



MYNET

決算説明資料

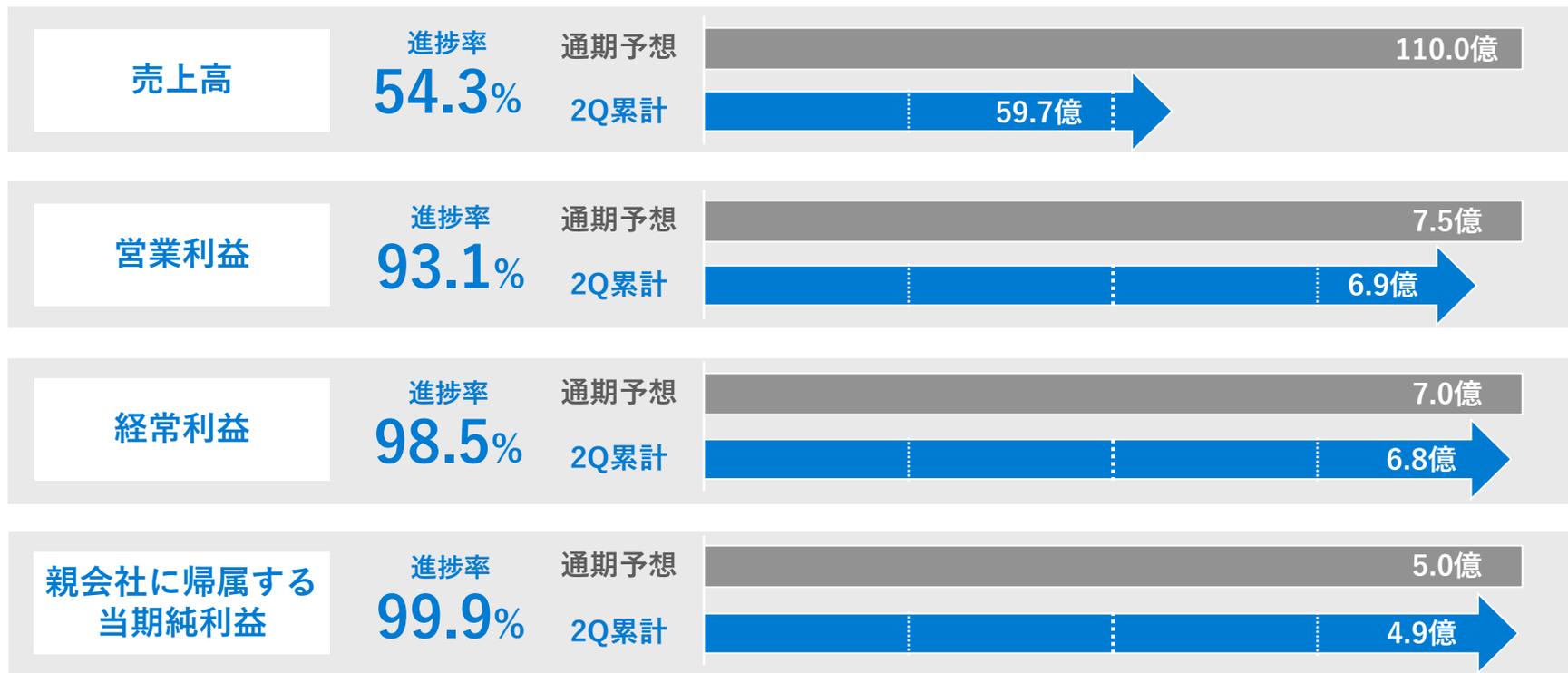
2020年12月期 第2四半期

株式会社マイネット

(証券コード：3928)

当初通期予想に対する進捗

当初想定を大幅に上回り、利益については
通期予想に対して**2Q累計で90%を超える良好な進捗**を達成。



※ 通期予想は2020年3月10日発表の数値を使用しています。

50%
(2Q目安)

1. 決算概要

2. 事業戦略

3. 第三創業期の取り組み

第2四半期ハイライト

業績

第2四半期営業利益は4.4億円。四半期過去最高を記録
通期業績予想を上方修正

財務

自己資本比率は38%に回復
営業CF増加により現預金が着実に増加

組織

第三創業期におけるMission・Valueを再定義
2020年7月1日付で岩城 農が常勤取締役就任

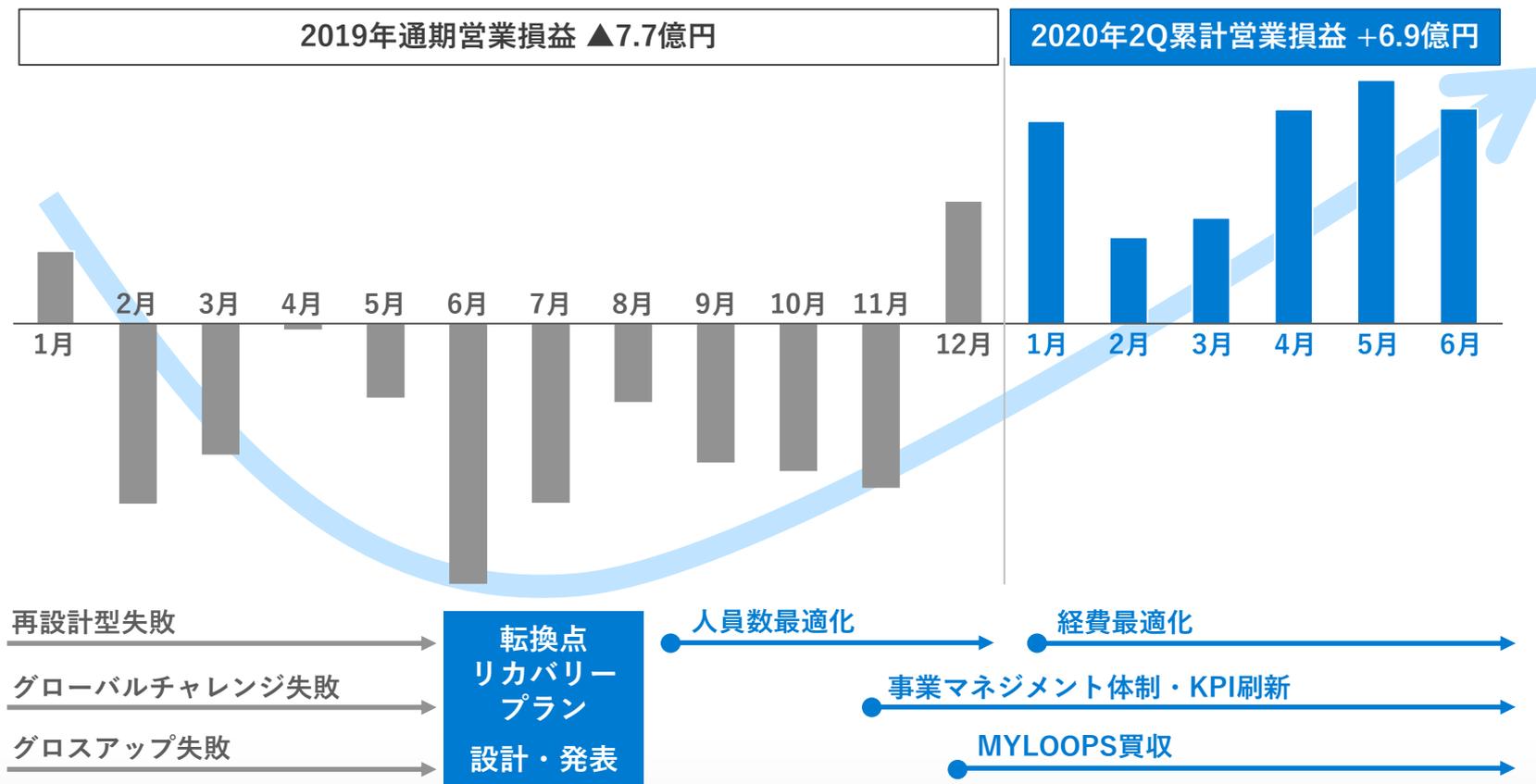
損益計算書(四半期会計期間・連結)

前年同期比大幅な増収・増益を達成。
営業利益率は14.4%まで回復。

項目 単位：百万円	20/2Q	19/2Q	前年同期比	20/1Q	前四半期比
売上高	3,056	2,947	+109	2,919	+137
EBITDA	504	▲35	+539	312	+192
EBITDAマージン	16.5%	▲1.2%	+17.7pt	10.7%	+5.8pt
営業利益	441	▲219	+660	257	+184
営業利益率	14.4%	▲7.4%	+21.8pt	8.8%	+5.6pt
経常利益	437	▲223	+660	252	+185
親会社株主に帰属する 当期純利益	315	▲617	+932	184	+131

転換点リカバリープランからの1年

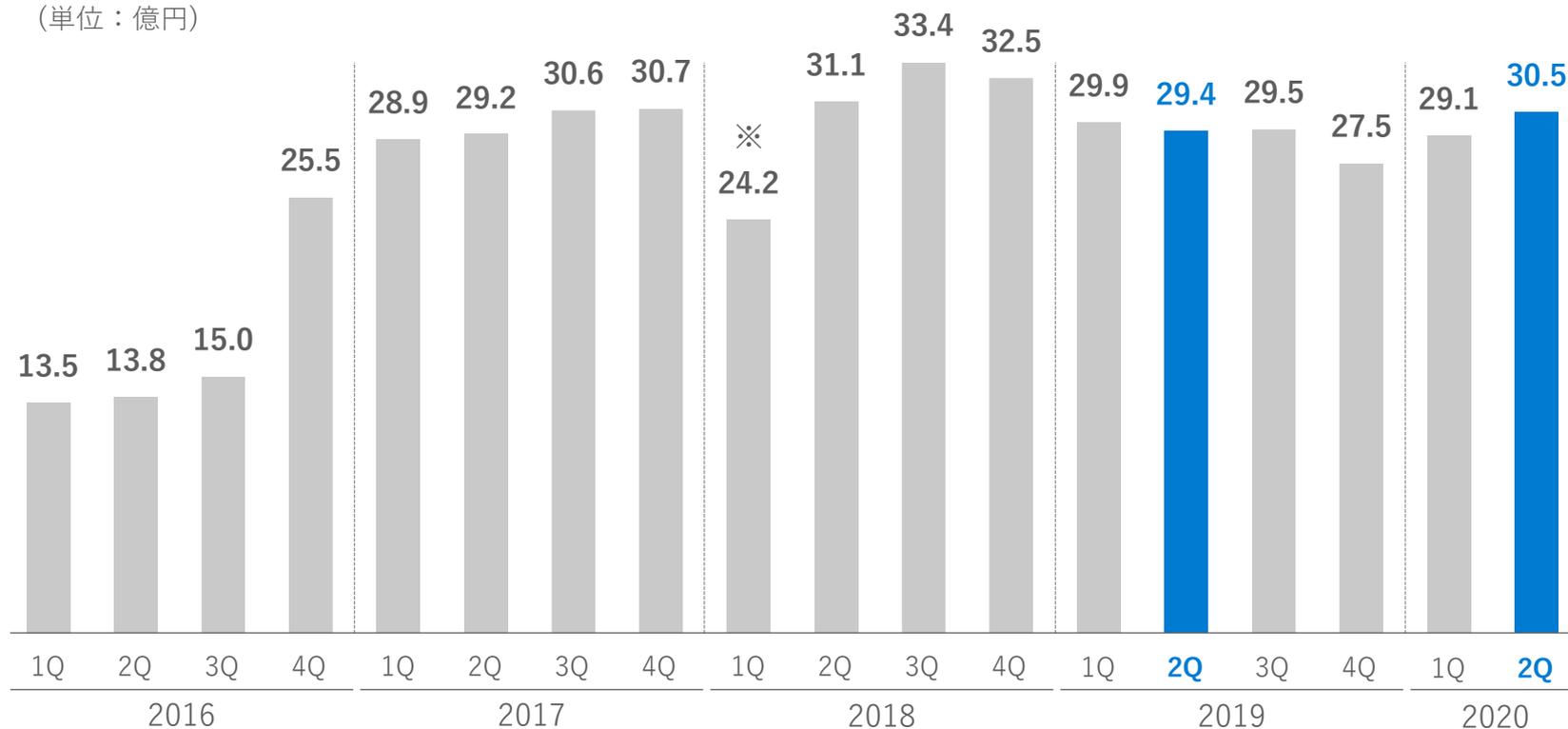
2019年8月14日の転換点リカバリープラン発表後、
各実行施策が機能し、V字回復を達成。



売上高推移(四半期会計期間)

既存タイトルが好調に推移し、売上高は前年同期比3.7%増。
2018年4Q以来の30億円台に回復。

(単位：億円)

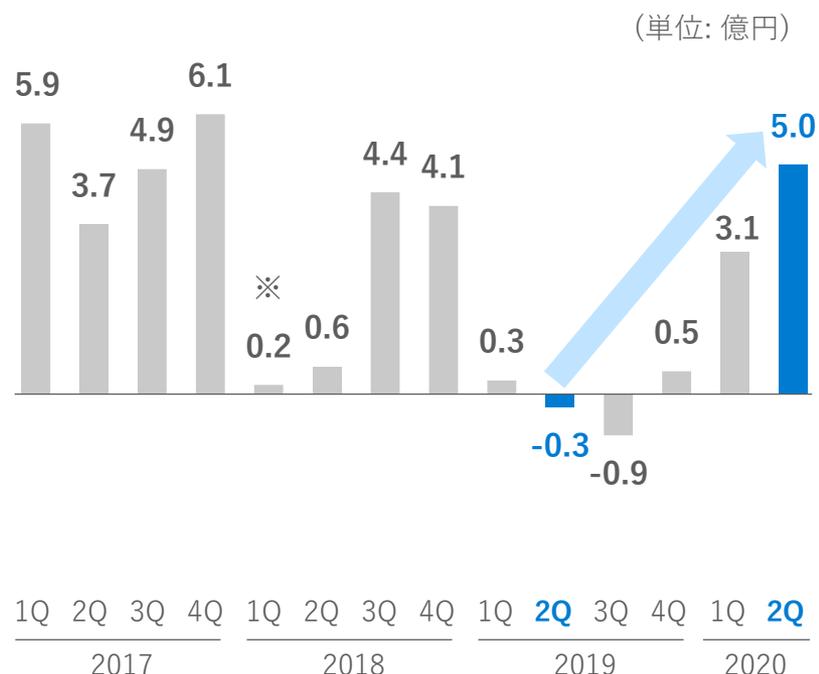


※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

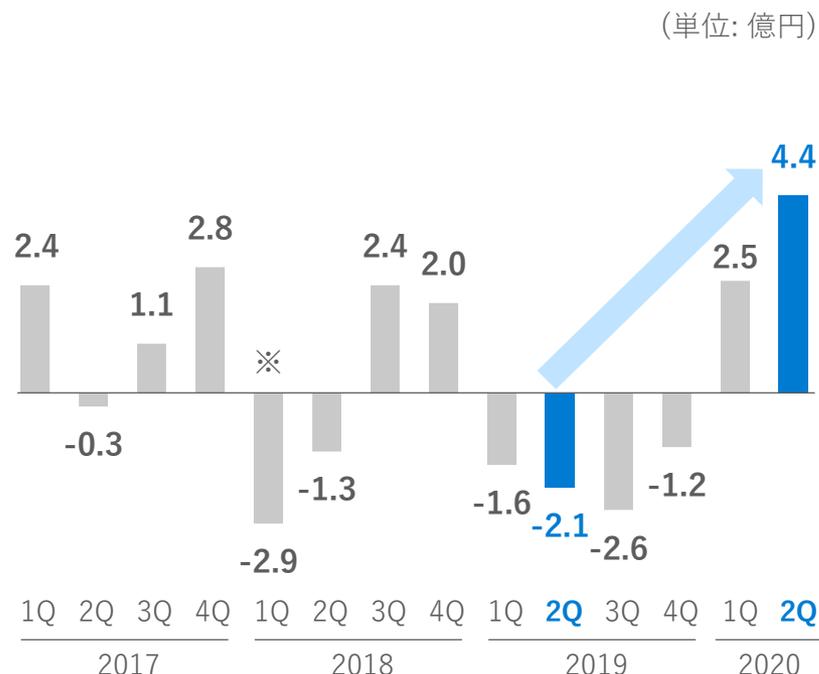
EBITDA・営業利益推移(四半期会計期間)

前年同期比EBITDA+5.3億円、営業利益+6.5億円と大幅増益を達成。
営業利益は四半期で過去最高の4.4億円。

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。

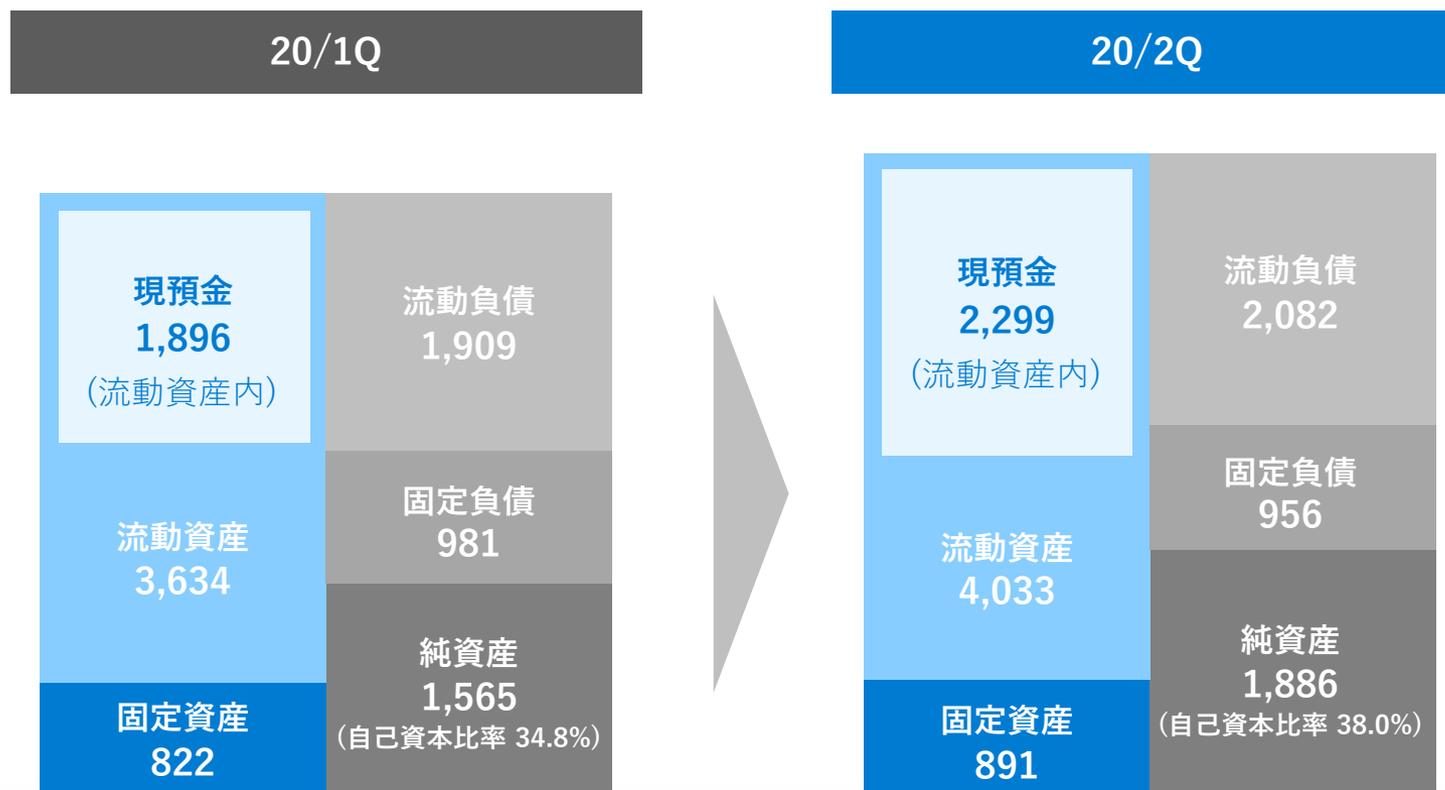
費用推移(四半期会計期間・連結)

外注費や広告宣伝費を中心に更なる費用削減に成功。
売上高に対する固定費率は前年同期比21pt減少。

	19/2Q		19/3Q		19/4Q		20/1Q		20/2Q	
	金額 (百万円)	売上高 構成比								
PF使用料	850	28.9%	880	29.8%	876	31.8%	956	32.8%	995	32.6%
変動費計	850	28.9%	880	29.8%	876	31.8%	956	32.8%	995	32.6%
サーバー費用	217	7.4%	204	6.9%	180	6.5%	161	5.5%	166	5.5%
外注費	575	19.5%	604	20.5%	477	17.3%	393	13.5%	353	11.6%
人件費・採用費	959	32.5%	928	31.5%	820	29.8%	731	25.1%	716	23.4%
オフィス費用	99	3.4%	104	3.6%	105	3.8%	103	3.5%	92	3.0%
広告宣伝費	78	2.7%	127	4.3%	56	2.1%	61	2.1%	36	1.2%
その他	201	6.8%	192	6.5%	178	6.5%	198	6.8%	191	6.3%
固定費計	2,132	72.3%	2,162	73.3%	1,818	66.0%	1,650	56.5%	1,556	50.9%
償却費	183	6.2%	175	6.0%	185	6.7%	55	1.9%	63	2.1%
償却費計	183	6.2%	175	6.0%	185	6.7%	55	1.9%	63	2.1%
費用合計	3,166	107.4%	3,218	109.1%	2,879	104.6%	2,662	91.2%	2,615	85.6%

貸借対照表(四半期末・連結)

自己資本比率は38%に回復。
営業CF増加により着実に現預金が増加。



タイトル仕入とエンディング

「神姫覚醒メルティメイデン」をエンディングし、
非公開タイトル1本を仕入。運営タイトル数は36本。

大規模タイトル

レジェンド オブ モンスターズ
神界のヴァルキリー
戦乱のサムライキングダム
モバプロ
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2Qのエンディングタイトル

□ 20年2Q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
戦の海賊
刻のイシュタリア
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
モバプロ2レジェンド

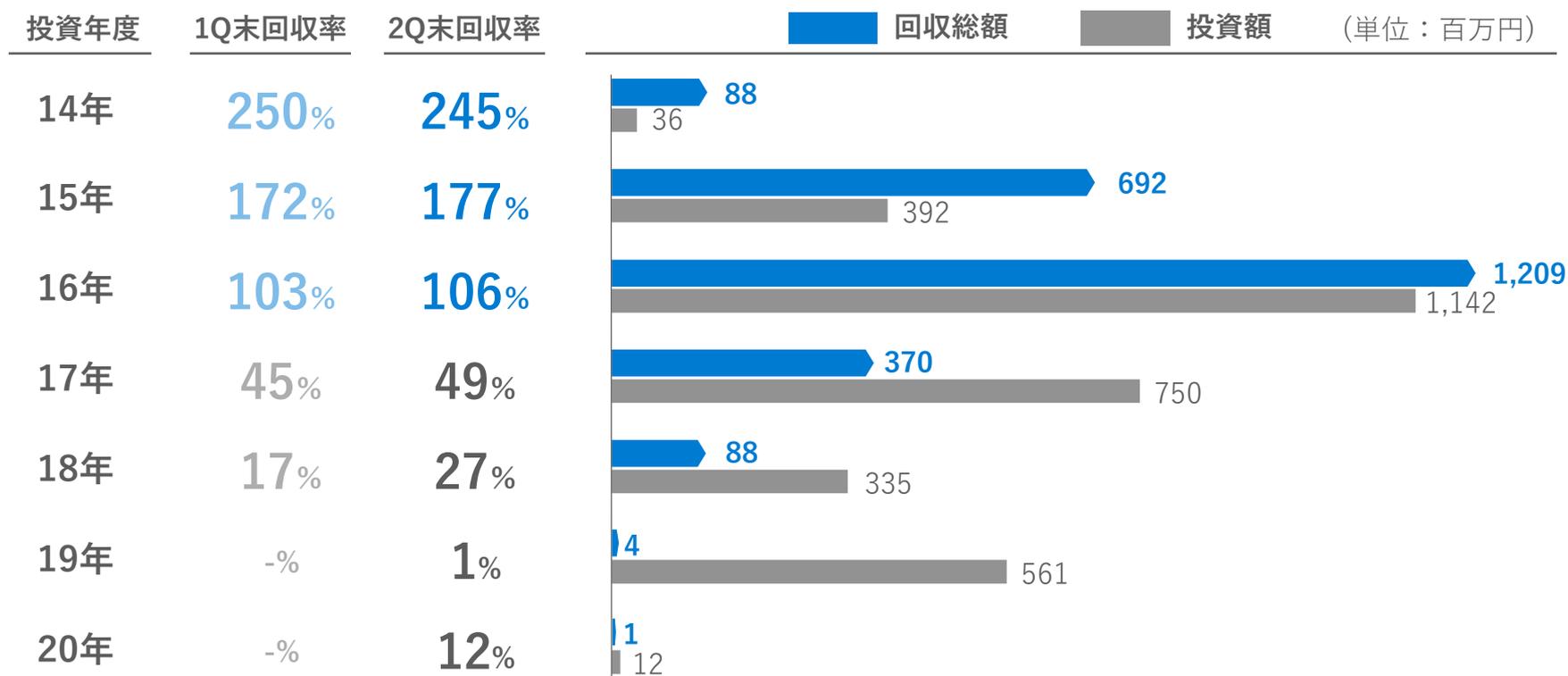
小規模タイトル

ファルキューレの紋章
出勤!美女ポリス
妖怪百姫たん!
非公開タイトル
ラグナブレイク・サーガ
天下統一オンライン
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
非公開タイトル
非公開タイトル
神姫覚醒メルティメイデン
非公開タイトル

※ 規模は移管初月から3ヶ月間のグロス課金額を相乗平均した値で判定しています。算出方法を変更したため、一部前回資料から変更があります。
※ 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)

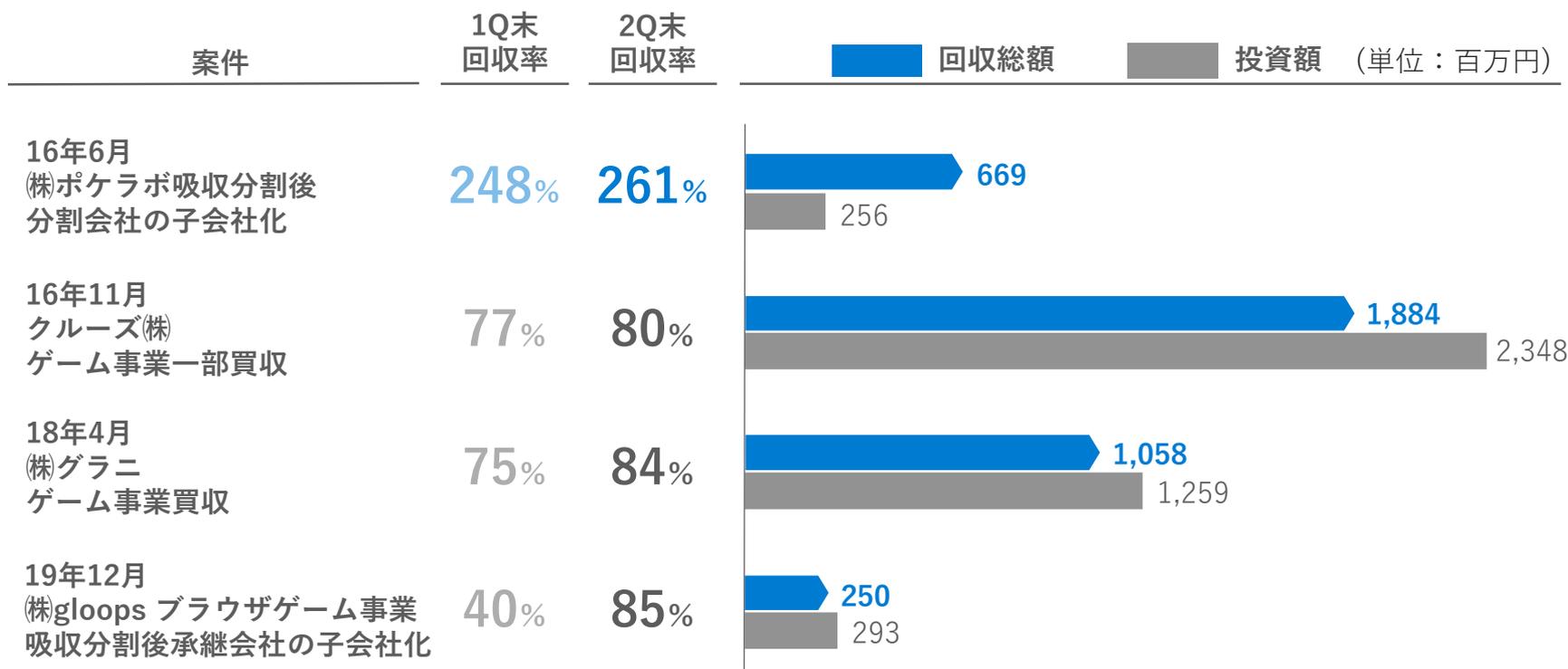
14-16年仕入分は投資額を既に全額回収。
17-20年仕入分についても全額回収に向けて進行中。



※回収総額はEBITDAから税金を控除した金額に、投資額に係るタックスシールドを加算し、算出しています。
※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)

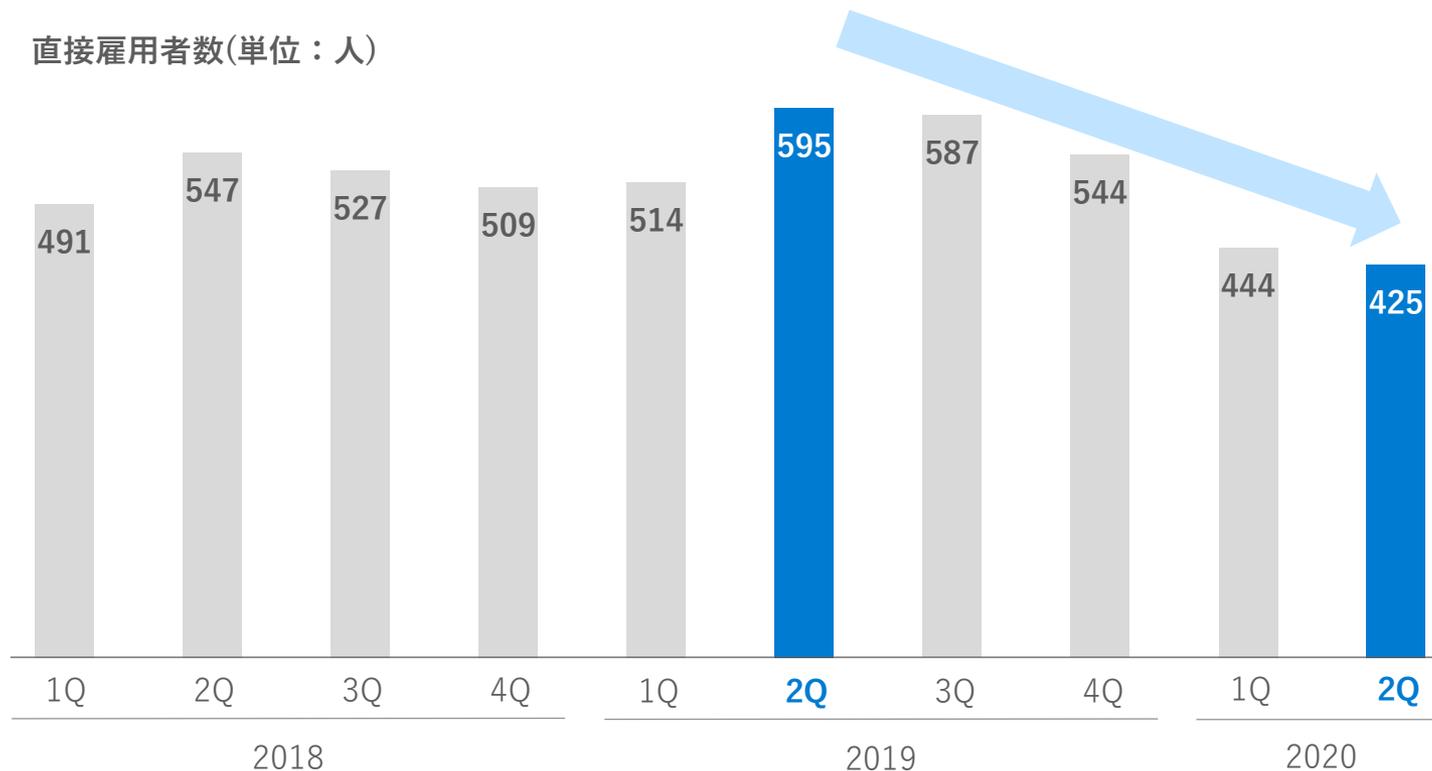
ポケラボ案件は回収後も企業価値向上に大きく貢献。
gloops案件は7か月で投資額に対して85%の回収率を達成。



※回収総額はEBITDAから税金を控除した金額に、投資額に係るタックスシールドを加算し、算出しています。
※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(四半期単体)

直接雇用者数は前年同期比170名減少の425名に。
採用も厳選し、徐々に筋肉質な組織体制に。



※ 当決算資料より、従業員数は間接雇用者数を除いた直接雇用者数のみに変更しています。

通期予想の上方修正

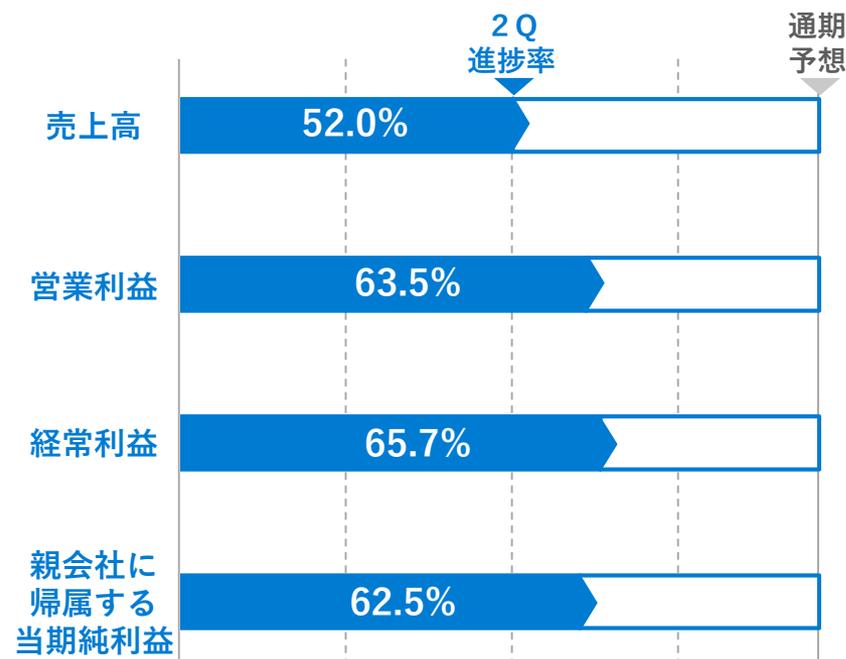
足元の状況を踏まえ、通期予想を上方修正。
新型コロナウイルス影響の見通しが難しいため、修正後も保守的な予想を採用。

上方修正の内容

(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
前回予想	11,000	750	700	500
今回予想	11,500	1,100	1,050	800
増減幅	+ 500	+ 350	+ 350	+ 300
増減率	+4.5%	+46.7%	+50.0%	+60.0%

上方修正後ベースの当期進捗



1. 決算概要

2. 事業戦略

3. 第三創業期の取り組み

当社のゲームサービス事業のビジネスモデル

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。

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。**

ユーザー

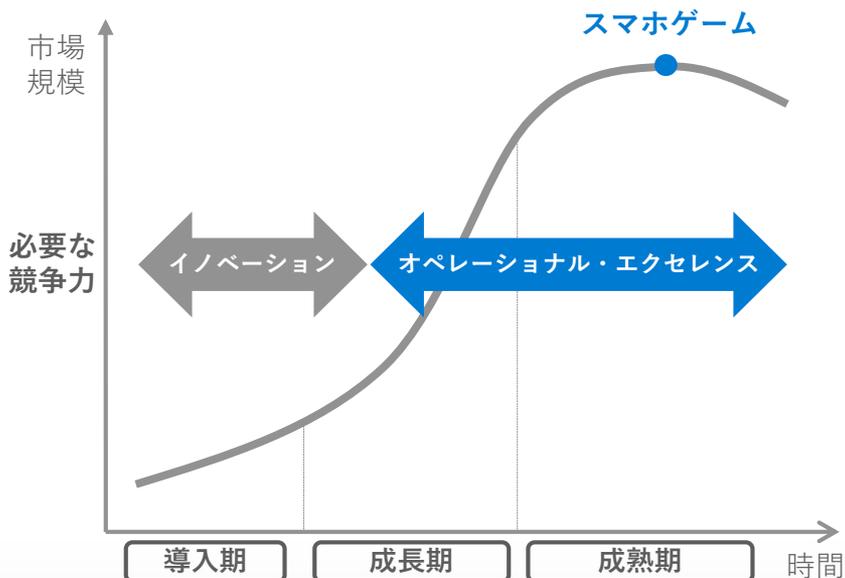
タイトルが当社に移管されることで、**本来終了していたはずのゲームを長期にわたって楽しめる。**

長期運営を可能とするゲームサービス事業における強み

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

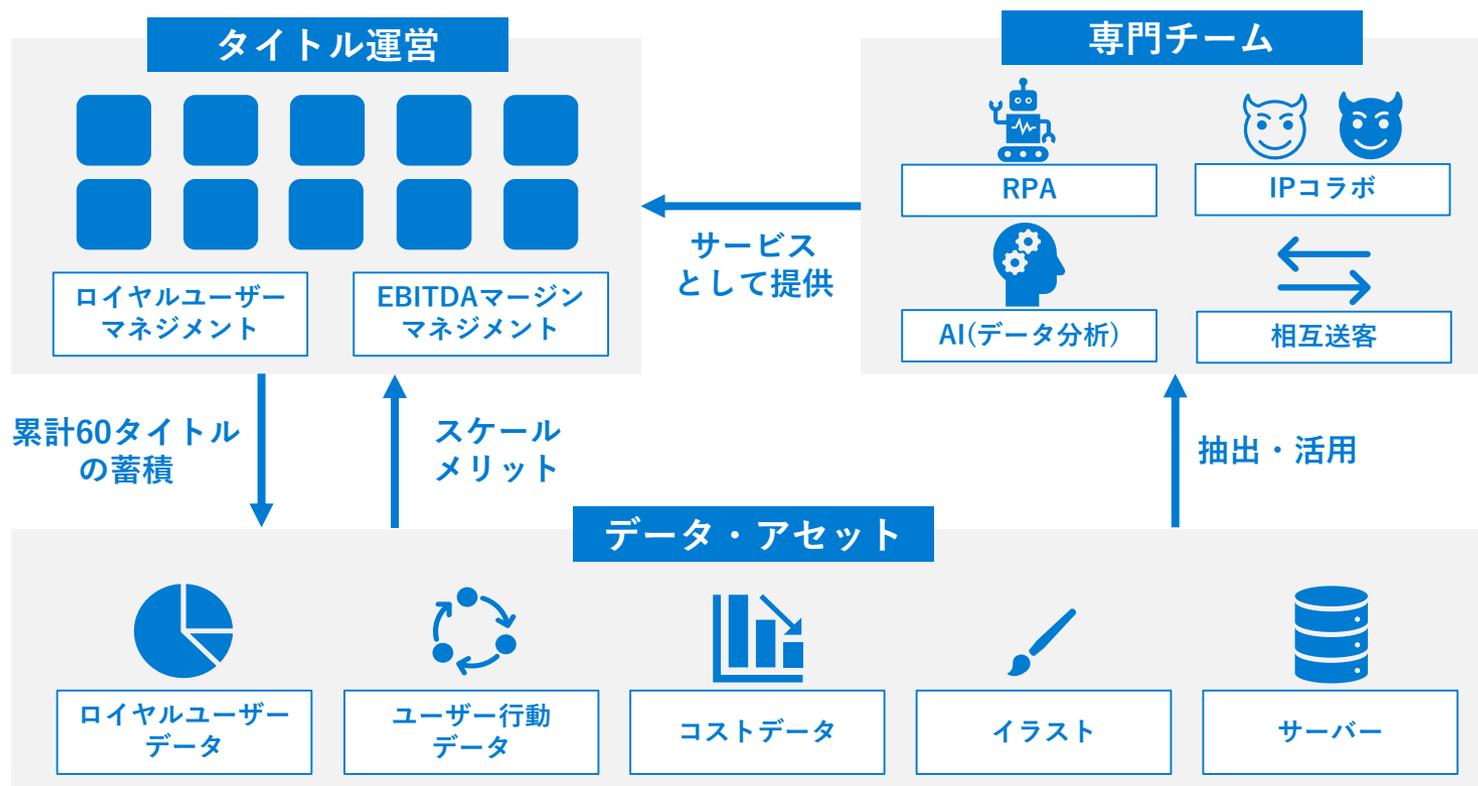
データ・アセット・ノウハウのシェアリングによる競争力を活かしたスマート運営(オペレーショナル・エクセレンス)によって長期利益化を可能とし、持続的優位性を実現。

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事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

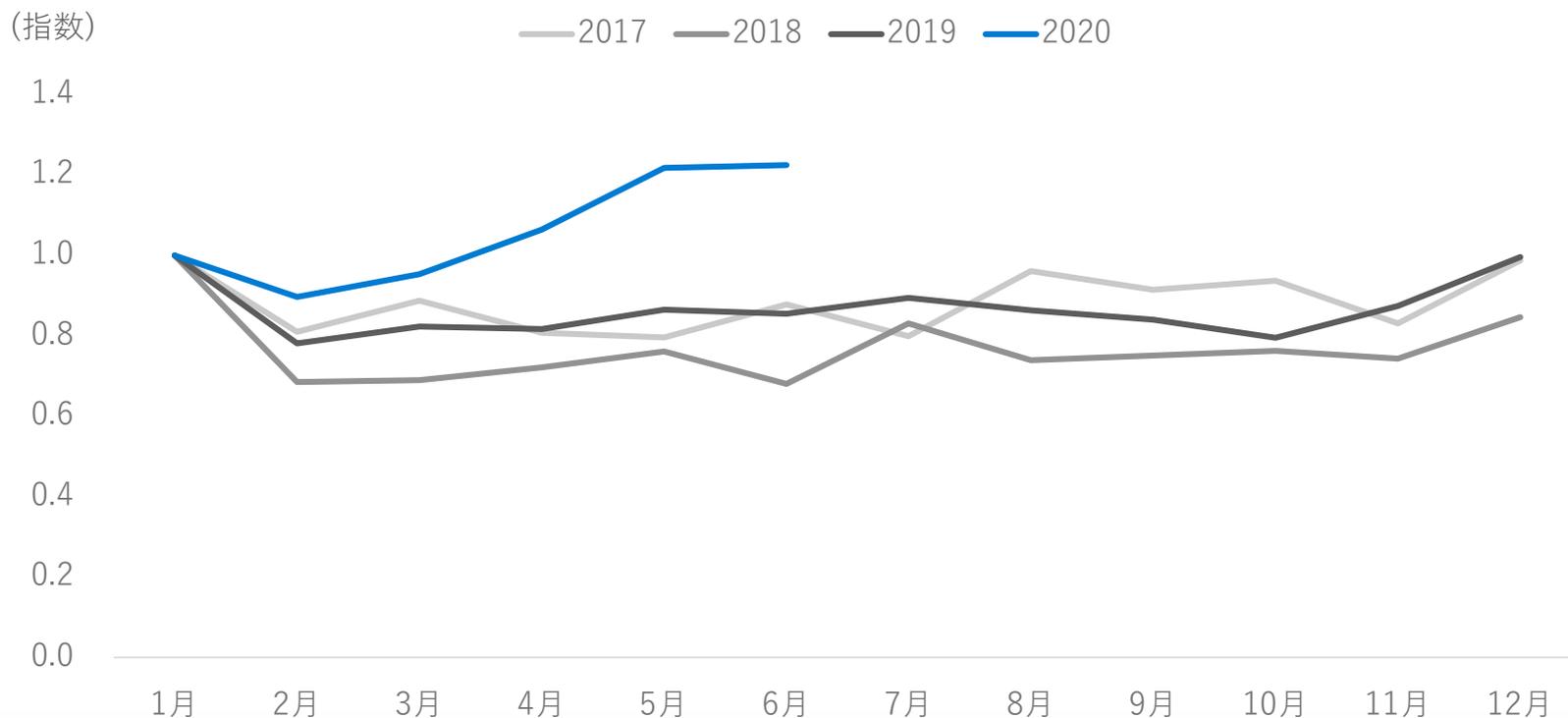
累計60タイトルの運営で蓄積されたデータ・アセットを直接利用、
または専門チームを通じ、タイトル運営に活用。



ゲーム市場への新型コロナの影響

4～6月の日本ゲーム市場規模は過去3年と比較して大幅に拡大。
新型コロナ拡大に伴う巣ごもり消費の影響が見られる。

1月を1.0としたときの毎年の日本ゲーム市場規模月次推移



※出典：App Annie 日本国内iOS・Google Play Revenue 2017年1月～2020年6月集計

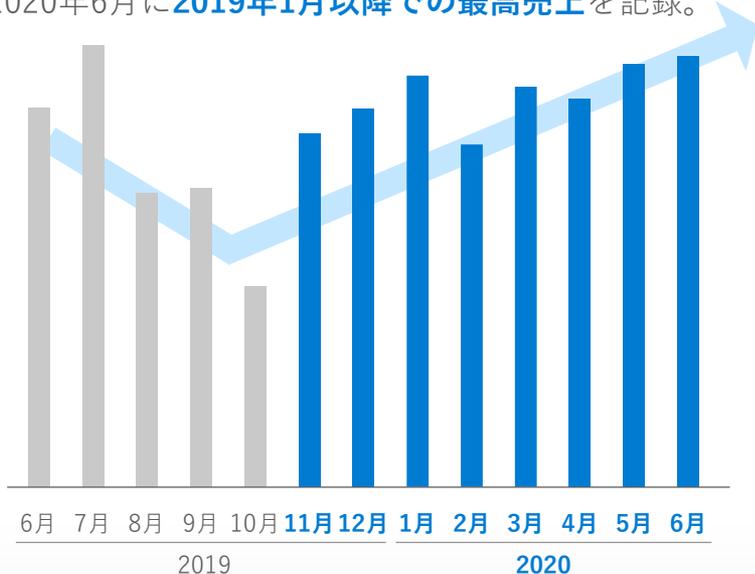
既存タイトルの売上改善

事業マネジメント・KPI刷新により、新型コロナ影響を除いても
売上の回復に成功したタイトルが複数存在。

新型コロナ感染拡大前に
売上の回復に成功したタイトルの売上推移

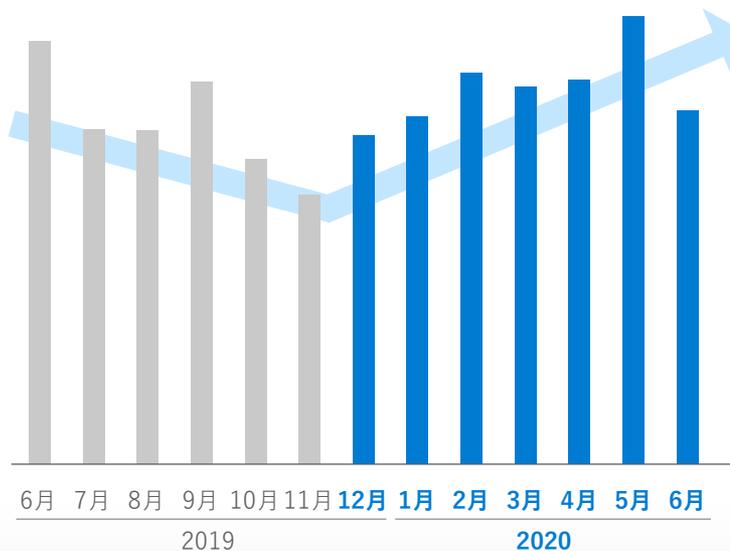
レジェンド オブ モンスターズ

2019年10月を底に**再成長**。
2020年6月に**2019年1月以降での最高売上**を記録。



未来家系図 つぐme

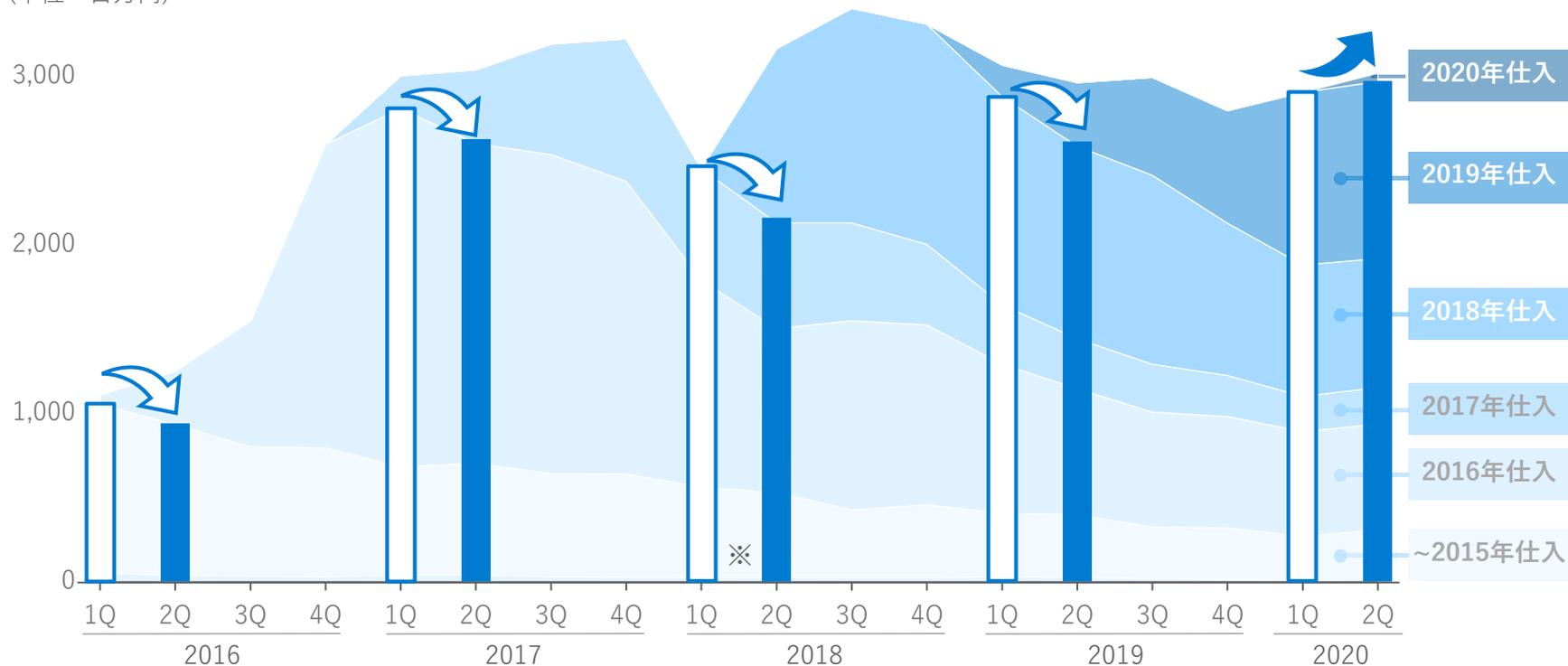
2019年11月を底に**再成長**。
2020年5月には**移管後最高の売上**を記録。



仕入年度別四半期売上推移

これまで既存タイトルは1Qから2Qで売上減衰傾向にあったが、当年度は増加傾向。再度ストック型ビジネスとして売上の積上成長へ。

(単位：百万円)



棒グラフは前年度までに仕入れたタイトルの売上を示しています。

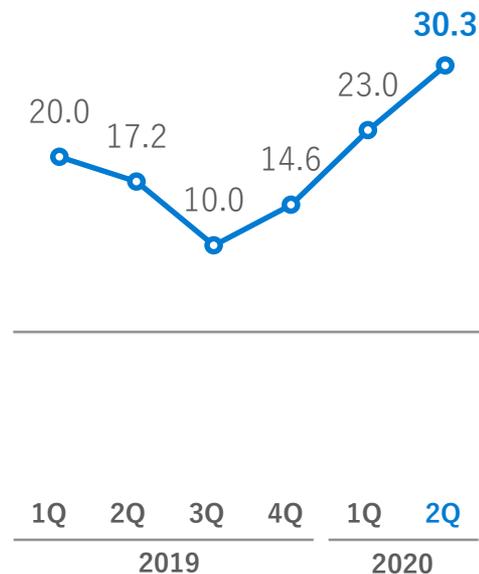
※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

運営タイトルの利益率改善

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率が大幅に改善。

規模別EBITDAマージン推移(単位：%)

大規模タイトル



中規模タイトル



小規模タイトル



※ 規模は移管初月から3ヶ月間のグロス課金額を相乗平均した値で判定しています。
※ EBITDAマージンは、共通費配賦後のEBITDAから算出しています。
※ エンディングタイトルは除外し、現在運営中タイトルで算出しています。

他社との差別化ポイントと今後の注力施策

ゲームサービス事業の再成長に向けて、BizDev人材の増強や、LTV向上に向けたユーザー回遊施策等に注力。

		KPI分類	現状の強み	今後の伸びしろ・施策
収益向上	新規獲得	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新規タイトル獲得 ✓ 新規ユーザー流入 	  <p>ゲームメーカーとのネットワーク 相互送客ネットワーク「CroPro」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ハイレイヤーなBizDev人材採用による営業力・交渉力の底上げ ▶ 既存タイトルの複数PFへの配信 ▶ 出稿判断基準の最適化等によるマーケティング力の底上げ等
	LTV	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 継続率向上 ✓ ARPU向上 	  <p>ロイヤルユーザーマネジメント AI/データ分析</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 複数ゲーム間のユーザー回遊の最適化による継続率・ARPUの向上 ▶ ゲーム内外のコミュニティ形成施策による継続率の向上 ▶ ゲーム内インフレ率の最適化等
利益率向上		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 変動費率抑制 ✓ 人件費最適化 ✓ その他固定費低減 	  <p>EBITDAマージンマネジメント イラスト等のアセットシェアリング</p>   <p>バルクでの交渉力 自社開発RPAシステム</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 各種手数料の減率交渉 ▶ リモートワークによるオフィス解約・通勤費減少による固定費の減額と、地方拠点人員比率増加による人件費減 ▶ 現状の強みの改善・発展及び現場への導入促進等

1. 決算概要

2. 事業戦略

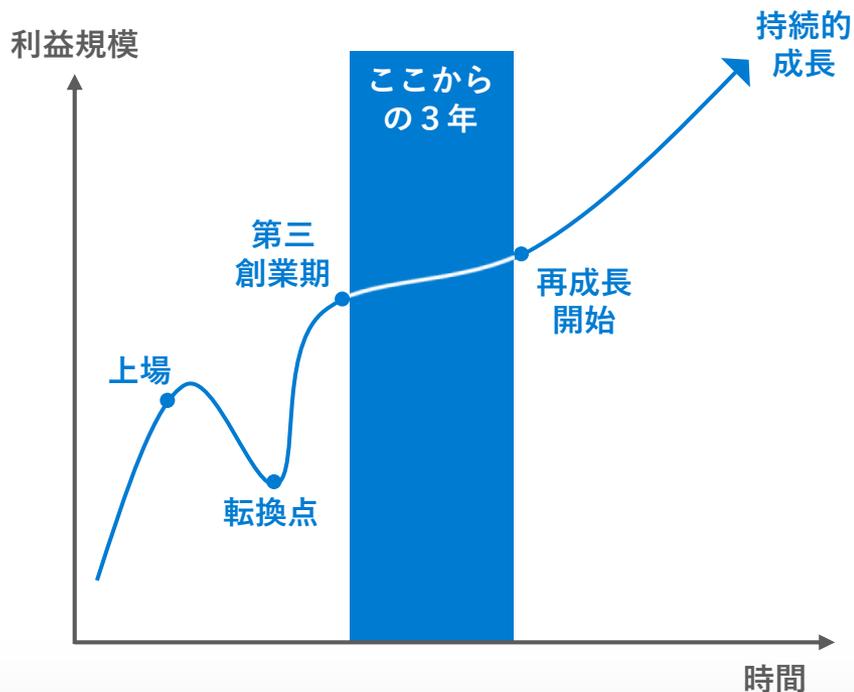
3. 第三創業期の取り組み



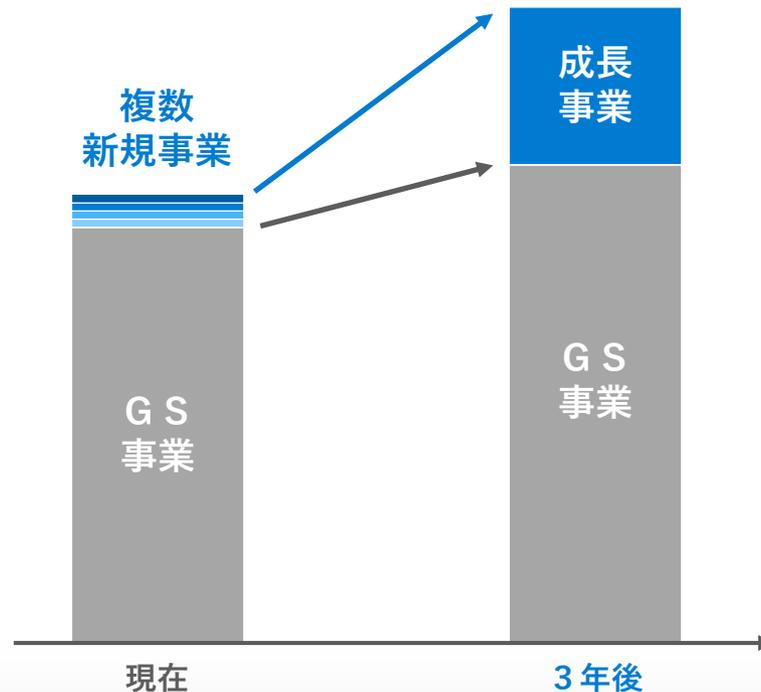
中長期ロードマップと第三創業期の位置づけ

2020年からを第三創業期と位置づけ、
GS事業に続く柱を立て、複数事業での持続的成長構造へ。

第三創業期とここからの3年の位置づけ

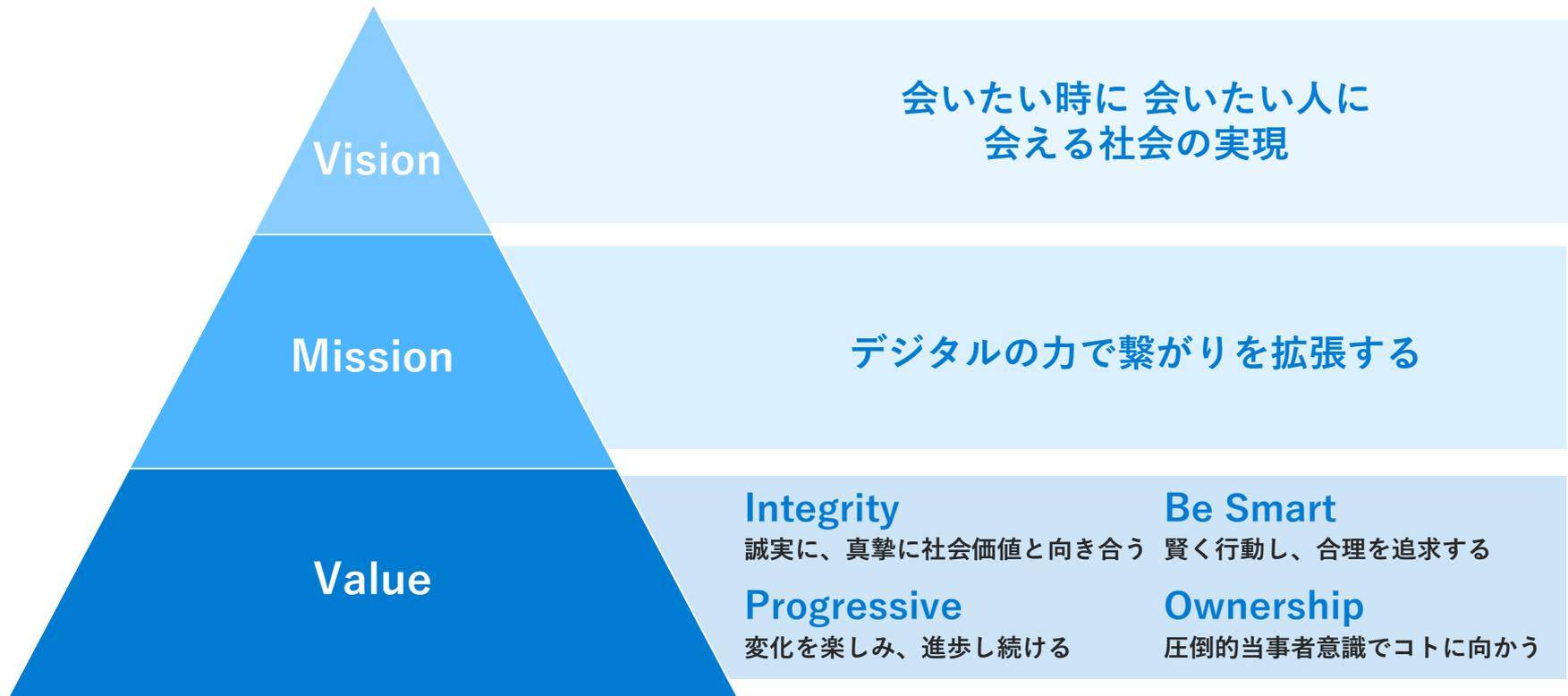


3年後に目指す姿



Mission・Valueの再定義

「会いたい時に会いたい人に会える社会の実現」に向けて、
第三創業期におけるMission・Valueを再定義。



役員の変動

社外取締役 岩城 農が7月1日付で常勤取締役に就任し、
ゲームサービス事業の更なる成長の牽引及び新規領域の拡大へ。



岩城 農
Minoru Iwaki

- 2006年 セガ入社
- 2009年 同社社長室 戦略企画開発室長就任
- 2012年7月 モバイルニューメディア事業部を分社化しセガネットワークスを設立
執行役員 事業本部長就任
- 2015年4月 セガネットワークスカンパニーCOO就任
- 2016年8月 クロシードデジタル代表取締役社長CEO就任
- 2016年4月 セガゲームス取締役CSO就任
- 2019年4月 ミラティブ最高戦略責任者（CSO）就任
- 2014年9月～2018年3月、2019年3月～2020年6月 マイネット社外取締役
- 2020年7月 常勤取締役就任

新規事業への取り組み

新規事業については、「ハンマー調査」→「一点集中」の考えの下、
数年内に金脈の見える事業へリソースを一斉投入。

	事業	事業フェーズ	方向性
B to B	AI事業	 ハンマー調査	アセット転用 人材育成
	マーケティング事業	 ハンマー調査	アセット転用 人材育成
	ライセンス事業	 ハンマー調査	アセット転用
B to C	ライブゲーム事業	 ハンマー調査	5G時代プロダクト開発
	新規事業A	 ハンマー調査	M&A・DXノウハウ転用
	新規事業B	 ハンマー調査	コミュニティ運営ノウハウ転用

将来的には
1・2個に絞る

新規事業の進捗

AI事業・ライツ事業・マーケティング事業で複数社より受注。
ライブゲーム事業では、「Repaint(リペイント)」提供開始。

AI事業

AIがLPのCVR改善を行うプロダクト「.optima」をSaaS提供開始。
化粧品などの単品リピート通販をメインターゲットに、上半期で4社受注。

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。
上半期で9社受注。

ライツ事業

当社グループが持つIP・アセットなどのライツを小中規模ゲーム開発・運営会社へ提供。
上半期はグッズ化、イラスト直販を中心に累計5社約60点のイラストを提供。

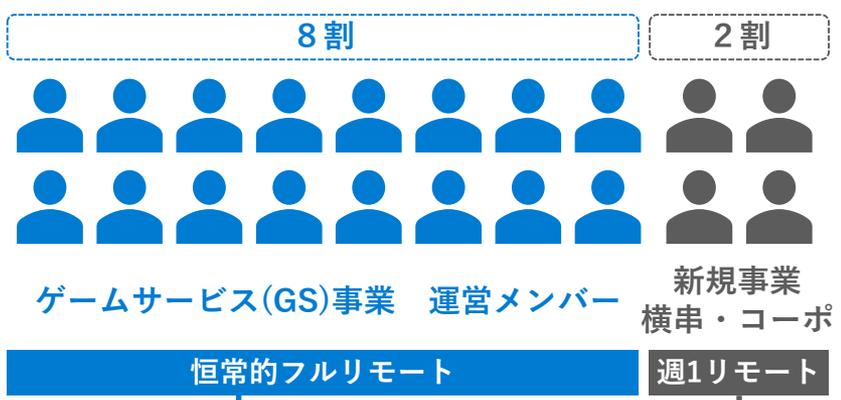
ライブゲーム事業

Facebookでマルチプレイゲーム「Repaint(リペイント)」の提供を開始。
ライブ配信時代に備えて情報収集と分析を図り、コミュニケーションを活性化するための検証を実行中。

オンライン時代のワークスタイル推進

オンライン時代における最も合理的な働き方を導入。
型化された事業オペレーションが恒常的フルリモート実現を可能に。

導入したリモートワーク制度とメリット

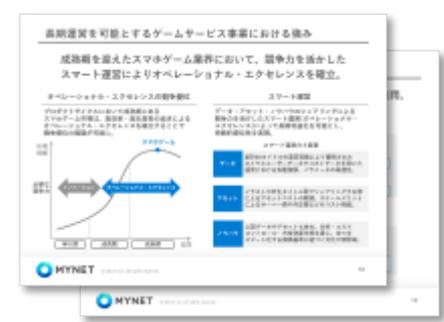


リモートワーク下では、
①型化されたオペレーションの生産性は向上。また、②オフィス・通勤コスト等の大幅削減が可能に。
全社の8割に当たり、オペレーションが型化されているGS事業人員をリモートワークとすることで①②のメリットを最大限に享受。

新規事業・横串・コーポにおいては非定型業務が多いため、
対面でのコミュニケーション、創造性を生むコラボレーションを重視し、週4日出社とした。

導入できる背景と今後の方針

当社の強みである、ゲーム運営におけるオペレーショナル・エクセレンス。
特にその中で**型化、RPA導入**をはじめとする**徹底的な業務フローのDX**を行っていたからこそ、リモートワークにおけるメリットの享受が可能に。



※P18・19参照

今後の方針

今回 DXされた業務フローを元に、現時点において生産性・コストメリットを最大化できる最も合理的な選択肢を判断。

今後 今後もオンライン時代の100年企業として、世の中・働き方の変化に合わせ、Valueに沿った最も先進的で合理的な働き方を選択し続ける。

最先端のオンライン時代のワークスタイルへ

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	30億7,313万円(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	425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

【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



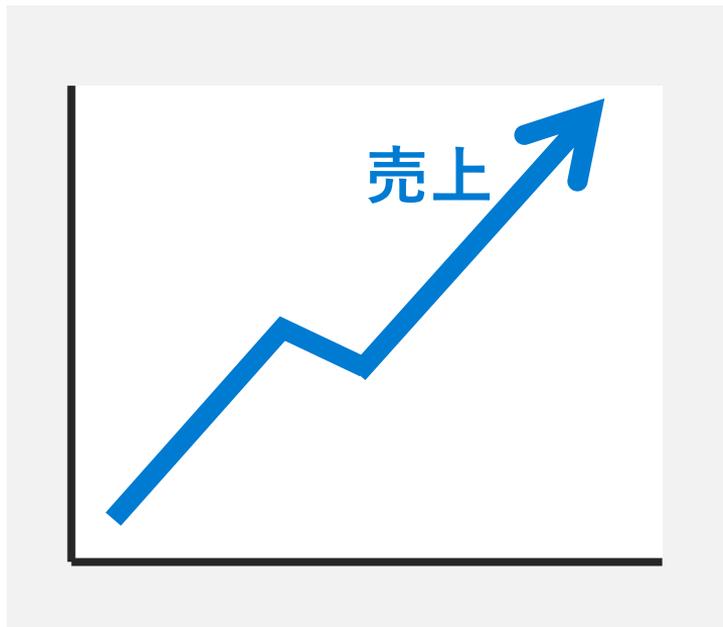
市場環境の認識変更

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

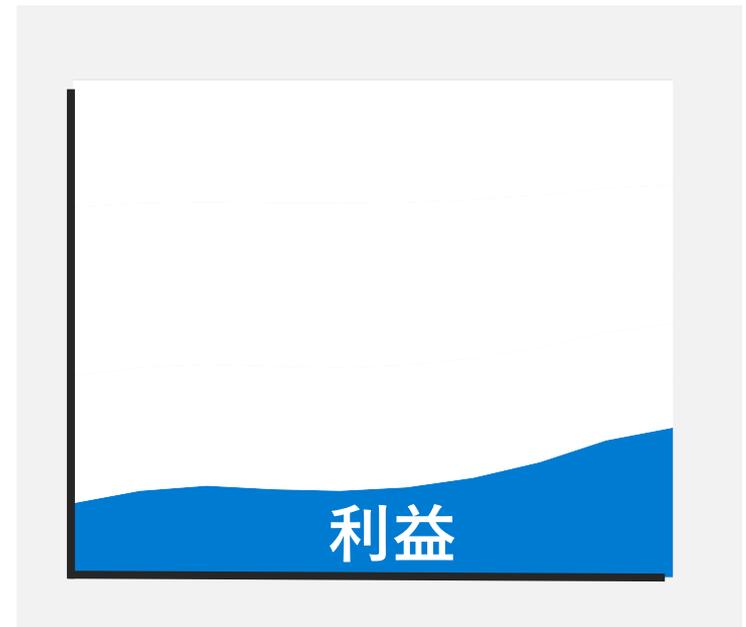
【リカバリープラン】 戦略の転換

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

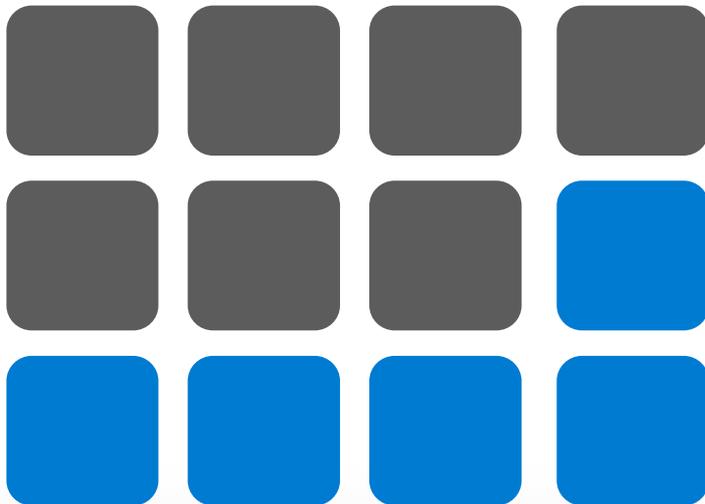
戦術	内容	成果	今後の方針
再設計	大幅な赤字タイトルを買収し再生	×	今後行わない
グローバルチャレンジ	国内タイトルの海外新規展開	×	今後行わない
グロスアップ	既存タイトルの売上の成長への集中施策	△	極小化する
データドリブン スマート運営	運営の自動化・効率化によるコスト最適運営	◎	徹底集中

【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

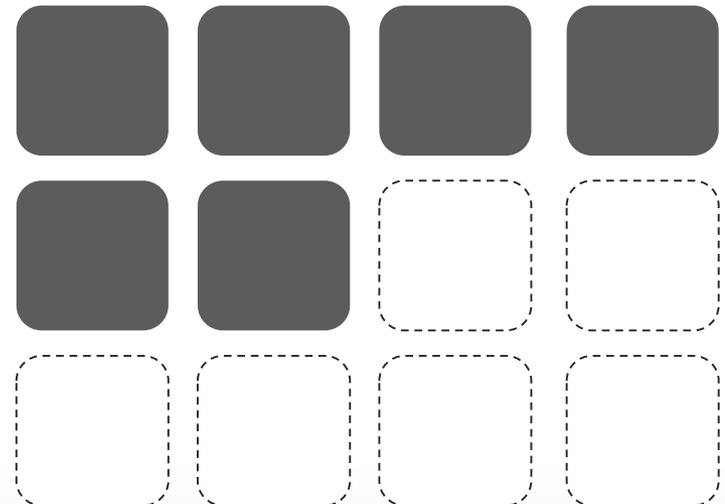
2018/7からの一年間の獲得数

- 12タイトル中5タイトルが
グローバル、再設計タイトル



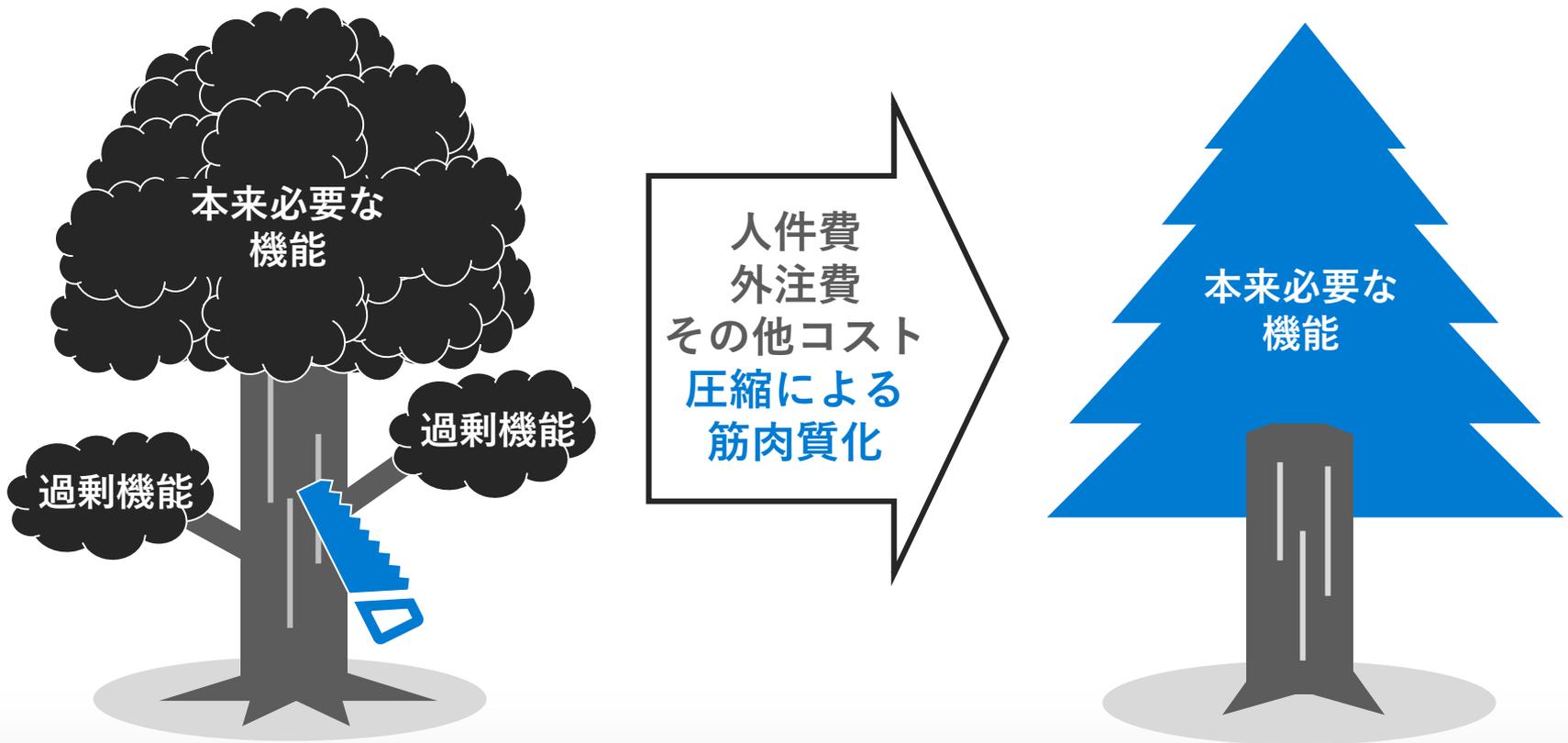
2019/7からの獲得方針

- 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



損益計算書(四半期・連結)

単位：百万円	20/2Q	19/2Q	前年同期比	20/1Q	前四半期比
売上高	3,056	2,947	+109	2,919	+137
売上総利益	1,450	1,160	+290	1,314	+136
販売管理費	1,009	1,379	▲370	1,057	▲48
EBITDA	504	▲35	+539	312	+192
EBITDAマージン	16.5%	▲1.2%	+17.7pt	10.7%	+5.8pt
営業利益	441	▲219	+660	257	+184
営業利益率	14.4%	▲7.4%	+21.8pt	8.8%	+5.6pt
経常利益	437	▲223	+660	252	+185
親会社株主に帰属する 当期純利益	315	▲617	+932	184	+131

貸借対照表(四半期・連結)

単位：百万円	20/2Q	19/2Q	前年同期比	20/1Q	前四半期比
流動資産	4,033	4,972	▲18.9%	3,634	+11.0%
現金及び預金	2,299	3,343	▲31.2%	1,896	+21.2%
固定資産	891	1,413	▲36.9%	822	+8.4%
総資産	4,925	6,385	▲22.9%	4,456	+10.5%
流動負債	2,082	1,807	+15.2%	1,909	+9.1%
固定負債	956	1,816	▲47.3%	981	▲2.5%
純資産	1,886	2,761	▲31.7%	1,565	+20.5%
資本金	3,073	3,010	+2.1%	3,070	+0.1%
自己資本比率	38.0%	43.0%	▲5.0pt	34.8%	+3.2pt

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。

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。

用語集

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。

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。

用語集

DXノウハウ

ワークフローを可視化し、デジタル化・クラウド化することでデータを再利用・シェアリング可能な状態に。そのデータを使用して、数値に基づいた改善を実施し、自動化を推進するナレッジやその蓄積。

オペレーショナル・エクセレンス

価値創造のための事業活動の効果・効率を高めることで競争上の優位性を確立し、徹底的に磨き上げること。高品質・効率化を追求することで、他社が模倣できない品質・スピード・コストの実現が可能となる。また、競争優位性を高めるだけでなく、常に良いオペレーションのために改善を重ねるカルチャーが組織において醸成される。

ハンマー調査

鉱山掘削作業において金脈を探し当てるように、テストマーケティング・事前調査を実施すること。

ジョブ型雇用

日本で主流の「人に対して仕事を割り当てる」メンバーシップ型雇用ではなく、「仕事に対して人を割り当てる」雇用形態を指す。

LTV

Life Time Valueの略で、顧客生涯価値と呼ばれ、ある顧客が、取引を開始してから終了するまでの期間に、自社に対してどれだけ利益をもたらしたか、収益の総額を算出するための指標。当社では、ロイヤルユーザーの課金単価・課金率・継続率・休眠復帰率が主な構成要素。

BizDev人材

Business Developmentの略で、事業開発人材を指す。