

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年3月27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）



INDEX | 目次

1.事業の内容	P.03~04
2.収益構造	P.05~07
3.市場規模	P.08~10
4.競合環境	P.11~14
5.経営資源・競争優位性	P.15~16
6.成長戦略	P.17~22
7.経営指標	P.23~29
8.進捗状況	P.30~39
9.事業遂行上の重要なリスクと対応方針	P.40~42
本資料の取り扱いについて	P. 43

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

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、クリエイターとサービス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。

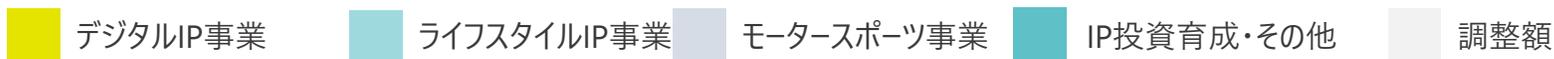
その間、世の中は「マスの時代」から「個の時代」に。

意義や想い、ストーリーに共感し、個人が選択する時代だからこそ、強い想いを持つクリエイターが生み出す意義あるサービスコンテンツは、私たちに惹きつけ、世界中にワクワクを生み出すのではないのでしょうか。

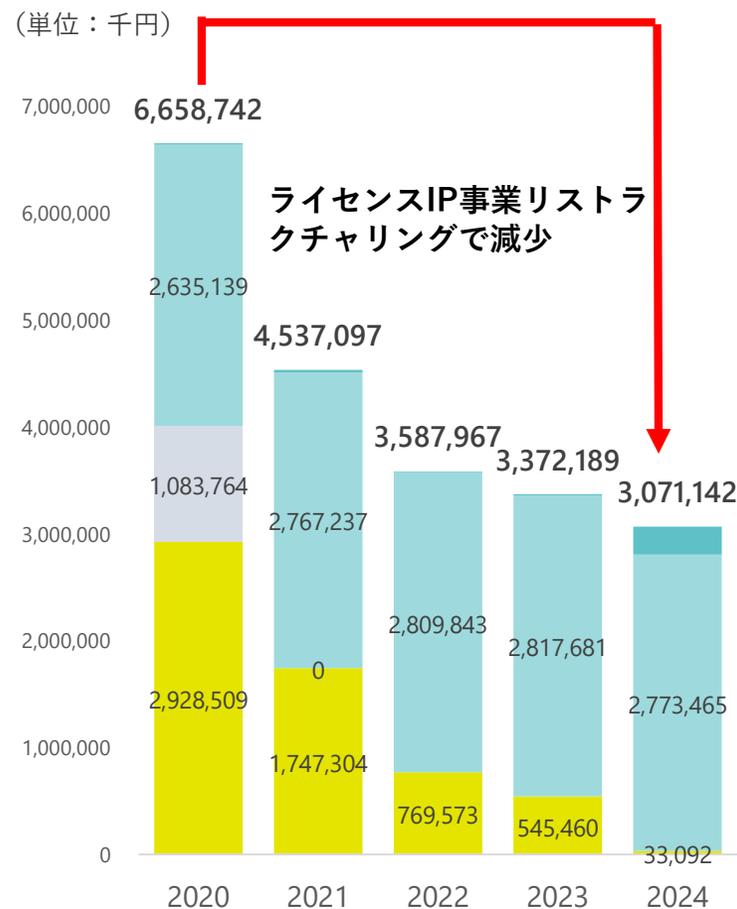
モブキャストグループはこれからも、クリエイターと、世界から受容される「心からの感動とワクワク」をつくり出していきます。

2.収益構造

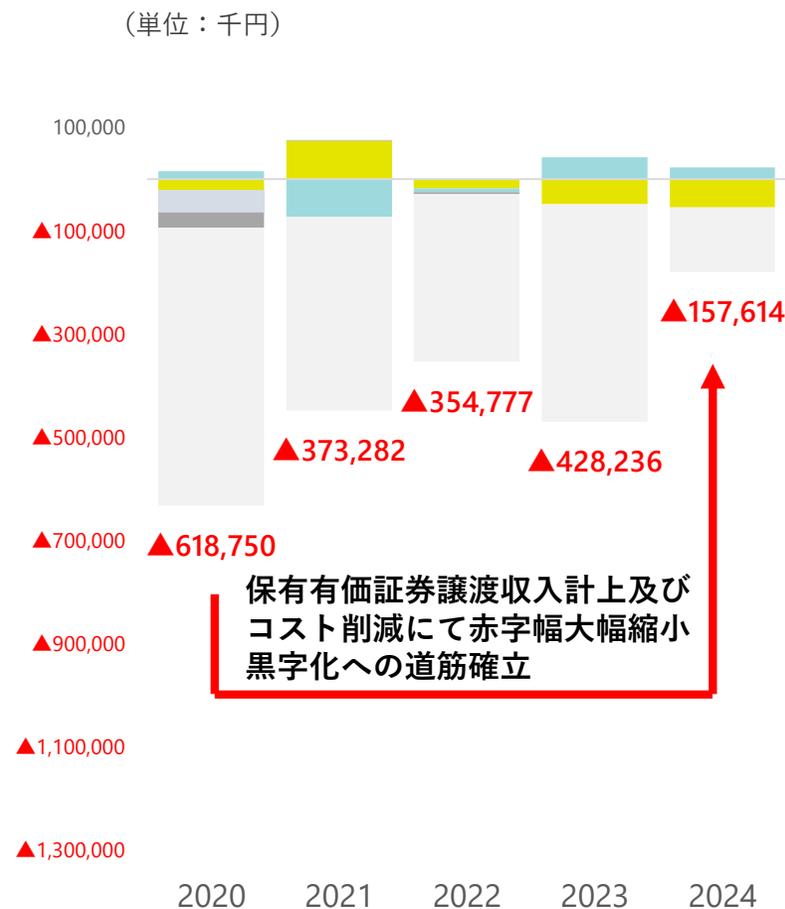
グループ全体の収益構造



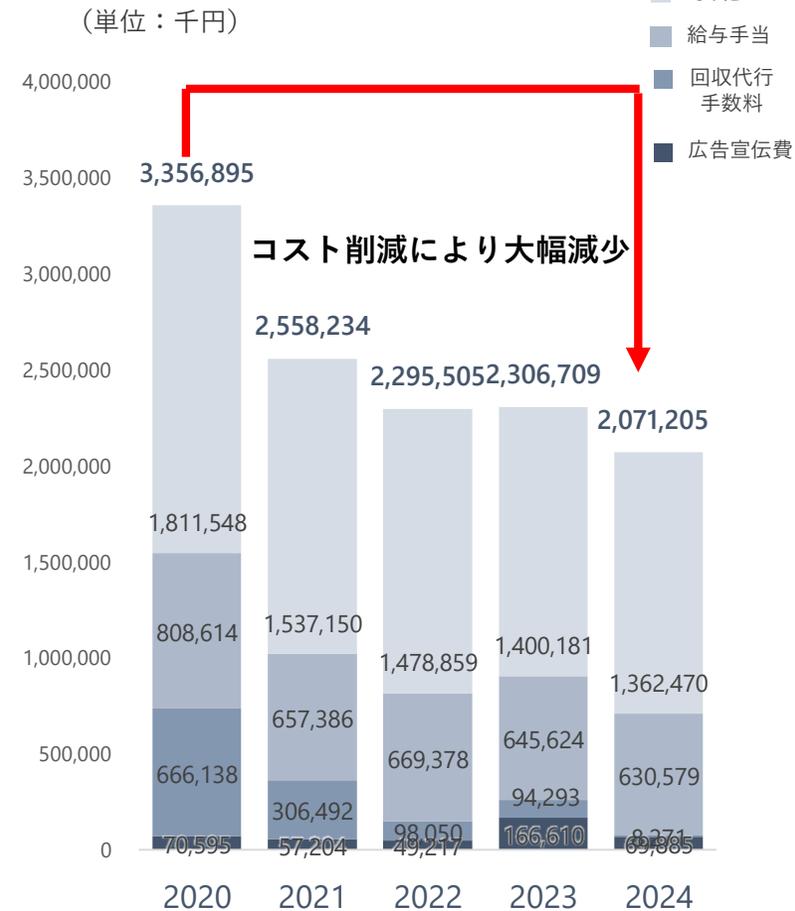
【セグメント別売上】



【セグメント別利益または損失】



【販売費及び一般管理費】



各事業の収益構造



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

ファッション事業売上

【主な費用】

人件費

専門家に依頼するアドバイザーフィー

ファッション事業仕入原価

- 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。
- 既存事業との隣接点が多いファッション事業開始



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】

アプリ開発・配信・運営費

- 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。
- 競馬ゲーム&コミュニティアプリ「オシウマチャンネル」運営

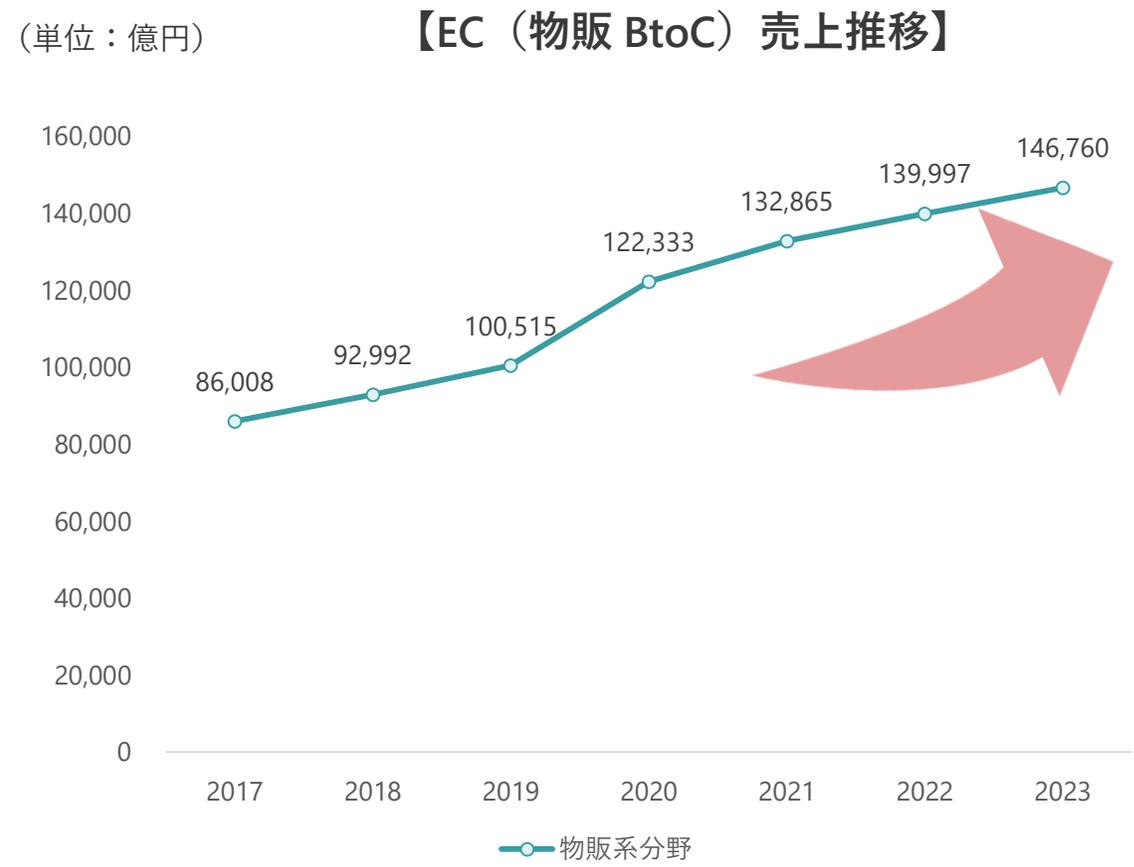
3.市場規模

ライフスタイルIP事業の市場規模

コロナ禍が終わり、百貨店は横ばい。
 コロナ禍で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。



(出典：日本百貨店協会)

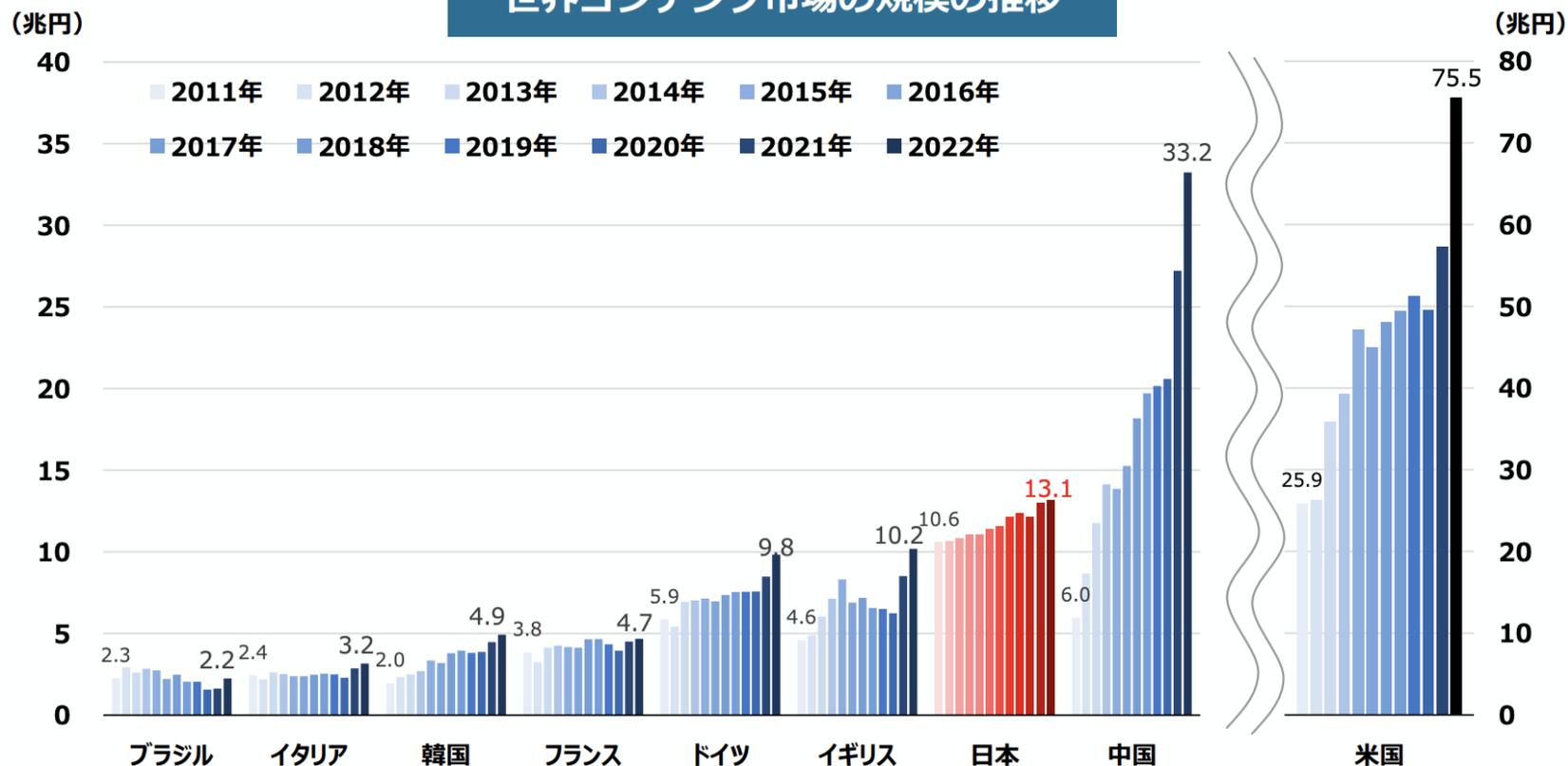


(出典：経済産業省 商務情報政策局 情報経済課)

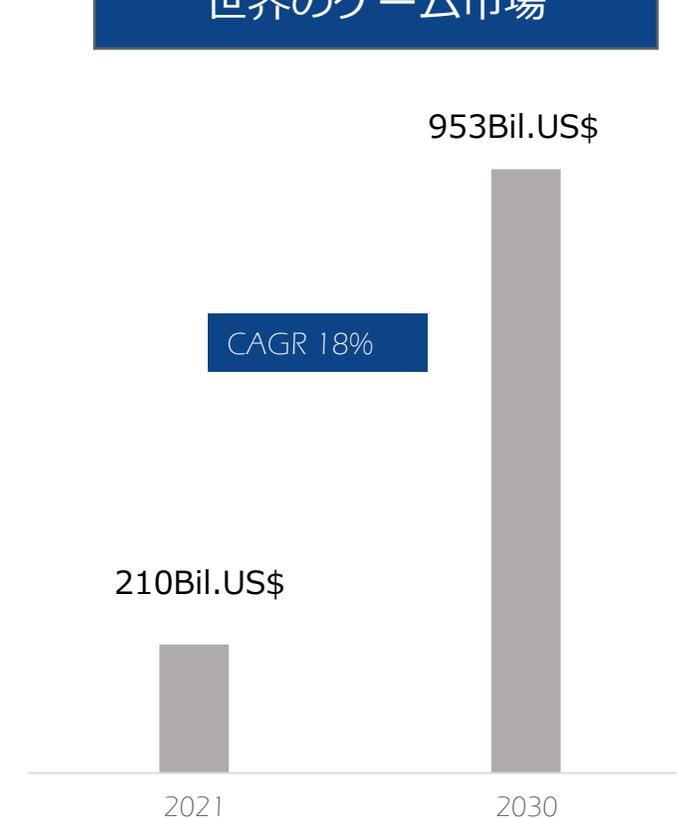
デジタルIP事業の市場規模

世界デジタルコンテンツ市場：世界のコンテンツ市場規模の推移を見ると、日本は世界第3位。2022年は13.1兆円。

世界コンテンツ市場の規模の推移



世界のゲーム市場



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



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



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
- 譲渡先等のネットワーク
- 企業化、育成、シナジー、戦略的パートナーへの譲渡の循環サイクルの確立



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

NINJIN



デジタルIP事業

- ソーシャルゲーム業界での実績
- アプリ、YouTube等でのコンテンツ創造力
- 累計流通総額14億円・登録者数40万人を誇る「モバダビ」の開発チームが集結

6.成長戦略

2025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

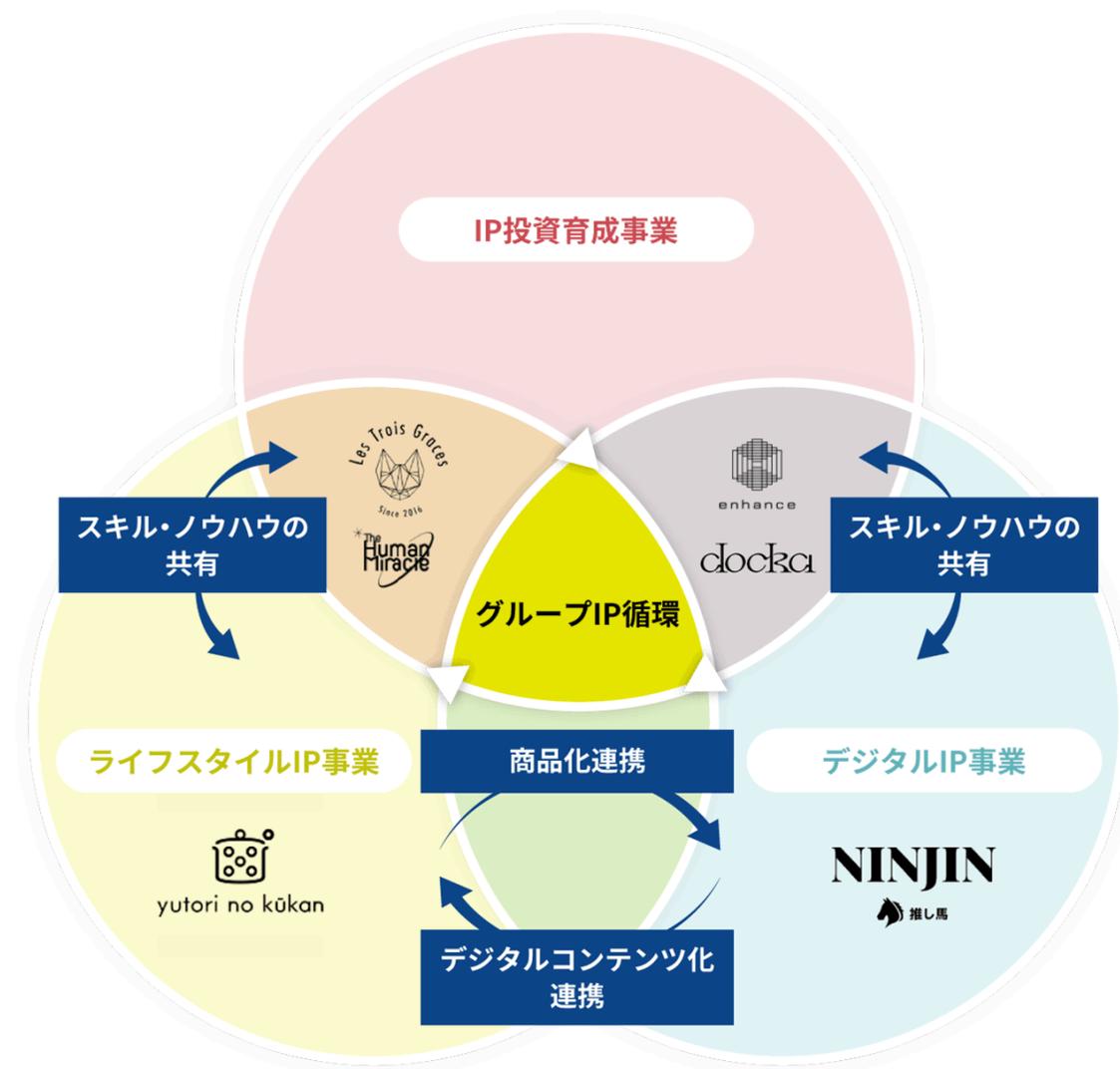
グループ戦略

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



IP投資育成事業の成長戦略

会社設立→育成拡大→シナジー創出→戦略的パートナーへの譲渡による収益化

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)

一緒に事業を拡大し
IPを創出する

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・大地株式会社等

ホールディングス「収益モデル」



※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

ライフスタイルIP事業の成長戦略



栗原はるみ



栗原心平


栗原はるみ
フォロワー **76.5**万人

栗原心平
フォロワー **11.7**万人

 レシピ 数万



デジタルIP事業の成長戦略



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
32年



2 ゲーム開発歴
30年



オシウマCh.

登録者数 **3.28** 万人

配信数 **331** 本



YOSSYの推し馬チャンネル



ゲーミングSNSアプリ



トークン



電子漫画



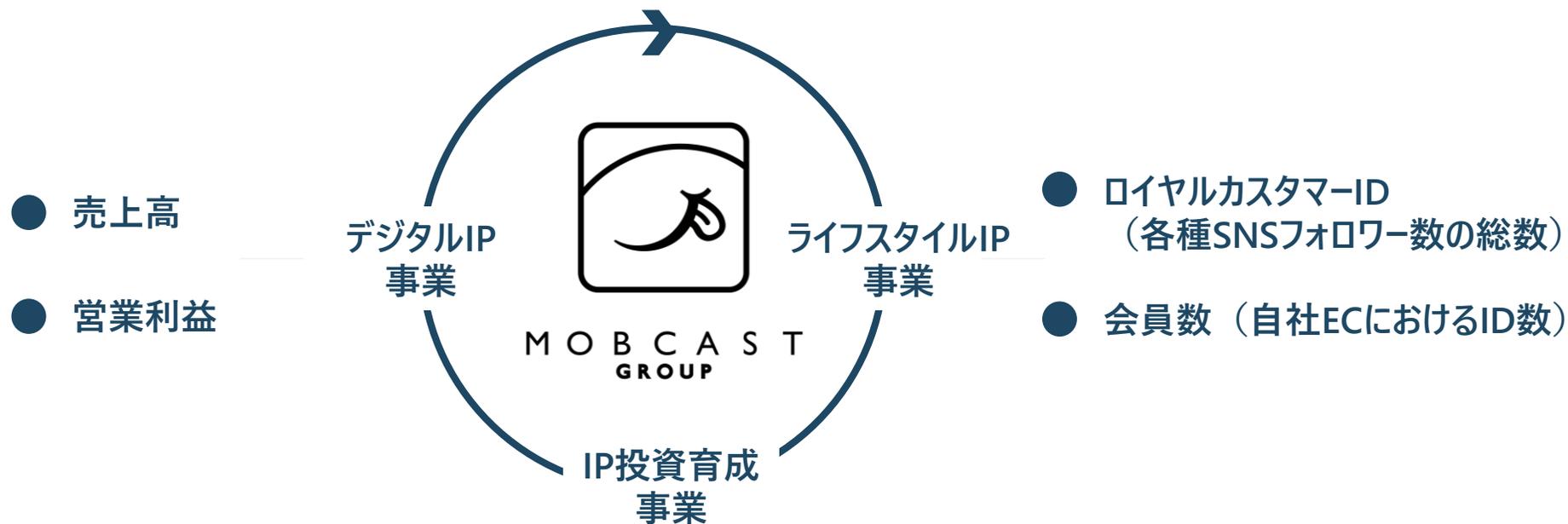
ライセンス



マーチャンダイジング (グッズ)

7.経営指標

当グループにおける重要な経営指標



当社グループ経営指標の推移

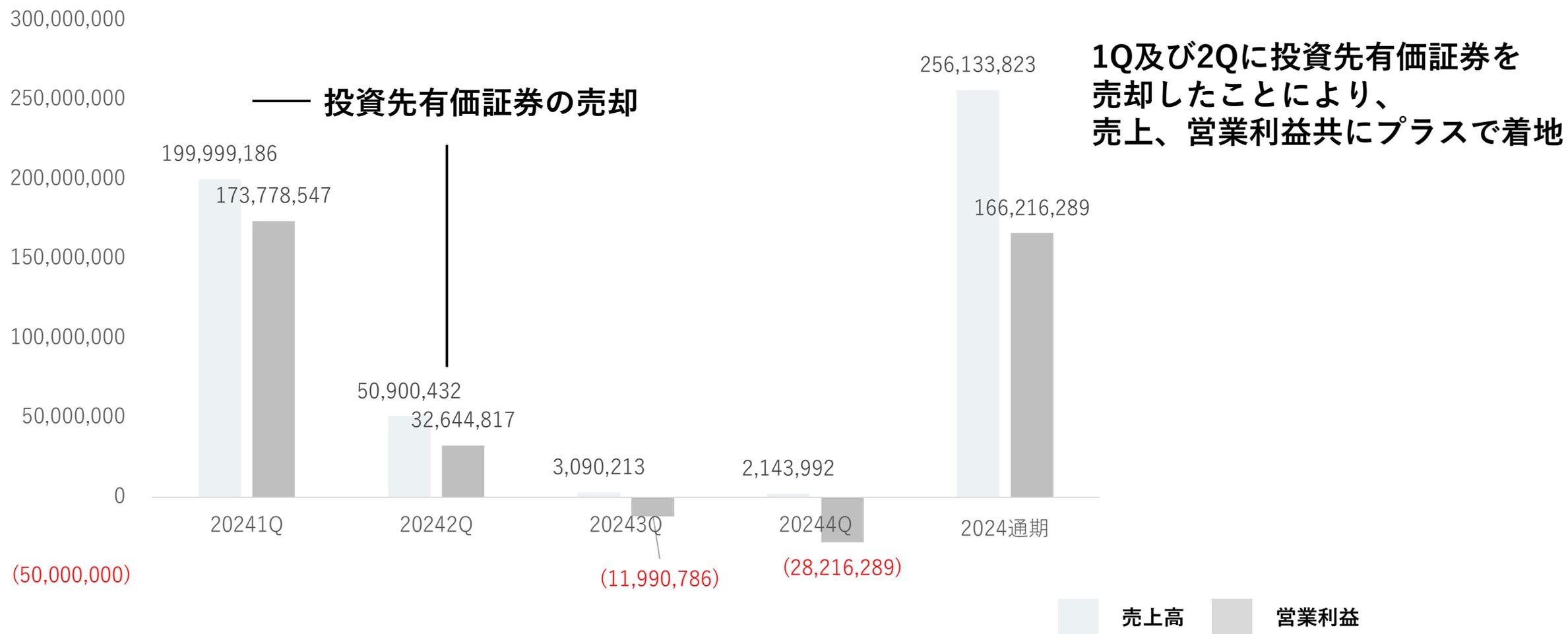
2024年12月期は売上高30億円、経常損失1.8億円の着地（前年度比+2.4億円）

黒字化への道筋を確立

（単位：千円）

決算年月	第18期 2021年12月	第19期 2022年12月	第20期 2023年12月期	第21期 2024年12月期
売上高	4,537,097	3,587,967	3,372,189	3,071,142
経常損失	▲398,204	▲392,077	▲436,856	▲189,338
純資産額	174,227	751,803	391,923	378,783
1株当たり純資産額（円）	4.99	16.47	7.96	7.71
総資産額	2,789,910	3,170,883	2,495,876	2,247,239
1株当たり当期純損失額（円）	▲34.58	▲12.35	▲8.53	▲3.44

IP投資育成事業の経営指標推移

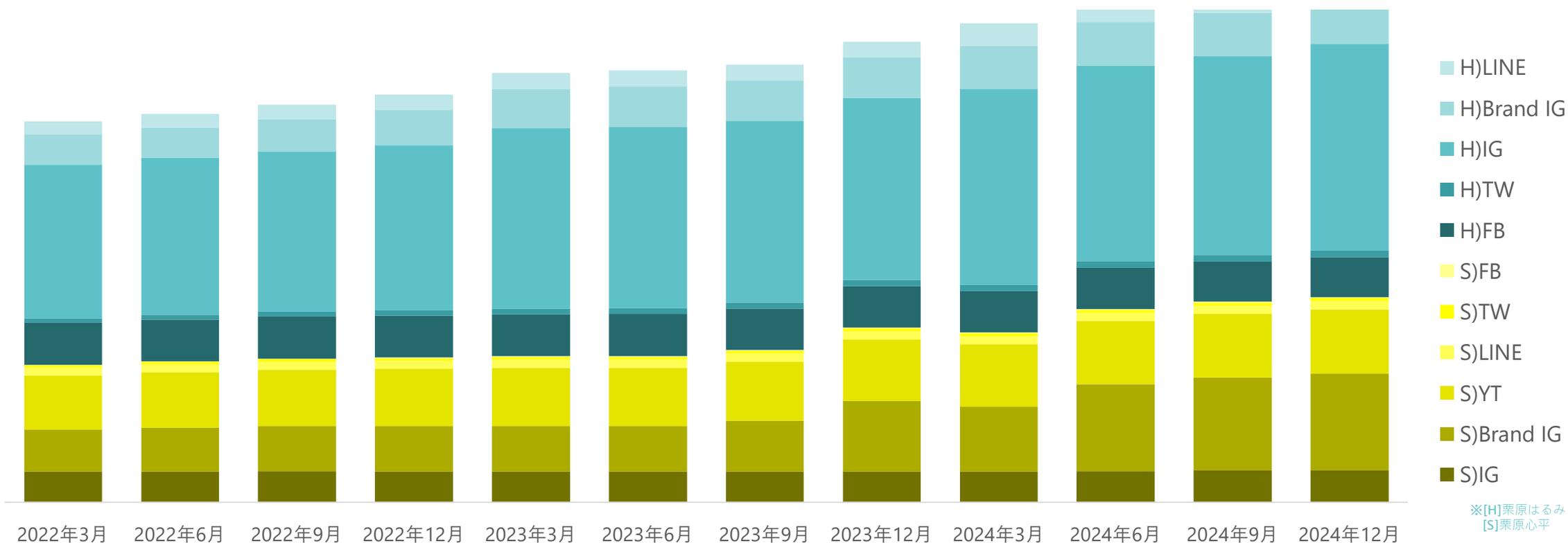


ライフスタイルIP事業の経営指標推移 ①

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。

2024年12月末194万アカウント（前年比12万増加）。

【四半期別ロイヤリティ数推移】
[アカウント]



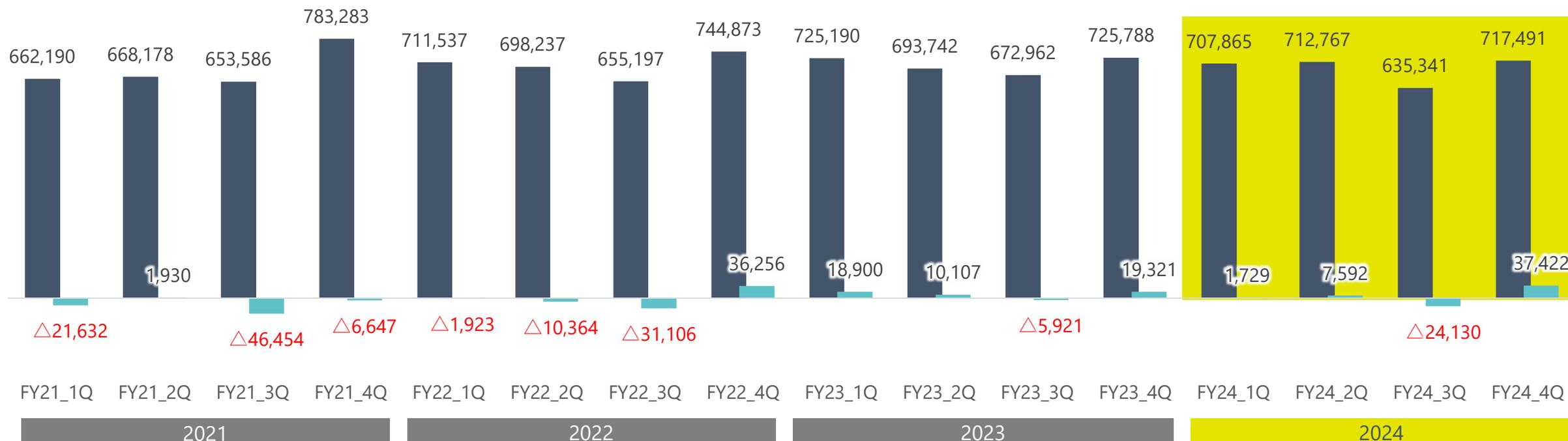
ライフスタイルIP事業の経営指標推移②

成長戦略の着実な実行により2期連続営業黒字。

<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



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

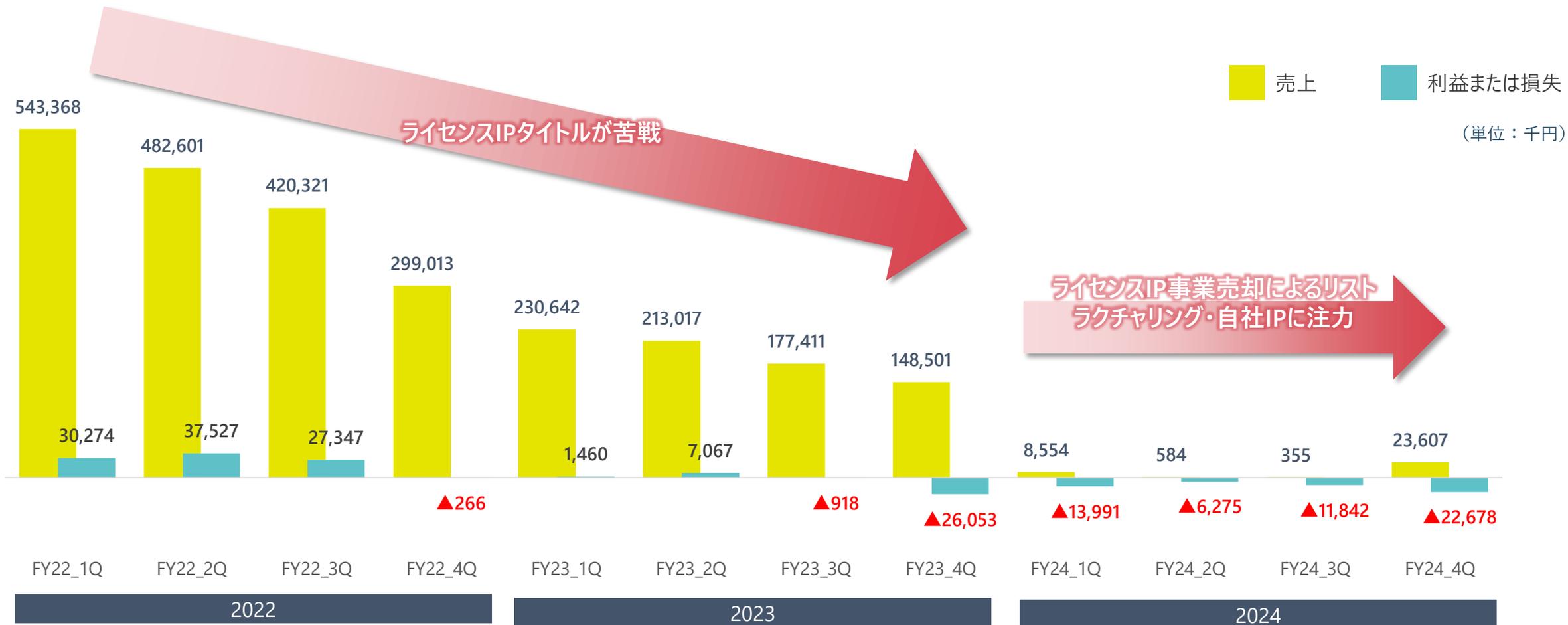
2022年度 社員一人あたり年間
売上高約5,050万円
営業損失約12万円

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

2024年度 社員一人あたり年間
売上高約4,952万円
営業利益約40万円

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。
 ライセンスIP事業売却によるリストラクチャリングを行い、自社IPに注力。



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た結果、2024年度にて2.5億円の譲渡益を計上。引き続き、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	レイター		エンハンス 代表者 水口哲也	共感覚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		docka * 代表者 吉田雄生	音楽×アパレルのワンユニットマルチブランド事業	ライフスタイル	
②新規投資案件の推進		投資検討中			

■ 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)

*クラウドホースファームは、デジタルIP事業のNINJIN株式会社に吸収合併されており、IP投資育成事業の対象から除外しています。
 *現在IP投資育成事業として活動しているレトロワグラス及びdockaの詳細については、P32~34をご参照下さい。

※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、2024年12月末時点を反映しているものではありません

IP投資育成事業の進捗状況②：レトロワグラス



俳優・歌手
柴咲コウ

基本情報

企業名	レトロワグラス株式会社
設立	2016年11月
所在地	東京都港区
代表者	代表取締役 柴咲コウ
事業概要	D2C事業、芸音マネジメント事業、サステナビューティープロジェクト

自社メディアおよび事業展開のキーワード



IP投資育成事業の進捗状況③：レトロウグラス

2025年POINT

- 1 2期連続で黒字化を実現。今期も更なる業績成長を見込む
- 2 デザインアドバイザーを迎え、競争力高い商品開発を推進
- 3 吉田雄生氏を取締役に招聘し、音楽事業の成長を加速



柴咲コウ

Instagram icon

柴咲コウ
フォロワー **121.7**万人

YouTube icon

レトロウCh.
登録者数 **34.6**万人

- EARTH CONSCIOUS
- LIFE STYLE
- ENTERTAINMENT

MVC Staff

Les Trois Graces

MES VACANCES

KO CLASS

Instagram icon

帆純まひろ

Shu



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



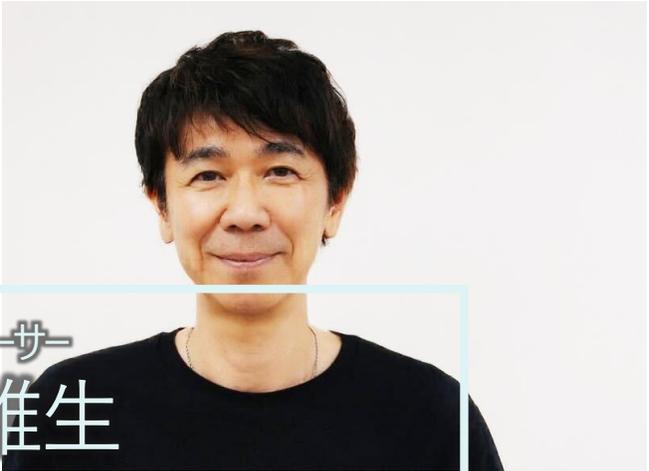
芸能マネージメント



ライブ興行

IP投資育成事業の進捗状況④：docka

clockca



音楽プロデューサー
吉田雄生

基本情報

企業名	株式会社docka
設立	2023年6月
所在地	東京都港区
代表者	代表取締役 吉田雄生
事業概要	ワンユニットマルチブランド展開（音楽制作・アパレル展開など）

自社メディアおよび事業展開のキーワード

YouTube

総再生数	登録者数
84万再生	2,760人

※2024年7月より本格稼働

楽曲リリース (9曲収録済み)

2曲

1st『逃飛願望』 2024年7月17日リリース
2nd『性格悪すぎて無理』 2024年10月24日リリース

LINE登録者数

1,232人

※2024年7月より本格稼働

その他

- 2024年9月にシークレットライブを開催。300人動員。
- 2024年11月にアパレルブランド「docka」を立ち上げ。

IP投資育成事業の進捗状況⑤：docka

2025年POINT

- 1 春のワンマンライブ開催に続き、夏は大型フェスへ参戦。秋には全国ツアーを予定
- 2 今夏、大手レーベルとの契約締結を予定しアルバム発売へ。新たなステージへの幕開け
- 3 ファッション展開では、ワンマンライブに合わせたSS向け商品、全国ツアーに向けたAW向け商品を発売



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

登録者数 **2.7** 千人

総再生数 **84**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

ライフスタイルIP事業の進捗状況



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	総配信本数
23.8万人	400本

Instagramフォロワー数

139.9万人
栗原はるみ76.5万、ごちそうさま35.6万、
ゆとりの空間15.9万、栗原心平11.7万人、
料理部0.2万

EC会員ID数

20万ID

LINE登録者数

14.4万人
(ゆとりの空間11.4万、ごちそうさま3万)

店舗数

51店舗

ブランドライセンス先

S&B、雪印、
オイシックス、講談社等

ライフスタイルIP事業の進捗状況②

2025年POINT

- 1 YouTubeを中心としたSNS戦略を更に加速させる
- 2 獲得会員のアクティブ率増を目指し、アプリ開発を計画
- 3 「クラシル」等を研究したデジタル新サービスの企画



栗原はるみ



栗原心平



レシピ 数万



デジタルIP事業の進捗状況

NINJIN



ゲームクリエイター
吉田安寛



基本情報

企業名	NINJIN株式会社
設立	2018年2月
所在地	東京都港区
代表者	代表取締役 吉田安寛
事業概要	IPを用いたゲーム及びデジタルコンテンツ等のプロデュース事業

自社メディアおよび事業展開のキーワード

YouTube

登録者数	総配信本数
3.28万人	331本

アプリダウンロード数

10,000+

ARPPUと課金者数

8,596円
(2025年1月末までの全期間)

課金者数 200名
(2025年1月末までの実績)

主要株主

モブキャストHD
double jump Tokyo
NES
朝倉祐介氏(ジョキンゼー)
個人投資家など

デジタルIP事業の進捗状況

2025年POINT

- 1 広告SDK導入が完了し、4月より本格的な広告を展開
- 2 4月からのリアル競馬と連動した新機能の開発を推進
- 3 トークンの発行やWeb漫画等の多角的IP展開を計画



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
32年



2 ゲーム開発歴
30年



オシウマCh.

登録者数 **3.28** 万人

配信数 **331** 本



YOSSYの推し馬チャンネル



ゲーミングSNS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)

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

IP投資育成事業に関するリスク

当社グループは、M&Aを含めた企業投資を促進し、投資したIP企業の価値を高めて最終的に株式を売却するまでの投資育成事業を重要な事業として位置づけ、投資したIP企業の価値を高めるべく支援等を行っております。投資育成事業は当社グループの事業成長には必要不可欠な要素であるものの、不確定な要素でもあります。計画どおりの効果が得られない場合、当社グループの事業展開、経営成績および財政状態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。

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。

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

デジタルIP事業に関するリスク

当社グループは、エンターテインメントの潮流を見極め、多様なジャンルでの自社IP創出にチャレンジしております。自社IPにおいては、他社の知的財産権を侵害するリスク、不適切な管理によりIPのイメージダウンを招くリスク、海外展開時に文化や風習の違いでコンテンツが受け入れられないリスクなどが考えられます。また、デジタルIP事業において創出した自社IPがユーザーを惹きつけることができなかった場合には、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

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。

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展開してまいります。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についても積極的に進めてまいります。

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、本資料のアップデートは今後、2026年3月頃を目途として開示を行う予定です。