

# BANK OF INNOVATION

2022年9月期 第1四半期

決算説明資料

株式会社バンク・オブ・イノベーション

(東証マザーズ：4393)

2022年2月

1. サマリー
2. 事業進捗
3. 業績

# 1. サマリー

2022年9月期  
1 Q連結業績

売上高 **4.7** 億円

直前四半期比 ▲0.4億円  
(▲8.6%)

営業損益 **▲2.6** 億円

直前四半期比 +0.0億円

**直前四半期比で減収増益、ほぼ横ばい**

(四半期営業損益推移は、2021年9月期3Qを底として増加傾向に)

事業概況

□ 開発中サービス

- ・新作大型RPG①『メメントモリ』3Qリリース予定
- ・新作大型RPG②の開発が進捗

□ 恋庭「マッチング×メタバース (Matching Metaverse)」

- ・課金高及び平均DAUの平均成長率が、市場成長率を大きく上回るペースで成長
- ・12月以降、LTV向上&ユーザー増加で、売上ランキング上昇トレンド

その他

□ 2Q→3Q→4Qへ毎四半期増収増益、業績の非連続成長フェーズへ

- ・中長期成長のためリスクをとった投資フェーズ⇒業績成長フェーズへの転換
- ・2Q業績：既存中国本土契約関連で89,970千円売上、『恋庭』売上拡大
- ・3Q業績：『メメントモリ』世界配信売上、『恋庭』売上拡大、その他
- ・4Q業績：『メメントモリ』世界配信売上、『恋庭』売上拡大、その他

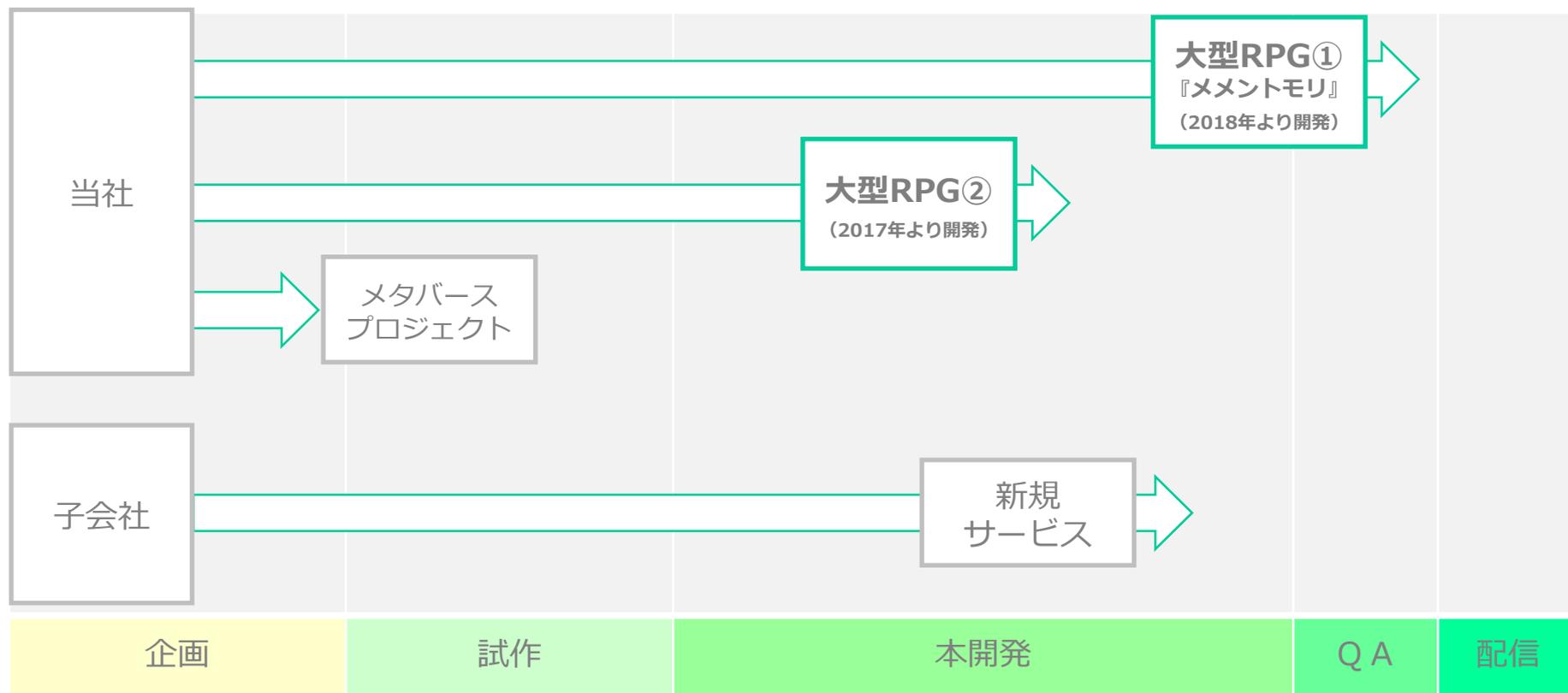
## 2. 事業進捗

- 現在『ミトラスフィア』『クリプトラクト』『恋庭』を配信中
- 新作大型RPG 2タイトル、その他 2タイトルを開発中

事業	タイトル / サービス名		配信エリア		ステータス
			日本	海外	
ゲーム	ミトラスフィア		●	—	配信中
	クリプトラクト		●	—	配信中
	新作大型RPG① メメントモリ		●	●	'22/9 3Qリリース予定
	新作大型RPG② (未公表)		●	●	本開発中
その他	メタバース 関連	恋庭 (マッチング×メタバース)	●	検討中	配信中
		メタバースプロジェクト (ゲーム×メタバース)	●	未定	企画中
	その他	新規サービス (未公表)	●	未定	本開発中

※上記は、当社の連結業績に重要な影響を与える可能性がある、「自社配信」のみ列挙しております。  
 ※「他社配信」タイトルにつきましては、当社の連結業績に重要な影響を与える場合に限り、記載いたします。

- 新作大型RPG①『メメントモリ』第3四半期リリース予定  
 (2022年1月に当社グループ内でテストプレイ版を検証し、それを踏まえてスケジュール設定)
- 新作大型RPG②の開発が進捗
- 21年12月末時点での開発中4タイトルの累計開発費16億円(費用処理済み)

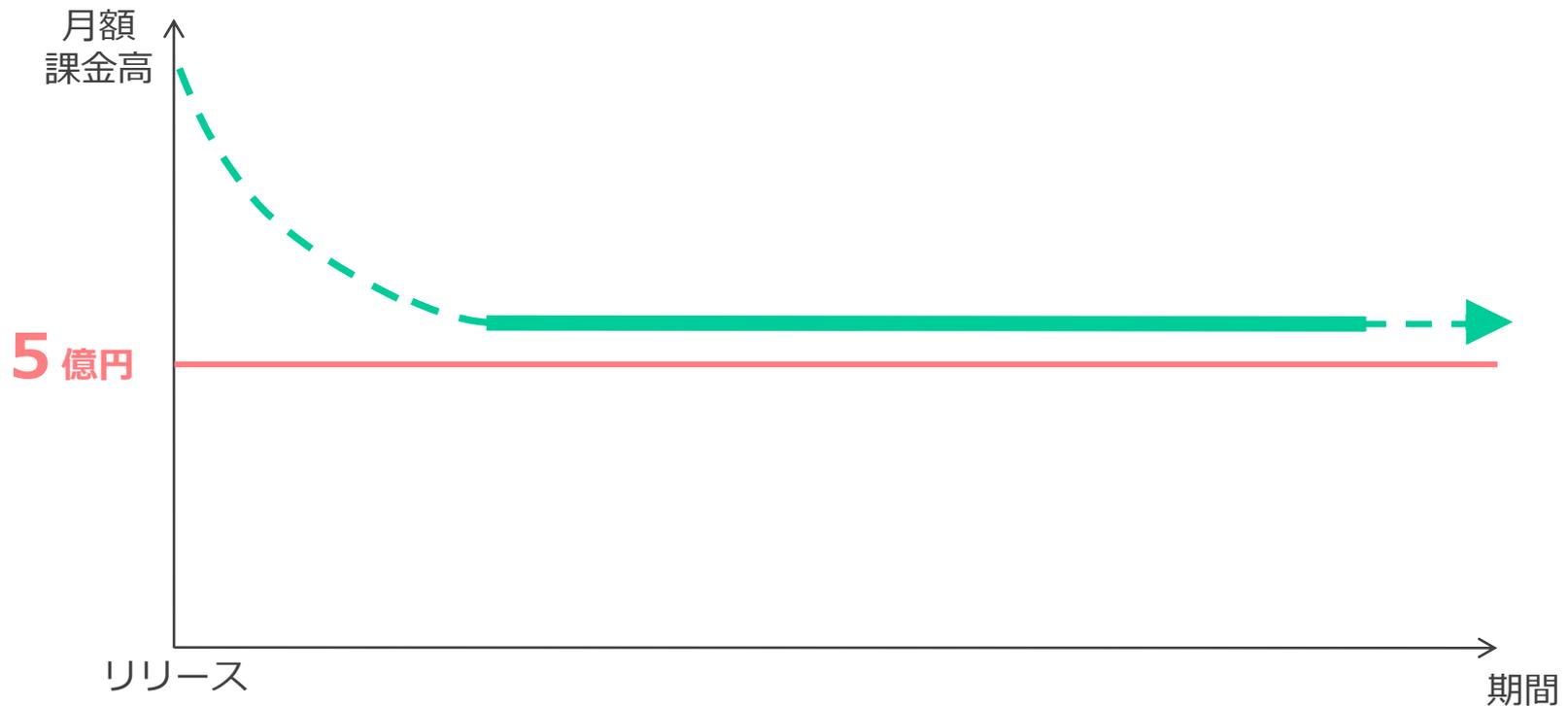


※開発タスクの消化率によっては、前回の開示と比較して進捗がない場合があります。  
 ※当社の品質基準に満たない場合は開発フェーズが後退する可能性があります。  
 ※各タイトルの配信開始時期等は今後決まり次第、IR又はニュースリリースでお知らせいたします。

- 2022年9月期第3四半期リリース予定
- 事前登録者数 15万人突破。公式Twitterフォロワー数 13万人（世界合計）
- 公式Twitterフォロワー数が、ミトラスフィアのリリース時フォロワー数の2.5倍



- 新作大型RPG①『メメントモリ』及び新作大型RPG②について、課金高は、リリースから数か月かけて徐々に減少、その後安定推移と見込む
- 新作大型RPG 1本あたり課金高は、安定推移期で日本国内月額5億円以上の規模を最低1年以上推移させることを目指して開発中（海外分は+a）





ゲーム恋活アプリ  
利用者数 **No.1** (※)

## 『ゲームしてたら、恋人ができた。』

恋庭は、そんな体験ができるアプリ。

マッチした人の83%が「今、会ってみたい人がいる」と回答。(※)

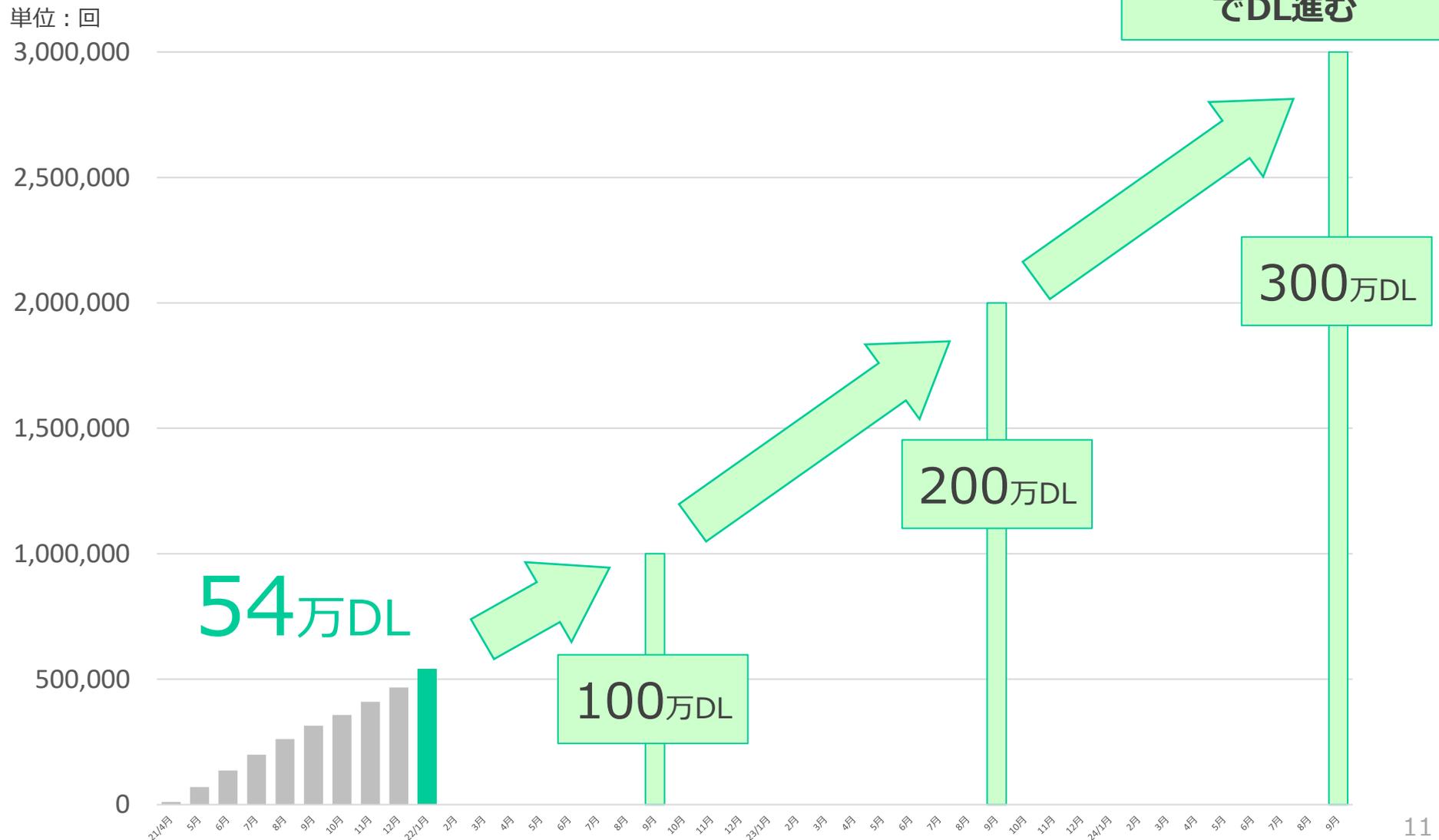
実際に会った人の2.8人に1人が「交際に発展」と回答。 (※)



『恋人ができるNo.1アプリ』でもありたい  
と考えております。

ダウンロードが進み、ユーザー基盤が拡大

累計54万ダウンロード（1月末時点）



男女ともに

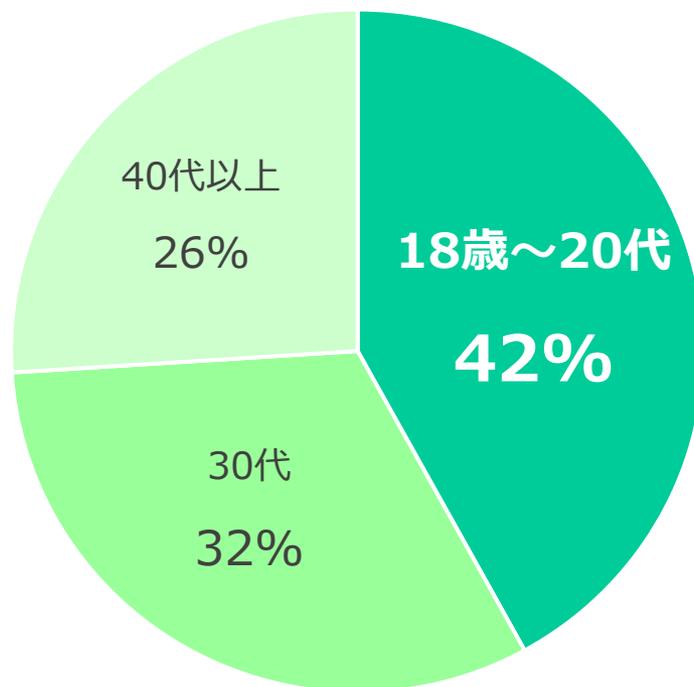
- ・ ダウンロード無料
- ・ マッチング無料
- ・ メッセージ無料
- ・ 顔出し不要

であることから、

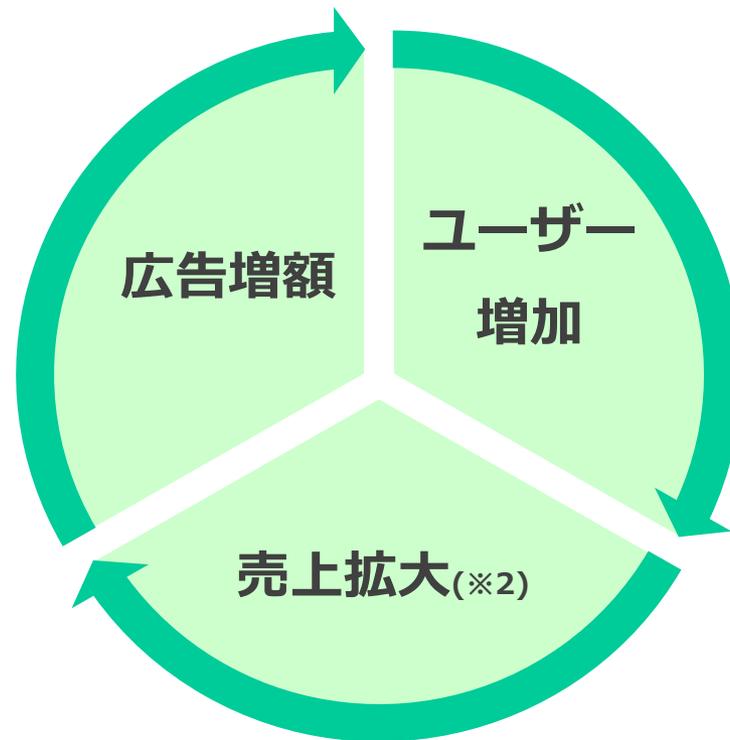
気楽に、友達づくりや真剣な恋人探しを始めることができ  
学生や新社会人を含む18歳～20代の利用者が最も多く、幅広い利用者層

## 年齢別利用者割合

■ 18歳～20代 ■ 30代 ■ 40代以上



- サービスの継続的改善によって、LTV (※1) が向上
- 今後、広告増額による成長サイクル加速へ

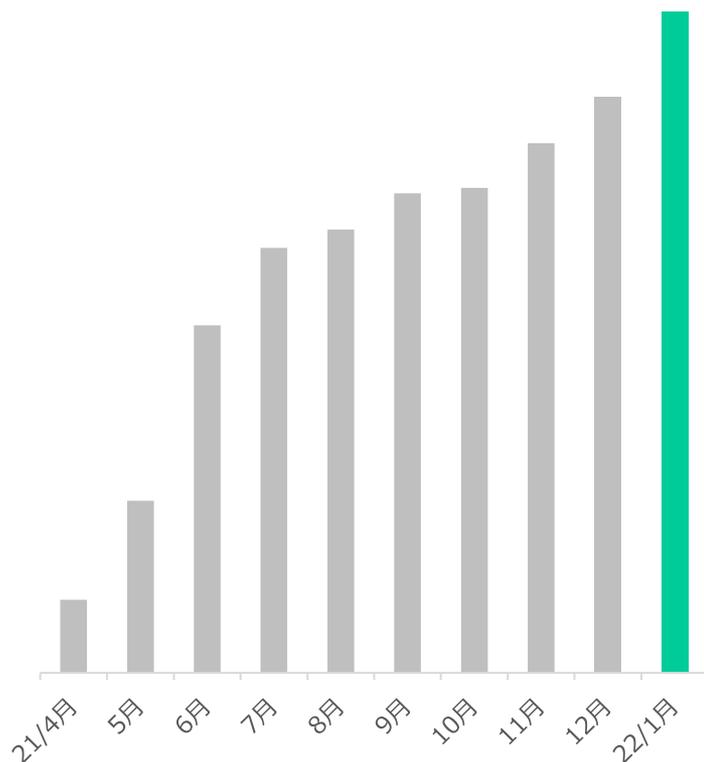


(※1) Life Time Value。1人の顧客から得られる売上総額

(※2) 効果測定 (売上と費用の比較) を実施

- 平均DAU (※) は、リリース以来、毎月過去最高を更新
- 1月の平均DAUは、前月比+15%増

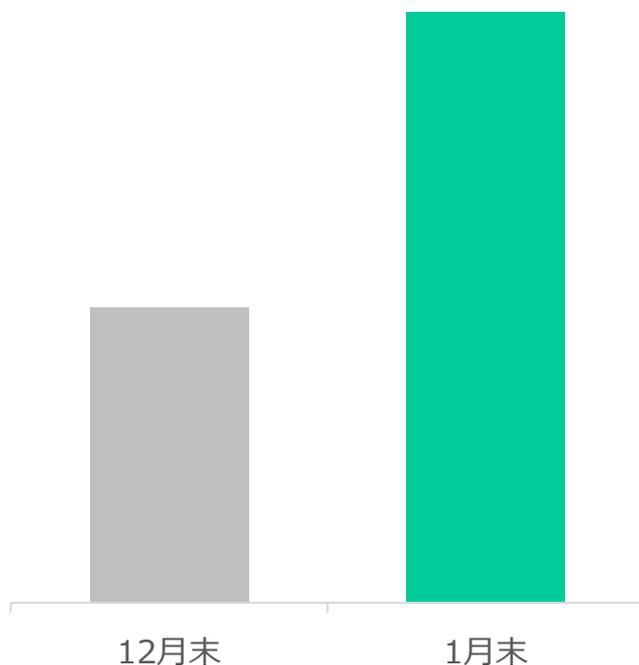
平均DAU推移



前月比 **15%増加**  
(毎月過去最高更新)

- 12月にサブスクプラン導入（プレミアムプラン、エンジョイプラン）
- 1月末時点のサブスクプラン契約者数は、前月末比100%増加

サブスクプラン契約者数

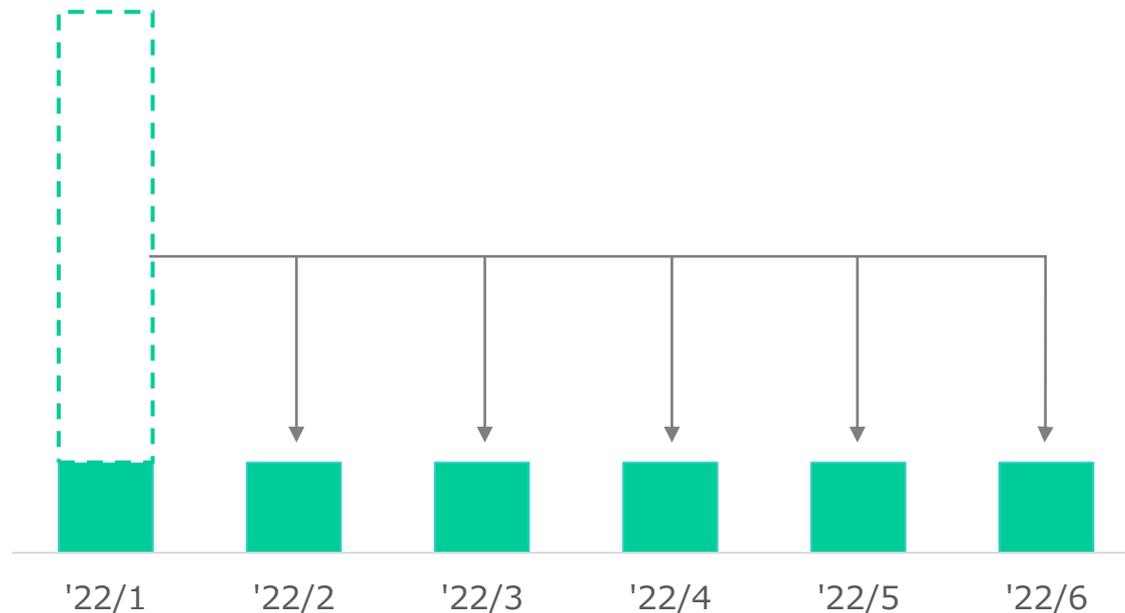


前月末比 **100%増加**  
(過去最高更新)

- サブスクリプションは、サービス期間に応じて売上計上
- 長期サブスクリプションによって、その後の期間の売上計上額が積み上がっていく

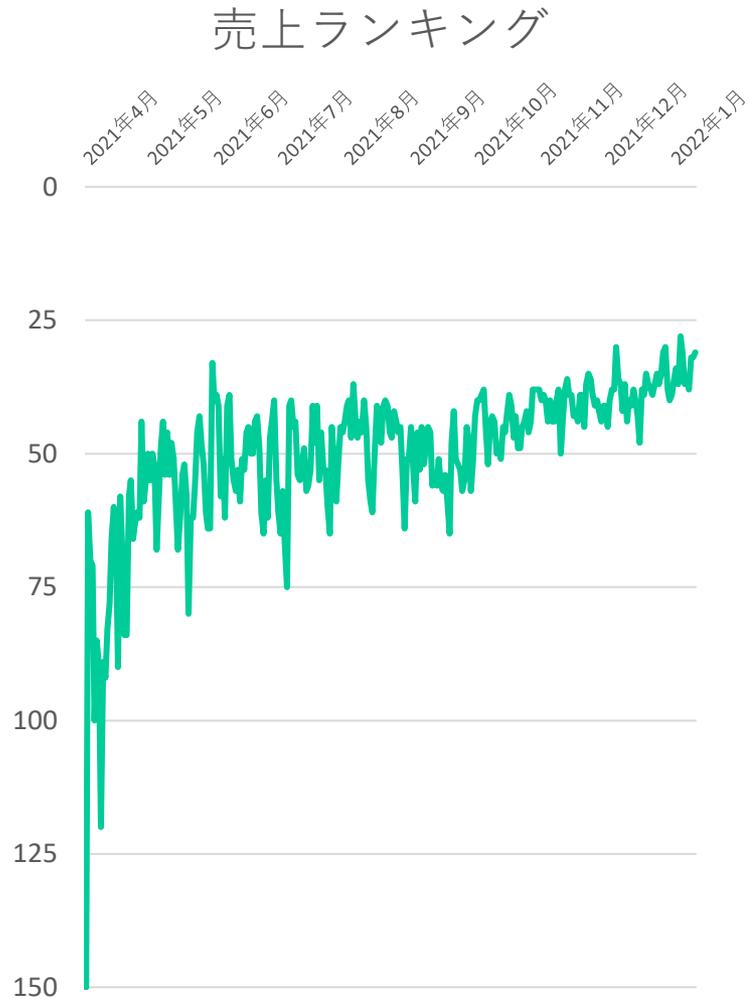
例) 2022年1月に6ヶ月プラン加入の場合

- ・ 全額「前受収益」(※)に計上
- ・ 加入月を含む期間経過ごとに、「前受収益」から「売上高」へ振り替え



(※) 四半期決算では流動負債の「その他」に含まれます。

## □ 売上ランキング (※) 上昇



**LTV向上&ユーザー増加で  
売上ランキング上昇トレンド**

## 3. 業績

□ 現金及び預金 16.2億円、純資産 5.4億円

□ 今期 2Q→3Q→4Qへと毎四半期増収増益、通期営業利益見込み

(2Q：既存中国本土契約関連 89,970千円売上計上、『恋庭』拡大、3Q以降：『メメントモリ』リリース、『恋庭』拡大、その他)

	2022年9月期 1 Q	2021年9月期 4 Q	前期末比	
			増減額	増減率
	百万円	百万円	百万円	%
流動資産	<b>2,049</b>	2,034	15	0.8
現金及び預金	<b>1,627</b>	1,673	▲45	▲2.7
固定資産	<b>436</b>	434	1	0.3
繰延税金資産	<b>354</b>	354	—	—
資産合計	<b>2,486</b>	2,469	16	0.7
流動負債	<b>1,068</b>	766	301	39.4
短期借入金	<b>300</b>	—	300	—
1年内返済長期借入金	<b>449</b>	466	▲16	▲3.6
固定負債	<b>875</b>	980	▲105	▲10.8
長期借入金	<b>875</b>	980	▲105	▲10.8
負債合計	<b>1,943</b>	1,747	196	11.2
純資産合計	<b>543</b>	722	▲179	▲24.8

- 経年により『ミトラスフィア』『クリプトラクト』の売上が減少
- 1Qにおける新作等の開発費即時費用額は1.6億円
- 四半期営業損益は、2021年9月期3Qを底として増加傾向

	2022年9月期 1Q	2021年9月期 4Q	前四半期比	
			増減額	増減率
	百万円	百万円	百万円	%
売上高	471	515	▲44	▲8.6
売上原価	555	573	▲17	▲3.1
売上総損失	▲84	▲57	▲26	—
販管費	177	211	▲33	▲15.9
営業損失	▲261	▲269	7	—
(営業利益率)	(▲55.6%)	(▲52.2%)	—	—
経常損失	▲261	▲262	0	—
親会社株主に帰属する 四半期純損失	▲179	▲118	▲60	—
(1株当たり四半期純損失)	(▲46円66銭)	(▲30円96銭)	—	—

- 21年9月期4Qは『恋庭』立ち上げにかかる多額広告投資を行ったが、22年9月期1Qは、成長フェーズに入って広告投資が抑えられ減少

	2022年9月期 1Q	2021年9月期 4Q	前四半期比		主な要因
			増減額	増減率	
	百万円	百万円	百万円	%	
営業費用合計	733	784	▲51	▲6.6	
【内訳】					
変動費	256	293	▲37	▲12.8	
（P F 手数料）	136	145	▲9	▲6.6	課金高減少による手数料の減少
（広告費）	120	148	▲27	▲18.9	21年9月期4Qは『恋庭』立ち上げにかかる多額広告投資を実施
固定費	476	490	▲13	▲2.8	
（人件費）	280	292	▲12	▲4.2	社員数減少による減少
（サーバー費用）	26	23	2	9.6	サーバー通信量の増加
（地代家賃）	30	30	0	0.0	
（その他）	140	144	▲3	▲2.7	

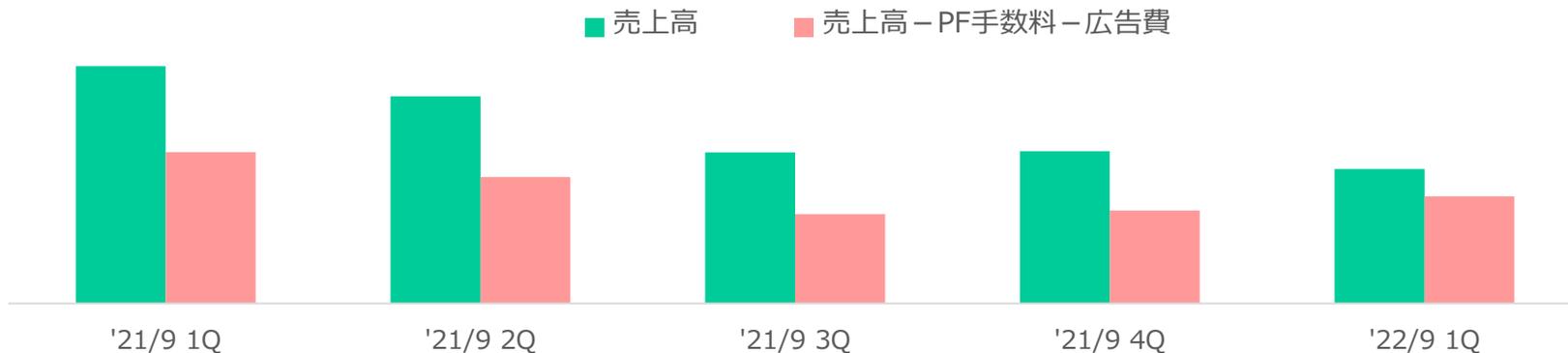
# ゲーム

売上高 **3.5億円**

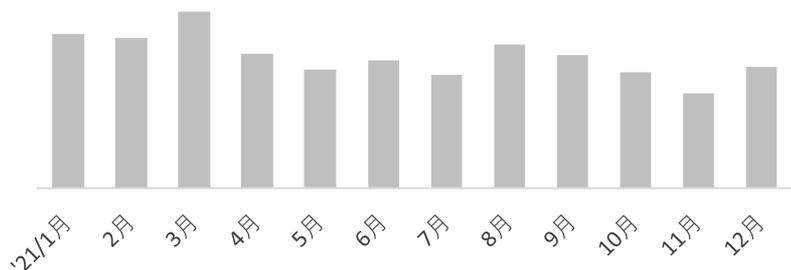
（1Q累計／前四半期比▲11.8%）

『ミトラスフィア』『クリプトラクト』ともに経年の影響により売上減少となっているが、21年9月期3Q以降、減少幅が緩やかに推移

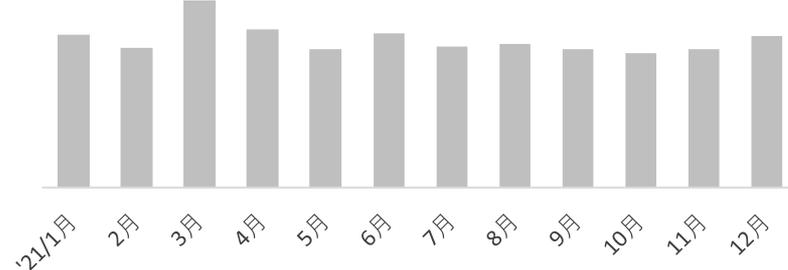
四半期別推移



課金者数（直近1年間）



平均MARPPU（直近1年間）



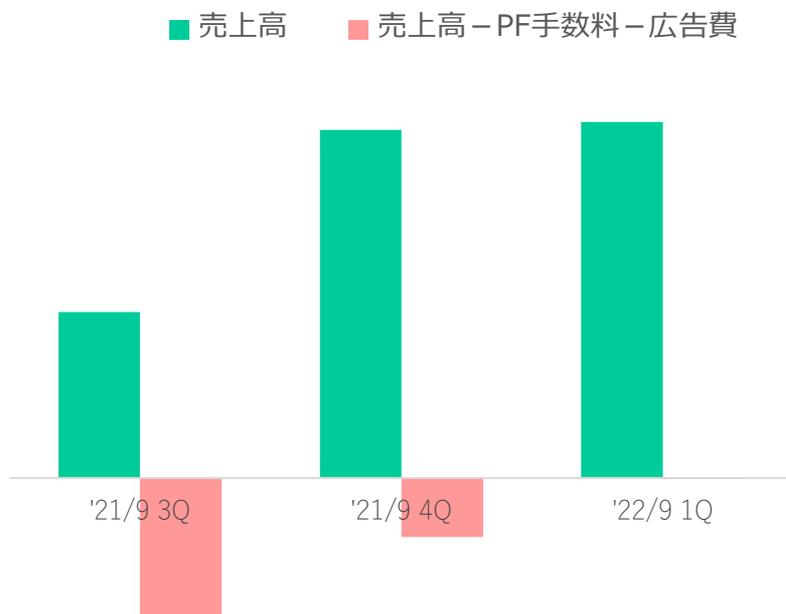
# 恋庭

売上高 **1.1億円**

（1Q累計／前四半期比+2.2%）

- 21年9月期4Qは、3Q4Qの立ち上げ広告投資の影響で一時的に大きな売上が計上
- 22年9月期1Qは、上記影響やサブスクプラン開始の影響等があったが、売上若干増加（長期サブスクプラン課金の売上寄与は主に2Q以降）
- 22年1月月次は過去最高売上となり、「売上高－PF手数料－広告費」が黒字転換（12百万円）

四半期別推移

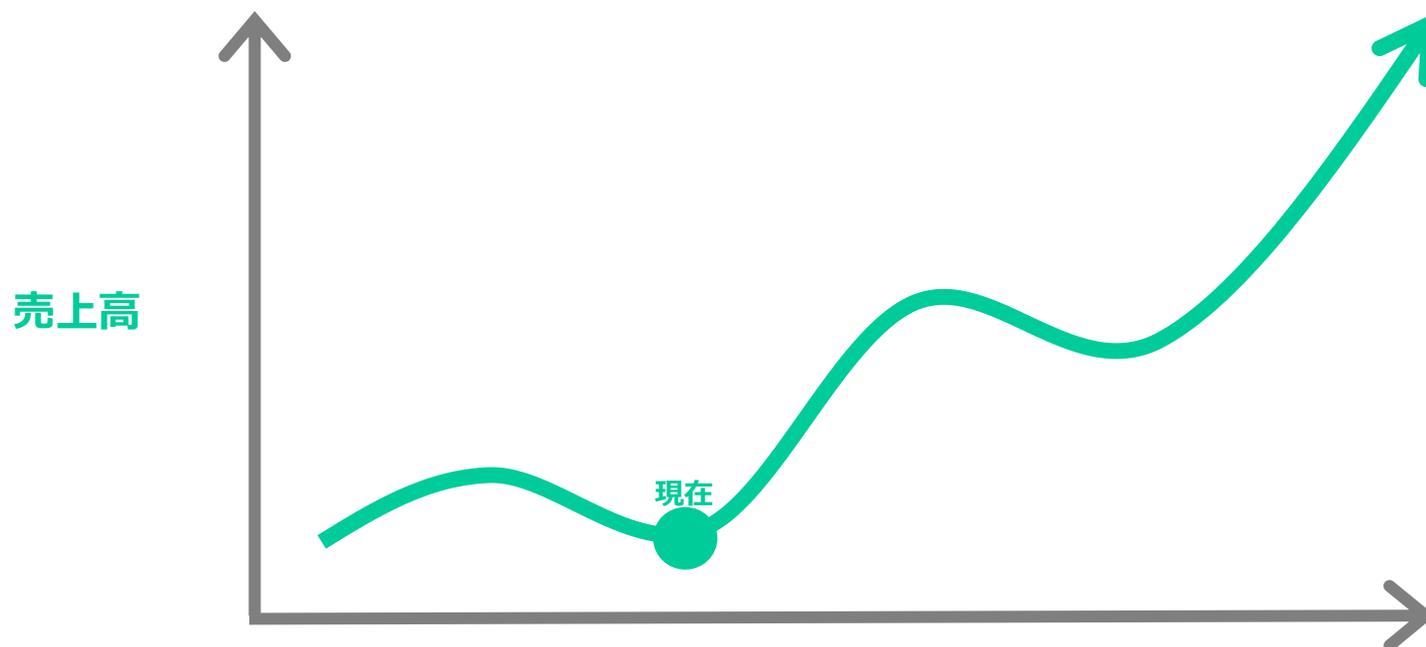


**22年1月課金高：64,426千円**

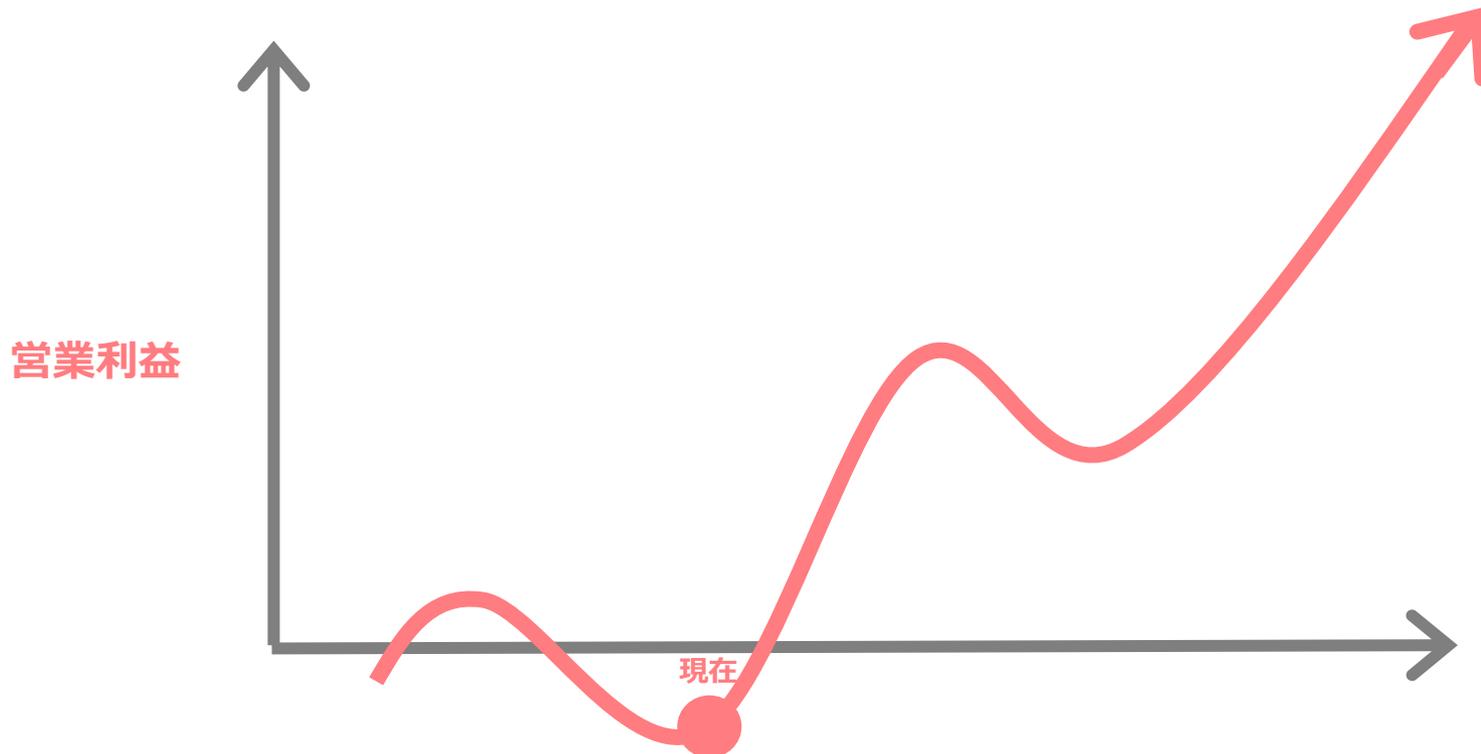
**課金高及び平均DAUの平均成長率が、市場成長率を大きく上回るペースで成長**

□ **「品質最優先」**の方針のもと、開発本数を絞り、年間売上高を、数年ごとに、数倍規模に引き上げていくことを目指す

- ① 新作大型RPG及び新規サービスの配信（新作大型RPGは国内月額課金高5億円以上）
- ② 『恋庭』の拡大
- ③ 既存ゲームの長期運営
- ④ 既存及び新作ゲームのIP展開（主に海外展開）

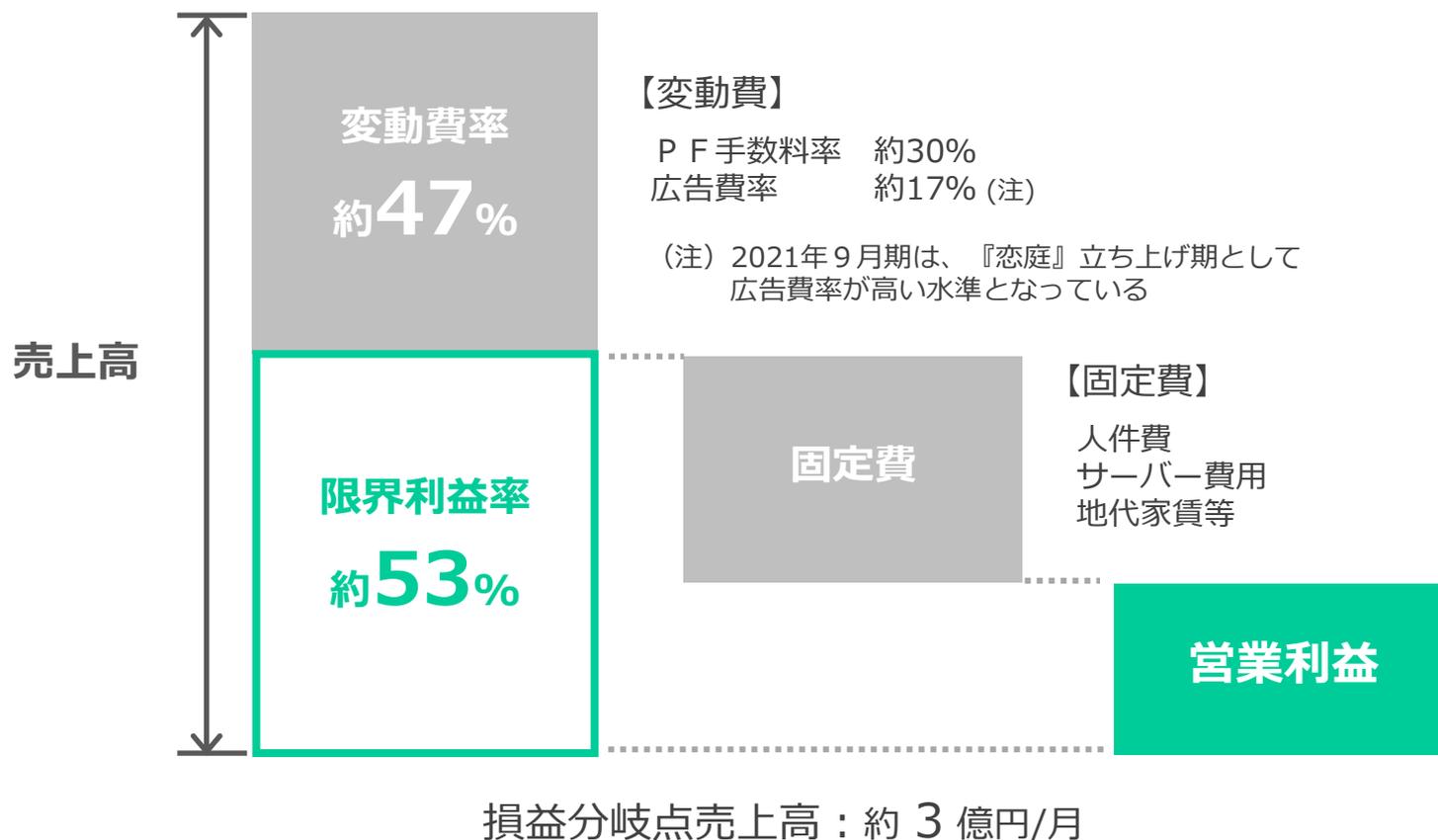


- 売上高の増減による営業利益の増減
- 『新作大型RPG』及び『恋庭』を当社の中長期的成長の柱とするための積極的投資による営業損失の計上（開発費は全て費用処理、資産計上なし）



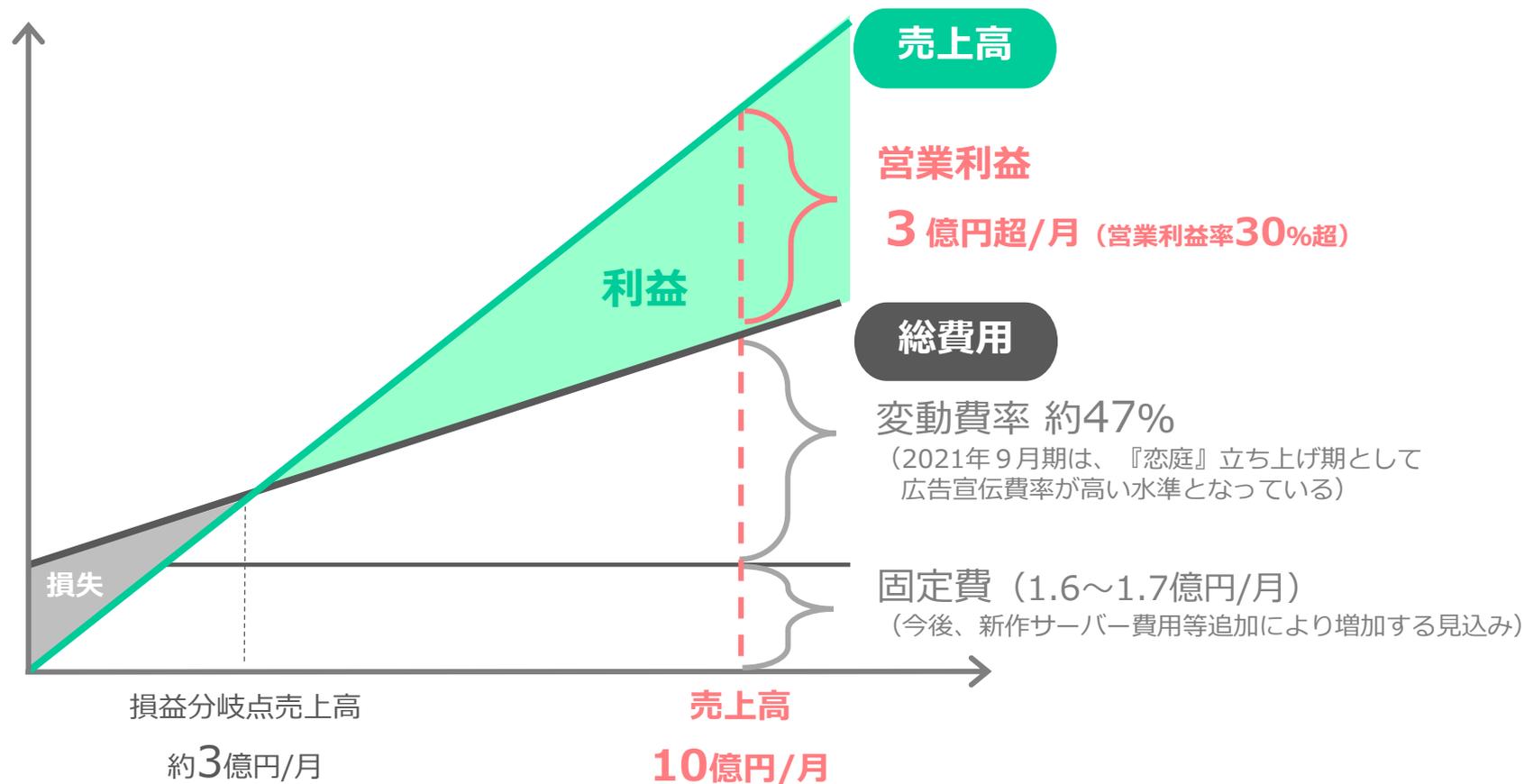
□ 「自社IP×自社開発運営」による高い限界利益率

$$\text{売上高} \times \text{約}53\% - \text{固定費} = \text{営業利益}$$



※2021年9月期通期の数値を前提としております。今後固定費の増加などの要因等により、損益分岐点売上高が高くなる可能性があります。

- 売上高の増減により営業利益率も大きく変動
- 仮に売上高10億円/月の場合、営業利益率は30%超（営業利益3億円超/月）



## 2022年9月期の連結業績予想値は非開示

### ■ 2022年9月期第2四半期

『ミトラスフィア』『クリプトラクト』中国本土配信独占ライセンス契約の規定に基づき、2021年12月末時点で流動負債その他に含まれる前受金のうち89,970千円について、全額売上高に振替える予定であり、売上高及び営業損益が89,970千円増加する見込みです。  
(当初、第1四半期計上予定でありましたが、契約先企業とのやり取りで、第2四半期計上予定に変更)

### ■ 2022年9月期通期

新作大型RPG『メメントモリ』の配信開始及び『恋庭』の拡大に伴い、下半期には黒字に転換し、通期で連結営業利益を計上することを見込んでおります。

### ■ 2023年9月期通期

収益が堅調に推移し、引き続き連結営業利益を計上することを見込んでおります。

しかしながら、当社グループの事業が属する業界の変化が激しいこと、また機動的な投資判断を実施することから、現時点では適正かつ合理的な業績予想の算定が困難であるため、具体的な業績予想値は非開示とさせていただきます。

期間の経過等により、情報利用者をミスリードさせることのない適正かつ合理的な業績予想を行うことが可能となった時点で、速やかに開示いたします。

なお、新型コロナウイルス感染症による事業への影響は特段出ておりません。当社グループの業績等に重要な影響を及ぼす変化が観測された場合には速やかに開示いたします。

# BANK OF INNOVATION

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内包します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

また、本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。