦乱のサムライキングダム
(株)ポケラボ
(グリー(株)子会社)

App Store 9月最高

41位



三国インフィニティ
(株)ポケラボ
(グリー(株)子会社)



三国INFINITY
エクスタシー
(株)ポケラボ
(グリー(株)子会社)



出動！美女ポリス
(株)GNT



・モバプロ
(株)モブキャスト



・モバサカ
(株)モブキャスト



・モバダビ
(株)モブキャスト

3Q獲得状況

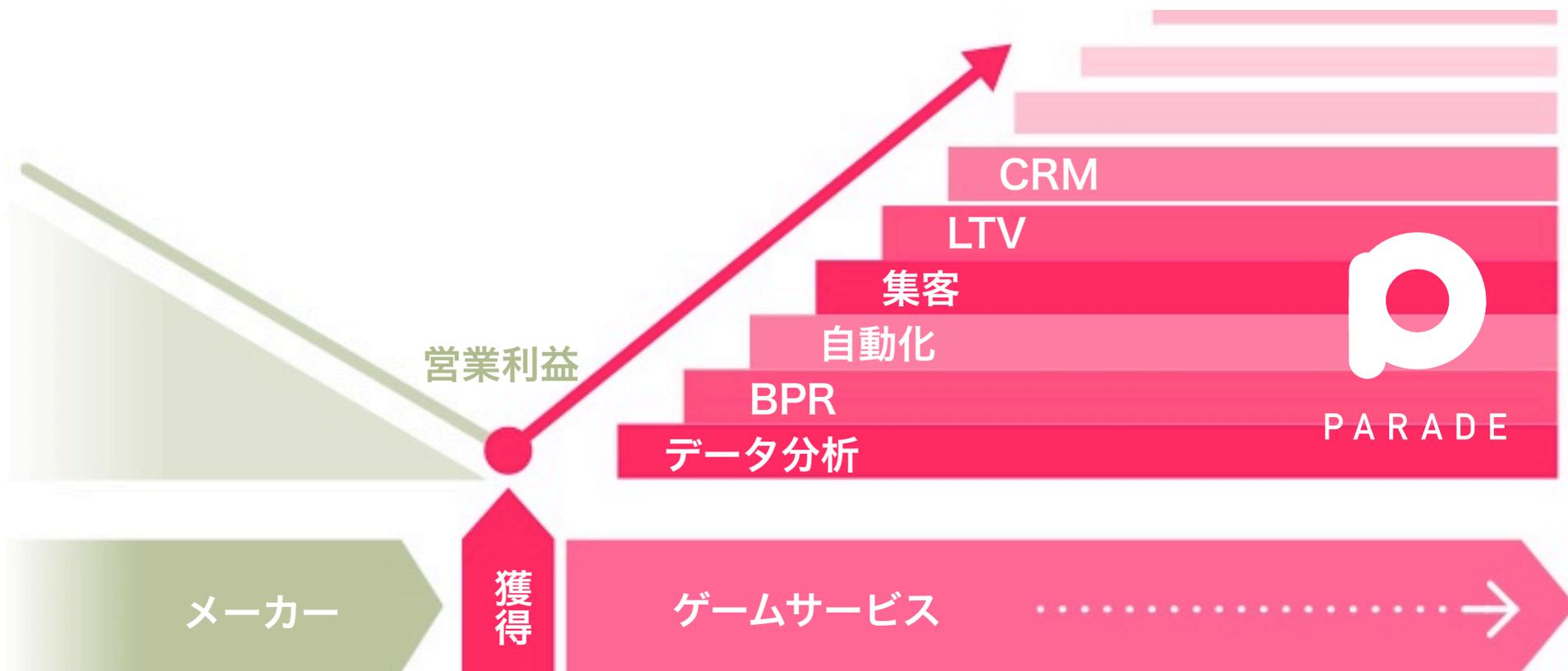


妖怪百姫たん！
(株)KADOKAWA

【エンディングタイトル】
・ドラゴンジェネシス
・協業タイトル

PARADE競争力

ゲームメーカーからタイトルを獲得。そこにゲームサービスに特化したPARADE競争力を適用することで利益を伸ばし、獲得前よりも多くの利益を創出



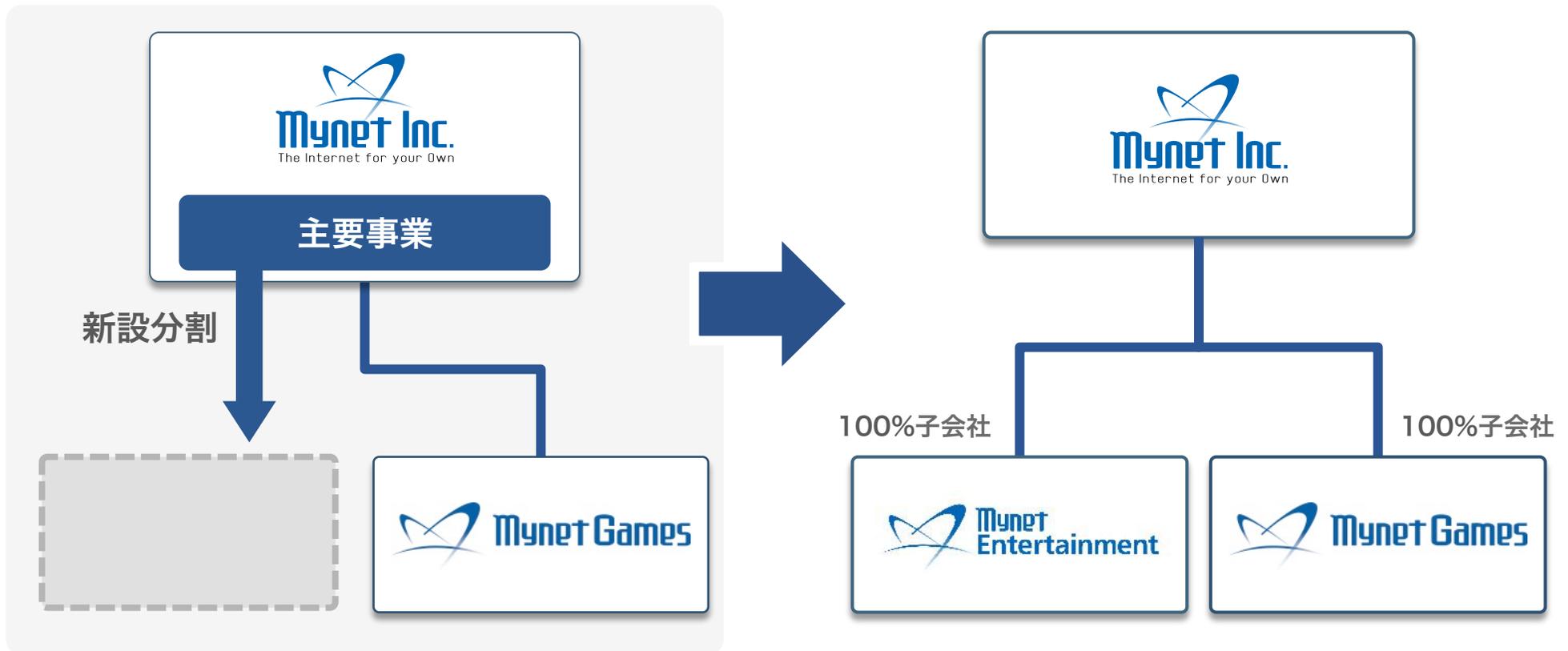
1. 決算概要

2. 事業状況

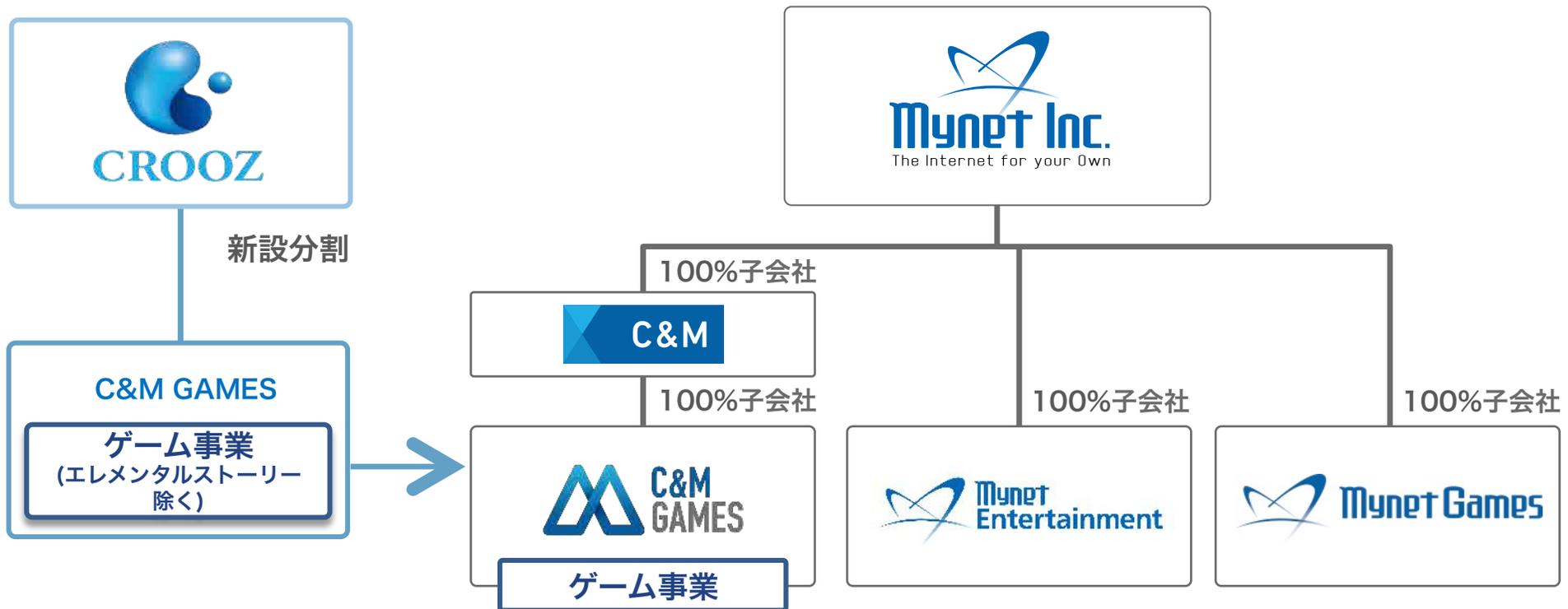
3. 子会社取得について

4. 事業戦略

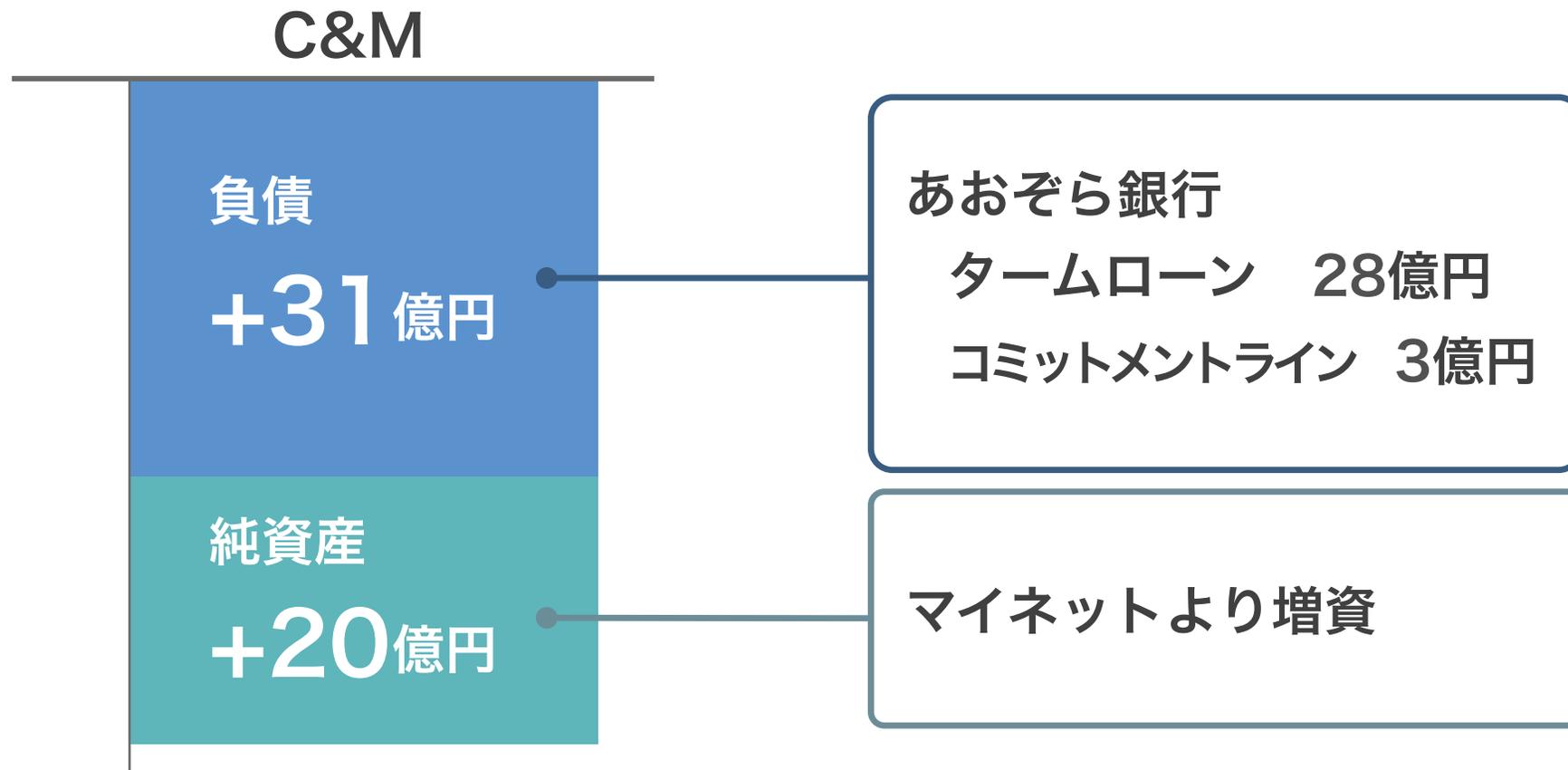
買収戦略に沿った拡張性・柔軟性の高い 持株会社体制へ移行



マイネットは新たに買収用子会社 C&M を設立。
CROOZ のゲーム事業を新設分割して出来た
C&M ゲームス (CMG) を C&M が子会社化



取得価額は37億円～45億円。
総額31億円の借入による資金調達で賄う





主力事業の
強化

ゲームサービス
ソリューションの提供



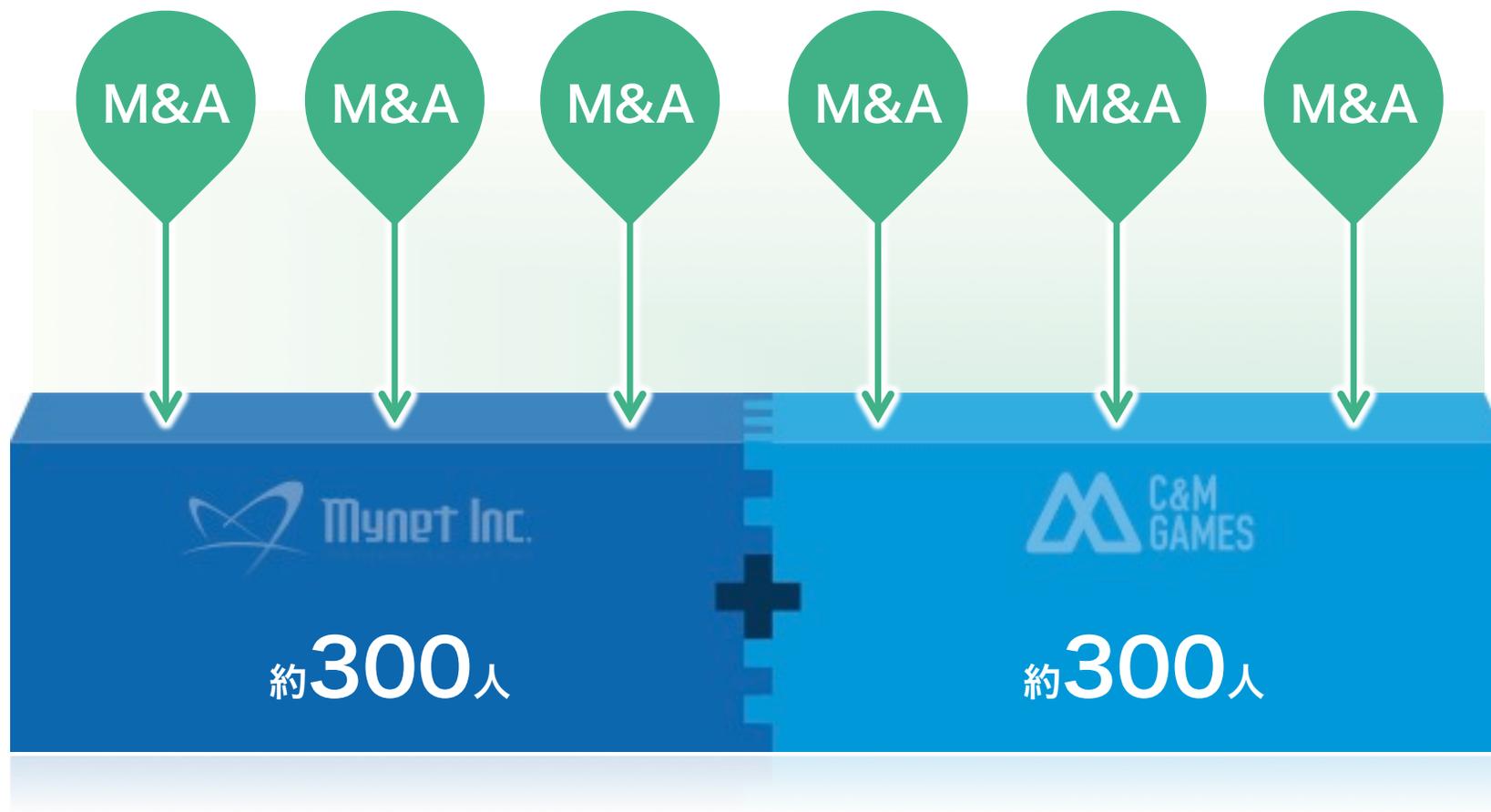
主力事業に
注力



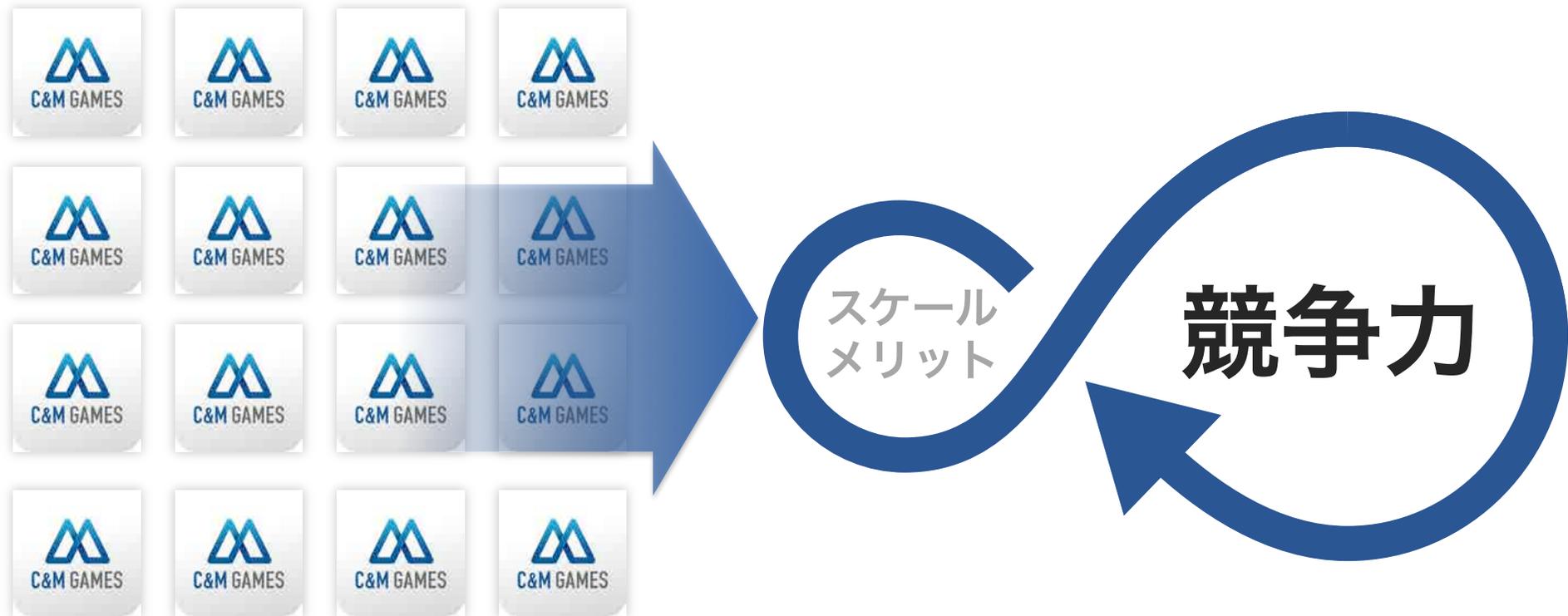
ゲーム事業の譲渡

- ◆ 買取・仕入モデルの強化
- ◆ 新たなノウハウ
- ◆ スケールメリット

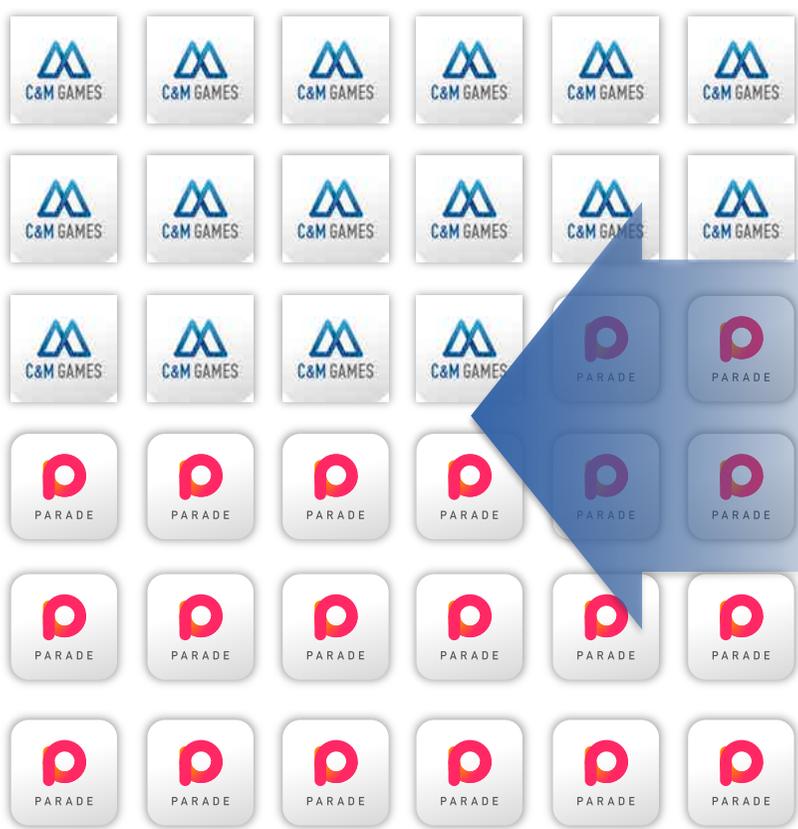
従業員数倍増により生産能力も倍増



IPタイトルや大規模タイトルの開発運営ノウハウを獲得。
ナレッジとして蓄積され競争力を強化



大規模タイトル含む16タイトル加え、36タイトル運営。
スケールメリットは更に拡大



子会社取得の影響により業績予想を未定へと修正

単位：百万円	16年3Q累計	今回発表予想	前回発表予想	前期実績 (2015年12月期)
売上高	4,245	未定	6,000	2,964
営業利益	201	未定	300	145
経常利益	192	未定	290	131
親会社株主に帰属する 当期純利益	164	未定	200	95

※現時点において、株式会社 C&M ゲームスは当社グループの連結業績に大きな影響を与えることが予想されますが、当社の既存事業と比べても規模の大きな M&A であったため、業績見通しに未だ不確定な要素が多い状況となっております。従って、当期の連結業績予想は売上高、営業利益、経常利益、親会社に帰属する当期純利益ともに、上記の通り未定といたします。今後、業績見通しがお示しできる状況となった段階で、速やかにお知らせいたします。

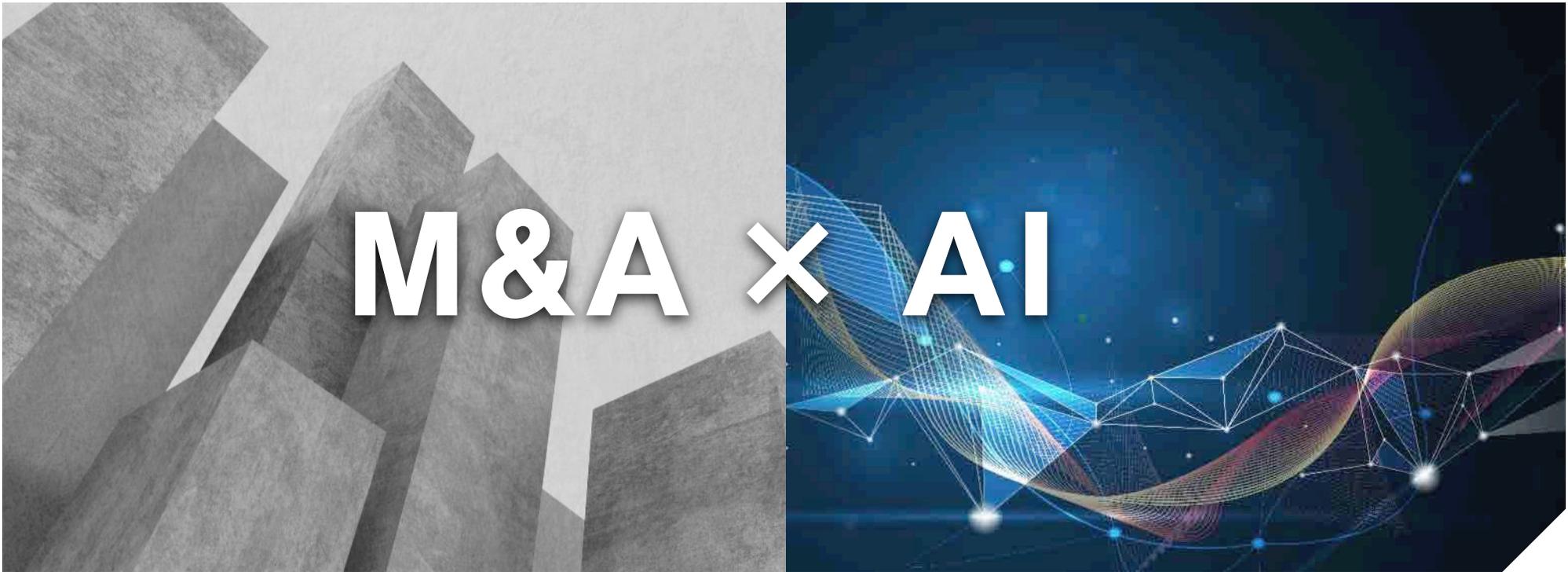
1. 決算概要

2. 事業状況

3. 子会社取得について

4. 事業戦略

マイネットはゲームサービス業の先駆者として 「産業のインフラ」を目指す



M&A x AI

市場は合従連衡のターン。 企業買収・事業買収を更に積極化

〈金融知識・経験に長けた経営メンバー〉



嶺井 政人

取締役 副社長

モルガンスタンレー出身
自ら創業した3社、投資した1社の
M&AによるEXITを経験



奥原 淳

取締役 コーポレート本部長

日本債券信用銀行出身
役員として3社を上場・再生



村兼 躍

執行役員 CFO 財務戦略部長

クレディ・スイス出身
上場企業役員経験



久保 宗大

執行役員 投資戦略室長

Ernst&Young出身
公認会計士(準会員)

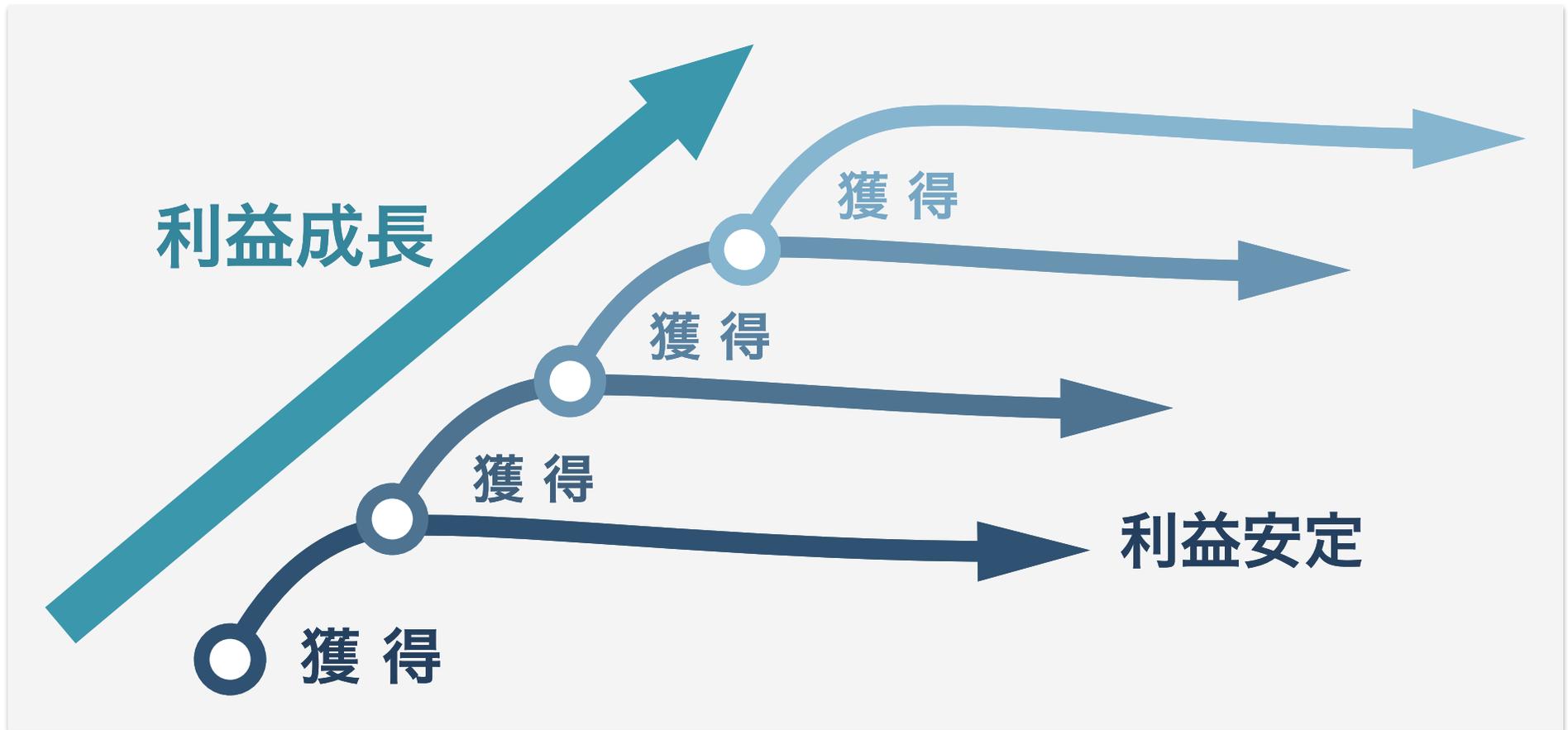


倉田 直樹

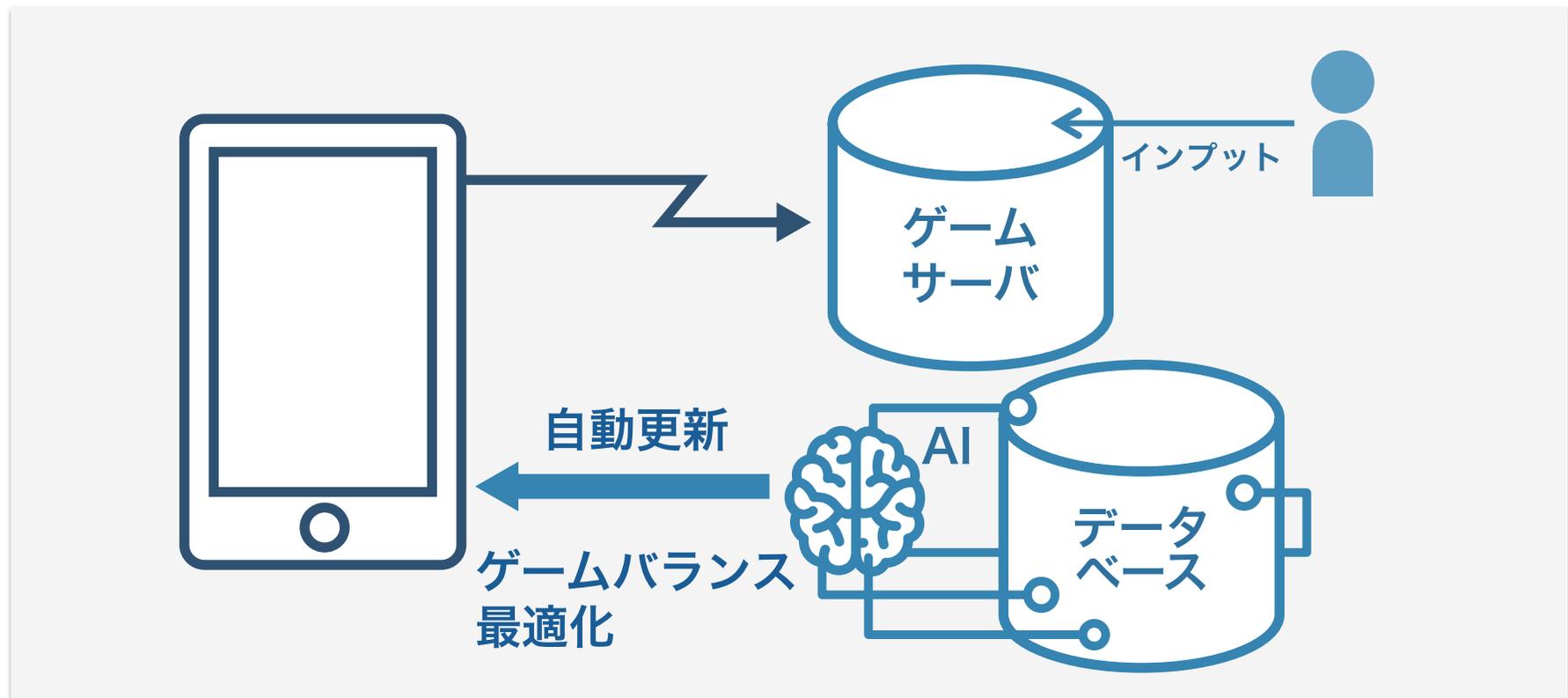
執行役員 事業開発室長

大和証券SMBC出身
企業役員経験

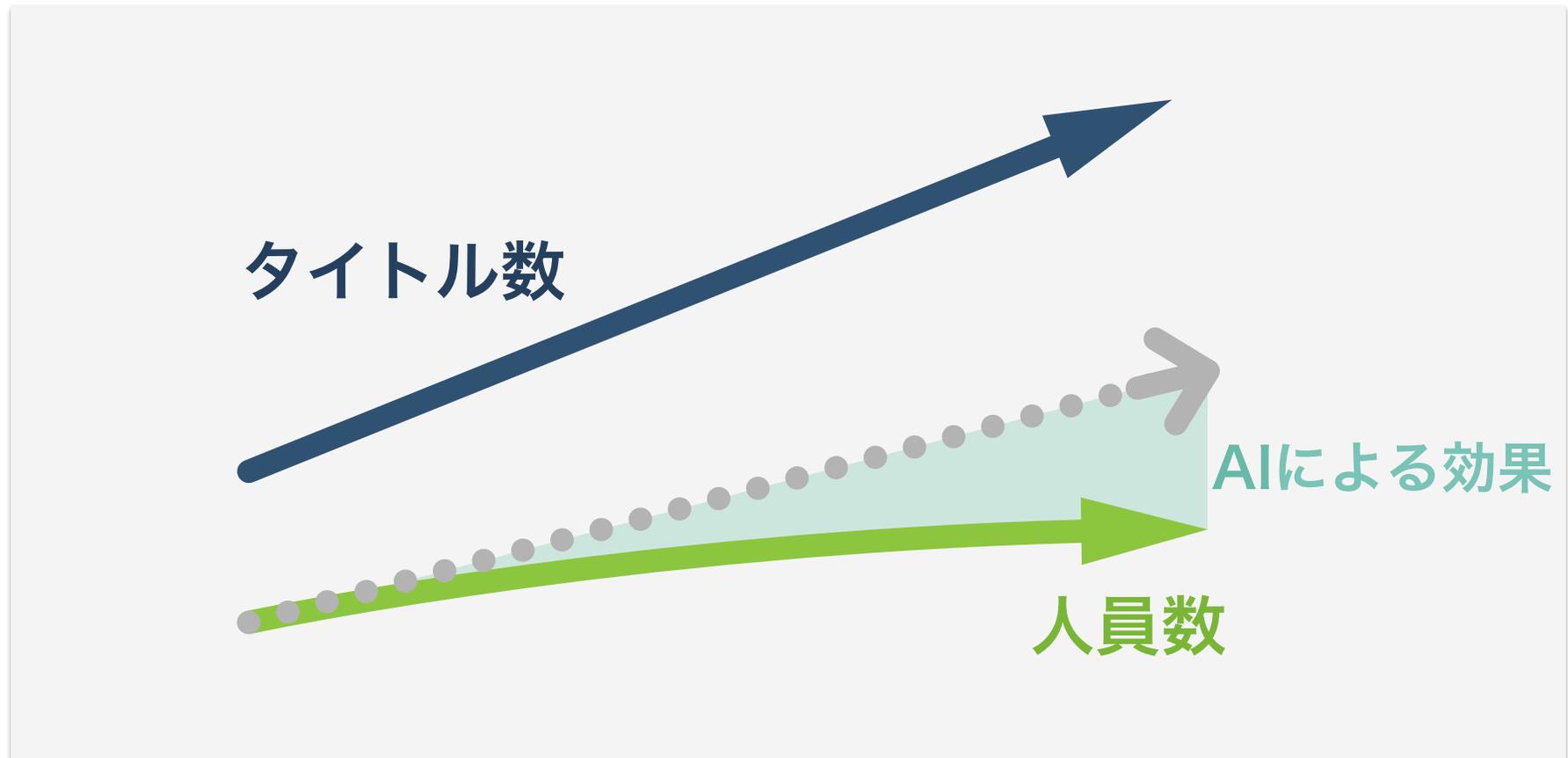
利益体質にしたタイトルを積上げ、持続的に成長。
コンスタントな仕入サイクルを実現



ゲーム運営のAI化。
AIがビッグデータを解析し、サービスを最適化。
現在、AI企業と共同で開発を推進中



人の作業量は減り、クリエイティブな仕事に集中。
新たなタイトル獲得による人員増も抑制



マイネットはメーカーのタイトルを買取って運営。
サービス事業者として「産業のインフラ」を目指す



マイネットは・・・

新たな
産業構造を創る





領域No.1の成長事業を 複数持つメガベンチャーへ

100年成長



ご清聴ありがとうございました！

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」(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

參考資料

ゲームサービス

サービスとしてゲームを提供すること。マイネットグループではゲームメーカーの新規開発したタイトルを仕入れて運営を行うゲームサービス事業を展開している。

ゲームサービスソリューション

ゲームメーカーの新規タイトル開発や事業拡大を行うための人員再配置や利益確定という課題に対し、マイネットグループがゲームタイトルを買取ることで解決手段を提供している。

エンディング

マイネットグループではサービス終了をゲームのクローズではなくエンディングととらえ、ユーザーが最後まで楽しめて納得感のある最後を提供する。

PARADE

マイネットグループが展開するゲームサービスレーベル(ブランド)。

「長くワクワクできる空間の提供」を目指す。

PARADE競争力

PARADEではサービスとしてのゲームに特化することでユーザーへの付加価値を高めている。

これをPARADE競争力と呼ぶ。ゲームタイトルを利益体質化させる「リビルド力」や、コストをかけずに利益につながる集客を行う「集客力」などを競争力としている。

自動化

ツールの開発・導入によって業務の自動化を行うことで定常的にかかる人的工数を減らす。

BPR (Business Process Re-engineering)

業務を分析・分解し、工数と得られる成果に基づいてフローを見直すことで生産性を高める。

LTV (Life Time Value)

新しくゲームを始めたユーザーが会社にもたらす価値。新規ユーザーの体験する価値を定量的に測る指標として用いる。

CRM (Customer Relationship Management)

ユーザーに合わせた体験を提供することで、ユーザーの体験する価値の向上を行う。

ナレッジ

活用できる形で蓄積されたノウハウをナレッジと呼んでいる。

各タイトルの様々な仮説検証結果をナレッジにすることでPARADE競争力を強化する。

スケールメリット

規模の拡大によって得られる効果。PARADEタイトルが増えるほど、PARADE競争力で生み出せる価値も大きくなる。

CroPro(クロプロ)

マイネットグループ独自の相互送客ネットワーク。

広告宣伝費をかけずにゲームと相性のよいユーザーを集客することを可能としている。

IP(Intellectual Property)タイトル

漫画やアニメ、ゲームなどの著作権を利用したタイトル。