

2025年12月期 第2四半期 決算説明会 書き起こし要約

2025年12月期 第2四半期 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2四半期 決算説明会動画

<https://youtu.be/0Z5tptFUgwg>

■書き起こし要約

- ・スピーカー：代表取締役社長 岩城 農



決算の概要と主要トピックスを事業別にご説明してまいります。

エグゼクティブサマリー

1

営業利益が好調に推移するも、通期業績予想は据え置き

Q1からの利益成長トレンド継続、営業利益の期初予想進捗率は**242%**

2

Jリーグ公式の新プロダクト開発・運営を担当

Jリーグとサポーティングカンパニー契約を締結、新プロダクト開発を加速

3

ゲーム事業のタイトル運営が好調を維持

収益性の高い既存タイトル運営を効率化し安定稼働。営業利益は社内目標達成率**152%**



3

エグゼクティブサマリーです。

1点目、2025年上期につきましては、営業利益が非常に好調に推移しました。

利益成長トレンドが第1四半期から継続し、期初予想の進捗率は大幅に超過し242%となりました。

一方、各事業を次の柱にするべく様々な仕込みを進めておりますが、不確実性も高く通期業績の見通しはまだ不透明であると考え、上半期の実績で各段階利益の通期業績予想を大きく超えているものの、業績予想の修正はせずに据え置きといたしました。

2点目です。今までゲーム事業のセカンダリー領域主体で事業を展開してきましたが、新規事業のスポーツDX領域のコンテンツとして、これからの戦略の柱にしていくようなプロジェクト※を先日プレスリリースとともに多少お見せすることができました。マイネットが今までの知見とノウハウ等と総動員して、Jリーグ様の公式のプロダクトの開発・運営を担当するという内容です。そこに合わせまして、Jリーグサポーティングカンパニー契約の締結を先日発表させていただきました。後ほど触れさせていただきます。

※マイネット、Jリーグサポーティングカンパニー契約を締結

～Jリーグ公式トレーディングカード×ファンタジースポーツゲームの開発・運営が決定～

https://www.mynet.co.jp/news/press/jleague_mynet

3点目、ゲーム事業内にも既存のタイトル運営と新領域がありますが、ゲーム事業全体としては非常に好調に収益を上げております。一方、既存タイトルの売上高は年々少しずつ減衰していく中で着実に利益を創出し続けておりますが、再度売上高をどのように再生させていくかというところの取り組みにも邁進しております。ゲーム事業の利益を維持しながら、その中でリソースシフトを進めており、こちらも非常に安定したかたちで次の投資が行われております。まだ結果をお見せするところはまだ至っておりませんが、着実に前進しております。

2025年12月期 Q2決算ハイライト

既存タイトル運営が引き続き好調に推移し営業利益を牽引
一方、将来の成長基盤を強固にするべくスポーツDX領域への投資を継続

単位:百万円	2024 Q2累計	2025 Q2累計	増減額	増減率
売上高	4,677	3,939	△738	△15.8%
営業利益	309	242	△66	△21.6%
経常利益	293	192	△100	△34.3%
最終利益	276	156	△119	△43.2%



第2四半期の決算ハイライトです。

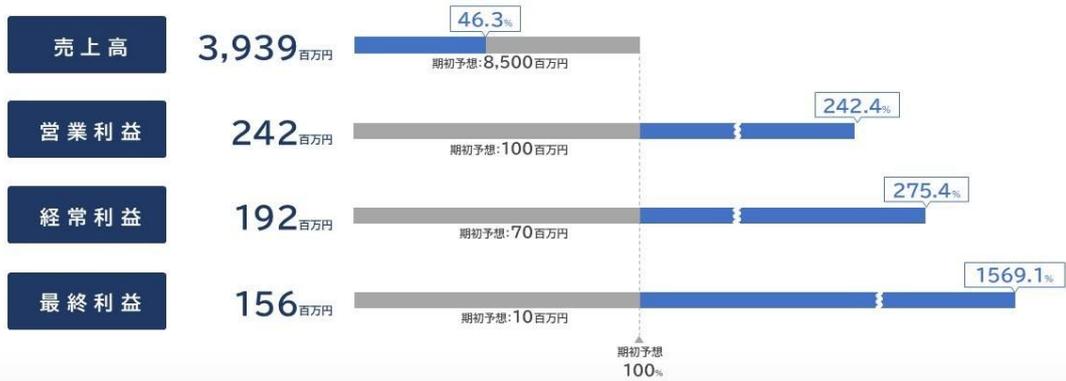
2024年の第2四半期も非常に業績が良かったため、前年同期比では数値がマイナスとなりますが、実額の面から申し上げますと、極めて安定的に利益を創出できていると考えております。

各事業において、特にスポーツ中心に次の成長基盤を作っていく投資を継続しております。国内のスマホゲーム市場をメイン事業としてまいりましたが、市場が成熟しているため、会社の戦略や進行方向をより明確にしたうえで対象市場の再選定およびリソースシフトを決めて進めております。

もちろん、大きな市場ですので引き続きゲーム事業も行ってまいりますが、その中における伸びしろ、マイネットが再成長するための事業基盤としてスポーツDX領域を伸ばしていくことを目標に進めております。

期初予想に対する進捗

Q1から続く利益成長トレンドをQ2においても継続
各段階利益は期初予想を大幅超過

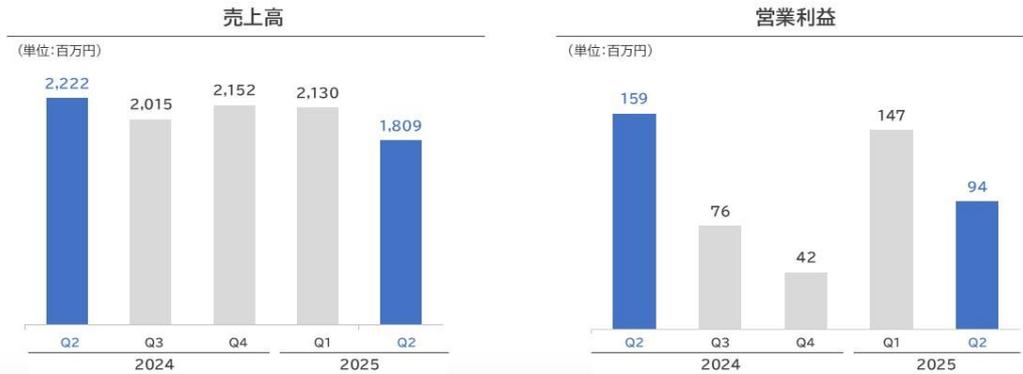


期初予想に対する進捗です。

エグゼクティブサマリーでも触れました通り、段階利益は非常に好調に推移しました。売上高が若干遅れを取っておりますが、新規事業において新たなプロダクトのリリースによって超過達成を狙っていくと同時に、ゲーム事業での新しいタイトルの獲得についても継続的に案件審議を進めておりますので、これらをも踏まえると極めて堅調であると考えております。

四半期別 売上高・営業利益

売上高は前年同期比から減少も、再成長に向け新規事業において新プロダクトの開発が進行
営業利益は堅調に推移。創出した収益の範囲内で成長領域への投資を継続



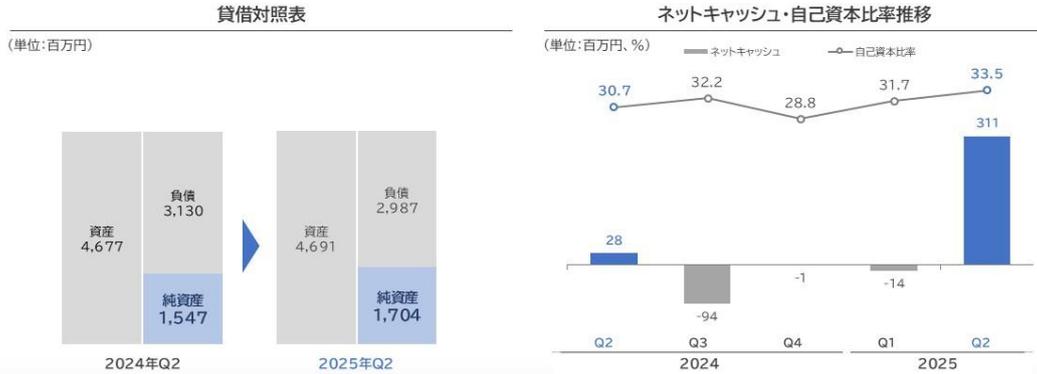
四半期別の売上高、営業利益です。

四半期別で比較しますと、2025年第2四半期の売上高が20億円を下回り前年同期比でマイナスになっております。こちらは新プロダクトをリリースし、アップサイドを作れるよう精進してまいります。また、新規事業のコンサルティング領域、ゲーム事業の新領域についてもアップサイドを作ることができれば、20億円前後で推移していた四半期売上高についても、より上を狙っていけると考えております。

営業利益は投資コントロールにより着実に黒字を出しており、営業利益率は前年同期比でも変わっていないことから、収益創出をしながら新規事業への投資が出来ていると考えております。いずれ新規事業やゲーム事業の新領域を伸ばしていく際に投資に踏み込む局面はやってくるかとは思いますが、その場合においても、これまで同様に安定的な利益創出を行いながら並行して新規事業・新領域への投資を続けてまいります。今後も勢いが増すときもこの部分においては安定的に利益創出に尽力してまいります。

貸借対照表

着実に純資産を拡大し自己資本比率は回復基調
ネットキャッシュは大幅に改善し財務の健全性が向上



貸借対照表です。

純資産は増加傾向にあります。自己資本比率はロングタームで上げていかなければならないものとして認識しておりますので、長期戦にはなりますが、着実に取り組んでまいります。

ネットキャッシュは、2024年の第4四半期は数十万円程度のマイナス、そして2025年第1四半期と連続でマイナスとなっておりますが、第2四半期では一気にプラスが作れました。通期でのキャッシュポジションについては社内で一定の目線をもっておりますので、そこを目がけて積み上げ、安定させられる状況を作ることを目指したいと思います。

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



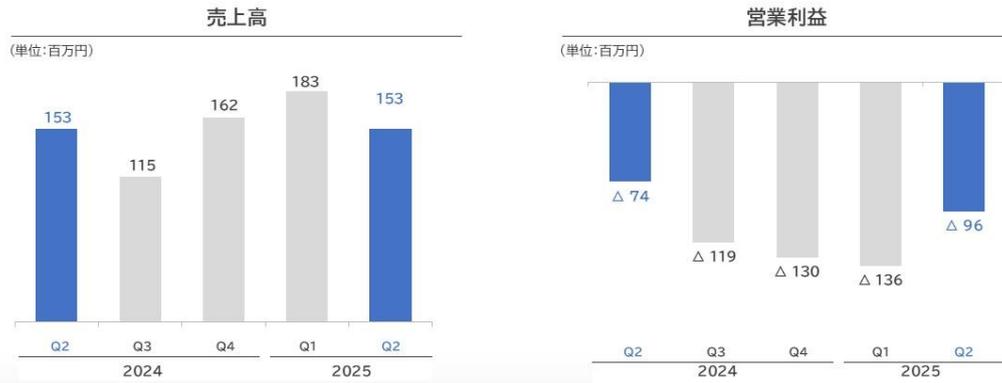
各事業収益と営業利益(累計)



主要トピックスです。

2025年の期初に新規事業領域をスポーツDX領域とBtoBソリューション（異業種）領域に絞り込み、ゲーム事業内における新領域の切り開きを目標に掲げました。どこかのタイミングで改めてそれぞれの今後の方針や個別の注目ポイントは別途ご説明差し上げたいと思いますが、コントロールされた範囲の中で投資を行い、着実に仕込みができていていると考えております。

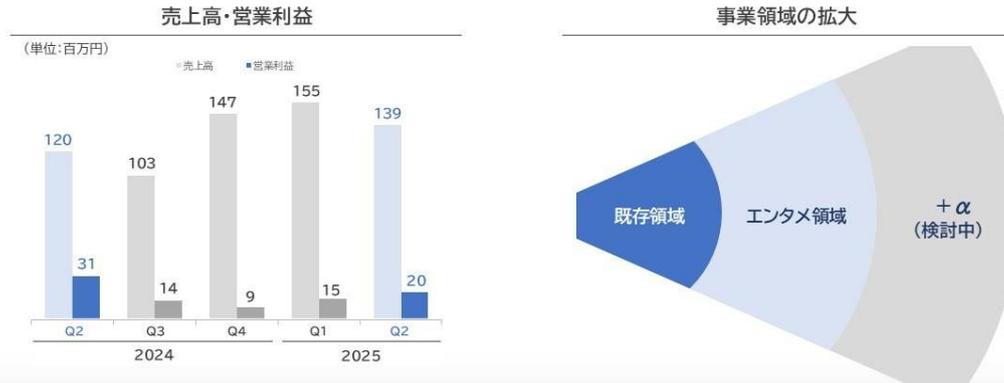
BtoBソリューション(異業種)の拡大により前年同期の売上水準を堅実に維持
安定的な事業基盤として着実に成長



新規事業です。

新規プロダクトのリリース前であることや、BtoBソリューション(異業種)領域においては第2四半期よりも第3、4四半期のほうが案件が期待されていることから結果はもう少し後になると考えておりますが、改めて近いうちにプロセス面での成果をお伝えできればと思います。

採用強化しコンサルティング事業をエンタメ業界に領域拡大
前年同期比で売上高が伸長



BtoBソリューション(異業種)です。

数値面では安定してきております。第2四半期までの間に、ゲーム業界のみならず、その他のエンタメ業界にもクライアント様を拡大させることに成功し、着実にグループジョインした意味が結実してきていると考えております。当社のグループのエンジニアを活用するという案件になっておりますので、期待が持てる領域拡大が進んでおります。

一方で、売上高をさらに右肩上がりで作っていくことや、利益成長を積み上げていくということに関しては着実に進んでいるものの、更なる成長に向けて事業基盤の強化を行っている段階です。その中で安定的に利益を出しながら成果を出してまいりたいと思っております。ゲーム事業のように急激に伸びるようなポラティリティはございませんが、着実な成長性をしっかりと実現してまいりたいと考えております。

Jリーグとサポーターティングカンパニー契約を締結



| 取り組み内容

- ✓ Jリーグ公式サービスとなる「トレーディングカード×ファンタジースポーツゲーム」をマイネットグループが開発・運営
- ✓ 当社グループ内の経験/ノウハウを集約、「集めて遊ぶ」をキーワードに誰もが楽しめ、Jリーグがある生活をもっと豊かにするサービスを開発中
- ✓ サービスの詳細/リリース時期については、近日発表予定

スポーツ DX 領域です。

Jリーグ様とサポーターティングカンパニー契約を締結させていただきました。非常にありがたいご縁です。

取り組み内容としましては、サポーターティングカンパニーの契約を締結した上で、Jリーグ様の公式サービスとなる「トレーディングカード×ファンタジースポーツゲーム」の開発・運営を当グループで行うという関係性でございます。

これまで培ってきたクラブ経営、スポンサーシップ、コンテンツの開発や通常のゲームに関する深い運営知識等を活かして、今ファンであられる方々がJリーグの試合がもっと楽しくなることはもちろん、これをきっかけにより多くの方にJリーグ様に改めて興味を持っていただきファンが広がっていったり、親子間や仲間同士で遊びやすかったりするようなコンテンツをご提供していこうと考えております。

今までのファンタジースポーツも全力で取り組み進化を加えてきたのですが、今回の取り組みは「トレーディングカード」が前に来ているように、日本国内におけるファンタジースポーツでありファンエンゲージメントコンテンツのある一定の完成形に近づけたと感じております。これをしっかり作り、楽しんでいただけるものをご提供してまいりたいと思っておりますし、非常に期待をしているところでございます。

サービスの詳細及びリリース時期については、Jリーグ様とご相談のうえ近日別途発表をさせていただく予定ですので、そちらをご期待いただければと思います。

今までプロ野球から始まり、バスケットボールのBリーグ、今回Jリーグとご一緒させていただくことになりましたが、ファンタジースポーツというスポーツのtoCコンテンツのジャンルにおいて、我々なりの進化を続けていくことができました。今後は以前から宣言しました通り、こういったコンテンツをより広範囲に他のリーグやクラブ様向けにも積極的に展開していくところを成長のエンジンにしていけたらと考えております。当然計画には織り込んでおりませんので、別途どういった戦略で進めてまいるのかはまたタイミングを見てお話しできればと思います。

収益性の高いタイトル運営を効率化し安定稼働
同時に新領域へのリソースシフトを進行

ゲーム事業です。

第1四半期は一番大きなタイトルの周年イベントがございましたので売上高が減衰せずむしろ2024年第4四半期と同じような数字になりましたが、2025年12月期第2四半期は少し下げいております。むしろ自然なかたちだと認識しております。

利益率は変わらず発揮できている状態です。第1四半期ほどの利益率ではございませんが、先ほど申し上げました通り、施策由来の営業利益率の上昇でしたので通常の利益率を前年同期以降ずっと維持できているということです。何よりも、利益率を変えることなく、新しい領域へのリソースシフトがゲーム事業内でも着実に進行できております。

セカンダリー領域では、既存タイトルは引き続き好調、新規タイトルは獲得是非を検討中
 新領域では、パイプラインの拡充と共に成約案件も着実に増加



セカンダリー・新領域です。

セカンダリーは既存タイトルの運営が好調です。新規タイトルの案件獲得にも常に取り組んでおりますので、パイプラインに入っていないわけではなく、我々としてお受けしたいものがあるかどうかというところに尽きると思っております。

新領域は、我々の営業部隊と各社様とのリレーションシップを活かしながら、そこを起点に様々なニーズにお応えするソーシングのパイプラインの本数を 2024 年第 4 四半期ではお見せしておりましたが、現在では少し取れんじてきております。

運営の受託ないしは運営の買取以外での BtoB ソリューション（ゲーム）でのお手伝いにおいては、単位を切り替えて SES 的な事業を提案しております。人月は着実に拡大してきており、もう少し大きくしてチーム単位、マーケティングやイラストといったファンクショナルニーズごと、あるいは運営の効率化そのものやストア対策等をチーム単位で受注していくことで、よりきめ細やかにニーズにお応えしてきております。新作のタイトルのヒットがなかなか出ていないことや、国内スマホ市場の成長が止まっていることがあるとはいえ、まだまだ大きな市場であり、ニーズを細分化していくことでより機動的なニーズにお応えするところが次の我々がご期待に沿える分野と認識し、注力しているところです。ここがもう少し伸びてくると、また事業として切り出すかたちでご説明ができる可能性があるかと期待しております。

もう一方で、運営ではなく初期開発の部分も昨年末に 1 本リリースにこぎつけるというところがありました。引き続き、また 1 件受託開発をお受けして動き出しております。

それ以外にも、クライアント様は様々なニーズをお持ちなので定型化するようなニーズはございませんが、新規のパイプラインが 2 件ほど企画の提案の段階までいっております。このように様々なかたちでマイネットのゲームの開発運営能力、あるいはそれにまつわるファンクションを、業界内外問わずクライアント様に提供するというのを進めているところであります。

それぞれどういったかたちで進行し、どのような形で事業として切り出していくのかは改めてどこかのタイミングでご説明できればと思っております。

通期業績見通しに対する進捗は順調にきておりますが、新しい仕込みを増やしているところでもあり、例年のように既存のタイトルの見立てだけで上方修正を簡単に申し上げられるタイミングではありませんので、このタイミングにおいての業績予想の修正は、控えさせていただきます。

各事業、大きな一歩を踏み出しておりますので、それぞれ期待しておりますし、特にスポーツ DX 領域においては、いち早く当社の戦略のみならず業績の中核になっていけるように進めてまいりたいと思っておりますので、皆様におかれましても、ぜひご期待をいただければと思います。

ご清聴ありがとうございました



16

ご説明以上になります。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>