



MYNET

2019年12月期
第1四半期 決算説明会

株式会社マイネット

証券コード：3928

第1四半期ハイライト(経営)

業績

積極投資の影響により、営業利益は赤字となったが計画通り。EBITDAは16四半期連続黒字達成

財務

第4回私募債を発行し、10億円を調達。
潤沢な資金の確保で財務基盤は変わらず磐石

組織

新たに澤野 真実と岩城 農が取締役に就任。
業の確立に向けて、経験豊富な経営陣が集結

第1四半期ハイライト(事業)

仕入

再設計型の赤字タイトルなど2タイトルを仕入。
運営タイトル数は3月末時点で37に

サービス 運営

RPAの導入で最大1年1ヶ月の長寿化を実現。
AI・RPAへの大型投資が早くも効果発揮

PARADE 商品

デッキ分析、相互送客、イラストアセットなどの
主力商品が大きく貢献し、143百万円の利益※を創出

※ 当社の管理会計上の数値となります。

1. 決算概要

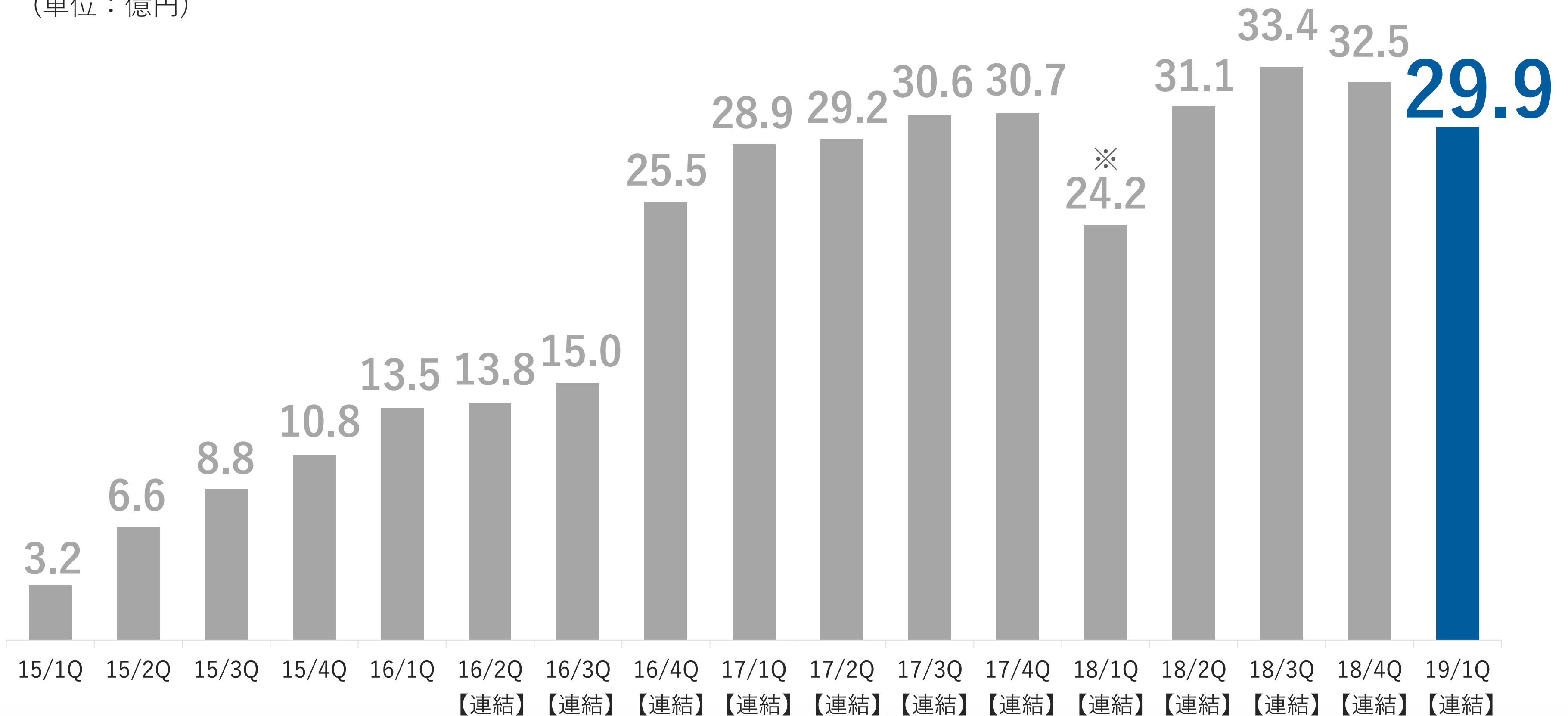
2. 事業戦略と進捗

3. 今後の方向性

売上高推移(四半期)

一時的なエンディング増により前四半期比では減収

(単位：億円)



※3月に不正アクセスインシデントが発生

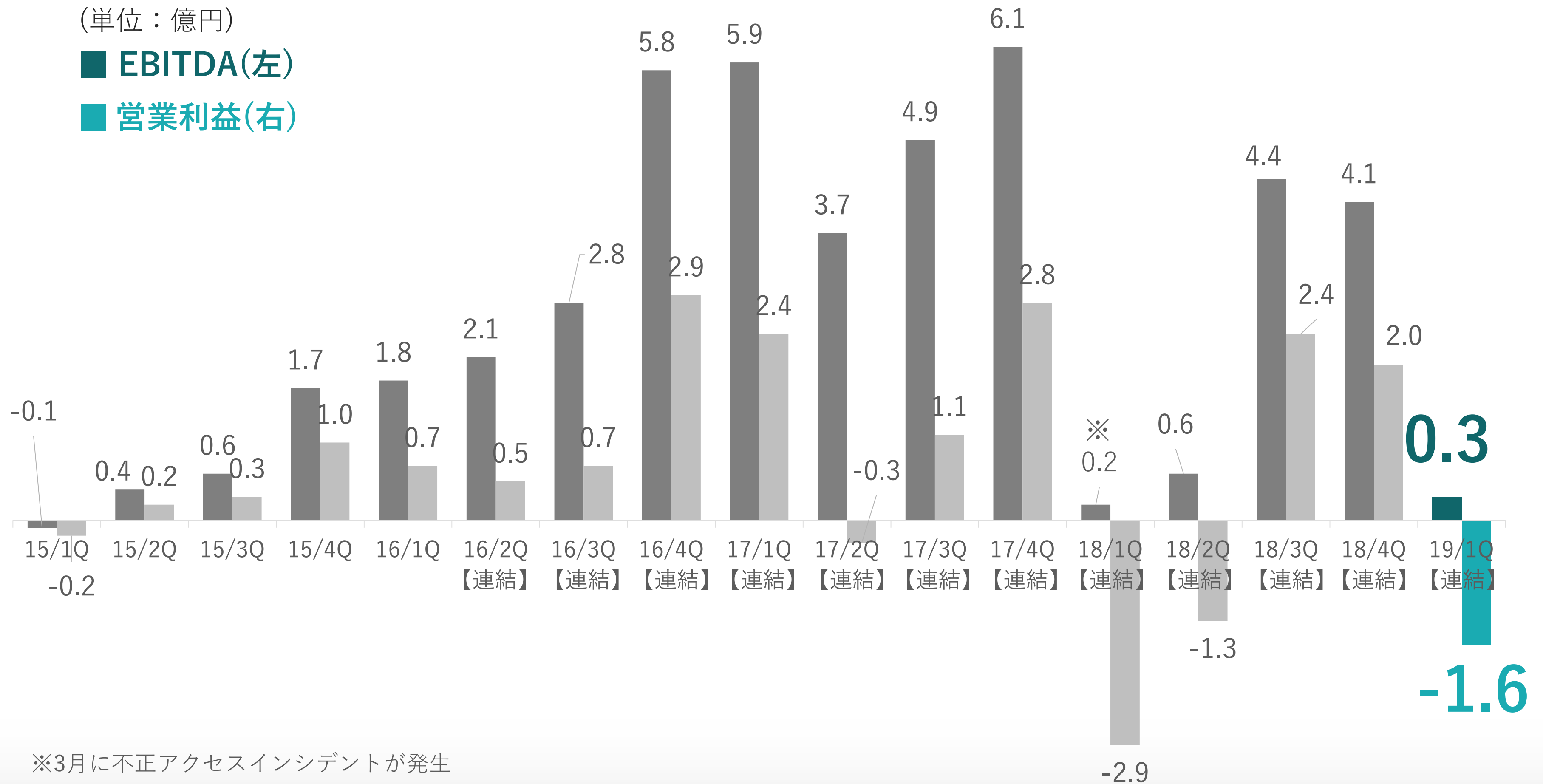
EBITDA・営業利益推移(四半期)

大型投資をしても16四半期連続でEBITDAは黒字

(単位：億円)

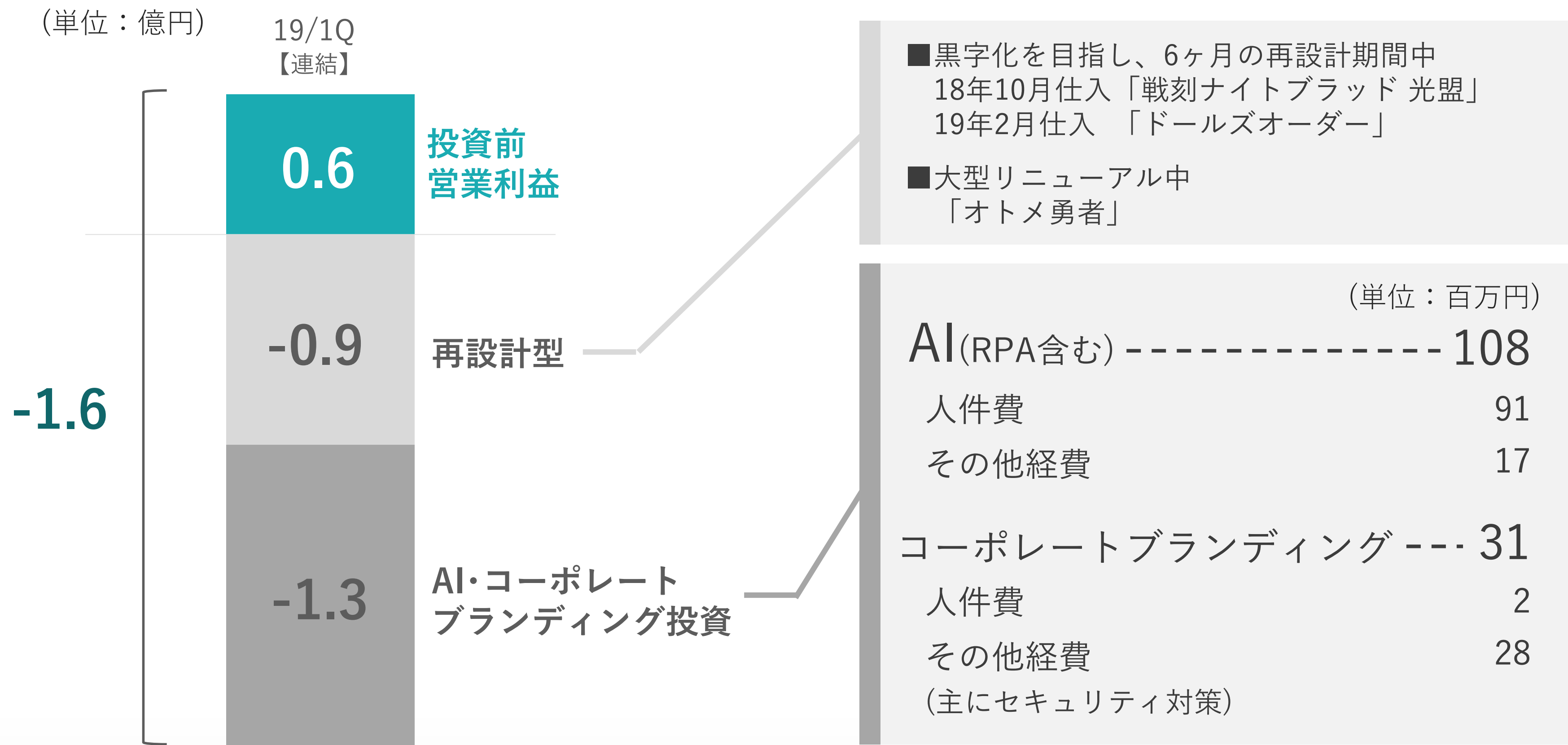
■ EBITDA(左)

■ 営業利益(右)



営業利益内訳(四半期)

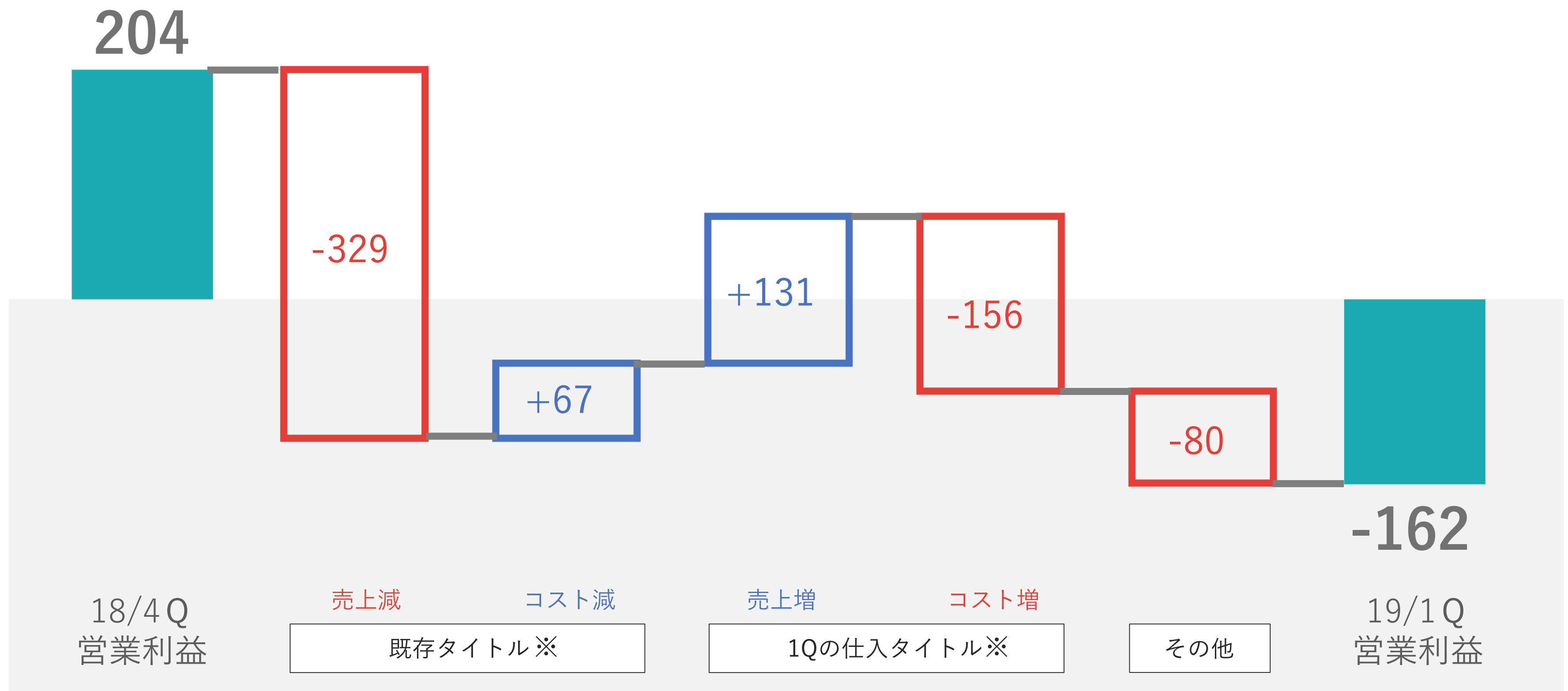
再設計型やAI・コーポレートブランディングに
2.2億円投資。ブランディング活動は下半期から積極始動



営業利益増減分析(四半期)

3本のエンディングと再設計型の仕入が大きく影響

(単位：百万円)



※ 売上は変動費を抜いた限界利益で算出、コストは固定費のみで算出しています。前述の投資額は共通費として各タイトルに配賦,またはその他に計上しています。

損益計算書(四半期)

インシデントが発生した前年同期からは大幅増

単位：百万円	【連結】 19/1Q	【連結】 18/1Q	前年同期比	【連結】 18/4Q	前四半期比	業績予想
売上高	2,997	2,421	+23.7%	3,256	-7.9%	3,001
EBITDA	30	24	+20.8%	417	-92.8%	50
EBITDAマージン	1.0%	1.0%	+0.0pt	12.8%	-11.7pt	1.6%
営業利益	-162	-291	-	204	-	-149
親会社株主に帰属する 当期純利益	-290	-3,287	-	0	-	-

費用推移(四半期)

売上減により全体的に各コストの売上比は増加

単位：百万円 下段は売上比	【連結】 18/1Q ※	【連結】 18/2Q ※	【連結】 18/3Q	【連結】 18/4Q	【連結】 19/1Q
PF使用料	632	900	901	930	864
	26.1%	28.9%	26.9%	28.5%	28.8%
サーバー費用	126	201	183	140	172
	5.2%	6.4%	5.4%	4.2%	5.7%
外注費	444	547	513	514	580
	18.3%	17.5%	15.3%	15.8%	17.3%
減価償却費	197	119	117	127	107
	8.1%	3.8%	3.5%	3.9%	3.5%
のれん償却	118	85	85	85	85
	4.9%	2.7%	2.5%	2.6%	2.8%
人件費・採用費	736	848	795	734	816
	30.4%	27.2%	23.7%	22.5%	27.2%
オフィス費用	80	87	87	88	87
	3.3%	2.8%	2.6%	2.7%	2.9%
広告宣伝費	42	75	81	64	64
	1.7%	2.4%	2.4%	1.9%	2.1%
その他	333	384	336	366	381
	13.7%	12.3%	10.0%	11.2%	12.7%

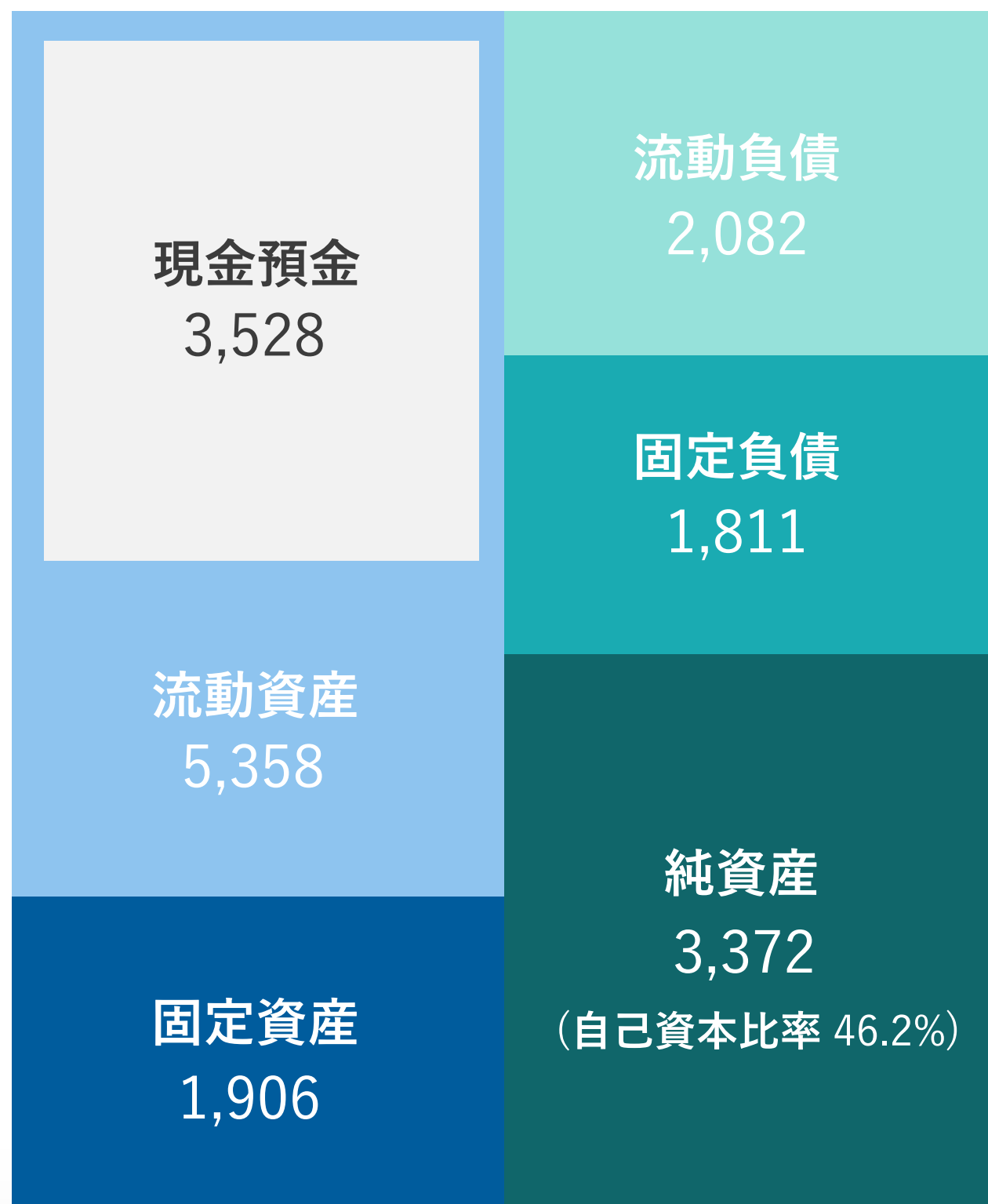
※ 2018年3月に発生したインシデントの影響により、一時的に売上高が落ち、各科目の売上比が高くなっております。

貸借対照表(四半期)

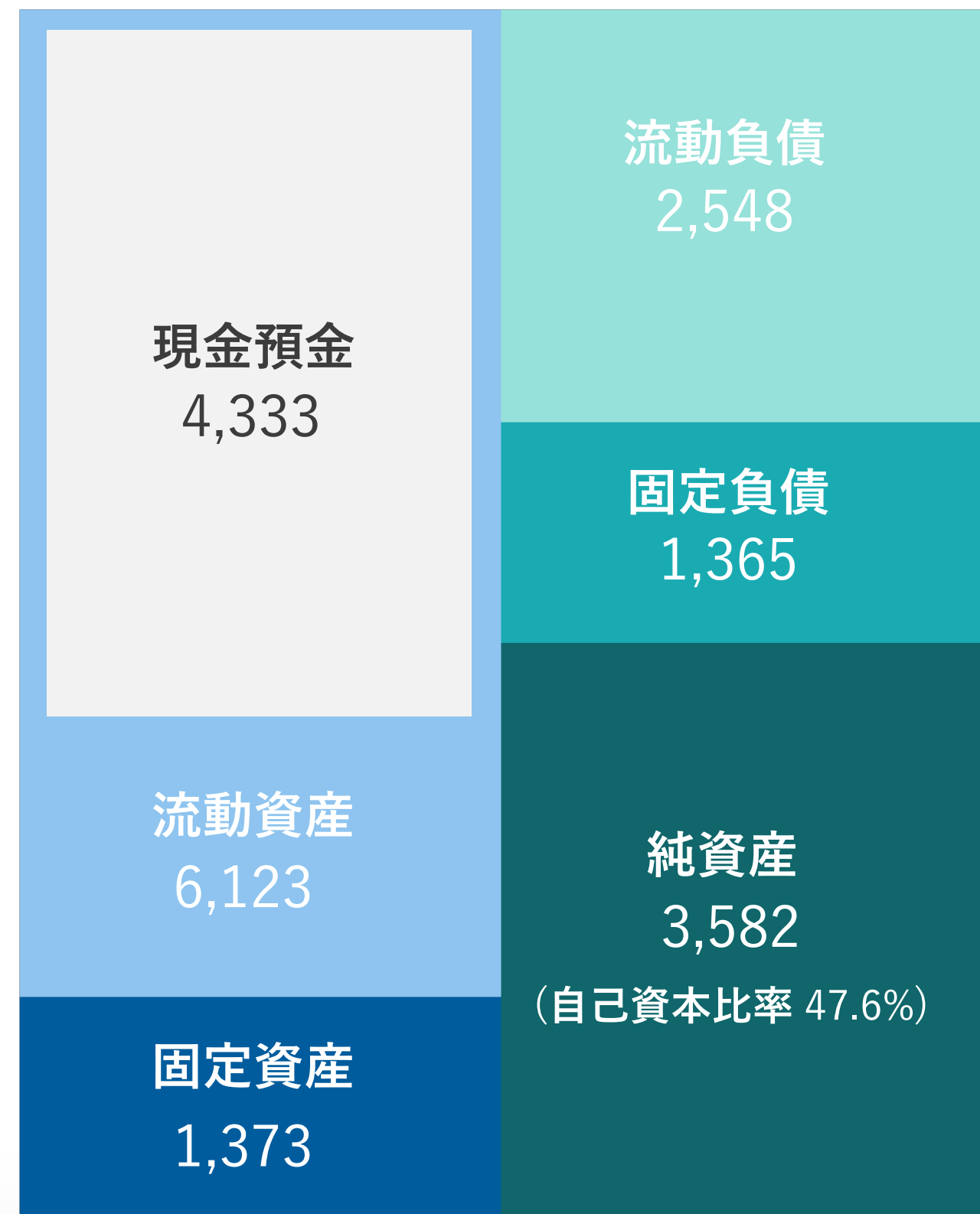
私募債で10億円を調達。財務基盤は変わらず磐石

(単位：百万円)

19/1Q【連結】

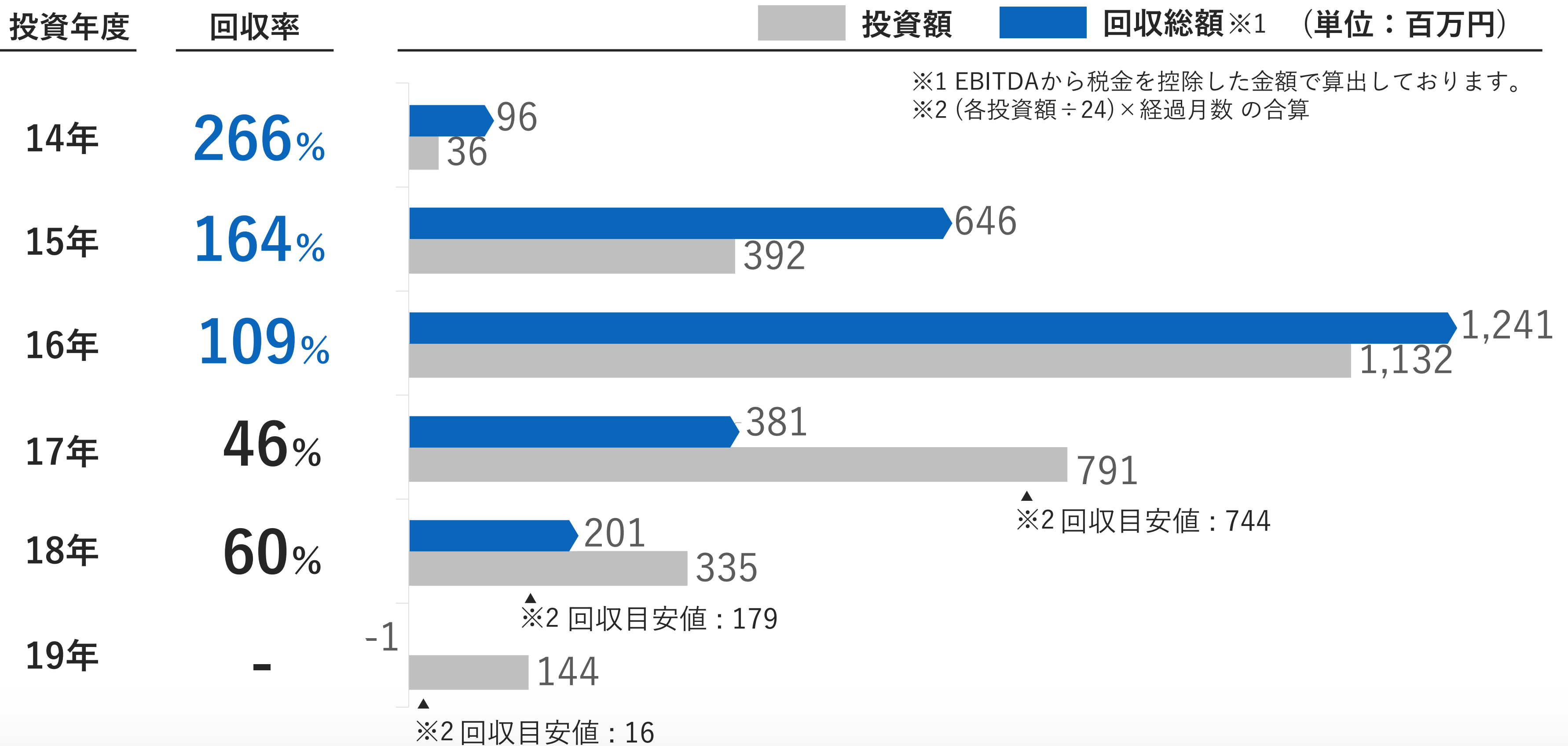


18/1Q【連結】



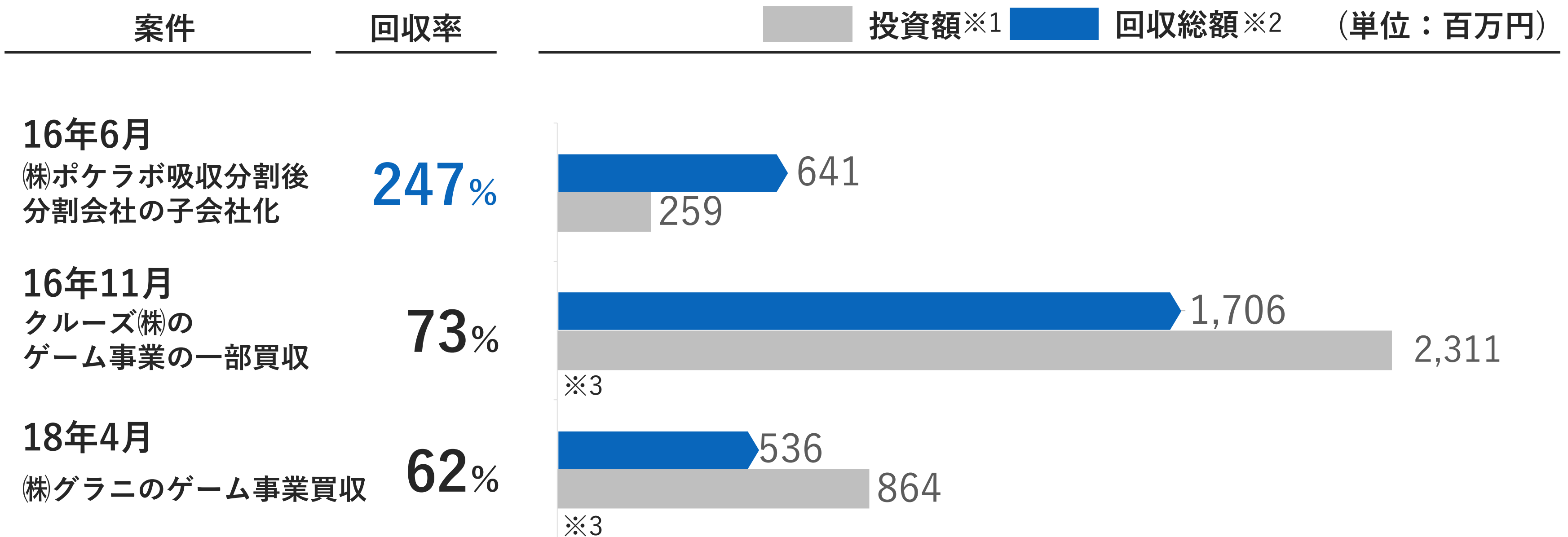
投資回収の実績(タイトル買取)

14・15・16年仕入分は投資額を既に全額回収。
償却基準の24ヶ月経過後も企業価値向上に貢献



投資回収の実績(企業買収)

ポケラボ案件は想定以上の早さで全額回収を達成。
グラニ案件も順調に回収



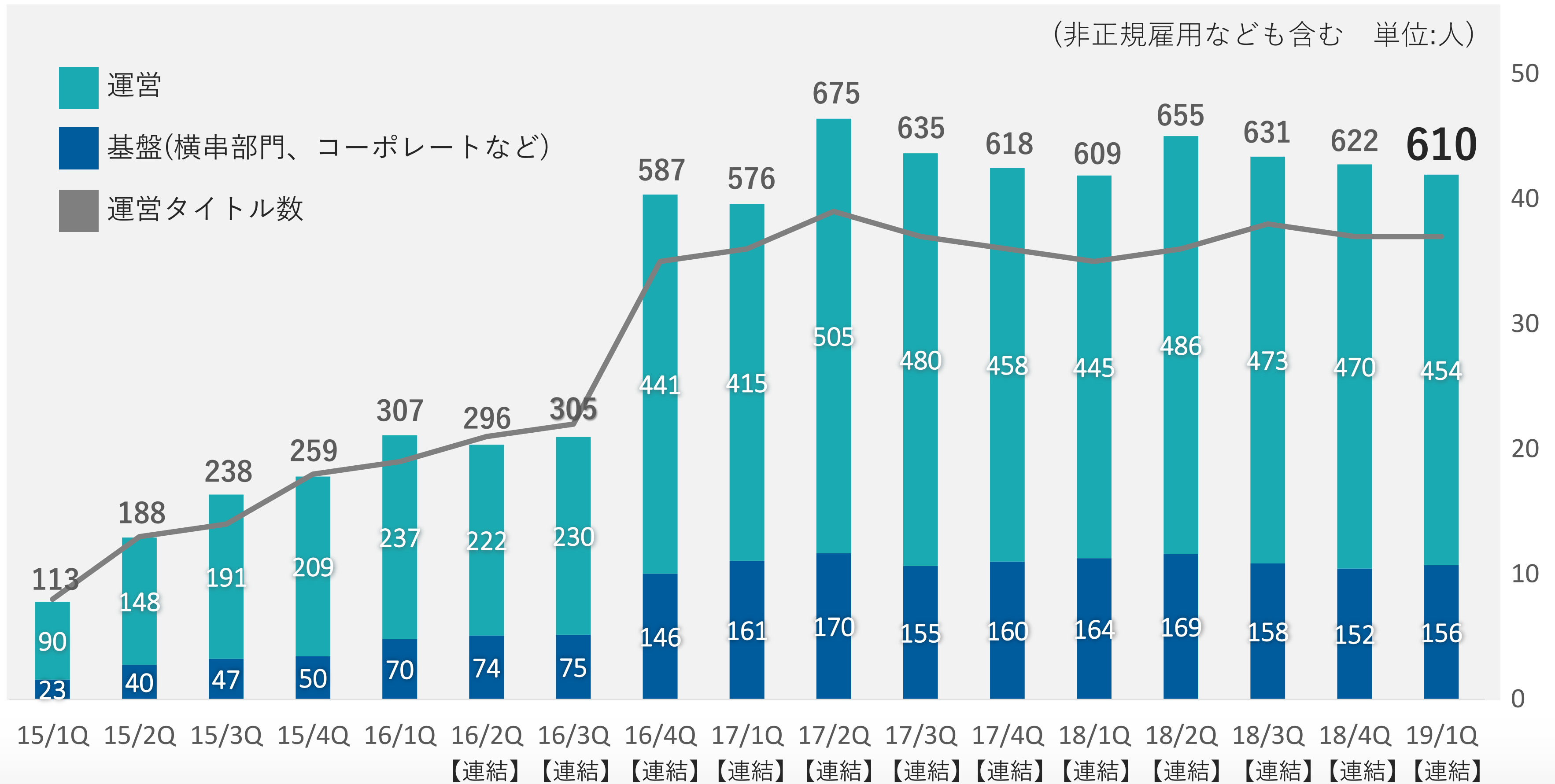
※1 のれんに「ドラゴンタクティクス」及び「ミリオンアーサーエクスタシス」を協業からステップ買収した際の買収金額を含めて算出しております。

※2 EBITDAから税金を控除した金額で算出しております。

※3 投資時のシミュレーションから経済条件の変更(協業からのステップ買収や、リスタートタイトルの海外ローンチなどによる収益性の増加や取得価額の価額修正)や既存タイトルの増減があり回収目安値は算出困難なため、実績値のみを記載しております。

従業員数推移(四半期)

運営タイトル数に合わせて、安定推移。
19/2Qは新卒入社やNorthスタジオ設立で大幅増員予定



1. 決算概要

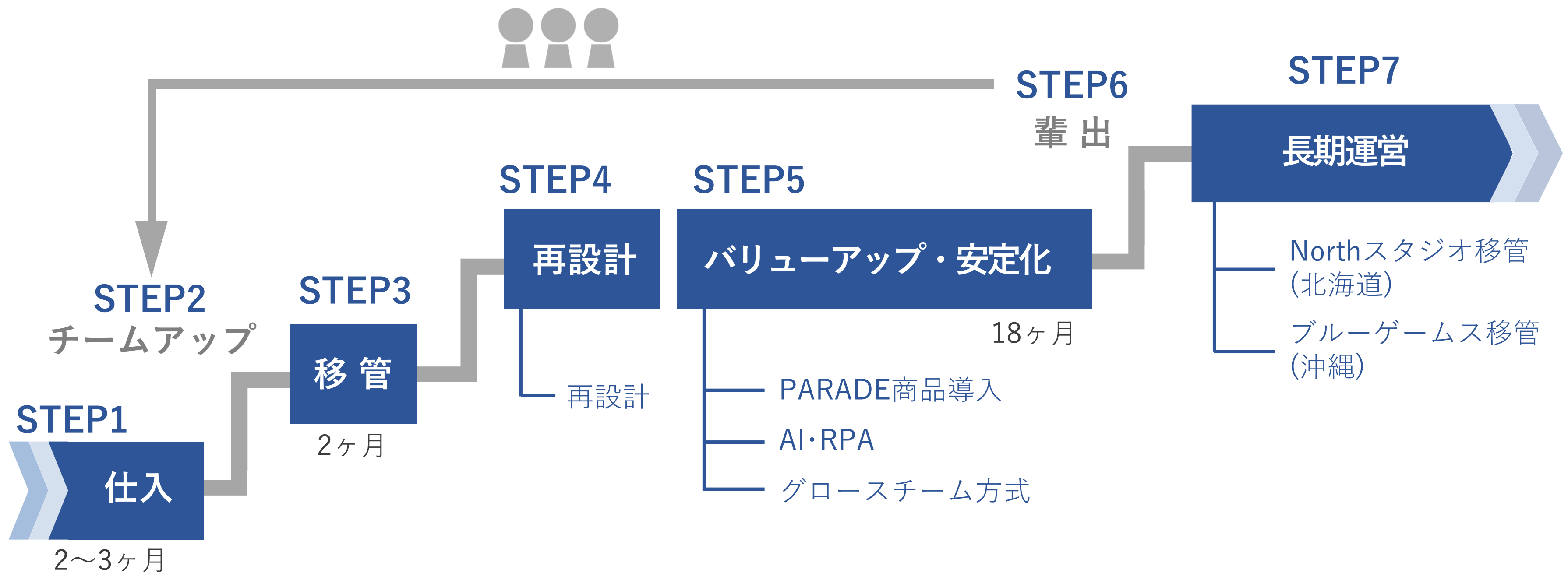
2. 事業戦略と進捗

3. 今後の方向性

ゲームサービス事業のビジネスモデル

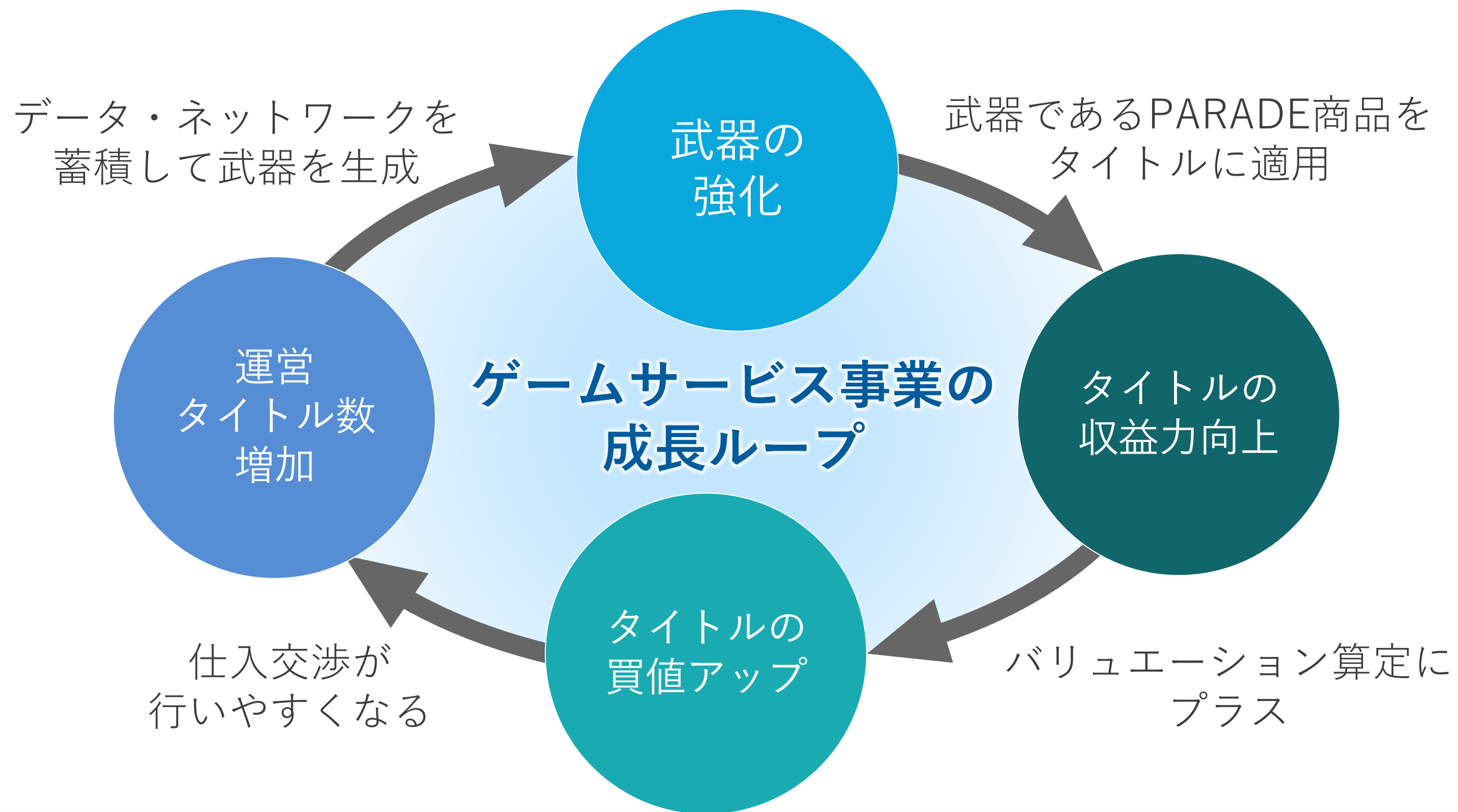
ゲームサービス事業構造(7ステップ構造)

サービス運営に特化した事業構造。
仕入れたタイトルをビッグデータに基づくノウハウで
利益体質にして、長期運営を実現



ゲームサービス事業の成長ループ

タイトルが積み上がるほど武器が強化され収益力が向上。
メーカーを上回るタイトル収益力ゆえに高値買取が可能となり、またタイトル数が増加



7ステップ構造を着実に進行し、成長ループを加速させ、
「100タイトル100チーム10年空間」の達成へ。
ゲーム産業の中で、なくてはならない存在になる

ゲームサービス事業目標



100タイトル

ゲームタイトルをコンスタントに仕入れ、
100タイトル運営による経済圏を作る。



100チーム

マイネットではアメーバ経営を実践。
100のスマールカンパニーが自立経営を行う。



10年空間

長期的に利益を生み出せるように構造化し、
10年間続くコミュニティ空間を提供する。

業創りの進捗

バリューアップ・安定化：PARADE商品の貢献利益

PARADE商品をタイトルに適用することで利益拡大。 「10年空間」の実現に大きく貢献

商品貢献利益とは

商品活用によって得られた売上や削減コストを基に、商品の貢献を図る指標。
商品の利益創出アプローチは「グロスUP」「コストDOWN」の2パターンがある。

グロスUP商品例

「デッキ分析」
「送集客パッケージ」
「ASOパッケージ」
「IPコラボレーション」

コストDOWN商品例

「イラストアセット」
「10年空間ダッシュボード」

19/1Qの貢献利益の実績※

143百万円

グロスUP商品の
貢献利益

60百万円

+

コストDOWN商品の
貢献利益

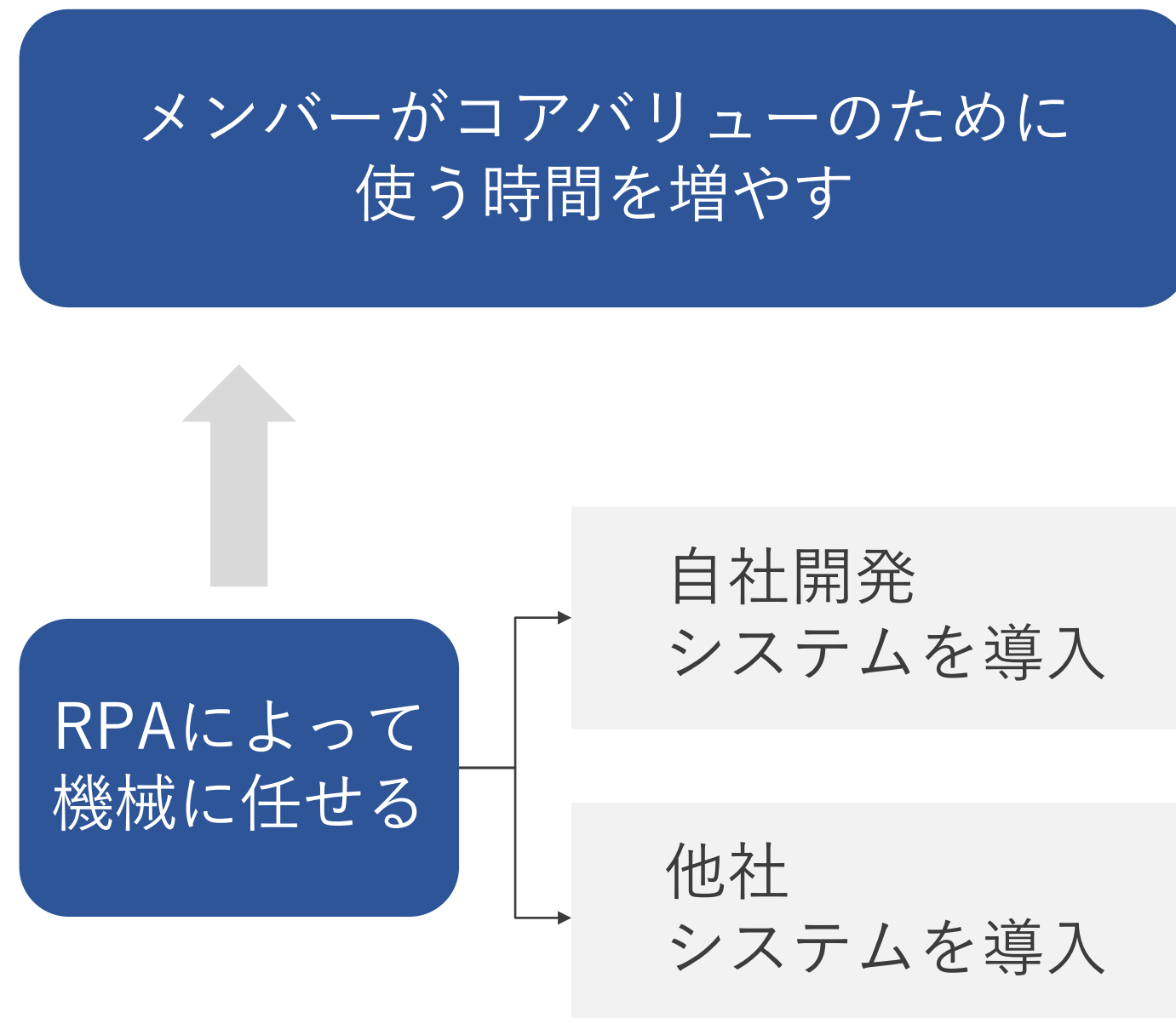
83百万円

※ 当社の管理会計上の数値となります。

バリューアップ・安定化：RPAの導入

付加価値を生み出さない単純作業をロボットが実行。
人的工数の削減に成功し、タイトルの長寿化を実現

RPA導入の方針



長寿化の実績

AIスタジオ下の5タイトルで先行してRPAの効果を検証。

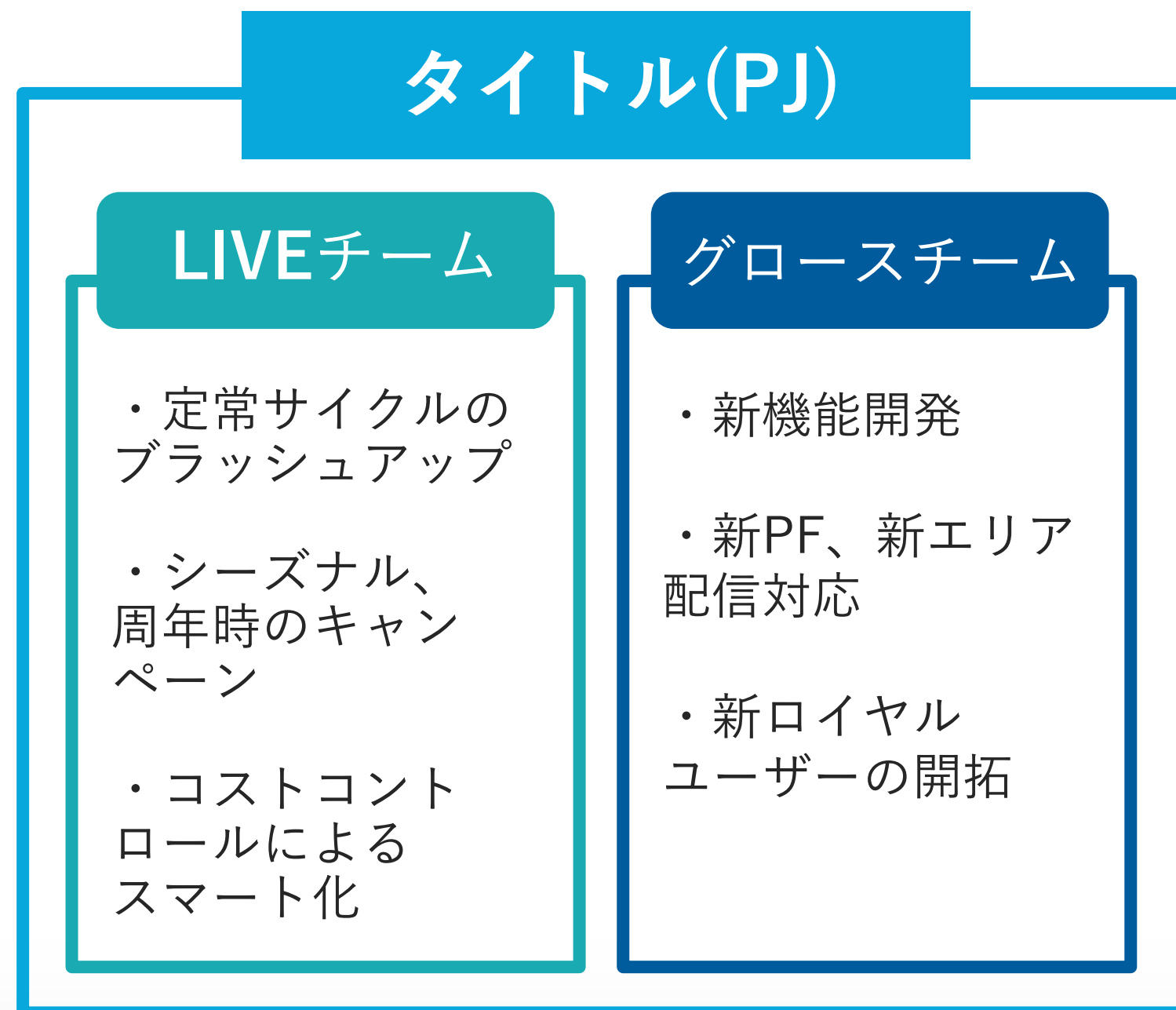
タイトルA	1年1ヶ月 延長決定
タイトルB	1年0ヶ月 延長決定
タイトルC	1年0ヶ月 延長決定
タイトルD	1年0ヶ月 延長決定
タイトルE	7ヶ月 延長決定

バリューアップ・安定化：グロースチーム方式

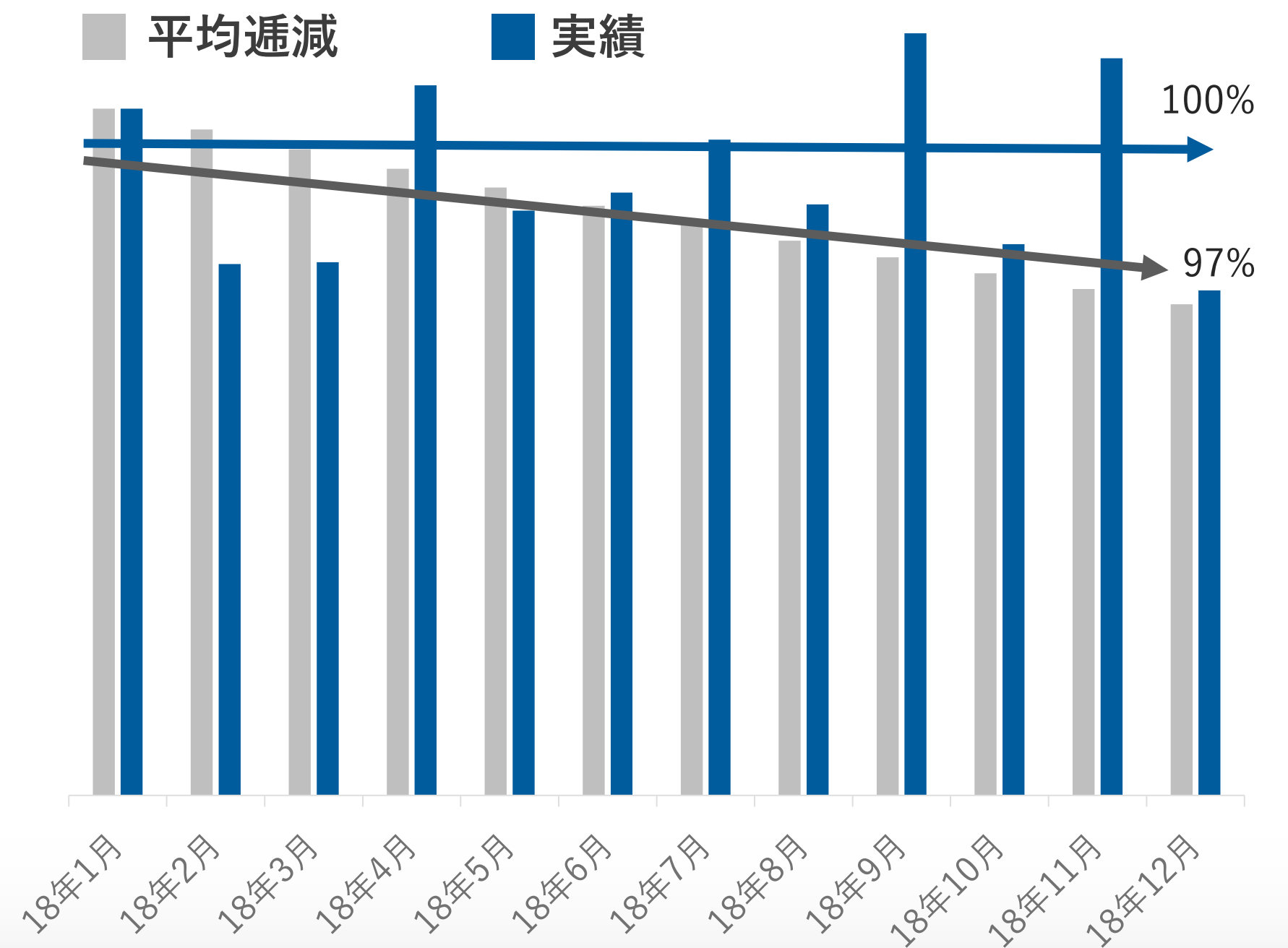
潜在力の高いタイトルを選定してグロースチームを組成し、データ分析に基づく新機能開発やAI活用でタイトル売上成長の再現化を図る

3タイトルで導入 (3月末時点)
19年度は15タイトルに導入予定

売上高 月次逓減率を向上



先行導入した1タイトルで検証に成功



長期運営：Northスタジオ設立

(株)INDETAILの事業を承継し、Northスタジオ設立。
既に東京から移管されている5タイトルは長期運営状態

長寿化の実績※

Northスタジオに移管した5タイトルのうち4タイトルが既に延長決定。

タイトルA	1年6ヶ月 延長決定
タイトルB	1年6ヶ月 延長決定
タイトルC	1年1ヶ月 延長決定
タイトルD	3ヶ月 延長決定
タイトルE	延長検討中

※ 10年空間方針を打ち出した18年6月時の計画と19年3月時の計画を比較しています。

4/1設立
長期運営拠点



NORTH
studio

5タイトル運営
メンバー42名

長期運営拠点



1タイトル運営

事業目標への進捗

タイトル仕入とエンディング

100タイトルに向けて、月平均1本ペースで仕入を実施。
重点施策としていた再設計型タイトルも獲得

運営タイトル数推移

37タイトル運営※
(19年3月末時点)



19/1Qの仕入とエンディング

仕入 2タイトル

- 1月「モバプロ2 レジェンド」
 - ・チーム合流型
- 2月「ドールズオーダー」
 - ・再設計型
 - ・チーム合流型(4月から合流)

エンディング 3タイトル

- 1月「夢色キャスト」
- 3月「三国志乱舞」「逆襲のファンタジカ」

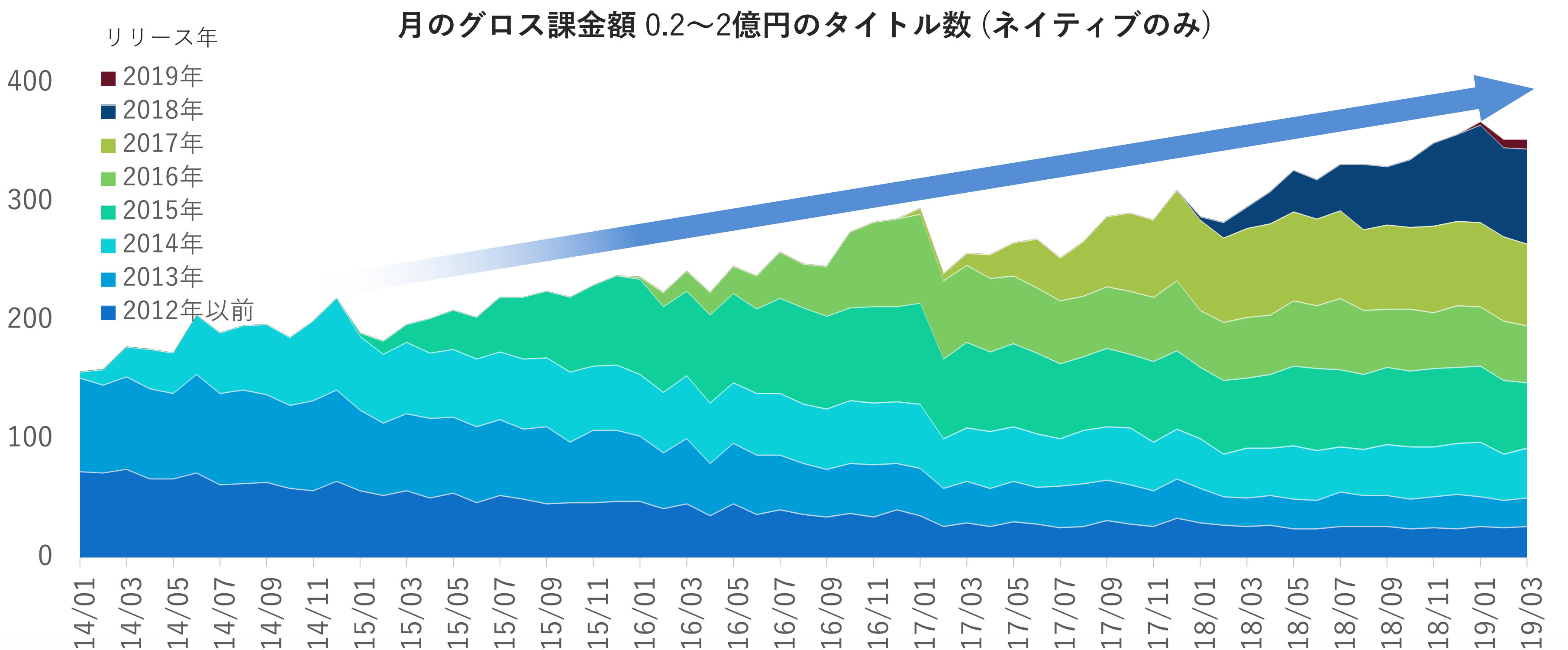
19/2Qに確定している仕入・エンディング

仕入：2タイトル エンディング：3タイトル

※ 運営タイトル数カウント方法について：収益帰属開始タイミングで加え、エンディングした翌日から減らしています。

ゲームサービス業の市場環境

ゲームサービス業の仕入対象となる月商0.2億～2億円のタイトル数はさらに成長途上。旧ヒットタイトル群の運営長寿化により今後も成長の見通し。



出所：App Annieより当社調べ

データ条件：2014年1月～2019年3月、日本、iOS & Google Play合計

組織

3月に新取締役として澤野 真実と岩城 農が就任。 業の確立に向けて、経験豊富な経営陣が集結



上原 仁

代表取締役社長

マイネット創業者。スマートフォンゲームのサービス運営に特化した「ゲームサービス事業」を創出。リーディングカンパニーとして業界構造を改革。



澤野 真実

取締役 コーポレート本部長

マイネットの参謀役。戦略系コンサルティングファームやITサービス企業で事業戦略・IT戦略・ITガバナンス・業務改革など幅広い領域に従事。



岩城 農

社外取締役

モバイル・インターネットゲームを知り尽くす戦略家。セガゲームスでは取締役として同社のスマートフォンゲーム事業の成長を牽引。



和田 洋一

社外取締役監査等委員

日本のゲーム産業発展の推進者。スクウェア・エニックス・ホールディングスの社長を務め、CESA会長や経団連著作権部会長なども歴任

ほかファイナンス及び法律を専門とする監査等委員である取締役2名

2019年12月期業績予想

2019年12月期業績予想

既存タイトルの業績向上で2Qの営業利益は黒字見込み。
AIとコーポレートブランディングへの投資は継続

単位：百万円	【連結】 19/2Q	【連結】 18/2Q	前年同期比	【連結】 19/12月期
売上高	3,012	3,112	-3.2%	※ 13,349
EBITDA	200	66	+201.1%	※ -
EBITDAマージン	6.6%	2.1%	+4.5pt	※ -
営業利益	0	-138	-	※ -
親会社株主に帰属する 当期純利益	-	-240	-	-

※ 2019年2月14日に公表した業績予想から変動はありません。また、通期の営業利益及びEBITDAは黒字を見込んでおりますが、一部タイトルによる損益の変動が想定されるため、具体的な金額は予想できず、開示しない方針とさせていただきます。

1. 決算概要

2. 事業戦略と進捗

3. 今後の方向性

マイネットはコンテンツ&コミュニティの会社です。
ゲームとAIの力で豊かなコミュニティ体験を創造します



コンテンツ & コミュニティ



ゲーム設計

AI

AI技術を土台にして、コミュニティ領域の拡張と 永続/発展手段の提供を行う

コミュニティ

スマートフォンゲーム

クラウドゲーミング

ライブストリーミング

ARゲーム

VRコミュニティ

ブログ・SNS

マッチングアプリ

その他多数

永続/発展手段

セカンダリー

運営自動化 (AI・RPA)

マネタイズ最適化

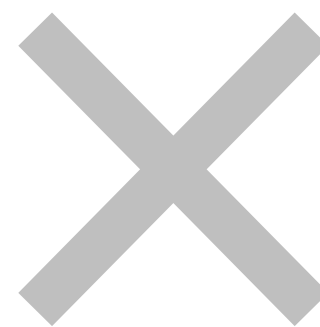
流入確保/広告最適化

コミュニティ活性化

インフラ最適化

バグ/不正検知

その他多数



AI

オンライン社会の3原則 ※

確立済み

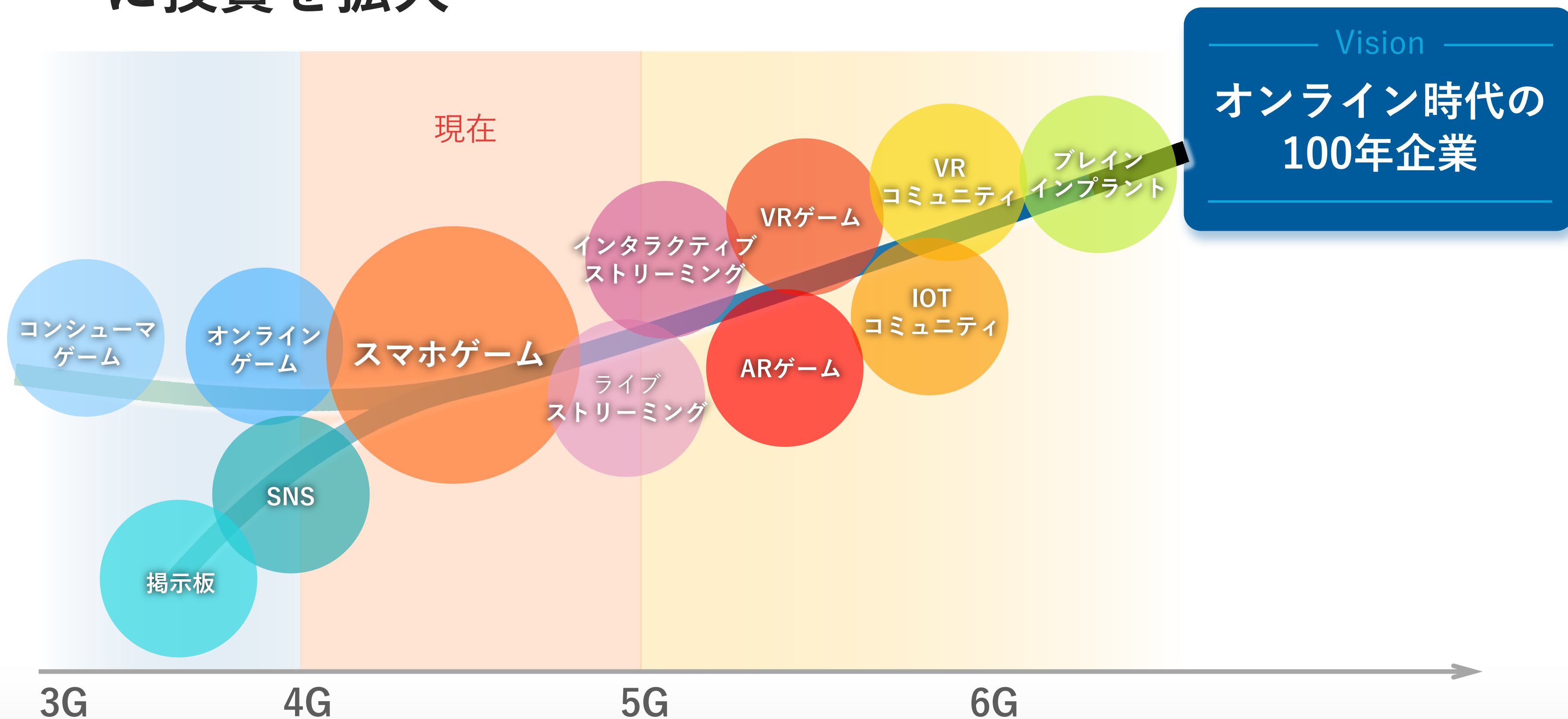
取組中

今後の取組対象

※ 詳細は巻末資料をご覧ください。

中長期成長戦略

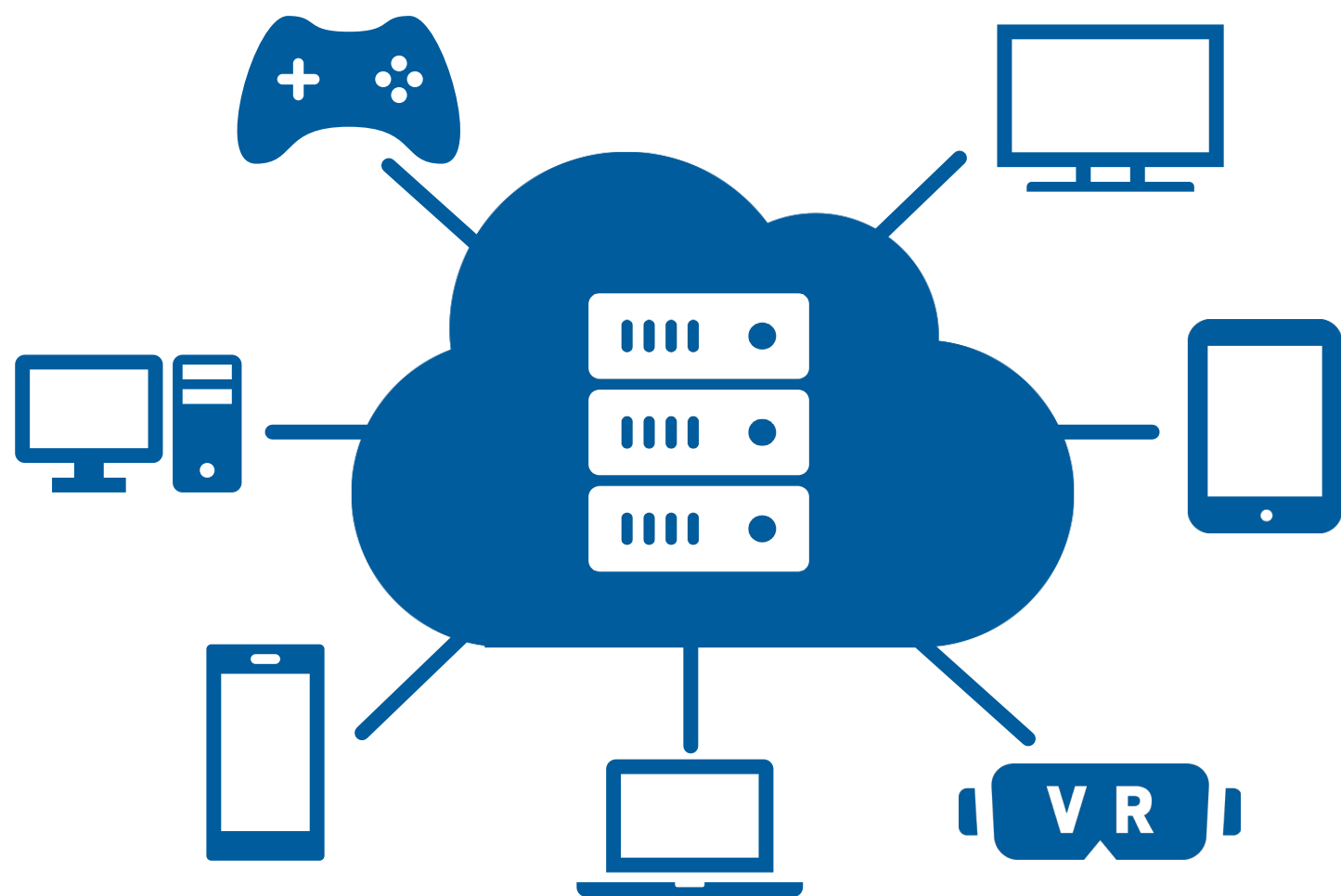
ゲームサービスを基盤としつつ、コミュニティ×AIを
ドメインとして、5G時代の進展にあわせて新規領域
に投資を拡大



5Gの到来によりインタラクティブストリーミング領域の勃興を予測。ノン・プレイヤー市場開拓へ。

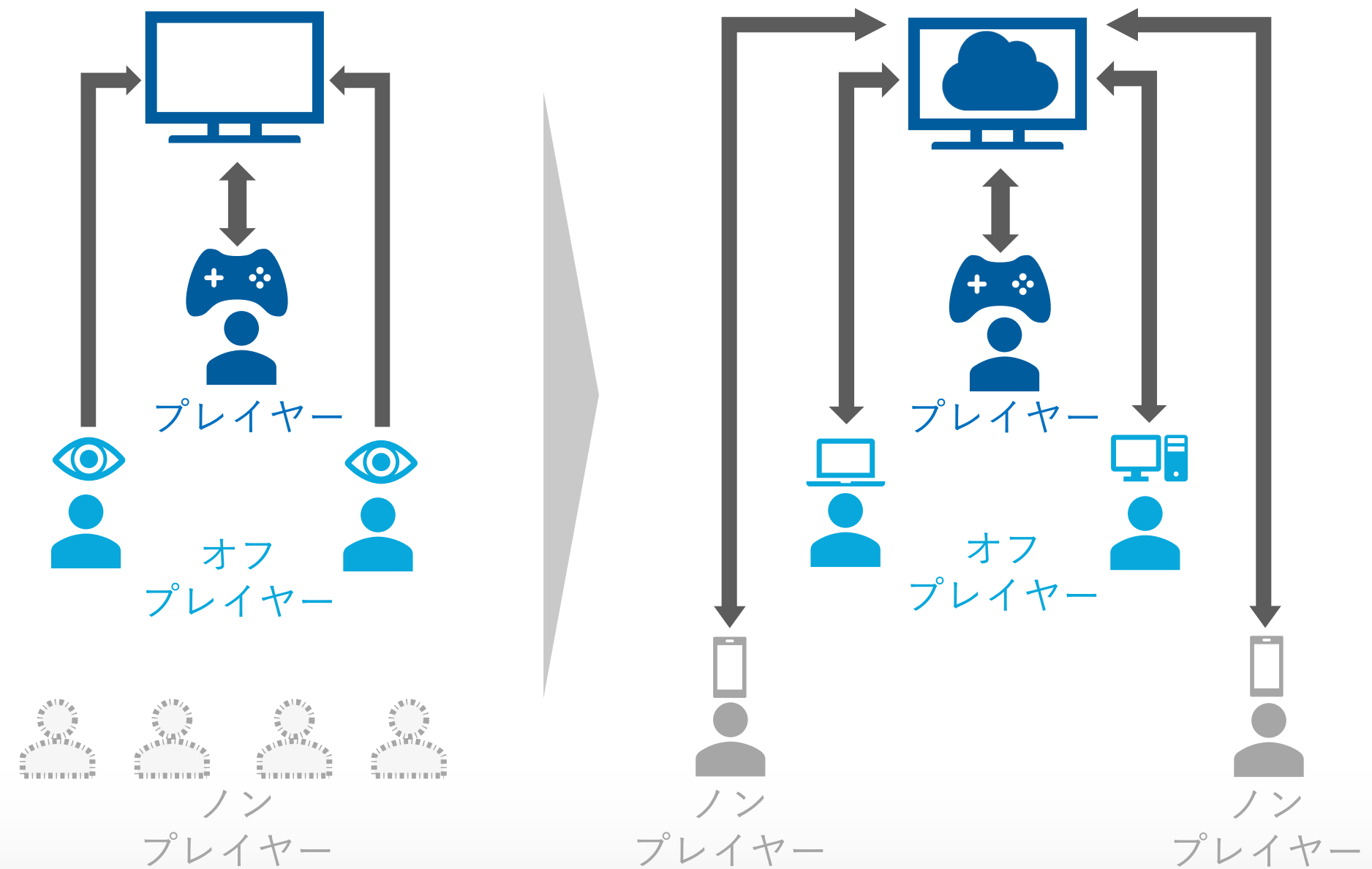
ストリーミングゲーム


クライアント側の処理を必要とせず、ゲームデータが格納されているクラウドサーバーからインターネット回線を通じて、ゲームをプレイすることができる。ゲームにURLが付与され、多様なデバイスが即座に繋がる。



ノン・プレイヤーへの拡張とインタラクティブ体験

オフ・プレイヤー(プレイヤーがプレイしていない状態)はプレイヤーを観戦することしか出来なかったが、ストリーミングによりオフ・プレイヤーだけでなく、全くゲームをしないノン・プレイヤーも巻き込んだインタラクティブな体験が可能に。





ご清聴ありがとうございました

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

參考資料

会社概要

概要

会社名	株式会社マイネット
本社所在地	東京都港区北青山2-11-3 A-PLACE青山
資本金	30億639万円(連結)
設立年月日	2006年6月14日 (創業は2006年7月1日)
公開市場	東証一部(証券コード：3928)
事業内容	ゲームサービス事業
従業員数	610名(連結 非正規雇用含む)

アワード実績

50

Technology Fast 50
2018 Japan WINNER
Deloitte.

500

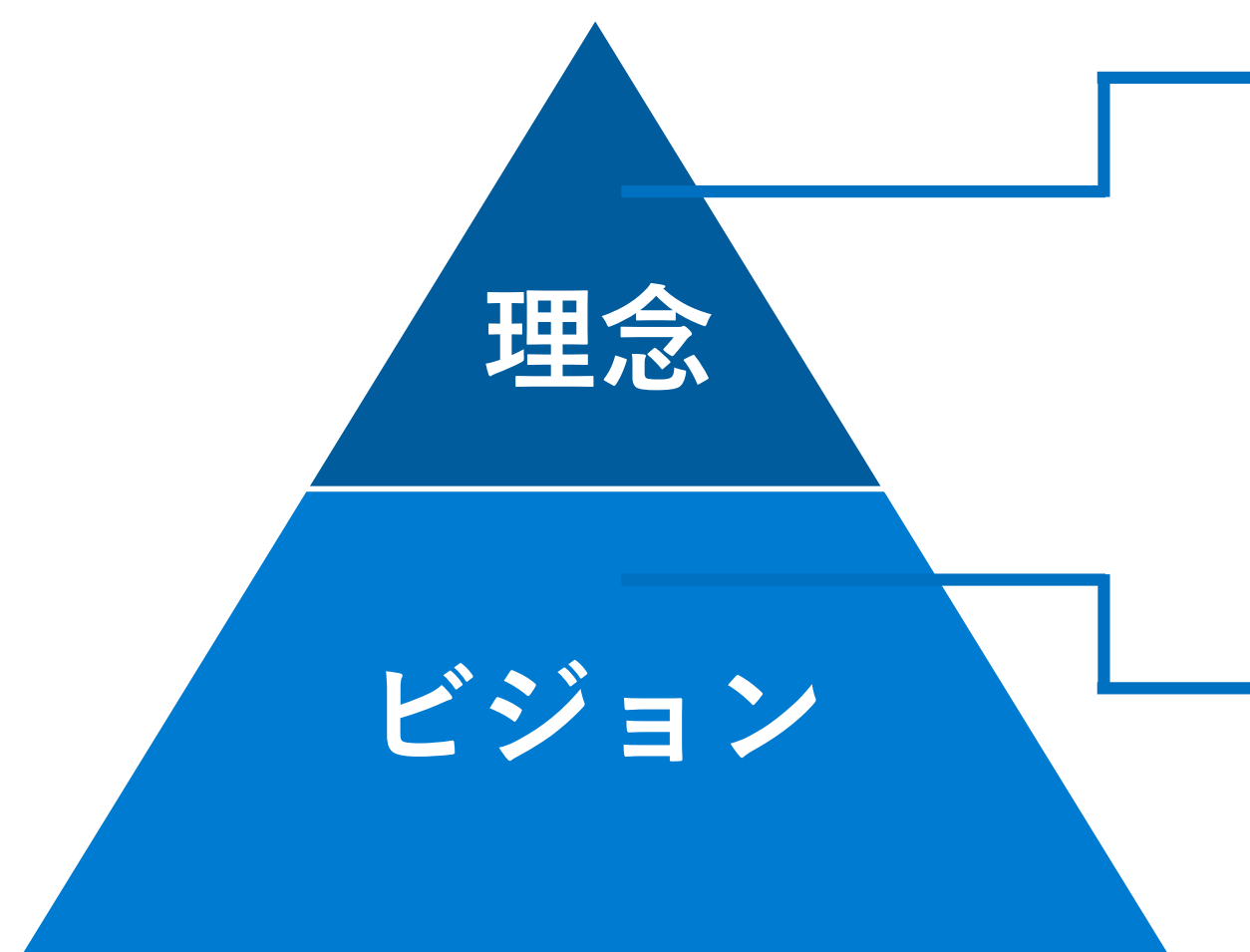
Technology Fast 500
2018 APAC WINNER
Deloitte.

「デロイト トウシュ トーマツ リミテッド日本テクノロジーFast50」3年連続受賞

「デロイト・アジア太平洋地域テクノロジーFast500」3年連続受賞

沿革

2006年6月	株式会社マイネット・ジャパン(現マイネット)を設立
2006年7月	国内初のソーシャルニュースサイト「newsing(ニューシング)」リリース
2007年1月	携帯サイト作成・集客ASPサービス「katy(ケイティ)」リリース
2007年6月	携帯専用デコレーションブログサービス「デコブロ」リリース
2009年2月	お店情報ポータルサイト「どこでも!ケイティ」リリース
2011年4月	ソーシャルミートアップサービス「たべにこ!」リリース
2012年9月	スマートフォンゲーム事業に参入「ファルキューレの紋章」リリース
2014年5月	ゲームサービス事業を開始協業にて1タイトルを運営
2015年12月	東京証券取引所マザーズ上場
2016年11月	クルーズ株式会社のゲーム事業の一部を買収
2017年12月	東京証券取引所市場第一部に市場変更



会いたいときに会いたい人に
会える社会の実現

オンライン時代の100年企業

マイネットは、不可逆に進むオンライン化の先端で
コミュニティの永続発展に挑戦し続ける
「オンライン時代の100年企業」です

オンライン化社会の3原則に則った事業・組織を創出

Open Architecture

情報やシステムの設計・仕様を公開し、誰もがオープンにつながる構造を担保すること。例：当社の運営移管はあらゆるプログラミング言語やゲームタイプに対応できる

Network Effect

参加者が増えれば増えるほどネットワークの価値が高まる構造を担保すること。例：当社のCroProは参加企業が増えるほど集客量が増え、そこに当社は最大数のタイトルを投入して価値を享受する

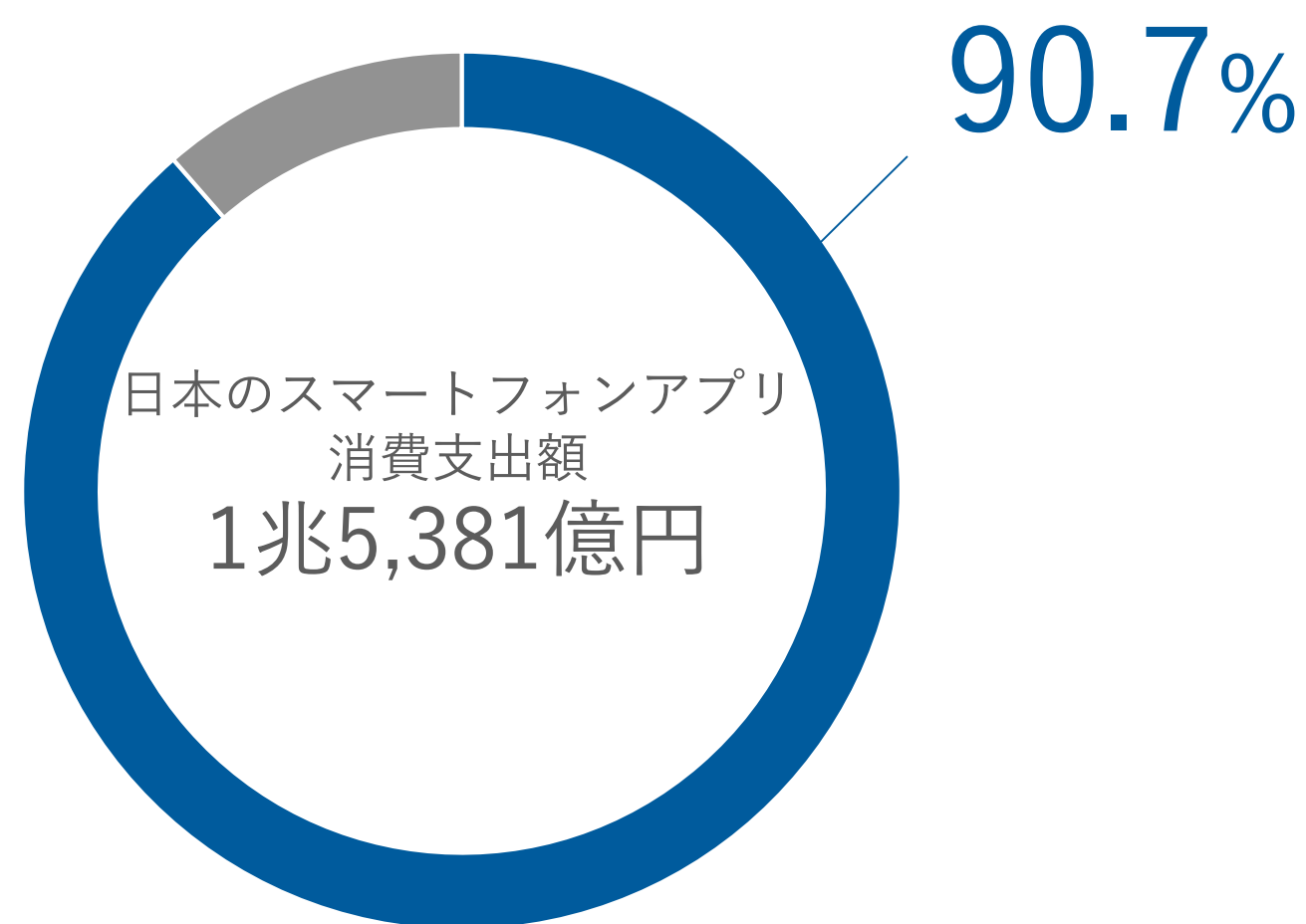
Data is King

オンライン社会はデータの保有こそが競争力。領域の濃密なデータを自動蓄積する構造を担保すること。例：当社のゲームサービス事業は最大タイトル数のユーザー行動データを蓄積活用している

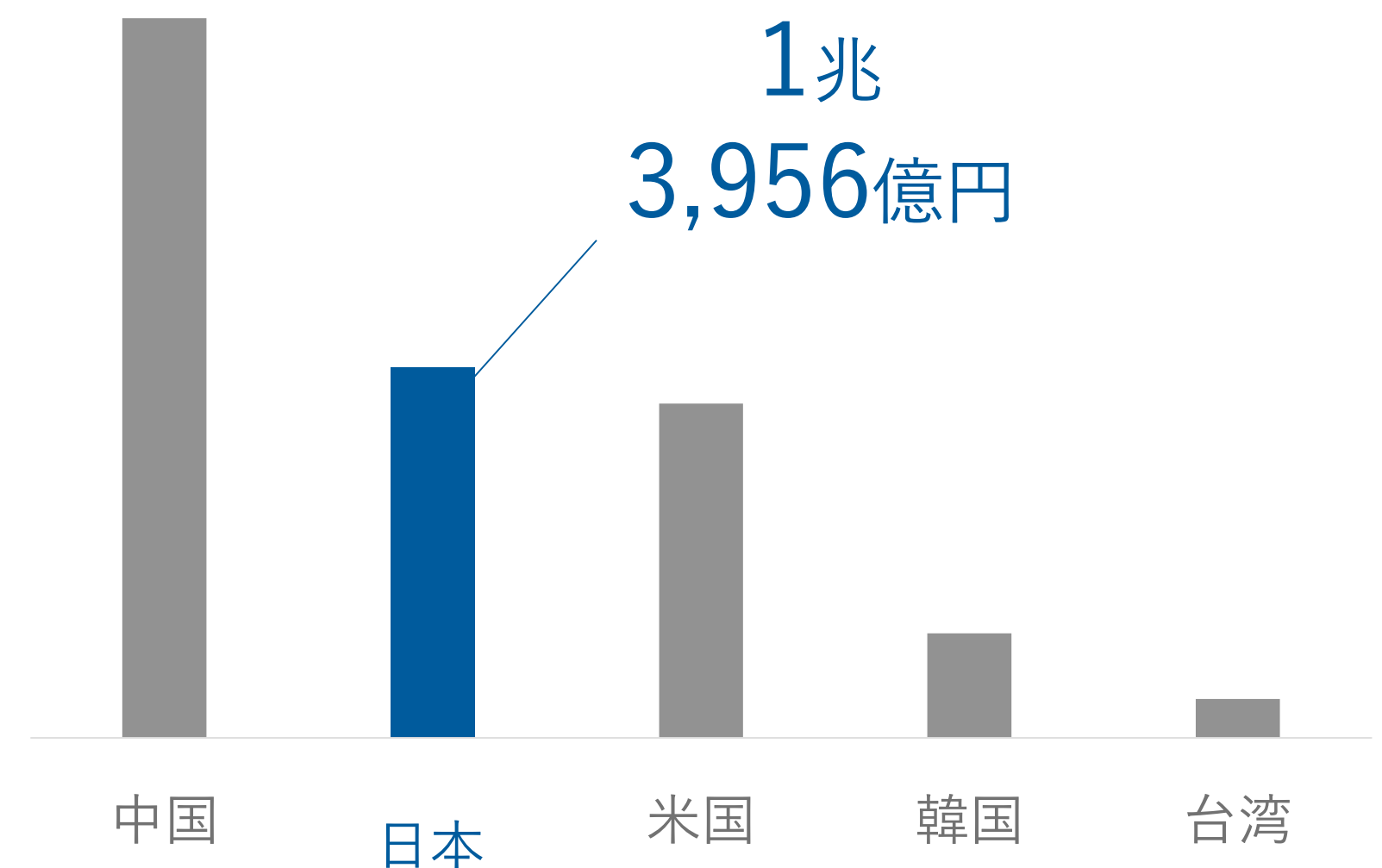
コミュニティとして最大級の市場規模

2019年現在、最大のオンラインコミュニティ市場である スマートフォンゲームを主軸の領域として選択・集中

2017年度日本のスマートフォンアプリ
消費支出額におけるゲームアプリの占有割合



2017年度
ゲームアプリ消費支出額世界上位5カ国

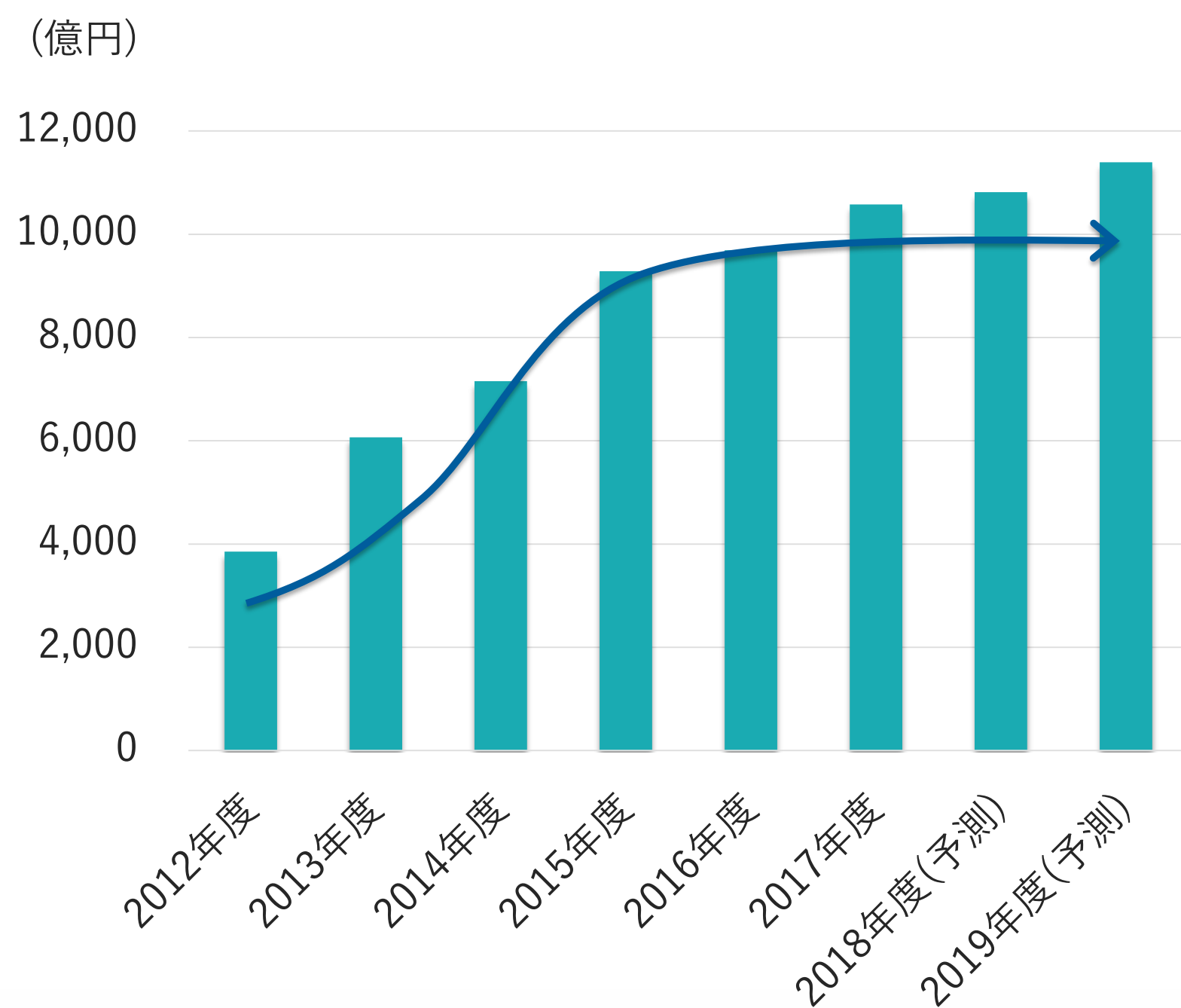


※App Annieアプリ市場予測（2017-2022）元に当社作成
※米ドルを2017年平均TTM112.19で換算。

スマートフォンゲームの市場環境

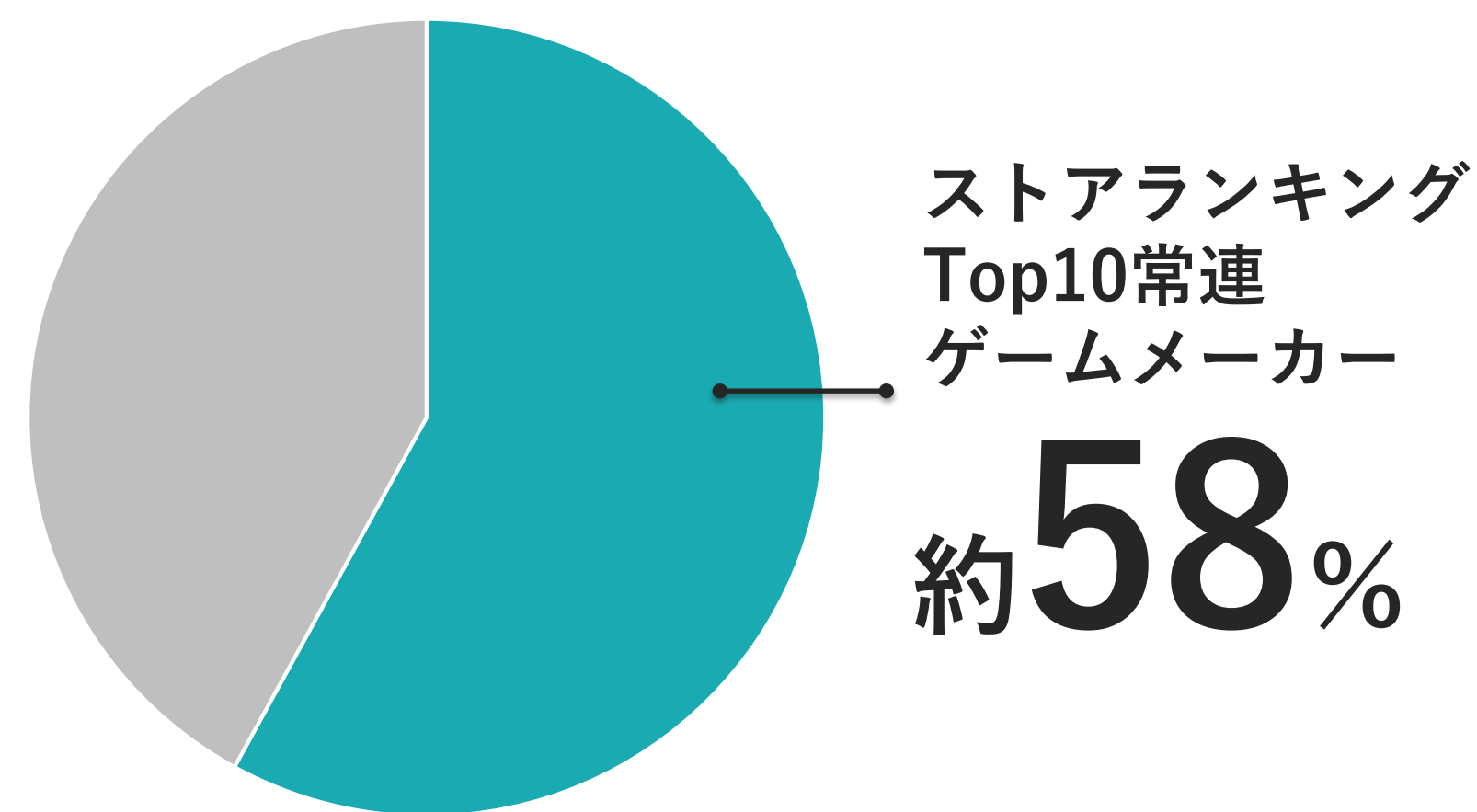
市場の成熟化による経営効率化ニーズが顕在化。
寡占化の進行も伴い、タイトル移管が進行

国内 ゲームアプリ市場規模推移



出所：ファミ通ゲーム白書2018

国内スマートフォンゲーム市場構成比

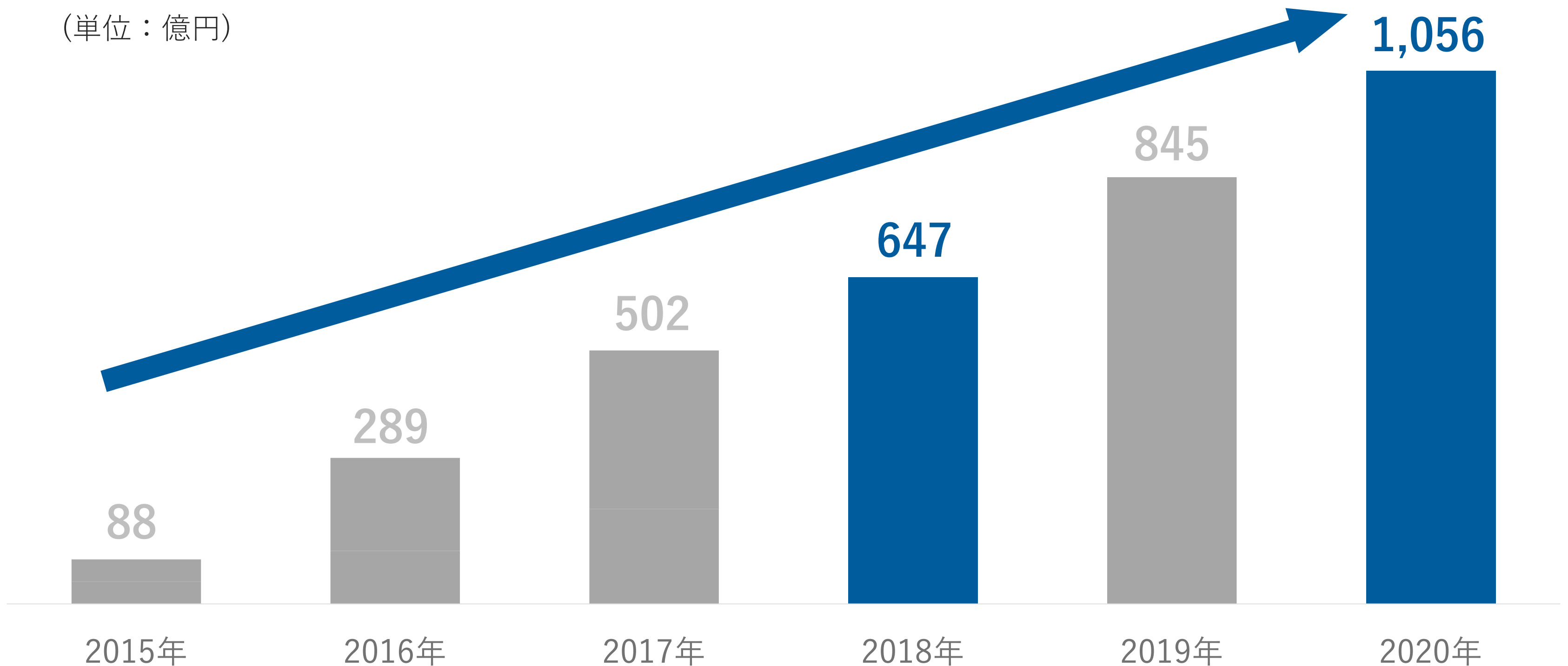


出所：App Annieより当社調べ
データ条件：2018年5月～2019年4月、日本、iOS&Google Play合計

2020年に1,000億円規模とポテンシャル有する市場環境

モバイルゲーム運営市場規模※

(単位：億円)



※モバイルゲームを開発・運営している事業者から、第三者の事業者へ運営を委託、あるいは売却されて運営されるモバイルゲームの市場のこと
出所：ファンプレックス/デジタルインファクト調べ

一般のゲームメーカーとの違い

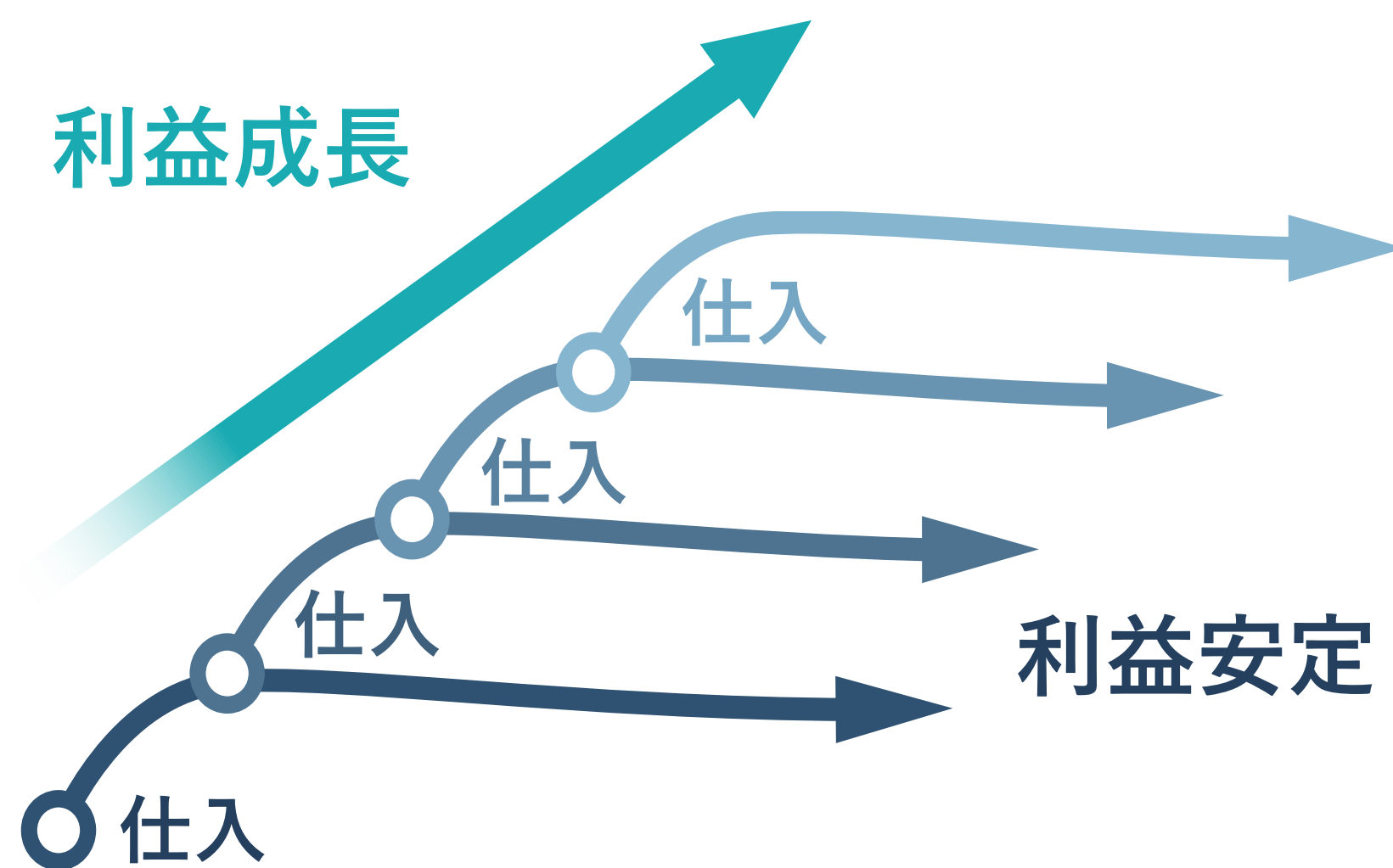
一般のゲームメーカーとは一線を画す事業戦略

	 MYNET	一般の ゲームメーカー
考え方	10年空間狙い	月商10億円超狙い
作品	仕入れる	作る
タイトル数	多い	少ない
将来予測	立てやすい	立てにくい
収益構造	積上げモデル	ボラティリティーが高い

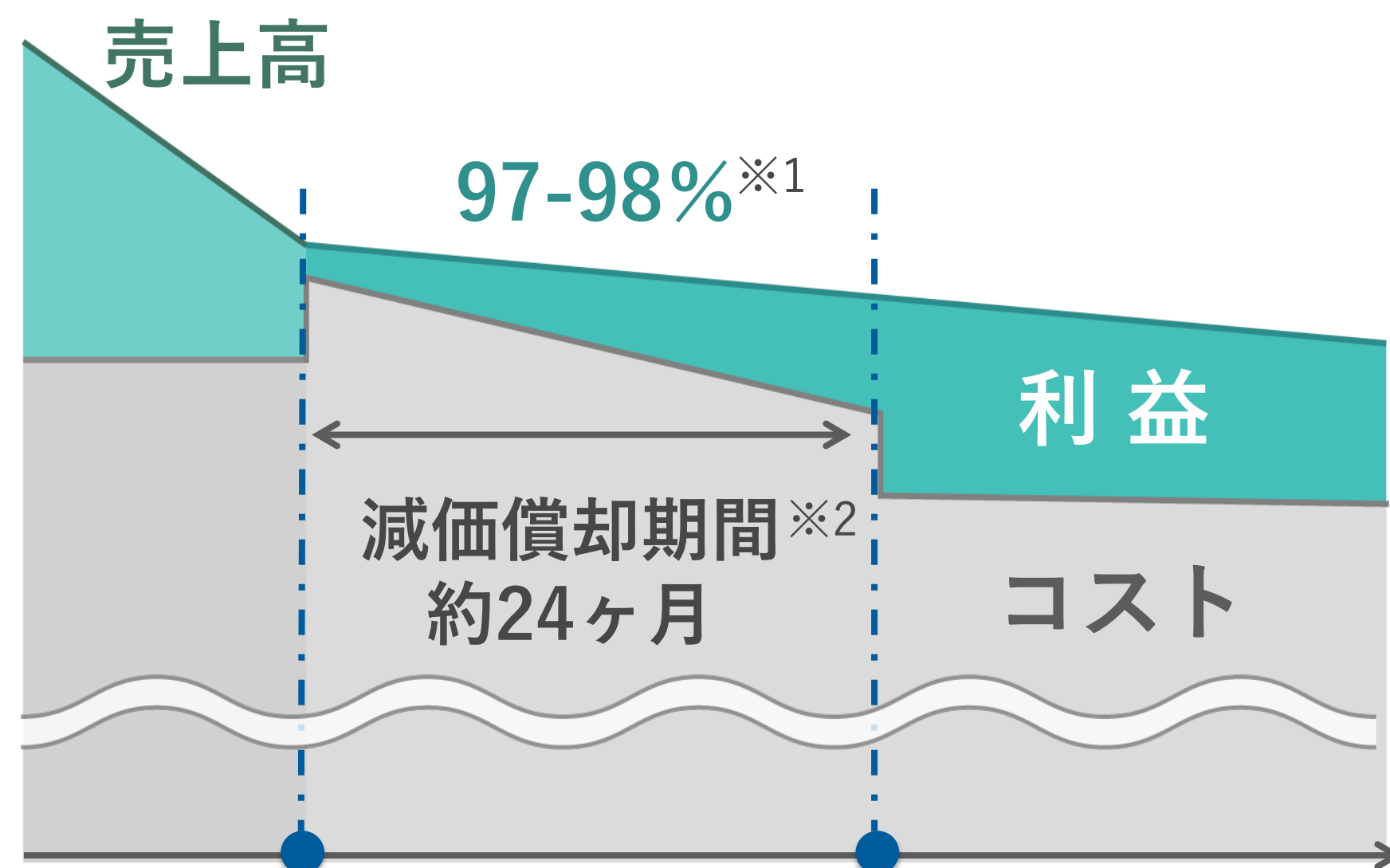
ゲームサービス事業 成長推移イメージ

メーカーから仕入れて利益体質にバリューアップした
タイトルを積上げ、持続的に成長するビジネスモデル

仕入モデルによる積上げ



タイトル毎の業績推移イメージ



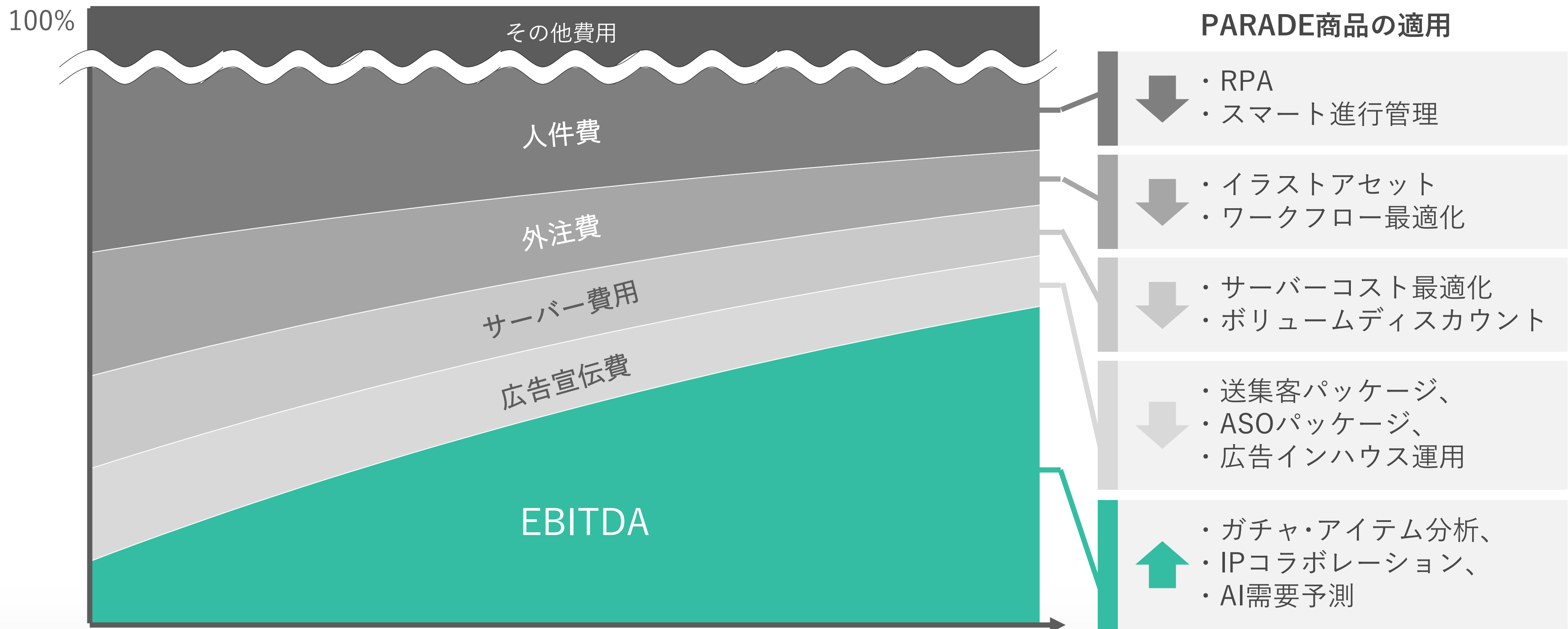
※1 月次での遞減率を表わしています。

※2 買取ったタイトルは資産計上を行い、約24ヶ月で定額償却します。

PARADE商品による収益力向上

武器(PARADE商品)の投入で、EBITDAマージンを向上。
各タイトルを長期利益化し、10年空間を実現

各科目の対売上比率推移の目指す姿



【2019年重点施策】仕入ペースアップ

「業」の完成に向けて、仕入ペースを月1本から月2本を目指し、仕入範囲を拡張してペースアップを行う

仕入範囲の拡張対象

①大規模赤字タイトル

市場に増加している月商1億円オーバーだが赤字運営のタイトルを当社の再生力で黒字化

②チーム合流型

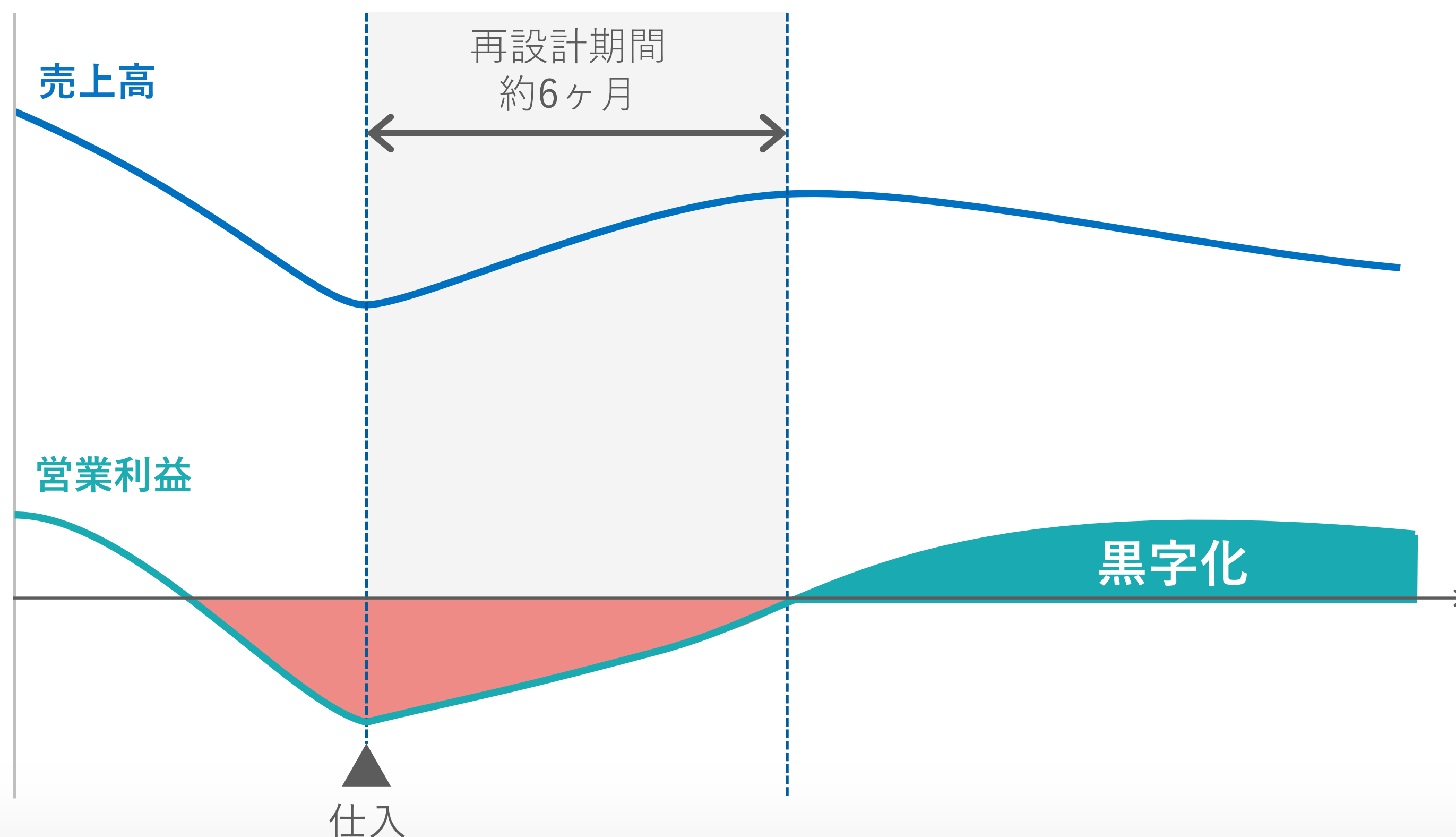
過去10社と実績のある”チーム合流型タイトル”を当社のPMI力で積極獲得

③小規模タイトル

月商2,000万円を下回る小規模タイトルもRPA・AI導入を駆使し、長期化

【2019年重点施策】仕入ペースアップ-大規模赤字タイトルの再生

6ヶ月の再設計期間において、強みの再設計力と武器（PARADE商品・RPA化）を駆使して、タイトルのポテンシャルを毀損することなく黒字化を実現



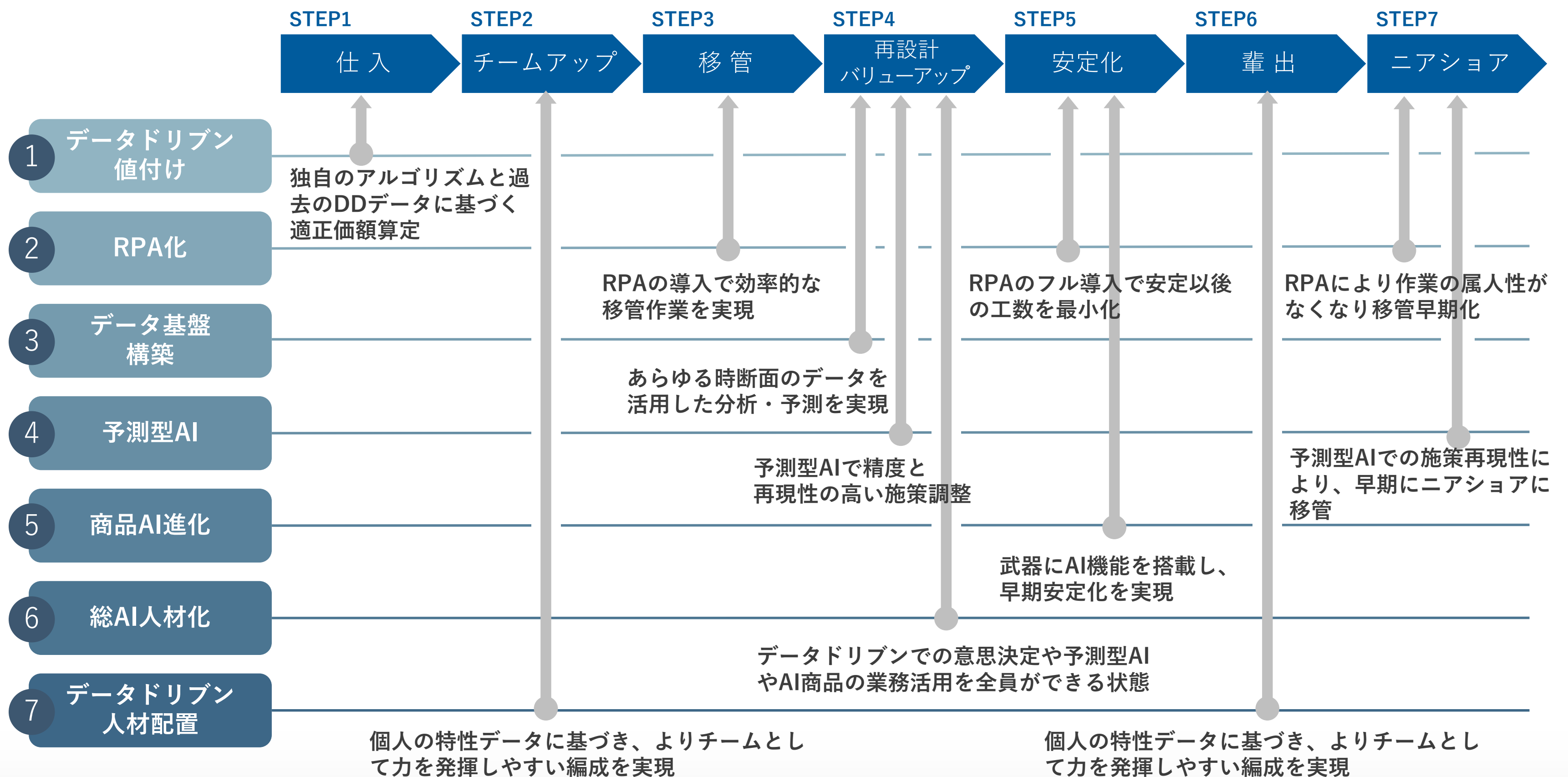
【2019年重点施策】全領域AI進化-中長期戦略

3つの重点戦略を中心とする全領域AI化投資を進め、事業・組織の“AI-Ready”化を進めることで中長期の企業成長を実現する

3つの重点戦略	詳細
AI開発	精度と再現性の高い施策調整で運営をサポートするコミュニティバランスAIの内製開発を mynet.ai で進める。ユーザーの需要や資産を客観的に捉えるため、機械学習による予測を組み込む。コミュニティ空間内の熱量を最適に調整するための高精度な商材選定やパラメータ設計が可能となり、 勤と経験中心型の運営から脱却 をする。ロイヤルユーザーの離脱防止にもつながる。
RPA開発	ゲームサービス運営のワークフローで発生する作業をモジュール化し機械化する ゲームサービス専用RPAシステムの内製開発 をAIスタジオで進める。先行でデータ反映作業自動化のRPAを構築し、3タイトルで導入済み。 定型作業工数をRPA化で3割削減 することを目指す。
AI人材育成	予測型AIを使用した施策調整や、その土台となるデータドリブンでの業務遂行ができる状態を650人全員で作るため、AI向け研修開発企業と共にプログラムを開発する。 AI時代のサービス運営の仕組みと働き方を確立 していく。

【2019年重点施策】全領域AI進化-ゲームサービス業全体のAI化

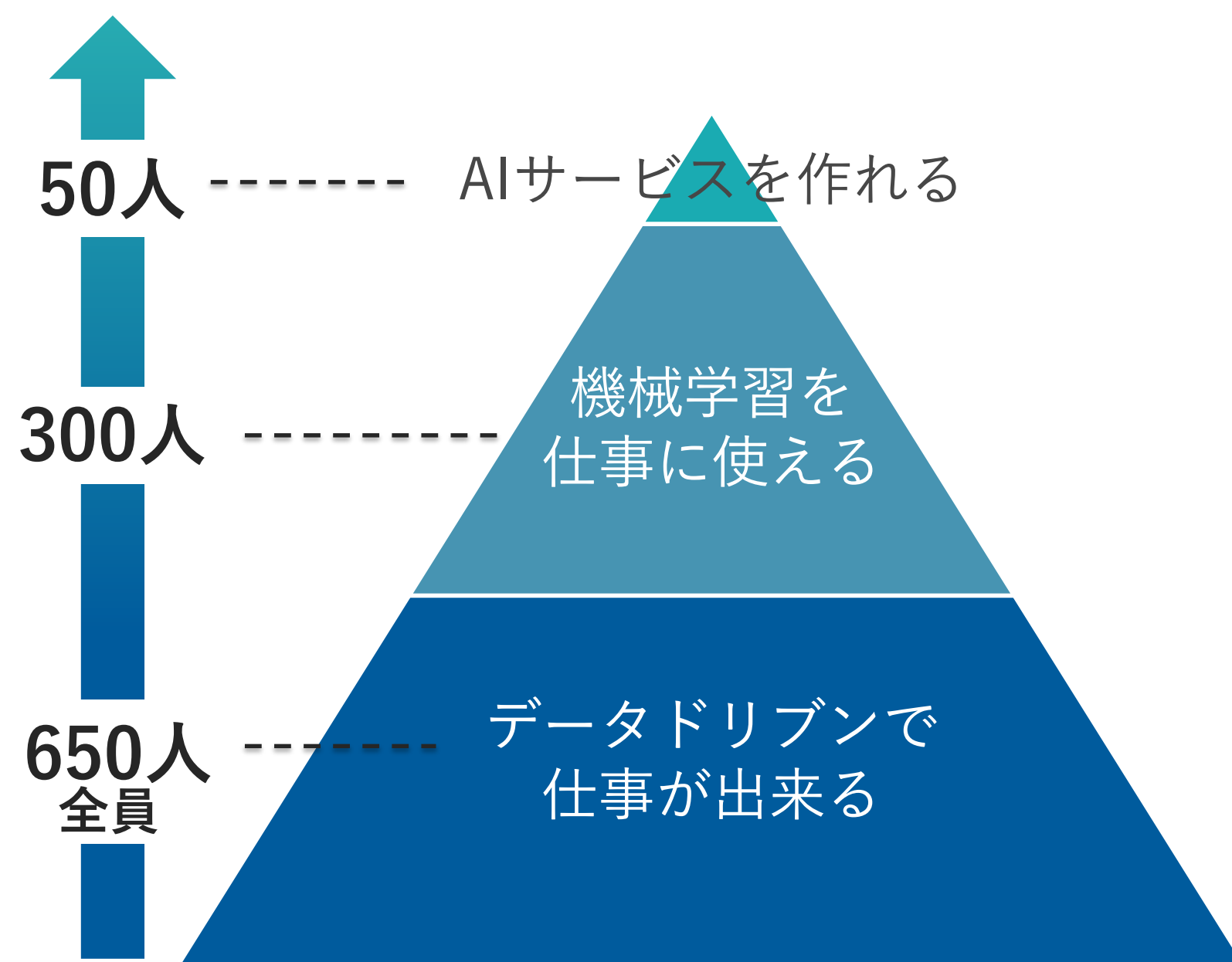
19年度は7つのAI実行施策に注力し、 当社の事業構造(7ステップ構造)をアップデート



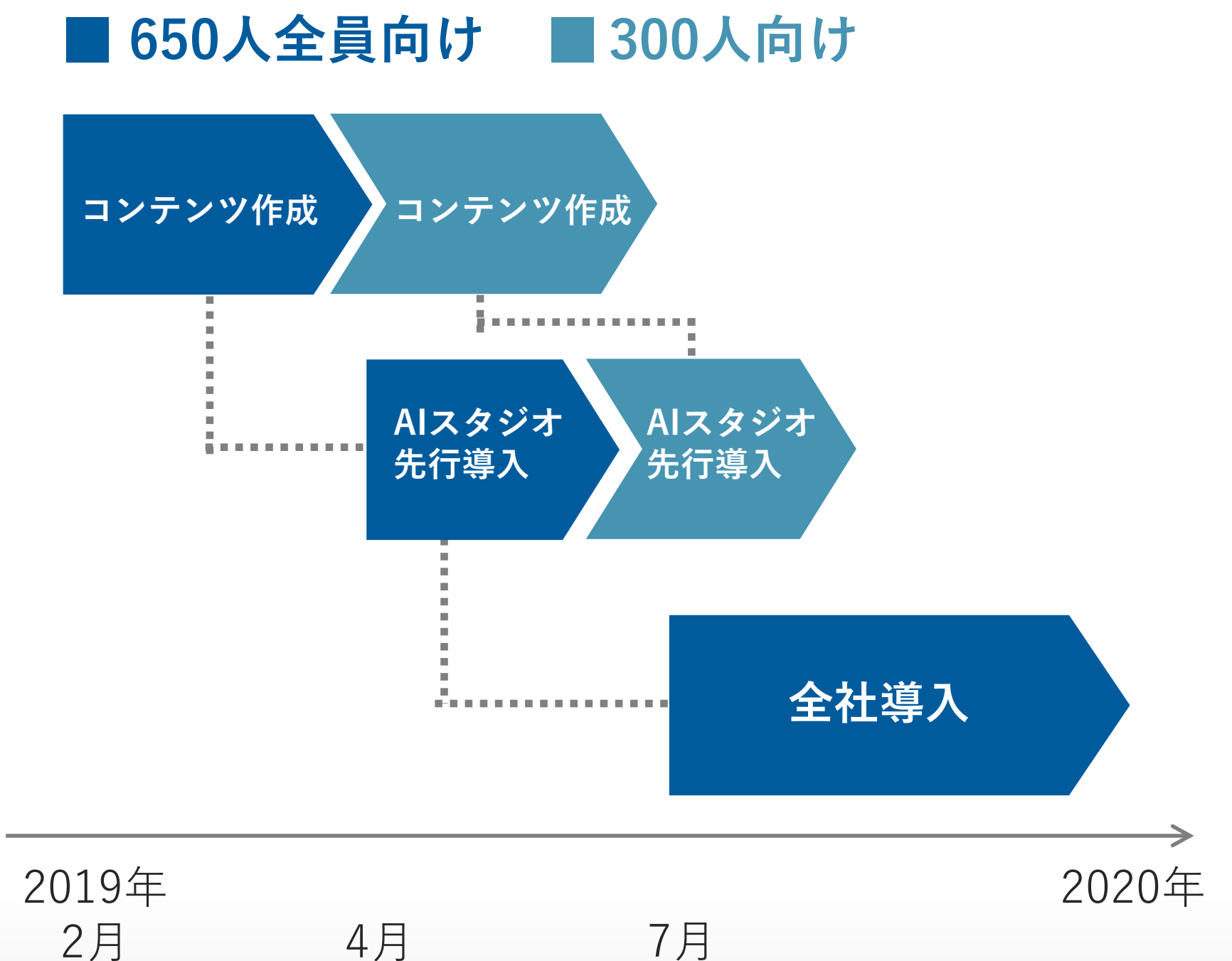
【2019年重点施策】全領域AI進化- 650人総AI人材化

650人総AI人材化に向けた研修プログラムを推進。
mynet.aiとAIスタジオの60名に先行で、AI型ワークとAI人材育成を実施

650人総AI人材化プログラム



2019年 プログラム実施スケジュール



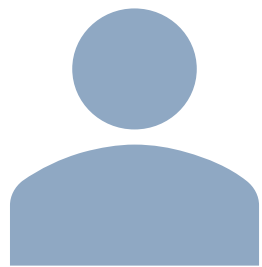
【2019年重点施策】コーポレートブランディング-取り組みの概要

マイネットと主軸事業であるゲームサービス業を広く社内外に知ってもらいファンを獲得、成長にドライブ

ブランディング戦略の立案・各種コンテンツの開発・浸透施策の実施

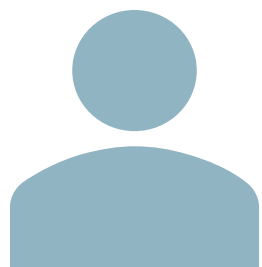
アウトーブランディング

株主・投資家



投資対象としての魅力付け

ユーザー



ポジティブイメージの創出

仕入先・業界



当社移管タイトルの増加

採用候補者



人材の確保



MYNET

企業理念
VISION

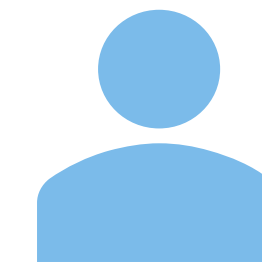
企業戦略
経営戦略

事業戦略

企業文化

インナーブランディング

社員



エンゲージメント向上

【2019年重点施策】コーポレートブランディング-意義

マイネットが創造してきたゲームサービス業（新常識）を浸透させ、ステークホルダーが抱くイメージを刷新

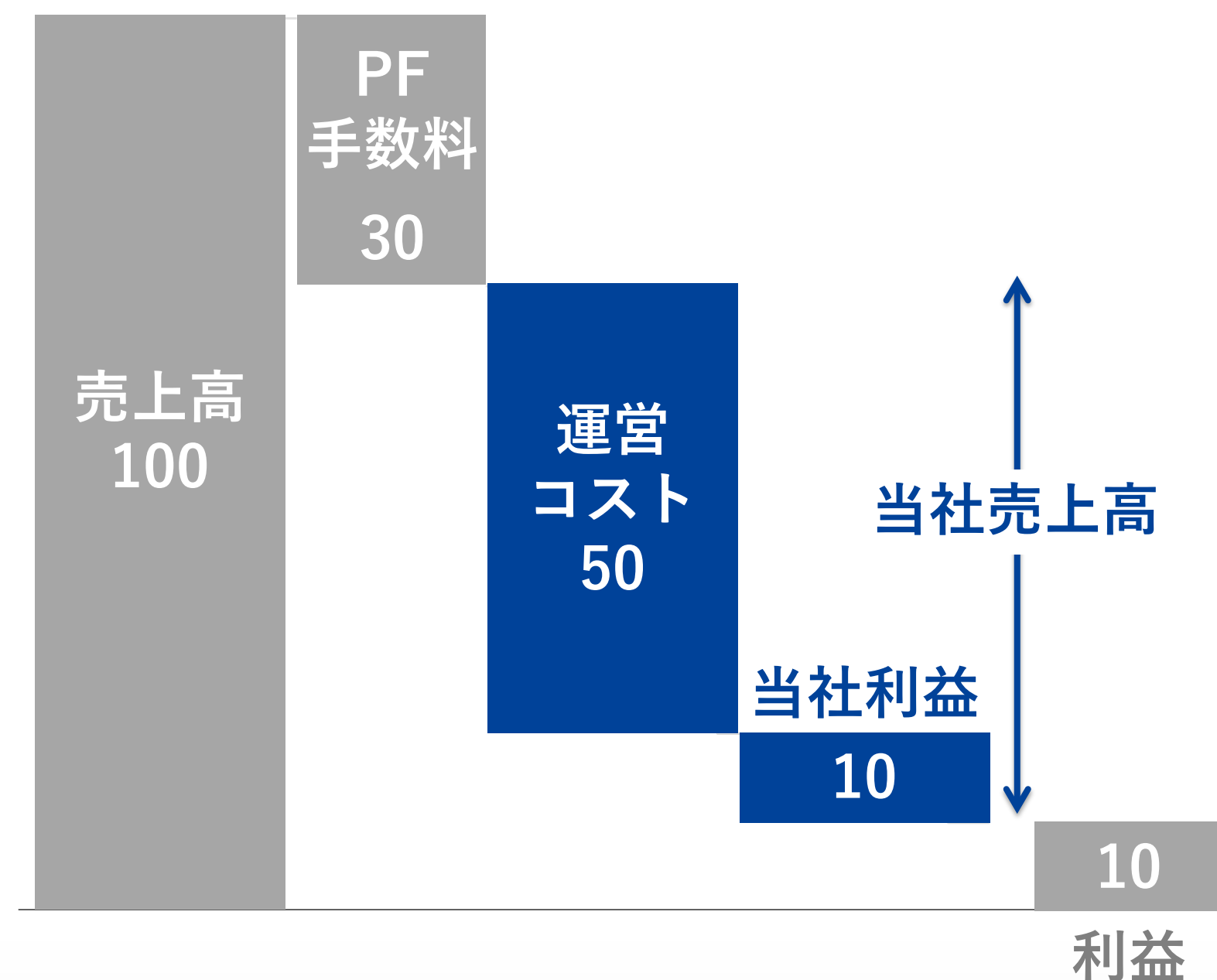
	現状	仮説・背景	理想・実現したいこと
仕入先・業界	ポテンシャルのあるタイトルが売却検討されないままサービス終了	ゲームサービス業への認知不足、当社品質の不知	マイネットへの売却がハイリターンであることを理解し、開発完了時に売却検討がなされる状態
ユーザー	ゲームメーカーからマイネットへの移管が「見放された」と感じる一面	業界内の役割分担の進行に対する誤解。マイネットの存在意義の理解不足	運営特化ゆえのコミュニティ維持・発展が担保されたことへのポジティブ感情の創出
採用候補者	ゲームクリエイターとして新作開発ではない業務従事への不安	運営特化に対する魅力付け、キャリアプランの提示不足	運営（10年空間の設計開発）がオンライン時代の本質的なゲーム開発キャリアであることへの理解
株主・投資家	通常のゲームメーカーとのビジネス構造の明確な違いが正しく理解されていない	マイネット及びゲームサービス業への認知、事業理解の不足	ゲームサービス業のビジネス構造の理解促進、セクター内の別業態としての認識

大型タイトル、再設計型、海外ローンチなど 高リスクの案件をプロフィットシェアでヘッジ

プロフィットシェアとは

- パブリッシャーはメーカーのまま、当社が運営を主導
- タイトルの営業利益を当社とメーカーで折半
- 減損リスクを低減した上でのタイトル仕入を可能とする

メーカーとの利益分配イメージ



損益計算書(四半期)

単位：百万円	【連結】 19/1Q	【連結】 18/1Q	前年同期比	【連結】 18/4Q	前四半期比
売上高	2,997	2,421	+23.7%	3,256	-7.9%
売上総利益	1,915	802	+34.7%	1,326	-18.4%
販売管理費	1,243	1,093	+13.7%	1,121	+10.9%
EBITDA	30	24	+0.0%	417	-92.8%
EBITDAマージン	1.0%	1.0%	+0.0pt	12.8%	-11.8pt
営業利益	-162	-291	-	204	-
営業利益率	-	-	-	6.3%	-
経常利益	-188	-319	-	200	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-290	-3,287	-	0	-

貸借対照表(四半期)

単位：百万円	【連結】 19/1Q	【連結】 18/1Q	前年同期比	【連結】 18/4Q	前四半期比
流動資産	5,358	6,123	-12.4%	4,838	+10.7%
現金及び預金	3,528	4,333	-18.5%	3,051	+15.6%
固定資産	1,906	1,373	+38.7%	2,033	-6.2%
総資産	7,265	7,497	-3.0%	6,872	+5.7%
流動負債	2,082	2,548	-18.2%	1,840	+13.1%
固定負債	1,811	1,365	+32.5%	1,383	+30.9%
純資産	3,372	3,582	-5.8%	3,648	-7.5%
資本金	3,006	2,981	+0.8%	2,999	-7.6%
自己資本比率	46.2%	47.6%	-1.4pt	52.9%	-6.7pt

用語集

ゲームサービス

オンラインゲームにおける運営フェーズの提供サービスを指す。マイネットグループではゲームメーカーが制作したスマートフォンゲームを買取や協業により仕入れ、独自のノウハウでバリューアップした後に長期サービス運営を行うゲームサービス事業を展開。

PARADE

マイネットグループが展開するゲームサービスレーベル(ブランド)。
「長く、ワクワクする空間を提供する」ことを目指す。

GSアセット (Game Service Asset)

タイトルを積み重ねることで得られるデータ・ナレッジや集客ネットワークをアセットとして集約。
タイトルに適用することで収益力が向上する。

ex.自動化ツール/分析フレームワーク/AIツール/売上ナレッジ/キャラアセット/集客手段

エンディング

マイネットグループではサービス終了をゲームのクローズではなくエンディングととらえ、ユーザーが最後まで楽しめて納得感のある最後を提供する。

用語集

ニアショア

運営コストが低い国内のゲーム事業者にマイネットグループがバリューアップしたゲームタイトルを移管し、1タイトル当たりの営業利益を向上させる。

改修・安定型

運営開発フェーズにある改修型は、継続的にアップデートやコラボを行い売上規模をキープする。安定運営以降の安定型は、グロス規模は小さいが、安定して利益を創出することが出来る。

再設計型

利益成長の潜在力は高いが低迷しているタイトルを買取り、当社の再設計ノウハウでゲーム構造に手を入れ収益回復させる。

BPR (Business Process Re-engineering)

業務を分析・分解し、工数と得られる成果に基づいてフローを見直すことで生産性を高める。

ゲームサイクル

ユーザーがゲーム内でやりたいことを楽しく、心地よく実現するための構造。

相互送客

「CroPro」を活用したゲーム間コラボレーションを行い、ユーザーを相互送客する。

用語集

スマート化・自動化

ツールの開発・導入によって業務の自動化を行うことで定常的にかかる人的工数を減らす。

イラスト共有

マイネットグループのゲームタイトルで制作してきたイラストをタイトル間で共有して、利用することでコスト削減を行うことができる。

CroPro(クロプロ)

マイネットグループ独自の相互送客ネットワーク。

ゲーム内で相互にバナーを設置したり、ゲーム間コラボを実施することで、ユーザーを相互に送客する。

RPA(Robotic Process Automation)

認知技術を活用した業務の効率化・自動化の取組み。

AI(Artificial Intelligence)

人工知能。人間の脳が行っている知的な作業をコンピュータで模倣したソフトウェアやシステムの総称。

IP(Intellectual Property)タイトル

漫画やアニメ、ゲームなどの著作権を利用したタイトル。

PF(Platform)

ソフトウェアが動作するための基盤のこと。

App Store、Google Play、GREE、Mobageなどがある。