



FY2021 Q3

決算説明資料

[2020.10.1 – 2020.12.31]

2021.2.5 Fri

© mixi, Inc. All rights reserved.

本日はお忙しい中、決算説明会にご参加いただきまして、
まことにありがとうございます。
代表取締役社長の木村弘毅です。

これより、FY2021 Q3の決算についてご説明いたします。

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

3. Appendix

財務状況、事業状況についてご説明いたします。

トピックス

● スポーツ

チャリロトおよびTIPSTAR：車券販売取扱高（以下、GMV）はYoYで約2.6倍に成長
既存マーケットの拡大と新規市場の創出により更なる拡大を目指す

● ライフスタイル

みてね：「みてね年賀状」好調により前年同期比増収
マネタイズの多様化が進む

● デジタルエンターテインメント

モンスターストライク：計画通りの増収を達成。広告宣伝の効率化も進める

● 全社

FY2021は、3四半期連続で前年同期比増収増益を達成

3ページをご覧ください。

エグゼクティブサマリーとして、Q3のトピックスをご説明いたします。

スポーツセグメントでは、

チャリロトおよびTIPSTARの車券販売取扱高が前年同期の約2.6倍に成長いたしました。

ライフスタイルセグメントでは、

「みてね年賀状」などが好調に推移し増収となりました。

デジタルエンターテインメントセグメントでは、

モンスターストライクが計画通りの増収を

達成するとともに、広告宣伝の効率化も進めています。

結果、今期は3四半期連続で増収増益を達成する

ことができました。

各事業の詳細につきましては、後ほどご説明いたします。

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

3. Appendix

まず財務状況についてご説明いたします。

連結損益計算書（四半期）

mixi GROUP

単位：百万円

	FY2021/Q3 (2020年10月-12月)	FY2020/Q3 (2019年10月-12月)	FY2020/Q3 (2019年10月-12月) 【※本社移転費用控除】	増減率 (YoY)	増減率 (YoY) 【※本社移転費用控除】
売上高	28,984	25,528	25,528	+13.5%	+13.5%
EBITDA	2,450	▲34		-	
営業損益	1,410	▲878	794	-	+77.6%
経常損益	1,508	▲891		-	
親会社株主に 帰属する 当期純損益	1,100	▲1,746		-	

※本社移転に伴う費用（二重家賃、一時費用等）を控除した参考数値です。

© mixi, Inc. All rights reserved.

5

5ページをご覧ください。
連結損益計算書でございます。

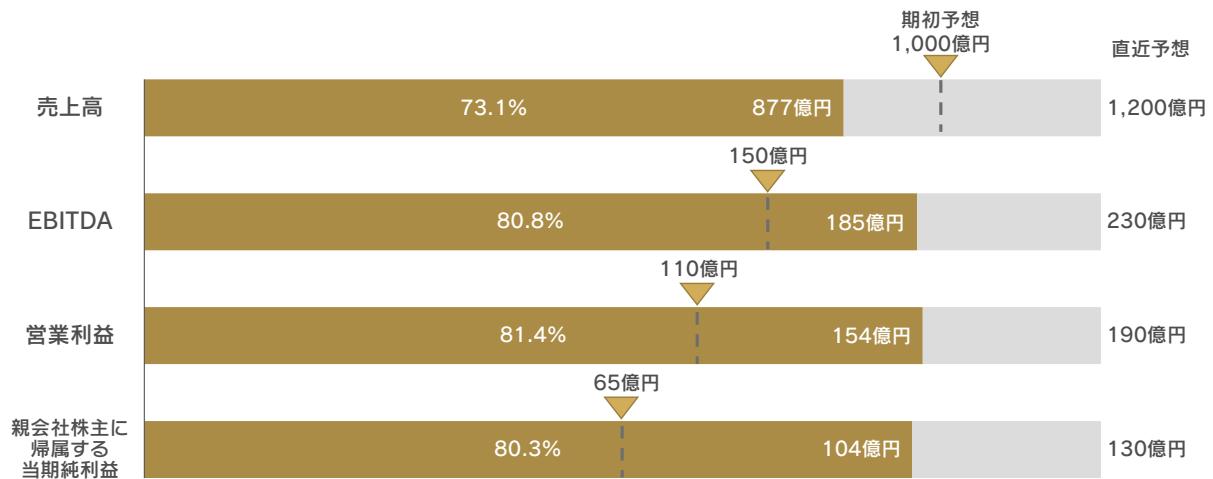
売上高は289億円となり、前年同期比で13.5%の増収となりました。
EBITDAは24億円、営業利益は14億円、当期純利益は11億円となりました。

なお前期は、本社移転費用が発生していましたが、
それを控除して比較した場合、
営業利益は前年同期比で77.6%の増益となります。

通期業績予想に対する進捗

mixi GROUP

■ 上方修正後（2020年11月）の通期業績予想に対して、計画通りの進捗



6ページをご覧ください。

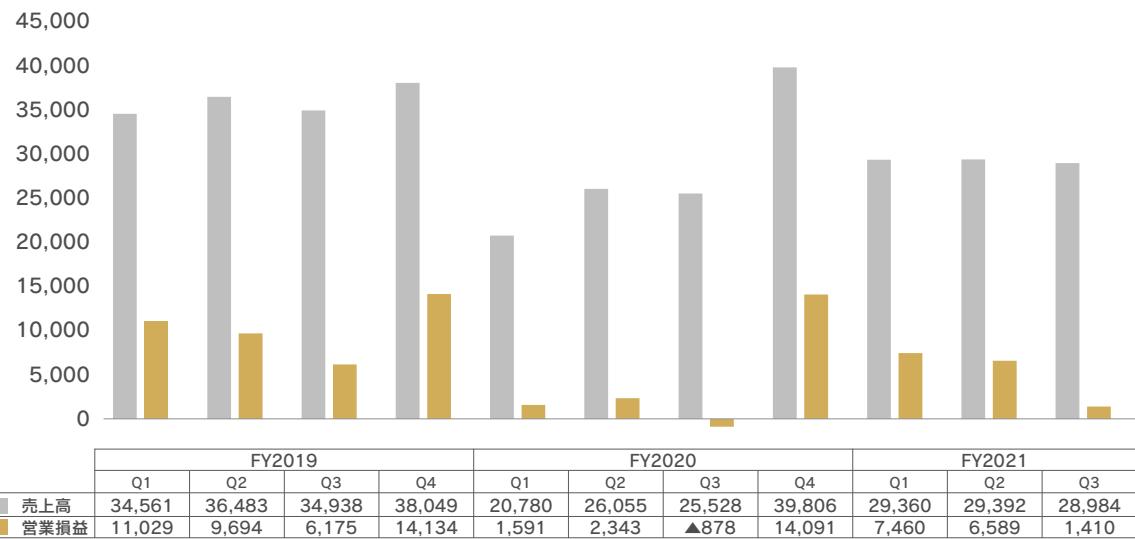
通期業績予想に対する進捗状況です。

上方修正後の業績予想に対し、計画通りの進捗となっております。

連結業績（四半期推移）

mixi GROUP

単位：百万円



7

© mixi, Inc. All rights reserved.

7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。

なお、セグメント売上につきましては後述させて頂きます。

売上原価（四半期推移）

mixi GROUP

単位：百万円

8,000

6,000

4,000

2,000

0



8

© mixi, Inc. All rights reserved.

8ページをご覧ください。

売上原価の推移となっております。

前年同期比で外注費が増加しております。

これは新規連結2社のコストに加え、新作ゲームリリースによる一時コストが計上されたことによるものです。

販管費（四半期推移）

mixi GROUP

単位：百万円

25,000

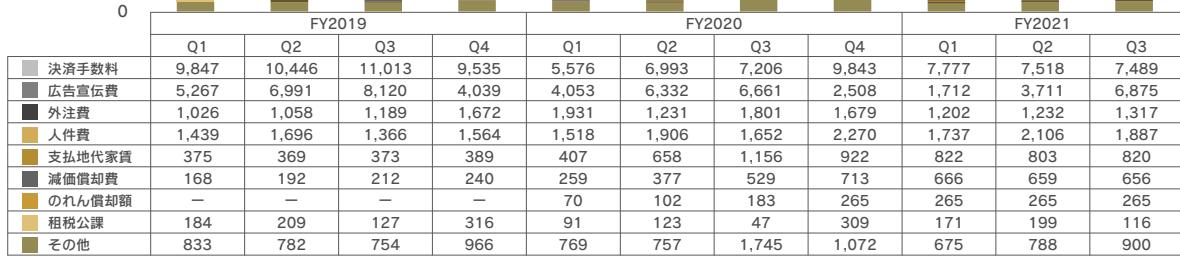
20,000

15,000

10,000

5,000

0



9

© mixi, Inc. All rights reserved.

9ページをご覧ください。
販管費の推移となります。

広告宣伝費につきましては、前年同期比で微増となりました。
これは新規サービスTIPSTARに対し先行投資を行った結果です。

一方、広告宣伝で大きなウエイトを占めるスマホゲームについては、
モンスターストライクの広告宣伝の最適化を引き続き進めており、
前年同期比で減少しております。

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

3. Appendix

TIPSTAR

 TIPSTAR



 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

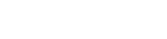
 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

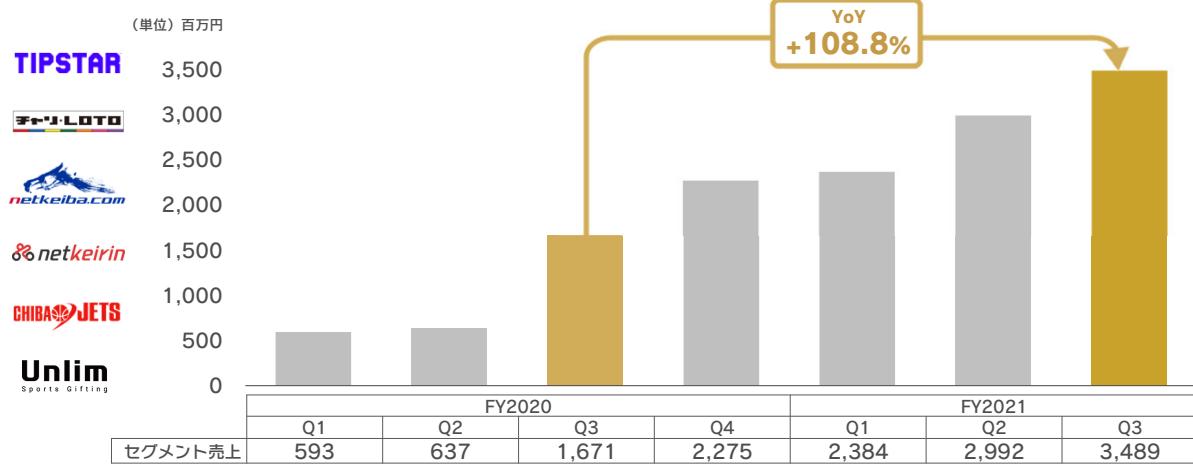
 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

 TIPSTAR

- 前年同期比で売上は+108.8% ネットドリーマーズ社、TIPSTARの売上が貢献



11ページをご覧ください。

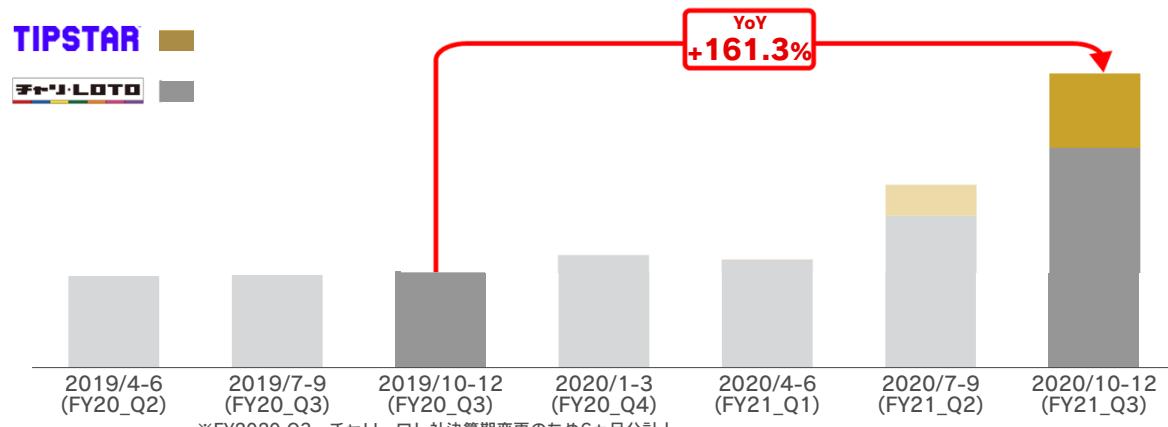
スポーツセグメントの振り返りとなります。

売上高は34億円となり、前年同期比で108.8%の増収となりました。

これは、ネットドリーマーズ社及びTIPSTARの売上が加わったことが
主な要因です。

- チャリロト+TIPSTARのGMVはYoY+161.3%と順調に増加
- TIPSTARは広告宣伝費の追加投資などにより、全体の約1/4を占めるまで成長

チャリロト+TIPSTAR GMV推移



12ページをご覧ください。

チャリロト、TIPSTARのGMVの推移についてご説明いたします。

GMV合計は、コロナ禍においてインターネット販売が伸長したことなどを受け、前年同期間比で161.3%増となりました。

特にTIPSTARは、若い世代や女性など、
チャリロトとは異なる新たなユーザー層を獲得しております。

今後もチャリロト、TIPSTARの双方を成長させ、
更なるGMVの拡大を目指してまいります。

新サービス「netkeirin」のリリース

mixi GROUP

- 競輪総合メディア「netkeirin(ネットケイリン)」リリース
- ミクシィグループのオンライン車券販売サービスへの送客



13

© mixi, Inc. All rights reserved.

13ページをご覧ください。
12月に、ネットドリーマーズより
MAU1,000万を超えるnetkeibaの姉妹サイト、
netkeirinをリリースいたしました。

netkeirinはニュース、コラム、予想販売などを手掛ける
競輪総合ポータルサイトです。

メディアとして収益化を目指すとともに、TIPSTARおよびチャリロトへの
送客も行ってまいります。

当社グループ内の強みを活かしたサービス連携を強化し、
更なる事業規模の拡大を目指してまいります。

DAZN（ダゾーン）との協業



- スポーツ・チャンネル「DAZN」と商業施設への販売、導入に関するセールスエージェントパートナー締結
- 飲食店やホテルなど商業施設向けに展開。仲間と一緒にスポーツ観戦を楽しむ場の拡大を目指す

千葉ジェット

- ホームゲームの収容率50%以下など、市と協議の上、感染対策を徹底



ギフティングサービス「Unlim」

- 参加アスリートが毎月増加
協業メディアも拡大



14ページをご覧ください。

その他のスポーツセグメントの取り組みについてご説明いたします。

12月にスポーツ・チャンネル「DAZN」のセールスエージェントパートナーとなりました。

飲食店やホテルなど商業施設向けにDAZNを展開することで、仲間と一緒にスポーツ観戦を楽しむことができる場の拡大を目指します。

スポーツセグメントにおいては、これらに加え新たな取り組みも準備しています。
ご期待ください。

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

3. Appendix

 みてね

 SFIDANTE

 minimo

 mixi

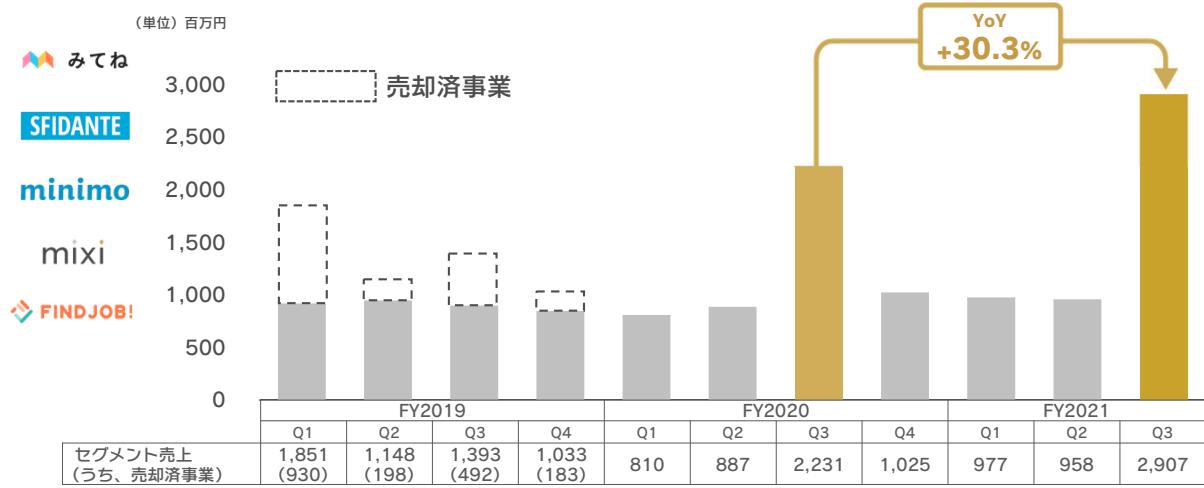
 FINDJOB!

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。

ライフスタイル セグメント売上推移

mixi GROUP

- セグメント売上は前年同期比で+30.3%の増収
- 「みてね年賀状」やスフィダンテ社の年賀状サービスは好調で昨年よりも拡大



※FY2020 Q2 スフィダンテ社連結開始

© mixi, Inc. All rights reserved.

16

16ページをご覧ください。

売上高は29億円、前年同期比で30.3%の増収となりました。

これは、主にみてね年賀状やスフィダンテ社の年賀状サービスが好調に推移したためです。

- ギフトECサービス「みてねギフト」リリース
- マネタイズの多様化により更なる業績拡大を目指す

新サービス みてねギフト



ギフトを受け取った瞬間のお子さまの
喜ぶ様子を写真や動画で「みてね」に共有
贈り主にもうれしいギフトに

みてね マネタイズの多様化



17ページをご覧ください。

家族アルバム みてねの状況となります。

みてねは引き続きマネタイズの強化に取り組んでおります。

11月には新しいギフトECサービス「みてねギフト」をリリースしました。

「みてねギフト」以外にも、写真の長期保存に最適な
「みてねアニバーサリーブック」などもリリースしています。

また3月には、お子さまをスマホアプリで見守る「みてねみまもりGPS」の販売を予定しております。

みてねは現在800万人以上のお子さまをお持ちのご家族に
ご利用いただいております。

今後もご家族の皆さんに喜んでいただける商品・サービスを拡充し、
更なる業績拡大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

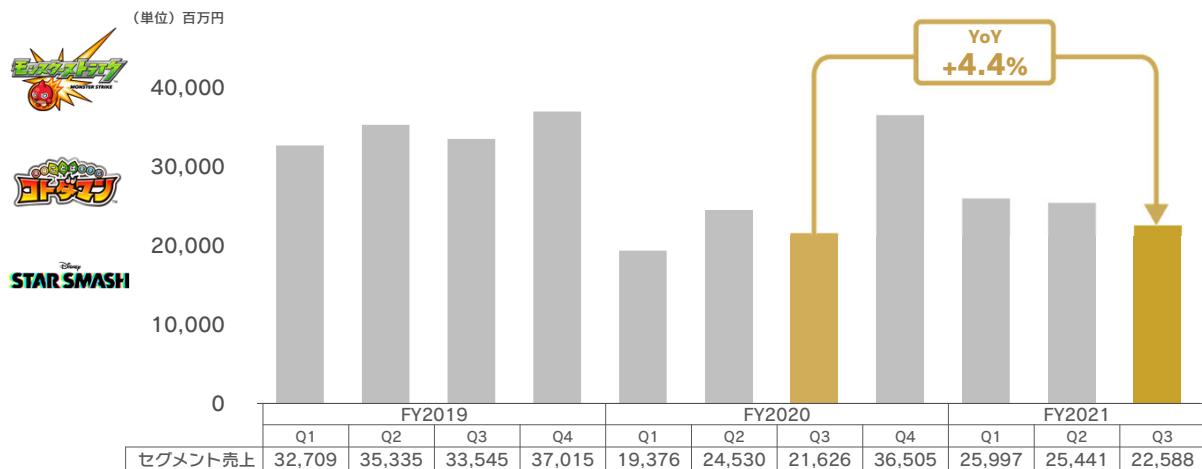
デジタルエンターテインメント

3. 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。

- セグメント売上は、前年同期比で4.4%の増収
- モンスターストライク、コトダマンはそれぞれ増収



19ページをご覧ください。

売上高は、前年同期比で4.4%増収の225億円となりました。

これは、モンスターストライクおよびコトダマンの業績が、
それぞれ増収となったためです。

- 人気IPとのコラボや年末年始キャンペーンによりARPUが改善。計画通りの増収を達成
- 効果的なプロモーションに注力。利益率は前年同期比で改善

人気IPとのコラボ

- ✓ TVアニメ「七つの大罪 憤怒の審判」コラボ第2弾実施



年末年始キャンペーン

- ✓ 4年ぶりに“モンストやるなよ！”をキーワードに年末年始キャンペーンを実施



20ページをご覧ください。
モンスターストライクの状況となります。

人気IPとのコラボや年末年始キャンペーンにより、ARPUが改善し、
計画通りの増収を達成することができました。

また、効果的なプロモーションに注力することで
コスト効率を上げることができており、利益率は継続的に改善しております。

現在は、人気IPのTVアニメ「ワールドトリガー」との
コラボを実施しています。
引き続き、多くのユーザーに楽しんでいただけるよう、
様々な施策を行ってまいります。

- 『コトダマン』：年末年始・コラボなどのイベントを積極的に実施。四半期売上10億円超
- 『スタースマッシュ』：ユーザーの声を速やかに反映し、より楽しんで頂けるサービスに

『共闘ことはRPG コトダマン』

- ✓ 年末年始等イベント、毎月のコラボ開催等を実施
今後も積極的なコラボ実施を計画中



©ATLUS ©SEGA All rights reserved.

©武論尊・原哲夫／コアミックス 1983 版権許諾証 GN-210

『スタースマッシュ』

- ✓ リリース以降、毎月イベントを実施中



© mixi, Inc. All rights reserved.

21

21ページをご覧ください。

『コトダマン』・『スタースマッシュ』の状況についてご説明いたします。

『コトダマン』につきましては、年末年始キャンペーンや、
人気IPとのコラボイベントを積極的に実施しています。
今期に入ってから、四半期売上は10億円を超える水準で推移
しています。今後さらなる成長を目指してまいります。

昨年11月にリリースした『スタースマッシュ』につきましては、
人気ディズニーキャラクターがカードとして登場するイベントを
毎月実施しつつユーザーの声を速やかに反映したブラッシュアップを行い、
よりユーザーに楽しんでいただけるサービスを目指しております。

トピックス

● スポーツ

チャリロトおよびTIPSTAR：車券販売取扱高（以下、GMV）はYoYで約2.6倍に成長
既存マーケットの拡大と新規市場の創出により更なる拡大を目指す

● ライフスタイル

みてね：「みてね年賀状」好調により前年同期比増収
マネタイズの多様化が進む

● デジタルエンターテインメント

モンスターストライク：計画通りの増収を達成。広告宣伝の効率化も進める

● 全社

FY2021は、3四半期連続で前年同期比増収増益を達成

22ページをご覧ください。
あらためてQ3の振り返りとなります。

今期は、モンスターストライク及び公営競技関連事業に注力しており、
Q3においても順調に進捗しました。

引き続き、今後の成長が期待できるスポーツセグメントへ積極的に投資を行い、新たな収益の柱へと育ててまいります。

以上で私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

3. Appendix

セグメント別売上高・調整後 EBITDA

mixi GROUP

■ 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

	FY2021 (2020年4月-2020年12月)	FY2020 (2019年4月-2019年12月)	増減率 (YoY)
デジタルエンターテインメント			
売上高	74,027	65,533	13.0%
セグメント利益（EBITDA）	31,731	14,752	115.1%
スポーツ			
売上高	8,866	2,902	205.5%
セグメント利益（EBITDA）	▲4,448	▲2,191	-
ライフスタイル			
売上高	4,843	3,928	23.3%
セグメント利益（EBITDA）	▲22	▲365	-

■ 差異要因

> デジタルエンターテインメント

売上高 : モンスターストライク好調/コトダマン增收

セグメント利益 : モンスターストライク増収および広告宣伝の効率化

> スポーツ

売上高 : ネットドリーマーズ新規連結/TIPSTAR貢献による

セグメント利益 : TIPSTARの先行投資によるコスト増加

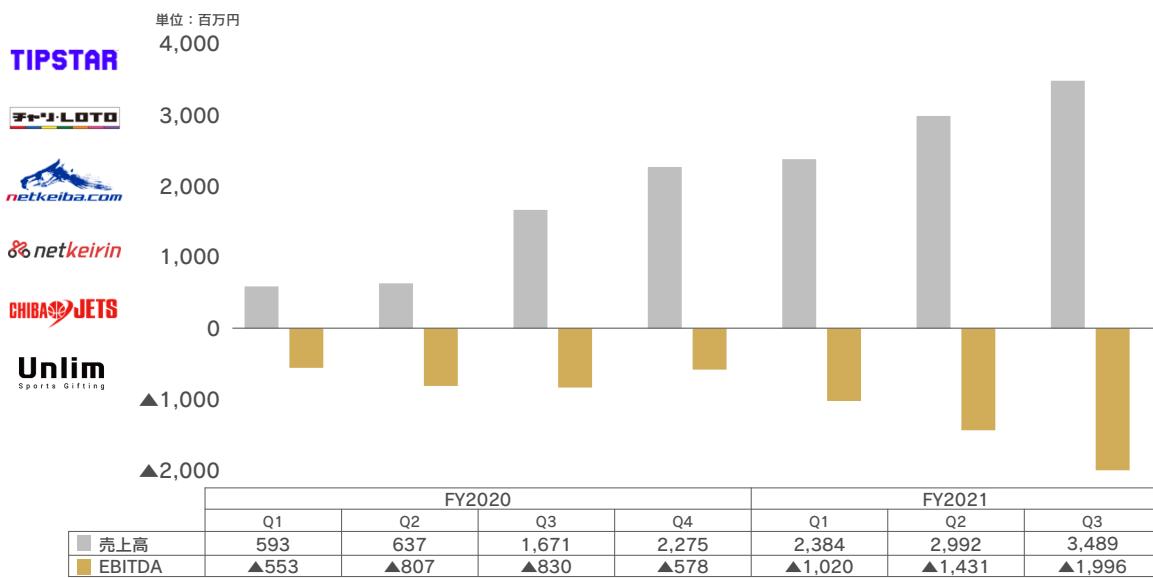
> ライフスタイル

売上高 : みてね、スフィダンテ好調による

セグメント利益 : 増収による赤字圧縮

セグメント別（四半期推移）
スポーツ

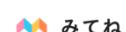
mixi GROUP



セグメント別（四半期推移）
ライフスタイル

mixi GROUP

単位：百万円



みてね

3,500



SFIDANTE

3,000

2,500



minimo

2,000



mixi

1,500

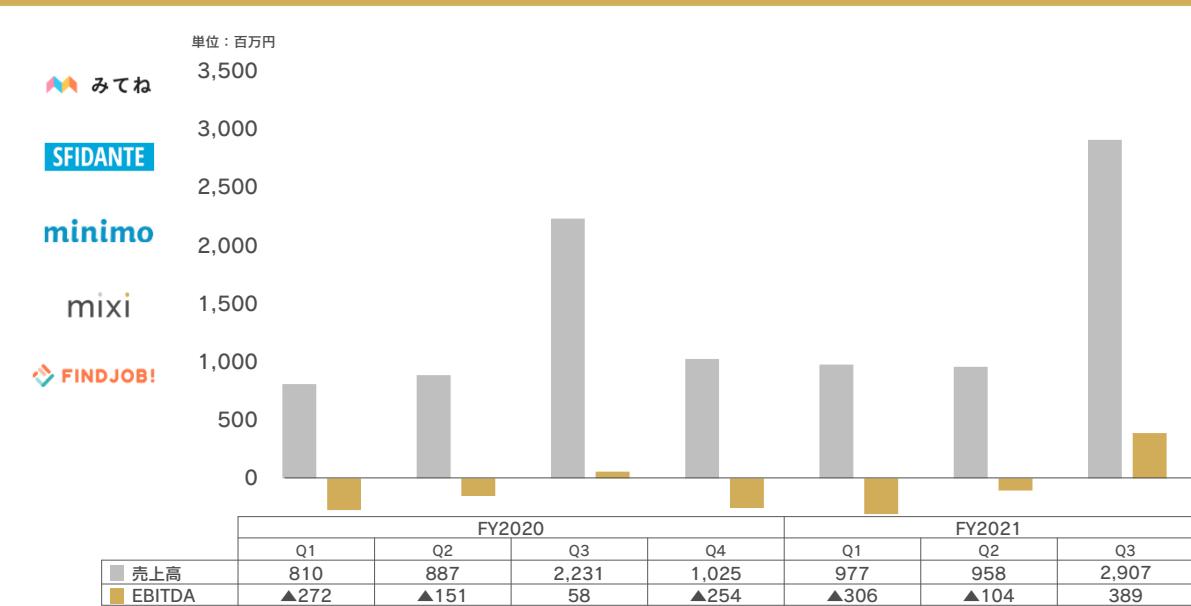


FINDJOB!

1,000

500

0



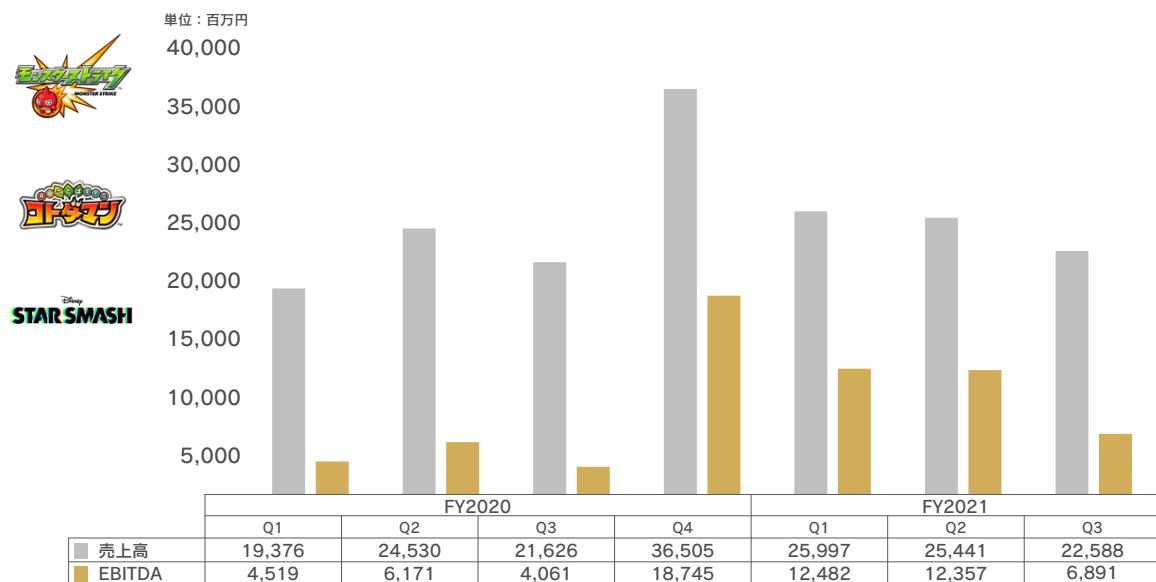
FY2020

FY2021

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	810	887	2,231	1,025	977	958	2,907
EBITDA	▲272	▲151	58	▲254	▲306	▲104	389

セグメント別（四半期推移）
デジタルエンターテインメント

mixi GROUP



連結貸借対照表／キャッシュ・フロー計算書

mixi GROUP

単位：百万円

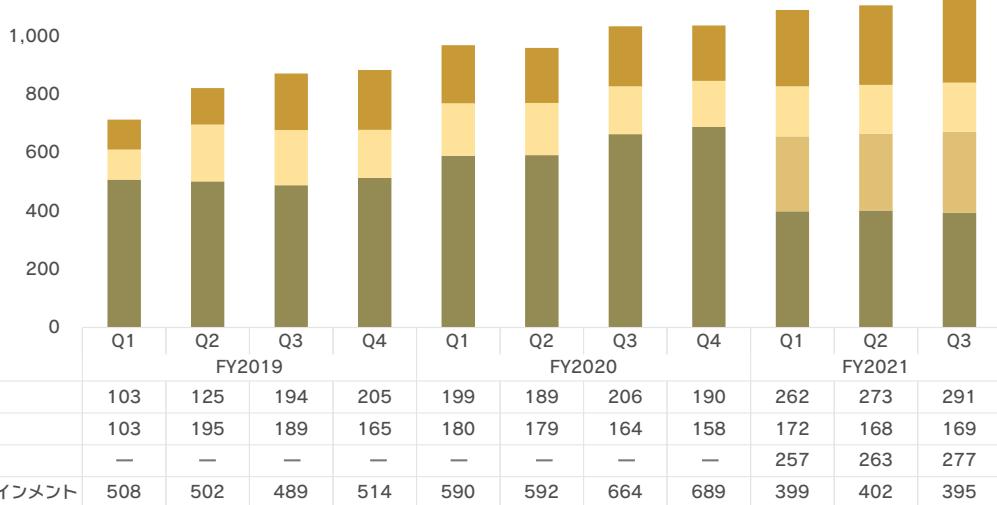
	FY2021 (2020年12月末)	FY2020 (2019年12月末)	差異の主な要因
流動資産	159,136	144,883	現預金の増加
固定資産	57,257	52,380	-
総資産	216,393	197,264	-
流動負債	24,752	20,761	売上増加によるコスト (未払法人税等、未払消費税等) 増加
固定負債	7,502	5,051	繰延税金負債の計上
純資産	184,138	171,451	-
	FY2021 (2020年4月-2020年12月)	FY2020 (2019年4月-2019年12月)	差異の主な要因
営業活動によるCF	29,130	12,002	純利益の増加
投資活動によるCF	▲3,266	▲24,654	M&A等 株式取得 (FY2020)
財務活動によるCF	▲7,032	▲7,858	-
現金及び現金同等物の期末残高	144,240	123,894	-

※FY2020実績につきましては、企業結合に係る暫定的な会計処理を遡及して修正しています

従業員数推移(正社員)

mixi GROUP

単位：人
1,200



・ FY2021のセグメント変更により、旧エンターテインメントセグメントに属していたデザイン/開発等の横断組織の人員を全社・その他に変更いたしました

© mixi, Inc. All rights reserved.

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
- ✓ 市場の拡大およびオンライン化の拡大余地はまだまだ大きい



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半数に迫る
- ✓ 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！



玉野競輪場の再整備が進む

- チャリ・ロト社が受注した玉野競輪場の改修のため安全祈願祭を実施。2022年春オープンを目指す
- 全国初の試みとして、ホテルを併設予定。ホテル客室には瀬戸内海を望むテラスを設け、競技開催時には客室から観戦できるように



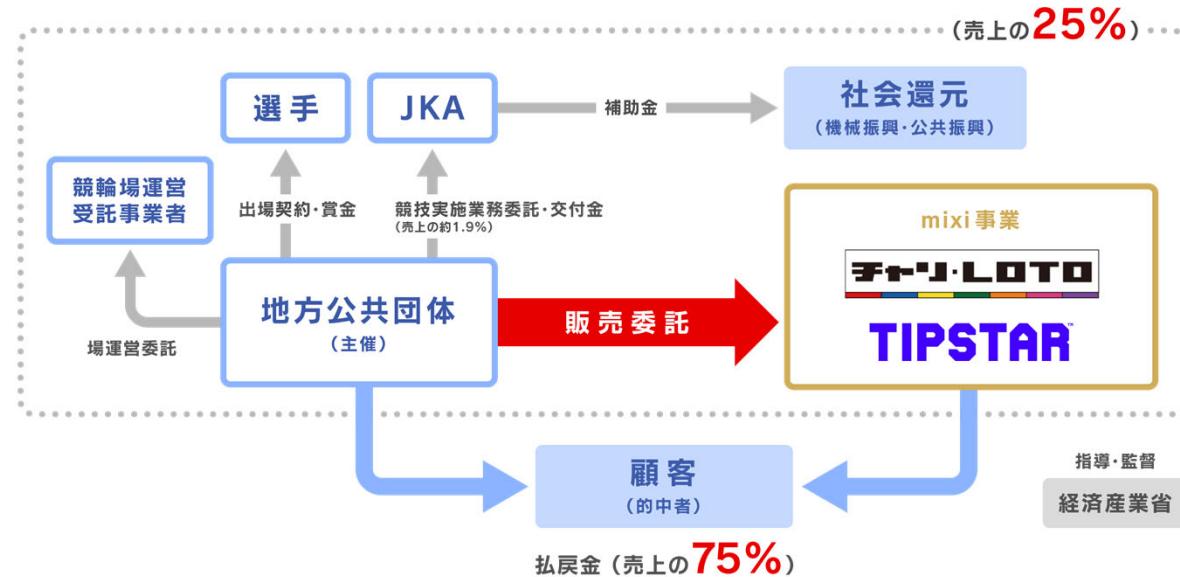
新玉野競輪場イメージ

高松競輪の競輪開催業務を受託

- 11月末、高松競輪開催業務の包括業務委託の事業者に選定された。4月より受託開始の予定
- 競輪開催業務の受託は、玉野競輪場に次ぎ2場目

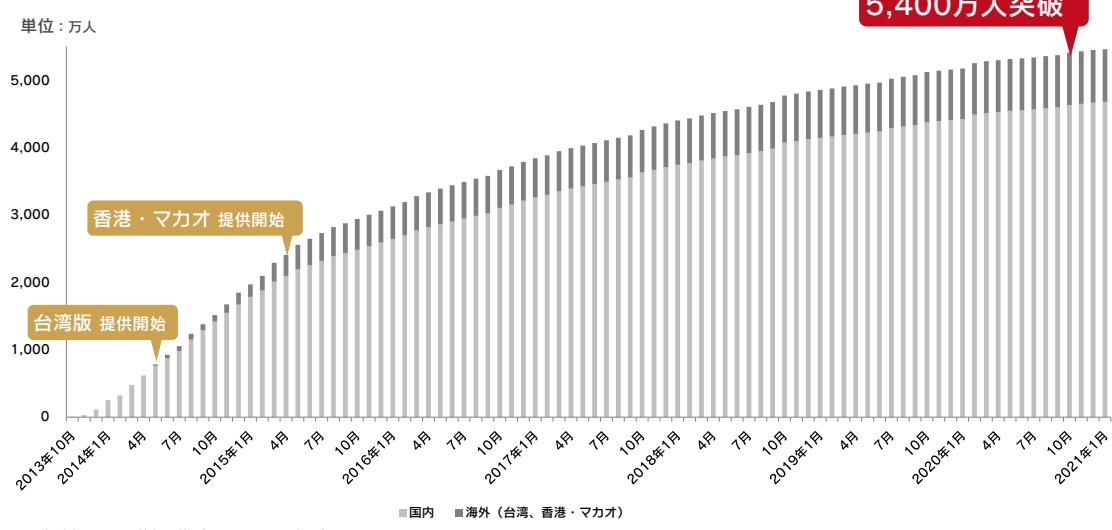
競輪事業の運営体制

mixi GROUP



「モンスターストライク」利用者数推移

mixi GROUP



* 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。
* 2020年10月21日に世界累計利用者数が5,400万人を突破

© mixi, Inc. All rights reserved.

ESGの取組み

mixi GROUP

- ミクシィでは、ESGに積極的に取り組んであります。
- コーポレートサイトにESGに関する情報を掲載しております。



mixi ESG
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

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

こちらからご覧ください

エンタメ×テクノロジーの力で、 世界のコミュニケーションを豊かに

FY2021の注力ポイント

モンスターストライクの
リバイブ

公営競技関連事業の
更なる成長

会社概要

mixi GROUP

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	木村 弘毅	社外取締役	嶋 聰
	取締役	多留 幸祐	社外取締役	志村 直子
	取締役	大澤 弘之	社外取締役	吉松 加雄
	取締役	奥田 匠彦	常勤監査役 (社外)	西村 裕一郎
	取締役	村瀬 龍馬	常勤監査役 (社外)	加藤 孝子
	取締役会長	笠原 健治	社外監査役	若松 弘之
			社外監査役	上田 望美
従業員数	1,132名 (連結・正社員のみ)			
発行株数	78,230,850株			
主要株主 (2020年9月30日現在)	笠原 健治	43.79%		
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	3.88%		
	THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051	3.68%		
	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	2.57%		
	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505038	2.29%		

(2020年12月31日現在)

© mixi, Inc. All rights reserved.



FY2021 Q3

2020.10.1–2020.12.31

本説明会及び資料に記載された業績見通し等に関する内容は、発表日時点での当社の判断に基づくもので、
その情報の正確性を保証するものではありません
様々な要因の変化により、実際の業績と異なる可能性があることをご了承ください

© mixi, Inc. All rights reserved.