

事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年3月27日（金）

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.30~38
9.事業遂行上の重要なリスクと対応方針	P.39~41
本資料の取り扱いについて	P. 42

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た社会課題解決で、世界をワクワクさせる ～新商号「WIZE」として、第二の創業へ～

私たちは創業以来、クリエイターと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。世の中が「個の時代」へ移行し、意義やストーリーへの共感が重視される今、強い思いから生まれるサービスこそが人を惹きつけると信じています。

2018年にIP創出企業へとピボットして以降、当社の事業はモバイルゲームの枠を超え、Web3技術を活用した次世代の経済圏構築などへと大きく拡張してきました。

そして現在、私たちのコアにある考え方が「エンターテインメントを通じた社会課題解決」です。

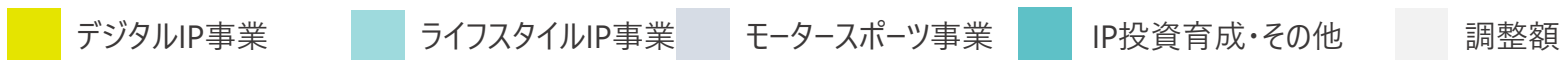
こうした事業実態を正確にお伝えし、弊社に対する認知ギャップを解消するため、3月24日の定時株主総会でのご承認を経て、2026年4月1日より商号を「株式会社WIZE（ワイズ）」へと変更いたします。

新商号には、「時代の風（Wind）と革新（Innovation）で、社会課題の解決（Zero）と頂点の利益（Zenith）を両立させ、持続可能な循環（Ecosystem）を創る賢明な知恵（Wise）」という決意を込めました。

当社はこの「第二の創業」を機に、世界から受容される「心からの感動とワクワク」を力に、社会課題を解決していきます。

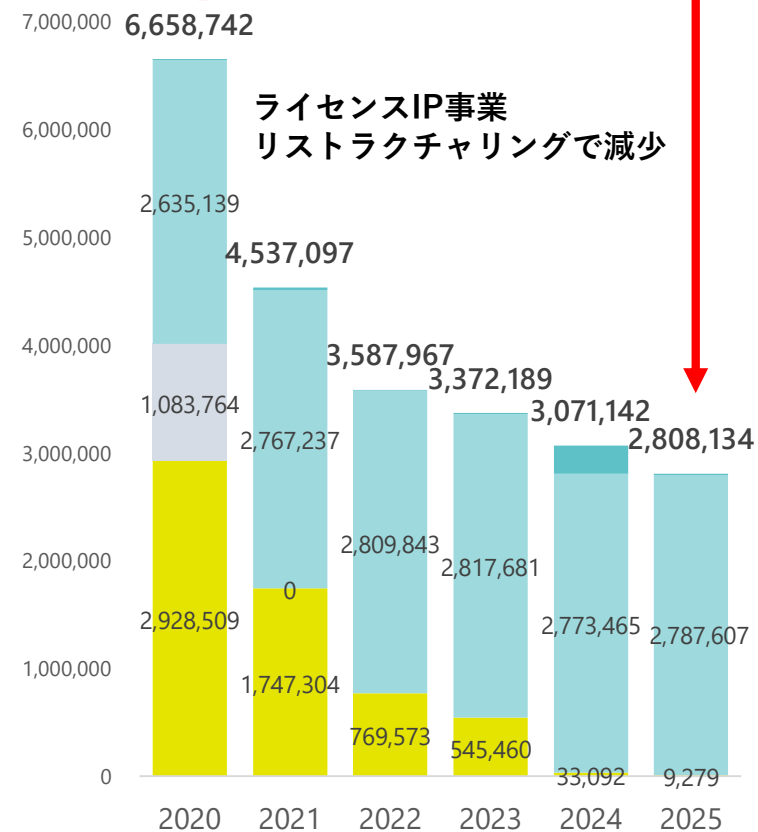
2.収益構造

グループ全体の収益構造



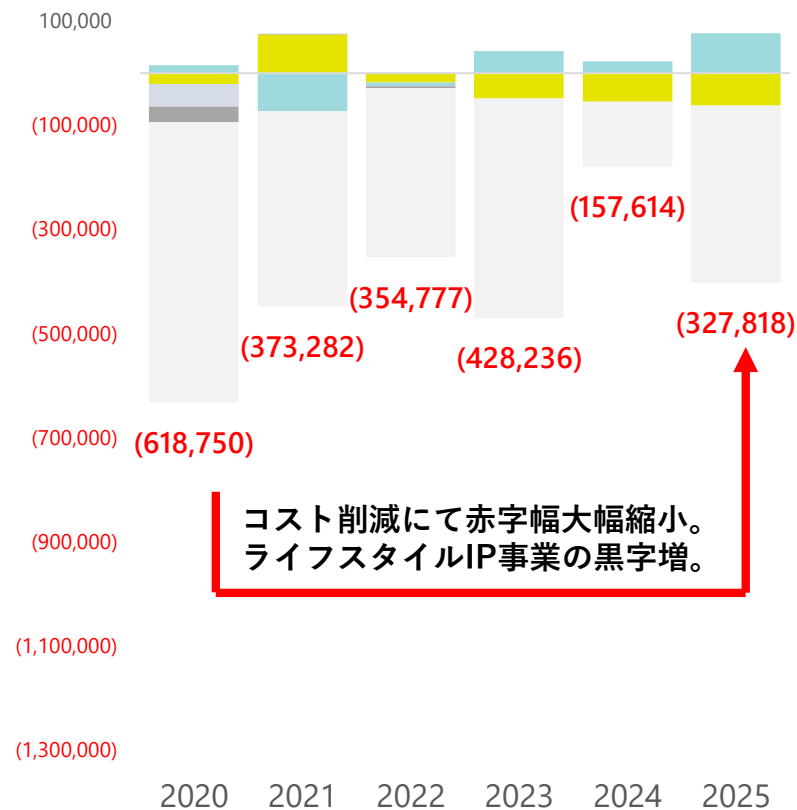
【セグメント別売上】

(単位：千円)



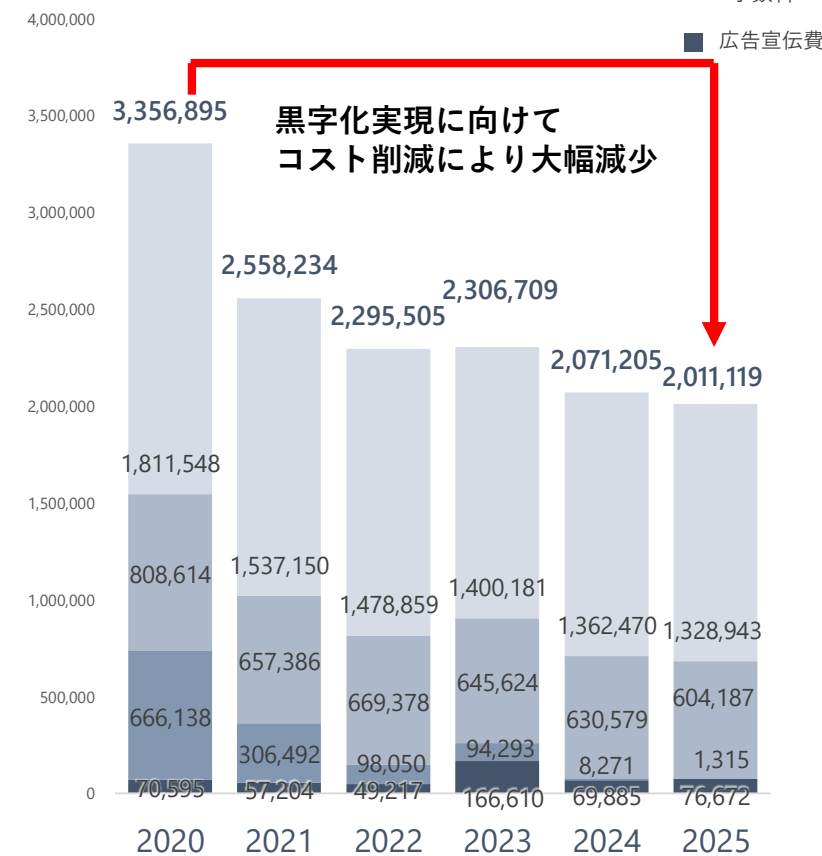
【セグメント別利益または損失】

(単位：千円)



【販売費及び一般管理費】

(単位：千円)



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、Web3技術を使った次世代
アセット（ソラナ）の運用

【主な収入源】

投資育成目的株式の譲渡益

IP価値拡大支援フィー

ファッション事業売上

暗号資産（ソラナ）のステーキング報酬

【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

ソラナ事業に係る業務委託費用

- 投資先への経営・事業支援を通じたIP価値の最大化により、キャピタルゲインを獲得。
- 新たに「ソラナ・トレジャリー事業」を開始し、Web3技術を活用した次世代アセットを運用。
- 自社バリデータの本格稼働により、暗号資産（SOL）のステーキング報酬等を持続的に獲得（インカムゲイン）。
- 自社ファッションKaLaeを展開



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

他社コンテンツの受託開発、および自
社IP（YouTube等）の運用・プロデュ
ース

【主な収入源】

他社コンテンツ受託開発収入

広告収入（YouTube等）

デジタルIP受取ライセンス料

【主な費用】

受託開発原価（人件費・外注費等）

動画制作・配信・運営費

- 他社デジタルコンテンツ等の受託開発による、収益基盤の構築。
- 自社IPとしてのYouTubeチャンネル運用を通じた、独自のエンターテインメント発信と収益化を推進。

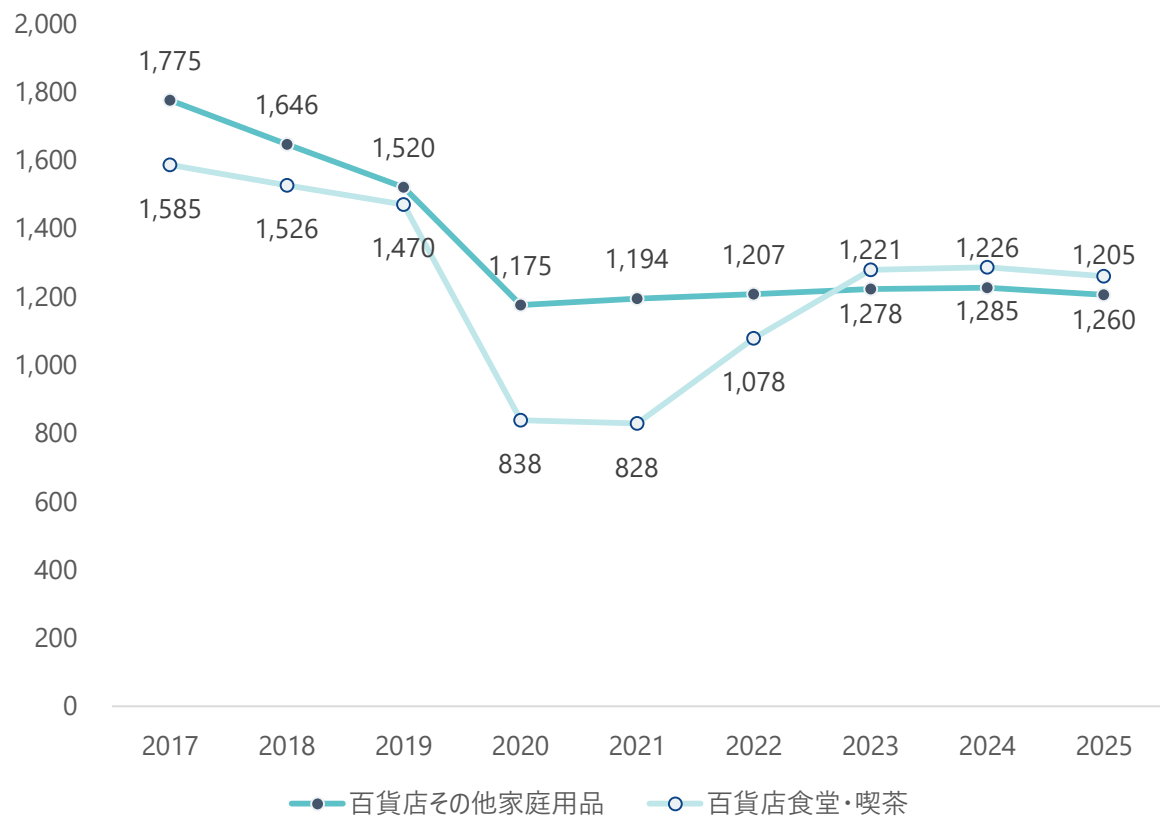
3.市場規模

ライフスタイルIP事業の市場規模

百貨店市場は微減～横ばい傾向が続く一方、
EC（物販BtoC）市場は15.2兆円を突破し、堅調な拡大トレンドが継続。

(単位：億円)

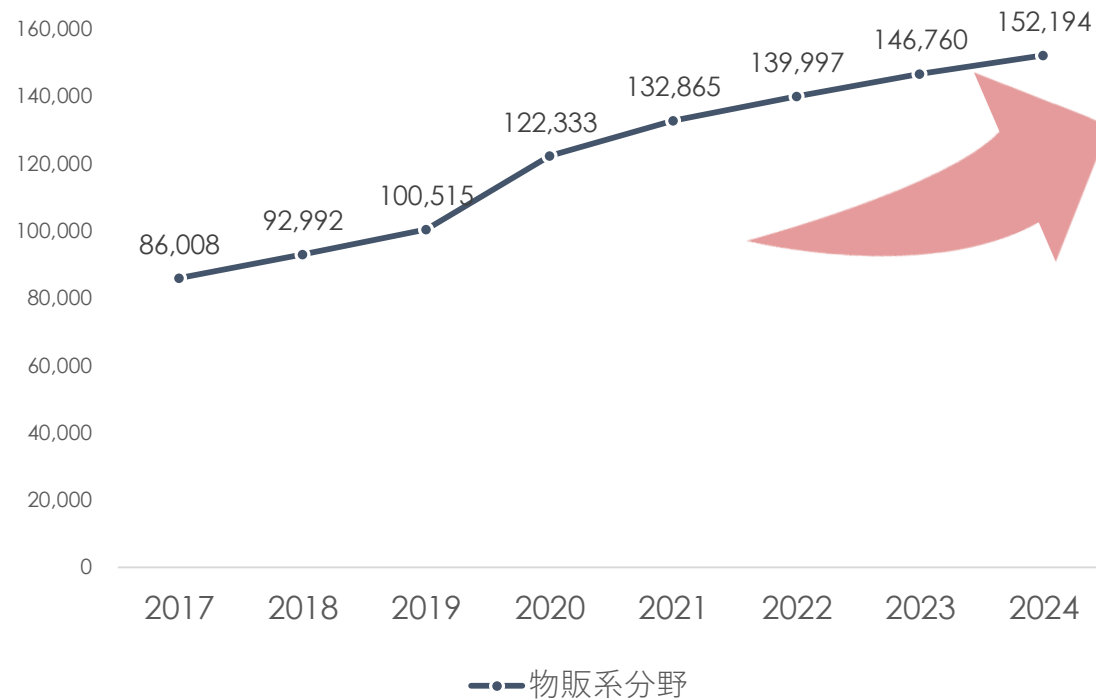
【百貨店売上推移】



(出典：日本百貨店協会)

(単位：億円)

【EC（物販 BtoC）売上推移】

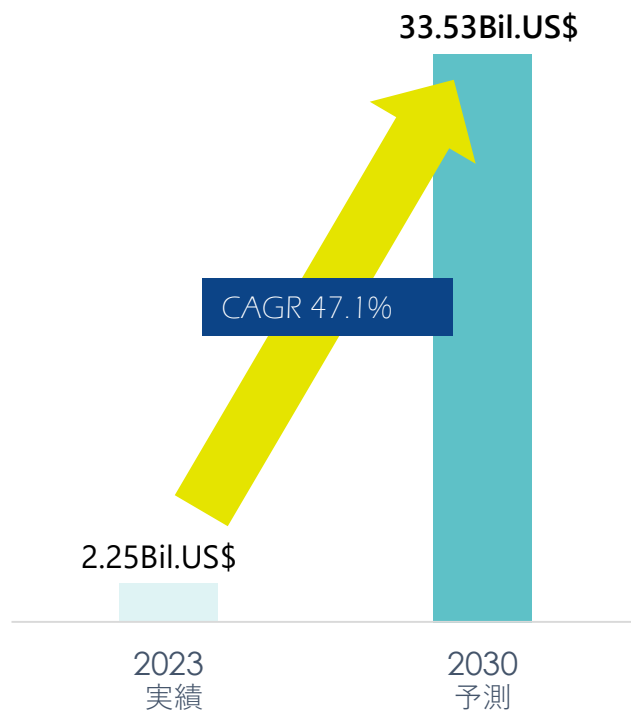


(出典：経済産業省 商務情報政策局 情報経済課)

IP投資育成事業（ソラナ・トレジャリー）

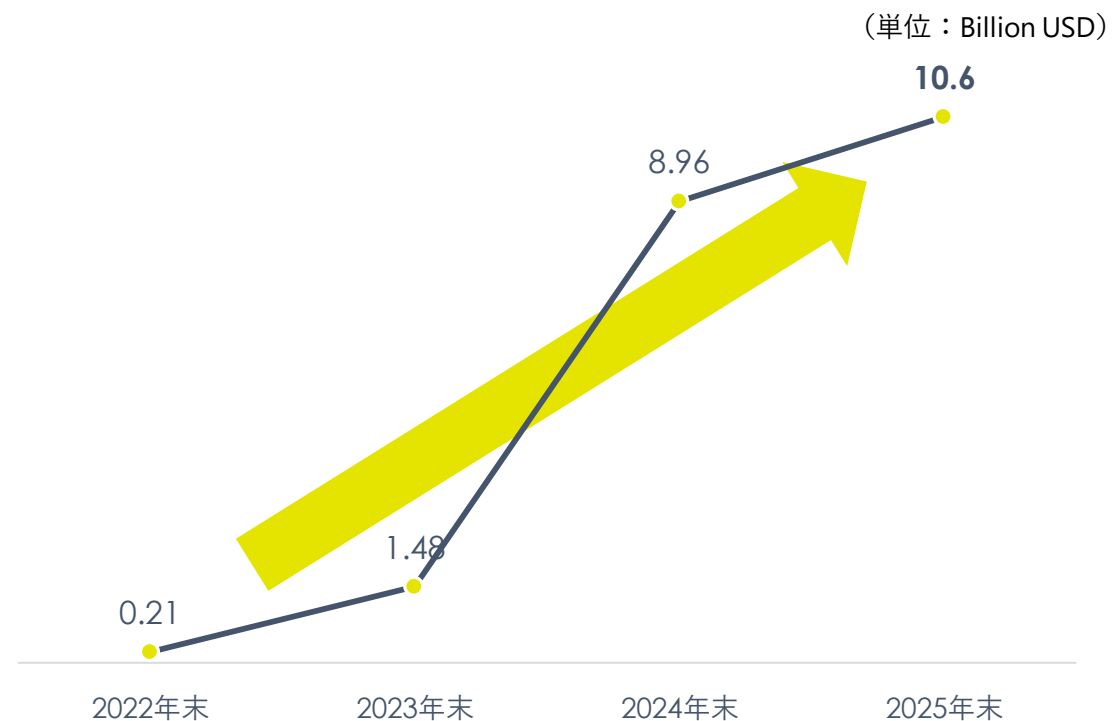
世界のWeb3.0市場は2030年に向けて年平均成長率（CAGR）約47%で急拡大する予測。中でも『ソラナ（SOL）』は、圧倒的な処理速度と低コストを背景に実利用が爆発的に増加しており、ネットワーク上の預かり資産（TVL）が劇的な成長を遂げている。当社は自社バリデータ『WIZE Validator』を通じ、この巨大なエコシステムの根幹に参画する。

世界のWeb 3.0 ブロックチェーン市場規模予測



※出典：Grand View Research 「Global Web 3.0 Blockchain Market Size & Outlook」

ソラナ（SOL）エコシステムの劇的な成長（TVL推移）



※TVL（Total Value Locked：預かり資産総額）は、DeFiLlamaに基づく各年12月末時点のUSD建て概算値（Binance Research等、各種市場調査レポートを参照して当社作成）。暗号資産の市場価格変動により、実際の数値は取得タイミングによって微小な差異が生じる場合があります。

4.競合環境

IP投資育成事業の競合環境①

ベンチャーキャピタルや事業会社など投資を行う組織は多数存在するものの、
「エンターテインメントを通じた社会課題解決」を掲げ、新たなM&A戦略『SIAP構想』に基づき、
IPへの投資とハンズオンでの育成を同時に行う独自のビジネスモデルを採用する企業は、認識していない。

ベンチャーキャピタル
Venture Capital

投資



MOBCAST
GROUP

(新社号：WIZE)

育成

エンタメ
×
社会課題
解決

事業会社
Company

社会課題解決と企業成長を両立させる『SIAP構想』を推進。
同様のモデルを採用する競合は国内外に存在しない

IP投資育成事業の競合環境②ソラナ・トレジャー事業

グローバルプレイヤーがひしめくバリデータ市場において、
「上場企業の信用力」×「世界最高水準の技術パートナー」×「財団公式認定」を掛け合わせ、
強固な独自ポジションを確立。

激しい競争環境

市場プレイヤー

- ・グローバルな大手暗号資産取引所
- ・専門ステーキングプロバイダー
- ・海外インフラ企業など。

環境の特徴

世界中のノードがブロック報酬を奪い合う、資本と技術の総力戦。新規参入や中途半端な体制では太刀打ちできない厳しい競争環境。

高い参入障壁

① 技術の壁

24時間365日ダウンタイムなしの運用と、ペナルティ（スラッシング等）回避のための高度なインフラ要件。

② 信用の壁

トークン保有者から「自分の資産を任せても大丈夫か」という委任（デリゲーション）を集めるためのトラックレコード（実績）と透明性。

③ 資本の壁

ブロック承認者として選出され、安定した収益を得るための巨額の初期ステーク（保有量）。

当社の競争優位性

【技術の壁を突破】トッティアとの戦略的提携

自社でシステムリスクを抱え込まず、インフラ・バリデータ運用のプロフェッショナルであるDawn Labs社に業務委託。固定費とリスクを極小化しつつ、世界最高水準の安定稼働パフォーマンス（アップタイム等）を実現。

【資本の壁を突破】Solana財団公式プログラム採択

財団の厳格な審査をクリアし、公式バリデータSFDPとして認定。財団からの直接的な委任（デリゲーション）を獲得することで、立ち上げ初期からブロック生成（収益化）の安定基盤を確保。

【信用の壁を突破】東証上場企業のガバナンスと透明性

運営実態が不透明な海外プレイヤーが多い中、日本の「上場企業」が運営するバリデータであるという圧倒的な安心感。これは将来的に、高いコンプライアンスが求められる国内企業や大口投資家からの委任を拡大するための最大の差別化要因となる。

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」

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
- 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
- Solana財団公式プログラム（SFDP）採択によるグローバルなエコシステムとの連携基盤
- Dawn Labs社等、トップティアのWeb3インフラ企業との強固なパートナーシップ



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200万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
- 公式アプリを通じたオンラインとオフライン（OMO）の顧客データ統合・エンゲージメント強化力

NINJIN
推し馬

デジタルIP事業

- 長年のゲーム・アプリ開発で培った高度なデジタルコンテンツ受託開発力
- YouTube等を通じた自社IP（動画コンテンツ等）の企画・運用・発信力

6.成長戦略

2026年重点課題

本年度は、新商号「WIZE」への移行を見据えた「第二の創業」の初年度として、持続的なインカムゲイン（継続収益）とキャピタルゲイン（売却益）の両輪を強力に回す、新たな収益構造の確立に注力。

1 【インカムゲインの創出】 ソラナ・トレジャー事業による新たな収益基盤の確立

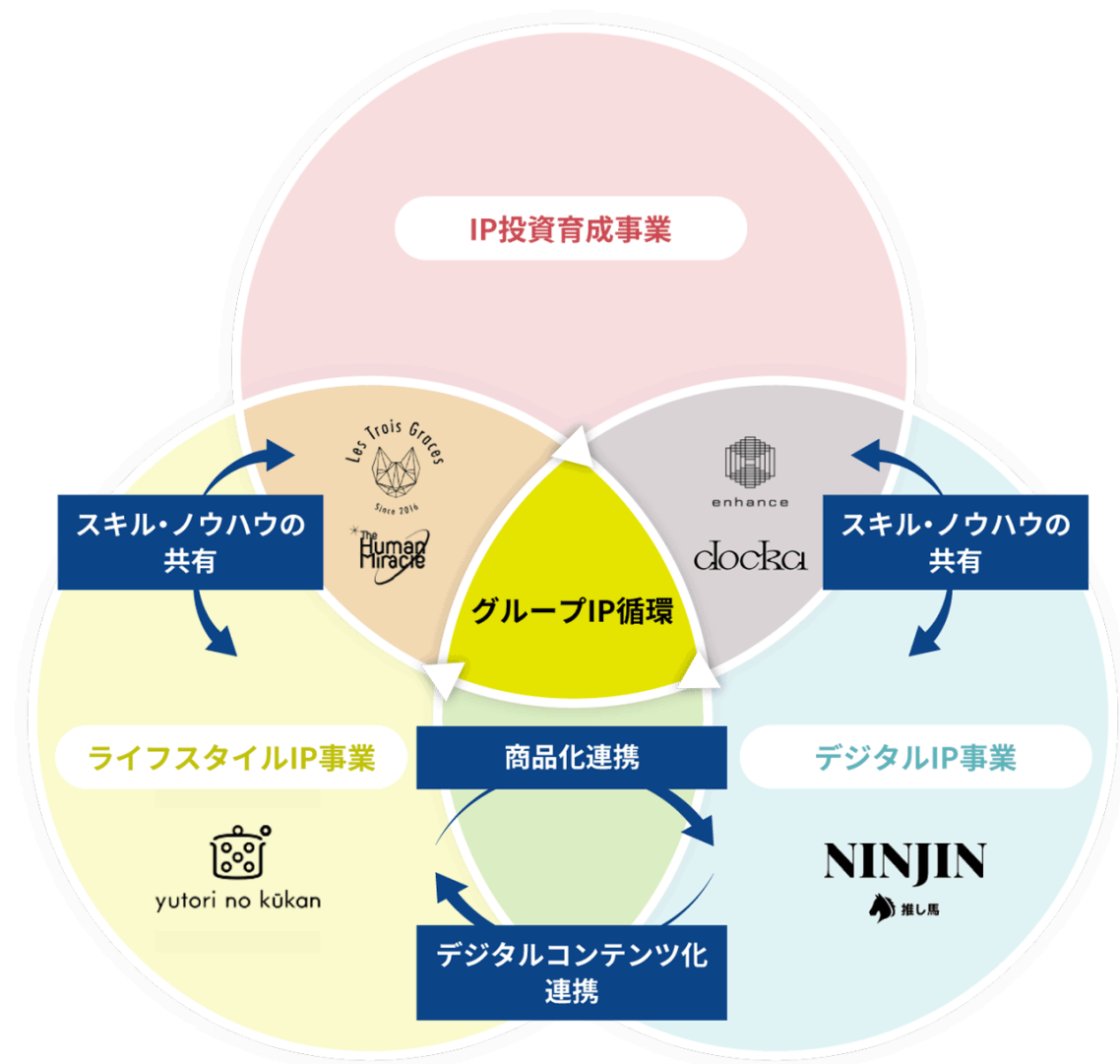
- 新規事業として、自己資金による運用（DAT事業）と、第三者からの委託運用（バリデータ事業）を本格稼働。
- トップティア企業（Dawn Labs社等）との協業を通じ、中期的に「50万SOL規模」の運用を目指し、安定かつ強固なインカムゲイン基盤を構築。

2 【キャピタルゲインの獲得】 営業投資有価証券の譲渡推進

- これまで投資・育成を行ってきたIPおよびIP保有企業について、戦略的な譲渡（Exit）を推進。
- 確実なキャピタルゲインを獲得し、その資金を次なる成長投資やソラナ事業への再投資へと還流させ、資本効率の最大化を図る。

3 【既存中核事業の成長】 ゆとりの空間による収益化の促進

- ライフスタイルIP事業の中核である「ゆとりの空間」において、公式アプリを起点としたOMO（オンラインとオフラインの融合）戦略を加速。
- 200万人超のロイヤル顧客のLTV（顧客生涯価値）を高めるとともに、利益率の高い自社EC比率を拡大し、盤石な収益体質へと転換を目指す。



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

次世代の成長戦略「ソラナ・トレジャリー事業」を始動。主要市場において暗号資産を取り巻く投資環境の整備が進む中、Bitcoin・Ethereumに続く「第3のメジャー暗号資産」としての位置づけが一段と明確化。本事業により、財務基盤を強化し、株主価値の最大化（上場維持基準の充足を含む）を着実に狙い、社会貢献と企業成長の好循環を加速させる。

事業目的

1

株主価値の最大化と上場維持基準の達成

東証グロース市場の上場維持基準を満たすため、本事業を通じて保有資産の効率性を高め、新たな価値創造に挑む。当社の時価総額向上を通じて、株主価値の持続的な増大に寄与することを目指す。

2

コア事業との将来的な連携可能性の追求

収益と社会貢献の両立を掲げる弊社事業を加速させるエンジンとして、ソラナ・トレジャリー事業を位置づけ、持続可能な企業価値向上の実現を目指す。

3

次なる収益エンジンを確立

暗号資産トレジャリー戦略が、国内外の上場企業において財務・成長戦略の新たな選択肢として注目を集める中、この潮流を好機と捉え、新たな収益基盤の確立を目指す。

ソラナが選ばれる理由：卓越した技術親和性

①処理速度

Bitcoinの約1,500倍、Ethereumの約100倍以上の処理能力

②企業利用に適した低コスト：

大量トランザクションでもコストを気にせず運用可能

③リアルタイム性：

400ミリ秒のブロック生成により、即時性が求められる金融取引やゲーム等に最適

主要ブロックチェーンとの性能比較

	Bitcoin	Ethereum	Solana
ブロック生成時間	約10分	約12秒	400ミリ秒
取引手数料 (中央値)	数百円～数千円※	数十円～数千円※	0.1円以下
処理能力 (TPS)	約7トランザクション/秒	約15～30トランザクション/秒	約4,300+トランザクション/秒
ステーキング報酬	0%～3%前後※	3.0%～4.0%	6.5%～7.5%

※仕組み上、ネイティブなステーキングではなく、L2やレンディングが主

ライフスタイルIP事業の成長戦略

圧倒的な影響力を持つ『栗原ブランド』と200万人超の顧客基盤を起点に、店舗・EC・SNSをシームレスに融合するOMO戦略を加速させ、LTV（顧客生涯価値）の最大化を図る。



栗原はるみ



栗原心平

栗原はるみ
 フォロワー **83.7**万人

栗原心平
 フォロワー **11.8**万人

レシピ 数万

ゆとりの空間
 ごちそうさま
 料理部

ゆとりの空間Ch.
 (ごちそうさまCh.からの変更予定)

登録者数 **25.3**万人

レシピメンバーシップ
 「栗原流 日本のご家庭料理教室」
 (有料)

各店舗SNS

- ゆとりの空間 EC
- ごちそうさま EC
- ごちそうさま プロジェクト
- オンライン料理教室
- ライセンス
- ゆとりの空間 店舗
- ゆとりの空間 レストラン

デジタルIP事業の成長戦略

長年のゲーム開発ノウハウを活かした『受託開発』による安定収益の確保と、深い専門知見を強みとする『YouTube動画配信（オシウマCh.）』を通じた自社IPの育成を推進。



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 **3.9**万人

配信数 **457**本



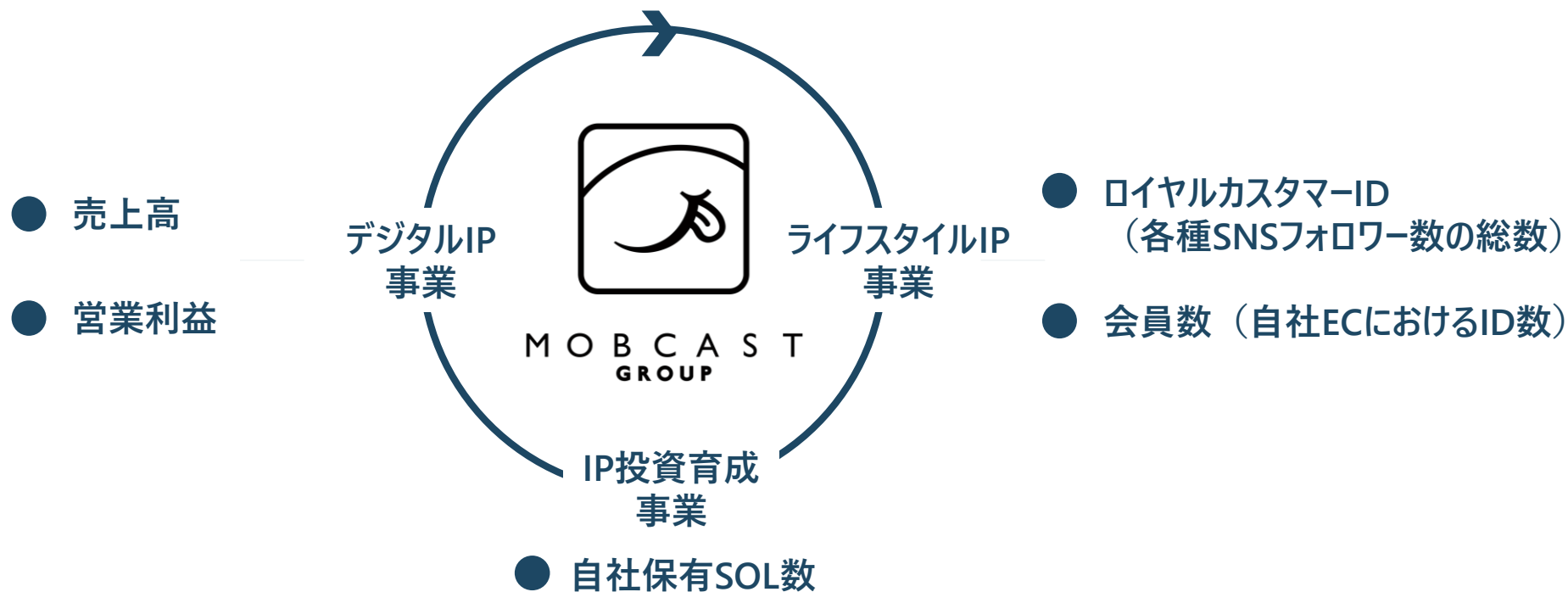
受託開発



YouTube動画配信

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

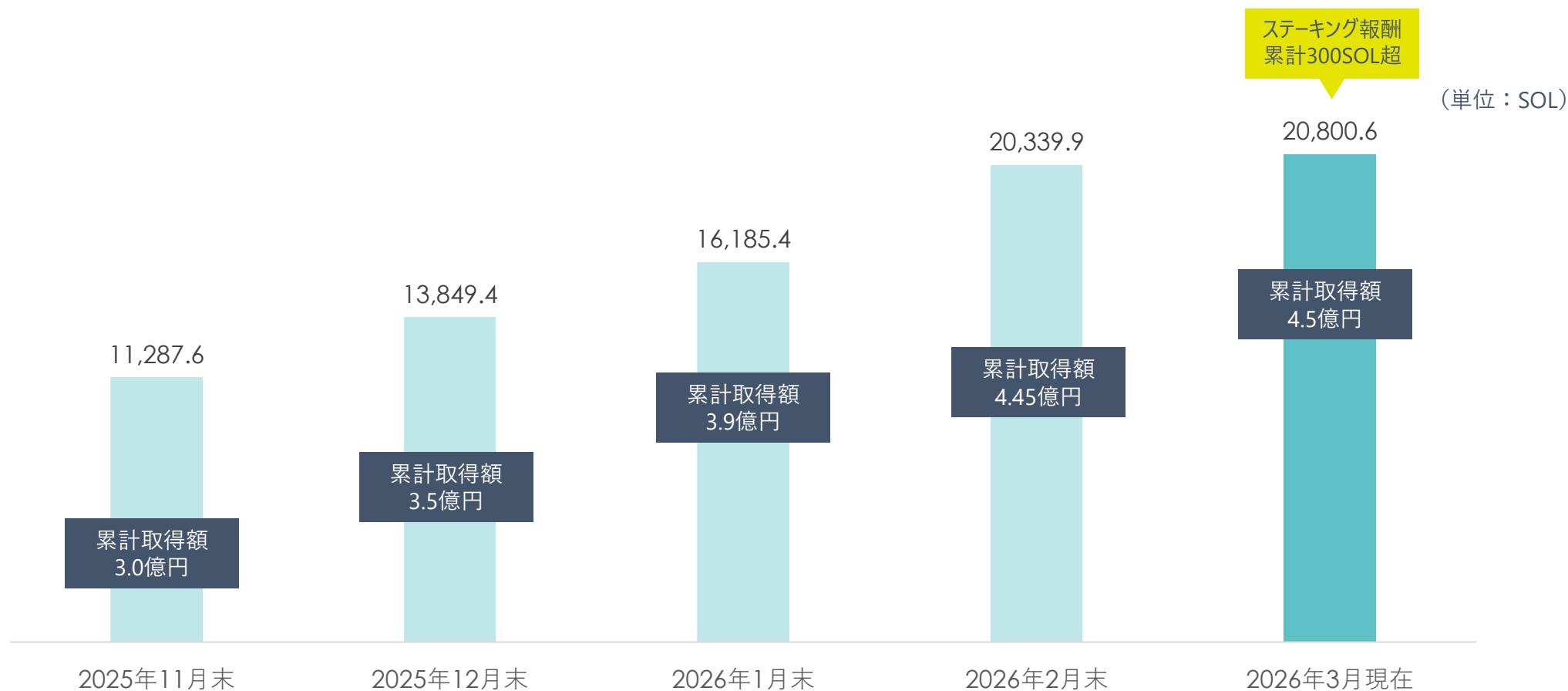
2025年12月期は、既存事業の収益基盤強化（ゆとりの空間）が進む一方、前期に計上した約2.5億円規模の株式譲渡益が当期は未計上となった反動等に伴い減収減益に。しかしながら、約12億円の資金調達により純資産額は14億円を突破し、次なる成長（ソラナ事業等）に向けた強固な財務基盤を確立。

（単位：千円）

決算年月	第19期 2022年12月	第20期 2023年12月期	第21期 2024年12月期	第22期 2025年12月期
売上高	3,587,967	3,372,189	3,071,142	2,808,134
経常損失	▲392,077	▲436,856	▲189,338	▲432,898
純資産額	751,803	391,923	378,783	1,412,436
1株当たり純資産額（円）	16.47	7.96	7.71	15.71
総資産額	3,170,883	2,495,876	2,247,239	3,238,327
1株当たり当期純損失額（円）	▲12.35	▲8.53	▲3.44	▲8.21

IP投資育成事業 | ソラナ・トレジャリー事業の経営指標推移

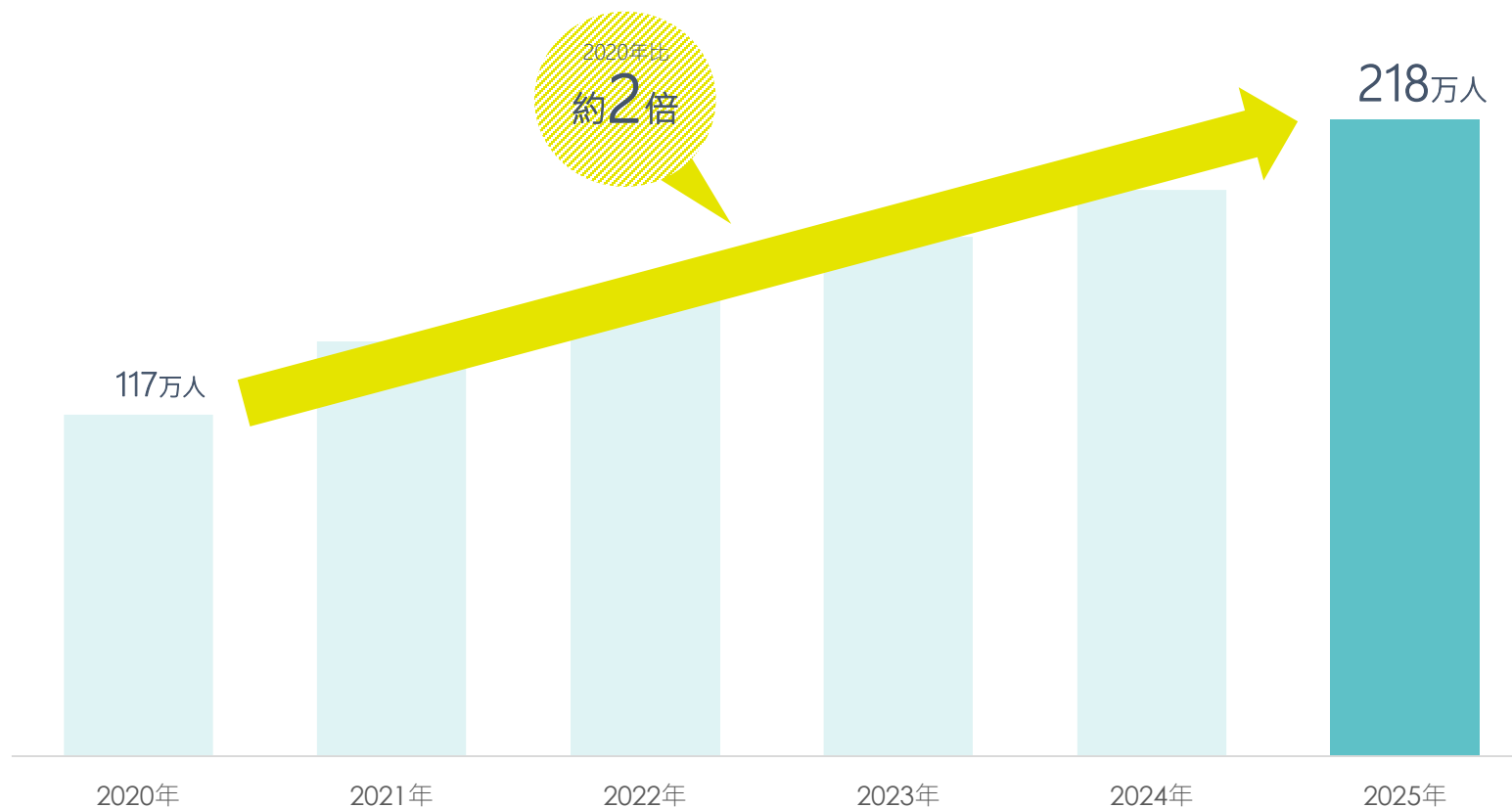
2025年11月のソラナ取得開始以降、段階的な取得を継続し、2026年3月5日時点で累計取得額4.5億円、保有量20,800 SOLを突破しました。約4.5ヶ月でステーキング報酬も累計300 SOLを超え、インカムゲインの『複利サイクル』が着実に機能しています。当初目標の5億円規模の取得に向け、順調に進捗。



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。

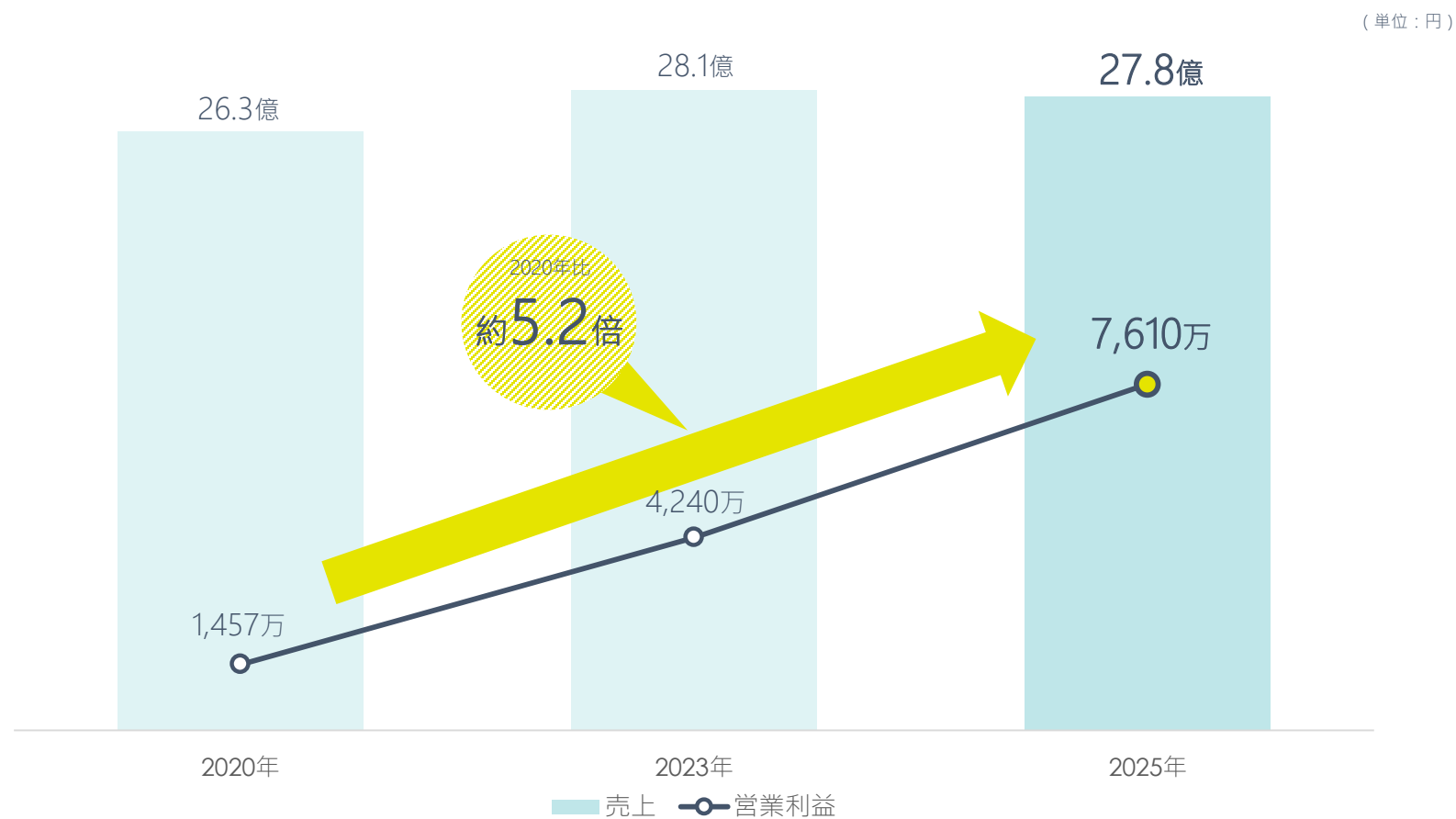
2025年12月末**218万人**アカウント（前年比24万増加、2020年比2倍へ）。



※ゆとりの空間・栗原はるみ・心平等の主要アカウント合算

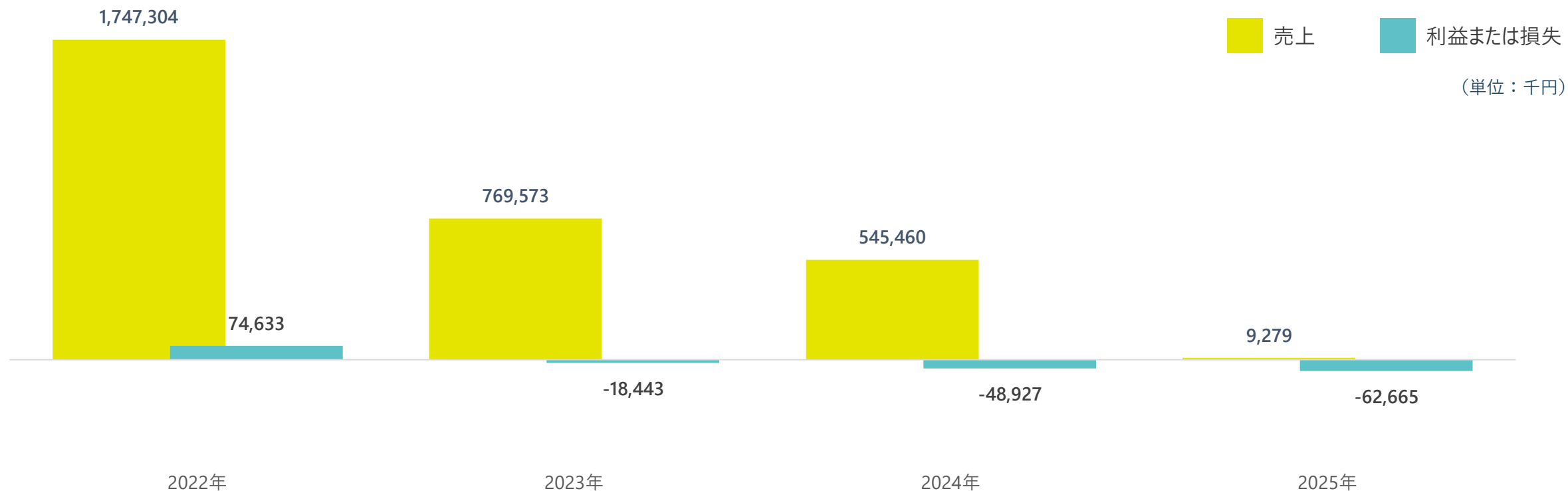
ライフスタイルIP事業の経営指標推移②

EC本店の強化と不採算領域の見直し等による構造改革が奏功し、売上高は堅調に推移。セグメント利益（営業利益）は7,610万円（前年比約3.3倍）と大幅な増益を達成し、通期で強固な収益基盤の確立が顕在化。



デジタルIP事業の経営指標推移

全社での収益性を最優先とし、『オシウマ・ダービー・ブラッド』関連事業の整理（2026年3月末でのサービス終了）を決定。
引き続き、グループ全体での経営資源の集中と最適化に向けた検討を推進。



8.進捗状況

IP投資育成事業の進捗状況①

2025年度は、既存投資先に対するIP価値拡大支援、営業有価証券の譲渡活動を継続して実行するとともに、当社の次なる成長戦略の核となる「SIAP構想」を見据えた、新規投資およびM&A案件の仕込み（協議）を推進。

SIAP構想

プレスリリース 2025年7月1日

モブキャストHD、社会課題の解決と企業成長を共に加速する、新たなM&A戦略『SIAP』構想を発表

株式会社モブキャストホールディングス（本社：東京都渋谷区、代表取締役 CEO：藤 考樹、以下「モブキャストHD」）は、このたび、社会課題の解決と企業成長の両立を目指す新たなM&A戦略『SIAP（Social Impact Acceleration Program）』構想を発表いたしました。本構想は、社会的意義と経済性の両立を掲げる企業と連携し、モブキャストHDのネットワークやIP創出力との相乗効果を通じて、持続的な成長を実現することを目指しています。現在、複数の企業と初期段階の対話を進めており、今後、パートナーシップの締結に向けた協議を段階的に進めてまいります。



なぜ今、M&A構想に踏み出すのか

環境問題や地域経済の衰退、経済格差の拡大や孤立化など、社会課題の深刻化が進む中、こうしたテーマと向き合う企業の存在感は日増しに高まっています。一方で、多くの企業が、志や技術を持ちながらも、事業化・発信・ネットワークの課題に直面し、「拡がる力」を持っていません。モブキャストグループはこれまで、そうした「想いのあるクリエイター」と手を携え、事業・クリエイティブ・発信を一体で設計する「共創型IP」の仕組みを築いてきました。今回、私たちがM&Aという手法を選んだのは、単なる資本連携ではなく、「志を共にする仲間」との中長期の共創関係を築き、更なる社会的インパクトを創出するためです。「SIAP」構想は、モブキャストが培ってきた共創の土壌とクリエイターネットワークを活かし、社会課題解決に取り組む企業の強みを、社会性と経済性の両輪で広げるための戦略的な枠組みとして立ち上げました。

スキーム



株式交換等の手法により、完全子会社化または経営統合を前提とするM&A戦略

3つの参画メリット



次のステージへの 信用力・経営基盤の強化

上場企業としての信用力を背景とした
事業展開、コーポレート機能および
バックオフィス全般の支援



共創を通じた 社会的インパクトを最大化

サステナビリティプロジェクトなど
モブキャストグループの多様な
社会課題解決プロジェクトとの連携により
新たな価値創造と事業拡大を実現



志が価値に変わる仕組みを実現

株式交換による創業者としての想いの
資産価値化と流動性向上、
成長による株主恩恵の享受

対象となる企業条件

- ✔ 社会課題解決に共鳴し、将来的なグループシナジーが見込める企業
- ✔ 収益基盤が安定し継続的な黒字収益を実現している企業
- ✔ 成長初期から一定の実績を持つ企業まで幅広く、いずれもさらなる事業拡大を目指す企業

※詳細はプレスリリースをご確認ください https://mobcast.co.jp/news/250701_01/

IP投資育成事業の進捗状況①

前事業年度に計上した約2.5億円規模の株式譲渡益が当事業年度は未計上となった。

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 ②M&Aプロジェクト「SIAP」並びに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		doda 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 SIAP/新規投資案件の推進		投資先検討中			

■ 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)

*レトロワグラス社とは経営統合(吸収合併)に向けた協議をしておりましたが、現在は協議を中止し従来どおりの関係を継続しております。詳細は2026年2月3日付適時開示 (<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3664/tdnet/2748685/00.pdf>) をご確認ください。

※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、2025年12月末時点を反映しているものではありません。

暗号資産ソラナを単なる売買益（キャピタルゲイン）目的に限定せず、ステーキング報酬の再投資による複利効果（インカムゲイン）を主軸に、保有・運用の収益機会を継続的に拡大。市場の「熱」に合わせた機動性も確保し、日本有数の保有量を目指す。

2026年3月5日現在

4.5億円超
約20,800sOL

ソラナを累計取得

保有開始から3ヶ月でステーキング報酬も
累計300sOL超に到達

※取得累計額の最新情報

DAT（Digital Asset Treasury）事業

- インカムゲイン主軸（ステーキング報酬×再投資）で複利効果を追求し、バリテーターへの移行等、局面に応じて機動的に運用する。
- 相場局面の変化に機動的に動けるよう、2026年3月開催の定時株主総会にて発行可能株式総数枠約4倍の承認いただく。市場環境を踏まえ慎重に判断のうえで、資本政策の選択肢を確保し、日本有数の保有量を目指す。



2025年12月期末（2025年12月31日）実績

2025年12月はSOL市場価格が軟調に推移し、期末（2025年12月31日）時点の市場価格が取得原価を下回ったため、時価評価により評価損を計上。期末（2025年12月31日）時点の保有状況および損益は以下のとおり。

	保有枚数 ^{※1}	簿価	時価評価額 ^{※1 ※2}	損益 ^{※3}	ステーキング報酬 ^{※3}
 SOL	13,965,08076070 SOL	350,000,000円	275,656,729円	△76,781,192円	2,437,921円

※1 ステーキング報酬分を含む

※2 時価は、2025年12月31日の終値(2025年12月31日24:00時点)を基に算出しております。

※3 2025年12月期第四四半期の損益計算書に営業外損益として計上されます。

当社が保有するSOLの自社運用に加え、第三者からのデリゲーション（委託）を受けて運用し、運用成果に応じた報酬を得る収益モデルを推進。Solana財団公式バリデータ「SFDP」の正式採択および、Dawn Labs社との戦略的パートナーシップを背景に試験運用を開始し、収益性・安全性の検証を経て、ソラナ自社バリデータ「WIZE Validator」の本格運用を開始。

バリデータ事業

当社が保有するSOLを自社運用することに加え、第三者からのデリゲーション（委託）を受けてステーキング・運用を行い、運用委託収益を確保するモデル。

当社保有SOL

+

第三者保有SOL



バリデータ運用



運用成果に応じた報酬を分配（=当社収益）

WIZE Validator の概要

- バリデータ名称：WIZE Validator
- 運用体制：Dawn Labs（代表：南雲 悠太郎）との協業により運用
- 特徴：ソラナ財団公認の Solana Foundation Delegation Program に正式採択受託

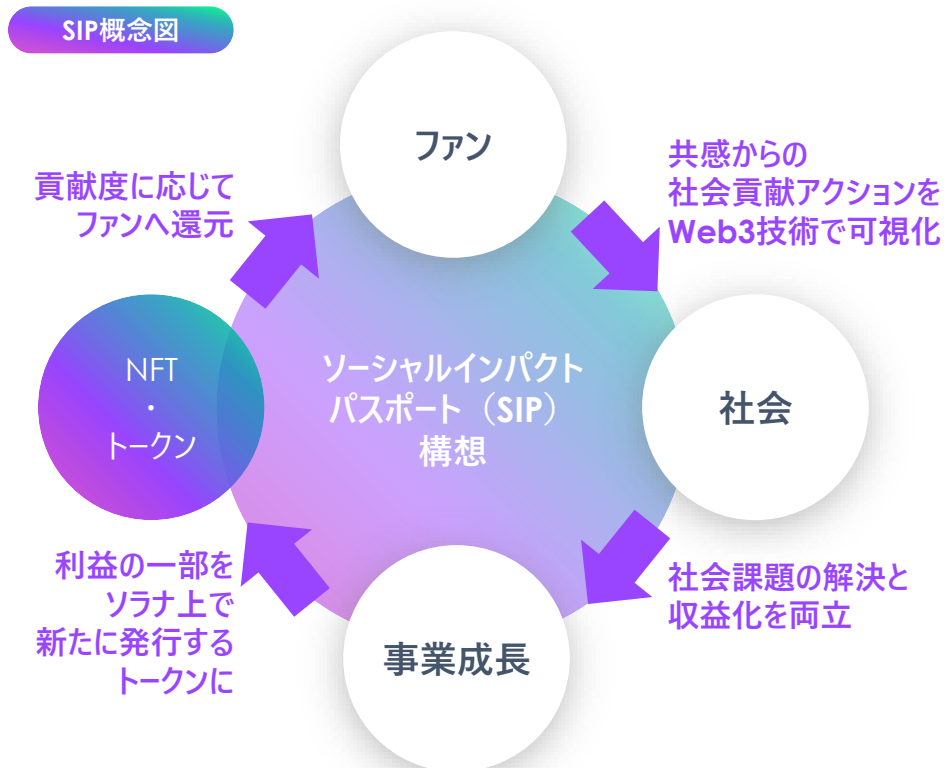
今後の展開

- LST（リキッドステーキングトークン）の活用：
ステーキングしたまま SOL の流動性を確保し、資本効率の高い運用を実現。
- DeFi プロトコルとの連携：
ソラナエコシステムの主要プロジェクトとの連携を段階的に推進し、新たな収益機会を追求。
- 外部デリゲーションの受け入れ：
自社保有分に加え、外部からの SOL デリゲーションを受け入れることで、バリデータ収益の拡大を図る。

ファンの社会貢献行動をソラナ上のNFT等に可視化する、ファンの熱量を企業成長と社会的価値創出の両立につなげる新たな循環モデル「ソーシャルインパクトパスポート（SIP）構想」を進行中。

”共感が価値になる社会”の実現

Web3技術を社会的価値の創出につなげる、弊社事業の新たな基盤を目指す取り組み



SIP拡大に向けて

- Solana財団およびSolanaコミュニティとの連携強化**
Solana財団をはじめ、有力な開発者やインフルエンサーと協働し、Web3技術を社会課題の解決に応用する日本発のWeb3エコシステム形成に向けた共創体制の強化を引き続き推進。
- ユーザー体験（UX）の進化**
従来のブロックチェーンゲームに見られる「Play-to-Earn」型とは一線を画し、ブロックチェーンを意識させない直感的なUI/UXを開発し、非Web3層でも自然に参加できる仕組みを整備。
- 社会貢献テーマの多様化**
グループ全体での早期導入を目指し、SIP構想を推進。ファンとのエンゲージメントを高める新たな仕組みとして活用。
 - ・ごちそうさまプロジェクト（ゆとりの空間社/地方創生・フードロス）
 - ・Re:Generationプロジェクト（docka社/ウェルビーイング）
 - ・オシウマ・ユニバース・プロジェクト（NINJIN社/アニマルウェルフェア）

ライフスタイルIP事業の進捗



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
25.3万人
(昨年比 +1.5万人)

総配信本数
614本
(昨年比 +214本)

Instagramフォロワー数

155.3万人
(昨年比 +15.4万人)

栗原はるみ83.7万、ごちそうさま43.1万、
ゆとりの空間16.1万、栗原心平11.8万人、
料理部0.6万

EC会員ID数

23.7万ID
(昨年比 +3.7万人)

LINE登録者数

16.5万人
(昨年比 +2.1万人)

ゆとりの空間13.5万、ごちそうさま3万

自社ECアプリ

1万DL
※2025年10月29日リリース

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②

2026年POINT

- マーケットイン型の商品開発を継続強化し、売上成長を加速（粗利率と回転を強化）
- 本店ECを最重点領域として伸ばし、利益率の高い成長へ（高粗利チャンネルに集中）
- アプリ×SNSでデジタル送客を強化（DL：1万→5万/CLV向上/専任体制を整備）



栗原はるみ



栗原心平

栗原はるみ
 フォロワー **83.7**万人

栗原心平
 フォロワー **11.8**万人

レシピ 数万



ゆとりの空間Ch.
 (ごちそうさまCh.からの変更予定)

登録者数 **25.3**万人

レシピメンバーシップ
 「栗原流 日本のご家庭料理教室」
 (有料)



各店舗SNS



ゆとりの空間 EC



ごちそうさま EC



ごちそうさま プロジェクト



オンライン料理教室



ライセンス



ゆとりの空間 店舗



ゆとりの空間 レストラン

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
3.94万人	415本

アプリダウンロード数

26,872+

ARPPUと課金者数

5,547円
(2025年12月末までの全期間)

課金者数 717名
(2025年12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(ジョッキンゼー)
個人投資家など

デジタルIP事業の成長戦略

2026年POINT

- 1 他社コンテンツ・システムの受託開発へシフト
- 2 YouTubeチャンネルを通じて自社IPを育成



yossi
(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 **3.9**万人

配信数 457本



受託開発



YouTube動画配信

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、ECサイト運営やデジタルサービスを通じて、多数の顧客個人情報や取引先の機密情報を保持しております。サイバー攻撃の高度化・巧妙化により、外部からの不正アクセスを完全に防止できなかった場合や、内部過失、委託先等での情報漏えいが発生した場合には、社会的信用の失墜や損害賠償、ブランド価値の毀損を招き、業績及び財務状況に重大な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投資育成およびソラナ・トレジャリー事業に関するリスク

当社グループは、M&Aを含めた企業投資と投資先IPの価値向上、および暗号資産（ソラナ）を活用した財務戦略を重要事業として位置づけております。しかし、投資有価証券の売却時期や価格の不確実性に加え、暗号資産特有の激しい価格変動、法規制や税制の変更、技術的な脆弱性等のリスクが存在します。これらが顕在化し、期待した収益や流動性が確保できない場合、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

全社的な情報管理規程の整備・徹底に加え、システムの常時モニタリングや定期的な脆弱性診断を実施しております。また、従業員へのセキュリティ教育を継続的に行い、リテラシー向上を図るとともに、最新の脅威に対応するための設備投資や外部専門機関との連携を強化し、万全な情報保護体制の構築に努めております。

投資先に対しては、経営・事業への積極的な支援（ハンズオン支援等）を継続し、価値向上とエグジットの最適化を図ります。ソラナ事業においては、投資上限額（5億円規模）を厳格に設定し、特定資産への過度な集中を抑制しております。また、単なる価格上昇益（キャピタルゲイン）を目的とせず、ステーキング報酬やバリデータ運用による継続的なインカムゲイン（利回り）を主軸とすることで、市場価格の変動に対する耐性を高める運用を徹底しております。加えて、外部専門家と連携し、法規制の動向やカストディ（保管）におけるセキュリティの最新状況を常時モニタリングする体制を構築し、リスクの最小化に努めております。

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

当社グループは生活雑貨の企画・販売等を行っております。消費者の嗜好変化や景気後退による個人消費の冷え込み、原材料・物流コストの高騰に加え、特定IPへの依存や競合激化等により、適切な商品開発や販売促進が困難となった場合には、当該事業の収益性が低下し、当社グループの業績およ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

公式アプリやSNSを活用した双方向のコミュニケーションにより顧客ニーズを迅速に把握する「マーケットイン型」の商品開発を徹底しております。また、自社ECと店舗を融合させたOMO戦略の推進により、外部環境に左右されにくい安定した顧客基盤を構築するとともに、サプライチェーンの見直しによるコスト管理を強化し、収益性の維持・向上に努めております。

デジタルIP事業の構造改革に関するリスク

当社グループは、収益体質の抜本的改善に向けてデジタルIP事業の整理・縮小を進めております。現在、自社IP「オシウマ」関連事業の終了を決定しておりますが、撤退プロセスの遅延や、関連する一時的な損失・資産の減損等が想定を上回った場合、当社グループの業績および将来のキャッシュフロー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

2026年3月末でのサービス終了を期日通りに断行し、不採算領域の早期止血によるリスクの最小化を推進しております。また、今後は自社開発に伴うリスク負担を抑制し、収益の安定性と再現性が高いBtoBの受託開発モデルへと経営資源を再配分することで、グループ全体での資本効率の最適化と安定的な利益創出に努めております。

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、2027年3月頃を目途として開示を行う予定です。