



2025年3月12日

各 位

東京都港区六本木6丁目8番10号
会社名 株式会社モブキャストホールディングス
代表者名 代表取締役 CEO 藪 考 樹
(コード番号：3664 東証グロース)
問合せ先 取締役グループ管理本部長 眞 田 和 昭
(Tel. 03-6820-4191)

2024年12月期決算説明に対する質疑応答について

当社が公表しました2024年12月期決算説明について受け取りましたご質問事項への当社の回答をお知らせいたします。尚、回答にあたりましては、①IP投資育成事業、②デジタルIP事業、③その他のご質問の順番とさせていただきます。

【IP投資育成事業に関するご質問】

Q1	レトロワグラスについて、過去、モブキャストは何の利益も得ていないようですが、何をしているのか全く分かりません。
A1	レトロワグラス社は2期連続で営業黒字を計上しており、グループ全体の企業価値向上に寄与していると考えております。 また、事業内容としては、①芸能・音楽マネジメント事業、②アパレル事業、③サステナブルビューティー事業の3つの領域を展開しております。 今後も、主に以下の2つの形でグループ全体への貢献を見込んでおります。 1. ファッション事業におけるシナジー創出 当社グループ内の既存事業との連携を強化し、ブランド価値を高めることで、ファッション事業を軸とした収益成長を図ります。 2. 投資先の企業価値向上による戦略的譲渡の可能性 レトロワグラス社は2期連続で黒字を維持しており、事業成長が着実に進んでいます。この企業価値向上を踏まえ、将来的には同社株式の戦略的譲渡を通じた収益貢献も視野に入れております。 このように、短期的なシナジー創出と中長期的な資本戦略の両面で、グループの企業価値向上に寄与することを目指しております。

Q2	決算説明資料にあった「保有株式持分価値 44 億円」は、そもそもどのような根拠で計算した数字ですか？2023 年に「株式一部譲渡により約 10 億円のリターンを見込む」としていながら、2024 年に 2.5 億円分売却できただけではないですか。
A2	保有株式持分価値 44 億円は、当社が保有する子会社・関係会社の直近のファイナンス価値や、第三者取引における市場価格をもとに算出したものです。 またご指摘のとおり営業投資有価証券の売却については、2024 年に 2.5 億円分の売却にとどまっております。これは、売却が当社単独での意思決定によるものではなく、相手先との交渉状況や市場環境などの影響を受けるため、計画通りの実施が難しい側面があるためです。 しかし、これを踏まえ、当社は投資事業の強化を戦略的優先事項として掲げており、より積極的な収益化を図るために以下の取り組みを進めております。 1. 投資事業部を独立組織として再編し、戦略パートナーへの株式譲渡を強化 2. 企業価値の精緻な算出と交渉力強化を目的に、経営全般にわたる知識や公認会計士としての豊富な経験を有する小泉氏を社外取締役候補者として招聘 これにより、投資先企業の企業価値を最大化し、より最適なタイミングと条件での売却を実現できる体制を構築してまいります。

Q3	2024 年 10 月 24 日にファッション事業を新たに開始、EC サイトの構築としながら、何も進んでいないのではないのでしょうか？また、ファッション事業で利益がでるのでしょうか？ ファッション事業は、レトロワグラーズや dock とは別のオリジナルなものなのですか？また、どの程度の規模を考えているのでしょうか？
A3	ファッション事業については、現在、EC サイトの構築を含めた事業展開の準備を進めております。具体的な進捗や詳細については、正式にお知らせできるタイミングになりましたら、速やかに当社 HP などで開示いたします。 本事業は、グループ横断で投資先各事業とのシナジーを活かしながら、新たな収益の柱となることを目指しており、レトロワグラーズ社や docka 社とは異なる独自ブランドとして展開を検討しております。また、市場規模や成長可能性を踏まえ、収益性を重視しつつ、中長期的な成長を見据えた投資を進めてまいります。

Q4	エンハンス社について、HUMANITY の次の作品はどのような予定でしょうか？
A4	エンハンス社の次回作については、同社の事業運営に関わる個別事項となるため、現時点では詳細なご説明を控えさせていただきます。今後、正式にお知らせできるタイミングになりましたら、速やかに適切な形で公表いたしますので、ご理解のほどお願いいたします。

Q5	「戦略的パートナー」とは、どのような定義でしょうか？ ゆとりの空間の株を購入したオイシックス・ラ・大地社は協業先ですし、ベンチャー投資をしている投資会社は、「戦略的パートナー」でしょうか？ 柴崎コウ氏や水口哲也氏への売却はあるのでしょうか？
A5	当社における「戦略的パートナー」とは、投資先の事業の成長・長期的な企業価値向上に寄与できるシナジーを持つ相手先を指します。具体的には、事業提携を通じた成長促進、経営支援、資本業務提携など、多面的な関係を構築できる企業・個人が該当します。 オイシックス・ラ・大地社については、ゆとりの空間社と事業シナジーを創出し、企業価値向上に貢献する戦略的パートナーとして位置付けております。今後も、子会社・関係会社との関係性や投資目的を踏まえ、協業先やベンチャー投資を行う投資会社を戦略的パートナーとして位置付け、株式の戦略的譲渡を通じた収益化を推進してまいります。 なお、個別の株式譲渡先については回答を控えさせていただきますので、ご理解のほどお願いいたします。

Q6	docka について、モブキャストはどの程度関与しているのでしょうか？また、登録者数 2.7 千人は全然少ないのではないのでしょうか？
A6	当社は、docka 社に対してビジネス面全般をサポートしており、クリエイター共創経営の方針のもと、事業成長に向けたハンズオン支援を行っています。昨年、docka 社は「勝ちパターン」を見つけるフェーズにあり、事業基盤の構築と資金調達を順調に進め、さらなる成長に向けた土台を築きました。 登録者数 2.7 千人については、現在も成長過程にあると認識しており、さらなる拡大に向けた施策を強化してまいります。特に、今年は本格的な音楽活動のスタートに加え、グループ横断で展開するシナジー事業「ファッション事業」との連携をさらに推進し、成長の加速を図っていきます。 詳しくは、下記のプレスリリースもご参照ください。 https://mobcast.co.jp/news/250115_1/

【デジタル IP 事業に関するご質問】

Q7	「オシウマチャンネル」は、アプリのセールスに苦戦している様に思われます。また、Web 漫画は以前失敗したのにまたやるのでしょうか？
A7	「オシウマチャンネル」については、4 月以降の本格的な競馬シーズンに向けて、継続的なアップデートを実施するとともに、ユーザー体験の向上を図りながら、シーズン開始に合わせたプロモーションを本格展開してまいります。競馬ファンの関心が最も高まるシーズンにあわせたマーケティング施策を強化し、認知度・ユーザー獲得を加速させる計画です。 本タイトルは、当社独自のオリジナル IP であり、既存の漫画やアニメなどのライセンス IP とは異なり、市場認知の確立とコミュニティ形成に一定の時間を要する特性を持っています。したがって、短期的なセールスのみで評価すべきではなく、中長期的なブランド価値向上を視野に、IP の魅力を最大限に引き出す施策を段階的に展開していきます。 また、オリジナル IP の強みを活かし、今後はゲーム・コミュニティの連携をさらに深め、ユーザーの継続的なエンゲージメントを促進する施策にも注力してまいります。 なお、その他の新規事業については個別案件となるため、詳細なご説明は控えさせていただきます。

Q8	NINJIN はどの程度の規模をイメージしているのでしょうか？売却した X-VERSE のゲーム事業以上の規模でしょうか？また、馬以外のオリジナル IP ゲームを作る予定はあるのでしょうか。
A8	NINJIN 社のデジタル IP 事業は、市場認知の確立に一定の時間を要するものの、IP の育成を軸に長期的な成長を見据えた戦略を展開しており、当社にとって重要な領域と考えております。 現段階では、「オシウマチャンネル」の成長に注力しており、競馬ファンとのコミュニティ形成やゲーム体験の強化を進めながら、ブランド価値の向上を図っております。X-VERSE のゲーム事業とは単純な規模比較をするのではなく、IP を軸とした持続的な成長モデルの確立に重点を置いています。 また、馬以外のオリジナル IP ゲームについては、NINJIN 社のゲーム開発・運営のノウハウを活かしながら、将来的な可能性を模索している段階です。具体的な内容については、事業の進捗に応じて適切なタイミングでお知らせしてまいります。

【その他のご質問】

Q9	通期の業績予想非開示について、2024 年と同様に赤字になるのではないのでしょうか？
A9	今年度も不確定要素が多く、現時点で合理的な業績予想の算出が困難であるため、期初においては通期の業績予想を「非開示」としております。主な要因としては、IP 投資育成事業における保有株式の譲渡の不確実性や、デジタル IP 事業の成長フェーズにおける数値予測の難しさが挙げられます。 ただし、当社は黒字化を最優先課題と位置付け、「IP 創出による企業価値向上」と「戦略的パートナーへの株式譲渡」の両軸で、収益基盤の強化を推進してまいります。特に、投資事業の強化やファッション事業とのシナジーを活かし、持続的な成長を目指します。 今後、業績の見通しが明確になり次第、適切なタイミングで速やかに開示する方針です。

Q10	株主総会の議決権行使のお礼として、500 円の QUO カードを提供しているが、やめた方がいいのではないのでしょうか？ 直前に 100 株購入した株主も、長期間 1 万株保有している株主も同じだと不公平に感じております。特に、配当もなく、株価低迷で長期間保有している株主が感じる不公平感は大きいと思います。提供するなら、議決権数に応じた枚数にすべきではないのでしょうか？
A10	議決権行使のお礼としての QUO カード提供は、多くの株主様に議決権を行使していただくことを目的として実施しております。これは、企業運営における株主の意思反映を促進する観点から、一定の意義があると考えております。 一方で、ご指摘の通り、保有株数にかかわらず一律であることに対する不公平感については真摯に受け止めております。今後も、株主様への利益還元については、配当や株主優待制度のあり方も含め、慎重に検討を進めてまいります。 引き続き、株主の皆様との対話を大切にしながら、より公平で納得感のある株主還元のあり方を模索してまいります。

Q11	第 35 回新株予約権では、当初行使価額は 46.5 円で調達資金 697,500 千円を予定していたところ、株価下落により、予定の三分の二くらいになりそうですが、不足分はどうするのでしょうか？また新株予約権を発行するのでしょうか？
A11	ご指摘のとおり、第 35 回新株予約権については、株価の変動により、当初予定していた調達額（697,500 千円）よりも減少する見込みです。現時点では、調達可能な範囲内での事業運営を優先し、資金の適切な活用を進める方針です。 当社は、収益基盤の強化と成長事業の推進を最優先課題とし、企業価値の向上に取り組んでおります。特に、IP 投資育成事業における戦略パートナーへの保有株式の譲渡など、当社の収益モデルの確立を進めることで、財務の安定化を図ってまいります。 引き続き、財務健全性を維持しながら、持続的な企業価値向上に努めてまいります。

Q12	事業失敗による損失、それを埋めるためのフロントを繰り返して大幅な株価下落を引き起こし、連続 10 期営業赤字を続けている現代表取締役は、もう辞任すべきではないのでしょうか？上場廃止になるのではないのでしょうか？
A12	ご指摘のとおり、当社は長期にわたり営業赤字が続いており、時価総額の基準を満たすことが上場維持の要件となる厳しい状況にあります。この現状を踏まえ、取締役会は慎重に議論を重ね、事業戦略の遂行と企業価値向上において、現代表取締役が引き続き最適なリーダーであると判断し、CEO 候補として選任しました。 この判断の背景には、「事業戦略の転換」「市場評価の向上」「成長戦略の継続性」の 3 点があります。 1. 事業戦略の転換と収益基盤の確立 ・ソーシャルゲーム企業から「IP 創出グループ企業」への転換を主導し、2024 年 12 月期には IP 投資育成事業の収益化を推進。 ・戦略パートナーへの株式譲渡により、前年同期比で営業損失を約 2.7 億円改善。 2. 市場評価の向上と時価総額維持への取り組み 収益モデルの強化と投資家との対話を通じ、市場との信頼関係を構築し、時価総額 40 億円超の達成を目指すために数のリーダーシップ・ネットワークが不可欠であること 3. 「クリエイター共創経営」の深化と成長戦略継続性 ・ライフスタイル IP 事業で 2 期連続の営業黒字を達成し、今後はファッション事業やデジタルマーケティング強化を通じた成長を推進。 株主の皆様のご懸念は真摯に受け止め、引き続き経営陣が責任を持って事業戦略を遂行し、持続的な企業価値向上に努めてまいります。

以上