



mixi
GROUP



ミクシグループ
アニュアルレポート

2019

2019年3月期



目次

ミクシィの企業理念 1

ステークホルダーの皆さまへ 2

事業領域別概況 6

 デジタルエンターテインメント領域 6

 ライブエクスペリエンス領域 7

 スポーツ領域 8

 メディア領域 9

 ウェルネス領域 9

ミクシィグループの財務戦略 10

財務ハイライト 13

ESG / コーポレート・ガバナンス 14

 取締役 14

 監査役 16

 執行役員制度 17

 コーポレート・ガバナンス体制 18

 事業などのリスク 20

ESG / 環境・社会との関わり 22

主要サービスのビジネスモデルおよび実績 24

沿革 26

IR活動サマリ 26

投資家情報 27

見通しに関する注意事項

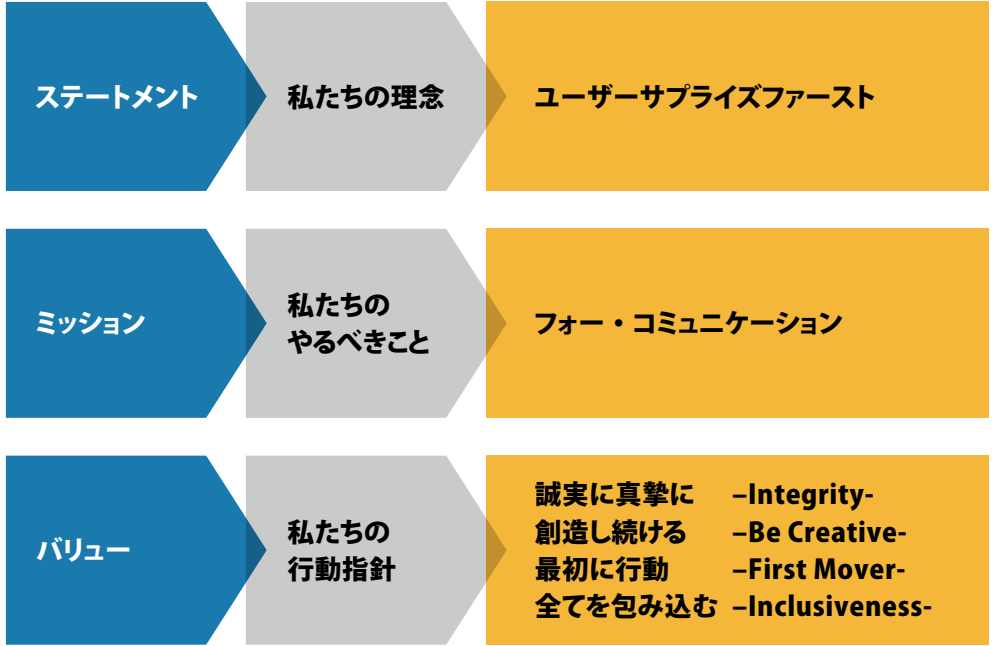
この報告書は、当社グループの計画、見通し、戦略、業績などに関する将来の見通しを含んでいます。これらの見通しは、現在入手可能な情報から得られた判断に基づいています。したがって、実際の業績は、様々なリスクや不確実性の影響を受けるものであり、これらの見通しとは大きく異なる結果となることがあることをご承知おきください。将来の見通しに影響を与える要素には、当社グループの事業領域を取り巻く経済環境、商品・サービスの開発状況の変化、為替レートの変動などがあります。ただし、見通しに影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。

注：この報告書の内容は、2019年3月期（2018年4月1日～2019年3月31日）の実績に基づいています。（ただし、2019年4月以降の情報を一部含みます）

ミクシィの企業理念

私たちはサービスの先にいるユーザーの気持ちや要望に常に真摯に応えるのはもちろんのこと、ユーザーの想像や期待を超える価値を、「コミュニケーションサービス」を通じて提供することを目指しています。

コミュニケーションを通じて世界を鮮やかに変えていく。それが私たちミクシィグループのミッションです。



ステークホルダーの 皆さまへ

株式会社ミクシィ
代表取締役社長執行役員
木村 弘毅



コミュニケーション
サービスで
ミクシィグループにしか
成し得ない成長を
目指します。

2019年3月期を振り返って

事業進捗・投資

2019年3月期に新経営体制に代わり、「コミュニケーションサービス」を事業ドメインとして、当社グループの強みを発揮できる「デジタルエンターテインメント」「ライブエクスペリエンス」「メディア」「スポーツ」「ウェルネス」の5領域で事業を推進してまいりました。

期初の計画では、デジタルエンターテインメント領域に経営リソースを重点的に投下する予定でしたが、新規事業の撤退や新規ゲームのリリース遅延などで計画通り投資を行えず、また、主力の「モンスターストライク」の売上減少もあり、連結の業績は前期比で減収減益となりました。

それぞれの領域の投資ステージは異なり、スポーツ領域とウェルネス領域は新規事業として事業検証を行いました。ウェルネス領域は、サービスをリリースし、引き続き事業拡張のための検証を続けていますが、スポーツ領域は、検証を進める中で事業の勝ち筋が見えてきましたので、一気に投資のアクセルを踏み込み、今後の事業展開のコアとなる企業のM&A等を推進しております。

2020年3月期におきましては、5領域の中でも特にデジタルエンターテインメント領域とスポーツ領域に経営資源を投下してまいります。引き続き、M&Aについても社内体制を強化するとともに、外部のパートナーも活用し、積極的に実施していく方針です。

ガバナンス強化

当社グループでは、持続的な企業運営を目指すためにコーポレート・ガバナンス体制の強化にも取り組んでいます。

2019年3月期は、当社の連結子会社である株式会社フンザに捜査が入った事態を真摯に受け止め、コンプライアンス遵守のためにガバナンス体制強化に取り組んだ1年となりました。

その一環として、取締役会ではリスク管理担当ならびにグループ会社担当役員を任命し、社外取締役を増員しました。また、リスク管理委員会などを新設し、コンプライアンスを意識して、よりレピュテーションリスクに配慮した経営判断ができる

体制を構築してまいりました。さらに取締役の人事や報酬などの透明性を高めるため、代表取締役および社外取締役全員で構成する指名・報酬委員会を設置しました。

2020年3月期に注力する 重要テーマ

「モンスターストライクのリバイブ」と 「スポーツ領域の事業成長」

2020年3月期は、「モンスターストライクのリバイブ」と「スポーツ領域の事業成長」に経営リソースを投下してまいります。当社の主力サービスである「モンスターストライク」を再起させるとともに、「モンスターストライク」頼みにならないよう、サステナビリティの高いスポーツ事業で利益の層を積み上げることに注力します。



モンスターストライクのリバイブ

当社グループのコア事業である「モンスターストライク」の現状を見ると、新たに追加されるステージなどがコアユーザー向けになっている傾向があります。この為、依然として国内モバイルゲームではトップクラスのユーザー水準を維持しているものの、ライトユーザー層の消費意欲が低迷しており、ゲームそのもののテコ入れが必要な状態にあります。その対策として、事業のトップを交代して体制を立て直すとともに、コアユーザー以外も楽しめる内容にすることでユーザー全体を活性化し、消費意欲の向上を図ります。

スポーツ領域の事業成長

国は政策として、2025年までにスポーツ市場を現在の約3倍に伸ばそうとしており、当社グループとしてもスポーツ関連ビジネスに積極的に挑戦していきたいと考えています。

2019年3月期は、プロスポーツチームのマーケティング支援

などを行う中で各ステークホルダーとの関係性をつくり、事業構想の策定と検証を進めました。その結果、勝ち筋が見えたプロスポーツチーム経営と公営競技につきまして、当社の中で体制を構築し、M&Aなども推進しております。成長市場の中で単独でも大きく成長している投資先企業に当社の持つアセットを組み合わせ、事業を大きく飛躍させたいと考えています。

ステークホルダーの皆さまへ

「コミュニケーションサービス」を創造

私たちは「近い人間関係における豊かなコミュニケーション体験を創出すること」を目指して事業活動を行っています。インターネットが発達する中で、ともすると家族や友人といった近い関係のリアルなコミュニケーションが阻害されてしまった



「XFLAG PARK 2019」ウェルカムパフォーマンス



部分もあると思っています。そんな社会環境の変化の中で、失われつつある親しい人とのコミュニケーションを取り戻すことで、人々の生活がもっと豊かになると確信しています。

当社グループの成長の原動力となったSNS「mixi」と「モンスターストライク」のどちらも、親しい仲間と一緒に楽しむ場を提供することで、大きく成長した「コミュニケーションサービス」です。

また、当社グループには表現活動やものづくりをしたいと願う人間が多く集まっており、SNSや対面型のゲームなどの開発を通じて、テクノロジーとアートの両面を磨いてまいりました。ITの技術と表現・遊びのデザインが高い次元でハイブリッドされている点は、他社にはない大きな強みだと思っています。

今後も、コミュニケーションの力が必要とされる領域で、新たなサービスを生み出し続けていきたいと考えています。

「ユーザーサプライズファースト」

当社グループは「コミュニケーションサービス」を提供する企業として、家族・友人・知人に紹介しやすい仕掛けを組み込んだ紹介したくなるサービスを提供し、成長を遂げてきました。SNS「mixi」も「モンスターストライク」も家族・友人・知人間の口コミ「バイラルコミュニケーション」によって、指数関数的な成長を実現しました。

そして今、当社グループはスポーツをはじめとする新しい事業領域で様々なチャレンジを果たして、「モンスターストライク」に次ぐ事業の柱を創り出そうとしています。

これからも「ユーザーサプライズファースト」の企業理念の下、これまでにない驚きや喜びをお届けできるサービスを提供するとともに、ミクシィグループにしか成し得ない成長を目指します。

ステークホルダーの皆さまにおかれましては、今後ともご支援くださいますよう、よろしくお願い申し上げます。

2019年7月

株式会社ミクシィ

代表取締役社長執行役員

木村弘毅

事業領域別概況

エンターテインメント事業：

デジタルエンターテインメント領域

原点回帰で「モンスターストライク」をリバイブ

「モンスターストライク」の売上が減少

2019年3月期は「モンスターストライクの国民的IP化」と「新たなIPの創出」を事業方針に掲げ、各種取り組みを進めました。主力の「モンスターストライク」では、5周年の大型キャンペーンを実施したほか、アニメ・映画の公開もあり、2019年4月に世界累計利用者数は5,000万人を突破しました。

ゲームのリリースから6年が経過し、MAU（月間アクティブユーザー数）は減少傾向にあるものの、国内モバイルゲームとしてはトップクラスのユーザー水準を維持しています。しかしながら、ユーザーの消費を喚起できずにARPU（ユーザー1人当たりの平均売上金額）が低下し、予定した売上を達成できませんでした。

また、「新たなIPの創出」として新規ゲームと通信系サービスを開発していましたが、一部延期と中止が発生しました。

「モンスターストライク」の責任者を交代しリバイブを起こす

ユーザーに「モンスターストライク」で継続して遊んでいた多くにはゲーム自体に大幅な刷新が必要と判断し、3周年の際に劇的なリバイブを起こした当時のマーケティング責任者をモンスターストライク事業のトップに据え、立て直しを図ることとしました。新体制の下で有効な施策を打ち出していきたいと考えています。

まずは、「仲間とワイワイ共闘することによる興奮」という

「モンスターストライク」本来の価値に原点回帰し、新規・ライトユーザーを含むすべてのユーザーが楽しめるゲームへと立ち返ることが重要です。新規・ライトユーザーの活性化がMAUの改善、ひいてはユーザー全体の活性化につながり、結果としてARPUを向上させると確信しています。

新体制で新規ゲーム開発を強化

リリースを予定していたゲームの延期・開発中止については、ディレクターやプロジェクトマネージャーのリソース不足が大きな要因です。このため、今後のリリースに支障が出ないよう人員体制の強化に着手しました。さらに「モンスターストライク」と新規ゲーム開発を1人の責任者が担当するという従来の体制を変更しました。「モンスターストライク」のIP※を活用した新規ゲームなど複数のタイトルの開発を進めてまいります。

※ IPとは、「Intellectual Property」の略称で、知的財産権を意味します。



賞金総額3億円! モンスト運極ルーレット



5周年 爆絶感謝マルチガチャ



「モンスターストライク」5周年感謝キャンペーン

エンターテインメント事業：

ライブエクスペリエンス領域

新店舗やイベント開催で、リアルに盛り上げられる場を創出

「モンスターストライク」関連事業の収益改善を目指す

ライブエクスペリエンス領域は、「モンスターストライク」のユーザータッチポイントを増やすための施策としてスタートしました。

2019年3月期は、「リアルに盛り上げられる場の創出」に向けて、「モンスターストライク」などのキャラクターグッズを販売する店舗、XFLAG STOREを2店オープンしたほか、「XFLAG PARK 2018」やeスポーツ大会など各種イベントを開催しました。今後は事業収支の改善に着手してまいります。

カジュアルストアの展開もスタート

新たに立ち上げたXFLAG STOREの2店舗は、それぞれタイプが異なります。心齋橋店は、渋谷店に続く、関西地区のフラッグシップストアとして2018年6月にオープンしました。また、2019年1月に羽田空港第1旅客ターミナルにオープンした羽田店は、より気軽にXFLAG STOREの世界観を楽しめる初のカジュアルストアとなっています。

eスポーツ大会を推進

新たな試みとして、2018年10-12月に「モンスターストライク」のプロNo.1を決定する、日本最大規模のeスポーツ大会「モンスターストライク プロフェッショナルズ2018 トーナメントツアー」（賞金総額6,000万円）を開催



XFLAG STORE + HANEDA

しました。さらに2019年1月には、高校生以下を対象としたジュニアストライカーNo.1チームを決める「モンストジュニアグランプリ2019」も実施し、いずれも盛況でした。

eスポーツは2018年8月のアジア競技大会において、デモンストレーション競技に採用されており、日本国内においても2019年の国民体育大会の文化プログラムとして「全国都道府県対抗eスポーツ選手権2019」が4-10月に開催されるなど、大きな注目を浴びています。引き続き、当社グループでは、このような各種リアルイベントの企画と拡大に取り組みます。



モンストジュニアグランプリ2019 アジアチャンピオンシップ



モンスターストライク プロフェッショナルズ 2018

エンターテインメント事業： スポーツ領域

プロスポーツチーム経営と公営競技に独自ノウハウを掛け合わせ、事業成長を加速

フィジビリティフェーズから積極投資フェーズへ移行

2019年3月期は、「スポーツ業界とのリレーション構築」と「支援先クラブの成長加速」を主な施策に掲げ、各種プロスポーツチームとのスポンサード契約やマーケティングパートナーシップを締結し、今後のスポーツ事業の成長に向けて事業性の検証を行ってきました。

その中で、当社グループは、「FC東京」やプロバスケットボールチーム「千葉ジェッツ」の試合などにおいて、集客向上のために各種イベントを開催し、観客動員数の増加に寄与してきました。

この活動を通じ、各業界とのリレーションを構築し、様々な事業検証を行った結果、「公営競技」および「プロスポーツチーム経営」に大きなビジネスチャンスがあると判断しました。2020年3月期では、積極的に経営リソースを投下して事業展開を行ってまいります。

公営競技関連事業に参入

2019年2月、競輪車券（勝者投票券）のインターネット投票サービス「チャリロト.com」を提供する株式会社チャリ・ロトの全株式を取得し、地方自治体が主催する公営競技への参入を果たしました。競輪のオンライン市場が年平均11%の成長を続ける中、株式会社チャリ・ロトは同41%と大きく売上を伸ばしています。

一方、競輪のネット普及率は他の公営競技に比べるとまだ低く、今後の伸びしろは大きいと見ています。「モンスターストライク」や協賛スポーツチームのマーケティングパートナーシップで培ったイベント演出に関する知見、AIを利用した撮影

技術など当社グループが有するノウハウを掛け合わせ、若者など新たな顧客層を呼び込み、競輪を誰もが熱狂する最先端のエンターテインメントに昇華させていきます。

人気プロバスケットボールチームの経営に参画

続く4月には、「千葉ジェッツ」を運営する株式会社千葉ジェッツふなばしと戦略的資本業務提携ならびに株式取得契約を締結しました。

「千葉ジェッツ」は日本のトップリーグ「B.LEAGUE」に所属し、2年連続天皇杯優勝、3年連続観客動員数1位など、名実ともに「B.LEAGUE」を代表するチームです。「B.LEAGUE」の市場規模が年率30%と急拡大する中、「千葉ジェッツ」はそれ以上の56%という成長を遂げています。今後は、当社グループがエンターテインメント領域で培ったO2O*のノウハウを基にハーフタイムショーを熱く盛り上げたり、1万人規模のアリーナ建設も視野に入れ、同チームと連携してスポーツ事業の収益拡大を図ります。

※ O2Oとは、「Online to Offline」の略称で、Webサイトやアプリなどのオンラインの場から、店舗などのオフラインの場に消費者を誘導する施策です。



「FC東京」のホームゲームで開催される「青赤パーク」



「千葉ジェッツ」のXFLAG冠試合「XFLAG DAY」



「FC東京」とマーケティングパートナーシップを締結

©F.C.TOKYO

ライフスタイル事業： メディア領域

機能拡充でマネタイズを強化し、さらなる事業成長へ

コミュニケーション事業に注力

2019年3月期は、「既存事業のグロースと新規事業の開発」に力を入れてきました。その結果、家族向け写真・動画共有アプリ「家族アルバム みてね」、サロンスタッフ直接予約アプリ「minimo」などで順調に利用者数が増加しています。一方で、選択と集中を進め、株式会社Diverseおよび株式会社ノハナの全株式を譲渡しました。

既存サービスは順調に利用者数を拡大

「みてね」はサービス開始から多くのご家族にご利用いただき、2019年6月に利用者数500万人を突破しました。家族間のみのSNSとして手軽に写真や動画をアップロードできるため、日本国内だけでなく、英語版も北米ほか各国で人気を博しています。「minimo」は店舗の予約ではなく、サロンスタッフが載せた画像などを基にスタッフを直接、指名予約できるのが特長で、スタッフ・お客さま双方から評価され、2018年6月に累計300万ダウンロードを突破しました。

マネタイズの強化が今後の課題

「みてね」「minimo」とも、すでに多くのユーザーを獲得しており、今後はマネタイズの強化を行ってまいります。その一環として、「みてね」では2019年4月から月額480円でより便利な機能を利用できる「みてねプレミアム」の提供を開始しました。また、「minimo」におきましては、2019年10月より料金体系の見直しを行う予定です。



ウェルネス領域

健康寿命を延ばす鍵は コミュニケーションにあり

リアルなコミュニケーションにこだわる

「コミュニケーションサービス」を事業ドメインとする当社が、ウェルネス領域でサービス提供を行う理由は、社会課題でもある「健康寿命の延伸」にはコミュニケーションの力が必要だと考えるからです。定年退職などで社会との接点が希薄化すると、身体は健康でも精神機能の低下が見受けられます。積極的にコミュニケーションを取ることで精神面も健全化し、健康寿命の延伸が期待できます。

コンディショニングの手法で新市場を開拓

2019年1月、女性専用コンディショニングスタジオ「ココサイズ」をオープンしました。AIで身体の状態を分析し、100種類以上のメニューから一人ひとりの課題に合わせたエクササイズを提供し、コンディショニングを行います。今までプロスポーツ選手に対し属人的にトレーナーが行っていたアプローチを、AIの技術を用い、価格の適正化と計測結果の平準化を実現しました。健康寿命の延伸は多くのお客さまがターゲットとなり、今後市場も大きく拡大する見込みであることから、事業の拡大余地は大きいと考えています。

フィジビリティを経てビジネスモデルを判断

当面はフィジビリティとして現店舗での仮説検証を行い、ノウハウ蓄積に注力します。一定の蓄積が完了した段階で、今後の展開方法など方針を決定いたします。



女性専用コンディショニングスタジオ「ココサイズ」

ROE向上を目指し、
 利益を生む新規事業への
 投資と育成を優先します。

取締役執行役員CFO
 大澤 弘之



2019年3月期 連結業績の概要

2019年3月期の連結業績は、売上高1,440億円（前期比23.8%減）、営業利益410億円（同43.3%減）、経常利益411億円（同43.5%減）、親会社株主に帰属する当期純利益265億円（同36.5%減）と、減収減益の結果となりました。
 減収の主な要因としては、エンターテインメント事業の主力サービスであるスマートフォンゲームアプリ「モンスターストライク」の苦戦に加え、ライフスタイル事業におけるチケットキャンプ事業の停止、および株式会社Diverseの株式譲渡などが挙げられます。

2019年3月期 連結業績サマリ				
（百万円）	17/3月期	18/3月期	19/3月期	前期比増減率
売上高	207,161	189,094	144,032	-23.8%
売上総利益	183,013	166,043	123,808	-25.4%
売上総利益率	88.3%	87.8%	86.0%	－
販売費及び一般管理費	94,004	93,683	82,774	-11.6%
販売管理費率	45.4%	49.5%	57.5%	－
営業利益	89,008	72,359	41,033	-43.3%
営業利益率	43.0%	38.3%	28.5%	－
経常利益	88,472	72,717	41,120	-43.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	59,867	41,788	26,521	-36.5%

2019年3月期 販売費及び一般管理費の内訳				
（百万円）	17/3月期	18/3月期	19/3月期	前期比増減率
販売費及び一般管理費	94,004	93,683	82,774	-11.6%
人件費	5,223	5,363	6,067	+13.1%
広告宣伝費	20,864	23,593	24,419	+3.5%
外注費	1,999	4,077	4,946	+21.3%
支払地代家賃	1,126	1,320	1,508	+14.2%
決済手数料	59,273	53,634	40,842	-23.8%
のれん償却額	1,679	1,085	－	－
租税公課	1,352	1,256	837	-33.3%
その他	2,485	3,351	4,152	+23.9%

また、減益の主な要因は、前述の通り売上の減少に加え、既存事業の拡大および新規事業の創出のための事業投資を行ったことによるものです。販売費及び一般管理費におきましては、売上の変動費となる決済手数料については減少しておりますが、それ以外の科目につきましては主に事業投資に伴って増加しております。
 各事業セグメントにおける活動と業績の概要は、後述の通りです。なお、2019年3月期より、従来のメディアプラットフォーム事業をライフスタイル事業へと変更しております。

エンターテインメント事業

エンターテインメント事業の2019年3月期の売上高は、1,386億円（前期比21.2%減）、セグメント利益（EBITDA）は、515億円（同34.3%減）の結果となりました。
 「モンスターストライク」のMAU(月間アクティブユーザー数)は前期比で減少のトレンドが続いているものの、依然として国内トップクラスの水準にあると認識しています。しかしながら、第4四半期におけるARPU（ユーザー1人当たりの平均売上金額）が想定よりも悪化したことで売上目標は未達となりました。
 事業投資*については、当期、デジタルエンターテインメント領域で110億円の事業投資を予定していましたが、「モンスターストライク」派生ゲームおよび新規ゲームのリリース延期や開発中止などの結果、投資実績額は50億円程度となりました。ライブエクスペリエンス領域では、グッズ販売などを行う常設店舗として、2018年6月に大阪・心斎橋店を、2019年1月に東京・羽田店を開設したことで、期初の投資計画の10億円に対し、12億円を実施しました。スポーツ領域では、各種プロスポーツとのスポンサード契約などの締結により、期初の投資計画12億円に対し、10億円を実施しました。

また、スポーツ領域におきましては、2019年2月に公営競技のインターネット投票サービス「チャリロト.com」を運営する株式会社チャリ・ロトの株式を取得しました。また、バスケットボール「B.League」のトップクラスのチーム、「千葉ジェッツ」を運営する株式会社千葉ジェッツふなばしとの戦略的業務資本提携を行い、株式取得のため契約を締結しました。なお、株式取得のための契約手続き完了は2019年9月頃の予定です。

※ 事業投資とは、会計上費用として計上されるものを含めた広義の投資を指しますが、M&A・出資などの金額を含んでおりません。

ライフスタイル事業
 （旧メディアプラットフォーム事業）

ライフスタイル事業の2019年3月期の売上高は、54億円（前期比58.7%減）、セグメント利益（EBITDA）は、マイナス16億円（前期はプラス16億円）の結果となりました。
 メディア領域におきましては、家族向け写真・動画共有アプリ「家族アルバム みてね」とサロンスタッフ直接予約アプリ

「minimo」の利用者数の拡大等を進めた結果、期初の投資計画15億円に対し、13億円の投資を実施しました。一方で、チケットフリマサービス「チケットキャンプ」が、2018年5月をもってサービス提供を終了いたしました。また、事業のさらなる選択と集中を進めるため、2018年7月には株式会社Diverse、2019年3月には株式会社ノハナの株式譲渡を行っています。
 新規事業のウェルネス領域では、2019年1月に女性専用コンディショニングスタジオ「ココサイズ」の1号店の開設等を進めた結果、期初計画5億円に対し、4億円の投資を実施しました。

2019年3月期 セグメント別業績サマリ				
（百万円）	17/3月期	18/3月期	19/3月期	前期比増減率
セグメント売上高				
エンターテインメント事業	192,703	175,948	138,607	-21.2%
ライフスタイル事業	14,457	13,146	5,427	-58.7%
セグメント利益				
エンターテインメント事業	94,267	78,438	51,561	-34.3%
セグメント利益率	48.9%	44.6%	37.2%	－
ライフスタイル事業	1,806	1,638	-1,690	－
セグメント利益率	12.5%	12.5%	－	－
調整額	-7,064	-7,717	-8,838	－

※セグメント利益は、EBITDA（償却前営業利益）を用いております。

財政状態とキャッシュ・フローの概況

連結貸借対照表では、2019年3月期末の流動資産が1,608億円と前期比末で106億円減少しましたが、これは主に現金および預金の減少によるものです。また固定資産が312億円と前期末比で105億円増加しましたが、これは主に株式会社チャリ・ロトの株式取得によるのれんの増加や、2019年の年末に予定している本社移転に伴う建設仮勘定の増加などによるものです。
 連結キャッシュ・フロー（以下、CF）計算書では、営業活動によるCFが、税金等調整前当期純利益の減少に伴い前期比でキャッシュインが減少しました。投資活動によるCFは、子会社株式や有価証券の取得、本社移転に伴う有形固定資産の取得により、前期比でキャッシュアウトが増加しました。財務活動による

CFは、配当および自己株式の取得を実施しましたが、前年比でキャッシュアウトは減少しております。これらの結果、営業活動によるCFと投資活動によるCFを合算したフリー・キャッシュ・フローは、2018年3月期の443億円から2019年3月期の73億円へと減少しています。なお、現金及び現金同等物の期末残高は、前期末に比べ117億円減少の1,444億円となっています。

連結貸借対照表およびキャッシュ・フロー計算書サマリ

(百万円)	18/3月期	19/3月期
資産の部		
流動資産	171,447	160,824
固定資産	20,675	31,243
総資産	192,123	192,068
負債・純資産の部		
流動負債	21,641	12,448
固定負債	47	628
純資産	170,434	178,990
(百万円)	18/3月期	19/3月期
営業活動によるCF	49,975	18,113
投資活動によるCF	-5,601	-10,811
財務活動によるCF	-22,447	-19,079
現金及び現金同等物の期末残高	156,190	144,417
フリー・キャッシュ・フロー	44,374	7,302

2020年3月期連結業績予想の概要

2020年3月期の連結業績予想については、「モンスターストライク」の減収、各事業領域への投資や移転に係る一時費用などを織り込んだ結果、売上高1,000億円、営業利益50億円を見込んでいます。

営業利益の減少額360億円の内訳は、「モンスターストライク」の減収による影響が280億円、移転による一時費用の増加が40億円、各事業領域への先行投資の増加（主に、デジタルエンターテインメント領域における新規ゲームの開発、スポーツ領域の事業開発費用）が40億円です。先行投資にも含まれている新規ゲームの売上等につきましては、不確実性が高く業績予想には含めておりません。

2020年3月期 連結業績予想サマリ

(百万円)	19/3月期 (実績)	20/3月期 (予想)	前期比 増減率
売上高	144,032	100,000	-30.6%
エンターテインメント事業	138,607	96,000	-30.7%
ライフスタイル事業	5,427	4,000	-26.3%
営業利益	41,033	5,000	-87.8%
営業利益率	28.5%	5.0%	—
経常利益	41,120	5,000	-87.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	26,521	3,000	-88.7%
1株当たり当期純利益 (円)	350.26	39.81	-88.6%

株主還元方針と「稼ぐ力の創出」

当社グループでは、企業価値の持続的な向上に向けて、事業成長に必要な投資を実施するとともに、株主還元を安定的・継続的に行っていく方針です。配当方針については、配当性向20%または株主資本配当率(DOE) 5%を目安に配当を実施しております。

また自己株式の取得につきましては、2019年3月期は事業に対する投資に加えて、株式会社チャリ・ロトの株式取得といったM&Aを実施したことにより、将来的な株式価値の向上に寄与する投資を実施できたと判断し、実施を見送りました。

「稼ぐ力の創出」という視点から新規事業への投資・育成を優先しつつ、中長期的な自己資本利益率(ROE)の向上を目指してまいります。また、新規事業だけでなく、既存事業におきましても、収益拡大や高いシナジーを見込めるケースでは、M&Aを含めた投資を行っていくことにより収益貢献を図ってまいります。

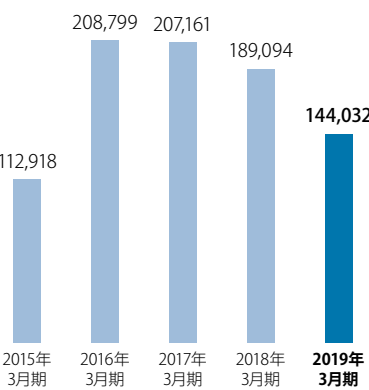
今後も、株主・投資家の皆さまとのコミュニケーションを大切にしながら、公正でタイムリーな情報提供と、当社グループの成長を長くご支援いただきたく、適切な株主還元に努めてまいります。

2019年7月
取締役執行役員CFO

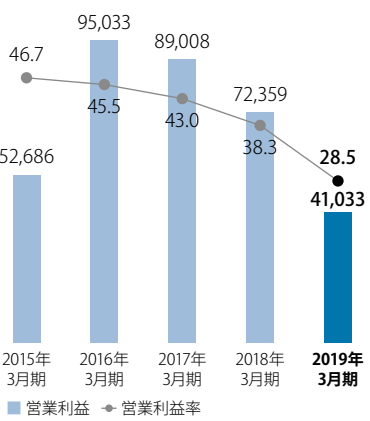
大澤 弘之

財務ハイライト

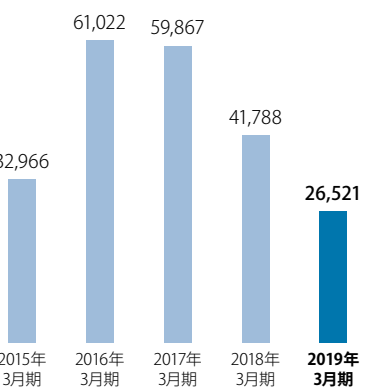
売上高 (百万円)



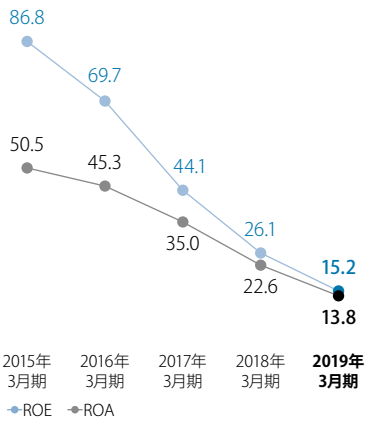
営業利益 (百万円) / 営業利益率 (%)



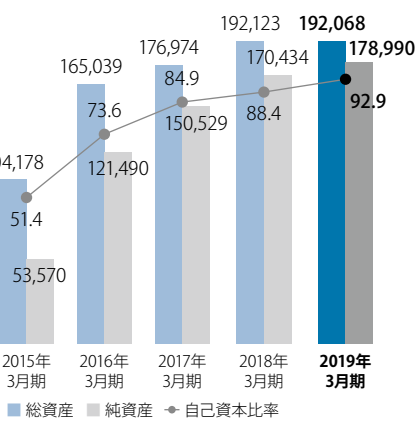
親会社株主に帰属する当期純利益^{※1} (百万円)



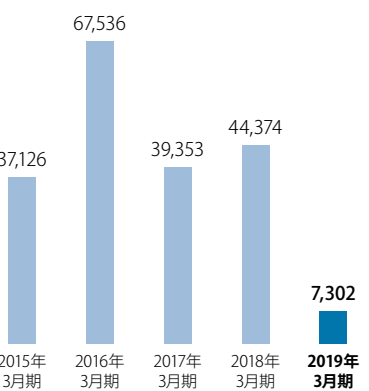
ROE (%) / ROA (%)



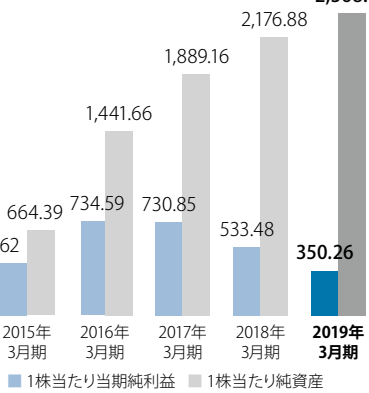
総資産 (百万円) / 純資産 (百万円) / 自己資本比率 (%)



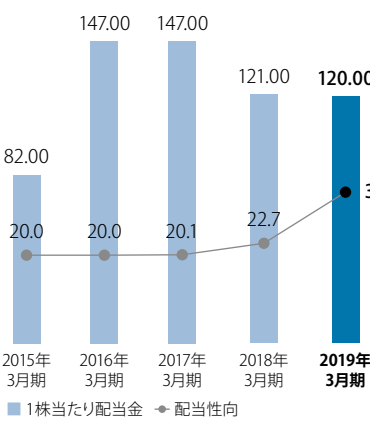
フリー・キャッシュ・フロー (百万円)



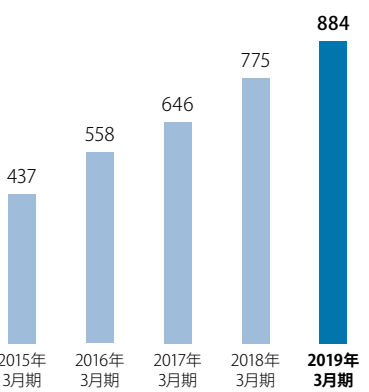
1株当たり当期純利益 (円) / 1株当たり純資産 (円)



1株当たり配当金 (円) / 配当性向 (%)



従業員数^{※2} (人)



※1 2016年3月期より、「当期純利益又は当期純損失」を「親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失」としています。
 ※2 従業員数は正社員の合計です。

ESG/コーポレート・ガバナンス
取締役

(2019年6月26日現在)



取締役執行役員 奥田 匡彦	取締役執行役員 多留 幸祐	取締役執行役員CFO 大澤 弘之	代表取締役社長執行役員 木村 弘毅
取締役執行役員CTO 村瀬 龍馬			取締役会長執行役員 笠原 健治

代表取締役社長執行役員 木村 弘毅

2003年 2月 (株)モバイルプロダクション
入社
2005年 3月 (株)インデックス入社
2008年 6月 当社入社
2012年 8月 当社プロダクト開発部
プロダクトオーナー
2013年11月 当社モンスタースタジオ
プロデューサー
2014年 4月 当社モンスタースタジオ 部長
2014年11月 当社執行役員
2015年 1月 当社モンスタースタジオ 本部長
2015年 6月 当社取締役
2015年 8月 当社エクスフラッグスタジオ
本部長
2017年 4月 当社XFLAG事業本部 本部長
2018年 4月 当社執行役員(現任)
2018年 6月 当社代表取締役社長(現任)

取締役執行役員 多留 幸祐

2008年 8月 (株)ライブドア入社
2012年 1月 NHN Japan(株)
(現LINE(株))入社
2014年 2月 当社入社
2014年 2月 当社モンスタースタジオ企画グループ
マネジャー
2015年 1月 当社モンスタースタジオ企画・
運用部 部長
2015年 8月 当社エクスフラッグスタジオ本部
企画・運用部 部長
2016年 7月 当社エクスフラッグスタジオ本部
XFLAG GAMES 部長
2017年 4月 当社モンスター事業本部 本部長
2017年 6月 当社取締役(現任)
2018年 4月 当社執行役員(現任)
2018年 4月 当社デジタルエンターテインメント
事業本部 本部長

取締役執行役員CFO 大澤 弘之

2006年10月 (株)ケイビーエムジェイ
(現(株)アピリッツ)入社
2007年 6月 当社入社
2011年11月 当社経営推進本部経理財務部 部長
2014年 4月 当社経営推進本部経営推進室 室長
2017年 6月 当社経営推進本部 本部長
2018年 4月 当社執行役員(現任)
2018年 6月 当社取締役(現任)
2019年 4月 コーポレートサポート本部 本部長
(現任)

取締役執行役員 奥田 匡彦

2004年 2月 ヤフー(株)入社
2008年 9月 ビットクルー(株)入社
2011年 2月 ビットクルー(株)取締役副社長
2013年 4月 当社入社
2015年 1月 当社MS本部 本部長
2016年 4月 当社オレンジスタジオ本部 本部長



社外取締役 松永 達也	社外取締役 志村 直子
----------------	----------------

2017年 1月 マーシャル(株)代表取締役(現任)
2018年 4月 当社執行役員(現任)
2018年 4月 当社統括管理本部 本部長(現任)
2018年 6月 当社取締役(現任)

取締役執行役員CTO 村瀬 龍馬

2005年 1月 (株)イー・マーキュリー
(現当社)入社
2009年12月 (株)KH20取締役
2012年 1月 (有)キュー・ゲームス入社
2013年 2月 当社入社
2014年 5月 当社クロスファンクション本部
システム統括室 第2グループ
マネージャー
2016年 7月 当社エクスフラッグスタジオ本部
ゲーム開発室 室長
2018年 1月 当社XFLAG開発本部(現開発本部)
本部長(現任)
2018年 4月 当社執行役員(現任)
2019年 6月 当社取締役(現任)

取締役会長執行役員 笠原 健治

1999年 6月 (有)イー・マーキュリー
(現当社)設立 取締役
2000年10月 (株)イー・マーキュリー
(現当社)に組織変更
代表取締役社長
2006年 2月 (株)ミクシィに商号変更
代表取締役社長
2008年 5月 上海明希網絡科技有限公司
董事長
2008年10月 (株)ネクスバス
(現(株)トーチライト)
代表取締役
2011年 4月 (株)ミクシィ・リクルートメント
代表取締役
2011年 7月 当社執行役員
2013年 6月 当社取締役会長(現任)
2016年 4月 当社Vantageスタジオ 本部長(現任)
2018年 4月 当社執行役員(現任)

社外取締役 嶋 聡

1986年 4月 財団法人松下政経塾
(現公益財団法人松下政経塾) 卒塾
1994年 4月 同法人東京政経塾代表
1996年10月 衆議院議員 当選 以後3期連続当選
2005年11月 ソフトバンク(株)
(現ソフトバンクグループ(株))
社長室長
2014年 4月 ソフトバンク(株)
(現ソフトバンクグループ(株)) 顧問
2014年 4月 ソフトバンクモバイル(株)
(現ソフトバンク(株)) 特別顧問
2015年 4月 多摩大学 客員教授(現任)
2017年 4月 (株)みんれび(現(株)よりそう)
社外取締役(現任)
2017年 6月 当社取締役(現任)
2017年 6月 (株)ボルテックス 社外取締役(現任)
2017年12月 (株)オークファン 社外取締役(現任)
2018年10月 (株)アイモバイル 社外取締役(現任)
2018年12月 (株)ネオキャリア 社外取締役(現任)

社外取締役 志村 直子

1999年 4月 弁護士登録
1999年 4月 西村総合法律事務所
(現西村あさひ法律事務所) 入所
2004年 9月 Debevoise & Plimpton法律事務所
勤務
2005年 4月 ニューヨーク州弁護士登録
2005年10月 西村ときわ法律事務所
(現西村あさひ法律事務所) 復帰
2008年 1月 西村あさひ法律事務所 パートナー
(現任)
2016年 5月 (株)旅工房 社外監査役(現任)
2018年 6月 当社取締役(現任)
2019年 6月 日本信号(株) 社外監査役(現任)

社外取締役 松永 達也

1986年10月 ユニ・チャーム(株)入社
1996年 1月 ブライス・ウォーターハウス・
コンサルタント(株)入社
2002年10月 IBMビジネス・コンサルティング・
サービス(株)(現日本アイ・
ビー・エム(株)) 転籍
2005年 1月 日本アイ・ビー・エム(株)
理事 人事担当
2005年 4月 日本アイ・ビー・エム(株)
執行役員 人事担当
2006年 9月 日本アイ・ビー・エム(株)
グローバル・ビジネス・サービス事業
製造セクター担当
2010年 4月 日本アイ・ビー・エム(株)
執行役員 金融第三事業部担当
2011年 1月 日本アイ・ビー・エム(株)
常務執行役員 金融第三事業部担当
2015年 4月 日本アイ・ビー・エム(株)
常務執行役員 成長戦略担当
2019年 1月 TMAコンサルティング(株)
代表取締役社長(現任)
2019年 6月 当社取締役(現任)

監査役

(2019年6月26日現在)



社外監査役
若松 弘之

社外監査役(常勤)
加藤 孝子

社外監査役(常勤)
西村 裕一郎

社外監査役
上田 望美

社外監査役(常勤) 加藤 孝子

1970年 4月 日本無線(株)入社
2000年 6月 ネイブルリサーチ(株)取締役
2004年 3月 エトー建物管理(株)入社
2004年 8月 (株)イー・マーキュリー(現当社)
常勤監査役(現任)

社外監査役 若松 弘之

1995年 4月 監査法人トーマツ(現有限責任
監査法人トーマツ)入所
1998年 4月 公認会計士登録
2008年10月 公認会計士若松弘之事務所代表
(現任)
2010年 4月 ビジネス・ブレイクスルー大学
経営学部講師
2010年 6月 (株)ウィザス 社外監査役(現任)
2010年 8月 税理士登録
2011年 6月 (株)イースタン 社外監査役
2012年 6月 当社監査役(現任)
2014年 9月 早稲田大学大学院
ファイナンス研究科講師
2015年 3月 キャスタリア(株) 社外監査役(現任)

2015年 6月 パイオニア(株) 社外監査役(現任)
2015年 6月 生活協同組合パルシステム東京
員外監事(現任)
2017年 8月 (株)レノバ社外監査役(現任)
2018年 7月 (株)ジェネリス 代表取締役(現任)

社外監査役(常勤) 西村 裕一郎

1982年 4月 日産自動車(株)入社
1985年 6月 日産チェリー静岡販売(株)
(現日産プリンス静岡販売(株))
出向
1987年 6月 日産自動車(株)復職
1998年 4月 (株)日産コーエー
(現(株)日産クリエイティブ
サービス)出向 総務部 次長
2000年 1月 日産自動車(株)復職
2005年 4月 (株)ヨロズ 出向
管理部 グループ長
2005年10月 (株)ヨロズ転籍
2008年 6月 (株)ヨロズCSR推進室 室長
2014年 4月 (株)ヨロズ総務部 部長
2019年 6月 当社監査役(現任)

社外監査役 上田 望美

1999年 4月 弁護士登録
1999年 4月 東京テームス法律事務所
(現紀尾井坂テームス綜合法律
事務所)入所(現任)
2019年 6月 当社監査役(現任)

執行役員制度

当社では、取締役会において経営方針および経営戦略の策定、事業計画および予算の承認、リスク評価などを行い、執行役員において取締役会から委託された業務の執行を行う体制とすべく、執行役員を選任しています。執行役員につきましては、各担当領域での業務遂行の迅速化のため、事業領域および専門領域に応じて担当領域を区分したうえで、13名を選任しています。

なお、2019年4月から、コンプライアンスのさらなる強化のため、執行役員を1名増員しています。

執行役員および担当領域 (2019年4月1日現在)

氏名	執行役員としての担当領域
木村 弘毅	スポーツ領域(再任)
多留 幸祐	デジタルエンターテインメント領域(再任)
田村 征也	ライブエクスペリエンス領域(再任)
笠原 健治	メディア領域(再任)
荻野 泰弘	ウェルネス領域(再任)
加藤 博昭	デザイン・映像領域(領域変更)
根本 悠子	マーケティング・デジタルエンターテインメント領域(領域変更)
村瀬 龍馬	技術領域(再任)
石井 公二	社長補佐(再任)
柳本 修平	人事領域(再任)
大澤 弘之	財務・グループ管理領域(再任)
小林 完爾	コンプライアンス領域(新任)
奥田 匡彦	ユーザーサポート領域(領域変更)

コーポレート・ガバナンス体制

(2019年6月26日現在)

ガバナンス体制の強化を推進

当社の連結子会社であった株式会社フンザが運営する「チケットキャンプ」のサイト上の表示について商標法違反および不正競争防止法違反の容疑で捜査当局による捜査を受けた一連の事態を受け、2019年3月期は経営体制の刷新、執行役員制度の導入など、グループ全体で体制の見直しを進めるとともに、コーポレート・ガバナンスの強化に取り組んできました。

■2019年3月期の取り組み

- 経営陣の刷新(管理部門の役員2名を新たに任命)
- 執行役員制度の導入
- 「指名・報酬委員会」の設置準備(2019年4月1日設置)

■第20期定時株主総会(2019年6月26日開催)における変更

- 取締役:1名を増員し、8名から9名へ^{※1}
- 監査役:1名を増員し、3名から4名へ^{※2}
- 会計監査人:有限責任監査法人トーマツからPwCあらた有限責任監査法人に異動^{※3}

※1:当社グループの経営課題における技術領域の重要性が増していることから、経営課題への適切な対応のため。

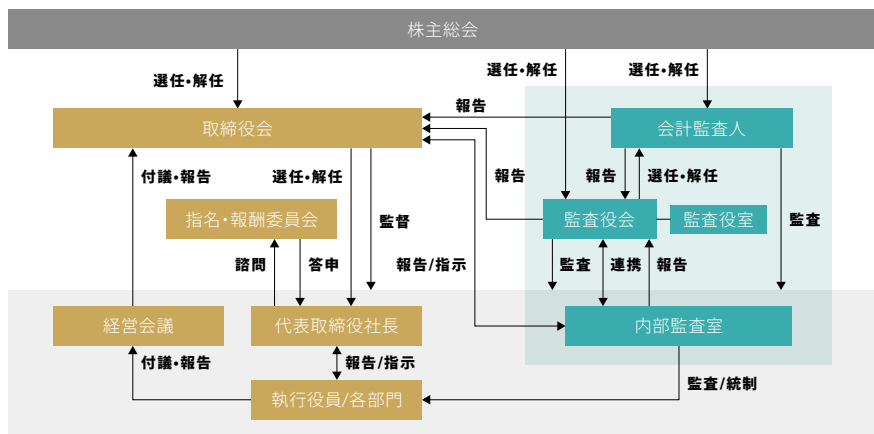
※2:監査体制の一層の強化のため。

※3:有限責任監査法人トーマツの監査継続年数が2004年4月から2019年3月までの長期にわたっていたため。

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、コーポレート・ガバナンスを企業価値の最大化を目指すための経営統治機能と位置付けています。このため、当社は事業の拡大に対応して、適宜、組織の見直しを行い、各事業の損益管理、職務権限と責任の明確化を図っています。また、会社の意思決定機関である取締役会の機能充実、監査役および監査役会による取締役の業務執行に対する監視機能の充実、業務遂行上の不正を防止する内部統制機能の充実を図ることにも注力しています。また、継続して経営の透明性や公正性を高めるために、法定開示書類の提示を適切に行うとともに、当社ホームページ等を利用したIR活動を積極的に実施する方針です。

なお、コーポレート・ガバナンス報告書は、当社ウェブサイト (<https://mixi.co.jp/ir/governance/>) に掲載しています。



取締役および取締役会

取締役会は社外取締役3名を含む取締役9名で構成され、原則として毎月1回、定期的に取締役会を開催し、迅速かつ効率的な意思決定を行う体制としています。また、取締役の経営責任をより明確にし、経営環境の変化に迅速に対応できる経営体制を構築するため、取締役の任期を1年としています。

経営会議

経営会議は事業運営に係る重要な討議や意思決定を行っており、原則として毎週1回定期的に開催していますが、必要がある場合には随時開催することとしています。

監査役会

当社は、監査役設置会社です。監査役会は4名の社外監査役(うち2名は常勤監査役)で構成されており、原則として毎月1回、定期的に開催しています。また、監査役監査は年度計画に基づいて行われ、監査役会において報告・協議し、取締役に対し適宜、意見を述べ、内部監査および会計監査人との連携により全般的な監査を実施しています。

指名・報酬委員会

当社は、取締役(社外取締役を除く)の個別の人事案に関する事項や報酬等に関する事項について、取締役会における審議に先立ち、社外取締役の意見・助言を得ることで透明性および客観性を強化しコーポレート・ガバナンスの充実を図ることを目的に、社外取締役全員と代表取締役社長で構成される指名・報酬委員会を設置しています。

社外取締役および社外監査役の選任状況

当社の取締役9名のうち3名は社外取締役であり、監査役4名はすべて社外監査役で構成されています。社外取締役には、独立した立場からの助言および監督機能を、社外監査役には、取締役の影響を受けず業務執行を客観的に監査することを期待して選任し、経営監視機能の実効性を確保しています。

社外取締役 嶋 聡

社外 独立

取締役会出席状況:94.1%(16回/17回)
衆議院議員としての経験のほか、これまでの経歴から企業活動に関する豊富な見識・実績を有しており、その知識経験に基づき、経営事項の決定および業務執行の監督等を行っていただくため。

社外取締役 志村 直子

社外

取締役会出席状況:100%(13回/13回)
弁護士としての職務を通じて培われた法律・コンプライアンス等に関する専門的な知識および豊富な経験を有しており、当社取締役会の一層の監督機能強化が期待されるため。

社外取締役 松永 達也

新任 社外 独立

ITサービス産業に関する専門的かつ広範な知識を有しており、当社取締役会の一層の監督機能強化が期待されるため。

社外監査役 加藤 孝子

社外 独立

取締役会出席状況:100%(17回/17回)、
監査役会出席状況:100%(17回/17回)
長年にわたり経理業務の経験を重ね、財務および会計に関する相当程度の知見を有しており、その知識経験に基づき、議案審議等に適宜、助言または提言を行っていただくため。

社外監査役 若松 弘之

社外 独立

取締役会出席状況:100%(17回/17回)、
監査役会出席状況:100%(17回/17回)
公認会計士および税理士の資格を有しており、その専門的見地から議案審議等に適宜助言または提言を行っていただくため。

社外監査役 西村 裕一郎

新任 社外 独立

人事および総務領域での知識・経験等を有しており、その専門的かつ広範な知識を監視機能強化に活かすことが期待されるため。

社外監査役 上田 望美

新任 社外 独立

弁護士の資格を有しており、その専門的かつ広範な知識を監視機能強化に活かすことが期待されるため。

取締役の選任方針および指名手続き

当社は、取締役(社外取締役を除く)候補選任に関する方針を以下の通り定めています。

取締役(社外取締役を除く)の人事案については、取締役がその役割・責務を実効的に果たすための知識・経験・能力を全体としてバランスよく備え、取締役会の多様性と適正規模を両立させる形で構成されるよう留意するものとする。

取締役(社外取締役を除く)のうち、業務執行を担当する者の人事案については、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に寄与するように、先見性のある、的確・適切かつ迅速に経営判断・業務の執行を行うことができる者を選任するよう留意する。

取締役(社外取締役を除く)候補者は、この方針に従って選定し、指名・報酬委員会の審議を経て、取締役会決議により決定しています。

役員報酬決定の方針および手続き

当社は、取締役(社外取締役を除く)報酬に関する方針を以下の通り定めています。

取締役(社外取締役を除く)報酬の基本的な考え方として、持続的な成長に向けた健全なインセンティブの一つとして機能するよう、現金報酬と当社株式報酬との割合を適切に設定する。

取締役(社外取締役を除く)報酬はこの方針に基づき、月例の「現金報酬」と、中長期の企業価値と連動する「株式報酬型ストックオプション」の2本立てとしています。「現金報酬」は職責に応じた「基本報酬」と、前期成果等を考慮して決定する「成果報酬」で構成されています。「株式報酬型ストックオプション」は「現金報酬」との職責に応じた比率を踏まえて決定します。

社外取締役の報酬構成については、独立性の観点から「現金報酬」に一本化しています。

監査役の報酬構成については、主として遵法監査を担うという監査役の役割に照らし、「現金報酬」に一本化しています。

取締役(社外取締役を除く)の報酬制度や報酬水準については、決定プロセスの客観性・透明性を確保する観点から、指名・報酬委員会での審議を踏まえ、取締役会の決議により決定します。

事業などのリスク

当社グループは、以下の事項を投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性があるものと考えています。なお、将来に関する事項は第20期定時株主総会（2019年6月26日開催）時点において当社が判断したものであり、不確実性を内在しているため、実際の結果と異なる可能性があります。

1. 事業環境に係るリスク

① モバイル市場

スマートデバイスを通じて提供する各種サービスはモバイル関連市場の影響を強く受けるため、新たな法的規制の導入や技術革新、通信事業者の動向の変化などにより、主要事業に急激かつ大幅な変動が生じる可能性があります。

② 競合

当社グループが提供するサービスのユーザーが、競合するサービスの利用に費やす時間が増えた場合、当社グループのサービスに対する需要が減少する可能性があります。

③ 技術革新

インターネット業界では、技術革新や顧客ニーズの変化が速く、新サービスの導入も相次いで行われています。優秀な技術者の確保、先端技術の研究やシステムへの採用などを通じて、変化に対する適時適切な対応ができない場合、業界における競争力が低下する可能性があります。

2. 事業に係るリスク

① ユーザーの嗜好や興味・関心の変化への対応

提供サービスの主なユーザーが若年層を含むモバイルの一般ユーザーであることから、ユーザーの獲得・維持、利用頻度、課金利用数はその嗜好の変化による影響を強く受けます。ユーザーニーズの的確な把握やニーズに対応するコンテンツの提供が適時適切に実行できない場合、ユーザーへの訴求力が低下する可能性があります。

エンターテインメント事業の課金売上高がグループ収益の大半を占め、かつ特定のタイトル（「モンスターストライク」）に大きく依存しているため、当該タイトルの競争力が低下した場合、ユーザー数の減少、課金ユーザー比率の低下、課金利用の減少などが生じる可能性があります。また、開発した新規タイトルの普及・課金が想定通り進捗しない場合、当社グループの事業、業績および財政状態に影響を与える可能性があります。

② ユーザー獲得の外部事業者への依存

エンターテインメント事業のサービスは、Apple Inc.およびGoogle Inc.などのプラットフォーム運営事業者を介して提供されていますが、当該プラットフォーム運営事業者との契約継続が困難になる可能性、その運営方針や手数料などに変更が生じる可能性があります。また、サービスの開発・提供について、外部事業者に業務の委託を行っていますが、当該外部事業者との関係が悪化した場合、サービスの維持および新規開発に支障をきたす可能性があります。

③ グローバル展開

各国の法令、政治・社会情勢、文化、宗教、ユーザーの嗜好や商慣習の違い、為替変動などの潜在的リスクに対処できない場合、想定通りの成果を上げることができない可能性があります。スマートフォンネイティブゲームの海外展開において、当社グループまたはサービスが日本国内と同様に受け入れられず、場合によってはユーザーからの批判に晒される可能性があります。

④ 当社グループおよび当社グループの製品、サービス、事業に対する信頼または社会的信用

ユーザーの根拠の乏しい風説などにより、当社グループおよびサービスの評判・信頼が傷つく可能性、一部の悪質なユーザーによる不適切な行為や違法行為などにより、サービスの安全性・信頼性が低下する可能性があります。また、業務委託を行う外部事業者による個人情報の漏えい、その他の違法行為、不適切な行為などが行われた場合、当社グループまたはサービスに対するレピュテーションが低下する可能性があります。さらに、当社グループがブランド価値の維持および強化に必要な投資を行えない場合や、競合他社がより競争力のあるブランドを確立した場合などには、当社グループのブランド価値が低下する可能性があります。

3. 事業推進体制に係るリスク

① 人材の確保および育成

優秀な人材の確保が計画通り進まなかった場合、当社グループの競争力の低下や事業の拡大が制約される可能性があります。

② 内部管理体制

事業の急速な拡大などにより、十分な内部管理体制の構築が追いつかない状況が生じた場合、適切な業務運営・管理体制の構築が困難となる可能性があります。

③ 情報管理体制

当社グループが保有する個人情報などは漏えい・改ざん・不正使用などが生じる可能性があります。また、加入している保険が全損失を完全に補填できるとは限らず、当該事態が起こった場合、適切な対応を行うための相当なコストの負担、損害賠償請求、当社グループに対する信用の低下などが生じる可能性があります。

4. システムに係るリスク

① 事業拡大に伴う継続的な設備・システム投資

今後のユーザー数およびアクセス数の拡大に備え、継続的にシステムインフラなどへの設備投資を計画していますが、当社グループの計画を上回る急激なユーザー数およびアクセス数の増加などがあった場合、設備投資の時期・内容・規模について変更せざるを得なくなり、それらに係る費用負担が増加する可能性があります。

② システム障害・自然災害

一時的な過負荷や電力供給の停止、ソフトウェアの不具合、外部連携システムにおける障害、コンピュータウイルスや外部からの不正な手段によるコンピュータへの侵入、自然災害、事故など、当社グループの予測不可能な様々な要因により、コンピュータシステムがダウンする可能性があります。

5. 法的規制などに係るリスク

事業に関連する各種法令や、監督官庁の指針、ガイドラインなどによる規制において、当該法令の制定や改正、監督官庁による許認可の取消または処分、新たなガイドラインや自主的ルールの方策または改定などにより、事業が新たな制約を受けたり、既存の規制が強化される可能性があります。

6. 知的財産権に係るリスク

当社グループが認識していない知的財産権がすでに成立している可能性または新たに知的財産権が成立する可能性に伴い、当社グループが第三者の知的財産権を侵害することによる損害賠償請求や差止請求、または当社グループに対する知的財産権の使用料の請求などを受ける可能性があります。また、システム開発に活用するオープンソースソフトウェアにおいて、予測できない理由により当社グループによる知的財産権の利用に制約が発生する可能性があります。

7. 投融資に係るリスク

事業ポートフォリオ拡大のための投資において、各投資先企業と当社グループとの事業上のシナジー効果や投資先企業による収益貢献などが期待通りに得られない可能性、投資が回収不能となる可能性、投資先企業の業績によっては減損処理実施の可能性があります。また、投資事業組合等（ファンド）が出資する企業の業績が悪化した場合、投資資本が回収できない可能性があります。

8. 業務提携・M&Aに係るリスク

当社グループのサービスと親和性の高い企業との業務・資本提携やM&Aにおいて、被買収企業との融合または提携先との関係構築・強化が予定通り進捗しない場合、統合または提携により当初想定した事業のシナジー効果などが得られない場合、何らかの理由により当該業務提携が解消された場合など、投資資金・時間、その他の負担に見合った利益を回収できない可能性があります。

9. 新規事業に係るリスク

新サービス・新規事業の創出、育成に向けた追加的な支出が発生する場合、利益率が低下する可能性があります。また、当社グループの経験不足により円滑な事業運営ができない可能性があります。新サービス・新規事業の展開が計画通りに進まない場合や計画を中止する場合、開始した新規事業が期待した収益性を実現できない場合などには、当社グループの事業、業績および財政状態に影響を与える可能性があります。

環境との関わり

健全なる地球環境の保全に向けて

当社の倫理規定において、「当社グループ会社の役職員等は、社会の一員としての責任を自覚し、社会の繁栄との調和を図りながら、健全なる地球環境の保全へ向けて最善を尽くさなければならない」とあるように、当社は環境保全に努めています。

具体例としては、当社は、エンターテインメントブランドのXFLAGを通して、ハロウィン後の渋谷の街をクリーンに保つための取り組み「ハロウィンごみゼロ大作戦」に賛同し、協賛しています。その活動の一環として、ハロウィンイベント終了後に当社役員と社員と一緒に渋谷のごみ拾いに参加しています。今後も渋谷をもっと安全・安心に楽しめるように、様々な活動に取り組んでまいります。



ハロウィンごみゼロ大作戦

社会との関わり

企業訪問の受け入れと啓発活動

次世代育成の取り組みとして、中学生・高校生の皆さまに「IT業界の仕事に興味を持ち、将来のキャリアを考えるきっかけにしていきたい」という考えから、企業訪問を受け入れており、2018年4月から2019年3月までの1年間で合計44校275名にご来社いただきました。



中学生・高校生による企業訪問

健全化活動

技術の進歩に伴って、インターネットは産業や生活に欠かせないインフラとして社会に根付く一方で、インターネットサービスを悪用する者が引き起こすトラブル・危険に一般の利用者が巻き込まれるリスクが消えないのも事実です。当社グループは、利用者の被害発生を防ぎ、不正を防止するために、安全にご利用いただけるシステムの強化や監視活動を推進しています。

また、インターネット犯罪の減少および被害発生を減らすために、捜査機関との連携・情報交換を通じて、悪用した人物の特定などの捜査協力や通報を行うなど、正しい理解の下、利用者に安全にご利用いただくための活動を続けています。

地域社会への貢献

当社グループは、設立当初から渋谷区にオフィスを構える企業として、テクノロジー・エンターテインメント・スポーツ・文化・ダイバーシティといった様々な色を持つ渋谷の地域支援に貢献することを目指しています。

2018年に渋谷に拠点を置く当社を含めたIT企業4社が一丸となり、渋谷をIT分野における世界的技術拠点にすることを目的として「SHIBUYA BIT VALLEY (シブヤ・ビットバレー)」プロジェクトを開始しました。2年目となる2019年においても、「BIT VALLEY 2019」とバージョンアップし、9月にカンファレンスが行われる予定です。当社グループもその一員として、渋谷のIT企業のコミュニティ強化、交流の活性化を目指し中長期的に継続して活動するとともに、渋谷区との連携強化を含め、協議を進めてまいります。



©BIT VALLEY

また、渋谷区の代々木公園で、5月に行われる“こどもの笑顔はみんなの笑顔”をテーマにした親子向けのゴールデンウィークイベント「mixi GROUP presents 今日だけ、こどもパーク!」に2017年より、さらに8月に行われる“子どもから大人まで、三世代で楽しめる渋谷の夏風物詩”をテーマにしたイベント「しぶやの夏祭り powered by mixi GROUP in 代々木公園」に2016年より特別協賛し、当社グループも地域の皆さまと共に渋谷を盛り上げています。

技術による貢献

当社は、コミュニケーション創出カンパニーとして、人間とのコミュニケーションの可能性を探るために開発された人工生命×アンドロイド「オルタ3」に関する4社共同研究プロジェクトに参画しています。当社は事業活動の中で培ってきた技術を用いて、仮想環境で動作シミュレーションを行うソフトウェア「Alter3 Simulator」を開発しました。これにより、仮想的に動作テストや演出チェック、衝突検知といった確認作業を「オルタ3」の本体に依存することなく行うことが可能になりました。引き続き、技術での社会貢献にも挑戦してまいります。



障がい者雇用の機会創出

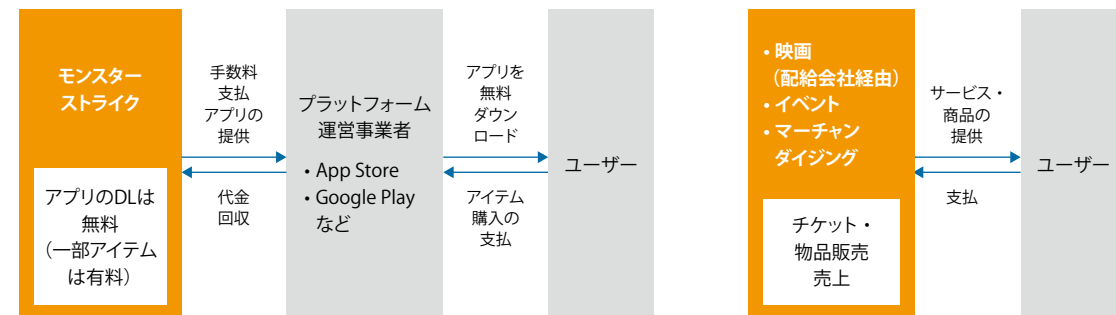
障がい者が活躍する場の拡大を目的に設立した株式会社ミクシィ・エンパワーメントが、2018年7月に「障害者の雇用の促進等に関する法律」に定める特例子会社の認定を受けました。今後も「多様性を誇る公正な会社と社会を創る」というミクシィ・エンパワーメントの企業理念の下、公正かつ安心して本来の力を発揮できる職場の提供を通じて、障がい者雇用のさらなる創出に取り組んでまいります。



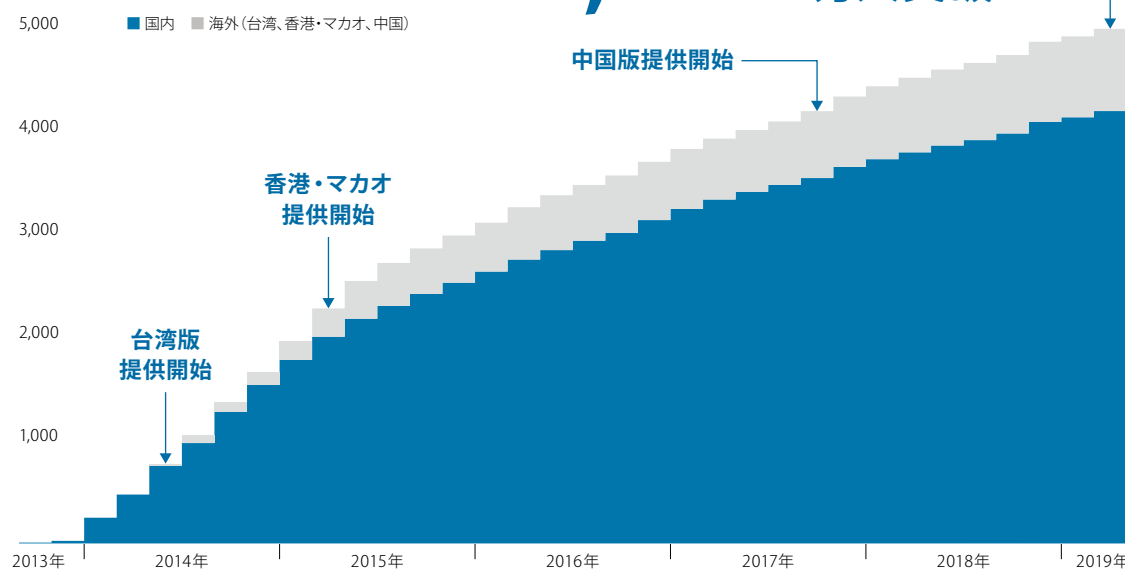
主要サービスのビジネスモデルおよび実績



ひっぱりハンティングRPG「モンスターストライク」



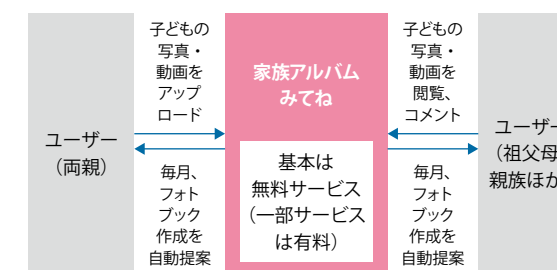
「モンスターストライク」世界累計利用者数推移 (単位: 万人)



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)が特徴の、誰でも簡単に楽しめる爽快アクションRPGです。2013年10月より日本国内で配信を開始し、現在では、台湾、香港・マカオ、中国においても提供しています。アプリの枠に留まらず、マーチャンダイジングやリアルイベントをはじめ、動画・アニメの配信、常設店舗の運営など、多岐にわたるメディアミックスを展開しています。2019年4月には世界累計利用者数が5,000万人を突破しました。



家族向け写真・動画共有アプリ「家族アルバム みてね」



「家族アルバム みてね」累計利用者数 (単位: 万人)



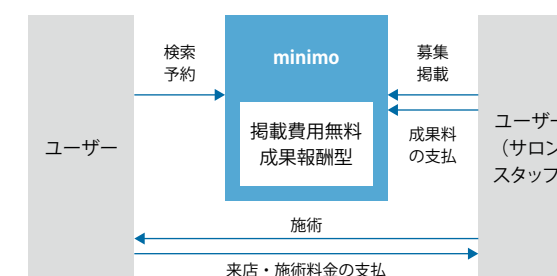
パパママが撮った子どもの大切な写真や動画を、祖父母や親戚など招待した家族だけにリアルタイムで共有できる、写真・動画アプリです。無料・無制限で写真や動画をアップロードでき、家族みんなで楽しくコミュニケーションできると好評です。2015年4月にサービスを開始し、2017年7月には英語対応を開始しました。日本国内のみならず、英語圏でも多くのご家族にご利用いただき、2019年6月に利用者数が500万人を突破しました。

収益化に向けた対応

2019年4月に月額480円で「みてね」をより便利に楽しく使えるプレミアム機能「みてねプレミアム」の提供を開始しました。当社は同年6月にスマホフォトプリント事業などを手掛ける株式会社スフィダンを子会社化しました。スフィダンの高品質なサービスと、「みてね」にアップロードされた多くの写真データという双方のアセットを組み合わせることで、ユーザーにさらなる付加価値を提供してまいります。



サロNSTAFF直接予約アプリ「minimo」



「minimo」累計利用者数 (単位: 万人)



24時間いつでも、お客さまが美容師やネイリスト、アイデザイナーなどのサロNSTAFF個人を直接予約できるアプリで、2014年1月にサービスを開始しました。従来のサロン単位の予約ではなく、サロNSTAFFを直接予約でき、お客さまが選んだスタッフと事前に希望のスタイルについて相談や質問ができるのでミスマッチを防げます。お客さま、サロNSTAFF双方にご好評いただき、2018年6月に累計300万ダウンロードを突破しました。

1999年 6月	Web系求人情報サイト「Find Job!」の運営のため、有限会社イー・マーキュリーを設立
2000年 10月	株式会社イー・マーキュリーへ組織変更
2004年 2月	ソーシャル・ネットワーキング サービス「mixi」の運営を開始
2006年 2月	株式会社ミクシィへ商号変更
9月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
2011年 4月	「Find Job!」事業を分社化し、株式会社ミクシィ・リクルートメントを設立
2012年 3月	米国にmixi America, Inc.を設立
2013年 10月	スマートフォンゲームアプリ「モンスターストライク」の提供を開始
2015年 3月	株式会社フンザの全株式を取得・子会社化※
2019年 2月	競輪車券（勝者投票券）のインターネット投票サービスを提供する株式会社チャリ・ロトの全株式を取得・子会社化

※ 株式会社フンザは、2018年5月末をもって事業を終了

IRに関する活動状況

株主・投資家の皆さまとの積極的な対話の場として、四半期ごとの決算発表後にアナリスト・機関投資家向けの決算説明会を実施しています。説明会資料や動画については速やかに当社グループウェブサイトに掲載することで、どの投資家にも公平になるような開示を心掛けています。また海外投資家向けに、面談や電話会議を四半期ごとに実施することに加え、海外IRで直接、投資家を訪問する機会も年に数回設けています。

情報開示ツールとして、決算情報、決算情報以外の適時開示資料、有価証券報告書（四半期報告書）、決算説明会資料、決算説明会動画などを当社グループウェブサイトに掲載しています。

今後も中長期的な視点からIR活動に取り組み、株主・投資家との対話を大事にして、株主・投資家とのエンゲージメント強化および持続的な企業価値の向上を目指します。

2019年3月期の主なIR活動

活動内容	年間の実施回数
アナリスト・機関投資家向け決算説明会	4
国内投資家とのミーティング・電話会議	64
海外投資家とのミーティング・電話会議	129

※ 国内投資家は国内にオフィスがある投資家、海外投資家はそれ以外の投資家として集計しています。

IR・投資家情報トップページ

<https://mixi.co.jp/ir/>

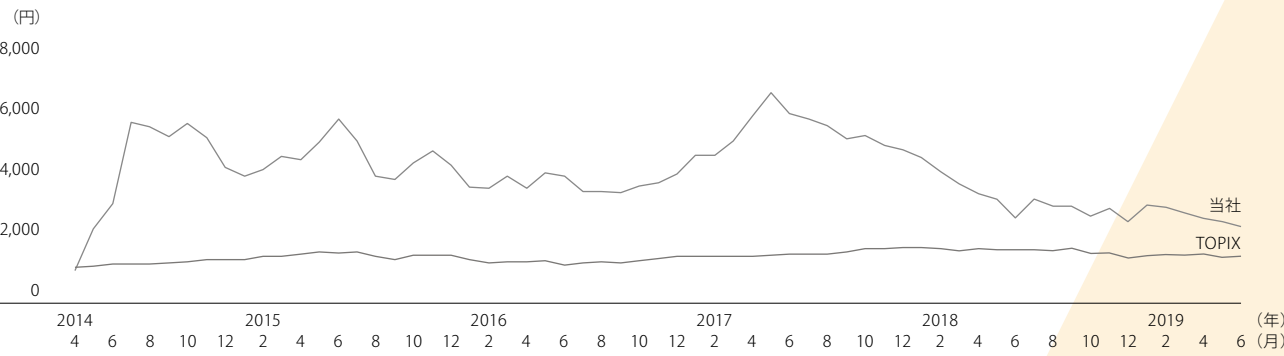


(2019年3月31日現在)

会社情報

会社名	株式会社ミクシィ (mixi, Inc.)
代表者	代表取締役社長執行役員 木村 弘毅
設 立	1999年6月3日
資本金	9,698百万円
所在地	〒150-0011 東京都渋谷区東1-2-20 住友不動産渋谷ファーストタワー7F
従業員数	884名（連結・正社員のみ）
主要グループ会社	株式会社ミクシィ・リクルートメント mixi America, Inc. アイ・マーキュリーキャピタル株式会社 株式会社スマートヘルス 株式会社チャリ・ロト
ホームページ	https://mixi.co.jp
上場証券取引所	東京証券取引所マザーズ
証券コード	2121
決算日	3月31日
定時株主総会	6月
監査法人	有限責任監査法人トーマツ （第20期定時株主総会まで） PwC あらた有限責任監査法人 （第20期定時株主総会以降）
株式の総数	発行可能株式総数: 264,000,000株 発行済株式総数: 78,230,850株
株主数	15,264名
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社

株価の推移 (2019年6月30日現在)

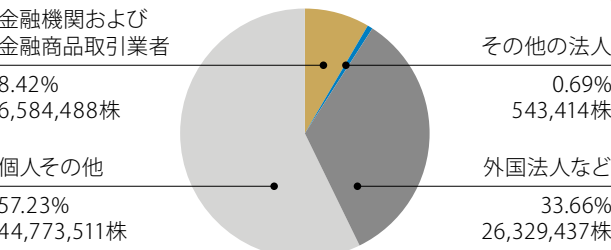


大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
笠原 健治	34,101,900	45.26
JP MORGAN CHASE BANK 380634 (常任代理人 株式会社みずほ銀行)	2,003,900	2.65
THE BANK OF NEW YORK 133972 (常任代理人 株式会社みずほ銀行)	1,437,400	1.90
CDSIL AS DEPOSITARY FOR OLD MUTUAL GLOBAL INVESTORS SERIES (常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ)	1,133,900	1.50
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	995,600	1.32

※ 当社は2,881,300株の自己株式を保有しています。当該株式には議決権がないため上記大株主からは除外するとともに、持株比率の算出についても、当該株式数を控除しています。

所有者別株式分布状況



※ 自己株式2,881,300株(28,813単位)は、「個人その他」に含めて記載しています。