

【2026年12月期第1四半期決算説明会 エグゼクティブサマリー・全編書き起こし】
重点成長領域の売上比率が29%へ躍進、株主還元も実行に向けて進捗。

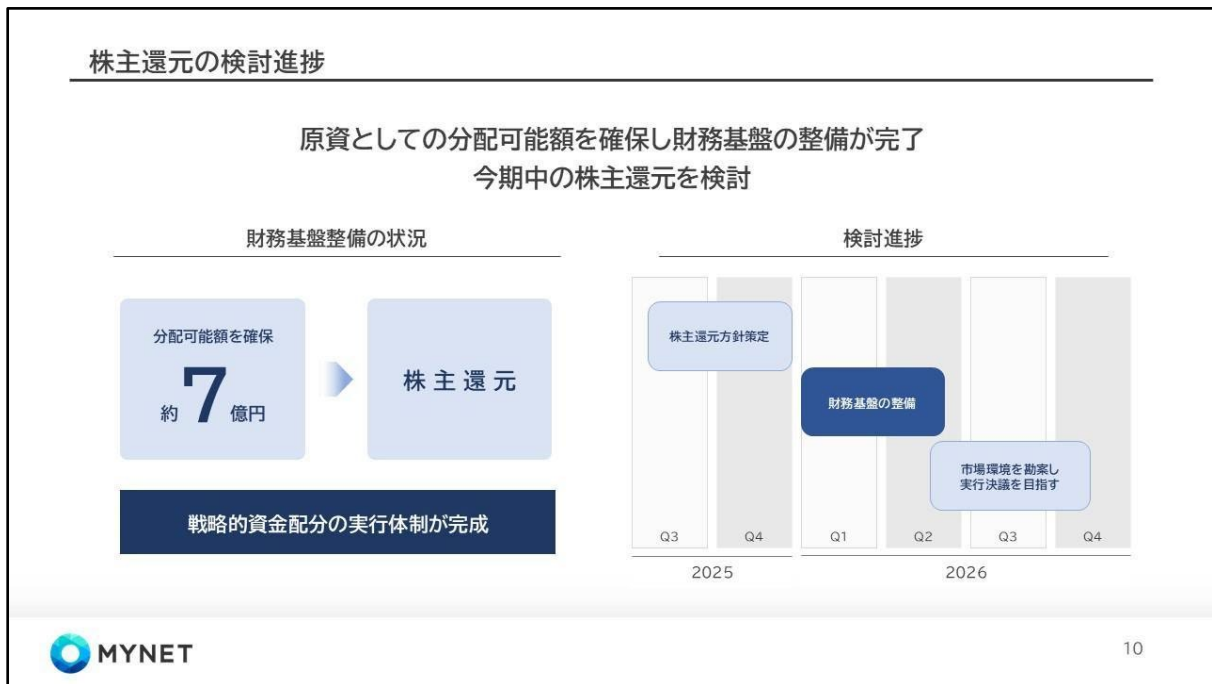
当社は、2026年5月15日に開示しました2026年12月期第1四半期決算説明会について要約をいたしましたので、お知らせいたします。

エグゼクティブサマリーはP.1～5、全編書き起こしはP.6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1四半期決算説明会動画

<https://youtu.be/9A-I2z1KuZM>

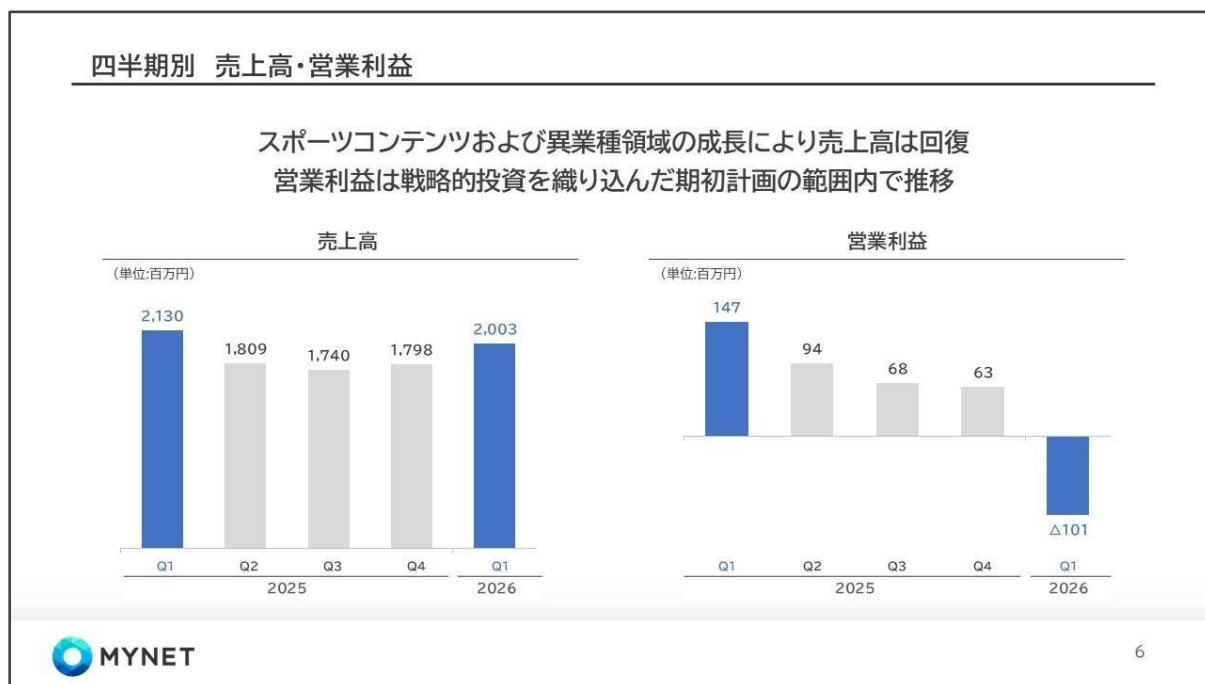
1. 再成長フェーズへの転換点と機動的な株主還元の実行フェーズ移行



当社は2026年12月期を、先行投資してきた重点成長領域が本格的な拡大へと転じる「再成長への転換点」と位置づけております。当四半期においては、将来の成長を牽引する重点成長領域への投資と、機動的な株主還元の2軸を掛け合わせることで、企業価値の最大化に向けた取り組みをより強固に進めてまいりました。

株主還元の方針につきましては、財務基盤の整備により、原資となる分配可能額として約7億円の確保が完了いたしました。これにより、準備段階から実際の「実行フェーズ」へと移行し、今期中の還元実施に向けた機動的な実行決議を目指して、確実かつ着実に手続きを推進してまいります。

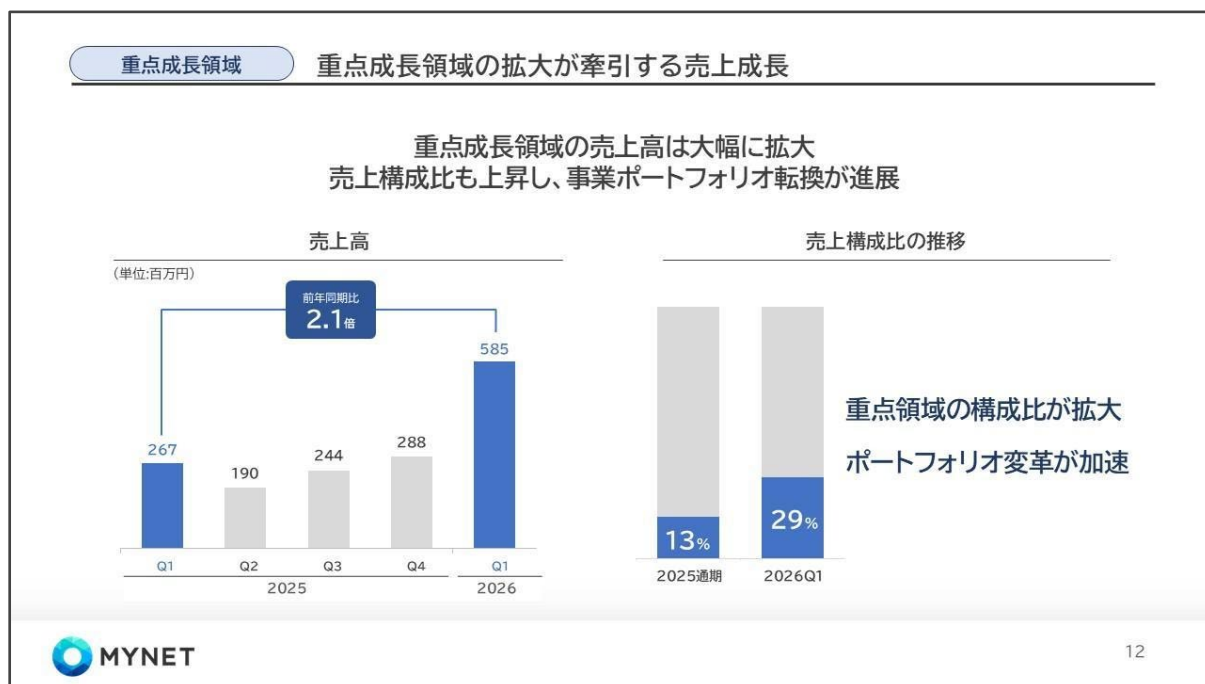
2. 第1四半期は計画通りの進捗、売上高は明確な回復トレンドへ



2026年12月期第1四半期の業績は、売上高が2,003百万円となり、前年同期水準を維持するとともに、四半期ベースでは明確な回復基盤を構築しております。通期業績予想に対する売上高の進捗率は22.3%となり、概ね計画通りに進捗しております。

各段階利益につきましては一時的な損失を計上しております。これは、スポーツコンテンツ領域の成長加速に向けて、期初より計画していた広告宣伝費および開発費を戦略的に集中投下したことが主な要因であります。これらはすべて期初計画の想定範囲内での推移であり、通期業績予想の達成に向けた見通しに変更はございません。

3. 重点領域における事業拡大と垂直立ち上げの実績



中長期の成長を牽引する重点成長領域の売上構成比は、前年同期の13%から29%へと大幅に拡大し、全社の売上成長を牽引する構造への転換が着実に進んでおります。

・スポーツコンテンツ

新プロダクト『J.LEAGUE FANTASY CARD』において、有料パック販売数161万枚、マーケットプレイス取引件数51.1万件を達成し、一次流通と二次流通のバランスの取れた自律的なエコシステムの構築ができてきております。カードの新シリーズ「Edition2」の初速についても、すべての指標においてEdition1のローンチ時を上回る好調な推移となっております。

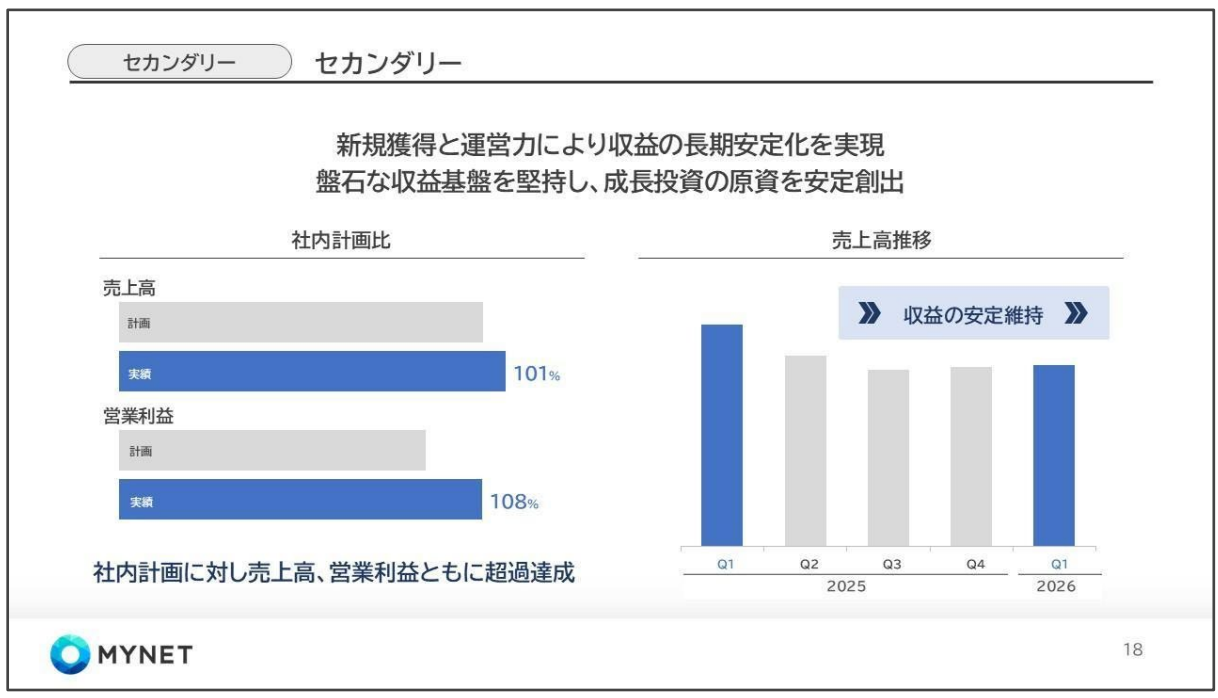
・異業種

BPO事業が急拡大し、売上高は前年同期比1.7倍に成長いたしました。収益の柱がもう1本増えた形となり、異業種領域全体のフェーズを引き上げております。今期はさらなる成長に向け、AIソリューション等の新規案件の取り込みも視野に入れ、計画的に拡大を進めてまいります。

・人材マッチング・開発ソリューション

1月から専門チームが合流した人材マッチング事業が奏功し、第1四半期の売上高は4,000万円超、前年同期比で10倍となる垂直立ち上げを実現いたしました。年商ベースでも2億円を超える規模が見えてきております。開発ソリューション領域においても、VTuberモデル制作支援チームの合流や、VR開発、マルチプラットフォーム移植開発等の受託領域が着実に拡大しております。

4. 投資を支える盤石な収益基盤



セカンダリー領域につきましては、社内計画に対し売上高 101%、営業利益 108%といずれも社内計画を超過達成し、極めて底堅く安定した収益性を堅持しております。当四半期においても、確実な利益創出を継続しており、重点成長領域への積極的な投資を支える強固な原資を安定的に創出しております。

5. 持続的な企業価値向上に向けて

2026年12月期の取り組み

2026年12月期は再成長に向けた転換点
「重点成長領域への投資」×「機動的な株主還元」により企業価値の最大化を目指す

重点成長領域への投資

セカンダリー領域のキャッシュ創出を背景に
中長期成長に向けた戦略投資を継続

株主還元の開始

資本効率を意識した
株主還元を開始

 MYNET 9

当社は、2026年12月期を再成長フェーズを確固たるものにするための転換点と位置づけ、各重点領域における垂直立ち上げの実績をさらに加速させてまいります。

重点成長領域の拡大を確実に推進し、通期業績目標を確実に達成してまいります。今後とも、投資規律を遵守した戦略投資と、機動的な株主還元の実施を両立させることで、株主・投資家の皆様の期待に応え、持続的な企業価値の向上に邁進してまいります。

2026年12月期第1四半期決算説明会書き起こし要約

2026年12月期第1四半期決算説明会の書き起こし要約について公開いたします。要約をしている部分もありますので、動画もあわせてご覧ください。

■2026年12月期第1四半期決算説明会動画

<https://youtu.be/9A-I2z1KuZM>

■書き起こし要約

- ・スピーカー：代表取締役社長 岩城 農



決算概要と主要トピックスをご報告いたします。

エグゼクティブサマリー

1

機動的な株主還元の実行準備が完了

財務基盤の整備により約7億円の原資を確保。実行フェーズへ移行し、機動的な株主還元に向け準備を加速

2

『J.LEAGUE FANTASY CARD』滑り出し好調

先行投資期間と位置づけ、戦略的投資を実施。パック販売数・マーケットプレイス取引数ともに順調に拡大

3

異業種領域はBPOが成長し安定収益の柱へ

売上高は前年比1.7倍と大幅に成長。

4

セカンダリー領域は安定利益で底堅く推移

売上計画比101%達成。重点成長領域への投資原資を安定的に創出する好循環を維持

重点成長領域



3

エグゼクティブサマリーでございます。

2026年度は、重点成長領域への成長投資と結実、機動的な株主還元を踏まえた企業価値最大化を目標とする一年となります。

1点目は、その一翼を担う株主還元についてです。株主還元の実行準備が完了し、財務基盤の整備により約7億円の原資を確保いたしました。現段階では具体的な実施時期の明言は差し控させていただきますが、実行フェーズに移り、機動的な株主還元に向け準備を加速しております。

重点成長領域については2点ご説明いたします。

『J.LEAGUE FANTASY CARD』は非常に好調に推移しております。先行投資期間と位置づけ、集客に向けた戦略的投資を計画通り実施いたしました。その結果、非常に強固な経済圏が立ち上がりつつあり、大きな手応えを感じております。

3点目は異業種領域です。非連続的な新規事業の獲得としてチームが合流し、BPO事業が拡大したことで、収益の柱がもう1本増えたかたちとなります。2025年12月期第4四半期から売上が伸びておりましたが、第1四半期も前年同期比1.7倍と大幅な売上成長を記録しており、同事業の伸長により異業種領域のフェーズが一段上がったと考えております。今期も様々な施策を推進しておりますので、これらを結実させ、しっかりと成長させてまいります。

既存事業であるセカンダリー領域は、非常に底堅く推移しております。売上計画比101%と着実に利益を創出しており、安定的な事業基盤を維持しながら、その利益を成長投資へ回していく方針です。

2026年12月期 Q1決算ハイライト

売上高は前年同水準で推移
スポーツコンテンツ領域の成長に向けた戦略投資を実施

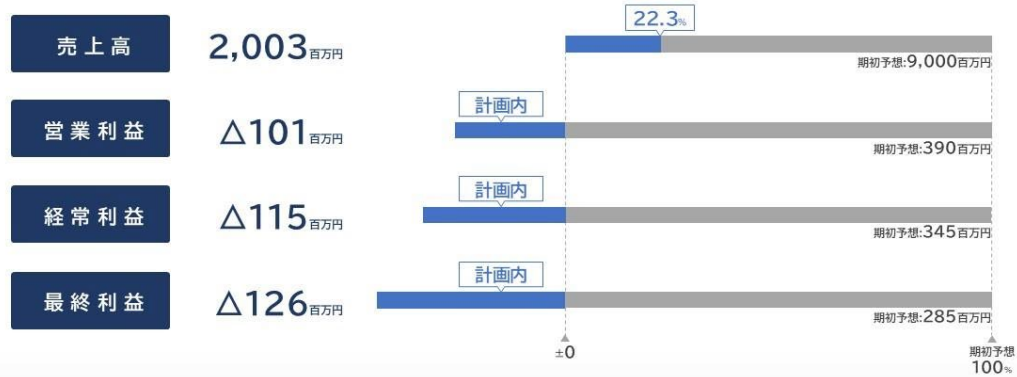
単位:百万円	2025 Q1	2026 Q1	増減額	増減率
売上高	2,130	2,003	△126	△5.9%
営業利益	147	△101	△248	-
経常利益	114	△115	△229	-
最終利益	96	△126	△223	-

まず、第1四半期の決算ハイライトです。売上高は前年同水準で推移しており、前四半期である2025年第4四半期との比較においては、重点成長領域の伸長により明確な回復基調にあり、非常に順調な推移であると捉えております。

各段階利益については、スポーツコンテンツ領域の成長に向けた戦略的投資を積極的に行ったため、一時的な損失を計上しておりますが、当初計画の想定範囲内の推移となっております。

期初業績予想に対する進捗

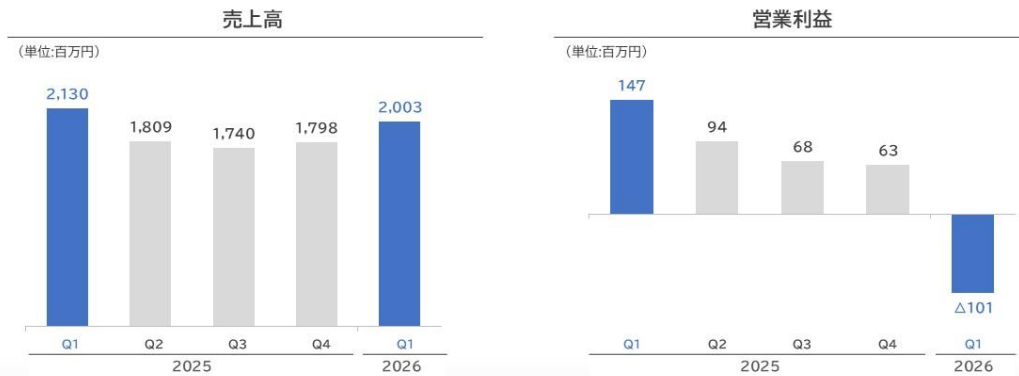
売上高は概ね計画通りに進捗、各利益も期初計画の範囲内で推移
広告宣伝費・開発費の一時的な増加による影響



続いて、期初に公表致しました通期業績予想に対する進捗についてご説明いたします。四半期ごとの計画値は開示しておりませんが、売上高は概ね当初計画通りに推移するとともに、各利益も期初計画の範囲内で推移しております。これは、スポーツコンテンツ領域の拡大に伴う広告宣伝費や開発費の一時的な増加を期初より織り込んでいたためであり、通期業績目標の達成に向けて順調な進捗となっております。

四半期別 売上高・営業利益

スポーツコンテンツおよび異業種領域の成長により売上高は回復
営業利益は戦略的投資を織り込んだ期初計画の範囲内で推移

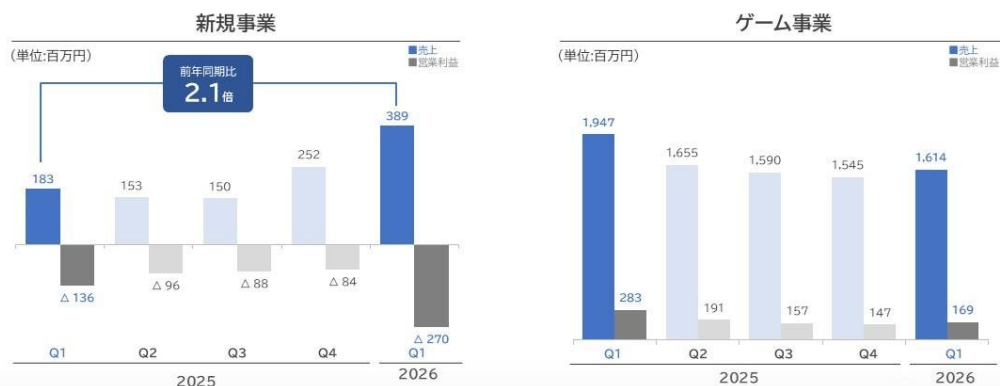


四半期別の売上高についてです。

前年同期は21.3億円であり、一時は20億円を切る時期もありましたが、足元では確実に回復してきております。今後は内部構成比の変化も見据えながら、売上高を徐々に上げていきたいと考えております。今回の戦略的投資を機に、ここから確実に伸ばしてまいります。再成長へのスタート地点として、非常に良い兆しが見えていと認識しております。

四半期別 事業別 売上高・営業利益

新規事業は前年同期比2.1倍と成長加速、ゲーム事業は安定利益で底堅く推移



新規事業の売上高は前年同期比2.1倍と、成長が加速しております。2025年12月期第4四半期は異業種領域のBPO事業が牽引いたしました。2026年12月期第1四半期はそこにJFC（スポーツコンテンツ領域）も加わったことで、非常に強固な収益構造が構築されつつあります。重点成長領域はゲーム事業の中にも含まれるため、全体としての成長スピードはさらに加速しております。

ゲーム事業につきましては、重点成長領域への投資を実行しながら安定的な収益を創出するという役割を果たし、攻守のバランスが取れた安定的な事業運営を推進しております。引き続き売上高の確実な拡大を図る方針です。

2026年12月期は再成長に向けた転換点
「重点成長領域への投資」×「機動的な株主還元」により企業価値の最大化を目指す

重点成長領域への投資

セカンダリー領域のキャッシュ創出を背景に
中長期成長に向けた戦略投資を継続

株主還元の開始

資本効率を意識した
株主還元を開始

主要トピックスです。

当社は、2026年12月期は「再成長に向けた転換点」と位置づけております。そのため、重点成長領域への投資と、機動的な株主還元を掛け合わせることで、企業価値の最大化に取り組む姿勢をより強固に進め、実行に移してまいります。

重点成長領域への投資につきましては、既存事業からのキャッシュ創出を背景に、中長期的な成長を確実なものにするための戦略投資と位置づけております。一方、株主還元につきましては、資本効率の向上を念頭に置きつつ、財務基盤の整備が完了したことから、実際の「実行フェーズ」へと移行してまいります。

株主還元の検討進捗

原資としての分配可能額を確保し財務基盤の整備が完了
今期中の株主還元を検討

財務基盤整備の状況



検討進捗



株主還元についてご説明いたします。

原資となる分配可能額（約7億円）を確保いたしましたので、今期中の還元実施に向けた具体的な検討を進めてまいります。財務基盤の整備は完了しておりますので、確実な実行を目指してまいります。

なお、具体的な内容につきましては、開示すべきタイミングに至り次第、速やかに開示いたします。今後の進展にご期待ください。

セカンダリー領域の収益基盤をベースとし
重点成長領域の収益性と成長性が同時に立ち上がる一年

2025年12月期



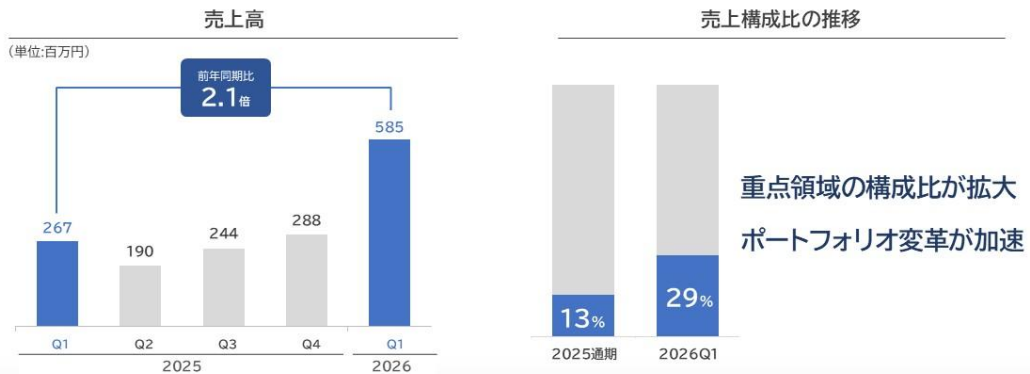
重点成長領域

2026年12月期



続いて、事業ポートフォリオについてでございます。

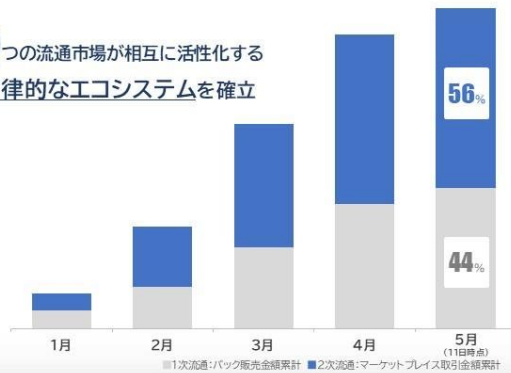
これは前回の決算説明資料の再掲となりますが、当社がこれまでに掲げた4つの重点成長領域を着実に成長させていく方針に変わりはありません。それぞれの領域の拡大を目指し、引き続き取り組みを推進してまいります。

重点成長領域の売上高は大幅に拡大
売上構成比も上昇し、事業ポートフォリオ転換が進展

重点成長領域の売上高は5.85億円となりました。第1四半期の売上構成比を見ると、前年度の13%から29%へと大幅に拡大しております。これをさらに伸ばし、全社の売上成長を牽引する構造への転嫁を着実に推し進めてまいります。再成長へのスタートとして、非常に順調な滑り出しであると認識しております。

1次・2次流通の取扱総額が連動しながら大きく拡大
合成やリアル化枚数など、アクティビティKPIも全て好調に推移

2つの流通市場が相互に活性化する
自律的なエコシステムを確立



主要KPI

有償パック販売数	161 万枚
マーケットプレイス取引件数	51.1 万件
合成進化枚数	87.7 万枚
リアルカード化対象枚数	22.6 万枚
ファンタジーチームエントリー数	240 万チーム
特典応募数	306 万件

*2026年5月11日時点



各事業の近況についてご説明いたします。

まずはスポーツコンテンツ領域（JFC）です。グラフの下段は1次流通の金額、上段はマーケットプレイスの金額を示しています。5月11日時点の全期間累計の割合を見ると、マーケットプレイスが56%、パック販売が44%となっております。

これをお示した背景には、パック販売と、コミュニティの中心であるマーケットプレイスの双方が連動して活況な状態を維持し、バランスの取れたエコシステムを構築できている点にあります。パックを開ける楽しみを持つユーザーと、マーケットプレイスで目的のカードを手に入れるユーザーの双方が存在し、まさに両輪として機能しております。主要 KPI としては、マーケットプレイス取引件数が 51.1 万件、有料パック販売数が 161 万枚を実現いたしました。

アクティビティ KPI の詳細です。4月20日にリリースした Edition2 の合成は、特定の選手カードが開始 30 分ほどで合成上限に達するなど、非常に活況な状態です。また、4月19日には Edition1 のリアルカード送付対象が確定しました。対象枚数は 22.6 万枚です。海外のメジャースポーツカード等では数億枚印刷されるケースもありますが、これと比較しても、当社のカードの希少性が徹底的に管理されていることがご理解いただけるものと存じます。一見すると多く感じられるかもしれませんが、トレーディングカード市場の全体規模からすれば極めて希少な枚数と言え、期初計画通りの推移となっております。

ファンタジーゲームへのエントリーも順調に進んでおり、遊んでくださっているユーザーの大半がエントリーを完了しています。月間のユーザーベストイレブンや MVP の選出も大きな盛り上がりを見せております。コレクションポイントを活用したクラブ別の特典応募につきましても、非常に好評を博しております。

最大の魅力の1つであるリアルカードが近日中に配送開始
デジタルでもリアルでも楽しめる、トレカサービスの新たな形を提供

「デジタル所有」を「リアル資産」へと昇華



シリアルナンバー付きの実物カードを自宅に配送



他にはないサービスの提供

希少な1枚
(高品質)

- ・高品質なカードデザイン
- ・徹底された希少性管理
- ・希少性を裏付ける、高い印刷品質

多彩な
楽しみ

- ・実際の試合と連動したファンタジーゲーム
- ・活況なゲーム内コミュニティ(マーケットプレイス)
- ・リアルカード化と自動配送
etc.

シリアルナンバー付きの実物リアルカードは、近日中に発送を開始する予定です。これはデジタルのカードをリアルで所有するものへ昇華させる、当社にとって新しいチャレンジでもあります。これにより、ようやく『J.LEAGUE FANTASY CARD』の初期設計のすべてをご提供できたものと考えております。デジタルとリアルのトレーディングカードの良さが融合した、他にはない新しいサービスを提供できていると自負しております。

「希少な1枚」「多彩な楽しみ」というキャッチコピーの通り、高品質なカードデザイン、徹底された希少性管理、高い印刷品質にこだわり、デジタル・リアル双方における高いコレクション性を実現いたしました。さらに、実際の試合と連動したファンタジーゲームでの利用、マーケットプレイスでの活発なトレード、自宅へのリアルカード配送など、カードを通じて多角的な楽しみ方が可能となっています。背番号やアルファベットを揃えるといった収集方法や、揃えるとトランプになるというセットなど、遊び心のある仕組みもユーザーの皆様に変好評を博しております。このビジネスモデルをさらに磨き上げ、差別化を図りながらマルチスポーツ展開を推進してまいります。

初の直筆サインカードやJ2・J3選手のカード化などラインアップ拡充
Edition1を上回る初速を記録

Edition2リリース



- 直筆サイン、ユニフォーム、ケースヒット1of1などが登場
- 26-27シーズンに先駆け、J2/J3の選手もオールスターから初登場

各種パック販売好調



想定を上回るスピードで完売

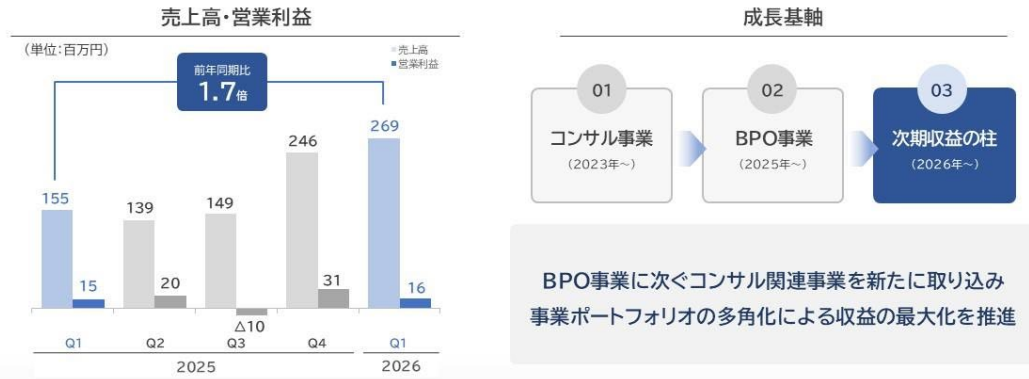


続いて、Edition2 のリリースについてです。

Edition2 においては、ユニフォームを着用した新戦力やルーキーカードが登場することが大きな特徴となります。さらに今回は、直筆サインカードや実際のユニフォームの一部が組み込まれた「ビッグパッチ」などがラインナップに加わるほか、オールスターゲームのタイミングに合わせ、J2・J3の選手を対象とした初のカード化を予定しております。こういったラインナップの拡充により、さらに幅広いユーザー層の獲得を目指しております。

Edition2 のリリース後、すべての指標において Edition1 のローンチ時を上回る初速を記録しており、非常に好調な滑り出しとなっております。今後も JFC を着実に育成し、当社の新たな収益の柱へと成長させてまいります。

BPO事業の拡大により安定収益の土台確立
今後も非連続な新規事業を重層化し、収益最大化を加速



続きまして、異業種領域についてご説明いたします。

BPO事業の拡大により、売上高は前年同期比1.7倍に成長いたしました。

当領域においては、外部リソースの取り込みによる非連続的な事業拡大と、人材採用を通じたコンサルティングビジネスの積み上げの2点を重視しております。特に「AI」や「AI エージェント」といったテクノロジー領域を重要な経営テーマとして位置づけ、これらを活用したソリューション開発やコンサルティングサービスの提供に向け、具体的な検討を推進しております。これらを含め、持続的な成長を計画的に積み重ねることで、本業のコンサルティング事業とともに、異業種領域の確実な成長を推進してまいります。

人材マッチング: 専門チームの合流により前年同期比10倍と大幅に拡大
 開発ソリューション: 3D・VR・移植開発等の受託案件拡大

人材マッチング売上推移



開発ソリューション

3D開発	高度な3Dグラフィック・モデリング開発 VTuberモデル制作を含む3Dコンテンツ制作支援
VR開発	空間コンピューティング技術を活用した 体験型VRコンテンツ開発
移植開発	コンシューマ・Steam向け等の 複数プラットフォーム向けの最適化・移植開発

多様な開発ニーズに対応し、受託領域を拡大

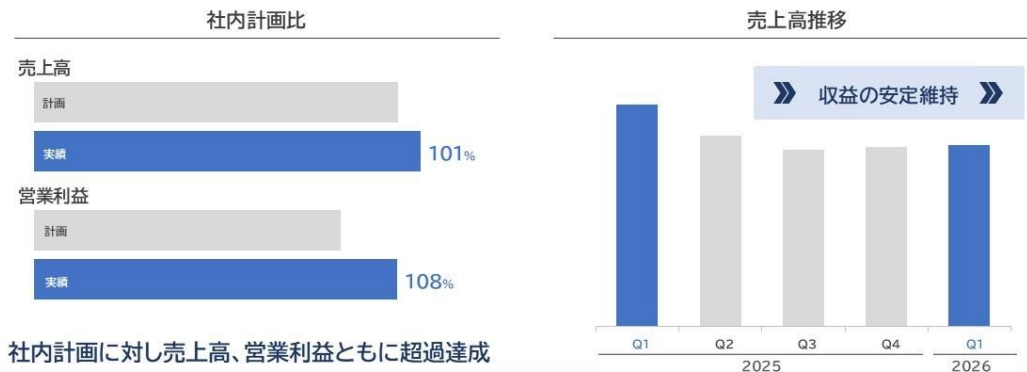
ゲーム事業内の重点成長領域である「人材マッチング」および「開発ソリューション」についてご説明いたします。

人材マッチングについては、1月から専門チームが合流し、垂直立ち上げが実現しております。第1四半期の売上高は4,000万円を超え、前年同期比で10倍と大きく成長しました。年商ベースで2億円を超える規模が見えてきており、案件の獲得から事業化への切り替えがスムーズに進んでいると捉えております。

当社は数多くのタイトルを運営しているため、当領域との親和性が極めて高く、当社の持つ豊富な人材プールとニーズを掛け合わせることで、外部の多様なニーズにも的確に対応可能です。また、個人単位ではなく組織としてチームアップして対応できる点が当社の強みであり、今後はチームアップ型の受注をさらに拡大させ、成長を加速してまいります。

開発ソリューションについては、VTuberモデル制作を含む3Dコンテンツの制作支援チームが合流したほか、VR開発、各種コンテンツ開発に携わらせていただいております。コンシューマ・Steam向け等のマルチプラットフォーム展開への参画など、受託領域が着実に拡大しており、当社がディレクションやリーダーシップを担う案件も多く、スマートフォンゲームに留まらず、総合的なゲーム開発会社としてのカバー範囲を広げております。

新規獲得と運営力により収益の長期安定化を実現
盤石な収益基盤を堅持し、成長投資の原資を安定創出



最後に、セカンダリー領域についてご説明いたします。

当領域は、社内計画を確実に達成し、着実な利益創出を行うという役割をこの四半期も果たしております。引き続きこの方針を徹底してまいります。

第1四半期は、全体のバランスを取りつつも、計画通りJFCの立ち上げに対して大胆な投資を行う期間となりました。今期の通期業績目標達成に向け、今後も着実に事業を推進してまいります。

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>