

モブキャストグループ
第22期 2025年12月期
第三四半期 決算説明資料

2025年11月14日（金）

株式会社モブキャストホールディングス
（証券コード：3664）



01

2025年12月期 第三四半期（累計）実績

既存事業は「ゆとりの空間」が前年通期の営業利益を引き続き上回るなど、収益基盤の強化が継続。前年第二四半期までに計上した約2.5億円の株式譲渡益が、当年第三四半期までは計上されず減収減益となったものの、複数の成長施策を来期の加速に向けて進行中。

売上高

20億6,954万円

前年：23億2,615万円（△2億5,661万円）

営業利益

△2億6,335万円

前年：△6,376万円（△1億9,958万円）

経常利益

△2億7,082万円

前年：△8,084万円（△1億8,998万円）

親会社株主に帰属する
当期純利益

△2億8,261万円

前年：3,619万円（△2億4,642万円）

売上高

営業利益

TOPICS

ライフスタイルIP事業

20億5,533万円

前年同期：20億5,597万円（△65万円）

4,577万円

前年同期：△1,481万円（+6,058万円）

- 水切りラックなど顧客データを起点としたマーケットイン型の商品開発が第3四半期も奏功したものの、9月の酷暑長期化で売上は前年同期比微減。
- SNSフォロワーと会員は着実に増加し、ブランド接点が拡大した。EC本店の強化と不採算店舗の戦略的閉鎖などの構造改革が利益率の改善に直結し、第3四半期時点で営業利益も前年通期をすでに上回る水準を継続中。
- 例年、利益寄与が大きい第4四半期において、当期は更に「栗原はるみ オンライン料理教室」と公式ECアプリ（10/29リリース）が稼働し、収益機会の裾野が広がる。

デジタルIP事業

676万円

前年同期：948万円（△272万円）

△5,106万円

前年同期：△3,211万円（△1,896万円）

- アプリ名称を「オシウマ・ダービー・ブラッド」へ刷新。秋～年末までのGⅠシーズンに合わせて、リアル競馬と連動した予想機能「オシウマPOG (秋期)」&「馬券バトル」の提供を開始（9/29）。
- 馬をモチーフにした豊かな世界観を通じて、アニマルウェルフェア（動物福祉）への関心と理解を広める「オシウマ・ユニバース・プロジェクト」を始動。今後、ソラナ・トレジャリー事業との連携に向けた仕組みの開発を進める。

IP投資育成事業

745万円

前年同期：2億5,399万円（△2億4,654万円）

△5,317万円

前年同期：1億9,443万円（△2億4,760万円）

- エンハンスをはじめ投資先企業の戦略パートナー候補とは協議を継続し、並行して新規候補の探索を進める。企業価値向上につながる資本戦略として、グループの事業成長とHD収益化に資する選択肢の拡充を図る。
- 新たな成長戦略として「ソラナ・トレジャリー事業」を開始。（詳細は9ページ～12ページにて）

※「その他」および「調整額」は含まず

02

コア事業とグループの現在地

エンターテインメントを通じて、
世界をワクワクさせる。

私たちは創業当初から、クリエイターと共にサービスやコンテンツを共創し、多くのワクワクを生み出してきました。

時代は「マス」から「個」へと移り変わり、いまや人々は意義や想い、ストーリーに共感し、自らの意思で選択する時代です。

だからこそ、強い想いを持つクリエイターが生み出す、心を動かすサービスやコンテンツこそが、

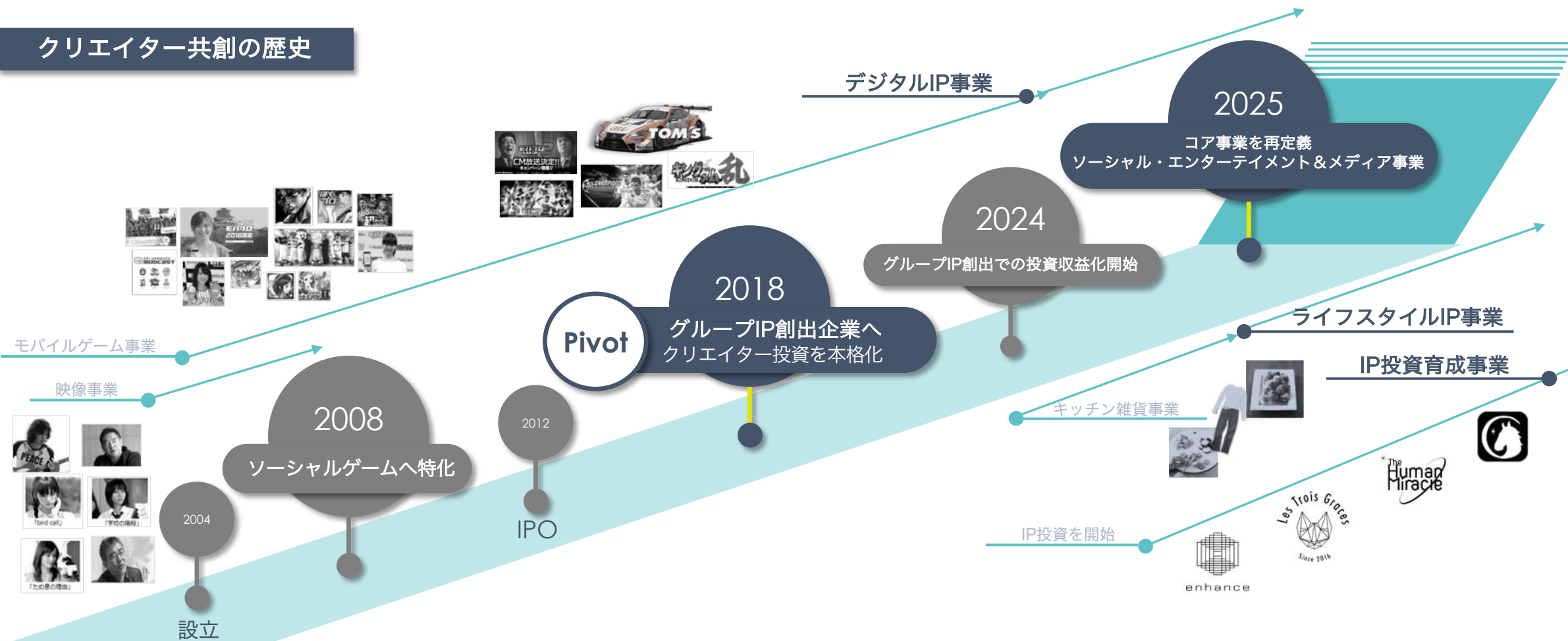
人々の心に響き、世界中にワクワクを生み出していくのではないのでしょうか。モブキャストグループはこれからも、クリエイターと共に、世界中の人々の心を動かし、ワクワクを届けるエンターテインメントを創り続けていきます。

ソーシャルゲーム企業からIP創出グループ企業へ

History

2018年、IP創出を担うグループ企業へとピボットし、クリエイターとの共同会社を複数設立。2024年より、共同会社の株式の一部を戦略的パートナーへ譲渡することで、収益化フェーズへ移行。そして2025年、コア事業を「ソーシャル・エンターテインメント&メディア事業」と定義し、M&A戦略「ソーシャル・インパクト・アクセラレーション・プログラム（SIAP）」等を通じて、さらなる社会的インパクトと持続的な成長を目指す。

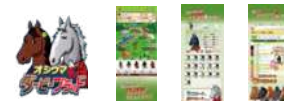
クリエイター共創の歴史



コア事業の再定義「ソーシャル・エンターテインメント&メディア事業」

コア事業

自社メディアの発信力を起点に、社会課題の解決と収益創出の両立を図る。その収益を社会貢献へ再投資し、好循環を常態化させる持続可能なビジネスモデルを「ソーシャル・エンターテインメント&メディア事業」と名付け、コア事業として再定義する。

		サステナブル	地方創生・フードロス	アニマルウェルフェア	ウェルビーイング・地方創生
 社会課題 プロジェクト (ソーシャル)	プロジェクト 名称	サステナビューティープロジェクト 「人は地球と美しくなれる」 	ごちそうさまプロジェクト 「ごちそうさまをつくる、みんなを幸せに」 	オシウマ・ユニバース・プロジェクト 「馬と人が共存できる日本をつくる」 	Re:Generationプロジェクト 「心の廃墟を、希望のステージへ」 
	挑戦する 社会課題	心身と環境の美しさ、環境負荷の軽減、 ロス・廃棄物削減、サステナビリティなど	食文化の継承、フードロス削減、 地方創生、食育など	—	若者の自己表現支援、居場所づくりなど
	推進する クリエイター	レトロワグランス株式会社 代表取締役：柴咲コウ	株式会社ゆとりの空間 代表取締役：栗原心平	NINJIN株式会社 代表取締役：吉田安寛	株式会社docka 代表取締役：吉田雄生
 各社の 発信力 (メディア)	YouTube	登録者数 35.6万人 	登録者数 25万人 	登録者数 3.8万人 	登録者数 2.8千人 
	SNS	総フォロワー数 172万人 	総フォロワー数 187万人 	総フォロワー数 4千人 	総フォロワー数 3千人 
	コラボによる 発信力拡大	柴咲コウのオールナイトニッポン GOLD、TV・メディア出演など 	TV・メディア出演など 	サンスポ・Gallop 	BARKS、TV・メディア出 演など 
 商品及び サービス (エンタメ)	自社による 事業展開	ファッション 雑貨 グッズ 音楽（配信・ライブ興行） 	調理器具 キッチン雑貨 ファッション 食品 レシピ 	コミュニティ ゲーム 	音楽（配信・ライブ興行） グッズ ファッション 
	他社IPとの コラボ等による 拡大	・(株) 明治 ・(株) エアークローゼット ・AREA TOKYOなど 	・チムニー (株) ・オイシックス・ラ・大地 (株) 	・(株)産経新聞社 	・SUMMER SONIC 

M&A戦略「SIAP」構想の本格化

SIAP

経済性と社会的意義を両立する企業との共創を通じ、モブキャストHDのIP創出力とネットワークを掛け合わせて企業価値を高める「ソーシャル・インパクト・アクセラレーション・プログラム（SIAP）」。「ソーシャル・エンターテインメント&メディア事業」の各プロジェクトの事業拡大の手段として、複数企業と条件調整やスキーム設計を継続中。

プレスリリース 2025年7月1日

モブキャストHD、社会課題の解決と企業成長を共に加速する、新たなM&A戦略『SIAP』構想を発表

株式会社モブキャストホールディングス（本社：東京都渋谷区、代表取締役 CEO：斎 考樹、以下「モブキャストHD」）は、このたび、社会課題の解決と企業成長の両立を目指す新たなM&A戦略「SIAP（Social Impact Acceleration Program）」構想を発表いたしました。

本構想は、社会的意義と経済性の両立を掲げる企業と連携し、モブキャストHDのネットワークやIP創出力との相乗効果を通じて、持続的な成長を実現することを目指しています。現在、複数の企業と初期段階の対話を進めており、今後、パートナーシップの締結に向けた協議を段階的に進めてまいります。

SIAP

ソーシャル・インパクト・
アクセラレーション・プログラム

Created by モブキャストホールディングス

なぜ今、M&A構想に踏み出すのか

環境問題や地域経済の衰退、経済格差の拡大や孤立化など、社会課題の深刻化が進む中、こうしたテーマと向き合う企業存在数は日増しに高まっています。一方で、多くの企業が、志や技術を持ちながらも、事業化・発信・ネットワークの課題に直面し、「広がる力」を持てずにいます。

モブキャストグループはこれまで、そうした“想いのあるクリエイター”と手を携え、事業・クリエイティブ・発信を一体で設計する「共創型IP」の仕組みを築いてきました。

今回、私たちがM&Aという手法を選んだのは、単なる資本連携ではなく、「志を共にする仲間」との中長期的共創関係を築き、更なる社会的インパクトを創出するためです。

「SIAP」構想は、モブキャストが培ってきた共創の土壌とクリエイターネットワークを活かし、社会課題解決に取り組む企業の強みを、社会性と経済性の両輪で広げるための戦略的な枠組みとして立ち上げました。

スキーム



株式交換等の手法により、完全子会社化または経営統合を前提とするM&A戦略

3つの参画メリット



次のステージへの 信用力・経営基盤の強化

上場企業としての信用力を背景とした
事業展開、コーポレート機能および
バックオフィス全般の支援



共創を通じた 社会的インパクトを最大化

サステナビューティープロジェクトなど
モブキャストグループの多様な
社会課題解決プロジェクトとの連携により
新たな価値創造と事業拡大を実現



志が価値に変わる仕組みを実現

株式交換による創業者としての想いの
資産価値化と流動性向上、
成長による株主恩恵の享受

対象となる企業条件

- ✔ 社会課題解決に共鳴し、将来的なグループシナジーが見込める企業
- ✔ 収益基盤が安定し継続的な黒字収益を実現している企業
- ✔ 成長初期から一定の実績を持つ企業まで幅広く、いずれもさらなる事業拡大を目指す企業

※詳細はプレスリリースをご確認ください https://mobcast.co.jp/news/250701_01/

03

ソラナ・トレジャリーと 経営統合によるグループの将来像

「ソラナ・トレジャリー」事業 | 背景と目的

新規事業

次世代の成長戦略「ソラナ・トレジャリー事業」を始動。財務基盤を強化し、上場維持基準の充足と株主価値の向上を着実に狙い、コア事業「ソーシャル・エンターテインメント&メディア事業」と連携させ、社会貢献と企業成長の好循環を加速させる。

背景

- 過去、ブロックチェーンゲームは「クリエイターが創造性を発揮できる環境」には至っていないと判断し、参入を見送っていた。
- 近年、ブロックチェーン技術を取り巻く環境が成熟し、コア事業を飛躍させる「ソラナ」との出会いを契機に、過去に検討したゲーム領域とは明確に一線を画す形でWeb3領域への参入を決定。

目的

1

株主価値の最大化と 上場維持基準の達成

東証グロース市場の上場維持基準を満たすため、本事業を通じて保有資産の効率性を高め、新たな価値創造に挑む。当社の時価総額向上を通じて、株主価値の持続的な増大に寄与することを目指す。

2

次なる 収益エンジンを確立

暗号資産トレジャリー戦略が、国内外の上場企業において財務・成長戦略の新たな選択肢として注目を集める中、この潮流を好機と捉え、新たな収益基盤の確立を目指す。

3

コア事業との将来的 な連携可能性の追求

収益と社会貢献の両立を掲げる「ソーシャル・エンターテインメント&メディア事業」を加速させるエンジンとして、ソラナ・トレジャリー事業を位置づけ、持続可能な企業価値向上の実現を目指す。

「ソラナ・トレジャリー」事業 | 事業構造

新規事業

弊社参入発表後の本年10月には米国等においてソラナを裏付け資産とする現物ETFが相次いで承認・上場され、Bitcoin・Ethereumに続く「第3のメジャー暗号資産」としての位置づけが一段と明確に。「長期のバランスシート戦略」と「Web3時代の事業機会」の両面から、慎重かつ機動的に事業を進捗させていく。

現在、累計2.6億円超、取得枚数9,704SOLのソラナを取得。

ソラナが選ばれる理由：卓越した技術親和性

①処理速度

Bitcoinの約1,500倍、Ethereumの約100倍以上の処理能力

②企業利用に適した低コスト：

大量トランザクションでもコストを気にせず運用可能

③リアルタイム性：

400ミリ秒のブロック生成により、即時性が求められる金融取引やゲーム等に最適

主要ブロックチェーンとの性能比較

	Bitcoin	Ethereum	Solana
ブロック生成時間	約10分	約12秒	400ミリ秒
取引手数料 (中央値)	数百円～数千円※	数十円～数千円※	0.1円以下
処理能力 (TPS)	約7トランザクション/秒	約15～30トランザクション/秒	約4,300+トランザクション/秒

DAT (Digital Asset Treasury) 事業

世界中に分散された保有者、高い資産流動性、及び高い暗号資産総価値を有する暗号資産を、バランスシート (BS) 上の資産の一部として組み入れ管理。これにより、インフレや市場環境の変化の中でも、BS資産価値の最大化と向上を目指していくもの。資産の積み上げにより、収益拡大を見込む。

インカムゲイン
(ステーキング報酬)

+

キャピタルゲイン
(資産価値)

バリデータ事業

当社が保有するSOLを自社運用することに加え、第三者からのデリゲーション (委託) を受けてステーキング・運用を行い、運用委託収益を確保できる構造を設計。SOLエコシステムにおけるステーキング市場・デリゲーション市場の拡大を取り込むことで、50万SOL規模の受託運用を中期で目指す。既に技術力と運用ノウハウを持つDawn Labsとの提携。

当社保有SOL

+

第三者保有SOL



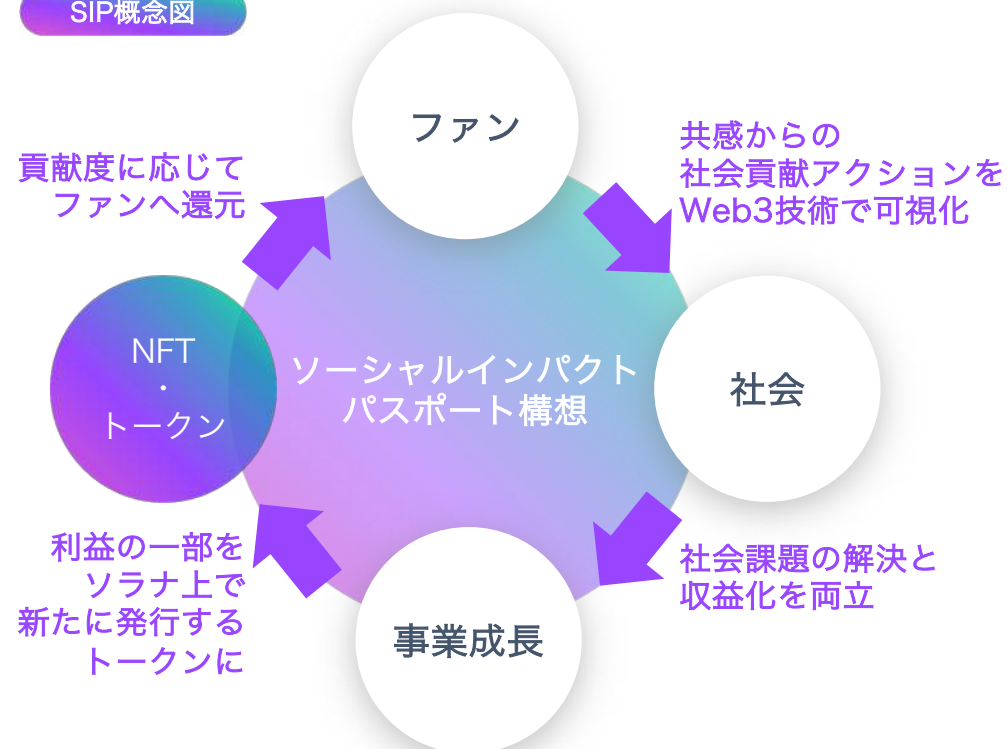
運用成果に応じた
報酬を分配

ファンの社会貢献行動をソラナ上のNFT等に可視化する、ファンの熱量を企業成長と社会的価値創出の両立につなげる新たな循環モデル「ソーシャルインパクトパスポート（SIP）構想」は実証フェーズへ移行。第一弾として、NINJIN社が推進する「オシウマ・ユニバース・プロジェクト」での早期実装を目指す。

”共感が価値になる社会”の実現

Web3技術を社会的価値の創出につなげる、ソーシャルエンターテインメント＆メディア事業の新たな基盤を目指す取り組み

SIP概念図



SIP拡大に向けて

- Solana財団およびSolanaコミュニティとの連携強化**
 Solana財団をはじめ、有力な開発者やインフルエンサーと協働し、Web3技術を社会課題の解決に応用する日本発のWeb3エコシステム形成に向けた共創体制の強化を推進。
- ユーザー体験（UX）の進化**
 従来のブロックチェーンゲームに見られる「Play-to-Earn」型とは一線を画し、ブロックチェーンを意識させない直感的なUI/UXを開発し、非Web3層でも自然に参加できる仕組みを整備。
- 社会貢献テーマの多様化**
 グループ全体での早期導入を目指し、SIP構想を推進。ファンとのエンゲージメントを高める新たな仕組みとして活用。
 - ・サステナビューティープロジェクト（レトロワグラス社/サステナブル）
 - ・ごちそうさまプロジェクト（ゆとりの空間社/地方創生・フードロス）
 - ・Re:Generationプロジェクト（docka社/ウェルビーイング）
 - ・オシウマ・ユニバース・プロジェクト（NINJIN社/アニマルウェルフェア）

レトロワガラス株式会社と経営統合へ基本合意締結

経営統合

レトロワガラス社と経営統合に向けた「基本合意書」を11月13日に締結し、協議を開始。効力発生日を来年4月1日と予定し、本経営統合の実現後は、構想するVisionを強く発信し、共感を持つ企業とのM&A戦略を加速させ、社会課題解決と企業成長の両立を図りながら、グループ収益の拡大を目指す。

詳細は11月13日付「適時開示」並びに「プレスリリース」をご確認ください。

1 適時開示

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3664/tdnet/2716780/00.pdf>

2 プレスリリース

https://mobcast.co.jp/news/251113_01/



本件は基本合意段階であり、うち本経営統合に係る部分は、法的拘束力のないものとしております。合併比率等の最終条件は第三者算定機関の結果を踏まえ、12月の最終契約時に確定予定です。

基本情報

企業名	レトロワグラス株式会社	
設立	2016年11月	
所在地	東京都渋谷区	
代表者	代表取締役 柴咲コウ	
直近2年業績	2023年 売上： 2億46百万円、営業利益： 47百万円 2024年 売上： 2億63百万円、営業利益： 21百万円	
事業概要	■B2Bサステナビリティ事業 サステビューティープロジェクト 株式会社明治 ニッポン放送	
		
	■D2C事業 ファッション 「MES VACANCES」 ファンクラブ 「KO CLASS」 ファンクラブ 「帆純まひろ サブスクリプション」	
	■エンターテインメント事業 コンサートツアー 「LIVE TOUR ACTOR'S THE BEST」 所属タレント マネジメント	

事業展開のキーワード

SNS総フォロワー数 **208万人**

内、YouTube
登録者数 **35.6万人**
総配信本数 **187本**



内、Instagram総フォロワー数 **134.2万人**
(柴咲コウ123.6万、KO CLASS6.3万、帆純まひろ2.2万、MES VACANCES1.4万、レトロワ0.7万人)

D2C事業

LINE登録者数 **2.6万人**

MES VACANCES
(サステナブルアパレルブランド)

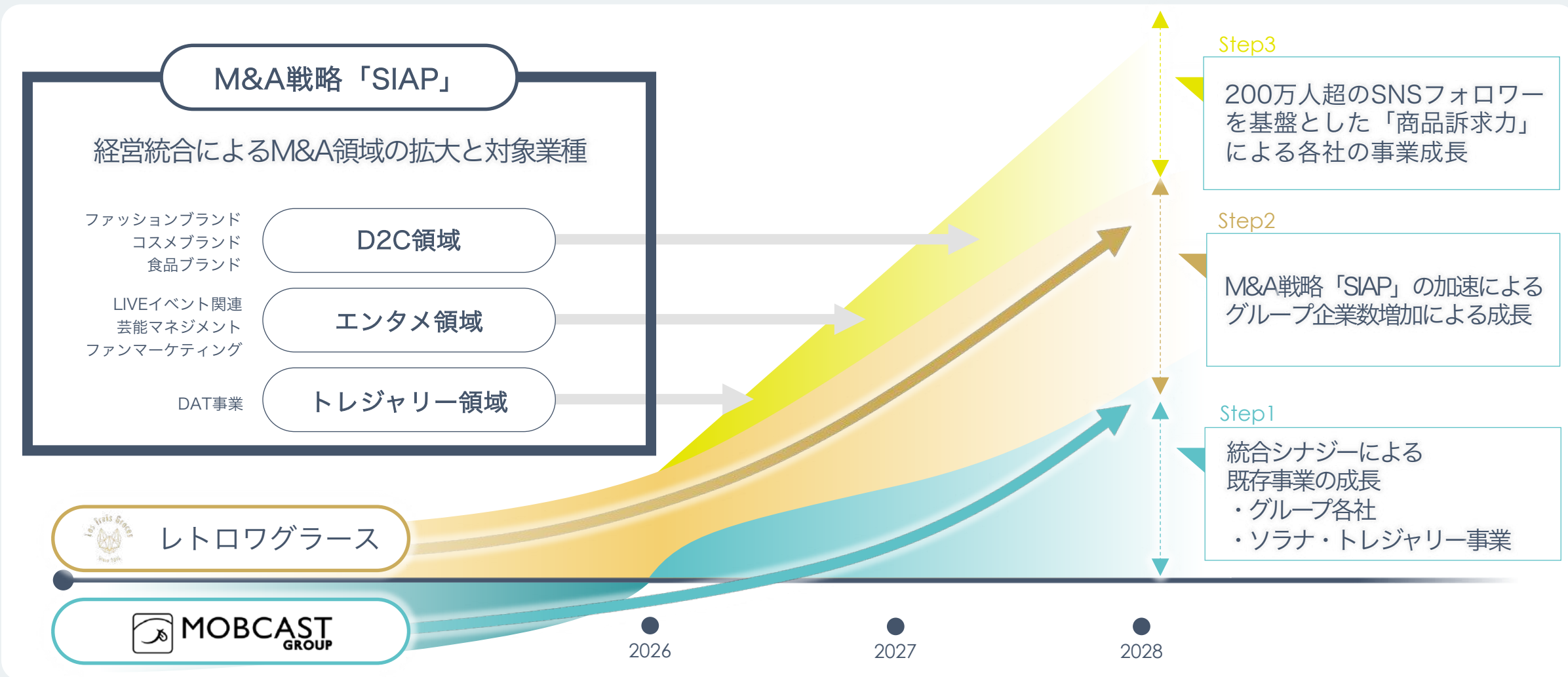


全国ツアー公演数
LIVE TOUR ACTOR'S THE BEST 2025

17公演
30,000人規模
(昨年12公演、20,000人動員)




経営統合を機に対象領域が拡大し、M&A戦略「SIAP」を更に加速。M&A後は新会社の強みである社会に対する発信を基盤とした「商品訴求力」でシナジー効果を最大化し、参画企業の事業を急成長させ、社会課題解決とグループ成長の同時実現を目指す。



04

各社・ソーシャルインパクトIPの 第三四半期Topics

Topics

- 好調なSNS運用とマーケットイン型の商品開発が収益基盤の強化を後押し
- 講談社協業の「栗原はるみオンライン料理教室」が始動し、堅調に推移
- 重点施策「公式ECアプリ」が10/29リリース。初動から売上に着実に寄与



栗原はるみ



栗原心平



栗原はるみ

フォロワー **83.2**万人

栗原心平

フォロワー **11.8**万人



レシピ 数万



ゆとりの空間Ch.

(ごちそうさまCh.からの変更)

登録者数 **25.2**万人

配番数 **559**本



各店舗SNS

ごちそうさま



ファッション



料理部



ゆとりの空間



ゆとりの空間 EC



ごちそうさま EC



ごちそうさま プロジェクト



ライセンス



ゆとりの空間 店舗



ゆとりの空間 レストラン

Topics

- リアル競馬と連動『オシウマPOG (秋期)』&『馬券バトル』の提供を開始
- 動物福祉をテーマとする「オシウマ・ユニバース・プロジェクト」を発表
- ファンの社会貢献活動がNFT等に記録される仕組みの開発をスタート



yossy
(吉田安寛)

ゲームクリエイター
吉田氏の競馬エンタメ
提供力

1

現役馬主
スポーツロマン派歴
35年



2

ゲーム開発歴
33年



オシウマCh.

登録者数 **3.8**万人

配言数 **436**本



X Instagram TikTok



ゲームアプリ



トークン



電子漫画



ライセンス



マーチャンダイジング (グッズ)

ソーシャルインパクトIPの進捗：レトロワガラス

ソーシャルIP

グループIPによる「影響力」と「商品・サービス」を通じて、具体的なソーシャルインパクトを生み出す事例が拡大中。



2025年9月29日

新たな動画企画

『温故知美 Ancient Future Beauty～帆純まひろの「サステナビューティー × Otonami」体験～』を始動。
J-CAT社が展開する大人のための非日常体験サービス「Otonami」とコラボレーション



2025年9月30日

レトロワガラス×明治、
サステナビューティーコラボで大規模な社会的価値を共創。
宮古島でカカオの苗植えに挑戦
明治社とのコラボレーション動画を公開



ひらけ、
OPEN UP
NEW
ECOSYSTEM
カカオ。



ソーシャルインパクトIPの進捗： docka

ソーシャルIP

グループIPによる「影響力」と「商品・サービス」を通じて、具体的なソーシャルインパクトを生み出す事例が拡大中。

docka



2025年8月16日

“心の廃墟”に寄り添い、Z世代の共感を呼ぶ
カルチャープロジェクト「docka」の
2人組の覆面女性ユニット「docka」が
日本最大級の都市型音楽フェス
「SUMMER SONIC 2025」へ出演



docka



2025年8月18日

SUMMER SONIC「出れんの!?サマソニ!?」を勝ち抜き、
SONIC STAGEの大舞台を沸かせたdockaが
初の自主企画ライブ開催決定！
新プロジェクト『Re:Generation』も始動！



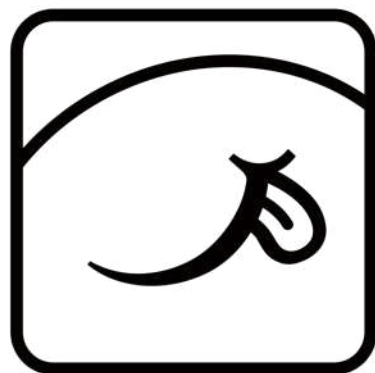
05

Appendix

(単位：千円)

	2024年		2025年		
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	640,986	744,993	717,608	719,739	632,192
売上原価	263,755	296,165	297,108	282,986	259,527
売上総利益	377,231	448,827	420,500	436,752	372,665
販管費	489,894	542,677	520,330	501,670	471,264
営業利益(▲は損失)	▲ 112,663	▲ 93,849	▲ 99,829	▲64,918	▲98,599
経常利益(▲は損失)	▲ 119,885	▲ 108,501	▲ 96,067	▲71,617	▲103,136
四半期純利益(※)	▲ 107,657	▲ 132,835	▲ 101,058	▲84,501	▲97,053
総資産	2,172,797	2,247,239	2,384,061	2,313,990	2,221,926
純資産	346,431	378,783	533,938	550,868	447,842

(※) 四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益数値です(▲は損失)



MOBCAST
GROUP

社名	株式会社モブキャストホールディングス (MOBCAST HOLDINGS INC.)
本社所在地	東京都渋谷区東一丁目26番30号
代表者	藪 考樹
設立年月日	2004年3月26日
資本金	344,241千円（2025年9月末日時点） / 944,641千円（2025年11月13日時点）
連結従業員数	98名（2025年9月末日時点）
事業概要	グループ戦略、成長戦略の策定およびそのマネジメント エンタテインメントコンテンツ化IPやブランドの保有

株式の状況

発行済株式数 * 2	59,638,408株
大株主の状況 * 1	
藪 考樹	7.70%
楽天証券株式会社	5.91%
株式会社ファミリーショップワタヤ	4.35%
株式会社 S B I 証券	2.85%
山下 博	2.02%
武上 康介	1.87%
JP JPMSE LUX RE UBS AG LONDON BRANCH EQ CO	1.70%
五十畑 輝夫	1.50%
碓 悦章	1.17%
熊谷 正昭	1.05%

株価関連指標

株価① * 2	47円
時価総額① * 2	2,803,005千円
総資産 * 2	2,221,926千円
純資産 * 2	447,842千円
PBR * 2	7.53倍
PER * 2	—
株価② * 3	52円
時価総額② * 4	4,401,197千円

*1：2025年 6月末日時点

*2：2025年 9月末日時点

*3：2025年 10月1日～11月13日までの平均終値

*4：2025年 11月13日時点の発行済株式数 84,638,408株
84,638,408株×52円(*3)により算出