



MYNET

決算説明資料

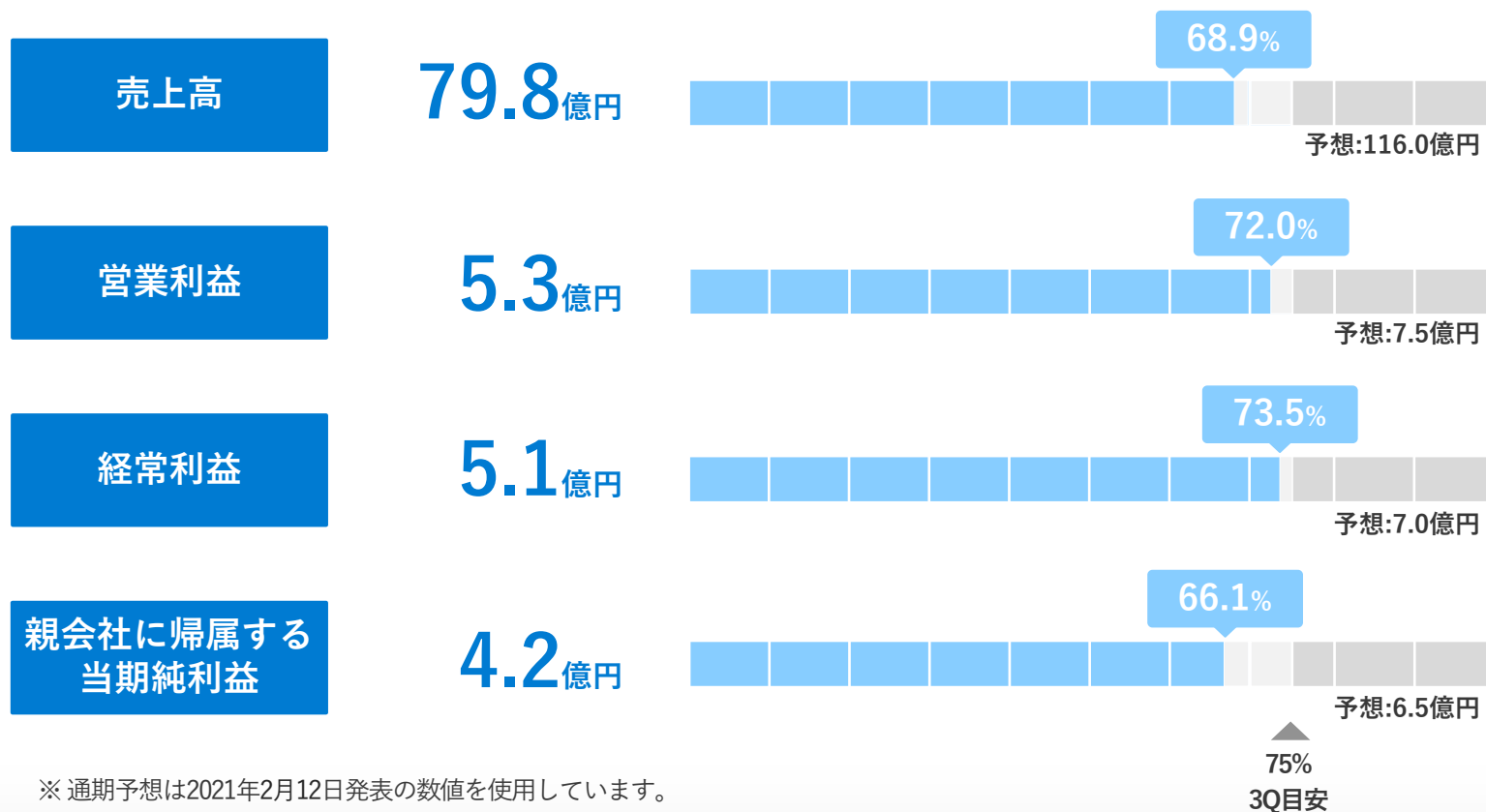
2021年12月期 第3四半期

株式会社マイネット

(証券コード：3928)

通期予想に対する進捗

2021年通期予想に対して、売上高は68.9%。
営業利益は72.0%の進捗。



1. 決算概要

2. 事業概況

3. 全社戦略

第3四半期ハイライト

業績

新規タイトルの獲得遅延が続きながらも、7四半期連続の営業黒字達成。

財務

マイネットゲームスからマイネットへ配当を実施。配当・自社株買い等の株主還元策の検討を進行。

組織

株式会社滋賀レイクスターズの株式75%を取得し、経営への参画を開始。

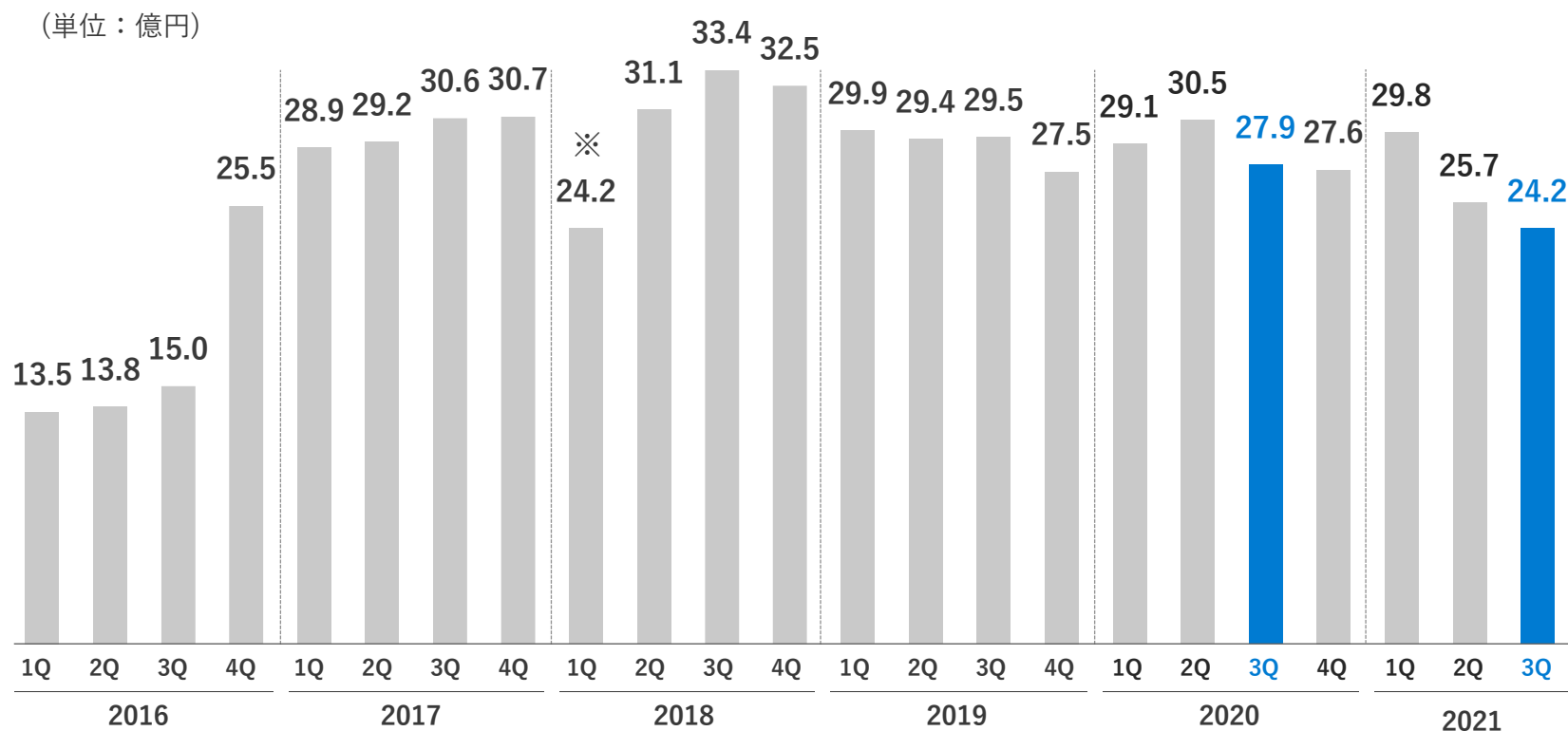
損益計算書(四半期会計期間・連結)

売上高は前年同期比-3.6億円の24.2億円、
営業利益は前年同期比-2.4億円の0.9億円で着地。

項目 単位：百万円	21/3Q	20/3Q	前年同期比	21/2Q	前四半期比
	売上高	2,427	2,795	▲368	2,570
EBITDA	145	380	▲235	191	▲46
EBITDAマージン	6.0%	13.6%	-7.6pt	7.4%	-1.4pt
営業利益	94	338	▲244	140	▲46
営業利益率	3.9%	12.1%	-8.2pt	5.5%	-1.6pt
経常利益	77	336	▲259	136	▲59
親会社株主に帰属する 当期純利益	101	359	▲258	100	+1

売上高推移(四半期会計期間)

新規タイトルの獲得遅延と、タイトルエンディングに伴い
運営本数が減少し、売上高は前年同期比-3.6億円の24.2億円。



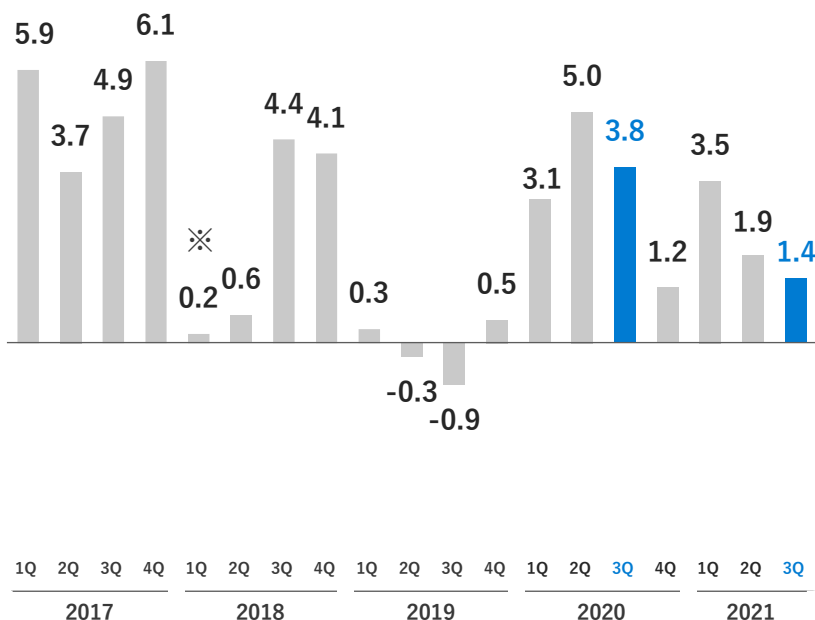
※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

EBITDA・営業利益推移(四半期会計期間)

前年同期比EBITDAは-2.3億円、営業利益は-2.4億円。
売上高は減少したものの、継続した利益を創出。

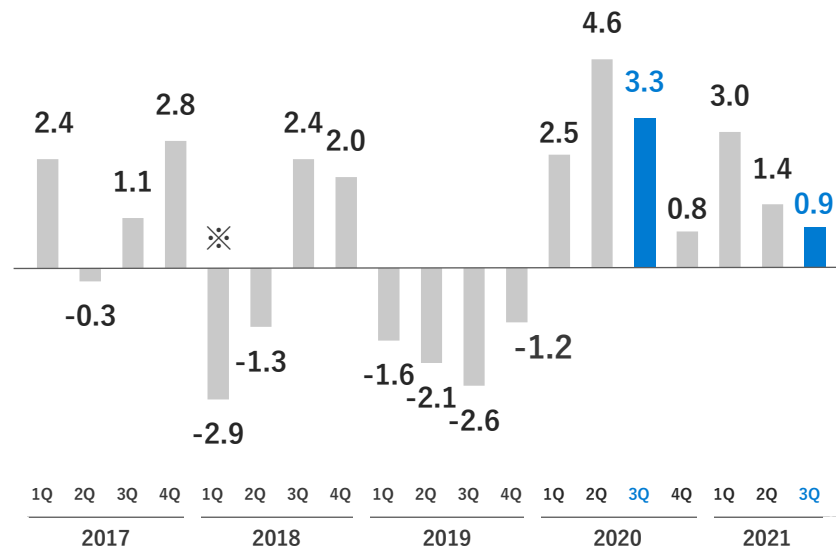
EBITDA推移(四半期)

(単位: 億円)



営業利益推移(四半期)

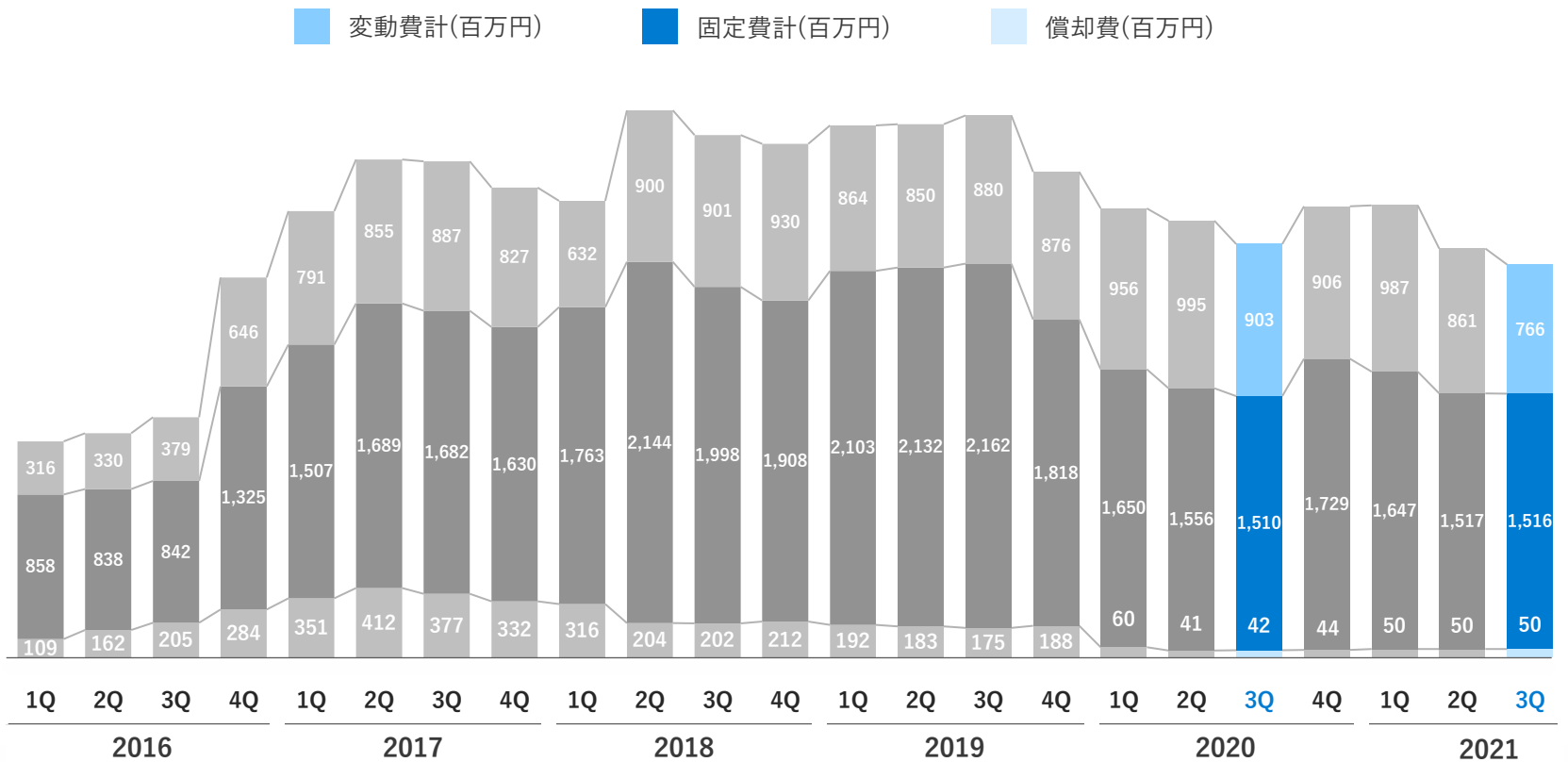
(単位: 億円)



※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

費用推移(四半期会計期間・連結)

固定費は、前年同期比で6百万円増加。
 変動費は売上高の推移に伴い減少。



費用推移(四半期会計期間・連結)

G&Aを適切に抑制しながら、
S&MやR&Dなど成長に向けた費用投下を継続。

(単位：百万円)	金額					売上高構成比					推移
	20/3Q	20/4Q	21/1Q	21/2Q	21/3Q	20/3Q	20/4Q	21/1Q	21/2Q	21/3Q	
変動費	935	957	1,017	888	793	33.4%	34.7%	34.0%	34.6%	32.7%	
タイトル運営費用	935	1,050	1,054	993	910	33.5%	38.1%	35.3%	38.7%	37.5%	
S&M (Sales & Marketing)	93	125	130	99	122	3.3%	4.5%	4.4%	3.9%	5.0%	
R&D (Research & Development)	94	99	150	128	144	3.4%	3.6%	5.0%	5.0%	6.0%	
G&A (General & Administrative)	379	446	333	319	362	13.6%	16.2%	11.1%	12.4%	14.9%	
費用合計	2,438	2,680	2,685	2,429	2,333	87.2%	97.0%	89.8%	94.5%	96.1%	

※S&M…タイトル広告宣伝費やマーケティング、事業開発部門の人件費等が該当。将来の売上高を増やすための費用。

※R&D…新規事業に関連する費用及びゲームサービス事業における横串部門の内将来投資に携わる人件費。

※G&A…管理部門の人件費やその他一般管理費用。

貸借対照表(四半期末・連結)

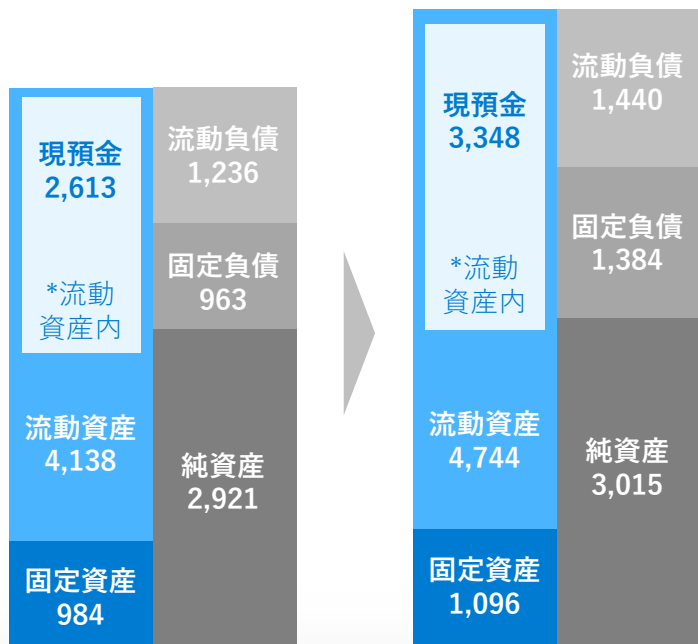
滋賀レイクスターズの株式取得、社債発行に伴い自己資本比率は51.5%。
借入・営業CF増加により着実に現預金が増加。

貸借対照表

(単位: 百万円)

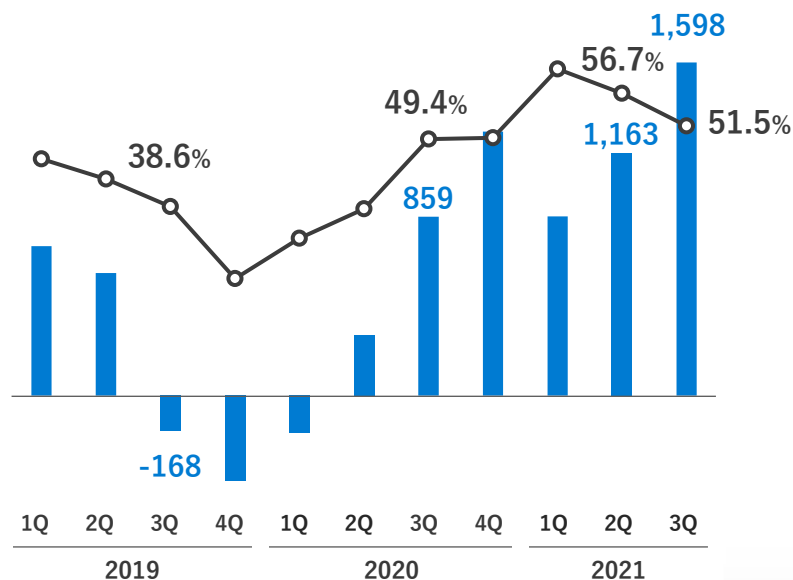
21/2Q

21/3Q



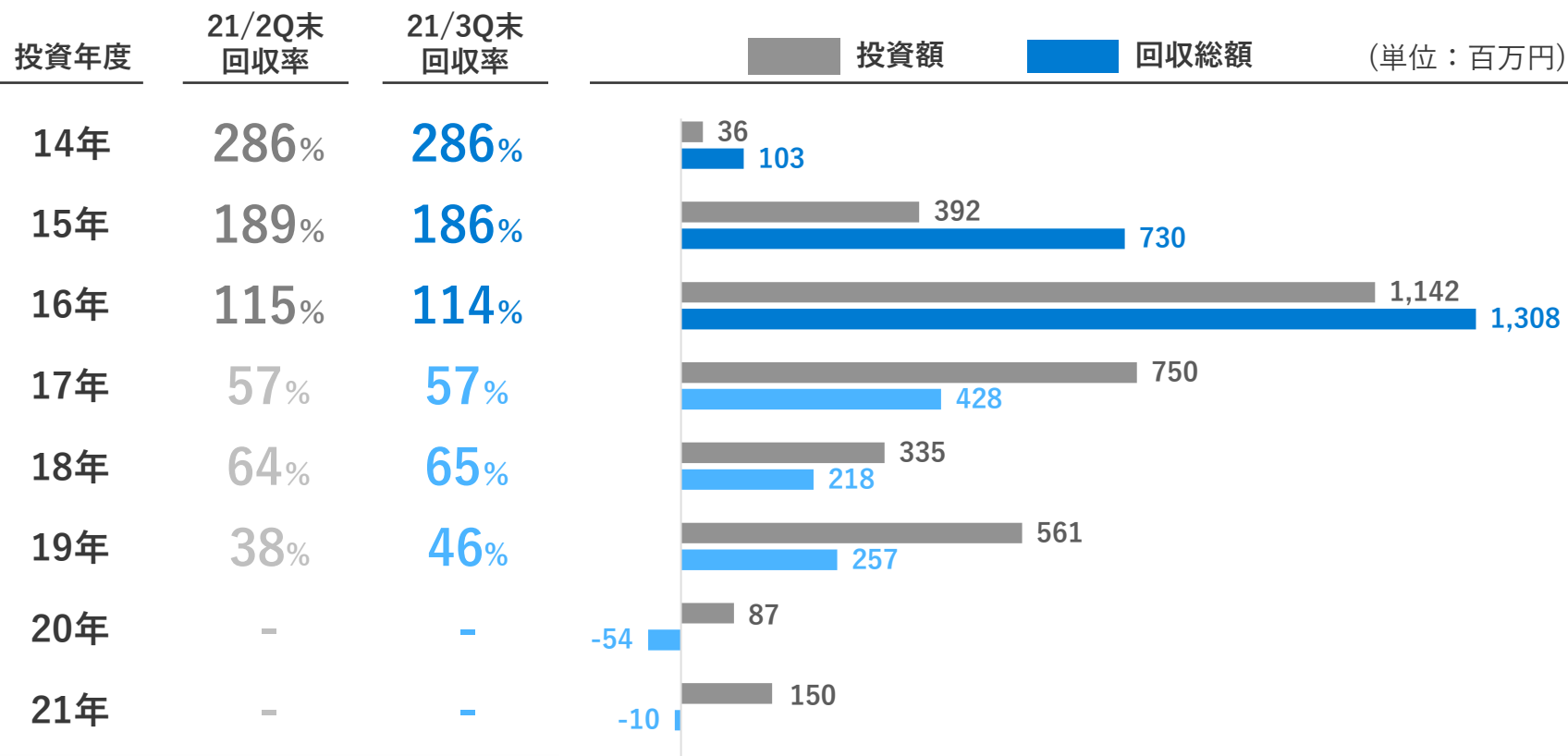
ネットキャッシュ・自己資本比率推移(四半期)

■ 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)

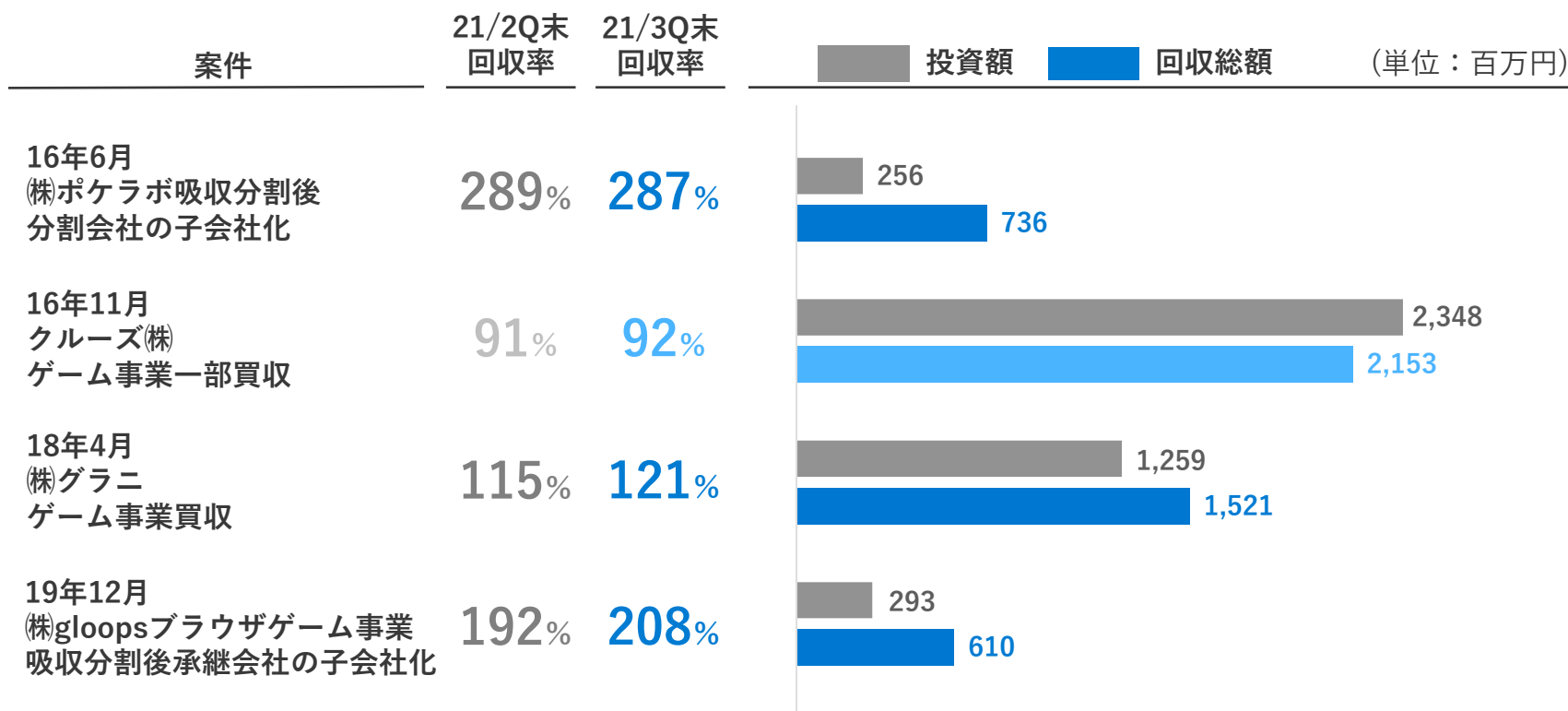
14-16年買取分は投資額を全額回収。
17-21年買取分についても、投資回収に向けて進行。



※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、グラニ案件、gloops案件は回収後も企業価値向上に大きく貢献。クルーズ案件も投資回収に向けて着実に進行。

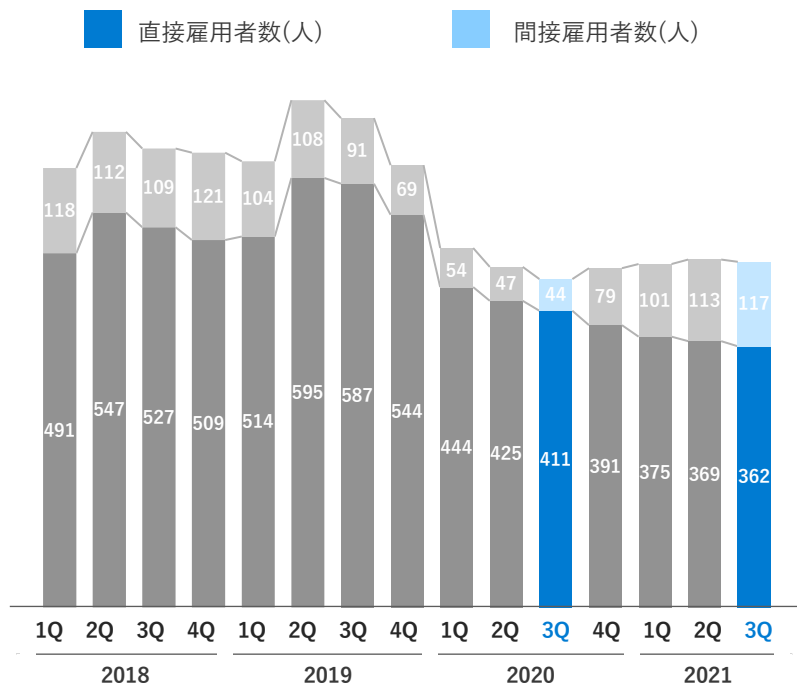


※回収総額はEBITDAから税金を控除した金額に、投資額に係るタックスシールドを加算し、算出しています。
※集計方法を前期末時点から、一部変更・精緻にしているため過去資料からの数値変更が一部存在します。

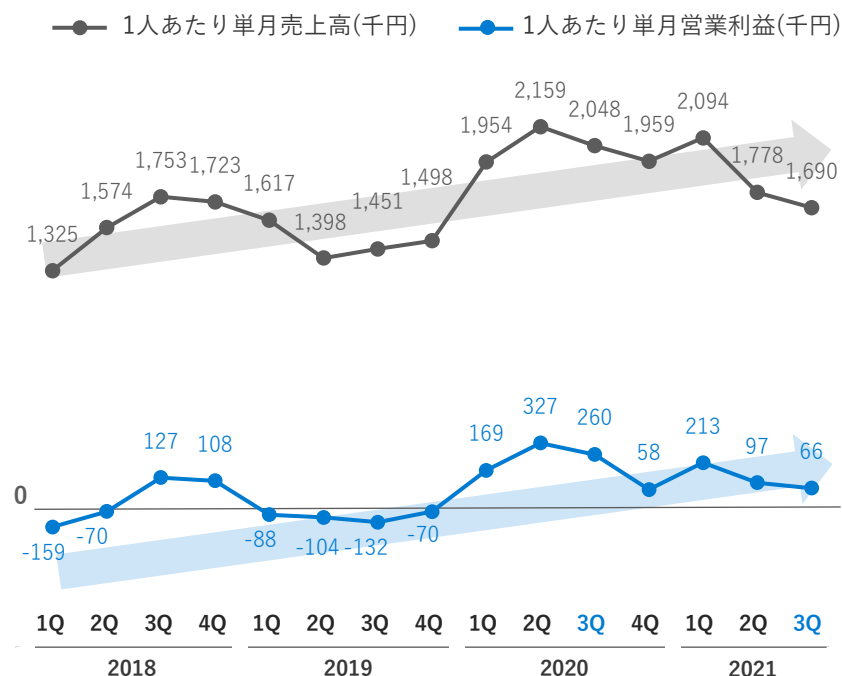
従業員数推移(四半期単体)と生産性

間接雇用比率を一定高める組織戦略方針のもと間接雇用者数が増加。
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。
※ 従業員数、一人あたり生産性指標では、9月下旬に75%の株式を取得した株式会社滋賀レイクスターズの従業員数は含めていません。

通期連結業績予想と株主還元策

2021年12月期 通期連結業績予想は据え置き。
株主還元策の検討を進行。

通期連結業績予想

通期連結業績予想に対して、2021年3Q累計で売上高は68.9%、営業利益は72.0%の進捗。通期連結業績予想は据え置き。

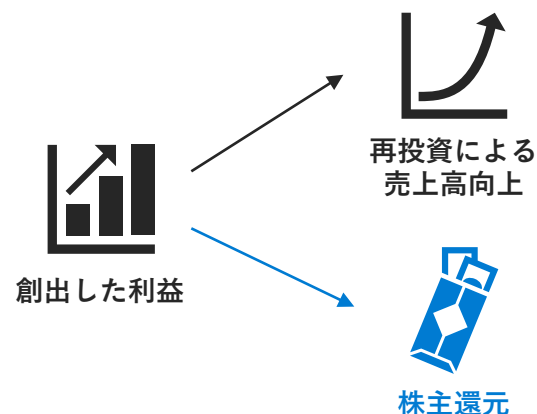
(単位：百万円)

	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
3Q累計	7,988	539	514	429
進捗率	68.9%	72.0%	73.5%	66.1%

株主還元策

タイトル獲得等の再投資機会を考慮しつつ、配当・自社株買い等の株主還元策の検討を進行。マイネットの分配可能額を確保するため、マイネットゲームスからマイネットへ配当を実施。

キャピタル・アロケーション



1. 決算概要

2. 事業概況

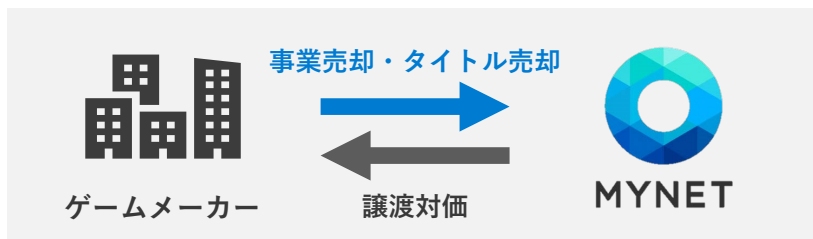
3. 全社戦略

ゲームサービス事業：ビジネスモデル

ゲームタイトルを買い取り、独自のスマート運営で収益性を高め、「10年空間」実現にむけて長期運営をはかる「ゲームサービス業」。

ゲームタイトルの買取

ゲームタイトルの開発ではなく、事業買収やタイトル買取を通して、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。



タイトル移管のニーズ

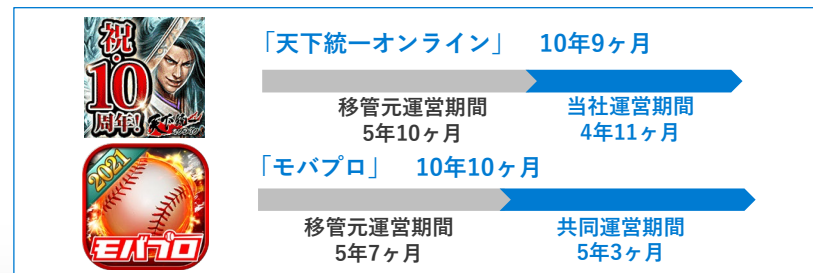
- ① 新規タイトル開発向けの人員再配置・資金獲得
- ② 業績、決算に向けた利益確定
- ③ サービス終了回避によるブランド価値/イメージの保護
- ④ ゲーム事業の事業統廃合

タイトルの長期運営

独自のスマート運営を導入し、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：競争力

累計79本のゲーム運営で蓄積したデータ・アセット・ノウハウを活用したスマート運営がゲーム市場における持続的競争優位性。

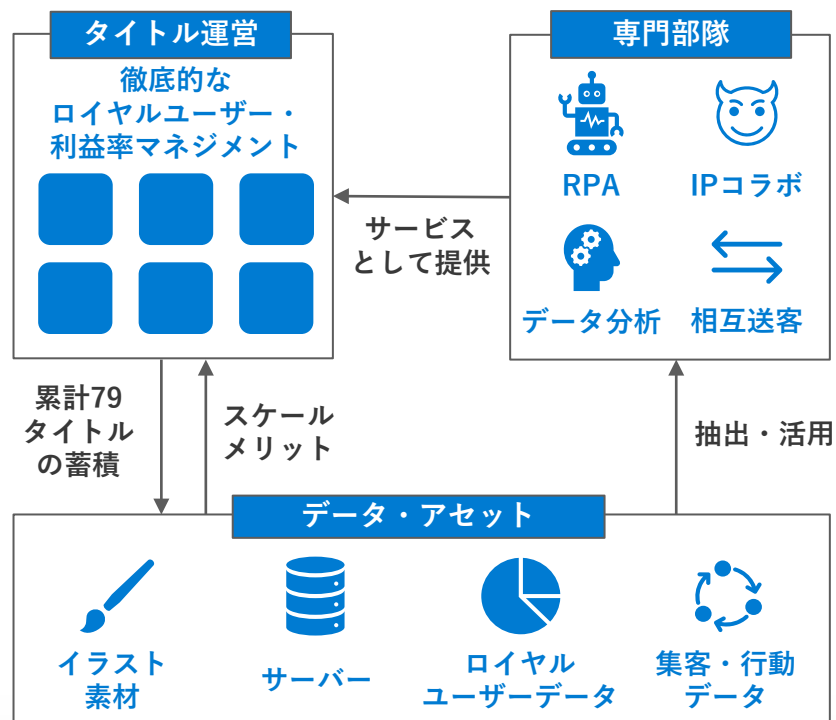
スマート運営

データ・アセット・ノウハウを活用したスマート運営が競争力。スマート運営により、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

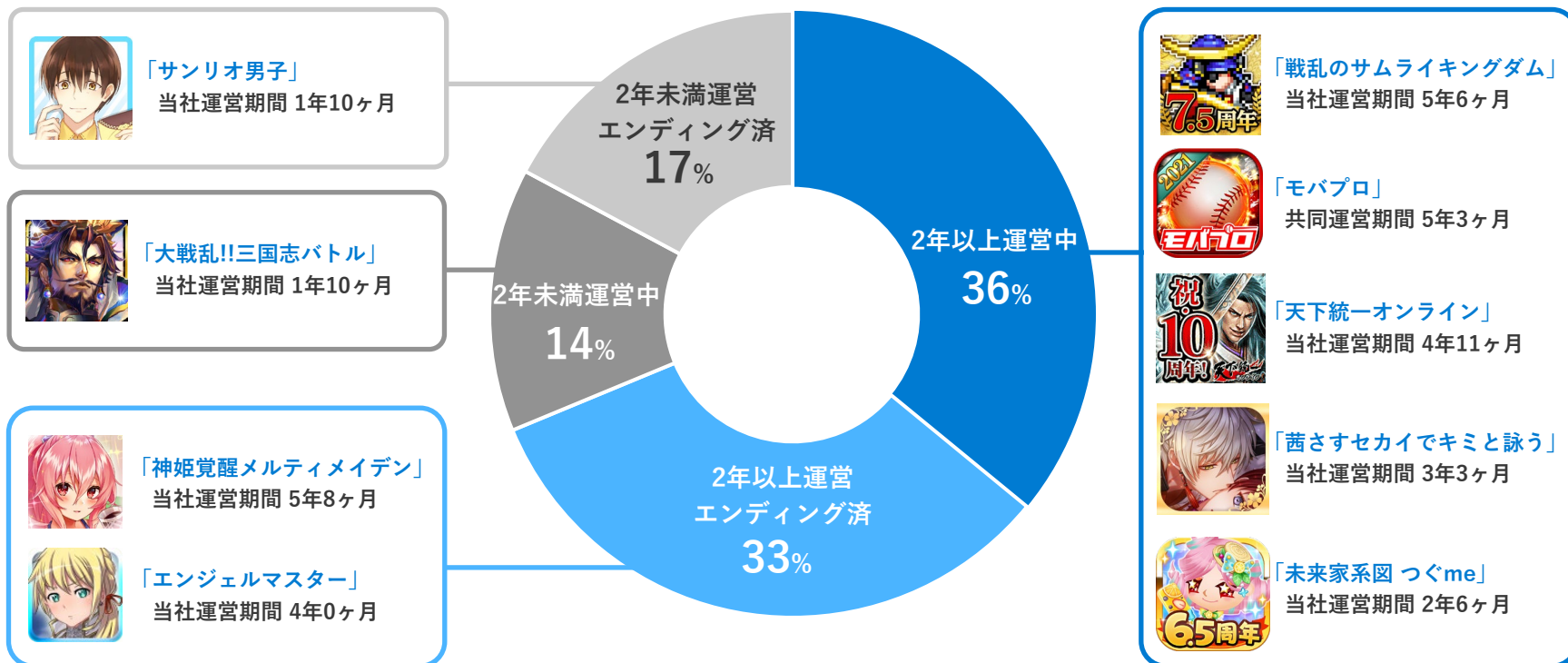
データ	累計79タイトルの運営実績により蓄積されたロイヤルユーザーデータやコストデータを用いた運営における各種指標、パラメータの最適化。
アセット	イラストやユーザー基盤をタイトル間でシェアリングする事によるコストの削減。スケールメリットによるサーバー費や外注費などのコスト削減。
ノウハウ	上記データやアセットも含め、分析・コストコントロール・共有財産化等を通じ、全てをスマート化する価値基準に紐づく文化や暗黙知。

スマート運営を可能とする仕組み



ゲームサービス事業：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69%を占める。
独自の競争力を注入することで、長期運営を実現。



※ 当社運営期間は、移管月から2021年9月までの期間を記載しております。

※ 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を除いたタイトル数の比率を算出しております。

ゲームサービス事業：タイトルエンディング

「グラフィティスマッシュ」をエンディング。
21年9月末現在、運営タイトル数は32本。

大規模タイトル

レジェンド オブ モンスターズ
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)
龍が如く ONLINE
非公開タイトル

中規模タイトル

幻獣姫
戦の海賊
刻のイシュタリア
ドラゴンタクティクス
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
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
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
非公開タイトル

※ 規模は移管初月から3ヶ月間のグロス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。

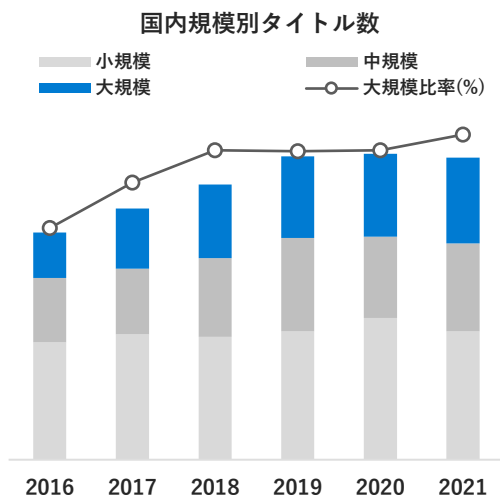
21年3Qのエンディングタイトル

ゲームサービス事業：獲得戦略

案件の大型化などの環境変化に対応し、獲得戦略を洗練。
10月に大型案件を収益帰属、12月にも超大型案件を視野に進行。

環境変化

対象タイトル数は一定で推移しているが、大規模タイトルの比率が増加傾向にある。



獲得戦略

環境変化に適応した新スキームを整備。渉外力・運営リソースも拡充し、獲得数の増加を図る。

買取・P/S・受託の3本のスキーム
環境変化に伴い大規模化する顧客ニーズに合わせた柔軟なスキームを整備。

獲得担当役員のもと、渉外力強化
獲得専任の担当役員の配置に加え、ハイクラスのエクゼキュションメンバー採用。

リモートワーク採用を拡大
安定運用に入ったリモートワーク環境を活用し、全国リモート採用を拡大。柔軟に運営リソースを確保。

獲得成果

4Qに超大型案件の獲得を実行。継続した大規模タイトルの獲得を目指す。

10月に大規模案件1本確定
大型案件1本の収益帰属確定。10月より収益帰属化を行い、運営を進行。

12月に超大規模案件1本内定
12月には高い確度で超大規模となる案件の獲得を見越し、交渉進行、受け入れ体制を準備。

期末にかけて複数案件進行
各社期末(12-3月)に向けて需要が高く、複数案件の交渉を進行。更なる案件の獲得に向けて体制を整備。

※出典：App Annie 日本国内 iOS・Android合計 2015年1月~2021年6月
※大規模は売上1~2億円、中規模は5,000万円~1億円未満、
小規模は2,000~5,000万円未満のタイトル数を集計

スポーツDX事業：クラブDX

スポーツクラブにゲームサービス事業で培った独自のDX技能を注入。FC琉球との取り組みで継続した成果を実現。

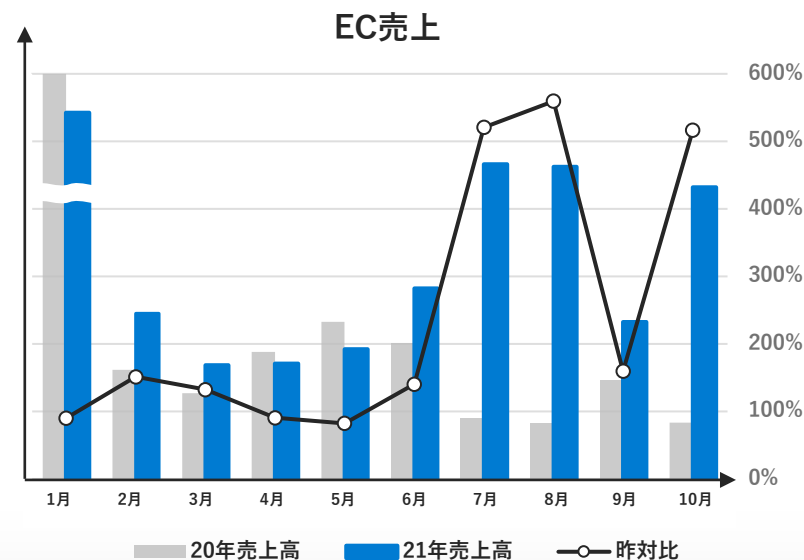
クラブ運営DX

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。

Digital Patch	Digital Integration	Digital Transformation
<p>個別業務のデジタル化・自動化</p>	<p>デジタル活用で業務全体の最適化</p>	<p>デジタルを活用した既存ビジネスの変革</p>
DP施策内容	<ul style="list-style-type: none">✓ 売上・コストデータの集約・クラウド化✓ 販売管理情報の電子データ化✓ 予実進捗管理の自動化	
DI施策内容	<ul style="list-style-type: none">✓ 各データの一元化ならびにダッシュボードの構築✓ CRMによる顧客データ管理✓ データに基づき高速でPDCAを回し、施策の確度向上	

FC琉球との取り組み進捗

1月～5月にかけてDPを完了。6月より業務全体の最適化に向けてDIを始動。データに基づくクラブ運営を行い、7,8,10月は昨対比500%超えを実現。



スポーツDX事業：クラブDX

プロバスケットボールクラブの滋賀レイクスターズへの 経営参画を決定。クラブDX事業の横展開を開始。

B1リーグ 滋賀レイクスターズ

21年9月に大津市をホームとするプロバスケットボールクラブの滋賀レイクスターズの株式75%を取得。経営参画を行い、新B1リーグへの参加を目指す。



滋賀レイクスターズとの取り組み進捗

toB,toC双方にデジタルを注入するための基盤を整備。新B1リーグ参加に必要な、来場者数や売上を目指すとともに、自治体、財界等の地域連携も強化。



to C向けCRMの注入

顧客情報をIDで一元管理を実施。顧客来場頻度、購買動向を分析し、新規施策を策定。



to B向けファネル管理体制

法人向け営業の管理と人員体制を整備。新規のスポンサー獲得に向け、デジタルの力で営業整備。



地域連携の強化

県唯一のプロスポーツクラブとして、県経済の活性化に向け、地域自治体、財界と連携を行う。

スポーツDX事業：ファンタジースポーツ

新たな競技への横展開となる「B.LEAGUE#LIVE2021」、 新シーズン版の「プロ野球#LIVE2022」のリリースに向けて進行。

「B.LEAGUE#LIVE2021」のリリース決定

22年1Qに「B.LEAGUE#LIVE2021」のリリースに向けて開発を進行。野球に続く、競技軸での横展開を行い、ファンタジースポーツ事業の拡大を目指す。



B.LEAGUE#LIVE2021

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



※上記写真は開発途中画面となります。

「プロ野球#LIVE2022」のリリース決定

22年シーズンの開幕に合わせ「プロ野球#LIVE2022」のリリースを準備。前作でのKPI検証、分析を踏まえ、更なるユーザー獲得を行う。



プロ野球#LIVE2022

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



※上記写真は開発途中画面となります。

スポーツDX事業：ファンタジースポーツ

米国市場をもとに推計した国内の市場規模は約3,000億円。
米国主要企業は急成長しており、国内でも事業機会が見込まれる。

市場規模推計

米国のファンタジースポーツの市場規模は9,000億円。
当社推計の国内市場規模は約3,000億円にのぼり、
魅力の高い分野である。

	米国*1	日本 (推計値*2)
市場規模	9,053億円	3,020億円
FS参加人口*2	4,590万人	1,532万人
FS参加率	19%	19%
DFS参加人口*2	1,721万人	574万人
DFS参加率	37.5%	37.5%
DFS平均収益/人	52,598円	52,598円

*1参考レポート出典 FSGA(Fantasy Sports & Gaming Assosiation), IBIS World, Information Center, Allied Market Research, Statista

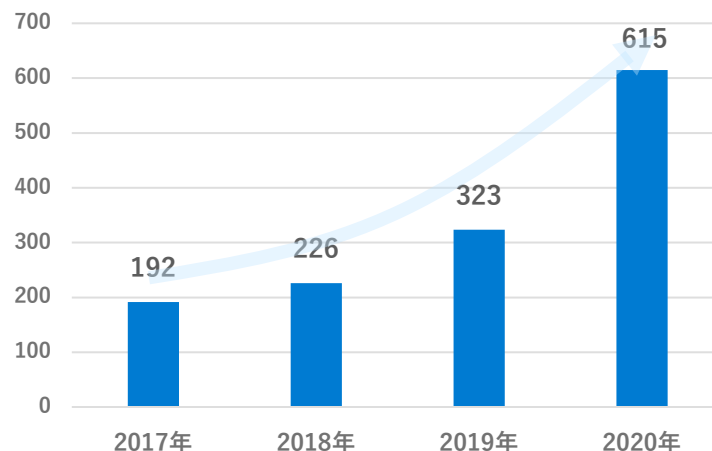
*2参加人口は18歳以上で集計。

*3FSは「ファンタジースポーツ」、DFSは「デイリーファンタジースポーツ」を表す。

米国の主要企業の成長

米国においてファンタジースポーツを展開するドラフトキングス (DraftKings Inc.) は急成長を遂げており、
日本でも事業化や潜在的な成長可能性が見込まれる。

売上高 (単位：百万米ドル)



スポーツDX事業：ファンタジースポーツ

ファンタジースポーツ領域のNo.1を目指し、適正な市場形成を牽引。
相性の良いNFTとも掛け合わせ、事業の飛躍を行う。

市場形成を牽引

デイリーファンタジースポーツの拡大に向け、省庁を含めた議論に情報提供。適正な市場形成、関連コミュニティの確立、スポーツへの資金還流を促進。

法的議論への情報提供



賞金制度等にかかる法的問題の解消に向け、議論の場が有意義となるよう情報提供。

市場形成の適正化



国内のファーストムーバーとして
適正なファンタジースポーツ市場形成への貢献。

スポーツ市場全体の活性化



新たなコミュニティ確立、スポーツ自体への
資金還流を通し、市場全体を盛り上げる。

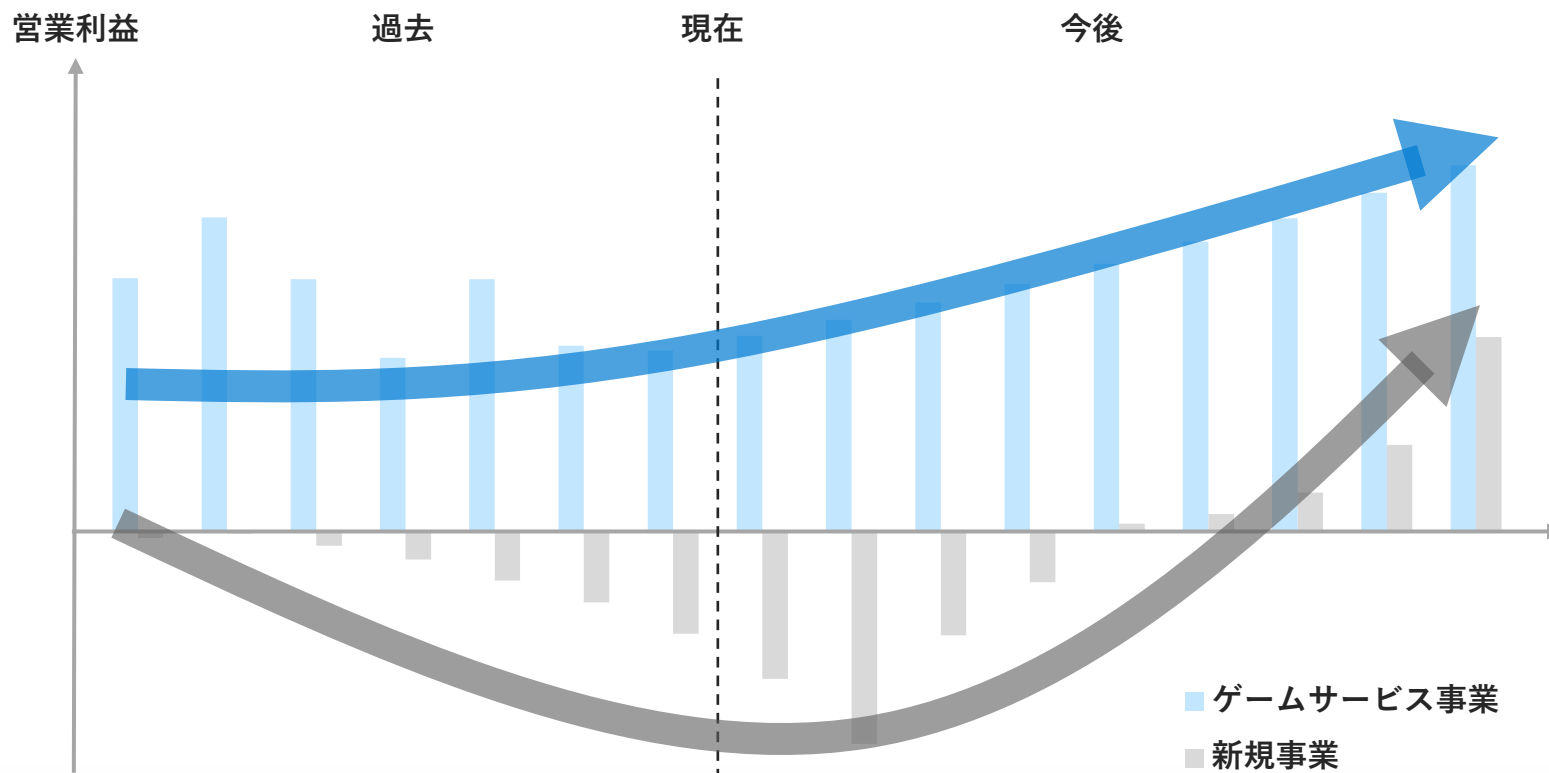
ファンタジースポーツ×NFT

海外で既に大きな熱狂を見せる「ファンタジースポーツ×NFTマーケットプレイス」に取り組み、事業成長を加速させる。

代表企業	競技	バリュエーション
Dapper Labs	バスケットボール(NBA) アメフト(NFL) サッカー(スペインリーグ)	\$7.6B
Sorare	サッカー(約200チームの プロクラブ)	\$4.3B
Candy Digital	ベースボール(MLB)	\$1.5B

事業概況：主力事業の収益性と新規事業投資

ゲームサービス事業では安定した営業利益を確保。
第二の柱の創出に向けて新規事業投資を進行。



BtoB事業：事業概況

AI事業・マーケティング事業は当社DX技能を活用した
BtoBビジネスとして収益基盤を確立。持続成長を目指す。

AI事業

AI・データ活用の内製化トレンドに合わせ、新たに
研修とコンサルを組み合わせたメニューを追加。
AI活用に踏み出す企業で需要が大きく、受注拡大中。

PoC(概念実証)



AI開発のPoC(概念実証)でリピートとなる
企業様より案件獲得。
また、AI系の学术论文を実装する
案件を新たな領域として受注。

内製化ソリューション



DXでの組織変革の一環で、AIやデータ
サイエンスの内製化がトレンドである。
研修→コンサル→AI人材によるOJTの
パッケージを組み、早くも2社より受注。

マーケティング事業

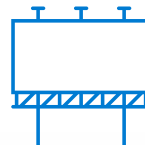
ゲーム業界でASO領域のトップクラスに。
ASOと広告でシナジーを創出し、
アプリストアマーケでのトップランナーを目指す。

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。
導入が25タイトルを突破し、利用企業の
リピート率80%と高い顧客満足度を実現。

GAME ASO × ASA



AIを用いたApple Search Adsの運用最適
化機能「オペレーションAI」を開発。
他社運営ゲームでApp Storeの
オーガニックインストール最大化を実現。

1. 決算概要

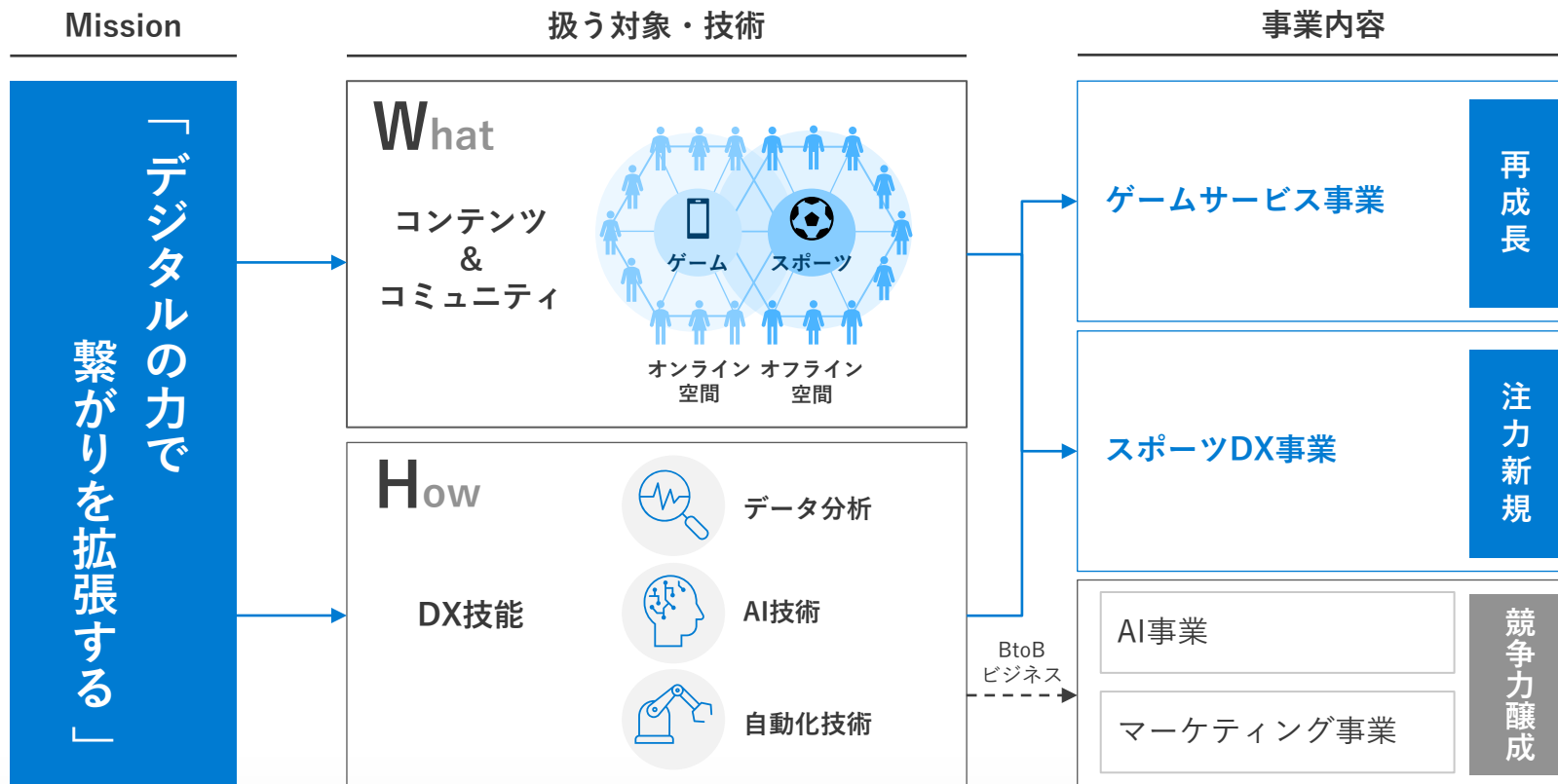
2. 事業概況

3. 全社戦略



全社事業戦略の指針

2020年代のメガトレンドは既存産業のDX。当社は強みのDX技能をゲームとスポーツ2領域のコンテンツ・コミュニティに投下。



主軸事業の親和性

熱狂するコンテンツを中心に据え、ファンベースを醸成する
ゲームサービス事業とスポーツDX事業を主軸に展開

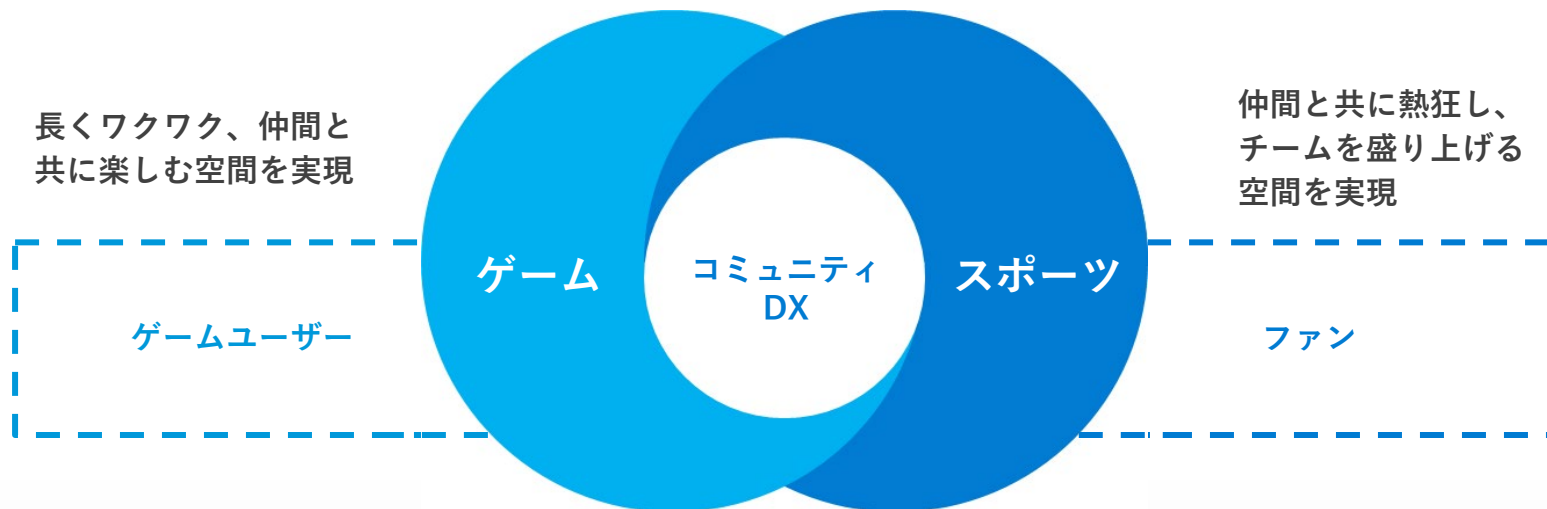
デジタルの力で繋がり
を拡張する
コミュニティ

コミュニティの中心には
熱狂を生むコンテンツ

オンラインではゲーム、
フィジカルでは
スポーツ

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



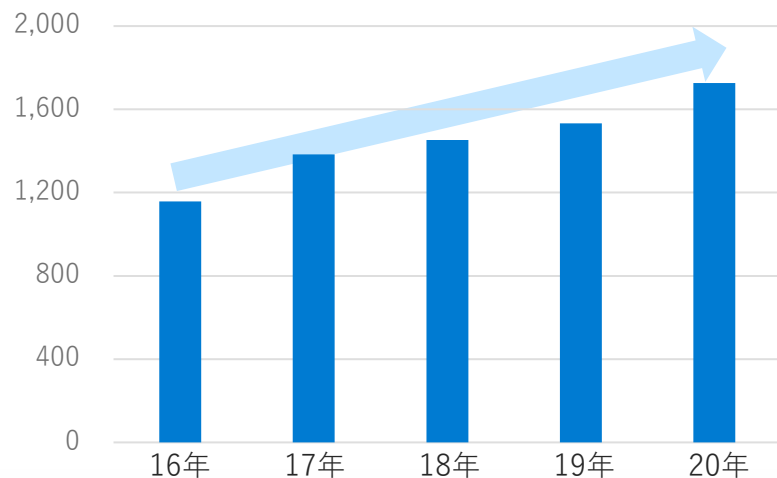
主軸事業の市場成長性

スマホゲームの国内市場規模は、過去5年で堅調に成長。
スポーツの国内市場規模も政府の支援もあり堅調に伸長する見通し。

スマホゲーム市場概観

中長期的に国内スマートフォンゲーム市場は伸び続けており、当社のターゲット市場規模も順調に拡大するものと想定。

スマホゲーム市場規模（十億円）

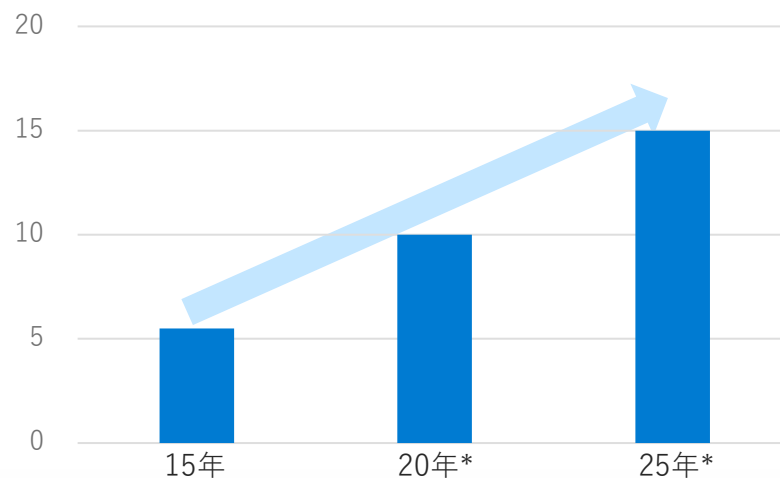


出典：App Annie Intelligence：iOS、Google Playの合計。
支出額はグロス（一定パーセントのアプリストア手数料を含む）

国内スポーツ市場概観

内閣府出典の「日本再興戦略2016-官民戦略プロジェクト10」の1つに含まれ、スポーツ産業は2025年までに15兆円への成長産業。

スポーツ市場規模（兆円）



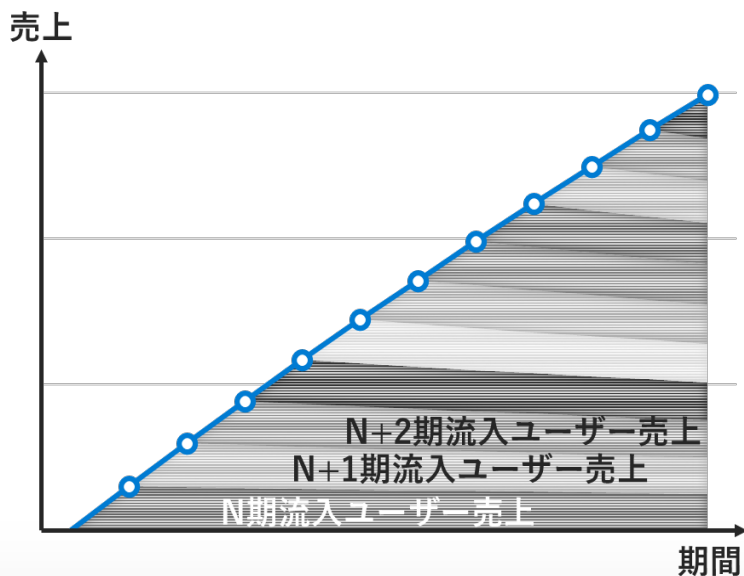
※出典：内閣府「日本再興戦略2016」

成長戦略・持続的成長構造

ゲームサービス事業の「継続率」強化・ファンタジースポーツの「複利型」での事業化を通じ、長期の「持続的成長構造」を確立する。

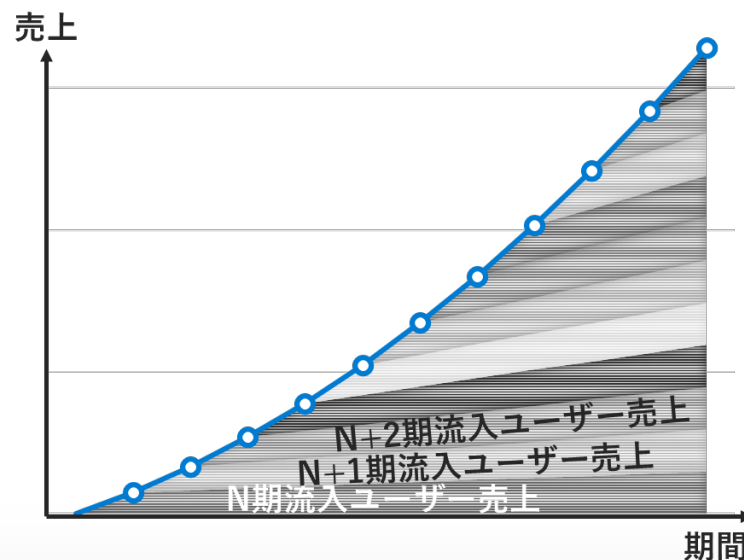
ゲームサービス事業：ストック型

タイトル仕入により「**継続率の高いユーザー**」を獲得。強みであるスマート運営によって「継続率」を維持・強化し、「**ストック型成長モデル**」での成長を目指す。



ファンタジースポーツ：複利成長型

ファンタジースポーツは、継続率に加え、ユーザー熱量の向上を目指す。時間経過に伴い、次第に**単価上昇**も実現する「**複利型成長モデル**」を構築。



組織戦略：若手抜擢組織

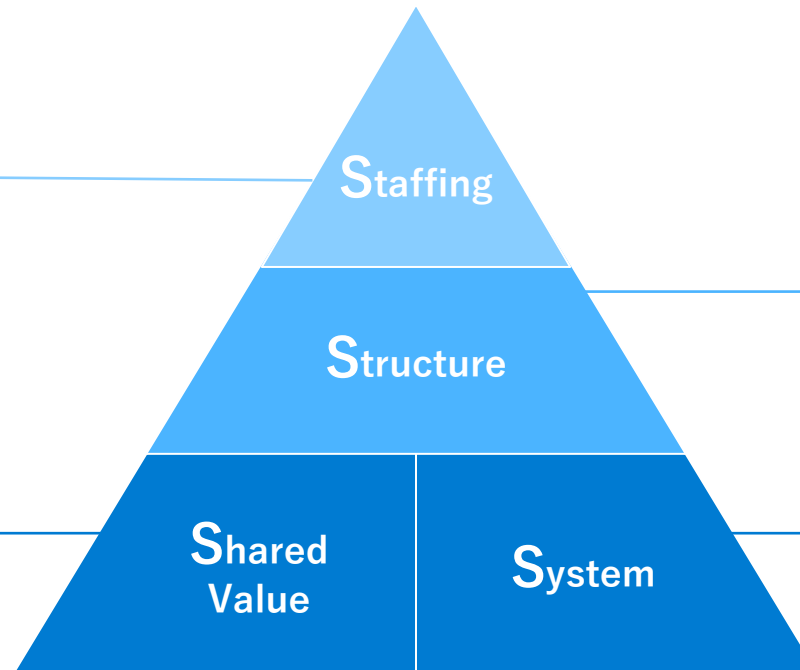
Mission・Valueの浸透により醸成された企業文化を土台に一貫した組織構造や人材配置を通して若手有能層抜擢組織を構築。

人材配置

- 小出孝雄、松本啓志が昨年それぞれ27歳、30歳で取締役就任。
- 半期に一度役員陣による若手抜擢会議を開催。

文化・価値観

- 第三創業期におけるMission・Valueを再定義。
- Value「Progressive」を核に年功序列にとられない企業文化。



組織構造

- 連続的なM&Aにより、多くの若手登用機会を創出。
- AI事業/戦略・企画/採用/事業開発等を重点若手育成組織に指定。

組織・人事制度

- 定量のValue合致・能力・目標達成評価制度を構築。
- 採用時のValue一致評価を目的とした構造化面接導入。

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	4,648万円(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	387名(連結 間接雇用除く)

アワード実績



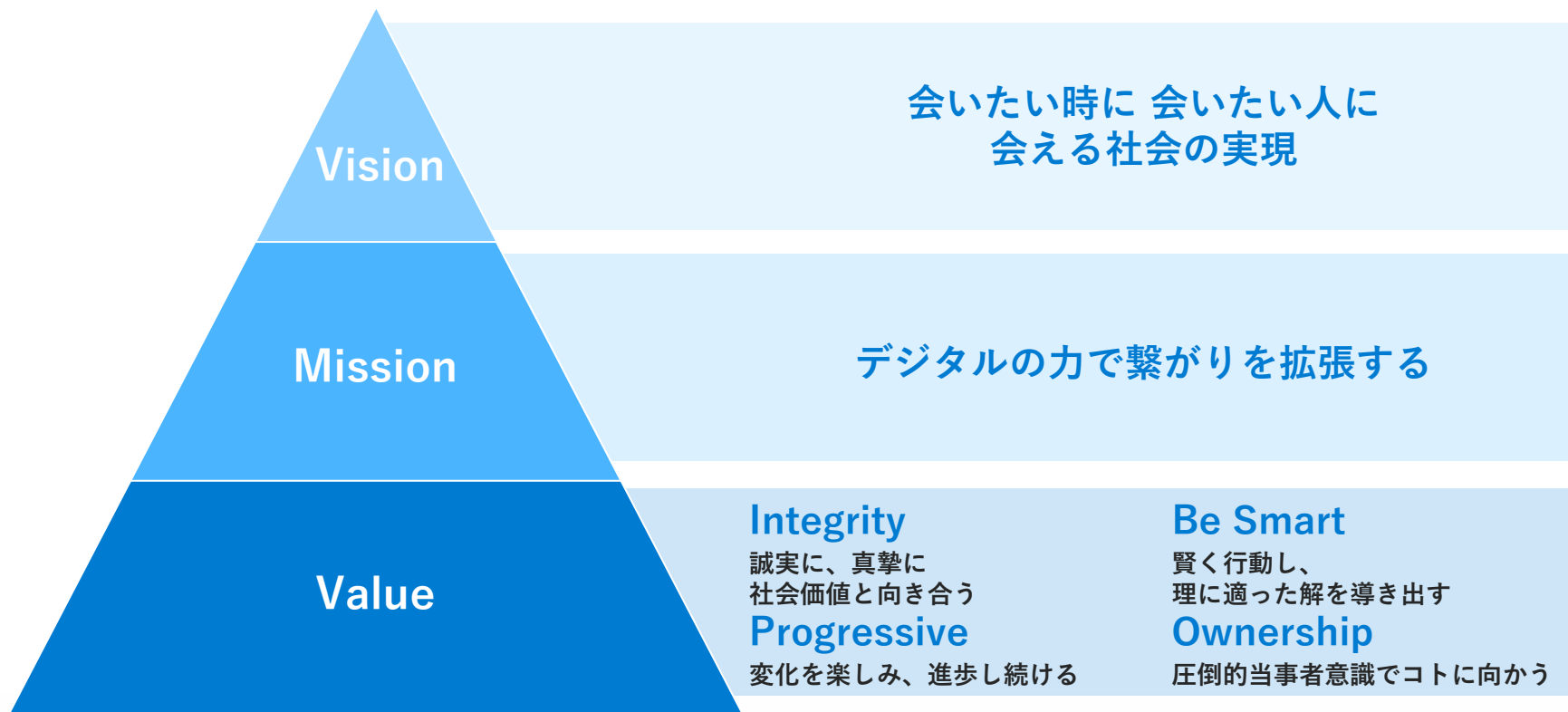
「Asia-Pacific High-Growth Companies 2020」
日本企業で32位にランクイン

沿革

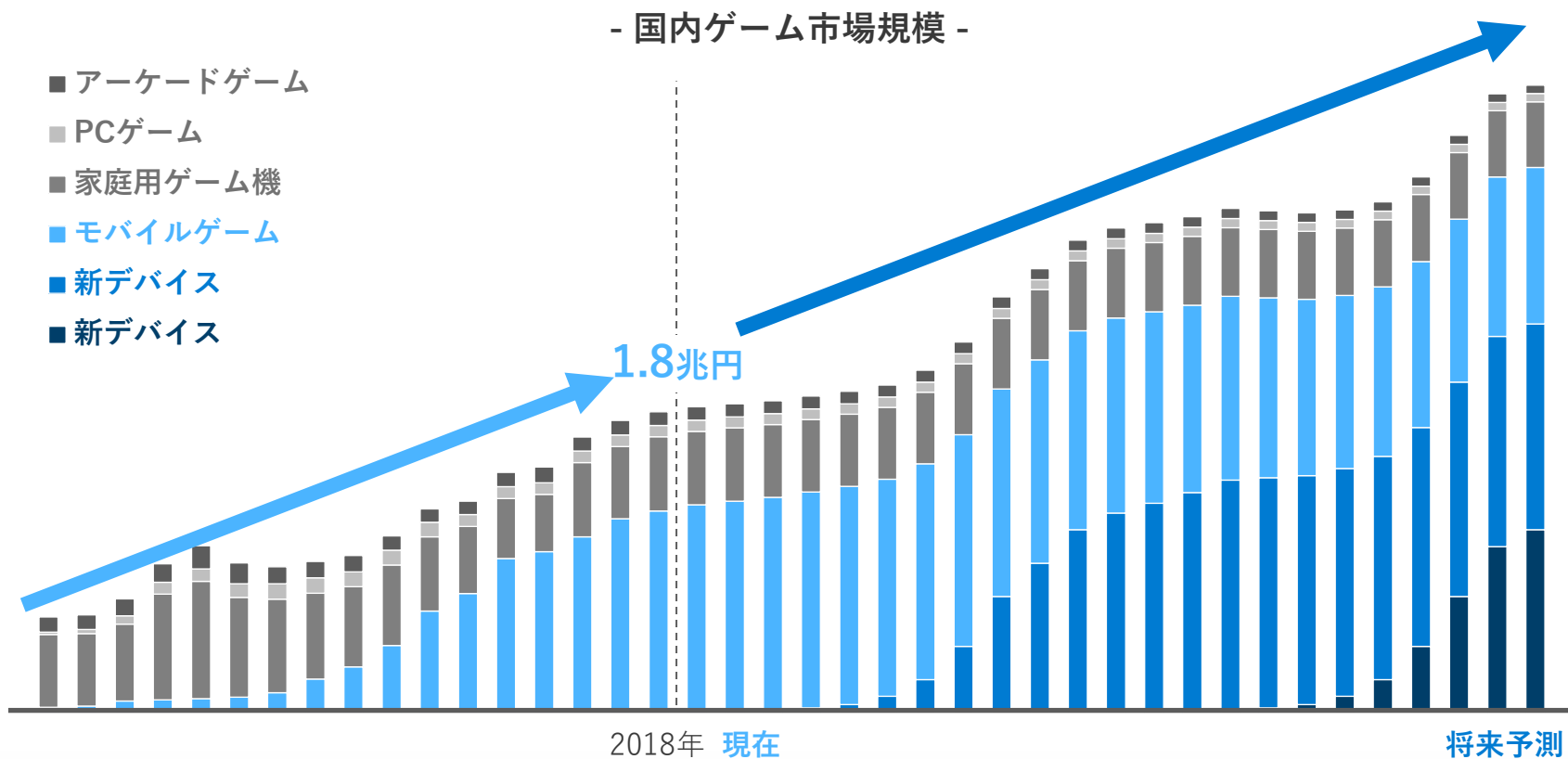
2006年6月	株式会社マイネット・ジャパン (現マイネット)を設立
2006年7月	国内初のソーシャルニュースサイト 「newsing(ニューシング)」リリース
2012年9月	スマートフォンゲーム事業に参入 「ファルキューレの紋章」リリース
2014年5月	ゲームサービス事業を開始 協業にて1タイトルを運営
2015年12月	東京証券取引所マザーズ上場
2016年6月	株式会社ポケラボ吸収分割後分割会社の子会社化
2016年11月	クルーズ株式会社ゲーム事業一部を買収
2017年12月	東京証券取引所市場第一部に市場変更
2018年3月	株式会社mynet.aiを設立
2018年3月	株式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
2021年9月	株式会社滋賀レイクスターズへの経営参画

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。



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。

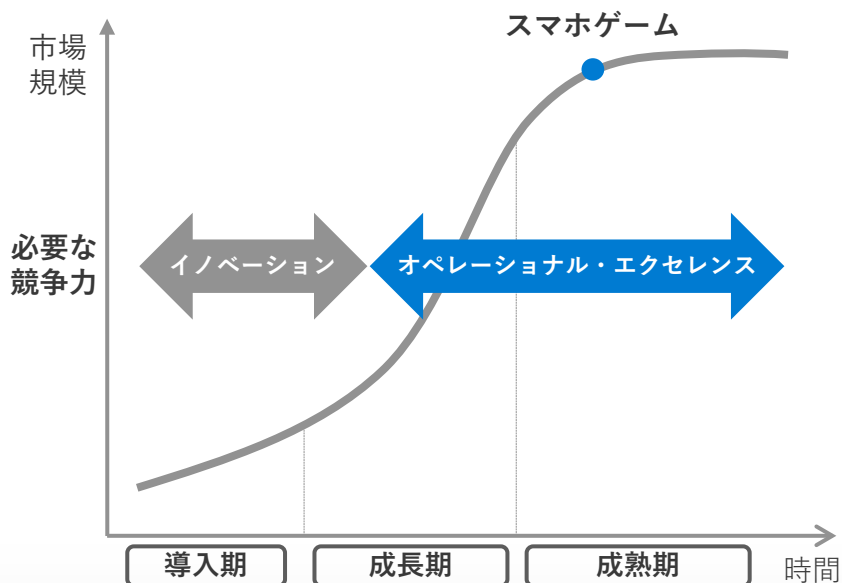


※「ファミ通ゲーム白書2019」「2018年度 アミューズメント産業界実態調査」より当社作成。アーケードゲームはテレビゲーム・音楽ゲームの合算値。
 2018年までの数値は上記資料から引用。2019年以降は当社予測値。

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

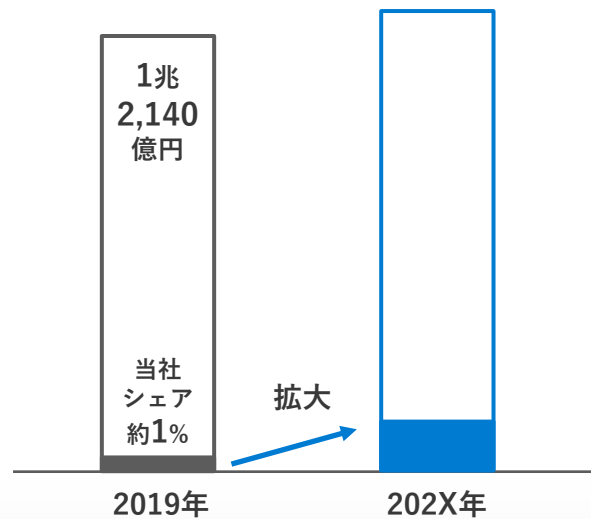
プロダクトサイクルにおいて成熟期にあるスマホゲーム市場は、高効率・高生産性の追求によるオペレーショナル・エクセレンスを確立することで競争優位の構築が可能に。



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。

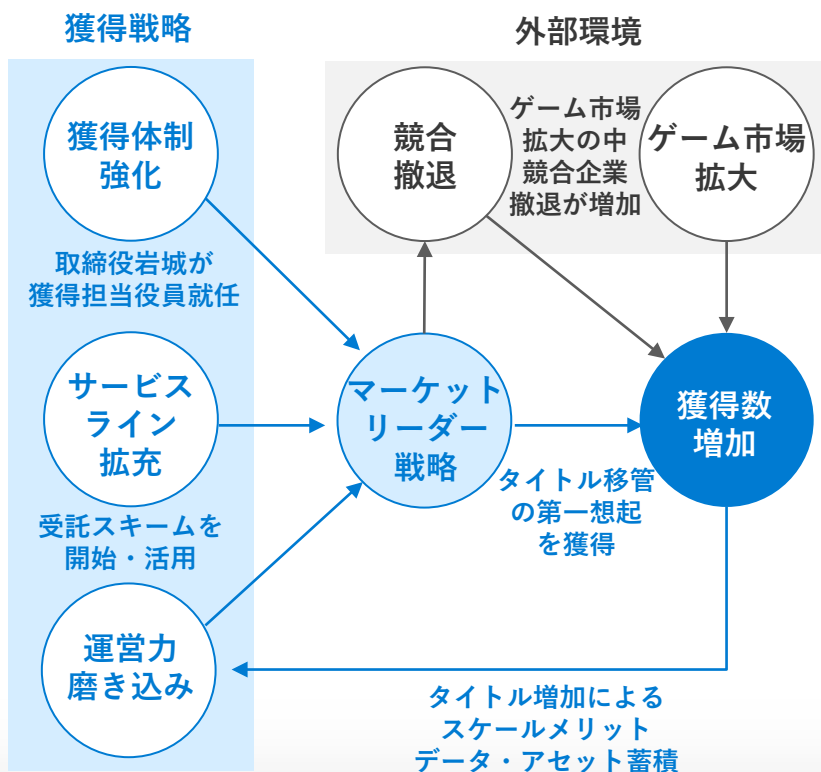
- 国内ゲームアプリ市場規模とシェア -



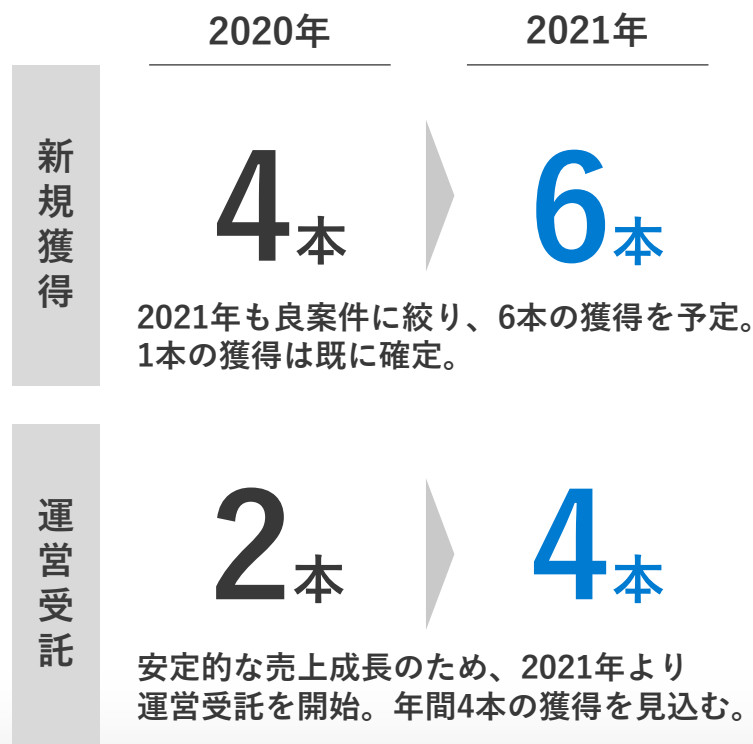
※「ファミ通ゲーム白書2020」より当社作成。

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



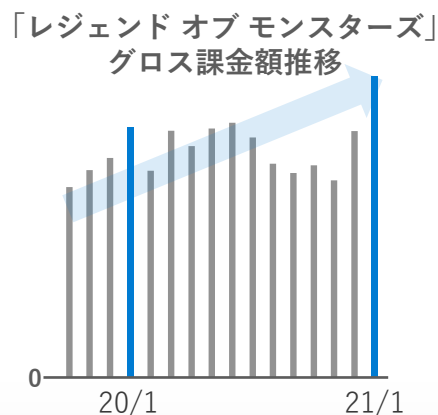
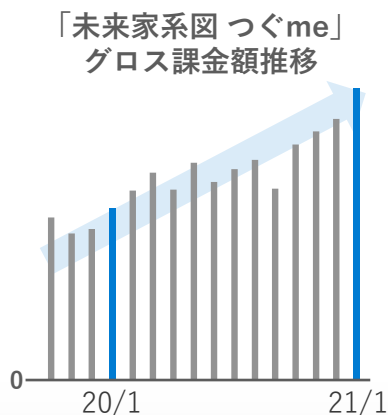
2021年度の獲得計画



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

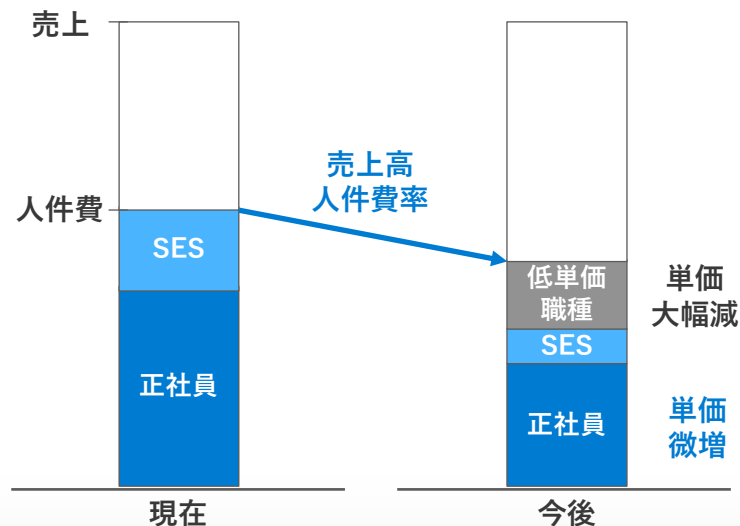
ポテンシャルのある小規模タイトルにマーケティングを注力。小規模タイトルを新たにキャッシュカウに。一部タイトルでは売上が大幅に増加。











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 -



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

費用推移(四半期会計期間・連結)

(単位：百万円)	金額			売上高構成比		
	21/3Q	20/3Q	前年同期比	21/3Q	20/3Q	前年同期比
PF使用料	766	903	▲137	31.6%	32.3%	▲0.7pt
変動費計	766	903	▲137	31.6%	32.3%	▲0.7pt
サーバー費用	136	176	▲40	5.6%	6.3%	▲0.7pt
外注費	439	366	+73	18.1%	13.1%	+5.0pt
人件費・採用費	673	696	▲23	27.7%	24.9%	+2.8pt
オフィス費用	12	63	▲51	0.5%	2.3%	▲1.8pt
広告宣伝費	69	30	+39	2.8%	1.1%	+1.7pt
その他	184	176	+8	7.6%	6.3%	+1.3pt
固定費計	1,516	1,510	+6	62.5%	54.0%	+8.5pt
償却費	50	42	+8	2.1%	1.5%	+0.6pt
償却費計	50	42	+8	2.1%	1.5%	+0.6pt
費用合計	2,333	2,457	▲124	96.1%	87.9%	+8.2pt

損益計算書(四半期・連結)

単位：百万円	21/3Q	20/3Q	前年同期比	21/2Q	前四半期比
売上高	2,427	2,795	▲368	2,570	▲143
売上総利益	999	1,278	▲279	1,011	▲12
販売管理費	905	939	▲34	870	+35
EBITDA	145	380	▲235	191	▲46
EBITDAマージン	6.0%	13.6%	▲7.6pt	7.4%	▲1.4pt
営業利益	94	338	▲244	140	▲46
営業利益率	3.9%	12.1%	▲8.2pt	5.5%	▲1.6pt
経常利益	77	336	▲259	136	▲59
親会社株主に帰属する 当期純利益	101	359	▲258	100	+1

貸借対照表(四半期・連結)

単位：百万円	21/3Q	20/3Q	前年同期比	21/2Q	前四半期比
流動資産	4,744	3,795	25.0%	4,138	14.6%
現金及び預金	3,348	2,372	41.1%	2,613	28.1%
固定資産	1,096	752	45.7%	984	11.4%
総資産	5,841	4,547	28.5%	5,122	14.0%
流動負債	1,440	1,586	-9.2%	1,236	16.5%
固定負債	1,384	698	98.3%	963	43.7%
純資産	3,015	2,262	33.3%	2,921	3.2%
資本金	46	3,076	-98.5%	46	0.0%
自己資本比率	51.5%	49.4%	2.1pt	56.7%	▲5.2pt

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。