



MYNET

2018年12月期
第1四半期 決算説明会

株式会社マイネット

証券コード：3928

第1四半期ハイライト(経営)

業績

インシデントの影響により、
前年同期比及び前四半期比で減収減益の赤字

財務

グラニのゲーム事業の買収資金や運転資金として、
19.5億円の私募債を発行

組織

4/1付でゲームサービス事業会社4社を合併。
経営資源を集結させ、更なる成長へ

第1四半期ハイライト(事業)

仕入

仕入は行わず、1タイトルがエンディング。
3月現在の運営タイトル数は35

サービス 運営

当社グループサーバーに対して不正アクセスがあり、
クルーズから買収した13タイトルがサービス停止

GSアセット

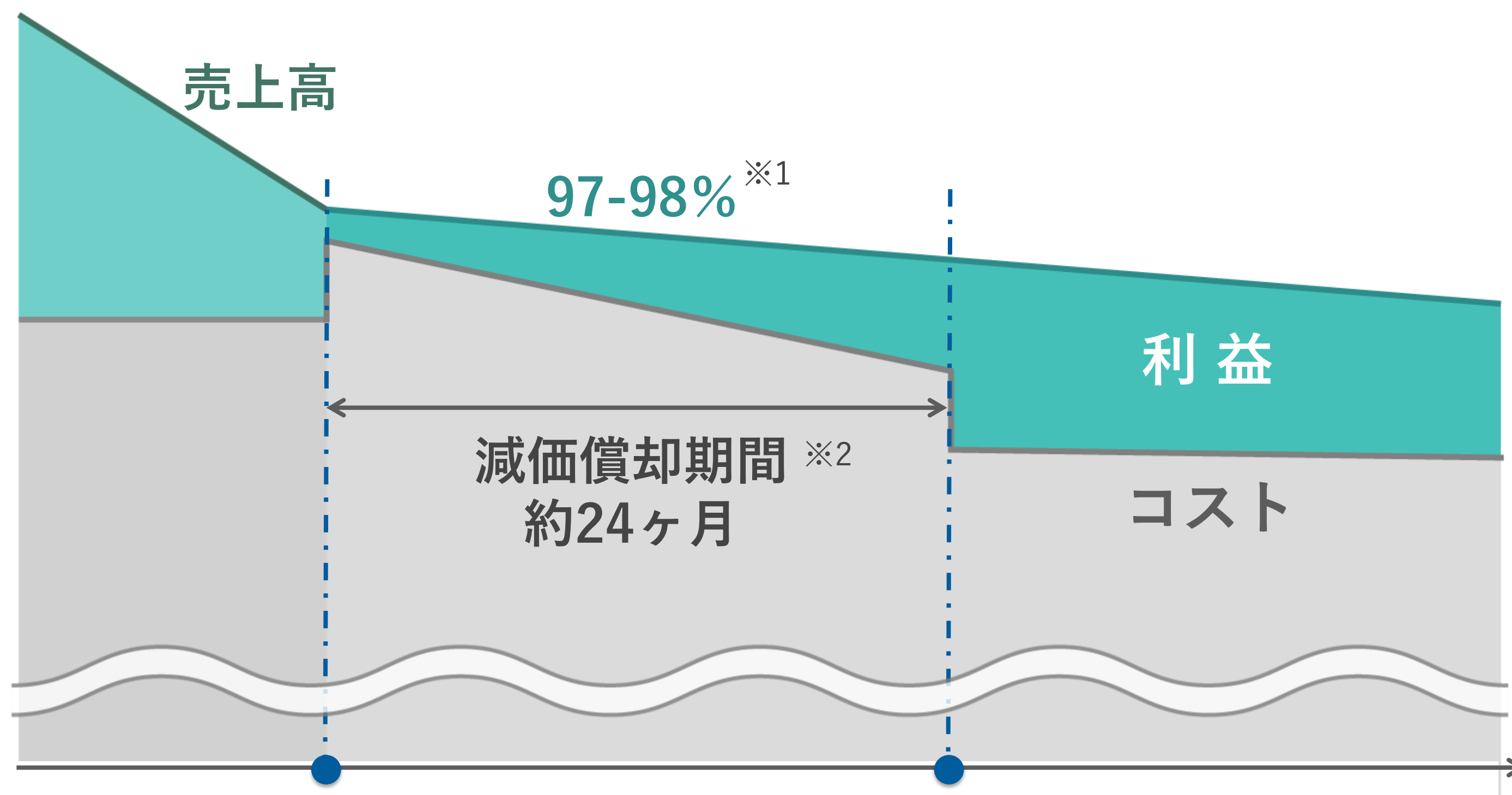
商品(アセット)数、タイトルへの導入率が
着々と拡大

1. 決算概要

2. 事業戦略と進捗

タイトル毎の業績推移イメージ

仕入れたタイトルの売上高は逓減を緩やかに。
コストは徐々に削減し、長期的に利益を創出



※1 月次での逓減率を表わしています。

※2 買取ったタイトルは資産計上を行い、約24ヶ月で定額償却します。

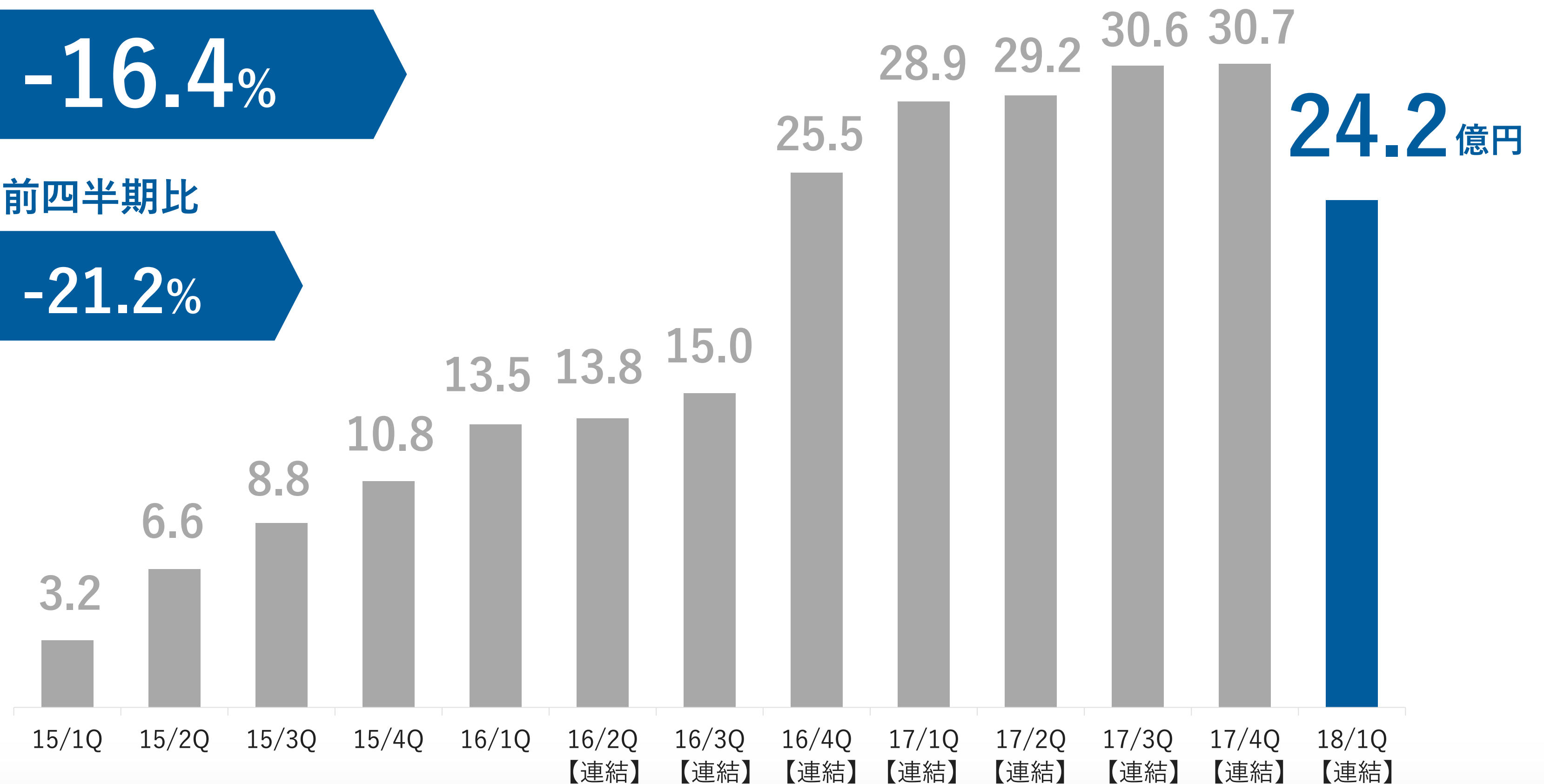
13タイトルがサービス停止し、一過性の大幅減収

前年同期比

-16.4%

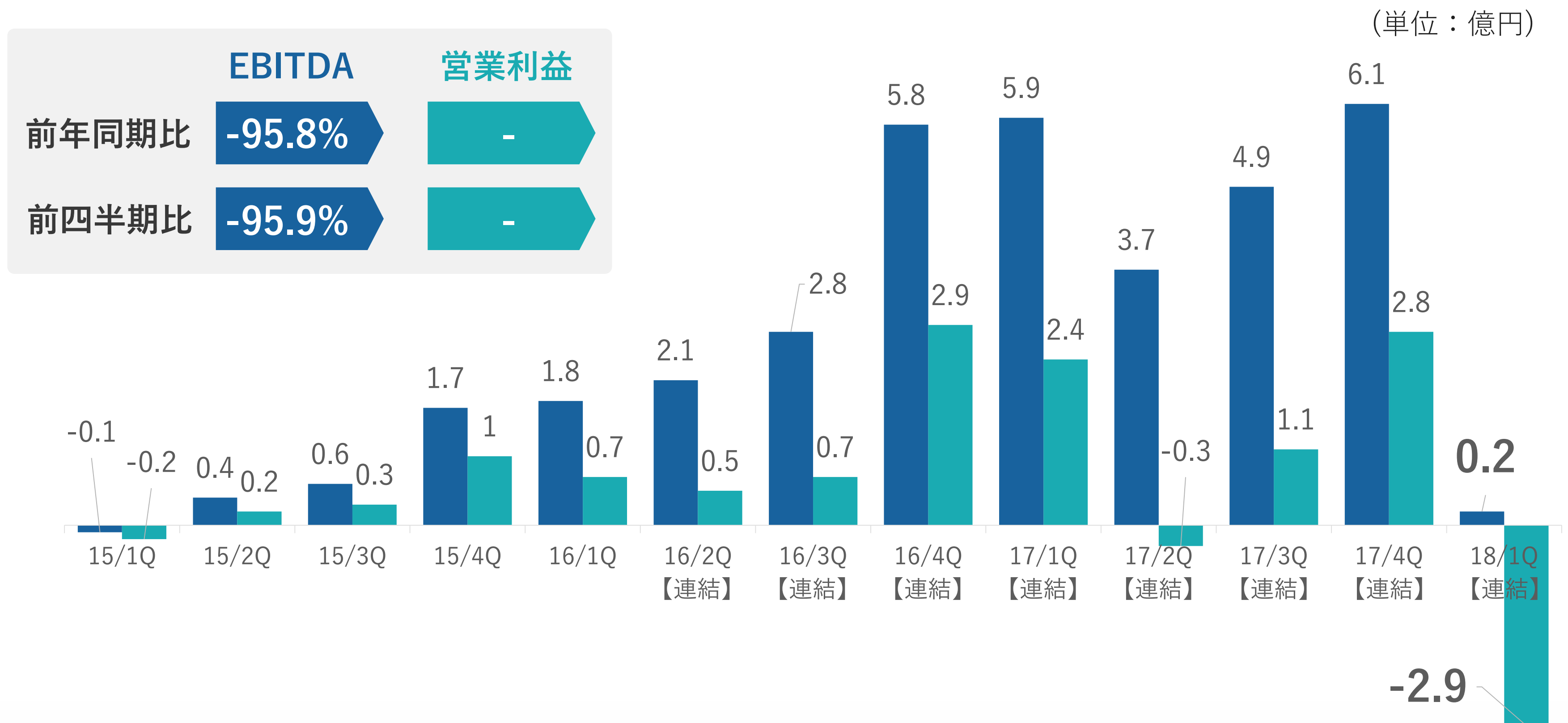
前四半期比

-21.2%

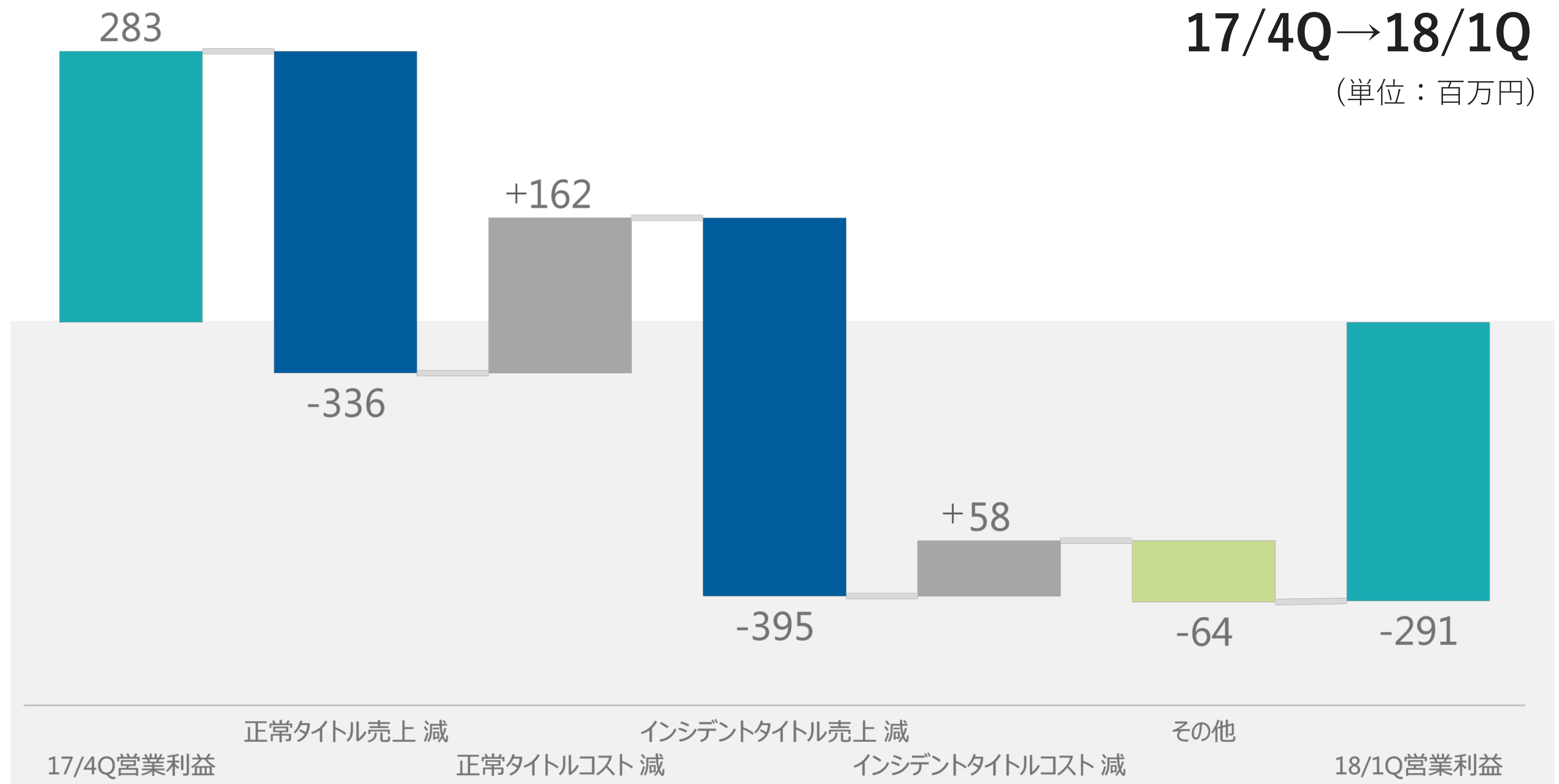


EBITDA・営業利益推移(四半期)

インシデント影響あってもEBITDAは黒字を達成。
当社ビジネスモデルのキャッシュフロー創出力を証明



4Qの季節要因の反動とインシデント影響により大幅減



※ 売上は変動費を抜いた正味売上で算出、コストは固定費のみで算出しています。

損益計算書(四半期)

のれんの減損や繰延税金資産の取崩しにより、
当期純利益は大幅赤字

単位：百万円	【連結】 18/1Q	【連結】 17/1Q	前年同期比	【連結】 17/4Q	前四半期比
売上高	2,421	2,898	-16.4%	3,073	-21.2%
売上総利益	802	1,223	-34.4%	1,279	-37.2%
販売管理費	1,093	976	12.0%	995	+9.8%
EBITDA	24	598	-95.8%	615	-95.8%
EBITDAマージン	1.0%	20.6%	-19.6%	20.0%	-19.0pt
営業利益	-291	247	-	283	-
営業利益率	-	8.5%	-	9.2%	-
経常利益	-319	233	-	255	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-3,287	98	-	146	-

費用推移(四半期)

純粋な変動費であるPF使用料以外は一時的に売上比増

単位：百万円 下段は売上比	【連結】 17/1Q	【連結】 17/2Q	【連結】 17/3Q	【連結】 17/4Q	【連結】 18/1Q
PF使用料	791 27.3%	855 29.2%	887 28.9%	827 26.9%	632 26.1%
サーバー費用	126 4.3%	129 4.4%	129 4.2%	136 4.4%	126 5.2%
外注費	371 12.8%	506 17.3%	462 15.1%	423 13.7%	444 18.3%
減価償却費	230 7.9%	292 9.9%	258 8.4%	213 6.9%	197 8.1%
のれん償却	120 4.1%	120 4.1%	118 3.8%	118 3.8%	118 4.9%
人件費・採用費	652 22.5%	679 23.2%	685 22.3%	704 22.9%	736 30.4%
オフィス費用	72 2.5%	74 2.5%	78 2.5%	83 2.7%	80 3.3%
広告宣伝費	66 2.2%	76 2.6%	65 2.1%	65 2.1%	42 1.7%
その他	217 7.5%	224 7.6%	261 8.5%	218 7.1%	333 13.7%

貸借対照表(四半期)

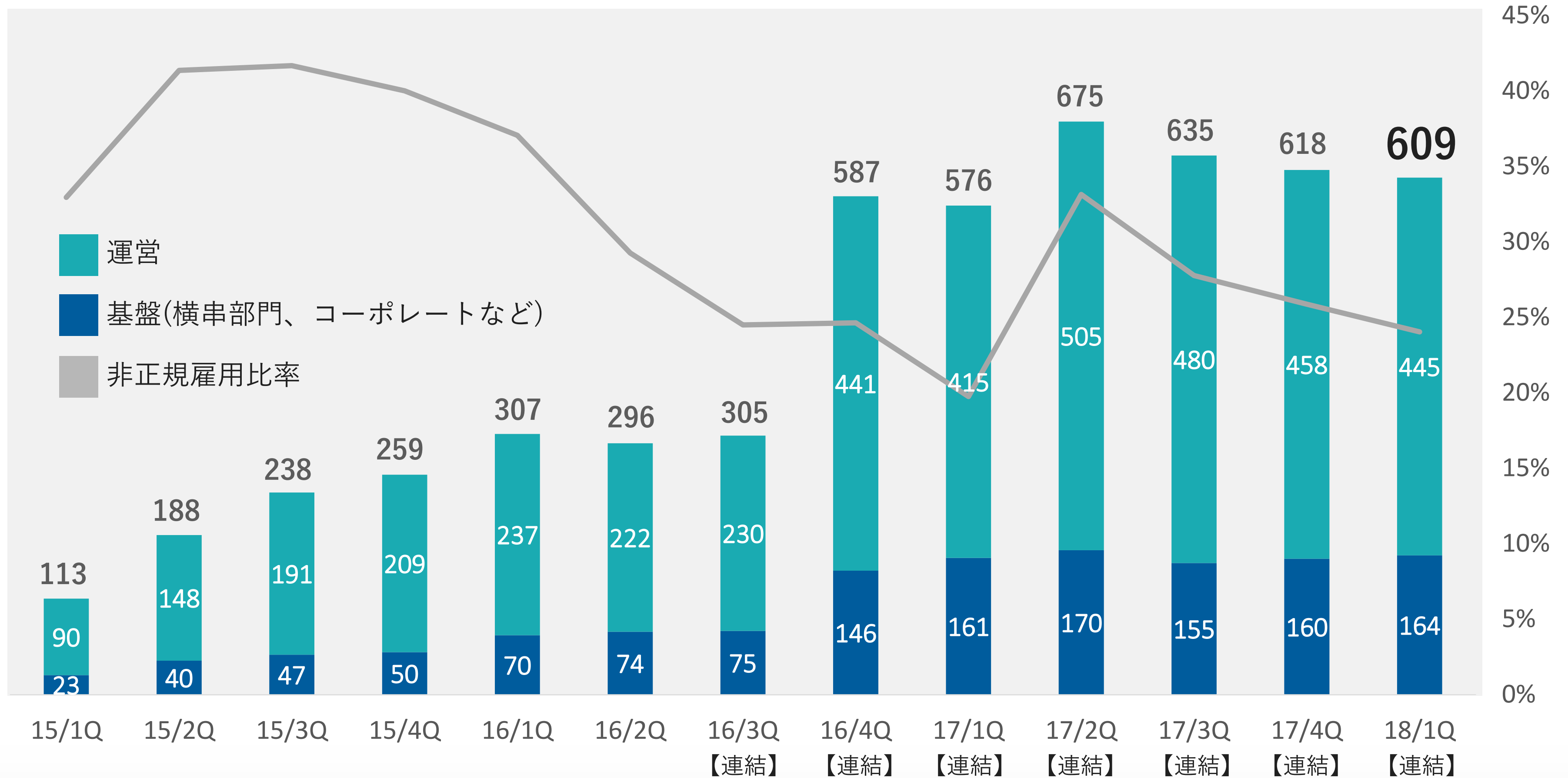
4月に実施したM&Aの資金などに充当するため、
19.5億円の私募債を発行し、現預金増

単位：百万円	【連結】 18/1Q	【連結】 17/1Q	前年同期比	【連結】 17/4Q	前四半期比
流動資産	6,123	5,152	18.8%	4,375	+39.9%
現金及び預金	4,333	3,124	38.6%	2,292	+89.0
固定資産	1,386	4,531	-69.4%	4,119	-66.3%
総資産	7,510	9,683	-22.4%	8,495	-11.6%
流動負債	2,559	2,512	+1.8%	1,538	66.3%
固定負債	1,367	277	+392.7%	116	+1,078.9%
純資産	3,582	6,893	-48.0%	6,841	-47.6%
資本金	2,981	2,953	+0.9%	2,970	+0.3%
自己資本比率	47.5%	71.1%	-23.6pt	80.4%	-32.9pt

従業員数推移(四半期)

運営人員はタイトル本数に応じ適正化

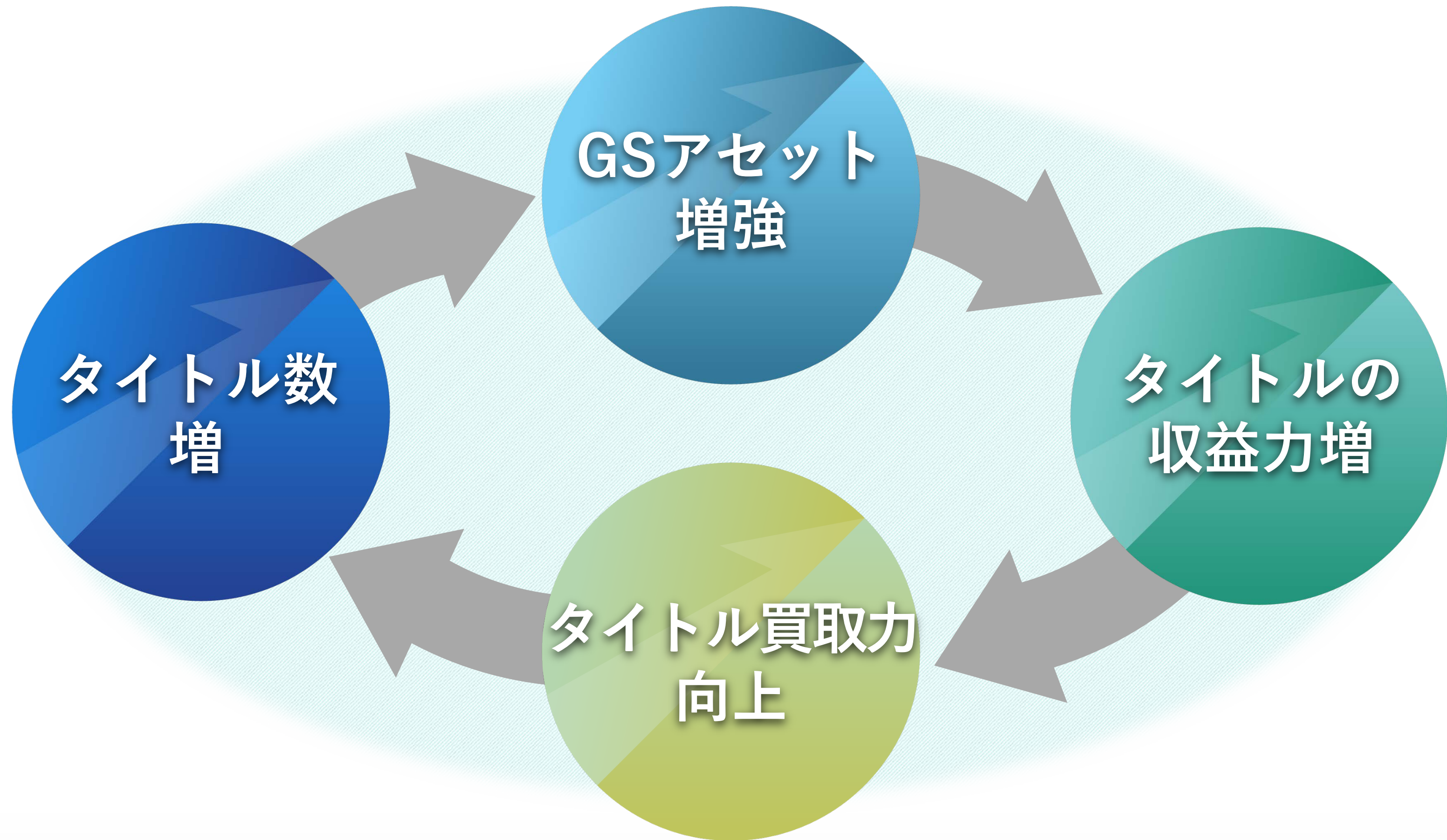
(非正規雇用なども含む 単位:人)



1. 決算概要

2. 事業戦略と進捗

タイトルを積み上げるほど強化される成長ループ



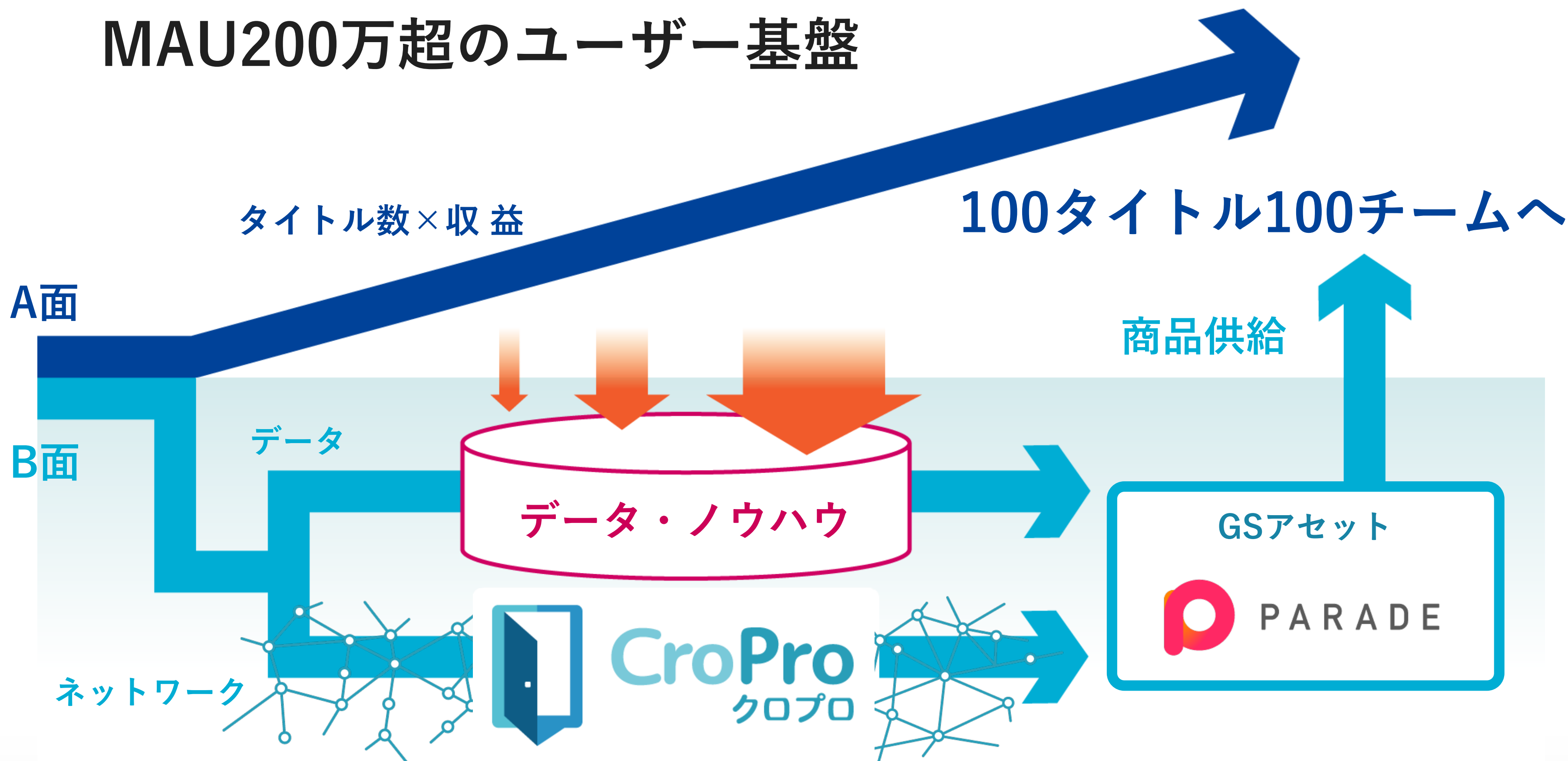
収益成長

100タイトル100チームへ

データ蓄積・ネットワーク拡大

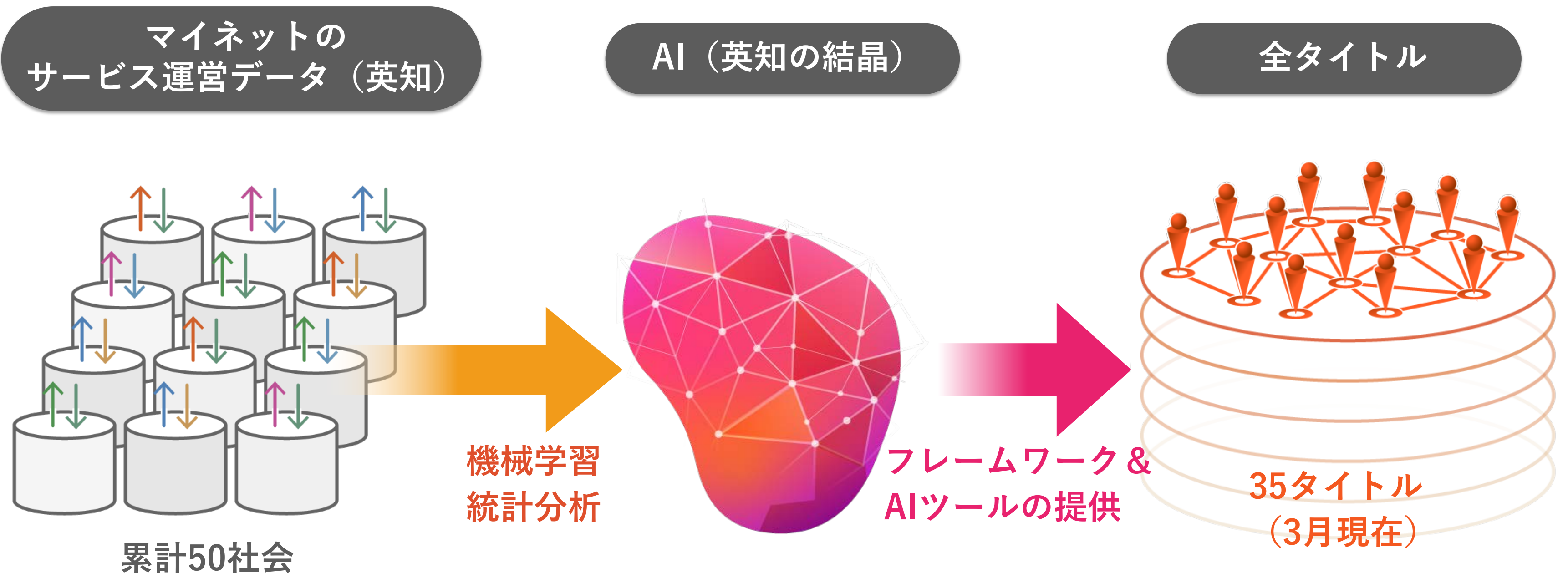
100タイトル100チームがもたらすもの

タイトル積み上げが「収益」と「アセット構築」の循環を形成。業界最大規模のデータ蓄積とMAU200万超のユーザー基盤



データドリブンの飽くなき推進

蓄積したデータ・ナレッジから
再現性あるフレームワークやAIツールを開発し、
全タイトルへ横展開・収益貢献



仕入の進捗

タイトル仕入とエンディング

1Qのタイトル仕入はなかったが、 大型タイトル含む3タイトルの仕入の契約を締結

運営タイトル数推移

35 タイトル運営※
(3月現在)



1Qの仕入とエンディング

仕入 0タイトル

エンディング 1タイトル

2月 モバダビ

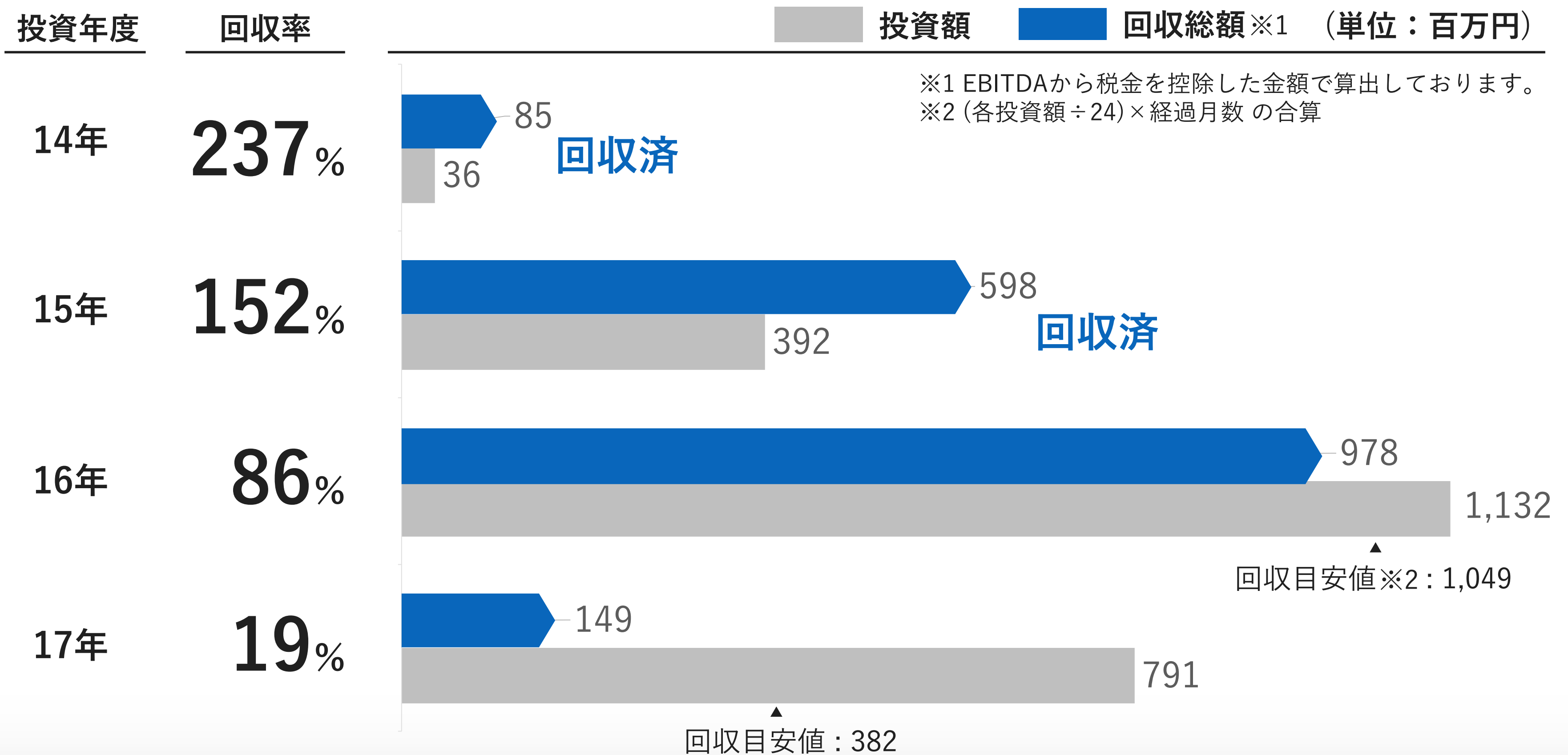
2Q以降に確定している仕入

4月 「神獄のヴァルハラゲート」
「黒騎士と白の魔王」
「非公開タイトル」

※ 四半期最終月にエンディングを行ったタイトルは翌四半期で運営タイトル数から減少させております。

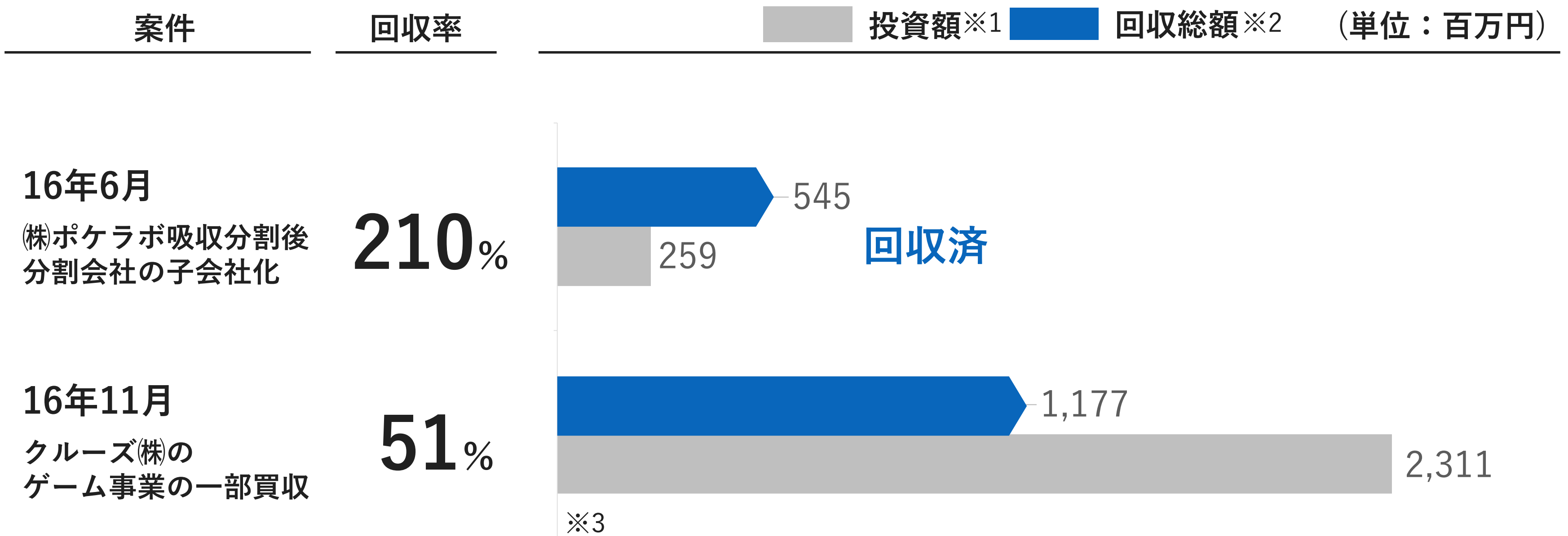
投資回収の実績(タイトル買取)

14・15年仕入分は投資額を既に全額回収。
基準の24ヶ月経過後も企業価値向上に貢献



投資回収の実績(企業買収)

ポケラボ案件は想定以上の早さで全額回収を達成。
クルーズ案件の回収も着実に進行



※1 のれんに「ドラゴンタクティクス」及び「ミリオンアーサーエクスタシス」を協業からステップ買収した際の買収金額を含めて算出しております。

※2 EBITDAから税金を控除した金額で算出しております。

※3 回収目安値について、投資時のシミュレーションから経済条件の変更（協業からのステップ買収や、リスタートタイトルの海外ローンチなどによる収益性の増加や取得価額の価額修正）や既存タイトルの増減があるため、実績値のみを記載しております。

新規事業

Active Sonarを中心に積極投資を継続。
スマートフォンゲームのマーケティングにおける
新しい常識を創出



次の新規事業創出へ

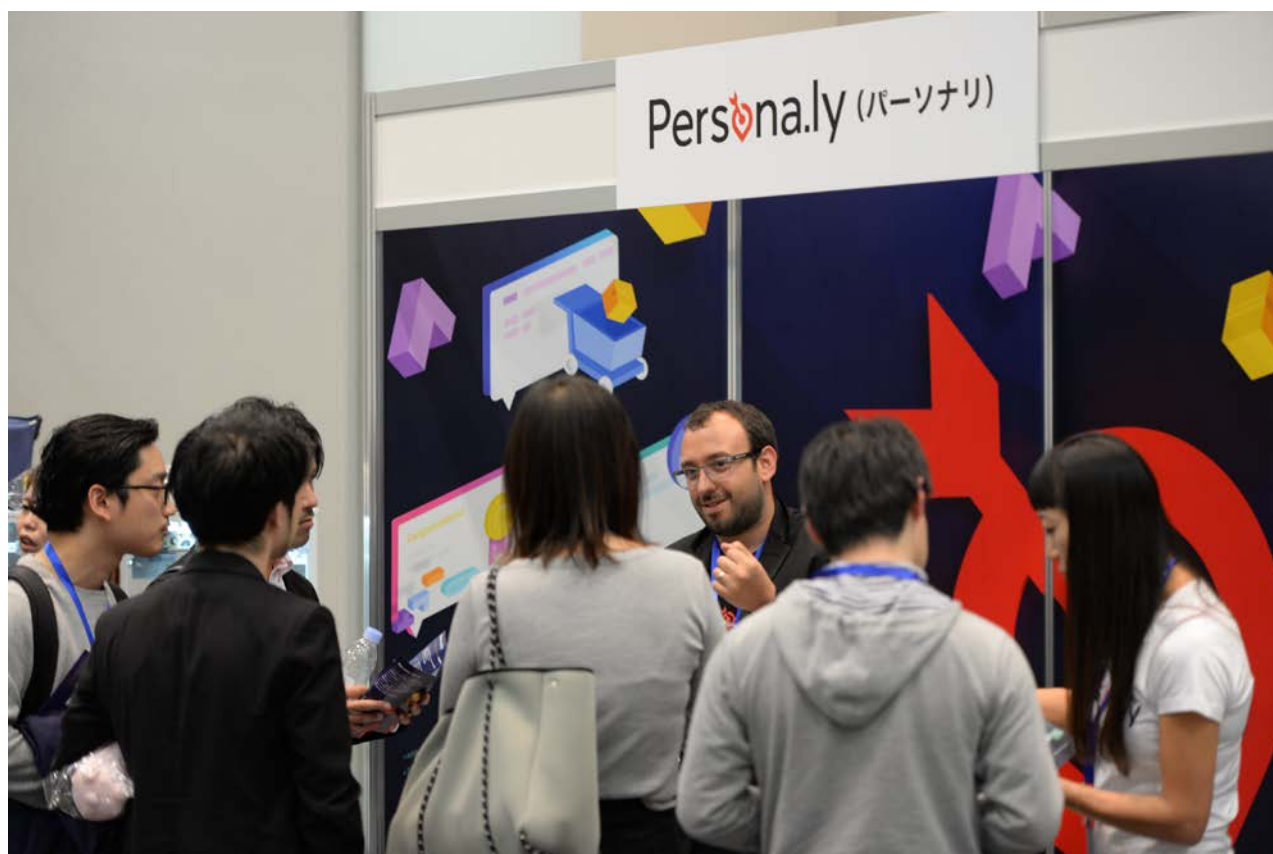
2018年12月期

Active Sonar

広告情報の一元管理をはじめとした
スマートフォンゲーム企業向け
マーケティングソリューション

Next Marketing Summit 2018の成功

参加者数は前回よりも大幅に増加、利益化も実現



Next Marketing Summitとは


Next Marketing Summitは、スマートフォンゲーム業界の第一線で活躍するマーケッターや広告代理店、広告メディア関係者によるセッション、交流を目的とした国内最大級のイベント。

第2回を2018年4月19日にベルサール渋谷にて開催。前回よりもセッション数を増やし、各分野で著名な37名のスピーカー・モデレーターを招待し、900名を超える参加者を集め開催。



領域No.1の成長事業を
複数持つメガベンチャーへ

100年成長



ご清聴ありがとうございました

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」(forward-looking statements)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。そ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。

參考資料

会社概要

社名	株式会社マイネット	資本金	29億8,158万円
設立	2006年6月	従業員数	609名（2018年3月現在）
事業領域	ゲームサービス事業	所在地	東京都港区北青山2-11-3 A-PLACE青山

役名	氏名	生年月	主な職歴
代表取締役社長	上原 仁	昭和49年11月	日本電信電話株式会社、NTTレゾナント
取締役 副社長	嶺井 政人	昭和59年9月	モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社
取締役 コーポレート本部長	村兼 躍	昭和40年10月	クレディ・スイス証券株式会社
社外取締役	和田 洋一	昭和34年5月	スクウェア・エニックス・ホールディングス 代表取締役社長

ほか監査等委員である取締役4名

企業理念

「会いたいときに会いたい人になれる社会の実現」

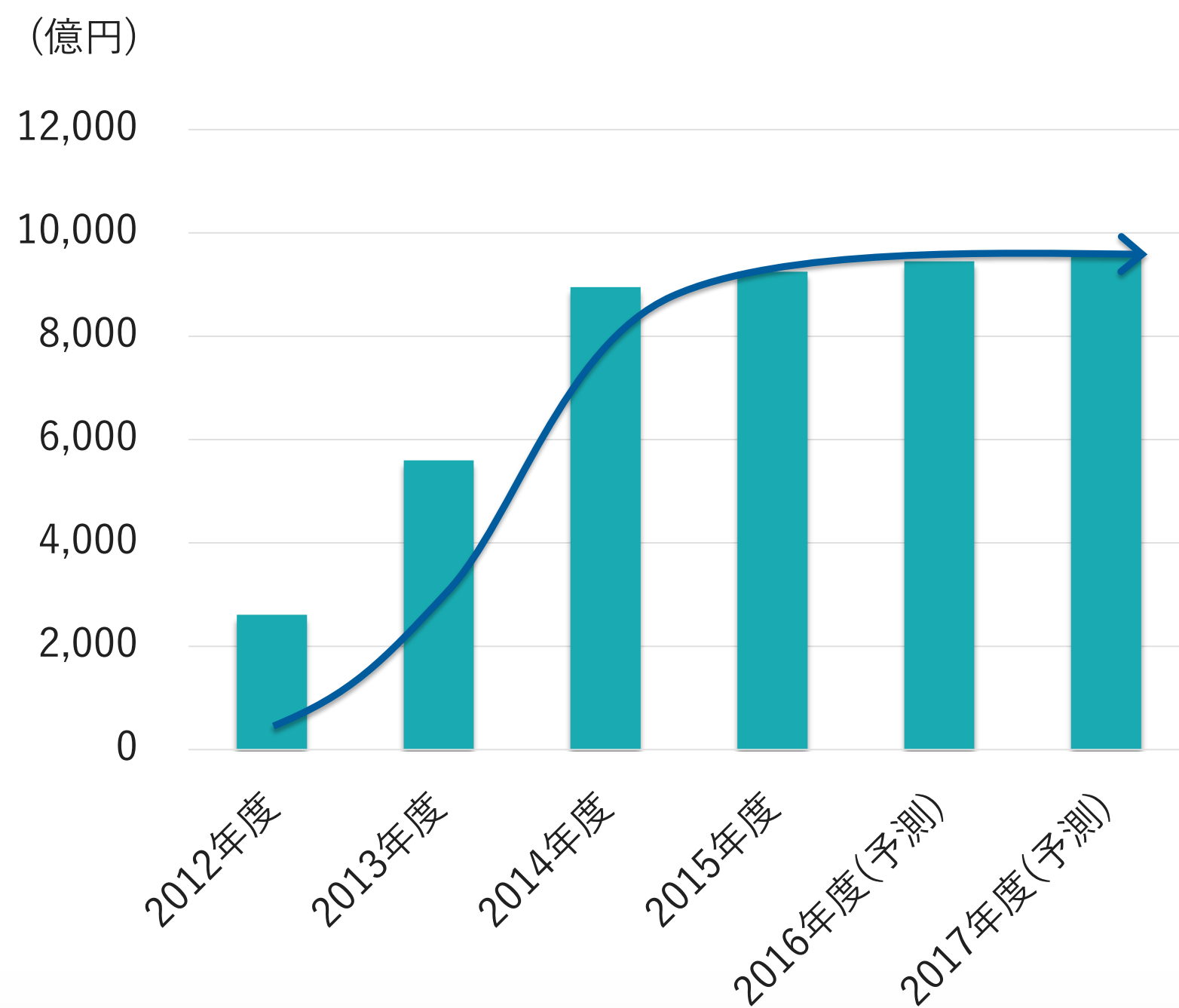
経営ビジョン

人と人をつなげる「オンラインサービスの100年企業」



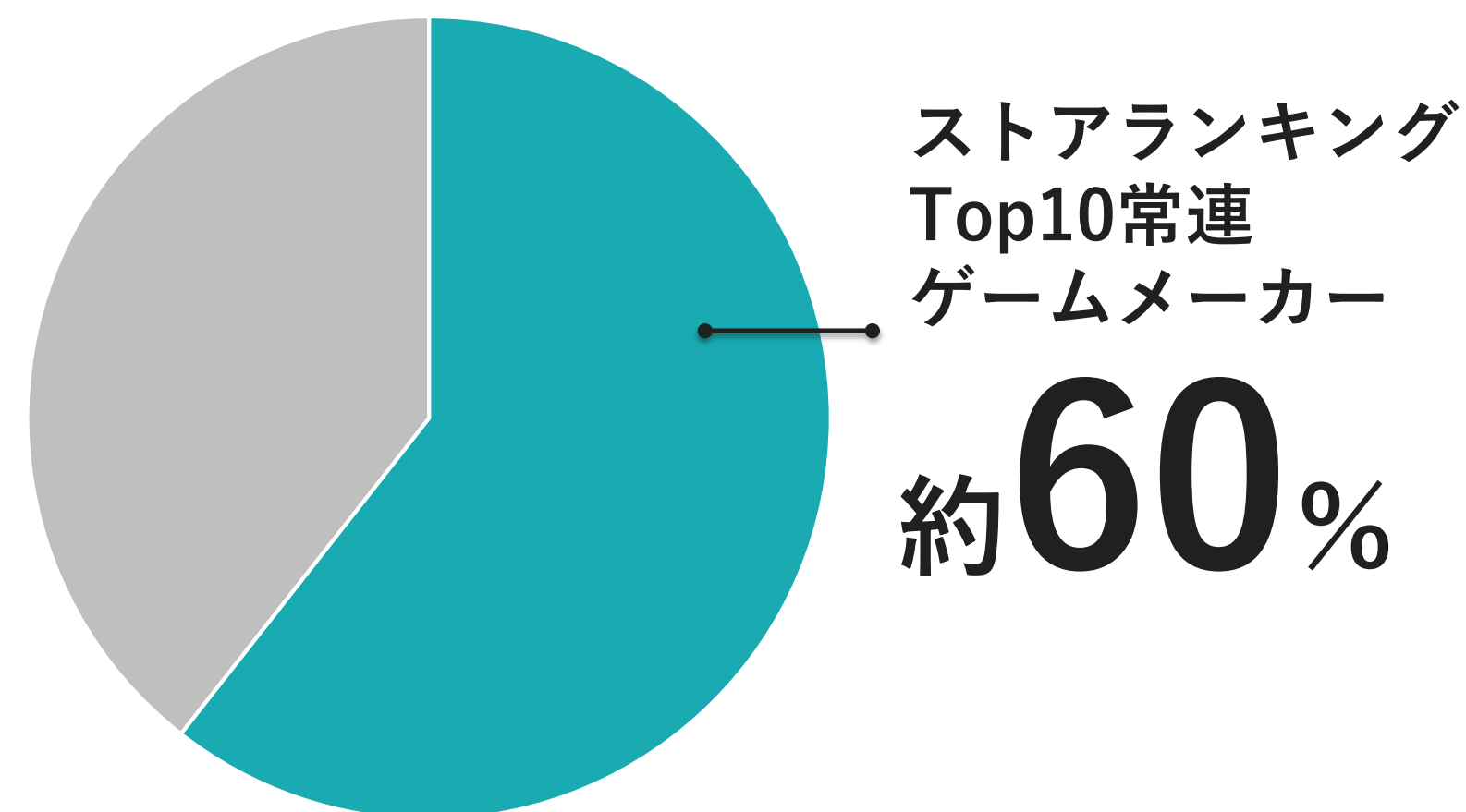
市場の成熟化による経営効率化ニーズが顕在化。 寡占化の進行も伴い、タイトル卸が進行

国内スマートフォンゲーム市場規模推移と予測

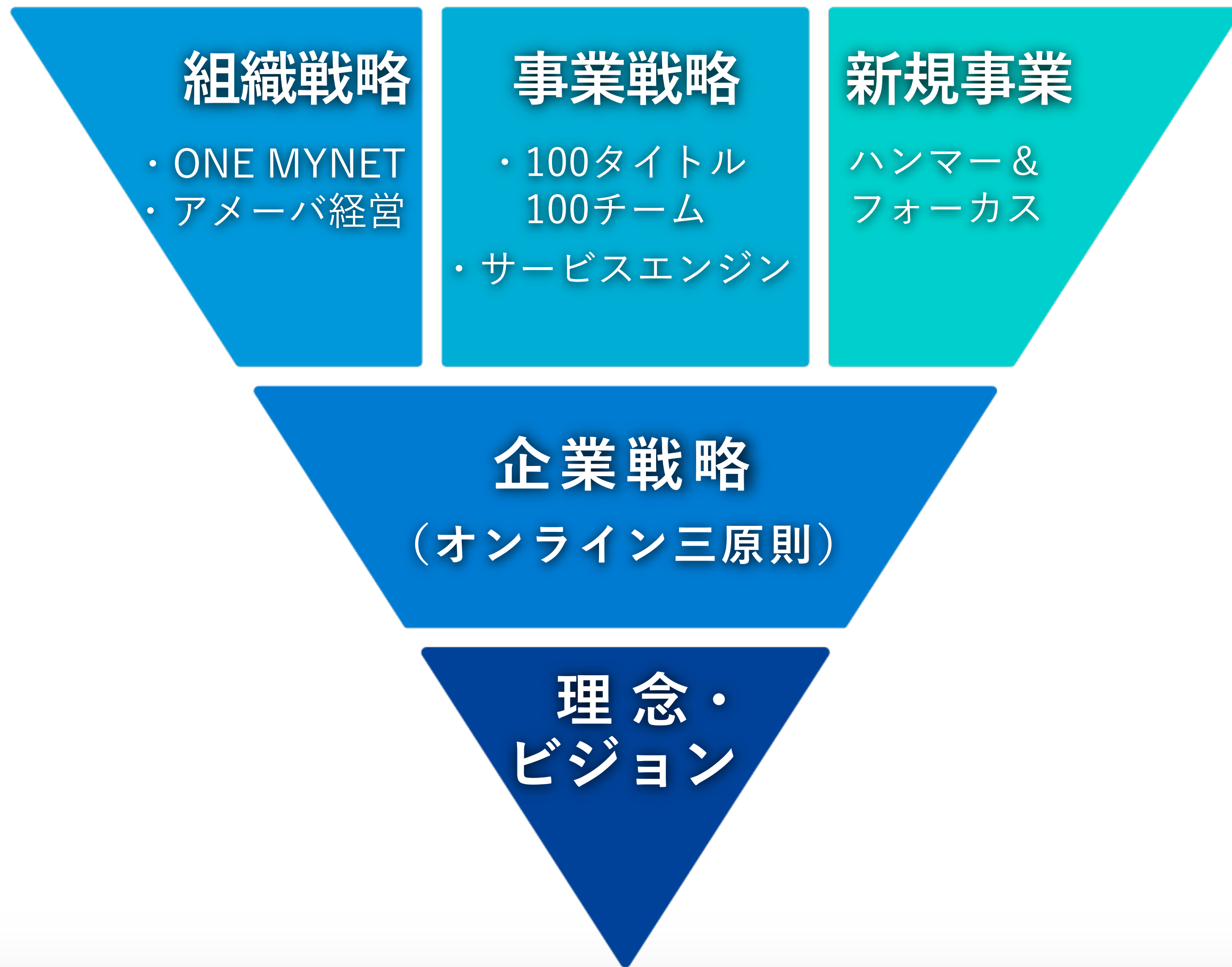


出所：矢野経済研究所

国内スマートフォンゲーム市場構成比



出所：App Annieより当社調べ



経営理念

「会いたいときに会いたい人に
会える社会の実現」

経営ビジョン

「オンラインサービスの100年企業」

マイネットグループは、不可逆に進む世界のオンライン化の先端で
人と人とを結び付けるサービスを提供し続ける
「オンラインサービスの100年企業」です

オンライン化社会の3原則に則った事業・組織を創出

Open Architecture

情報やシステムの設計・仕様を公開し、誰もがオープンにつながる構造を担保すること。例：当社の運営移管はあらゆるプログラミング言語やゲームタイプに対応できる

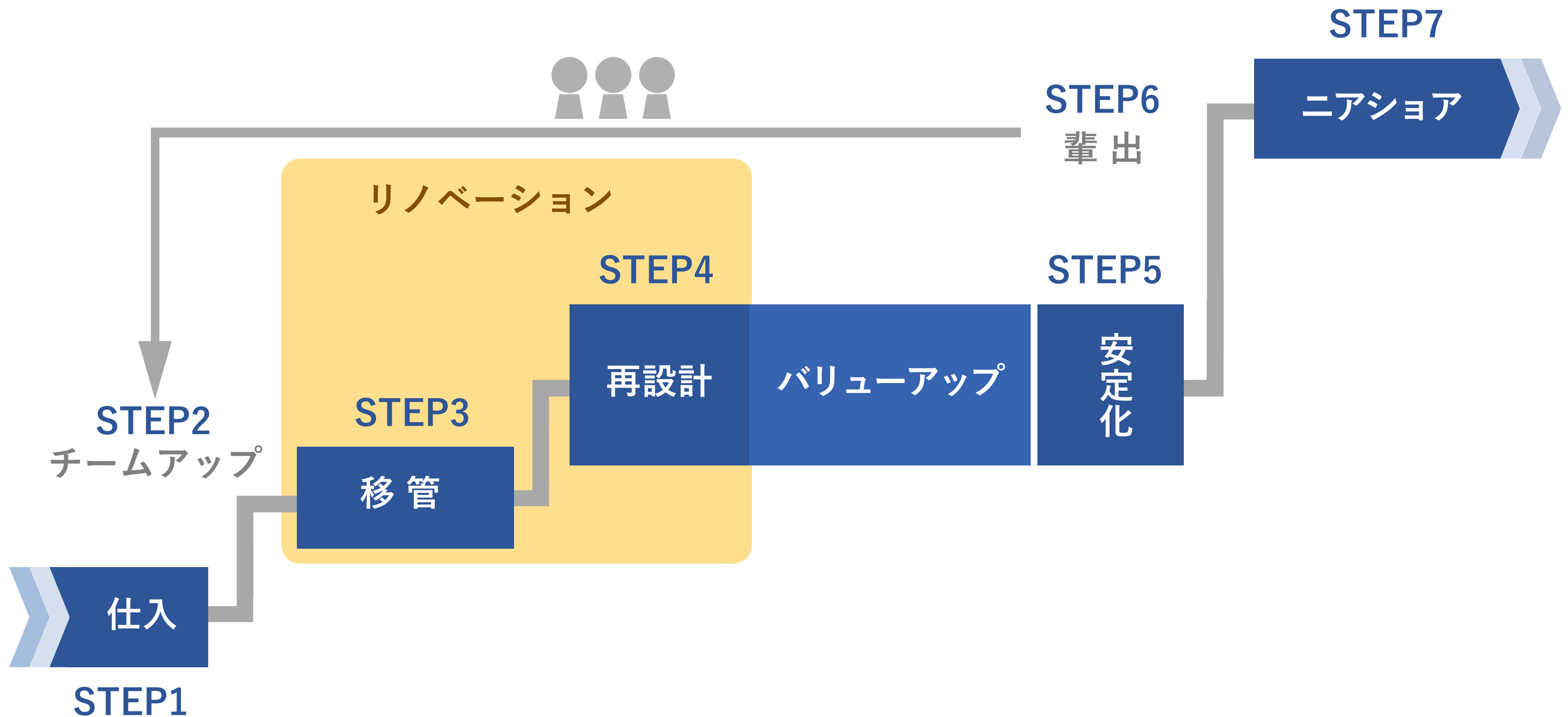
Network Effect

参加者が増えれば増えるほどネットワークの価値が高まる構造を担保すること。例：当社のCroProは参加企業が増えるほど集客量が増え、そこに当社は最大数のタイトルを投入して価値を享受する

Data is King

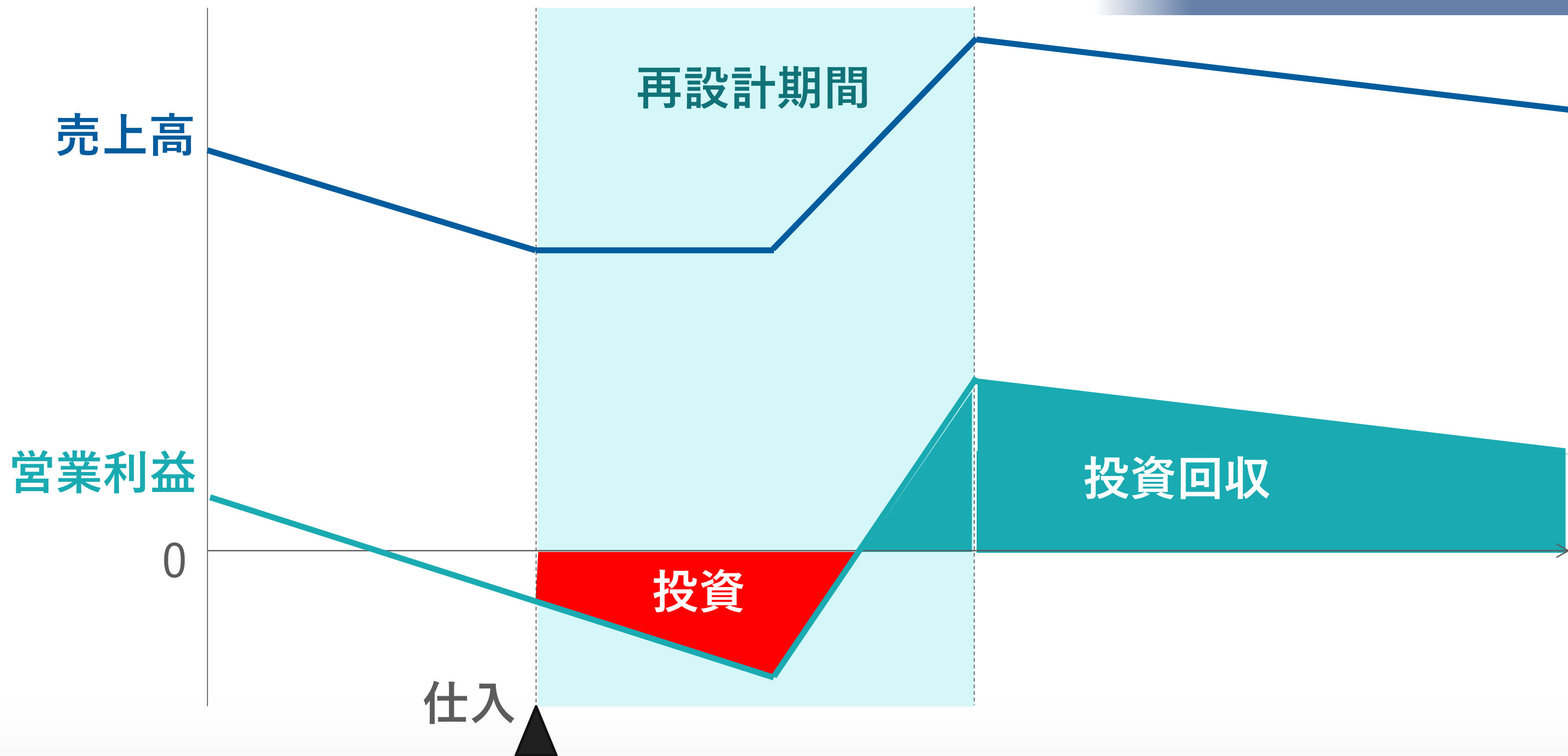
オンライン社会はデータの保有こそが競争力。領域の濃密なデータを自動蓄積する構造を担保すること。例：当社のゲームサービス事業は最大タイトル数のユーザー行動データを蓄積活用している

7ステップで高付加価値化と長期利益化を実現



回復余地のある赤字タイトルを積極仕入。
強みのリノベーション力で利益化を図る

再設計型の収益イメージ



2018年 重点施策：グローバル

海外進出するメーカーの動きが加速。
サービス構築から当社が担い、海外ローンチ

海外売上実績



LEGEND
OF
MONSTERS



非公開
タイトル

etc.



「From **Tokyo to Global Market**」

17/4Q海外売上高比率

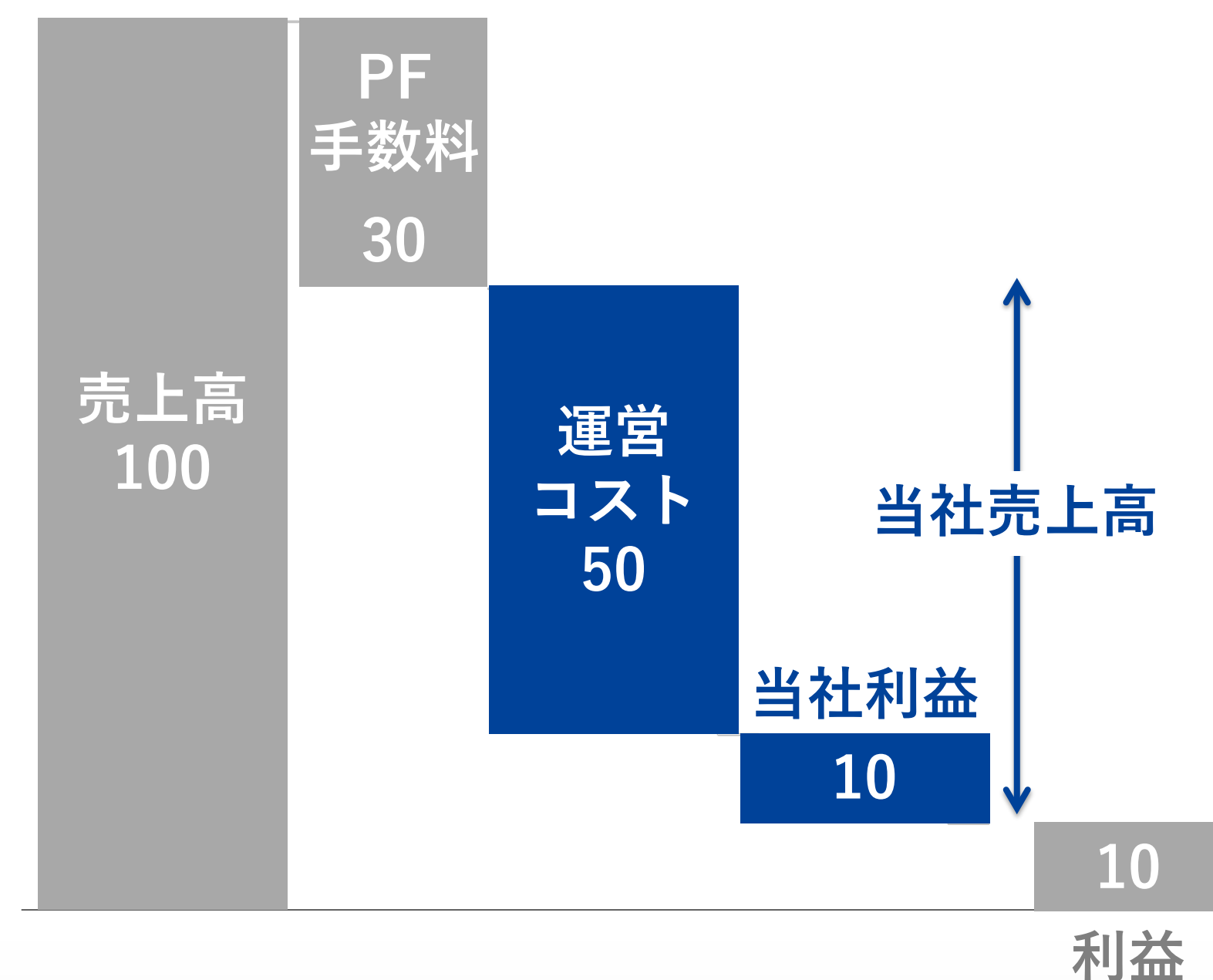
20%

大型タイトル、再設計型、海外ローンチなど 高リスクの案件をプロフィットシェアでヘッジ

プロフィットシェアとは

- パブリッシャーはメーカーのまま、当社が運営を主導
- タイトルの営業利益を当社とメーカーで折半
- 減損リスクを低減した上でのタイトル仕入を可能とする

メーカーとの利益分配イメージ



用語集

ゲームサービス

オンラインゲームにおける運営フェーズの提供サービスを指す。マイネットグループではゲームメーカーが制作したスマートフォンゲームを買取や協業により仕入れ、独自のノウハウでバリューアップした後に長期サービス運営を行うゲームサービス事業を展開。

PARADE

マイネットグループが展開するゲームサービスレーベル(ブランド)。
「長く、ワクワクする空間を提供する」ことを目指す。

GSアセット (Game Service Asset)

タイトルを積み重ねることで得られるデータ・ナレッジや集客ネットワークをアセットとして集約。
タイトルに適用することで収益力が向上する。

ex.自動化ツール/分析フレームワーク/AIツール/売上ナレッジ/キャラアセット/集客手段

エンディング

マイネットグループではサービス終了をゲームのクローズではなくエンディングととらえ、ユーザーが最後まで楽しめて納得感のある最後を提供する。

用語集

ニアショア

運営コストが低い国内のゲーム事業者にマイネットグループがバリューアップしたゲームタイトルを移管し、1タイトル当たりの営業利益を向上させる。

改修・安定型

運営開発フェーズにある改修型は、継続的にアップデートやコラボを行い売上規模をキープする。安定運営以降の安定型は、グロス規模は小さいが、安定して利益を創出することが出来る。

再設計型

利益成長の潜在力は高いが低迷しているタイトルを買取り、当社の再設計ノウハウでゲーム構造に手を入れ収益回復させる。

BPR (Business Process Re-engineering)

業務を分析・分解し、工数と得られる成果に基づいてフローを見直すことで生産性を高める。

ゲームサイクル

ユーザーがゲーム内でやりたいことを楽しく、心地よく実現するための構造。

相互送客

「CroPro」を活用したゲーム間コラボレーションを行い、ユーザーを相互送客する。

用語集

スマート化・自動化

ツールの開発・導入によって業務の自動化を行うことで定常的にかかる人的工数を減らす。

イラスト共用

マイネットグループのゲームタイトルで制作してきたイラストをタイトル間で共用して、利用することでコスト削減を行うことができる。

CroPro(クロプロ)

マイネットグループ独自の相互送客ネットワーク。

ゲーム内で相互にバナーを設置したり、ゲーム間コラボを実施することで、ユーザーを相互に送客する。

AI(Artificial Intelligence)

人工知能。人間の脳が行っている知的な作業をコンピュータで模倣したソフトウェアやシステムの総称。

IP(Intellectual Property)タイトル

漫画やアニメ、ゲームなどの著作権を利用したタイトル。

PF(Platform)

ソフトウェアが動作するための基盤のこと。

App Store、Google Play、GREE、Mobageなどがある。