

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年3月29日（水）

株式会社モブキャストホールディングス
（証券コード：3664）



INDEX | 目次

1.事業の内容	P.03~05
2.収益構造	P.06~09
3.市場規模	P.10~12
4.競合環境	P.13~16
5.経営資源・競争優位性	P.17~18
6.成長戦略	P.19~22
7.経営指標	P.23~28
8.進捗状況	P.29~32
9.事業遂行上の重要なリスクと対応方針	P.33~35
本資料の取り扱いについて	P. 36

1.事業の内容



株式会社モブキャストホールディングス
代表取締役CEO
グループ代表

藪 考樹
Koki Yabu

日本のエンターテインメントを“革新”させ、世界70億人をワクワクさせる

モブキャストグループは、「日本のエンターテインメントを“革新”させ、世界70億人をワクワクさせる」という経営ビジョンを掲げております。

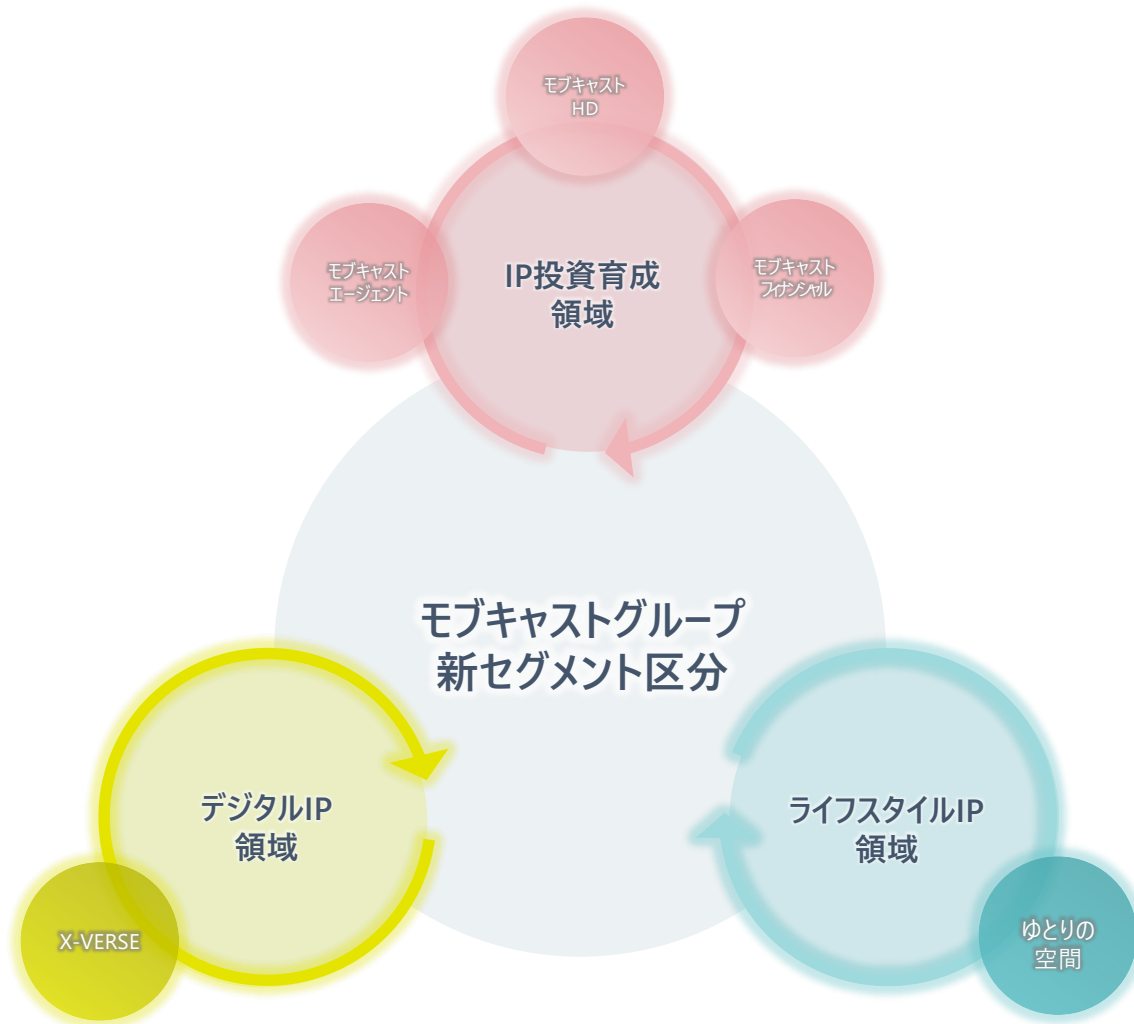
主要子会社が2社あり、それぞれ株式会社モブキャストゲームスにおいて「モバイルゲーム事業」を、株式会社ゆとりの空間において、「キッチン雑貨事業」を営んでまいりました。

また、M&A仲介、グループ会社のフィナンシャル支援等を行う株式会社モブキャストフィナンシャル、モブキャストグループIPのエージェントとなり、各種事業者とのアライアンスを実現しIP価値の拡大を収益化を行う株式会社モブキャストエージェントの2社を加えた合計4社が連結グループとなります。

2023年度より企業実態を株主・投資家の皆様へ正確にお伝えすべく、セグメント区分の変更を行いました。

引き続き、IP・才能資源を有する人や企業への投資を行い、これらの人や企業がその価値を高めることで、グループ全体の企業価値（株価）を向上してまいります。

弊社における主力事業～セグメント区分を変更



背景

- ◆ エンターテインメント関連の投資育成事業（子会社以外）を開始してから、**最初の一部譲渡が2023年12月期に計上される予定**。今後、次々に過去に投資した有価証券の譲渡が進むことで収益貢献が始まる。
- ◆ 一方、**新規の投資も継続しており2023年12月期では30百万円程度の新規投資を予定**。
- ◆ IP投資育成領域の新設に伴い、現行2つのセグメントも今後の計画及び、実態を正確に表したものに**変更**。

新セグメント区分

01 IP投資育成領域（※新規）

- モブキャストホールディングス
- モブキャストエージェント
- モブキャストフィナンシャル

02 デジタルIP領域（※旧モバイルゲーム領域）

- X-VERSE
 - － IP 関連のビジネススキーム構築力、ソーシャルゲームでの実績、コンテンツ想像力の3つを強みに、メタバース・Web3.0 時代に受容される新時代のIP創出

03 ライフスタイルIP領域（※旧キッチン・雑貨領域）

- ゆとりの空間
 - － 料理家の栗原はるみ、栗原心平が企画プロデュースする食器、調理器具、アパレルの製造と販売
 - － 栗原親子の各種メディア出演料、出版物発行、各種法人企業とのライセンス事業
 - － フランチャイズ形式でのレストラン事業

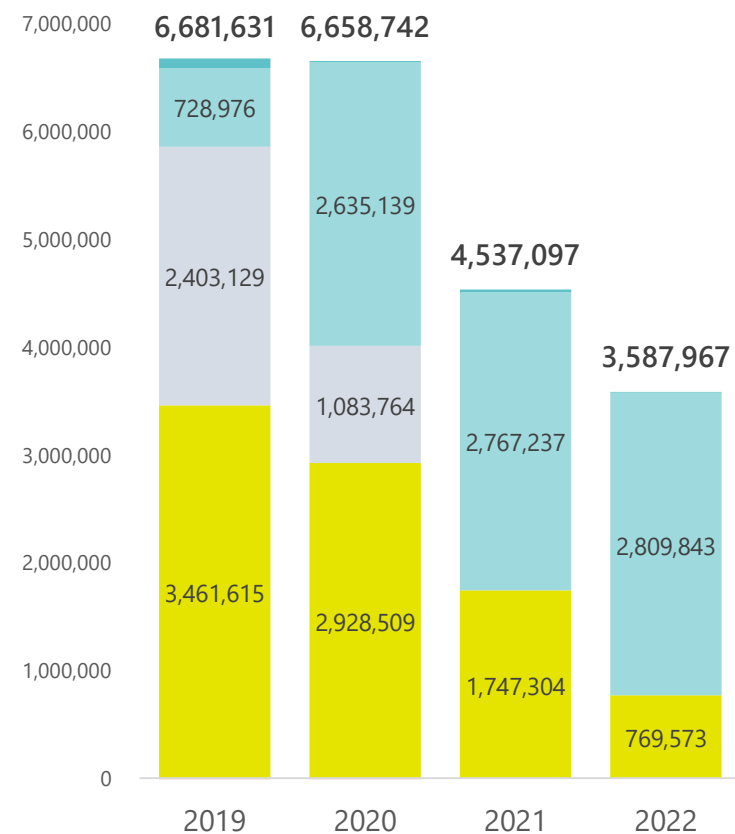
2.収益構造

グループ全体の収益構造 ① (売上・利益・販管費)

■ モバイルゲーム事業
 ■ キッチン雑貨事業
 ■ モータースポーツ事業
 ■ その他
 ■ 調整額

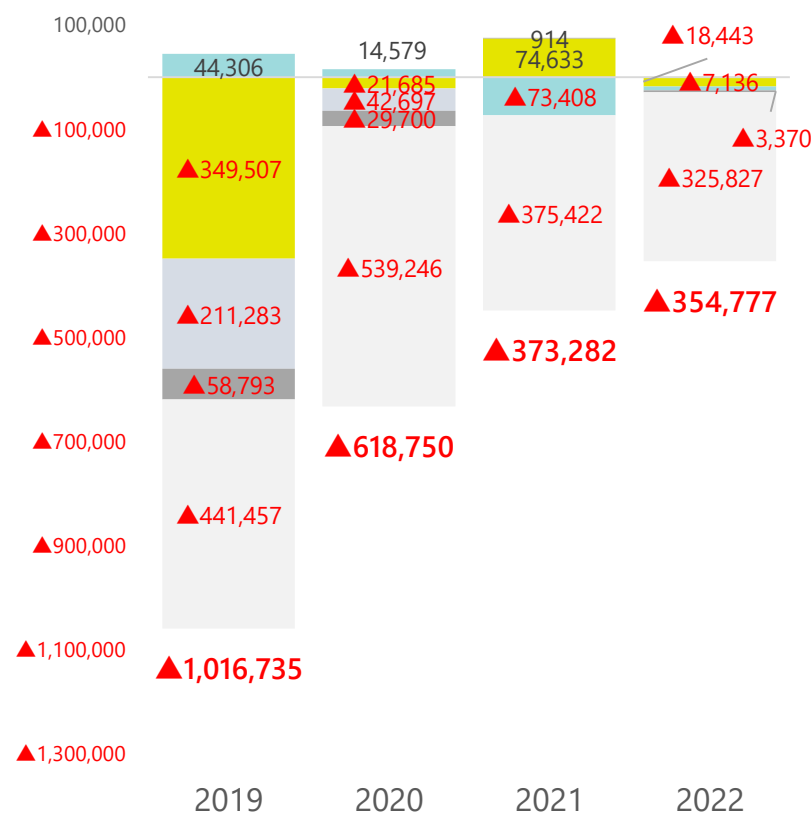
【セグメント別売上】

(単位：千円)



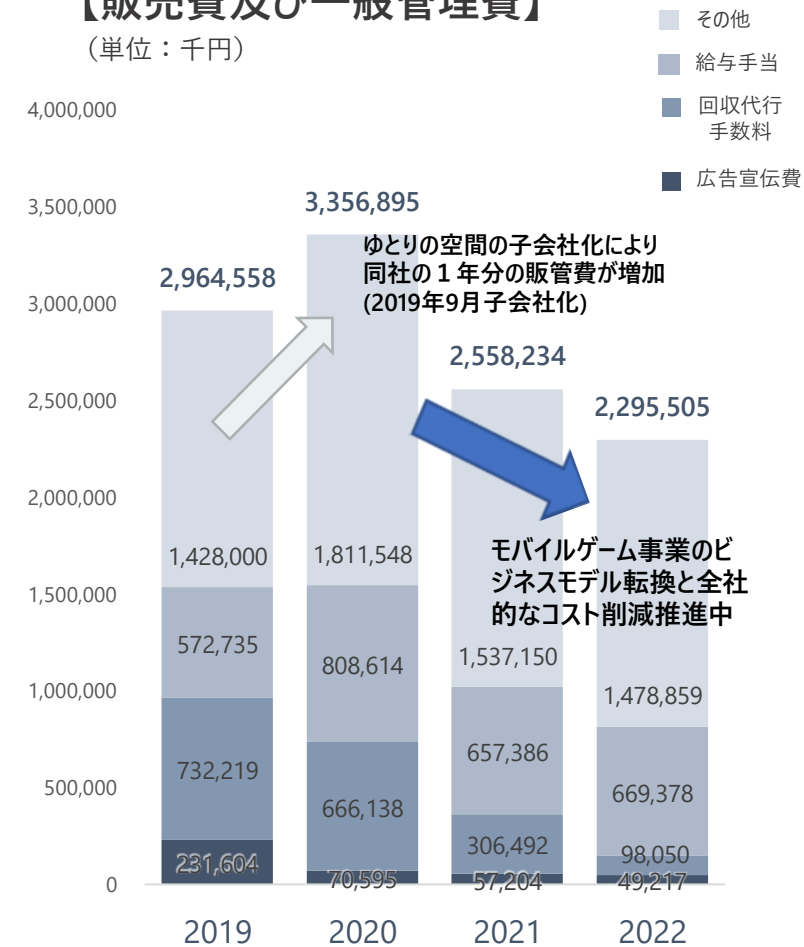
【セグメント別利益または損失】

(単位：千円)



【販売費及び一般管理費】

(単位：千円)

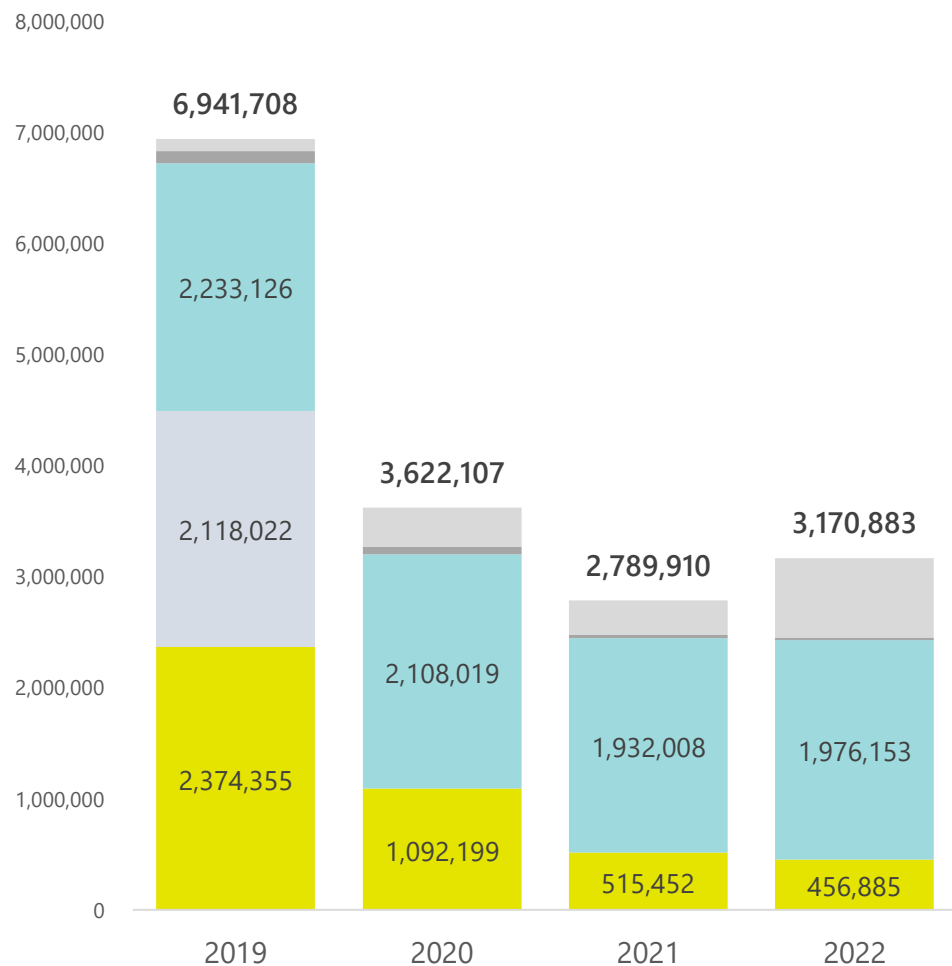


グループ全体の収益構造 ②

■ モバイルゲーム事業
 ■ キッチン雑貨事業
 ■ モータースポーツ事業
 ■ その他
 ■ 調整額

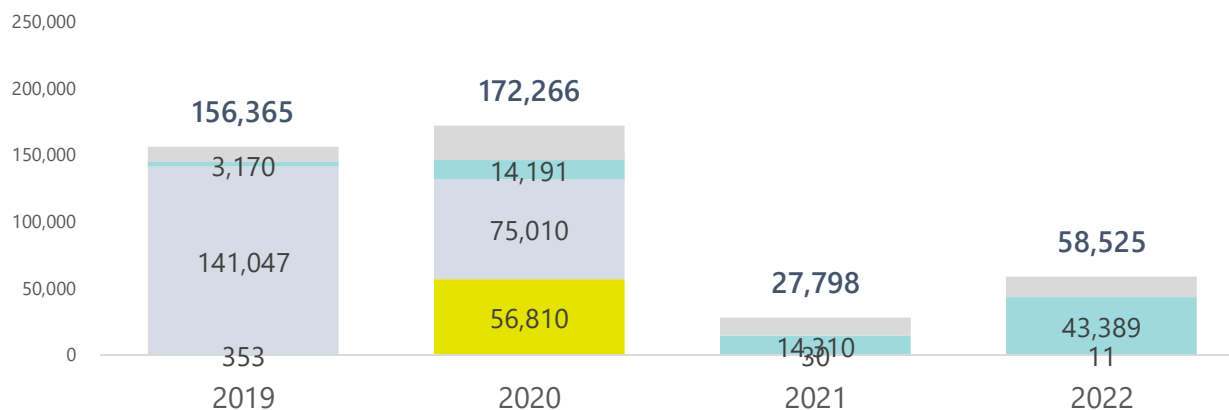
【セグメント別資産】

(単位：千円)



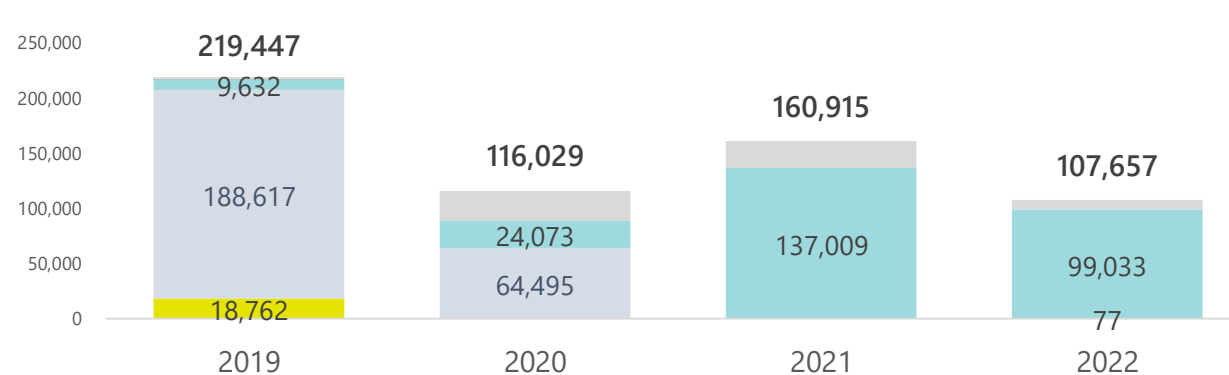
【減価償却費】

(単位：千円)



【有形固定資産及び無形固定資産の増加額】

(単位：千円)



各事業の収益構造（2023年度より）



IP投資育成領域

IPやIPを保有する企業への投資
およびIP価値拡大の支援

【主な収入源】

投資育成目的株式の譲渡益

フィナンシャルアドバイザーフィー

マネジメント支援フィー

【主な費用】

人件費

専門家に依頼するアドバイザーフィー

- IP価値の拡大を目的にIPおよびIP保有企業への投資を展開。
- IP開発のための経営支援、事業支援を実施。
- IP価値拡大により、企業価値を増加させ、投資リターンによるキャピタルゲインを得る。



デジタルIP領域

ソーシャルゲーム、メタバース並びに
Web3.0領域における
IP創出・IPプロデュース

【主な収入源】

デジタルIP受取ライセンス料

ゲーム内有料サービス課金収入

広告収入

【主な費用】

IP権利保有者へのライセンス料

ゲーム開発・配信・運営費

- 既存領域としてゲーム企画・著作権ライセンスのプロデュース型のソーシャルゲーム事業を国内外で展開。
- 成長期待事業として「電子漫画」事業および「メタバース・VTuber」事業を新規領域としてスタート。
- 新規領域で創出したIPを既存領域で展開する循環型モデルの形成を狙う。



ライフスタイルIP領域

料理家の栗原はるみ、栗原心平親子
を軸としたビジネスモデル

【主な収入源】

食器、調理器具、アパレル販売

ロイヤリティ収入

レストラン事業

メディア出演料

【主な費用】

物販製造・仕入れ原価

百貨店家賃・EC関連費用

レストラン事業製造・仕入原価

- 栗原はるみが暮らしを楽しむコツやライフスタイルを提案する「share with Kurihara harumi」。
- 栗原はるみ・栗原心平のレシピ提供、商品開発等、企業アドバイザー。
- レストラン&カフェ「ゆとりの空間」をプロデュース。

3.市場規模

デジタルIP領域の市場規模

世界ゲームコンテンツ市場：2021年は28兆7,221億円で、2030年までにCAGR18.27%で130兆465億円に拡大と推定。

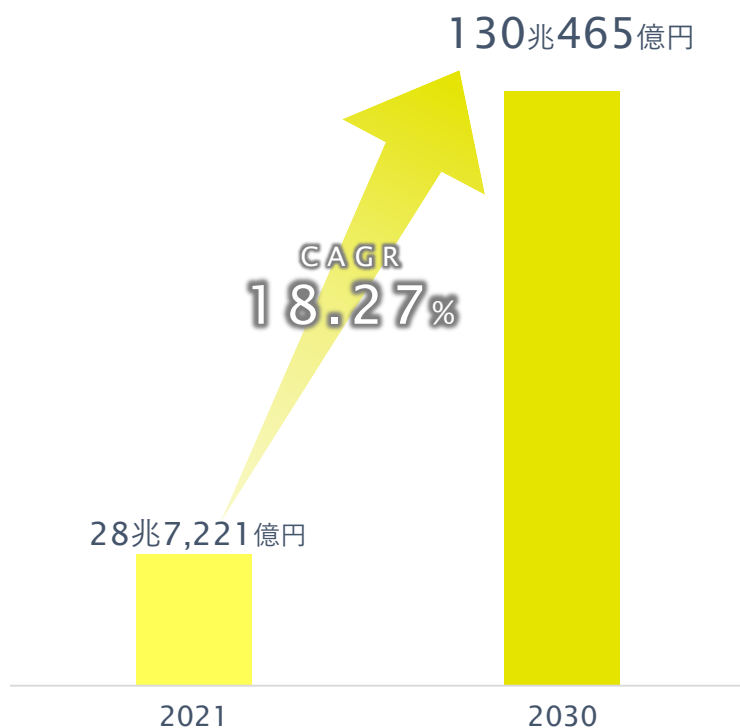
世界電子漫画市場：2021年は5,164億円で、2028年までにCAGR30.93%で3兆7,509億円に拡大と推定

世界VTuber市場：2021年は2,234億円で、2028年までにCAGR35.55%で2兆3,724億円に拡大と推定

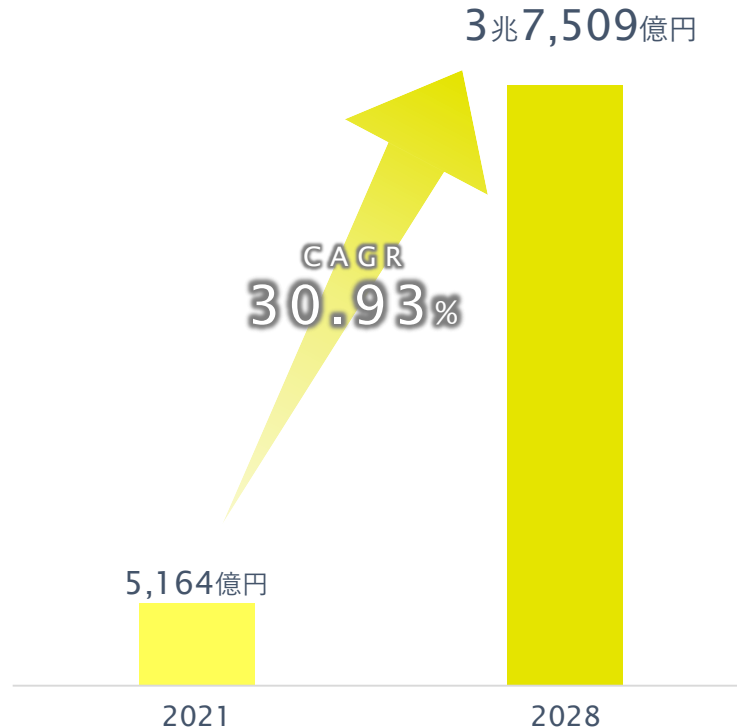
世界のゲーム市場規模予想

世界の電子漫画市場規模予想

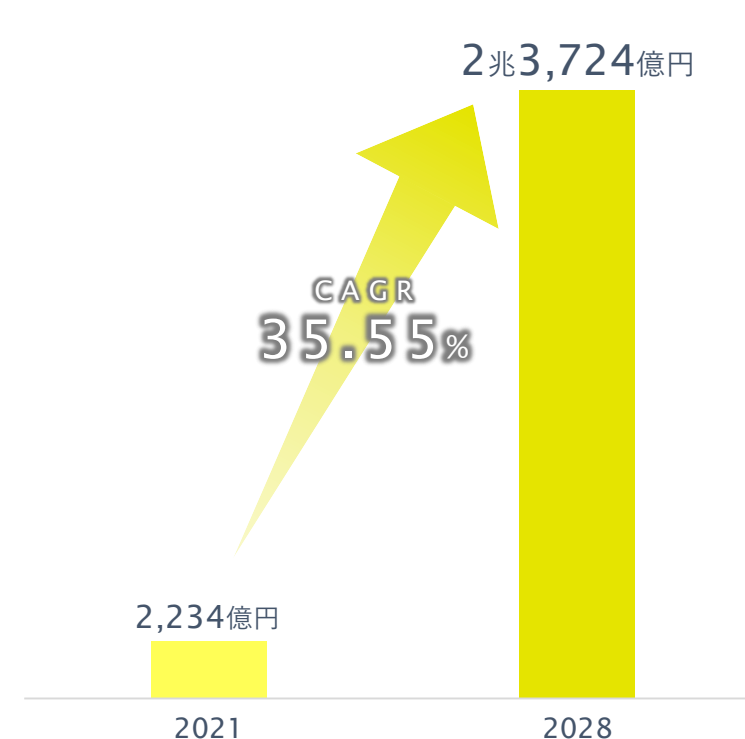
世界のVTuber市場規模予想



「Panorama Data Insights Ltd. レポートID: AA0322141」
<https://www.panoramadatainsights.jp/industry-report/global-gaming-market>



「Global Webtoons Market Size, Status and Forecast 2021-2027」
 「Global Webtoons Market Size, Status and Forecast 2021-2028」 (QYResearch Group)
<https://www.marketresearch.com/QYResearch-Group-v3531/Global-Webtoons-Size-Status-Forecast-31504590/>

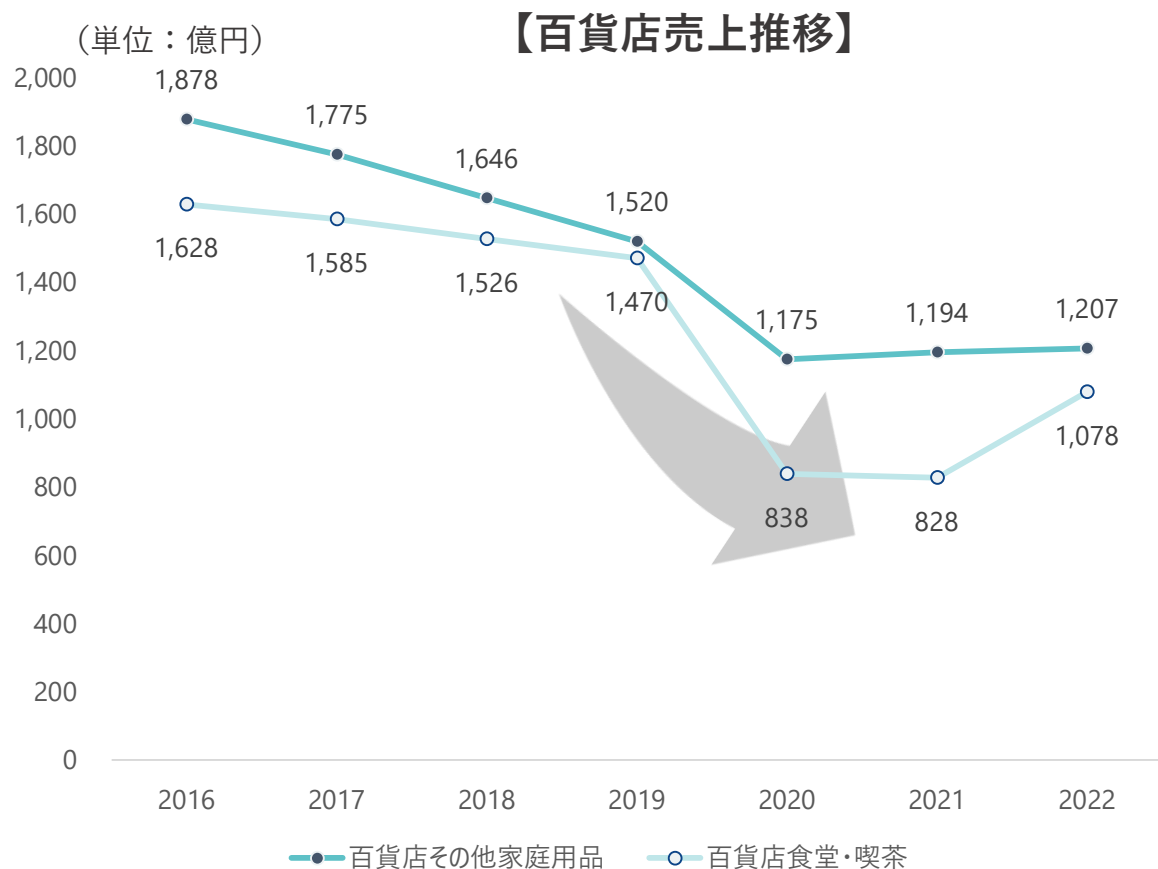


「Global Vtuber (Virtual YouTuber) Market Research Report 2022」(QYResearch Group)
[https://www.dri.co.jp/auto/report/qyr/221111-global-vtuber-\(virtual-youtuber\)-market.html](https://www.dri.co.jp/auto/report/qyr/221111-global-vtuber-(virtual-youtuber)-market.html)

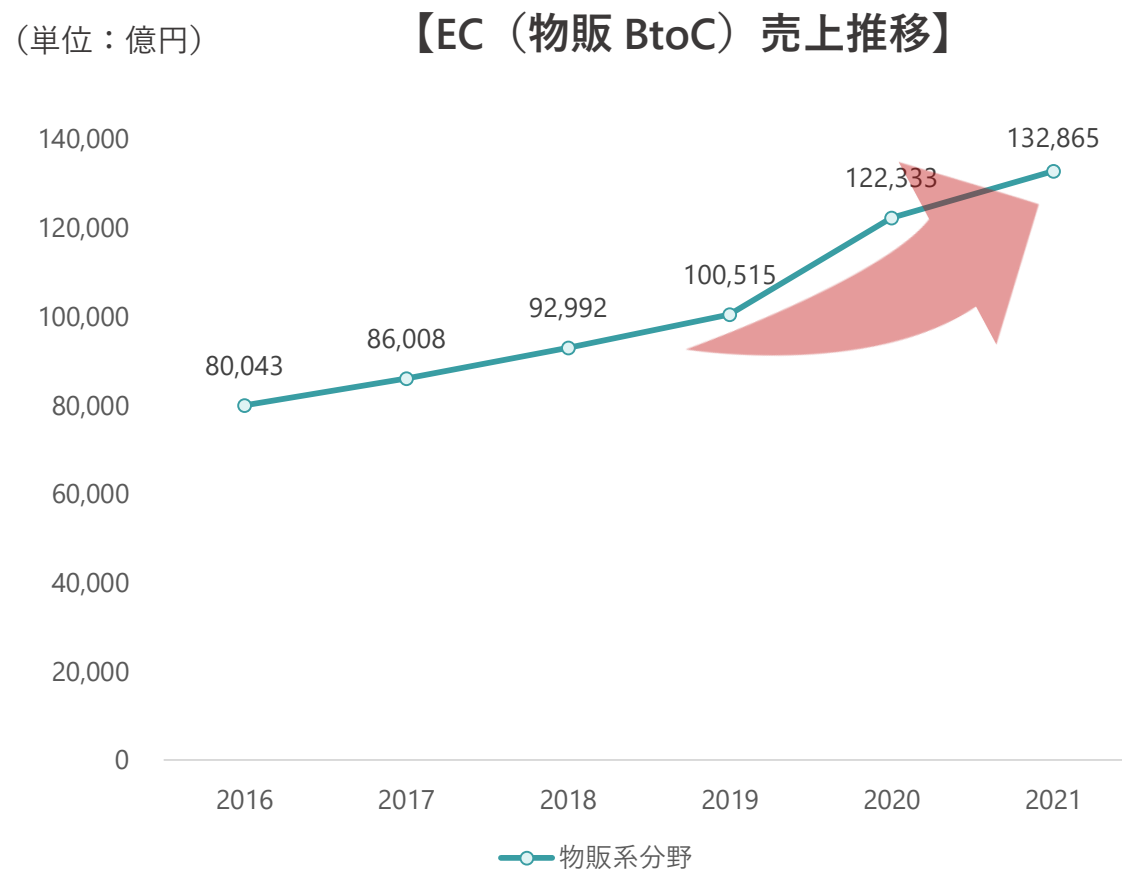
※2023年2月28日現在、1ドル = 136.35円で計算

ライフスタイルIP領域の市場規模

コロナ禍でさらに加速したトレンドは減少したものの
EC（物販 BtoC）は拡大トレンド、百貨店は縮小トレンド。



(出典：日本百貨店協会)



(出典：経済産業省 商務情報政策局 情報経済課)

4.競合環境

IP投資育成領域の競合環境

ベンチャーキャピタル・事業会社など投資を行う企業・組織体はあるものの
エンターテインメント領域にてIPへの投資と育成を同時に行うビジネスモデルを採用する企業を認識していない。

ベンチャーキャピタル
Venture Capital

投資



MOBCAST
GROUP

育成

事業会社
Company

同様のビジネスモデルを採用する競合は、
国内外ともに認識していない

デジタルIP領域の競合環境

ソーシャルゲーム市場は、国内外ともにレッドオーシャン化。
 当社はデジタルコンテンツのプロデュース型ビジネスの推進と同時に、IP創出事業へ進出。

【ソーシャルゲーム市場】

※個別IP獲得に関しては常に激しい競争環境

レッドオーシャン化



ゲームを含むデジタルコンテンツの企画を行う
 プロデュース型ビジネス推進



ライセンスビジネス

特化

ゲーム開発、配信・運営は
 パートナー企業との共同事業



強みを活かして
 IP創出事業へ進出



同様のビジネスモデルを採用する競合は、
 国内外ともに認識していない

ライフスタイルIP領域の競合環境

①商品の製造販売の観点、②レストラン・飲食事業展開の観点、③栗原親子の好感度・影響力
3つの観点から競合環境を分析。

■当社と同じく雑貨製造・販売と併せた飲食事業者

Ex.「アフタヌーンティー」

■街中の多店舗展開中の喫茶店

Ex.「タリーズ」、「ドトール」、「スターバックス」

飲食店・カフェ
Restaurant

商品の製造販売
Product



料理家の
好感度・影響力
Influence

■ブランドマーケティングが巧みな企業

Ex.「北欧くらしの道具店」、「中川政七商店」

■商品機能と手ごろな価格を組み合わせた量販店

Ex.「IKEA」、「ニトリ」、「無印良品」

■低価格雑貨（100円～300円）を扱う企業

Ex.「ダイソー」、「キャンドゥ」、「3 Coins」

■栗原はるみと同世代の創作派女性料理家

Ex.「有元葉子氏」

■栗原心平同様の男性料理家

Ex.「コウケンテツ氏」、「リュウジ氏」、「土井善治氏」

5.経営資源・競争優位性



MOBCAST
GROUP

IP投資育成領域

- 映像制作、ゲーム開発と長年に渡るIP事業での実績と知見
- 多彩な資金調達のノウハウ
- モバイルインターネット領域におけるサービス開発及び運営ノウハウを通じた継続成長ができる仕組み

X-VERSE

デジタルIP領域

- BtoBtoCの座組力
- ソーシャルゲームでの実績
- コンテンツ想像力



yutori no kukan

ライフスタイルIP領域

- 栗原親子のレシピ開発力・キッチン商品開発力、発信影響力
- 各種SNSフォロワー数計130万人超のロイヤル顧客の数
- MD、チャンネル（百貨店、EC、レストラン）のビジネス運用力

6.成長戦略

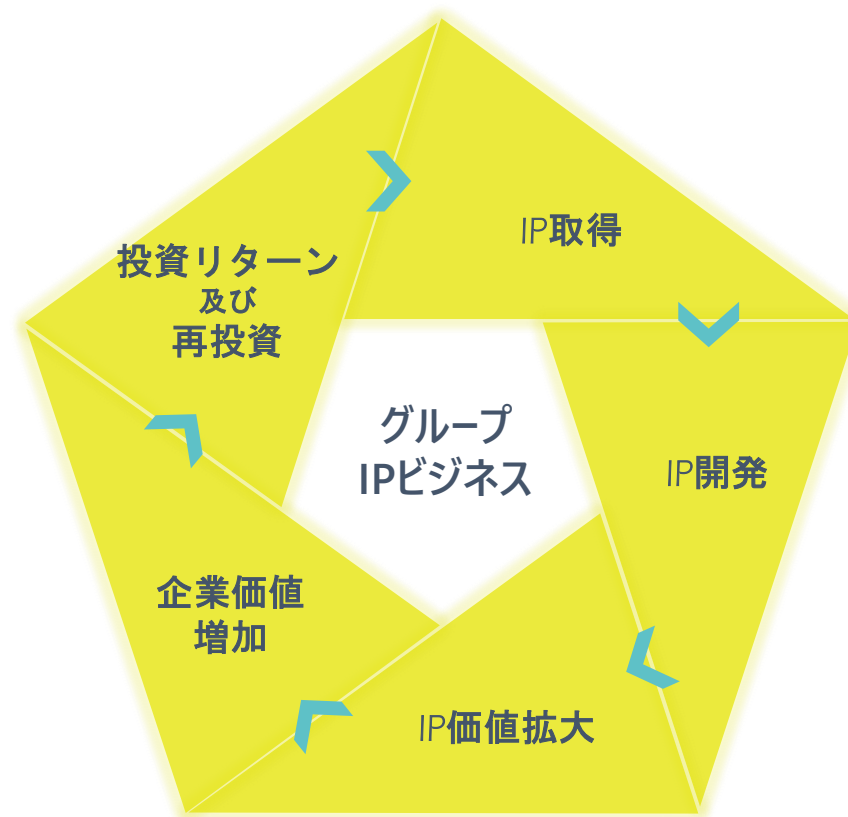
モブキャストHDの成長戦略の方針

モブキャストグループとしての今後の成長戦略の方針を2022年8月に発表

経営資源をグループIPビジネス（価値創造・価値拡大）へ集中

背景

- 設立以来、映像制作やゲーム開発など長きに渡りIPビジネスを推進してきた中で、これからの時代における**IPの重要性を確信**した。
- AmazonやNetflix等、インターネットを介してコンテンツを届けるプラットフォームが乱立。競争の激化による、コンテンツの獲得競争など**IPの需要**がますます高まっている。
- ライセンスIPは、権利元などの意向を受けやすく、自社ではコントロールがしづらい。



デジタルIP領域の成長戦略

強みを源泉に既存領域（ゲーム）と成長期待事業である新規領域（電子漫画／メタバース・VTuber）の循環モデルを形成し、メタバース・Web3.0時代に受容されるIPを創出する。

2023年2月1日に株式会社モブキャストゲームスから株式会社X-VERSE（読み方：クロスバース）へ社名を変更。



2023年12月期は協力会社とアライアンスを組みながら、成長期待事業である新規領域の2つを推進

ライフスタイルIP領域の成長戦略

IPO時において200万世帯が様々なおいしさの再現性が体験できる「ワクワク空間」実現を目指し4つの成長戦略を推進

4つの成長戦略

ワクワク空間の
立ち上げ

01 自社ECサイト及び百貨店のアップデート→ワクワク空間の創造

- 自社ECサイトは栗原はるみの世界観やおいしさの再現性を楽しむデジタルプラットフォームへ。
- 百貨店は栗原はるみの世界観を実体験する場へ再設計。

02 フレキシブルなものづくり体制の確立

- IPOに備えた規模拡大のためのリスクを見据えたものづくり体制の確立。

チャレンジ

03 「食」に関わる新規事業の創出

- 強みである「食」をワクワク空間の会員獲得に繋げる新規事業の創出。
- モブキャストエージェントと連携し、レシピ開発におけるロイヤリティビジネスの拡大。

レバレッジ

04 マーケティング・ブランディング強化

- 会員獲得のための**TVCM・デジタルマーケティング強化**。
- 会員に繋げるロイヤリティアカウントの増加。

実現したい姿

家族の喜びと感謝あふれる
様々な「おいしさの再現性」

ワクワク空間へ
200万世帯



TVCM
デジタルマーケティング

7.経営指標

当グループにおける重要な経営指標



注) 個別タイトルの四半期売上につきましては、X-VERSE (モブキャストゲームス) 社がソーシャルゲーム会社からの脱却を図り、メタバースのようなバーチャル空間やWeb3.0にインパクトを与える自社IP創出企業へと変革する中で、開示の重要性はなくなったと判断いたしました。

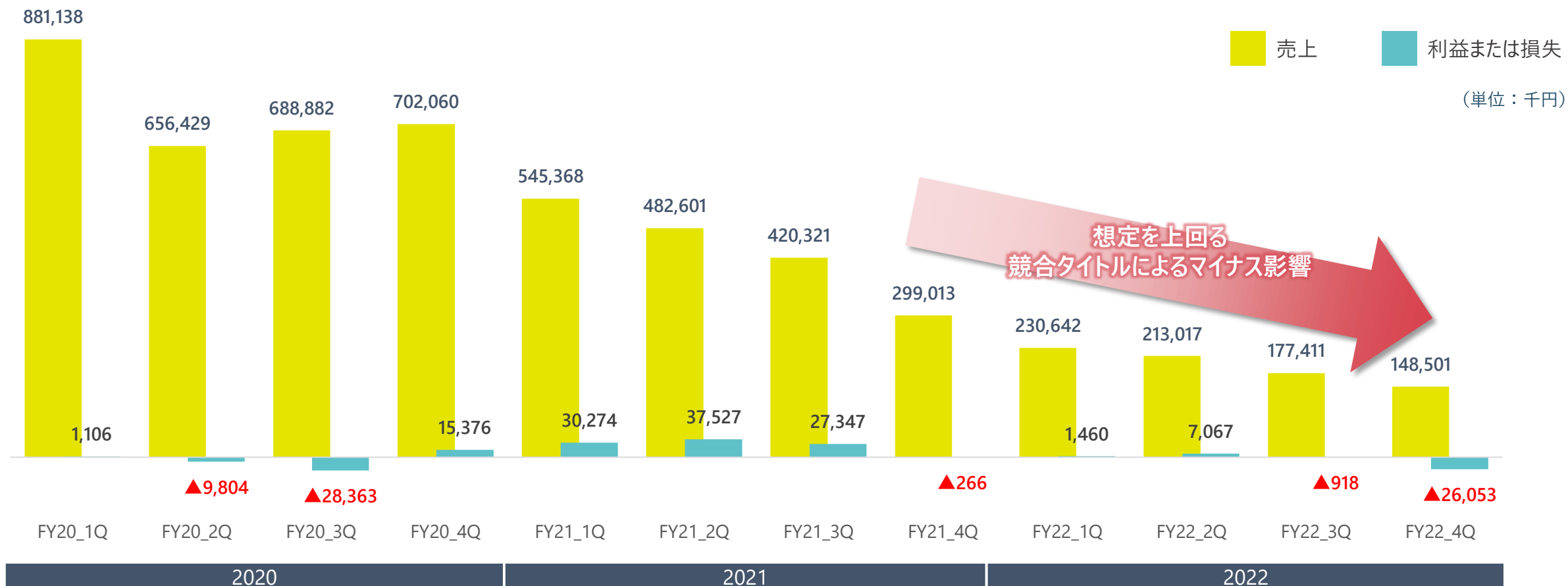
2022年12月期は売上高35.8億円、経常損失3.9億円の着地

(単位：千円)

決算年月	第17期 2020年12月	第18期 2021年12月	第19期 2022年12月
売上高	6,658,742	4,537,097	3,587,967
経常損失	▲816,312	▲398,204	▲392,077
純資産額	865,174	174,227	751,803
1株当たり純資産額 (円)	28.74	4.99	16.47
総資産額	3,622,107	2,789,910	3,170,883
1株当たり当期純損失額 (円)	▲26.83	▲34.58	▲12.35

デジタルIP領域の経営指標推移

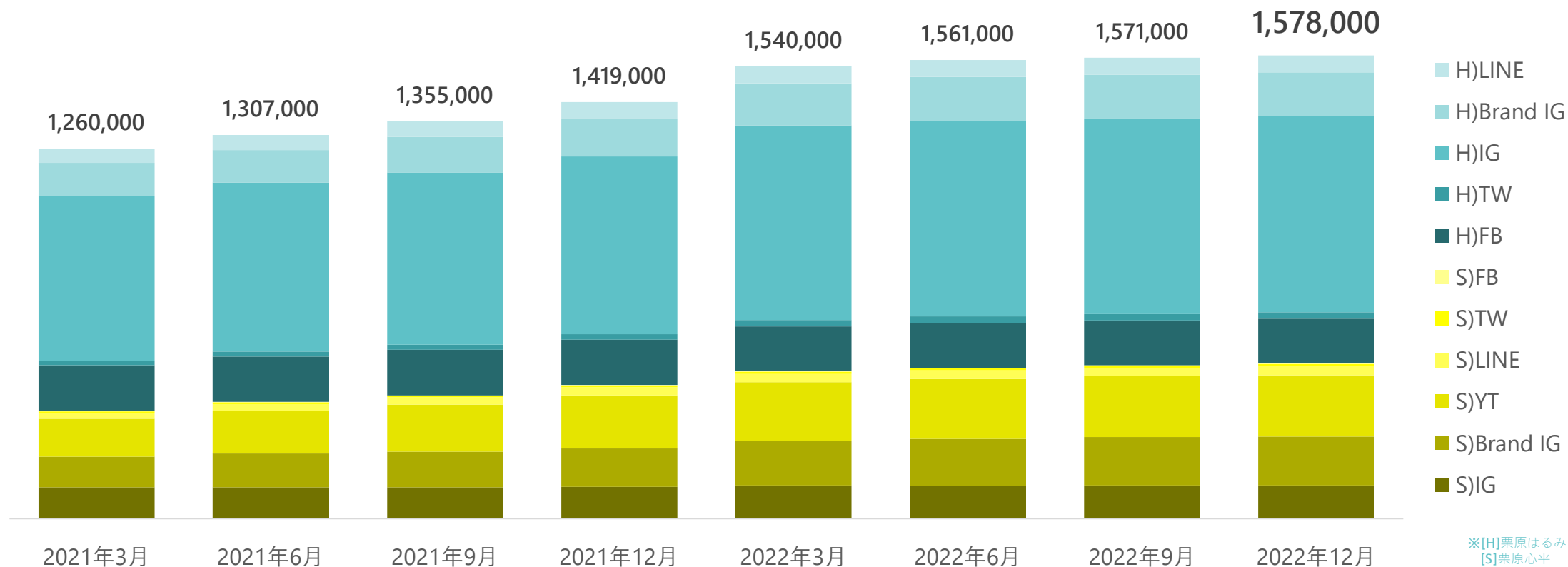
ゲーム事業の体質改善とコスト削減を推し進め4四半期連続営業黒字を達成するも、2021年10月に配信された「転生したらスライムだった件」の競合タイトルによるマイナス影響が想定を上回り、大幅な売上減少となった。



ライフスタイルIP領域の経営指標推移 ①

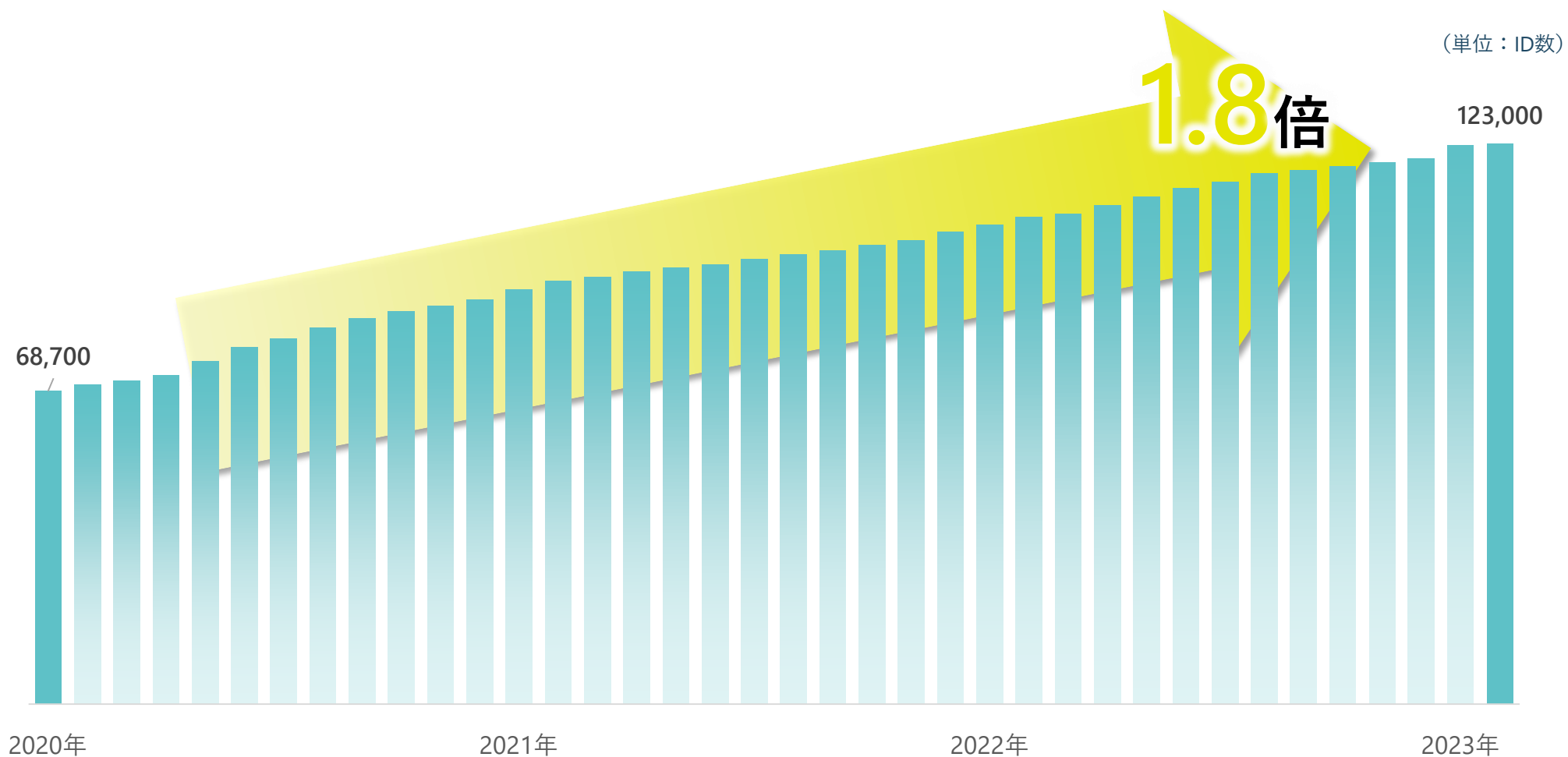
関連する全てのSNSアカウントの合計を「ロイヤリティアカウント」と呼び、その合計数の拡大を目指す。
2021年3月末から約30万アカウントの増加を達成。

【四半期別ロイヤリティ数推移】
[アカウント]



ライフスタイルIP領域の経営指標推移 ②

2019年のモブキャストグループ化以降の約3年で1.8倍の成長実績。
今後成長を更に加速させ、IPO時に200万IDを目指す。

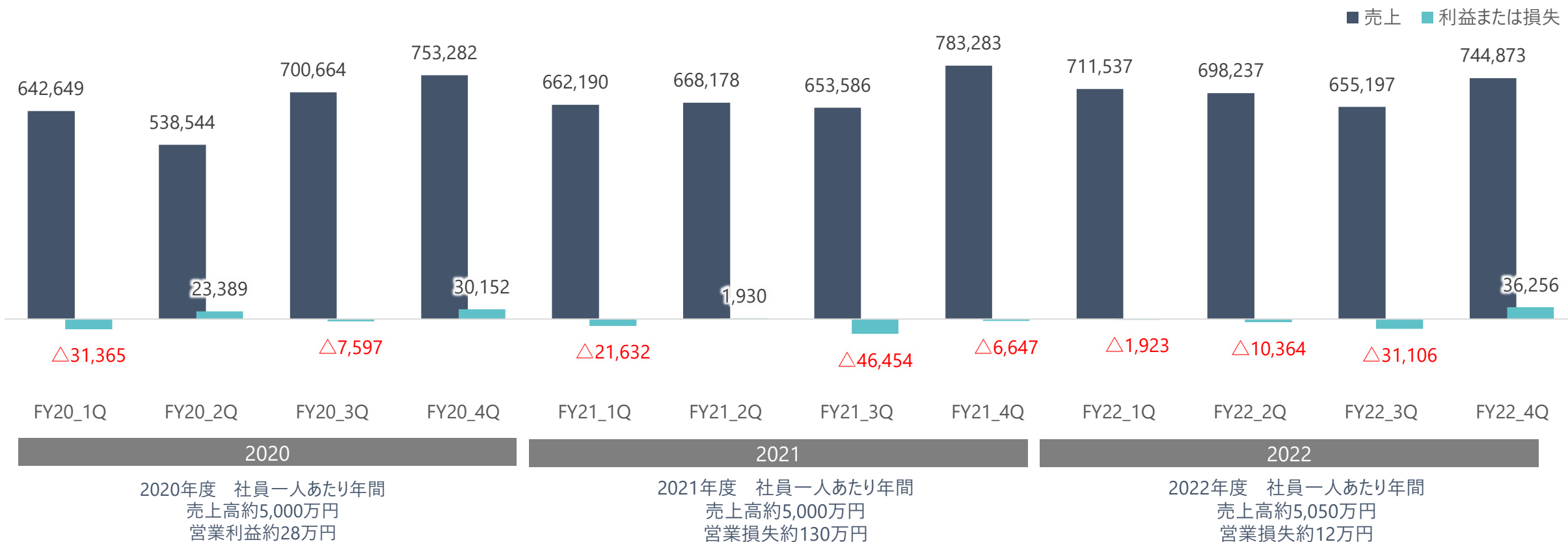


ライフスタイルIP領域の経営指標推移③

2023年度目標：社員一人あたりの年間売上高 5,450万円、及び年間営業利益120万円を目指す。

<ライフスタイルIP領域全体での売上高、損益推移>

(単位：千円)



8.進捗状況

IP投資育成領域の進捗状況

今期は子会社を除く投資有価証券の一部譲渡を見込んでおり、IP投資育成領域にて特別利益にて約10億円を計画。

主なIP投資育成領域の企業

ステージ	企業名	代表者	事業内容	特徴
レイター	enhance	エンハンス 代表者 水口哲也	共感的体験 と XRテクノロジー の融合を目指すクリエイティブ・カンパニー	XR
アーリー ミドル	Les Trois Graces	レトロワグラス 代表者 柴咲コウ	社会課題解決型 エンタメ・プロダクトマーケティング事業	サステナブル
	The Human Miracle	ザヒューマンミラクル 代表者 小橋賢児	Soul Revival(魂の蘇生)を生み出すプロジェクトの企画プロデュース	ライフスタイル
	ARANCIONE	アランチヲネ 代表者 香川照之	昆虫関連アパレル、自然教育	ライフスタイル
シード	クラウドホースファーム	クラウドホースファーム 代表者 吉田安寛	競馬専用SNS・NFT競馬ゲーム・DAO型コミュニティー	Web3.0
	あおみどり	あおみどり 代表者 吉岡英尋	「食の力で日本を元気に」和食関連事業	キッチン雑貨・フード

過去実績

株式会社トムス 全株式譲渡
TOM'S 2021年1月
株式会社ゆとりの空間 一部株式譲渡
 yutori no kukan 2022年5月

レイター (直近評価額50億円以上)

ミドル (直近評価額10億円以上50億円未満)

アーリー (直近評価額5億円以上10億円未満)

シード (直近評価額5億円未満)

※投資ステージは当社内部管理の数字を用いて、独自に分類したものととなります。
※各社直近の資金調達時評価を反映しており、2022年12月末時点を反映しているものではありません。

従来型のゲーム事業に加えて、成長期待事業でのIP創出により事業拡大を目指す。

既存事業領域

デジタルコンテンツ事業



- 2023年1月に「炎炎ノ消防隊 炎舞の章」のサービスを開始。
- 「信長の野望 天道」等のデジタルコンテンツの開発を進行中。
- 今後、新規事業領域で開発した自社IPのデジタルコンテンツ事業での展開を予定。

新規事業領域 = 成長期待領域

電子漫画



- 2022年11月に「異世界に行ったら分裂してしまった」をピッコマにて配信開始。
- 今後、出版社等とアライアンスを組み合わせながら、自社IPとしてコンテンツを配信予定。

メタバース・VTuber



- 2023年1月にVTuber「轟凜」がトムスアテンダントとしてデビュー。
- 2023年中に複数のVTuberがデビュー予定。
- 4億人のユーザーを抱える世界最大規模のオンラインゲーム「FORTNITE」でのメタバース空間の開発運営事業に進出を発表。

ライフスタイルIP領域の進捗状況



栗原はるみ



栗原心平

1 「ワクワク空間」の立ち上げ

- 百貨店店舗および自社ECサイトを栗原はるみの世界観を体験する場にアップデートすべく、企画を進行中。
- 店舗ポイント・ECポイントの共通化など、お客様にとってのあるべき姿の実現に向けて検討を開始。

2 チャレンジ：「食」に関わる新規事業

- パートナー企業との「食」の創出は順調に拡大しロイヤリティ収入に貢献。
- エスビー食品
 - 「栗原はるみのクリームシチュー・ビーフシチュー」→ 令和4年度「第41回食品ヒット大賞」優秀ヒット賞受賞
 - 2022年8月発売「栗原はるみ わたしのカレー」はTVCMを実施し、好調に推移。
- オイシックス・ラ・大地の「栗原はるみの毎日を楽しむ小さなごちそう」は2.4万人を超え、同社内の大ヒット作に。
- 2021年12月に出版した栗原心平著「栗原家のごはん」は好評につき、2作目を2023年3月18日に出版。



yutori no kukan

3 レバレッジ：マーケティング・ブランディング強化

- 2022年講談社よりパーソナルマガジン「栗原はるみ」を創刊。昨年全3号を刊行し、合計50万部の発行を記録した。
- 栗原はるみは2023年3月3日に「第74回 日本放送協会 放送文化賞」を受賞。
- 2023年12月期は更なる強化として、TVCM・デジタルマーケティング強化の実施を検討。



9.事業遂行上の重要なリスクと対応方針

当社グループの成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。
その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要リスクとその概要

対応策

情報セキュリティに関するリスク

当社グループは、事業活動において顧客等の個人情報や技術情報および他社の機密情報などを受け取ることがあります。デジタル技術の浸透や、情報セキュリティシステムへの攻撃の高度化かつ巧妙化により、外部からの不正アクセスを防止できなかった場合や、内部不正者や外注先による情報漏えい等が発生した場合には、当社グループの信用やブランド価値が毀損され、当社グループの業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化の可能性：中、時期：不明、影響度：中

お客様や取引先の個人情報及び機密情報について厳格な管理体制を構築し、情報の取扱い等に関する規程類の整備・充実や従業員等への周知・徹底を図ることに加え、システムの刷新などセキュリティ向上に備えての設備投資を行うなど、情報セキュリティ強化に努めております。

デジタルIP領域に関するリスク

競合他社との競争激化に伴い、ユーザー獲得が想定どおりに進まなかった場合やユーザーの嗜好の多様化、コンテンツの陳腐化に起因する課金ユーザー比率の低下、課金利用の減少等が生じる場合には、当社グループの事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化の可能性：中、時期：不明、影響度：中

当社グループが提供するサービスを、様々なユーザーに継続的に利用していただくため、エンターテインメント性の高いコンテンツを揃えております。また、配信地域については日本国内と併せて海外での展開を積極的に進めております。

当社グループの成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。
その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要リスクとその概要

対応策

ライフスタイルIP領域に関するリスク

当社グループは、キッチン周りを中心として暮らしを楽しむアイデアやライフスタイルを提案する生活雑貨の販売を行っております。ライフスタイル商品は流行や嗜好が短期的に大きく変化することがあり、当社グループの開発商品が消費者の嗜好に合致しない場合や新商品の開発に遅れが生じた場合、また、景気後退による消費縮小などの景気動向によっては、当社グループの事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化の可能性：中、時期：不明、影響度：中

外部環境の変化への対応として、事業戦略においては持続的な成長基盤の強化と顧客創造、機能戦略においては消費者ニーズに合わせ、EC事業の強化、百貨店販売の効率化及び新規事業等によって、環境変化に影響を受けにくい収益構造の構築を目指しております。

IP投資育成領域に関するリスク

当社グループは、IP投資育成領域において投資先企業の株式公開などによって株式市況等の影響を受ける有価証券の取得及び保有をしております。当社グループでは、投資の実行に当たり、必要な審査手続きを経た上で投資判断を行っておりますが、投資後における投資先企業の業績悪化や経営上の問題発覚等による保有有価証券の評価損の計上等によって、当社グループの業績及び財政状態に重大な影響を与える可能性があります。

顕在化の可能性：中、時期：不明、影響度：中

投資後に、投資先IP保有企業の経営・事業に対する積極的な支援（経営戦略の策定、経営人材紹介、事業戦略の策定・実行支援、バックオフィス支援など）を行い、業績向上のサポートを実施。あわせて定期的なモニタリングによりリスク管理に取り組み、リスクの最小化を目指しております。

本資料の取扱いについて

- 本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。
- 本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なりスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。
- 本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。
- 当社は、当社以外に関する情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。
なお、当資料のアップデートは今後、2024年3月頃を目途として開示を行う予定です。