



第12期 株主通信

2017.1.1 ▶ 2017.12.31

TOP MESSAGE 株主の皆様へ

既存タイトルの成長と財務基盤の安定化。 筋肉質な企業体質へ

2017年12月期の業績は、売上高119億57百万円（前期比75.8%増）、営業利益6億11百万円（前期比22.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益12百万円（前期比98.6%減）となりました。当期は、既存タイトルの成長を実現し、財務基盤も安定するなど、筋肉質となった企業体質を示して期を終えることができました。これもひとえにこれまでお力添えいただきました株主の皆様のご支援の賜物であると心より御礼申し上げます。

2017年は東証一部への市場変更を果たし、 安心感を確固たるものに

2017年のゲーム市場は「IP（知的財産）」「大陸」「安定」という3つの言葉に集約されます。セールスランキングの上位をIPタイトルが席巻し、成熟期に入ってきました。また中国などアジア大陸から、PCオンライン出自の企業が日本へ進出し、成功を収めています。そして当社にとっての仕入元に当たる、メーカーの皆様の経営状態が安定したと言えます。2015年頃より成長期から安定期へ移っていく傾向が見られ、2017年はそれが顕著となった年と言えます。各メーカーが安定期に合わせたスタッフの配置転換などを行いつつ、利益を安定的に生み出す事業者様が増え、新規タイトルの開発が進み始めています。

そのような中、当社としては「ゲームサービス圧倒的No.1」というビジョンを変えることなく、「100タイトル100チーム」という明確な目標設定を行い、実行に移してきました。特にセガゲームス様から『戦の海賊』『モンスターギア バースス』といった大規模タイトルの仕入を行いました。またシリコンスタジオ様との取り組みとして、『刻のイシュタリア』『逆襲のファンタジカ』の仕入、および60名弱のメンバーの移籍を実行しました。これらの取り組みによって、当社が掲げる海外展開「From Tokyo to Global Market」に向けた体制を整えました。そして第4四半期には大型タイトルの海外ローンチも行い、世界展開における手応えもつかめました。

また2017年12月1日には、東証一部への市場変更を果たしました。当社の運営移管を軸とするビジネスモデルはこれから切り開いていく市場であり、株主の皆様へ安心感を持っていただけるとともに、資金調達も今まで以上に円滑に進むと考えています。事業者様にとってもタイトルを任せられる、時には運営メンバーをも任せられるほどの信頼が得られると考えています。

ゲーム市場においては、運営移管をビジネスの中心に据える事業者様が増えてきました。その中でも当社は、これまで仕入に成功したタイトル数とその知見という、ほかにはない強みを持っています。人事体系やマネジメント、データベースといった共通基盤を築き上げ、各タイトルで共有することを絶えず実現しています。このノウハウを活かすことで、今後は他社との距離を大きく離すフェーズに入ると考えています。

領域No.1の成長事業を複数持つ 年商500億円のメガベンチャーへ

当社は創業時から変わらず「オンラインサービスの100年企業」を目指しています。そして中期においては年商500億円のメガベンチャーとなることを目標と定め、領域No.1の成長事業を複数持つことを目指しています。株主の皆様におかれましては、今後とも長期的な視点でご期待いただければ幸いです。

代表取締役社長
上原 仁



ゲームサービス業を浸透させる成長戦略

2018年のゲーム市場については、成熟化の傾向が顕著に現れる1年になると見ています。IP主体のランキング、優勝劣敗の顕在化はさらに進行していくでしょう。当社では業績の再現性を作る足場固めの1年と考えていますが、その一方で事業の獲得戦術ではさらにチャレンジしていきます。

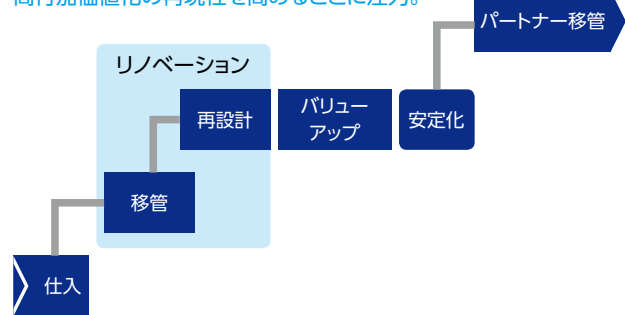
当社の中核である運営移管のビジネスでは、ゲームサービス業をゲーム産業により一層浸透させます。当社では現在、ゲーム運営における共通ノウハウと言える分野を商品化する、といったサービスエンジンの構築を社内で進めています。これは、データ分析やゲーム内マッチングのノウハウをモジュールとして商品化することで、ランニングコストの圧縮やノウハウの蓄積、共有をより加速させる取り組みです。また、商品化することで、社内においても市場原理が起こり、必要とされる商品にはより多くのメンバーが配置され、洗練されていきます。ゲームタイトルの運営を移管する際にも、ゲームに足りない部分を商品として組み込むことで、成功確度も上がります。成功すれば、移管元の事業者様からさらなる信頼を得られるという好循環が生まれます。このように、共通ノウハウを市場原理の中や運営移管において磨き上げる仕組みを確立したことも、他社にはない強みと言えます。

もちろん、共通ノウハウを商品化する流れは2018年も継続します。ゲームを運営する中でノウハウは次々と生まれるので、それを共有して、磨き上げる。このサイクルがさらに増していくフェーズに入ります。そして将来は、磨き上げたモジュールを外部の事業者様へ直接ご提供することも視野に入れています。

移管元の事業者様では赤字だったゲームタイトルを当社が再設計し、黒字に転換させるという「ゲームのリノベーション」を実現させ

事業構造 (4ステップ構造)

移管・再設計領域をリノベーションと定義。
高付加価値化の再現性を高めることに注力。

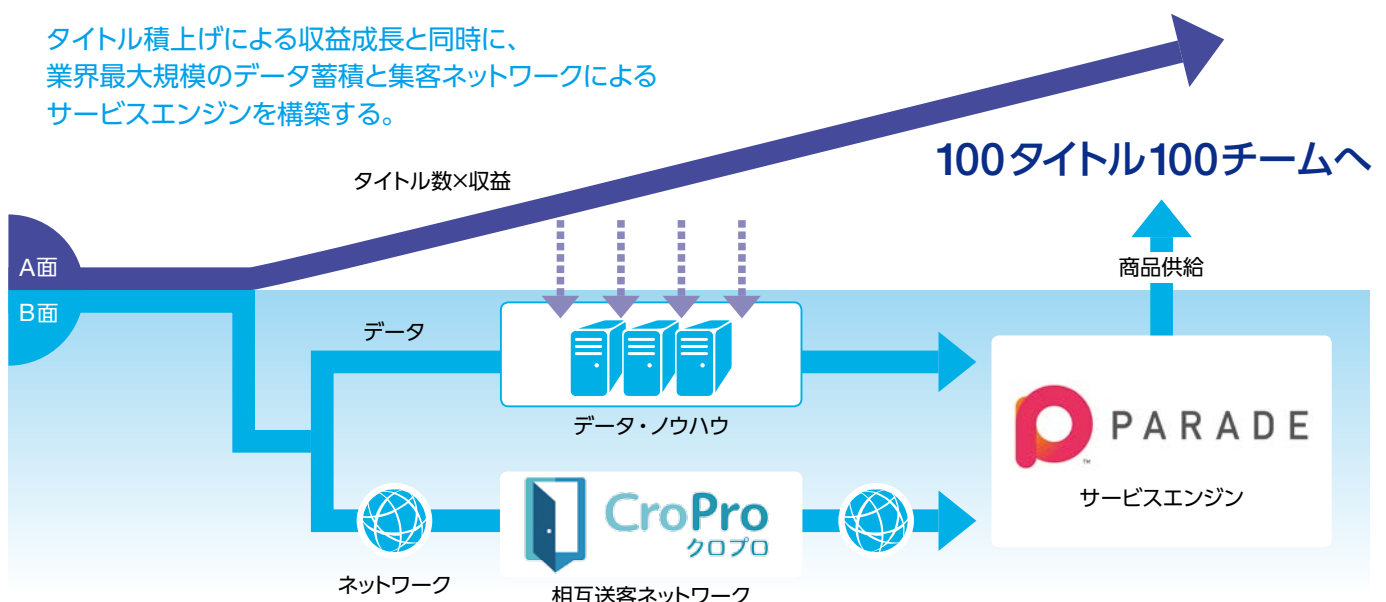


ることが目標です。現在当社では、月商1億円規模ながらも赤字というタイトルを積極的に仕入れる準備を進めています。各事業者様の利益安定化が進んだ一方で、セールスランキングでは好調でも収支を見ると赤字というタイトルも増えてきました。このようなタイトルを当社が買い取り、リノベーションすることでユーザーの皆様にも長く楽しんでいただくことが目標となります。

赤字のタイトルを黒字へ転換することは簡単ではありませんが、これまでに培ったノウハウを活かせば十分に可能であると考えています。運営コストの選択と集中、人員を最適な場所へ配置する最適化に加えて、サービスエンジンによる「PARADE (パレード)」商品群の一斉投下を行うことで、ゲームと収支の再設計が実現されます。また当社の強みである相互送客ネットワーク「CroPro (クロプロ)」も導入し、ユーザーの皆様がゲームに触れる機会を増やしていきます。

100タイトル100チームがもたらすもの

タイトル積上げによる収益成長と同時に、
業界最大規模のデータ蓄積と集客ネットワークによる
サービスエンジンを構築する。



新規事業に全力投入する準備も

2018年には日本市場のほか、海外でのマーケットを切り開いていこうとする事業者様が増加すると予想しています。逆にアジア大陸を中心とした海外のアプリが日本へ進出する流れも、継続して見られると考えています。「From Tokyo to Global Market」の観点で見ると、他国にない魅力をコンテンツに持たせることが重要になります。当社としても、海外ローンチのための共用パッケージを作り、積極的に活用しています。日本国内で一定のヒットを記録したゲームタイトル、特にIPを活用したタイトルや女性向けタイトル、さらには以前から需要の高い2次元のオリジナルタイトルを、海外へ進出させる準備も進めています。

もちろん、従来通り積極的なM&Aにもチャレンジしていきます。2018年には各事業者様の整理が進むと考えており、当社がその手助けをする存在になれるよう努めています。

さらにAI・データ活用を推進する戦略子会社 mynet.ai を新たに設立し、データ分析による意思決定、AIによる自動運転の研究を行います。当社が運営するゲームが蓄積したデータベースを活かせる大きなアクションになると期待しています。

ゲームサービスを拡充していく中で、当社全体としては年商500億円のメガベンチャーとなることを中期の目標に据えています。仕入モデルによりコンスタントにタイトルを積上げ、100タイトル100チームを達成したいと考えています。そして500億円のうち8割以上をゲームサービス業で獲得し、残る2割を新規事業で生み出す考えです。一般的に新規事業では、各市場を綿密に調査し、需要を探り当てるところから始まります。現在は調査を終えた段階であり、2018年はマーケティング領域において積極投資を行うフェーズに入ります。

中期経営ビジョン

領域No.1の成長事業を 複数持つメガベンチャーへ

年商500億円の達成イメージ

約 **80%**
ゲームサービス

主な施策

- 仕入モデルによるタイトル積上げ
- AI・データ活用の推進



約 **20%**
新規事業

主な施策

- Active Sonar を中心とした積極投資

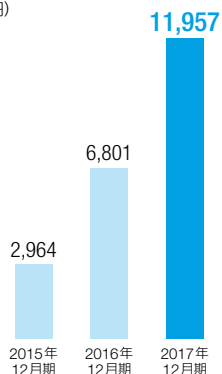


FINANCIAL HIGHLIGHTS

業績の推移

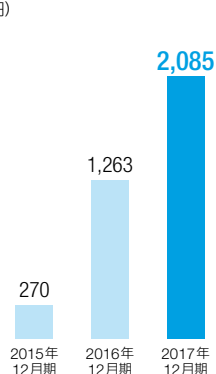
売上高

(百万円)



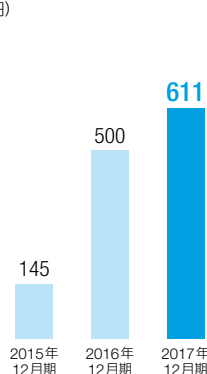
EBITDA

(百万円)



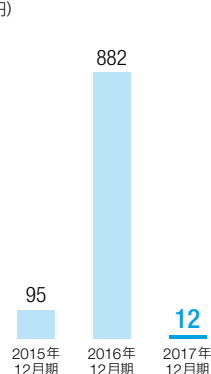
営業利益

(百万円)



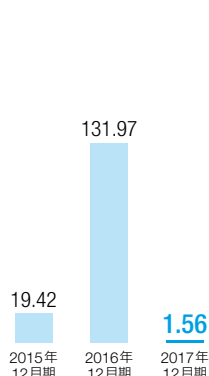
親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)



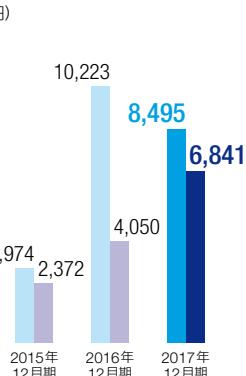
EPS (1株当たり当期純利益) *

(円)



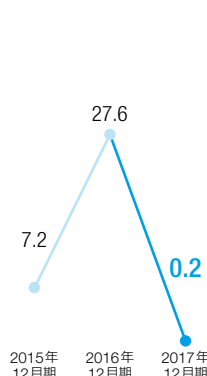
総資産 / 純資産

(百万円)



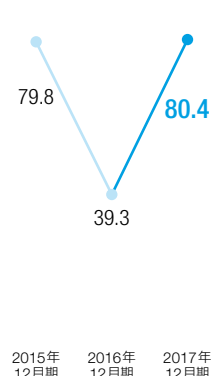
ROE

(%)



自己資本比率

(%)



* 当社は2015年10月3日を効力発生日として、株式1株につき100株の分割、また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。このため、当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合のEPSの推移を記載しています。

CORPORATE DATA

会社データ

会社概要 (2017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	29億7,005万円
従業員	378名(連結) ※業務委託およびアルバイトなどを含めると618名

役員 (2018年3月28日現在)

代表取締役社長	上原 仁
取締役	嶺井 政人
取締役	村兼 躍
取締役(社外)	和田 洋一
監査等委員	奥原 淳
監査等委員(社外)	中山 和人
監査等委員(社外)	保田 隆明
監査等委員(社外)	村山 純

株式の状況 (2017年12月31日現在)

発行可能株式総数	20,000,000株
発行済株式の総数	8,266,000株
株主数	8,423名

大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
上原 仁	1,731,000	20.941
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	543,700	6.577
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	239,300	2.894
笠原 健治	208,000	2.516
株式会社セガゲームス	201,800	2.441
SMBCベンチャーキャピタル2号投資事業 有限責任組合	145,500	1.760
松井証券株式会社	99,800	1.207
堀越精機株式会社	93,700	1.133
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE NORTHERN TRUST GUERN SEY NON TREATY CLIENTS	75,000	0.907
BARCLAYS CAPITAL SECURITIES LIMITED	63,300	0.765

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ヵ月以内
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。 http://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