



**MYNET**

# 決算説明資料

2019年12月期 第3四半期

---

株式会社マイネット

(証券コード：3928)

# 1. リカバリープランの進捗

## 2. 決算概要

## 3. 事業戦略と進捗

---

# 「転換点 リカバリープラン」は着実に進行

当社グループは、2019年8月14日に「転換点 リカバリープラン」を公表いたしました。  
2019年12月期 第3四半期より規模成長の追求から持続的利益体質を目指す戦略に  
転換しており、早期に黒字化するべく、事業の構造改革を進めております。

## 各リカバリーアクションの評価

### 持続的利益体質に向けて、着々と各アクションを実行

	アクション	評価	内容
既存事業	データドリブン スマート運営	○	タイトル運営のマネジメント体制を一新。 効果検証済みのRPAの全社展開にも着手
	獲得	◎	gloops社のブラウザゲーム事業買収に向けた基本合意書をネクソン社と締結。12月から収益帰属予定 (直近12カ月の売上高30億円・営業利益7億円)
	構造改革	○	赤字4タイトルの年内エンディングを決定。 人員数についても、19/3Qは21名減少し、 19/4Qに137名、20/1Qに59名減少予定
アップ サイド	クラウドゲーム	○	2020年春ローンチに向け、視聴者参加型ゲームを 開発中
	AI事業	○	AIソリューションサービス「COMPASS」を複数社に 提案、進行中。うち1社と契約締結

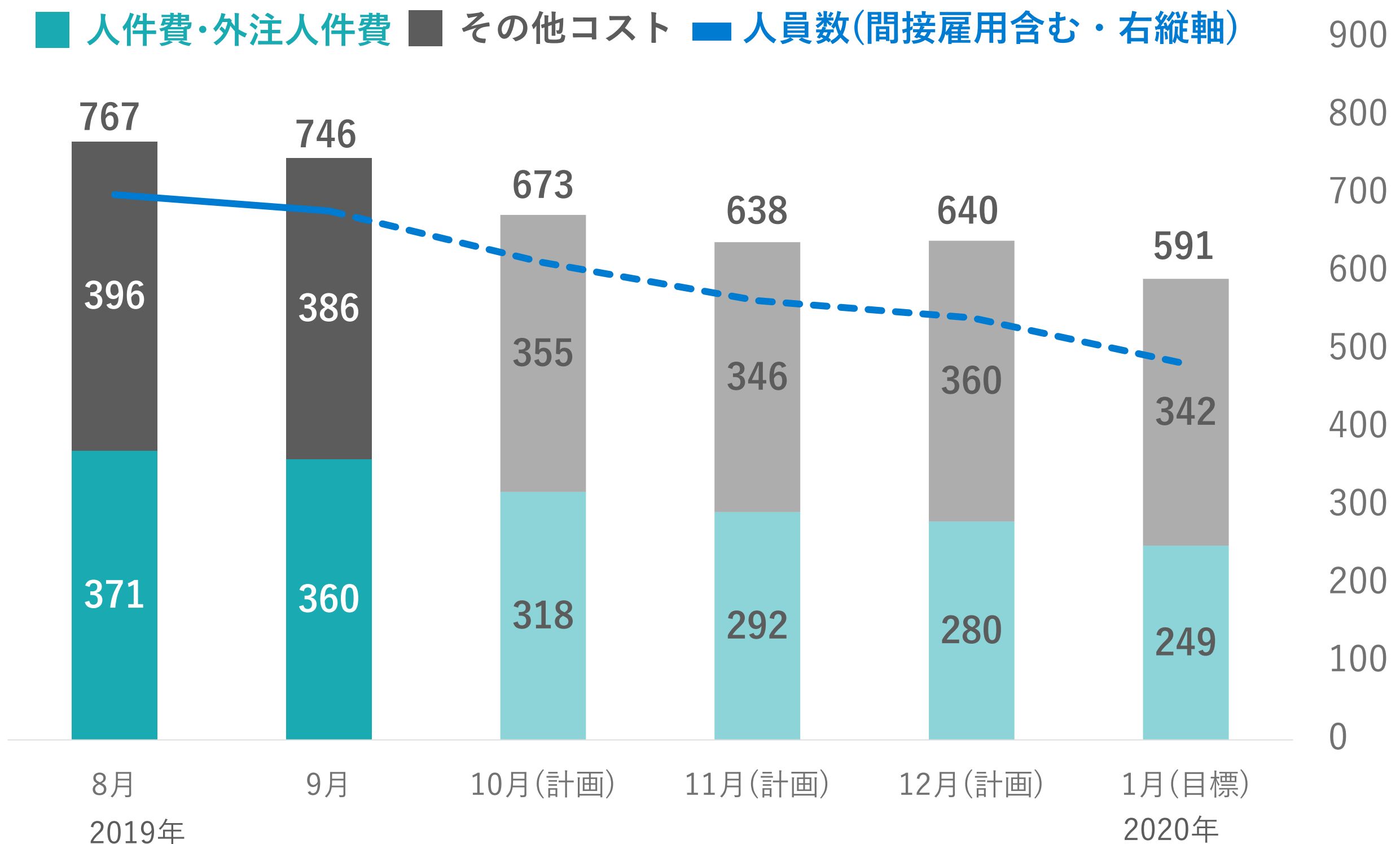
# コスト削減効果

## 人員構成の最適化により、人件費・外注人件費を中心にコストは大幅削減見込み

(単位：百万円)

■ 人件費・外注人件費 ■ その他コスト ■ 人員数(間接雇用含む・右縦軸)

(単位：人)



コスト合算で  
**23%**  
削減見込み  
(19年8月～20年1月)

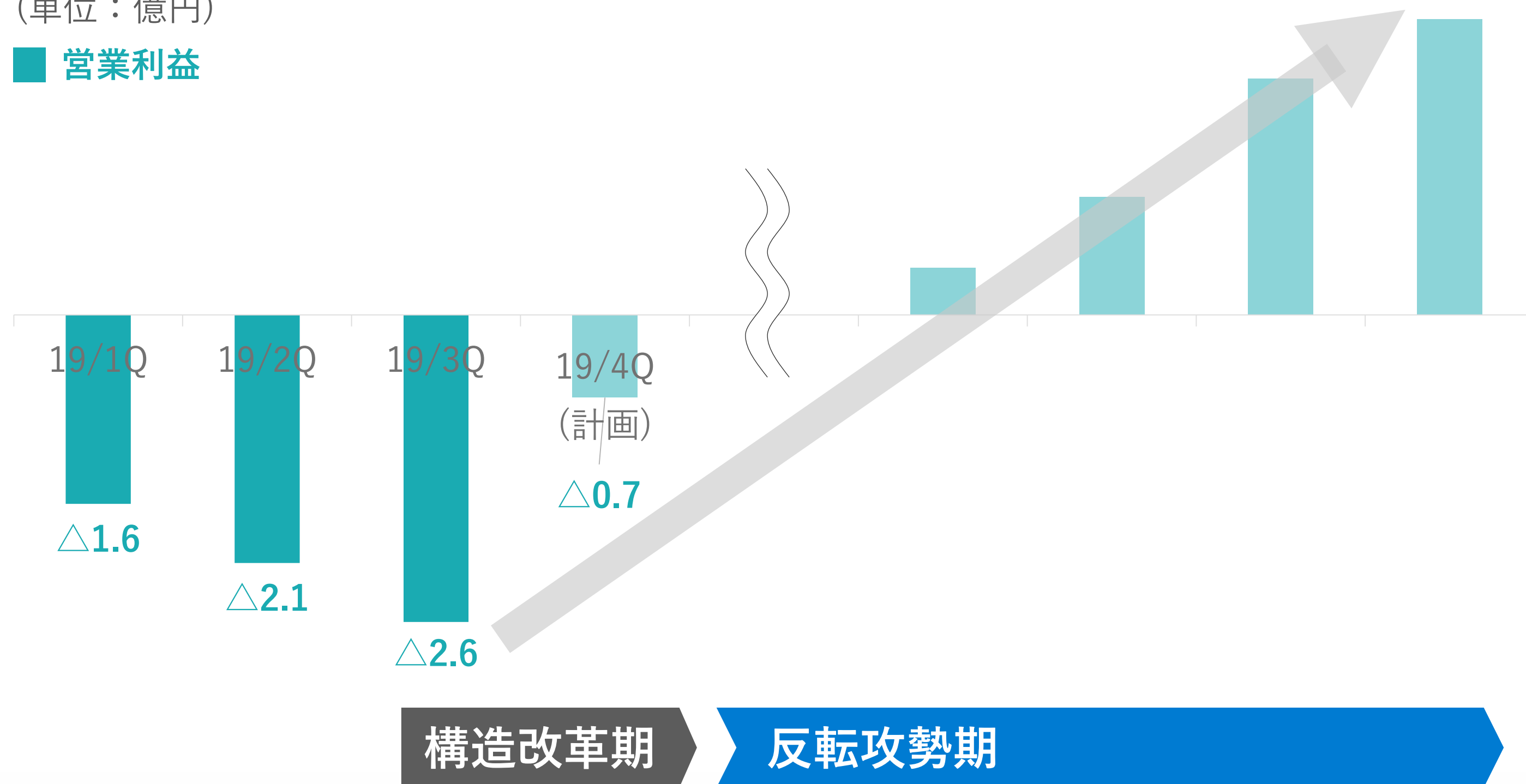
※ 変動費は数字に加味しておりません。また、gloops社のブラウザゲーム事業買収については、現時点において基本合意締結のステータスのため、数字に加味しておりません。

# ロードマップ

年内に構造改革を完了させ、来期黒字化へ。  
ゲームサービス事業を持続的利益体質にして、  
AI・クラウドゲーム等の新領域を新たな収益源に

(単位：億円)

■ 営業利益



※ 2019年業績予想はレンジで開示しており、19/4Qは中間値を記載しております。

1. リカバリープランの進捗

2. 決算概要

3. 事業戦略と進捗

## 第3四半期ハイライト(経営)

---

### 業績

赤字タイトルが営業利益を圧迫、前四半期比で減益。  
徹底したコスト削減で19/4Q以降に利益改善へ

---

### 財務

自己資本比率は40%を下回ったが、  
現預金は潤沢で、財務基盤は変わらず盤石

---

### 組織

構造改革に伴う人員構成の最適化を実施。  
19/3Qで21名減少。19/4Q以降も196名減少予定



## 第3四半期ハイライト(事業)

---

### 仕入

8月に1タイトル(未公開タイトル)を仕入。  
運営タイトル数は9月末時点で37に

---

### サービス 運営

AIスタジオ下の5タイトルがRPAにより長寿化。  
全社展開に向けて着手

---

### PARADE 商品

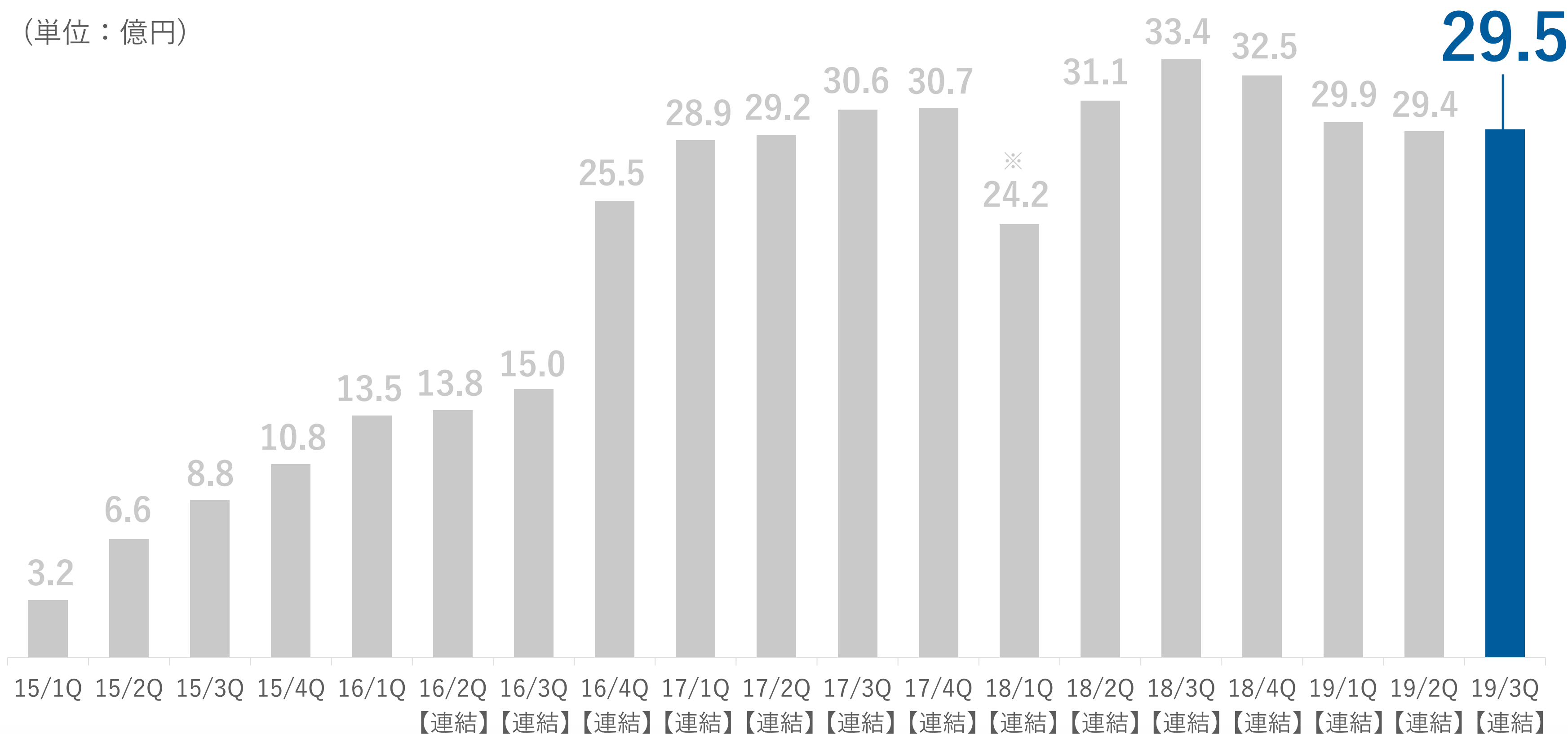
デッキ分析、相互送客、イラストアセットなどの  
主力商品が大きく貢献し、168百万円の利益※を創出

※ 当社の管理会計上の数値となります。

## 売上高推移(四半期)

既存タイトルは遞減しつつも1タイトル仕入により、  
前四半期比で横ばい

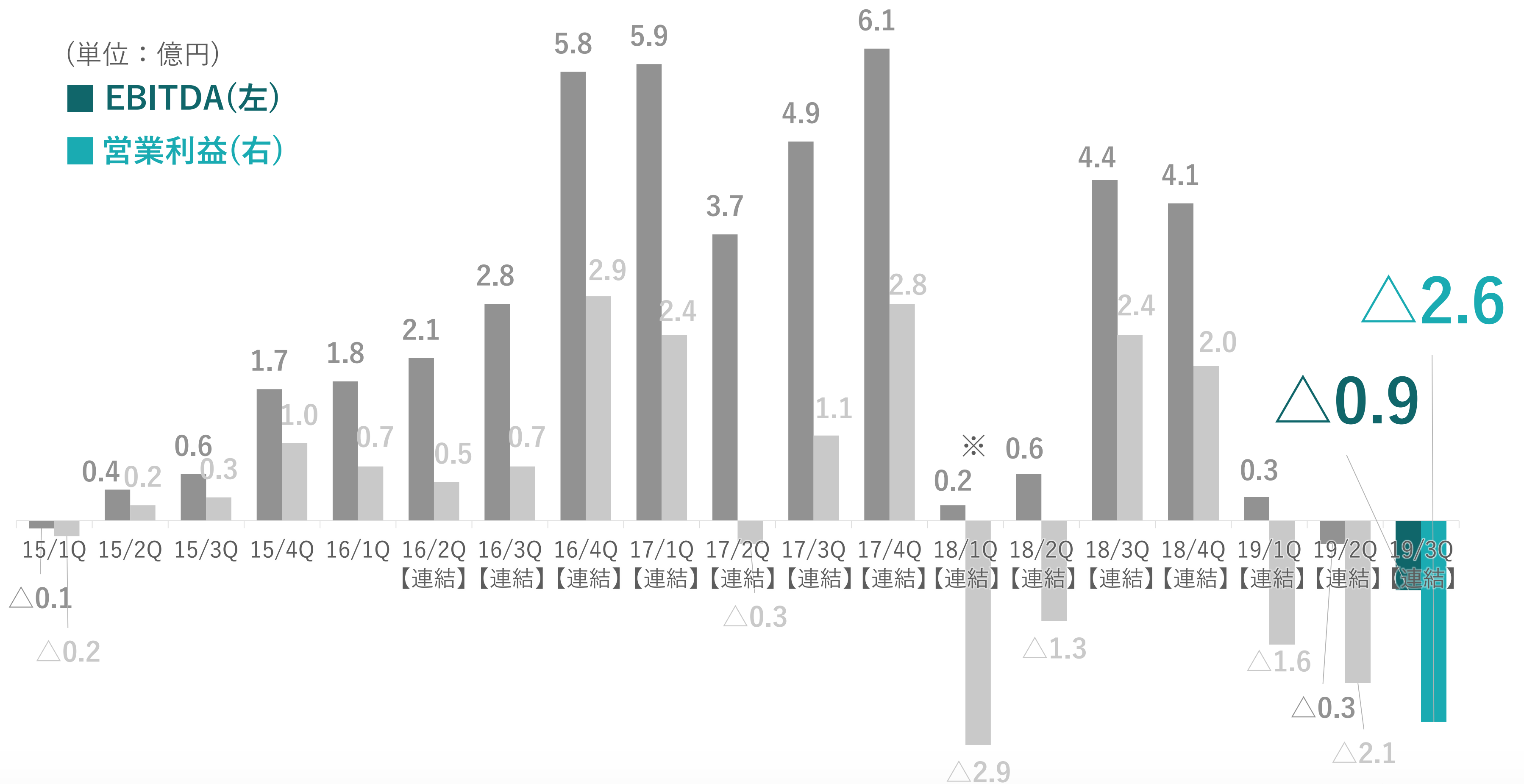
(単位：億円)



※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)

## 前四半期比で減益、19/3Qをボトムとして反転攻勢へ

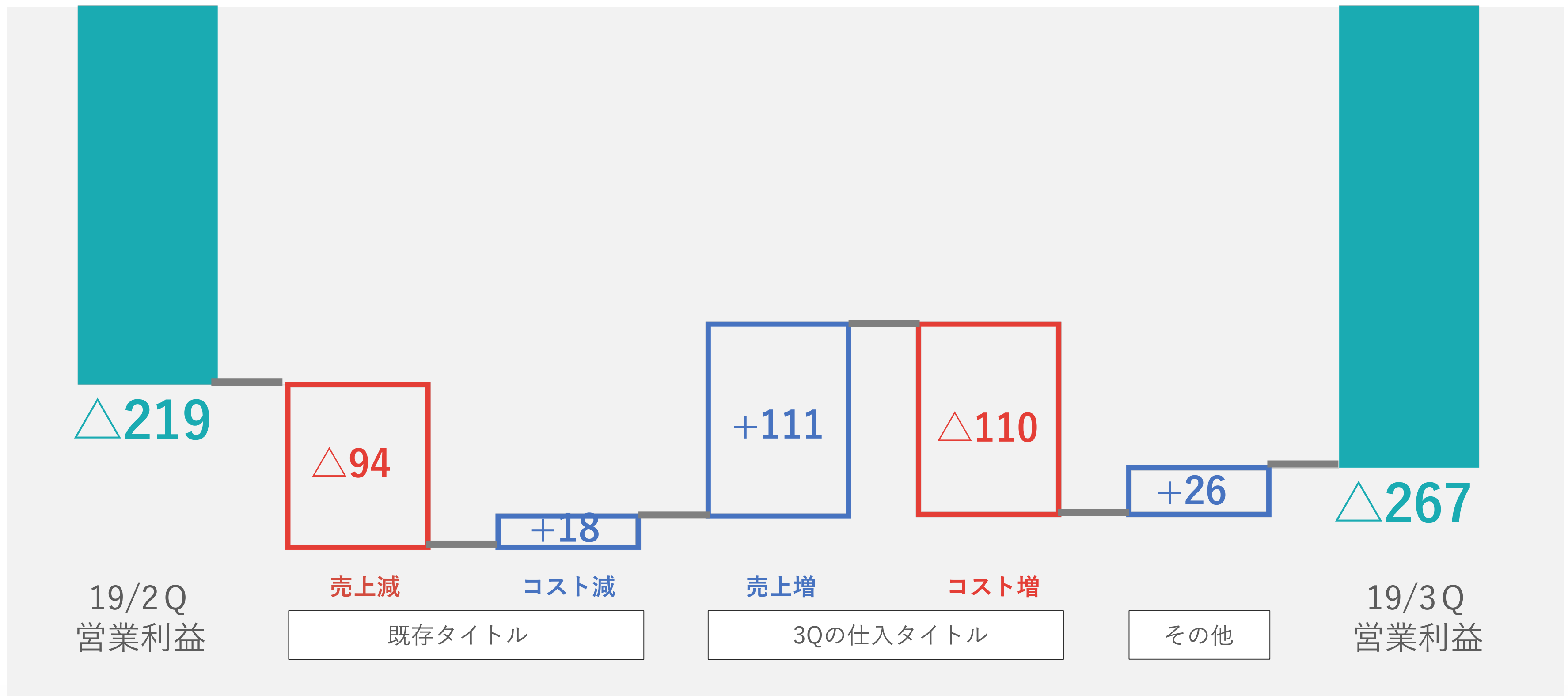


※3月に不正アクセスインシデントが発生。

## 営業利益増減分析(四半期・連結)

既存の赤字タイトルが営業利益を圧迫。  
徹底したコスト削減を行い、19/4Qは増益を狙う

(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。

## 損益計算書(四半期・連結)

構造改革に伴うエンディングタイトルの減損や再就職支援金の発生により、当期純利益は△565百万円

単位：百万円	19/3Q	18/3Q	前年同期比	19/2Q	前四半期比
売上高	2,950	3,344	△11.7%	2,947	+0.1%
EBITDA	△92	444	-	△35	-
EBITDAマージン	-	13.3%	-	-	-
営業利益	△267	241	-	△219	-
特別損失	304	59	+415.2%	164	+85.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△565	270	-	△617	-

## 費用推移(四半期・連結)

人件費を中心にコスト削減を実行中。  
削減効果は19/4Q以降を見込む

単位：百万円 下段は売上比	18/3Q	18/4Q	19/1Q	19/2Q	19/3Q
PF使用料	901 26.9%	930 28.5%	864 28.8%	850 28.8%	880 29.8%
サーバー費用	183 5.4%	140 4.2%	172 5.7%	217 7.3%	204 6.9%
外注費	513 15.3%	514 15.8%	580 17.3%	574 19.3%	603 20.4%
減価償却費	117 3.5%	127 3.9%	107 3.5%	98 3.3%	90 3.0%
のれん償却	85 2.5%	85 2.6%	85 2.8%	85 2.8%	85 2.8%
人件費・採用費	795 23.7%	734 22.5%	816 27.2%	959 32.5%	928 31.4%
オフィス費用	87 2.6%	88 2.7%	87 2.9%	99 3.3%	104 3.5%
広告宣伝費	81 2.4%	64 1.9%	64 2.1%	78 2.6%	127 4.3%
その他	336 10.0%	366 11.2%	381 12.7%	201 6.8%	192 6.5%

# 貸借対照表(四半期・連結)

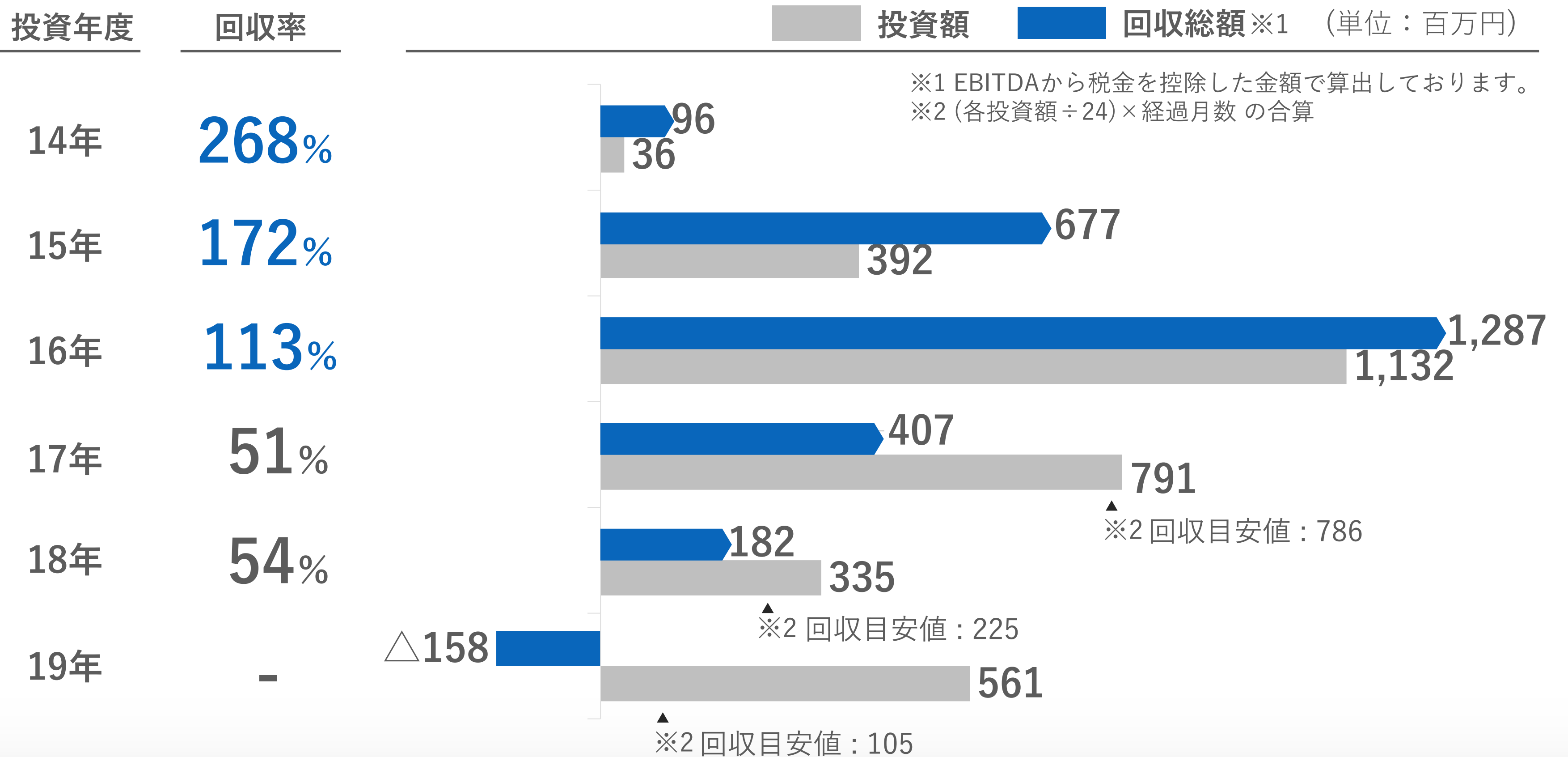
自己資本比率は40%を下回ったが、資金は潤沢。  
財務基盤は変わらず盤石

(単位：百万円)



# 投資回収の実績(タイトル買取)

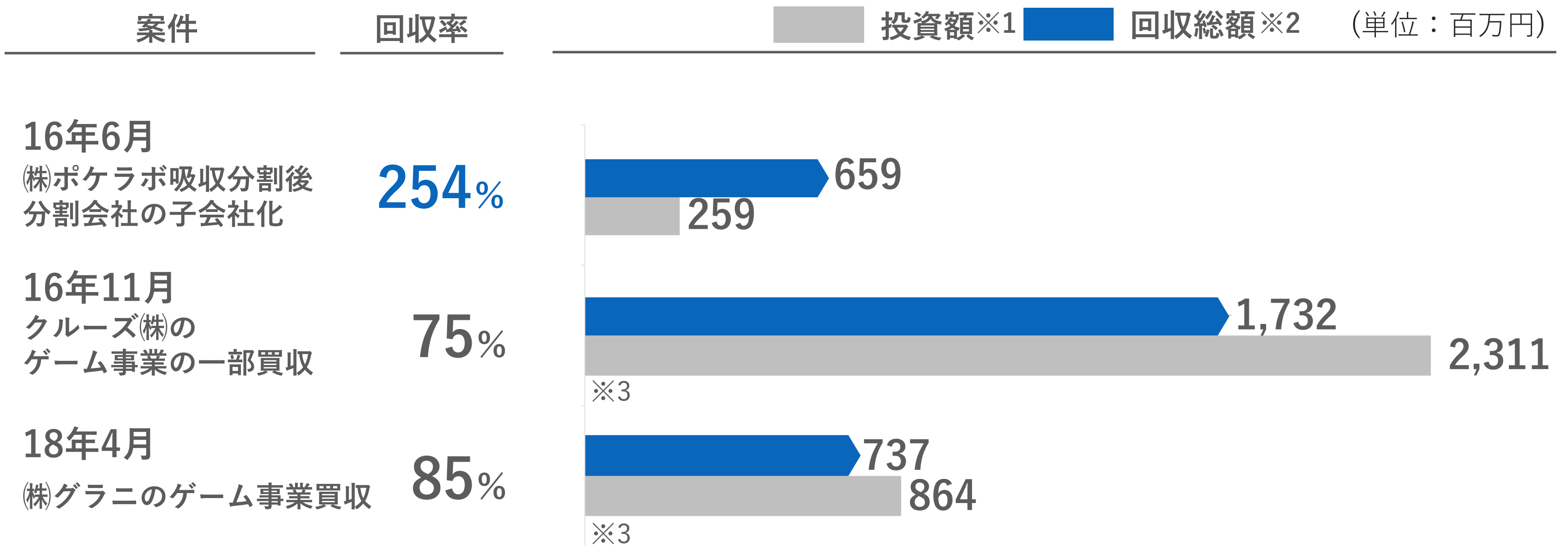
14・15・16年仕入分は投資額を既に全額回収。  
19年は再設計型の取組みにより回収困難に





# 投資回収の実績(企業買収)

ポケラボ案件は回収後も企業価値向上に大きく貢献。  
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。

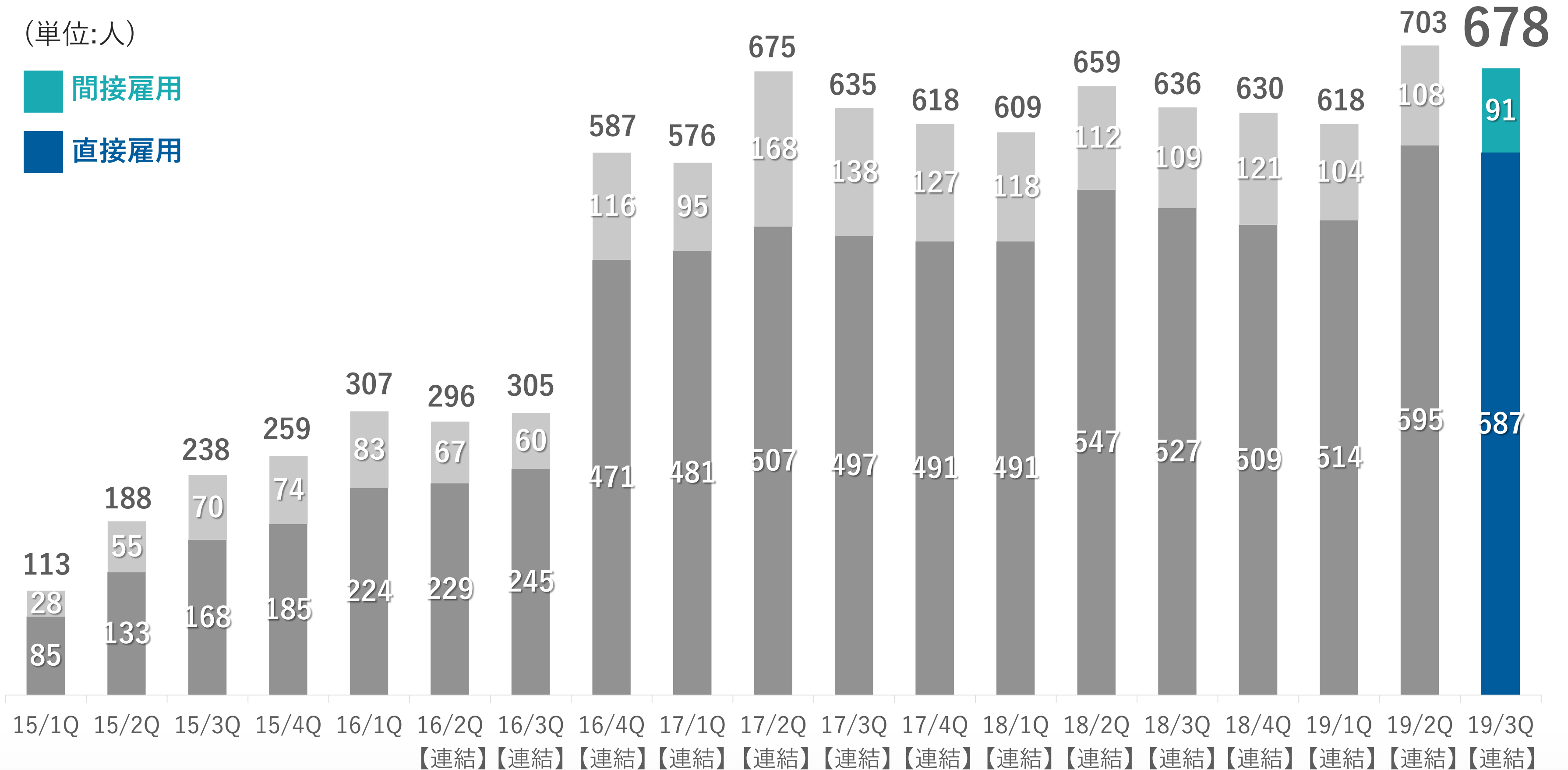
※3 投資時のシミュレーションから経済条件の変更（協業からのステップ買収や、リスタートタイトルの海外ローンチなどによる収益性の増加や取得価額の価額修正）や既存タイトルの増減があり回収目安値は算出困難なため、実績値のみを記載しております。

# 従業員数推移(四半期・雇用形態別)

## 前四半期比で人員数が減少、筋肉質な組織へ

(単位:人)

■ 間接雇用  
■ 直接雇用



1. リカバリープランの進捗

2. 決算概要

3. 事業戦略と進捗

ゲーム産業にゲームサービス業という業態を確立すべく、  
データ・スマート・シェアリングの力で長期利益構造を実現



〈ゲームサービス業〉  
**長期利益構造の実現**  
営業利益率15%

ゲーム

データ



スマート



シェアリング



オンライン化社会の3原則※に合わせた当社の強み

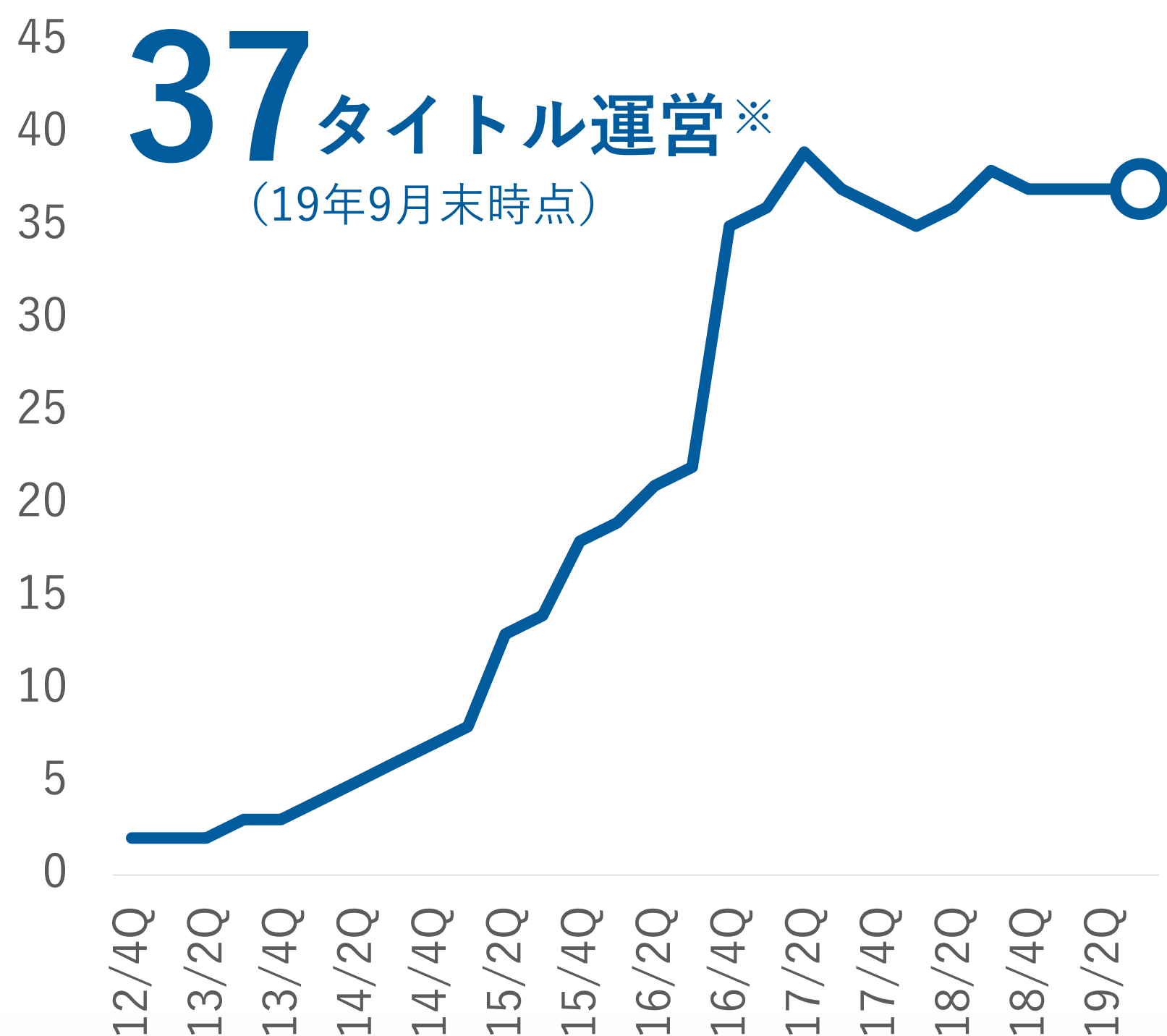
※ 詳細は巻末の参考資料をご覧ください。

## 【仕入】タイトル仕入・開発とエンディング

確実に利益化できるタイトルの仕入を実行中。  
利益化が困難なタイトルは速やかにエンディングへ

運営タイトル数推移

19/3Qの仕入とエンディング※



### ■仕入 1タイトル

8月「未公開タイトル」

### ■エンディング 1タイトル

9月「サンリオ男子」

### 19/4Qに予定している仕入とエンディング

#### ■仕入 2タイトル

12月「大戦乱!!三国志バトル」

「SKYLOCK(スカイロック)」

#### ■エンディング 3タイトル

11月「ドールズオーダー」

12月「戦刻ナイトブラッド 光盟」

「リボルバーズエイト」

※ 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。

## 【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」  
「RPA導入パッケージ」  
「不正検知パッケージ」

### 19/3Qの貢献利益の実績※

**168**百万円

グロスUP商品の  
貢献利益

**64**百万円

+

コストDOWN商品の  
貢献利益

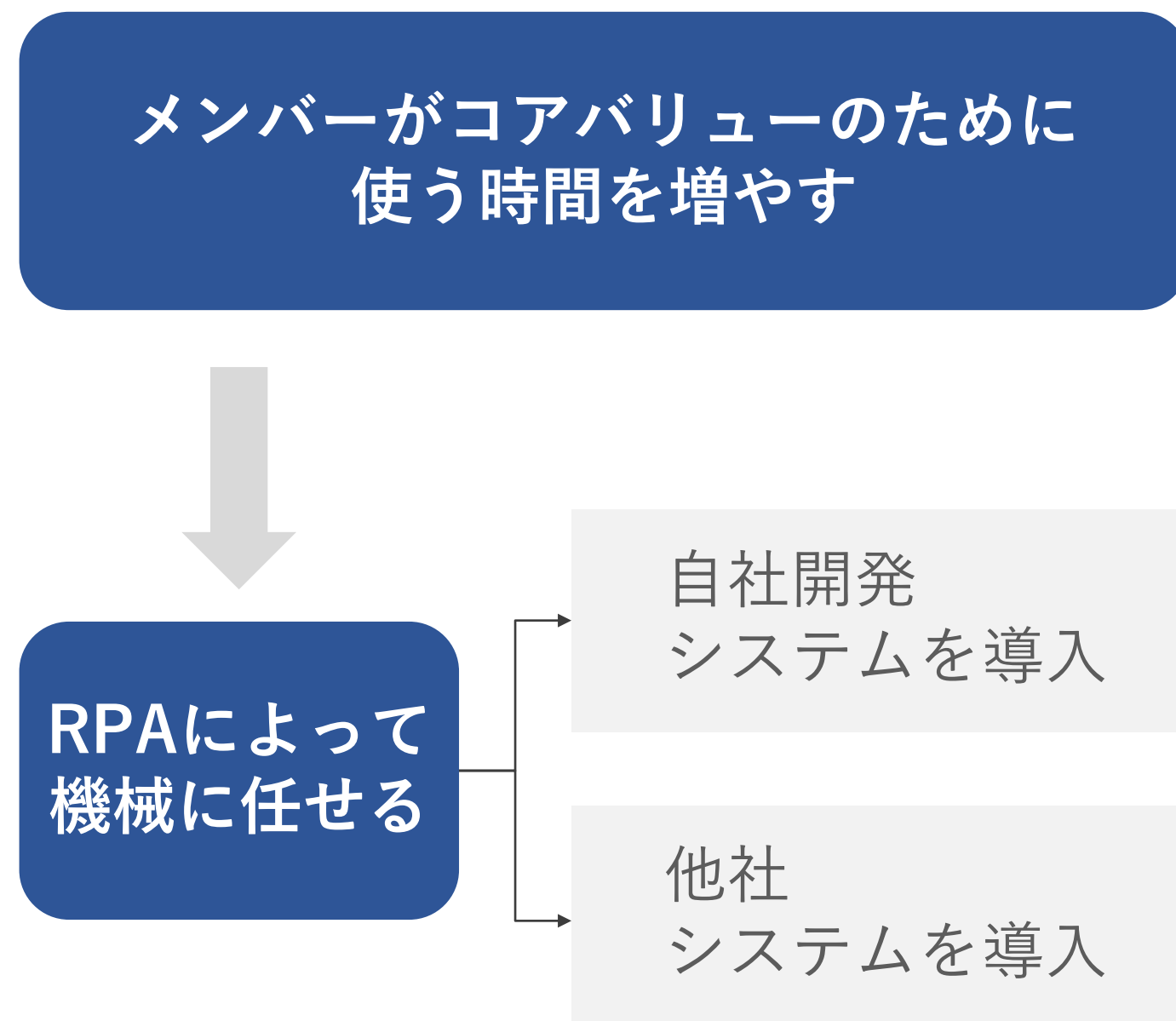
**104**百万円

※ 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

## AIスタジオ下のタイトルにRPAを導入し、長寿化に成功。 全社展開に向けて既に着手

### 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を導入。  
5タイトル平均で30.6%の作業時間を削減し、延長決定。

タイトルA	<b>2年1ヶ月</b>	延長決定	前四半期から変更なし
タイトルB	<b>2年0ヶ月</b>	延長決定	前四半期から変更なし
タイトルC	<b>1年5ヶ月</b>	延長決定	前四半期から変更なし
タイトルD	<b>1年2ヶ月</b>	延長決定	前四半期から変更なし
タイトルE	<b>1年1ヶ月</b>	延長決定	前四半期から変更なし

※ AIスタジオ移管前の計画と19年9月時の計画を比較しています。

## 【長期運営】Northスタジオによる運営

# 東京・青山で安定化させたタイトルを北海道へ移管。 移管している6タイトル全てで運営延長が決定

長期運営拠点



**NORTH**  
studio

6タイトル運営



### 長寿化の実績※

Northスタジオ下で6タイトルを運営し、長寿化を実現。  
19/3Qに新たに2タイトルを移管(19年6月に1タイトル  
エンディングを実行)。

タイトル①	<b>2年4ヶ月</b> 延長決定	前四半期から 10カ月延長
タイトル②	<b>1年6ヶ月</b> 延長決定	前四半期から 変更なし
タイトル③	<b>1年0ヶ月</b> 延長決定	前四半期から 6カ月延長
タイトル④	<b>10ヶ月</b> 延長決定	前四半期から 2か月延長
タイトル⑤	<b>10ヶ月</b> 延長決定	前四半期から 2か月延長
タイトル⑥	<b>6ヶ月</b> 延長決定	前四半期から 変更なし

※ 10年空間方針を打ち出した18年9月時の計画と19年9月時の計画を比較しています。



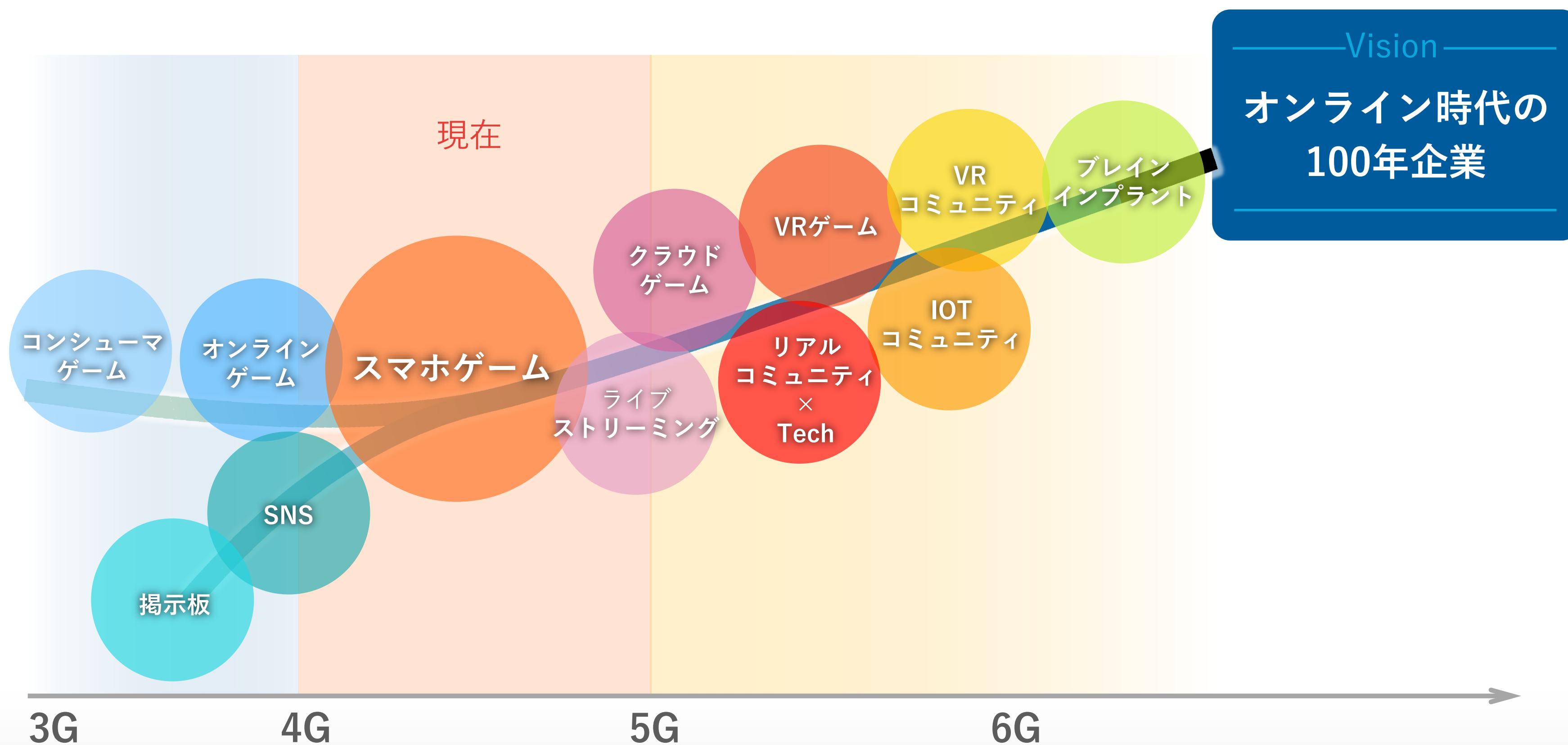
## 2019年12月期 連結業績予想


下半期及び通期の業績予想は据え置き。  
19/4Qは前四半期比で利益改善見込み

単位：百万円	下半期			通期
	19/3Q実績	19/4Q	下半期累計	通期
売上高	2,950	3,050～3,350	6,000～6,300	11,944～12,244
EBITDA	△92	72～222	△20～130	△25～124
EBITDAマージン	-	2.3%～6.6%	～2.0%	～1.0%
営業利益	△267	△133～17	△400～△250	△781～△631

# 中長期の事業の考え方

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





# 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	30億7,032万円(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	587名(連結 間接雇用除く)

## アワード実績

50

Technology Fast 50  
2019 Japan WINNER  
Deloitte.

500

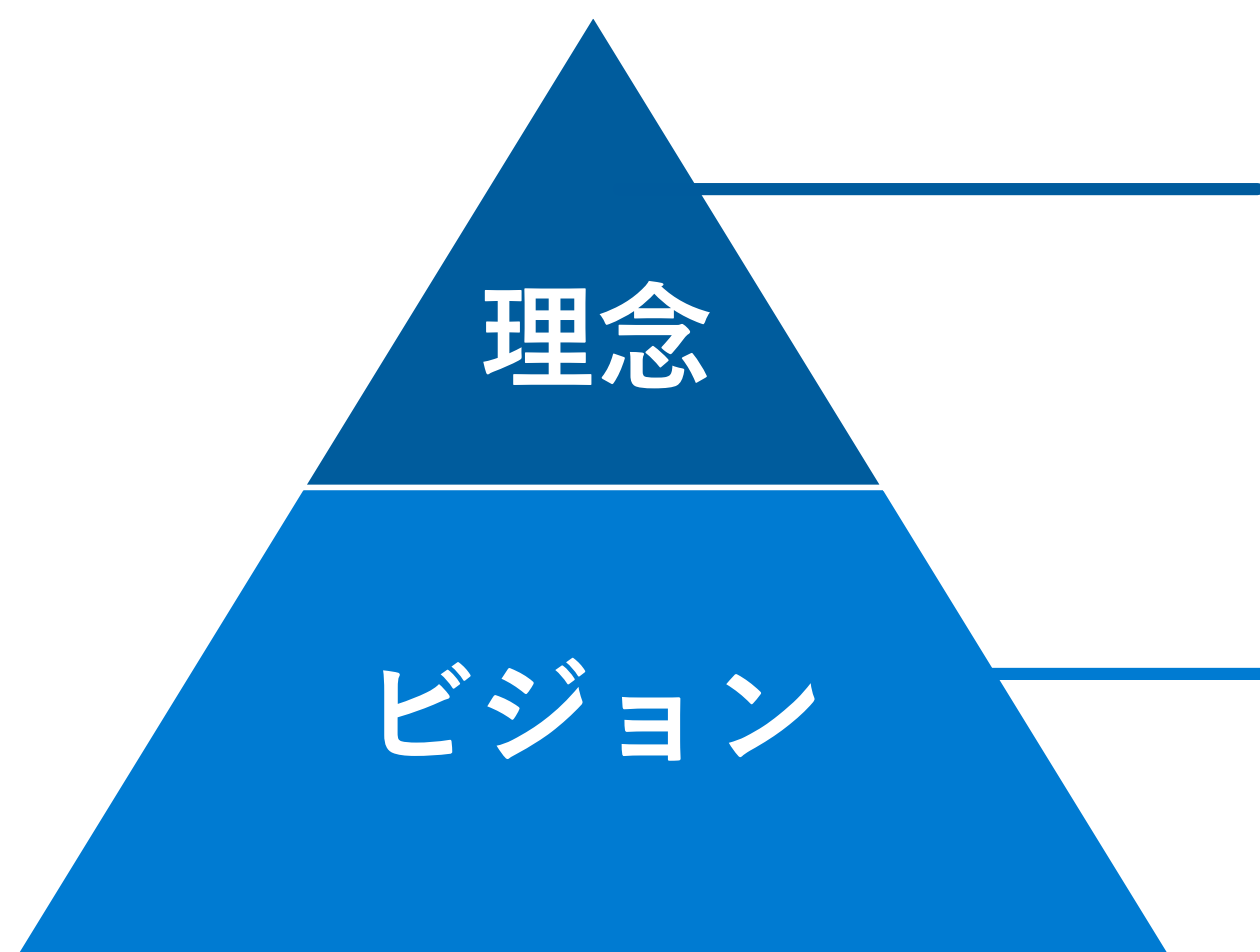
Technology Fast 500  
2018 APAC WINNER  
Deloitte.

「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」4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。

# 一般のゲームメーカーとの違い

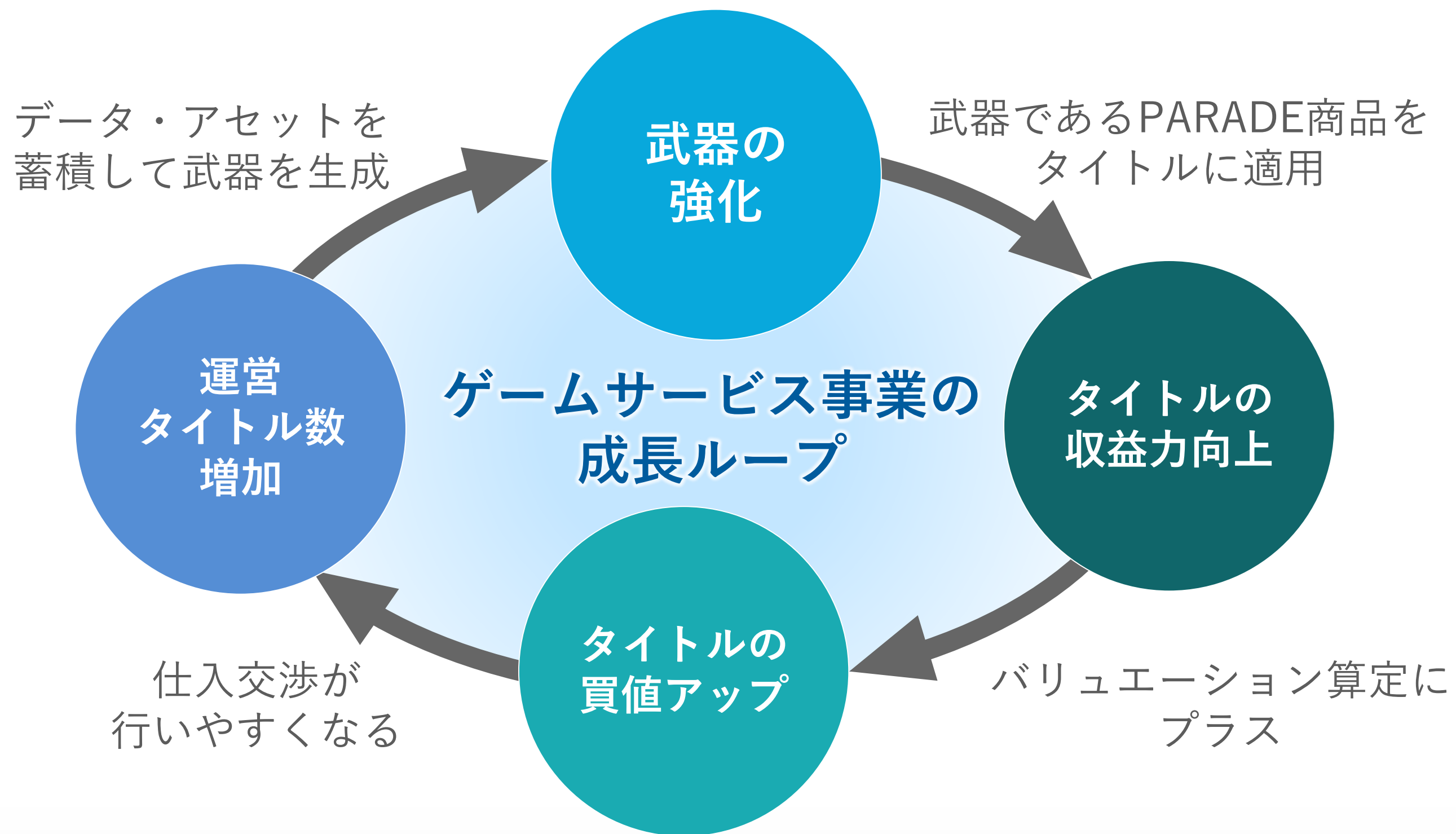
## 一般のゲームメーカーとは一線を画す事業戦略

	 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



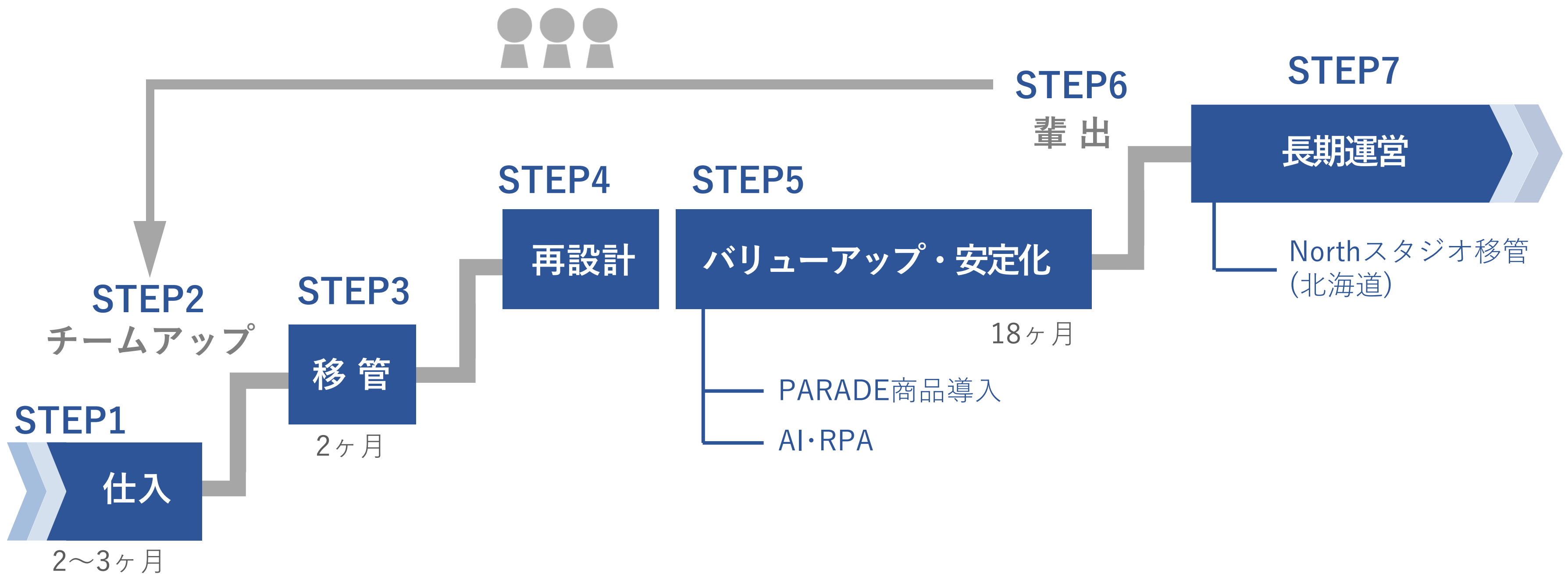
# ゲームサービス事業の成長ループ

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



# 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

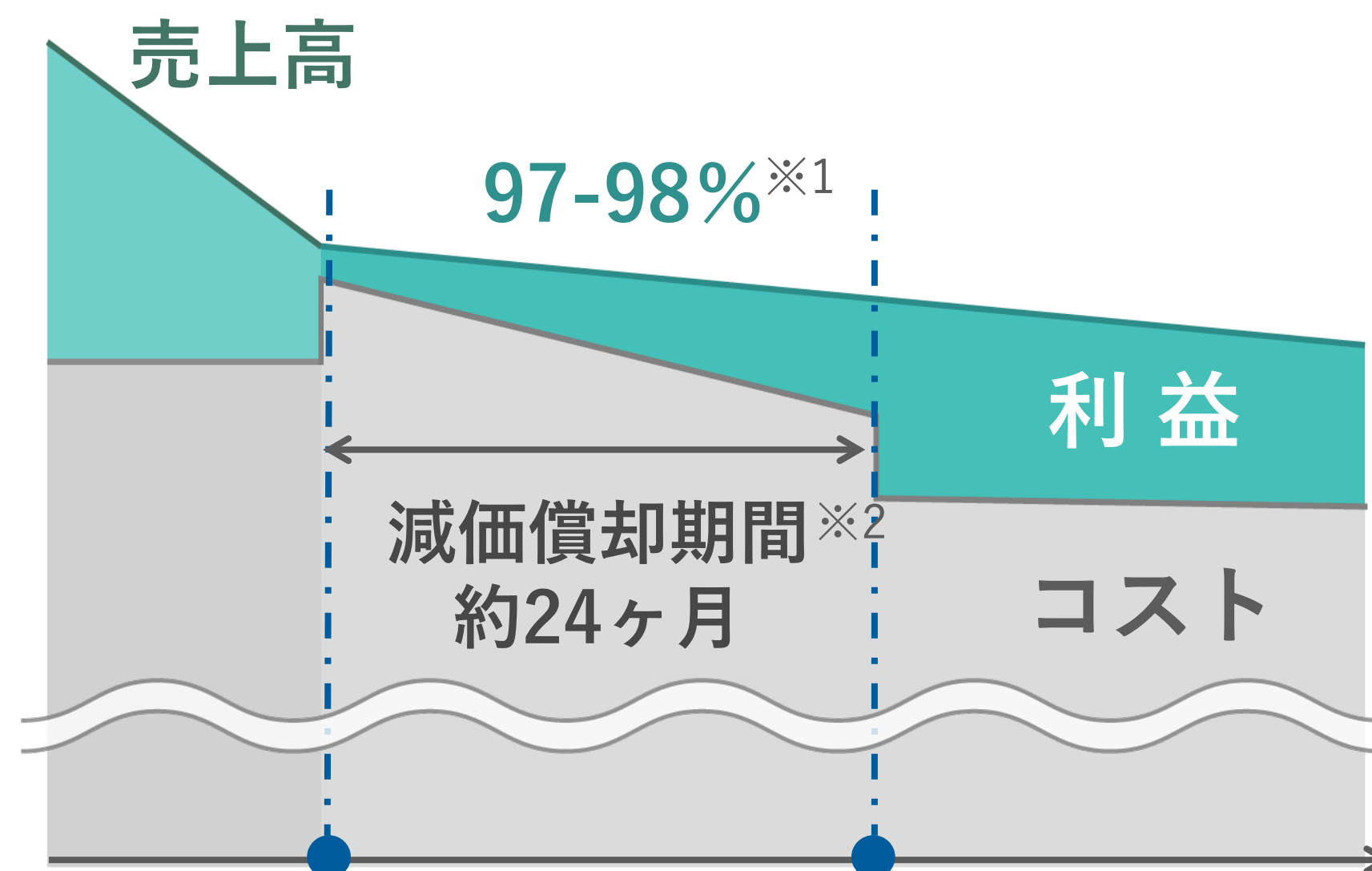
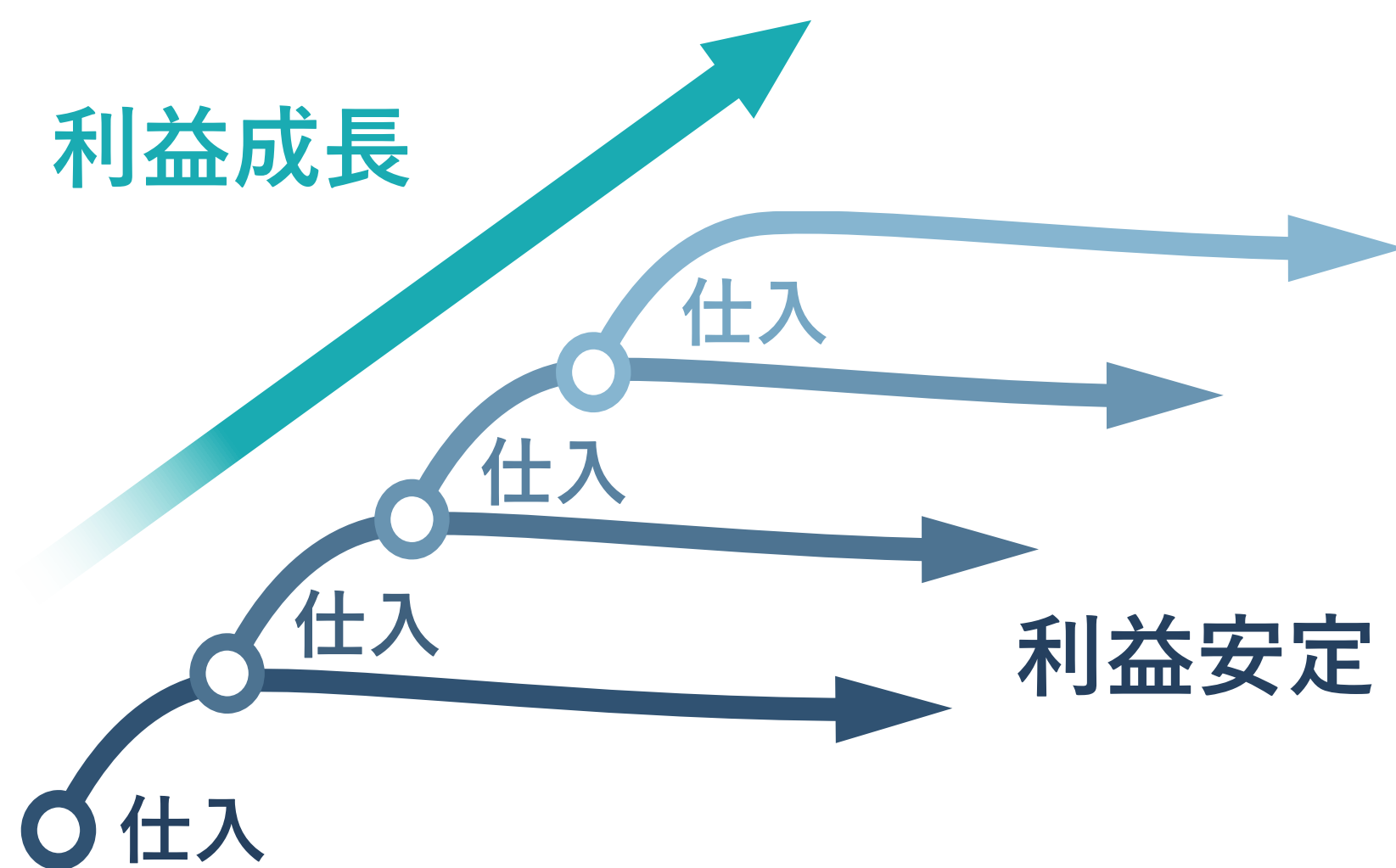


# ゲームサービス事業 成長推移イメージ

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



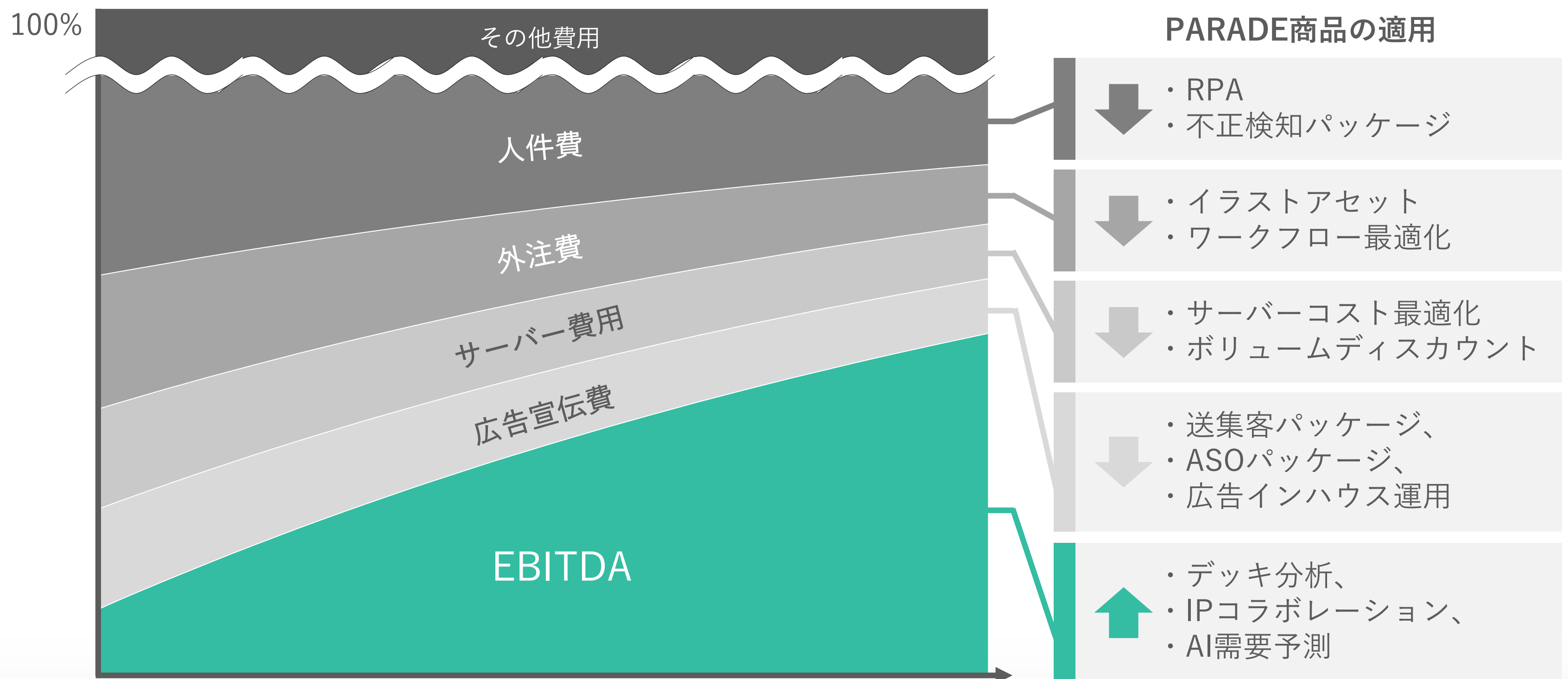
※1 月次での遞減率を表わしています。

※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

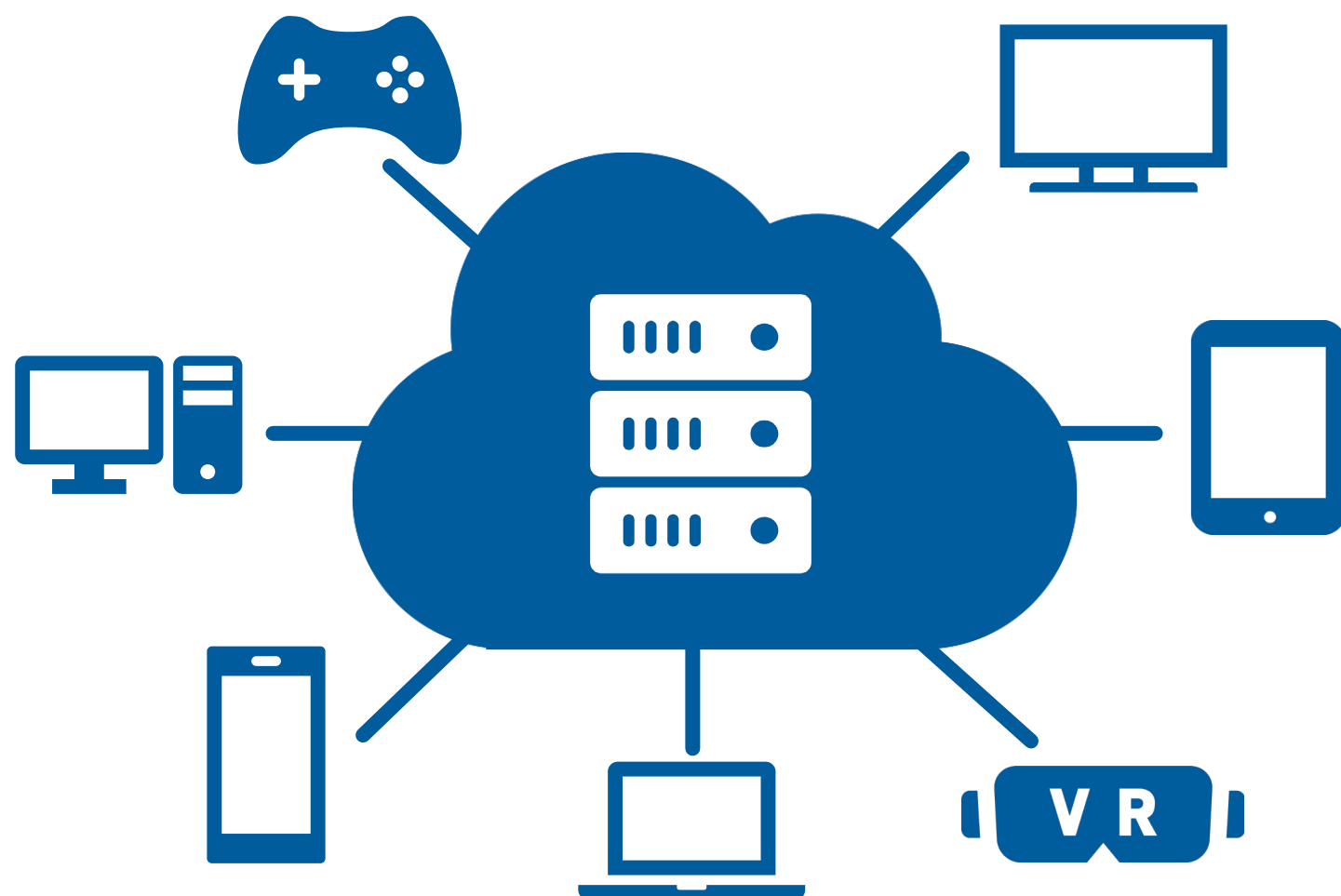
各科目の対売上比率推移の目指す姿



## 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。

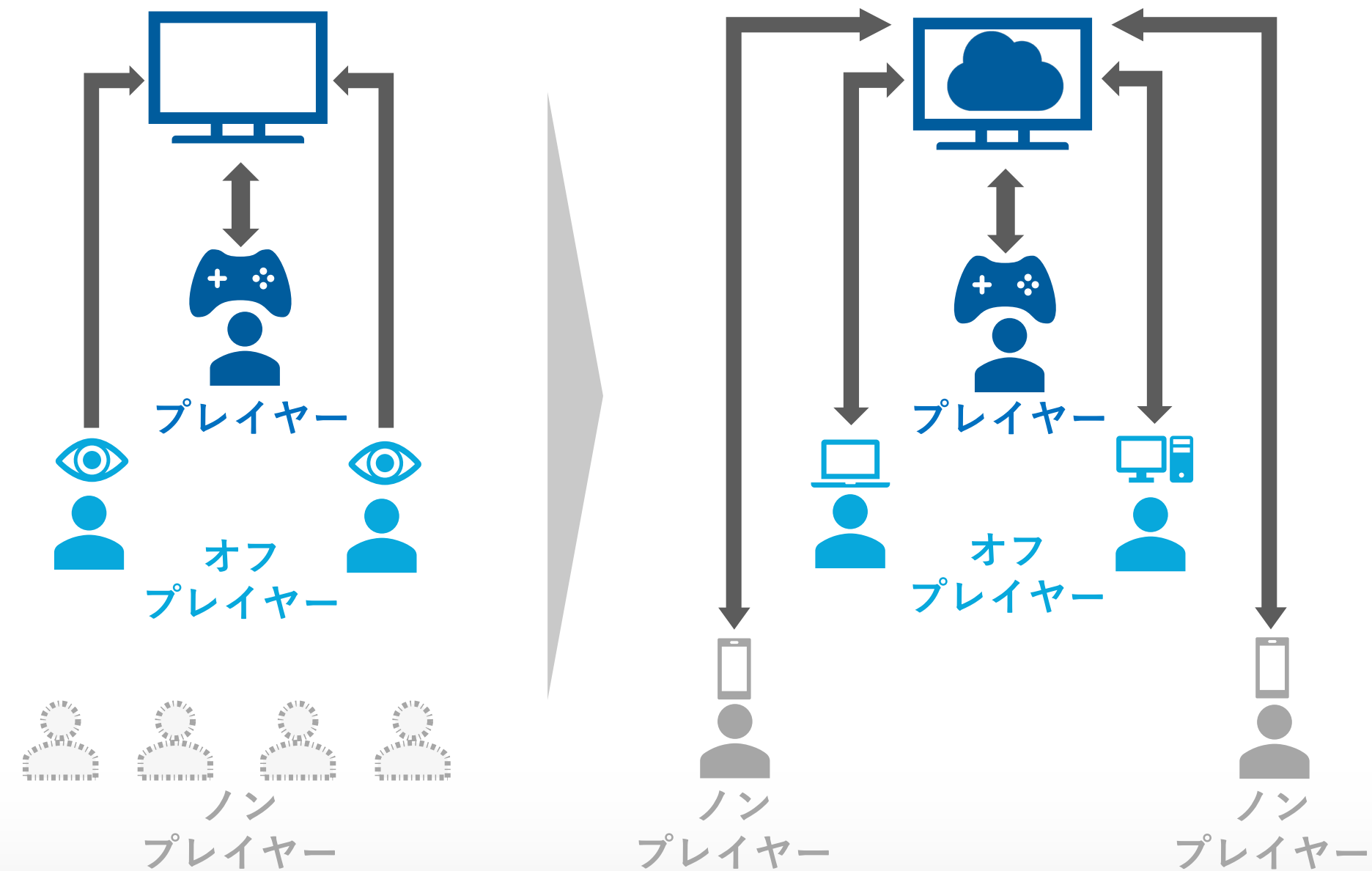
### ストリーミングゲーム

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

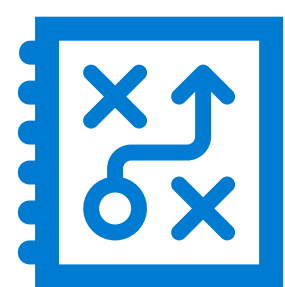
オフ・プレイヤー(プレイヤーがプレイしていない状態)はプレイヤーを観戦することしか出来なかったが、ストリーミングによりオフ・プレイヤーだけでなく、全くゲームをしないノン・プレイヤーも巻き込んだインタラクティブな体験が可能に。



## 【リカバリープラン】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



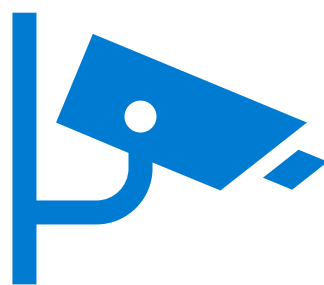
### 複数戦術の失敗

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



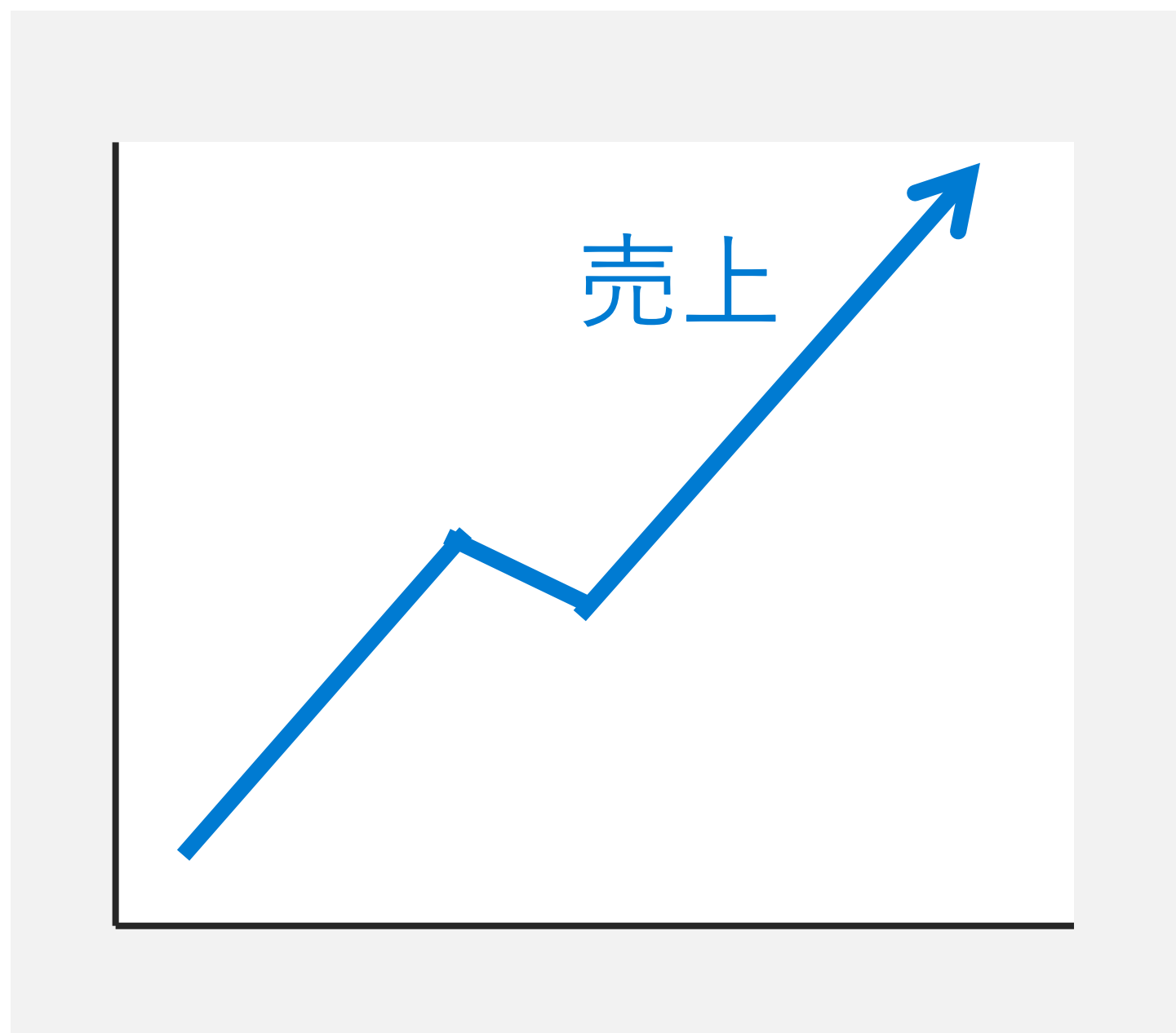
### 市場環境の認識変更

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

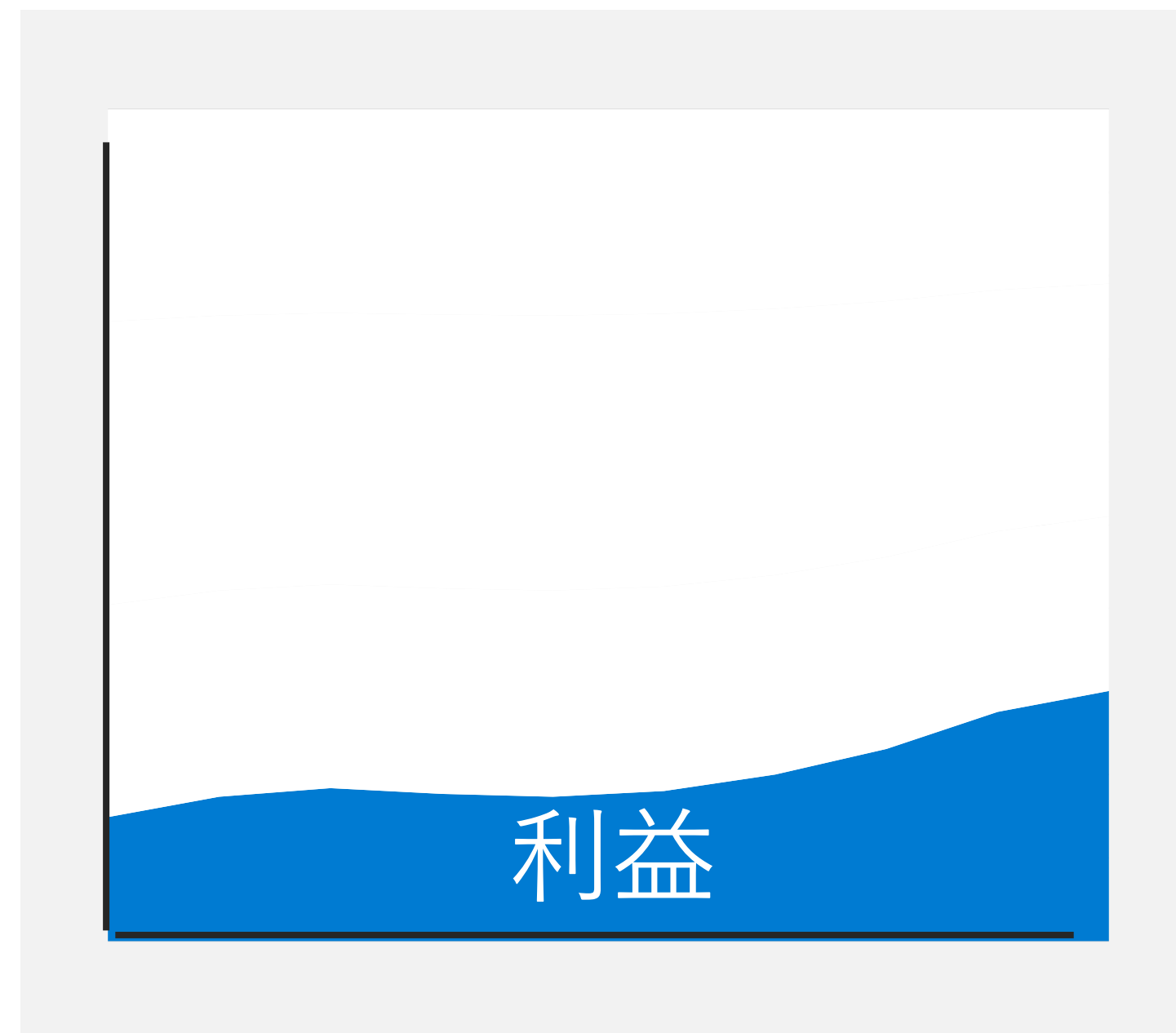
# 【リカバリープラン】 戦略の転換

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



## 【リカバリープラン】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

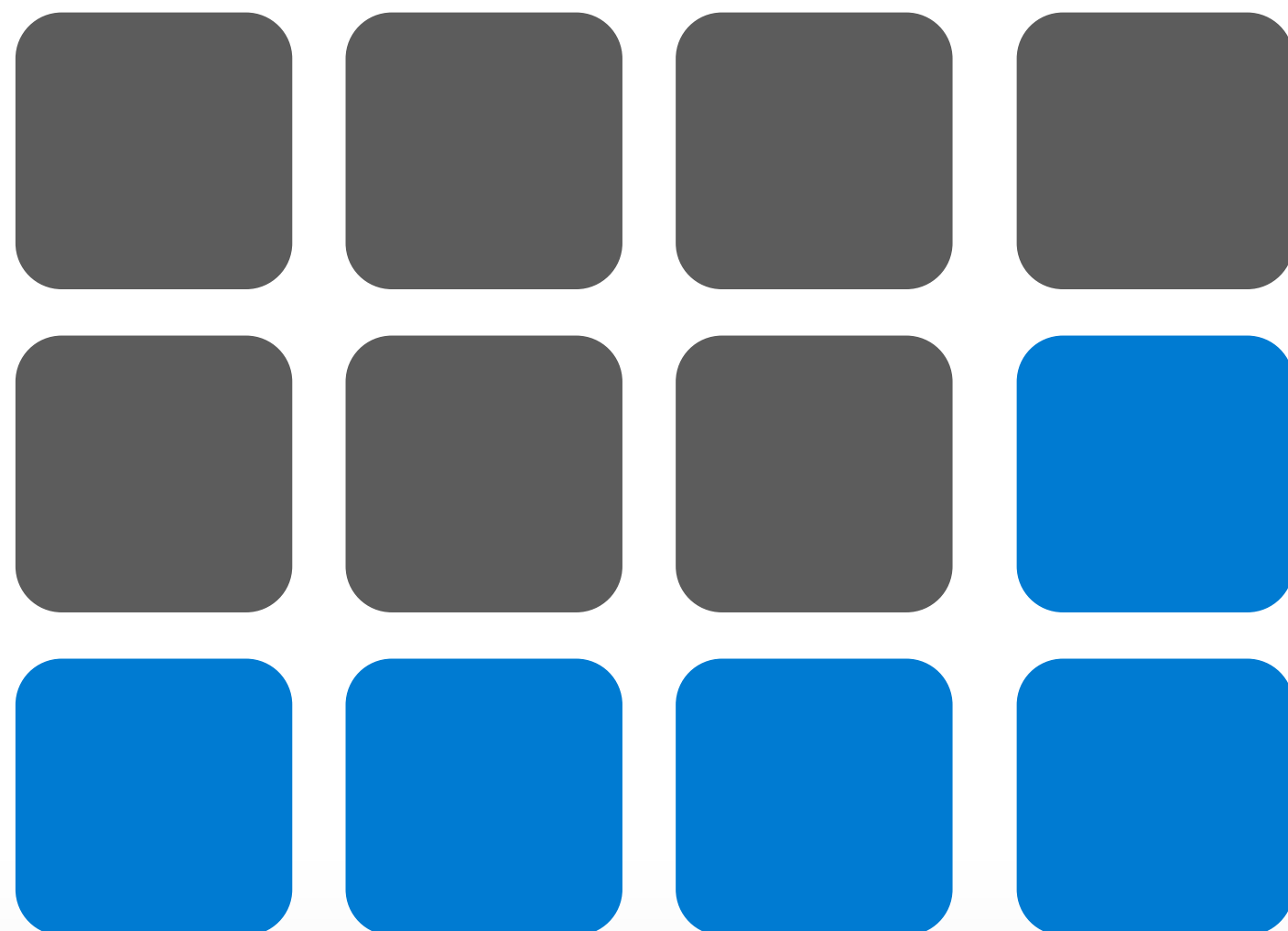


## 【リカバリープラン】タイトルの獲得における戦術

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

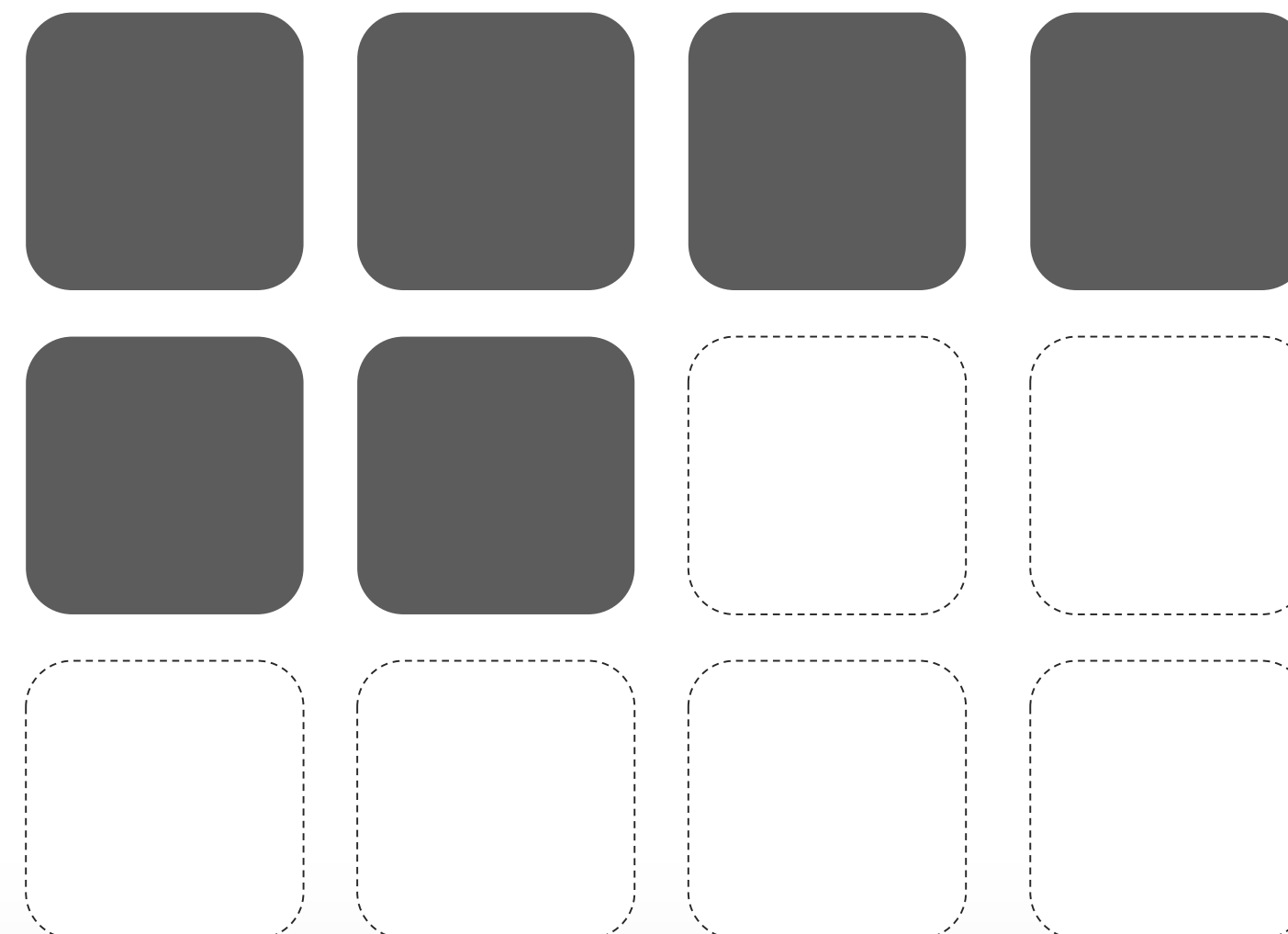
### 2018/7からの一年間の獲得数

- 12タイトル中5タイトルが  
グローバル、再設計タイトル



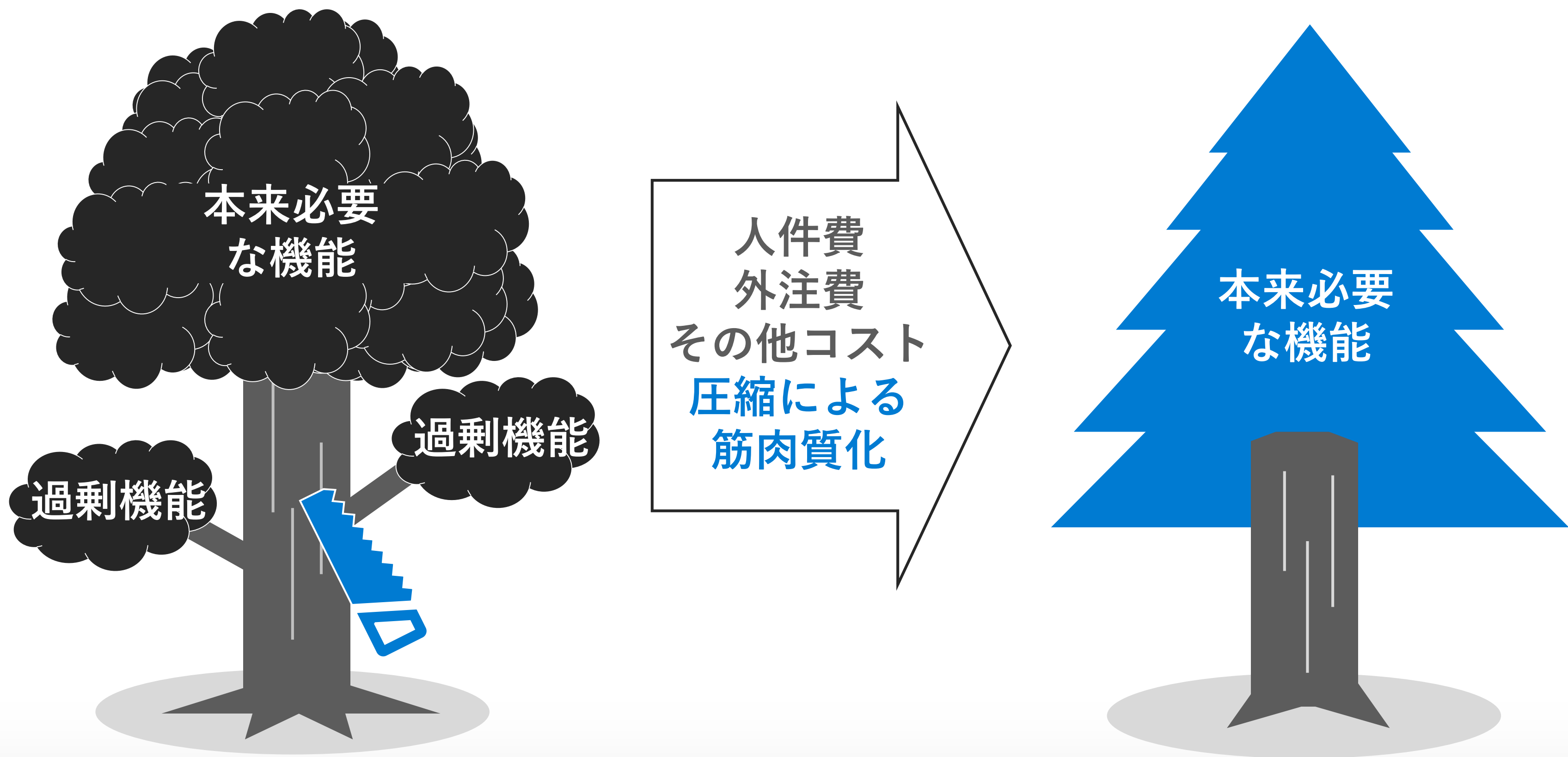
### 2019/7からの獲得方針

- 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



# 【リカバリープラン】 戦略転換における組織構造の変更

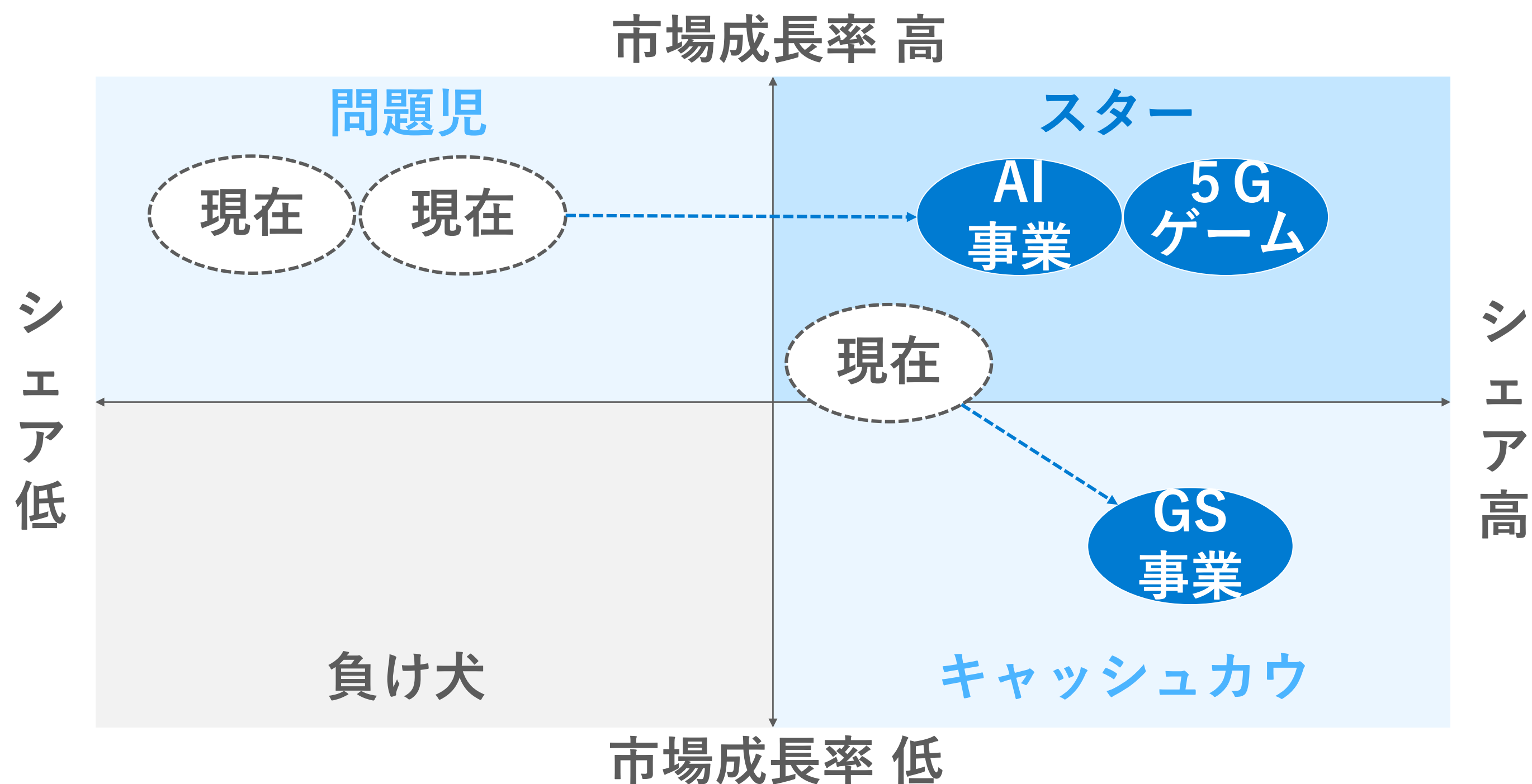
利益体質の構築に向け、もともと成長構造に合わせて膨らんでいた組織の圧縮・筋肉質化を行う



# 【リカバリープラン】 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。

## 損益計算書(四半期・連結)

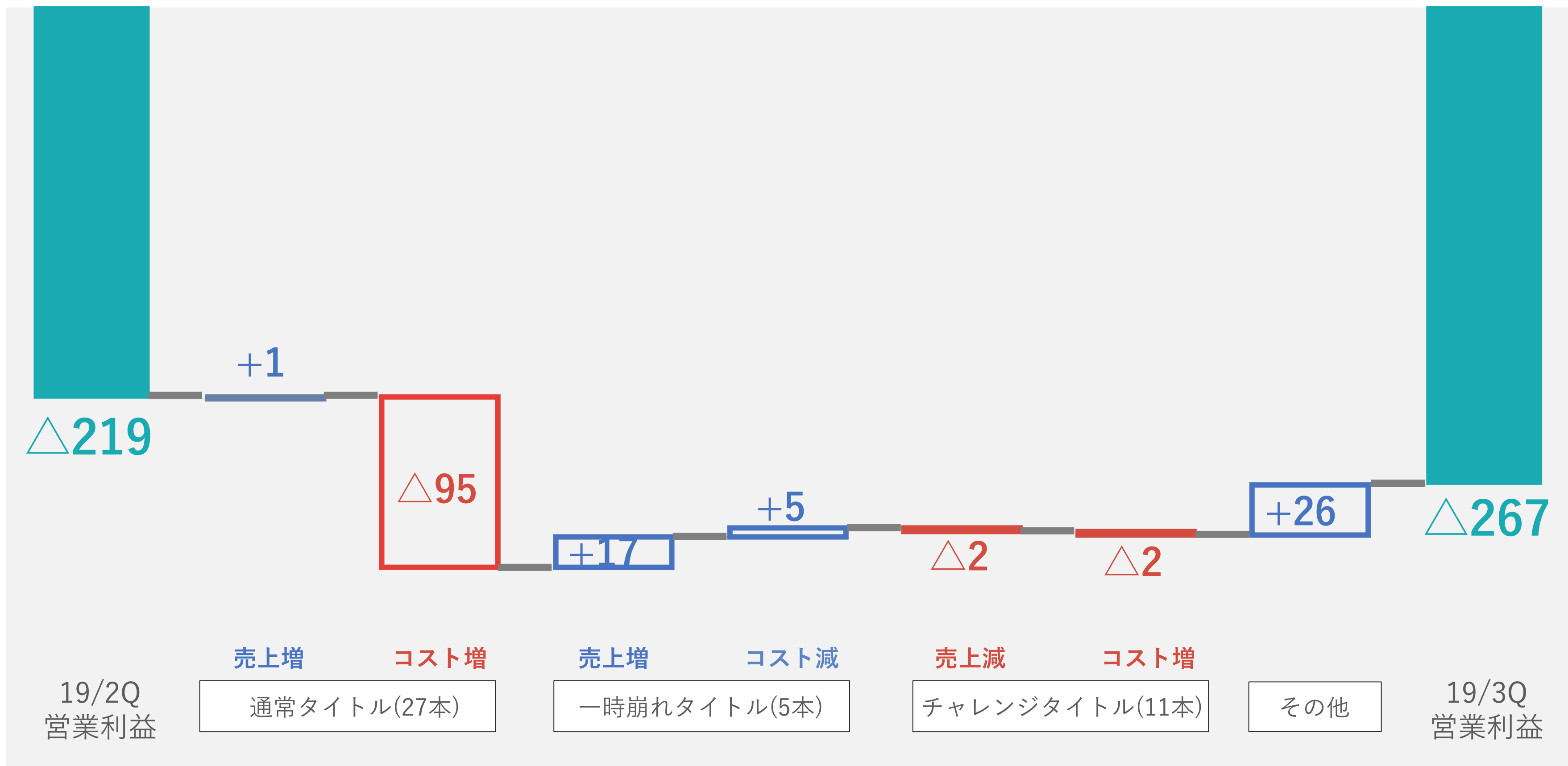
単位：百万円	19/3Q	18/3Q	前年同期比	19/2Q	前四半期比
売上高	2,950	3,344	△11.7%	2,947	+0.1%
売上総利益	1,135	1,438	△21.1%	1,160	△2.1%
販売管理費	1,403	1,197	+17.2%	1,379	+1.7%
EBITDA	△92	444	-	△35	-
EBITDAマージン	-	13.3%	-	-	-
営業利益	△267	241	-	△219	-
営業利益率	-	7.2%	-	-	-
経常利益	△271	228	-	△223	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△565	270	-	△617	-

## 貸借対照表(四半期・連結)

単位：百万円	19/3Q	18/3Q	前年同期比	19/2Q	前四半期比
流動資産	4,304	4,873	△11.6%	4,972	△13.4%
現金及び預金	2,510	2,910	△13.7%	3,343	△24.9%
固定資産	1,656	2,399	△30.9%	1,413	+17.1%
総資産	5,961	7,272	△18.0%	6,385	△6.6%
流動負債	2,300	2,249	+2.2%	1,807	+27.2%
固定負債	1,343	1,383	△2.8%	1,816	△26.0%
純資産	2,317	3,640	△36.3%	2,761	△16.1%
資本金	3,070	2,995	+2.4%	3,010	+1.9%
自己資本比率	38.6%	49.8%	△11.2pt	43.0%	△4.4pt

# 営業利益増減分析(四半期・連結・種類別)

(単位：百万円)



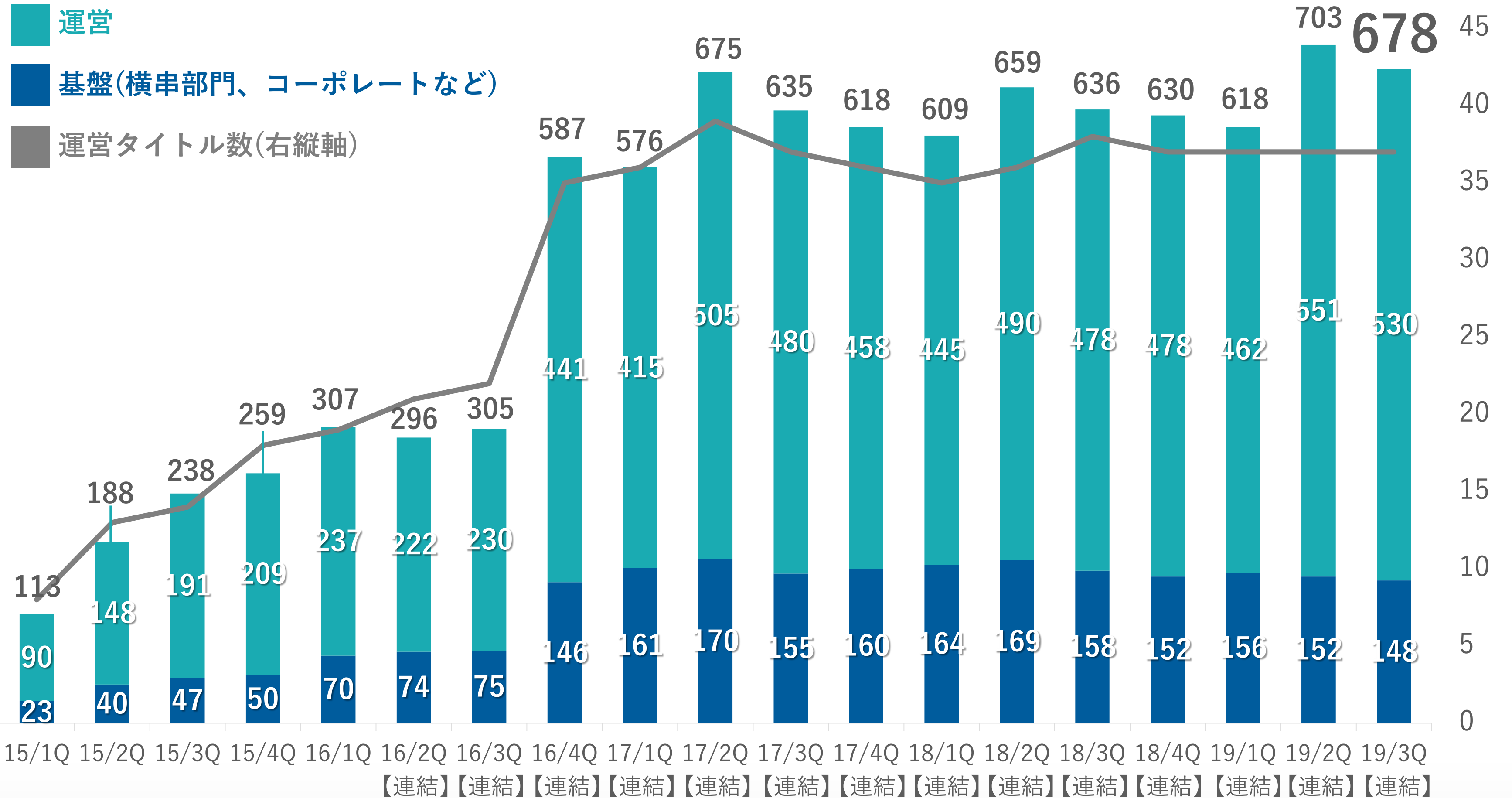
※ 全運営タイトルを3種類に区分。一時崩れタイトルは基本割合として定常的に発生。

チャレンジタイトルは、再設計型・グローバルチャレンジ・グロスアップが該当。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。

# 従業員数推移(四半期・職種別)

(単位:タイトル)

(関節雇用を含む 単位:人)



# 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。

## PARADE商品

タイトルを積み重ねることによって得られるデータ・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。

## 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、6カ月間で収益回復させる。



# 用語集

---

## グロスアップ

売上成長の潜在力が高いタイトルを選定して、データ分析に基づく新機能開発などを行い、タイトル売上成長を狙う。

## グローバルチャレンジ

他メーカーが開発・運営しているタイトルの海外版を当社がローカライズし、海外ローンチ。

## スマート(化)

ツールやRPAの開発・導入によって業務の自動化・効率化を行い、定常的にかかる人的工数を減らす。

## シェアリング

タイトルを積み重ねることによって得られる全社共有資産。イラスト等のアセットシェアリング、相互送客のユーザーシェアリング、データや現場のナレッジシェアなど。

## 相互送客「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。

## イラスト共用

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用して、利用することでコスト削減を行うことができる。

## 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。

## Product Portfolio Management(PPM)

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。

## 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。

## RPA(Robotic Process Automation)

認知技術を活用した業務の効率化・自動化の取り組み。

## 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。