



# 株式会社マイネット

証券コード：3928

2017年12月期 第2四半期

## 決算説明会

## 業績

売上高は過去最高を更新するも、  
営業利益は積極チャレンジの影響で上場後初の赤字

## 財務

安全性の高い実質無借金経営を継続。  
自己資本比率も72.6%と高水準

## 買収

大型タイトルなど仕入れ、5タイトルを運営開始。  
6月末時点の運営タイトル数は39

## 運営

リスタートタイトルの大型アップデートが完了し、  
大型プロモーションも実行

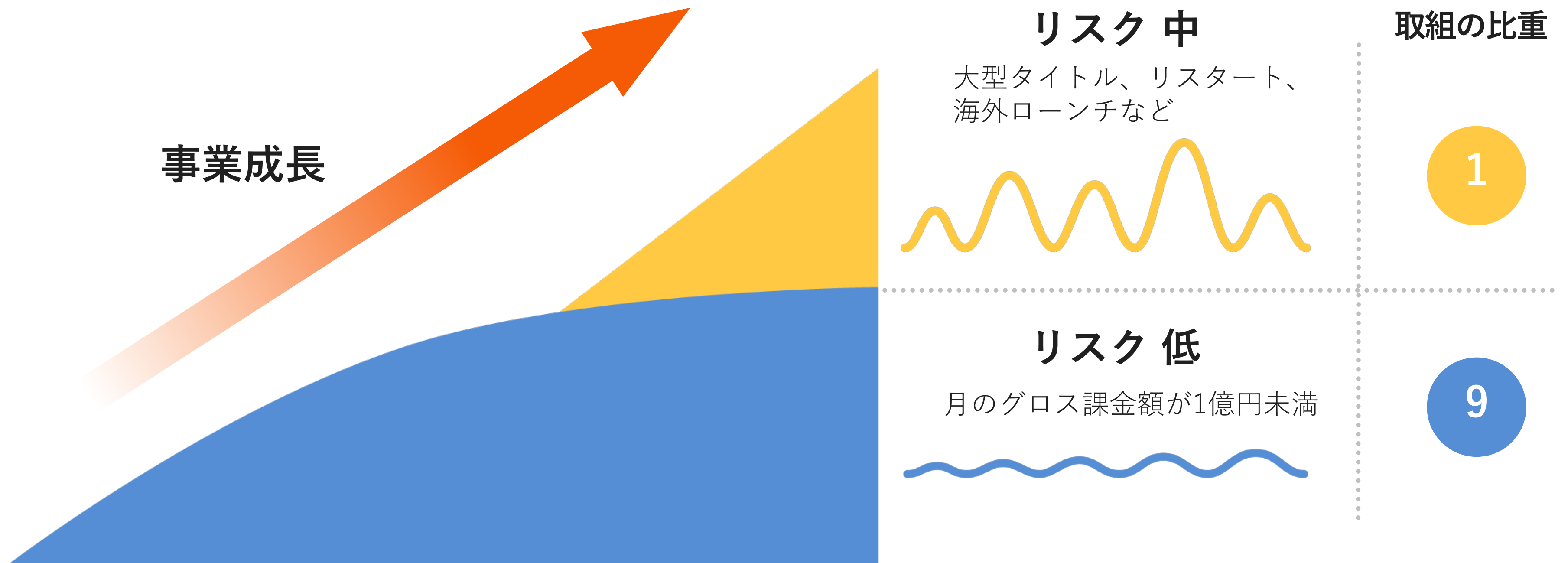
# 1. 決算概要

## 2. 事業戦略の進捗

## 3. 今後の方向性

## 更なる成長を目指し、16年下期よりミドルリスク・ハイリターンを狙うチャレンジを実行中

### 成長イメージ



## 買取ったタイトルの収益悪化や契約変更などにより 275百万円の特別損失を計上

科目名	金額	内容
減損損失	203百万円	今後予定される収益が想定以上に悪化すると見込まれる2タイトルのエンディングを決定したこと及びその他1タイトルを「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき減損損失を計上
解約違約金	70百万円	買取した1タイトルの契約形態を変更したこと及び過年度のM&A案件に関連した解決金を解約違約金として計上し、2案件に係る各種契約手続きが完了

(その他に固定資産除却損 2百万円)

### 主な原因

- ・ 事業領域の拡大に伴うリスクの顕在化
- ・ タイトル仕入時における品質管理の不十分

# 仕組・体制をさらに改善し、チャレンジを継続

3Qの仕入を低減し、  
4Q以降の持続的な成長構造を確立

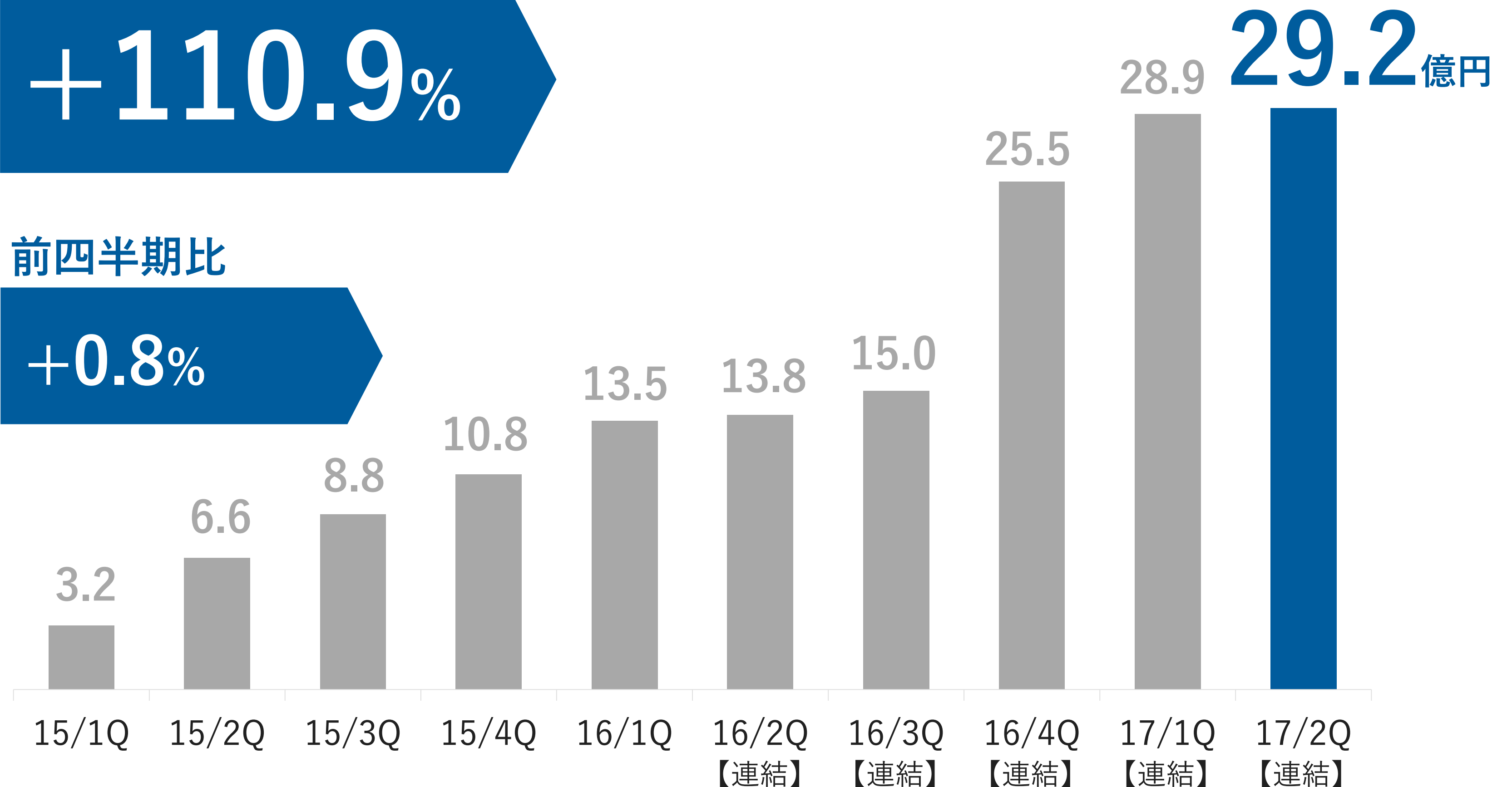
## 5タイトル仕入により売上高は過去最高を記録

前年同期比

+110.9%

前四半期比

+0.8%



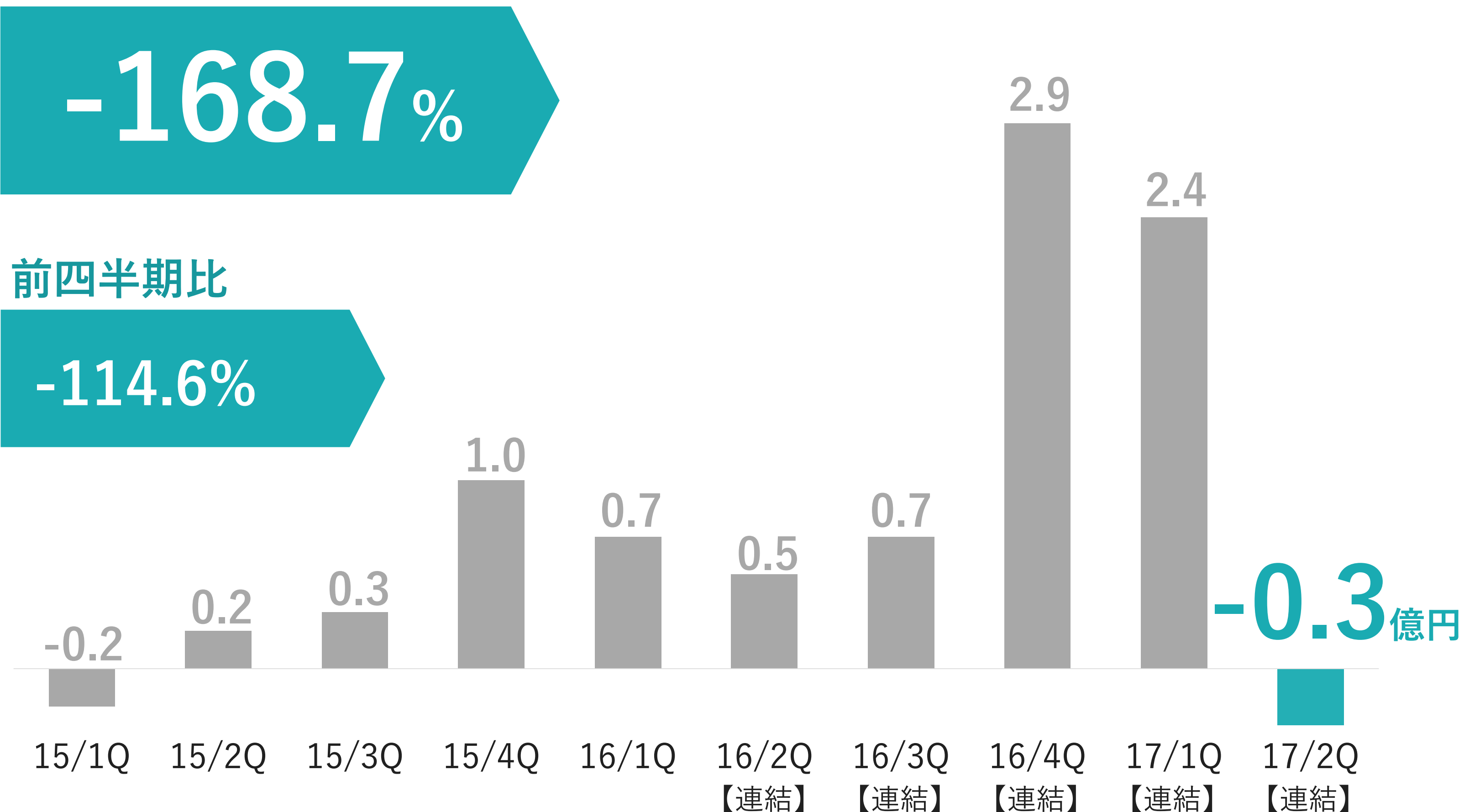
## リスク顕在化とリスタートなどの投資が重なり赤字

前年同期比

**-168.7%**

前四半期比

**-114.6%**





## リスクの露見による減損などで当期純利益は赤字

単位：百万円	【連結】 17/2Q	【連結】 16/2Q	前年同期比	【連結】 17/1Q	前四半期比
売上高	2,921	1,384	+110.9%	2,898	+0.8%
売上総利益	963	504	+90.9%	1,223	-21.2%
販売管理費	1,000	452	+121.2%	976	+2.4%
営業利益	-36	52	-168.7%	247	-114.6%
営業利益率	-	3.8%	-	8.5%	-
経常利益	-44	51	-186.5%	233	-119.1%
当期純利益	-275	48	-669.2%	98	-380.8%
EBITDA	376	215	+74.6%	598	-37.1%

## 大型タイトルの業務委託などが増加し外注費は増加

単位：百万円 下段は売上比	【連結】 16/2Q	【連結】 16/3Q	【連結】 16/4Q	【連結】 17/1Q	【連結】 17/2Q
PF使用料	330 23.8%	379 25.2%	646 25.2%	791 27.3%	855 29.2%
サーバー費用	103 7.4%	116 7.7%	123 4.8%	126 4.3%	129 4.4%
外注費	252 18.2%	230 15.2%	321 12.5%	371 12.8%	506 17.3%
減価償却費	158 11.4%	192 12.7%	199 7.8%	230 7.9%	292 9.9%
のれん償却	4 0.3%	13 0.8%	84 3.3%	120 4.1%	120 4.1%
人件費・採用費	334 24.1%	330 21.9%	524 20.5%	652 22.5%	679 23.2%
オフィス費用	34 2.4%	34 2.3%	55 2.1%	72 2.5%	74 2.5%
広告宣伝費	39 2.8%	39 2.6%	107 4.2%	66 2.2%	76 2.6%
その他	75 5.4%	91 6.1%	192 7.5%	217 7.5%	224 7.6%

※SMGとは株式会社マイネットの100%子会社である株S&Mゲームスの略

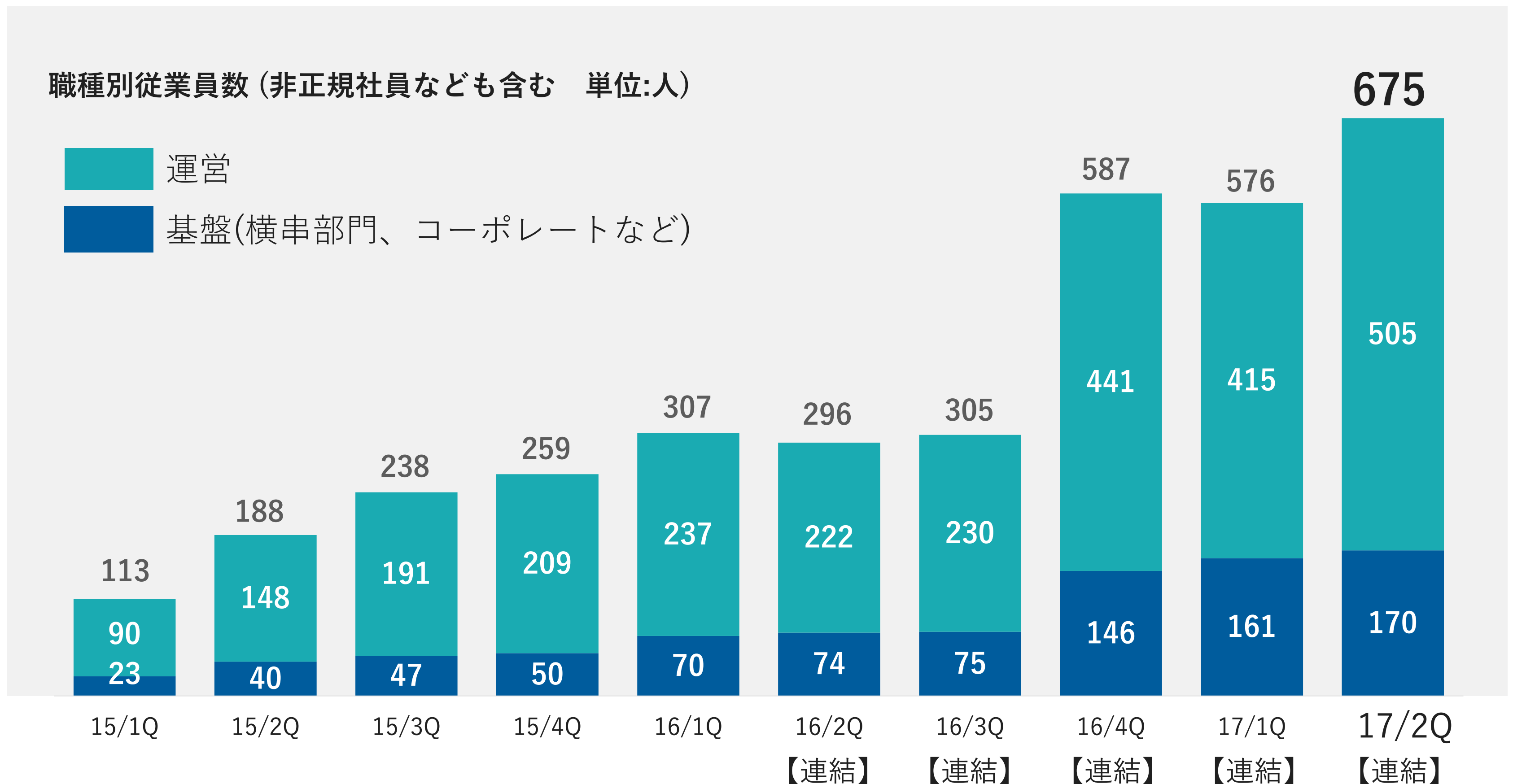
## 特別損失を計上するも、自己資本比率は高水準

単位：百万円	【連結】 17/2Q	【連結】 16/2Q	前年同期比	【連結】 17/1Q	前四半期比
流動資産	4,382	3,054	+43.4%	5,152	-14.9%
現金及び預金	2,501	2,220	+12.6%	3,124	-19.9%
固定資産	4,723	1,444	+226.9%	4,531	+4.2%
総資産	9,105	4,499	+102.3%	9,683	-5.9%
流動負債	2,177	1,494	+45.7%	2,512	-13.3%
固定負債	309	539	-42.5%	277	+11.6%
純資産	6,617	2,465	+168.3%	6,893	-4.0%
資本金	2,953	1,188	+148.5%	2,953	+0.0%
自己資本比率	72.6%	54.8%	+17.8pt	71.1%	+1.5%

## 営業CFを毎月着実に積み上げ、前年同期比で大幅増

単位：百万円	【連結】 17/2Q累計	【連結】 16/2Q累計	前年同期比
営業活動によるCF	1,061	328	+223.7%
減価償却費及びのれん	764	273	+179.5%
投資活動によるCF	-499	-958	-47.8%
フリーキャッシュフロー	562	-630	-189.1%
財務活動によるCF	-607	1,118	-154.3%
現預金の増減額	-45	487	-109.2%
現預金期首残高	2,546	1,732	+47.0%
現預金期末残高	2,501	2,220	+12.6%

## シリコンスタジオ(株)から運営メンバー約50名が合流



## 1. 決算概要

## 2. 事業戦略の進捗

## 3. 今後の方向性

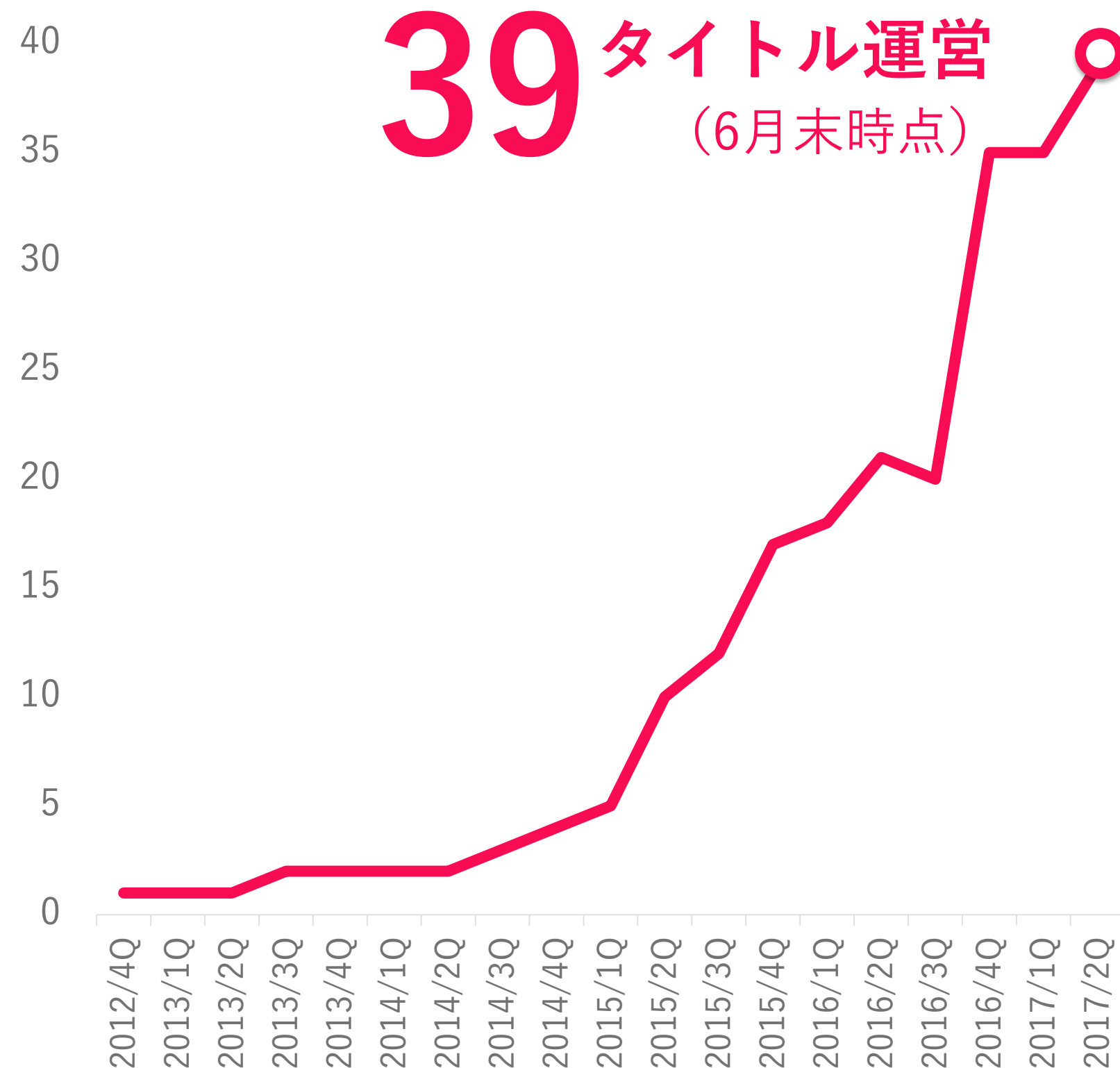
# さらなる大型買取とM&A

---



## 大型タイトルなど仕入れ、5タイトルの運営を開始

### 運営タイトル数推移



### 2Qに運営開始

**5タイトル (1)** ※  
エンディング 0

4月



仕入先：(株)セガゲームス

BORDER BREAK  
Mobile

疾風のガンフロント™

仕入先：(株)セガゲームス

6月



仕入先：シリコンスタジオ(株)



仕入先：シリコンスタジオ(株)

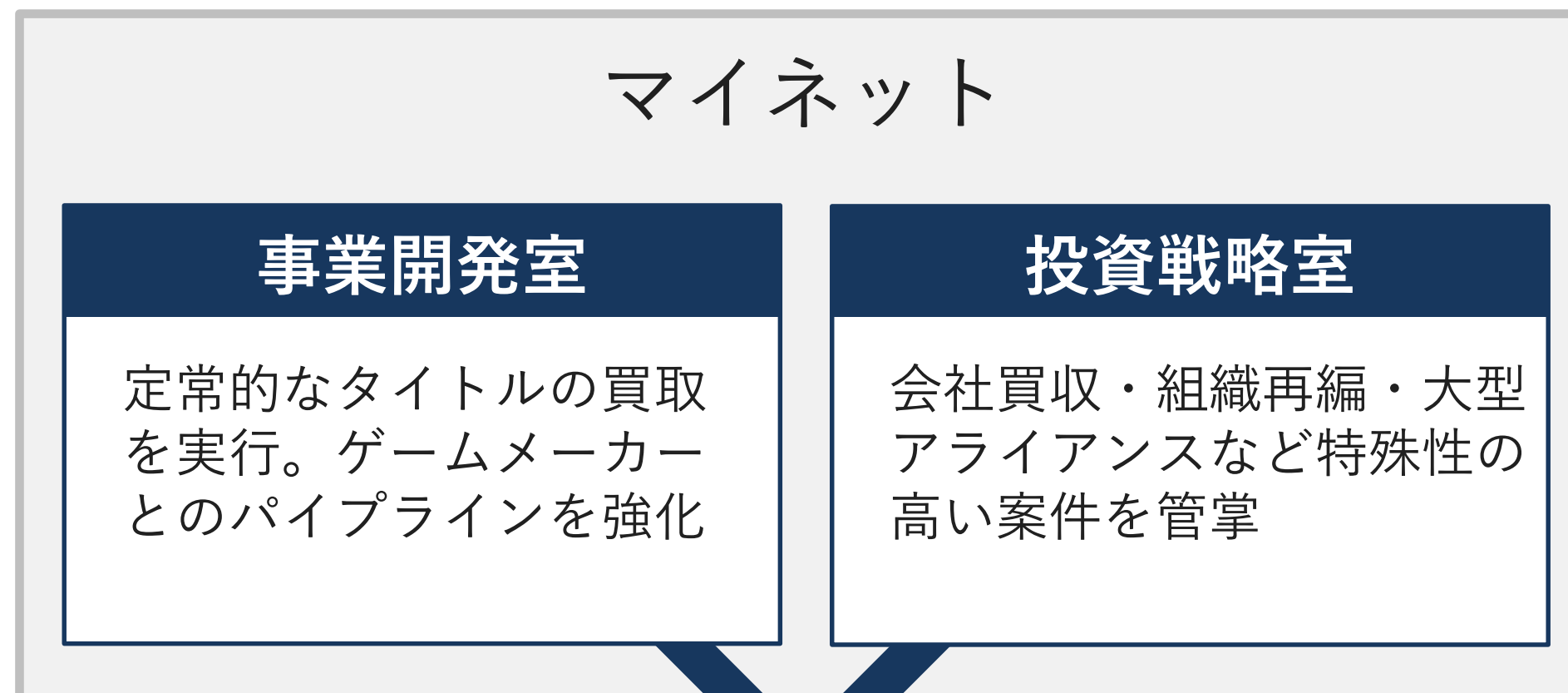
5月

「夢色キャスト」を(株)セガゲームスから業務委託契約にて、一部開発運営開始

※ 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



## リスクを抑えるため、仕入時の品質管理を徹底



統合することでノウハウを共有

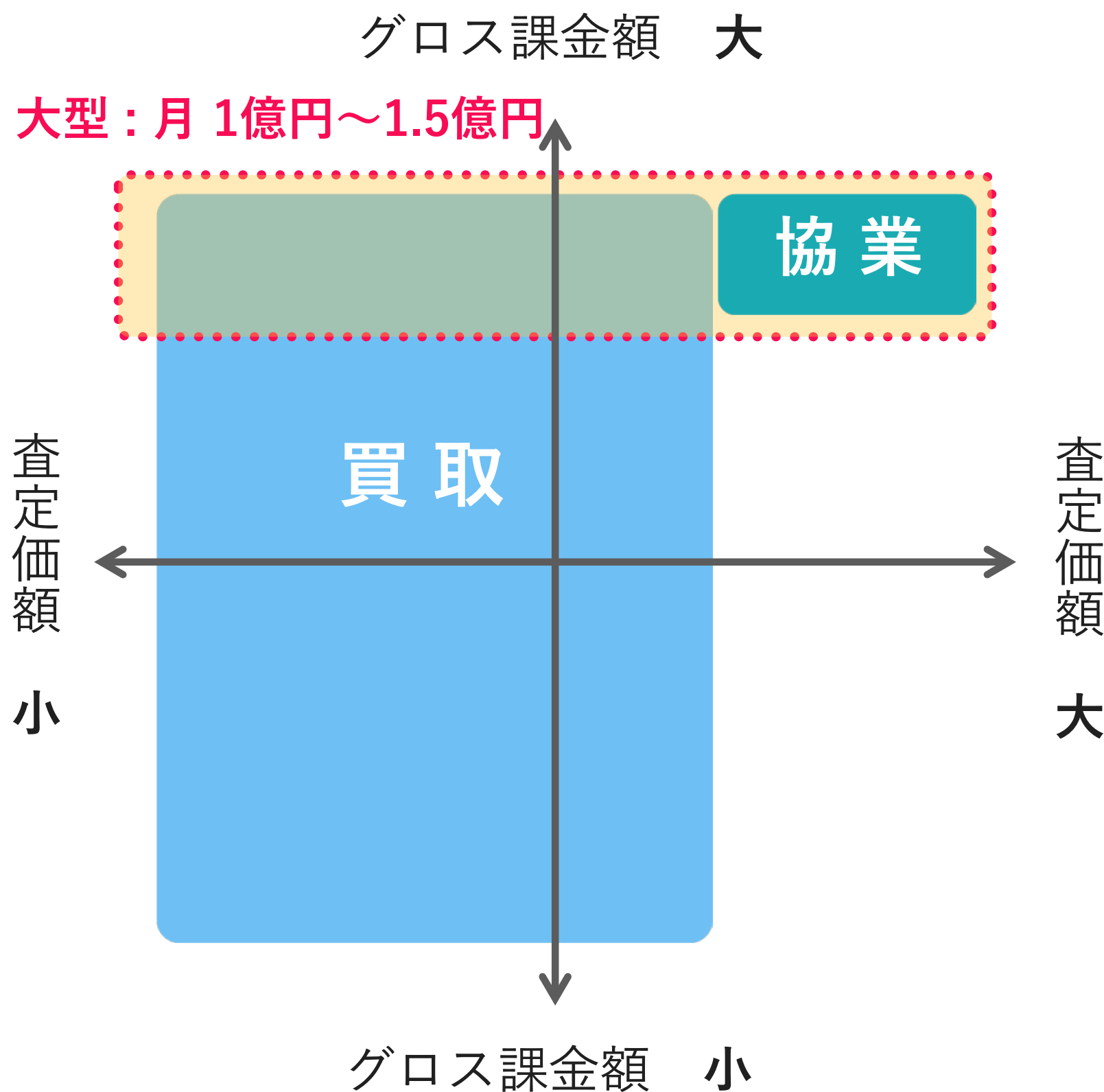
MYNET  
STRATEGIC  
PARTNERS

### 主な強化点

- 投資基準の精度向上
- 投資スキームの拡充
- プロセスの改善・整備
- シミュレーションの精度向上
- レビュー機能の強化

マイネット・ストラテジックパートナーズは  
M&Aコンサルティング事業を展開する株式会社マイネットの100%子会社です

## 大型タイトルの減損リスクを低減するため、 協業スキームからのステップ買取も活用



### 買取

- メリット：独自のノウハウを活かし易い
- デメリット：減損リスクが発生

### 協業

- メリット：取得費用が発生しない
- デメリット：運営に制約がある

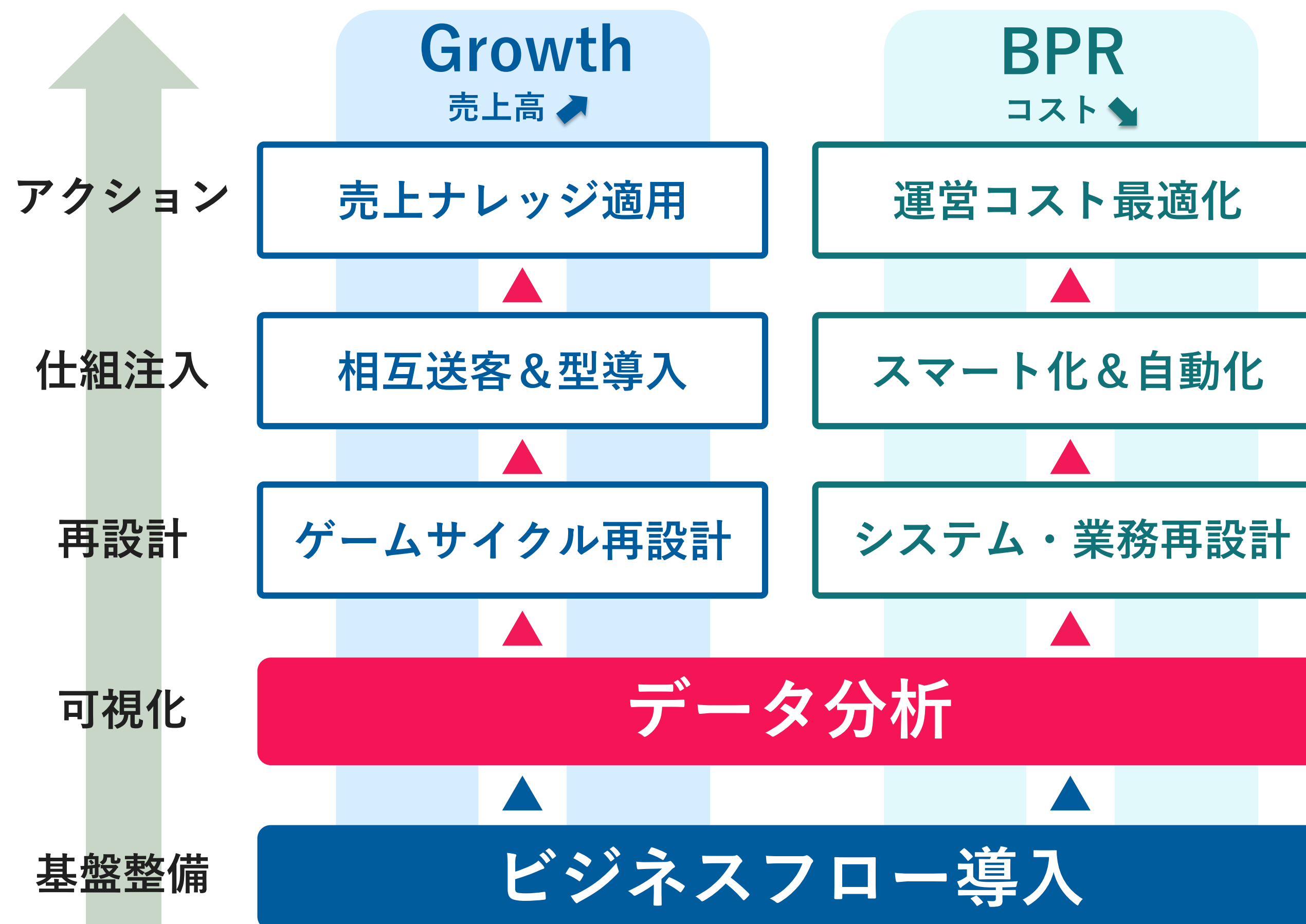
# 運営体制の強化

---

## スタジオ体制を導入。タイトル数やジャンルを適切に区分けし、タイトルのマネジメントを強化



持株会社付50名の競争力人材がアメーバ方式で、  
タイトルへの再現性ある付加価値を供給



# 2タイトルのリスタート

---

利益成長の潜在力が高いが低迷しているタイトルを買取り、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

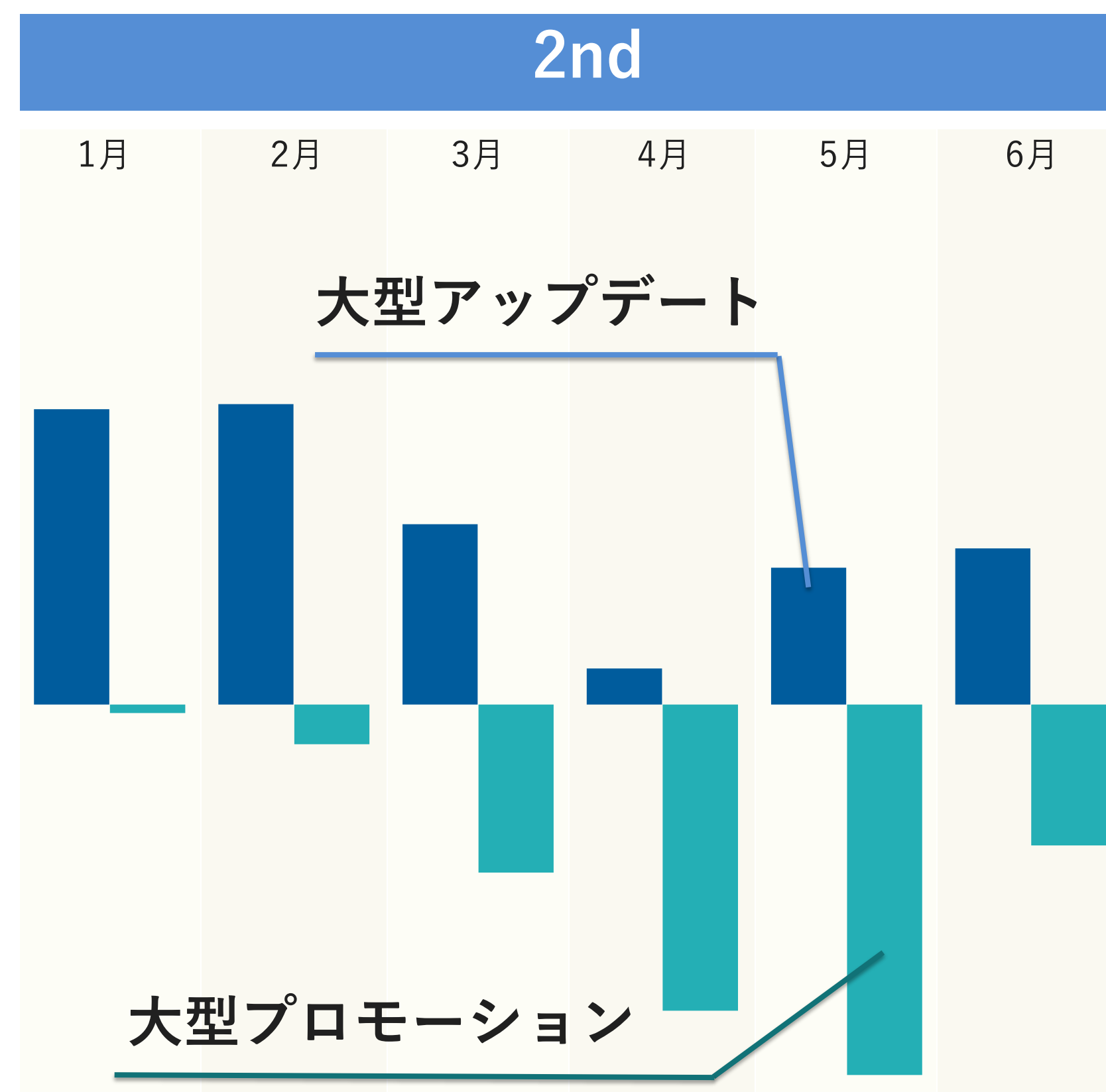
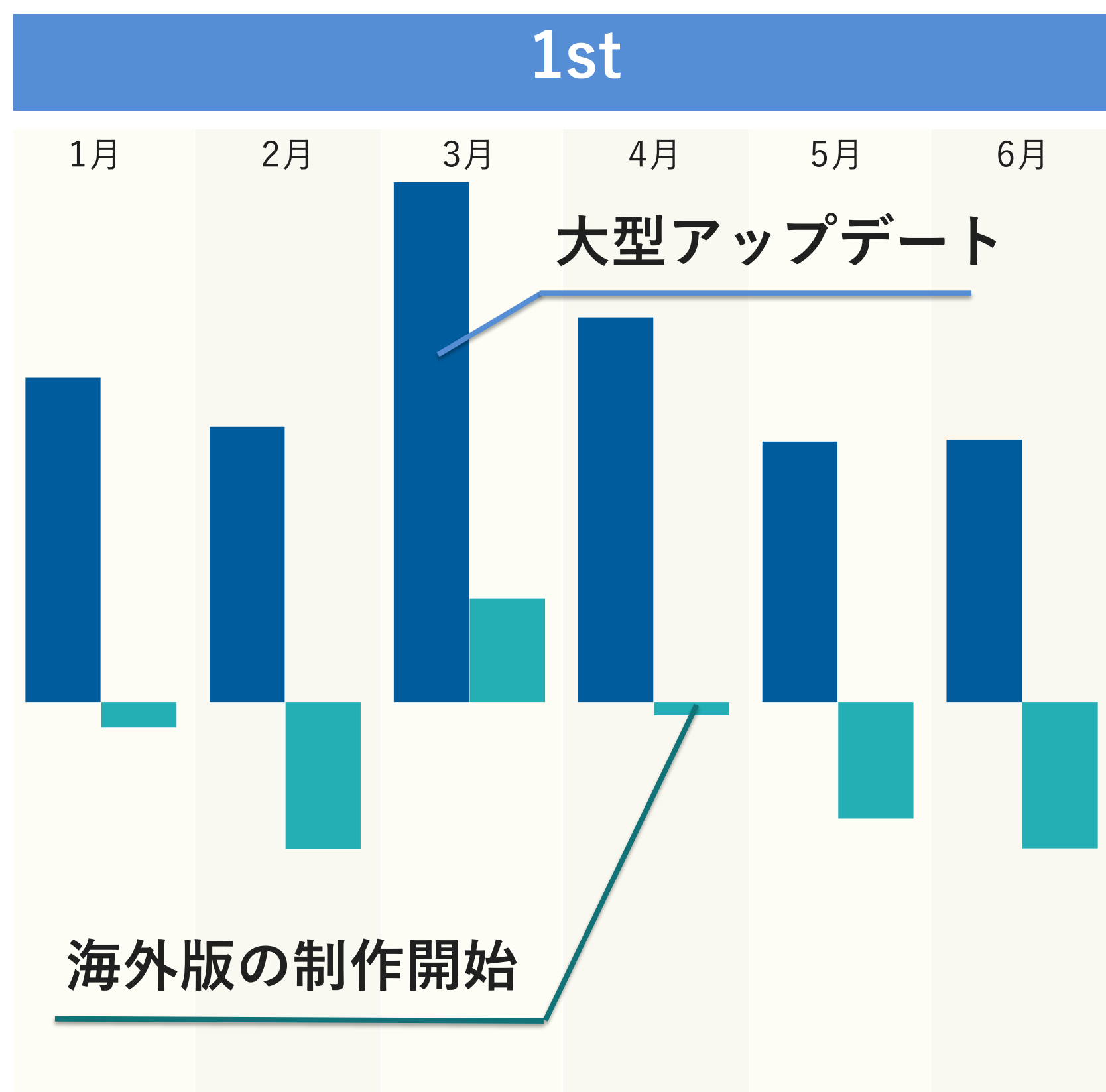
リスタート型

ミドルリスク  
ミドルリターン

投資

利益

## 大型アップデートによる一定の効果を確認。 V字回復実現に向けて、チャレンジを継続



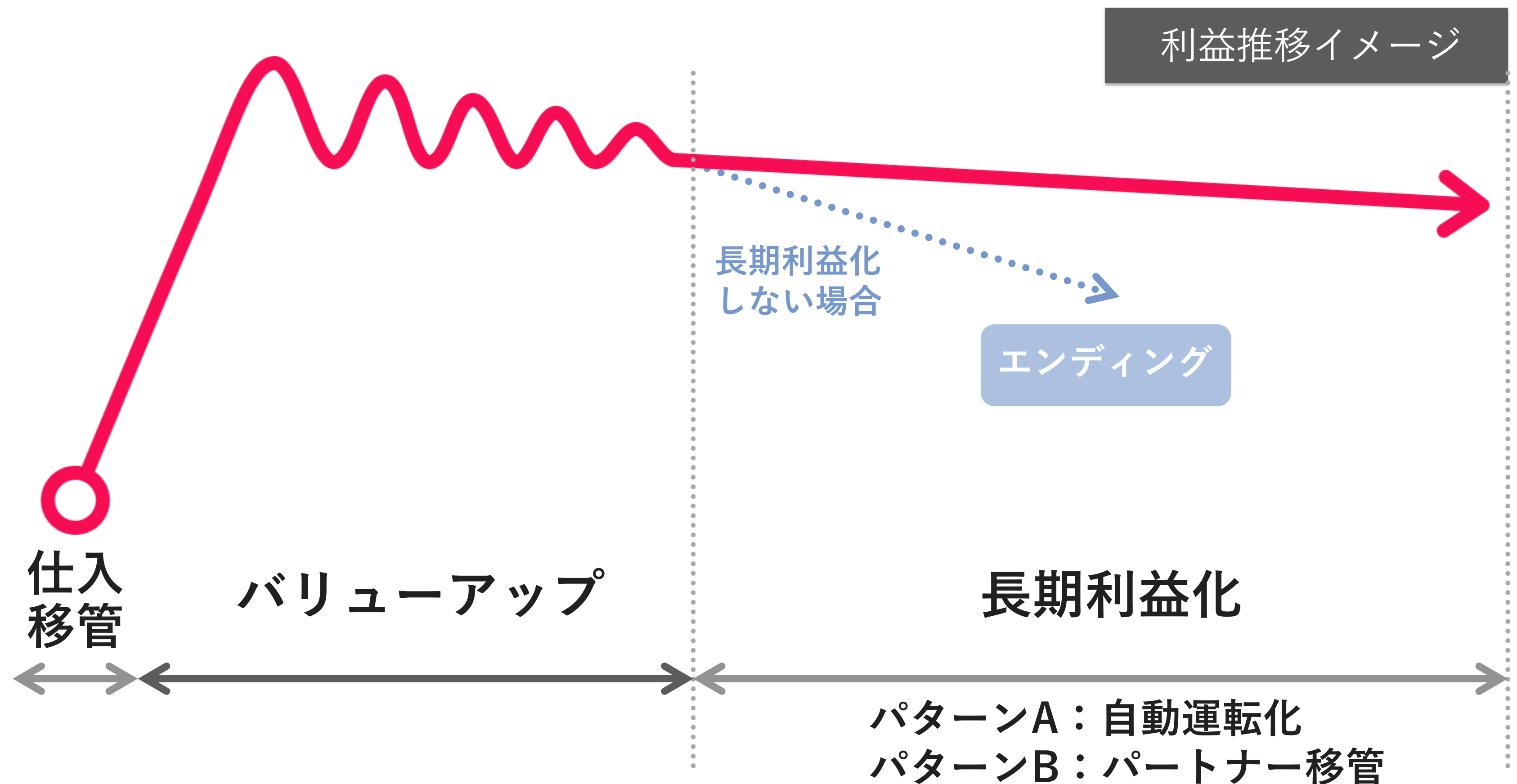
■ 売上高 ■ 営業利益



# 2つの長期利益化施策

---

バリューアップ済みのタイトルは、特性に応じて  
自動運転化またはパートナー移管を実施



予定通り自動運転化を実行し、現在成果の計測中。  
パートナー移管も着々と進行

## 自動運転化



ガチャ、イベント、バナー広告など、定常的な更新を8割自動化に向けて、当社グループ運営の1タイトルで実行中。

## パートナー移管



(株)INDETAIL に5タイトル移管  
(6月末現在)

7月



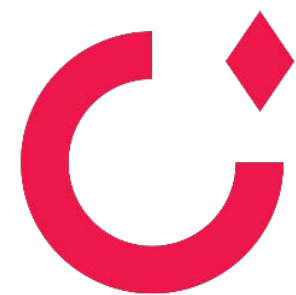
# ネクストマーケティング新規事業

---

2つの新サービスを4月にリリース。  
事業の立ち上げに合わせて人員の増加など積極投資



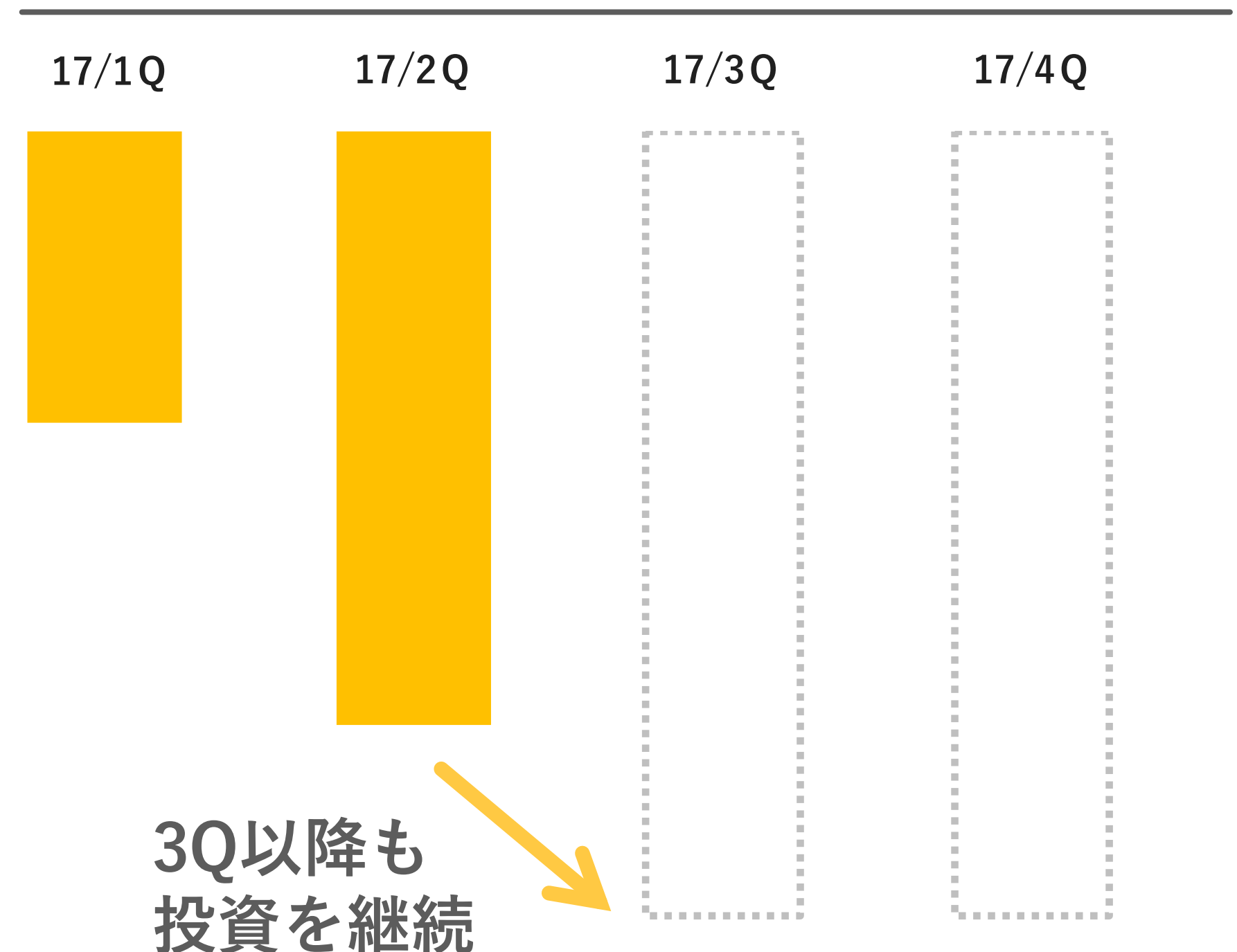
広告情報の一元管理をはじめとした  
スマートフォンゲーム企業向け  
マーケティングソリューション



**MeegusDSP**

スマートフォンゲームユーザーの  
新規獲得に特化した広告配信サービス

新規事業の投資額推移



# 1. 決算概要

# 2. 事業戦略の進捗

# 3. 今後の方向性

ゲーム産業の健全な発展に向けて、  
当社グループは「ゲームサービス業」を  
産業になくてはならない業態へと発展させ、  
ゲームメーカーや同業他社と手を携えて  
産業の役割分担・創出価値向上を推進します



## ゲームサービスの定義

オンラインゲームにおける運営フェーズの提供サービスを指す。

オンラインサービスにおいては運営段階においてユーザー価値が生まれている事実を認識し、ゲーム産業を「メーカー」と「サービス」に役割分解することで各々の創出価値向上と業界活性化、そしてゲーム産業人のキャリア形成を促すイノベーションである。

### 三方向へ価値創出

#### ユーザー

オンラインゲームが生み出す  
ユーザー同士の共通体験

#### メーカー

新規タイトル開発への  
リソース集中を可能にする  
移管ソリューション

#### ゲーム産業人

オンラインゲームバリュー  
チェーンそれぞれにおいて  
洗練されるキャリア機会を  
提供

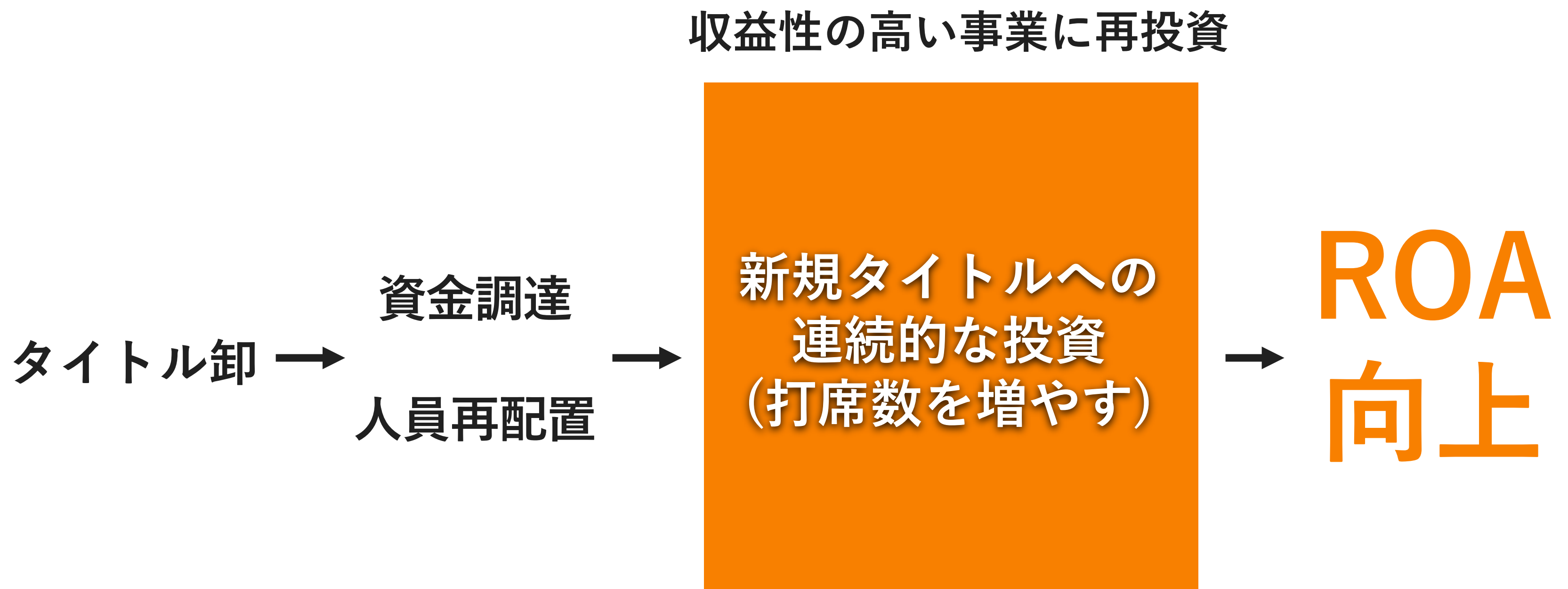


オンラインゲームのフェーズを7つに分解。  
得意領域をメーカーと役割分担し、付加価値を向上

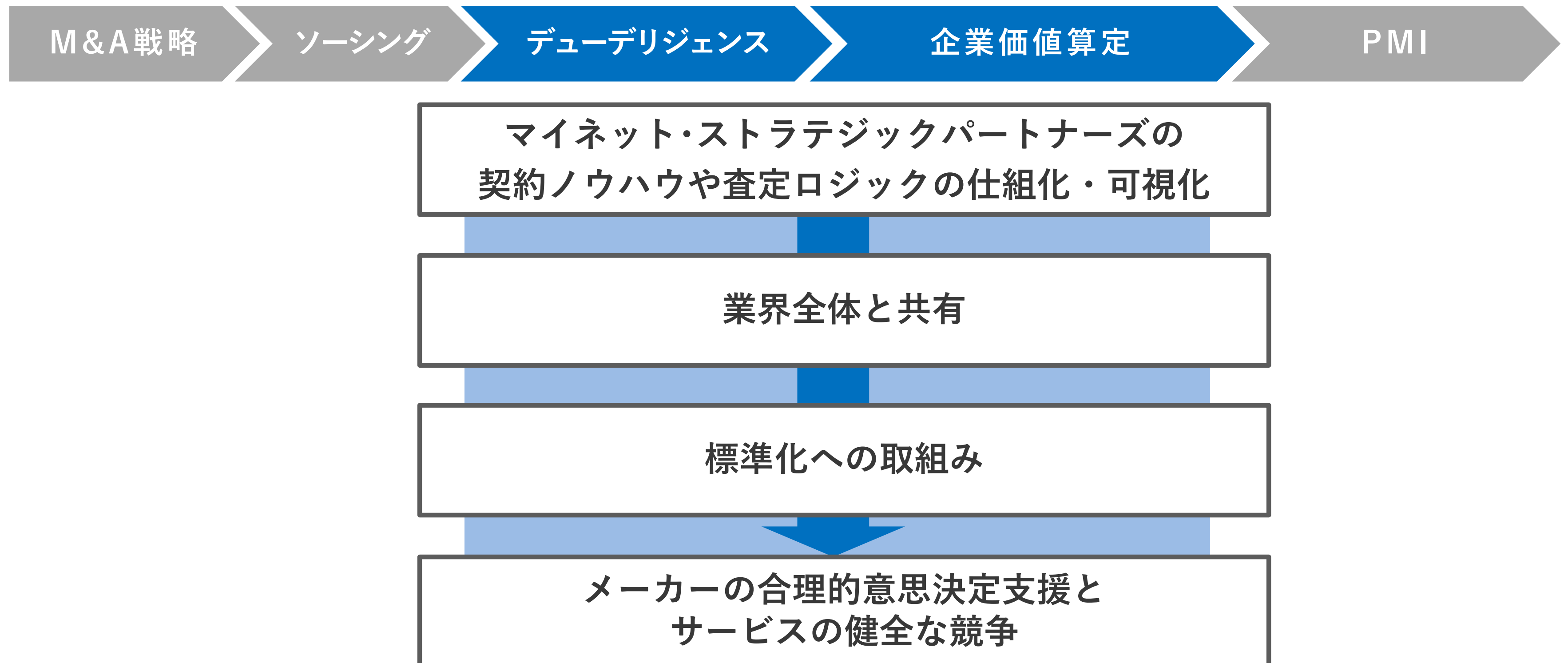


ゲームメーカーはタイトル卸を活用することで、  
連続的に新規タイトルへ再投資する機会を創出

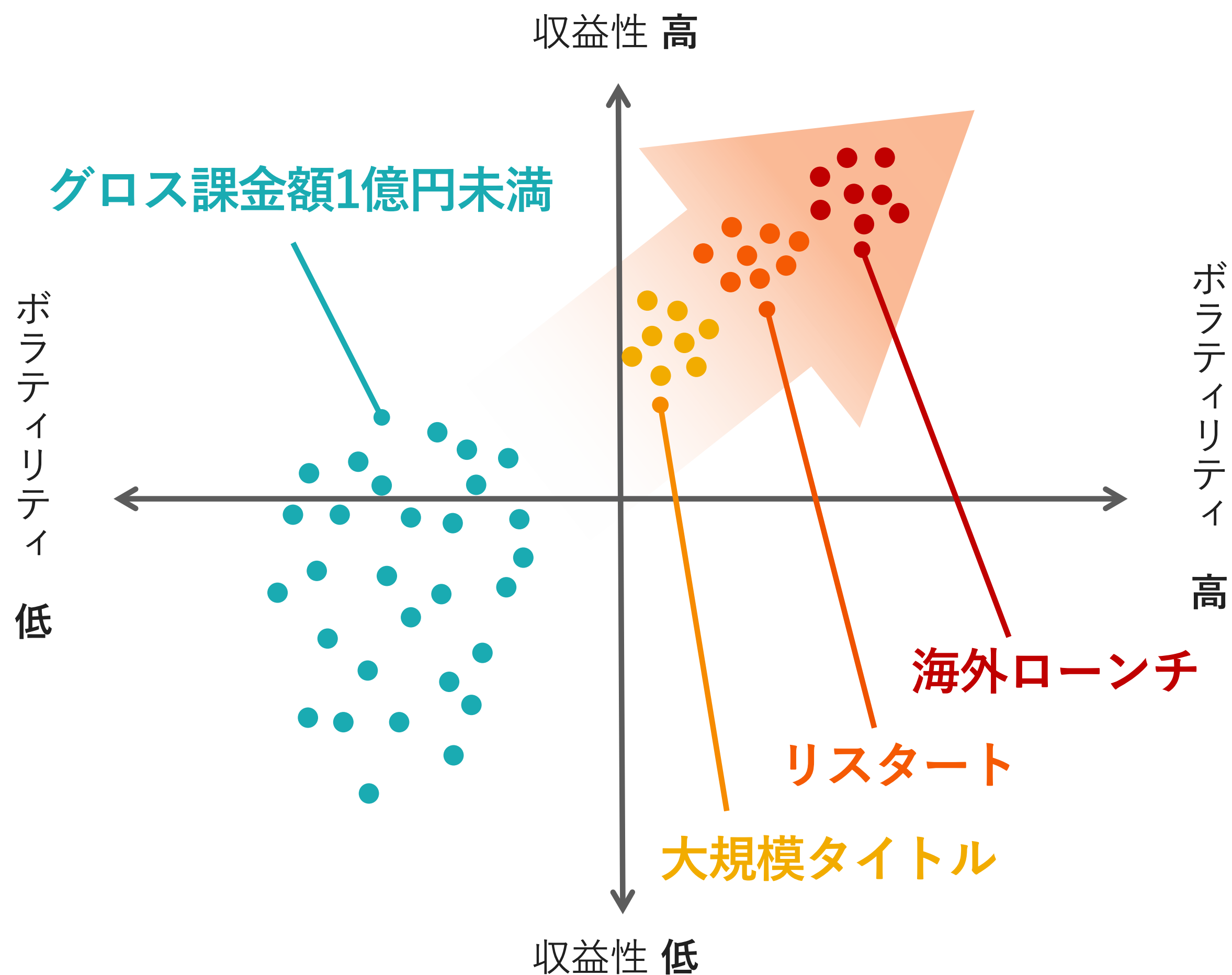
## メーカーのベネフィット



40タイトル以上のM&Aから得たノウハウを  
業界全体へ共有。標準化への取組みによって健全な  
役割分担と競争環境を促す



## 収益性とボラティリティが高い領域に進出し、 事業機会を拡大



## ミッション

「ゲームサービス」を通じて  
人生をちょっと豊かにする

## ビジョン

ゲームサービス圧倒的No.1  
100タイトル100チームへ





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

# 参 考 资 料



社名	株式会社マイネット	資本金	29億5,303万円
設立	2006年6月	従業員数	675名（2016年6月末現在）
事業領域	ゲームサービス事業	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	村兼 躍	昭和40年10月	クレディ・スイス証券株式会社
社外取締役	岩城 農	昭和54年9月	現 株式会社セガゲームス 取締役CSO

ほか監査等委員である取締役4名

## 企業理念

「会いたいときに会いたい人に会える社会の実現」

## 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」



## ゲームサービス圧倒的No.1 (業界No.1の39タイトルを運営)

マイネットグループは、ゲームメーカーが制作したスマートフォンゲームを買取や協業により仕入れ、独自のノウハウでバリューアップした後に長期サービス運営を行うゲームサービス事業を展開。

 <p><b>アヴァロンの騎士・アヴァロンΩ</b> クルーズ(株)の事業譲渡により16年11月買取</p>	 <p><b>戦乱のサムライキングダム</b> (株)ポケラボより16年6月買取</p>	 <p><b>モンスターギア</b> (株)セガゲームスより17年4月配信権取得</p>	 <p><b>戦の海賊</b> (株)セガゲームスより17年1月配信権取得</p>		
 <p><b>神界のヴァルキリー</b></p>	 <p><b>神魔×継承! ラグナブレイク / ラグナサーガ</b></p>	 <p><b>ドラゴンタクティクス</b></p>	 <p><b>レジェンド オブ モンスターズ / Legend of cryptids</b></p>	 <p><b>ボーダーブレイクmobile -疾風のガンフロント-</b></p>	
 <p><b>幻獣姫</b></p>	 <p><b>三国インフィニティ</b></p>	 <p><b>究極×進化! 戦国ブレイク</b></p>	 <p><b>出動! 美女ポリス</b></p>	 <p><b>天下統一オンライン</b></p>	 <p><b>真・戦国バスター</b></p>
 <p><b>妖怪百姫たん!</b></p>	 <p><b>ファルクューレの紋章</b></p>	 <p><b>ドリランド 魔王軍vs勇者!</b></p>	 <p><b>リバースドライブ</b></p>	 <p><b>神姫覚醒 メルティメイデン</b></p>	 <p><b>エンジェルマスター</b></p>



仕入

ゲームメーカーが制作したタイトルを  
買取・協業・M&Aによって継続的に獲得

移管

2ヶ月間かけてゲームメーカーが行ってきた  
運営のノウハウを継承

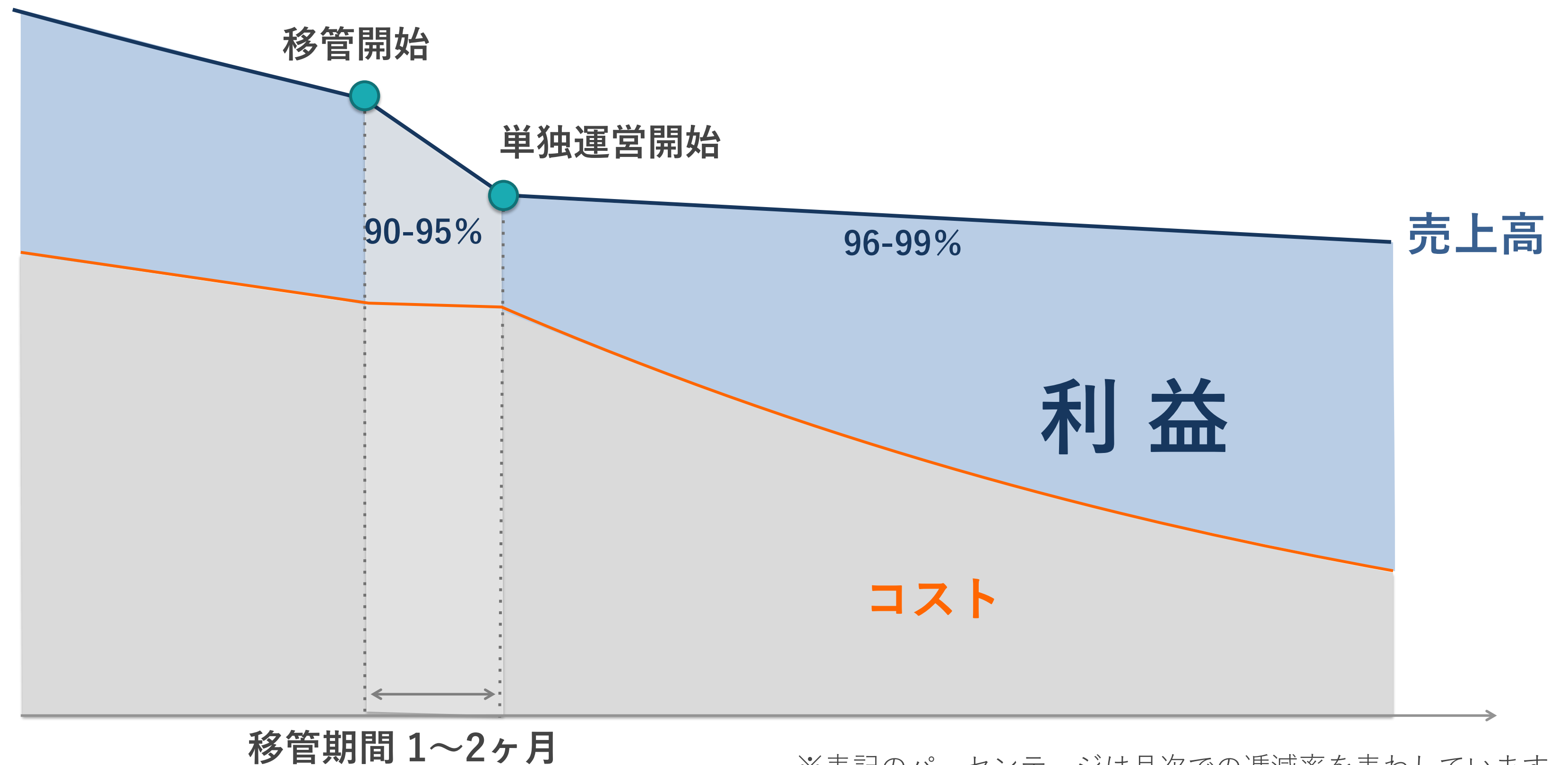
バリューアップ

独自のノウハウを活用し、  
各ゲームタイトルの利益創出を構造化

長期利益化

自動運転化またはパートナー移管を行い、  
長期的なサービス提供を可能にする

仕入れたタイトルの売上高は緩やかに逶減していくが、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逶減率を表わしています。

## ゲームサービス

オンラインゲームにおける運営フェーズの提供サービスを指す。マイネットグループではゲームメーカーが制作したスマートフォンゲームを買取や協業により仕入れ、独自のノウハウでバリューアップした後に長期サービス運営を行うゲームサービス事業を展開。

## 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、ワクワクする空間を提供する」ことを目指す。

## 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仕入れ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。

## スケールメリット

規模の拡大によって得られる効果。ゲームタイトルが増えるほど、独自のノウハウで生み出せる価値も大きくなる。

## **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。

## **ゲームサイクル**

ユーザーがゲーム内でやりたいことを楽しく、心地よく実現するための構造。

## **相互送客**

「CroPro」を活用したゲーム間コラボレーションを行い、ユーザーを相互送客する。

## **スマート化・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。

## **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、利用することでコスト削減を行うことができる。

## **自動運転化**

自動運転のツールやAIを活用し、ゲームの運営に係る定常的な更新を8割まで自動化する。

## パートナー移管

運営コストが低い国内のゲーム事業者にマイネットグループ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。

## リスタート

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、強みであるバリューアップで「リスタート」をかける。

## 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。  
ゲーム内で相互にバナーを設置したり、ゲーム間コラボを実施することで、ユーザーを相互に送客する。

## 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。