

# BANK OF INNOVATION

2022年9月期 第3四半期

## 決算説明資料

株式会社バンク・オブ・イノベーション

(東証グロース：4393)

2022年8月

1. サマリー
2. 業績
3. 事業進捗
4. Appendix

# 1. サマリー

<p><b>2022年9月期 3Q業績</b></p>	<p><b>累計売上高 17.4 億円</b>      <b>累計営業損益 ▲6.7 億円</b>  前年同期比 +1.2億円 (+8.0%)      前年同期比 ▲1.3億円</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 3Q累計期間の前年同期比：<b>増収減益</b> 『恋庭』売上高「半年で2倍」、『恋庭』及び『メメントモリ』広告費増加</li> <li>■ 3Q会計期間の直前Q比：<b>減収減益</b>  2Q：中国本土関連一時売上 89百万円計上、『クリプトラクト』周年売上計上  3Q：『メメントモリ』リリース前の一時広告費 52百万円計上</li> </ul>
<p><b>事業概況</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ <b>配信中サービス</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・『恋庭』 売上高「半年で2倍」ペースで成長、今後も中長期成長を見込む</li> <li>・『ミトラスフィア』 8月7日リリース5周年</li> </ul> </li> <li>□ <b>開発中サービス</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新作大型RPG①『メメントモリ』9月リリース決定、事前登録数50万人突破</li> <li>・Google Play（Android版）事前登録開始で、事前登録数さらに増加見込み</li> <li>・新作大型RPG②の開発が進捗</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>2022年9月期 4Q以降</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ <b>業績の非連続成長フェーズへ</b> 『メメントモリ』売上、『恋庭』売上拡大、その他</li> </ul>

## 2. 業績

- 現金及び預金 10.8億円、純資産 2.6億円
- 開発費は全て費用処理しており、資産計上なし

	22年9月期 3Q	21年9月期 4Q	前期末比
	百万円	百万円	%
流動資産	<b>1,434</b>	2,034	▲29.5
現金及び預金	<b>1,085</b>	1,673	▲35.2
固定資産	<b>654</b>	434	50.4
繰延税金資産	<b>570</b>	354	60.7
資産合計	<b>2,088</b>	2,469	▲15.4
流動負債	<b>1,169</b>	766	52.6
短期借入金	<b>450</b>	—	—
1年内返済長期借入金	<b>431</b>	466	▲7.6
固定負債	<b>658</b>	980	▲32.8
長期借入金	<b>658</b>	980	▲32.8
負債合計	<b>1,828</b>	1,747	4.6
純資産合計	<b>260</b>	722	▲64.0

- 売上高：ゲーム売上（減少）が『恋庭』売上（増加）に置き換わる形で増収
- 販管費：『恋庭』及び『メメントモリ』の広告宣伝費増加

	22年9月期 3Q累計	21年9月期 3Q累計	前年同期比
	百万円	百万円	%
売上高	<b>1,742</b>	1,613	8.0
売上原価	<b>1,722</b>	1,753	▲1.8
売上総損益	<b>20</b>	▲140	—
販管費	<b>694</b>	398	74.3
営業損失	<b>▲674</b>	▲538	—
（営業利益率）	<b>（▲38.7%）</b>	（▲33.4%）	—
経常損失	<b>▲677</b>	▲539	—
親会社株主に帰属する 四半期純損失	<b>▲461</b>	▲422	—
（1株当たり四半期純損失）	<b>（▲120.28円）</b>	（▲107.75円）	—

- 売上高：2Qは以下の売上を計上しており、2Q比で減収
  - ・中国本土関連の一時売上計上（89百万円）
  - ・『クリプトラクト』の周年イベント
- 販管費：『メントモリ』のリリース前の一時広告宣伝費 52百万円計上

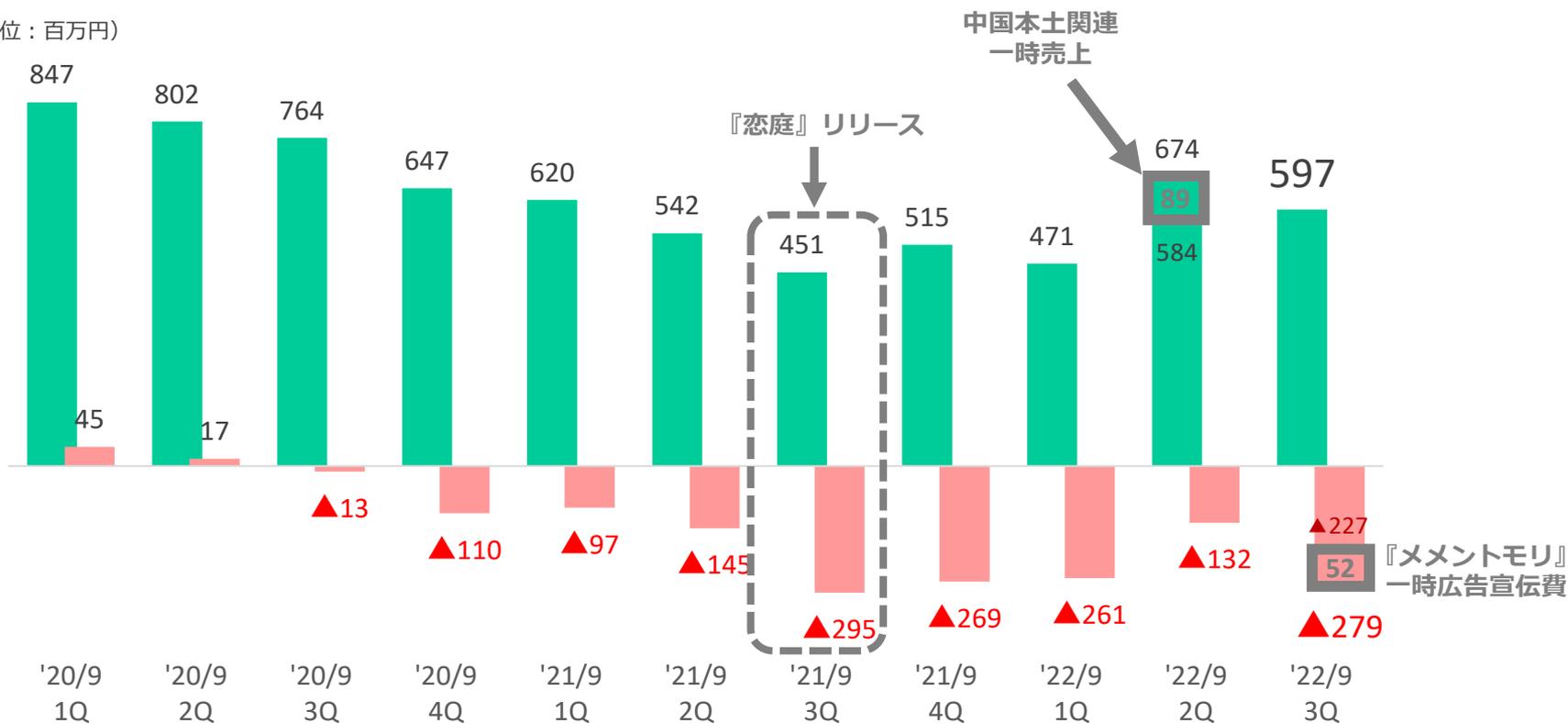
	22年9月期3Q (22年4月～6月)	22年9月期2Q (22年1～3月)	直前四半期比
	百万円	百万円	%
売上高	<b>597</b>	674	▲11.5
売上原価	<b>587</b>	579	1.4
売上総利益	<b>9</b>	94	▲89.9
販管費	<b>288</b>	227	26.9
営業損失	<b>▲279</b>	▲132	—
（営業利益率）	<b>(▲46.8%)</b>	(▲19.7%)	—
経常損失	<b>▲282</b>	▲132	—
親会社株主に帰属する 四半期純損失	<b>▲192</b>	▲89	—
（1株当たり四半期純損失）	<b>(▲50.25円)</b>	(▲23.36円)	—

- 21年9月期3Qの『恋庭』リリース後、業績回復傾向
- 22年9月期3Qは『メメントモリ』のリリース前の一時広告宣伝費 52百万円計上
- 今後、『メメントモリ』リリース及び『恋庭』拡大で、非連続成長フェーズへ

四半期連結業績推移

■ 売上高 ■ 営業損益

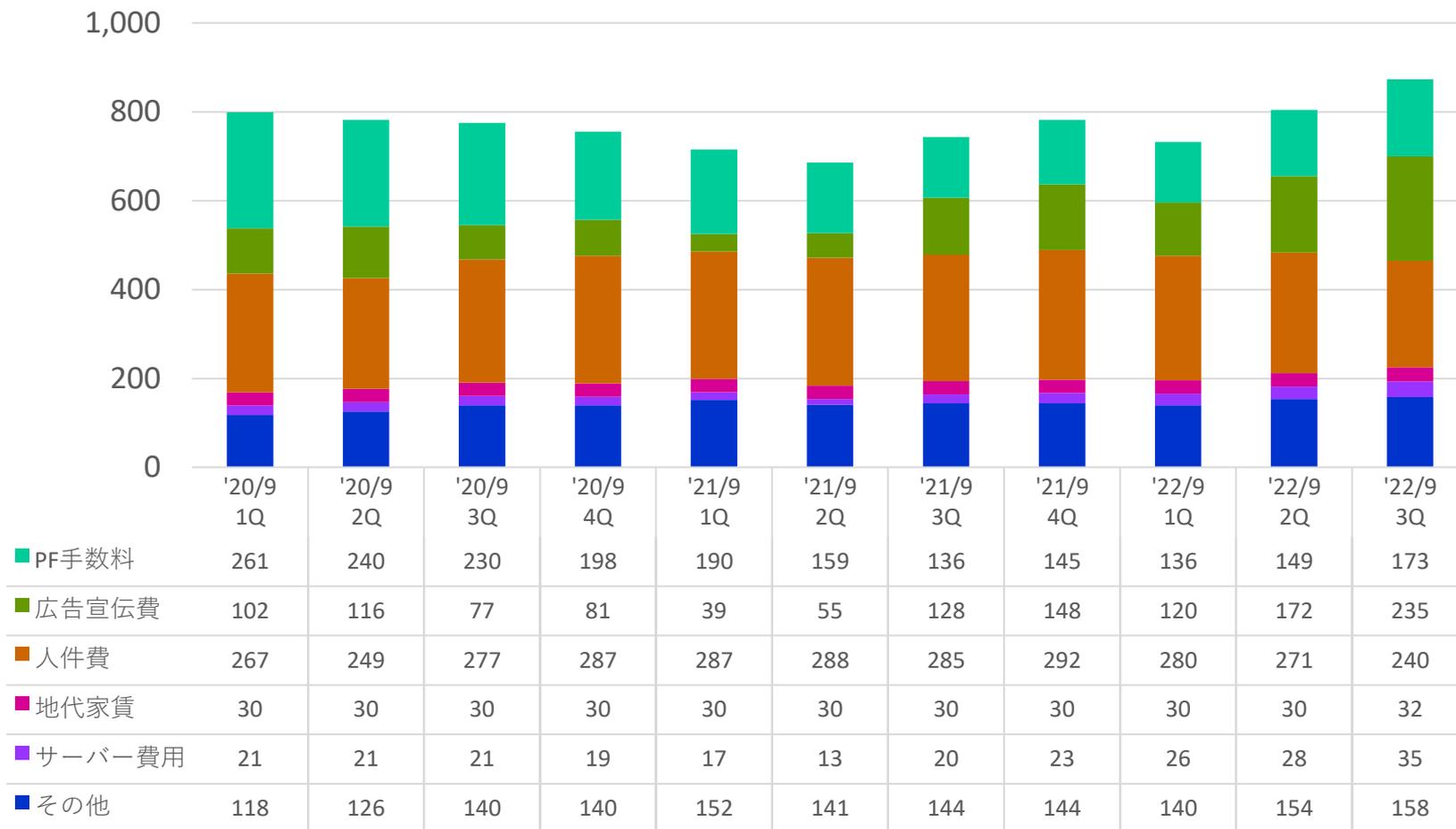
(単位：百万円)



□ 『恋庭』及び『メメントモリ』の広告宣伝費増加

単位：百万円

四半期営業費用推移



※百万円未満切り捨てにより、上記と実際の数値には若干の差異があります。

## 3. 事業進捗

- 現在『恋庭』『クリプトラクト』『ミトラスフィア』を配信中
- 新作大型RPG①②、メタバースプロジェクト、新規サービスを開発中

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 (2017年8月リリース)		●	—	配信中
	クリプトラクト (2015年2月リリース)		●	—	配信中
	新作大型RPG① メメントモリ (2018年より開発)		●	●	22年9月リリース
	新作大型RPG② (未公表) (2017年より開発)		●	●	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。

# ゲーム

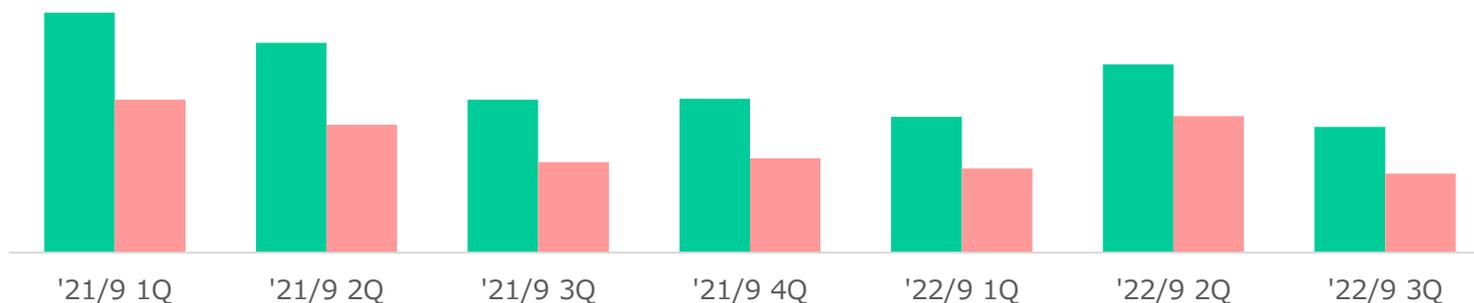
売上高 **3.2億円**

（3Q会計期間／直前Q比▲33.3%）

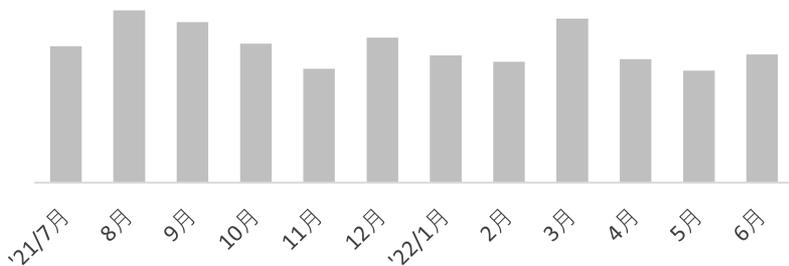
- ・ 22年2Qは、中国本土関連の一時売上89百万円、『クリプトラクト』周年イベント等で売上増加
- ・ 21年3Q以降、若干減少のほぼ横ばい

## 四半期別推移（ゲーム）

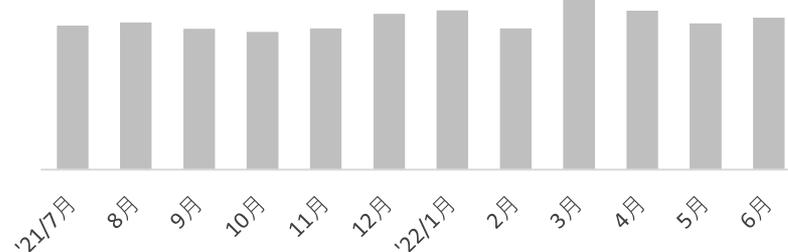
■ 売上高 ■ 売上 - PF手数料 - 広告宣伝費



### 課金者数（直近1年間）



### 平均MARPPU（直近1年間）



# 8月7日『ミトラスフィア』 5周年



# 恋庭

売上高 **2.7億円**

（3Q会計期間／直前Q比+45.2%）

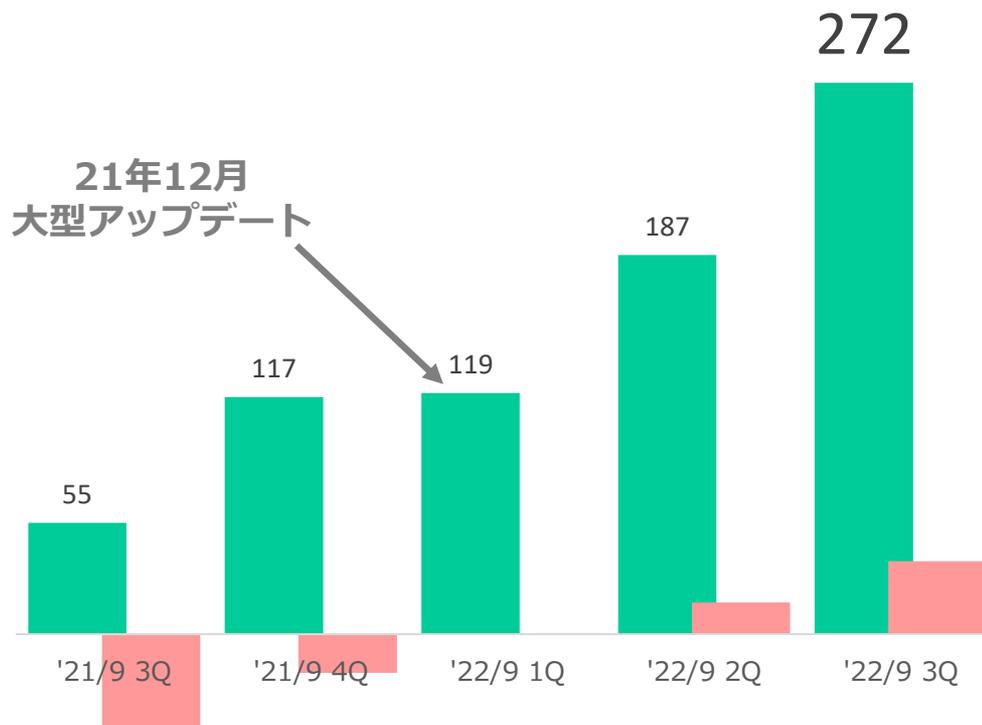
- ・リリース以降、毎四半期増収増益
- ・売上高「半年で2倍」ペースで成長
- ・7月12日より100万DL記念キャンペーン実施



四半期別推移（恋庭）

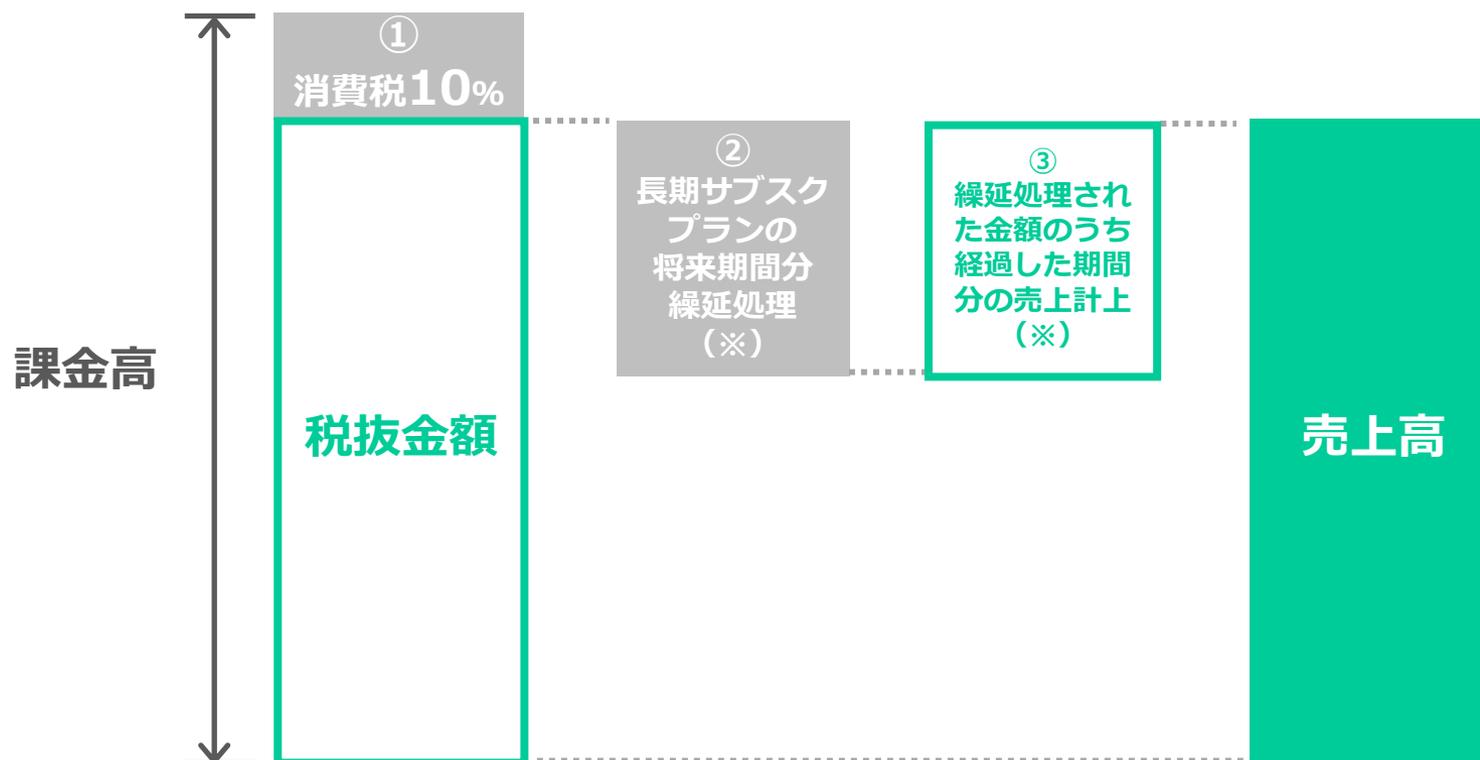
単位：百万円

■ 売上高 ■ 売上 - PF手数料 - 広告宣伝費



## 課金高に以下の調整を行った金額を売上高として計上

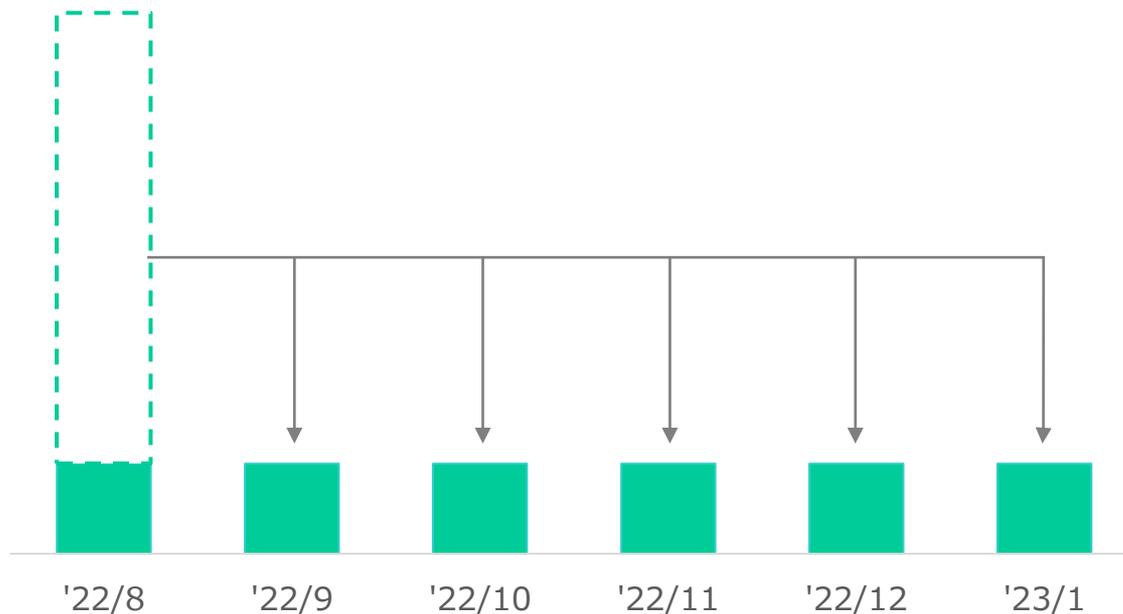
- ①消費税10%を控除
- ②長期サブスクプランの将来期間分を繰延処理 (※)
- ③繰延処理された金額のうち経過した期間分の売上計上 (※)
- ④未消費仮想通貨残高にかかる会計処理 (金額的影響が小さいことから説明省略)



- 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

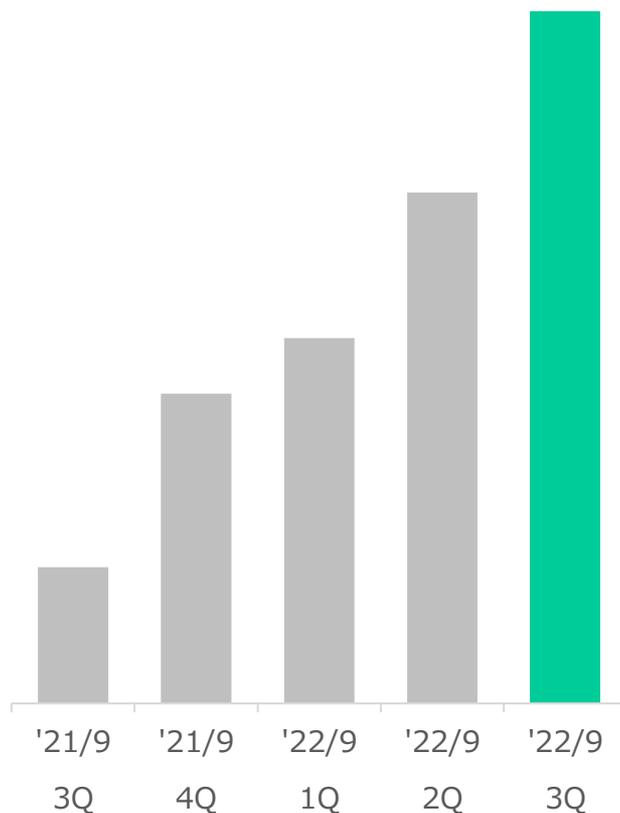
例) 2022年8月に6ヶ月プラン加入の場合

- ・ 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



- 平均DAU (※) は、リリース当初より、毎四半期過去最高を更新
- 22年9月期3Qの平均DAUは、前Q比 35%増加

### 平均DAU推移

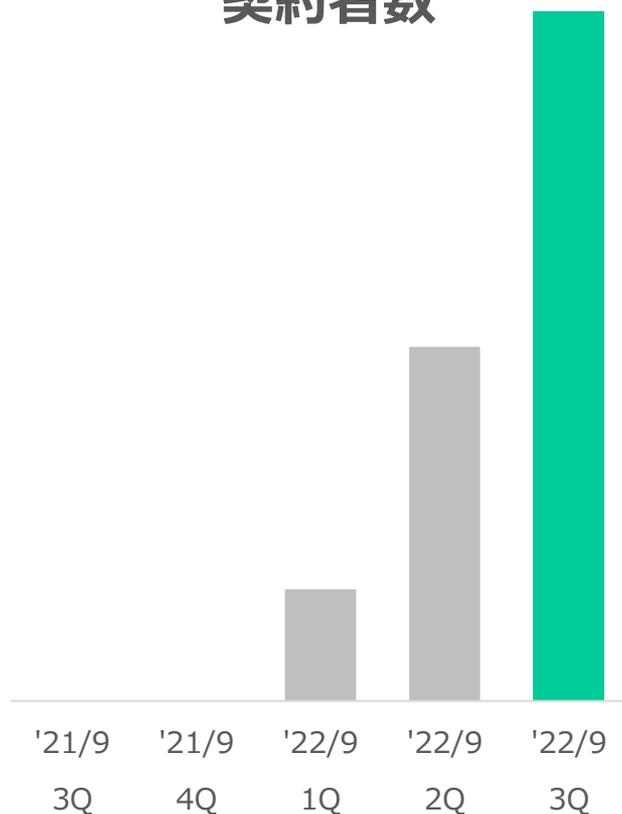


前Q比 **35%増**  
(過去最高更新)

- 21年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）
- 22年9月期3Q末時点の契約者数は、前Q末比95%増加

## サブスクプラン

契約者数



前Q末比 **95%増**  
(過去最高更新)

# 「ゲームしてたら、恋人ができた。」

ゲームが出会いをサポートしてくれるコミュニケーションアプリ

ゲームとしても十分に楽しむことができるため、  
今までにない“のんびりとした気楽な出会い”を体験することができます。

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



当社独自の

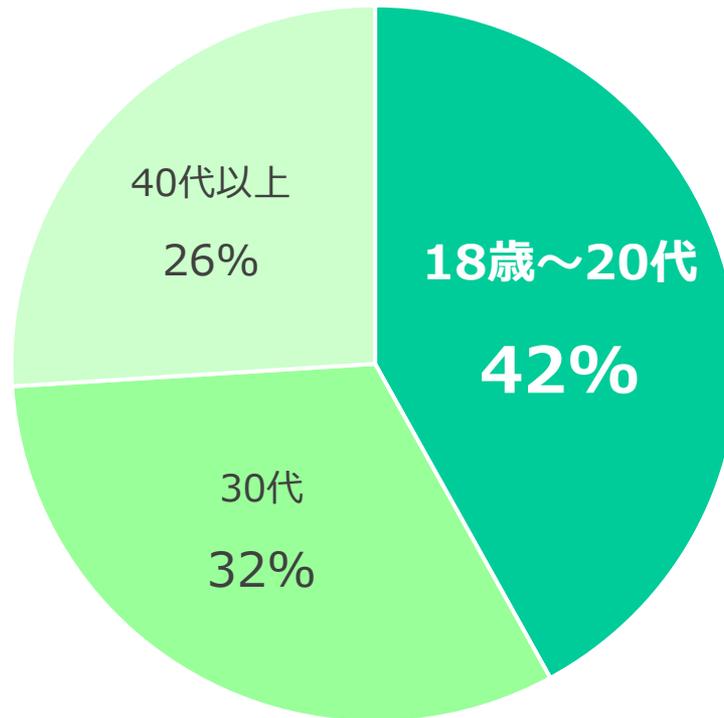
マッチングシステム

(※) 特許取得済み

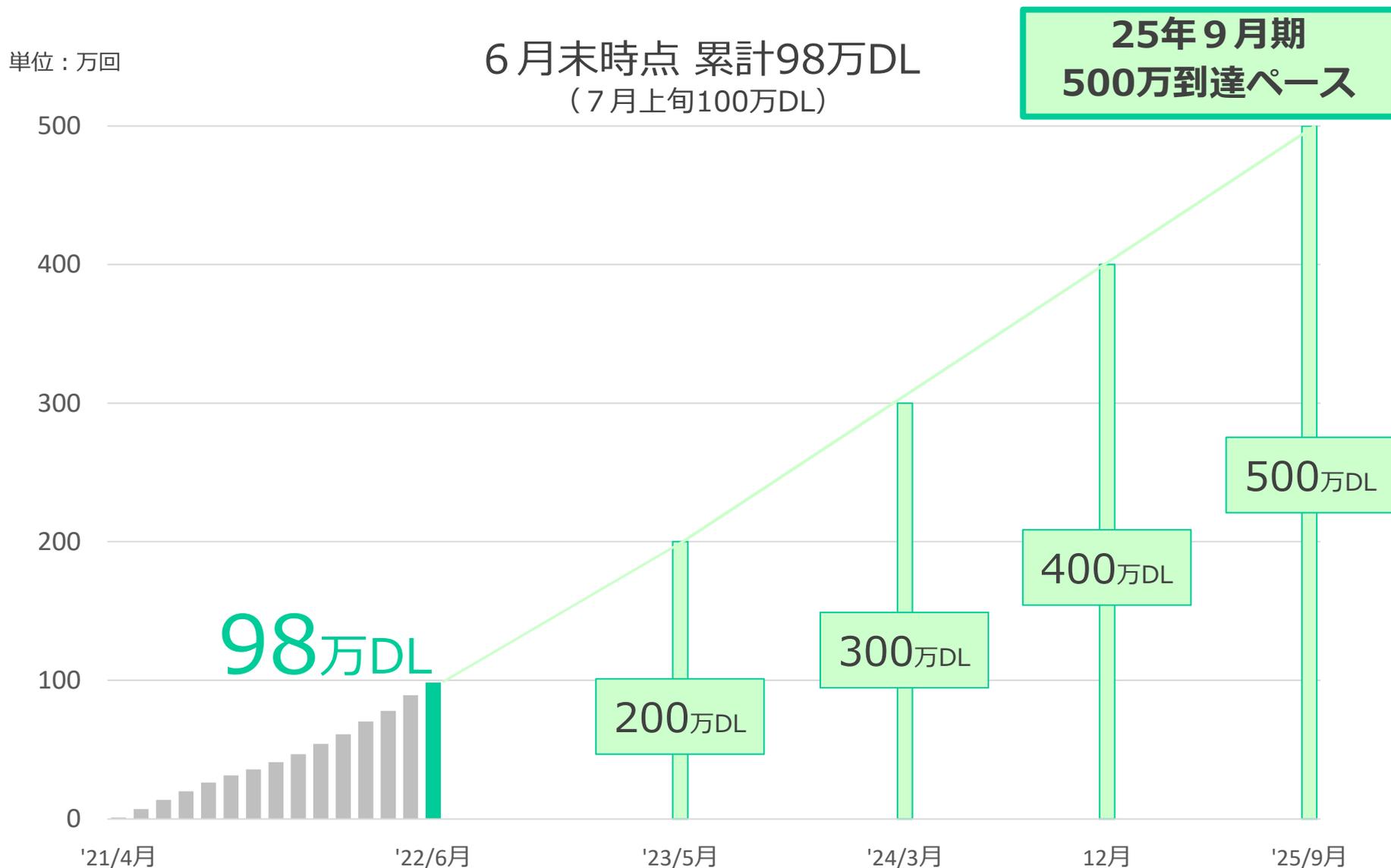


□ 学生や新社会人を含む18歳～20代を中心とした幅広い利用者層

年齢別利用者割合



## □ 利用者によるTwitter発信増加等で、今後より一層ダウンロードが進む見込み



- TBS系火曜ドラマ「ユニコーンに乗って」アプリ監修として参加



毎週火曜日よる10時放送 TBS系火曜ドラマ「ユニコーンに乗って」  
(公式サイト：[https://www.tbs.co.jp/unicorn\\_ni\\_notte\\_tbs/](https://www.tbs.co.jp/unicorn_ni_notte_tbs/))

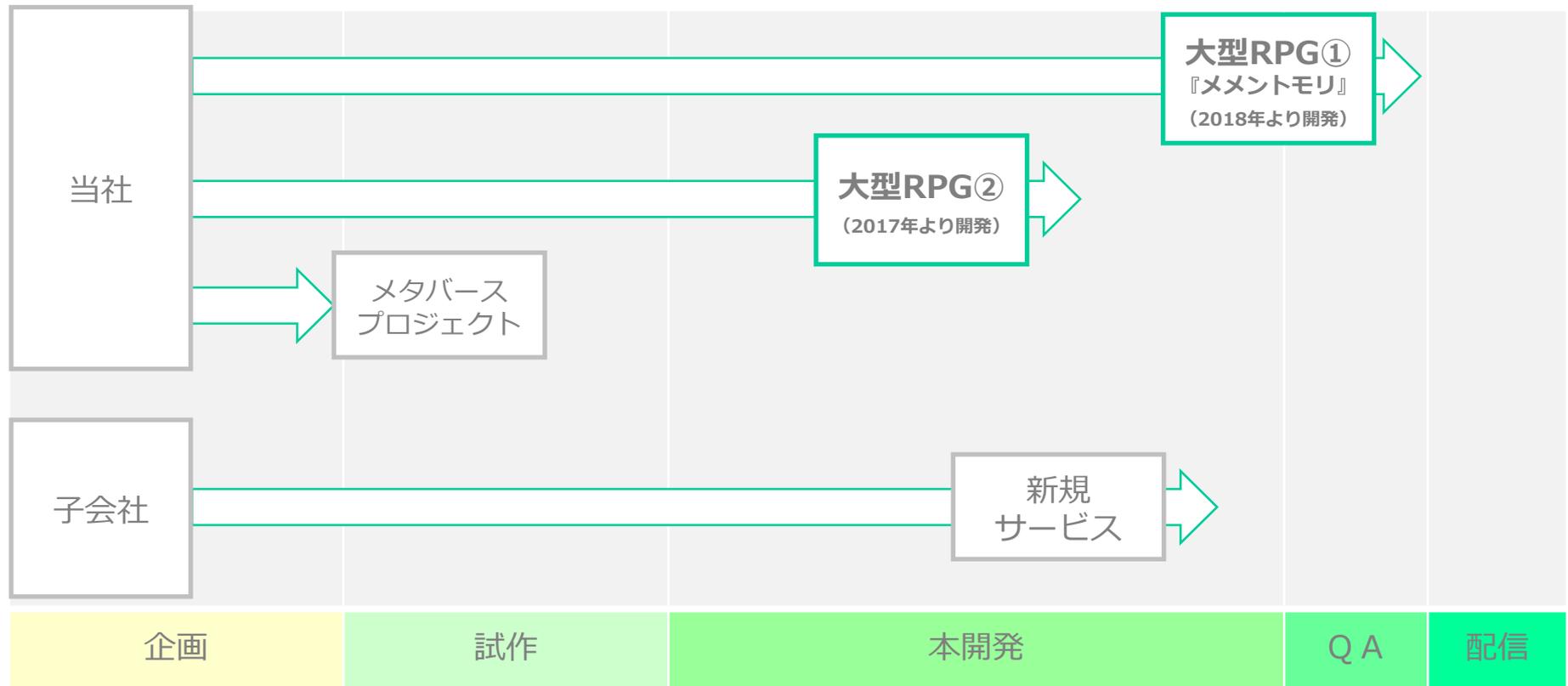
#### 【あらすじ】

成川佐奈は教育系アプリを手掛ける「ドリームポニー」のCEO。5年前、大学に潜り込んで聞いた羽田早智の特別講義をきっかけに、3年前に起業。10年以内にユニコーン企業となり、世界中の人々が利用できるようなビジネスにすることを目標に日々奮闘中。だが、売上・技術ともに行き詰まる毎日に焦っていた。

そんな佐奈を心配するのは共同創設者の須崎功。佐奈が忍び込んだ大学で知り合い、今では気の許せるビジネスパートナーである。須崎は現状を変えるため、即戦力となる人員の補充を佐奈に提案。早速、ネットで求人募集をし、面接を開くこととなる。

その面接にやってきたのが、中年サラリーマンの小鳥智志だった。ひと回りも年が離れ、プログラミングの経験もなく、即戦力とは言い難い。だが、「御社の理念である“ITの力ですべての人が平等に学べる場所を作りたい”という思いに強く共感し、ここにやってまいりました」という小鳥の言葉を、佐奈はどうしても振り切ることができずにいた――。

- 新作大型RPG①『メメントモリ』 22年9月リリース決定
- 新作大型RPG②の開発が進捗
- 22年6月末時点での開発中4タイトルの累計開発費 19.7億円（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。

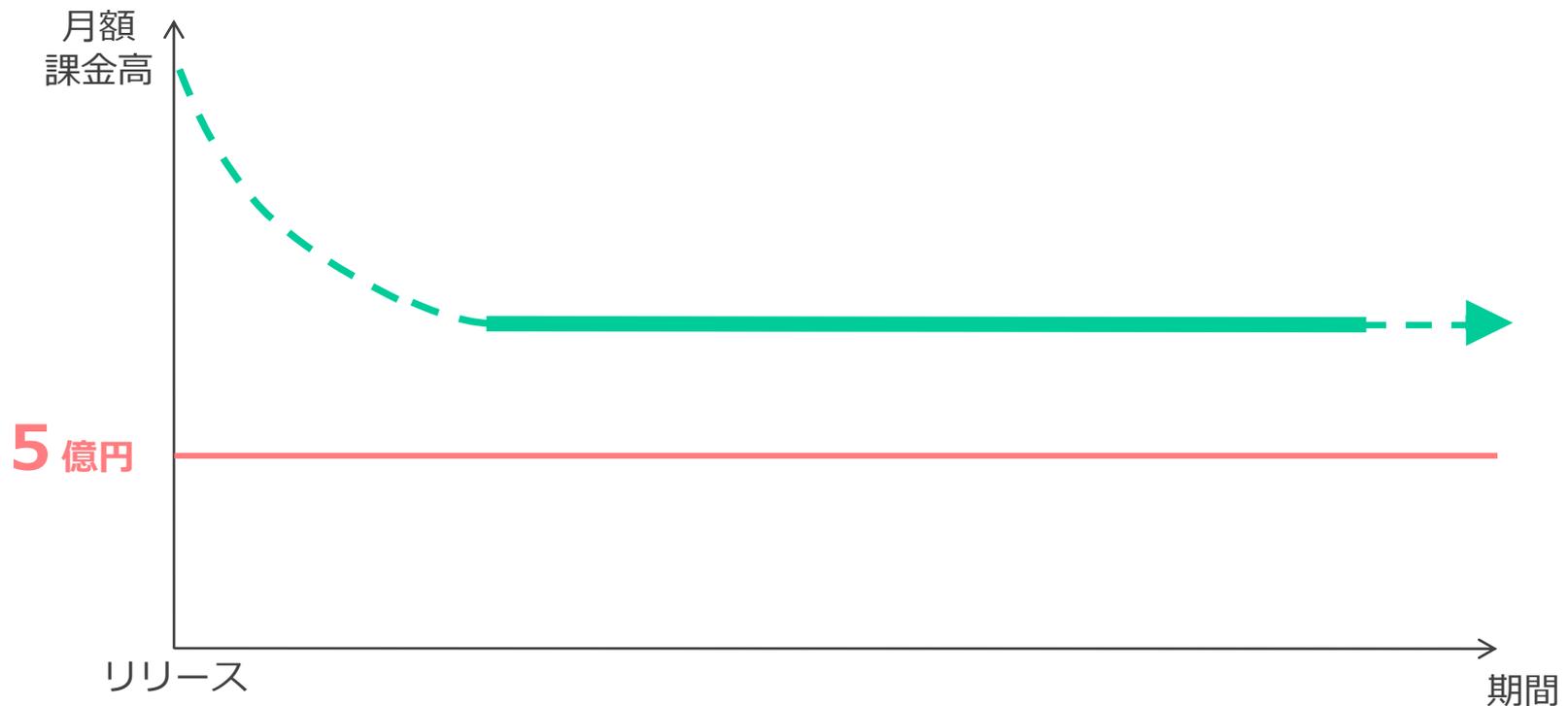
- 約5年ぶりの新作大型RPGタイトル
- 2022年9月リリース決定、事前登録数50万人突破
- 公式Twitterフォロワー数 世界合計 35万人（『ミトラスフィア』(※) リリース時の7倍超）
- Google Play（Android版）事前登録開始で、事前登録数さらに増加見込み





- 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（年間60億円）させることを目指して開発中（海外分は+a）

イメージ



## 2022年9月期の連結業績予想値は非開示

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。

### ■ 2022年9月期通期

新作大型RPG『メメントモリ』のリリース及び『恋庭』の拡大に伴い、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、連結営業利益が拡大することを見込んでおります。

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。

## 4. Appendix

企業理念

ロマン

世界で一番「思い出」をつくる  
エンターテイメント企業

企業信念

良いものは必ず評価される

会社名	株式会社バンク・オブ・イノベーション		
所在地	東京都新宿区新宿六丁目27番30号 新宿イーストサイドスクエア 3F		
設立日	2006年1月12日		
資本金	490百万円（2022年6月末時点）		
事業内容	スマートフォンアプリ関連事業		
役員	代表取締役社長 樋口 智裕	取締役 田中 大介	
	取締役CFO 河内 三佳	社外取締役（監査等委員） 熊倉 安希子	
	社外取締役（監査等委員） 深町 周輔	社外取締役（監査等委員） 木戸 隆之	
従業員数	172名（2022年6月末時点、連結ベース）		

SDGs関連



多くのお客様へ感動と最高の「思い出」を提供すべく、質にこだわったコンテンツを提供しています

## ゲーム



## ミトラスフィア -MITRASPHERE-

2017年8月リリース

国内累計700万ダウンロード！  
ボイス×装備×アバター×職業の組合せでキャラなりきり！  
他プレイヤーと手軽にコミュニケーションを取りながら、リアルタイムに冒険を楽しむことができます。仲間と共に[Re:アクションなりきりRPG]の冒険へ！



## 幻獣契約クリプトラクト

2015年2月リリース

国内累計1,400万ダウンロード！  
重厚な物語、細部まですべてが美しい世界、個性あふれる仲間たち。  
美麗2D×モーションに見惚れる本格コマンドRPG！

## サービス

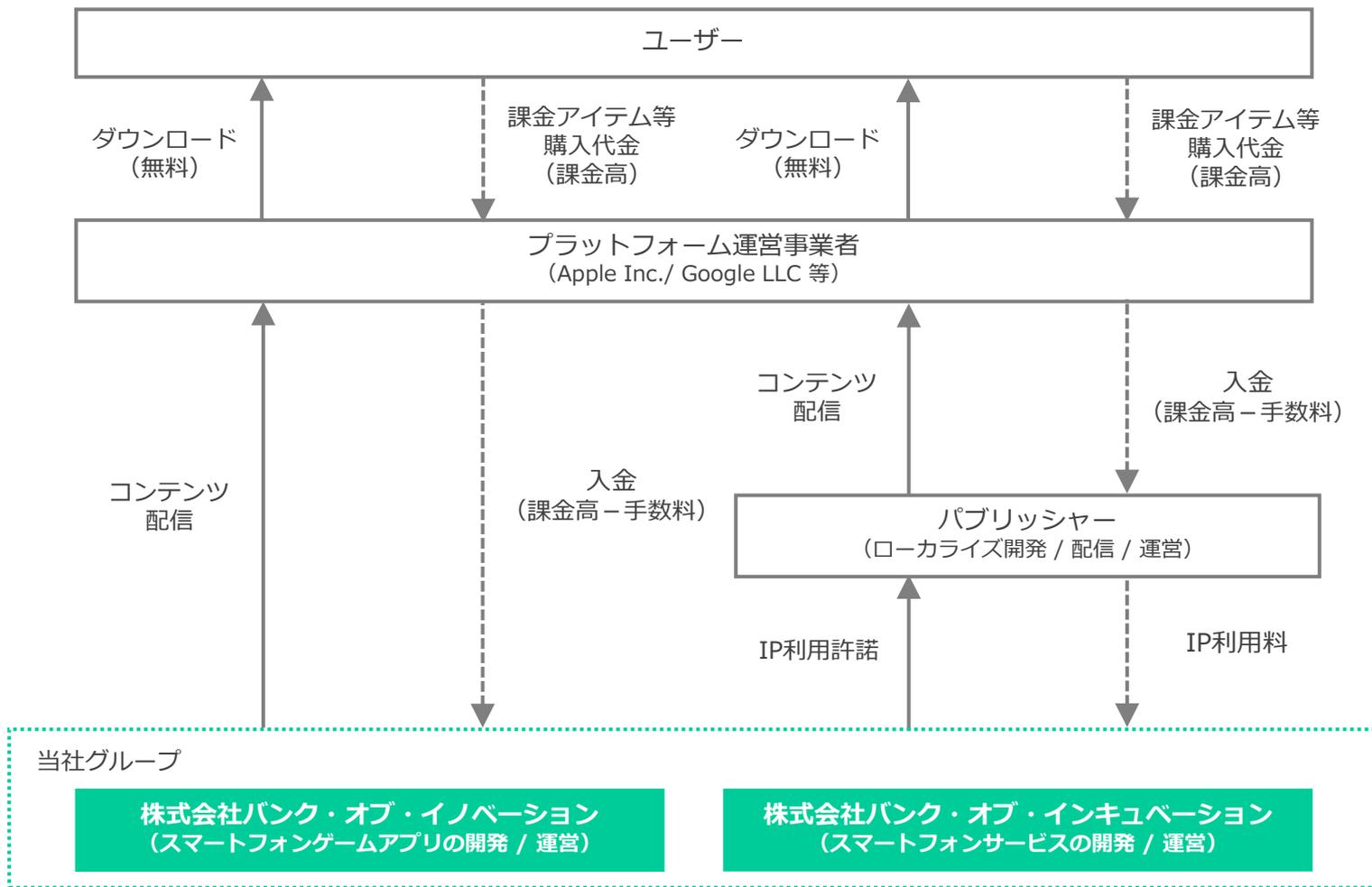


## 恋庭

2021年4月リリース

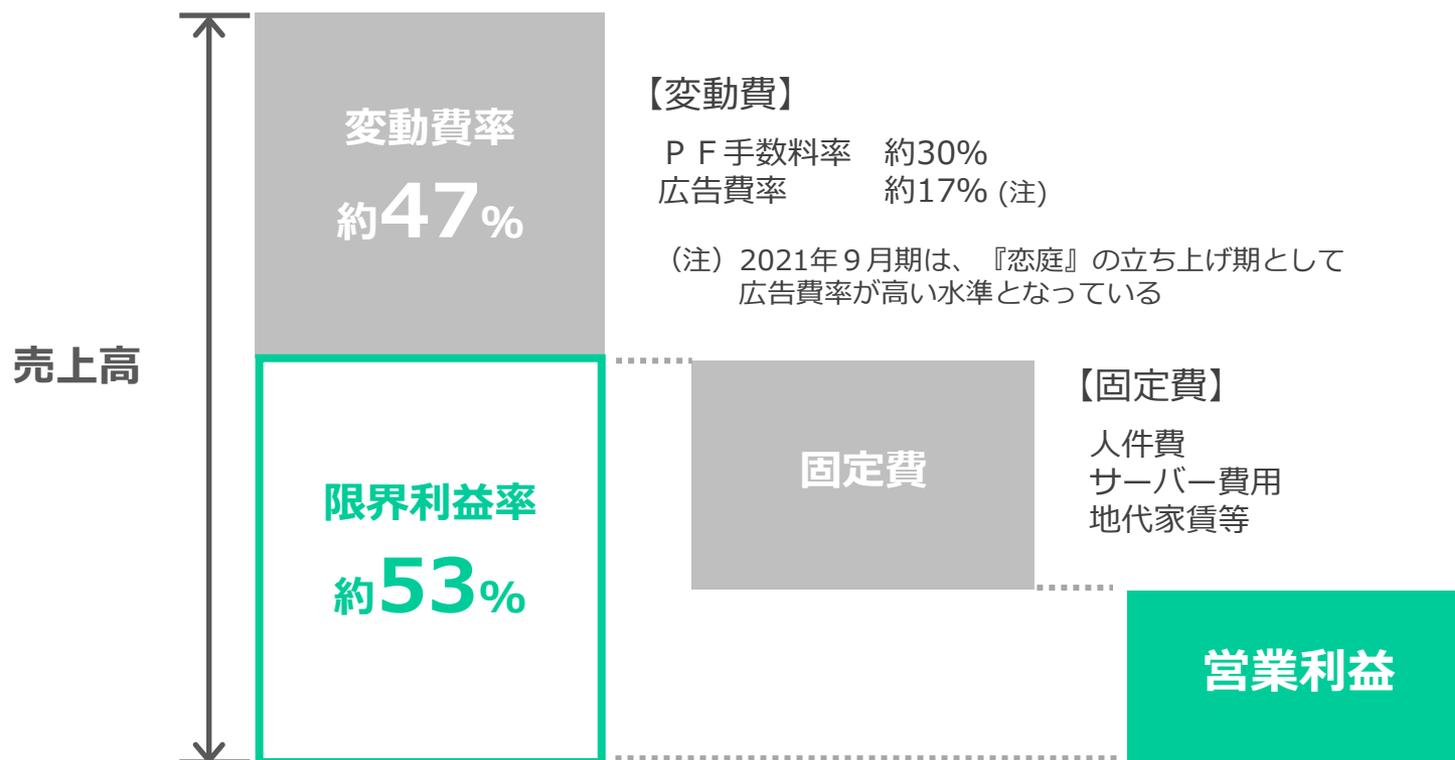
国内累計100万ダウンロード！ゲーム恋活アプリ利用者数No.1  
『ゲームしてたら、恋人ができた。』をコンセプトとする、  
ゲームが出会いをサポートしてくれるコミュニケーションアプリ。  
ゲームとしても十分に楽しむことができるため、  
今までにない“のんびりとした気楽な出会い”を体験することができます。

当社グループの売上高は、アプリの自社配信によるアイテム課金収入が大部分を占めるほか、ゲームアプリのIP利用許諾によって得られる収益も売上高として計上しています



□ 「自社IP×自社開発運営」による高い限界利益率

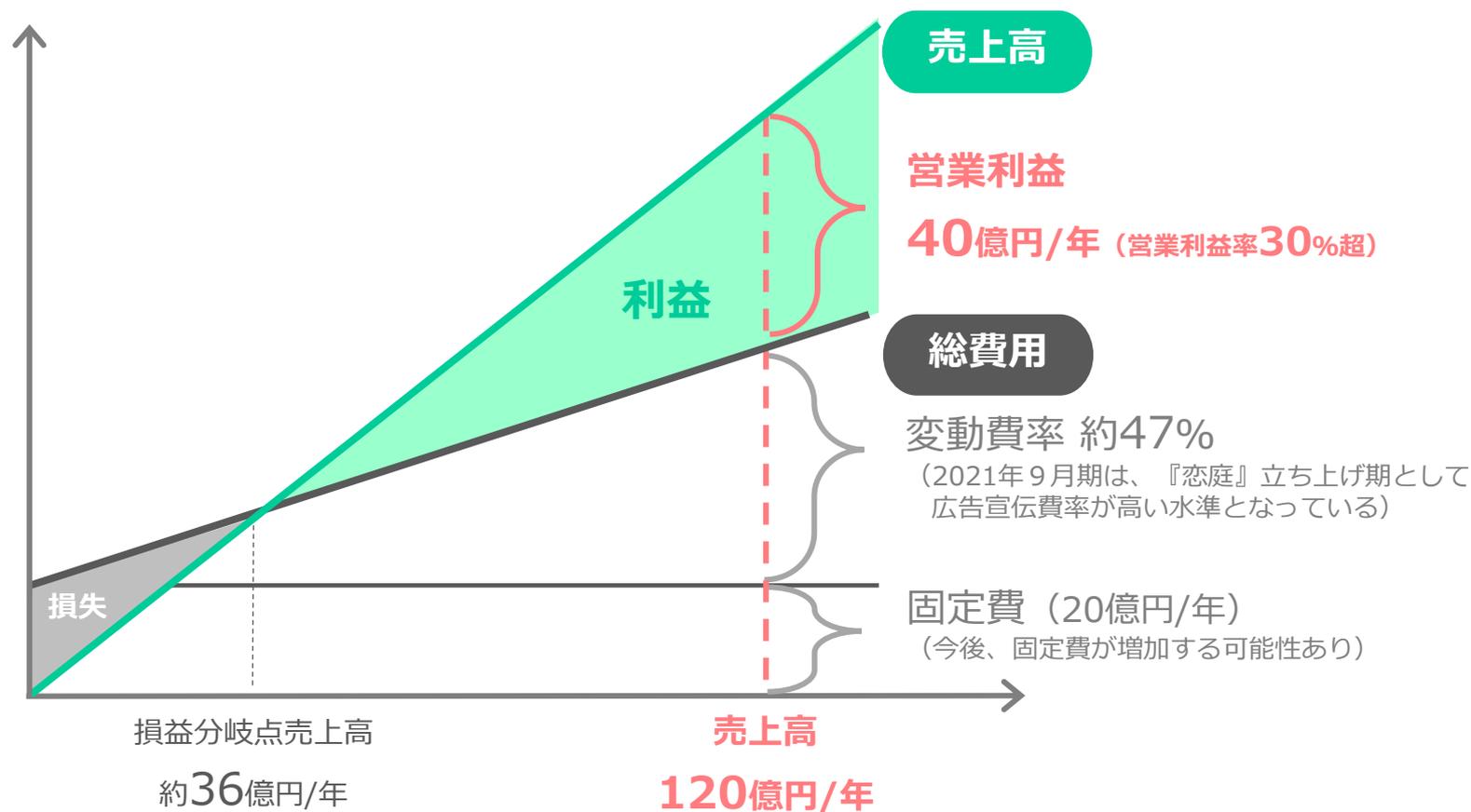
$$\text{売上高} \times \text{約}53\% - \text{固定費} = \text{営業利益}$$



損益分岐点売上高：約 36 億円/年

※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120億円/年の場合、営業利益率は30%超（営業利益40億円/年）



## 「中長期的な当社株式1株当たり株主価値の向上」を受託者責任であると考え、以下の主な方針に則り、経営を進めております

### ①品質最優先の開発方針

当社グループの経営における受託者責任を果たすには、新作アプリをヒットさせることが何よりも重要であります。そして、ヒットの可能性を下げることはないように、配信期限を設けずに納得のいくまで品質を高める「良いものづくり」を追求し、サービスの開発と運営に取り組んでおります。

### ②投資リスクコントロール

当社グループが将来FCFを高めるにあたり、営業利益の拡大のほか、過度な投資拡大の抑制も非常に重要であると認識しております。よって、今ある経営資源で、ヒットの確度を高められる本数に集中して開発を進める体制をとっています。

### ③非連続的成長とそれに伴うリスク

当社グループではオリジナルかつ自社開発であるため利益率が高く、ヒットによって大きなリターンを得られる可能性があります。当社グループでは、既存アプリのPDCA改善による長期運営によって売上高の減少を最大限抑えながら安定運営を行うとともに、数年ごとの新作アプリのリリースによって年間売上高をそれまでの数倍規模に一気に引き上げることで、非連続的に成長していくことを目指しています。ただし、開発費は開発時に全て即時費用処理しており、また開発・運営のライン数を絞っていることで、売上高が損益分岐点を下回る期間においては、営業損益がマイナスとなることを何卒ご理解ください。

## 『ゲーム』の目標

### 100%オリジナルの自社開発・自社配信メーカーとして市場シェアを高める

- ・ 新作大型RPGアプリのリリースによる爆発力で売上拡大
- ・ 海外同時配信により、海外版運営のノウハウ、認知を獲得し、今後世界市場で戦っていく
- ・ 長期運営により安定した利益を積み上げる

## 『恋庭』の目標

### マッチングサービス市場の国内シェア及び世界シェアを高める

- ・ 流行の発信源となりやすい20代前半にアプローチできる施策を実施
- ・ 幅広い利用者層に利用して頂く

「中長期成長型」の『恋庭』に経営資源を投入し  
中長期的な業績拡大を目指すとともに

「爆発型」の新作大型RPGのリリースで  
大きな業績拡大を狙う

また、メタバースプロジェクトや新規サービスで  
新たな市場に挑戦する

**爆発型**

『新作大型RPG』

**中長期成長型**

『恋庭』

# 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。