

株式会社マイネット

証券コード：3928

2016年12月期 通期&第4四半期

決算説明会

業績

前年比、前々年比ともに増収増益。
過去最高の業績を達成

財務

銀行からの借入や、新株予約権により、
1年間で59億円の資金を調達

買収

11月にCMG※の株式取得など4Qに16タイトル獲得。
12月末時点で運営タイトル数は35タイトルに

運営

今期新たにIPコラボやニアショアパートナーを活用。
PARADE競争力は更に強化

※マイネットグループの1社である株式会社C&Mゲームスの略称。

1. 決算概要

2. 事業状況

3. 事業戦略

通期決算

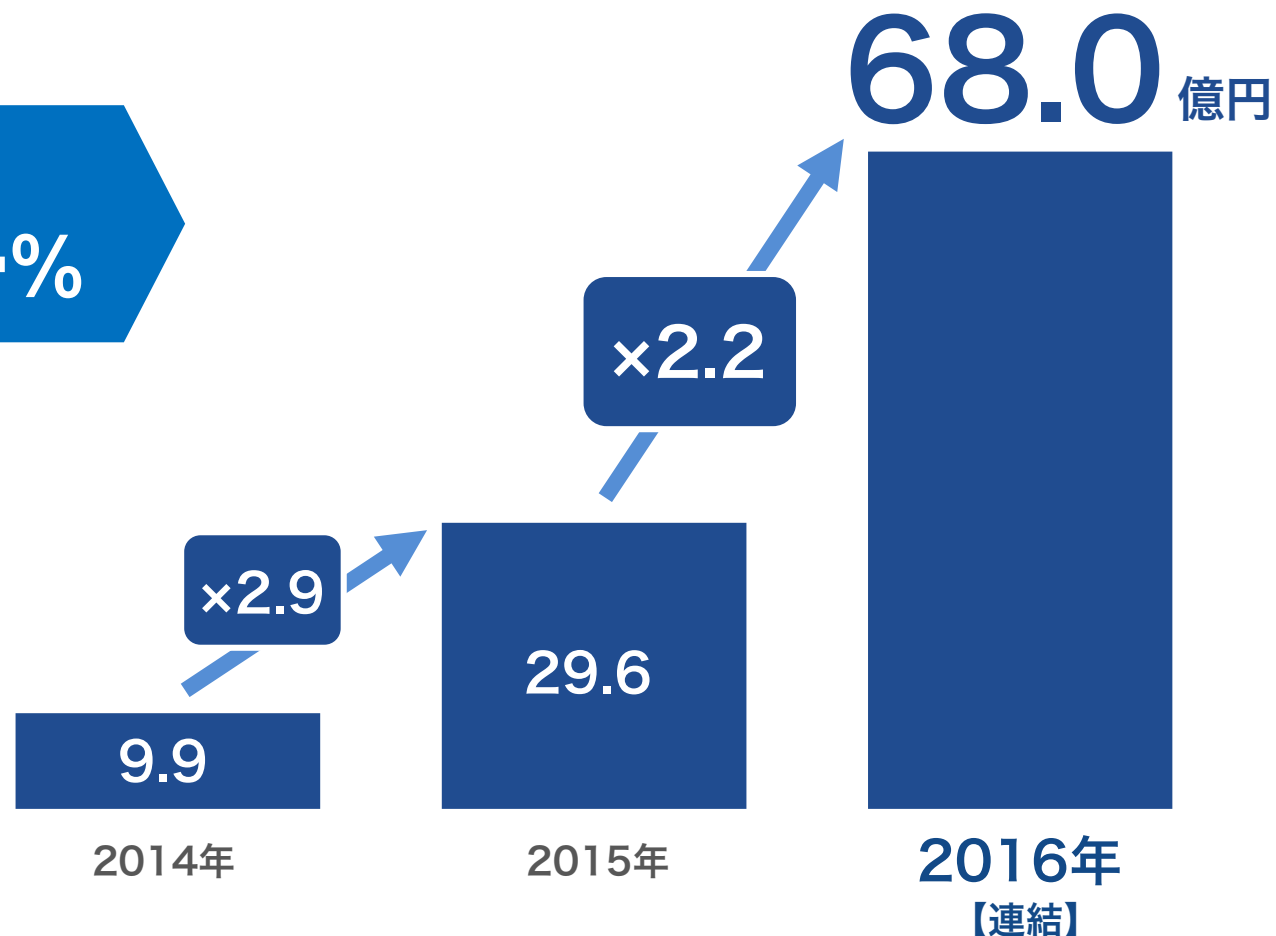
タイトル仕入を積み重ね、急成長を実現

前年比

+129.4%

前々年比

+584.7%



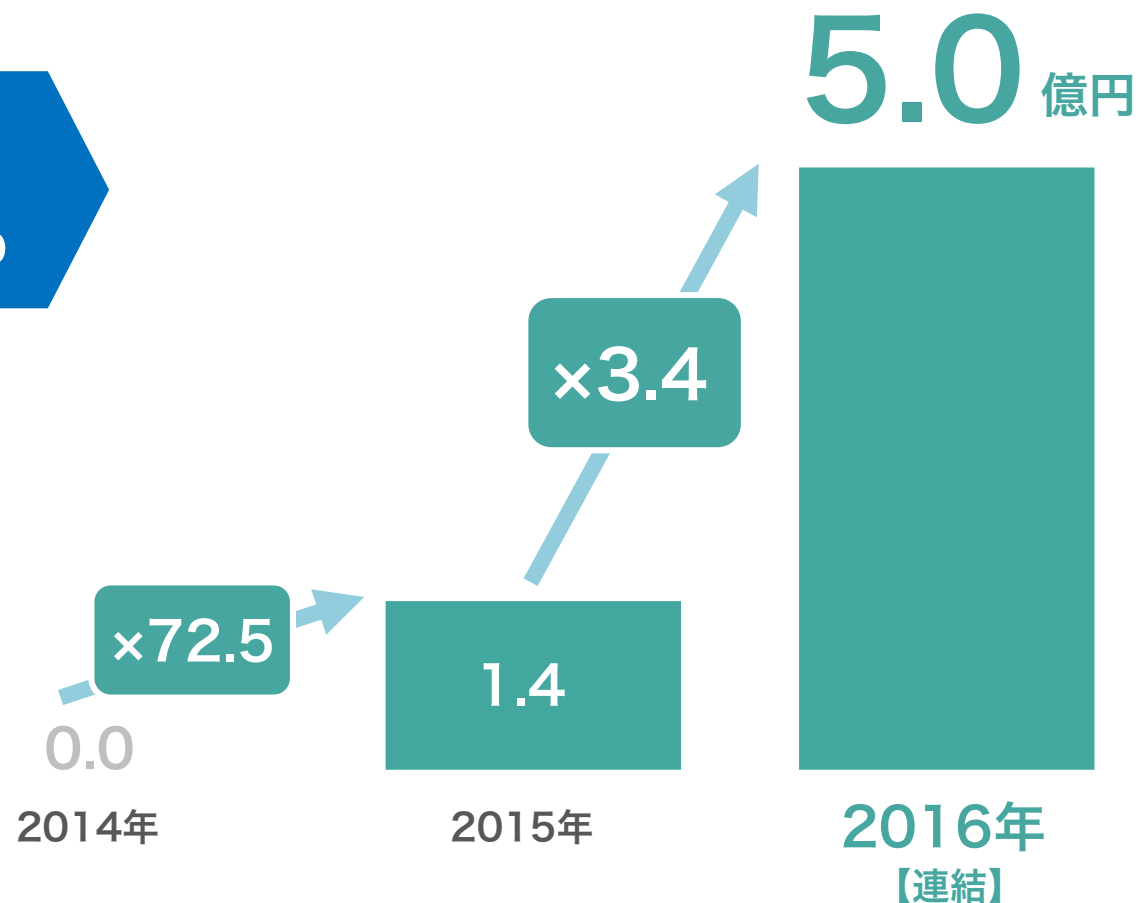
営業利益は前年比3.4倍の急成長を実現

前年比

+244.7%

前々年比

+24,738.9%



PARADE競争力を活かし、営業利益率は向上

単位：百万円	【連結】 2016年	【単体】 2015年	前年比	【単体】 2014年	前々年比
売上高	6,801	2,964	+129.4%	993	+584.7%
売上総利益	2,633	940	+179.8%	373	+605.1%
販売管理費	2,131	795	+167.9%	371	+474.0%
営業利益	500	145	+244.7%	2	+24,738.9%
営業利益率	7.3%	4.9%	+2.4pt	0.2%	+7.1pt
経常利益	410	131	+212.4%	0	+72,229.1%
当期純利益	882	95	+824.8%	10	+8,609.1%
EBITDA	1,263	270	+367.5%	46	+2,624.1%

借入と新株予約権で調達した資金で積極投資を継続

単位：百万円	【連結】 16/4Q	【単体】 15/4Q	前年同期比	【連結】 16/3Q	前四半期比
流動資産	5,748	2,442	+135.3%	3,209	+79.1%
現金及び預金	2,546	1,732	+47.0%	2,433	+4.6%
固定資産	4,474	532	+741.0%	1,304	+243.0%
総資産	10,223	2,974	+243.6%	4,514	+126.4%
流動負債	5,722	550	+939.1%	1,547	+269.8%
固定負債	449	51	+778.3%	419	+7.2%
純資産	4,050	2,372	+70.7%	2,547	+59.0%
資本金	1,570	1,188	+32.1%	1,188	+32.1%

営業活動によるCFは1,096百万円のプラス

単位：百万円	【連結】 2016年	【単体】 2015年	前年比	【単体】 2014年	前々年比
営業活動によるCF	1,096	-101	-	57	+1,797.0%
減価償却費及びのれん	762	124	+510.1%	44	+1,621.8%
投資活動によるCF	-5,756	-540	+965.3%	-34	+16,495.5%
フリーキャッシュフロー	-4,660	-642	+625.7%	23	-
財務活動によるCF	5,474	2,086	+162.4%	194	+2,710.4%
現預金の増減額	814	1,444	-43.5%	217	+273.8%
現預金期首残高	1,732	288	+501.3%	70	+2,369.9%
現預金期末残高	2,546	1,732	+47.0%	288	+784.1%

四半期決算

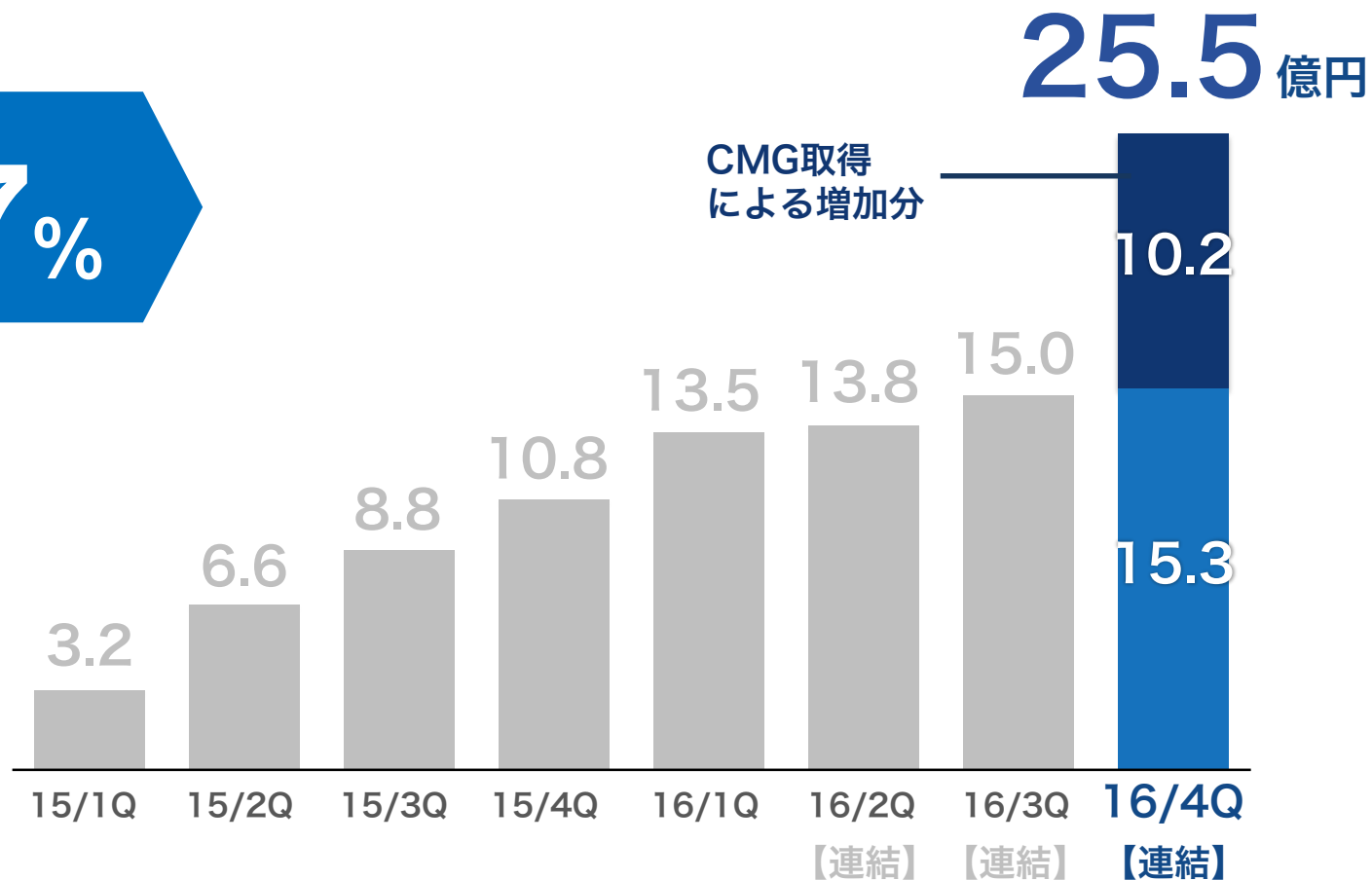
11月に実施したCMGの株式取得で大幅上積み

前年同期比

+135.7%

前四半期比

+69.9%



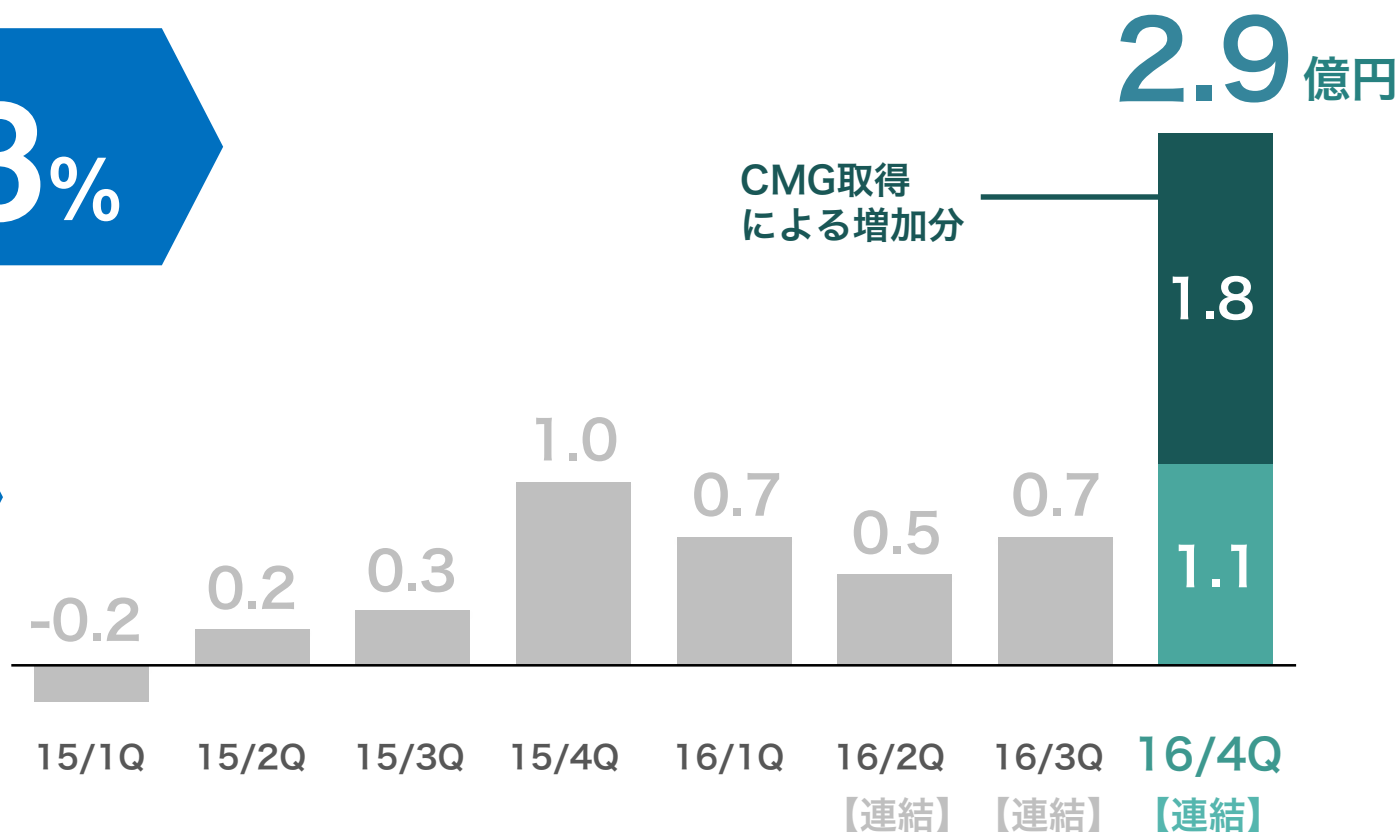
収益性の高い大規模及びIPタイトルを多数獲得

前年同期比

+184.3%

前四半期比

+291.0%



季節性に伴う第4四半期の高営業利益率を維持

単位：百万円	【連結】 16/4Q	【単体】 15/4Q	前年同期比	【連結】 16/3Q	前四半期比
売上高	2,555	1,084	+135.7%	1,503	+69.9%
売上総利益	1,154	351	+91.4%	526	+119.0%
販売管理費	854	246	+246.6%	450	+89.8%
営業利益	299	105	+184.3%	76	+291.0%
営業利益率	11.7%	9.7%	+2.0pt	5.0%	+6.6pt
経常利益	218	96	+127.5%	72	+200.7%
四半期純利益	718	80	+796.6%	71	+902.7%
EBITDA	584	172	+240.3%	281	+107.2%

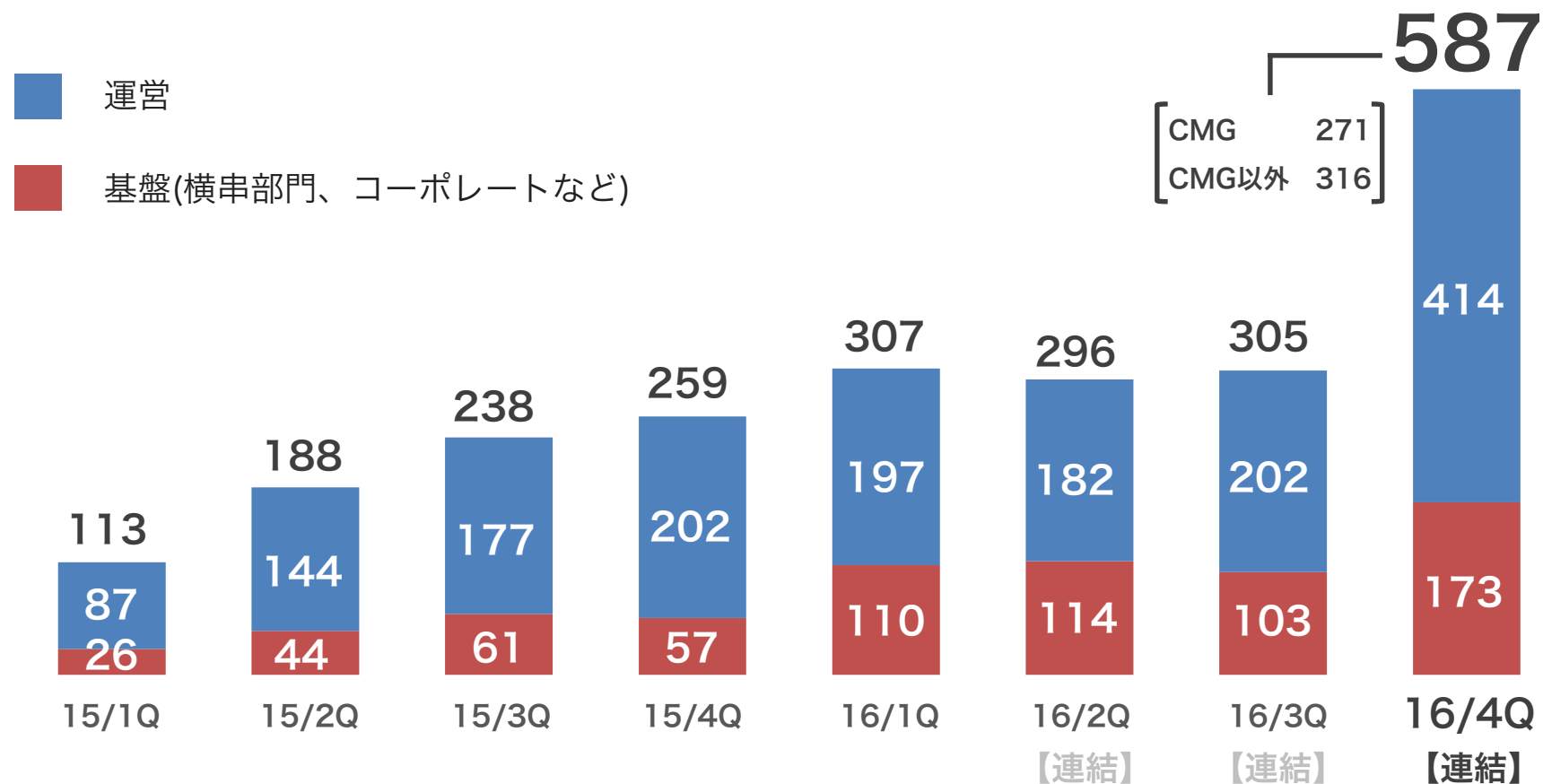
BPRやオフィスア活用により外注費率が低減

単位：百万円 下段は売上比	【単体】 15/4Q	【単体】 16/1Q	【連結】 16/2Q	【連結】 16/3Q	【連結】 16/4Q	【連結】 16/通期
PF使用料	232	316	331	379	646	1,673
	21.4%	23.3%	23.8%	25.2%	25.2%	24.6%
サーバー費用	83	105	103	116	123	448
	7.6%	7.7%	7.4%	7.7%	4.8%	6.5%
外注費	276	313	252	230	322	1,117
	25.5%	23.0%	18.2%	15.2%	12.5%	16.4%
減価償却費	66	109	158	192	200	660
	6.1%	8.0%	11.4%	12.7%	7.8%	9.7%
のれん償却※	-	-	4	12	84	102
	-	-	0.3%	0.8%	3.3%	1.5%
人件費・採用費	221	310	334	330	524	1,500
	20.4%	22.9%	24.1%	21.9%	20.5%	22.0%
オフィス費用	29	33	34	34	55	158
	2.6%	2.4%	2.4%	2.3%	2.1%	2.3%
広告宣伝費	1	16	39	39	107	202
	0.0%	1.2%	2.8%	2.6%	4.2%	2.9%
その他	68	78	75	91	192	437
	6.2%	5.7%	5.4%	6.1%	7.5%	6.4%

(株)C&Mゲームス取得により発生したのれんは5年で均等償却しております。

CMG取得により従業員数倍増、生産体制が強化

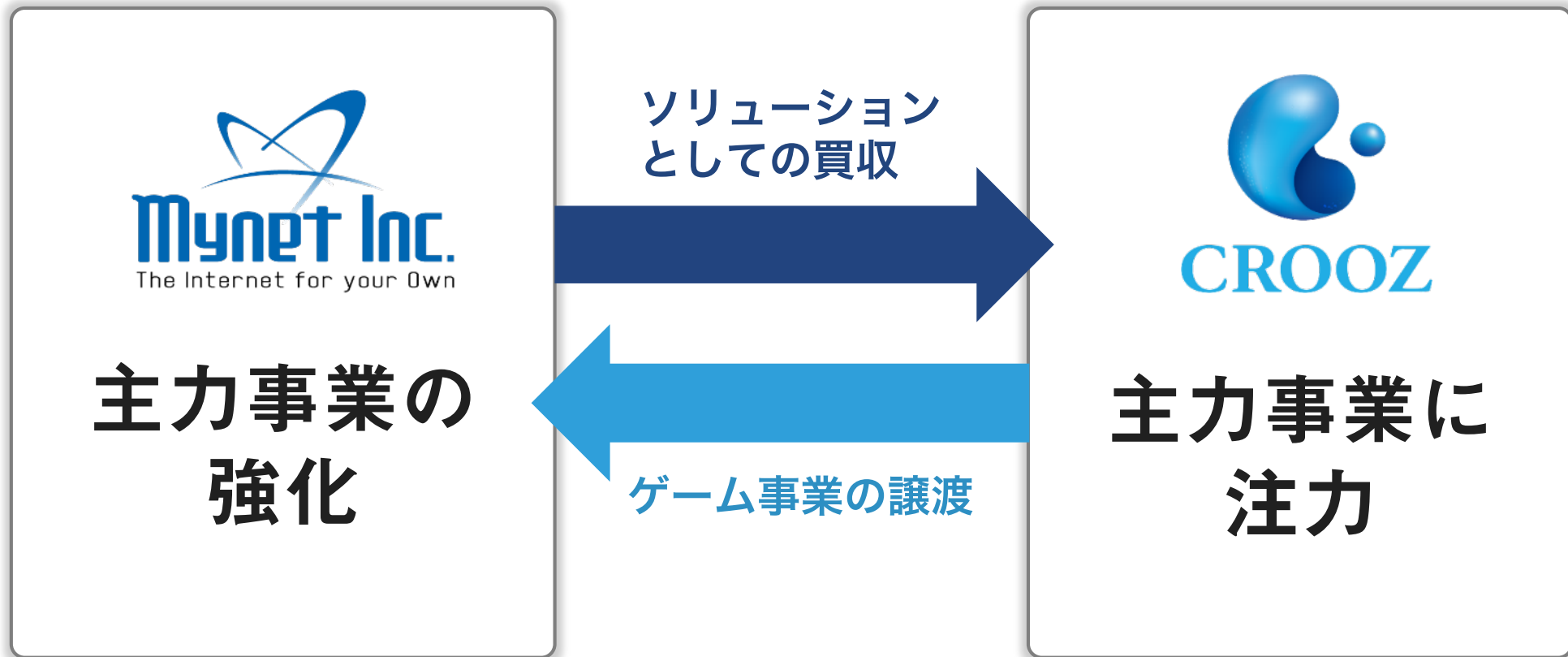
職種別従業員数(非正規社員なども含む 単位:人)



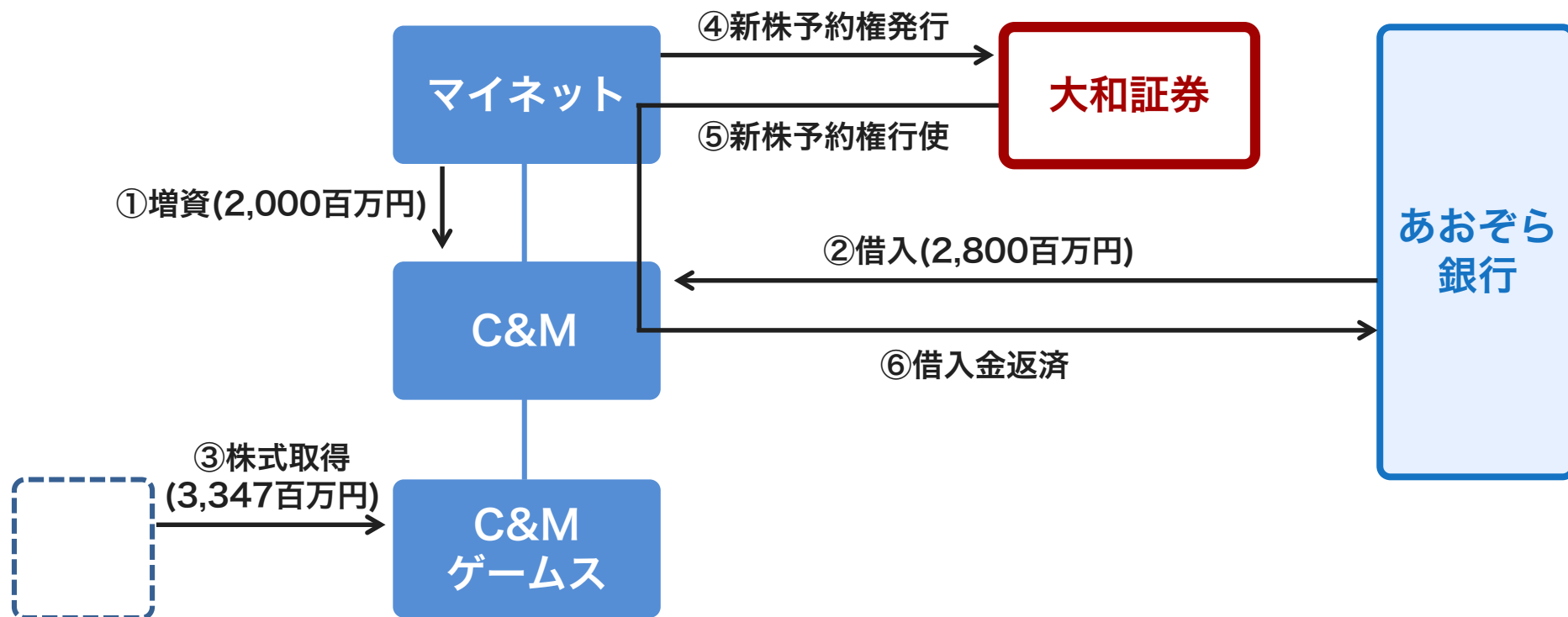
1. 決算概要

2. 事業状況

3. 事業戦略



CMGの株式取得費用をあおぞら銀行からの借入で充足。
その後、大和証券に新株予約権を付与。
行使により調達した資金で借入金を返済



大和証券が第11回新株予約権の77.8%を行使。 調達資金であおぞら銀行からの借入を早期全額返済

2017年1月31日時点

	第11回新株予約権
調達済金額	2,414百万円
新株予約権による発行株数(株)	1,400,000
交付株数(株)	1,090,000
未交付株数(株)	310,000
交付株数÷発行株数	77.8%
当初行使価額	2,165円
下限行使価額	1,408円
平均行使価額	2,215円

早期
全額返済



	あおぞら銀行
借入金額	2,800百万円
借入実行日	2016年11月1日
返済期日	2018年10月31日
返済実行日	2017年1月31日

※2017年1月1日付けで普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。

グループ代表 上原仁がCMGの代表となり、PMIを主導。
人員の歩留まり率は高水準。業績も順調に推移

M&A後の人員歩留まり率

承継対象者

224名



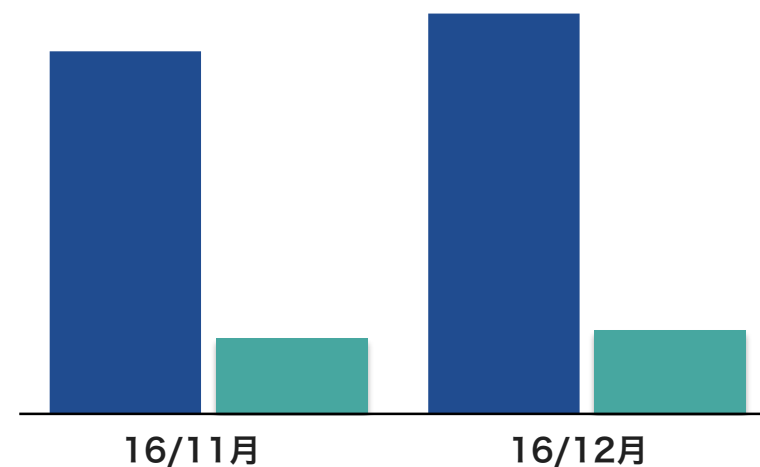
2017年1/31時点

210名

歩留まり率は
93.8%

C&M連結業績※

■ 売上高
■ 営業利益



※C&Mゲームス及びCard Kingの業績を連結し、デューデリジェンス費用を差し引いております。

16年度タイトル仕入状況



(12月末時点)
etc.
35 タイトル
運営

1Q

3 (1)
エンディング2

2Q

7 (2)
エンディング2

3Q

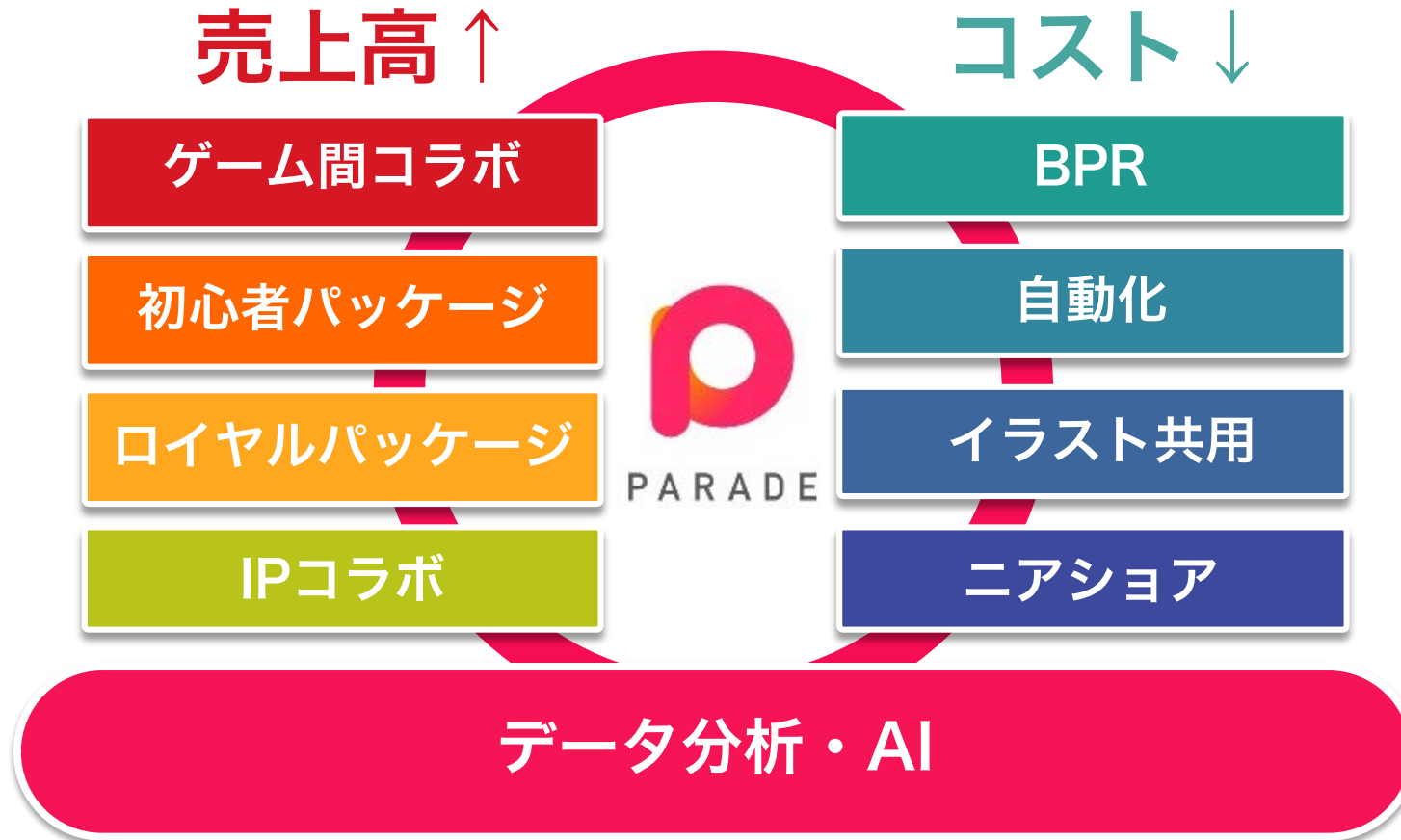
1 (0)
エンディング2

4Q

16 (1)
エンディング0

※カッコ書きの数値は協業から買取に変更となったタイトル数。

データ分析を基盤とした収益向上の手法を蓄積・再利用



※各用語の意味については巻末の用語集をご覧ください。

各種コラボにより新規ユーザー流入数や顧客単価が拡大

IPコラボ

5件

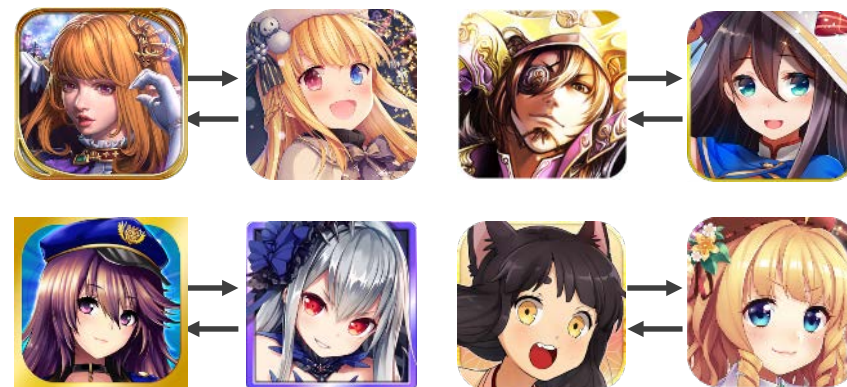


タイトルA 営業利益



ゲーム間コラボ

61件

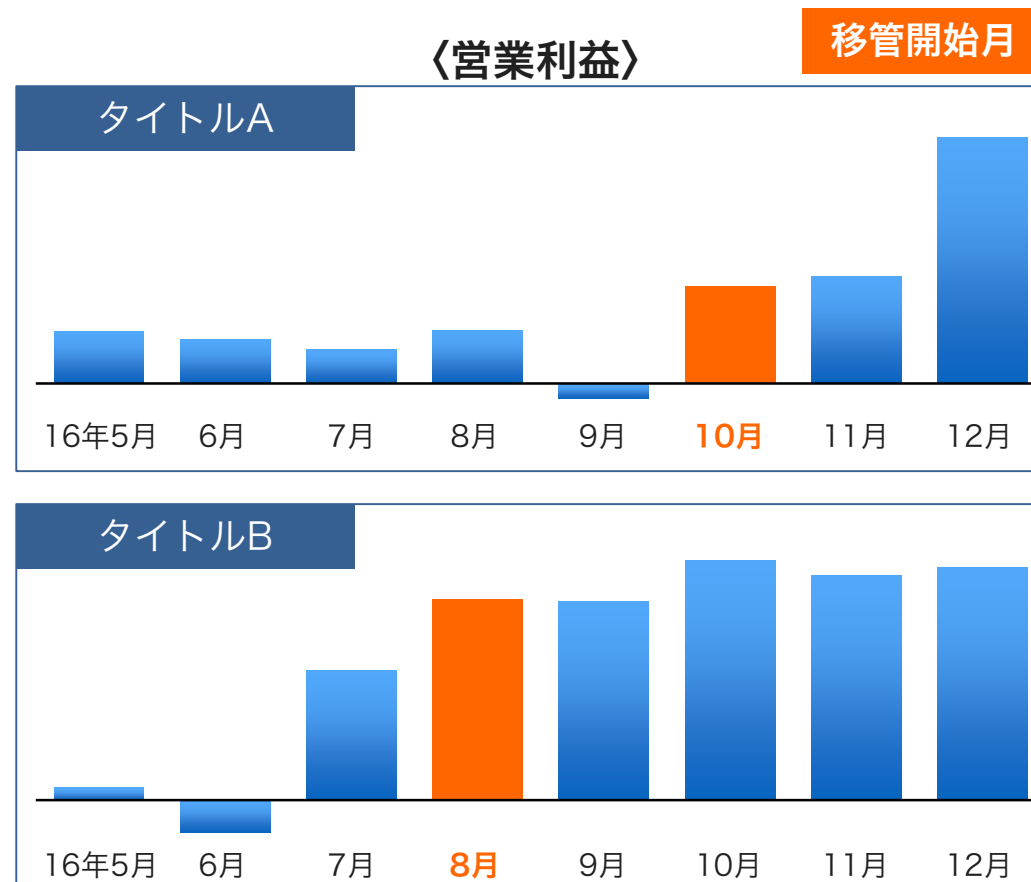
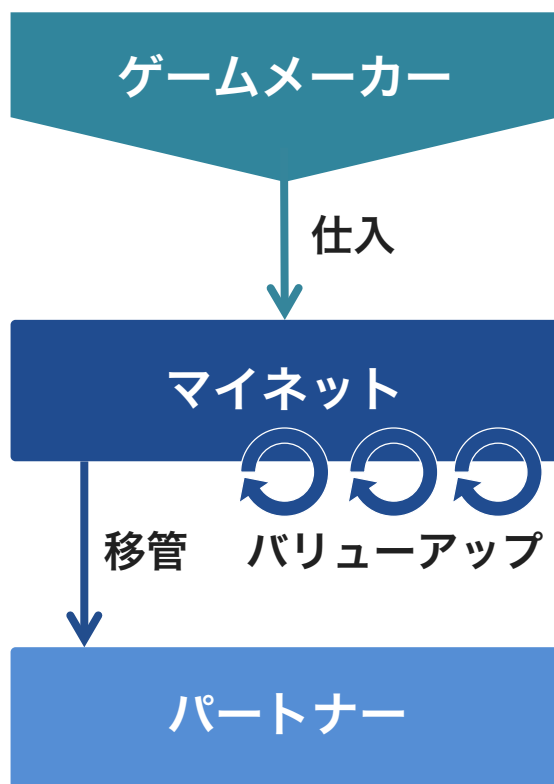


CroProを活用し、
新規ユーザー
112,000人獲得

広告宣伝費換算

1.6億円分

バリューアップ済みの4タイトルをニアショアパートナーに運営移管。コストを抑えた運営で営業利益増

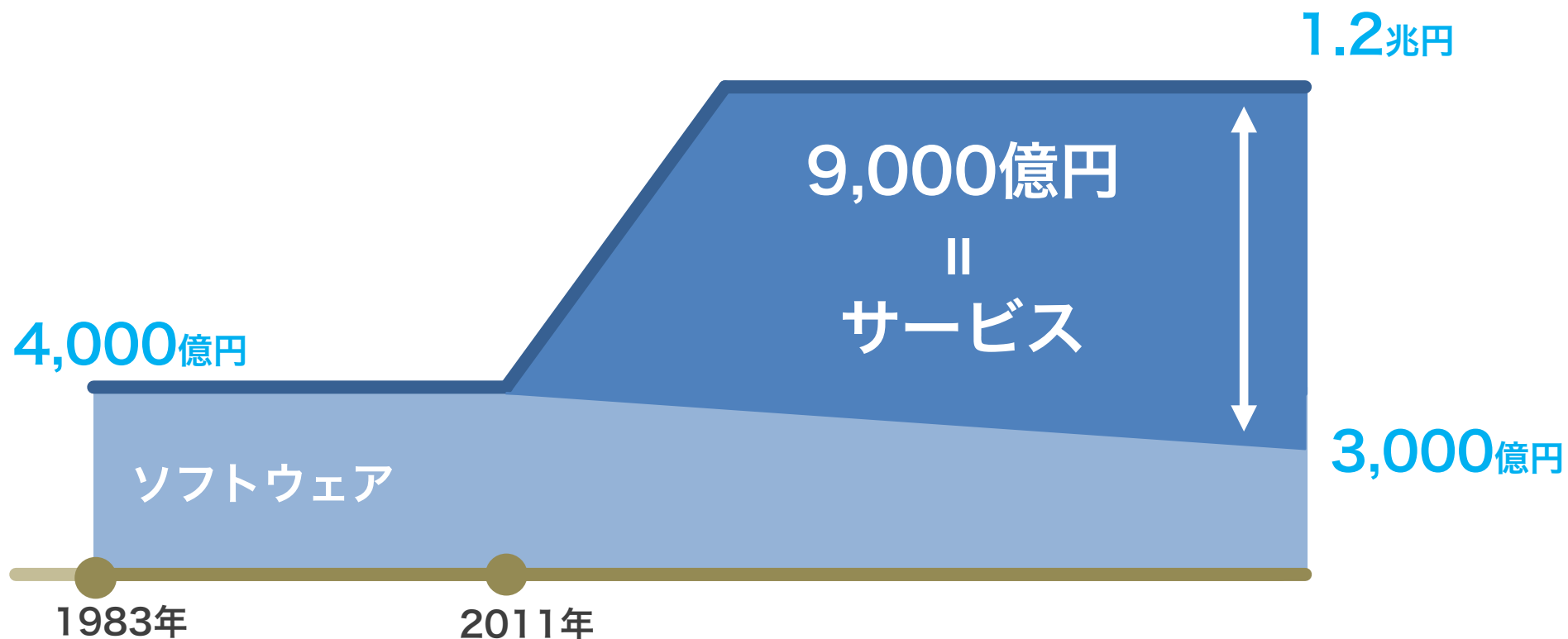


1. 決算概要

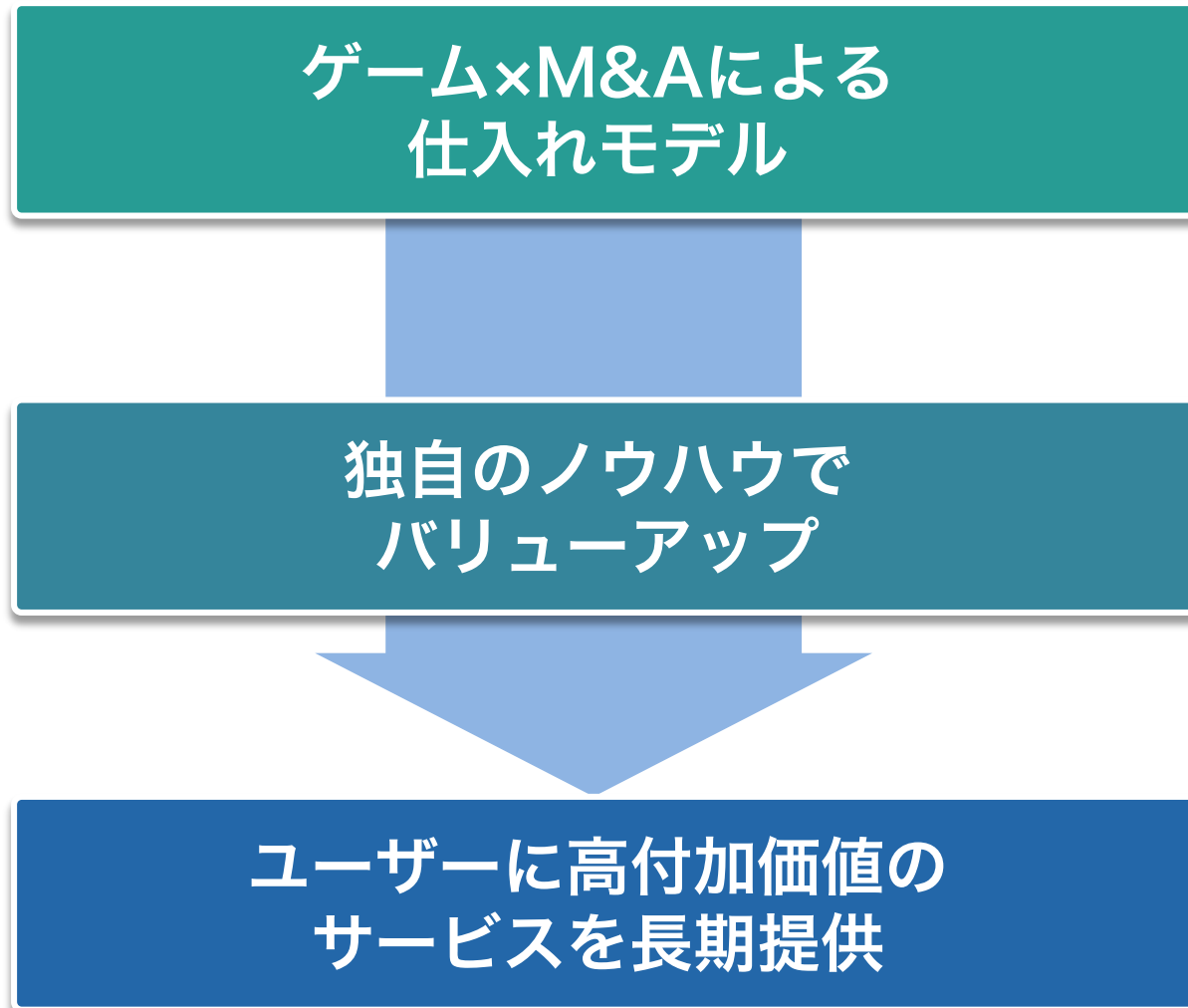
2. 事業状況

3. 事業戦略

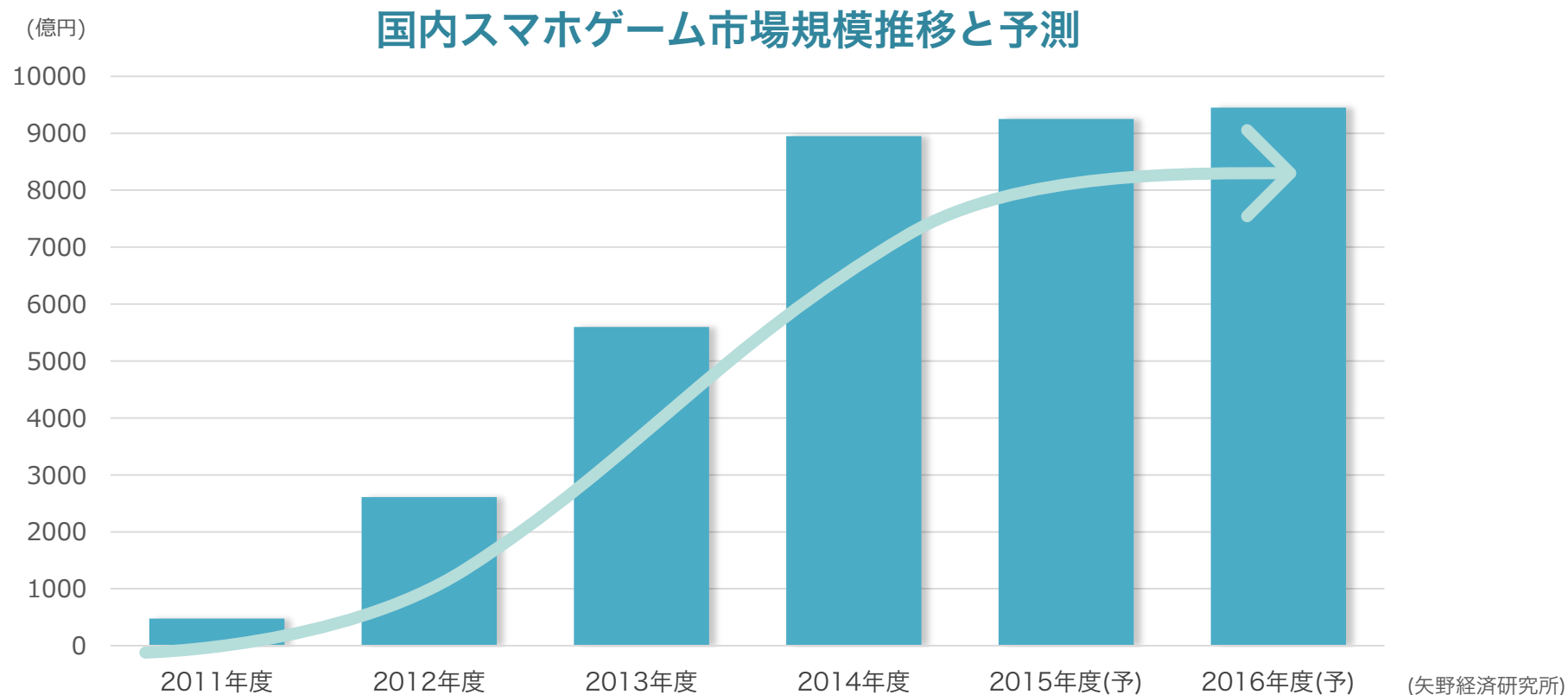
ゲーム産業はこの5年で3倍の市場成長を遂げるとともに
ソフトウェア産業からサービス産業へと構造変化した



マイネットはゲームサービス業の先駆者として 新たな産業構造を創る



市場は成熟期へ。経営ニーズは効率性重視へ。
メーカーは人員を増やさず一人当利益を高める経営へ

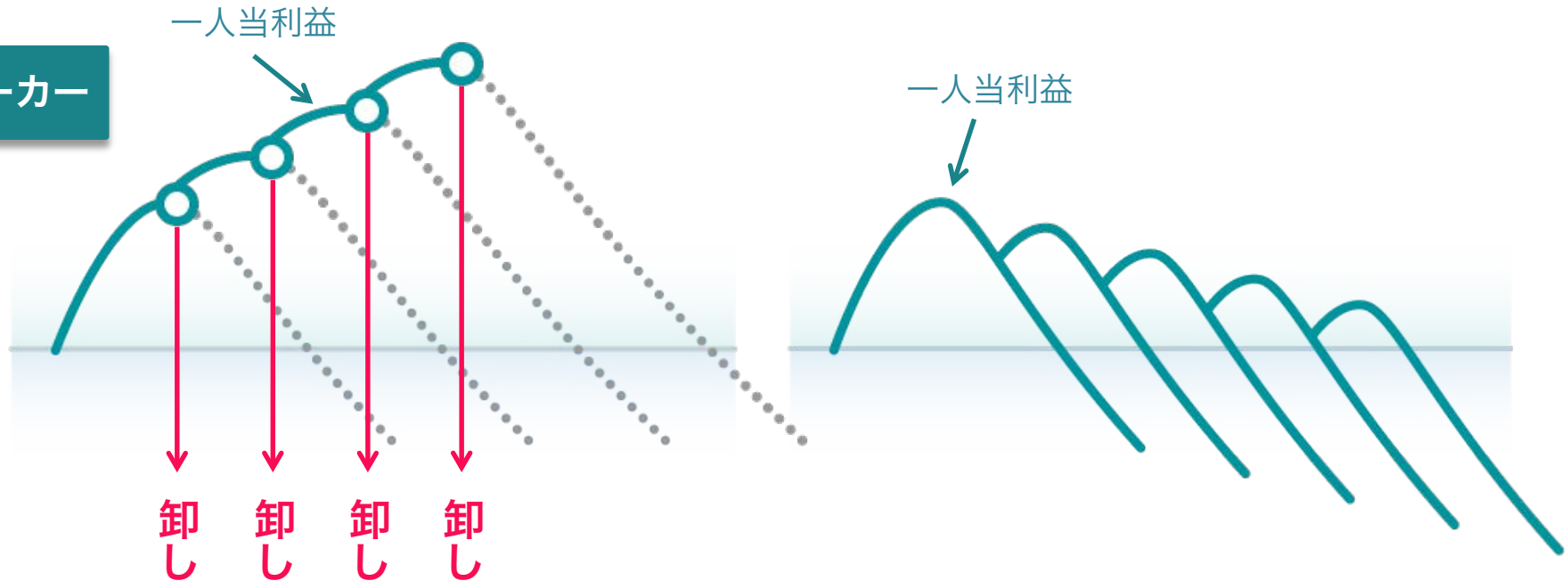


メーカーはマイネットにタイトルを卸すことで
新規開発にリソースを集中し、経営効率を高められる

マイネットに卸す

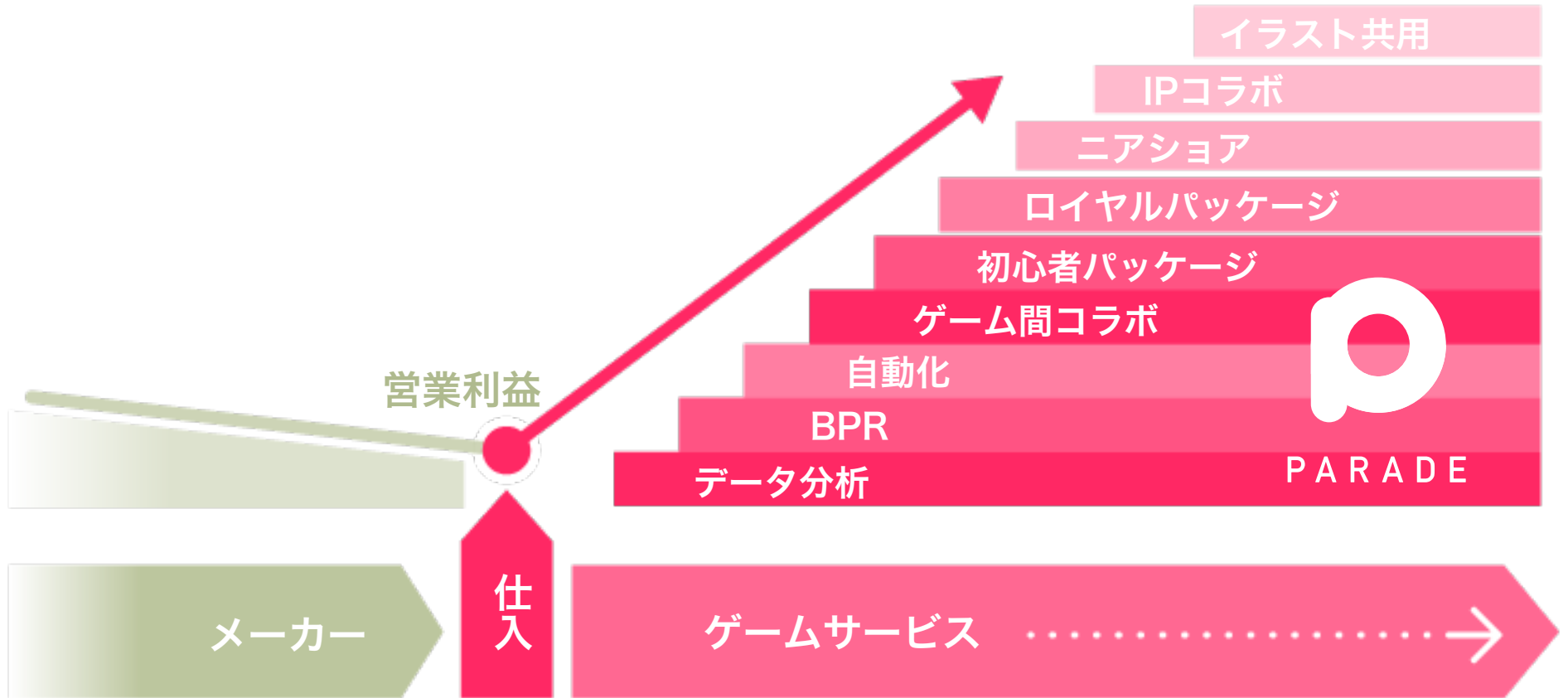
そのまま運営

ゲームメーカー

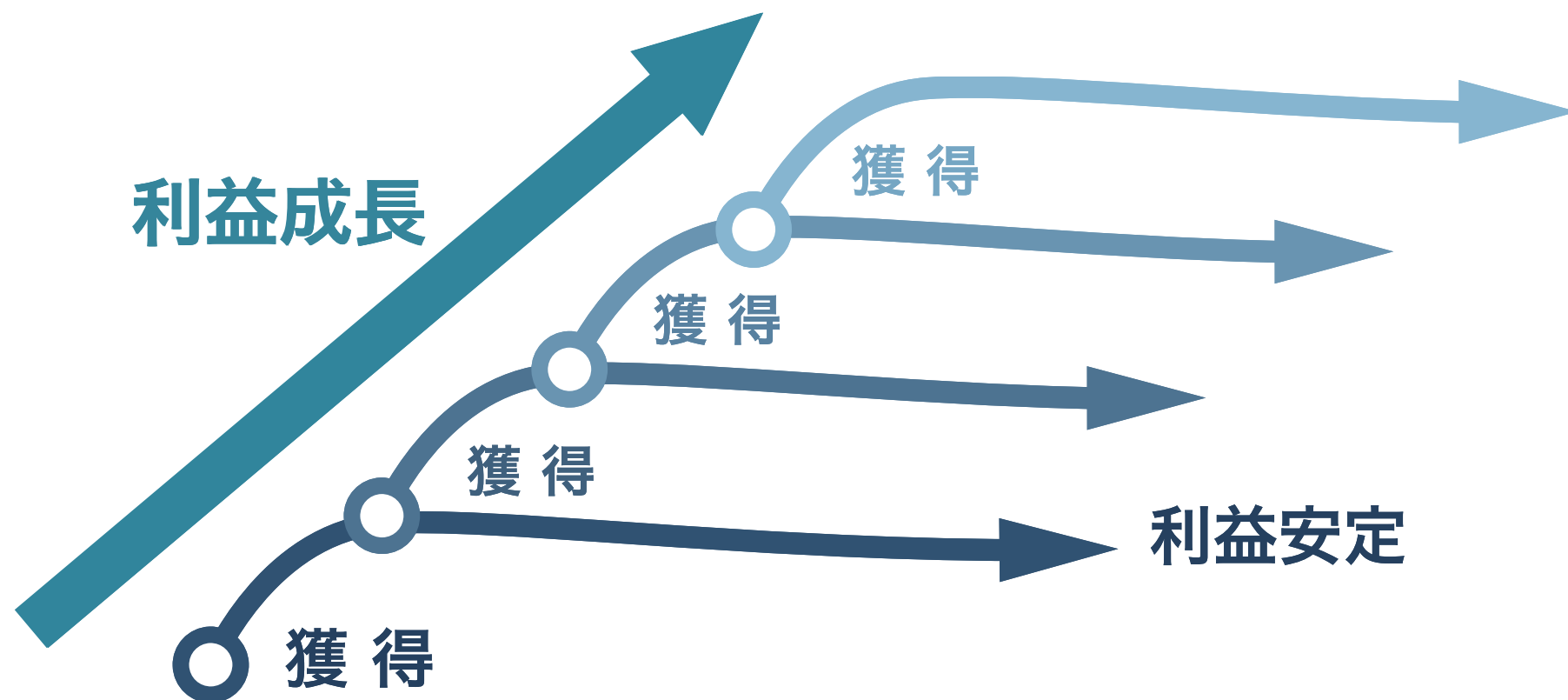


仕入タイトルのバリューアップ

マイネットは仕入れたタイトルにPARADE競争力を
注入することで収益性を向上させる



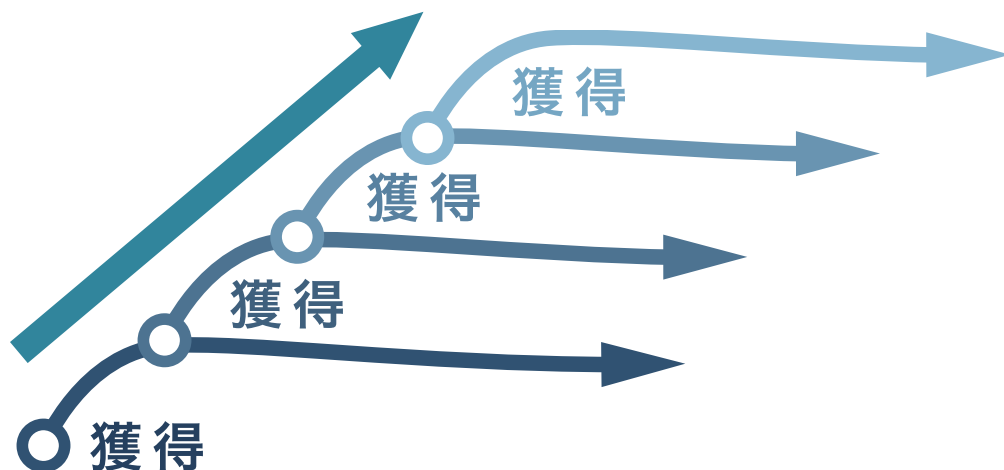
利益体質にしたタイトルを積上げ、持続的に成長。
コンスタントな仕入サイクルを実現



- ◆ M & A の推進と大規模化
- ◆ リスタートへの投資
- ◆ AIによる自動運転

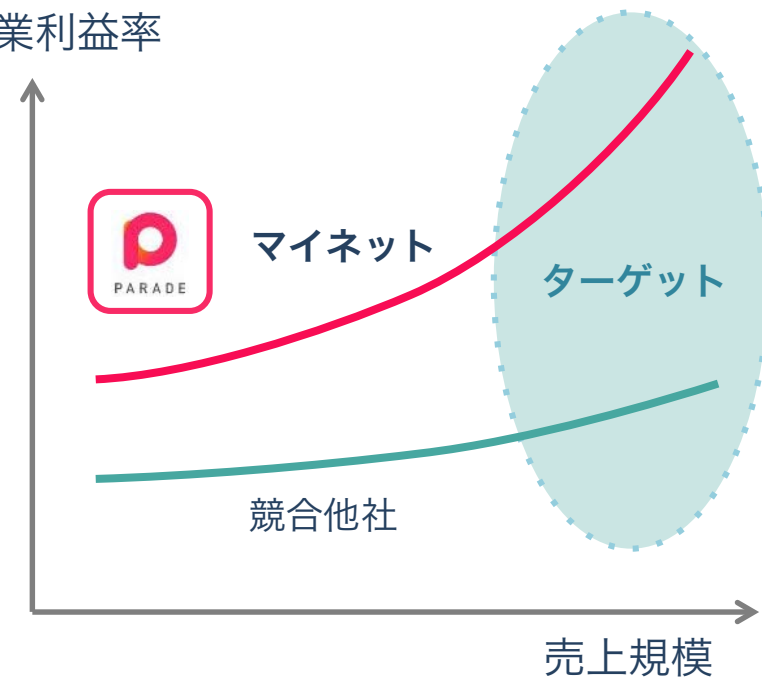
更なるM&Aにより利益成長を促進。
獲得タイトルの大規模化で営業利益率も向上

M&Aの推進



タイトルの大規模化

営業利益率



利益成長の潜在力が高いが低迷しているタイトルを安値で買取り、当社のバリューアップで「リスタート」をかける。現在2タイトルで投資実行中

既存型

ローリスク
ローリターン

利益

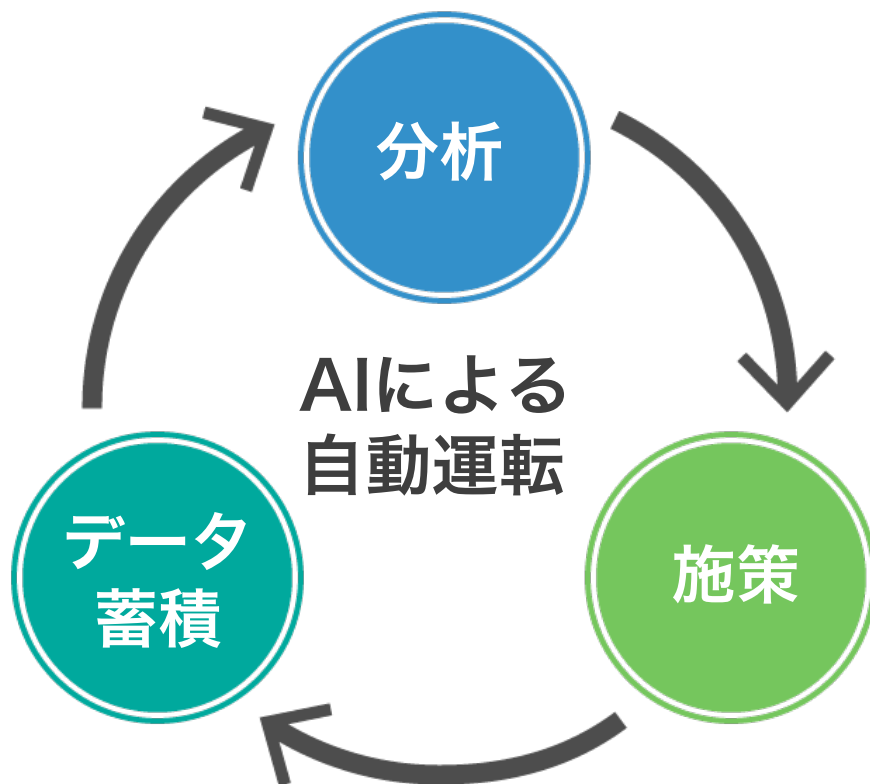
リスタート型

ミドルリスク
ミドルリターン

投資

利益

AIがビッグデータを解析し、サービスを最適化。
マイネット運営の1タイトルにて検証を開始



検証タイトル概要



【グロス課金額】
月 10百万円～15百万円

【マイネット運営年数】
約2年

財務戰略

銀行借入による調達

デットIRの強化

銀行向けに積極的なコミュニケーションの場を持ち、当社信用力の正確なご理解をいただく
資金調達余力の拡大、負債コストの低減を図る

資本市場からの調達

エクイティIRの強化

事業拡大の機会を逃さないため、株式市場からの調達に備える

機関投資家比率の拡大を推進

株価変動を抑えて、資本コストの低減を図る

IR体制の強化により、機関投資家比率(金融機関、証券会社、外国法人等の合計)の上昇

2016年6月末 11.08% → 2016年12月末 20.44%

新規事業

マーケティング関連事業を主軸とした戦略子会社を設立。 副社長の嶺井が代表取締役社長に就任



代表取締役社長
嶺井 政人

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



執行役員
祭原 祐



執行役員
中山 和哉



会社名	株式会社ネクストマーケティング
本店所在地	東京都港区北青山2-11-3 A-PLACE青山
資本金	1,000万円
創業年月日	平成29年2月13日
決算期	12月
事業概要	マーケティング関連事業
株主	株式会社マイネット 100%



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

A line graph on a blue grid background. It features three lines: a solid white line that rises and plateaus, a dashed white line that rises more steeply, and a thick blue arrow that points upwards and to the right, indicating growth. The text '100年成長' is positioned near the dashed line.

ビジネスモデルを考慮し、業績予想は非開示

単位：百万円	今回発表予想	2016年12月期
売上高	-	6,801
営業利益	-	500
経常利益	-	410
親会社株主に帰属する 当期純利益	-	882

※連結業績見通しについては、スマートフォンゲーム市場を取り巻く環境が大きく変わろうとしており、当社グループはそれを好機として積極的にM&Aを行っていくことを予定しております。そのため、既存のスマートフォンゲームタイトルの運営に新たなゲームタイトルの仕入れ、ゲームメーカー又はその事業のM&Aなどが今後も連続的に加わることが想定され、将来予測が難しいビジネスモデルであると考えております。従って、通期及び四半期業績予想については合理的な予想数値を算出することが困難であるため開示を見合わせていただきます。なお、期中の進捗を踏まえて、算定可能になり次第は速やかに開示する予定としております。

基準の利益額を満たし、市場変更に向けて始動

	マザーズから市場第一部に変更する場合
利益の額又は時価総額（利益の額については、連結経常利益金額に少数株主損益を加減）	次の a 又は b に適合すること a. 最近2年間の利益の額の総額が 5億円以上 であること b. 時価総額が500億円以上(最近1年間における売上高が100億円未満である場合を除く)

〈経常利益〉

$$\begin{array}{r} \text{2015年度} \\ \text{1.3億円} \end{array} + \begin{array}{r} \text{2016年度} \\ \text{4.1億円} \end{array} = \begin{array}{r} \text{合計} \\ \text{5.4億円} \end{array}$$

経常利益の基準はクリア



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

社名 株式会社マイネット
設立 2006年6月
事業領域 ゲームサービス事業

資本金 15億7,051万円
従業員数 587名（2016年12月末現在）
所在地 東京都港区北青山2-11-3 A-PLACE青山

役名	氏名	生年月	主な職歴
代表取締役社長	上原 仁	昭和49年11月	日本電信電話株式会社、NTTレゾナント
取締役 副社長	嶺井 政人	昭和59年9月	モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社
取締役 コーポレート本部長	奥原 淳	昭和33年10月	日本債券信用銀行
社外取締役	岩城 農	昭和54年9月	現 セガゲームス セガネットワークス カンパニーCOO
社外取締役 監査等委員	保田 隆明	昭和49年11月	現 神戸大学大学院 准教授

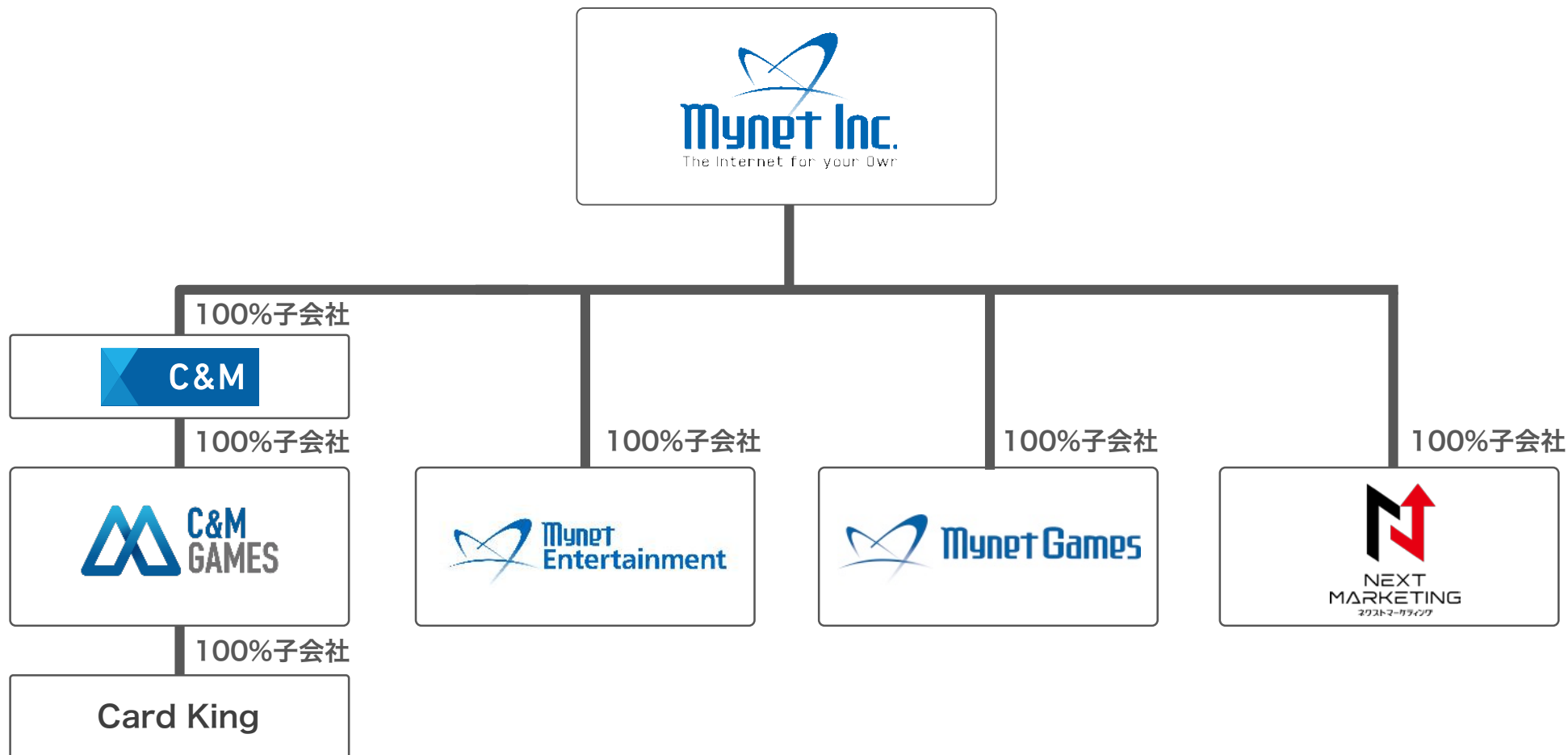
経営ビジョン

人と人をつなげる「オンラインサービスの100年企業」

2006年 2008年 2012年 2014年 2015年

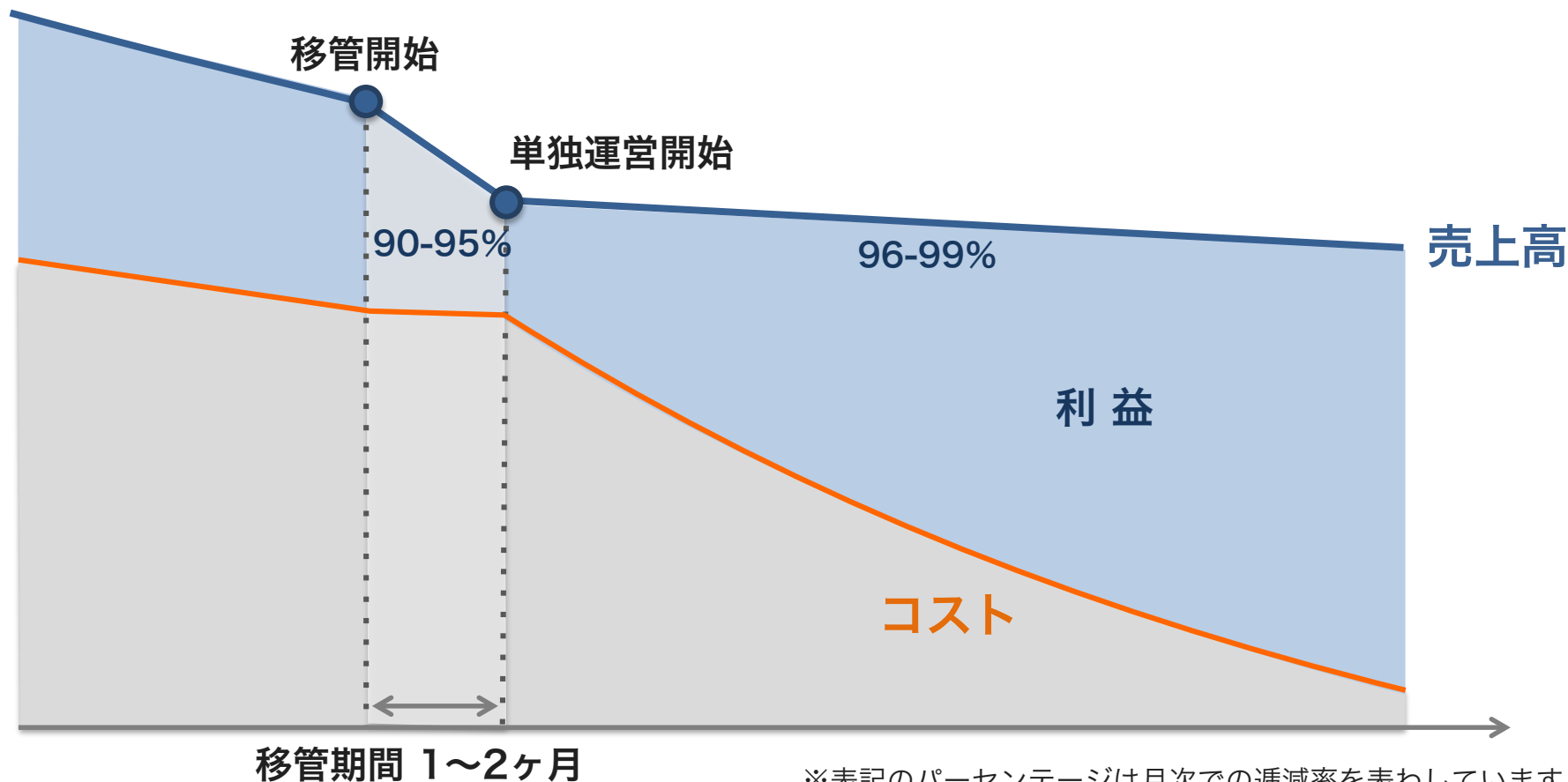
●創業 ●CRM事業⇒13年売却 ●ゲーム事業参入 ●セカンドリNO.1 ●マザーズ市場上場 ●メガベンチャーへ

マイネットグループ構成



※上記の会社は全て連結対象となっております。

仕入れたタイトルの売上高は緩やかに逓減していくが、コストをしっかりと削減して利益を創出



※表記のパーセンテージは月次での逓減率を表わしています。

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。

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バリューアップを行う。これをPARADE競争力と呼ぶ。ゲームと相性の良いユーザーを獲得するための「ゲーム間コラボ」や、業務フロー改善を行う「BPR」などを競争力としている。

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。

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。

ゲーム間コラボ

相互送客ネットワーク「CroPro」を活用したゲーム間でのコラボレーション。

初心者パッケージ

新しく始めたユーザーがゲームを楽しむ上での課題を抽出し、それに対して適切な施策をカスタマイズして適用する。

ロイヤルパッケージ

ゲームユーザーが始めてからロイヤルユーザーになるまで、そしてゲームを楽しみ続けてもらうために必要なことをタイトルごとに抽出する。これを元に適切な施策を実施する。

ニアショア

運営コストが低い国内のゲーム事業者にマイネットがバリューアップしたゲームタイトルを移管し、1タイトル当たりの営業利益を向上させる。

イラスト共用

マイネットグループのゲームタイトルで制作してきたイラストをタイトル間で共用して利用できることでコスト減を行うことができる。

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。

CMG

マイネットグループの1社である株式会社C&Mゲームスの略称。