



Mobile Factory

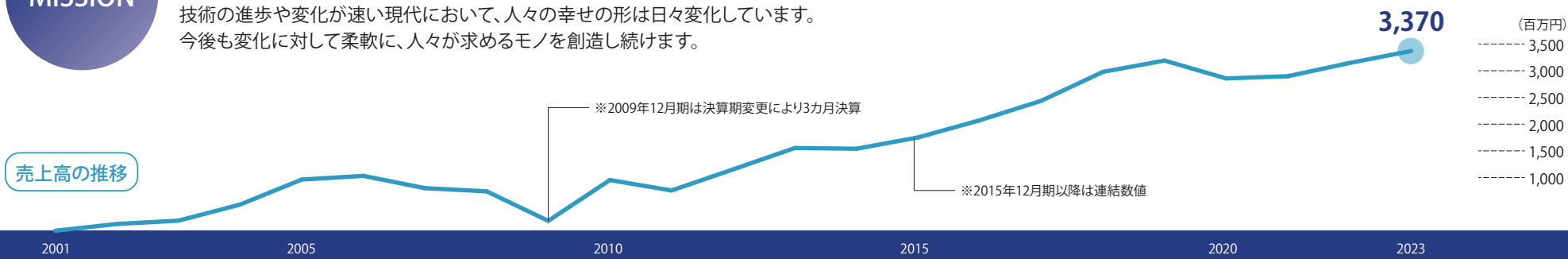
Corporate Report

モバイルファクトリーのミッションと軌跡



わたしたちが創造するモノを通じて世界の人々をハッピーにすること

当社は世界中の人々に楽しさ、便利さなどの「ハッピー」を提供することをミッションに掲げ、これまでに多くの挑戦をしてきました。技術の進歩や変化が速い現代において、人々の幸せの形は日々変化しています。今後も変化に対して柔軟に、人々が求めるモノを創造し続けます。



売上高の推移

当社の軌跡

2001 株式会社 モバイルファクトリー設立	2003 株式会社モバイルファクトリーへ組織変更	2009 ソーシャルアプリ事業開始	2015 東京証券取引所 マザーズ市場に上場	2018 ブロックチェーン事業に参入	2022 東京証券取引所プライム市場へ 市場区分を変更
2004 コンテンツ事業開始	2011 位置ゲーム配信開始	2017 東京証券取引所市場第一部へ市場変更	2023 東京証券取引所スタンダード市場へ 市場区分を変更		

サービスの歴史

2002 <ul style="list-style-type: none"> ● 着信メロディカード「メロプレ」をリリース ● 着信メロディASP サービス「melop♪」をリリース 	2004 <ul style="list-style-type: none"> ● 「au/EZweb」向け「着メロ」携帯電話向け公式サイトをリリース ● 「melop♪」にアプリ・待受画像コンテンツサービスを追加 	2007 <ul style="list-style-type: none"> ● 「デコレーションメール」携帯電話向け公式サイトをリリース 	2008 <ul style="list-style-type: none"> ● 「占い」携帯電話向け公式サイトをリリース 	2009 <ul style="list-style-type: none"> ● 「iモード」向け「着メロ」携帯電話向け公式サイトをリリース ● 「Yahoo!ケータイ」向け「占い」携帯電話向け公式サイトをリリース 	2011 <ul style="list-style-type: none"> ● 位置情報連動型ゲーム(以下、位置ゲーム)「駅奪取PLUS」(コロプラ版)をリリース ● 位置ゲーム「駅奪取」(iOS/Android)をリリース ● スマートノベル(男性向け恋愛シミュレーションゲーム)をリリース ● キャリア公式サイトをスマートフォン展開 	2014 <ul style="list-style-type: none"> ● 位置ゲーム「ステーションメモリーズ！」(略称:駅メモ!)(コロプラ版)をリリース ● 位置ゲーム「駅メモ！」(iOS/Android)をリリース ● 「駅奪取」のLINEクリエイターズスタンプを販売開始 	2016 <ul style="list-style-type: none"> ● 「駅メモ！」と地方自治体のコラボキャンペーンを開始 ● 「駅メモ！」のLINEクリエイターズスタンプを販売開始 ● 「App Pass」で「スタメロ-スタンプ&メロディとり放題」を提供開始 	2020 <ul style="list-style-type: none"> ● 位置ゲーム「駅メモ！ Our Rails (略称:アワメモ!)」をリリース 	2021 <ul style="list-style-type: none"> ● NFTマーケットプレイス「ユニマ」をリリース ● 「ステーションNFT」をはじめとした各種NFTを販売 	2022 <ul style="list-style-type: none"> ● NFTサービス構築支援プラットフォーム「ユニクス ガレージ」をリリース
--	---	---	---	--	--	--	---	--	---	--

トップメッセージ



株式会社モバイルファクトリー
代表取締役
宮崎 裕二

高収益事業「駅メモ！」に
経営リソースを集中して、
新たな成長軌道を目指します。

モバイルファクトリーの価値創造

モバイルファクトリーは、「わたしたちが創造するモノを通じて世界の人々を幸せにすること」をミッションに掲げ、モバイルゲームを中心に皆様楽しんでいただけるエンタメコンテンツを提供してきました。当社グループは、2つの強みを軸に付加価値の高いサービスを追求しています。

1つめは位置ゲームへの特化です。位置ゲームには、他のジャンルと比較して、ユーザーの継続率が高いという特長があります。当社の主力である位置ゲーム「駅メモ！」もロイヤリティの高いユーザーの皆様から継続的にご支持をいただいています。

2つめは、サービス企画・開発・運営の一气通貫体制です。多くのゲーム企業は、企画・開発・運営・パブリッシングを外注を使い分けていますが、当社グループではそのすべてを社内ですべて完結するように内製化し、魅力的なエンタメコンテンツをスピード感を持って創造し、リリースできる体制を構築しています。

2023年12月期の振り返り

コロナ禍では一時的な減少が見られたものの、2022年以降の回復により、2023年12月期は過去最高の売上高を達成しました。

モバイルゲーム事業の主力サービスである位置ゲーム「駅メモ！」は、収益の安定と強化を図るべく、ユーザーエンゲージメントを高めることに注力しました。その結果、年間最高売上高を2期連続で更新しました。「駅メモ！」と「アワメモ！」は、鉄道事業者や地方自治体との協業による地方創生、他社の人気IP^{*1}とのコラボイベントやおでかけ促進イベント、グッズ販売イベントを積極的に展開し、好評を得ました。

コンテンツ事業では、2022年12月にソフトバンク株式会社のAndroid端末向け定額アプリ提供サービス「App Pass」が終了するなどの影響により、自社で運営している各着信メロディサービスの課金会員数が緩やかに減少しました。

当社は、2023年6月、Suishow株式会社を完全子会社化しました。同社は位置情報を共有できるSNS「NauNau」、あらゆるNFT

が使えるメタバースプラットフォーム「Zoa.space」といったサービスを有していましたが、2023年10月に「NauNau」において、ユーザーの位置情報やチャットなどが外部から閲覧可能な状態が生じていたとの報道がなされました。当社では、個人情報漏洩の可能性を含めた事実確認を行うとともに第三者機関による調査を実施しており、その結果、セキュリティ設定の不備により、特定の手順を踏むことで個人情報の一部が不正に閲覧可能な状態であったことが判明しました。調査範囲内で、情報流出の事実は確認されませんでした。なお、サービスの再開時期は現時点では未定となっています。

2018年に参入したブロックチェーン事業はIEO^{*2}に向けて準備を進めていました。その際、Suishow事業を含めた当社グループのサービス利用者数や経済圏を広げていくことが重要との認識でしたが、個人情報漏洩の可能性が発生したことをきっかけとし、当初計画していた経済圏の実現が難しいと判断しました。2024年3月31日の撤退を予定しています。

トップメッセージ

事業再編と今後の展望

2023年12月期、当社は年間2億円超の赤字を出していたブロックチェーン事業からの撤退と、Suishowに関連するのれん代のお全額減損損失を計上しました。2024年12月期の収支は2023年12月期と比較して大きく改善する見込みです。

今回の事業再編により確保された経営リソースは、収益性の高い事業「駅メモ！」の売上向上やAIを活用した全社的な生産性向上に集中していく方針です。2024年に10周年を迎える「駅メモ！」は、鉄道事業者や地方自治体、他社IPとのコラボをさらに拡大し、位置ゲームとして進化させていきます。全社的な生産性向上への取り組みとしては、すでに生成AIを開発業務で活用しはじめており、効果を確認しています。生成AIによる開発業務の効率化を進めるとともに、そこで得た知識と経験を活かして、新サービスの立上げなど、新たな価値創造を追求していきます。

また当社では、プライム市場の上場維持基準への適合に向け

た取り組みを進めていましたが、流通株式時価総額基準が未達となったため、スタンダード市場に市場区分を変更することとなりました。今後は、新たな経営方針のもと企業価値の向上を目指していきます。

株主還元について

当社は、株主の皆様に対する利益還元と持続的な成長のための内部留保や投資をバランスよく実施していくことが重要と考えています。これにより、業績、財政状態及び株価水準などを総合的に勘案しながら、株主の皆様に対する充実した利益還元を実施するために、総還元性向^{※3}30%を目標に配当及び自己株式の取得を行うことを基本方針としています。2024年12月期の期末配当予想は、現段階では未定ですが、安定した形での配当を実施する方向に向かっていきます。

ステークホルダーの皆様へ

2023年10月にSuishow株式会社で発生したインシデントについて、ステークホルダーの皆様には大変なご心配をおかけしましたことを、重ねてお詫び申し上げます。当社は、事業再編を行い、安定的なキャッシュを創出する基盤とロイヤリティの高いユーザー基盤を活かして事業を拡大していくための体制を整えました。すべての社員が一丸となって業績向上に向けた取り組みを進めているところです。

2024年12月期の業績予想については、皆様にお伝えしている通り、目標とする業績を達成するために、改革と取り組みを続けていきます。また、新規事業や資本提携なども含め新しいチャレンジも検討していきますのでご期待ください。

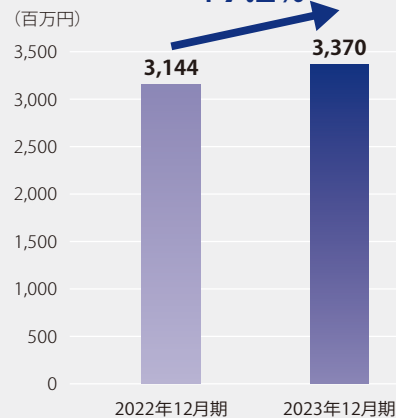
※1 IP (Intellectual Property) : 知的財産。主に特許権・著作権・商標などを指し、ゲーム業界ではキャラクターやタイトルなどがこれに当たる

※2 IEO (Initial Exchange Offering) : 暗号資産取引所が審査をして自社取引所に上場させる資金調達方法

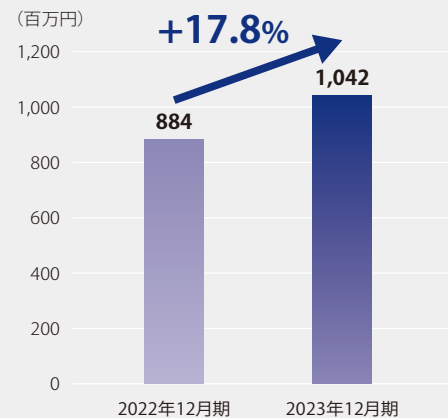
※3 総還元性向 (%) : (配当金額+自己株式取得金額) ÷ 当期純利益 × 100

連結業績

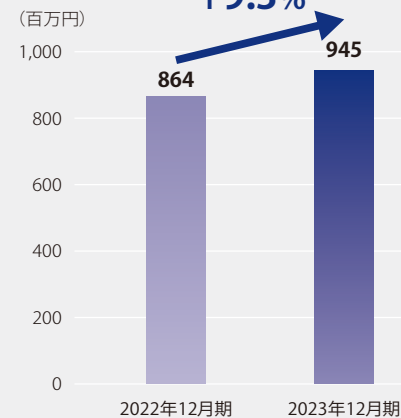
■売上高



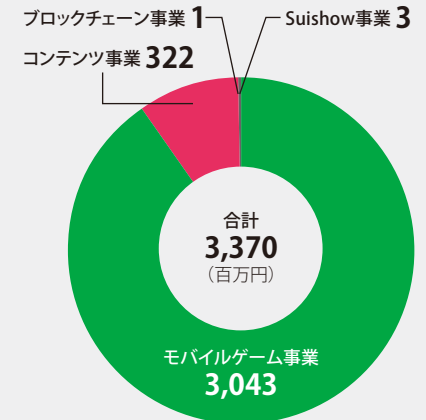
■EBITDA



■営業利益



■事業セグメント別売上高 (2023年12月期)



今後の方向性

AIを活用した全社的な生産性の向上に注力

AIの活用には、あらゆる業務における革新的な変化と可能性が期待されており、クリエイティブや業務効率化の分野においても、さまざまなイノベーションと共に今後ますます大きな進歩が見込まれています。

当社でも、全社員がAIの活用価値を理解し、積極的に取り組みやすい環境を提供することで、IT企業としてのモバイルファクトリーの競争力を強化し、未来の革新に向けた基盤を強固に築くことを目指しています。

このような狙いのもとで、2024年12月期より「AI Lab」という専門チームを立ち上げ、AIを活用した高品質なコンテンツ生成と効率的な業務プロセス改善に向けた取り組みを推進していきます。具体的には、すでに下記を軸に据えた取り組みをスタートしています。

●AIを活用した高品質なコンテンツ生成

最先端の生成AIツールを活用し、当社が誇るクオリティに届くようなコンテンツを生成、もしくは制作補助を担えるのかを研究します。

●AIを活用したエンジニアの開発体験と生産性の向上

AIを使ってエンジニアリングプロセスをさらに改善し、開発体験と生産性を向上させます。AIによる開発支援ツールを積極的に利用するエンジニア人材を増やすための技術支援なども行います。

●効率的な業務プロセス改善

AIを活用して定型業務の自動化を推進し、業務効率を向上させるための改善を行います。また、社員に対しても新たに必要となるスキルの習得や知識を持たない社員に対する教育プログラムを提供することで、円滑な変革を支え、組織全体の成長を後押ししていきます。

このような取り組みを通じて、全社的なAI活用を推進し、日常的に業務効率と生産性を向上させることによって、より創造的な仕事に時間を割ける未来と、社員一人ひとりの市場価値の向上を目指します。

「駅メモ！」の位置ゲームとしてのさらなる進化

新チーム組成による 収益の安定と強化

鉄道事業者や自治体、
新規IPコラボの拡大

新しいユーザー体験の 提供

10周年に向けた新しい
企画を検討中

システム基盤の 再構築

長期運営を見据えた
言語書き換えなどの検討

AIを活用した全社的な生産性向上

業務プロセスの改善

高品質なコンテンツ 生成の検証

モバイルファクトリーの概要

モバイルゲーム事業

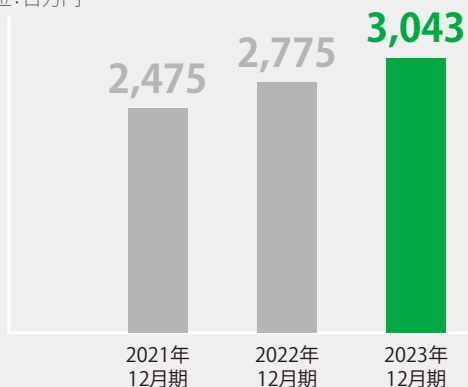
(位置ゲーム)



スマートフォンなどの位置情報機能を活用して日本全国の鉄道駅を奪い合う位置ゲーム「駅メモ！」を提供しており、引き続き好調を維持しています。「駅メモ！」9周年を迎えた2023年12月期には、他社のIPとのコラボなどを通じて、過去最高の売上高を達成しました。誕生から10周年を迎えるにあたり、新たな取り組みとして新しい企画を検討中です。これにより、ユーザーにこれまでとは違った新鮮な体験を提供することを目指しています。

モバイルゲーム事業売上高

単位：百万円



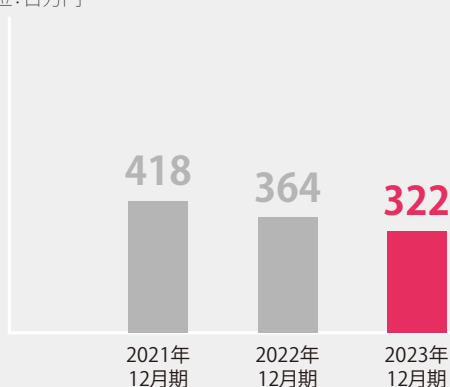
コンテンツ事業



着信音や、メッセージサービス用のスタンプ素材を扱う事業です。高品質な着信音をダウンロードできるサイトの運営に加え、好きな音楽をアラーム・通知音に設定できる無料アプリなど、スマートフォン向けのサービスを展開しています。

コンテンツ事業売上高

単位：百万円



ブロックチェーン事業

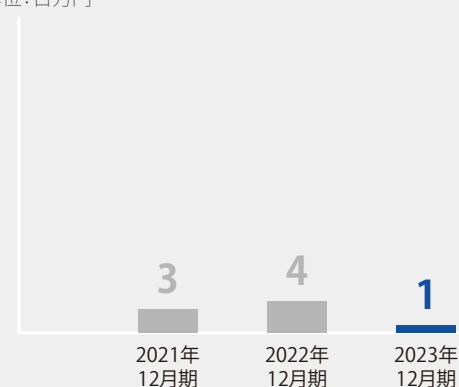


誰にでも扱えるブロックチェーンサービスを通じて、エンタメが財産となる未来を作ることを目指し、2018年にスタートしました。

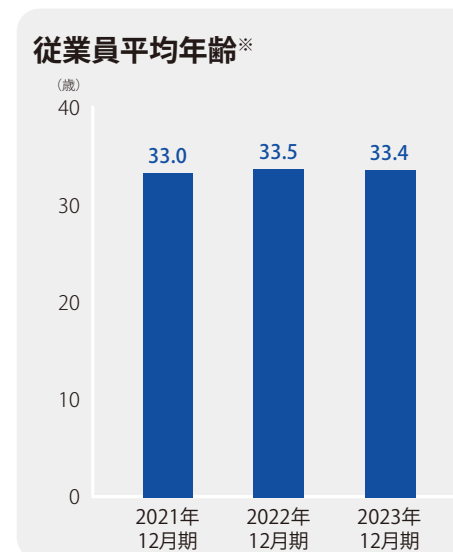
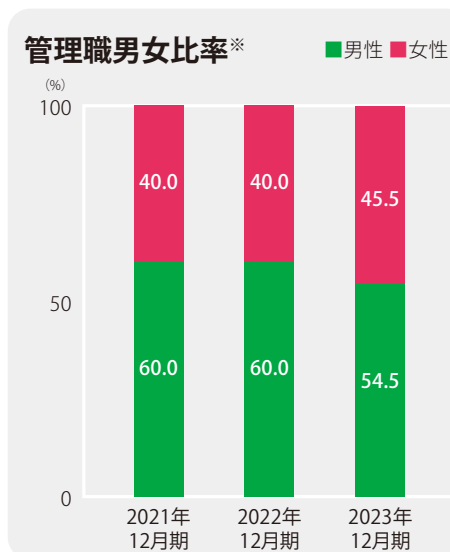
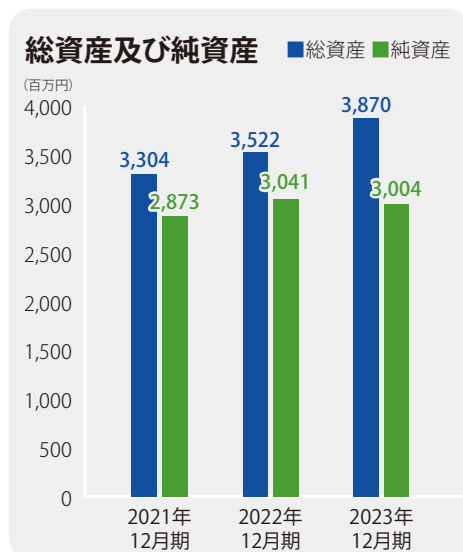
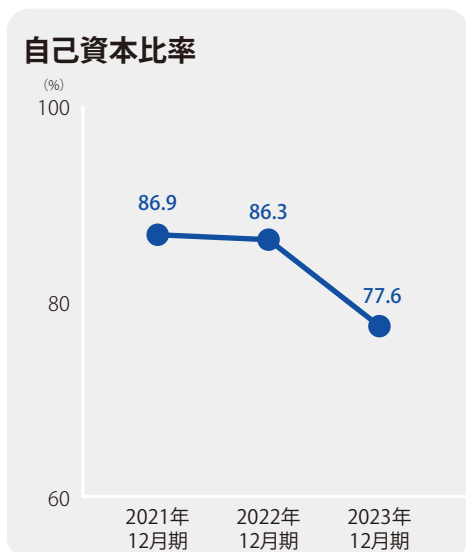
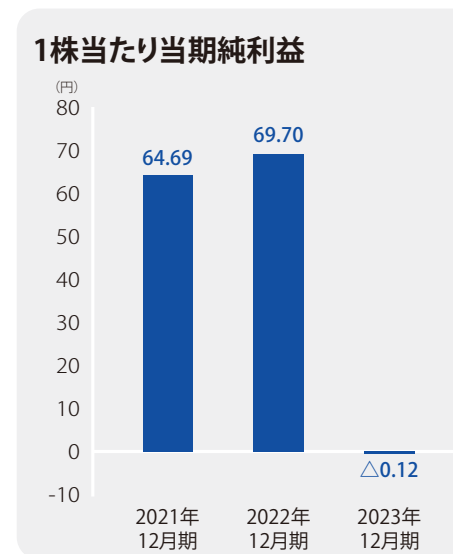
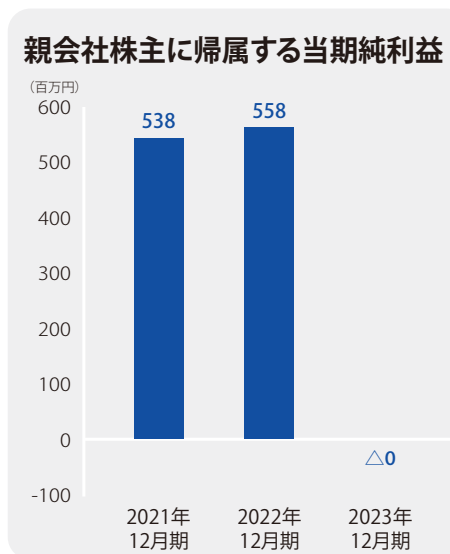
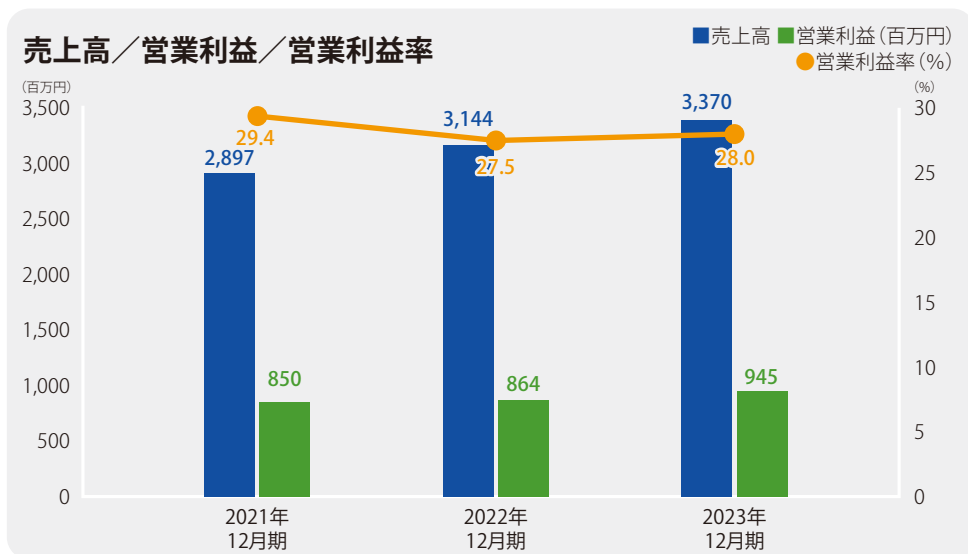
IEOを目標に準備、開発を進めていましたが、2023年12月15日適時開示のとおり、2024年3月31日をもって事業撤退予定となっています。

ブロックチェーン事業売上高

単位：百万円



Suishow事業につきましては、推移比較情報がないため記載を省略しています。



※は株式会社モバイルファクトリー単体の数値



過去最高の売上高を超えて、「駅メモ！」を進化させる

執行役員
大崎 有季也

モバイルサービス事業部
アシスタントゼネラルマネージャー
由井 和人

撮影場所 WeWork Shibuya Scramble Square

地方自治体／鉄道事業者とコラボし独自の価値を創出

「駅メモ！」が持っている、モバイルゲームとしての優位性

大崎：当社は、2009年からモバイルゲーム市場に進出し、2011年から位置ゲーム「駅奪取シリーズ」、2014年から「駅メモ！」を展開しています。ゲーム業界では、各社がユーザーの可処分時間^{*1}である余暇の時間を取り合う競争をしていますが、位置ゲームの場合、他のジャンルと比べて「遊ぶ時間をあえて用意しなくても、生活の一部としてゲームを楽しんでもらいやすい」という優位性があります。通勤・通学といった日々の移動時間を利用してプレイしてもらえるため、継続率^{**2}や課金率^{**3}が高くなります。

由井：プレイしてもらいやすい点に加えて、自分が訪れた駅や土地、旅行の思い出を記録するライフログ・ツールとしての要素を持つ点も強みです。2023年もライフログ機能の強化を行いました。

たが、ユーザーの反応が良好で、「思い出を記録できることが「駅メモ！」の大きな魅力なのだ」と、あらためて強く感じました。

大崎：「駅メモ！」の業績は現在、非常に好調に推移しています。2022年12月期、2023年12月期と連続して過去最高の売上高を更新しました。コロナ禍を乗り越えて復活して、さらに成長に向かう状況を実現できたことに大きな手応えを得ています。

由井：「おでかけをもっとたのしく。」をコンセプトとする「駅メモ！」が、そもそもおでかけが良しとされないコロナ禍でも、ユーザーの方々をつなぎとめられたのは、メンバーが一丸となって、「移動をしたらもちろん楽しい。でも、移動をしなくても楽しめる」にはどうしたら良いかに向き合い続け、企画の実施や機能のアップデートを行い、ユーザーにとって新しい体験を提供できたからだと思っています。

2023年12月期の取り組みと実績

由井：2023年は、「駅メモ！」のプロジェクトマネージャーとして嬉しい出来事がありました。JR東海とのコラボイベントとして

実施したデジタルスタンプラリー「メロと巡る！飯田線の秘境駅旅」では、JR東海発表の「2023年度ゴールデンウィーク期間のご利用状況」にて、飯田線の2023年の利用状況が前年比155%、コロナ禍前の2018年との比較でも112%となっており、私たちが目標のひとつとする地域活性化への貢献ができたのでは、と考えています。また、JR東日本 千葉支社、日本郵便とのコラボで2020年から続いている江見駅（えみえき、JR内房線）を中心とするイベントでも、でんこ「友荷（ゆうに）なより」が「JR東日本千葉支社公認『キャンペーンPR大使』」に就任し、駅の装飾やコラボグッズとして展開されるなど、「駅メモ！」の世界をより広めることができました。

大崎：江見駅のイベントは、2023年で4年連続の開催となり、地域との関係が年々深まっています。「駅メモ！」をプレイされている方にとって、江見駅が一種の“聖地”のような存在になりつつあるのではないかと感じています。これからも、鉄道事業者や地方自治体とのコラボイベントを積極的に展開していくことで、「駅メモ！」の“聖地”を全国に増やしていきたいです。

由井：コラボイベントを通して「駅メモ！」が生み出した価値は、参加人数・経済効果・対象駅への訪問回数として算出しています。

2023年に実施された「駅メモ！」シリーズでの経済効果



当社調べ
※デジタルスタンプラリー実施月と実施していない前年同月での比較
2023年に実施した自治体・鉄道事業者とのデジタルスタンプラリーに参加した人数より、「交通費」「宿泊費」「飲食費」「おみやげ代」から算出

特集:モバイルゲーム事業対談

この数字は、コラボ先の鉄道事業者の力によるところもまだまだ大きいと思います。

大崎:都市部から離れたエリアであってもイベントに参加して下さる熱量の高いユーザーを今以上に増やしていくことは、「駅メモ！」の今後のテーマのひとつです。そのために、よりユーザーが参加したくなるような訴求力の高いイベントの開催やIPとしての成長を目指していきます。都市部から離れたエリアのイベントに参加するためには、交通費や宿泊費が必要になる分、熱量の高いユーザーを増やすことができれば、経済効果はより大きくなっていくのではないかと考えています。

社会貢献と経済価値を両立しながら、「駅メモ！」の世界をもっと広めたい

10周年を機に、次の成長ステップへ

大崎:近年は「駅メモ！」のコラボイベントについて、当社からアプローチしなくとも、各地の地方自治体や鉄道事業者の皆様から「協力してもらえないか？」と打診していただけるようになっていきます。

由井:本当にありがたいことです。直近でいうと北陸新幹線の金沢駅(石川県)から敦賀駅(福井県)の延伸開業に合わせたイベントを計画していますが、この取り組みも2021年11月に鉄道・沿線観光地PRを目的とする連携協定を福井県と締結していたなどのご縁があって声をかけていただき、実現したものです。
大崎:今後は、これまでに積み重ねてきた地方自治体や鉄道事業者の皆様との関係を大切にして、引き続き各地の活性化



に貢献していくとともに、「各イベントの収益性の向上」が当事業の経営課題となります。2023年に開始しているような、より収益性を高めた新形式のO2O^{※4}コラボイベントの開発・改修をさらに推進し、確かな収益につなげていきたいと考えています。また、より大きな売上を得るために、2023年にコラボをしたTVアニメ【推しの子】のような、多くのファンを持っている人気IPとの大型コラボも活発に行っていく予定です。これまでの活動を通して、多くのファンを持っているアニメキャラクターとの連携は、非常に大きな効果を生むことがわかっています。もちろん、他社IPの力に頼るだけでなく、「駅メモ！」自体の地力(じりき)を付けてユーザー数を増やす取り組みにも注力します。

由井:今の話に出た「駅メモ！」のユーザー数の拡大は、私の一番のミッションです。

「駅メモ！」は、2024年6月に誕生10周年を迎えます。10年もの月日が経つと、どれだけ愛と熱量を持って遊んでくれるコアなユーザーであっても、新鮮味を感じてもらいにくくなったり、使い勝手が悪くなったりというところが出てきます。長期運営になっているからこそ、「駅メモ！」には変化が求められるのです。

「駅メモ！」10周年の節目に、今までとは違う体験を提供することで、ユーザー数を維持するとともに新規ユーザーを引き付けていきます。「駅メモ！」の新しい魅力をお届けしていきますので、ユーザーの皆様には大いに期待していただきたいと思います。

大崎:新規ユーザーを拡大するにあたっては、「駅メモ！」の魅力を高めるとともに、大勢のプレイヤーがスムーズに楽しめるように、システム基盤を強固なものにしていく必要があります。「駅メモ！」は、当初の想定を超えて成長しているため、既存のシステム基盤では十分ではなくなってきています。2024年は、さらなる長期運営を見据えて、新しいプログラミング言語への移行検討などを含めた、拡張性の高いシステム基盤の構築を進めていきます。

ステークホルダーの皆様へのメッセージ

由井:「駅メモ！」というコンテンツの価値を、ゲーム分野に留まることなく、広く世の中に広めていくことが、私の夢です。ゲームをプレイするユーザーの皆様だけでなく、たくさんの方々に旅行や通勤・通学といったさまざまな移動シーンで「駅メモ！」のキャラクターを見かけて、楽しい気持ちになっていただきたいと思います。そうした姿を実現していくために求められるのが、「駅メモ！」の成功体験にとらわれないチャレンジです。過去の成功体験からの脱却は容易ではありませんが、そういったチャレンジを続けなければ、夢は実現しえないと考えています。

大崎:「駅メモ！」が2期連続で過去最高の売上高を更新できたのは、いつも支えてくださってるステークホルダーの皆様のおかげです。心から感謝しています。

2024年、「駅メモ！」は10周年の節目を迎える中で、ユーザーの皆様が魅力として感じてくださっている点に一層、磨きをかけるとともに、未来につながる変化を創り出していきます。また、見えにくい部分とはなりますが、開発基盤の改善や、今後行われるAI研究を活用した業務効率化にも積極的に取り組んでいく所存です。皆様の目に見える成果となるように、しっかりと取り組んでいきますので、温かく見守っていただきたく、心よりお願い申し上げます。



※1 可処分時間:生きていくうえで最低限、必要な食事・睡眠などの時間を差し引いた残りの時間

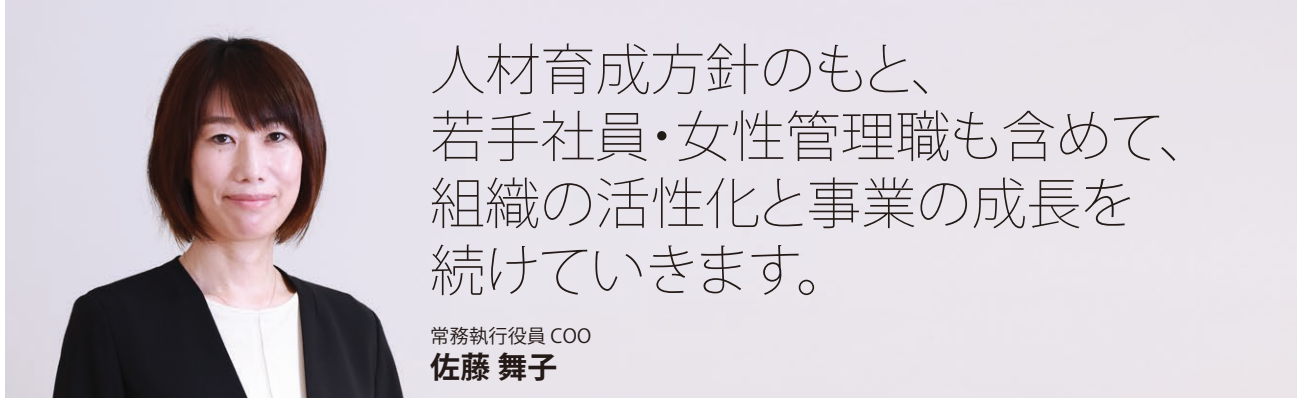
※2 継続率:一定の日数が経過しても、ゲームをプレイし続けるプレイヤーの割合

※3 課金率:ゲーム内で有料アイテムを購入するプレイヤーの割合

※4 O2O (Online to Offline):インターネットなどオンラインからリアルな店舗などのオフラインでの消費・購買行動を促す施策

撮影場所 WeWork Shibuya Scramble Square

モバイルファクトリーの人材戦略



人材育成方針のもと、
若手社員・女性管理職も含めて、
組織の活性化と事業の成長を
続けていきます。

常務執行役員 COO
佐藤 舞子

撮影場所 WeWork Shibuya Scramble Square

成長の源泉は人材育成

当社の育成方針として、「変化に対応できる柔軟で強い人・組織にすること」「一人ひとりの強みを最大限に引き出すため、一緒に挑戦し対話し、そして楽しむ環境をつくり続けること」を掲げています。

私自身もメディア事業に従事してから、モバイルコンテンツ事業、ソーシャルアプリ事業、モバイルサービス事業、管理管掌と、会社の成長と共にさまざまな事業に携わり、多くの経験をし、大きな変化を体験してきました。そこで得た教訓は「楽しむこと」です。一緒に困難を乗り越えたメンバーは、自分と同様に環境変化を楽しんでいたように思います。そして、その経験が今の業務に存分に活かしていると感じています。

当社に入社する人材にも、多くの変化を楽しみながら成長してもらいたい、と常々思っています。当社の「求める人物像(人材バリュー)」^{※1}のひとつに「主体性」があります。前例のないことに対しても自ら課題を見つけて行動していく力を身に付けるため、主体的に学び、自らのキャリアを創造することを重視しています。社内勉強会制度「シェアナレ!」、資格取得支援、セミナー参

加支援を活用し、多くのメンバーが主体的にキャリアを形成しています。

また、優秀な若手社員の抜擢人事を通じて、組織の活性化を促しています。執行役員の大崎は新卒7年目、アシスタントゼネラルマネージャーの由井は新卒6年目です。大崎は主力事業の「駅メモ!」の管掌役員、由井は同じく「駅メモ!」プロジェクトマネージャーを経てアシスタントゼネラルマネージャーに抜擢され「駅メモ!」シリーズ全体を統括しています。新しい視点や独自のアイデアに加え、デジタルネイティブ世代との円滑なコミュニケーションで経営とチームをつなぐ役割を果たし、組織全体の成長と革新の後押しをしてくれています。2人の活躍は当社の若手社員のロールモデルになっただけでなく、経験豊富なベテラン社員にとっても大いに刺激になっています。

若手社員の登用は、未来のリーダーを育成し、長期的な組織を目指すための重要な課題と考えています。若手の持つエネルギーと視点を最大限に活用した人材育成に引き続き取り組み、組織及び事業の成長を続けます。

^{※1} ミッションを実現するために、社員一人ひとりに求める評価基準として、「協調性」・「主体性」・「責任感」の3つの「求める人物像(人材バリュー)」を掲げています。

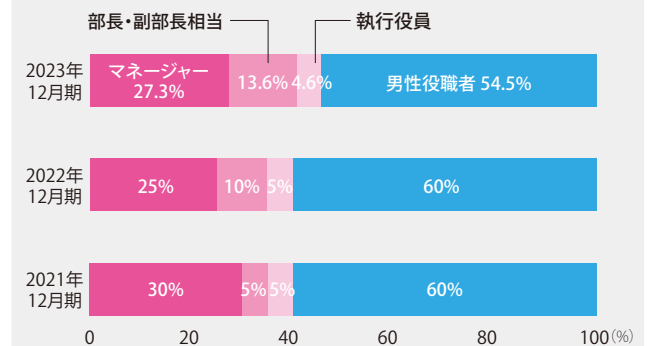
10年前から女性管理職が躍動

当社では、10年以上前から女性管理職が活躍しています。女性管理職の割合は10年前は20%、2023年12月31日時点は45.5%です。意識的に女性管理職率を向上させているわけではなく、当社の雇用や育成の方針は非常にフラットです。また、すべての雇用形態において、学歴・国籍・年齢などは一切問わず、多様性のある社員が幅広く活躍できる組織づくりに力を入れています。

直近では、産前産後休業・育児休業を経て復帰した女性社員がアシスタントゼネラルマネージャー(副部長相当職)に抜擢されるケースがありました。この結果、今では部長及びアシスタントゼネラルマネージャーのうち、37%が女性社員です。当社の管理職は多くの女性社員が活躍しています。

今後も、すべての社員が自分の能力を広く発揮でき、リーダーシップを狙えるような環境をつくり、組織全体のパフォーマンス向上につなげていきます。

女性役職者割合の推移^{※2} (2023年12月31日現在)



^{※2} 株式会社モバイルファクトリー単体の数値

サステナビリティ

**当社は、社員が多様な個性や価値観を尊重し、
最大限のパフォーマンスを発揮できるような組織風土体制とし、
ステークホルダーの皆様へハッピーを届けます。**

若者のキャリア形成を支援

中高生を中心にキャリア形成の支援を行っています。代表取締役の宮嶋が創業経営者であることから、「起業家という選択肢」という生き方を選んだ経緯や、その際に何をすべきか、などの経験をシェアしています。

2023年12月には、品川区立日野学園（東京都品川区）の市民科の授業で行われた「日野学園ドリームジョブツアー in 五反田/バレー2023」に参加し、対話形式で生徒自身のキャリアを考える話のほか、宮嶋が生徒たちと対話形式でキャリアについて議論しました。この会話を通じて、生徒自身がキャリアを考えるきっかけになるような情報の提供、そして、私たちが生徒の皆様を期待していることを伝えました。

また、2024年2月には、英心高等学校 桔梗が丘校（三重県名張市）で行われた独立行政法人中小企業基盤整備機構の実施する創業機運醸成イベントにも参加しました。質疑応答では多くの生徒から積極的な声が上がリ、インタラクティブな場が形成されました。

多様な価値観の尊重

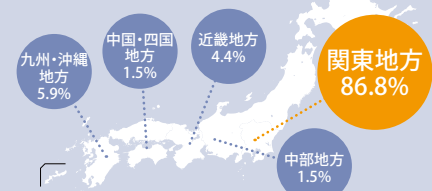
当社では、性別や国籍などに関係なく、誰もが働きやすい環境づくりに引き続き力を入れていきます。不確実性の高い時代の中でも「ワクワク」しながら働けるよう、社員が柔軟に働く場所を選択できるようになっており、日本全国各地でも居住可能、自宅以外でも勤務可能など、ライフスタイルに合わせた働き方が可能です。

2020年にリモートワークになってから、本社機能がある関東地方以外に居住している社員は13.2%となりました。

社員が安心して自分らしく働ける環境を維持することで、QOL（クオリティ・オブ・ライフ）が向上します。健康的に生活を送ることで最高のパフォーマンスにつなげ、さらなる成長とチャンスを追及し続ける働き方を提供していきます。

社員が居住する地域の割合

（2023年11月30日現在）



※対象は正社員、契約社員
※回答率は対象者の69%、図内の割合は回答者の中での割合

サステナビリティ基本方針の策定について

当社グループは、「わたしたちが創造するモノを通じて世界の人々をハッピーにすること」をミッションに掲げ、人々の幸せの形を時代や流行に合わせて、変化に柔軟に、手段にはこだわらず、人々が求めるモノを創造しています。これからも持続的に「ハッピー」をお届けしていくために、サステナビリティ基本方針を策定しました。

サステナビリティ基本方針

当社グループは、「わたしたちが創造するモノを通じて世界の人々をハッピーにすること」をミッションに掲げています。その達成のためには、ステークホルダーと協働し、当社グループの創造するモノやその創造プロセスを通じ、インターネット業界をはじめ地域社会への貢献及び社会課題の解決に加え、「ハッピー」をお届けしたいと考えています。持続可能な企業活動の推進をし、当社グループは未来を創造するためチャレンジし続けていきます。

ガバナンス

当社取締役会は、当社のサステナビリティを巡る取り組みについての基本方針及びサステナビリティに関するリスク・機会認識に基づき、サステナビリティへの対応方針・施策等について監督を行っていきます。

サステナビリティへの対応方針・施策等は、代表取締役及びコンプライアンス・リスク管掌の管理担当執行役員が中心となり運用し、各部門が推進し定期的に取締役会に報告します。

リスク管理

サステナビリティに関するリスクは、全社的なリスクマネジメント・フローを統括しているコンプライアンス・リスク管掌の管理担当執行役員を中心に、担当部門と各部門が連携の上、個別のリスク分析及び対応方針の策定を推進します。

当該リスクは、全社的なリスクマネジメント・フローに沿って、定期的に取締役会及び経営戦略会議に報告します。

会社概要 (2023年12月31日現在)

名称	株式会社モバイルファクトリー
設立	2001年10月1日
資本金	5億475万円
従業員数	91名(連結)
所在地	〒141-0022 東京都品川区東五反田五丁目22番33号

役員一覧 (2024年3月22日現在)

代表取締役	宮嶋 裕二
社外取締役	成沢 理恵
社外取締役	山口 周
社外取締役 監査等委員(常勤)	塩澤 義介
社外取締役 監査等委員	伊藤 英佑
社外取締役 監査等委員	行方 一正
常務執行役員 COO	佐藤 舞子
常務執行役員	塩川 仁章
執行役員	大崎 有季也

グループ会社 (2024年3月22日現在)



株式会社モバイルファクトリー

代表取締役	: 宮嶋 裕二
事業内容	: モバイルゲーム事業 コンテンツ事業 ブロックチェーン事業*

*ブロックチェーン事業は2024年3月31日付で事業撤退予定



株式会社ジーワンダッシュ

代表取締役	: 大崎 有季也
事業内容	: モバイルゲーム事業
設立	: 2015年7月31日



株式会社ビットファクトリー

代表取締役	: 塩川 仁章
事業内容	: モバイルゲーム事業 ブロックチェーン事業*
設立	: 2018年7月25日

Suishow Suishow株式会社

代表取締役社長	: 宮嶋 裕二
代表取締役	: 片岡 夏輝
事業内容	: 位置情報共有SNS「NauNau」 メタバースプラットフォーム 「Zoa.space」等
設立	: 2021年5月17日

株式の状況 (2023年12月31日現在)

発行可能株式総数	32,560,000株
発行済株式総数	8,925,495株(自己株式1,044,155株を含む)
株主数	3,567名

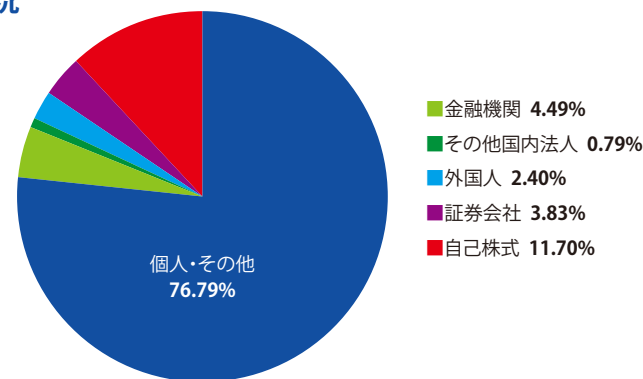
大株主の状況 (2023年12月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
宮嶋 裕二	3,842,300	48.75
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	239,500	3.04
村上 貴明	200,200	2.54
片岡 夏輝	172,800	2.19
末永 和人	161,000	2.04
日本証券金融株式会社	95,400	1.21
塩川 万造	70,000	0.89
株式会社SBI証券	60,217	0.76
野村證券株式会社	55,961	0.71
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	55,400	0.70

(注) 1. 当社は自己株式1,044,155株を保有しておりますが、当該株式には議決権がないため、上記大株主からは除外しております。
2. 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。

所有者別株式分布状況

(2023年12月31日現在)



事業年度	毎年1月1日から12月31日まで
定時株主総会	毎年3月開催
基準日	定時株主総会:毎年12月31日 期末配当:毎年12月31日
株主名簿管理人	〒101-0054 東京都千代田区神田錦町三丁目11番地 東京証券代行株式会社
郵便物送付先・電話照会先	〒168-8522 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 東京証券代行株式会社 事務センター 0120-49-7009 (フリーダイヤル) 取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の全国本支店で行っております。
単元株式数	100株
証券コード	3912
公告掲載URL	https://www.mobilefactory.jp/ 当社の公告は電子公告により行います。 ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。
住所・氏名・振込口座などの変更について	お取引先の証券会社等にお申し出ください。

本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは本書面の作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスク及び不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。当社が事業環境の説明を行う上で、参考となると考える情報を掲載しております。掲載データについては、調査方法や調査時期により結果が異なる可能性があります。本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

Webサイトのご案内

当社の各種情報を公開しておりますのでご覧ください。

コーポレートトップ

<https://www.mobilefactory.jp/>



IR情報トップ

<https://www.mobilefactory.jp/ir/>



採用情報トップ

<https://recruit.mobilefactory.jp/>

