

2025年12月期 第3四半期 決算説明会 書き起こし要約

2025年12月期 第3四半期 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3四半期 決算説明会動画

https://youtu.be/3fr8d_W2roA

■書き起こし要約

- ・スピーカー：代表取締役社長 岩城 農



第3四半期の概要と主要トピックスについて触れてまいります。

エグゼクティブサマリー

1

引き続き営業利益が好調、通期業績予想を上方修正

営業利益は期初予想から約3倍の312百万円に上方修正

2

J.LEAGUE FANTASY CARDのリリース準備が順調に進捗

メディア説明会、クローズドβテストなどリリースに向け各種施策展開を開始

3

好調なタイトル運営に加え、新領域での成長が急拡大

セカンダリーの営業利益は社内目標達成率116%超

BtoBソリューション(人材マッチング)でのスペシャリスト派遣人数は年初比500%



3

エグゼクティブサマリーは3点でございます。

1点目です。

営業利益は第3四半期まで非常に好調に推移しております。これまでは新規事業への投資等を勘案し、第4四半期の見通しが立つまでは業績予想の修正を保守的に据え置いてまいりましたが、この度、第4四半期の黒字化が確実に見込めるようになったため、通期業績予想の上方修正をさせていただきました。営業利益額につきましても、期初予想に対して約3倍の3.12億円と非常に大きく伸ばすことができました。既存事業を主体とした収益創出を基礎固めとし、新領域における成長を今後さらに加速していきたいと考えております。

2点目です。

Jリーグ様と共同で取り組むサービス「J.LEAGUE FANTASY CARD」につきましても、リリース準備が順調に進んだ点が第3四半期までの大きなポイントとなります。具体的には後ほどご説明いたしますが、メディア説明会、クローズドベータテストなどリリースに向けた各種施策展開を開始しており、年明けのリリースに向けた準備を進めております。

3点目です。

ゲーム事業のセカンダリー領域は好調であり、加えて2つの新領域も順調に伸長しております。これらは来期以降の業績にも期待が持てる内容として積み上がり始めております。特に新領域の1つであるBtoBソリューション(人材マッチング)では、派遣人数が年初比で500%となりました。これまでは規模の面から触れてきませんでしたが、第4四半期、来期以降は事業の柱の一つとしてご説明できるような規模感になっていくと考えておりますので、着実に伸ばしてまいります。

2025年12月期 Q3決算ハイライト

Q3も黒字となり着実な利益の積み上げが継続
新規プロダクト開発も順調に進捗し新たな収益基盤の確立に目途

単位:百万円	2024 Q3累計	2025 Q3累計	増減額	増減率
売上高	6,693	5,680	△1,013	△15.1%
営業利益	385	311	△74	△19.4%
経常利益	350	251	△98	△28.1%
最終利益	319	198	△121	△38.0%

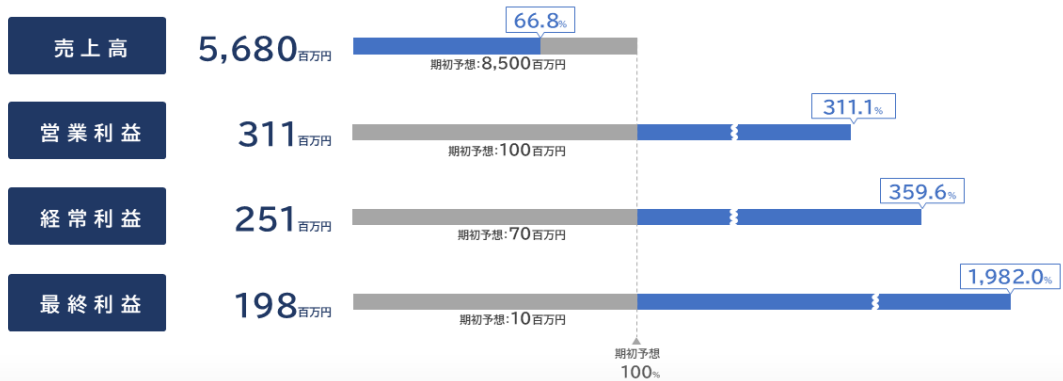
第3四半期までの累計実績をご報告いたします。

売上高は56.8億円、営業利益3.11億円、経常利益2.51億円、最終利益1.98億円となりました。昨年も高水準な利益を計上いたしましたが、今期も継続的な利益の創出が実現できております。以前の状態と比較しても、極めて安定した経営基盤が確立されていると考えております。

その中で、今期は将来の事業ポートフォリオ再構築に向け、新たな領域へのチャレンジを進めてまいりました。これらは順調に進捗しており、来期にはより確かな存在感を示せると考えております。また、以前より掲げております「売上の再成長」につきましても、着実に実現できるよう環境を整えてまいります。

期初予想に対する進捗

売上高は期初予想に対して射程圏内、段階利益は大幅超過



期初予想に対する進捗についてです。

売上高に関しては、目標達成の射程圏内で推移しております。また、各段階利益に関しては予想を大幅に超過しており、非常に好調です。これは決して期初の見込みが低かったわけではなく、新規事業への投資を適切にコントロールできたこと、そして、既存タイトル群の収益が予想を超えて順調に推移したことが主な要因です。

市場からの「前年比での実力の積み上げ」に対するご期待も認識しつつ、今期は非常に良い進捗で推移していると評価しております。

通期業績の上方修正

Q4は新規事業への投資分を吸収し黒字化の見込み
各段階利益の目標超過が確実となったことから上方修正を実施

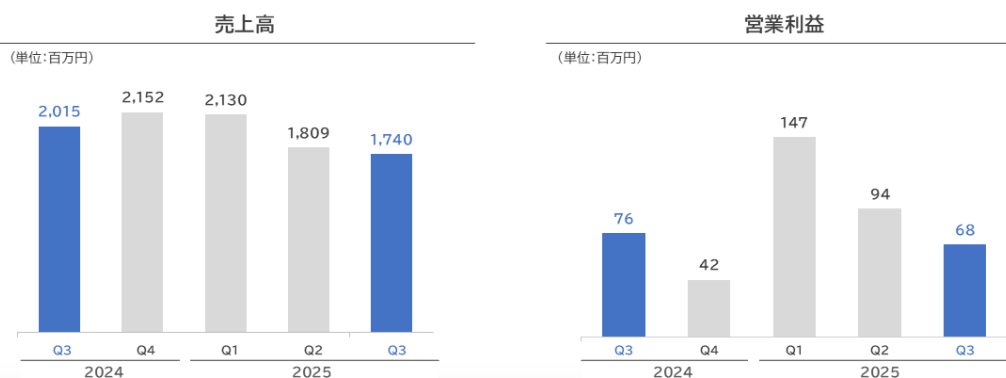
単位:百万円	期初予想	上方修正	増減額	増減率
売上高	8,500	8,500	-	-
営業利益	100	312	+212	+212.0%
経常利益	70	242	+172	+245.7%
最終利益	10	166	+156	+1,560.0%

第3四半期累計の実績を踏まえ、通期業績予想を上方修正いたしました。

上方修正後の数値は、売上高 85 億円、営業利益 3.12 億円、経常利益 2.4 億円、最終利益 1.6 億円となり、それぞれ大幅に増加しております。第4四半期における黒字化の蓋然性が高く、これまでの実績を反映させた結果、今回の上方修正に至りました。期末まで残り期間はありますが、更なる上積みを目指すとともに、今後の業績進捗にも十分期待がもてる状況であると考えております。

四半期別 売上高・営業利益

営業利益は11四半期連続黒字化を達成
事業ポートフォリオの再構築と収益安定化を両立

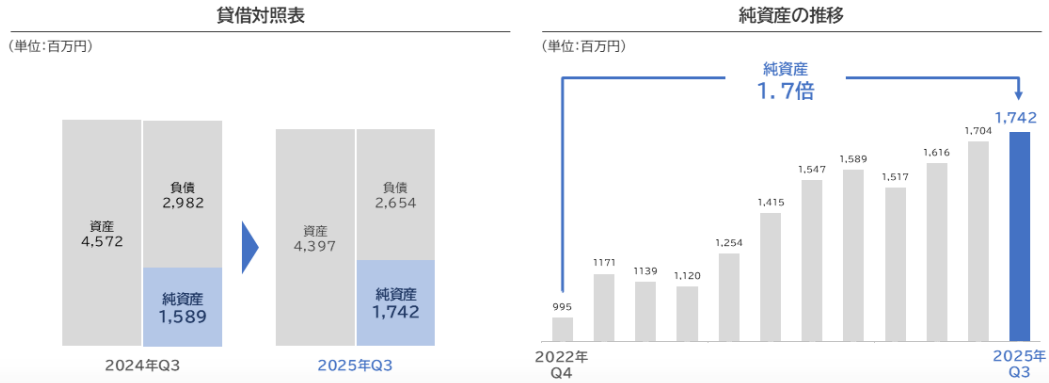


四半期別の売上高・営業利益です。

売上高に関しましては、再成長に向けた仕込みの効果が現れる中で改善してまいります。一方、営業利益は11四半期連続の黒字となりました。引き続き安定した黒字により足場を固めつつ、成長分野の構築にもしっかりと取り組んでまいります。

貸借対照表

事業戦略の変更後から純資産が1.7倍に増加
積極的な成長投資を機動的に実行できる財務環境へ



続いて、貸借対照表です。

右側のグラフは、これまでお話ししてまいりました純資産の増加推移を具体的に示したものです。次回の決算説明会では、新年度の通期予想など「将来」のお話が多くなるかと思っておりますので、ここで一旦「これまでの実績」として区切りをつけ、可視化いたしました。振り返りますと、2022年第4四半期の段階では純資産が非常に厳しい状況にございましたが、当時と比較して1.7倍まで回復しております。まだまだ道半ばではございますが、現預金やネットキャッシュ、自己資本比率といった経営指標も意識し、市場の皆様によりご評価いただける水準を目指して、引き続き財務体質の強化に努めてまいります。

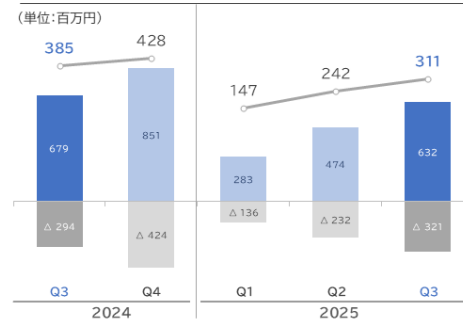
2025年度 全体方針と進捗

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
セカンダリー領域の利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)

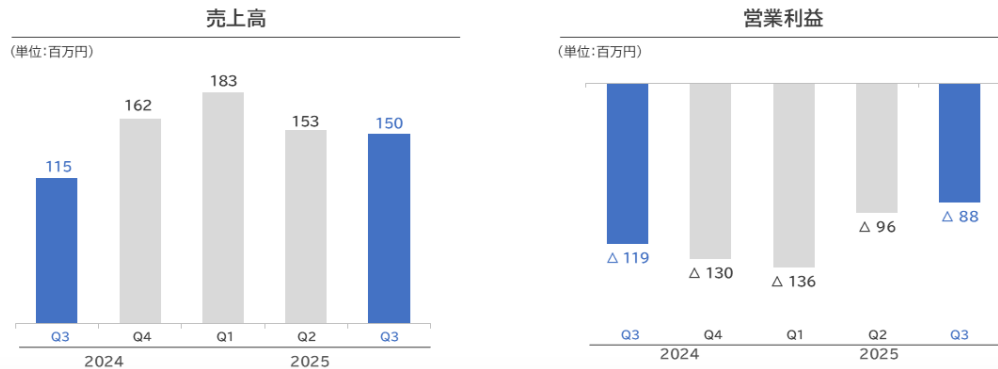


続いて事業別のトピックです。

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Digonを主体とする「BtoBソリューション（異業種）」に取り組んでまいりました。これまでもご報告申し上げている通り、既存事業側でしっかりと利益を創出しつつ、分散投資にならないよう新規投資の規模とバランスをコントロールしながら運営を行っております。

右側のグラフのとおり、昨年の第3四半期と比較しても遜色ない数値となっており、第4四半期につきましても同様の推移となる見込みです。このことから、業績はしっかりとコントロールできていると考えております。なお、昨年の第4四半期は年末の施策が奏功し、計画以上の上振れとなるアップサイドが実現いたしました。今期も同様の成果が出せるよう、引き続き注力してまいります。

BtoBソリューション(異業種)の事業拡大により売上高は堅調
スポーツDXは投資継続も赤字幅縮小し改善傾向

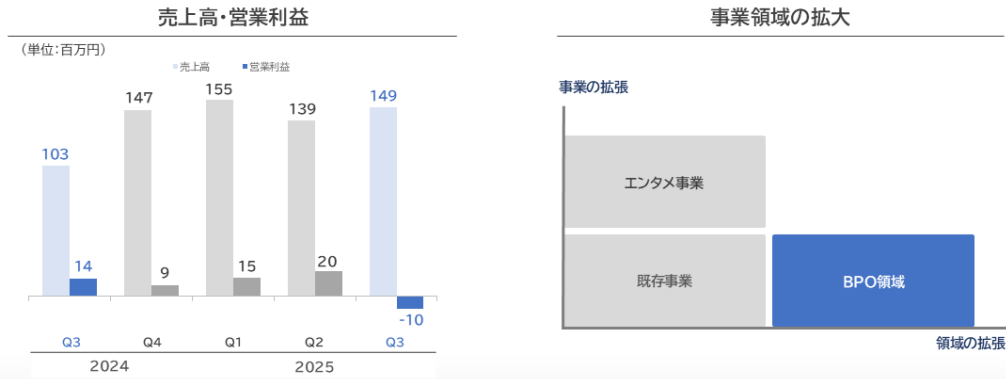


新規事業です。

BtoBソリューション(異業種)の事業拡大に伴い、売上高は顕著な伸びを見せております。一方、スポーツDXにつきましては、「J.LEAGUE FANTASY CARD」へフォーカスを切り替えて準備を進めている段階ですので、第3四半期における売上高の貢献はございません。

しかしながら、投資コストのコントロールも含めて進捗は非常に順調であり、営業利益の水準は改善傾向にあります。来期以降はスポーツDXの単月黒字化を目標に、Jリーグ2026特別シーズン(明治安田Jリーグ百年構想リーグ)の開幕日に合わせてサービスをスタートさせ、利益のさらなる改善と売上成長を実現してまいりたいと考えております。

既存の戦略コンサルティングに加えキittingBPO受託を開始
 新たな収益の柱を構築に向けた戦略的投資により一時的に営業赤字



BtoBソリューション(異業種)です。

当第3四半期につきましては、新たに「キittingBPO受託事業」を開始したことや、他の案件が過渡期にあること、さらに採用コストなどが重なったこともあり、一時的に営業赤字となっております。

ただし、これらは一過性の要因で、第4四半期には黒字に戻る見込みであり、ここから売上高、利益ともに今後一層の成長を進めてまいります。第3四半期時点では、BPO領域の売上高がまだ大きく寄与していない段階でのコスト先行となりましたので、数値上ご心配をおかけするかもしれませんが、構造的な問題ではございません。来期以降の確かな成長にご期待いただければと思います。

明治安田Jリーグ百年構想リーグの開幕に合わせ、サービスリリース予定



希少な1枚 多彩な楽しみ

集める×遊ぶ
FANTASY
CARD

©J.LEAGUE ©Mynet inc.

タイトル	J.LEAGUE FANTASY CARD
ジャンル	トレーディングカード × ファンタジースポーツゲーム
対象プラットフォーム	Webアプリケーション / 基本無料(一部サービス内課金あり)
リリース(予定)	2026年1月

14

スポーツ DX です。

現在は「J.LEAGUE FANTASY CARD」という「集める×遊ぶ」をテーマに、デジタルトレーディングカードとマイネットのファンタジースポーツやゲーム等の知見を組み合わせ、デジタルトレーディングカードの再定義およびファンエンゲージメントのもう一歩先を描いていくことに取り組んでおります。

提供形態は Web アプリケーションで、明治安田 J リーグ百年構想リーグの開幕に合わせてサービスリリースを予定しております。今回はトレーディングカードとしての質に非常にこだわりました。ご覧いただいているキービジュアルも、各選手が生き生きと飛び出してくるような、デジタルでありながら確かな「手触り感」を表現したデザインとなっております。

Jリーグの強固なファン基盤とマイネットのゲーム開発・運用力を融合
新たな市場機会を創出し、次世代のファンエンゲージメントの在り方を追求



Jリーグの強み

- ✓ 年間1,250万人の観客動員数
- ✓ 熱量の高い強固なファンベース
- ✓ JリーグID、公式データ等の資産



新たな市場機会を創出
次世代のファンエンゲージメントを追求



マイネットの強み

- ✓ 豊富なゲーム開発・運用実績
- ✓ ユーザー分析の基づく企画開発力
- ✓ 安定した長期運用ノウハウ

本取組の意図について、いくつかの切り口からご説明いたします。

Jリーグ様は言うまでもなく素晴らしい歴史と非常に大きなファン基盤をお持ちのプロサッカーリーグです。そこに当社がこれまで培ってきたゲームやファンタジースポーツなどの開発運用実績を組み合わせ、試合がある日もない日であっても、Jリーグとの接点を持ち続けられる体験と、ファンとの関係性がより深く織り重なっていくような次世代のファンエンゲージメントを提供したいと考え、今回の取り組みに至りました。

また、今回はサービスの設計を改めて見直しております。既存のファン・サポーターの皆様はもちろん、老若男女問わず、未成年の方でも安心して楽しんでいただけるようなファンタジースポーツとして作り上げている点も大きな特徴でございます。

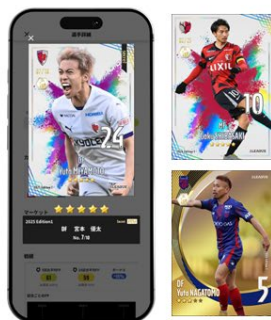
集めて、遊ぶ

Jリーグがある生活をもっと豊かにする、リーグ公式トレカ

集める楽しさ

デジタルトレカの再定義

リアルもデジタルも
誰もが集めたいくなる、トレーディングカード



Jリーグをもっと楽しむ

親子でも遊べる日本型ファンタジー

集めたカードが活躍する
リアルタイムに数値化された熱狂がマッチデーを更に楽しくする



貯まる/貰える/伝わる

コツコツ貯めるコレクションポイント

カードを集めると、クラブ別に貯まって特典が開放
コレクションの熱量がリーグとクラブに伝わる



©J.LEAGUE ©Mynet Inc.

16

サービス内容について詳しくご説明いたします。

「Jリーグがある生活をもっと豊かにするリーグ公式トレカ」を掲げ、「集めて、遊ぶ」を最もわかりやすい特徴としております。

まず「集める楽しさ」についてご紹介いたします。

誰もが集めたいくなるトレーディングカードデザインにし、デジタルでありながらリアルの手触り感が感じられる質感を担保しました。シリアルナンバーや、ユニフォーム片の封入、サイン入りなど、トレーディングカードのコレクターの皆様にも満足いただける仕様をデジタル上で再現しています。さらに、ご要望に応じてリアルカード化（印刷）して保有することも可能です。また、試合日にスタジアムでトレーディングカードをお配りし、カード裏面のQRコードからサービスへ誘導するといった施策も考えており、リアルとデジタルの双方で集める楽しさが尽きない設計としております。

続いて「Jリーグをもっと楽しむ」機能についてご紹介します。

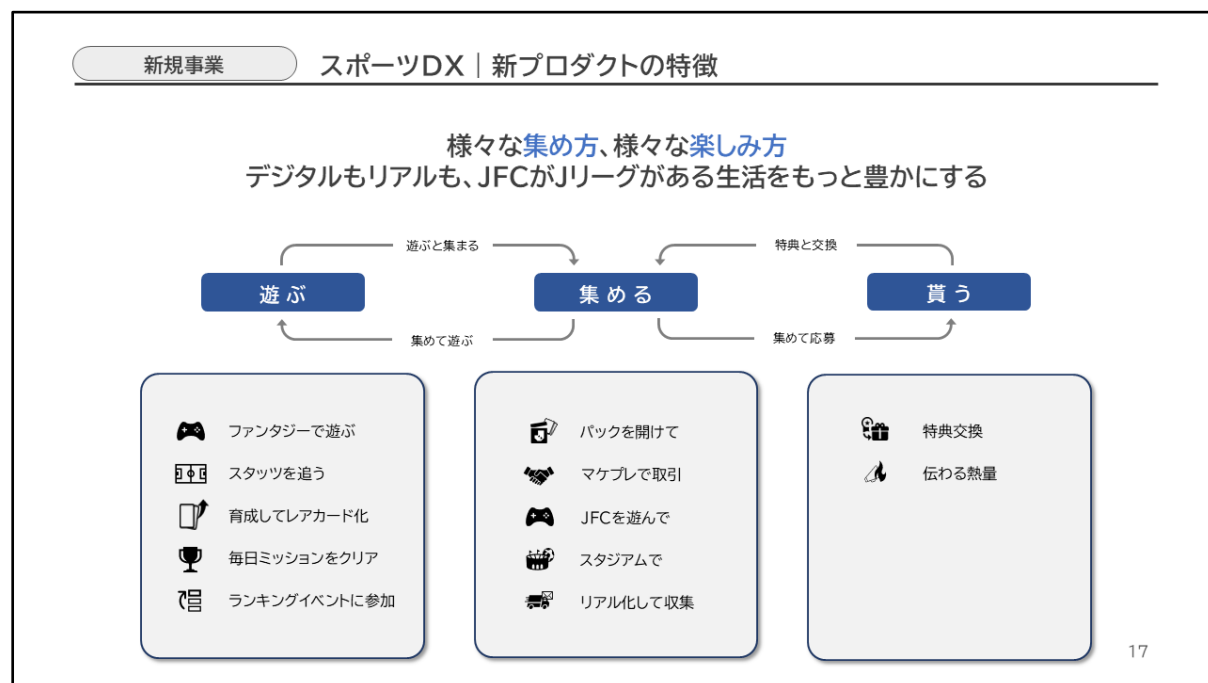
これまでのKPI結果を踏まえ、今回は賞金が一切発生しない仕組みに変更しました。資料にある「親子でも遊べる日本型ファンタジー」の通り、年齢制限もなくどなたでも遊んでいただけます。自分の応援しているチームはもちろん、集めたカード5枚で組むファンタジーチームが、Jリーグの実際の試合と連動してリアルタイムでスコア化されます。この熱狂を感じていただくことにより、試合観戦（マッチデー）をより一層楽しく過ごしていただけます。また、ユーザー様同士でのカード交換や、サービス内のマーケットプレイスでお互いに持っていないカードの交換などをしながら遊んでいただけます。加えて、ファンタジースポーツとして公式データを50項目程度活用しています。選手一人一人のその日のパフォーマンスが数値化されるという面白みも含まれておりますので、試合の結果を別のメディアとして見ていただくことができるようになっております。なぜこういった点数になっているのか、スコアの構成要素が非常に細かく積み上げるかたちで分解されておりますので、そのような部分もお楽しみいただけたらと思います。好きになるきっかけをさらに増幅する、ないしはきっかけを作るような遊びとしてご提供したいと思っております。

最後は「貯まる/貰える/伝わる」です。

リアルでもデジタルでもカードを集めていくとコレクションポイントが貯まっていき、ポイントに応じて特典に応募できます。デジタルな特典に加え、リーグ様・クラブ様からご提供いただく、スタジアムにもう一度行くご

体験等リアル体験やリアルグッズも含まれております。非常に重要だと考えていることは、「熱量の可視化」です。特定のチームや好きな選手のカードをたくさん集めているということがゲーム内で数値化されますので、ユーザー様の熱量がJリーグ様やクラブ様に伝わっていきまし、直接熱量が伝わるという部分は非常にワクワクする取り組みになるのではないかなと思っております。

「Jリーグがある生活をもっと豊かにする」をキーワードに、集める楽しさ、遊ぶ楽しさ、自分の熱量が形になっていくサービスとして展開してまいります。

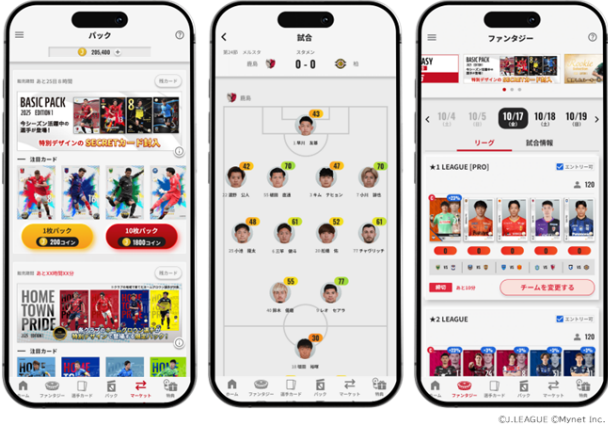


集める方法、遊ぶ方法、特典をもらう方法、これらすべてが循環する仕組みを構築しております。

具体的には、パックの開封や、マーケットプレイスでの取引、ゲームプレイを通じたカード収集、スタジアムでの配布施策に参加など多様な入口がございます。さらに、デジタルカードを「リアル化」して手元に残したり、それを鑑定に出して自身の秘蔵コレクションにさせていただいたりといった楽しみ方も可能です。

「遊ぶ」という点につきましても、ファンタジースポーツだけではなく、選手のスタッツ（成績データ）を分析して楽しむという遊び方も魅力的かと思えます。今後は、カードを育成してレアリティを上げる機能やミッションのクリア、ランキング形式のイベントなども検討しております。それらに参加していただくことで、より集めて遊べる、遊ぶと集まるというような循環を作り、結果それが熱量としてクラブに伝わり、特典交換などにもつながっていく形を目指してまいります。もちろん、メインとなるコンテンツは当然ながら実際の試合となりますので、マッチデーがより楽しくなるよう、微力ながら貢献できれば嬉しく思っております。

正式リリースに向けたクローズドβテストを実施



クローズドβテスト概要

- ・参加者数
限定1,000名(応募者抽選)
- ・実施期間
2025年10月22日(水)10時~11月10日(月)18時
- ・参加者特典
2025シーズン新人選手の限定ルーキーカードを入手可能

クローズドベータテストの結果につきましては、プレスリリースにて速報を開示しておりますが、おかげさまで大変好調に終了しましたことをご報告させていただきます。

実施にあたりましては、参加人数を1,000名とかなり限定した抽選形式とさせていただきました。実施期間は10月22日から11月10日までとし、J1リーグ2節分を網羅できるスケジュールで実施いたしました。また、参加特典として、2025シーズンの新人選手が登場する「限定ルーキーカード」入りのパックをクローズドベータテスト内で開封して楽しんでいただける形式といたしました。

高い需要とエンゲージメントを確認
マーケットプレイスとコア機能の利用率も高く、リリースに向けて準備は順調

10倍

応募者数

定員1,000名に対し約1万人が応募
定員を増員し、1,100名が参加**88%**

ファンタジースポーツ参加

967名がファンタジースポーツをプレイ
試合日4日間で6,740チームが作られる**100%**

Rookie Selection完売

Rookie Selectionカードは完売
合計49,505パックが開封された**45%**

マーケットプレイス利用

497名がマーケットプレイスを利用
サービス内で売買を実施

まず、応募状況についてですが募集期間が短かったにもかかわらず、大変喜ばしいことに、1万人近くの応募をいただきました。そのため、急速当選枠を100名ほど増員して開催いたしました。

次にテスト結果についてですが「Rookie Selection」と銘打ったテスト限定セットはすべてのパックが開封され、それ以外にも含めると期間中に約5万パックが開封されるなど非常に好評に終わりました。

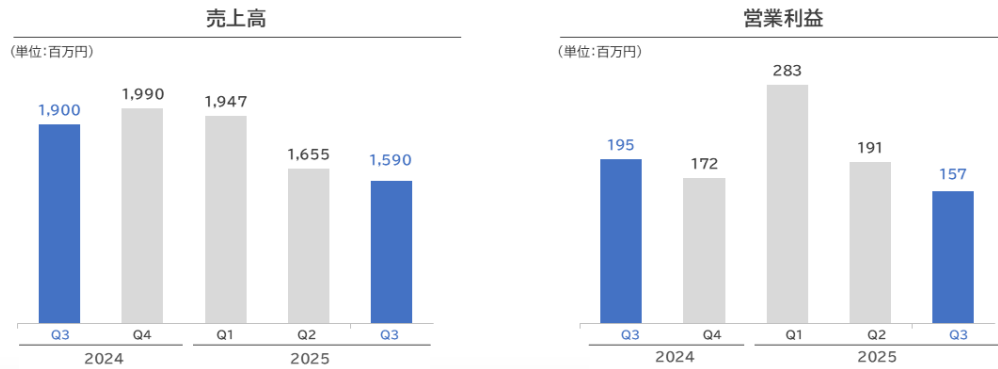
なお、この「Rookie Selection」は、テスト限定で2025年のルーキーカードが含まれるパックで、サービス開始後に再参加いただければお手元に残る仕様としております。クローズドベータテストですのでお客様の行動や反応を見ながらKPI数値を取り、改善点の洗い出しや将来予測等を立てていくのですが、カードデザインや希少性など、マイネットとしても価値を感じてご提供したものについては非常に手応えを感じられました。

ファンタジースポーツにつきましても、参加者の約9割にあたる967名の方にご参加いただきました。対象となった試合2節分（約4日間）で合計6,740チームが編成されており、テスト内で限られたカード枚数の中で、これほど熱心に遊んでいただけたことを嬉しく思っております。

中でも最もポジティブなサプライズだったのが「マーケットプレイス」です。約500名、利用率にして45%の方がユーザー間取引を行いました。マーケットプレイスはカードパックを開封しカードを狙う以外の手段として準備しておりました。ご自身の好きなチーム、好きな選手、好きなカードのデザイン、欲しいシリアルが出品されていないか検索し、提示されている価格でカードを買っていく仕組みです。出品価格が高すぎて売れないといったことが起こりうる中で、45%の方が参加して安定的に取引が成立しているということは、コミュニティとして機能しているという確認が取れましたので非常にポジティブに捉えております。

一方で、「検索機能が分かりづらい」という課題も見つかりましたので、1月のリリースに向けてしっかりと改善してまいります。総じてテスト結果は非常に良好であり、開発も順調に進んでおりますので、1月のリリースを目指してしっかりと進めてまいります。

セカンダリー事業の安定収益創出に加え新領域へのリソースシフトが進行
事業ポートフォリオの多角化が着実に進捗



最後にゲーム事業です。

ゲーム事業の売上高につきましては、第1四半期から第3四半期まで、主力のセカンダリー事業で安定収益を確保しつつ、並行して2つの「新領域」にチャレンジしてまいりました。現在、営業体制の刷新を行っており移行中ではありますが、その進捗は非常に順調です。

新領域はゲーム業界内の高い需要を背景に二領域に集中
新たな事業の柱として今期より本格的に育成

事業分野	内容	
セカンダリー	タイトル運営 Q3営業利益 社内目標比 116%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ゲーム会社から買収したタイトルの運営 ✓ パートナー企業タイトルの受託運営
新領域	BtoBソリューション (人材マッチング)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ デザイナー・クリエイター等のスペシャリストを パートナー企業に派遣し、タイトル運営をサポート
	初期開発 (部分受託/全受託)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ パートナー企業のゲーム開発をサポート

セカンダリー事業につきましては、社内目標比を超過達成する状態が続いております。毎回あえて「社内目標比」を開示しておりますのは、組織のモチベーションの高さの伝え方を検討した結果です。内部の詳細な計数は開示しておりませんので、可能な限りリアルな数字をお伝えしたいと考え、このような形式としております。

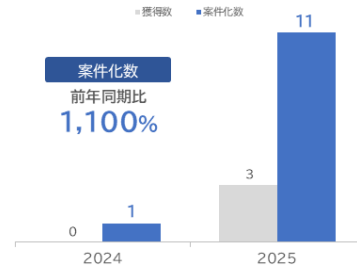
新規タイトルの獲得交渉につきましても、現在は交渉フェーズではございますが、複数案件で順調に進んでおります。「しっかりと利益を出せる」と判断したものを厳選して獲得する方針を貫いております。これらについては、今後顕在化させてご報告したいと考えております。

新領域の拡大に向けた営業体制を強化してきた結果
 スペシャリスト派遣・初期開発受託の件数が急増

BtoBソリューション(人材マッチング)



初期開発(部分受託/全受託)



続いて、新領域です。

こちらは「人材マッチング」、および初期開発における「部分受託・全受託」を推進しております。

「人材マッチング」につきましては、年初比で500%成長と非常に大きく伸びております。今後、しっかりした業績数値として開示できる目途も立ち始めています。来期以降の成長ドライバーとして期待が持てる状態にしていまいますので、是非ご期待ください。

一方、成果が出るまでに遅効性があるのが初期開発「部分受託/全受託」です。2024年は獲得は0件、案件化数1件という結果でしたが、これは、一つ一つの案件規模が大きいことからセカンダリーの新規タイトルの獲得ソーシング（案件発掘）活動の中で対応しておりました。2025年からは体制を一新し、部分受託/全受託案件については、当社から積極的にご提案できるよう営業体制を強化しております。

その結果、実際に商談に進んだものが11件、獲得に至ったものが3件と着実に成果が出てきております。新領域もセカンダリーもそれぞれ別のルートでソーシングを行う体制となりましたので、ソーシング数そのものは一気に広がっておりますが、今後は案件化から成約までの「成功率」を高めていきたいと考えております。

ゲーム事業としてはこれら「新領域」に集中して来期以降さらに伸ばしてまいります。先ほどご説明した新規事業の「BtoBソリューション（異業種）」と「スポーツDX」に加え、ゲーム事業の「人材マッチング」と「部分受託/全受託」の計4つの領域で成長の兆しが見えてまいりました。来期は皆様に期待を持っていただけるような一年にしたいと考えております。

説明としては以上になります。

今回は成長に関する話題が多くございましたので、最後に一言だけ付け加えさせていただきます。

今後の事業成長を踏まえ、成長投資と株主還元のバランスを意識した資本政策を検討してまいります。

具体的には、ここ数年実施しておりませんでした「自社株買い」を含め、資本効率の改善や企業価値の向上を目的とした柔軟な対応を意識して取り組んでまいりたいと思っております。新規事業や新領域の成長だけでなく、こうした資本政策も含めて中長期的な企業価値の向上をバランスよく捉え、皆様からの信頼に応えていきたいと考えております。

弊社の株価水準は、長年売上高を伸ばせていなかったセカンダリーの動向に左右される部分が大きかったと認識しております。それに加え、足許の業績改善や新規事業の成長ポテンシャルについて、十分にご説明ができていなかった点も課題と認識しております。今期以降はしっかりと成果をお示ししながら、将来への期待も含めて企業価値が正当に評価されるような対話を重ね、皆様のご期待に沿えるよう努めてまいります。

ご清聴ありがとうございました



23

ご説明は以上となります。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>