



MYNET

決算説明資料

2020年12月期 第1四半期

株式会社マイネット
(証券コード：3928)

1. 決算概要

2. 事業戦略

第1 四半期ハイライト

業績

2018年第4 四半期以来の四半期営業利益黒字転換。
通期予想に対する営業利益の進捗率は34%と良好。

財務

営業CFが改善し、自己資本比率は34%に回復。
現預金は潤沢で、財務基盤は変わらず盤石。

組織

人員最適化は完了し、筋肉質な組織を確立。
経営体制強化を目的として、新たに取締役2名が就任。

損益計算書(四半期・連結)

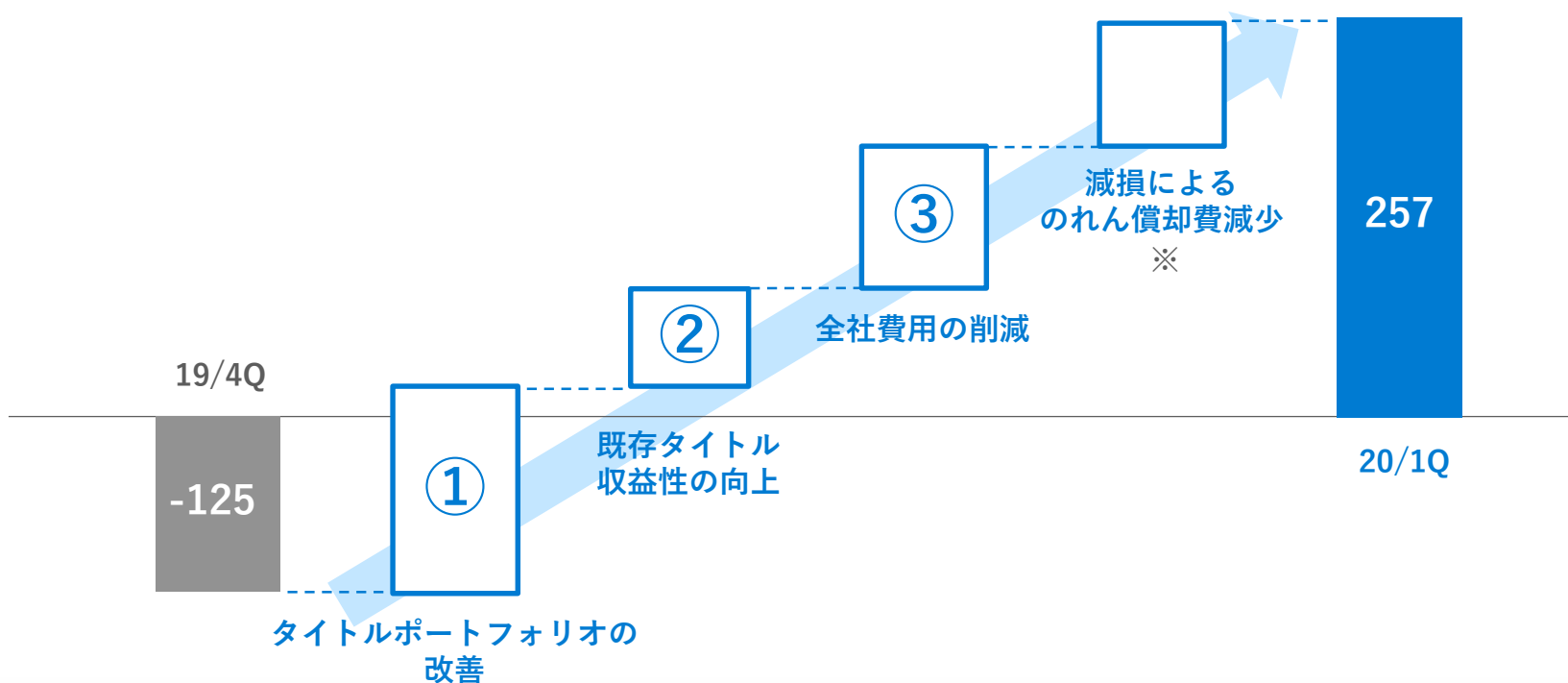
営業利益2.5億円、純利益1.8億円へと大幅黒字転換を達成。
通期予想に対する進捗率も良好。

項目 単位：百万円	20/1Q	19/1Q	前年同期比	19/4Q	前四半期比	通期予想	通期予想 進捗率
	売上高	2,919	2,997	▲78	2,754	+165	11,000
EBITDA	312	30	+282	59	+253	-	-
EBITDAマージン	10.7%	1.0%	+9.7pt	2.2%	+8.5pt	-	-
営業利益	257	▲162	+419	▲125	+382	750	34.3%
営業利益率	8.8%	▲5.4%	+14.2pt	▲4.6%	+13.4pt	6.8%	-
経常利益	252	▲188	+440	▲131	+383	700	36.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	184	▲290	+474	▲935	+1,119	500	36.8%

営業利益黒字転換の要因

- ①タイトルポートフォリオの改善、②既存タイトル収益性の向上、③全社費用の削減の3つの方策の遂行により、営業利益黒字転換を達成。

営業利益(単位：百万円)

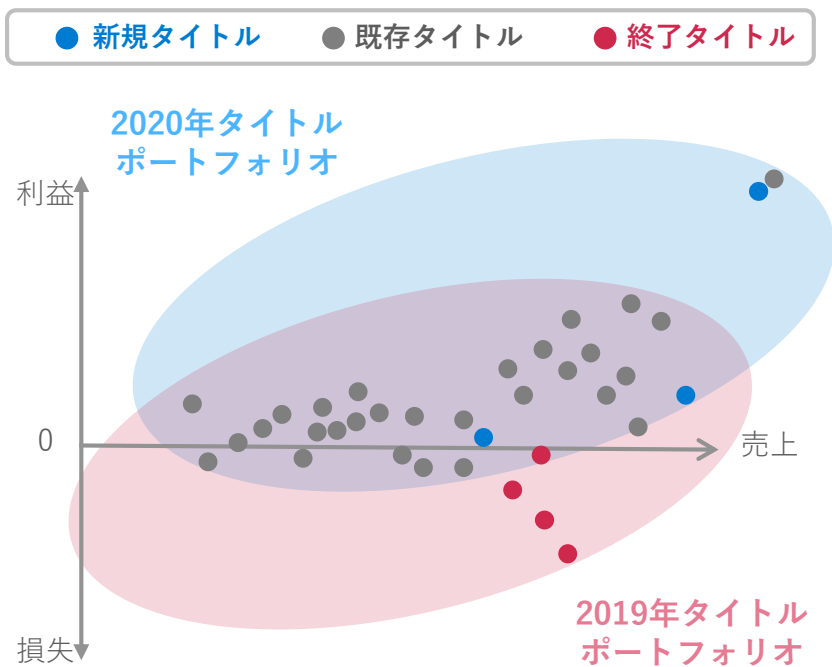


※ 2020年3月10日発表の子会社のれん減損による影響。

① タイトルポートフォリオの改善

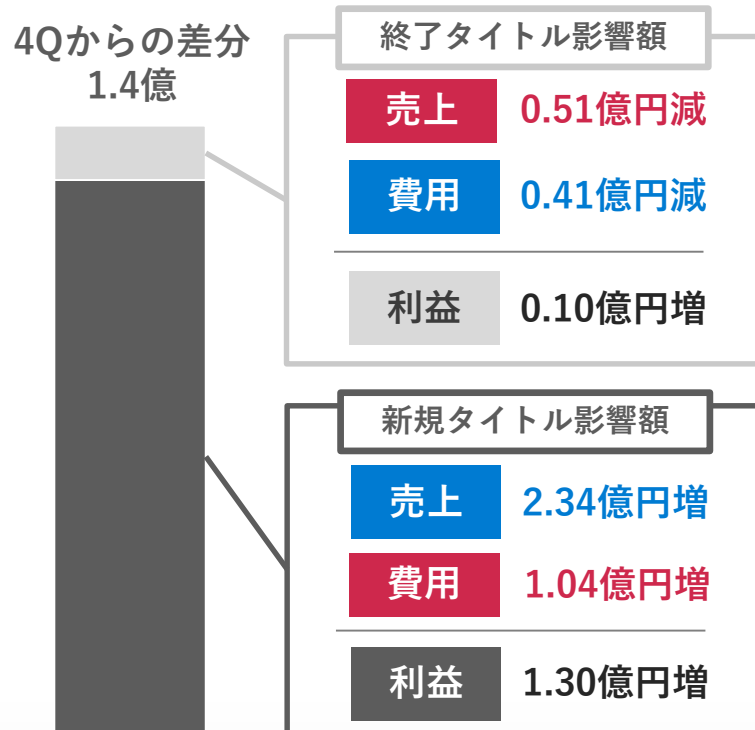
不採算タイトルのエンディングと、gloops社ブラウザゲーム事業などの良質な案件の獲得によりポートフォリオを改善し、1.4億円の増益寄与。

ポートフォリオの改善



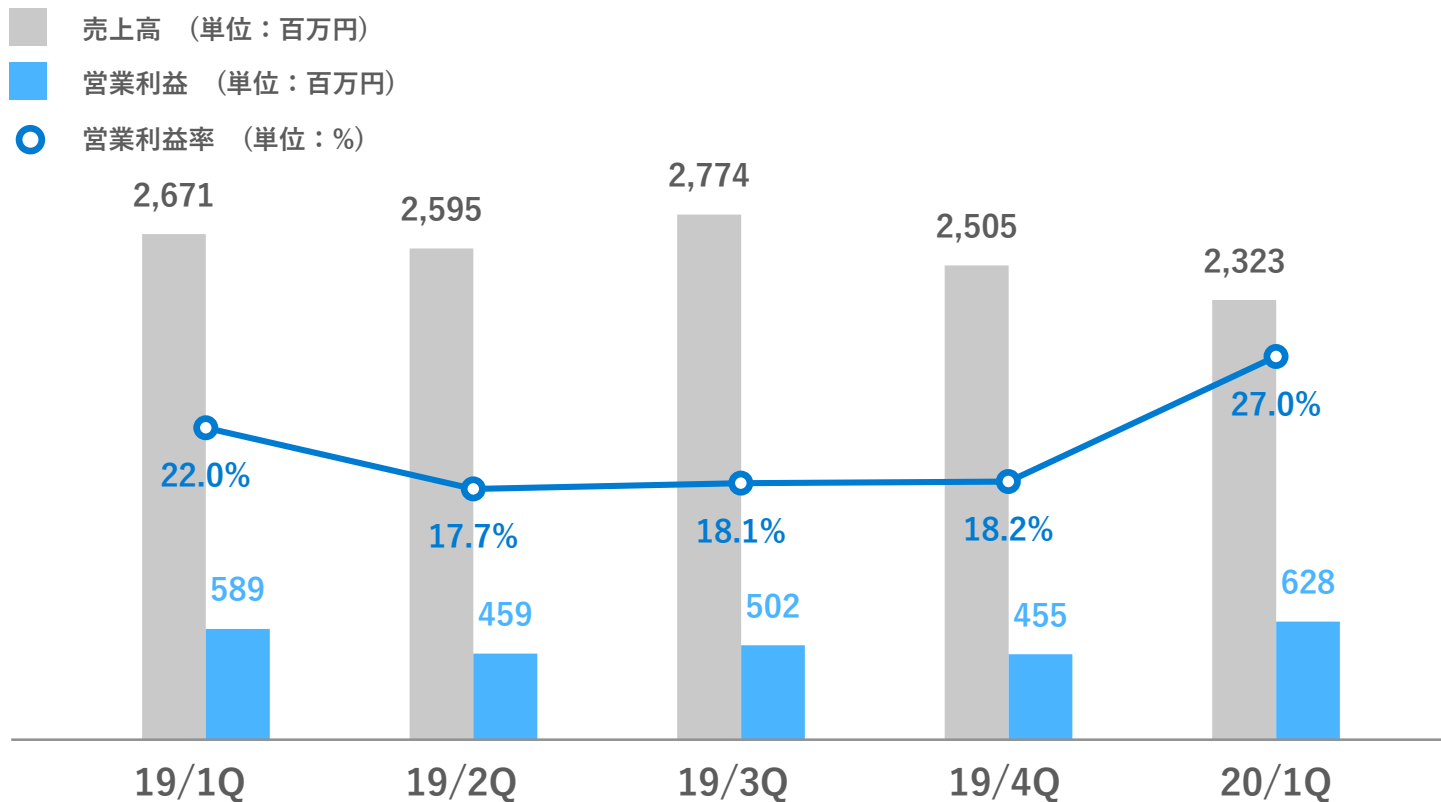
※ 新規タイトル… 12月仕入の2タイトルと2月仕入の1タイトル。
※ 終了タイトル… 11月の1タイトル、12月の2タイトル、2月の1タイトル。

改善による効果



② 既存タイトル収益性の向上

既存タイトルの営業利益率は、
転換点リカバリープラン前の19/2Qをボトムに、20%台後半に回復。



※ 営業利益は各タイトルの運営経費・人件費・減価償却費を加味した配賦前営業利益。

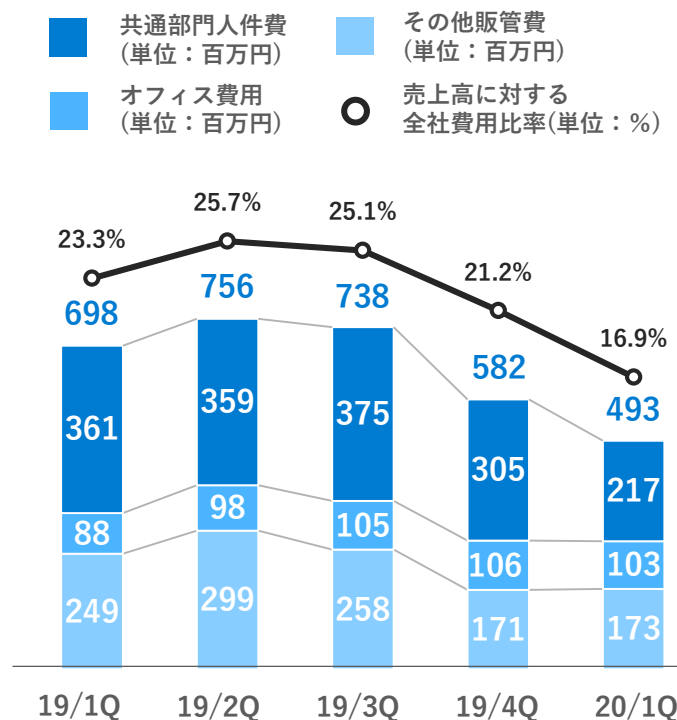
※ 19/3Qまでの獲得タイトルで算出し、エンディング済みのタイトルは除外。そのため売上は19/3Qが最も高くなっている。

※ 5pのグラフにおける②の影響額は全社影響額ベースとなっており、上記グラフはゲームサービス事業影響額ベースのため、差分が生じております。

③ 全社費用の削減

構造改革により、共通部門人件費や販管費の大幅な削減を実行し、売上高に対する全社費用比率は16.9%にまで圧縮。

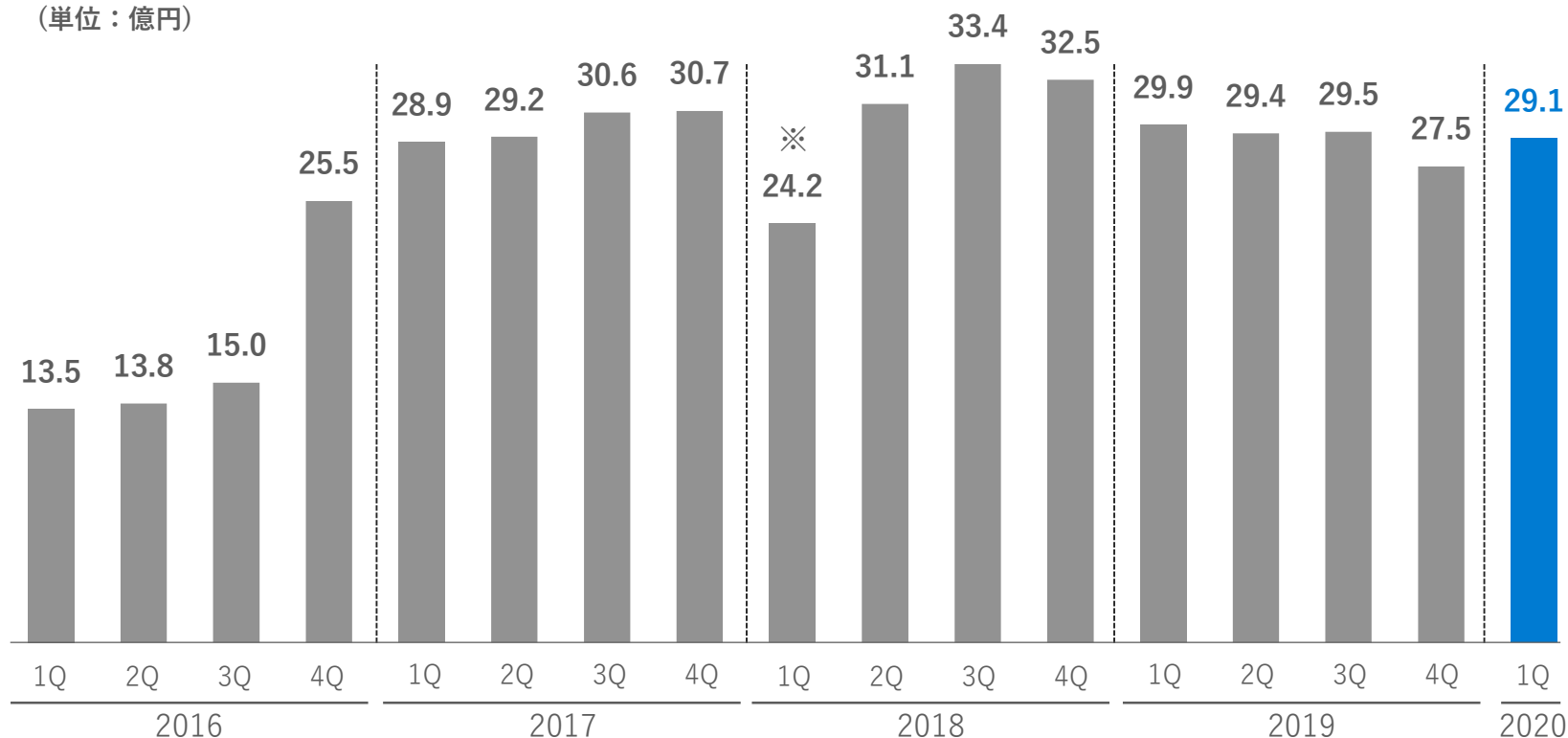
単位：百万円 下段は売上比	19/1Q	19/2Q	19/3Q	19/4Q	20/1Q
共通部門人件費	361	359	375	305	217
	12.1%	12.2%	12.7%	11.1%	7.5%
オフィス費用	88	98	105	106	103
	2.9%	3.3%	3.6%	3.9%	3.5%
その他販管費	249	299	258	171	173
	8.3%	10.2%	8.7%	6.2%	5.9%
全社費用合計	698	756	738	582	493
	23.3%	25.7%	25.1%	21.2%	16.9%



売上高推移(四半期)

12月仕入のgloopsブラウザゲーム事業の収益が四半期を通じて寄与、1タイトルのエンディング、1タイトルの仕入により前四半期比5%増。

(単位：億円)

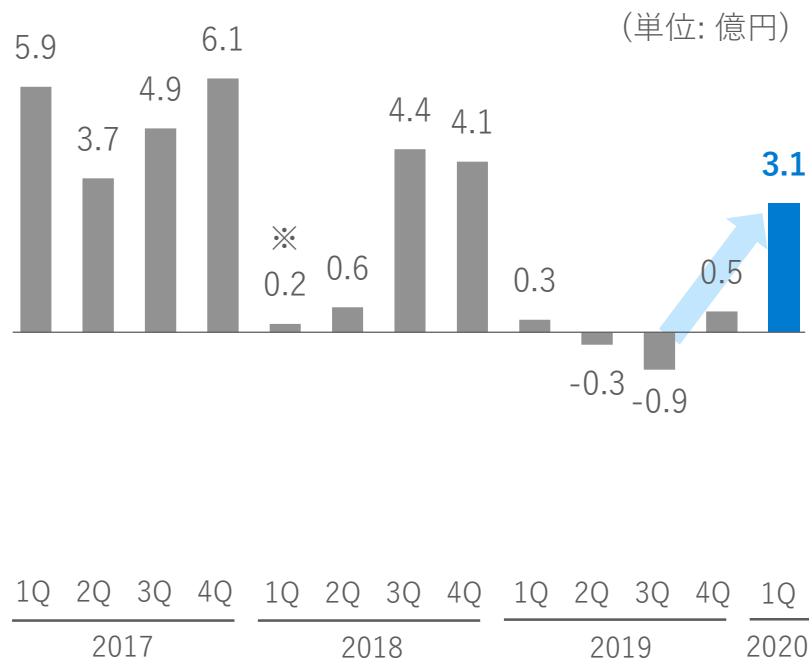


※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

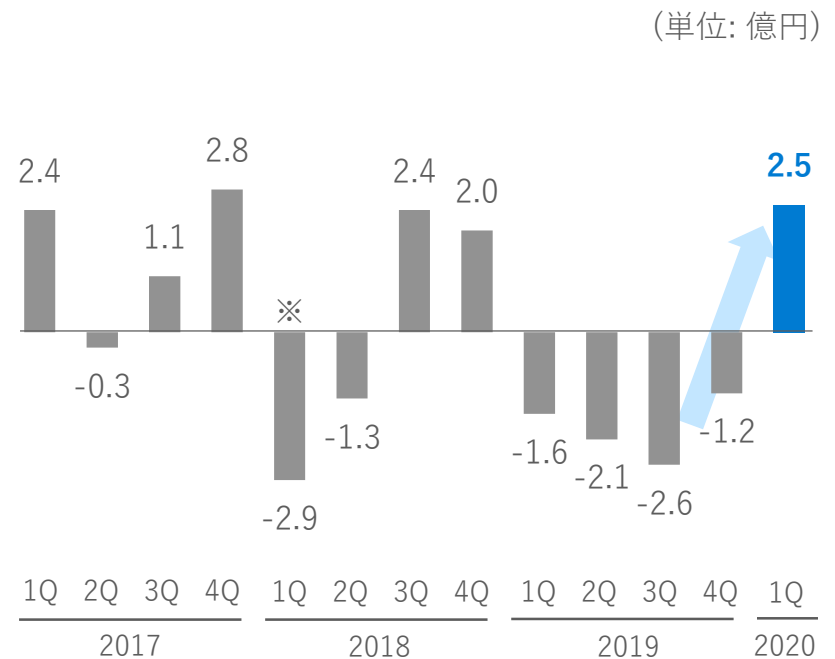
EBITDA・営業利益推移(四半期)

EBITDA・営業利益ともに大幅増益を達成。
前四半期比EBITDA+2.6億円、営業利益+3.7億円。

EBITDA推移(四半期)



営業利益推移(四半期)



※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

費用推移(四半期・連結)

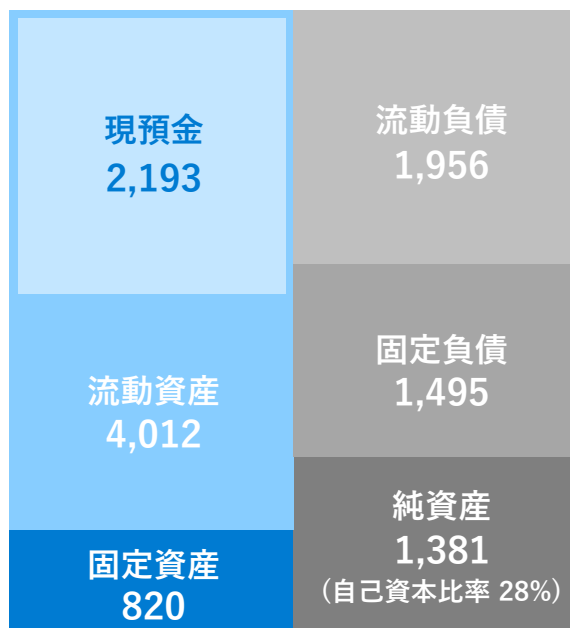
販管費だけでなく、サーバー費や外注費などの運営原価も削減に成功。
2019年12月期における減損により、償却費も大幅に減少。

	19/1Q		19/2Q		19/3Q		19/4Q		20/1Q	
	金額 (百万円)	売上高 構成比	金額 (百万円)	売上高 構成比	金額 (百万円)	売上高 構成比	金額 (百万円)	売上高 構成比	金額 (百万円)	売上高 構成比
PF使用料	864	28.8%	850	28.8%	880	29.8%	876	31.8%	956	32.7%
サーバー費用	172	5.7%	217	7.3%	204	6.9%	180	6.5%	161	5.5%
外注費	580	17.3%	574	19.3%	603	20.4%	475	17.1%	393	13.4%
償却費	192	6.4%	183	6.2%	175	5.9%	184	6.6%	55	1.8%
人件費・採用費	816	27.2%	959	32.5%	928	31.4%	820	29.7%	731	25.0%
オフィス費用	87	2.9%	99	3.3%	104	3.5%	105	3.8%	103	3.5%
広告宣伝費	64	2.1%	78	2.6%	127	4.3%	56	2.0%	61	2.0%
その他	381	12.7%	201	6.8%	192	6.5%	178	6.4%	198	6.7%

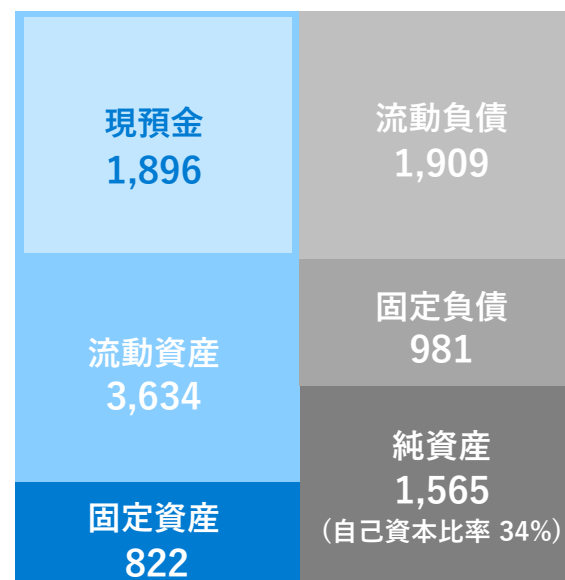
貸借対照表(四半期・連結)

営業CFが改善し、自己資本比率は34%に回復。
借入金の返済により現預金は減少も、財務基盤は変わらず盤石。

19/4Q



20/1Q



タイトル仕入とエンディング

2月に「天惶のイリュミナシア～オトメ勇者～」をエンディングし、非公開タイトル1本を仕入。2020年3月末時点での運営タイトル数は36。

大規模タイトル

神界のヴァルキリー
戦乱のサムライキングダム
戦の海賊
刻のイシュタリア
アヴァロンの騎士
神獄のヴァルハラゲート
黒騎士と白の魔王
茜さすセカイでキミと詠う
神式一閃 カムライトライブ
大戦乱!!三国志バトル
SKYLOCK(スカイロック)

20年1Qのエンディングタイトル

20年1Qの仕入タイトル

中規模タイトル

ドリランド 魔王軍vs勇者!
幻獣姫
レジェンド オブ モンスターズ
非公開タイトル
神魔×継承!ラグナブレイク
ミリオンアーサー エクスタシス
ドラゴンタクティクス
究極×進化!戦国ブレイク
ウチの姫さまがいちばんカワイイ
非公開タイトル
非公開タイトル
非公開タイトル

小規模タイトル

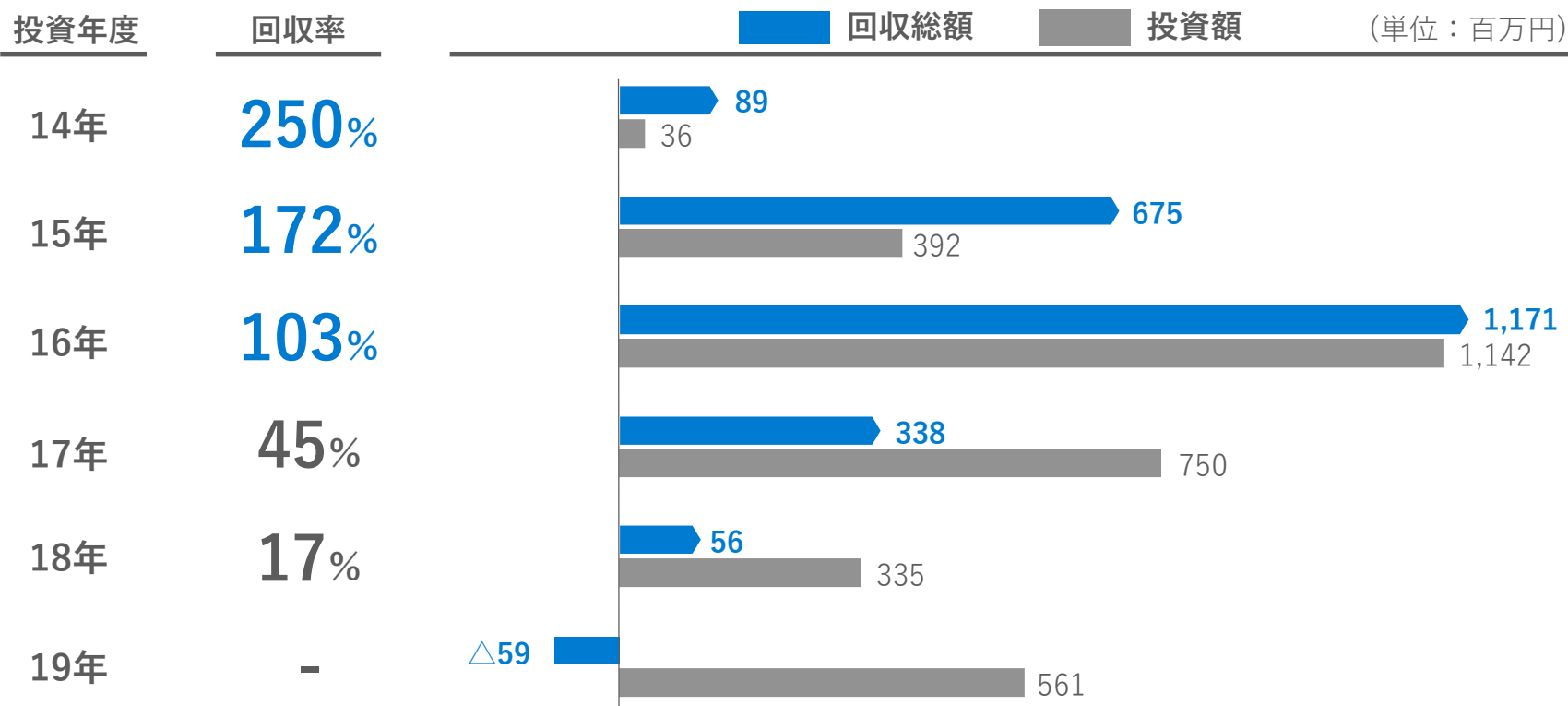
ファルキューレの紋章
神姫覚醒メルティメイデン
出勤!美女ポリス
妖怪百姫たん!
非公開タイトル
天下統一オンライン
ラグナブレイク・サーガ
非公開タイトル
非公開タイトル
非公開タイトル
未来家系図 つぐme
非公開タイトル
天惶のイリュミナシア～オトメ勇者～
非公開タイトル

※ 規模は移管初月のグロス課金額の値で自動的に判定しています。

※ 運営タイトル数は、収益帰属開始タイミングで加え、エンディング翌日から減らしています。

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。



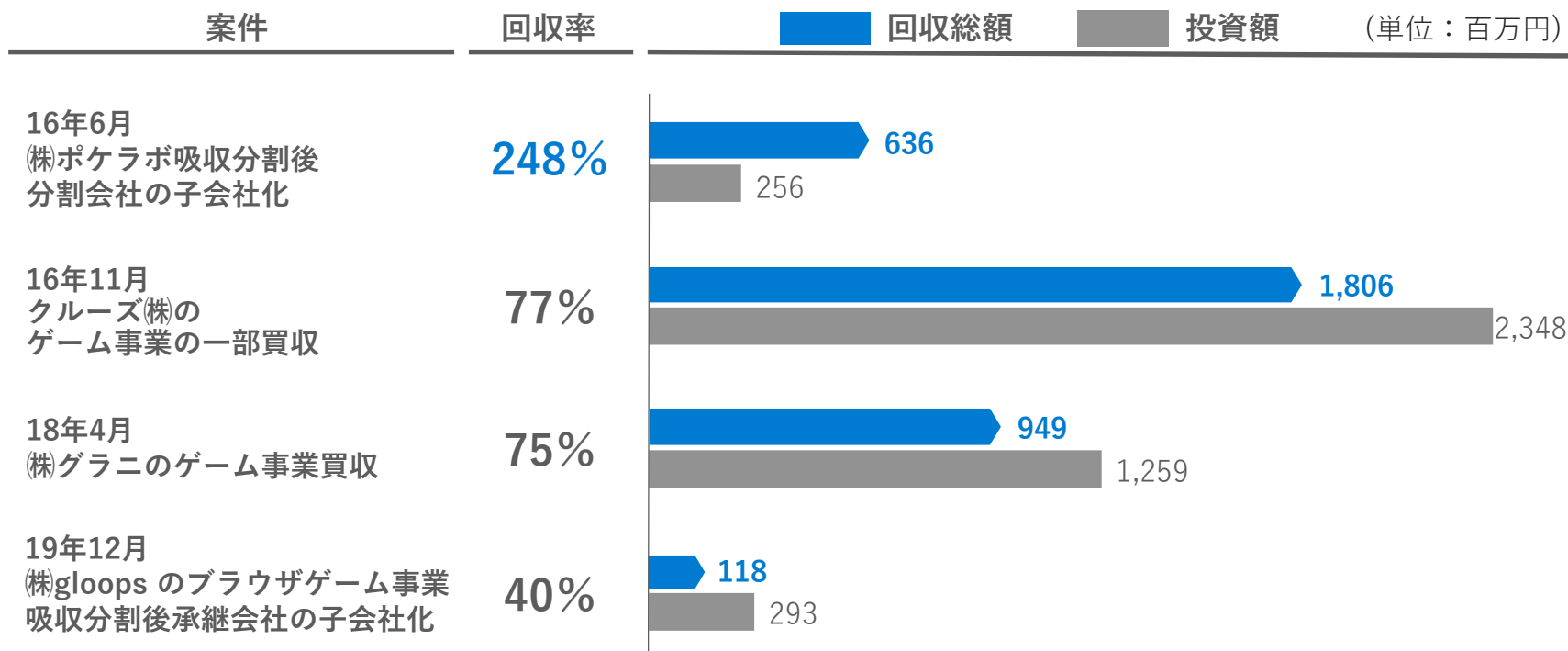
※ 回収総額はEBITDAから税金を控除した金額で算出。

※ 人月受託型は除外。

※ 集計方法を前期末時点から、一部変更・精緻にしているため過去資料からの数値変更が一部存在します。

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。
gloops案件は4か月で投資額に対して40%の回収率を達成。

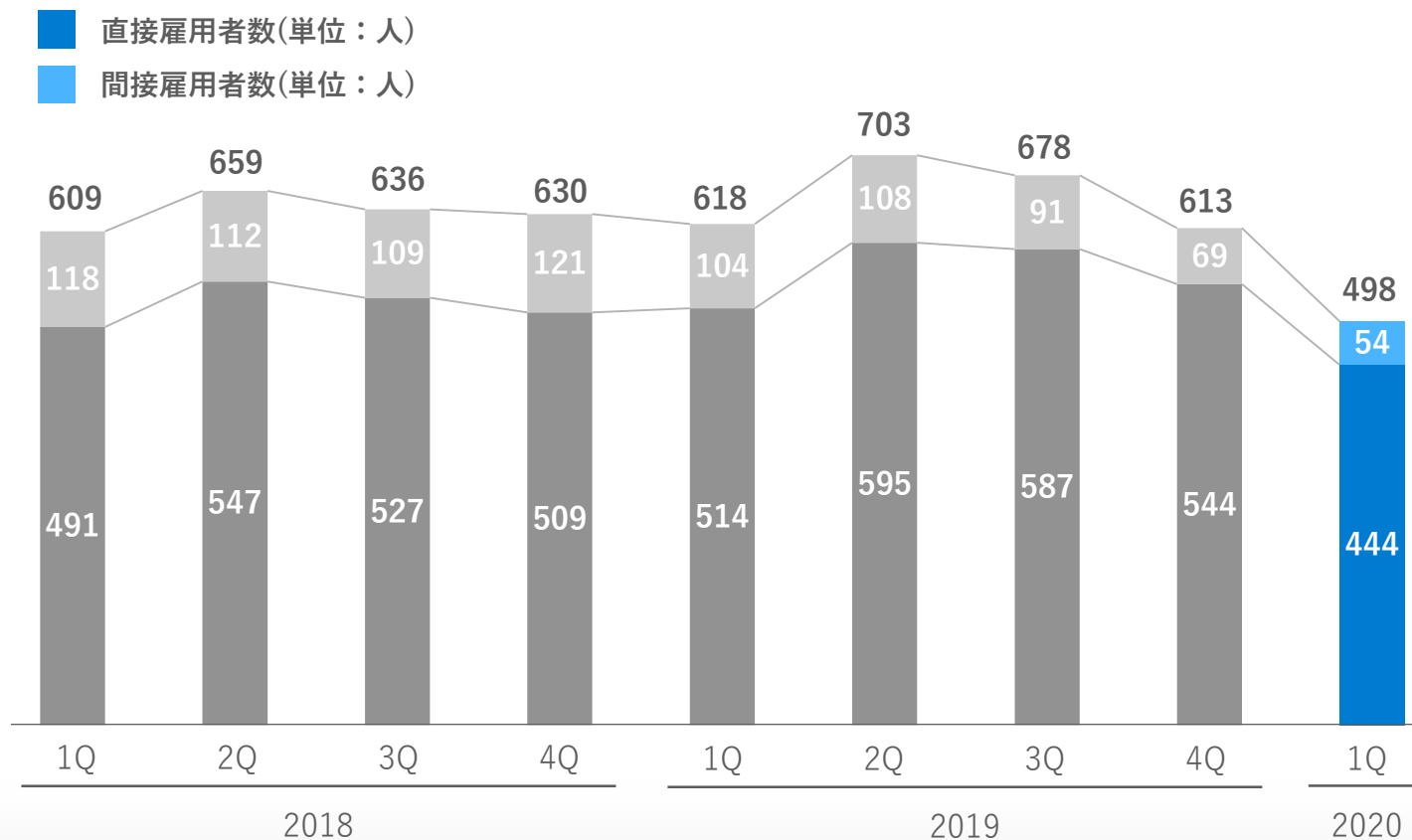


※ 回収総額はEBITDAから税金を控除した金額で算出。

※ 集計方法を前期末時点から、一部変更・精緻にしているため過去資料からの数値変更が一部存在します。

従業員数推移(四半期・雇用形態別)

直接雇用者数は前四半期比100名減少。
筋肉質な組織体制の構築が完了。



役員の新就任

松本 啓志・小出 孝雄の2名が
経営体制強化を目的に、新たに取締役に就任。

■新任



松本 啓志

取締役 ゲームサービス事業部長

1989年生まれ。
早稲田大学教育学部社会科学科卒業。
2018年7月よりAI&RPA戦略を担うAI
スタジオ長に就任。2019年には、事
業戦略部長として、ゲームサービス
事業の構造改革を牽引。



小出 孝雄

取締役 経営企画領域管掌

1992年生まれ。
慶應義塾大学経済学部卒業。
有限責任監査法人トーマツ、スター
トアップ企業を経て当社入社。
投資・M&A・アライアンスの推進
及び戦略策定・事業計画策定・KPI
設計等の経営戦略業務を牽引。

■重任



上原 仁

代表取締役社長



澤野 真実

取締役 BtoB事業領域/
経営管理領域管掌



和田 洋一

社外取締役 監査等委員



岩城 農

社外取締役



保田 隆明

社外取締役 監査等委員



中山 和人

社外取締役 監査等委員

1. 決算概要

2. 事業戦略

当社のビジネスモデル

ゲームタイトルを仕入れ、独自のDXノウハウで収益性を高め、開発ではなく運営に注力し長期運営をはかる「ゲームサービス業」。



ゲームメーカー

タイトルを当社に売却することにより、**運営人員の再配置、利益確定、事業撤退等**が可能になる。

タイトル売却



タイトル買取



当社

タイトルをメーカーから仕入れて、**独自のDXノウハウにより収益性を高め、長期運営を行う。**

タイトル長期運営



サービス利用



ユーザー

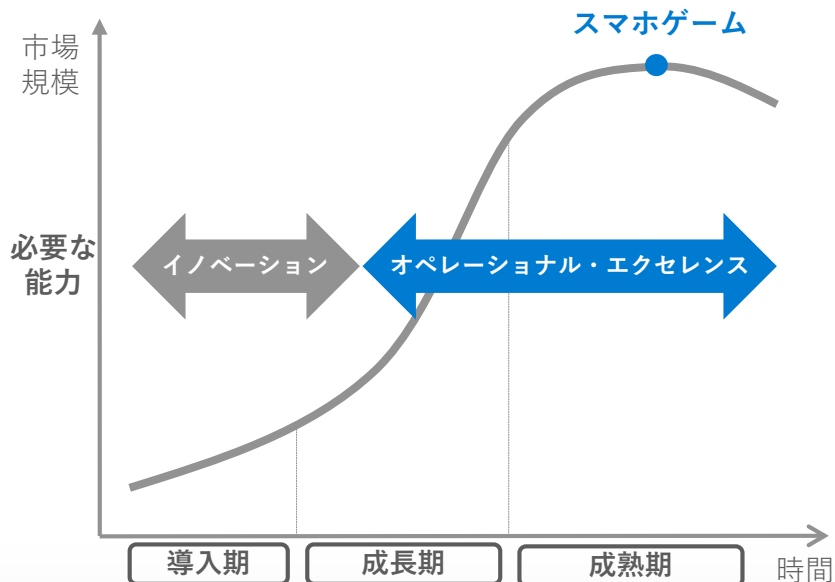
タイトルが当社に移管されることで、本来終了していたはずの**ゲームを長期にわたって楽しめる。**

長期運営を可能とするゲームサービス業における強み

成熟期を迎えたスマホゲーム業界において、競争力を活かしたスマート運営によりオペレーショナル・エクセレンスを確立。

オペレーショナル・エクセレンスの競争優位

プロダクトサイクルにおいて成熟期にあるスマホゲーム市場は、高効率・高生産性の追求によるオペレーショナル・エクセレンスを確立することで競争優位の構築が可能に。



スマート運営

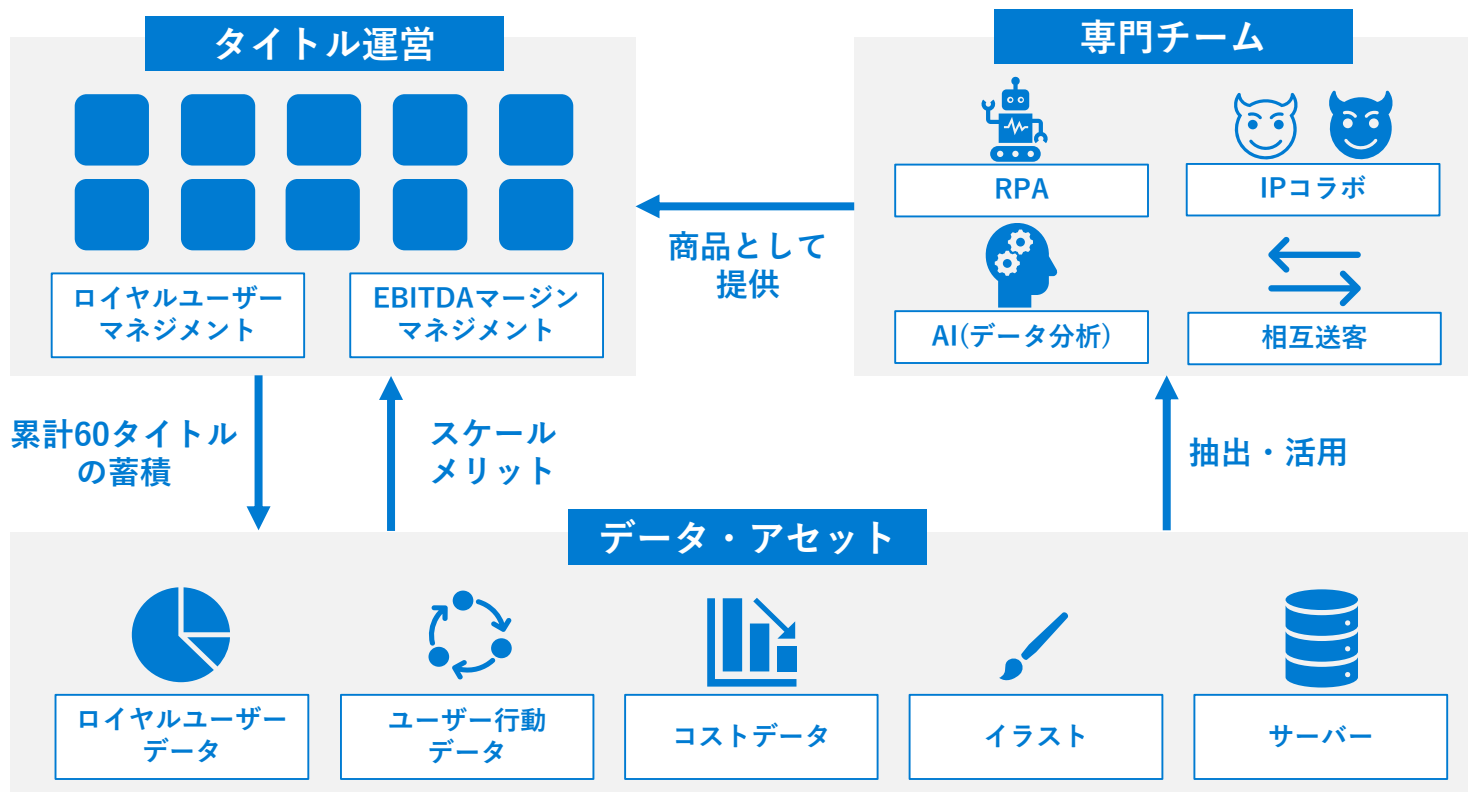
データ・アセット・ノウハウのシェアリングによる競争力を活かしたスマート運営(オペレーショナル・エクセレンス)によって長期利益化を可能とし、持続的優位性を実現。

スマート運営の3要素

データ	累計60タイトルの運営実績により蓄積されたロイヤルユーザーデータやコストデータを用いた運営における各種指標、パラメータの最適化。
アセット	イラストやIPをタイトル間でシェアリングすることによるアセットコストの削減。スケールメリットによるサーバー費や外注費などのコスト削減。
ノウハウ	上記データやアセットも含め、分析・コストコントロール・共有財産化等を通じ、全てをスマート化する価値基準に紐づく文化や暗黙知。

スマート運営を可能とする仕組み

累計60タイトルの運営で蓄積されたデータ・アセットを
直接利用または専門チームを通じ、タイトル運営に活用。

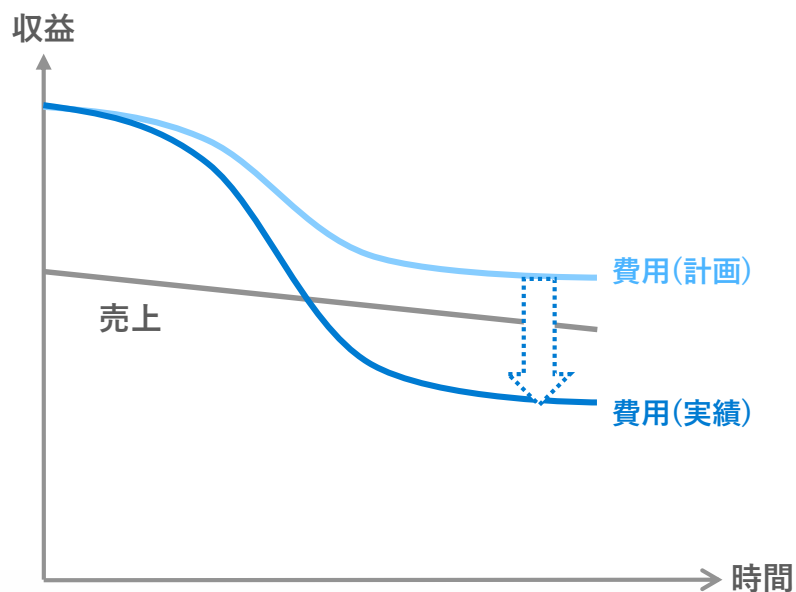


スマート運営による効果①

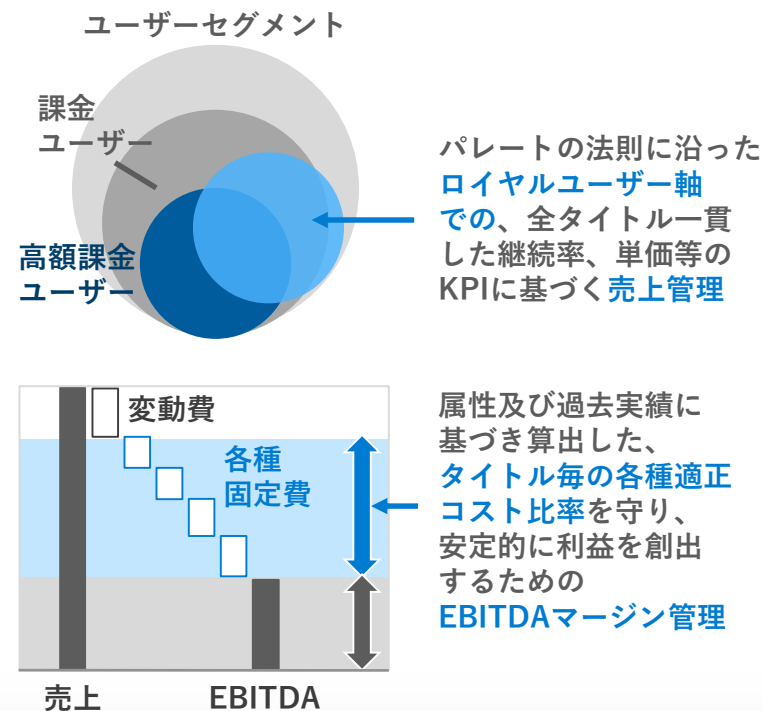
データドリブンスマート運営によって、2019年3Q時点で赤字計画の10タイトルが黒字に転換し、運営の長期化を実現。

タイトル収益性の改善

2019年4Q以降に行ったRPA・AIの全タイトルへの導入や、KPI管理手法・コスト手法を改めて全社で再設計・統一したことにより、赤字計画のタイトルの黒字化に成功。



KPI管理・コスト管理手法の刷新

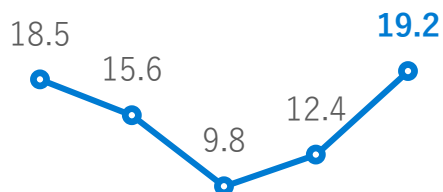


スマート運営による効果②

当社の競争力であるデータドリブンスマート運営を再徹底し、
小規模タイトルでも利益創出を実現。

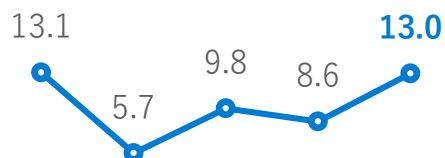
規模別EBITDAマージン推移(単位：%)

大規模タイトル



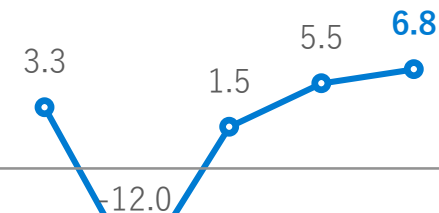
19/1Q 19/2Q 19/3Q 19/4Q 20/1Q

中規模タイトル



19/1Q 19/2Q 19/3Q 19/4Q 20/1Q

小規模タイトル



19/1Q 19/2Q 19/3Q 19/4Q 20/1Q

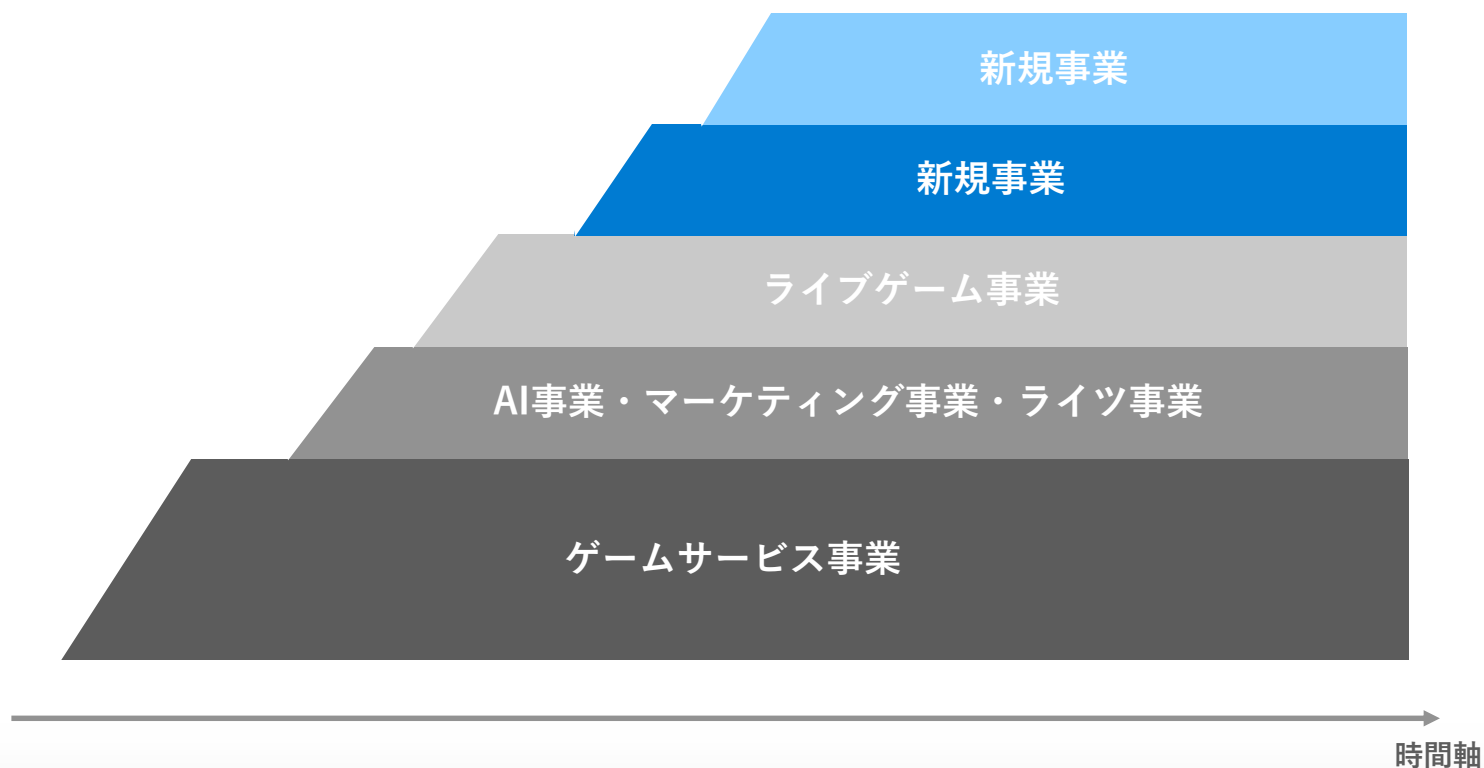
※規模は移管初月のグロス課金額の値で自動的に判定しています。

※EBITDAマージンは、共通費配賦後のEBITDAから算出。

※エンディングタイトルは除外し、19年12月仕入2タイトル、2月仕入1タイトルも除外。

中長期ロードマップ

2020年からを第三創業期と位置づけ、
AI/5G時代の進展に合わせた新規事業を創出してまいります。



新規事業の取り組み

AI事業・ライセンス事業・マーケティング事業でサービス提供を開始。
ライブゲーム事業では、複数PFとの取り組みを検討中。

AI事業

累計60タイトルのオンラインゲームデータ分析・ノウハウを事業化。
複数社に、ソリューションサービス「COMPASS」と、
サイトの解析から改善までをAIが全て自動で最適化する「.optima」の提供を開始。

ライセンス事業

当社グループが持つIP・アセットなどのライセンスをゲーム・広告代理店等複数社へ提供。
月額制やスポット販売などの販売スキームで、複数社と商談中。

マーケティング事業




当社の自社運営タイトル向けに価値を高め続けてきたASO・広告運用・ユーザー行動解析をパッケージ化し、ゲーム会社を中心としたアプリサービス事業者向けに提供。
ASO・広告運用については複数社から受注し、サービスを提供中。

ライブゲーム事業

5Gの到来に向け、インタラクティブストーリーミング領域に着目。
視聴者参加型ゲームのテスト版ローンチ完了。
引き続き仮説検証を進めながら、複数プラットフォームとの取り組みを検討中。

コロナによる事業進捗への影響

既存タイトル運営には一定の上方影響、新規タイトル獲得・新規事業には一定の下方影響の可能性があるが、大勢には影響なし。

事業	事業進捗	コロナによる影響見込み
既存タイトル運営		予算対比各種KPIは、好調に推移。 運営手法・KPI管理手法の改善による影響が主要因だが、コロナによる上方影響の寄与が一定見られる。
新規タイトル獲得		仕入先企業の意思決定に遅れが発生したことにより、一部案件進行が遅延。 3Q以降については不透明だが、2Qの新規獲得は順調。
新規事業		マーケティング・AI事業における受託・クライアントワーク型のビジネスモデルについては、コロナ影響により、発注件数の一定減少の可能性あり。

新型コロナウイルス感染症の感染者発生と対応

4月8日に従業員1名が新型コロナウイルス感染を確認。
4月6日よりフルリモート勤務を開始しており、業績影響はなし。



感染確認従業員

- ・ 4月1日より発熱や倦怠感の症状があり、保健所・医療機関に相談・受診の上自宅療養。
- ・ 4月8日にPCR検査により陽性と判定。
- ・ 医療機関への入院にて隔離措置の下で療養し、現在は退院しており健康状態は良好。

全社対応

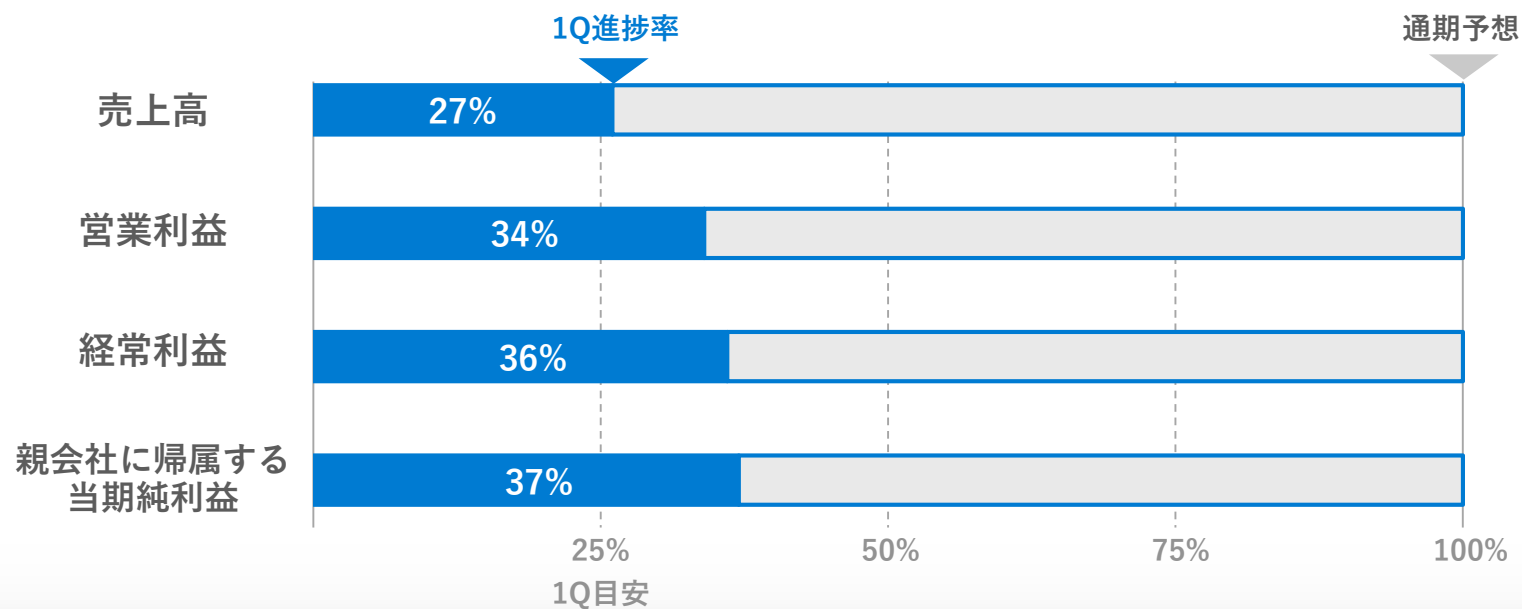
- ・ 職場内および施設内共用部の消毒を行い、感染防止の対応を従業員全員に周知徹底。
- ・ 濃厚接触者の特定と必要な対応を顧客等関係者にも共有し、適切に対応。
- ・ 4月6日よりフルリモート勤務を実施しており、当該従業員以外の感染者はなし。

2020年12月期 連結業績予想

2020年12月期 通期連結業績予想は据え置き。

(単位：百万円)

売上高	営業利益	経常利益	親会社に帰属する 当期純利益
11,000	750	700	500



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	444名(連結 間接雇用除く)

アワード実績

50 | Technology Fast 50
2019 Japan WINNER
Deloitte.

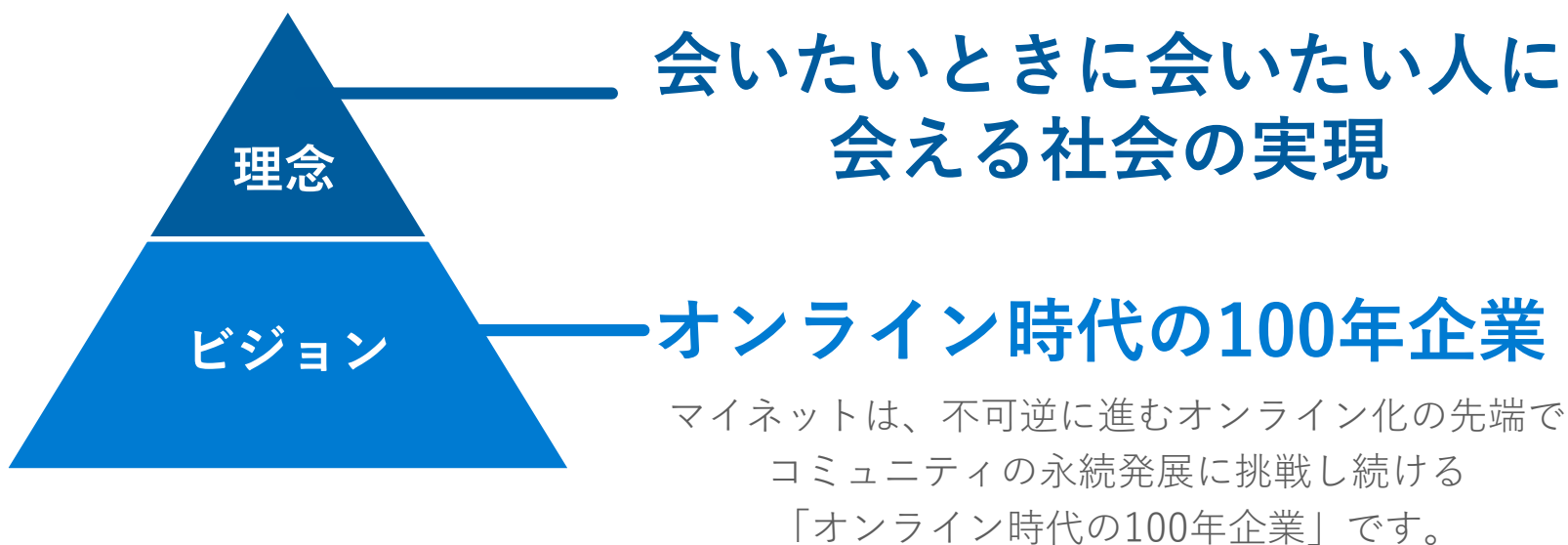
500 | Technology Fast 500
2018 APAC WINNER
Deloitte.

「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



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れ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。

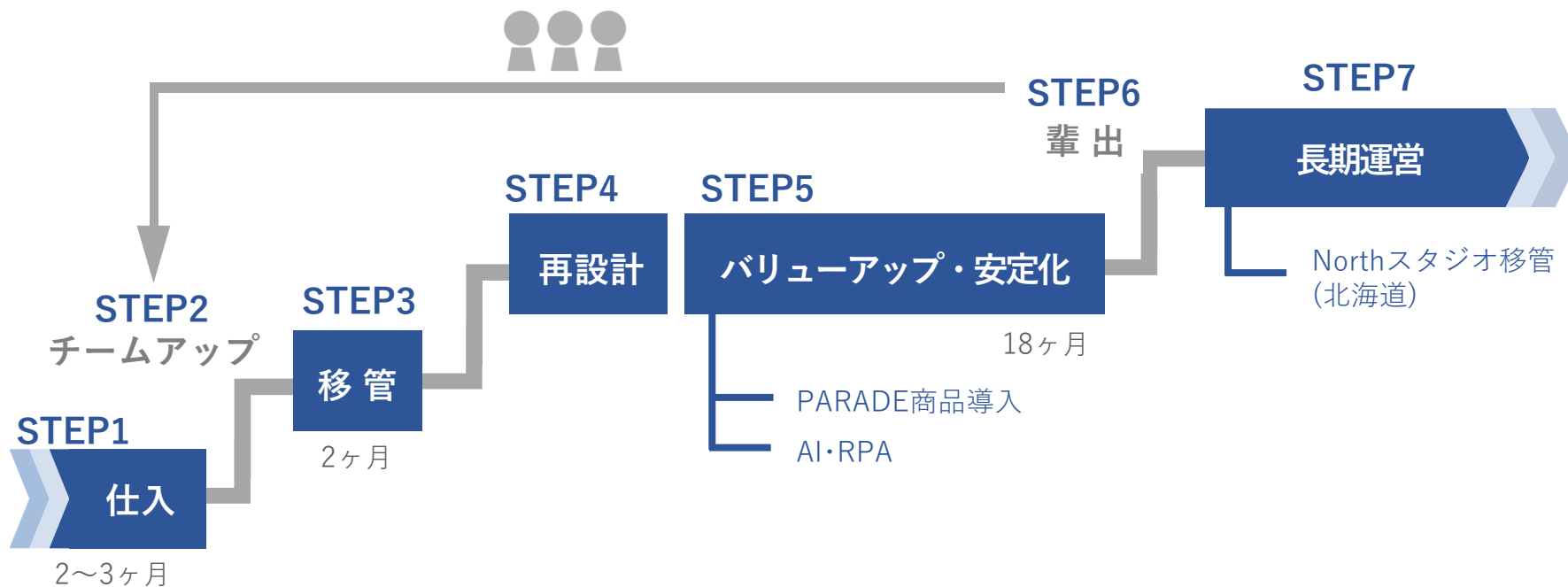
一般のゲームメーカーとの違い

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。



【バリューアップ・安定化】商品貢献利益

当社が持つ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」

20/1Qの貢献利益の実績※

101 百万円

グロスUP商品の
貢献利益

32 百万円

+

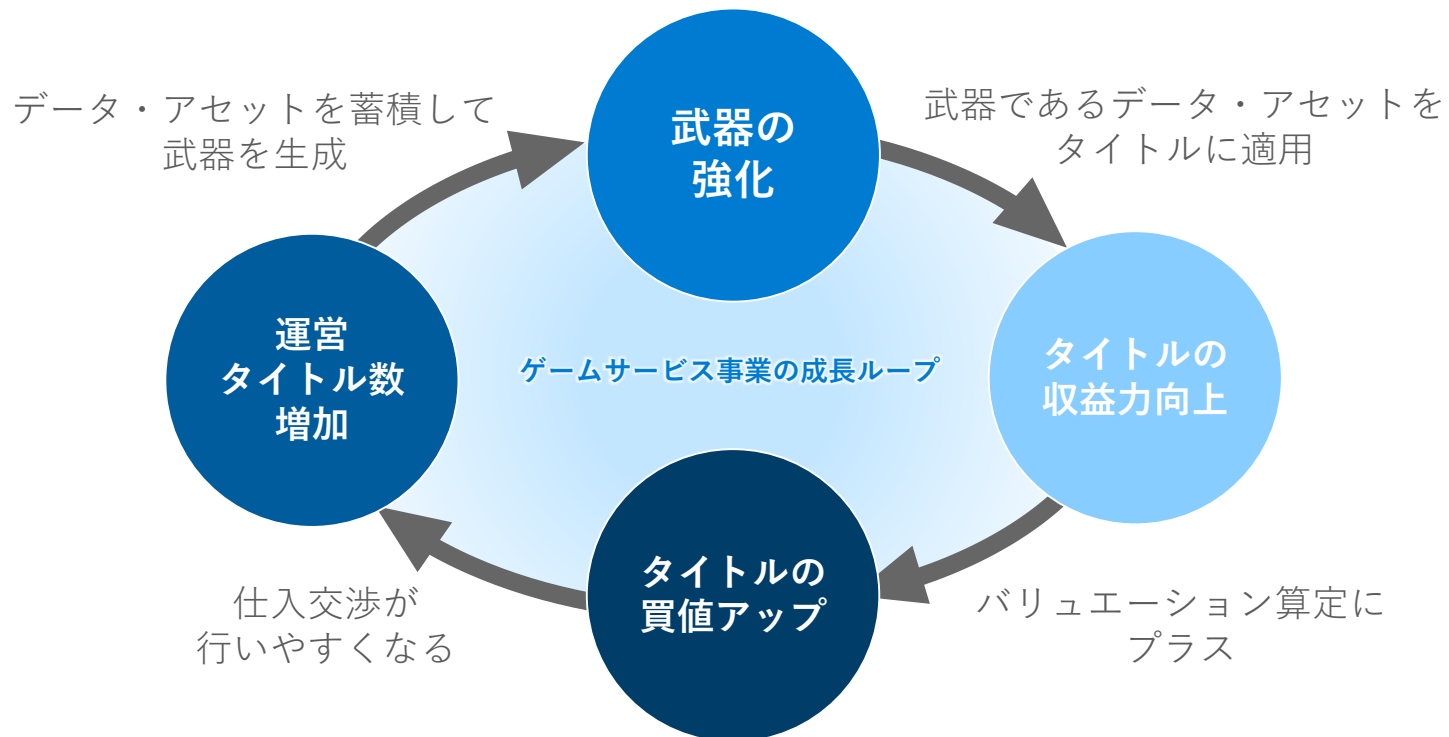
コストDOWN商品
の
貢献利益

69 百万円

※ 当社の管理会計上の数値となります。

ゲームサービス事業の成長ループ

タイトルが増加するほど武器が強化され収益力が向上。
良質な案件の獲得が可能に。

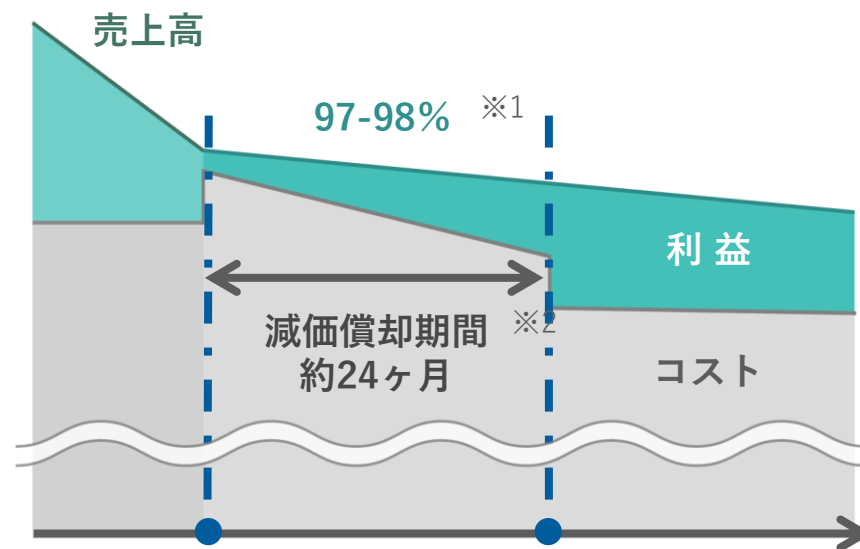
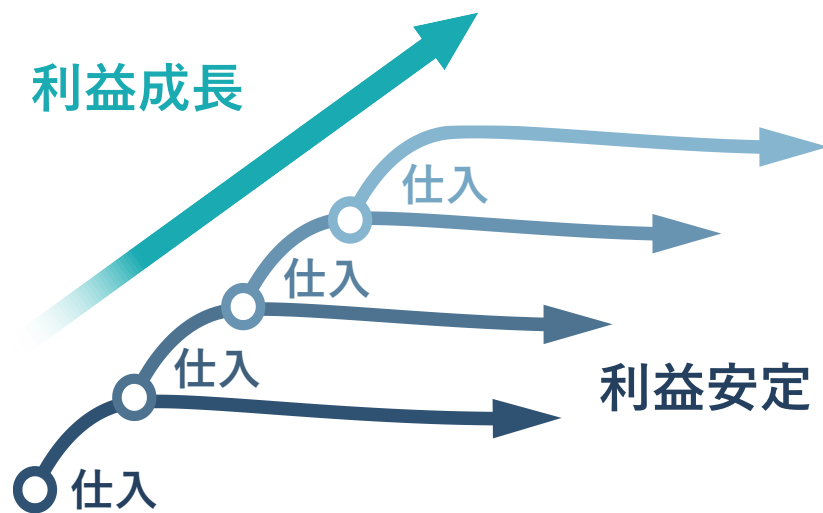


ゲームサービス事業 成長推移イメージ

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



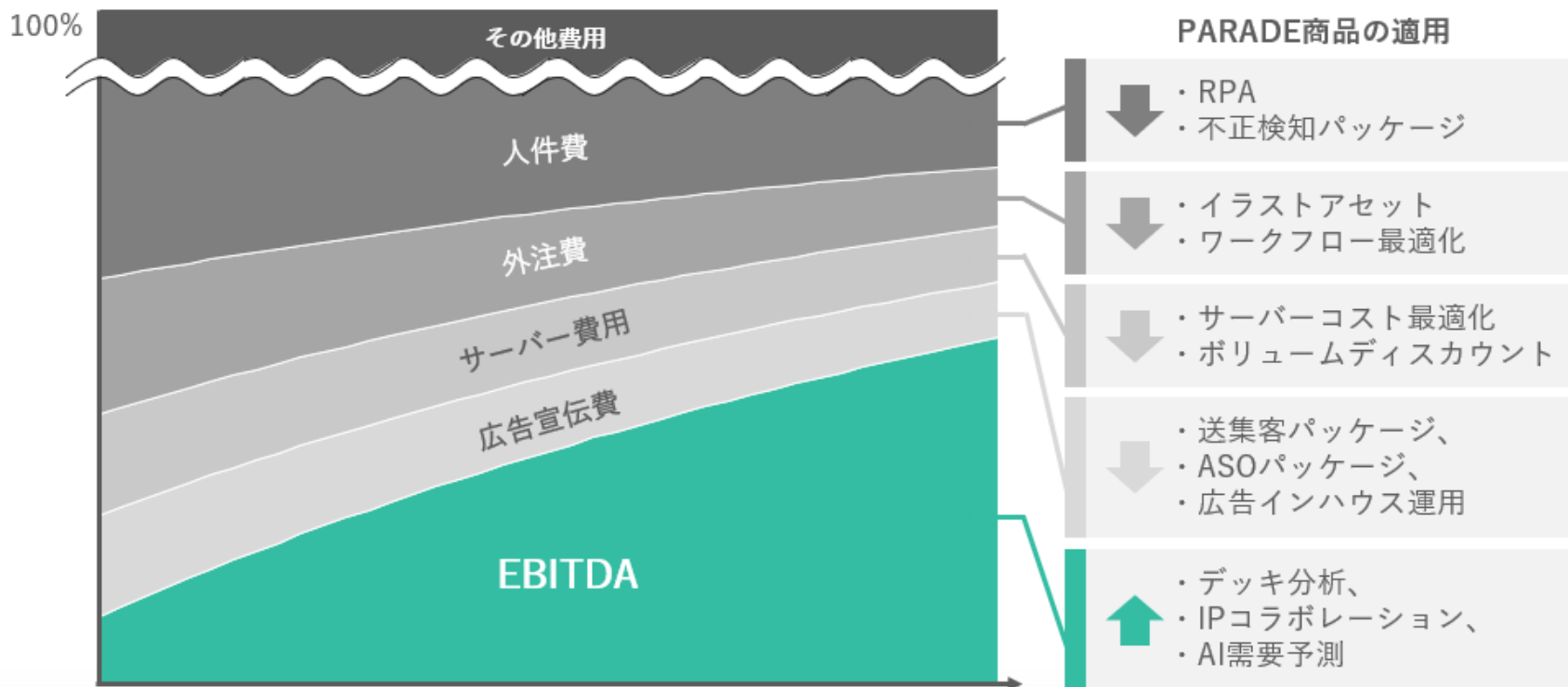
※1 月次での通減率を表しています。

※2 買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。

商品活用による収益力向上

商品活用で、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

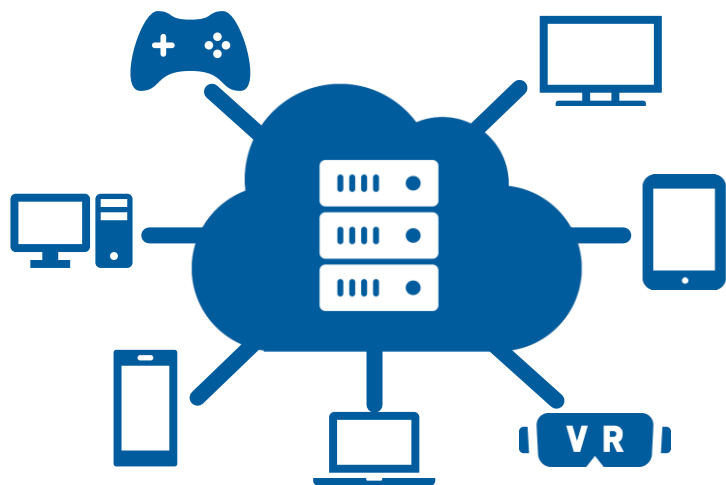


5G=クラウド1st

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。

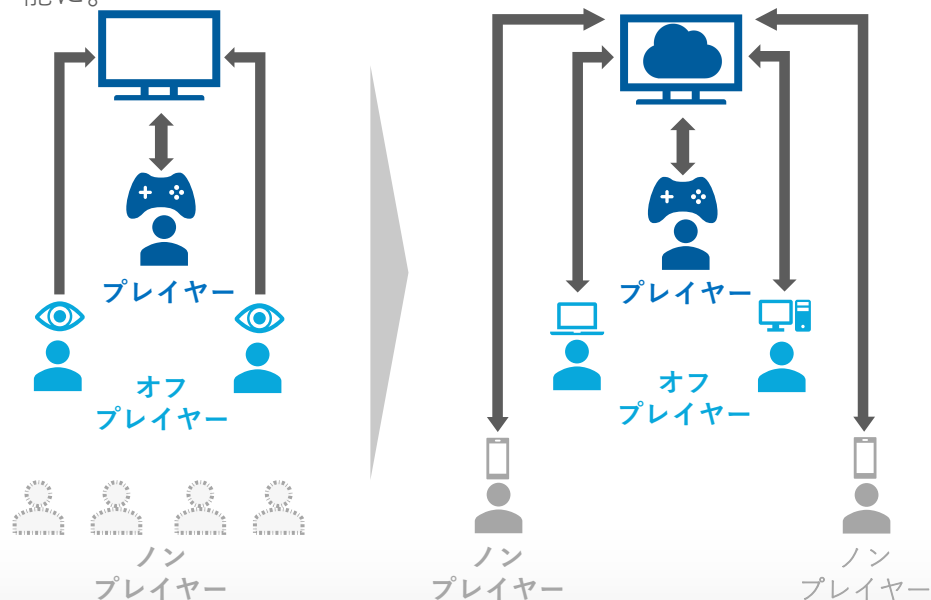
ストリーミングゲーム

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



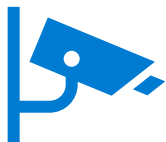
複数戦術の失敗

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



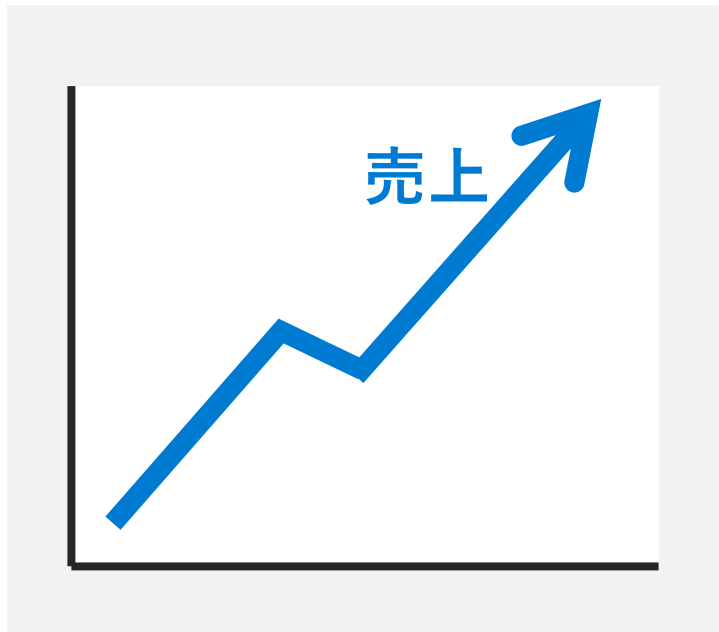
市場環境の認識変更

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

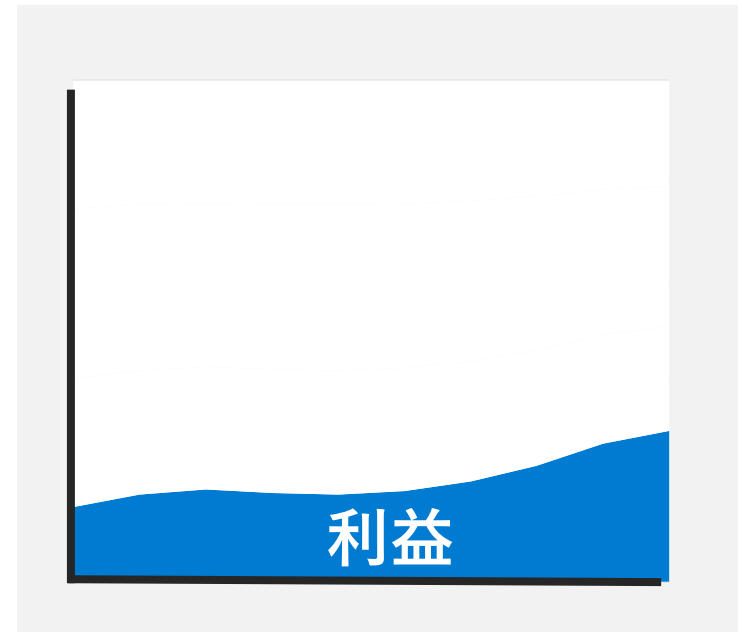
【リカバリープラン】 戦略の転換

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

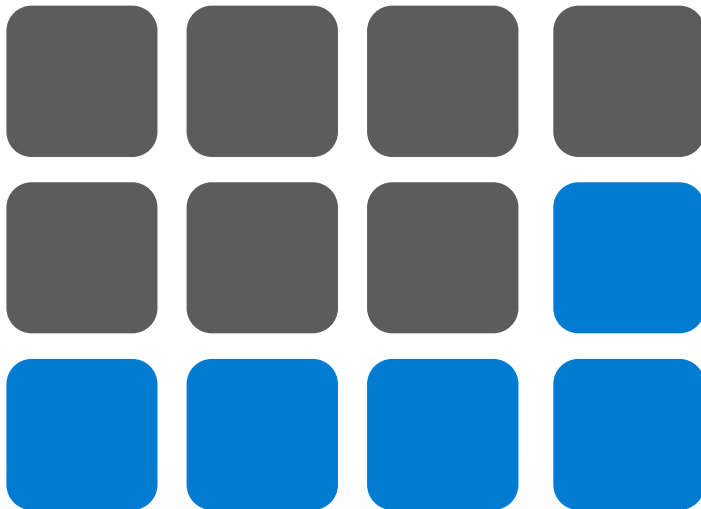
戦術	内容	成果	今後の方針
再設計	大幅な赤字タイトルを買収し再生	×	今後行わない
グローバルチャレンジ	国内タイトルの海外新規展開	×	今後行わない
グロスアップ	既存タイトルの売上の成長への集中施策	△	極小化する
データドリブン スマート運営	運営の自動化・効率化によるコスト最適運営	◎	徹底集中

【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

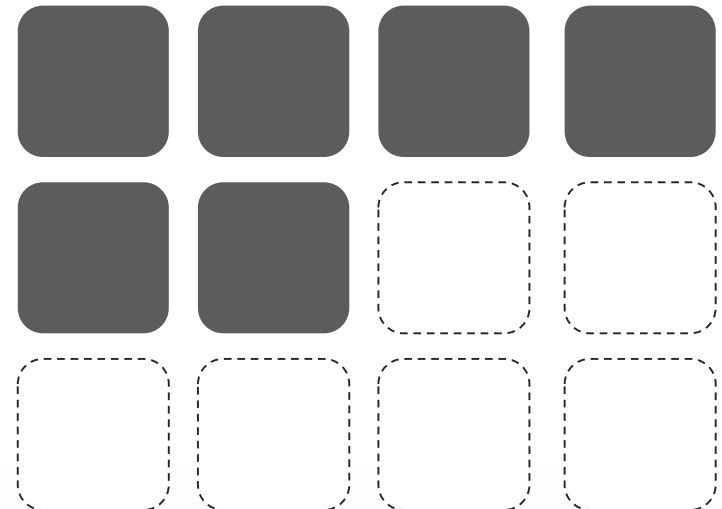
2018/7からの一年間の獲得数

- 12タイトル中5タイトルが
グローバル、再設計タイトル



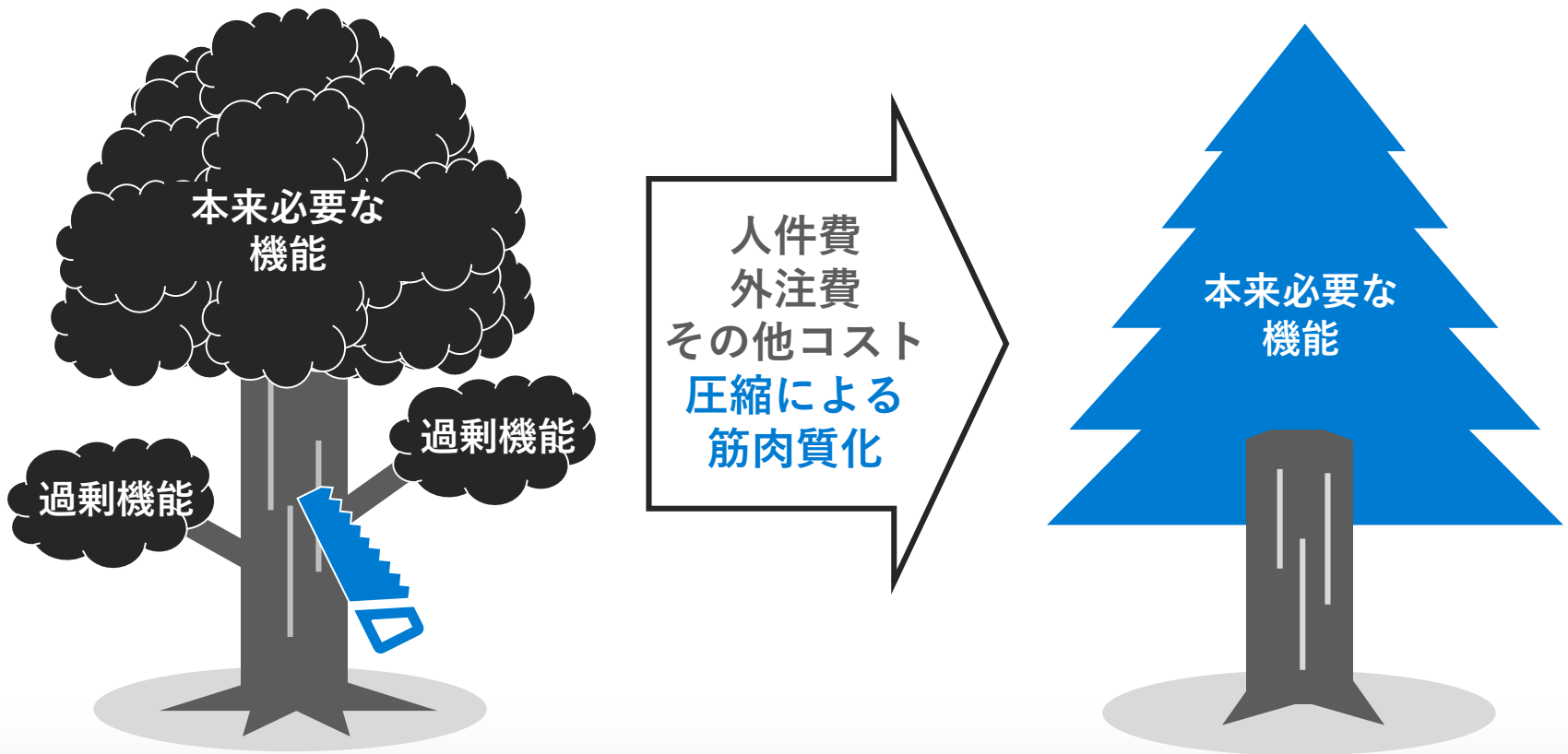
2019/7からの獲得方針

- 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



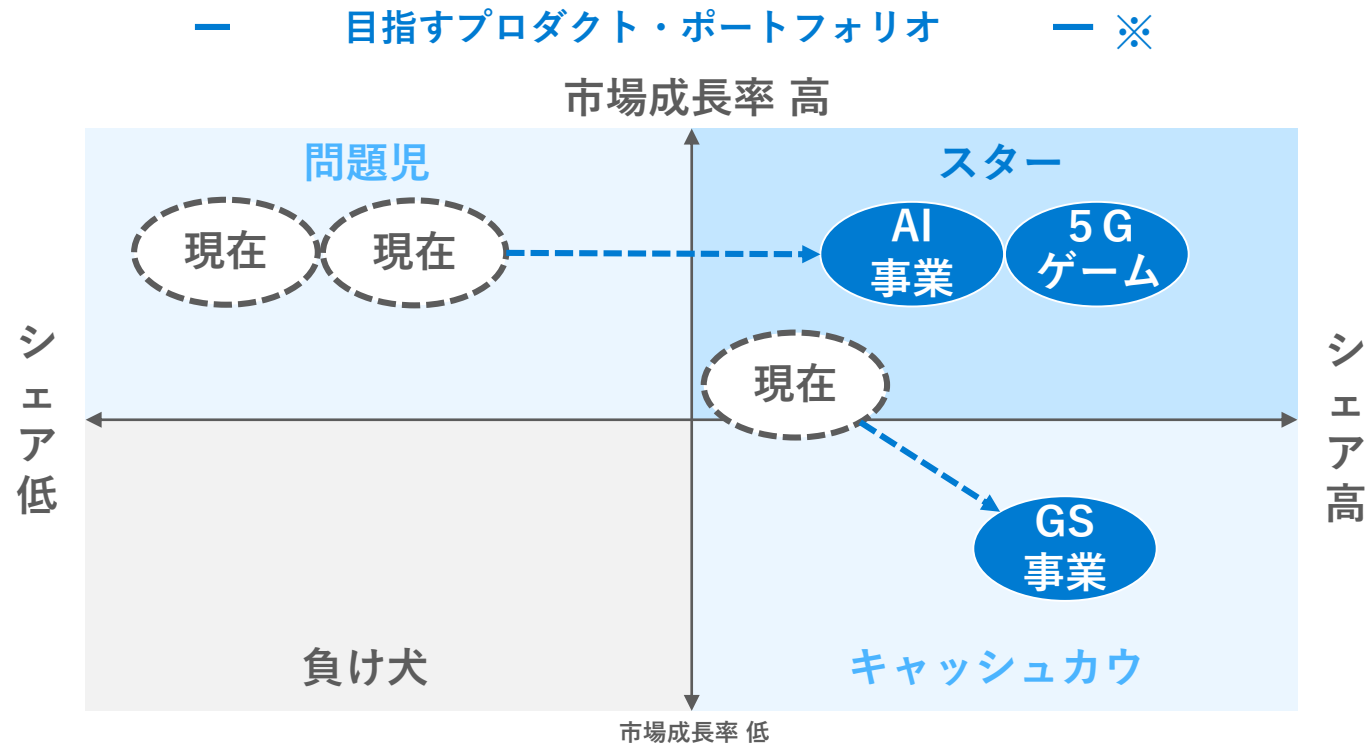
【リカバリープラン】 戦略転換における組織構造の変更

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



※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)

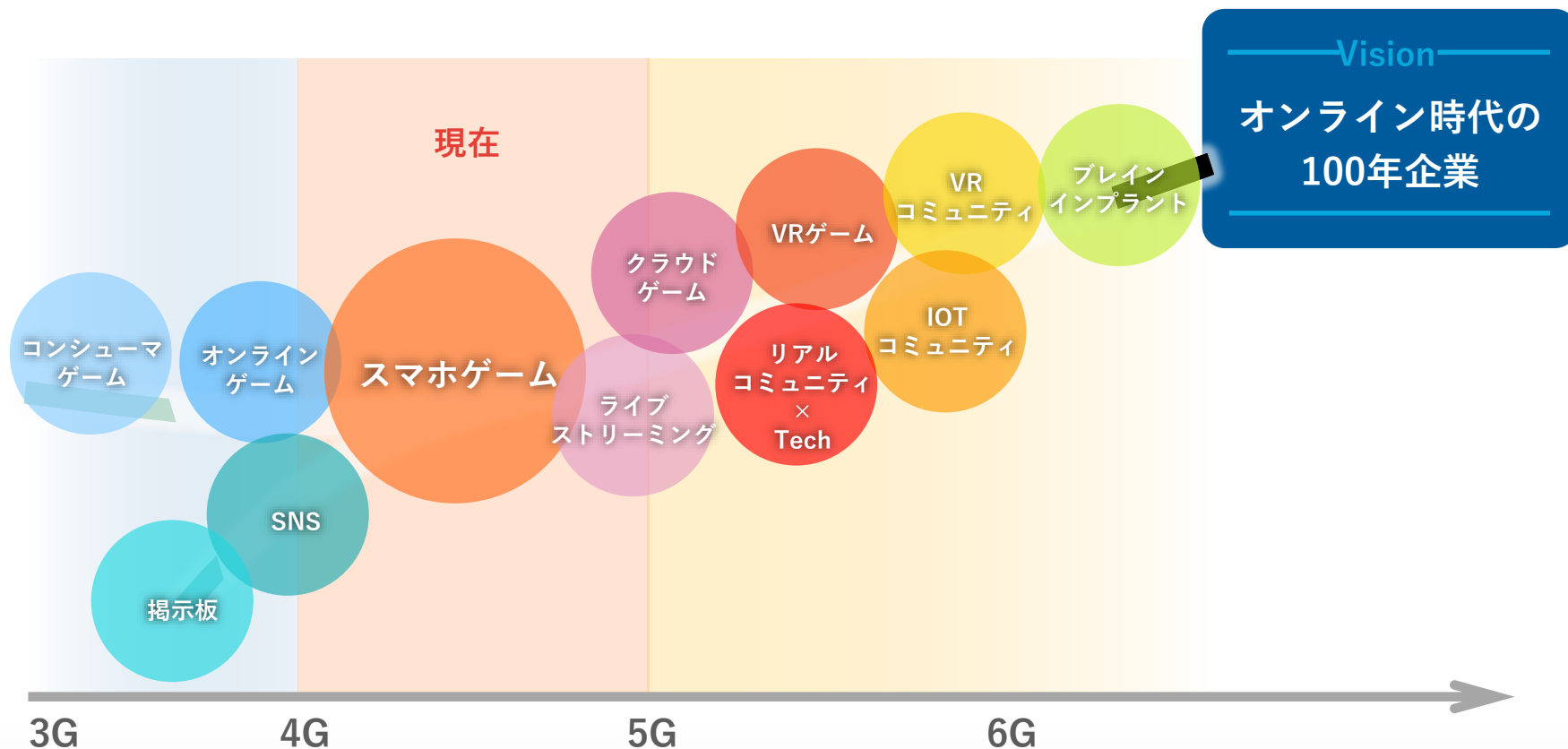
単位：百万円	20/1Q	19/1Q	前年同期比	19/4Q	前四半期比
売上高	2,919	2,997	▲78	2,754	+165
売上総利益	1,314	1,081	+233	1,078	+236
販売管理費	1,057	1,243	▲186	1,203	▲146
EBITDA	312	30	+282	59	+253
EBITDAマージン	10.7%	1.0%	+9.7pt	2.2%	+8.5pt
営業利益	257	▲162	+419	▲125	+382
営業利益率	8.8%	▲5.4%	+14.2pt	▲4.6%	+13.4pt
経常利益	252	▲188	+440	▲131	+383
親会社株主に帰属する 当期純利益	184	▲290	+474	▲935	+1,119

貸借対照表(四半期・連結)

単位：百万円	20/1Q	19/1Q	前年同期比	19/4Q	前四半期比
流動資産	3,634	5,358	▲32.2%	4,012	▲9.4%
現金及び預金	1,896	3,528	▲46.3%	2,193	▲13.5%
固定資産	822	1,906	▲56.9%	820	+0.2%
総資産	4,456	7,265	▲38.7%	4,833	▲7.8%
流動負債	1,909	2,082	▲8.3%	1,956	▲2.4%
固定負債	981	1,811	▲45.8%	1,495	▲34.4%
純資産	1,565	3,372	▲53.6%	1,381	+13.3%
資本金	3,070	3,006	+2.1%	3,070	-
自己資本比率	34.8%	46.2%	▲11.4pt	28.3%	+6.5pt

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



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。

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で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。

用語集

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。