



# MYNET

株式会社マイネット

2017年12月期

通期及び第4四半期 決算説明会

証券コード：3928

- 4期連続で大幅増収増益を達成
- ゲームサービス事業会社4社が合併。  
ONE MYNET体制で更なる成長へ
- ゲームサービスのAI・データ活用を推進。  
戦略子会社「mynet.ai」設立

## 業績

売上高は過去最高を更新。  
前四半期比で増収増益を達成

## 財務

フリーキャッシュフローが黒字に転換。  
18年度のチャレンジに向けて潤沢な資金を確保

## 組織

12月1日、東証一部に市場変更。  
信用力向上で、優秀な人材の確保など事業成長に寄与

## 仕入

抑制していた仕入を再開し、新たに2タイトルを仕入。  
12月現在の運営タイトル数は36

## サービス 運営

リスタートタイトル1stの海外ローンチが成功。  
前四半期比の増収増益に大きく貢献

## サービス エンジン

PARADE本部による各タイトルへの商品提供が開始。  
サービスエンジンの構築に向けて進行

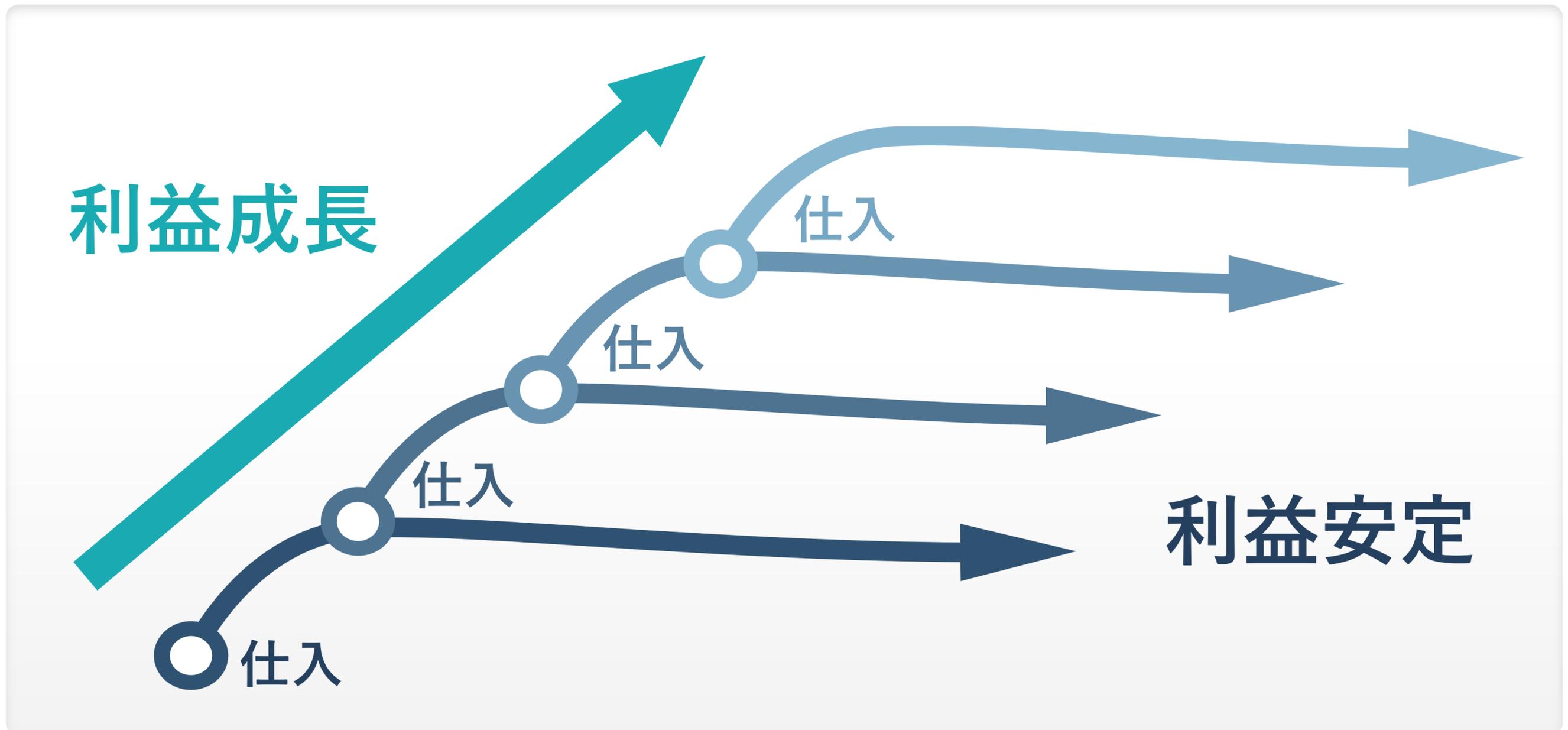
# 1. 決算概要

## 2. 事業戦略の進捗

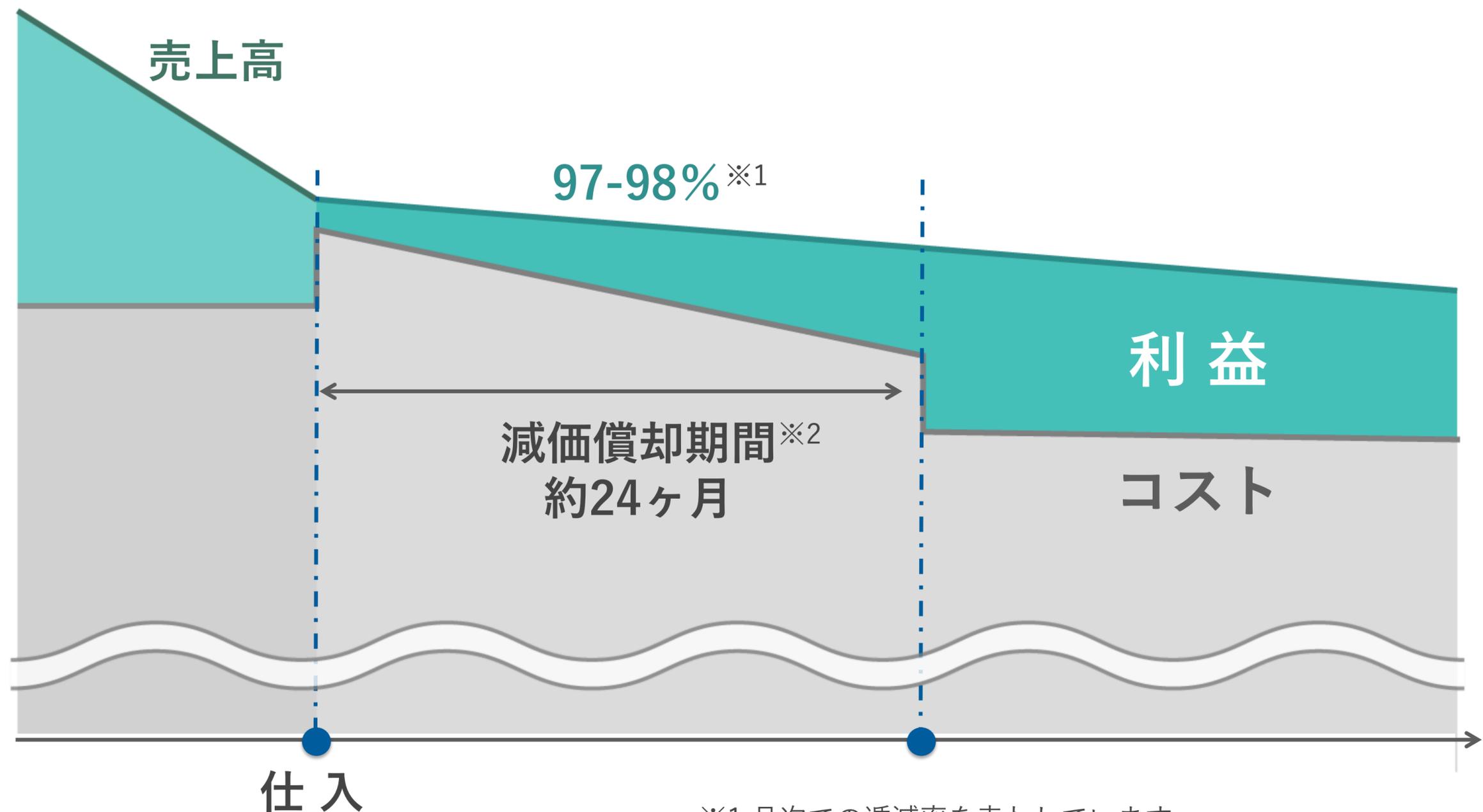
## 3. 今後の方向性

# 四半期決算

仕入れて利益体質にしたタイトルを積上げ、  
持続的に成長するビジネスモデル



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。

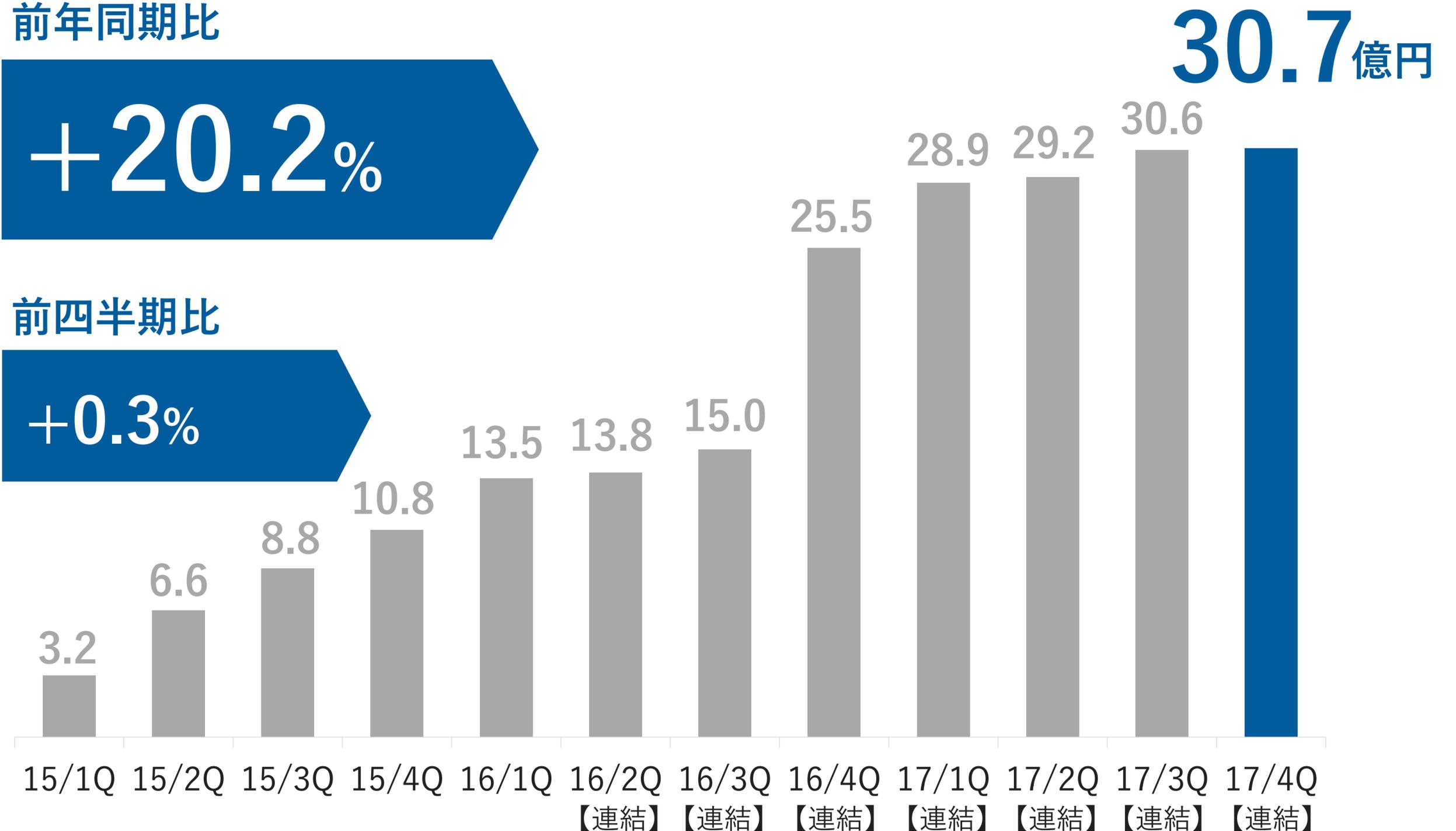
## 2タイトルを仕入れ、過去最高の売上高を更新

前年同期比

+20.2%

前四半期比

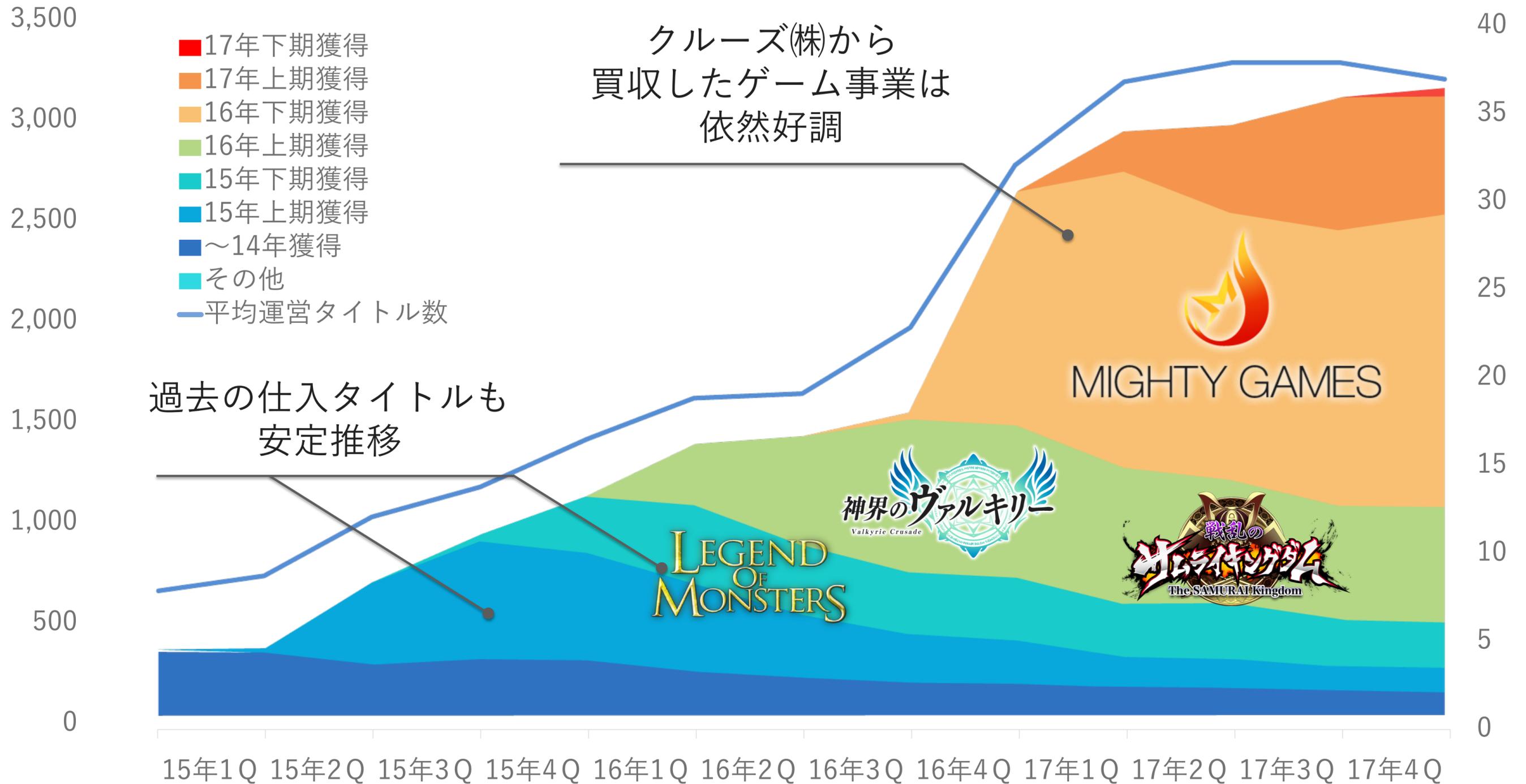
+0.3%



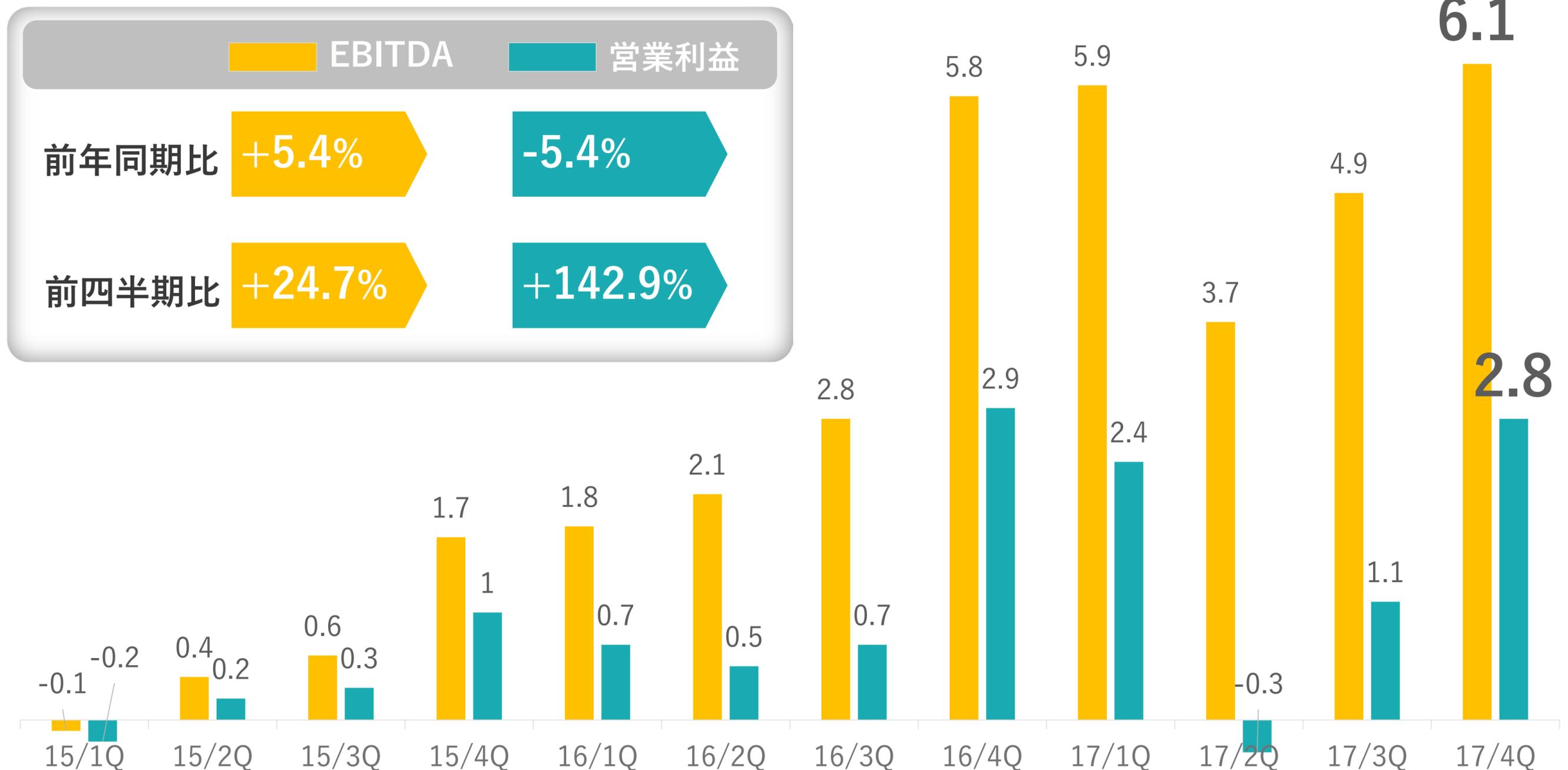
## タイトル仕入とバリューアップで着実に積上げ

(単位：百万円)

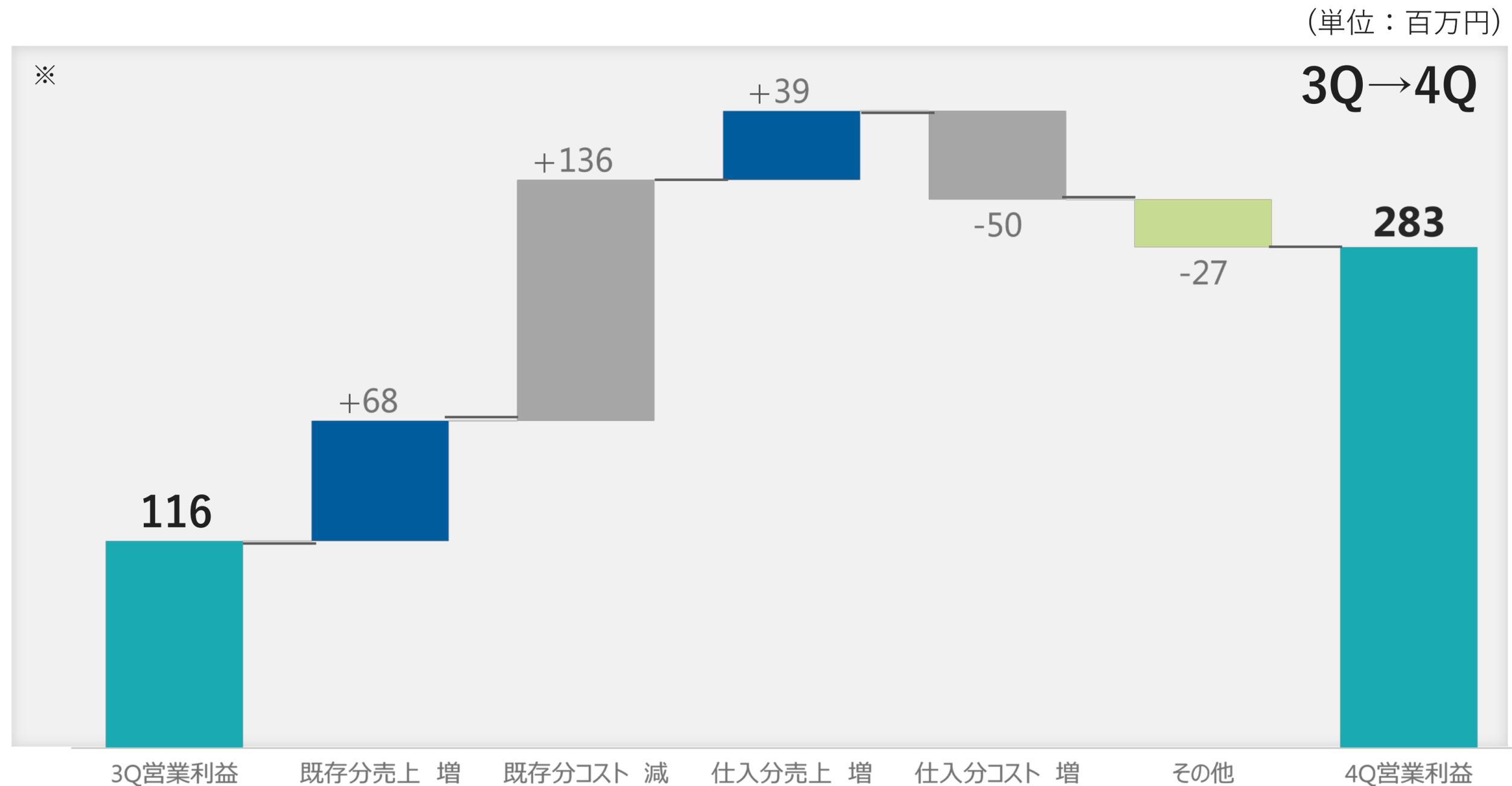
(単位：タイトル)



償却負担を除くEBITDAを新たに経営指標に。  
 主力のサービス運営で着実にキャッシュフロー創出



## 3タイトルの償却終了など大幅コスト減により増益



※ 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。

## EBITDAは615百万円とさらに上昇。 EBITDAマージンも20.0%と高水準

単位：百万円	【連結】 17/4Q	【連結】 16/4Q	前年同期比	【連結】 17/3Q	前四半期比
売上高	3,073	2,555	+20.2%	3,063	+0.3%
売上総利益	1,279	1,154	+10.8%	1,114	+14.7%
販売管理費	995	854	+16.5%	998	-0.2%
EBITDA	615	584	+5.4%	493	+24.7%
EBITDAマージン	20.0%	22.8%	-2.8pt	16.1%	+3.9pt
営業利益	283	299	-5.4%	116	+142.9%
営業利益率	9.2%	11.7%	-2.5pt	3.8%	+5.4pt
経常利益	255	218	+17.0%	105	+143.1%
当期純利益	146	718	-79.5%	43	+238.4%

## 業務委託人員を適正化し、外注費は大幅減

単位：百万円 下段は売上比	【連結】 16/4Q	【連結】 17/1Q	【連結】 17/2Q	【連結】 17/3Q	【連結】 17/4Q	【連結】 17年通期
PF使用料	646	791	855	887	827	3,361
	25.2%	27.3%	29.2%	28.9%	26.9%	28.1%
サーバー費用	123	126	129	129	136	521
	4.8%	4.3%	4.4%	4.2%	4.4%	4.3%
外注費	321	371	506	462	423	1,764
	12.5%	12.8%	17.3%	15.1%	13.7%	14.7%
減価償却費	199	230	292	258	213	994
	7.8%	7.9%	9.9%	8.4%	6.9%	8.3%
のれん償却	84	120	120	118	118	479
	3.3%	4.1%	4.1%	3.8%	3.8%	4.0%
人件費・採用費	524	652	679	685	704	2,721
	20.5%	22.5%	23.2%	22.3%	22.9%	22.7%
オフィス費用	55	72	74	78	83	308
	2.1%	2.5%	2.5%	2.5%	2.7%	2.5%
広告宣伝費	107	66	76	65	65	272
	4.2%	2.2%	2.6%	2.1%	2.1%	2.2%
その他	192	217	224	261	218	921
	7.5%	7.5%	7.6%	8.5%	7.1%	7.7%

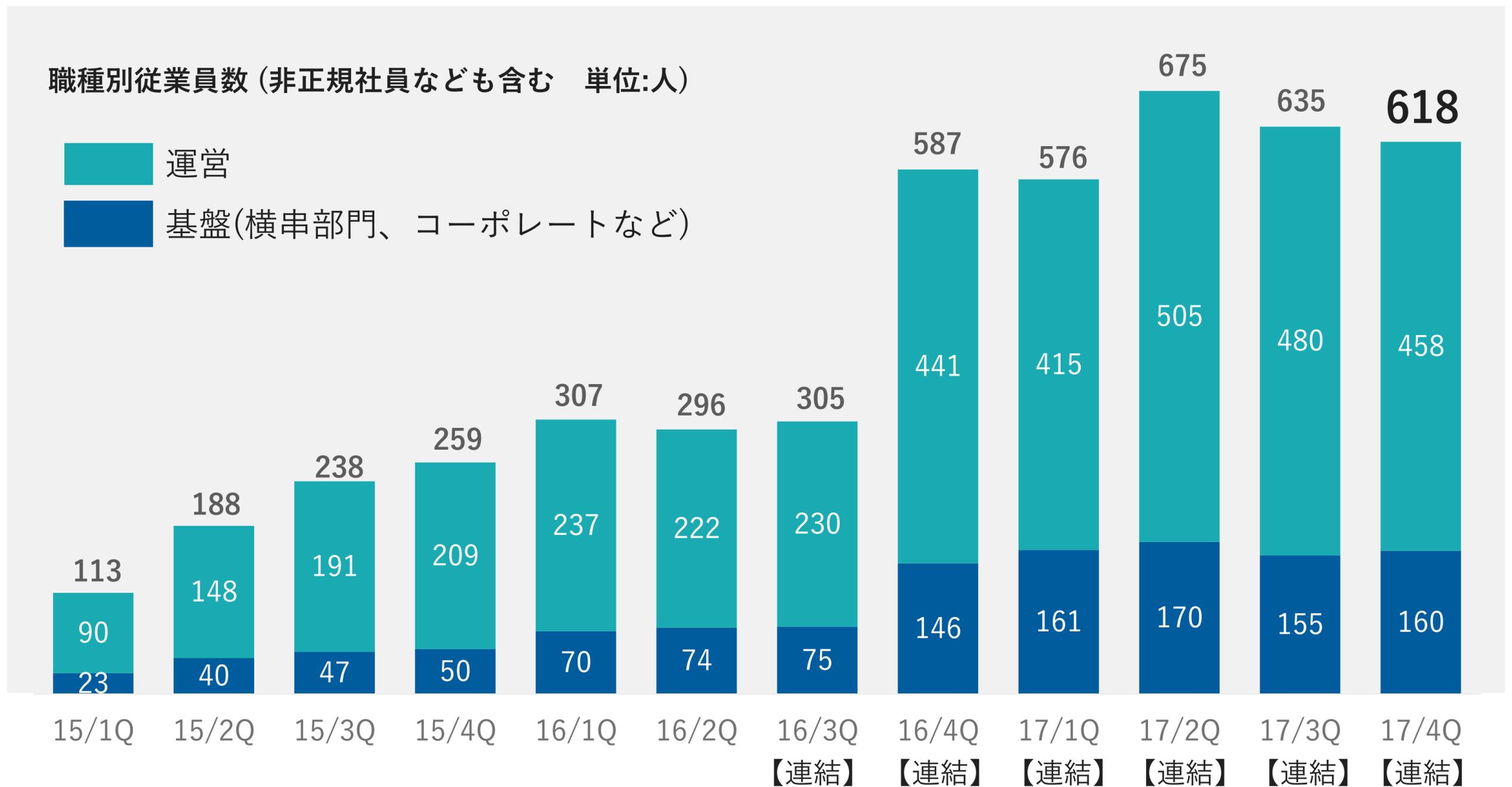
## 自己資本比率は80.4%と盤石な財務基盤を構築。 18年度のチャレンジに向けて現預金も潤沢

単位：百万円	【連結】 17/4Q	【連結】 16/4Q	前年同期比	【連結】 17/3Q	前四半期比
流動資産	4,375	5,748	-23.8%	4,185	+4.5%
現金及び預金	2,292	2,546	-10.0%	1,964	+16.6%
固定資産	4,119	4,474	-7.9%	4,275	-3.6%
総資産	8,495	10,223	-16.8%	8,461	+0.4%
流動負債	1,538	5,722	-73.2%	1,580	-2.6%
固定負債	116	449	-74.2%	220	-47.2%
純資産	6,841	4,050	+68.8%	6,660	+2.7%
資本金	2,970	1,570	+89.1%	2,953	+0.5%
自己資本比率	80.4%	39.3%	+41.2pt	78.6%	+1.8pt

## 営業CFを更に積上げ、FCFは黒字に転換

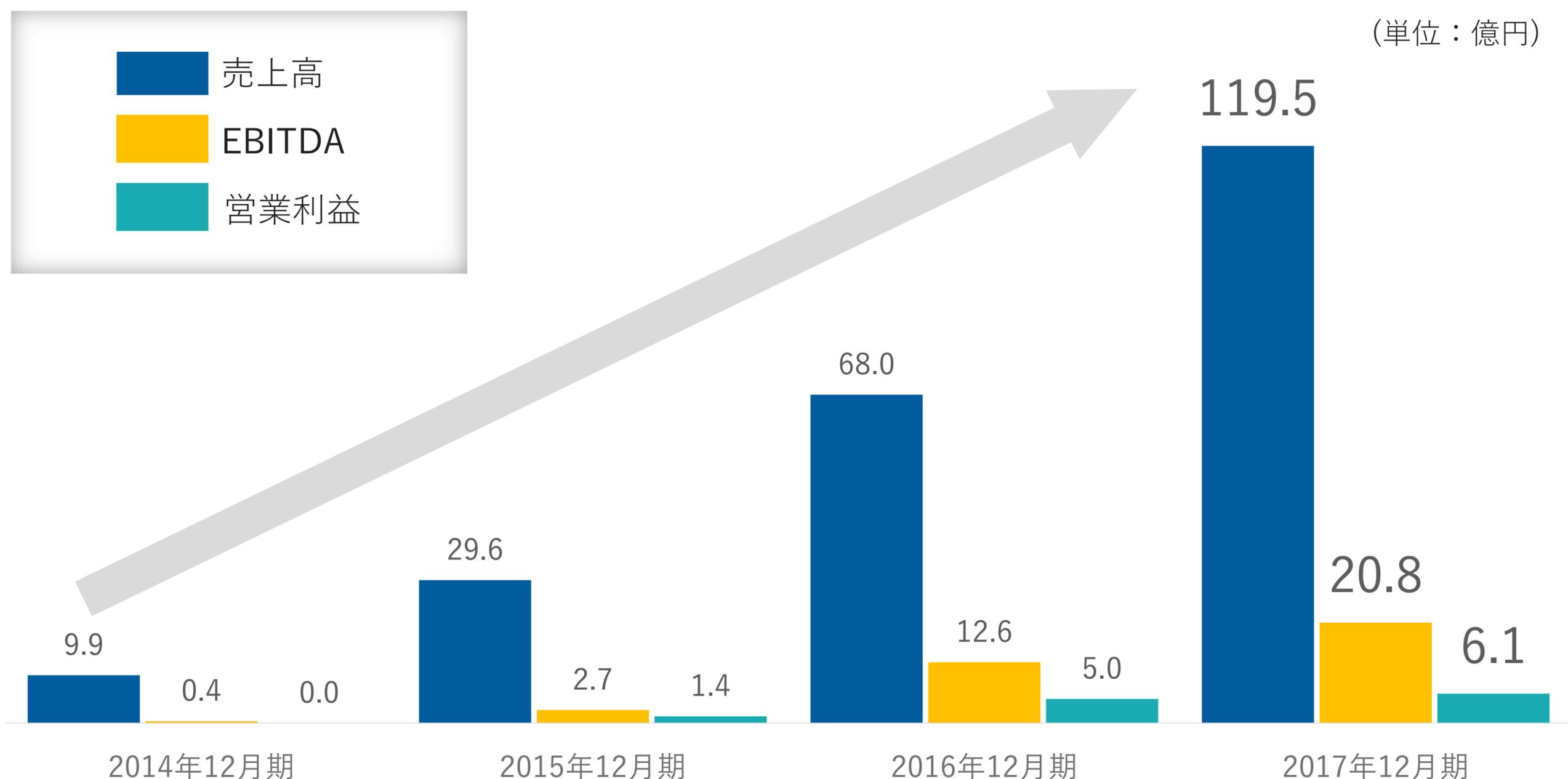
単位：百万円	【連結】 17年度累計	【連結】 16年度累計	前年比
営業活動によるCF	1,683	1,096	+53.4%
減価償却費及びのれん	1,474	762	+93.3%
投資活動によるCF	-599	-5,756	-89.5%
フリーキャッシュフロー	1,083	-4,660	-
財務活動によるCF	-1,338	5,474	-
現預金の増減額	-254	814	-
現預金期首残高	2,546	1,732	+47.0%
現預金期末残高	2,292	2,546	-10.0%

## 100タイトル100チームに向けて基盤人材を増強



# 通期決算

大型タイトルなど9タイトルを仕入。  
運営ノウハウも磨き上げ、4期連続増収増益を達成



## 1. 決算概要

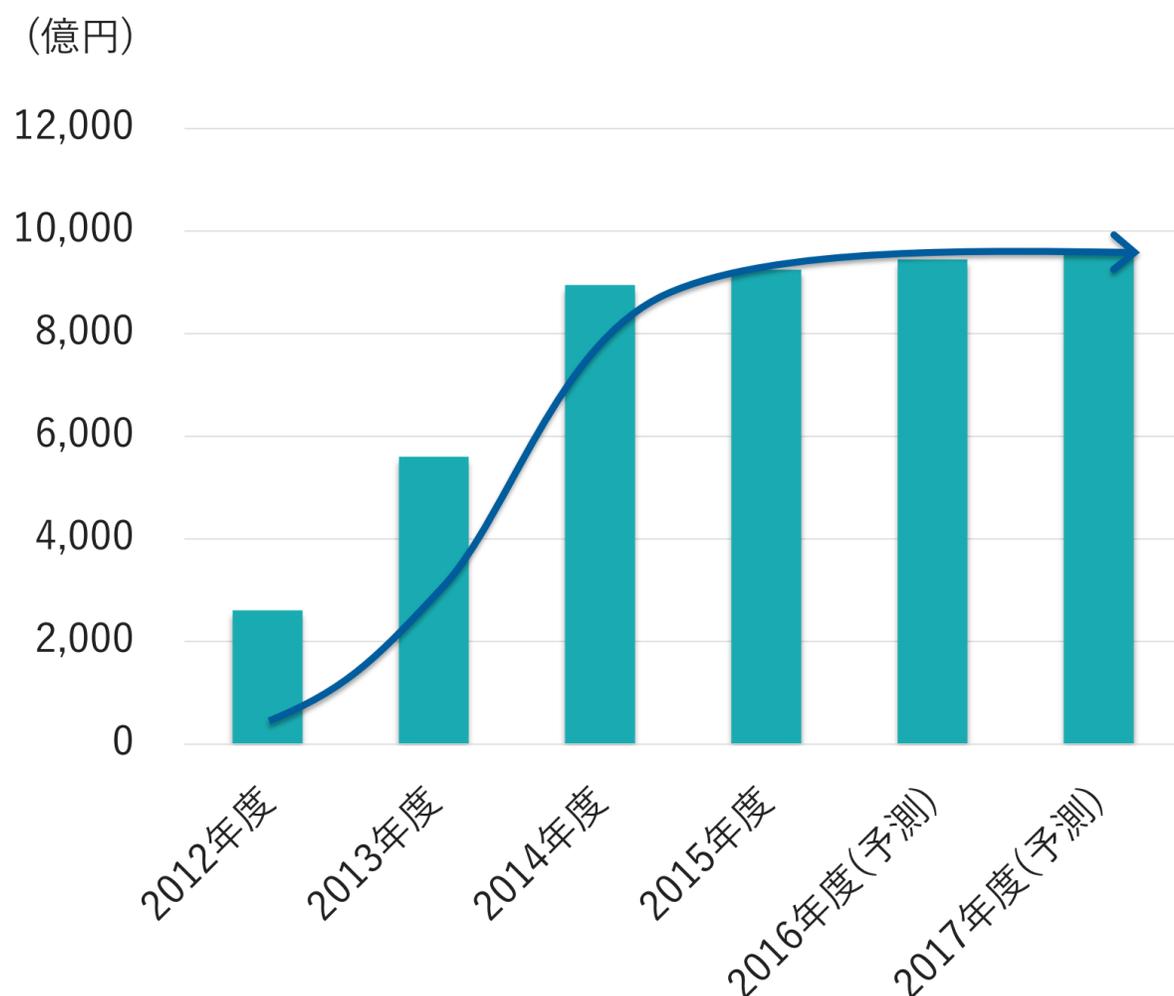
## 2. 事業戦略の進捗

## 3. 今後の方向性

# 仕入の進捗

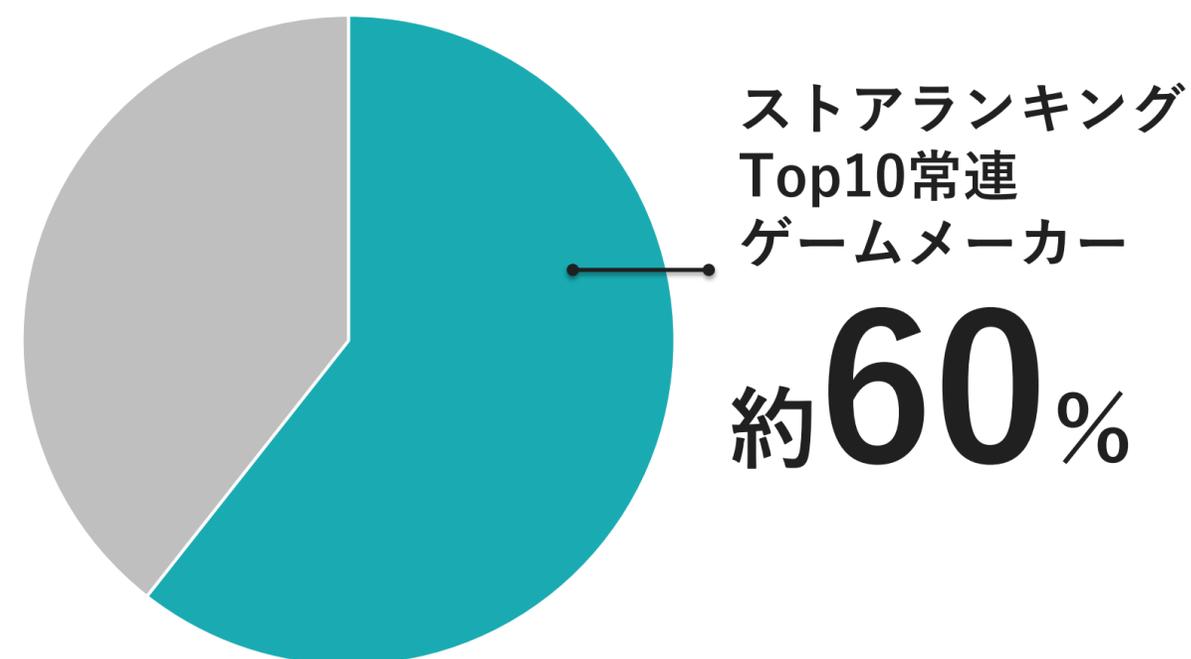
## 市場の成熟化による経営効率化ニーズが顕在化。 寡占化の進行も伴い、タイトル卸が進行

### 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

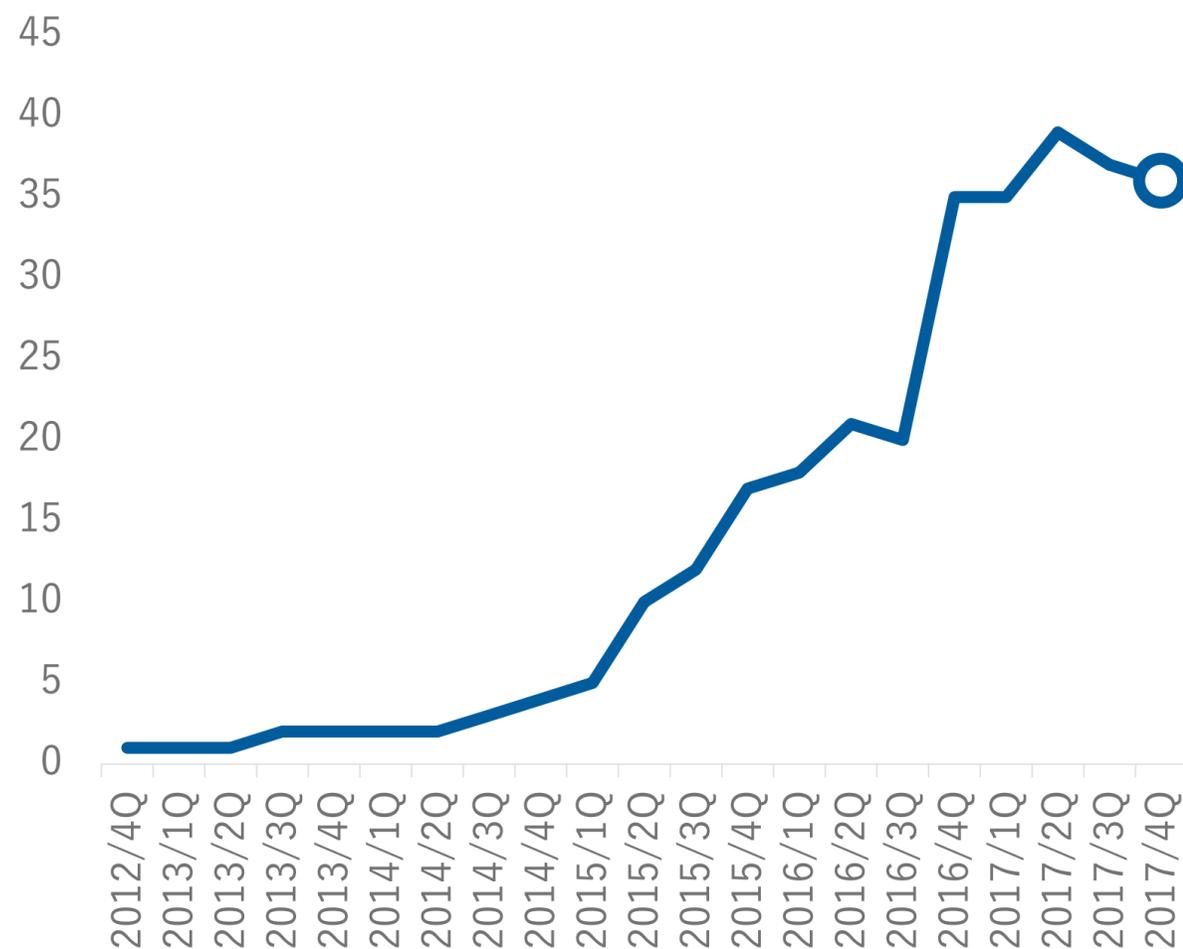


出所：App Annieより当社調べ

## 抑制していた仕入を再開し、2タイトルを仕入

### 運営タイトル数推移

**36** タイトル運営※  
(12月現在)



### 4Qの仕入とエンディング

#### 仕入 2タイトル

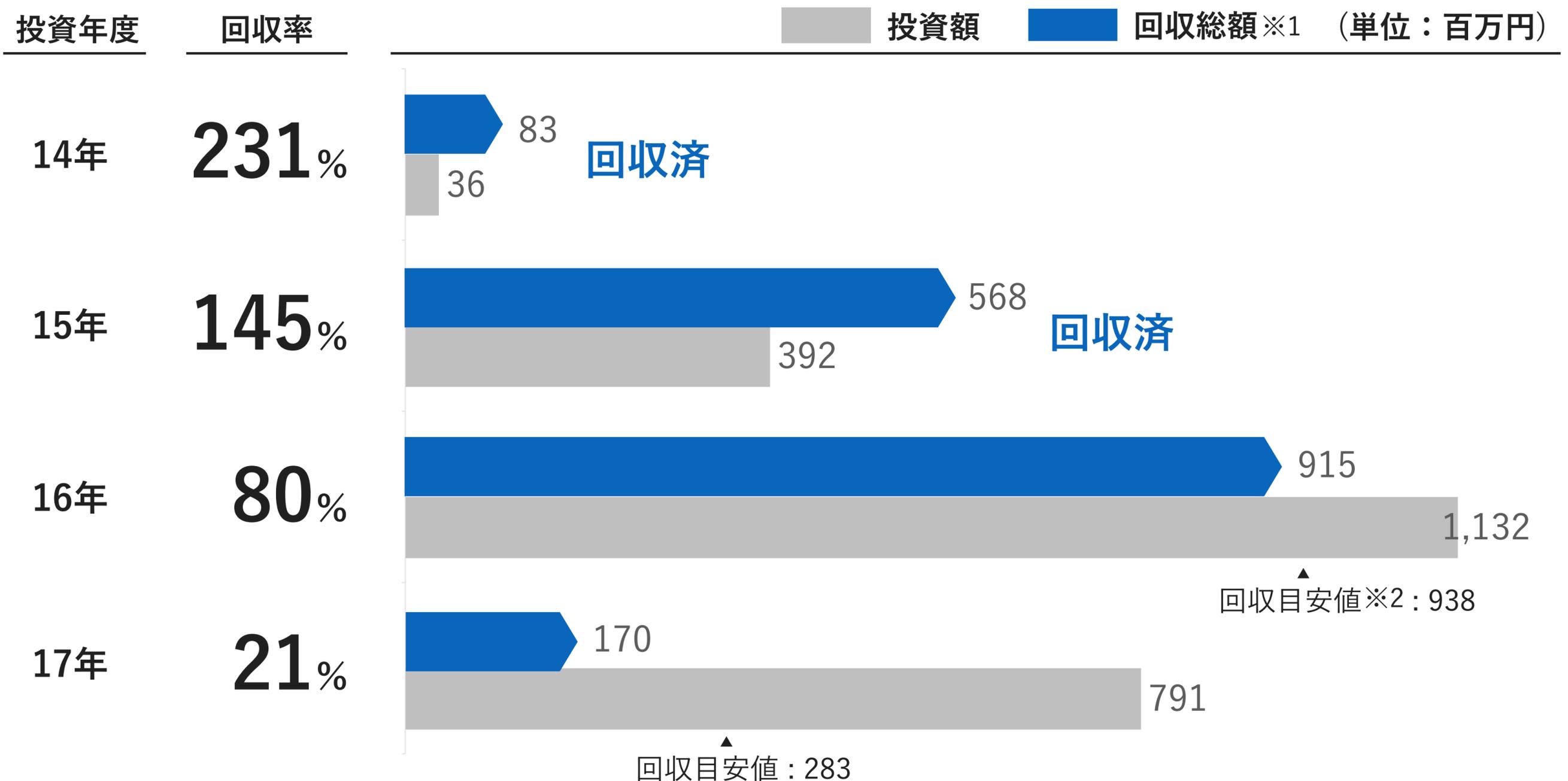
11月 サンリオ男子  
～わたし、恋を、知りました。～  
12月 非公開

#### エンディング 2タイトル

10月 リバーズドライブ  
10月 ブレイブリーアーカイブ  
D's report

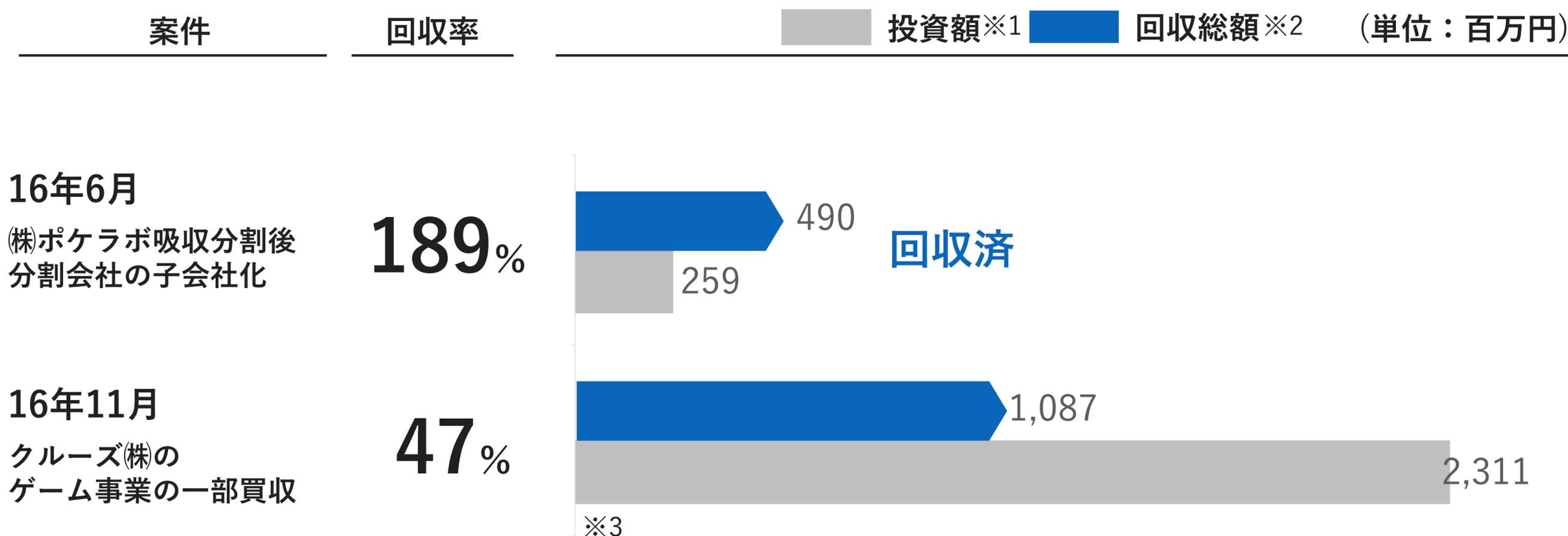
※ 四半期最終月にエンディングを行ったタイトルは翌四半期で運営タイトル数から減少させております。

## 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金額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実に進行



※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金額で算出しております。

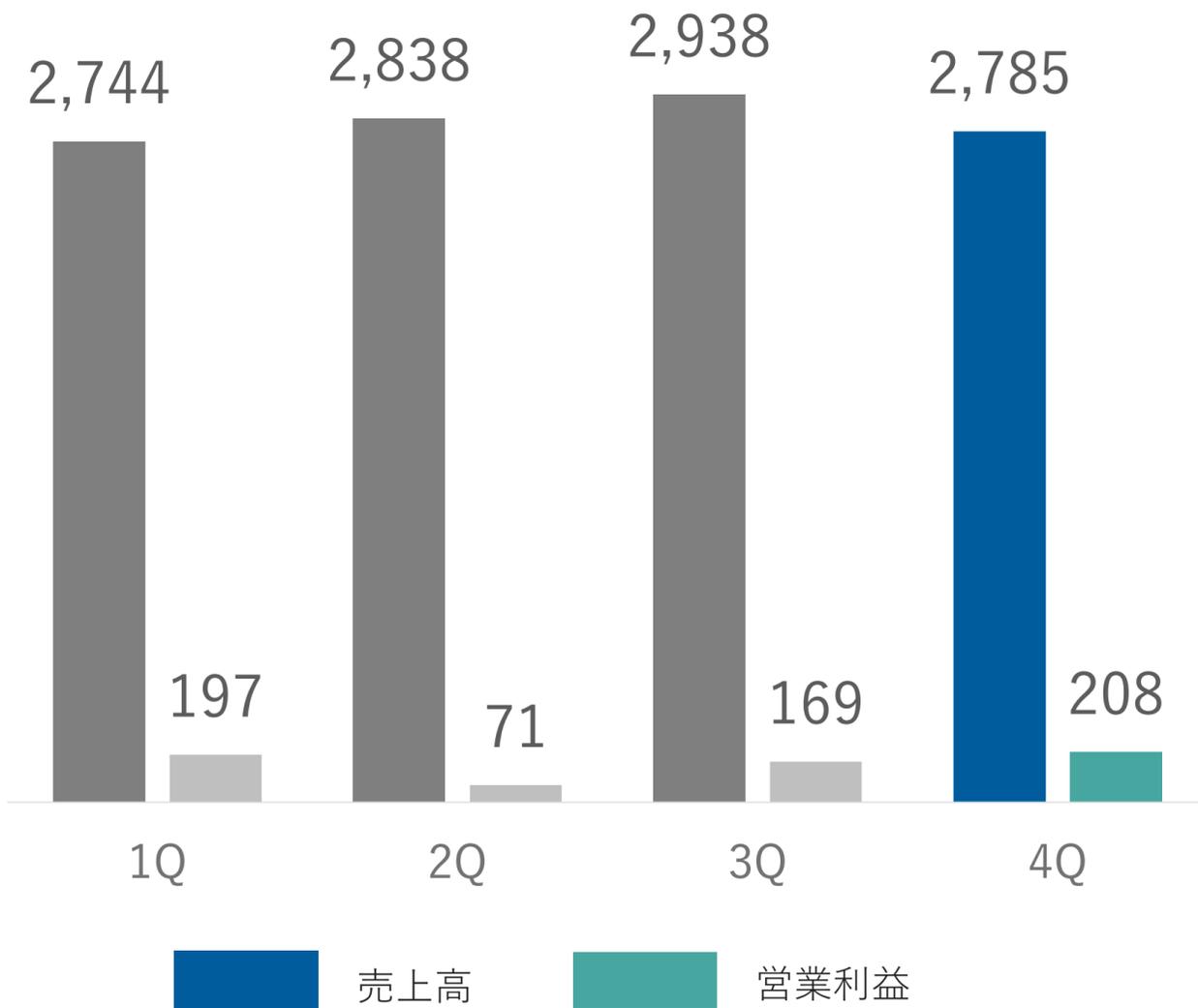
※3 回収目安値について、投資時のシミュレーションから経済条件の変更（協業からのステップ買収や、リスタートタイトルの海外ローンチなどによる収益性の増加や取得価額の価額修正）や既存タイトルの増減があるため、実績値のみを記載しております。

# サービスの進捗

## 改修・安定型のタイトルが利益に大きく貢献

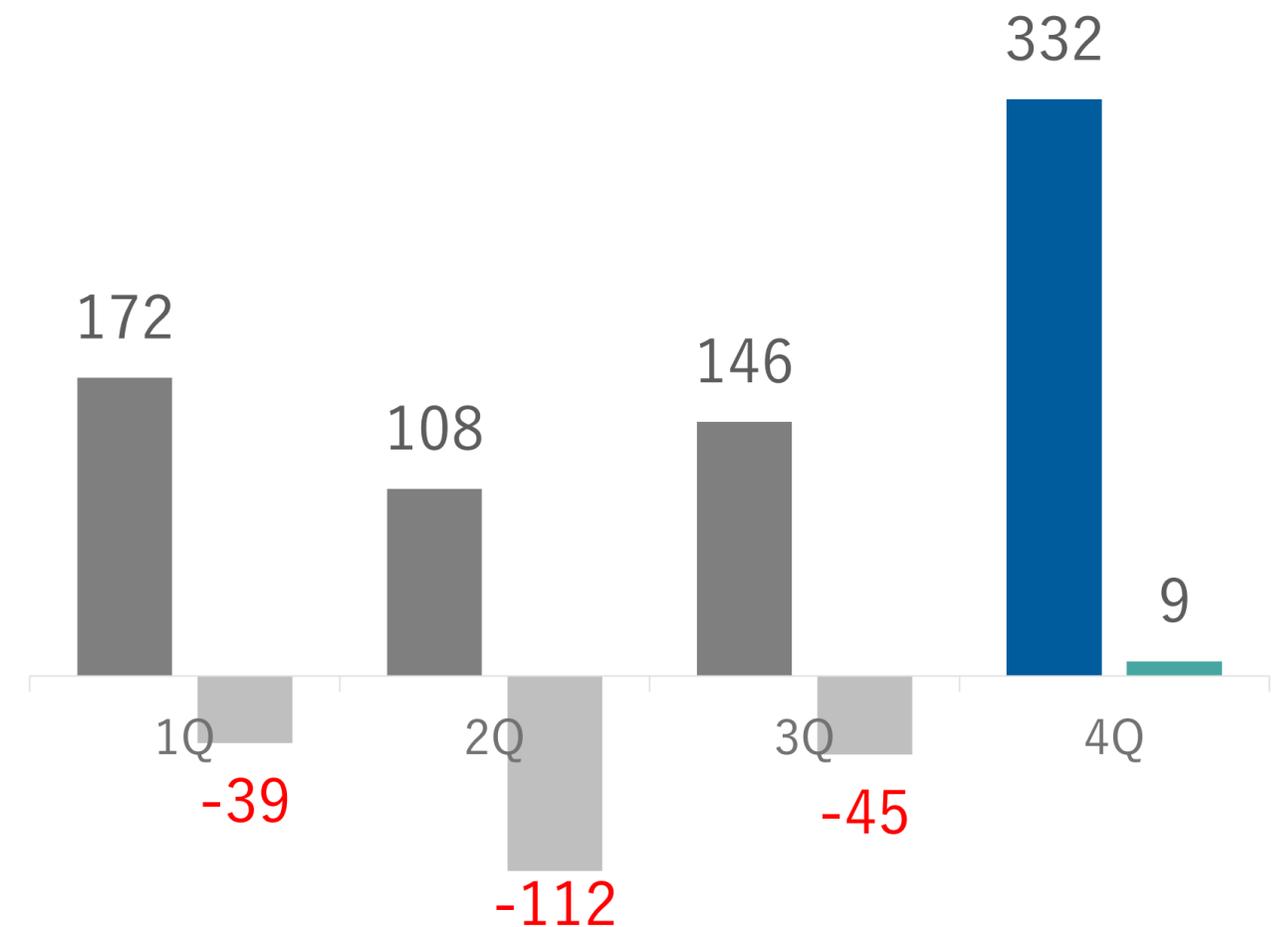
### 改修・安定型の業績推移※

(単位：百万円)



### 再設計型の実績※

(単位：百万円)



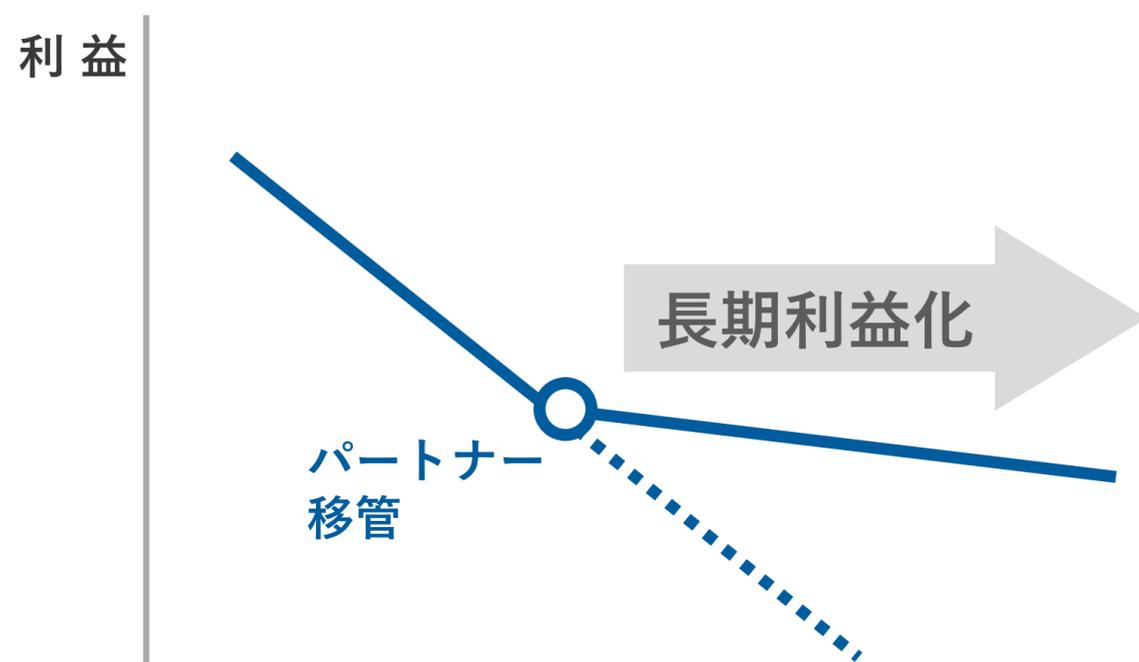
※ 管理会計上の数値を使用しております。

## 大型アップデートや海外ローンチなど、 1stタイトルの成功で再設計ノウハウを蓄積

<p><b>1st</b></p>	<p>◎</p>	<p>国内版の大型アップデートと海外ローンチが成功。想定以上の売上・利益を生み出し、2017年4Qの業績に大きく貢献</p>
<p><b>2nd</b></p>	<p>×</p>	<p>大型アップデート、大型プロモーション、パブリッシャーとのレベニューシェア料率の変更など行ったが、目標通りに利益回復ならず</p>
 <p>●わたし、恋を、知りました。●</p>	<p>—</p>	<p>TVアニメ「サンリオ男子」が2018年1月放送開始。相乗効果を狙い、サービスを再設計、2月リローンチ</p>

## 長期的に利益を創出するためパートナー移管を推進。 着々とタイトルの移管を進行

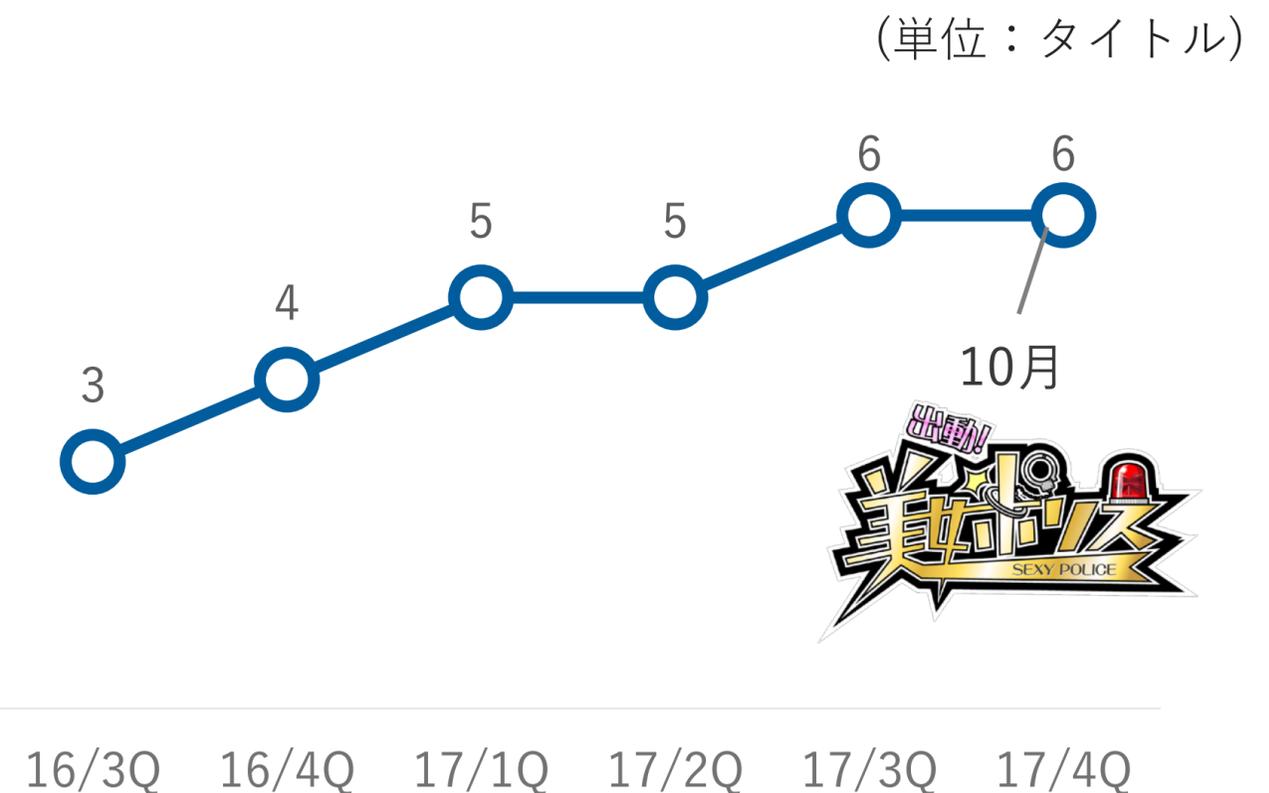
### 長期利益化について



運営コストが低い国内のゲーム事業者に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。

自動運転化は新設したmynet.aiが引き続き検証

### パートナー移管



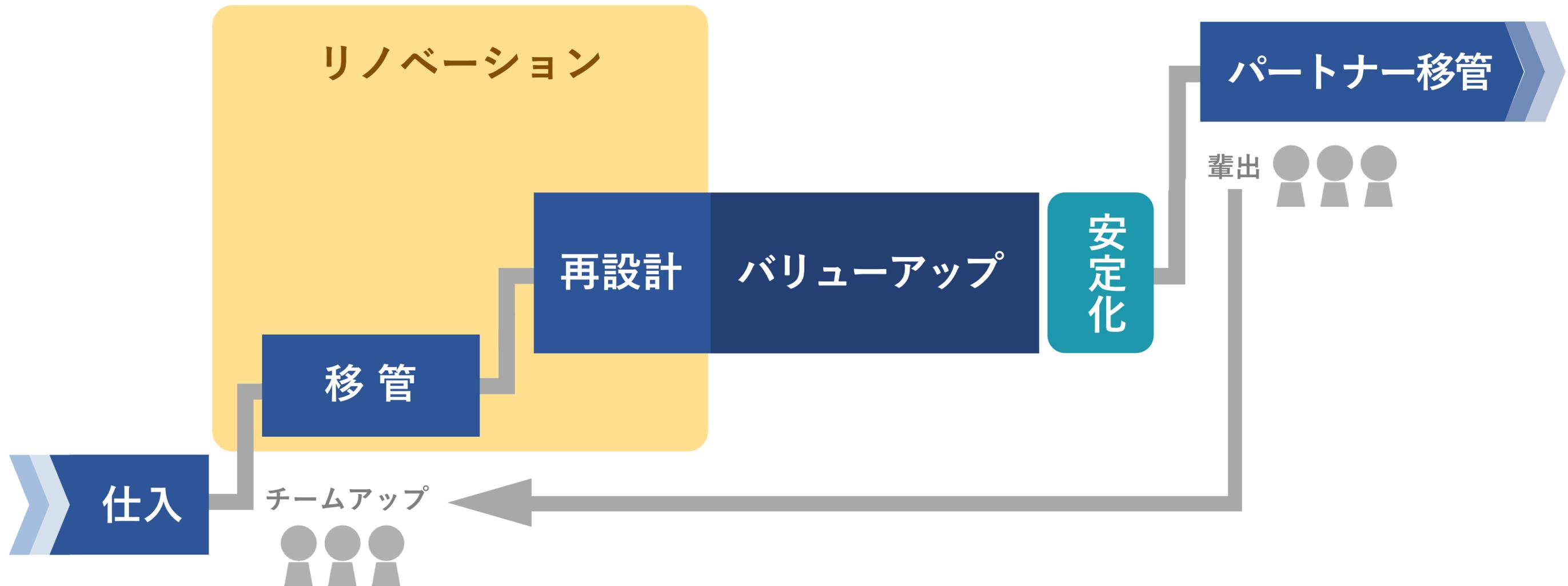
### 6タイトル移管

(12月現在)

2月 「究極×進化!戦国ブレイク」を移管

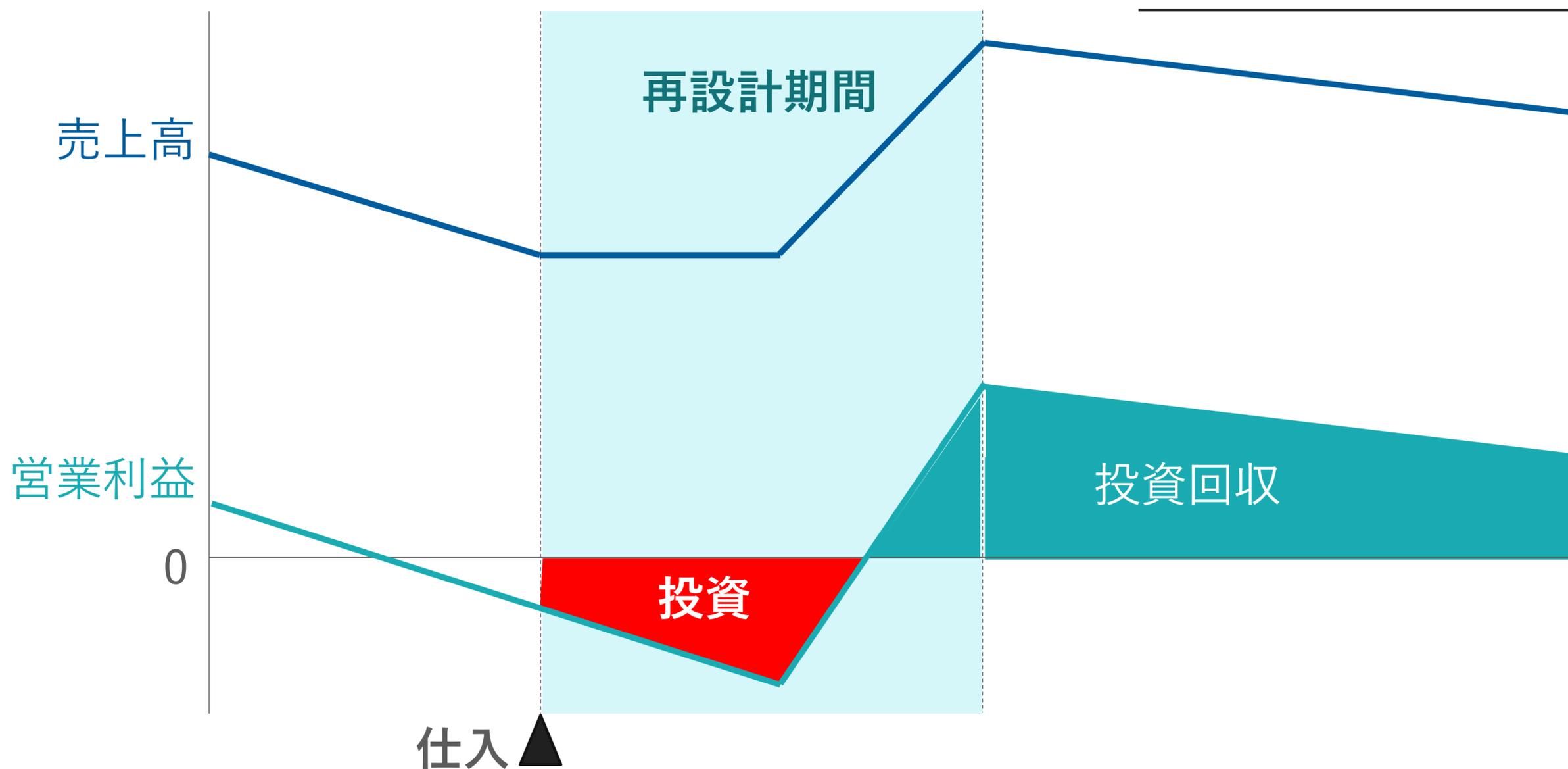
# 2018年 重点施策

移管・再設計領域をリノベーションと定義。  
高付加価値化の再現性を高めることに注力



回復余地のある赤字タイトルを積極仕入。  
強みのリノベーション力で利益化を図る

再設計型の収益イメージ



海外進出するメーカーの動きが加速。  
サービス構築から当社が担い、海外ローンチ

## 海外売上実績



LEGEND  
OF  
MONSTERS



非公開  
タイトル

etc.



「From **Tokyo to Global Market**」

17/4Q海外売上高比率

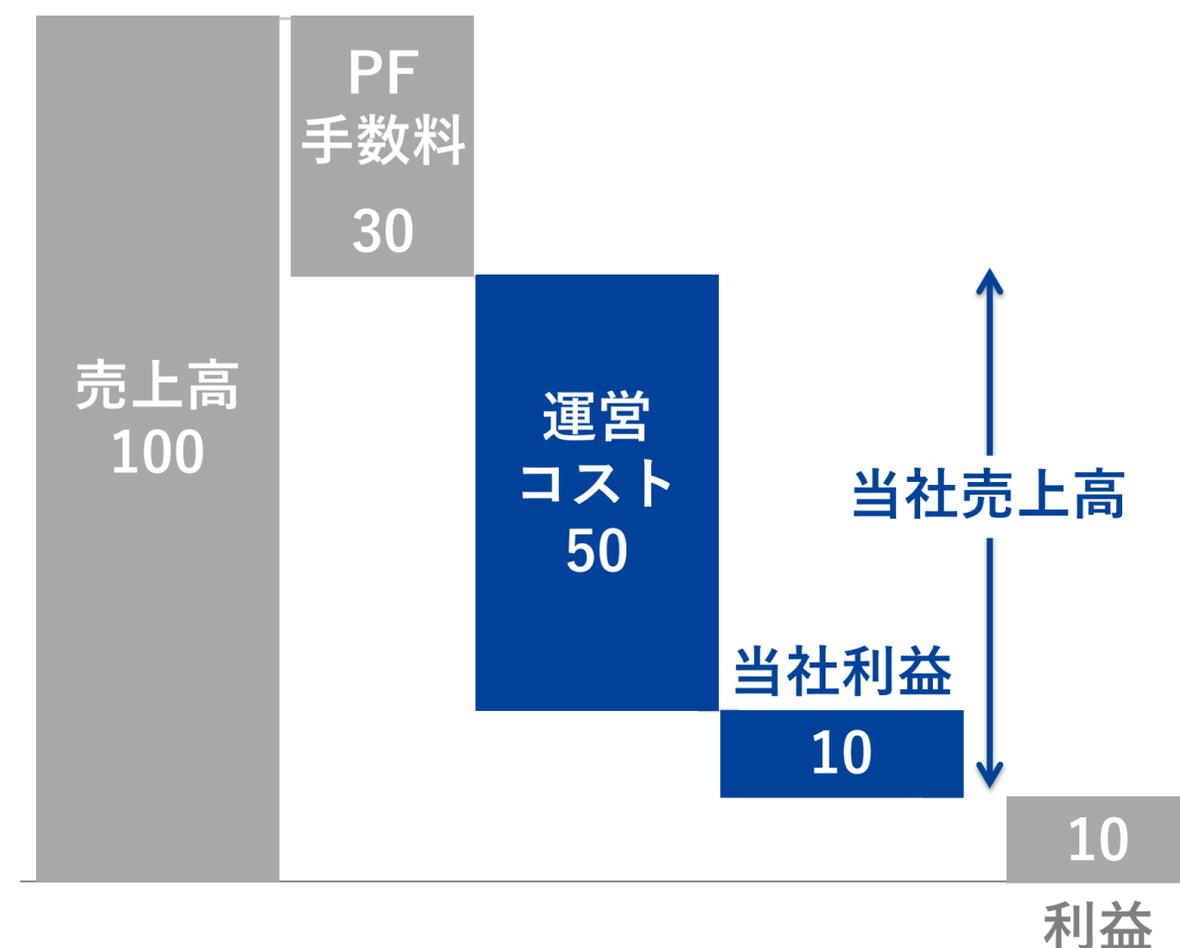
20%

## 大型タイトル、再設計型、海外ローンチなど 高リスクの案件をプロフィットシェアでヘッジ

### プロフィットシェアとは

- パブリッシャーはメーカーのまま、当社が運営を主導
- タイトルの営業利益を当社とメーカーで折半
- 減損リスクを低減した上でのタイトル仕入を可能とする

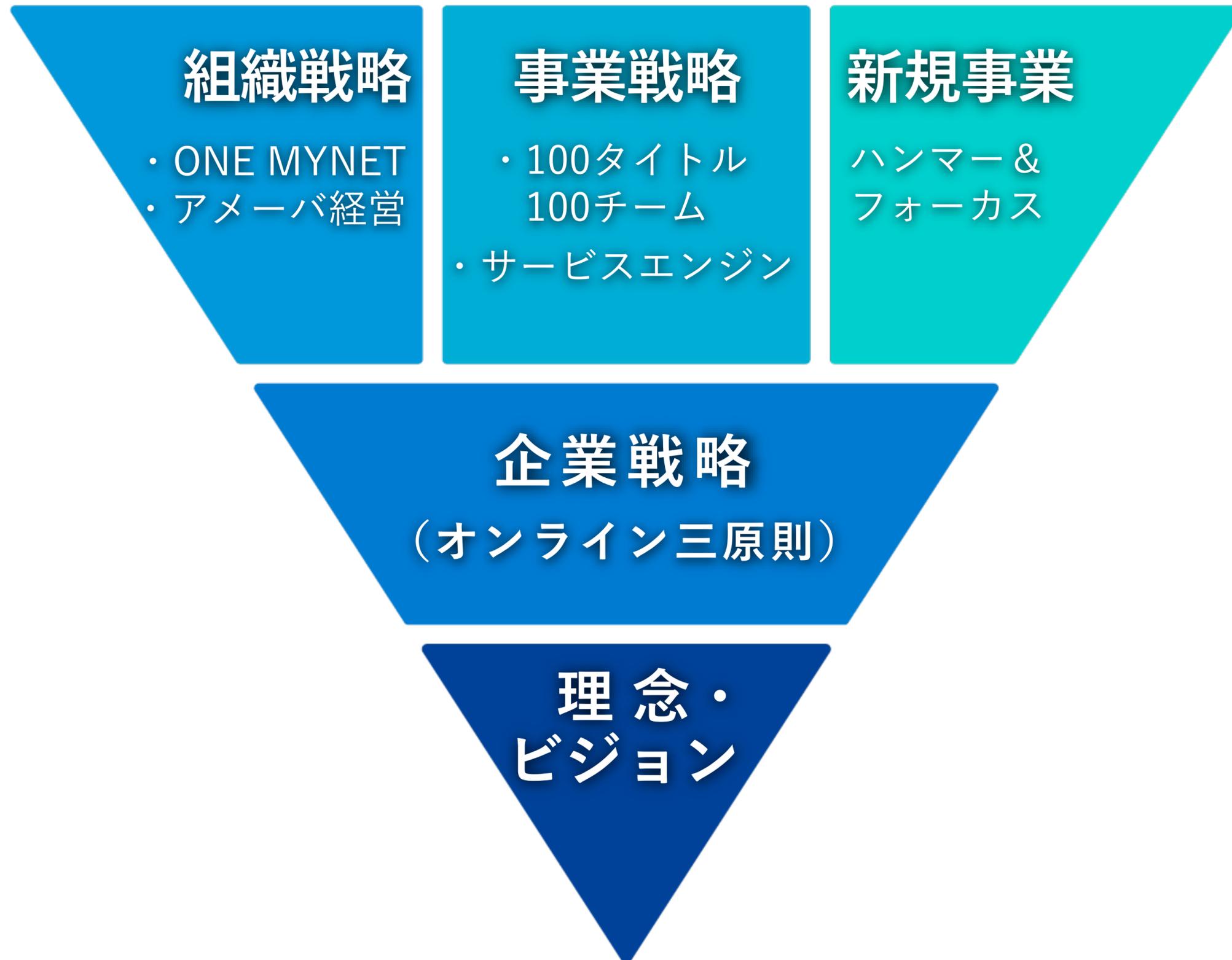
### メーカーとの利益分配イメージ



# 1. 決算概要

# 2. 事業戦略の進捗

# 3. 今後の方向性



経営理念

「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

「オンラインサービスの100年企業」

マイネットグループは、不可逆に進む世界のオンライン化の先端で  
人と人とを結び付けるサービスを提供し続ける  
「オンラインサービスの100年企業」です

## オンライン化社会の3原則に則った事業・組織を創出

### Open Architecture

情報やシステムの設計・仕様を公開し、誰もがオープンにつながる構造を担保すること。例：当社の運営移管はあらゆるプログラミング言語やゲームタイプに対応できる

### Network Effect

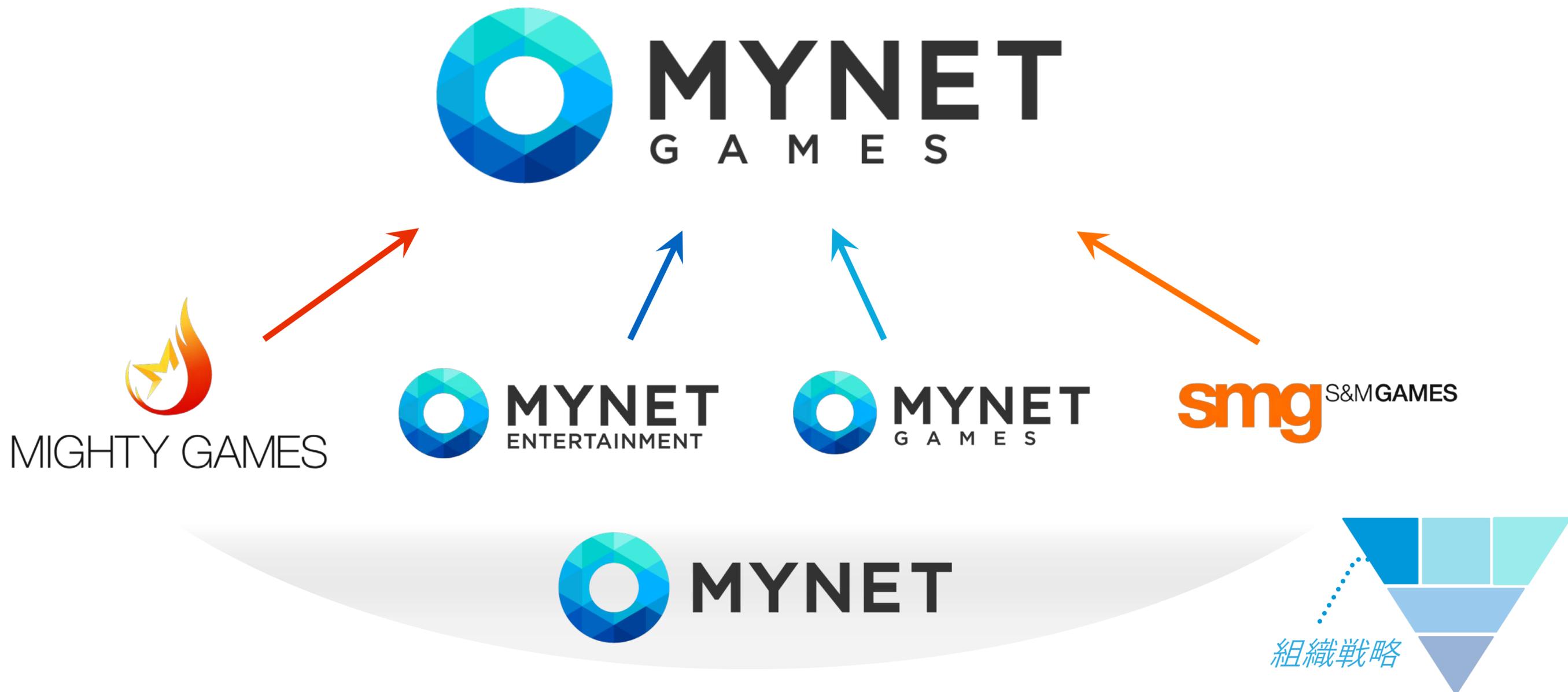
参加者が増えれば増えるほどネットワークの価値が高まる構造を担保すること。例：当社のCroProは参加企業が増えるほど集客量が増え、そこに当社は最大数のタイトルを投入して価値を享受する

### Data is King

オンライン社会はデータの保有こそが競争力。領域の濃密なデータを自動蓄積する構造を担保すること。例：当社のゲームサービス事業は最大タイトル数のユーザー行動データを蓄積活用している



ゲームサービス事業会社4社を合併。  
経営資源を1つに集結させ、更なる成長へ  
全メンバーはマイネット本体に転籍



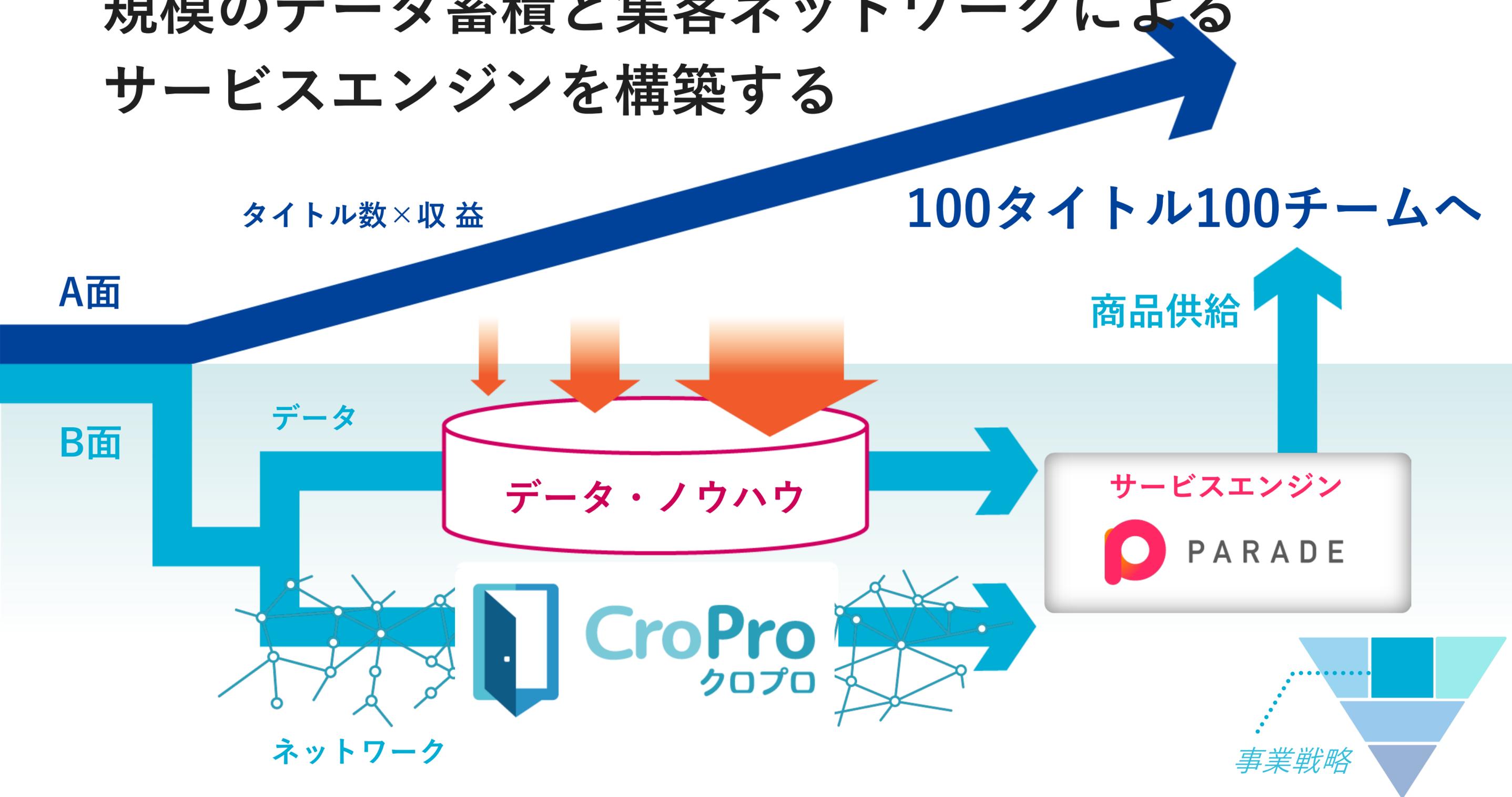
# 収益成長

100タイトル100チームへ

データ蓄積・ネットワーク拡大



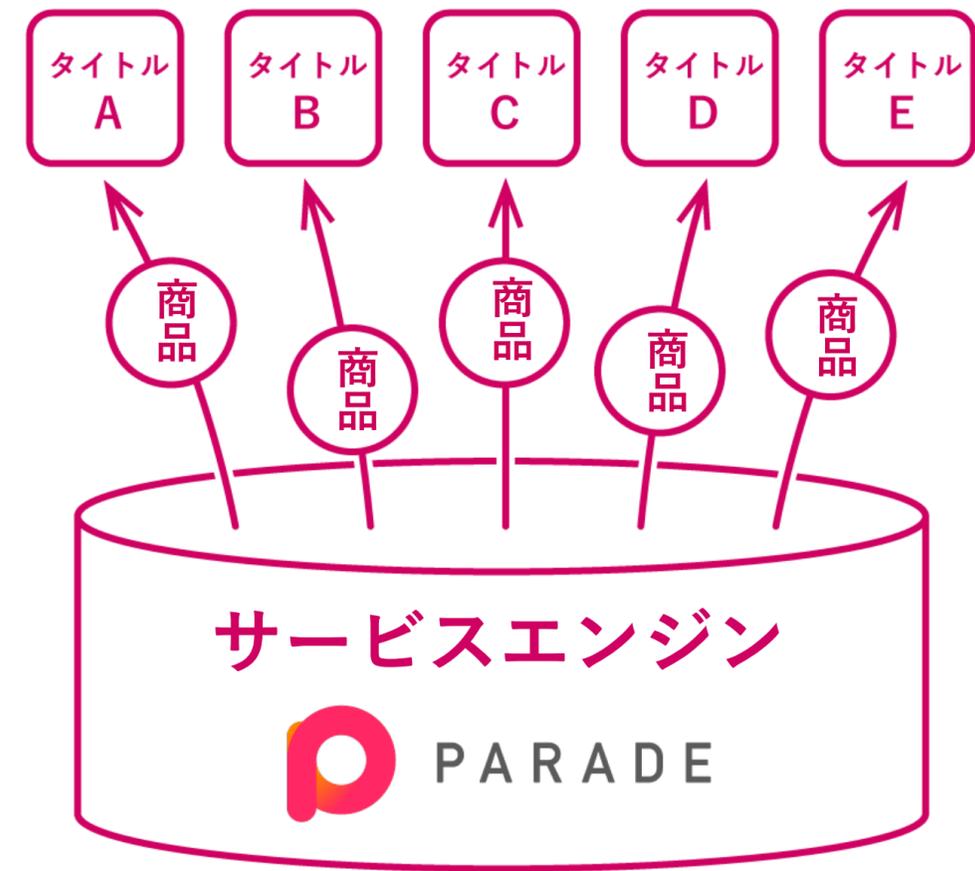
タイトル積上げによる収益成長と同時に、業界最大規模のデータ蓄積と集客ネットワークによるサービスエンジンを構築する



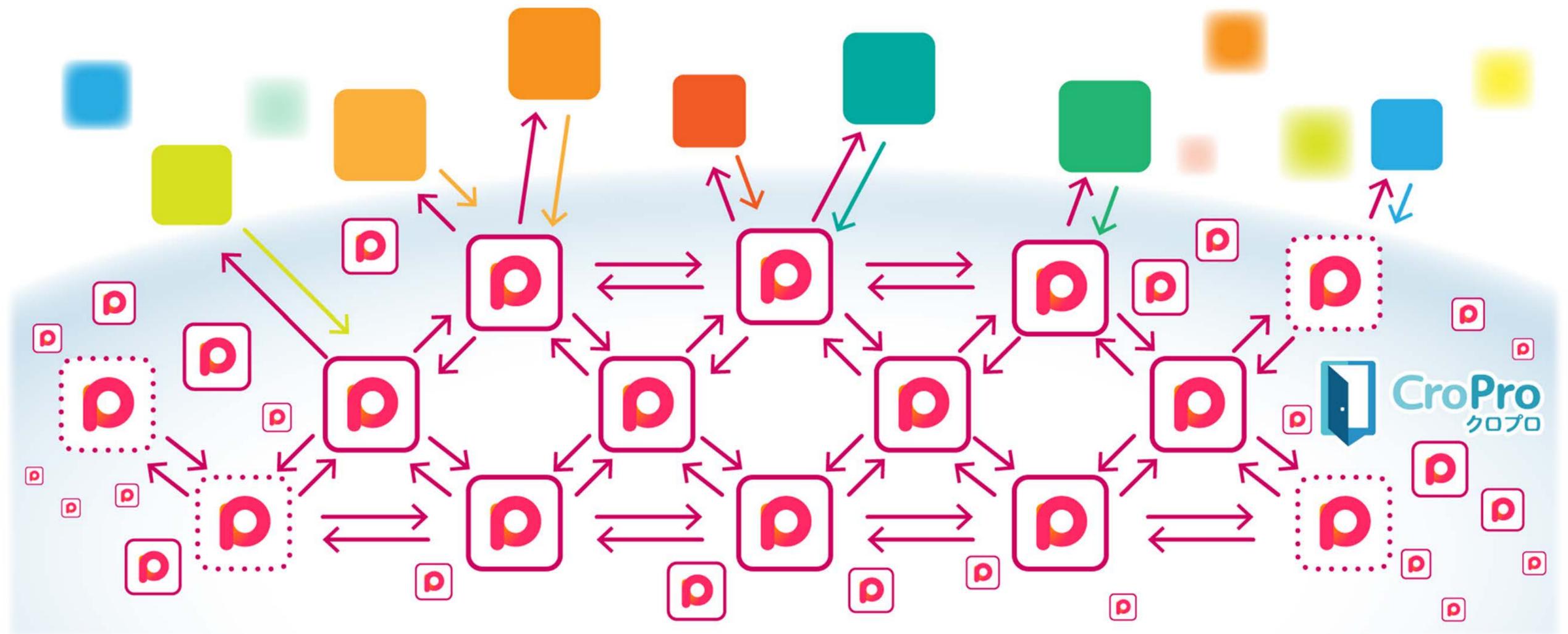
国内最大数のタイトルで蓄積したデータ・ノウハウを商品化し、社内活用。技術開発・事業化機能としてAI・データ活用を推進する「mynet.ai」を設立。



会社名	株式会社mynet.ai
所在地	東京都港区北青山二丁目11番3号
代表者	代表取締役社長 梅野 真也
資本金	1,000万円
創業年月日	2018年3月1日
決算期	12月31日
事業概要	データ分析・AI（人工知能）活用サービス
株主	株式会社マイネット 100%



## タイトルが増えるほど PARADEレーベル×CroPro相互送客の効果は拡大



## 2018年12月期もActive Sonarを中心に積極投資を 継続。スマートフォンゲームのマーケティングに おける新しい常識を創出

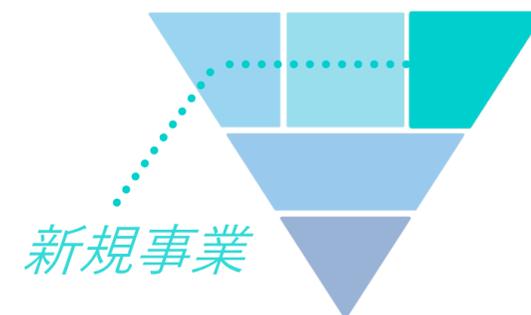


次の新規事業創出へ

2018年12月期

Active Sonar

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





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

## 再設計型の仕入が増加、上半期は投資期続く

単位：百万円	【連結】 2018年12月期 2Q累計	【連結】 2017年12月期 2Q累計	前年比	【連結】 2017年12月期 通期
売上高	6,500	5,820	+11.7%	11,957
EBITDA	740～810	976	-24.2～-17.0%	2,085
EBITDAマージン	11.3～12.4%	16.8%	-5.5～-4.4pt	17.4%
営業利益	80～150	211	-63.0～-26.0%	611
営業利益率	1.2～2.3%	3.6%	-2.4～-1.3pt	5.1%
経常利益	70～140	189	-63.0～-26.0%	550
当期純利益	50～100	-178	-	12



# 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	29億7,005万円
設立	2006年6月	従業員数	618名（2017年12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

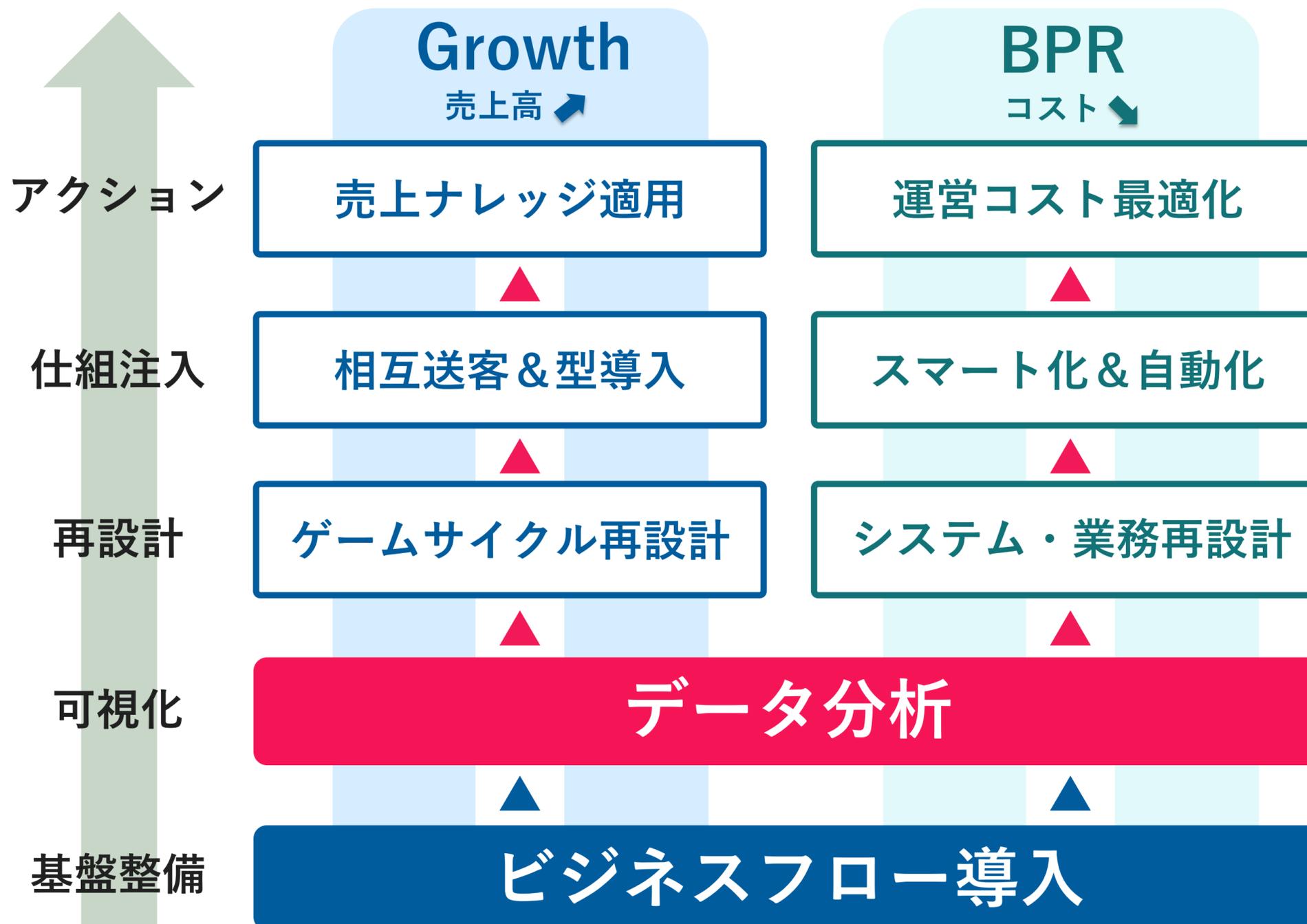
人と人をつなげる「オンラインサービスの100年企業」



業界トップクラスの36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。