

会社概要

(2018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	29億9,944万円
	378名(連結)
従業員	※業務委託およびアルバイトなどを含めると 622名

役員

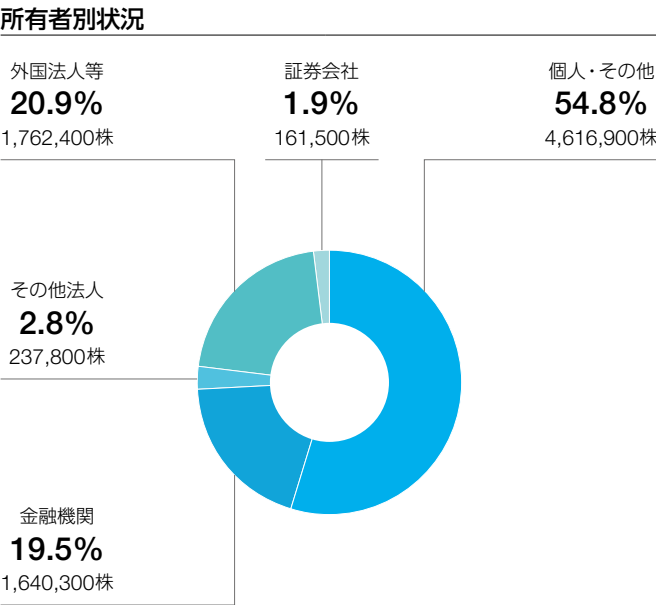
(2019年3月27日現在)

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

株式の状況

(2018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	8,421,000株
株主数	5,271名



大株主

(2018年12月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
上原 仁	1,731,000	20.555
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	796,800	9.462
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	302,900	3.596
BNY FOR GCM CLIENT ACCOUNTS (E) BD	246,255	2.924
BARCLAYS BANK PLC A/C CLIENT SEGREGATED A/C PB CAYMAN CLIENTS	226,000	2.683
笠原 健治	208,000	2.470
J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 1300000	207,871	2.468
株式会社セガゲームス	201,800	2.396
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	190,300	2.259
MORGAN STANLEY & CO. LLC	186,800	2.218

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。 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

Web サイトでも情報を開示しています

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 サイトをご参照ください。

<https://mynet.co.jp/ir/>



第13期

株主通信

2018.1.1

▶

2018.12.31



人の繋がりによって 長くワクワクできる「10年空間」の実現を

当社は創業以来、「会いたいときに会いたい人に会える社会の実現」を企業理念に掲げてきました。それによって生まれる人の繋がり、コミュニティが永続発展する未来をご提供することが当社の使命であると考えています。

通信環境の発達により、スマートフォンを利用することが当たり前の時代において、コミュニティの8割がゲームによって形成されています。この状況もあって、当社の事業のほとんどすべてがゲームサービスです。当社にとってゲーム空間は、ユーザー様の居場所であると考え、「10年空間」の実現を目指して事業を営んでいます。現在のゲーム業界では、2～3年で一区切りとなる考えが常識として浸透しています。当社では「長くワクワクできる」ことが重要であ

深く反省しています。現在は仕組みとしてもリカバリーし、従来よりも数段強固なセキュリティ状態を作り上げています。再発を防止するためのシステムが完成し、なんらかの攻撃を受けたとしても早急に回復できる体制を整え、業績の面でもV字回復を遂げることができました。これはユーザーの皆様がゲームを信頼し、復帰していただいたことが大きな要因として挙げられます。なにより、ユーザー様が長く楽しめる「10年空間」を求めている証左でもあると考えています。

現在、ゲームを運営すると同時に、コミュニティを運営する側面も強くなりました。コミュニティを運営する上での課題は、フィジカル空間と同じく、要望が絶えず発生することです。ゲームの中での社会であっても仲違い、チートなどの犯罪への対応、ゲーム内での細やかな表現についてなど、ユーザー様ごとの千差万別の要望などが様々な課題として蓄積されていきます。しかし、すべての要望を解

今後ますます広がっていくべきだと捉え、基礎となる豊かなオンラインコミュニティ体験を増やしていこうと考えています。

循環が生まれるコミュニティこそが 当社が目指す理想の形

コミュニティを「10年空間」に仕上げることで、そしてオンラインとオフラインの繋がりを活性化させることはコミュニティの今後の発展に必要不可欠であると考えています。しかし、コミュニティが発展することと1人のユーザー様が居続けることは別話です。当社では、ユーザーの皆様がゲームとゲームの間を自由に転居・転生、資産移動して、別のコミュニティでも新しい生活ができる姿を思い描いています。閉じたコミュニティではなく、好みの居場所を見つけ出し、それぞれの楽しみを体験できることが理想です。この理想が実

マイネットグループ はコミュニティの会社です。

ると捉え、ユーザー様にしっかりと10年間、サービスを提供し続けることを目標としています。10年間の空間づくりにおいて世界一になることが目標であり、そこが他のゲーム企業との大きな違いであると考えています。

現在、ゲームユーザーの動向として、ゲームそのものを趣味とする方と、ゲームの中に居場所を見つける方がいます。ゲームの中に居場所を見つけた方はより長くゲームを楽しもうと考える傾向にあります。他のユーザー様との関係を大切にしており、当社の運営するタイトルにおいても、高い比率となっています。当社は、タイトルの中に多く存在するユーザー層が求めるものを誰よりも上手く発展させる事業者になっていけるよう、努力を続けていきます。

そんな中、2018年にサーバーの不正アクセスという重大なインシデントを起こしてしまい、ユーザーの皆様にご迷惑をおかけしたこと、そしてステークホルダーの皆様にご心配をおかけしたことを

決しようとする、どこかに無理が生じて、いつかは破綻してしまいます。数多ある要望の中から、永続発展に必要な箇所を見極め投資することが求められます。

この問題を解決するため、当社では一つのゲームタイトルで問題を解決したら、他のタイトルでも技術、ノウハウを活用できる体制を整えていきます。一つのタイトルだけでは応えられない要望であっても、全体としてニーズに応えるアプローチです。

これに加えて、オフラインイベントの強化にも引き続き取り組んでいきます。大規模なものはもちろん、小規模なイベントも積極的に行い、ゲームごとのユーザー様が会える機会を増やします。オンラインの時代になり、人と人との繋がりも進化しました。以前は手紙や電話しかなかった手段が、ゲームはもちろん、SNSなどへも広がりを見せています。そしてオンライン上で繋がった人とオフラインで会うときもまた、得も言われぬ高揚感があります。この体験は

現すれば、当社の運営する多くのタイトルが活性化することにも繋がります。

閉じたコミュニティのまま成長を続けると、新しい人が入りづらい状況に陥ります。これはコミュニティが抱える永続的な課題です。私たち運営者側としては、「居続けることが素晴らしい」という状況にし過ぎないことが重要です。人が自由に行き来し、循環が生まれることでコミュニティー一つ一つが閉じない状態を保つことが、当社が目指す理想のコミュニティの形です。

コミュニティの種類にも様々な形がありますが、その中でも当社が力を入れているのはソーシャル要素のあるゲームです。ゲームはオンラインコミュニティに入ろうとする人のハードルを下げるのに最適であり、永続発展するための手助けもしてくれます。この領域に目を向けるのはごく自然なことであり、約650人在籍する当社のメンバーを見ても、大多数がゲーム内にコミュニティを持っています。

代表取締役社長
上原 仁

過渡期を迎えるゲーム市場の中での 当社の強みと投資

このようなゲーム市場ではありますが、2018年を振り返ると成熟期の後半に差し掛かり、次の変化を待つ状況です。次の変化はデバイスが進化し、5G（第5世代移動通信システム）が普及したタイミングで訪れると考えています。この変化が表れるまでは、市場としては横ばいが続くと考えられます。日本市場に限って見ると、韓国・中国で生まれた作品が躍進し、日本の作品をリードする傾向があります。日本のゲームデベロッパーの生存余地は圧迫されているのが現実です。結果として多くの上場企業で赤字が続いています。今後は成長期に参入したゲーム企業が、続ける

「100タイトル100チーム 10年空間」に向けて

べきか、撤退という判断をするかの2種類に分かれていく時期に入るでしょう。

運営移管の市場全体と見ると、ヒット作が生まれにくくなり、各ゲーム企業も新作を開発するラインを絞る傾向にあります。その状況の中で、ゲームタイトルだけでなく、そこに関わるメンバースタッフごとと買い取るケースが増えてきました。この動きは当社も2015年ごろから続けており、すでに十数回を数えます。組織ごと引き継ぐ体制は他社と比較しても進んでいると認識しており、そのノウハウは今後さらに活かせる市場になると思われます。

2018年は、インシデントを乗り越えて成長できた1年だったと捉えています。運営移管タイトルは1ヵ月に1本のペースで増え、運営特化のゲームサービス業という市場の認知がさらに進みました。2年ほど前は、「ゲームを移管して任せる」という考えが、経営判断と

して選択肢に入らないゲーム企業も多く存在しました。しかし時間が流れ、ゲームサービスで投資を回収しようとするケース、つまり中長期を見据えた展開を考えるようになりました。

ゲームサービス事業目標として「100タイトル100チーム10年空間」を掲げていますが、こちらは順調に進行しています。2019年2月の時点で38タイトルとなっており、さらに積み上げる時期に入っていきます。

タイトル数が積み上がれば積み上がるほど、当社の強みが強化されて収益力が高まっていきます。タイトル数が集まれば集まるほどデータとネットワークが蓄積され、蓄積されたデータに基づいて収益化の再現という武器を生み出すことができます。また、タイトル数が増えれば増えるほどネットワークが広がり、相乗効果で武器が強化されていきます。このデータとネットワークを蓄積して作った武器のことを当社ではPARADE（パレード）商品と呼んでいます。このPARADE商品を社内の各タイトルに注入することで引き続き収益力を高めていきます。

そして、収益力が高い状態になると、その収益力ゆえにタイトルの高値買取が可能になります。高値で買い取ってもしっかりと利益が出せる状態になるので、仕入交渉が行いやすくなり、運営タイトル数を増加させることができます。タイトル数が増加することで武器がさらに強化され、それによって収益力が上がってさらに仕入の対象を増やせるようになる。このループの繰り返しが当社の強みであり、ユーザー様にサービスを提供し続けることを可能にするのです。

新たなゲームの仕入については、幅広い範囲で行っていきます。小規模タイトルは当社の運営力により、費用を圧縮することで利益を出せるようにしていきます。億単位の売上がありながらも赤字という大規模赤字タイトルは、運営の仕組みが整備されていないケースも多いので、当社の武器により再生し、黒字キャッシュフローを生む状態に進めていきます。

また、チームごと当社に引き入れる方式も引き続き行っています。当社は「100チーム」として、100のsmallカンパニーが自立経営を行っていくという構造を目指しています。100のタイトルが事業としてキャッシュフローを生み続け、人材の育成、成長も遂げられる。そして、一つ一つのゲームタイトルがしっかり10年続いてい

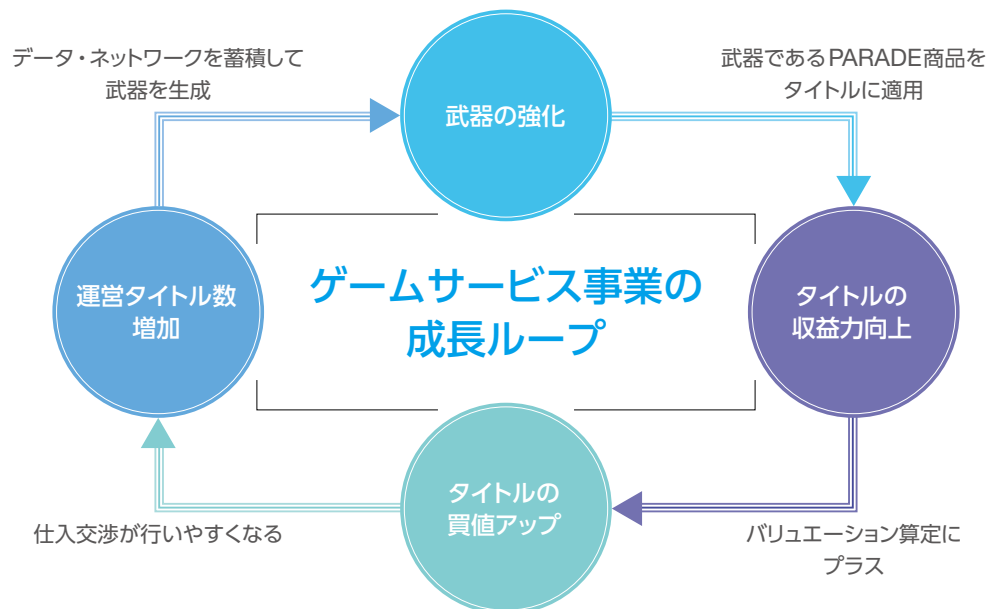
くコミュニティになることが、当社のゲームサービス事業が目指しているところです。

加えて、二つの未来を見る必要もあります。一つはAI、もう一つは新しい通信環境である5Gです。AIを活用することで、より精度や再現性の高いサービス運営が実現できる時代が来ます。そのためには先んじて組織全体で取り組める状態にすることが重要です。当社ではAIに向けた投資を全領域で推し進めています。AI開発を内製で進めており、ゲーム運営のみならずコミュニティサービスにも活用できるAIに磨き上げています。定型作業の削減も進めており、より質の高いサービス提供に投資できる体制を築いています。また、すでにAIを活用していける人材の育成も進めています。メンバー全員がAIを理解し、機械学習を学ぶ体制を強化し、「10年空間」の実現を目指しています。もう一つの5Gですが、今から未来を予測するのは容易ではないものの、5Gの研究が無駄になることは決していないと考えて

います。研究によって身についた知識、技術は次の時代においてもスライドして活かすことが可能です。次の時代で生きる基盤を事前に作り上げておくことは、3年後、5年後を見据えた際に重要になると考えています。最終的に、それぞれのゲーム内コミュニティを成立させて、生計を立てることを目指します。その上で、ゲーム間で連携して新たなユーザー様が入りやすい環境を作ります。

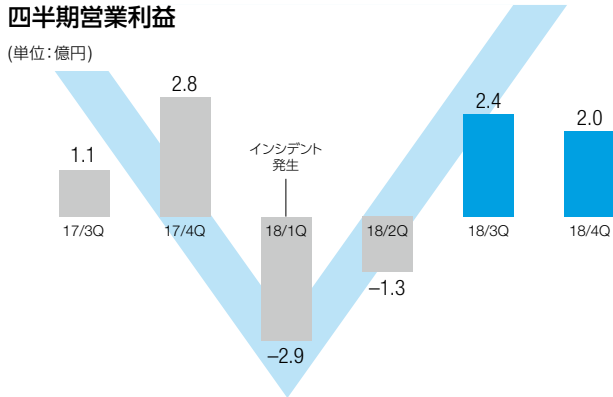
世の中のオンラインユーザーは今後も増え続けます。その中で、ユーザー様がオンラインに時間を費やす等価対象に、当社が提供する理想のコミュニティが重なっていくよう努めていきます。オンラインユーザー人口が増えれば増えるほど、当社のコミュニティ人口も自然に増える体制を整えることを重視します。現在は運営移管に注力し、ゲーム移民を増やすことに注力している時期ですが、当社のコミュニティとしての価値を高め、二次曲線の成長を描けることを、今後5年の目標として考えています。

ゲームサービス事業の成長構造



インシデントからのV字回復

2018年3月、当社グループが運営するゲームサービスの一部サーバーに対して断続的な不正アクセスが発生し、13タイトルに長時間メンテナンス等の影響がありました。その結果、上半期に大幅な赤字を計上し、ステークホルダーの皆様には多大なるご迷惑、ご心配をおかけしました。2018年7月26日にサービス停止した13タイトルすべてのゲームが再開し、インシデント発生以前の状態まで収益はV字回復し、通期黒字を達成することができました。本インシデントの発生を重く受け止め、緊急対応では劣後させた課題への対処、本インシデントで被害を受けなかったタイトルの確認、仕入・移管時におけるセキュリティ対策に取り組むとともに、抜本的なセキュリティ対策を経営の最重要課題の一つとして現在取り組んでいます。



9タイトルの仕入

2018年12月期は9タイトルを仕入れることができました。このうち3タイトルは仕入時に赤字の再生案件でしたが、6ヵ月の再設計期間を経た1タイトルはすでに黒字化を実現しています。また、9タイトルのうち4タイトルをプロフィットシェア、2タイトルをレベニューシェアで仕入れています。減損リスクを低減しながらも、ゲームメーカーのニーズに合わせたスキームとなっており、案件数を拡大させることができました。2019年12月期は「大規模赤字タイトル」「チーム合流型」「小規模タイトル」まで仕入範囲を拡張し、引き続き「100タイトル100チーム10年空間」の実現に向けて、月1～2本のペースで仕入を実施していきます。



AI戦略子会社「mynet.ai」設立

2018年3月にデータ分析やAI活用サービスを提供する戦略子会社「株式会社mynet.ai」を設立しました。mynet.aiは、これまで先行して進めてきたデータ分析・AI活用の実績を集約し、マイネットグループが保有する国内最大級のゲームデータおよびAI関連分野でのメンバーの結集ならびに人材の積極採用等により、ゲーム・オンラインサービスにおけるAI活用を進化させ、同業界向けのデータ分析・AIテクノロジー領域におけるNo.1企業を目指していきます。

成長率ランキング3年連続受賞

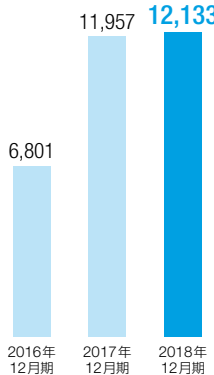
有限責任監査法人トーマツが発表したテクノロジー・メディア・テレコミュニケーション(TMT)業界の収益(売上高)に基づく成長率のランキング「デロイト トウシュ トーマツ リミテッド 2018年日本テクノロジー Fast 50」を3年連続で受賞しました。過去3決算期の収益(売上高)に基づく成長率は303.42%を達成し、ランキングされた50社中15位、上場企業では2位となりました。



売上高

(百万円)

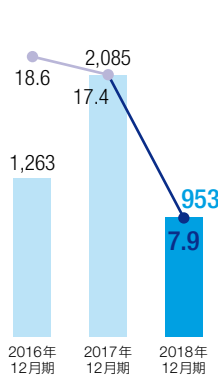
12,133 百万円



EBITDA / EBITDAマージン

(百万円) (%)

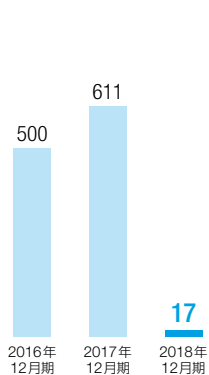
953 百万円 / 7.9 %



営業利益

(百万円)

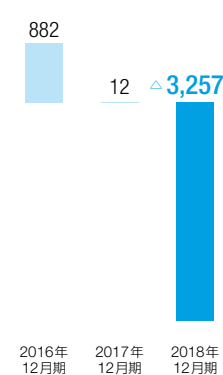
17 百万円



親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)

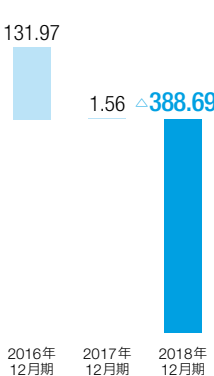
△ 3,257 百万円



EPS (1株当たり当期純利益)*

(円)

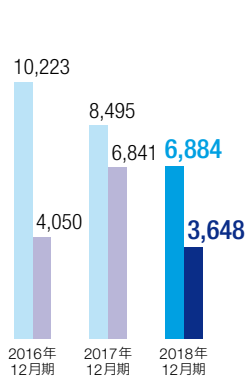
△ 388.69 円



総資産 / 純資産

(百万円)

6,884 百万円 / 3,648 百万円



ROE

(%)

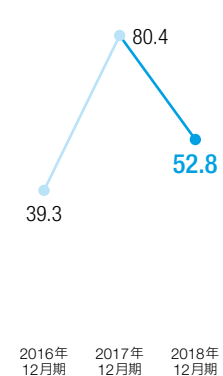
—



自己資本比率

(%)

52.8 %



* 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。