

2023年12月期 第3四半期 決算説明会 書き起こし要約

2023年12月期 第3四半期 決算説明会の書き起こし要約について公開致します。要約をしている部分もありますので、動画もあわせてご覧ください。

■2023年12月期 第3四半期 決算説明会動画

<https://youtu.be/qY2XeucYZes>

■書き起こし要約

・スピーカー：代表取締役社長 岩城 農



Q3営業利益は黒字着地するも通期業績予想は据え置き

営業利益は期初から3四半期連続で黒字を達成。足元の事業状況を鑑み業績予想の変更はなし

既存運営は堅調に推移、一方で獲得に遅れが発生

既存運営は堅調に推移するも獲得がQ4以降にスライド

来期の売上成長に向けて新領域の補強を完了

M&Aおよび業務提携により部分受託領域を強化

ファンタジースポーツ 新シーズン滑り出し好調

「B.LEAGUE #LIVE2023」「BASKET COUNT」共に過去最高KPIを更新

エグゼクティブサマリーからとなります。営業利益については黒字着地をしましたが、通期業績予想は据え置きという決算となっております。

昨期と違い、3四半期連続で黒字達成をしてきているのですが、2点目に説明するところも踏まえまして、期末までしっかり見た上で業績を確定させたいと考えておりますので、据え置きとさせていただくという状況でございます。

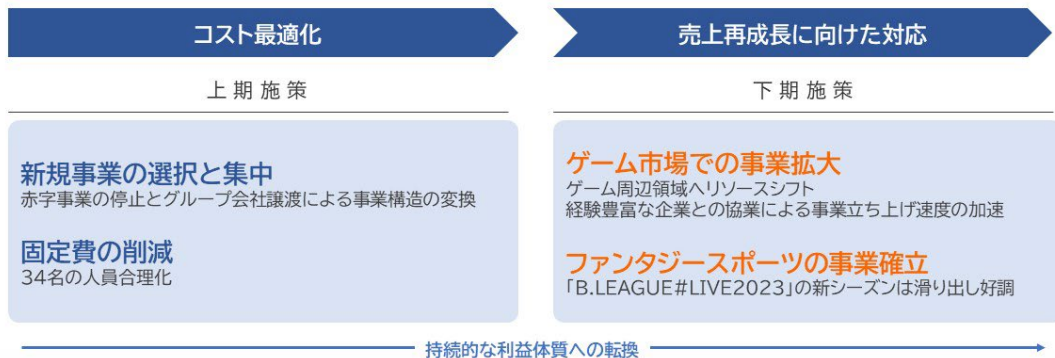
2点目でございますが、既存運営タイトルについては、計画通りというところで堅調に推移をしてございます。一方で前四半期のタイミングでも申し上げたのですが、獲得について進行はしているものの、第4四半期以降にスライドしているところもございまして、こういった点が一進一退というところでございます。

売上再成長に向けての新しい仕込みでございまして、補強を着々と進めているところでございます。後ほどトピックスでもご説明いたしますが、2件ほどリリースも出させて頂いている状況です。M&Aおよび業務提携です。どちらも部分受託の領域というところでの強化を進めております。

4点目のサマリーはファンタジースポーツです。こちらBリーグの2023-24シーズンが開幕いたしましたので、それに合わせて非常に好調な滑り出しを見せております。運営するウェブメディアの「BASKET COUNT」とも過去最高のKPIを更新しているというところで、後ほどこちらも触れてまいりたいと思っております。

2023年度の取組み

上期はコスト最適化、下期は売上再成長に向けた対応を進行
利益体質への転換を目指しゲーム周辺領域への事業拡大とファンタジースポーツ事業確立に注力



我々の23年度の取組みについて、改めてサマライズさせていただきますと、上期についてはコストの最適化を完了させまして、下期は売上再生長に向けた対応を進行しているというようなタイムラインになっております。右下のところにオレンジで書いてあるところでございますが、ゲーム市場における事業領域の拡大、その中でも第3四半期におきましては、経験豊富な企業との協業というところを積極的に進めまして、今後の事業立ち上げ速度を加速させるというところに注力してございます。

ファンタジースポーツにつきましては後ほど触れますが、ここでは文章通りの内容ですので割愛させていただきます。

第3四半期累計 決算ハイライト

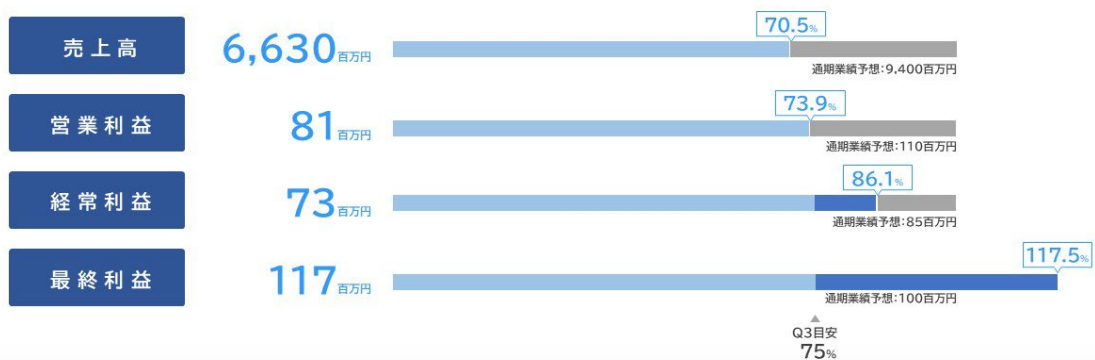
獲得の遅れから売上高はビハインドとなるも段階利益は巡航速度で進行
 全社コスト削減を継続することで3四半期連続の営業黒字を達成し累計81百万円の着地

単位:百万円	2022 Q3累計	2023 Q3累計	増減	前年比
売上高	7,863	6,630	△1,232	84.3%
営業利益	△6	81	87	—
経常利益	△16	73	89	—
最終利益	△78	117	196	—

定量面です。第1～3四半期の累計の売上高について、前年の7,863百万円に対して6,630百万円ということです。一方、営業利益以下は全てプラスで推移できているというところで、巡航速度で進行しているという風に捉えております。しっかりと利益を作れているところでございます。

通期業績予想に対する進捗

通期業績予想に対して堅調に推移
 買取運営およびゲーム周辺事業への事業拡大を進行し通期業績達成を目指す

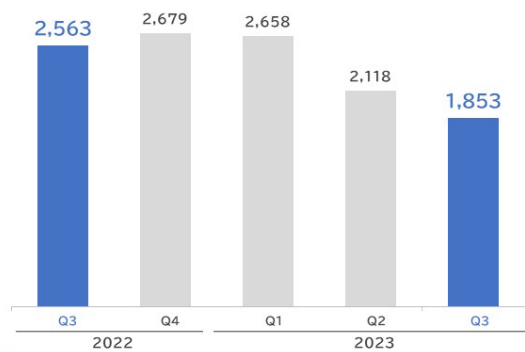


通期業績予想に合わせると、堅調に推移しているところでございます。第4四半期をしっかりとやり切って、通期業績予想を達成してまいりたいと考えております。パーセンテージも出しております。第3四半期ですので、75%という目安に対してスライドのような現在地点となっております。

売上高推移

Q3より売上構成を変更しゲーム周辺領域へ事業を拡大
獲得がQ4にスライドしたことによる一時的な要因も重なり売上高は1,853百万円

(単位:百万円)



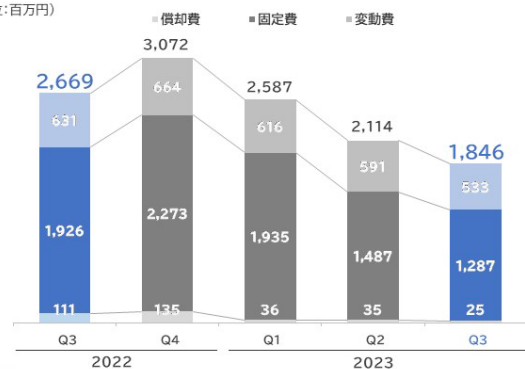
安定的な収益確保に向けて
売上構成を変更

売上についてです。第3四半期は例年季節要因で売上が下がるところもありますが、加えて、獲得がスライドしていることも重なり前四半期と比較して売上が下がっています。昨期との比較ですと撤退した事業もあるので単純比較は難しいのですが、いずれにしても売上についてはしっかりとゲーム事業の売上構成を変更していきながら来期以降売上の成長を実現してまいりたいと考えております。

費用推移

持続的な利益体質への転換に向けたコスト最適化は完了
全社コスト削減を継続することにより総費用は1,846百万円

(単位:百万円)



全社コストのコントロールを継続

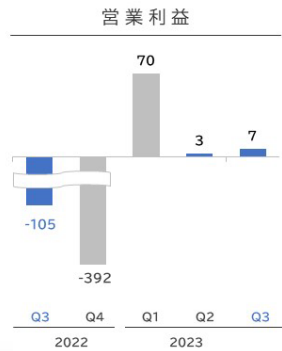
前年比 **69.2%**

費用です。こちらは上期までで一定の成果を持って完了したと考えております。最適化完了というふうに見える通りでございまして、前年同四半期、ないし前年の第4四半期と比べてもしっかりとコストダウンが完了したということです。しっかりとコントロールができていると考えております。

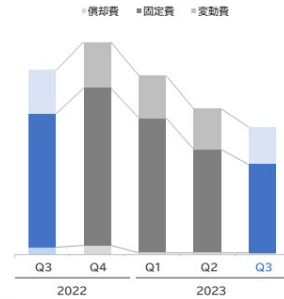
営業利益推移

営業利益は3四半期連続で黒字化 売上構成変更とコスト最適化の2軸で利益体質への転換を進行中

(単位:百万円)



コスト最適化



利益です。左側にご覧いただけます通り、3四半期連続で赤字じゃない状態がしっかりと守れている状態ではあるのですが、これを作る上で右側に2つご覧いただけます通り、既存の買収運営に固執せずに事業ポートフォリオを組み替えていくといったところが、売上再成長に向けた大きなテーマでご覧いただけますので、こちらを粛々と進めております。そこに合わせて前ページでご説明しましたコストの最適化というところが加わっているというところが現状の状況でございます。

貸借対照表

期初から四半期黒字化を継続することで 自己資本比率は30%台をキープ、Q3でネットキャッシュがプラスに転換

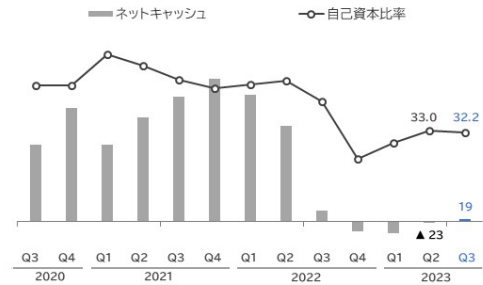
貸借対照表

(単位:百万円)

23/Q2		23/Q3	
現預金 1,573	流動負債 1,315	現預金 1,554	流動負債 1,499
*流動資産内	固定負債 981	*流動資産内	固定負債 843
流動資産 2,760	純資産 1,139	流動資産 2,817	純資産 1,120
固定資産 675		固定資産 646	
総資産:3,436		総資産:3,463	

ネットキャッシュ・自己資本比率推移

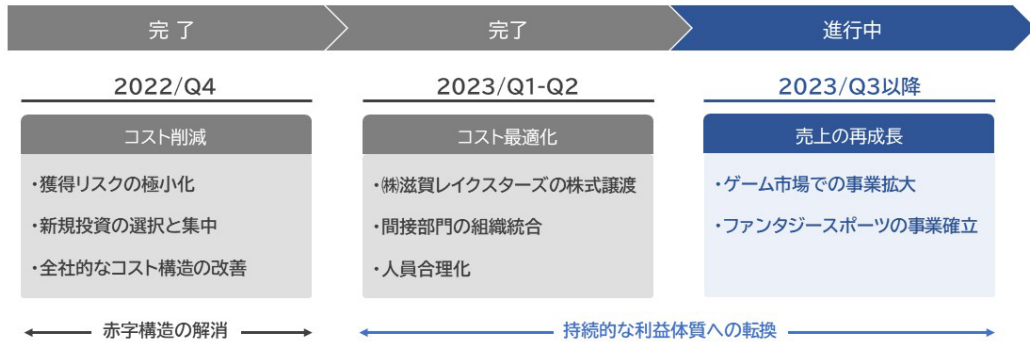
(単位:百万円,%)



貸借対照表です。四半期黒字化を継続することで自己資本比率は30%台をキープ。ネットキャッシュについてはしっかりとプラスに戻すことができいております。こういった状態をさらに改善していくべく、着実に事業を続けてまいりたいと思っております。

2023年度の実行アクション進捗

持続的な利益体質への転換に向けてQ3より売上再成長に向けた施策に切替
「ゲーム市場での事業拡大」と「ファンタジースポーツの事業確立」に集中



トピックスに入っております。改めまして、売上の再成長というフェーズでございますので、そちらについてのトピックスということになります。

事業進捗

既存運営は堅調に推移し、新領域の営業力強化を進行するも獲得の遅延が発生
ファンタジースポーツは過去最高業績を更新

事業区分	評価	内容
ゲーム事業	既存運営	○ ・ タイトル運営は堅調に推移
	獲得	× ・ 予定していた新規獲得がQ4にスライド
	新領域	○ ・ ゲーム周辺領域において新規タイトルリリースおよび開発受託を受注 ・ M&Aおよび業務提携により部分受託領域の営業力を強化
スポーツDX事業	ファンタジースポーツ	○ ・ 「B.LEAGUE #LIVE2023」の売上高・PU数が過去最高を更新* ・ 「BASKET COUNT」のUU数が過去最高を更新**

*PU数: Paid User数、課金したユーザー数。
**UU数: Unique User数、Webサイトに訪れたユーザー数。

各事業の評価を振り返ってまいりたいと思っております。

ゲーム事業の中における既存タイトルの運営というところでいきますと堅調に推移しておりますので、こちらは非常に好調ということで丸がつけられると思います。

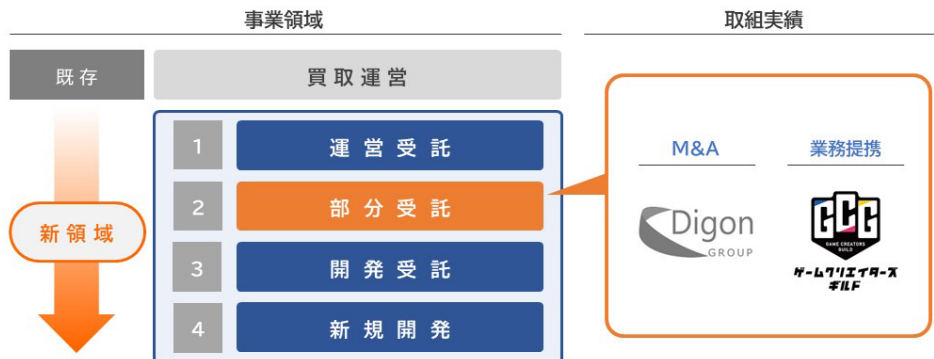
一方で獲得の方がスライドしたというところは評価としてはバツをつけざるを得ないというところでございます。こちらが計画通りに進んでいった場合、もう少し良い業績だったかなというのは思っておりますので、しっかり反省をして、着実に獲得を進めてまいりたいと思っております。

続きまして新領域です。ここからトピックスでご説明するところです。トピックスで取り立てるところとしましては、部分受託領域の箇所になります。こちらは後ほど触れます。それ以外の点も、前四半期でご報告した新規タイトルのリリースや、内容については開示ができませんが開発受託も受注をして進んでおります。こういったところにもしっかりと着実に手を広げながら進めておるというところでございます。

最後はスポーツDX事業です。ファンタジースポーツについても、後ほど触れてまいりたいと思っておりますが、各KPIが過去最高の値として更新しております。後ほどどういった状況なのかというところを触れてまいりたいというふうに思います。

ゲーム事業 新領域の強化 | 部分受託領域

新たな収益基盤としてゲーム周辺領域に事業拡張
プロフェッショナルメンバーのグループジョインおよび業務提携により部分受託領域を強化



ゲーム事業における部分受託についてです。新たな収益基盤として部分受託というところに力を入れております。他の部分も先ほど申し上げた開発受託であったり、先んじて始まっている運営受託であったり、新作のリリースであったりというところは先ほど触れたとおりです。部分受託においてはこの四半期周辺で、M&Aという形でDigonグループのグループジョイン、およびゲームクリエイターズギルド様との業務提携と、事業の立ち上げにおいて強烈なリスクを負わないように、この領域にしっかりと知見を持っている方々と一緒に、我々の事業領域を立ち上げられるような座組を組んでおります。

ゲーム業界外のクライアント向けコンサルティングを行っているDigon社がグループジョイン
Digon社の収益力に加え、両社の競争力によるシナジーで中期的な成長を目指す



New Tech

先端技術で企業変革を支援

DX

デジタル化で戦略策定・実行を支援

Start Up

新規事業の立ち上げ・実行を支援



営業力

ゲーム業界各社とのネットワーク

運営力

累計80タイトル以上の長期運営実績

企画・開発力

タイトル運営に裏付けされた深い知見



1社目のDigon社についてです。ゲーム業界外のクライアント様向けにコンサルティングを行っている会社です。すでに収益化が一定できている会社です。中期的に我々の強みとしている営業力、ソフトウェアの開発力、累計80タイトル以上の長期運営実績というところを異業種のクライアント様向けにも手を広げられるような場面も想定しつつ、シナジーを作って、受託ないしは、その先のさらなるビジネスといったところにも積極的に検討を進めてまいりたいと思っております。

クリエイター人材サービス事業を行うゲームクリエイターズギルド社と業務提携
社内で人材サービス事業をローンチ、部分受託領域の拡大と人員稼働率の向上を狙う



開発案件とクリエイターのマッチングおよび
人材サービスで実績のあるSTAND社の
コアメンバーが独立して立ち上げた新会社

<https://gc-guild.net/>

人材サービス事業の迅速な立ち上げ
実績のあるメンバーと共に人材サービス事業をローンチ

部分受託領域の成長拡大
市場価値のある優秀なメンバーをアサイン

人員稼働率の更なる向上
ゲーム事業における人員稼働率を向上



続けてゲームクリエイターズギルドです。同社はクリエイター人材サービス事業というところで派遣を中心にやっておりますが、我々としても彼らと組むことで人材サービス事業をローンチして、部分受託領域の拡大をしてみたいと思っております。狙いとしては、実績があるメンバーとともに立ち上げるということによる事業の迅速な立ち上げです。車輪の再発明の部分で躓かないようにというのが一つ大きな狙いとしてあります。

また弊社としても、弊社の優秀なメンバーに、波の激しい買取運営のタイトル獲得のタイミングだけではなく、こういったところで新しいチャレンジを提供できる状態を作るといった狙いもあります。それを結果として、部分受託事業の拡大につなげていくというものです。

最後が人員の稼働率という風に書いておりますが、これは先ほど触れたところの一側面ではあるのですが、繁忙・閑散といったところの差分をいかに埋めていきながら稼働率の向上をしていくかというところでは非常に重要であると考えておまして、しっかりと稼働率を高めていくというのは重要な指標として、社内ではウォッチしていきたいと考えておまして、今回の提携に至っております。

それ以外にも様々な部分受託の領域があるのですけれども、こういったところを中心にしながらこちらの領域をしっかりと広げていくということを考えていきたいというふうに考えております。

2023-24シーズン「B.LEAGUE#LIVE2023」をリリース
プロダクト強化に加えワールドカップ人気为重なり滑り出し好調

B.LEAGUE#LIVE2023 新規リリース



*前シーズン(2022-23)での最高記録月を100とした場合の伸長率




売上高
PU数 **過去最高**



続きましてスポーツの方に移ります。プロダクトの強化と書いてありますが、今シーズンもフルシーズンとしては22-23シーズンに続き2シーズン目というところで、「B.LEAGUE#LIVE2023」とタイトルも変えてリリースをしております。Bリーグ様そのものの盛り上がりというところもあり、売上高・PU数ともに、前シーズンの最高値といったところに比べて、こういった伸びを記録することができております。非常に喜ばしいところです。プロダクトマーケットフィットが見えましたというところが前四半期のご報告でしたが、こういった形で伸びが加速すると、大きく成長させるフェーズっていうところも視野に入ってくると言いますか、まだ多少時間はかかりますけれども、思ったより遠くない時期に、しっかりとコントロールしながらですけども、踏み込んで成長をさせていくってような時期が見えてくるタイミングに着実に近づけているというところで非常に嬉しいニュースとなっております。

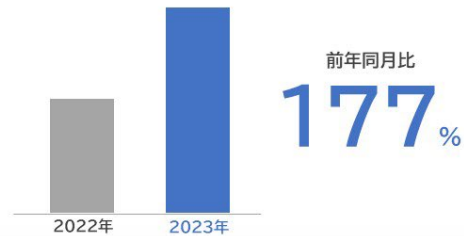
日本最大級のバスケットボールメディア **BASKET COUNT** をリニューアル
Bリーグ観戦をより楽しむためのコンテンツを強化・拡充

リニューアル項目

-  **Bリーグ選手のスタッツデータ提供**
「B.LEAGUE#LIVE2023」を楽しむための情報を一元化！
-  **試合経過や結果をリアルタイム表示**
全試合の状況を一覧表示。1つ1つのプレイもチェック可能！
-  **気になる記事に素早くアクセス**
Bリーグ観戦がより楽しくなるような情報をピックアップ！

<https://basket-count.com/>

 **UU数 過去最高** 



バスケットボールという意味では、業界トップクラスのメディアであるBASKET COUNTも運営しておりますので、こちらもBリーグの開幕に合わせてスタッツを中心により観戦を楽しむためのカバレッジを増やしております。そういったことも奏功しまして、前年の同月比で177%の伸びということで非常に熱量が高く、伸びを作れているということです。B.LEAGUE#LIVE2023とBASKET COUNTを通じて、我々としてはプロバスケットボールの観戦がより楽しくなるようなファンエンゲージメントコンテンツをしっかりと作り上げていって、そこでビジネスを行っていくということを引き続きやってまいりたいという風に考えております。

ご清聴ありがとうございました

非常に簡単ではございますが、現状の状況と、4つほどのトピックスについてご報告、ご説明させていただきました。ご清聴ありがとうございました。

【マイネットグループ】 <https://mynet.co.jp/>

ゲーム領域とスポーツ領域で事業展開を行うエンターテインメントコンテンツ企業。ゲーム領域では累計80本を超えるタイトル運営実績を軸に、初期開発から運営受託、プロジェクト全体から部分的な役務提供まで、幅広く事業を手がける。スポーツ領域ではスポーツメディア運営や選手の実績に連動してポイントや勝敗が変動する仕組みを取り入れたファンタジースポーツを展開。ファンエンゲージメントとスポーツ観戦の新たな形を提供している。

【本件に関する問い合わせ先】

株式会社マイネット IR担当

お問合せフォーム：<https://www.mynet.co.jp/ir/contact>