

モブキャストグループ
第22期 2025年12月期
第二四半期 決算説明資料

2025年8月14日（木）

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

モブキャストホールディングスは
ソーシャルゲーム企業からIP創出グループ企業へ

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。

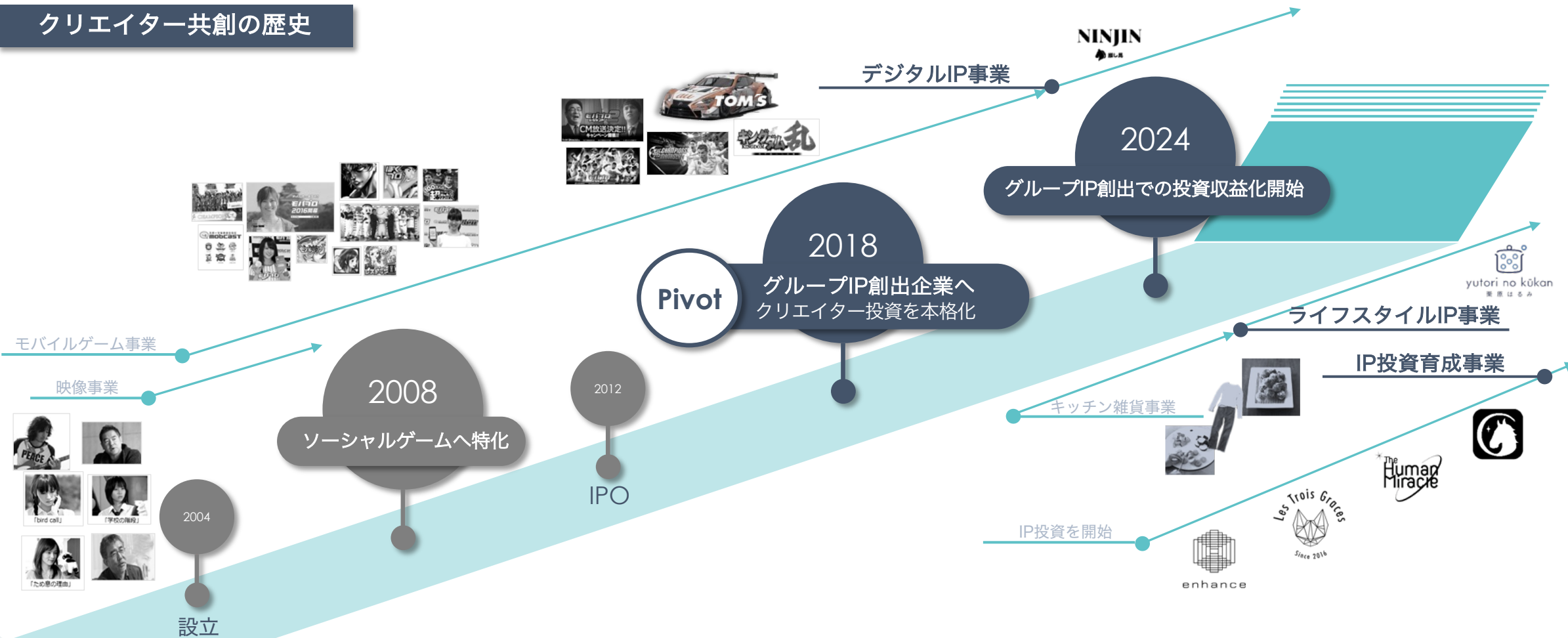
時代は「マス」から「個」へと移り変わり、いまや人々は意義や想い、ストーリーに共感し、自らの意思で選択する時代です。

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。

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。

クリエイター共創の歴史



クリエイターと共にIPを『共創・拡大・シナジー創出・仲間づくり』へと発展させる一連の流れを、グループ戦略『クリエイター共創経営』として推進。現在、各ステップにおいて多様なクリエイターと協業を進め、事業成長を加速。

創業以来の20年間クリエイターとコンテンツを作り続けてきた実績を強みに



クリエイターとの共創

- 一つの分野を深く探求し、その分野に精通している
- 強い影響力を持ち、他者に深くインスパイアを与える
- 常に進化し続け、新しいアイデアやコンテンツを生み出す

一緒に
会社をつくる
(投資)

一緒に
事業を拡大する

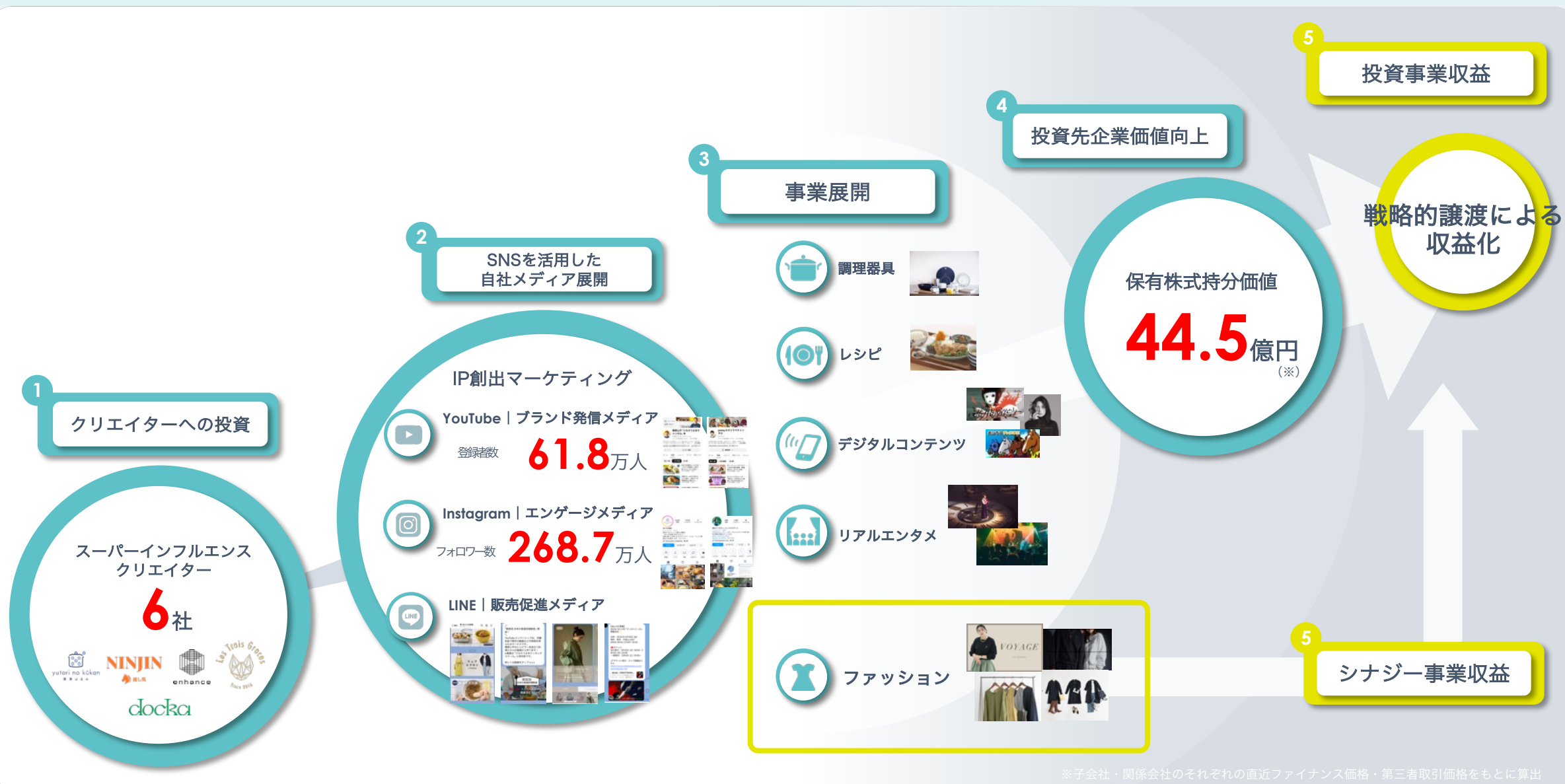
勝ちパターンを見つける
・ 泥臭いハンズオン経営
(戦略策定→実行→改善)

グループ間シナジー
を生み出す

グループ横断で展開できる
ファッション領域を推進中

更なる戦略パートナーを
仲間化 (株式譲渡)

事業拡大のパートナーへ
・ オイシックス・ラ・大地株式会社etc



※子会社・関係会社のそれぞれの直近ファイナンス価格・第三者取引価格をもとに算出

02

2025年12月期 第二四半期（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すでに上回るなど、収益基盤を着実に強化。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、当年第二四半期までは計上されず減収減益となったものの、M&A戦略「SIAP」の発表をはじめ、複数の成長施策が下期以降の加速に向けて進行中。

売上高

14億3,734万円

前年：16億8,516万円（△2億4,781万円）

営業利益

△1億6,474万円

前年：4,889万円（△2億1,364万円）

経常利益

△1億6,768万円

前年：3,904万円（△2億673万円）

親会社株主に帰属する
当期純利益

△1億8,555万円

前年：7,146万円（△2億5,702万円）

売上高

営業利益

ライフスタイルIP事業

14億2,752万円

前年同期：14億2,063万円（+689万円）

5,751万円

前年同期：932万円（+4,819万円）

デジタルIP事業

497万円

前年同期：912万円（△415万円）

△3,675万円

前年同期：△2,026万円（△1,648万円）

IP投資育成事業

484万円

前年同期：2億5,089万円（△2億4,605万円）

△4,088万円

前年同期：2億642万円（△2億4,731万円）

TOPICS

- 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2四半期も奏功。南部鉄器や木製トレイなどの新規企画が売上を押し上げ、前年同期を上回る水準を確保。
- 第1四半期に続くSNSフォロワー／会員の着実な増加でブランド接点が拡大し、中長期の収益基盤強化に寄与。
- EC本店の強化と不採算店舗の戦略的閉鎖など構造改革が利益率改善に直結。第2四半期時点で営業利益はすでに前年同期を上回る水準に到達。
- 春のGⅠシーズンに向け、認知拡大を目的に新聞・デジタル広告投下額を第1四半期比で約3倍に増強し、競馬ファンから一定の支持を獲得。一方で、ゲーム内容がコア層向けとなったことで想定以上の拡大には至らず、ターゲット拡大の必要性が明確に。
- 秋のGⅠシーズンに向け、「競馬ゲームファン」層の獲得を狙い、馬券投票・ランキング機能、プッシュ通知などエンゲージメント向上施策を夏季に集中的に開発。
- さらに、外部パートナーとの提携拡大を継続し、中長期的なユーザー基盤と収益モデルの強化を推進している。
- 戦略パートナーへの株式譲渡に向け、条件調整を継続するとともに、新たな候補先の開拓も並行して推進。グループの事業成長とホールディングス収益化を見据え、企業価値向上につながる資本戦略として着実に進捗。
- ハワイ発自社IP『KaLae』（カラエ）を第一弾プロジェクトとして4月末にファッションD2Cから始動。独自の世界観と商品力でファン層を着実に拡大中。

※「その他」および「調整額」は含まず

03

社会課題解決×M&A戦略「SIAP」の進捗について

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）」を7月に発表。現在、香料系エシカルブランドをはじめ、複数企業とパートナーシップに向けた条件調整やスキーム設計を進行中であり、初期案件の成立による価値創出を見据える段階へ移行。

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：轟 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の存在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、「拡がる力」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」との中長年の共創関係を築き、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/

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。



SUSTAINABLE
BEAUTY



心身の美しさと環境の美しさを共に叶える
「サステナビューティー」をテーマに
柴咲コウのオールナイトニッポンGOLDを放送
衣・食・住・心という視点から
社会課題へアプローチ



柴咲コウの
オールナイトニッポン
ALLNIGHTNIPPON
GOLD
～サステナビューティーRADIO～



SUSTAINABLE
BEAUTY



環境省「環境特別広報大使」として
国立公園の魅力伝える
人気シリーズ「Sharing Trip」
第18弾となる本作では世界自然遺産でもある
「西表石垣国立公園」を紹介



西表石垣国立公園

MUSIC : invitation



docka



“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



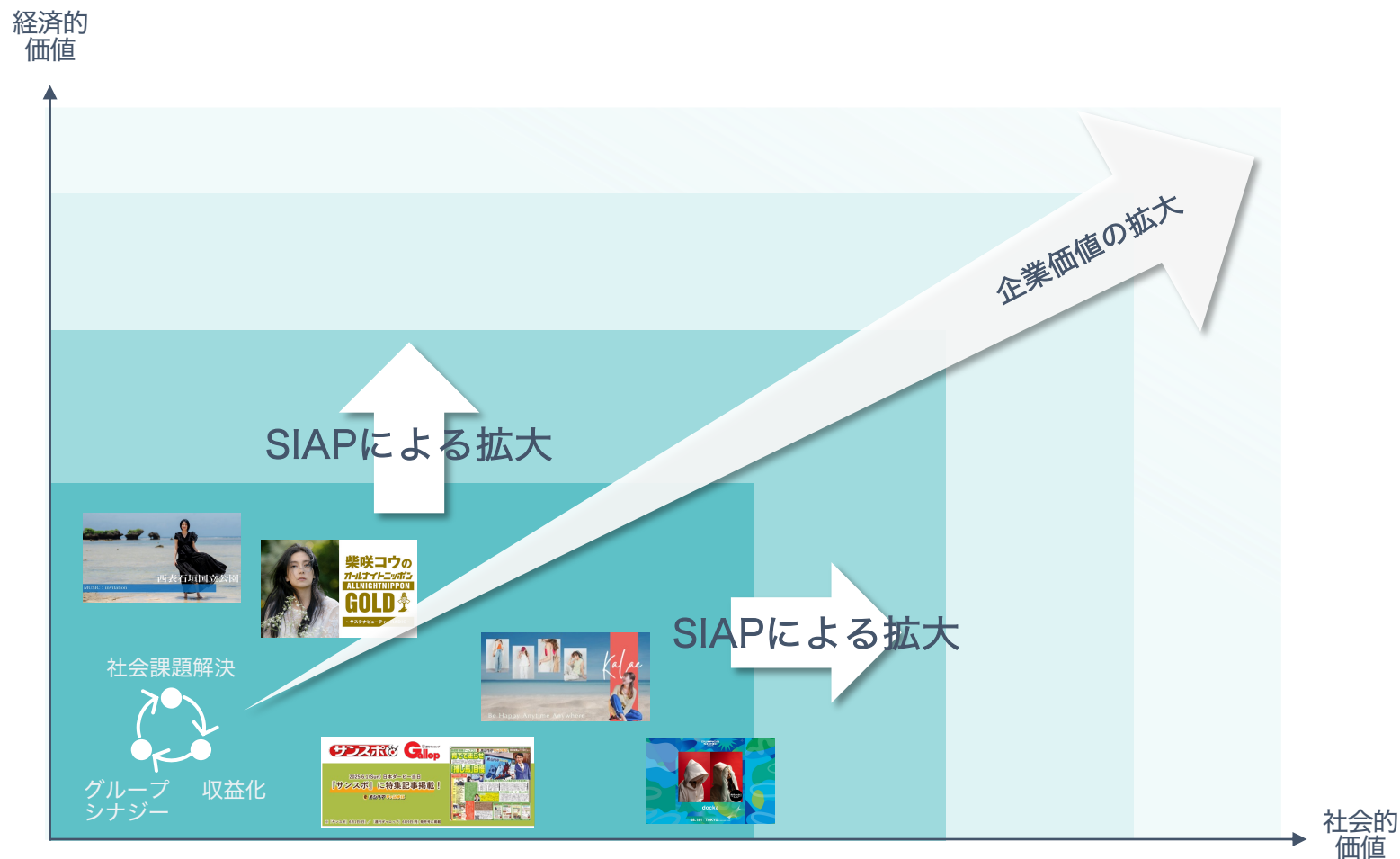
08.16 TOKYO



『SIAP』今後の成長イメージ

SIAP

SIAPによって社会的価値と経済的価値を両輪で追求し、ソーシャルIPとパートナーシップを軸に持続的に成長する企業グループを形成します。



04

下期の各社・プロジェクトのTopicsについて

Topics

- 好調なSNS運用とマーケットイン型の商品開発で、売上成長を加速
- 講談社との協業し。9月に「栗原はるみオンライン料理教室」をスタート
- 獲得会員アクティブ率向上を目的に、アプリ開発を継続推進



栗原はるみ



栗原心平



栗原はるみ

フォロワー **81.8**万人

栗原心平

フォロワー **11.7**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 **24.9**万人

配番数 **502**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

- アプリ名を「オシウマ・ダービー・ブラッド」へ刷新
- 「サンスポ」「Gallop」に特集掲載。「Gallop」公認イベントも開催
- 2026年春を目指し、独自のAI予想機能およびトークンエコノミーを構想



yossey
(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 **3.6** 万人

配言数 **406** 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)

Topics

- 4月末に第一弾プロジェクトとして「ファッションD2C」を始動
- 世界観×マーケットイン型D2Cでアロハスピリットを訴求し、認知拡大
- 早期事業基盤の構築を目指し、外部アドバイザーを招聘



原田 花りな

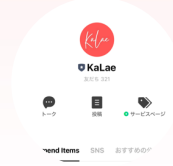
KaLae

戦争やパンデミックを経て、不安定が高まる現代。そんな時代だからこそ、ハワイの自然・気候・文化、そしてアロハスピリットを通じて、混沌とした日常に光と活力をもたらしたい——。この想いを原点に、社会課題の解決を目的としたハワイアンIP創出プロジェクトとして始動。



Instagram

クリエイター
登録者数 **1.9**千人
ブランド公式
登録者数 **1.2**千人



ファッション



カフェ



食品・飲料



ジュエリー

Topics

- MES VACANCESポップアップが盛況、反響を受けて追加開催を実施
- 昨年よりも更に規模を拡大し、全国17都市を巡るライブツアーを開催決定
- サステナビューティーをテーマに「オールナイトニッポンGOLD」を放送



柴咲コウ



柴咲コウ

フォロワー **123.2**万人



レトロワCh.

登録者数 **35.3**万人

- EARTH CONSCIOUS
- LIFE STYLE
- ENTERTAINMENT



帆純まひろ



Shu

MES VACANCES



MVC Staff



KO CLASS



Les Trois Graces



ファッション



ファンサービス



サステナビューティープロジェクト



芸能マネジメント



ライブ興行

Topics

- 初のワンマンライブ「どっかいこっか」を超満員にて4月に開催
- デビュー1年目で、日本最大級の都市型音楽フェス『SUMMER SONIC 2025』出演決定
- 今夏、大手レーベルとの契約締結を予定。新たなステージの幕開けへ



吉田雄生

クリエイター
吉田雄生氏の
プロデュース力

1

過去に音楽アーティストを
複数ヒットさせた実績

2

30年以上におよぶ
放送業界・音楽業界で培った
ネットワーク

docka official



docka store
(アパレル)

docka

登録者数 **2.7** 千人

総再生数 **84.4** 万再生



音楽



ファッション



ファンサービス
※年内よりサービス開始



電子漫画
※現在企画段階



公式LINE



公式TikTok



公式X



MOBCAST
GROUP

ご静聴ありがとうございました。

本資料における将来の見通しに関する記述は、現時点において入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性を含んでおります。実際の業績は、様々な要因により、これらの見通しとは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

05

Appendix

(単位：千円)

	2024年			2025年	
	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	766,052	640,986	744,993	717,608	719,739
売上原価	282,531	263,755	296,165	297,108	282,986
売上総利益	483,520	377,231	448,827	420,500	436,752
販管費	517,419	489,894	542,677	520,330	501,670
営業利益(▲は損失)	▲ 33,898	▲ 112,663	▲ 93,849	▲ 99,829	▲64,918
経常利益(▲は損失)	▲ 37,216	▲ 119,885	▲ 108,501	▲ 96,067	▲71,617
四半期純利益(※)	▲ 45,439	▲ 107,657	▲ 132,835	▲ 101,058	▲84,501
総資産	2,286,294	2,172,797	2,247,239	2,384,061	2,313,990
純資産	467,960	346,431	378,783	533,938	550,868

(※) 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6月末日時点）
連結従業員数	99名（2025年6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 * 1	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 * 3	53円
時価総額 * 3	3,160,835千円
総資産 * 2	2,313,990千円
純資産 * 2	550,868千円
PBR * 2	6.74倍
PER * 2	—

*1：2025年 6月末日時点

*2：2025年 6月末日時点

*3：2025年 8月13日時点