



**MYNET**

# 転換点

株式会社マイネット  
リカバリープラン

## 本リカバリープランの起点

---

- ①複数戦術の失敗、それに伴う②直近業績の悪化、③市場環境の認識変更を起点とし、当社におけるゲームサービス事業の戦略を転換する



### 複数戦術の失敗

再設計、グローバルチャレンジ、グロスアップにおいて失敗、ないしは期待する成果が出なかった



### 直近業績の悪化

上記に伴い、直近の業績が悪化  
2019/2Qまでで営業利益が▲381百万円と赤字着地



### 市場環境の認識変更

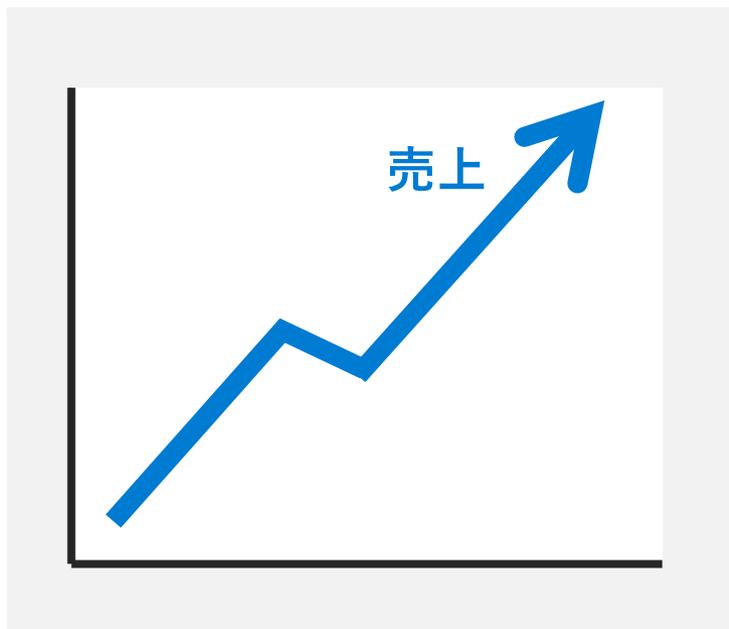
事業撤退ニーズによる獲得案件の増加を見込み、月2本獲得を目標としていた一方、実際には良質な案件が増えなかった

# 戦略の転換

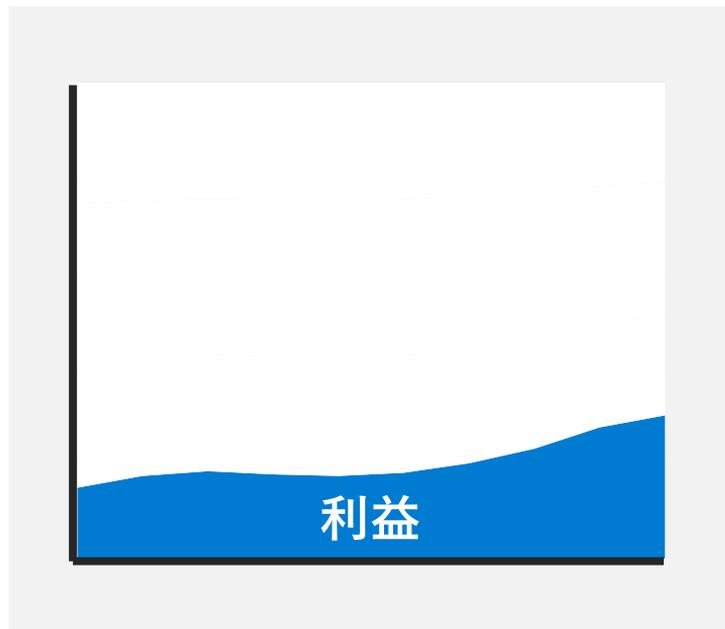
---

規模成長の追求から持続的利益体質の構築へと戦略の転換を行う

規模成長の追求



持続的利益体質の構築



## タイトルの運営における戦術

---

規模成長を目指し行った戦術が失敗し全社利益を大きく毀損

今後これまで当社が培ってきたデータドリブン・スマート運営に戦術を集中

戦術	内容	成果	今後の方針
再設計	大幅な赤字タイトルを買収し再生	×	今後行わない
グローバルチャレンジ	国内タイトルの海外新規展開	×	今後行わない
グロスアップ	既存タイトルの売上の成長への集中施策	△	極小化する
データドリブン スマート運営	運営の自動化・効率化によるコスト最適運営	◎	徹底集中

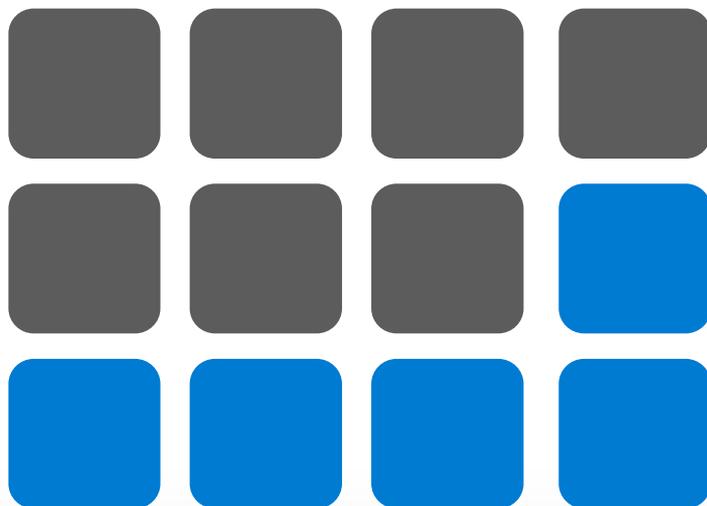
## タイトルの獲得における戦術

---

タイトルの獲得数は追わず、データドリブン・スマート運営で  
確実に利益化できるものに集中し、獲得を行っていく

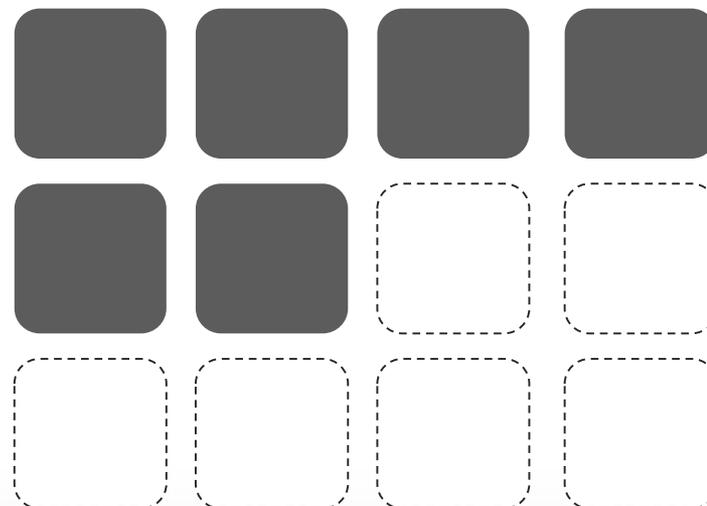
### 2018/7からの一年間の獲得数

- 12タイトル中**5タイトル**が  
グローバル、再設計タイトル



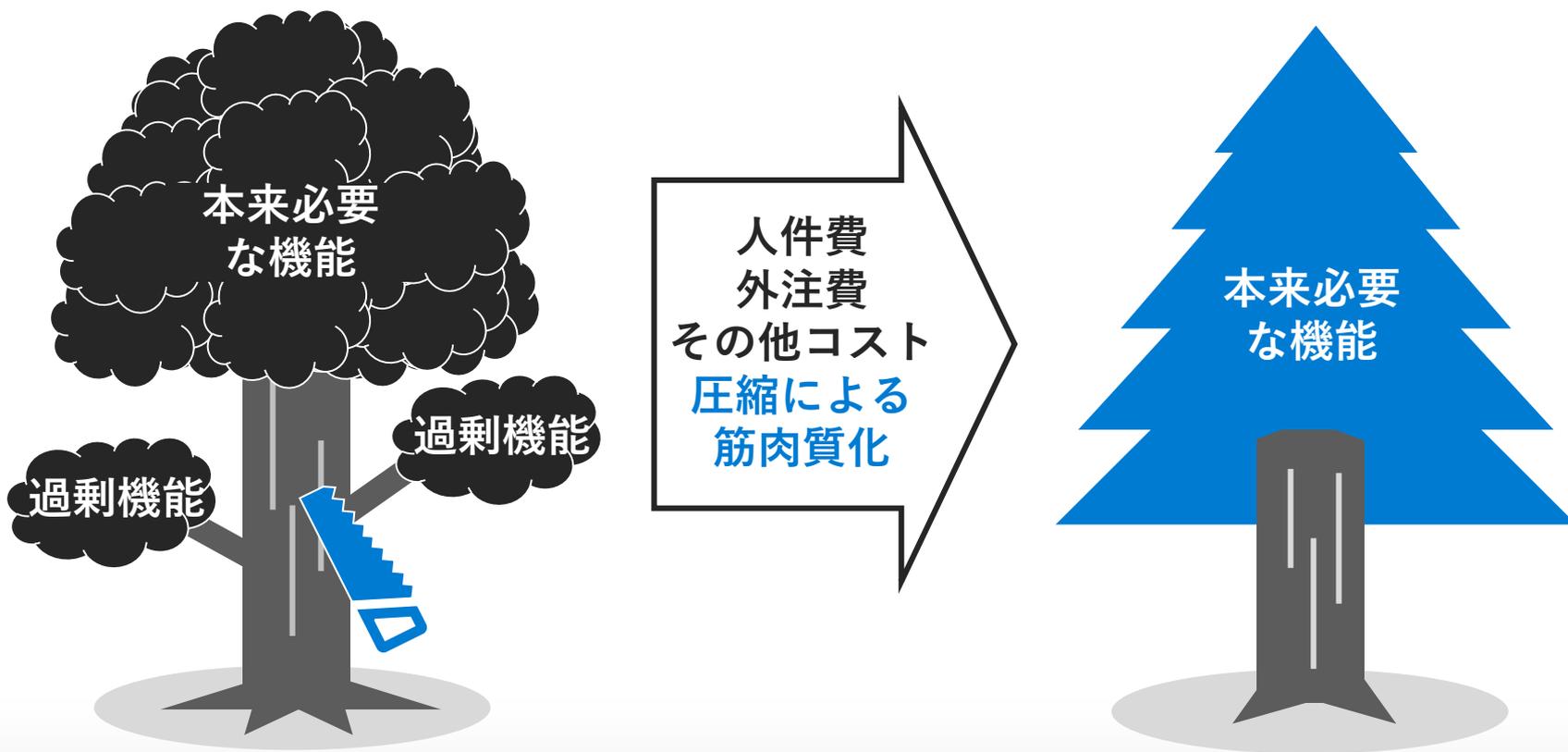
### 2019/7からの獲得方針

- 確実に利益化できる**6タイトル**  
程度を年間獲得見込みとする



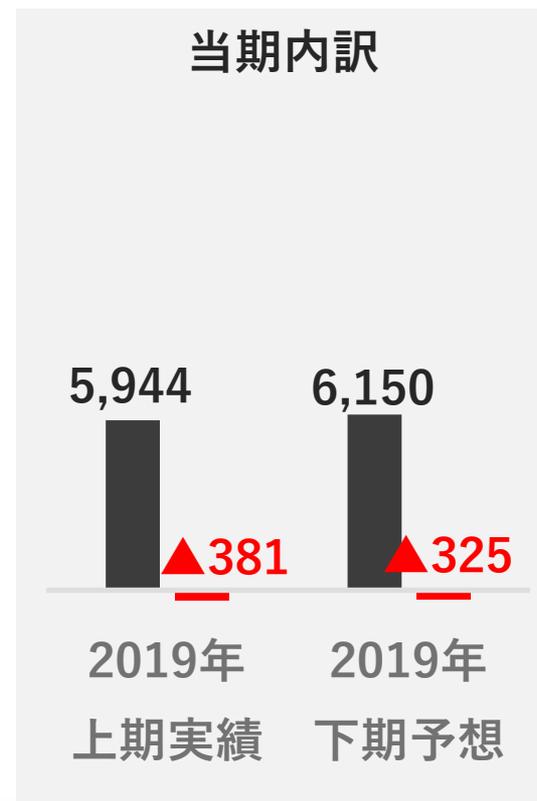
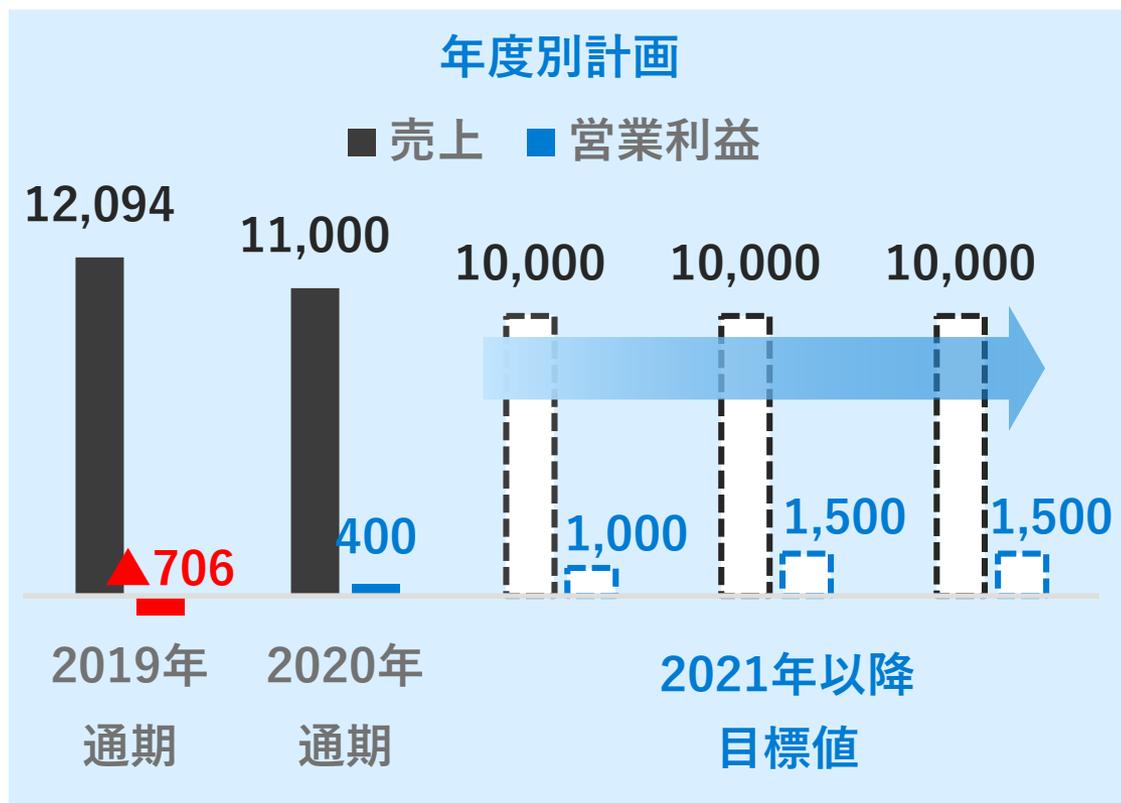
# 戦略転換における組織構造の変更

利益体質の構築に向け、もともと成長構造に合わせて膨らんでいた組織の圧縮・筋肉質化を行う



# ゲームサービス事業における業績予想と目標

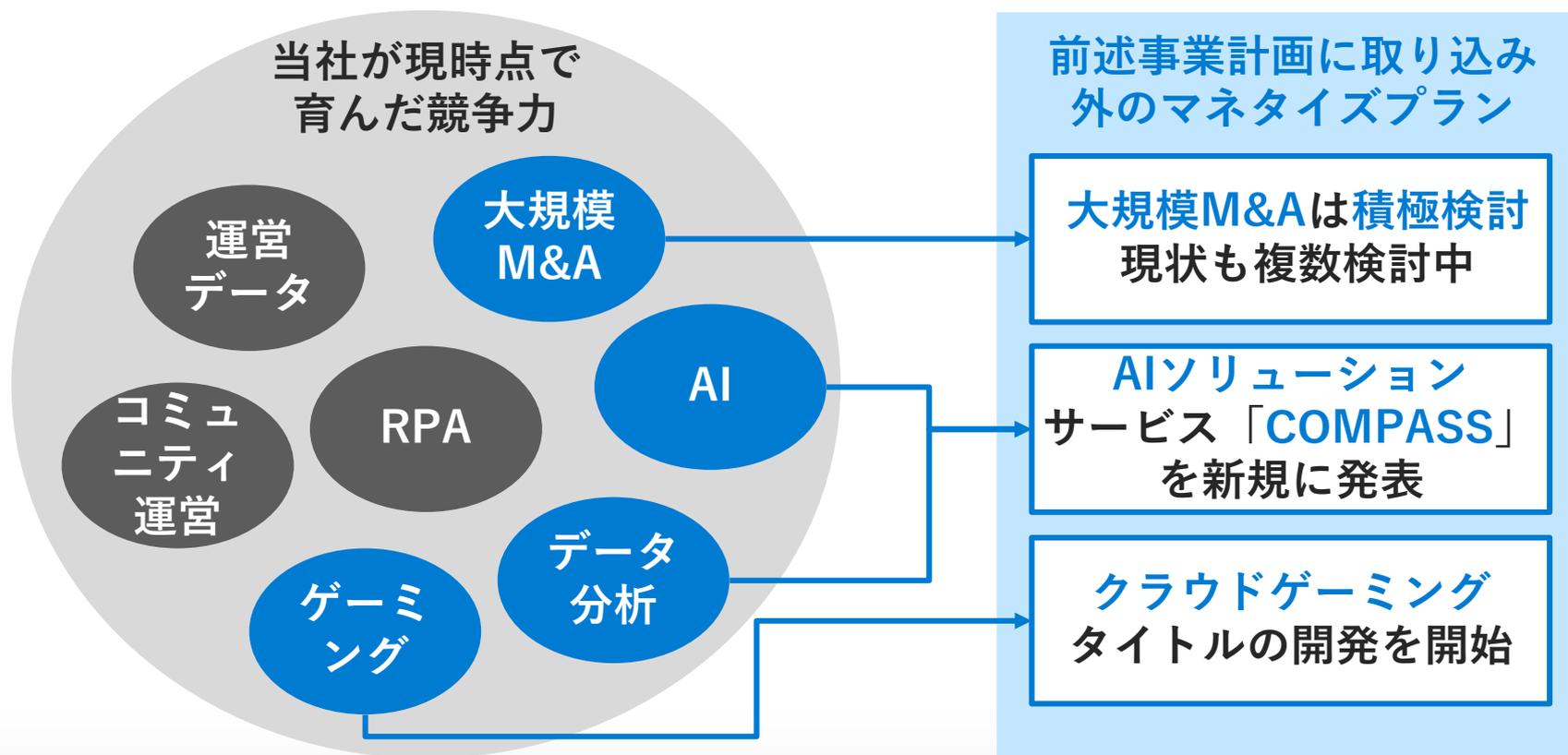
構造改革の結果、来期の営業黒字を必達とし、  
最終的には営業利益率15%の状態にゲームサービス事業を着地させる



※2019年業績予想はレンジで開示しており、グラフでは中間値を記載しております。

# アップサイドプラン

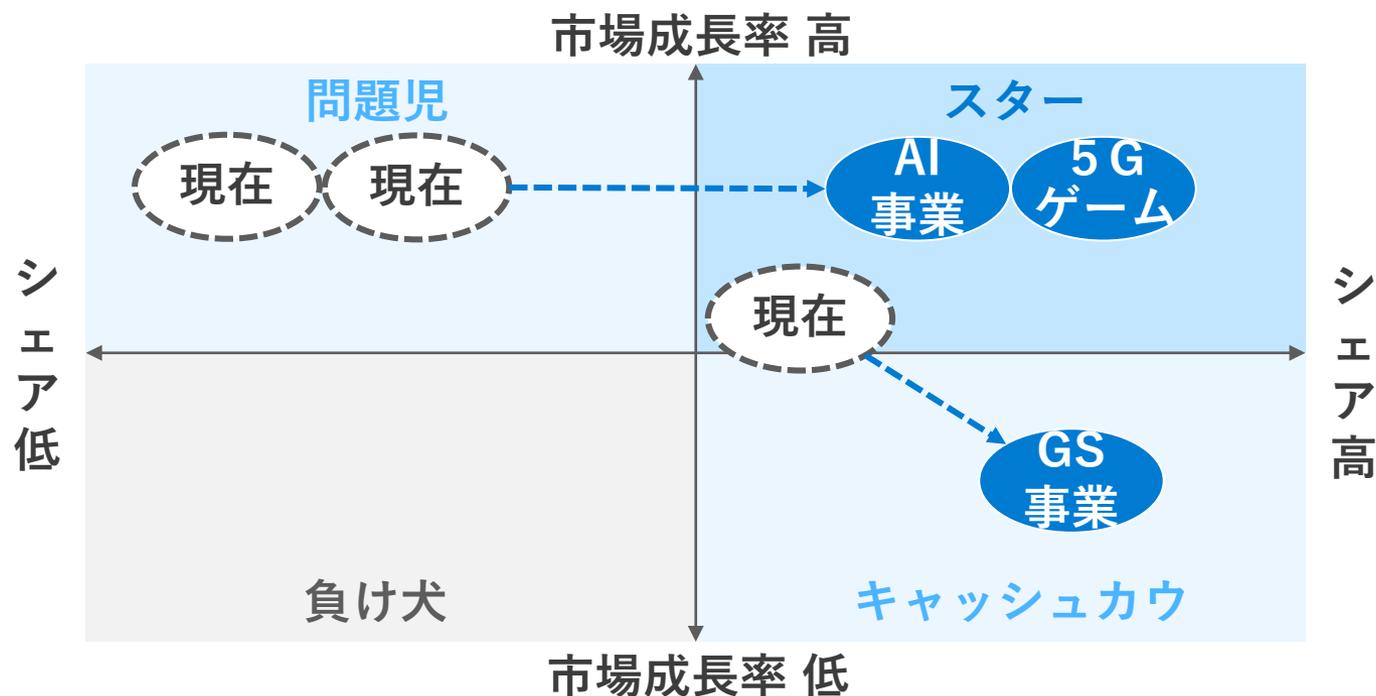
従来モデル上で成功してきたゲーム企業大規模M&Aは積極継続  
また、AIソリューションや5Gに向けた新規事業を開始



# 企業戦略プロダクトポートフォリオ

現在主力事業のゲームサービス(GS)事業についてキャッシュカウ事業と位置付け、市場成長率の高いAI、5Gゲームにリソースを徐々に移行する

## － 目指すプロダクト・ポートフォリオ ※



※最適な経営資源配分を判断するために、企業の展開する複数の製品・事業の組み合わせと位置づけを分析する手法として、ボストン・コンサルティング・グループが提唱。キャッシュカウ：市場の成長率は低いが安定的にキャッシュを生み出す事業。

新たな事業目標を掲げ、  
持続的利益体質の構築に邁進いたします

**データ・ネットワークの力で  
営業利益率15%を実現**

# 当社が提供する価値

当社がこれまで培ったケイパビリティを元に、  
メーカー・株主・ユーザーの三方に十分な価値を提供して参ります

