

## 2026年12月期に向けた成長戦略と企業価値向上への取り組み

株主・投資家の皆様には、平素より多大なるご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

2023年3月の代表取締役就任以来、売上再成長の実現に向け、事業ポートフォリオの再構築とコスト構造の最適化を進めてまいりました。その結果、業績は回復基調へ転じ、財務体質についても着実な改善が進んでいます。

再成長へ向けた基盤が整いつつある今、当社が目指す次のステージと今後の成長の方向性についてご説明いたします。

### ■ 収益構造の変革と再成長基盤の確立

当社は2023年度より、徹底したコスト最適化と事業の選択と集中を推進し、収益力の強化に取り組んでまいりました。その成果として、業績のV字回復を実現し、安定的な利益を創出できる事業運営体制へ移行しました。

この強固な収益基盤のもと、当社の強みである「運営力」と「企画力」を活かし、新たな成長領域への戦略投資を加速させております。これにより、市場環境の変化に左右されにくい収益構造の構築と、売上再成長に向けた新たな事業基盤を着実に整えています。

現在、当社は構造改革中心の「守り」のフェーズから、成長創出の「攻め」のフェーズへ移るための準備を完了し、次なる成長局面へ本格的にシフトしています。

### ■ 2026年12月期の成長を牽引する3つの事業ドライバー

成長の柱として、以下3つの領域で進捗が加速しております。

#### 【スポーツDXの収益化と事業拡大】

スポーツDXは、当社の知見と強みを最も活かせる領域であり、今後の成長の中心となるセグメントと位置づけています。

Jリーグ様との協業による『J.LEAGUE FANTASY CARD』については、来年1月のリリースに向け年内に事前登録の開始を予定しております。Jリーグの強固なファン基盤と当社のゲーム開発・運用力を融合する事で、新たな市場機会を創出し、次世代のファンエンゲージメントの在り方を追求してまいります。

**【ゲーム事業の進化】**

従来のセカンダリー領域に加え、人材派遣や受託開発といった「新領域」が拡大しており、収益源の多角化が進んでいます。これにより、2026年12月期においては新たな収益基盤が業績に大きく寄与する体制が確立されました。

**【BtoBソリューション（異業種）の拡大】**

戦略コンサルティングから実行支援までを一気通貫で担う体制が高く評価され、順調に拡大を続けています。

**■ 資本政策のフェーズ転換と株主還元へのコミットメント**

事業再成長への基盤構築に一定の目処が立った今、当社は資本政策についても新たなフェーズへと移行します。

今後は「事業成長の実現」と「適切な株主還元」および「資本効率の改善」のバランスを重視し、企業価値の向上に取り組んでまいります。

その一環として、これまで実施を見送っていた株主還元の強化を含む、柔軟かつ機動的な資本政策の実行を経営の最優先事項の一つと位置づけ、前向きに検討してまいります。

また、市場との積極的な対話を通じ、当社の企業価値が公正かつ正当な形で評価される環境を整えるとともに、事業成果の継続的な開示によって投資家の皆様との信頼関係をより強固にしてまいります。

株主・投資家の皆様のご期待に沿えるよう、全社一丸で成長創出に取り組んでまいります。  
引き続きご指導ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

2025年12月9日

代表取締役社長 岩城 農

**【マイネットグループ】 <https://mynet.co.jp>**

「Make COLOR - 毎日に感動を -」をミッションとして掲げ、ゲーム事業で培った強みを活かして様々な領域で事業展開を行うエンターテインメント企業。

ゲーム事業では、累計80本を超えるタイトル運営で培った運営力や企画・開発力を軸に、新規開発から部分受託といった新領域の拡大を積極的に推進。

新規事業では、選手の実成績に連動してポイントや勝敗が変動するファンタジースポーツを提供するスポーツDX領域と、総合的なソリューション提供を異業種向けに行っているBtoBソリューション領域を展開。

**【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>