

BANK OF INNOVATION

2023年9月期 第2四半期

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)

2023年5月

23年9月期
2Q累計業績

売上高 **139**億円 営業利益 **43**億円 四半期純利益 **30**億円
営業利益率 **31.6%** 自己資本比率 **47.0%** ROE **159.7%**

事業進捗

■ 「自社IP^(※) × 自社開発運営 × グローバル同時配信」体制

- ・ 第1弾『メメントモリ』：22年10月リリース、2Q累計売上高127億円、全売上高の92%
- ・ 第2弾『新作大型RPG (未公表)』：本開発中
- ・ 第3弾『新作大型RPG (未公表)』：企画開始

■ その他ゲーム、サービス

- ・ 『恋庭』：海外版の開発進捗、日本版は広告効率化で足踏み推移
- ・ 『幻獣契約クリプトラクト』『ミトラスフィア』：23年6月サービス終了
遊んでいただいたユーザーの皆さま、感謝申し上げます
- ・ 『新規サービス』：『メタバースPJ』を廃止し、新たに2本の企画開始

今後の主な
業績拡大要因
(可能性)

- ・ 『メメントモリ』：アプリ改善、DL数増加、配信PF・対応言語拡大、グローバルIP展開等
- ・ 『新作大型RPG (未公表)』：リリース、グローバルIP展開等
- ・ 『恋庭』：メタバース化大型アップデート（海外版リリースよりも影響大）
- ・ 『新規サービス』：リリース

1. 2023年9月期第2四半期 連結決算業績
2. トピックス及び事業進捗
3. Appendix

1. 2023年9月期第2 四半期 連結決算業績

- 『メントモリ』のヒットにより、財務基盤が強化
- 開発費は売上原価にて即時費用処理しており、資産計上なし（減損リスクなし）
- 自己資本比率 47.0%、ROE 159.7%^(注1)、ROIC 103.3%^(注2)

(単位：百万円)

	2023年9月期 2 Q末	2022年9月期 4 Q末	増減率 (前期末比)
流動資産	6,620	1,422	+365.5%
現金及び預金	3,387	1,043	+224.6%
売掛金	2,830	298	+848.1%
固定資産	668	617	+8.2%
資産合計	7,288	2,039	+257.3%
負債合計	3,845	1,640	+134.4%
純資産合計	3,443	399	+762.3%

(注1) ROE (自己資本利益率) = 純利益 / 自己資本 (「自己資本」の前期末と2 Q末の平均)。前期末自己資本が小さいため、高く算出されております。

(注2) ROIC (投下資本純利益率) = 純利益 / 投下資本 (「有利子負債 + 純資産」の前期末と2 Q末の平均)。前期末純資産額が小さいため、高く算出されております。

- 『メントモリ』のヒットにより、前年同期比で大幅な増収増益
- 営業利益 43億円、営業利益率 31.6%

（単位：百万円）

	2023年9月期 2 Q累計	2022年9月期 2 Q累計	増減率 (前年同期比)
売上高	13,911	1,145	+1,114.3%
売上原価	5,622	1,134	+395.4%
売上総利益	8,288	10	+77,301.83%
販売費及び一般管理費	3,895	405	+860.7%
営業利益	4,392	▲394	—
（営業利益率）	（31.6%）	（▲34.5%）	—
経常利益	4,408	▲394	—
四半期純利益	3,041	▲268	—
（四半期純利益率）	（21.9%）	（▲23.5%）	—
（1株当たり四半期純利益）	（760円31銭）	（▲70円02銭）	—

- 1Qは『メメントモリ』の初動インパクトが大きく、1Q比で減収減益
- 営業利益 15億円、営業利益率 28.1%

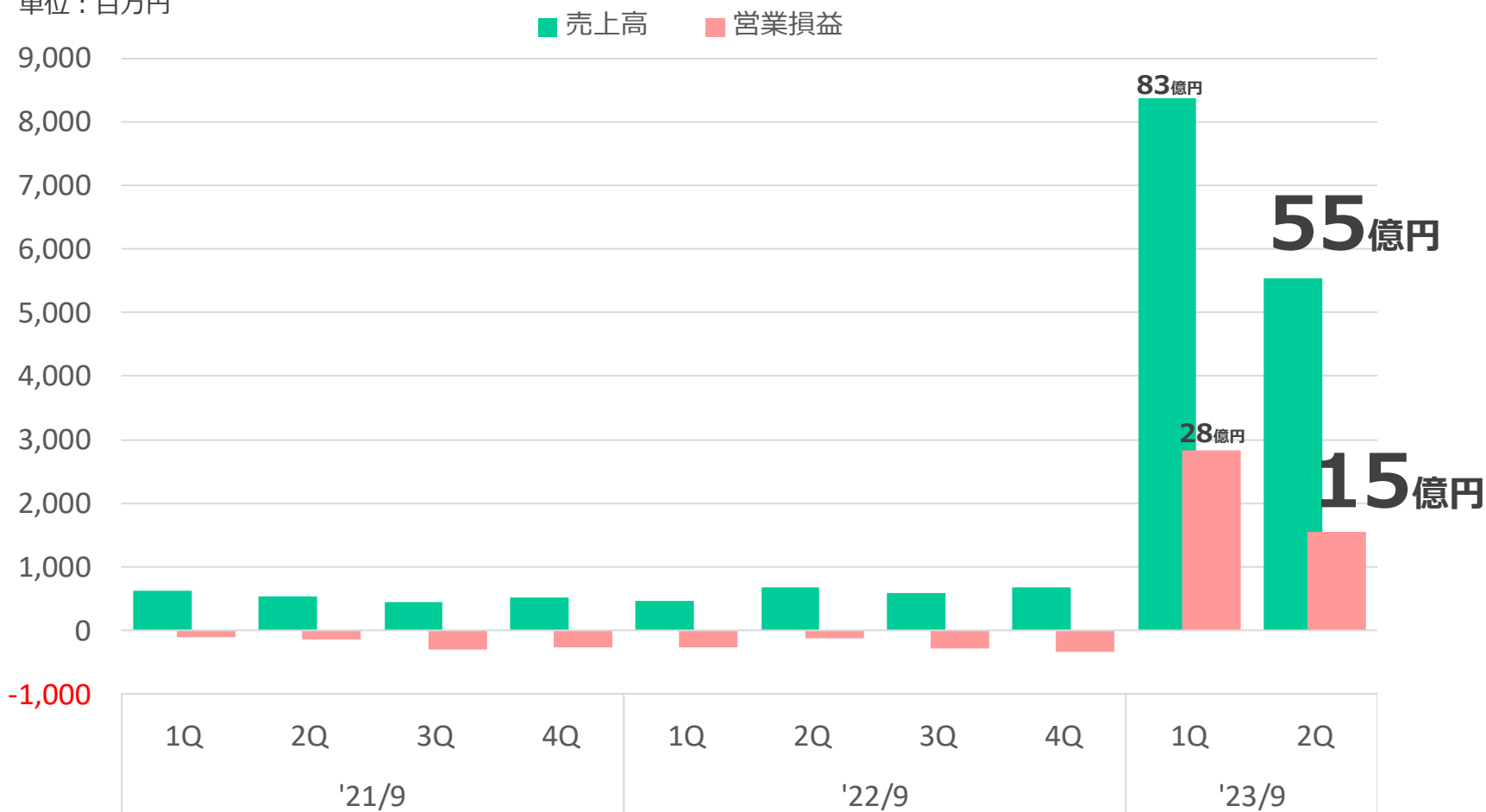
（単位：百万円）

	2023年9月期 2Q	2023年9月期 1Q	増減率 (直前四半期比)
売上高	5,542	8,368	▲33.8%
売上原価	2,334	3,287	▲29.0%
売上総利益	3,207	5,081	▲36.9%
販売費及び一般管理費	1,648	2,247	▲26.7%
営業利益	1,558	2,833	▲45.0%
(営業利益率)	(28.1%)	(33.9%)	—
経常利益	1,576	2,832	▲44.4%
四半期純利益	1,093	1,947	▲43.9%
(四半期純利益率)	(19.7%)	(23.3%)	—
(1株当たり四半期純利益)	(273円24銭)	(487円10銭)	—

- 『メメントモリ』のヒットにより、爆発的成長
- 1Qは『メメントモリ』の初動インパクトが大きかったことによるもの

四半期連結業績推移

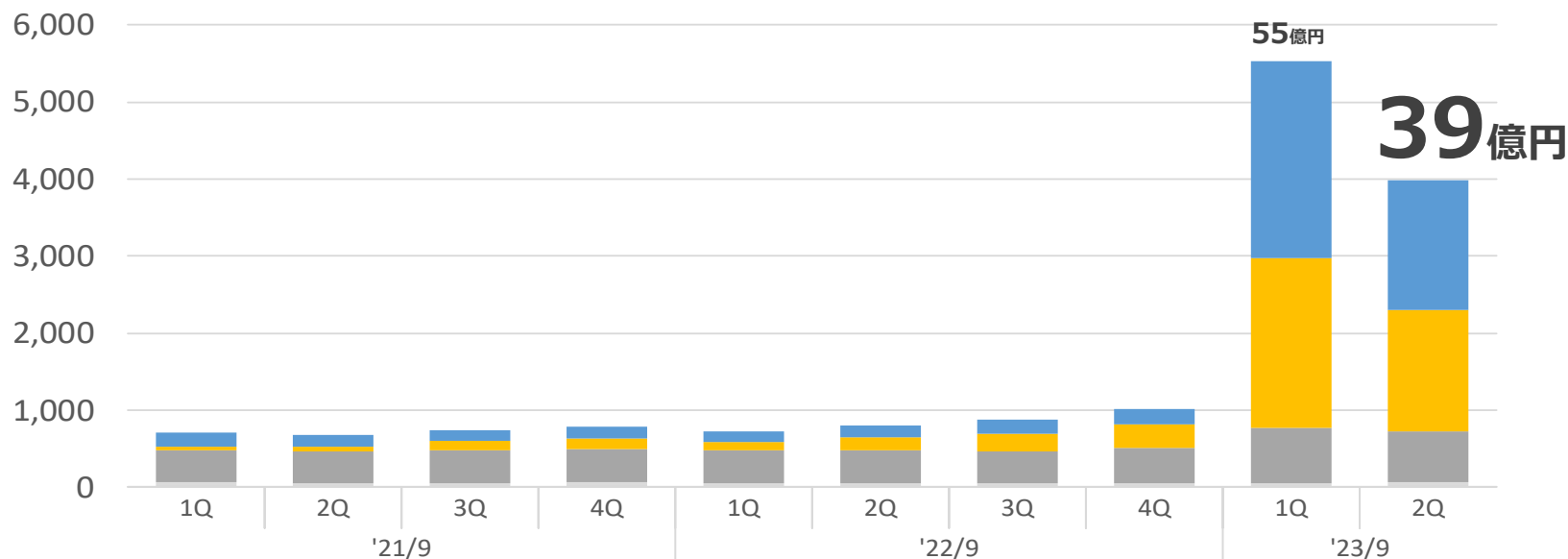
単位：百万円



- 23年9月期の売上高広告宣伝費率は、30%以内で推移（TVCM費用（※）含む）
- 「開発・運営費用」及び「その他」の費用（固定費）合計は、8億円未満
- 1Qは『メメントモリ』の初動インパクトが大きかったことによるもの

四半期連結営業費用推移

単位：百万円

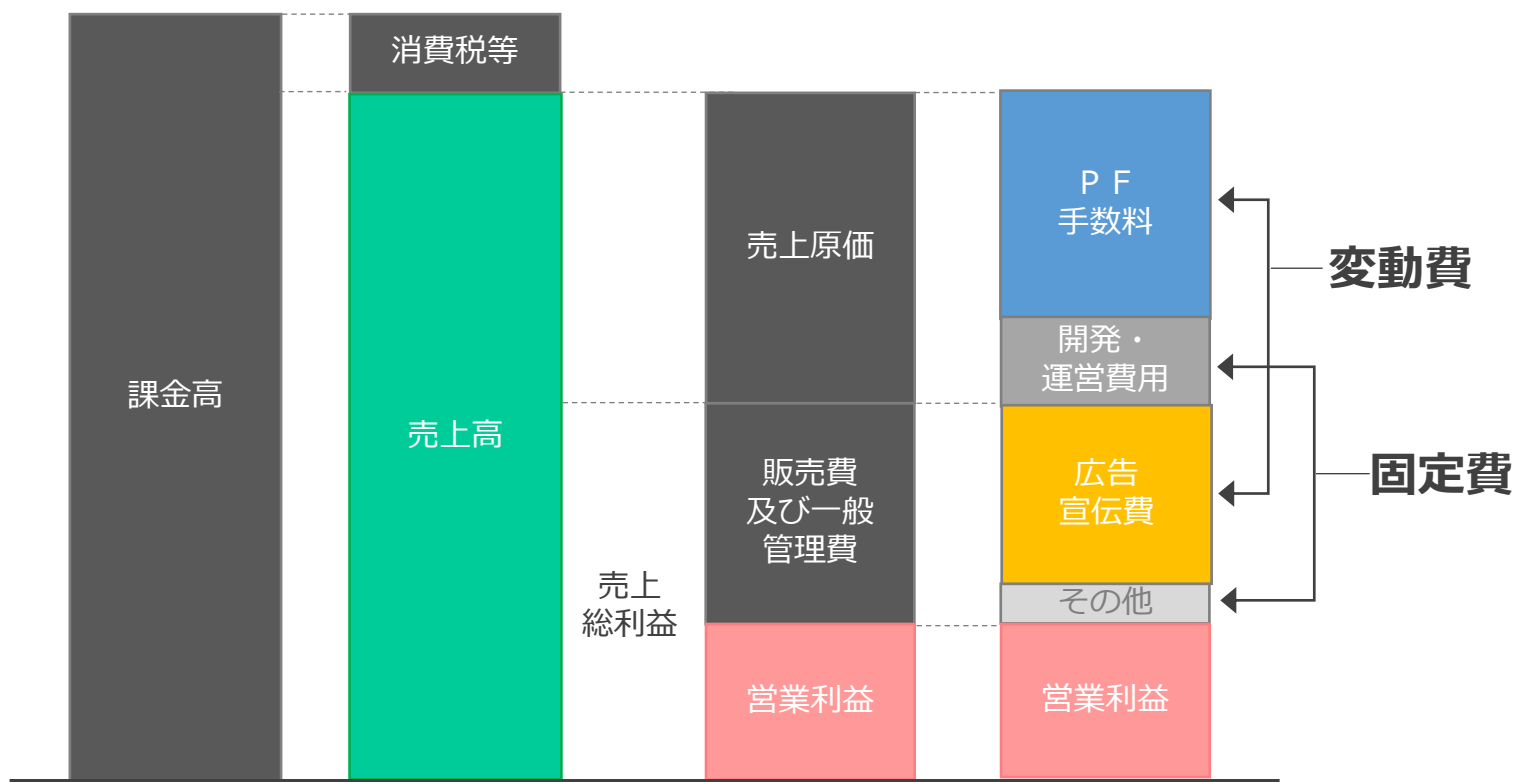


	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
	'21/9				'22/9				'23/9	
■ PF手数料	190	159	136	145	136	149	173	202	2,563	1,674
■ 広告宣伝費	39	55	128	148	120	172	235	304	2,189	1,579
■ 開発・運営費用	425	417	424	427	419	429	413	457	723	659
■ その他	62	56	56	63	57	54	53	60	57	69

※23年9月期の広告宣伝費には1Qに2.3億円（年末分）、2Qに4.5億円（年始分及び3月分）のTVCM費用が含まれております。また5月12日までに実施した3QのTVCM費用は4.4億円（4月分及びGW分）であります。

- 課金高から消費税等を控除した金額を売上高として計上
- 事業部費用（開発・運営費用）は売上原価、バックオフィス費用は販管費に計上

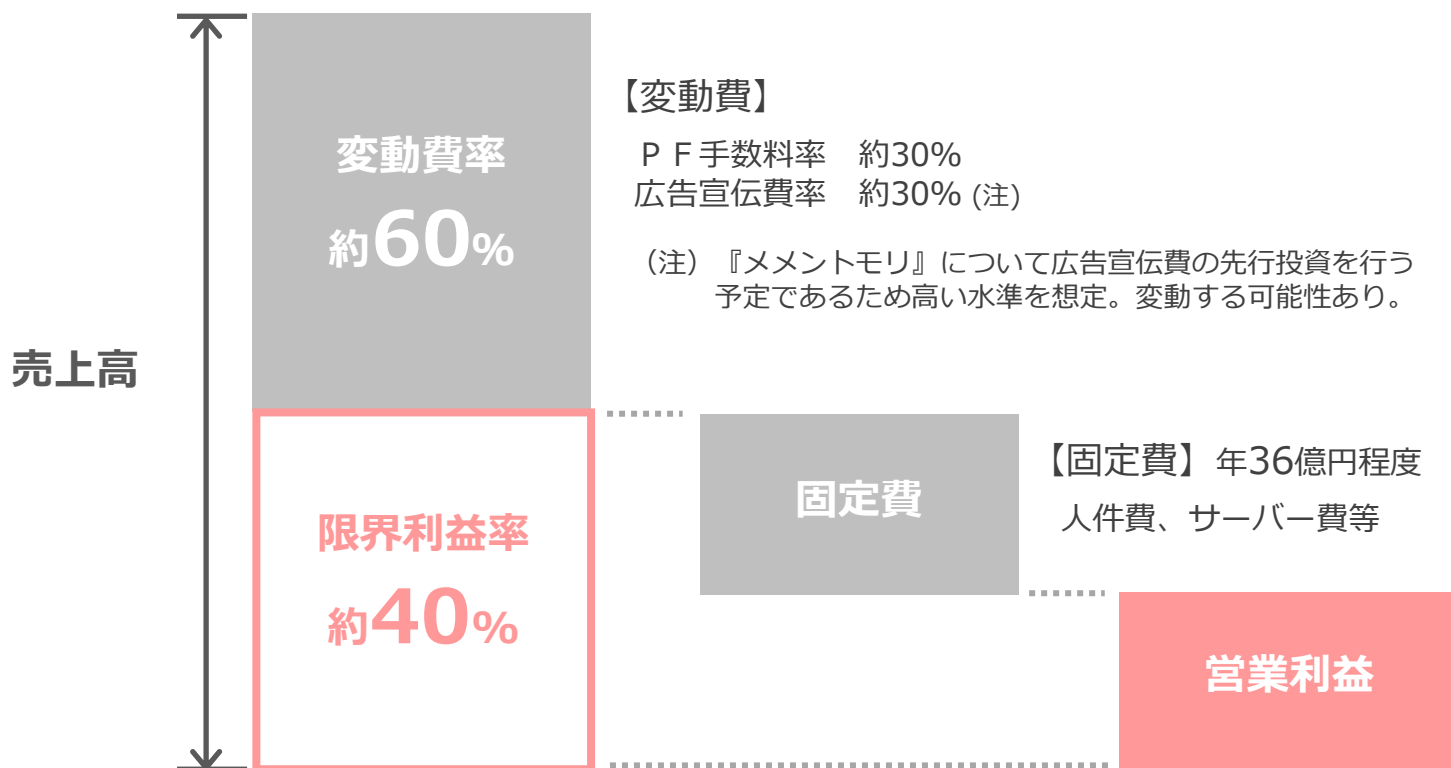
イメージ



- 「自社IP × 自社開発運営 × グローバル同時配信」による高い限界利益率
- 『メメントモリ』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前提のもと、以下を想定

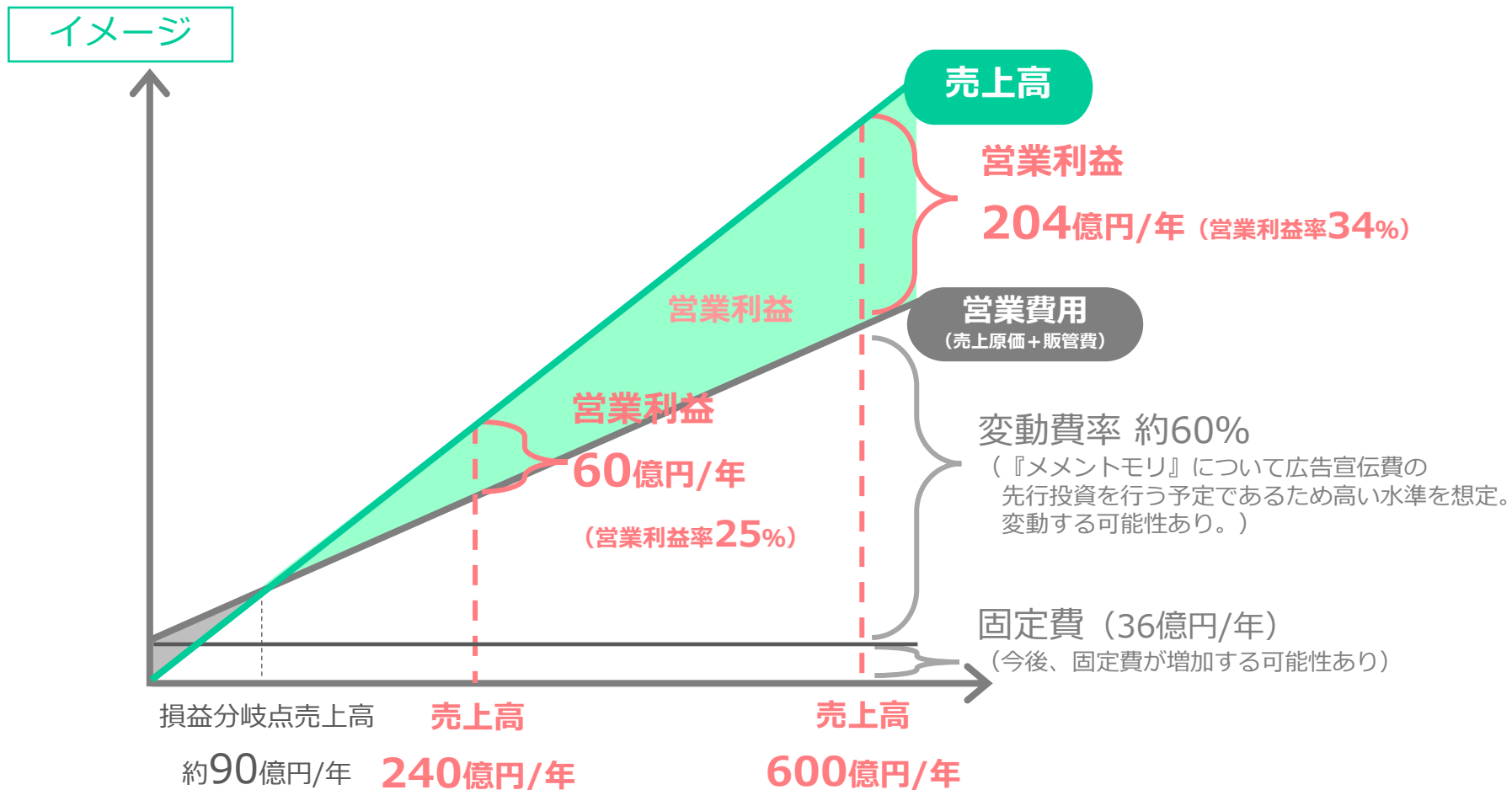
イメージ

$$\text{売上高} \times \text{約}40\% - \text{固定費} = \text{営業利益}$$



損益分岐点売上高：約 90 億円/年

- 売上が拡大した場合の営業利益率の変動イメージ
- 『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前提のもと、以下を想定



※現時点における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。

2. トピックス及び事業進捗

『メメントモリ』



23年9月期第2四半期

(23年1月～3月)

売上高 49億円

(全売上高の90%)

新たなTVCM 2本を日本全国地上波にて放映（23年4月29日～5月7日）
（メメントモリ公式YouTubeチャンネルでも4月28日より公開中）

① メメントモリ美術館篇



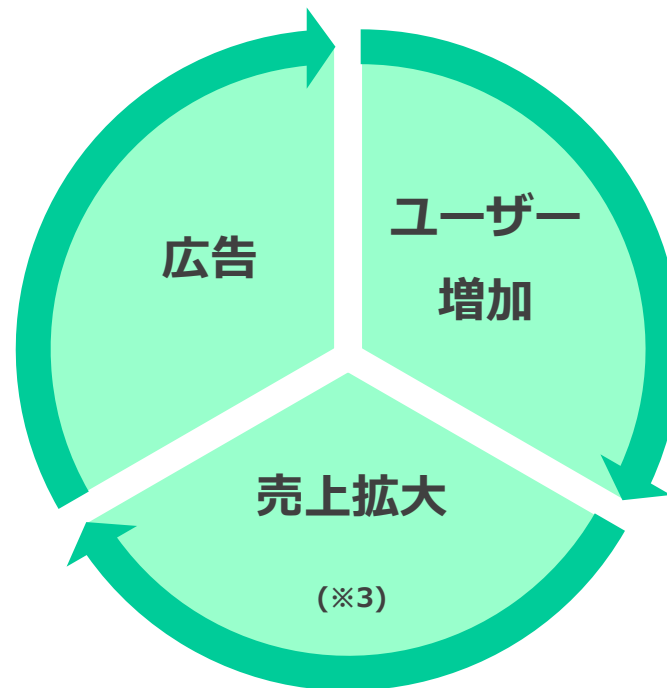
② 最近ゲームしんどい？それなら…篇



キャンペーンの詳細など、メメントモリに関する最新情報は下記よりご覧いただけます。

[公式Twitter \(@mementomori_boi\)](https://twitter.com/mementomori_boi)

- 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

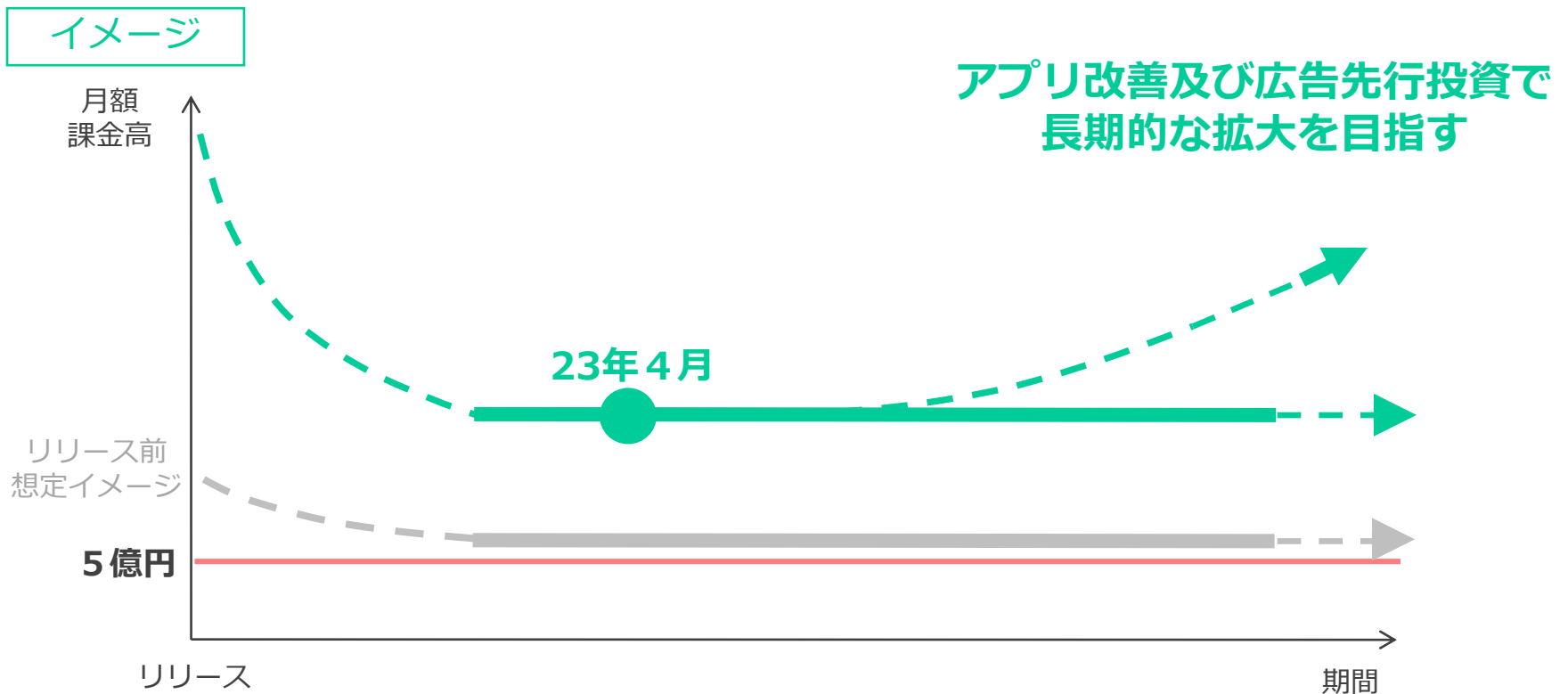


(※1) Life Time Value。1人の顧客から得られる売上総額

(※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) ROASによる効果測定を実施

- 長く遊んでいただき、グローバルIP価値が高まるような運営方針
- 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
- アプリ改善及び広告先行投資を行うことで、長期的な拡大を目指していく



6月1日まで、『ハーフアニバーサリーキャンペーン』開催中！
ダウンロード無料であるため、この機会にぜひお楽しみください



『メメントモリ』は、[こちら](#)から



恋庭

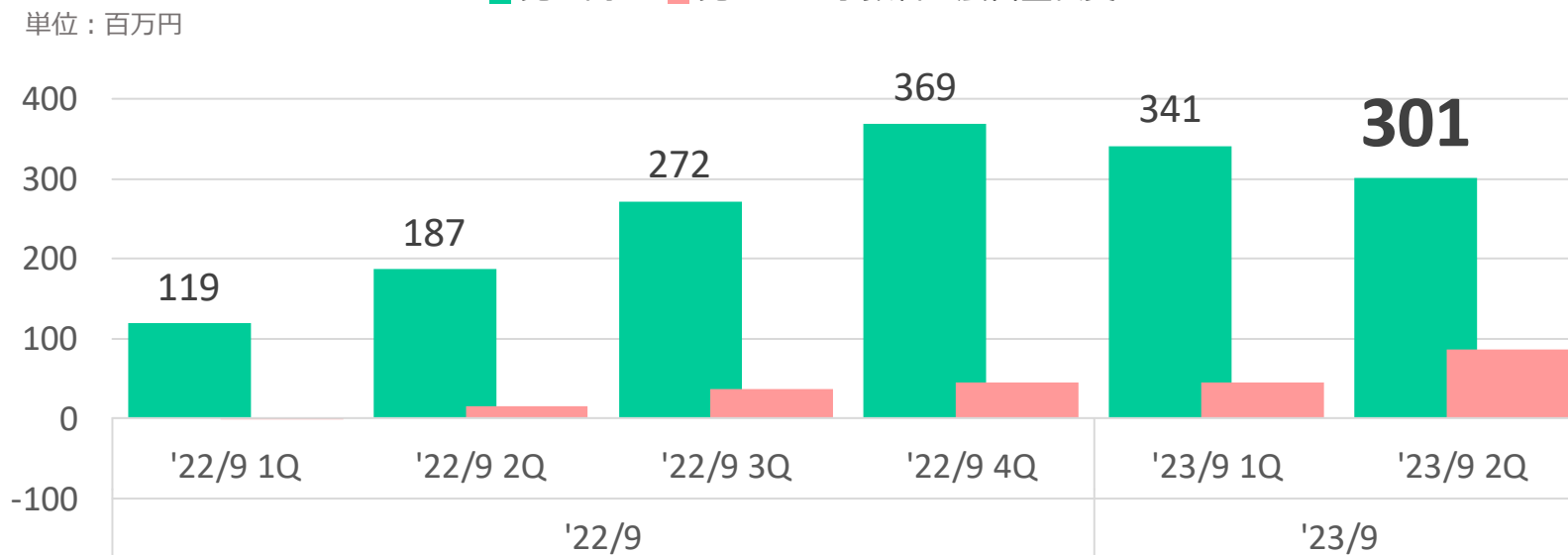
KoinTwa

売上高 3.0億円 (直前Q比▲11.6%)

- ・日本版：広告効率優先による広告投資抑制で足踏み推移
- ・海外版：2023年9月期リリースに向けて開発進捗
- ・今後、メタバース化で大きな収益拡大を狙う

四半期別推移

■ 売上高 ■ 売上 - PF手数料 - 広告宣伝費



アプリ内でのカップル誕生数は延べ57,000組(114,000人)突破
5月25日まで、『2周年記念キャンペーン』開催中！
ダウンロード無料であるため、この機会にぜひお楽しみください



『恋庭』は、[こちら](#)から

新領域「マッチング×メタバーズ」の積上げ型サービスとして地位確立を目指す



「幻獣契約クリプトラクト」および「ミトラスフィア-MITRASPHERE-」
2023年6月30日をもってサービス終了することを発表



© Bank of Innovation, Inc.

遊んでいたいただいたユーザーの皆さま、感謝申し上げます。

各タイトルの最新情報は下記よりご覧いただけます。

幻獣契約クリプトラクト ⇒ [公式Twitter \(@cryp_boi\)](#)

ミトラスフィア-MITRASPHERE- ⇒ [公式Twitter \(@mitrasphere_pr\)](#)

- 新規サービス『メタバースPJ』を廃止（今後メタバース関連は『恋庭』のみ）
- 新たに、新作大型RPG 1本、新規サービス2本の企画開始

事業	タイトル/サービス		ステータス
ゲーム （「自社IP×自社開発運営× グローバル同時配信」体制）	第2弾 新作大型RPG （17年開発開始）		本開発中
	第3弾 新作大型RPG （23年開発開始）		企画中
その他 サービス	恋庭	海外版	本開発中
		メタバース化	企画中
	その他	新規サービス （未公表）	本開発中
		新規サービス （ゲーム×プラットフォーム）	企画中
		新規サービス （未公表）	企画中

『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メタバース化により中長期的な業績拡大を目指すとともに

爆発型

『新作大型RPG』

次の「爆発型」の『新作大型RPG』のリリースでさらに大きな業績拡大を狙う

その他、『新規サービス』による様々な取り組みで新たな市場に挑戦する

中長期成長型

『恋庭』

3. Appendix

企業理念

ロマン

世界で一番「思い出」をつくる
エンターテインメント企業

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	562百万円（2023年3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	165名（2023年3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

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により表現される、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

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

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

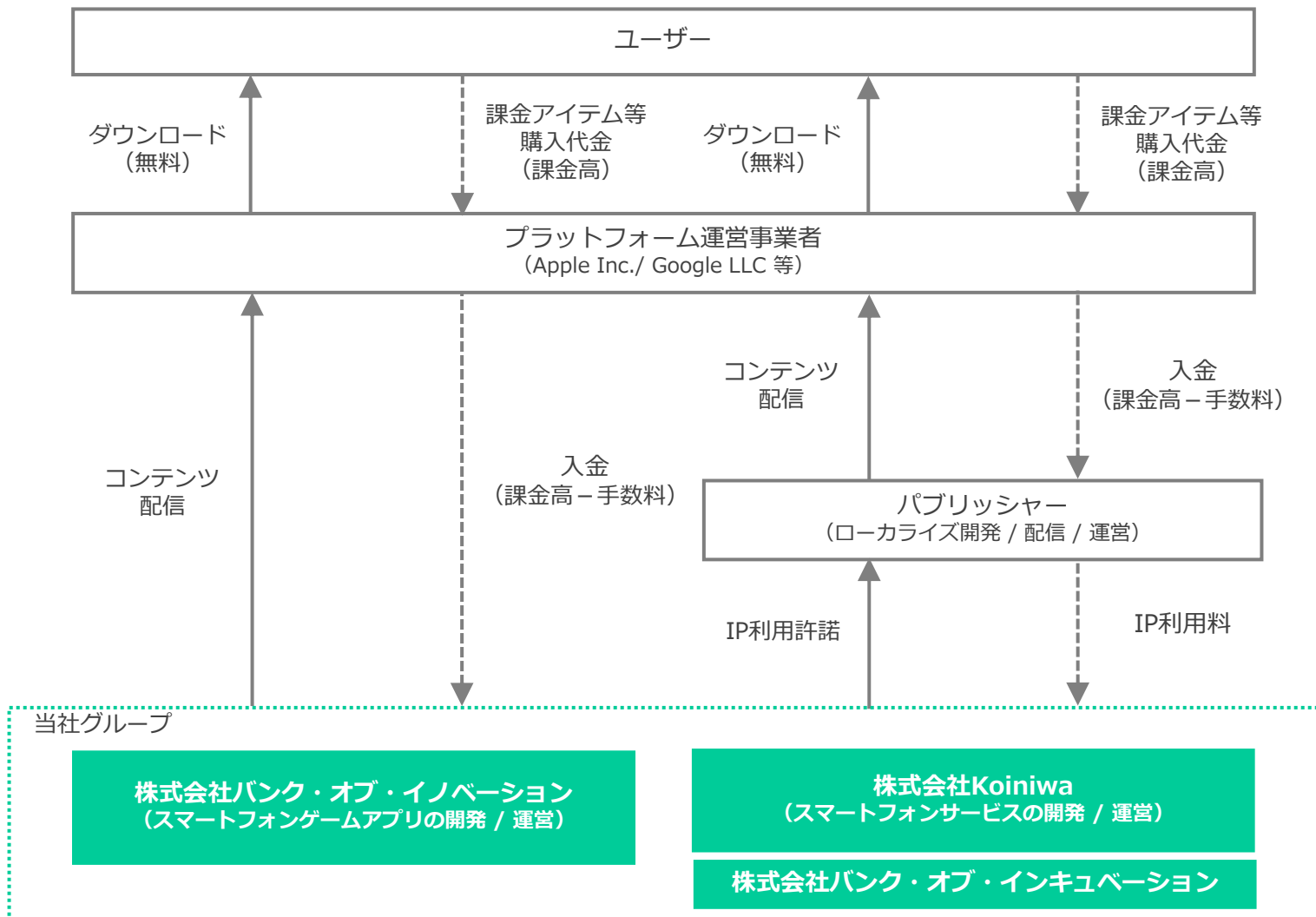


恋愛

2021年4月リリース

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



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。