



2024年12月期 決算説明資料

株式会社マイネット（3928）

2024年11月12日 第3四半期

Agenda

- 1 Q3 事業報告
- 2 Q3 トピックス
- 3 補足資料

上期に続きQ3業績も好調に推移

- ・ Q3累計の営業利益は前年同期比**+374%増**の385百万円
- ・ 既存/新規両事業共に期末までの各種施策効果を現時点で見積もることは困難であるため、業績予想は精査完了後に開示予定

セカンダリー事業は引き続き好調

- ・ Q3営業利益は前年同期比**+232%増**の254百万円
- ・ 新規獲得については、ゲーム市場の市況変化を受け案件が大型化傾向

新規事業の収益化に向けて投資継続

- ・ 「B.LEAGUE #LIVE」新シーズン版をリリース。過去最高の集客を記録
- ・ BtoBソリューション(異業種)は堅調。AIスペシャリスト参画によりプロダクト開発体制を強化

1

Q3 事業報告

営業利益は前年同期比+374%増の385百万円

単位:百万円	2023 Q3累計	2024 Q3累計	増減額	増減率
売上高	6,630	6,693	+62	+0.9%
営業利益	81	385	+304	+374.4%
経常利益	73	350	+277	+378.8%
最終利益	117	319	+202	+172.2%

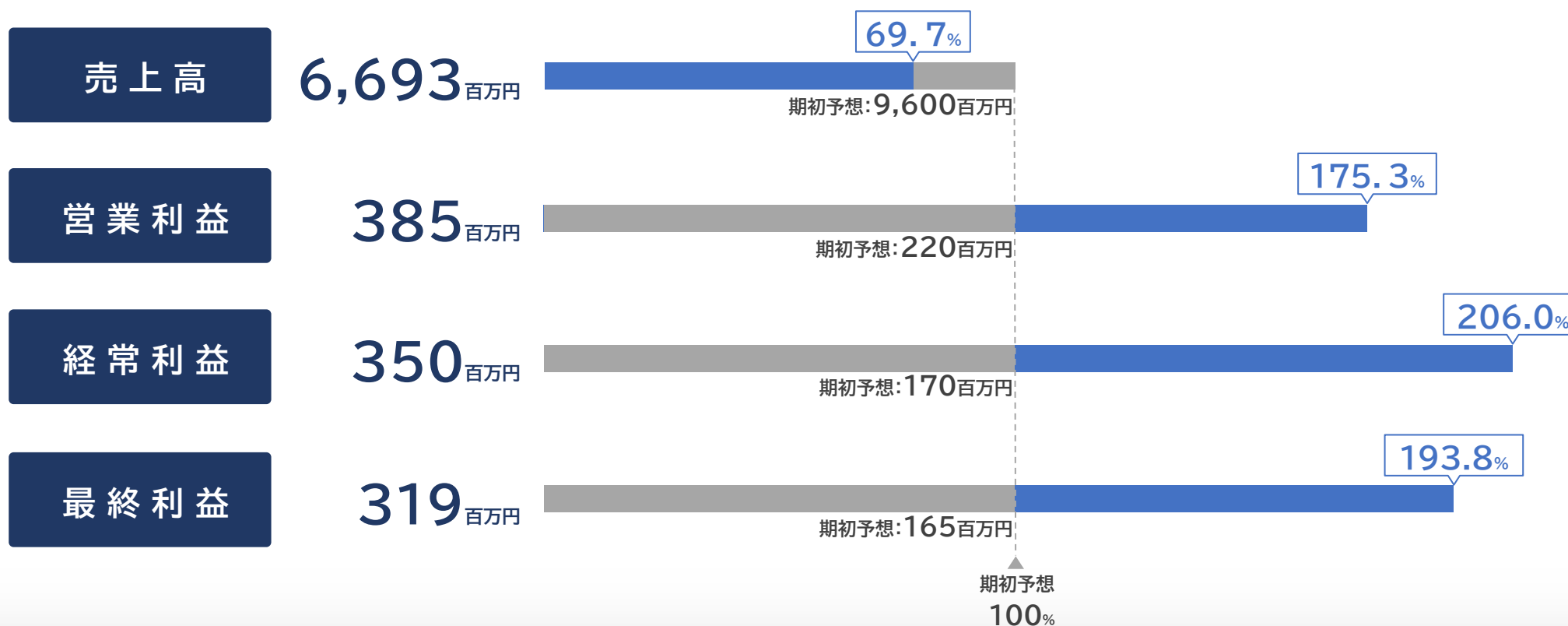
通期業績予想に対する進捗

段階利益は開示値を超過しているものの、通期業績予想は据え置き
既存/新規両事業共に期末までの各種施策効果が見えた段階で修正開示を予定

単位:百万円	10/10 上方修正	2024 Q3累計	差異	差異率
売上高	9,600	6,693	△2, 907	△30.3%
営業利益	360	385	+25	+7.2%
経常利益	335	350	+15	+4.6%
最終利益	290	319	+29	+10.2%

期初予想に対する進捗

各段階利益は期初予想から大きく超過達成した状態で推移
売上高は若干の遅れが発生するも堅調に推移

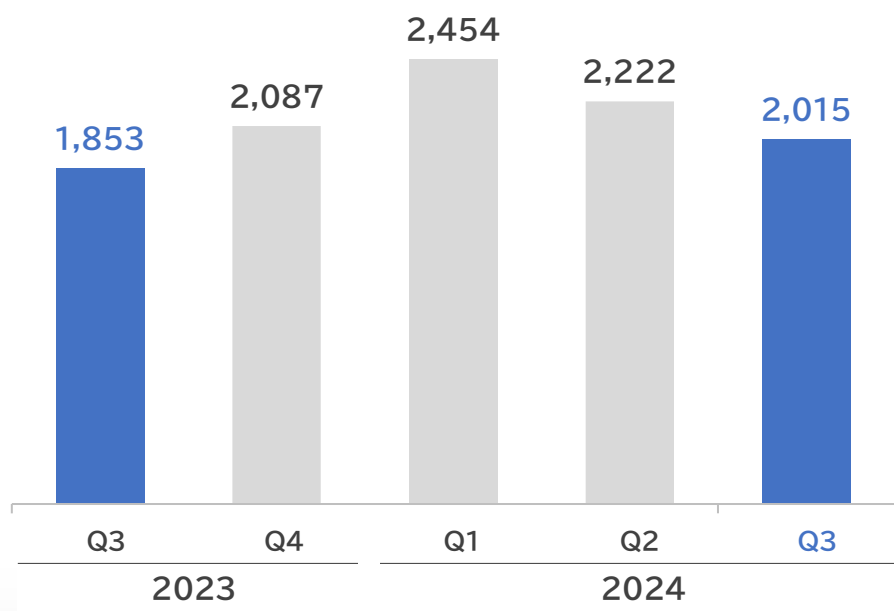


四半期別 売上高・営業利益

セカンダリー事業・新規事業ともに売上高をけん引し前年同期比増
営業利益はQ2比で減少も、前年同期比では大幅に改善

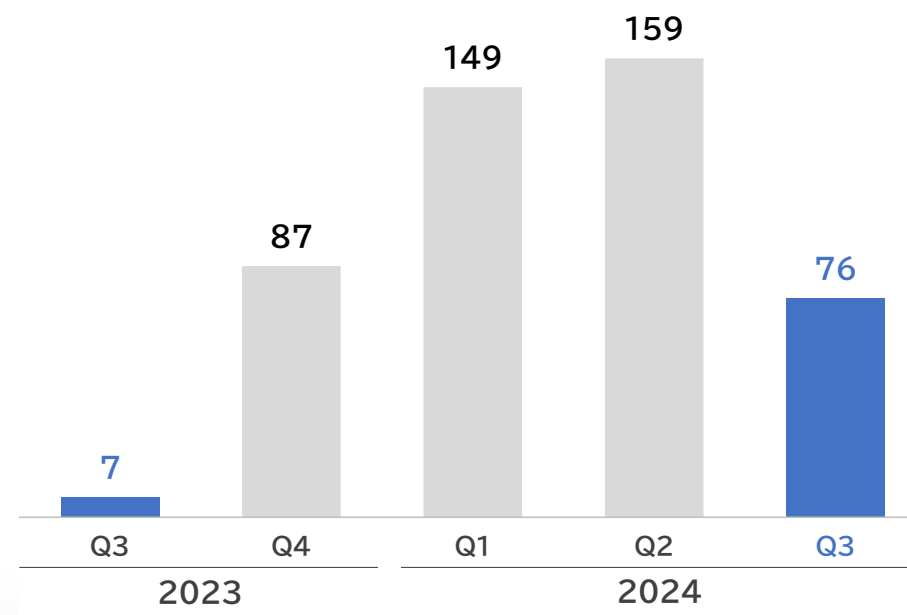
売上高

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)

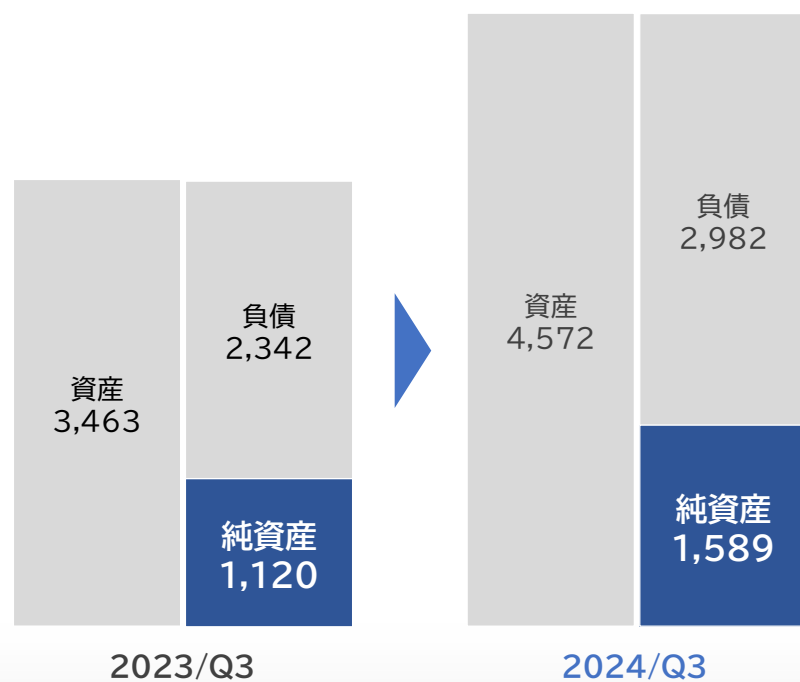


貸借対照表

純資産は前年同期比+41%増の1,589百万円
Q3に新規銀行借入を実行するも自己資本比率は30%台を維持

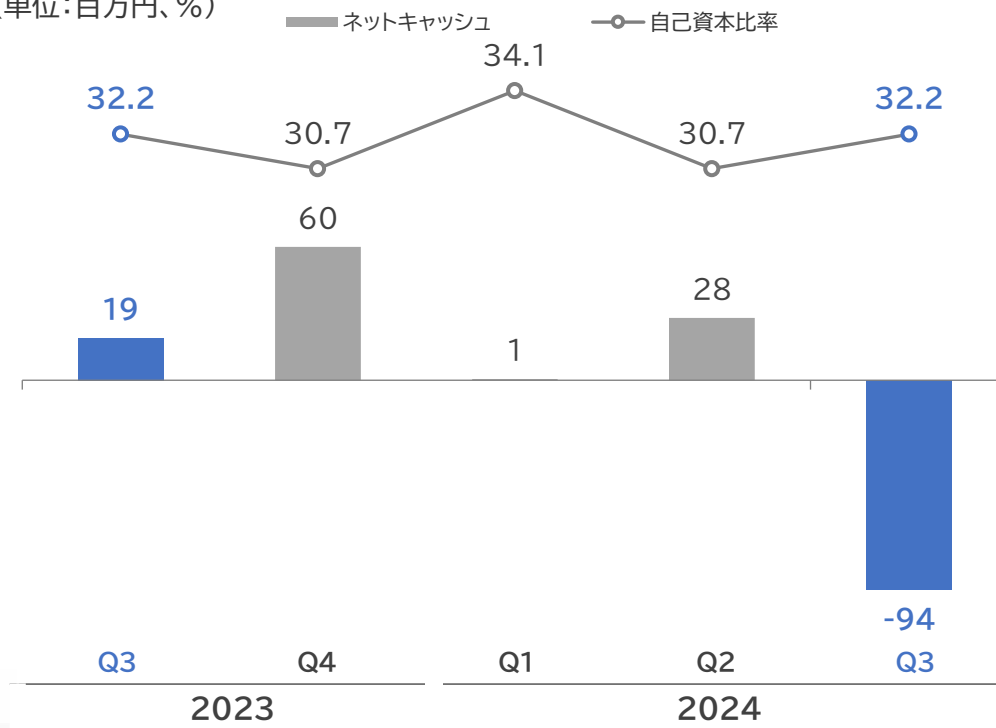
貸借対照表

(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

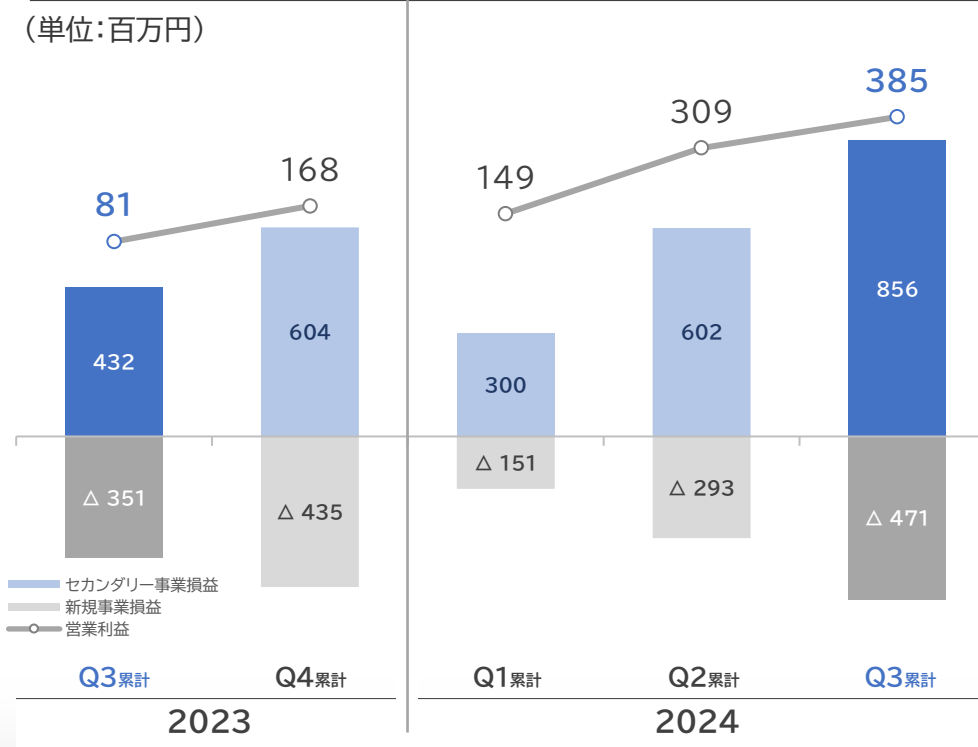
Q3 トピックス

投資コントロールにより営業利益が安定し財務状況が回復
着実に収益を創出しながら新規事業への投資も継続

持続的成長に向けた事業戦略



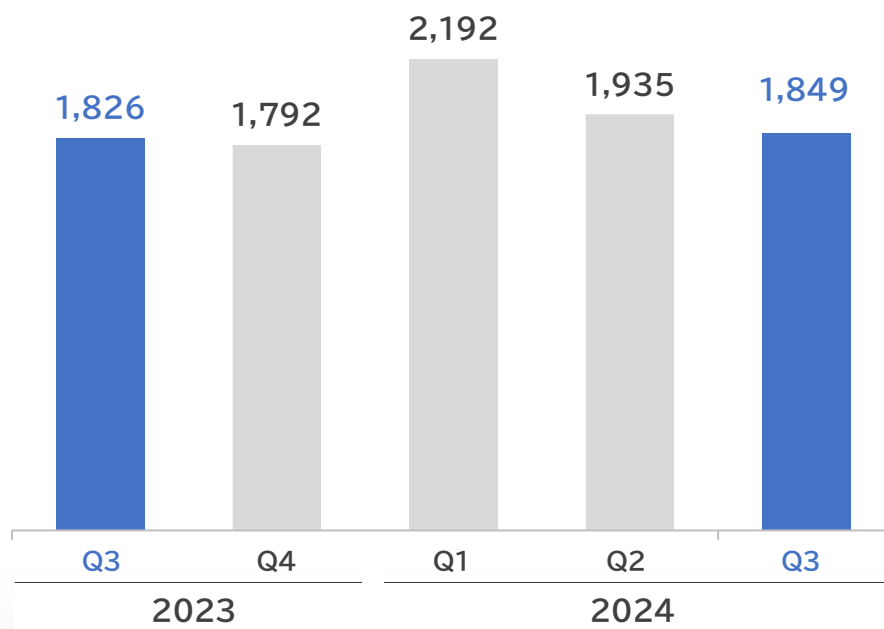
各事業収益と営業利益



Q3は売上/利益共に前年同期比を上回り好調に推移
営業利益は前年同期比+232%増の254百万円

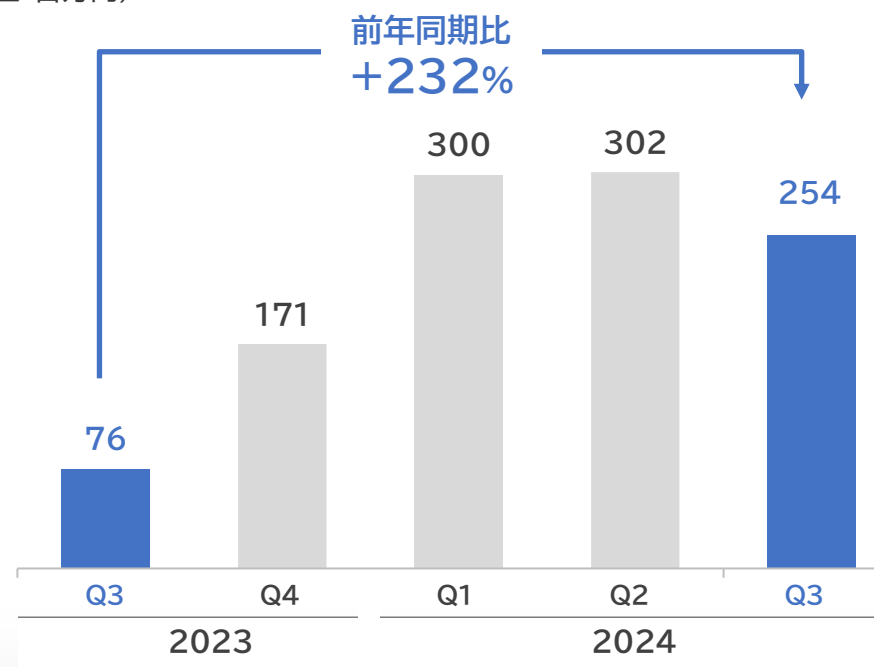
売上高

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)



運営タイトル群は好調に推移し、期を通してアップサイドを創出
獲得は市況が影響し大型化傾向。慎重に獲得候補を検討中

既存運営

買取運営

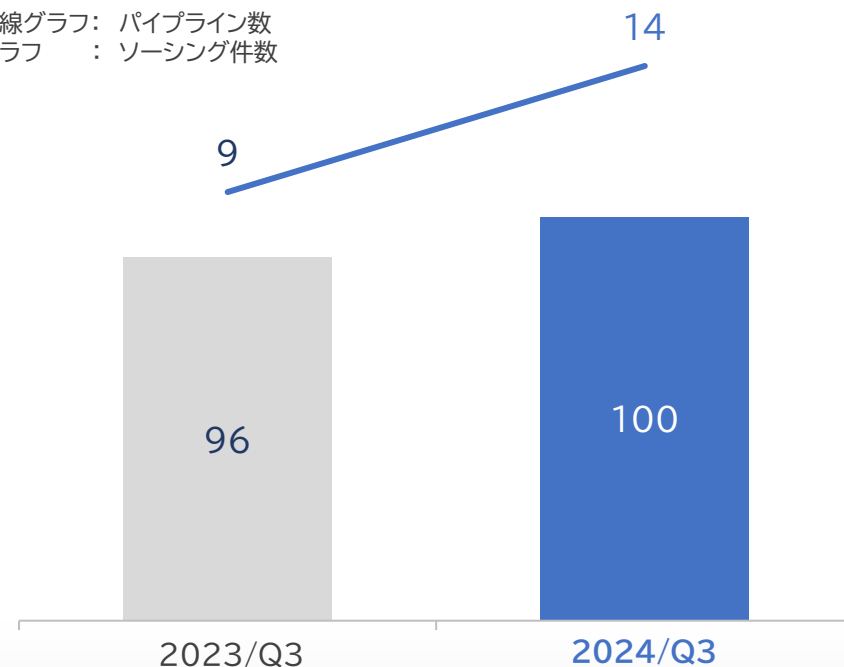
- 営業利益の社内目標比 **+17.7%増**
- 主力タイトルの周年記念イベント等が好調に寄与

運営受託

- 営業利益の社内目標比 **+13.4%増**

新規獲得ソーシングとパイプライン

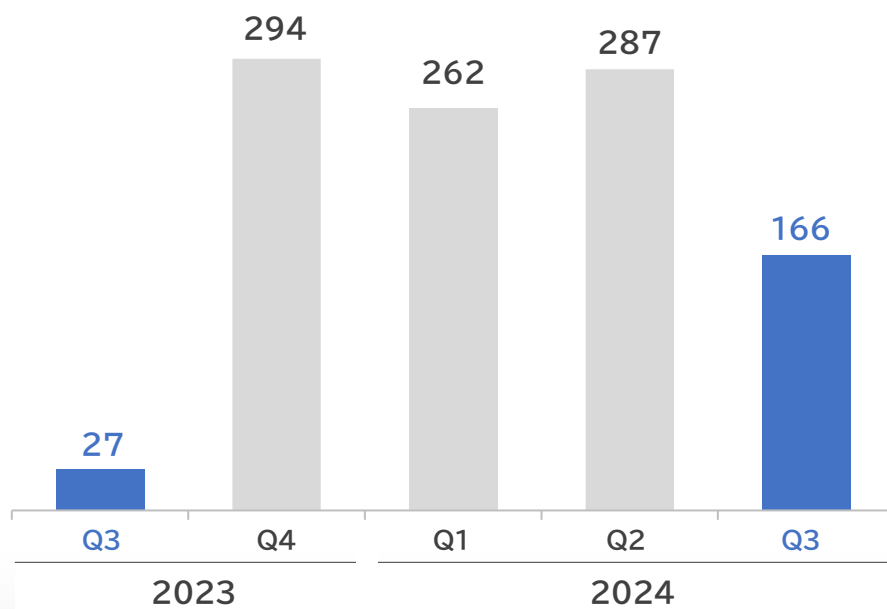
折れ線グラフ: パイプライン数
棒グラフ: ソーシング件数



Q2に続きBtoBソリューション(異業種)と新規開発の売上高が堅調に推移
スポーツDXにおいて新規開発ラインを拡張

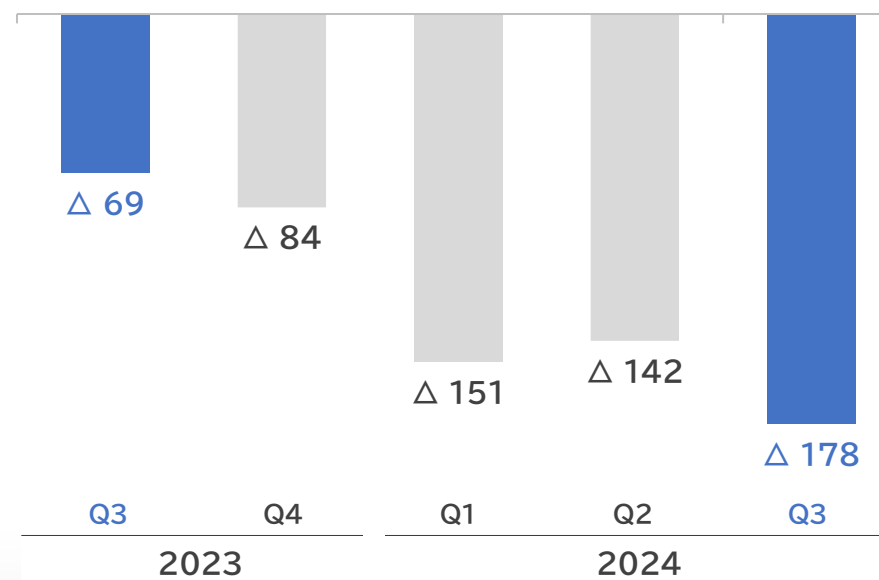
売上高

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)



「B.LEAGUE #LIVE」は新シーズン版リリースに伴い登録ユーザー数が大幅増加
その他、新たなマネタイズモデルを実装した新規開発ラインにも着手

新規プロダクトのリリース

B.LEAGUE #LIVE



新規登録ユーザー数

前年同期比

14.3倍

👑過去最高👑

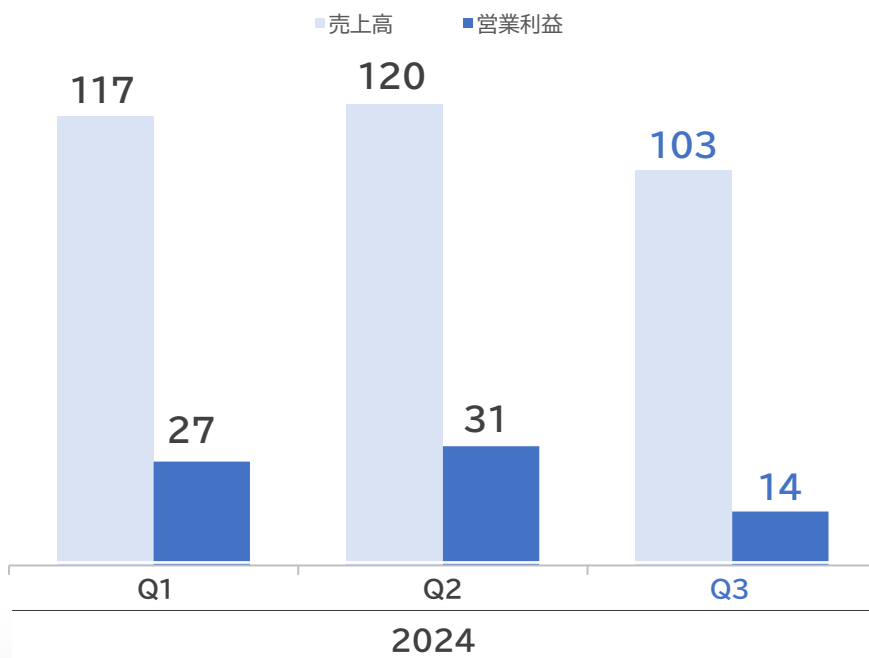
2023年
10月2024年
10月

売上高・営業利益ともに堅調に推移

プロダクト開発まで実行可能な体制へのシフトを継続しAIチャット開発等のソリューションも提供

売上高・営業利益

(単位:百万円)



直近の取り組み事例



組織・採用強化によりAIチャットβ版の開発を加速

その他の新規事業領域についても着実に進捗

BtoBソリューション(ゲーム)

- 資本提携先のゲームクリエイターズギルド社(GCG社)における稼働人数並びに売上は着実に増加傾向
- 当社メンバーも活用したチームアップ型の開発支援についても案件ソーシングの幅を業界内外に広げ進行中
- 当社セカンダリー事業との効果的な連動について成果範囲が広がりつつあり、提携を活かした事業拡大を進める上での基盤整備が必要

初期開発

- 受託開発タイトルは期中リリースに向け順調に推移
- その他の開発ラインについてもスポーツジャンルに特化し開発を進行

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

セカンダリー事業など

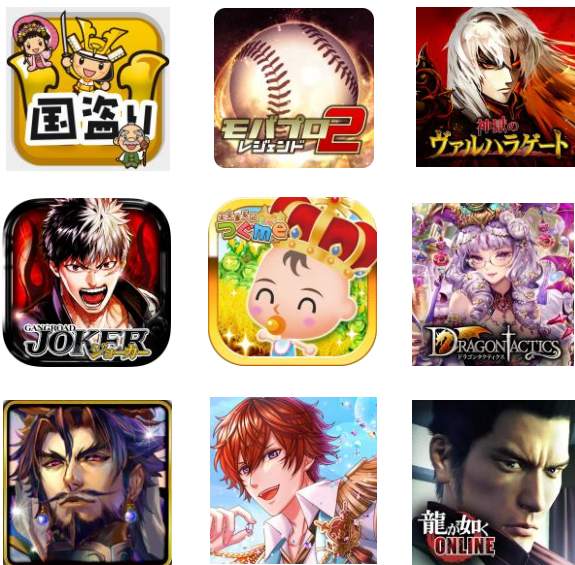
グループメンバー数*

272名

*2023年12月末時点(グループ連結、間接雇用除く)

タイトルの買収・長期運営を中心としたセカンダリー事業を展開
セカンダリー事業の強みを軸にゲーム周辺の新領域に事業拡大

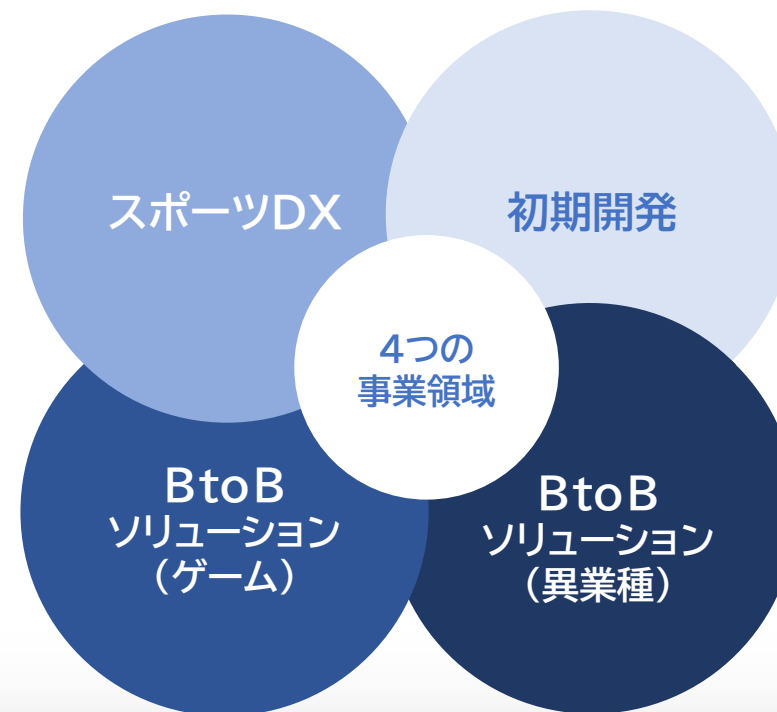
セカンダリー事業



累計運営タイトル数

80 本超

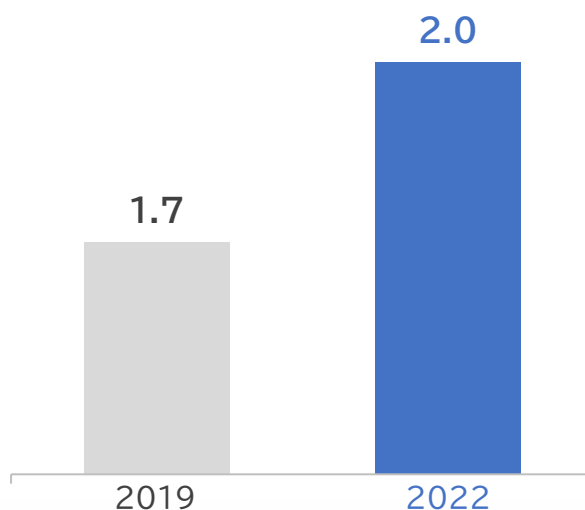
新規事業



国内ゲーム市場は2兆円を超える規模に拡大 当社ターゲットであるオンラインプラットフォームはゲーム市場における中核領域

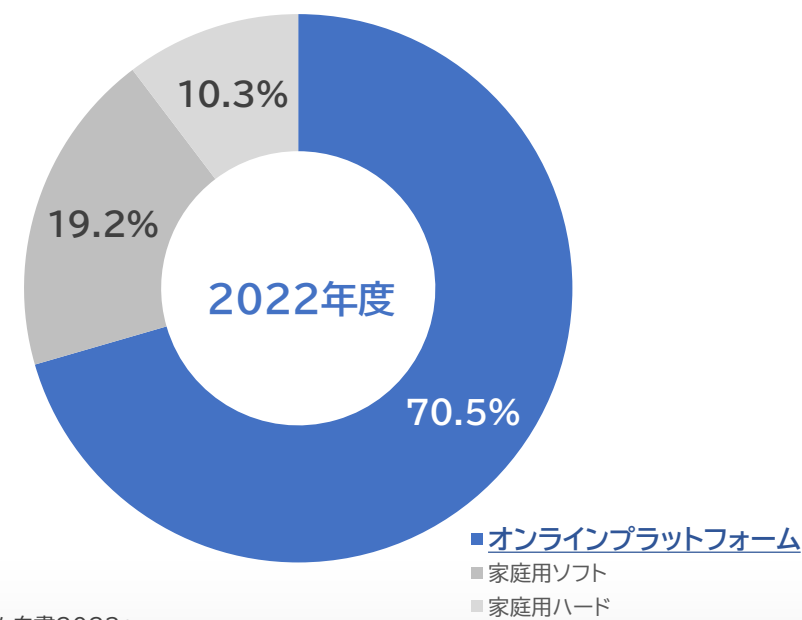
国内ゲーム市場の規模

(単位:兆円)



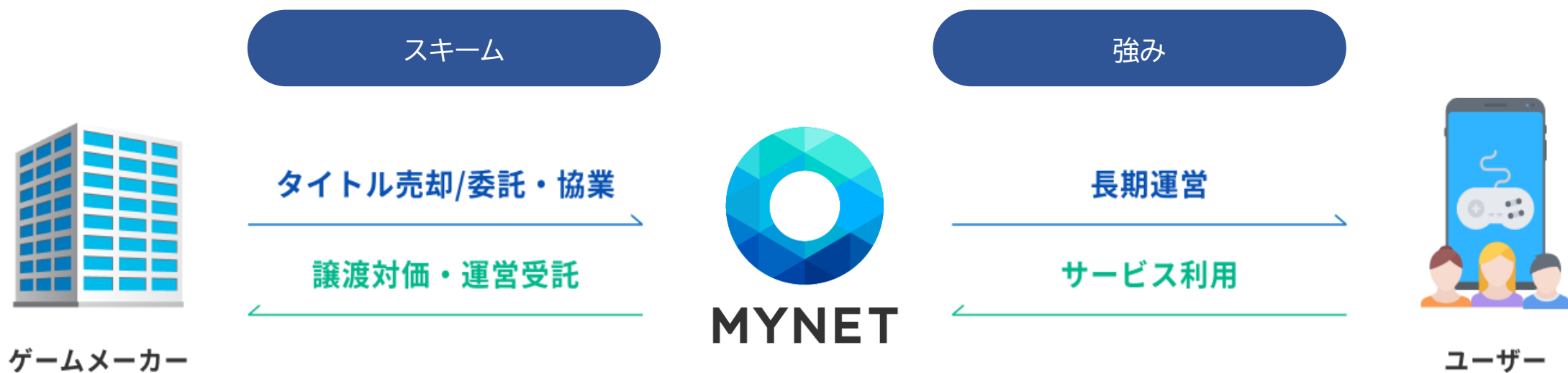
出典:「ファミ通ゲーム白書2023」

国内ゲーム市場の内訳

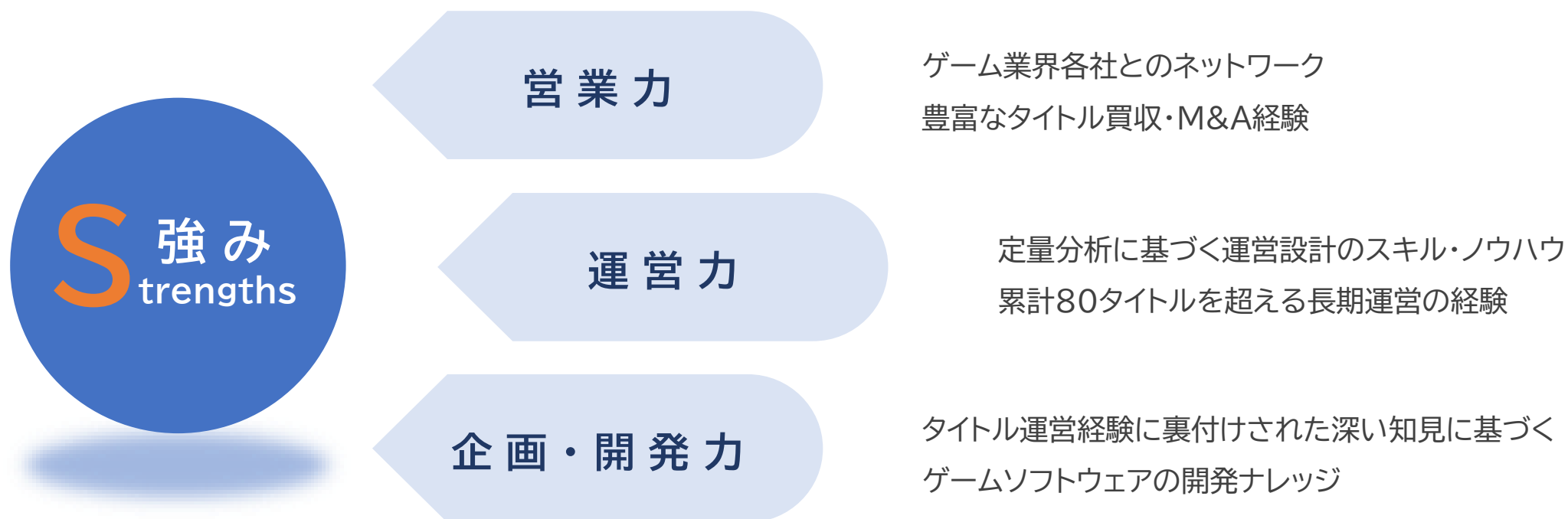


出典:「ファミ通ゲーム白書2023」

顧客ニーズに合わせた柔軟なスキームでタイトルを獲得
運営に精通したチームを強みに長期運営を実現



営業力、運営力、企画・開発力を強みに、これまでに80タイトルを超えるタイトルを運営



既存事業の強みを活かした各種新規事業を展開することで売上再成長を目指す

セカンダリー事業

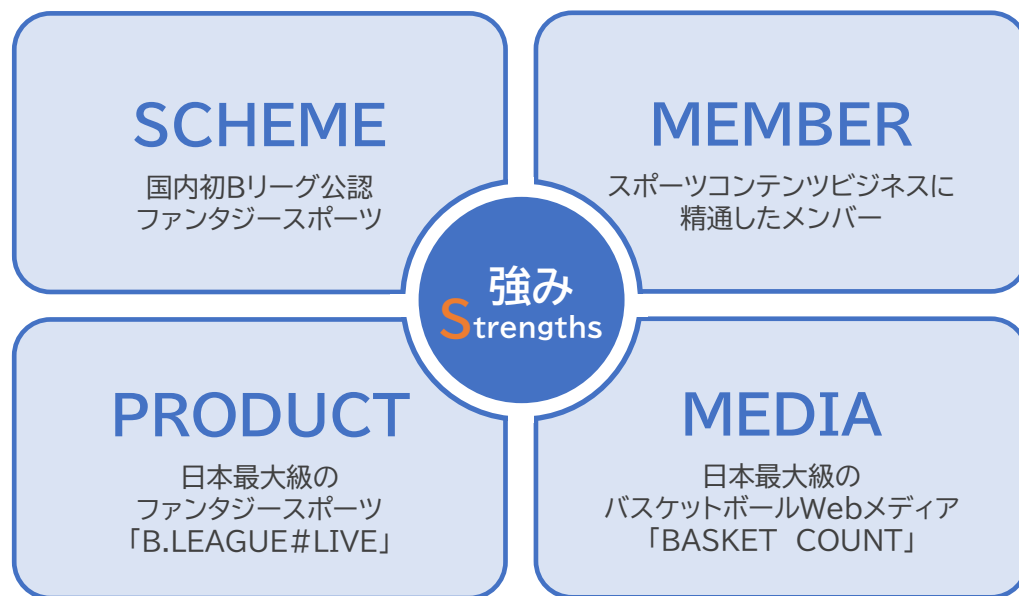


新規事業

- 1 スポーツDX
- 2 初期開発
- 3 BtoBソリューション(ゲーム)
- 4 BtoBソリューション(異業種)

スポーツコンテンツビジネスに関わるリソースを(株)GAMEDAY Interactiveに集約
競技数の追加・マネタイズ手段の拡張により成長スピードを加速

競争力



事業方針





会社名

株式会社GAMEDAY Interactive

住所

東京都港区北青山2-11-3

代表者

岩城 農

創業

2024年4月1日

事業内容

スポーツDX



会社名

Digon株式会社

住所

東京都港区北青山2-11-3

代表者

岩城 農

創業

2018年2月6日

事業内容

コンサルティング

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