



2025年9月期 第3四半期

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8月

2025年9月期
3Q業績

広告効率の観点で広告出稿量を大きく減少させたことで、減収増益

＜3Q 会計期間＞	売上高	28.4 億円	(直前Q比：▲6.8%)
	営業利益	6.2 億円	(直前Q比：+245.3%)
＜3Q 累計期間＞	売上高	94.2 億円	(前年同Q累計比：▲12.5%)
	営業利益	16.4 億円	(前年同Q累計比：+23.4%)

トピックス
及び事業進捗

- 3Q会計期間及び3Q累計期間ともに、前年同期比で増益
- 2025年10月に、『メメントモリ』初の音楽イベント開催決定
- 他社IPをベースとした新作ゲームの共同開発・運営にかかる契約を締結

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

1. 2025年9月期 第3 四半期 連結決算業績

- 3Q末時点のネットキャッシュ(※1)は 4,608百万円、自己資本比率は 74.1%であり、財務基盤は盤石
- 有価証券(※2)による余資運用を引き続き継続
- 負債の増加は、主に未払法人税等が 613百万円増加した影響
- 開発・運営費用は資産計上せず、すべて当期の費用（売上原価）として処理

(単位：百万円)

	2025年9月期 3Q末	2024年9月期 4Q末	増減率 (前期末比)
流動資産	6,432	5,240	+ 22.7%
現金及び預金	3,443	2,300	+ 49.7%
売掛金	1,491	1,544	▲ 3.5%
有価証券	1,200	600	+ 100.0%
固定資産	737	562	+ 31.0%
資産合計	7,169	5,802	+ 23.6%
負債合計	1,853	1,336	+ 38.7%
純資産合計	5,315	4,466	+ 19.0%

※1. 「現金及び預金」と「有価証券」の合計から負債に含まれる「有利子負債（35百万円）」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。

- 広告効率の観点で広告出稿量を大きく減少させた（※）ことで、売上高は減少したものの、営業利益は増加
- 開発・運営費用はすべて当期の費用（売上原価）として処理

（単位：百万円）

	2025年9月期 3 Q会計期間	2025年9月期 2 Q会計期間	増減率 (直前Q比)	2025年9月期 3 Q累計期間	2024年9月期 3 Q累計期間	増減率 (前年同Q累計比)
売上高	2,843	3,049	▲6.8%	9,427	10,777	▲12.5%
売上原価	1,536	1,509	+1.7%	4,718	5,623	▲16.1%
売上総利益	1,306	1,539	▲15.1%	4,708	5,154	▲8.6%
販売費及び一般管理費	679	1,357	▲50.0%	3,064	3,821	▲19.8%
営業利益	627	181	+245.3%	1,644	1,332	+23.4%
(営業利益率)	(22.1%)	(6.0%)	—	(17.4%)	(12.4%)	—
四半期純利益	373	▲61	—	849	851	▲0.2%
(四半期純利益率)	(13.2%)	(▲2.0%)	—	(9.0%)	(7.9%)	—

3Q会計期間 PL計上額	売上高		売上原価及び販管費		営業利益
	2,843百万円	—	2,215百万円	=	627百万円

既存タイトル 運営	売上高		運営費用等 ^(※1)		『運営利益』
	2,843百万円	—	1,896百万円	=	946百万円

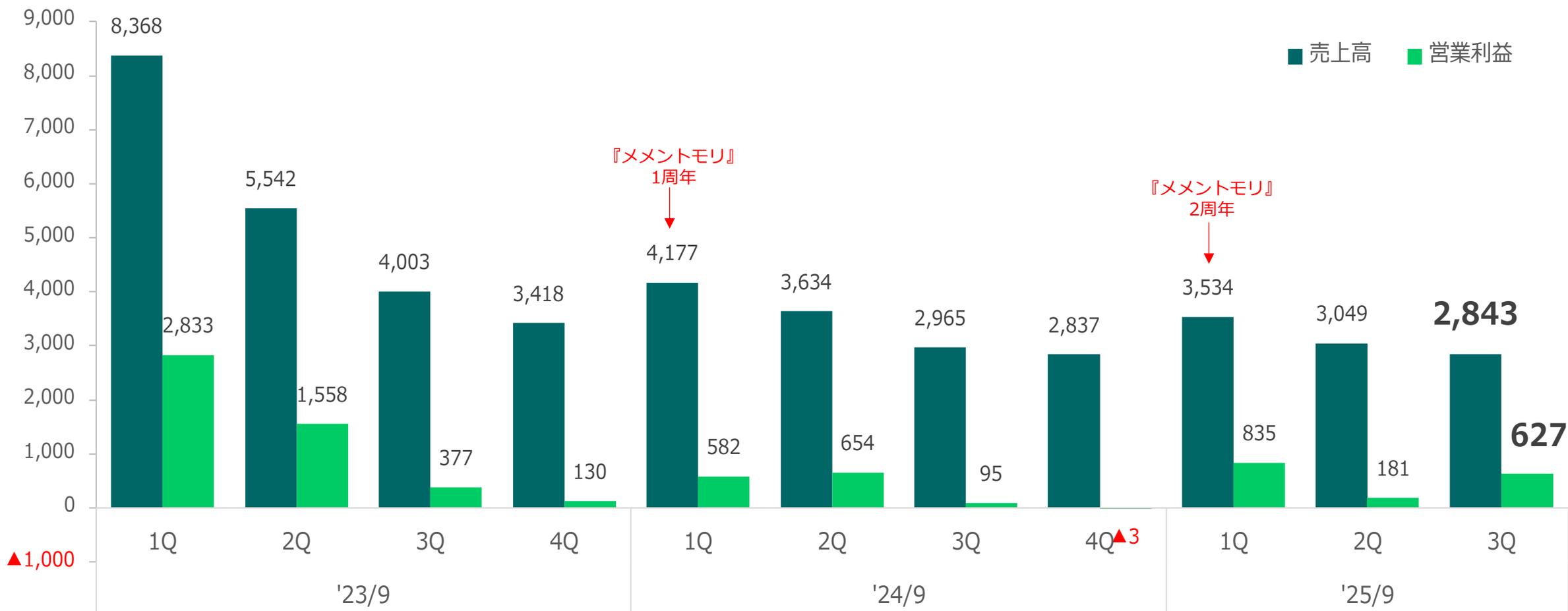
新作大型RPG 新規サービス 開発			開発費用 ^(※2)		『新作開発投資』
			318百万円	=	▲318百万円



※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3Q（2025/4～2025/6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。

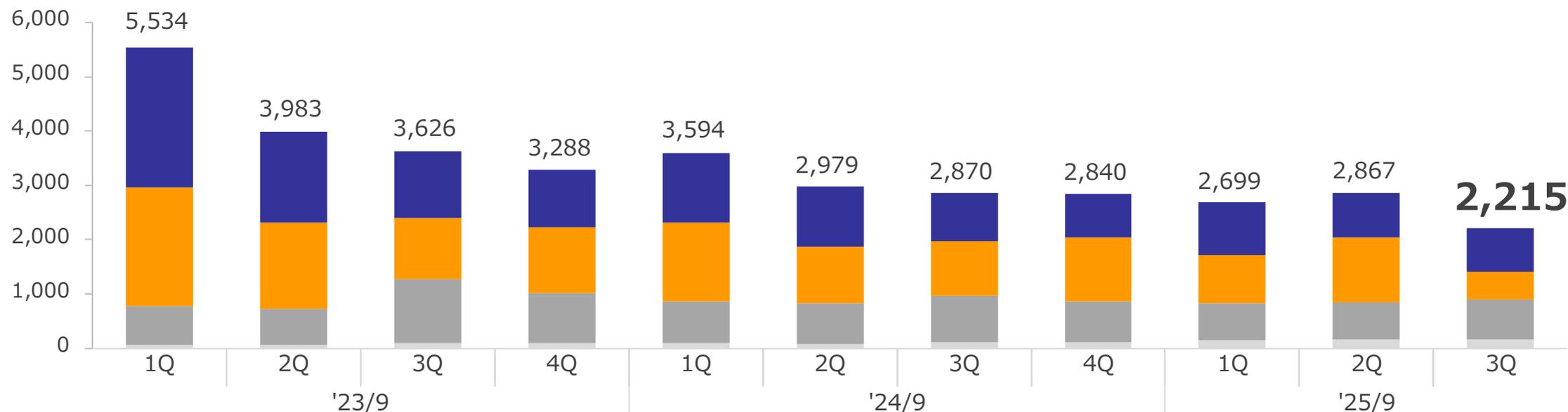
- 每期1Q（10月～12月）は『メメントモリ』の周年イベント開催Qであるため、売上高が相対的に大きくなる
- 『メメントモリ』について、10年以上のロングヒットを目指して運営に注力

単位：百万円



- PF等手数料：決済手数料の低いBOI版の利用により、PF等手数料率は25%～30%の間で推移
- 広告宣伝費：費用対効果、回収効率など、広告効率の観点により広告出稿量が大きく減少（※1）
- 固定費（「開発・運営費用」＋「その他」）：開発・運営体制の拡大により、年間総額35億円程度となる見込み（※2）

単位：百万円

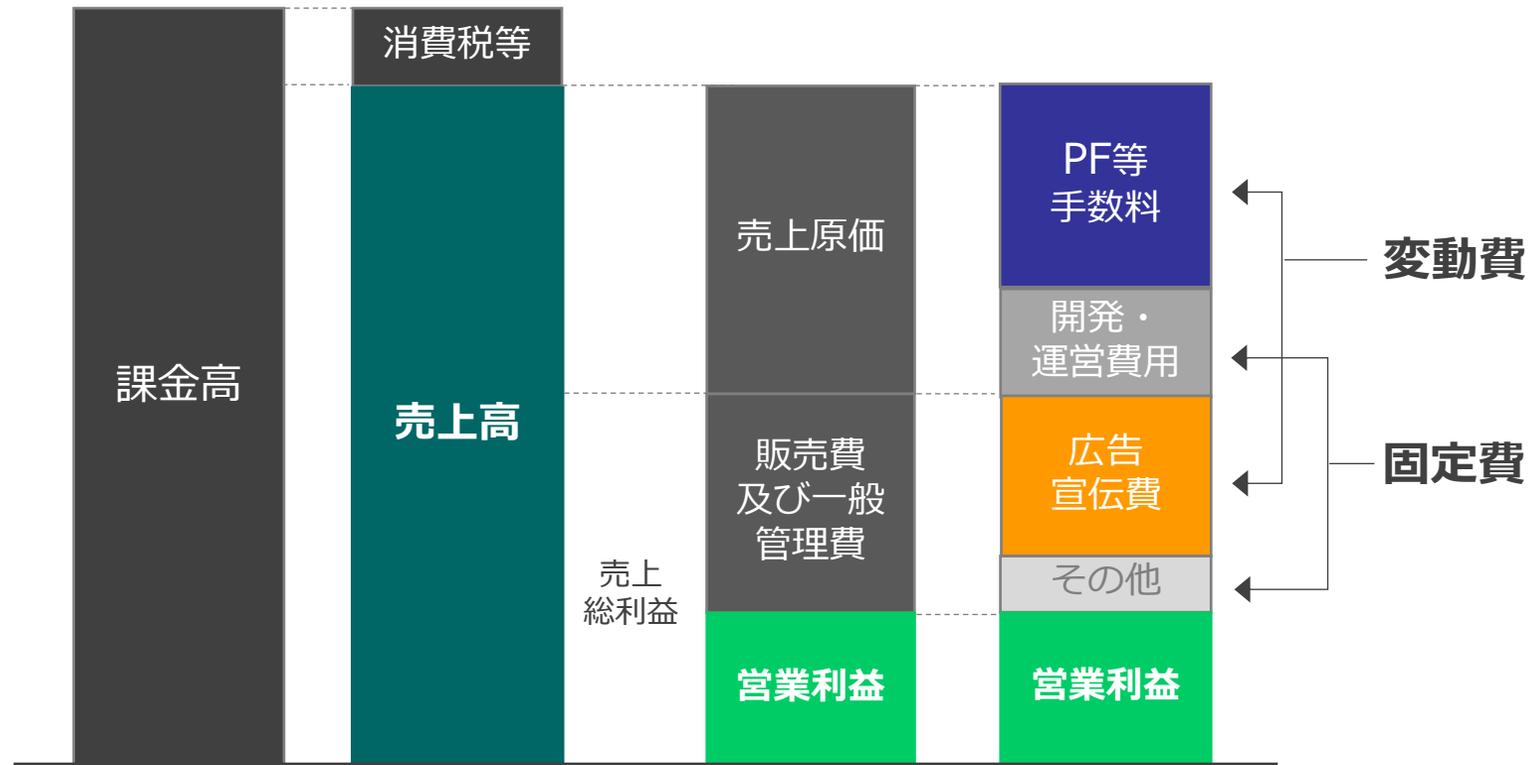


■ PF等手数料	2,563	1,674	1,233	1,054	1,282	1,101	889	800	987	832	798
■ 広告宣伝費	2,189	1,579	1,112	1,215	1,454	1,050	1,014	1,176	878	1,184	514
■ 開発・運営費用	723	659	1,178	922	759	738	852	746	685	677	737
■ その他	57	69	103	96	99	90	113	117	148	173	164

※1 年間の広告宣伝費率は、30%を下回る見込みであります。

※2 今後、『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。

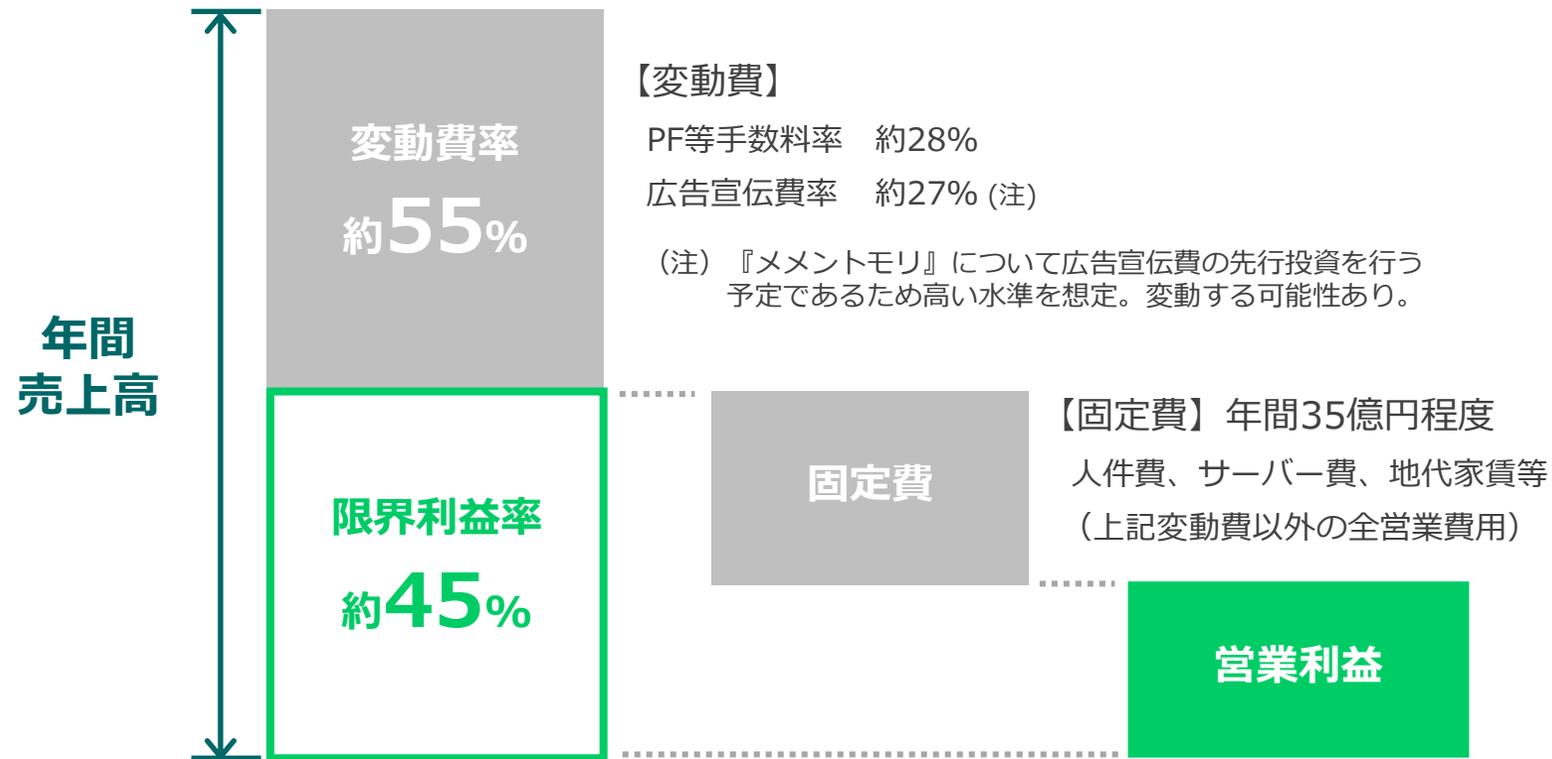
- 課金高から消費税等を控除した金額を売上高として計上
- 事業部費用（開発・運営費用）は売上原価、バックオフィス費用は販管費に計上



※上記の図はあくまでもイメージであり、実際の数値・割合を示したものではありません。

□ 2025年9月期以降の損益構造イメージ

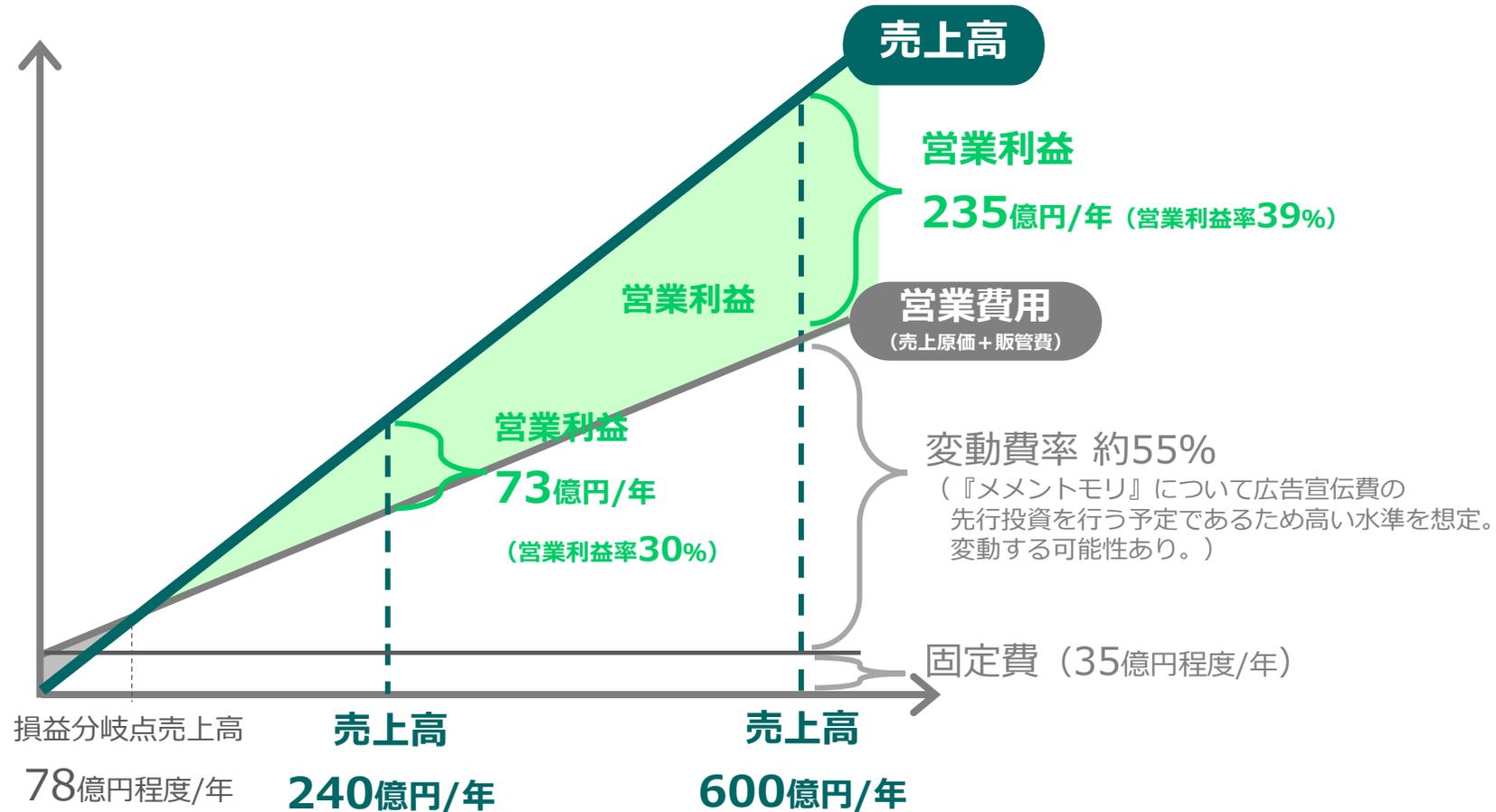
$$\text{売上高} \times \text{約}45\% - \text{固定費} = \text{営業利益}$$



※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



本作がリリース3周年を迎える10月、初の音楽イベントを開催いたします。

特設サイト：https://mememori-game.com/live_202510

2025年6月13日に、
他社IPをベースとした新作ゲームの共同開発・運営に関する契約を締結いたしました。
詳細は、以下の適時開示をご参照ください。

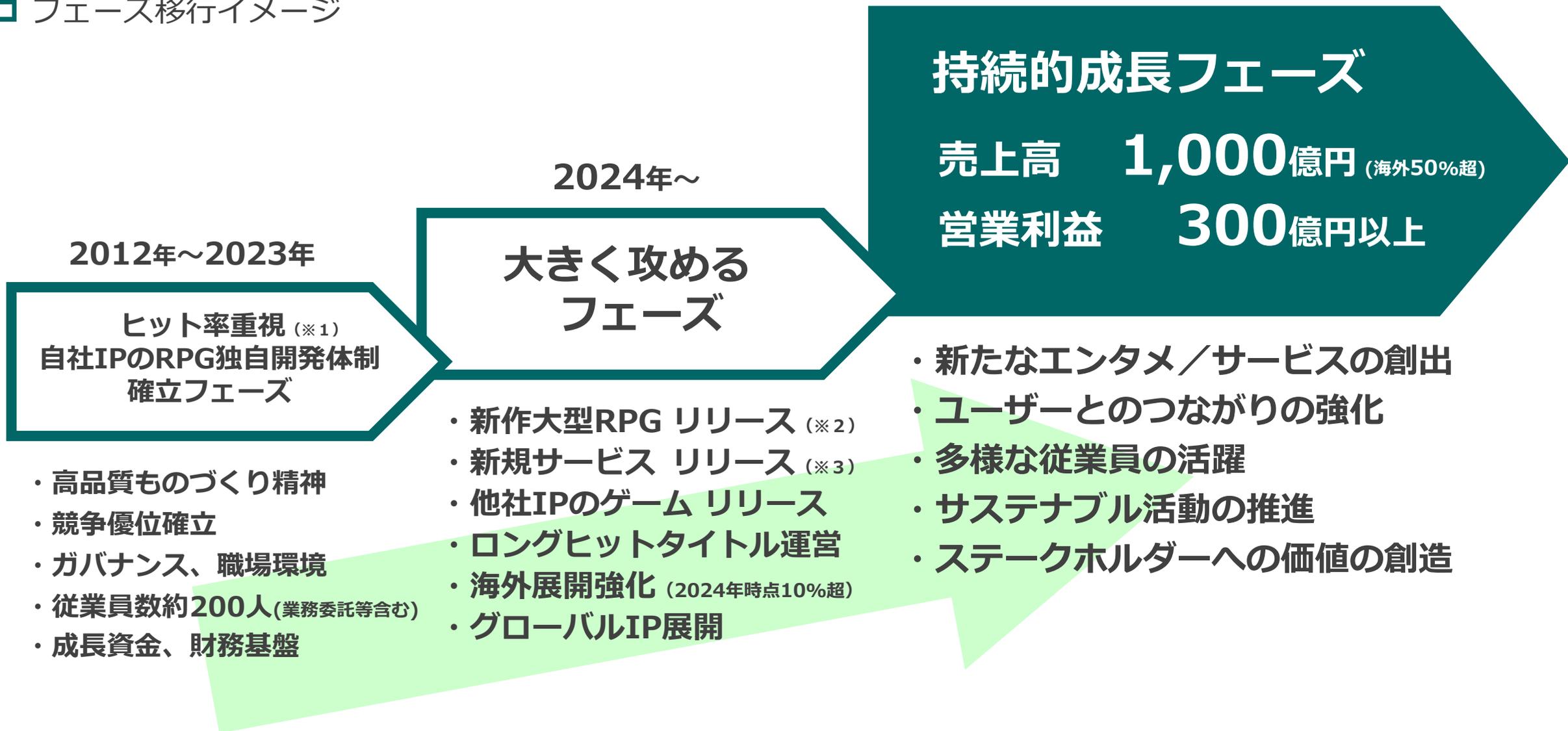
適時開示（2025年6月13日開示）

[「他社IPをベースとした新作ゲームの開発・運営にかかる契約締結に関するお知らせ」](#)

当社は、これまで自社IPゲーム・サービスの開発・運営を進めてまいりましたが、
本契約によって、当社のこれまでとは異なる戦い方が加わることとなり、
より大きく攻めることが可能になるものと考えております。

なお、本件に関するお問い合わせは、ご回答いたしかねます。

□ 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

- 3Q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318百万円
- 新規開発中の案件に関する具体的な進捗やリリース時期等は非公開

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)	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
ゲーム (他社IP×共同開発・運営)	他社IPのゲーム (25年6月13日適時開示)		(非公開)
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

※上記のほか、『メメントモリ』中国本土版の配信に関して中国企業と契約を締結し、中国本土での認可取得を進めております。今後のIR又はニュースリリースをお待ちください。

- 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)

『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%）

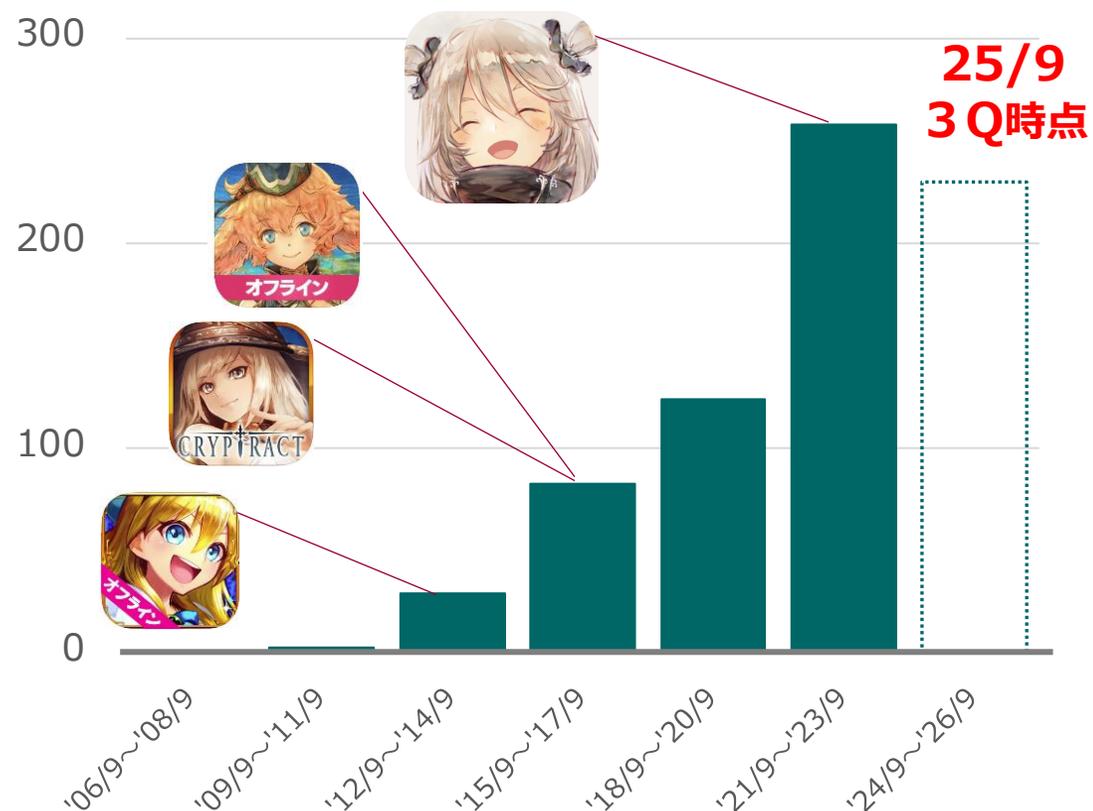
『メメントモリ』リリース前想定(※3)

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

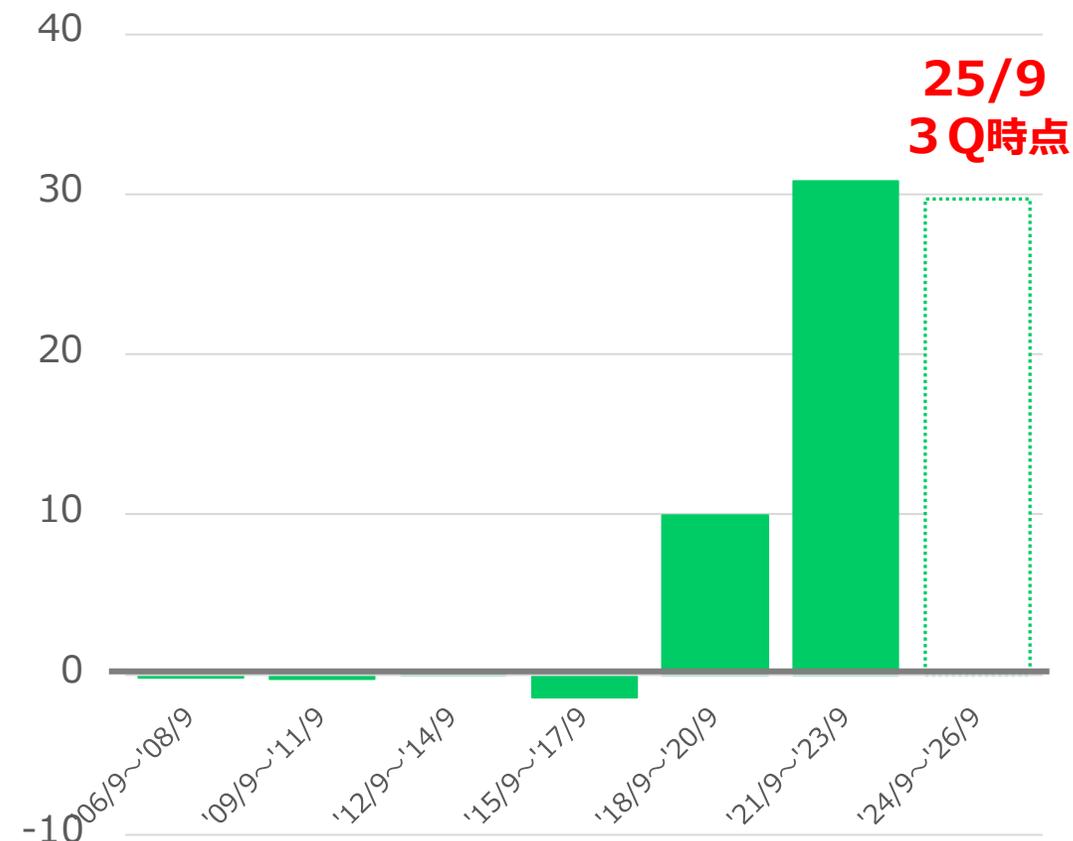
売上高

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 3Qの研究開発費Q平均 **246** 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. 開発・運営環境

本気のモノづくりは、楽しい。

Total Focus on Craftmanship.

Challenge

「こだわり」で新たな価値を創造する

音楽、映像、マンガ、ゲーム——
私たちは、エンターテインメント産業でサービスを展開している会社です。

私たちが大切にしているのは

「こだわりの追求」

この信念のもと、新しい体験の創造に挑戦し続けています。

Core Values

大切にしていること

好きこそ物の上手なれ

「好き」という感情こそが、困難を乗り越える原動力となり、
質の高い作品を生み出します。

経験よりも、本質を重視

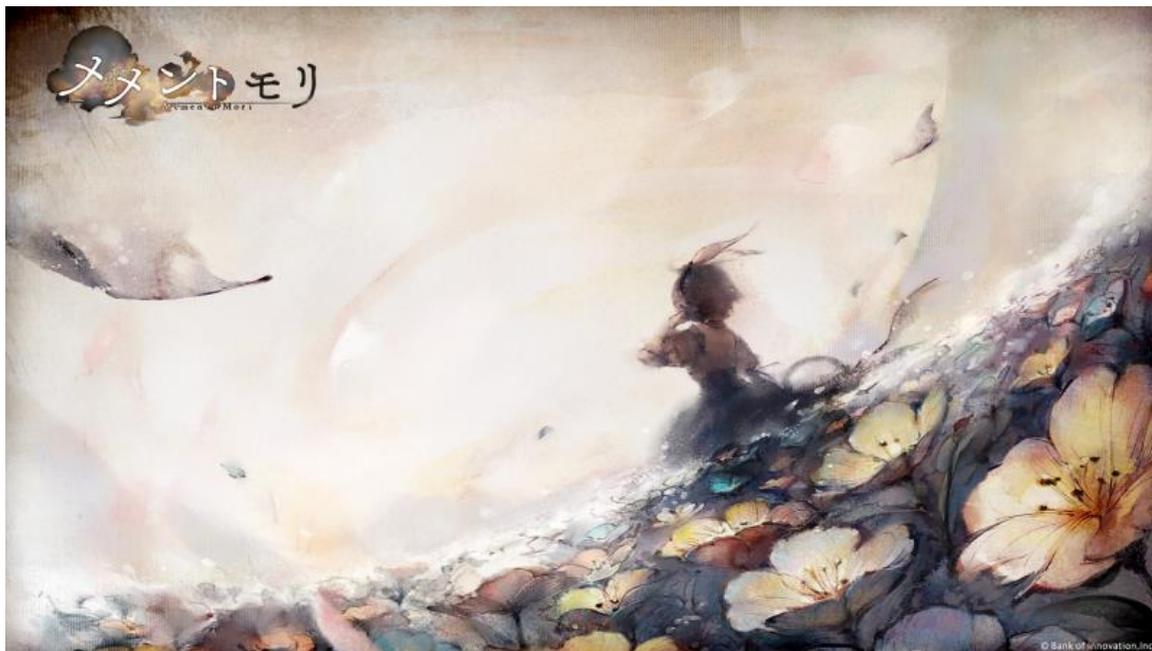
私たちは、「業界の経験則」よりも「本質を捉える力」を重視します。
ものごとの本質を見極めることで、消費者の真のニーズを発見します。

自分たちで考え抜く

企画からシステム、音声やデザインまで、自社内製で創り上げることで、
細部にまでこだわったプロダクトを創造します。

Service サービス

「**こだわりの追求**」が実を結んだ代表的なプロダクト『メメントモリ』をご紹介します。



こだわり

アナログライクなデザイン技法で、表現の限界に挑戦し、各キャラクターに1000時間以上の時間をかけて、丁寧に命を吹き込みました。
さらに、全キャラクターにオリジナル曲を用意。100以上の候補曲から厳選した珠玉の1曲で、キャラクターの世界観を深めています。
一方、操作性はあえてシンプルさを追求しました。複雑化するゲーム性が主流の中、「美しさと手軽さの共存」というコンセプトで、新しい価値を提供しています。

Our Journey

歩みとチャレンジ

私たちは、動画検索エンジンの開発からスタートし、ゲーム事業を主軸に複数のヒットタイトルを生み出してきました。

2006年 創業

動画検索エンジンの開発からスタート、サービスが世界中で利用される

2012年~2018年 モバイル時代への対応と上場

スマートフォンゲーム市場へ参入、連続ヒットし着実に実績を積み重ねる、東証マザーズ(現東証グロース)上場

2021年 新しい可能性への挑戦

『恋庭』で「ゲーム×マッチング」という新しい分野を開拓、ゲーミフィケーションの可能性を広げる

2022年 さらに成長

スマートフォンゲーム『メメントモリ』が Google Play Storeでセールスランキング1位を記録
成長のための基盤を確立

Ventures 次なる挑戦

当社の新作ゲームでは、以下のテーマを掲げて、企画・開発に取り組んでいます。



全世界 × 大ヒット

世界中で遊ばれるゲームを作る

Work Environment 働く環境について

私たちはモノづくりへの没頭を可能にする環境づくりにこだわっています。
働きやすい環境こそが、「こだわりの追求」を実現する土台となると考えています。

平均年齢
33歳

有休消化率
94%

離職率
4.7%
直近2年平均

男女比
6 : 4

社員から見た、「会社の良いところ」のアンケート集計

- 働きやすい。こだわりのあるプロダクト作り。周りの人がみんな優秀。
(エンジニア、3年～5年)
- オフィスの雰囲気。フラットに意見交換しやすい。
仕事を進める際の感覚と理詰めのバランスはちょうどよい感じ。(プランナー、5年～10年)
- ポジション・職種問わず、穏やかかつ丁寧な人が多く、
オフィスの雰囲気が良いところ (バックオフィス、3年未満)
- 派閥争いがなく、プロダクトづくりに専念できる。(プランナー、5年～10年)
- チームにもよるかもしれないが、表現の幅や新しい技法を習得することができる
(しないといけない) ところ。(デザイナー、5年～10年)

社員から見た、「会社の足りないところ」のアンケート集計

- 運動不足気味の人がチラホラ見受けられるので、社内にカラダを動かせるスペースがあるとイイかもです。（プランナー、3年未満）
- テックブログや登壇、技術面の広報活動が少ないため、エンジニア採用で苦戦しがち。（エンジニア、10年以上）
- プロジェクトが違う人との交流の機会が少ない。
各種レクリエーションなどの仲良くなる機会があるといい。（エンジニア、3年～5年）
- ゲーム制作に対しての考え方が良くも悪くもドライ。（プランナー、5年～10年）
- 開発のスピード感。1～10までのコンテンツを100のクオリティで出すのではなく、先ずは1～3のコンテンツを100のクオリティで出すなど、段階的なリリースも視野に入れて良いのではと思うことがあります。（バックオフィス、5年～10年）

福利厚生（一部）

昼食補助

出勤日において、所定の昼食代を、会社が全額補助

夜食補助

出勤日において、残業時間が2時間以上になる場合に、所定の夜食代を、会社が全額補助

近距離出勤手当（3万円～）

会社から1.5km圏内に居住、かつ出勤勤務社員に、グレードに応じた手当を支給

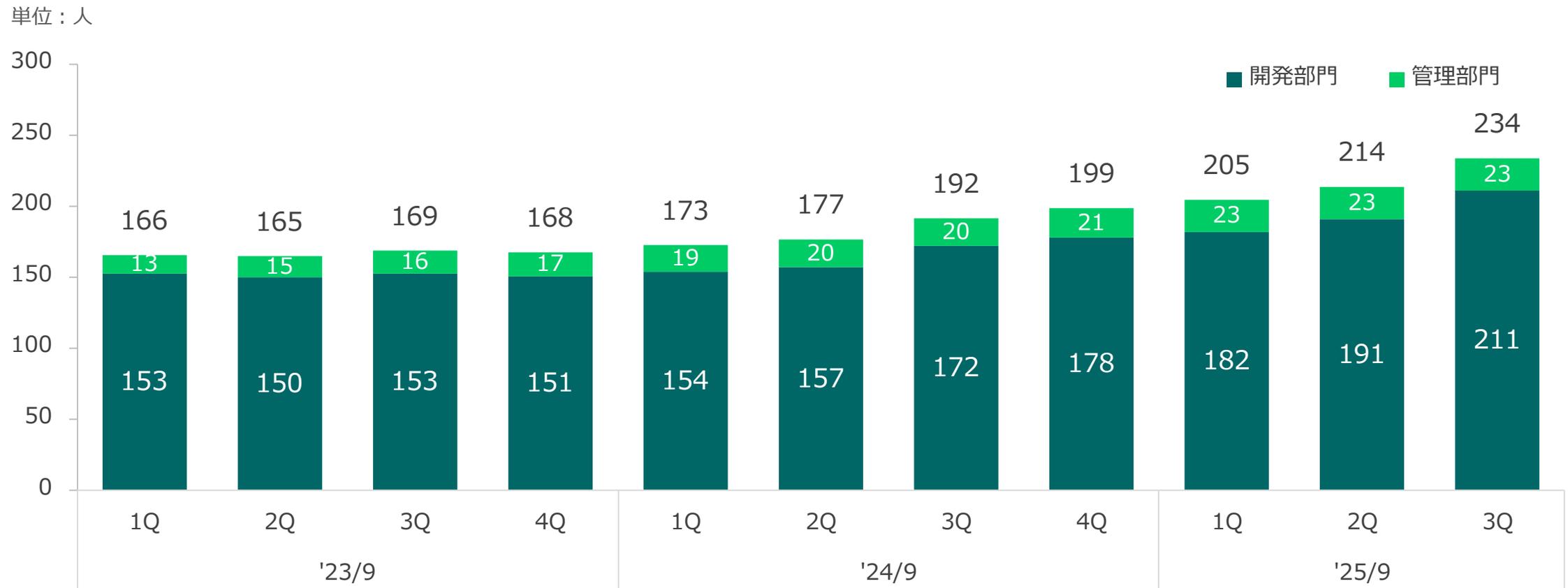
バースデー休暇

誕生日の前後1カ月に、特別休暇を取得可能

ハネムーン手当

結婚のお祝い金として、ハネムーンの代金を最大20万円まで支給

従業員数の増加により 開発・運営体制がより一層強化



『次なる挑戦』を一緒に実現してくれる仲間を募集中！
皆さまのご応募、お待ちしております。

2026年新卒採用
[こちら](#)

キャリア採用
[こちら](#)

4. 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	〒160-0022 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		
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	田中	大介
	取締役CFO	河内	三佳
	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)	深町	周輔
	社外取締役 (監査等委員)	櫻田	厚
従業員数	234名 (連結ベース)		



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。

水彩調で儚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です。

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

サービス

恋庭

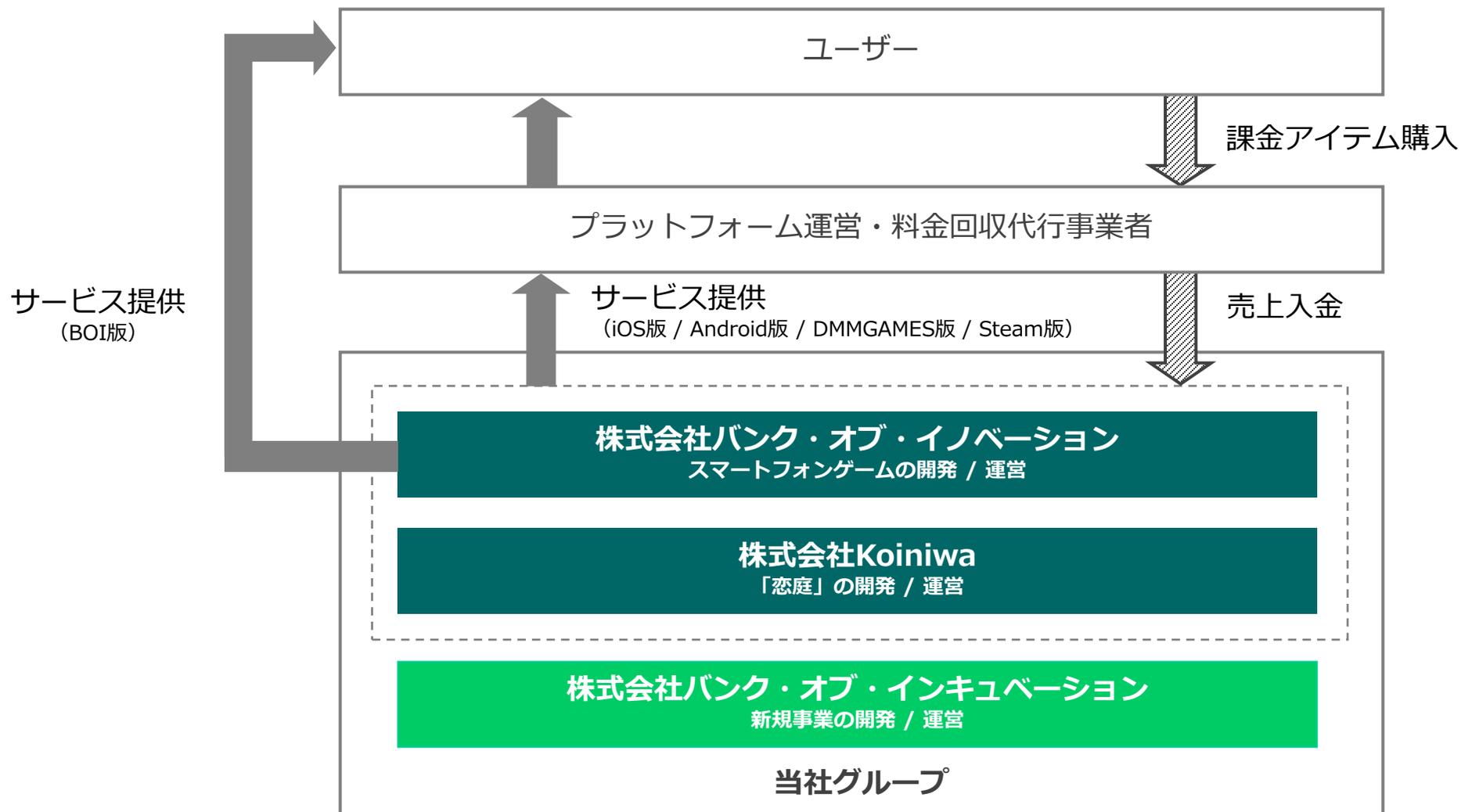
2021年4月リリース

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、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



当社グループは、「中長期的な当社株式1株当たり株主価値の向上」のため、以下の主な方針に則り、経営しております

① 品質最優先の開発方針

当社グループの経営において、ステークホルダーに対する責務を果たすためには、新作RPGや新規サービスをヒットさせることが重要であります。その達成には「こだわりの追求と良いものづくり」が必要不可欠であるという共通認識のもと、開発期限を設けず納得のいくまで品質を高めることで、ヒットの可能性を極限まで高める開発に取り組んでいます。

② 重要な経営指標

当社グループは、ゲームやサービスの開発・運営を行うにあたって、様々な指標を確認しておりますが、それぞれの指標を意識しすぎた場合には結果として業績にマイナスの影響を与えてしまう可能性があることから、翌期以降3年間における売上高及び営業利益それぞれの合計金額を重要な経営指標としています。

③ 非連続的成長とそれに伴うリスク

当社グループでは、既存タイトルのPDCA改善による長期運営によって売上高の減少を最大限抑えながら安定運営を行うとともに、概ね数年ごとの新作RPGや新規サービスのリリースによって年間売上高をそれまでの数倍規模に一気に引き上げることで、非連続的に成長していくことを目指しております。ただし、開発費用を全て即時費用処理していること、また開発・運営のライン数を絞ることによって、売上高が損益分岐点を下回る期間においては営業損失が計上される可能性があることを何卒ご理解ください。

④ 配当による株主還元について

当社は、当面の間、内部留保ならびに再投資によって1株当たり株主価値を向上させていくことを優先させていただくため、配当による株主還元は未定としております。



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あります。

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。