



2026年12月期 第2四半期

決算説明資料

株式会社マイネット

東証スタンダード 3928 | 2026.08.14

目次

Contents

1

決算概要

2

重点成長領域の進捗

3

主要トピックス

4

補足資料

エグゼクティブサマリー

重点成長領域

1

上期は先行投資により営業損失となるも想定の範囲内、通期業績予想は変更なし

営業損失はQ1(△101百万円)を底にQ2は△31百万円まで縮小。下期は新規施策の収益化を本格化させ、通期業績予想の達成を見込む

2

スポーツコンテンツの新シーズンが好調始動

J2・J3の新規導入や新機能追加等の主要施策を集中投入。初動の手応えを背景に下期での成長を狙う

3

重点成長領域は前年同期比で大幅成長、計画比遅れに対し下期挽回へ

前年同期比8.5倍の人材マッチングなど重点成長領域全体で高い成長率を堅持。一時的要因による計画比遅れは下期でリカバリーを図る

4

セカンダリー領域は安定利益を創出し、連結業績を下支え

売上高は計画通りに推移し、営業利益は計画比で112%を達成

5

資本業務提携・増資によりマルチスポーツ展開を本格化

株主還元原資と明確に分離し、調達した約2億円でスポーツコンテンツ領域の他競技展開を加速

2026年12月期 Q2決算ハイライト

新規事業の成長に伴い売上構成のシフトが進み、売上高は前年同期比で堅調に推移
各段階利益はQ1を底に改善し、下期に向け収益化を加速

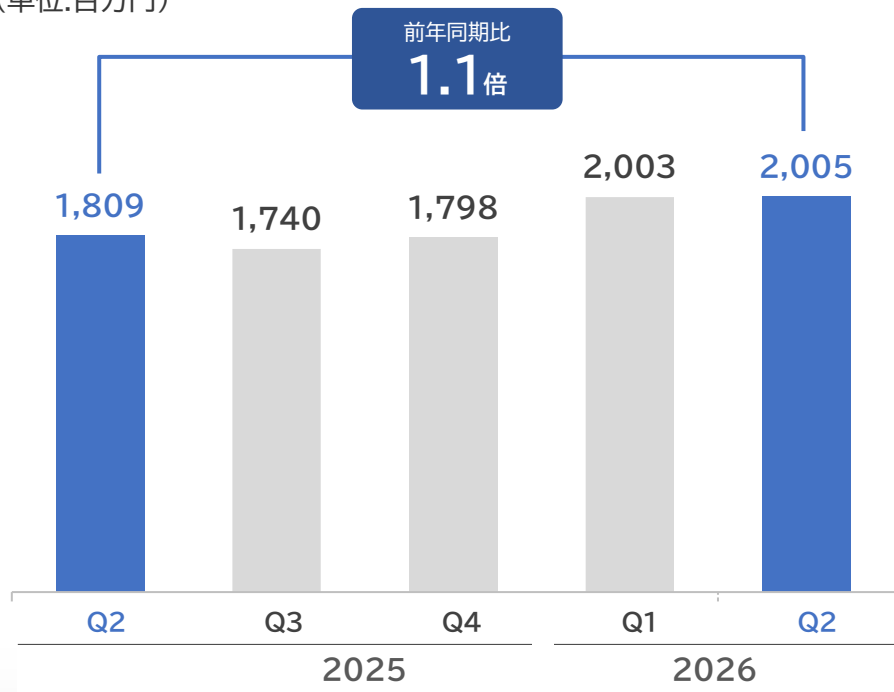
単位:百万円	2025 Q2累計	2026 Q1	2026 Q2	2026 Q2累計	増減額	増減率
売上高	3,939	2,003	2,005	4,009	69	+1.8%
営業利益	242	△101	△31	△132	△375	-
経常利益	192	△115	△36	△151	△344	-
最終利益	156	△126	△40	△166	△323	-

四半期別 売上高・営業利益

売上高は前年同期比・前四半期比ともに増収を確保し、再成長へ向け底堅く推移
コストはコントロール下にあり、各段階利益はQ1を底に下期へ向け改善傾向

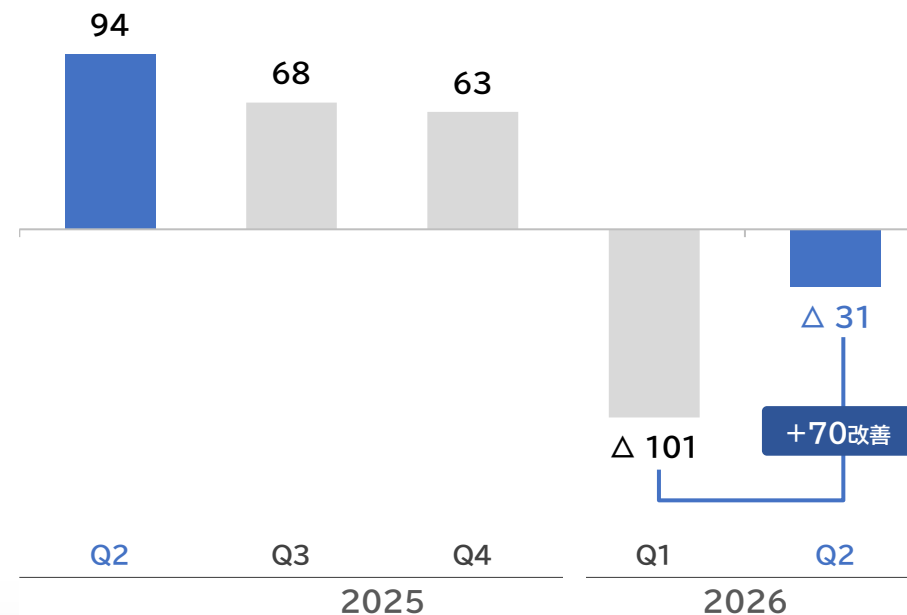
売上高

(単位:百万円)



営業利益

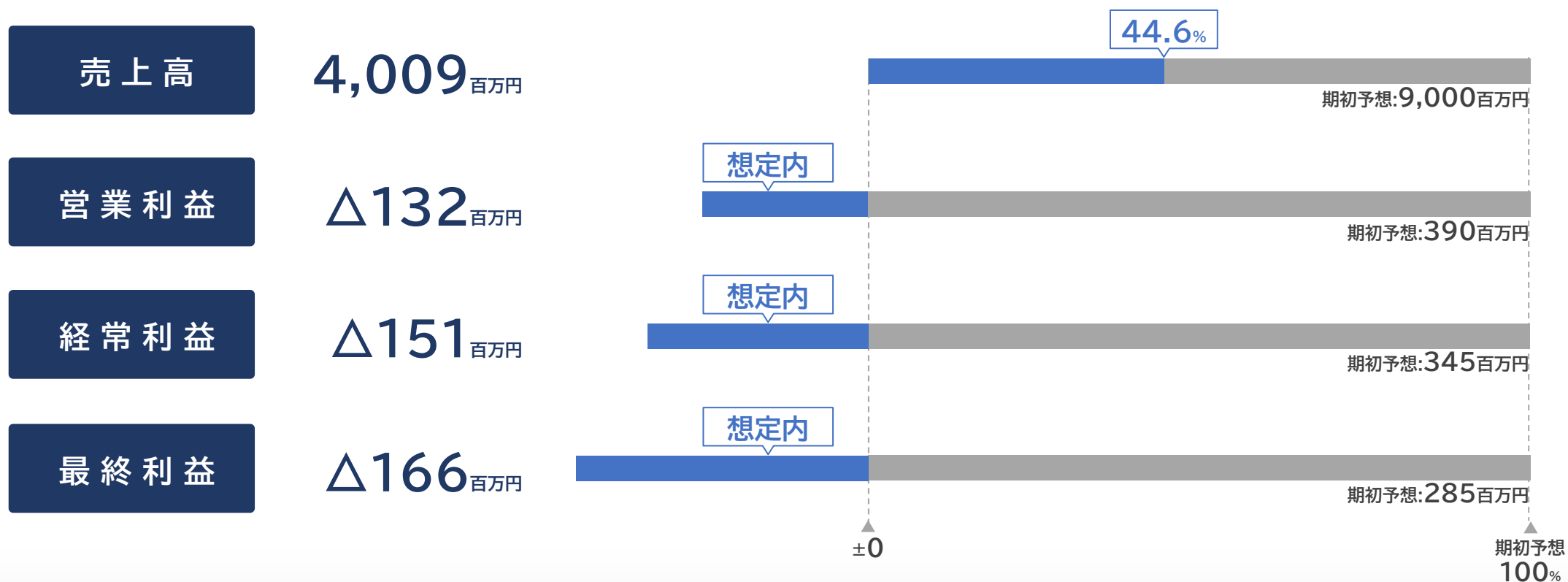
(単位:百万円)



期初業績予想に対する進捗

売上再成長に向けた戦略的投資の集中投入により上期営業損失は想定範囲内
下期に向けて売上施策を並行推進し、通期業績予想は変更なし

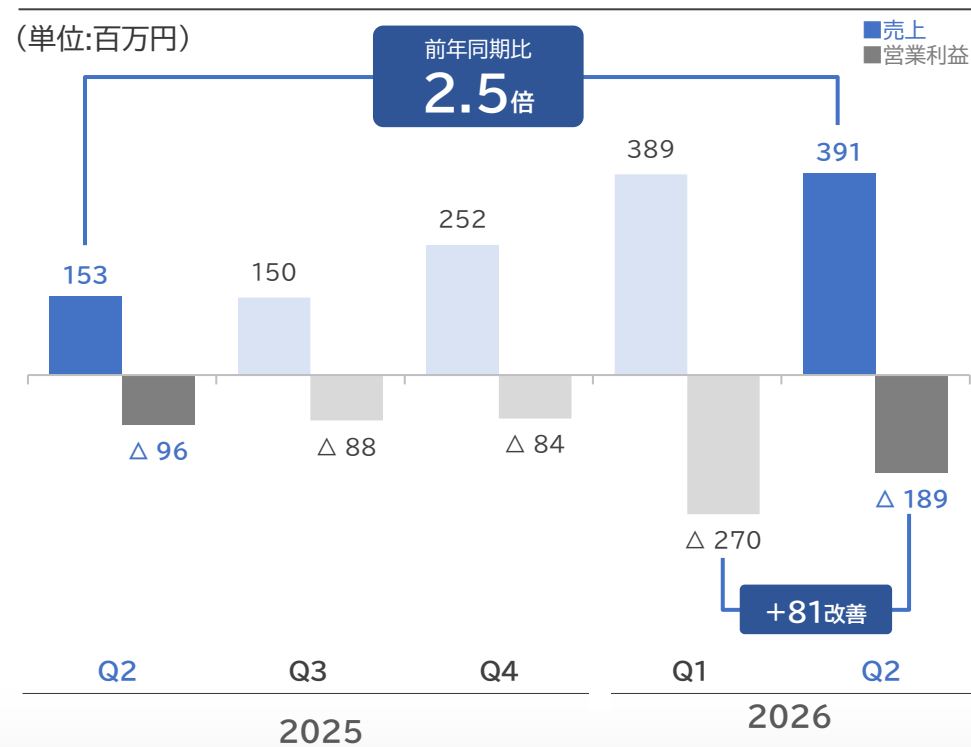
※期初計画では、上期に獲得プロモーション等の先行投資を集中し、下期に回収する想定



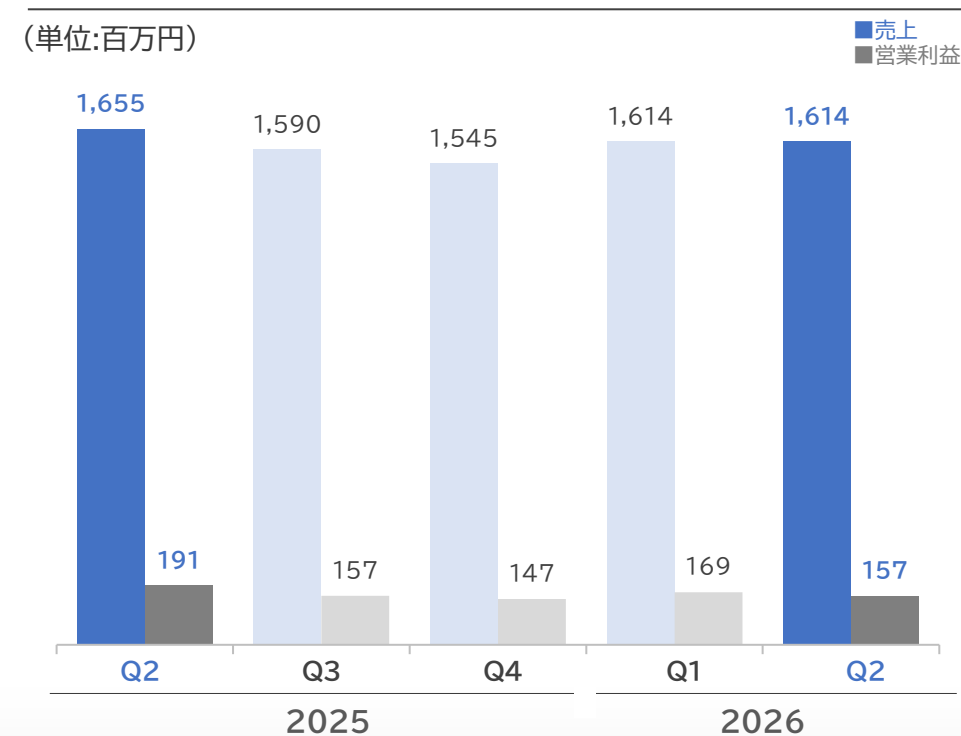
四半期別 事業別 売上高・営業利益

新規事業の売上高は前年同期比2.5倍超の大幅増収を記録
ゲーム事業の底堅い推移により全体の強固な利益ベースを継続して牽引

新規事業



ゲーム事業



目次

Contents

1

決算概要

2

重点成長領域の進捗

3

主要トピックス

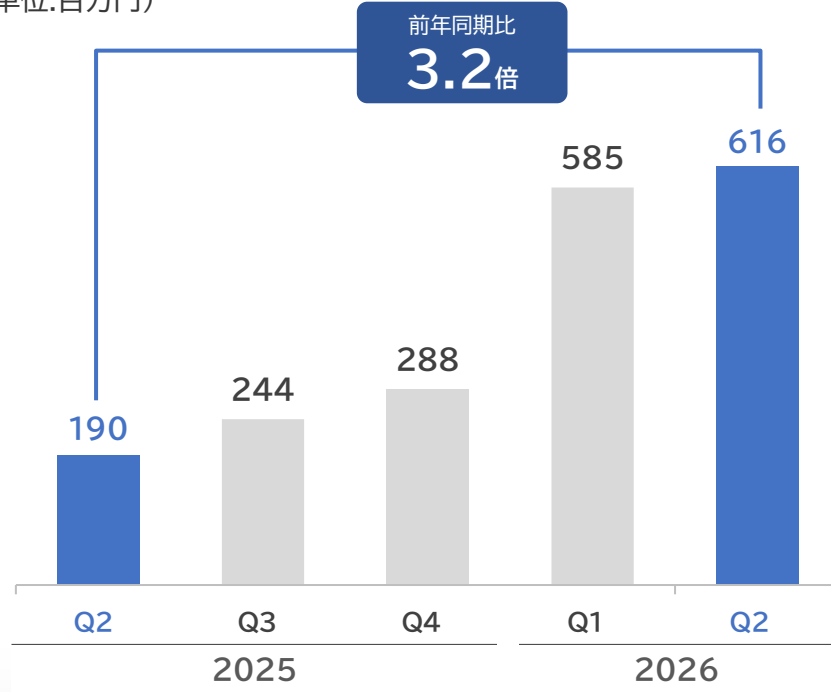
4

補足資料

各領域の売上高は前年同期比で大幅増収、5四半期連続で過去最高を更新
先行投資を実施してきた重点成長領域の売上寄与が本格化

売上高

(単位:百万円)



前年同期比



スポーツコンテンツ

対象をJ2・J3に広げた『Edition1』をリリースし、ターゲット市場を拡大
Jリーグオールスターでの試合配信連動施策で新規ユーザー獲得を加速

✓ 1,361%



異業種

コンサルティングにBPOを加え事業の多角化が進行

✓ 146%



人材マッチング

クリエイティブ・プランナー職種の稼働が純増

✓ 852%



開発ソリューション

受託開発案件の新規獲得と着実な納品が寄与

✓ 570%

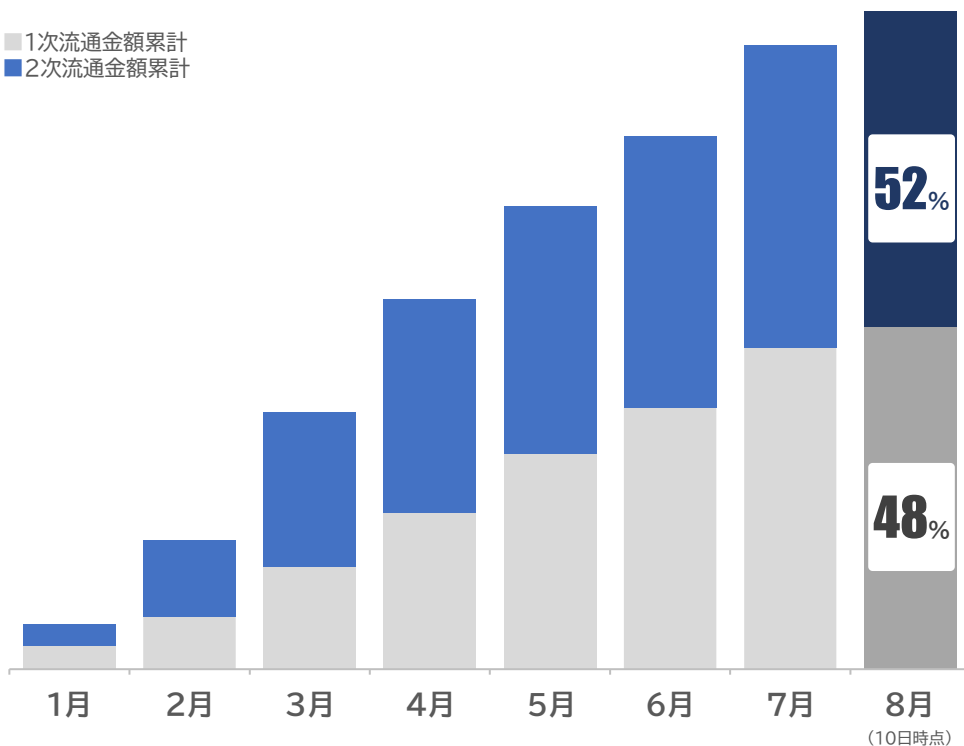
一時的要因等により異業種でQ1比減収となるも、他領域の成長モメンタムは継続
社内計画比の一部遅れは、下期の各種施策の集中投入により着実にリカバリーを図る

対象領域	売上高Q1比 (モメンタム)	Q2計画比・評価	中長期展望
スポーツコンテンツ	152%	 主要KPIは堅調に推移 新規ユーザー数は拡大するも獲得数は想定を下回り推移	現状の成長を継続し、安定収益基盤を目指す
異業種	76%	 地政学的要因によるBPOの売上計画に遅れも 着実に多角化が進行することで下期で回収を予定	BPO統合の成功モデルを前例に、 非連続な成長によるコンサル領域の拡大を推進
人材マッチング	129%	 特定クライアントの事業撤退により、 売上計画は未達も通期で達成予定	トップラインの持続的な成長を図り、 新たな事業基盤へ育成
開発ソリューション	110%	 新規受託案件の着実な納品により売上計画を超過達成	中型以上の開発案件を中心とした受託体制を構築

主要KPIは期待値を上回り堅調推移も、新規獲得は拡大の途上
新シーズン開幕に合わせた施策により下期での成長加速を図る

1次・2次流通による
自律的エコシステムは着実に拡大

■ 1次流通金額累計
■ 2次流通金額累計



主要KPIの深化

1次流通
(市場投入)

有償パック累計販売枚数

新パック投入による継続的な新規カード供給

285万枚

2次流通
(流動性)

マーケットプレイス累計取引件数

ユーザー間取引が活発化し、再購入原資を創出

77万件

アクティビティ
(熱量)

合成進化数 / エントリー数 / 特典応募

カード育成と試合予想での熱狂度が大幅向上

Q1比 133%

独自価値
(リアル連動)

リアルカード化累計枚数

デジタルデータを「現物資産」へ変換する独自体験

Edition1 14万枚

Edition2 22万枚

*8/10時点

J2・J3への展開と新機能の追加によりターゲット市場を拡大
リリース直後より順調な立ち上がりを見せ、新シーズンへ向け好調に始動



全60クラブ網羅によるターゲット市場の拡大

J1に加えJ2・J3まで対象を拡大し、全60クラブの選手カードが登場
ファン・サポーターにリーチ可能な、巨大なファンエンゲージメント基盤が完成



新機能追加で気軽に遊べる体験の強化

身近な仲間と気軽に楽しめる新機能「フレンドリーグ」を実装
友達同士で遊べる環境を整え、ライト層の獲得拡大とコミュニティ活性化を促進



リアルカード配送開始による独自価値の確立

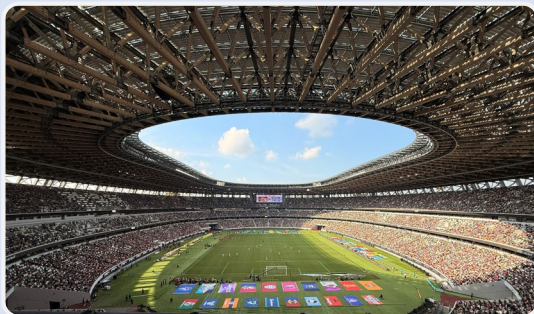
ユニフォームパッチ等の希少カードやシリアル付き「リアルカード」を配送
他社にない「デジタル所有からリアル資産への昇華」により高い顧客価値を創出

『JリーグオールスターDAZNカップ』との多角的な連動企画を展開
リアル・試合配信連動施策により、サービス運用期における「過去最高の新規獲得」を更新

イベントスケール

- ✓ 17年ぶりのJリーグオールスター開催
- ✓ スタジアム来場者数 6万人
- ✓ DAZN生配信によるJFC全国露出

サービス運用期における
新規獲得数 過去最高を更新



スタジアム施策

来場者全員へ「JFCリアルカード」および「クーポンコード」を配布



試合配信連動施策

スタメン発表時、公式JFCカードを用いた選手紹介



限定プレゼント施策

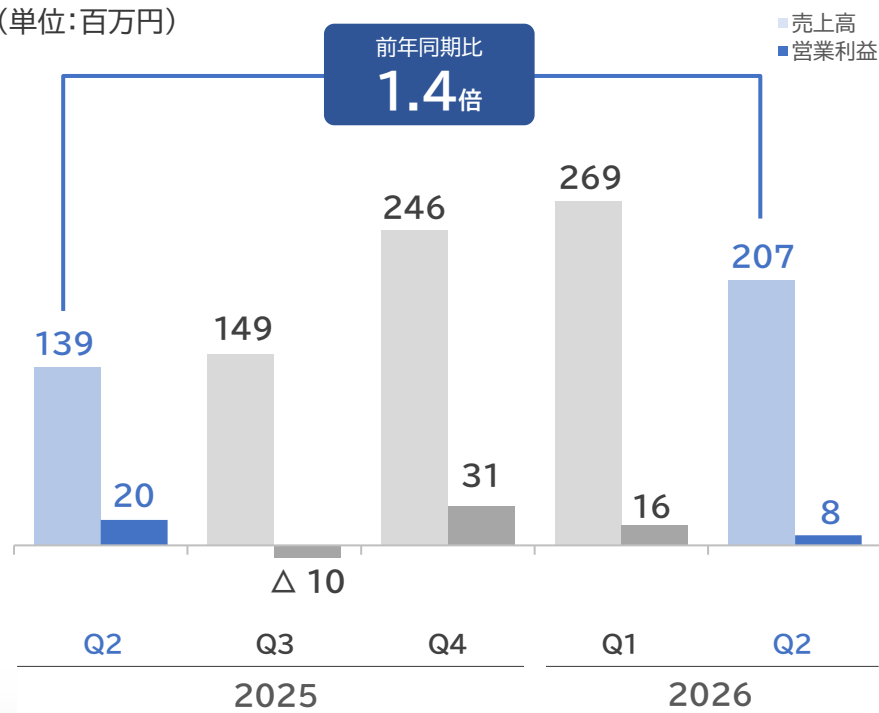
試合直後のインタビューで直筆サイン入りJFCカードをプレゼント



BPO事業の拡大により売上高は前年同期比1.4倍に成長 Q1比減収はBPO部品の納品遅延(地政学的要因)に伴う一時的な影響

売上高・営業利益

(単位:百万円)



前年同期比1.4倍の成長

コンサル+BPOのハイブリッドモデルによる事業の多角化が進行



Q1比減収要因(一時的)

納品遅延による売上計上時期のスライドであり、需要自体は引き続き堅調



今後の成長基軸

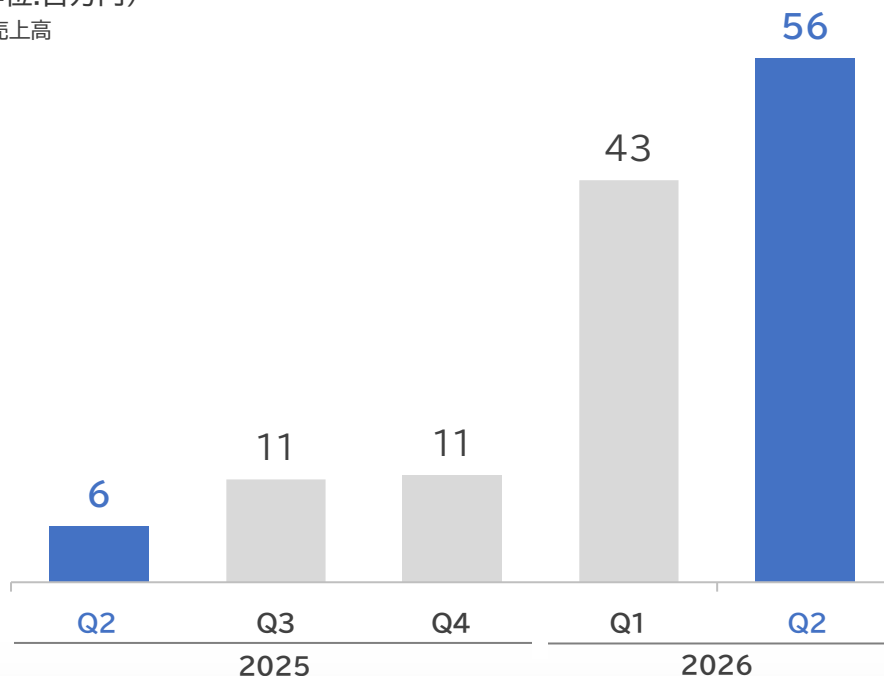
新たな収益の柱として、コンサル領域の対象分野を拡張し売上拡大を目指す

人材マッチングは契約案件の着実な積み上げにより成長トレンドを維持
大型・一括開発案件は開発ソリューションで受託し、双方のシナジーにより事業基盤を拡大

人材マッチングの売上推移

(単位:百万円)

■売上高



✓ 新規獲得の加速

特定クライアントの撤退影響を受け社内計画は未達となるも、
新規開拓の加速によりベースの稼働数は着実に増加

✓ 領域拡大

プランナー・クリエイティブ中心に契約件数が拡大
高い継続率と引き合い増加により、受注パイプラインも着実に拡大中

✓ 開発ソリューション連携

当社の強みであるチーム単位での案件獲得は
一括開発受託や協業案件など「開発ソリューション」で獲得

強みの運営力を活かした周年・新レア施策の展開により、売上高は計画水準を堅持
コスト最適化を継続し、営業利益は計画比で大幅達成

社内計画比

売上高

計画

実績

100%

営業利益

計画

実績

112%

売上計画を維持しつつ、営業利益は計画比プラスで着地



売上高は計画水準を維持

売上高は計画比と同水準で概ね計画通り



営業利益は堅調に推移

主力タイトルの周年・新レア施策により計画を超過達成



持続的なコスト最適化施策

運営体制の効率化・外注費の圧縮を継続し、売上計画100%に対し利益超過を実現。長期運営タイトルの利益率を維持・向上



新規の運營業務受託契約を締結

Q4より運営開始し、セカンダリーの安定利益創出に貢献



目次

Contents

1

決算概要

2

重点成長領域の進捗

3

主要トピックス

4

補足資料

第三者割当増資の概要

項目	内容
割当先	株式会社Zero Gaming（ZG社）
調達金額	198,588,000円
発行価額	ディスカウント0%（時価発行） / 5日営業日終値平均ベース
希薄化率	10%未満（既存株主の利益に配慮）
主な資金使途	マルチスポーツ展開に向けたアプリ開発・マーケティング費用
払込日	2026年7月13日（月）

 ディスカウント0%（時価発行）とし、必要資金と既存株主の利益をバランスしたクリーンな設計

調達資金の具体的な使途

調達資金は2027年12月までに重点成長領域である「スポーツコンテンツ領域」の拡大に集中投下

アプリ開発

55%

マルチスポーツ展開に向けた機能拡張。UI向上、マルチ競技対応のためのシステム投資

マーケティング プロモーション

45%

新規ユーザー獲得、ブランド認知拡大、メディア連携施策

「デジタルトレカ×ファンタジースポーツ」をマルチスポーツ展開することで

中長期的な収益最大化を最短距離で実現します

三位一体の協業体制で価値創造を加速

Human Capital
Deane Sadler

株式会社Zero Gaming 代表取締役

グローバルメディア運営、豊富なディール実績
国内外のスポーツ界へのネットワーク

Execution & Platform
MYNET

リアルな試合データとユーザー行動を融合させ
マルチスポーツ展開を実現する運営主体

Financial Capital
Zero Gaming



Virtus Athletica Fund

MAS準拠のガバナンス体制の下で
事業性と革新性のある領域へ積極投資

各社の強みを融合し「マルチスポーツ展開」を最速・最短距離で進行

パートナー：ディーン・サドラー氏



Deane Sadler

株式会社Zero Gaming 代表取締役

日本市場におけるスポーツメディアおよび放映権ビジネスの第一人者
グローバルメディアでの豊富な経験を有し、国内外のステークホルダーとの強固なネットワーク

- ✓ 北海道コンサドーレ札幌 取締役（現任）
- ✓ DAZN Japan – 創業メンバー / Director
- ✓ News Corp / MTV / Perform Media Japan – エグゼクティブ職を歴任
- ✓ 東芝ラグビー部所属（1996年日本選手権優勝）

資本効率の向上と中長期成長を両立した資本配置



株主還元の原資

BS最適化により創出した株主還元専用の独立原資

セカンダリー領域の安定収益を背景とした守りの還元資金

→ 今期中の機動的実行に向け検討中



今回の成長投資

マルチスポーツ展開を実行する成長投資専用の独立原資

中長期における事業成長に向けた攻めの投資資金

→ 重点成長領域へ集中投下

「株主還元の財布」と「成長投資の財布」を明確に使い分け、資本効率を最大化

第三者割当増資のポイント

- ✓ ディスカウント 0% の時価発行
- ✓ 株式の希薄化 10% 未満
- ✓ 最大限の成長資金を確保

必要資金と株主利益のバランスを最適化

上期の戦略的投資を経て営業利益はQ1で底打ち
下期は頑健な既存事業収益に各重点成長領域の収益貢献が加わり、通期業績予想の達成を目指す

上期の振り返り

- » **上期業績は計画通り**
営業利益は期初計画の想定範囲内で推移
- » **スポーツコンテンツ領域への集中投資**
J2・J3導入の『Edition 1』リリースに合わせプロモーションを集中投下
- » **各重点成長領域の成長**
各重点領域が前年比で成長。下期以降収益貢献へ
- » **セカンダリ事業の好調継続**
計画比112%の利益達成。頑健な利益ベースを構築

下期アクション

- ✓ **スポーツコンテンツの本格収益化**
一定のユーザー数に到達し、収益貢献を開始
- ✓ **各重点領域における収益貢献幅の拡大**
成長の継続により、収益貢献規模も拡大
- ✓ **セカンダリ事業における収益の安定創出**
既存タイトルの安定に加え、新規案件の獲得もQ4から寄与
- ✓ **通期予想の達成**

上期の事業基盤投資を足がかりに下期成長を継続し、期初業績予想の達成を目指す

ご清聴ありがとうございました

目次

Contents

1

決算概要

2

重点成長領域の進捗

3

主要トピックス

4

補足資料



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

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。

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

コスト構造改革
黒字転換

- ・不採算事業の整理
- ・全社コストの最適化

2024-2025年

成長ドライバー創出
収益基盤の安定化

- ・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

2026年-

再成長フェーズへの転換

- ・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)

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を確立し、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

『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

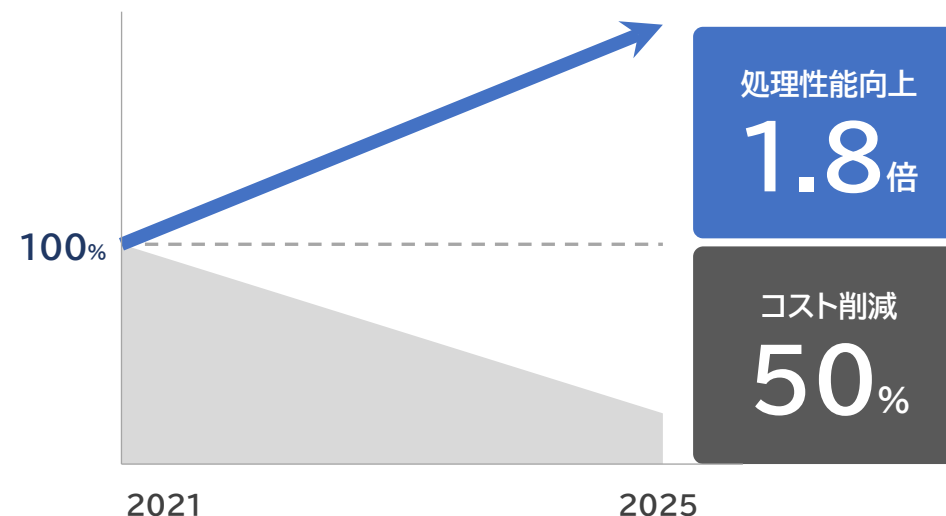
最新技術によるセキュリティ強化と処理性能向上、FinOps徹底によるコスト最適化を達成
これらが生む原資で再成長フェーズを支え、持続的な企業価値向上を加速

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

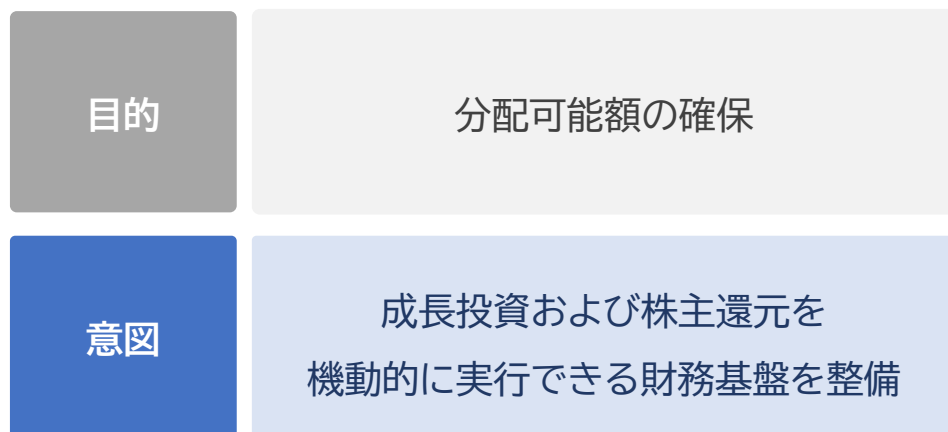


過去からの戦略的技術選定により
持続的コスト最適化を確立

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



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

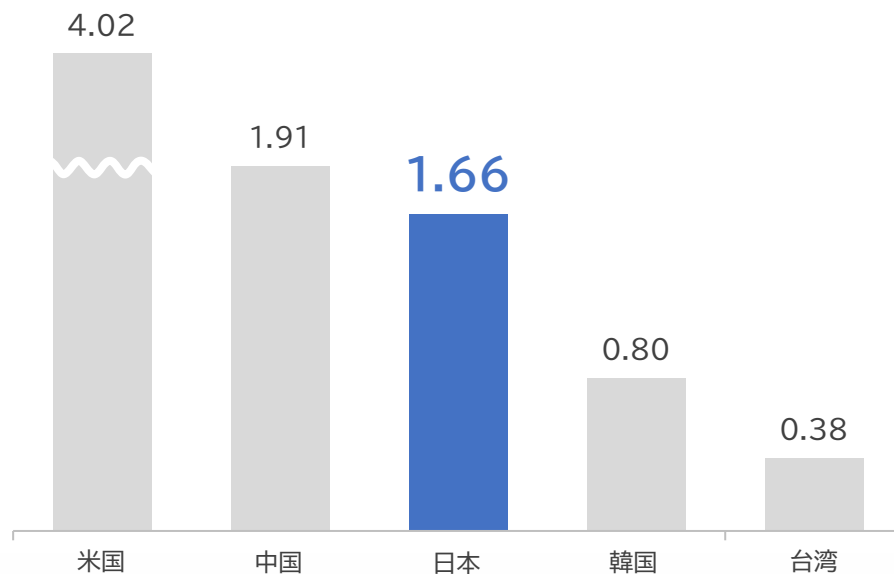


成長と還元のサイクルを回すことで
企業価値の更なるステージアップへ

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

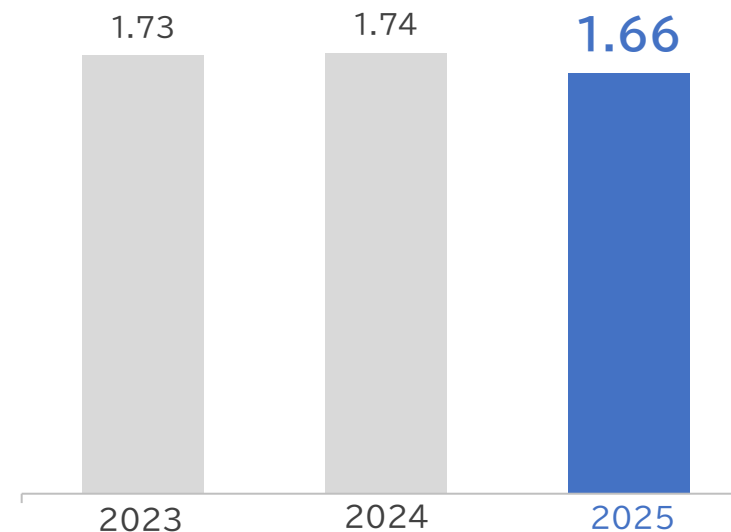
主要国別市場

(単位:兆円)



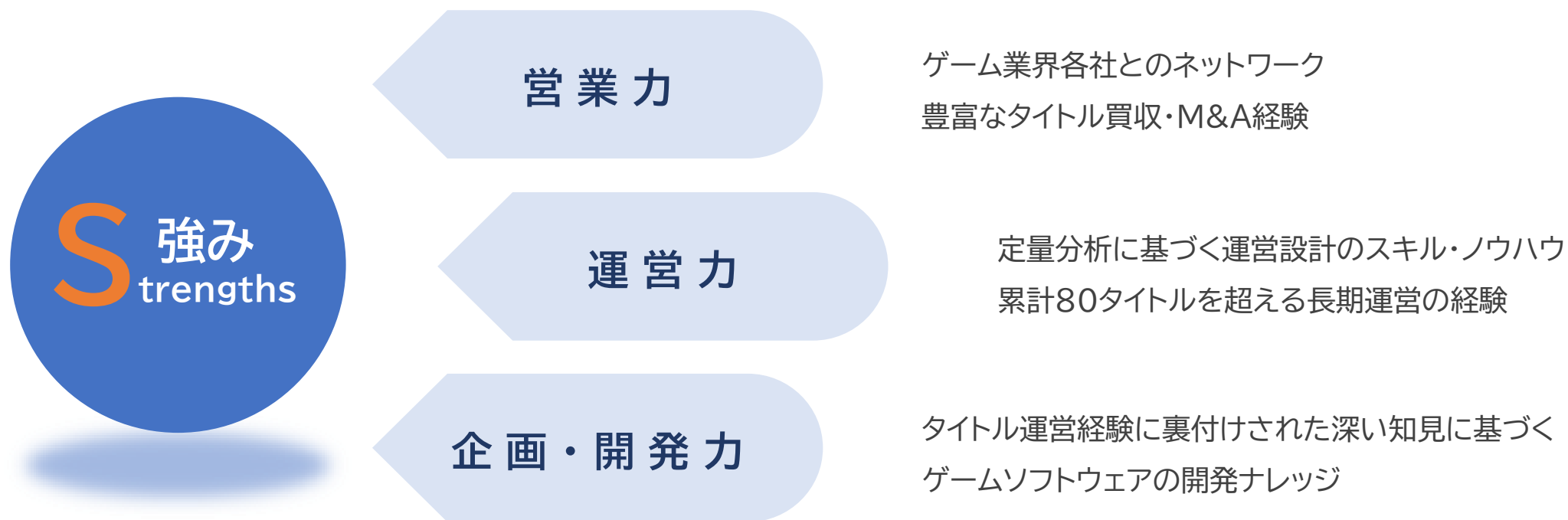
出典:「ファミ通モバイルゲーム白書2026」

国内モバイルゲーム市場の推移

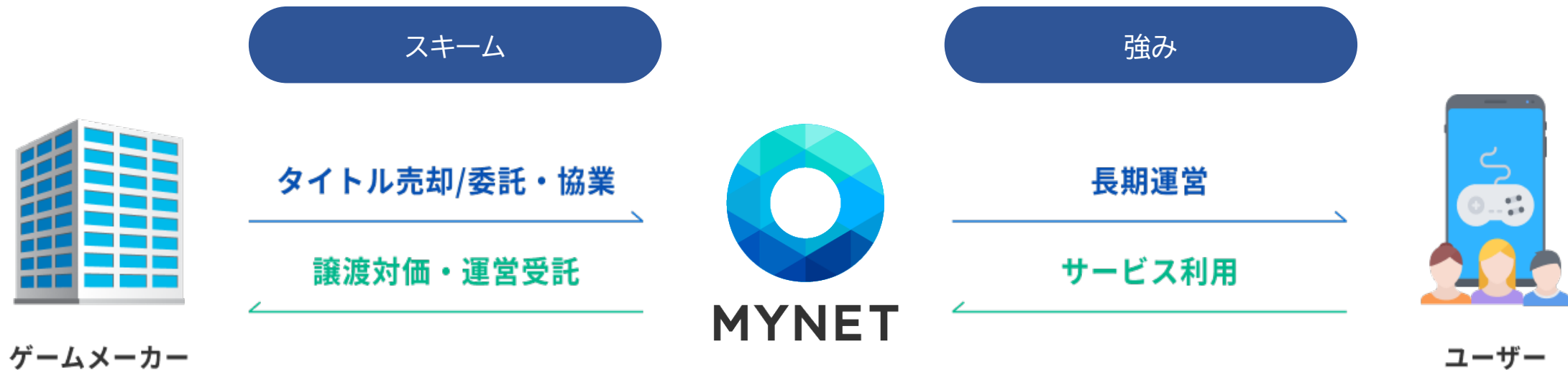


出典:「ファミ通モバイルゲーム白書2026」

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



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



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

強み
Strengths

営業力

運営力

企画・開発力

スポーツコンテンツ

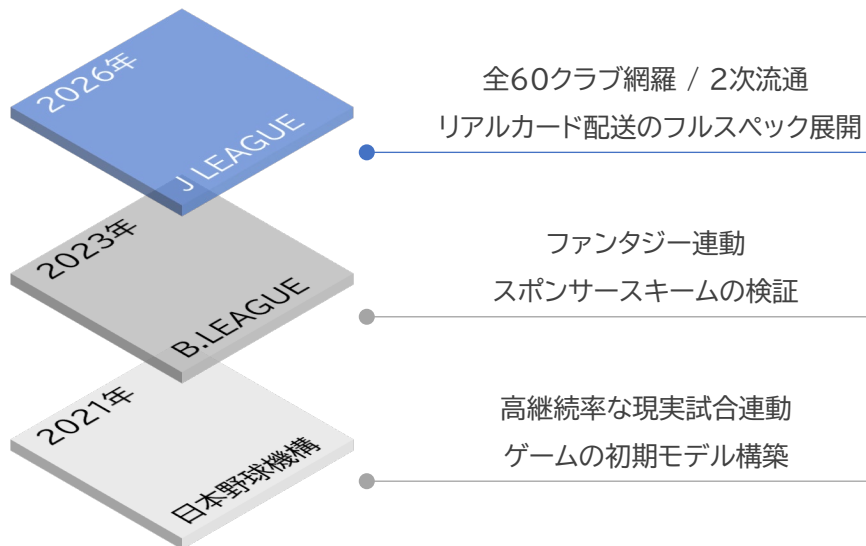
異業種

人材マッチング

開発ソリューション

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、圧倒的な参入障壁を確立

国内プロリーグ展開の軌跡



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



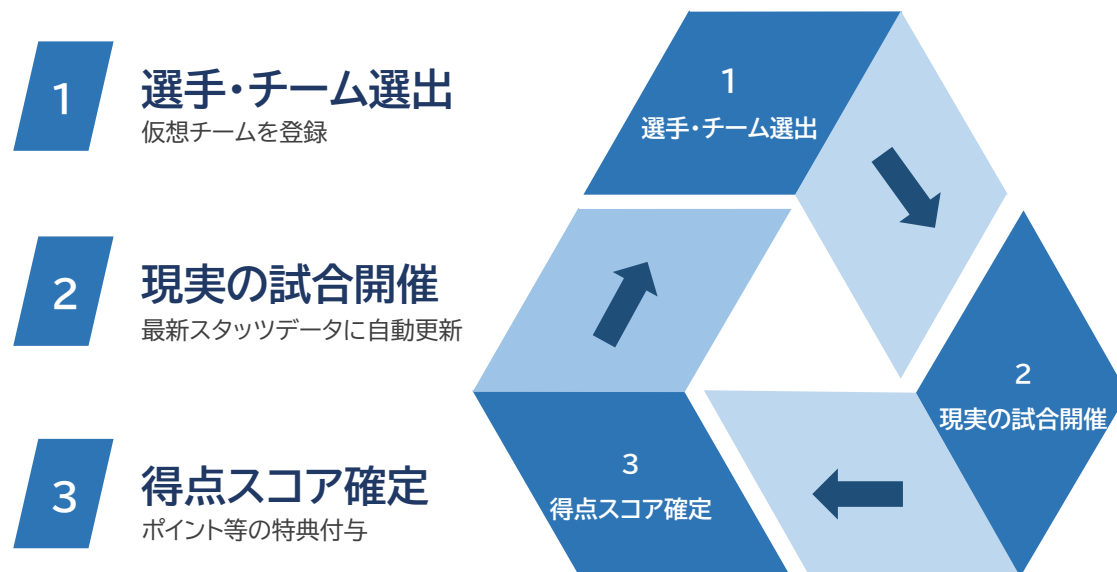
「デジタル × リアル」を統合した独自のファン体験

- ・ 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、リアル熱量をダイレクトに取り込む接点を創出

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

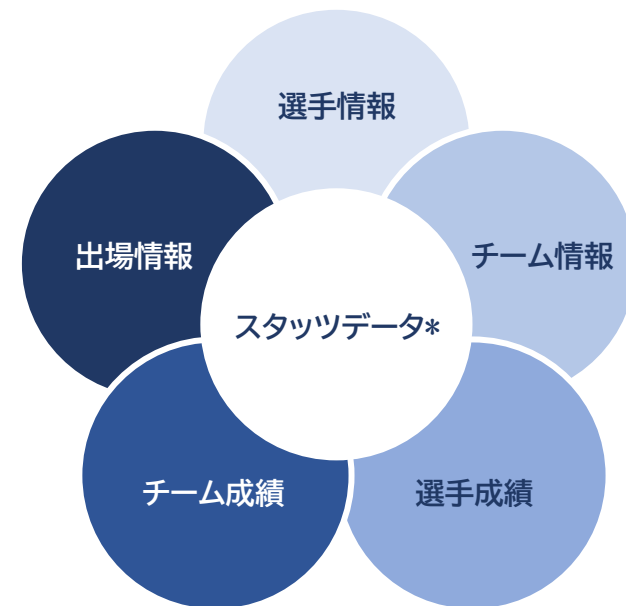
ファンタジースポーツ

実際に行われる試合



*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

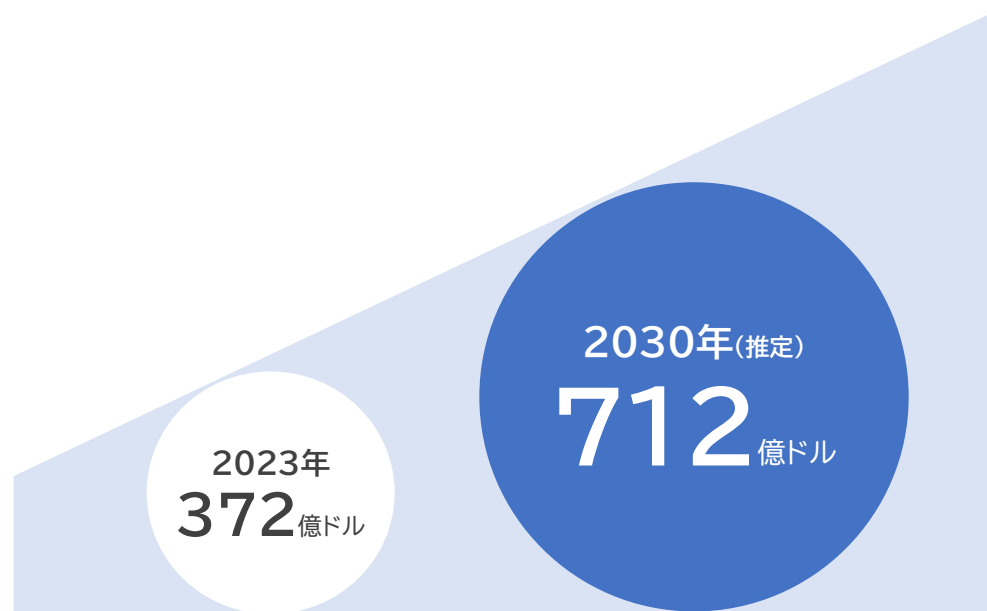
《 最新スタッツ
データ連携 》



*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

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



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

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2四半期のリリース①

日付	種類	内容
4/1	IR情報	(開示事項の経過)資本金及び資本準備金の額の減少に関するお知らせ
4/5	IR情報	第20期定時株主総会 質疑応答要約
4/7	PR情報	全31タイトルが選出された「モバゲー20th AWARD」にて『大戦乱!!三国志バトル』が3位入賞！自社5タイトルが同時ノミネート
4/13	PR情報	マイネットがTencent Cloud Japanのワークショップに登壇 アンチチートツール(ACE)の検討経緯とゲーム運営において期待される効果を発表
4/14	IR情報	定款
4/15	PR情報	マイネットがクリーク・アンド・リバー社主催イベント「Game Meets」に登壇 プロデューサーとマーケターが語る“選ばれ続けるアプリ”の勝ち筋設計と実践知とは
4/20	IR情報	【アナリスト・機関投資家の方向け】2026年12月期 第1四半期決算説明会に関するお知らせ
4/23	IR情報	譲渡制限付株式報酬としての自己株式の処分に関するお知らせ
4/24	PR情報	『J.LEAGUE FANTASY CARD』で直筆サインカードやJ2/J3選手が初登場！新カードシリーズ「Edition2」開始
4/24	PR情報	「大戦乱!!三国志バトル」がモバゲー20th AWARDで3位入賞！リリース14年目を迎えた長期運営タイトルの姿勢
4/27	PR情報	【重要】クラウドファンディング「CAMPFIRE」不正アクセスに伴う、当社の過去プロジェクト支援者様への注意喚起とお知らせ
4/30	PR情報	多人数参加型カードバトル「不良遊戯 シャッフル・ザ・カード」が12周年！皆さまのご愛顧に感謝し「12周年記念キャンペーン」を開催
4/30	PR情報	ドラマティック抗争RPG『龍が如く ONLINE』が7.5周年！皆さまのご愛顧に感謝し「7.5周年記念キャンペーン」を開催
5/1	PR情報	プロ野球カードゲーム「モバプロ2 レジェンド」が9周年！皆さまのご愛顧に感謝し「9周年・伝説誕生キャンペーン」を開催
5/1	PR情報	リアルタイムバトルゲーム「大戦乱!!三国志バトル」が14周年！皆さまのご愛顧に感謝し「祝!!14周年記念イベント」を開催
5/1	PR情報	超美麗カードバトルRPG「レジェンド オブ モンスターズ」が14周年！皆さまのご愛顧に感謝し「14th Anniversary キャンペーン」を開催
5/13	IR情報	経済産業省主導の生成AI開発支援プロジェクト「GENIAC」への参画に関するお知らせ ～IP産業向けAI実用データエコシステムの構築に向け、データ提供を通じた実証に協力～
5/15	決算	2026年12月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕(連結)
5/15	決算	決算説明資料
5/18	IR情報	2026年12月期 第1四半期 決算説明会 動画アップロードのお知らせ
5/18	PR情報	小学館「DIME」にマイネットのファンタジースポーツが掲載されました ～マイネットが創る「日本型ファンタジースポーツ」とは？ 代表の岩城のインタビューを掲載～
5/21	IR情報	2026年12月期 第1四半期 決算説明会 質疑応答要約

2026年12月期 第2四半期のリリース②

日付	種類	内容
5/22	IR情報	譲渡制限付株式報酬としての自己株式の処分払込完了に関するお知らせ
5/25	PR情報	Jリーグ公式のトレーディングカード×ファンタジーゲーム『J.LEAGUE FANTASY CARD』初の選手直筆サイン入りカード「Premium Autograph」が新登場！
5/26	PR情報	ゲーム業界最大級のビジネスイベント「GAME FUTURE SUMMIT 2026」にマイネットから見学 奈緒がMCとして参画
5/27	IR情報	2026年12月期 第1四半期 決算説明会 書き起こし要約
5/27	IR情報	2026年12月期 第1四半期 決算説明会 エグゼクティブサマリー
6/2	PR情報	マイネット、AI活用によるゲーム運営コストの50%削減を目標に策定 ～AIと人の役割を再定義し、既に複数タイトルで約20%のコスト削減を実現～
6/3	PR情報	ルーメン・テクノロジー主催イベントにマイネット執行役員CTO 堀越裕樹が登壇 生成AIの普及に伴う新たなセキュリティリスクについて解説
6/5	PR情報	マイネット、自社開発の公式ウェブストア『MYNET WEB SHOP』とタイトル共通でID管理できる『MYNET ID』を正式リリース
6/8	PR情報	『JリーグオールスターDAZNカップ×JFC』コラボキャンペーン開催！ DAZN生配信と連動し、選手直筆サイン入りリアルカードのプレゼント企画などを実施
6/9	PR情報	JリーグオールスターDAZNカップの生配信にて『J.LEAGUE FANTASY CARD』の特別演出を実施！
6/11	PR情報	【注意喚起】弊社役員・従業員を装った不審なメールやSNS勧誘にご注意ください
6/22	PR情報	デジタル空間で現実の開封体験を完全再現！ 計算負荷を劇的に削減する「全ユーザー共通量子的在庫型」の次世代抽選システムを開発
6/23	IR情報	有価証券届出書
6/23	IR情報	株式会社 Zero Gamingとの資本業務提携、第三者割当増資による新株式の発行に関するお知らせ
6/23	IR情報	第三者割当増資および資本業務提携に関する補足説明資料
6/23	IR情報	マイネット、Zero Gaming社と資本業務提携を締結 ～スポーツコンテンツ領域におけるマルチスポーツ展開を加速～
6/23	IR情報	Zero Gaming社代表のディーン・サドラ氏が当社アドバイザーに就任 ～グローバルメディアの知見とネットワークを融合し、スポーツコンテンツ領域の成長を加速～
6/25	IR情報	株式会社Zero Gamingとの資本業務提携及び第三者割当増資に関する主なご質問への回答(FAQ)
6/25	PR情報	【Jリーグ公式サービス『J.LEAGUE FANTASY CARD』】初のユニフォームパッチ×直筆サインカード「Premium Auto / Relic」が新登場！
6/26	IR情報	訂正有価証券届出書
6/26	IR情報	第三者割当増資による新株式の発行に係る発行価額決定に関するお知らせ

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をお願いを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