



MYNET

2018年12月期
第3四半期 決算説明会

株式会社マイネット

証券コード：3928

第3四半期ハイライト(経営)

業績

2四半期続けて、過去最高売上高を達成。
営業利益も計画を大幅に上振れ、V字回復を実現

財務

私募債発行で5億円調達、攻めの事業資金を確保。
自己資本比率も49.8%と財務基盤は磐石

組織

7月にAIスタジオを発足。100タイトル10年空間に
向けて、AI&RPA開発および導入を推進

第3四半期ハイライト(事業)

仕入

プロフィットシェアスキームを活用し、4タイトルを仕入。運営タイトル数は38に

サービス 運営

既存タイトルの運営効率化とエンディングに伴うコストの圧縮により大幅増益

GSアセット

「CroPro」の参加社数が大台に乗り、104社に。ネットワーク効果が更に拡大

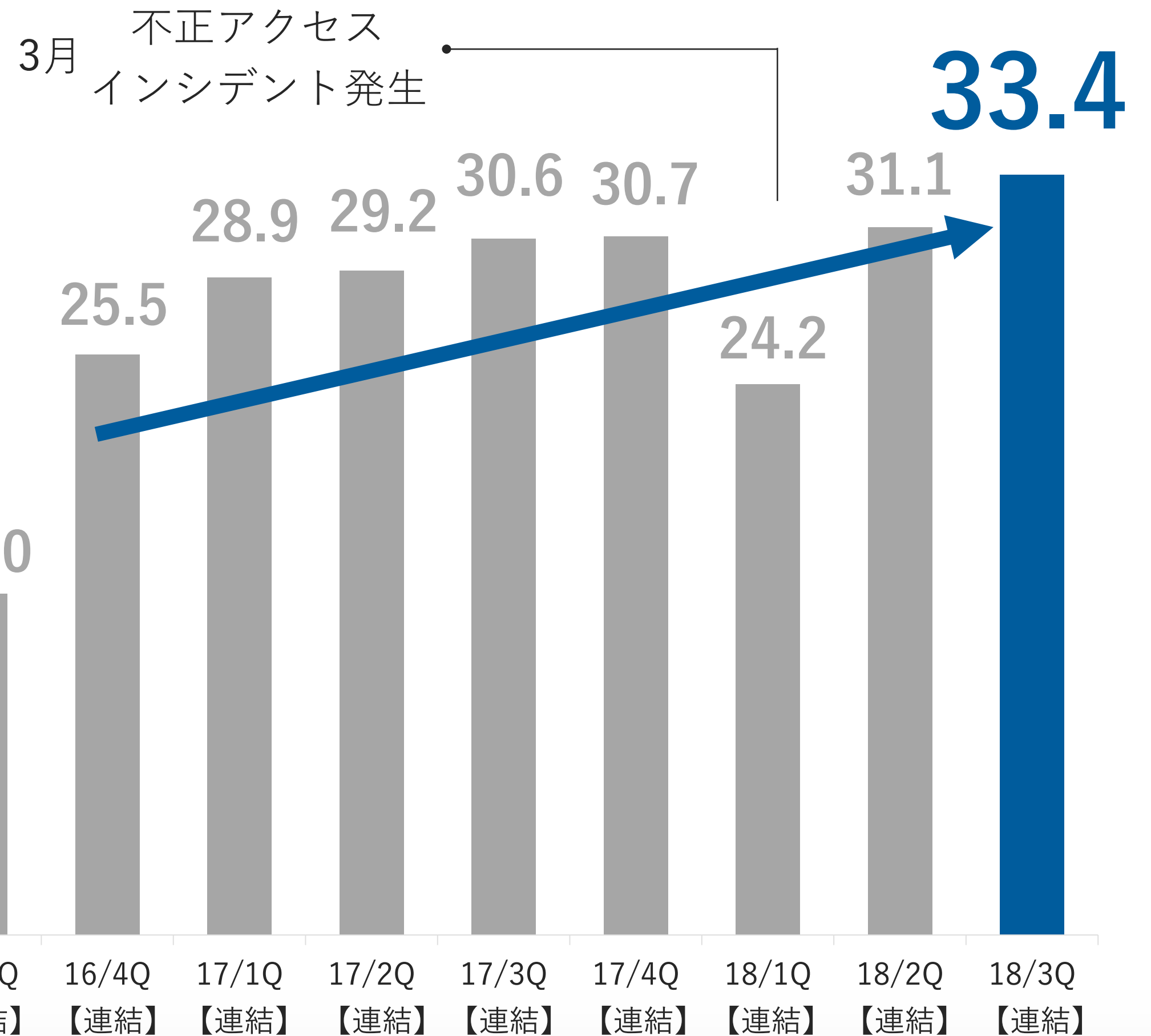
1. 決算概要

2. 事業戦略と進捗

売上高推移(四半期)

積み上げ成長軌道に復帰し、過去最高売上高を達成

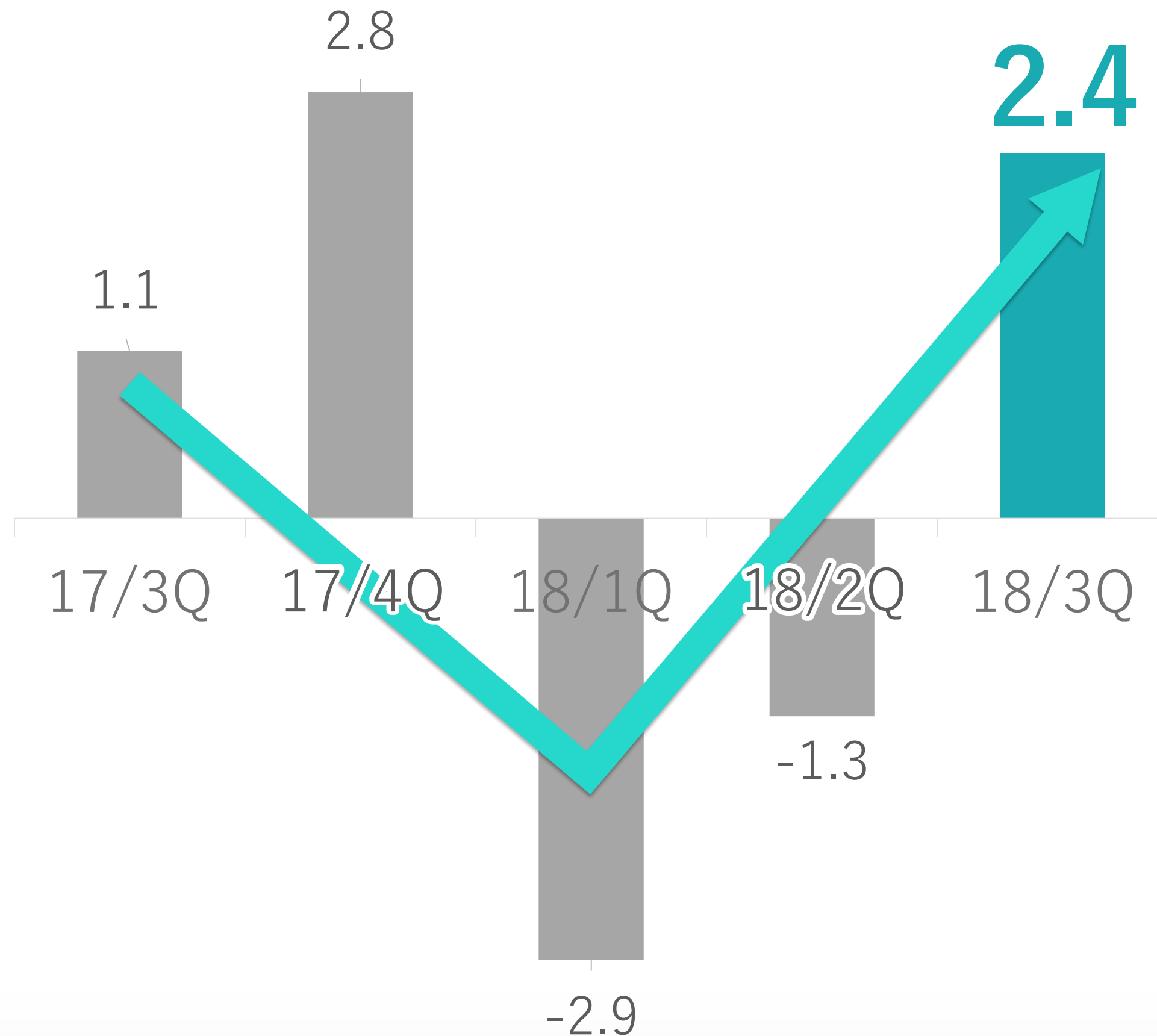
(単位：億円)



営業利益推移(四半期)

インシデントからの完全復活。営業利益はV字回復

(単位：億円)



V字回復

業績予想を上方修正

3Qの季節性の施策が想定以上に好調。
売上高・営業利益ともに前回予想を大幅に上振れ

単位：百万円		下期			下期分解	
		今回修正予想	前回予想	差額	18/3Q	18/4Q (予想)※
売上高	上限	6,719	6,400	+319	3,344	3,374
	下限	6,500	6,100	+400		3,156
EBITDA	上限	925	640	+285	444	481
	下限	799	490	+309		355
営業利益	上限	500	180	+320	241	258
	下限	374	20	+354		132
親会社株主に帰属する 当期純利益	上限	346	140	+206	270	76
	下限	271	0	+271		0

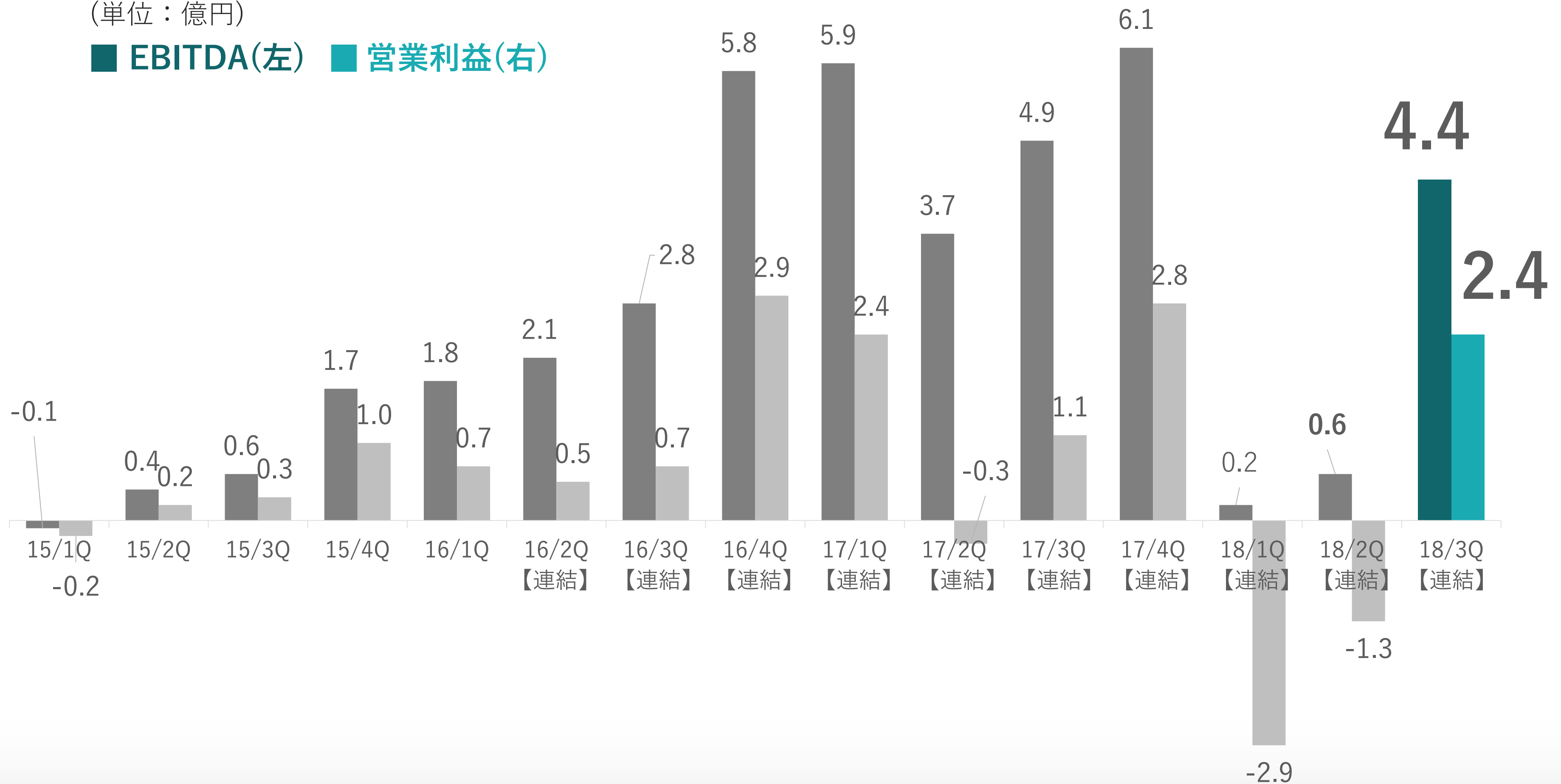
※ 18/4Qは、18/3Qのような季節要因による大幅な収益増加は見込んでおりませんが、業績は堅調に推移する想定です。
また、将来に繋がる一時的な費用の増加を見込んでおります。

EBITDA・営業利益推移(四半期)

14四半期連続でEBITDA黒字を達成

(単位：億円)

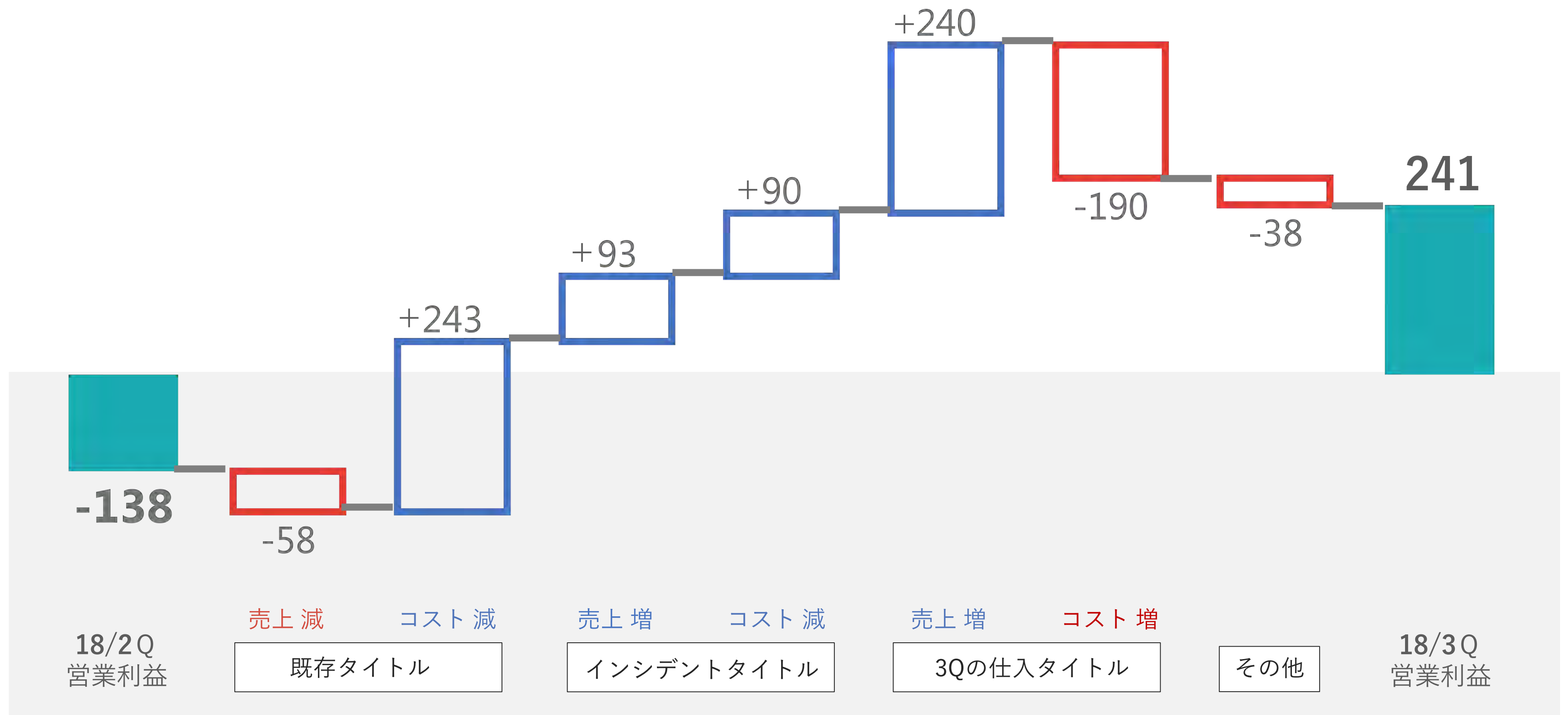
■ EBITDA(左) ■ 営業利益(右)



営業利益増減分析(四半期)

運営効率化とエンディングに伴うコスト圧縮により増益

(単位：百万円)



※ 売上は変動費を抜いた限界利益で算出、コストは固定費のみで算出しています。

損益計算書(四半期)

EBITDAマージンも10%を超えるまでに回復

単位：百万円	【連結】 18/3Q	【連結】 17/3Q	前年同期比	【連結】 18/2Q	前四半期比
売上高	3,344	3,063	+9.1%	3,112	+7.4%
EBITDA	444	493	-9.9%	66	+569.5%
EBITDAマージン	13.2%	16.0%	-2.8pt	2.1%	+11.1pt
営業利益	241	116	+107.2%	-138	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	※270	43	+523.2	-240	-

※ インシデントから想定以上に回復したため、サーバー不正アクセス対策引当金のうち75百万円の戻入を行い、特別損失が減少しております。

費用推移(四半期)

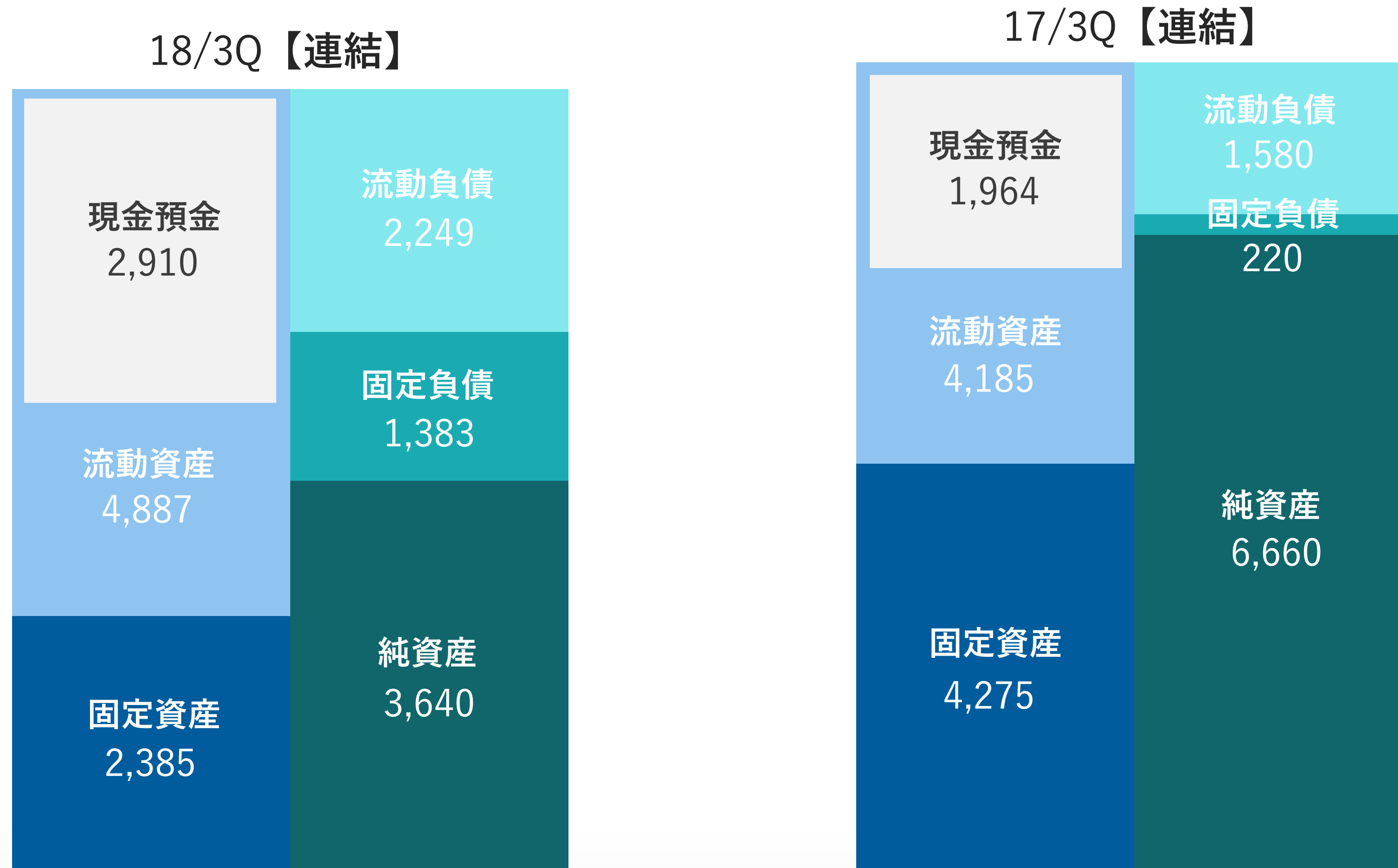
各費用の売上比がインシデント前の水準まで回復

単位：百万円 下段は売上比	【連結】 17/3Q	【連結】 17/4Q	【連結】 18/1Q	【連結】 18/2Q	【連結】 18/3Q
PF使用料	887	827	632	900	901
	28.9%	26.9%	26.1%	28.9%	26.9%
サーバー費用	129	136	126	201	183
	4.2%	4.4%	5.2%	6.4%	5.4%
外注費	462	423	444	547	513
	15.1%	13.7%	18.3%	17.5%	15.3%
減価償却費	258	213	197	119	117
	8.4%	6.9%	8.1%	3.8%	3.5%
のれん償却	118	118	118	85	85
	3.8%	3.8%	4.9%	2.7%	2.5%
人件費・採用費	685	704	736	848	795
	22.3%	22.9%	30.4%	27.2%	23.7%
オフィス費用	78	83	80	87	87
	2.5%	2.7%	3.3%	2.8%	2.6%
広告宣伝費	65	65	42	75	81
	2.1%	2.1%	1.7%	2.4%	2.4%
その他	261	218	333	384	336
	8.5%	7.1%	13.7%	12.3%	10.0%

貸借対照表(四半期)

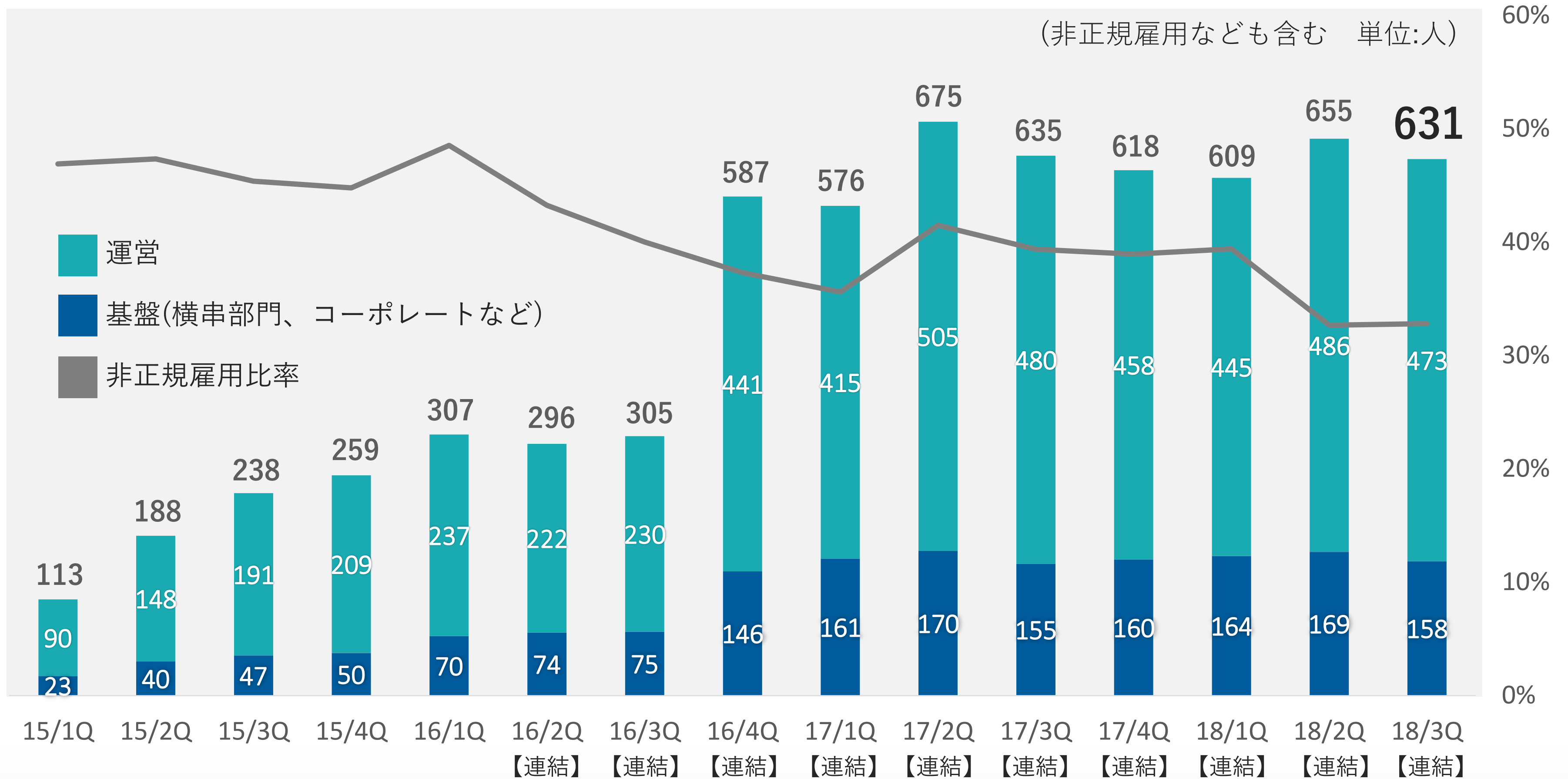
私募債発行で5億円調達、攻めの事業資金を確保

(単位：百万円)



従業員数推移(四半期)

運営タイトル数に合わせて、安定推移




1. 決算概要

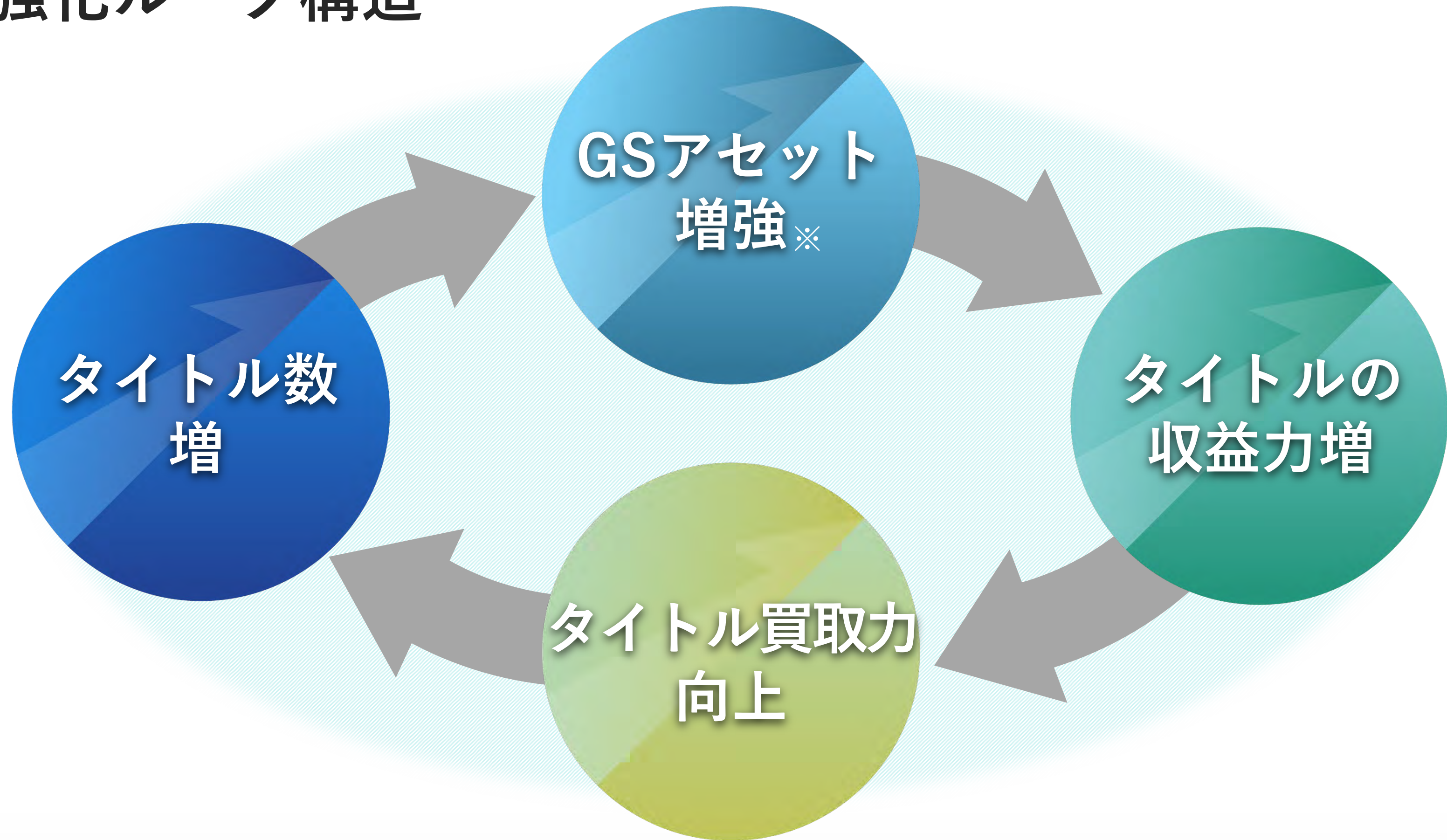
2. 事業戦略と進捗

一般のゲームメーカーとの違い

一般のゲームメーカーとは一線を画す事業戦略。
市場が成熟化するほど当社に追い風

	 MYNET	ゲームメーカー
考え方	10年空間狙い	月商10億円超狙い
作品	仕入れる	作る
タイトル数	多い	少ない
将来予測	立てやすい	立てにくい
収益構造	積上げモデル	ボラティリティーが高い

タイトル数を積み上げるほど収益力が高まる 強化ループ構造

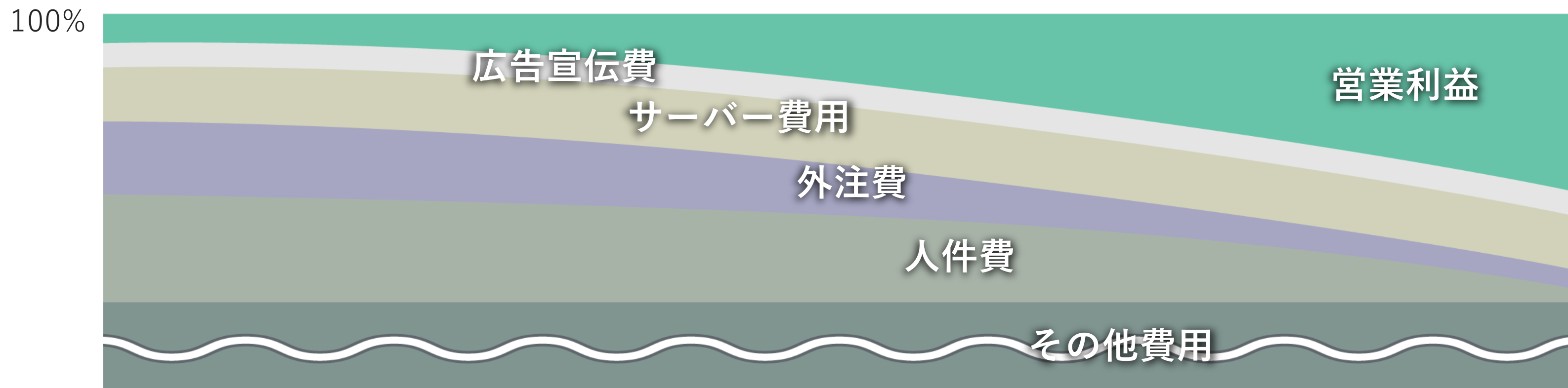


※ 詳細は巻末の用語集に記載しております。

GSアセットによる利益構造

GSアセットの活用でタイトル利益率を向上。
各タイトルを長期利益化し、10年空間を実現する

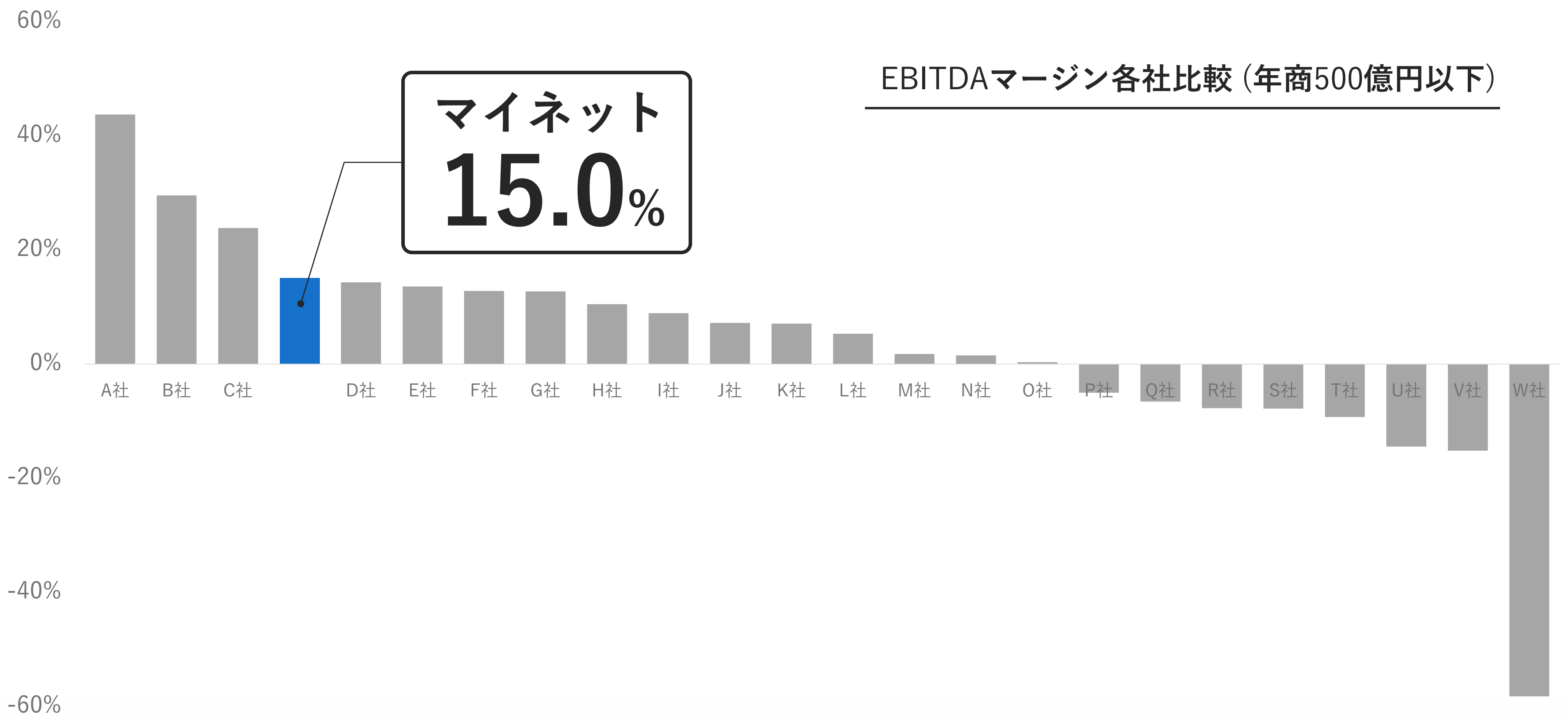
各科目の対売上比率推移イメージ



営業利益	↑	AI需要予測、IPコラボ
広告宣伝費	↓	相互送客、ASO、広告インハウス運用
サーバー費用	↓	運用最適化、サーバーコスト圧縮
外注費	↓	イラストアセット活用
人件費	↓	データドリブン最適化、RPA

EBITDAマージン比較

同規模のゲームメーカーと比較して、
高いキャッシュ・フロー創出力を誇る事業構造

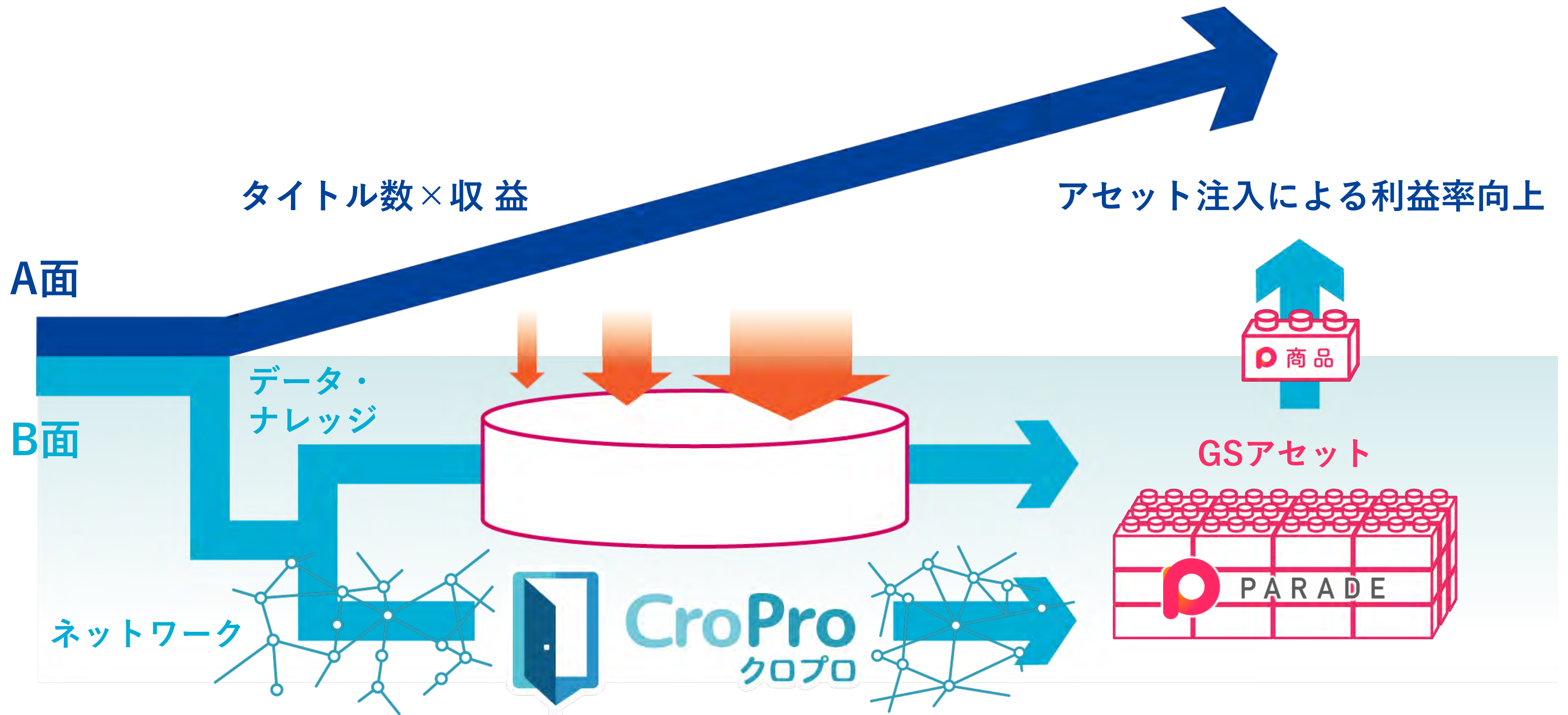


出所：SPEEDAより当社調べ データ条件：日本、ソーシャルゲーム、上場企業、年商500億円以下、2015年度通期～2017年度通期の平均値

AI基盤の強化

タイトル数 = AI化基盤

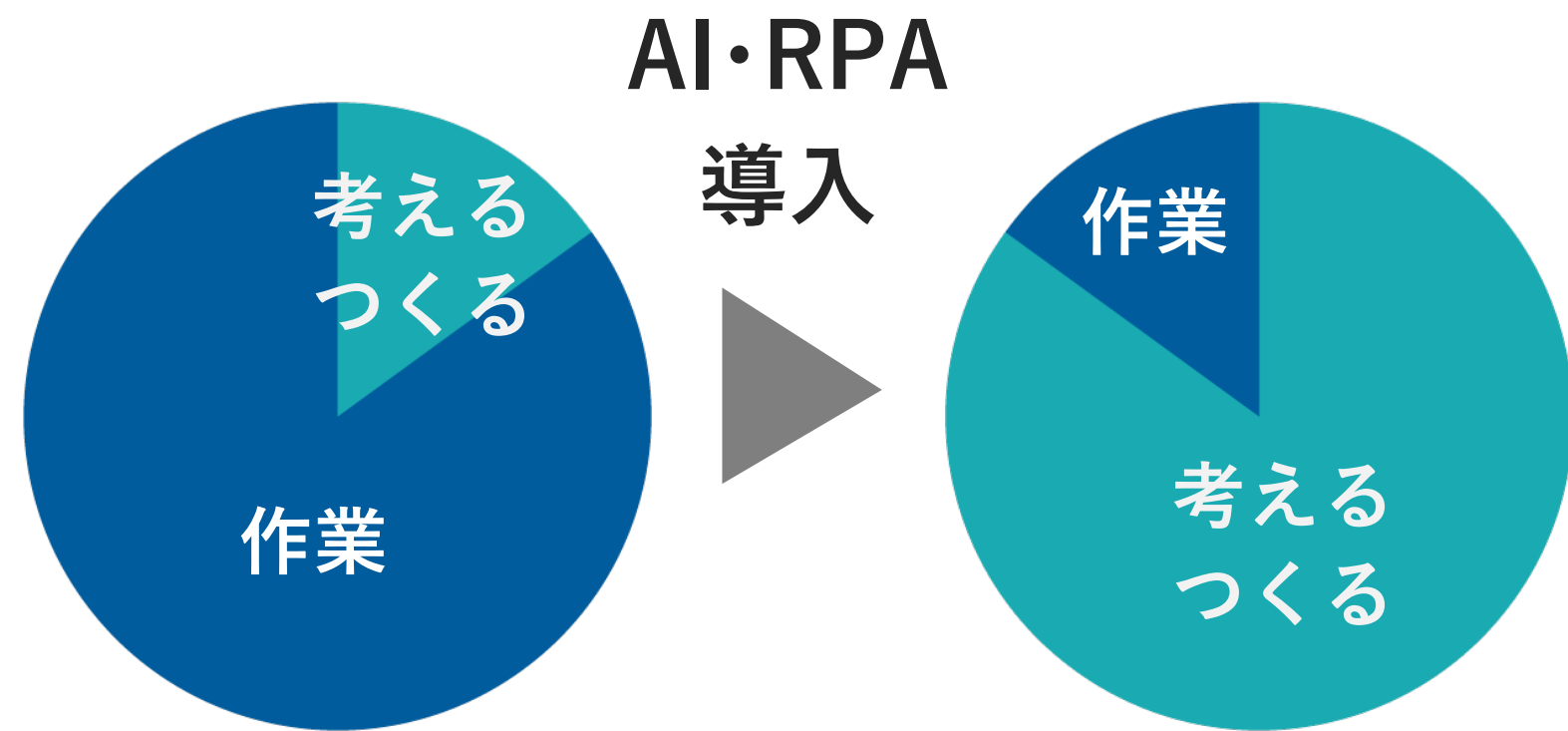
国内最大数のゲーム空間のリアルタイムデータが蓄積。
他社には真似できない機械学習・AI化基盤を構築



650人総AI人材化

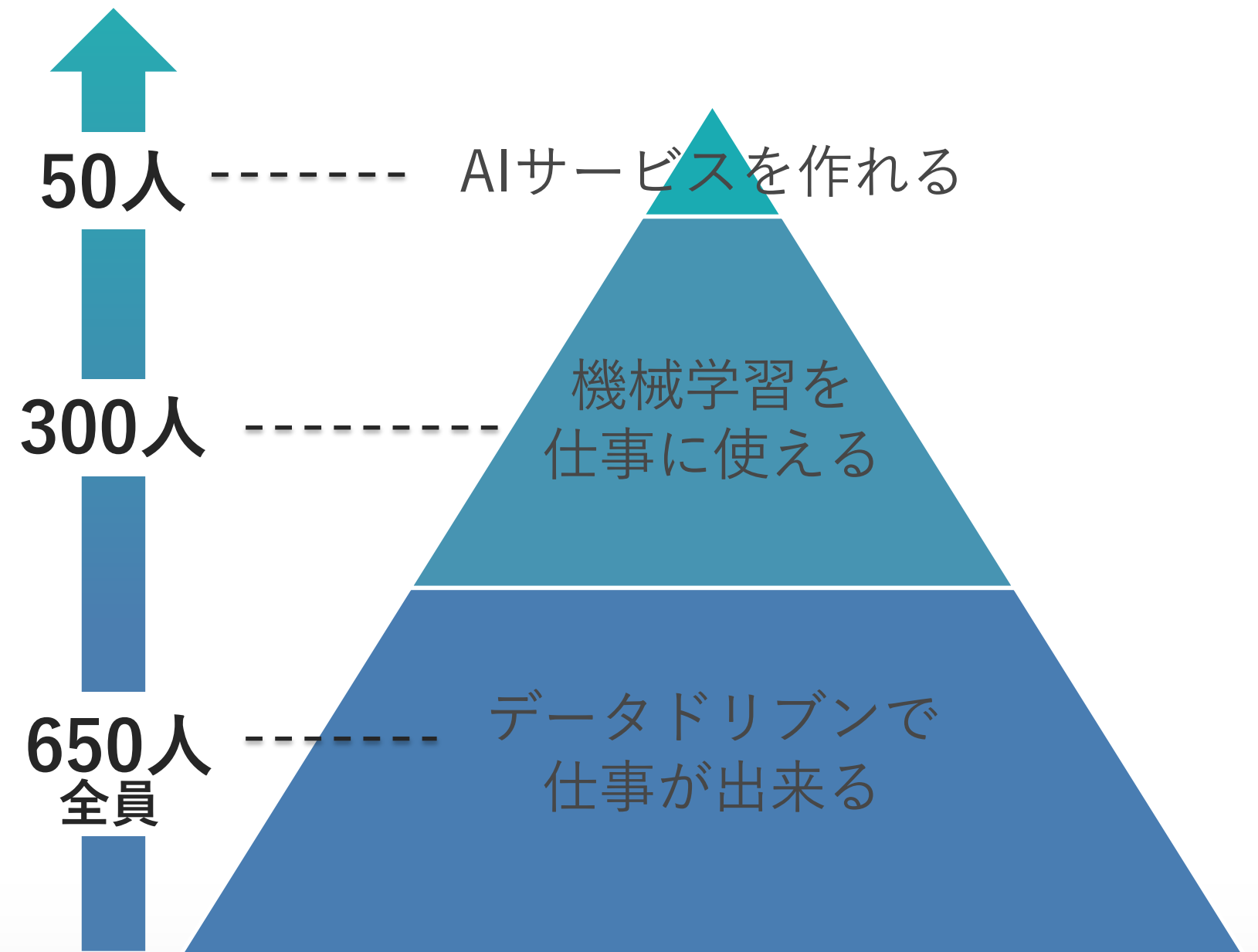
AI時代の到来と100タイトル10年空間の実現に向けて、650人総AI人材化を推進。mynet.aiとAIスタジオの50名に先行でAI型ワークとAI人材育成を実施

人とAIのハイブリッド運転化



作業は機械に任せ、予測精度はAIに任せ、人はクリエイティブに集中しパフォーマンスを最大化

総AI人材化プログラム



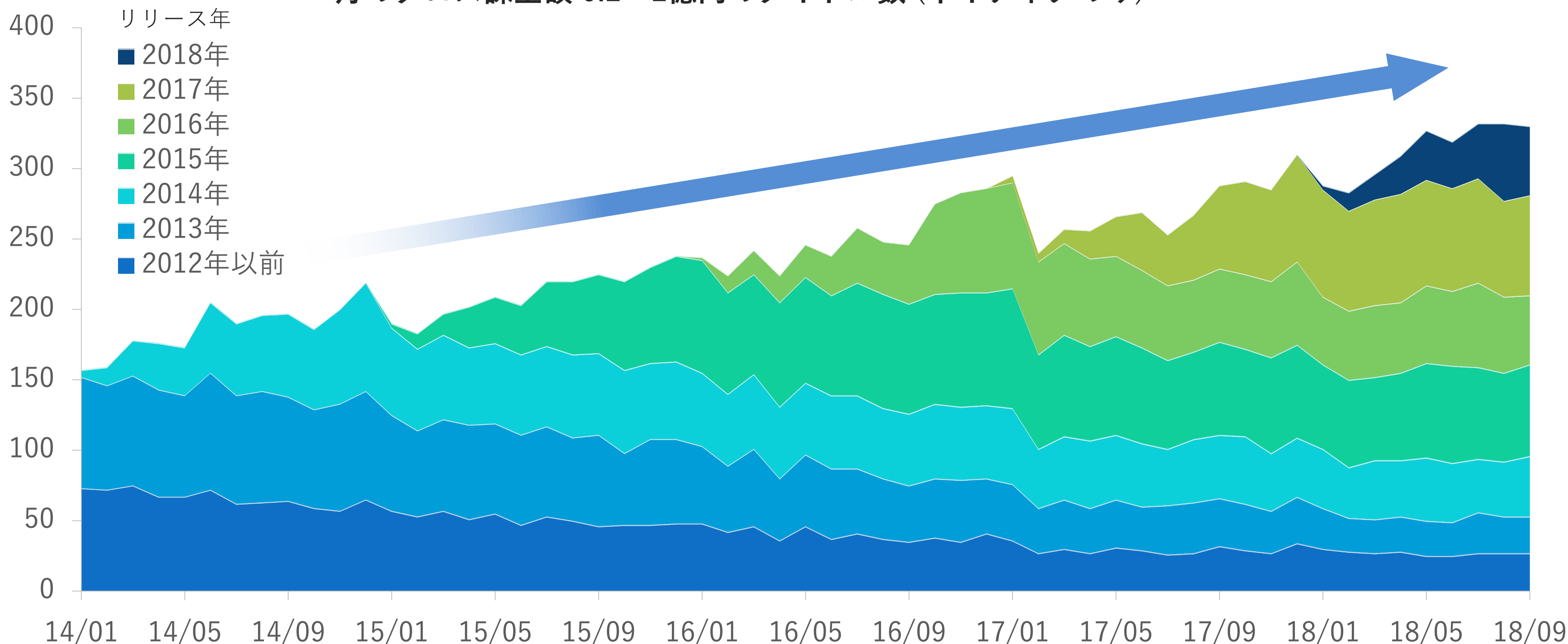
mynet.aiによるAI運転の自社開発に加え、他AI企業との連携でRPA導入やGSアセットのAI化を進行中

	自社開発	アライアンス
AI	mynet.aiにてタイトルデータ活用によるAI自動運転開発を実施	機械学習用データ基盤を整備し、出資・提携AI企業との連携を進行
RPA	ゲームサービス専用のRPAシステムを開発。既に2タイトルで先行導入中	汎用業務自動化のための他社RPAツールを導入

仕入の進捗

大規模タイトルのユーザー分散とサービスの長期化で、 当社の得意領域のタイトル数は増加傾向

月のグロス課金額 0.2～2億円のタイトル数 (ネイティブのみ)



出所：App Annieより当社調べ データ条件：2014年1月～2018年9月、日本、iOS & Google Play合計

タイトル仕入とエンディング

100タイトルに向けて、月平均1本ペースで仕入を実施

運営タイトル数推移

38 タイトル運営※
(9月現在)



※ 運営タイトル数カウント方法について：収益帰属開始タイミングで加え、エンディングした翌月から減らしています。

3Qの仕入とエンディング

仕入 4タイトル

- 7月 「オトメ勇者」
「非公開タイトル」
- 8月 「非公開タイトル」
「非公開タイトル」

※ 9月に協業からスキーム変更したタイトルが1タイトル(非公開タイトル)あります

エンディング 2タイトル

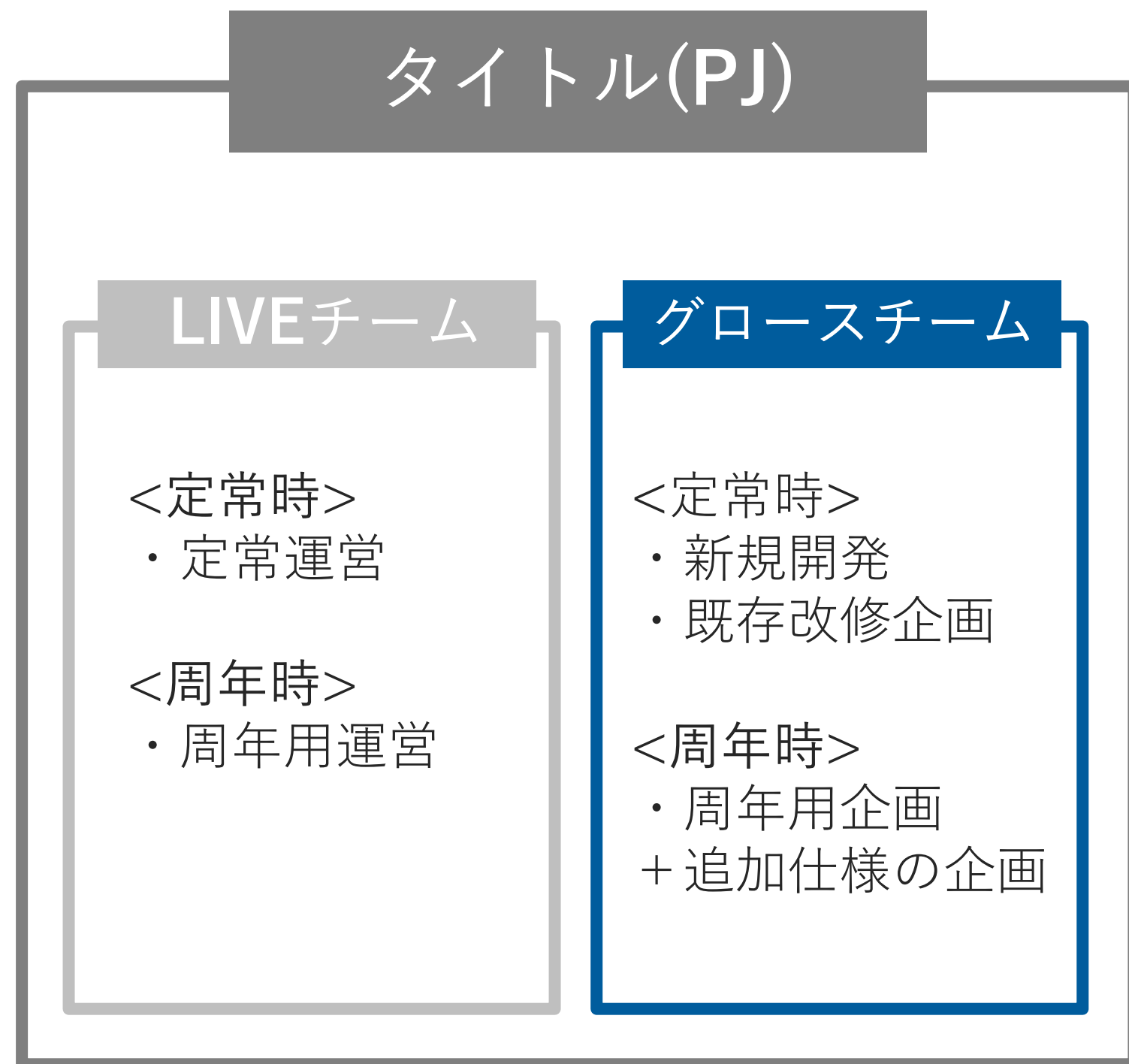
- 8月 「アヴァロンΩ」
「モンスターギア バーサス」

4Q以降の仕入

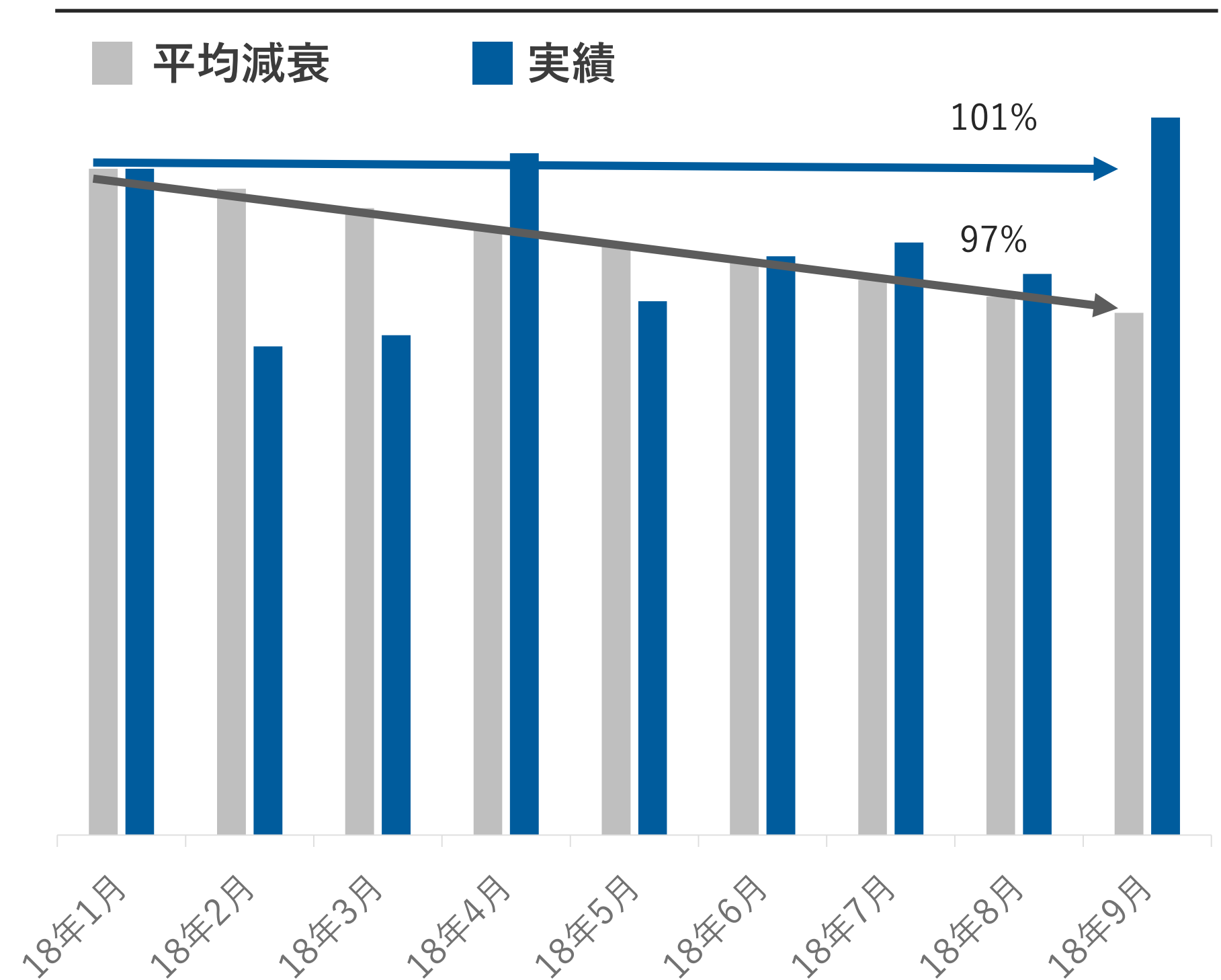
- 10月 「戦刻ナイトブラッド 光盟」

タイトルグロースに向けたチャレンジ

タイトル毎にグロースチームを組成し、 機能アップデートやAI化を進めて売上成長に挑戦



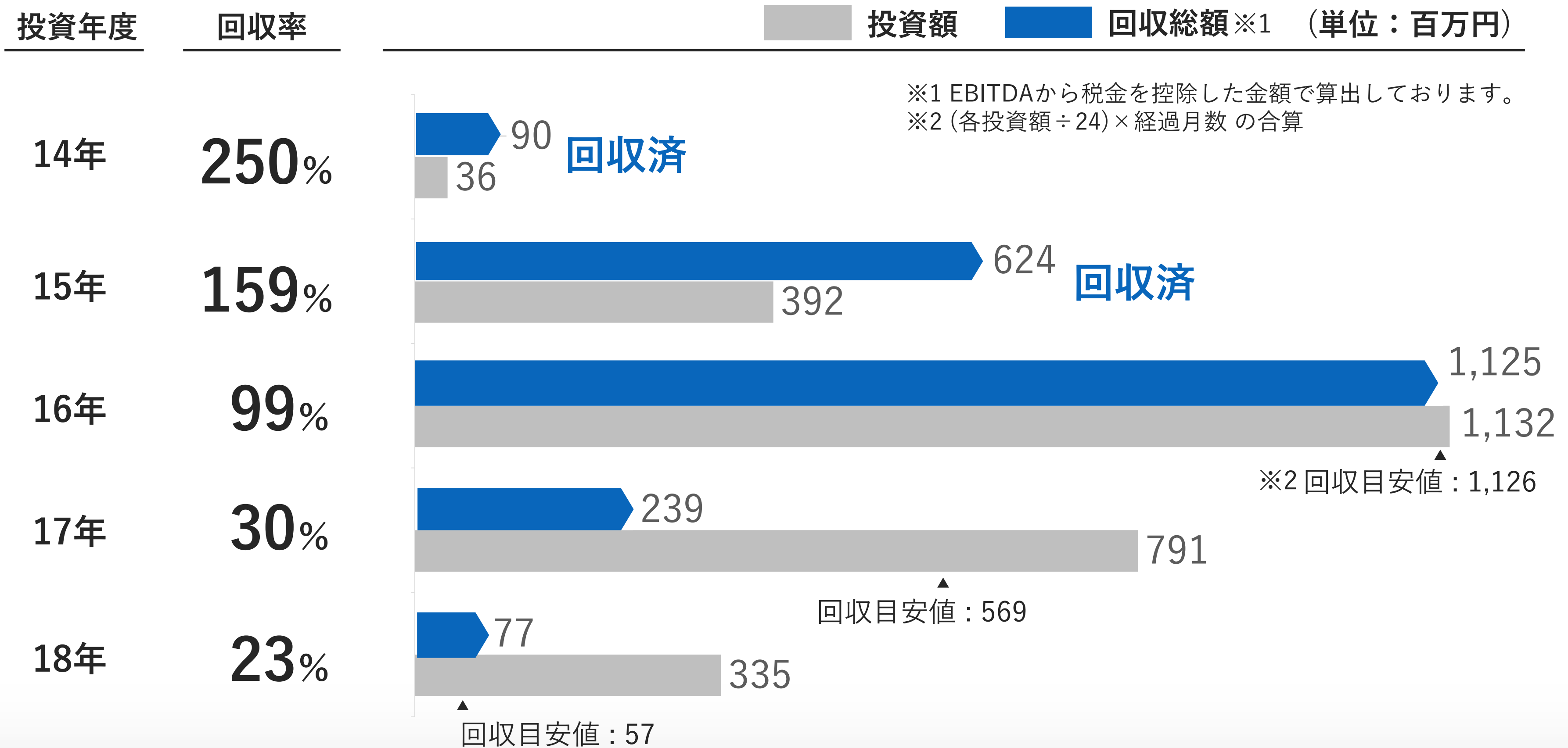
売上高 月次逓減率を向上※



※ 「刻のイシュタリア」事例 (先行して2チーム制を導入)

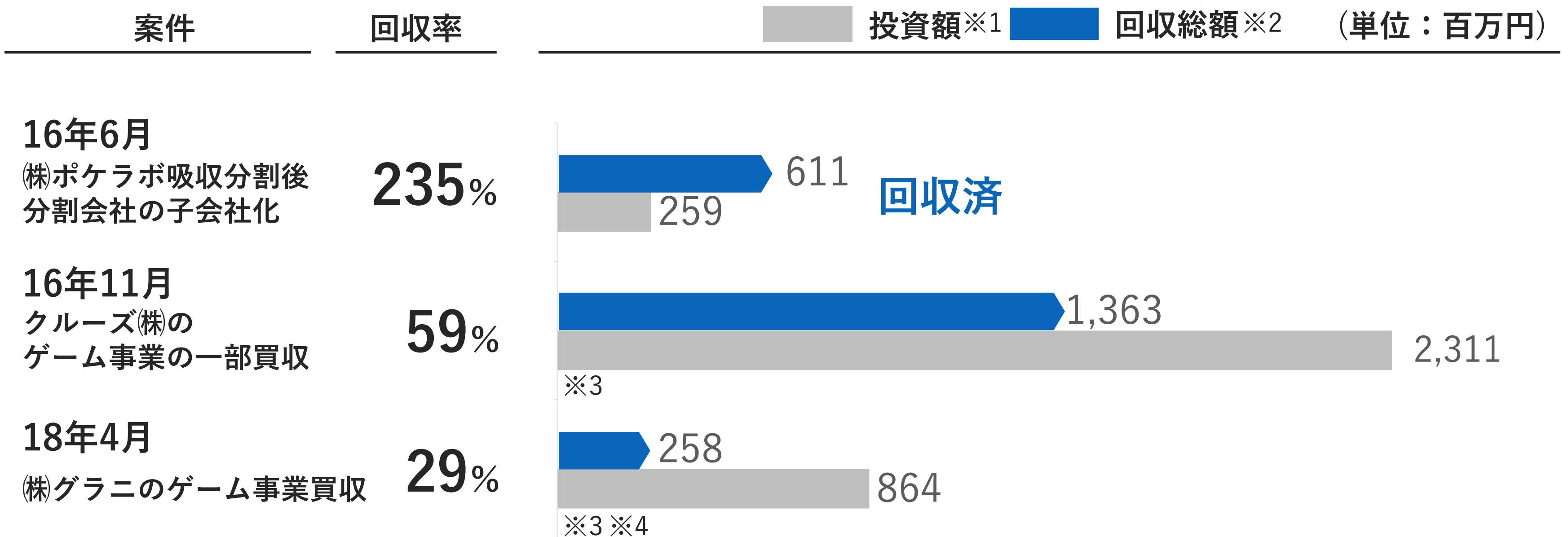
投資回収の実績(タイトル買取)

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



投資回収の実績(企業買収)

ポケラボ案件は想定以上の早さで全額回収を達成。
グラニ案件の回収速度も想定以上



※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 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り回収目安値は算出困難なため、実績値のみを記載しております。

※4 のれんの金額は、当第3四半期会計期間末において取得原価の配分が完了していないため、暫定的に算定された金額です。

新規事業

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



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

会社概要

社名	株式会社マイネット	資本金	29億9,558万円
設立	2006年6月	従業員数	631名（2018年9月現在）※非正規雇用含む
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	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	和田 洋一	昭和34年5月	スクウェア・エニックス・ホールディングス 代表取締役社長

ほか監査等委員である取締役4名

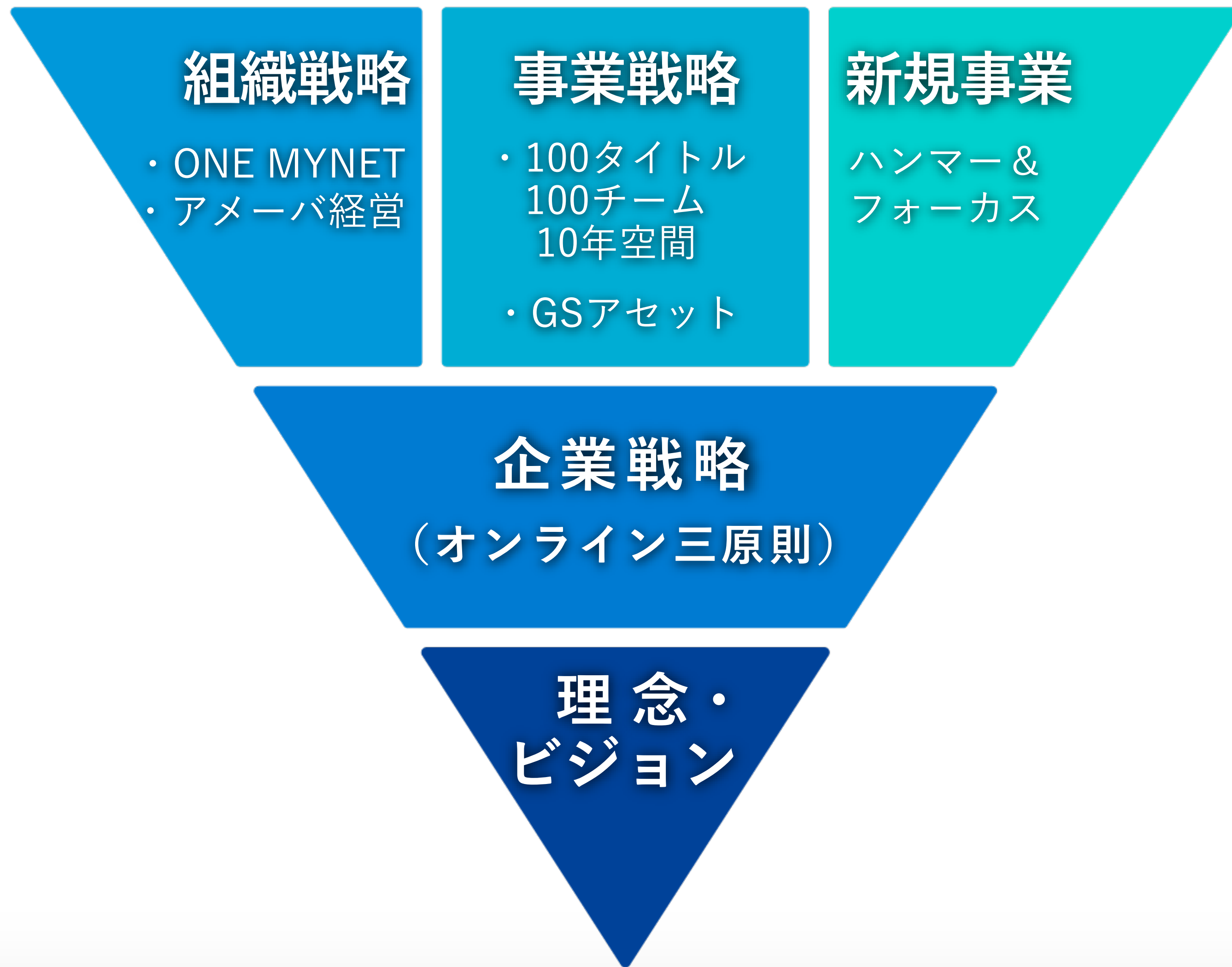
企業理念

「会いたいときに会いたい人になれる社会の実現」

経営ビジョン

「オンライン時代の100年企業」





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

「オンライン時代の100年企業」

マイネットは、不可逆に進むオンライン化の先端で
コミュニティの永続に挑戦し続ける

「オンライン時代の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

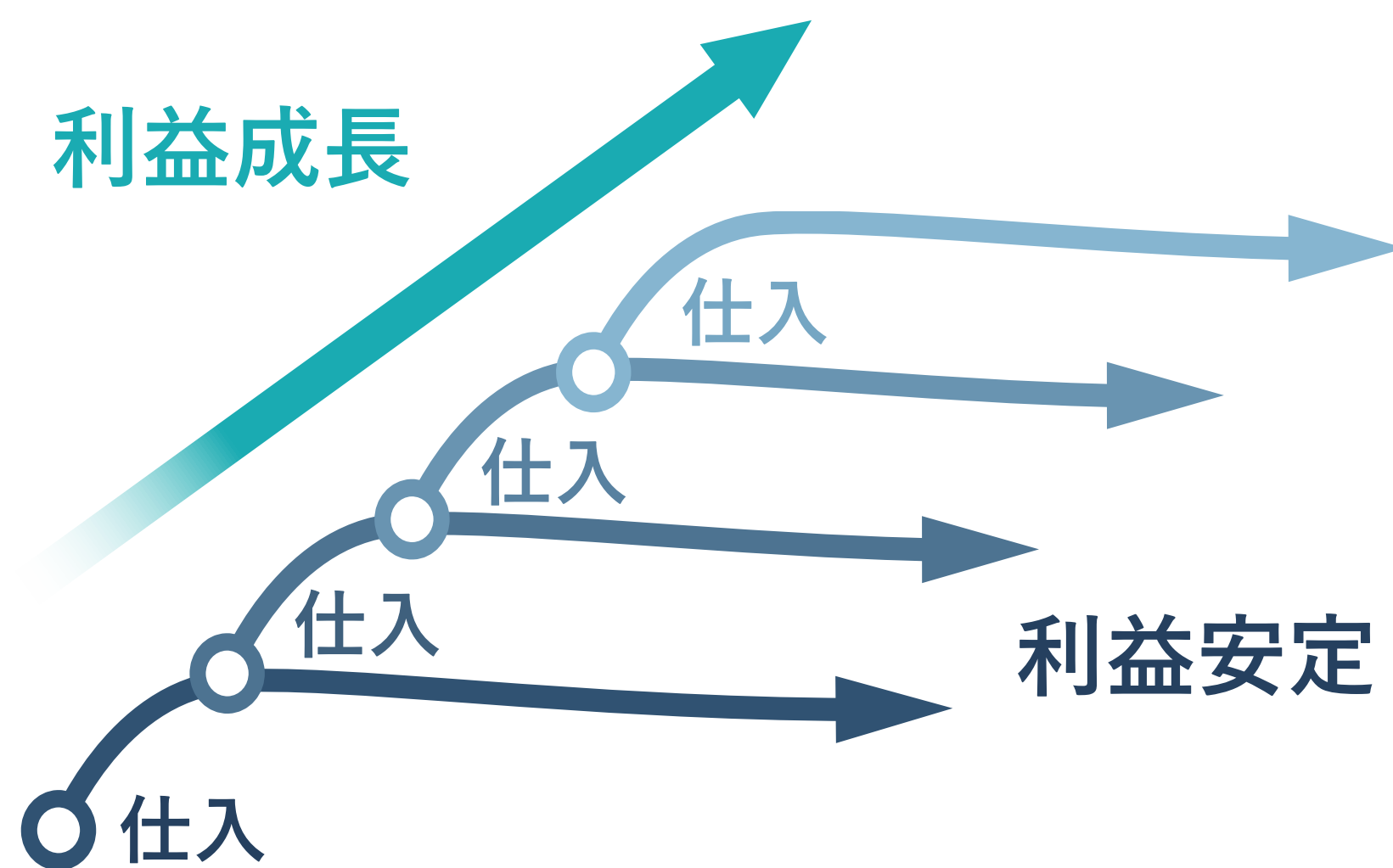
Data is King

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

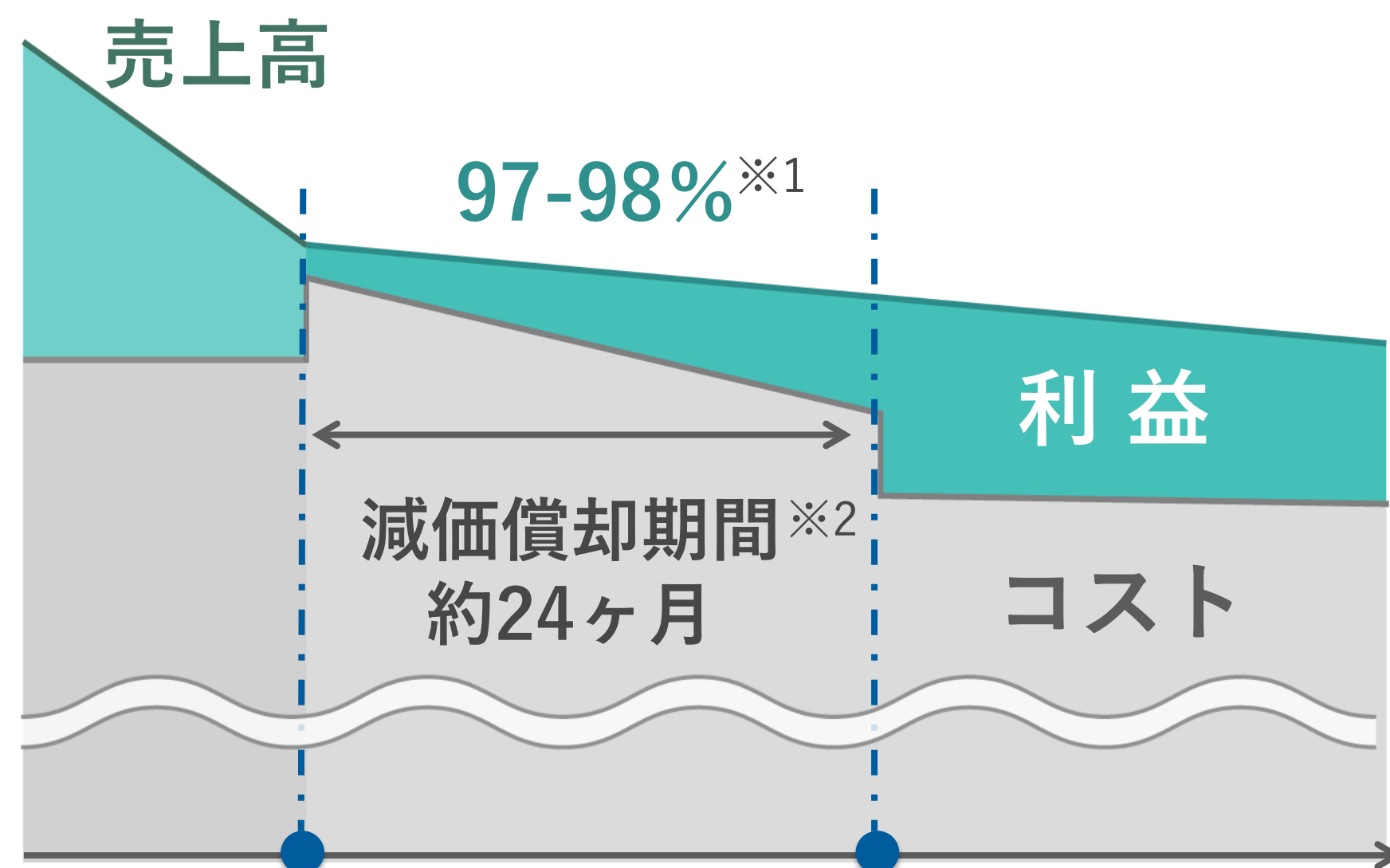
ゲームサービス事業 成長推移イメージ

メーカーから仕入れて利益体質にバリューアップした タイトルを積上げ、持続的に成長するビジネスモデル

仕入モデルによる積上げ



タイトル毎の業績推移イメージ

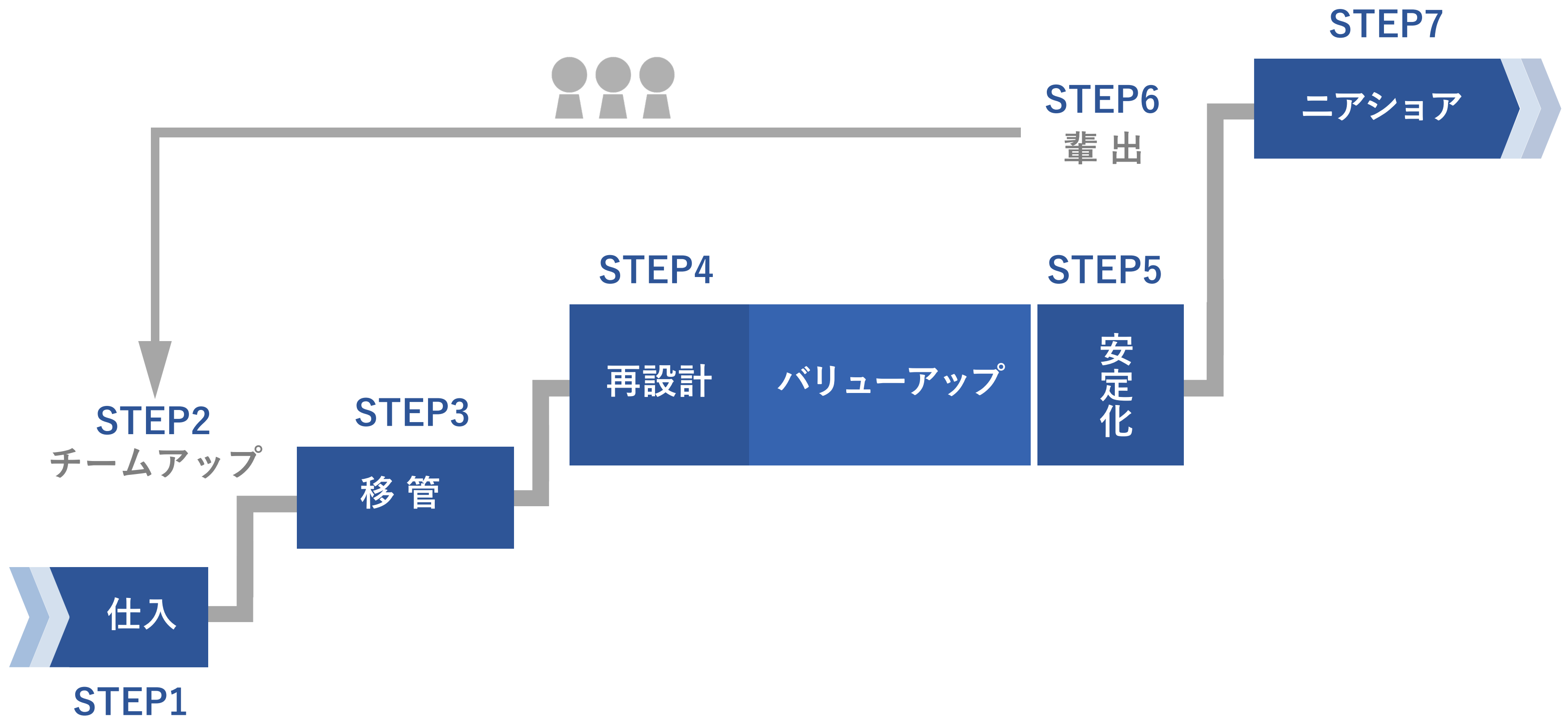


※1 月次での遞減率を表わしています。

※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。

ゲームサービス事業構造(7ステップ構造)

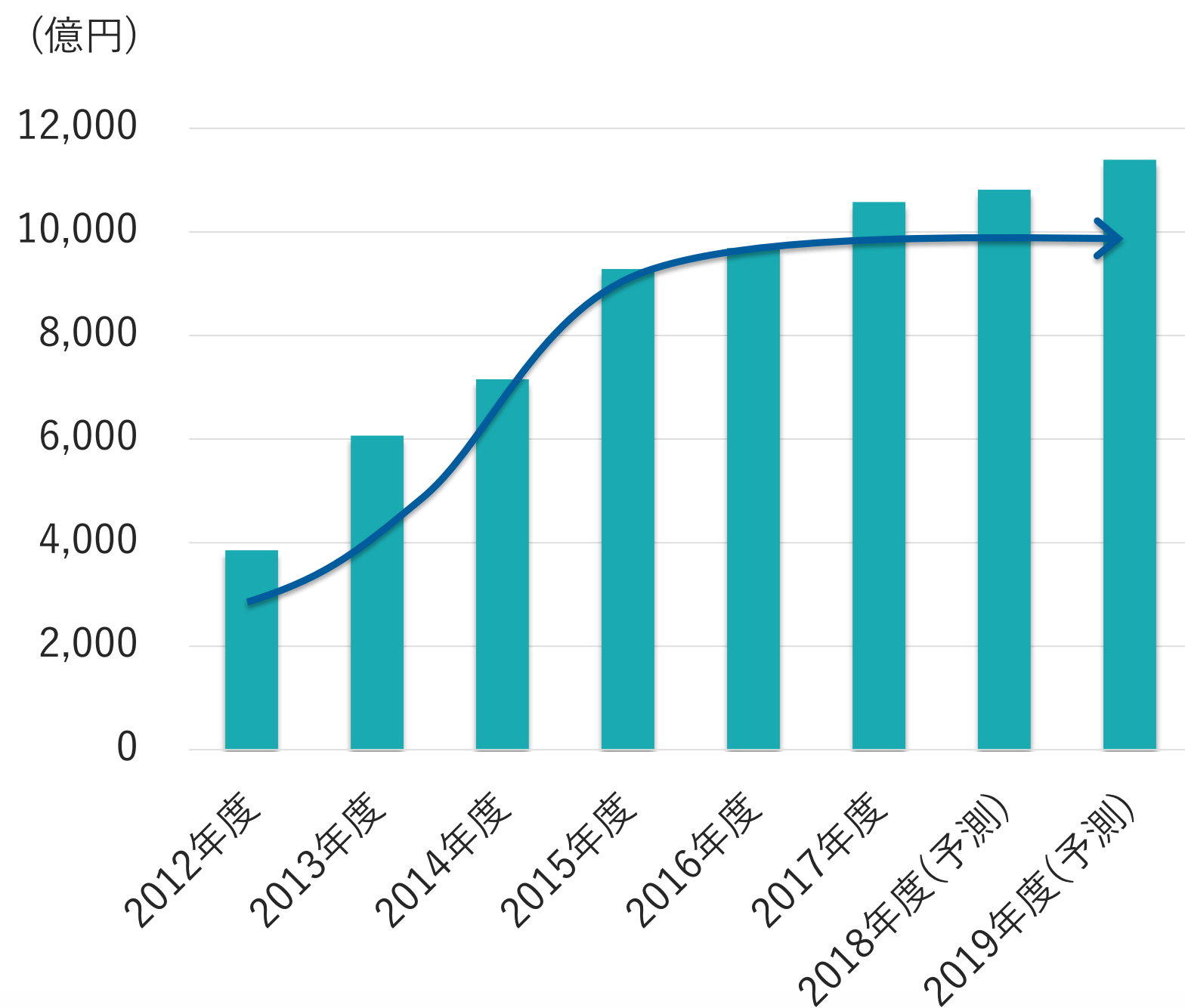
7ステップで高付加価値化と長期利益化を実現



スマートフォンゲームの市場環境

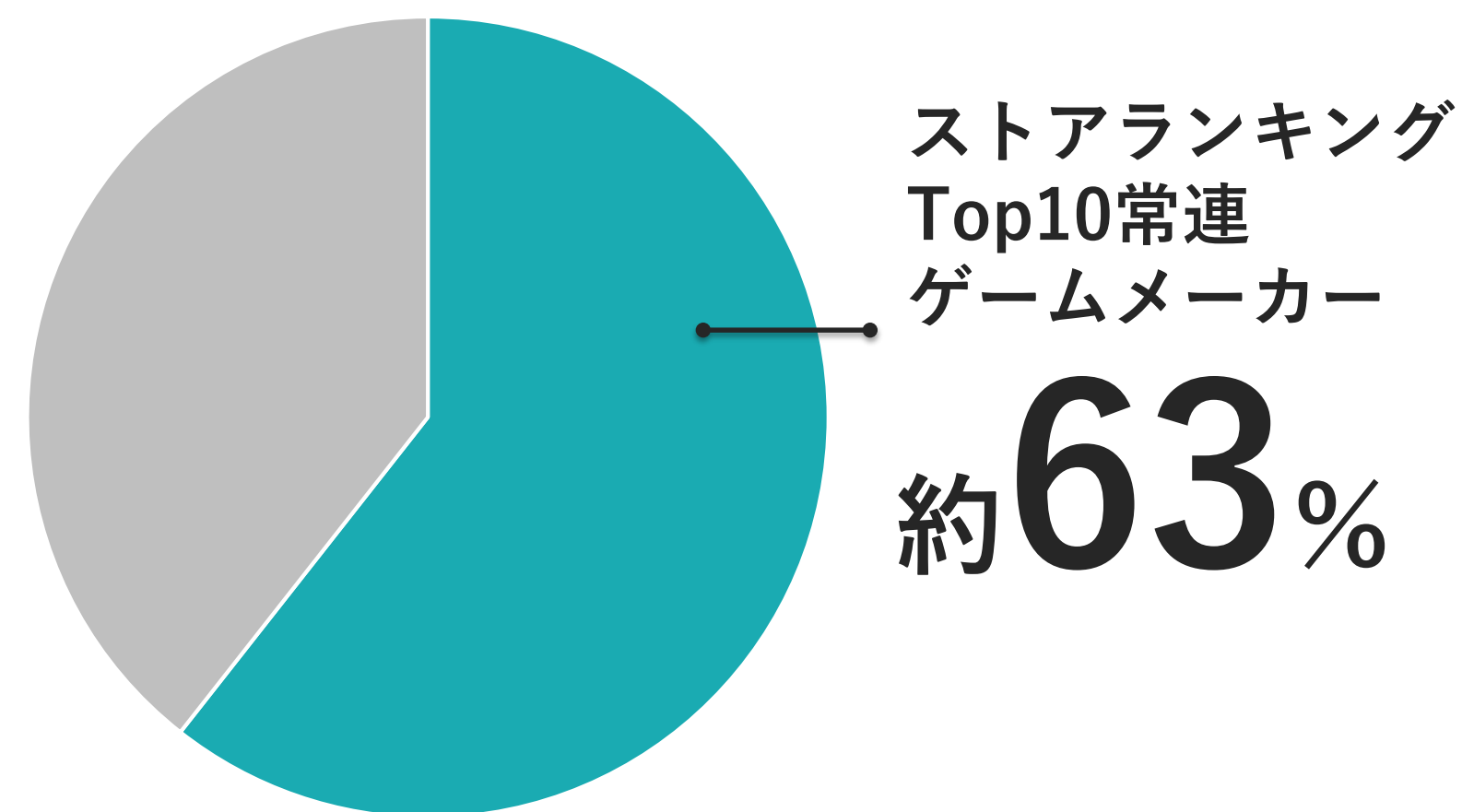
市場の成熟化による経営効率化ニーズが顕在化。
寡占化の進行も伴い、タイトル移管が進行

国内 ゲームアプリ市場規模推移



出所：ファミ通ゲーム白書2018

国内スマートフォンゲーム市場構成比

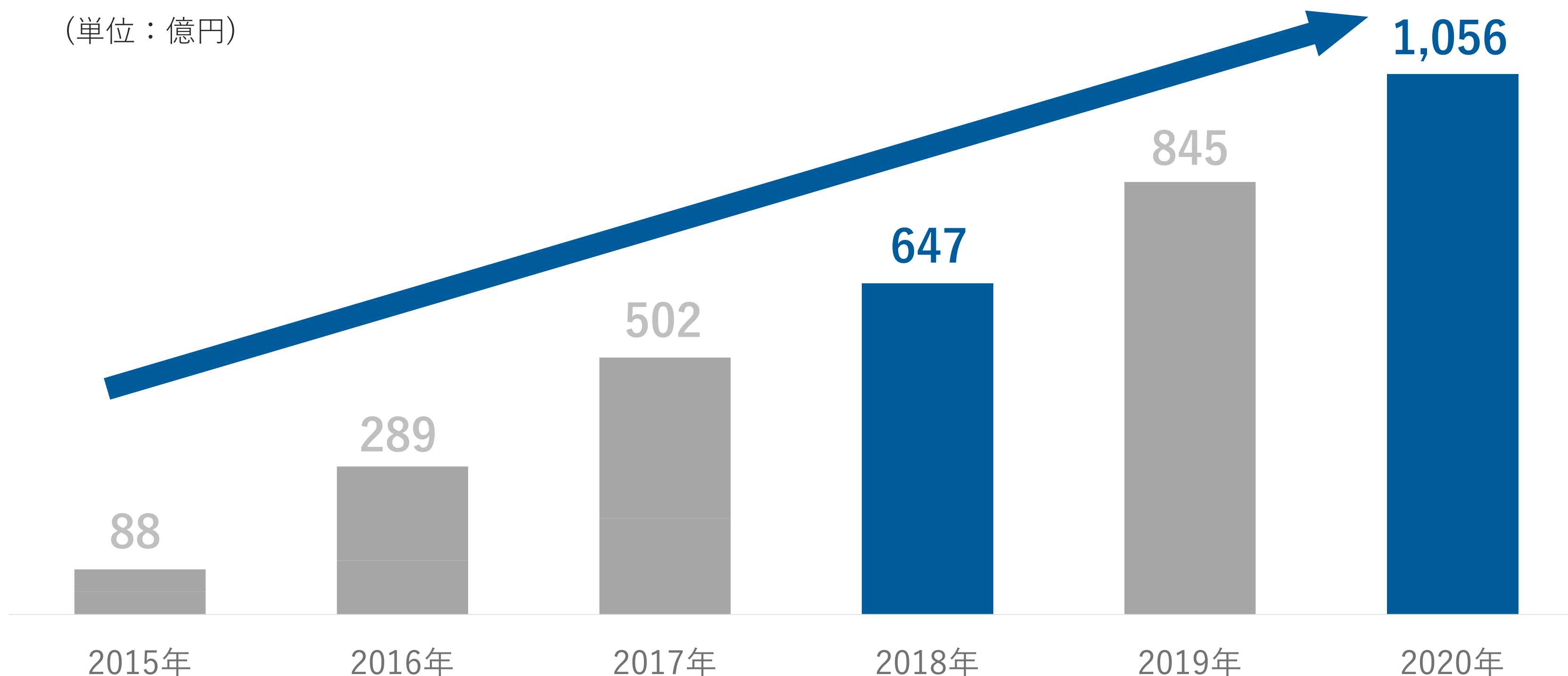


出所：App Annieより当社調べ
データ条件：2017年1月～2017年12月、日本、iOS&Google Play合計

2020年に1,000億円規模とポテンシャル有する市場環境

モバイルゲーム運営市場規模※

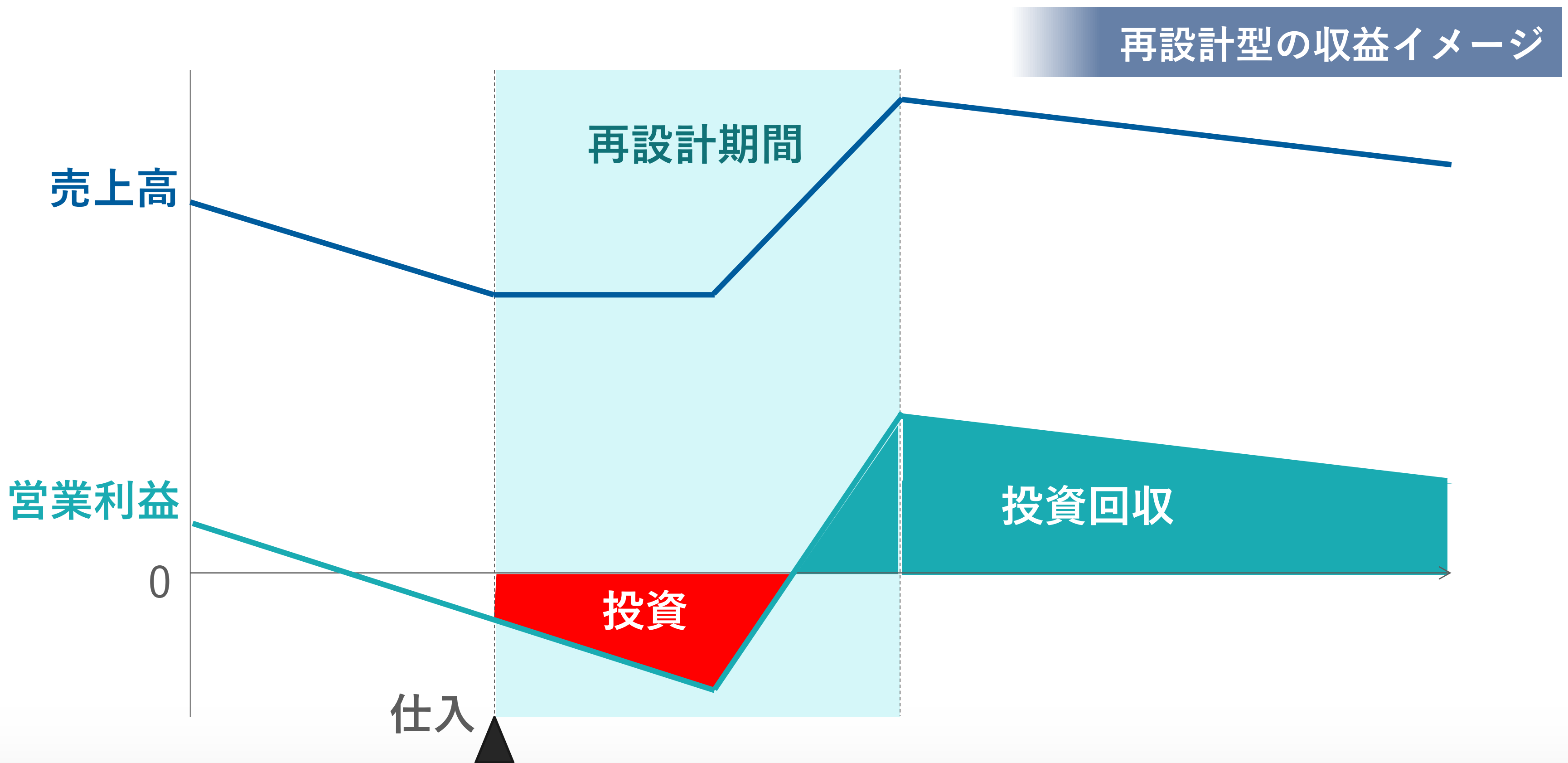
(単位：億円)



※モバイルゲームを開発・運営している事業者から、第三者の事業者に運営を委託、あるいは売却されて運営されるモバイルゲームの市場のこと
出所：ファンプレックス/デジタルインファクト調べ

2018年 重点施策：再設計型の増加

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



2018年 重点施策：グローバル

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

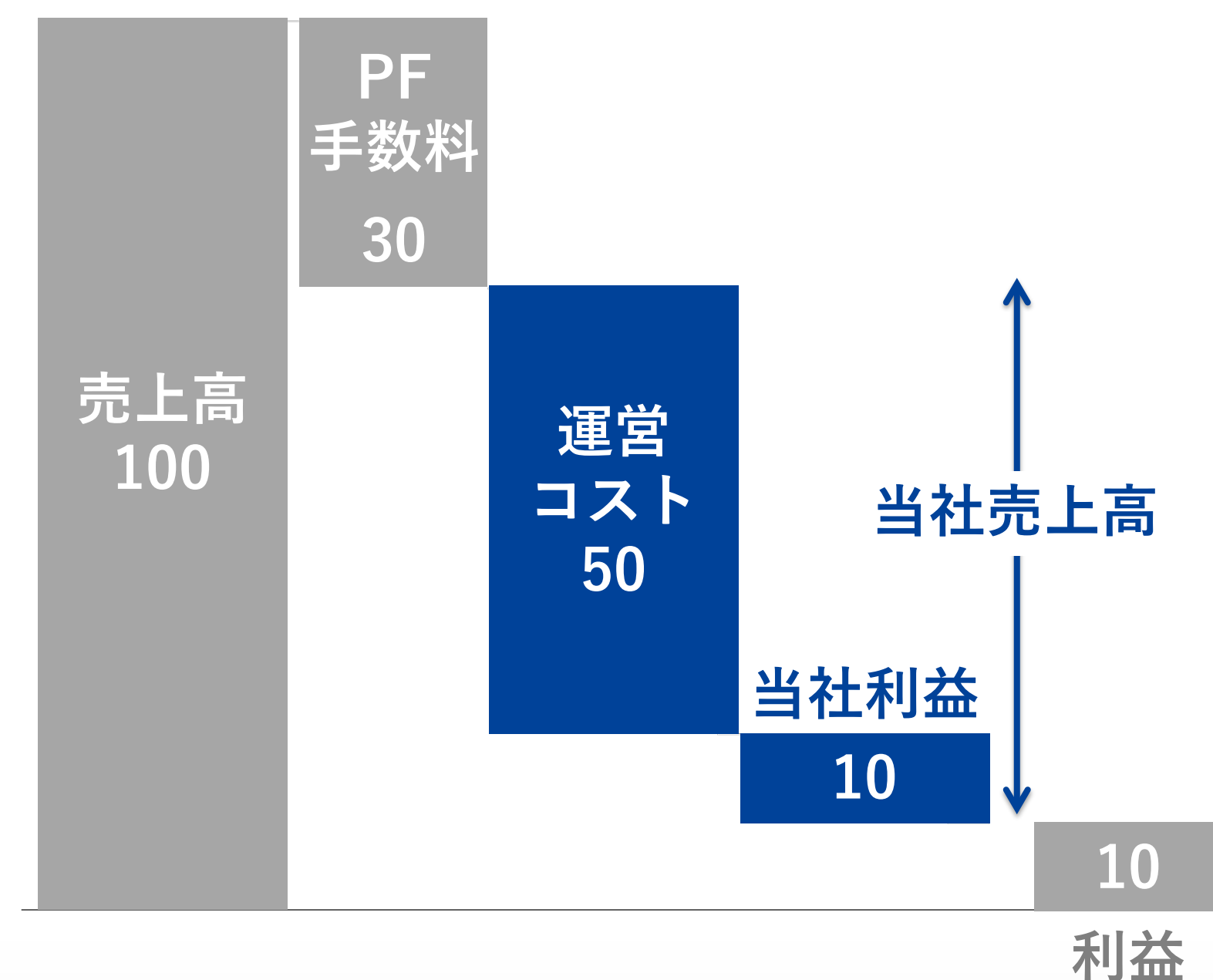
20%

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



損益計算書(四半期)

単位：百万円	【連結】 18/3Q	【連結】 17/3Q	前年同期比	【連結】 18/2Q	前四半期比
売上高	3,344	3,063	+9.1%	3,112	+7.4%
売上総利益	1,438	1,114	+29.0%	1,137	+26.5%
販売管理費	1,197	998	+19.9%	1,275	-6.1%
EBITDA	444	493	-9.9%	66	+569.5%
EBITDAマージン	13.2%	16.0%	-2.8pt	2.1%	+11.1pt
営業利益	241	116	+107.2%	-138	-
営業利益率	7.2%	3.7%	+3.5pt	-	-
経常利益	228	105	+117.6%	-138	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	270	43	+523.2	-240	-

貸借対照表(四半期)

単位：百万円	【連結】 18/3Q	【連結】 17/3Q	前年同期比	【連結】 18/2Q	前四半期比
流動資産	4,887	4,185	+16.7%	4,537	+7.7%
現金及び預金	2,910	1,964	+48.1%	2,379	+22.3%
固定資産	2,385	4,275	-44.2%	2,462	-3.1%
総資産	7,272	8,461	-14.0%	6,999	+3.9%
流動負債	2,249	1,580	+42.2%	2,320	-3.0%
固定負債	1,383	220	+528.5%	1,318	+4.9%
純資産	3,640	6,660	-45.3%	3,360	+8.3%
資本金	2,995	2,953	+1.4%	2,990	+0.1%
自己資本比率	49.8%	78.6%	-28.8pt	47.8%	+2.0pt

用語集

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。

GSアセット (Game Service Asset)

タイトルを積み重ねることで得られるデータ・ナレッジや集客ネットワークをアセットとして集約。
タイトルに適用することで収益力が向上する。

ex.自動化ツール/分析フレームワーク/AIツール/売上ナレッジ/キャラアセット/集客手段

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。

用語集

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。

改修・安定型

運営開発フェーズにある改修型は、継続的にアップデートやコラボを行い売上規模をキープする。安定運営以降の安定型は、グロス規模は小さいが、安定して利益を創出することが出来る。

再設計型

利益成長の潜在力は高いが低迷しているタイトルを買取り、当社の再設計ノウハウでゲーム構造に手を入れ収益回復させる。

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。

用語集

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。

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。

RPA(Robotic Process Automation)

認知技術を活用した業務の効率化・自動化の取組み。

AI(Artificial Intelligence)

人工知能。人間の脳が行っている知的な作業をコンピュータで模倣したソフトウェアやシステムの総称。

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。

PF(Platform)

ソフトウェアが動作するための基盤のこと。

App Store、Google Play、GREE、Mobageなどがある。