

2025年12月期第1四半期決算説明会書き起こし要約

2025年12月期第1四半期決算説明会の書き起こし要約について公開いたします。要約をしている部分もありますので、動画もあわせてご覧ください。

■2025年12月期第1四半期決算説明会動画

<https://youtu.be/YtyJQLT3wz4>

■書き起こし要約

- ・スピーカー：代表取締役社長 岩城 農



決算概要と事業別の主要トピックスをご説明申し上げます。

1

営業利益が好調に推移、期初予想を大幅超過

Q1営業利益は通期業績予想を既に+47%上回る147百万円
既存タイトルが好調に推移したことにより売上高・営業利益は社内目標を大きく超過

2

新規事業は新プロダクトのリリースに向けて開発継続

2025年 下期リリースを目指しプロダクト開発およびアライアンスを進行

3

ゲーム事業はタイトル運営が好調を維持

タイトル施策により営業利益は前年同期比で+13%増の283百万円

エグゼクティブサマリーです。

第1四半期の営業利益は、通期業績予想を既に4,700万円上回り1.47億円となりました。既存の運営タイトルの中でも主力タイトルの周年施策などが功を奏し非常に好調に推移しております。

新規事業は2月14日開催の2024年12月期の通期決算説明会で申しあげました通り、新プロダクトのリリースに向けて開発を継続しております。2025年下期にプロダクトをリリースし、2025年度中に単月黒字化を目指して進めております。

ゲーム事業につきましては、営業利益が前年同期比でプラス13%の2.83億円となり、四半期としては前期を上回り、非常に好調なスタートとなりました。

2025年12月期 Q1決算ハイライト

売上高は前年同期比減となるも営業利益は前年と同水準

単位:百万円	2024 Q1	2025 Q1	増減額	増減率
売上高	2,454	2,130	△324	△13.2%
営業利益	149	147	△2	△1.5%
経常利益	148	114	△34	△22.9%
最終利益	155	96	△58	△37.7%

決算ハイライトです。

売上高は21.3億円、営業利益は1.47億円となり、前年同期比では軽微ながら減少となりました。

前期の第1四半期において株式売却による特別利益を計上したことから、最終利益については前年同期比で差が生じております。

前年同期比では売上高は減収となりましたが、第1四半期のタイトル施策が成果をもたらしたことにより営業利益は前年と同水準となりました。

期初予想に対する進捗

期初予想において各段階利益は極めて好調なスタート
通期業績予想の修正はQ2以降に検討



期初予想に対する進捗です。

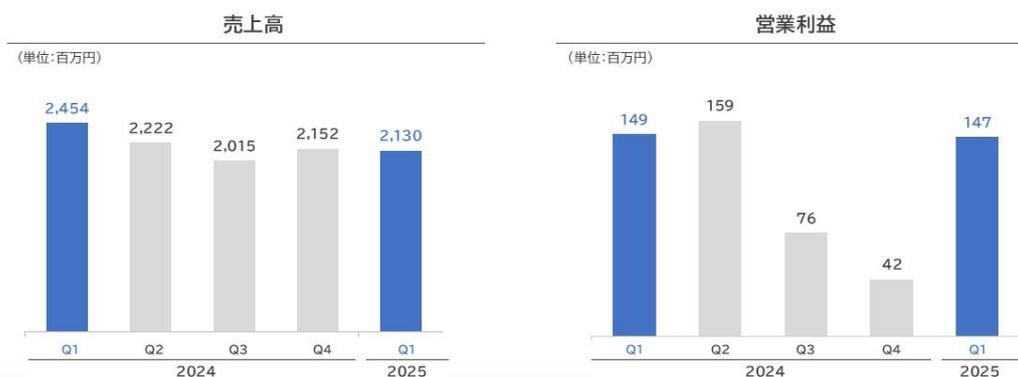
第1四半期の業績が好調に推移したことから、通期の期初予想に対して極めて好調なスタートとなりました。

売上高は巡航速度で進行しておりますが、営業利益、経常利益、最終利益ともに通期業績予想の数値を大きく超過しております。

まだ第1四半期が終了した段階ですので、通業績予想の修正につきましては第2四半期以降に足許の業績と通期見直しを含めて検討してまいります。

四半期別 売上高・営業利益

BtoBソリューション(異業種)・新領域の増収により売上高が安定推移
ゲーム事業の増益で連結営業利益を底上げ



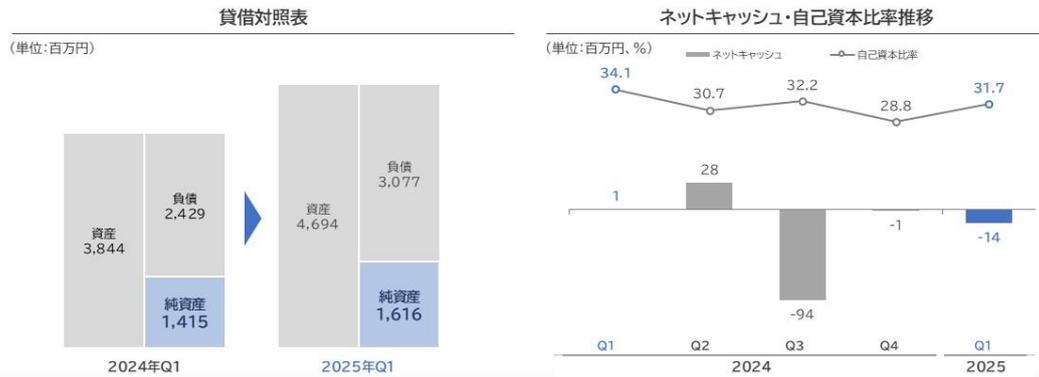
四半期別の売上高と営業利益です。

売上高は前年同期比で減少しておりますが、20億円を超えた水準で安定して推移できております。内訳としては新規事業のBtoBソリューション(異業種)やゲーム事業の新領域において新たな売上が獲得できたことによるものであります。

営業利益につきましては、ゲーム事業の増益により連結営業利益の底上げができていることから、例年と同水準の利益を創出しております。

貸借対照表

業績好調により純資産は着実に拡大、自己資本比率も30%台に回復



貸借対照表です。

足許の業績が好調に推移していることから純資産についても順調に拡大しております。それに伴い自己資本比率も30%台に回復いたしました。

事業ポートフォリオの変更

開発に関わる領域をゲーム事業の一部として内包する形で再定義



*当2025年12月期より事業ポートフォリオ区分を変更しているため、次ページ以降に記載する2024年度の数値を変更後の区分に組み替えた数値で比較分析しております。

続きまして事業別の主要なトピックスについてご報告いたします。

3ヶ月前の2024年度の通期決算説明会でご報告いたしましたが、ゲーム開発に関わる領域をゲーム事業の一部として内包する形で再定義しております。当社はゲーム市場において様々なお客様のニーズに応じていくことを強みとしており、引き合いも多い状況でございます。ゲーム業界内の領域拡大を狙い、今期はゲーム事業はセカンダリーと新領域、新規事業はスポーツDXとBtoBソリューション（異業種）の2事業4領域でご説明をさせていただきます。

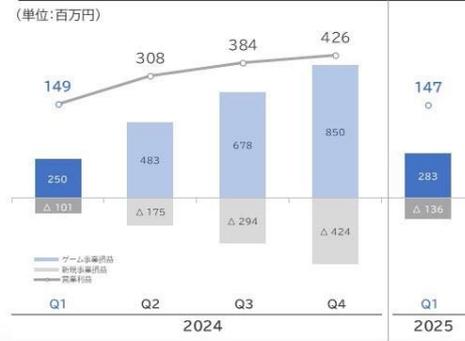
2025年度 全体方針と進捗

売上再成長に向けてセカンダリー領域で創出する収益の範囲内で新規事業への投資を継続

持続的成長に向けた事業戦略



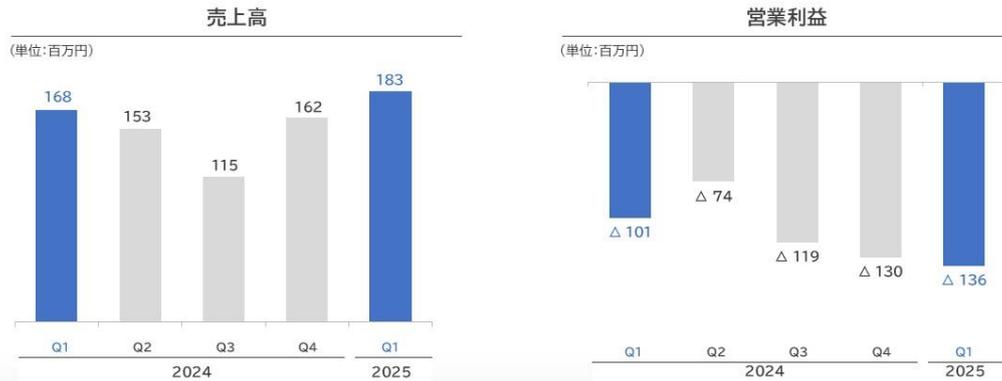
各事業収益と営業利益(累計)



2025年度の全体方針です。

本年度もゲーム事業のセカンダリー領域で創出する収益の範囲内で各領域への投資を継続していくことを全体方針としております。2024年12月期の通期決算説明会で申し上げましたとおり、新規事業の領域を絞りつつ、新たな事業成長を形作っていくという大きな目標と連結営業利益とのバランスを意識しながら進行してまいりたいと考えております。右側の図の通り、第1四半期においても投資に振り分けられる利益を創出できており、事業成長に向けた十分な体力がついてきていると感じております。

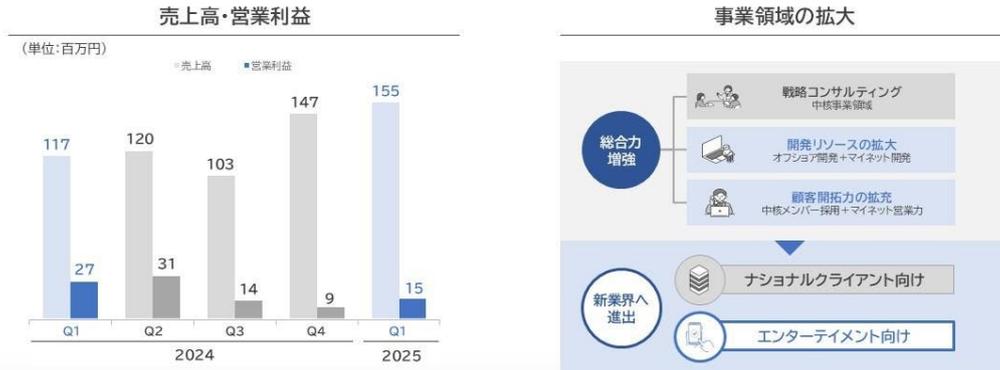
BtoBソリューション(異業種)が伸長し売上高は前年同期比でプラス
2025年度中の単月黒字化に向けてスポーツDX領域への投資を継続



続いて新規事業の四半期別売上高・営業利益の推移です。

売上高は1.83億円、営業利益はマイナス1.36億円となりました。特にBtoBソリューション(異業種)の成長によって売上高は前年同期比でプラスになっております。新規事業全体としては赤字ですが、2025年度中の単月黒字化に向けてスポーツDX領域の新プロダクトの開発を続けております。成果創出を目指し、リリースに向けた準備を着実に進めている状況でございます。

開発力・営業力を向上し「コンサル×開発」で事業領域を拡大
売上高は前年同期比で着実に成長



新規事業の BtoB ソリューション (異業種) です。

左側のグラフは BtoB ソリューション (異業種) の中核企業である Digon 社の売上高と営業利益の推移で、売上高は着実に伸ばすことができます。もともと戦略コンサルティングを行う中で、当社グループに合流後、採用の強化も含めソーシング先の開発、ソリューション力の拡大を着実に続けた結果、売上高の積み上げができております。利益のさらなる顕在化を狙いつつも、既に収益体制の構築ができているところが重要なポイントだと考えております。

国内プロリーグとのアライアンスをベースに新プロダクトを開発中
 新プロダクトをリリースし2025年度中の単月黒字化を目指す

プロスポーツ・リーグ	プロダクト	特徴/強み
	2025年 Newプロダクト リリース <div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px; display: inline-block;">下期予定</div>	<ul style="list-style-type: none"> マネタイズスキームの追加 ファンエンゲージメント要素強化
	2023年 B.LEAGUE#LIVE 	<ul style="list-style-type: none"> スポンサースキーム 堅調な顧客単価 継続改善 機能追加
	2021年 プロ野球#LIVE2022 	<ul style="list-style-type: none"> 高い継続率 実際の試合がより楽しめるゲーム性

スポーツ DX です。こちらは少し立ち返ったご報告になります。

新プロダクトは先ほど申し上げた通り、2025 年度中のリリースおよび単月黒字化を目指して進めております。 どういったプロダクトになっていくのかに関して、これまでの積み上げ方に言及させていただきます。

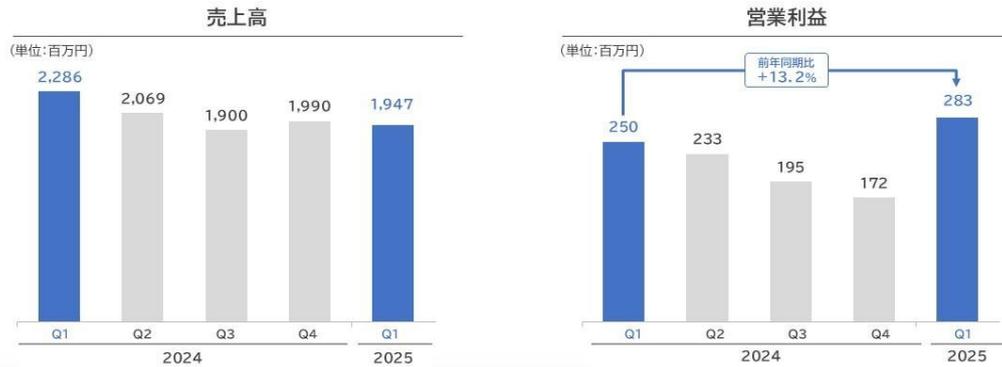
我々のスポーツ DX のコンテンツ事業は、NPB 様とご縁があり「プロ野球#LIVE」というファンタジースポーツのサービスを始めたところに端を発しております。スポーツという非常に魅力のある IP コンテンツをより盛り上げるべく、自分の好きなチームの勝敗や好きな選手の活躍に加えて、実際の試合をより楽しめるようなコンテンツを開発することで、プロスポーツないしはスポーツ全体のエンゲージメントを高めていくような取り組みができないかを模索いたしました。そのゲーム性が証明できるか、海外のファンタジースポーツと同様に高い継続率を実現できるかを検証したうえで市場に参入した経緯がございます。

続いて、バスケットボールの B リーグ様とご縁をいただき、現在リリースしております

「B.LEAGUE#LIVE」というファンタジースポーツサービスに転じてまいりました。こちらはスポンサースキームというマネタイズ手法を取り入れ、ファンタジースポーツの大会の結果に応じてユーザー様が賞金を獲得できるという仕組みを実装しております。「プロ野球#LIVE」での学びと KPI に積み重ねるかたちで、マネタイズ、すなわち顧客単価の堅調性を高めてまいりました。今期の「B.LEAGUE#LIVE」は、集客もしっかり行い、ファンタジースポーツおよびファンエンゲージメントコンテンツへの定着も推進できたと考えております。

機能追加等の改善を進めビジネスとして大きくしていくという部分を次なる目標としてご報告申し上げております。今回の New プロダクトについては、新たなマネタイズスキームも追加いたします。具体的には、今までのファンタジースポーツでは選手をその場で選ぶ形式でしたが、選手をコレクタブルにして収集していく楽しみを追加しながら、同時にファンタジースポーツもより楽しめるというような取り組みでございます。現時点ではこれ以上詳細には申し上げられませんので、時期が来ましたら随時ご報告させていただきます。マネタイズスキームが追加されることによってファンエンゲージメント要素の強化ができると考えておりますので、単純に現行モデルで他競技展開をしたり、ユーザー数の多少で判断したりするのではなく、ファンの皆さま向けのコンテンツを進化させながら今期リリースのプロダクトを収益貢献できるものにしてまいりたいと考えております。

売上高は前年同期比減となるも想定以上に減衰を軽減
営業利益は周年イベントほか各種施策効果を受け、前年同期比で大きく増加



最後にゲーム事業の四半期別売上高・営業利益です。

ゲーム事業の売上高は減衰しているように見えますが、Free to Play タイトルの通常の減衰率から考えますと非常に優秀な数値で推移できている実績となっております。想像以上に減衰が軽減できたことで計画以上の成果が出ており非常に安定しております。理由としては周年イベント等の各施策効果により各タイトル概ね好調に推移しており、中でも主力タイトルは計画を大幅に上回る数値が作れており、去年同期より利益が増加いたしました。

セカンダリー：主カタイトルの売上向上・コスト効率化施策が功を奏し、社内目標を大幅超過

新領域：営業強化を通じ複数の案件パイプラインを確保しており、今後具現化を図る

セカンダリー

- ✓ 主カタイトルが目標超過に大きく貢献
- ✓ 他のタイトルも引き続き堅調に推移
- ✓ タイトル横断での収益性向上施策も組織的に推進

売上高の社内目標

+78.2%

営業利益の社内目標

+240.4%

新領域

- ✓ セカンダリ80タイトル超の運営経験を活かし、BtoBソリューション提供や初期開発に業容を拡大中

新規パイプライン2件

新規パイプライン3件

BtoBソリューション(ゲーム)
ライン受託/仲介/パブリッシング支援等初期開発
開発受託等

セカンダリー

(80タイトル超の運営開発経験)

新規パイプライン2件

ゲーム事業のセカンダリーについては社内目標比で売上がプラス 78.2%、営業利益もプラス 240.4%と極めて好調でございます。各タイトルがそれぞれの特性に合った施策を考え実行している部分に加え、コスト側においてもタイトル横断での収益性アップ、コスト効率の向上施策を推進することで、安定的な事業運営を行っております。国内のスマートフォンゲームの市場は好景気ということではないですが、当社としては順調に売上高・営業利益を作っております。昨年から申し上げております通り、次のタイトル獲得については慎重に見極めをした上で判断してまいります。

新領域は、部分受託、新規開発・既存運営など形態に関わらず様々なご相談を承っております。まだパイプラインの状態ではございますが、着実に新領域の芽が増えてきており、営業活動としては順調に進んでおります。

セカンダリーのパイプラインは、獲得可否をしっかりと吟味しているため2件となっております。セカンダリー以外の案件が増やせているため、ゲーム事業ないしはマイネット全体としての売上・利益の成長に向けて、このような取り組みを加速させてまいりたいと考えております。

ご清聴ありがとうございました

第1四半期のご説明は以上とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

【マイネットグループ】 <https://mynet.co.jp>

「Make COLOR - 毎日に感動を -」をミッションとして掲げ、ゲーム事業で培った強みを活かして様々な領域で事業展開を行うエンターテインメント企業。

ゲーム事業では、累計 80 本を超えるタイトル運営で培った運営力や企画・開発力を軸に、新規開発から部分受託といった新領域の拡大を積極的に推進。

新規事業では、選手の実成績に連動してポイントや勝敗が変動するファンタジースポーツを提供するスポーツ DX 領域と、総合的なソリューション提供を異業種向けに行っている BtoB ソリューション領域を展開。

【本件に関する問い合わせ先】

株式会社マイネット IR 担当

お問合せフォーム：<https://mynet.co.jp/ir/contact>