

2024年12月期 第1四半期決算説明会 書き起こし要約

2024年12月期 第1四半期 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。

■2024年12月期 第1四半期 決算説明会動画

<https://youtu.be/SQKjhjaUQA>

■書き起こし要約

- ・スピーカー：代表取締役社長 岩城 農



第1四半期について、事業ごとのトピックスでご説明を差し上げます。

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

エグゼクティブサマリーは3点です。

まず、営業利益に関しては、第1四半期は非常に好調に終わることができました。前年同期比でプラス112%、通期目標に対して60%以上の進捗率が記録できております。

2点目の既存のセカンダリー事業については、昨期末に獲得した新規タイトルが業績に寄与し、第1四半期の売上高が社内予算対比でも3割以上のプラスが出て、非常に堅調かつ好調でございます。

3点目の新規事業については、BtoBソリューション(異業種)が牽引するかたちで売上高が着実に伸びてきております。昨年の第4四半期にグループジョインしたDigon社が今期から通期で売上・営利に寄与している点、および最高記録を更新したファンタジースポーツの売上が前年同期からプラス245%、つまり3.5倍近くになっている点の影響となります。

新規開発案件についても、初期開発の案件のパイプラインが1本から3本に増加しており、着実に次の仕込みも進んでおります。そのうちの1本は受託の新作の開発になりますので、売上にもしっかり貢献を始めている状況でございます。

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%

それでは2024年12月期の第1四半期決算ハイライトをご説明いたします。

売上高は前年同期比マイナス7.7%の24億5,400万円となりました。昨年度はスポーツクラブを第1四半期までは保有していたため売上高は前年比で微減となりました。一方、通期予想として出している100億円近い売上高に対して約25億円と四半期売上高の水準が戻ってきているところを評価しております。

営業利益は前年同期比プラス112.4%の1億4,900万円となり、前年対比でプラス7,900万円の増額となりました。こちらも昨期、収益体質を強化していった成果等が現れ良いスタートが切れたと考えております。

これと連動するかたちで、経常利益も前年同期比プラス150.3%の1億4,800万円となりました。

最終利益は若干前年比率を割っておりますが、先ほどの特殊な内容も考慮し、営業利益、経常利益に準ずるかたちでしっかりと利益創出ができていていると考えております。

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



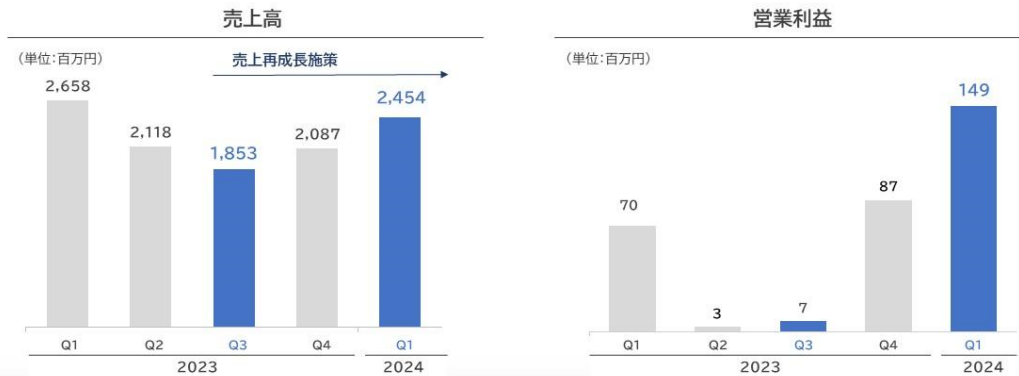
通期の業績予想に対する進捗でございます。

売上高の進捗は25.6%となり、四半期ごとの売上水準が戻ってきている事実非常に好感触を得ております。

営業利益、経常利益、最終利益の進捗率はそれぞれ68.0%、87.6%、94.3%と非常に好調です。一方で、昨期も通期業績予想1億円に対して第1四半期は営業利益7,000万円とご報告しており、進捗率は非常に良かった状態でした。まだまだ市況的にも不確実性が高い状態でございますので、気を緩めずにここからさらに積み上げ、最終利益まで目標達成できるように取り組んでまいりたいと考えております。

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



四半期別の全社の売上高・営業利益でございます。

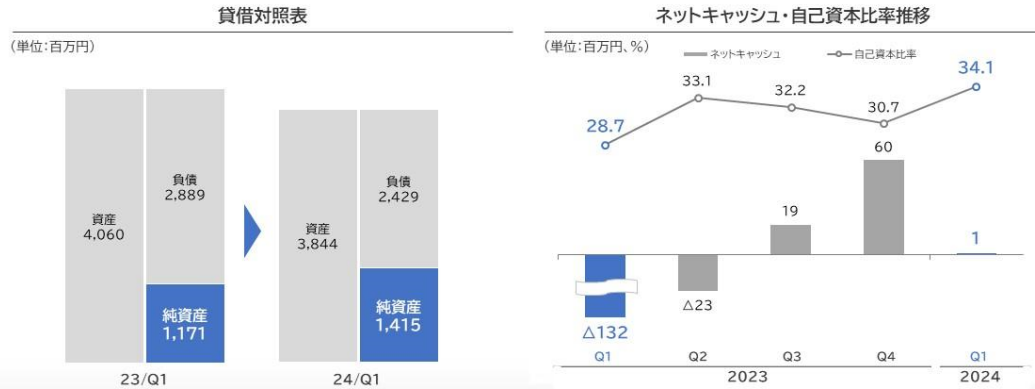
昨年度の第3四半期のタイミングから大型タイトルの獲得や堅調な既存運営、Digon社の業績などが着実に積み上がり、四半期の売上高が25億円の水準に戻ってきております。売上再成長をお約束しておりますので、中期的にはこれをさらに伸ばしていくということには変わりはないのですが、回復基調というところで一定の成果が出てきていると考えております。

営業利益は、昨期の第1四半期の7,000万円から1億4,900万円に増加し、2倍強の数字が出せているという意味では、評価できる部分と考えております。

コスト効率や組織体制の見直しも、昨年上期に実施し、そこに昨年同期から始めた売上再成長の各打ち手が加わることで、着実に収益力のベースは上がっております。期初に申し上げたとおり、本年度は利益創出をしながら売上再成長を大きく成し遂げるための投資を行っていく年と位置づけているなか、売上再成長施策は着実に進んできております。

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



貸借対照表に関しましても好調に推移しておりまして、左側のグラフのハイライトをしている純資産が着実に増加しております。ネットキャッシュに関しては、第1四半期は一時的な特殊要因により減少しておりますが、しっかり利益創出はできておりますし、今後さらに積み上げていければと考えております。

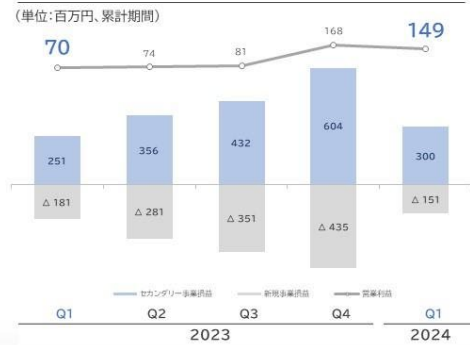
持続的成長に向けた取り組み

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



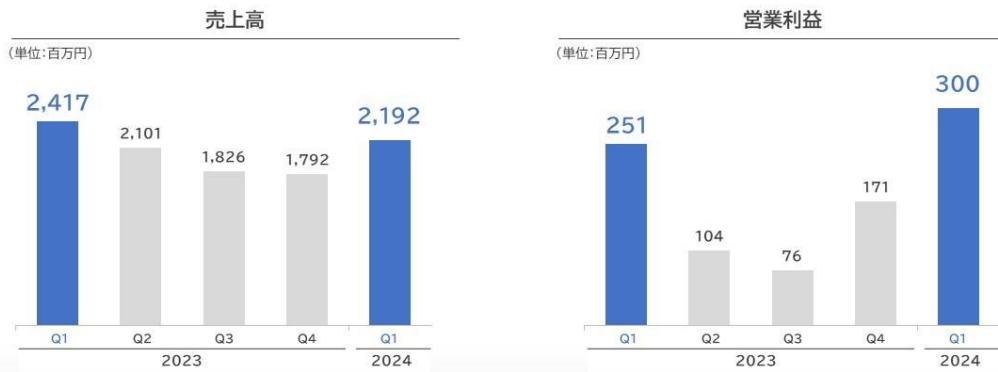
各事業収益と営業利益



第1四半期のトピックスに移ってまいります。

事業については、既存のセカンダリー事業と新規事業で分け、それぞれの収益力および投資規模を比較しながら、経営の意思決定を行っております。第1四半期では既存のセカンダリー事業による3億円の利益創出に対して、新規事業側での損失は1億5,100万円とし、収益に準じた投資としてPL上でのマイナスを許容していくというかたちで管理をしております。こちらのグラフは累積ですので、昨期の第1四半期から第4四半期までのセカンダリー事業では6億400万円の利益に対し、新規事業はマイナス4億3,500万円となっております。第1四半期同士を比較いただくと、セカンダリー事業の収益力は大きく改善しており、かつ新規事業側の投資に関してもDigon社のグループジョインも含めマイナス幅が少し縮んでいるため、非常に良いスタートが切れていると感じております。

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



続いて既存のセカンダリー事業の説明をしております。こちらに関しましては、タイトル運営の堅調と年度末に獲得した新規タイトルの獲得により売上、利益ともに大きく上がっております。

売上高は、第1四半期が21億9,200万となりました。セカンダリー事業の売上が戻ってきたことにより第1四半期の全社売上25億円水準に大きく貢献しております。free to playのタイトルは1年間で2割から3割の売上の減衰が起きるのが一般的とされておりますので、ポートフォリオを入れ替えながら、既存事業の中で今後どのようにバランスを保っていくかが主な動きとなっております。もちろん、大型のタイトルが出てくると以前のように大幅に伸びていくことも十分にございます。今期はこの約22億円という水準からどれぐらい維持・積み上げができるかというような展望となります。

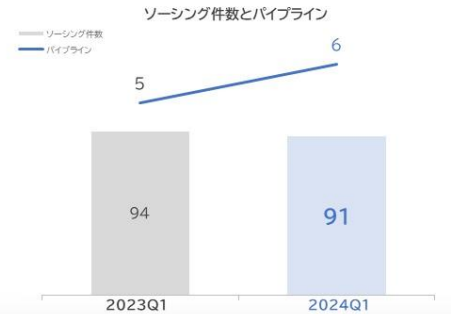
四半期別の営業利益です。配賦が行われた上での純粋な第1四半期の営業利益は3億円となります。こちらも昨期の第1四半期が売上24億1,700万円で2億5,100万円の営業利益に対しまして、売上高が21億9,200万円で3億円の営業利益ですので、着実に収益力が上がってきております。この収益創出力を活かした我々の強みを他の新規事業に展開していき、エンタメ企業としての次の軸を育てていく方針です。

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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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



既存タイトル運営と新規タイトル獲得についてご説明いたします。既存タイトル運営は買取型、受託型、その他に分かれております。

買取運営につきましては、社内目標に対してプラス 35.2%を達成いたしました。先ほど free to play のタイトルは減衰傾向にあることが自然な姿であるとお伝えしましたが、第1四半期においては前年同期比では 99.4%であり、極めて堅調な運営が数字を支えています。

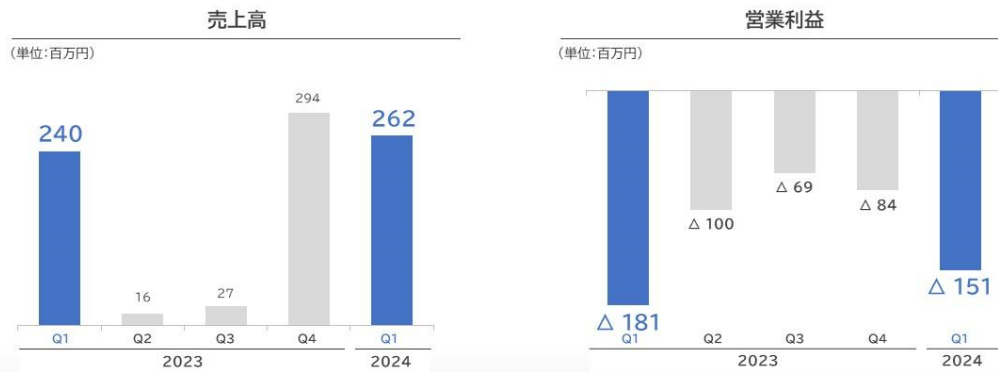
さらに年末に獲得したタイトルも収益に貢献しており、ポートフォリオの入れ替えも進行しております。

運営受託に関して、当然トップラインというものは同じような傾向にあります。我々が受託形式で受けさせていただく形式になります。対象タイトルは前年同期比で増加しております。ここは既存事業の中でも非常に安定的に収益の減衰への耐性を強く持てるところでございますので、バランスを意識しながら強化を進めております。

その他については、今まで実施してこなかった部分として、自社運営のタイトルを外部の協業先様と協力しながら進めるというリソースの最適配置の取り組みも始めております。

一方新規のタイトルは、昨年は大きいものを年末に1本獲得しました。第1四半期においては3ヶ月間のソーシングの結果、獲得の可能性が出てきているものが6本あります。昨年も触れましたが市況観もあるので時期的な獲得本数というものには縛られずに、しっかりと厳選をして、慎重な投資判断をして最良のものを入手できるようにしてまいります。5年前ほど前であれば、どんどん買取を進めて売上の幅を増やしていたのですが、国内のスマートフォンゲームマーケットは成長が一服している状態でございますので、買取や受託、M&Aなどの様々な手法を念頭に置き、最適な判断をしてまいりたいと思っております。

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



続けて新規事業に入っております。

新規事業の売上高は昨期の第1四半期の2億4,000万円に対して今期2億6,200万円となりました。昨期第1四半期までは株式会社滋賀レイクスターズのオーナーシップを保有しており売上が入っていましたが、そちらが外れて一度下がり、そこからまた積み上げ直しましたので、全く違う売上構成となっております。

主にはDigon社のグループ参画、加えて新規の開発プロジェクトの受託開発も2023年第4四半期から開始しており、スポーツ事業の売り上げも順調に伸びてきておりますので、これらが主要なエンジンとなり、しっかりとした売上成長の芽を作り始めているというところでございます。

一方で営業利益については、収益の中で適切に投資をしていく1年でもございますので、そちらも含めこういった数字になっているとご理解いただければと思います。

いずれにしても売上をしっかり作り、成長のストーリーを作ることが重要だと思っておりますので、まだまだ規模は小さいですが、きっちりと進めてまいりたいと思っております。

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



続いて Digon 社についてですが、BtoB ソリューション（異業種）というくくりの中で、異業種様向けにソリューションを提供しております。Digon 社そのものは人数もそこまで多くない会社ですが、戦略人材が多数揃っており、事業開発の専門集団としてコンサルティングサービスをいろいろな会社様にご提供している企業でございます。Digon 社の合流後、組織力の向上、採用の強化、案件のソーシング力の強化につながっております。提供するソリューションとして我々の開発人材をしっかりと活かしていくことで取引先様のニーズにお答えできる範囲を着実に増やす未来を描いております。爆発的に増えるようなことにはならないと考えていますが、すでに収益化できておりますし、ゲーム業界外のお客様に対してもお付き合いを広げ、我々の提供できるソリューションをご提案してまいります。

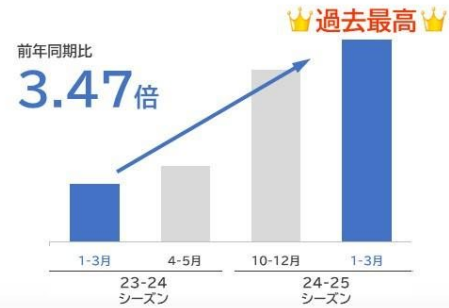
収益化ができている事業が合流したことで、新規領域としては頑健になったと考えております。

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

毎回スポットを当てているスポーツ DX に関しても説明してまいります。

売上高は前年同期比で 3.45 倍、月次の課金ユーザー数も 3.47 倍で、非常に順調に伸びてきております。今期・来期新サービスのリリースを行うことで、マネタイズ手段の拡張を含めるのはもちろんのこと、対象競技を拡大することで、このファンタジースポーツコンテンツが生み出す売上高および遊んでいただけるユーザー数が乗算的に伸びていくような未来を作っていければと思っております。

次のサービスのリリースについては、準備ができた段階でご案内いたしますが、2本パイプラインに入っているということだけご承知おきいただければと思います。

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



その他、初期開発に関して、先ほど触れましたスポーツ側のタイトルも含め自社パブリッシュが2本増え、パイプラインは3本に増加しております。お客様に遊んでいただくコンテンツ設計をしていく上で、ファンタジースポーツという遊び方、コンテンツのみにとどまらず、ゲーム会社が提供できるソリューションは進化しておりますので、マイネットグループでしっかり作っていったらいいというという意味で、本数を混ぜて表現させていただいております。

右側がBtoBソリューションのゲーム業界側です。以前、部分受託とも呼んでいた部分が着実に進んできております。ゲームクリエイターズギルド様との提携をもとに、業界内のゲーム会社様のプロジェクト成功や人材不足のニーズにチームや個人単位で柔軟に応えていくことで、私達も様々なコンテンツに関わる機会や活躍機会を頂戴することができます。その結果全体でゲーム事業の稼働率を飛躍的に向上させ、収益力のさらなる向上につながる取り組みであると考えております。

ゲームクリエイターズギルド様は非常に評価の高い専門家集団でございますので、ノウハウをもとに一緒に動くことでスムーズに市場に参入し、着実に足跡を残してまいりたいと思っております。今回この数字はハイライトされておりませんが、こちらも着実に伸ばしていった際には適宜適切なタイミングでご報告を申し上げたいと思っております。

新規事業は新しい軸を作るためリスクヘッジをしながらも今は様々な方面に着手している状態になりますので、トピックが多くあるような印象を受けられたかと思いますが、投資を適切に行い、芽吹いてきたところ一気に踏み込むようなイメージで捉えていただければ幸いです。

ご清聴ありがとうございました

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成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>