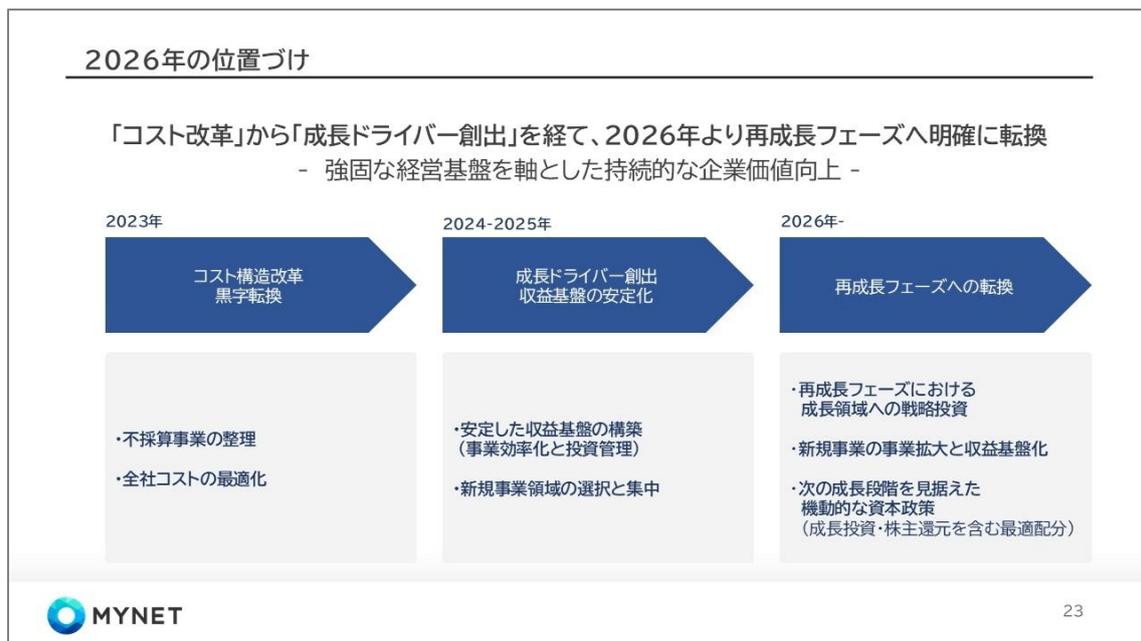


## 売上高・当期純利益ともに20%超の成長を見込む増収増益フェーズへ 盤石なゲーム事業を背景に新領域の収益化を加速

当社は、2026年2月13日開示しました2025年12月期第4四半期および通期決算説明会資料における「2026年12月期の業績見通し」について要約をいたしましたので、お知らせいたします。

### 1. 3年間の構造改革を終え、売上高90億円を目指す再成長フェーズへ



当社はこれまで、コスト構造の改革と不採算事業の整理を進め、収益基盤の再構築に注力してまいりました。2024年から2025年にかけては、安定的な利益水準を確保しつつ、将来の成長を牽引する重点領域への選択と集中を推進してまいりました。2026年12月期は、先行投資してきました重点領域が成長性と収益性の双方において本格的な成長へと転じる「再成長フェーズ」へ転換する期間と位置づけております。

このような事業フェーズの進展に合わせ、当社は2025年12月9日に公表いたしました「成長投資と株主還元のバランスを重視した資本政策」を確実に実行してまいります。

なお、2026年2月24日に開示いたしました『資本金及び資本準備金の額の減少に関するお知らせ』は、上記方針の実行に不可欠な原資（分配可能額）の確保を目的としたものであります。

## 2. 2026年12月期は重点領域の利益貢献が開始し売上・利益構造が転換する1年

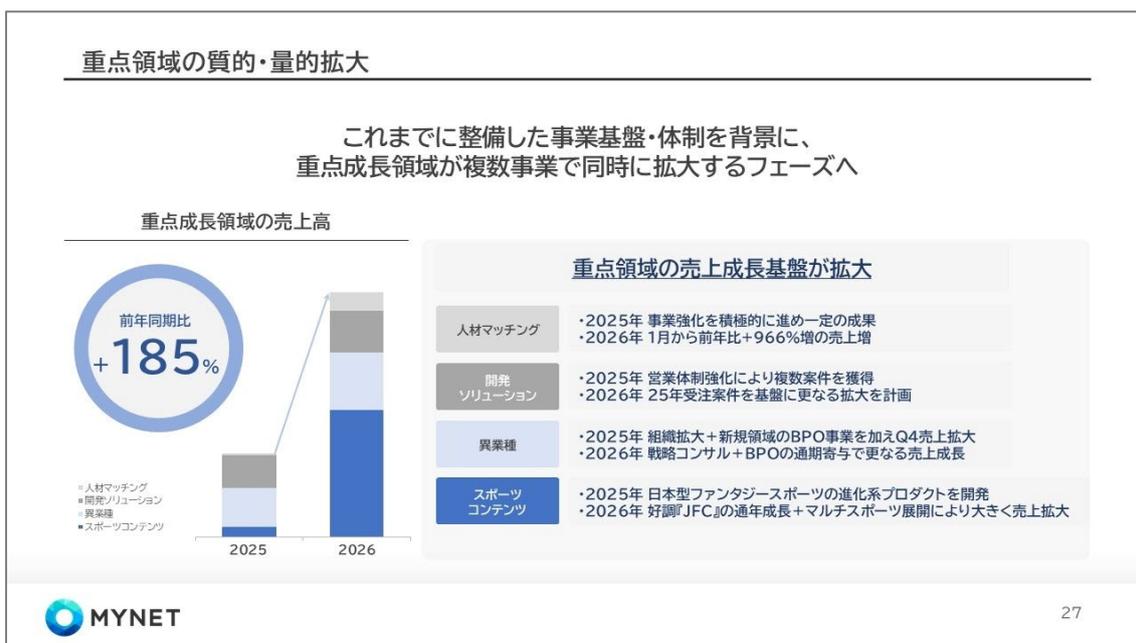
2026年12月期 通期業績予想				
重点領域の拡大により売上は再成長局面へ移行 投資を継続する中でも、売上高・最終利益はともに前年比20%超の成長を計画				
単位:百万円	FY2025	FY2026	増減額	増減率
売上高	7,478	9,000	+1,521	+20.3%
営業利益	374	390	+15	+4.1%
経常利益	308	345	+36	+12.0%
最終利益	228	285	+56	+24.9%
配当予想	-	-	-	-

 25

2026年12月期の通期業績予想は、売上高および最終利益において前年比20%超の成長を見込んでおり、既存のセカンダリー事業に加え、重点領域での成長を加速させることで「質」と「量」の両面で売上・利益構造の変革を図ります。通期において増収増益の方針を守りつつ、成長が見込まれる重点領域に対し、投資規律を遵守（設定した投資回収基準の徹底）した上で積極的に追加投資を進めてまいります。

特に最終利益については、収益構造の改善により前期比24.9%増と大幅な伸長を見込んでおり、これを原資とした将来の還元余力の拡大に努めてまいります。

### 3. 重点領域における事業拡大の見通し



先行投資を行ってきた重点領域では、前年同期比 185%増の成長を計画。

#### 1. スポーツコンテンツ

新プロダクト『J.LEAGUE FANTASY CARD』が1月度の計画比+39%と好調に推移しております。今期はJリーグ開幕に合わせたマーケティング投資を強化し、ユーザー基盤の最大化を図るとともに、マルチスポーツ展開による事業拡大を推進いたします。

#### 2. 異業種

2025年第3四半期に立ち上げたBPO領域が第4四半期に大きく伸長しました。今期は通期での寄与が見込まれるため、売上高・営業利益ともに拡大する計画です。

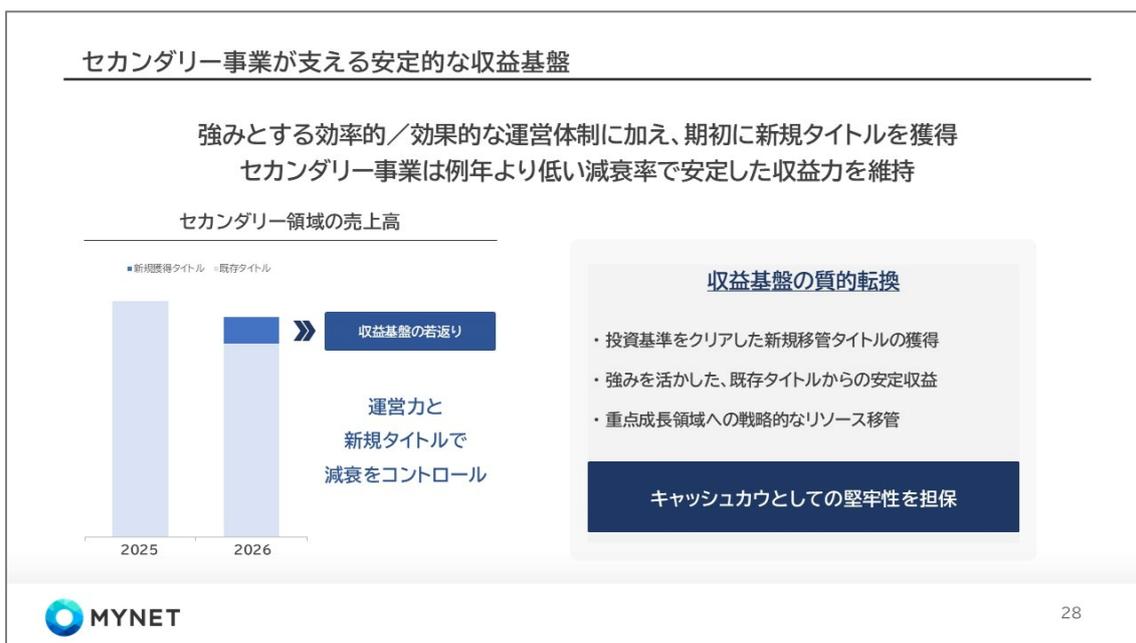
#### 3. 開発ソリューション

2025年度においては営業体制の強化により案件化数が大幅に増加しました。今期も継続的な営業推進により、案件化数・獲得数の更なる伸長を見込んでおります。

#### 4. 人材マッチング

事業強化が奏功し、2026年1月の売上高は前年同月比966%増と極めて高い成長を実現しております。年間を通じてこの成長トレンドを維持する計画です。

#### 4. 攻めを支える盤石な収益基盤



セカンダリー領域については、当社の強みである独自の運営力により、2025年12月期は4四半期連続で営業利益計画を超過達成（計画比+32%）するなど、極めて高い収益性を維持できております。

加えて、24ヶ月ぶりとなる新規タイトルを獲得し、2026年度第1四半期より収益貢献を開始する予定です。これにより、ゲーム事業特有の売上高減衰を最小限に抑制し、ポートフォリオの若返りを図ることで、新領域への投資を支える「キャッシュカウ」としての役割を継続して果たしてまいります。

#### 5. 持続的な企業価値向上に向けて

当社は、これまでの3年間で築き上げた経営体質を土台に、2026年12月期を『再成長フェーズ』へ転換する期間と位置づけております。

重点領域である異業種のほか、人材マッチングやスポーツコンテンツ等の垂直立ち上げを加速させ、売上高90億円、当期純利益の前年比で+24.9%増という高い成長目標を確実に完遂してまいります。引き続き、投資規律を守った戦略投資と、将来の還元原資の積み上げを両立させることで、株主・投資家の皆様の期待に応え、持続的な企業価値の向上に邁進してまいります。

## 2025年12月期 第4四半期および通期 決算説明会 書き起こし要約

2025年12月期 第4四半期および通期 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4四半期および通期 決算説明会動画

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

### ■書き起こし要約

- ・スピーカー：代表取締役社長 岩城 農



第4四半期および通期の概要と主要トピックス、2026年12月期の業績見通しについてご報告いたします。

## エグゼクティブサマリー

1

### 営業利益は期初予想から3.7倍の374百万円で着地

営業利益は2023年以降、4億円前後の水準で3期連続黒字を継続し、構造的な黒字基盤を確立  
成長投資を内包しながらも、通期ベースで利益水準を安定的に拡大できる経営フェーズへ移行

2

### J.LEAGUE FANTASY CARD スタート好調

1月度の計画対比+39%超。開幕前にも関わらず複数のカードパックが完売

3

### 新規タイトル獲得、既存タイトルも年末商戦で好調を維持

セカンダリーの通期営業利益は社内目標比+32%超  
人材マッチングが年初比600%、開発ソリューションの案件化数は前年比1,600%に拡大

4

### 2026年12月期は増収増益の計画

売上成長を重視するフェーズに入りつつも、通期で増収増益を確保する計画  
売上高・最終利益共に前年比+20%超の成長を見込む



3

エグゼクティブサマリーとして、ポイントを4点ご報告いたします。

1点目は、2025年12月期の業績に関するご報告です。営業利益は期初予想の3.7倍となる3億7,400万円となり、非常に良好な成績で着地することができました。2023年以降、事業構造を変革していく中で、4億円規模の営業利益を3期連続で創出し、黒字を継続できたことは大きな成果であると捉えております。また、かねてよりお伝えしている通り、2026年12月期においても成長投資を内包しつつ、明確に見えてきた成長分野をしっかりと伸ばしていく方針です。翌期以降はさらに高い利益水準へと拡大していくことを見据え、2026年からは安定を崩すことなく経営フェーズを一段前進させ、再成長フェーズへと移行してまいります。

続いて2点目は、『J.LEAGUE FANTASY CARD』の好調な推移についてです。本タイトルは2026年1月14日のリリースであるため、厳密には2026年12月期に関する事項となりますが、2025年12月期から仕込みを進めてきたためご報告いたします。

1月度の売上高は計画対比で39%増と大きく上回りました。開幕前の約3週間、実際の試合が行われない期間であったにもかかわらず、複数のカードパックが完売するなどの好材料が出ており、非常に良い滑り出しとなっております。今後も一層プロダクトとサービスに磨きをかけてまいります。

3点目は、セカンダリー事業における新規タイトルの獲得と、既存タイトルの好調な推移です。セカンダリー事業では約24ヶ月ぶりとなる新規タイトルの獲得が12月末に決定いたしました。この影響もあり2026年12月期の売上が一部スライドする事象はありましたが、久しぶりの新規獲得によって経年による減衰分に対する新陳代謝が図られております。並行して、既存タイトルの営業利益につきましても、効率的かつ効果的な運営により計画比32%増と好調に推移しました。さらに、ゲーム事業内の新領域である人材マッチングおよび開発ソリューションにつきましても順調に仕込みが進み、特に人材マッチングは1月から本格的に立ち上がり売上貢献が始まっております。

最後に4点目として、2026年12月期の業績予想は増収増益の計画としております。売上成長を重視するフェーズに入り、利益確保を前提としつつも、売上高および最終利益ともに前年比で20%超の成長を見込んでおります。久々の増収増益フェーズでの開始となります。

## 2025年12月期 Q4決算ハイライト

新規事業投資を行いながら、利益創出力が想定を上回った2025年度  
売上成長は翌期に持ち越しつつ、収益基盤の強化が進展

単位:百万円	FY2024	FY2025	増減額	増減率
売上高	8,846	7,478	△1,368	△15.5%
営業利益	428	374	△53	△12.6%
経常利益	375	308	△66	△17.9%
最終利益	245	228	△17	△7.1%

第4四半期および通期の決算概要についてご説明いたします。

新規事業への投資を行いながらも、利益創出力が想定を上回りました。売上高は74億7,800万円、営業利益は3億7,400万円、経常利益は3億800万円、最終利益は2億2,800万円で着地しております。売上成長については翌期への持ち越しとなり未達の要因となりましたが、これらが消滅したわけではなく、新規タイトルの獲得や人材マッチング事業の立ち上げ、そして『J.LEAGUE FANTASY CARD』のリリースなど、1月以降の売上拡大に向けた準備が整っております。

## 通期業績予想に対する比較

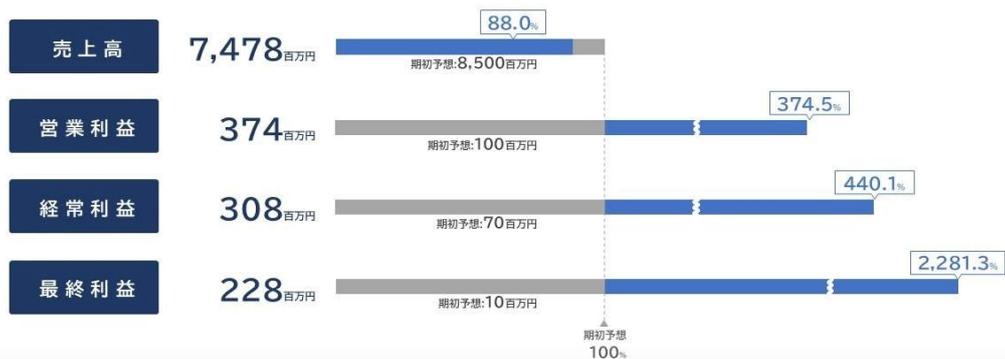
修正後の業績予想と同水準で着地  
 期初予想比では全段階利益で大幅な上振れを達成

単位:百万円	業績修正 (12/26)	FY2025	増減額	増減率
売上高	7,500	7,478	△21	△0.3%
営業利益	375	374	△1	△0.1%
経常利益	305	308	+3	+1.0%
最終利益	220	228	+8	+3.7%

通期の業績予想に対する比較としては、昨年12月に修正した業績予想とほぼ同水準での着地となりました。

## 期初業績予想に対する進捗

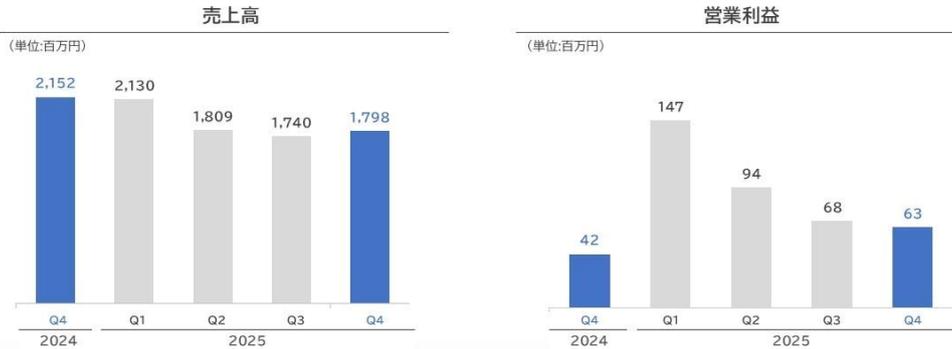
売上高は未達も、段階利益は期初業績予想から大幅超過



期初予想と比較いたしますと、全段階利益において大幅な上振れを達成しております。

## 四半期別 売上高・営業利益

Q4の黒字化により12四半期連続黒字を達成  
安定した収益力と成長投資が両立する事業構造を実現



四半期別の推移を見ますと、第4四半期の黒字化により12四半期連続の黒字を達成いたしました。少しずつではありますが利益規模の底上げも進んでおり、安定した事業構造を実現できております。今後は、この安定した構造を維持しつつ、成長ドライバーをしっかりと伸ばしていくことが重要になります。

## 貸借対照表

純資産の積み上げにより、再成長構造を支える財務基盤を構築



### 再成長に向けた投資余力の確保

- ・ 運営効率化により、キャッシュフロー創出力が大幅に改善
- ・ 純資産の積み上げにより、自己資本比率が32%まで向上
- ・ 財務基盤の安定を背景に、機動的な調達も可能な状態へ

再成長を財務面から支える強度な土壌を確立

貸借対照表です。

3期連続での黒字の積み上げにより純資産が前年比52.8%増の15億2,100万円となり、自己資本比率も32%まで向上するなど着実に改善しております。小規模な会社であるため引き続き引き締めは必要ですが、3年前と比較すると再成長に向けた投資余力の確保や自己資本の増加など、財務基盤の安定を背景に機動的な資金調達の選択肢は格段に広がっていると自負しております。引き続き再成長の重要な局面となるため、安定した財務面を武器に、再成長に資する動きに注力していきたいと考えております。

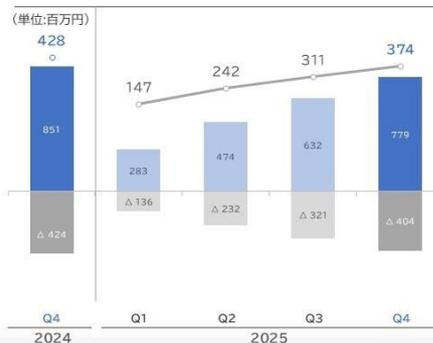
## 2025年12月期 全体方針と進捗

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  
既存の収益基盤を軸に新たな事業の柱となる新事業を創出する方針

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)

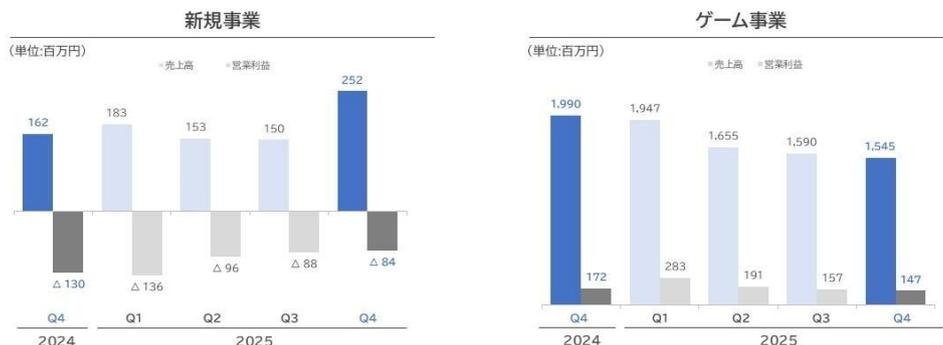


続いて、全体方針と各事業領域の進捗です。

当社の2事業4領域において、新規領域を新しい成長ドライバーとすべく、既存事業の収益の範囲内でコントロールしながら戦略的な投資を進めてまいりました。

## 四半期別 事業別 売上高・営業利益

新規事業領域では売上を拡大しつつ、次年度に向けた仕込みが進展  
ゲーム事業は安定した収益基盤を維持しながら、新領域への展開が前進



四半期別の事業別実績です。

新規事業領域においては第4四半期にBtoBソリューション（異業種）のBPO事業が垂直立ち上げに成功し、売上高が伸長いたしました。2026年12月期は通年での寄与を含めてさらなる成長を期待しております。赤字幅も徐々に減らしており、1月からは新たなスポーツコンテンツの提供も開始しておりますので、そちらも含めて売上を上げていきたいと思っております。

一方のゲーム事業は、利益率を高く保ちながら岩盤収益を形成しております。ゲーム事業内の新領域におきましても、当社の運営力という強みをクライアント企業様に様々なかたちで活用いただくべく、投資を並行しながら利益水準を引き上げたという点で大きな前進となりました。

## 各領域の振り返り

### 2025年度に実施した戦略的仕込みが2026年度の売上に寄与 全投資領域で収益化に向けた準備が整う

事業	領域	評価	評価
ゲーム事業	セカンダリー		<ul style="list-style-type: none"> <li>効率運営により営業利益計画比+32%の大幅超過</li> <li>2026年Q1から収益帰属となる<b>新規タイトルを12月に獲得</b></li> </ul>
	新領域		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>新領域の案件数・成約数が急拡大</b></li> <li>人材マッチングは26年1月以降の急成長に向けた準備が整う</li> </ul>
新規事業	スポーツDX		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>『J.LEAGUE FANTASY CARD』を2026年1月にリリース</b></li> <li>その他、複数のプロジェクトを進行</li> </ul>
	BtoBソリューション (異業種)		<ul style="list-style-type: none"> <li>下期に垂直立ち上げた<b>BPO領域が新たな収益源に成長</b></li> <li>多層的な収益構造へ進化</li> </ul>

各領域の振り返りです。2025年12月期に実施した戦略的な仕込みが2026年12月期の売上高に寄与しております。

ゲーム事業は、セカンダリー領域における新規タイトルの獲得、および強みである運営力をもって、新領域の案件数・成約数の拡大につながっております。特に人材マッチングについては、2026年1月以降の急成長に向けた準備が整っております。

新規事業のスポーツDX領域においては、2026年12月期以降は「スポーツコンテンツ事業」と呼称を変更しております。『J.LEAGUE FANTASY CARD』が2026年の明治安田J1百年構想リーグの開幕にあわせて、前もってリリースできました。その他の複数のプロジェクトも並行して進行しておりますので、マルチスポーツ展開を含めてこれから売上高を伸ばしていく段階となっております。

BtoBソリューション（異業種）については、BPO領域が新たな収益源に成長しております。これまでの戦略コンサルティング面における組織拡大に加え、新たな収益源が加わるかたちになりますので、着実・堅実な事業成長を見込んでおります。

1月中旬のリリースから集客/売上共に順調なスタート  
開幕を前に複数のカードパックが完売

売上高



新規登録者数

7.5万人 × 高継続

\*2026年2月8日時点

ここからは主要トピックスについて詳細をご説明いたします。2026年1月までの動きも踏まえたご報告を申し上げます。

まず、スポーツDX事業における『J.LEAGUE FANTASY CARD』の進捗です。

こちらは1月中旬のリリースから集客・売上高ともに順調なスタートを切り、1月度の売上高は計画比39%超過、カードパックも売り切れが相次ぎ、高い評価をいただけております。2月6日に開幕をしたばかりですので、ここからスタジアム施策や中継中の露出などにより登録者数が増えていく予想ではございますが、開幕節終了段階での登録者数は7.5万人と好スタートであると考えております。継続率やユーザーの熱量も非常に高く、Jリーグの百年構想に合わせたサービスとして、「Jリーグがある生活をもっと豊かに」というブランドプロミスに恥じないプロダクトを提供できていると考えております。



本サービスは「集めて、遊ぶ」という循環を早期に確立させることを目指しており、単にカードを集めるだけでなく、ユーザー間での取引や、集めたカードを合成して希少性の高いシリアルナンバー入りカードへ進化させる仕組みを取り入れております。また、進化させたカードをリアルカードとして手元にお届けする機能や、毎週末の実際の試合と連動したファンタジースポーツへの参加、コレクションが強化されることがリーグ様、クラブ様に伝わるだけでなく、コレクションポイントというスタジアム体験などに繋がる特典応募機能も特徴でございます。

リリースから1ヶ月未満にもかかわらず、有償パックの販売数は26万枚に達し、マーケットプレイスでの取引件数も6.9万件と活発な動きを見せております。合成進化枚数については15.3万枚となり、合成の素材として消費されました。その結果、最高レアリティである星5のカードはすでに想定を上回る570枚以上が生成されました。すでに合成上限に達する選手が複数発生し、合成の楽しみは非常に盛り上がりを見せております。

続いてリアルカード化の対象枚数は3.1万枚、ファンタジーチームへのエントリー数は9.7万件、特典応募数は35万件を記録しております。

リアルカード化とは、有償パックで入手されたシリアル付きカード、もしくは合成進化で入手された星4、5のシリアル付きカードが自動でお手元にリアルカードとして送付される仕組みです。デジタルで集めたカードが高品質なリアルカードとなり届くという体験を重要視しております。

さらにファンタジースポーツの部分は、金額を投じれば勝てるといういわゆるペイ・トゥ・ウィンの仕組みではなく、同じレアリティ同士で対戦し、純粋にJリーグに詳しい方が勝てる、ファンタジースポーツらしい設計にこだわっております。開幕節には約10万チームが参加するなど大きな盛り上がりを見せております。ユーザー様に楽しんでいただく「集めて、遊ぶ」というエコシステムが稼働していることを確認できておりますので、新たなファン接点の創出として、リーグ様にご活用いただけるようなデータや取り組みが見つかる一助となれば幸いです。プロダクトマーケットフィットと言うには小さい規模ですが、事業として立ち上がったという実感を得ております。

スタジアム限定のリアルカード配布施策等を通じ、オンライン×スタジアムの接続を強化  
「集めて、遊ぶ」の循環を更に加速

## リアルカード配布



## チラシ配布



開幕節からスタジアムでのリアルカード配布やチラシ配布も行っております。オンラインとスタジアムの接続を強化するため、J1の全20クラブのそれぞれのホーム戦で星3のリアルカードをお配りいたしました。すでに複数クラブで配布したところ、非常に好意的なフィードバックをいただいております。より特別なデザインや加工のカードもご用意しておりますが、星3でも手に入れてワクワクするような品質のカードはお届けできているのではと思っております。配布前にはJリーグ様もしくは『J.LEAGUE FANTASY CARD』の公式SNSで告知を行いますので、ぜひ足を運んでいただけますと幸いです。



製品の品質を磨くのはもちろんでございますが、カードの集め方や使い方、あるいは特典をもらうことにも何かつながりをもたせることを丹念につなぎ合わせてJリーグ様のブランドに貢献できるような楽しいサービスを提供できるよう努めてまいります。まだ改善点やお見せしていない要素も多々ございます。より良いサービスとなるよう粛々と進めてまいりますのでご期待ください。

# 希少な1枚 多彩な楽しみ



ビジネスモデルとしても、マルチスポーツ展開するに足り得る設計となっておりますので本格的に進めてまいりたいと考えております。

### Q3に立ち上げたBPO事業がQ4業績を牽引 戦略コンサル領域に加え、新たな収益の柱を追加



#### 新たな収益基盤に進化



戦略コンサルとBPOのハイブリッド化  
Q4から収益の「質」と「量」が共に劇的進化

BtoBソリューション(異業種)についてです。

第3四半期に立ち上げたBPO事業が第4四半期の業績を牽引いたしました。これまでとは異なる収益の軸と考えております。従来の戦略コンサルティング領域の強化・拡充が順調に進む中で、BPO領域を掛け合わせることで事業を安定・成長させてまいります。収益の通年での寄与や、組織も着々と拡大しておりますので非常に期待をしております。



続いてゲーム事業のセカンダリー領域におきましては、約24ヶ月ぶりとなる新規タイトルを獲得し、2026年の2月から収益寄与となります。既存タイトル群も四半期連続で営業利益計画を超過達成しており、引き続き成果を創出できるよう進めてまいります。



ゲーム事業内の新領域におきましては、人材マッチングが2026年1月から事業立ち上げを行っております。開発ソリューションでは2025年12月期から受注が5案件、ソーシングで案件化数は16件まで伸ばすことができました。再現性をもった構造化の部分にはまだ課題がございますので、保守的に積み上げてまいります。

## 2026年の位置づけ

「コスト改革」から「成長ドライバー創出」を経て、2026年より再成長フェーズへ明確に転換  
- 強固な経営基盤を軸とした持続的な企業価値向上 -



最後に、2026年12月期の業績見通しについてご説明いたします。

2026年は、これまでの「コスト改革」や「成長ドライバー創出」といった準備期間を経て、「再成長フェーズ」へと転換する一年と位置づけております。スポーツコンテンツやBtoBソリューション（異業種）、ゲーム事業における新領域を重点成長領域とし、再成長を目指すべく再現性を担保した上での投資を行ってまいります。引き続きの新規事業の事業拡大のための投資となりますが、収益基盤化、黒字化を実現していく年度になります。

今後は成長段階を見据えた資本政策も行う予定であり、成長投資だけではなく株主様への還元を含む最適配分を視野に入れて進めてまいります。これまでとはとにかく黒字化を目指してコスト削減や不採算事業の整理から始め、2024～2025年の2年はアップサイドを作りながらダウンサイドを削り、成長ドライバーの選択と集中を行ってまいりました。これからいよいよ成長フェーズに入ることをご説明できればと考えております。

## 事業ポートフォリオ

ゲーム事業の収益基盤をベースとしつつ  
重点領域は立ち上げ期を経て、成長性・収益性が同時に立ち上がる段階へ移行



事業ポートフォリオについてご説明いたします。構図は2025年12月期から変わりません。重点成長領域である開発ソリューション、人材マッチング、スポーツコンテンツ、および異業種向けのBtoBソリューションが、ゲーム事業の安定的な収益基盤をベースとしながら、成長とともに収益創出も行う段階でございます。すでに異業種や人材マッチングは収益性も確立されております。

## 2026年12月期 通期業績予想

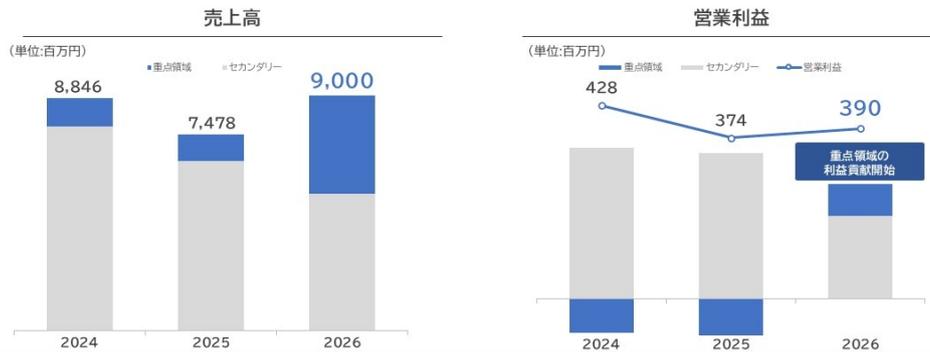
重点領域の拡大により売上は再成長局面へ移行  
投資を継続する中でも、売上高・最終利益はともに前年比20%超の成長を計画

単位:百万円	FY2025	FY2026	増減額	増減率
売上高	7,478	9,000	+1,521	+20.3%
営業利益	374	390	+15	+4.1%
経常利益	308	345	+36	+12.0%
最終利益	228	285	+56	+24.9%
配当予想	-	-	-	-

通期業績予想でございます。売上高90億円、営業利益3億9,000万円、経常利益3億4,500万円、最終利益2億8,500万円で予想を立てております。売上高・最終利益は前年比20%超、営業利益、経常利益につきましても増益となっております。売上高と比較し利益の伸びが控えめであることについては、売上高の成長局面を重視し利益水準を維持しながらも投資を継続していくことが要因です。特に2026年12月期は、売上高90億円を超えさらに先を追求してまいりますので、その意欲の表れとお考えいただけますと幸いです。

## 重点領域の拡大が牽引する売上再成長

重点領域の拡大により、売上成長の質が転換する一年  
利益を守りながら、次の成長に向けた基盤を構築



売上高の詳細についてご説明いたします。

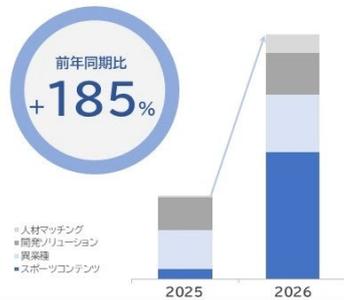
重点領域の売上拡大が最大の目標でございます。セカンダリー事業は減衰がつきものですので、これまではいかに仕入れを行うかを重要視しておりました。ここ数年は仕入れの減少により、組織的な運営力アップとその他領域の拡大で対策を行ってまいりましたが、今年はそれらが結実する一年であり、2027年12月期以降も、同様に売上再成長していくと考えております。

営業利益も、投資を行いながら重点領域全体での黒字化を目指します。収益基盤となる状態を作り、2027年12月以降につなげていく予定です。

## 重点領域の質的・量的拡大

これまでに整備した事業基盤・体制を背景に、  
重点成長領域が複数事業で同時に拡大するフェーズへ

重点成長領域の売上高



### 重点領域の売上成長基盤が拡大

人材マッチング	・2025年 事業強化を積極的に進め一定の成果 ・2026年 1月から前年比+966%増の売上増
開発ソリューション	・2025年 営業体制強化により複数案件を獲得 ・2026年 25年受注案件を基盤に更なる拡大を計画
異業種	・2025年 組織拡大+新規領域のBPO事業を加えQ4売上拡大 ・2026年 戦略コンサル+BPOの通期寄与で更なる売上成長
スポーツコンテンツ	・2025年 日本型ファンタジースポーツの進化系プロダクトを開発 ・2026年 好調『JFC』の通年成長+マルチスポーツ展開により大きく売上拡大

重点領域の詳細です。2025年12月期の売上実績と比較してプラス185%と3倍近くに成長します。人材マッチングにおいては、2025年12月期は事業強化を積極的に進めておりました。売上高は1月から立ち上がっており、前年同期比966%増と大きな成果を出しておりますので、通年で十分に目標達成できる計画値であると考えております。

開発ソリューションも2025年12月期に複数案件を獲得しておりますので、これらの実績を基盤に安定した追加受注を目指しております。

異業種については、戦略コンサルの組織強化を進めながら、BPO事業の通期収益寄与を図っております。

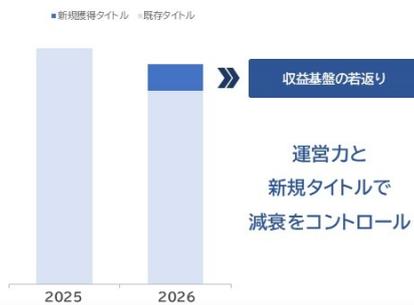
最後にスポーツコンテンツについてです。まずは『J.LEAGUE FANTASY CARD』を通年で成長させてまいります。今年は明治安田J1百年構想リーグの次に、新シーズンへの移行のため2026-2027シーズンが再度開幕いたします。他にもワールドカップや17年ぶりのJリーグのオールスター戦も開催されるなど、特別な一年ですので、この勢いに乗ってリーグ様に貢献できるような規模で成長させたいと考えております。

これまで様々なスポーツコンテンツを提供してきた中で、日本型のファンタジースポーツないしはスポーツファンエンゲージメントコンテンツにおける当社としての正解を模索してまいりました。今回のプロダクトにより、成長軌道に乗れる仕組みを開発できたと感じておりますので、マルチスポーツ展開を積極的に進め、売上拡大に寄与させたいと考えております。

## セカンダリー事業が支える安定的な収益基盤

強みとする効率的／効果的な運営体制に加え、期初に新規タイトルを獲得  
セカンダリー事業は例年より低い減衰率で安定した収益力を維持

セカンダリー領域の売上高



### 収益基盤の質的転換

- ・投資基準をクリアした新規移管タイトルの獲得
- ・強みを活かした、既存タイトルからの安定収益
- ・重点成長領域への戦略的なリソース移管

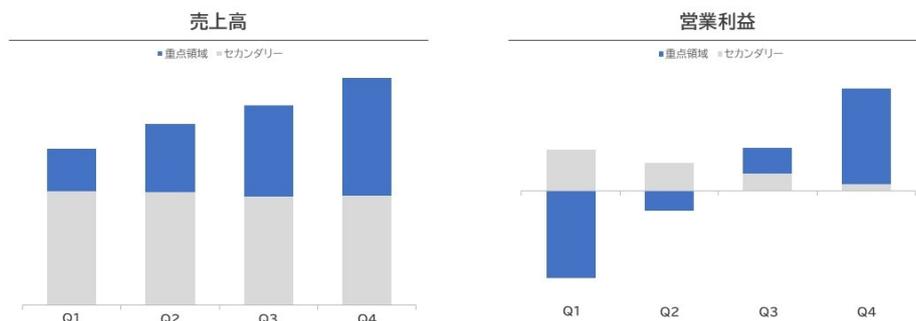
キャッシュカウとしての堅牢性を担保

その中で、セカンダリー事業が支える安定的な収益基盤も重要です。当社の強みである効率的・効果的な収益体制に加え、期初に新規タイトルを獲得いたしましたので例年より低い減衰率での見立てとなっております。そのうえで少しずつでも上振れを作れるよう地道に取り組んでまいります。

さらに、重点領域への戦略的なリソース移管を加速させる予定です。セカンダリー領域の収益率を上げる一助とし、キャッシュカウの堅牢性を担保してまいります。事業の特性上全く売上高を減衰させないことは難しいですが、ほぼ減衰しない程度に維持できるよう進めてまいります。

## 通期業績達成に向けた年間進捗の考え方

2026年は、スポーツ事業特有の季節性やイベント性の影響を受けやすい一年  
四半期ごとの業績は一時的に振れる可能性があるものの、  
通期では増収増益・黒字を確保することを前提に、成長領域への投資と売上成長を優先する方針



最後に、通期業績達成に向けた年間進捗の考え方についてお伝えいたします。例年と異なる部分が多いため今回ご説明させていただきます。

売上高については、セカンダリー領域で引き続き安定した売上高を創出しつつ、第1四半期からの『J.LEAGUE FANTASY CARD』による売上増加を見込んでおります。さらに、マルチスポーツ展開や他の重点領域の成長の上乗せを見込んでおります。

営業利益については、『J.LEAGUE FANTASY CARD』の集客にある程度の投資を行うため、先行投資分が第1四半期から第2四半期にかけて、赤字となる見込みでございます。しかし、そこでのユーザー数の増加・確保や重点領域の伸びにより、第4四半期には収益貢献となる計画としております。

2026年はスポーツのイベントが非常に多い年であるため、影響も多く受ける可能性が高いです。通期で増収増益・黒字の確保を前提に、積極的に成長領域への投資と売上成長を優先しながら計画の実現を目指しております。

以上で、決算説明を終了させていただきます。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>