

第14期 株主通信

2019.1.1 > 2019.12.31



証券コード:3928

「ゲーム」と「AI」 それぞれ 市場成長を 示した2019年

2019年のゲーム市場はグローバルでさらなる成長を遂げました。特に中国の事業者が強さを見せつけていた印象です。国内の市場は成熟し安定成長期に入りましたが、海外から配信されたタイトルは、今や国内市場の20%強を占めるまでになりました。日本の事業者は他国に比べて早いタイミングでパイプラインの適正化などを行い、国内市場の成熟に適応したと考えております。また、スマートフォンがあらゆる人に行き渡った前提でビジネスを考えられるようになった1年と言えるでしょう。他社を含めた国内ゲーム市場においては、連続的に新作がリリースされる時期から、成功確度の高いタイトルを吟味してリリースする時期に移り変わったと見ております。また、ひとつのゲームタイトルをユーザー様に長期的に楽しんでいただくことに注力するという、成熟期ならではの運営が目立ちました。

AI分野においては、「AI」という言葉がひとり歩きをしていた時期を過ぎ、地に足をつけた事業として運用できる市場へ移行してきたと考えております。当社としても2019年の後半からAIのプロダクト、あるいはAI開発のサービスを社外に提供する展開を始め、早速一定の受注を獲得しております。AIがパスワードから実利に変わり始めた1年と捉えております。

利益成長の素地が 形成できた1年

当社の主力事業であるゲームサービス事業においては、2016年11月のCROOZ社のゲーム事業買収に始まり、多くの企業のスマートフォンゲーム事業を連続して買収することで、規模成長を追求してまいりました。しかしながら、2019年上半年は複数戦術の失敗ならびに市場環境の変化に伴い、業績は目標と乖離する結果となりました。

そこで、2019年8月に「転換点リカバリープラン」を策定し、データドリブン・スマート運営に戦術を集中することを発表いたしました。これまで、当社で再設計を必要とする収益化が難しいタイトルに必要以上の費用と人員を割いている側面がありましたが、この転換点を契機に改めてマイネットの強みに立ち返り、得意とするスマート運営で、確実に利益化できるタイトルの仕入に注力するよう舵を切りました。

買収により増加した従業員もスマート運営方針に合わせた最適化を行い、リカバリープラン発表後の5ヶ月間で組織の圧縮を断行しました。圧縮は230名分におよび、厳しい決断ではありましたが、結果的にスマート運営力の高い人材中心の筋肉質な体制になり、固定費に関しても29%の削減ができました。2019年12月、2020年1月と続けて黒字を達成し、早くも成果が出ている状況です。

海外タイトルとの戦いを見据える意味でも、当社が行ったリカバリープランの実行は必要な取り組みであったと考えております。各社の動向を見ていると、当社と同様に選択と集中を行い、IPなどを活用してヒット率を高める状態を作る傾向が見られました。2020年以降は当社を含め業界全体が、成熟期に見合った安定した体制で運営に臨むことができると考えております。

また、スマート運営におけるAIの取り組みも大きく進展した1年となりました。当社のAIによる強みは、機械学習によってユーザー様のゲーム内行動を予測できる点にあります。当社は現在約35タイトルのゲームを運営しており、ゲームタイトル毎にユーザー様の行動特性は

異なります。AI予測を活用することで、35タイトルそれぞれに最適な施策を実行することができます。また、ロイヤルユーザー様のゲーム内資産の活用分析によって需要を予測し、投入する商材を最適化することが可能になりました。これによって計画的な売上を形成することも実現します。さらに、新規ユーザー様の獲得が難しくなってきたことで重要となる、既存ユーザー様の継続や、一度離れたユーザー様の復帰を促すことにも機械学習は役立ちます。それぞれのユーザー様に最適なコンテンツはなにかをAIツールで分析し、提示することで、復帰ユーザー一定着率を34%上げることに成功しました。

当社がAIによる運用を実現できているのは、これまで当社が累計60ゲームタイトルを運営し、データを蓄積してきたことによるものです。今後も成熟期を迎えた日本のゲーム市場において、AIの力を活かしたスマート運営に努めていきます。

ユーザーバリューと 利益の創出にむけて

2019年のリカバリープランを経て、得意とするものにフォーカスを当て、最適な運営を行う準備ができました。2019年12月から早速成果が出ておりますが、2020年の1年間を通じてユーザーバリューと利益を創出する所存です。通期での営業利益7.5億円の業績予想を必達させることが責務であり、そのさらに上を目指して、持続的利益体質の構築を証明する1年間にしていこうと考えております。

スマートフォンゲーム事業については、スマート運営の徹底と強化を行います。AI活用による市場やユーザー様の動向予測・最適な商材の投入、イラストなど知的財産のタイトル間シェアリングの促進、以前から注力している相互送客の活用を通じ、スマート運営をさらに磨き上げます。これにより、他社では利益が出ないタイトルでも、当社では利益が出る構造を整えていきます。利益が出るタイトルは継続できます。「他社では続かないタイトルでも当社では長く続く」、これは業界にとって、そしてユーザー様にとっての存在意義であると考えております。

オンライン時代の100年企業を目指して

当社は「オンライン時代の100年企業」を経営ビジョンとして掲げており、永続的に活躍できる企業の在り方を取り込みながら経営を行っております。その中に「はずみ車の法則」があります。1度結果が出たら終わりではなく、2度、3度とはずみをつけていき、いずれ永続的にグルグルと回り続けるよう、1つの仮説と戦略を我慢強く磨き上げる考え方です。もともと大切にしていた考えではあるものの、2020年は「はずみ車の法則」を再度見直し、磨き上げ尽くすことでさらに競争力をつけていきたいと考えております。

AIの分野に関して、特に機械学習のビジネス実装という視点においては、ここから着実に市場が広がっていくと予測しております。成長していく市場の中で当社はノウハウと人材を活かし、社外へAIプロダクトを提供するビジネスを展開いたします。現在は既に数社への提供を始めており、価値を体感していただいております。BtoBの継続顧客を積み上げていくことで、ここでも長く、永続的に成長が続くよう努めていく所存です。

既存の取り組みに加えて、新たな可能性についても考えていきます。例えばライブゲームは、今後注力すべき分野であると考えております。5Gが普及する3年後から5年後にかけて、クラウドゲームとライブストリーミングが融合しながらライブゲームとして急成長を遂げる可能性が高いと考えています。キーワードになるのは「視聴者参加」であり、ゲームプレイの新たな文法を発明することがライブゲームの勃興において重要であると考えています。当社が考える最初のアプローチとしては、ライブストリーミングのプラットフォームとの協業でゲームを提供して仮説検証を重ねることだと考えており、既に取り組みを進めております。

未来を見据えた次なる一手

スマートフォンとマイクロペイメントが普及したことで、なにかを応援したい、支援したい気持ちを貨幣価値で表明しやすくなり、「応援経済」という概念も生まれてきました。応援している演者や選手が活躍した瞬間、ファンの方々が熱狂した瞬間に、すぐさま貨幣等価の支援ができるようになったり、感情の起伏から行動への移行までが極めてなめらかになったのは、スマートフォン普及後の大きな変化です。当社はクラウドゲームの「視聴者参加」と、ライブゲームの「応援経済」が重なるポイントにビジネスチャンスがあると考えております。例えば、2人のゲーム配信者がゲームで対戦する際、それぞれを応援するファンの方々の支援が勝敗に影響を及ぼします。あるいは、ソロプレイのゲームでも視聴者が応援という形で参加して、ゲームの結果に一定の影響を及ぼす仕組みも考えられます。現在は試行錯誤の段階ですが、様々なプラットフォームと協議を重ね、最適なコンテンツを提供できるよう努めてまいります。

またこの「応援経済」の概念は、ライブゲームの域に留まらず様々な市場で展開できるものと考えております。「応援経済」は、プレイヤ

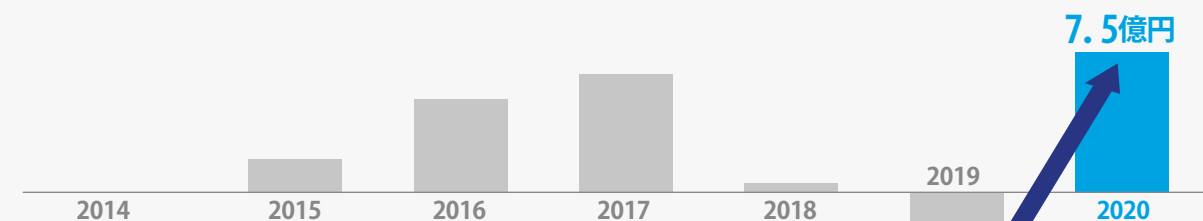
ーを直接支援でき、コアなファンがいる限り途絶えることはありません。いわば価値の等価交換であるがゆえに、プレイヤーにとってもファンにとっても最適な構造です。今後高い確率で成長する領域であり、コミュニティの中で人や経済がいかに動くかを熟知している当社としても、積極的にトライしていくべきと考えております。当社が掲げる「会いたいときに会いたい人に会える社会の実現」を体現する為にも、新たな市場を切り拓けるよう努めていきたいと考えます。

将来の市場形成を見据えつつ、2020年は反転攻勢の年にするのが大きな目標となります。規模成長の追求から持続的利益体質の追求へと戦略を転換し、本来のゲームサービス業のスマートな体質に戻ってきました。この体質のもとで、ユーザーバリューと利益の双方で成功を収める準備が整いました。

これまで身につけた競争力、他社との差分を存分に活かし、AIのビジネス実装、ライブゲームや「応援経済」といったさらなる新規領域にも注力いたします。当社は「オンライン時代の100年企業」を経営ビジョンとして掲げ、昨今はゲームサービス事業でのアプローチを続けてきました。今後注力する領域でも同様のビジョンを持ち、当社ならではのアプローチ、すなわちデータの力を使い尽くし、最適なオペレーションを実現、そしてあらゆるものをオープンにシェアリングするビジネス設計で成長を続けていきたいと考えています。

反転攻勢

営業利益推移



札幌North拠点発足



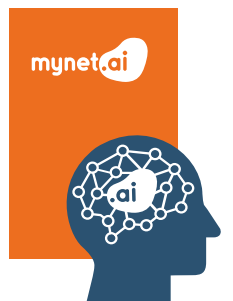
株式会社INDETAILのゲームサービス事業を吸収分割により承継し、2019年4月1日よりゲームサービスの長期運営拠点として、札幌North拠点が発足いたしました。地理的コスト優位性を持ちつつ、クオリティを維持したままタイトル運営が可能な拠点として現在6タイトルを運営しております。北海道No.1のゲームサービス拠点として、今後札幌での採用を強化するとともに、現在の6タイトルに留まらず運営タイトル数をさらに増やしてまいります。

株式会社gloops ブラウザゲーム事業買収

株式会社gloopsのブラウザゲーム事業を買収し、2019年12月1日より「大戦乱!!三国志バトル」と「SKYLOCK(スカイロック)」の運営を開始いたしました。「大戦乱!!三国志バトル」は、2012年5月にリリースした累計会員200万人を超えるリアルタイムバトルゲームで、長く、多くのユーザーに楽しまれている大型タイトルです。今後さらなる収益力の拡大を目指してまいります。



AI・データ分析ソリューションサービス 「COMPASS」提供開始



マイネットグループのAI開発企業である株式会社mynet.aiは、オンラインサービス事業者向けに、AI・データ分析ソリューションサービス「COMPASS (Community Personalization AI Solution Service)」の提供を開始いたしました。累計60タイトルの運営実績で培ったデータ分析ならびにAI開発・活用から得られた知見をもとに、課題特定コンサルティングや実証立案・効果検証設計をご提案し、運用しやすいAIエンジン設計やプロセス設計など、AI活用をワンストップで実現します。当社で培ったノウハウ・人材を活かして、ゲームサービス事業に次ぐ成長分野として、今後も拡大をしてまいります。

成長率ランキング4年連続受賞

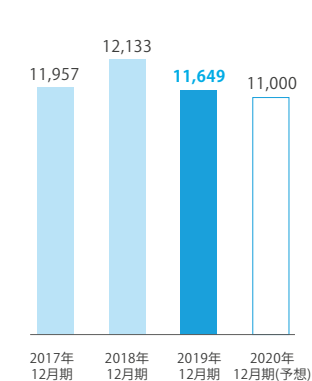
有限責任監査法人トーマツが発表したテクノロジー・メディア・テレコミュニケーション(TMT)業界の収益(売上高)に基づく成長率のランキング「デロイト トウシュートーマツ リミテッド 2019年日本テクノロジーFast 50」を4年連続で受賞しました。過去3決算期の収益(売上高)に基づく成長率は78.40%で、50位中47位となりました。



売上高

(百万円)

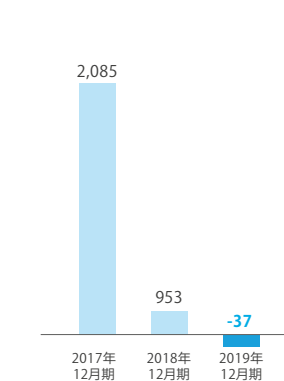
11,649 百万円



EBITDA

(百万円)

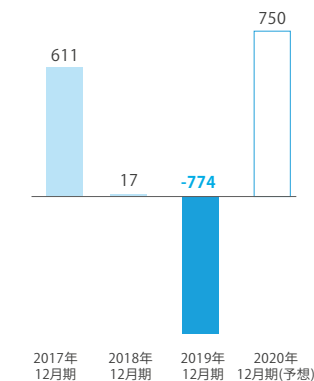
△ 37 百万円



営業利益

(百万円)

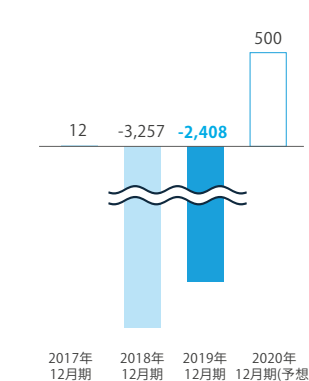
△ 774 百万円



親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)

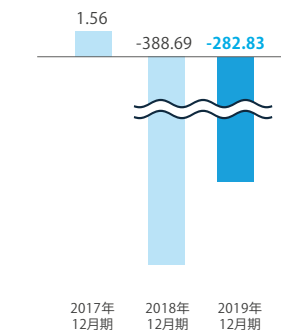
△ 2,408 百万円



EPS

(円)

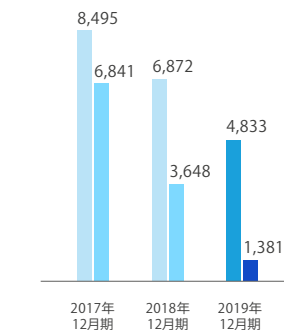
△ 282.83 円



総資産 / 純資産

(百万円)

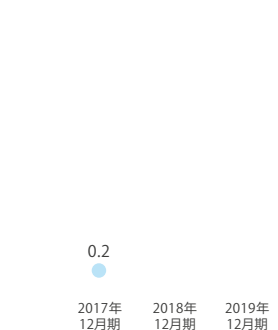
4,833百万円 / 1,381百万円



ROE

(%)

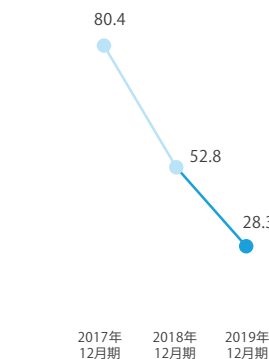
-



自己資本比率

(%)

28.3 %



※ 2017年1月1日を効力発生日として、株式1株につき2株の分割を行っています。

会社データ

● 会社概要 (2019年12月31日現在)

商号	株式会社マイネット
証券コード	3928
本社所在地	東京都港区北青山二丁目11番3号A-PLACE青山
創業	2006年7月1日
資本金	30億7,032万円
従業員	544名(連結 間接雇用除く)

● 役員 (2020年3月26日現在)

代表取締役社長	上原 仁
取締役	澤野 真実
取締役	松本 啓志
取締役	小出 孝雄
取締役(社外)	岩城 農
監査等委員会(社外)	和田 洋一
監査等委員会(社外)	中山 和人
監査等委員会(社外)	保田 隆明

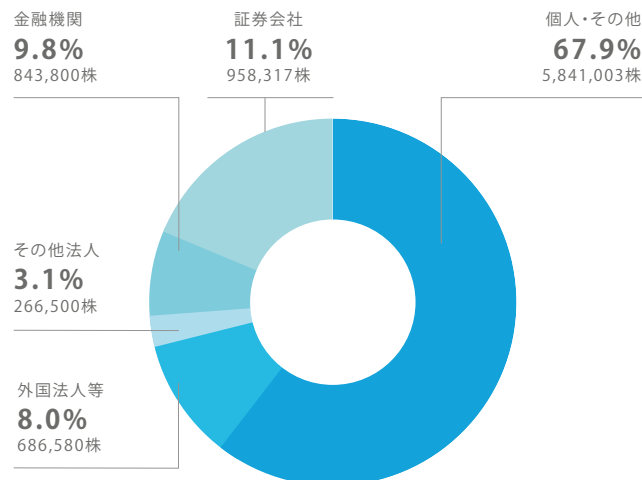
● 株式の状況 (2019年12月31日現在)

発行可能株式総数	20,000,000
発行済株式の総数	8,596,200
株主数	5,900

● 株主メモ

事業年度	1月1日から12月31日まで
定時株主総会	毎事業年度終了後3ヶ月以内
定時株主総会基準日	12月31日
期末配当金受領株主確定日	12月31日
単元株式数	100株
公告方法	当社の公告方法は、電子公告としています。ただし事故その他やむを得ない事由により電子公告をすることができないときは、日本経済新聞に掲載します。当社の公告掲載URLは次のとおりです。 https://mynet.co.jp
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部 (証券コード:3928)
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

● 所有者別状況



● 大株主 (2019年12月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
上原 仁	1,735,000	20.2%
株式会社SBI証券	330,211	3.8%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	295,900	3.4%
楽天証券株式会社	271,200	3.2%
株式会社セガゲームス	219,800	2.6%
笠原 健治	208,000	2.4%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	163,700	1.9%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	156,500	1.8%
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	133,746	1.6%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	127,100	1.5%

コーポレートサイトの「IR 投資家情報」では、決算短信や決算説明会の資料の掲載をはじめ、経営方針やビジネスモデル、各種お知らせなどを幅広く発信しています。業績や財務情報などについての詳細はWebサイトを参照ください。 <https://mynet.co.jp/ir/>