



MYNET

決算説明資料

2022年12月期 第4四半期及び通期

株式会社マイネット
証券コード：3928 (東証プライム)

エグゼクティブサマリー

4Q (10月~12月)

【売上高】
26.7 億円
(YoY 103.7%)

【EBITDA】
△**2.5** 億円

【営業利益】
△**3.9** 億円

通期 (1月~12月)

【売上高】
105.4 億円
(YoY 99.7%)

【EBITDA】
△**0.4** 億円

【営業利益】
△**3.9** 億円

トピックス

業績

新規事業への積極投資やタイトル等の減損損失を計上するなど、当初予想から大きく下振れる形で赤字着地。内部留保の充実を図るため、配当方針を変更するとともに、22年期末配当は無配。

全社

「獲得リスクの極小化」「新規投資の選択と集中」「全社的なコスト構造の改善」を実行し、23年12月期は営業利益、経常利益、当期純利益の全てで黒字必達とする。

事業

受託で運営していたタイトルの運営権を10月に獲得。新たに非公開タイトルも1本獲得し、12月末時点の運営タイトル数は26本に。既存タイトルは堅調に推移。

事業

積極投資を行ったことで、「B.LEAGUE#LIVE2022」のKPIは堅調に推移。

事業

滋賀レイクスは積極投資の影響もあり赤字幅が拡大。投資を適正化することで、早期黒字化し、他社との資本提携も視野に入れながら、債務超過解消を目指す。

1. 決算概要（通期・4Q）

2. 2023年以降について

3. 事業概況

損益計算書(連結)

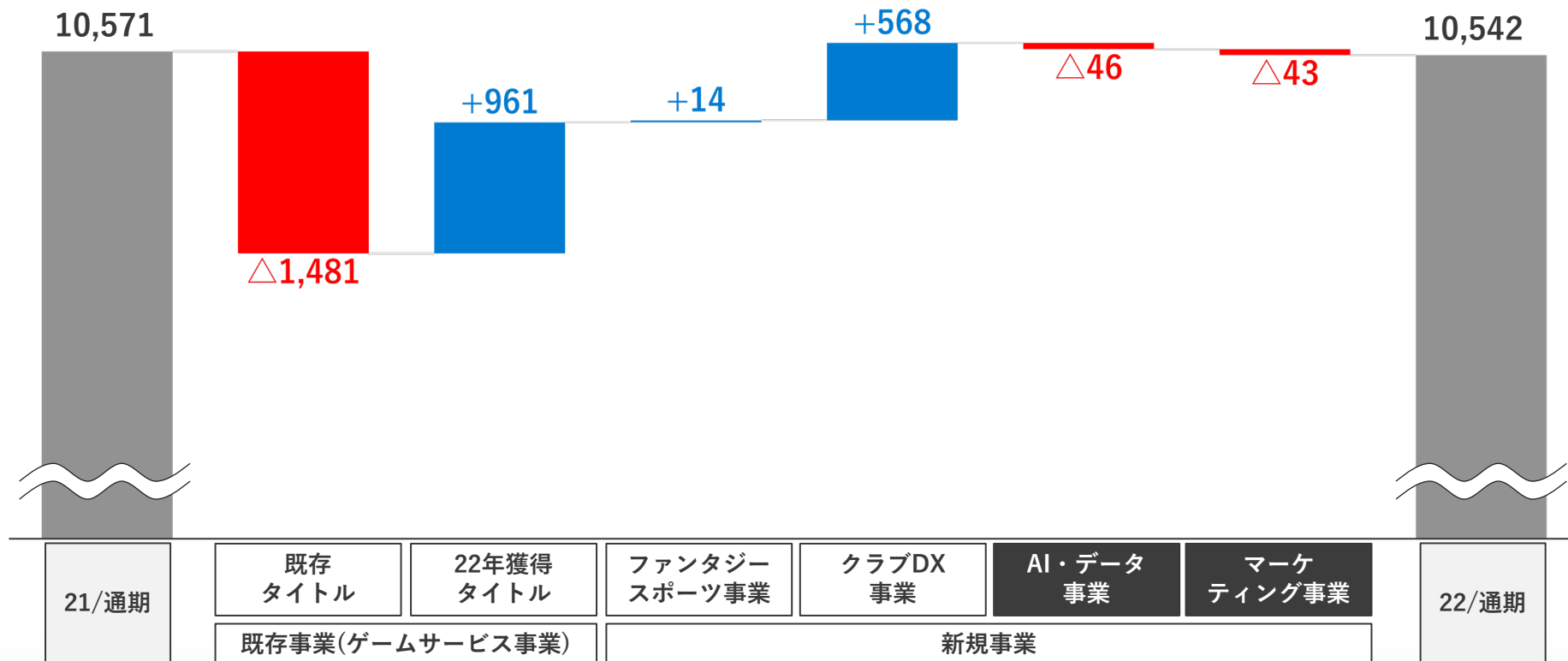
4Qは新規事業への積極投資やタイトル等の減損損失を計上するなど、業績が振るわず。当初予想から大きく乖離し、通期の営業利益は△399百万円、当期純利益は△1,633百万円で着地。

項目 単位：百万円	22/4Q	21/4Q	前年同期比	22/通期	21/通期	前期比	修正予想 (22.12.15)	当初予想 (22.2.14)
売上高	2,679	2,583	+96	10,542	10,571	△28	10,514	11,000
EBITDA	△258	96	△354	△49	795	△844	-	-
EBITDAマージン	-	3.7%	-	-	7.5%	-	-	-
営業利益	△393	38	△430	△399	577	△976	△436	200
営業利益率	-	1.5%	-	-	5.5%	-	-	1.8%
経常利益	△403	29	△435	△419	546	△966	△441	175
親会社株主に帰属する 当期純利益	△1,554	△200	△1,354	△1,633	229	△1,862	△1,610 ~△1,493	120

売上高増減分析(通期・連結)

既存タイトルは想定よりも売上を落とさなかったが、新規獲得タイトルが振るわず、GS事業は減収。
21年9月にグルーピングした滋賀レイクスが寄与し、最終的に売上高は横ばいで推移。

(単位: 百万円)

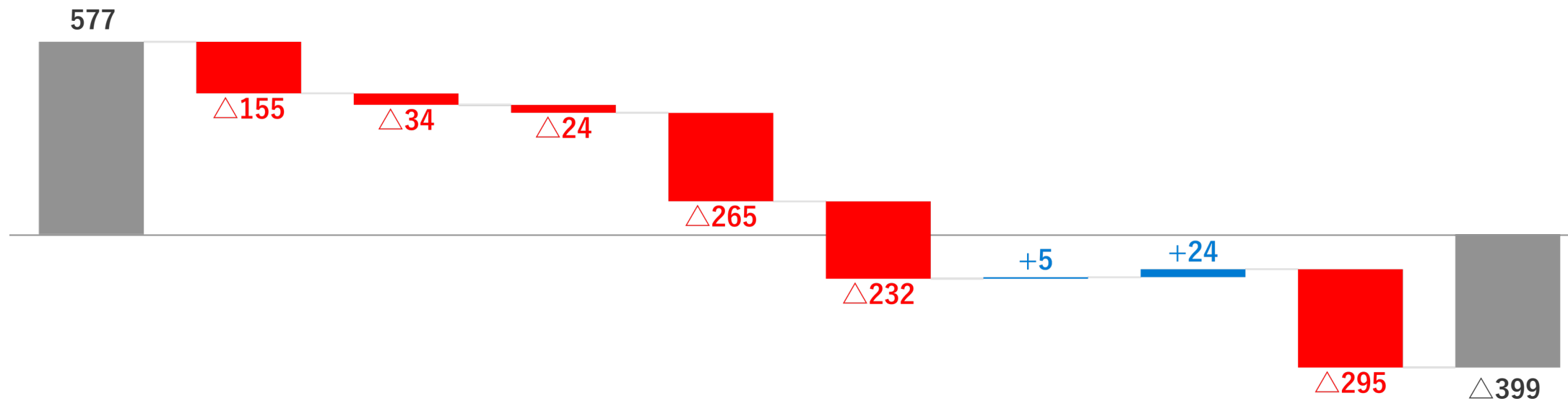


※ AI・データ事業及びマーケティング事業は22年8月に事業撤退しています。

営業利益増減分析(通期・連結)

ファンタジースポーツ事業やクラブDX事業といった新規事業への投資が加速。
 タイトルのエンディングに伴うスタンバイ人員の人件費やコーポレート費用の増加も利益を圧迫。

(単位: 百万円)



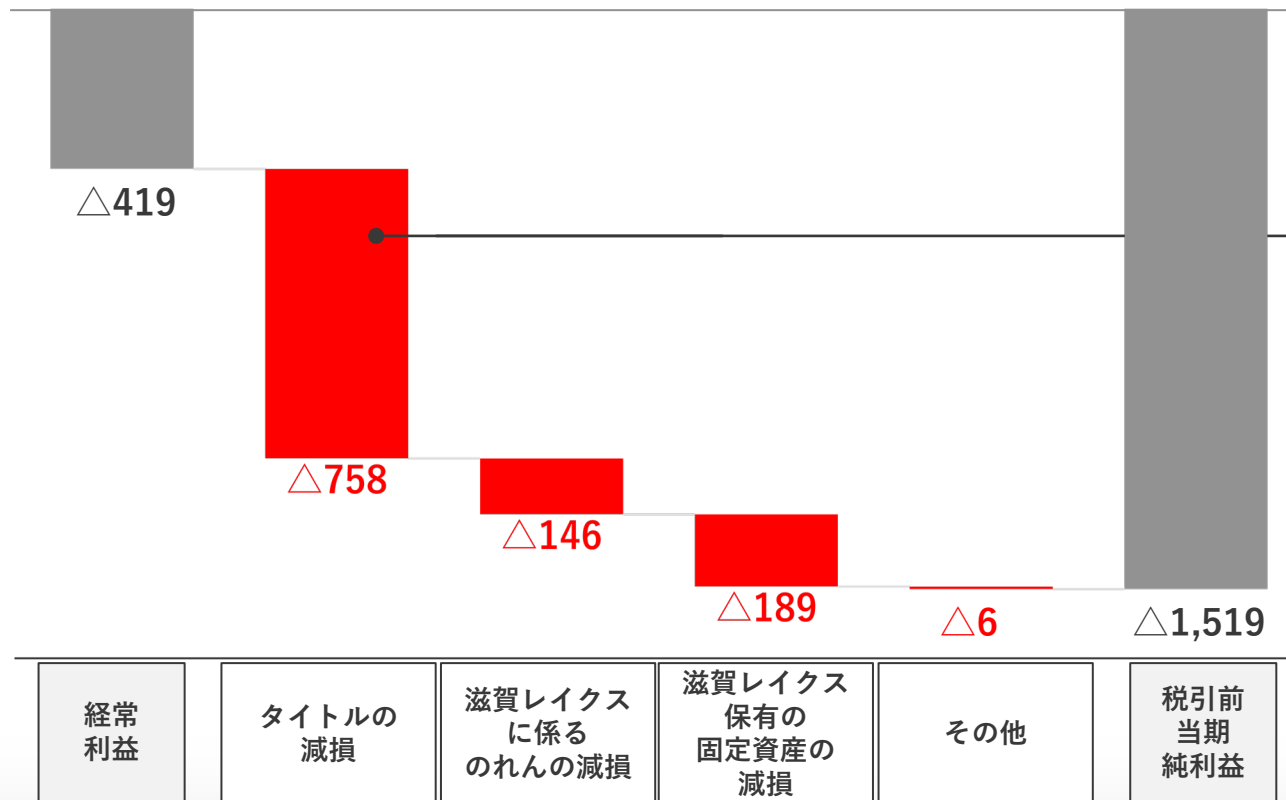
21/通期	既存タイトル	22年獲得タイトル	Web3投資	ファンタジースポーツ事業	クラブDX事業	AI・データ事業	マーケティング事業	全社費用等	22/通期
	既存事業(ゲームサービス事業)			新規事業					

※ AI・データ事業及びマーケティング事業は22年8月に事業撤退しています。

減損損失の計上(通期・連結)

当期に獲得した3タイトル、滋賀レイクスを連結子会社化した際に生じたのれん及び同社が保有する複数の固定資産等を減損し、計1,099百万円の特別損失を計上。

(単位: 百万円)



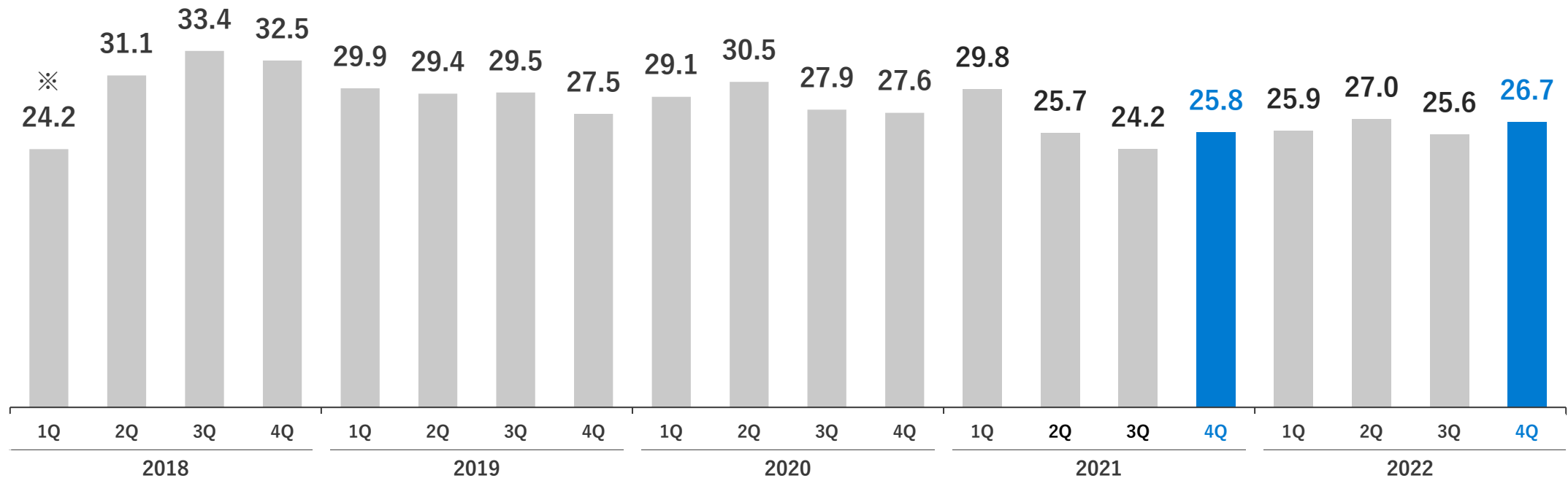
ゲームタイトルの減損の概要

マイネットゲームスで当期に獲得した3タイトルについて、獲得時におけるデューデリジェンスが甘かったことや、移管後の運営が軌道に乗らなかったことなどにより、当初シミュレーションから大きな乖離が発生。「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき将来の回収可能性を検討した結果、帳簿価額を回収することは困難との結論に至り、長期前払費用758百万円を減損損失として計上。

売上高推移(四半期会計期間・連結)

10月と12月に獲得した2タイトルが収益に貢献し、
売上高は前年同期比で0.9億円、前四半期比で1.1億円増加。

(単位：億円)



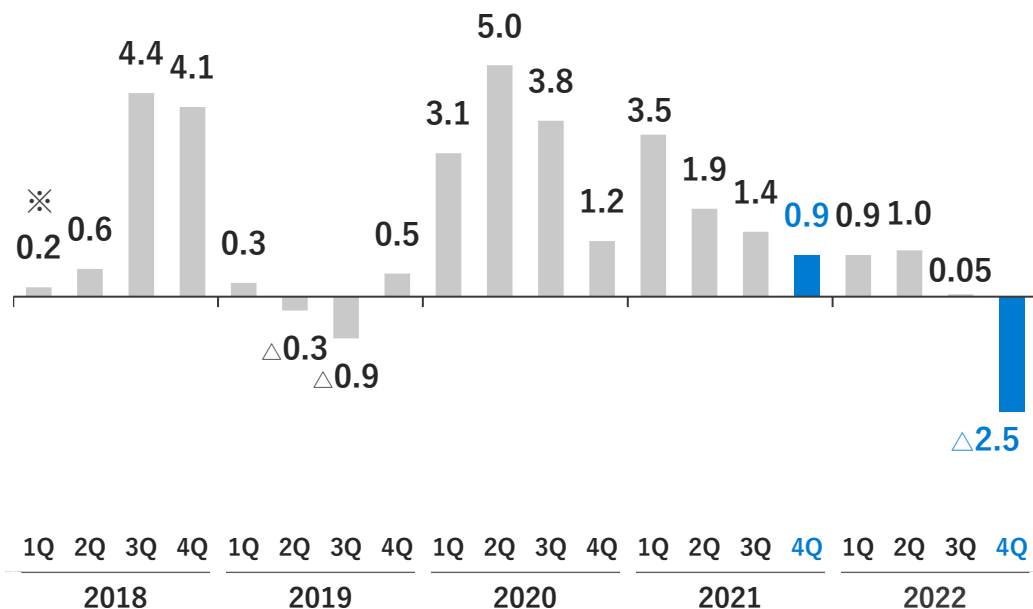
※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

EBITDA・営業利益推移(四半期会計期間・連結)

EBITDAは13四半期ぶりに赤字に転落。
営業利益は2四半期連続で赤字着地。

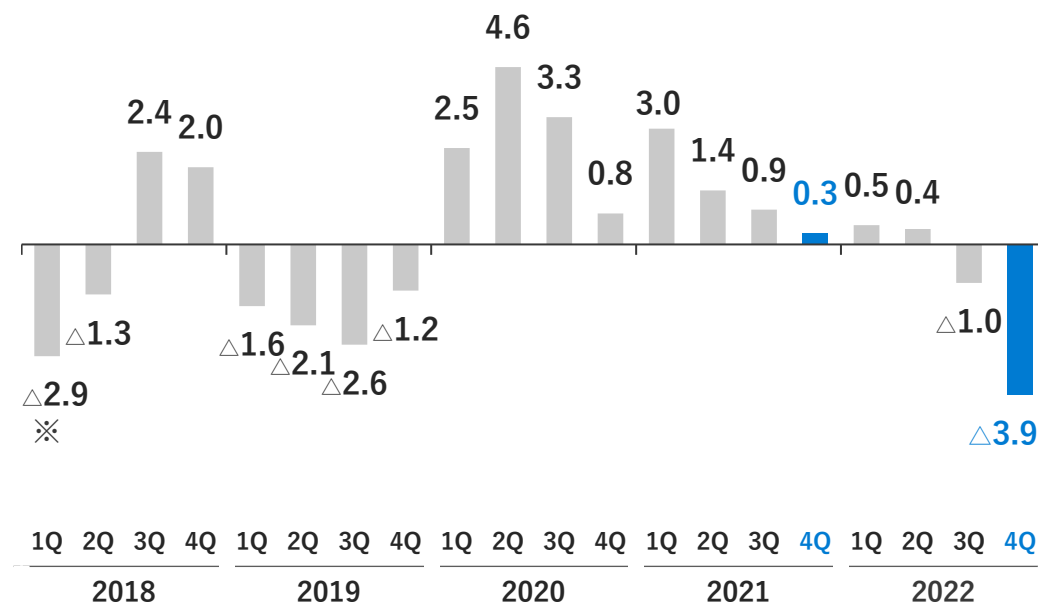
EBITDA推移

(単位: 億円)



営業利益推移

(単位: 億円)

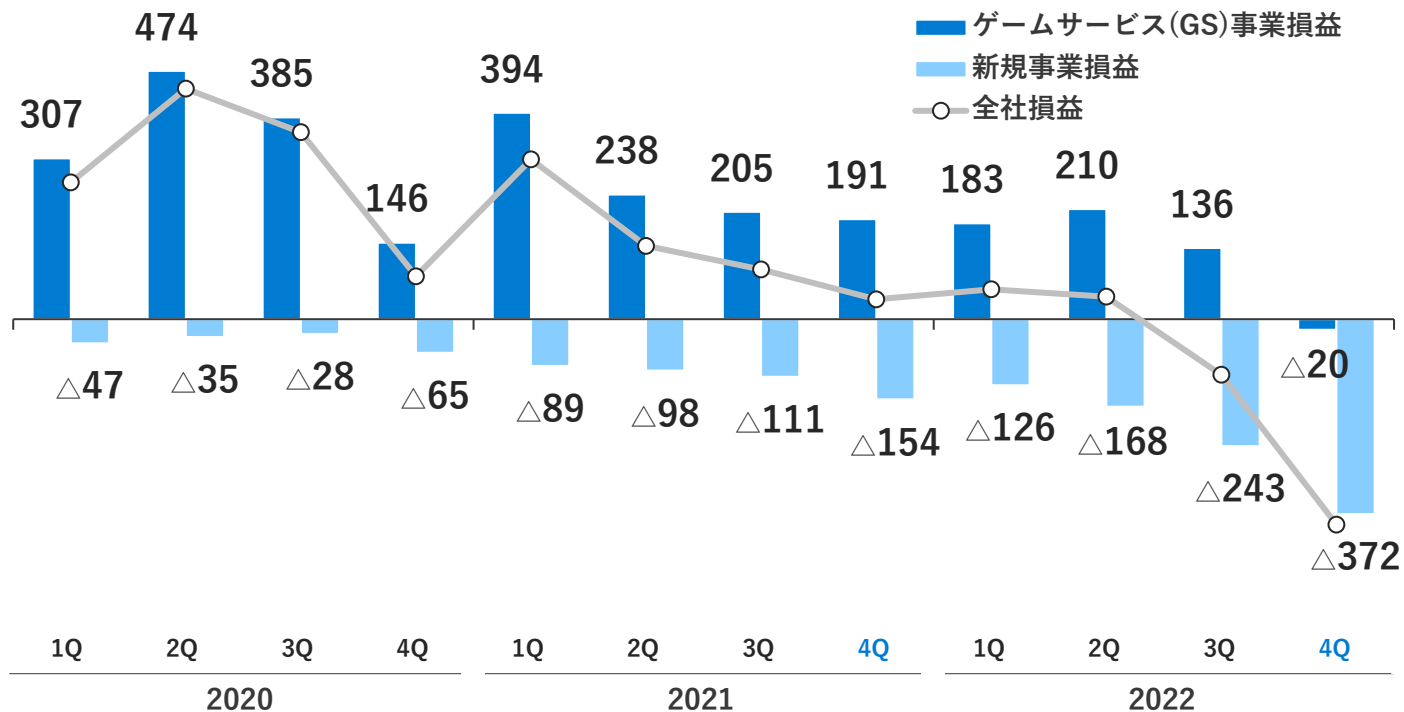


※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

投資状況推移(四半期会計期間・連結)

4QのGS事業損益は当期に獲得したタイトルの不調等による影響から赤字着地。
第二の柱の創出に向けた新規事業への積極投資が更に加速し、全社損益の赤字幅が拡大。

(単位：百万円)



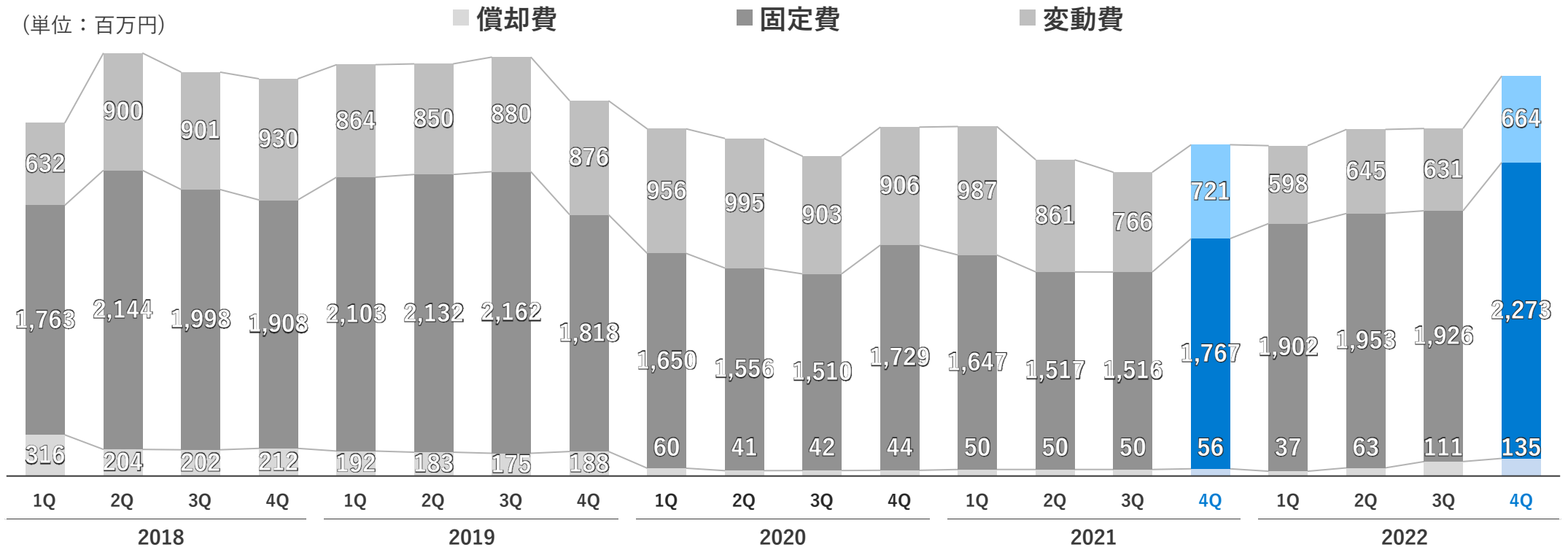
**2022通期
(実績)**
GS事業損益 **5.0億円**
新規事業損益 **△9.0億円**

**2022通期
(当初予想)**
GS事業損益 **7.2億円**
新規事業損益 **△5.1億円**

※ 新規事業はファンタジスポーツ事業・クラブDX事業等のゲームサービス(GS)事業を除く事業及びゲームサービス事業で行ったWeb3投資が該当。全社共通費はGS事業損益に含む。

費用推移(四半期会計期間・連結)

Bリーグの新シーズン開幕に伴い、チーム運営費や興行費用等の固定費が増加。
ファンタジースポーツ事業でも広告費等の投資が加速。

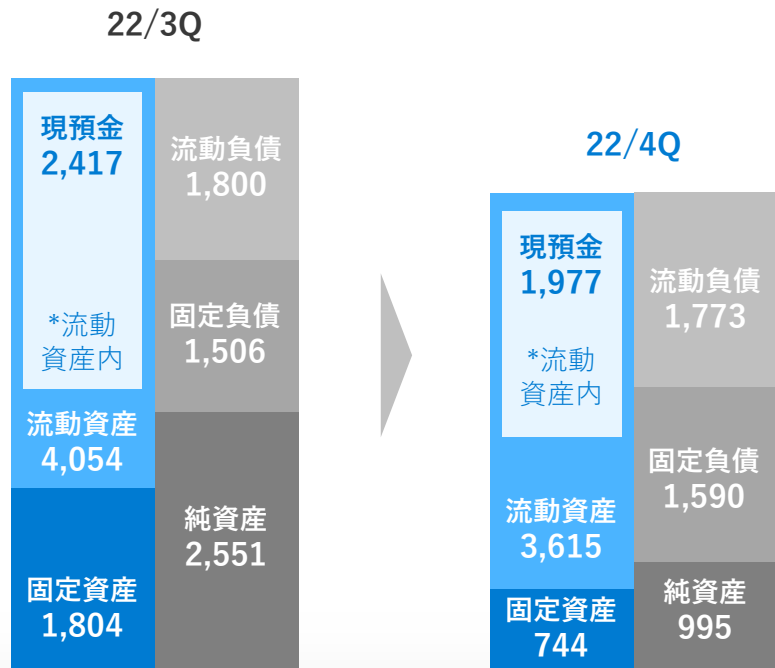


貸借対照表(四半期末・連結)

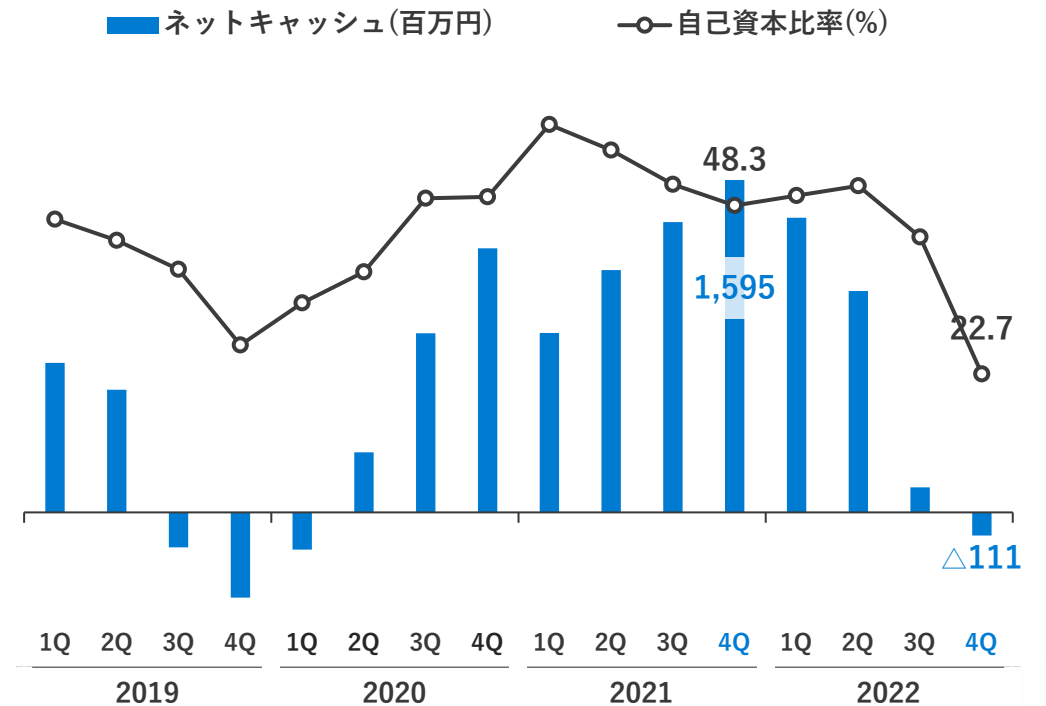
減損損失を計上したことで、総資産は大幅減少かつ自己資本比率は22.7%まで減少。
借換に向けた一括返済やタイトル獲得等により、ネットキャッシュは△111百万円とマイナスに転落。

貸借対照表

(単位: 百万円)



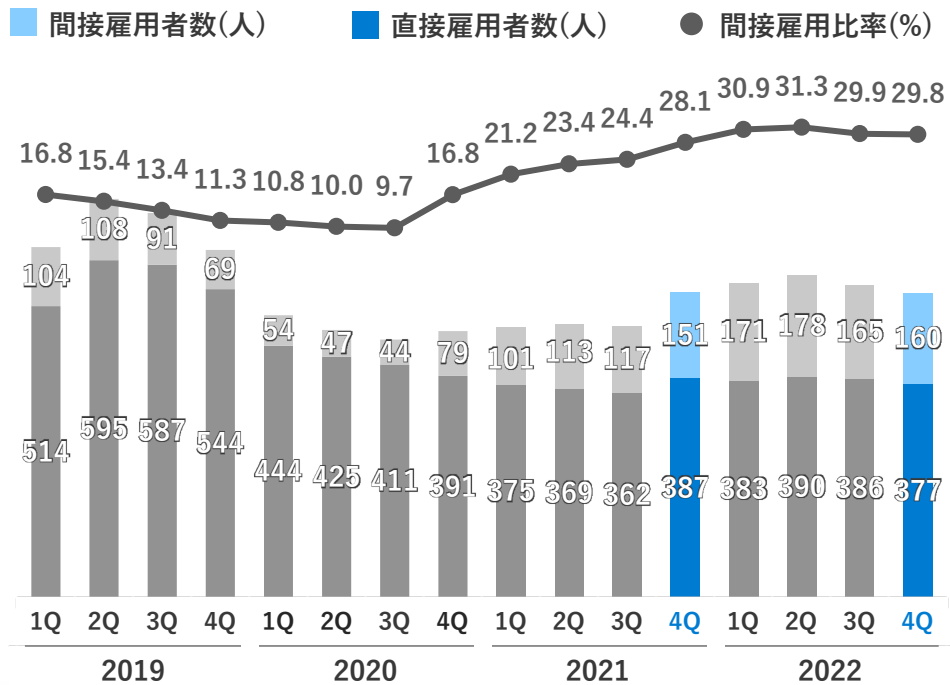
ネットキャッシュ・自己資本比率推移



従業員数推移(四半期単体)と生産性

間接雇用を積極活用する組織戦略方針のもと間接雇用比率は高水準で推移。
生産性指標を底支えしつつ機動的な事業推進を目指す。

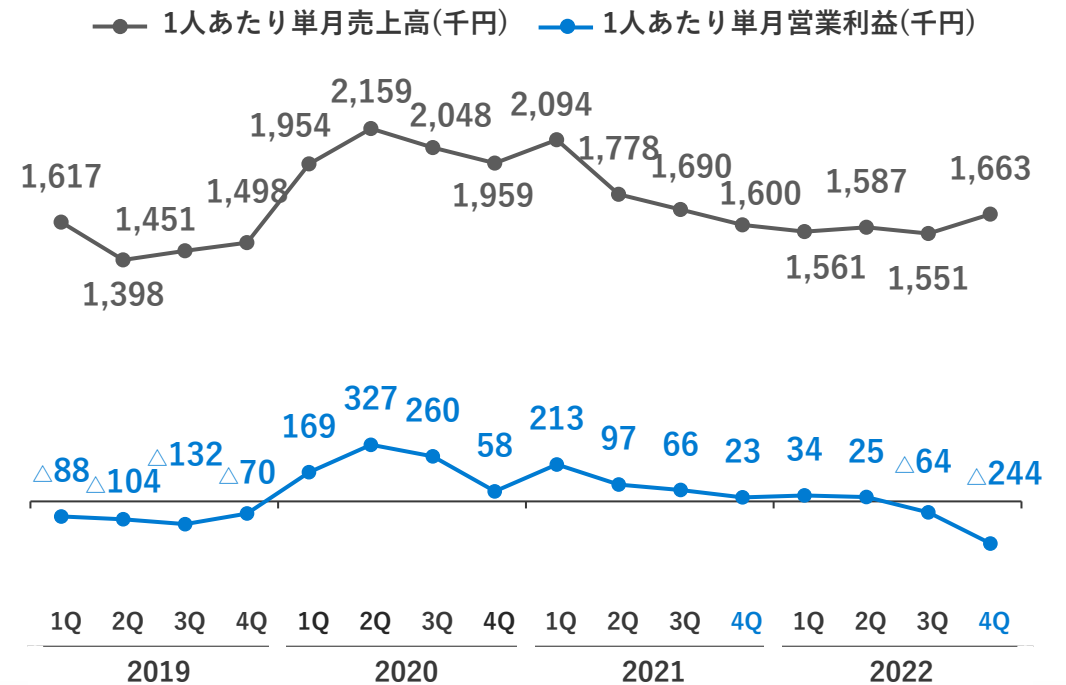
従業員数推移



※ 間接雇用者数には業務委託者の数も含めています。

※ 1人あたり単月売上高と営業利益は、四半期全社売上高と四半期全社営業利益から、直接雇用者数と間接雇用者数の合計人数で除した数値を、3で除して単月平均を算出しています。

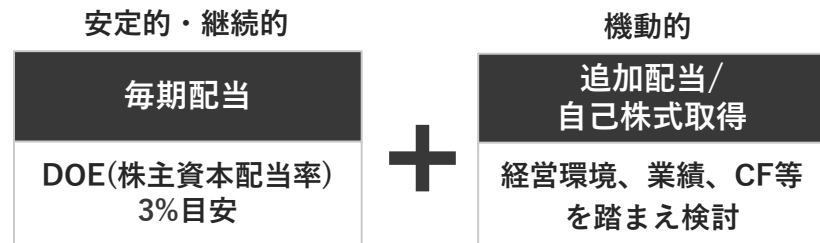
1人あたり単月売上高と営業利益



配当方針の変更

業況を鑑み、まずは内部留保の充実を図り、既存事業の基盤整備や新規事業投資に充当することが最優先と判断し、配当方針を変更。それに伴い、22年12月期の期末配当は無配。

配当方針の変更



22年12月15日以降

内部留保の充実を図り、既存事業の基盤整備や第2の収益の柱を創出するための投資に充当していくことが最優先であると判断し、配当実施の可能性及びその時期等については未定とする。

基準日	1株あたり配当金		
	第2四半期末	期末	合計
当期実績 (22年12月期)	6円	0円	6円
修正予想 (22.12.15)	6円	0円	6円
当初予想 (22.2.14)	6円	6円	12円
前期実績 (21年12月期)	0円	6円	6円

代表取締役の追加選定

取締役 専務執行役員であった岩城 農が23年 1月1日付で代表取締役社長に就任し、上原 仁は代表取締役会長に就任。業績の早期安定化に向けて、経営体制を強化。

新 代表取締役社長



代表取締役社長
岩城 農
(いわきみのる)

1979年東京生まれ。2006年にセガに入社。2012年7月には同事業部を分社化しセガネットワークスを設立、執行役員 事業本部長に就任。同社でスマートフォン向けゲーム事業を伸長させ国内外に展開。2016年8月にはデジタルマーケティング、ゲーミフィケーション事業を営むクロシードデジタル代表取締役社長CEOに就任。2016年4月よりセガゲームス取締役CSO、2018年4月より上席執行役員CSOに就任し、2019年3月末に退任。2014年9月から2018年3月、2019年3月から2020年6月の期間、マイネット社外取締役を経て、2020年7月に常勤の取締役に就任。2023年に同社の代表取締役社長に就任。

経営体制（23年1月1日付）

氏名	新役職	旧役職
上原 仁	代表取締役会長	代表取締役社長
岩城 農	代表取締役社長	取締役 専務執行役員
太田 雄貴	社外取締役	同左
和田 洋一	取締役 監査等委員 (社外取締役)	同左
中山 和人	取締役監査等委員 (社外取締役)	同左
保田 隆明	取締役監査等委員 (社外取締役)	同左

1. 決算概要（通期・4Q）

2. 2023年以降について

3. 事業概況

持続的な利益体質に向けた実行アクション

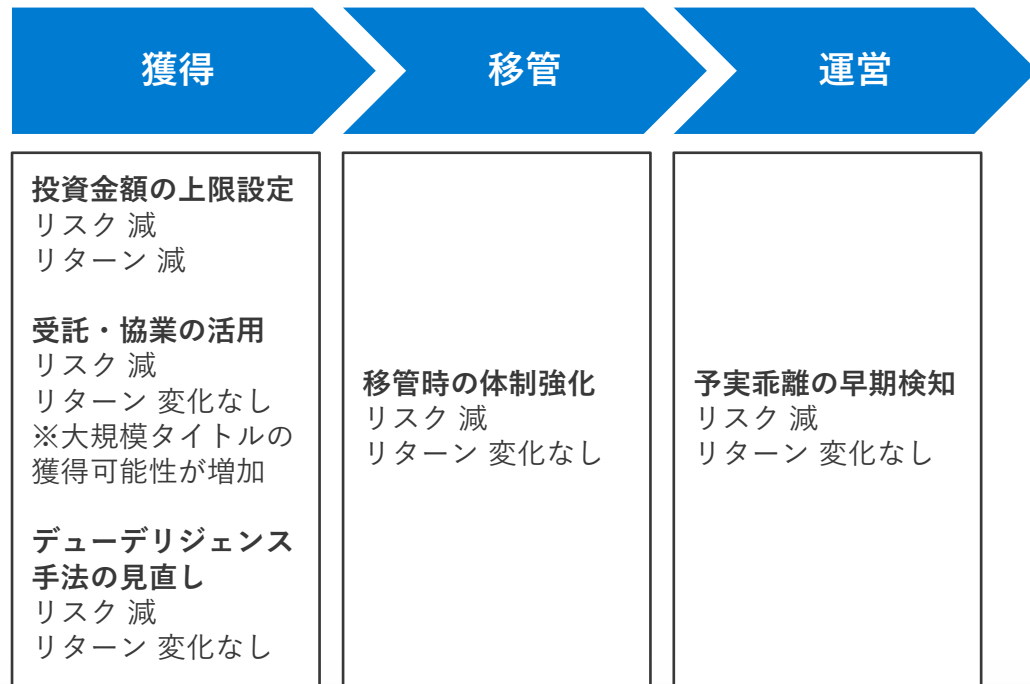
「獲得リスクの極小化」「新規投資の選択と集中」「全社的なコスト構造の改善」を骨子とし実行。
計画外の改善施策にも積極的に検討着手し、利益体質の改善に努める。

骨子	概要	主な実行アクション (順次追加予定)
獲得リスクの極小化	<ul style="list-style-type: none"> ・年間投資金額の適正化 ・獲得プロセスの見直し ・契約形態の多様化 など新規タイトル獲得における失敗リスクを極小化	投資金額の上限設定 受託・協業の活用 デューデリジェンス手法の見直し 移管時の体制強化 予実乖離の早期検知
新規投資の 選択と集中	企業体力に見合わない新規投資は 中止または抑制し、当社の強みが発揮でき、 成長が期待される領域に継続的に投資する。	投資抑制と事業撤退
全社的な コスト構造の改善	GS事業、全社共に間接部門コストの最適化を徹底。 期中追加施策も積極的に着手し、利益体質の 改善を進める。	間接部門の再編 SaaS統合 ワークフロー整備 一部オフィスの縮小

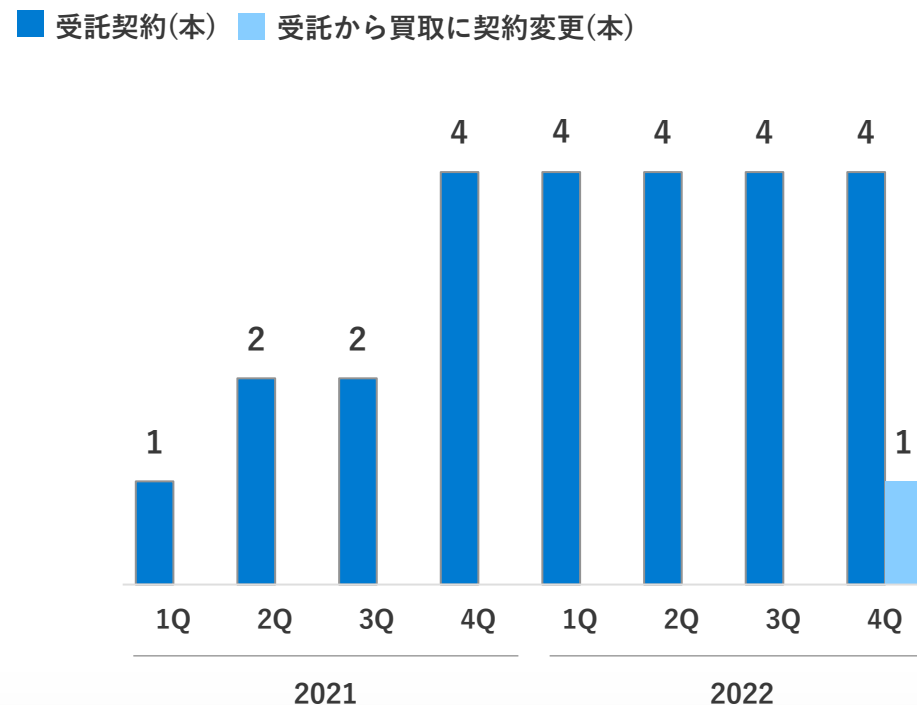
獲得リスクの極小化

投資総額を例年通りの金額にまで絞り、移管フロー全体を見直す事で獲得リスクを極小化。
受託スキームによる獲得実績も徐々に増加しており、受託から買取への変更も実現。

主なフロー別実行アクション



受託契約の実績(累計)



新規投資の選択と集中

AI・データ事業、マーケティング事業、FC琉球に係るクラブDX事業は既に撤退。
GS事業におけるWeb3投資は中断。滋賀レイクスへの投資は適正化し、FS事業へ継続投資。

継続投資

ファンタジースポーツ(FS)事業

マネタイズが出来ており、KPIも堅調に推移しているB.LEAGUE#LIVEシリーズにリソースを集中。一方で投資金額についての管理は徹底。プロ野球#LIVEシリーズの2023シーズンはサービス提供を行わず、2024シーズン以降は鋭意検討中。

投資適正化

クラブDX事業 滋賀レイクス

費用の投下に対して想定していた売上を上げることができず、赤字幅が拡大。投資を適正化することで、早期に黒字化し、他社との資本提携も視野に入れながら、債務超過解消へ。今シーズンはB1残留を目標に全力を尽くす。

事業撤退 投資中断

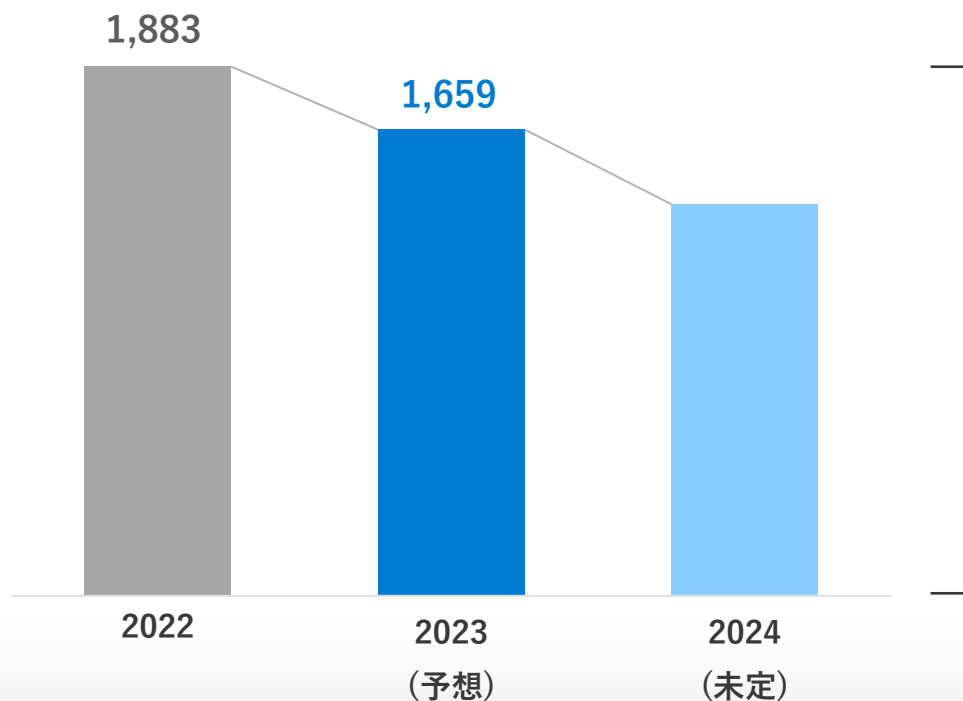
AI・データ事業、マーケティング事業、クラブDX事業 FC琉球は既に撤退。
ゲームサービス事業 Web 3 投資(ブロックチェーンやNFTの活用)は収益性が見通しが立たないため、投資を中断。ファンタジースポーツ事業でのNFT活用は継続して模索する。

全社的なコスト構造の改善

バリューチェーン全体を通して、22年度末からコスト規模の最適化に着手。
全社間接部門コストについても23年度から着手し、24年度には最適なコスト規模を実現。

GS間接部門及び全社間接部門の費用削減イメージ

(単位: 百万円)



ゲームサービス(GS)間接部門費用

ゲームサービス事業の間接部門を再編。実効性の高い機能のみを残し、その他は解消、人材も配置転換。
23年12月期予算で既に2億円程度のコスト削減効果を見込む。

全社間接部門費用

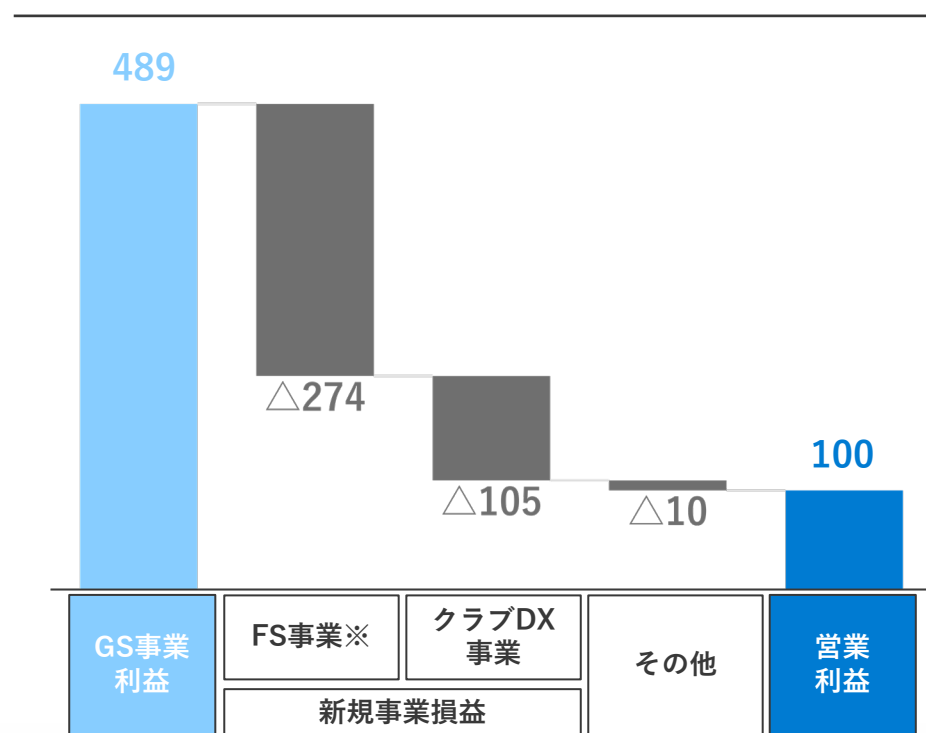
ワークフローの再設計やSaaSの整理/統合を実行し、業務のスマート化を23年度中に計画。オフィスの在り方など、その他にもコストの適正化を積極的に推進。

23年12月期業績予想

各種アクションを実行し、新規事業への投資はGS事業利益の範囲内に抑えることで、23年通期は営業利益・経常利益・当期純利益の全てにおいて黒字を必達とする。

単位：百万円	23/通期予想	22/通期実績	増減額
売上高	9,400	10,542	△1,142
営業利益	100	△399	+499
営業利益率	1.1%	-	-
経常利益	80	△419	+499
親会社株主に帰属する 当期純利益	70	△1,633	+1,703
1株あたり配当金(円)	中間 0円 期末 0円	中間 6円 期末 0円	-

23年通期の営業利益の内訳



※ FS事業：ファンタジスポーツ事業の略称。

1. 決算概要（通期・4Q）

2. 2023年以降について

3. 事業概況

ゲームサービス事業：タイトル一覧

「ひぐらしのなく頃に 命」の運営権を10月に獲得。（初の受託→買取型事例に）
12月には非公開タイトルを1本獲得し、12月末時点の運営タイトル数は26本に。

～2012年ローンチ

ケータイ国盗り合戦
モバプロ（協業）
天下統一オンライン
大戦乱!!三国志バトル
レジェンド オブ モンスターズ
ドラゴンタクティクス
非公開タイトル（協業）
ファルキューレの紋章
アヴァロンの騎士

2013年～2016年ローンチ

神獄のヴァルハラゲート
ラグナブレイク・サーガ
戦乱のサムライキングダム
ジョーカー～ギャングロード～
非公開タイトル（協業）
不良遊戯 シャッフル・ザ・カード
刻のイシュタリア
非公開タイトル
未来家系図 つぐme

2017年～ローンチ

茜さすセカイでキミと詠う
モバプロ2レジェンド（協業）
非公開タイトル
神式一閃 カムライトライブ
非公開タイトル（受託）
龍が如く ONLINE
ラブライブ! スクールアイドル フェスティバル ALL STARS（受託）
ひぐらしのなく頃に 命

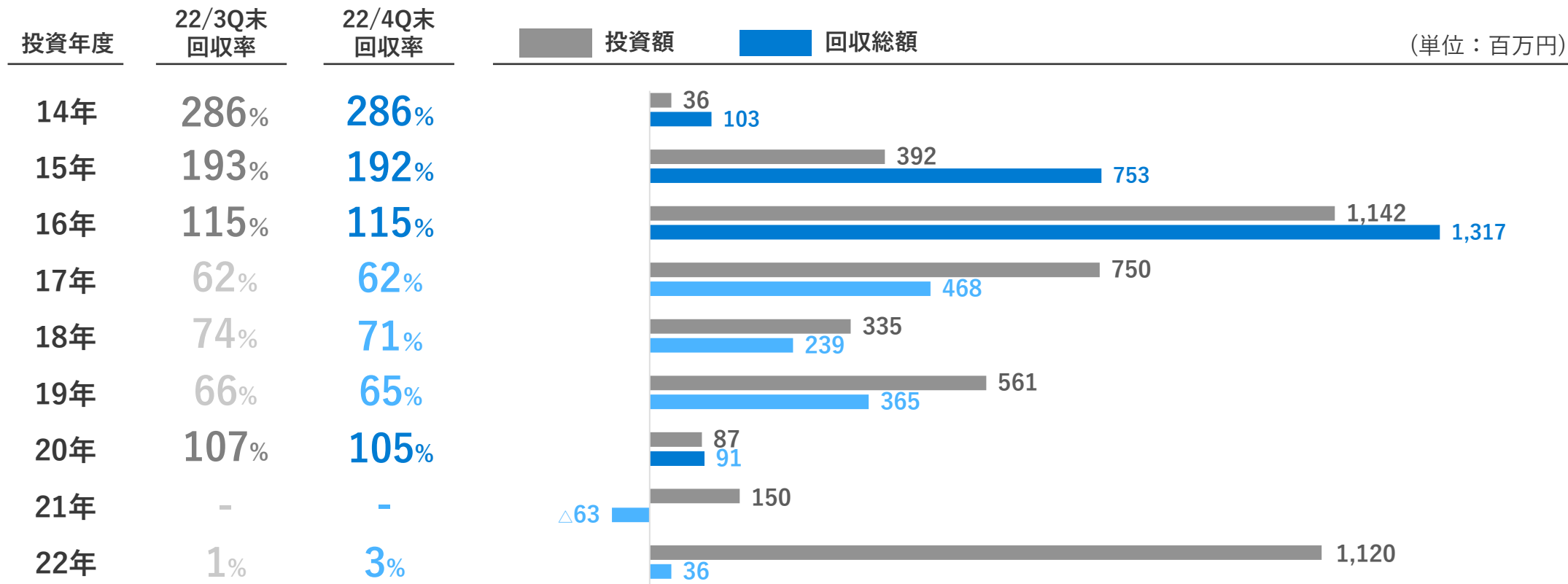
- 22年4Qの新規獲得タイトル
- 22年4Qの契約変更タイトル
- 22年4Qのエンディングまたは契約終了タイトル

※ 運営タイトル数は、収益帰属開始タイミングで加え、エンディング翌日から減らしています。

※ 受託で運営していた非公開タイトルが2022年9月に契約終了となったため、遡及してタイトル一覧から除外しています。

ゲームサービス事業：投資回収の実績(タイトル買取)

14-16年、20年買取分は全額回収済み。21年を除く他の年度も回収できるよう事業を推進。22年度は過去最高水準の11.2億円を投資しており、23年度は過去数年の水準にまで縮小予定。



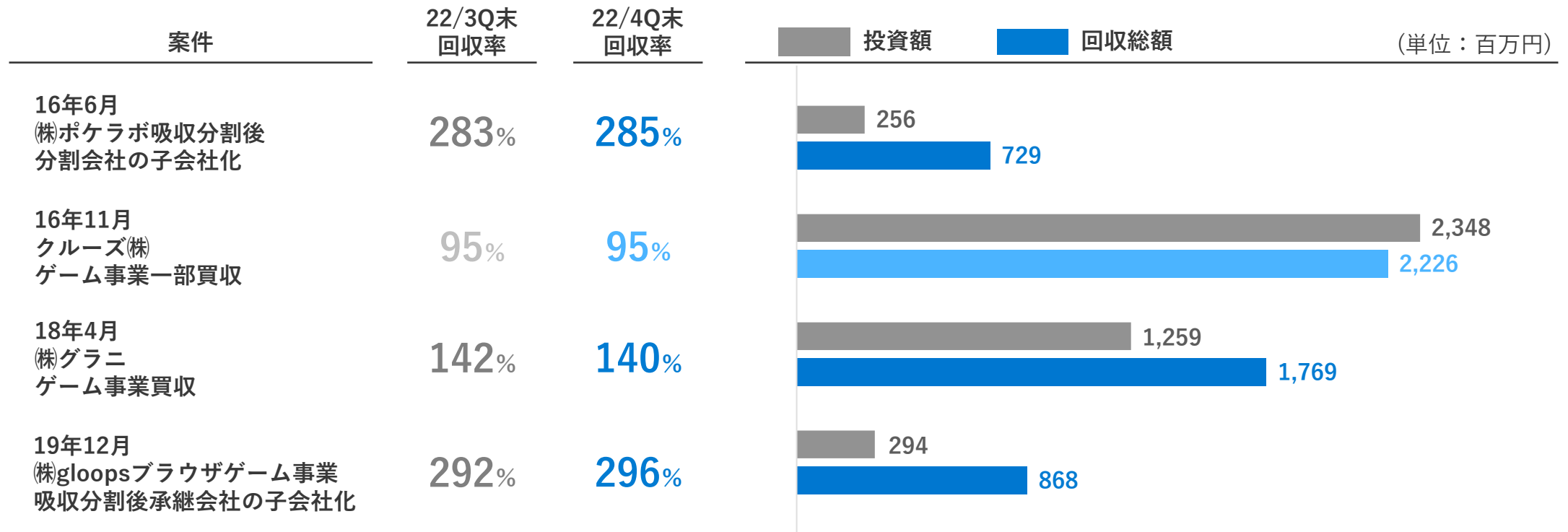
※回収総額はEBITDAから税金を控除した金額に、投資額に係るタックスシールドを加算し、算出しています。

※集計方法を前期末時点から、一部変更・精緻にしているため過去資料からの数値変更が一部存在します。

※21年買取分は全てエンディング済みのため回収停止になっています。

ゲームサービス事業：投資回収の実績(企業買収)

ポケラボ案件、グラニ案件、gloops案件は回収後も企業価値向上に大きく貢献。
クルーズ案件も投資回収に向けて進行。



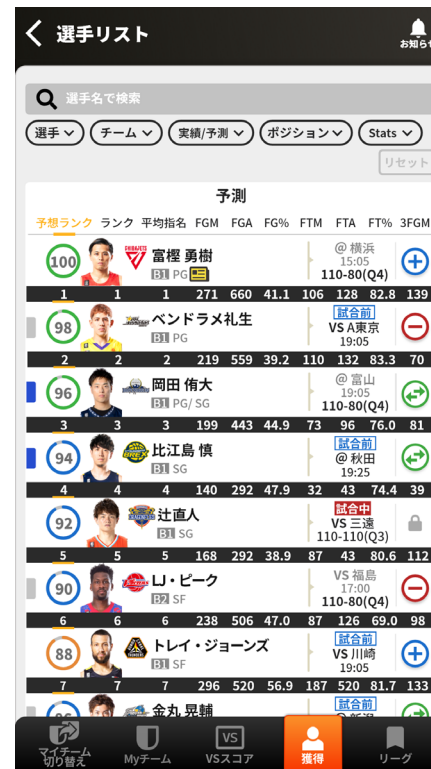
※回収総額はEBITDAから税金を控除した金額に、投資額に係るタックスシールドを加算し、算出しています。
※集計方法を前期末時点から、一部変更・精緻にしているため過去資料からの数値変更が一部存在します。

ファンタジースポーツ事業：ファンタジースポーツとは

好きな選手で仮想チームを作り、現実の試合の選手成績に連動したポイントを競い合うオンラインゲーム。賞金大会も開催。



①自分だけのオリジナルチームを作成。



②現実の試合における選手成績がゲームに反映。



③総合ポイント等で勝敗が決定。

※上記写真は開発途中画面となります。

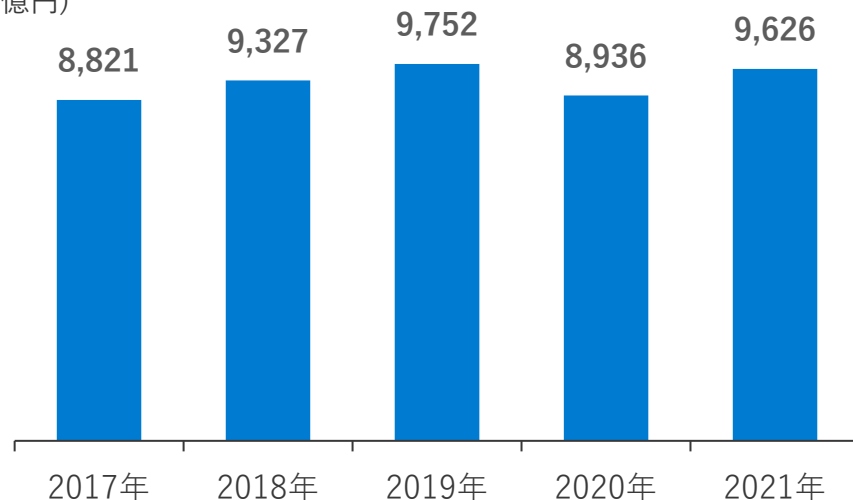
ファンタジースポーツ事業：市場環境

米国では9,000億円を超える一大市場を形成。
米国市場をもとに推計した国内の市場規模は3,000億円。

北米の市場規模*1

米国のファンタジースポーツの市場規模は安定的に9,000億円程度で推移。

(単位: 億円)



*1参考レポート出典 IBIS World

*2参考レポート出典 FSGA(Fantasy Sports & Gaming Association), IBIS World, Information Center, Allied Market Research, Statista

*3参加人口は18歳以上で集計。

*4FSは「ファンタジースポーツ」、DFSは「デイリーファンタジースポーツ」を表す。

日本の市場推計

当社推計の国内市場規模は約3,000億円にのぼり、魅力の高い分野である。

	米国*2	日本 (推計値)
市場規模	9,053億円	3,020億円
FS参加人口*3	4,590万人	1,532万人
FS参加率	19%	19%
DFS参加人口*3	1,721万人	574万人
DFS参加率	37.5%	37.5%
DFS平均収益/人	52,598円	52,598円

ファンタジースポーツ事業：運営タイトル

リーグ公認サービス「B.LEAGUE#LIVE2022」を運営。
スポンサー型賞金スキームを用いたデイリーFantasy（DFS）モードを通じて収益化。

「B.LEAGUE#LIVE2022」

国内男子プロバスケットボールリーグB.LEAGUE公認のファンタジースポーツゲーム。日本型DFS(デイリー・ファンタジー・スポーツ)を実装。B.LEAGUE#LIVEシリーズの2シーズン目。



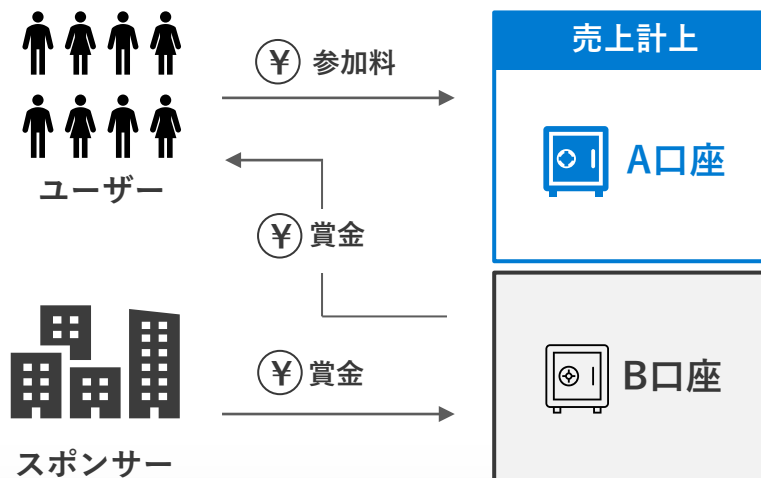
B.LEAGUE#LIVE2022
動作環境：モバイルブラウザ
(Safari, Chrome)



※上記写真は開発途中画面となります。

収益モデル

ユーザーは、実際の試合日に開催されるゲームにエントリー(有料)。スポンサーから提供された賞金を原資として、好成績のユーザーに支払。ユーザーからの参加料が当社の売上となる。原資を売上口座と分けることで、合法的に実行。

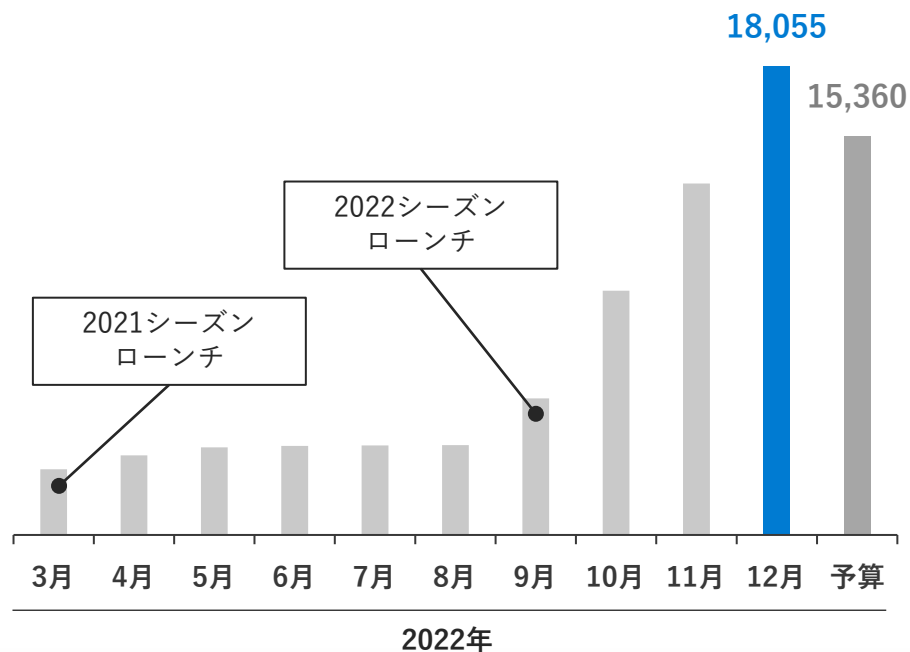


ファンタジースポーツ事業：「B.LEAGUE#LIVE2022」の状況

アカウント数、売上共に予算を超過する形で着実に成長。（高いログイン継続率も特徴）
「ブースターのGAMEDAYがもっと楽しくなる」選択肢の一つとして普及/定着を進める。

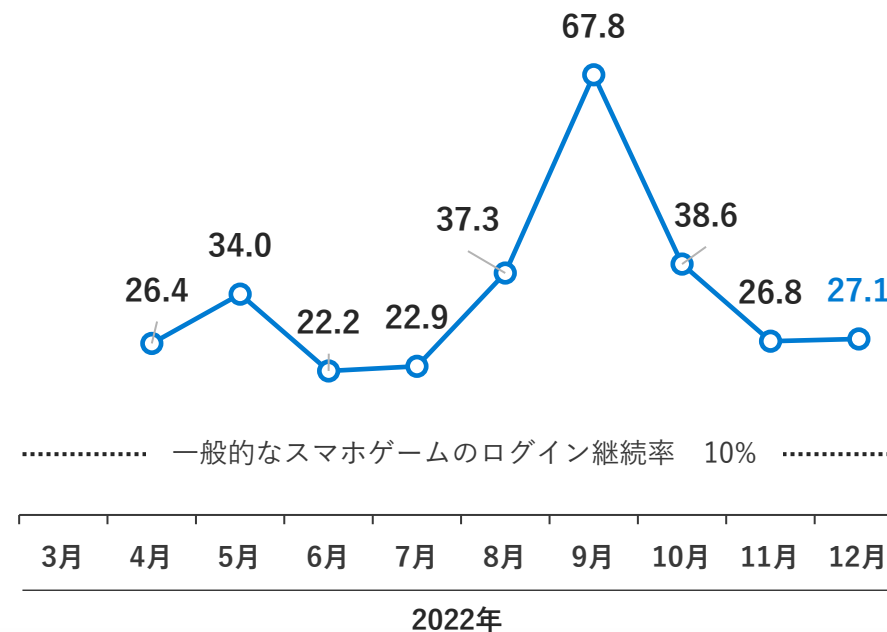
累計アカウント数

(単位: アカウント)



ログイン継続率※

(単位: %)



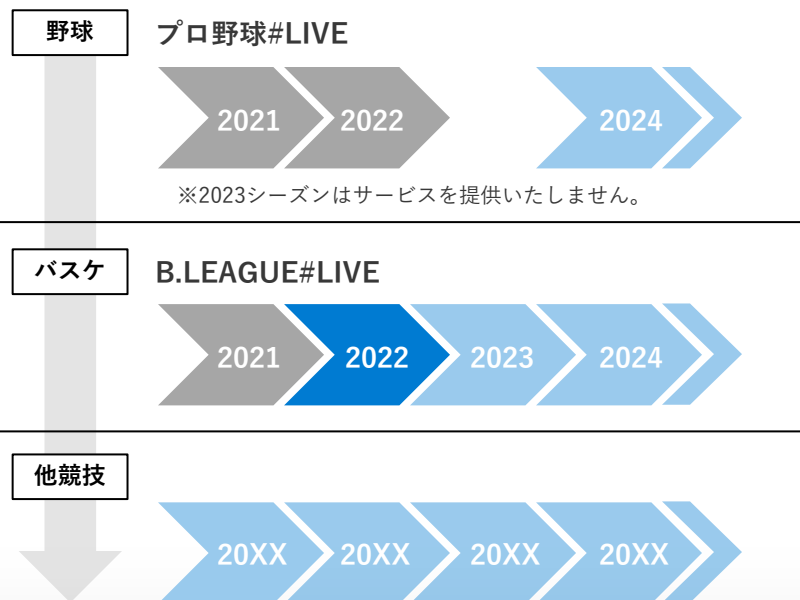
※ 前月ログインしたユーザーのうち、当月もログインしたユーザーの割合。

ファンタジースポーツ事業：今後の展望

運営中タイトルを着実に磨き上げ、他競技への横展開を計画。
相性の良いWeb3領域など、他領域との掛け合わせも視野に市場開拓を進める。

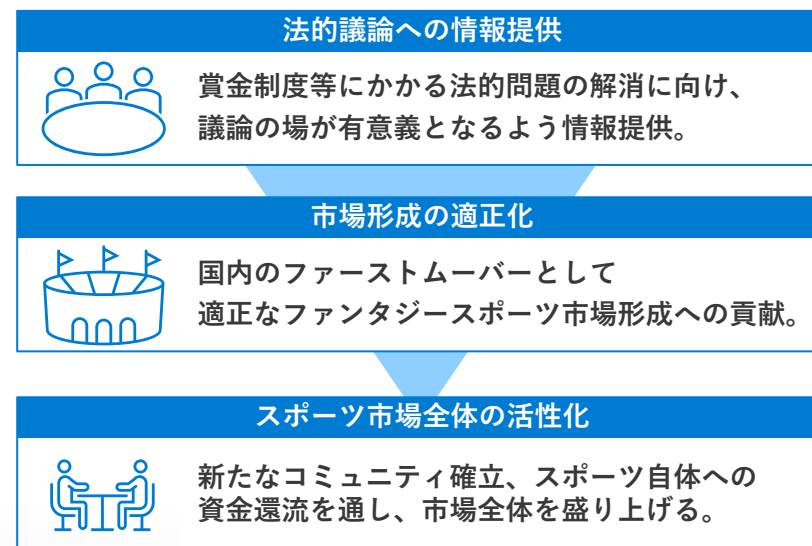
今後のコンテンツ動向

運営しているタイトルを着実に磨き上げ、シーズンごとに他競技への横展開を目指す。将来的にWeb3など他領域との掛け合わせも視野に成長を加速させる。



市場形成を牽引

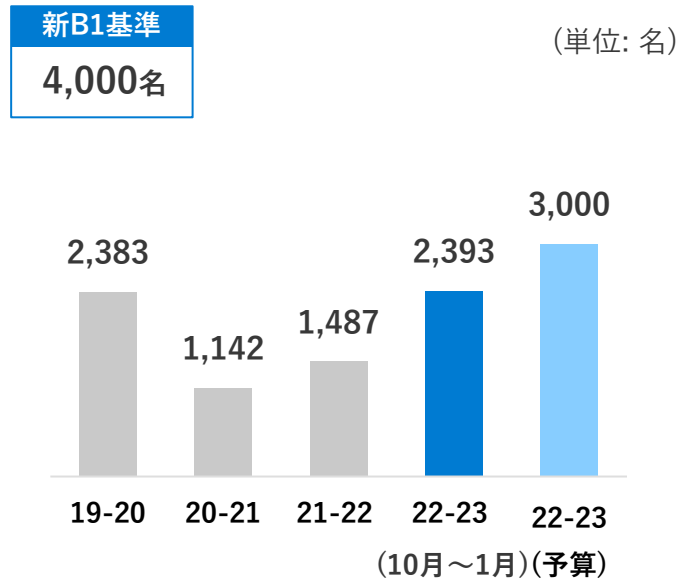
ファンタジースポーツなど各種スポーツDXの拡大に向けた議論に積極的に参加。適正な市場形成、関連コミュニティの確立、スポーツへの資金還流を促進。



クラブDX事業：滋賀レイクスの今後の展望

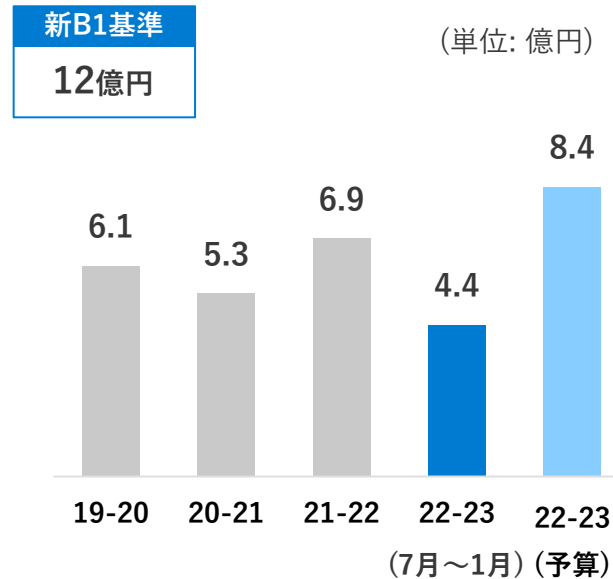
チーム強化、データ活用による顧客体験向上、パートナー獲得、アリーナ計画推進等で、26-27シーズンから開幕する新B1リーグの審査基準充足を目指す。

年間平均入場者数



顧客来場頻度や購買動向を分析し、新規施策を行ったことで、コロナ禍でもリピーターを獲得。

年間売上高



共に社会課題に取り組むSDGsパートナーが徐々に拡大。スポンサー売上が成長を牽引。

アリーナ



収容人数：約5,000名

滋賀ダイハツアリーナは県の施設のため、予約日数、VIPルーム等の基準が未達。新B1リーグの審査基準を満たせるだけの環境を備えたアリーナの実現に向けて、地域関係各所と密接な連携のもと進行中。

※審査基準等の概要：https://www.bleague.jp/news_detail/id=159866

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



会社名	株式会社マイネット
本社所在地	東京都港区北青山2-11-3 A-PLACE青山
資本金	4,963万円(連結)
設立年月日	2006年6月14日 (創業は2006年7月1日)
代表者	代表取締役会長 上原 仁 代表取締役社長 岩城 農
公開市場	東証プライム(証券コード：3928)
事業内容	ゲームサービス事業 ファンタジースポーツ事業 クラブDX事業
従業員数	371名(連結 間接雇用除く)

創業期

2006年6月

株式会社マイネット・ジャパンを設立

2006年7月

国内初のソーシャルニュースサイト
「newsing（ニューシング）」リリース

2007年1月

携帯サイト作成・集客ASPサービス
「katy（ケイティ）」リリース

2012年9月

「ファルキューレの紋章」リリース
（スマートフォンゲーム事業に参入）

2013年1月

株式会社マイネットに社名変更

第二創業期

2013年3月

ヤフー株式会社にケイティ事業を売却

2014年5月

協業でゲームタイトルの運営を開始
（ゲームサービス事業を開始）

2015年12月

東京証券取引所マザーズ上場

第三創業期

2016年11月

クルーズ株式会社のゲーム事業の一部を買収

2017年12月

東京証券取引所市場第一部上場

2019年8月

「転換点 リカバリープラン」公表

2021年1月

FC琉球トップパートナー就任
（クラブDX事業を開始）

2021年6月

「プロ野球#LIVE2021」をリリース
（ファンタジースポーツ事業を開始）

2021年9月

株式会社滋賀レイクスターズの株式75%を取得し、経営参画

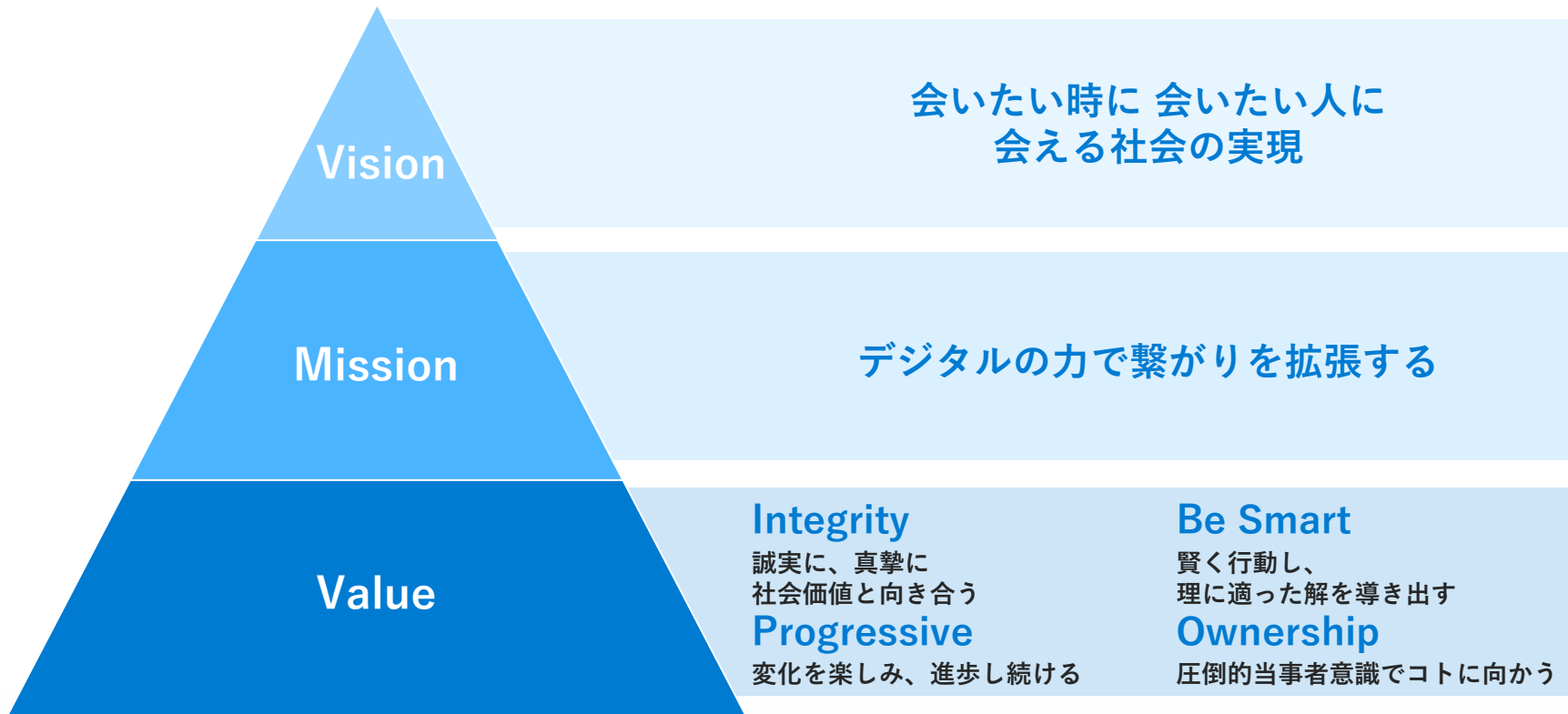
2022年3月

「B.LEAGUE#LIVE2021」をリリース

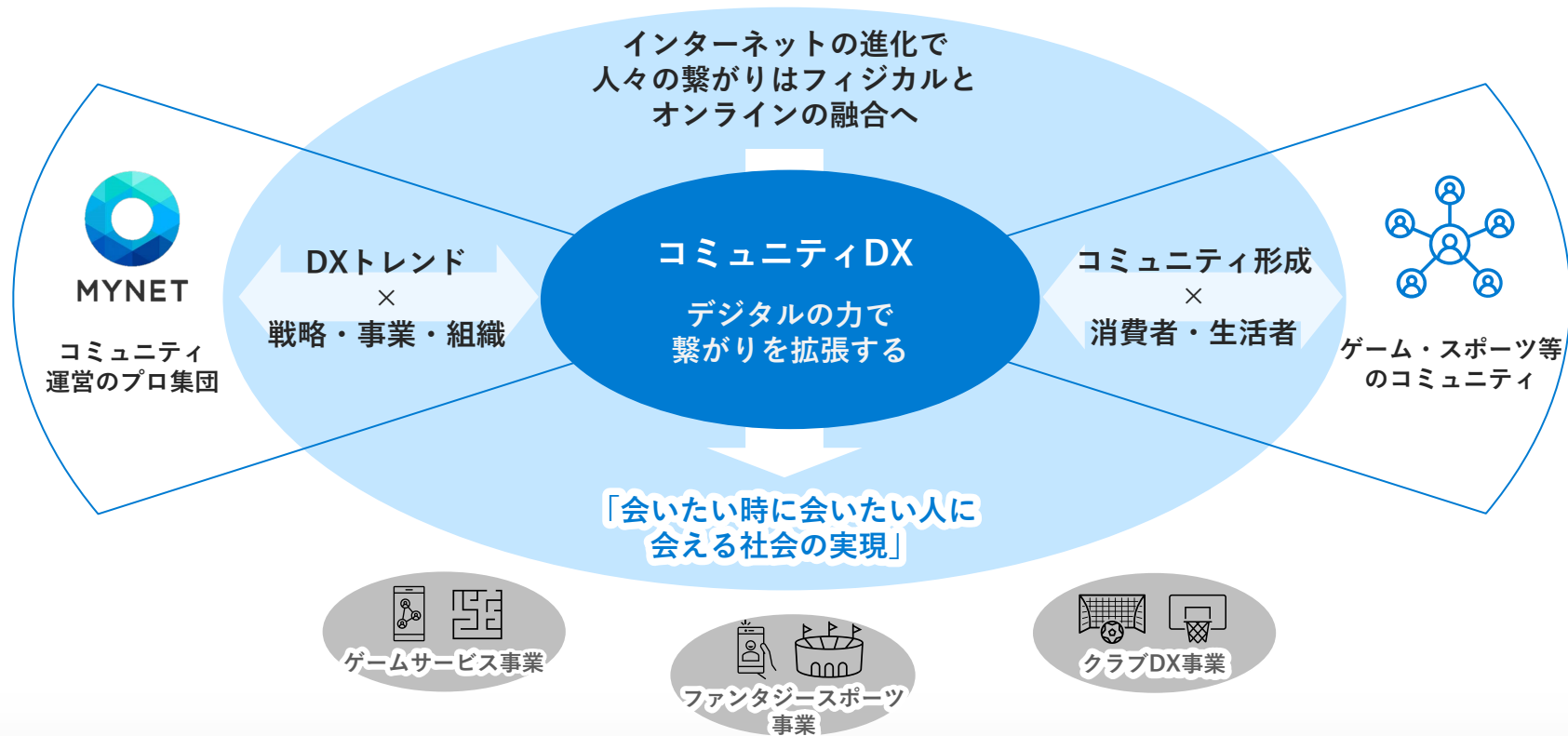
2022年4月

東京証券取引所プライム市場上場

マイネットグループは「デジタルの力で繋がりを拡張する」ことで、「会いたい時に会いたい人に会える社会の実現」を目指します。



インターネットが起こす社会の進歩を背景に
コミュニティDXにより人々の繋がりに進化をもたらす。

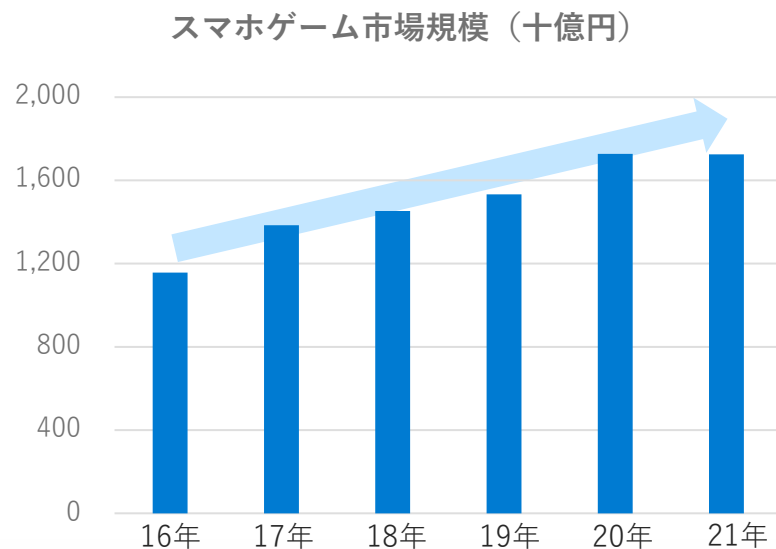


当社事業の市場成長性

スマホゲームの国内市場規模は、過去5年で堅調に成長。
スポーツの国内市場規模は、政府の支援もあり大幅に拡大する見通し。

スマホゲーム市場概観

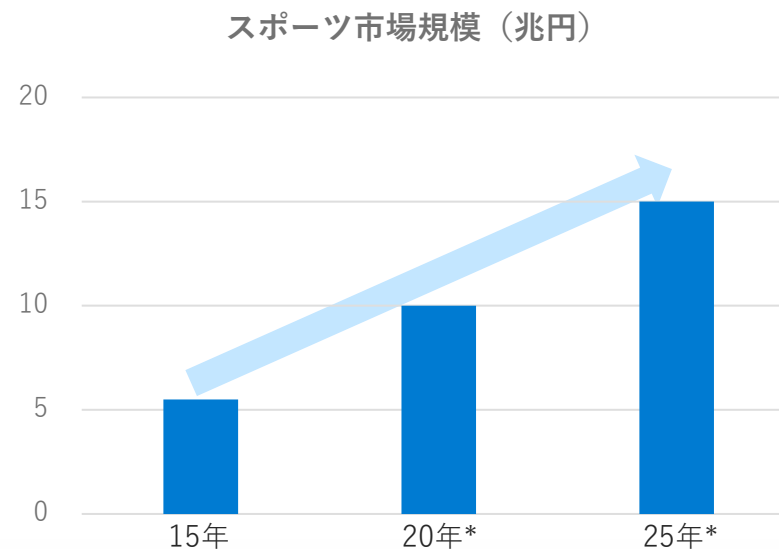
中長期的に国内スマートフォンゲーム市場は伸び続けており、当社のターゲット市場規模も順調に拡大するものと想定。



出典：App Annie Intelligence：iOS、Google Playの合計。
支出額はグロス（一定パーセントのアプリストア手数料を含む）

国内スポーツ市場概観

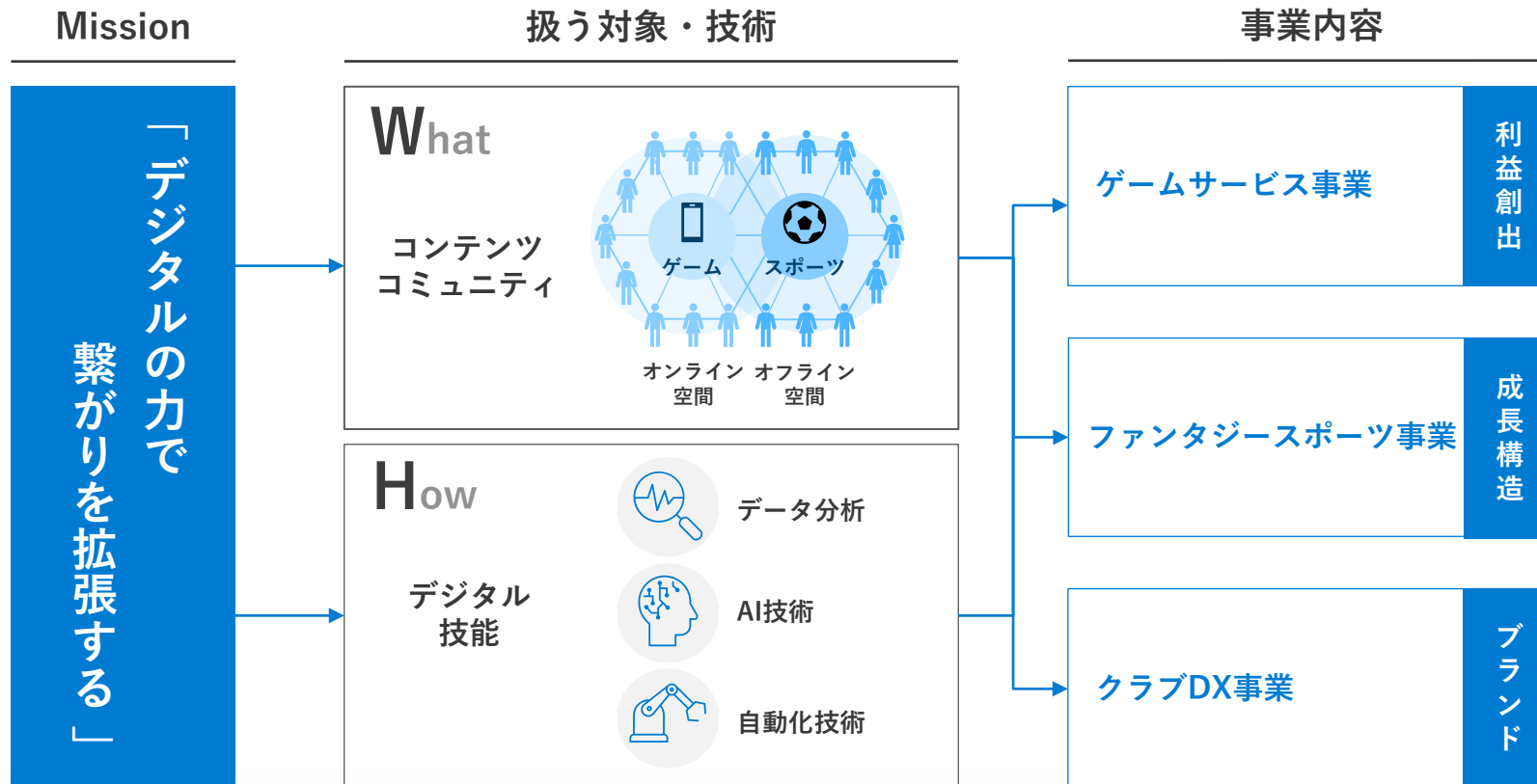
内閣府出典の「日本再興戦略2016-官民戦略プロジェクト10」の1つに含まれ、スポーツ産業は2025年までに15兆円を見込む成長産業。



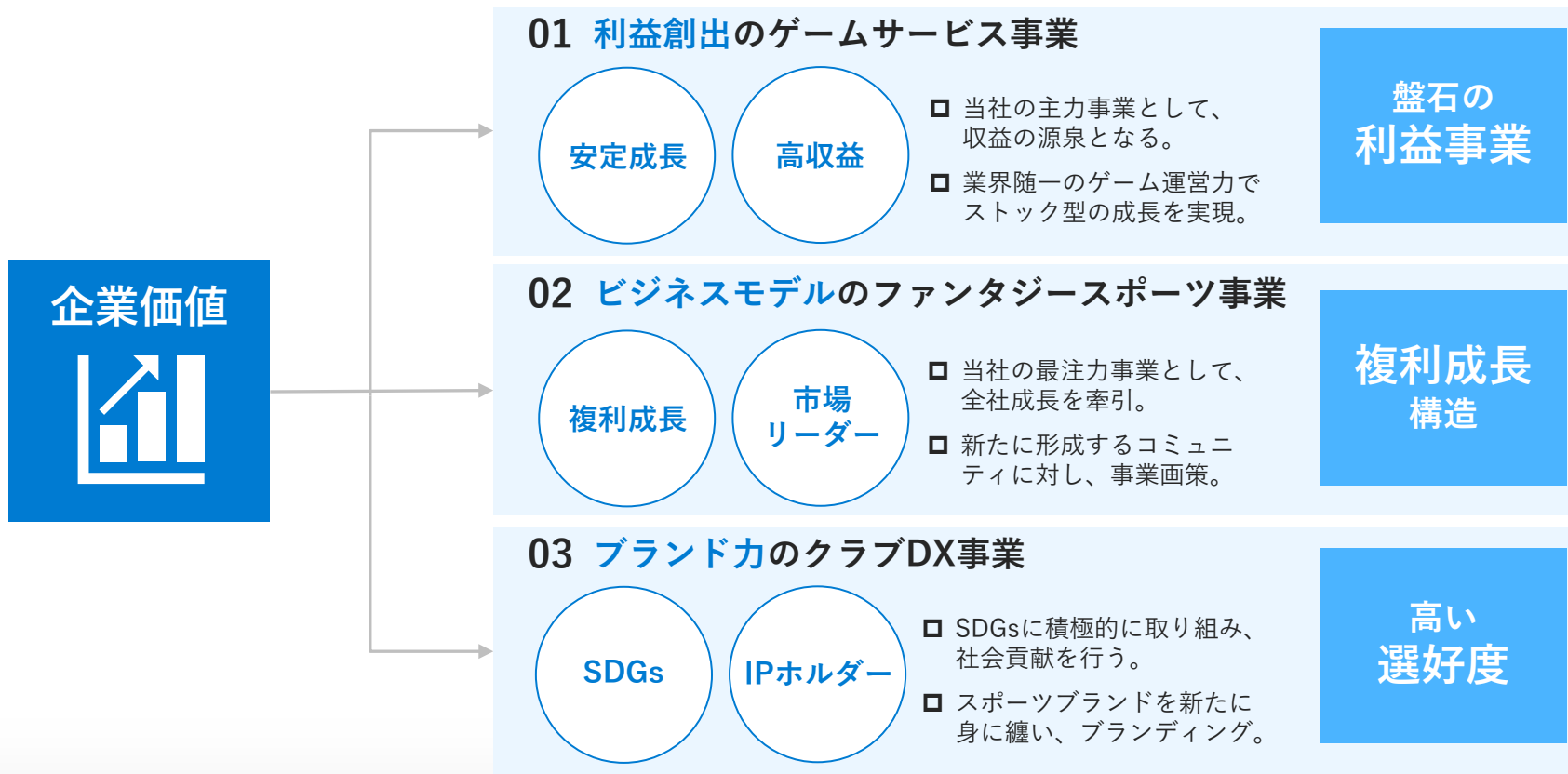
※出典：内閣府「日本再興戦略2016」

当社の事業ドメイン

人々の繋がりを拡張するため、強みであるデジタル技能をゲームとスポーツ2領域のコンテンツコミュニティに投下。



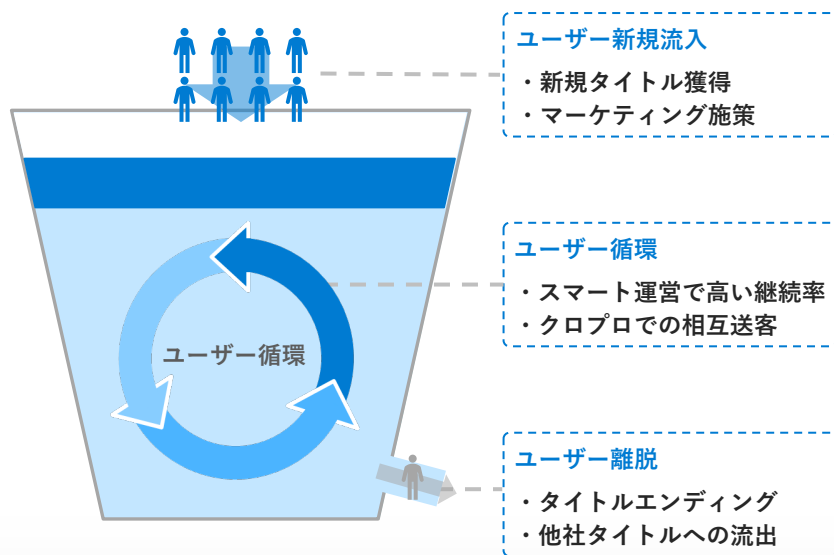
企業価値向上に向け、利益×ビジネスモデル×ブランド力の
3要素で各事業の位置付けを定義。



当社を支えるゲームサービス事業は、ユーザー蓄積を行える強みを活かしたストック型の利益創出を担う。

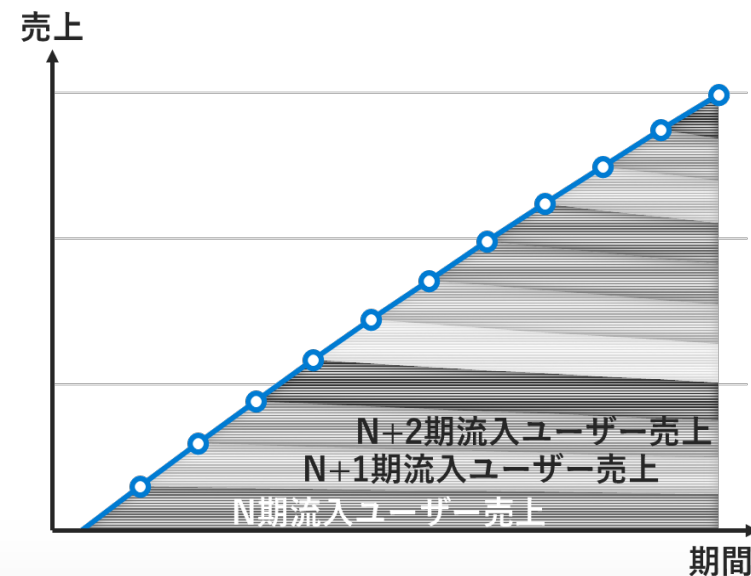
ユーザー蓄積

新規流入したユーザーへ、スマート運営や相互送客で継続・循環を促すことで、長期に当社サービスに定着。ユーザー数が経年で積み上がる構造。



ストック型

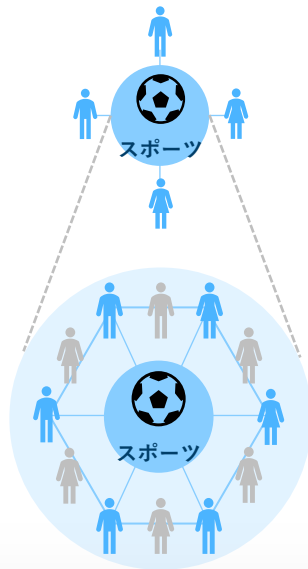
タイトル仕入等で「**継続率の高いユーザー**」を獲得。強みであるスマート運営によって「継続率」を維持・強化し、「**ストック型モデル**」での安定成長を目指す。



ファンタジースポーツ事業のモデル構築に最注力し、 複利型成長モデルで全社の次なる成長を牽引する。

デジタルのスポーツコミュニティを形成

ユーザー接点デジタル化の遅れからファンの中で二極化が進行。スポーツのコンテンツ価値を活かしつつ、新たな価値提供によるコミュニティ形成を行う。



コアファンの点在

デジタル接点が希薄でスマホの最前列に存在しない。ファンのコア化が進行し、ファン数は減少。



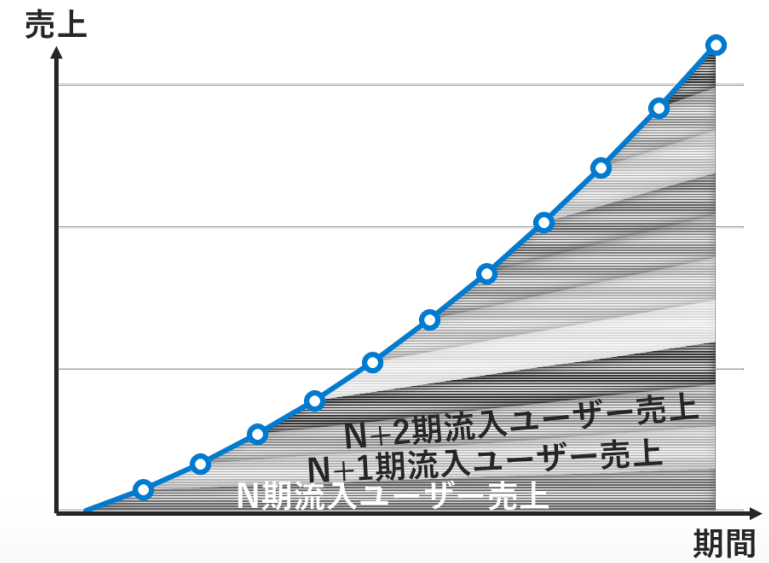
ファンタジースポーツと
いう新たな価値提供

コミュニティ形成

誰もが手軽にスポーツを楽しめるデジタル接点の創出。形成したコミュニティに向けて多様なマネタイズ投下。

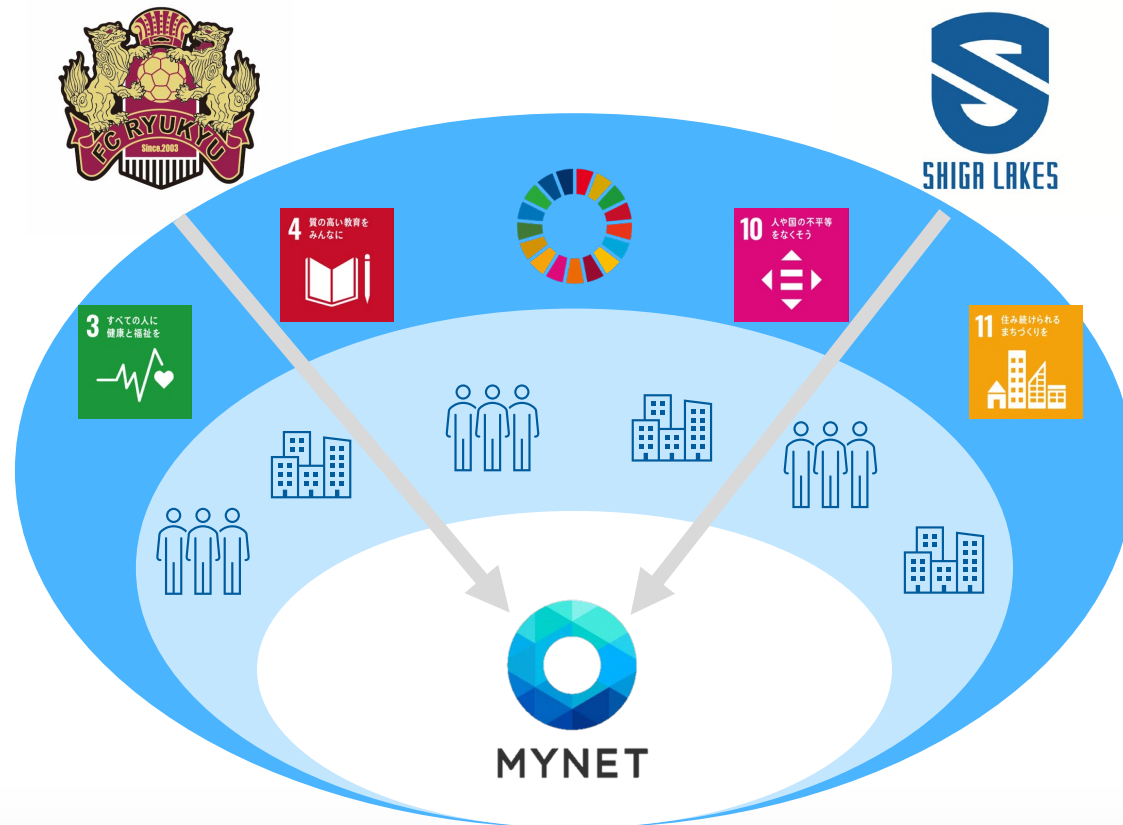
複利成長型

コアファンを中心にした熱量の高いコミュニティに向けて複数のマネタイズサービスを展開し、顧客単価上昇も実現する「複利型成長モデル」を構築。



企業価値：ブランド力

スポーツIPを通じてSDGsへの取り組みを強化するとともに
地域社会の活性化を牽引し、自社のブランド力向上を目指す。



社会貢献・SDGsへの取り組み

滋賀レイクスでは、「Bリーグ1 SDGsをリードするクラブ」を掲げて、スポーツを通じて豊かな社会の創造に貢献。

地域コミュニティへの貢献

地域住民、地域事業者様のコミュニティの中心に位置するスポーツIPを通じて地域の活性化を牽引する。

MYNETのブランド力向上

スポーツブランドを身に纏い、第三創業期、「ゲーム×スポーツ」の会社として新たにリブランディングに取り組む。

FC琉球ロゴ：©2003 F.C.RYUKYU

ゲームサービス事業：ビジネスモデル

ゲームの運営に特化したビジネスモデル。ゲームメーカーからタイトルを当社に運営移管し、独自のスマート運営で収益性を高めることで、ユーザーに長くワクワクする空間を提供。

ゲームタイトルの運営移管

ゲームタイトルの長期運営



ゲームメーカーのニーズ

- ① 新規タイトル開発向けの人員再配置・資金獲得
- ② 業績、決算に向けた利益確定
- ③ サービス終了回避によるブランド価値/イメージの保護
- ④ ゲーム事業の事業統廃合

スローガン

10年空間

タイトルに合わせた運営でコミュニティを活性化させ、収益性を上げることで、ユーザーにとっては大切な居場所でもあるゲームを「10年空間」にすることを目指している。

ゲームサービス事業：競争力

累計80本超のゲーム運営で蓄積したデータ・アセット・ノウハウを活用したスマート運営がゲーム市場における持続的競争優位性。

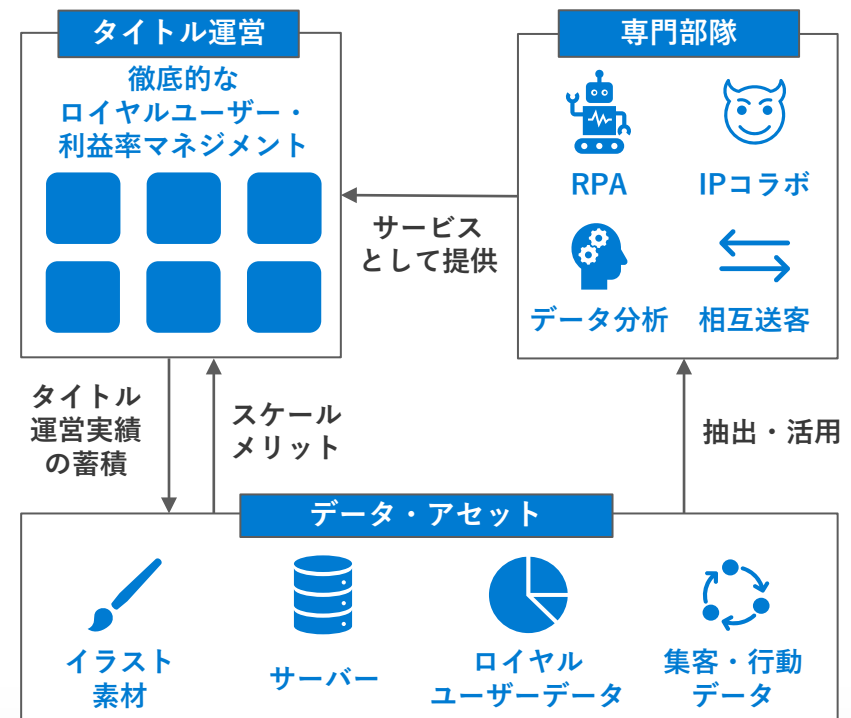
スマート運営

データ・アセット・ノウハウを活用したスマート運営が競争力。スマート運営により、長期利益化を可能とし、持続的優位性を実現。

スマート運営の3要素

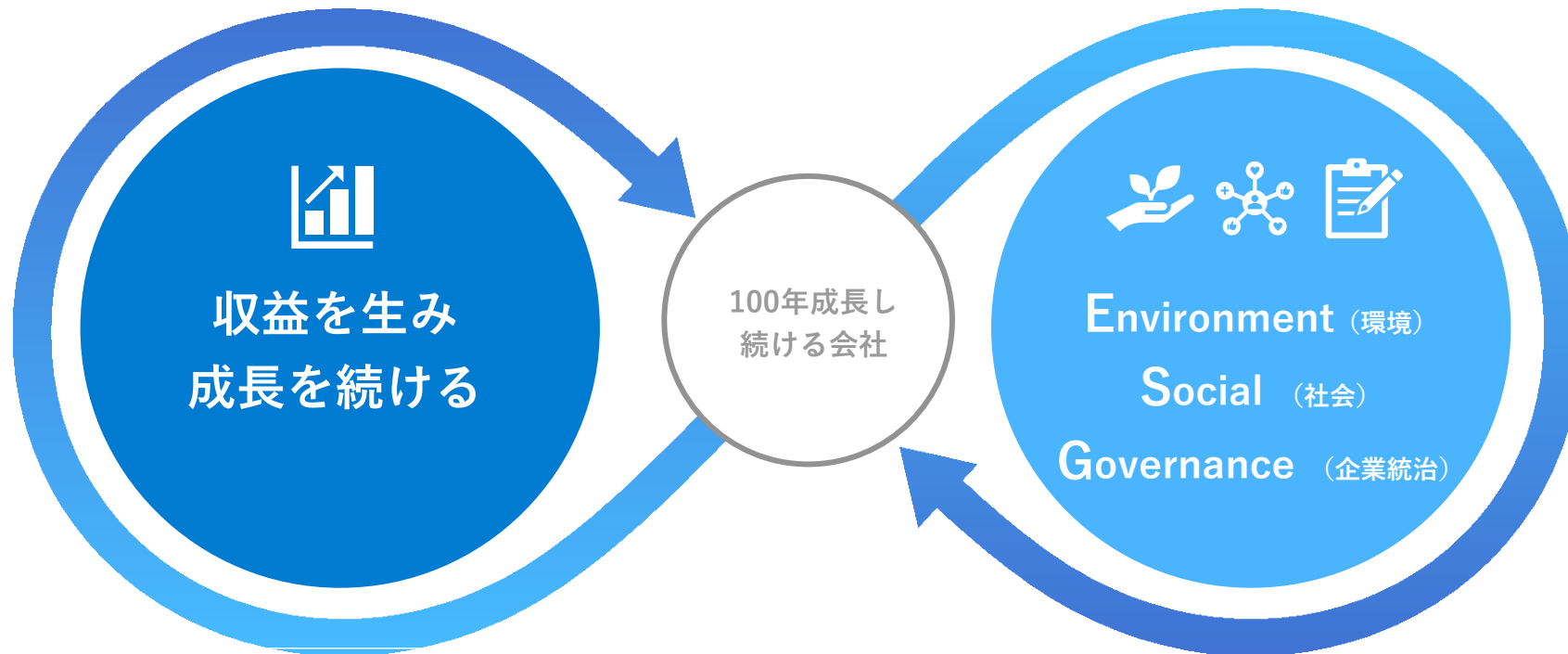
データ	これまでの運営実績により蓄積されたロイヤルユーザーデータやコストデータを用いた運営における各種指標、パラメータの最適化。
アセット	イラストやユーザー基盤をタイトル間でシェアリングする事によるコストの削減。スケールメリットによるサーバー費や外注費などのコスト削減。
ノウハウ	上記データやアセットも含め、分析・コストコントロール・共有財産化等を通じ、全てをスマート化する価値基準に紐づく文化や暗黙知。

スマート運営を可能とする仕組み



マイネットグループにおけるSDGs・ESG

100年企業を目指すマイネットは、収益を生み成長を続けることとESGの両立を方針に、積極的なSDGsアクションとESGへの取り組みを進行。



滋賀レイクス：SDGsの取り組み①

環境先進県である滋賀県唯一のプロスポーツクラブとして、
「Bリーグ1 SDGsをリードするクラブ」を掲げ、SDGs活動を展開。

「環境先進県」滋賀県

日本最大の湖「琵琶湖」があるため県民や行政の環境への意識が高く、環境関連企業や人材が集積していることから、全国でも屈指の「環境先進県」として知られている。



琵琶湖の面積：670.25km²
周囲：235.202km
貯水量：275億トン
近畿1450万人の水源

滋賀レイクスが取り組むSDGs

“滋賀唯一”のプロスポーツクラブとして、「Bリーグ1 SDGsをリードするクラブ」を掲げ、「環境・健康・青少年育成・多様性・防災」といった分野を重点に、滋賀の地域貢献、びわ湖の環境保全活動を通して、SDGs達成に取り組んでいる。



滋賀レイクス：SDGsの取り組み②

ゼロカーボンアクションやクリーンウォークといった環境保全や選手の学校訪問やボール寄贈などの教育支援を軸に活動。



ホームゲーム開催におけるCO2削減

滋賀県が提唱する二酸化炭素の排出量実質ゼロを目指す運動「“しがCO2ネットゼロ”ムーブメント」に賛同し、2021-22シーズンのホームゲーム開催においてCO2削減に寄与する新規取り組みを行う。



バスケットボール寄贈プロジェクト

滋賀県内の企業・事業所様と共に地元の小中学校へバスケットボールの寄贈を行う。子どもたちがバスケットボールに興味を持ち、より身近に感じてもらうきっかけ作りを目指して活動。



クリーンウォーク

琵琶湖岸をゴミ拾いしながらウォーキングするイベントを開催。楽しみながら琵琶湖の美化と環境保護啓発を行う。

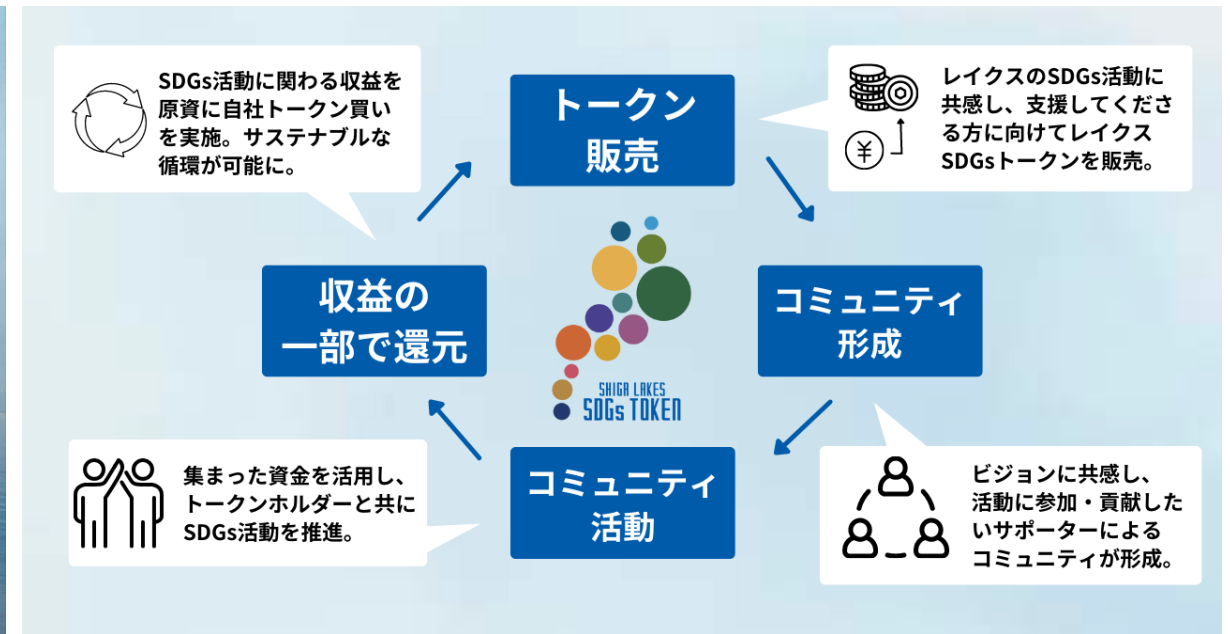


オレンジリボン運動啓発

児童虐待防止啓発のシンボル「オレンジリボン」の啓発と、児童養護施設で暮らす子どもたちに夢を持ってもらうため、オレンジリボンラバーバンドを試合会場などで販売。

滋賀レイクス：SDGsの取り組み③

- ①レイクスを軸としたSDGs活動コミュニティの形成、
- ②トークンの活用によるコミュニティの永続を目的に「レイクスSDGsトークン」を発行・販売。



株式会社フィナンシェが提供するブロックチェーン技術を利用したクラウドファンディング2.0「FiNANCiE」上でトークンを発行・販売。

<https://financie.jp/users/ShigaLakes/cards>

マイネット：SDGsの取り組み

地域スポーツの振興や災害復興支援のための寄付を10年以上継続して行うなど社会に貢献。
社員一人ひとりが心身ともに健康であることを目指し、健康経営も推進。



皇子山総合運動公園野球場の
ネーミングライツパートナー就任

地域スポーツ振興活動の一環として、滋賀県大津市の皇子山総合運動公園野球場のネーミングライツパートナーに就任。2022年4月から「マイネットスタジアム皇子山」へと名称を変更。



日本赤十字社への寄付

東日本大震災が発生した2011年より毎年継続して、日本赤十字社へ被災地の復興に向けた義捐金や災害支援活動資金の寄付を実施。



「健康経営優良法人」認定

社員一人ひとりが心身ともに健康であることを目指し、「ヘルスデータ活用」、「ヘルスリテラシー向上」、「社員同士の健康取り組み支援」に取り組んでいる。経済産業省から「健康経営優良法人」に認定。

マイネット：ガバナンス体制

ミッション「デジタルの力で繋がりを拡張する」を実現するため、最適かつバランスも取れたスキルセットの役員陣で取締役会を構成。

氏名	役職	独立役員	企業経営	営業・ 渉外・ マーケティング	財務・ ファイ ナンス	IT・DX	人事・ 人材育成	法務・ ガバナンス	国際・ 社会活動	ゲーム	スポーツ
上原 仁	代表取締役会長		○	○		○	○			○	○
岩城 農	代表取締役社長			○		○			○	○	○
太田 雄貴	社外取締役	○							○		○
和田 洋一	取締役 監査等委員 (社外取締役)	○	○		○					○	
中山 和人	取締役 監査等委員 (社外取締役)	○						○			
保田 隆明	取締役 監査等委員 (社外取締役)	○			○				○		

損益計算書(四半期・連結)

単位：百万円	22/4Q	21/4Q	前年同期比	22/3Q	前四半期比
売上高	2,679	2,582	+97	2,563	+116
売上総利益	705	1,036	△331	901	△196
販売管理費	1,098	998	+100	1,007	+91
EBITDA	△257	94	△351	5	△262
EBITDAマージン	△9.6%	3.6%	△13.3pt	0.2%	△9.8pt
営業利益	△392	37	△429	△105	△287
営業利益率	△14.7%	1.5%	△16.1pt	△4.1%	△10.5pt
経常利益	△403	32	△435	△118	△285
親会社株主に帰属する 当期純利益	△1,554	△200	△1,354	△178	△1,376

貸借対照表(四半期・連結)

単位：百万円	22/4Q	21/4Q	前年同期比	22/3Q	前四半期比
流動資産	3,615	4,991	△27.6%	4,054	△10.8%
現金及び預金	1,977	3,500	△43.5%	2,417	△18.2%
固定資産	744	823	△9.6%	1,804	△58.8%
総資産	4,360	5,814	△25.0%	5,858	△25.6%
流動負債	1,773	1,642	+8.0%	1,800	△1.5%
固定負債	1,590	1,354	+17.4%	1,506	+5.6%
純資産	974	2,817	△65.4%	2,551	△61.8%
資本金	49	46	+6.5%	49	±0.0%
自己資本比率	22.7%	48.3%	△25.6pt	43.5%	△20.8pt

費用推移(四半期会計期間・連結)

(単位：百万円)	金額			売上高構成比		
	22/4Q	21/4Q	前年同期比	22/4Q	21/4Q	前年同期比
PF使用料	664	721	△57	24.8%	27.9%	△3.1pt
変動費計	664	721	△57	24.8%	27.9%	△3.1pt
サーバー費用	151	124	+27	5.7%	4.8%	+0.8pt
外注費	734	469	+265	27.4%	18.2%	+9.2pt
人件費・採用費	715	695	+20	26.7%	26.9%	△0.2pt
オフィス費用	42	33	+9	1.6%	1.3%	+0.3pt
広告宣伝費	170	92	+78	6.4%	3.6%	+2.8pt
その他	458	351	+107	17.1%	13.6%	+3.5pt
固定費計	2,273	1,767	+506	84.8%	68.4%	+16.4pt
償却費	135	56	+79	5.1%	2.2%	+2.9pt
償却費計	135	56	+79	5.1%	2.2%	+2.9pt
費用合計	3,072	2,545	+527	114.7%	98.5%	+16.1pt