



2025年9月期 第1四半期

決算説明資料

株式会社バンク・オブ・イノベーション
(東証グロース：4393)

2025年2月

2025年9月期 1Q業績	<会計期間>	売上高	3,534百万円	(直前Q比: +24.6%)
		営業利益	835百万円	(直前Q: 営業損失▲3百万円)
	<累計期間>	売上高	3,534百万円	(前年同Q累計比: ▲15.4%)
		営業利益	835百万円	(前年同Q累計比: +43.3%)

トピックス 及び事業進捗	<ul style="list-style-type: none"> ■ 『メメントモリ』の周年効果や広告宣伝費抑制による影響等で、 直近7四半期での最高益更新 (※) ■ 新作大型RPG・新規サービスの開発が進捗
-----------------	--

(※) 23年9月期1Qにリリースした『メメントモリ』のリリース初動の影響が特に大きい23年9月期1Q・2Qを除いた、23年9月期3Q以降の期間での最高益を更新しています。

1. 2025年9月期 第1四半期 連結決算業績
2. トピックス及び事業進捗
3. Appendix

1. 2025年9月期 第1四半期 連結決算業績

- 『メントモリ』 2周年記念キャンペーンに伴う増収により、現金及び預金、売掛金が増加
- 1 Q末時点のネットキャッシュ（※1）は3,609百万円、自己資本比率は75.6%
- 開発・運営費用をすべて売上原価として即時費用処理（資産計上なし）

（単位：百万円）

	2025年9月期 1 Q末	2024年9月期 4 Q末	増減率 (前期末比)
流動資産	6,022	5,240	+ 14.9%
現金及び預金	3,155	2,300	+ 37.1%
売掛金	1,913	1,544	+ 23.9%
有価証券（※2）	600	600	—
固定資産	597	562	+ 6.3%
資産合計	6,620	5,802	+ 14.1%
負債合計	1,616	1,336	+ 21.0%
純資産合計	5,003	4,466	+ 12.0%

（※） 1. 「現金及び預金」と短期保有目的の「有価証券」の合計から「有利子負債」を差し引いた金額であります。
 2. 「有価証券」は、「合同運用指定金銭信託」であり、短期的な資金運用として保有する安全性の高い金融商品です。

- 直前Q比：『メメントモリ』2周年記念キャンペーンにより、直前Q比で増収増益
- 前年同Q累計比：当1Qは広告宣伝費を大きく抑えた（※）ことで、前年同Q累計比で減収増益

（単位：百万円）

	2025年9月期 1 Q会計期間	2024年9月期 4 Q会計期間	増減率 (直前Q比)	2025年9月期 1 Q累計期間	2024年9月期 1 Q累計期間	増減率 (前年同Q累計比)
売上高	3,534	2,837	+ 24.6%	3,534	4,177	▲ 15.4%
売上原価	1,672	1,547	+ 8.1%	1,672	2,041	▲ 18.1%
売上総利益	1,862	1,290	+ 44.4%	1,862	2,135	▲ 12.8%
販売費及び一般管理費	1,027	1,293	▲ 20.6%	1,027	1,553	▲ 33.9%
営業利益	835	▲ 3	—	835	582	+ 43.3%
(営業利益率)	(23.6%)	(▲ 0.1%)	—	(23.6%)	(13.9%)	—
四半期純利益	537	44	+ 1,119.0%	537	384	+ 39.6%
(四半期純利益率)	(15.2%)	(1.6%)	—	(15.2%)	(9.2%)	—
(1株当たり四半期純利益)	(135.17円)	(11.08円)	—	(135.17円)	(96.16円)	—

（※）TVCM投資についての回収可能性の判断の結果、当1QはTVCM投資額を抑えています。TVCM投資について、引き続き回収可能性を検証しながら、実施時期や規模を判断してまいります。

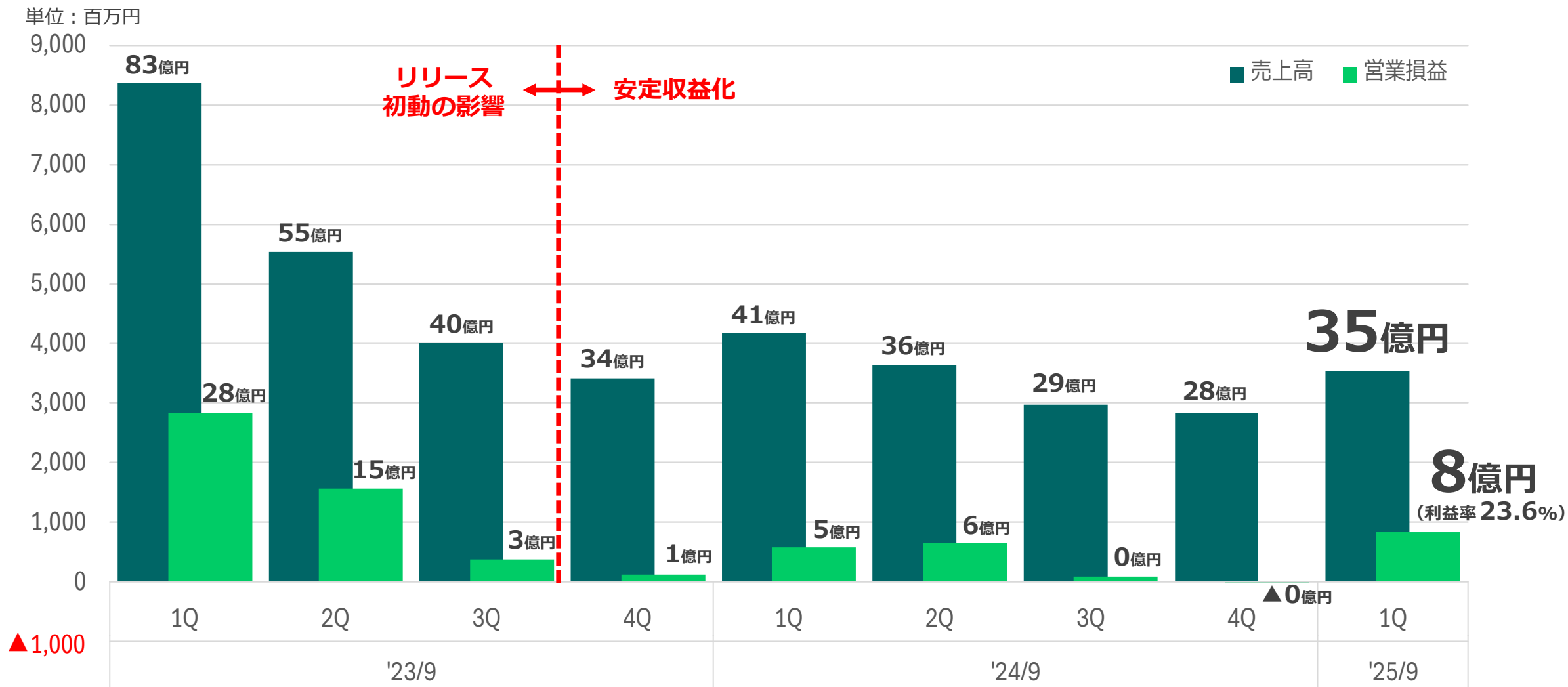
1 Q会計期間 PL計上額	売上高		売上原価及び販管費		営業利益
	3,534百万円	—	2,699百万円	=	835百万円

既存タイトル 運営	売上高		運営費用等 (※1)		『運営利益』
	3,534百万円	—	2,440百万円	=	1,094百万円

新作大型RPG 新規サービス 開発			開発費用 (※2)		『新作開発投資』
			259百万円	=	▲259百万円

(※) 1. 売上原価及び販管費のうち『新作開発投資』以外にかかる総費用をあらわしており、当該金額には運営費用・PF等手数料・広告宣伝費、およびバックオフィス費用等を含めています。
 2. 当1Q (2024/10~2024/12の3か月間) に計上した研究開発費の金額であり、全額費用計上しています。

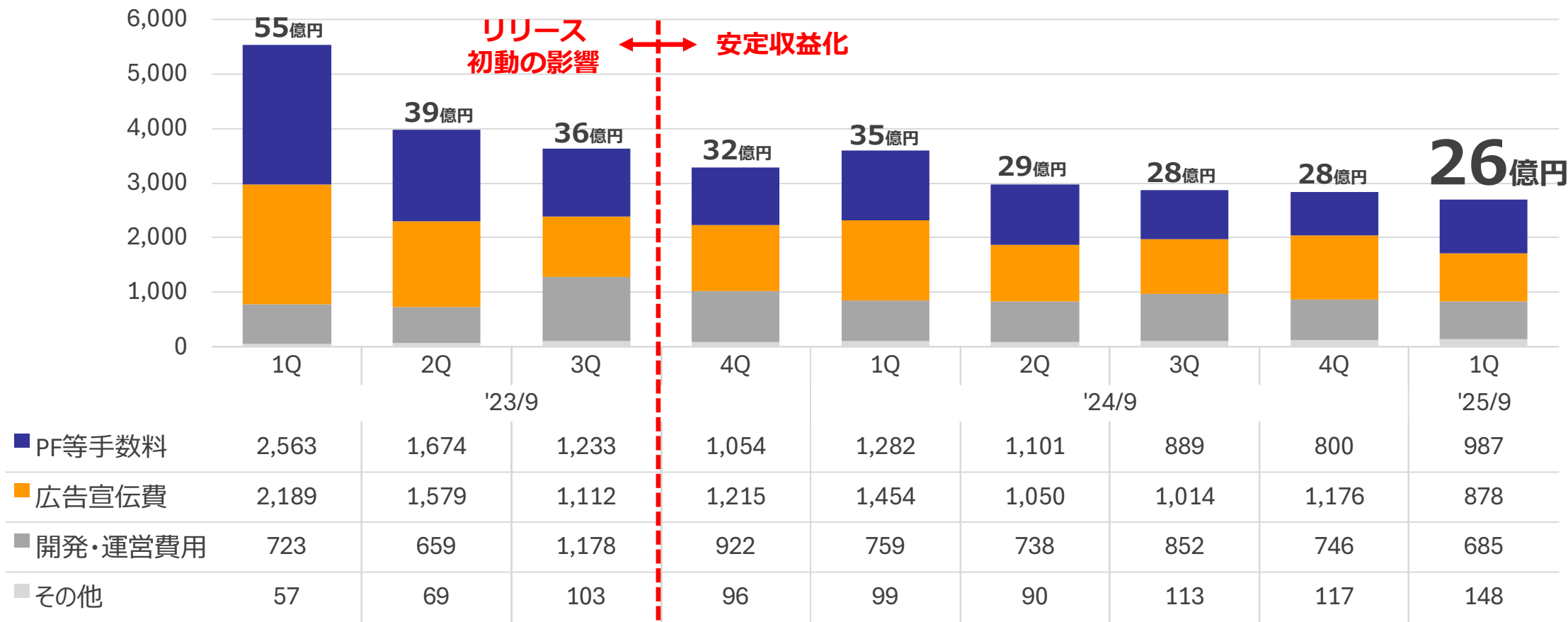
- 『メメントモリ』の周年効果や広告宣伝費抑制による影響等で、直近7四半期での最高益更新（※）
- 引き続き、10年以上のロングヒットを目指して運営に注力



（※）23年9月期1Qにリリースした『メメントモリ』のリリース初動の影響が特に大きい23年9月期1Q・2Qを除いた、23年9月期3Q以降の期間での最高益を更新しています。

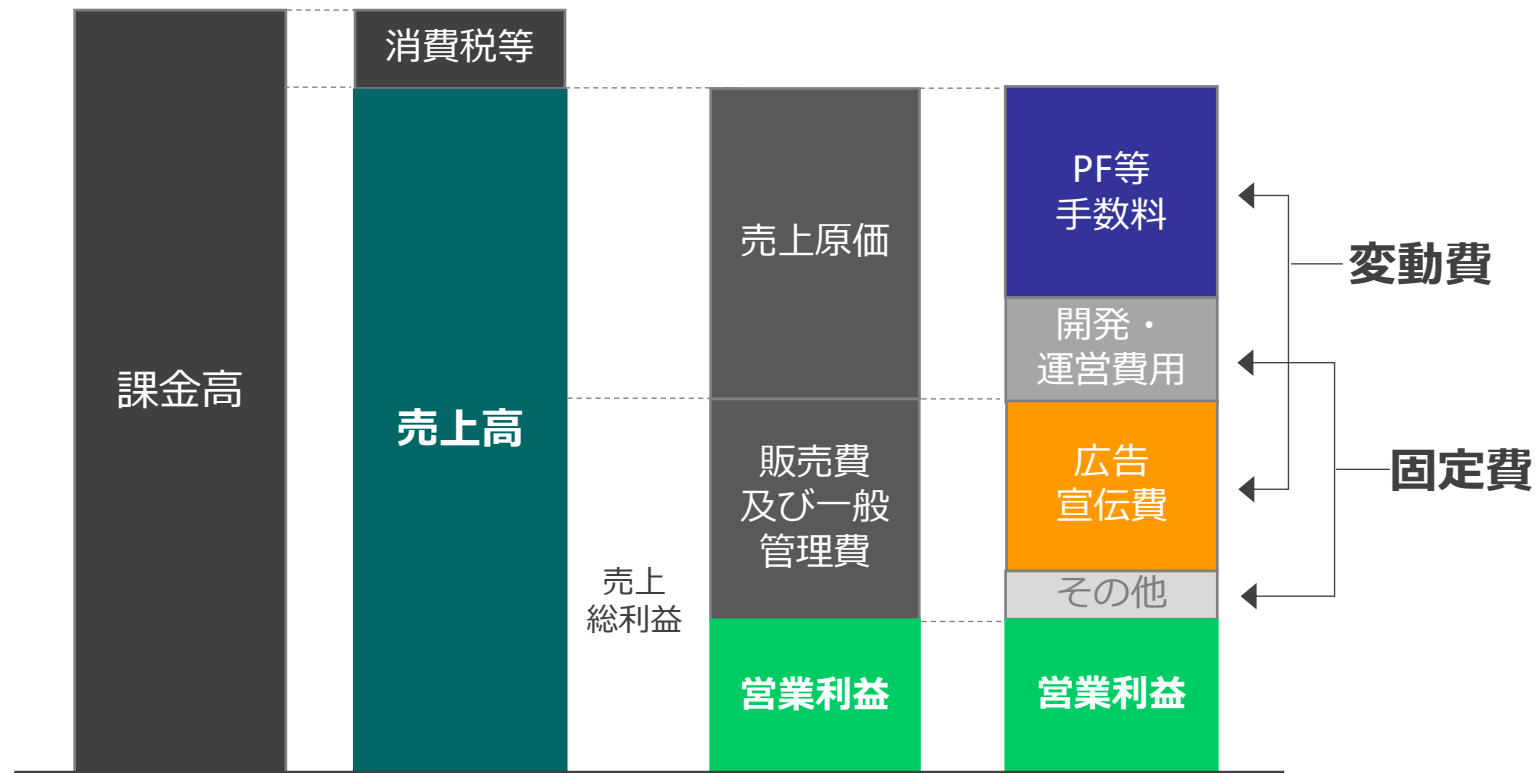
- PF等手数料：今後のPF等手数料率は、これまでの30%から25%程度の水準まで下がっていく見込み
- 広告宣伝費：TVCM等の大規模広告の実施時期や規模により変動。年間の広告宣伝費率は30%程度を想定
- 固定費（「開発・運営費用」+「その他」）：年間総額33億円程度の見込み（※）

単位：百万円

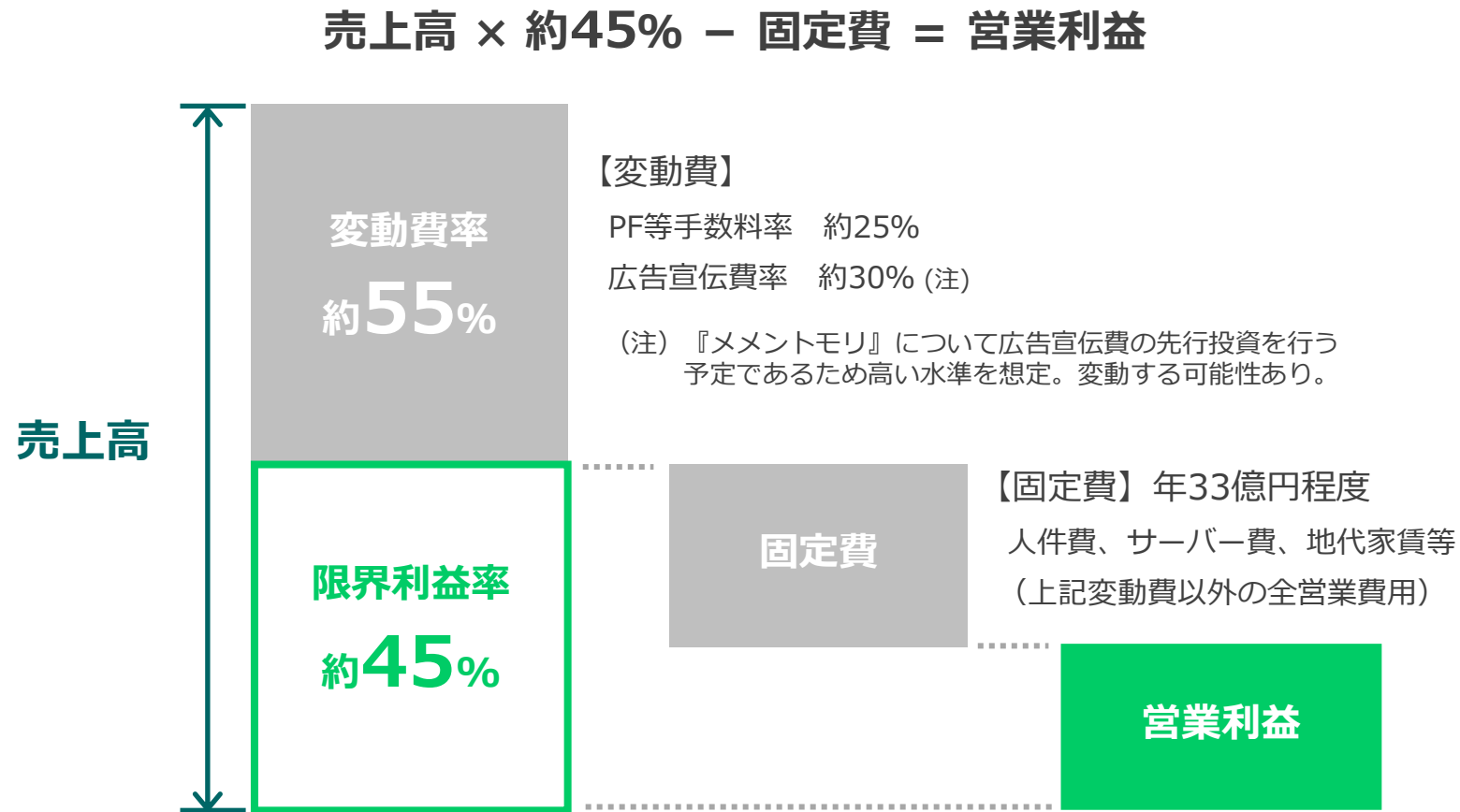


（※）今後、『メメントモリ』の拡大や新作大型RPG・新規サービスのリリース等により、会社規模が拡大した場合には、固定費が増加する可能性があります。

- 課金高から消費税等を控除した金額を売上高として計上
- 事業部費用（開発・運営費用）は売上原価、バックオフィス費用は販管費に計上

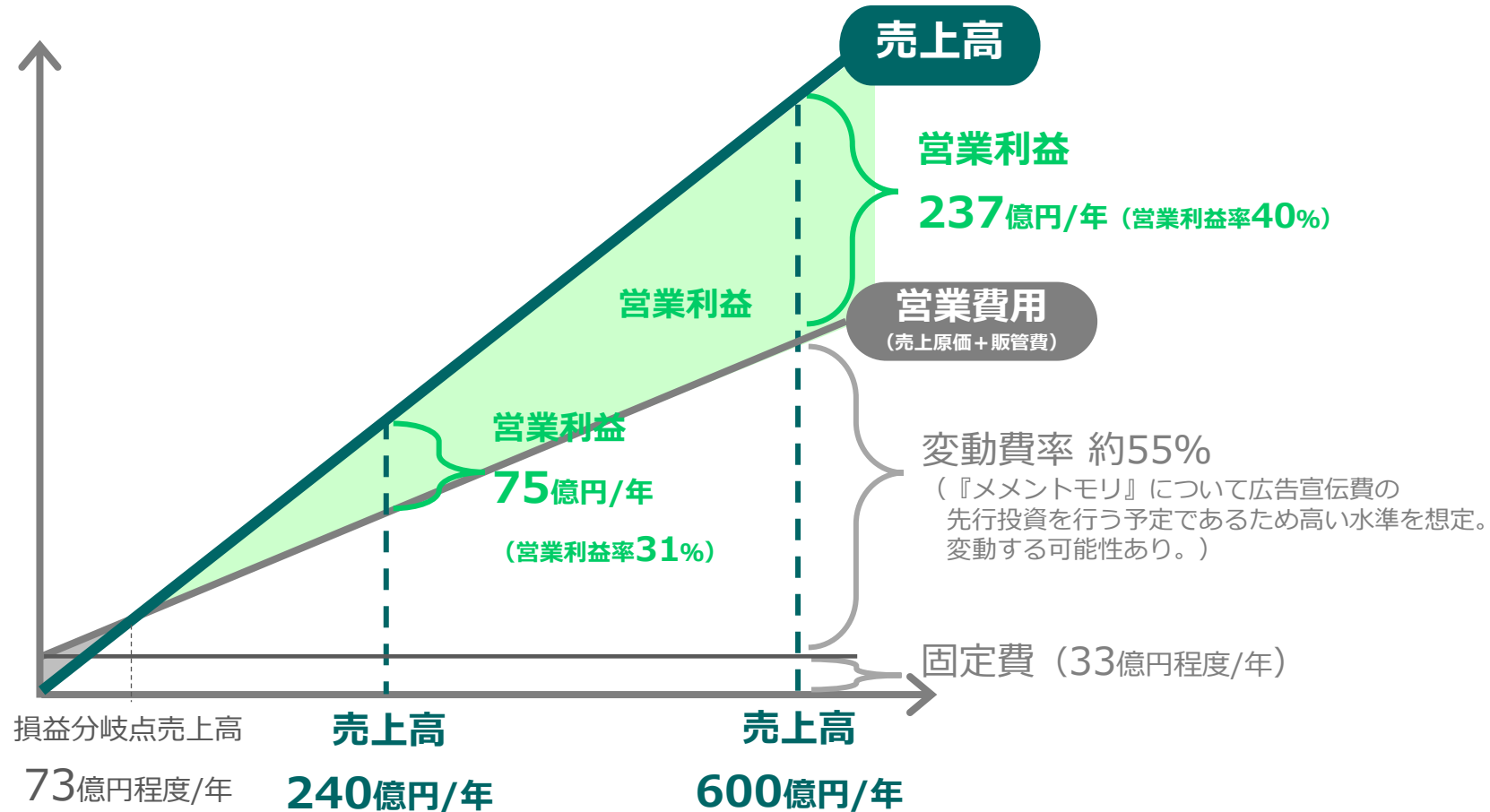


□ 2025年9月期以降の当社グループの損益構造イメージ



※現時点における損益構造イメージであります。
また今後、PF等手数料率の変動や広告宣伝費率の変動、固定費の増減などの要因等により、損益分岐点売上高が増減する可能性があります。

□ 2025年9月期以降に売上高が拡大した場合の営業利益率の変動イメージ



※現時点における営業利益率の変動イメージであり、実際の売上高を示したものではありません。
また今後、PF等手数料率の変動や広告宣伝費率の変動、固定費の増減などの要因等により、損益分岐点売上高が増減する可能性があります。

2. トピックス及び事業進捗

グッズ販売イベント開催

「POP UP SHOP in OIOI」「アニメイトフェア」

メメントモリ
Memento Mori

POP UP SHOP in OIOI

2024 10/11 [金]	2024 10/26 [土]
10/20 [日]	11/4 [月・祝]
新宿マルイ アネックス 6F カレンダーium5	博多マルイ 7F イベントスペース

© Bank of Innovation, Inc.

メメントモリ
Memento Mori

アニメイトフェア
Autumn 2024

開催期間 2024
10.11 [金] ~ 11.4 [日祝]

対象店舗 札幌店 | 仙台店 | 池袋本店 | 渋谷店 | 秋葉原店 | 名古屋店 | 横浜ビブレ店
大阪日本橋店 | 梅田店 | 天王寺店 | 三宮店 | 岡山店 | 広島店 | 福岡パルコ店

◆アニメイト通販（オンラインショップ）でも取り扱いがございます◆

© Bank of Innovation, Inc.

メメントモリLament Collection Vol.2販売



大好評の前作に続き
第二弾のCDが
2024/10/23(水)に発売

2周年記念キャンペーン開催

（2024/10/31～2024/11/29）



メメントモリ Art Shop 第1回開催

(2024/12/21~2025/1/13)



メメントモリ
Memento Mori
Art Shop

グランエントス(秋葉原オノデン1F)

2024 12/21 土 ~ 2025 1/13 月祝

© Bank of Innovation, Inc.

第2回目として、京都開催を決定
(2025/2/15~2025/3/20)

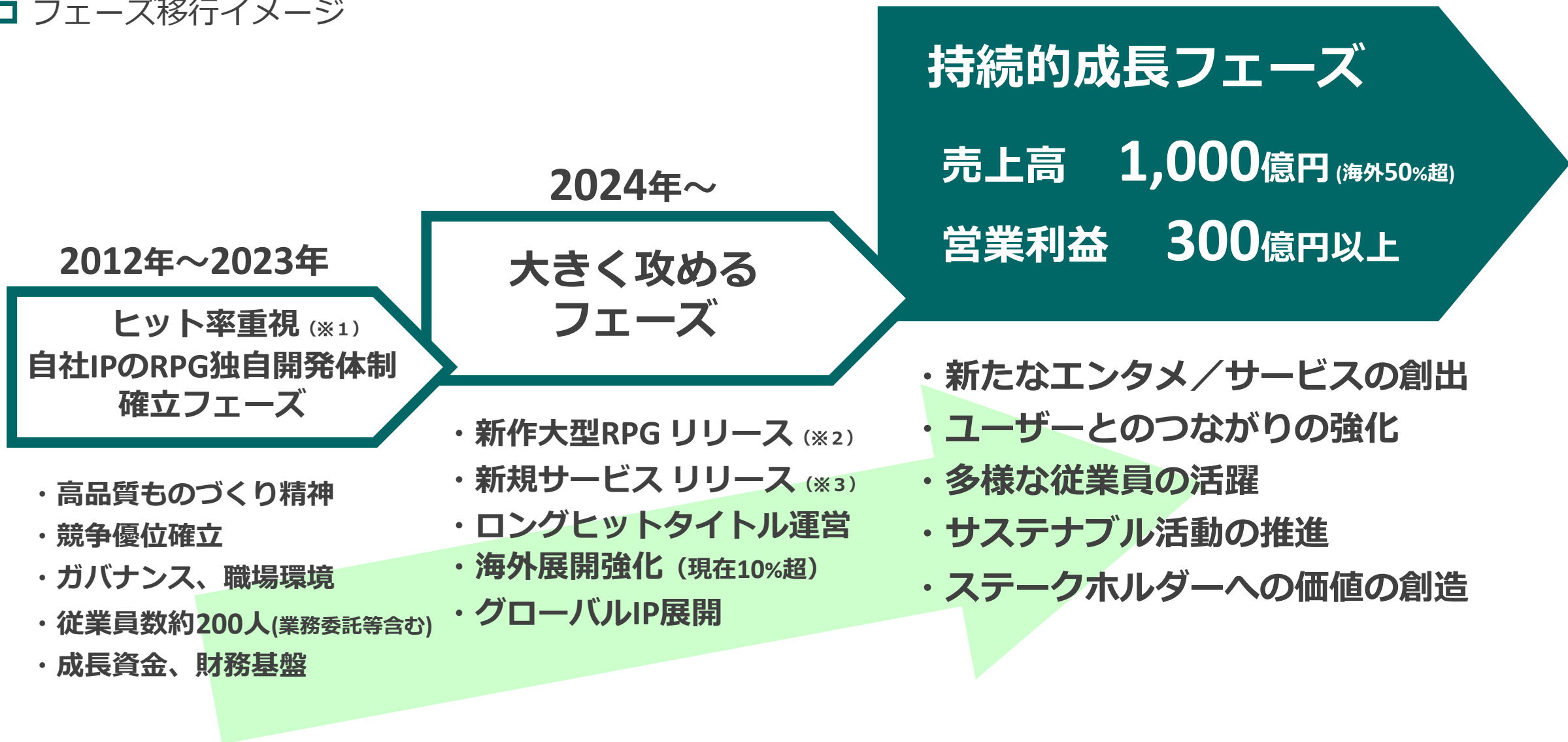


ニューイヤーキャンペーン開催

(2024/12/25~2025/1/26)



□ フェーズ移行イメージ



(※) 1. 当社が属するエンタメ業界は1本のヒットで業績が大きく変動することから、ヒットの確度を高めるため品質最優先の方針
 2. 『メメントモリ』の開発運営経験を活かし、リリースから30日間で全世界100億円～200億円の課金高、その後全世界月額課金高40億円以上の規模を1年以上推移させることを目指して開発
 3. 年間売上100億円以上を目指せるサービスに絞って開発

- 1Q会計期間の『新作開発投資（タイトル / サービス開発費の合計）』は259百万円
- 現在、本開発中のタイトル / サービスは3本

事業	タイトル / サービス		ステータス
ゲーム （「自社IP × 自社開発運営 × グローバル同時配信」体制）	第2弾 新作大型RPG （17年開発開始）		本開発中
	第3弾 新作大型RPG （23年開発開始）		企画 中
その他 サービス	恋庭	改良版 / 海外版	本開発中
	その他	新規サービス （未公表）	本開発中
		新規サービス （ゲーム × プラットフォーム）	企画 中
		新規サービス （未公表）	企画 中

- 自社IPのRPG独自開発力をもとに大きく攻めていき、爆発的で持続的な利益成長を目指す

『**爆発型**』：リリースから30日間で全世界100億円～200億円の課金高、その後全世界月額課金高40億円以上の規模を1年以上推移させることを目指して開発

『**中長期成長型**』：年間売上100億円以上を目指せるサービスに絞って開発

爆発型

新作大型RPG 2本

中長期成長型

『恋庭』改良版／海外版
+
新規サービス 3本

イメージ

月額課金高
単位：億円

200

50

40

10

リリース

期間

『爆発型』新作大型RPG想定(次頁※1)

『メメントモリ』実績(次頁※2)

『メメントモリ』リリース前想定(次頁※3)

※現時点における推移のイメージであり、実際の結果は広告投資の効果や環境の変化などにより、大きく異なる可能性があります。

『爆発型』新作大型RPG想定(※1)

- ・ リリースから30日間で全世界100億円～200億円の課金高
（事前登録者数：500万人、事前広告宣伝費：事前登録者数確保に必要な額）
その後、全世界月額課金高40億円以上の規模を1年以上推移
- ・ リリース1年後までの累計広告宣伝費：売上高の30%程度

『メメントモリ』実績(※2)

- ・ リリースから30日間で全世界55億円の課金高
（事前登録者数：123万人、事前広告宣伝費：2億円）
全世界月額課金高10億円以上を1年以上推移
- ・ リリース1年後までの累計広告宣伝費：55億円（売上高の28.1%）

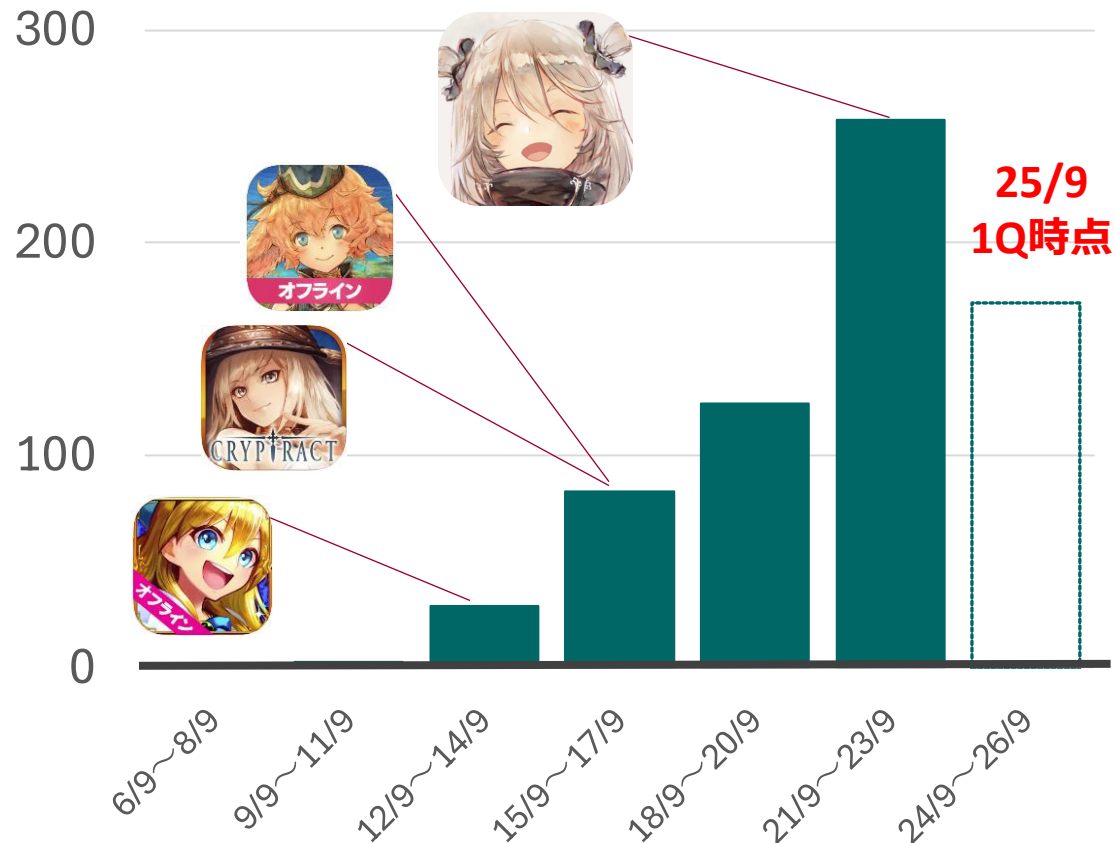
『メメントモリ』リリース前想定(※3)

日本国内のみで月額課金高5億円以上の規模を最低1年以上推移

- 品質最優先の方針のもと、継続的に『新作開発投資(※)』に注力し、自社IPの独自開発力を強化してきた成果として、3年ごとの業績推移において増収増益

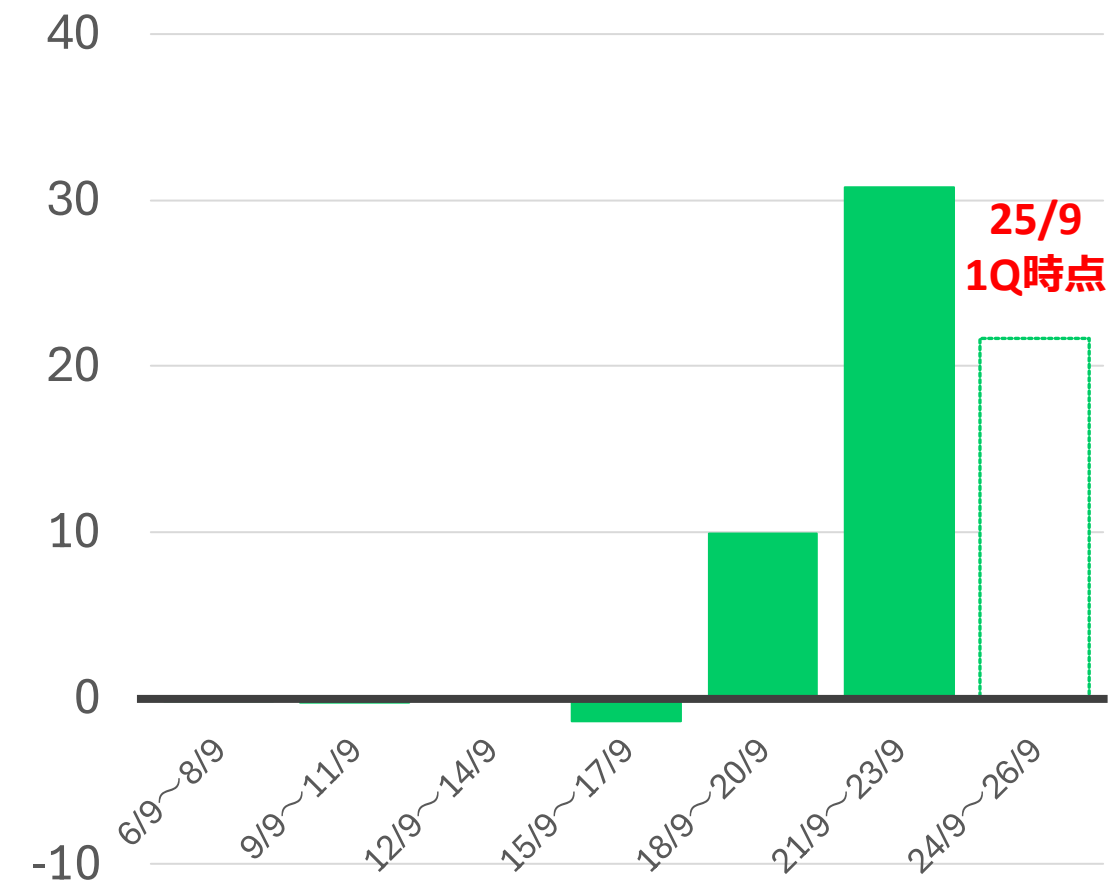
売上高

単位：億円



営業利益

単位：億円



(※) 15/9~17/9の研究開発費Q平均 **49** 百万円、18/9~20/9の研究開発費Q平均 **82** 百万円、21/9~23/9の研究開発費Q平均 **147** 百万円、24/9~25/9 1Qの研究開発費Q平均 **226** 百万円
 なお、研究開発費を含めた固定費（PF等手数料、広告宣伝費以外の営業費用）の総額について、引き続きコスト管理を行ってまいります。

3. Appendix

企業理念

ロマン

世界で一番「思い出」をつくる
エンターテインメント企業

企業信念

良いものは必ず評価される

会社名 株式会社バンク・オブ・イノベーション

所在地 東京都新宿区新宿六丁目27番30号 新宿イーストサイドスクエア 3F

設立日 2006年1月12日

資本金 562百万円（2024年12月末時点）

事業内容 スマートフォンアプリ関連事業

役員 代表取締役社長 樋口 智裕

取締役CFO 河内 三佳

社外取締役（監査等委員） 深町 周輔

取締役 田中 大介

社外取締役（監査等委員） 熊倉 安希子

社外取締役（監査等委員） 櫻田 厚

従業員数 205名（2024年12月末時点、連結ベース）

SDGs関連



多くのお客様へ感動と最高の「思い出」を提供すべく、質にこだわったコンテンツを提供

ゲーム

**メメントモリ** 2022年10月リリース

一瞬で、別世界へ。

水彩調で優しく描かれる独特な世界観と「魔女」と呼ばれる少女たち。少女たち一人一人が持つ想いを、多数の有名アーティストが表現したラメント（歌）とストーリー、そして近代的バトルシステムにより新たな体験ができる放置RPG。

配信プラットフォーム：[App Store](#) / [Google Play](#) / [DMMGAMES](#)

サービス

**恋庭** 2021年4月リリース

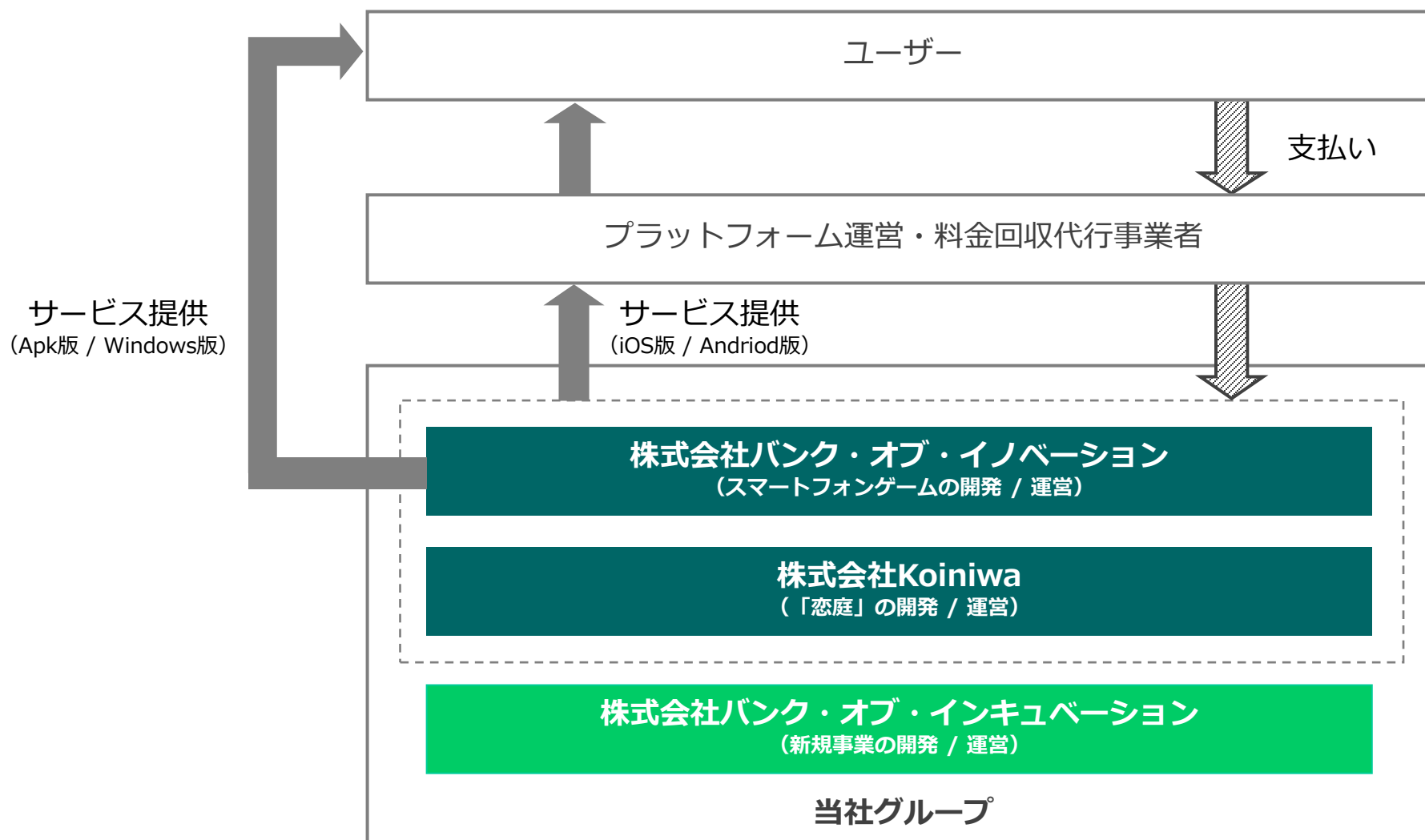
ゲーム恋活アプリ利用者数No.1

『ゲームしてたら、恋人ができた。』をコンセプトとする、ゲームが出会いをサポートしてくれるコミュニケーションアプリ。ゲームとしても十分に楽しむことができるため、今までにない“のんびりとした気楽な出会い”を体験できます。

配信プラットフォーム：[App Store](#) / [Google Play](#)

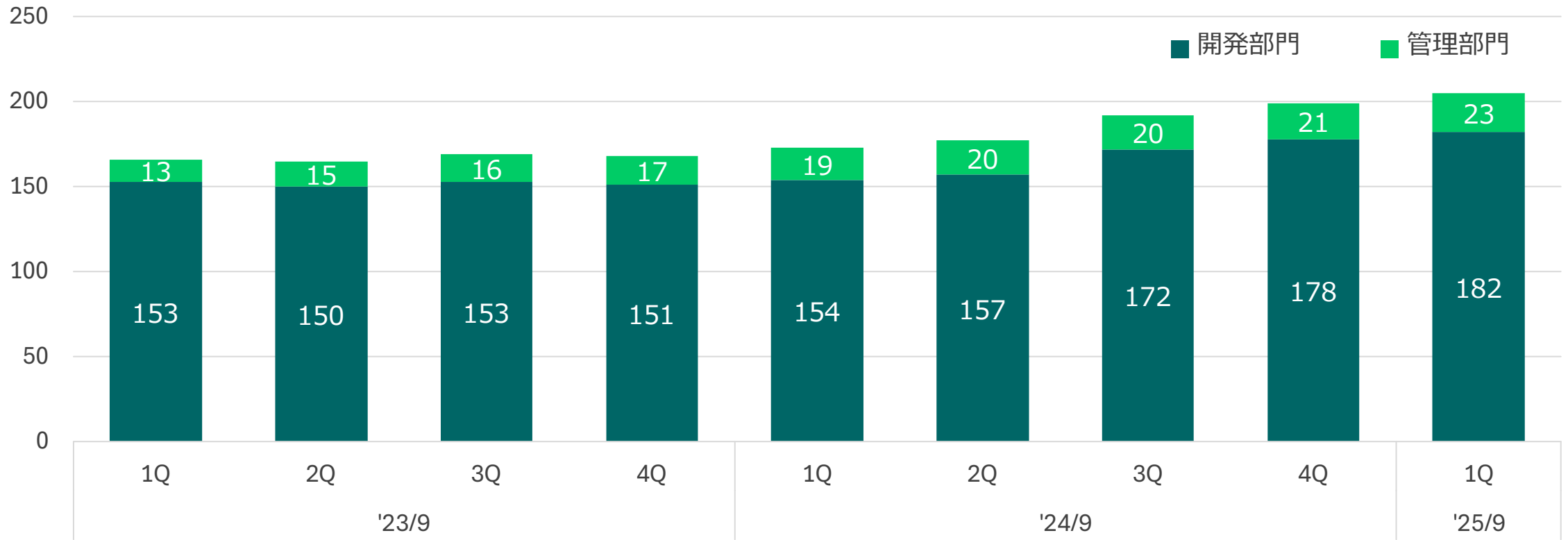
※公式サイト『[恋庭レポート](#)』では、交際、ご結婚、パートナー、友人など…恋庭を通じて、様々なご関係を築かれているユーザー様のレポートをご紹介します。

当社グループ売上高の大部分はアイテム課金収入が占めています



高い採用基準を設けた新卒・中途採用活動により 開発体制を強化していく方針

単位：人





本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内包します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

また、本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。