

2024年12月期 第2四半期決算説明会 書き起こし要約

2024年12月期 第2四半期 決算説明会の書き起こし要約について公開いたします。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2四半期 決算説明会動画

<https://youtu.be/8ZyX9YRubjU>

■書き起こし要約

・スピーカー：代表取締役社長 CEO 岩城 農



業績好調により段階利益の通期業績予想を上方修正

- ・ 上期の営業利益は前年同期比+316%増の309百万円
- ・ 営業利益の通期業績予想を+45%増の320百万円に上方修正

セカンダリー事業は好調を維持

- ・ Q2営業利益は前年同期比+189%増の302百万円
- ・ 新規獲得は活発にソーシングを継続しつつ、獲得は慎重に進行

事業収益の範囲で新規事業の投資を継続

- ・ ファンタジースポーツ売上高は前年同期比で3倍になり、過去最高記録を更新
- ・ 人材サービスにおけるアライアンスにより案件ソーシング・ゲーム会社へのプロジェクト支援を強化



エグゼクティブサマリーは3点です。

業績は非常に好調で、上期の実績を勘案し、各段階利益の通期業績予想を上方修正しております。後ほど触れますが、営業利益は前年同期比プラス316%増の3億900万円という結果となりました。上期の実績を受け、営業利益の通期業績予想からプラス1億円、期初予想から45%増の3億2,000万円に上方修正をいたしました。

この要因として既存事業であるセカンダリー事業が非常に好調であることが挙げられます。新規獲得については依然活発にソーシングを継続しつつ慎重に案件を精査しているステータスであるものの、第2四半期の営業利益は前年同期比189%増の3億200万円となりました。

また、セカンダリー事業等の収益の範囲で新規事業への投資を継続しております。ファンタジースポーツに関しては、Bリーグの23-24シーズン終了にともない「B.LEAGUE#LIVE2023」のサービスが2024年5月に終了いたしました。23-24シーズンにおいてはKPIを確認しさらに改善してきた結果、前シーズンである22-23シーズンと比較して売上高が3倍強と過去最高の売上を更新しております。

加えて、プレスリリースでも発表している通り、人材サービスにおきましてもアライアンスをさらに強化しております。案件のソーシング力やゲーム会社様へのプロジェクト支援のバリエーションを増やすことで、どのような形でもご支援ができる体制を構築しているところでございます。

上期を振り返ると業績は非常に好調であり、既存事業であるセカンダリー事業の収益力の回復・改善向上を軸に新規事業への投資も着実に進行しております。

まずは期初の宣言通り、利益を成長・確保しながら売上成長に向けた投資を継続するところを示すことができました。残り半年でございますので、気を抜かずに引き続き取り組んでまいりたいと考えております。

2024年12月期 Q2決算ハイライト

売上高は前年同期比で微減となるも段階利益が大きく伸長
営業利益は前年同期比+316%増の309百万円

単位:百万円	2023 Q2累計	2024 Q2累計	増減額	増減率
売上高	4,777	4,677	△99	△2.1%
営業利益	74	309	+235	+316.9%
経常利益	66	293	+226	+340.0%
最終利益	129	276	+147	+113.9%



ご質問はQ&Aから説明会中隨時お受けしております。

5

2024年12月期の第2四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でマイナス2.1%の46億7,700万円となりましたが、それ以外は非常に好調です。営業利益は前年実績からプラス2億3,500万円の3億900万、そこに連動するかたちで経常利益も2億9,300万、最終利益も2億7,600万円となり、それぞれ大幅に改善をしております。

2024年12月期 通期業績予想

上期の超過実績を考慮し通期業績予想を大幅に上方修正

単位:百万円	期初予想	修正予想	増減	増減率
売上高	9,600	9,600	-	-
営業利益	220	320	+100	+45.5%
経常利益	170	295	+125	+73.5%
最終利益	165	280	+115	+69.7%



ご質問はQ&Aから説明会中隨時お受けしております。

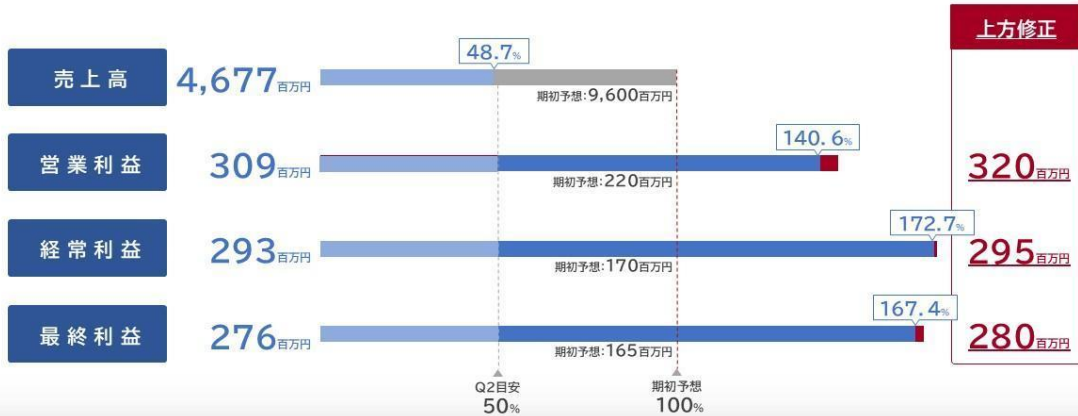
6

通期の業績予想ですが、上期の実績を受け大幅な上方修正を行いました。

具体的には、営業利益3億2,000万円、経常利益2億9,500万円、最終利益2億8,000万円となり、それぞれ50%前後ないしはそれ以上の増加率で上方修正を行っております。

期初予想に対する進捗

各段階利益は大幅に上方修正を実施
売上高は期初予想に沿って巡航速度で推移



ご質問はQ&Aから説明会中随時お受けしております。

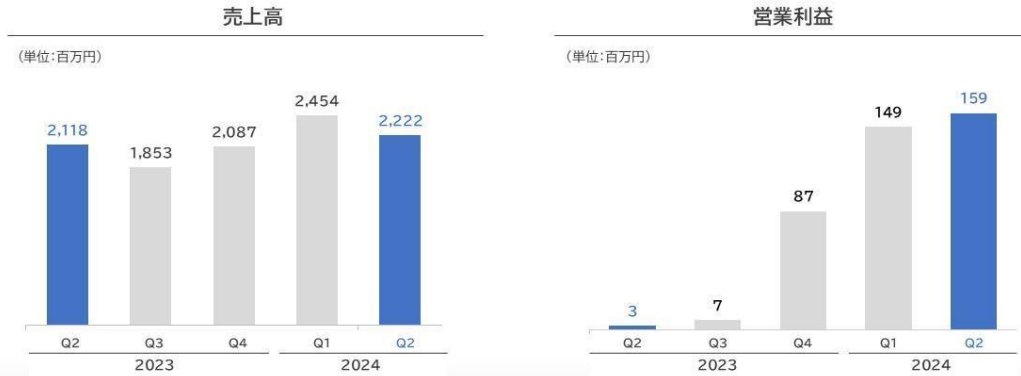
7

前回までの期初予想と比較したスライドです。

中央に縦点線で記載されている期初予想 100%から、上期時点の実績が大幅に超えております。売上と利益の規模がまだ小さくあまり連動しておりませんので、売上高は50%ほどの進捗と巡航速度で推移している一方、段階利益は大きく上振れしております。

四半期別 売上高・営業利益

売上高は前年同水準に留まる一方、昨年末に獲得したタイトルや
BtoBソリューション(異業種)などの収益貢献により営業利益は大幅増加



ご質問はQ&Aから説明会中隨時お受けしております。

8

四半期別の売上高・営業利益です。

第2四半期の売上高は22億2,200万円、営業利益は第1四半期を上回る1億5,900万円となりました。季節要因によりブレがありますが、前年比でも非常に大きく安定した利益が四半期ごとに連続して出せているというところは評価しております。

これらの要因としましては、昨年末に獲得しましたタイトルおよびBtoBソリューション(異業種)の領域が今期より収益貢献してくることによって、着実な収益基盤として利益が積み上がっていると考えております。

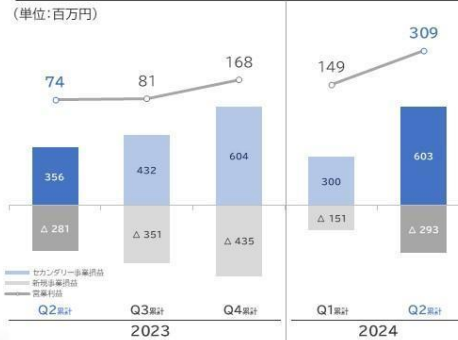
全体方針

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推進
セカンダリー事業の好調に伴い、より積極的な投資が可能に

持続的成長に向けた事業戦略



事業収益と営業利益(累計)



ご質問はQ&Aから説明会中隨時お受けしております。

11

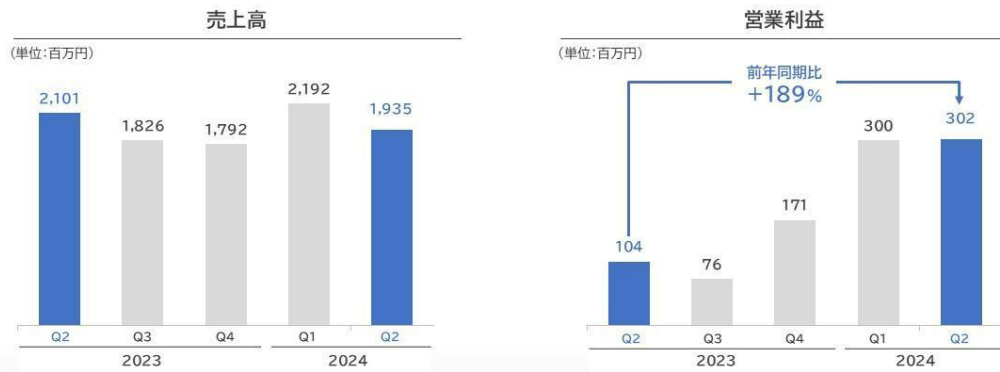
トピックスを事業ごとに振り返ってまいります。

今期は増収・増益を実現しつつも、来期以降の持続的成長に向けた取り組みを推進していくことを目標としております。左下の図の通り、既存のセカンダリー事業における安定した収益・維持向上を継続しながら、新しい領域での収益化に向けて投資を進めております。

右側の下のグラフは四半期ごとの累計のグラフでございます。棒グラフが各事業収益累計の積上、折れ線グラフが連結営業利益の累計でございますが、2023年度は既存事業で作った収益をもとに新規事業で投資を行ってきた1年でございます。この第1四半期、第2四半期においてもしっかりと既存事業の収益力向上ができていく部分に加え、BtoBソリューション（異業種）の収益がプラスオンとなりますので、新規事業の投資余力は増していますが、投資額はしっかりコントロールできておりますので、連結営業利益の押し上げを実現できています。

引き続き各事業収益と連結営業利益のバランスを見ながら全体の中でリソースアロケーションを行い、次の成長が作れるように投資を継続してまいります。

既存運営が好調に推移し営業利益は前年同期比+189%増の302百万円
 足許の業界動向を鑑み、獲得については品質を重視した審査を継続



セカンダリー事業です。

エグゼクティブサマリーでもお伝えしました通り、既存の運営が好調に推移したことで営業利益は大きく上振れし、その中でも昨年末に新規獲得したタイトルが収益に貢献しました。

そして、今期の新規獲得は品質を重視しながら審査を継続している中で、まだ新規獲得を行わずにこのような数字を出せているということからも足許が非常にしっかりしてきていると考えております。

既存運営は社内目標を上回り堅調に推移

案件のソーシング活動は前年と比べ好調に推移も、良質なタイトル獲得にむけて慎重に精査

既存運営

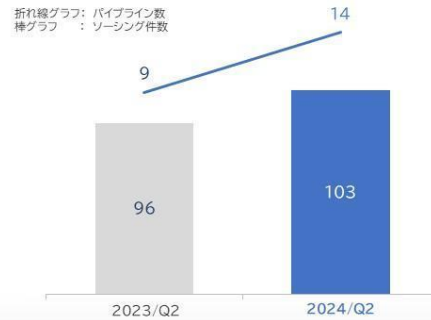
買取運営

- 売上高の社内目標比+2.9%増
- 既存タイトルほか、昨年末に獲得したタイトルも好調
- 収益性のあるタイトル獲得に向けてソーシング継続

運営受託

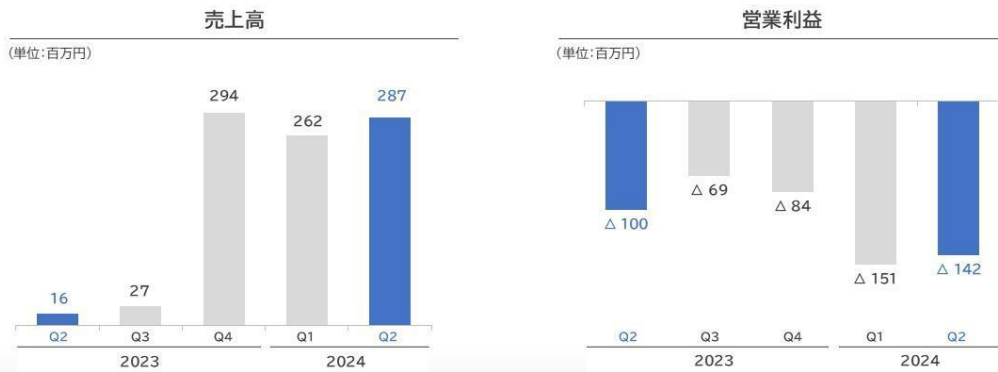
- 売上高の社内目標比+2.5%増
- 新規受託案件を継続してソーシング

新規獲得ソーシングとパイプライン



左下の既存運営は、買取運営、運営受託の領域においてそれぞれ目標を超過し堅調に推移しております。加えて右下の折れ線グラフに示している通りパイプライン数も前年同期比で増加しており、何よりソーシングの件数もきっちりと増やせております。ゲーム業界の足許の状況でもしっかりと獲得に向けた営業活動も続けておりますので、今後においても次につながる案件をこの中から掘り起こしていきたいと考えております。

BtoBソリューション(異業種)が加わり前年同期から売上高の水準が底上げ
売上成長を担う新規事業の創出に向けて投資を継続

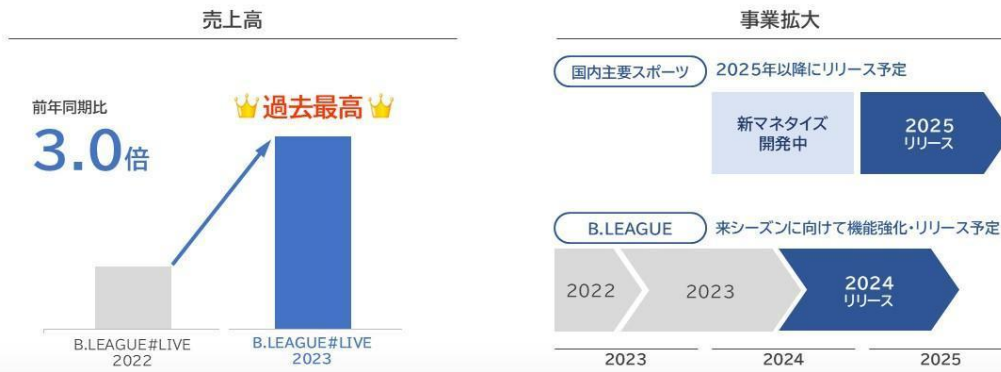


続いて新規事業です。

BtoBソリューション(異業種)が加わり、前年同期と比較して売上高水準が底上げされております。それに連動して利益水準と投資余力も増加してきておりますので今後においても、新規事業への投資とその効果を発揮していけると考えております。

先ほども申し上げましたが、既存事業の収益創出能力を見ながら投資を継続してまいりたいと思っております。まずは四半期でこのような規模の売上高が作り始められているところでございます。

ファンタジースポーツ「B.LEAGUE#LIVE」のシーズン売上高は大幅な成長を実現
新たなマネタイズ手段を搭載したプロダクトを来年リリース予定



新規事業のスポーツ DX 領域です。

ファンタジースポーツにつきましては、売上高が前年同期比で3倍の成長を遂げることができました。そして、来シーズンに向けて「B.LEAGUE#LIVE」の2024-25シーズン版のリリース準備を進めておりますので、さらに売上高を伸ばしていきたいと考えております。また、収益性を強化していく上で、ユーザー数、カバレッジするスポーツの拡大、マネタイズ機能・手段の追加も重視して進めております。2025年度においては新たなマネタイズ手段を掲載したプロダクトのリリースを予定しております。引き続き「B.LEAGUE#LIVE」の機能を強化してまいります。

採用強化・組織増強により売上高は拡大
取引先の新規開拓により案件獲得・先数増加が進行し営業利益も堅調に推移



事業進捗



2023年Q4にDigon社がグループジョイン
今期より通期連結業績に寄与



中核メンバー採用など人的資本投資を強化
営業・コンサルティング組織を増強



当社と共同で案件ソーシングを進行
新規案件のパイプライン増加



新規事業のBtoBソリューション(異業種)です。

セグメントとして決算短信でも個別に業績を開示しておりますのでそちらの数字を左側に記載しております。まず、売上高・営業利益は四半期ごとに着実に積み上げ、売上収益貢献をしております。グループジョインをしたことでさらにアップサイドを中期的に作っていけるように仕込みを進めているところでございます。

また中核メンバーの採用が順調に進んでおり、着実に組織強化が進行できています。新たにジョインしたメンバーのこれまでの経験や知見、コネクションを活用してソーシング先の拡大もできております。当社として開発リソース側の協業をしっかりと行っていくことで、クライアント様に対して様々なソリューションの提供の幅を広げてまいりたいと思っております。第1四半期から着実に進展しておりますので、今後も注力してまいります。

その他の新規領域においても、
アライアンス強化やタイトル開発などを着実に進行

BtoBソリューション(ゲーム)

アライアンス先との取組が加速

アライアンス

- ゲームクリエイターズギルド社(GCG社)と資本業務提携
- 当社メンバーが他社プロジェクトで活躍できる機会を創出

体制強化

- GCG社のゲーム会社への人材派遣マッチング力と共に他社のゲーム開発を支援可能な体制に整備

初期開発

タイトル開発は計画通りに進捗



新規事業のその他の領域です。

この第2四半期は、まだそこまで大きな進捗がございませんが、トピックとして取り上げたいと思います。BtoBソリューション(ゲーム)は、既に提携をしているゲームクリエイターズギルド社と資本業務提携を発表いたしました。当社メンバーがゲーム会社様に対してあらゆる角度から様々なかたちでものづくりや、運営に貢献していくということを同社との提供を礎に拡張してまいりたいと考えております。

初期開発は3本がパイプラインに入っております。タイトル開発は計画通りに進捗しており、引き続き注力してまいりたいと考えております。

ご清聴ありがとうございました



ご質問はQ&Aから説明会中隨時お受けしております。 18

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>