

モブキャストグループ
第22期 2025年12月期
第一四半期 決算説明資料

2025年5月15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）



01

モブキャストホールディングスは
ソーシャルゲーム企業からIP創出グループ企業へ

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、クリエイターと共にサービスや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。

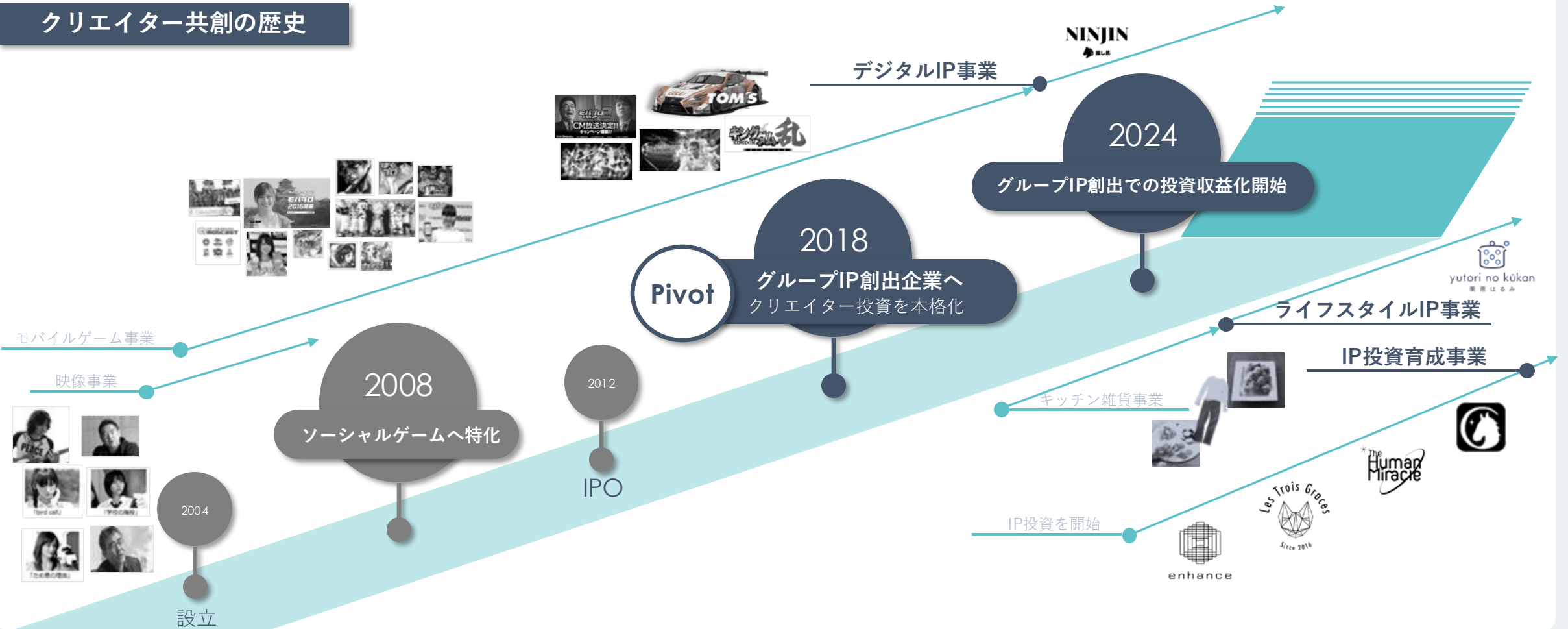
時代は「マス」から「個」へと移り変わり、いまや人々は意義や想い、ストーリーに共感し、自らの意思で選択する時代です。

だからこそ、強い想いを持つクリエイターが生み出す、心を動かすサービスやコンテンツこそが、

人々の心に響き、世界中にワクワクを生み出していく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、クリエイターと共に、世界中の人々の心を動かし、ワクワクを届けるエンターテインメントを創り続けていきます。

2018年、IP創出を担うグループ企業へとピボットし、クリエイターとの共同会社を複数設立。2024年より、共同会社の株式の一部を戦略的パートナーへ譲渡することで、収益化フェーズへ移行。

クリエイター共創の歴史



クリエイターと共にIPを『共創・拡大・シナジー創出・仲間づくり』へと発展させる一連の流れを、グループ戦略『クリエイター共創経営』として推進。現在、各ステップにおいて多様なクリエイターと協業を進め、事業成長を加速。

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

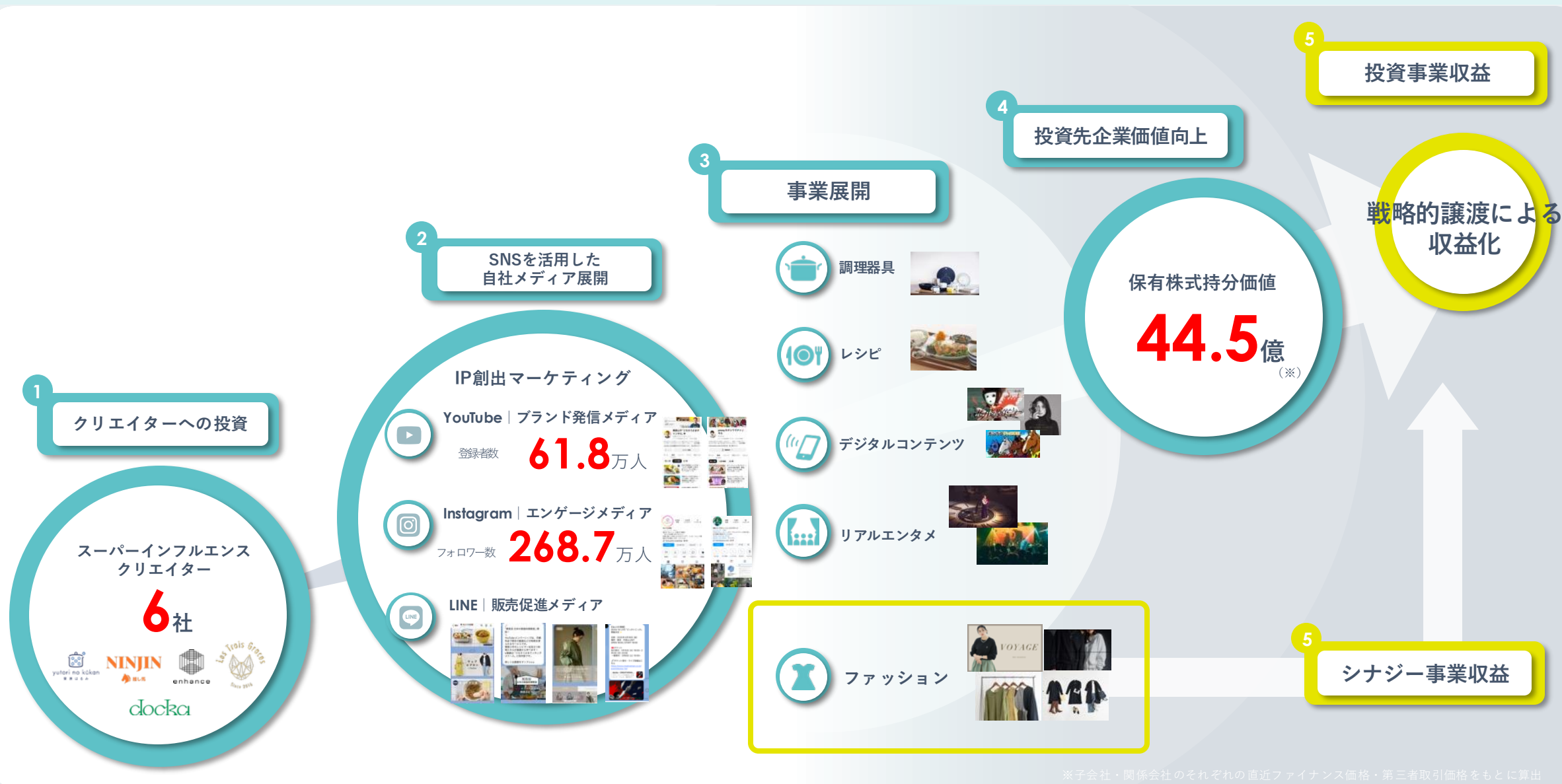
勝ちパターンを見つける
・ 泥臭いハンズオン経営
(戦略策定→実行→改善)

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 etc



※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

02

2025年12月期 第一四半期 実績

ー前年同四半期に計上された約2億円の株式譲渡益が当四半期は計上されず減収減益となったものの、収益を下支えする既存事業は堅調に推移。

売上高

7億1,760万円

前年：9億1,910万円（△2億150万円）

営業利益

△9,982万円

前年：8,279万円（△1億8,262万円）

経常利益

△9,606万円

前年：7,626万円（△1億7,233万円）

親会社株主に帰属する
当期純利益

△1億105万円

前年：1億1,690万円（△2億1,796万円）

売上高

営業利益

TOPICS

ライフスタイルIP事業

7億1,410万円

前年同期：7億786万円（+623万円）

2,483万円

前年同期：172万円（+2,310万円）

- 「ごちそうさまプロジェクト」が牽引し、計画を上回る営業利益を確保。ブランド施策と販促施策の両輪が奏功し、収益面で好調な立ち上がり。
- SNSフォロワー数・会員数が順調に増加。中長期的な収益基盤の構築に向けた顧客接点の拡大が進展。
- マーケットイン型の商品開発が成果を創出。顧客データを活用した保存容器の社内企画商品が、前年類似商品の約2倍の売上を記録。今後もマーケットイン型のアプローチを強化予定。

デジタルIP事業

194万円

前年同期：854万円（△660万円）

△1,636万円

前年同期：△1,399万円（△237万円）

- 2024年10月～12月期：ゲーミングSNS「オシウマチャンネル」累計1万DLを突破。G1レース開催に連動したプロモーションが奏功し、ユーザー獲得が加速。
- 2025年1月～3月期：テストフェーズとして次の成長に向けた基盤を整備。G1レース開催がない中、SDK導入や広告効果最適化のテスト配信を実施。今後の集客強化に向けた検証を進行。

IP投資育成事業

156万円

前年同期：2億44万円（△1億9,888万円）

△2,696万円

前年同期：1億7,596万円（△2億293万円）

- 戦略パートナーへの株式譲渡を進行中。事業拡大と収益化を見据えた資本戦略の一環として、戦略的なパートナーシップ構築を推進。
- 自社IP「KaLae」（読み方：カラエ）を新たに創出。ファッション事業を起点に展開を開始。グループ横断のシナジー創出を目的とした新規IPプロジェクトとして始動。

※「その他」および「調整額」は含まず

03

2025年12月期 第二四半期について



再現性ある商品開発とSNS基盤拡充に、母の日など季節商戦の成果も重なり、収益成長の加速度を高める四半期に

1

「母の日」商戦が好調

- 年間最大の商戦期のひとつであり、ギフト需要の高まる「母の日」に向けた販促が好調に推移。



2

マーケットイン型商品のヒット兆候

- 顧客データを活用して企画・開発した「保存容器」が、第1四半期に続き好調に推移。
- 同様のプロセスを用いて開発した新作レインコートも4月の発売以降、初動が好調。現在は増産体制を整えており、マーケットイン型開発による商品ヒットの再現性を高める取り組みを強化。



3

SNS運用の強化

- メディア運用の継続強化により、ブランド接点が拡大。
- YouTube「ごちそうさまチャンネル」は「ゆとりの空間チャンネル」へ
- アパレル専用Instagram開設
- Instagram料理部アカウントはフォロワー5,000人へ迫る。





yossy
(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 **3.5** 万人

配信数 **366** 本



X



Instagram



TikTok



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)

競馬シーズン開幕に合わせてプロモーションを本格化、G1レース連動でユーザー獲得フェーズに突入

- 第1四半期比で広告投下額を3倍超に拡大し、ユーザー獲得を強化。
- リアル競馬と連動した新機能「POG（ペーパーオーナーゲーム）」を実装。
- 6月1日開催の日本ダービーに向けて、競馬メディアとの連携企画を準備中。



月	開催日	レース名（会場）
4月	4/6(日)	大阪杯（阪神競馬場・芝2000m）
	4/13(日)	桜花賞（阪神競馬場・芝1600m）
	4/19(土)	中山グランドジャンプ（中山競馬場・障害芝4250m）
	4/20(日)	皐月賞（中山競馬場・芝2000m）
5月	5/4(日)	天皇賞（京都競馬場・3200m）
	5/11(日)	NHKマイルカップ（東京競馬場・芝1600m）
	5/18(日)	ヴィクトリアマイル（東京競馬場・芝1600m）
	5/25(日)	オークス（優駿牝馬）（東京競馬場・芝2400m）
6月	6/1(日)	日本ダービー（東京優駿）（東京競馬場・芝2400m）
	6/8(日)	安田記念（東京競馬場・芝1600m）
	6/15(日)	宝塚記念（阪神競馬場・芝2200m）



原田 花りな

日本生まれ、ハワイ育ちの26歳

戦争やパンデミックなど、世界が不安定さを増す今だからこそ、ハワイの自然、気候、文化、そしてアロハスピリットを通じて、少しでも元気を届け、世の中を明るくしていきたい。

そんな想いを原点に、都会で生きる女性たちに向けたファッションブランド「KaLae」のディレクターを務めるとともに、ハワイ 音楽を広めるミュージシャンとしても活動の幅を広げている。

ハワイの“余白”と、都会の“感性”を掛け合わせたスタイル提案を通じて、日常にそっと寄り添うブランドと文化の共創を目指す。
祖父は俳優・藤田まこと。

Instagram



KaLae



LINE



ファッション



カフェ



食品・飲料



ジュエリー

20代後半～30代前半の女性層に共感性の高いライフスタイル提案型D2Cが、認知・販売ともに着実な成長軌道を描く

1 感性起点のSNSマーケティングで新たな顧客層を開拓

ハワイでのライフスタイルをもとにした原田氏の発信が、多くの共感呼び、Instagramのリール動画では100万回再生超のコンテンツも登場。Instagramを中心に、LINE等も活用したSNSマーケティングを展開。

2 マーケットイン型D2Cモデルを構築

トレンドや顧客の声を反映し、毎週約8～10型の新コーディネートを受注形式で販売。柔軟かつスピーディな商品展開により、熱量の高いファンベースを形成。

3 ブランドの世界観がターゲットに強く共鳴

「KaLae」が提案するのは、「自分らしく、自然体で生きること」。ハワイを象徴とするような、自由でシンプルな美しさに共感する20代後半～30代前半の女性層を中心に、ブランド認知が拡大中。



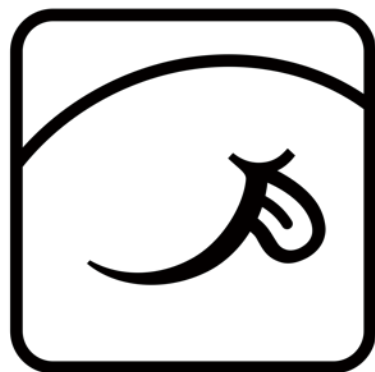
04

Appendix

(単位：千円)

	2024年				2025年
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	919,109	766,052	640,986	744,993	717,608
売上原価	315,098	282,531	263,755	296,165	297,108
売上総利益	604,011	483,520	377,231	448,827	420,500
販管費	521,214	517,419	489,894	542,677	520,330
営業利益(▲は損失)	82,797	▲ 33,898	▲ 112,663	▲ 93,849	▲ 99,829
経常利益(▲は損失)	76,264	▲ 37,216	▲ 119,885	▲ 108,501	▲ 96,067
四半期純利益(※)	116,904	▲ 45,439	▲ 107,657	▲ 132,835	▲ 101,058
総資産	2,407,749	2,286,294	2,172,797	2,247,239	2,384,061
純資産	507,962	467,960	346,431	378,783	533,938

(※) 四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益数値です(▲は損失)



MOBCAST
GROUP

社名	株式会社モブキャストホールディングス (MOBCAST HOLDINGS INC.)
本社所在地	東京都渋谷区東一丁目26番30号
代表者	藪 考樹
設立年月日	2004年3月26日
資本金	299,114千円（2025年3月末日時点）
連結従業員数	102名（2025年3月末日時点）
事業概要	グループ戦略、成長戦略の策定およびそのマネジメント エンタテインメントコンテンツ化IPやブランドの保有

株式の状況

発行済株式数 * 1	49,138,357株
大株主の状況 * 1	
藪 考樹	9.35%
株式会社ファミリーショップワタヤ	4.53%
楽天証券株式会社	3.15%
山下 博	2.45%
株式会社 S B I 証券	2.35%
武上 康介	2.27%
五十畑 輝夫	1.82%
日本証券金融株式会社	1.43%
碓 悦章	1.22%
寺田 航平	0.91%

株価関連指標

株価 * 3	31円
時価総額 * 3	1,780,590千円
総資産 * 2	2,384,061千円
純資産 * 2	533,938千円
PBR * 2	3.80倍
PER * 2	—

* 1：2024年 12月末日時点

* 2：2025年 3月末日時点

* 3：2025年 5月14日時点