

BANK OF INNOVATION

2022年9月期 通期

決算説明資料

－ 事業計画及び成長可能性に関する事項 －

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11月

**2022年9月期
連結業績**

売上高 **24.2** 億円
前年比 +2.9億円
(+14.1%)

営業損益 **▲10.0** 億円
前年比 ▲2.0億円

事業進捗

『幻獣契約クリプトラクト』『ミトラスフィア』：長期運営
『恋庭』：日本版の売上拡大、海外版の開発進捗
新規開発：『新作大型RPG②』などの開発が進捗

**2023年9月期
1 Q以降****□ トピックス**

『メメントモリ』：10月18日リリース、初速が非常に好調

長期目線の広告先行投資で売上及びグローバルIP価値の拡大を目指す

□ 業績の爆発的成長フェーズへ

『メメントモリ』の売上、『恋庭』海外版リリース、その他

1. 2022年9月期連結決算業績
2. トピックス及び事業進捗
3. 今後の方針
4. Appendix

1. 2022年9月期連結決算業績

- 現金及び預金 10.4億円、純資産 3.9億円
- 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 4Q末	21年9月期 4Q末	前期末比
	百万円	百万円	%
流動資産	1,422	2,034	▲30.1
現金及び預金	1,043	1,673	▲37.6
固定資産	617	434	42.0
繰延税金資産	535	354	50.9
資産合計	2,039	2,469	▲17.4
流動負債	1,084	766	41.6
短期借入金	300	—	—
1年内返済長期借入金	424	466	▲8.9
固定負債	555	980	▲43.3
長期借入金	555	980	▲43.3
負債合計	1,640	1,747	▲6.1
純資産合計	399	722	▲44.7

※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。

- 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 通期	21年9月期 通期	前年比
	百万円	百万円	%
売上高	2,428	2,129	14.1
売上原価	2,381	2,327	2.4
売上総損益	47	▲197	—
販管費	1,055	609	73.1
営業損失	▲1,008	▲807	—
（営業利益率）	（▲41.5%）	（▲37.9%）	—
経常損失	▲1,015	▲801	—
親会社株主に帰属する 当期純損失	▲838	▲541	—
（1株当たり当期純損失）	（▲217.96円）	（▲141.28円）	—

- 売上高：『恋庭』拡大により3Q比で増収
- 販管費：『メメントモリ』のリリース前の一時広告宣伝費 55百万円計上
- 2022年9月末の資本金が5億円以上となったことに伴う、子会社の繰越欠損金の控除限度設定による繰延税金資産一部取り崩しで当期純損失が拡大

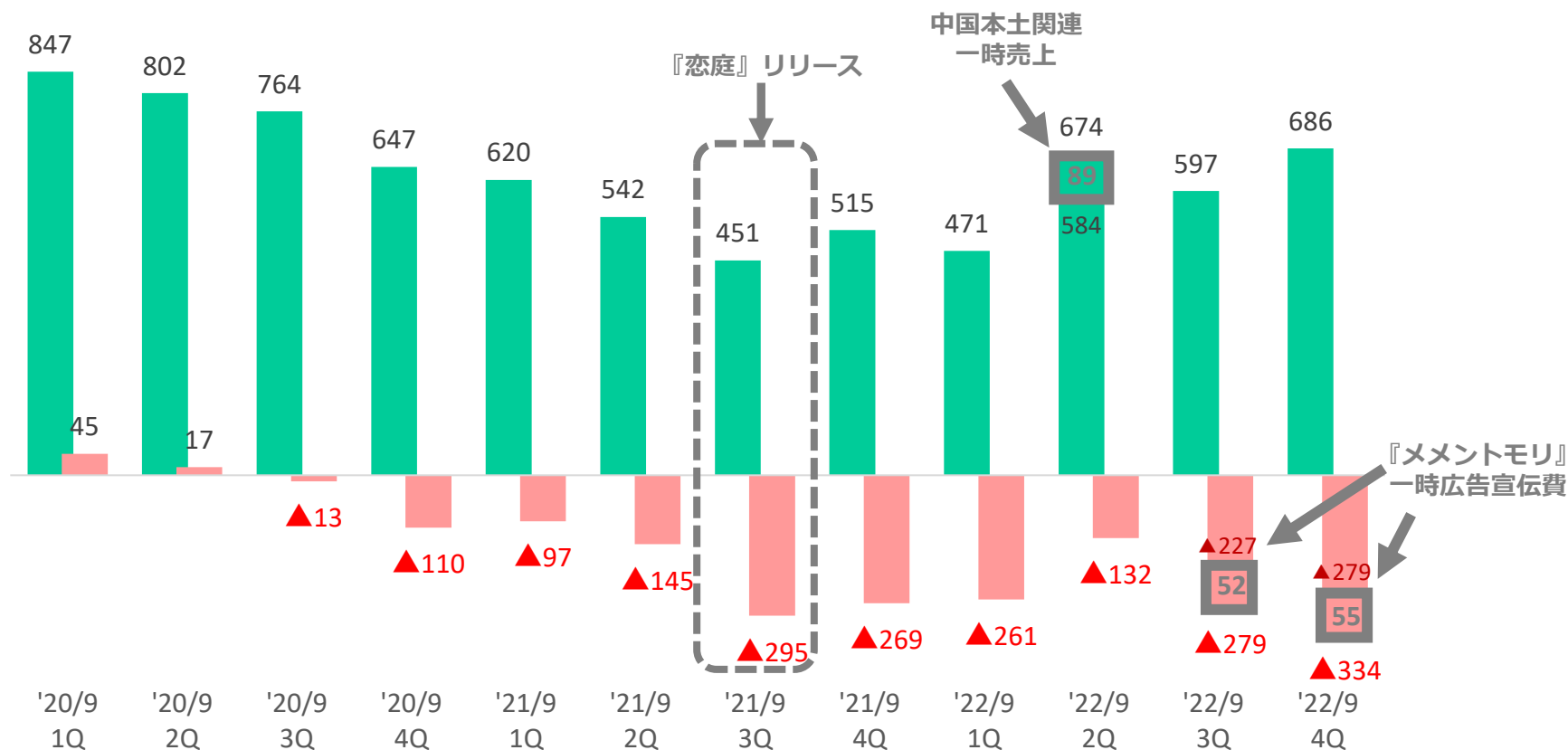
	22年9月期4Q (22年7月～9月)	22年9月期3Q (22年4～6月)	直前四半期比
	百万円	百万円	%
売上高	686	597	14.9
売上原価	659	587	12.2
売上総利益	26	9	182.0
販管費	361	288	25.0
営業損失	▲334	▲279	—
（営業利益率）	(▲48.7%)	(▲46.8%)	—
経常損失	▲338	▲282	—
親会社株主に帰属する 四半期純損失	▲376	▲192	—
（1株当たり四半期純損失）	(▲97.36円)	(▲50.25円)	—

- 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4Qは『メメントモリ』のリリース前一時広告宣伝費 55百万円計上
- 今後、『メメントモリ』売上及び『恋庭』海外展開で、爆発的成長フェーズへ

四半期連結業績推移

(単位：百万円)

■ 売上高 ■ 営業損益



ゲーム

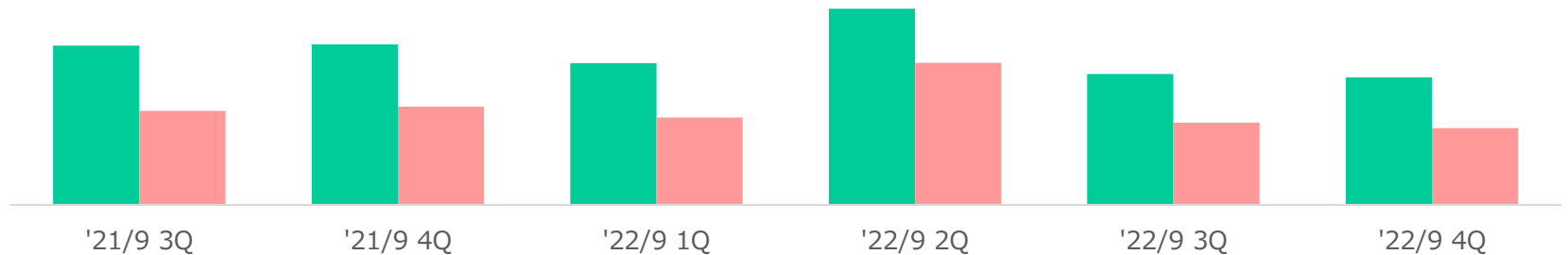
売上高 **3.1億円**

（4Q会計期間／直前Q比▲2.5%）

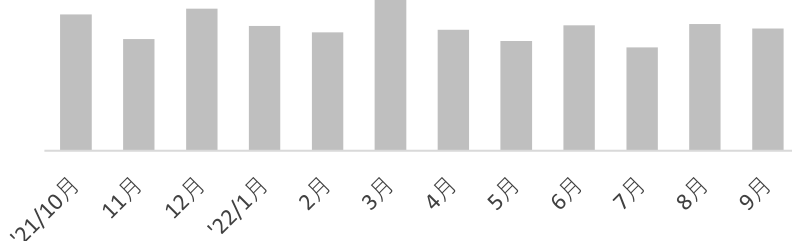
- ・ 2021年9月期3Q以降、（ほぼ横ばい）
（2022年9月期2Qは中国本土一時売上）

四半期別推移

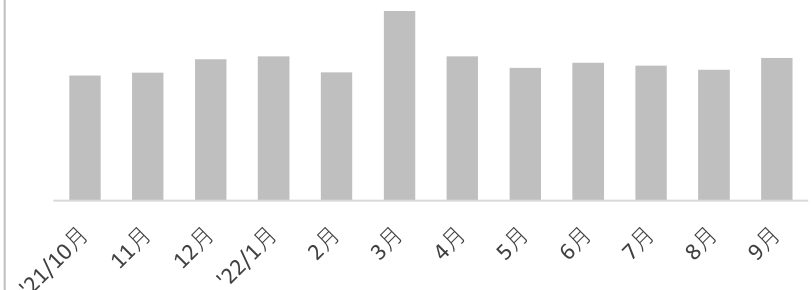
■ 売上高 ■ 売上 - PF手数料 - 広告宣伝費



課金者数（直近1年間）



平均MARPPU（直近1年間）



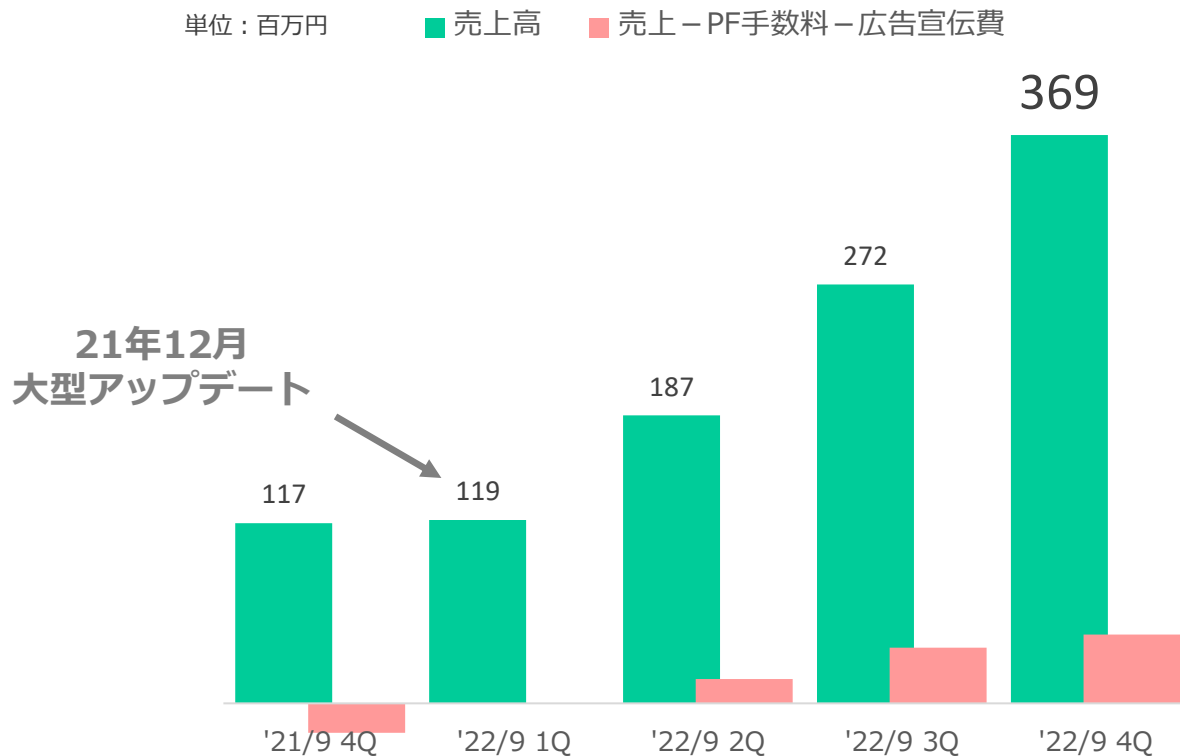
恋庭

売上高 **3.6億円**

（4Q会計期間／直前Q比+35.6%）

- ・リリース以降、毎四半期増収増益
- ・海外版の開発が進捗

四半期別推移

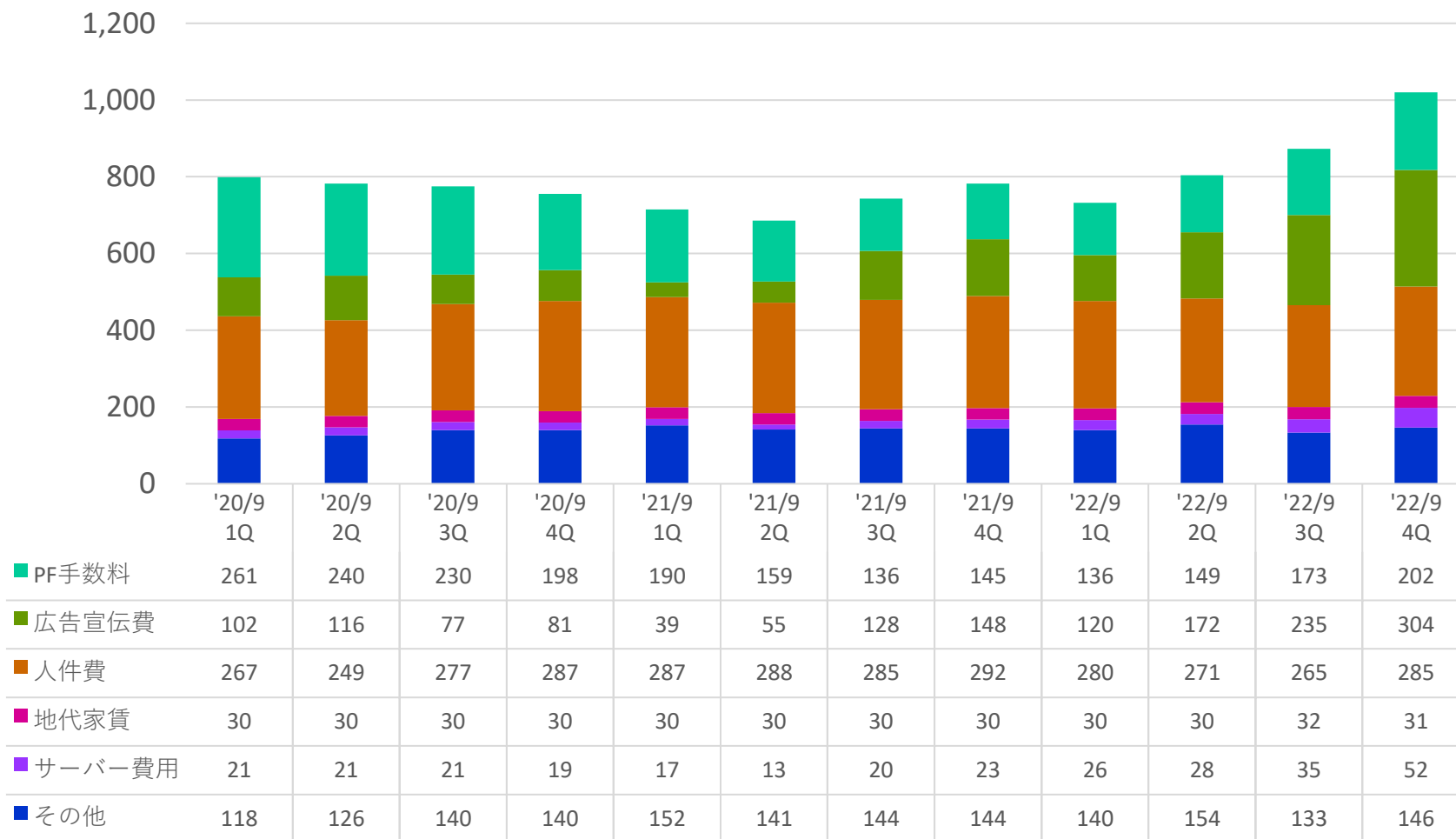


(※) 『メントモリ』のリリースにより、連結業績に占める『恋庭』の重要性が低下したことから、今後は『恋庭』のKPI開示及び月次トピックス情報の開示を省略し、『メントモリ』に関する情報開示を充実してまいります。

- 『恋庭』及び『メメントモリ』の広告宣伝費増加
- PF手数料と広告宣伝費の2つの費用以外の費用は、四半期で5億円程度

四半期営業費用推移

単位：百万円



※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。

2. トピックス及び事業進捗

『メメントモリ』 10月18日より日本&海外で配信開始



売上ランキング (日本最高順位)

Google Play **1**位、App Store **4**位、DMM GAMES **1**位

『メメントモリ』 課金高、DL数、広告宣伝費の速報値

<課金高>

- ・ 2022年10月18日～23日（6日間）： 18億円
- ・ 2022年10月24日～31日（8日間）： 17億円
- ・ 2022年11月1日～10日（10日間）： 13億円

<累計DL数>

- ・ 2022年10月23日時点： 100万人（事前登録者によるDL）
- ・ 2022年10月31日時点： 125万人
- ・ 2022年11月10日時点： 149万人

<広告宣伝費>

- ・ 2022年10月18日～23日（6日間）： 0億円
- ・ 2022年10月24日～31日（8日間）： 1億円
- ・ 2022年11月1日～10日（10日間）： 2億円

※全世界のApp Store、Google Play、日本のDMM GAMES（PC）を合計したものになります。

※上記数値は端数を切り捨てた速報値であり、監査法人による監査を受けておりません。

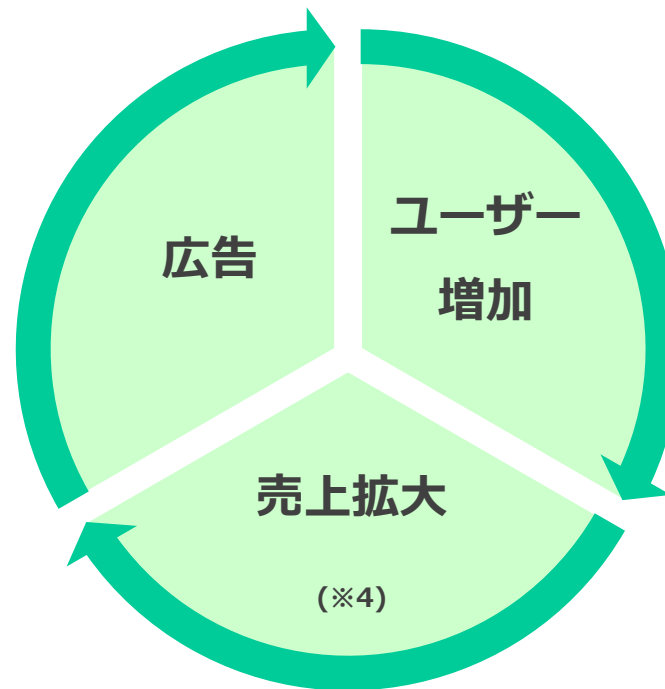
※当社グループでは、開発費は全て即時費用処理しており、資産計上しておりません。

なお、連結損益構造を「売上高－PF手数料－広告宣伝費－固定費＝営業利益」と整理した場合において、10月の固定費は、『メメントモリ』のサーバー費等の発生（14日間分）により、連結総額2.5億円程度となる見込みであります。

11月以降の固定費は、『メメントモリ』のサーバー費等の発生（30日間分）により、連結総額3億円程度／月に増加する見込みであり、またより多くのゲームユーザーに『メメントモリ』を届けるため、広告宣伝費は世界主要国・地域で強めていく予定であります。

※将来数値は様々な不確定要素が内在しており、上記課金高が継続することを保証するものではありません。

- LTV (※1) が非常に高いことから、ROAS (※2) が100%以上になりやすく、広告による成長サイクルで成長を目指す
- ROASが100%以上であることを前提とした広告先行投資により、全世界 3,000万DLを目標に、グローバルIP (※3) 価値を高めていく



(※1) Life Time Value。1人の顧客から得られる売上総額

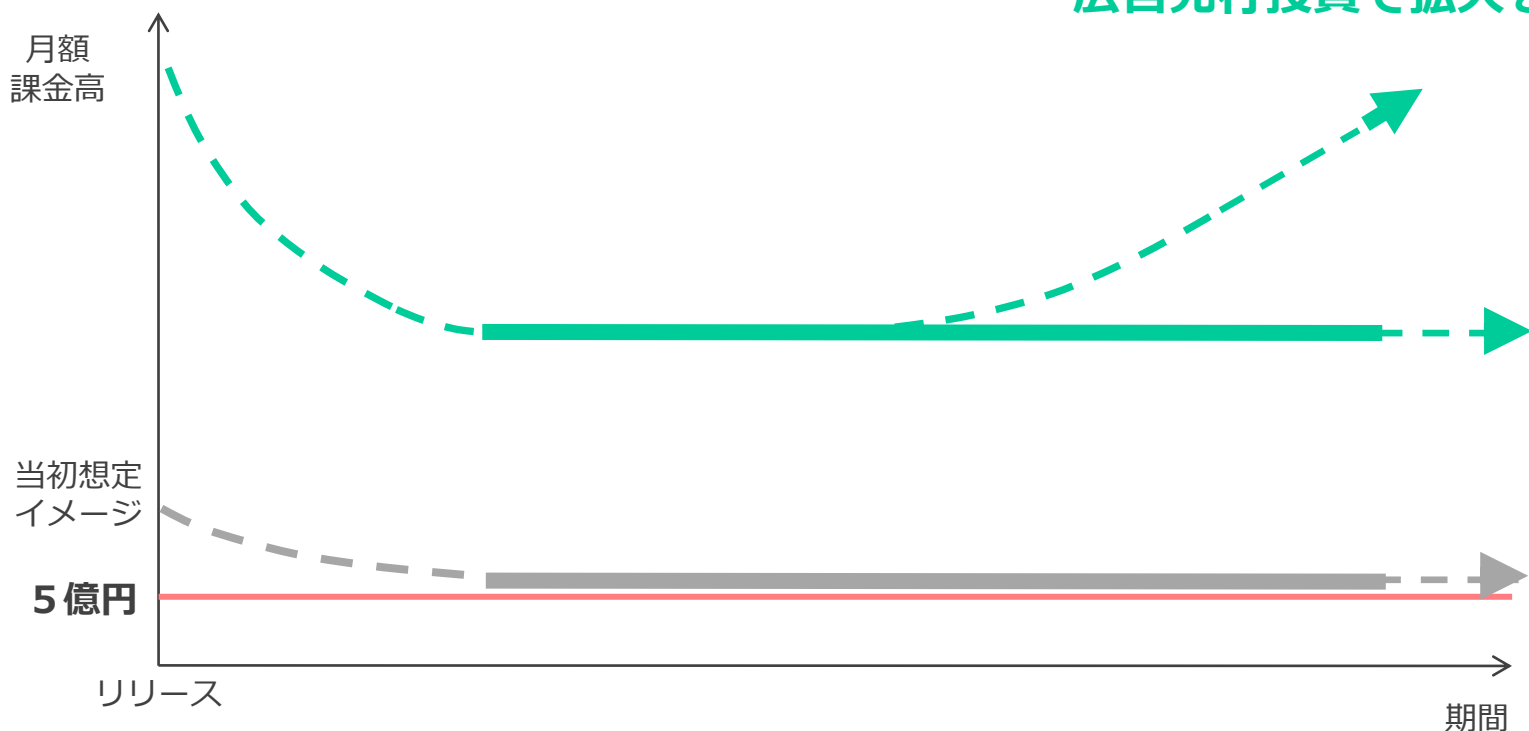
(※2) Return On Advertising Spend。売上と広告費用の比較による効果測定を実施（効果測定ができないものを除く）

(※3) Intellectual Property。知的財産

(※4) ROASによる効果測定を実施

- 長く遊んでいただけるような運営方針
- 日本及び海外の配信PF拡大検討、対応言語拡大（合計10言語以上）進捗
- ワールド（サーバー）をまたいで一緒に遊べるコンテンツを実装予定
- 課金高は、リリースから数か月間の減少、その後安定推移を見込むが、広告先行投資を行うことで、2023年春以降の拡大を目指す

イメージ



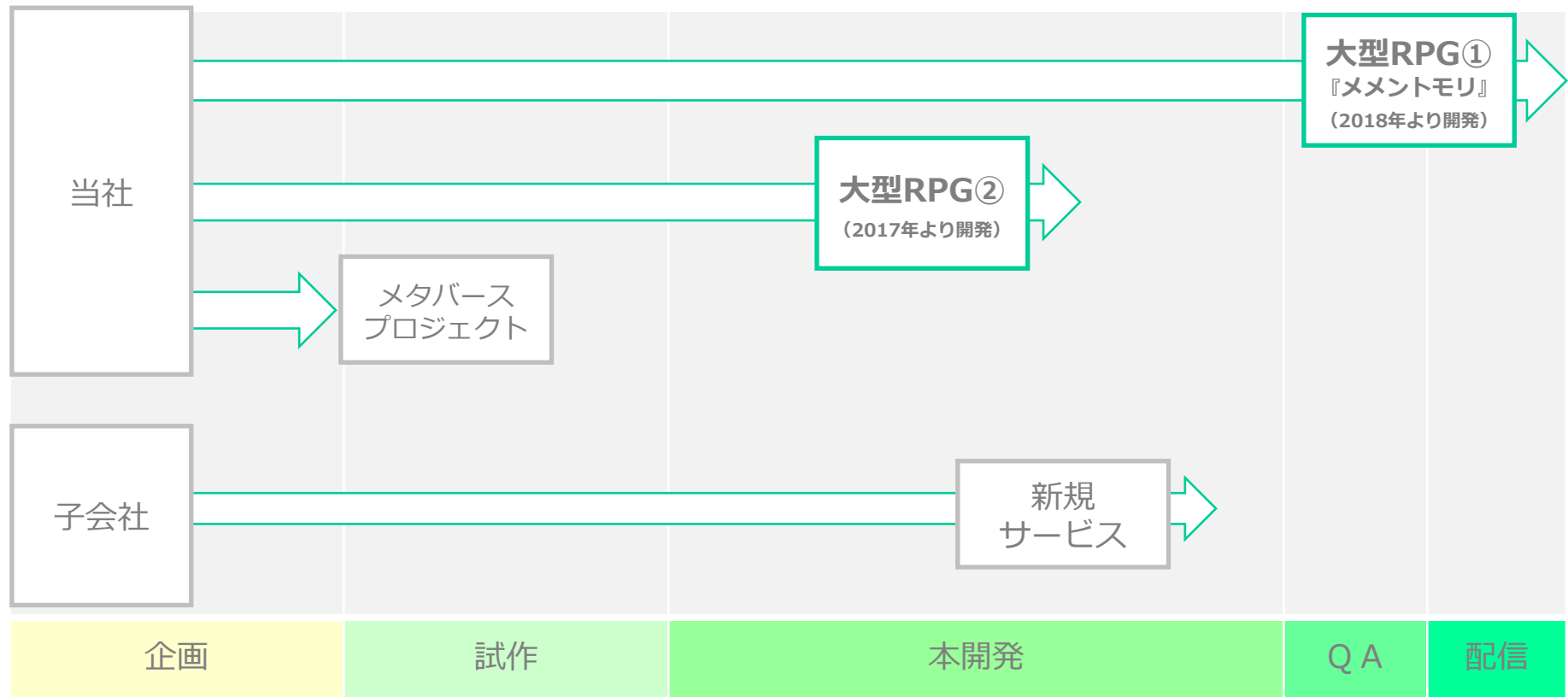
□ 以下の成長好機を活かして、業績拡大を目指す

- ・『メメントモリ』の世界同時運営、エンタメ領域でのグローバルIP展開
- ・『恋庭』の拡大、海外版リリース、及びメタバース化
- ・『新作大型RPG②』のリリース、エンタメ領域でのグローバルIP展開

事業	タイトル/サービス		配信エリア		ステータス	業績拡大に向けた考え方
			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	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 「爆発型」の新作大型RPGリリースで業績拡大を目指す グローバルIPとしての価値を高めて中長期的な収益軸とする
	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 (2022年10月18日リリース)		●	●	配信開始	
	新作大型RPG②(未公表) (2017年より開発)		●	●	本開発中	
サービス その他	メタバース 関連	恋庭 (マッチング×メタバース)	●	●	日本配信中 海外本開発中	「中長期成長型」の恋庭に経営資源を投入 マッチングサービス市場の国内シェア及び海外シェア10%を目指す
		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	新たな市場に挑戦する

※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」のみ列举しております。
 ※「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』 22年10月18日リリース
- 22年9月末時点での以下4タイトルの累計開発費 21.6億円（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。

3. 今後の方針

「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。

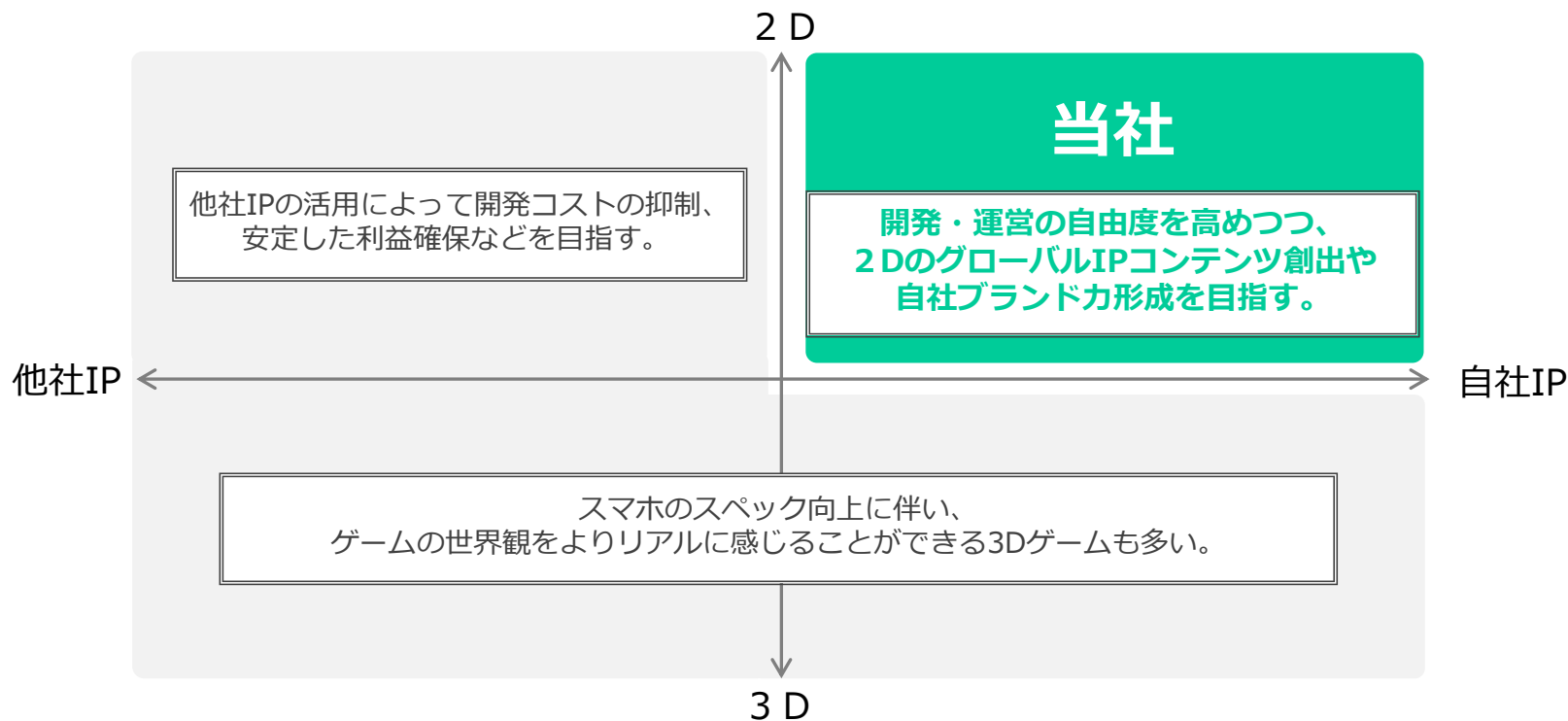
②投資リスクコントロール

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。

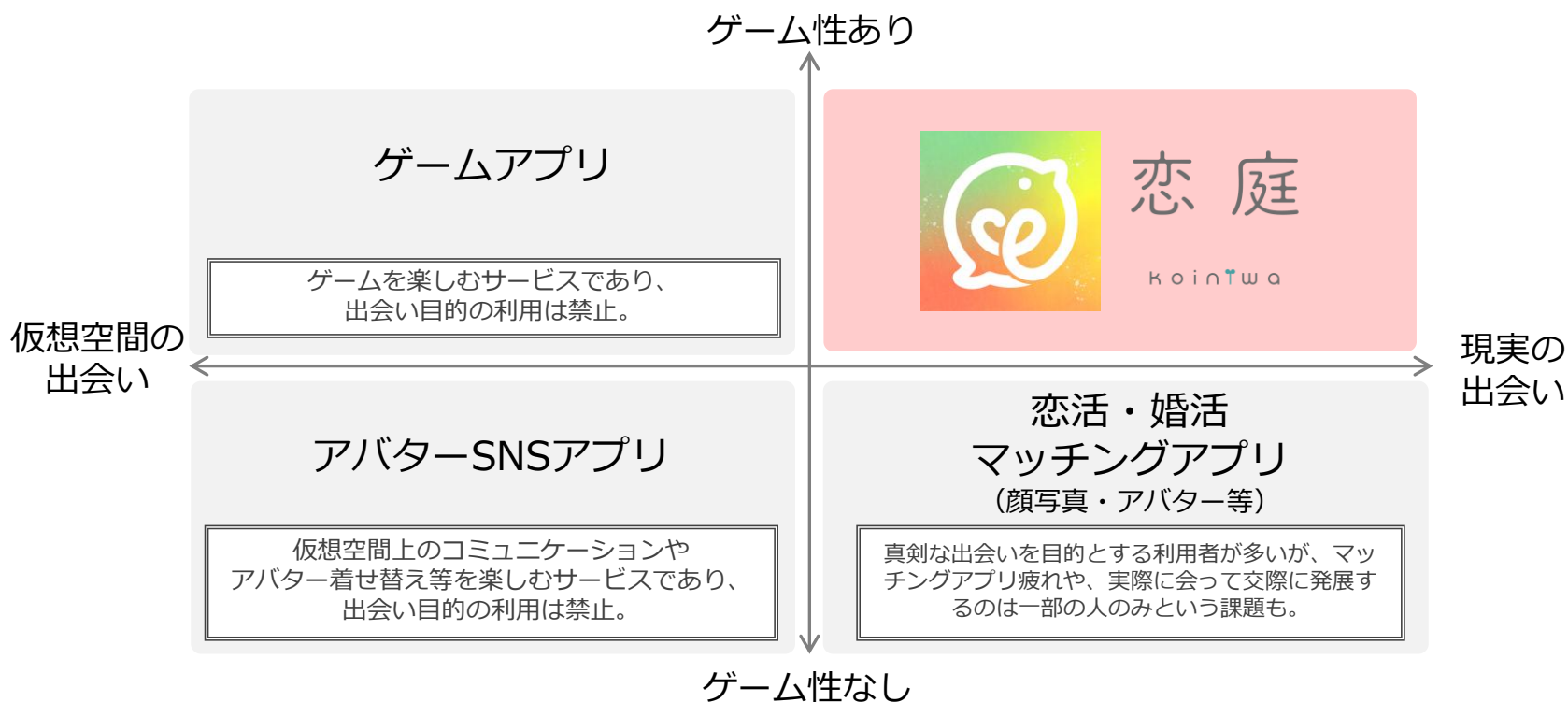
③非連続的成長とそれに伴うリスク

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。

他社IP活用タイトルに比重を置くメーカーが増えていますが、
当社は一貫して自社オリジナルタイトルの創出に注力していくことで、
グローバルIPコンテンツ創出のノウハウの蓄積や
自社ブランド力形成を目指しております。

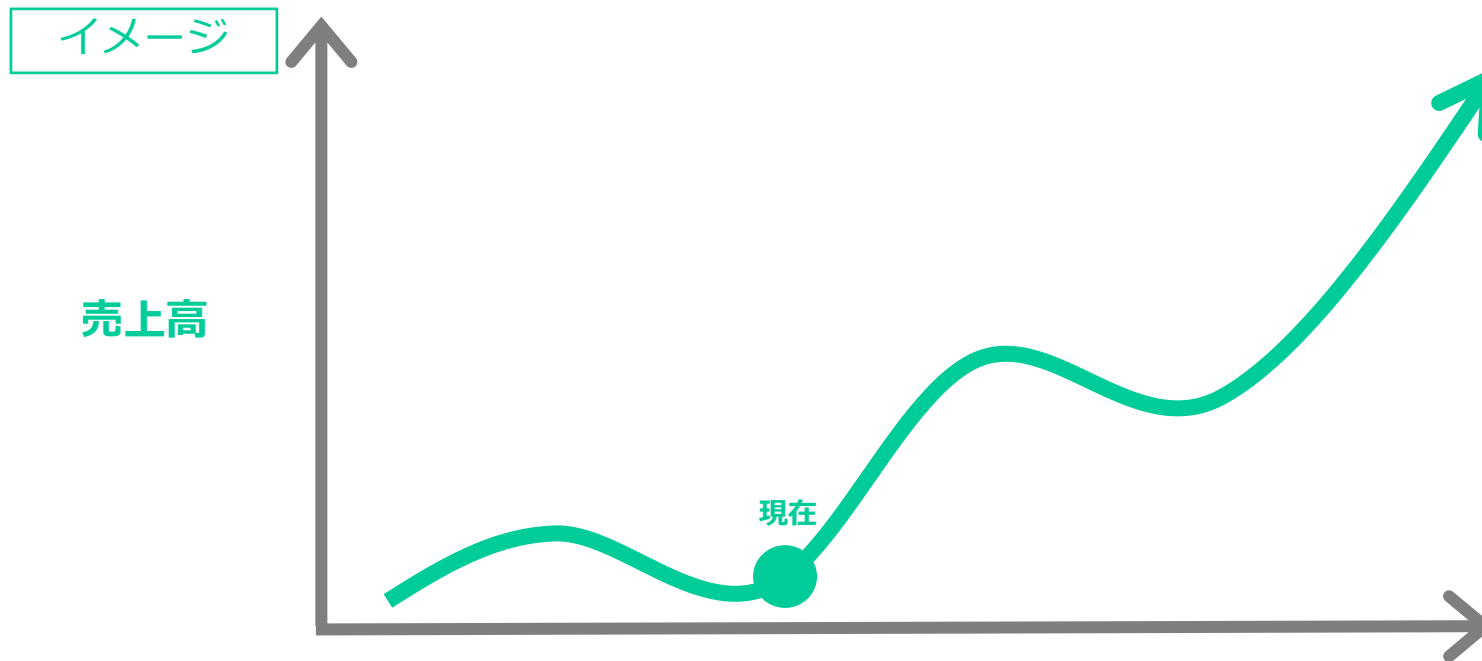


「恋庭」は
『ゲームしてたら、恋人ができた。』
という体験ができるコミュニケーションアプリです。

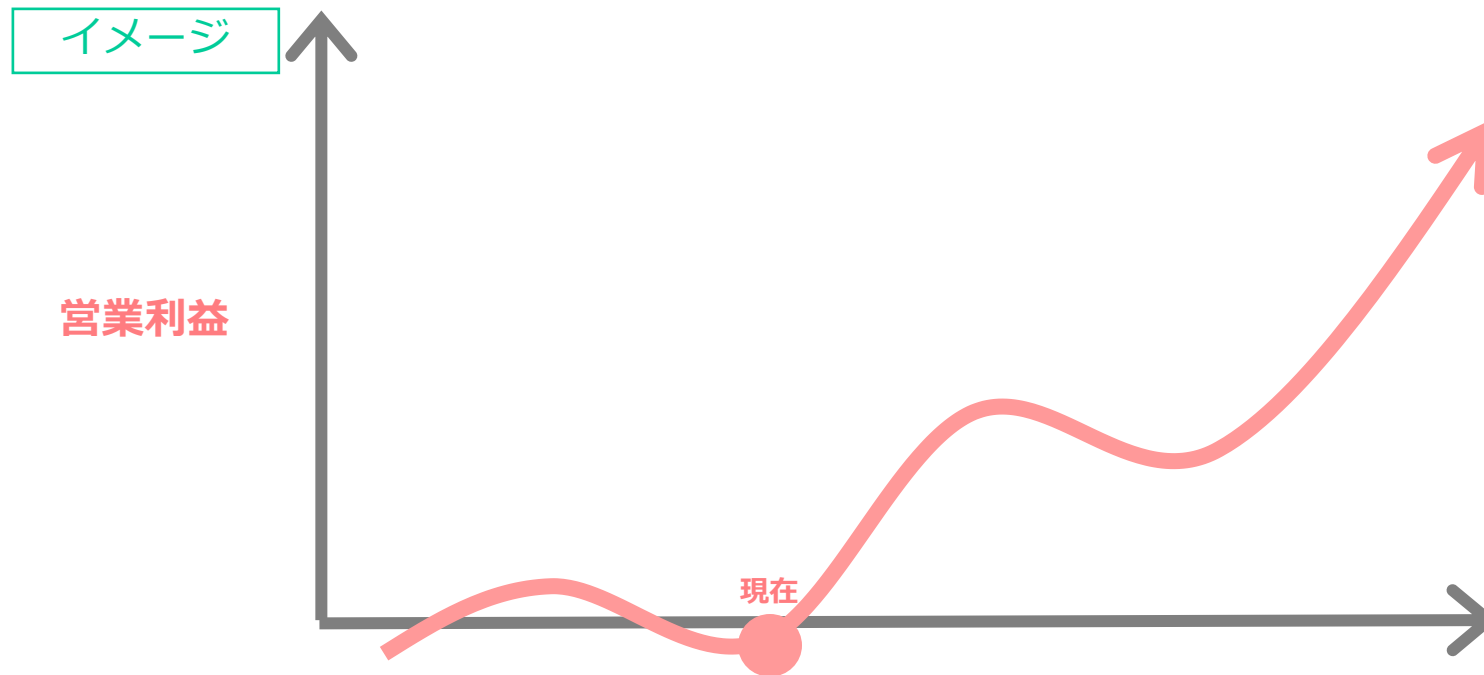


□ **「品質最優先」**の方針のもと、開発本数を絞り、年間売上高を、数年ごとに、数倍規模に引き上げていくことを目指す

- ① 新作大型RPG及び新規サービスの配信
- ② 『恋庭』の拡大、海外展開及びメタバース化
- ③ 既存ゲームの長期運営及びエンタメ領域のグローバルIP展開



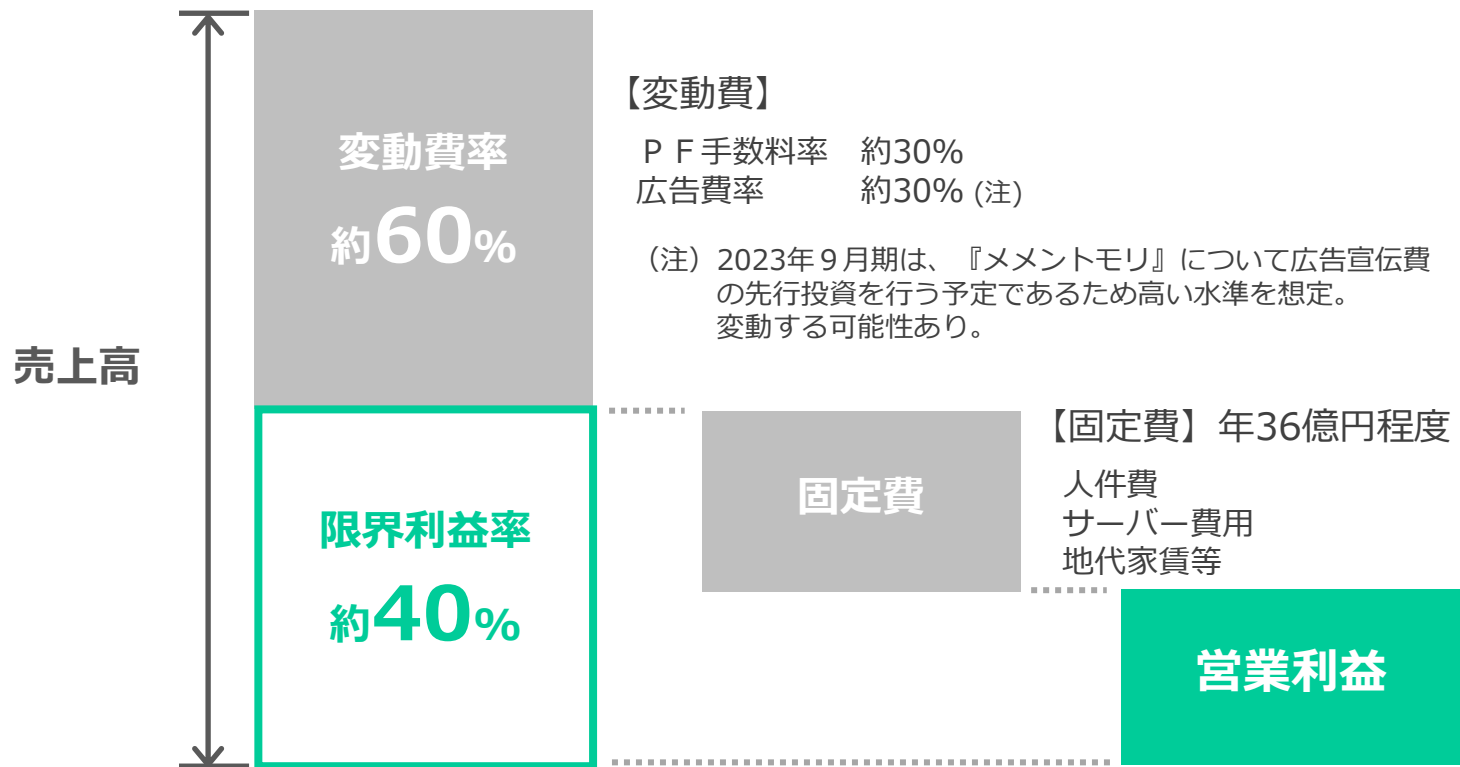
- 売上高の増減による営業利益の増減
- 直近数年は、新作大型RPG及び新規サービスを中長期的成長の柱とするための積極的な開発投資による営業損失の計上（開発費は全て費用処理、資産計上なし）



- 「自社IP×自社開発運営」による高い限界利益率
- 2023年9月期の限界利益率は、『メントモリ』の売上拡大及びグローバルIP価値拡大のための広告先行投資を行うため一時的に下がる見込み

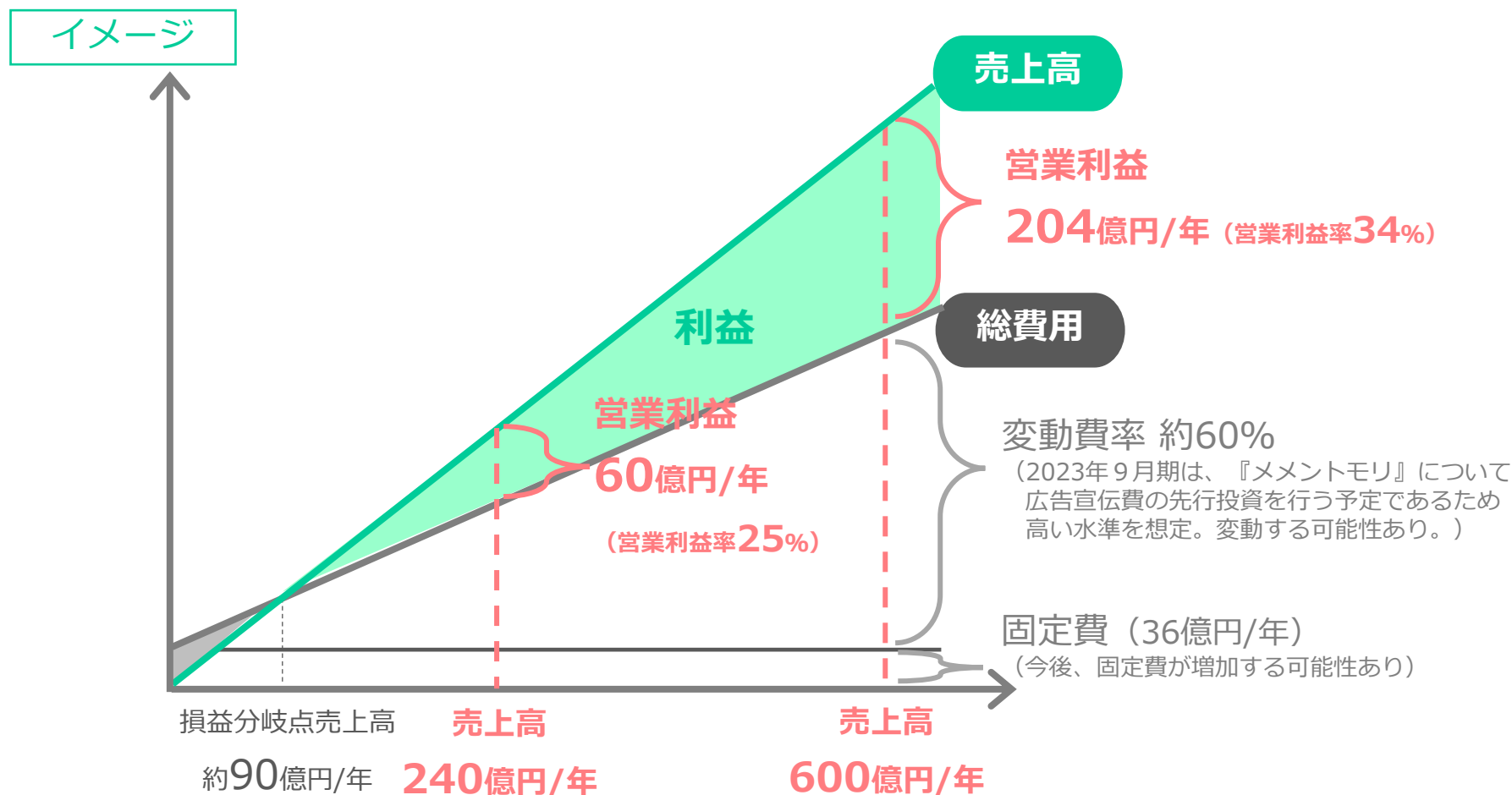
イメージ

売上高 × 約40% - 固定費 = 営業利益



損益分岐点売上高：約 90 億円/年

- 売上高の大きさによって営業利益率が変動
- 2023年9月期の営業利益率は、『メントモリ』の売上拡大及びグローバルIP価値拡大のための広告先行投資を行うため一時的に下がる見込み



※2023年9月期の営業利益率の変動イメージであり、実際の売上高を示したものではありません。

『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
- ・長期運営及びグローバルIP展開により安定した利益を積み上げる

『恋庭』の目標

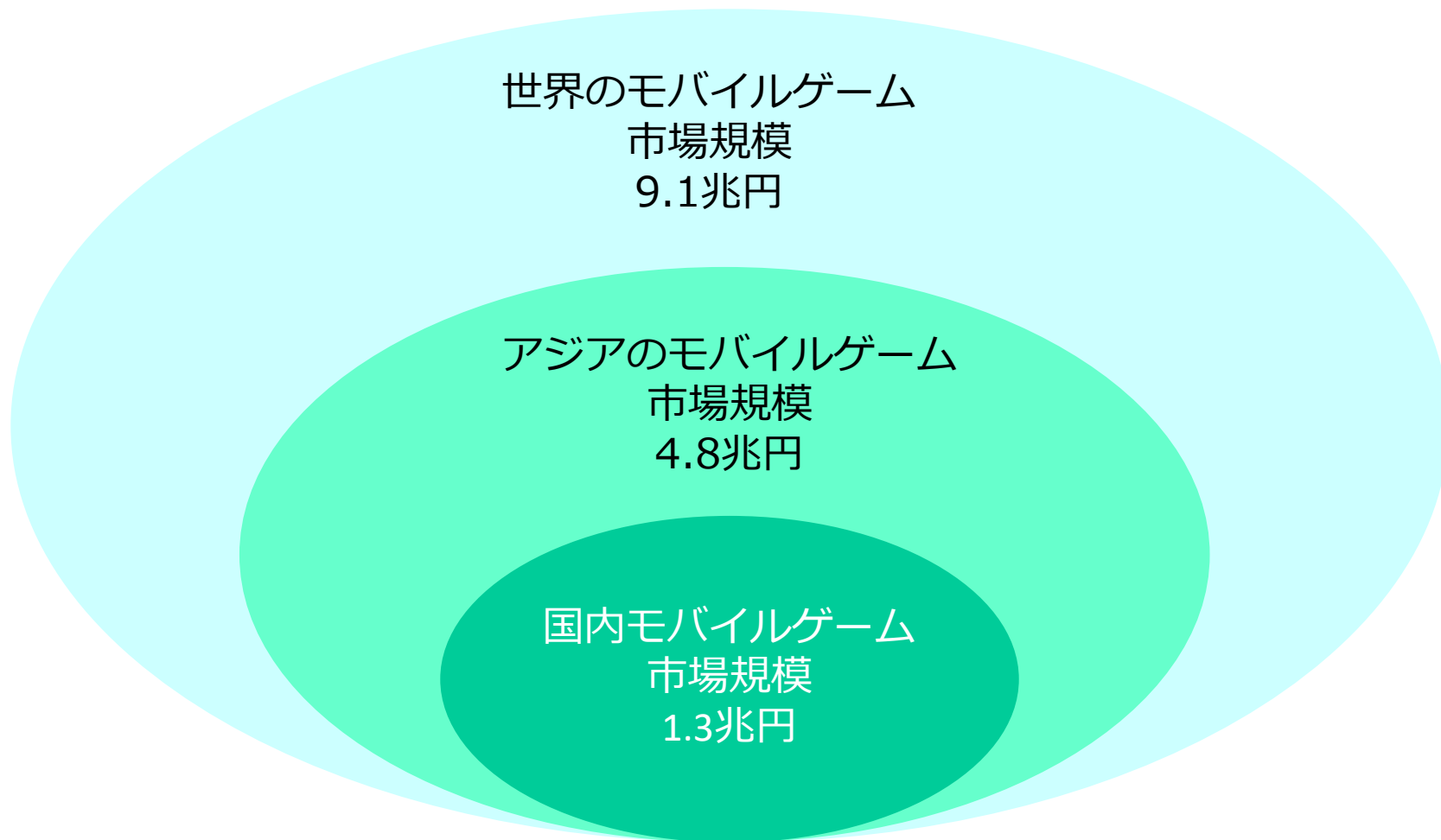
マッチングサービス市場の国内シェア及び世界シェア10%

- ・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
- ・2022年9月期の売上高は9.4億円であり、日本市場911億円（※）に対するシェアは1%
（2023年9月期に海外展開予定であり、2022年9月期の海外市場シェアは0%）

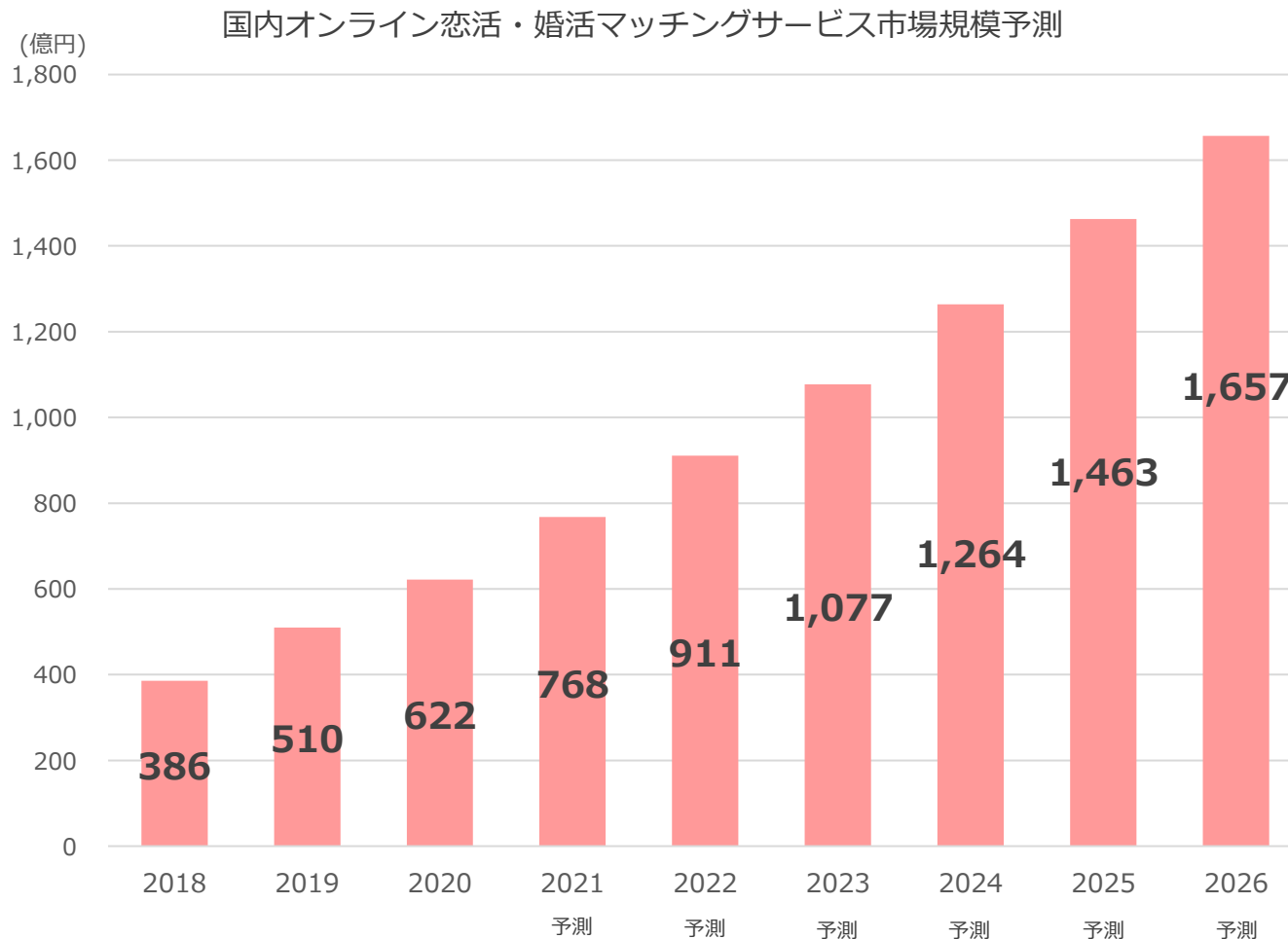
先行投資計画（2023年9月期）

ゲーム	『メメントモリ』：売上に対して30%程度の広告宣伝費の先行投資を行う予定 『新作大型RPG②』：開発費用 3.9億円
その他 サービス	『恋庭』：海外版含め、10億円以上の広告宣伝費の先行投資を行う予定 メタバース化に向けた大型アップデート版の開発

**新作大型RPGは、
中国本土等を除く、全世界の市場へ参入する予定であります**



市場の拡大に伴い、恋愛、結婚からカジュアルなものまで、 様々なニーズに合わせたサービスが参入



※出所：株式会社タップル / デジタルインファクト調べ「2021オンライン恋活・婚活マッチングサービスの国内市場調査」より当社作成
Copyright ©Tapple, Inc. All Rights Reserved.

- 2023年9月期中の海外版の配信で、海外市場へ参入
- メタバーズ化大型アップデートで、世界のメタバーズ市場での収益拡大を狙う

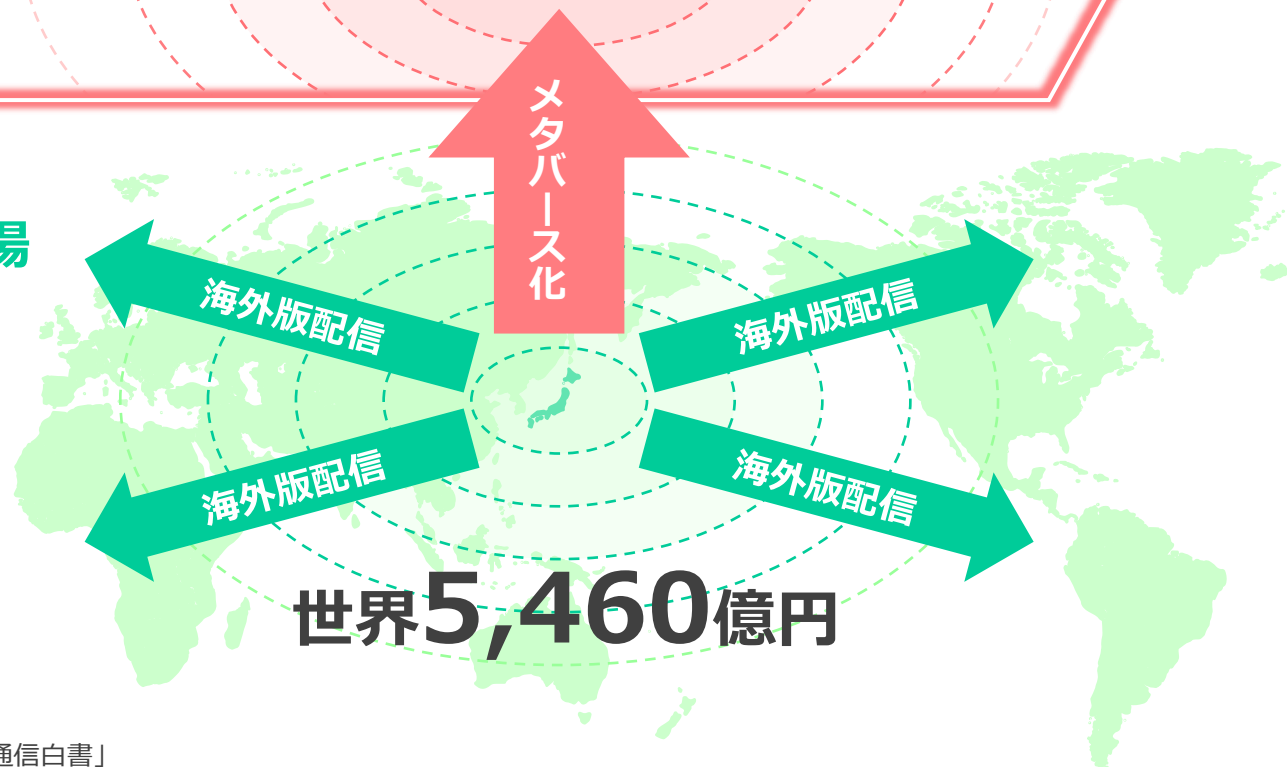
メタバーズ市場

(※1)

世界4兆2,640億円

オンライン マッチング市場

(※2)



※1 総務省「令和4年情報通信白書」

※2 data.ai調査ブログ「本当の愛のかたちとは？全世界におけるマッチングアプリへの消費支出が急増し42億ドル(US)を突破

(<https://www.data.ai/jp/insights/market-data/global-spend-on-dating-apps-surged-in-2021/>)」をもとに当社算出、1ドル=130円で円換算 29

- 「マッチング×メタバーズ」という新領域の積み上げ型サービスとして早期拡大並びに地位の確立を目指す



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	560百万円（2022年9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	170名（2022年9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



メメントモリ

2022年10月リリース

水彩調で儚く描かれる独特な世界観と「魔女」と呼ばれる少女たち。多数の有名アーティストより表現される、少女たち一人一人が持つ想いが乗せられるラメント（歌）とストーリー、そして近代的バトルシステムにより新たな体験ができる放置RPG。



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

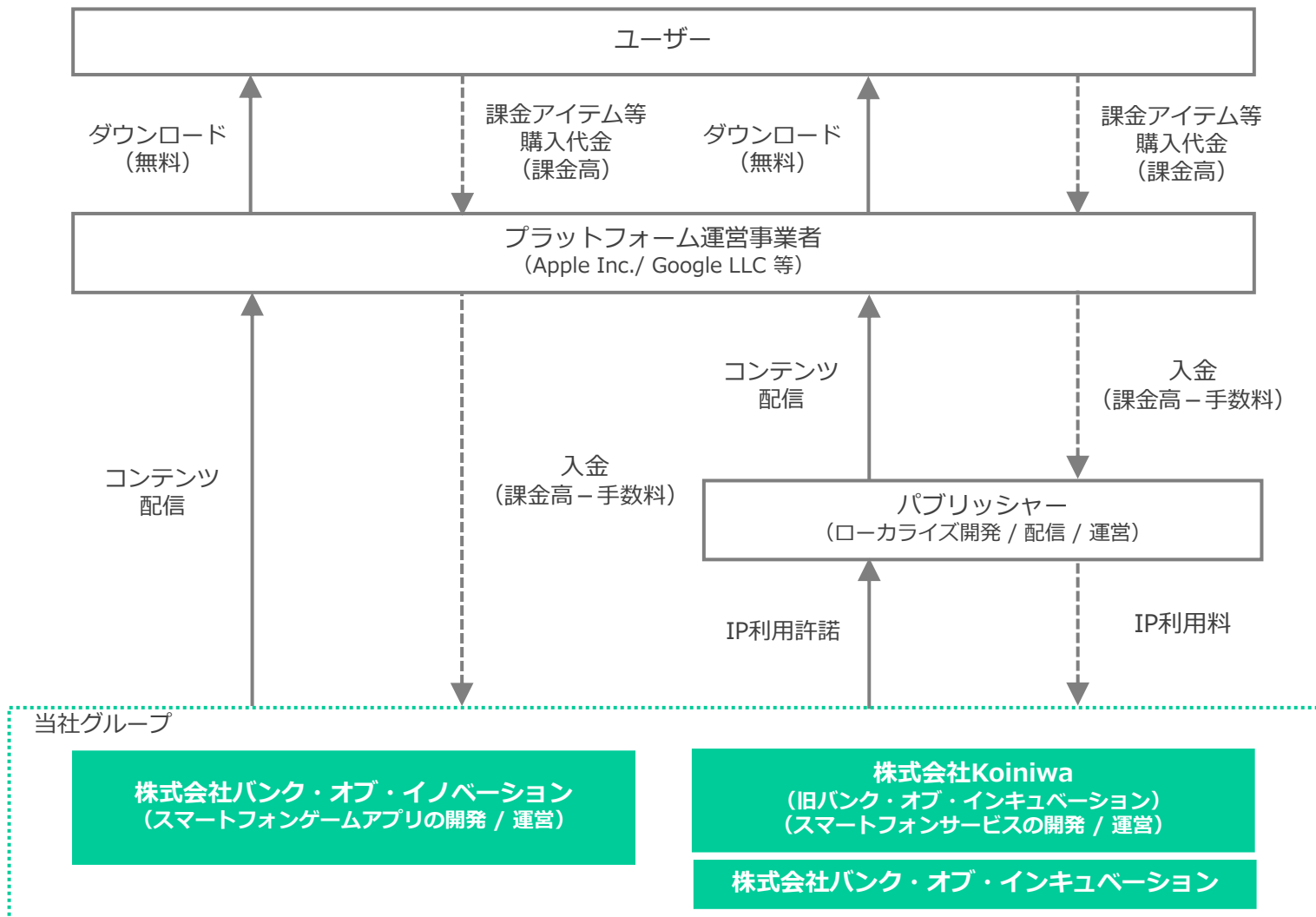


恋庭

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。

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



※ I P (Intellectual Property) : 知的財産

『メメントモリ』の中長期拡大及びグローバルIP展開で大きな業績拡大を狙う

また「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RPG②のリリースでさらなる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』

事項	発生可能性 / 発生時期	概要と対応方針	対応方針
開発期間の長期化	中 / 常時	当社グループは高品質のアプリを開発するため、開発期限をあえて設けない「品質最優先」の方針をとっていることから、開発期間が長期化する傾向にあります。また、開発期間が長期となるほど、主に人件費など開発にかかるコストが増加し、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループでは定期的に経営会議等で進捗共有をおこなうほか、開発フェーズの後退防止の取り組みを実施するなど、リスクを最小限に抑えるよう努めております。
海外展開	中 / 常時	展開予定先の情勢や特有の法的規制により予定通りに展開できない場合、対応にかかるコストが増加するほか、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループでは顧問弁護士等と密に情報交換を行うことにより、リスクを最小限に抑えるよう努めております。
プラットフォーム運営事業者の動向	低 / 常時	今後、アプリストアの仕様変更や規約変更などの動向により、当社サービスの配信に支障が出た場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループでは、日頃よりプラットフォームのレビューガイドラインの遵守を徹底するなど、リスクを最小限に抑えるよう努めております。

投資者の判断にとって重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しているものです。本記載内容は当社株式の投資に関するすべてのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識したうえで、発生の回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針です。本記載内容以外のリスクについては、本資料のほか有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせてご参照ください。

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。

本資料は、本決算の発表時期を目途として更新し、開示を行う予定です。なお、財務数値及び事業の進捗に関する事項は、四半期ごとに開示を行う予定です。