



MYNET

株式会社マイネット

2017年12月期 第3四半期 決算説明会

証券コード：3928

業績

売上高は過去最高を更新。
前年同期比、前四半期比ともに増収増益を達成

財務

借入金を返済し、自己資本比率は78.6%。
当座貸越の枠も増強し、攻めの財務基盤を構築

仕入

運営組織安定化のため、今四半期は新たな仕入を抑制。
9月現在の運営タイトル数は37

サービス

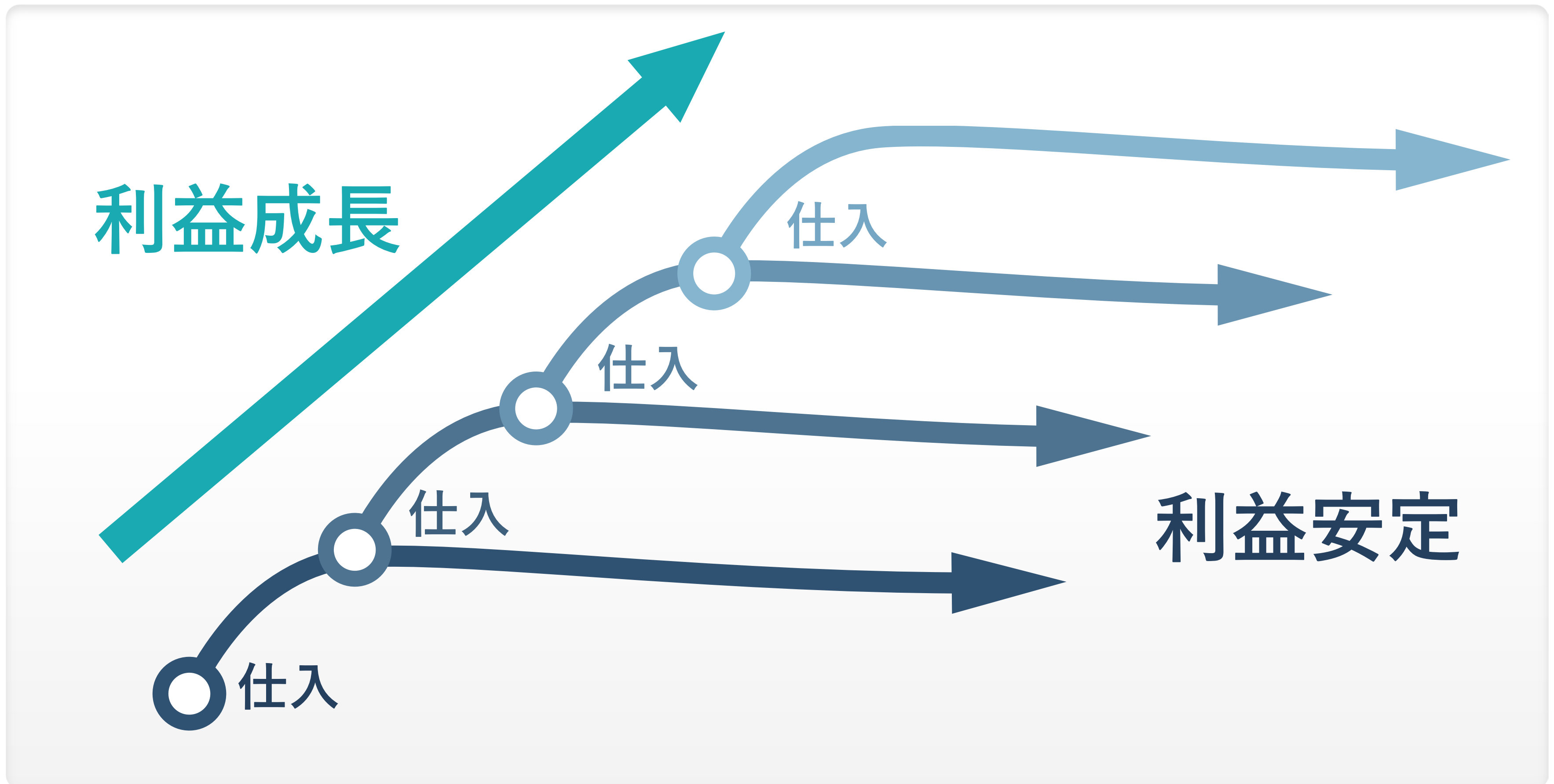
改修・安定型のタイトルが利益創出に大きく貢献。
リスタートタイトルの海外ローンチ準備も完了

1. 決算概要

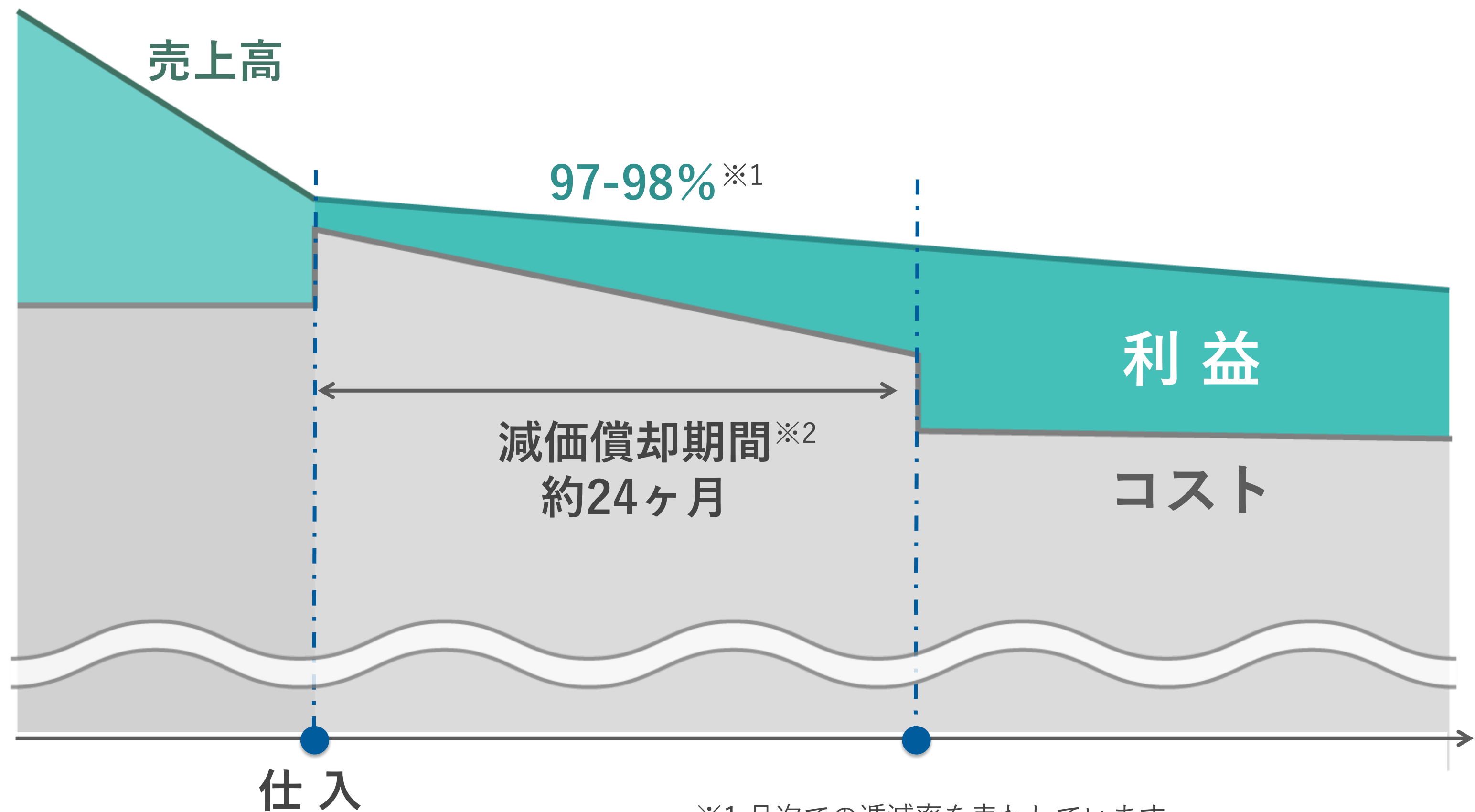
2. 事業戦略の進捗

3. 今後の方向性

利益体質にしたタイトルを積上げ、持続的に成長



仕入れたタイトルの売上高は逓減を緩やかに。
コストは徐々に削減し、長期的に利益を創出



※1 月次での逓減率を表わしています。

※2 買取ったタイトルは資産計上を行い、約24ヶ月で定額償却します。

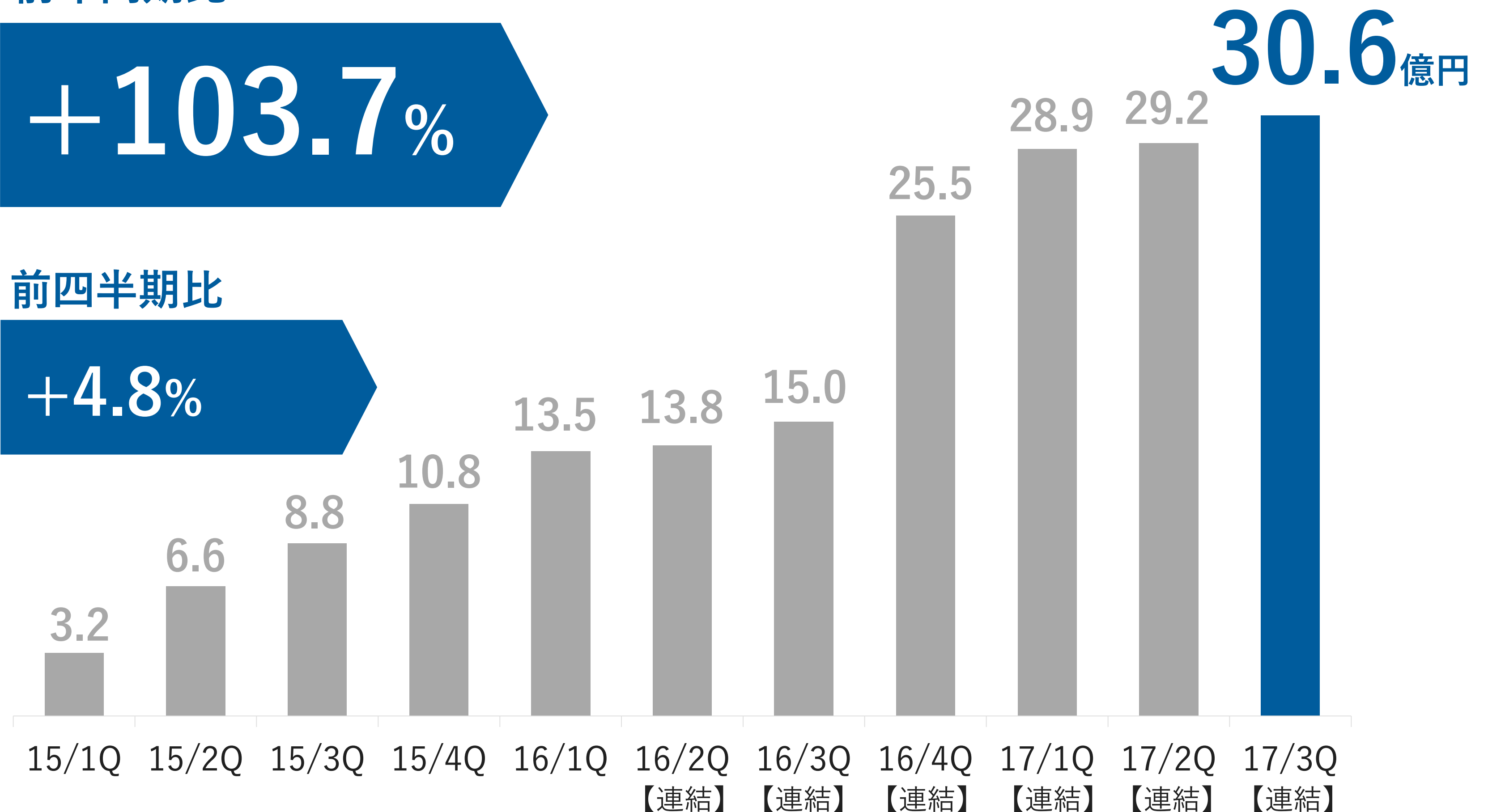
2Qの減収タイトルが回復し、過去最高売上を達成

前年同期比

+103.7%

前四半期比

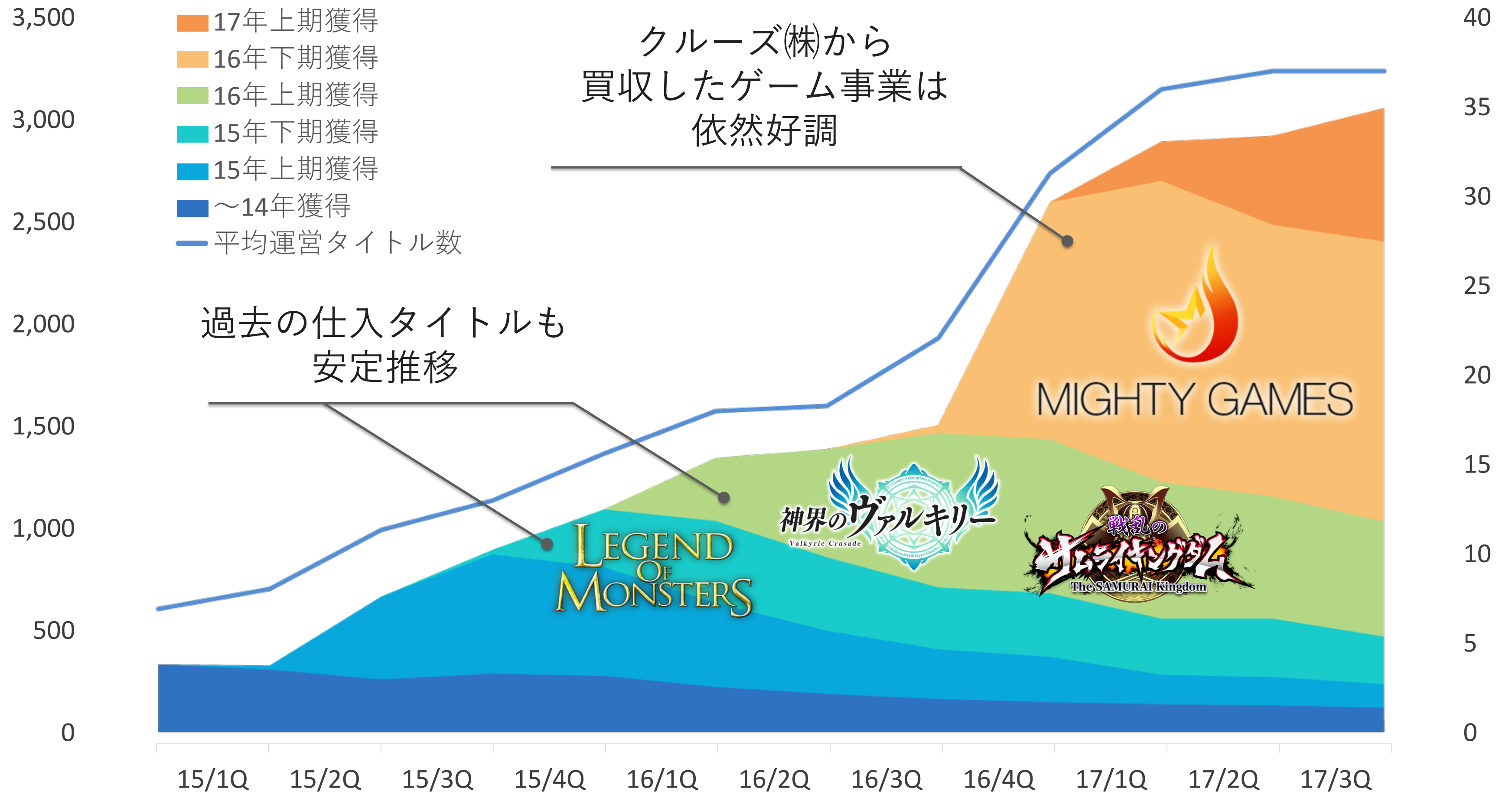
+4.8%



タイトル仕入とバリューアップで着実に積上げ

(単位：百万円)

(単位：タイトル)



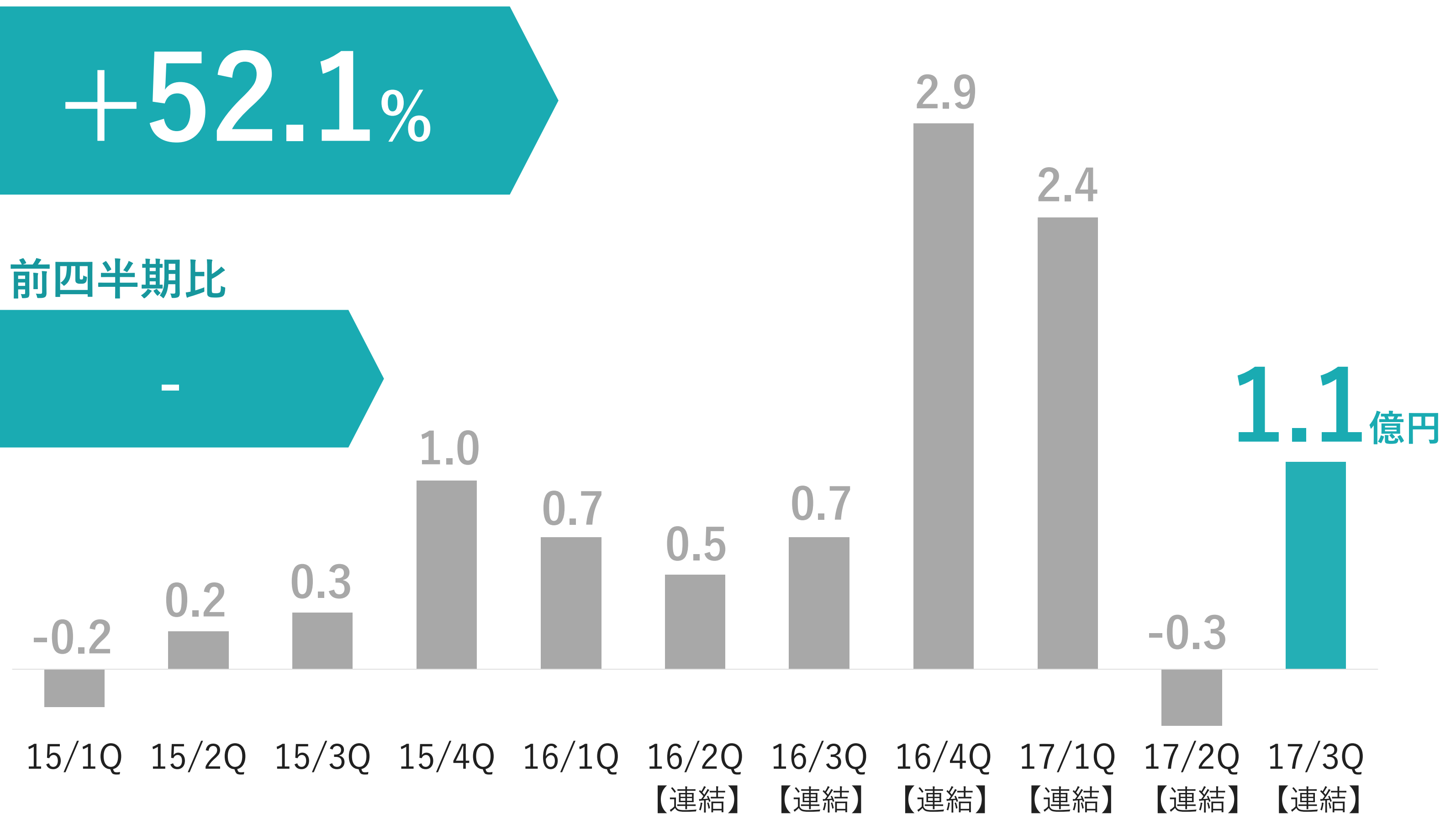
2Qの減益要因を払拭し、黒字回復

前年同期比

+52.1%

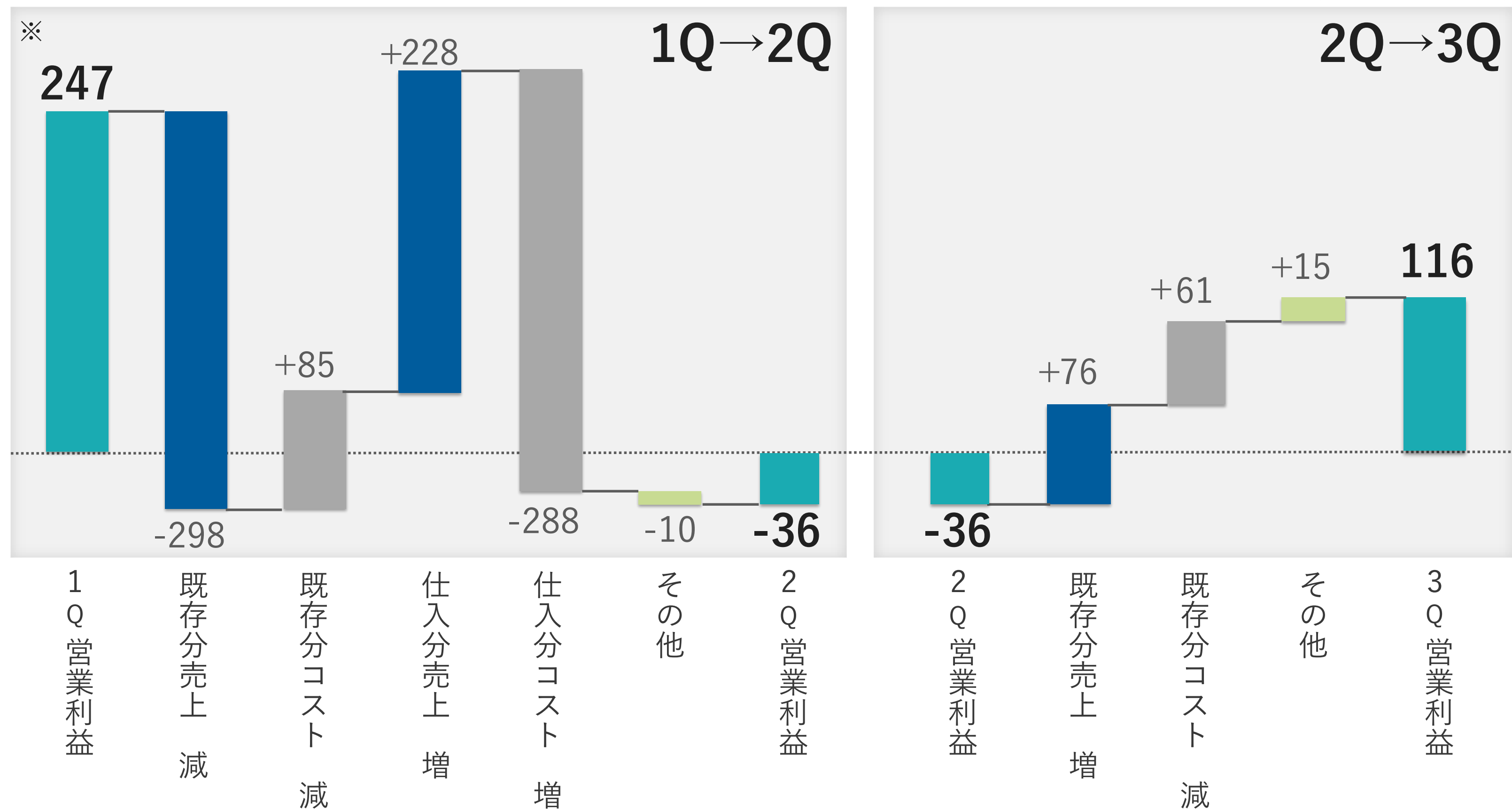
前四半期比

-



2Qは既存タイトルの一部が大幅減収し利益を圧迫。
3Qに改善を施し、営業利益は大幅増

(単位：百万円)



※ 売上は変動費を抜いた正味売上で算出、コストは固定費のみで算出しています。

売上高は過去最高を更新し、 EBITDAは493百万円とさらに上昇

単位：百万円	【連結】 17/3Q	【連結】 16/3Q	前年同期比	【連結】 17/2Q	前四半期比
売上高	3,063	1,503	+103.7%	2,921	+4.8%
売上総利益	1,114	526	+111.6%	963	+15.6%
販売管理費	998	450	+121.7%	1,000	-0.2%
営業利益	116	76	+52.1%	-36	-
営業利益率	3.7%	5.0%	-1.3pt	-	-
経常利益	105	72	+44.7%	-44	-
当期純利益	43	71	-39.4%	-275	-
EBITDA	493	281	+75.1%	376	+31.1%

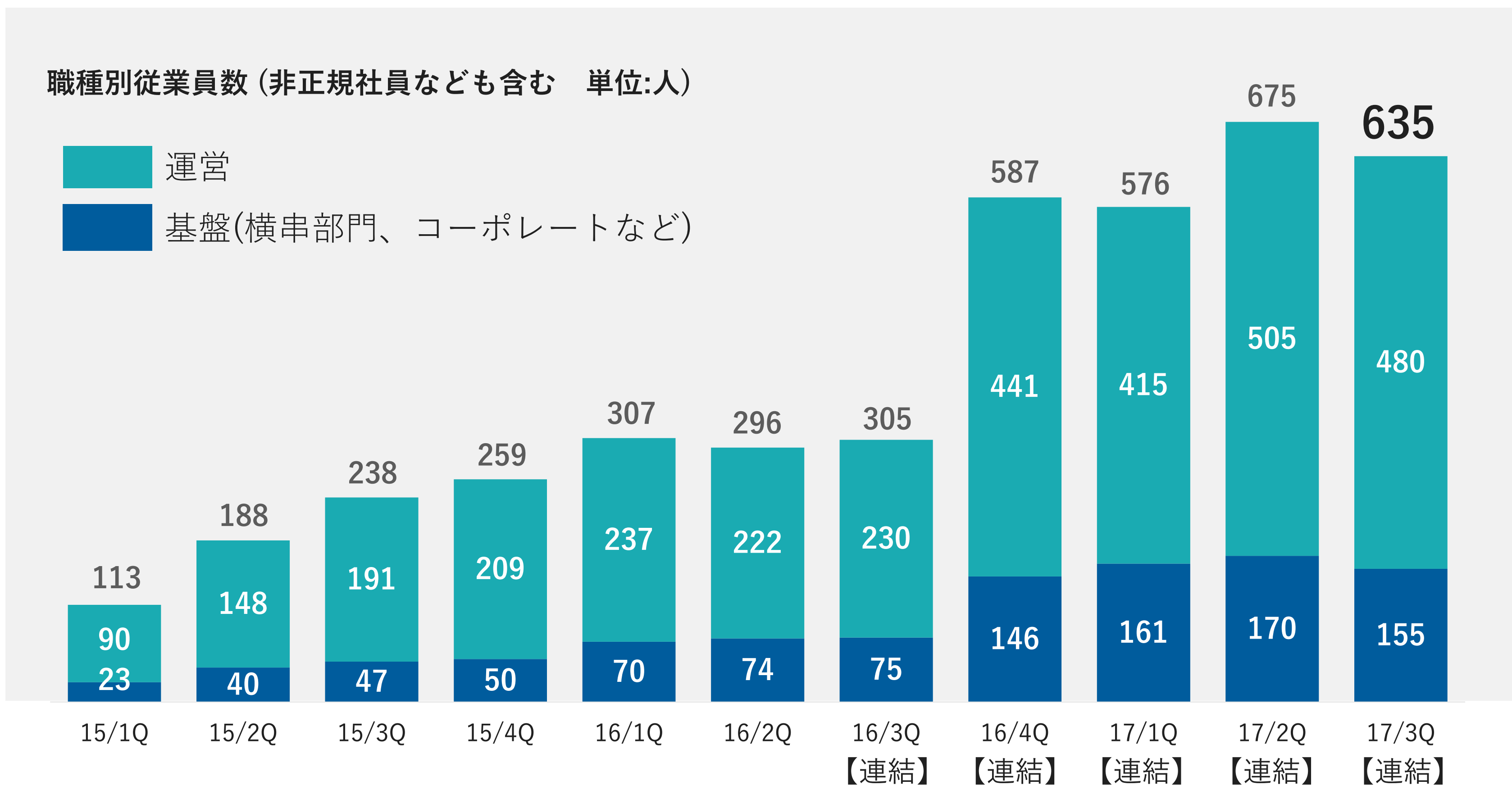
2Qの減損と1タイトルの償却が完了し、償却費減。

単位：百万円 下段は売上比	【連結】 16/3Q	【連結】 16/4Q	【連結】 17/1Q	【連結】 17/2Q	【連結】 17/3Q
PF使用料	379	646	791	855	887
	25.2%	25.2%	27.3%	29.2%	28.9%
サーバー費用	116	123	126	129	129
	7.7%	4.8%	4.3%	4.4%	4.2%
外注費	230	321	371	506	462
	15.2%	12.5%	12.8%	17.3%	15.1%
減価償却費	192	199	230	292	258
	12.7%	7.8%	7.9%	9.9%	8.4%
のれん償却	12	84	120	120	118
	0.8%	3.3%	4.1%	4.1%	3.8%
人件費・採用費	330	524	652	679	685
	21.9%	20.5%	22.5%	23.2%	22.3%
オフィス費用	34	55	72	74	78
	2.3%	2.1%	2.5%	2.5%	2.5%
広告宣伝費	39	107	66	76	65
	2.6%	4.2%	2.2%	2.6%	2.1%
その他	91	192	217	224	261
	6.1%	7.5%	7.5%	7.6%	8.5%

潤沢な現金に加え、借入枠を増強。 来期に向けた攻めの財務基盤を構築

単位：百万円	【連結】 17/3Q	【連結】 16/3Q	前年同期比	【連結】 17/2Q	前四半期比
流動資産	4,185	3,209	+30.4%	4,382	-4.4%
現金及び預金	1,964	2,433	-19.2%	2,501	-21.4%
固定資産	4,275	1,304	+227.7%	4,723	-9.4%
総資産	8,461	4,514	+87.4%	9,105	-7.0%
流動負債	1,580	1,547	+2.1%	2,177	-27.4%
固定負債	220	419	-47.4%	309	-29.0%
純資産	6,660	2,547	+161.4%	6,617	+0.6%
資本金	2,953	1,188	+148.5%	2,953	+0.0%
自己資本比率	78.6%	56.2%	+22.4pt	72.6%	+6.0pt

タイトル運営に係る業務委託人員を適正化



1. 決算概要

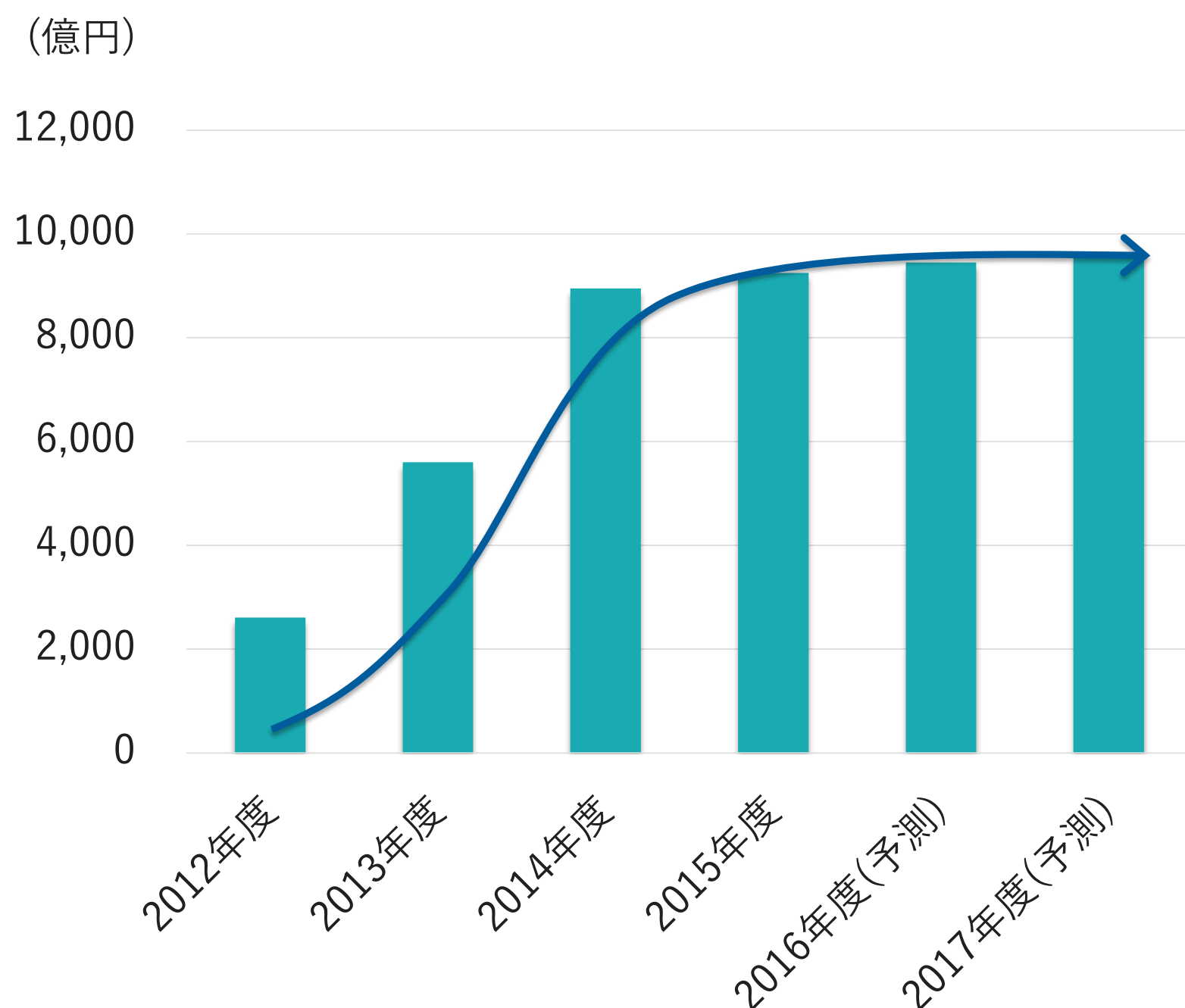
2. 事業戦略の進捗

3. 今後の方向性

仕入

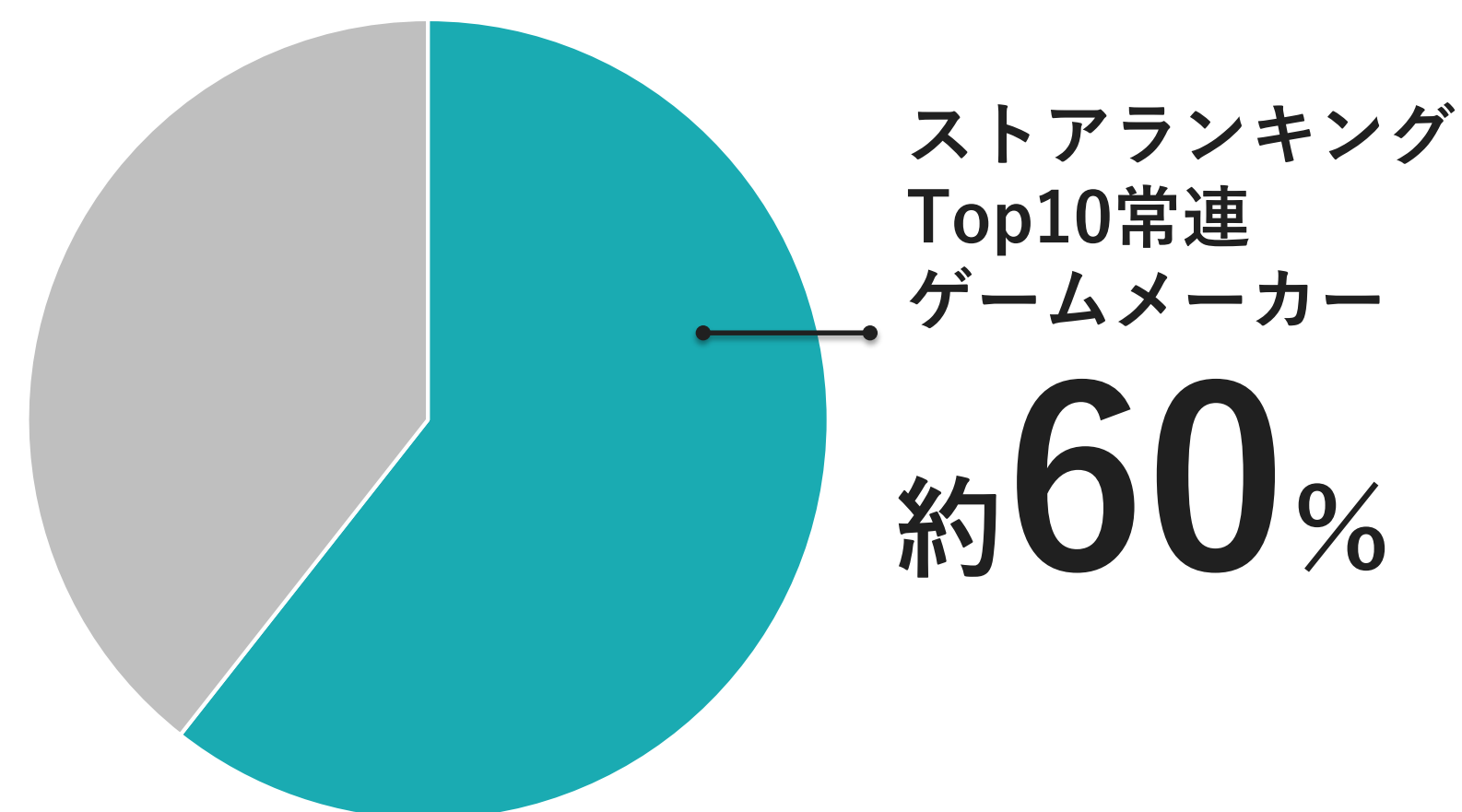
市場の成熟化による経営効率化ニーズが顕在化。 寡占化の進行も伴い、タイトル卸が進行

国内スマートフォンゲーム市場規模推移と予測



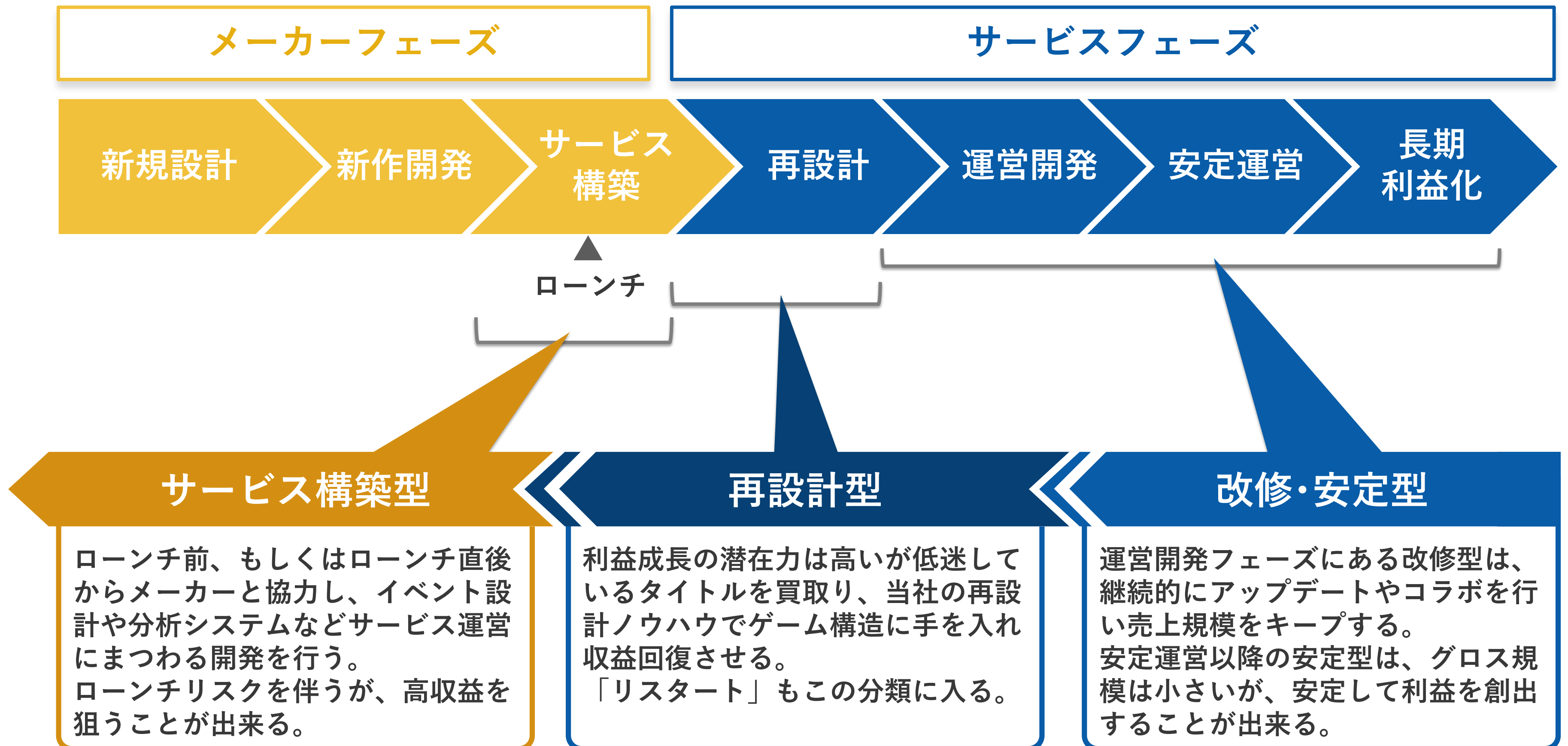
出所：矢野経済研究所

国内スマートフォンゲーム市場構成比

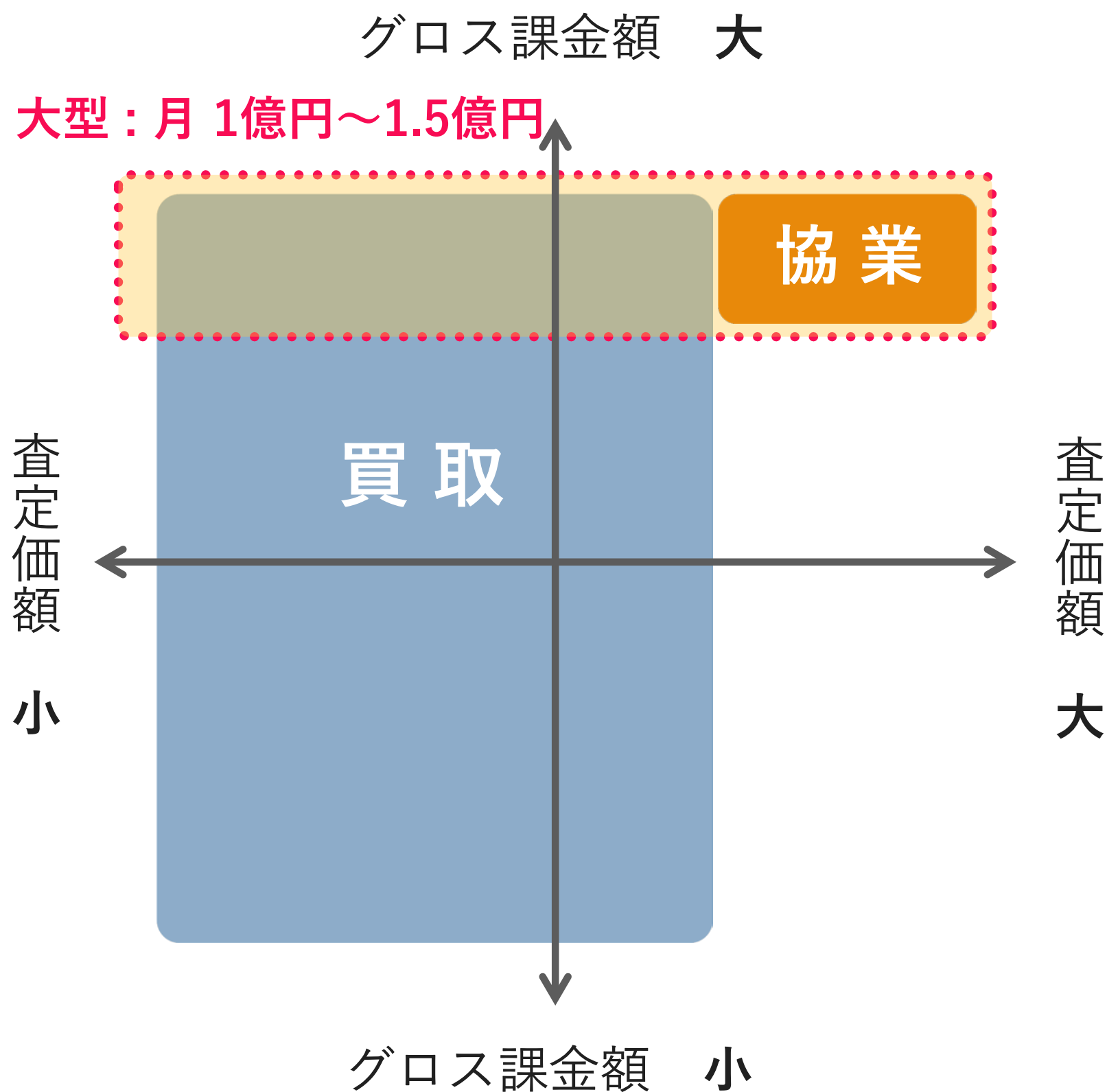


出所：App Annieより当社調べ

100タイトル100チームに向けて対象領域を拡大。 2018年12月期も新たなチャレンジを推進



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

運営組織の安定を優先し、3Qは仕入を抑制

運営タイトル数推移

37 タイトル運営※
(9月現在)



3Qの仕入とエンディング

仕入 0タイトル

エンディング 2タイトル

8月 Card King : Dragon Wars

9月 エンジェルマスター

契約満了 1タイトル

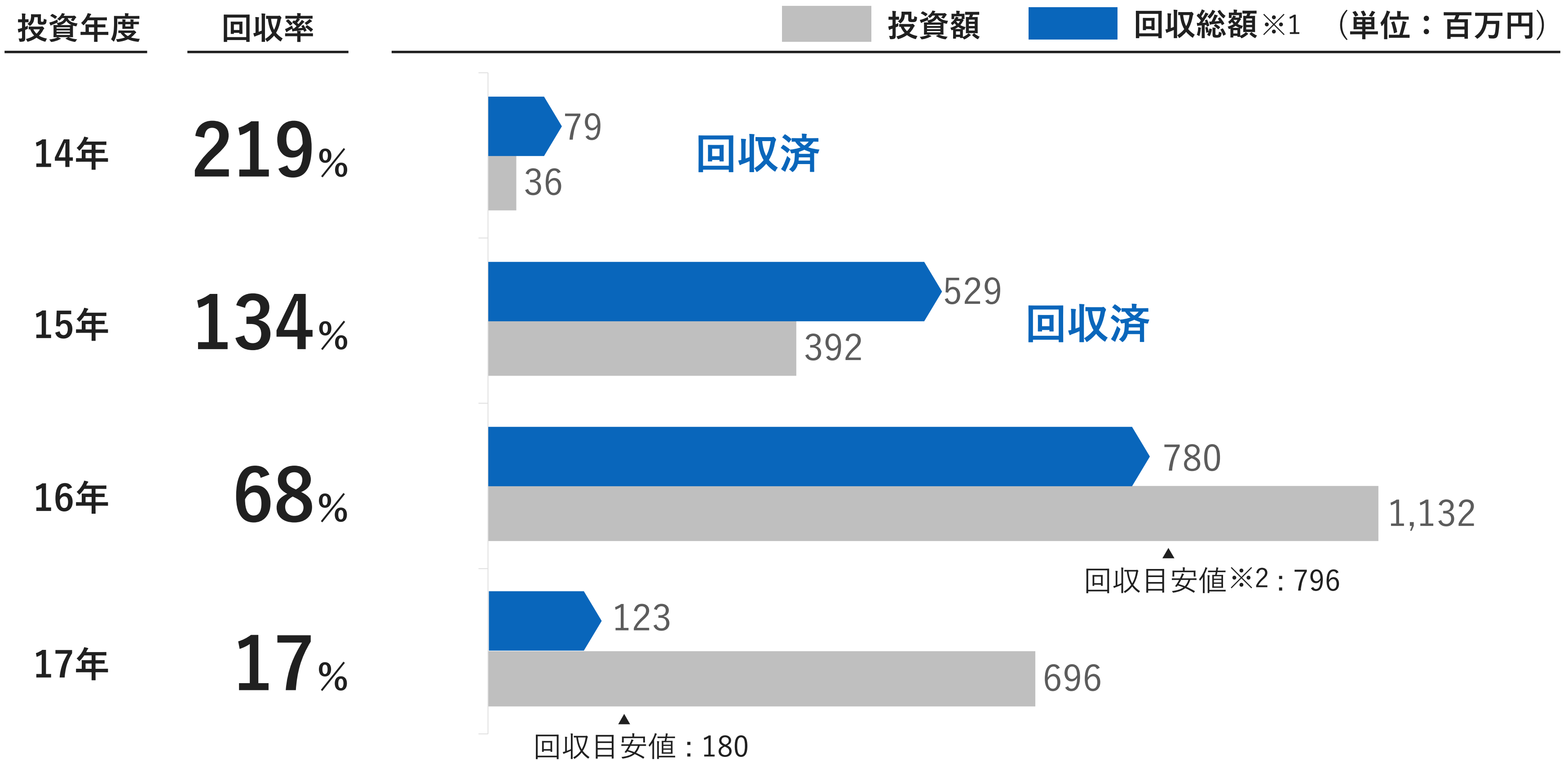
協業タイトルのため非公開

4Q以降に確定している仕入

11月 「サンリオ男子～わたし、恋を、知りました。～」

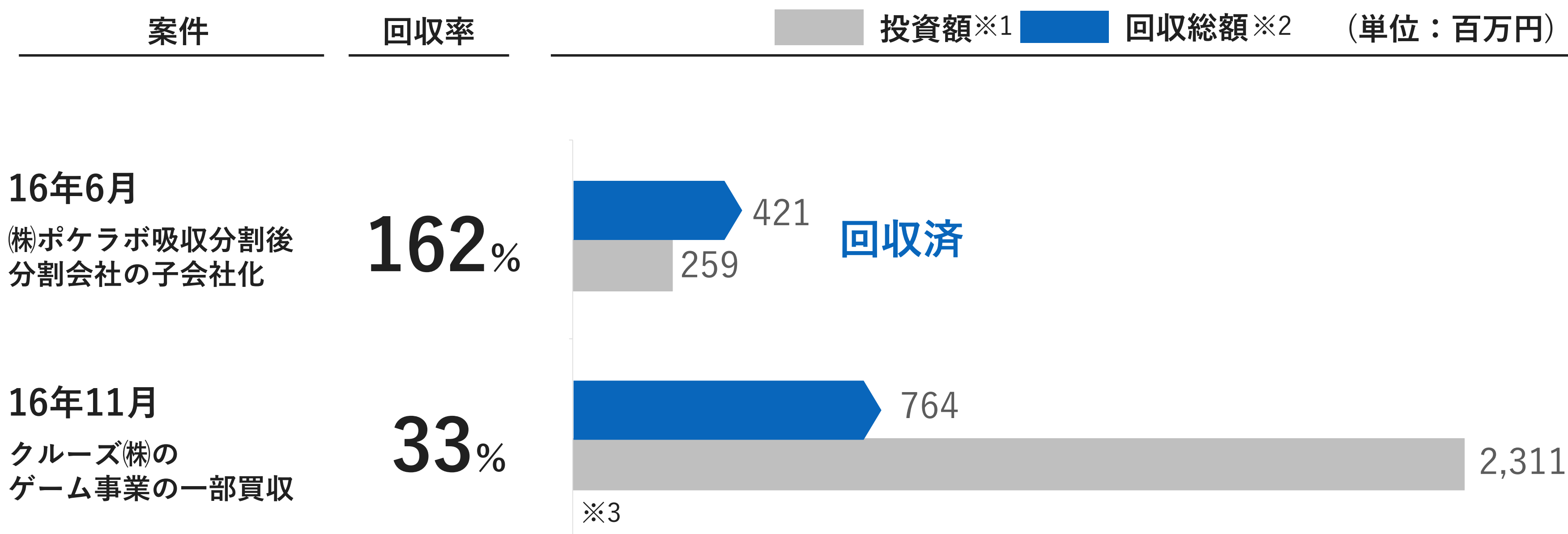
※ 今四半期より、四半期最終月にエンディングを行ったタイトルは翌四半期で運営タイトル数から減少させております。

14・15年仕入分は投資額を既に全額回収。 基準の24ヶ月経過後も企業価値向上に貢献



※1 EBITDAから税金を控除したキャッシュで算出しております。 ※2 (各投資額÷24)×経過月数 の合算

ポケラボ案件は想定以上の早さで全額回収を達成。 クルーズ案件の回収も着々



※1 のれんに「ドラゴンタクティクス」及び「ミリオンアーサーエクスタシス」を協業からステップ買収した際の買収金額を含めて算出しております。

※2 EBITDAから税金を控除したキャッシュで算出しております。

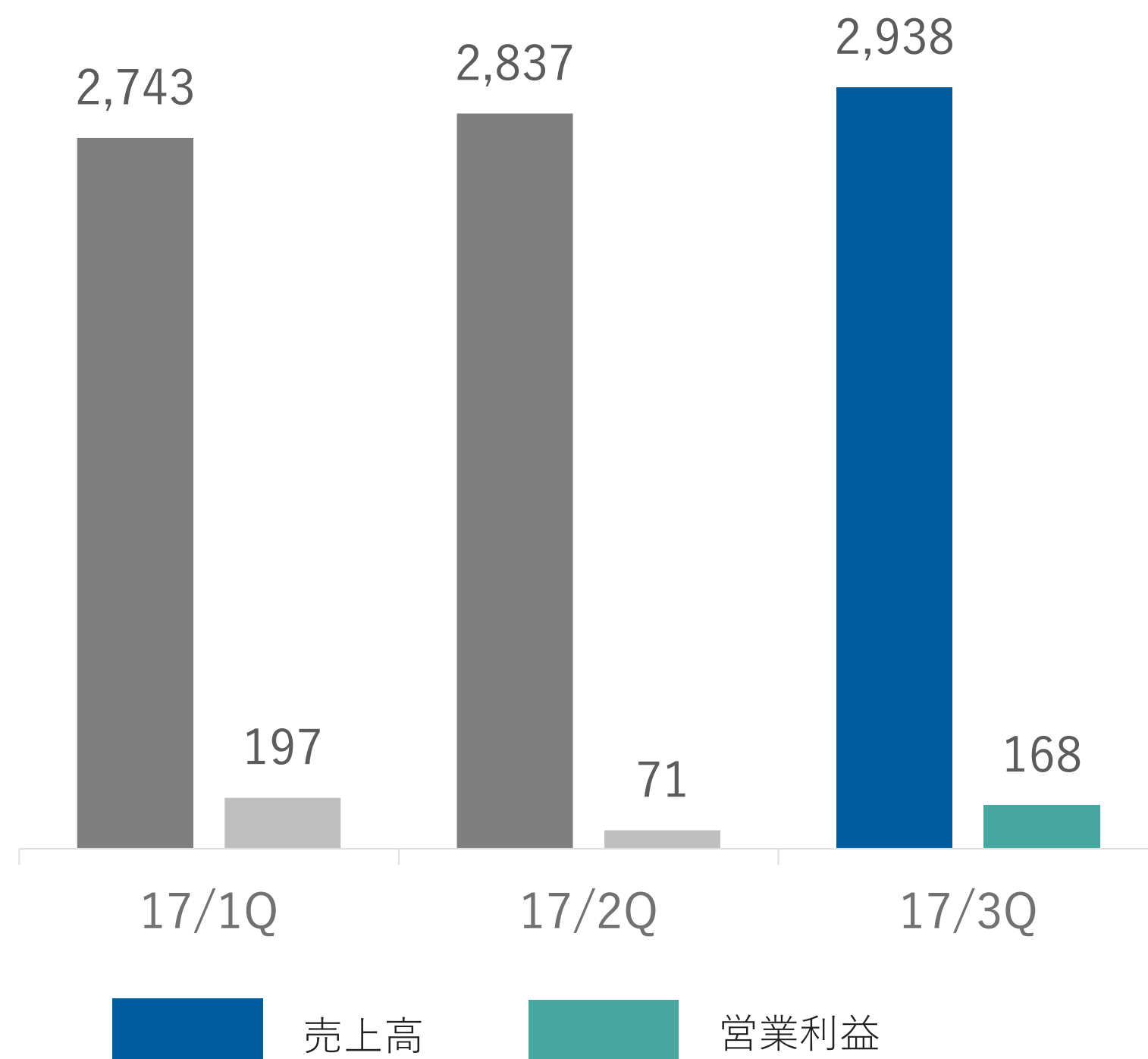
※3 回収目安値について、投資時のシミュレーションから経済条件の変更（協業からのステップ買収や、リスタートタイトルの海外ローンチなどによる収益性の増加や取得価額の価額修正）や既存タイトルの増減があるため、実績値のみを記載しております。

サービス

改修・安定期に入ったタイトルが安定的に利益を創出

改修・安定型の業績推移※

(単位：百万円)



主なタイトルの実績※

2013年リリース



売上高

前四半期比 +3.0%

営業利益

前四半期比 +29.0%

〈主な施策〉
大型アップデート(ver.4.0.0)

2010年リリース



売上高

前四半期比 +48.7%

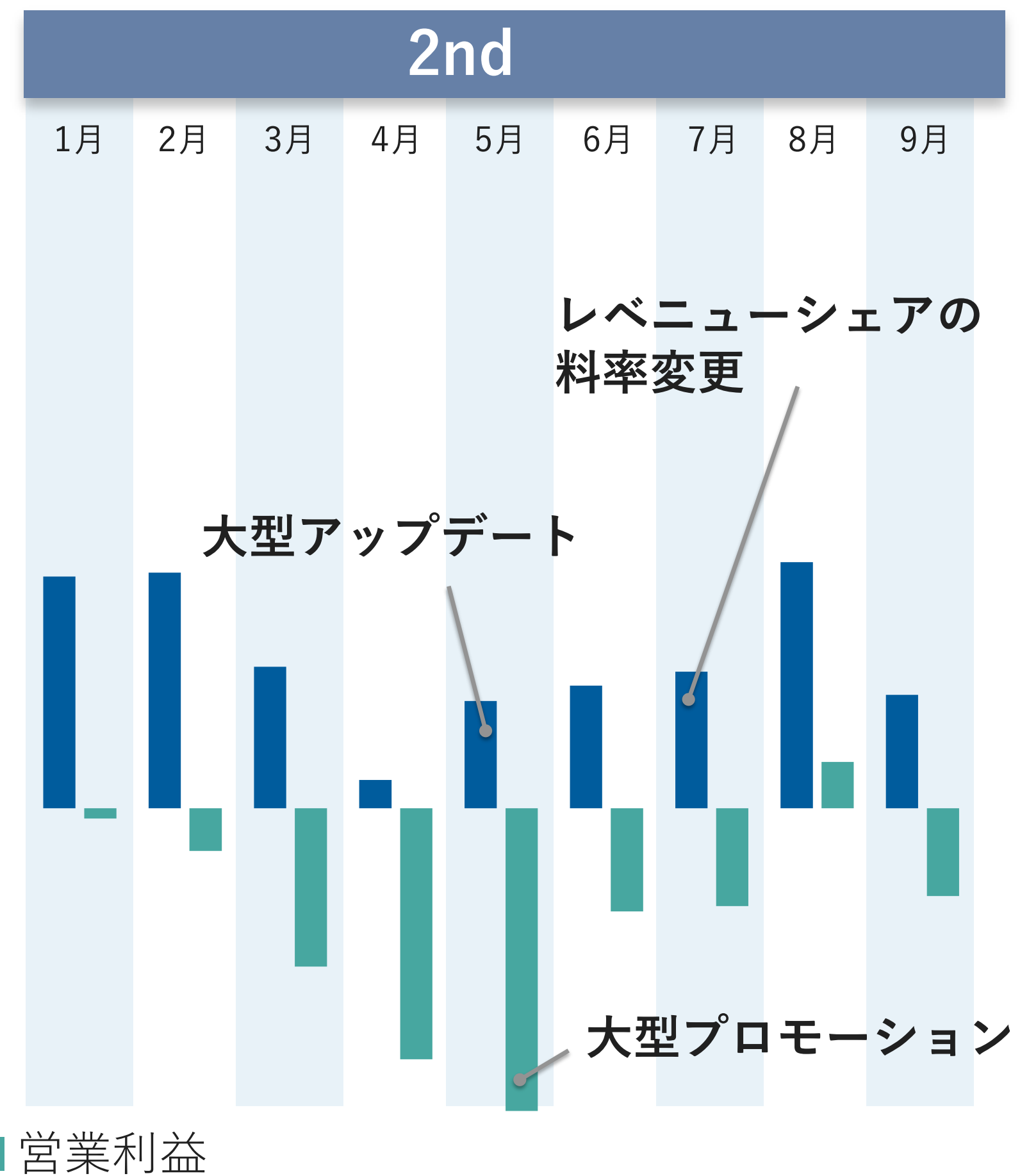
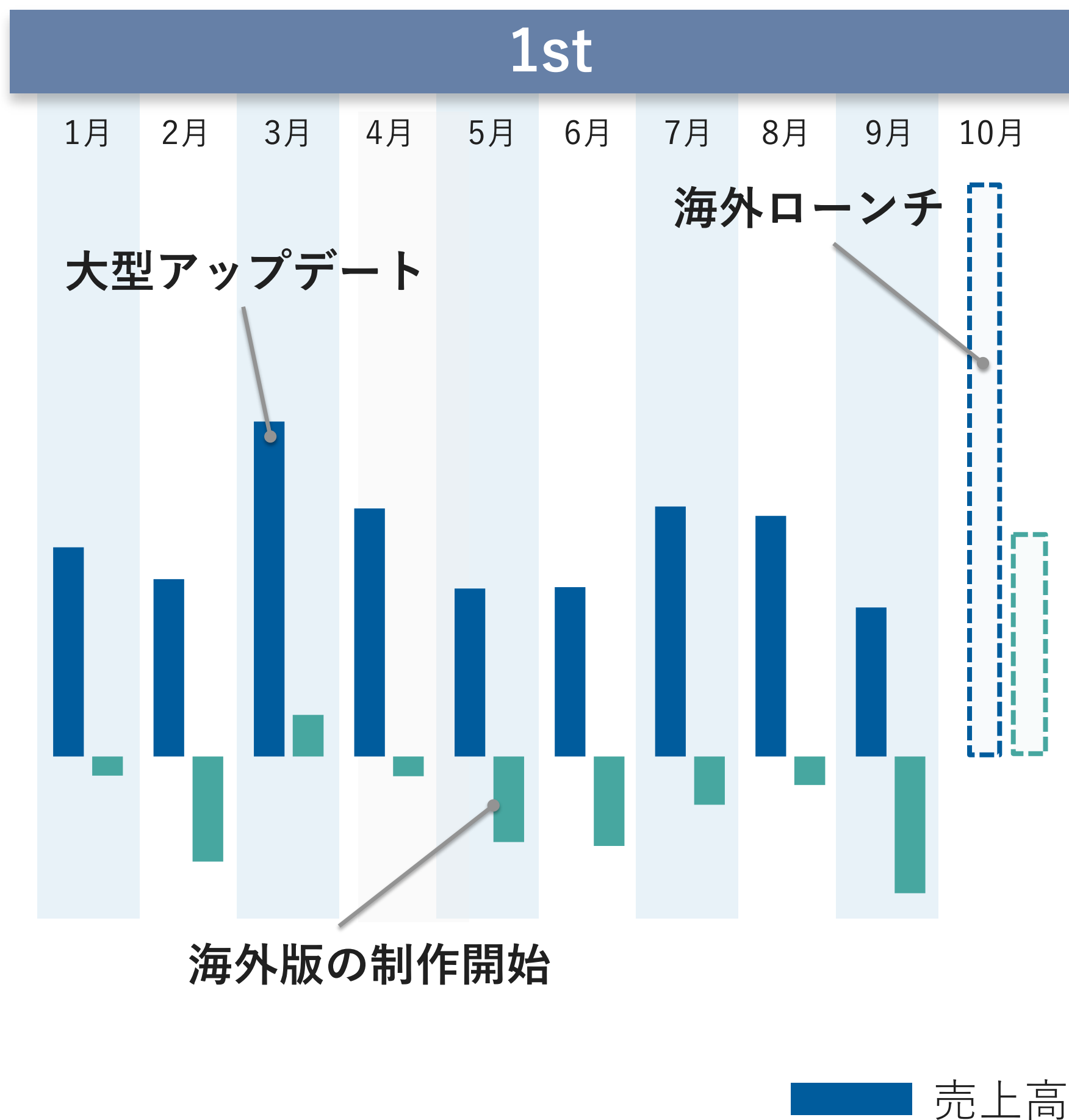
営業利益

前四半期比 +305.8%

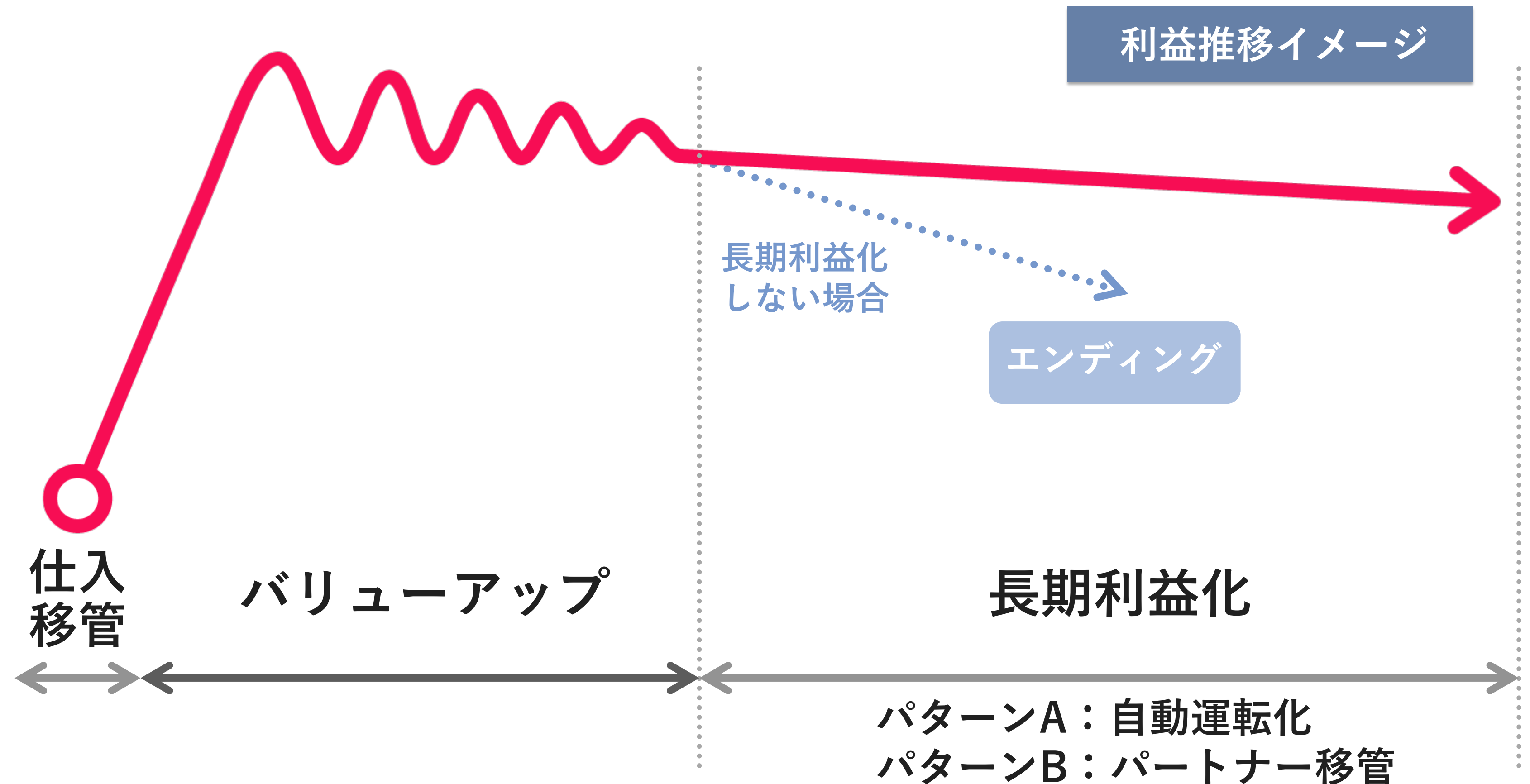
〈主な施策〉
新たにdゲームプラットフォームへ配信

※ 管理会計上の数値を使用しております。

1stタイトルの海外ローンチの準備が完了。
4Q以降のV字回復に向けて、チャレンジを継続

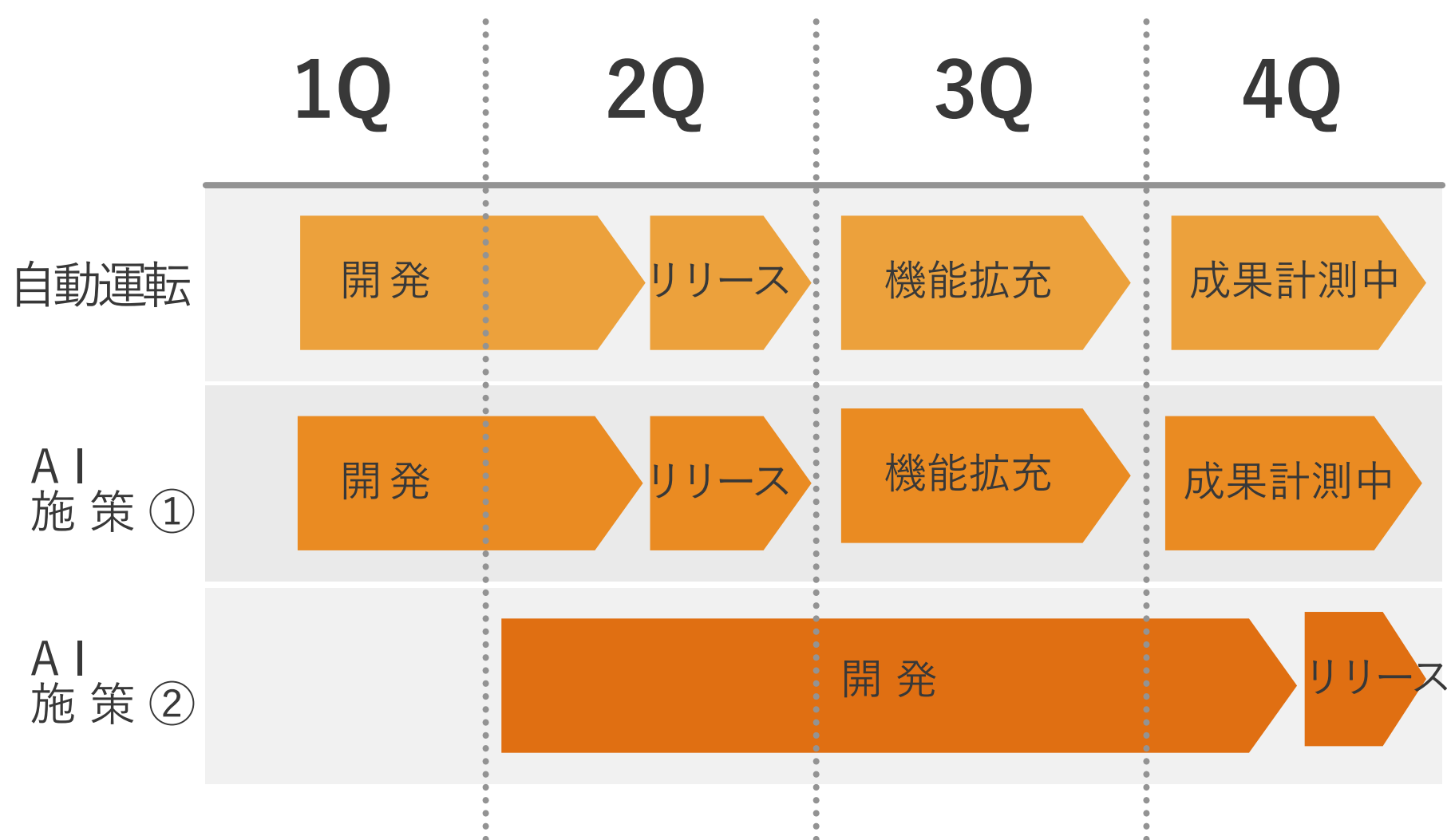


バリューアップ済みのタイトルは、特性に応じて自動運転化またはパートナー移管を実施



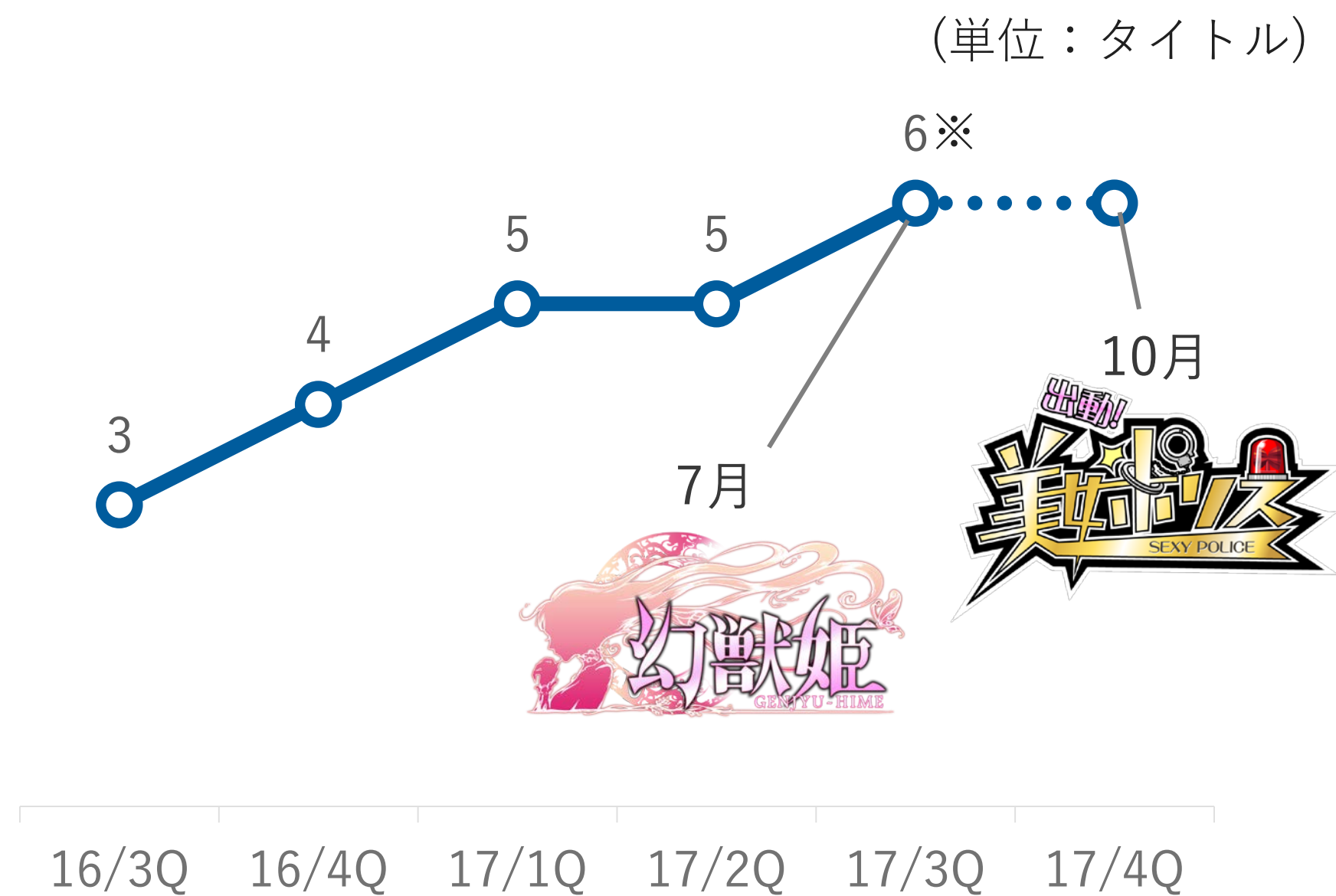
工数削減に向けた自動運転システムが完成。
パートナー移管も着々と進行。

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



6タイトル移管
(9月現在)

※ 9月にエンディングを行った「エンジェルマスター」もカウントしております。

1. 決算概要

2. 事業戦略の進捗

3. 今後の方向性

合理的算出が可能となったため、業績予想を公表。
 新たな仕入の貢献は織り込まず、既存のみで算定

単位：百万円	【連結】 2017年12月期	【連結】 2016年12月期	前年比	【連結】 2017年3Q累計
売上高	11,900～12,000	6,801	+75.0～+76.4%	8,883
営業利益	460～510	500	-8.2～+1.8%	328
営業利益率	3.8～4.2%	7.3%	-3.6～-3.2pt	3.6%
経常利益	350～400	410	-14.8～-2.7%	294
当期純利益	20～60	882	-	-134

中長期戦略

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

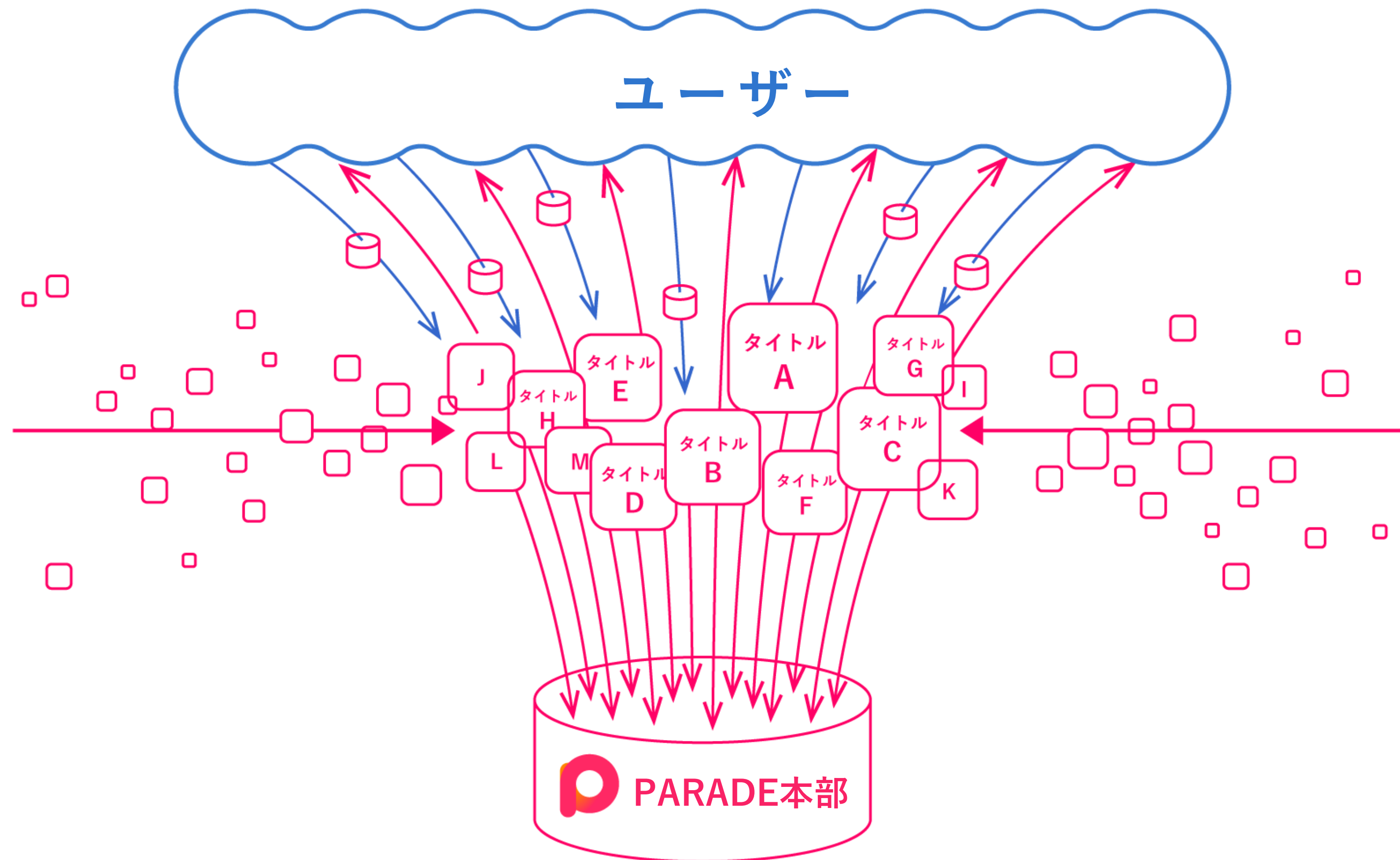
オンラインゲームのフェーズを7つに分解。
得意領域をメーカーと役割分担し、付加価値を向上



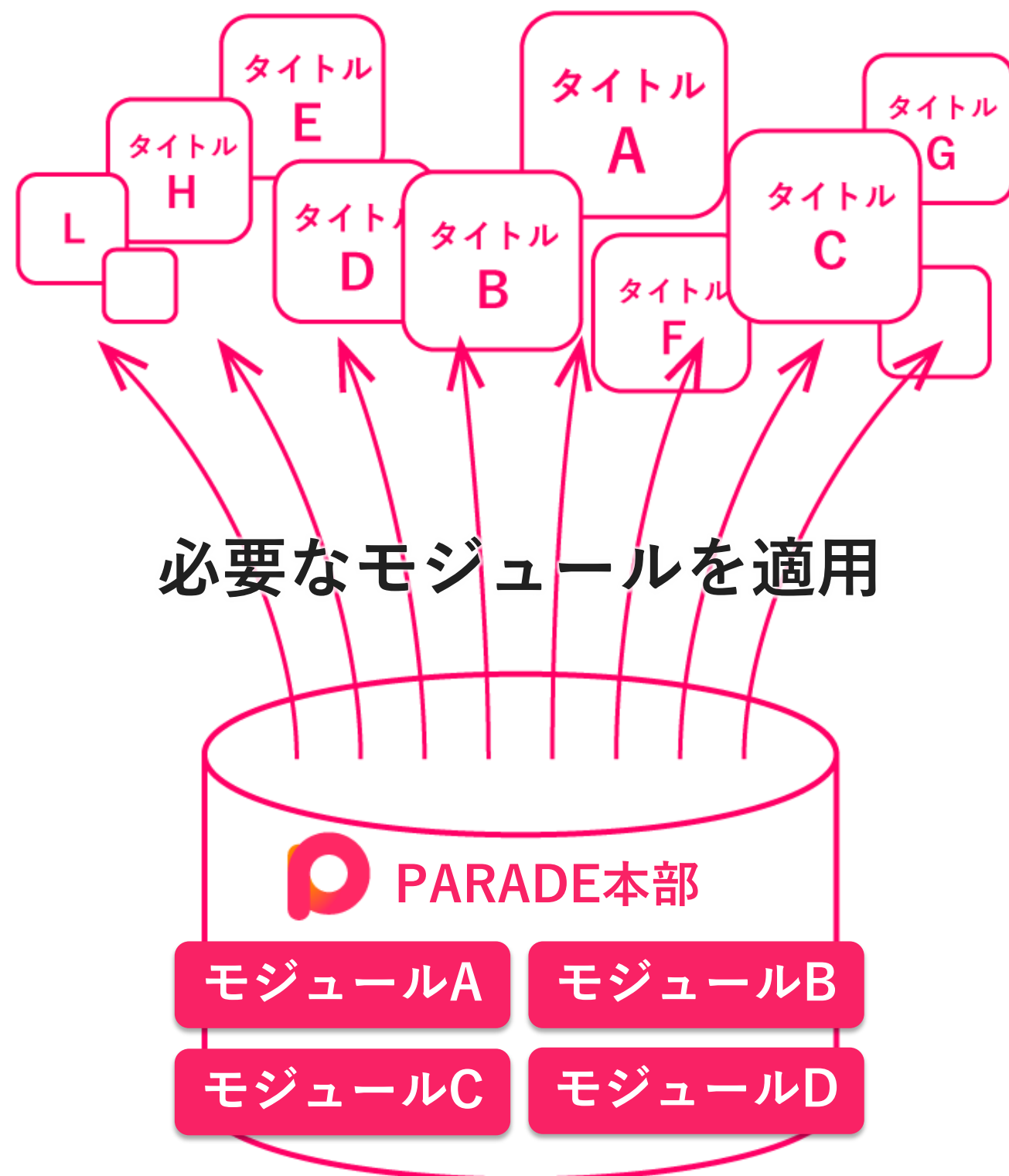
役割分担によりバリューチェーン全体でのユーザーバリューが高まる



タイトル数を積むほどにデータとノウハウが蓄積。
蓄積したデータ・ノウハウはPARADE本部に集積



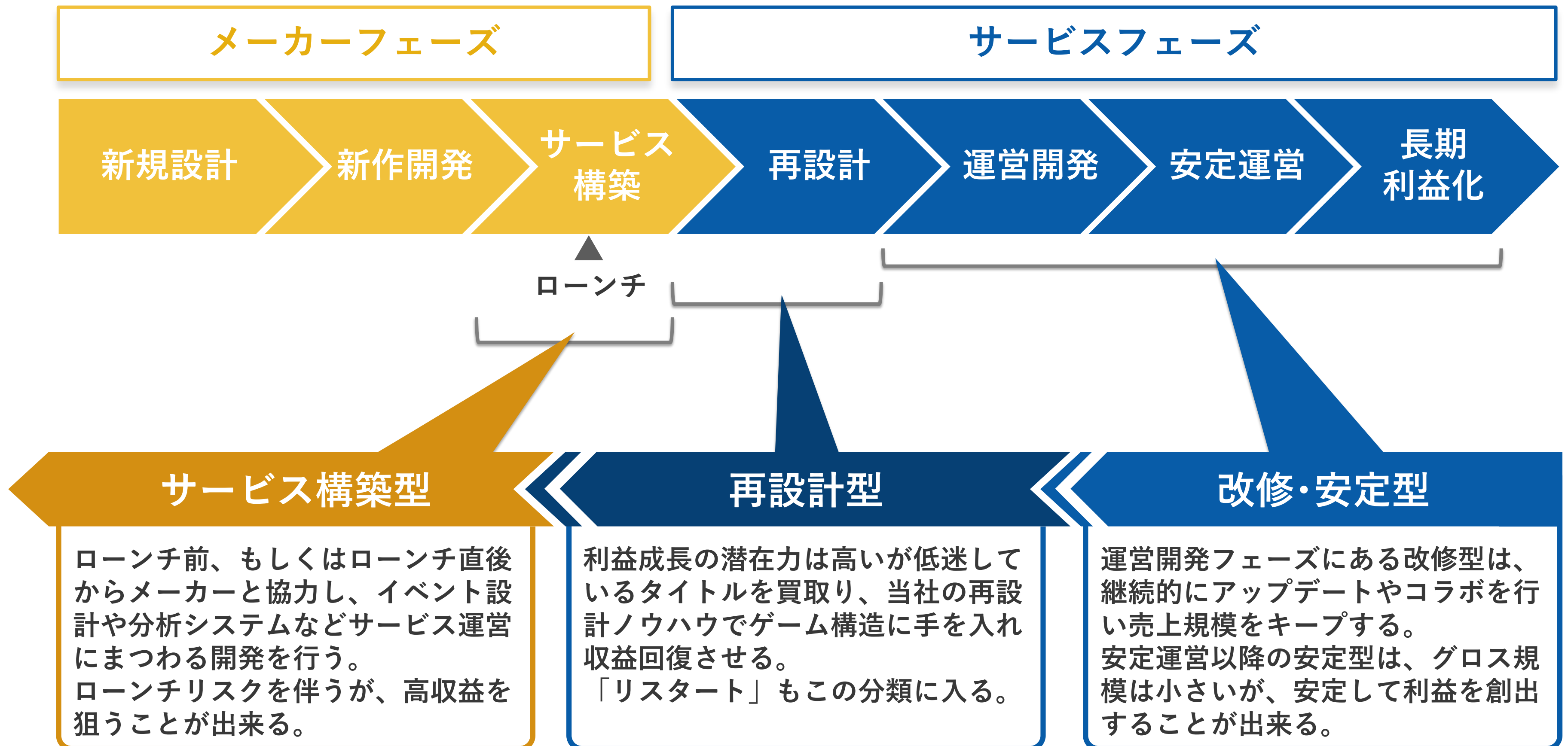
集めたデータ・ノウハウから有効なものを抽出、
モジュール化。タイトルに適用することで利益拡大



モジュールを適用するためのメニュー画面



モジュール群を活用し、対象領域を拡大。
100タイトル100チームに向けたチャレンジを実行。



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

MeegusDSPの売上計上が開始。
事業拡大に向けて4Q以降も積極投資を継続



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



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



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

参考資料

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	635名（2016年9月現在）
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」



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。

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

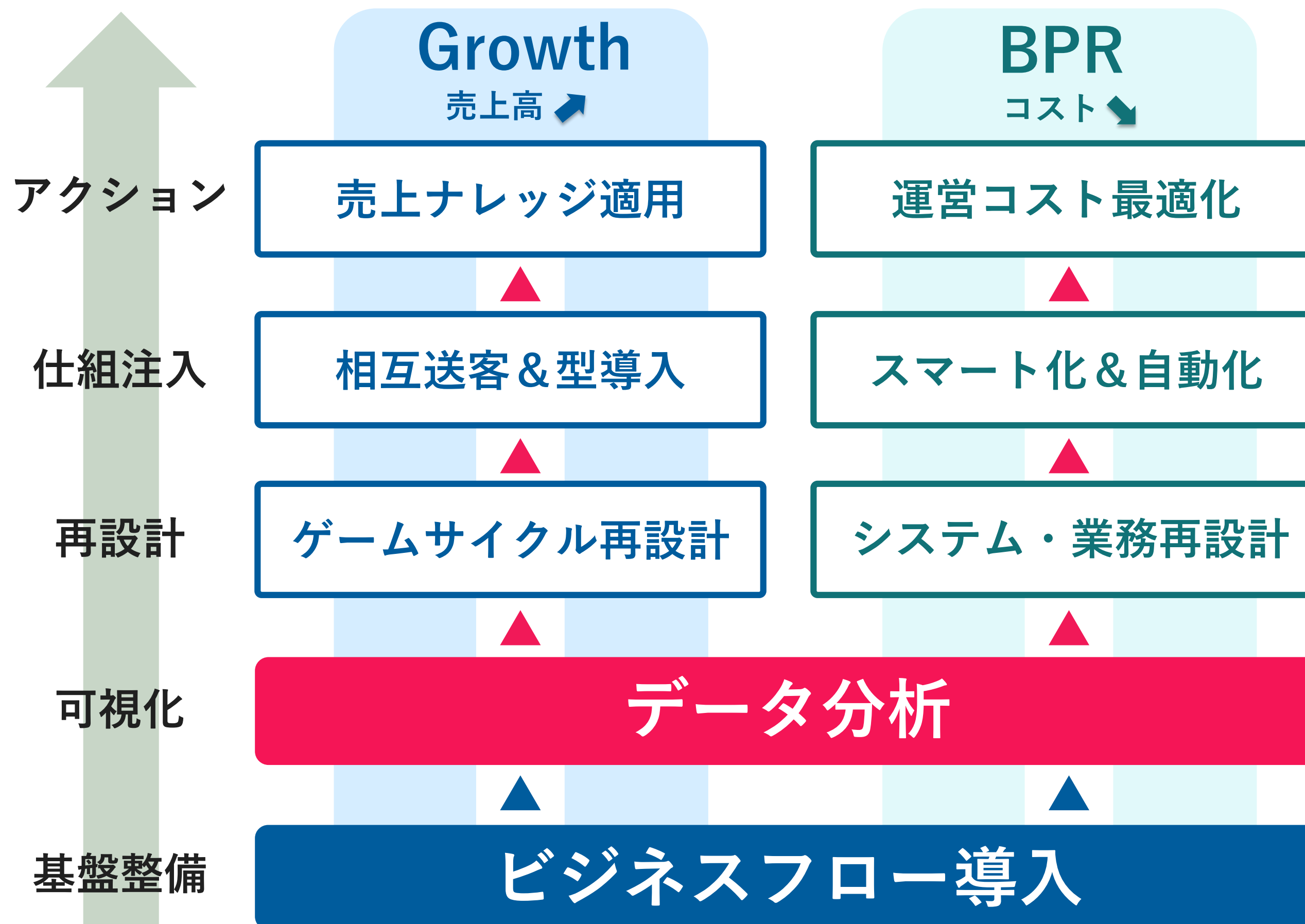
長期利益化

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

業界トップクラスの37タイトルを運営。
豊富なデータ量を活かした分析力で長期運営を実現



PARADE本部60名がアメンバー方式で、 タイトルへの再現性ある付加価値を供給



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。