

成長可能性に関する説明資料

～スマホゲーム二次流通を切り拓く～

株式会社マイネット
証券コード：3928

目次

I .会社概要	．．．	4P
II .マーケットの状況	．．．	8P
III .強みと特徴	．．．	12P
IV .成長戦略	．．．	19P

● マーケット

スマートフォンゲーム市場の寡占化が進む中、大手事業者の選択集中や中小事業者の撤退に伴いスマートフォンゲームのセカンダリ市場が急拡大しています。今後もさらに進む競争激化に伴い二次流通は拡大し、セカンダリ市場の規模は2014年47億から2017年1,056億へ急成長することが見込まれています。

● 強み

当市場にいち早く参入した当社の売上高は三四半期で2.7倍に成長。参入当初は協業型リビルド中心とし、現在は買収型リビルドを主流としています。高い獲得力、リビルド能力と独自の集客基盤を強みとして売上増とコスト削減を同時に実現。すでに大手ゲーム事業者の多くと取引しています。

● 成長戦略

今後は国内リビルド事業の成長を基盤としながらも海外売上を拡大。クロブの事業化を含む新規事業の創出を通じて成長することを目論みます。

I . 会社概要

会社概要

社名	株式会社マイネット	資本金	6億2,563万円（2015年10月末現在）
設立	2006年6月	従業員数	136名（2015年10月末現在）
事業領域	スマートフォンゲーム事業	所在地	東京都港区北青山2-11-3 A-PLACE青山

役名	氏名	生年月	主な職歴
代表取締役社長	上原 仁	昭和49年11月	日本電信電話株式会社、NTTレゾナント
取締役CFO	嶺井 政人	昭和59年9月	モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社
社外取締役	岩城 農	昭和54年9月	現 セガゲームス セガネットワークス カンパニーCOO
社外取締役	保田 隆明	昭和49年11月	現 神戸大学大学院 准教授

経営ビジョン

人と人をつなぐ「オンラインサービスの100年企業」



事業概要

リリース済のスマートフォンゲームをゲーム事業者から買収・協業にて運営権を取得し

再生・運営を行う『**リビルド事業**』を中心に事業を展開

リビルド事業

買収型 リビルド

他社ゲームを買収・再生し、当社タイトルとして運営。リリース済みタイトルの買収のため収益予測がしやすいビジネスモデル。

協業型 リビルド

他社ゲームのリリース後の企画・運営等を当社が行い、レベニューシェア収入を得るモデル。

自社ゲーム事業

自社で新規開発・運営し、課金収入を得るモデル。

中期ビジョン

スマートフォン
ゲーム

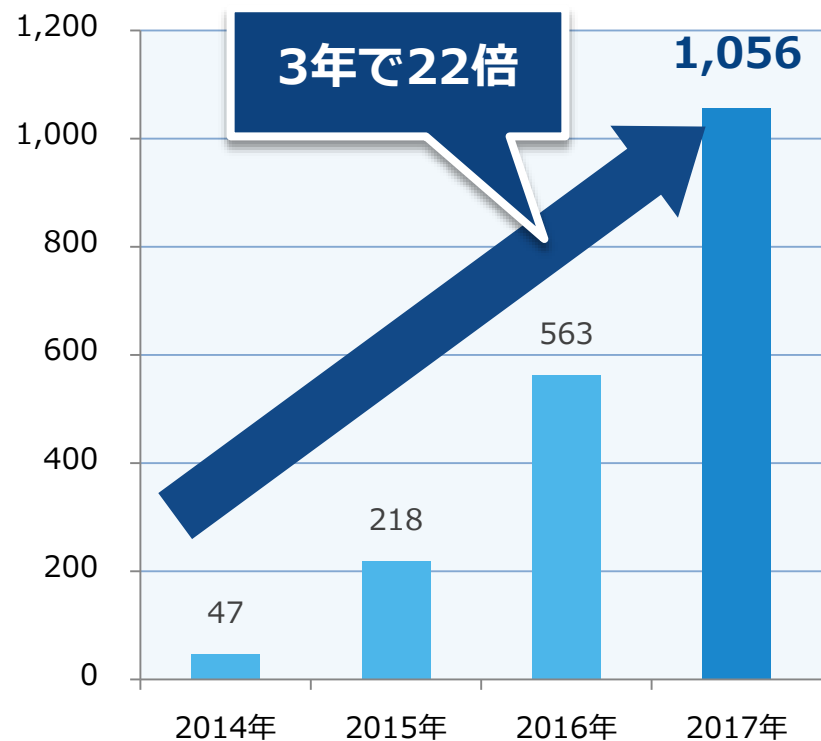
セカンダリ市場の
リーディングカンパニー
を目指す

※スマートフォンゲームセカンダリ市場とは、スマートフォンゲームタイトルの買収・協業等の二次取引により形成される市場を意味しております。

スマートフォンゲーム

セカンダリ市場規模の推計・予測

(単位：億円)



<デジタルインファクト推計・予測>

Ⅱ.マーケットの状況

スマートフォンゲーム市場の成長

スマートフォンゲーム市場は 社会現象となり順調に拡大

●日本のスマートフォンゲーム市場の規模は平成25年に5,468億円となっており、平成26年以降も順調な拡大を続け、平成28年には8,238億円まで増加するといわれています。

スマートフォンゲーム市場規模

(億円)



出所：CyberZ/シードプランニング共同調べ。ネイティブアプリ・ブラウザゲーム合算値

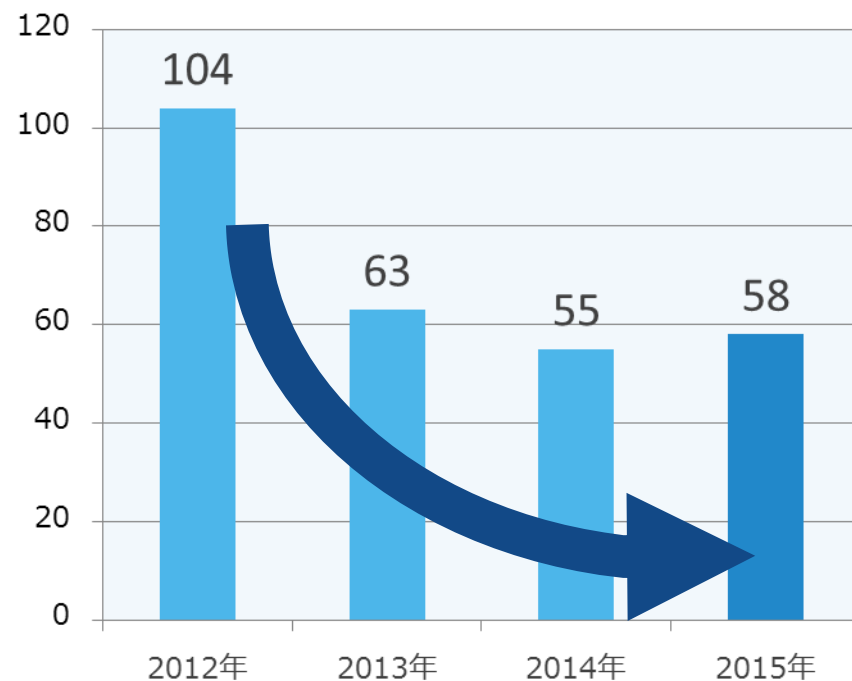
大手ゲーム事業者による寡占化の進行

**優勝劣敗が進み、
強者は更なる投資へ
弱者は整理淘汰へ**

●市場の成熟化に合わせ大手ゲーム事業者による寡占化が進行しており、二極化が鮮明となっています。

●大手による新規タイトルへの人員再配置ニーズや、撤退に伴う売却ニーズが顕在化しています。

アプリストア
売上ランキング100位以内の
ゲーム事業者数推移



出所：Google play、App Store

セカンダリ市場の成長

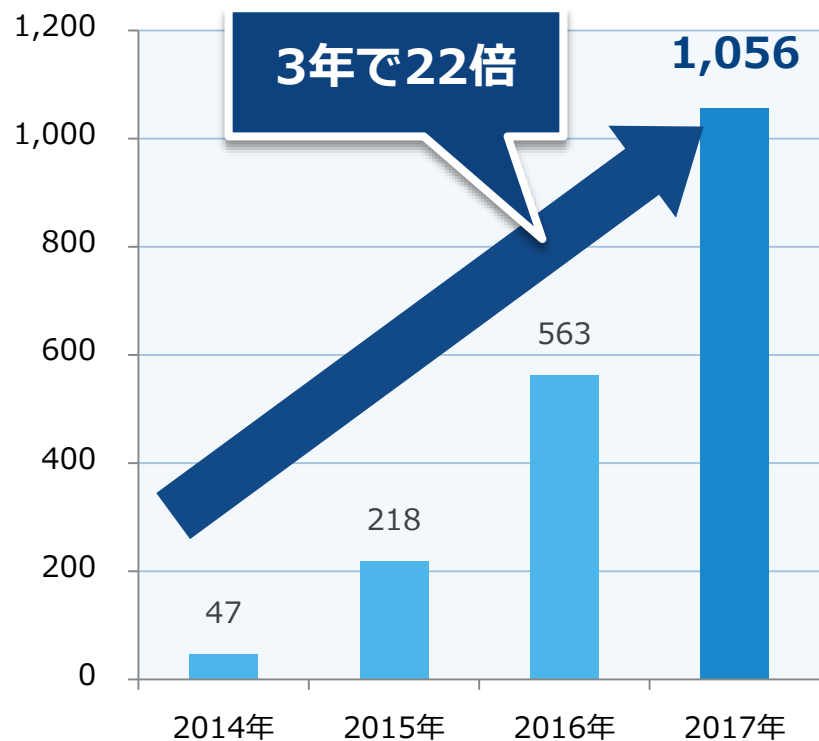
ニーズの受け皿となる セカンダリ市場が急拡大

- スマートフォンゲーム市場の成熟化、寡占化に伴い各社人員再配置ニーズや開発資金調達ニーズが顕在化。
- タイトルの売買や運営委託で形成されるセカンダリ市場が急拡大が見込まれております。

スマートフォンゲーム

セカンダリ市場規模の推計・予測

(単位：億円)



<デジタルインファクト推計・予測>

Ⅲ.強みと特徴

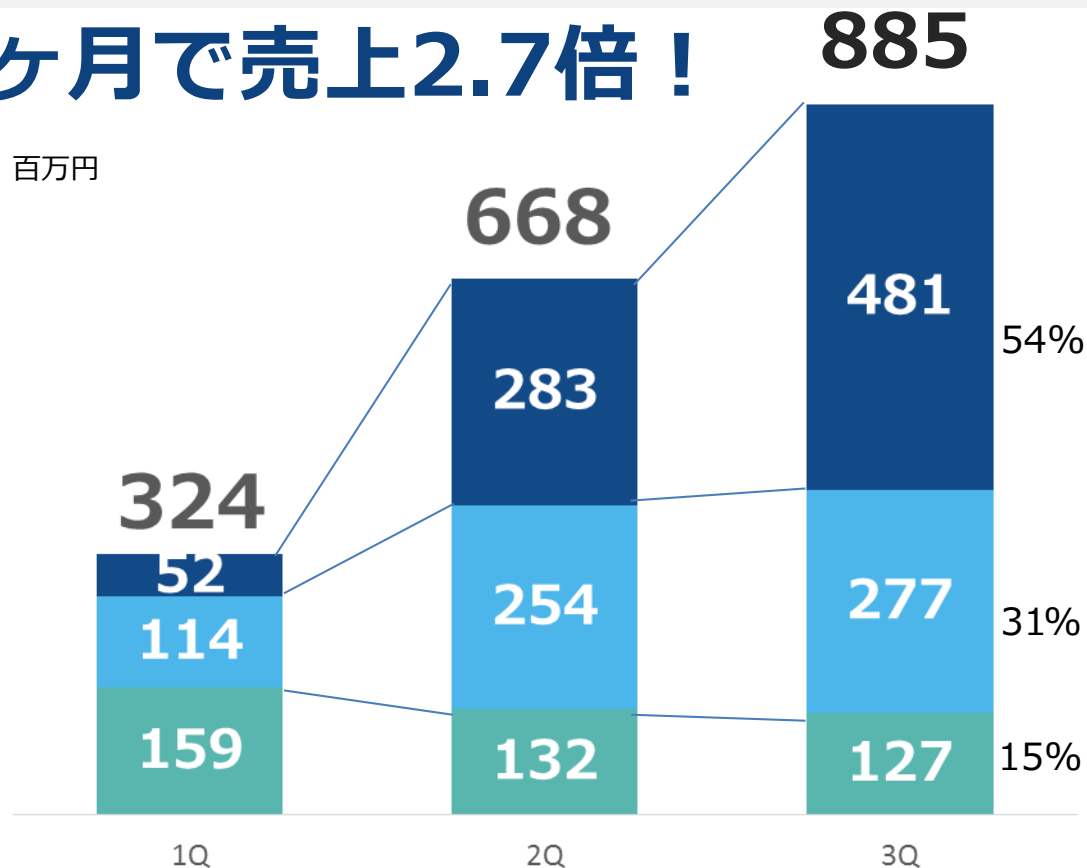
事業概況



セカンダリ市場の急拡大を受けて『買収型リビルド』を中心に売上は急成長

9ヶ月で売上2.7倍！ 885

単位：百万円

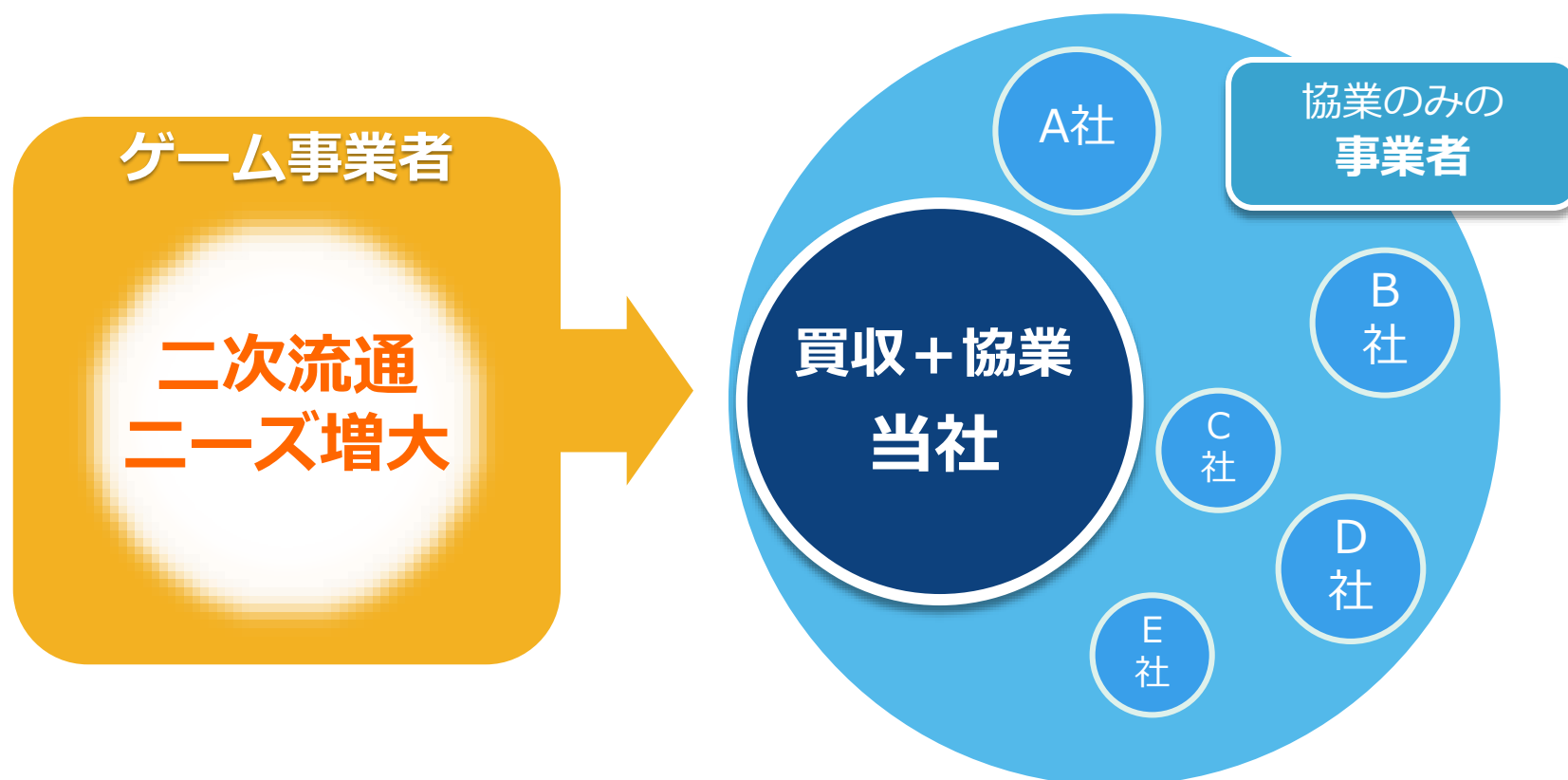


- 買収型
1→8タイトル
- 協業型
3→6タイトル
- 自社
3→2タイトル

※タイトル数は昨年末から2015年11月末現在の推移となります。

急成長の背景1：競合が少ない

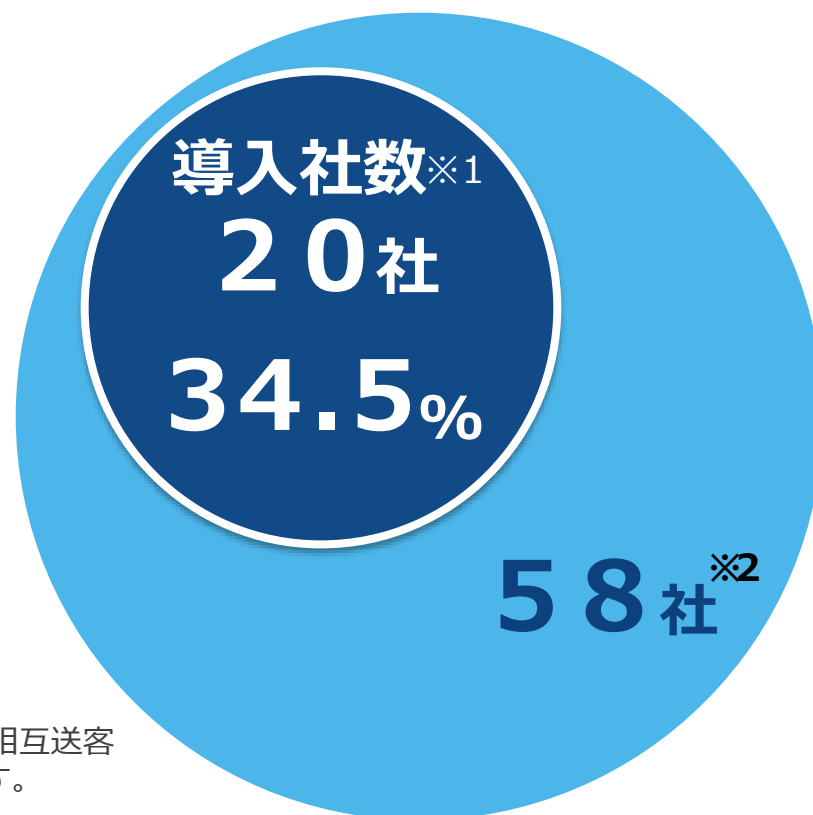
急速な構造変化により競合が少ない中、買収型と協業型を組み合わせることでゲーム事業者の多様なニーズに対応



急成長の背景2：大手との取引実績

先行者利得によりすでに大手ゲーム事業者の1/3超との取引を実現

●セカンダリ市場の事業者としての実績と相互送客ネットワーク運営の実績を積み重ねることで、ランキング上位100位以内のタイトル保有企業の多くとリレーションシップを構築。



※1 導入社数とは、当社リビルド事業における取引先及び相互送客ネットワーク「クロプロ」参加社の合計社数のことです。

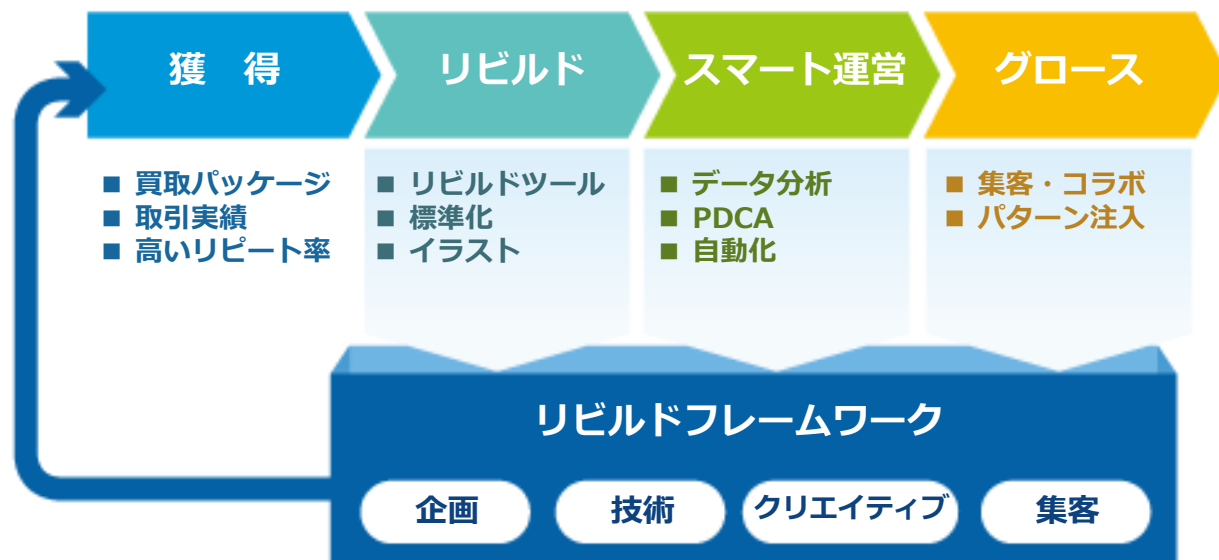
※2 出所：Google play、App Store

急成長の背景3：独自のリビルドフレームワーク

ゲームバリューとワークフローを要素分解し、選択と集中の観点から見直すための手順・ツール群を独自開発

●蓄積したリビルドノウハウを標準化モデルとしてストックし、次の案件に援用されます。

●さらにシステム化を進めることでリビルドに関するベストプラクティスを構築し、当社固有のノウハウとして育成しています。



急成長の背景4：独自の集客基盤を保有

さらに、当社独自の集客基盤「クロプロ」によりリビルド後
タイトルの利益最大化を図れることが最大の強み

● CroPro(クロプロ)とは、ビジュアルキャラクターゲームを運営するゲーム事業者向けに当社が提供している相互送客ネットワーク。2015年10月末現在参加企業数は61社。

● CroPro (クロプロ) を活用することにより、当社1社で年15万人の新規ユーザーの獲得ができ、広告宣伝費換算にて年1.6億円分の集客効果に繋がっています。

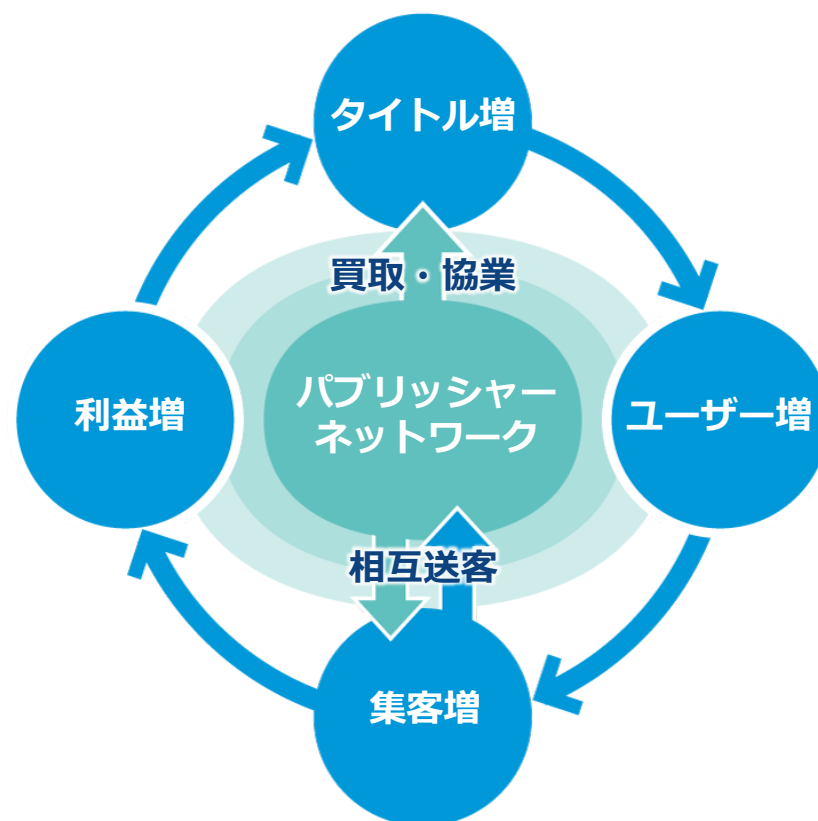


2015年10月末現在 61社が参加

リビルド事業の成長モデル

更なる当社運営タイトルの増加及び当社運営タイトルユーザーの増加を図ることで、利益の最大化を目指す

●買収・協業のタイトル数が増えれば増えるほど相互送客源となるユーザー数が増え、それが集客力となって利益を生み、利益をもとにタイトルの獲得を積極的に行っていきます。



IV.成長戦略

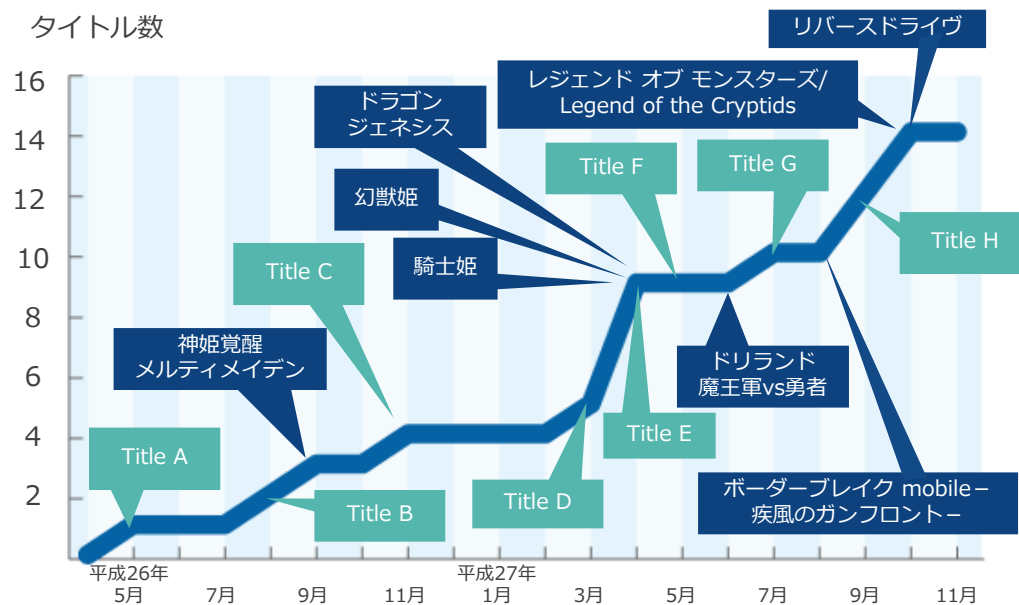
獲得力のさらなる引き上げ

大手中心に15本のリビルドを実施。当社独自の将来予測モデルにより買収価格等の算出を標準化

取引先：株式会社セガゲームス、株式会社サイバーエージェント、グリー株式会社、KLab株式会社、株式会社gumi、株式会社イグニス、株式会社ポケラボ 他

●当社リビルド事業で扱ったゲームタイトルは15タイトルに及びます。

●リビルド候補のゲームタイトル保有事業者84社(平成27年10月末現在)と定期的な情報交換を実施し、引き合い件数は増加。



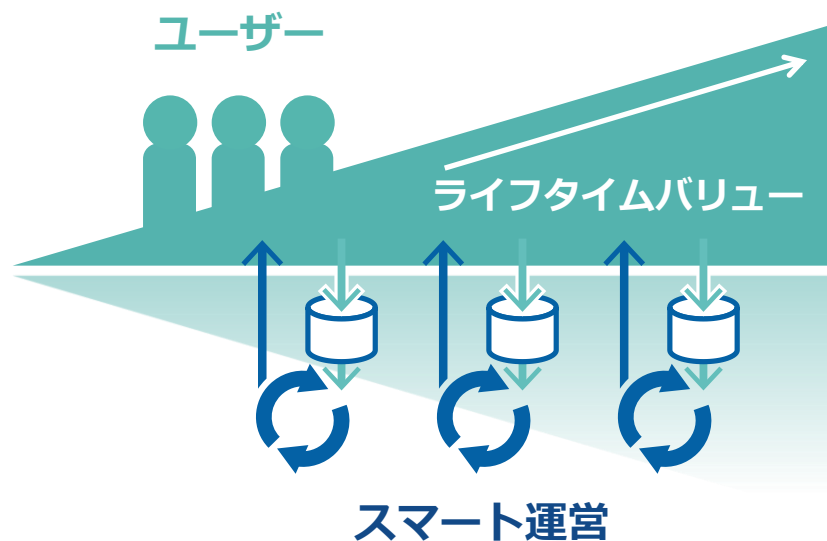
※ドリランド魔王軍vs勇者については、平成26年8月より「協業型リビルド」事業のタイトルとして運営を開始しております。

スマート運営力のさらなる強化

単タイトルのデータ分析から多数タイトルのビッグデータ活用に進展。ユーザーに最適で豊かな体験を提供します

●スマート運営力=ライフタイムバリューの向上

ゲームタイトルのリビルド後も当社ではユーザー行動データの収集を通じて、日々PDCAを行いゲームの最適な調整を続けております。当社はビッグデータを用いてユーザーに最適かつ豊かな体験を提供することを旨とするスマート運営と呼称し、コスト削減を主軸とした運営とは一線を画しております。



将来イメージ図

国内リビルド事業を基盤としつつ、15年度より海外展開を開始。新規事業でさらなる飛躍を目指します

●国内リビルド事業：

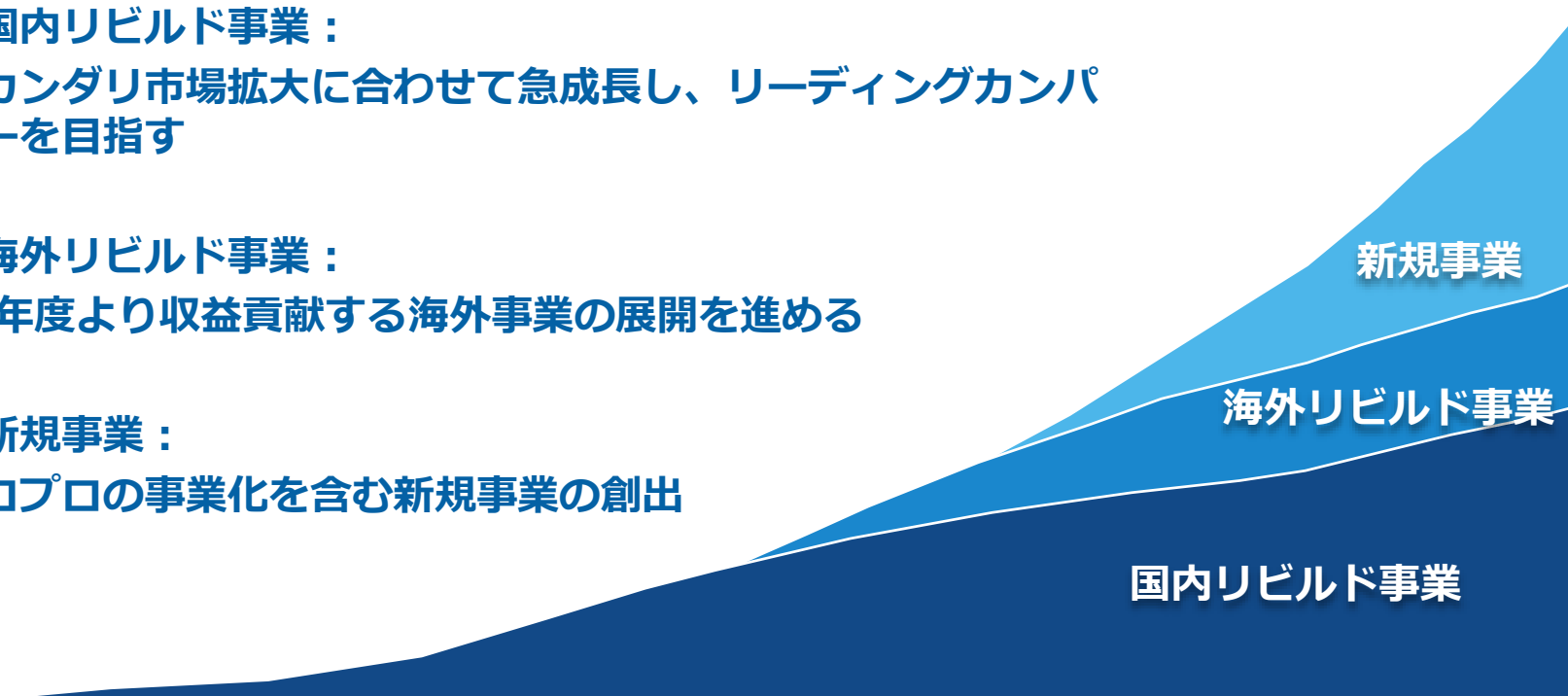
セカンダリ市場拡大に合わせて急成長し、リーディングカンパニーを目指す

●海外リビルド事業：

15年度より収益貢献する海外事業の展開を進める

●新規事業：

クoproの事業化を含む新規事業の創出



※上記グラフは各事業の将来イメージであり、会社策定した中期事業計画等ではありません。

将来見通しに関する注意事項

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」（forward-looking statements）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。

そ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。