

2024年12月期 第3四半期決算説明会 書き起こし要約

2024年12月期 第3四半期 決算説明会の書き起こし要約について公開いたします。要約をしている部分もありますので、動画もあわせてご覧ください。

■2024年12月期 第3四半期 決算説明会動画

<https://youtu.be/V5sIEQ6hY4M>

■書き起こし要約

- ・スピーカー：代表取締役社長 CEO 岩城 農



本日は第3四半期の事業報告とトピックスの2点をご説明いたします。

上期に続きQ3業績も好調に推移

- ・ Q3累計の営業利益は前年同期比**+374%増**の385百万円
- ・ 既存/新規両事業共に期末までの各種施策効果を現時点で見積もることは困難であるため、業績予想は精査完了後に開示予定

セカンダリー事業は引き続き好調

- ・ Q3営業利益は前年同期比**+232%増**の254百万円
- ・ 新規獲得については、ゲーム市場の市況変化を受け案件が大型化傾向

新規事業の収益化に向けて投資継続

- ・ 「B.LEAGUE#LIVE」新シーズン版をリリース。過去最高の集客を記録
- ・ BtoBソリューション(異業種)は堅調。AIスペシャリスト参画によりプロダクト開発体制を強化

まずエグゼクティブサマリー3点です。上期に続き、第3四半期の業績も好調に推移しました。第3四半期累計の営業利益は前年同期比プラス374%増の3億8,500万円でございます。

一ヶ月前に上方修正していることも踏まえ、第4四半期にかけていくつか仕込みや施策等も準備しておりますので、そちらも含めたうえで改めて通期業績予想検討をさせていただきます。本日は10月10日開示の通期業績予想のままとし、修正は控えさせていただきます。

2点目です。セカンダリー事業は引き続き好調です。第3四半期の営業利益は前年同期比プラス232%増の2億5,400万円となり非常に堅実な利益創出を続けております。

ただ一方で、新規獲得につきましては、まだ第3四半期の段階では1本も契約締結まで至っておりません。市況変化を受け、第2四半期でもご報告しておりました通り、引き続き慎重に精査を続けております。案件が大型傾向にございますので、本数よりは一本一本丹念にまとめていくことが肝要と考えており、そちらに集中している状況でございます。

3点目、新規事業は投資を継続しております。既存事業の収益化の範囲内で投資を管理しながら継続し、着実に各分野を進めてきております。「B.LEAGUE#LIVE」の新シーズン版が過去最高の集客を記録していることと、BtoBソリューション(異業種)ではプロダクト開発も兼ね備えたようなソリューション提供が着々と進行しておりまして、陣容をどんどん強化できているということがトピックでございます。

2024年12月期 Q3決算ハイライト

営業利益は前年同期比+374%増の385百万円

単位:百万円	2023 Q3累計	2024 Q3累計	増減額	増減率
売上高	6,630	6,693	+62	+0.9%
営業利益	81	385	+304	+374.4%
経常利益	73	350	+277	+378.8%
最終利益	117	319	+202	+172.2%

第3四半期の決算ハイライトでございます。

インプリケーションは割愛いたしますが、売上高から最終利益の各段階利益について、特に利益面においては大きく超過達成できていたり、前年同期比で伸ばせていたりと非常に好調でございます。売上高はもっと伸ばしたいところですが、こちらは新規領域の仕込みおよび獲得を慎重に見極めている影響でございますので、非常に堅実だと考えております。

通期業績予想に対する進捗

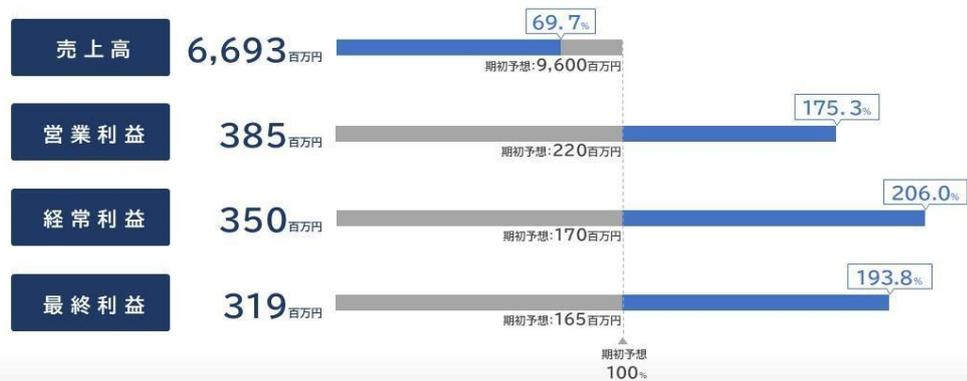
段階利益は開示値を超過しているものの、通期業績予想は据え置き
既存/新規両事業共に期末までの各種施策効果が見えた段階で修正開示を予定

単位:百万円	10/10 上方修正	2024 Q3累計	差異	差異率
売上高	9,600	6,693	△2,907	△30.3%
営業利益	360	385	+25	+7.2%
経常利益	335	350	+15	+4.6%
最終利益	290	319	+29	+10.2%

一ヶ月前に出した通期業績予想の対比です。期末に向けての各種仕込みというところで、適宜修正開示を予定しております。売上高はまだ通期予想の開示値には届いておりませんが、堅実でございます。それ以外は前月に出した上方修正の値を少し飛び出すかたちで推移しており、こちらも非常に順調であると考えております。

期初予想に対する進捗

各段階利益は期初予想から大きく超過達成した状態で推移
売上高は若干の遅れが発生するも堅調に推移



期初予想に対する進捗でございます。強調されているとおり、期初予想を100%とした時に各段階利益は極めて大きく超過達成ができております。再三触れてまいります、売上高は堅調に推移していると評価しており、一番大きい影響は獲得によるものと考えております。

四半期別 売上高・営業利益

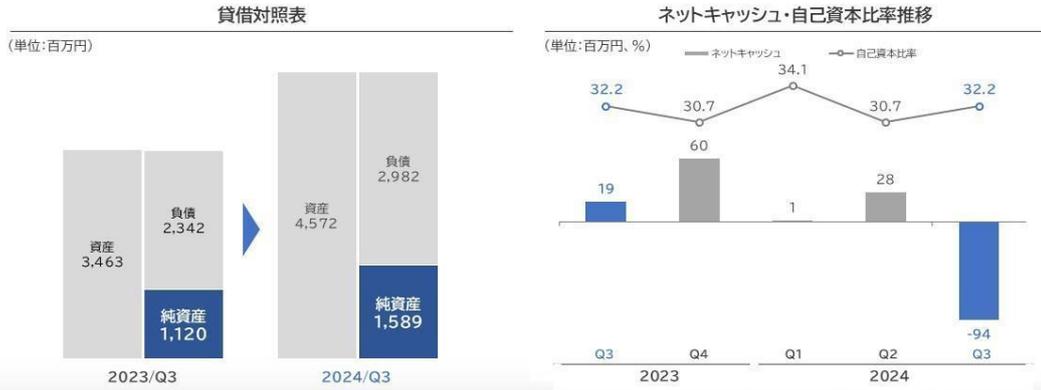
セカンダリー事業・新規事業ともに売上高をけん引し前年同期比増
営業利益はQ2比で減少も、前年同期比では大幅に改善



四半期別に報告してまいります。左側に売上高、右側に営業利益の実績値を掲載しております。売上高、営業利益ともに前年同期比では増加しております。特に営業利益につきましては、創出している利益の範囲の中で収益体制を強化しながら投資にも回している状況でございますが、しっかりと成果を作れていると思っております。

貸借対照表

純資産は前年同期比+41%増の1,589百万円
Q3に新規銀行借入を実行するも自己資本比率は30%台を維持



貸借対照表です。純資産は順調に増えてきております。第3四半期に新規の銀行借入を実行しておりますが、自己資本比率も30%以上維持しており、長期的に改善していく所存でございます。

第3四半期の右側のグラフの棒グラフ下に突き出しているマイナス9,400万円は、ネットキャッシュの第3四半期の着地です。受託開発のプロジェクトで1本大型のものが走っており、第4四半期の入金を予定しております。第3四半期だけ見るとマイナスを出しているように見えてしまいますが、通期では影響ございません。

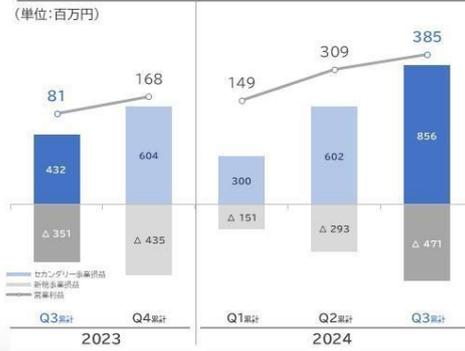
全体方針

投資コントロールにより営業利益が安定し財務状況が回復
着実に収益を創出しながら新規事業への投資も継続

持続的成長に向けた事業戦略

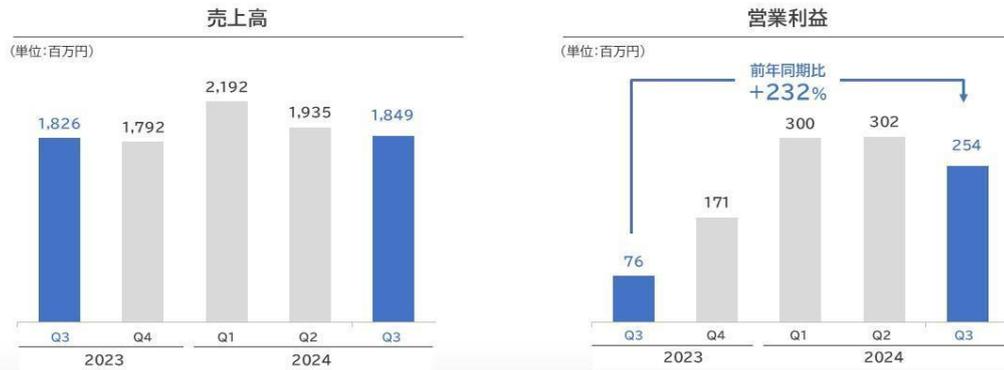


各事業収益と営業利益



トピックスです。まず、左下の図は全体を2つに分けて、基幹をセカンダリー事業とし、新規事業の中で4つ取り組んでいる状況でございます。右側の図は四半期ごとの累計です。営業利益を表している折れ線と、セカンダリー事業と新規事業領域でそれぞれの利益および投資=PL上の損失でわけている棒グラフです。これらを全体で見たとえ、投資も適切に増やしながらコントロールしており、順調だと考えております。

Q3は売上/利益共に前年同期比を上回り好調に推移
営業利益は前年同期比+232%増の254百万円



事業別に見てまいります。まず、セカンダリー事業でございます。売上高と営業利益をそれぞれご説明してまいります。

第3四半期は売上高・営業利益ともに前年同期比を上回っており、好調に推移しております。特に営業利益につきましては、プラス232%増の2億5,400万円です。2023年の第3、第4四半期と比較して収益体質になってきており、新たな獲得等々が増えてきますとより堅実な成果をお見せできると考えております。慎重に精査をした上で加えてまいります。

運営タイトル群は好調に推移し、期を通してアップサイドを創出
獲得は市況が影響し大型化傾向。慎重に獲得候補を検討中

既存運営

買取運営

- 営業利益の社内目標比 **+17.7%増**
- 主力タイトルの周年記念イベント等が好調に寄与

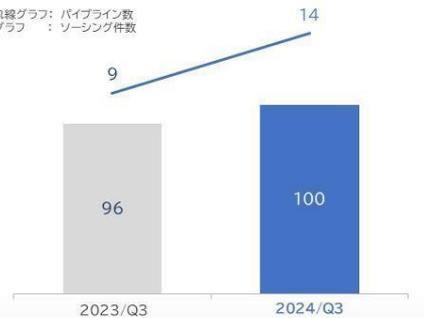
運営受託

- 営業利益の社内目標比 **+13.4%増**

新規獲得ソーシングとパイプライン

折れ線グラフ: パイプライン数

棒グラフ: ソーシング件数



それぞれの部分について触れてまいりたいと思います。

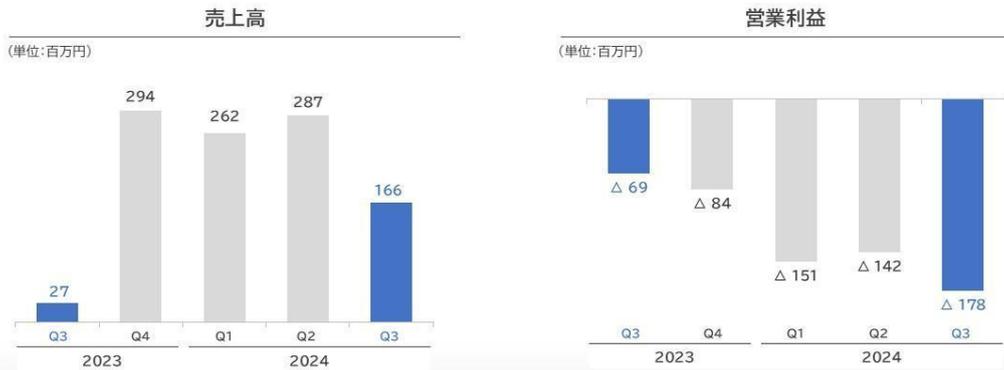
左下の図、既存運営において、運営タイトル群は好調に推移し第1四半期から第3四半期まで期を通してアップサイドを創出し続けております。特に既存の買取運営の中で、今期からラインナップに加わった主力タイトルの周年イベントの好調等が影響し、第3四半期の利益の大幅増に寄与しております。

右側の図は新規獲得ソーシングとパイプラインです。前年同期比に比べて、しっかり100社ほどのソーシング件数や、14本のパイプライン数もあり、案件は多く入ってきております。営業ソーシングの力に関しては全くご心配いただく必要はなく、むしろその他の新規領域におけるソーシングの範囲を拡大して我々の強みとなっている営業力、事業開発の力を広げている最中でございます。

国内のスマートフォンゲーム市場である市況はパイプラインに入ってくるタイトルの大型化が進行しております。これまで大型化というキーワードはIRでも出しておりましたが、当時は単一のゲームタイトルでの大型化という意味で使っておりました。今回に関しましてはどちらかという複数タイトルないしは事業単位といったような大型化の傾向があり、我々としても大きな事業成長に寄与する案件がいくつか出始めてきていると考えております。

ただ、提携等も含めた広義のM&Aをするにあたり、どういったかたちでご提案ができるのか、受け取った後にお客様に安心して遊んでいただけるように引き継ぎができるのかをしっかりと吟味し、我々の実現可能性をしっかりと担保した上で計画に練り込まねばならないため、慎重に慎重を期しているところでございます。第1四半期から第3四半期において水面下で精力的にソーシング活動を続けておりますので、顕在化できるように努力を続けてまいります。まだお待たせしてしまうかもしれませんが、しっかりアップサイドを作ってまいりますので、引き続きご期待いただければと思います。

Q2に続きBtoBソリューション(異業種)と新規開発の売上高が堅調に推移
 スポーツDXにおいて新規開発ラインを拡張



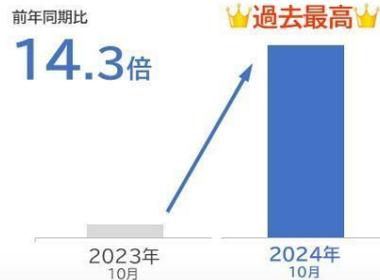
続けて新規事業です。まだ投資フェーズであり、第3四半期の売上高はファンタジースポーツの売上等々もスポーツのシーズンの関係もあり欠けておりますので、一時的に下がっております。一定の規模の売上を作りながら、来期以降にどのように伸ばしていくかについても、着々と検討を進めております。ハイライトとしては、スポーツDXにおける新規の開発ラインを増やして着手し始めましたので、こちらが事業全体でのトピックでございます。

「B.LEAGUE#LIVE」は新シーズン版リリースに伴い登録ユーザー数が大幅増加
その他、新たなマネタイズモデルを実装した新規開発ラインにも着手

新規プロダクトのリリース



新規登録ユーザー数



スポーツ DX です。「B.LEAGUE#LIVE」は再び B リーグ様にご承諾をいただきまして、公認のファンタジースポーツゲームとしてリリースいたしました。たくさんのお客様に遊んでいただくことを念頭に、今期は初めてしっかりとした集客を始めております。その成果もありユーザー数が大幅に増加し、前年同期比で過去最高の新規登録ユーザー数となり非常に喜ばしいスタートを切っております。子会社の株式会社 GAMEDAY Interactive では、ファンタジースポーツゲームがあることで、B リーグ観戦ないしは週末がより楽しみになるという意味の「GAMEDAY をもっとオモシロク」というミッションを掲げており、お客様が入っていただけてからが我々の価値提供のスタートラインでございますので、具現化できるよう邁進してまいります。

マネタイズのスキームの部分では、「B.LEAGUE#LIVE」でのスポンサーモデルにおける KPI の確認というものを足場にしてその他のチャレンジも行っております。新たなマネタイズモデルないしは座組の実装、新規開発ライン等にも着手を始めておりますので、適宜ご報告をしております。マネタイズやユーザー数は我々は超えるべきハードルと認識しておりますので、クリアしながら前に進んでおります。

売上高・営業利益ともに堅調に推移
プロダクト開発まで実行可能な体制へのシフトを継続しAIチャット開発等のソリューションも提供



続きまして、BtoBソリューション(異業種)、Digon社を中心とした事業でございます。売上高、営業利益ともに堅調に推移をしております。右下のキャプチャのような、コーポレートサイトに搭載するAIチャットボットのベータ版の開発を例として挙げております。冒頭のエグゼクティブサマリーでも触れました通り、プロダクトの開発までをソリューションに含め実行可能な体制にシフトを進めていき、ソリューションを一つ一つ増やしていけるよう粛々と進めております。その中において、組織の強化のための採用が進んでいることが好材料として挙げられます。我々のグループに入っていただいたことでいわゆるインタラクティブなソフトウェアをしっかりと開発できるエンジニア勢と結びつきを強めていくことで、戦略的なコンサルティングの能力に加え、実物を作るといった幅広いお悩みに応えられる体制を作っていく、Digon社ないしは我々マイネットとしてのBtoBソリューション(異業種)の色を作り上げてまいります。こちらも具体的な進捗があり次第、各種リリース等々ないしはこういった場を通じてご報告いたします。

その他の新規事業領域についても着実に進捗

BtoBソリューション(ゲーム)

- 資本提携先のゲームクリエイターズギルド社(GCG社)における稼働人数並びに売上は着実に増加傾向
- 当社メンバーも活用したチームアップ型の開発支援についても案件ソーシングの幅を業界内外に広げ進行中
- 当社セカンダリー事業との効果的な連動について成果範囲が広がりつつあり、提携を活かした事業拡大を進める上での基盤整備が必要

初期開発

- 受託開発タイトルは期中リリースに向け順調に推移
- その他の開発ラインについてもスポーツジャンルに特化した開発を進行

最後のページはその他の新規事業における領域です。左下の BtoB ソリューション（ゲーム）は、ゲームクリエイターズギルド社との提携を通じた、この領域における我々の事業拡大を狙って進めている領域です。同社における稼働人員数ならびに売上はこういった市況下でも力強く伸びてきており、我々との取り組みでより伸ばしていくことで、セカンダリー事業との連動を高めシナジーを作っていくことを狙いにしております。例えば個人のみではなくマイネットが強みとするチームアップ型の開発支援についても、我々の営業部隊も活用した上で業界内外にソーシングの幅を広げ、案件型で提案をしていけるようなソリューションも加え始めております。

一方で、セカンダリー事業も稼働人数が一定程度大規模にいる事業であり、ゲームクリエイターズギルド社との連動によりこちらも少しずつ成果が出てきておりますので、提携を活かした事業拡大を進めていっております。最初からロケットスタートできるのがベストではございますが、相性や市況の変遷も考慮したうえで適切なかたちに落ち着きつつありますので、来期以降成果を伸ばしてく体制を整えております。幸い、大規模な投資を伴う事業ではございませんので、タイトルの獲得や、新規開発への投資と比較して着実に伸ばしていければと考えております。

続いて、初期開発において、前回まではパイプラインの数を示しておりました。順調に進んでおりますが、もう少し詳細にご報告するためこちらのブレットポイントにしております。

まず、受託の開発タイトルは期中のリリースを目指し順調に開発が進んでおる状態でございます。我々としては期待してまいりたいと思っております。当然ではございますが、受託で開発をさせていただいているタイトルでございますので、この場でプロダクトの詳細を説明することは差し控えさせていただきます。まずはしっかりと開発を成功させ、その後数字については都度こういった場でご紹介できればと考えております。

2点目、その他の2本の開発ラインにつきましては、スポーツジャンルに特化するかたちで開発を進行し、来期以降のリリースを目標に着々と開発を進めております。

こちらも改めて発表できるタイミングにて、パブリッシャーをマイネットグループとして我々の取り組みとしてご報告できればと思っておりますので、その際にまたご説明いたします。マイネットは、リリースから一定程度経過したタイトルをお受けして支えてまいるというビジネスモデルから、こういった初期開発に関わるという、ゲーム業界の中で非常に珍しいパブリッシャーだと思います。一方でアップサイドのボラティリティがあまりない会社という特徴を持っておりましたが、こういった初期開発案件が増えていくことによって、プロジェクト単位でアップサイドにご期待いただけるような取り組みも増えております。まだ新規のプロジェクトですし、社外秘のものでございますので、投資家の皆様方におかれましては、なかなか輪郭が見えずやきもきされるかもしれませんが、我々としては非常に日々興奮しながら一步一步進めております。

ご清聴ありがとうございました



18

ご清聴ありがとうございました。

【マイネットグループ】 <https://mynet.co.jp/>

開発力を活かして様々な領域で事業展開を行うエンターテインメントコンテンツ企業。

ゲーム領域では累計80本を超えるタイトル運営実績を軸に、初期開発から運営受託、プロジェクト全体から人月単位での役務提供まで、幅広いニーズに応える。

スポーツ領域ではスポーツメディア運営や、選手の実成績に連動してポイントや勝敗が変動する仕組みを取り入れたファンタジースポーツを展開。ファンエンゲージメントとスポーツ観戦の新たな形を提供している。

また、異業種向けには、コンサルティング業務を行っているDigon社を中心にソリューション提供の幅を広げている。

【本件に関する問い合わせ先】

株式会社マイネット IR担当

お問い合わせフォーム：<https://mynet.co.jp/ir/contact>