MYNET

２０２６年１２月期　第３四半期

決　算　説　明　資　料

株　式　会　社　マ　イ　ネ　ッ　ト

東証スタンダード　3928　｜　2026.11.13

目 次
Contents

1 決算概要

2 業績予想の修正と今後の方針

3 Q3トピックス

4 補足資料

エグゼクティブサマリー

1

スポーツコンテンツ領域の計画未達により、通期業績予想を下方修正

売上高8,010百万円・営業利益△220百万円・最終利益△330百万円へ修正
新規プロダクトは垂直立ち上げに向けた投資を計画どおり実施するも、集客は計画の36%にとどまる

2

構造改革は当期中に完了し、来期以降の損失要因を持ち越さず

開発中の一部プロダクトを停止し、特損67百万円(非資金)を計上済み
スポーツコンテンツ領域の新規プロダクトについては、集客の上振れを前提とせずに黒字化及び成長が可能なコスト構造に変更済み

3

重点成長領域の売上高は前年同期比2.6倍、構成比は30.6%へ大きく成長

構成比は前年同期の12.4%から上昇。売上高は18.3億円に拡大し、4領域すべてが前年同期比で増収

4

来期は連結の各段階利益で黒字回帰。売上高も再成長を継続

①スポーツコンテンツ領域の単体黒字化、②他の重点成長領域の収益拡大、③セカンダリーの安定した収益貢献の3点が基盤
来期の業績予想は本決算発表時に公表

5

株主還元を重視する方針に変更はなく、具体的な還元策を引き続き検討

還元の方法・規模は、経営環境や資本効率等を総合的に勘案して決定

2026年12月期　Q3決算ハイライト

重点成長領域の牽引により、連結売上高は前年同期比5.7%増と堅調に拡大
スポーツコンテンツ領域の計画未達で営業損失となるも、セカンダリーは計画を上回る利益を確保

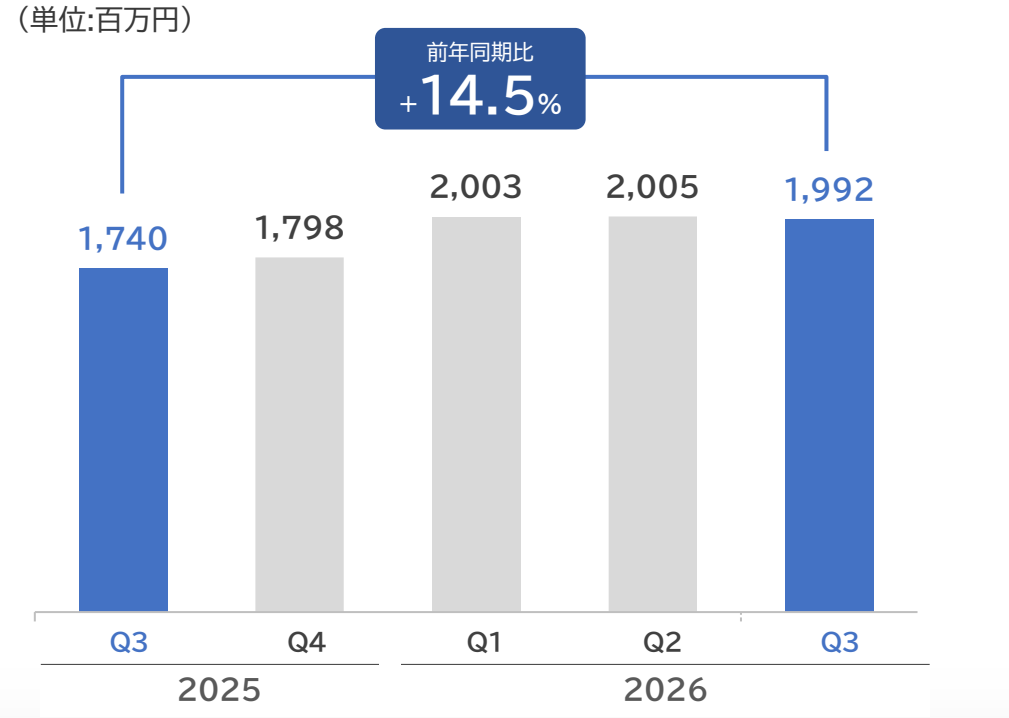
単位:百万円	2025 Q3累計	2026 Q3累計	増減額	増減率
売上高	5,680	6,001	+321	+5.7%
営業利益	311	△184	△495	-
経常利益	251	△213	△465	-
最終利益	198	△295	△493	-

※百万円未満を切り捨てて表示しているため、合計が一致しない場合があります

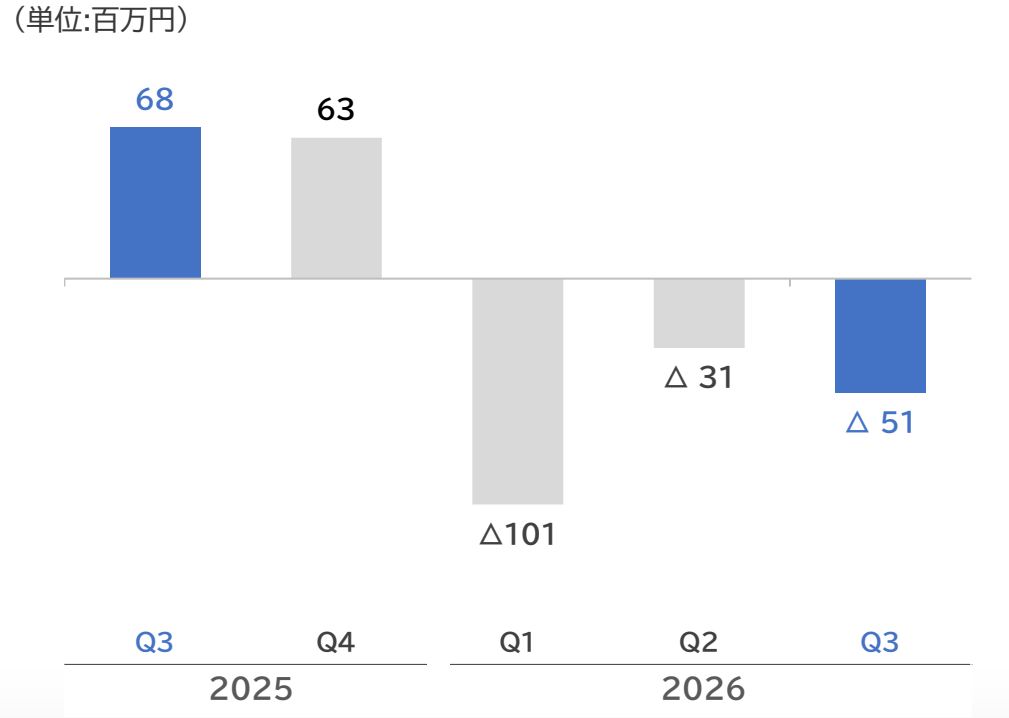
四半期別　売上高・営業利益

売上高は前年同期比14.5%増と、四半期ベースでも底堅く伸長
Q3の営業利益は赤字となるも、Q4は構造改革により赤字幅の縮小を見込む

売上高



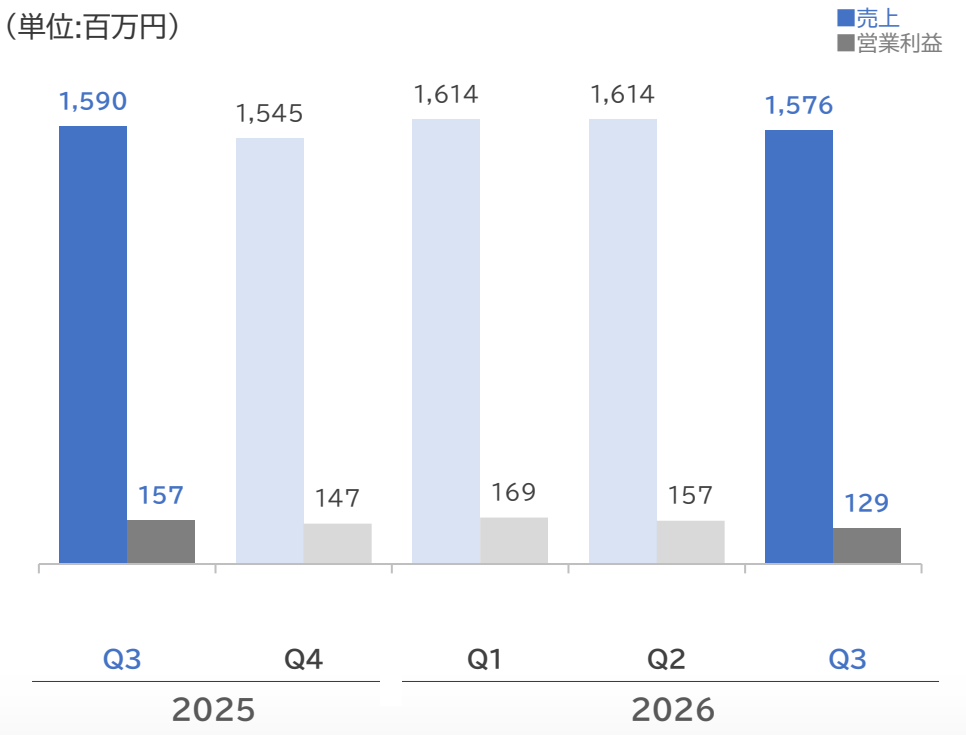
営業利益



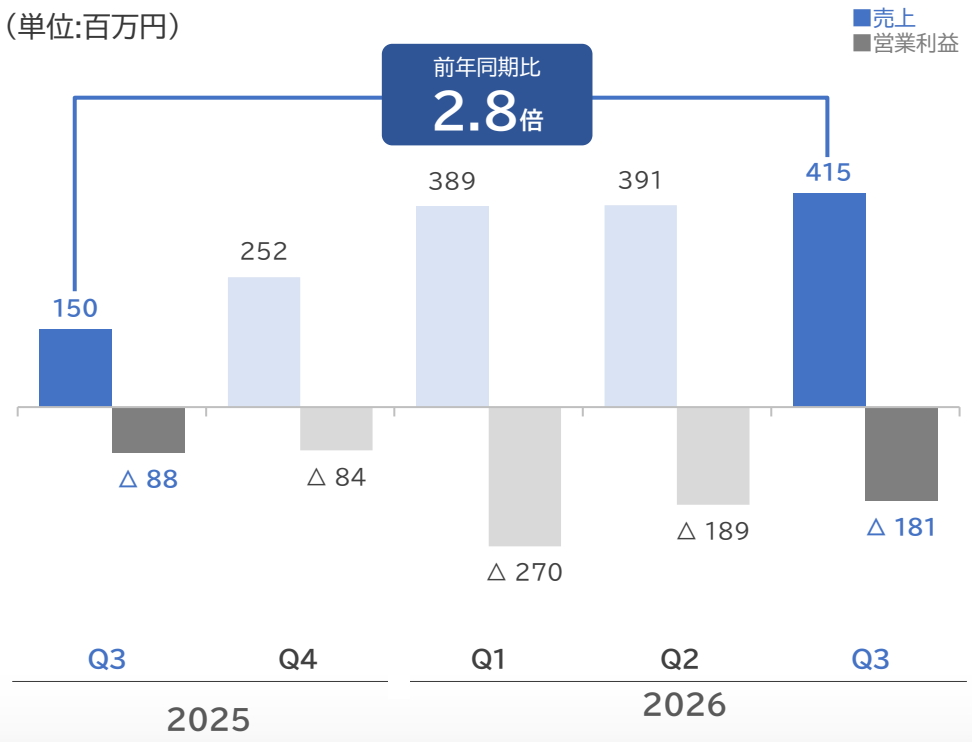
四半期別 事業別 売上高・営業利益

主力ゲーム事業は安定的な利益を継続して創出
新規事業は売上高が前年同期比2.8倍に拡大し、営業赤字はQ1をピークに縮小

ゲーム事業



新規事業



目 次
Contents

1 決算概要

2 業績予想の修正と今後の方針

3 Q3トピックス

4 補足資料

2026年12月期　通期業績予想

売上高8,010百万円、営業利益△220百万円へ通期業績予想を下方修正
Q4は構造改革により赤字幅を縮小、特別損失67百万円は資金流出を伴わない

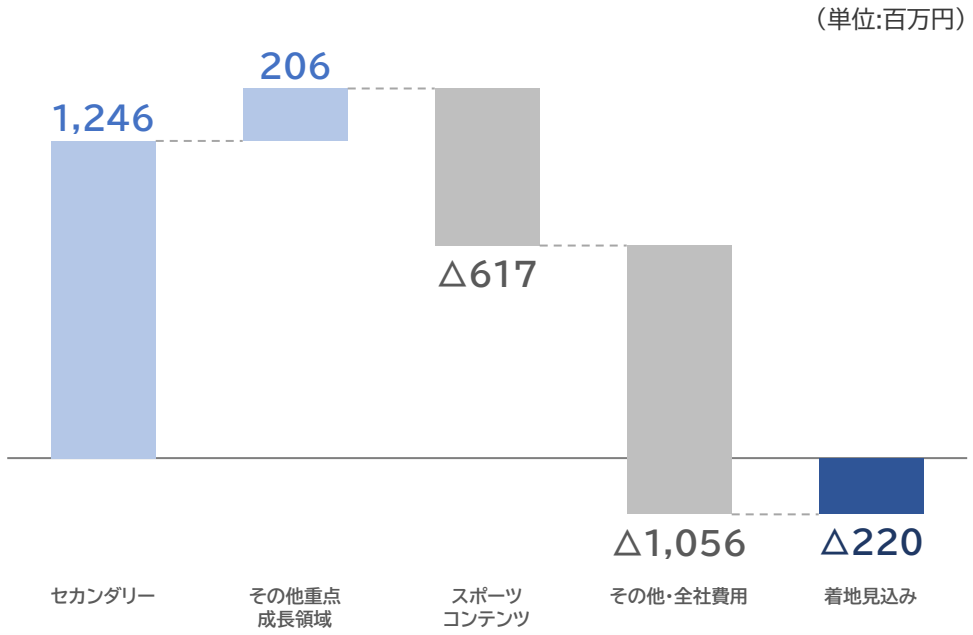
単位:百万円	期初予想	修正予想	増減額	増減率
売上高	9,000	8,010	△990	△11.0%
営業利益	390	△220	△610	-
経常利益	345	△260	△605	-
最終利益	285	△330	△615	-

※百万円未満を切り捨てて表示しているため、合計が一致しない場合があります

通期営業利益の領域別着地見込みと重点成長領域の売上高

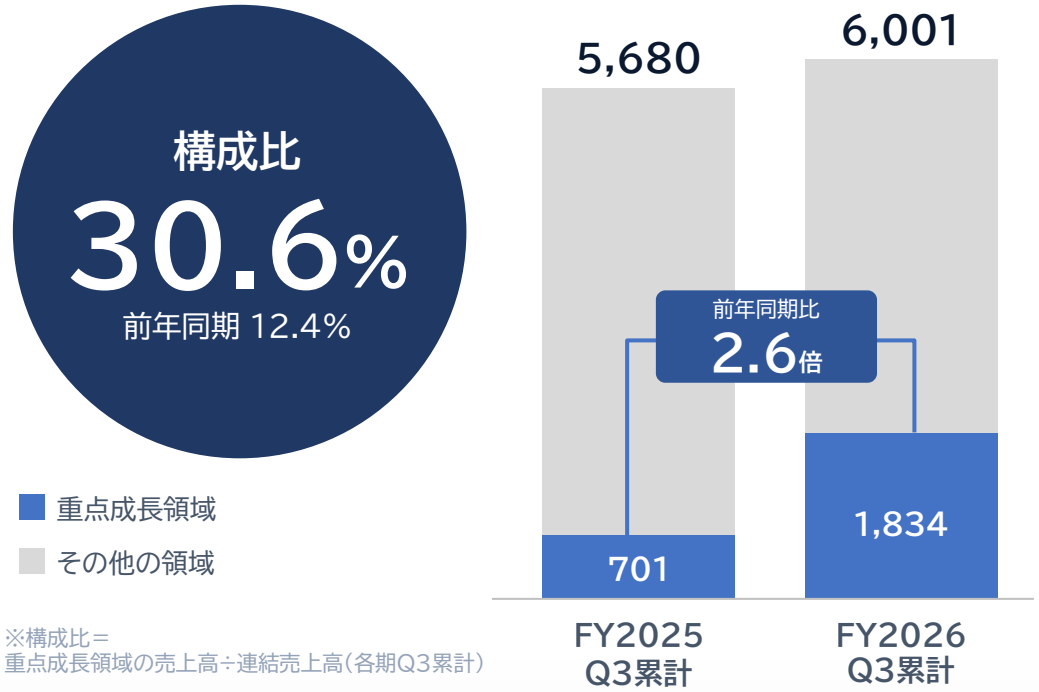
セカンダリーが利益を創出するも、スポーツコンテンツ領域の損失が赤字の主因
一方、重点成長領域の売上高は前年同期比2.6倍、売上構成比は30.6%まで上昇

通期営業利益(領域別:2026年通期着地見込み)



連結売上高の構成(各期 Q3累計)

(単位:百万円)



※構成比=
重点成長領域の売上高÷連結売上高(各期Q3累計)

※百万円未満を切り捨てて表示しているため、合計が一致しない場合があります

Q3の結果と今後の見通し

Q2時点の見通しとの差は、スポーツコンテンツ領域の集客未達に集中
セカンダリーは計画比113%、人材マッチング・開発ソリューションも順調に進捗

領域		Q3の結果	今後の見通し
全社	下方修正	通期業績予想を下方修正	スポーツコンテンツ領域の未達を他領域で補えず 来期は連結の各段階利益で黒字回帰
重点成長領域 スポーツコンテンツ	計画未達	集客が計画を大きく下回る	開発中の一部プロダクトを停止済み、 来期は単体で黒字化し、引き続き成長
重点成長領域 異業種	一部遅れ	売上高は拡大も、BPOに期ずれ発生 利益は計画をやや下回る	BPOの売上高はQ1へ後ろ倒しも、Q4以降は黒字回帰 来期も事業領域全体で20%以上の成長を見込む
重点成長領域 人材マッチング 開発ソリューション	順調進捗	着実な売上成長を継続	セカンダリー連携によりQ4収益帰属案件を獲得 来期は事業領域全体で四半期売上3億円規模へ拡大を図る
セカンダリー	超過達成	営業利益 計画比 113%	安定利益を創出 来期も重点成長領域の事業拡大を牽引

業績予想修正の要因分析｜スポーツコンテンツの集客未達

垂直立ち上げに向けた投資を計画どおり実施するも、想定したユーザー数を獲得できず スポーツコンテンツ領域の売上計画未達が、通期業績予想を下方修正した主要因に

STEP 01

取り組み

スポーツコンテンツ領域へ本格参入

本年1月にスポーツコンテンツ領域にて、新規プロダクトをリリース

STEP 02

施策実行

垂直立上げに向けた各種投資を計画通り実施

期初計画に基づき、
約6億円の投資を計画通り実行

STEP 03

課題発生

想定ユーザー数の獲得に至らず

施策を実行するも、
想定していた規模のユーザー数を
獲得できず、期初計画を大きく下回る

STEP 04

全体影響

売上高期初予想比△11.0% 各段階利益も下方修正

スポーツコンテンツ領域の売上未達を
他領域の増収分で補いきれず。
これに伴い各段階利益も下方修正

業績修正の構造

売上未達が各段階利益に波及し、特別損失の計上により当期純損失を見込む

① スポーツコンテンツ領域の売上未達により
連結売上高が期初予想比 11.0%減

② 先行投資費用により営業損失・経常損失、
さらに特損67百万円により当期純損失

スポーツコンテンツにおけるその他の指標

集客は計画比36%にとどまるも、既存ユーザーの利用と課金は拡大
課題は集客の規模であり、プロダクトの収益基盤は維持

1	ユーザー獲得は計画を大きく下回る	累計新規登録（1～9月） **集客計画比 36%**	大型プロモーションは計画どおり実施 下期の施策でも挽回に至らず
2	MAU・課金ユーザー数は拡大	月間課金ユーザー数（9月） **1月比 約1.5倍**	シーズン開幕以降、MAUはローンチ直後の1月を上回る水準 集客が未達の中でも、課金ユーザーの規模は拡大
3	課金ユーザーは高い水準で継続	課金経験者の翌月プレー継続率 **9割超**	どの課金帯でも高い継続率を維持 課金ユーザーの多くが毎月継続して課金し、安定した収益基盤を形成

黒字化に向けた構造改革

既存プロダクトのコスト構造適正化と一部投資の絞り込みは当期中に完了
重点成長領域の堅調な成長とセカンダリーの安定収益で来期は黒字化と成長を両立

コスト構造適正化 当期中に完了

全社投資の絞り込みと リリース済みプロダクトへの資源集中

- リリース済みプロダクト：集客の上振れを前提とせずに黒字化及び成長が可能なコスト構造に移行
- マルチスポーツ展開：黒字化モデルを横展開することで、収益性を更に強化

スポーツコンテンツ領域単体
来期黒字化

一部停止・特損計上 実施済み

開発中の一部プロダクトの停止と 特別損失の計上

- 開発中プロダクトに係る資産を減損し、人員・資金は継続ラインへ再配置済み
- 同プロダクトに係る損失要因を来期に持ち越さない

特別損失（減損損失・計上済み）
67百万円

来期黒字化の基盤

セカンダリーの通年寄与と 重点成長領域の拡大で増益へ

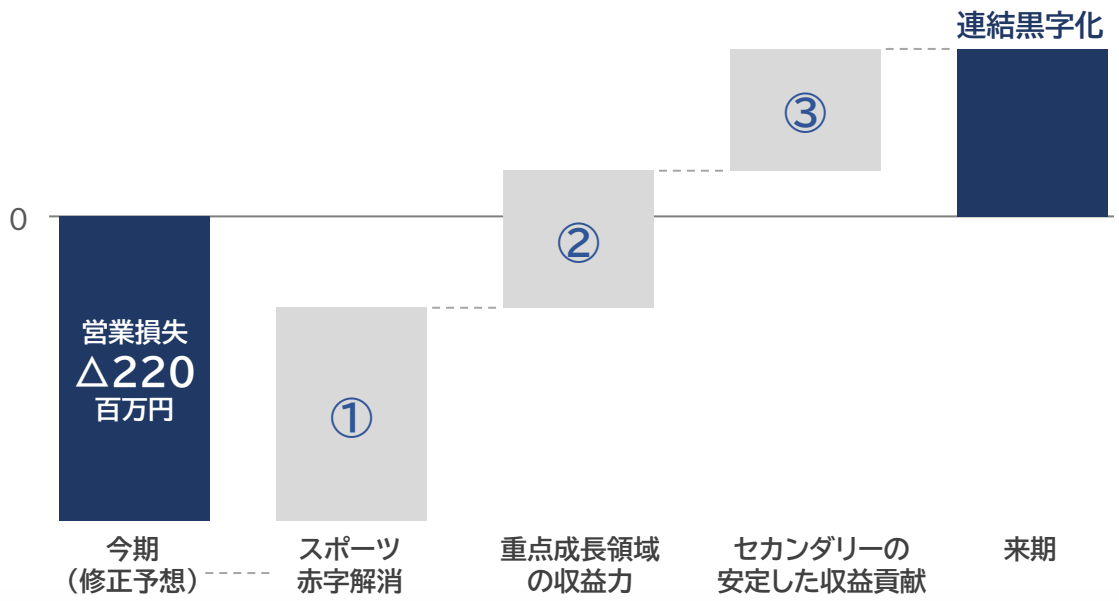
- セカンダリーの**安定収益構造**
- その他重点成長領域で**売上高20%超成長**

重点成長領域の売上高
来期見込120%成長

来期黒字化の構造

3つの改善要因により、来期は連結の各段階利益で黒字化する

営業利益の改善イメージ



3つの改善要因

① スポーツコンテンツ領域の赤字解消

コスト構造の適正化を当期中に完了
現状の課金ユーザー規模で単体黒字化

② その他の重点成長領域の収益力

異業種・人材マッチング・開発ソリューションの事業拡大

③ セカンダリーの安定した収益貢献

第2四半期に契約を締結し、第4四半期から稼働を開始

※ イメージ図であり、各要因の金額や比率を示すものではありません。来期の業績予想は本決算発表時に公表いたします

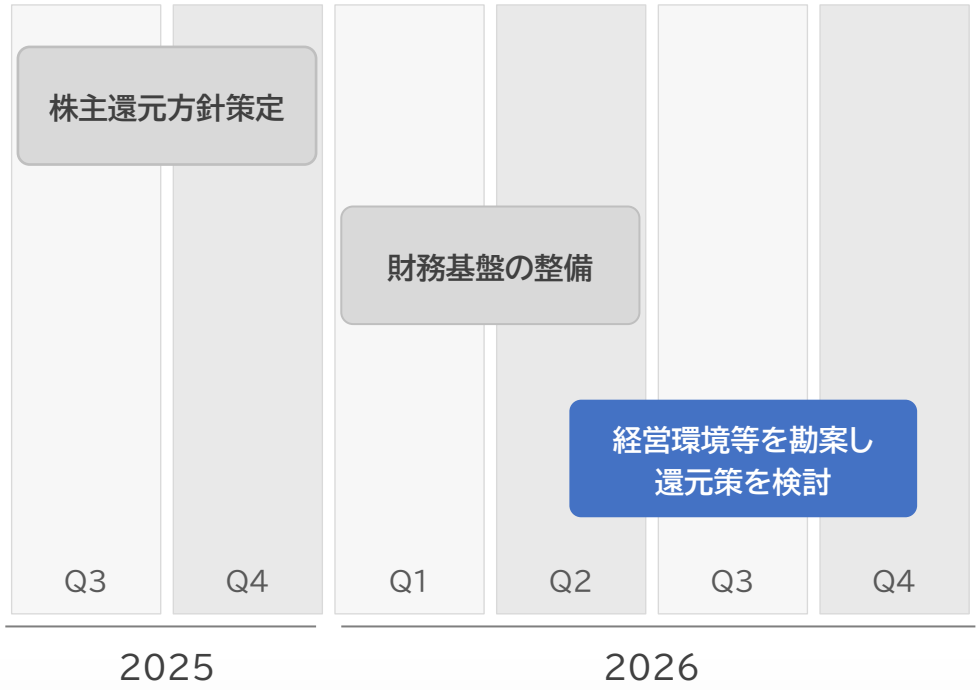
株主還元について

株主還元を重視する方針に変更なし
具体的な還元策は、これまでの方針どおり引き続き検討

当社の考え方

方針	株主の皆様への還元を重要な経営課題と位置づけ、成長投資とのバランスを踏まえた還元を目指す
現状	還元の方法・時期等は、経営環境や資本効率等を総合的に勘案のうえ判断
今後	具体的な内容を決定した場合は、速やかにお知らせいたします

これまでの検討の流れ



目 次
Contents

1 決算概要

2 業績予想の修正と今後の方針

3 Q3トピックス

4 補足資料

重点成長領域の着実な成長

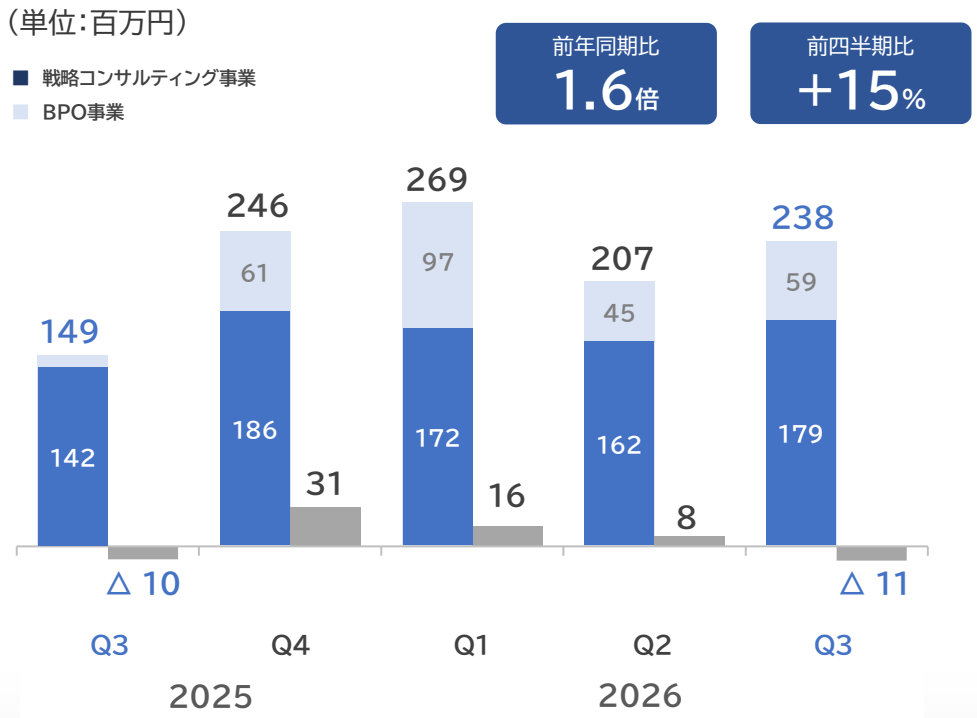
4領域すべてが前年同期比で増収
各領域でQ4・来期に向けた次の打ち手を推進

領域	前年同期比	Q3トピック	Q4・来期の打ち手
スポーツコンテンツ	90.7倍	月間課金ユーザー数を更新 課金経験者の翌月プレー継続率9割超	開発中の一部プロダクトを停止 来期は単体で黒字化し、引き続き成長
異業種	1.6倍	売上高が前四半期から回復	Q4以降黒字回復 戦略コンサルティング領域における非連続的な拡大の継続
人材マッチング	6.2倍	4四半期連続で過去最高を更新	継続的事業成長に必要な体制拡充 非ゲーム領域への展開
開発ソリューション	1.8倍	Q4収益帰属案件を獲得	セカンダリーのパイプライン・人員を活用し 四半期売上高2億円規模の事業へと拡大

異業種

Q3売上高は前年同期比1.6倍の238百万円と、前四半期から回復
営業利益はBPOの受注残影響で小幅赤字、Q4以降は黒字復帰

売上高・営業利益



事業別の成長（前年同期比）

戦略コンサルティング事業

+26%

売上高 142 → 179百万円

成長の要因

- 戦略コンサルティング人員 **28名（前年同期 25名）**
- 保険業界での取引拡大（9月～） **＋月6百万円の売上**

チーム/人材の獲得で取引業界を
非連続的に拡大することで、
継続的な事業成長を実現

BPO事業

8.4倍（+53百万円）

売上高 7 → 59百万円

成長の要因

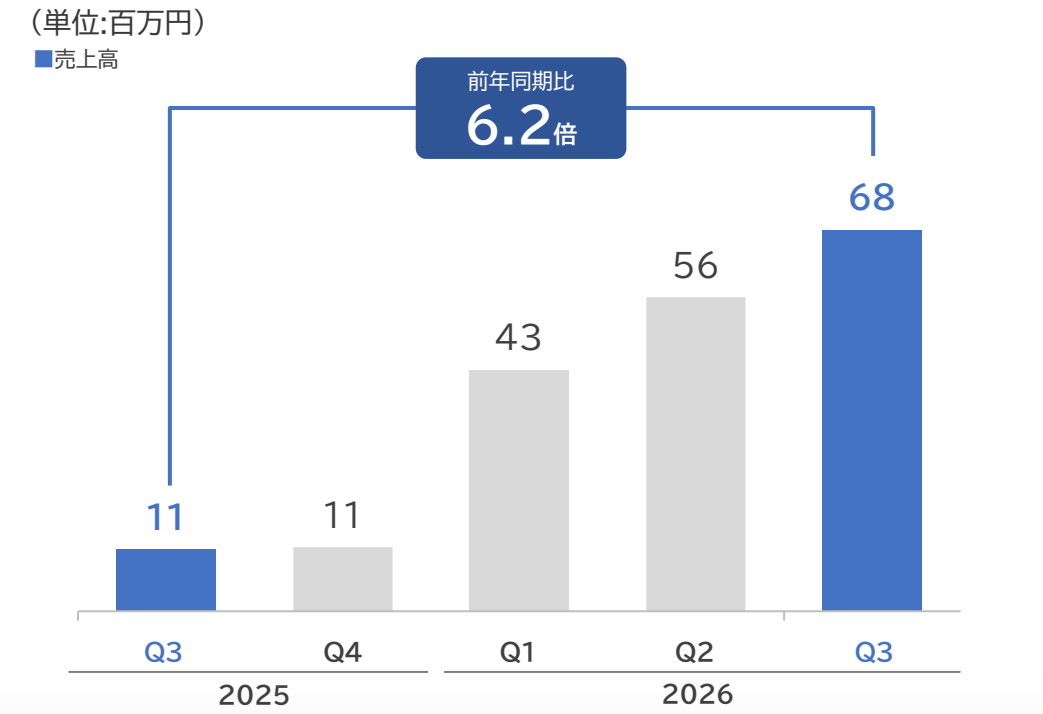
- 取引社数 **2社 → 7社**
- 受注案件数 **3件 → 32件**
- 受注残（27年Q1に納品予定） **約50百万円**

事業の垂直立ち上げは成功。
PC調達の長期化で一部納品が
来期にずれ込むが、受注は確保済み

人材マッチング・開発ソリューション

人材マッチングのQ3売上高は前年同期比6.2倍、4四半期連続で過去最高を更新
開発ソリューションも前年同期比売上1.8倍に成長

人材マッチングの売上推移



人材マッチング売上高は連続増収

Q3売上高は前年同期比6.2倍へと急拡大し、4四半期連続で増収

子会社シナジーにより、大手通信事業者への人材供給も本格化

開発ソリューションは前年比売上1.8倍で成長

Q4収益帰属の受託案件により、**四半期で2億円規模の事業へと成長**

3D案件の継続受注や、協業開発案件なども拡大中

非ゲーム領域へのパイプライン拡張

新たにエンタメ系Webサービスの開発・運営案件をQ4より受注

来期の本格開発に向けた準備が進行

セカンダリー

主力タイトルの運営が好調に推移し、営業利益は計画比113%
新規タイトルについても、複数タイトルの本格検討が進行中

計画比（Q3累計）



既存主力タイトルの好調継続

長期運営タイトルが底堅く推移し、Q3の計画超過を牽引

AI活用や外部決済導入が堅実に進捗

新規検討タイトルが増加

セカンダリーの**検討タイトル数が、前年度比で約150%増**

今期1件獲得済。現在も、複数タイトルの本格検討を進行中

重点成長領域の事業規模拡大のドライバー

セカンダリーのパイプラインを活かして**重点成長領域の新規案件も発掘**

企画開発人員を活用し、重点成長領域の成長をドライブ

ご清聴ありがとうございました

目 次
Contents

1 決算概要

2 業績予想の修正と今後の方針

3 Q3トピックス

4 補足資料

会社概要



会社名

株式会社マイネット

代表取締役

岩城　農

住所

東京都港区北青山2-11-3

設立

2006年6月14日

事業内容

ゲーム事業

事業領域

ゲーム事業：セカンダリー、人材マッチング、開発ソリューション

新規事業：スポーツコンテンツ、異業種　（下線は重点成長領域）

グループメンバー数*

262名

*2025年12月末時点

企業理念

ミッション

Make COLOR

毎日に感動を

日々の娯楽は人生に欠かせないものだと我々は考えています。
マイネットはゲームを通じて人々の日常生活に色彩と感動をもたらす、エンターテインメント企業です。

中期ビジョン

GATE26 – NEXT LEVEL

マイネットは2026年までの2か年で、ゲーム/エンターテインメント企業としての多様性を広げ、
地域やプラットフォームそして業界など様々な方面でその存在感を広げていくことを掲げています。

事業概要

タイトルの長期運営のほか初期開発等の受託業務を拡大
ファンタジースポーツや開発を含めた戦略コンサルティングなど差別化されたサービスを展開

ゲーム事業

セカンダリー



ゲームメーカーから仕入れたタイトルを
独自ノウハウで長期運営

人材マッチング・開発ソリューション



部分受託･初期開発など
ゲーム業界内の多様なニーズに対応

新規事業

スポーツコンテンツ



新しいファンエンゲージメントの形である
ファンタジースポーツの開発･運営が強み

異業種



開発リソースを備え戦略策定から
実行フェーズまでカバーする戦略コンサルティング

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 重点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

重点成長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構築を推進し、本格的な収益化フェーズへ移行

戦略投資方針

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成長領域

重点成長領域の事業方針

スポーツコンテンツ	新規プロダクトの通年成長 マルチスポーツ展開による事業拡大
異業種	戦略コンサルティング×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

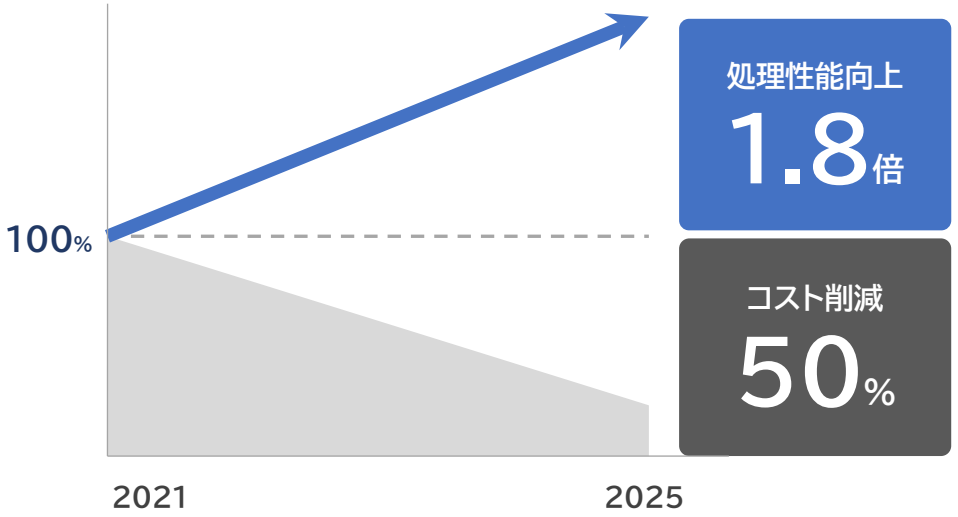
最新技術によるセキュリティ強化と処理性能向上、FinOps徹底によるコスト最適化を達成
これらが生む原資で再成長フェーズを支え、持続的な企業価値向上を加速

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
技術変革等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

Step 2 キャピタル・アロケーションの最適化

株主還元
- 資本効率の向上
- 配当政策の柔軟化

×

戦略投資
- 重点成長領域投資
- 拡大回収フェーズ

資本構成の最適化と財務の機動性向上

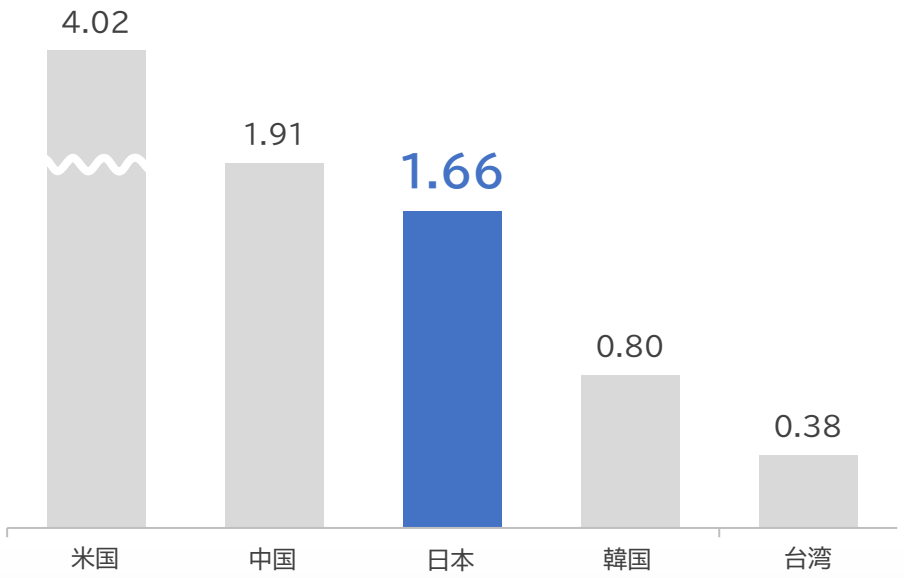
成長と還元のサイクルを回すことで
企業価値の更なるステージアップへ

モバイルゲーム市場規模

日本のモバイルゲーム市場は世界3位、1.6兆円規模の巨大市場を堅持

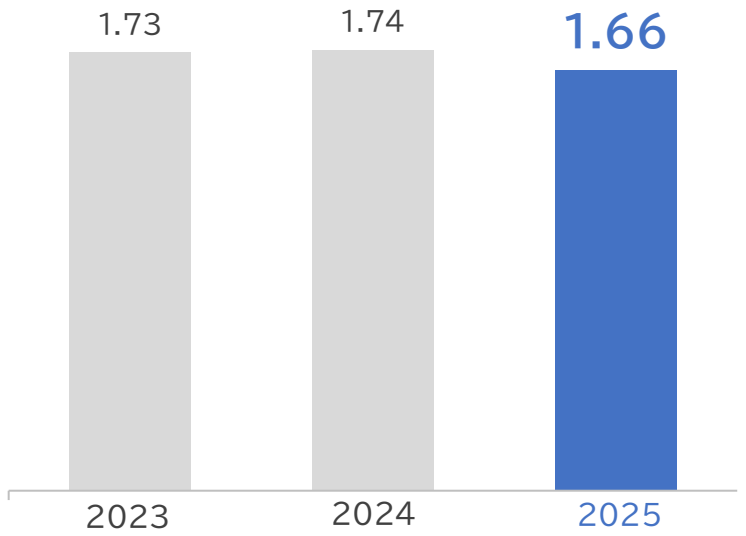
主要国別市場

（単位:兆円）



出典:「ファミ通モバイルゲーム白書2026」

国内モバイルゲーム市場の推移



出典:「ファミ通モバイルゲーム白書2026」

競争力

これまでに80タイトルを超えるタイトルを運営
タイトル運営で培った強みを活かし人材マッチング・開発ソリューションへ業容拡大



営業力

ゲーム業界各社とのネットワーク
豊富なタイトル買収・M&A経験

運営力

定量分析に基づく運営設計のスキル・ノウハウ
累計80タイトルを超える長期運営の経験

企画・開発力

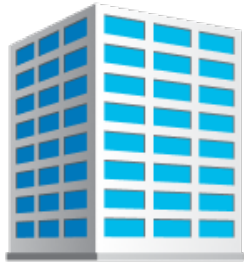
タイトル運営経験に裏付けされた深い知見に基づく
ゲームソフトウェアの開発ナレッジ

セカンダリー

顧客ニーズに合わせた柔軟なスキームでタイトルを獲得
運営に精通したメンバーで長期運営を実現

スキーム

強み



ゲームメーカー

タイトル売却/委託・協業

譲渡対価・運営受託

MYNET

長期運営

サービス利用



ユーザー

全体方針

セカンダリー領域の強みを重点成長領域に展開することで売上再成長を目指す

セカンダリー領域	重点成長領域



スポーツコンテンツ

異業種

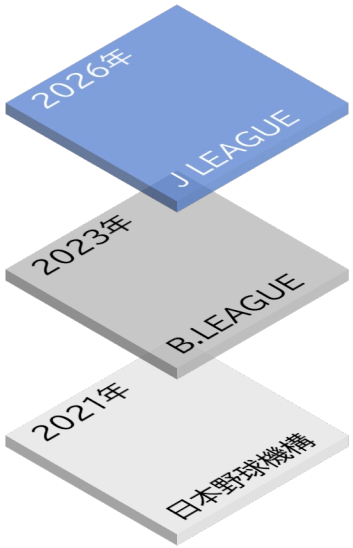
人材マッチング

開発ソリューション

スポーツコンテンツ

国内主要プロリーグ運用実績をベースに独自技術・ノウハウを蓄積
他競技への展開とプロダクトの機能拡張により、参入障壁の構築

国内プロリーグ展開の軌跡



2021年 日本野球機構
- 高継続率な現実試合連動
- ゲームの初期モデル構築

2023年 B.LEAGUE
- ファンタジー連動
- スポンサースキームの検証

2026年 J LEAGUE
- 全60クラブ網羅 / 2次流通
- リアルカード配送のフルスペック展開

3つのコア競争力

公式プロダクト × メディアナレッジの融合
- Jリーグ全60クラブ網羅の公式プロダクトと、メディア施策による独自の獲得導線を確立
- Zero Gaming社との資本提携により、グローバルスポーツメディアの知見と国内外ネットワークを獲得

80本超の運営知見を活かした「ファンコミュニティ運営力」
- 80本超の運営知見に基づき、1次流通と2次流通が相互に刺激し合う自律的エコシステムを構築
- ユーザー間の取引が自主的に循環することで、一過性に終わらない高いLTVと持続的な利用率を維持

「デジタル × リアル」を統合した独自のファン体験
- シリアル付きリアルカードの自宅配送により、デジタル上の所有欲を「手元に残る現物資産」へ昇華
- スタジアム来場者全員への配布やインタビュー連動など、リアルの熱量をダイレクトに取り込む接点を創出

スポーツコンテンツ｜ファンタジースポーツとは

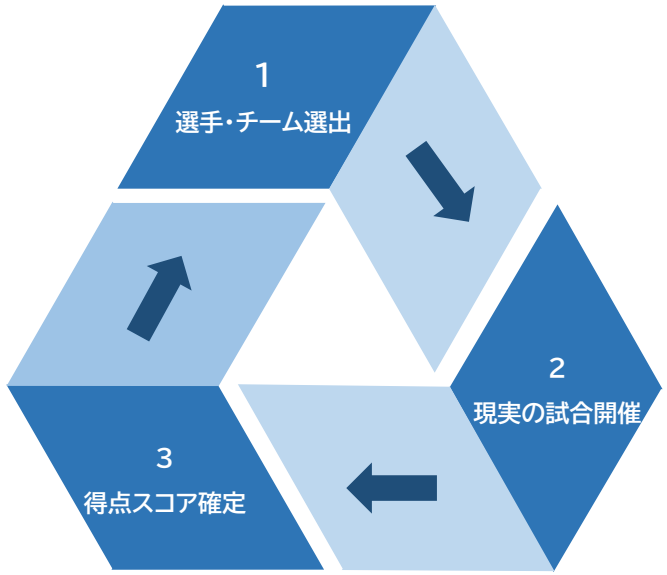
実在するスポーツ選手から成る架空のチームを組成し
現実の試合における選手のパフォーマンスをスコア化しポイント等を競い合うゲーム

ファンタジースポーツ

1 **選手・チーム選出**
仮想チームを登録

2 **現実の試合開催**
最新スタッツデータに自動更新

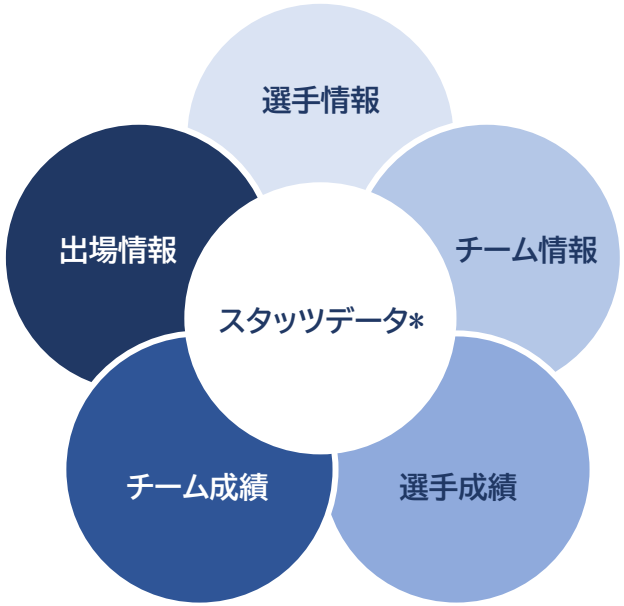
3 **得点スコア確定**
ポイント等の特典付与



*活躍する選手を予想し仮想チームを組成することがポイント

最新スタッツ
データ連携

実際に行われる試合

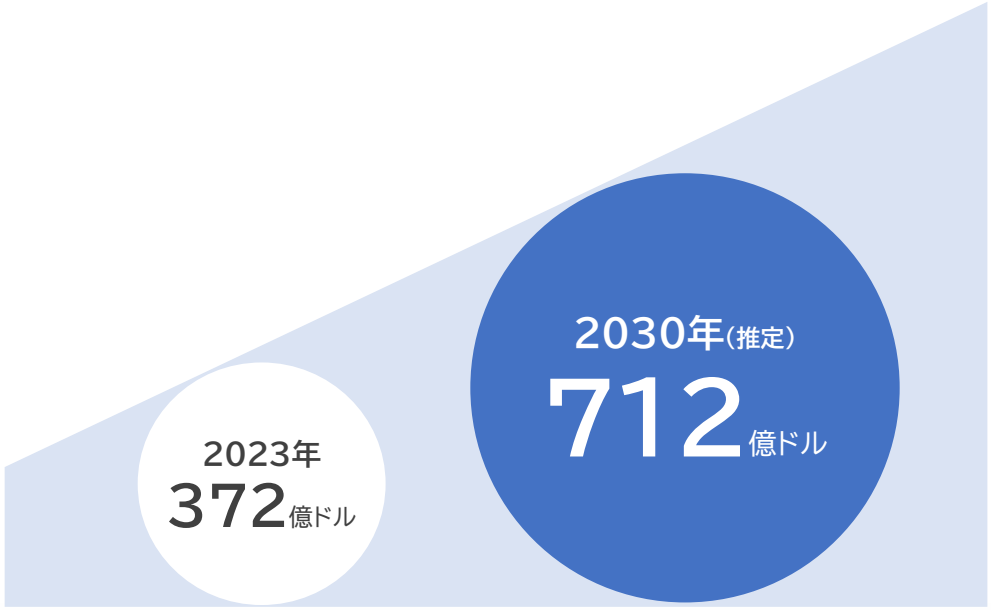


*チームの勝率や得失点のほか選手のプレーに関するデータ

スポーツコンテンツ｜ファンタジースポーツ市場規模

デジタル技術に牽引されグローバル市場規模も年々拡大
北米を中心にファンタジースポーツを牽引

グローバル市場規模



出典:Mordor Intelligence

主要プレイヤー



DRAFT KINGS



FANDUEL



sorare

異業種

戦略コンサルティングにBPO事業、AIソリューション機能を追加
戦略策定から実行フェーズまでカバーする戦略コンサルティングでクライアントの変革をサポート

Point 1



Consulting

経験豊富な
戦略コンサルタント

Point 2



BPO

戦略実行に必要な
サーバ・PC等の支援

Point 3



New Tech

競争力強化を実現する
最新テクノロジーの支援

人材マッチング・開発ソリューション

部分受託・初期開発などゲーム業界内の多様なニーズに対応

01



ゲーム業界内の
多種多様なニーズ

02



タイトル運営で培った
運用力・企画開発力

03



課題解決

グループ会社概要

会社名
株式会社マイネットゲームス

住所
東京都港区北青山2-11-3

代表取締役
岩城　農

創業
2007年11月8日

担当領域
セカンダリー
人材マッチング、開発ソリューション

会社名
株式会社GAMEDAY Interactive

住所
東京都港区北青山2-11-3

代表取締役
岩城　農

創業
2024年4月1日

担当領域
スポーツコンテンツ

会社名
Digon株式会社

住所
東京都港区北青山2-11-3

代表取締役
岩城　農

創業
2018年2月6日

担当領域
異業種(戦略コンサルティング)

2026年12月期 第3四半期のリリース

日付	種類	内容
7/13	IR情報	(開示事項の経過)第三者割当増資による新株式の発行に係る払込完了に関するお知らせ
7/13	IR情報	第三者割当により割り当てられた株式の譲渡報告に係る確約書
7/14	IR情報	【アナリスト・機関投資家の方向け】2026年12月期 第2四半期決算説明会に関するお知らせ
7/31	IR情報	Jリーグ公式サービス『J.League Fantasy Card』 2026/27 Edition1 を 7 月 30 日(木)にリリース！特設サイトも公開中
8/12	IR情報	スマートフォンゲームの運営業務委託契約締結のお知らせ
8/14	決算	2026年12月期 第2四半期(中間期)決算短信〔日本基準〕(連結)
8/14	決算	2026年12月期 第2四半期　決算説明会資料
8/14	決算	2026年12月期 第2四半期　半期報告書
8/17	IR情報	2026 年12月期 第2四半期 決算説明会 動画アップロードのお知らせ
8/20	IR情報	2026年12月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答要約
8/26	PR情報	『J.League Fantasy Card』に友達や家族同士でファンタジーが楽しめる新機能が登場！ 豪華キャンペーンも複数開催中！
8/31	IR情報	【2026 年 12 月期 第2四半期 決算説明会 エグゼクティブサマリー・全編書き起こし】
8/31	IR情報	【2026 年 12 月期 第2四半期 決算説明会 エグゼクティブサマリー】
9/17	PR情報	『J.League Fantasy Card』にクラブカラーを纏ったカード【One Color】新登場！友達や家族同士でファンタジーが楽しめる「フレンドカップ」も好評開催中！
9/18	PR情報	アリババグループの年次最大イベント「Apsara Conference 2026」にマイネット執行役員 CTO の堀越 裕樹が登壇　AI 時代におけるデータ基盤としての PolarDB を解説
9/29	PR情報	連結子会社からの配当金受領に関するお知らせ

ディスクレーマー/お問い合わせ

ディスクレーマー

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」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。また、こ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、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・修正を行う義務を負うものではありません。

お問い合わせ

IRに関するお問い合わせにつきましては、公平で正確な対応を期すため、お問い合わせフォームからのご連絡に限定させていただいており、お電話による対応は行っておりません。誠に恐れ入りますが、お問い合わせの際は下記URLのフォームからお願い申し上げます。
お問い合わせフォーム:https://www.mynet.co.jp/ir/contact



MYNET