



**MYNET**

# 決算説明資料

2020年12月期 第3四半期

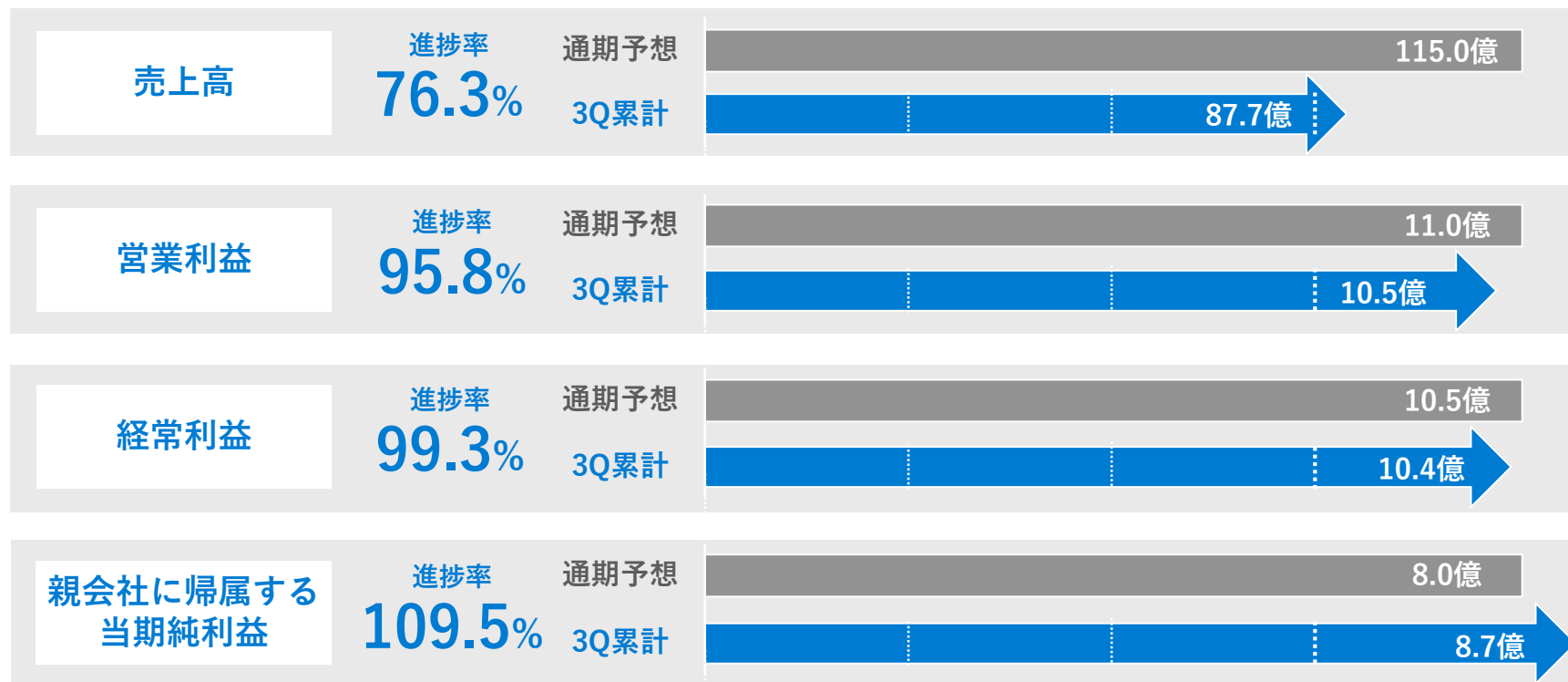
---

株式会社マイネット

(証券コード：3928)

## 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**3Q累計で95%を超える良好な進捗**を達成。



※ 通期予想は2020年8月13日発表の数値を使用しています。

75%  
(3Q目安)

# 1. 決算概要

## 2. 事業戦略

## 3. 第三創業期の取り組み

## 第3四半期ハイライト

---

### 業績

3四半期連続の営業黒字を達成。  
3Q累計営業利益は過去最高の10.5億円

---

### 財務

自己資本比率は49%に回復。  
現預金は営業CF増加により着実に増加し23億円

---

### 組織

人員数減少フェーズを終え、  
生産性を維持しながら厳選採用を進行

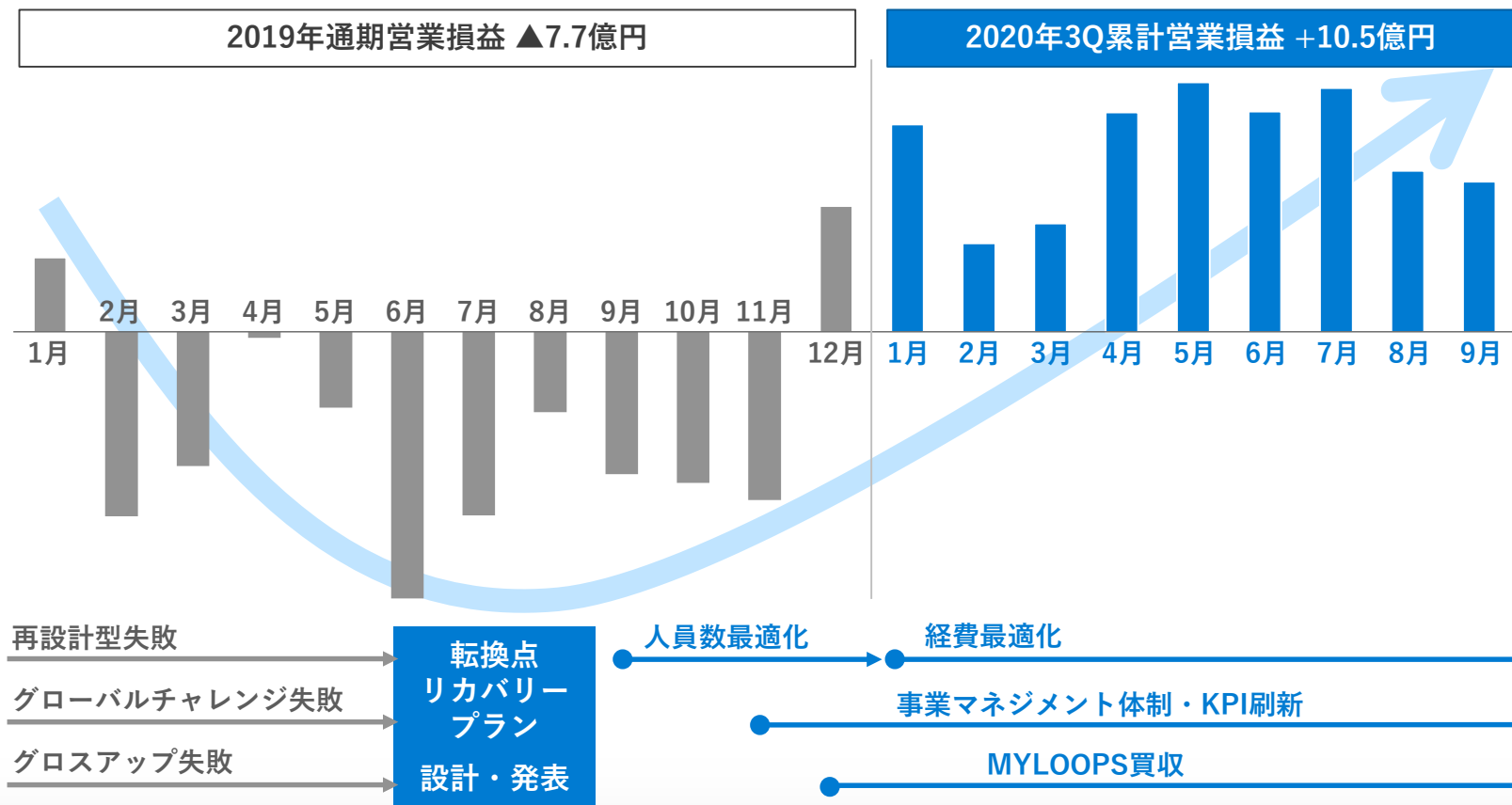
## 損益計算書(四半期会計期間・連結)

前年同期比減収となったが、増益を達成。  
営業利益率は前年同期比21.8pt改善。

項目 単位：百万円	20/3Q	19/3Q	前年同期比	20/2Q	前四半期比
売上高	2,795	2,950	▲155	3,056	▲261
EBITDA	380	▲92	+472	504	▲124
EBITDAマージン	13.6%	▲3.1%	+16.7pt	16.5%	▲2.9pt
営業利益	355	▲267	+622	441	▲86
営業利益率	12.7%	▲9.1%	+21.8pt	14.4%	▲1.7pt
経常利益	353	▲271	+624	437	▲84
親会社株主に帰属する 当期純利益	376	▲565	+941	315	+61

# 転換点リカバリープランからの進捗

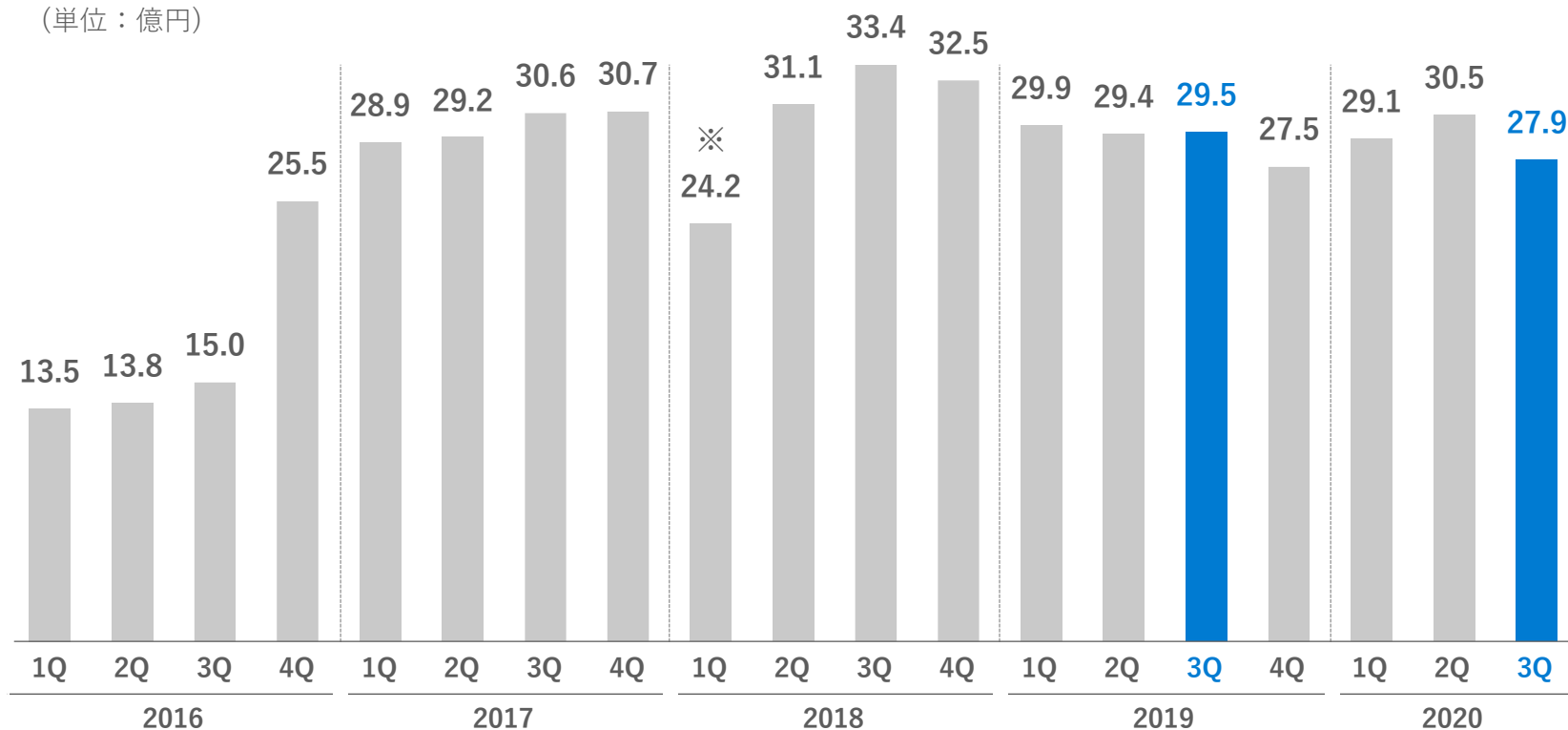
2019年8月14日の転換点リカバリープラン発表後、各実行施策が機能し、2020年は単月黒字を継続中。



## 売上高推移(四半期会計期間)

新規タイトル獲得の遅延と、新型コロナ影響の低下により、  
売上高は前年同期比5.4%減の27.9億円。

(単位：億円)

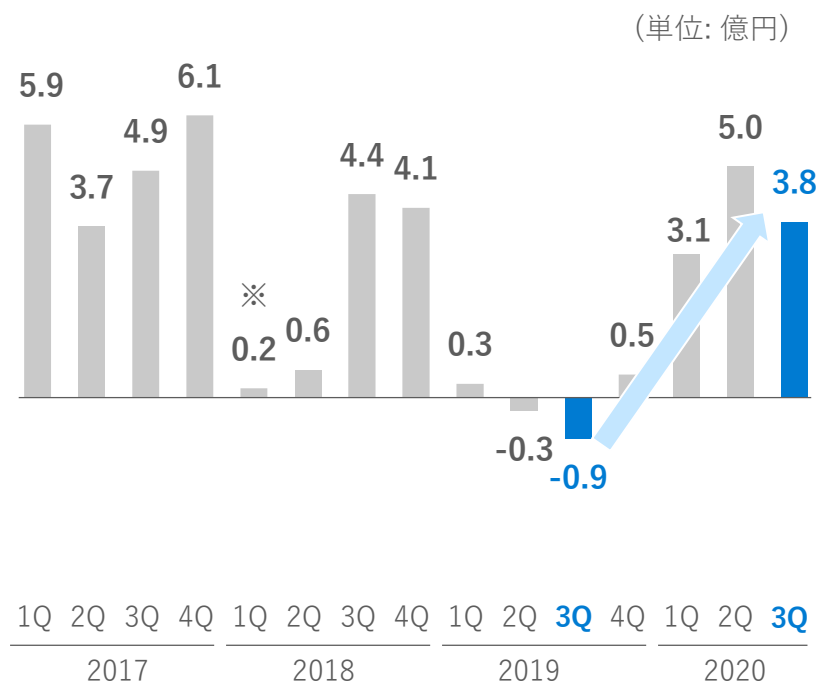


※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

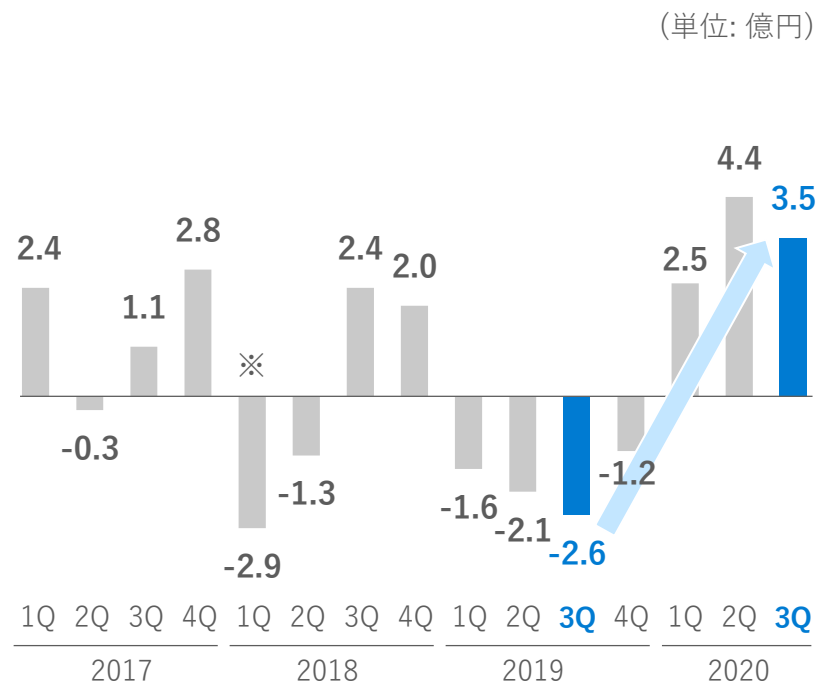
# EBITDA・営業利益推移(四半期会計期間)

前年同期比EBITDAは+4.7億円、  
営業利益は+6.1億円と大幅増益を達成。

## EBITDA推移(四半期)



## 営業利益推移(四半期)

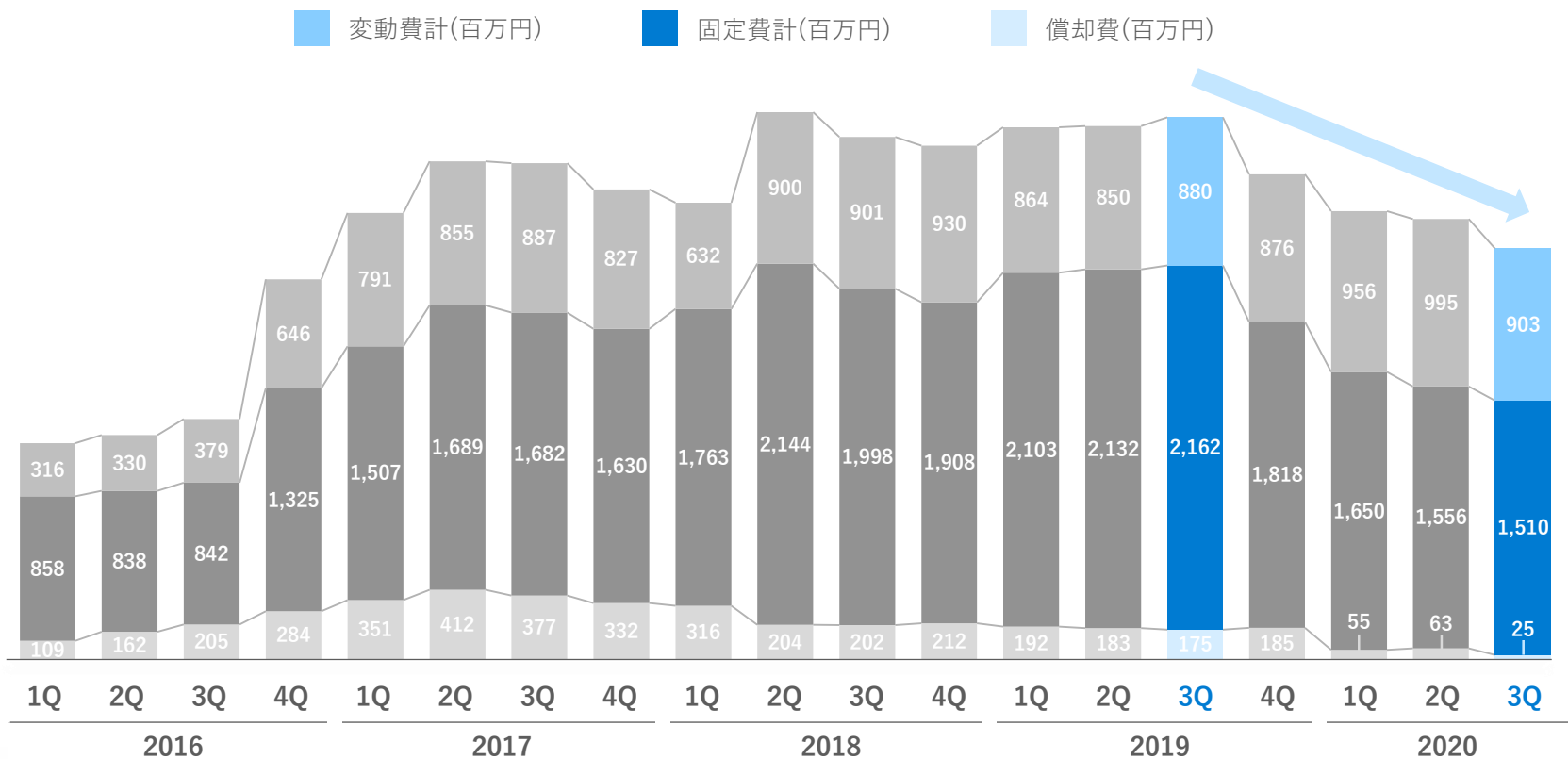


※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。



# 費用推移(四半期会計期間・連結)

転換点リカバリープラン実行により、  
固定費は昨年同期比651百万円減少。



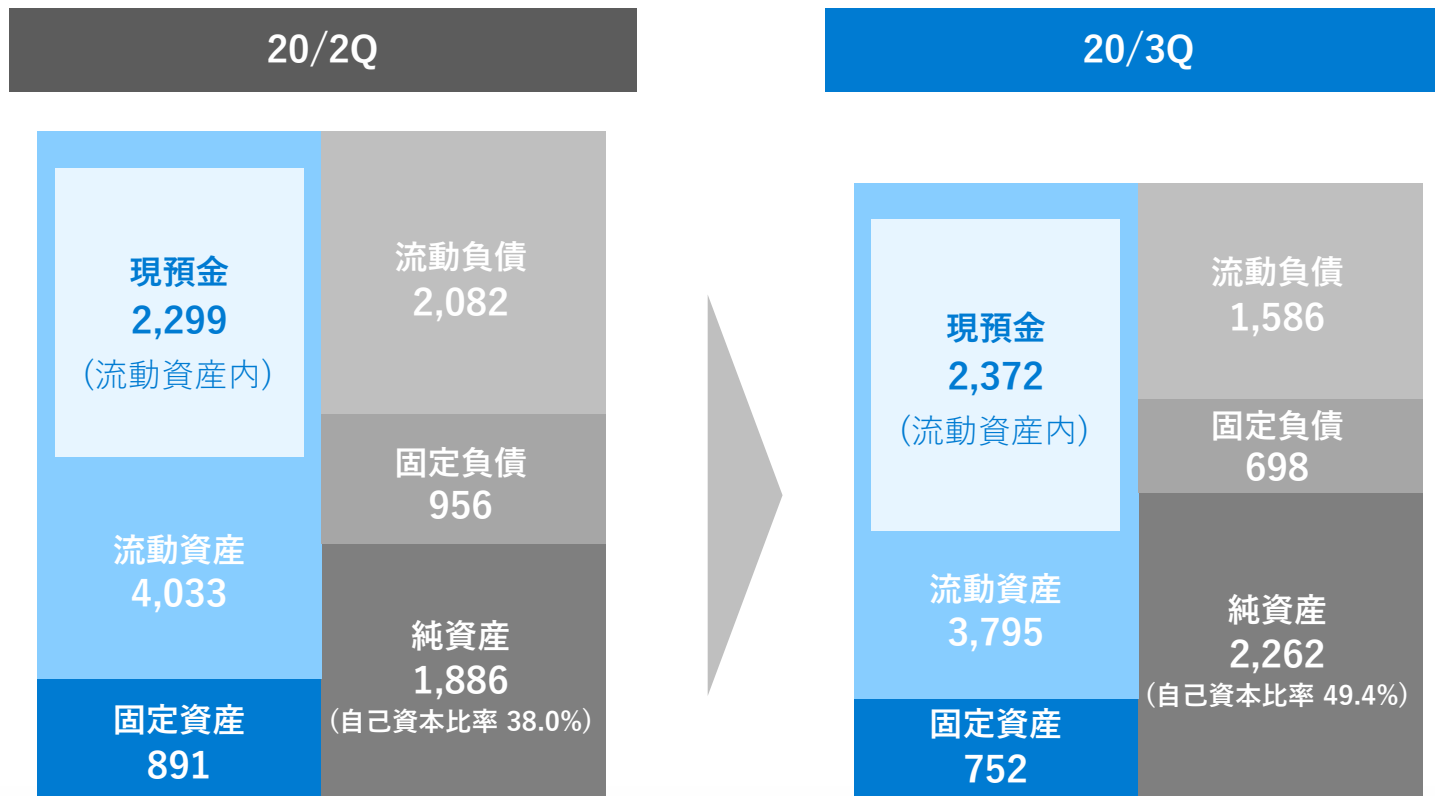
## 費用推移(四半期会計期間・連結)

売上高に対する固定費率は前年同期比19pt減少。  
人員減少に伴うオフィス減床により、オフィス費用が低下。

	19/3Q		19/4Q		20/1Q		20/2Q		20/3Q	
	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	880	29.8%	876	31.8%	956	32.8%	995	32.6%	903	32.3%
変動費計	880	29.8%	876	31.8%	956	32.8%	995	32.6%	903	32.3%
サーバー費用	204	6.9%	180	6.5%	161	5.5%	166	5.5%	176	6.3%
外注費	604	20.5%	477	17.3%	393	13.5%	353	11.6%	366	13.1%
人件費・採用費	928	31.5%	820	29.8%	731	25.1%	716	23.4%	696	24.9%
オフィス費用	104	3.6%	105	3.8%	103	3.5%	92	3.0%	63	2.3%
広告宣伝費	127	4.3%	56	2.1%	61	2.1%	36	1.2%	30	1.1%
その他	192	6.5%	178	6.5%	198	6.8%	191	6.3%	176	6.3%
固定費計	2,162	73.3%	1,818	66.0%	1,650	56.5%	1,556	50.9%	1,510	54.0%
償却費	175	6.0%	185	6.7%	55	1.9%	63	2.1%	25	0.9%
償却費計	175	6.0%	185	6.7%	55	1.9%	63	2.1%	25	0.9%
費用合計	3,218	109.1%	2,879	104.6%	2,662	91.2%	2,615	85.6%	2,440	87.3%

# 貸借対照表(四半期末・連結)

自己資本比率は49%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

「ミリオンアーサー エクスタシス」・非公開1本をエンディングし、  
「グラフィティスマッシュ」・非公開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3Qのエンディングタイトル

□ 20年3Q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
グラフィティスマッシュ

## 小規模タイトル

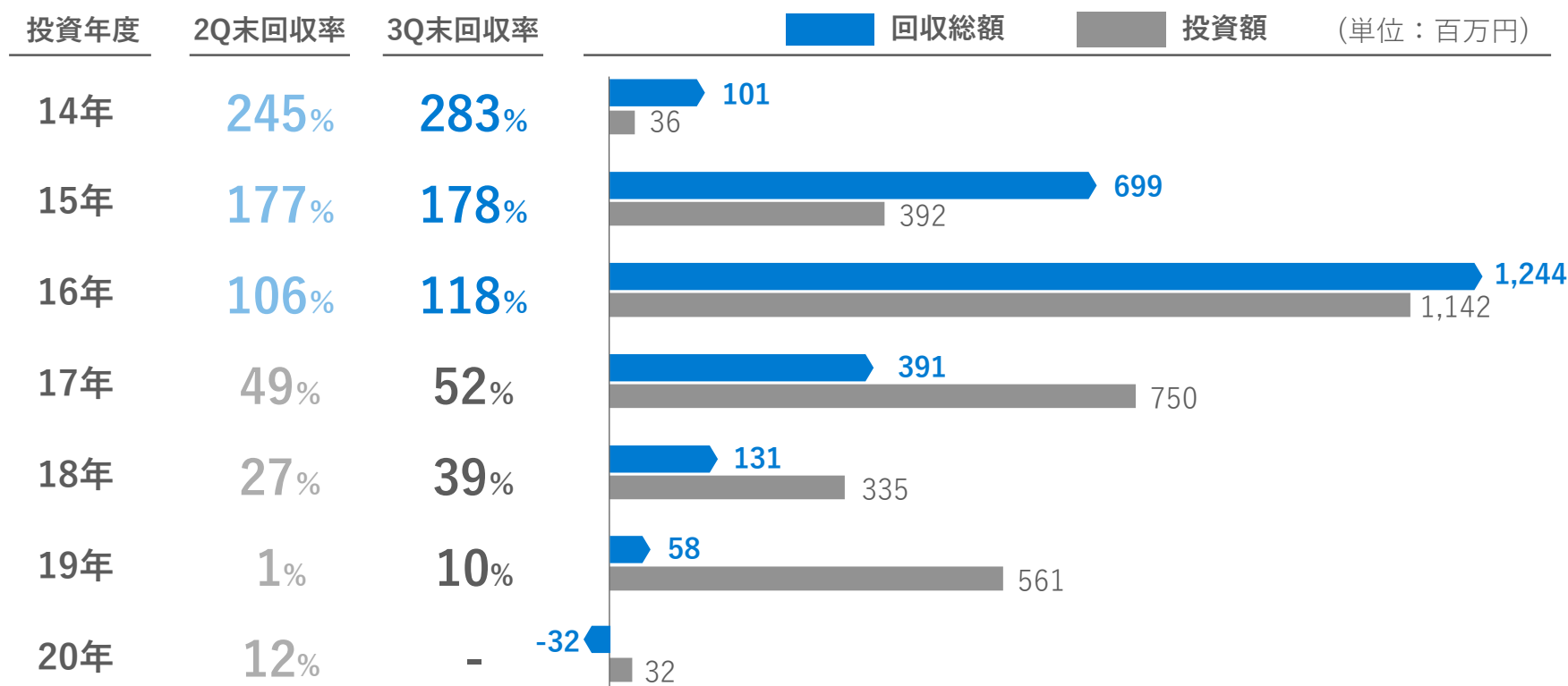
ファルキューレの紋章
出動!美女ポリス
妖怪百姫たん!
非公開タイトル
ラグナブレイク・サーガ
天下統一オンライン
非公開タイトル
非公開タイトル
未来家系図 つぐme
非公開タイトル
ケータイ国盗り合戦
非公開タイトル
非公開タイトル

※ 規模は移管初月から3ヶ月間の gross 課金額を相乗平均した値で判定しています。

※ 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)

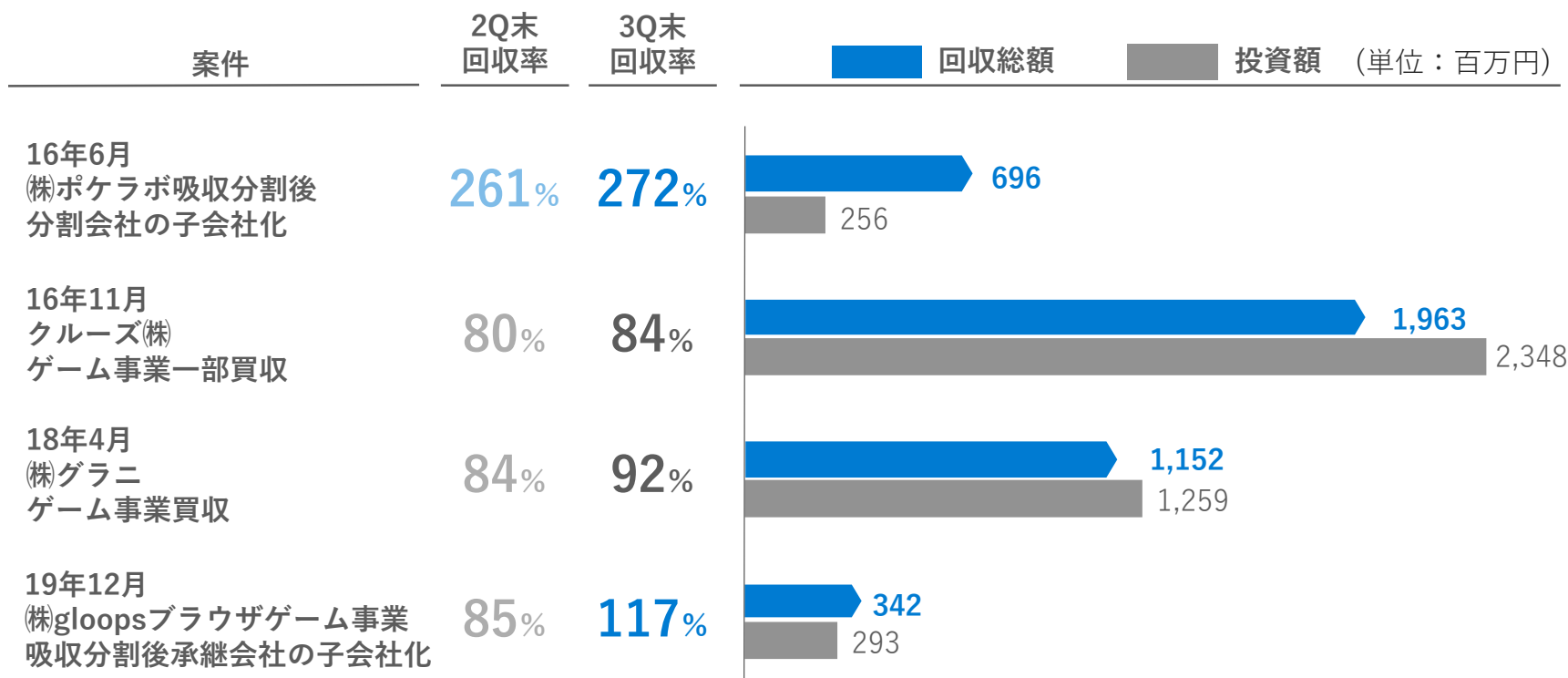
14-16年仕入分は投資額を既に全額回収。  
17-20年仕入分については、転換点以降、着々と回収を進行。



※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10ヶ月で投資額を既に回収。

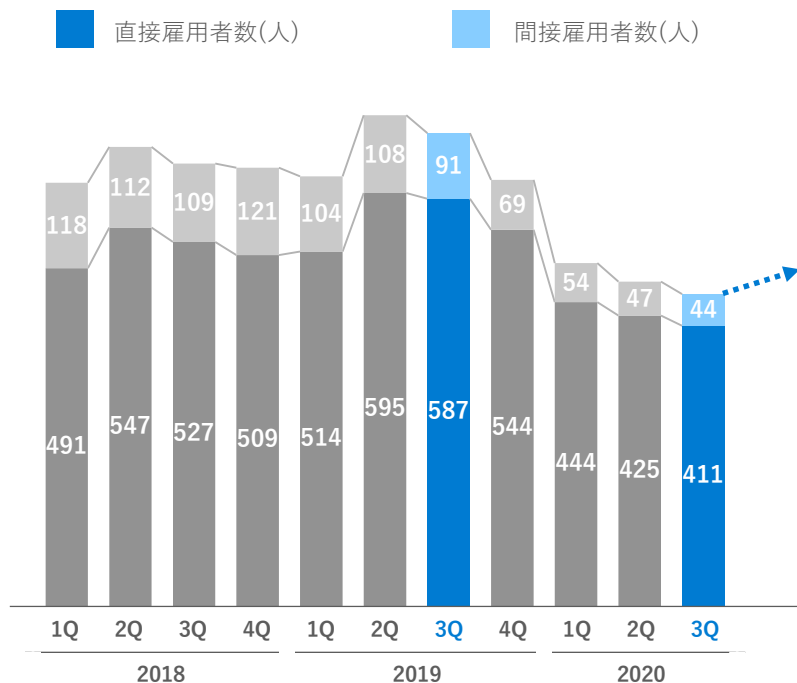


※回収総額はEBITDAから税金を控除した金額に、投資額に係るタックスシールドを加算し、算出しています。  
※集計方法を前期末時点から、一部変更・精緻にしているため過去資料からの数値変更が一部存在します。

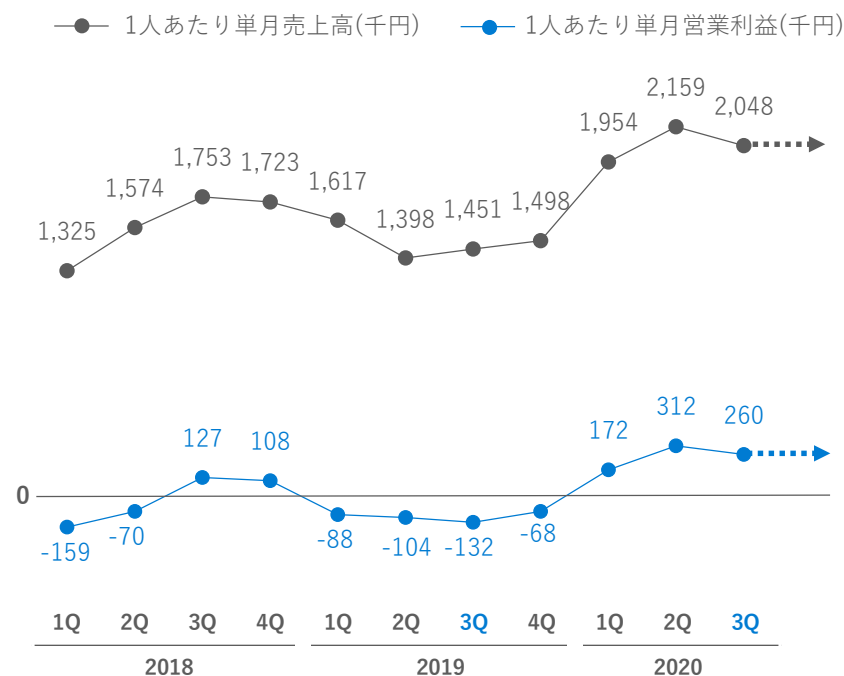
# 従業員数推移(四半期単体)と生産性

直接雇用者数は前年同期比176名減の411名に。  
縮小フェーズを終え、生産性を維持しながら厳選採用を進行。

## 従業員数推移



## 1人あたり単月売上高と営業利益



※ 1人あたり単月売上高と営業利益は、四半期全社売上高と四半期全社営業利益から、直接雇用者数と間接雇用者数の合計人数を除いた数値に、3ヶ月を除いて単月平均を算出しています。

# 通期予想

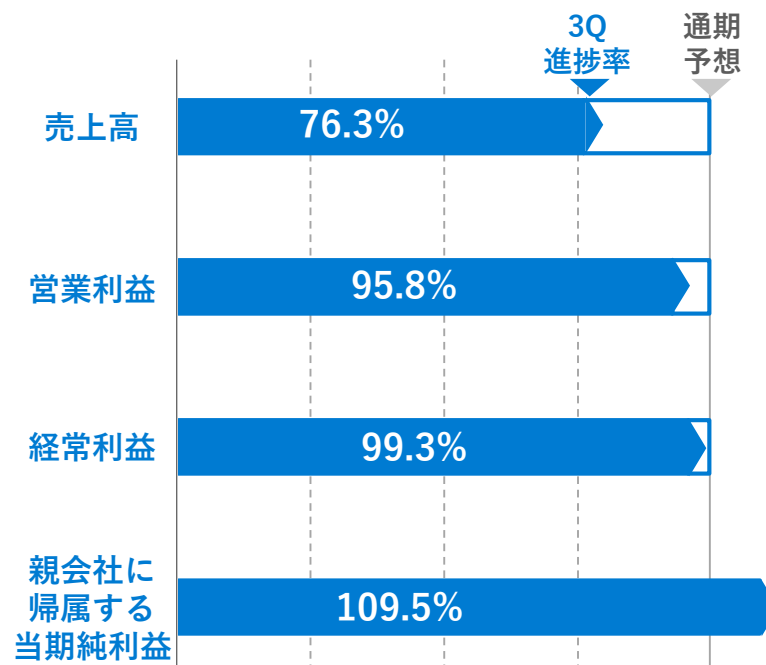
4Qに一過性のコスト増を見込んでいることから、通期予想は据え置き。  
 予定通り、今期の着地は昨年比大幅増益の見通し。

## 通期予想

(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
2020年 12月期 (予想)	11,500	1,100	1,050	800
2019年 12月期 (実績)	11,649	△774	△814	△2,408
増減幅	△149	+1,874	+1,864	+3,208

## 通期予想に対する進捗





1. 決算概要

2. 事業戦略

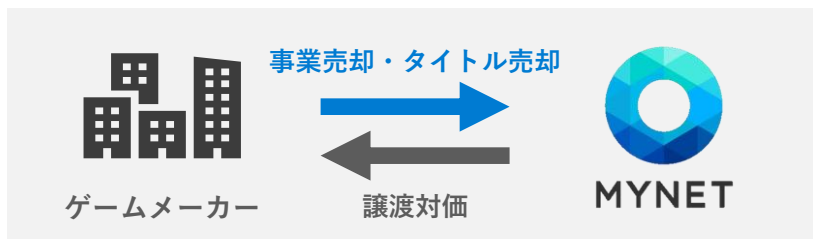
3. 第三創業期の取り組み

# 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」。

## ゲームタイトルの仕入

ゲームタイトルの開発ではなく、事業買取やタイトル仕入を通して、運営に注力。ゲームメーカーのニーズに合わせた最適な方法でゲームタイトルを仕入。



### タイトル移管によるメリット

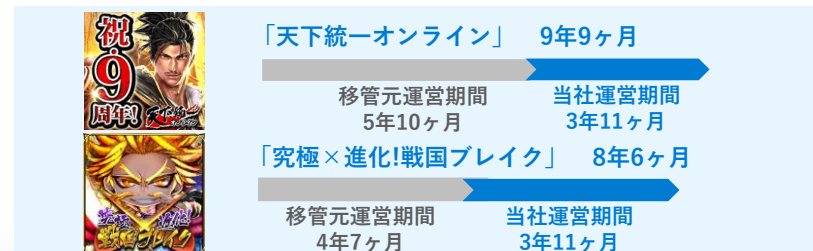
- ① 新規タイトル開発向けの人員再配置・資金獲得
- ② 事業転換やスタジオ閉鎖などのリストラクチャリング
- ③ 業績、決算に向けた利益確定
- ④ サービス終了回避によるブランド価値/イメージの保護

## タイトルの長期運営

独自のDXノウハウを注入し、収益性を高めることで、タイトルの長期運営が可能。「10年空間」に向けてユーザーに長くワクワクを提供。



### 「10年空間」実現にむけて

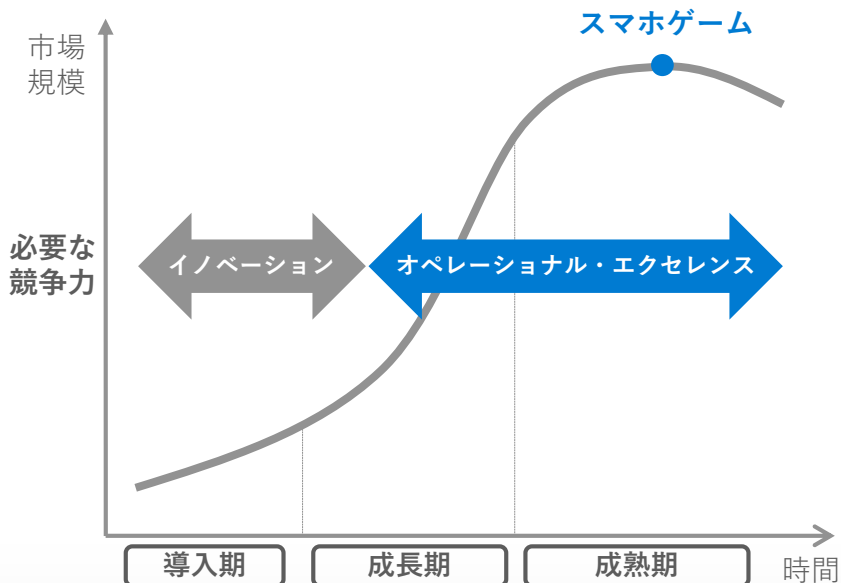


# 長期運営を可能とするゲームサービス事業における強み

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

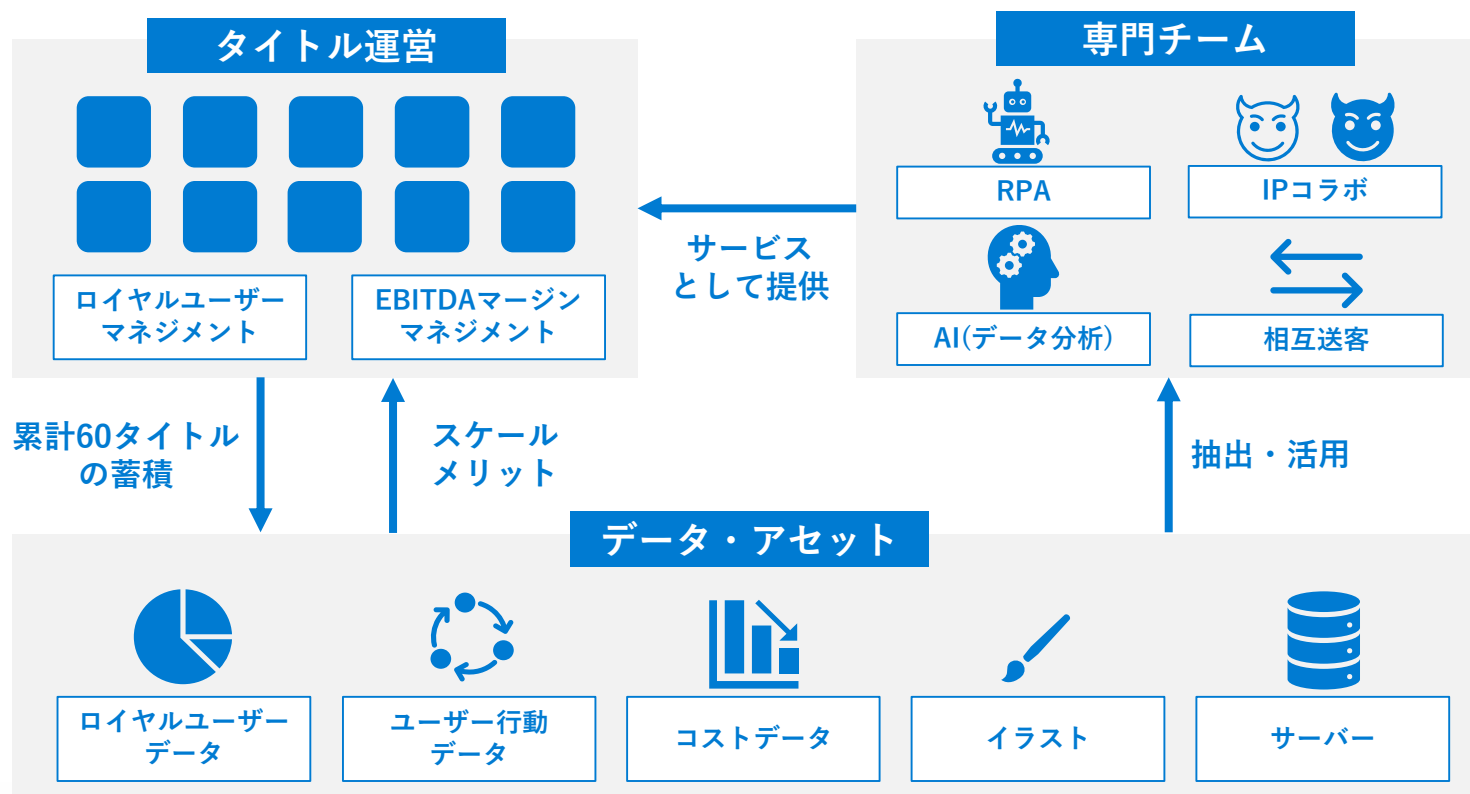
データ・アセット・ノウハウのシェアリングによる競争力を活かしたスマート運営(オペレーショナル・エクセレンス)によって長期利益化を可能とし、持続的優位性を実現。

### スマート運営の3要素

データ	累計75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

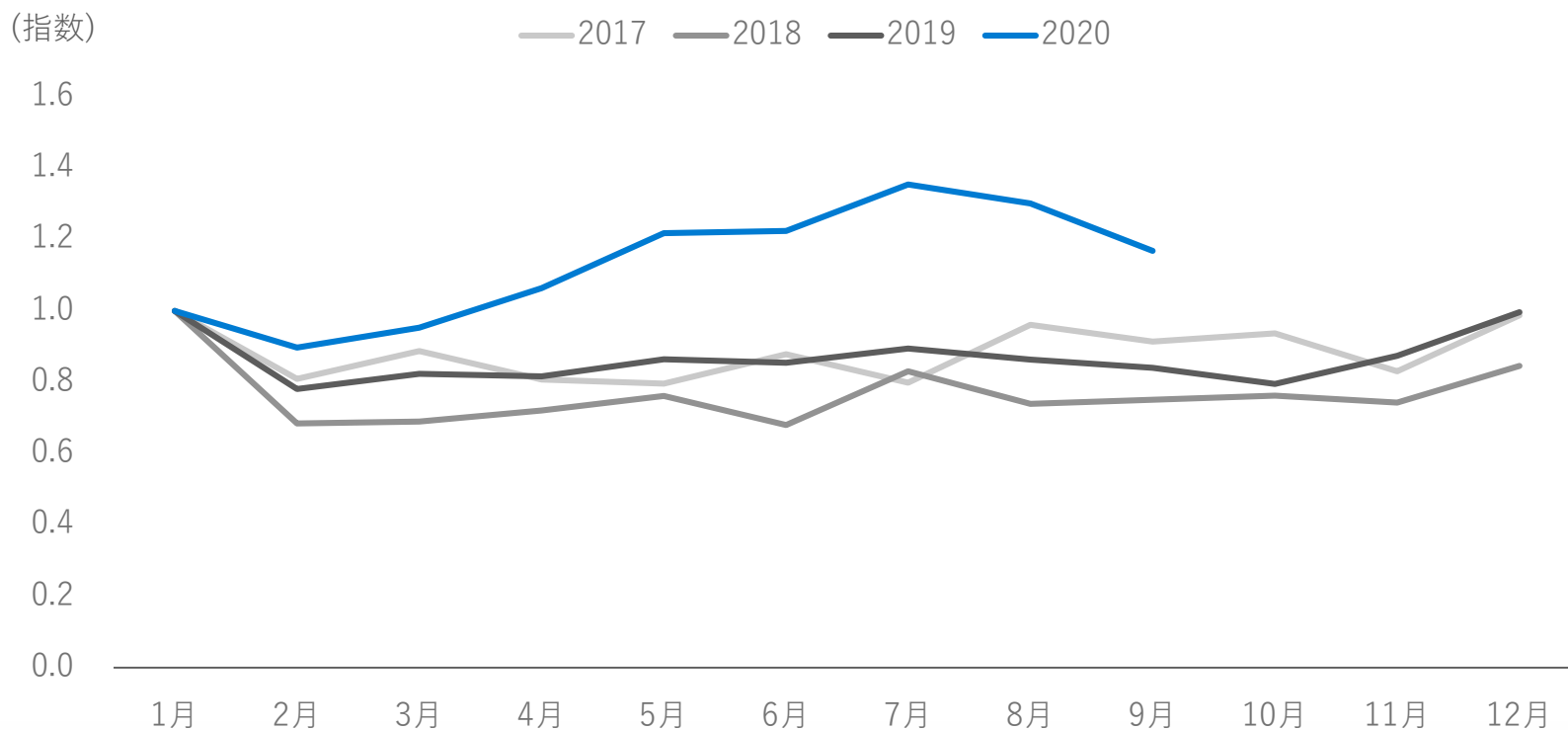
累計75タイトルの運営で蓄積されたデータ・アセットを直接利用、  
または専門チームを通じ、タイトル運営に活用。



# 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した一方、7~9月にかけては縮小傾向に。

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

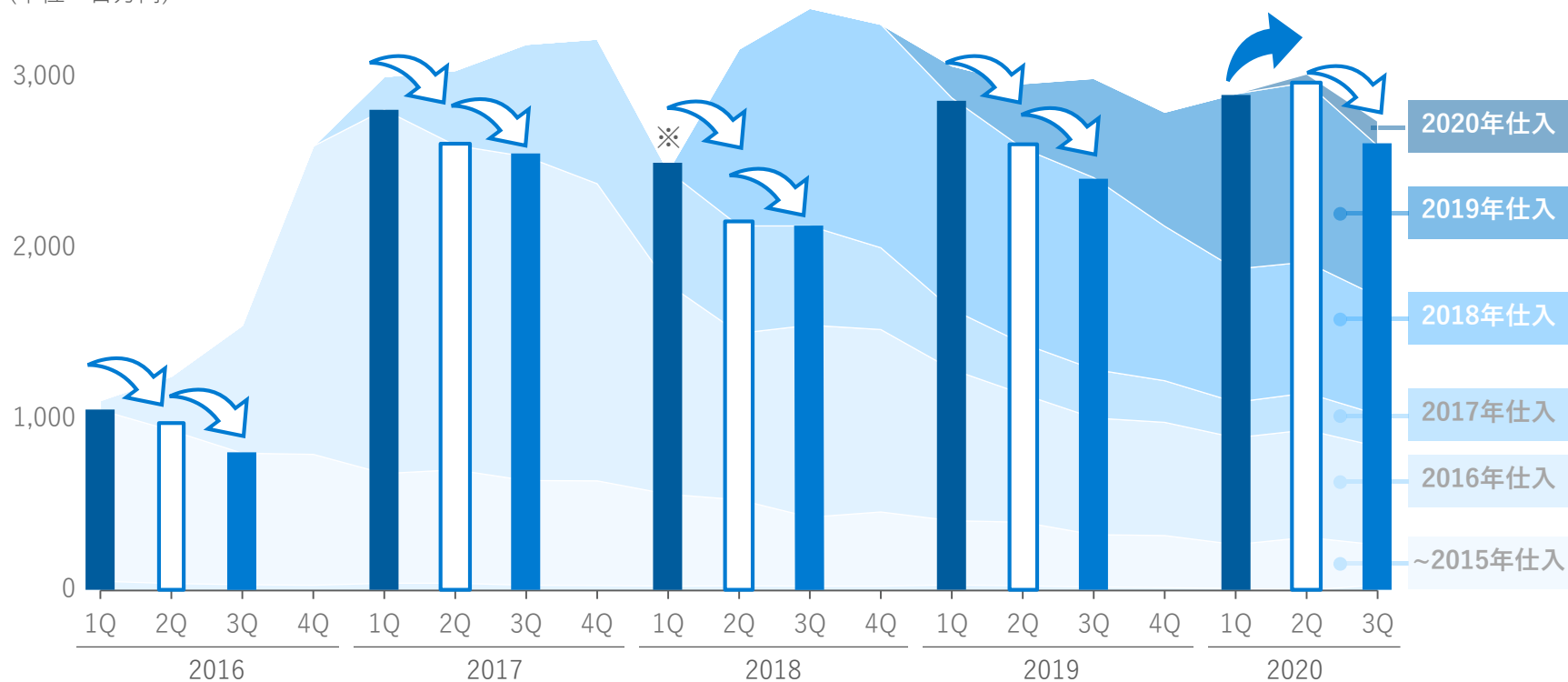


※出典：App Annie 日本国内iOS・Google Play Revenue 2017年1月～2020年9月集計

# 仕入年度別四半期売上推移

2020年1Q~2Qで既存タイトル売上は初めて増加した一方、  
新型コロナ影響が減速し2Q~3Qにかけては下落。

(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。

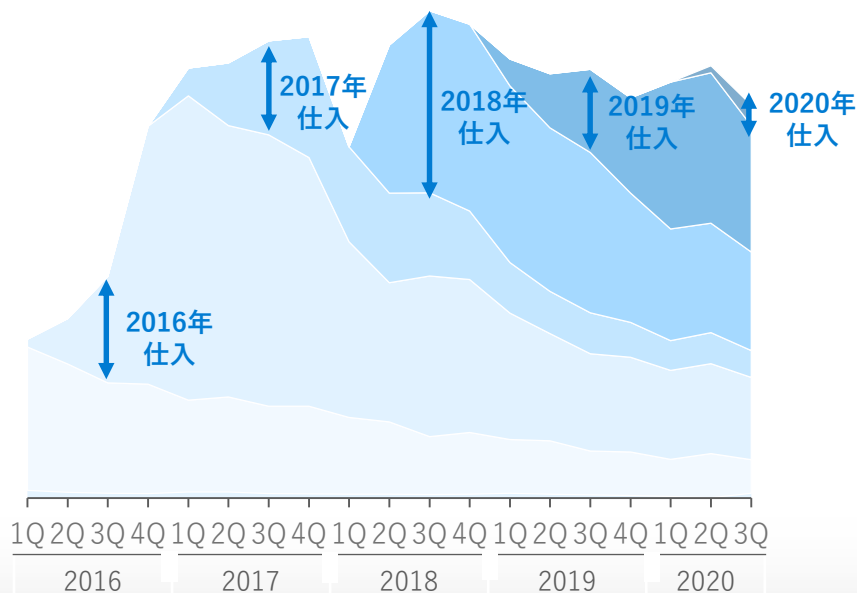
※ 2018年3月に不正アクセスインシデント発生。

# 2020年の仕入状況

2020年仕入タイトルは獲得遅延等で例年より売上が低下。  
4Qは2本の獲得を予定しており、獲得目標6本達成の見通し。

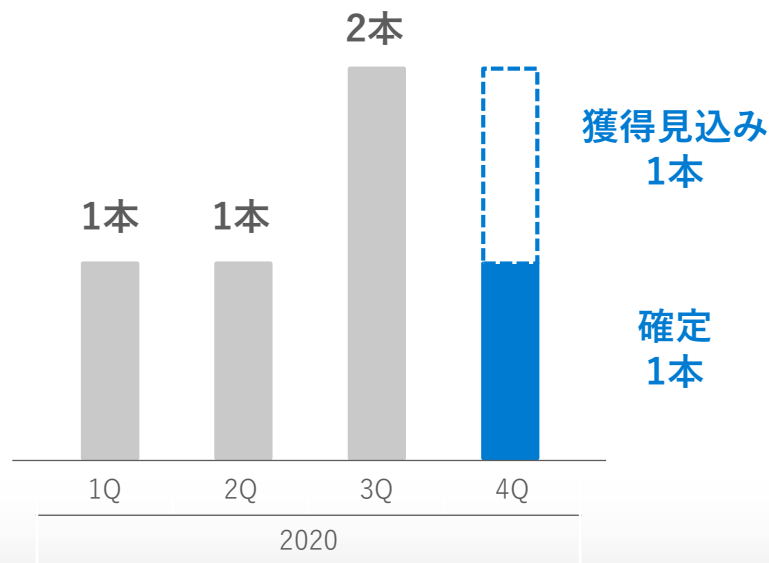
## 獲得年別仕入タイトル3Q売上

2020年は新型コロナ影響もあり、タイトル獲得が想定よりも遅延。また、買取スキームの多様化や想定よりも小規模タイトルの獲得が多く、例年より売上が低下。



## 2020年獲得本数予定

2020年の獲得目標本数6本のうち、3Q累計で4本獲得。  
4Qは1本が既に確定しており、さらにもう1本が獲得できる見通し。

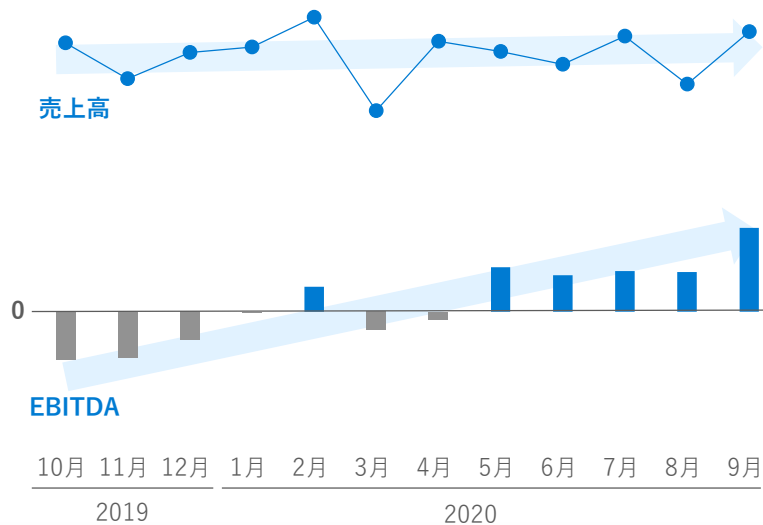


# マネジメント変更・運営最適化による収益改善例

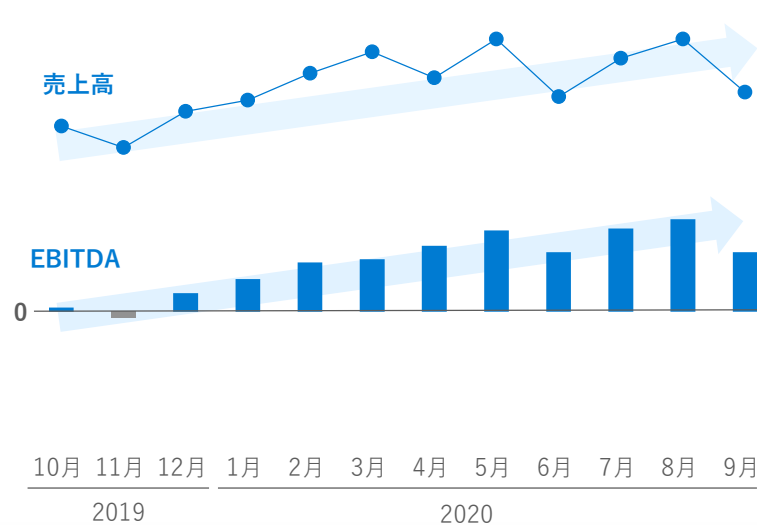
ロイヤルユーザーマネジメントと事業体制の変化により、  
集客及び運営が改善し、業績向上したタイトルが複数発生。

直近1年間のマネジメント変更により、  
収益が改善したタイトルの売上高とEBITDA推移

茜さすセカイでキミと詠う



未来家系図 つぐme

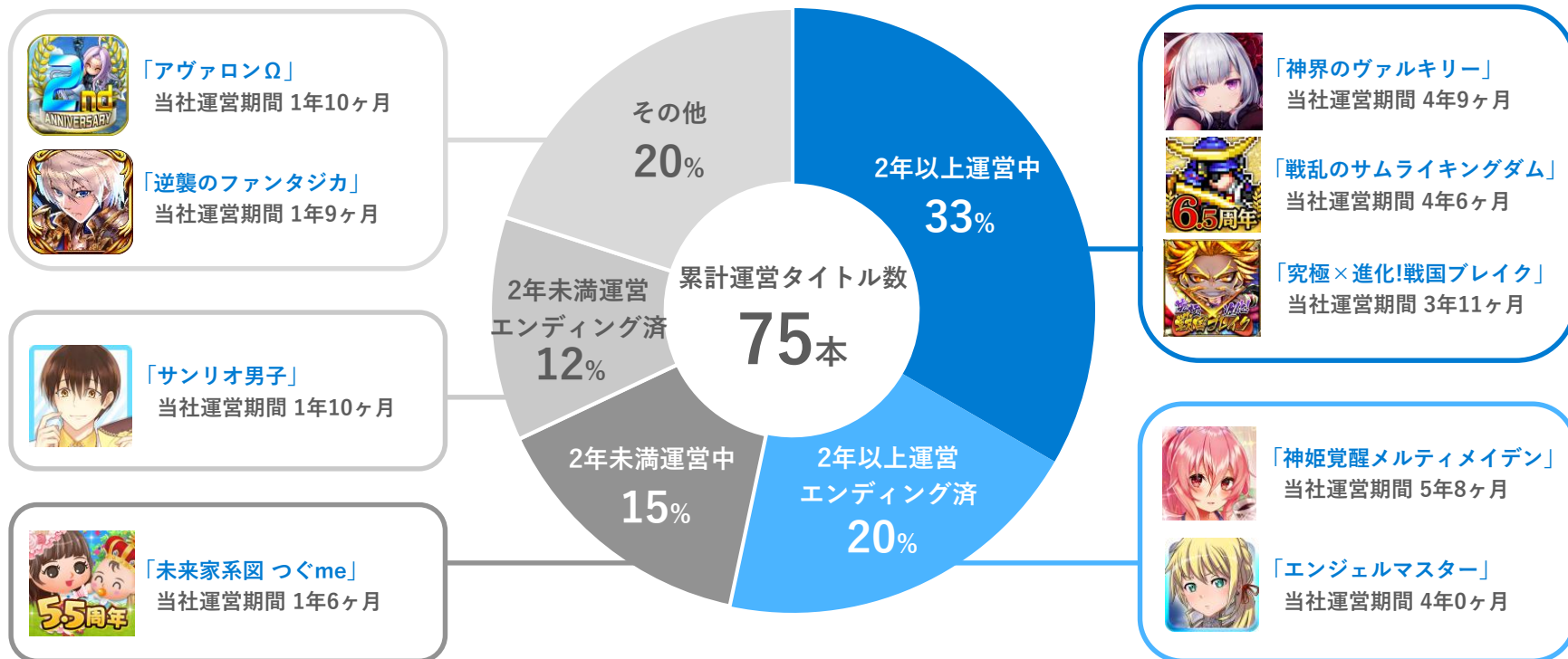


※ EBITDAは、共通費配賦後の数値を採用しています。



# タイトル運営実績

当社移管後2年以上運営実績のあるタイトルは53%を占める。  
収益管理を徹底しながら、長期運営を実現。



※ 当社運営期間は、移管月から2020年9月までの期間を記載しております。

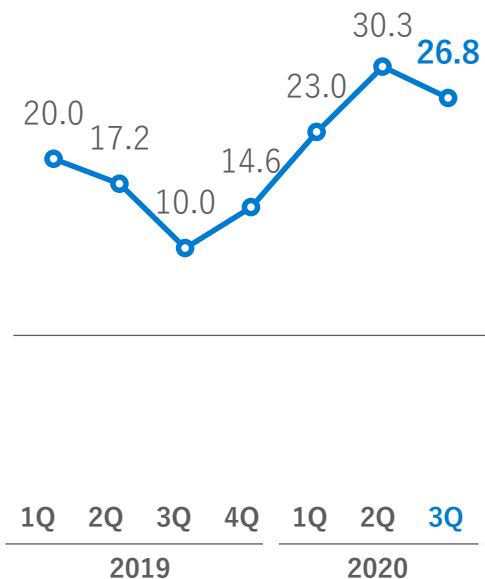
※ 「その他」には当社がエンディングの意思決定権を持たない一部移管タイトル等が含まれております。

# 運営タイトルの利益率改善

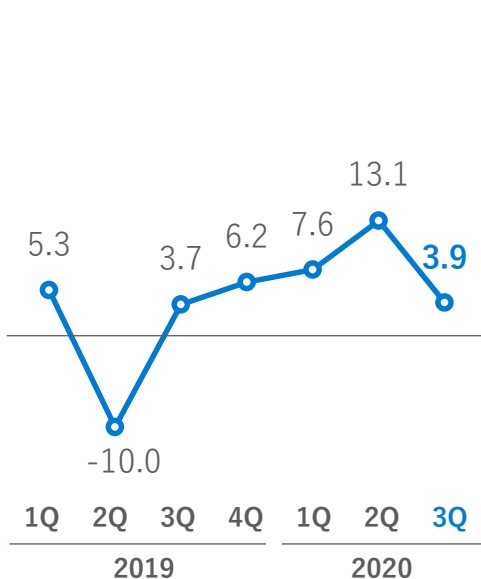
当社の競争力であるデータドリブンスマート運営を再徹底し、  
高水準の利益率を維持。小規模タイトルでも利益率が改善。

規模別EBITDAマージン推移(単位：%)

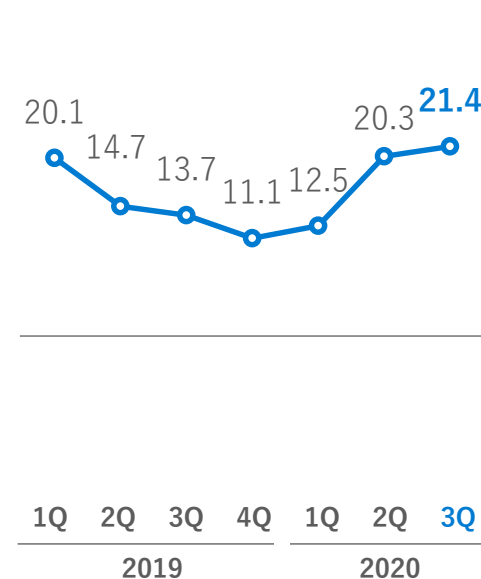
大規模タイトル



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"> <li>✓ 新規タイトル獲得</li> <li>✓ 新規ユーザー流入</li> </ul>	  <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"> <li>▶ 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</li> <li>▶ 既存タイトルの複数PFへの配信</li> <li>▶ 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</li> </ul>
	LTV	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 継続率向上</li> <li>✓ ARPU向上</li> </ul>	  <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"> <li>▶ 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</li> <li>▶ 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</li> <li>▶ ゲーム内インフレ率の最適化等</li> </ul>
利益率向上		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 変動费率抑制</li> <li>✓ 人件費最適化</li> <li>✓ その他固定費低減</li> </ul>	  <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"> <li>▶ 各種手数料の減率交渉</li> <li>▶ 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</li> <li>▶ 現状の強みの改善・発展及び現場への導入促進等</li> </ul>

1. 決算概要

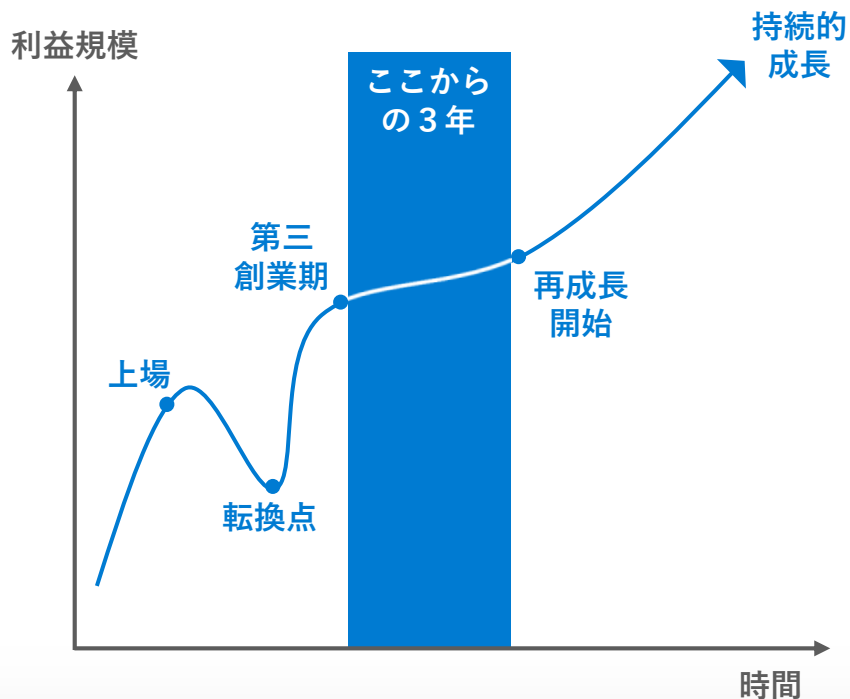
2. 事業戦略

3. 第三創業期の取り組み

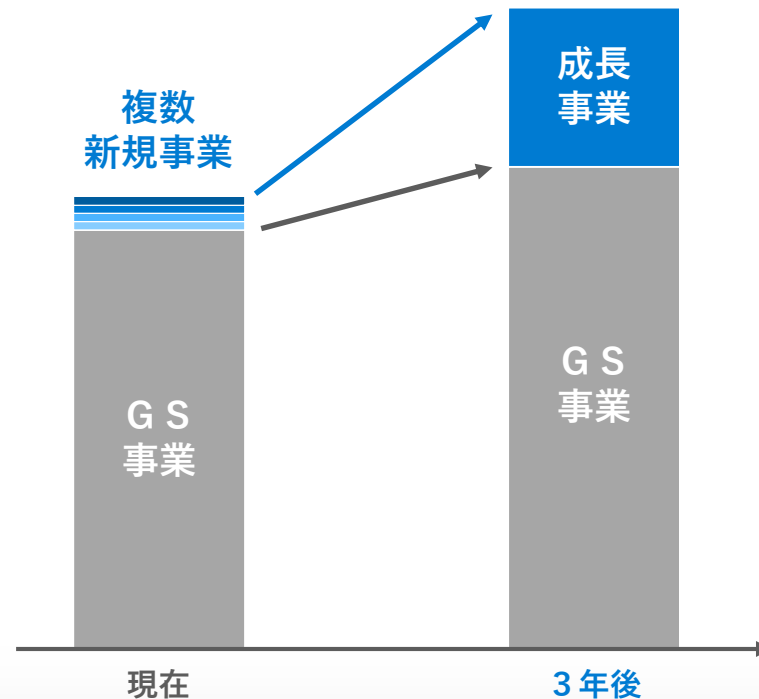
# 中長期ロードマップと第三創業期の位置づけ

2020年からの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

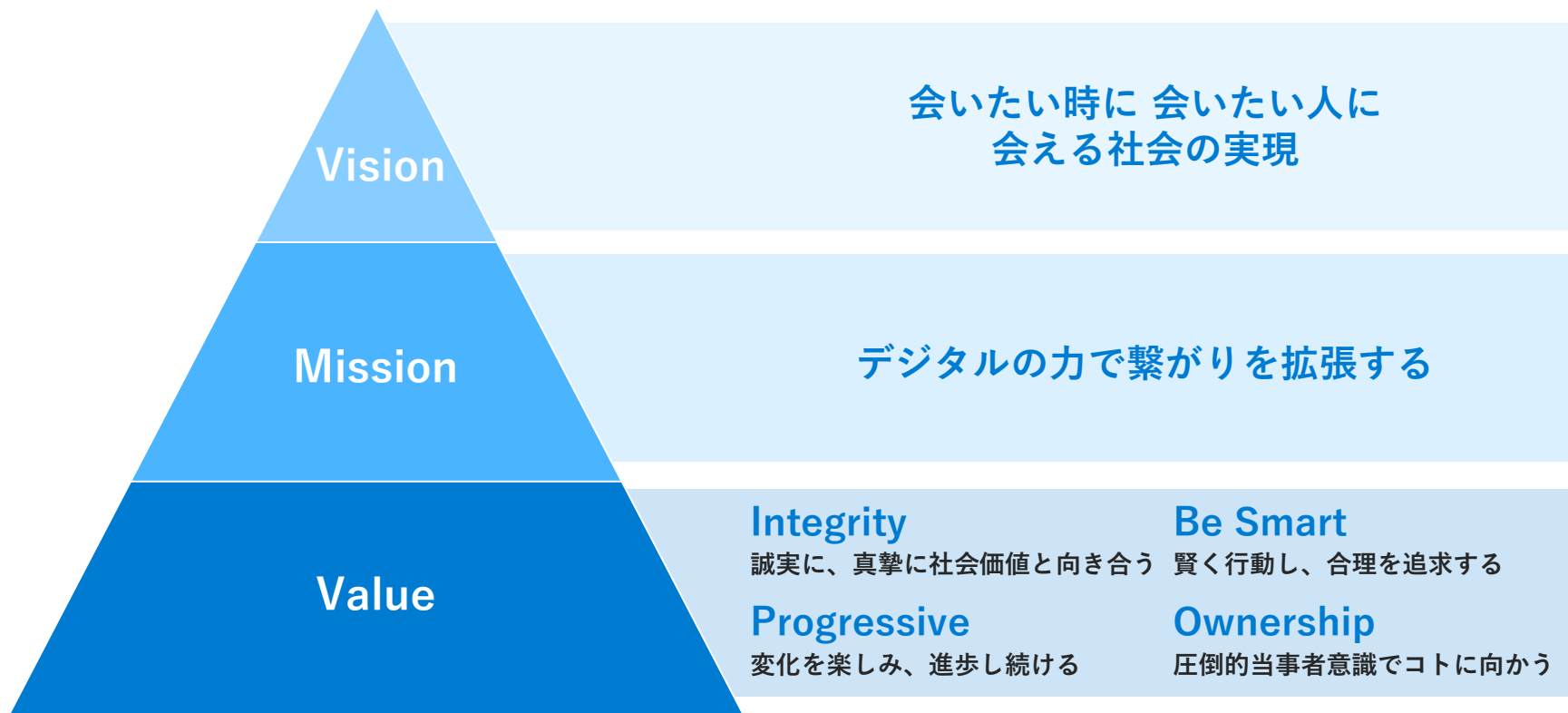


3年後に目指す姿



# Mission・Value

「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を策定。



# 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	スポーツ	DXノウハウ
	新規事業B	 ハンマー調査	スポーツ	コミュニティ運営

将来的には  
1・2個に絞る

## 新規事業の進捗

AI事業・マーケティング事業・ライセンス事業で複数社より受注。  
マーケティング事業では、高い成果でサービスを提供中。

### AI事業

AIによるWEBサイト自動最適化サービス「OptimRobo」を活用したクリエイティブ最適化ソリューションを提供中。20年累計で5社受注。

### マーケティング事業

「スマホ特化型ASO」を20年累計で10社から受注。サポートが完了した全タイトルで、CVR向上効果1.0pt以上、オーガニックインストール数向上効果140%以上を実現。

### 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小中規模ゲーム開発・運営会社へ提供。グッズ化、イラスト直販を中心に20年累計8社約150点のイラストを提供。

### ライブゲーム事業

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。



# 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	30億7,655万円(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	411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

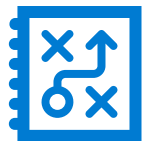
## 沿革

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



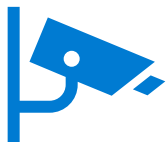
### 複数戦術の失敗

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



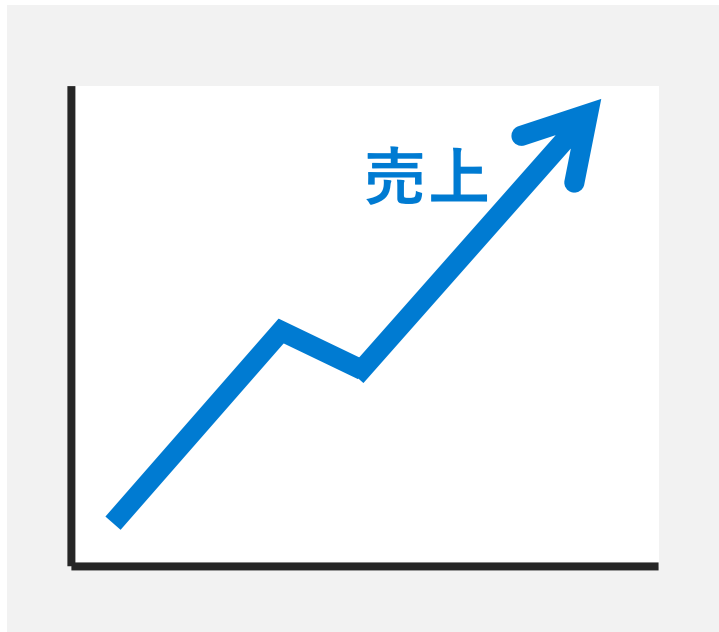
### 市場環境の認識変更

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

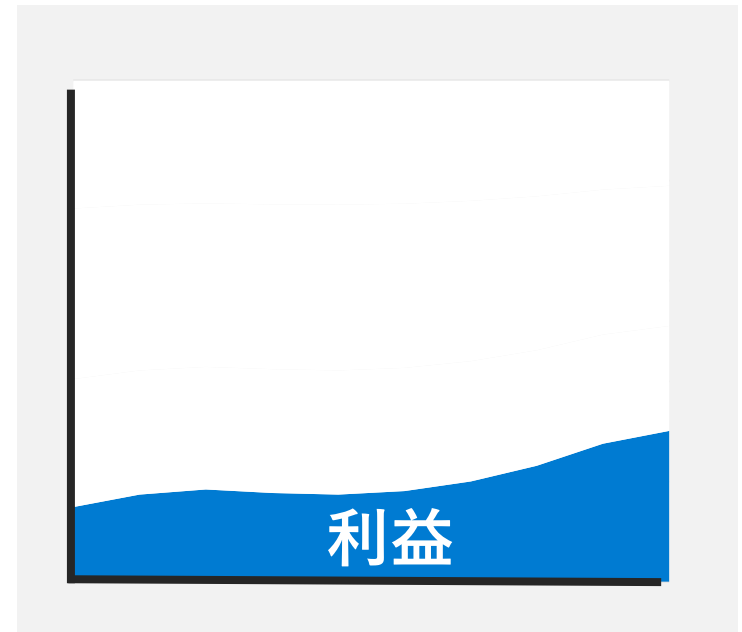
## 【リカバリープラン】 戦略の転換

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

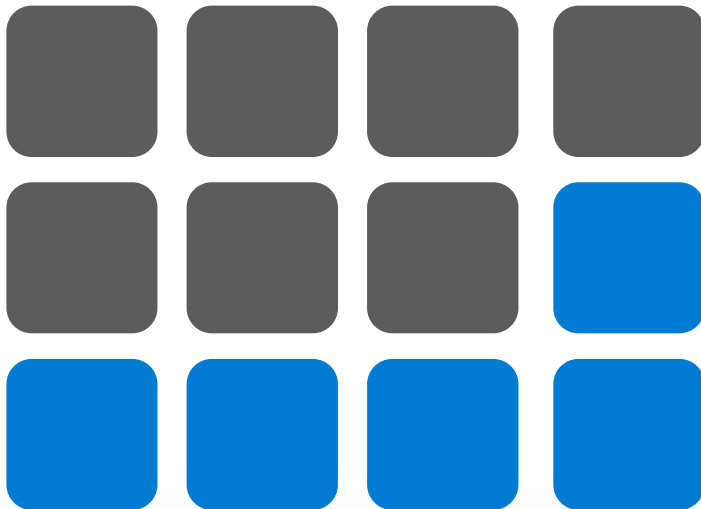
戦術	内容	成果	今後の方針
再設計	大幅な赤字タイトルを買収し再生	×	今後行わない
グローバルチャレンジ	国内タイトルの海外新規展開	×	今後行わない
グロスアップ	既存タイトルの売上の成長への集中施策	△	極小化する
データドリブン スマート運営	運営の自動化・効率化によるコスト最適運営	◎	徹底集中

## 【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

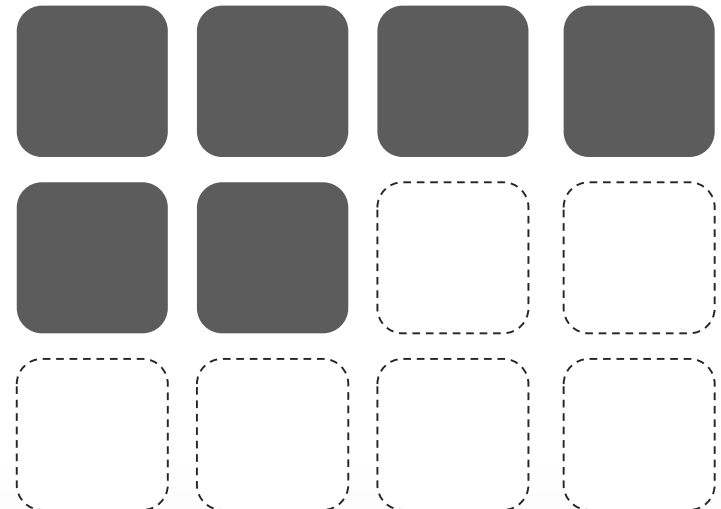
### 2018/7からの一年間の獲得数

- 12タイトル中5タイトルが  
グローバル、再設計タイトル



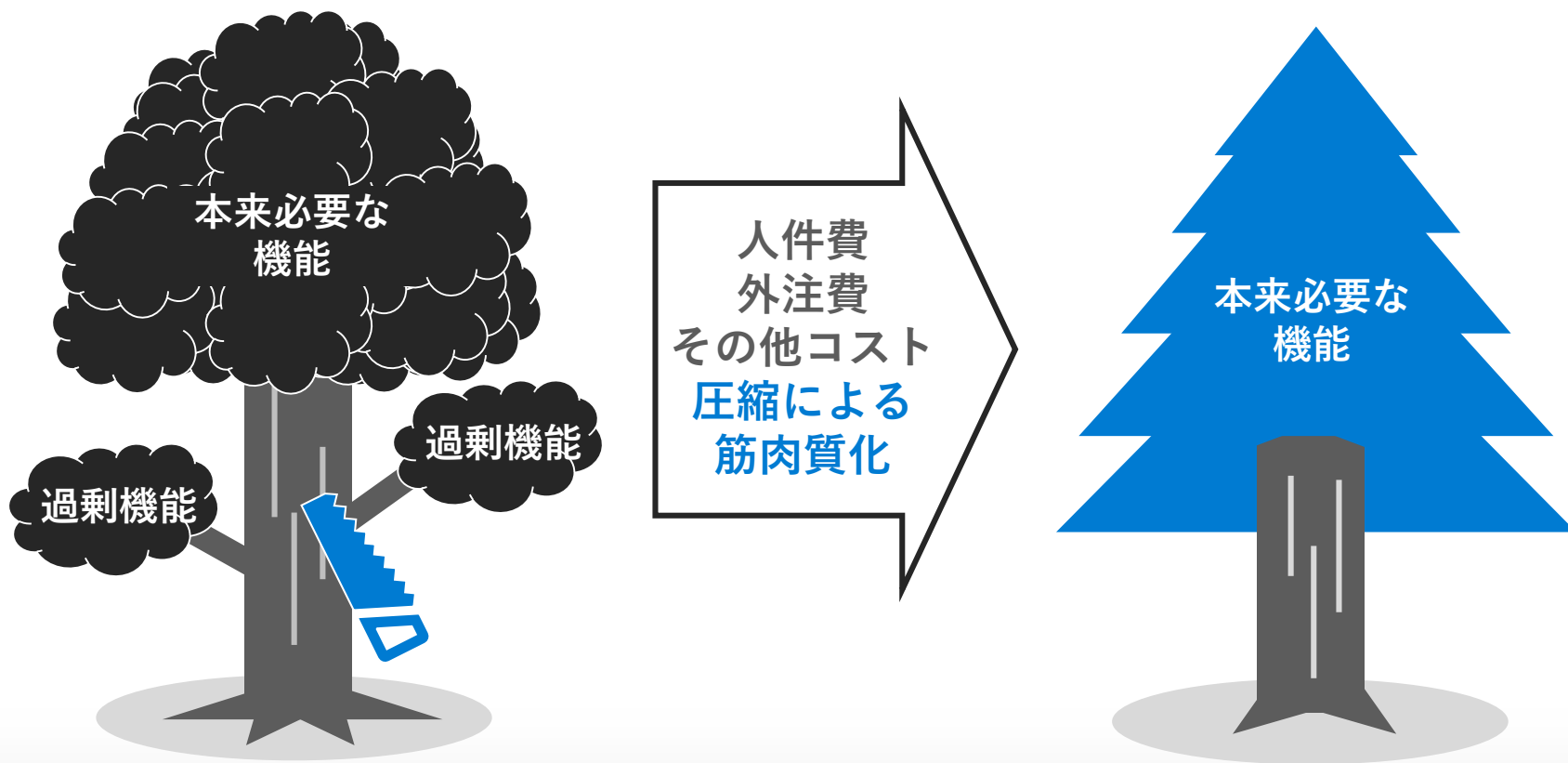
### 2019/7からの獲得方針

- 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





## 損益計算書(四半期・連結)

単位：百万円	20/3Q	19/3Q	前年同期比	20/2Q	前四半期比
売上高	2,795	2,950	▲155	3,056	▲261
売上総利益	1,278	1,135	+143	1,450	▲172
販売管理費	922	1,403	▲481	1,009	▲87
EBITDA	380	▲92	+472	504	▲124
EBITDAマージン	13.6%	▲3.1%	+16.7pt	16.5%	▲2.9pt
営業利益	355	▲267	+622	441	▲86
営業利益率	12.7%	▲9.1%	+21.8pt	14.4%	▲1.7pt
経常利益	353	▲271	+624	437	▲84
親会社株主に帰属する 当期純利益	376	▲565	+941	315	+61

## 貸借対照表(四半期・連結)

単位：百万円	20/3Q	19/3Q	前年同期比	20/2Q	前四半期比
流動資産	3,795	4,304	▲11.8%	4,033	▲5.9%
現金及び預金	2,372	2,510	▲5.5%	2,299	+3.2%
固定資産	752	1,656	▲54.6%	891	▲15.6%
総資産	4,547	5,961	▲23.7%	4,925	▲7.7%
流動負債	1,586	2,300	▲31.0%	2,082	▲23.8%
固定負債	698	1,343	▲48.0%	956	▲27.0%
純資産	2,262	2,317	▲2.4%	1,886	+19.9%
資本金	3,076	3,070	▲2.4%	3,073	+20.1%
自己資本比率	49.4%	38.6%	+10.8pt	38.0%	+11.4pt

# 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。