

モブキャストグループ
第22期 2025年12月期
決算説明資料

2026年2月13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）



Agenda

- 01 ソーシャルゲーム企業からIP創出グループ企業へ
- 02 2025年12月期通期業績および来期業績開示について
- 03 2026年12月期 戦略的重点テーマ
- 04 Appendix

01

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。

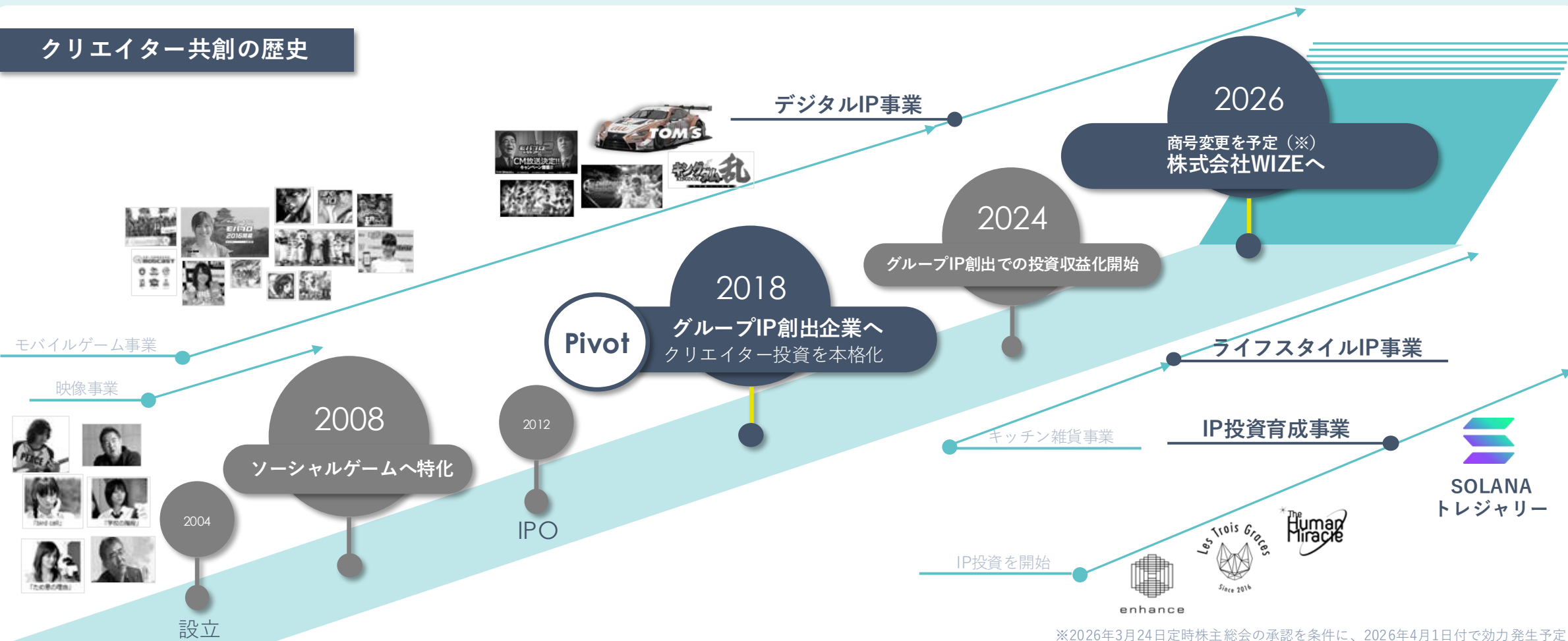
時代は「マス」から「個」へと移り変わり、いまや人々は意義や想い、ストーリーに共感し、自らの意思で選択する時代です。

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。以降、当社グループの事業領域は、従来のモバイルゲームの枠を超え、社会課題の解決を志向したエンターテインメントIPの創出、事業変革、Web3技術を活用した次世代の経済圏構築に向けた取り組みへと拡張。こうした事業実態をより正確にお伝えするため、「モブキャスト＝モバイルゲーム企業」という固定観念による認知ギャップの解消に向け、商号変更を予定しております。

クリエイター共創の歴史



※2026年3月24日定時株主総会の承認を条件に、2026年4月1日付で効力発生予定

02

2025年12月期通期業績および来期業績開示について

既存事業は「ゆとりの空間」が前年通期の営業利益を大きく上回り、収益基盤の強化を継続。一方で、前期に計上した約2.5億円規模の株式譲渡益が当期は未計上となった反動に加え、営業外費用として暗号資産保有評価損0.76億円、特別損失としてオシウマ・ダービー・ブラッドの事業撤退損失および店舗減損等合計0.75億円を計上し、減収減益にて着地。

売上高

28.08 億円

前年：30.71億円 (△ 2.63億円)

営業利益

△ 3.28 億円

前年：△ 1.57億円 (△1.70億円)

経常利益

△ 4.33 億円

前年：△ 1.89億円 (△2.44億円)

親会社株主に帰属する
当期純利益

△ 5.26 億円

前年：△ 1.69億円 (△3.58億円)

ライフスタイルIP事業

売上高

27.88億円

前年同期：27.73億円（+0.14億円）

営業利益

0.76億円

前年同期：0.23億円（+0.53億円）

概要

- 増収・営業利益大幅増（前年比3.3倍）。通期で収益基盤の強化が顕在化。
- EC本店の強化と不採算領域の見直し（構造改革）により、利益率が改善。SNSマーケ（YouTube等）と公式ECアプリを起点としたデジタル施策、マーケットイン型のものづくりが収益力強化を牽引。
- オンライン料理教室が新たな収益源として寄与。会員基盤の積み上げにより、継続課金・ロイヤリティ型の収益モデルが立ち上がり。
- 投資先の企業価値向上および収益化に向けた協議を継続しつつ、新規投資候補の探索も並行。グループとしての収益機会の拡充を推進。
- ソラナ・トレジャリー事業を2025年10月24日より開始。暗号資産ソラナ（SOL）の取得を継続し、2025年12月末までに約13,849SOLを取得（取得価格3.5億円）。保有・ステーキング運用等を含む収益機会の拡大に向けた取り組みを推進。
- （参考：連結ベース／営業外損益）暗号資産ステーキング報酬 243万円、暗号資産保有評価損 7,678万円を計上。
- 収益性を最優先とし、「オシウマ・ダービー・ブラッド」関連事業の整理（2026年3月31日サービス終了）を決定。経営資源の集中と収益体質の転換を進行中。

※「その他」および「調整額」は含まず

IP投資育成事業

0.11億円

前年同期：2.56億円（△2.45億円）

△0.73億円

前年同期：1.66億円（△2.39億円）

デジタルIP事業

0.09億円

前年同期：0.33億円（△0.24億円）

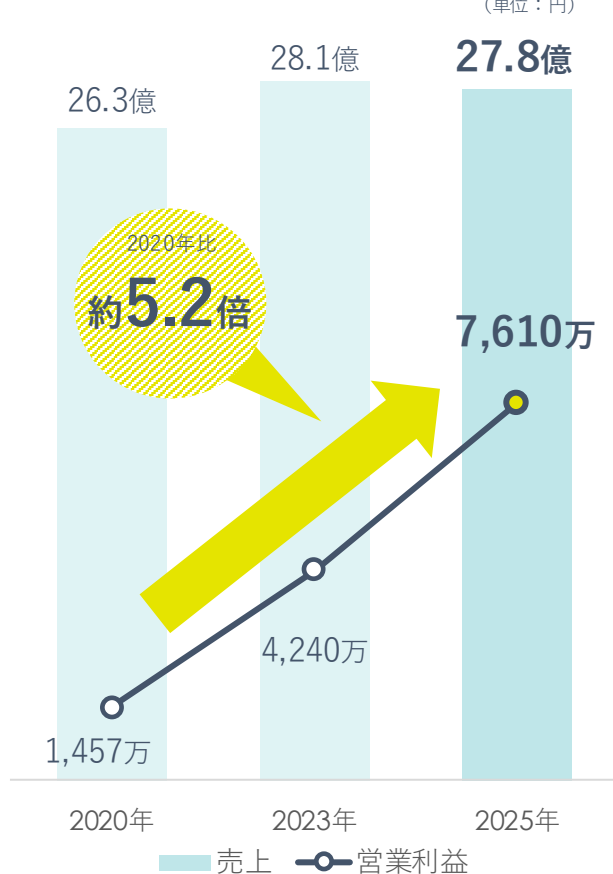
△0.63億円

前年同期：△0.55億円（△0.08億円）

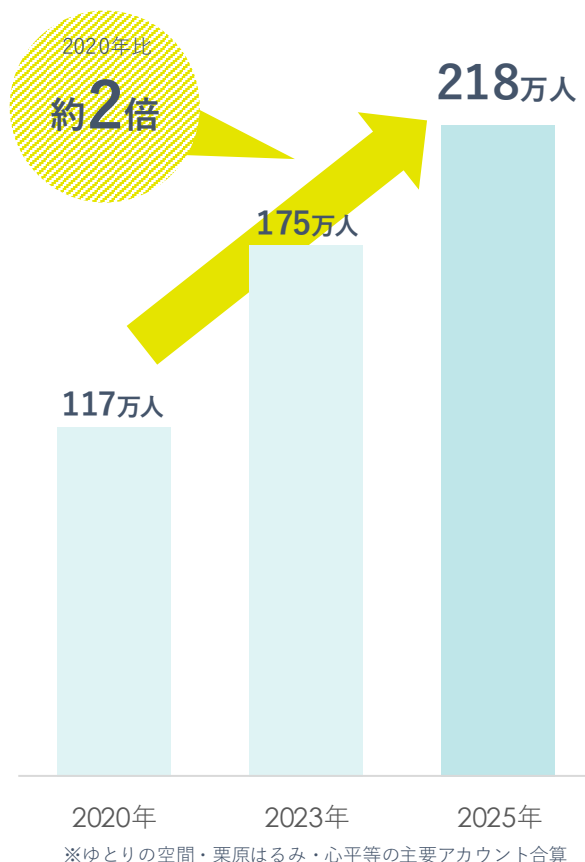
2019年10月のグループ参画以降、ゆとりの空間に対し事業変革を実行し、収益体質への転換を推進。売上・利益と顧客基盤の伸長という成果を数値で可視化し、当社グループのPMI実行力と再現性を裏付け。

売上・営業利益推移

(単位：円)



SNS総フォロワー数推移



1 経営ガバナンスの再構築

経営幹部育成を推進し、権限責任一致のもと「部門別収益性の見える化」を徹底。

2 デジタル顧客基盤の強化（DX化）

SNS・自社メディア・公式アプリを起点に顧客接点を拡張し、自社ECへの送客サイクルを確立。

3 マーケットイン型ものづくりの推進

マーケットイン型の商品開発を軸に、MDを組織運用へ移行（属人性の低減）。意思決定と品揃えを再設計し、収益性を向上。

本変革モデルを、今後のSIAPにおけるPMIの標準手順として横展開。

IP投資育成事業における営業投資有価証券の譲渡時期・金額、ならびに暗号資産の価格変動に関する不確実性が高く、合理的な業績予想の算定が困難であるため、2026年12月期の業績予想は非開示とする方針。

非開示の主な理由

- IP投資育成事業

- 営業投資有価証券は譲渡を目指すものの、成立および時期の見通しが立てにくい状況。譲渡の成否・タイミングによって損益への影響が相対的に大きくなり得るため、予想と実績の乖離が生じる可能性。
- 暗号資産は価格変動が大きく、将来の価格動向を合理的に見積もることが困難。期末時点の市場価格により評価損益が大きく変動。



株主・投資家の皆様に対し、予想と実績の大きな乖離を生じさせない観点から業績予想は非開示とします。
重要な前提条件が合理的に見込めるなど算出が可能となった時点で、速やかに開示します。

03

2026年12月期 戦略的重点テーマ

次世代の成長戦略「ソラナ・トレジャリー事業」を始動。主要市場において暗号資産を取り巻く投資環境の整備が進む中、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化。本事業により、財務基盤を強化し、株主価値の最大化（上場維持基準の充足を含む）を着実に狙い、社会貢献と企業成長の好循環を加速させる。

事業目的

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

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弊社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。

3

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。

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
ステーキング報酬	0%～3%前後 ※	3.0%～4.0%	6.5%～7.5%

※仕組み上、ネイティブなステーキングではなく、L2やレンディングが主

暗号資産ソラナを単なる売買益（キャピタルゲイン）目的に限定せず、ステーキング報酬の再投資による複利効果（インカムゲイン）を主軸に、保有・運用の収益機会を継続的に拡大。市場の「熱」に合わせた機動性も確保し、日本有数の保有量を目指す。

2026年2月3日現在

4億円超
約16,811SOL

ソラナを累計取得

保有開始から3ヶ月でステーキング報酬も
累計200SOL超に到達

※取得累計額の最新情報

DAT（Digital Asset Treasury）事業

- インカムゲイン主軸（ステーキング報酬×再投資）で複利効果を追求し、バリテーターへの移行等、局面に応じて機動的に運用する。
- 相場局面の変化に機動的に動けるよう、2026年3月開催の定時株主総会にて発行可能株式総数枠を4倍まで拡大を付議。市場環境を踏まえ慎重に判断のうえで、資本政策の選択肢を確保し、日本有数の保有量を目指す。



2025年12月期末（2025年12月31日）実績

2025年12月はSOL市場価格が軟調に推移し、期末（2025年12月31日）時点の市場価格が取得原価を下回ったため、時価評価により評価損を計上。期末（2025年12月31日）時点の保有状況および損益は以下のとおり。

	保有枚数 ^{※1}	簿価	時価評価額 ^{※2}	損益 ^{※3}	ステーキング報酬 ^{※3}
SOL	13,965,08076070 SOL	350,000,000円	275,656,729円	△76,781,192円	2,437,921円

※1 ステーキング報酬分を含む
 ※2 時価は、2025年12月31日の終値(2025年12月31日24：00時点)を基に算出しております。
 ※3 2025年12月期第四四半期の損益計算書に営業外損益として計上されます。

当社が保有するSOLの自社運用に加え、第三者からのデリゲーション（委託）を受けて運用し、運用成果に応じた報酬を得る収益モデルを推進。Solana財団公式バリデータ「SFDP」の正式採択および、Dawn Labs社との戦略的パートナーシップを背景に試験運用を開始し、収益性・安全性の検証を経て、正式な事業推進フェーズへの移行を企画進行中。

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するモデル。

当社保有SOL

+

第三者保有SOL



バリデータ運用



運用成果に応じた報酬を分配（＝当社収益）

ここまでの進捗

- Solana財団が世界中から限られたバリデータのみを任命する公式バリデータ「SFDP」に正式採択。
- 既に技術力・運用ノウハウを持つDawn Labs社とバリデータ事業に関する戦略的パートナーシップを締結。
- 上記を背景に、試験的にバリデータ事業の運用を開始。受託運用は当初想定した20万SOLを上回る、245,350 SOL（※）で進行。※2026年2月12日14時現在

Next

収益性・安全性の観点の検証を進め、正式な事業推進フェーズへの移行段階

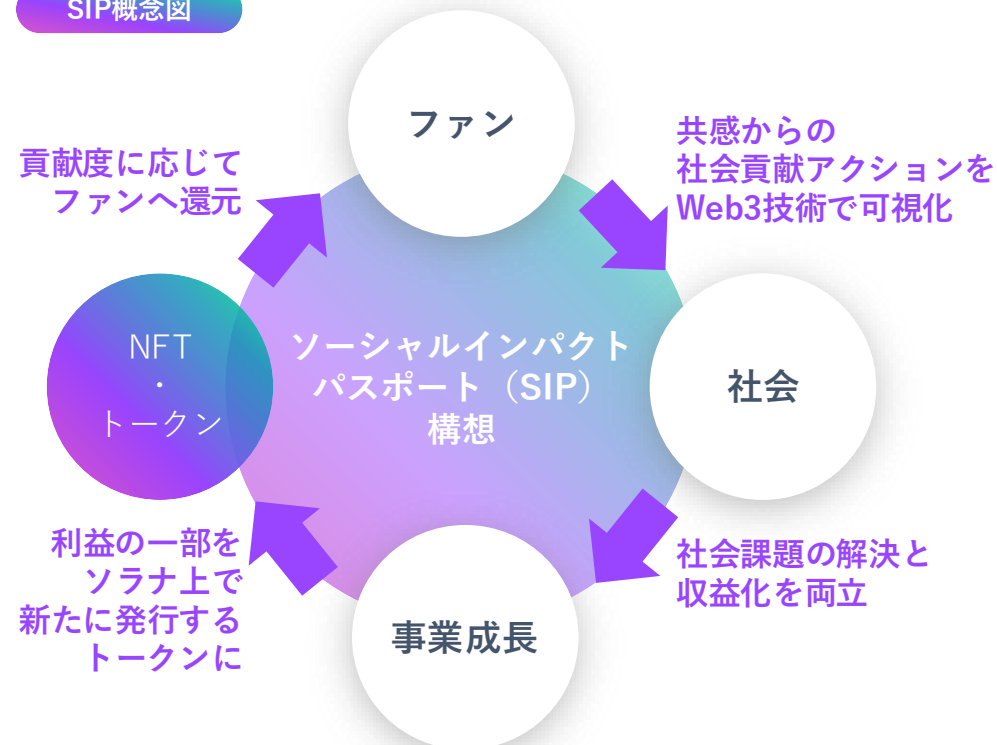
- 受託運用量の拡大：
 - ・ 自社保有SOLも含め、デリゲーション獲得を推進し、運用規模の拡大を図る。
- 運用の高度化：
 - ・ 安定稼働、セキュリティ、リスク管理の強化を継続し、信頼性を高める。
- 中期目標：
 - ・ 受託運用50万SOL規模を視野に拡大を目指す。

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」を進行中。

”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、弊社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

1

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引き続き推進。

2

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。

3

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。

- ・ 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）



料理家
栗原はるみ・栗原心平

基本情報

企業名	株式会社ゆとりの空間
設立	1995年2月
所在地	東京都目黒区
代表者	代表取締役 栗原心平
事業概要	ライフスタイルプラットフォーム事業 (セールス事業及びライセンス事業)

自社メディアおよび事業展開のキーワード

YouTube

登録者数

25.3万人

(昨年比 +1.5万人)

総配信本数

614本

(昨年比 +214本)

Instagramフォロワー数

155.3万人

(昨年比 +15.4万人)

栗原はるみ83.7万、ごちそうさま43.1万、
ゆとりの空間16.1万、栗原心平11.8万人、
料理部0.6万

EC会員ID数

23.7万ID

(昨年比 +3.7万人)

LINE登録者数

16.5万人

(昨年比 +2.1万人)

ゆとりの空間13.5万、ごちそうさま3万

自社ECアプリ

1万DL

※2025年10月29日リリース

ブランドライセンス先

S&B、雪印、
オイシックス、講談社等

2026年POINT

- マーケットイン型の商品開発を継続強化し、売上成長を加速（粗利率と回転を強化）
- 本店ECを最重点領域として伸ばし、利益率の高い成長へ（高粗利チャネルに集中）
- アプリ×SNSでデジタル送客を強化（DL：1万→5万 / CLV向上 / 専任体制を整備）



栗原はるみ



栗原心平



レシピ 数万



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



オンライン料理教室



ライセンス



ゆとりの空間 店舗



ゆとりの空間 レストラン

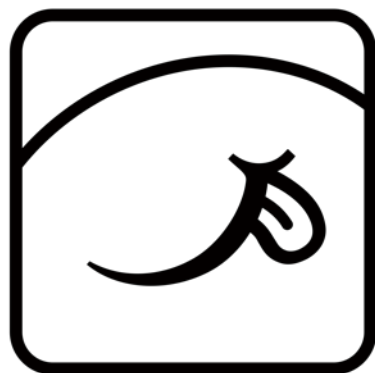
04

Appendix

(単位：千円)

	2024年	2025年			
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	744,993	717,608	719,739	632,192	738,593
売上原価	296,165	297,108	282,986	259,527	285,212
売上総利益	448,827	420,500	436,752	372,665	453,381
販管費	542,677	520,330	501,670	471,264	517,853
営業損失	▲ 93,849	▲ 99,829	▲64,918	▲98,599	▲64,471
経常損失	▲ 108,501	▲ 96,067	▲71,617	▲103,136	▲162,077
四半期純損失(※)	▲ 132,835	▲ 101,058	▲84,501	▲97,053	▲244,047
総資産	2,247,239	2,384,061	2,313,990	2,221,926	3,238,327
純資産	378,783	533,938	550,868	447,842	1,412,436

(※) 四半期純損失は親会社株主に帰属する四半期純損失数値です



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	944,641千円（2025年12月末日時点）
連結従業員数	95名（2025年12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	84,638,307株
大株主の状況 * 2	
楽天証券株式会社	5.80%
藪 考樹	5.43%
株式会社ファミリーショップワタヤ	4.96%
五十畑 輝夫	2.01%
BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNY GCM CLIENT ACCOUNTS M LSCB RD	1.58%
山下 博	1.42%
武上 康介	1.34%
日本証券金融株式会社	1.26%
官生 真史	1.00%
株式会社 S B I 証券	0.99%

株価関連指標

株価① * 3	34円
時価総額① * 3	2,877,702千円
総資産 * 2	3,238,327千円
純資産 * 2	1,412,436千円
PBR * 2	2.16倍
PER * 2	—

* 1：2025年12月末日時点のものです。自己株式101株を除く

* 2：2025年12月末日時点

* 3：2026年2月12日時点