



2018年12月期  
通期及び第4四半期  
決算説明会

株式会社マイネット

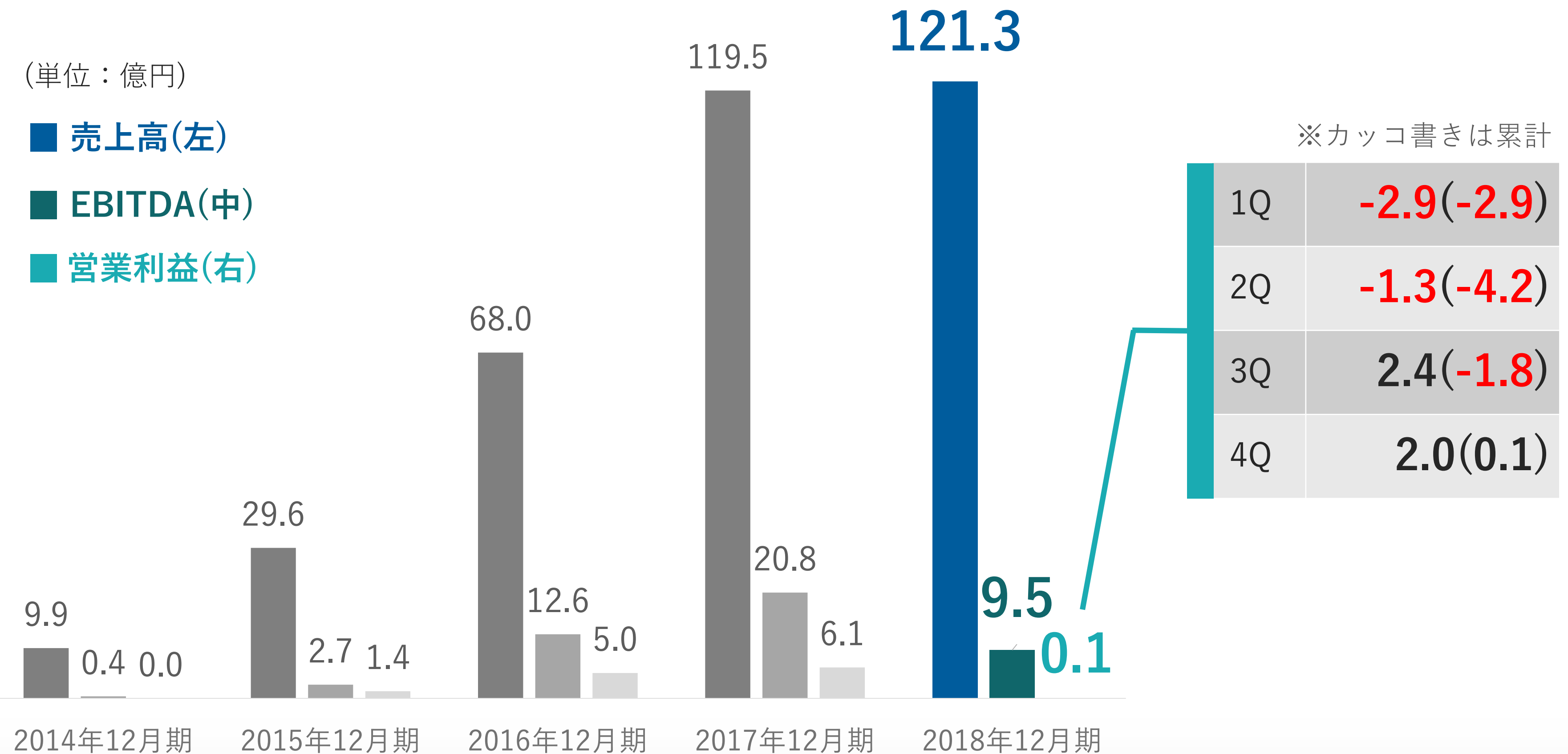
証券コード：3928

## 通期業績推移

増収・通期黒字達成。インシデント時は大幅赤字見通しだったところから下期に利益V字回復。

(単位：億円)

- 売上高(左)
- EBITDA(中)
- 営業利益(右)



## 第4四半期ハイライト(経営)

---

### 業績

売上高、利益ともに業績予想のレンジ内で着地。  
通期で大幅赤字見通しから挽回し、黒字達成

### 財務

株主構成における機関投資家比率が40.4%へと大幅に上昇。長期に応援頂ける株主を迎えられるよう引き続きIR活動を強化

### 組織

AIスタジオ管轄タイトルを2本追加。  
早くもAI・RPA導入が進み全4タイトルで1年以上の運営長寿化を決定

## 第4四半期ハイライト(事業)

---

### 仕入

10月に1タイトルを仕入。  
11・12月分は月ズレが発生し、運営タイトル数37に

---

### サービス 運営

グロースチーム方式によるグロース検証に成功。  
19年度は15タイトルにグロースチーム方式を展開

---

### GSアセット

データ分析、相互送客、イラストアセット、  
サーバーコスト圧縮を中心に大きく利益貢献

# 1. 決算概要

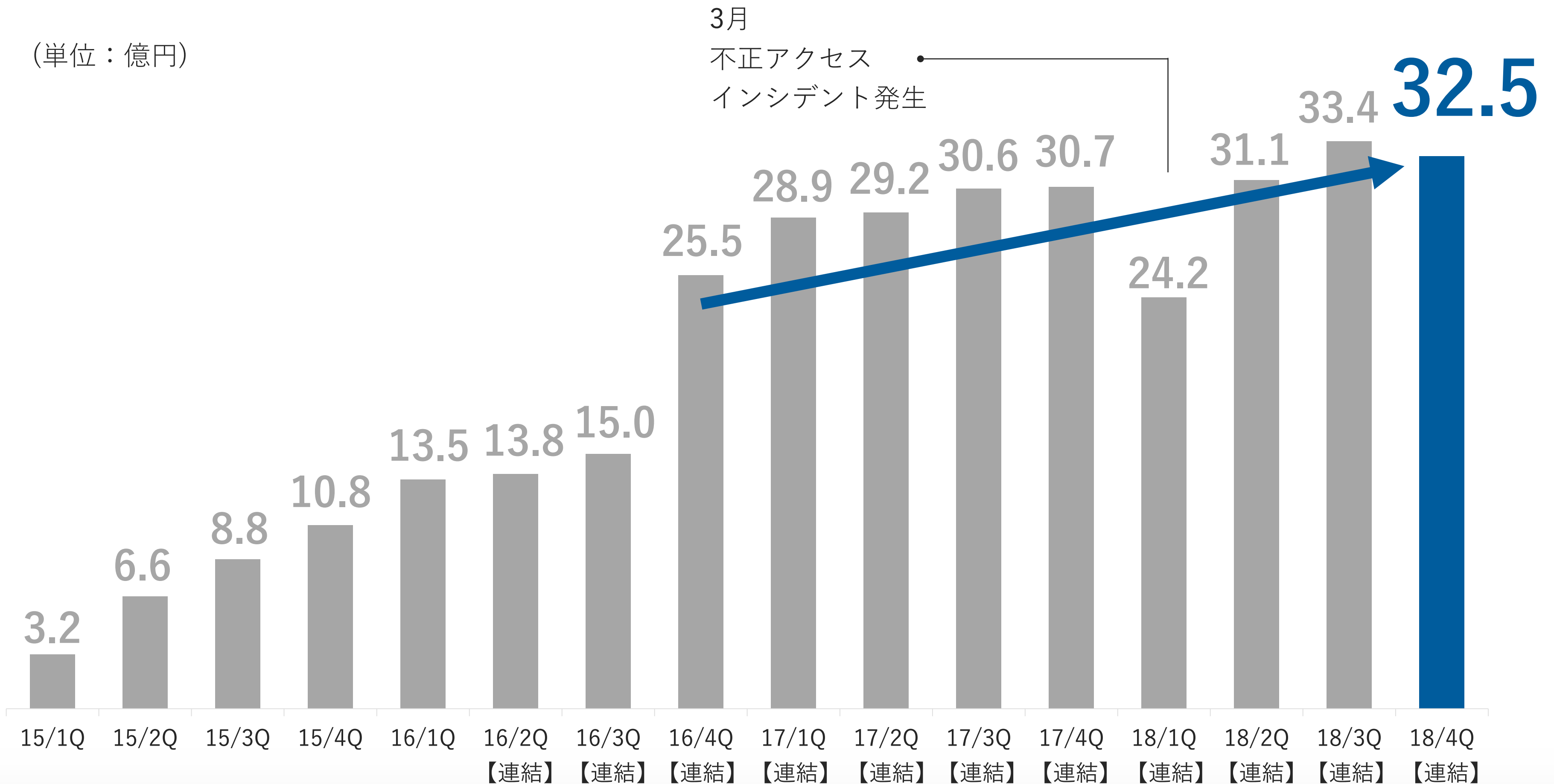
## 2. 2018年12月期の振り返り

## 3. 今後の方向性と2019年12月期について

# 売上高推移(四半期)

## 積み上げ成長軌道で順調に推移し、前年同期比で増収

(単位：億円)

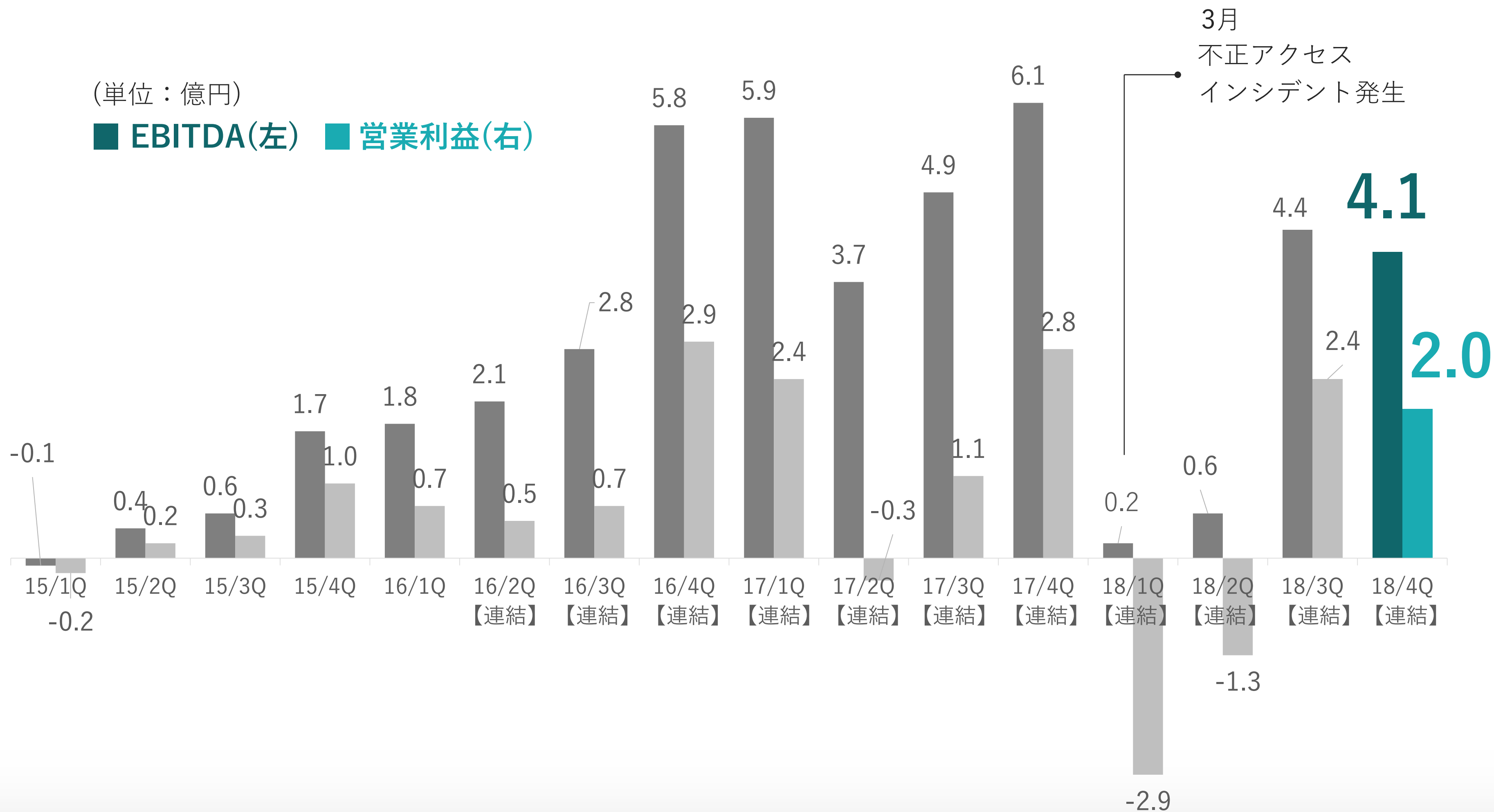


# EBITDA・営業利益推移(四半期)

## 15四半期連続でEBITDA黒字を達成

(単位：億円)

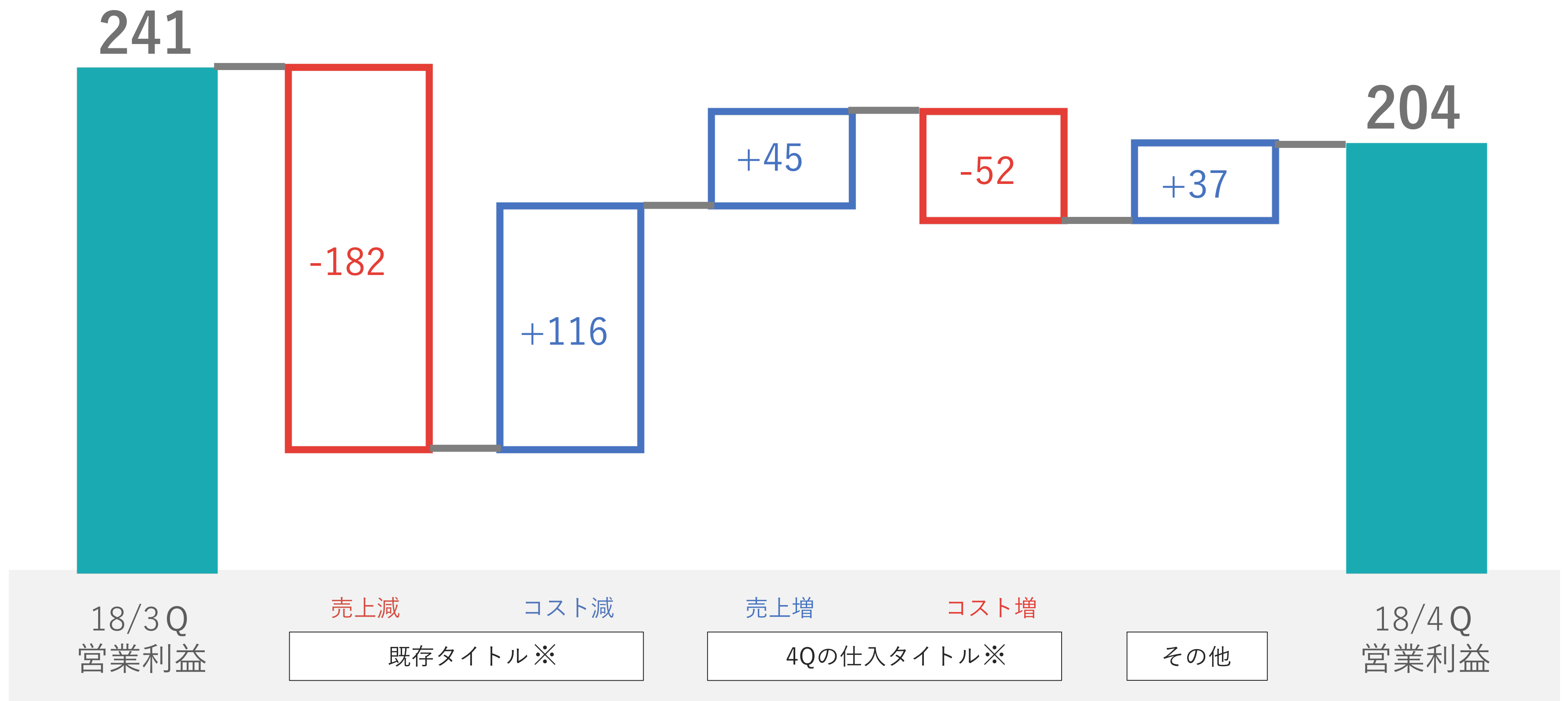
■ EBITDA(左) ■ 営業利益(右)



# 営業利益増減分析(四半期)

## 季節要因で上がった3Qからは減収したが、コストは圧縮

(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。



## 損益計算書(四半期)

### EBITDAマージンは12.8%と高収益構造に向け着々進行

単位：百万円	【連結】 18/4Q	【連結】 17/4Q	前年同期比	【連結】 18/3Q	前四半期比
売上高	3,256	3,073	+5.9%	3,344	-2.6%
EBITDA	417	615	-32.1%	444	-6.0%
EBITDAマージン	12.8%	20.0%	-7.2pt	13.3%	-0.5pt
営業利益	204	283	-27.6%	241	-15.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	0	146	-99.5%	270	-99.7%

## 費用推移(四半期)

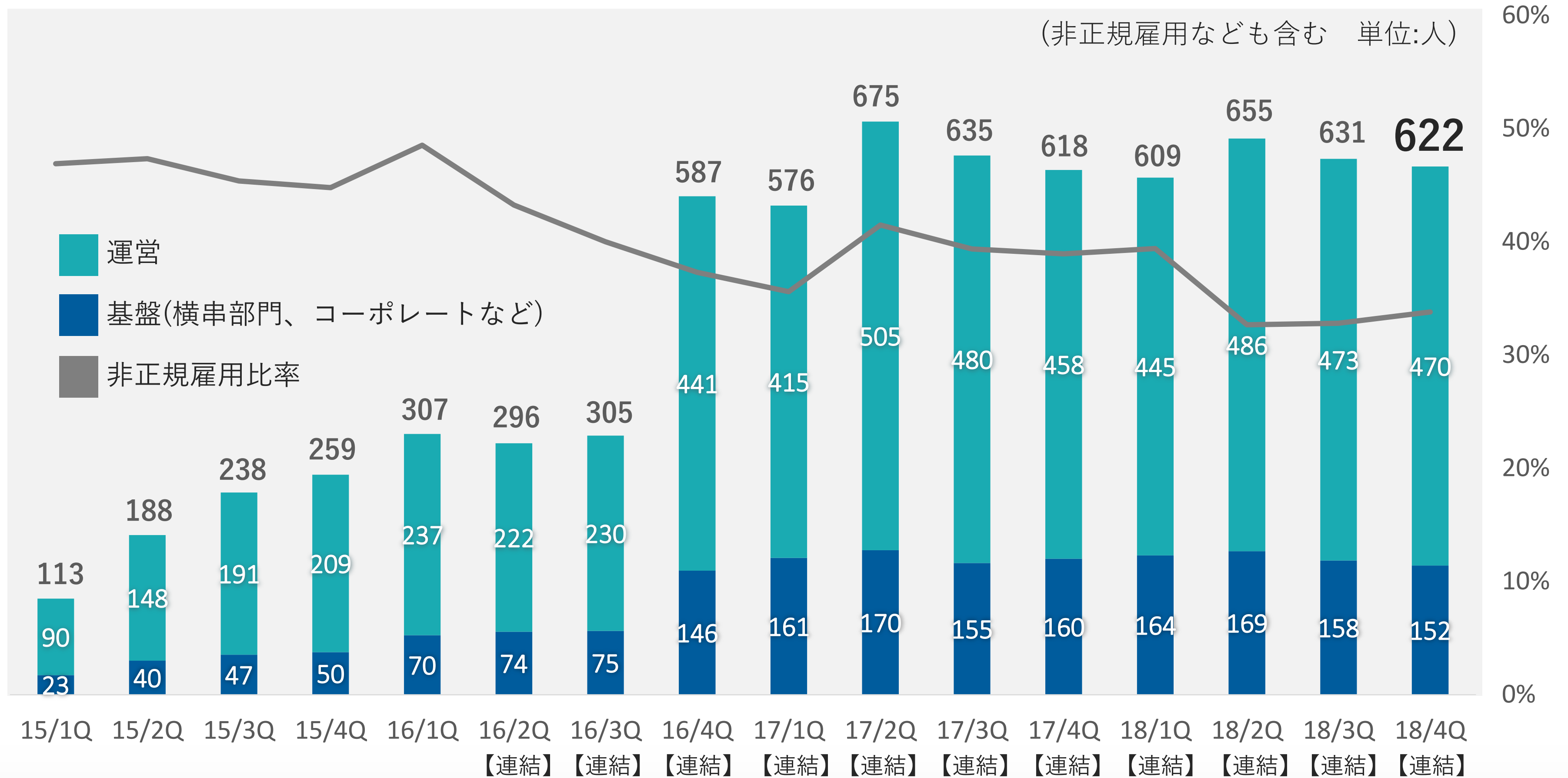
# GMGタイトルを中心に、サーバーのコストを大幅圧縮

単位：百万円 下段は売上比	【連結】 17/4Q	【連結】 18/1Q ※	【連結】 18/2Q ※	【連結】 18/3Q	【連結】 18/4Q
PF使用料	827	632	900	901	930
	26.9%	26.1%	28.9%	26.9%	28.5%
サーバー費用	136	126	201	183	140
	4.4%	5.2%	6.4%	5.4%	4.2%
外注費	423	444	547	513	514
	13.7%	18.3%	17.5%	15.3%	15.8%
減価償却費	213	197	119	117	127
	6.9%	8.1%	3.8%	3.5%	3.9%
のれん償却	118	118	85	85	85
	3.8%	4.9%	2.7%	2.5%	2.6%
人件費・採用費	704	736	848	795	734
	22.9%	30.4%	27.2%	23.7%	22.5%
オフィス費用	83	80	87	87	88
	2.7%	3.3%	2.8%	2.6%	2.7%
広告宣伝費	65	42	75	81	64
	2.1%	1.7%	2.4%	2.4%	1.9%
その他	218	333	384	336	366
	7.1%	13.7%	12.3%	10.0%	11.2%

※ 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。

# 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



# 1. 決算概要

# 2. 2018年12月期の振り返り

# 3. 今後の方向性と2019年12月期について

# 三大重点施策がしっかりと機能。再生力や多数タイトルの事例を活用して仕入範囲の拡張を実現

施策	自己評価	詳細
再設計型(再生案件)の増加	○	2018年は9タイトルを仕入。 うち3タイトルは仕入時に赤字の再生案件。 6ヶ月の再設計期間を経た1タイトルは既に黒字化を実現。
グローバル	○	新たな取り組みとして、他メーカーが開発・運営しているタイトル(タイトル名非公開)の海外版を当社が開発開始。 2019年ローンチに向けて、着々と進行。
プロフィットシェア	◎	プロフィットシェアで4タイトル、レベニューシェアで2タイトルを仕入。 減損リスクを低減しつつ、メーカーのニーズに合わせたスキームで案件数を拡大。

# 仕入の進捗

# タイトル仕入とエンディング①

100タイトルに向けて、月平均1本ペースで仕入を実施。  
11月・12月分は月ズレにより4Qの仕入は1タイトル

## 運営タイトル数推移

**37** タイトル運営※  
(12月末時点)



## 4Qの仕入とエンディング

### 仕入 1タイトル

10月 「戦刻ナイトブラッド 光盟」

### エンディング 2タイトル

10月 「三国 INFINITY」

12月 「ボーダーブレイク mobile  
-疾風のガンフロント-」

### 19/1Q以降の仕入

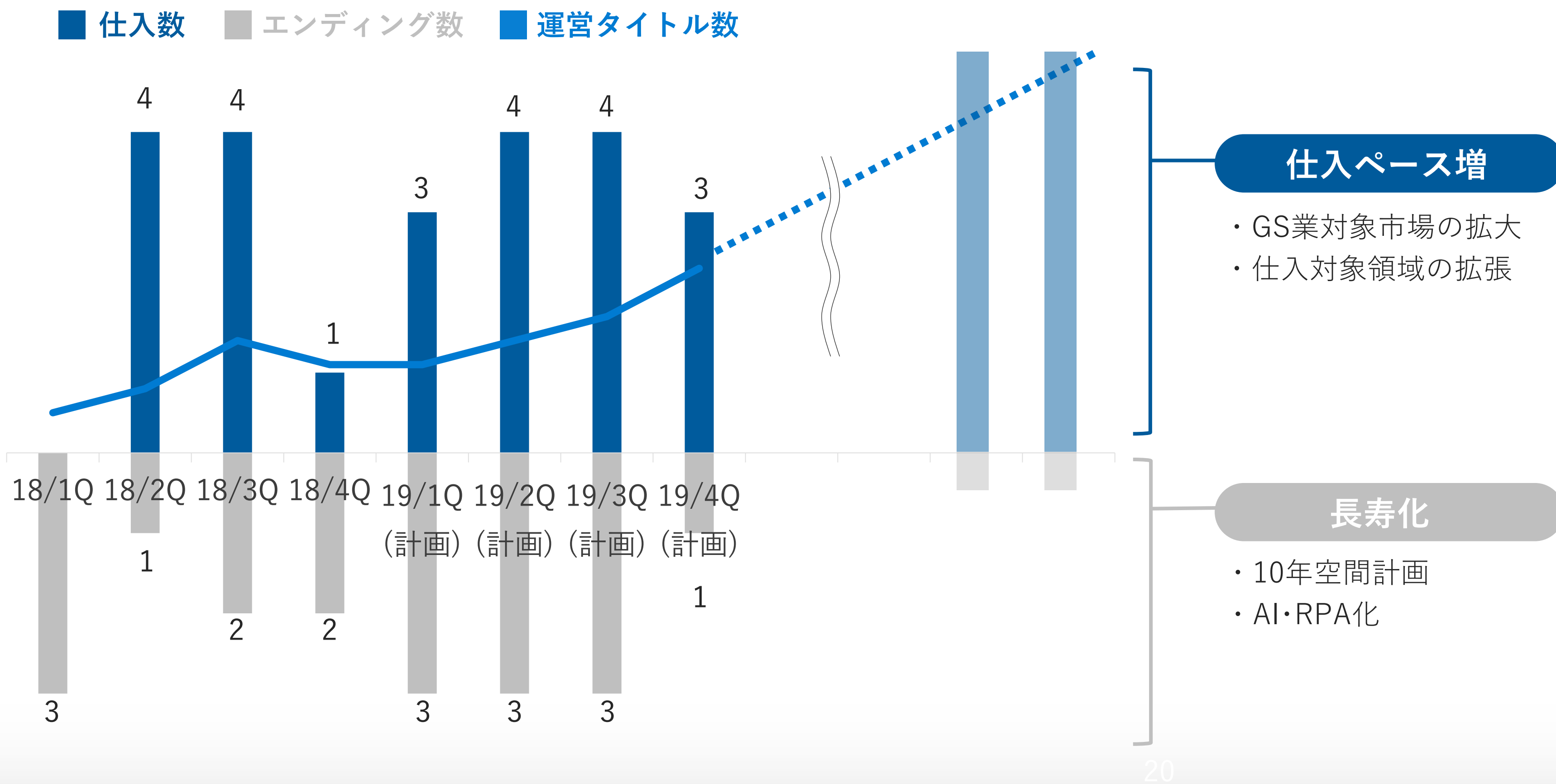
1月 「モバプロ2 レジェンド」

2月 「非公開タイトル」

※ 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。

## タイトル仕入とエンディング②

# 18/1Qのインシデントで実行に遅れがあった仕入増と 長寿化戦術の遂行が19/3Qよりタイトル数増にヒット

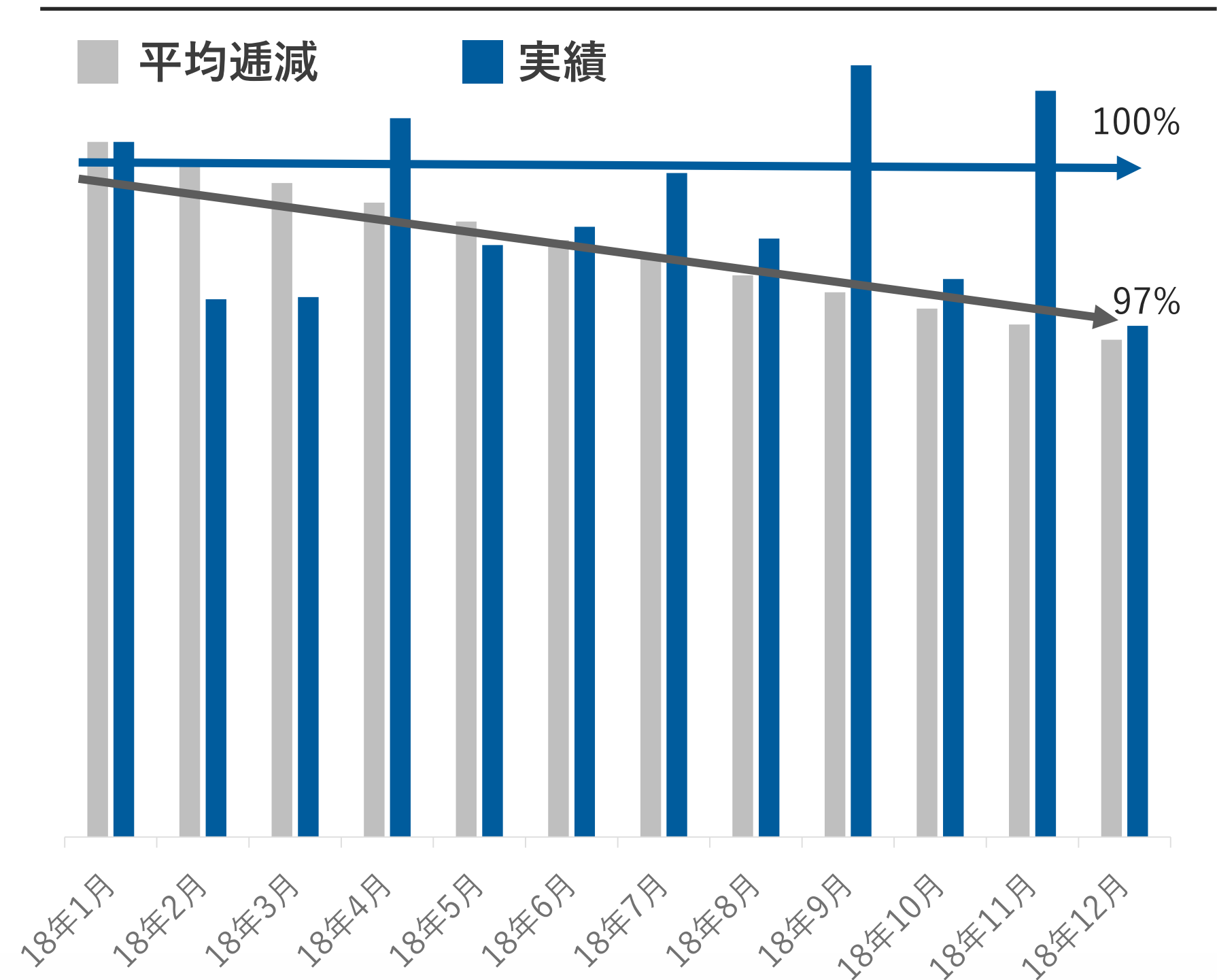
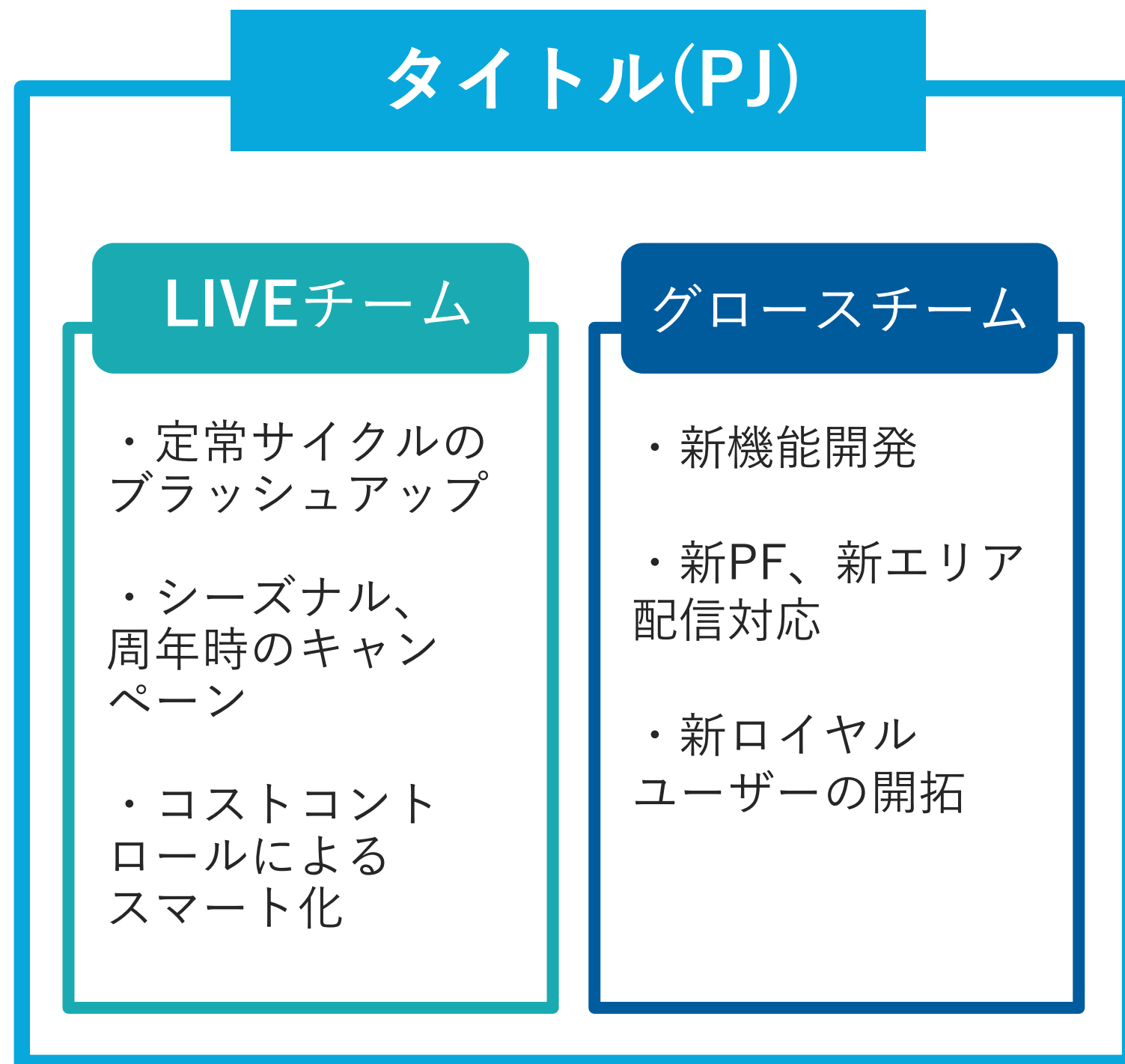




# タイトル売上成長：グロースチーム方式の検証

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化でタイトル売上成長の再現化を図る

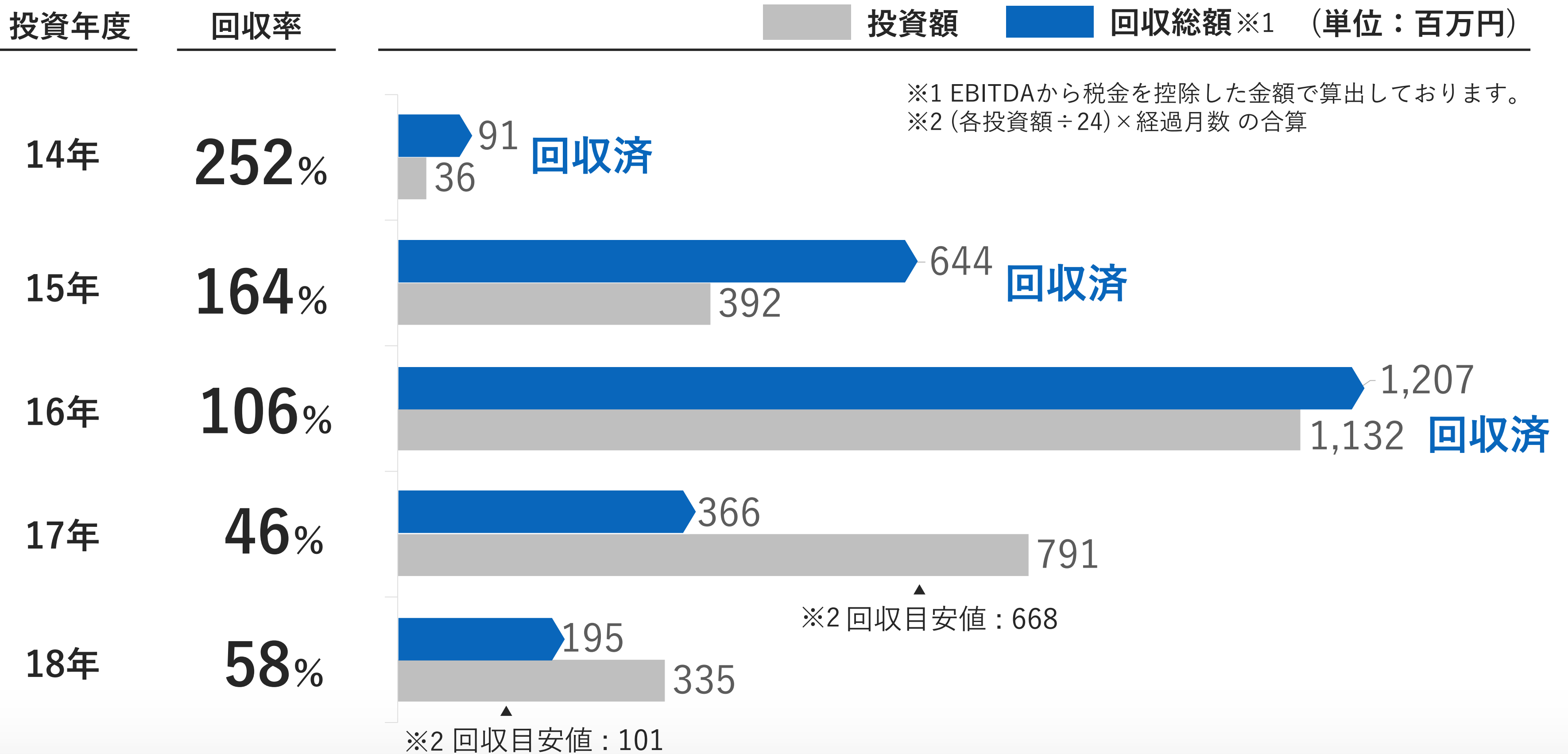
売上高 月次逓減率を向上※



※ 1タイトルにて、先行してグロースチーム方式を導入

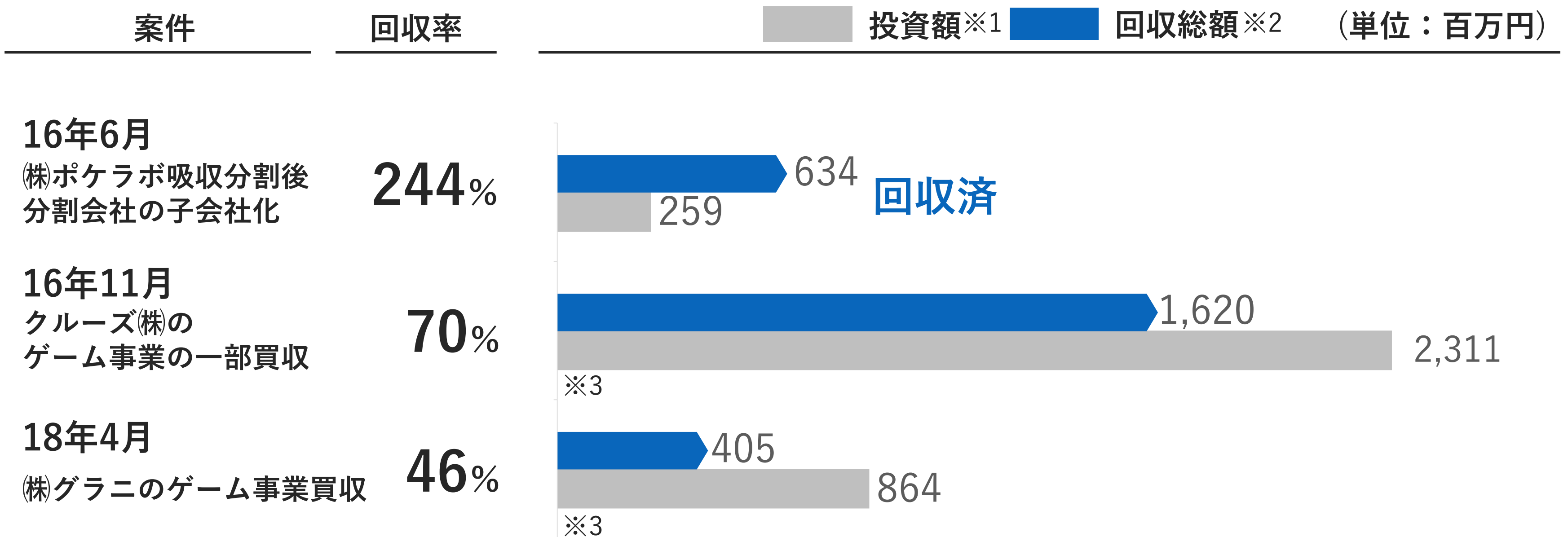
# 投資回収の実績(タイトル買取)

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取した際の買取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取や、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。

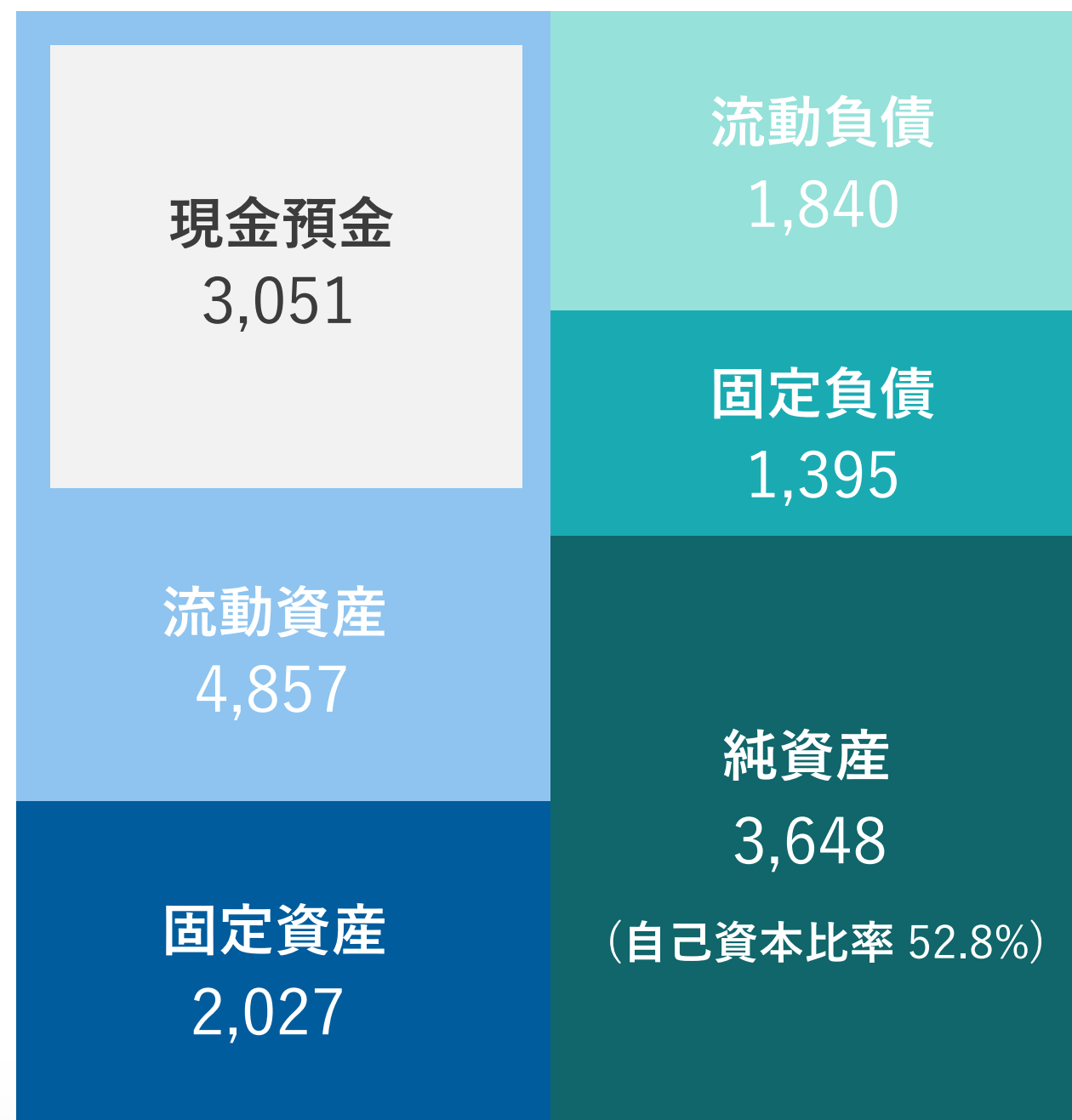
# 財務

# 貸借対照表(四半期)

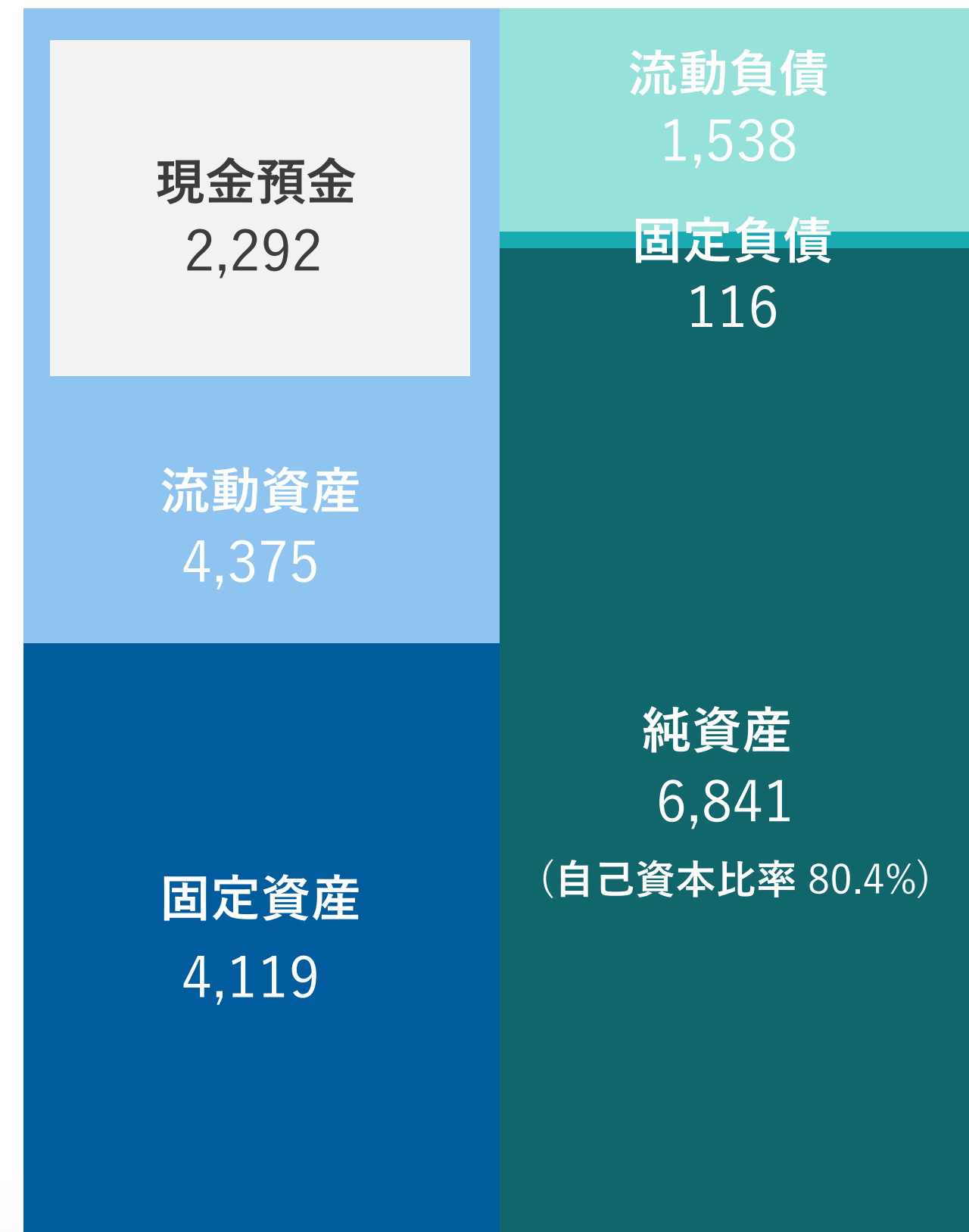
## 潤沢な現預金と自己資本比率50%を超える磐石な財務体質

(単位：百万円)

18/4Q 【連結】



17/4Q 【連結】



## キャッシュ・フロー計算書

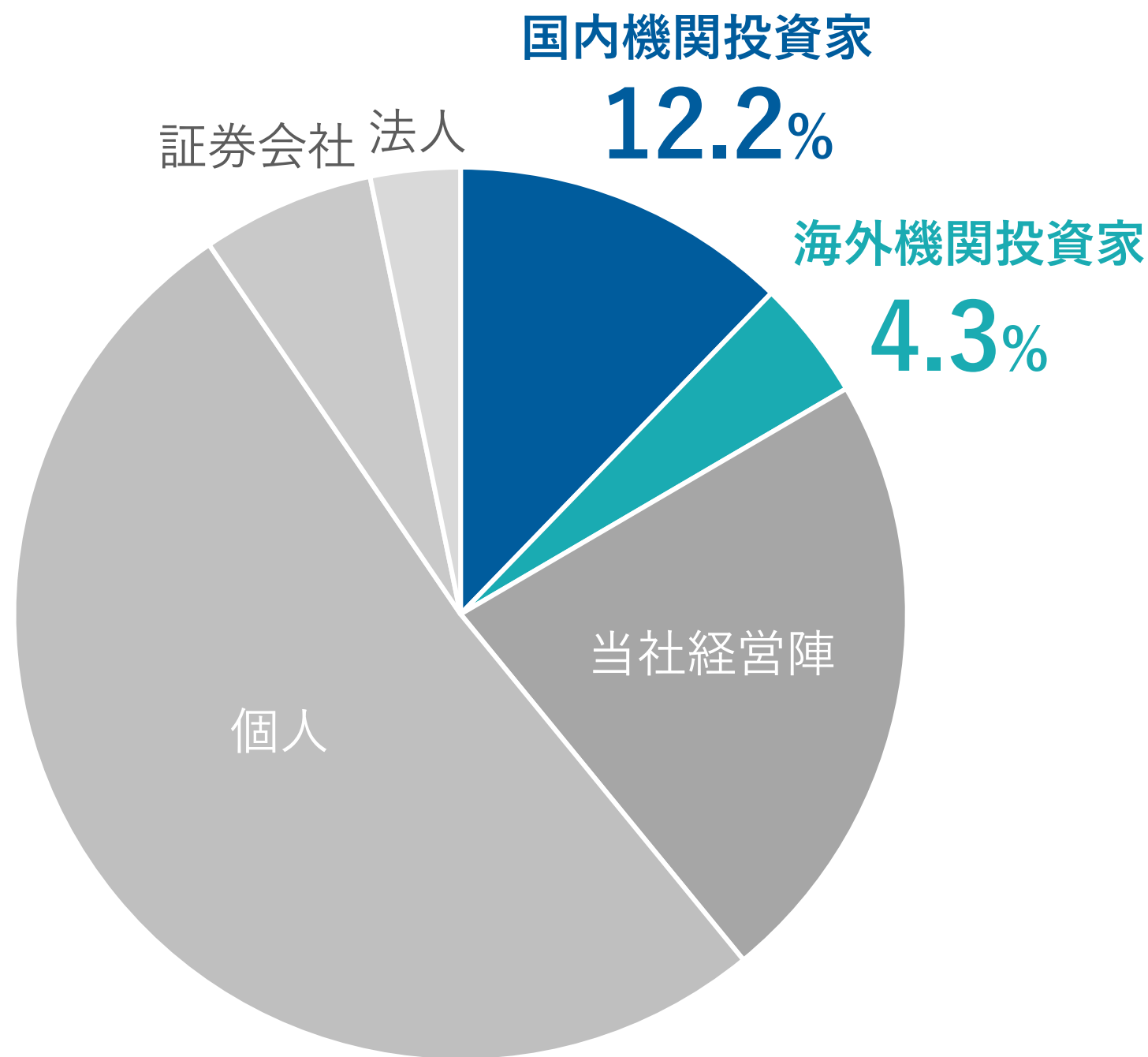
大きなインシデントのあった18年通期だが、  
営業キャッシュ・フローは12億円超の大幅なプラス

単位：百万円	【連結】 18/通期	【連結】 17/通期	前年比
営業活動によるCF	1,225	1,683	-27.1%
減価償却費及びのれん	936	1,474	-36.4%
投資活動によるCF	-1,937	-599	+222.8%
フリーキャッシュフロー	-711	1,083	-
財務活動によるCF	1,470	-1,338	-
現預金の増減額	758	-254	-
現預金期首残高	2,292	2,546	-10.0%
現預金期末残高	3,051	2,292	+33.1%

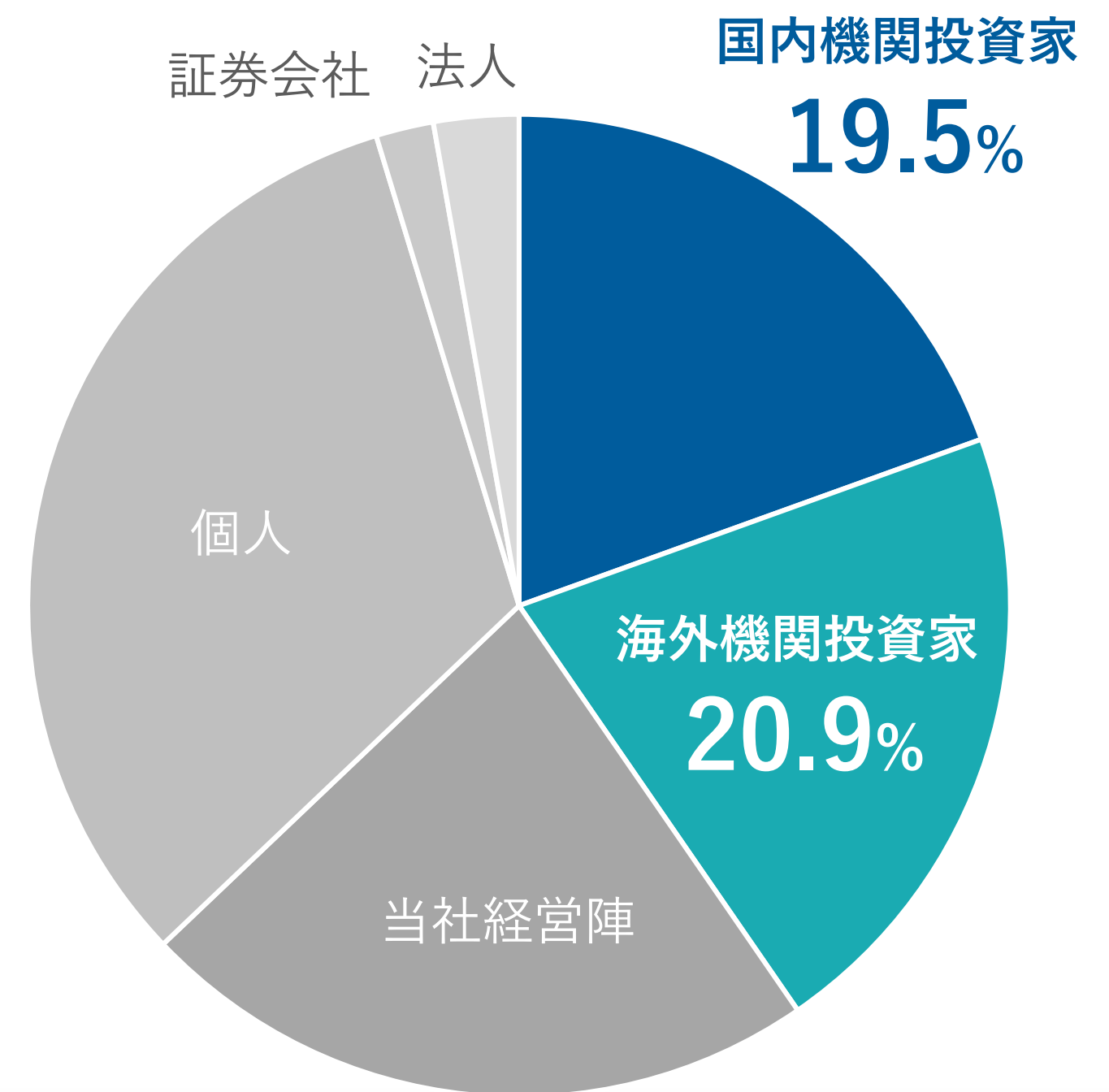
# 株主構成

機関投資家比率が40.4%へと大幅に上昇。長期に応援頂ける株主を迎えられるよう引き続きIR活動を強化

18年6月



18年12月



# 1. 決算概要

# 2. 2018年12月期の振り返り

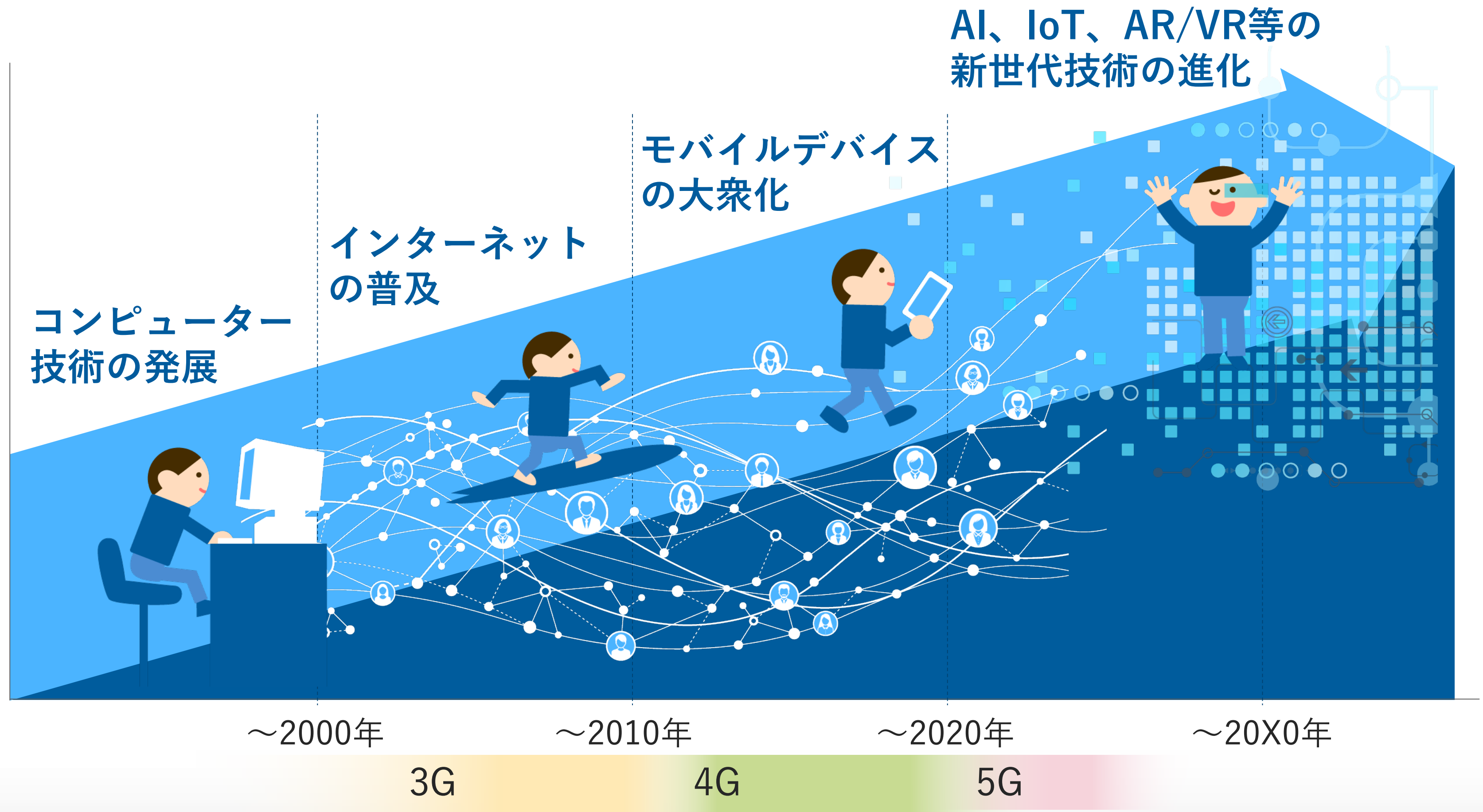
# 3. 今後の方向性と2019年12月期について





マイネットは  
コミュニティの会社です

## 21世紀は不可逆に社会のオンライン化が進行する時代



## オンライン化に伴い、人々が所属するコミュニティも次第にオンライン空間へ移行

<昔>

フィジカルのつながり



<現在～将来>

オンライン×フィジカルのつながり

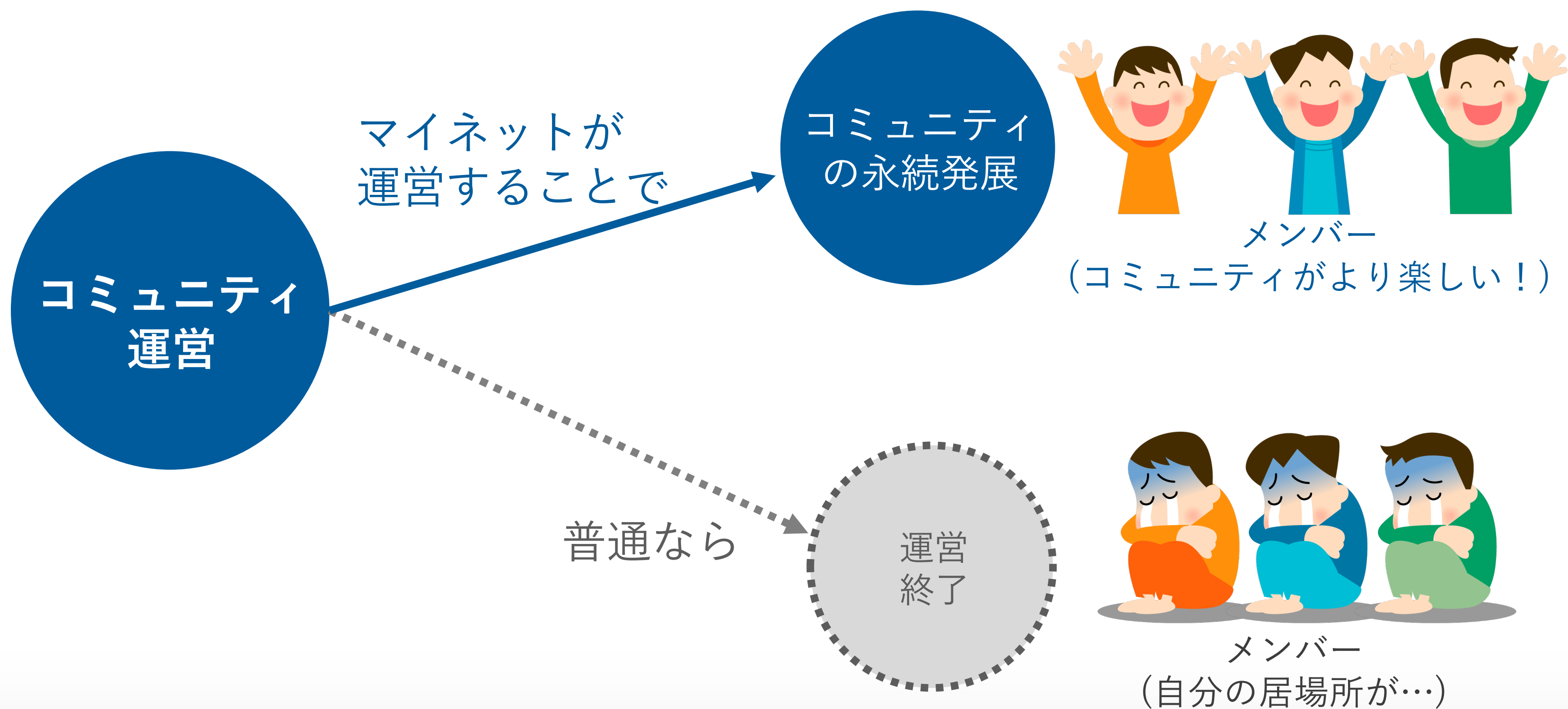


オンライン上のコミュニティは運営主体の都合により終了するため、個人の空間の突然の喪失が増加



# マイネットが取り組むミッション

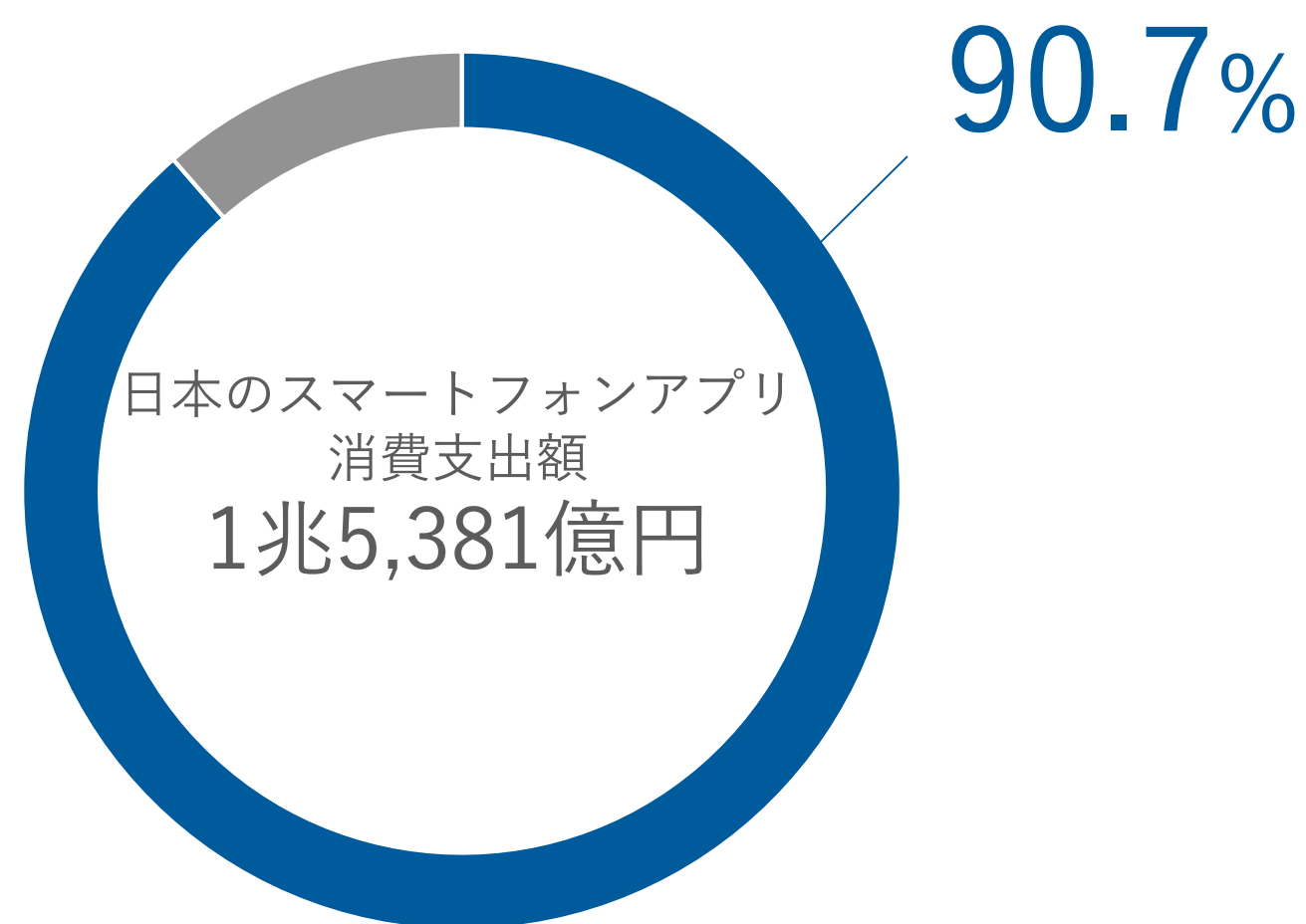
「コミュニティの永続発展」というミッションを掲げ、  
オンライン時代の居場所の喪失という課題解決を通じ  
全ての人がいいつでも大切な人と繋がれる社会を作ります



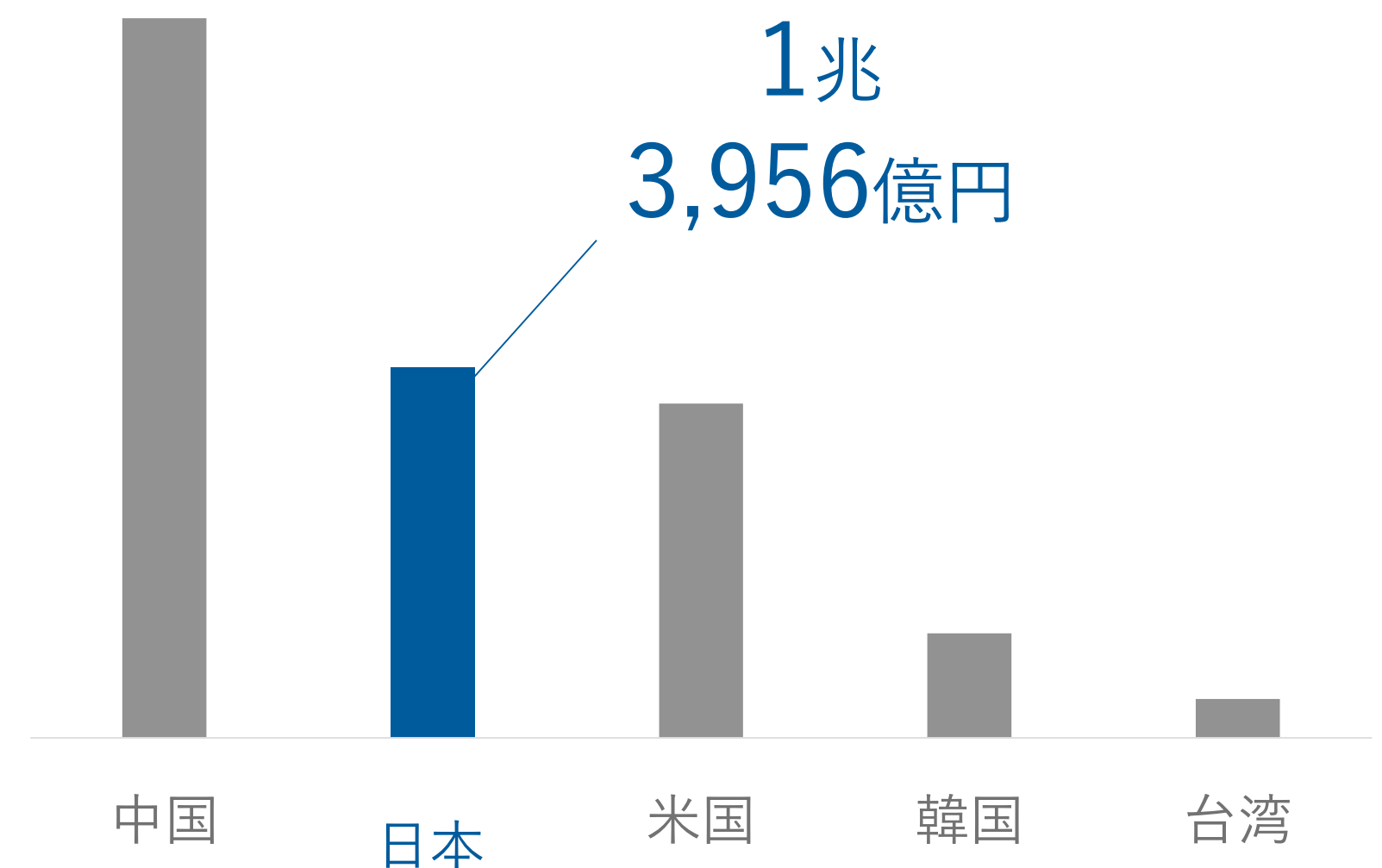
## コミュニティとして最大級の市場規模

# 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



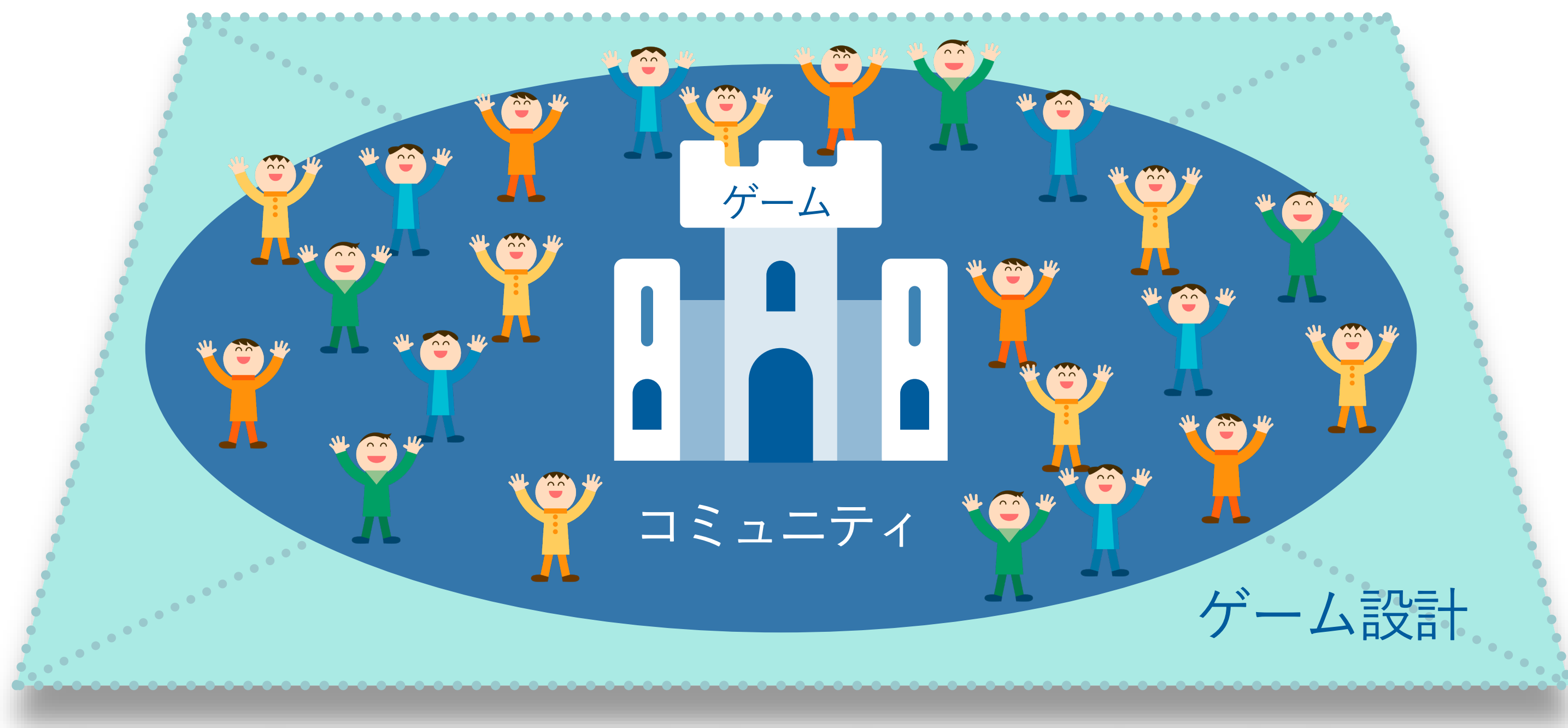
2017年度  
ゲームアプリ消費支出額世界上位5カ国



※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。

# ゲームサービス業 = ゲームの力でコミュニティを永続発展させる業

オンライン社会では“ゲーム”がコミュニティの中心にある。また、オンラインコミュニティはゲーム設計を施すことで永続発展を目指すことができる



# 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目標

## 「100タイトル100チーム10年空間」を事業目標に設定。 一般のゲームメーカーとは一線を画す事業戦略

ゲームサービス事業目標

一般のゲームメーカーとの違い

### 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

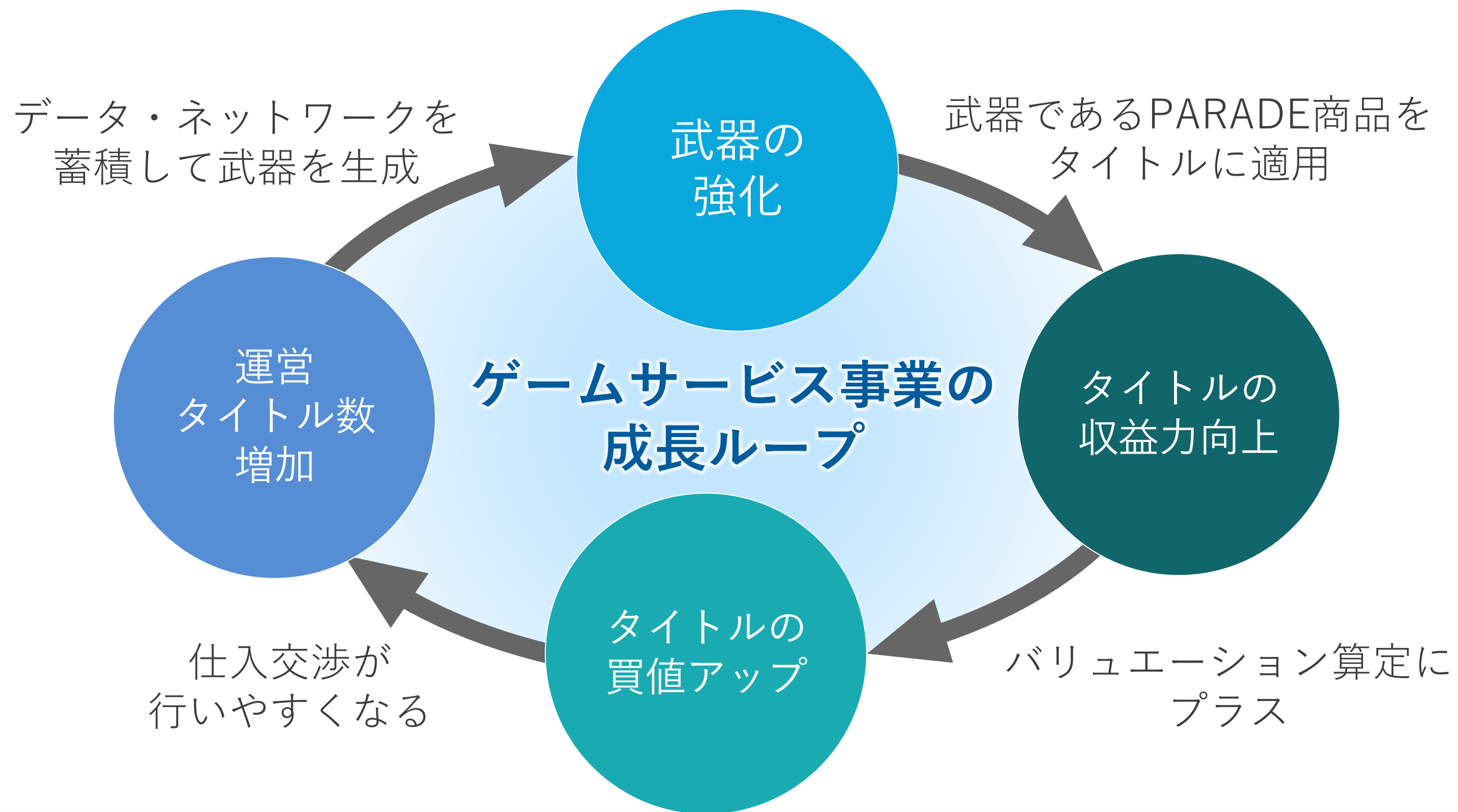
### 10年空間

10年間続くコミュニティ空間を提供する

	 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

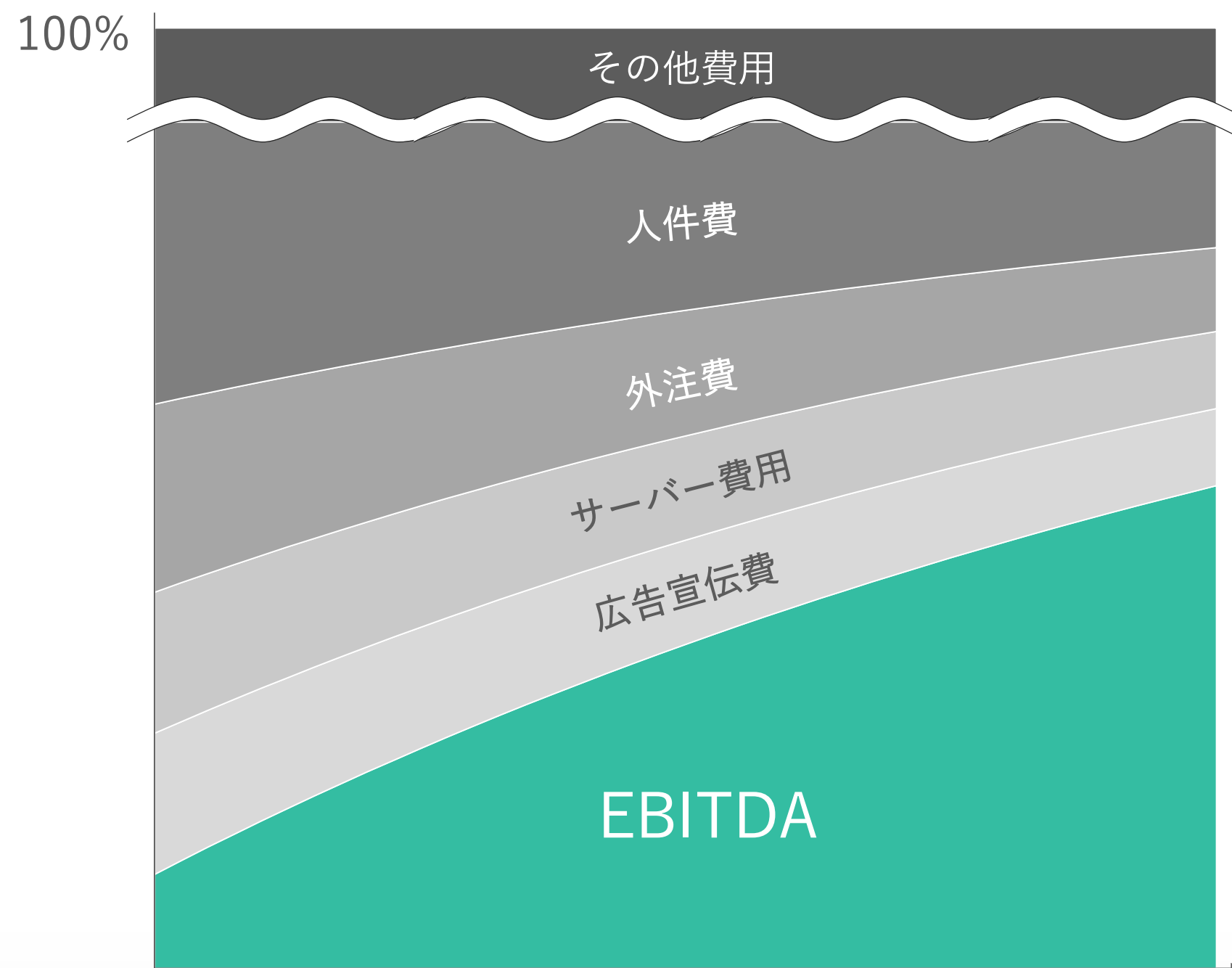
タイトルが積み上がるほど武器が強化され収益力が高まる。  
メーカーを上回るタイトル収益力ゆえに高値買取が可能となり、またタイトル数が増える。



# 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



各科目毎のバリューアップ施策

科目	PARADE商品の適用
人件費 ↓	RPA、 スマート進行管理
外注費 ↓	イラストアセット ワークフロー最適化
サーバー費用 ↓	サーバコスト最適化、 ボリュームディスカウント
広告宣伝費 ↓	送集客パッケージ、 ASOパッケージ、 広告インハウス運用
EBITDA (売上高) ↑	ガチャ・アイテム分析、 IPコラボレーション、 AI需要予測

①仕入ペースアップ

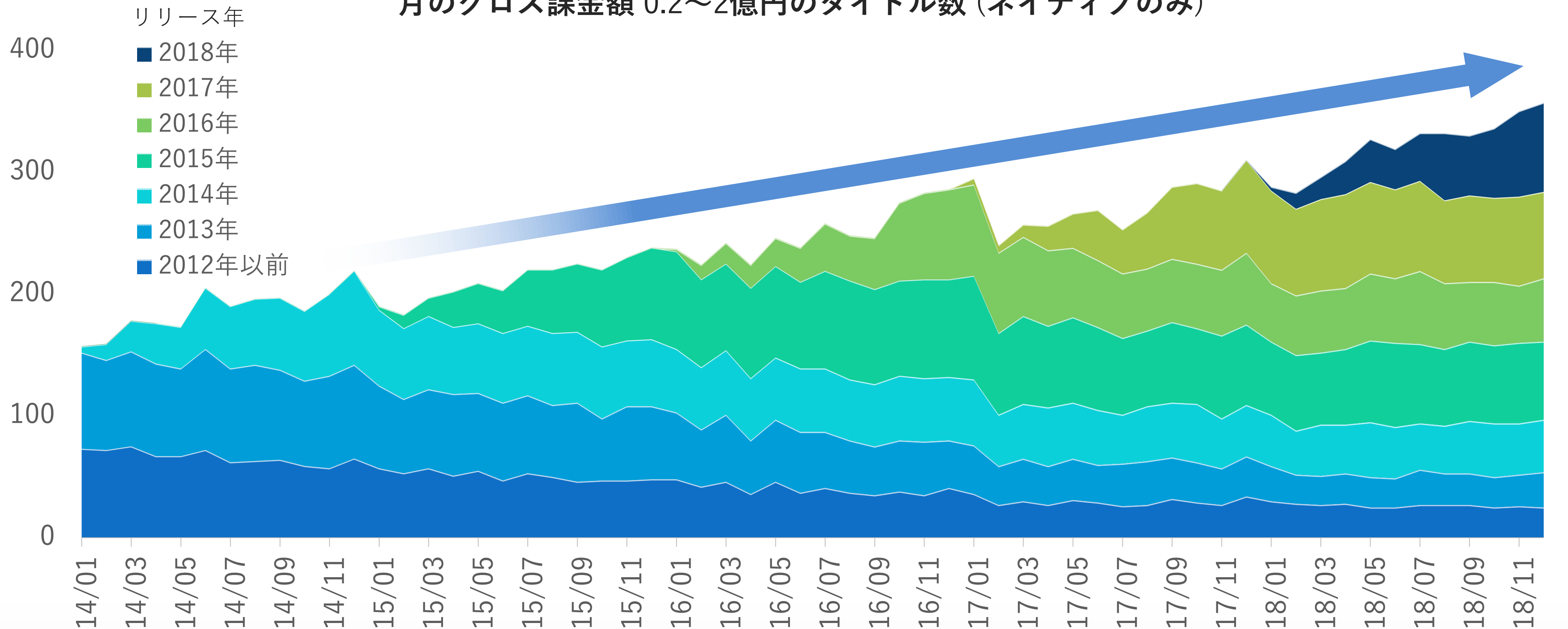
②全領域AI進化

③コーポレートブランディング

# ①仕入ペースアップ：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。

月のグロス課金額 0.2～2億円のタイトル数 (ネイティブのみ)



出所：App Annieより当社調べ データ条件：2014年1月～2018年12月、日本、iOS & Google Play合計

## ①仕入ペースアップ：施策

---

「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

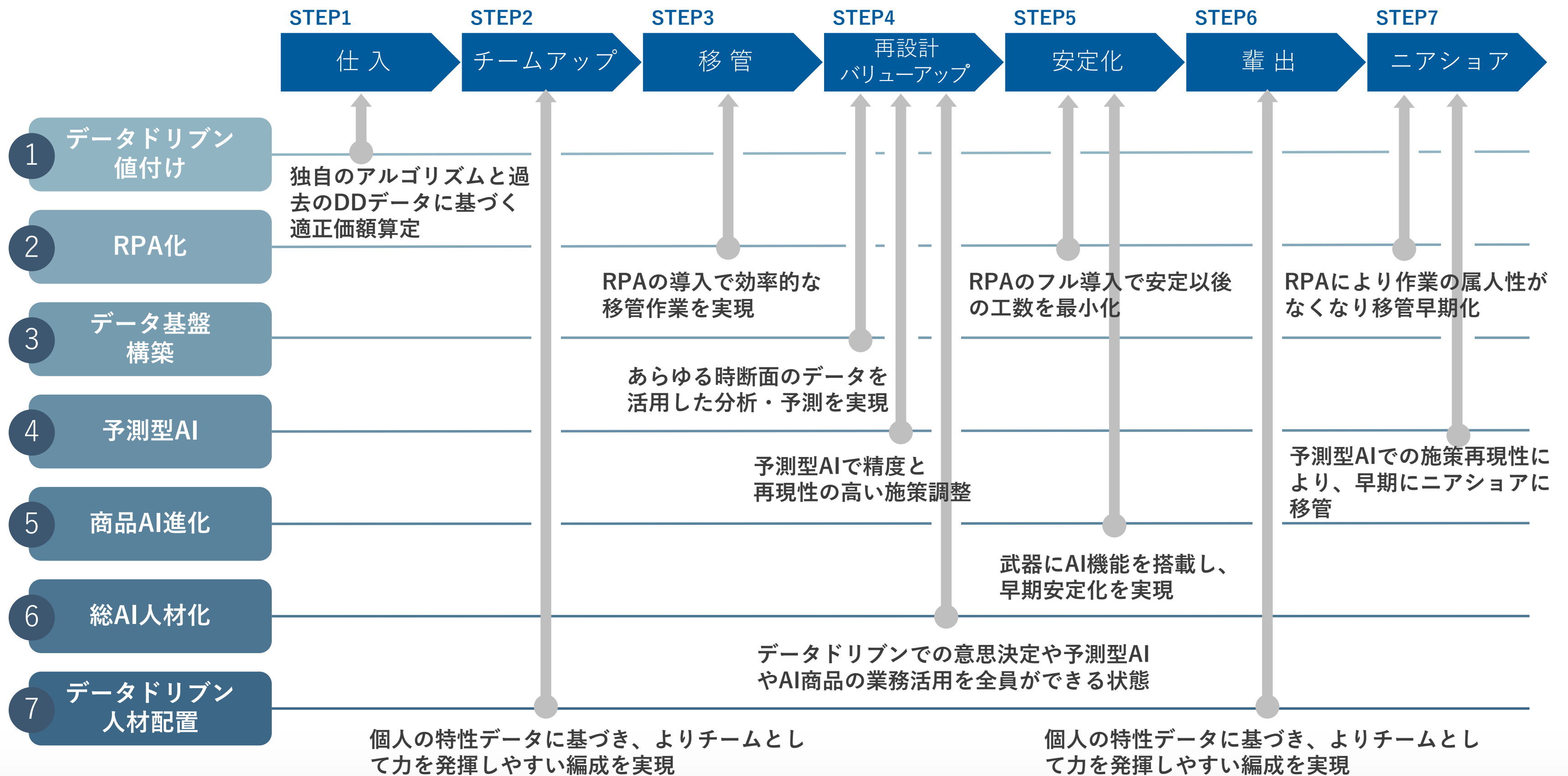
## ②全領域AI進化：中長期戦略

# 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、 <b>勤と経験中心型の運営から脱却</b> 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 <b>ゲームサービス専用RPAシステムの内製開発</b> 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。 <b>定型作業工数をRPA化で3割削減</b> 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。 <b>AI時代のサービス運営の仕組みと働き方を確立</b> していく。

## ②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

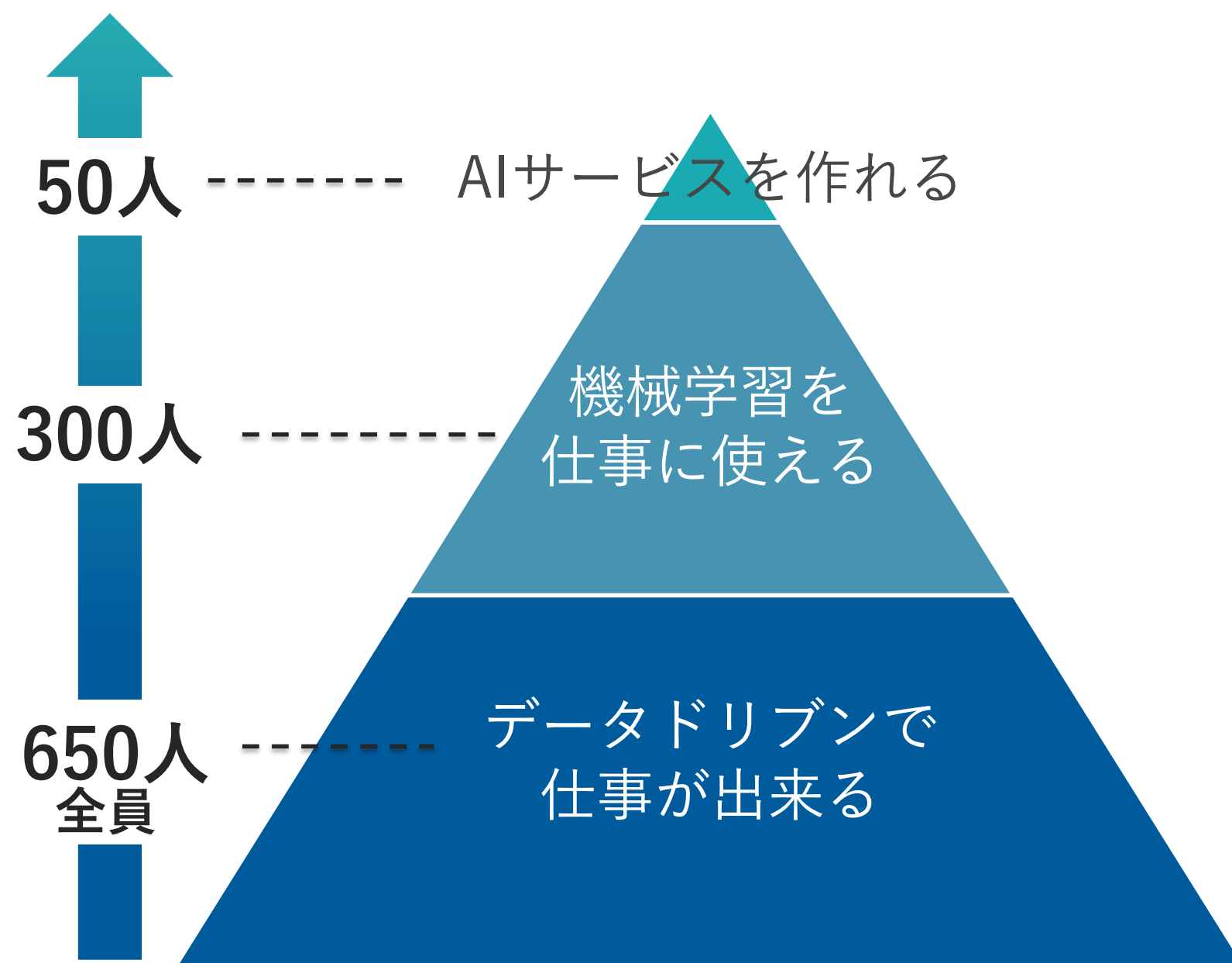




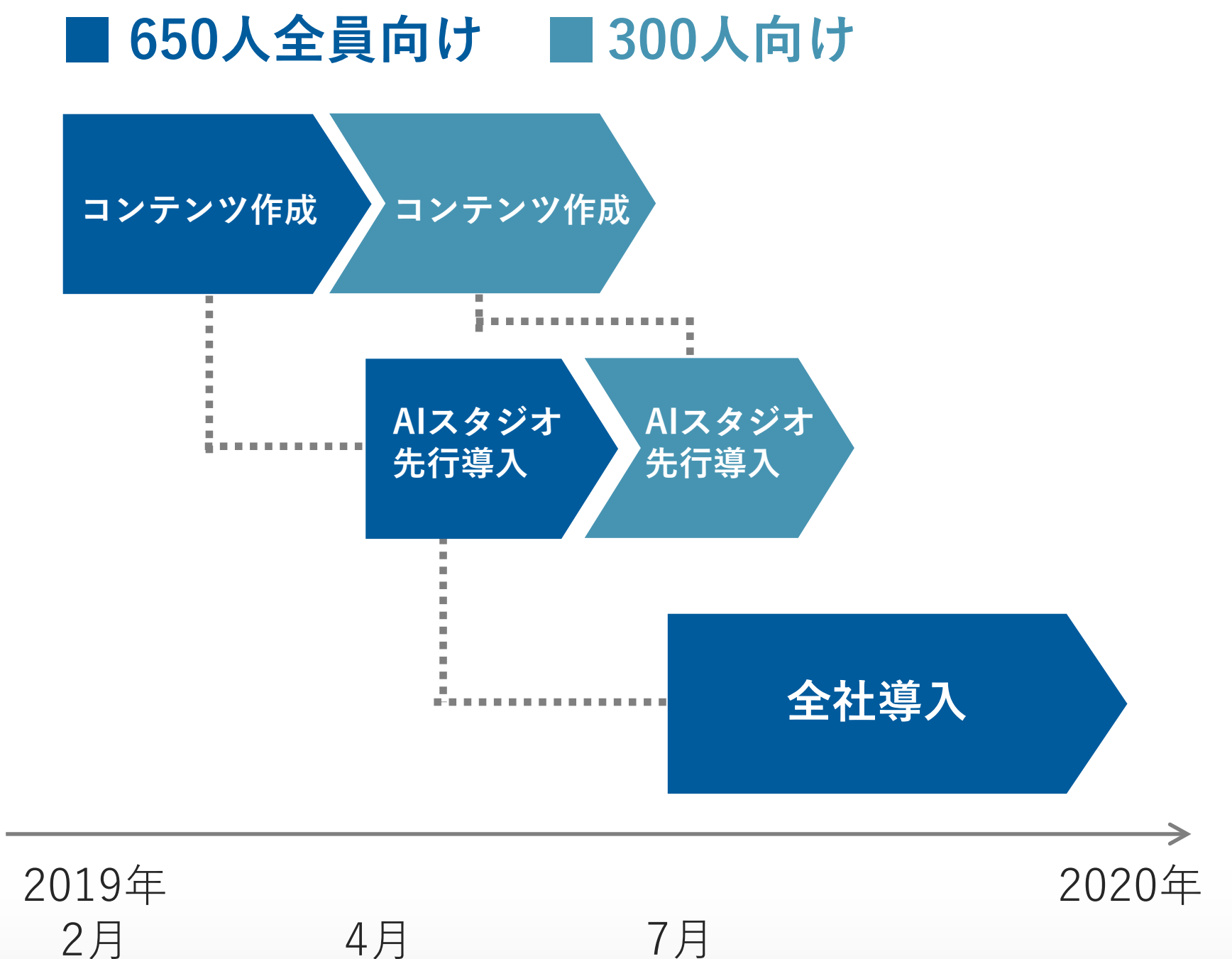
## ②全領域AI進化：650人総AI人材化

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



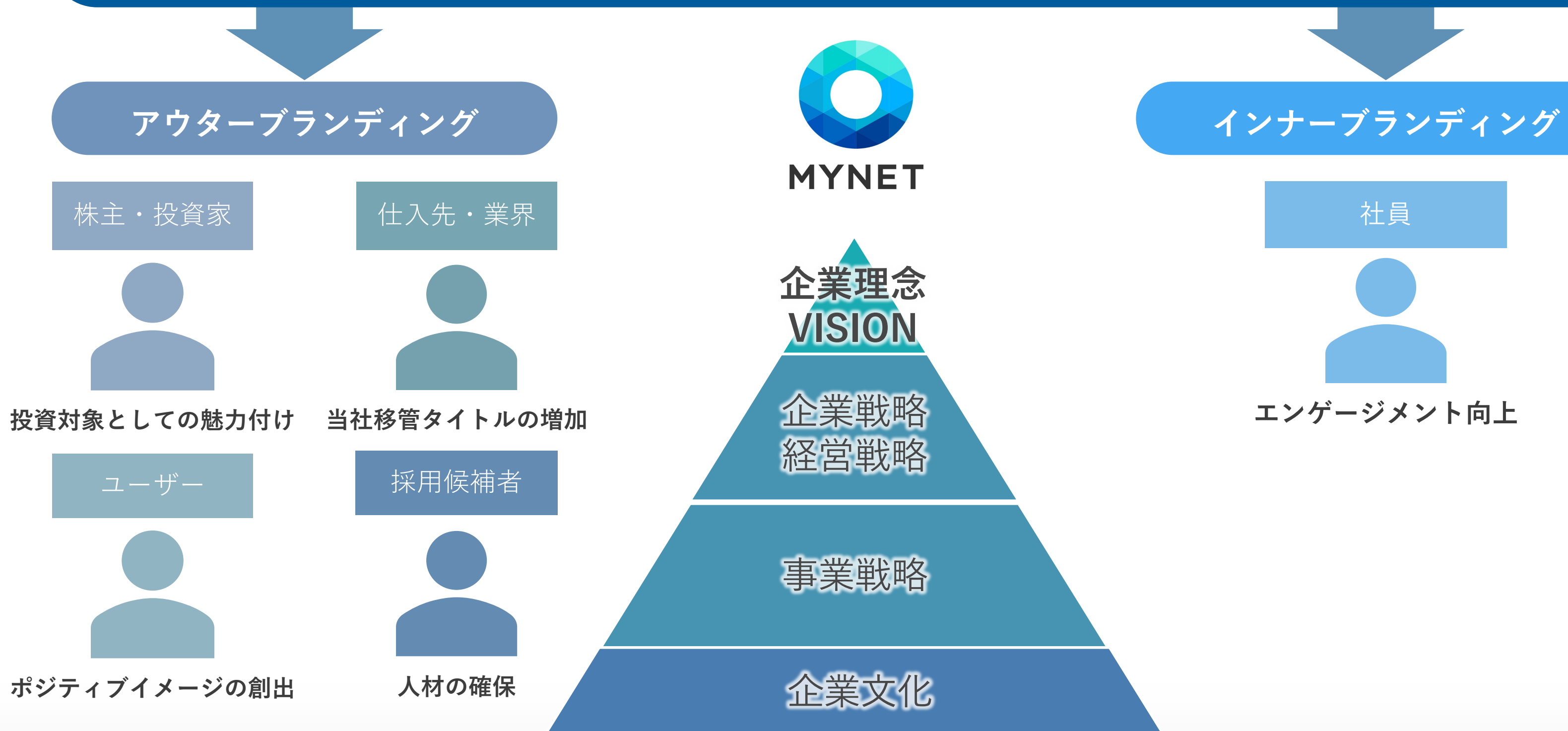
2019年 プログラム実施スケジュール



### ③ 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



### ③ 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

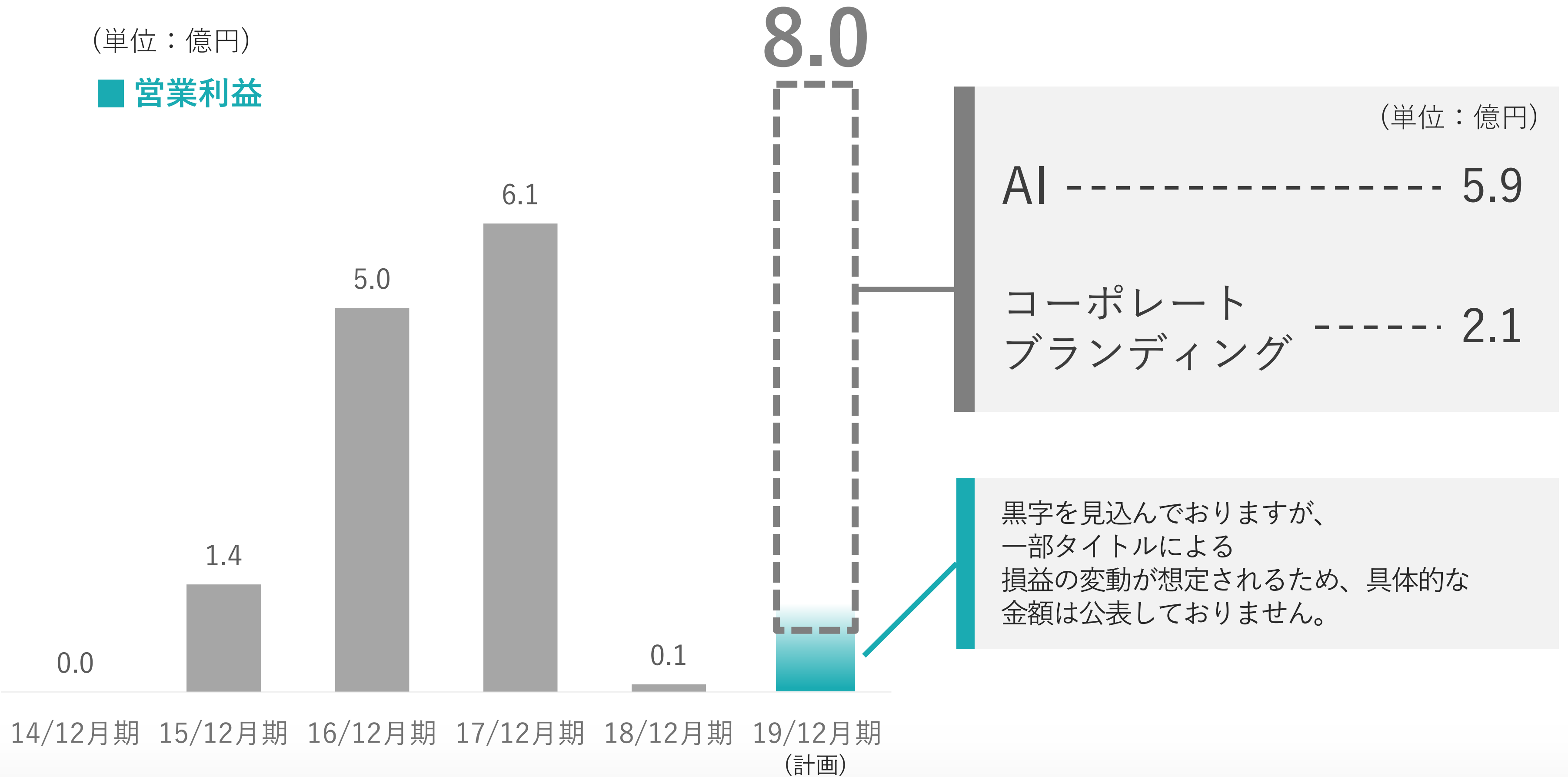
	現状	仮説・背景	理想・実現したいこと
仕入先・業界	ポテンシャルのあるタイトルが売却検討されないままサービス終了	ゲームサービス業への認知不足、当社品質の不知	マイネットへの売却がハイリターンであることを理解し、開発完了時に売却検討がなされる状態
ユーザー	ゲームメーカーからマイネットへの移管が「見放された」と感じる一面	業界内の役割分担の進行に対する誤解。マイネットの存在意義の理解不足	運営特化ゆえのコミュニティ維持・発展が担保されたことへのポジティブ感情の創出
採用候補者	ゲームクリエイターとして新作開発ではない業務従事への不安	運営特化に対する魅力付け、キャリアプランの提示不足	運営（10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

# 2019年12月期業績予想①

## 中長期の成長に向けた「業」確立のため、AIとコーポレートブランディングに8億円を投資

(単位：億円)

■ 営業利益



## 2019年12月期業績予想②

中長期成長へ8億円投資しても通期の営業利益は黒字見込み。1Qは投資先行と再生案件仕入により赤字

単位：百万円	【連結】 2019年12月期	【連結】 2018年12月期	前年比	19/1Q
売上高	13,349	12,133	+10.0%	3,001
EBITDA	※ -	953	-	50
EBITDAマージン	※ -	7.9%	-	1.6%
営業利益	※ -	17	-	-149
親会社株主に帰属する 当期純利益	-	-3,257	-	-

※ 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。

## 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

VRコミュニティ

ストリーミングライブ

ARゲーム

VRゲーム

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

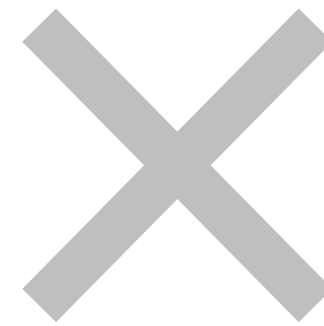
流入確保/広告最適化

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

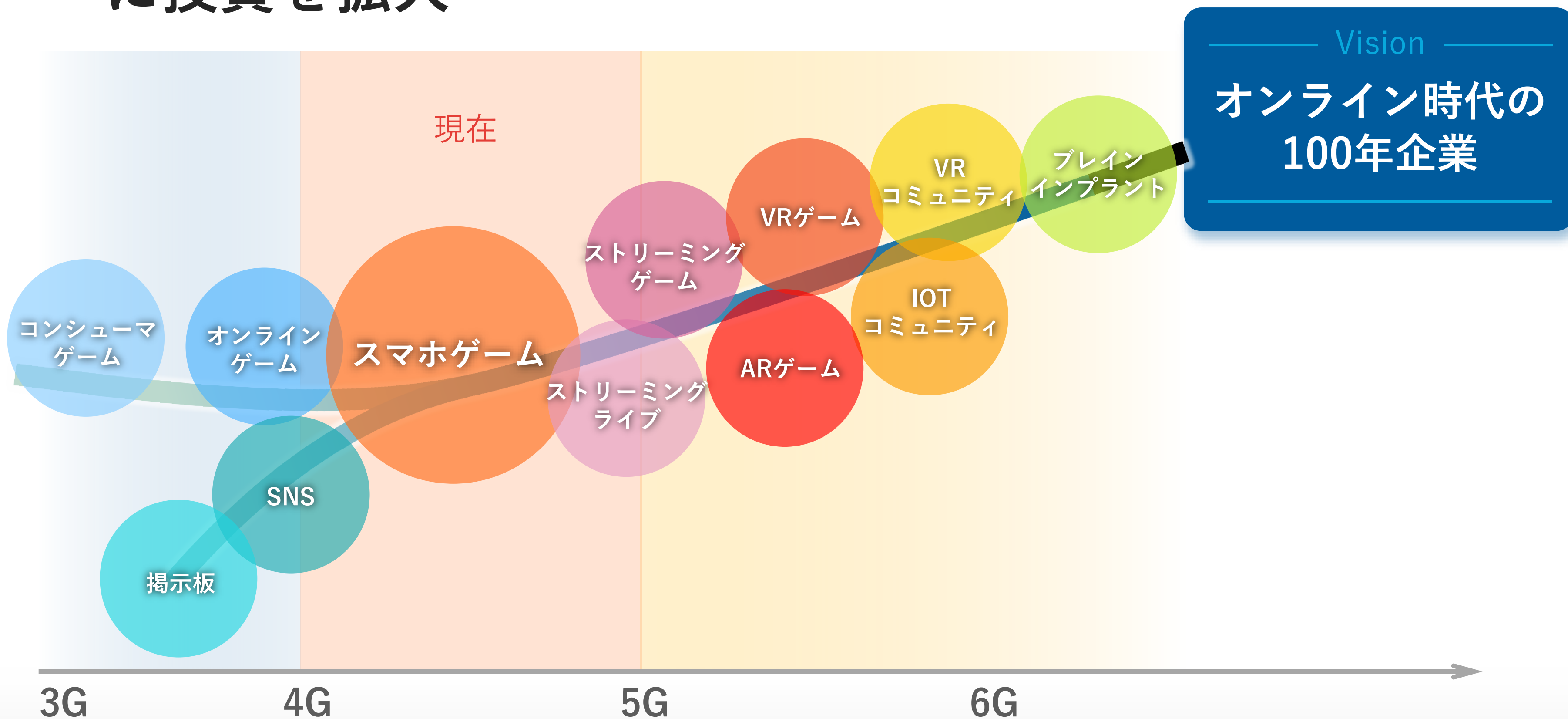
取組中


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





# 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

社名	株式会社マイネット	資本金	29億9,844万円（2018年12月期）
設立	2006年6月	従業員数	622名（2018年12月末時点）※非正規雇用含む
事業領域	ゲームサービス事業	所在地	東京都港区北青山2-11-3 A-PLACE青山

役名	氏名	生年月	主な職歴
代表取締役社長	上原 仁	昭和49年11月	日本電信電話株式会社、NTTレゾナント
取締役 副社長	嶺井 政人	昭和59年9月	モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社
取締役	村兼 躍	昭和40年10月	クレディ・スイス証券株式会社
社外取締役	和田 洋一	昭和34年5月	スクウェア・エニックス・ホールディングス 代表取締役社長

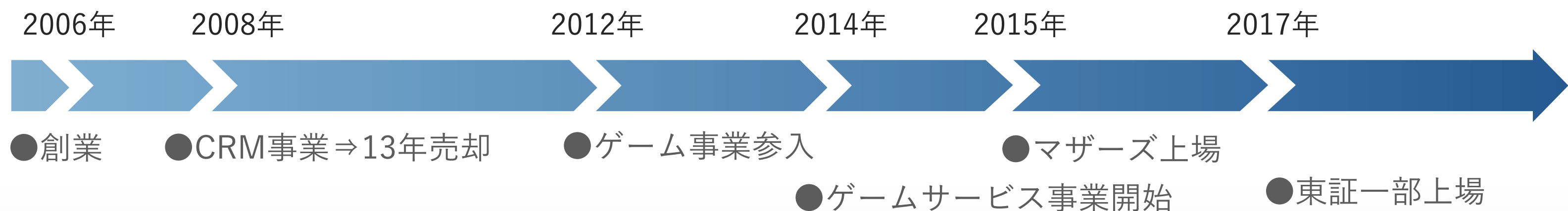
ほか監査等委員である取締役4名

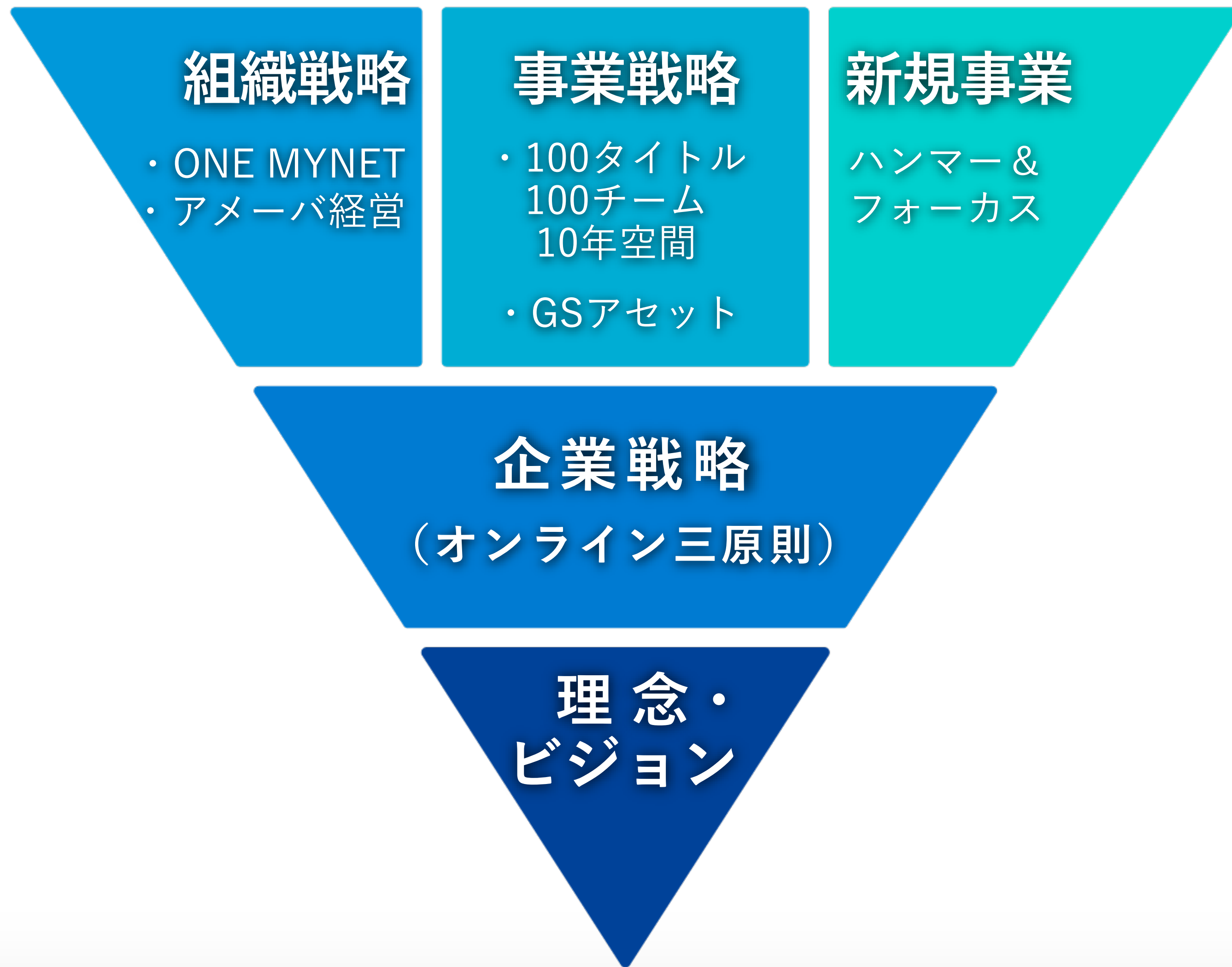
## 企業理念

「会いたいときに会いたい人に会える社会の実現」

## 経営ビジョン

「オンライン時代の100年企業」





## 企業理念

「会いたいときに会いたい人に  
会える社会の実現」

## 経営ビジョン

「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

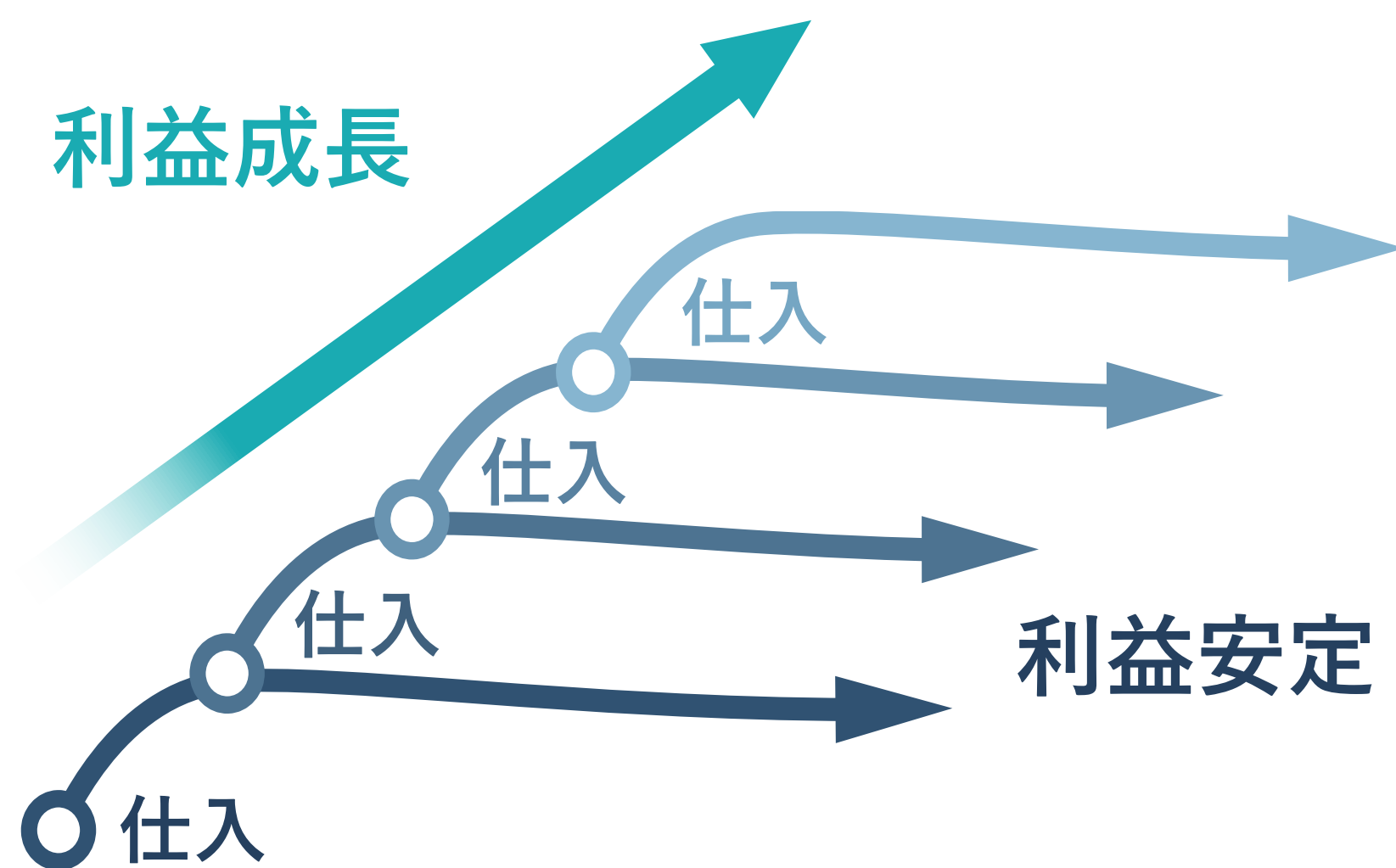
### Data is King

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

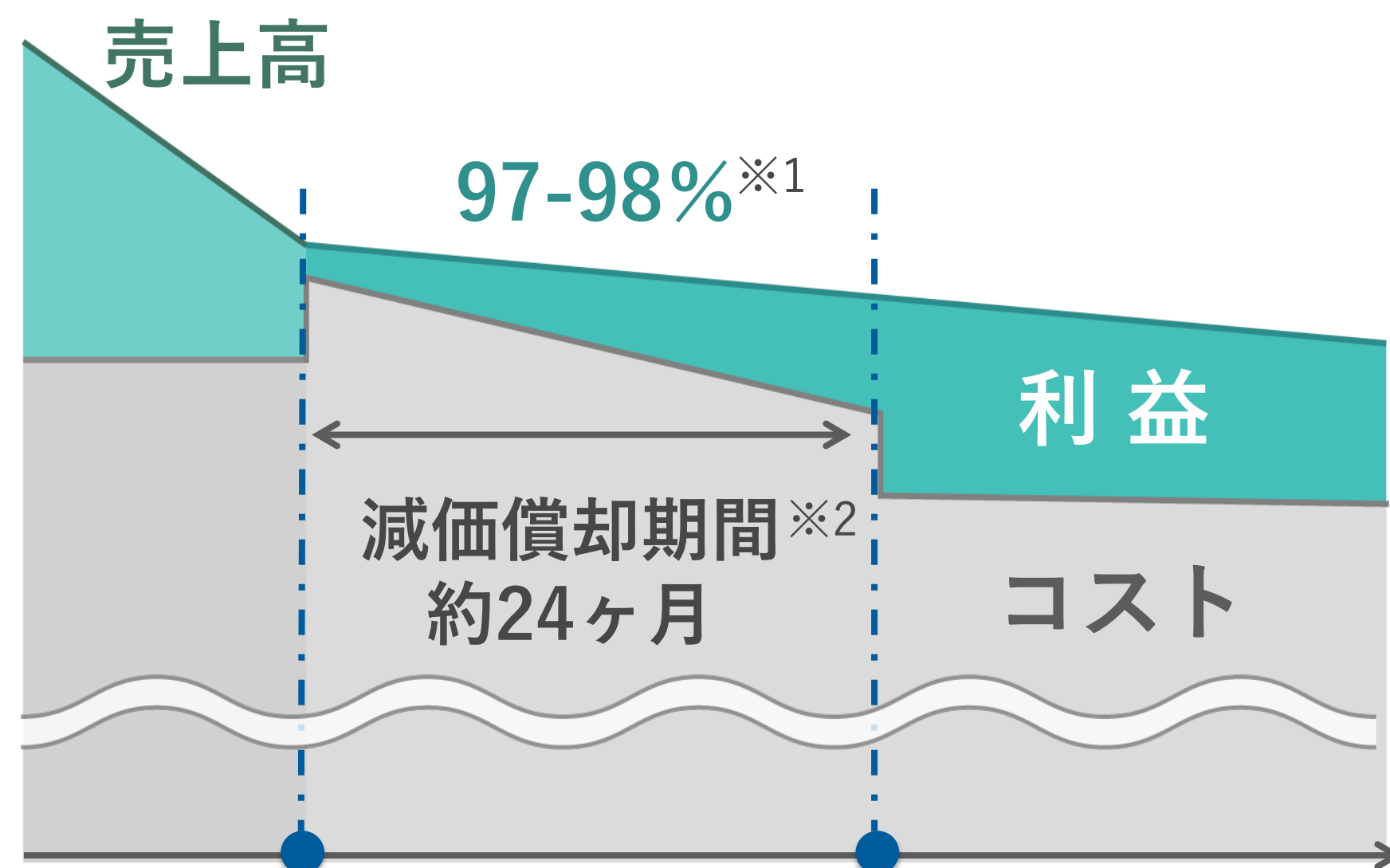
# ゲームサービス事業 成長推移イメージ

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

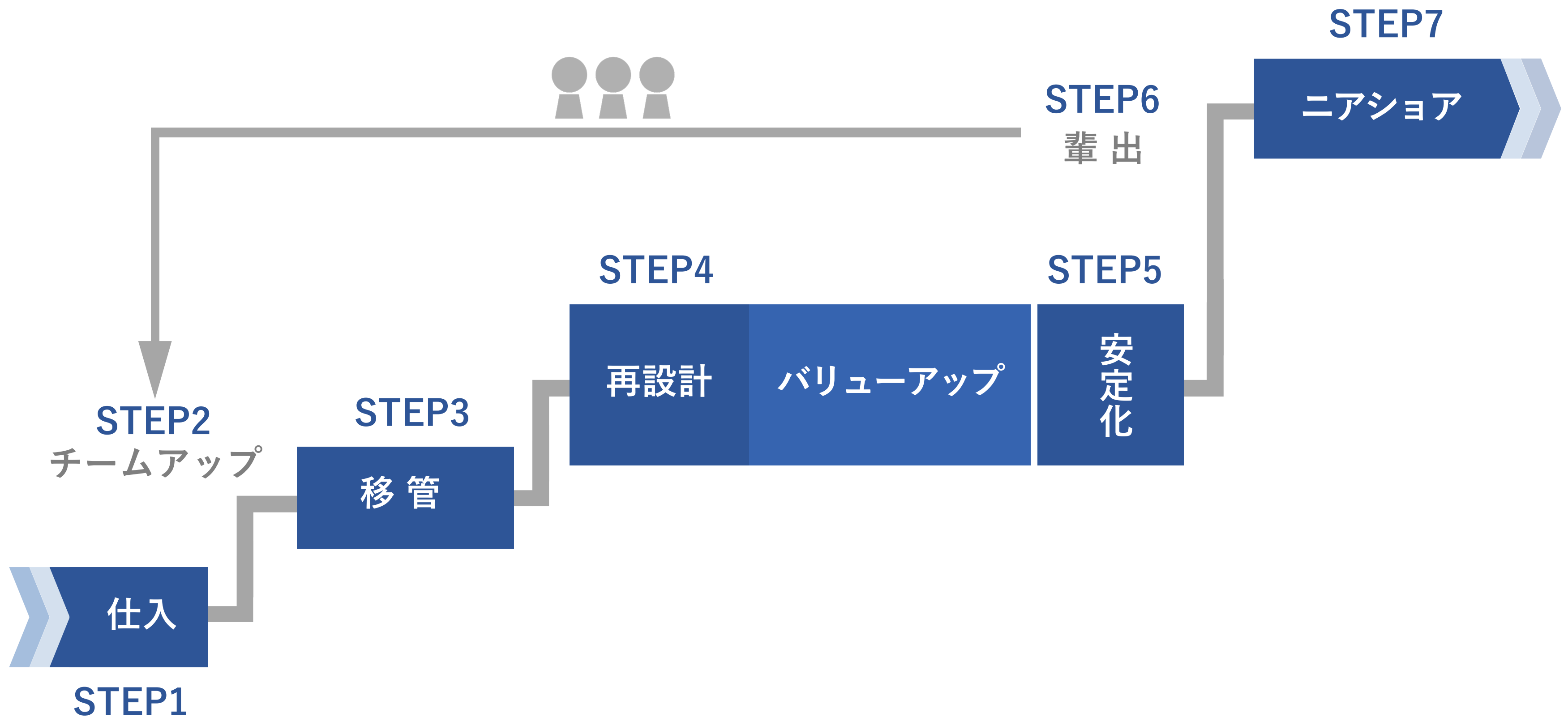


※1 月次での遞減率を表わしています。

※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。

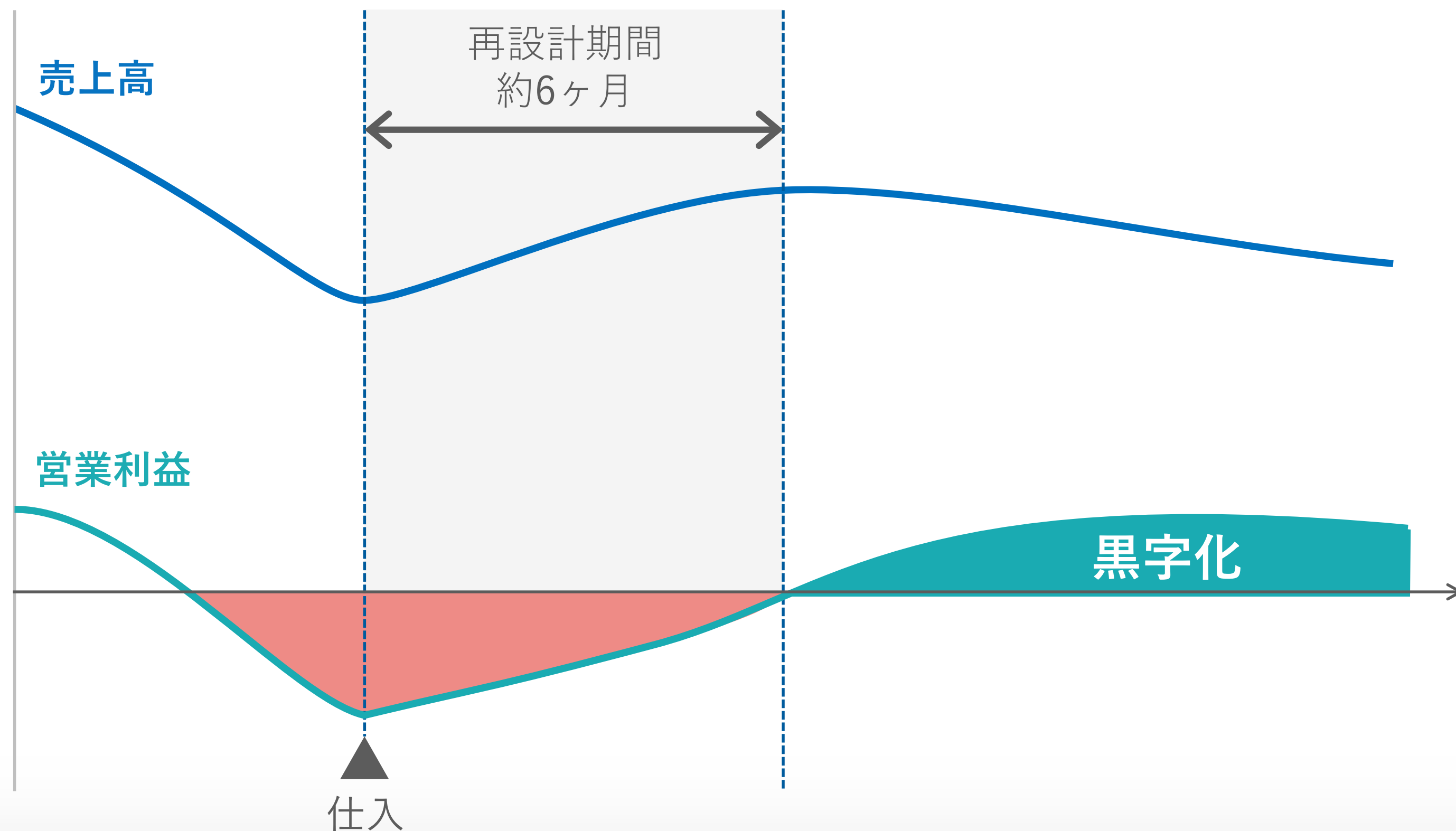
# ゲームサービス事業構造(7ステップ構造)

## 7ステップで高付加価値化と長期利益化を実現



## 仕入ペースアップ：大規模赤字タイトルの再生

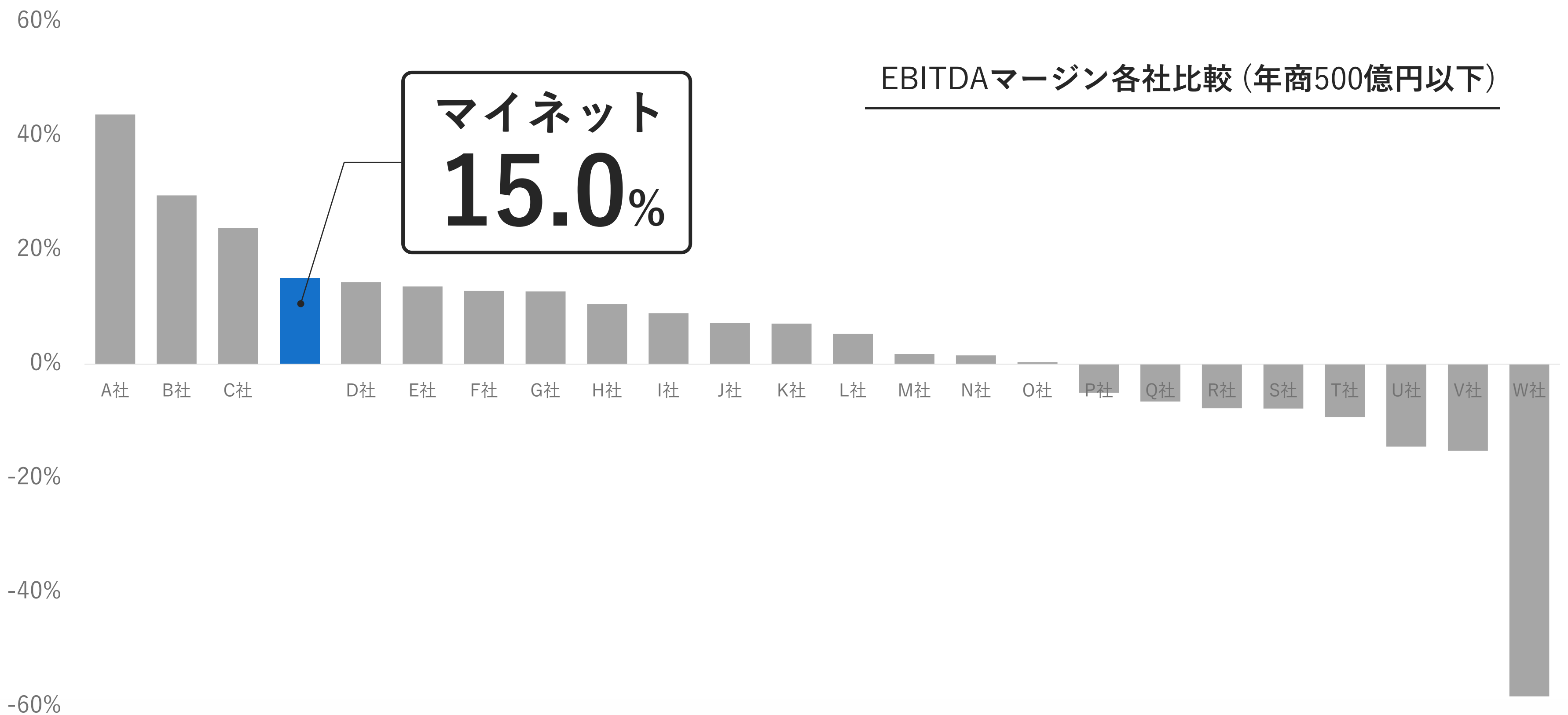
6ヶ月の再設計期間において、強みの再設計力と武器（PARADE商品・RPA化）を駆使して、タイトルのポテンシャルを毀損することなく黒字化を実現





# EBITDAマージン比較

同規模のゲームメーカーと比較して、  
高いキャッシュ・フロー創出力を誇る事業構造

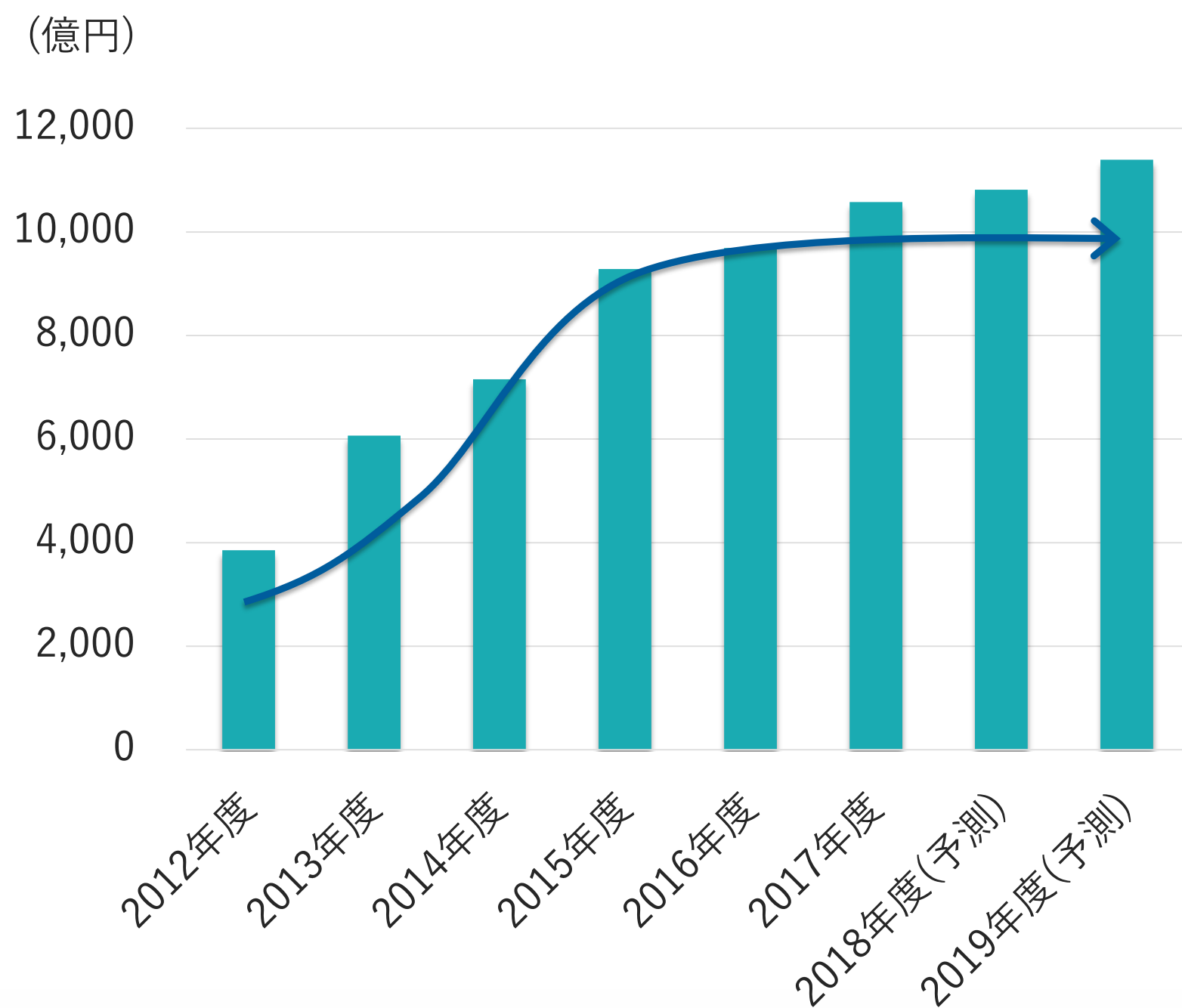


出所：SPEEDAより当社調べ      データ条件：日本、ソーシャルゲーム、上場企業、年商500億円以下、2015年度通期～2017年度通期の平均値

# スマートフォンゲームの市場環境

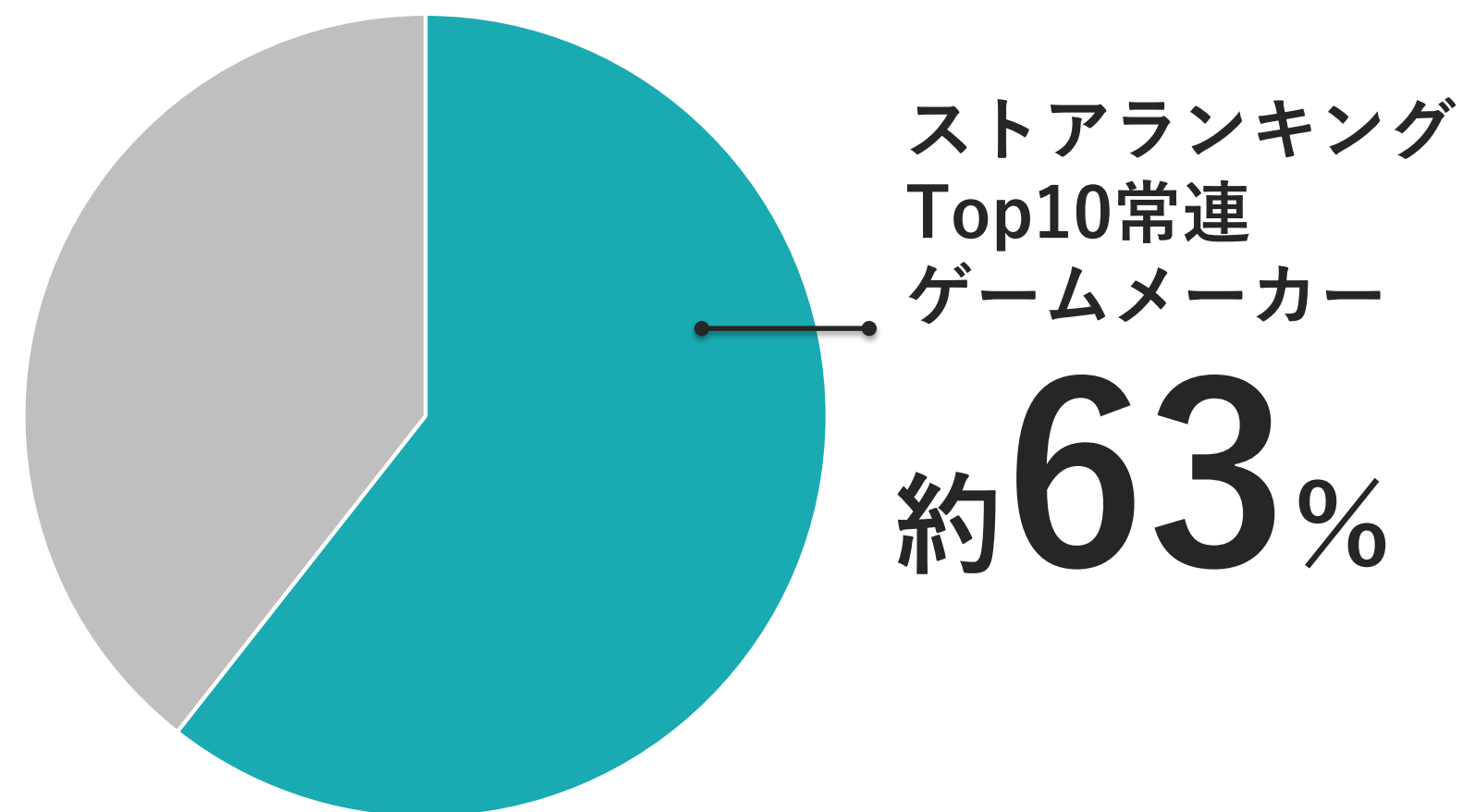
市場の成熟化による経営効率化ニーズが顕在化。  
寡占化の進行も伴い、タイトル移管が進行

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

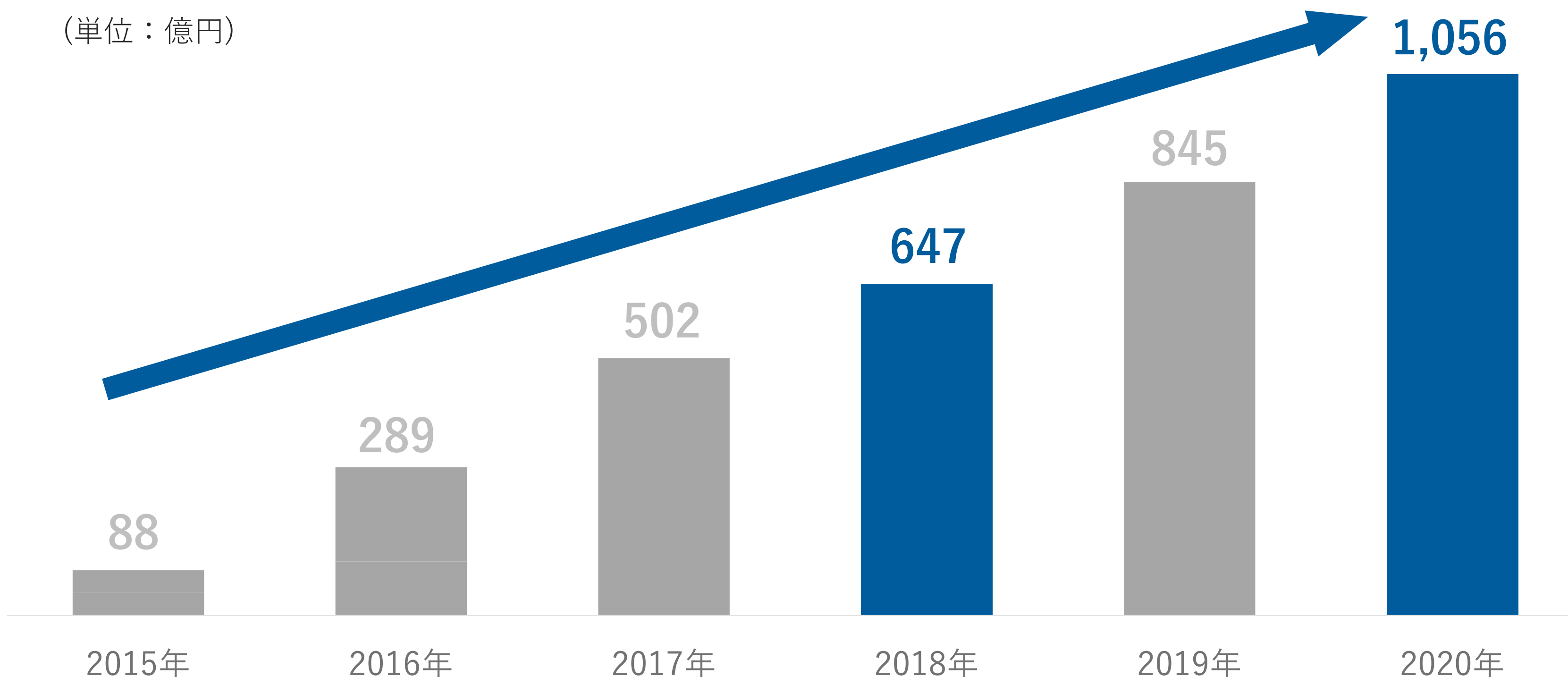


出所：App Annieより当社調べ  
データ条件：2017年1月～2017年12月、日本、iOS&Google Play合計

## 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)



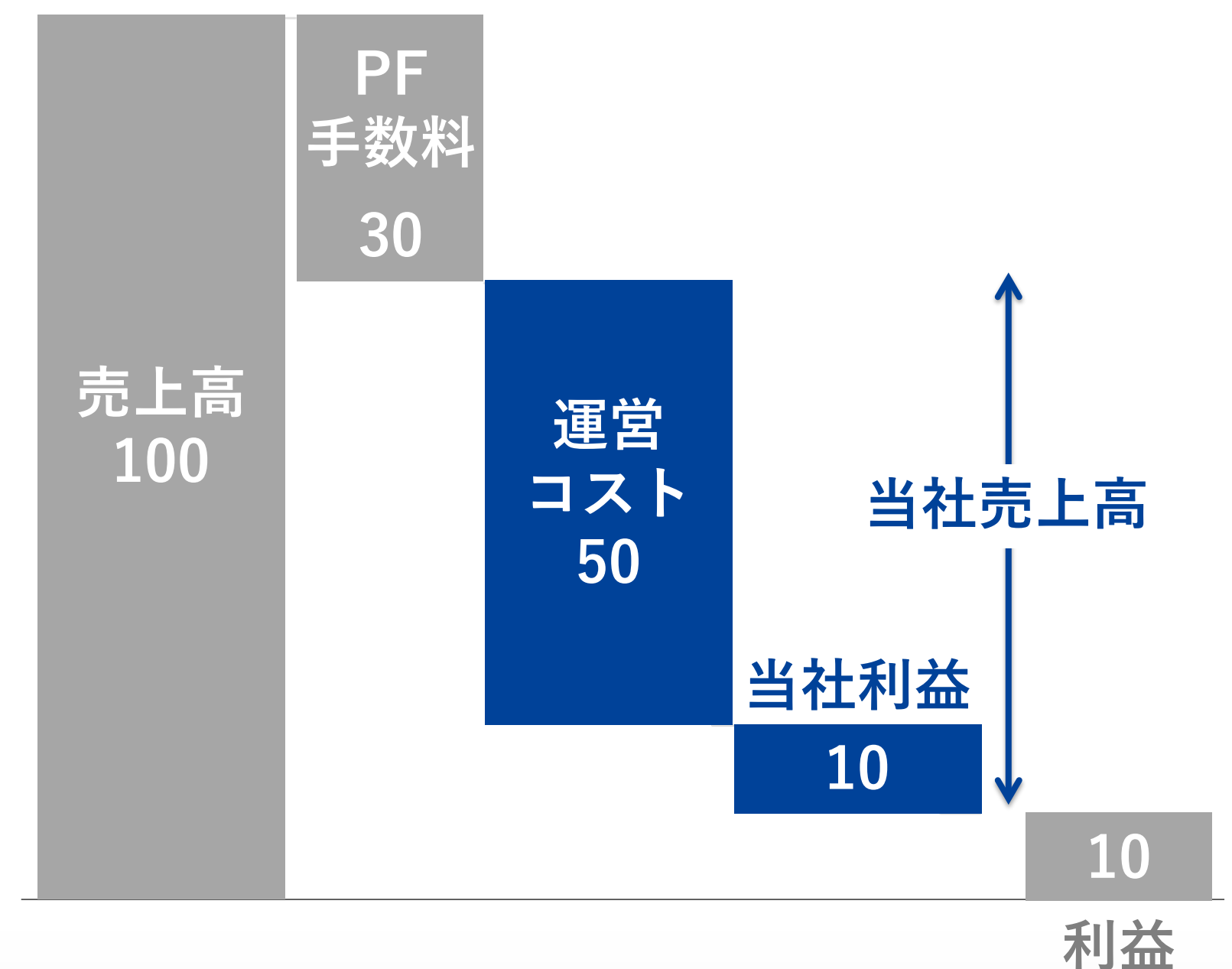
※モバイルゲームを開発・運営している事業者から、第三者の事業者に運営を委託、あるいは売却されて運営されるモバイルゲームの市場のこと  
出所：ファンプレックス/デジタルインファクト調べ

## 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】 18/4Q	【連結】 17/4Q	前年同期比	【連結】 18/3Q	前四半期比
売上高	3,256	3,073	+5.9%	3,344	-2.6%
売上総利益	1,326	1,279	+3.6%	1,438	-7.8%
販売管理費	1,121	995	+12.5%	1,197	-6.3%
EBITDA	417	615	-32.1%	444	-6.0%
EBITDAマージン	12.8%	20.0%	-7.2pt	13.3%	-0.5pt
営業利益	204	283	-27.6%	241	-15.1%
営業利益率	6.3%	9.2%	-2.9pt	7.2%	-0.9pt
経常利益	200	255	-21.7%	228	-12.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	0	146	-99.5%	270	-99.7%

## 貸借対照表(四半期)

単位：百万円	【連結】 18/4Q	【連結】 17/4Q	前年同期比	【連結】 18/3Q	前四半期比
流動資産	4,857	4,375	+11.0%	4,887	-0.6%
現金及び預金	3,051	2,292	+33.1%	2,910	+4.8%
固定資産	2,027	4,119	-50.7%	2,385	-15.0%
総資産	6,884	8,495	-18.9%	7,272	-5.3%
流動負債	1,840	1,538	+19.6%	2,249	-18.1%
固定負債	1,395	116	+1,103.2%	1,383	+0.9%
純資産	3,648	6,841	-46.6%	3,640	+0.2%
資本金	2,999	2,970	+0.9%	2,995	+0.1%
自己資本比率	52.8%	80.4%	-27.6pt	49.8%	+3.0pt

# 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。

# 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。