



MYNET

決算説明資料

2020年12月期 第4四半期及び通期

株式会社マイネット

(証券コード：3928)

1. 通期決算概要・通期予想

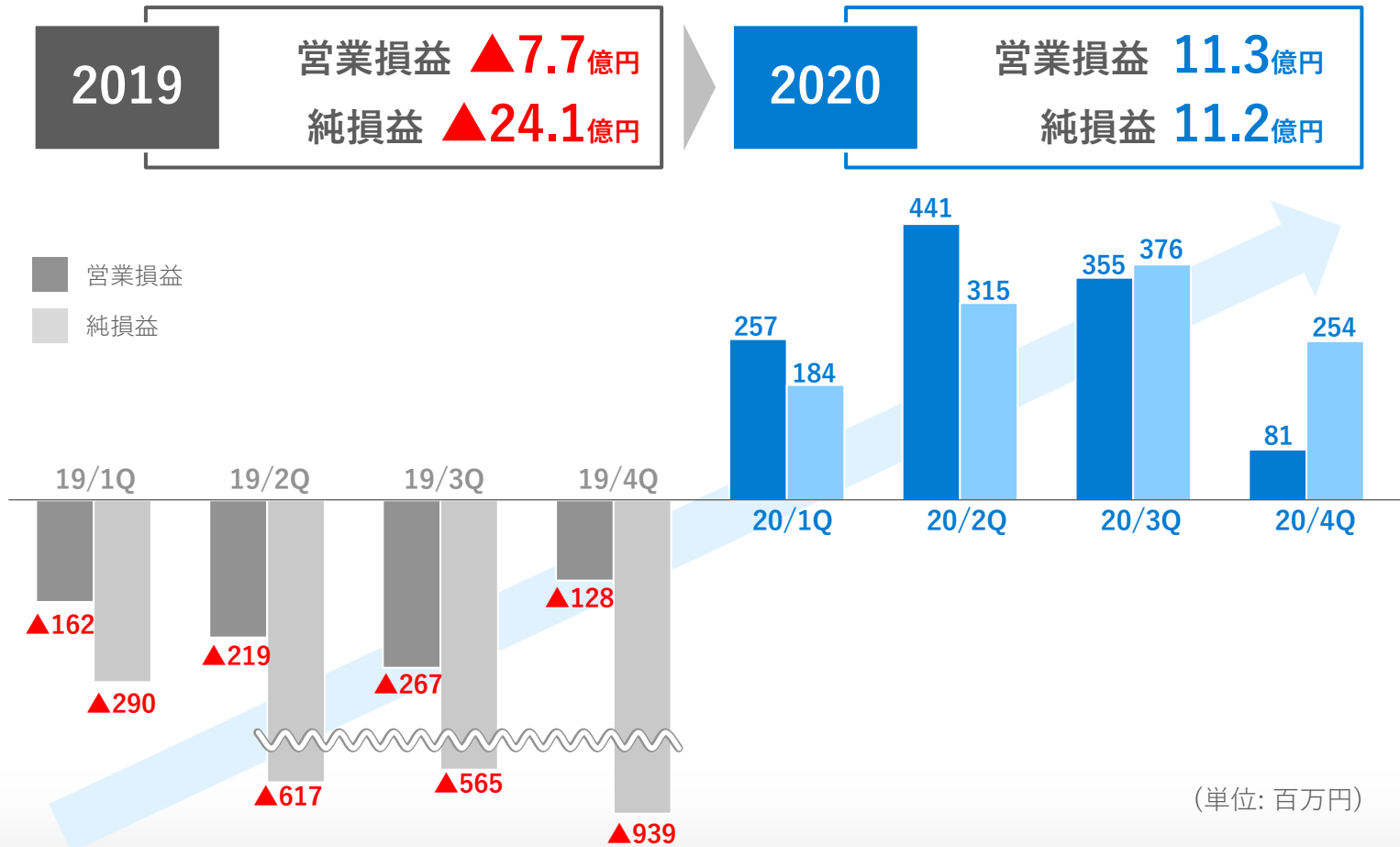
2. 四半期決算概要

3. 事業概況

4. 中長期成長戦略

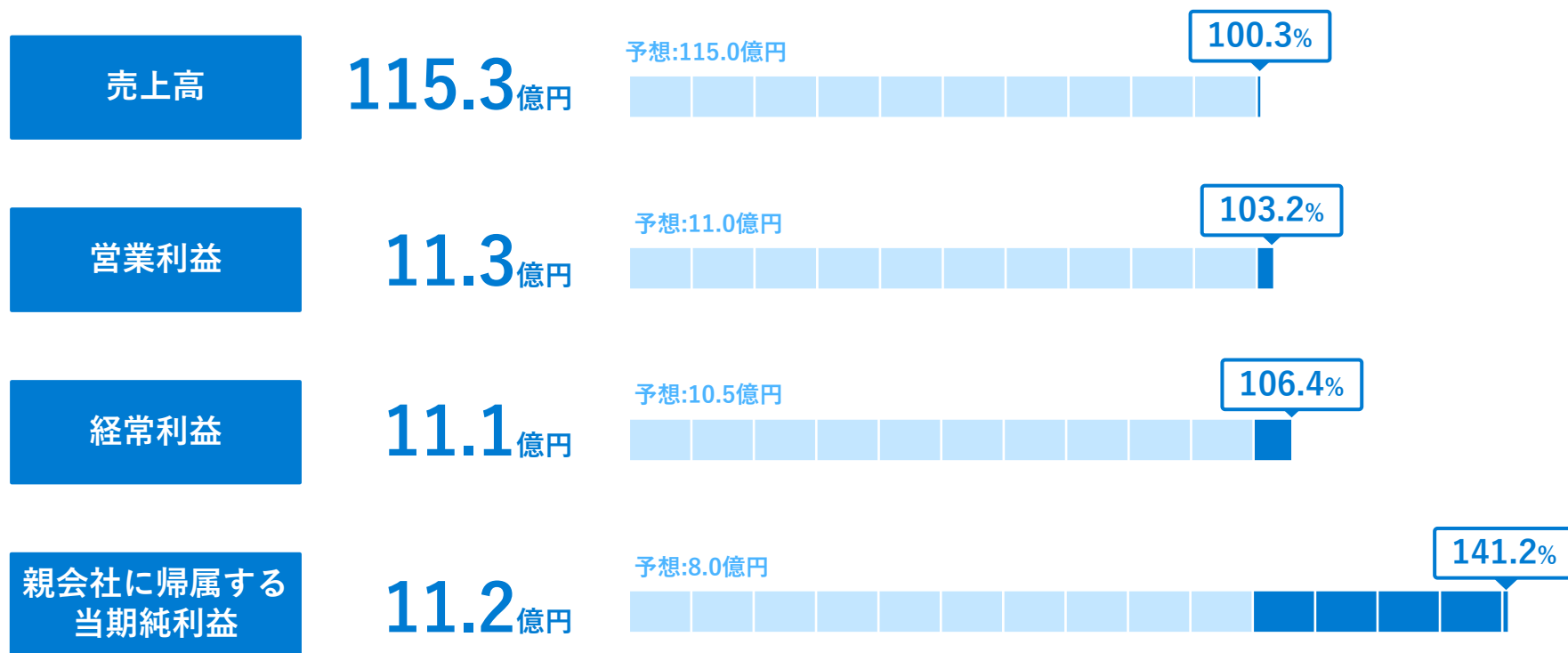
ハイライト

転換点リカバリープランの実行により、営業利益のV字回復に成功。



通期予想に対する進捗

全ての開示項目で通期予想を超えての着地。
好業績に加え税効果会計の影響により、純利益は141%と大幅に超過。



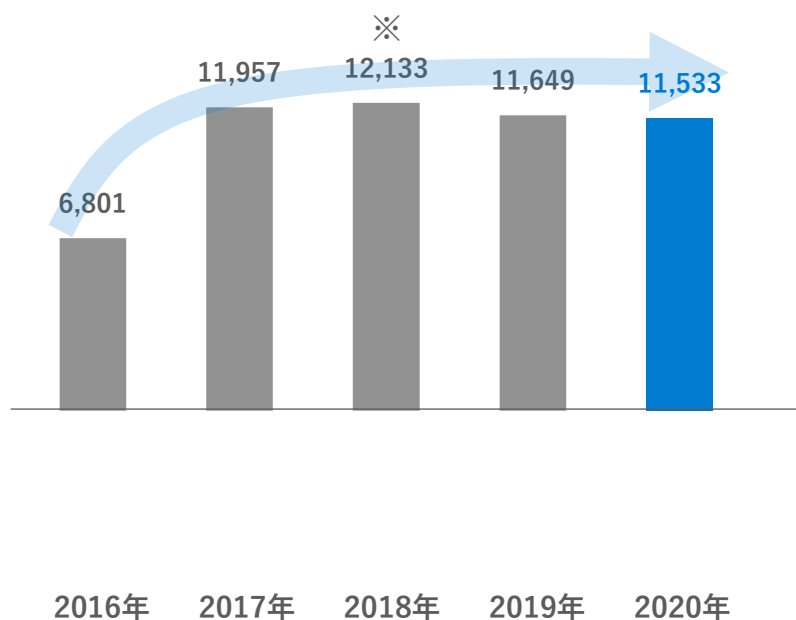
※ 通期予想は2020年8月13日発表の数値を使用しています。

通期業績推移

前年比売上高は、ほぼ横ばい。
EBITDA・営業利益は大幅に回復し、営業利益は過去最高益。

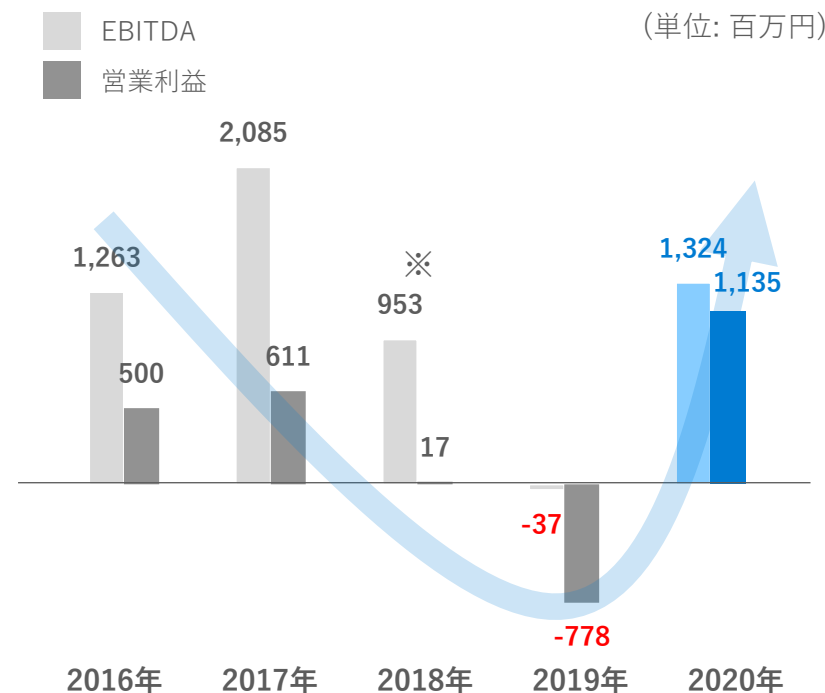
売上高推移(通期)

(単位: 百万円)



EBITDA・営業利益推移(通期)

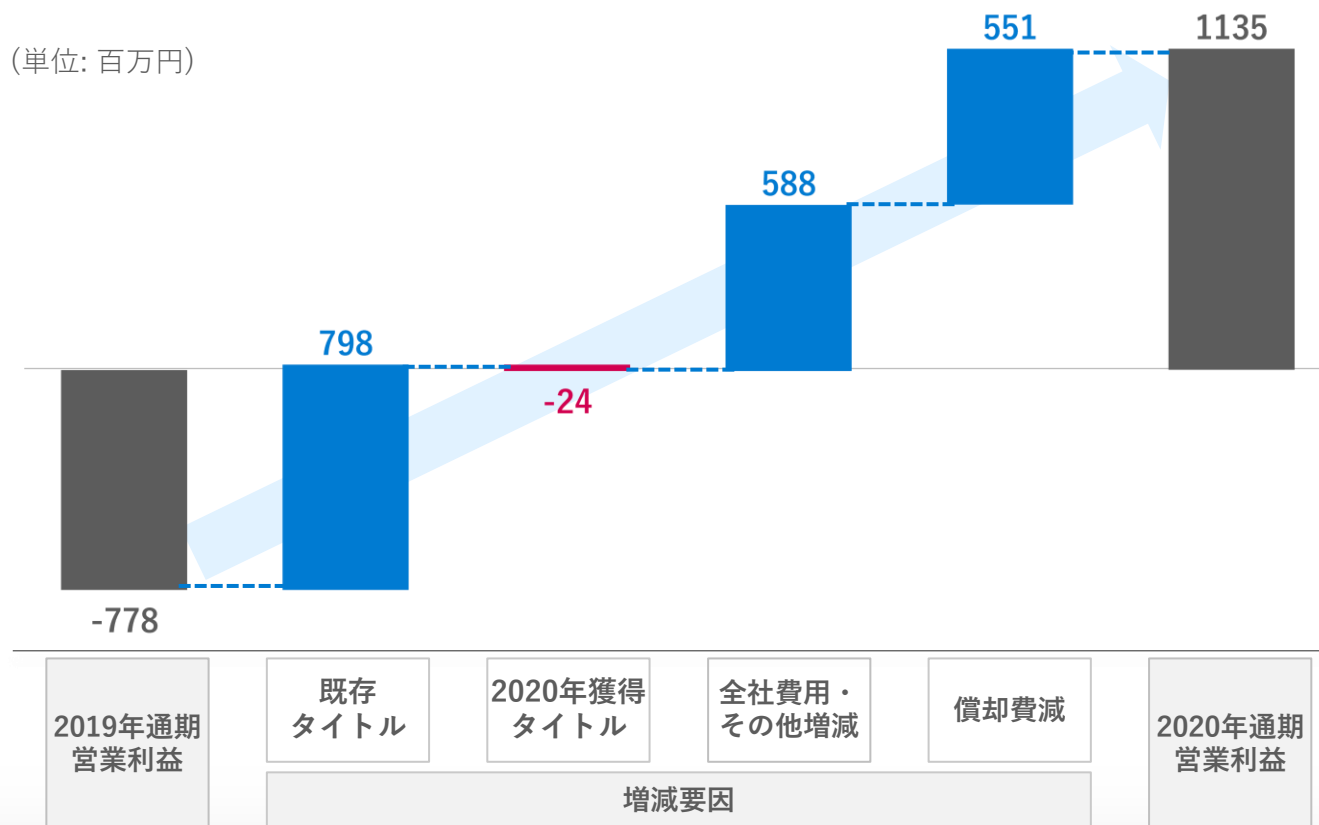
(単位: 百万円)



※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

通期営業利益増減分析

既存タイトルの収益性が向上し、
全社費用の大幅削減により、V字回復に成功。



通期KPI指標推移

高生産性組織の構築により既存タイトル売上を維持しつつ、
固定費削減に成功。新型コロナ影響により新規獲得売上が減少。

PL関連指標	単位	2016	2017	2018	2019	2020	推移
売上高	百万円	6,801	11,957	12,133	11,649	11,533	
営業利益	百万円	501	611	17	-778	1,135	
営業利益率	%	7.4%	5.1%	0.1%	-6.7%	9.8%	
EBITDA	百万円	1,263	2,085	953	-37	1,324	
EBITDA マージン	%	18.6%	17.4%	7.9%	-0.3%	11.5%	
固定費 (償却費除)	百万円	3,864	6,510	7,814	8,215	6,447	
償却費	百万円	762	1,474	936	740	189	
売上高 固定費比率	%	56.8%	54.4%	64.4%	70.5%	55.9%	

KPI	単位	2016	2017	2018	2019	2020	推移
当期獲得 タイトル売上	百万円	2,924	2,137	3,617	1,813	577	
既存獲得 タイトル売上	百万円	3,917	9,845	8,482	9,824	10,681	
既存タイトル* 月次売上継続率	%	94.3%	97.7%	96.9%	96.3%	97.2%	
タイトル 獲得投資額	百万円	3,747	750	1,594	856	87	
上記 累計回収率	%	106.2%	54.5%	87.3%	60.2%	-	
期中平均 従業員数	人	374	626	634	653	474	
1人当たり 月次売上高	千円	1,516	1,591	1,596	1,486	2,028	
1人当たり 月次営業利益	千円	111	81	2	-99	199	

*前年12月からの既存タイトル売上の維持率の月次平均。NRR。

通期予想

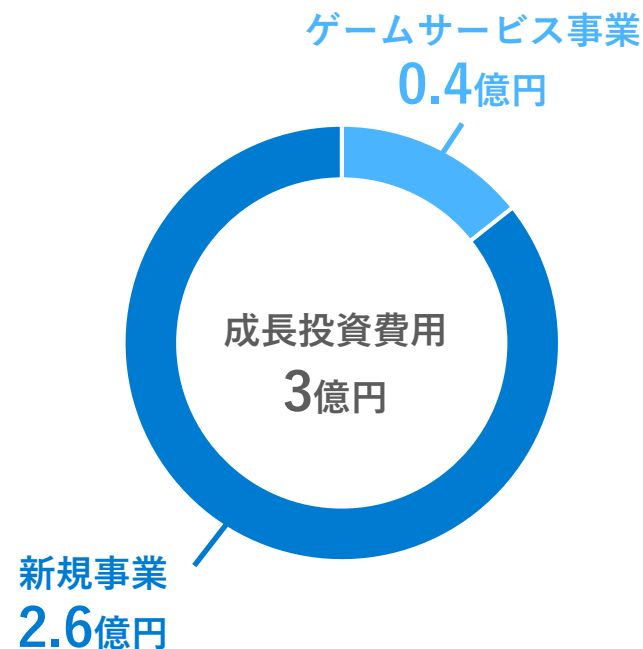
成長投資費用3億円やその他費用を
保守的に織り込み、前年比微増収、減益の見通し。

通期予想

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社に 帰属する 当期純利益
2021年 12月期 (予想)	11,600	750	700	650
2020年 12月期 (実績)	11,533	1,135	1,116	1,129
増減幅	+67	▲385	▲416	▲479

成長投資費用



1. 通期決算概要・通期予想

2. 四半期決算概要

3. 事業概況

4. 中長期成長戦略

第4四半期ハイライト

業績

一過性費用が発生も、4四半期連続の営業黒字達成。
通期は予想を超える着地。

財務

自己資本比率は49%と盤石。ネットキャッシュは
12.6億円と十分な投資余力がある財務状況。

組織

大規模タイトル獲得や新規事業拡大に伴い、
転換点以降初めて、人員数が増加

損益計算書(四半期会計期間・連結)

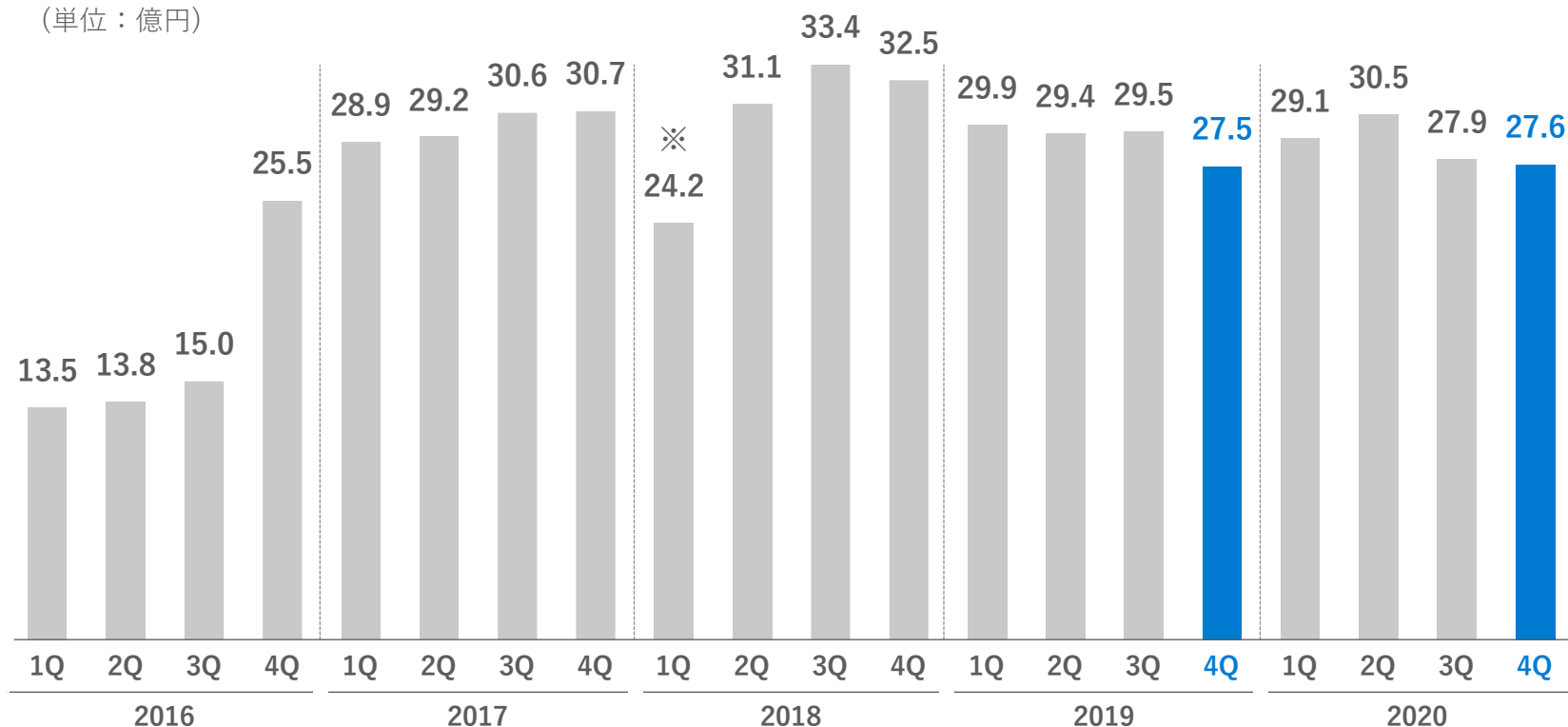
前年同期比微増収、増益を達成。
営業利益率は、前年同期比7.5pt改善。

項目 単位：百万円	20/4Q	19/4Q	前年同期比	20/3Q	前四半期比
売上高	2,761	2,754	+7	2,795	▲34
EBITDA	126	59	+67	380	▲254
EBITDAマージン	4.6%	2.1%	+2.5pt	13.6%	▲9.0pt
営業利益	81	▲128	+209	355	▲274
営業利益率	2.9%	▲4.6%	+7.5pt	12.7%	▲9.8pt
経常利益	73	▲134	+207	353	▲280
親会社株主に帰属する 当期純利益	254	▲939	+1,193	376	▲122

売上高推移(四半期会計期間)

売上高は前年同期比+0.1億円の27.6億円。12月獲得の月商1億円規模タイトルが単月のみ寄与。来期1Qから通期で売上貢献。

(単位：億円)

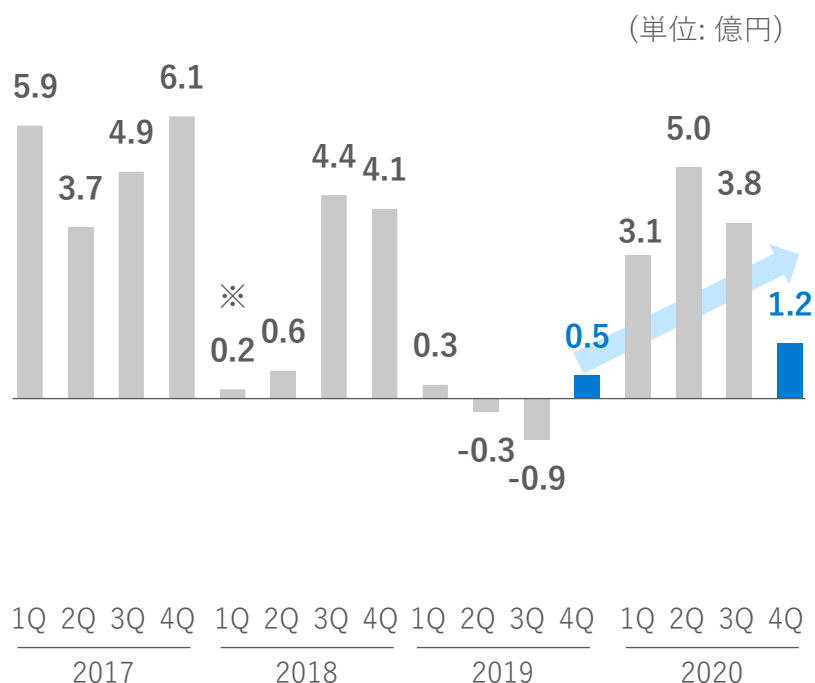


※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

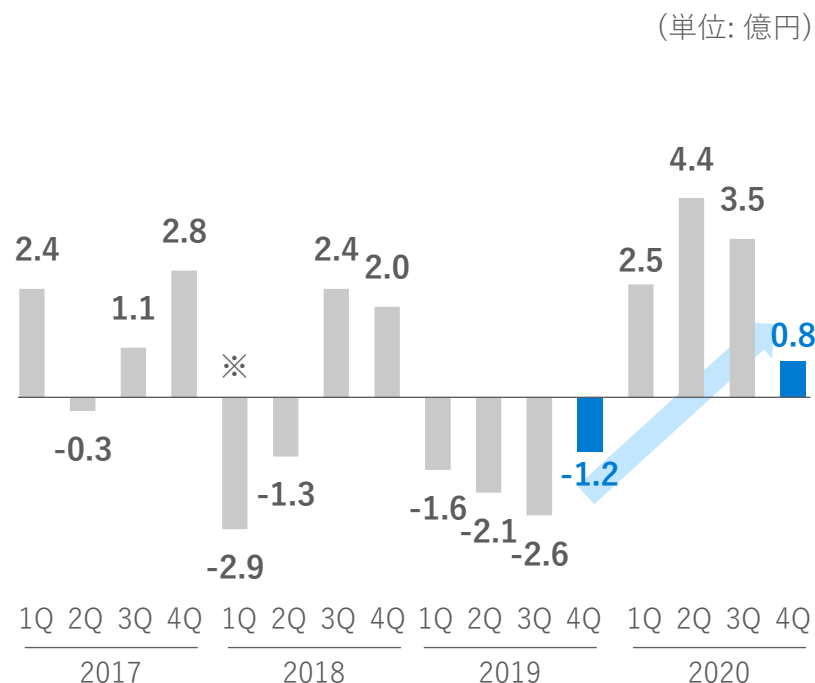
EBITDA・営業利益推移(四半期会計期間)

前年同期比EBITDAは+0.7億円、営業利益は+2.0億円と増益を達成。
一過性費用の発生がありながら、黒字を継続。

EBITDA推移(四半期)



営業利益推移(四半期)

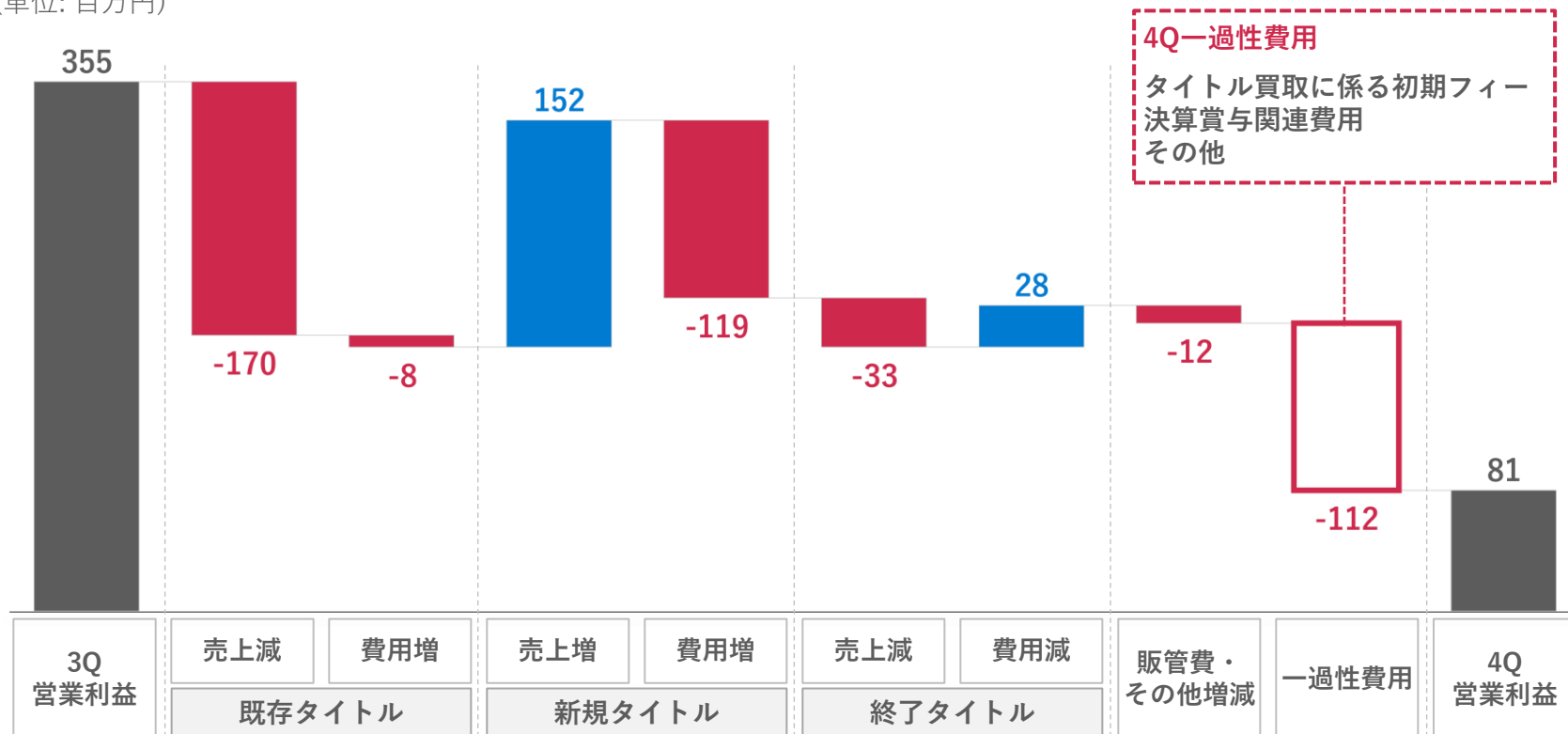


※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

四半期営業利益増減分析

買取スキーム変更による費用増加などの一過性費用の発生により、
営業利益は前期比2.7億円減。

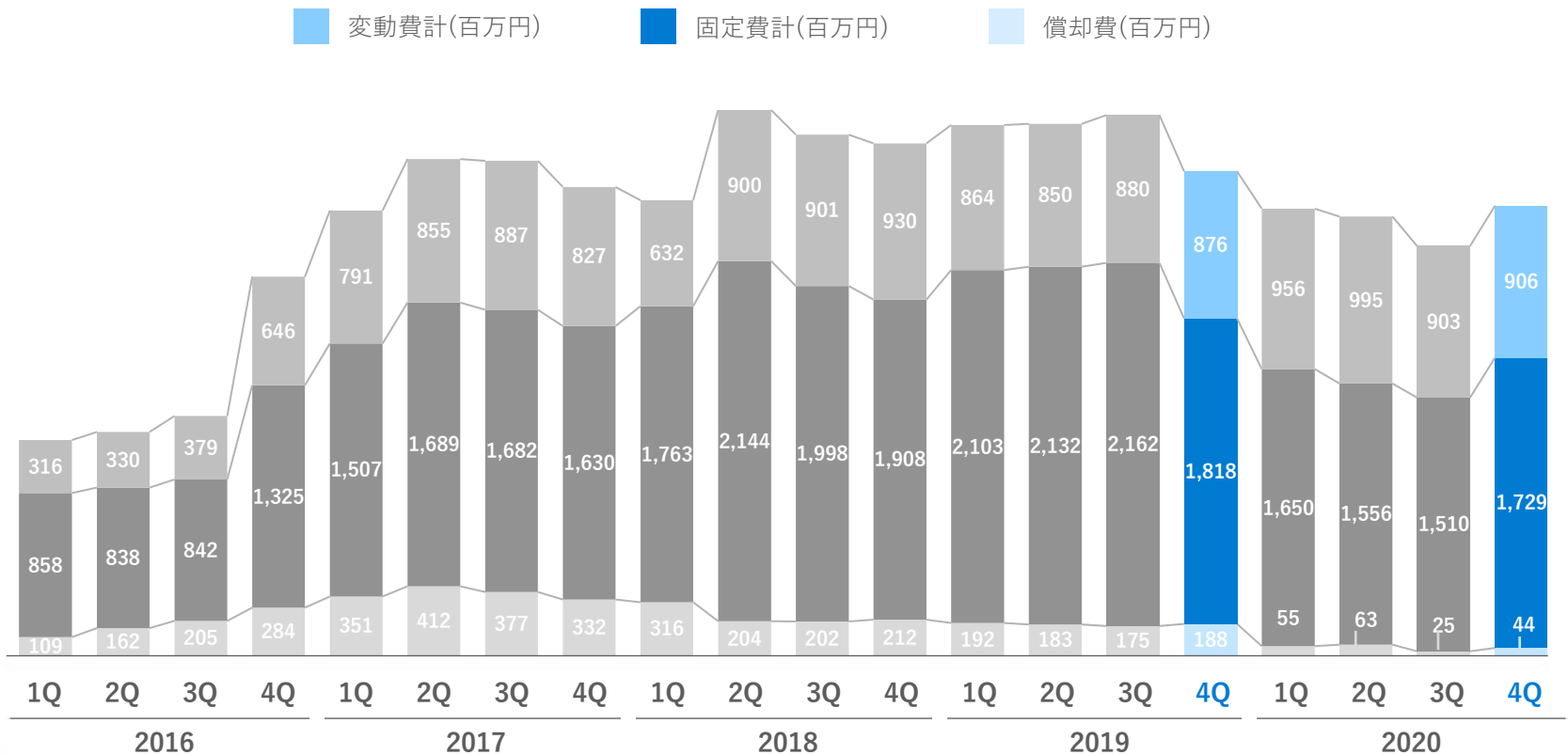
(単位: 百万円)



※ 新規タイトルには4Q獲得の2本、終了タイトルには4Q終了のタイトル2本が含まれております。

費用推移(四半期会計期間・連結)

固定費は転換点リカバリープランの実行により、
前年同期比89百万円減少。



費用推移(四半期会計期間・連結)

売上高に対する固定費率は前四半期比8.6pt増加。
獲得に伴う初期フィーや決算賞与などの一過性費用が発生。

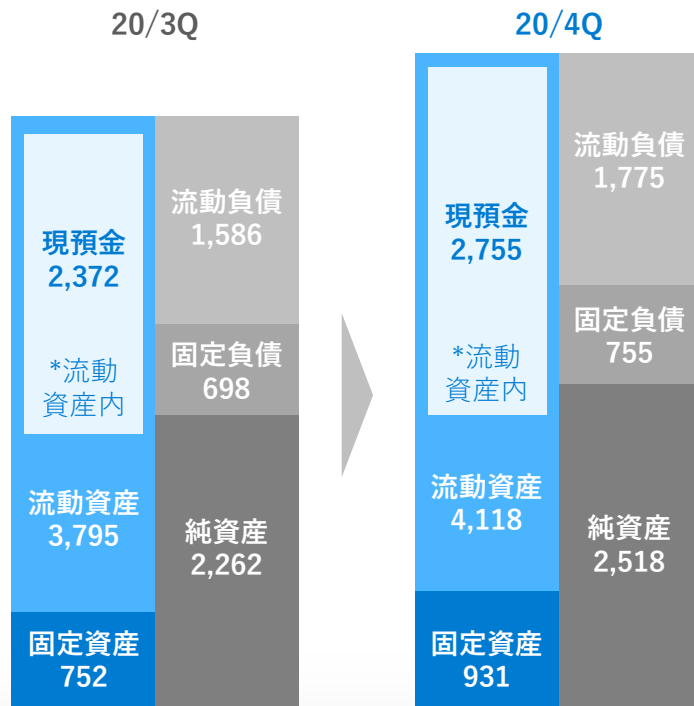
	金額			売上高構成比			前四半期比増減理由
	20/4Q	20/3Q	前四半期比	20/4Q	20/3Q	前四半期比	
PF使用料	906	903	+3	32.8%	32.3%	+0.5pt	
変動費計	906	903	+3	32.8%	32.3%	+0.5pt	
サーバー費用	173	176	▲3	6.3%	6.3%	-	
外注費	506	367	+139	18.3%	13.1%	+5.2pt	間接雇用者数増加+73 タイトル獲得初期フィー+66
人件費・採用費	742	696	+46	26.9%	24.9%	+2.0pt	決算賞与等の一時費用
オフィス費用	57	63	▲6	2.1%	2.3%	▲0.2pt	
広告宣伝費	56	30	+26	2.1%	1.1%	+1.0pt	タイトル広告費用の戦略的増額
その他	192	176	+16	7.0%	6.3%	+0.7pt	
固定費計	1,729	1,510	+219	62.6%	54.0%	+8.6pt	
償却費	44	25	+19	1.6%	0.9%	+0.7pt	新規獲得償却費増
償却費計	44	25	+19	1.6%	0.9%	+0.7pt	
費用合計	2,680	2,440	+240	97.0%	87.3%	+9.7pt	

貸借対照表(四半期末・連結)

自己資本比率は49.6%と前年同期比20pt以上改善。営業CF増加により
ネットキャッシュも大幅に増加し12.6億円と十分な投資余力に。

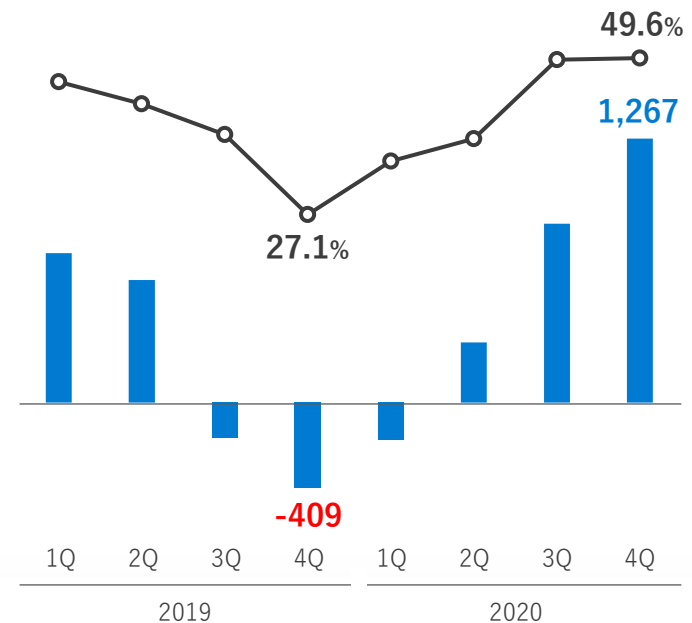
貸借対照表

(単位: 百万円)



ネットキャッシュ・自己資本比率推移(四半期)

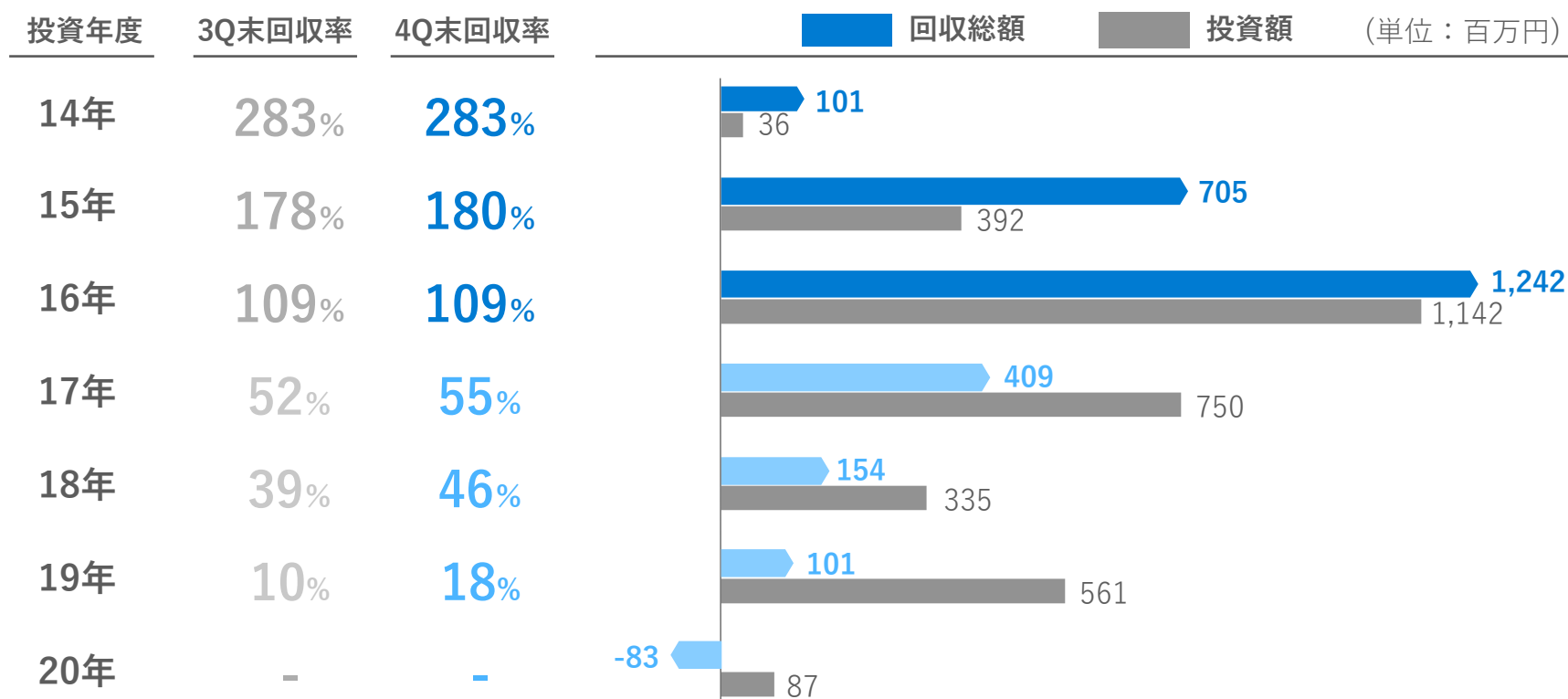
■ ネットキャッシュ(百万円) ○ 自己資本比率(%)



投資回収の実績(タイトル買取)

14-16年仕入分は投資額を既に全額回収。

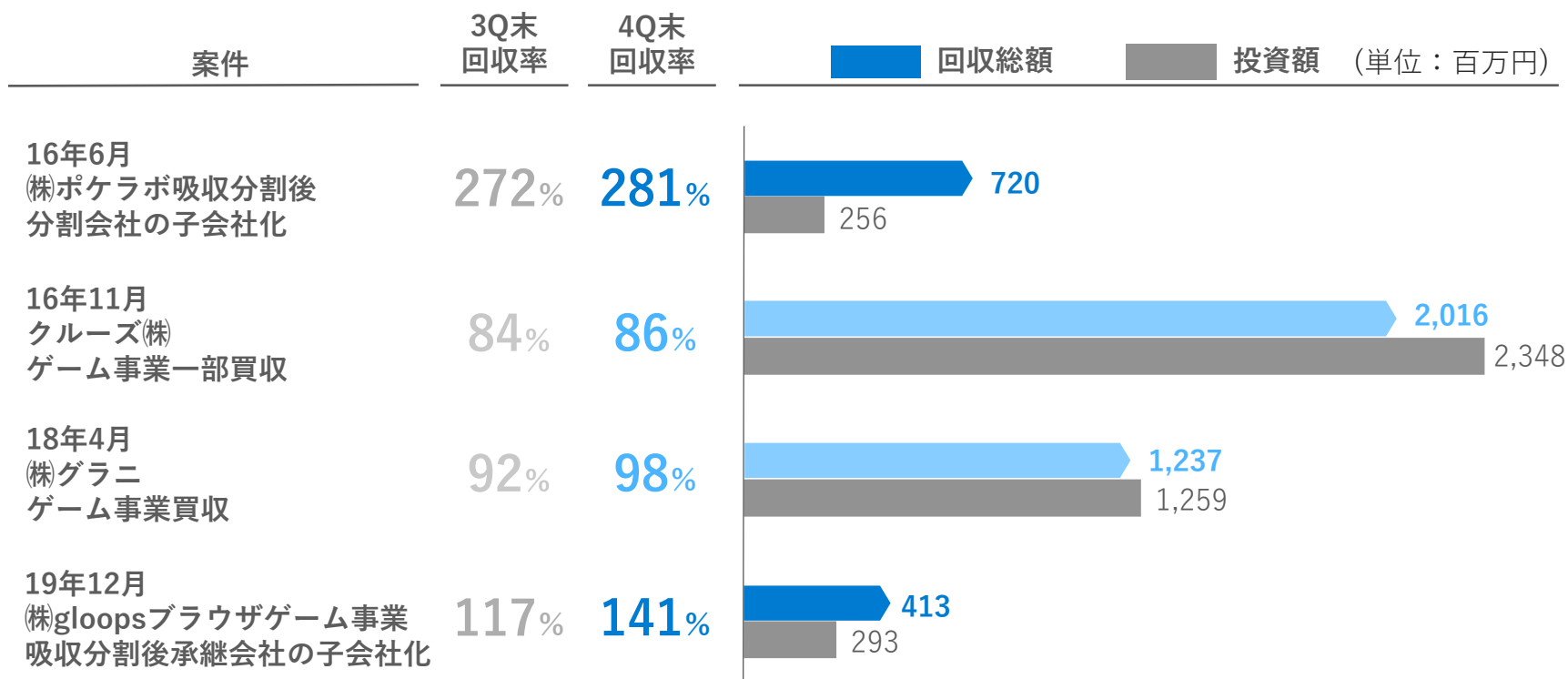
17-20年仕入分については、転換点以降、着々と回収を進行。



※回収総額はEBITDAから税金を控除した金額に、投資額に係るタックスシールドを加算し、算出しています。
※集計方法を前期末時点から、一部変更・精緻にしているため過去資料からの数値変更が一部存在します。

投資回収の実績(企業買収)

ポケラボ案件は回収後も企業価値向上に大きく貢献。
gloops案件は投資額を既に回収。

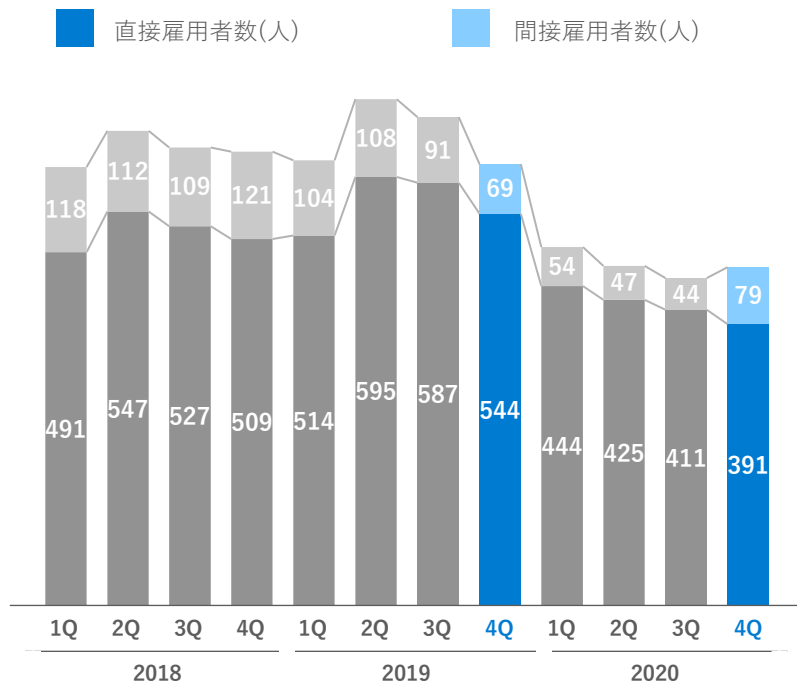


※回収総額はEBITDAから税金を控除した金額に、投資額に係るタックスシールドを加算し、算出しています。
※集計方法を前期末時点から、一部変更・精緻にしているため過去資料からの数値変更が一部存在します。

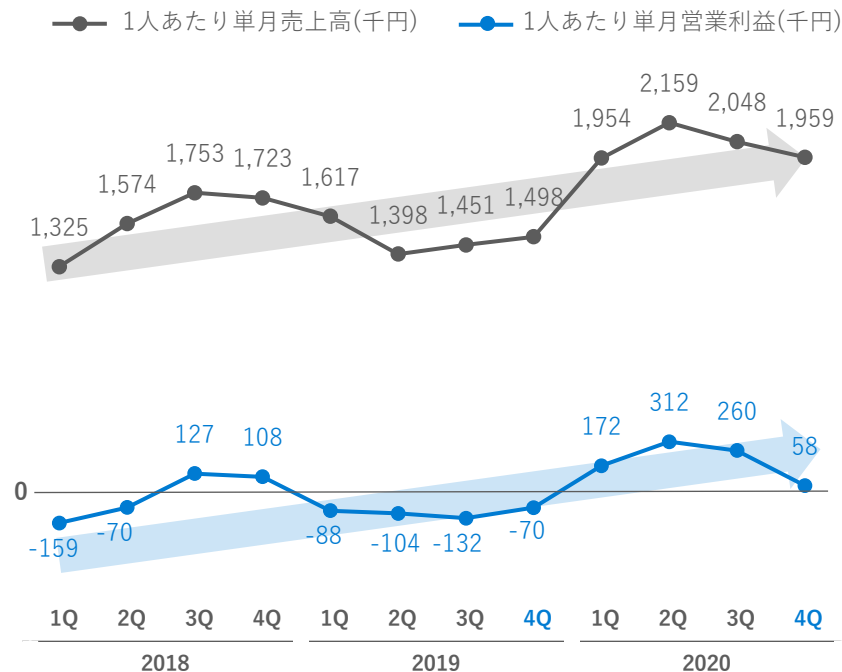
従業員数推移(四半期単体)と生産性

大規模タイトル獲得や新規事業拡大で、転換点以降初めて人員数が増加。
生産性指標を維持しつつ拡大を目指す。

従業員数推移



1人あたり単月売上高と営業利益



※ 1人あたり単月売上高と営業利益は、四半期全社売上高と四半期全社営業利益から、直接雇用者数と間接雇用者数の合計人数で除した数値を、3で除して単月平均を算出しています。

1. 通期決算概要・通期予想

2. 四半期決算概要

3. 事業概況

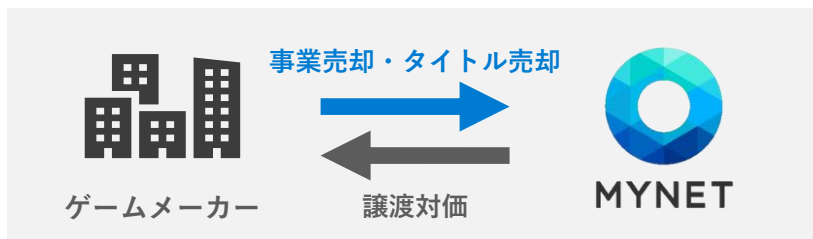
4. 中長期成長戦略

当社のゲームサービス事業のビジネスモデル

ゲームタイトルを仕入れ、独自のDXノウハウで収益性を高め、開発ではなく運営に注力し長期運営をはかる「ゲームサービス業」。

ゲームタイトルの仕入

ゲームタイトルの開発ではなく、事業買取やタイトル仕入を通して、運営に注力。ゲームメーカーのニーズに合わせた最適な方法でゲームタイトルを仕入。



タイトル移管によるメリット

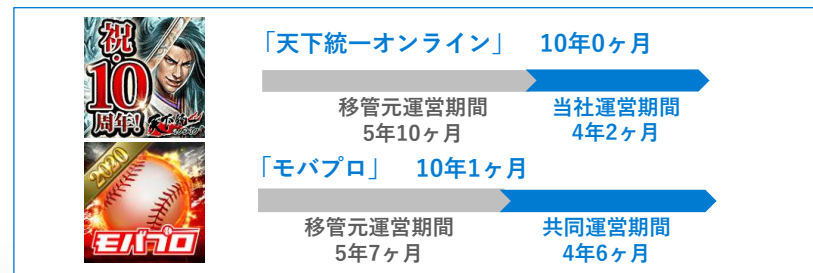
- ① 新規タイトル開発向けの人員再配置・資金獲得
- ② 事業転換やスタジオ閉鎖などのリストラクチャリング
- ③ 業績、決算に向けた利益確定
- ④ サービス終了回避によるブランド価値/イメージの保護

タイトルの長期運営

独自のDXノウハウを注入し、収益性を高めることで、タイトルの長期運営が可能。「10年空間」に向けてユーザーに長くワクワクを提供。



「10年空間」実現



ゲームサービス事業における競争力

累計77本のゲーム運営で蓄積したデータ・アセット・ノウハウと、それを活用する横断基盤がゲーム市場における持続的競争優位性。

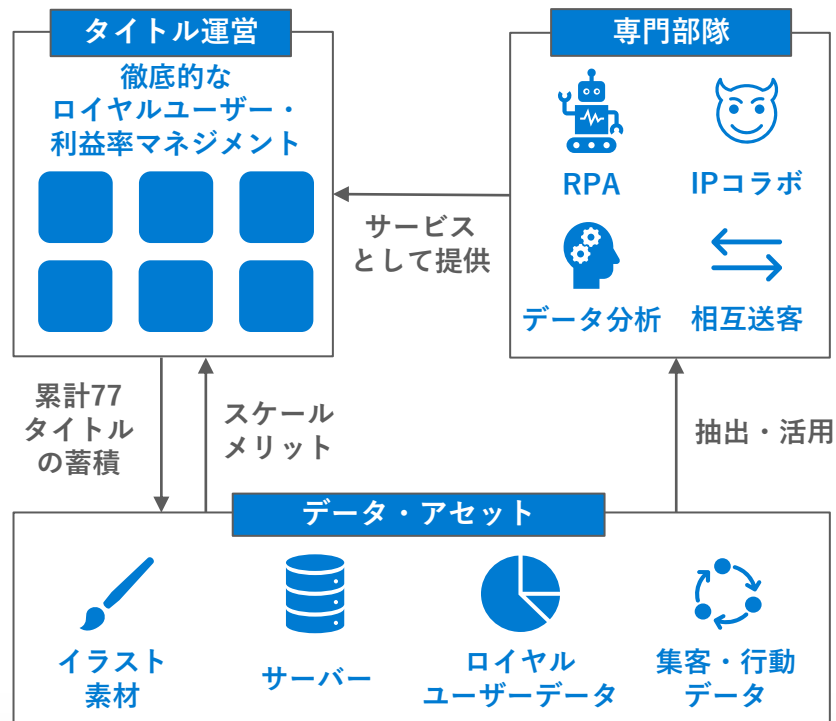
スマート運営

データ・アセット・ノウハウのシェアリングによる競争力を活かしたスマート運営(オペレーショナル・エクセレンス)によって長期利益化を可能とし、持続的優位性を実現。

スマート運営の3要素









データ	累計77タイトルの運営実績により蓄積されたロイヤルユーザーデータやコストデータを用いた運営における各種指標、パラメータの最適化。
アセット	イラストやユーザー基盤をタイトル間でシェアリングする事によるコストの削減。スケールメリットによるサーバー費や外注費などのコスト削減。
ノウハウ	上記データやアセットも含め、分析・コストコントロール・共有財産化等を通じ、全てをスマート化する価値基準に紐づく文化や暗黙知。

スマート運営を可能とする仕組み



他社との差別化ポイントと今後の注力施策

ゲームサービス事業の再成長に向けて、BizDev人材の増強や、LTV向上に向けたユーザー回遊施策等に注力。

		KPI分類	現状の強み	今後の伸びしろ・施策
収益向上	新規獲得	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新規タイトル獲得 ✓ 新規ユーザー流入 	  ゲームメーカーとのネットワーク 相互送客ネットワーク「CroPro」	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ハイレイヤーなBizDev人材採用による営業力・交渉力の底上げ ▶ 既存タイトルの複数PFへの配信 ▶ 出稿判断基準の最適化等によるマーケティング力の底上げ等
	LTV	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 継続率向上 ✓ ARPU向上 	  ロイヤルユーザーマネジメント AI/データ分析	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 複数ゲーム間のユーザー回遊の最適化による継続率・ARPUの向上 ▶ ゲーム内外のコミュニティ形成施策による継続率の向上 ▶ ゲーム内インフレ率の最適化等
利益率向上		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 変動費率抑制 ✓ 人件費最適化 ✓ その他固定費低減 	  EBITDAマージンマネジメント イラスト等のアセットシェアリング   バルクでの交渉力 自社開発RPAシステム	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 各種手数料の減率交渉 ▶ 各業務群の多様な雇用形態、外注への分配による人件費率低減。 ▶ 現状の強みの改善・発展及び現場への導入促進等

タイトル仕入とエンディング

「出動！美女ポリス」・非公開1本をエンディングし、非公開1本・「不良遊戯 シャッフル・ザ・カード」を仕入。運営タイトル数は36本。

大規模タイトル

レジェンド オブ モンスターズ
神界のヴァルキリー
戦乱のサムライキングダム
モバプロ
アヴァロンの騎士
神獄のヴァルハラゲート
黒騎士と白の魔王
茜さすセカイでキミと詠う
神式一閃 カムライトライブ
大戦乱!!三国志バトル
SKYLOCK(スカイロック)
非公開タイトル

中規模タイトル

ドリランド 魔王軍vs勇者！
幻獣姫
戦の海賊
刻のイシュタリア
神魔×継承!ラグナブレイク
ドラゴンタクティクス
究極×進化!戦国ブレイク
ウチの姫さまがいちばんカワイイ
非公開タイトル
非公開タイトル
非公開タイトル
モバプロ2レジェンド
グラフィティスマッシュ
不良遊戯 シャッフル・ザ・カード

小規模タイトル

ファルキューレの紋章
出動！美女ポリス
妖怪百姫たん！
非公開タイトル
ラグナブレイク・サーガ
天下統一オンライン
非公開タイトル
非公開タイトル
未来家系図 つぐme
ケータイ国盗り合戦
非公開タイトル
非公開タイトル

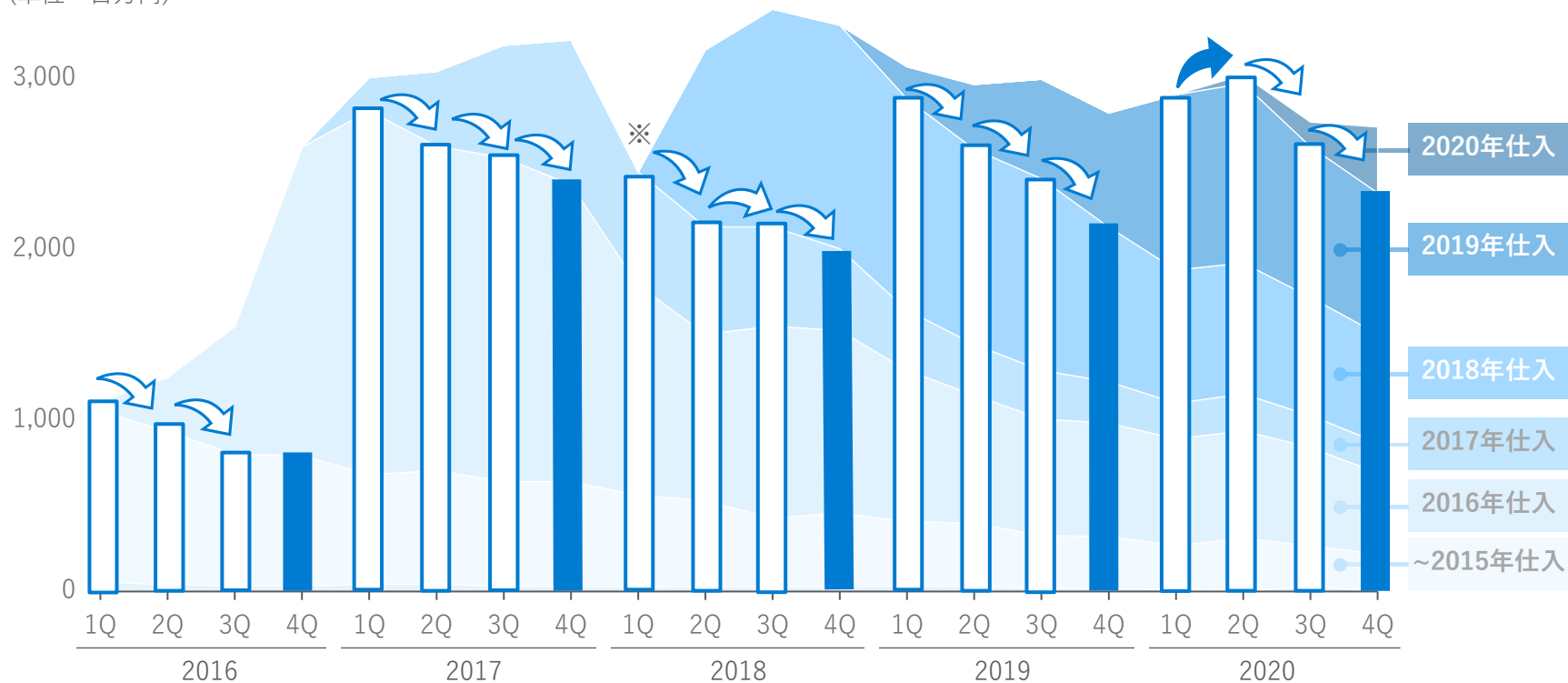
- 20年4Qのエンディングタイトル
- 20年4Qの仕入タイトル

※ 規模は移管初月から3ヶ月間の gross 課金額を相乗平均した値で判定しています。
※ 運営タイトル数は、収益帰属開始タイミングで加え、エンディング翌日から減らしています。

仕入年度別四半期売上推移

2020年1Q~2Qで既存タイトル売上は初めて増加した一方、
新型コロナウイルス影響が減速し2Q~4Qにかけては下落。

(単位：百万円)



棒グラフは前年度までに仕入れたタイトルの売上を示しています。

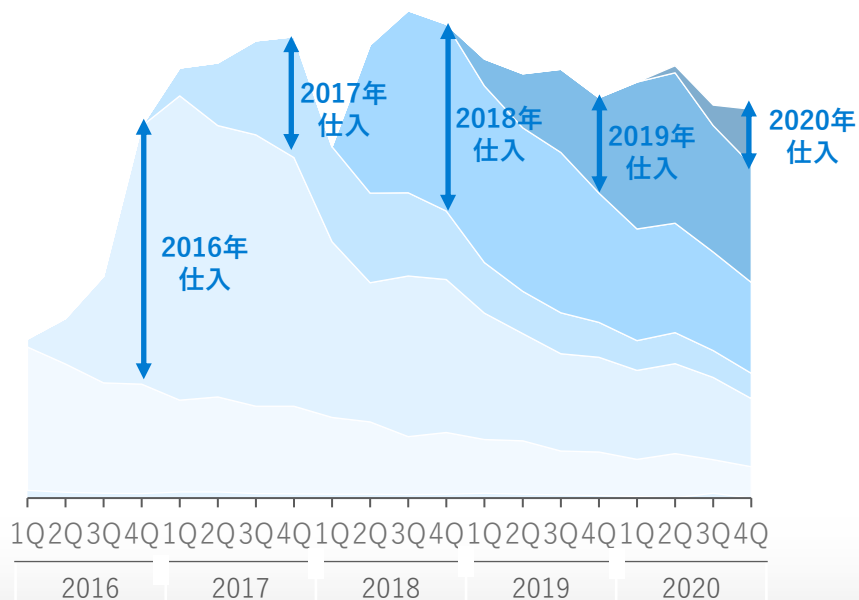
※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

2020年の仕入状況

2020年仕入タイトルは目標通り6本達成。
2021年1Qは1本の獲得が既に確定。

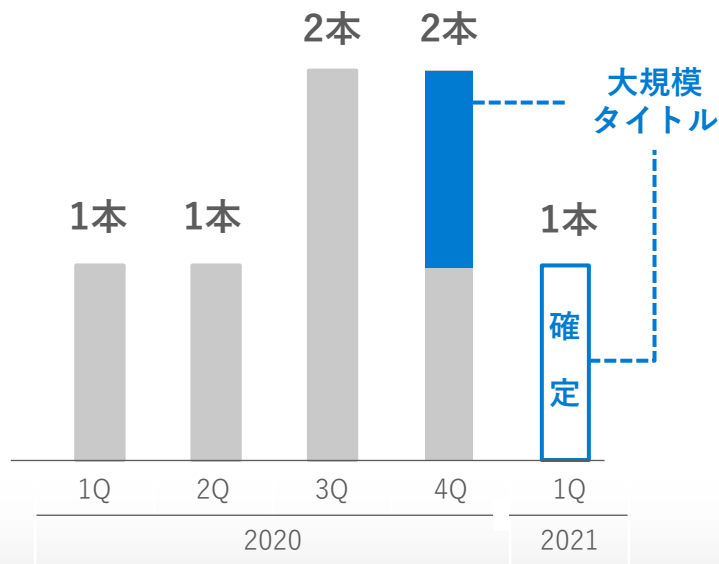
獲得年別仕入タイトル4Q売上

2020年は新型コロナ影響もあり、タイトル獲得が想定よりも遅延。また、想定より小規模タイトルの割合が多く、例年より売上が低下。



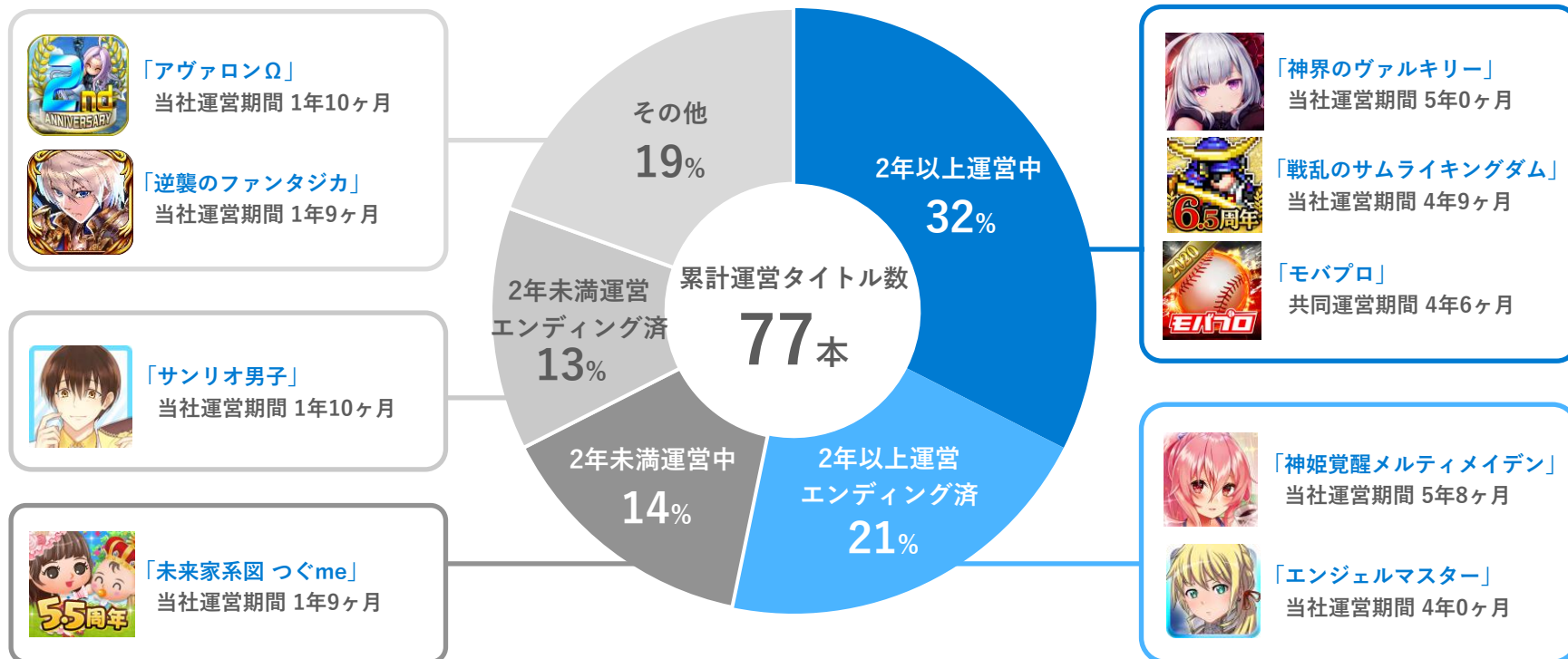
2020年獲得本数

2020年累計で目標通り6本の獲得に成功。
2021年1Qは1本が既に確定。4Q獲得のうち1本と1Q確定タイトルは共に大規模タイトル。



タイトル運営実績

当社移管後2年以上運営実績のあるタイトルは53%を占める。
収益管理を徹底しながら、長期運営を実現。



※ 当社運営期間は、移管月から2020年12月までの期間を記載しております。

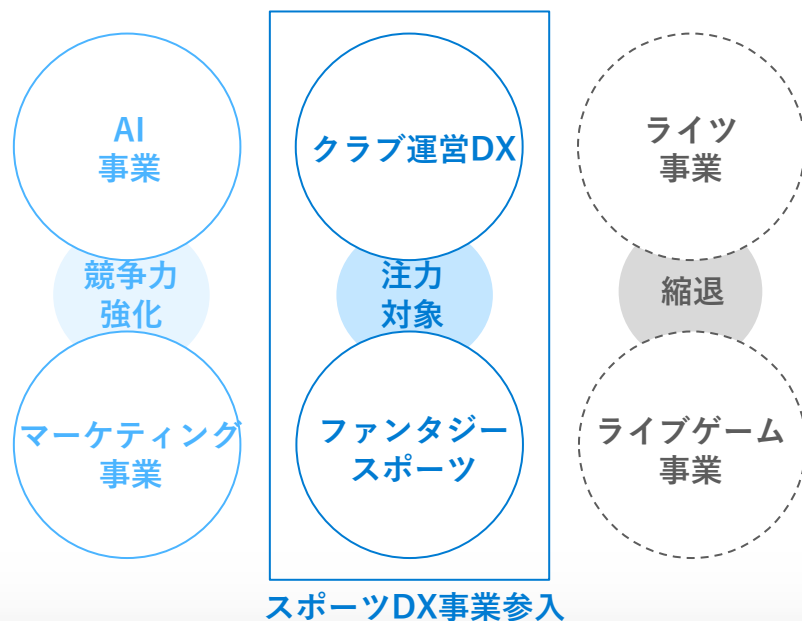
※ 「その他」には当社がエンディングの意思決定権を持たない一部移管タイトル等が含まれております。

新規事業の概況

2020年通期で新規事業の売上高は1.1億円。
選択と集中を行い、スポーツ領域へ参入。

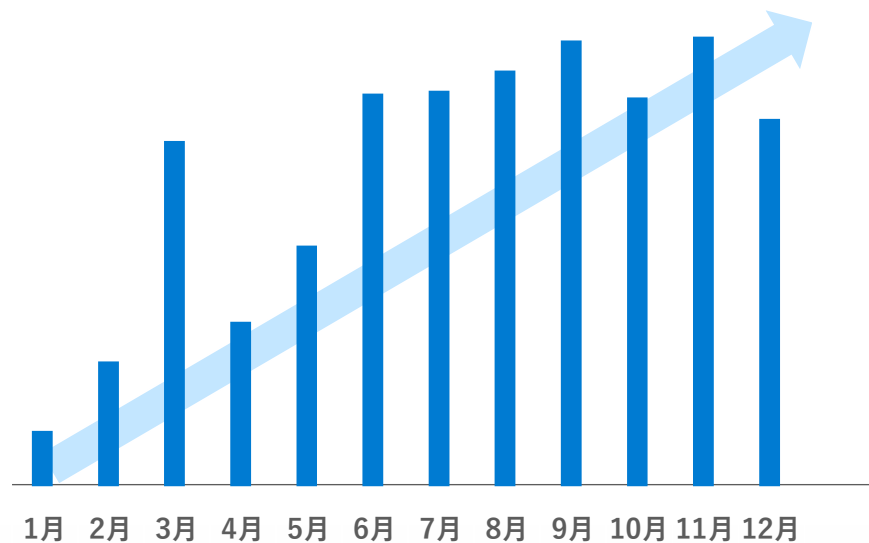
新規事業の選択と集中

2020年末をもって、ライセンス事業とライブゲーム事業の縮退を決定。AI事業・マーケティング事業に加えて、クラブ運営DXとファンタジースポーツに参入。



新規事業売上高推移

AI・マーケティング事業は2020年順調に案件獲得、事業立ち上げに成功。



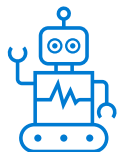
新規事業の概況

AI事業・マーケティング事業は当社DX技能の直接マネタイズとして
収益基盤を確立。持続成長を目指す。

AI事業

「OptimRobo」はMRR拡大中で、株式会社博報堂プロダクツとの協業を開始。PoCでは4社との共同研究開発が進行。

OptimRobo



2020年2月より提供を開始した、AIによるWEBサイト自動最適化サービス。導入企業において、30%のCVR向上を達成。2020年は複数社で実運用中。

PoC(概念実証)



AI開発の概念実証(PoC)を、2020年累計で4社へ納品済み。うち3社と長期の提携関係を継続中。

マーケティング事業

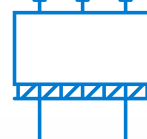
ゲーム業界でASO領域のトップクラスに。ASAを利用したASOサービスの提供を開始し、アプリストアマーケでのトップランナーを目指す。

GAME ASO



スマホゲームに特化したASO(アプリストア最適化)サービス。サポートした全14タイトルで、オーガニックインストール数40%の向上を達成。

GAME ASO with Apple Search Ads



2021年2月より、App StoreクリエイティブのA/Bテストサービスの提供を開始。当社運営タイトルで、CVR57%の向上、Apple Search AdsのCPI41%の削減を達成。

新規事業の概況

FC琉球のトップパートナー就任を発表。
物販・コミュニティを含め、クラブ運営DXを本格化。

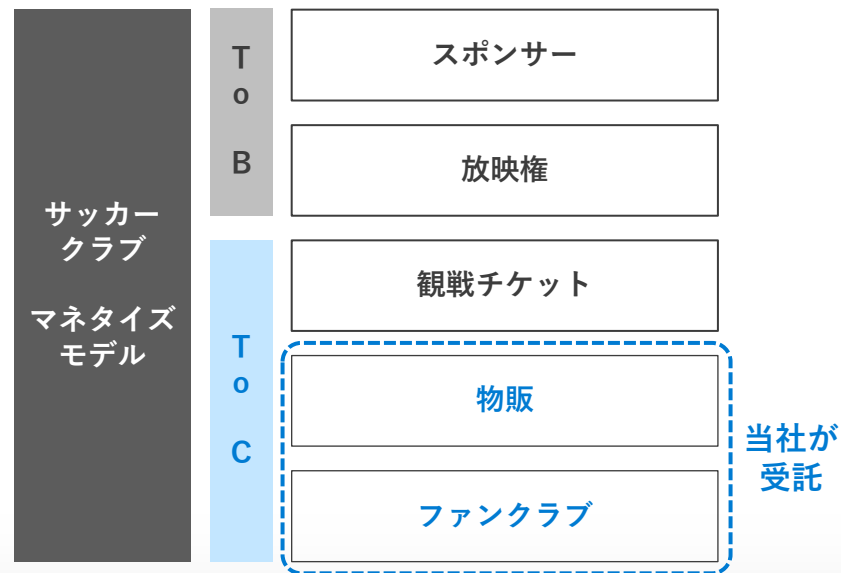
FC琉球トップパートナー就任

2021年1月13日に、琉球フットボールクラブ株式会社のユニフォーム胸スポンサー就任と、物販事業・ファンクラブ運営におけるDX推進を行うことを発表。



クラブ運営DXの取り組み

事業パートナーとして、ファンコミュニティ活性化と物販事業・ファンクラブ事業の受託運営を行う。



1. 通期決算概要・通期予想

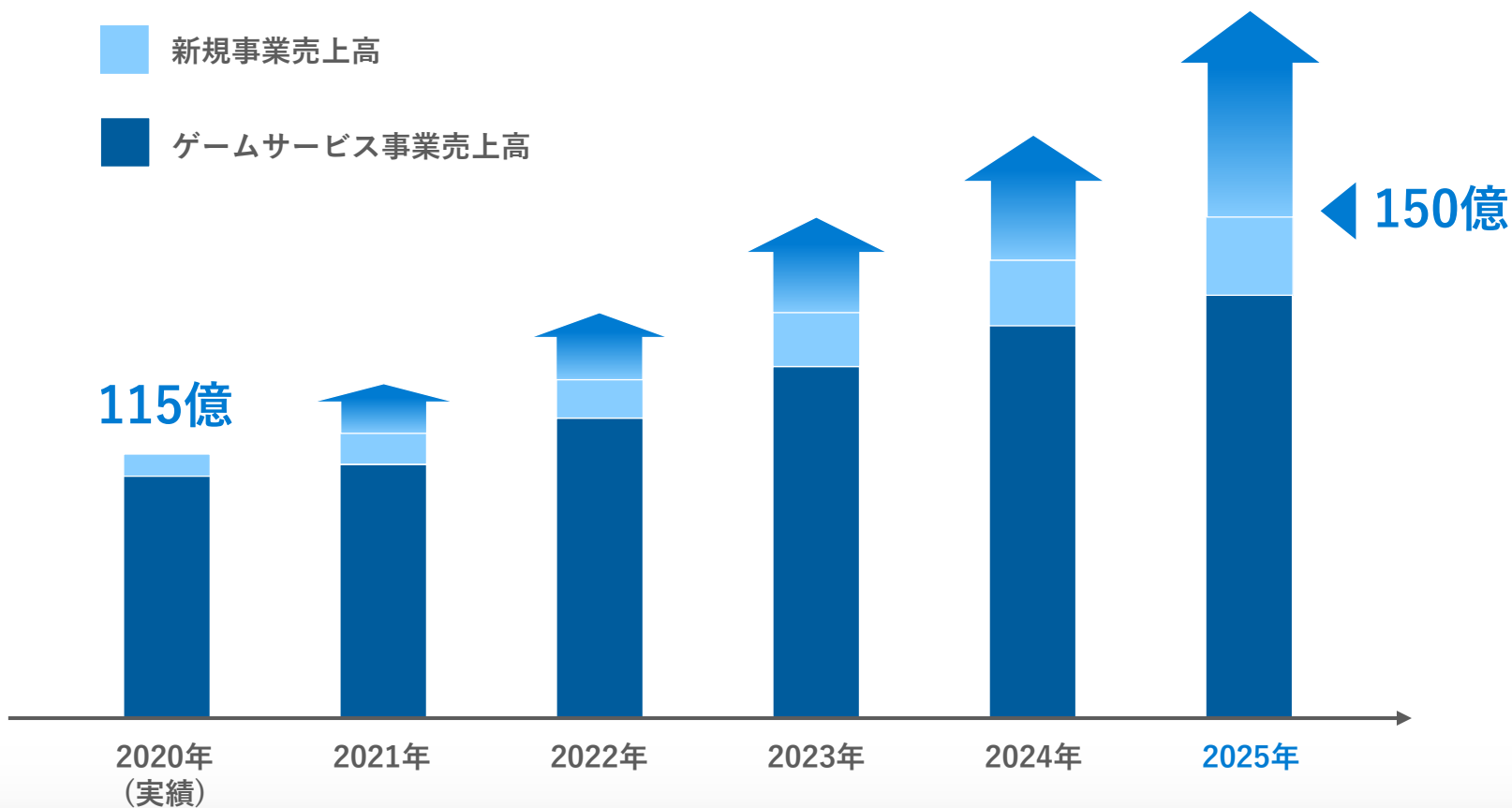
2. 四半期決算概要

3. 事業概況

4. 中長期成長戦略

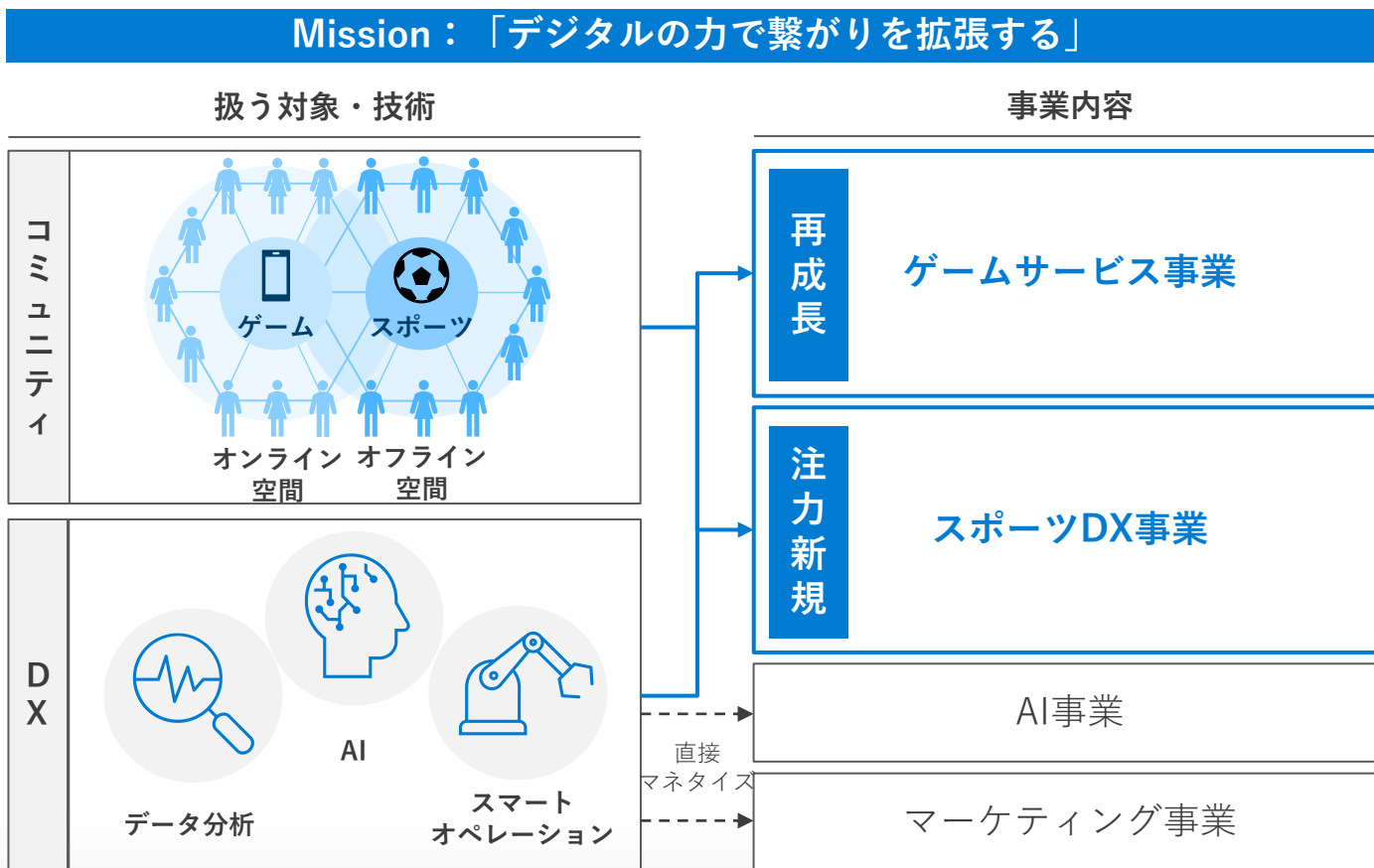
重点戦略と定量目標

ゲームサービス事業の再成長・柱となる新規事業の創造を通して、2025年に売上高150億円をベースに更なるアップサイドを目指す。



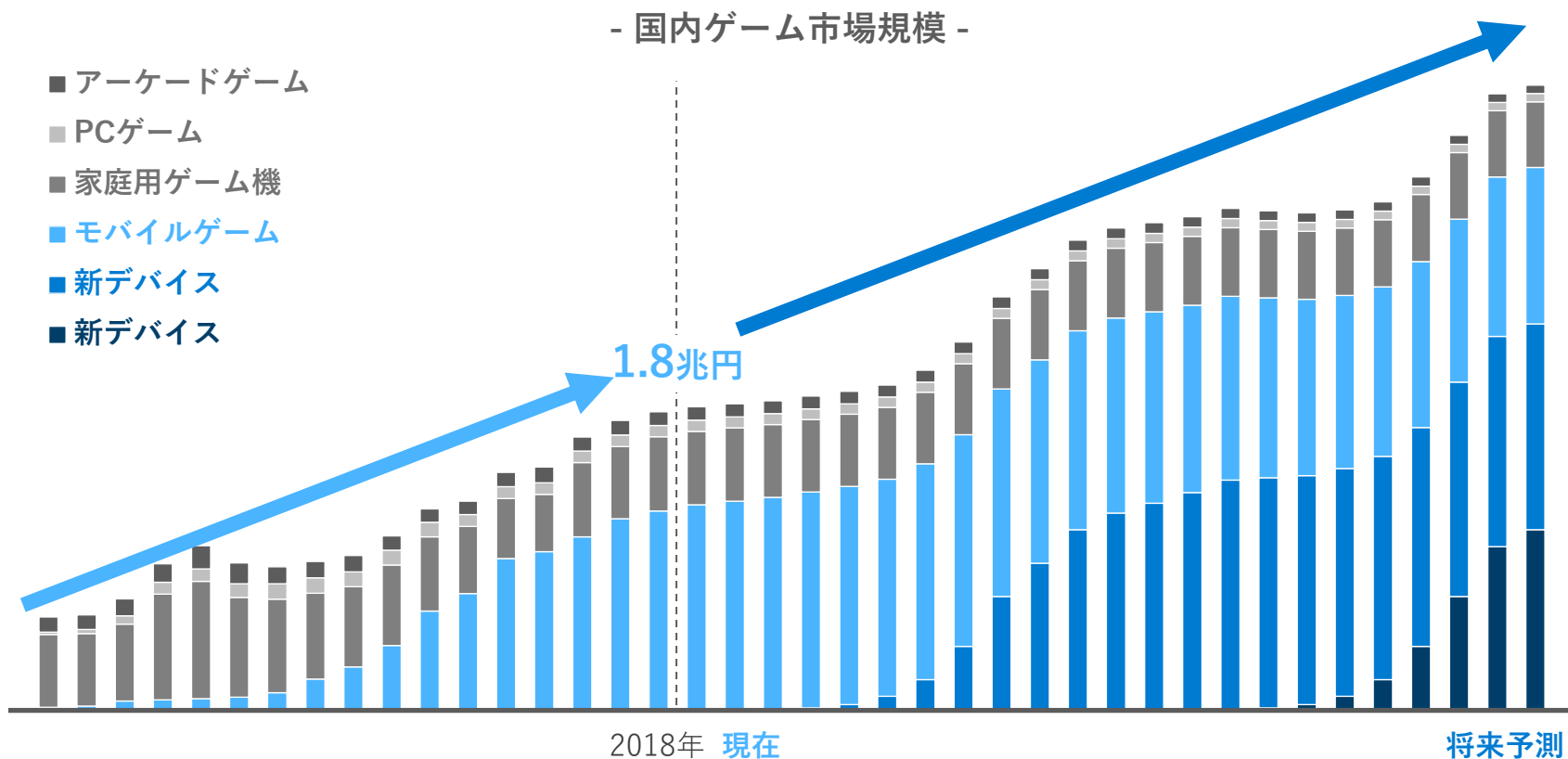
事業戦略の指針

2020年代のメガトレンドは既存産業のDX。当社は強みのDX技能をゲーム領域とスポーツ領域に投下し、2本柱での成長を目指す。



ゲームビジネスの中長期市場認識

ゲーム市場はこれまでデバイスチェンジの波に乗り、繰り返し成長。
今後も新デバイス・PFの登場で中長期的に成長する市場。



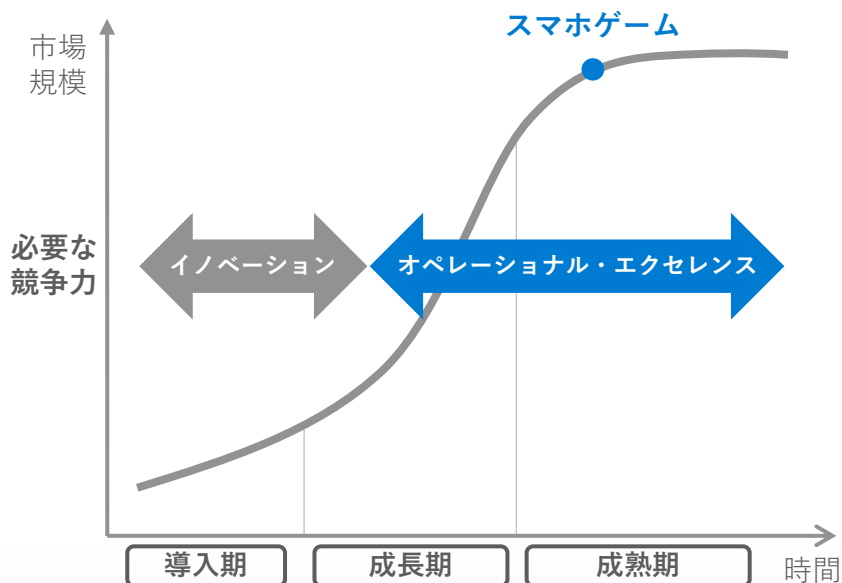
※「ファミ通ゲーム白書2019」「2018年度 アミューズメント産業実態調査」より当社作成。アーケードゲームはテレビゲーム・音楽ゲームの合算値。
2018年までの数値は上記資料から引用。2019年以降は当社予測値。

端境期の巨大市場における戦い方（短期戦略）

磨きこんだスマート運営=オペレーショナル・エクセレンスで成熟期を迎えたスマホゲーム業界におけるシェア拡大を目指す。

オペレーショナル・エクセレンスの競争優位

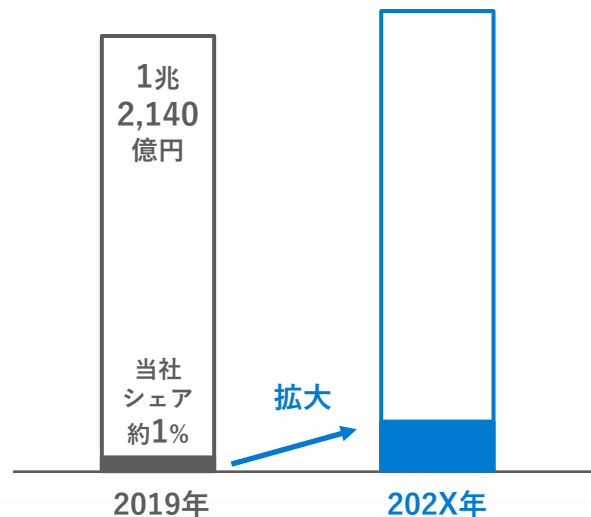
プロダクトサイクルにおいて成熟期にあるスマホゲーム市場は、高効率・高生産性の追求によるオペレーショナル・エクセレンスを確立することで競争優位の構築が可能に。



成熟市場におけるシェア拡大

スマホゲーム市場はゲーム市場の中で現状最も大きなパイを占め、2019年に1兆2,140億円規模に。培ったスマート運営の競争力にシェアの更なる拡大を目指す。

- 国内ゲームアプリ市場規模とシェア -

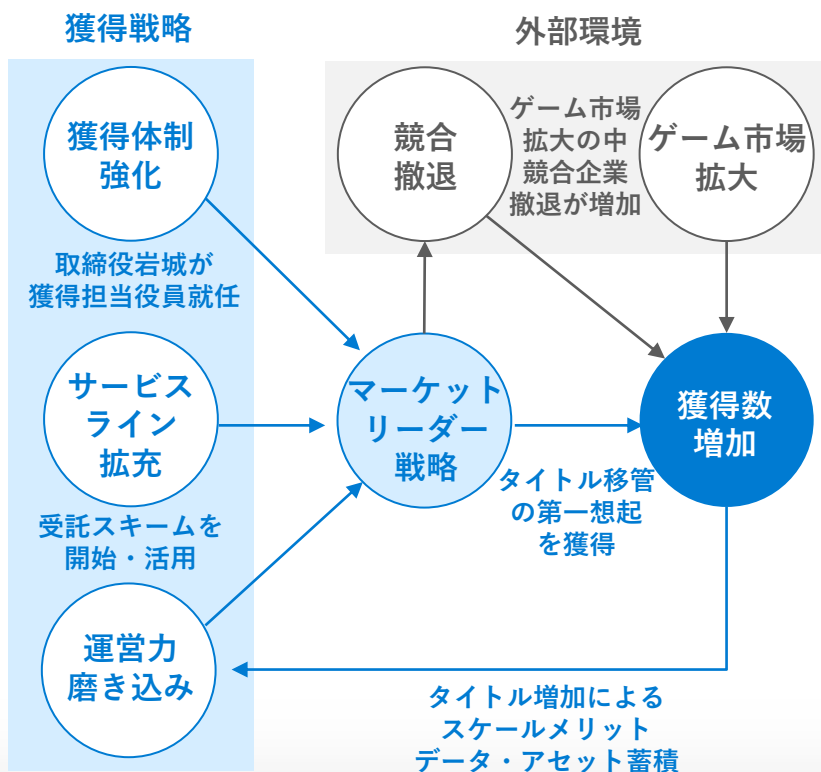


※「ファミ通ゲーム白書2020」より当社作成。

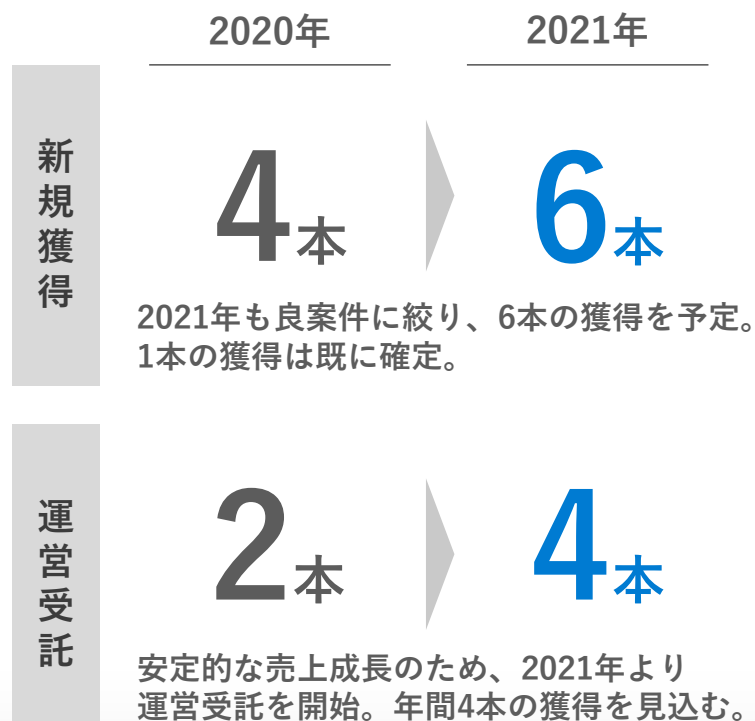
ゲームサービス事業の再成長 – 新規タイトル

堅調な外部環境下において、新規獲得体制を強化し、運営受託スキームも開始することで、売上再成長へ。

環境と戦略



2021年度の獲得計画

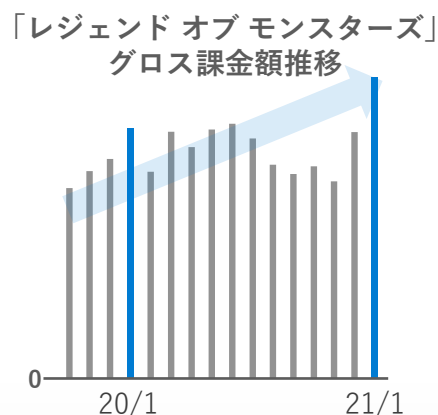
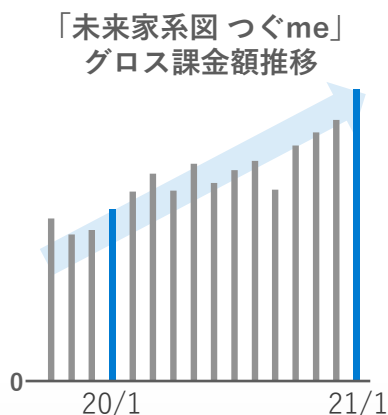


ゲームサービス事業の再成長 – 既存タイトル

マーケティング注力による売上増加の取り組みを進めながら、
人件費・外注費単価低減による利益率上昇を目指す。

売上増加

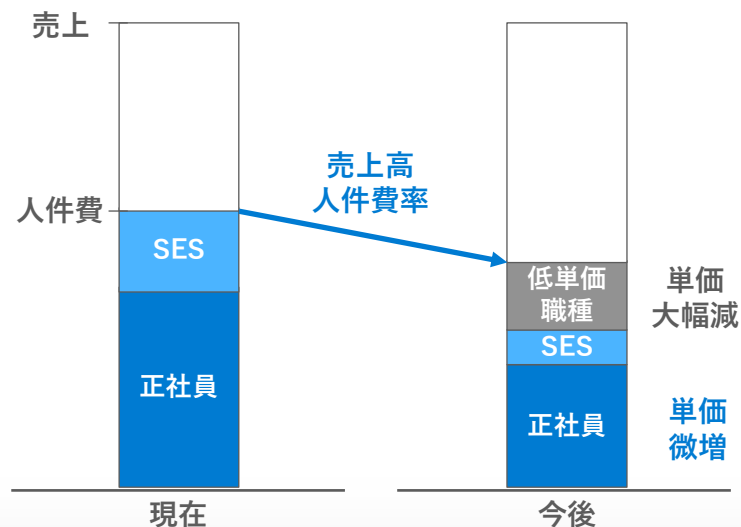
ポテンシャルのある小規模タイトルにマーケティングを注力。小規模タイトルを新たにキャッシュカウに。一部タイトルでは売上が大幅に増加。



利益率上昇

正社員・高単価業務委託に残っているオペレーション業務を切り出し、個人業務委託・アルバイトに分配することで、人件費単価低減を行う。

- 売上高人件費率低減概念図 -



マイネットがスポーツ領域に参入する理由

スポーツ産業は、2025年に15兆円規模となる巨大・成長市場であり、
当社ミッションとの親和性があることから、スポーツ領域に参入。

理由①：成長市場

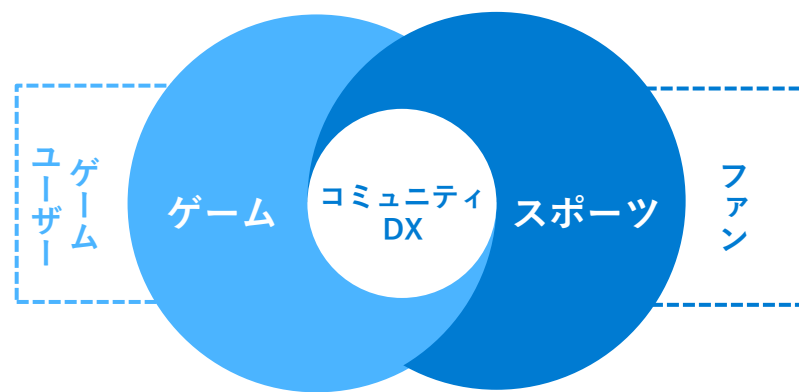
理由②：当社ミッションとの親和性

- スポーツ産業市場規模 -

主な対策	2016年	2025年
合計	5.5兆円	15.1兆円
①スタジアム・アリーナ	2.1兆円	3.8兆円
②アマチュアスポーツ	-	0.3兆円
③プロスポーツ	0.3兆円	1.1兆円
④周辺産業	1.4兆円	4.9兆円
⑤IoT活用	-	1.1兆円
⑥スポーツ用品	1.7兆円	3.9兆円

マイネット
注力対象

「熱狂するコンテンツ」を中心に
デジタルの力で繋がりを拡張する



長くワクワク、仲間と
共に楽しむ空間を実現

仲間と共に熱狂し
チームを盛り上げる
空間を実現

※内閣府「日本再興戦略2016」より当社作成。

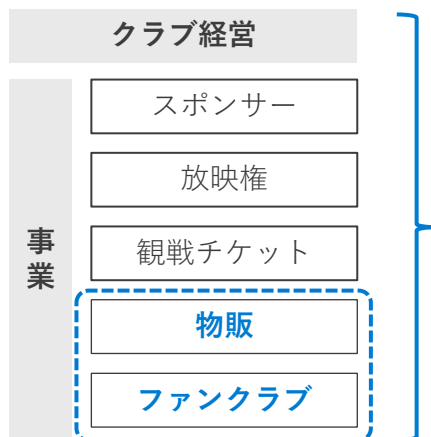
スポーツ領域における事業戦略

クラブ運営DXとファンタジースポーツの取り組みを通して、
スポーツ産業の収益力向上と価値向上に寄与。

クラブ運営DX

クラブ運営における経営管理から事業施策にかけて、
当社が培ったDX技能を注入することで収益力を向上。
中期的に横展開することで産業全体を底上げ。

- DX対象 -



ファーストステップとして
FC琉球で実行する領域

- 主なDX施策 -

- ✓ データ分析
- ✓ KPI管理
- ✓ CRM
- ✓ 販売チャネル設計
- ✓ SNS施策 等

ファンタジースポーツ

現実運動型ゲーム「プロ野球LIVE2021」を開発中。
2021年3月にオープンβ版をリリース予定。



プロ野球LIVE2021

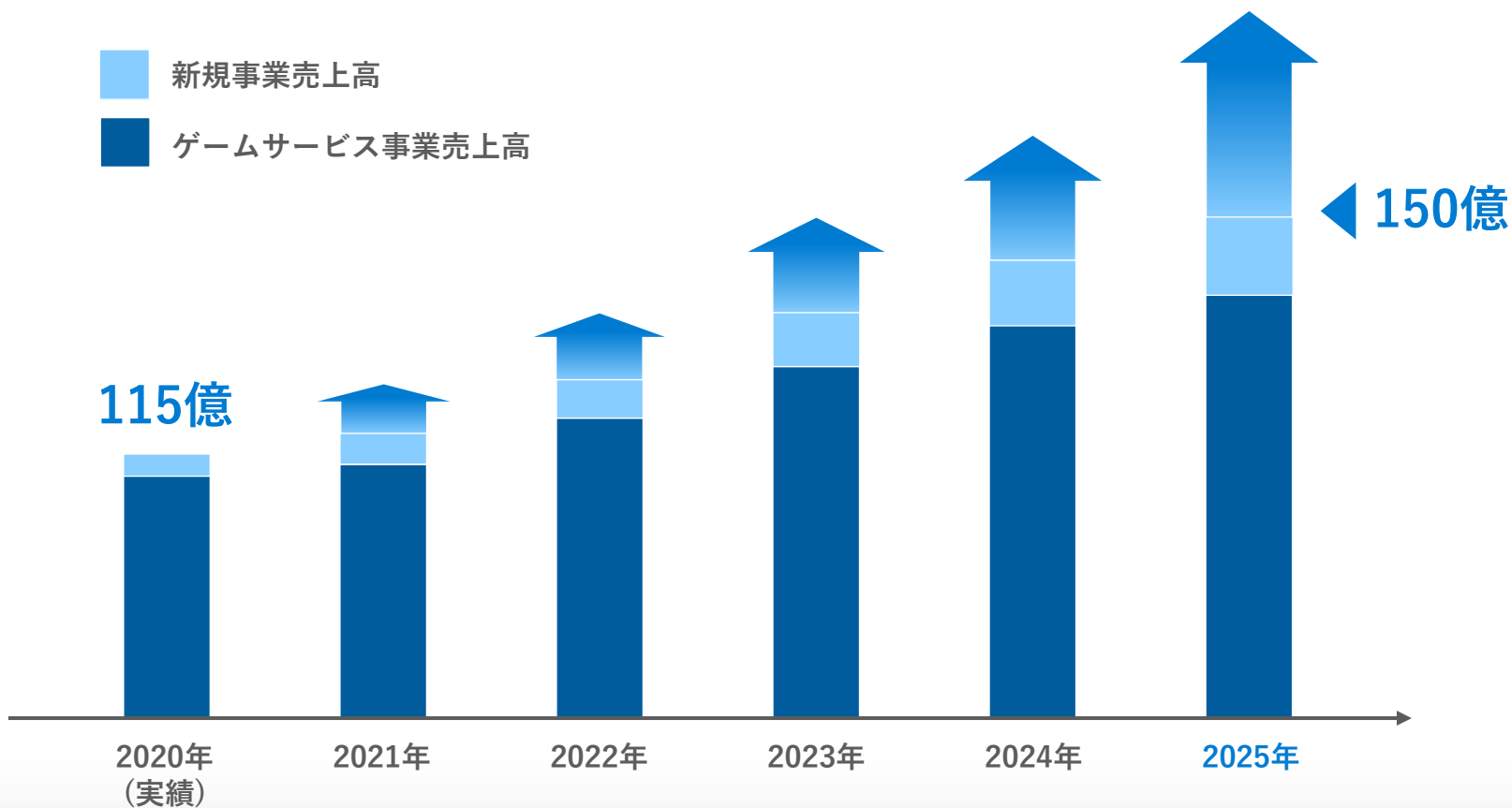
動作環境：モバイルブラウザ(Safari, Chrome)
課金形態：基本無料



※開発中画面

まとめ

ゲームサービス事業の再成長・柱となる新規事業の創造を通して、2025年に売上高150億円をベースに更なるアップサイドを目指す。



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

概要

会社名	株式会社マイネット
本社所在地	東京都港区北青山2-11-3 A-PLACE青山
資本金	30億7,655万円(連結)
設立年月日	2006年6月14日 (創業は2006年7月1日)
公開市場	東証一部(証券コード：3928)
事業内容	ゲームサービス事業
従業員数	391名(連結 間接雇用除く)

アワード実績



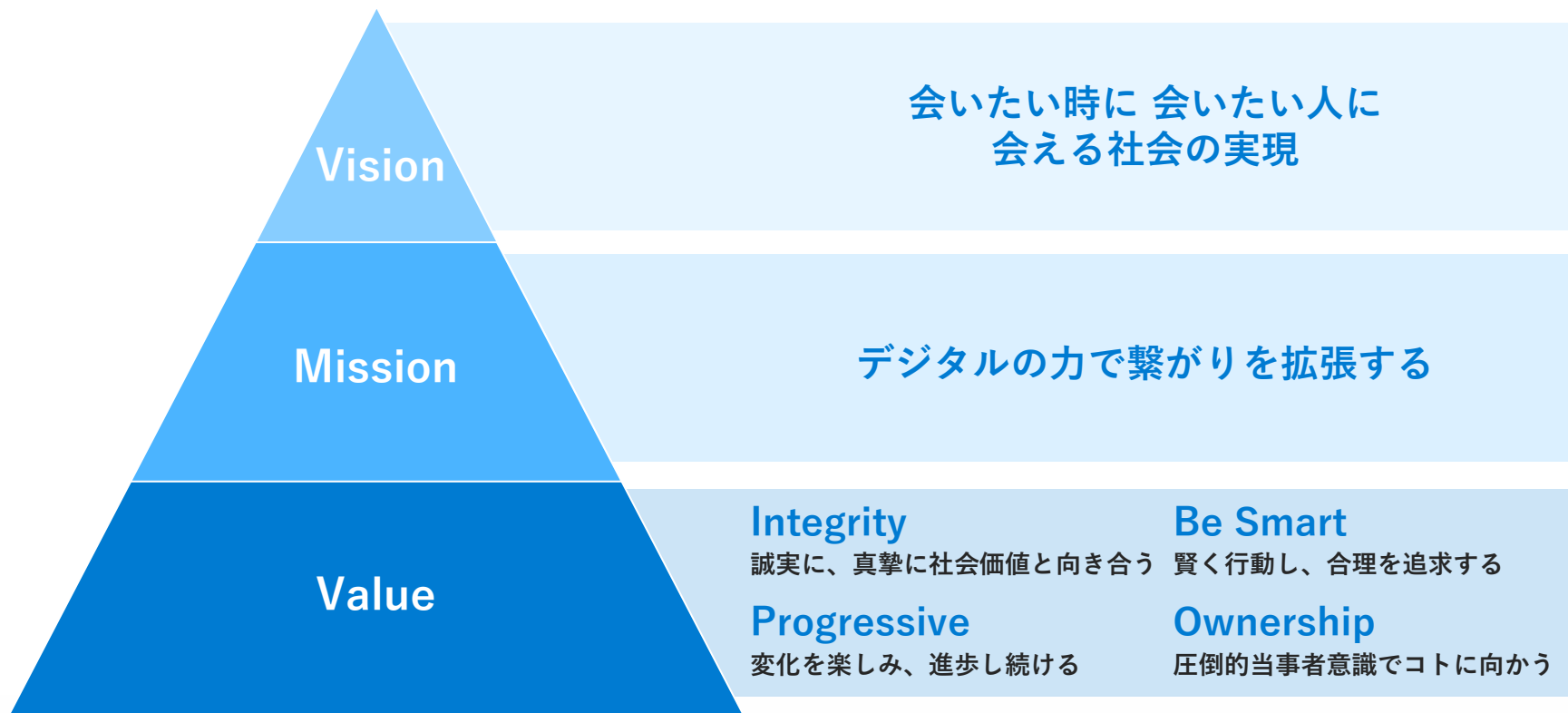
「Asia-Pacific High-Growth Companies 2020」
日本企業で32位にランクイン

沿革

2006年6月	株式会社マイネット・ジャパン(現マイネット)を設立
2006年7月	国内初のソーシャルニュースサイト「newsing(ニューシング)」リリース
2007年1月	携帯サイト作成・集客ASPサービス「katy(ケイティ)」リリース
2012年9月	スマートフォンゲーム事業に参入「ファルキューレの紋章」リリース
2014年5月	ゲームサービス事業を開始協業にて1タイトルを運営
2015年12月	東京証券取引所マザーズ上場
2016年6月	株式会社ポケラボ吸収分割後分割会社の子会社化
2016年11月	クルーズ株式会社ゲーム事業一部を買収
2017年12月	東京証券取引所市場第一部に市場変更
2018年3月	株式会社mynet.aiを設立
2018年3月	株式会社マイネットブルーゲームスを地方拠点として沖縄に設立
2018年4月	株式会社グラニのゲーム事業を買収
2019年4月	札幌拠点「Northスタジオ」を発足
2019年12月	株式会社gloopsのブラウザゲーム事業吸収分割後承継会社の子会社化
2020年10月	株式会社マイネットブルーゲームスを株式会社マイネット琉球へ商号変更
2021年1月	FC琉球トップパートナーに就任

Mission・Value

「会いたい時に会いたい人に会える社会の実現」に向けて、
第三創業期におけるMission・Valueを策定。



損益計算書(四半期・連結)

単位：百万円	20/4Q	19/4Q	前年同期比	20/3Q	前四半期比
売上高	2,761	2,754	+7	2,795	▲34
売上総利益	1,085	1,078	+7	1,278	▲193
販売管理費	1,004	1,207	▲203	922	+82
EBITDA	126	59	+67	380	▲254
EBITDAマージン	4.6%	2.1%	+2.5pt	13.6%	▲9.0pt
営業利益	81	▲128	+209	355	▲274
営業利益率	2.9%	▲4.6%	+7.5pt	12.7%	▲9.8pt
経常利益	73	▲134	+207	353	▲280
親会社株主に帰属する 当期純利益	254	▲939	+1,193	376	▲122

貸借対照表(四半期・連結)

単位：百万円	20/4Q	19/4Q	前年同期比	20/3Q	前四半期比
流動資産	4,118	4,012	+2.6%	3,795	+8.5%
現金及び預金	2,755	2,193	+25.6%	2,372	+16.1%
固定資産	931	1,015	▲8.3%	752	+23.9%
総資産	5,049	5,028	+0.4%	4,547	+11.0%
流動負債	1,775	2,154	▲17.6%	1,586	+11.9%
固定負債	755	1,495	▲49.5%	698	+8.1%
純資産	2,518	1,377	+82.8%	2,262	+11.3%
資本金	3,076	3,070	+0.2%	3,076	-
自己資本比率	49.6%	27.1%	+22.5pt	49.4%	+0.2pt

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。

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。

スマート(化)

ツールやRPAの開発・導入によって業務の自動化・効率化を行い、定常的にかかる人的工数を減らす。

シェアリング

タイトルを積み重ねることで得られる全社共有資産。イラスト等のアセットシェアリング、相互送客のユーザーシェアリング、データや現場のナレッジシェアなど。

相互送客「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・自動化の取り組み。

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。

用語集

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。

DXノウハウ

ワークフローを可視化し、デジタル化・クラウド化することでデータを再利用・シェアリング可能な状態に。そのデータを使用して、数値に基づいた改善を実施し、自動化を推進するナレッジやその蓄積。

オペレーショナル・エクセレンス

価値創造のための事業活動の効果・効率を高めることで競争上の優位性を確立し、徹底的に磨き上げること。高品質・効率化を追求することで、他社が模倣できない品質・スピード・コストの実現が可能となる。また、競争優位性を高めるだけでなく、常に良いオペレーションのために改善を重ねるカルチャーが組織において醸成される。

LTV

Life Time Valueの略で、顧客生涯価値と呼ばれ、ある顧客が、取引を開始してから終了するまでの期間に、自社に対してどれだけ利益をもたらしたか、収益の総額を算出するための指標。
当社では、ロイヤルユーザーの課金単価・課金率・継続率・休眠復帰率が主な構成要素。

BizDev人材

Business Developmentの略で、事業開発人材を指す。