

【2026 年 12 月期 第 2 四半期 決算説明会 エグゼクティブサマリー・全編書き起こし】

重点成長領域の収益化加速と新規案件獲得により下期反転へ 堅固な事業基盤を背景に通期業績の達成を目指す

当社は、2026 年 8 月 14 日に開示しました 2026 年 12 月期 第 2 四半期 決算説明会について要約をいたしましたので、お知らせいたします。

エグゼクティブサマリーは P.1～4、全編書き起こしは P.5 以降に掲載しておりますのでご覧ください。

■2026 年 12 月期 第 2 四半期 決算説明会動画

<https://youtu.be/pGbkul6OPCI>

1. J リーグ全 60 クラブを網羅する独自エコシステムを確立し、資本業務提携を通じたスポーツ DX 投資を本格化

重点成長領域

スポーツコンテンツ | 全 60 クラブ網羅の『Edition1』をリリース

J2・J3 への展開と新機能の追加によりターゲット市場を拡大
リリース直後より順調な立ち上がりを見せ、新シーズンへ向け好調に始動



全 60 クラブ網羅によるターゲット市場の拡大

J1 に加え J2・J3 まで対象を拡大し、全 60 クラブの選手カードが登場
ファン・サポーターにリーチ可能な、巨大なファンエンゲージメント基盤が完成



新機能追加で気軽に遊べる体験の強化

身近な仲間と気軽に楽しめる新機能「フレンドリーグ」を実装
友達同士で遊べる環境を整え、ライト層の獲得拡大とコミュニティ活性化を促進



リアルカード配送開始による独自価値の確立

ユニフォームパッチ等の希少カードやシリアル付き「リアルカード」を配送
他社にない「デジタル所有からリアル資産への昇華」により高い顧客価値を創出

J リーグ公式の『J.League Fantasy Card』を展開し、デジタルトレーディングカードとファンタジースポーツを融合した独自のエコシステムを構築しています。パック販売の 1 次流通とマーケットプレイスでの 2 次流通がバランスよく拡大しており、シリアル入りの高品質なリアルカード化施策も大きな反響を得ています。新シーズンから全 60 クラブへ対象を拡大し、フレンドカップ等の機能実装や試合連動プロモーションにより新規ユーザー獲得を加速しています。さらに、Zero Gaming 社との資本業務提携および第三者割当増資（約 2 億円）を実施し、スポーツ DX への積極投資と他競技への展開を推進します。

2. 異業種 BPO や人材マッチング、開発ソリューションの多角化により、重点成長領域の売上高が5四半期連続で拡大

重点成長領域

重点成長領域の着実な成長

各領域の売上高は前年同期比で大幅増収、5四半期連続で過去最高を更新
先行投資を実施してきた重点成長領域の売上寄与が本格化



強みである機動的なチームアップ力を活かし、異業種 BPO、人材マッチング、開発ソリューションの各領域で多角化を進めています。人材マッチング事業は専門チームの合流により垂直立ち上げを見せ、年間2億円強の売上を見込める規模へ急成長しました。開発ソリューションでは1名単位から一括受託まで柔軟なニーズに対応し、マイネット独自の運営力を活かして案件を獲得しています。一時的な納期遅延等へのリカバリーを期内で進めつつ、各領域間のシナジーを創出することで、売上高は5四半期連続で拡大しており、下期以降の本格的な利益貢献を図ります。

3. 高水準な利益を生み出すセカンダリー事業において新規運営受託案件を獲得し、下期以降の堅固な収益基盤を堅持

セカンダリー

セカンダリー

強みの運営力を活かした周年・新レア施策の展開により、売上高は計画水準を堅持
コスト最適化を継続し、営業利益は計画比で大幅達成

社内計画比

売上高

計画

実績

100%

営業利益

計画

実績

112%

売上計画を維持しつつ、営業利益は計画比プラスで着地



売上高は計画水準を維持

売上高は計画比と同水準で概ね計画通り



営業利益は堅調に推移

主力タイトルの周年・新レア施策により計画を超過達成



持続的なコスト最適化施策

運営体制の効率化・外注費の圧縮を継続し、売上計画100%に対し利益超過を実現。長期運営タイトルの利益率を維持・向上



新規の運営業務受託契約を締結

Q4より運営開始し、セカンダリーの安定利益創出に貢献



16

長年培ってきた運営力を背景に、ゲーム事業は全社の成長を支える安定した収益基盤として機能しています。四半期売上高 20 億円超を確保しつつ、セカンダリー単独で営業利益 3 億円超を創出する高収益体質を維持しています。独自の運営チームアップ技術を強みに、第 2 四半期には新たな運営受託案件の獲得に成功し、第 4 四半期からの収益寄与が決定しています。本事業で創出される堅固な利益は、重点成長領域への投資基盤としながら、人材マッチングや開発ソリューションと連携したシナジー創出により、さらなる収益力の強化を図ってまいります。

4. 先行投資による上期赤字は第1四半期を底に改善傾向へ、下期の収益寄与により通期業績予想達成見込む

下期に向けて

上期の戦略的投資を経て営業利益はQ1で底打ち
下期は頑健な既存事業収益に各重点成長領域の収益貢献が加わり、通期業績予想の達成を目指す



上期の事業基盤投資を足がかりに下期成長を継続し、期初業績予想の達成を目指す



24

上期は重点成長領域への計画的な先行投資により営業損失を計上したものの、第1四半期を底として第2四半期には利益面で7,000万円の大規模な改善を達成しました。事業全体のモメンタムは強固であり、上期の赤字は想定範囲内となります。下期においては、セカンダリーが創出する安定した利益に対し、新シーズンの本格稼働に伴うスポーツコンテンツ領域の収益貢献や、各重点成長領域の拡大、新規受託案件の収益寄与が上乗せされる構造が完成します。確実なコスト管理と増収施策の推進により、通期業績予想の達成に向けて順調に進捗しています。

2026 年 12 月期 第 2 四半期 決算説明会 書き起こし要約

2026 年 12 月期 第 2 四半期 決算説明会の書き起こし要約を公開いたします。一部内容の要約を行っている箇所もありますので、ぜひ動画もあわせてご覧ください。

■2026 年 12 月期 第 2 四半期 決算説明会動画

<https://youtu.be/pGbku6OPCI>

■書き起こし要約

・スピーカー：代表取締役社長 岩城 農



2026 年 12 月期 第 2 四半期

決 算 説 明 資 料

株 式 会 社 マ イ ネ ッ ト

東証スタンダード 3928 | 2026.08.14

決算の概要、および通常トピックス、先般実施いたしました外部からの調達も含めて、3つに分けてご報告いたします。

エグゼクティブサマリー

- 重点成長領域
- 1 上期は先行投資により営業損失となるも想定範囲内、通期業績予想は変更なし**
営業損失はQ1(△101百万円)を底にQ2は△31百万円まで縮小。下期は新規施策の収益化を本格化させ、通期業績予想の達成を見込む
 - 2 スポーツコンテンツの新シーズンが好調始動**
J2・J3の新規導入や新機能追加等の主要施策を集中投入。初動の手応えを背景に下期での成長を狙う
 - 3 重点成長領域は前年同期比で大幅成長、計画比遅れに対し下期挽回へ**
前年同期比8.5倍の人材マッチングなど重点成長領域全体で高い成長率を堅持。一時的要因による計画比遅れは下期でリカバリーを図る
 - 4 セカンダリー領域は安定利益を創出し、連結業績を下支え**
売上高は計画通りに推移し、営業利益は計画比で112%を達成
 - 5 資本業務提携・増資によりマルチスポーツ展開を本格化**
株主還元原資と明確に分離し、調達した約2億円でスポーツコンテンツ領域の他競技展開を加速



3

エグゼクティブサマリーについてご説明いたします。

上期は先行投資があり、営業損失を記録しておりますが、想定範囲内であり、通期業績に変更はございません。

ポイントといたしましては、第1四半期で底を打ち、第2四半期は改善に向かっております。既存の事業も非常に強固な利益を創出できているため、投資を行ってきた重点成長領域の収益貢献が徐々に始まる下期においては、既存の利益基盤に上乗せするかたちで、通期業績予想達成を見込めると考えております。

次に、重点成長領域についてです。2点目のスポーツコンテンツ領域はJリーグの新シーズン開幕に伴い、非常に好調な始動となっております。新規ユーザー流入の打ち手を増やしつつ、内部のKPIも非常に健全な状態を維持できております。成長を着実に進めていくことで、下期以降の大きく安定的な収益貢献を期待しております。既に多くのユーザー様にご利用いただいておりますが、まだまだポテンシャルを秘めた領域であると考えております。

3点目として、その他の重点成長領域全体についても、スポーツコンテンツ領域と同様に前年同期比で大幅な成長を遂げております。ただし、第2四半期において一部外部要因もあり、計画に対して少し遅れをとっております。しかしながら期には挽回できる見通しを立てており、超過達成していくことも見据えつつ、現時点ではしっかりとリカバリーを図ってまいります。

4点目はセカンダリー領域です。非常に安定した利益を創出しており引き続き堅調に推移しております。先日、新規案件の獲得もあり、第4四半期からの収益寄与に向けて順調に進行しております。

最後に5点目として、Zero Gaming社との資本業務提携を行いました。第三者割当増資によりスポーツコンテンツ領域の他競技展開を本格化させてまいります。今回の資本増強により、現在構築できているビジネスモデルに対する積極的な投資を一層加速させてまいります。

2026年12月期 Q2決算ハイライト

新規事業の成長に伴い売上構成のシフトが進み、売上高は前年同期比で堅調に推移
各段階利益はQ1を底に改善し、下期に向け収益化を加速

単位:百万円	2025 Q2累計	2026 Q1	2026 Q2	2026 Q2累計	増減額	増減率
売上高	3,939	2,003	2,005	4,009	69	+1.8%
営業利益	242	△101	△31	△132	△375	-
経常利益	192	△115	△36	△151	△344	-
最終利益	156	△126	△40	△166	△323	-



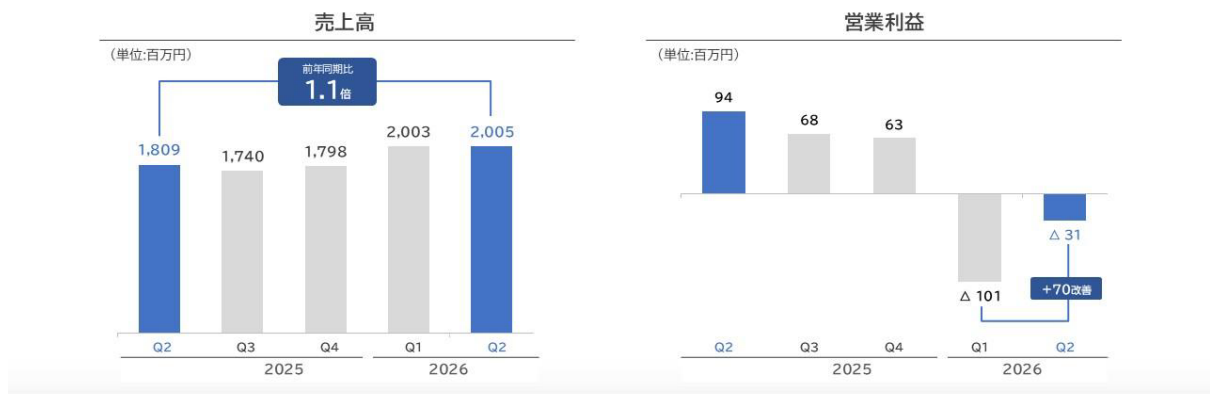
決算ハイライトについてご説明いたします。

今回はわかりやすさを重視し、第1四半期と第2四半期を並べて記載しております。売上高は非常に順調に伸長しており、前年同期比ではわずかながら増加しておりますので、引き続きさらに伸ばしていきたいと考えております。そのうえで、重点成長領域の構成比をいかに高めていけるかという点に集中して取り組んでおり、事業ポートフォリオ構造自体の前進も含め、順調に進展しております。

一方、各段階利益につきましてはマイナスが続き、大変心苦しく思っております。しかしながら、これらは計画的な投資の実行によるものであり、第1四半期の営業利益は1億円を超える赤字で合ったものの、第2四半期はマイナス3,000万円と、約7,000万円改善いたしました。第3・4四半期におきましても、さらに業績を改善してまいります。2四半期連続の赤字となり、投資家の皆様にはご心配をおかけしておりますが、通期計画の達成に向けて、下期でしっかりと取り戻してまいります。

四半期別 売上高・営業利益

売上高は前年同期比・前四半期比ともに増収を確保し、再成長へ向け底堅く推移
コストはコントロール下にあり、各段階利益はQ1を底に下期へ向け改善傾向

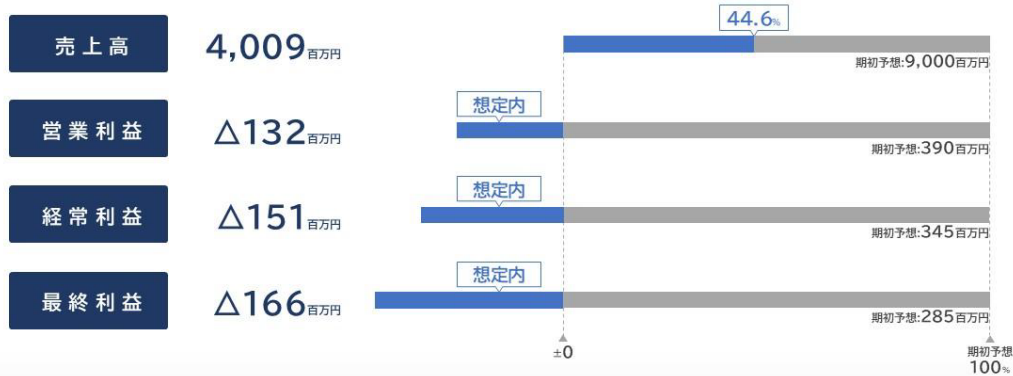


四半期別の売上高と営業利益です。売上高は連続で20億円を超えておりますので、ここからさらに伸ばしていくこと、そして、構成比を変更していく点につきましては、先ほど述べた通りです。第1・第2四半期は赤字となっておりますが、7,000万円ほど改善していること、また、明確な意図を持って投資を行っている背景がございますので、温かく見守っていただけますと幸いです。当然ではありますが、コントロールできないコストが発生しているわけではありませので、しっかりと管理し堅実に事業を推進している点につきましても、ご理解いただけますと幸いです。

期初業績予想に対する進捗

売上再成長に向けた戦略的投資の集中投入により上期営業損失は想定範囲内
下期に向けて売上施策を並行推進し、通期業績予想は変更なし

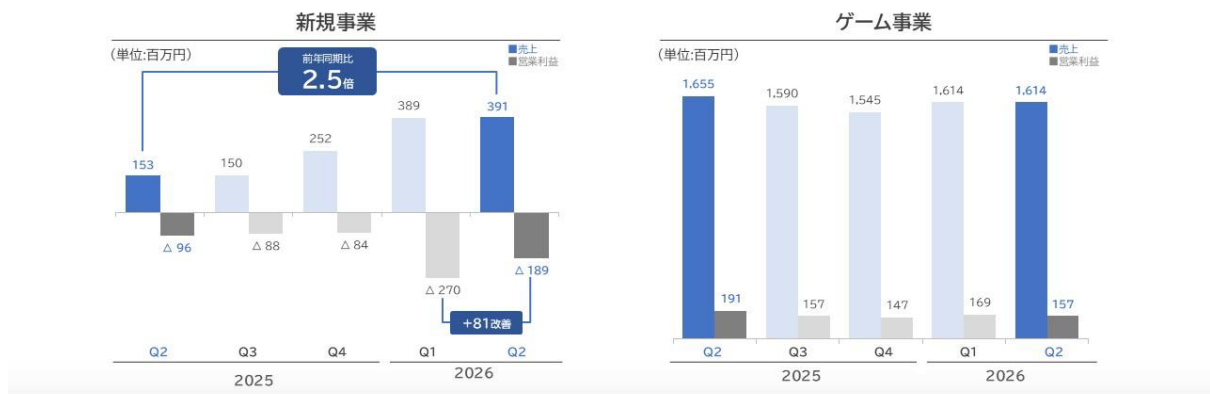
※期初計画では、上期に獲得プロモーション等の先行投資を集中し、下期に回収する想定



期初業績予想に対する進捗についてご説明いたします。

段階利益につきましてはマイナスで推移しておりますが、上期におけるセカンダリー事業の利益創出に加え、多角化を進めている重点成長領域からの収益貢献により、通期業績予想をしっかりと達成するべく事業を推進しております。こうした意図や背景がございますので、資料上では今回の進捗状況を「想定内」と記載させていただいております。

新規事業の売上高は前年同期比2.5倍超の大幅増収を記録
ゲーム事業の底堅い推移により全体の強固な利益ベースを継続して牽引



四半期別の事業別売上高および営業利益についてご説明いたします。

新規事業につきましては赤字ではあるものの、売上高は前年同期比で2.5倍に拡大しております。こちらは重点成長領域のうち、スポーツコンテンツと異業種領域のみを抽出した数値ですが、特にスポーツコンテンツ領域が加わったことで大きく伸長いたしました。赤字幅につきましても改善が進んでおり、ここからいよいよ本格的な収益貢献のフェーズへとシフトしてまいります。ゲーム事業につきましては、第1、第2四半期において売上高を落とすことなく、しっかりと創出できたことに加え、利益も3億円を超えて推移しております。下期におきましても、年末商戦や新規獲得案件による寄与なども含め、ご期待いただける数字だと考えておりますので、引き続き利益面でしっかりと全社を牽引していく見込みです。

各領域の売上高は前年同期比で大幅増収、5四半期連続で過去最高を更新
 先行投資を実施してきた重点成長領域の売上寄与が本格化



次に重点成長領域の進捗についてご説明いたします。

対象とする領域は、スポーツコンテンツ、異業種、人材マッチング、開発ソリューションの4領域です。全領域で前年同期比から大幅に伸ばすことができ、それぞれの立ち上げが好調に進行しております。売上高は5四半期連続で伸長しており、さらなる成長が見込める領域となっております。売上規模は既に本格化しておりますので、今後はより利益面での貢献度を高めていくことを目標としております。

まず1点目のスポーツコンテンツ領域につきましては、『J.League Fantasy Card』が非常に好調に推移しております。ユーザー数にはまだ伸びしろを残しているものの、立ち上がりとしては非常に良好な状態です。

2点目の異業種領域につきましては、従来のコンサルティングに加えBPO事業を展開し、非連続的な領域を拡大することで、成長を狙う戦略・戦術を進めており、こちらもしっかりと機能しております。

3点目の人材マッチング領域におきましては、専門チームの合流により垂直立ち上げに成功し、今年度だけでも年間2億円強の売上高を狙える位置まで順調に進捗しております。

4点目の開発ソリューション領域につきましては、多様化するニーズにお応えするべく、当社の強みであるチーム編成力を活かした取り組みを行っております。具体的には、事業規模を問わず1名単位でのアサインから、黒子としての受託運営や新規開発の開始まで幅広く対応しております。

こうした人材マッチングや開発ソリューション領域につきましては、セカンダリー事業とのシナジーを意識して展開しており、当社独自の強みが奏功して確実な成長につながっております。ここからさらに伸びていく領域と考えておりますので、各事業のシナジーを活かしながら、当社ならではの成長モデルを追求してまいります。

一時的要因等により異業種でQ1比減収となるも、他領域の成長モメンタムは継続
社内計画比の一部遅れは、下期の各種施策の集中投入により着実にリカバリーを図る

対象領域	売上高Q1比 (モメンタム)	Q2計画比・評価	中長期展望
スポーツコンテンツ	152%	主要KPIは堅調に推移 新規ユーザー数は拡大するも獲得数は想定を下回り推移	現状の成長を継続し、安定収益基盤を目指す
異業種	76%	地政学的要因によるBPOの売上計画に遅れも 着実に多角化が進行することで下期で回収を予定	BPO統合の成功モデルを前例に、 非連続な成長によるコンサル領域の拡大を推進
人材マッチング	129%	特定クライアントの事業撤退により、 売上計画は未達も通期で達成予定	トップラインの持続的な成長を図り、 新たな事業基盤へ育成
開発ソリューション	110%	新規受託案件の着実な納品により売上計画を超過達成	中型以上の開発案件を中心とした受託体制を構築

各領域の進捗状況についてご説明いたします。

ここでは前年比ではなく、第2四半期までの評価と現時点での中長期的な展望についてお話しいたします。

まず、スポーツコンテンツ領域ですが、売上高は第1四半期と比較して第2四半期の方が伸びております。主要KPIは非常に順調で、エコシステムも綺麗に構築されております。一方で、新規ユーザー獲得数が計画を下回っており、ここが現状の課題になっております。各種改善を重ねながら、さらにユーザープールを拡大し、より多くのお客様に遊んでいただくことに集中するフェーズであり、大きな伸びしろを残していると捉えております。

中長期的な展望としましては、1月のリリース以降、ビジネスモデルとしての原価構造や、継続的な売上高を生み出す需要設計の確認ができております。

デジタルトレーディングカード、ファンタジースポーツといった遊びの要素と、リアルなコレクションとしての楽しみを有機的に結び付けた当社独自のエコシステムを、Jリーグ様という素晴らしいIPのもとで展開できているということに大きな手応えを感じております。将来的には他競技への展開・多角化を目指してまいります。目下においては本プロダクトをより多くのJリーグファン、そしてこれからファンになれる方々へ届けていくことが最優先テーマであり、中長期でさらに伸ばしていけると期待しております。次に異業種領域につきましては、重点成長領域の中で唯一、第1四半期に対して第2四半期の売上高が下回る結果となりました。ただ、理由につきましては明確で、地政学的要因による納期のズレが発生したことによるものであり、通期業績への影響はございません。対策としましては、こうした外部要因による変動を他の側面でリスクコントロールし、今後は波を抑えた運用を行っていくことに尽きると考えております。中長期におきましては、事業の多角化を着実に進めており、種まきや仕込みを行いながら非連続的な領域拡大と成長を機動的に追求できておりますので、今後の拡大を十分に見込んでおります。

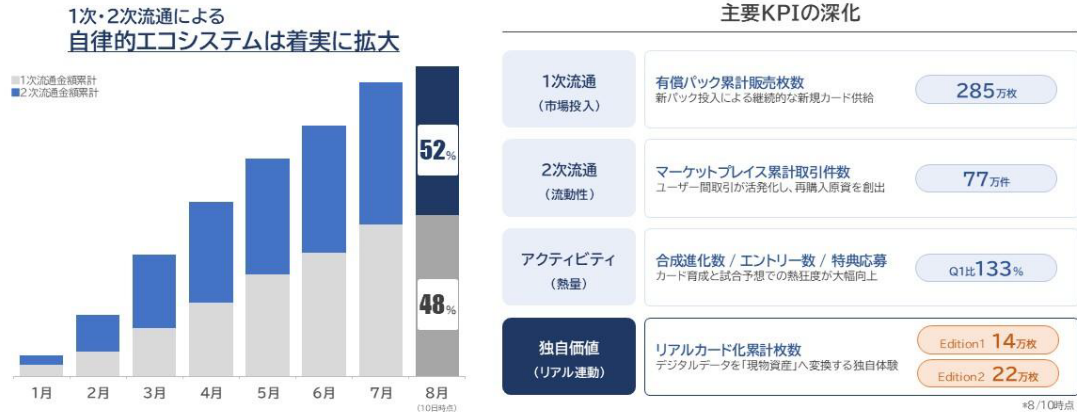
続いて、人材マッチング領域と開発ソリューション領域についてまとめてご報告いたします。売上高はいずれも第1四半期を超えて推移しております。人材マッチング領域におきましては、特定のクライアント様の事業撤退に伴う契約終了があり、第2四半期時点では、計画に対する未達分を補いきれていない状況です。ただし、通期計画を挽回する見通しは既に立っており、事業全体としては問題ない認識です。これは事業全体のモメンタムか

から見れば、一時的な影響にとどまるものと考えております。開発ソリューション領域も含め、当社の強みは、単独・複数タイトルを問わず多様なニーズに対応できる点や、社内外を巻き込んだ迅速なチームアップ体制にあります。また、新規開発にとどまらず、世の中に数多く存在する運営中のタイトルに対しても、マイネットの強みである運営力を活かして柔軟に対応してまいります。

1名単位の人的課題であれば人材マッチング領域、受託運営や開発支援であれば開発ソリューション領域、移管案件であればセカンダリー領域といった形で、強みを明確に打ち出して展開できていることが順調な立ち上げにつながっております。

もちろん、まだ不足している要素もございますので、それらを伸びしろと捉え、機能・人員・組織の補強を進めながら、対応できる領域を柔軟に拡大できるよう挑戦を続けてまいります。

主要KPIは期待値を上回り堅調推移も、新規獲得は拡大の途上
新シーズン開幕に合わせた施策により下期での成長加速を図る



スポーツコンテンツ領域についてご説明いたします。

主要 KPI につきましては、期待値を上回り好調に推移しております。今後の伸びしろは新規ユーザー様の獲得と考えておりますが、新シーズンの開幕に伴い、J1、J2、J3 のファン・サポーターの皆様へ順調にご利用いただいております。今後ご紹介・プロモーションを進めていくフェーズではございますが、ユーザー基盤は順調に拡大しております。

サービス内の『J.League Fantasy Card』におきましては、カードパックを開封する 1 次流通と、ユーザー様同士がマーケットプレイスでトレードを行う 2 次流通のバランスを適正に保ちながら伸ばしていくことを非常に重視しております。8 月までの累計におきましては、パック開封による 1 次流通の割合が 48%、マーケットプレイスでの 2 次流通が 52% となっており、非常に健全な比率で拡大しております。

具体的には、1 次流通であるパック販売枚数（48%）は 285 万枚で、販売価格は数百円台前半でございます。一方、1 枚ずつのトレードが行われるマーケットプレイス（52%）では 77 万枚件の取引が成立しております。この取引件数の多さもさることながら、適切な希少性の管理をはじめ、ファンタジーゲームでの利用、特典応募、好きな選手やクラブのコレクション、そしてリアルカード化といった多様な使途が機能することで、1 次流通以上の価値が創出されていると考えており、本サービスの大きな成功要因となっております。この希少性管理につきましては、今後も徹底して継続してまいります。

続いてアクティビティに関する 3 つの KPI についてですが、第 2 四半期におきましては、ファンタジーのレギュラーシーズンは 4、5 月と続き、6 月は中断期間となっております。実質 2 ヶ月の稼働ではございましたが、合成進化の数、ファンタジーへのエントリー数、特典応募数は、いずれも第 1 四半期比で 3 割以上増加しており、非常に密度の高い 4～6 月期となりました。

最後に、リアルカード化の取り組みについてです。明治安田 J1 百年構想リーグでは Edition1、Edition2 をリリースしました。Edition1 では、カードが 14 万枚リアルカード化され、7 月半ば以降に順次ユーザー様へお届け

いたしました。デジタルだけでなくリアルでも手元においてお楽しみいただけるよう、バインダーやマグネットホルダーに収めたいくなるような高品質なカードをお届けすることができ、大変ご好評をいただいております。Edition2 につきましては、ユーザー数の拡大に伴い、22 万枚がリアルカード化の権利が確定しております。こちらを追ってお届けしてまいります。枚数が多く見えるかもしれませんが決して過剰な数値ではありません。具体的には2つの事例があります。例えば世界のリーグでは、特定の試合の特定の選手の特定の瞬間というカードが、一選手の一挙手一投足で40万枚を超えた事例や、何かのセットだと1,000万枚、あるいは数億枚印刷されているリアルカードもございます。

当社の『J.League Fantasy Card』でもリアルカード化されているものはすべてシリアルナンバーが入っており、長年にわたり手元に保有したくなるような極めて希少性が高い仕上がりとなっております。価値あるコレクションとしてお客様にお手元へ集めていただくことは、当社の重要なポリシーの1つでございますので、今後も大切に維持・推進してまいります。

J2・J3への展開と新機能の追加によりターゲット市場を拡大
リリース直後より順調な立ち上がりを見せ、新シーズンへ向け好調に始動



- 全60クラブ網羅によるターゲット市場の拡大**
J1に加えJ2・J3まで対象を拡大し、全60クラブの選手カードが登場
ファン・サポーターにリーチ可能な、巨大なファンエンゲージメント基盤が完成
- 新機能追加で気軽に遊べる体験の強化**
身近な仲間と気軽に楽しめる新機能「フレンドリーグ」を実装
友達同士で遊べる環境を整え、ライト層の獲得拡大とコミュニティ活性化を促進
- リアルカード配送開始による独自価値の確立**
ユニフォームパッチ等の希少カードやシリアル付き「リアルカード」を配送
他社にない「デジタル所有からリアル資産への昇華」により高い顧客価値を創出

新規ユーザー様には、数多くお越しいただいておりますが、ここらさらに深くお楽しみいただきたいと考えております。新シーズンの開幕に合わせ、J2、J3の40クラブへの展開を開始し、名実ともにJリーグ全60クラブを網羅した「デジタルトレーディングカード×ファンタジースポーツ」のサービスとして展開いたしました。こちらが元々標榜していた本来の姿であり、ここから60クラブのファン・サポーター様により一層お楽しみいただけるよう追求してまいります。

J3に関しましてはファンタジー実装が9月末から10月頭頃を予定しておりお時間をいただいておりますが、それ以降は本格的にすべての機能が揃うということになりますので、ユーザー数の拡大を図りつつ、ファンタジーの対戦とトレーディングカードの収集・鑑賞という「多彩な楽しみ」を存分に味わっていただけるシーズンにしたいと考えております。

2点目は新機能についてです。新シーズンの開幕に合わせて「フレンドカップ」機能を実装いたしました。こちらは連絡先を知っている友人同士でマッチデーごとにカップ戦を設定し、順位を競い合える機能です。ファンタジーというゲームは、元々友人同士で競い合いながら楽しむことこそが本来の魅力であると考えております。そのため、気軽に誘い合って遊べる参加ハードルの低い機能を実装することで、毎週末のマッチデーをより一層楽しんでいただくための1つの選択肢として定着させてまいりたいと考えております。

開幕節はすでに8月7～9日の3日間で200,000件近くのエントリーがありましたので、フレンドカップが始まることにより仲間内でより大会数が増えて楽しんでいただけるものと考えております。なお、本ファンタジーにおきましては、レアリティの高いカードを所持していることが必ずしも勝利に直結するわけではございませんので、そうした点も友人同士で誘いやすい要素の1つになると考えております。

3点目はリアルカードについてです。これまでJ1で手にとっていたことがない方や、新たに加わったJ2、J3のファン・サポーターの皆様にも実際にリアルカードを手にする体験をご提供してまいります。対象を全60クラブに拡大して新規ユーザーの獲得を一層加速させてまいります。

『JリーグオールスターDAZNカップ』との多角的な連動企画を展開
リアル・試合配信連動施策により、サービス運用期における「過去最高の新規獲得」を更新

イベントスケール

- ✓ 17年ぶりのJリーグオールスター開催
- ✓ スタジアム来場者数 6万人
- ✓ DAZN生配信によるJFC全国露出

サービス運用期における
新規獲得数 過去最高を更新



**スタジアム施策**
来場者全員へ「JFCリアルカード」および「クーポンコード」を配布

**試合配信連動施策**
スタメン発表時、公式JFCカードを用いた選手紹介

**限定プレゼント施策**
試合直後のインタビューで直筆サイン入りJFCカードをプレゼント





©J.LEAGUE

具体的な施策といたしましては、6月13日に開催された「JリーグオールスターDAZNカップ」に「シルバーパートナー」として協賛し、試合中継と連動したスポンサーシップ施策を実施いたしました。その結果、非常に高い効果が得られ、1日の新規集客数としては、これまでの単一施策の中では過去最高を記録しました。

当社といたしましても、どのような形で関わるのがファン・サポーターの皆様のJリーグ体験をより豊かにする一助となるか、模索を重ねてまいりました。象徴的な取り組みといたしましては、スターティングメンバーの紹介時に『J.League Fantasy Card』のカードを活用いただいたほか、試合後に画面上にQRコードを表示し、実況アナウンサーの方に読み上げていただくといった連携を行いました。さらに、オールスターならではの演出として、事前準備したJFCのリアルカードに「プレーヤー・オブ・ザ・マッチ」獲得選手の直筆サインをいただき、カメラに向かって披露していただくという演出を行い、非常に好評で新規ユーザー様の獲得につなげることができました。

前シーズンを通じて、どのような場面でどのようなプロモーション施策を展開すべきかというノウハウも着実に蓄積されております。こうした一連の成功施策を踏まえ、対象クラブの範囲拡大にとどまらず、さらなる集客施策を強力に推進してまいります。

BPO事業の拡大により売上高は前年同期比1.4倍に成長
Q1比減収はBPO部品の納品遅延(地政学的要因)に伴う一時的な影響



前年同期比1.4倍の成長

コンサル+BPOのハイブリッドモデルによる事業の多角化が進行



Q1比減収要因(一時的)

納品遅延による売上計上時期のスライドであり、需要自体は引き続き堅調



今後の成長基軸

新たな収益の柱として、コンサル領域の対象分野を拡張し売上拡大を目指す

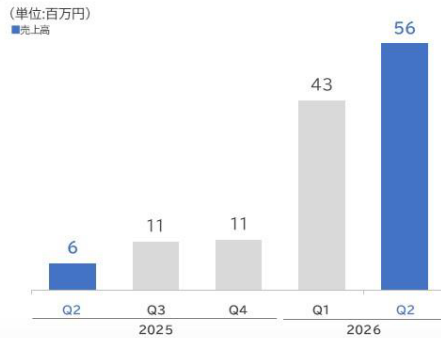
続いて異業種領域についてご説明いたします。

売上高は前年同期比で1.4倍に拡大しているものの、残念ながら第1四半期比ではやや減収となりました。こちらの要因は先ほど申し上げました通り、地政学的要因に伴う納期の遅延によるものです。投資家の皆様にはご心配をおかけいたしますが、本件につきましては期限内においてしっかりと挽回してまいります。

一方で、今後の成長軸といたしましては、下期に向けて対象分野をいかに拡張していくか、着実に準備を進めております。領域によっては、迅速な垂直立ち上げを目指した展開を進めてまいりたいと考えております。もちろん案件ごとの特性に応じた展開とはなりますが、依然として拡大余地の大きい領域が非常に多く存在しておりますので、今後も力強く注力してまいります。

人材マッチングは契約案件の着実な積み上げにより成長トレンドを維持
大型・一括開発案件は開発ソリューションで受託し、双方のシナジーにより事業基盤を拡大

人材マッチングの売上推移



✓ 新規獲得の加速

特定クライアントの撤退影響を受け社内計画は未達となるも、新規開拓の加速によりベースの稼働数は着実に増加

✓ 領域拡大

プランナー・クリエイティブ中心に契約件数が拡大
高い継続率と引き合い増加により、受注パイプラインも着実に拡大中

✓ 開発ソリューション連携

当社の強みであるチーム単位での案件獲得は
一括開発受託や協業案件など「開発ソリューション」で獲得

続いて人材マッチングおよび開発ソリューション領域についてご説明いたします。

人材マッチング領域につきましては、非常に順調に成長を続けております。大小問わず多様化するニーズに対してどのように柔軟にお応えしていくかが主要テーマであり、当社の強みもまさにそこにございます。特にチーム編成（チームアップ）や運営面でのアドバンテージを活かし、開発ソリューションやセカンダリー領域と連携し、それぞれの領域で拡大を図りながら相互シナジーを発揮して対応を進めてまいります。こちらの領域におきましても、今後の展開に非常に強い手応えを感じております。

強みの運営力を活かした周年・新レア施策の展開により、売上高は計画水準を堅持
コスト最適化を継続し、営業利益は計画比で大幅達成

社内計画比

売上高



営業利益



売上計画を維持しつつ、営業利益は計画比プラスで着地



売上高は計画水準を維持

売上高は計画比と同水準で概ね計画通り



営業利益は堅調に推移

主力タイトルの周年・新レア施策により計画を超過達成



持続的なコスト最適化施策

運営体制の効率化・外注費の圧縮を継続し、売上計画100%に対し利益超過を実現。長期運営タイトルの利益率を維持・向上



新規の運営業務受託契約を締結

Q4より運営開始し、セカンダリーの安定利益創出に貢献



最後にセカンダリー領域についてご説明いたします。

ポイントの1点目は、四半期別の売上・利益ともに非常に堅固に推移している点です。2点目は、新規の運営受託案件を獲得し、第4四半期からの運営開始が決定したことでございます。

市場環境全体といたしましては決して楽観視できる状態ではございませんが、当社がセカンダリー領域にいち早く注力し、最適なチーム編成を行って事業を推進してきた強みには大きな自負がございます。今後は重点成長領域である人材マッチングや開発ソリューション領域とも連携し、ゲーム事業全体としてより一層の利益を創出する構造への転換を着実に推進してまいります。

本領域は非常に安定した利益を創出できていることから、下期における業績回復・成長に向けた強固な基盤になると考えております。

第三者割当増資の概要

項目	内容
割当先	株式会社Zero Gaming（ZG社）
調達金額	198,588,000円
発行価額	ディスカウント0%（時価発行） / 5日営業日終値平均ベース
希薄化率	10%未満（既存株主の利益に配慮）
主な資金使途	マルチスポーツ展開に向けたアプリ開発・マーケティング費用
払込日	2026年7月13日（月）

 ディスカウント0%（時価発行）とし、必要資金と既存株主の利益をバランスしたクリーンな設計

主要トピックスについてご説明いたします。

この度、第三者割当増資を実施いたしました。調達金額は 198,588,000 円（約 2 億円）でございます。今回の資本調達におきましては、ディスカウントなし、かつ株式の希薄化率も適切に抑えられたことで、極めてバランスの良い形で外部からの資金調達を実現することができたと考えております。

調達資金の具体的な使途

調達資金は2027年12月までに重点成長領域である「スポーツコンテンツ領域」の拡大に集中投下

アプリ開発

55%

マルチスポーツ展開に向けた機能拡張。UI向上、マルチ競技対応のためのシステム投資

マーケティング プロモーション

45%

新規ユーザー獲得、ブランド認知拡大、メディア連携施策

「デジタルトレカ×ファンタジースポーツ」をマルチスポーツ展開することで

中長期的な収益最大化を最短距離で実現します

19

資金使途につきましては、スポーツコンテンツ領域への投資を目的としております。

具体的には、同領域におけるマルチスポーツ展開に向けたアプリ開発やマーケティングプロモーション等に、積極的に投資を行ってまいります。

三位一体の協業体制で価値創造を加速

Human Capital Deane Sadler

株式会社Zero Gaming 代表取締役

グローバルメディア運営、豊富なディール実績
国内外のスポーツ界へのネットワーク

Execution & Platform MYNET

リアルな試合データとユーザー行動を融合させ
マルチスポーツ展開を実現する運営主体

Financial Capital Zero Gaming



Virtus Athletica Fund

MAS準拠のガバナンス体制の下で
事業性と革新性のある領域へ積極投資

各社の強みを融合し「マルチスポーツ展開」を最速・最短距離で進行

パートナー：ディーン・サドラー氏



Deane Sadler

株式会社Zero Gaming 代表取締役

日本市場におけるスポーツメディアおよび放映権ビジネスの第一人者
グローバルメディアでの豊富な経験を有し、国内外のステークホルダーとの強固なネットワーク

- ✓ 北海道コンサドーレ札幌 取締役（現任）
- ✓ DAZN Japan - 創業メンバー / Director
- ✓ News Corp / MTV / Perform Media Japan - エグゼクティブ職を歴任
- ✓ 東芝ラグビー部所属（1996年日本選手権優勝）

Zero Gaming 社代表のディーン・サドラー氏は、メディアおよびスポーツ業界に極めて精通されている方であり、今回の提携により同分野における多大なご支援をいただける体制が整いました。

加えて、Zero Gaming 社の出資母体である海外ファンドの Virtus Athletica Fund におかれましても、日本のスポーツコンテンツの健全な発展という側面に深いご理解と関心をお持ちいただき、先行投資という形でご出資をいただきました。

当社といたしましても大変心強く、大きな手応えを感じておりますので、パートナーシップを活かしながら領域の開拓を力強く推進してまいります。

資本効率の向上と中長期成長を両立した資本配置

株主還元のための原資

BS最適化により創出した**株主還元専用**の独立原資

セカンダリー領域の安定収益を背景とした守りの還元資金

→ 今期中の機動的実行に向け検討中

今回の成長投資

マルチスポーツ展開を実行する**成長投資専用**の独立原資

中長期における事業成長に向けた攻めの投資資金

→ 重点成長領域へ集中投下

「株主還元の財布」と「成長投資の財布」を明確に使い分け、資本効率を最大化

加えて、今回の資金調達におきましては、事業の拡大に向けた成長投資を主目的としております。

なお、株主還元のための原資につきましても適切な水準を維持・確保できておりますので、今後は成長投資を推進すると同時に、株主還元に関しましても着実に取り組んでまいります。

上期の戦略的投資を経て営業利益はQ1で底打ち
下期は頑健な既存事業収益に各重点成長領域の収益貢献が加わり、通期業績予想の達成を目指す



上期の事業基盤投資を足がかりに下期成長を継続し、期初業績予想の達成を目指す



最後に、下期に向けた展望についてご説明いたします。

計画の範囲内ではございますが、上期が赤字での着地となり、投資家の皆様にご心配をおかけしておりますことを真摯に受け止めております。しかしながら、業績は第1四半期で底を打っており、堅固な既存事業の収益基盤に加え、下期からは各重点成長領域の収益貢献が本格化することで、通期業績予想の達成は十分に達成可能な水準にあると考えております。

上期はスポーツコンテンツ領域をはじめとする各重点成長領域の垂直立ち上げなど、各種施策を迅速かつ精力的に推進した期間でございました。そうした中で、セカンダリ領域につきましては利益計画を確実に達成し、堅固な利益基盤を維持しております。この基盤を下期へとつなげることで、スポーツコンテンツ領域の本格的な収益化が始まり、各重点成長領域における収益貢献幅もさらに拡大していく計画としております。

セカンダリ領域は極めて安定的に推移しており、第4四半期からは新規受託案件の売上寄与も開始いたします。これらを安定的な利益ベースとしてしっかりと下期の業績に組み込むことで、通期業績予想の達成を果たしてまいります。

来期以降のマイネットが描く成長軌道や、どのような成長を描くのか、どのような「成長の種」が事業の「幹」へと育っているのかを、いち早く皆様にご説明できるよう、スピード感を持って全力で事業を推進してまいります。

投資家の皆様にはご心配をおかけしておりますが、通期計画の達成と中長期的な企業価値向上に向けて全力で取り組んでまいりますので、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

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 -」をミッションに掲げるエンターテインメント企業。

ゲームの長期運営・再成長を実現する独自の運営力を強みに、安定的な収益基盤を構築。

その基盤とノウハウをもとに、プロスポーツリーグ公式サービスの開発・運営を行うスポーツコンテンツ領域、ハイレベル人材のマッチングを行う人材マッチング領域、さらには企業の事業成長を支援する戦略コンサルティング領域へ展開し、持続的な成長を目指しています。

【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>

その他の IR 情報：<https://mynet.co.jp/ir>