



2006年度第4四半期及び通期決算説明会 (2006年04月～2007年03月)

2007年5月11日

株式会社ミクシィ

<http://mixi.co.jp/>

東証マザーズ 2121

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での弊社の判断であり、その情報の正確性を保障するものではありません。様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを御承知おき下さい。

Section.1

2006年度第4四半期 業績概要



売上高 1,829百万円 (前年同期比 161.2%)
営業利益 713百万円 (前年同期比 88.1%)

「mixi × ドラマ」などSNSの特長をいかした広告展開

ユーザー数: 919万人、PV: 109億PVの達成 (07/3月末)



新たなサービスとして「mixi動画」を開始

モバイルの機能改善及びNTTドコモの公式コンテンツ入り



最上位プラン「Sプレミアム」を新設

主要データ ～ mixi ～

Section1_2006年度第4四半期 業績概要

ユーザー数 *1	983	万人
月間PV *2	PC	69.1 億PV
	mobile	40.3 億PV
	合計	109.4 億PV
1人当たりPV *2	PC	751.0 PV
	mobile	438.2 PV
	合計	1,189.2 PV
月間滞在時間 *3	3時間 15分	
アクティブ率 *4	約 64 %	

※1 2007年5月10日現在 当社調べ

※2 2007年3月末日現在 当社調べ

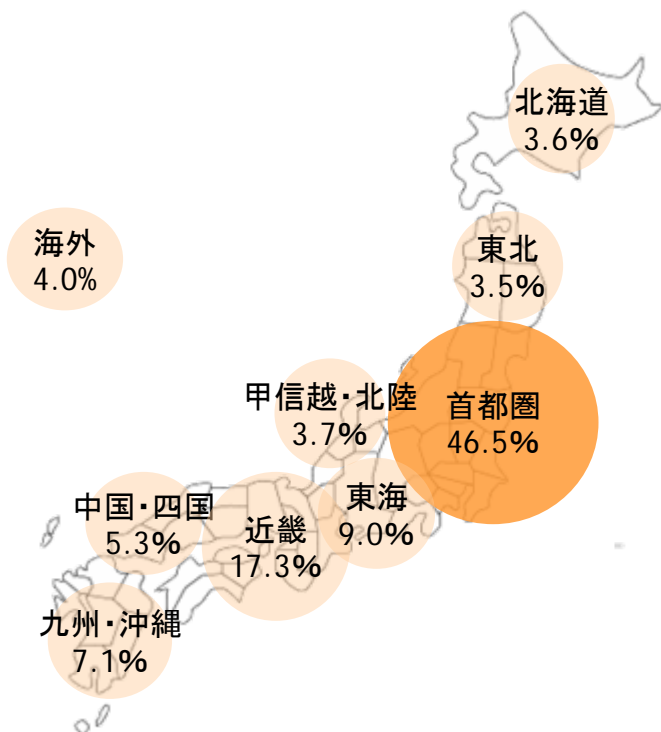
※3 ネットレイティングス社 3月末現在調べ

(ネットレイティングス社の調査には携帯電話からの利用が含まれておりません)

※4 ユーザーが3日以内に当社サイトを利用する率

ユーザー属性 ~ mixi ~

地域属性(PC)



モバイルにおいては下記の通り

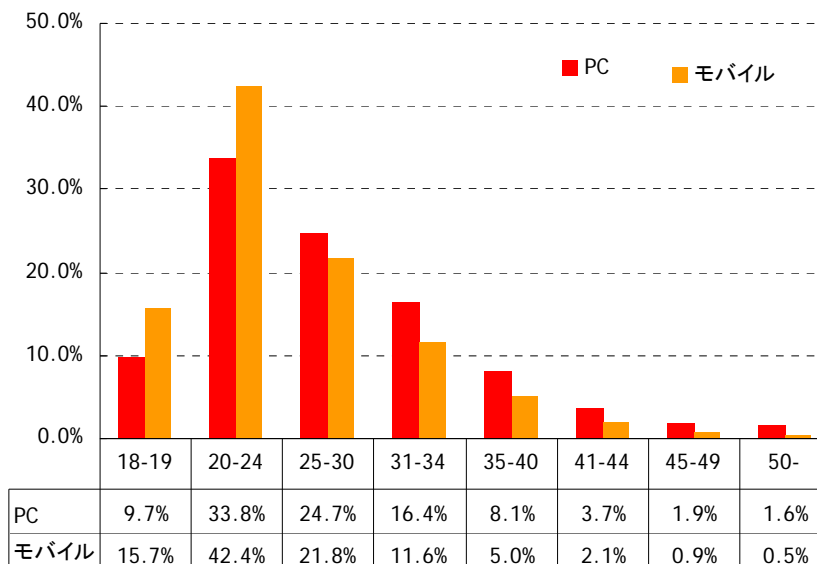
北海道:3.9% 東北:4.0% 首都圏:47.2%

甲信越・北陸:3.9% 東海:9.2%

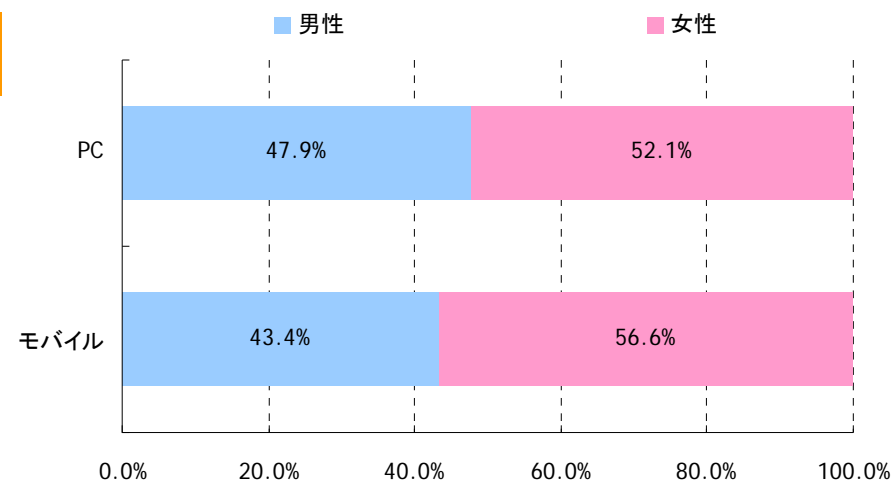
近畿:17.9% 中国・四国:5.8%

九州・沖縄8.1%

年齢層



性別



登録企業数 ＊1	約 18,000 社
登録求職者数 ＊1	約 210,000 人
顧客平均単価 ＊2	90,600 円
PV数 ＊2	556 万PV
求職者満足度 ＊3	ユーザー満足度:第1位 利用意向度:第2位 情報差異度:第3位

※1 2007年3月末日現在 当社調べ

※2 FY2006/4Q平均値 当社調べ

※3 ネットアンドセキュリティ総研株式会社「転職サイト比較調査2006」調べ

第4四半期 損益計算書

- インターネットメディア事業においては広告メニューの改定「mixi × ドラマ」といった新たな広告が順調に収益化し、またユーザー数の増加によりプレミアム収益も順調に推移
- インターネット求人広告事業においても、利用企業数、登録求職者数及び求人数が順調に推移

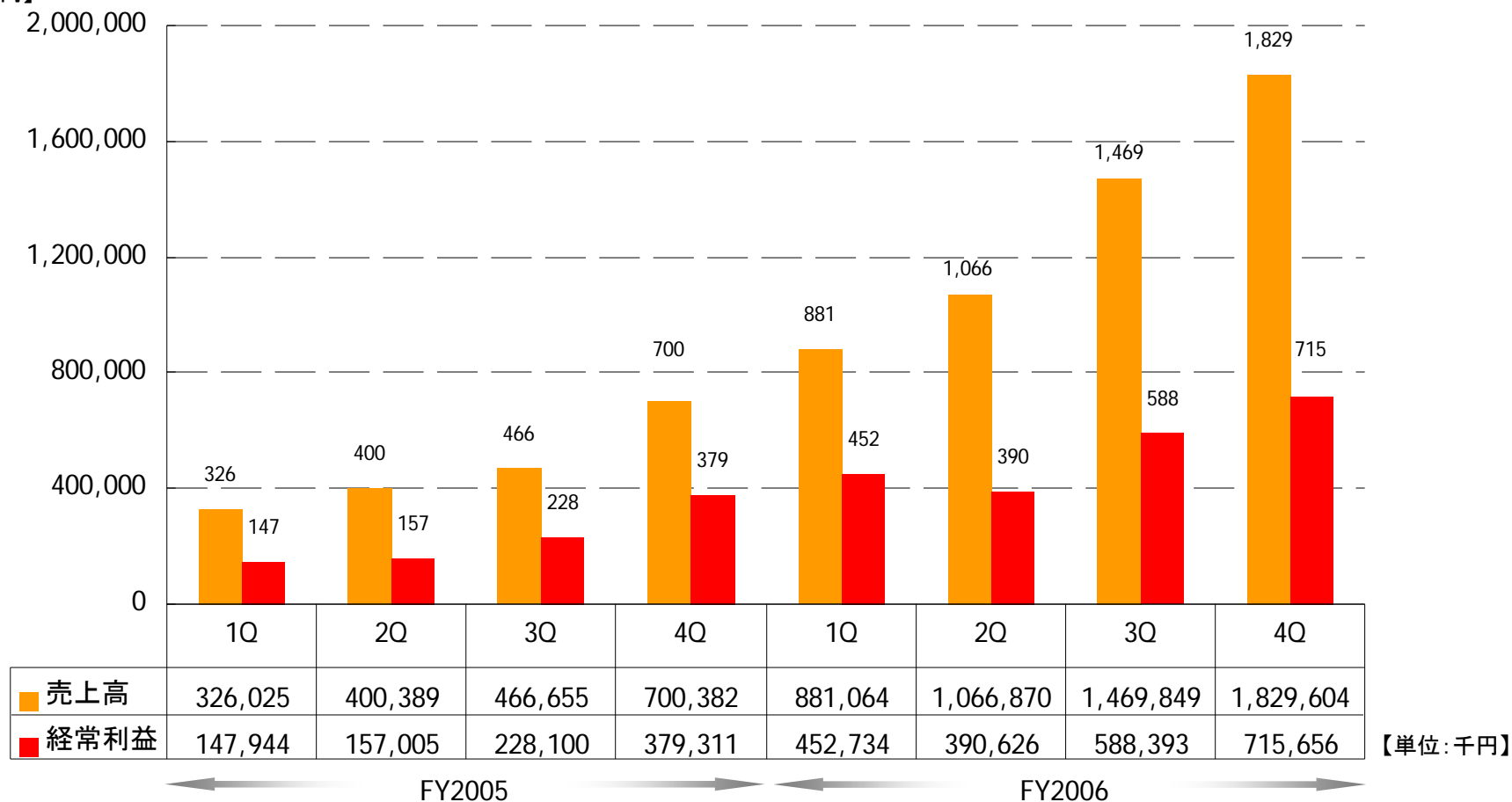
	FY06/4Q (07年1月～3月)	構成比	FY05/4Q (06年1月～3月)	増減率 (YonY)	FY06/3Q (06年10月～12月)	増減率 (QonQ)
売上高	1,829,604	—	700,382	161.2%	1,469,849	24.5%
売上原価	167,283	9.1%	38,189	338.0%	152,604	9.6%
売上総利益	1,662,321	90.9%	662,192	151.0%	1,317,244	26.2%
営業利益	713,476	39.0%	379,310	88.1%	591,404	20.6%
経常利益	715,656	39.1%	379,311	88.7%	588,393	21.6%
四半期純利益	360,381	19.7%	206,410	74.6%	317,152	13.6%

【単位:千円】

第4四半期 業績の推移

- 四半期ベースではインターネットメディア事業の各種広告の販売が順調に推移し、売上高・経常利益ともに右肩上がりのトレンドで成長

【単位：千円】



第4四半期 費用構成

Section1_2006年度第4四半期 業績概要

- サーバーの増加に伴い減価償却費やラック等の賃借料が増加
- 販売手数料はインターネットメディア事業の広告収益の成長に伴い増加

	FY06/4Q (07年1月～3月)	構成比	FY05/4Q (06年1月～3月)	増減率 (YonY)	FY06/3Q (06年10月～12月)	増減率 (QonQ)
【売上原価】						
減価償却費	54,950	32.8%	17,556	213.0%	35,386	55.3%
賃借料	78,532	46.9%	31,531	149.1%	94,851	-17.2%
その他	33,801	20.3%	-10,898	—	22,367	51.1%
売上原価合計	167,283	100.1%	38,189	338.0%	152,604	9.6%
【販管費】						
販売手数料	373,880	39.4%	74,265	403.4%	273,595	36.7%
人件費	189,680	20.0%	47,755	297.2%	152,171	24.6%
広告宣伝費	93,051	9.8%	49,180	89.2%	61,270	51.9%
外注費	62,011	6.5%	34,787	78.3%	48,878	26.9%
支払地代家賃	33,707	3.6%	20,884	61.4%	24,059	40.1%
その他	196,515	20.7%	56,011	250.9%	165,867	18.5%
販管費合計	948,844	100.0%	282,882	235.4%	725,840	30.7%

第4四半期 貸借対照表

- インターネットメディア事業においてユーザー数の増加、サービスの拡充に伴うサーバーの増強もあり、積極的に固定資産に資金を投下
- 未払法人税の増加に伴い流動負債が増加

	FY06/4Q (07年3月末)	構成比	FY05/4Q (06年3月末)	増減率 (YonY)	FY06/3Q (06年12月末)	増減率 (QonQ)
【資産の部】						
流動資産合計	9,285,193	90.2%	1,093,837	748.9%	8,838,016	5.1%
固定資産合計	1,010,515	9.8%	245,058	312.4%	665,288	54.2%
資産合計	10,295,709	100.0%	1,338,896	669.0%	9,493,305	8.5%
【負債の部】						
流動負債合計	1,177,000	11.4%	568,987	106.9%	756,779	55.5%
負債合計	1,177,000	11.4%	568,987	106.9%	756,779	55.5%
【純資産の部】						
資本金	3,679,550	35.7%	64,200	5631.4%	3,668,650	0.3%
資本剰余金	3,649,550	35.5%	34,200	10571.2%	3,638,650	0.3%
利益剰余金	1,789,608	17.4%	671,508	166.5%	1,429,226	25.2%
純資産合計	9,118,708	88.6%	769,908	1084.4%	8,736,526	4.4%

【単位:千円】

- 営業活動により増加した資金は、広告売上の増加や好調な収益により順調に推移
- 投資活動により使用した資金は、主にmixiのユーザー数の伸びに伴うサーバー等の購入代
- 財務活動による資金の増加は、3QはIPOに伴うOAによる売出しという特殊要因があったため減少している

	FY06/4Q (07年1月～3月)	FY05/4Q (06年1月～3月)	増減率 (YonY)	FY06/3Q (06年10月～12月)	増減率 (QonQ)
【営業活動によるCF】	603,745	230,499	161.9%	346,245	74.4%
【投資活動によるCF】	-1,471,473	-52,541	2700.6%	-1,328,110	10.8%
【財務活動によるCF】	21,798	0	—	718,600	-97.0%
【現金及び現金同等物の期末残高】	6,240,307	710,985	777.7%	7,086,237	-11.9%

【単位：千円】

Section.2

2006年度通期 業績概要



売上高2.8倍、営業利益、経常利益ともに2.4倍の成長

mixiの広告収益が伸長、当初予算を上回る実績

ユーザー数・PVの順調な伸び



mixiミュージック、mixi動画など新たなサービスを追加

mixiモバイルの機能追加により、モバイルユーザーが増加



高い利益率を維持し、上位メニューも追加

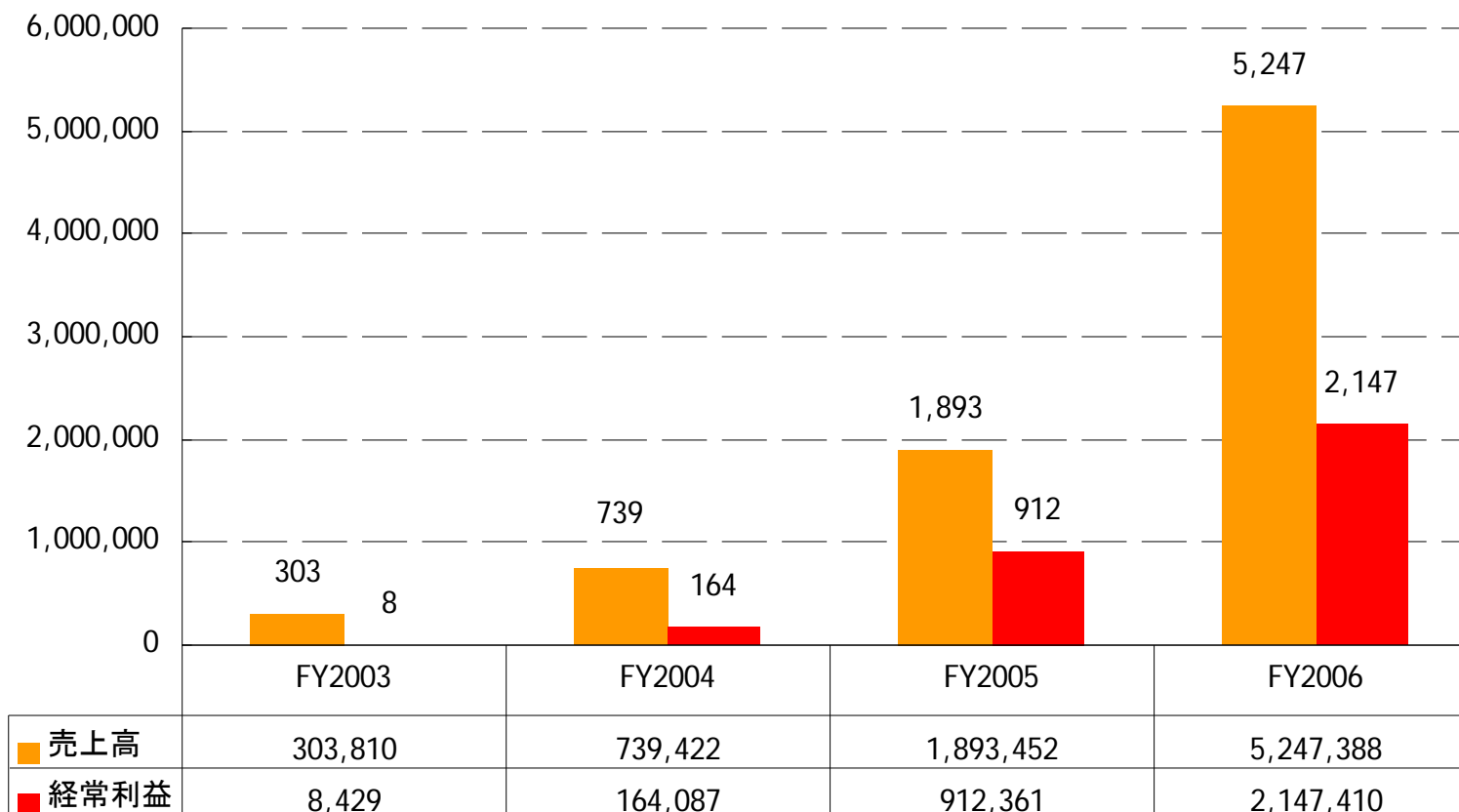
- インターネットメディア事業は、「mixiミュージック」や「mixi動画」などの機能を追加しコミュニケーションツールのリッチ化を図ることでメディア力の増大を図りつつ、より広告効果の高いターゲティング広告やクチコミを活用したタイアップ広告が順調に販売されたことで、売上高の増加に大きく貢献
- インターネット求人広告事業は、IT系の求人情報に特化することにより他社との差別化を図りつつ、自社媒体である「mixi」を活用することによる、高い広告宣伝効果と広告宣伝費の抑制により利益率を確保しながら収益を拡大

	FY2006 (06年4月～07年3月)	構成比	FY2005 (05年4月～06年3月)	増減率
売上高	5,247,388	—	1,893,452	177.1%
売上原価	508,951	9.7%	87,121	484.2%
売上総利益	4,738,437	90.3%	1,806,330	162.3%
営業利益	2,184,718	41.6%	912,402	139.4%
経常利益	2,147,410	40.9%	912,361	135.4%
当期純利益	1,118,099	21.3%	576,287	94.0%

【単位：千円】

2006年度通期 業績の推移

- 売上高・経常利益ともに2倍以上の成長を達成
- 創業以来のFind Job !に加えてFY05よりmixiでの広告料収入が成長し、FY06も引き続き順調な成長を実現



【単位:千円】

2006年度通期 費用構成

- ユーザー数・PVの増加や新しいサービスの開始に伴うサーバーに関するコストが増大
- 売上の増加に伴う広告代理店等への手数料や従業員の増加に伴う人件費の増加により販管費が増加
- Find Job !の広告宣伝を自社メディアのmixiを有効活用することで広告宣伝費が減少

	FY2006 (06年4月～07年3月)	構成比	FY2005 (05年4月～06年3月)	増減率
【売上原価】				
減価償却費	119,951	23.6%	17,556	583.2%
賃借料	315,501	62.0%	50,184	528.7%
その他	73,499	14.4%	19,381	279.2%
売上原価合計	508,951	100.0%	87,121	484.2%
【販管費】				
販売手数料	929,873	36.4%	123,316	654.1%
人件費	579,594	22.7%	246,310	135.3%
広告宣伝費	238,661	9.3%	249,588	-4.4%
外注費	144,950	5.7%	69,899	107.4%
支払地代家賃	99,535	3.9%	49,397	101.5%
その他	561,106	22.0%	155,417	261.0%
販管費合計	2,553,719	100.0%	893,927	185.7%

【単位:千円】

- 営業活動により得られた資金は、主に税引前当期純利益の増加や売掛金や未払金の増加
- 投資活動により使用した資金は、サーバー等の購入代や国債の購入代及び国債の償還による収入、また翌事業年度に本社移転するビルの敷金の支出等
- 財務活動により得られた資金は、IPOに伴う公募増資による収入やOAによる売出を行ったことによる第三者割当増資による収入

	FY2006 (06年4月～07年3月)	FY2005 (05年4月～06年3月)	増減率
【営業活動によるCF】	1,319,945	594,305	122.1%
【投資活動によるCF】	-2,995,336	-108,851	2651.8%
【財務活動によるCF】	7,204,712	0	—
【現金及び現金同等物の期末残高】	6,240,307	710,985	777.7%

【単位：千円】

Section.3

2006年度第4四半期 事業報告

メディア力強化のための取り組み

- 2月5日よりmixi動画をローンチさせ、日記・コミュニティといったテキストベースのコミュニケーションから、動画・フォトといったコミュニケーションのリッチ化を図る
- ⇒ 開始間もないにも関わらず投稿動画本数:20万本以上と日本では最大級の動画サービスに成長

mixi動画のローンチ



- ① アップロード条件:プレミアムユーザーのみ、1ファイル5分/50MB
- ② 機能:動画一覧ページ、日記引用、タグ機能、トップページ掲載、動画検索
- ③ 携帯電話で撮影した動画のアップロードも可能

mixi 機能追加・改善

- 2/5 「mixi動画」サービス開始
- 2/19 コミュニティグループ機能、コミュニティメモ機能、足あとページメモ機能を追加
- 2/23 ユーザー検索機能改善
- 3/1 コミュニティのお気に入り機能追加
- 3/8 「mixiプレミアム」日記装飾機能追加
- 3/13 「mixi動画」ユーザーのトップページに動画掲載機能追加
- 3/22 「mixiミュージック」歌詞表示サービス開始
- 3/29 「mixi動画」キーワード検索機能追加
- 随時 「mixiニュース」ニュース提供元追加(1/22、1/25、2/22、3/1)

mixiでのコミュニケーションのリッチ化

メディア力強化のための取り組み

- 12月よりモバイルからのメッセージ送受信や登録・紹介を開始しPVが順調に増加
- 2月5日にNTTドコモの「iモード 公式サイト」に採用され、ユーザーの利便性が向上
- コミュニティに関する機能を追加しつつ、4月以降は絵文字への対応を図り、モバイルでのPVが増加

QRコードによるマイク申請



4/25よりQRコードでの招待機能も追加

モバイルキャリアとの取り組み



×



4/4よりウィルコム公式コンテンツ入り

mixiモバイル 機能追加・改善

1/5 QRコードによる、マイクシィ申請機能追加

2/5 NTTドコモの「iモード 公式サイト」採用

2/20 コミュニティ最新書き込み表示設定機能

3/19 トピック作成機能追加

ユーザビリティ向上により更なる成長が実現可能

メディア力強化のための取り組み

- ユーザー登録時に携帯端末の認証を実施することで、ユーザーに対してより安心感のあるサービスを提供
- 結果として、スパムや荒らし行為が減少し、ユーザー登録の伸びにおいても大きな影響が出ていない
- ビギナー向けコンテンツを拡充させ、バナー等で誘導を図ることで、ユーザーの利用を促進

SNSへ今後求められる機能

家族、友人、同僚等もつときめ細かいアクセス制御ができる機能	33.7%
文章だけでなく、音声や映像での投稿ができる機能	22.1%
会員登録時に本人確認を実施する信頼できるSNS	21.1%
友達の設定で何人先までを友達として設定する機能	16.7%
頁単位、カテゴリ単位などもつときめ細かいアクセス制御ができる機能	16.4%
特定のジャンルに特化したSNS	15.2%
複数のSNSに同じ内容の日記を掲載できる機能	11.4%
複数のSNSに同一IDでまとめてログインできる機能	11.1%

※ 2007年4月16日付NTTレゾナント株式会社と株式会社三菱総合研究所による「ソーシャルネットワーキングサービスの利用実態」に関する調査より

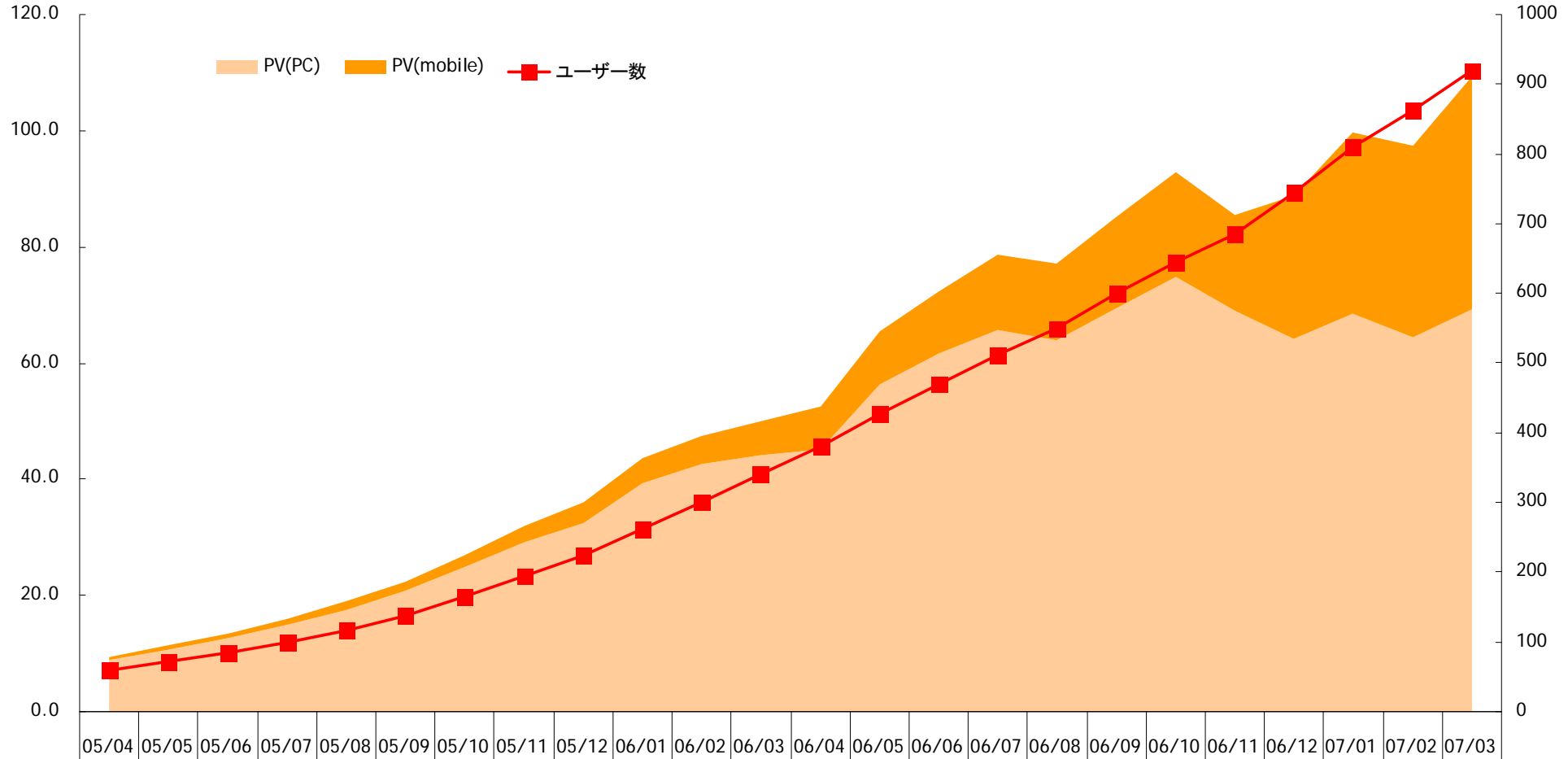
健全性向上のための施策

- 1/18 管理人に関するコミュニティ仕様変更
- 3/27 登録時の携帯端末認証

ビギナー向けコンテンツの拡充



ユーザー数、PV数ともに順調に増加



PV(mobile)	0.6	0.8	0.9	1.1	1.5	1.7	2.2	2.7	3.7	4.3	4.7	5.9	7.3	9.1	10.7	12.7	13.1	15.6	17.9	16.7	24.7	31.3	33.0	40.3
PV(PC)	8.8	10.6	12.6	14.9	17.5	20.7	24.8	29.2	32.5	39.3	42.7	44.1	45.3	56.4	61.7	65.8	64.0	69.5	75.0	68.9	64.2	68.4	64.5	69.1
ユーザー数	59	71	84	100	117	138	165	195	224	263	300	340	380	427	470	511	549	599	646	685	745	809	863	919

売上拡大のための取り組み

- 広告メニューの改定や広告枠の新設により広告料収入が増加
- SNSの機能を活用した新たな広告手法である、ユーザー参加型のドラマ広告「mixi × ドラマ」や「ビッグコミックスピリッツ」との連動広告を開始

公認コミュニティ



コミュニティ概要

コミュニティ説明
⇒ユーザーへのアプローチ

トピック作成
⇒ユーザーの参加

アンケート実施
⇒ユーザーの意見収集

売上拡大に対する施策

- 1/1 主要広告メニューの改定
- 2/5 mixi: 足あととバナー広告枠新設
- mixiモバイル: メッセージバナー、足あととバナー広告枠新設
- 2/19 mixi: おすすめ情報広告枠新設
- mixiモバイル: コミュニティバナー広告枠新設
- 2/26 mixi: ユーザー参加型のドラマ広告「mixi × ドラマ」を開始
- mixi: 小学館社「ビッグコミックスピリッツ」との連動広告開始

SNS独自の広告メニューの開発

新たな広告手法の展開

- 「mixi × ドラマ」はユーザーへドラマを配信し、その中でマイクシィ機能や日記機能をいかして広告主がサービス・商品の情報を提供することで効果的な広告が実現
- ブランディング(ターゲティング)バナーや公認コミュニティに加えて、mixiの特長をいかした高い広告効果が実現できる広告手法を提供

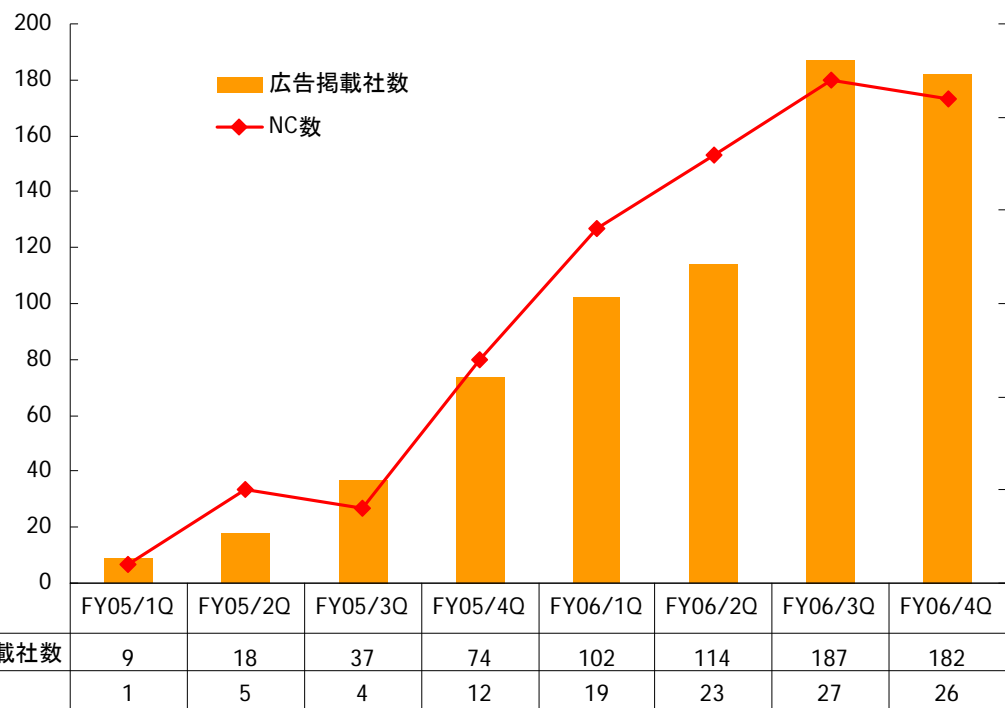


広告掲載企業動向

- 年初及び2月の影響があるものの月間平均広告掲載社数が182社、そのうちナショナルクライアントが26社となり順調に推移
- 業界別としては引き続き各種人材サービスやエンタメ系企業からの出稿が旺盛

広告掲載社数及びナショナルクライアント社数の推移

業界別シェア



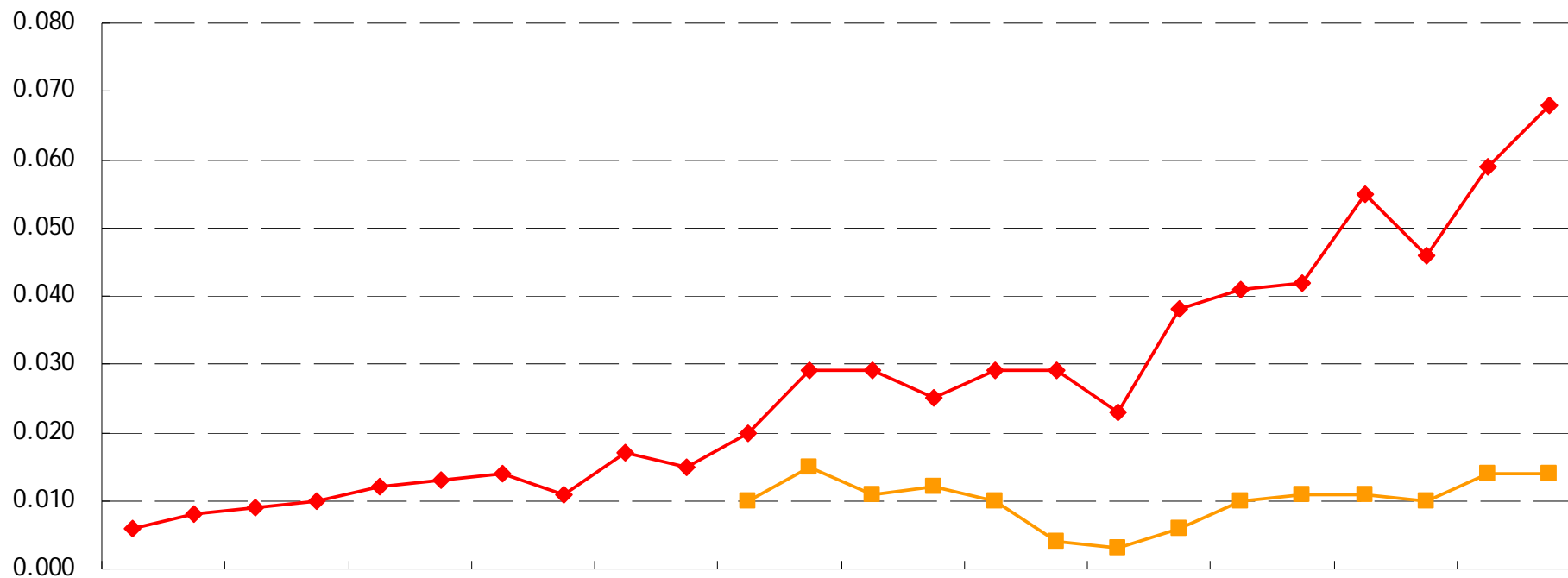
	FY06/1Q	FY06/2Q	FY06/3Q	FY06/4Q
金融・保険・証券	5.6%	4.2%	4.7%	4.6%
自動車・関連品(輸送用機器)	2.0%	1.6%	1.0%	2.8%
不動産・建設	0.0%	0.9%	1.9%	3.0%
各種人材サービス	2.9%	10.4%	15.5%	18.8%
コンピュータ・コンピュータ関連・事務機器	4.4%	6.2%	5.0%	3.3%
化粧品・トイレットリー	12.5%	15.6%	13.6%	12.3%
交通・レジャー	3.9%	4.3%	4.7%	6.6%
飲料・嗜好品	5.3%	3.3%	2.3%	2.0%
エンターテインメント系ソフト	6.6%	12.6%	16.4%	18.6%
食品	5.4%	4.3%	3.5%	4.2%
情報処理サービス・ソフト会社	10.2%	8.9%	3.5%	4.3%
移動体通信サービス	2.1%	2.0%	2.1%	1.2%
その他	39.2%	25.6%	25.8%	18.3%

※ NC: ナショナルクライアント
日経広告研究所2005年広告費用上位200社

【単位:社数】

単価の順調な伸び

- 広告メニューの改定や広告枠の新設、また新たな広告手法の展開にともない、PV単価が順調な伸び
- モバイルのPV単価については、今後も広告枠の新設や広告メニューの改定を実施



※ mixiモバイルの広告掲載は06/2月より開始されております。

※ mixiモバイルの広告は一部のページのみの掲載ですが、PV単価はmixiモバイルの全PVで割っております。

Section.4

2007年度 業績見通し

- インターネットメディア事業の広告収益の増加に伴い、売上高は97億円を見込む
- 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益の全てにおいて増収増益を予定

	FY2007 (07年4月～08年3月)	構成比	FY2006 (06年4月～07年3月)	増減率
売上高	9,700,000	—	5,247,388	84.9%
営業利益	3,200,000	33.0%	2,184,718	46.5%
経常利益	3,200,000	33.0%	2,147,410	49.0%
当期純利益	1,750,000	18.0%	1,118,099	56.5%

【単位：千円】

- 新機能の追加や既存機能の改善を図ることによるメディア力の拡大
 - 新たな広告手法の取り組みを行うことによる広告収益の増大
- ⇒ 新たなサービスや収益モデルを構築することによる中長期的な成長の実現

Phase.1

メディア力の拡大

ユーザー数、PV、アクティ
ブ率の増大

- 動画・フォトの全ユーザー
へのサービス提供
- モバイル機能の充実及び
モバイル独自のサービス
の提供
- mixiリニューアル
- 検索機能強化
- レコメンド機能強化

Phase.2

広告価値の最大化

SNSの特性を活かした、広
告効果の高いメニューの
開発

- 検索連動広告
- コンテンツマッチ
- 動画広告の提供
- モバイル広告の強化
- 既存広告の強化

Phase.3

収益モデルの多様化

新たなサービスの提供に
よる成長

- デジタルコンテンツ等の
課金
- ECの展開
- 海外でのmixiの提供

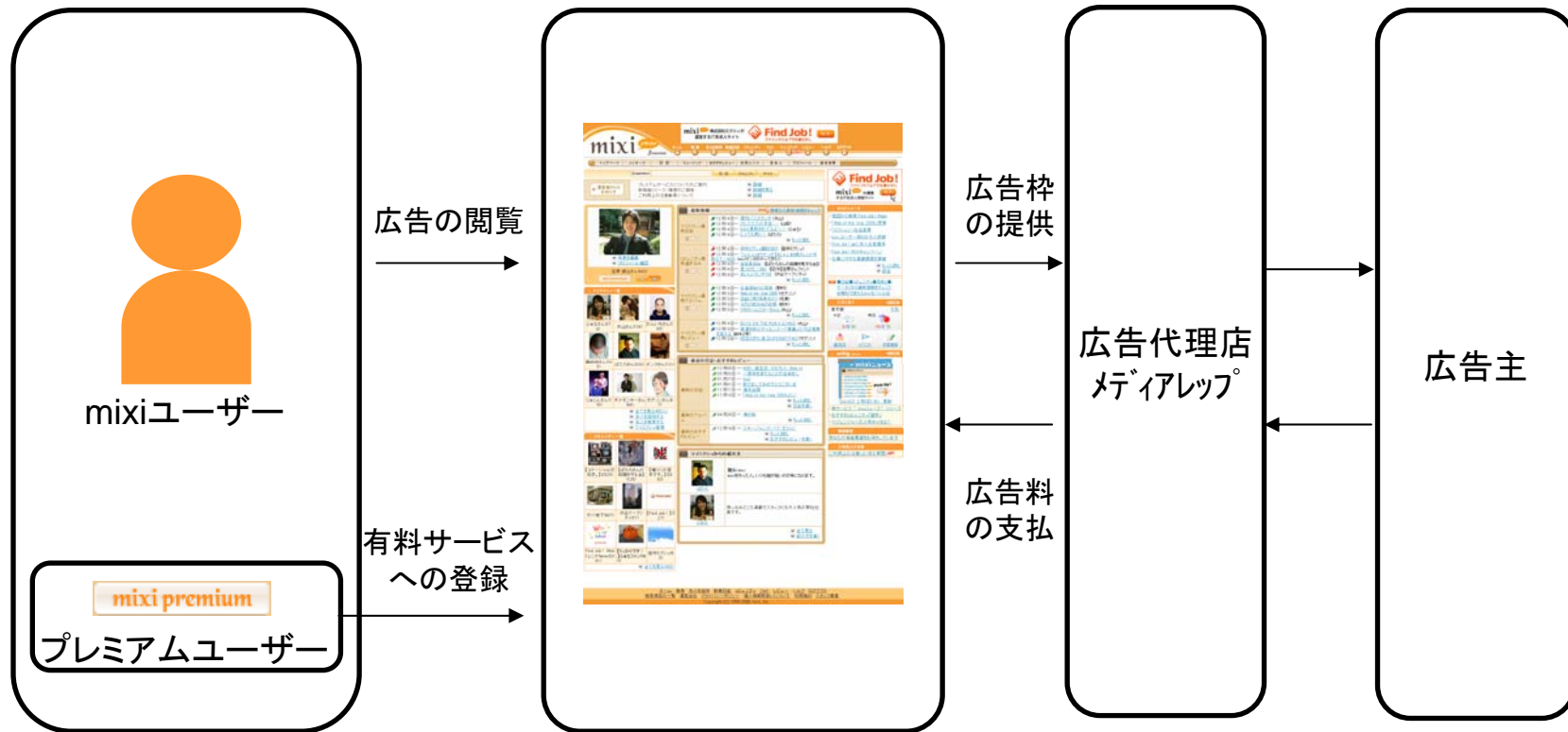
Appendix

会社名	株式会社ミクシィ			
設立	1999年6月3日			
資本金	36億7,955万円(2007年3月末日現在)			
所在地	渋谷区道玄坂1-12-1 渋谷マークシティウエスト			
主要株主	笠原 健治		60.80%	
	ネットエイジキャピタルパートナーズ株式会社		6.56%	
	ネットエイジキャピタルパートナーズ I			
	業務執行組合員 ネットエイジキャピタルパートナーズ株式会社		4.55%	
	株式会社サイバーエージェント		4.15%	
役員構成	代表取締役社長	笠原 健治	取締役	バタラ ケスマ
	取締役	塚田 寛一	社外取締役	西川 潔
	取締役	小割 洋一	常勤監査役	加藤 孝子
	取締役	生田 将司	監査役	磯崎 哲也
従業員数	131名(2007年3月末現在・契約社員含む)			
沿革	1999年 6月 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 3月 ソーシャル・ネットワークキングサービス「mixi」の運営を開始			
	2006年 2月 株式会社ミクシィへ社名変更			
	2006年 9月 株式会社東京証券取引所マザーズ市場 株式上場			

ソーシャル・ネットワーキング サービス(SNS)とは、自分の友人や知人をサイト上で一覧管理し、1対1のコミュニケーションはもちろんのこと、1対n(登録されている友人・知人やその他のユーザー)のコミュニケーションも簡単にを行うことができるWebサービス

The screenshot shows the mixi website interface with several callout boxes pointing to specific features:

- Top Left:** A box pointing to the message icon in the navigation bar, stating: "サイト内におけるユーザー間のメッセージ機能。" (Message function within the site for users.)
- Left Side:** A box pointing to a user's profile picture, stating: "個人のプロフィールを公開する機能。" (Function to publish individual profiles.)
- Left Side:** A box pointing to a list of user avatars, stating: "友人・知人の一覧表。これらをたどることにより人脈を可視化することができる。" (List of friends and acquaintances. It is possible to visualize connections by following them.)
- Left Side:** A box pointing to a user's profile page, stating: "CD・書籍・DVD・映画等の感想・評価を公開する機能。" (Function to publish impressions and evaluations of CDs, books, DVDs, movies, etc.)
- Left Side:** A box pointing to a user's bio, stating: "紹介文により、人となりや繋がりをより具体的に把握することが可能。" (Possible to grasp personality and connections more specifically through introduction text.)
- Left Side:** A box pointing to a user's profile page with a specific attribute highlighted, stating: "特に関心のある属性(趣味・嗜好)をテーマとしてコミュニティ(掲示板)を設置できる機能。" (Function to set up a community (bulletin board) with a specific attribute (hobby/interest) as a theme.)
- Right Side:** A box pointing to a user's profile page, stating: "日記やプロフィール等を閲覧した他のユーザーの足あと(アクセスログ)を閲覧できる機能。" (Function to view footprints (access logs) of other users who viewed your diary or profile, etc.)
- Right Side:** A box pointing to a music player, stating: "再生した楽曲名・アーティスト名・再生日時をリスト化し表示する機能。" (Function to list and display played song names, artist names, and playback times.)
- Right Side:** A box pointing to a news section, stating: "国内外の、時事・スポーツ・IT等のニュースを配信するサービス。配信されたニュースを元に日記や関連コミュニティを表示することが可能。" (Service to deliver news from domestic and international sources, such as current events, sports, and IT. It is possible to display diaries and related communities based on the delivered news.)
- Right Side:** A box pointing to a user's diary, stating: "サイト上で簡易に個人の日記(blog)を作成・公開できる機能。他のユーザーはその日記に対するコメントを付記する事が可能。" (Function to easily create and publish individual diaries (blogs) on the site. Other users can post comments on those diaries.)



	特徴	広告メニュー
メディアカ	<ul style="list-style-type: none">■ ユーザー数919万人、月間約110億PVを誇る日本有数のメディアカ⇒ ユーザーへの幅広いリーチが可能	<ul style="list-style-type: none">ローテーションバナーログインジャックメガテキストメッセージバナー・足あとバナーモバイル広告お知らせメール(メール広告)
ターゲティング	<ul style="list-style-type: none">■ 性別・年齢・居住区でユーザー属性に応じたターゲティング⇒ 効率的で効果的な広告配信が可能	<ul style="list-style-type: none">ブランディング(旧ターゲティング)バナーコミュニティテキスト
クチコミ	<ul style="list-style-type: none">■ 公認コミュニティ・公認アカウントによるユーザーとコミュニケーション可能なプロモーション⇒ ユーザーへの直接的なアプローチやクチコミの拡がりによるマーケティング活動が可能	<ul style="list-style-type: none">タイアップ広告公認コミュニティmixi × ドラマ

IT系求人情報サイト「Find Job !」は、サービス開始依頼、ITベンチャー企業等を主たる顧客層とし、「エンジニア」「クリエイター」等のIT系職種を中心に、事務系職種、営業・企画系職種等の求人情報を提供
「スカウトメール機能」(匿名履歴書データを企業側が検索し、求職者にアプローチする機能)等を始め、ユーザーニーズに応じた様々なコンテンツを提供することにより、利便性及び信頼性の向上を図っている



特徴1. IT系に特化

IT系の人材に特化し、正社員からアルバイトまで扱っており、求人企業に質の高い人材を提供しています。

特徴2. 高い費用対効果

インターネットを活用し、営業コストやオペレーションコストを削減。また、自社媒体であるmixiを活用し広告宣伝費を抑制しており、低価格でサービスを提供しています。

特徴3. 自社媒体mixiとの連携

自社媒体mixiに広告を掲載し、求職者の獲得を行うとともに、広告宣伝費の抑制を実現しています。



- 5月1日よりmixi及びFind Job !で使用している全サーバーの電力量205万kWh(キロワット)を自然エネルギーによる発電にすることで、「グリーン電力化」を図っている
 - ✓ 日本自然エネルギー株式会社から「グリーン電力証書」を購入
 - ⇒ 自然エネルギーによる発電を委託することにより、当社が年間に使用する電力をバイオマス発電、水力発電、風力発電の自然エネルギーとし、年間約800トンのCO2排出量削減に寄与



環境に配慮したサービスの提供のみならず、今後mixiにて、ユーザー参加型のエコ・プロジェクトを検討していくなど、当社のサービスを通じて社会に貢献できるよう、環境活動への取組みを推進

世の中にない
新しい価値を生み出す
会社を目指して