MYNET

２０２３年１２月期
決算説明資料

株式会社マイネット（３９２８）

2023年8月14日 第2四半期

エグゼクティブサマリー

第2四半期の営業利益は前四半期に続き黒字着地
上期累計の営業利益は74百万円

人員の合理化を終え、コスト最適化施策は完了
34名の人員削減を実行し、下期人件費を100百万円削減

売上再成長に向けた基礎固めを進行
ゲーム　：事業領域拡大(1→5)、引き合い案件数増加
新規　　：ファンタジースポーツPMFフェーズ完了。M&Aを通じて競争力強化

通期業績予想を上方修正
通期の営業利益予想を110百万円、経常利益を85百万円に上方修正

Agenda

01　事業報告

02　トピックス

03　補足資料

© Mynet Inc. All rights reserved.

01

事業報告

2023年12月期 通期業績予想

タイトル運営が堅調に推移、Q2に人員合理化を実行し下期コストを圧縮
新領域におけるパイプライン形成の進捗を踏まえ通期業績予想を上方修正

単位:百万円	2/14 期初予想	5/15 上方修正	8/14 上方修正	増減	増減率
売上高	9,400	9,400	9,400	-	-
営業利益	100	100	110	+10	110.0%
経常利益	80	80	85	+5	106.3%
最終利益	70	100	100	-	-

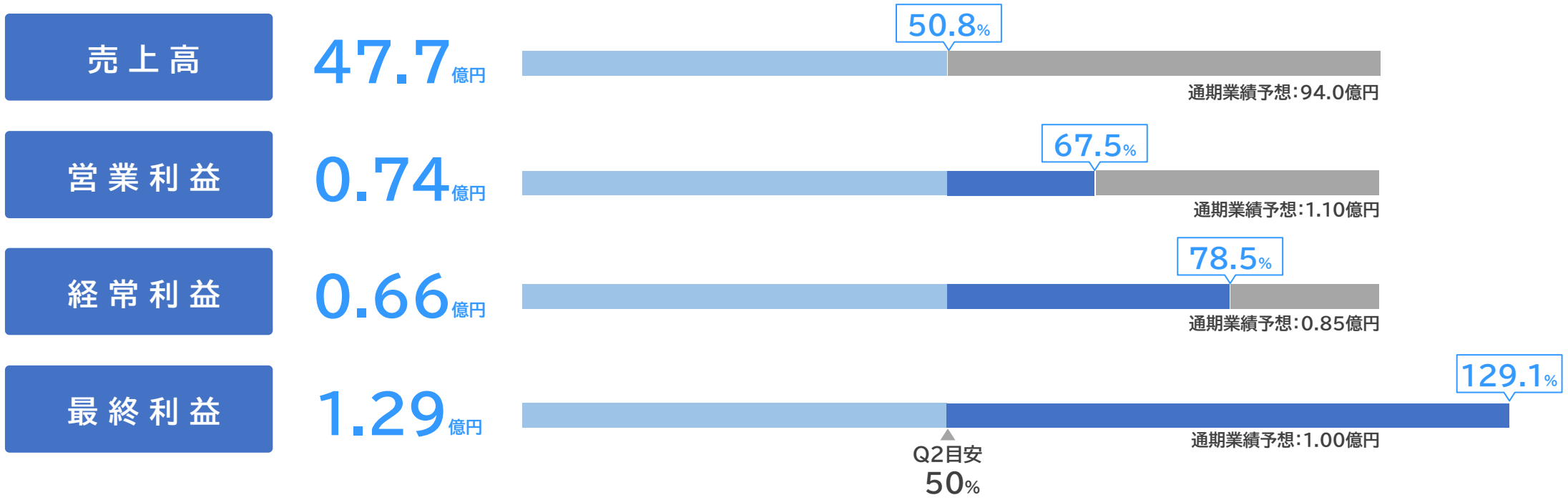
第2四半期累計 決算ハイライト

売上高はグループ会社連結除外等の影響があるものの、タイトル運営が堅調に推移し47.7億円
Q2においても前四半期からの全社コスト削減を継続し最終利益は1.29億円

単位:百万円	2022 Q2累計	2023 Q2累計	増減	増減率
売上高	5,299	4,777	△522	90.1%
営業利益	99	74	△25	74.6%
経常利益	101	66	△34	65.7%
最終利益	99	129	29	129.9%

8/14 上方修正後の通期業績予想に対する進捗

売上高は通期業績予想に対し巡航速度で進行
今後の事業進捗を見定め、下期に業績修正の要否を判断

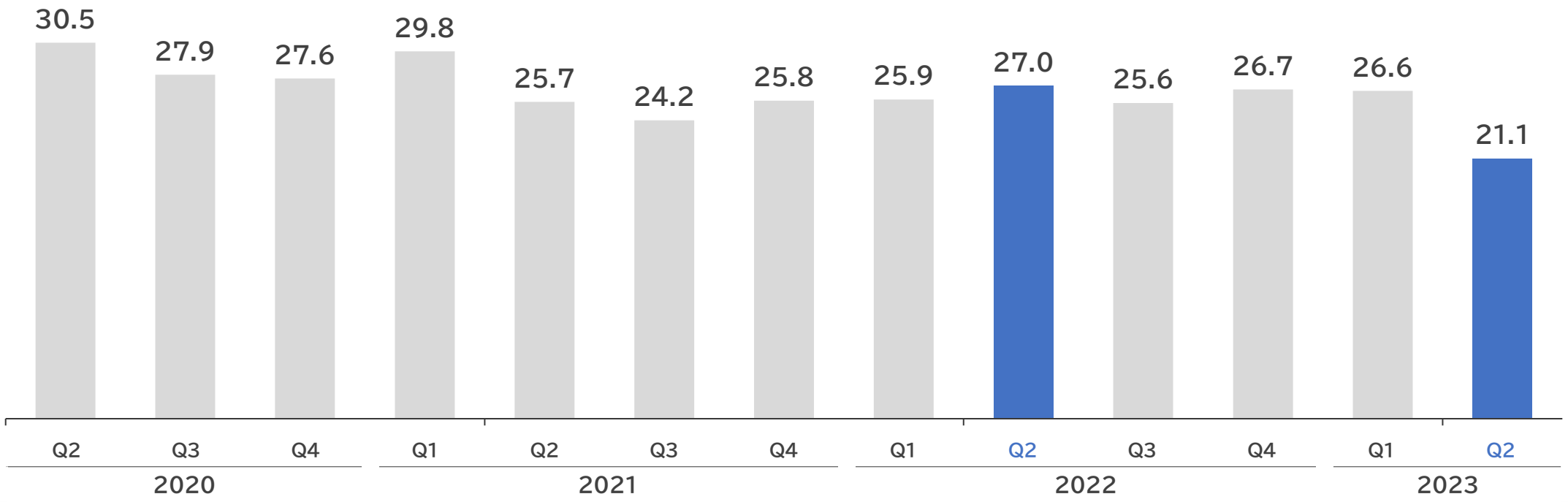


※通期業績予想数値は、2023年8月14日に上方修正した数値を使用しています。

売上高推移（四半期会計期間・連結）

既存タイトル運営は堅調に推移
グループ会社連結除外および獲得の期ズレの影響により売上高は21.1億円

（単位：億円）

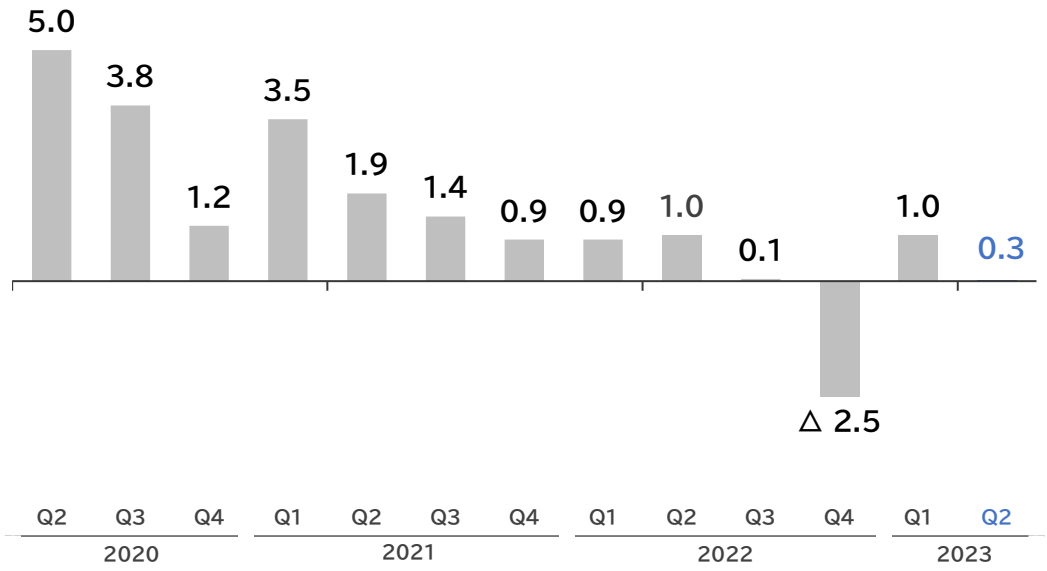


EBITDA・営業利益推移（四半期会計期間・連結）

売上高の変動影響があるものの、Q1からのコストコントロールを継続
EBITDAおよび営業利益ともに黒字化

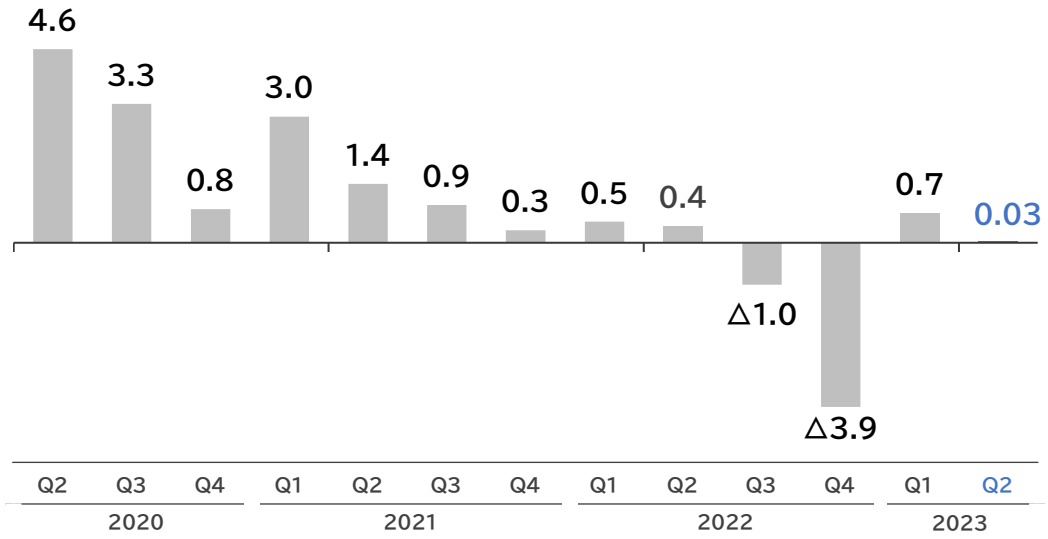
EBITDA推移

（単位: 億円）



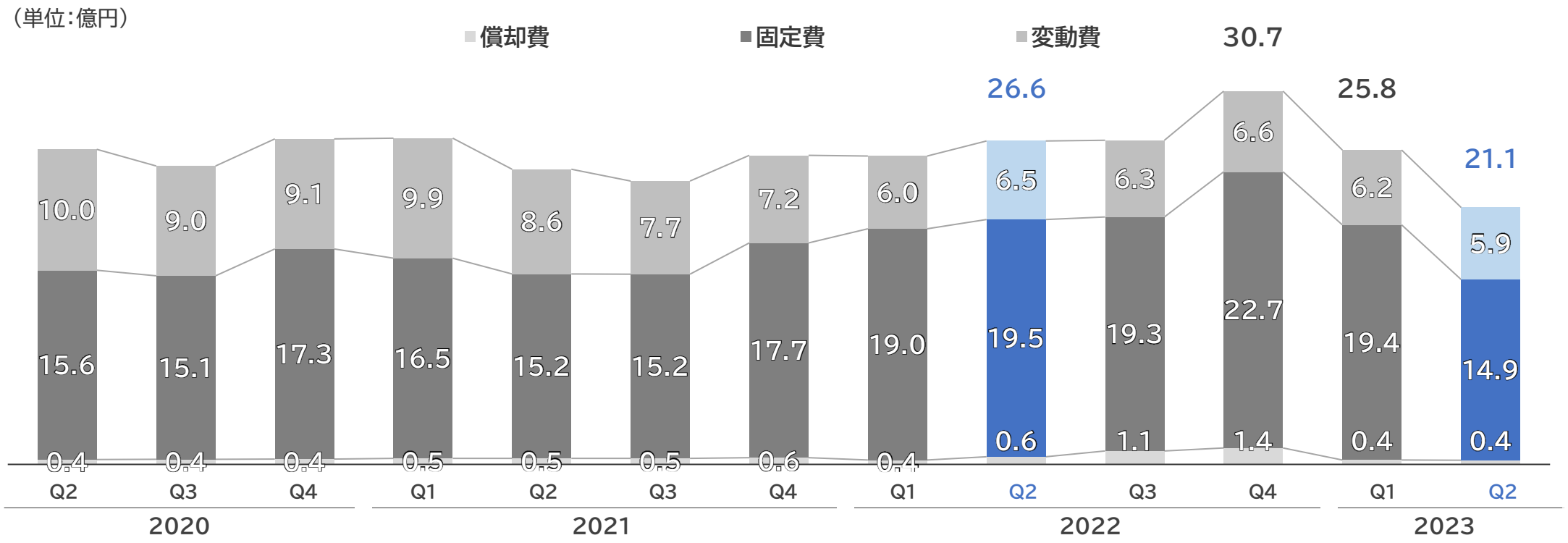
営業利益推移

（単位: 億円）



費用推移（四半期会計期間・連結）

新規投資の選択と集中および全社コスト削減を継続
総費用は前年同期比79.4%の21.1億円

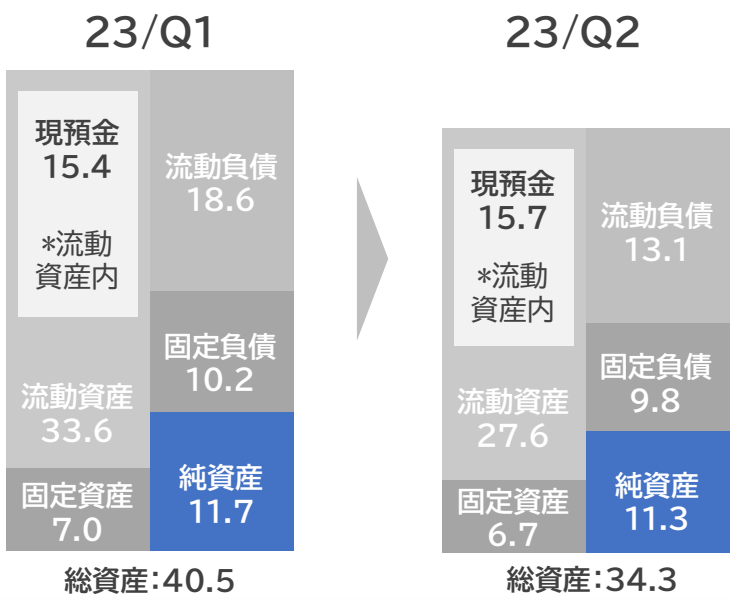


貸借対照表（四半期末・連結）

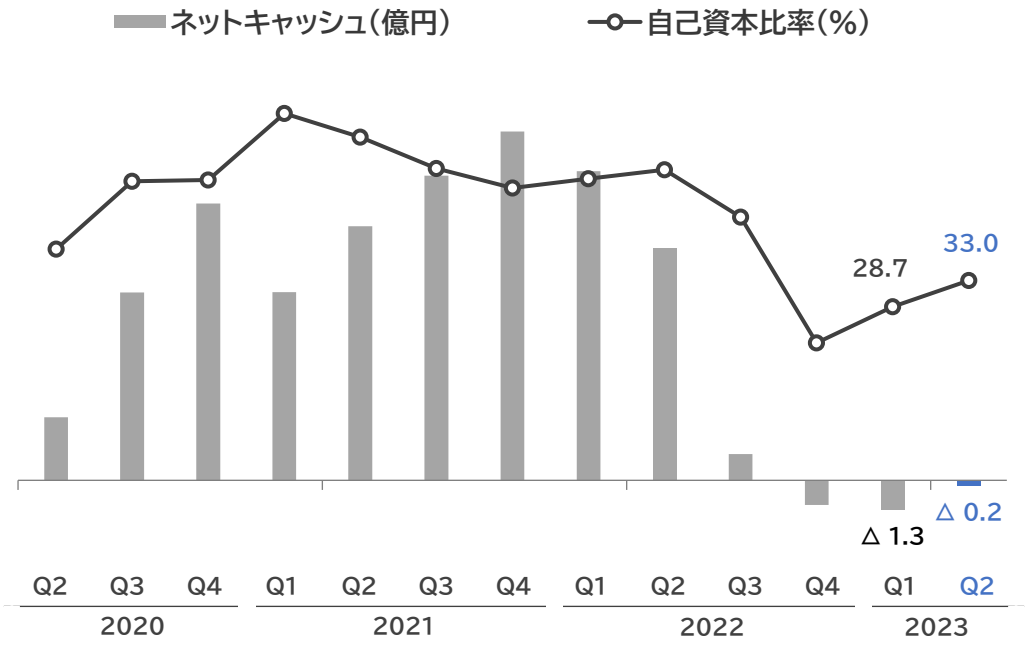
グループ会社連結除外により総資産が減少し自己資本比率は33.0%に回復
Q2黒字化によりネットキャッシュについても改善

貸借対照表

（単位: 億円）



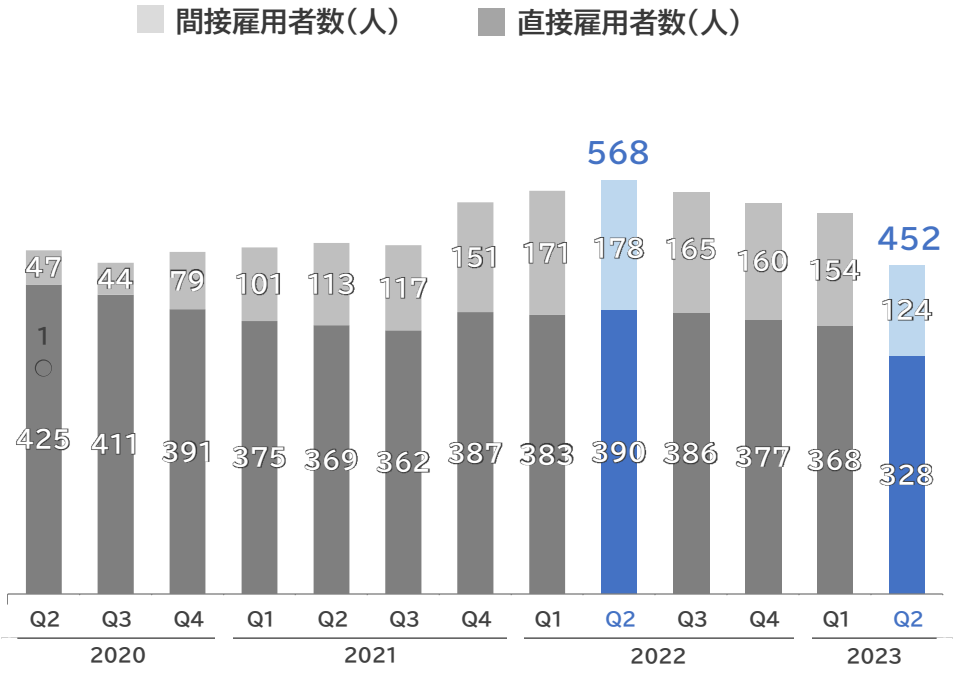
ネットキャッシュ・自己資本比率推移



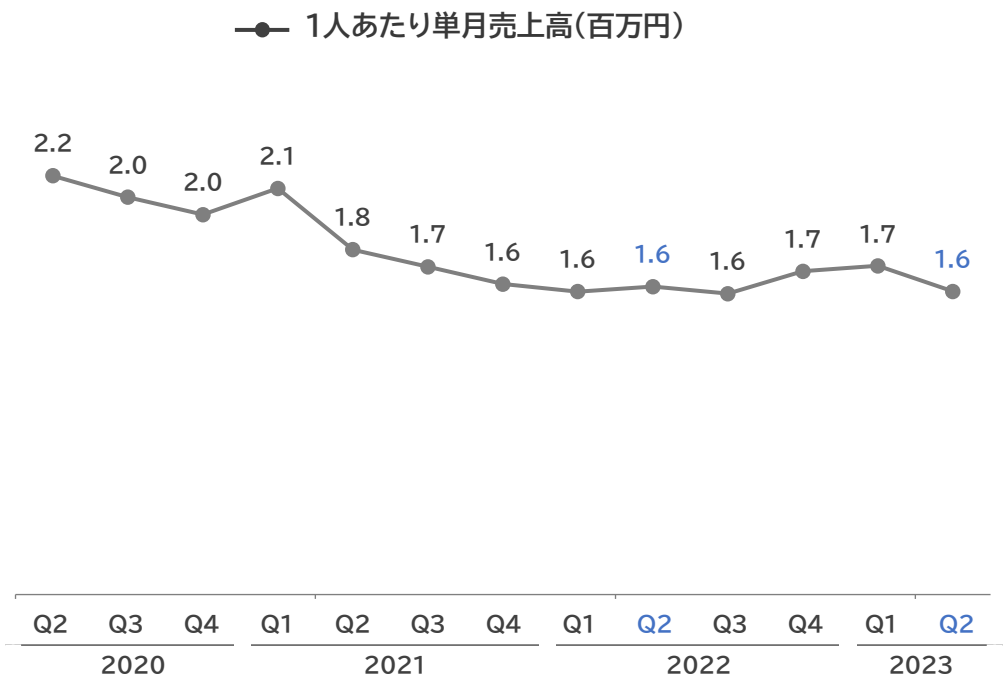
従業員数推移(四半期単体)と生産性

グループ会社連結除外によりメンバー数が合計452人に減少
今後は周辺領域への事業拡大を進行し、1人当たり売上高を向上させていく方針

従業員数推移



1人あたり単月売上高



※ 間接雇用者数には業務委託者の数も含めています。
※ 従業員数・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。

02

トピックス

2023年度の実行アクション進捗

Q2に人員合理化を実施し、全社的な課題であるコスト最適化は完了
Q3以降はゲーム市場での事業拡大とファンタジースポーツの事業確立に集中

完 了	完了	進行中
2022/Q4	2023/Q1-Q2	2023/Q3以降
コスト削減	コスト最適化	売上の再成長
・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	済 ・㈱滋賀レイクスターズの株式譲渡 済 ・間接部門の組織統合 済 ・人員合理化	・ゲーム市場での事業拡大 ・ファンタジースポーツの事業確立

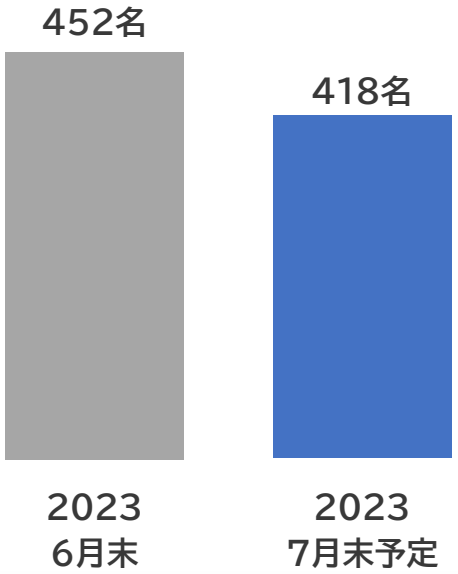
← 赤字構造の解消 →

← 持続的な利益体質への転換 →

コスト最適化施策

人員合理化を終えコスト最適化施策は完了
Q2で特別退職金を計上、下期以降の人件費削減を予定

人員合理化の規模



削減人員数

▲34名

削減率7.5%

今期の業績影響

（下期:販管費）

人件費　▲100百万円

（Q2:特別損失）

特別退職金　48百万円

ゲーム事業におけるパイプライン

新たな収益基盤としてゲーム周辺領域のパイプラインを拡張
下期以降に売上高の多様化と積層化を進行し安定的な収益を確保

	ゲーム事業	パイプライン*（案件数）	取組方針
既存	買取	1	既存の買取運営は継続
新領域 1	運営受託	4	ゲーム周辺領域へ事業拡大
新領域 2	部分受託	2	
新領域 3	開発受託	3	
新領域 4	新規開発	1	

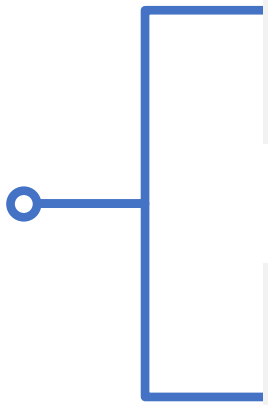
*パイプライン数（案件数）は7月末時点での交渉中の案件を含む

売上再成長に向けた人材強化

プロスポーツライセンスを使用したスポーツゲームの実績があり
グローバル展開の経験も有するOneSports NEXT社がグループジョイン予定

OneSports NEXT

スポーツコンテンツビジネスに精通した経験豊富なメンバー



ゲーム事業	新規リリース体制を組成 体制強化
ファンタジースポーツ事業	開発ラインを拡張 競争力強化

ゲーム事業の体制強化

OneSports NEXT社のグループジョインにより
新規タイトルをリリースできる体制にシフト

8/17 野球ゲームアプリの新規リリース



（一般社団法人日本野球機構承認）

OneSports NEXT社の新規タイトル
『プロ野球ネクストヒーローズ』

実名実写で登場する現役プロ野球選手と共に

自分だけの最強オーダーで日本一を目指す

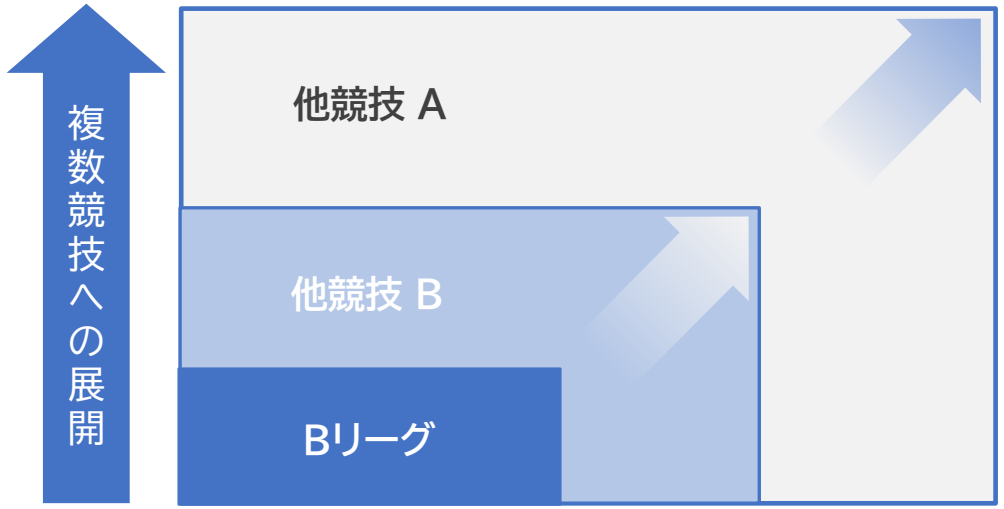
プロ野球シミュレーションゲーム

提供プラットフォーム	：App Store、Google Play
課金形式	：基本無料＋アイテム課金型

ファンタジースポーツ事業の競争力強化

「B.LEAGUE#LIVE2022」のプロダクトマーケットフィット検証完了
OneSports NEXT社のメンバーと共に他競技への横展開を進行

事業拡大への道筋



開発ラインの拡張

1 ライン → 3 ライン

ファンタジースポーツ事業を加速

ご清聴ありがとうございました

© Mynet Inc. All rights reserved.

03

補足資料

会社概要



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7月1日

事業内容
ゲーム事業、スポーツDX事業

グループメンバー数*
371名

*2022年12月末時点（グループ連結、間接雇用除く）

沿革

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

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

第三創業期

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)

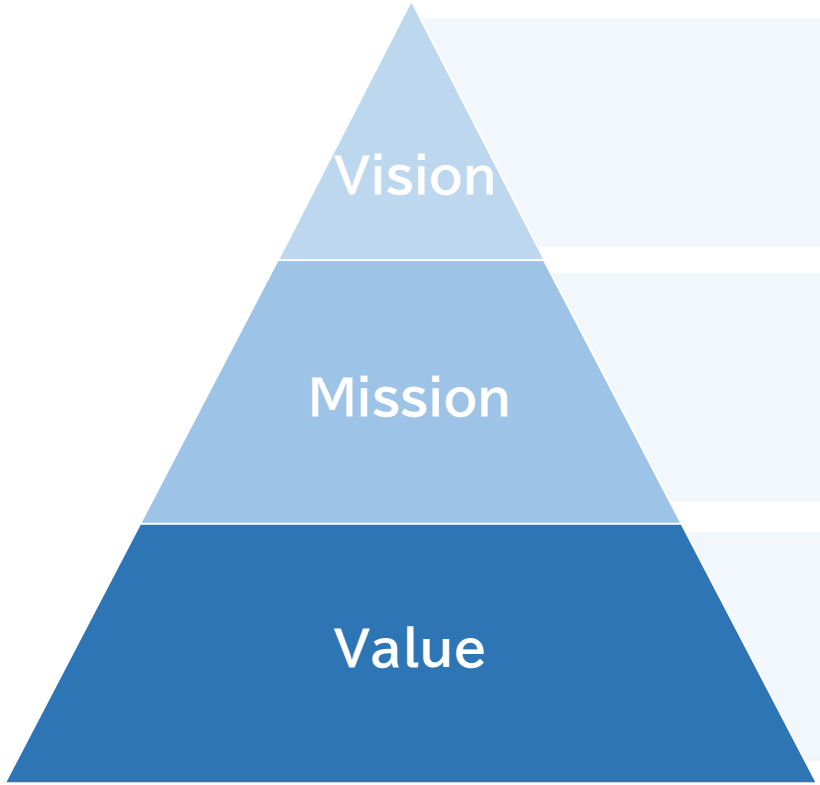
2021年9月
株式会社滋賀レイクスターズの株式75%を取得し、経営参画

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

企業理念

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



Vision
会いたい時に 会いたい人に
会える社会の実現

Mission
デジタルの力で繋がりを拡張する

Value

Integrity
誠実に、真摯に
社会価値と向き合う

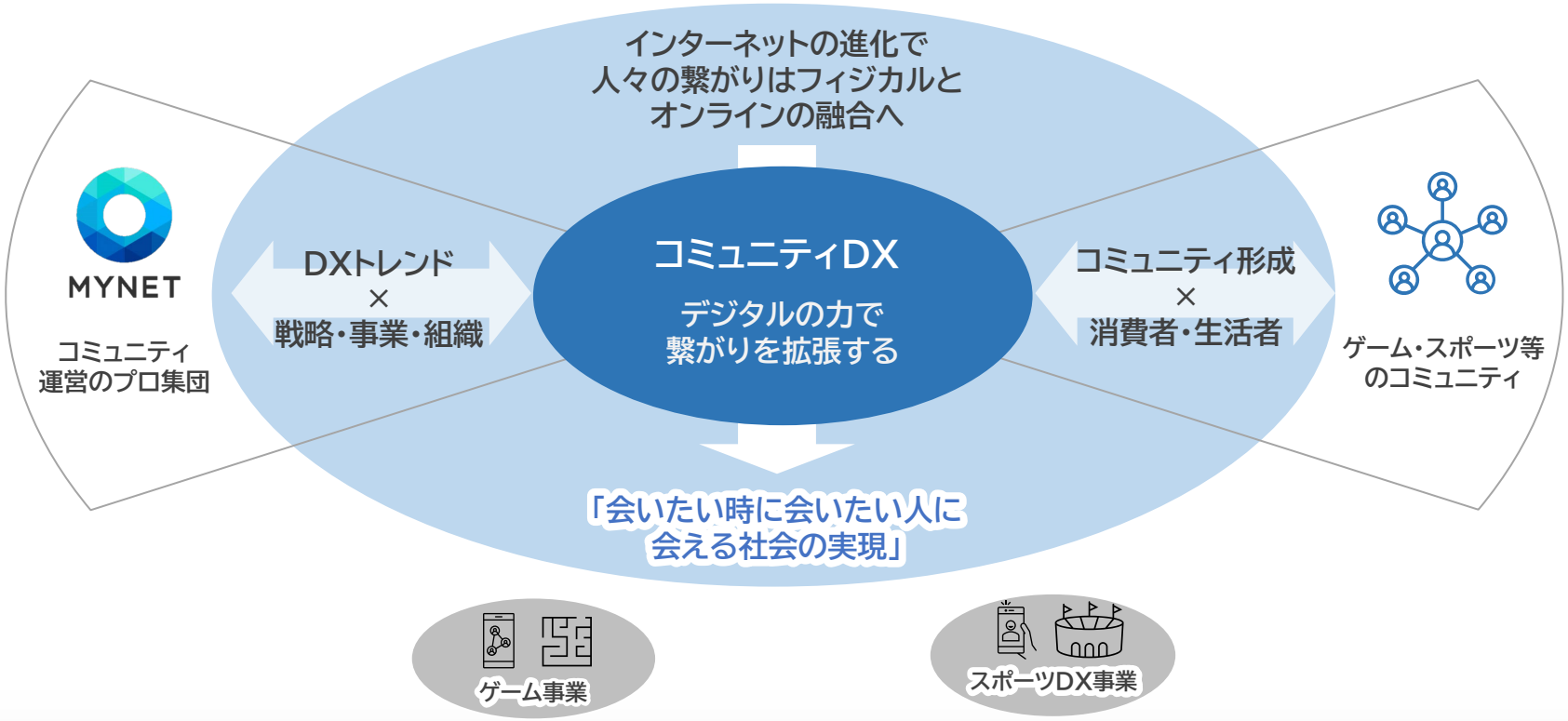
Be Smart
賢く行動し、
理に適った解を導き出す

Progressive
変化を楽しみ、進歩し続ける

Ownership
圧倒的当事者意識でコトに向かう

全社指針

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



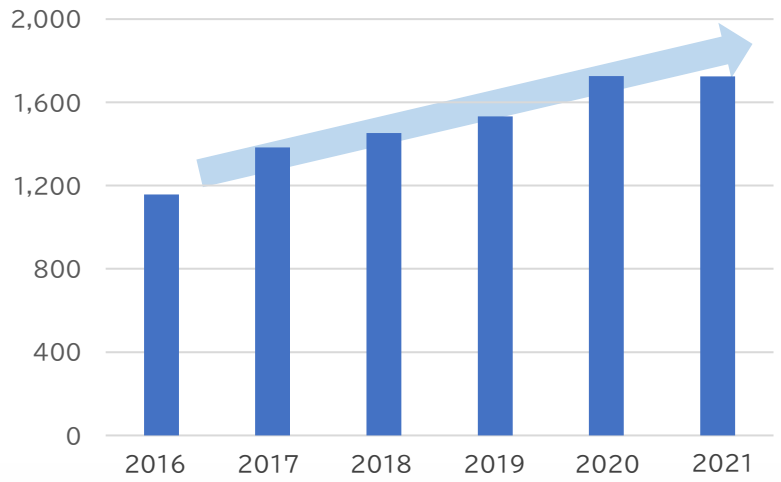
事業の市場成長性

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。

スマホゲーム市場規模（十億円）

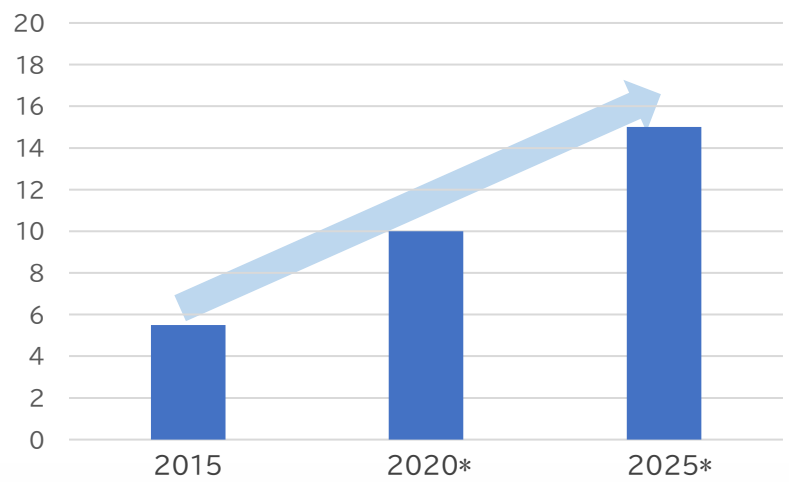


出典：App Annie Intelligence：iOS、Google Playの合計。
支出額はグロス（一定パーセントのアプリストア手数料を含む）

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。

スポーツ市場規模（兆円）



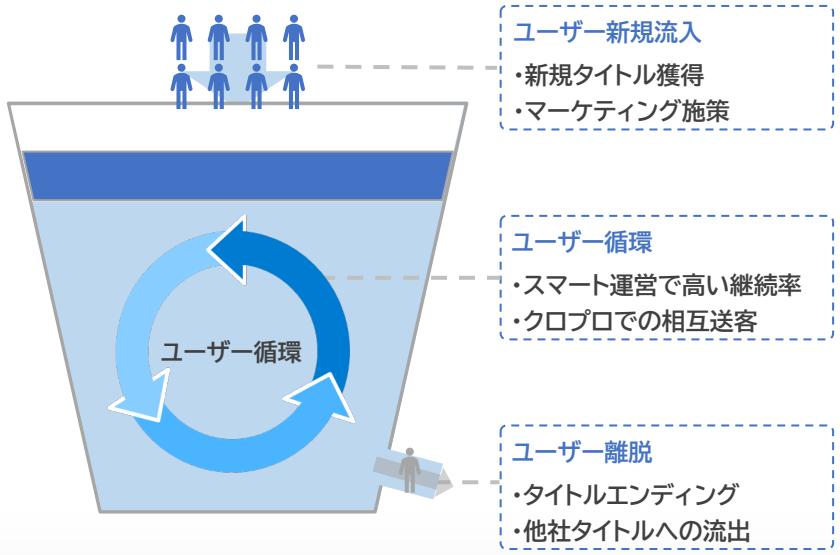
※出典：内閣府「日本再興戦略2016」

企業価値：利益創出

当社を支えるゲーム事業は、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

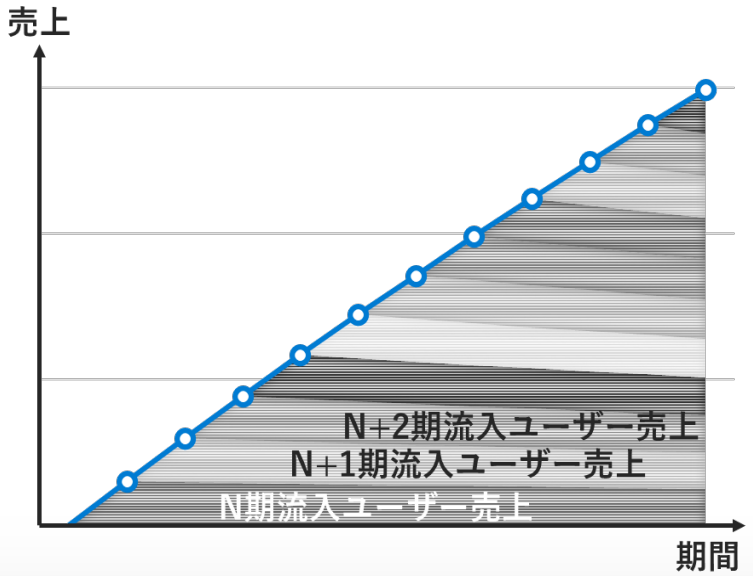
ユーザー蓄積

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。

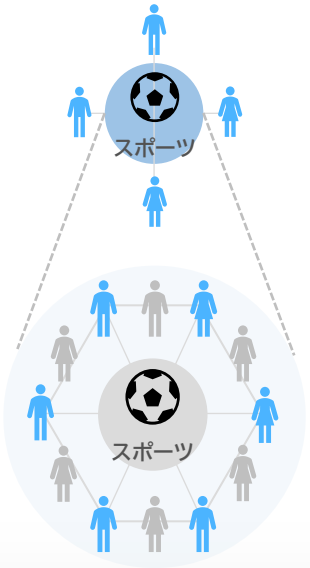


企業価値：複利成長モデル

ファンタジースポーツ事業のモデル構築に注力し、
複利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間で二極化が進行。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。

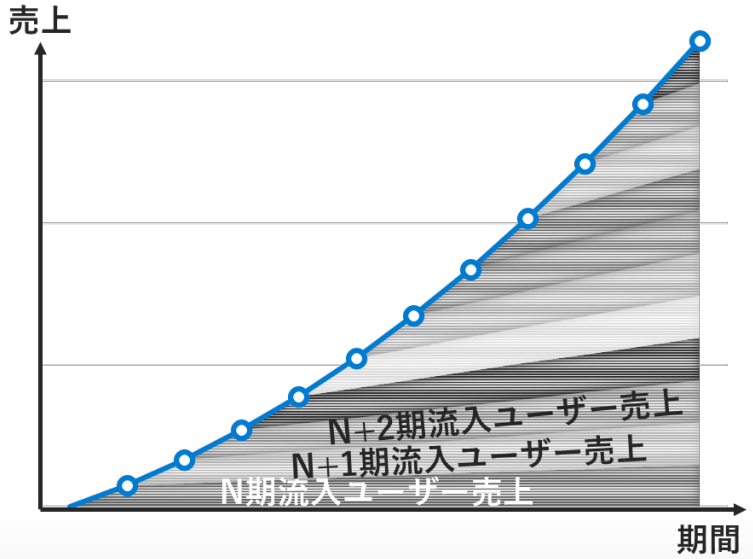
ファンタジースポーツという新たな価値提供

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。

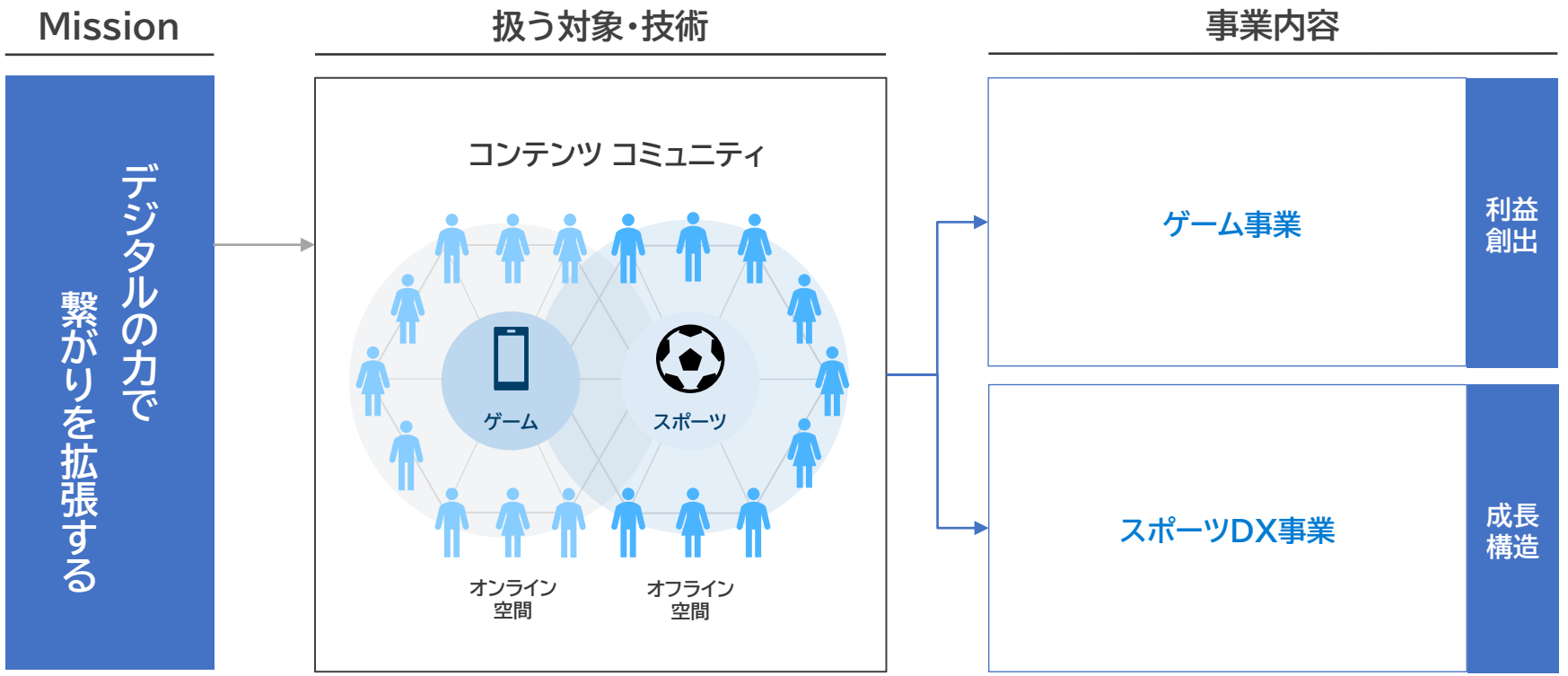
複利成長型

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。



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



ゲーム事業：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

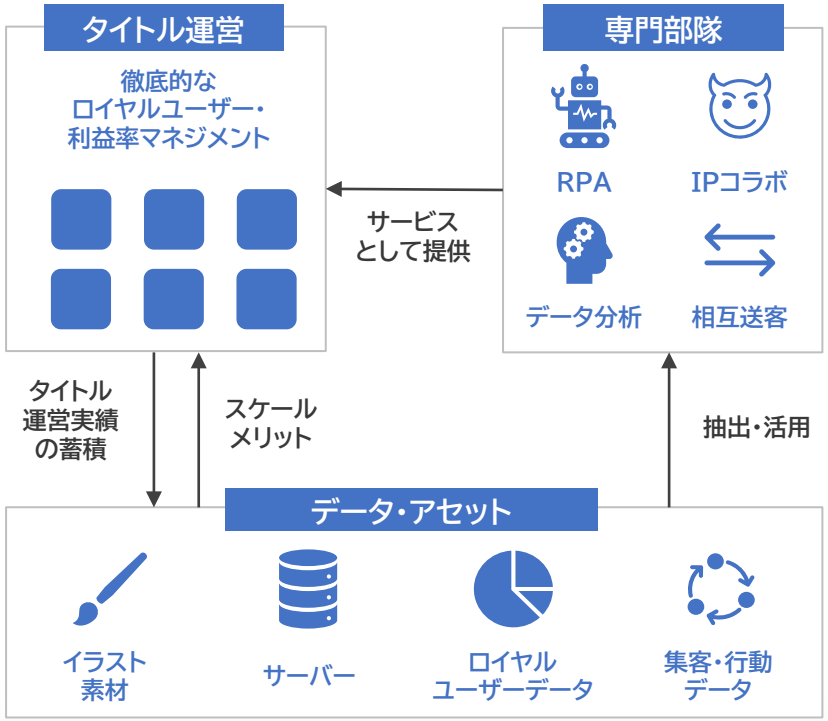
スマート運営

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

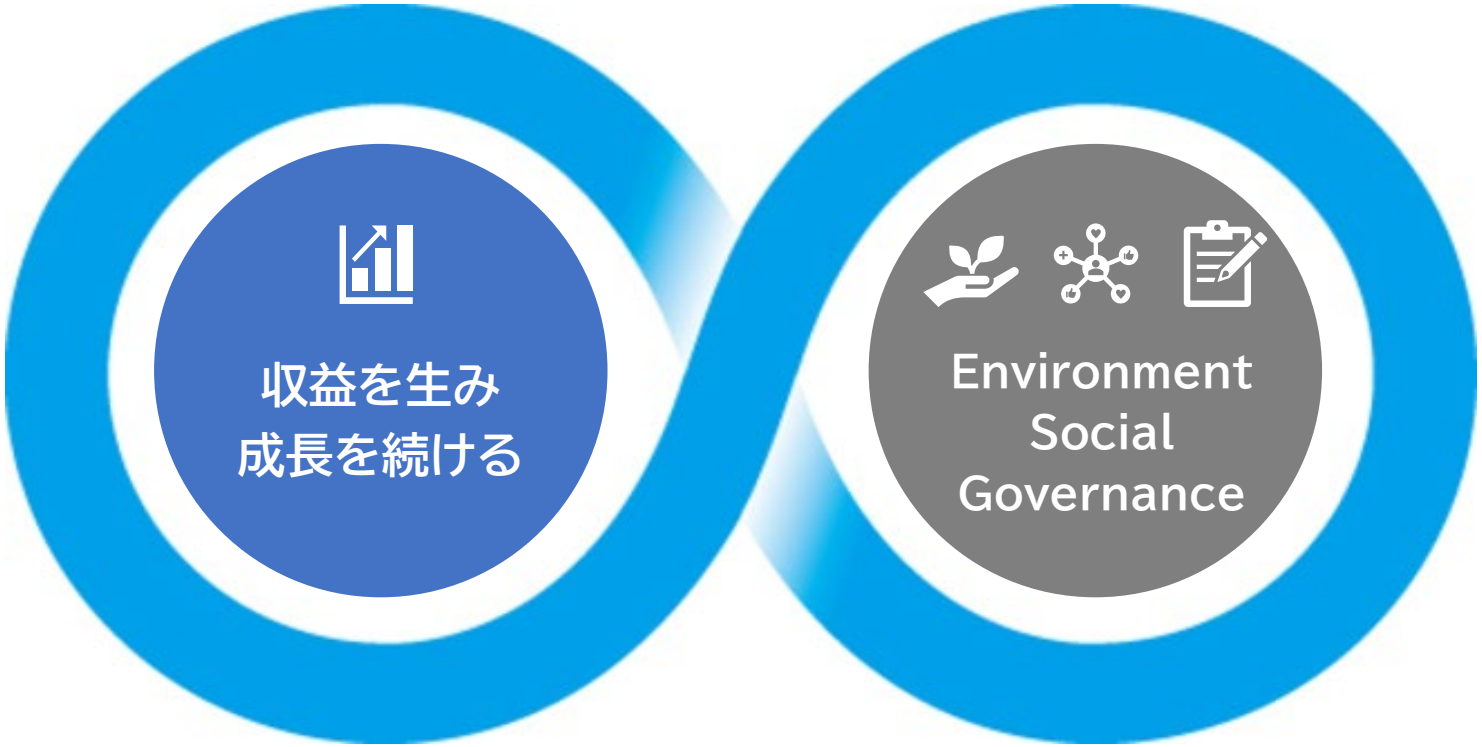
データ	これまでの運営実績により蓄積されたロイヤルユーザーデータやコストデータを用いた運営における各種指標、パラメータの最適化。
アセット	イラストやユーザー基盤をタイトル間でシェアリングする事によるコストの削減。スケールメリットによるサーバー費や外注費などのコスト削減。
ノウハウ	上記データやアセットも含め、分析・コストコントロール・共有財産化等を通じ、全てをスマート化する価値基準に紐づく文化や暗黙知。

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

収益を生み成長を続けることとESGの両立を方針に、
SDGsとESGへの取り組みを進行

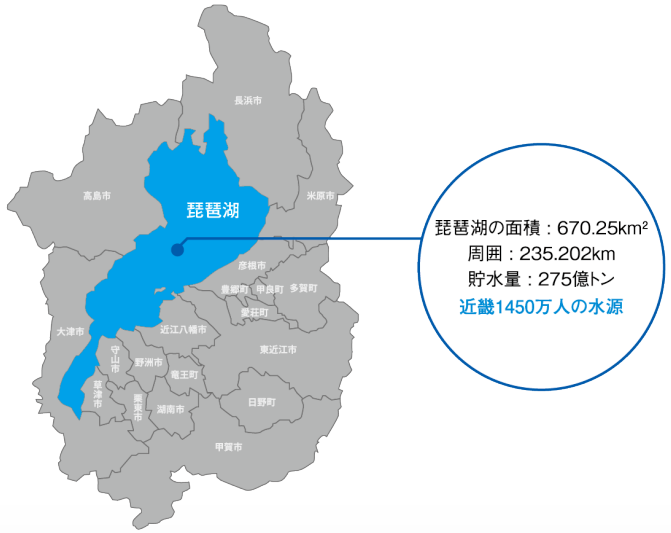


SDGsの取り組み

環境先進県である滋賀県唯一のプロスポーツクラブである
滋賀レイクスへのサポートを通じて、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。



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。



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

	 代表取締役社長 岩城　農	 取締役会長 上原　仁	 取締役 西村　拓也	 社外取締役 太田　雄貴	 社外取締役 (監査等委員) 和田　洋一	 社外取締役 (監査等委員) 中山　和人	 社外取締役 (監査等委員) 保田　隆明
企業経営	●	●			●		
営業ﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ	●	●	●				
財務ﾌｧｲﾅﾝｽ	●				●		●
IT/DX	●	●					
人事/人材育成	●	●	●				
法務/ｶﾞﾊﾞﾅﾝｽ	●		●			●	
国際活動	●			●			●
ゲーム	●	●	●		●		
スポーツ	●	●		●			

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