

リリース済のスマートフォンゲームをゲーム事業者から買収・協業にて運営権を取得し再生・運営を行う『**リビルド事業**』を中心に事業を展開

リビルド事業

買収型 リビルド

他社ゲームを買収・再生し、当社タイトルとして運営。リリース済みタイトルの買収のため収益予測がしやすいビジネスモデル

協業型 リビルド

他社ゲームのリリース後の企画・運営等を当社が行い、レベニューシェア収入を得るモデル

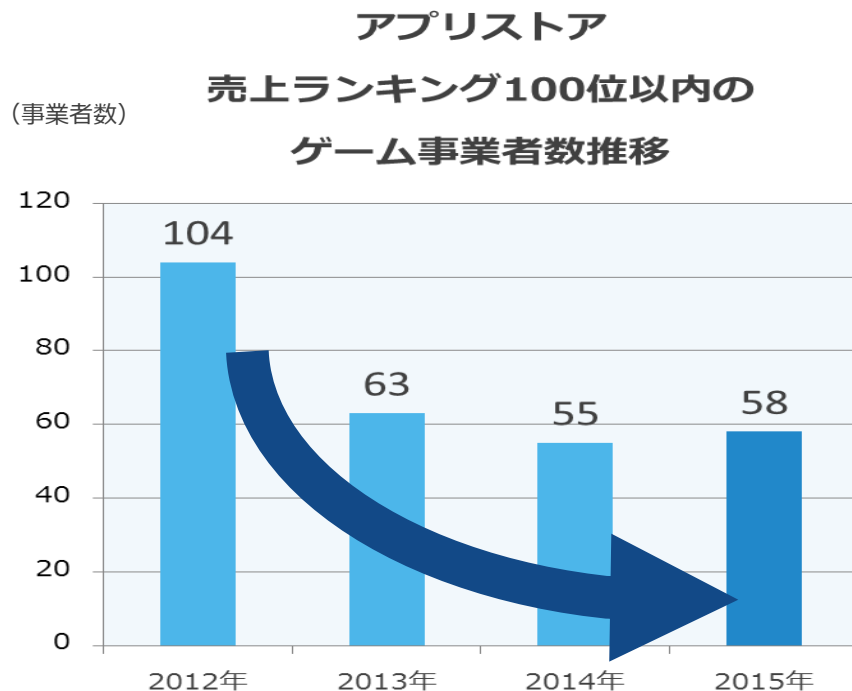
自社ゲーム事業

自社で新規開発・運営し、課金収入を得るモデル

優勝劣敗が進み、 強者は更なる投資へ 弱者は整理淘汰へ

- 市場の成熟化に合わせ大手ゲーム事業者による寡占化が進行しており、二極化が鮮明となっております

- 大手による新規タイトルへの人員再配置ニーズや、撤退に伴う売却ニーズが顕在化しています



出所：Google play、App Store

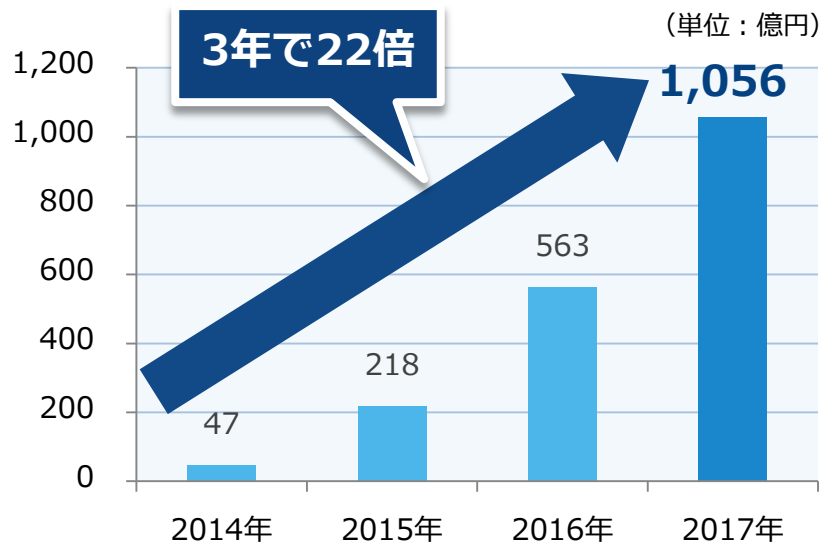
ニーズの受け皿となる セカンダリ市場が急拡大

- スマートフォンゲーム市場の成熟化、寡占化に伴い各社人員再配置ニーズや開発資金調達ニーズが顕在化

- タイトルの売買や運営委託で形成されるセカンダリ市場が急拡大が見込まれております

スマートフォンゲーム

セカンダリ市場規模の推計・予測



<デジタルインファクト推計・予測>

ゲームバリューとワークフローを要素分解し、選択と集中の観点から見直すための手順・ツール群を独自開発

●蓄積したリビルドノウハウを標準化モデルとしてストックし、次の案件に援用されます

●さらにシステム化を進めることでリビルドに関するベストプラクティスを構築し、当社固有のノウハウとして育成しています



さらに、当社独自の集客基盤「クロプロ」によりリビルド後 タイトルの利益最大化を図れることが最大の強み

● CroPro(クロプロ)とは、ビジュアルキャラクターゲームを運営するゲーム事業者向けに当社が提供している相互送客ネットワーク。2016年2月末現在参加企業数は70社

● CroPro (クロプロ) を活用することにより、当社1社で年15万人の新規ユーザーの獲得ができ、広告宣伝費換算にて年1.6億円分の集客効果に繋がっています



2016年2月末現在 70社が参加