



MYNET

2023年12月期

決算説明資料

株式会社マイネット(証券コード:3928)

2023年5月15日

■ 前四半期から営業利益が黒字転換

販管費の抑制に加え、タイトルが堅調に推移

■ 通期業績予想の最終利益を上方修正

グループ会社である(株)滋賀レイクスターズの株式譲渡し、関係会社株式売却益を特別利益に計上

■ 固定費の最適化

約40名の人員合理化を実行することにより余剰人員を削減

■ 売上再成長に向けた施策に着手

ゲーム事業における戦略とQ2以降の重点取り組み施策の策定

販管費の抑制、タイトル堅調により、営業利益は前年同期比124.0%
最終利益は、関係会社株式譲渡により特別利益を計上したことから前年同期比311.2%

売上高

26.5 億円

YoY 102.4%

営業利益

0.7 億円

YoY 124.0%

最終利益

1.6 億円

YoY 311.2%

Agenda

01 事業報告

02 トピックス

03 全社戦略

04 補足資料

01

事業報告

第1四半期 決算ハイライト

タイトルが堅調に推移したことに加え、グループ会社である(株)滋賀レイクスターズの株式譲渡による特別利益を計上したことにより、営業利益、最終利益は前年同期比で二桁成長

単位:百万円	2022 Q1	2023 Q1	増減	増減率
売上高	2,595	2,658	63	102.4%
営業利益	56	70	14	124.0%
経常利益	58	59	1	101.5%
最終利益	54	168	114	311.2%

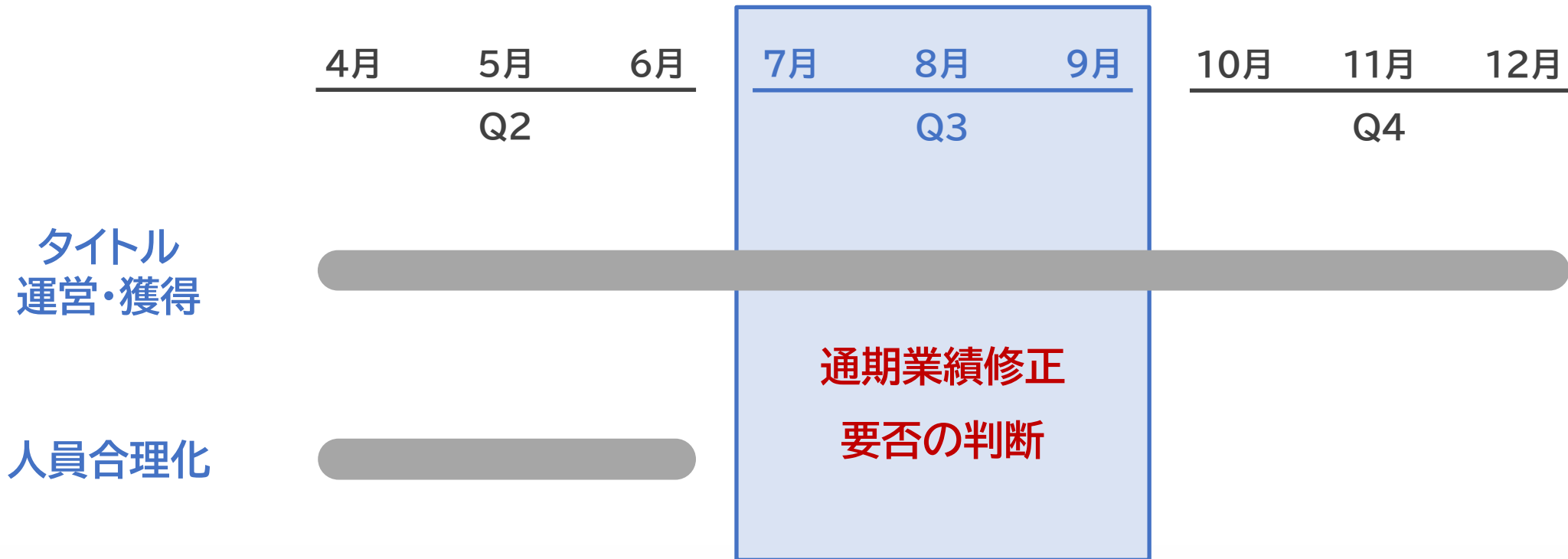
損益計算書(連結)

売上高2,658百万円、営業利益70百万円、最終利益168百万円で着地
売上が堅調かつ販管費を抑制したことで営業利益が前四半期から黒字転換

単位:百万円	2022 Q1	2023 Q1	増減	増減率	2022 Q4
売上高	2,595	2,658	63	102.4%	2,679
EBITDA	94	106	12	113.5%	△257
EBITDAマージン	3.6%	4.0%	0.4pt	-	△9.6%
営業利益	56	70	14	124.0%	△392
営業利益率	2.2%	2.6%	0.5pt	-	△14.7%
経常利益	58	59	1	101.5%	△403
最終利益	54	168	114	311.2%	△1,554

2023年12月期 今後の通期業績見通しについて

Q1での関係会社株式売却益の影響を加味し、通期業績の最終利益を上方修正
人員合理化の進捗を踏まえ、Q3で営業利益を含む通期業績修正の可否を判断



2023年12月期 通期業績予想

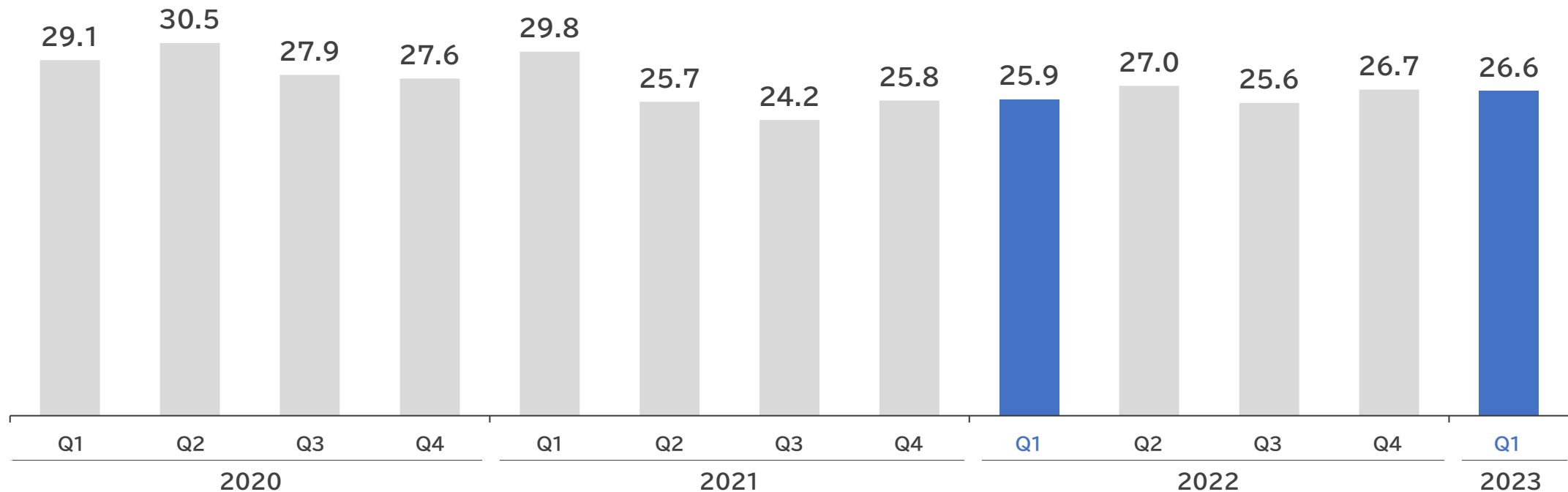
Q1は堅調に推移するものの通期営業利益は保守的に据え置き
株式売却益の影響により最終利益は+30百万円の100百万円へ上方修正

単位:百万円	期初予想	修正予想	増減	増減率
売上高	9,400	9,400	-	-
営業利益	100	100	-	-
経常利益	80	80	-	-
最終利益	70	100	30	142.9%

売上高推移(四半期会計期間・連結)

タイトルが堅調に推移したことで、売上高は前年同期比102.4%の26.6億円

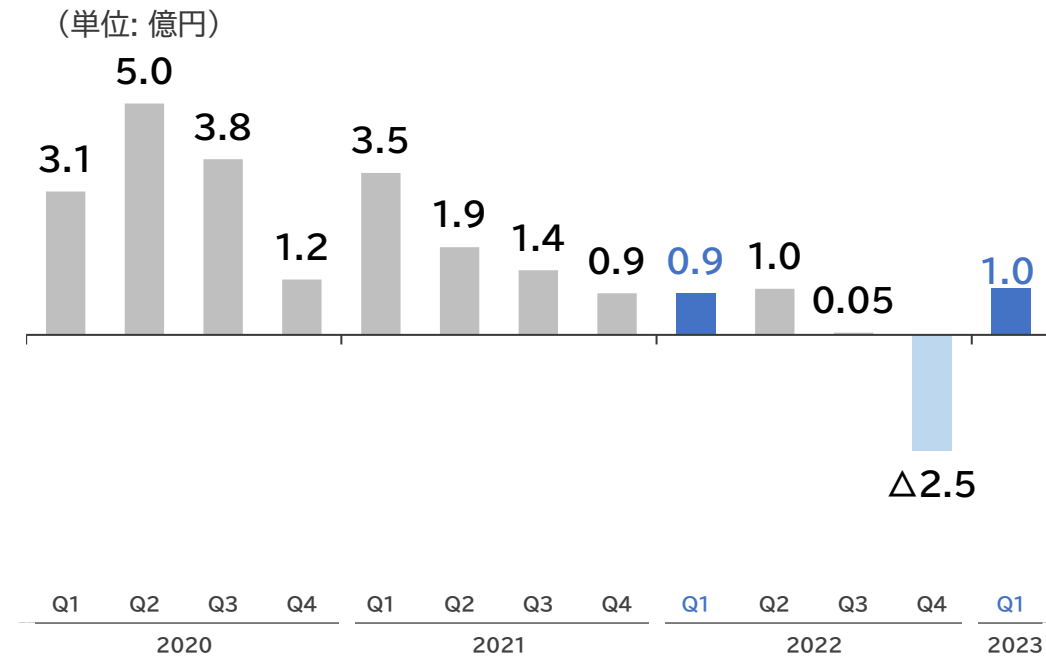
(単位:億円)



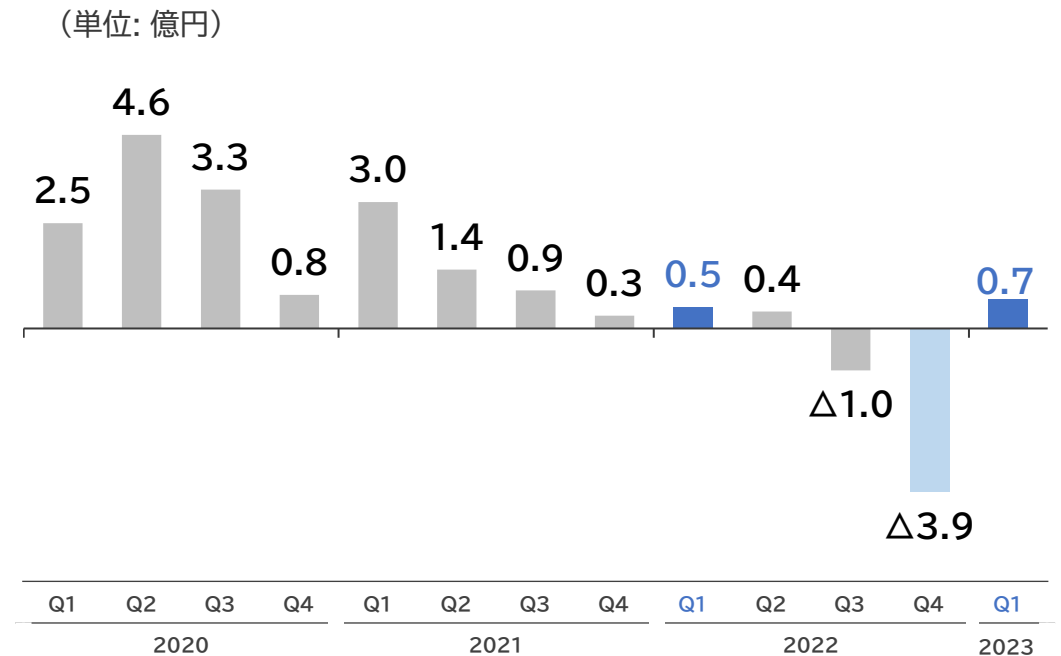
EBITDA・営業利益推移(四半期会計期間・連結)

EBITDAは前年同期比0.1億円増の1.0億円、営業利益は0.2億円増の0.7億円
前四半期対比ではEBITDAおよび営業利益ともに黒字転換

EBITDA推移



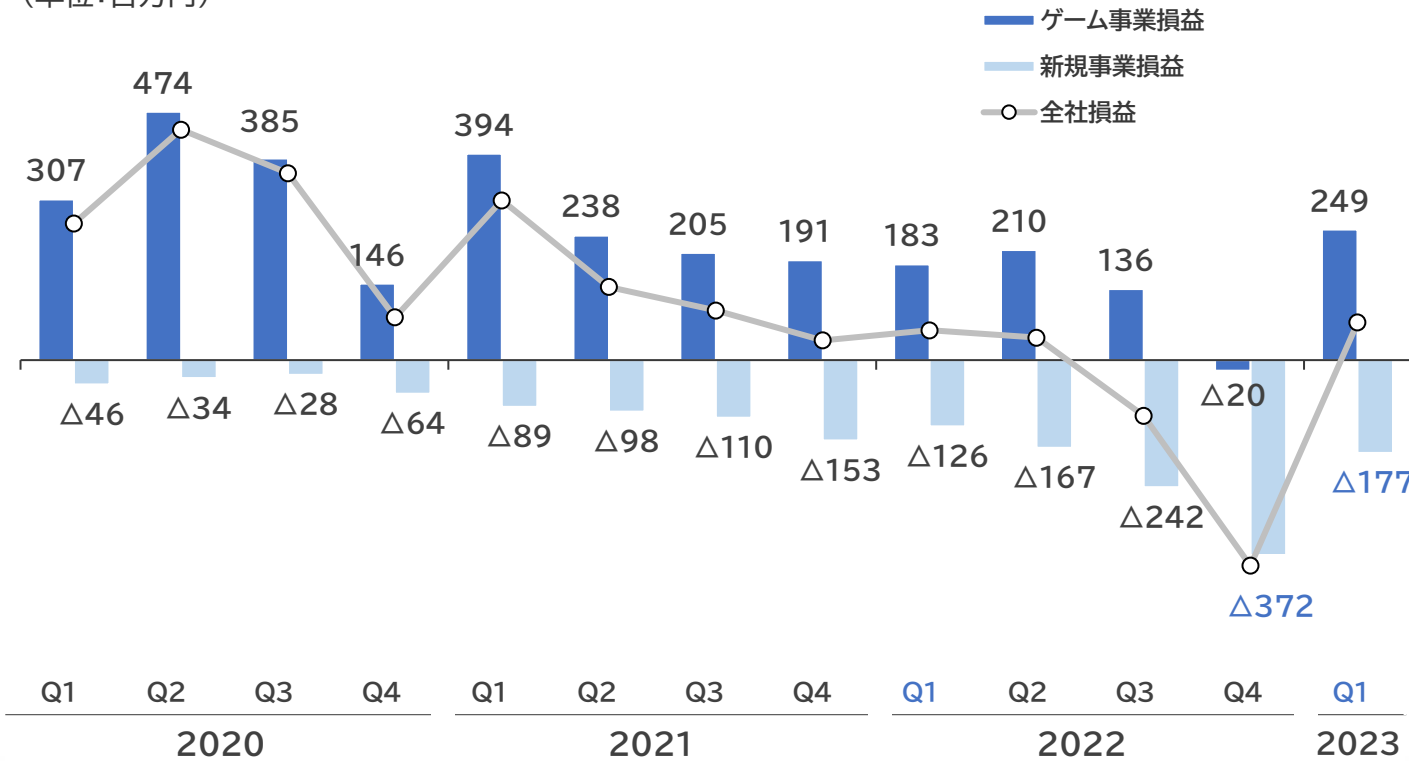
営業利益推移



投資状況推移(四半期会計期間・連結)

2023年度は新規投資の選択と集中により投資額を抑制
 新規投資は、前四半期対比195百万円減の177百万円

(単位:百万円)



Q1累計 (実績)

ゲーム事業損益	2.4億円
新規事業損益	△1.7億円

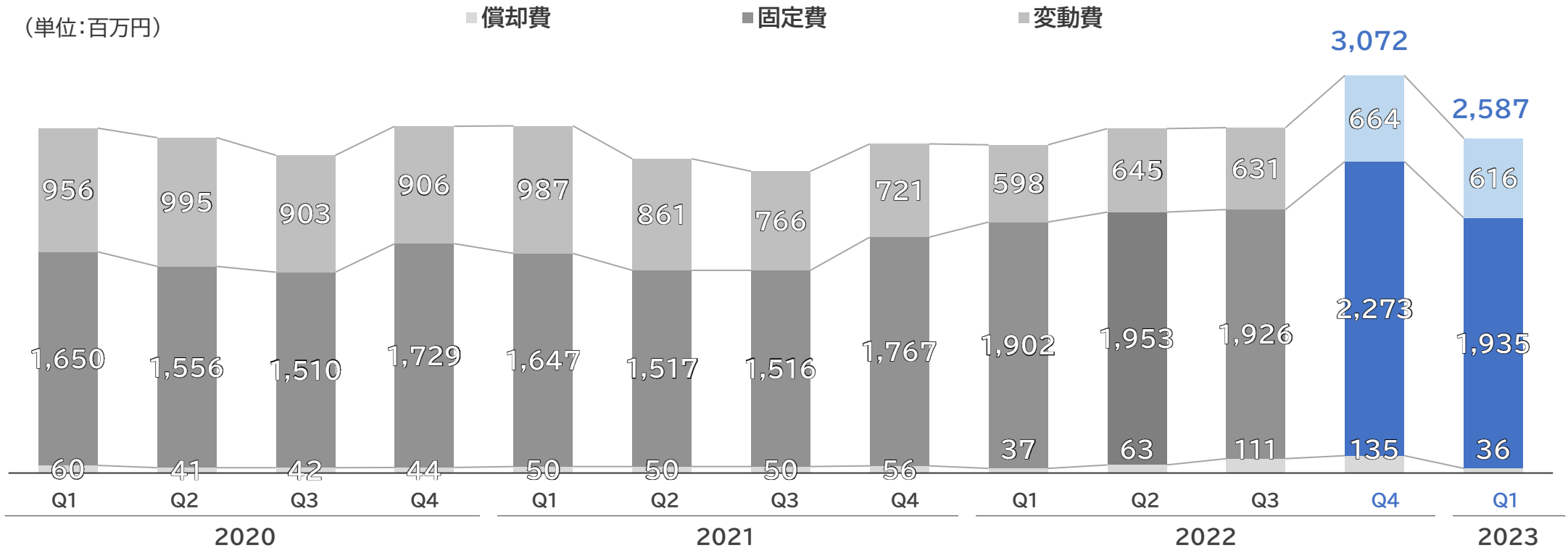
2023通期 (予想)

ゲーム事業損益	4.9億円
新規事業損益	△3.9億円

※ 新規事業はファンタジスポーツ事業・クラブDX事業等のゲーム事業を除く事業及びゲーム事業で行ったWeb3投資が該当。全社共通費はゲーム事業損益に含む。

費用推移(四半期会計期間・連結)

前四半期から固定費を削減し、トータル2,587百万円に抑制
 持続的成長に向けたコスト構造とするべくコストコントロールを継続

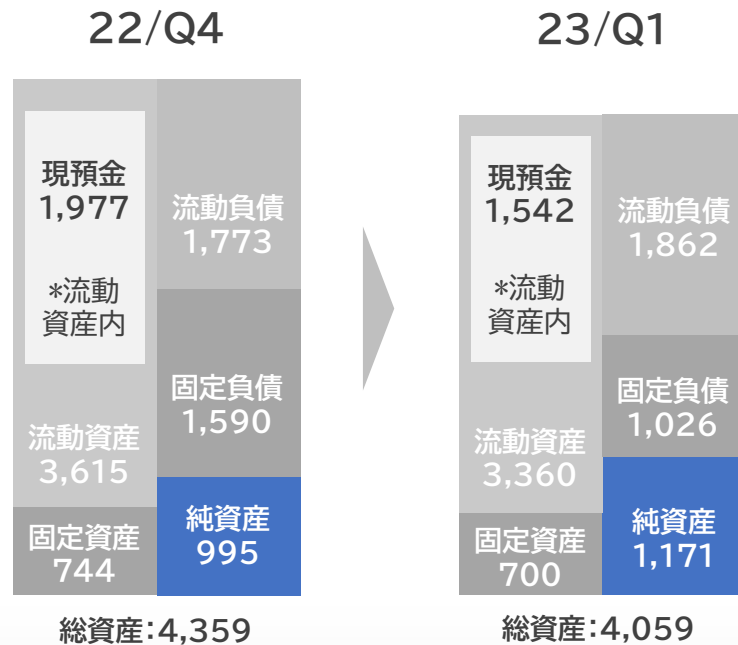


貸借対照表(四半期末・連結)

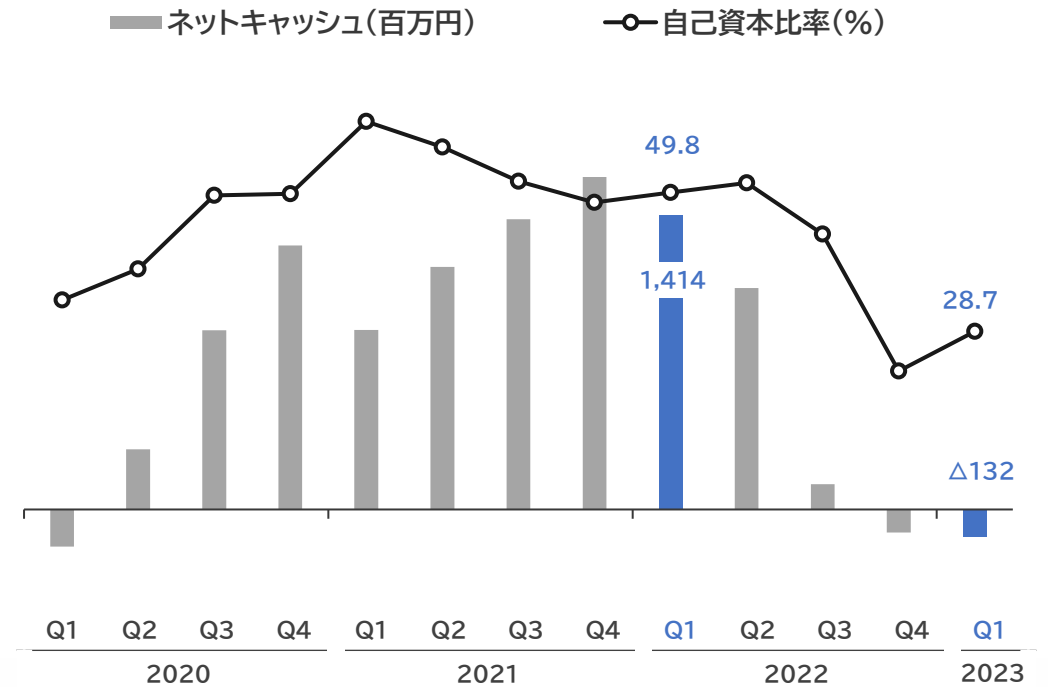
Q1着地数値および関係会社株式売却益を計上したことで純資産が増加
自己資本比率は28.7%に回復

貸借対照表

(単位: 百万円)



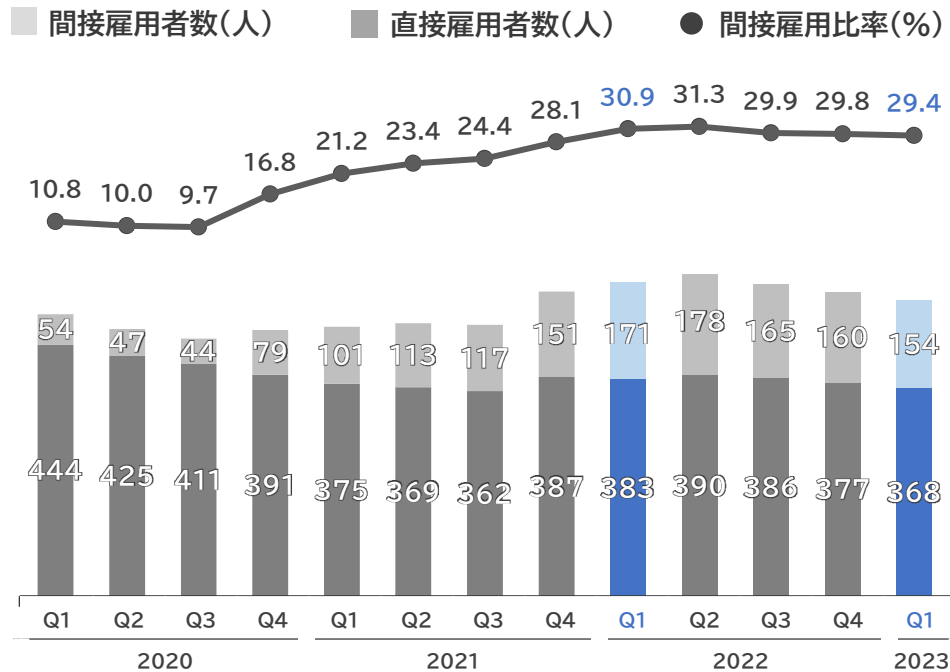
ネットキャッシュ・自己資本比率推移



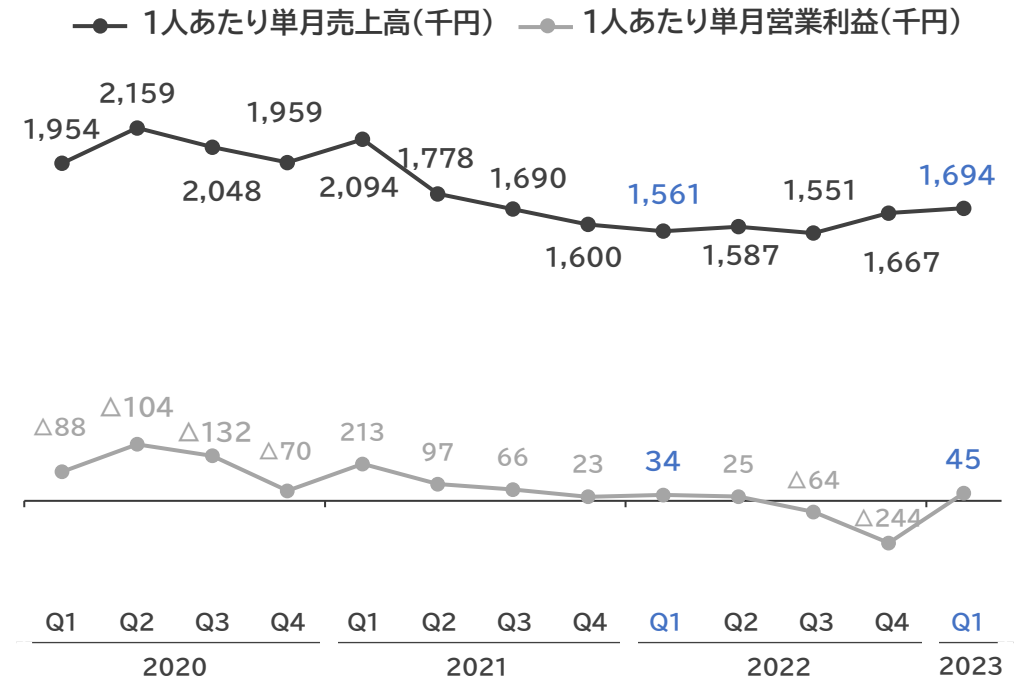
従業員数推移(四半期単体)と生産性

間接雇用比率は30%程度で安定的に推移
 Q1黒字化により1人当たり営業利益については前年同期以上に回復

従業員数推移



1人あたり単月売上高と営業利益



※ 間接雇用者数には業務委託者の数も含めています。

※ 従業員数・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。

02

トピックス

当社が保有する(株)滋賀レイクスターズ株式のすべてを譲渡完了
既存ゲーム事業と第2の柱となるファンタジースポーツの事業確立に注力



事業領域

既存事業

ゲーム事業

ゲーム市場での事業拡大

新規事業

スポーツDX事業

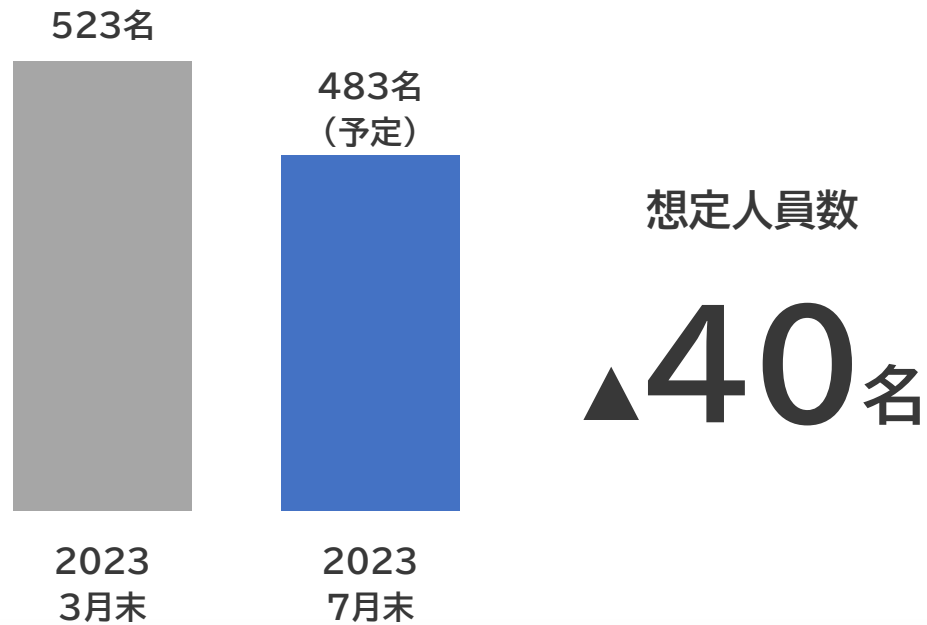
ファンタジースポーツの
市場形成と事業確立を目指す*

*「03 全社戦略」を参照

全社的なコスト構造改善

メンバー稼働率向上を目的に人員合理化を実施
コスト構造改善の足掛かりとして固定費の最適化を進行

人員合理化の規模



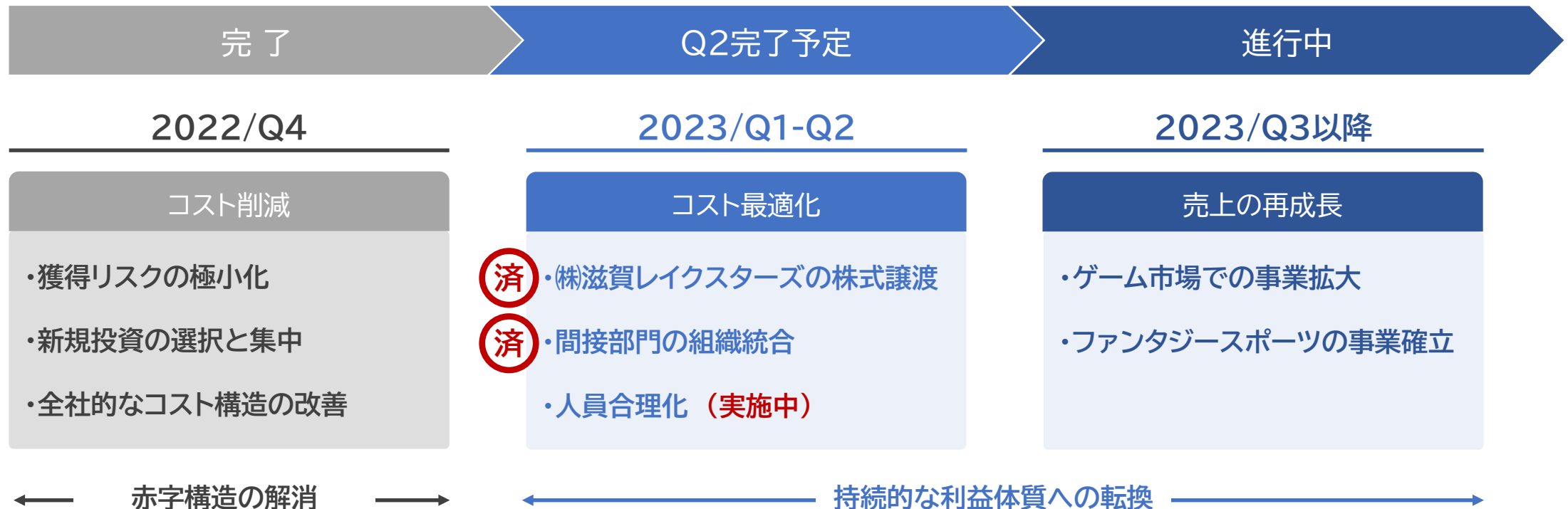
施策の完了時期

6月末で完了予定

人件費の削減・再就職支援金による
今期業績に与える影響はQ3で報告

2023年度の実行アクション進捗

人員合理化を含め全社的な課題であるコスト最適化は、Q2で完了予定
Q3以降は既存のゲーム事業の強みを生かした周辺事業で再成長を企図



03

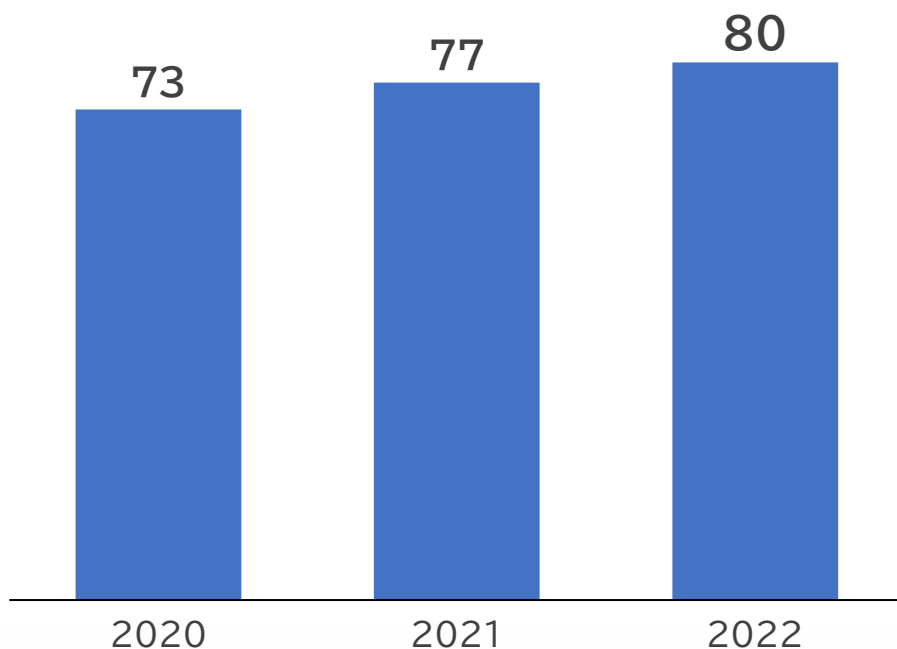
全社戦略

ゲーム事業:ユーザーへの提供価値

累計80本以上のタイトル運営実績あり
良質な運営サービスを提供することで、11本のタイトルが10周年を達成

累計運営タイトル数の推移(直近3年)

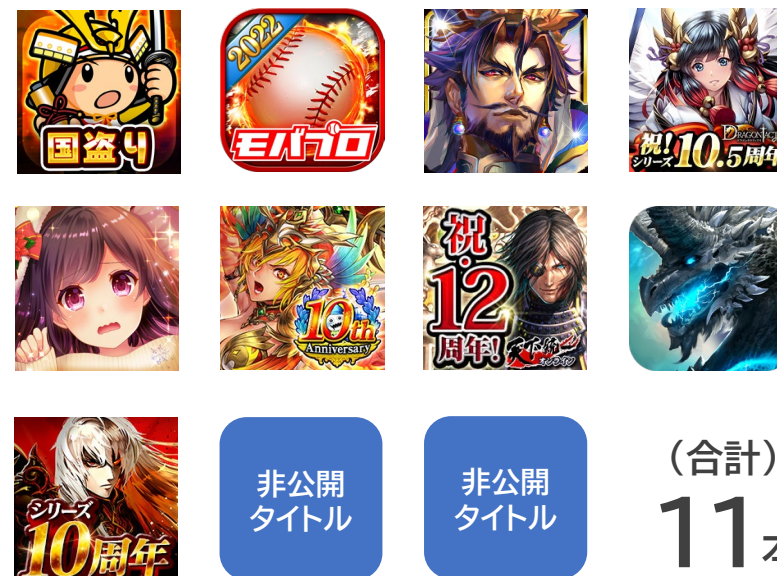
(2022年12月末時点)



※集計方法を変更・精緻にしているため過去資料から数値変更が一部存在します。

10年空間(10周年)を達成したタイトル

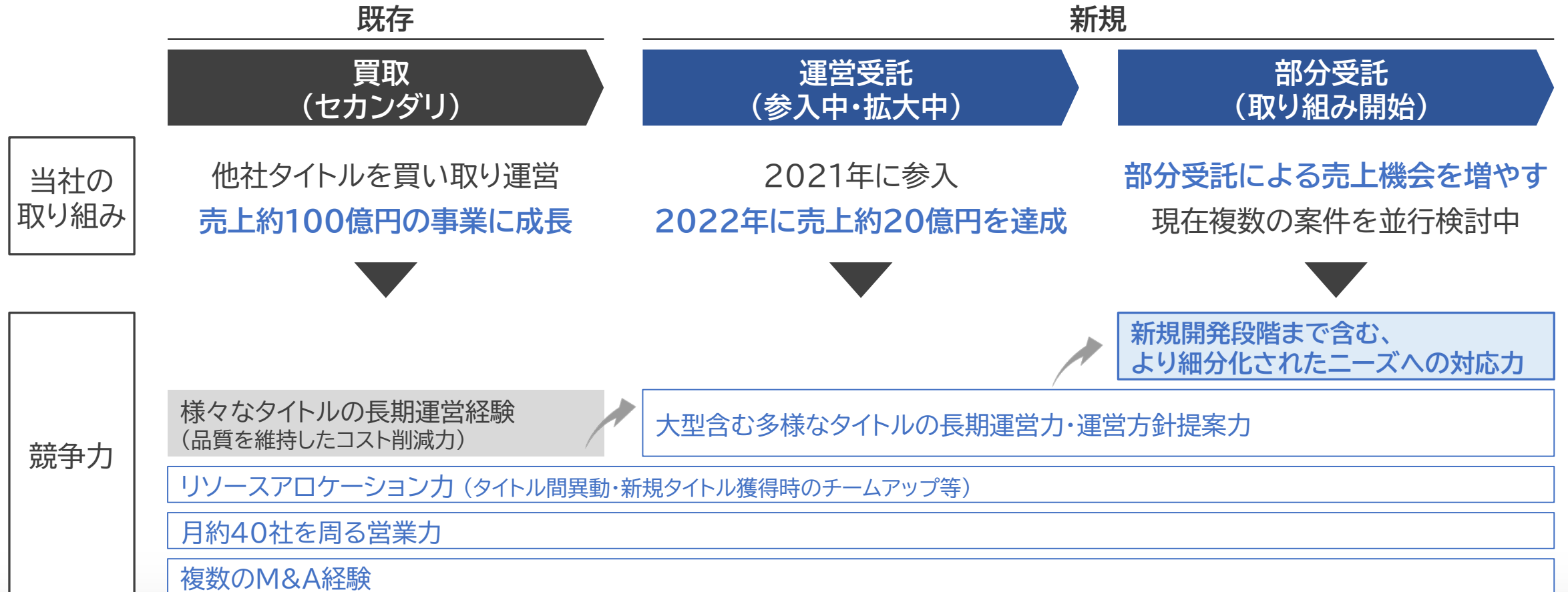
(2023年3月31日時点)



※エンディング済みタイトルも含まれます。
※タイトル数には含めておりませんが、当社が運営していたモブキャストプラットフォームも10年空間を達成しております。

ゲーム事業：業界への提供価値と事業拡大方針

拡大中の運営受託に加え、新規開発段階まで含めた部分受託の取り組みを開始
良質な運営サービス・良いものづくり双方で、ゲーム業界に貢献していく



ファンタジースポーツ事業:ファンタジースポーツとは

ファンタジーとは、リアルなスポーツの試合で活躍する選手を予想して遊ぶオンラインゲーム
 予想が当たると賞金がもらえるDFSを中心に、当社はサービスを提供

DFS (Daily Fantasy Sports)

現実の試合で
 活躍する選手を予想



現実の試合状況に応じて
 予想スコアが変化

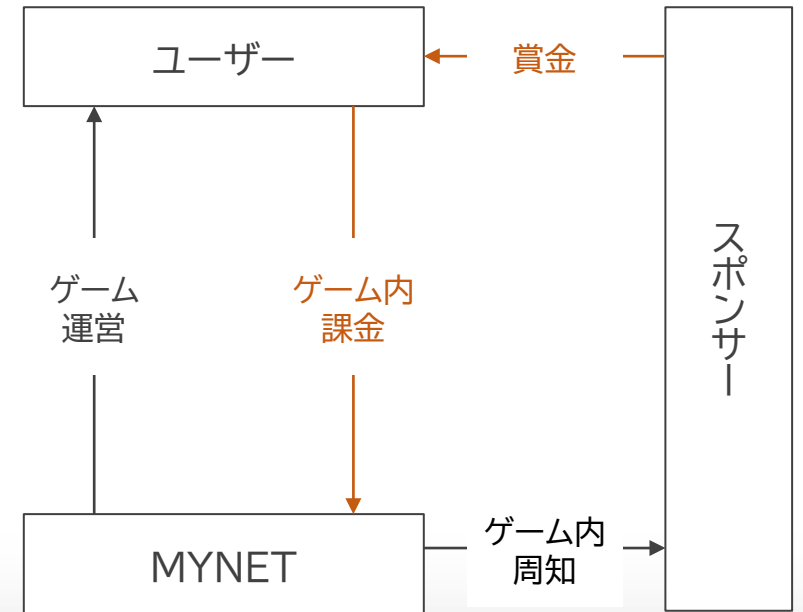


他の人よりも予想が
 当たると賞金を獲得



ビジネスモデル

スポンサー型賞金スキームを用いて
 ユーザーに賞金を提供



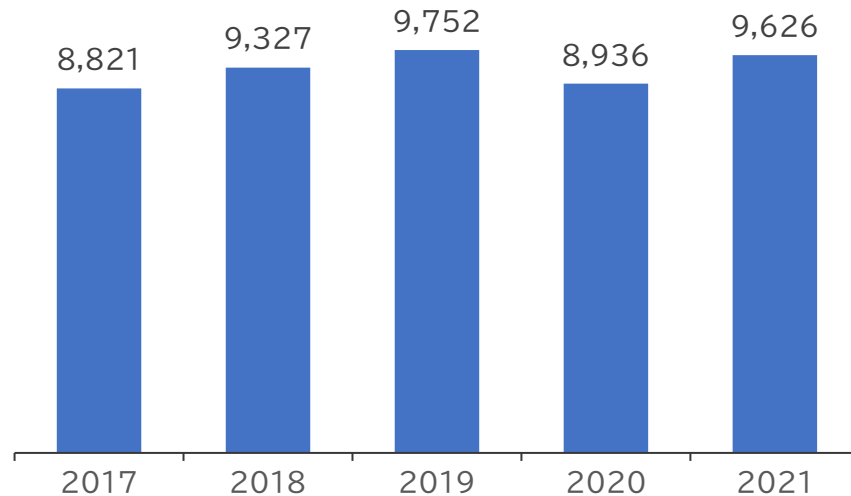
ファンタジースポーツ事業：市場環境

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

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

(単位: 億円)



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

	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

*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

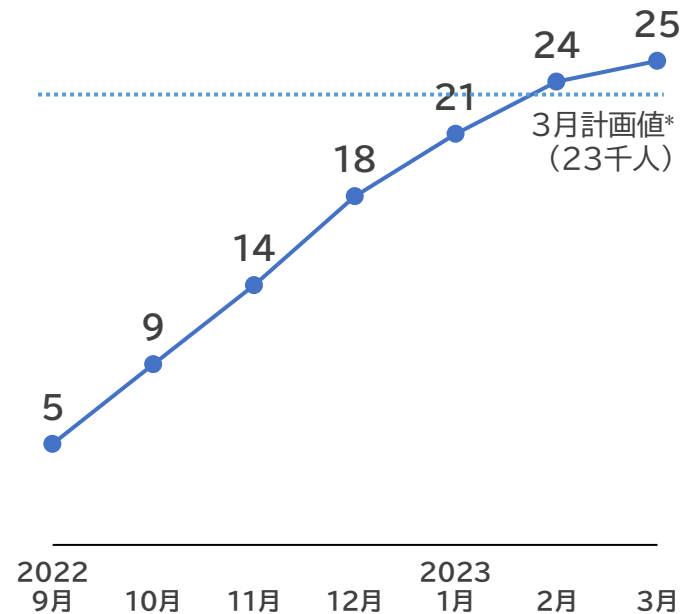
*3参加人口は18歳以上で集計。*4FSは「ファンタジースポーツ」、DFSは「デイリーファンタジースポーツ」を表す。

ファンタジースポーツ事業:「B.LEAGUE #LIVE2022」シーズン振り返り

実質初シーズンにて、堅調に売上成長しており、
アカウント数、ログイン継続率、ARPPU等で見立てを超える水準で推移

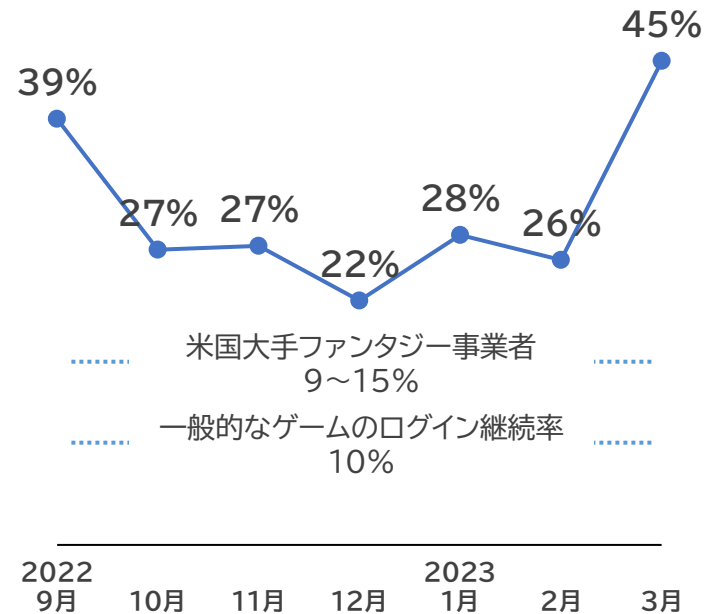
累計アカウント数

単位:千人



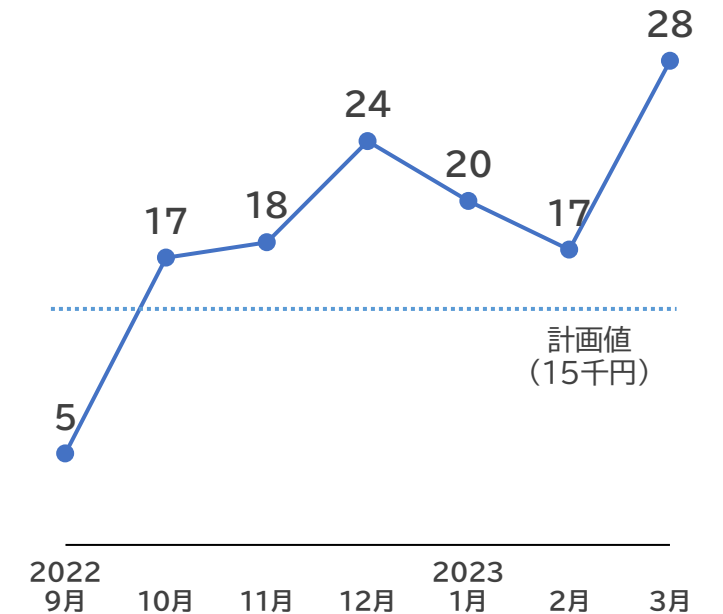
ログイン継続率※

単位:%



ARPPU

単位:千円/人/月



※コロナ前のバスケの試合の観客動員数約260万人/年の1%の2.6万人が今シーズン終了時点のターゲット

※ 当月ログインしたユーザーのうち、翌月もログインしたユーザーの割合

ファンタジースポーツ事業：提供を目指しているスポーツの楽しみ方

ファンタジースポーツの提供により ユーザーの“興味のある試合・選手”や“楽しみ方”を拡張することができる

試合前

試合中

試合後

これまでの
楽しみ方

“好きなチーム”の情報収集

“好きなチーム”の試合観戦

“勝敗ベース”での試合結果確認

+

+

+

試合前から
全試合/全選手の情報を収集

全試合の対戦状況
とスタッツ確認

スタッツ/ファンタジーポイント
ベースでの試合結果確認

ファンタジー
スポーツでの
楽しみ方
（“内は実際の
ユーザーの声”）

- “ファンタジーポイントを軸に選手を選ぶので、興味がなかった選手にも注目する”
- “知りたい情報も多くなり、活躍選手だけでなく、スタッツ・怪我・復帰選手・DFSの獲得予算まで見る項目が増えた”

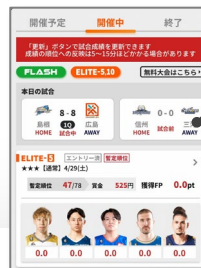
- “好きなチームを応援しつつ、ファンタジーの賞金獲得に関わる他の試合も気になる”
- “今まで何気なく試合を見ていたが、細かい所まで気になり楽しめる要素が増えた”

- “選手のスタッツをよく見る様になった。直近だけでなく過去の値も見ている”
- “賞金やランキング、ベストメンバー等も振り返るため、会話のネタや楽しみが増えた”

当社の
取り組み



バスケットカウントでの
アクティブな情報提供



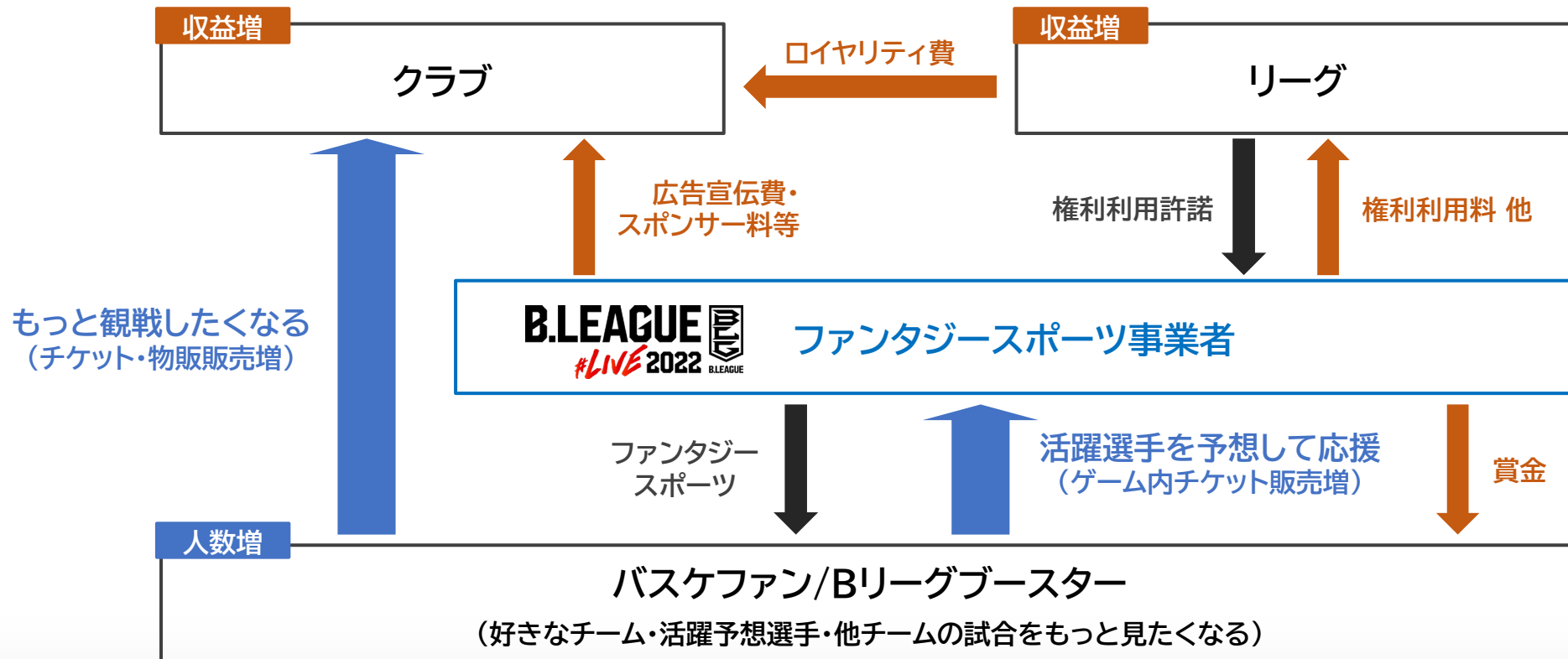
各選手のリアルタイムでの
ポイント確認



SNS情報配信での
ファン会話の刺激

ファンタジースポーツ事業：目指す市場の姿

ファンタジースポーツを通じ、バスケットファンの数を増やしていくことで、
Bリーグ全体の成長を支援する

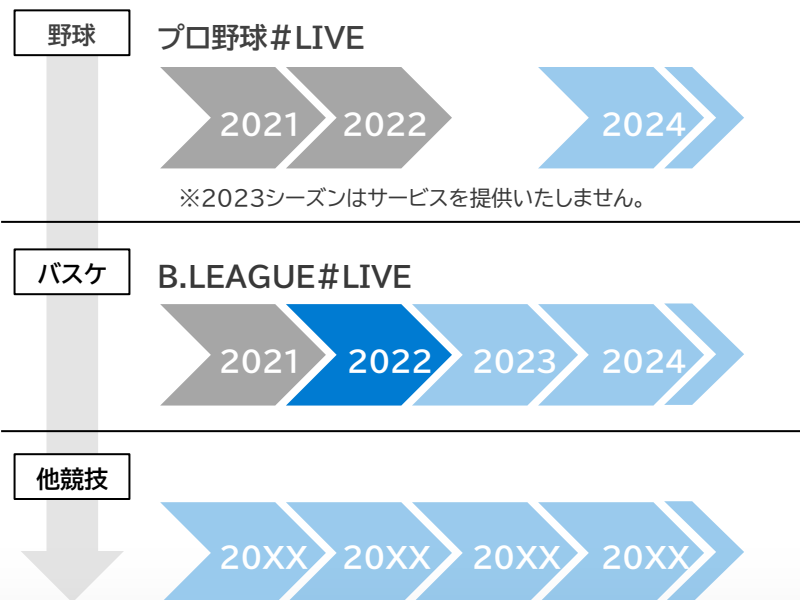


ファンタジースポーツ事業：今後の展望

現行タイトルである「B.LEAGUE #LIVE2022」に開発と運営を集中し ファンタジースポーツの市場形成と事業としての確立を目指す

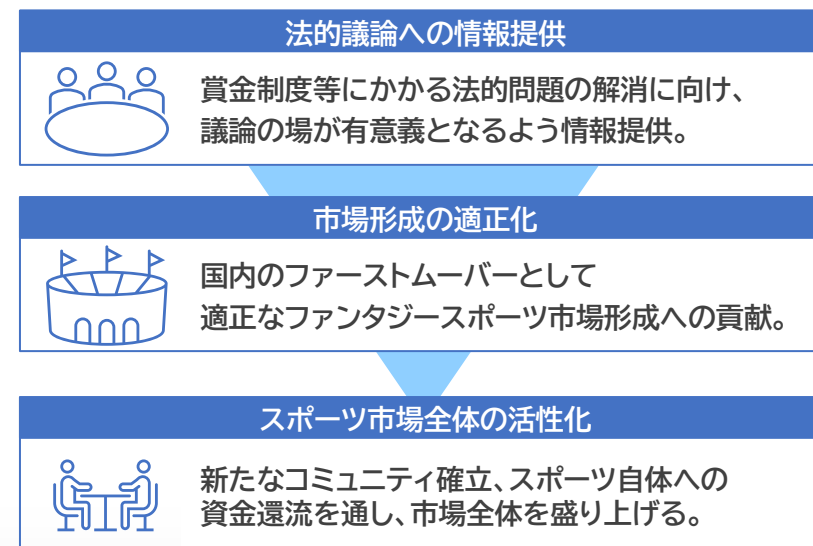
今後のコンテンツ動向

運営しているタイトルで着実に磨き上げ、シーズンごとに他競技への横展開を目指す。将来的にWeb3など他領域との掛け合わせも視野に成長を加速させる。



市場形成を牽引

ファンタジースポーツなど各種スポーツDXの拡大に向けた議論に積極的に参加。適正な市場形成、関連コミュニティの確立、スポーツへの資金還流を促進。



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。また、こ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。

04

補足資料

会社概要



社 名	株式会社マイネット
代表取締役社長	岩城 農
住 所	東京都港区北青山2-11-3
資 本 金	49,631千円
創 業	2006年7月1日
上 場 市 場	東証プライム (証券コード:3928)
事 業 内 容	ゲーム事業、スポーツDX事業
従 業 員 数	371名 (連結 間接雇用除く)

沿革

創業期

2006年6月
株式会社マイネット・ジャパンを設立

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

2007年1月
携帯サイト作成・集客ASPサービス
「katy(ケイティ)」リリース

2012年9月
「ファルキューレの紋章」リリース
(スマートフォンゲーム事業に参入)

2013年1月
株式会社マイネットに社名変更

第二創業期

2013年3月
ヤフー株式会社にケイティ事業を売却

2014年5月
協業でゲームタイトルの運営を開始
(ゲームサービス事業を開始)

2015年12月
東京証券取引所マザーズ上場

第三創業期

2016年11月
クルーズ株式会社のゲーム事業の一部を買収

2017年12月
東京証券取引所市場第一部上場

2019年8月
「転換点 リカバリープラン」公表

2021年1月
FC琉球トップパートナー就任
(クラブDX事業を開始)

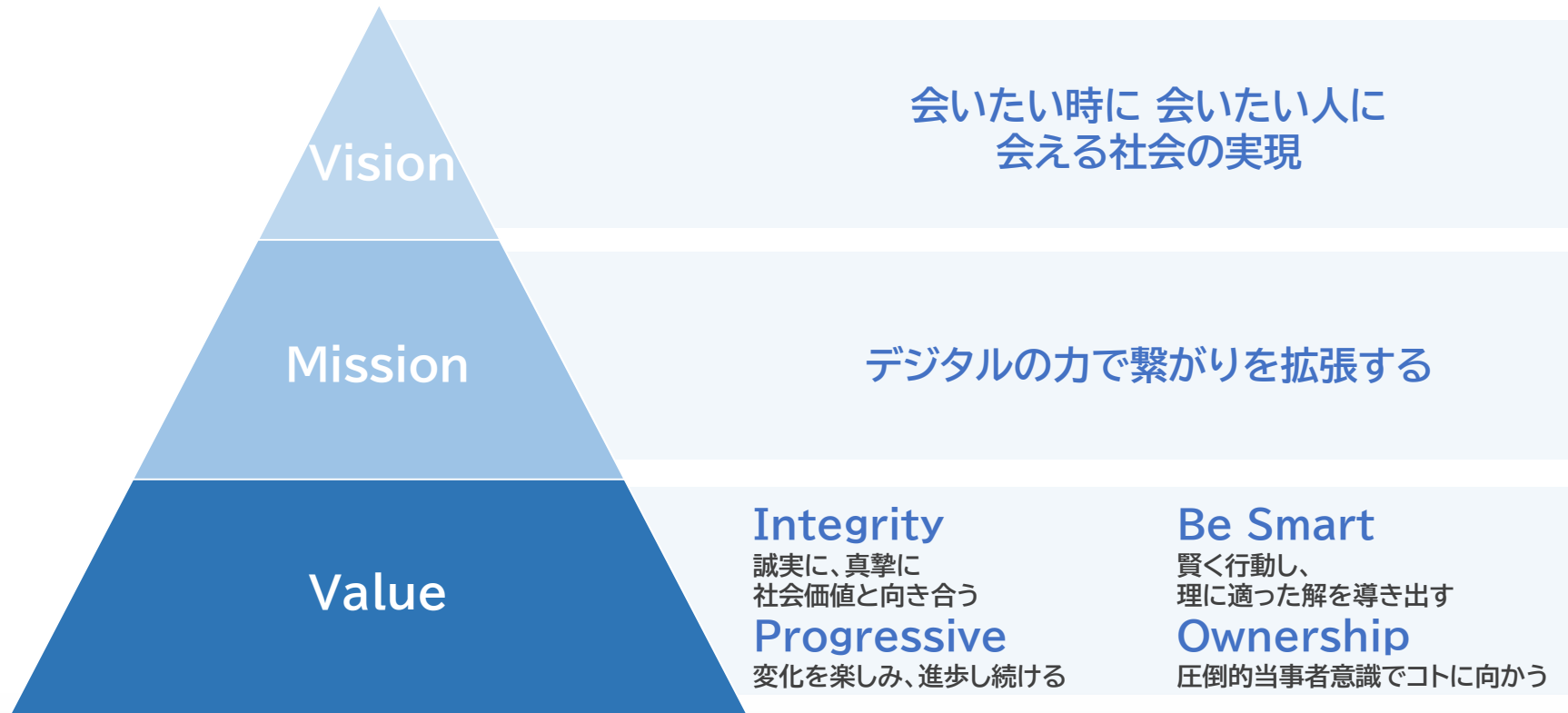
2021年6月
「プロ野球#LIVE2021」をリリース
(ファンタジースポーツ事業を開始)

2021年9月
株式会社滋賀レイクスターズの株式75%を取得し、経営参画

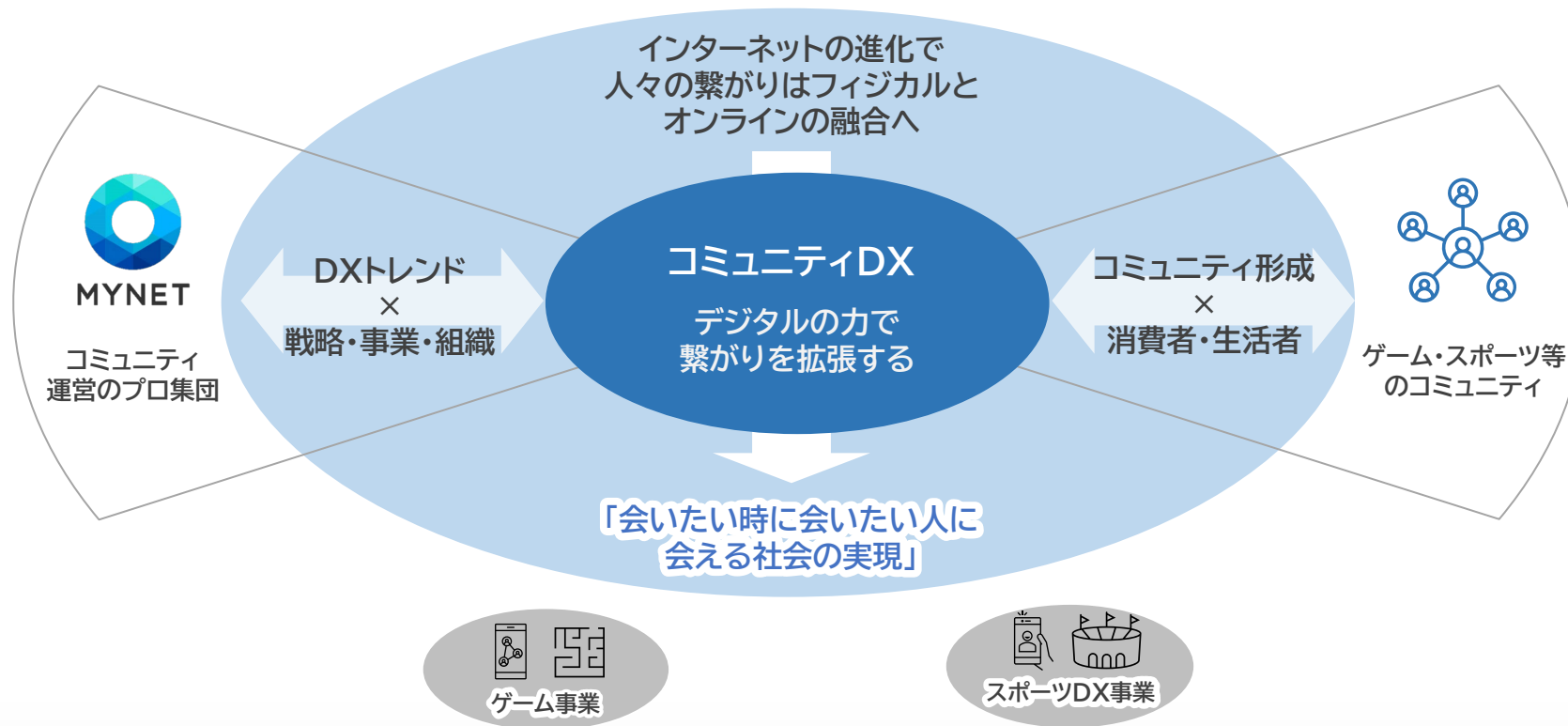
2022年3月
「B.LEAGUE #LIVE2021」をリリース

2022年4月
東京証券取引所プライム市場上場

マイネットグループは「デジタルの力で繋がりを拡張する」ことで、
「会いたい時に会いたい人に会える社会の実現」を目指します



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

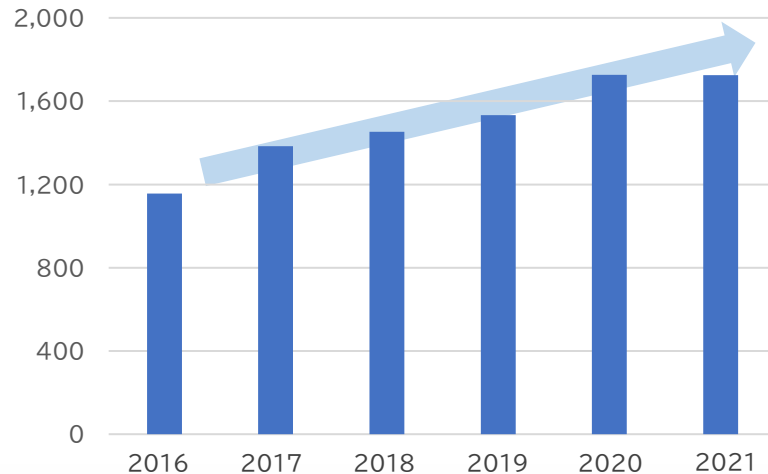


スマホゲームの国内市場規模は、過去5年で堅調に成長 スポーツの国内市場規模は、政府の支援もあり大幅に拡大する見通し

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)

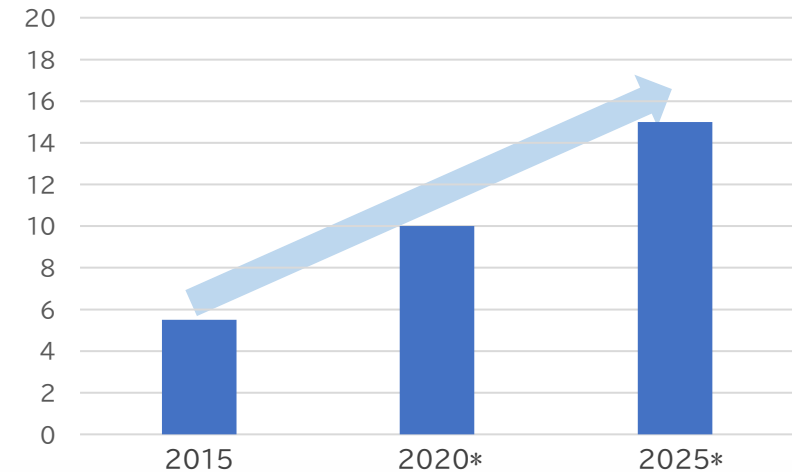


出典: App Annie Intelligence: iOS, Google Playの合計。
支出額はグロス(一定パーセントのアプリスタ手数料を含む)

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)

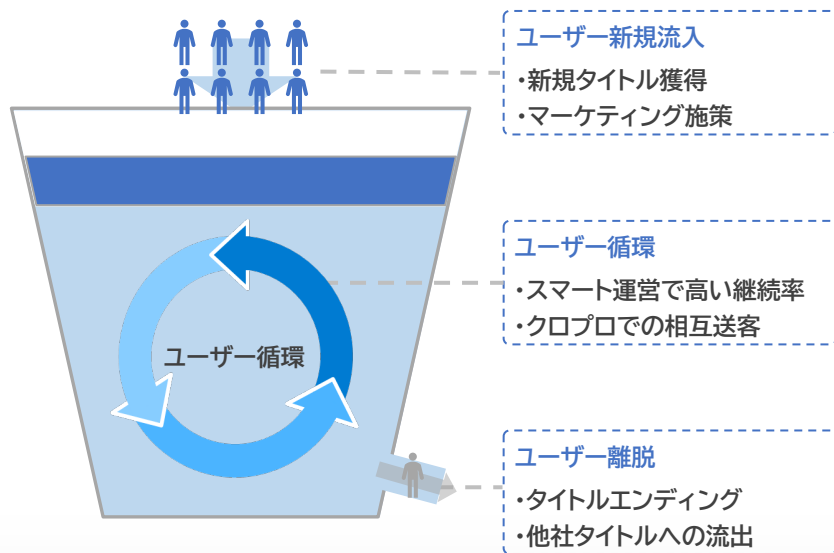


※出典: 内閣府「日本再興戦略2016」

当社を支えるゲーム事業は、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

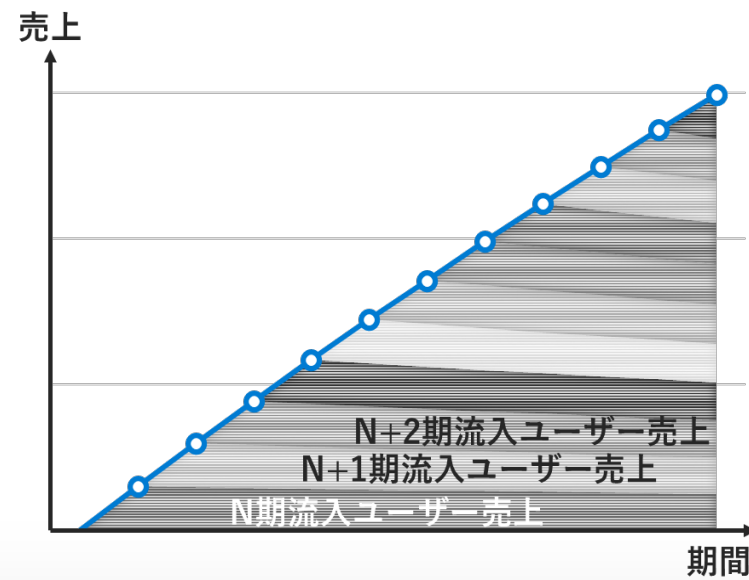
ユーザー蓄積

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。

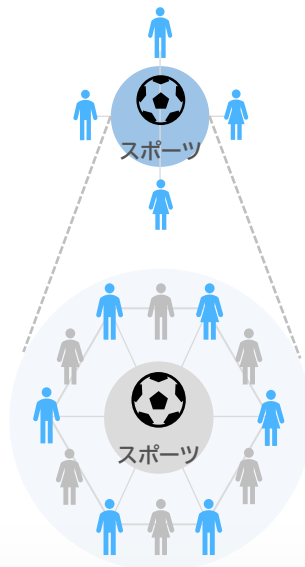


企業価値: 複利成長モデル

ファンタジースポーツ事業のモデル構築に注力し、 複利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。



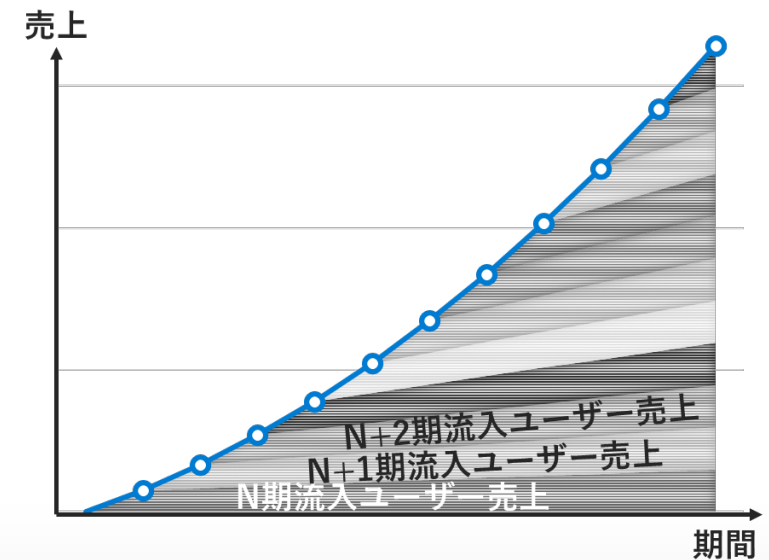
ファンタジースポーツと
いう新たな価値提供

コミュニティ形成

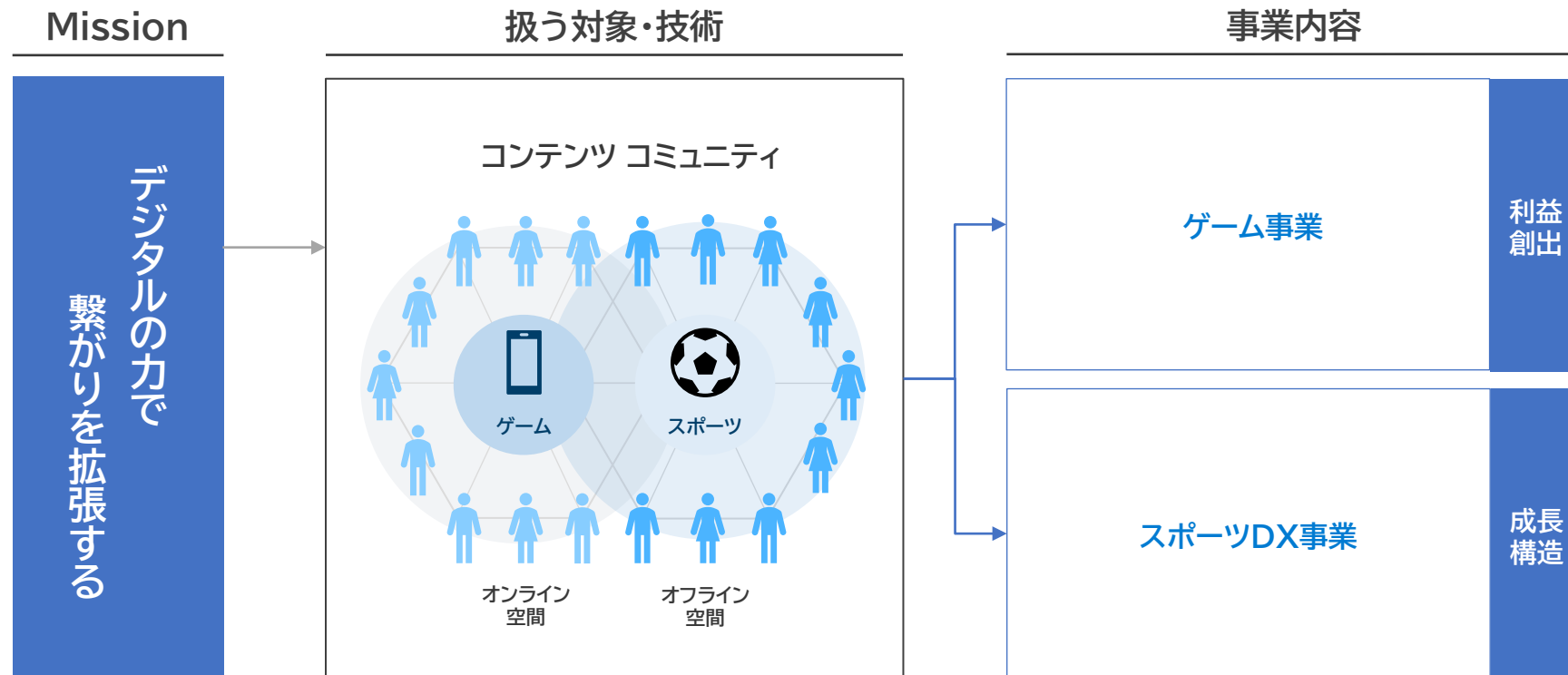
誰もが手軽にスポーツを楽しめるデジタル接点の創出。形成したコミュニティに向けて多様なマネタイズ投下。

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。



人々の繋がりを拡張するため、強みであるデジタル技能を
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

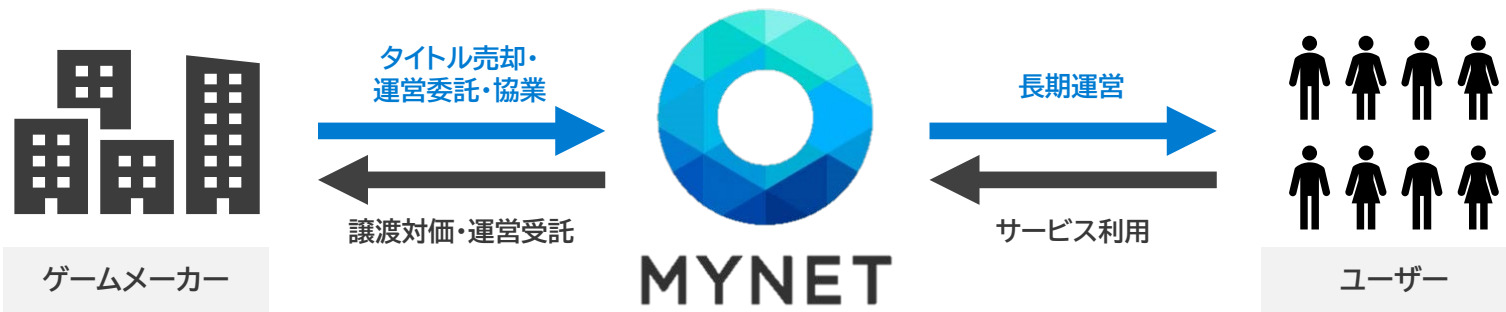


ゲーム事業:ビジネスモデル

ゲームの運営に特化したビジネスモデル。ゲームメーカーからタイトルを当社に運営移管し、独自のスマート運営で収益性を高めることで、ユーザーに長くワクワクする空間を提供

ゲームタイトルの運営移管

ゲームタイトルの長期運営



ゲームメーカーのニーズ

- 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

スローガン

10年空間

タイトルに合わせた運営でコミュニティを活性化させ、収益性を上げることで、ユーザーにとっては大切な居場所でもあるゲームを「10年空間」にすることを目指している。

ゲーム事業:競争力

累計80本超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

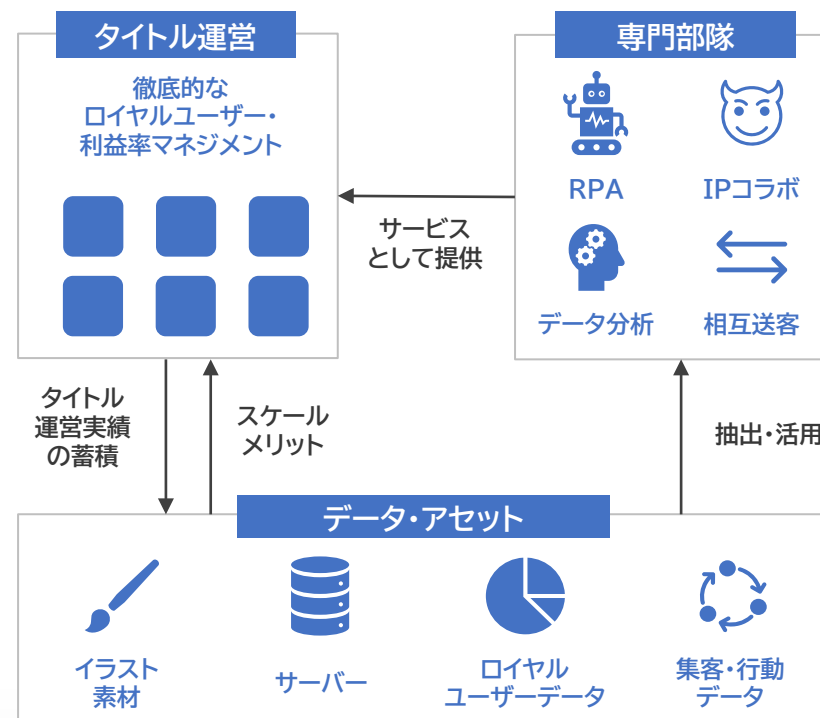
スマート運営

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。

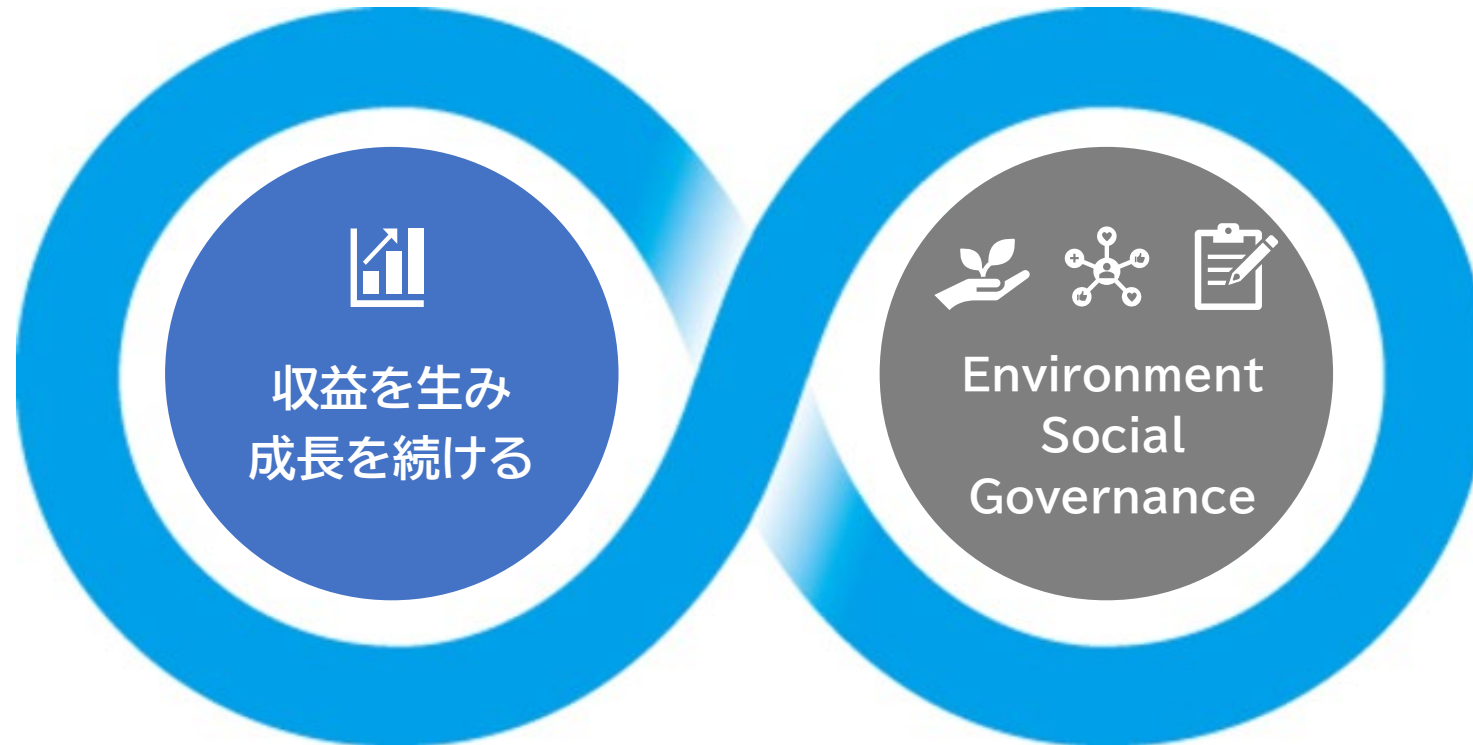
スマート運営の3要素

データ	これまで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



収益を生み成長を続けることとESGの両立を方針に、
SDGsとESGへの取り組みを進行



SDGsの取り組み

環境先進県である滋賀県唯一のプロスポーツクラブである 滋賀レイクスへのサポートを通じて、SDGs活動を展開

「環境先進県」滋賀県

日本最大の湖「琵琶湖」があるため県民や行政の環境への意識が高く、環境関連企業や人材が集積していることから、全国でも屈指の「環境先進県」として知られている。



琵琶湖の面積：670.25km²
周囲：235.202km
貯水量：275億トン
近畿1450万人の水源地

滋賀レイクスが取り組むSDGs

“滋賀唯一”のプロスポーツクラブとして、「Bリーグ1 SDGsをリードするクラブ」を掲げ、「環境・健康・青少年育成・多様性・防災」といった分野を重点に、滋賀の地域貢献、びわ湖の環境保全活動を通して、SDGs達成に取り組んでいる。



ガバナンス体制

ミッション「デジタルの力で繋がりを拡張する」を実現するため、
最適かつバランスも取れたスキルセットの役員陣で取締役会を構成

氏名	役職	独立役員	企業経営	営業・渉外 マーケティング	財務 ファイナンス	IT・DX	人事 人材育成	法務 ガバナンス	国際 社会活動	ゲーム	スポーツ
岩城 農	代表取締役社長		●	●	●	●	●	●	●	●	●
上原 仁	取締役会長		●	●		●	●			●	●
西村 拓也	取締役			●			●	●		●	
太田 雄貴	(社外)取締役	●							●		●
和田 洋一	(社外)取締役 監査等委員	●	●		●					●	
中山 和人	(社外)取締役 監査等委員	●						●			
保田 隆明	(社外)取締役 監査等委員	●			●				●		



MYNET