



**MYNET**

# 決算説明資料

2021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)

# 決算トピック

ゲームサービス事業で利益を創出し、株主への還元を行うとともに  
新規事業への先行投資で将来成長を狙う。

## 株主還元方針/スケジュール

### 株主還元基本方針

安定的・継続的

毎期待当

DOE(株主資本配当率)  
3%目安



機動的

追加配当/  
自己株式取得

経営環境、業績、CF等  
を踏まえ検討

### スケジュール

1.0億円

22年4~6月  
自己株式  
取得予定

年間1~2億円の総還元

22年3月  
期末配当

0.5億円

22年9月  
中間配当  
(予想)

0.5億円

23年3月  
期末配当  
(予想)

0.5億円

## 通期予想

2022年12月期は売上高110億円、営業利益2.0億円を  
通期予想とする。ゲームサービス事業で着実に利益を創  
出し、新規事業への投資を加速する。

(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
2022年 12月期 (予想)	11,000	200	175	120
2021年 12月期 (実績)	10,571	577	546	229
増減幅	+ 428	▲ 377	▲ 371	▲ 109

1. 通期決算概要・通期予想

2. 全社戦略

3. 事業概況

4. 四半期決算概要

# ハイライト

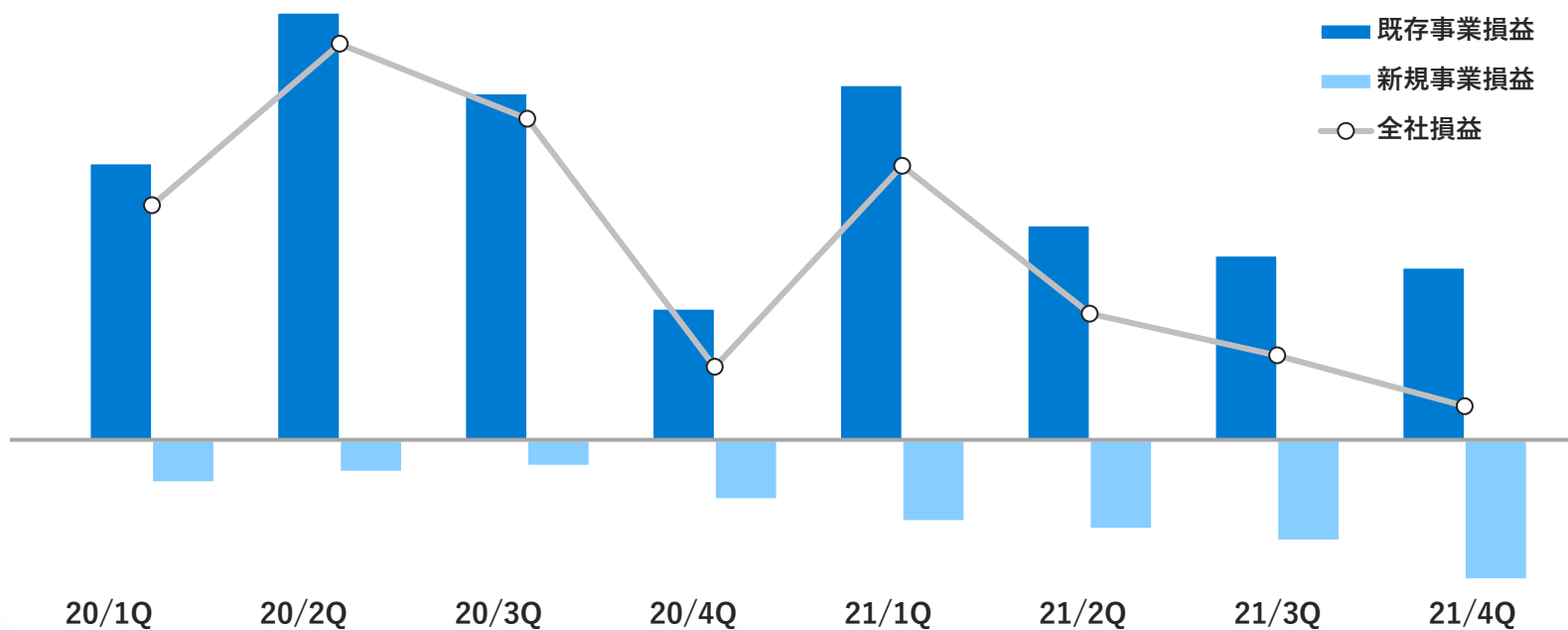
新規事業に先行投資する中でも、8四半期連続の営業黒字達成。  
継続した利益創出可能な体制を確立。

2020

既存事業損益 13.2億円  
新規事業損益 -1.7億円

2021

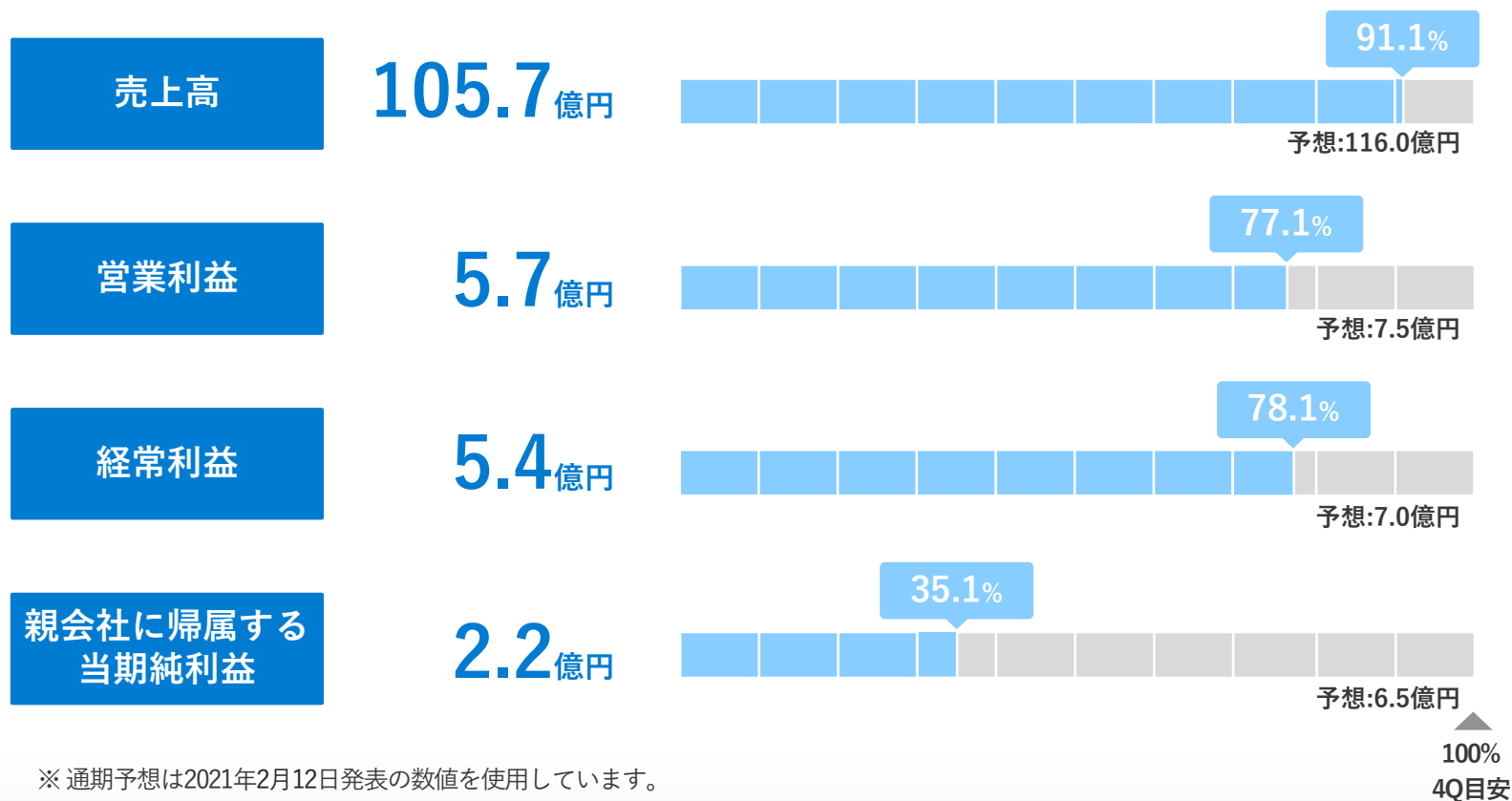
既存事業損益 10.2億円  
新規事業損益 -4.5億円



※ 既存事業はゲームサービス事業、新規事業はゲームサービス事業を除く事業が該当。

## 通期予想に対する進捗

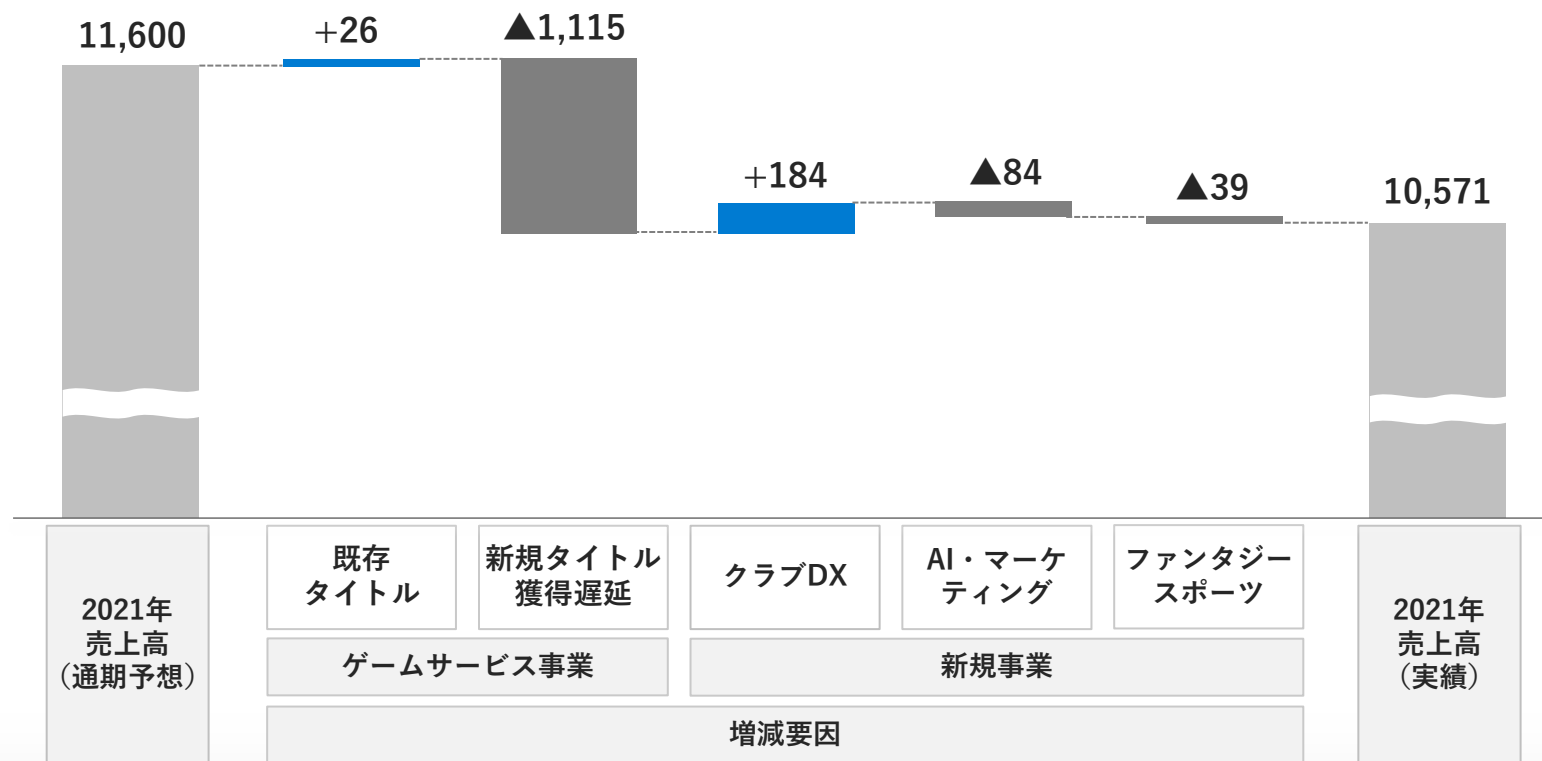
通期予想に対して、売上高は91.1%、営業利益は77.1%で着地。  
繰延税金資産の取崩し等により、純利益は大きく未達。



# 売上高・通期予想未達の要因分析

クラブDX事業（滋賀レイクスターズ買収）で増収があったものの、  
新規タイトル獲得遅延を主因に▲10.2億円の通期予想未達。

(単位: 百万円)



## 通期KPI指標推移

既存タイトルの減衰は計画通り。新規獲得の遅延により売上減も費用抑制により利益体質を維持。新規事業投資をより加速。

PL関連指標	単位	2017	2018	2019	2020	2021	推移
売上高	百万円	11,957	12,133	11,649	11,533	10,571	
営業利益	百万円	611	17	-778	1,135	577	
営業利益率	%	5.1%	0.1%	-6.7%	9.8%	5.5%	
EBITDA	百万円	2,085	953	-37	1,324	785	
EBITDA マージン	%	17.4%	7.9%	-0.3%	11.5%	7.4%	
固定費 (償却費除)	百万円	6,510	7,814	8,215	6,447	6,448	
償却費	百万円	1,474	936	740	189	208	
売上高 固定費比率	%	54.4%	64.4%	70.5%	55.9%	61.0%	

KPI	単位	2017	2018	2019	2020	2021	推移
当期獲得 タイトル売上	百万円	2,137	3,617	1,813	577	983	
既存獲得 タイトル売上	百万円	9,845	8,482	9,824	10,681	9,227	
既存タイトル* 月次売上継続率	%	97.7%	96.9%	96.3%	97.2%	96.8%	
タイトル 獲得投資額	百万円	750	1,594	856	87	150	
新規事業 先行投資額 (新規事業損失)	百万円	106	166	27	174	452	
期中平均 従業員数	人	626	634	653	474	494	
1人当たり 月次売上高	千円	1,591	1,596	1,486	2,028	1,784	
1人当たり 月次営業利益	千円	81	2	-99	199	97	

\*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

成長投資のため前年比増収・減益の見通し。

新規事業等に投下する費用として保守的に7.6億円を織り込み。

## 通期予想

2022年12月期は売上高110億円、営業利益2.0億円を  
通期予想とする。ゲームサービス事業で着実に利益を創  
出し、新規事業への投資を加速する。

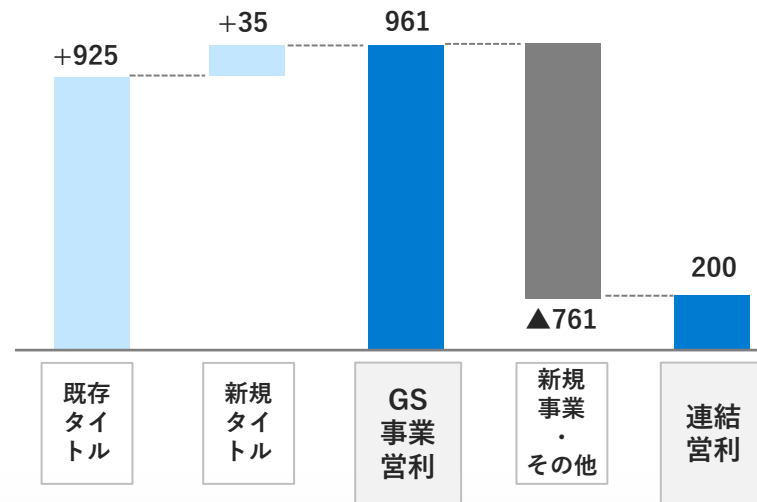
(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社に 帰属する 当期純利益
2022年 12月期 (予想)	11,000	200	175	120
2021年 12月期 (実績)	10,571	577	546	229
増減幅	+428	▲377	▲371	▲109

## 通期予想（営業利益）の詳細

ゲームサービス事業で安定した営業利益(9.6億円)を  
創出し、第二の柱の創出に向けて新規事業等に費用  
(7.6億円)を投下するが、2.0億円の黒字を確保。

(単位：百万円)





# 株主還元について

DOE3%を目安とする株主還元方針を策定。

21年12月期末より配当実施。また4月以降の自己株式取得を計画。

## 株主還元方針/スケジュール

### 株主還元基本方針

安定的・継続的

毎期配当

DOE(株主資本配当率)  
3%目安

+

機動的

追加配当/  
自己株式取得

経営環境、業績、CF等  
を踏まえ検討

### スケジュール

1.0億円

22年4~6月  
自己株式  
取得予定

年間1~2億円の総還元

22年3月  
期末配当

0.5億円

22年9月  
中間配当  
(予想)

0.5億円

23年3月  
期末配当  
(予想)

0.5億円

## 株主還元水準

### DOE水準-上場企業中央値比較

2020年上場企業の  
DOE中央値:2.1%

当社株主還元  
基本方針DOE

+0.9pt

3.0%目安

当社22年予想  
配当額DOE

+1.7pt

3.8%

### 自己株式取得割合水準-自己株式取得上場企業中央値比較 (取得株数/発行済株数)

2020年自己株式取得  
をした上場企業の  
自己株式取得割合中央値:1.7%

当社22年  
自己株式  
取得割合

+0.6pt

2.3%

(上場企業中央値は上場企業財務データより当社算定)

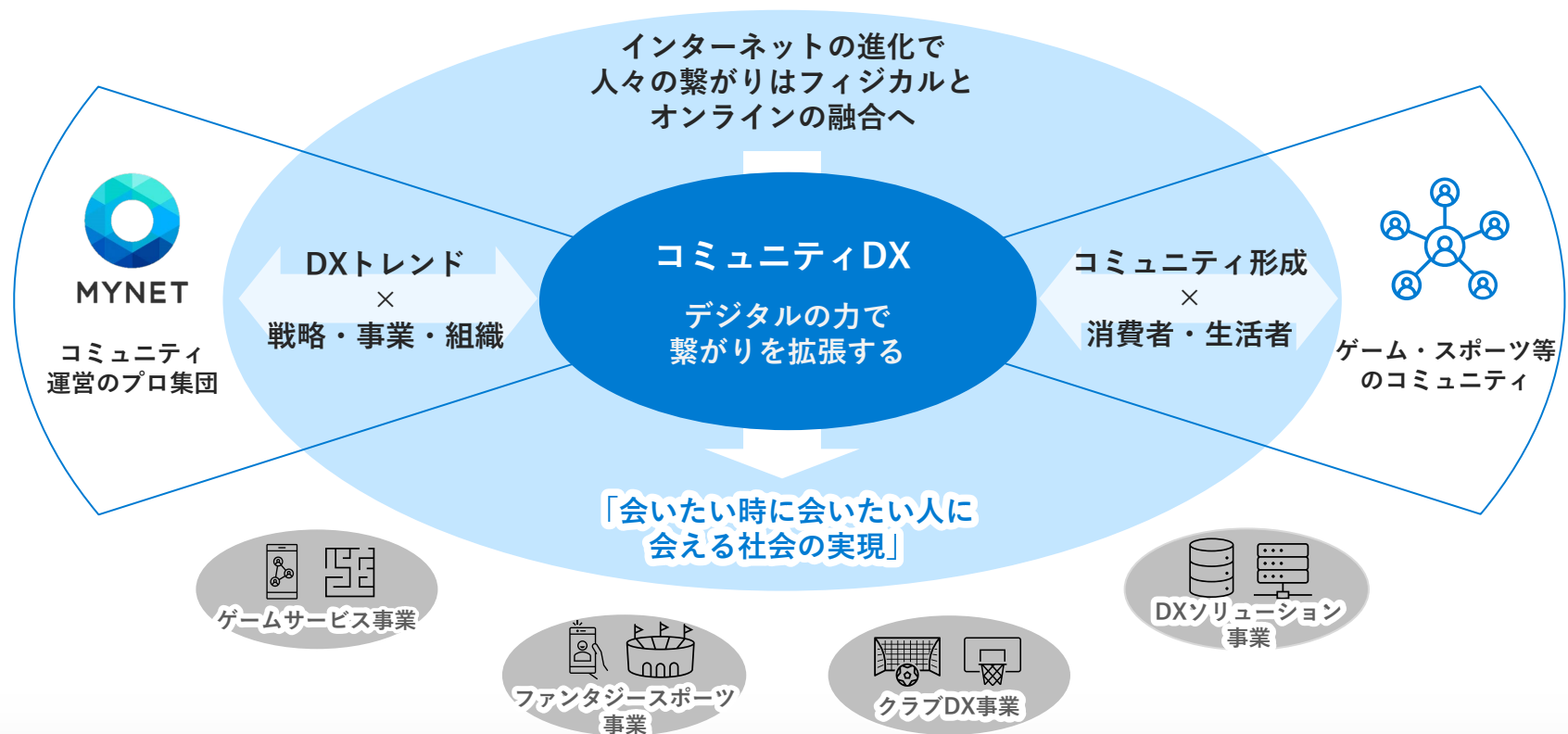
1. 通期決算概要・通期予想

2. 全社戦略

3. 事業概況

4. 四半期決算概要

インターネットが起こす社会の進歩を背景に  
コミュニティDXにより人々の繋がりに進化をもたらす。



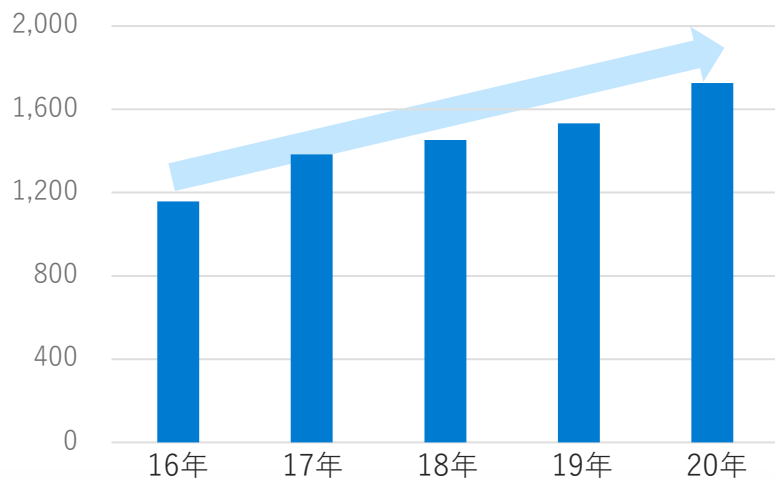
# 当社事業の市場成長性

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は、政府の支援もあり大幅に拡大する見通し。

## 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）

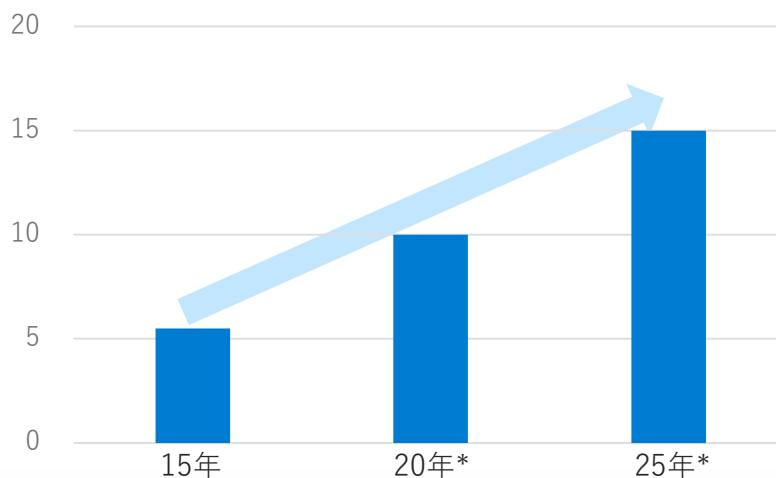


出典：App Annie Intelligence：iOS、Google Playの合計。  
支出額はグロス（一定パーセントのアプリストア手数料を含む）

## 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15兆円を見込む成長産業。

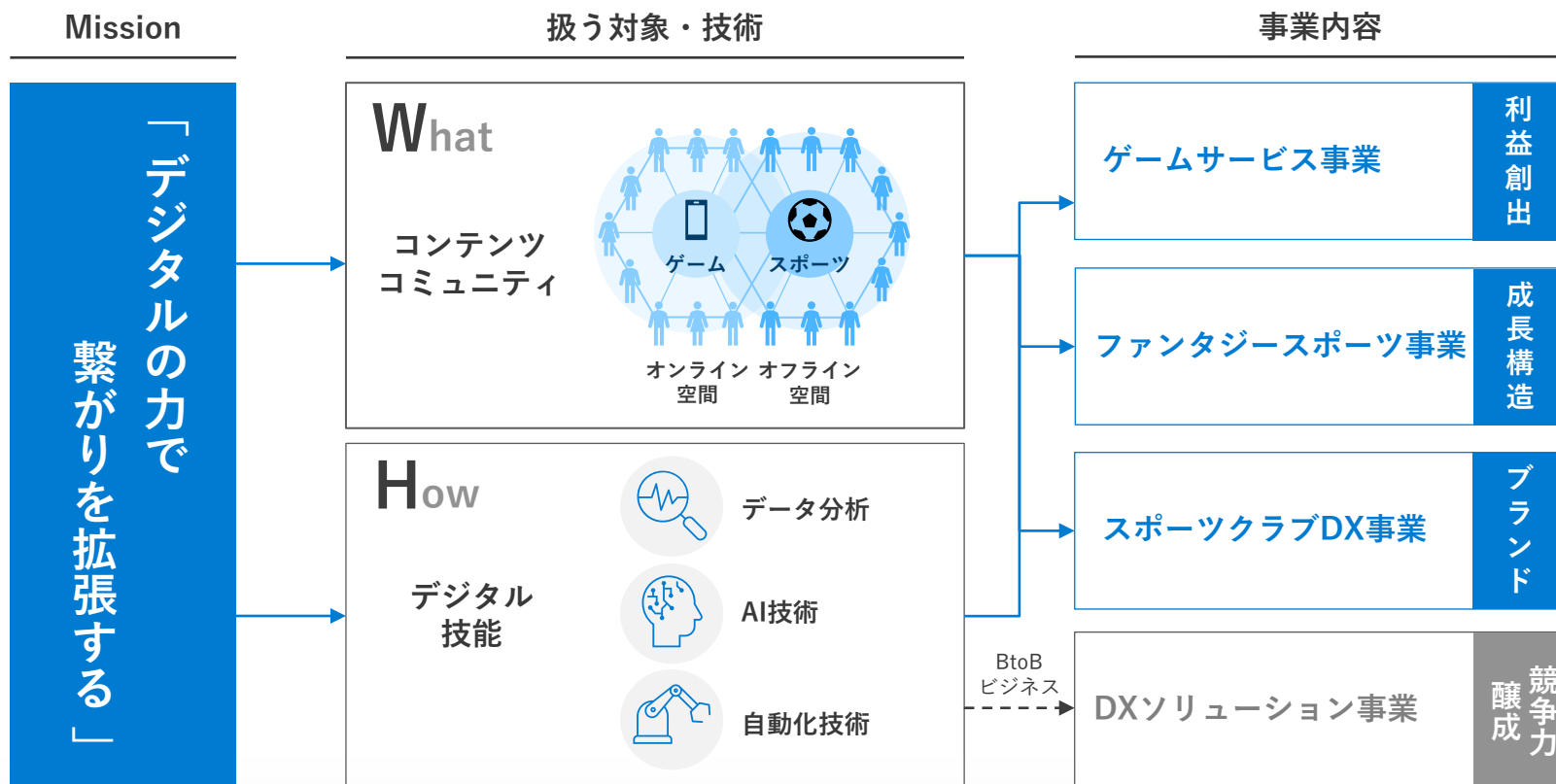
スポーツ市場規模（兆円）



※出典：内閣府「日本再興戦略2016」

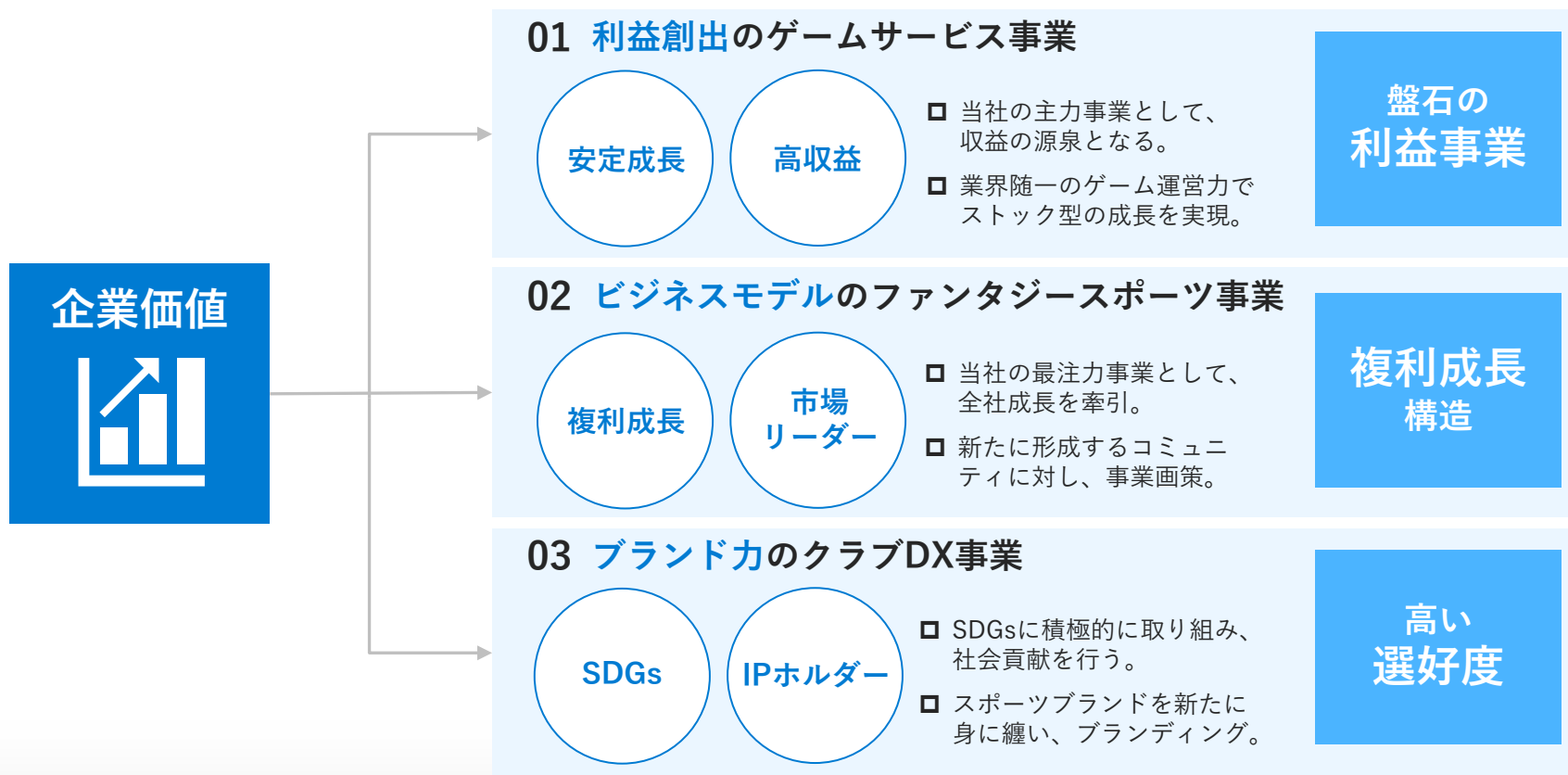
# 当社の事業ドメイン

2020年代、既存産業のDXをメガトレンドと捉え、強みのデジタル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。



# 企業価値向上への役割分担

企業価値向上に向け、利益×ビジネスモデル×ブランド力の  
3要素で各事業の位置付けを定義。

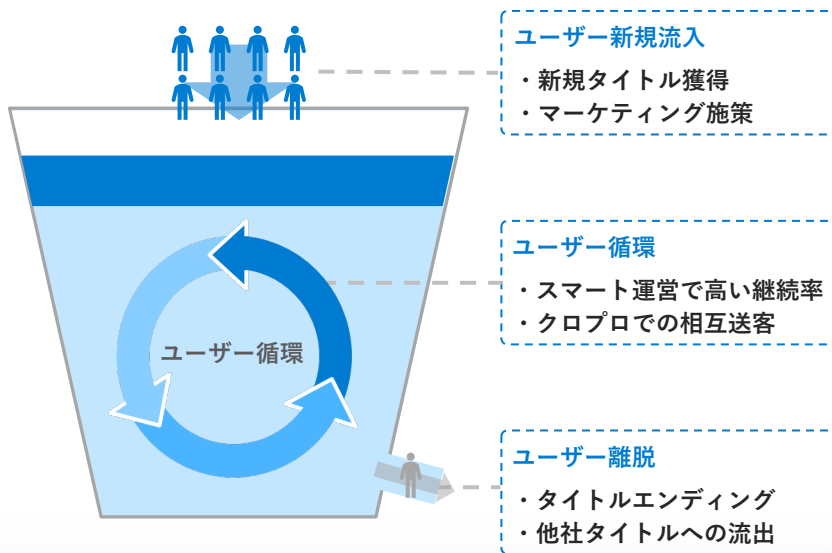


# 企業価値：利益創出

当社を支えるゲームサービス事業は、ユーザー蓄積を行える強みを活かしたストック型の利益創出を担う。

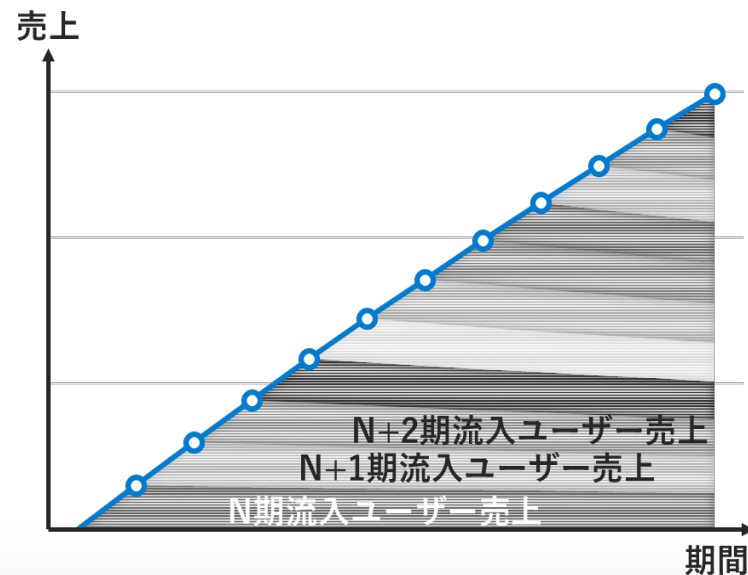
## ユーザー蓄積

新規流入したユーザーへ、スマート運営や相互送客で継続・循環を促すことで、長期に当社サービスに定着。ユーザー数が経年で積み上がる構造。



## ストック型

タイトル仕入等で「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、「ストック型モデル」での安定成長を目指す。

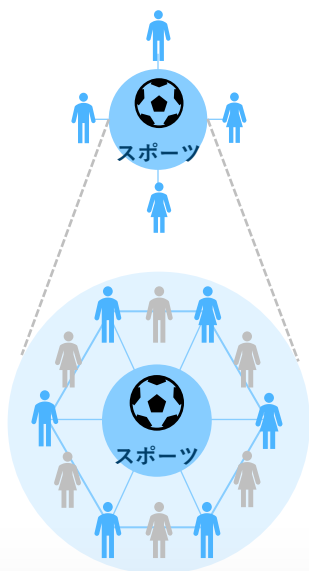


# 企業価値：ビジネスモデル

ファンタジースポーツ事業のモデル構築に最注力し、  
複利型成長モデルで全社の次なる成長を牽引する。

## デジタルのスポーツコミュニティを形成

ユーザー接点デジタル化の遅れからファンの中で二極化が進行。スポーツのコンテンツ価値を活かしつつ、新たな価値提供によるコミュニティ形成を行う。



### コアファンの点在

デジタル接点が希薄でスマホの最前列に存在しない。ファンのコア化が進行し、ファン数は減少。



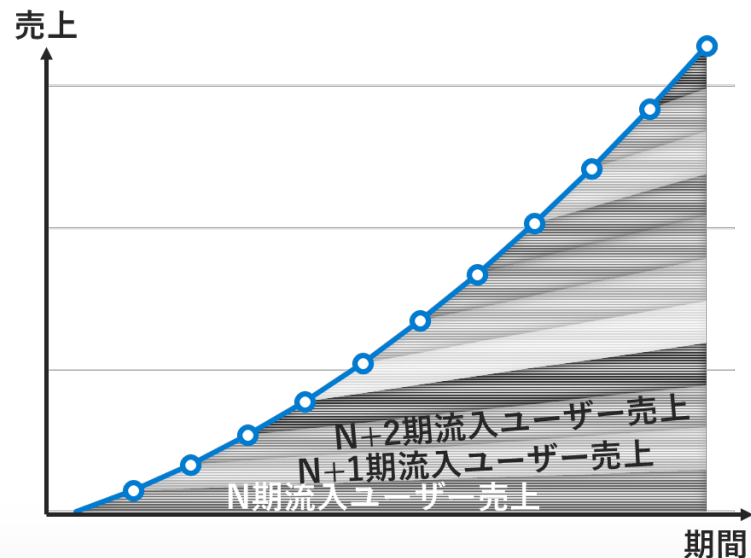
ファンタジースポーツと  
いう新たな価値提供

### コミュニティ形成

誰もが手軽にスポーツを楽しめるデジタル接点の創出。形成したコミュニティに向けて多様なマネタイズ投下。

## 複利成長型

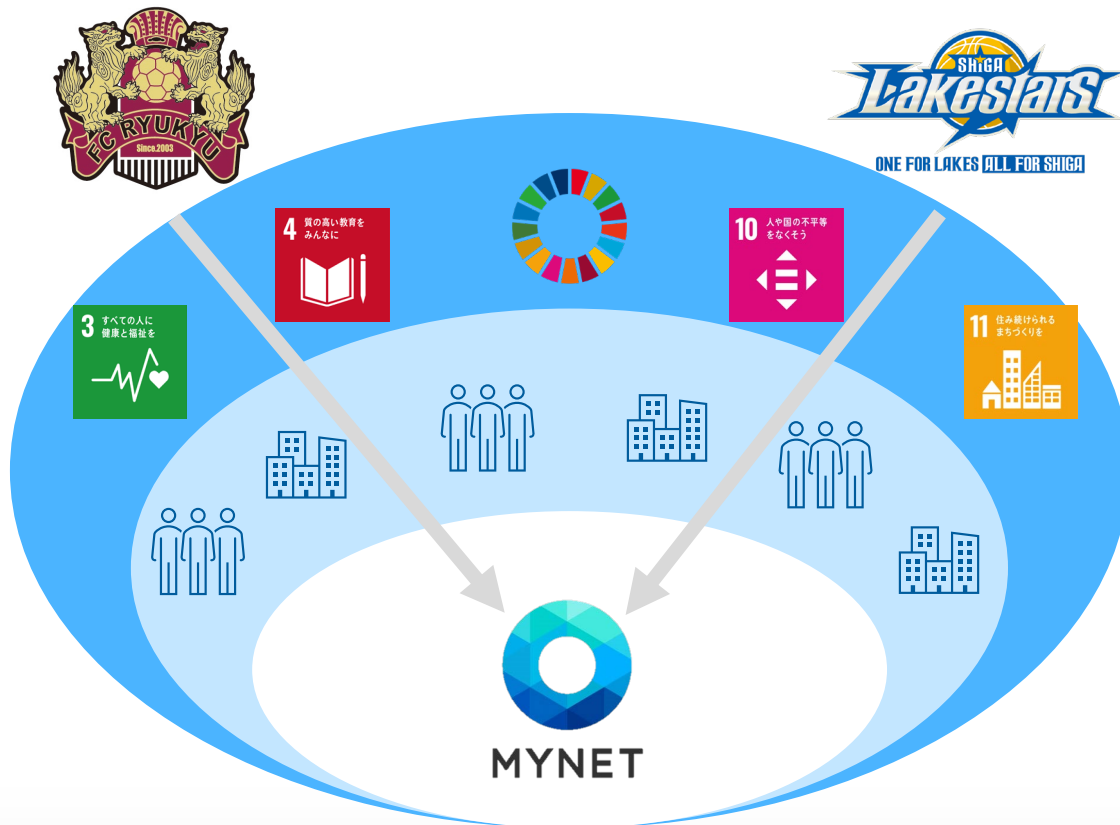
コアファンを中心にした熱量の高いコミュニティに向けて複数のマネタイズサービスを展開し、顧客単価上昇も実現する「複利型成長モデル」を構築。





# 企業価値：ブランド力

スポーツIPを通じてSDGsへの取り組みを強化するとともに  
地域社会の活性化を牽引し、自社のブランド力向上を目指す。



## 社会貢献・SDGsへの取り組み

滋賀レイクスターズでは、独自のSDGsプロジェクト「L-STARs COMMITMENT」を掲げ、スポーツを通じて豊かな社会の創造に貢献。

## 地域コミュニティへの貢献

地域住民、地域事業者様のコミュニティの中心に位置するスポーツIPを通じて地域の活性化を牽引する。

## MYNETのブランド力向上

スポーツブランドを身に纏い、第三創業期、「ゲーム×スポーツ」の会社として新たにリブランディングに取り組む。

FC琉球ロゴ：©2003 F.C.RYUKYU

1. 通期決算概要・通期予想

2. 全社戦略

3. 事業概況

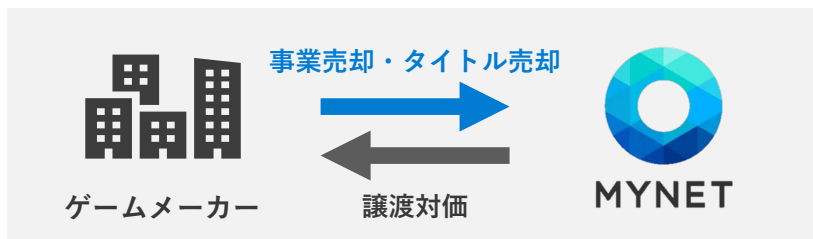
4. 四半期決算概要

# 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

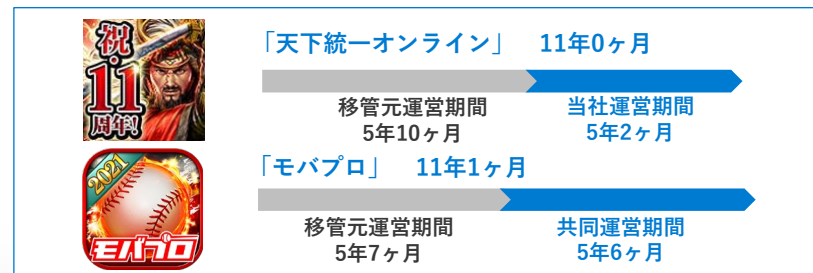
- ① 新規タイトル開発向けの人員再配置・資金獲得
- ② 業績、決算に向けた利益確定
- ③ サービス終了回避によるブランド価値/イメージの保護
- ④ ゲーム事業の事業統廃合

## 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81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。

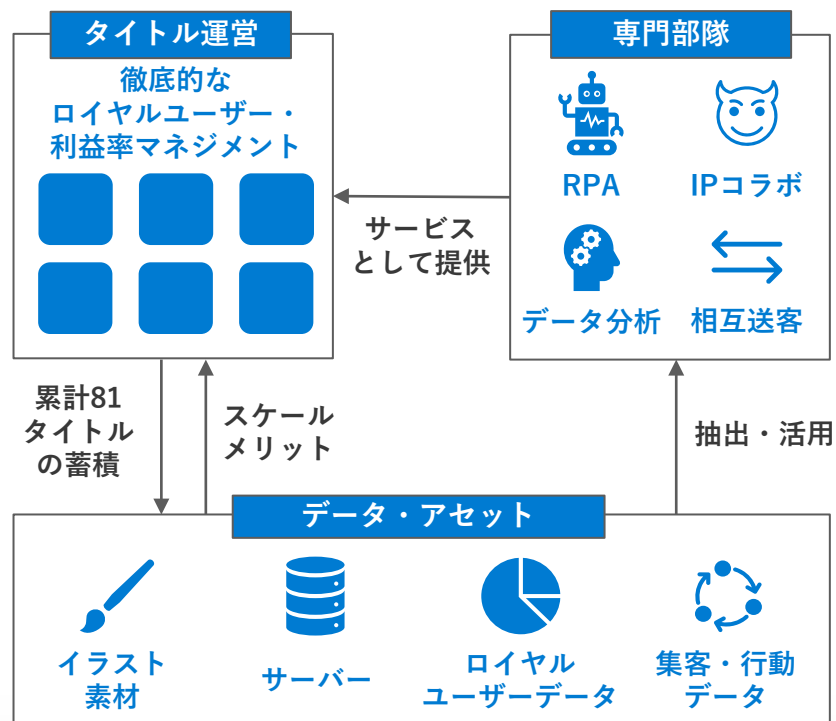
## スマート運営

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81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：2021年概況と持続的成長に向けた今後の方針

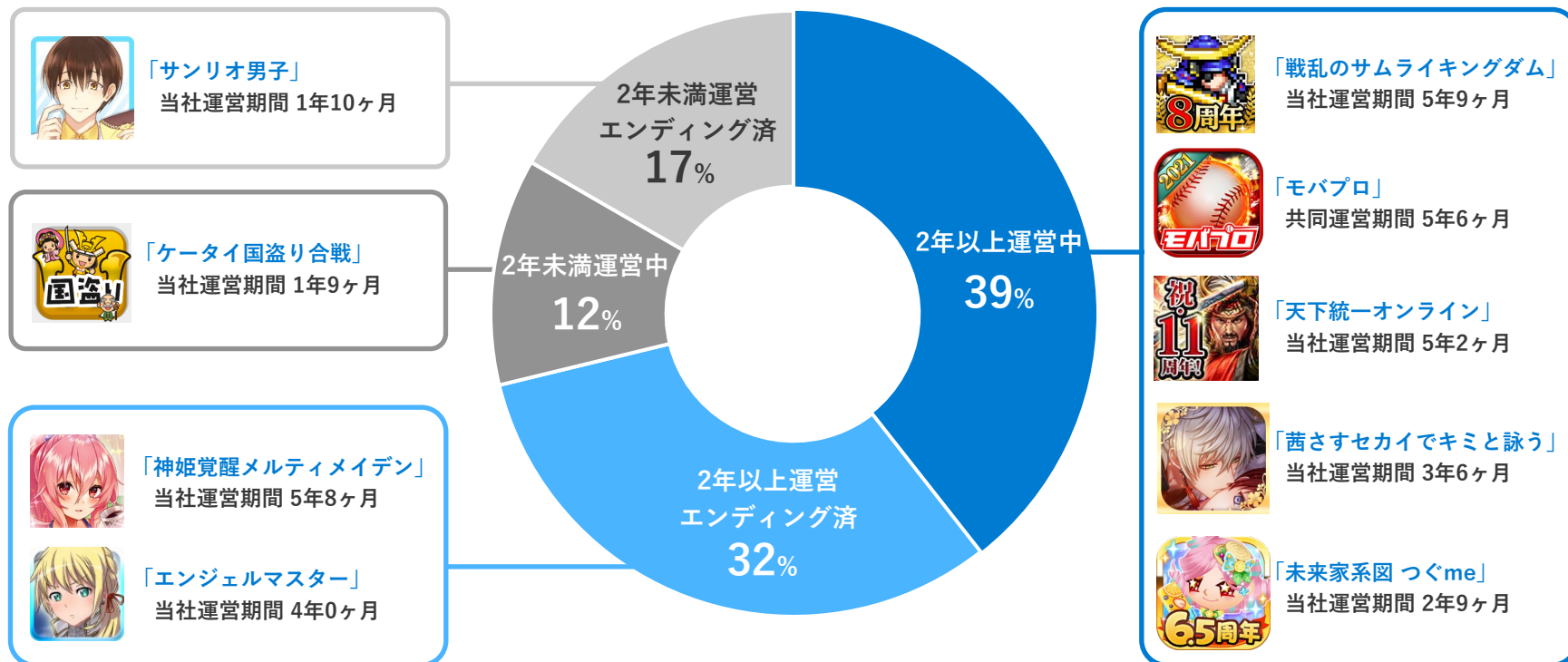
案件大型化で、獲得本数減少も、タイトル規模は拡大。コロナ禍の特需の  
 落ち着きでARPUはやや減少も継続率は良化。環境変化に合わせて方針を策定。

事業KPI		2021年*	2021年詳細	今後の方針	
売上	新規獲得	獲得本数	△	案件大型化により、ゲームメーカーに、既存タイトルの継続売上計上ニーズが発生。買取案件候補数が減少。	買取に限定しない <b>受託・P/S等のスキームを提案</b> 。顧客ニーズに合わせて、 <b>買取への転換なども柔軟に対応</b> 。
		獲得タイトル当たり売上	◎	競合他社の撤退により、これまで当社がスコープ外としていた、数億円規模のタイトルが複数案件化。	超大型案件移管のため、BPRによる既存タイトルからのエース人材輩出と、BPOによる外部パートナー活用を促進。
	既存タイトル運営	新規流入	○	長期タイトル比率増により集客効率が低下傾向だったが、龍オン等の新規タイトルへマーケティング費用を積極投下し全体では横ばい。	引き続きユーザー獲得効率・維持率が高い <b>タイトルを特定し、重点的にマーケティング費用を投下</b> 。
		継続率	◎	当社独自のスマート運営を徹底し、ロイヤルユーザー継続率は上昇傾向。	Gaudiy社と事業提携し、新たに <b>ゲームコミュニティPFを構築</b> 。PF独自施策により、 <b>ユーザー熱量・継続率を向上させる</b> 。
		ARPU	△	2020年度のコロナ禍における特需が落ち着き、それ以前の安定傾向に回帰。	突発的にユーザー需要が急減したタイトルに対し、データサイエンティストを擁する専門部隊による組織的な改善実施。

\*2021年は2020年から変化した状況を記載。

# 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71%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12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

「スクスタ」を含む大規模タイトルを2件獲得し、「幻獣姫」と非公開の2タイトルをエンディング。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
ラブライブ! スクールアイドルフェスティバル ALL STARS
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
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。

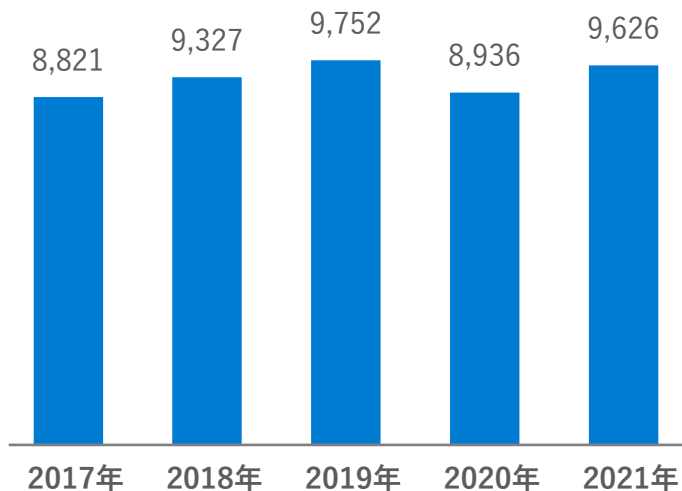
- 21年4Qの仕入タイトル
- 21年4Qのエンディングタイトル

# スポーツDX事業：ファンタジースポーツ

米国では9,000億円を超える一大市場を形成。  
米国市場をもとに推計した国内の市場規模は3,000億円。

北米の市場規模\*1 (単位：億円)

米国のファンタジースポーツの市場規模は安定的に9,000億円程度で推移。



\*1参考レポート出典 IBIS World

\*2参考レポート出典 FSGA(Fantasy Sports & Gaming Association), IBIS World, Information Center, Allied Market Research, Statista

\*3参加人口は18歳以上で集計。

\*4FS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。

日本の市場推計

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*2	日本 (推計値)
市場規模	9,053億円	3,020億円
FS参加人口*3	4,590万人	1,532万人
FS参加率	19%	19%
DFS参加人口*3	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



# 日本での成功事例が無い理由と今回の当社の取組み

スポーツ業界全体への資金循環を企図し、リーグと連携。  
公式ライセンスを獲得し、リアルな選手肖像によるサービスを開発。

## これまで国内の失敗事例

## 当社の取組み

リーグとの  
協業



スポーツ業界全体への資金循環の視点が薄く、リーグとの連携がされていないサービス。



スポーツ業界全体への資金循環を企図し、リーグと連携。プロスポーツ業界の課題であるファン接点の増加にも寄与。

公式  
ライセンス  
取得



リーグからのライセンス取得を行わず、リアルな選手肖像を使用しない(できない)サービス。



プロバスケット、プロ野球ともリーグから公式ライセンスを取得し、サービス内でリアルな選手肖像を使用。

提供機能



ドラフト/スタッツ機能(現実の成績情報提供)を除外したサービスを提供。現実連動していないサービス。



現実の試合成績と連動させて楽しむことが出来るよう、ドラフト/スタッツ機能双方、コアファンが楽しめるものを提供。

マネタイズ  
手段



マネタイズ手段が実装できておらず、運営継続、機能拡充に向けた投資に課題のあるサービス。



「B.LEAGUE#LIVE2021」でスポンサー賞金スキームを導入。省庁を巻き込み、マネタイズ手段の多様化に向け市場開発を実施。

# スポーツDX事業：ファンタジースポーツ

「B.LEAGUE#LIVE2021」では、スポンサー賞金スキームを導入。ファーストムーバーとして、ファンタジースポーツ事業拡大を目指す。

## 「B.LEAGUE#LIVE2021」のリリース

22年3月リリースの「B.LEAGUE#LIVE2021」にスポンサー型賞金スキームを導入。ファーストムーバーとして、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)



※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

22年4月に「プロ野球#LIVE2022」をリリース。22年シーズンにあわせて展開するとともに、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)



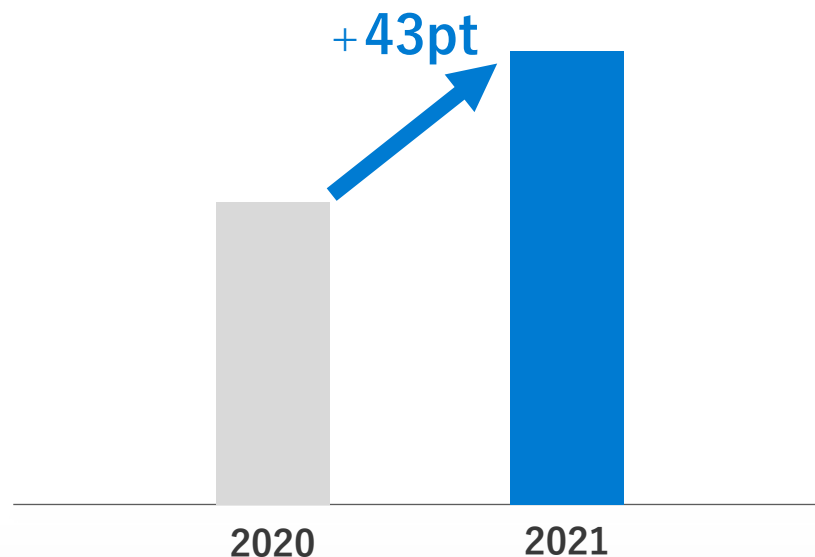
※上記写真は開発途中画面となります。

## スポーツDX事業：クラブDX（FC琉球）

21年に受託したFC琉球の物販事業で、売上高は前年度の143%を達成。  
22年から自社による企画運営事業として展開し、テイクレート向上。

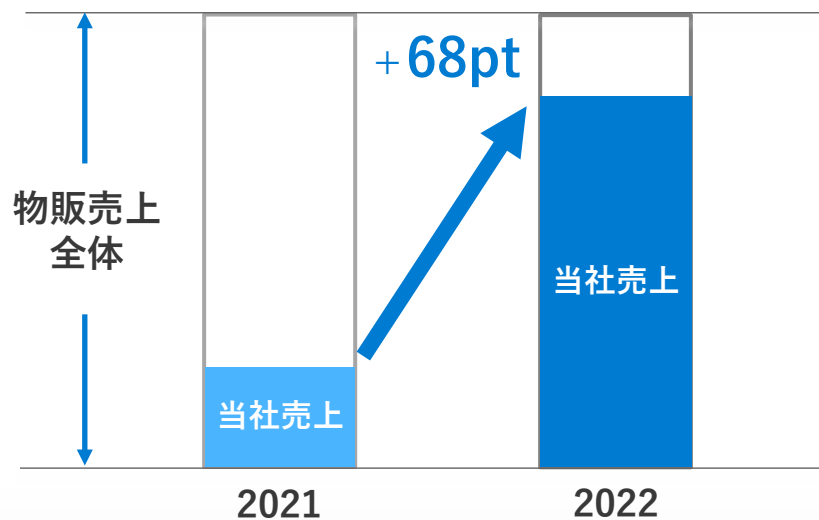
### FC琉球との取り組み進捗

2021年、データに基づく運営を行い、物販事業で前年度の143%の売上高を達成。



### 物販受託 新スキーム導入

売上大幅増加の実績を受け、次期は販売に加えて企画・開発・製造のライセンスを獲得。自社による企画運営事業に転換し、大幅にテイクレートを向上。



# スポーツDX事業：クラブDX（滋賀レイクスターズ）

滋賀レイクスターズは2030年日本一のクラブとなるために、  
“Bリーグ1デジタルに強い”クラブを目指す。

## 中期・長期目標と経営方針

2030年日本一のクラブ、2024年10月新B1リーグ審査通過といった中長期の目標を達成するために新たにMVVを定義。戦略・組織の一貫性を磨く。

Mission 日本一のクラブとなることを通じて  
滋賀の誇りとなる

Vision 憧れを拓く強いクラブ  
Bリーグ1デジタルに強いクラブ

Value Integrity Be Smart  
Progressive Ownership

## 滋賀レイクスターズとの取り組み進捗

“Bリーグ1デジタルに強い”プロスポーツクラブとなるため、toB, toC双方にデジタルの注入を進行。引き続き、自治体、財界等の地域連携も強化。



### to C 「データドリブン」CRM

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 営業体制強化と新商材開発

法人営業向けの高度人材（元群馬社長、リクルート等）を採用し体制強化。大手企業に訴求するSDGs軸の新商材を開発。

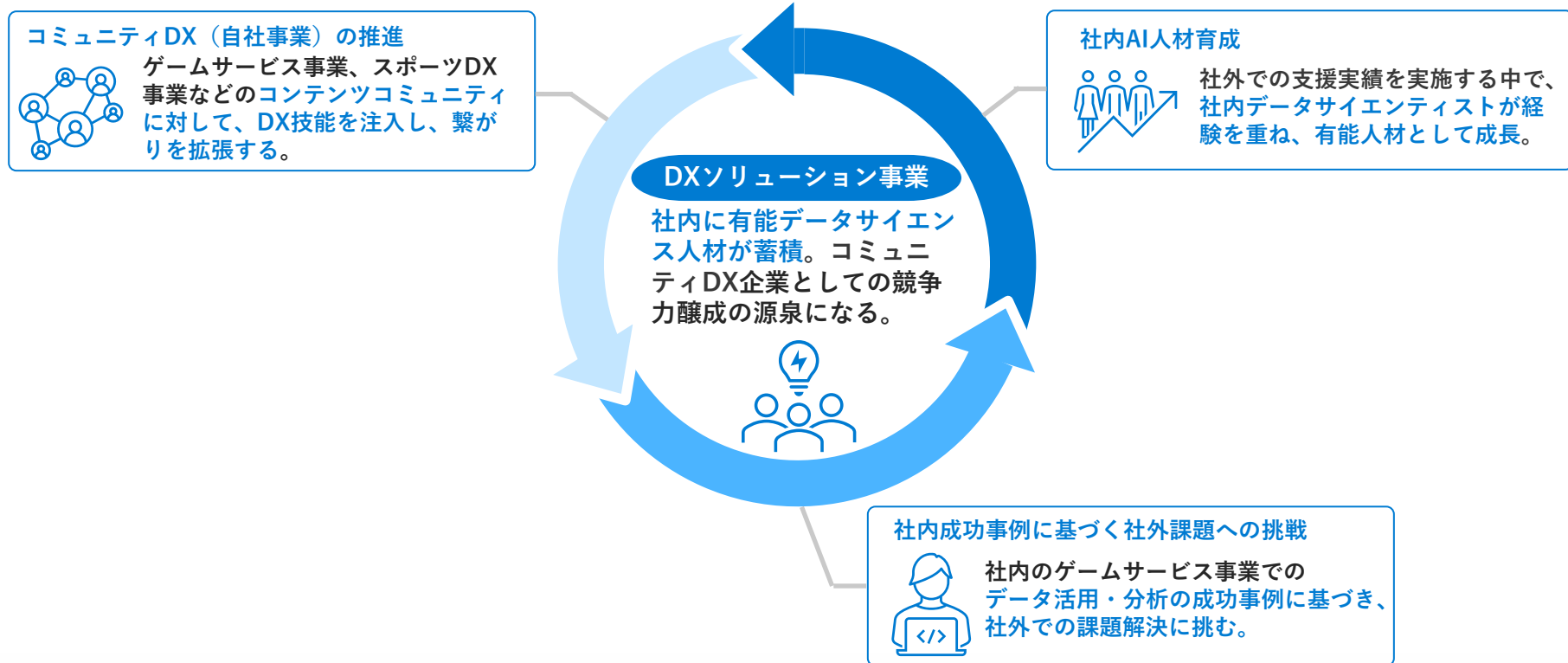


### 地域連携の強化

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。

# BtoB事業：DXソリューション事業

社内外で経験を積んだ、有能データサイエンス人材が蓄積。  
コミュニティDX企業としての競争力醸成に寄与。



1. 通期決算概要・通期予想

2. 全社戦略

3. 事業概況

4. 四半期決算概要

## 損益計算書(四半期会計期間・連結)

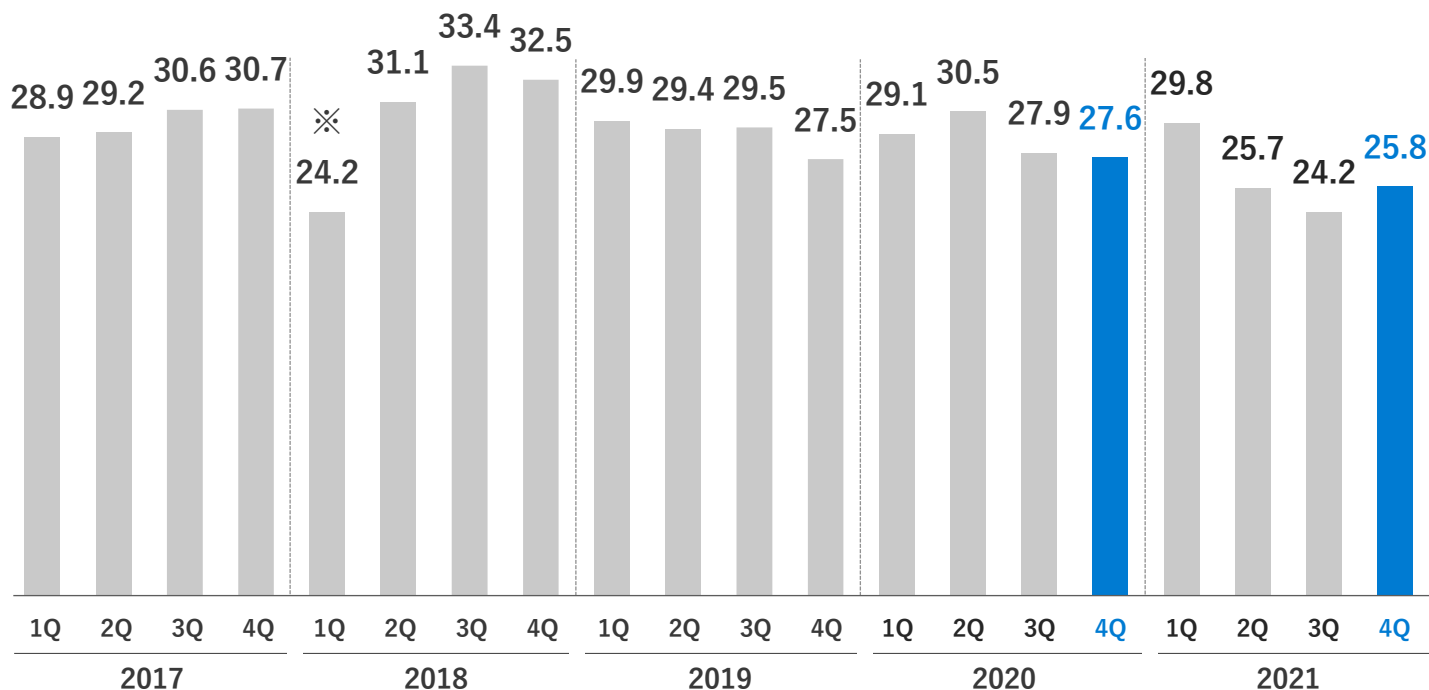
売上高は前年同期比-1.7億円の25.8億円、  
営業利益は前年同期比-0.4億円の0.3億円で着地。

項目 単位：百万円	21/4Q	20/4Q	前年同期比	21/3Q	前四半期比
	売上高	2,582	2,761	▲179	2,427
EBITDA	94	126	▲32	145	▲51
EBITDAマージン	3.6%	4.6%	-0.9pt	6.0%	-2.3pt
営業利益	37	81	▲44	94	▲57
営業利益率	1.5%	3.0%	-1.5pt	3.9%	-2.4pt
経常利益	32	73	▲41	77	▲45
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲200	254	▲454	101	▲301

## 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-1.7億円の25.8億円。

(単位：億円)



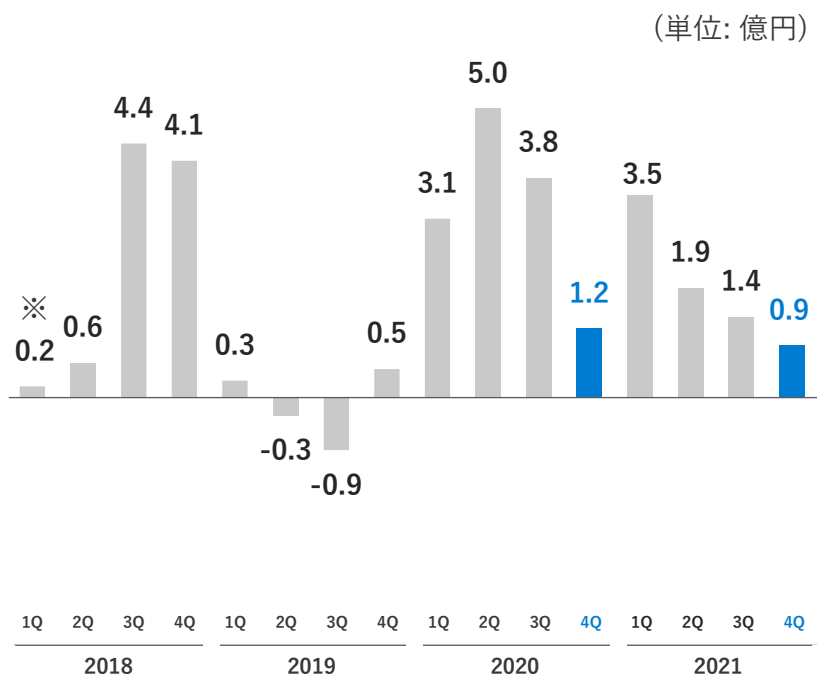
※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。



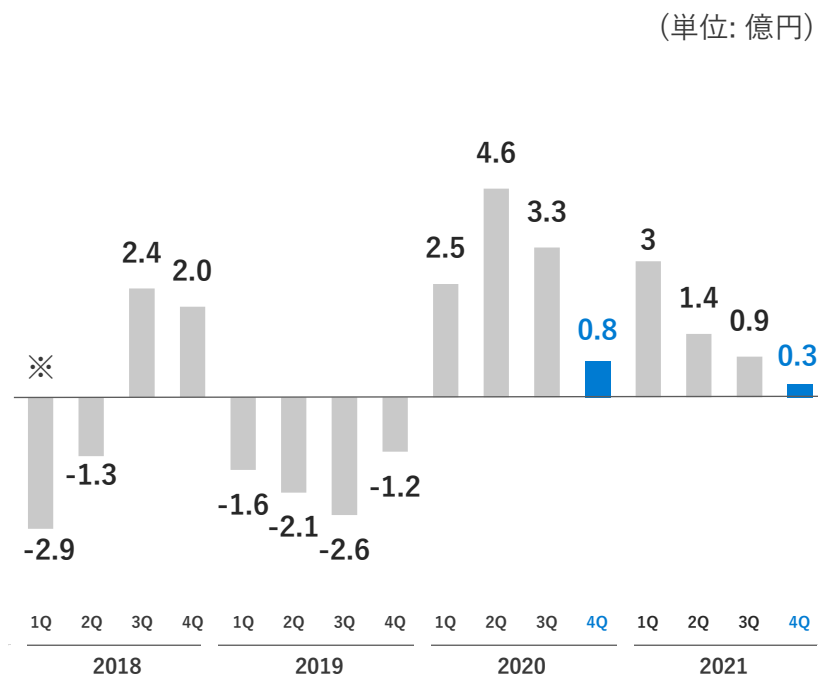
# EBITDA・営業利益推移(四半期会計期間)

前年同期比EBITDAは-0.3億円、営業利益は-0.4億円。  
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)



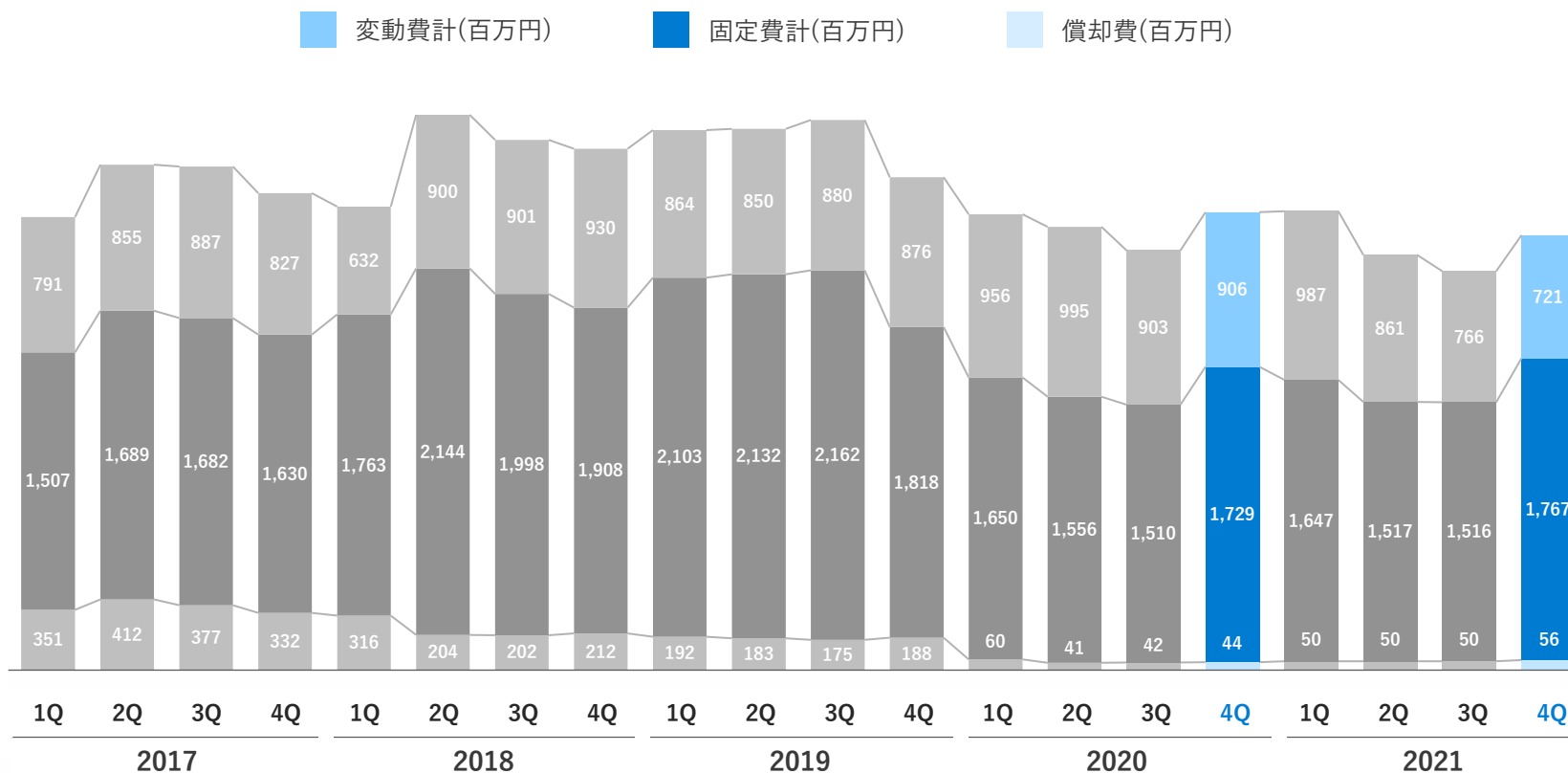
## 営業利益推移(四半期)



※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

# 費用推移(四半期会計期間・連結)

固定費は滋賀レイクスターズ経営参画により前年同期比で38百万円増加。  
 変動費は売上高の推移に伴い減少。



# 貸借対照表(四半期末・連結)

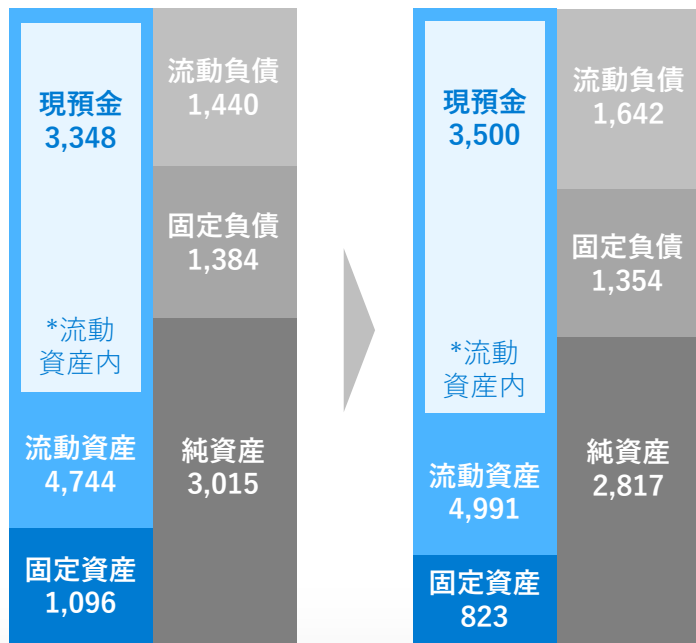
自己資本比率は48.3%で、引き続き高い水準を維持。  
営業CF増加により着実に現預金が増加。

## 貸借対照表

(単位: 百万円)

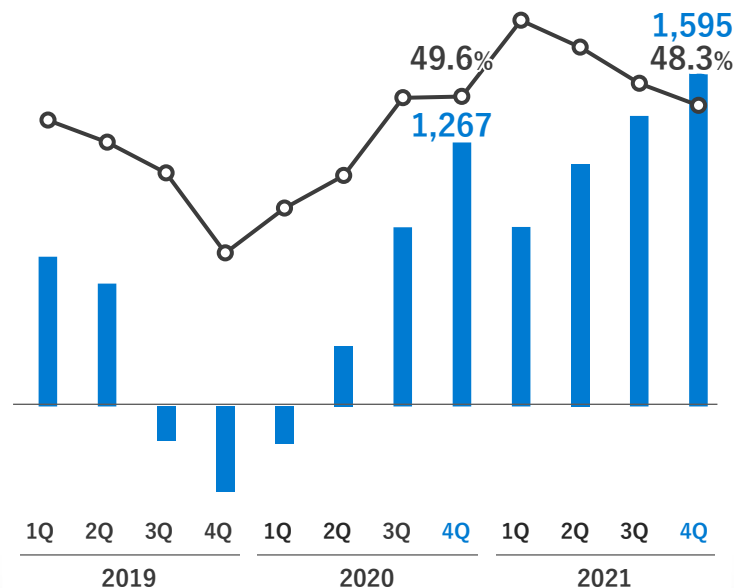
21/3Q

21/4Q



## 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(%)



## 費用推移(四半期会計期間・連結)

マーケの費用対効果が高い「龍オン」に対する集中的な費用投下でS&Mが増加し、売上再成長を実現。R&Dは新規事業投資を強化。

(単位：百万円)	金額					売上高構成比					推移
	20/4Q	21/1Q	21/2Q	21/3Q	21/4Q	20/4Q	21/1Q	21/2Q	21/3Q	21/4Q	
変動費	957	1,017	888	793	734	34.7%	34.0%	34.6%	32.7%	30.6%	
タイトル運営費用	1,050	1,054	993	910	938	38.1%	35.3%	38.7%	37.5%	39.1%	
S&M (Sales & Marketing)	125	130	99	122	151	4.5%	4.4%	3.9%	5.0%	6.3%	
R&D (Research & Development)	99	150	128	144	152	3.6%	5.0%	5.0%	6.0%	6.4%	
G&A (General & Administrative)	446	333	319	362	344	16.2%	11.1%	12.4%	14.9%	14.3%	
費用合計	2,680	2,685	2,429	2,333	2,321	97.0%	89.8%	94.5%	96.1%	96.8%	

※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。

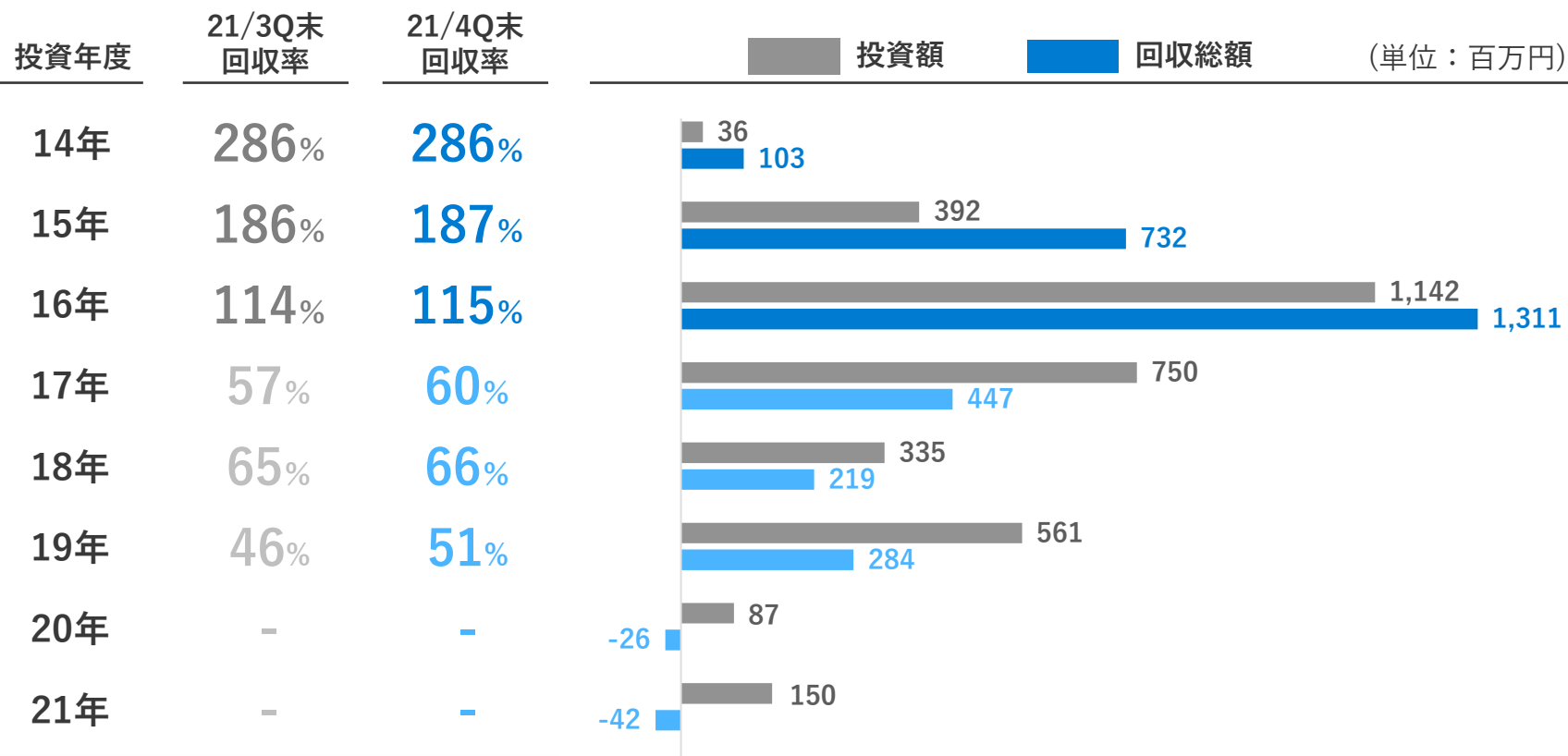
※R&D…新規事業に関連する費用及びゲームサービス事業における横串部門の内将来投資に携わる人件費。

※G&A…管理部門の人件費やその他一般管理費用。

※上記費用には、滋賀レイクスターズの売上高、費用は含めず算出を実施。

# 投資回収の実績(タイトル買取)

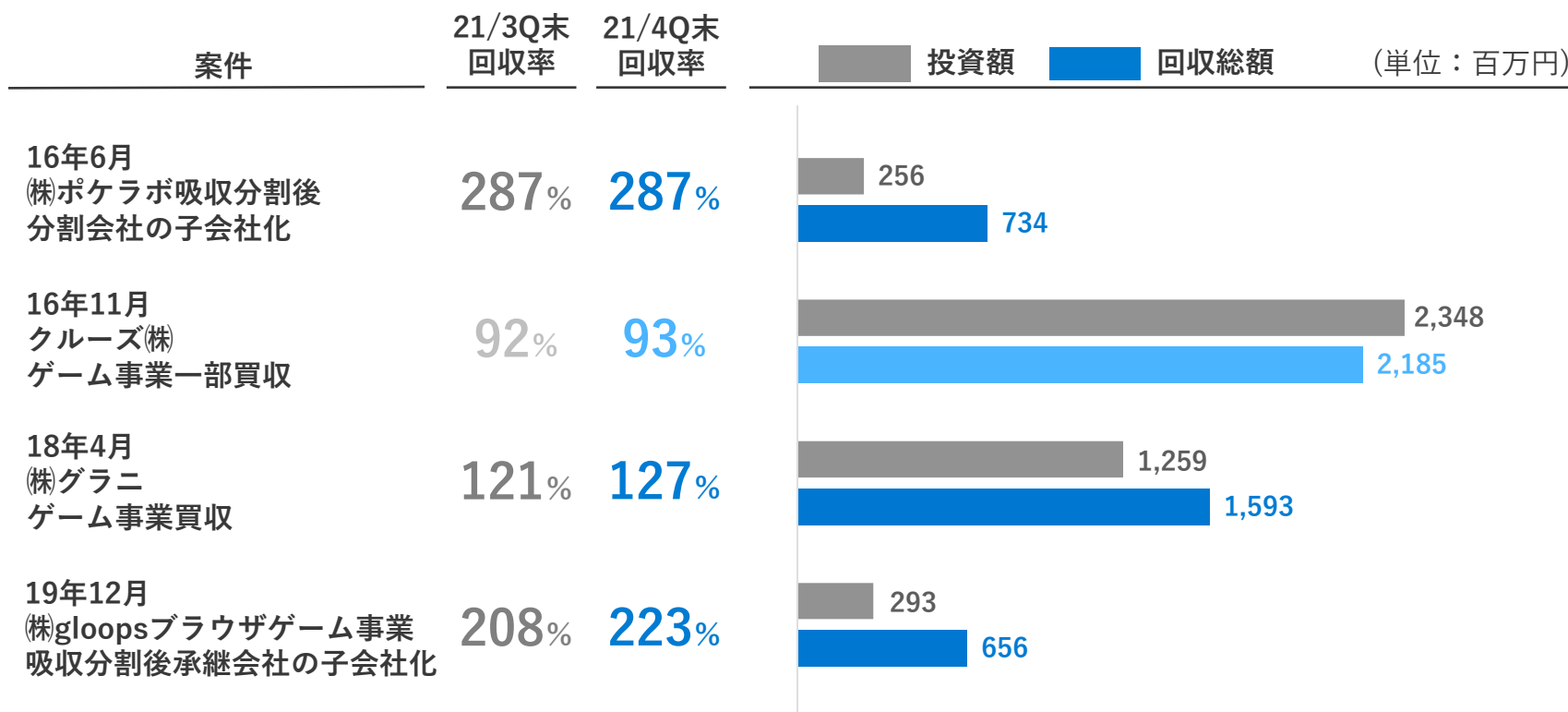
14-16年買取分は投資額を全額回収。  
17-21年買取分についても、投資回収に向けて進行。



※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。

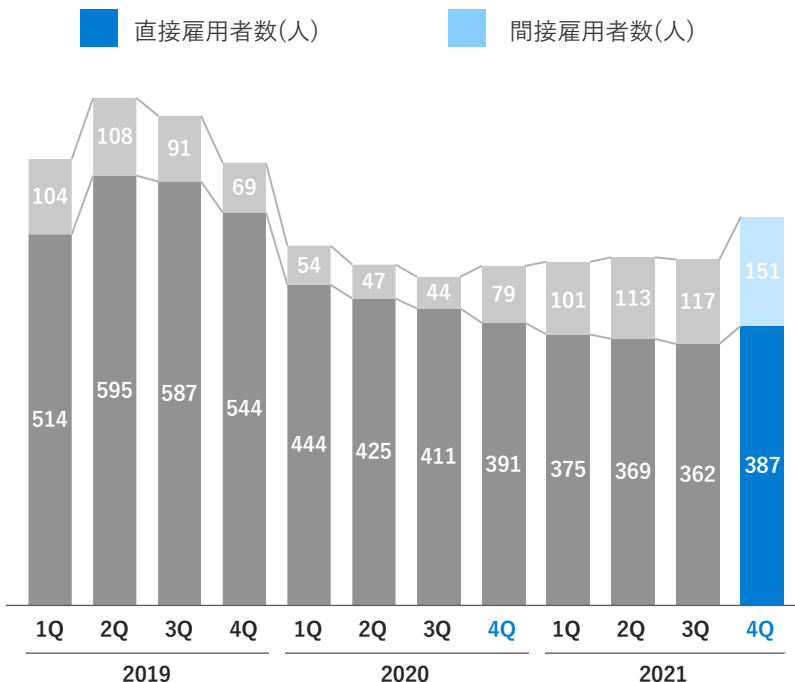


※回収総額はEBITDAから税金を控除した金額に、投資額に係るタックスシールドを加算し、算出しています。  
 ※集計方法を前期末時点から、一部変更・精緻にしているため過去資料からの数値変更が一部存在します。

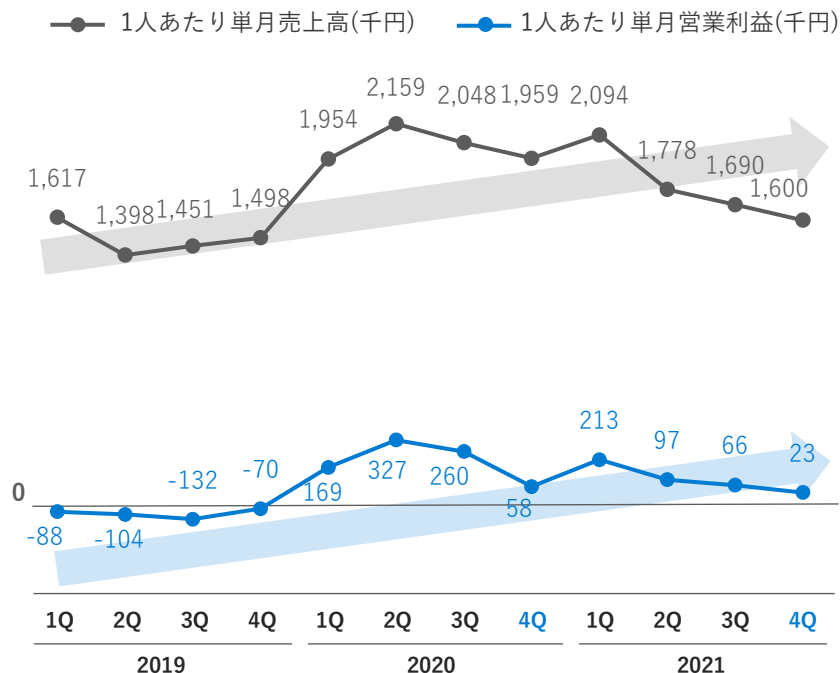
# 従業員数推移(四半期単体)と生産性

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、2021年4Qより株式会社滋賀レイクスターズの従業員数、売上高、営業利益を含めております。

# 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	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)

## 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

## 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		
	21/4Q	20/4Q	前年同期比	21/4Q	20/4Q	前年同期比
PF使用料	721	906	▲184	27.9%	32.8%	-4.9pt
変動費計	721	906	▲184	27.9%	32.8%	-4.9pt
サーバー費用	124	173	▲48	4.8%	6.3%	-1.5pt
外注費	469	506	▲36	18.2%	18.3%	-0.1pt
人件費・採用費	695	742	▲47	26.9%	26.9%	+0.0pt
オフィス費用	33	57	▲24	1.3%	2.1%	-0.8pt
広告宣伝費	92	56	+35	3.6%	2.1%	+1.5pt
その他	352	192	+159	13.6%	7.0%	+6.7pt
固定費計	1,767	1,729	+38	68.4%	62.6%	+5.8pt
償却費	56	44	+11	2.2%	1.6%	+0.6pt
償却費計	56	44	+11	2.2%	1.6%	+0.6pt
費用合計	2,545	2,680	▲134	98.5%	97.0%	+1.5pt

## 損益計算書(四半期・連結)

単位：百万円	21/4Q	20/4Q	前年同期比	21/3Q	前四半期比
売上高	2,582	2,761	▲179	2,427	+155
売上総利益	1,036	1,085	▲49	999	+37
販売管理費	998	1,004	▲6	905	+93
EBITDA	94	126	▲32	145	▲51
EBITDAマージン	3.6%	4.6%	-0.9pt	6.0%	-2.3pt
営業利益	37	81	▲44	94	▲57
営業利益率	1.5%	3.0%	-1.5pt	3.9%	-2.4pt
経常利益	32	73	▲41	77	▲45
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲200	254	▲454	101	▲301

## 貸借対照表(四半期・連結)

単位：百万円	21/4Q	20/4Q	前年同期比	21/3Q	前四半期比
流動資産	4,991	4,118	+21.2%	4,744	+5.2%
現金及び預金	3,500	2,755	+27.0%	3,348	+4.5%
固定資産	823	931	▲11.6%	1,096	▲24.9%
総資産	5,814	5,049	+15.2%	5,841	▲0.5%
流動負債	1,642	1,775	▲7.5%	1,440	+14.0%
固定負債	1,354	755	+79.3%	1,384	▲2.2%
純資産	2,817	2,518	+11.9%	3,015	▲6.6%
資本金	46	3,076	▲98.5%	46	-
自己資本比率	48.3%	49.6%	-1.3pt	51.5%	-3.2pt

# 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。