



MYNET

2024年12月期
決算説明資料

株式会社マイネット(3928)

2024年5月15日 第1四半期

Agenda

- 1 Q1 事業報告
- 2 Q1 トピックス
- 3 補足資料

営業利益が大幅に増加。通期業績予想に対して好調なスタート

- ・ 営業利益は前年同期比+112%となる149百万円
- ・ 段階利益は通期目標に対し60%以上の進捗率

堅調な既存運営に新規獲得が追加されセカンダリー事業は改善

- ・ 年末に獲得したタイトルがQ1から業績に寄与
- ・ タイトルが堅調に推移しQ1売上高は社内予算対比+35%

BtoBソリューション(異業種)が新規事業をけん引

- ・ 昨年Q4にグループジョインしたDigon社が今期から通期で売上・営利に寄与
- ・ ファンタジースポーツは過去最高記録を更新。売上高は前年同期比+245%増
- ・ 初期開発案件のパイプラインが1→3ラインへ増加

1

Q1 事業報告

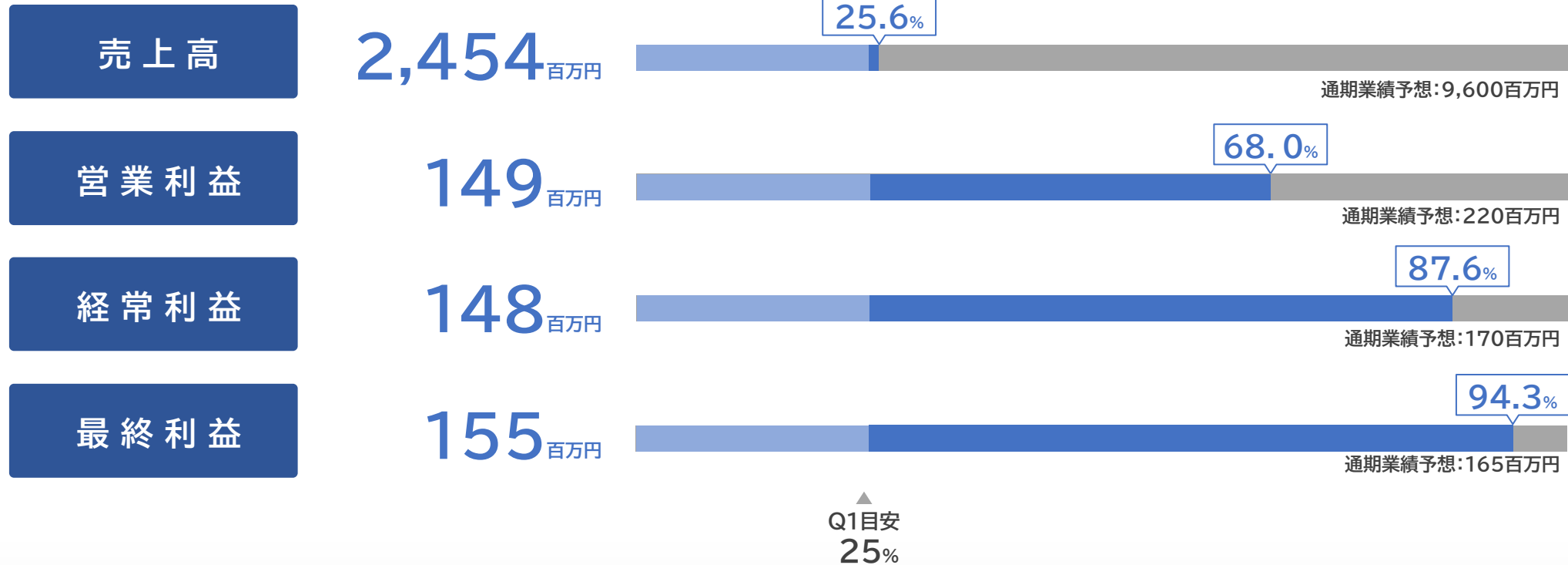
2024年12月期 Q1決算ハイライト

売上高は前年同期比で微減となるも利益は大きく伸長
営業利益は前年同期比+112%の149百万円

単位:百万円	2023 Q1	2024 Q1	増減額	増減率
売上高	2,658	2,454	△203	△7.7%
営業利益	70	149	+79	+112.4%
経常利益	59	148	+89	+150.3%
最終利益	168	155	△12	△7.5%

通期業績予想に対する進捗

四半期の売上高は25億円水準に回復
段階利益は通期業績に対し予想を上回る速度で進捗



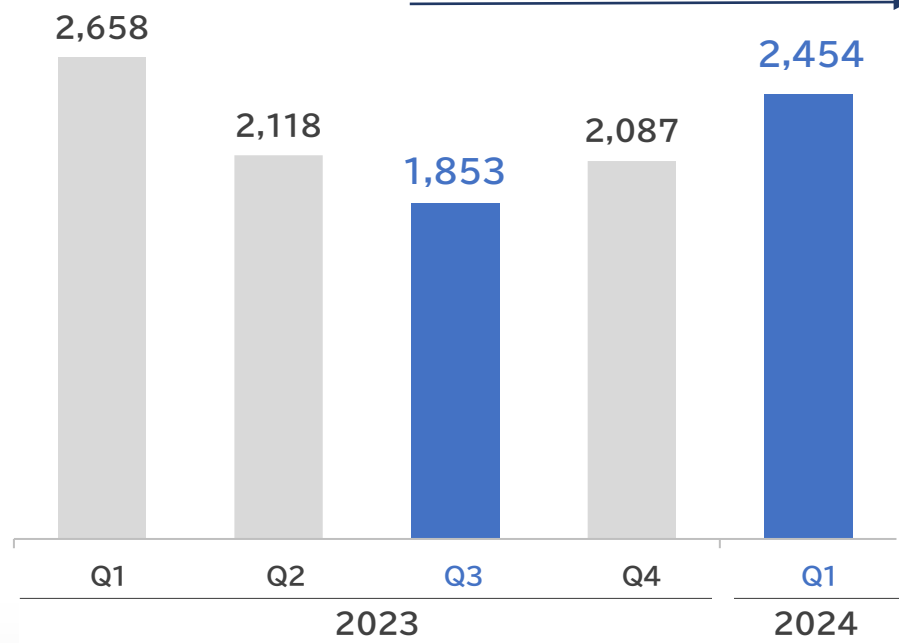
四半期別 売上高・営業利益

前年Q3から開始した売上再成長施策により売上高のベースが上がり回復基調
大型タイトルの獲得と堅調な既存運営にDigon社の業績が加わり営業利益は大幅増加

売上高

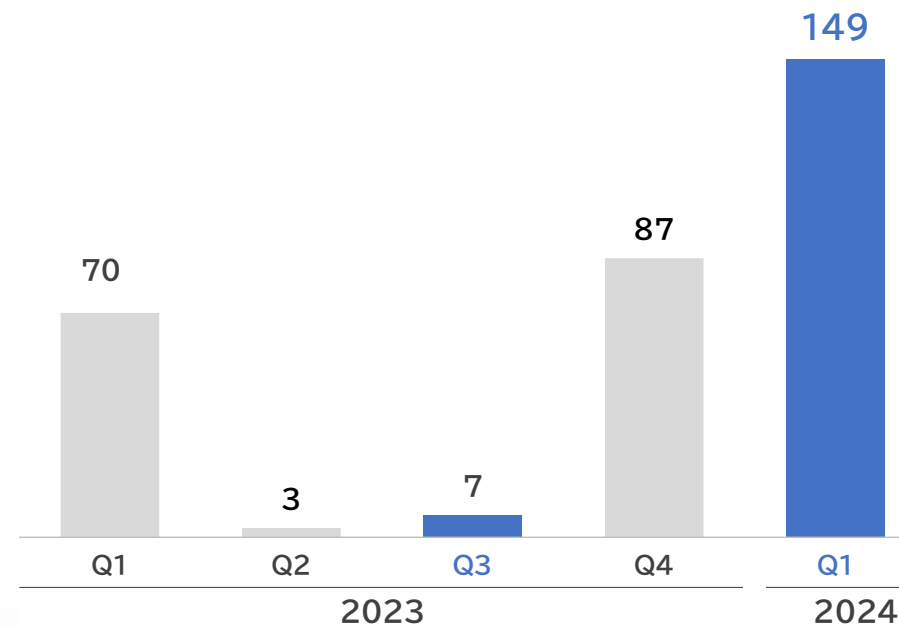
(単位:百万円)

売上再成長施策



営業利益

(単位:百万円)

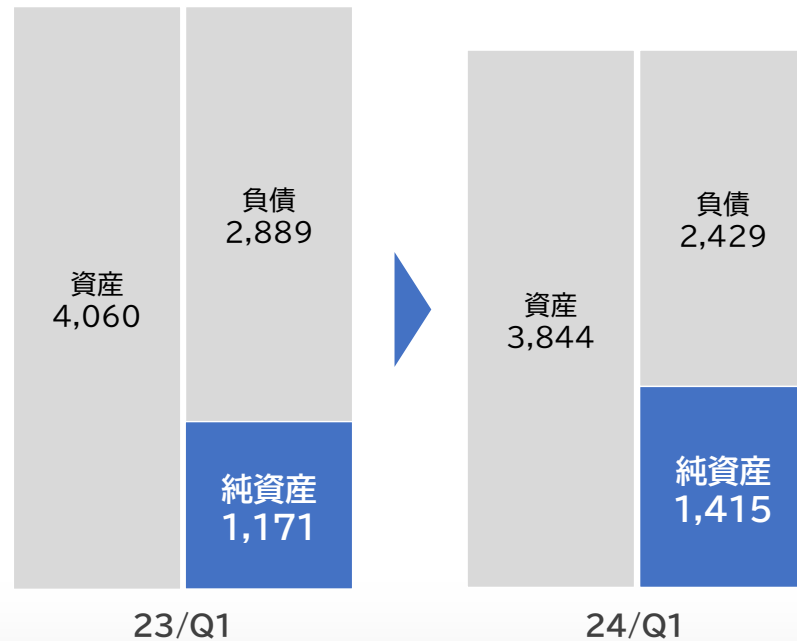


貸借対照表

業績好調により純資産が増加し自己資本比率は34.1%に改善
消費税の追加納付によりネットキャッシュは減少

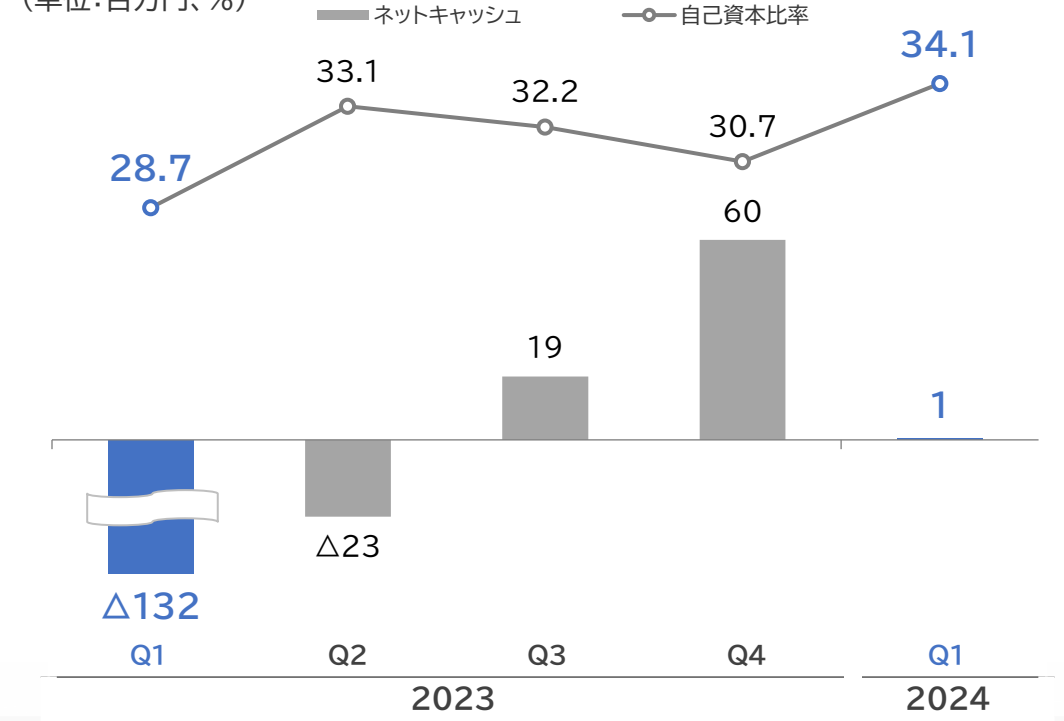
貸借対照表

(単位:百万円)



ネットキャッシュ・自己資本比率推移

(単位:百万円、%)



2

Q1 トピックス

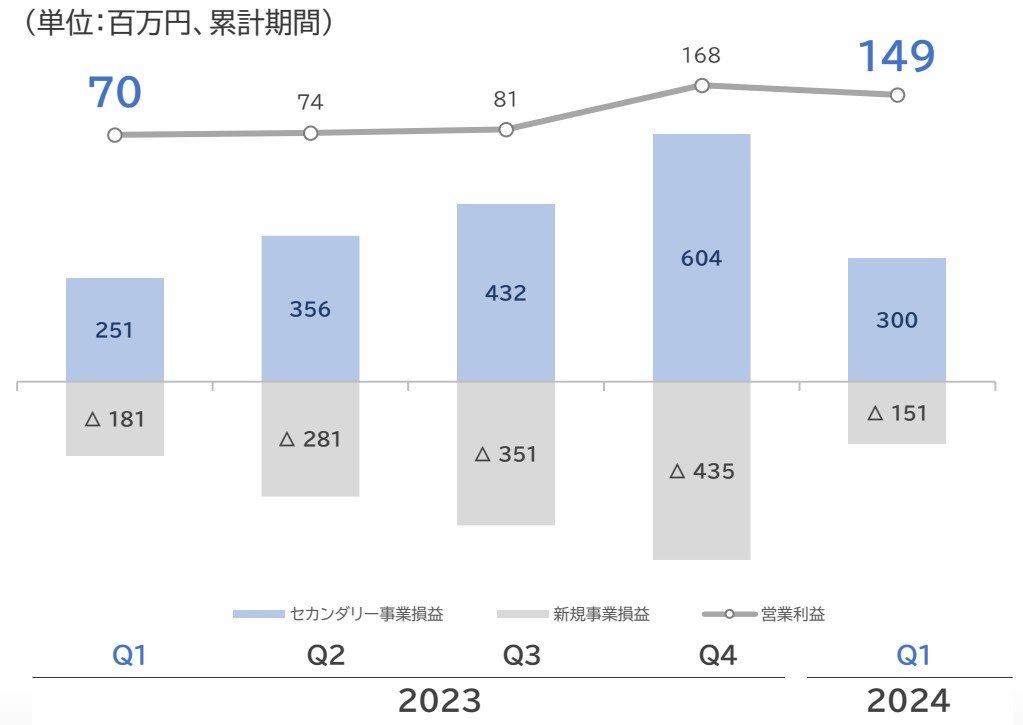
持続的成長に向けた取り組み

今期は増収増益を実現しつつ来期以降の持続的成長に向けた取り組みを継続
セカンダリー事業などの収益の範囲内で新規事業への投資をコントロール

持続的成長に向けた事業戦略



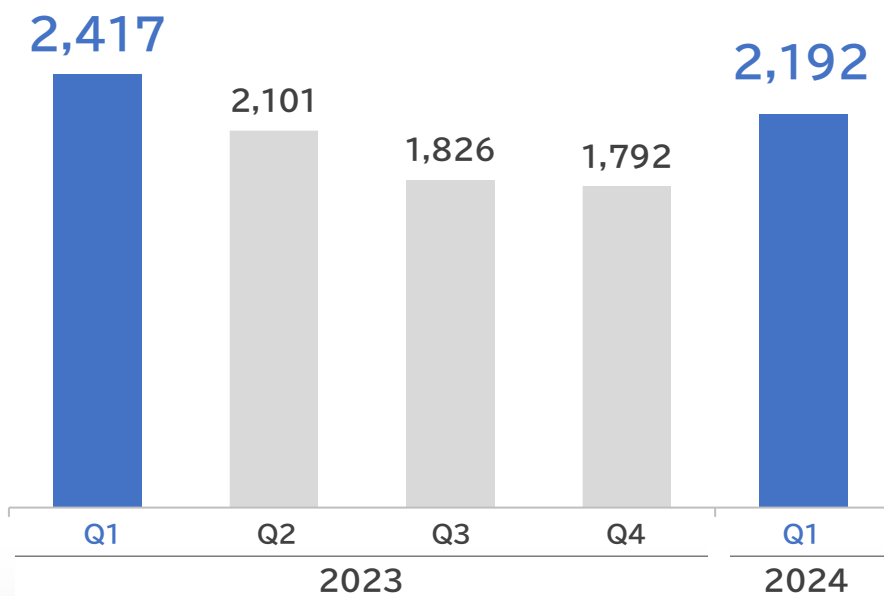
各事業収益と営業利益



堅調な既存タイトル運営に加え、年度末の新規タイトル獲得により営業利益は改善

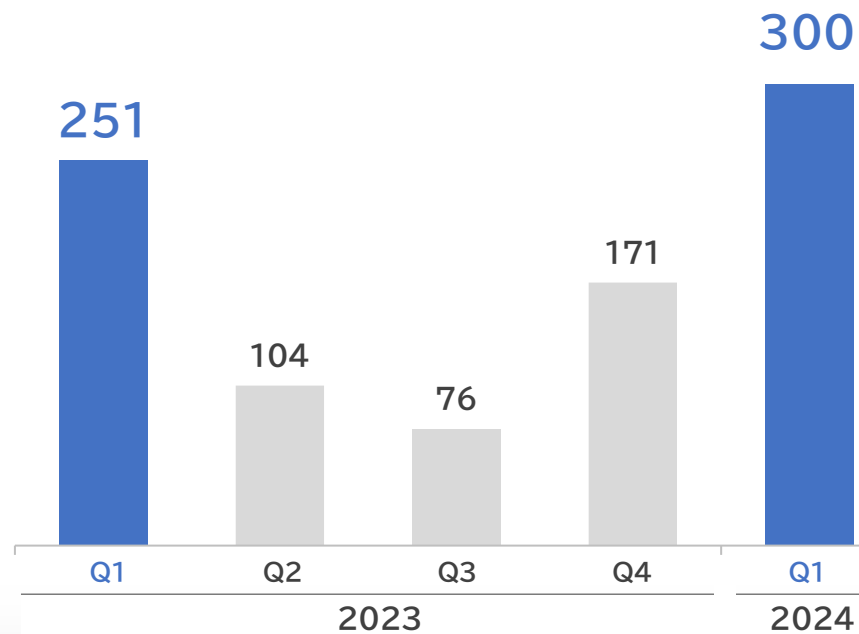
売上高

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)



既存タイトル運営は買取運営・運営受託共に堅調に推移 ソーシング活動は引き続き堅調も、市況を勘案し慎重な投資判断を行う

既存タイトル運営

買取運営

- ・売上高は社内目標比+35.2%
- ・前年同期比99.4%と売上高は堅調に推移
- ・年末に獲得したタイトルがQ1から収益貢献

運営受託

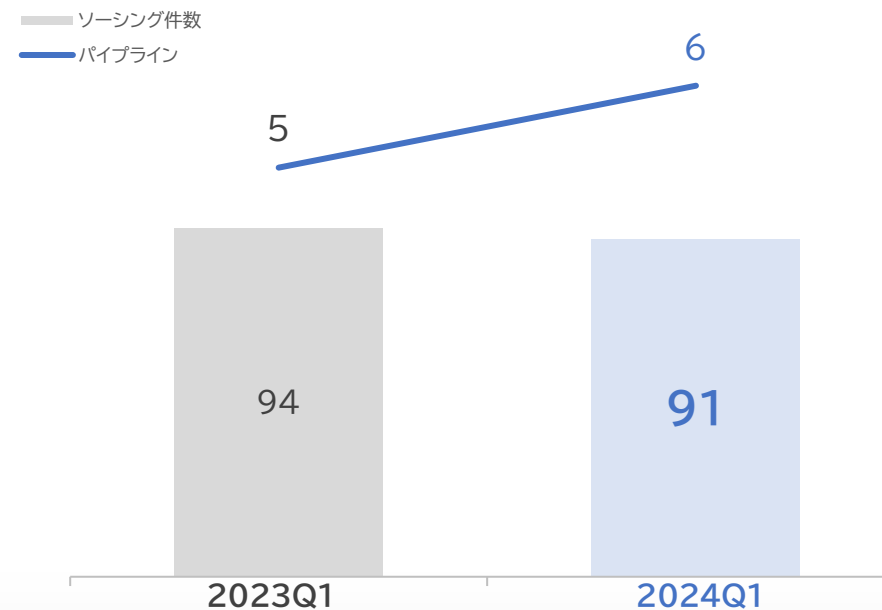
- ・対象タイトル全体の売上は前年同期比106%
- ・安定した収益源として拡大を目指す

その他

- ・リソースシフトを推進する上で前年Q4以降より
自社運営から外部委託への切替を順次推進

新規タイトル獲得

ソーシング件数とパイプライン

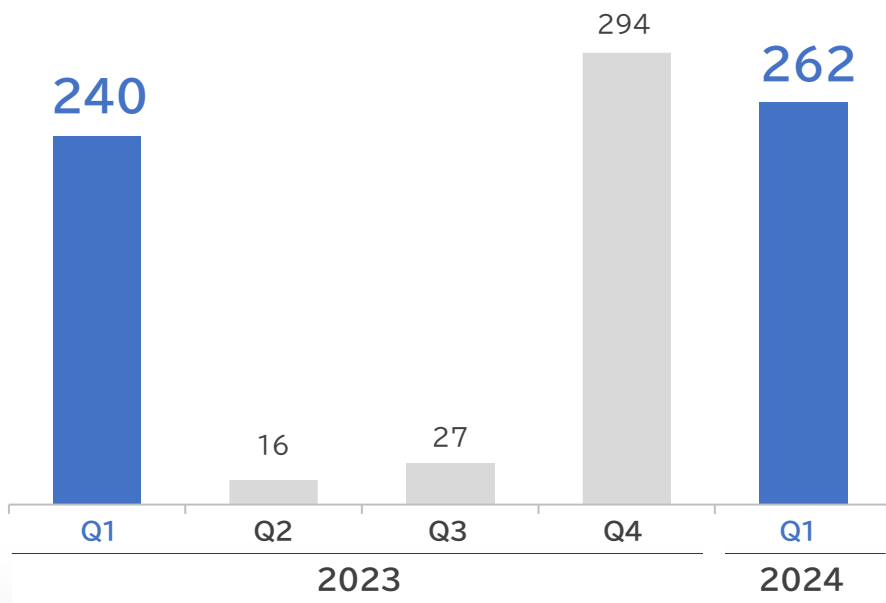


昨年下期から着手した新規事業への拡大は着実に進捗

Digon社のグループ参画、新規開発プロジェクトの受託開始、スポーツ事業の売上成長などが寄与

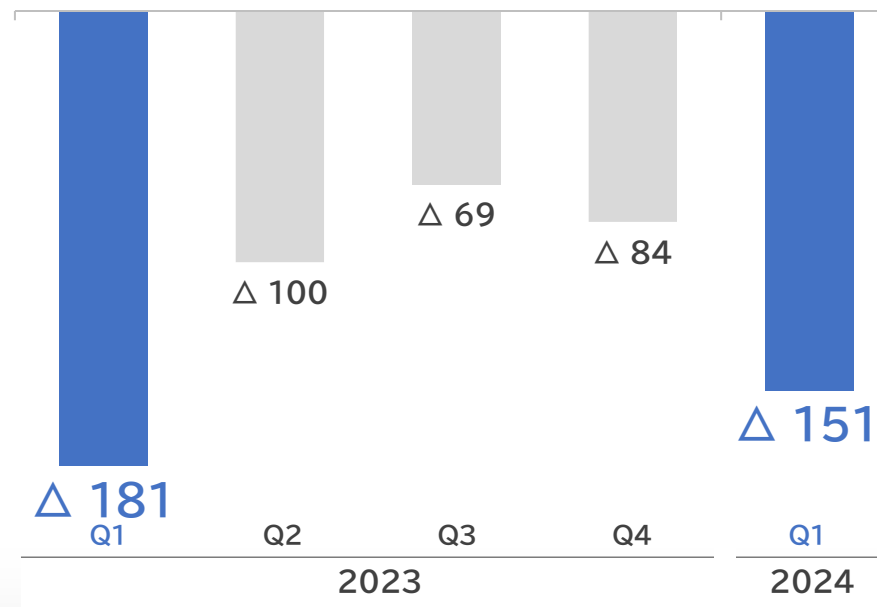
売上高

(単位:百万円)



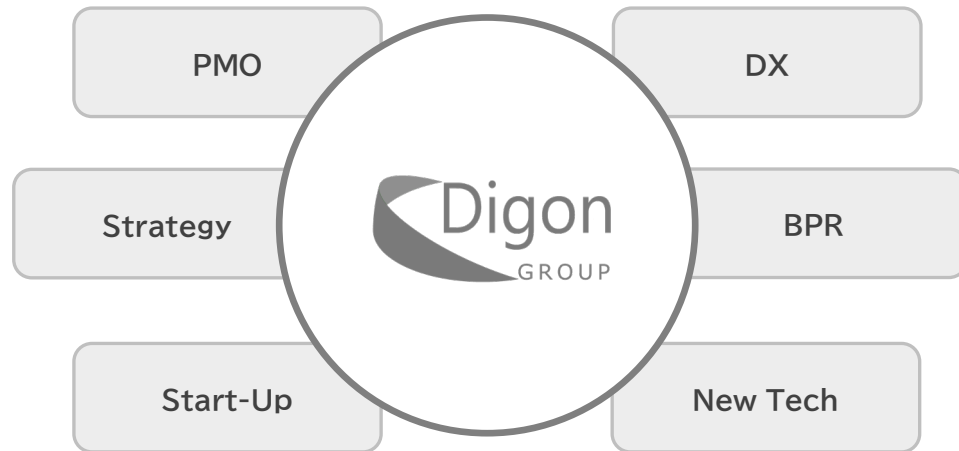
営業利益

(単位:百万円)



新規事業への拡大施策の中で最も順調に業績が推移
 グループジョインに伴い案件ソーシング力とコンテンツ開発力を強化し更なる事業成長を目指す

現在の事業範囲



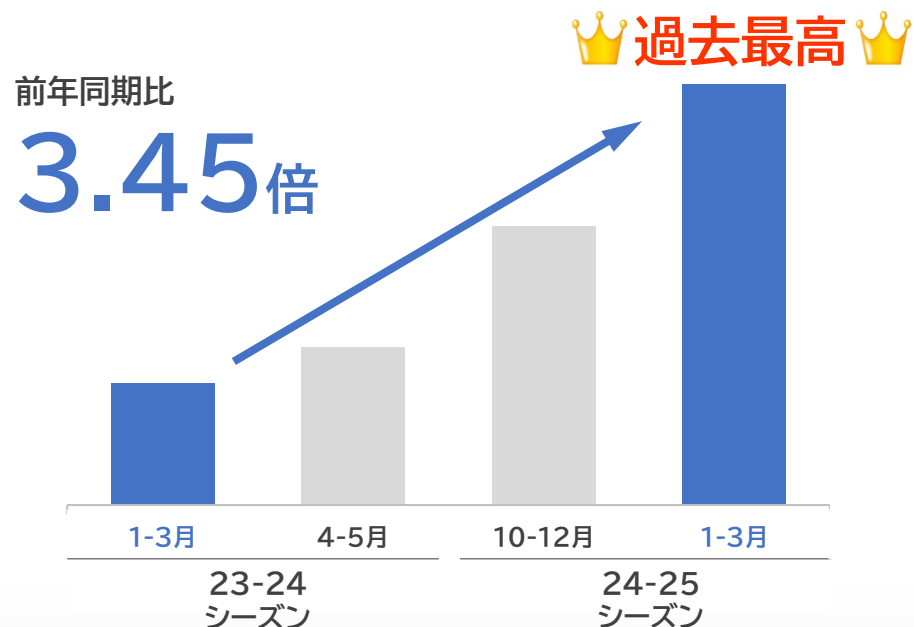
取引先の課題を解決するための
 ビジネス・デベロップメントの専門集団として
 コンサルティングサービスを提供

今後の事業展開

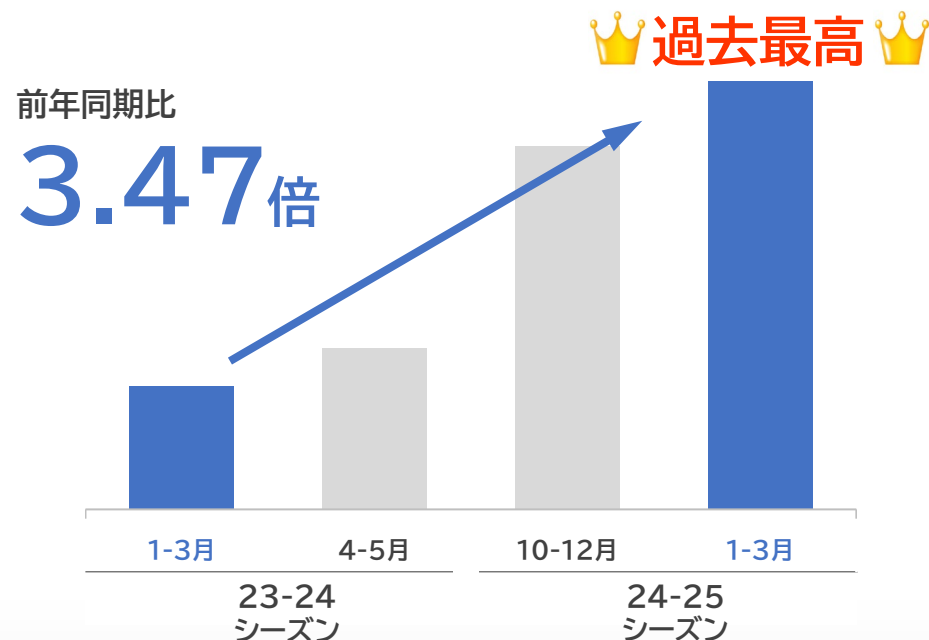


ファンタジースポーツの平均売上高・PU数が4四半期連続で過去最高記録を更新
今期、来期と新サービスのリリースを行い、マネタイズ手段の拡張と対象競技の拡大を進行

平均売上高



平均PU数



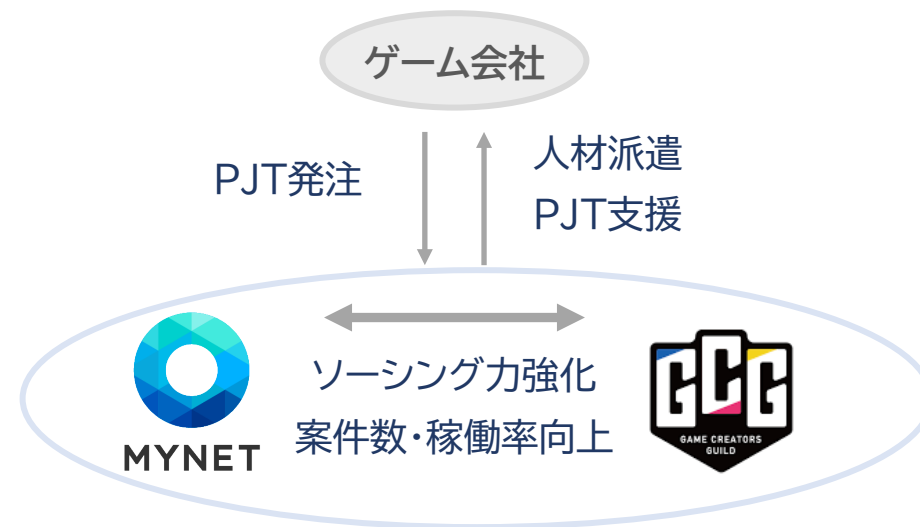
※PU(Paid User)とは課金しているユーザー数

新規開発を2ライン追加しパイプラインは3つに増加
GCG社との提携によりソーシング力を強化し、ゲーム人材の派遣領域を拡大

初期開発



BtoBソリューション(ゲーム)



GCG社と共同で当社人材をゲーム会社のPJTに派遣
個人・チーム型など従来よりも多様なPJTの支援が可能に

ご清聴ありがとうございました

3

補足資料



会社名

株式会社マイネット

代表取締役

岩城 農

住所

東京都港区北青山2-11-3

設立

2006年6月14日

事業内容

セカンダリー事業、新規事業

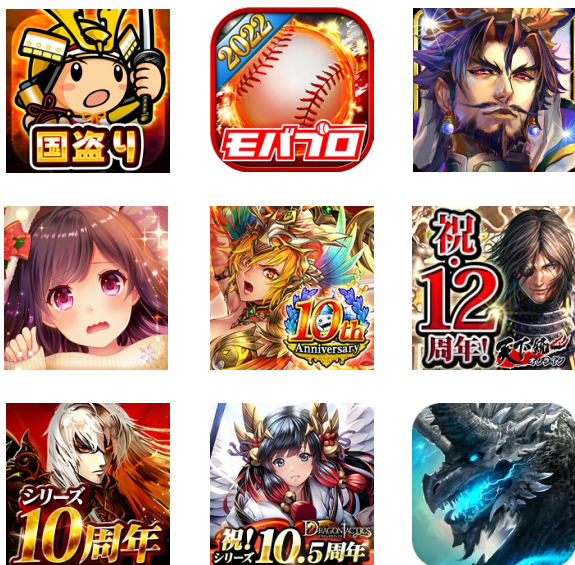
グループメンバー数*

272名

*2023年12月末時点(グループ連結、間接雇用除く)

タイトル買取・長期運営を中心に事業を展開
セカンダリー事業から得た強みを軸にファンタジースポーツの事業確立を目指す

セカンダリー事業



累計運営タイトル数

80 本超

スポーツDX

ファンタジースポーツ
「B.LEAGUE #LIVE2023」



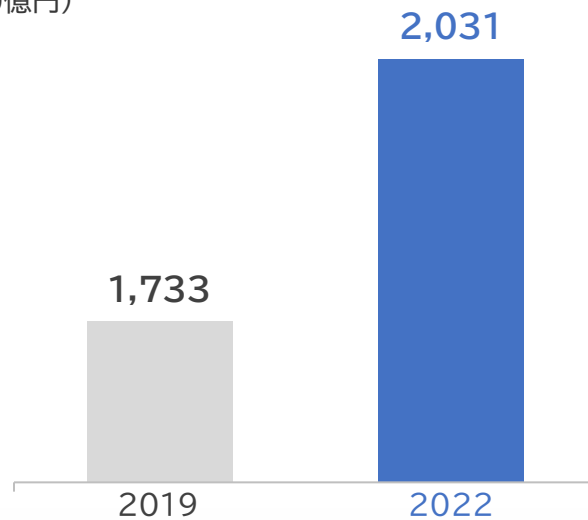
(公益社団法人ジャパン・プロフェッショナル・バスケットボールリーグ公認)

国内ゲーム市場は2兆円を超える規模に成長 国内スポーツ市場は政府の支援もあり大幅に拡大する見通し

国内ゲーム市場

国内ゲーム市場は拡大し続け
当社のターゲット市場規模も順調に拡大

(単位:10億円)

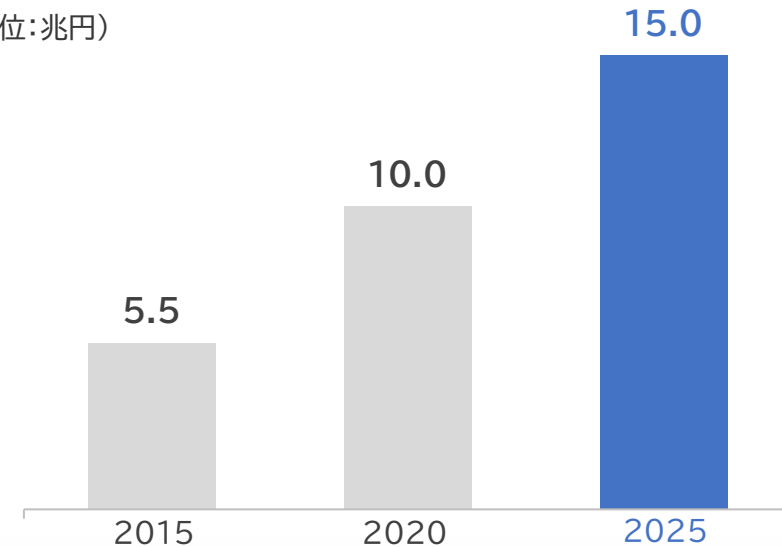


出典:「ファミ通ゲーム白書2023」

国内スポーツ市場

スポーツ産業は「日本再興戦略2016」に含まれ
2025年までに15兆円の市場規模へ成長する見込み

(単位:兆円)



出典:内閣府「日本再興戦略2016」

ゲーム業界各社とのネットワークを通じてタイトル買取を実施
既存タイトル運営で培った運営力とソフトウェア企画/開発力で長期運営を展開



営業力

ゲーム業界各社とのネットワーク
豊富なタイトル買収・M&A経験

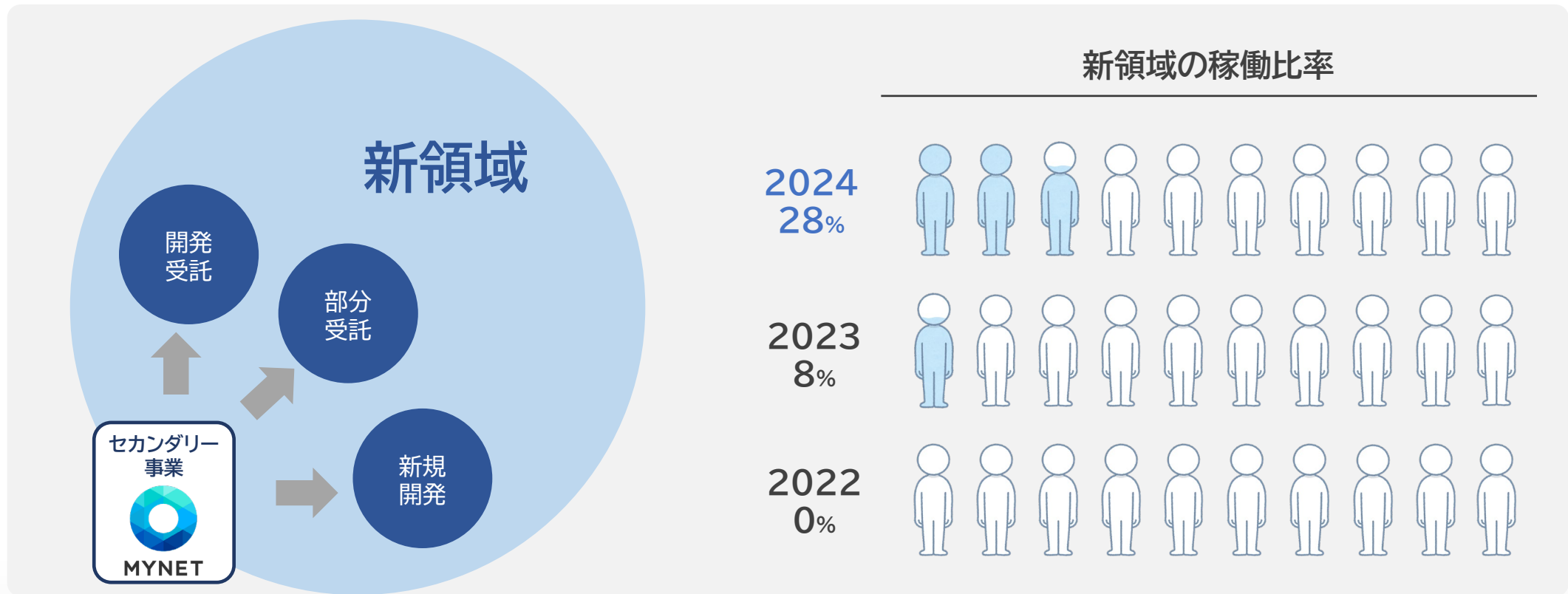
運営力

定量分析に基づく運営設計のスキル・ノウハウ
累計80タイトルを超える長期運営の経験

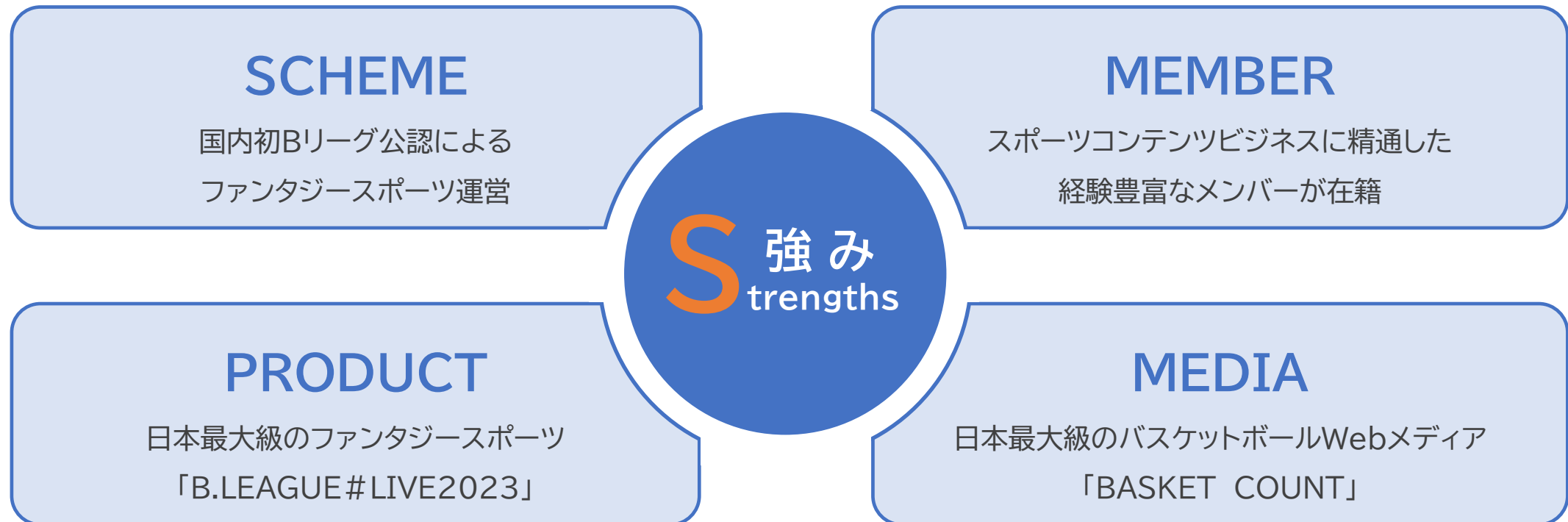
企画・開発力

タイトル運営経験に裏付けされた深い知見に基づく
ゲームソフトウェアの開発ナレッジ

既存タイトル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



スポーツコンテンツ・ビジネスに精通したメンバーを軸に
ファンジースポーツ、メディア、ゲームなどを通じたファンエンゲージメントの進化を目指す



2024年は競技数の追加×マネタイズ手段の拡張を展開
戦略的な事業リソース集約で取り組みと成長スピードを加速

事業展開



組織増強



本資料における情報の取り扱い

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」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。



MYNET