本日はお忙しい中、決算説明会にご参加いただきまして、
誠にありがとうございます。
取締役CFOの大澤です。

1 財務状況

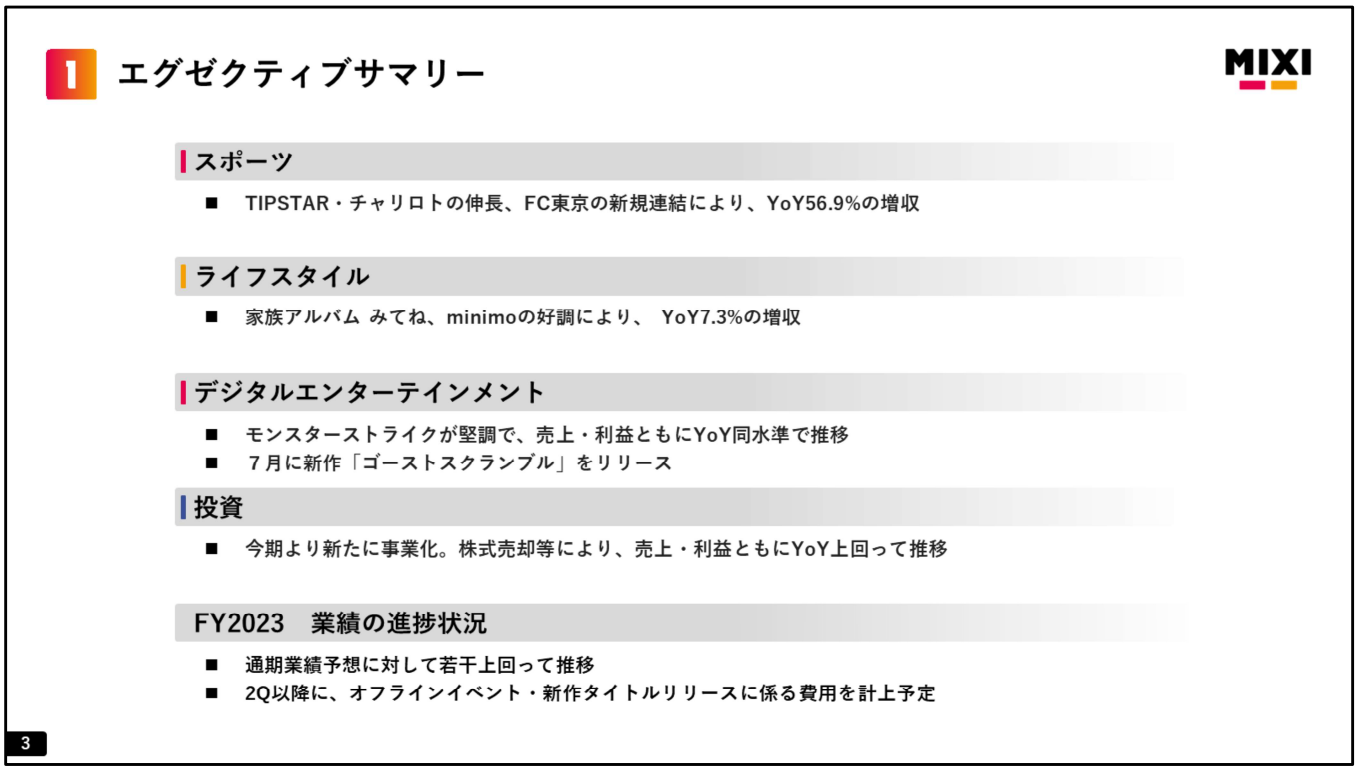
2 事業状況

- スポーツ
- ライフスタイル
- デジタルエンターテインメント
- 投資

3 FY23 業績予想の進捗状況

4 Appendix

本日はこちらのアジェンダに沿ってお話しさせていただきます。



3ページをご覧ください。
エグゼクティブサマリーとなります。

モンスターストライクが想定を上回って推移し、
他のセグメントでは前年比増収を継続するなど、
1Qといたしましては好調なスタートを切れたと考えております。

詳細はこれよりご説明させていただきます。

1 財務状況

2 事業状況

- スポーツ
- ライフスタイル
- デジタルエンターテインメント
- 投資

3 FY23 業績予想の進捗状況

4 Appendix

まずは財務状況につきましてご説明いたします。

1 連結損益計算書（四半期）

単位：百万円

	FY2022／Q1 （2021年4月-6月）	FY2023／Q1 （2022年4月-6月）	増減率 （YoY）
売上高	28,529	31,022	＋8.7%
EBITDA	6,992	6,710	▲4.0%
営業利益	6,015	5,557	▲7.6%
経常利益	6,053	5,326	▲12.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	4,054	3,524	▲13.1%

5

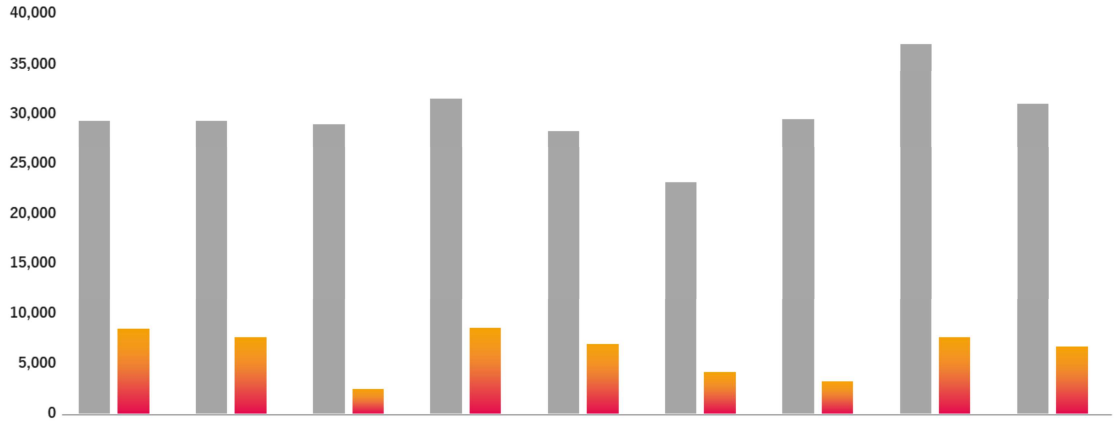
5ページをご覧ください。
四半期連結損益計算書でございます。

売上高は310億円と前年同期比増収となりました。
EBITDAは67億円と小幅な減少となっております。

要因につきましては、後ほどセグメント別にご説明いたします。

1 連結業績（四半期推移）

単位：百万円



	FY2021				FY2022				FY2023
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	29,360	29,392	28,984	31,582	28,529	25,299	30,113	38,097	31,002
EBITDA	8,494	7,637	2,450	8,535	6,992	4,181	3,245	7,653	6,710

※投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

6ページをご覧ください。
こちらは連結業績の四半期推移となっております。

1 財務状況

2 事業状況

- スポーツ
- ライフスタイル
- デジタルエンターテインメント
- 投資

3 FY23 業績予想の進捗状況

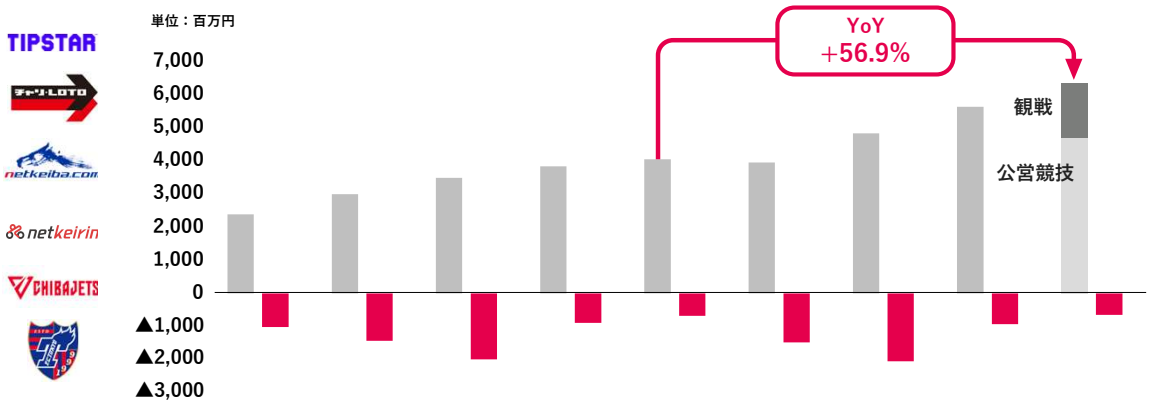
4 Appendix

続きまして、各事業状況についてご説明いたします。

2 スポーツ セグメント売上・EBITDA推移

MIXI

■ TIPSTAR・チャリロトの伸長、FC東京の新規連結により、YoY56.9%の増収
■ EBITDAはYoY横ばい、但し、TIPSTARはコスト効率化等により改善



	FY2021				FY2022				FY2023
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	2,384	2,992	3,489	3,833	4,047	3,953	4,831	5,672	6,350
EBITDA	▲1,020	▲1,431	▲1,996	▲898	▲681	▲1,485	▲2,051	▲930	▲653

※FY2023 Q1　東京フットボールクラブ社連結開始
※FY2023より公営競技事業と観戦事業を分けて開示しております

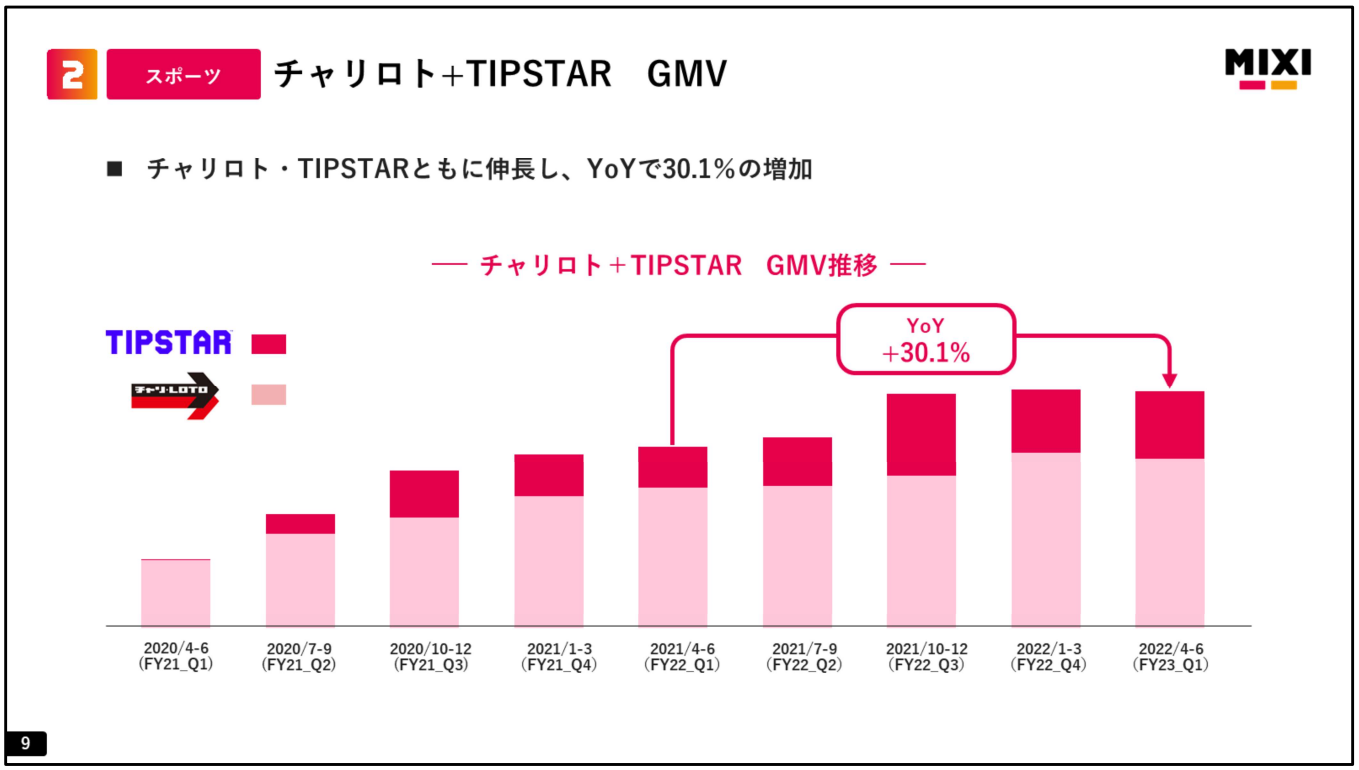
8

8ページをご覧ください。
スポーツセグメントの振り返りとなります。
売上につきましては、今期より公営競技事業と観戦事業に分けて表示しております。

売上高は前年同期比で56.9%増の63億円となりました。
これはTIPSTAR・チャリロトの車券販売高増加に加え、
FC東京を運営する東京フットボールクラブ社を連結開始したことによるものです。
また、競輪場の包括運営についても安定した収益を創出しております。

なお新規連結の東京フットボールクラブ社による売上高を除いても、
前年同期比28.5%増収と伸長しております。

EBITDAにつきましては、前年同期比でほぼ横ばいとなっております。
但し、TIPSTARにつきましては、コスト効率化等の影響により
前年同期比で赤字額は改善しております。



9ページをご覧ください。
チャリロト・TIPSTARのGMV推移となります。

GMVは前年同期比において30.1%増となり、順調に伸長しております。

なお前四半期比では、市場の季節要因もあってほぼ横ばいのGMVとなりましたが、
計画通り進捗しております。

2 スポーツ

TIPSTAR　リニューアルの状況

MIXI

- 1Q　　新たなコミュニケーションを生み出すための改修を実施、参加レース数が向上
- 2Q以降　GMV増加を目指しさらなるコミュニケーション設計のブラッシュアップを推進

10

10ページをご覧ください。
TIPSTARリニューアルの状況となります。

TIPSTARは前期に引き続き機能改修を実施しております。

1Qにおきましては、バリューの転換を推進しました。
友人知人のベッティング状況がわかるニュースフィードを導入することで、
さらなるのっかりベットの促進を図っています。
また、ユーザーがより楽しめるよう、ミッション等の機能追加を行った結果、
一人あたりの参加レース数が増加しております。

2Q以降につきましても、引き続きコミュニケーション設計の
ブラッシュアップを図ってまいります。

11ページをご覧ください。
プロスポーツチームの状況となります。

FC東京を運営する東京フットボールクラブ社のPLを今期より連結開始
いたしました。
1月決算の会社となるため、1Qにつきましては
2 - 4月の3か月間を取り込んでおります。

Jリーグのシーズンは例年2月末～12月上旬であり、収入はスポンサー・チケット・
マーチャンダイジング等で構成されております。
東京という立地を活かしたチーム経営により、更に多くのサポーターを獲得し、
より一層の成長を目指してまいります。

千葉ジェッツにつきましては、2021 - 22シーズンではB1東地区で
優勝することができました。
2024年には1万人収容可能な大型アリーナの開業を控えており、
今後も多くの皆様に応援していただける強いチーム運営を目指します。

1 財務状況

2 事業状況

- スポーツ
- ライフスタイル
- デジタルエンターテインメント
- 投資

3 FY23 業績予想の進捗状況

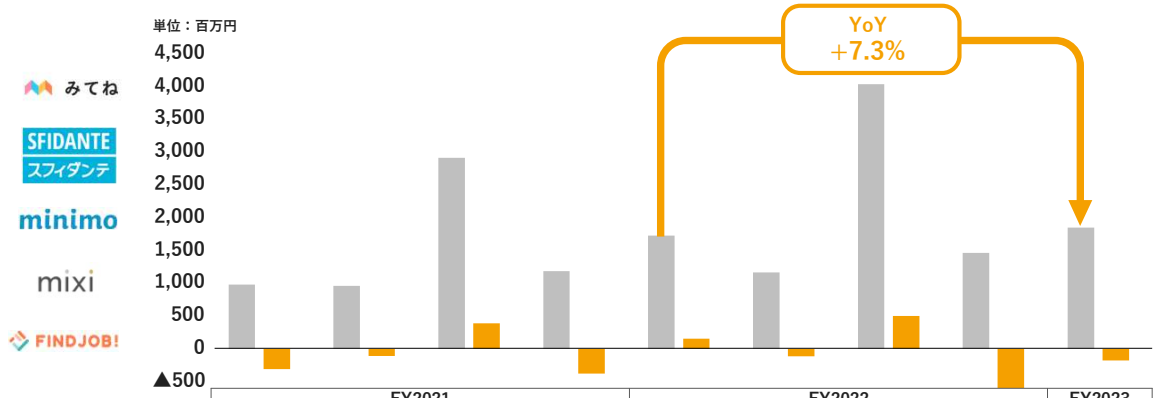
4 Appendix

続きまして、ライフスタイルセグメントについてご説明いたします。

2 ライフスタイル セグメント売上・EBITDA推移

MIXI

- 家族アルバム みてね、minimoの好調により、 YoY7.3%の増収
- みてねみまもりGPS、販売強化による一時的なコスト増はあるものの安定的な収益を見込む



	FY2021				FY2022				FY2023
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	977	958	2,907	1,186	1,722	1,165	4,027	1,459	1,847
EBITDA	▲306	▲104	389	▲376	159	▲110	503	▲623	▲173

13

13ページをご覧ください。

売上高は前年同期比で7.3%増の18億円となりました。
これは、家族アルバム みてね、minimoが順調に売上を伸ばしたためです。

なお、前年同期ではSNS mixiにおいてポイント失効による一時的な
売上がありましたが、当該売上を除くと前年同期比26.6％増と伸長しております。

EBITDAにつきましては、約3億円の減益となっております。
これは前述の一時的な売上の影響と、今期販売が好調だった
「みてね みまもりGPS」の本体販売強化による広告宣伝費などの、
一時的なコスト増加によるものです。
なお、みてね みまもりGPSは、月額課金による安定的な収益を見込んでおります。

2 ライフスタイル みてねみまもりGPS、母の日・父の日ギフトの状況

みてねみまもりGPS 持続的な収益モデル

- サービス開始二年目も高い継続率を維持
- みてねの高い認知度を利用しシェア拡大を進める

みてね　母の日・父の日ギフトの定着

- 母の日・父の日ギフトは定着し売上を拡大
- 写真を中心とした商品ラインナップ拡充が好評

14

14ページをご覧ください。
みてねみまもりGPSおよび母の日・父の日ギフトの状況となります。

昨年より販売を開始したみてね みまもりGPSは、
特に販売が伸びる入学シーズンに積極的なマーケティング活動を行いました。
2年目に入っておりますが、高い継続率を維持しつつ、
さらに販売台数を伸ばしております。

母の日・父の日ギフトにつきましては、サービス3年目も
順調に売上を拡大しております。
子どもの写真を使用する商品展開がご好評をいただいており、
フォトブック等の併売で差別化を図っております。

2 ライフスタイル みてね海外の状況

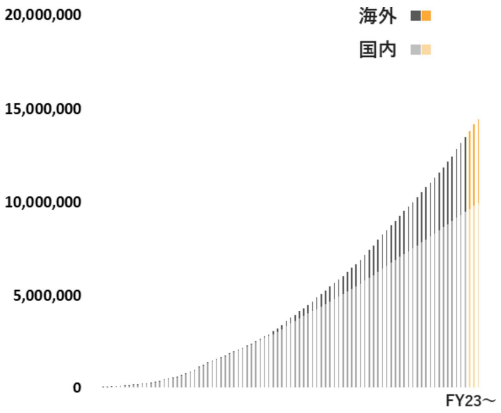
MIXI

複数か国での展開

- 現在7言語150か国にて展開中
- 北米中心に展開し、
  マネタイズへ向けユーザー基盤を強化

ユーザー数推移（国内・海外）

- 海外ユーザーが引き続き伸長



15

15ページをご覧ください。
みてねの海外における状況となります。

みてねは現在7つの言語に対応しており、150か国に展開しております。
国内とともに、北米を中心に海外のユーザーが引き続き拡大しております。

1 財務状況

2 事業状況

- スポーツ
- ライフスタイル
- デジタルエンターテインメント
- 投資

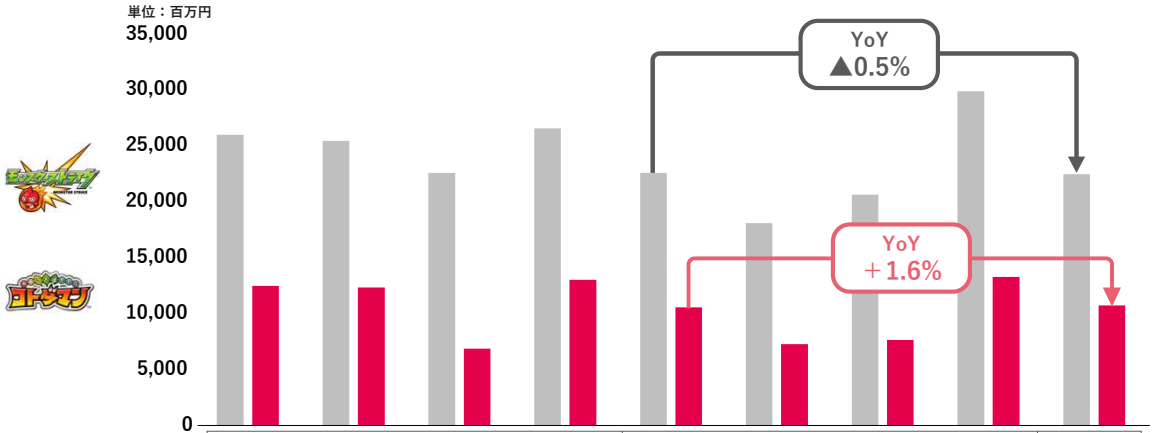
3 FY23 業績予想の進捗状況

4 Appendix

続きまして、デジタルエンターテインメントセグメントについてご説明いたします。

2 デジタル エンターテインメント セグメント売上・EBITDA推移

■ モンスターストライクが堅調で、売上・利益ともにYoY同水準で推移



	FY2021				FY2022				FY2023
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	25,997	25,441	22,588	26,563	22,596	18,102	20,643	29,876	22,478
EBITDA	12,482	12,357	6,891	13,033	10,586	7,293	7,663	13,305	10,750

17

17ページをご覧ください。

売上高は224億円、EBITDAは107億円となりました。
期初予想ではこれまでのトレンドを加味して、一定の減収を見込んでおりましたが、
ファーストクォーターにおいては売上・利益ともに、前年と同水準で推移しております。

2 デジタル エンターテインメント

モンスターストライク・コトダマンの状況

MIXI

モンスターストライク

- IPコラボや機能追加等により MAU・ARPUは想定を上回って推移

コトダマン

- 周年イベント・IPコラボによりYoYで売上好調

18

18ページをご覧ください。
モンスターストライク及びコトダマンの状況となります。

モンスターストライクにおきましては、人気IPとのコラボや
継続的な新しい体験コンテンツの追加等を実施してまいりました。
これらによって、前年同期比でMAUの減少はわずかに留め、ARPUは微増と
なりました。
いずれも期初の想定を上回って推移しております。

またコトダマンは周年イベントおよびIPコラボにより4月には過去最高の売上
を達成し、前年同期比においても増収となりました。

19ページをご覧ください。
直近の状況となります。

7月に、幕張メッセにて「XFLAG PARK」を3年ぶりにオフラインで開催
いたしました。
1Qには、5つの都市で「MINI PARK」を開催し、
ユーザーの熱量を高め、「XFLAG PARK」につなげることができました。

また、コロナ前と同じく、オフライン開催とオンライン配信を掛け合わせた
ハイブリット型の開催を行った結果、
配信期間の約一週間で視聴回数は400万回以上と過去最高となりました。

また、7月19日にモンストシリーズ第一弾となるゴーストスクランブルを
リリースいたしました。
ゴーストスクランブルはマルチプレイ率も高く、
またSNSで簡単にゲームのハイライトをシェアできる機能も好評いただいており、
引き続き運営、検証を続け成長を目指してまいります。

1 財務状況

2 事業状況

- スポーツ
- ライフスタイル
- デジタルエンターテインメント
- 投資

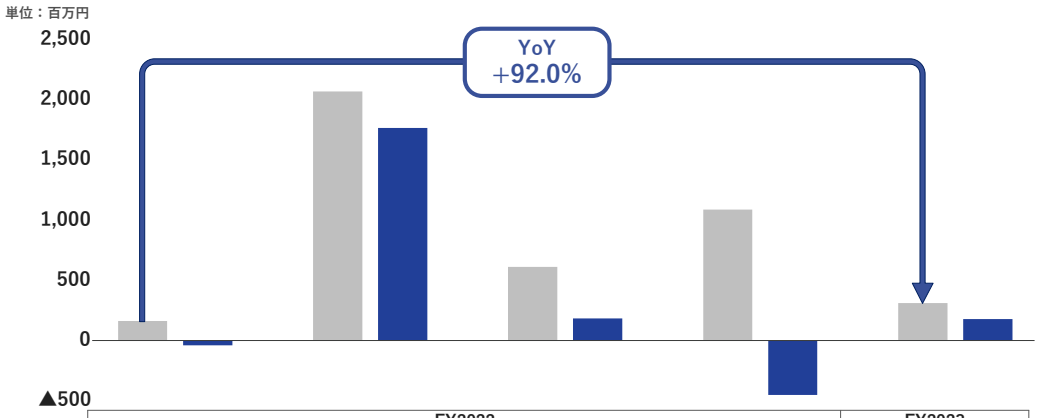
3 FY23 業績予想の進捗状況

4 Appendix

続きまして、投資セグメントについてご説明いたします。

2 投資 セグメント売上・EBITDA推移

■ 投資先のイグジットによる株式売却等で、売上、EBITDAを計上



	FY2022				FY2023
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	163	2,068	612	1,088	313
EBITDA	▲39	1,763	185	▲448	179

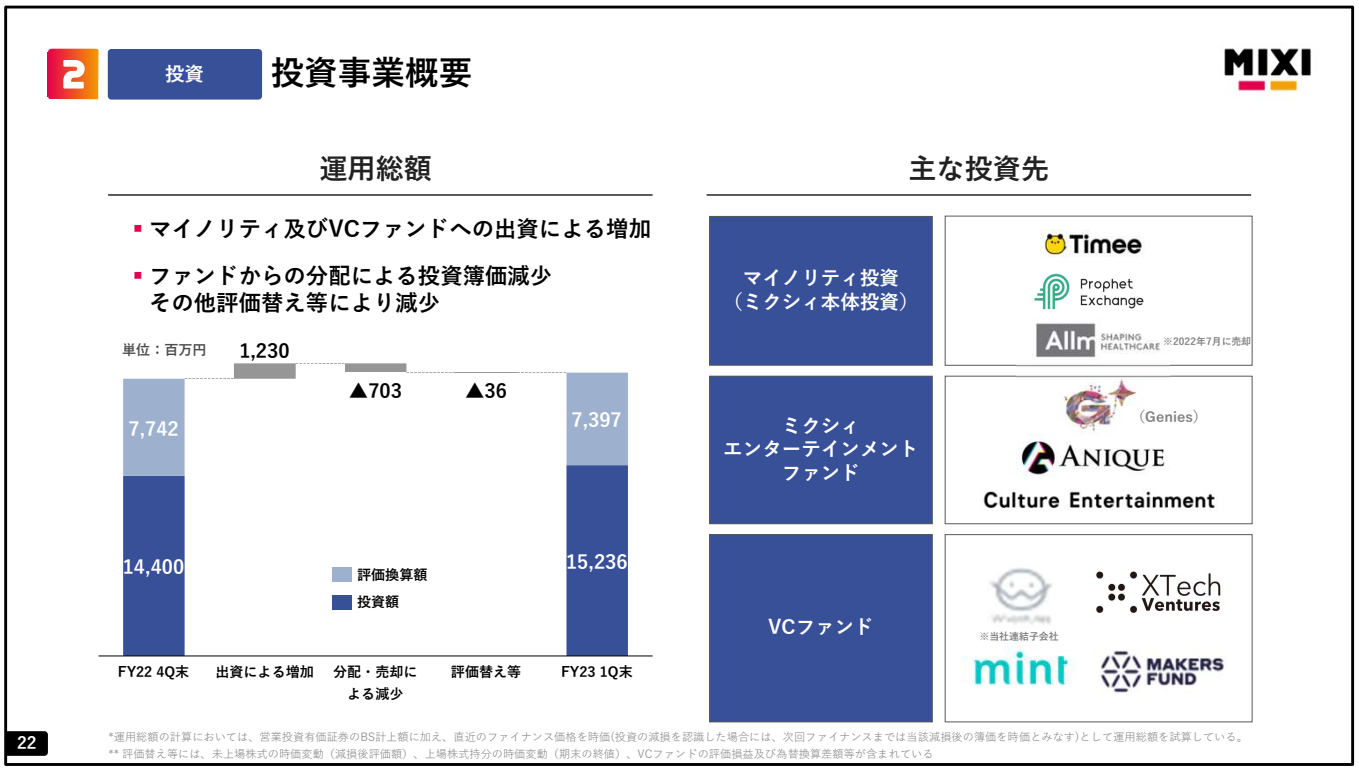
※投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

21

21ページをご覧ください。
今期より事業化を開始した投資セグメントの推移でございます。

売上高は、3億円、EBITDAは1億円となりました。

ご覧の通り、投資先企業のイグジットのタイミングなどにより、
PL上のボラティリティはあるものの、1Qでは、
株式売却などにより、売上、EBITDAともにプラスとなっております。



22ページをご覧ください。
投資事業の概要となります。

2022年6月末現在の運用総額は、
評価額ベースで226億円と前期末から約5億円の増加となっております。
これは、マイノリティ及びVCファンドへの出資により12億円増加した一方、
ファンドからの分配による投資簿価減少、及びその他評価替え等により7億円
減少したことによります。

また、主な投資先としましては、右側の表にある通り、
国内外を問わず有望な企業への投資を行っております。

1 財務状況

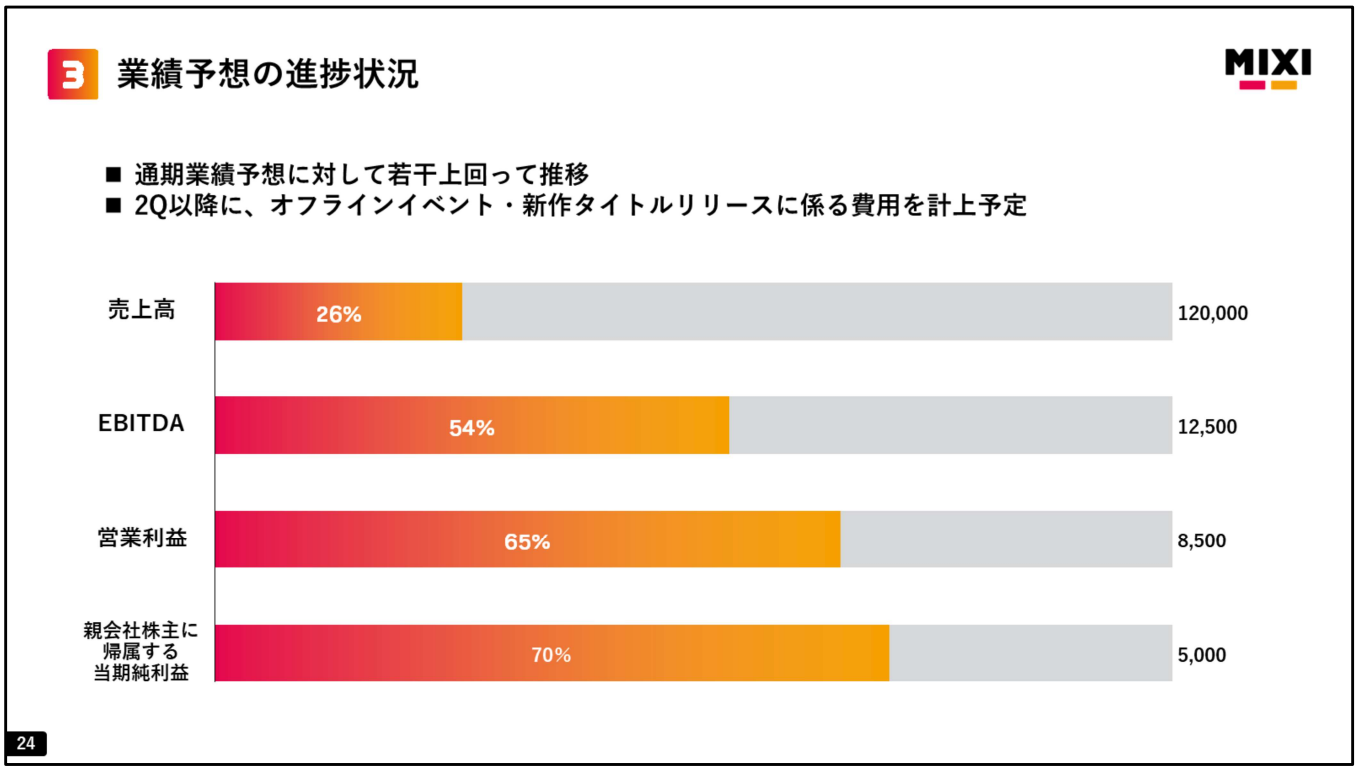
2 事業状況

- スポーツ
- ライフスタイル
- デジタルエンターテインメント
- 投資

3 FY23 業績予想の進捗状況

4 Appendix

続きまして、今期業績予想に対する進捗状況につきまして
ご説明いたします。



24ページをご覧ください。
業績予想の進捗状況は、こちらのグラフの通り利益進捗が高くなっております。

1Qの売上につきましては、モンスターストライクが
期初の計画を上回って推移しております。

利益につきましては、売上同様計画を上回っておりますが、
2Q以降、複数本リリース予定のモンストシリーズの開発費や、
オフラインイベントの開催費用などの計上を予定しております。

また、モンスターストライクでは映画「ONE PIECE FILM RED」とのコラボも
発表しております。今後も、このようなユーザーサプライズを提供し、
業績のアップサイドも狙ってまいります。
各事業の状況を勘案し、業績予想の修正が必要となった場合、
速やかに公表してまいります。

以上で私からの説明は終わります。ご清聴ありがとうございました。

1 財務状況

2 事業状況

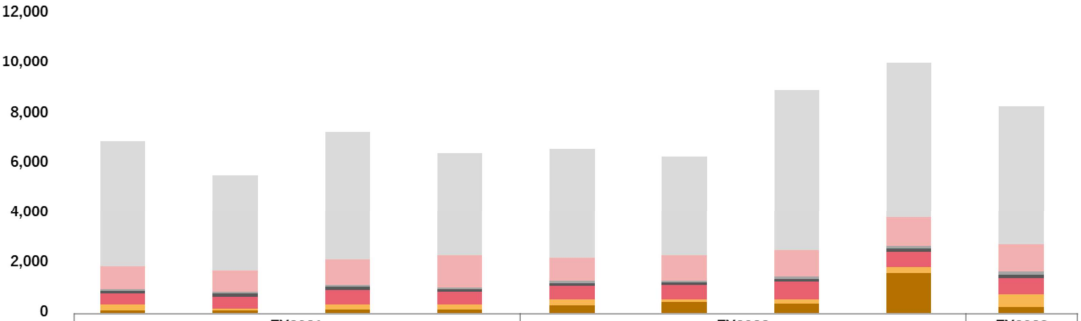
- スポーツ
- ライフスタイル
- デジタルエンターテインメント
- 投資

3 FY23 業績予想の進捗状況

4 Appendix

4 売上原価（四半期推移）

単位：百万円



	FY2021				FY2022				FY2023
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
外注費	5,013	3,838	5,133	4,093	4,353	3,940	6,435	6,193	5,550
開発人件費	927	853	990	1,264	930	1,000	1,030	1,159	1,055
コンテンツ費用	59	60	83	68	87	86	102	85	140
減価償却費	101	122	117	121	110	113	118	134	130
賃借料	452	474	602	509	544	548	691	603	642
仕入	232	93	205	201	239	114	183	240	514
その他	80	75	112	122	281	426	364	1,590	233

※投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

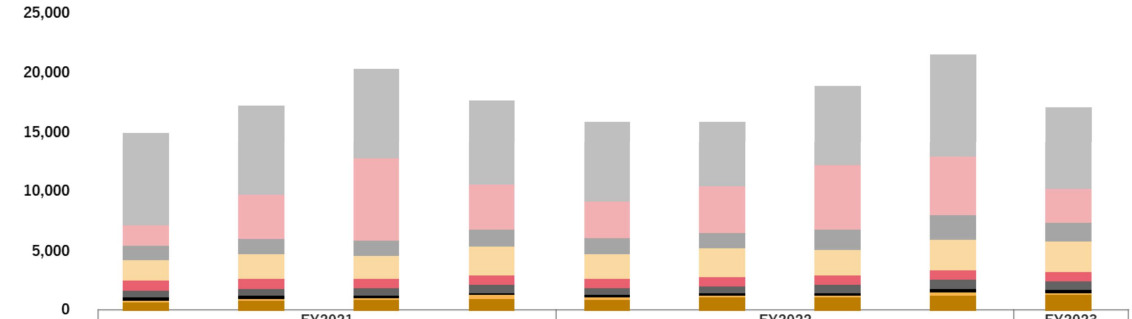
26

■FY2023 Q1 差異要因
＞外注費
東京フットボールクラブ社新規連結に伴う増加など

■FY2022 Q4 差異要因
＞その他
投資の事業化に伴い、特別損失の投資有価証券評価損の一部を振替

4 販管費（四半期推移）

単位：百万円



	FY2021				FY2022				FY2023
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
決済手数料	7,777	7,518	7,489	7,112	6,791	5,444	6,671	8,716	6,893
広告宣伝費	1,712	3,711	6,875	3,732	3,052	3,929	5,431	4,886	2,895
外注費	1,202	1,232	1,317	1,462	1,314	1,281	1,695	2,037	1,506
人件費	1,737	2,106	1,887	2,389	2,097	2,373	2,155	2,561	2,595
支払地代家賃	822	803	820	807	771	769	788	788	791
減価償却費	666	659	656	680	601	615	683	756	696
のれん償却額	265	265	265	265	265	272	265	333	312
租税公課	171	199	116	300	156	146	145	326	214
その他	675	788	900	983	914	1,100	1,118	1,250	1,290

4 セグメント別　売上原価・販管費内訳

単位：百万円

	FY2021				FY2022				FY2023
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
外注費（原価）	5,013	3,838	5,133	4,093	4,353	3,940	6,435	6,193	5,550
スポーツ	1,585	1,226	1,275	1,547	1,924	1,946	2,161	3,129	3,044
ライフスタイル	155	165	1,046	305	290	201	1,766	346	305
デジタルエンターテインメント	3,253	2,384	2,767	2,199	2,106	1,745	2,470	2,647	2,085
全社	20	64	46	43	32	49	38	70	116

	FY2021				FY2022				FY2023
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
広告宣伝費（販管費）	1,712	3,711	6,875	3,732	3,052	3,929	5,431	4,886	2,895
スポーツ	385	1,518	2,209	1,019	752	1,324	2,150	697	770
ライフスタイル	164	139	550	236	217	162	626	472	334
デジタルエンターテインメント	1,114	2,033	4,074	2,406	2,013	2,375	2,487	3,577	1,739
全社	47	21	43	72	69	70	168	138	52

※投資セグメントでは当該費用が発生していないため、掲載しておりません

4 セグメント別売上高・調整後 EBITDA

■ 減価償却費及びのれん償却額を考慮しないセグメント利益（EBITDA）

単位：百万円

	FY2022 （2021年4月-2021年6月）	FY2023 （2022年4月-2022年6月）	増減率 （YoY）
スポーツ事業			
売上高	4,047	6,350	+56.9%
セグメント利益（EBITDA）	▲681	▲653	-
ライフスタイル事業			
売上高	1,722	1,847	+7.3%
セグメント利益（EBITDA）	159	▲173	-
デジタルエンターテインメント事業			
売上高	22,596	22,478	▲0.5%
セグメント利益（EBITDA）	10,586	10,750	+1.6%
投資事業			
売上高	162	313	+92.8%
セグメント利益（EBITDA）	▲39	179	-

※投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

4 連結貸借対照表／キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	FY2022 （2021年6月末）	FY2023 （2022年6月末）	差異の主な要因
流動資産	169,400	154,383	有価証券取得による 現預金等の減少
固定資産	48,361	60,834	投資有価証券等の増加
総資産	217,762	215,217	-
流動負債	17,798	18,782	-
固定負債	11,920	10,809	-
純資産	188,043	185,626	-
	FY2022 （2021年4月-2021年6月）	FY2023 （2022年4月-2022年6月）	差異の主な要因
営業活動によるCF	▲4,570	2,147	法人税等の支払額の減少
投資活動によるCF	▲2,217	▲1,333	投資有価証券取得による支出の減少
財務活動によるCF	▲11,093	▲3,434	自己株式取得の減少
現金及び現金同等物の期末残高	131,831	116,117	-

※投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

4 スポーツ ミクシィグループにおける競輪場運営状況

形態	競輪場
施設所有	富山競輪場
施設所有	伊東温泉競輪場
包括運営・再整備 （一部施設所有）	玉野競輪場
包括運営	高松競輪場
包括運営	小松島競輪場
包括運営・再整備	広島競輪場
JPF社との共同運営 <PIST6>	TIPSTAR DOME CHIBA

新玉野競輪場

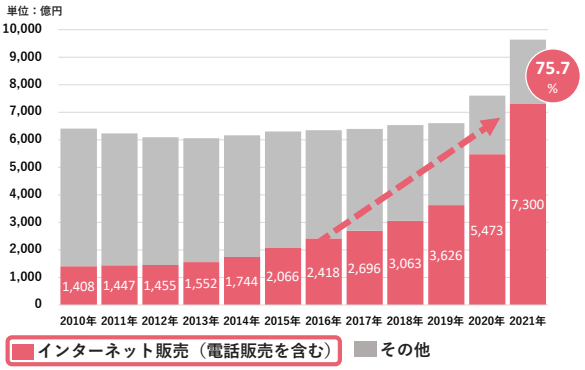
新広島競輪場イメージ：再整備後

TIPSTAR DOME CHIBA　会場

4 スポーツ チャリロト・TIPSTAR　業績拡大に向けた市場分析

チャリロト：市場のオンライン化による伸長

- メインのユーザーは50代以上の男性
- オンライン化による市場の拡大余地は大きい
- 施設を保有することで施設のDXによる伸長も狙う

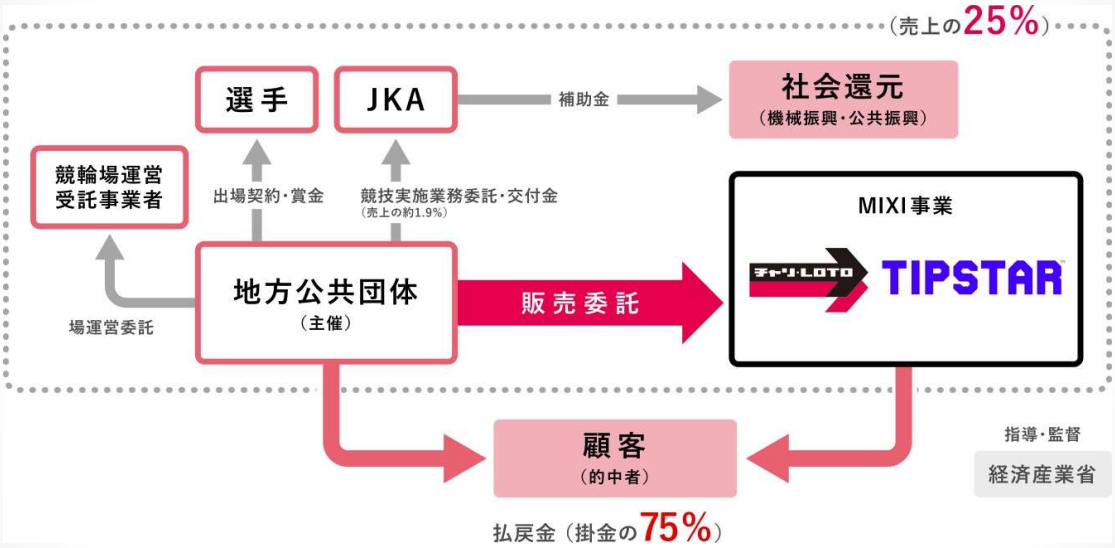


出所：経済産業省製造産業局車両室、公益財団方針JKAの広報KEIRIN等

TIPSTAR：新規マーケットの創出

- メインユーザーは20-40代
- 女性ユーザーの構成比も高水準を維持
- スマホゲームのノウハウを使った新サービス
  友人と一緒に楽しむことでもっと楽しく、お得に！

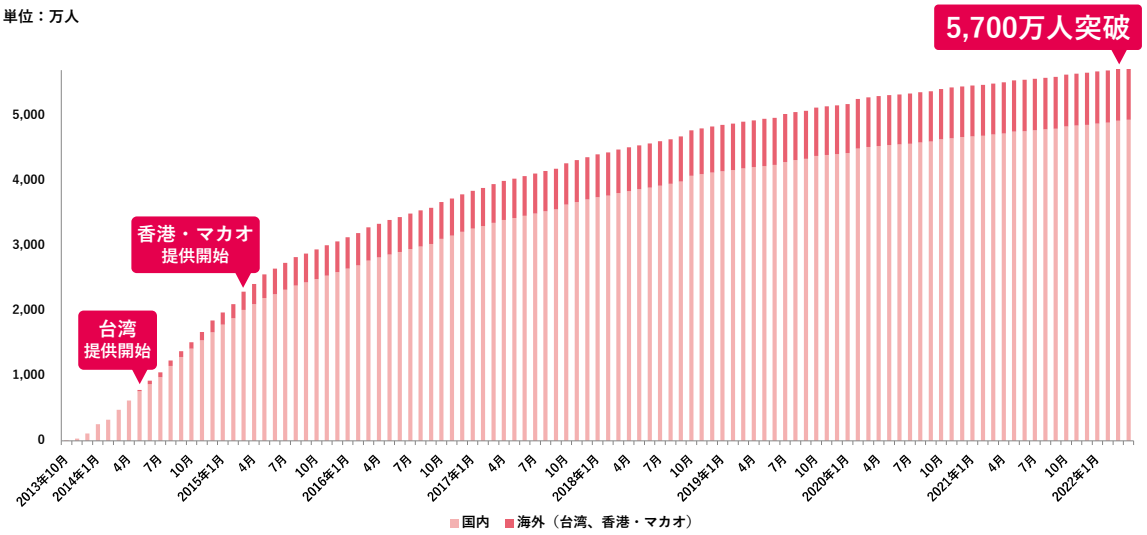
4 スポーツ 競輪事業の運営体制



4 デジタル エンターテインメント

「モンスターストライク」利用者数推移

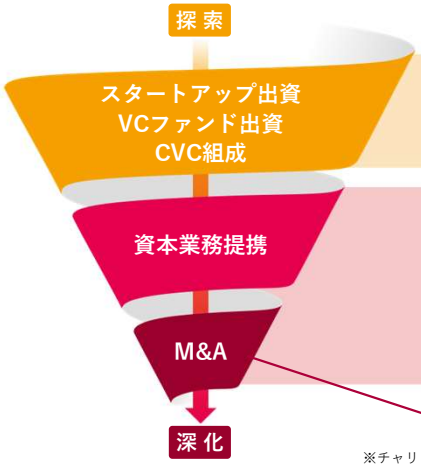
単位：万人



* 利用者数には、同一端末で重複ダウンロードされた数は含んでおりません
* 2020年2月の中国版終了に伴い、2017年8月以降の中国版のダウンロード数を削除しております。
* 2022年3月に世界累計利用者数が 5,700万人を突破

4 投資活動の実績と今後の計画

- FY2019~2022の4年間で、総額約700億円の投資を実行。うちM&Aは300億円
- FY2023~2025の3年間で、M&A・資本業務提携は、300～500億円を計画



目 的

- 広く投資を行い、成長事業を素早く察知
- 将来的に当社のパーパスに合致する事業を見極める
- 事業活動に必要な資源を獲得し、効率的に事業を拡大
- 既存事業／社内新規事業とのシナジーで利益を創出

買収事業※のEBITDA実績
FY2022　43億円

※チャリ・ロト社、スフィダンテ社、コトダマン、ネットドリーマーズ社、千葉ジェッツふなばし社　単体実績

4 FY2023 「育成」の年に

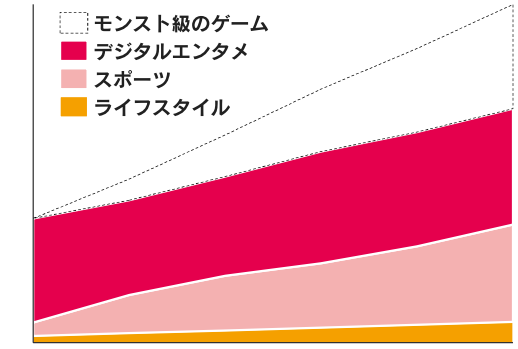
種まき	育成	収穫
モンストに次ぐ果実を つくるための種まきの一年	投資した種の芽を伸ばし 育てきる一年に	育てた果実を収穫するとき

4 中期経営方針（2021/5/7）

ポイント

- スポーツ事業へ積極的な投資を行い、第二の柱へと成長させ、2～3年での黒字化
- モンストは新しいゲーム体験の創出およびスピンオフ作品により「モンスト経済圏」の拡大を図る
- 新作ゲームでモンスト級のホームランを狙い続ける
- 注力事業の成長に向けたシナジーのあるM&A実施で成長を加速

事業ポートフォリオの転換と拡大

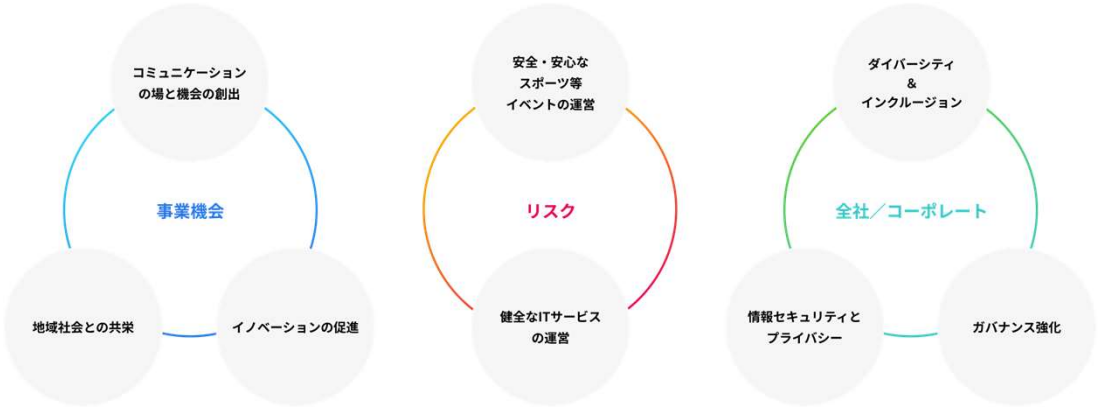


FY2021　　FY2026

4 マテリアリティの特定

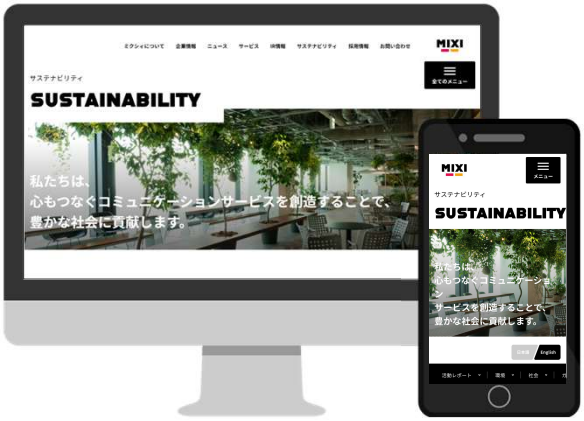
当社は企業活動・ステークホルダーへのインパクトという視点から企業活動を通して実践するテーマとして、8つのマテリアリティを設定しました。コミュニケーションサービスを生み出す企業として、人・地域・社会のつながりの創出とイノベーションの促進を価値創造の源泉とするとともに、健全なサービス運営に真摯に取り組んでまいります。また、情報セキュリティとプライバシー・多様な人材の活躍・ガバナンスという経営基盤の強化・改善を推進してまいります。

8つのマテリアリティ



4 サステナビリティの取組み

■ ミクシィでは、サステナビリティに積極的に取り組んでおります。
■ コーポレートサイトにサステナビリティに関する情報を掲載しております



https://mixi.co.jp/sustainability/

健康経営の取り組み

ミクシィではサステナビリティの一環として、健康経営に取り組んでおります。

より魅力的なサービスを提供し、従業員のエンゲージメントや企業価値を高めるために、一人一人が心身ともに健康な状態で、高いパフォーマンスを発揮できる環境を整備することが重要であると考えます。

今後も世の中の変化や会社の成長とともに、従業員やそのご家族の幸せをもたらす健康経営施策を推進してまいります。

https://mixi.co.jp/sustainability/social/employee/

4 サービス紹介

スポーツ

── 公営競技事業 ──

みんなで参戦！のっかりベッティング

『TIPSTAR』

TIPSTARとは、365日配信されるライブ動画と、競輪・新KEIRIN PIST6・オートレースのネット投票を、基本無料で、友達と一緒に楽しむことができるサービスです。

競輪・オートレース車券販売サイト

『チャリロト.com』

競輪車券・オートレース車券の販売に加えて、最大12億円が当たる競輪くじ「チャリロト」の販売も行っています。

国内最大級の競馬総合メディア

『netkeiba.com』

月間ユーザー約1,700万人、PV数11億超を誇る国内最大級の競馬総合メディアです。最新ニュース、レース情報、レース映像、予想に役立つ動画、50万頭以上の競走馬データベース、海外・地方競馬情報など、幅広いコンテンツを提供しております。

競輪の魅力を存分に楽しめるメディア

『netkeirin（ネットケイリン）』

ワンストップであらゆる競輪情報を提供する、月間ユーザー数 約100万人の競輪総合メディアです。豊富なコンテンツを用意し、全国競輪場全レースの出走表やオッズ・競輪予想、ニュース、コラム、選手データベースなどを網羅しております。

── スポーツ観戦事業 ──

B.LEAGUE所属、プロバスケットボールチーム

『千葉ジェッツふなばし』

千葉ジェッツふなばしは、「千葉県をバスケットボール王国にする」というビジョンのもと、地域に根差し、競技人口の増加を目的としたバスケットボールの普及ならびに地元から多くのプロを輩出することを目指した選手育成の強化、そしてブースターの皆さまや競技者たちに憧れを持ってもらえるような強く魅力的なクラブをめざします。

明治安田生命Ｊ１リーグ　プロサッカークラブ

『FC東京』

FC東京は、地域社会・行政・企業との協力体制により、長期的な視点から真の「都民のための地域密着型」のＪリーグクラブづくりをめざします。

スポーツ観戦できるお店が見つかる

『Fansta』

スポーツ観戦できる飲食店を「エリア」だけでなく「放映予定」からも検索することができるサービスです。「その日、お店はスタジアムになる。」を合言葉に、スタジアムが遠方で観戦に行けないなど様々な都合で現地へ応援に行けないサポーターの方、スポーツ観戦が好きな方がFanstaを通して近隣のDAZN視聴可能店舗に集まり、仲間と一緒にスポーツ観戦を楽しむことができます。

スポーツのNFTマーケットプレイス

『DAZN MOMENTS』

スポーツ・チャンネル「DAZN」と共同運営するスポーツ特化型NFTマーケットプレイス。スポーツ選手のスーパープレーやメモリアルシーンの映像をNFTコンテンツとして提供します。コンテンツは全て動画のため、お気に入りの映像シーンをいつでも何度でも楽しめます。コンテンツにはそれぞれシリアルナンバーが記されており、Flowブロックチェーンに記録されます。

4 サービス紹介

デジタルエンターテインメント

ひっぱりハンティングRPG

『モンスターストライク』

スマートフォンの特性を活用した、誰でも簡単に楽しめる爽快アクションRPGです。
一緒にいる友だちと最大4人まで同時に遊べる協力プレイ（マルチプレイ）が特長です。

「ことば」で闘う新感覚RPG

『共闘ことばRPG コトダマン』

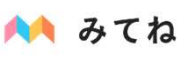
スマートフォンで遊べる「ことば」で闘う新感覚RPGです。文字の精霊「コトダマン」を組み合わせて「ことば」をつくり、ステージクリアを目指します。

オバケ蹴散らし"3+1" アクション

『モンスターストライク ゴーストスクランブル』

ヒカリ攻撃で戦うバスター3人と、ガイドやアイテム投下で仲間を監督・サポートするドローン1人の最大4人で遊べる「オバケ蹴散らし"3+1" アクションゲーム」です。ソロはもちろん、マルチプレイでは、エモートやボイスチャットを使ってプレイ可能です。また、プレイ中の盛り上がったシーンを自動で録画できる「騒ゲーハイライト」を使用して、簡単にSNSにシェアできます。

ライフスタイル



子どもの写真・動画共有アプリ

『家族アルバム みてね』

子どもの写真や動画を無料・無制限で家族だけにいつでも簡単に共有することができるアプリです。

あなたにぴったりのサロンスタッフが見つかるアプリ

『minimo』

美容室・ネイルサロン・まつげサロンなどにお得に行けるビューティアプリ。美容師やネイリスト、アイデザイナーなど4万人以上が登録。

ソーシャル・ネットワーキング サービス

『mixi』

「心地よいつながり」を軸としたコミュニケーションの場を提供するソーシャル・ネットワーキング サービス(SNS)です。

IT・Web業界の求人情報サイト

『FINDJOB!』

Webエンジニア、Webデザイナー、Webディレクターなど、IT・Webに特化した優良企業の求人情報が満載。

4 会社概要

会社名	株式会社ミクシィ（mixi, Inc.）			
設立	1999年6月3日			
資本金	9,698百万円			
所在地	〒150-6136　渋谷区渋谷2-24-12　渋谷スクランブルスクエア　36階			
役員構成	代表取締役社長 上級執行役員	木村 弘毅	社外取締役	嶋　聡
	取締役CFO 上級執行役員	大澤 弘之	社外取締役	藤田 明久
	取締役CTO 上級執行役員	村瀬 龍馬	社外取締役	長田 有喜
	取締役ファウンダー上級執行役員	笠原 健治	常勤監査役（社外）	西村 裕一郎
			社外監査役	若松 弘之
			社外監査役	上田 望美
従業員数	1,447名（連結・正社員のみ）			
発行株数	78,230,850株			
大株主 （2022年3月31日現在）	笠原 健治			45.49%
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）			9.89%
	THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051			5.55%
	株式会社日本カストディ銀行（信託口）			2.58%
	THE BANK OF NEW YORK MELLON 133612			2.22%

（2022年6月30日現在）

心もつなごう。MIXI