MYNET

Mar 26, 2026

第20期 定時株主総会

報告事項

第 20 期

事業報告

・2025年12月期　事業報告
・2025年12月期　トピックス
・2026年12月期　業績見通し

目 次
Contents

1 決算概要

2 2025年12月期 主要トピックス

3 2026年12月期 業績見通し

2025年12月期　Q4決算ハイライト

2025年12月期は新規事業投資を行いながら、利益創出力が想定を上回った一年
売上成長は翌期に持ち越しつつ、収益基盤の強化が進展

単位:百万円	2024年12月期	2025年12月期	増減額	増減率
売上高	8,846	7,478	△1,368	△15.5%
営業利益	428	374	△53	△12.6%
経常利益	375	308	△66	△17.9%
最終利益	245	228	△17	△7.1%

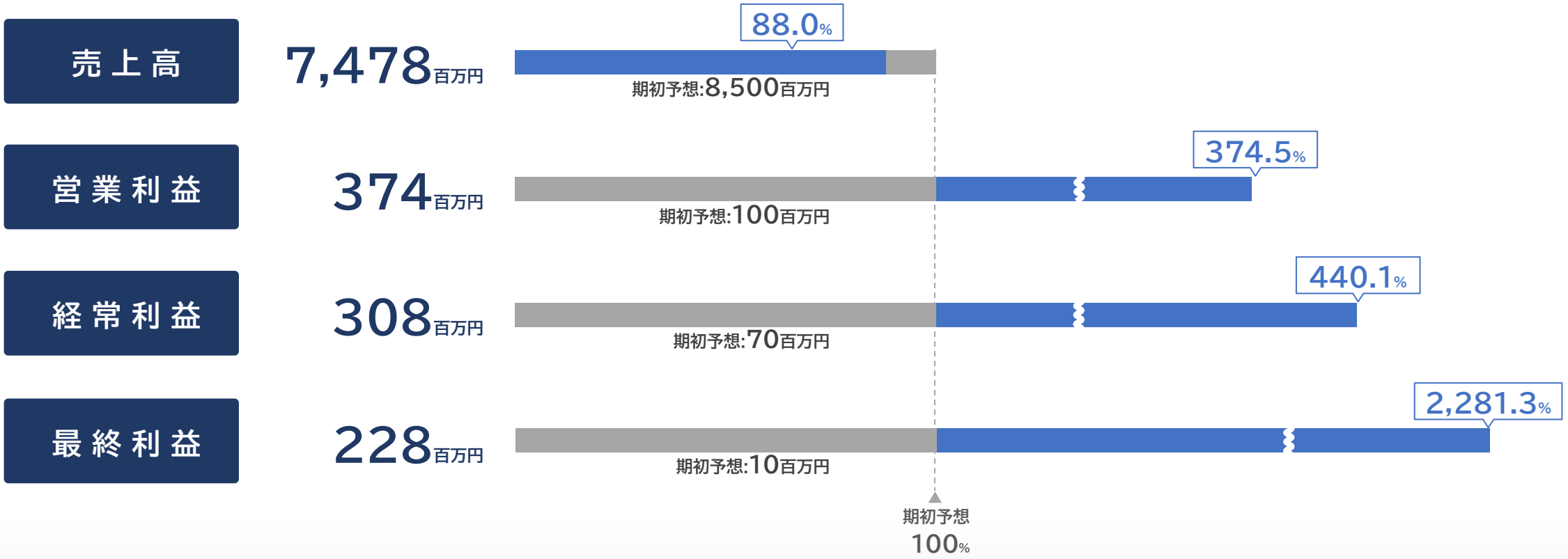
通期業績予想に対する比較

修正後の業績予想と同水準で着地
期初予想比では全段階利益で大幅な上振れを達成

単位:百万円	業績修正 (12/26)	2025年12月期	増減額	増減率
売上高	7,500	7,478	△21	△0.3%
営業利益	375	374	△1	△0.1%
経常利益	305	308	+3	+1.0%
最終利益	220	228	+8	+3.7%

期初業績予想に対する進捗

売上高は未達も、段階利益は期初業績予想から大幅超過

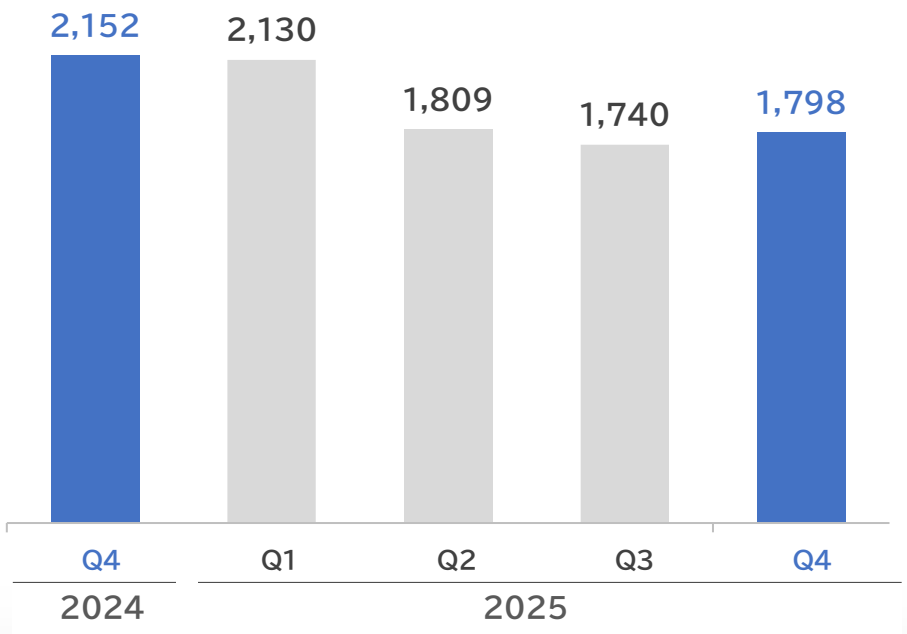


四半期別　売上高・営業利益

Q4の黒字化により12四半期連続黒字を達成
安定した収益力と成長投資が両立する事業構造を実現

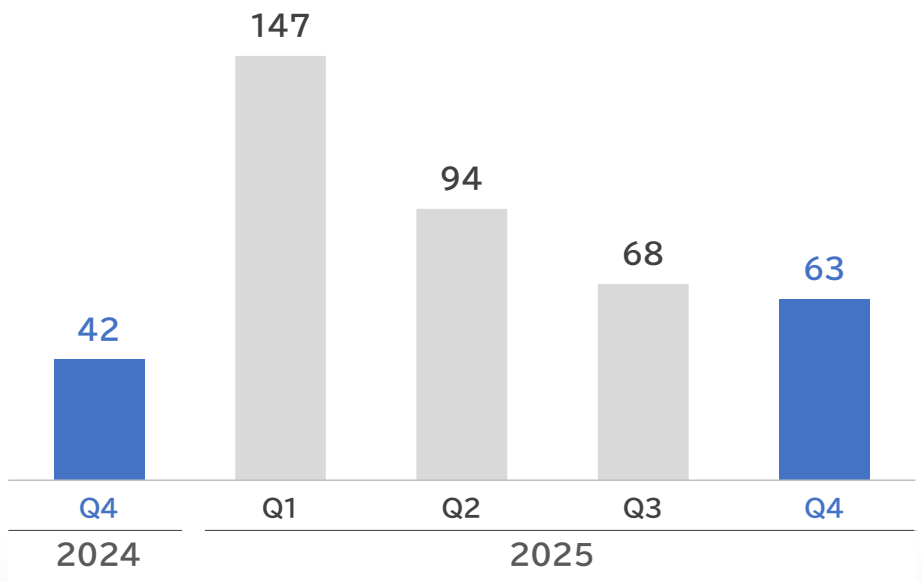
売上高

（単位:百万円）



営業利益

（単位:百万円）

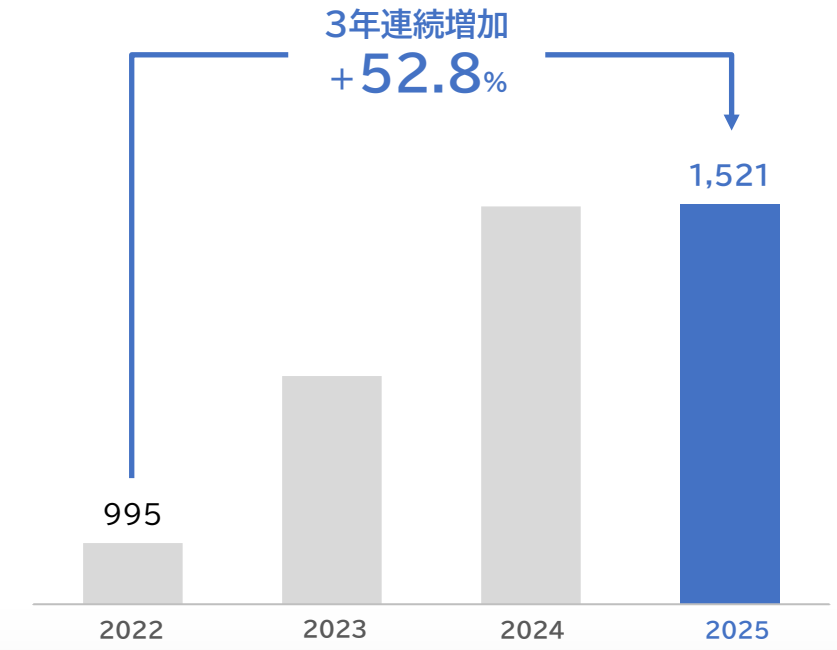


貸借対照表

純資産の積み上げにより、再成長構造を支える財務基盤を構築

純資産の推移

（単位:百万円）



再成長に向けた投資余力の確保

- 運営効率化により、キャッシュフロー創出力が大幅に改善
- 純資産の積み上げにより、自己資本比率が32%まで向上
- 財務基盤の安定を背景に、機動的な調達も可能な状態へ

再成長を財務面から支える強度な土壌を確立

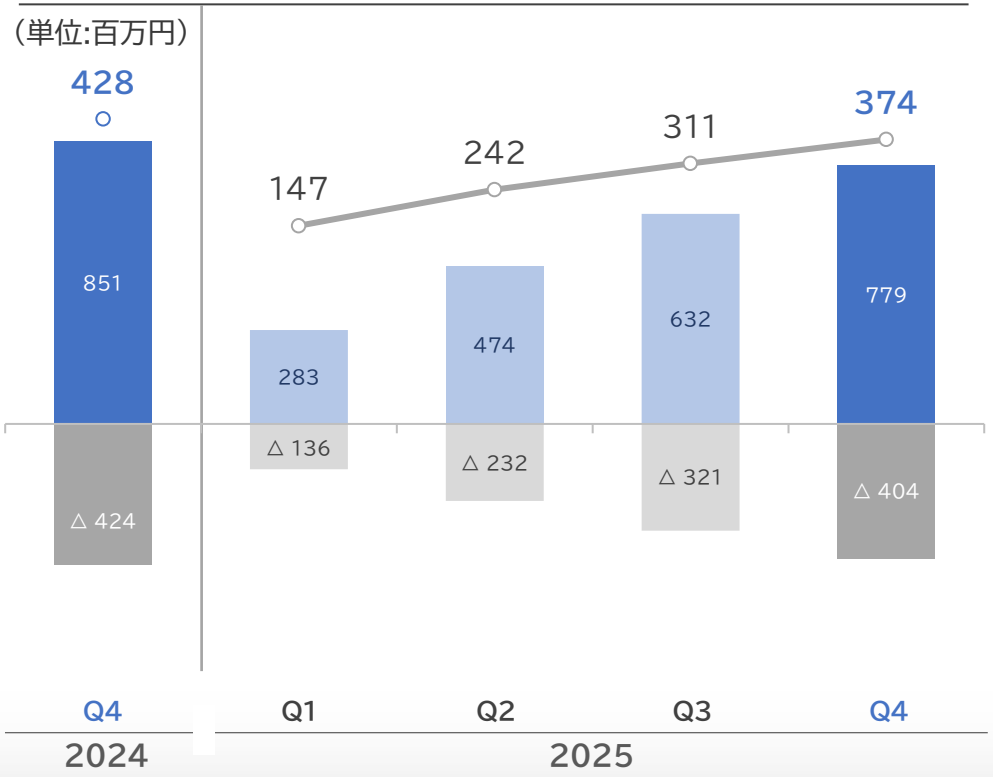
2025年12月期 全体方針と進捗

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
既存の収益基盤を軸に新たな事業の柱となる新事業を創出する方針

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)

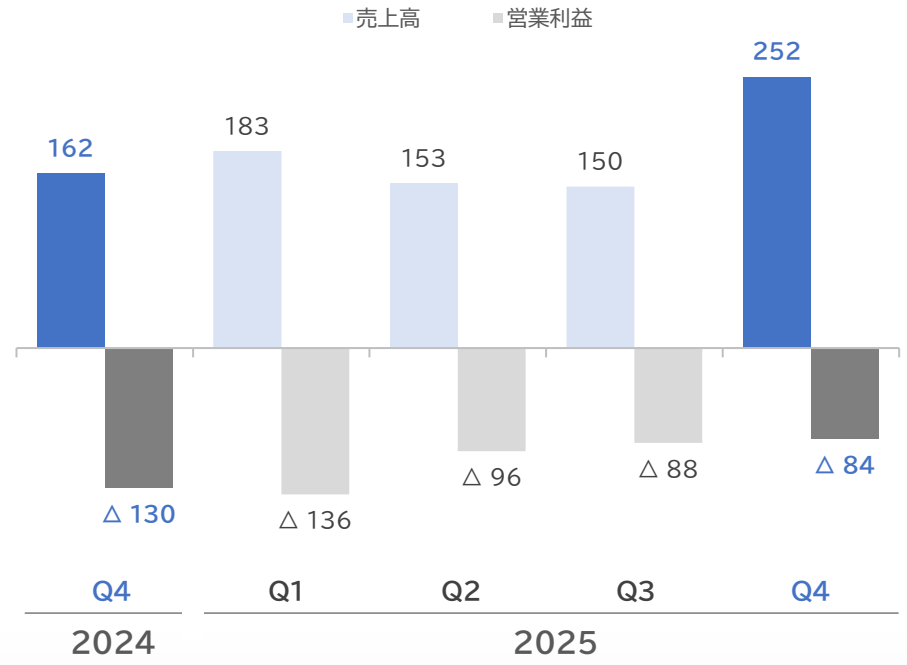


四半期別 事業別 売上高・営業利益

新規事業領域では売上高を拡大しつつ、次年度に向けた仕込みが進展
ゲーム事業は安定した収益基盤を維持しながら、新領域への展開が前進

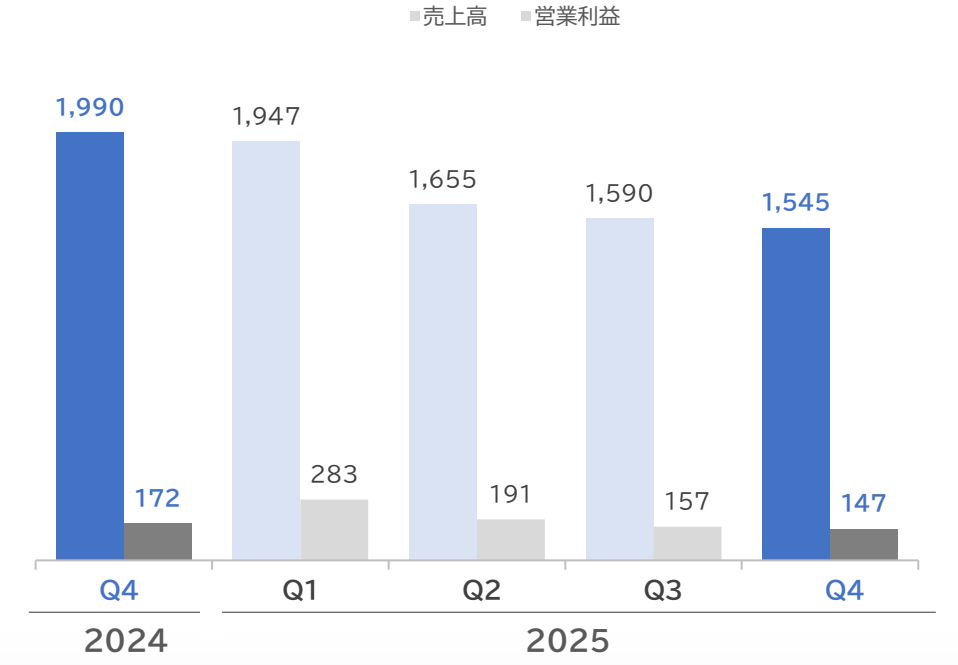
新規事業

（単位:百万円）



ゲーム事業

（単位:百万円）



各領域の振り返り

前期に実施した戦略的仕込みが2026年12月期の売上高に寄与
全投資領域で収益化に向けた準備が整う

事業	領域	評価	評価
ゲーム事業	セカンダリー		• 効率運営により営業利益計画比＋32%の大幅超過 • 2026年Q1から収益帰属となる**新規タイトルを12月に獲得**
ゲーム事業	新領域		• **新領域の案件数・成約数が急拡大** • 人材マッチングは2026年1月以降の急成長に向けた準備が整う
新規事業	スポーツDX		• **『J.LEAGUE FANTASY CARD』を2026年1月にリリース** • その他、複数のプロジェクトを進行
新規事業	BtoBソリューション（異業種）		• 下期に垂直立ち上げした**BPO領域が新たな収益源に成長** • 多層的な収益構造へ進化

目 次
Contents

1 決算概要

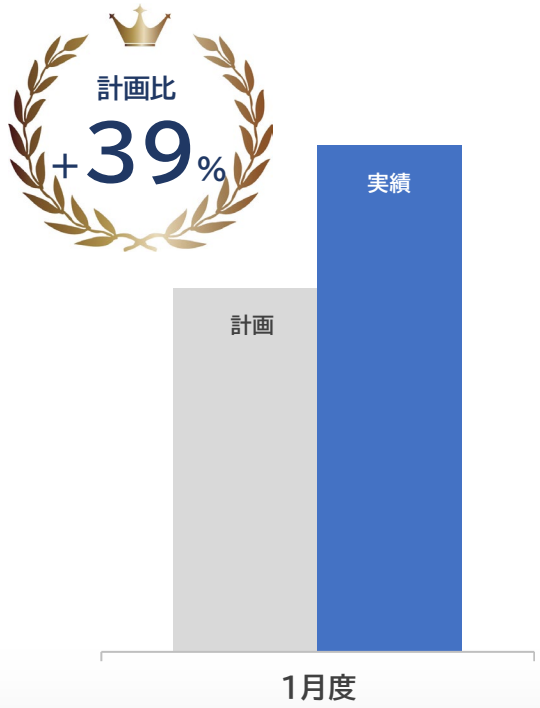
2 2025年12月期 主要トピックス

3 2026年12月期 業績見通し

スポーツDX｜ J.LEAGUE FANTASY CARDの進捗

1月中旬のリリースから集客/売上共に順調なスタート
開幕を前に複数のカードパックが完売

売上高





新規登録者数

11万人 × 高継続

*2026年2月18日時点

スポーツDX｜ 主要KPIの状況

一次・二次流通を起点に「集めて・遊ぶ」の循環が早期に確立
高密度なエコシステムが自律的かつダイナミックに稼働

有償パック販売数	マーケットプレイス取引件数	合成進化枚数	リアルカード化対象枚数	ファンタジーチームエントリー数	特典応募数
80.5 万枚	**30.6** 万件	**53.2** 万枚	**13.2** 万枚	**101** 万チーム	**154** 万件
複数パック完売	二次流通での活発な取引	★5カードの生成数が1,778枚突破	リアル化に向けた高い需要	高い参加率	新たなファン接点の創出
一次流通	二次流通	エンゲージメント深化			

*2026年3月23日時点

スポーツDX｜ スタジアム施策

スタジアム限定のリアルカード配布施策等を通じ、オンライン×スタジアムの接続を強化
「集めて、遊ぶ」の循環を更に加速

リアルカード配布



京都サンガF.C.

ラファエル　エリアス RAFAEL ELIAS	FW 9
生年月日	1999/4/12
身長 / 体重	182/76
出生地 ※	ブラジル
Ｊリーグ初出場	2024/7/14
Ｊリーグ初得点	2024/7/20

※ 外国籍選手は国籍または出身地
2025/7/25 時点

京都サンガF.C.の
デジタルトレカもGET!!
今すぐ無料で新規登録!!
https://jfc.go.link/gK9ZH

FANTASY CARD
©J.LEAGUE
©GAMEDAY Interactive inc.
©2006 KYOTO.P.S.

チラシ配布

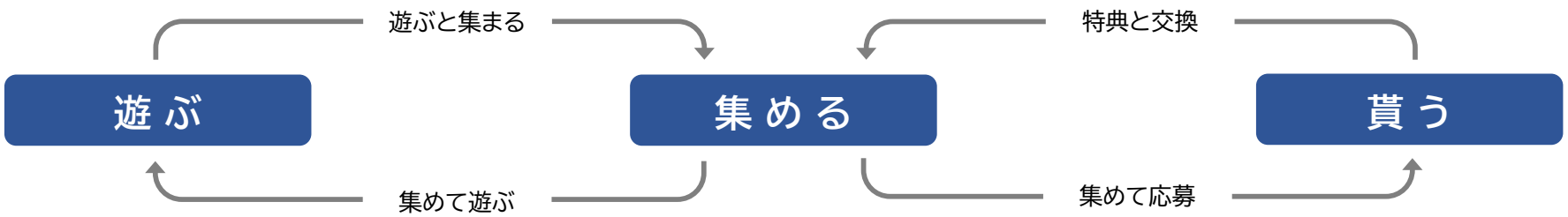






スポーツDX｜新プロダクトの特徴

様々な集め方、様々な楽しみ方
デジタルもリアルも、JFCがJリーグがある生活をもっと豊かにする



- ファンタジーで遊ぶ
- スタッツを追う
- 育成してレアカード化
- 毎日ミッションをクリア
- ランキングイベントに参加

- パックを開けて
- マケプレで取引
- JFCを遊んで
- スタジアムで
- リアル化して収集

- 特典交換
- 伝わる熱量

希少な1枚 多彩な楽しみ



集める×遊ぶ

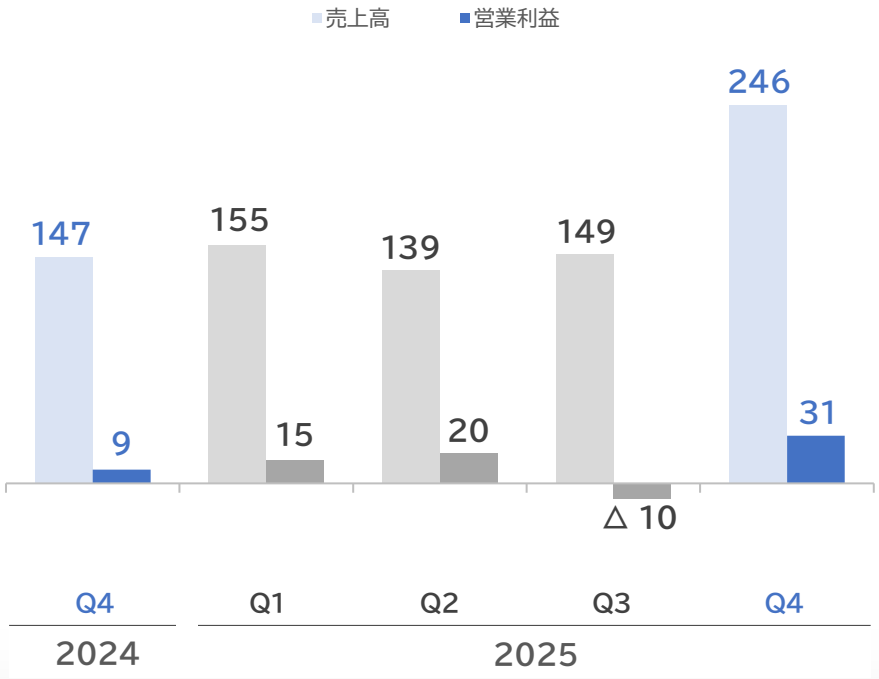
J.LEAGUE | FANTASY CARD

BtoBソリューション（異業種）

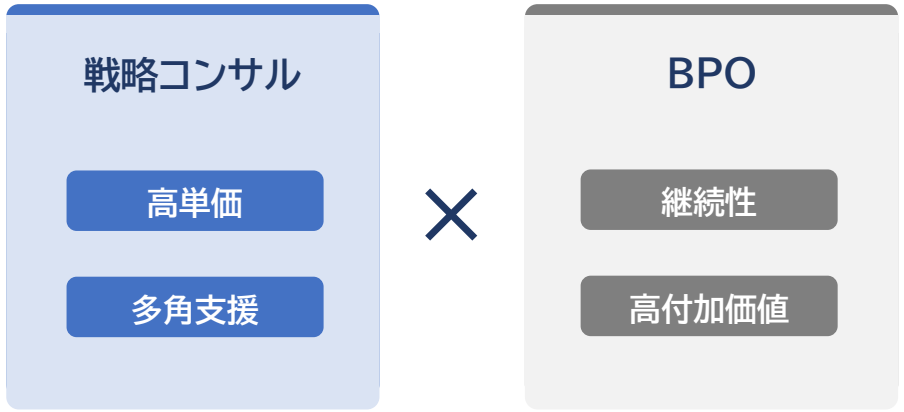
Q3に立ち上げたBPO事業がQ4業績を牽引
戦略コンサル領域に加え、新たな収益の柱を追加

売上高・営業利益

（単位:百万円）



新たな収益基盤に進化



戦略コンサルとBPOのハイブリッド化
Q4から収益の「質」と「量」が共に劇的進化

セカンダリー

新規タイトルを24か月ぶりに獲得(2026年12月期からの業績寄与)
既存タイトル群は効果的な運営により通期の営業利益計画を大幅達成

新規タイトル

Q1収益帰属に向けて移管プロセスも順調に進行中

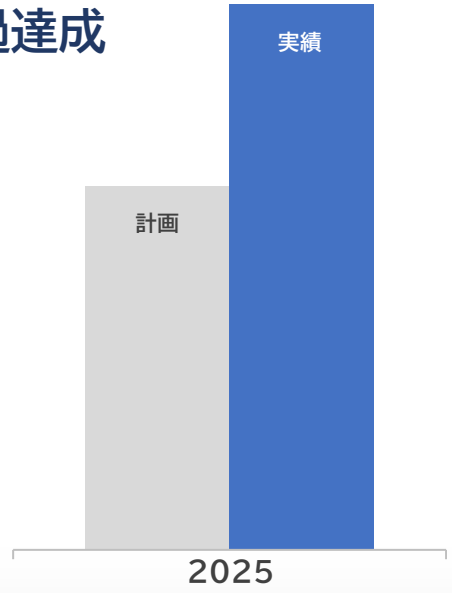
2025Q4	2026Q1
契約締結 (仕込み完了)	運営開始 (収益化スタート)

再成長を支える盤石な収益基盤を堅持

既存タイトル

4 四半期連続で
営業利益計画を超過達成

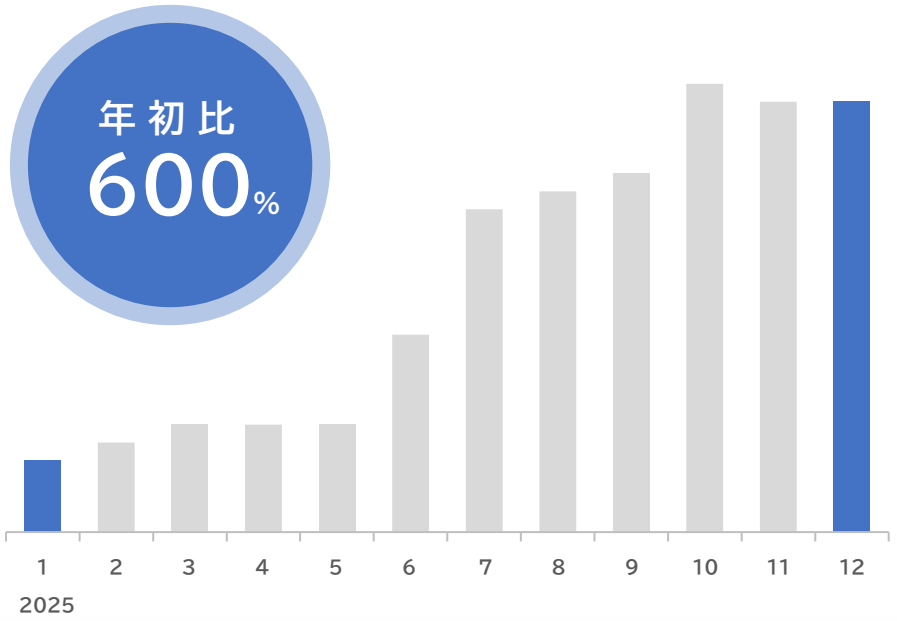




新領域

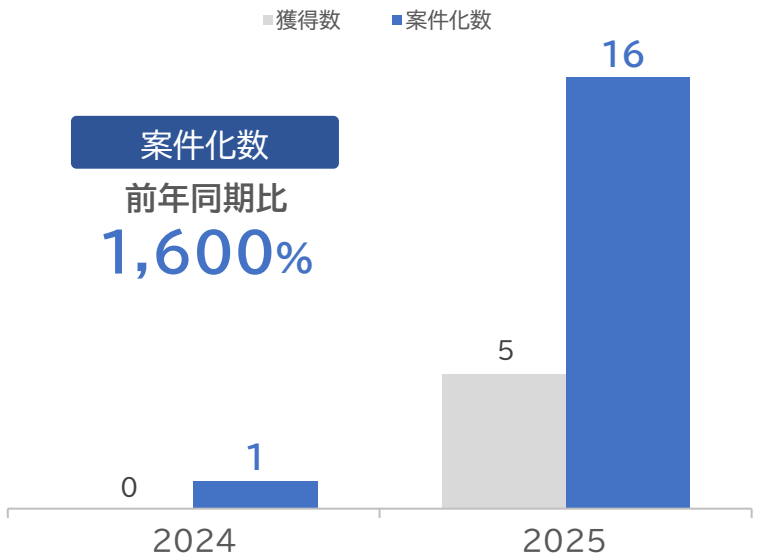
人材マッチングは事業強化を着実に進行し、来期以降の成長事業の一つに
開発ソリューションも多様な案件の獲得が進み、事業化に向けて順調に進捗

人材マッチング



スペシャリスト派遣の推移

開発ソリューション（部分受託/全受託）



目 次
Contents

1 決算概要

2 2025年12月期 主要トピックス

3 2026年12月期 業績見通し

2026年12月期の位置づけ

「コスト改革」から「成長ドライバー創出」を経て、2026年12月期より再成長フェーズへ明確に転換
- 強固な経営基盤を軸とした持続的な企業価値向上 -

2023年	2024-2025年	2026年-
コスト構造改革 黒字転換	成長ドライバー創出 収益基盤の安定化	再成長フェーズへの転換
・不採算事業の整理 ・全社コストの最適化	・安定した収益基盤の構築 （事業効率化と投資管理） ・新規事業領域の選択と集中	**・再成長フェーズにおける 成長領域への戦略投資** **・新規事業の事業拡大と収益基盤化** **・次の成長段階を見据えた 機動的な資本政策** （成長投資・株主還元を含む最適配分）

再成長フェーズでの事業戦略

重点領域への戦略投資の継続と事業拡大を加速
新たな収益の柱として強固な基盤を確立し、本格的な収益化フェーズへ移行

重点領域の戦略投資

投資方針

セカンダリー領域で創出した収益



高い成長ポテンシャルを持つ重点領域

重点領域の事業拡大

スポーツコンテンツ	『J.LEAGUE FANTASY CARD』の通年成長 マルチスポーツ展開による事業拡大
異業種	戦略コンサル×BPOのハイブリッドモデルへ進化
人材マッチング	組織拡大と営業体制強化を通じて案件数増加
開発ソリューション	2025年に受注した案件を基盤に事業拡大

再成長フェーズを支える技術基盤

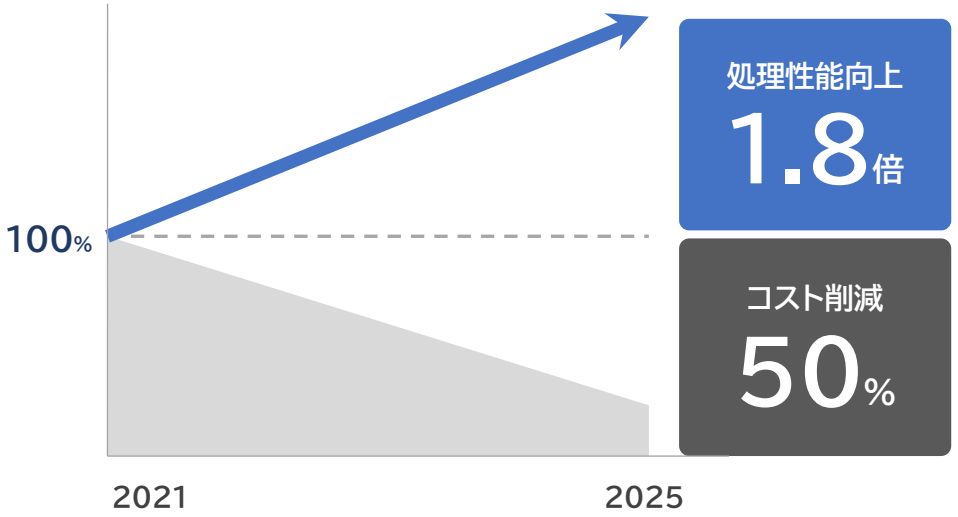
最新技術によるセキュリティ強化と処理性能向上、FinOps徹底によるコスト最適化を達成
これらが生む原資で再成長フェーズを支え、持続的な企業価値向上を加速

セキュリティ強化

現状	サイバー攻撃の脅威が高度化・多様化
対応	マルチクラウド環境を包括的に カバーするセキュリティ基盤を強化

サ ービスの停止や障害リスクを最小化

FinOpsによるコスト最適化



過去からの戦略的技術選定により
持続的コスト最適化を確立

再成長フェーズを支える財務基盤

資本構成の最適化により、将来の施策を機動的に実行できる財務基盤を整備
技術変革で創出した原資を最適配分し、戦略投資と株主還元の両立を推進

Step 1 資本金・資本準備金の額の減少

目的	分配可能額の確保
意図	成長投資および株主還元を 機動的に実行できる財務基盤を整備

資本構成の最適化と財務の機動性向上

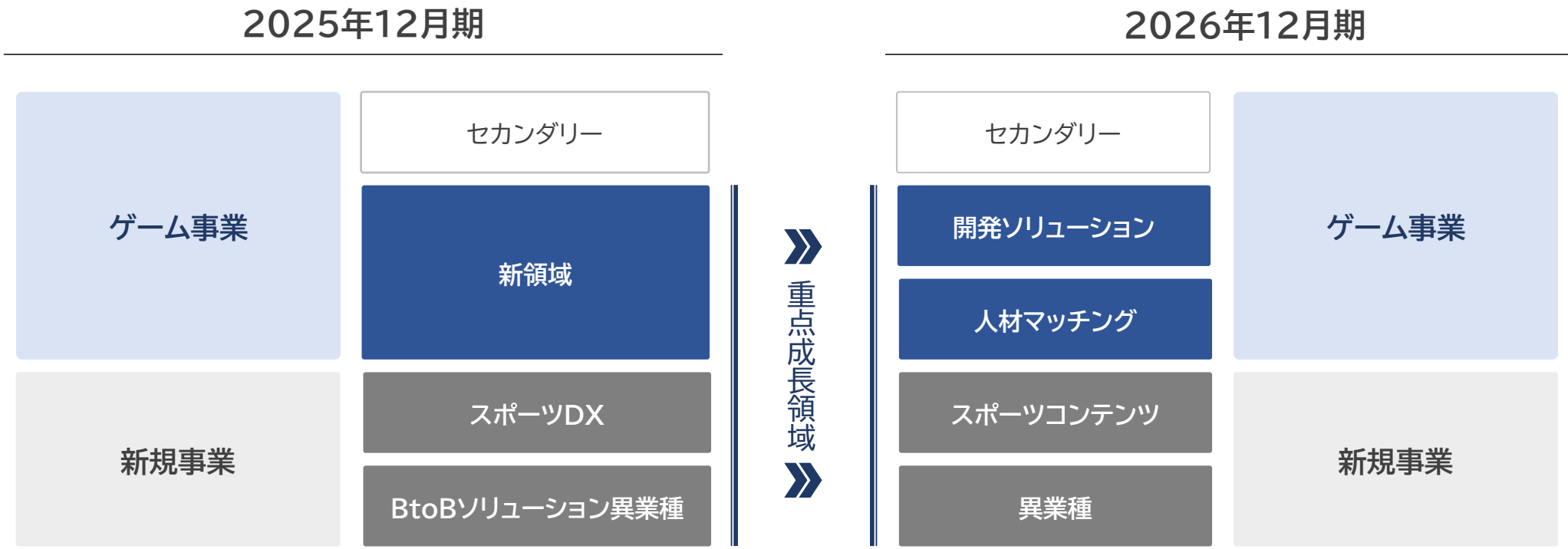
Step 2 キャピタル・アロケーションの最適化



成長と還元のサイクルを回すことで
企業価値の更なるステージアップへ

事業ポートフォリオ

ゲーム事業の収益基盤をベースとしつつ
重点領域は立ち上げ期を経て、成長性・収益性が同時に立ち上がる段階へ移行



2026年12月期 通期業績予想

投資を継続する中でも、重点領域の拡大により売上高・最終利益ともに20%超の成長
機動的な資本政策の実行に向け、分配可能額の確保など株主還元の実施を前向きに検討

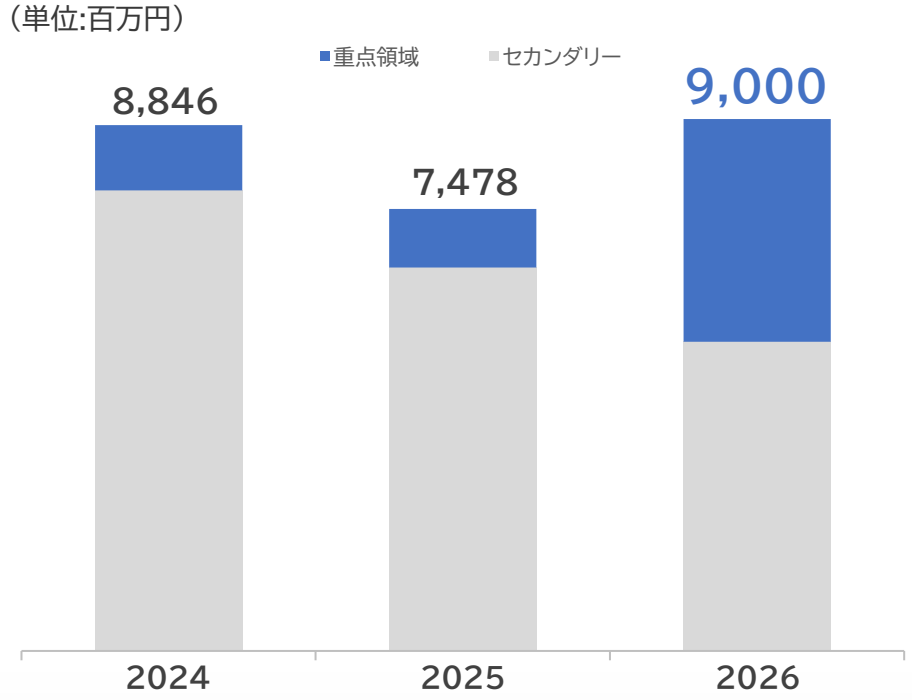
単位:百万円	2025年12月期	2026年12月期	増減額	増減率
売上高	7,478	9,000	+1,521	+20.3%
営業利益	374	390	+15	+4.1%
経常利益	308	345	+36	+12.0%
最終利益	228	285	+56	+24.9%
配当予想	-	-	-	-

＊機動的な株主還元の実施に向けた検討を継続中

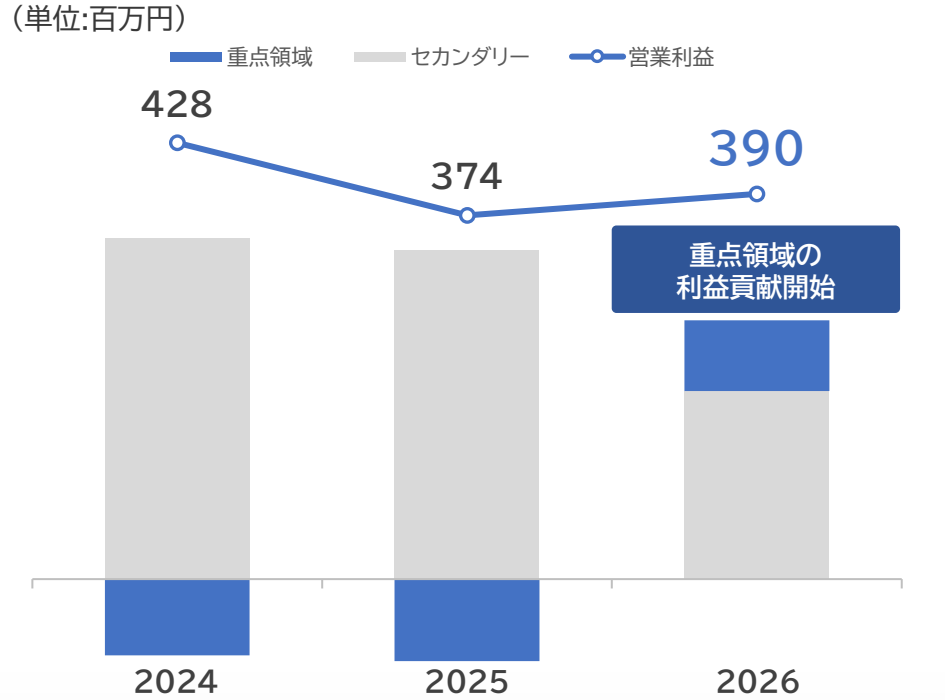
重点領域の拡大が牽引する売上再成長

重点領域の拡大により、売上成長の質が転換する一年
利益を守りながら、次の成長に向けた基盤を構築

売上高



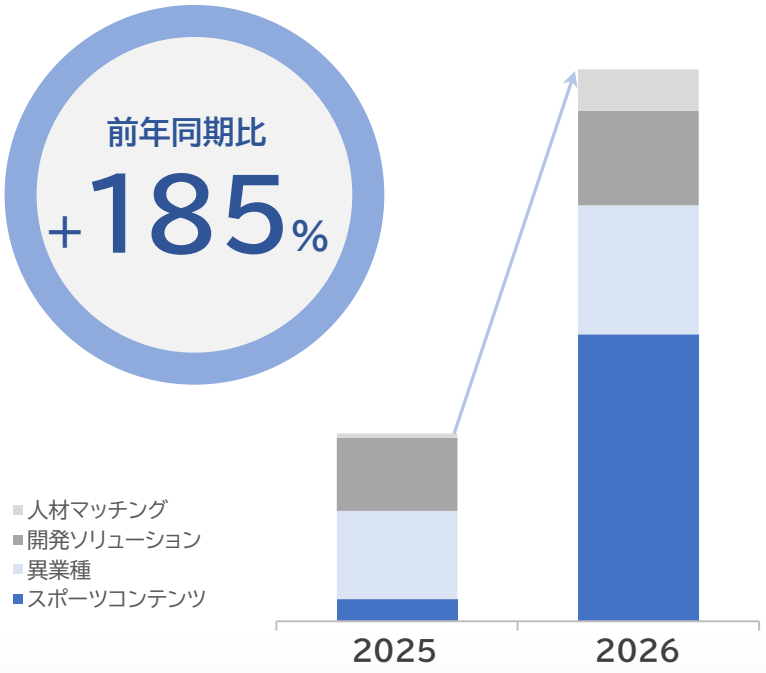
営業利益



重点領域の質的・量的拡大

これまでに整備した事業基盤・体制を背景に、
重点成長領域が複数事業で同時に拡大するフェーズへ

重点成長領域の売上高



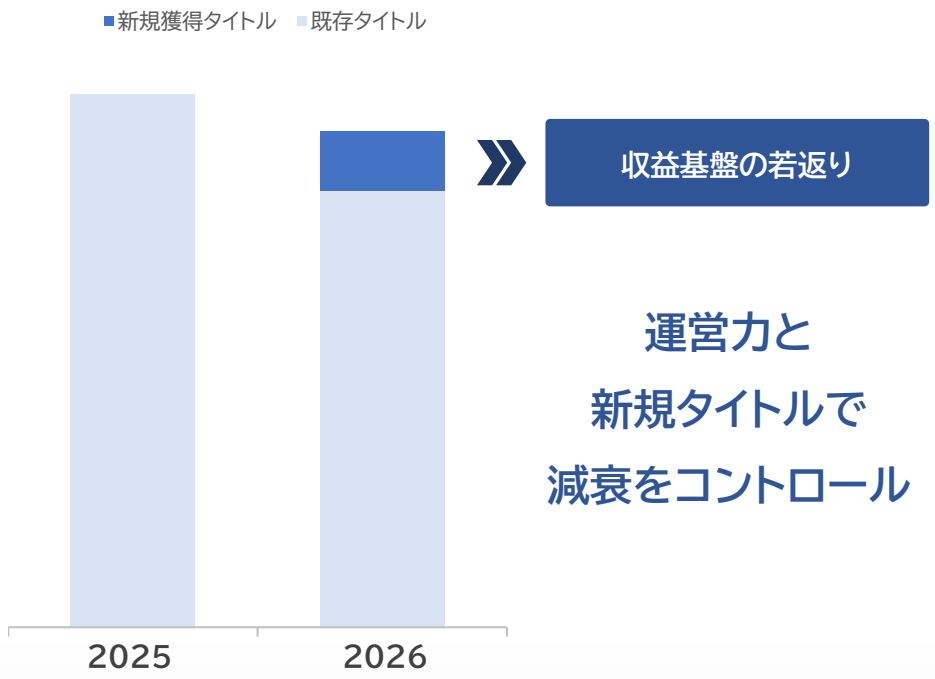
重点領域の売上成長基盤が拡大

人材マッチング	・2025年 事業強化を積極的に進め一定の成果 ・2026年 1月から前年比+966%増の売上増
開発 ソリューション	・2025年 営業体制強化により複数案件を獲得 ・2026年 25年受注案件を基盤に更なる拡大を計画
異業種	・2025年 組織拡大＋新規領域のBPO事業を加えQ4売上拡大 ・2026年 戦略コンサル＋BPOの通期寄与で更なる売上成長
スポーツ コンテンツ	・2025年 日本型ファンタジースポーツの進化系プロダクトを開発 ・2026年 好調『JFC』の通年成長＋マルチスポーツ展開により大きく売上拡大

セカンダリー事業が支える安定的な収益基盤

強みとする効率的／効果的な運営体制に加え、期初に新規タイトルを獲得
セカンダリー事業は例年より低い減衰率で安定した収益力を維持

セカンダリー領域の売上高



収益基盤の若返り

運営力と
新規タイトルで
減衰をコントロール

収益基盤の質的転換

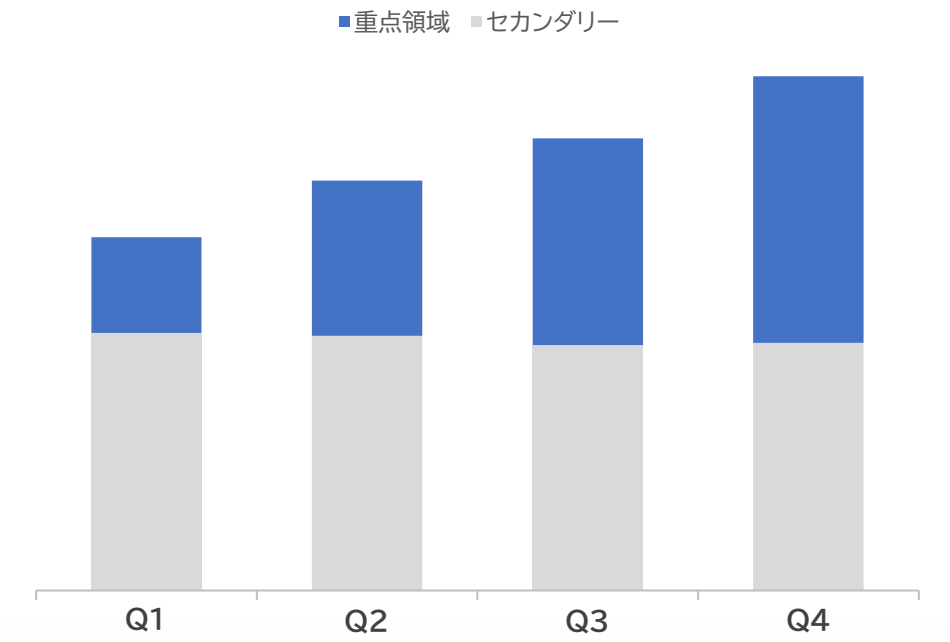
- 投資基準をクリアした新規移管タイトルの獲得
- 強みを活かした、既存タイトルからの安定収益
- 重点成長領域への戦略的なリソース移管

キャッシュカウとしての堅牢性を担保

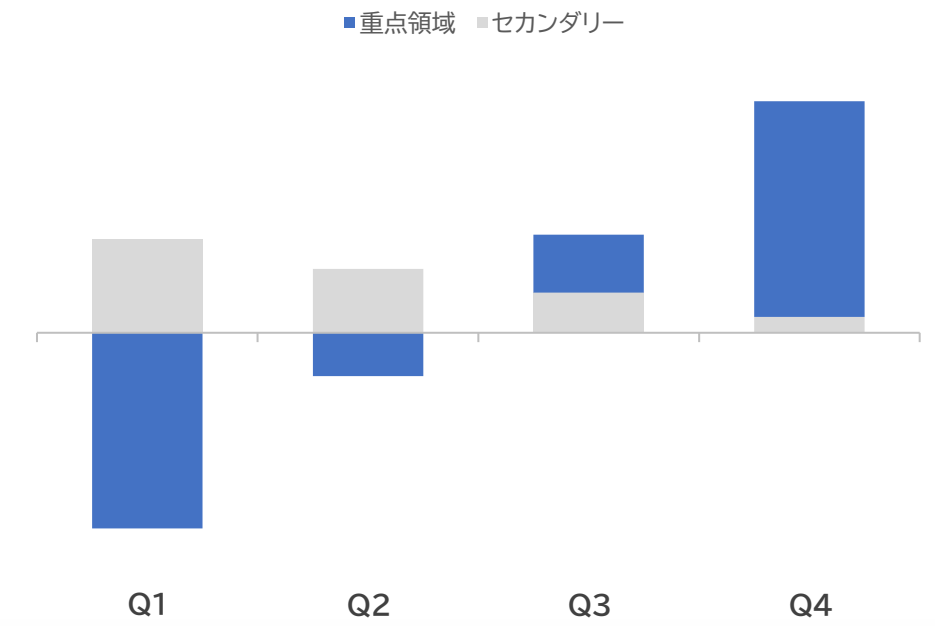
通期業績達成に向けた年間進捗の考え方

2026年は、スポーツ事業特有の季節性やイベント性の影響を受けやすい一年
四半期ごとの業績は一時的に振れる可能性があるものの、
通期では増収増益・黒字を確保することを前提に、成長領域への投資と売上成長を優先する方針

売上高



営業利益





MYNET