

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年3月29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）



INDEX | 目次

1.事業の内容	P.03~04
2.収益構造	P.05~08
3.市場規模	P.09~11
4.競合環境	P.12~15
5.経営資源・競争優位性	P.16~17
6.成長戦略	P.18~22
7.経営指標	P.23~29
8.進捗状況	P.30~33
9.事業遂行上の重要なリスクと対応方針	P.34~36
本資料の取り扱いについて	P. 37

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X-VERSEにおいて「デジタルIP事業」を、株式会社ゆとりの空間において、「ライセンスIP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。

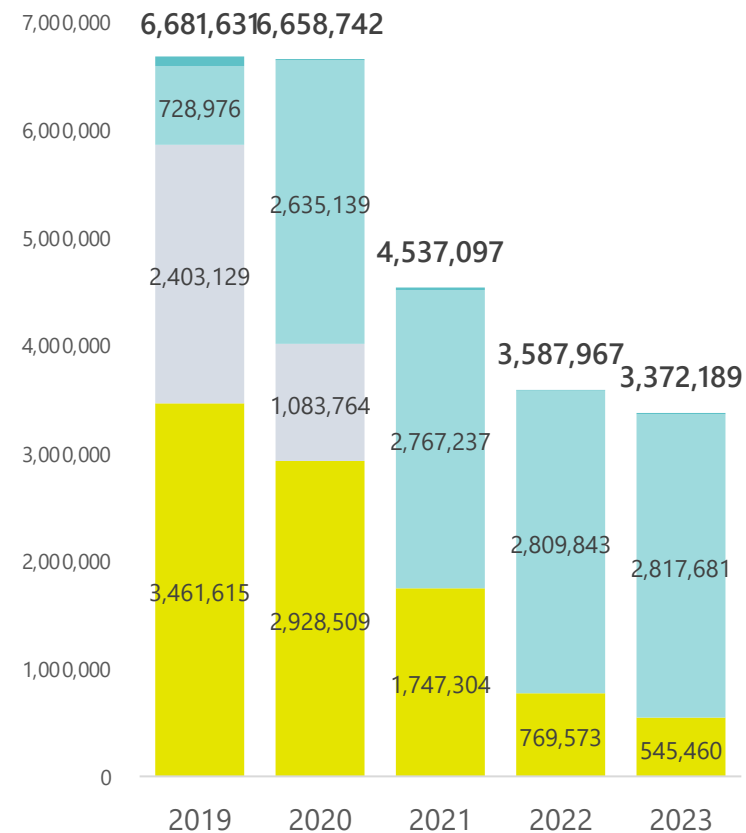
2.収益構造

グループ全体の収益構造 ① (売上・利益・販管費)

■ デジタルIP事業
 ■ ライフスタイルIP事業
 ■ モータースポーツ事業
 ■ IP投資育成・その他
 ■ 調整額

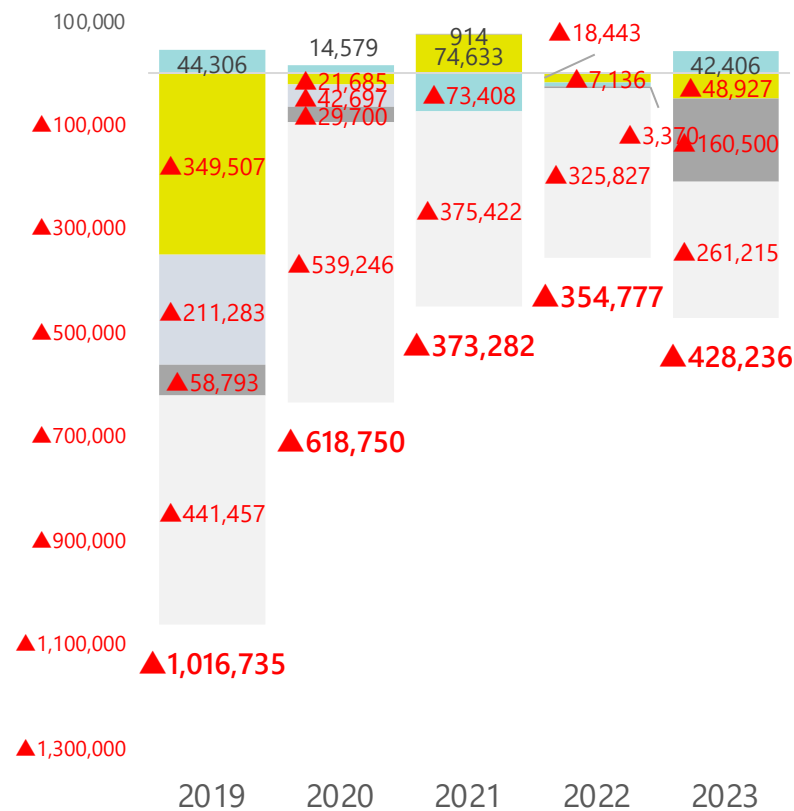
【セグメント別売上】

(単位：千円)



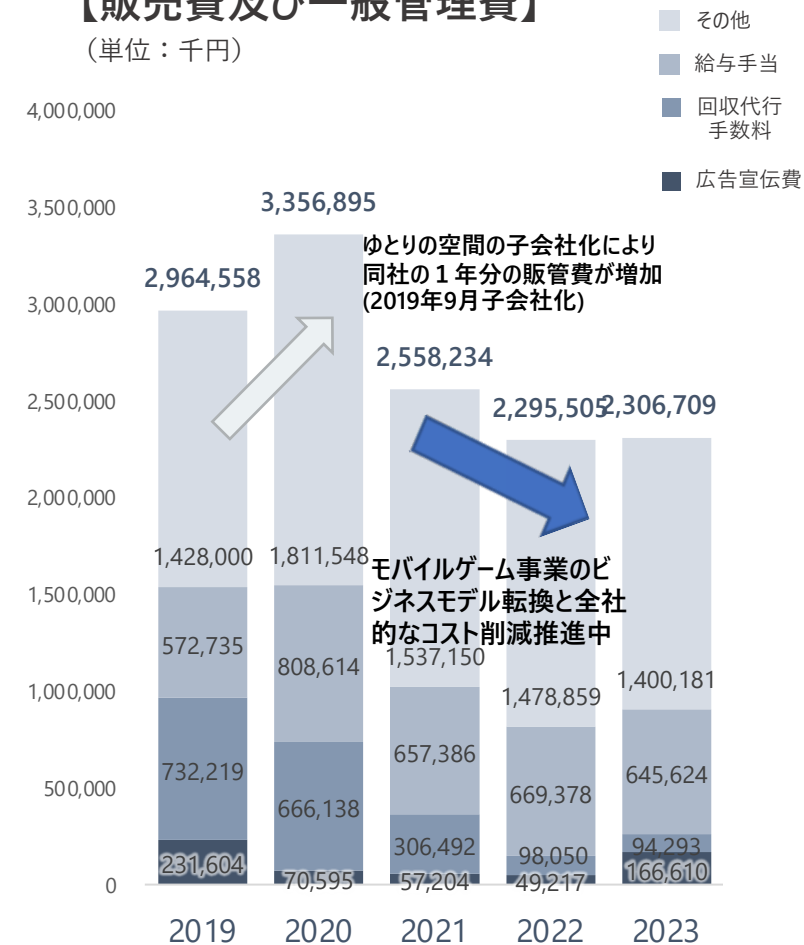
【セグメント別利益または損失】

(単位：千円)



【販売費及び一般管理費】

(単位：千円)

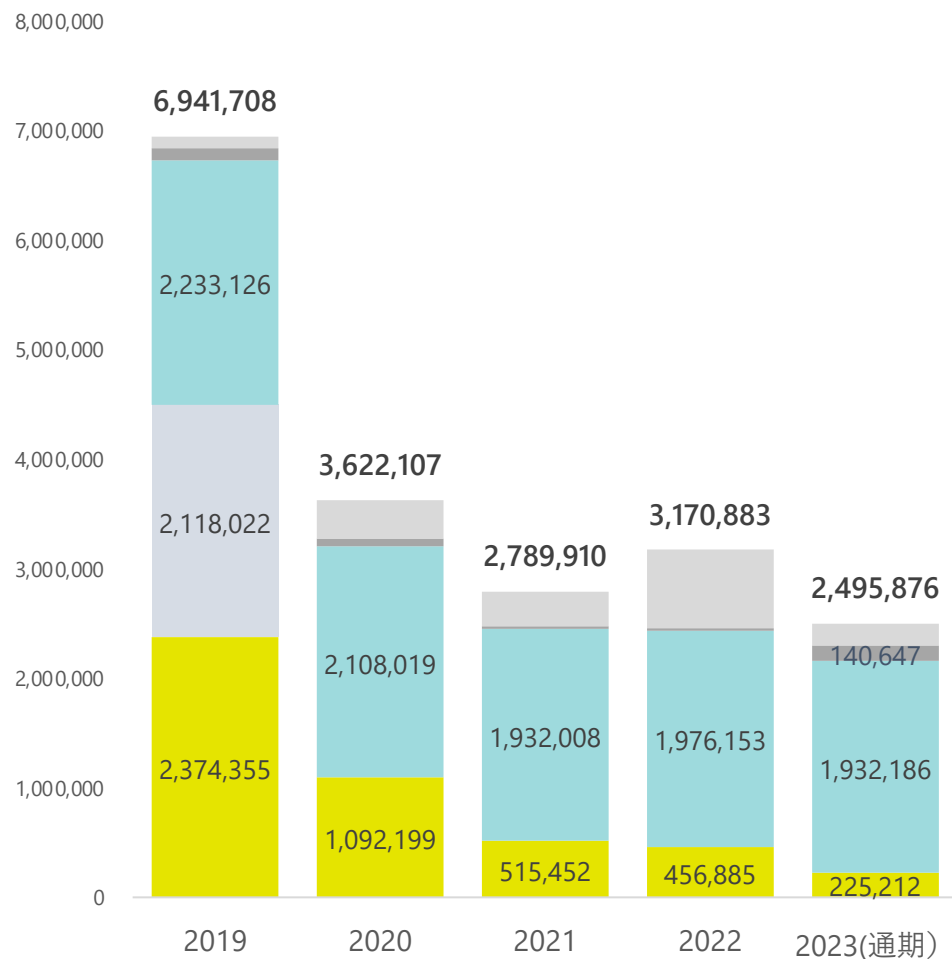


グループ全体の収益構造 ②

■ デジタルIP事業
 ■ ライフスタイルIP事業
 ■ モータースポーツ事業
 ■ IP投資育成・その他
 ■ 調整額

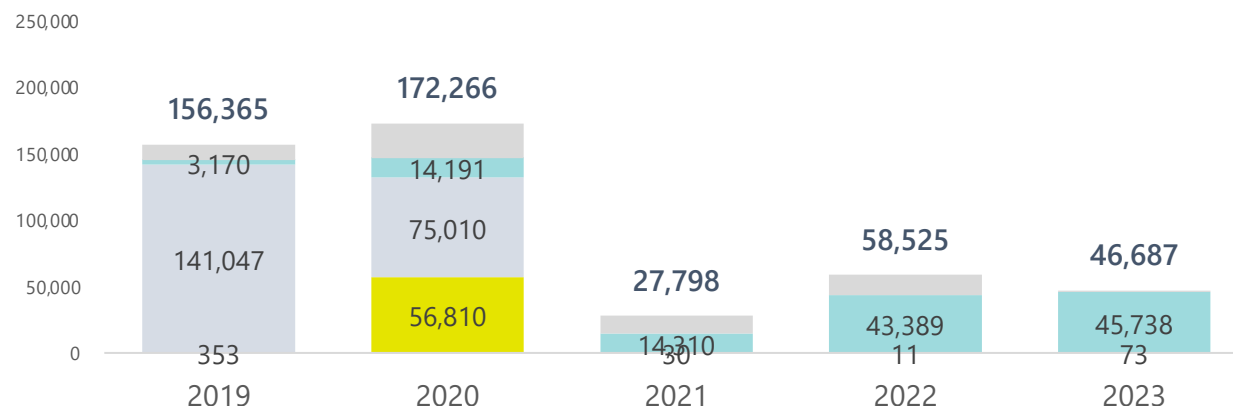
【セグメント別資産】

(単位：千円)



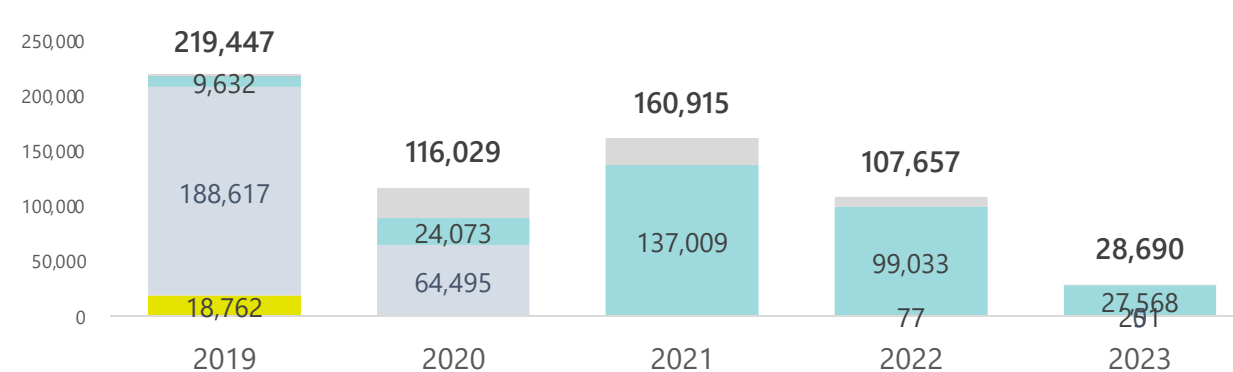
【減価償却費】

(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投資育成事業

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

IP価値拡大支援フィー

【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創出・価値拡大のための経営支援、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。



ライフスタイルIP事業

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。



デジタルIP事業

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

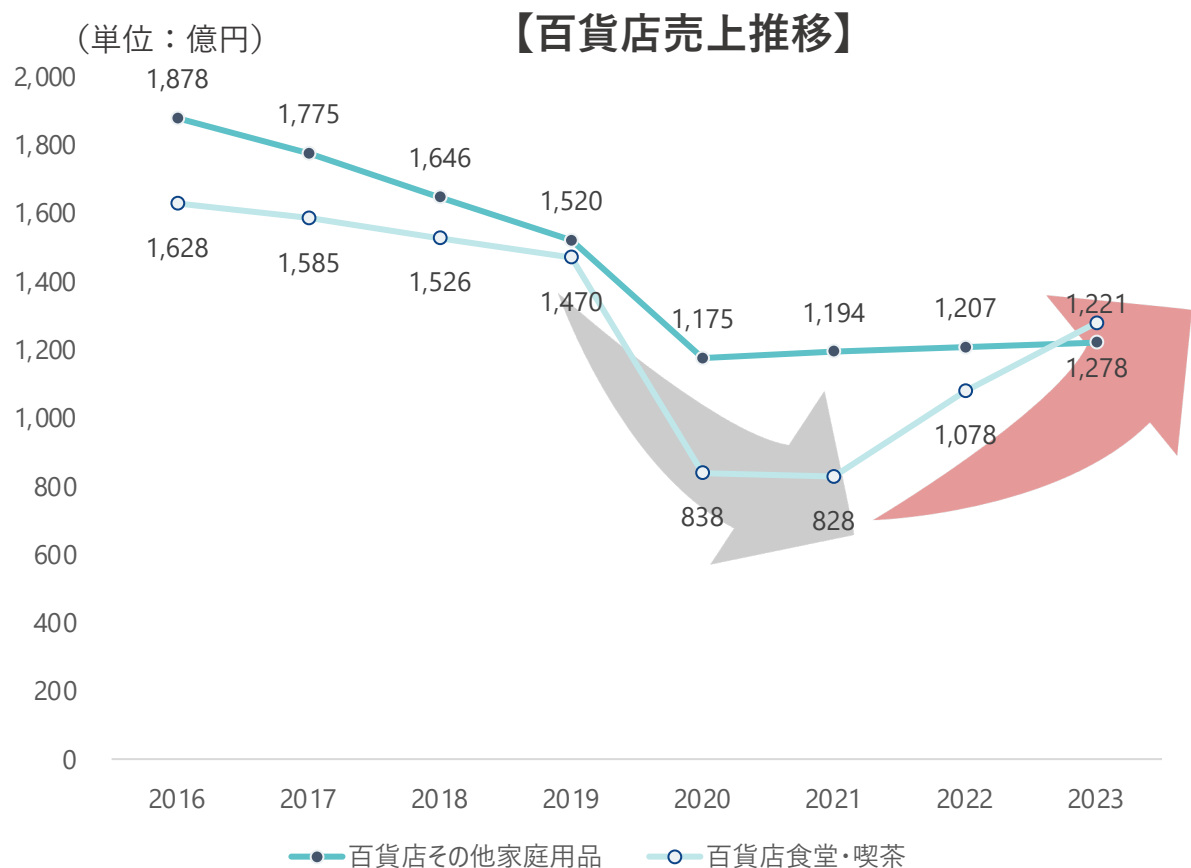
ゲーム開発・配信・運営費

- 既存領域としてはゲーム企画・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。
- 新規領域としてデジタル分野での自社IP創出へのチャレンジを推進。

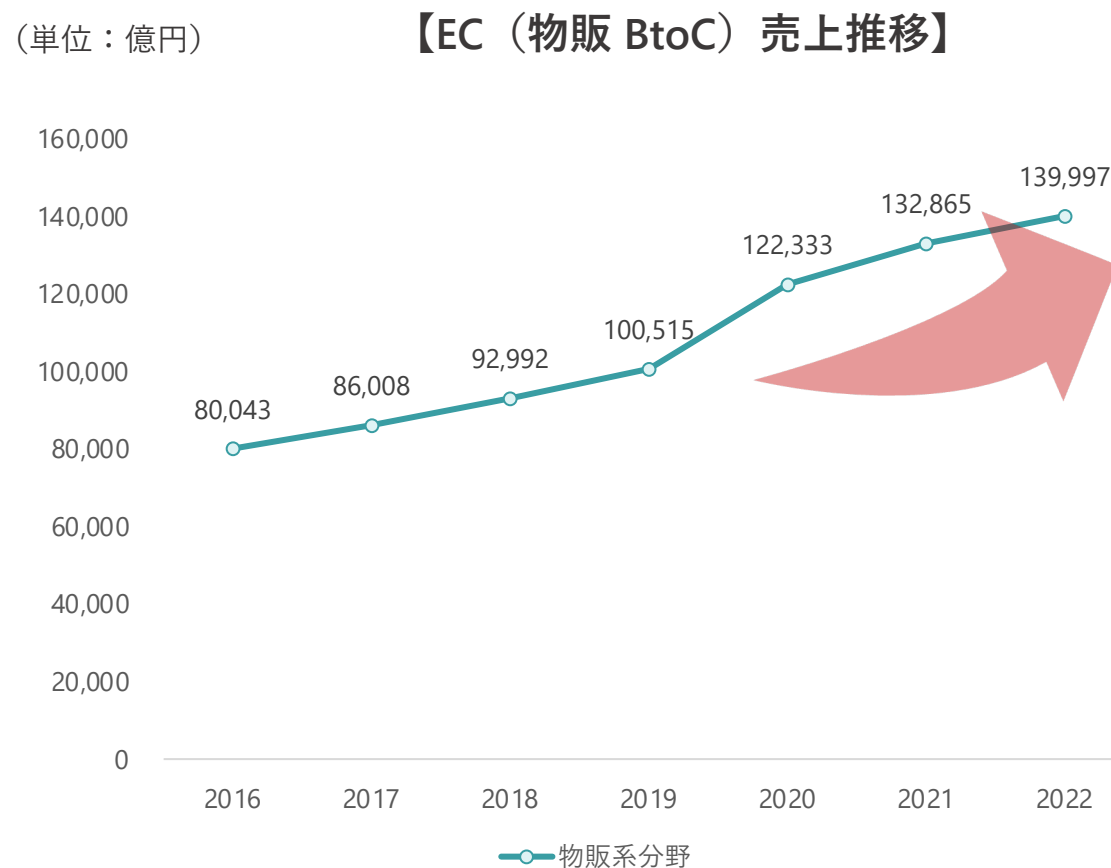
3.市場規模

ライフスタイルIP事業の市場規模

コロナ禍でさらに加速したトレンドは減少したものの、引き続きEC（物販 BtoC）は拡大トレンド。
 コロナ禍が終わりの兆しを見せ、百貨店は若干の拡大トレンド。



(出典：日本百貨店協会)

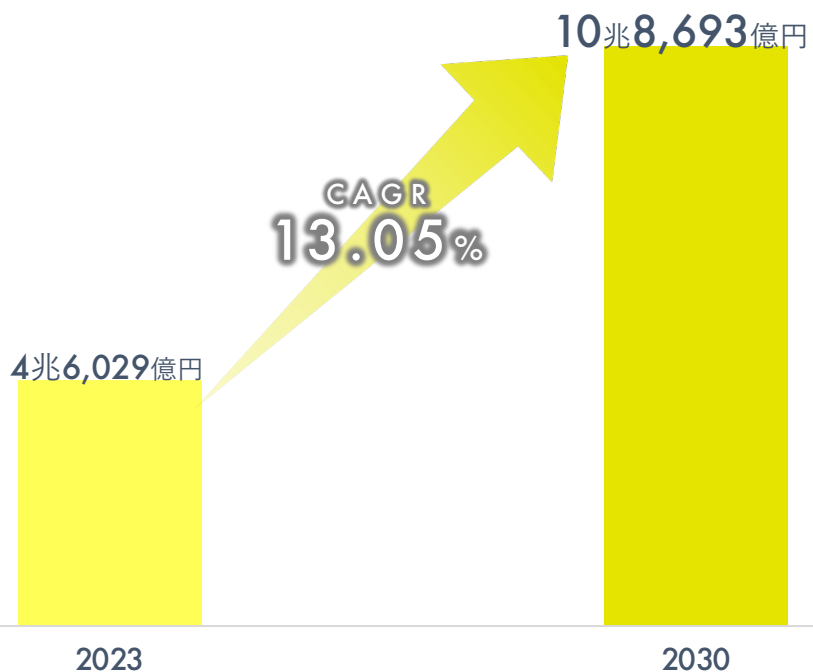


(出典：経済産業省 商務情報政策局 情報経済課)

デジタルIP事業の市場規模

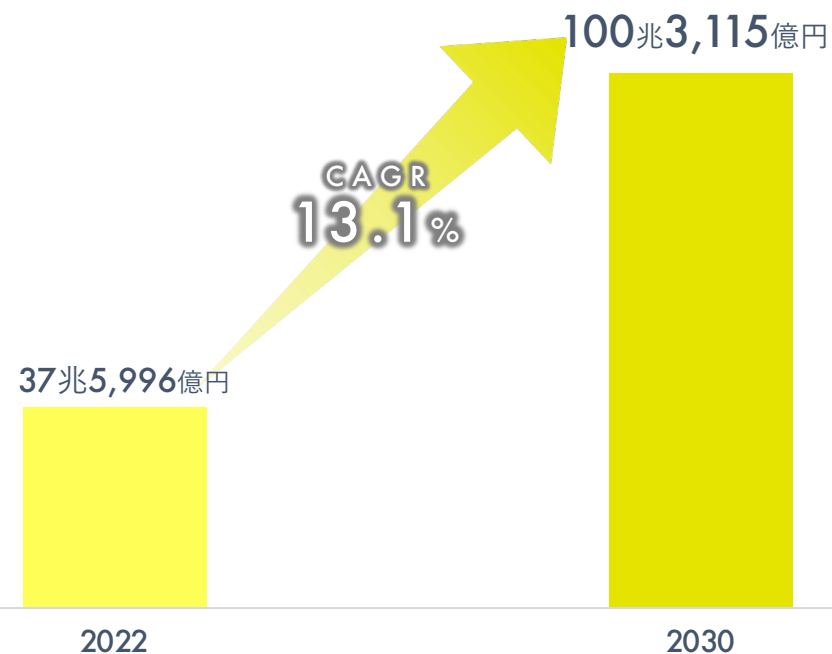
世界デジタルコンテンツ市場 : 2023年は4兆6,029億円で、2030年までにCAGR13.05%で10兆8,693億円に拡大と推定
 世界ゲーム市場 : 2022年は37兆5,996億円で、2030年までにCAGR13.10%で100兆3,115億円に拡大と推定。

世界のデジタルコンテンツ市場規模予想



[360Research, codeID:1411709]
<https://www.gii.co.jp/report/ires1411709-digital-content-market-by-content-type-audio.html>

世界のゲーム市場規模予想



[FORTUNE BUSINESS INSIGHTS, 報告ID: FBI105730]
<https://www.fortunebusinessinsights.com/jp/%E3%82%B2%E3%83%BC%E3%83%A0%E5%B8%82%E5%A0%B4-105730>

※2024年2月29日現在、1ドル=150.67円で計算

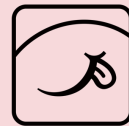
4.競合環境

IP投資育成事業の競合環境

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

ライフスタイルIP事業の競合環境

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」

デジタルIP事業の競合環境

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、ライセンスIPも獲得競争が激化。
 当社はデジタルコンテンツ市場全般にて、「自社IP創出」へのチャレンジを推進。

これまでの対象市場＝ソーシャルゲーム市場

これからの対象市場＝デジタルコンテンツ市場全般

ライセンスIPの
プロデュース事業

レッドオーシャン化

X-VERSE

ライセンスIP
獲得競争激化

自社IP創出の
チャレンジを推進

X-VERSE

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

5.経営資源・競争優位性



MOBCAST
GROUP

IP投資育成事業

- 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



yutori no kukan

ライフスタイルIP事業

- 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170万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

X-VERSE

デジタルIP事業

- ソーシャルゲームでの実績
- コンテンツ想像力

6.成長戦略

モブキャストHDの成長戦略の方針

2024年重点課題

- ① IP投資育成事業の拡大
- ② ガバナンスの強化

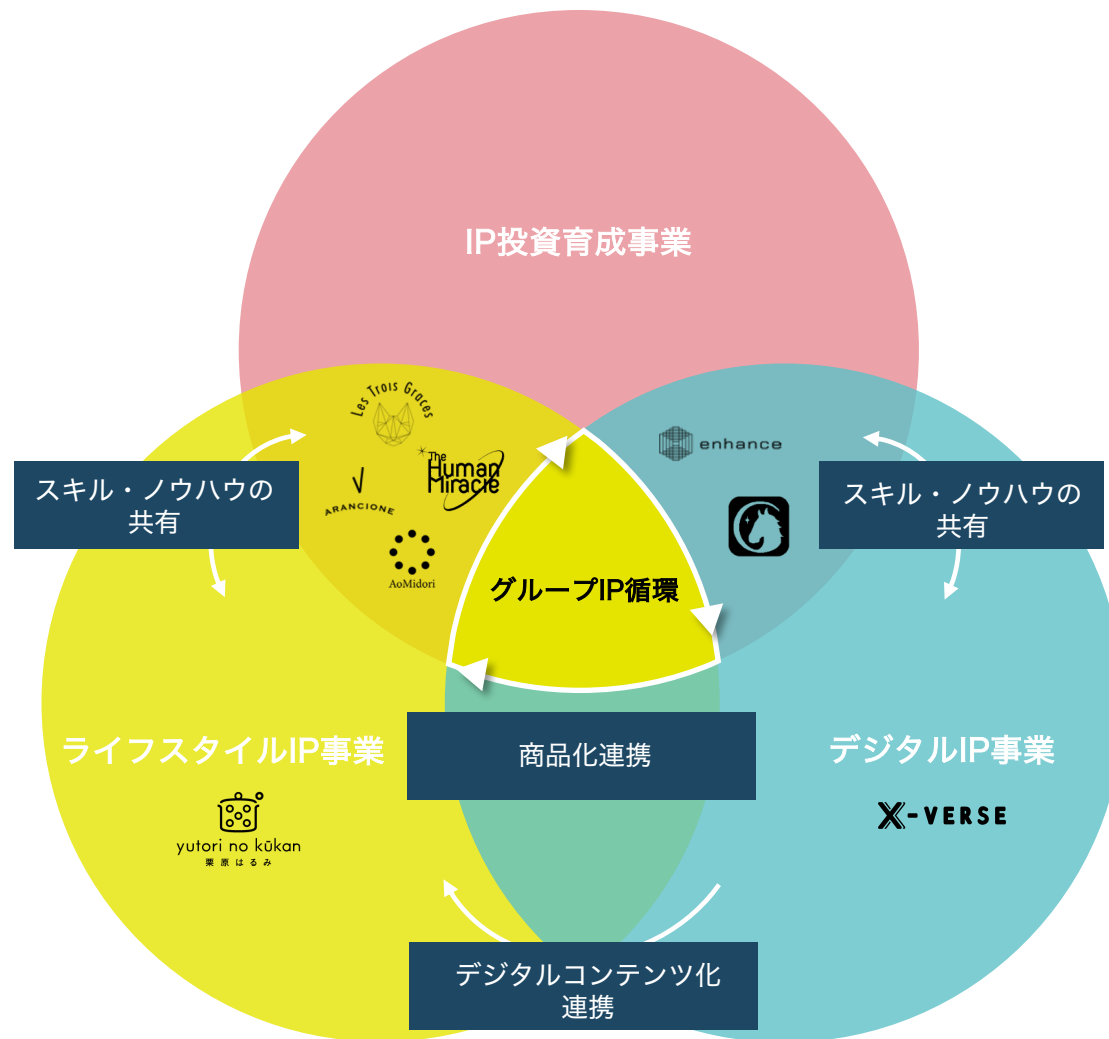
グループ戦略

クリエイター共創経営の推進

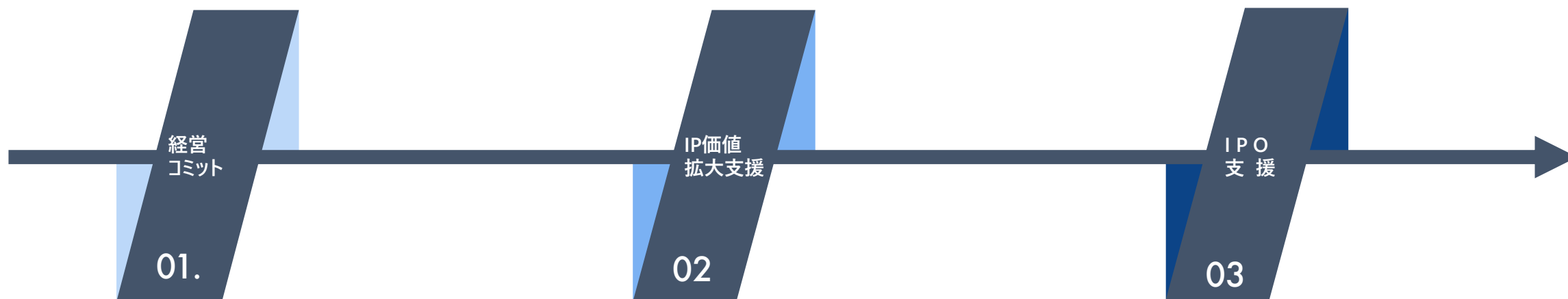
新たなIP（知的財産）をクリエイターと共につくりだし、持続的なグループ循環を実現する。

コア事業

- 1 IP投資育成事業
- 2 ライフスタイルIP事業
- 3 デジタルIP事業



3つのSTEPにより、IP価値を高め収益化を目指す。



モブキャストホールディングス

- ①パートナーからの信頼を得る
- ②「社」の成長を考えられる環境づくり
 - ・成長戦略の共同策定
 - ・組織形成と人材採用
 - ・決済権限規定の共同策定（ボトムアップ）
 - ・人事制度の共同策定（バージョンアップ）
- ③経営管理と財務支援
 - ・経理/総務/法務/人事全般
 - ・取締役会の運営（各予実管理）
 - ・資金調達支援と銀行対応

モブキャストエージェント

- ①各SNS立ち上げと運営支援
- ②各プラットフォームとの提携やコラボレーション支援
- ③採用支援

モブキャストフィナンシャル

- ①IPO組織体制の構築
- ②監査法人の対応
- ③主幹事・東証対応

3つの新成長戦略により、更なる収益拡大を目指す。

新成長戦略

1
販売戦略

- デジタルマーケティングの加速
- クリエイティブデザインの再活用
- データドリブンなアパレル受注販売
(ワンマイルキッチンウェア)

2
開発戦略

- ユーザーデータを活用したマーケットイン型のものづくり

3
ライセンス
ビジネス

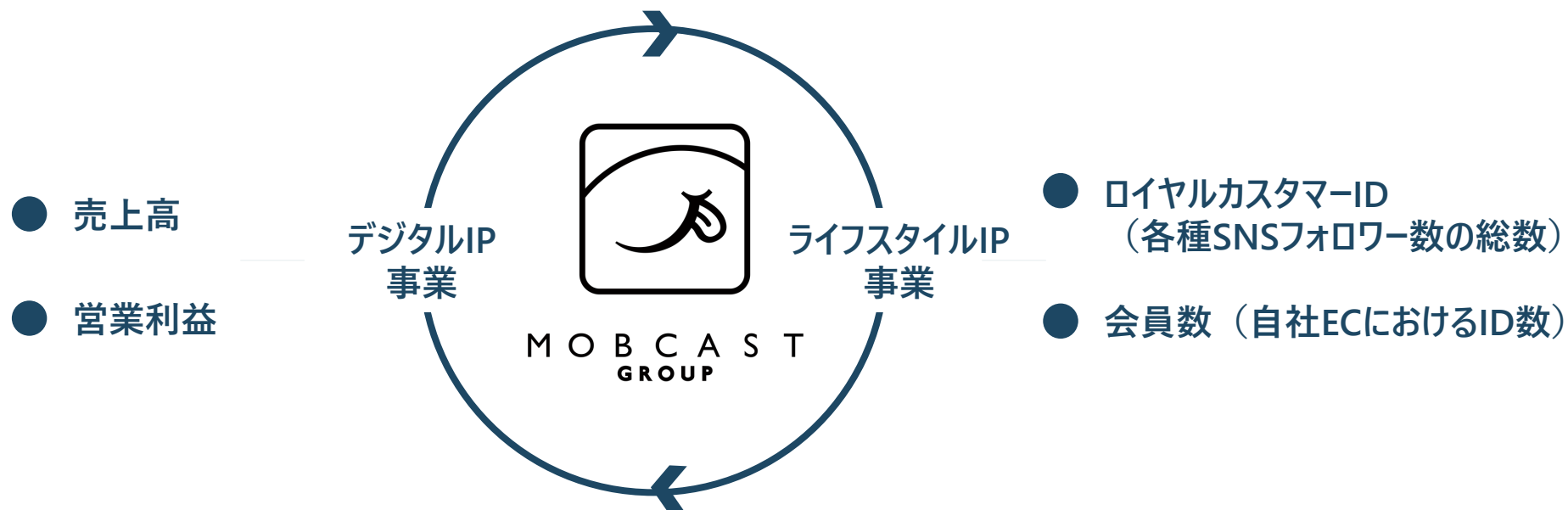
- S&B、オイシックスなどに続くライセンスモデルの拡大

2024年はデジタル分野でのリストラクチャリングを完了させ、
エンタメ業界の潮流を見極めながら、「自社IP創出」へのチャレンジを推進。

今後の状況については、適時開示の必要が生じた場合及び事業を進めていく中で適切なタイミングにおいて公表いたします。

7.経営指標

当グループにおける重要な経営指標



当グループ経営指標の推移

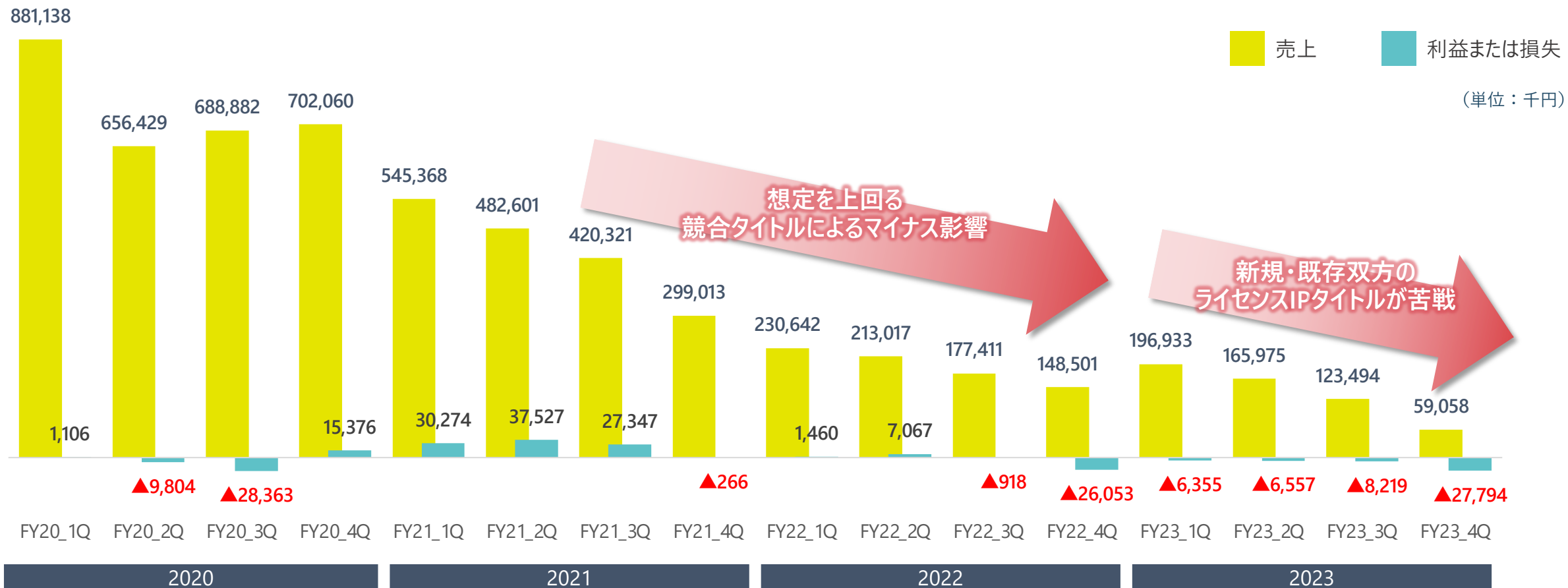
2023年12月期は売上高33.7億円、経常損失4.3億円の着地

(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	第20期 2023年12月期
売上高	6,658,742	4,537,097	3,587,967	3,372,189
経常損失	▲816,312	▲398,204	▲392,077	▲436,856
純資産額	865,174	174,227	751,803	391,923
1株当たり純資産額 (円)	28.74	4.99	16.47	7.96
総資産額	3,622,107	2,789,910	3,170,883	2,495,876
1株当たり当期純損失額 (円)	▲26.83	▲34.58	▲12.35	▲8.53

デジタルIP事業の経営指標推移

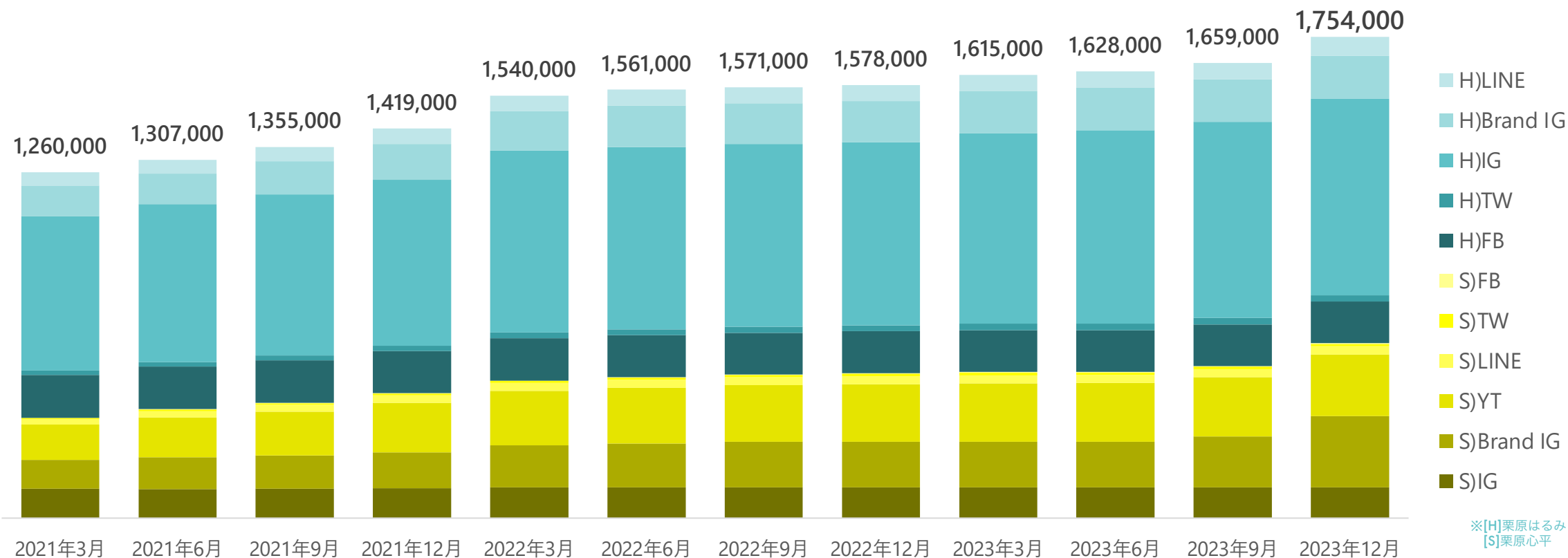
新規・既存ライセンスIPタイトルの苦戦により、売上が減少。



ライフスタイルIP事業の経営指標推移 ①

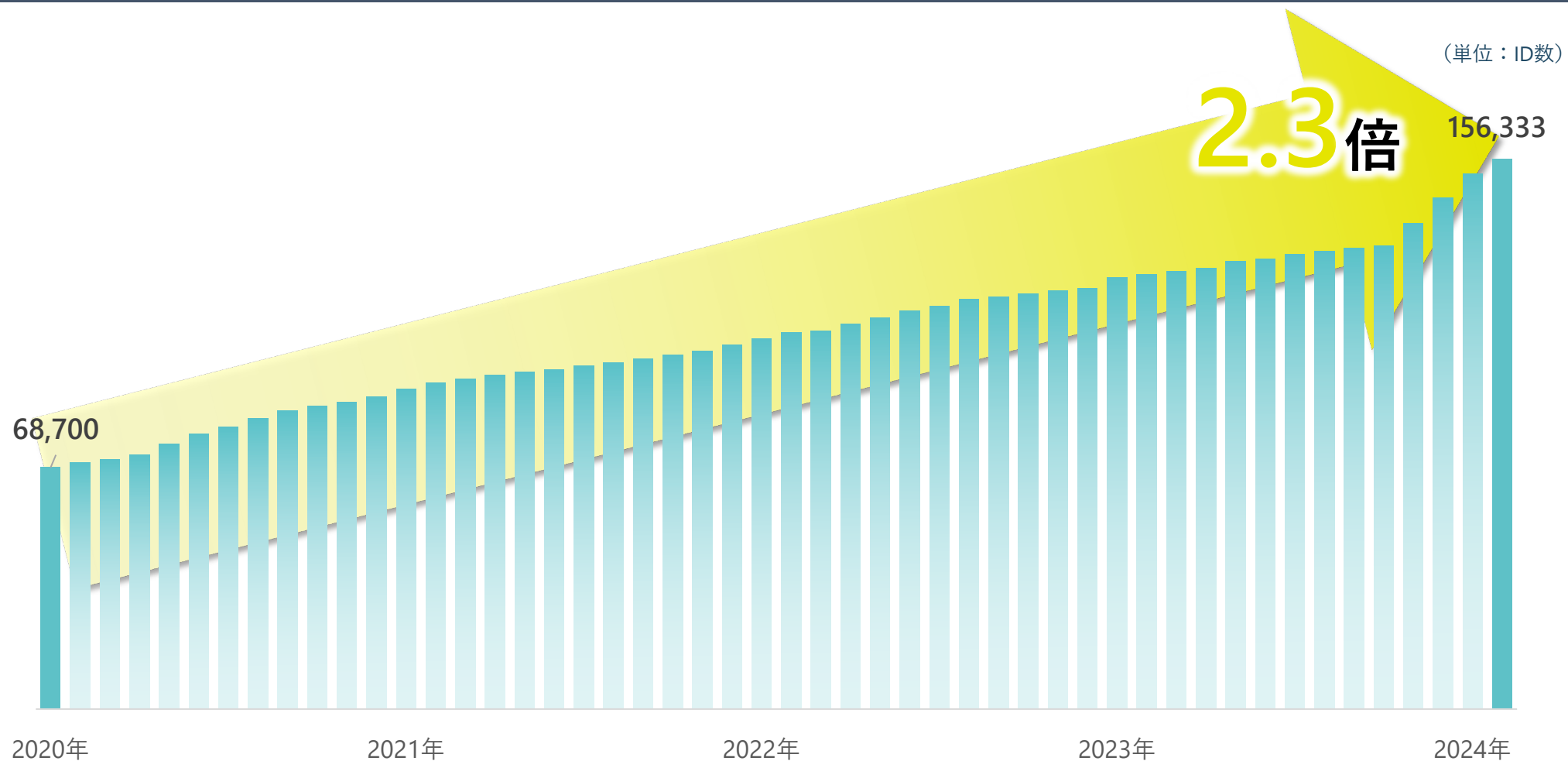
関連する全てのSNSアカウントの合計を「ロイヤリティアカウント」と呼び、その合計数の拡大を目指す。
2021年3月末から約49万アカウントの増加を達成。

【四半期別ロイヤリティ数推移】
[アカウント]



※[H]栗原はるみ
[S]栗原心平

2019年のモブキャストグループ化以降の約4年で2.3 倍の成長実績。



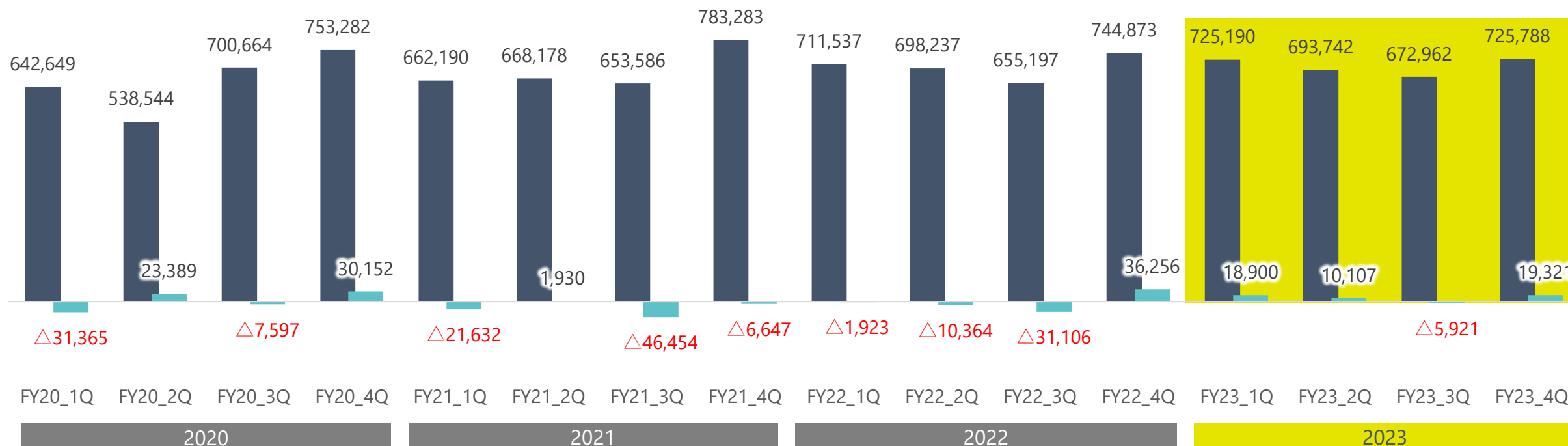
ライフスタイルIP事業の経営指標推移③

ECモール売上がコロナ需要の下火により想定を下回った影響で、「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」の目標値に未達も、成長戦略の着実な実行により営業黒字化。社員一人当たりの営業利益も直近4年間で最高値。

<ライフスタイルIP事業全体での売上高、損益推移>

(単位：千円)

■ 売上 ■ 利益または損失



2020年度 社員一人あたり年間
売上高約5,000万円
営業利益約28万円

2021年度 社員一人あたり年間
売上高約5,000万円
営業損失約130万円

2022年度 社員一人あたり年間
売上高約5,050万円
営業損失約12万円


2023年度 社員一人あたり年間
売上高約5,031万円
営業利益約75万円

8.進捗状況

IP投資育成事業の進捗状況

子会社を除く投資有価証券の一部譲渡に向けて積極的に交渉を進めるも、ロシアのウクライナ侵攻・パンデミック後遺症・FRB インフレ抑制策などにより、米国を中心に未公開株式市場の厳しい状況が続いたため、いずれの交渉も不調に終わり2023年は断念。新事業年度においても一部譲渡を目指しながら、①既存投資先のIP価値拡大支援 ②新規投資案件の推進 を進行する。

主なIP投資育成事業の企業

① 既存投資先のIP価値拡大支援	レイトー		エンハンス 代表者 水口哲也	共感的体験を強みとしたVRゲームとXRエンターテインメント事業	XR
	アーリー ミドル		レトロワグラス 代表者 柴咲コウ	サステナビューティーブランドの創出/エンタメ・プロダクトマーケティング事業	サステナブル
			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
シード		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	Web3.0	
② 新規投資案件の推進		投資検討 (デジタルIP事業 1件、ライフスタイルIP事業 1件)			

■ レイトー (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。

ライフスタイルIP事業の進捗状況



栗原はるみ



栗原心平

1 販売戦略

- 企業姿勢を伝えるコーポレートブランドTVCMを制作。東京、大阪、名古屋他4都市にて放映。
- 合わせて作成したクリエイティブコンテンツをデジタルマーケティングにて活用し、ID獲得を増加。今後、更なるクリエイティブコンテンツ活用を推進。
- 店舗ポイント・ECポイントの共通化により、リアル・オンライン双方のお客様にとってシームレスなお買い物体験を実現。



yutori no kūkan

2 開発戦略

- 「食」の新規自社開発として、「栗原はるみのいちごジャム」等を発売開始。
- お客様から求められるマーケットイン型のモノづくりに着手。



3 ライセンスビジネス

- パートナー企業との「食」の創出は引き続き、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 わたしのカレー」「栗原はるみのシチュー」に対する支持の拡大に伴い、更なる新商品「栗原はるみ トマトのハヤシ」が2024年2月に新発売。
- 栗原心平が企業とコラボレーションをし、「ごちそうさま」に関わる多くの人々、地域、自然環境を幸せにする、「ごちそうさまプロジェクト」をスタート。第一弾としてオイシックス・ら・大地社と未活用食材を使ったミールキット開発・発売。



グループ戦略に沿って経営資源を「グループIP創出」に集中するために、X-VERSEから分社するライセンスIPゲーム運営会社の株式を譲渡完了。

2024年はデジタル分野でのリストラクチャリングを完了させ、これまでチャレンジしている電子マンガやメタバース・VTuberも含め、「自社IP創出」へのチャレンジを推進。

9.事業遂行上の重要なリスクと対応方針

主要リスクと対応策 ①

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事業に関するリスク

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事業に関するリスク

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投資育成事業に関するリスク

当社グループは、IP投資育成事業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、様々なリ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、2025年3月頃を目途として開示を行う予定です。