

2025年12月期 第4四半期および通期 決算説明会 質疑応答要約

2026年2月13日に開催した2025年12月期 第4四半期および通期 決算説明会の質疑応答要約について、下記のとおりお知らせいたします。

記

Q：2026年に売上が再成長する根拠はなんですか？

A：2024年から2025年にかけての2年間、当社は次なる成長ドライバーの創出に注力してまいりました。その結果、重点領域として定めた4領域（スポーツコンテンツ、異業種等）のうち、複数の領域ですでに具体的な成果が出始めております。

2026年12月期においては、これらの領域の事業規模を拡大させるとともに、ユーザー数および売上の伸長を再現性をもって実現することで、同年度の再成長を確固たるものにしてまいります。

Q：売上の伸びに比べ、営業利益の伸びが緩やかとなる理由はなんですか？

A：今期立ち上げとなる『J. LEAGUE FANTASY CARD』において、今年2回予定しているJリーグの開幕に合わせたマーケティング活動や、今後のマルチスポーツ展開を見据えた積極的な投資を計画に織り込んでいることが最大の要因です。併せて、重点領域における継続的な人材採用やチーム補強など、中長期的な成長を支える組織基盤の構築にも注力しております。

また、2026年12月期の通期業績達成に向けた年間進捗の考え方のスライドで、第1四半期の営業利益がマイナスとなる見込みをお伝えしました。これはサービスリリース直後の特性によるものです。ユーザー規模や売上が垂直に立ち上がるフェーズではないため、リリース直後は投資費用が先行する形となります。

これらは将来的に解消されるべき投資フェーズであり、現在は「利益率が改善していく途上」にあると捉えております。持続的な成長に向けた布石として、ご理解いただけますと幸いです。

Q：久しぶりにセカンダリが取れた背景を教えてください。

A：国内スマートフォンゲーム市場の成熟に伴い、新規タイトルの成功率低下やリリース本数の減少傾向にあります。このような環境下、当社では投資回収基準を厳格に定め、長期運営の可能性が高いタイトルのみを厳選して獲得する方針を定めております。ここ数年は、市場環境の変化により当社の投資基準に合致する案件が限られていたことが、獲得に至らなかった主な要因です。

今回の獲得については、月間40社以上に及ぶ徹底したソーシング（案件発掘）活動の成果です。当社の収益試算と先方の事業計画が合致し、運営方針においても高い親和性を確認できたことで、今回の合意に至りました。

今後の見通しについては、新作本数の減少や開発費の高騰という市況が続く限り、安易に獲得本数が増えるとは考えておりません。しかし、こうした困難な市況だからこそ、各企業のタイトル運営状況や開発動向を深く把握し、最適なソリューションを提示できる当社の強みが活けると自負しております。

過去の決算説明会でも四半期ごとにソーシング件数や案件化数をご報告しておりましたが、当社のソーシング活動そのものや、検討の土台に乗る案件数（パイプライン）が減少しているわけではありません。

あくまでも、当社が定めた厳格な投資基準に基づき、長期的な収益貢献が見込めるタイトルを慎重に吟味し続けている結果となります。今後も活動状況については適時ご報告してまいります。投資規律を守りつつ、将来の利益に資する良質な案件獲得に向けて引き続き取り組んでまいります。

質疑応答要約は以上です。

なお、決算説明会動画も公開していますので、以下のURLよりご覧ください。

<https://youtu.be/4MftOQT3HEU>

本資料において提供される情報は、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。そ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、通貨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、本資料に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

【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>