

モブキャストグループ
第20期 2023年12月期
第2四半期 決算説明資料

2023年08月14日（月）

株式会社モブキャストホールディングス
（証券コード：3664）



Agenda

- 01 モブキャストグループ戦略 2023
- 02 2023年12月期上期（累計） 決算概要
- 03 2023年12月期上期 戦略進捗状況
 - IP投資育成事業
 - ライフスタイルIP事業
 - デジタルIP事業
- 04 Appendix

01

モブキャストグループ戦略 2023

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。

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、私たちが惹きつけ、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。

経営資源をグループIPビジネス（価値創造・価値拡大）へ集中する方針のもと、「クリエイター共創経営」を推進する。

グループ戦略

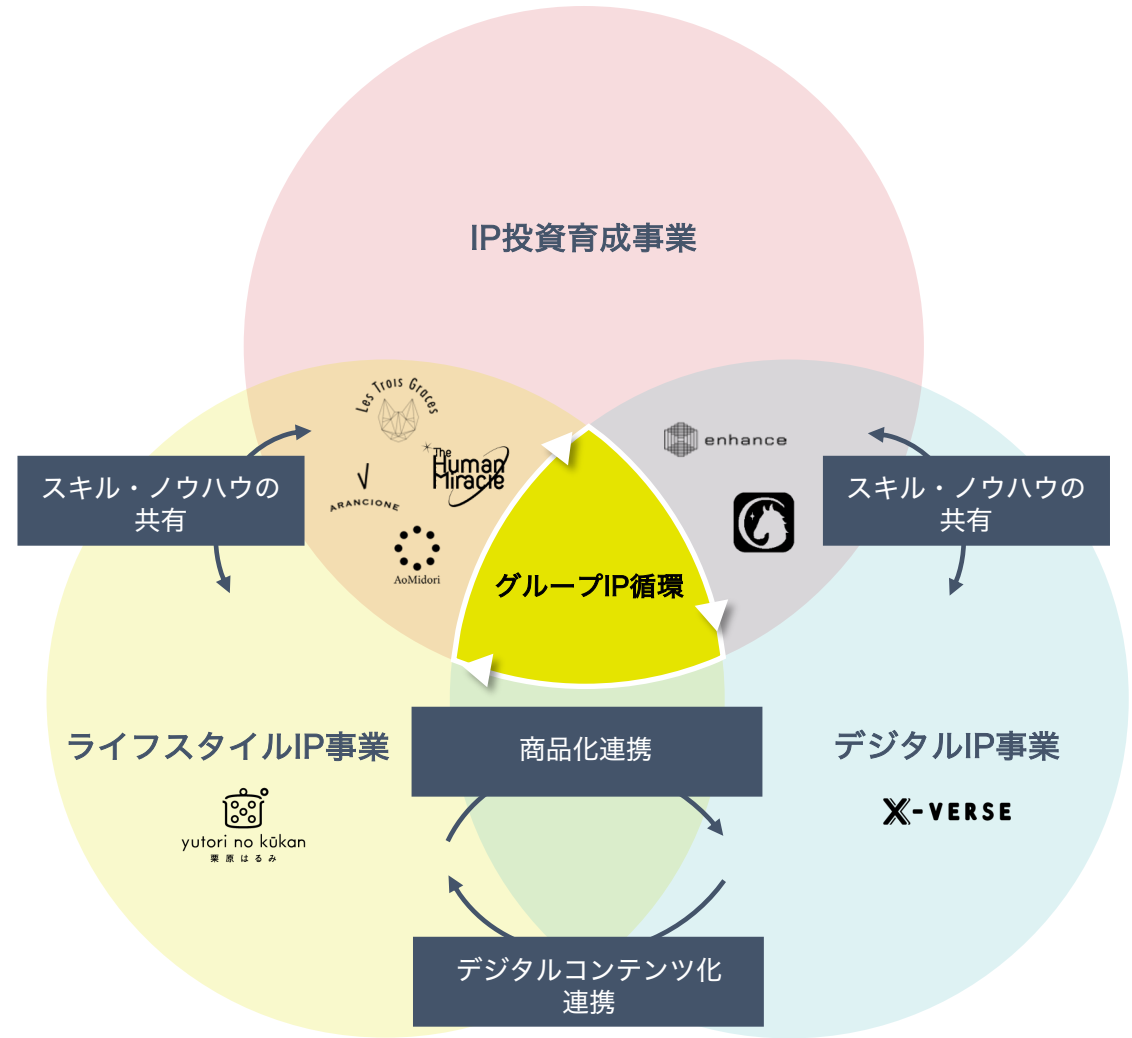
クリエイター共創経営の推進

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

※企業実態を正確にお伝えすべく2023年12月期よりセグメント区分を3つに変更。



当期純利益 4.8億円～4.2億円の業績を予想

企業実態をより正確に投資家の皆様にお伝えすべく、IP投資育成事業の実績を含む当期純利益までの業績予想の開示に変更

(単位：百万円)

		2023年		2022年	増減	
		上限	下限		上限	下限
連結	売上	4,770	4,200	3,587	+1,183	+613
	営利	△210	△290	△354	+144	+64
	経常	△230	△300	△392	+162	+92
	純利	480	420	△448	+928	+868

上記計画を達成させ『株主還元』と『“継続企業の前提に関する注記”の解消』を実現する

02

2023年12月期上期（累計）決算概要

売上高

17.84億円

前年同期：18.56億円 (△0.71億)

営業利益

△1.45億円

前年同期：△1.82億円 (+0.36億)

経常利益

△1.45億円

前年同期：△2.00億円 (+0.54億)

親会社株主に帰属する
当期純利益

△1.09億円

前年：△2.04億円 (+0.95億)

通期業績予想
進捗率

売上高

39.8%

営業利益

41.6%

*業績予想レンジの平均値にて算出

X-VERSE
(旧モブキャストゲームス)

売上

3.62 億円

前年同期：4.43億円 (△0.80億)

営業利益

△0.12 億円

前年同期：0.08億円 (△0.21億)

経常利益

△0.05 億円

前年同期：0.06億円 (△0.11億)

当期純利益

△0.05 億円

前年同期：△0.05億円 (△0.00億)

ゆとりの空間

14.18 億円

前年同期：14.09億円 (+0.09億)

0.29 億円

前年同期：△0.12億円 (+0.41億)

0.22 億円

前年同期：△0.15億円 (+0.37億)

0.10 億円

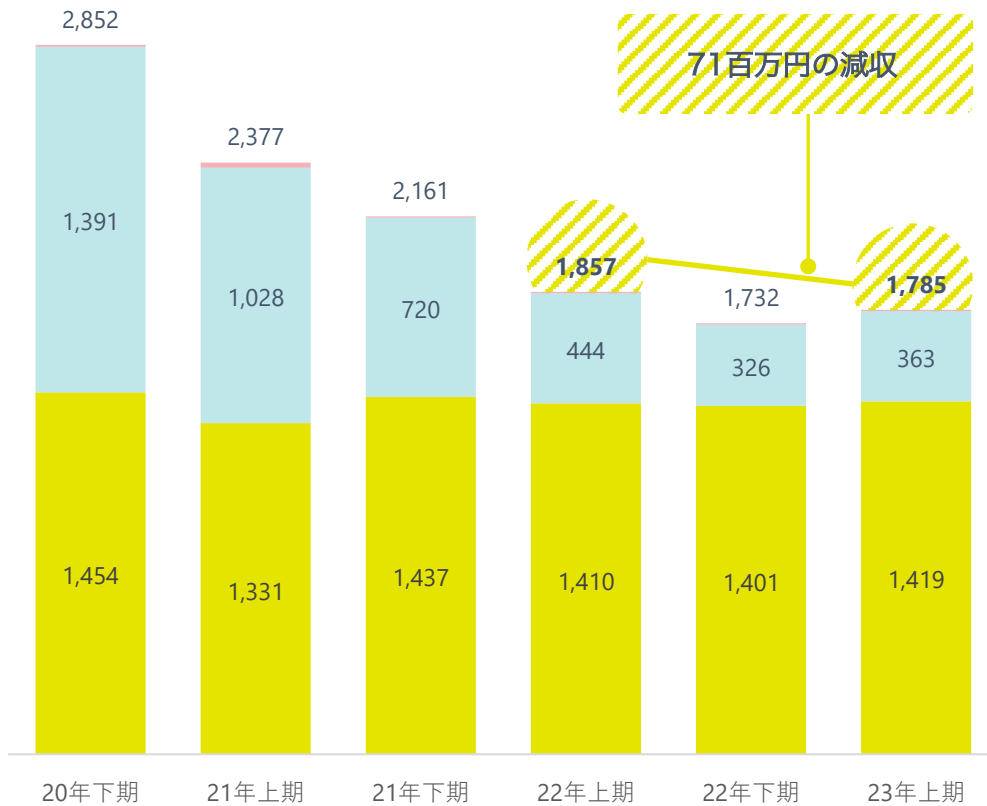
前年同期：△0.00億円 (+0.10億)

*新収益認識基準適用ベース

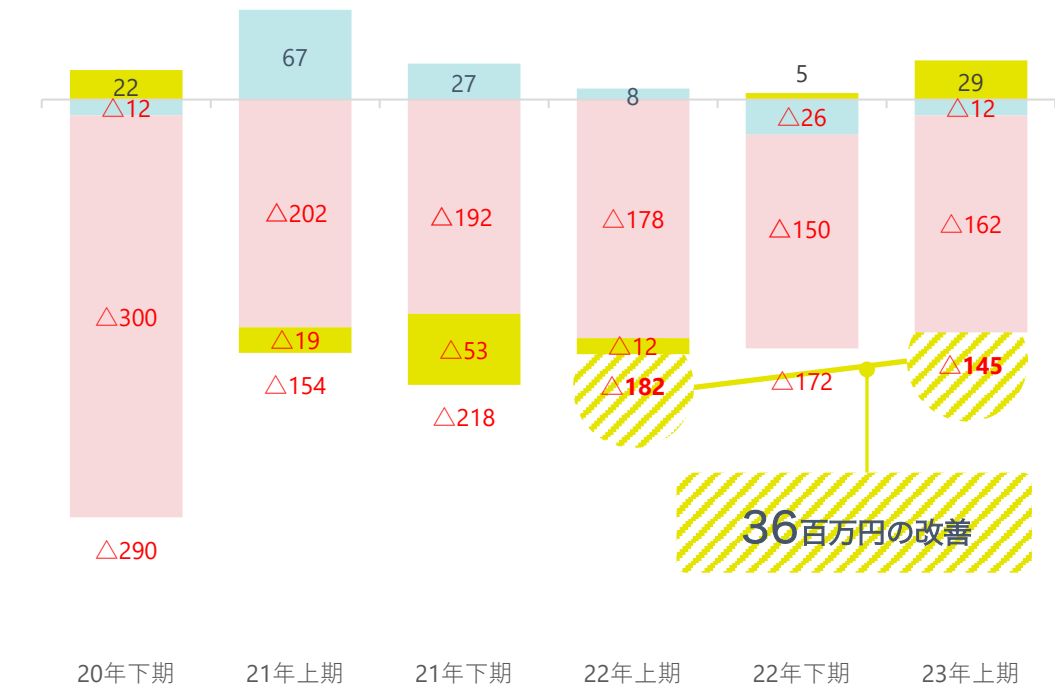
- 売上 … ゆとりの空間は売上が順調に推移も、X-VERSEはソーシャルゲーム等のライセンスIP売上減少が続く。
- 営業損益 … 継続して取り組むHDコストの削減ならびにゆとりの空間の成長戦略により、連結営業損益は改善。

X-VERSE ゆとりの空間 HDその他 [単位：百万円]

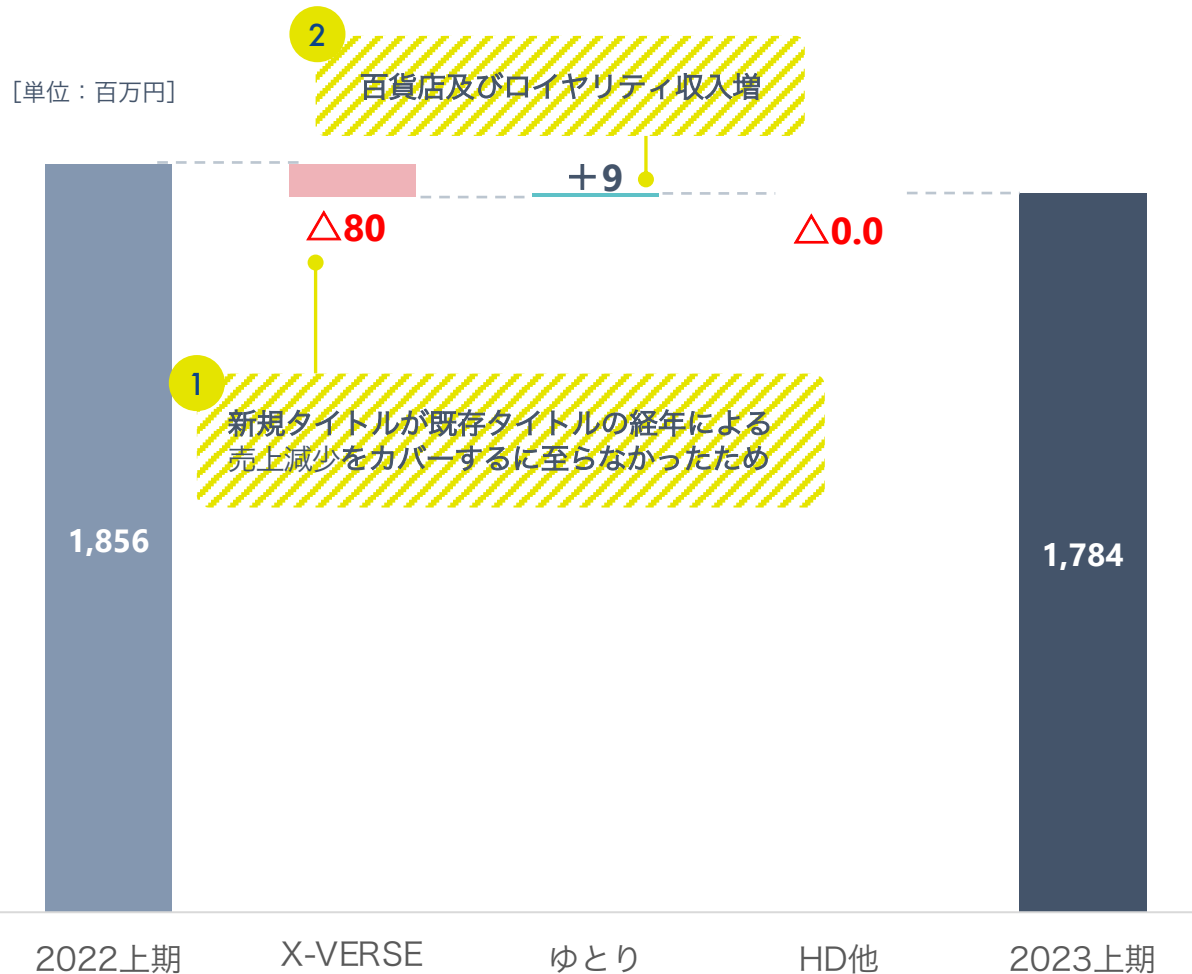
売上推移



営業損益推移



X-VERSE（旧ゲームス）における「炎炎ノ消防隊 炎舞ノ章」が想定を下回り、既存タイトルの売上減少をカバーしきれなかったことが主たる差異要因。



主な差異要因

- 1 X-VERSE（旧モブキャストゲームス）**
 1月に配信開始した「炎炎ノ消防隊 炎舞ノ章」がリリース直後の不具合もあり、既存タイトルの経年による売上減少をカバーするに至らなかったため。
- 2 ゆとりの空間**
 百貨店事業及び「食」に関するIPのロイヤリティ収入の増加のため。

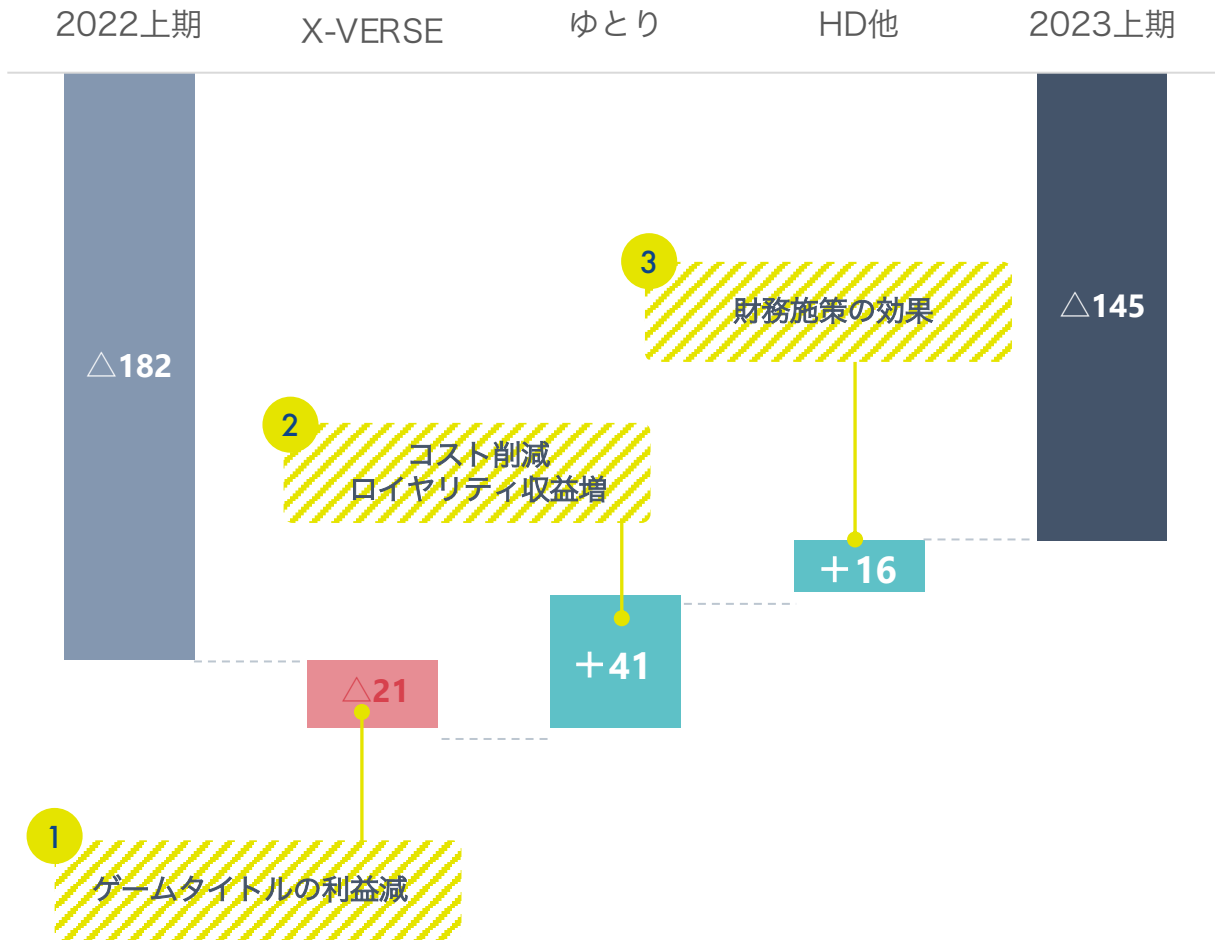
連結 | 営業損益増減要因 (前年同期対比)

連結

業績報告

X-VERSE (旧ゲームス) におけるゲームタイトルの減益の影響はあったものの、ゆとりの空間の成長戦略によるコスト削減や「食」に関するIPロイヤリティ収益の増加およびHDにおける財務施策の効果により、前年より営業損失が36百万円の改善。

[単位：百万円]



主な差異要因

- X-VERSE (旧モブキャストゲームス)**
 - 1月に配信開始した「炎炎ノ消防隊 炎舞ノ章」がリリース直後の不具合もあり、既存タイトルの経年による売上減少をカバーするに至らなかったため。
- ゆとりの空間**
 - 成長戦略「フレキシブルなものづくり体制の構築」により在庫が圧縮され、倉庫の地代家賃・発送配達費が削減されたため。
 - 「食」に関するIPロイヤリティ収益の増加のため。
- HD他**
 - 株主の皆様への還元の早期実現及び財務基盤の強化をはかるために2023年5月9日に実施した減資により、法人事業税（外形標準課税）が減少したため。

03

2023年12月期上期 戦略進捗状況

IP投資育成事業

－ 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投資育成事業にて特別利益として約10億円を計画。

主なIP投資育成事業の企業

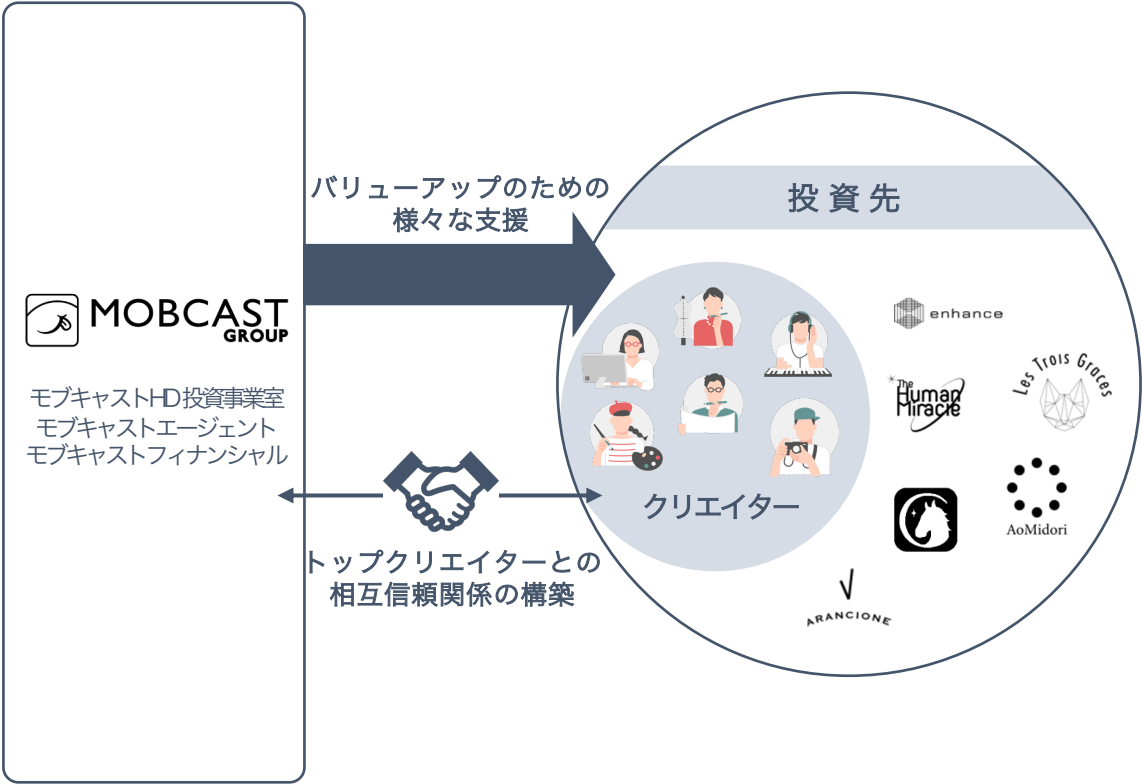
投資ステージ	企業名	代表者	事業内容	関連IP
レイター	enhance	エンハンス 代表者 水口哲也	共感覚的体験を強みとしたVRゲームとXRエンターテインメント事業	XR
アーリー ミドル	Les Trois Graces	レトロワグラス 代表者 柴咲コウ	サステナビューティーブランドの創出 エンタメ・プロダクトマーケティング事業	サステナブル
	The Human Miracle	ザヒューマンミラクル 代表者 小橋賢児	Soul Revival(魂の蘇生)を生み出すプロジェクトの企画プロデュース	ライフスタイル
	ARANCIONE	アランチヲネ 代表者 香川照之	昆虫関連アパレル、自然教育	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	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

- 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、2023年7月末時点を反映しているものではありません。

- 2023年12月期下期における「子会社を除く投資有価証券の一部譲渡」に向けて、プロジェクトを進行中。
- トップクリエイターと相互の信頼関係を構築し、クリエイターが価値創造に集中できると共に、投資先のバリューアップに繋がる様々な支援体制を、投資事業室を中心に構築していく。

クリエイター支援体制の構築



支援メニューの一例



ライフスタイルIP事業

「200万世帯が様々なおいしさの再現性を体験できるワクワク空間」実現を目指す。

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。
 - 店舗ポイント・ECポイントの共通化などオンラインと百貨店の融合化。
- KPI：新規会員獲得数、会員購入率、顧客単価、百貨店一店舗あたりの坪効率

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。
- KPI：売上高在庫比率

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。
- KPI：新規会員獲得数

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。
- KPI：新規会員獲得数、ロイヤリティアカウント数（関係するSNSのフォロワー数の総和）

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



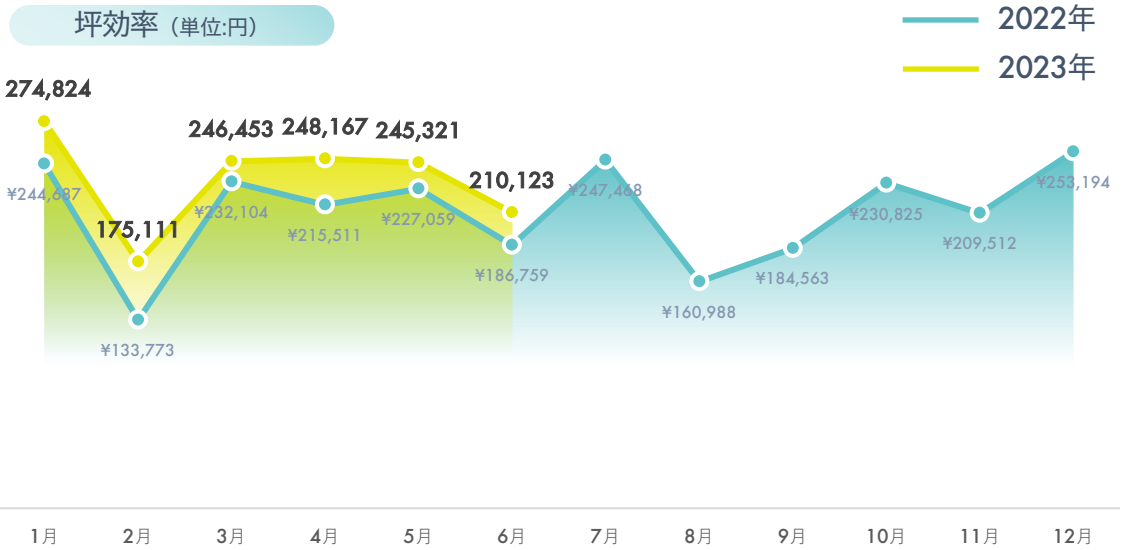
TVCM
デジタルマーケティング

「200万世帯が様々なおいしさの再現性を体験できるワクワク空間」実現に向けて、立ち上げ施策を着実に実行中。

ワクワク空間の立ち上げ

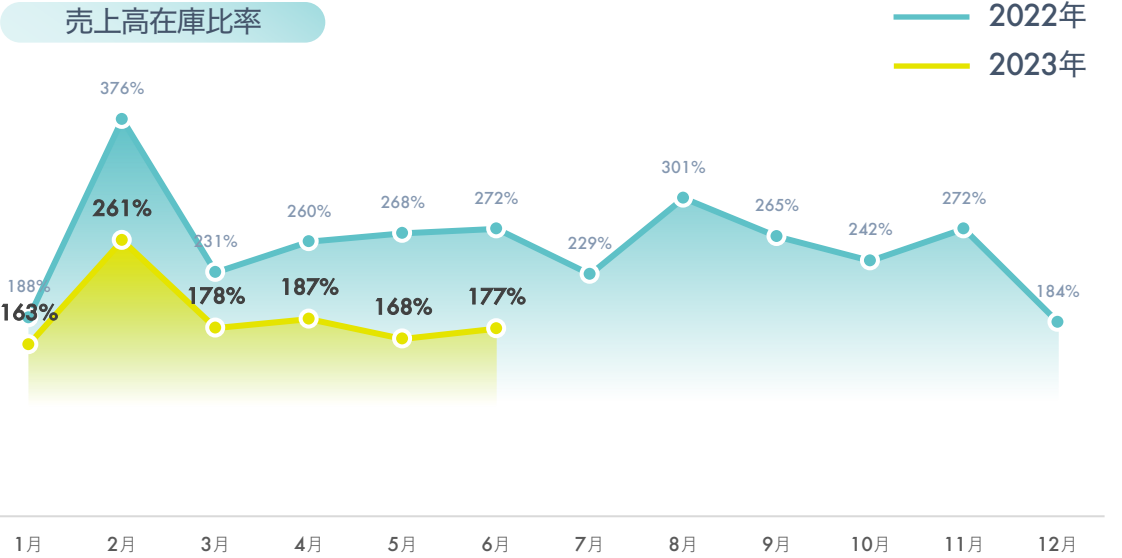
01 自社ECサイト及び百貨店のアップデート

- － 不採算店舗の処理が完了。店舗でのディスプレイ研修等により過去最高の坪効率・一店舗あたりの売上高で全体売上を牽引。
- － ECサイトのマーケティング強化のためにコンテンツ・編集体制を拡充。
- － これまでバラバラだった店舗とECのポイント共通化に向けて、システムの準備が進捗。2023年秋冬での実行に向けて、詳細を調整中。



02 フレキシブルなものづくり体制の確立

- － 規模拡大を見据えたものづくり体制の確立に向けて、在庫の適正化を推進。昨年の最大値より1.8億円の在庫圧縮に成功。
- － 在庫圧縮によって、倉庫の地代家賃および発送配達費も削減。営業CFも毎月プラスにて進捗。
- － KPIとする売上高在庫比率も1-6月の全てで前年同月を下回り、順調に推移。



自社商品開発の推進と並行して、協力会社とのロイヤリティビジネスは順調に拡大中。

チャレンジ

03

「食」に関わる新規事業の創出

「栗原はるみ」わたしのカレー」他2新商品（S&B食品）が大好評。8月14日にリフレッシュされ、更なる拡大を目指す。



カレールー
ランキング
総合1位



- 「栗原はるみ」との共同開発である点や、パウダールウの簡便性が評価され、「わたしのカレー」を発売した昨年度はシチューも含めて販売実績が大きく伸長。
- MBS「サタプラ」カレールーひたすら試してランキング（5/27放送）にて、「栗原はるみ」わたしのカレー」が総合一位を獲得。

「栗原はるみ」の毎日を楽しむ小さなごちそう」（KitOisix）は、サブスク会員登録数が2.74万人へ。



シリーズ累計
35万食売

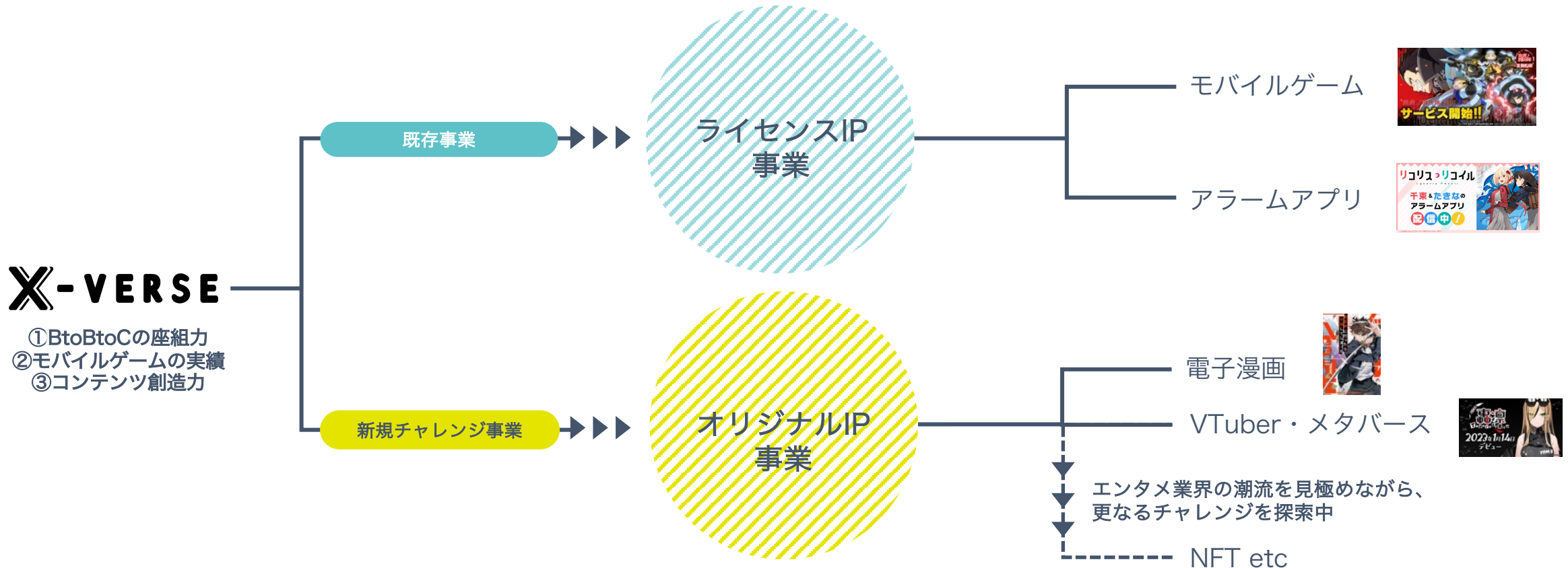
「栗原心平」が共同開発した人気のメニューを子どもへ手軽に作ることができるおかず用調味料をS&B食品にて8月14日に新発売。



デジタルIP事業 進捗状況

既存事業「ライセンスIP事業」と新規チャレンジ事業「オリジナルIP事業」を推進し、メタバース・Web3.0時代に受容されるIPを創出する。

メタバース・Web3.0時代に受容されるIPの創出



- 既存事業であるライセンスIP事業では、モバイルゲームを中心に事業を展開。
- 2023年上期においては、6月26日に配信したTVアニメ「リコリス・リコイル」のアラームアプリが好調を維持。

既存事業：ライセンスIP事業



「炎炎ノ消防隊 炎舞ノ章」



「転生したらスライムだった件～
魔国連邦創世記」



「ガールズ&パンツァー
戦車道大戦!!」



「sin 七つ大罪 X-TASY」



「英雄伝説 暁の軌跡モバイル」

2023年上期進捗



- TVアニメ「リコリス・リコイル」のアラームアプリを6月26日に配信開始。有料アプリ（iOSおよびAndroid）ランキングで1位を記録。iOSエンターテインメントカテゴリにて8月2週目も第3位を獲得。

- 1月30日配信「炎炎ノ消防隊 炎舞ノ章」は、リリース後に発生した不具合の影響があり、売上は想定よりも伸び悩むも、より御客様に楽しんで頂けるよう不具合の解消及びゲーム内コンテンツの改善を実施中。

- 「信長の野望・天道」プロジェクトは開示済み情報から変更なく進行中。

- 新規チャレンジ事業である「オリジナルIP事業」では「メタバース・VTuber」「電子漫画」にてオリジナルIP創出を目指す。
- 2023年上期においては、「MTプロジェクト」においてVTuber4名がデビュー。

新規チャレンジ事業：オリジナルIP事業

- 今期は以下の2つの分野にてオリジナルIP創出をチャレンジ中。

電子漫画



VTuber・メタバース



2023年上期進捗

- オーディションを開催し、4月から3ヶ月連続で新規デビュー。YouTubeチャンネルの基準を満たし5月末から収益化が開始。

※『MTプロジェクト』
「Mobility x YouTube」の意味。バーチャルトムス・アテンダントを起用しモータースポーツの魅力を伝え、モータースポーツファンを増やすことを目的としたプロジェクト。

MTプロジェクト



(4月15日デビュー)



(5月3日デビュー)



(6月17日デビュー)

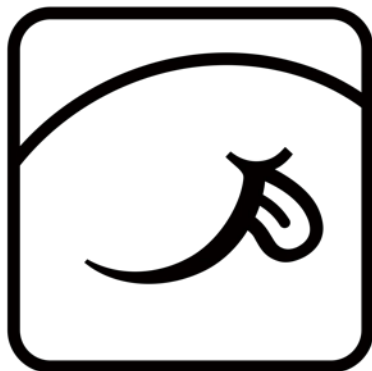
04

Appendix

(単位：千円)

	2022年			2023年	
	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	912,535	833,916	897,433	923,748	861,230
売上原価	413,319	400,270	386,036	439,978	381,070
売上総利益	499,216	433,646	511,397	483,770	480,159
販管費	595,889	547,819	569,626	554,624	555,302
営業利益	▲ 96,673	▲ 114,172	▲ 58,228	▲ 70,854	▲ 75,142
経常利益	▲ 107,559	▲ 124,955	▲ 67,043	▲ 66,684	▲ 78,767
四半期純利益(※)	▲ 119,281	▲ 132,222	▲ 112,092	▲ 26,446	▲ 82,907
総資産	3,084,346	3,022,624	3,170,883	3,053,890	2,913,430
純資産	402,137	352,526	751,803	732,172	653,019

(※) 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。



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	東京都港区六本木六丁目8番10号 STEP六本木 4階
代表者	藪 考樹
設立年月日	2004年3月26日
資本金	100,000千円 (2023年6月末日時点)
連結従業員数	121名 (2023年6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	44,638,408株
大株主の状況 * 1	
藪 考樹	10.29%
楽天証券株式会社	8.89%
株式会社ファミリーショップワタヤ	2.76%
山下 博	2.70%
寺田 航平	1.00%
株式会社SBI証券	0.90%
武上 康介	0.82%
後藤 知近	0.67%
海老根 智仁	0.66%
MSCO CUSTOMER SECURITIES (常任代理人モルガン・スタンレー MUFG証券株式会社)	0.63%

株価関連指標

株価 * 2	83円
時価総額 * 2	3,704,987千円
総資産 * 1	2,913,430千円
純資産 * 1	653,019千円
PBR * 2	5.91倍
PER * 2	-

*1：2023年 6月末日時点

*2：2023年 8月10日時点