

## 2023年12月期 第4四半期および通期 決算説明会 書き起こし要約

2023年12月期 第4四半期および通期 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4四半期および通期 決算説明会動画

<https://youtu.be/kkZPudkenq0>

### ■書き起こし要約

- ・スピーカー：代表取締役社長 岩城 農



本日は2023年12月期 第4四半期および通期、2024年12月期の通期業績予想等について説明いたします。

### 既存タイトルの好調やタイトル獲得など、Q4営業利益は大幅増加

各タイトル年末施策の計画超過、タイトル獲得、M&A企業の収益貢献など、前年同期比**480百万円増**の87百万円

### 利益構造改革を推し進め、通期業績もV字回復

通期営業利益は前年比**567百万円増**の168百万円

### 通期を通じて上方修正を3回実施

営業利益は期初業績予想から**168.5%**の超過達成

### 2024年度の事業計画は増収増益

売上高は前年比**110.1%**の9,600百万円、営業利益は**130.6%**の220百万円を計画

エグゼクティブサマリーは4点です。

まずは2023年度の第4四半期についてです。既存タイトルは通年を通して好調に推移したことに加え年末の施策により、しっかりアップサイドを作ることができました。また、第4四半期でタイトルを1本獲得し、営業利益は大幅増加となり前年同期比で4.8億円増加の8,700万円となりました。これらに加えて、先日に発表しておりますM&AにてグループジョインしましたDigon株式会社による収益貢献も加わりました。

2点目です。2023年度通期において、利益構造改革としてコスト最適化および売上再成長施策を実行してまいりましたが、双方ともにバランスよく推し進めることができ通期業績もV字回復をさせることができました。まだまだ、ここから伸ばしていかなければいけない実績ではありますが、通期営業利益においては、前年比5.67億円増の1.68億で着地することができました。

3点目です。2023年度を通じて3回目の上方修正を行い、営業利益については期初業績予想と比べて168.5%の超過達成ということで非常に良い実績となりました。

4点目です。2024年度は増収増益という計画で考えております。売上高では10%成長の96億円、営業利益は30%強の成長で2.2億円を計画しております。

## 2023年12月期 通期決算ハイライト

コスト最適化と売上再成長へ向けた施策の進行によりV字回復実現  
2024年度以降の売上再成長に向けた足場を固めた1年

単位:百万円	FY2022	FY2023	増減額	増減率
売上高	10,542	8,717	△1,824	△17.3%
営業利益	△399	168	+567	-
経常利益	△419	125	+545	-
最終利益	△1,633	143	+1,776	-

それでは2023年12月期の通期決算についてご説明いたします。

全体としましては、コスト最適化と売上再成長に向けた施策を両軸で進行してきた結果、利益についてV字回復ができました。2024年度以降の売上再成長に向けた足場を固め、しっかり利益が出せる体制にした1年だったと評価しております。

売上高につきましては、前年比では17.3%減の87億円となりましたが、営業利益につきましては、5.67億円プラスの1.68億円、経常利益につきましても5.45億円プラスの1.25億円、最終利益につきましては大幅な増加を実現できまして、17.76億増加の1.43億円の着地となりました。

## 期初業績予想からの比較

### 各段階利益において期初業績予想を超過達成 2023年度を通じて上方修正を3回実施

単位:百万円	期初業績予想	実績	増減額	増減率
売上高	9,400	8,717	△682	△7.3%
営業利益	100	168	+68	+68.5%
経常利益	80	125	+45	+56.7%
最終利益	70	143	+73	+104.7%

期初業績予想との比較となります。

売上高 94 億円という計画は未達に終わりましたが、未達幅としては小さく抑えつつ、2024 年度に向けた仕込みも行いながら利益面で結果を残していくことに拘り、しっかりとやり抜いた 1 年と思っております。

営業利益につきましては 68.5% プラスの 1.68 億円、経常利益につきましては 56.7% プラスの 1.25 億円、最終利益につきましては 104.7% プラスの 1.43 億円の着地となりました。2023 年度は信頼を回復する 1 年という位置づけで進めてきましたが、まずは、利益面および収益構造という意味で、一定の成果と足場固めができたと考えております。

## 営業利益(累積)の推移

既存運営が通期を通じて好調、タイトル獲得も収益に寄与  
上期のコスト最適化と下期の売上再成長施策の効果がQ4で具現化

(単位:百万円)



期初予想から68百万円増

期初予想比 **+68.5%**

それでは、四半期ごとにご報告いたします。

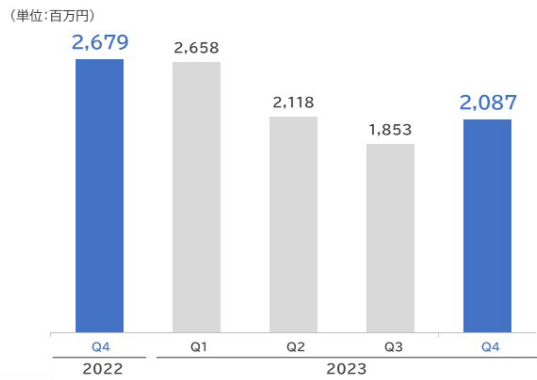
まずは累積の営業利益です。上期から良いスタートを切り、第4四半期で期初予想の1億円を超えた1年となりました。

第4四半期は、第3四半期末から仕込みを始めた既存のタイトル群の施策によるアップサイドが顕在化したところが大きく寄与しております。ゲーム企業であるため、各タイトルにおけるアップサイドを作っていくというのは非常に重要だと考えておりますので、そちらがしっかりと形作ることができました。

その他、第4四半期でのタイトル獲得とM&AでグループジョインしたDigon社が利益貢献をしました。

## 四半期別 売上高推移

Q4のタイトル獲得やゲーム事業の新領域拡大も売上増に貢献  
ファンタジースポーツの増収もあり売上高は2,087百万円

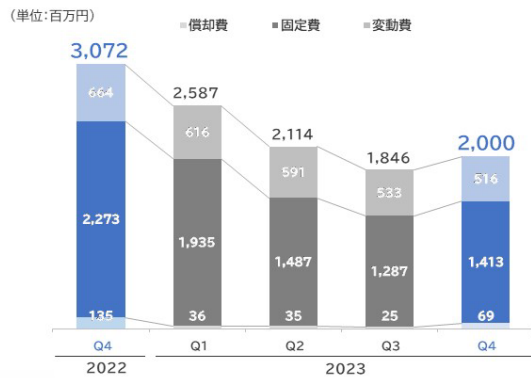


新領域への事業拡大により  
売上再成長に向けた礎を築く

第3四半期の決算においては一時的な要因により売上高が20億を割りましたが、第4四半期の売上高は21億近くまで戻すことができました。その他、開発受託を受けている1本のタイトルや、まだまだ小さいですがファンタジースポーツ事業も通年の売上としては非常に大きく伸ばすことができ、第4四半期の売上高の増加に貢献をしました。

## 四半期別 費用推移

継続的なコスト最適化により前年同期から固定費を大幅削減



総費用1,072百万円減

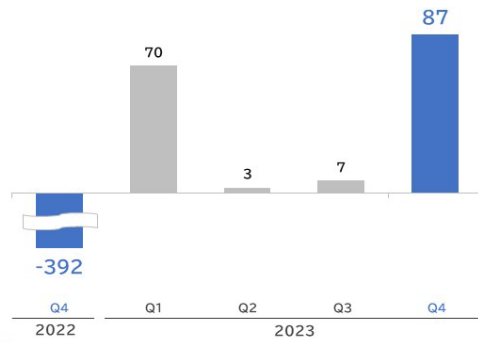
前年同期比  $\Delta$  **34.9%**

第4四半期は、年末の施策に向けた仕組みの投資、タイトルの獲得のほか、バスケットボールシーズンが始まりますのでファンタジースポーツにおける広告宣伝費の投下など、非常にコストが動く四半期ですが、これらの費用をしっかりコントロールし、前年同期比で35%近く削減することができました。これらは2023年上期のコスト最適化をしっかりとお示しできている内容だと思っております。

## 四半期別 営業利益推移

四半期の営業利益は全て黒字を達成  
経営施策や各タイトル年末施策効果によりQ4営利は大幅増加

(単位:百万円)



前年同期比  
**+480**百万円

四半期別の営業利益です。2023年度につきましては小さい数字も含まれておりますが、四半期の営業利益すべて黒字とすることができました。第4四半期が非常に伸びたところがハイライトでございます。



## 貸借対照表

Q4業績好調に加え繰延税金資産の計上により純資産が増加  
自己資本比率は30.7%、ネットキャッシュ60百万円

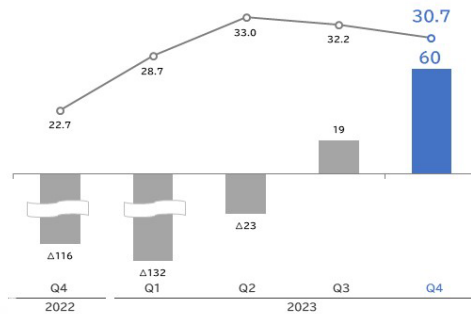
貸借対照表

(単位:百万円)

23/Q3		23/Q4	
現金 1,554	流動負債 1,499	現金 1,530	流動負債 1,684
*流動 資産内		*流動 資産内	
流動資産 2,817	固定負債 843	流動資産 2,904	固定負債 804
固定資産 646	純資産 1,120	固定資産 838	純資産 1,254
総資産:3,463		総資産:3,743	

ネットキャッシュ・自己資本比率推移

(単位:百万円、%)



第4四半期は業績好調に加え、繰延資金資産の計上等により、純資産が増加しました。

一方、M&Aによるディゴン社のグループジョインにより総資産が増加しましたので、自己資本比率は第3四半期から微減となりますが、その中でもいい水準を保っていると考えており、ここから改善していけると考えています。好材料としては、ネットキャッシュがしっかりとポジティブの幅が伸びてきているというところで、今後において、プラス・マイナスが出てくると思いますが、今後において積み上がっていくような体制をここからも維持継続してまいりたいと思っております。

## 2023年Q4 事業進捗

### 好調な既存運営に加え、新領域で事業拡大 ファンタジースポーツ売上は過去最高記録

	事業区分	評価	内容
ゲーム事業	既存運営	◎	・ 各タイトル年末施策が業績に寄与
	獲得	△	・ Q3から期ズレするも1件獲得
	新領域	◎	・ 開発受託案件は順調に開発進行中 ・ M&A、業務提携にて部分受託領域の強化が進行
スポーツDX事業	ファンタジースポーツ	○	・ 「B.LEAGUE#LIVE2023」売上好調

ここからはトピックスとなります。

第4四半期におけるゲーム事業は既存運営が好調に推移し、且つタイトルも1件獲得することができました。また、ゲーム事業において獲得が振るわなくても安定的な収益を確保できるように収益の足場として新領域に足を伸ばしてきましたが、受託開発や部分受託において新領域における多角化が進行した1年だと思っております。

「B.LEAGUE#LIVE」に関しましては、売上高が昨シーズン比で2.7倍と過去最高記録を更新し、非常に好調に推移しております。課題がありながらもしっかり超過達成しつつ、且つ対策を打てた第4四半期だったと思っております。

## 2023年度の施策進捗

コスト最適化は完了  
下期は新領域への拡大を強化し、当期の業績にも寄与



2023年度は、やることをしっかりと決め有言実行で進めてきました。具体的には上期はコスト最適化、下期は売上再成長に向けた仕込みとお約束したことをしっかりとやりきれたと考えております。売上再成長に向けた仕込みについては2024年も継続してまいります。こういったところが業績にも寄与した2023年だったと考えております。

既存事業で利益創出しつつ新領域の多角化を進行した1年  
新領域での事業拡大で売上再成長の礎を築く



ゲーム事業とスポーツ事業をそれぞれ簡単に振り返ってまいります。

まず、ゲーム事業につきましては、既存そして新領域と分かれています。既存事業でしっかり利益を創出しながら、新領域で多角化を進行できた1年と考えております。まだまだ新領域の売上利益貢献においては「伸びしろ」があり、ここからしっかり顕在化させていかなければいけないところではありますが、2023年度の振り返りとしましては、運営は営業利益目標比106%で着地し、既存タイトル施策の仕込みも含めてアップサイドを作れた1年でした。

一方でタイトル獲得に関しては市況やタイトルの大型化もあり、全体的に動きがゆっくりした1年でした。また2023年度は投資を適切にしぼり、大きなキャッシュアウトを伴うような案件に意図的に手を出さずに進出したところもあったことから苦戦したところではございますが、しっかりと第4四半期で1件獲得することができました。

この状況に対応すべく新領域を並行して推進できた1年だと思っております。大きく分けると3つです。新規の開発という意味では、M&Aでグループジョインした株式会社 OneSports NEXT から新規タイトルをリリースし、また2024年度に向けて新作開発ラインの仕込みも進めることができました。当然我々が作るものはトリプルAタイトルを大きく作ってということではないのですが、我々の身の丈にあった投資をしていくところで、ゲーム会社としての力を磨いていく上でもリソースをしっかりと整理して、開発ラインを2本追加することができました。

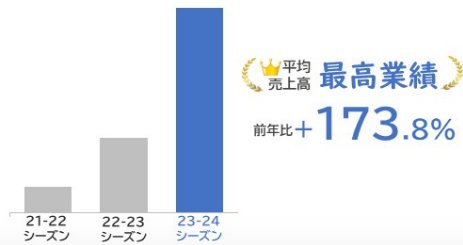
開発受託に関しましては、新規の受注を受けることができたことから、こちらも非常に良かったと考えております。

部分受託につきましては、M&Aにより Digon 株式会社がグループジョインしたことと、株式会社ゲームクリエイターズギルドと業務提携を締結したところになります。それぞれ違う目的を持ちながらも、しっかりと意図を持って M&A、業務提携を行い、部分受託の事業拡大に向けた基礎固めを進めることができました。

ファンタジースポーツに集中し競争力強化を推進した1年



過去最高業績を更新  
「B.LEAGUE#LIVE」のPMF完了



その他

選択と集中

- ・ゲーム事業以外の投資を大幅に縮小
- ・ファンタジースポーツに選択と集中

開発ライン  
拡張

- ・開発ラインを1→3本に拡大
- ・新たなマネタイズスキーム開発も進展

M&A  
組織増強

- ・OneSports NEXT社のグループジョイン
- ・スポーツコンテンツビジネス人材を強化

プレゼンス  
向上

- ・(財)スポーツエコシステム推進協議会理事に参画

続きましてスポーツDX事業です。

2023年度はファンタジースポーツに集中し、競争力強化を推進した1年でした。

「B.LEAGUE#LIVE」の製品マーケットフィットが完了し、お客様に喜んでいただける製品であるということがKPI面でも確認できました。その上で2023年度の期初から申し上げている通り

「B.LEAGUE#LIVE」につきましては、大きな投資は実施せずに平均売上高がプラス173.8%で推移し、2022-2023シーズンに比べて2.7倍という結果になりました。課金ユーザー様の数も増加し、その手前のユーザー様も増え、KPIも安定していますので、今後につきましてもこれらの数値をしっかり伸ばしていきたいと考えております。

また、2023年度は不採算事業のクローズなど「新規投資の選択と集中」を進め、2022年度対比で新規投資額を3分の1程度に圧縮しました。また、コストコントロールしつつ、開発ラインの拡張、新たなマネタイズスキームの開発、組織の増強を行いつつ、業界内において積極的に議論に参加することで一定のプレゼンスの向上を図ることができたと考えております。

## 2024年12月期 通期業績予想

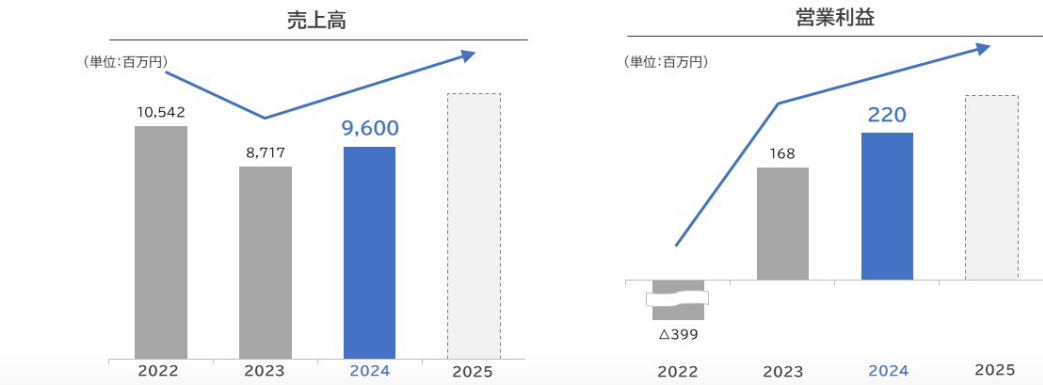
2024年度は増収増益の見込み  
売上高は前期比10.1%、営業利益は前期比30.6%の増加を見込む

単位:百万円	FY2023	FY2024	増減額	増減率
売上高	8,717	9,600	882	+10.1%
営業利益	168	220	51	+30.6%
経常利益	125	170	44	+35.6%
最終利益	143	165	21	+15.2%
配当予想	0	0	-	-

2024年12月期の業績の見通しです。2024年度につきましては、増収増益を見込んでおります。  
売上高につきましては10.1%成長の96億円、営業利益につきましては30%増の2.2億円、経常利益につきましては1.7億円、最終利益は1.65億円という通期業績予想としております。なお、配当予想については引き続き今期は見合わせるというところで進めてまいりたいと考えております。

## 2024年度方針

2024年度は増収増益を実現しつつ  
2025年度以降の持続的成長に向けた取り組みを継続

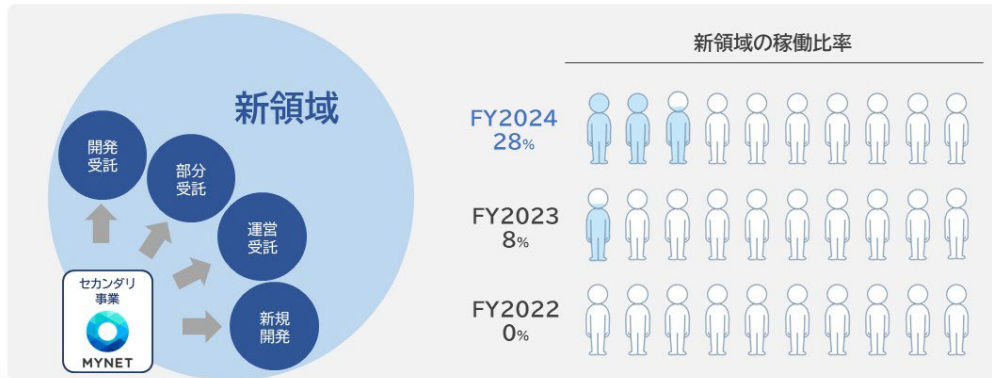


2023年の下期から実施している売上再成長の施策は、2023年度で全て顕在化したのではなく、一部が顕在化したに過ぎないと考えております。

我々がステークホルダー様に期待をいただいている持続的な成長構造や、競争力というものを具備していくためには、2024年度を増収増益はしっかり実現し、2025年以降の成長に向けた取り組み、いわゆる投資を継続することが重要だと考えておりますので、今後につきましては、そこにリソースを投じていきたいと考えております。しっかりと結果を出して、配当を出していけるような通常の状態にしていきたいと考えておりますが、2024年度につきましては事業転換・ポートフォリオ転換を実行していく2年目だにご理解をいただければと思います。

2024年度は着実に増収増益を作り、それ以上の伸びというところも2024年度を通じて上振れをしっかりと作っていききたいと思っております。

買取運営から新領域にリソースシフト  
持続的な売上成長に向けて新領域への事業拡大に集中



各事業がどのような1年になるのかというところを1枚ずつご説明できればと思います。

まずゲーム事業につきましては、一言で言うと「リソースシフト」です。

これまで、セカンダリ事業のマーケットにこだわってきましたが、2023年度からは、セカンダリ事業のマーケットから新領域にシフトすることを決めて進行してまいりました。

新領域の稼働比率のとおり、2022年度に関しましてはセカンダリ事業 100%集中というところでやっておりました。2023年度は開発受託を開始し新領域の稼働率は8%程度に増加してきておりますが、2024年度の計画値段階では30%程度のリソースシフトを考えており、今後さらに伸ばしていくことを考えております。

もちろん市場の流れでセカンダリ事業がまた活発になるようなことがあれば、当社の強みではありますので、そちら側のリソース投下も素早く行えるように対応してまいりますが、今後の売上成長というものが、新領域への進出によって作られていく1年にしていきたいと思っております。

ただ、大きな先行投資をすることではなく、基本的には受託事業をメインとしながらしっかりと業界のニーズに見合ったサービスを提供していき、あるいは案件を頂きながら進めていくことを基本方針としておりますので、先ほどの増収増益の計画があるをご理解いただければと思います。



2024年度は「競技数の追加」×「マネタイズ手段の拡張」に取り組む  
戦略的な事業リソースの集約で成長スピードを加速



続いて、スポーツ DX 事業です。

こちらのキーワードは、「競技数の追加」×「マネタイズ手段の拡張」の2点です。

ファンタジースポーツはしっかりと KPI が見えてきており、かつ再現性が高い領域ですので、今後は横展開していくことを考えております。いつ、どのようなタイトルがリリースされるのかというところは、発表できるタイミングでお知らせできればと思います。

また、組織増強というところで、OneSports NEXT 社にリソースの集約をかけております。こちらに関しては、よりマーケットから見ても分かりやすいように会社として事業を分け、戦略的にリソースを集中することでスピードを早めていこうという意図であります。目している会社の存在意義というところですが、我々はコンテンツやゲーム開発のできるコンテンツ・開発企業ですので、そういったエンタメ企業の強みを活かしてスポーツにおける一大テーマであるファンエンゲージメントをしっかりと進化させ、マネタイズしていく「開発スタジオ」を目指してまいります。今後はファンエンゲージメントの会社として、OneSports NEXT の傘下にリソース集約して進行してまいります。

ご清聴ありがとうございました

以上で2023年12月期の第4四半期および通期、2024年12月期の通期業績予想のご説明を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>