



# 新規投資家向け資料

2026年3月

# 1 MIXI GROUPの概要

## 2 セグメント概要

|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 キャピタルアロケーション方針

## 4 サステナビリティの取り組み

## 5 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み (2025年3月期通期決算資料再掲)

## 6 Appendix

**CORPORATE LOGO**

コーポレートロゴ



**PURPOSE**

存在意識

豊かなコミュニケーションを広げ、  
世界を幸せな驚きで包む。

**MISSION**

何を行うか

「心もつながる」場と機会の創造。

**MIXI WAY**

意思決定の軸

ユーザーサプライズファースト

**VALUES**

行動指針

発明・夢中・誠実

ブランドシンボルカラー

**BRAND SYMBOL  
COLORS**



**TAGLINE**

価値を端的に表すフレーズ

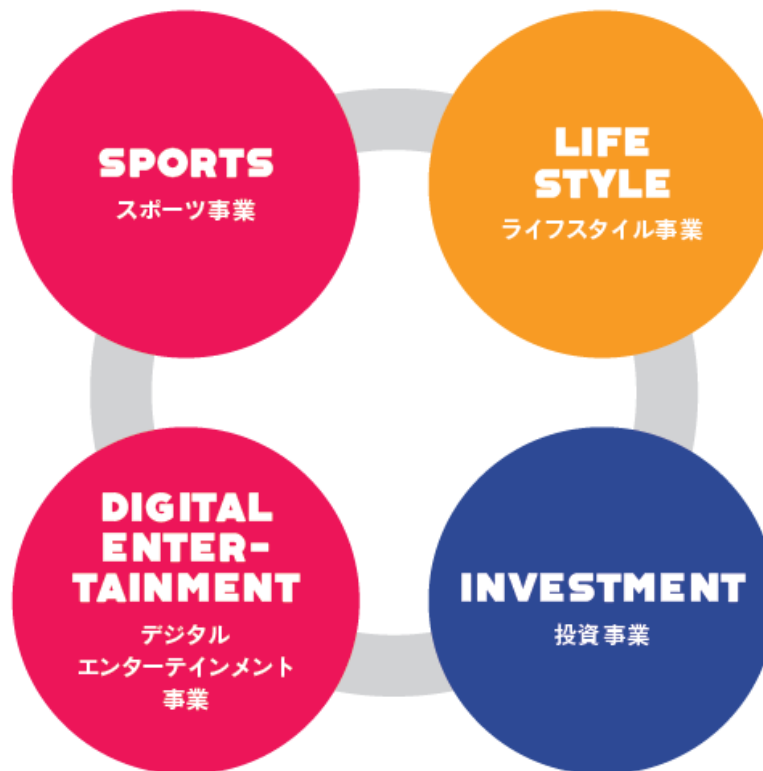
心もつなごう。

- 「コミュニケーション」を軸に置いた事業展開をしています

## スポーツセグメント



## デジタルエンターテインメントセグメント



## ライフスタイルセグメント



- FY2004にSNS「mixi」を開発して以降「コミュニケーション」を軸に事業を展開してきました。
- FY2014にSNSのノウハウを生かしたゲーム「モンスターストライク」をリリース。
- FY2019からスポーツ領域に参入し、友達と楽しめる「TIPSTAR」を中心に成長中

コミュニケーションを  
軸に多角化

FY2019  
スポーツ



**TIPSTAR**



FC TOKYO

**POINTSBET**

FY2014  
デジタル  
エンタメ



**コトダマ**

FY2004  
ライフ  
スタイル

**mixi**

**minimo**

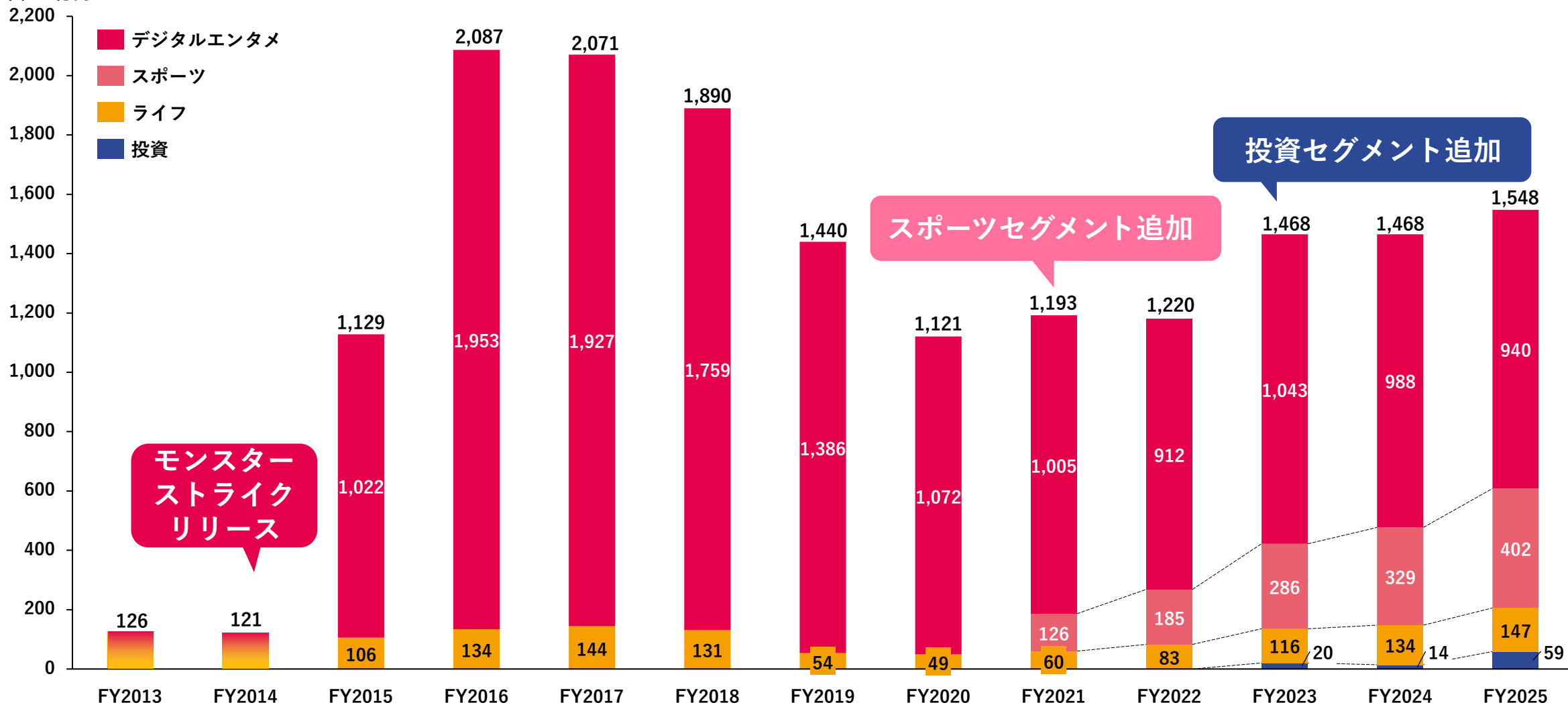


みてね



# セグメント別売上高推移

単位：億円



minimo

みてね



コトダマ

TIPSTAR

# 1 MIXI GROUPの概要

## 2 セグメント概要

| 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 キャピタルアロケーション方針

## 4 サステナビリティの取り組み

## 5 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み (2025年3月期通期決算資料再掲)

## 6 Appendix

—— ベッティング事業 ——



競輪・オートレース  
車券販売サイト

『チャリロト』

**TIPSTAR**

競輪・オートレース投票サービス

『TIPSTAR』



国内最大級の  
競馬総合メディア

『netkeiba』



競輪の魅力を  
存分に楽しめるメディア

『netkeirin』

—— 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』



**FC TOKYO**

明治安田 J 1 リーグ  
プロサッカークラブ

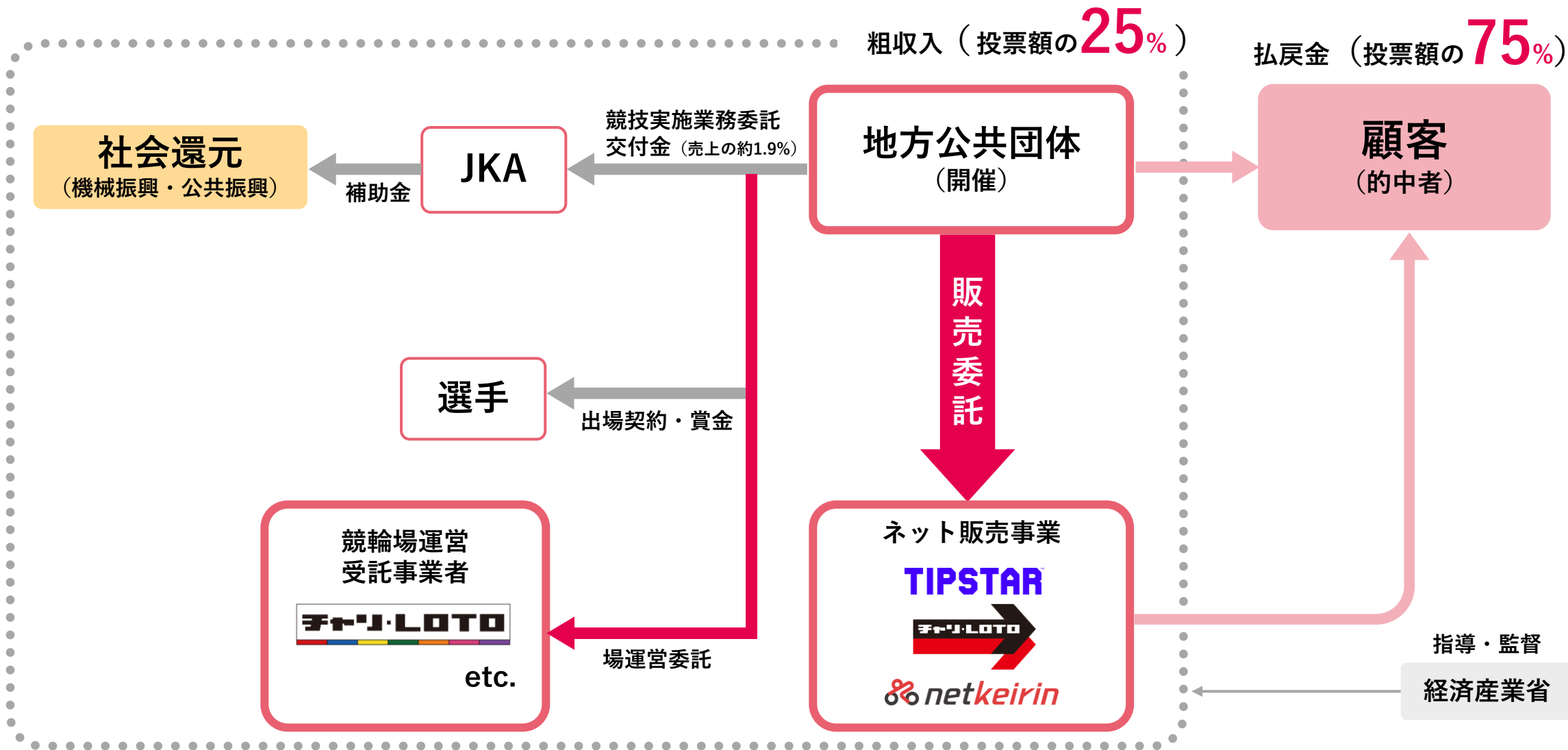
『FC東京』

**Fansta**

スポーツ観戦できるお店が  
見つかる

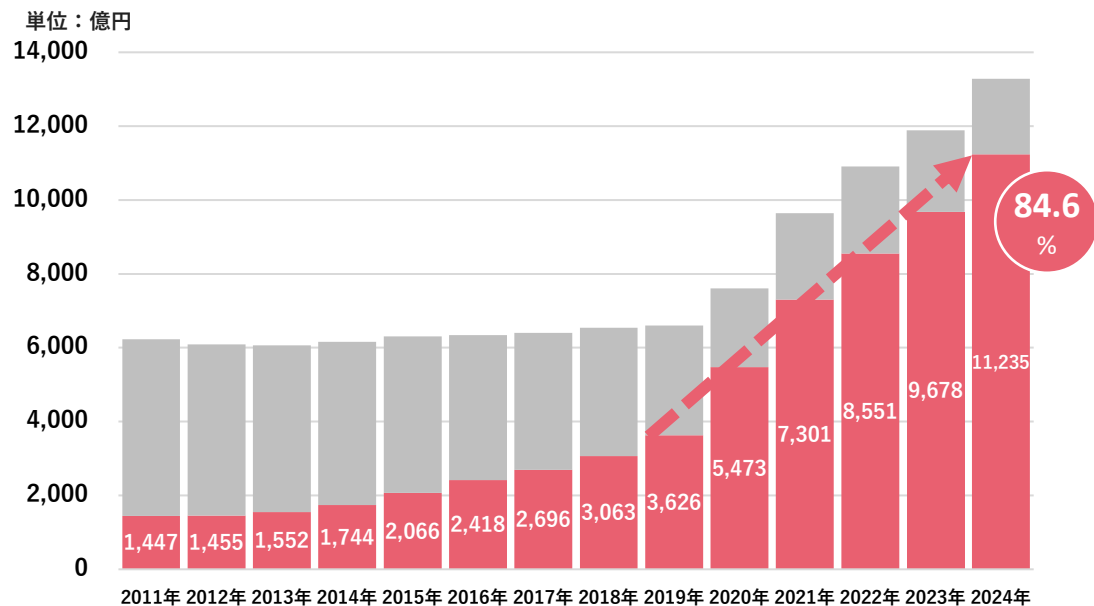
『Fansta』

|                         |             | 競輪                                                                                   | オートレース                                                                               | 競馬                                                                                   | 競艇 |
|-------------------------|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|----|
| MIXI GROUPが<br>手掛けるサービス | 車券販売        |    |   | —                                                                                    | —  |
|                         | Web<br>メディア |   |  |  | —  |
|                         | 場運営         |  | —                                                                                    | —                                                                                    | —  |



## チャリロト：市場のオンライン化による伸長

- 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



インターネット販売（電話販売を含む）

その他

出所：経済産業省製造産業局車両室、公益財団法人JKAの広報KEIRIN等

## TIPSTAR：新規マーケットの創出

- ユーザー同士でののっかりや、コミュニケーション
- 友人と一緒に楽しむことでベッティングをもっと楽しく



| 形態                   | 競輪場     |
|----------------------|---------|
| 施設所有                 | 富山競輪場   |
| 施設所有・再整備・包括運営        | 伊東温泉競輪場 |
| 包括運営・再整備<br>(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<br>(一部施設所有) | 広島競輪場   |



新玉野競輪場

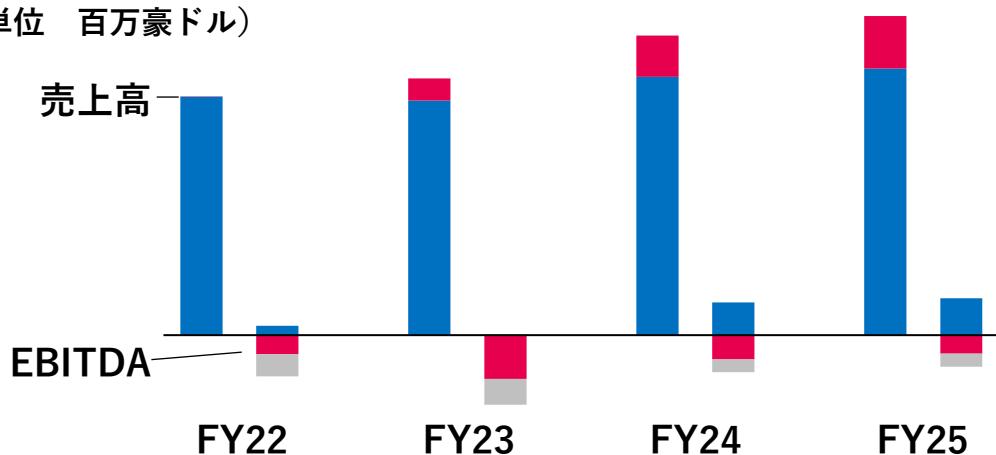


新広島競輪場イメージ：再整備後

- 規模の大きい豪州市場は安定的な事業成長を見込む
- カナダ市場は法整備等により30%超の市場成長を見込む。市場成長の波に乗り収益化を目指す

## PointsBet社 豪州/カナダ セグメント実績

(単位 百万豪ドル)



|     |        | 2022年6月期 | 2023年6月期 | 2024年6月期 | 2025年6月期 |
|-----|--------|----------|----------|----------|----------|
| 豪州  | 売上高    | 195      | 192      | 211      | 218      |
|     | EBITDA | 7        | 0        | 26       | 30       |
| カナダ | 売上高    | 0        | 18       | 33       | 42       |
|     | EBITDA | ▲15      | ▲35      | ▲19      | ▲15      |
| その他 | 売上高    | 0        | 0        | 0        | 0        |
|     | EBITDA | ▲18      | ▲21      | ▲10      | ▲10      |
| 連結  | 売上高    | 195      | 210      | 245      | 261      |
|     | EBITDA | ▲26      | ▲56      | ▲3       | 4        |

## 豪州オンラインベッティング市場の魅力



- ・ 市場はオンライン化により伸長中
- ・ スポーツベッティング（バスケットボール、フットボール等）は、若者の支持を受ける成長市場。レーシング（競馬等）は伝統的で大きな市場

豪州オンラインベッティング産業

スポーツ

レーシング

## カナダオンラインベッティング市場の魅力



- ・ 市場は法整備等が進行中。オンタリオ州に続きアルバータ州も来年解禁の準備が進んでおり、他の州での解禁も見込まれている、今後の可能性が高い市場
- ・ スポーツとiGamingの両市場で年間30%以上の成長を見込む<sup>\*1</sup>

カナダオンラインベッティング産業

スポーツ

iGaming<sup>\*2</sup>

<sup>\*1</sup> アルバータ州およびブリティッシュコロンビア州の合法化を前提とした自社調査による

<sup>\*2</sup> iGamingにはオンラインスロット、テーブルゲーム、ライブディーラー、ビデオポーカーが含まれます

- ブランディング、技術面で大きなアドバンテージを持つPointsBet社をグループに迎え、更にベッティング事業の拡大を加速



## MIXIの強み（ソーシャルベッティング関連）



モンスターストライクやTIPSTARの運営で培った

- ・ ソーシャルベッティング運営への豊富な知見
- ・ バイラルによるサービス拡大のノウハウ

## PointsBet社の強み



- ・ 若者を意識したスポーツベッティング中心のブランディング\*
- ・ 自社開発のベッティングシステムにより、サービスの革新や事業拡大が可能
- ・ 直感的に使いやすいUI/UXを提供
- ・ 優れた顧客管理技術（データサイエンス、サービス、CRM等）で、リテンション向上やプロモーション効率改善を実現

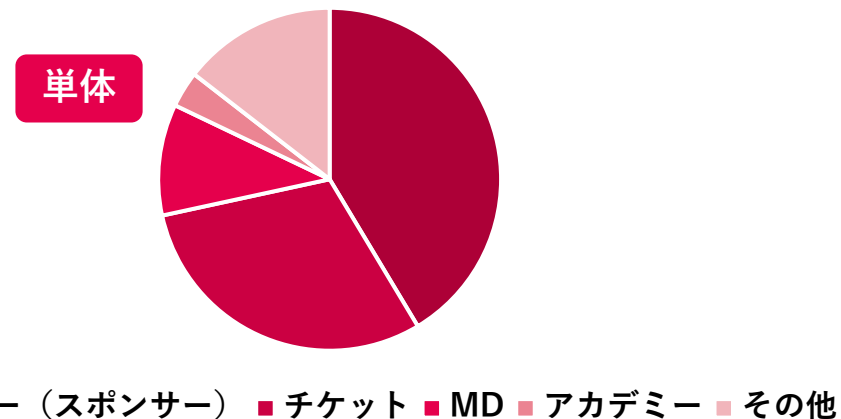
豪州、カナダ、日本市場での  
ソーシャルベッティングの確立と市場トッププレイヤーを目指す

\* PointsBetはユーザーの65%以上が34歳以下と競合他社より若い。自社調査による

# 観戦事業 ビジネスモデル（チーム運営「千葉ジェッツ」「FC東京」）

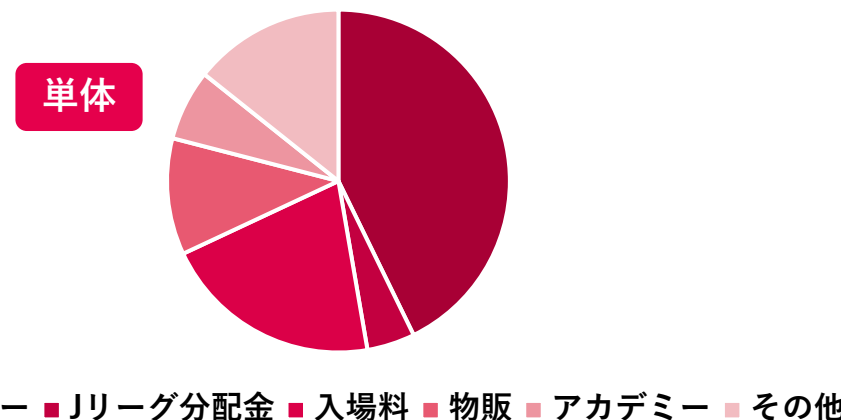


千葉ジェッツ（単体）売上構成（FY25）



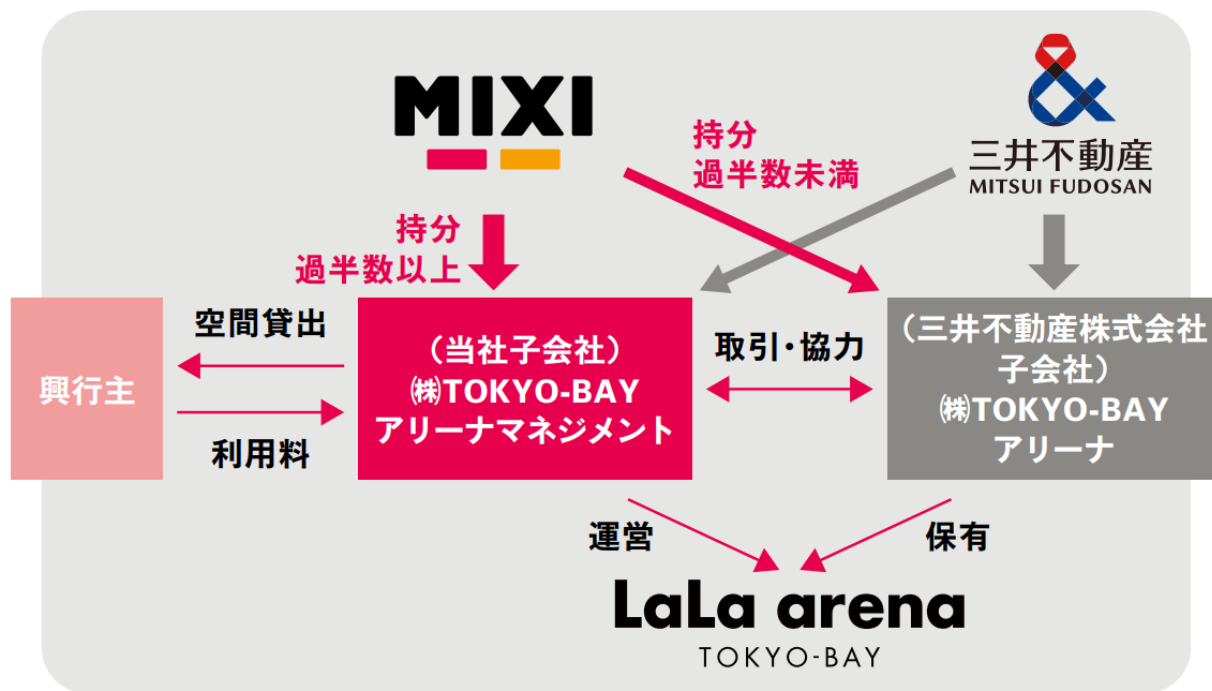
FC TOKYO

FC東京（単体）売上構成（FY24）



- 2024年5月に開業、7月にこけら落とし公演
- 三井不動産と共同で2つの合併会社を設立し、運営

## アリーナビジネスモデル



|      |                                     |
|------|-------------------------------------|
| 所在地  | JR京葉線・武蔵野線「南船橋」駅 徒歩約6分<br>東京駅から約30分 |
| 施設名称 | LaLa arena TOKYO-BAY                |
| 収容客数 | 約11,000人                            |
| 開業   | 2024年5月29日                          |

# 「LaLa arena TOKYO-BAY」

「LaLa arena TOKYO-BAY」 外観



「LaLa arena TOKYO-BAY」 内観



# 1 MIXI GROUPの概要

## 2 セグメント概要

|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 キャピタルアロケーション方針

## 4 サステナビリティの取り組み

## 5 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み (2025年3月期通期決算資料再掲)

## 6 Appendix



みてね

子どもの写真・動画共有アプリ

『家族アルバム みてね』

minimo

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』

mixi

ソーシャル・  
ネットワーキング サービス

『mixi』



mixi2

ソーシャル・  
ネットワーキング サービス

『mixi2』

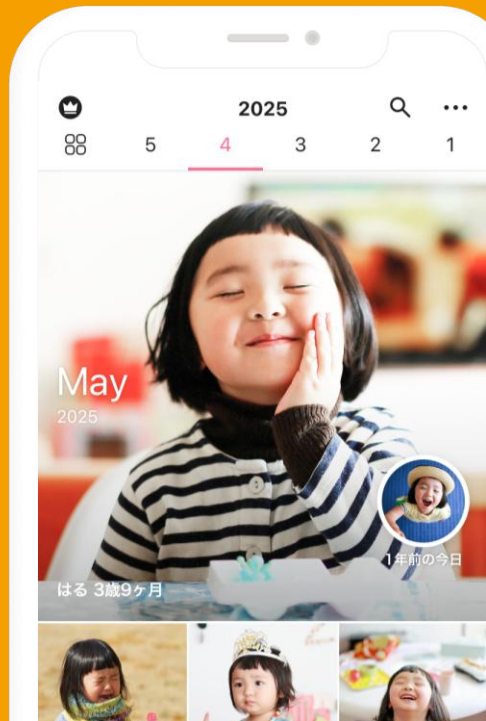


ペットのように癒し、  
家族のように理解してくれるロボット

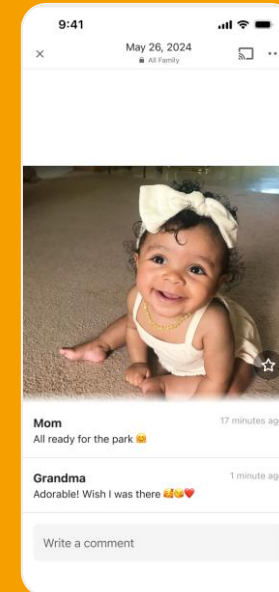
『Romi（ロミィ）』

- お子様の写真・動画を家族と簡単に共有できる無料のサービス
- 公開範囲の選択ができ、家族間で写真にコメントを入れたりコミュニケーションがとれる

## 写真ストレージ



## SNS



- 「みてね経済圏」を拡大し、広くマネタイズを展開中



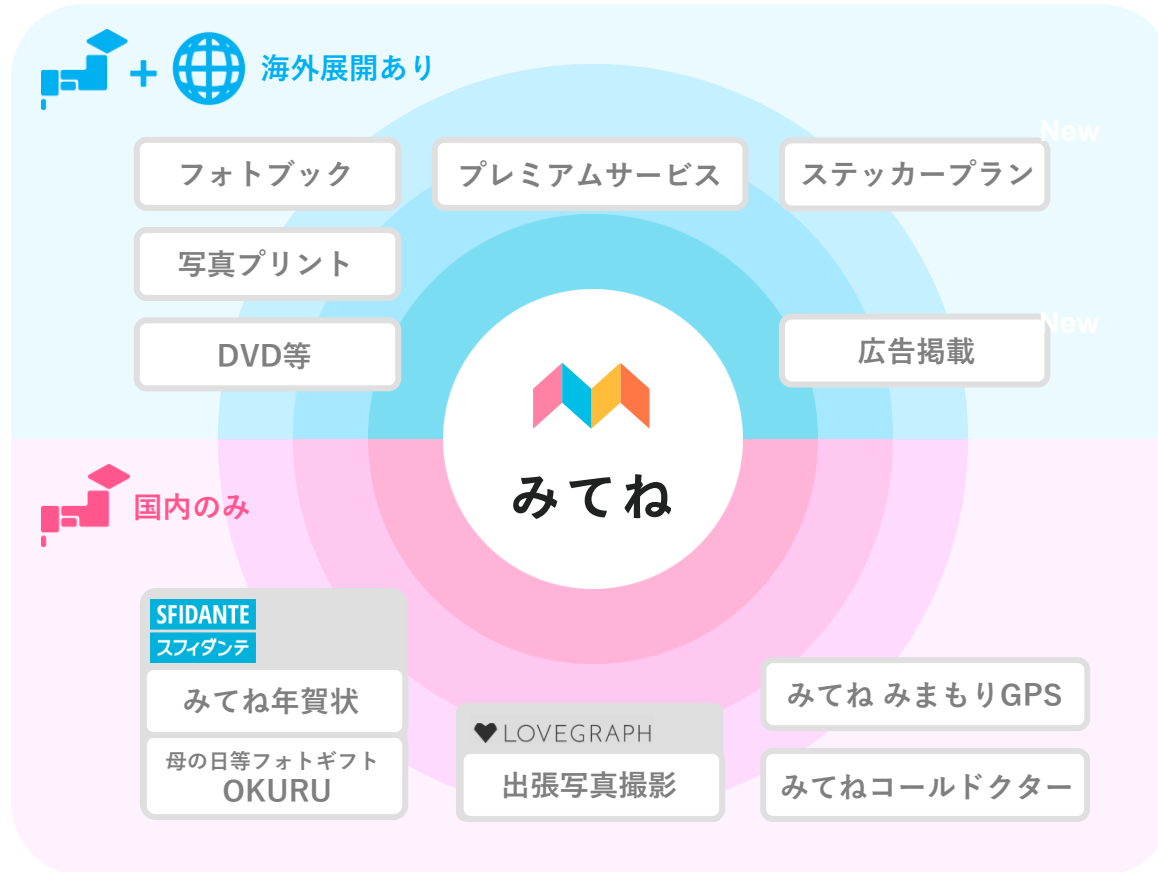
フォトブック



年賀状



母の日ギフト



DVD

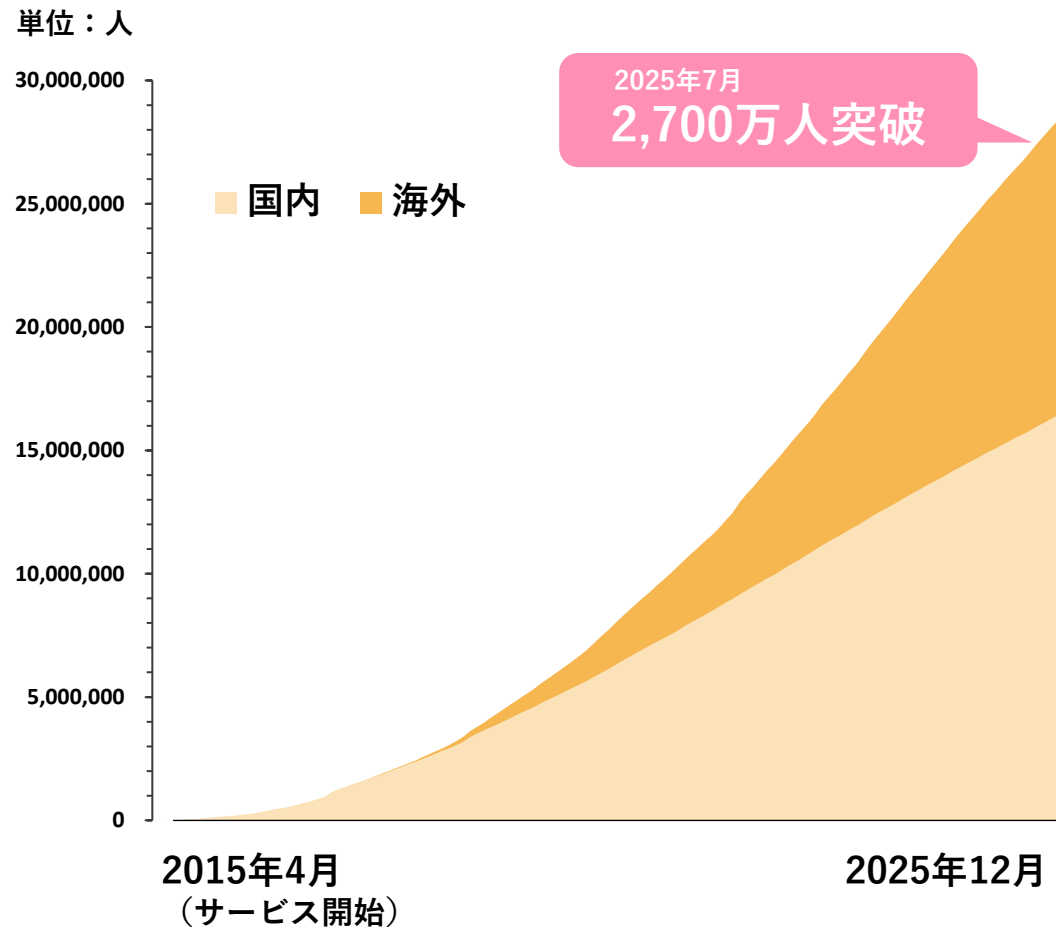


ステッカープラン



GPS

## ユーザー数推移（国内・海外）



## 複数か国での展開

- 現在7言語175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



# 1 MIXI GROUPの概要

## 2 セグメント概要

|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 キャピタルアロケーション方針

## 4 サステナビリティの取り組み

## 5 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み (2025年3月期通期決算資料再掲)

## 6 Appendix



ひっぱりハンティングRPG  
『モンスターストライク』

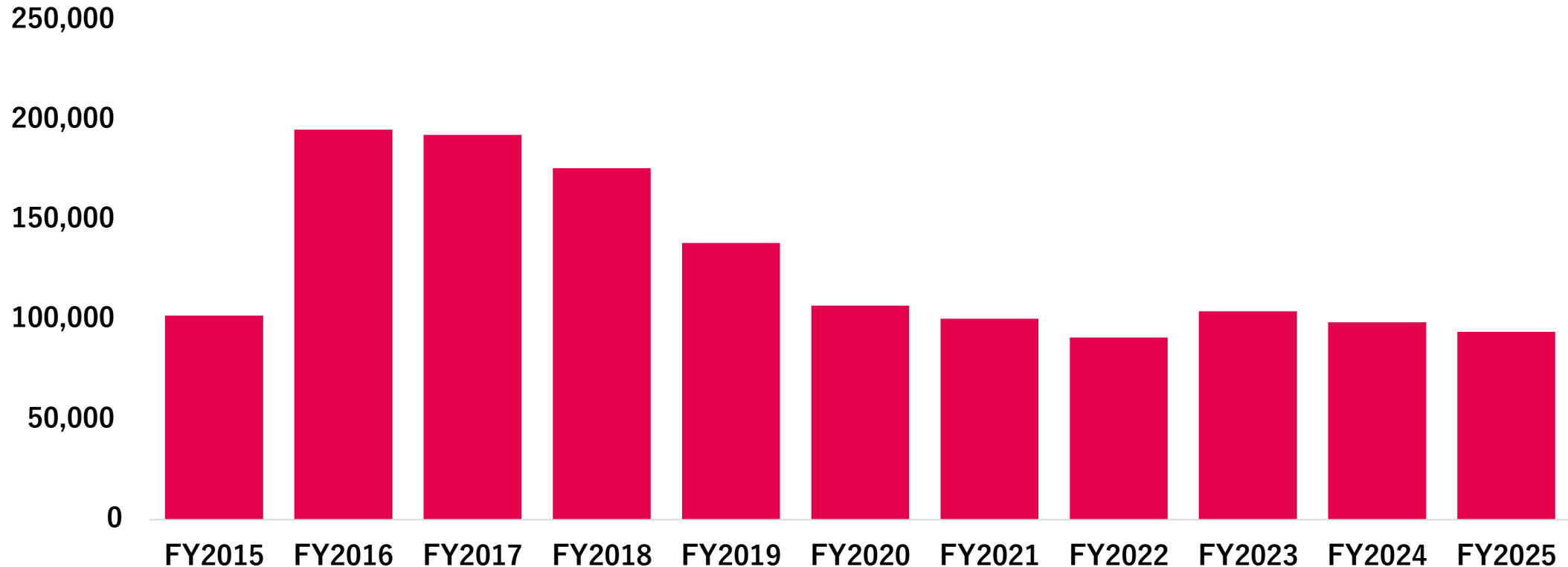
コトダマン

「ことば」で闘う新感覚RPG  
『共闘ことばRPG コトダマン』

- 2013年10月（FY2014Q3）より「モンスターストライク」を提供開始し、事業が拡大
- 2015年9月（FY2016Q2）売上ランキング（※）において「モンスターストライク」が初めて1位を獲得
- モンスターストライクの利用者数は国内外で6,500万人を突破

※「App Annie Worldwide Index」ゲーム編 売上ランキング

単位：百万円



※FY2021以前は「エンターテインメント事業」として一部のスポーツ等ゲーム以外の事業を含む

## STRIKE WORLD ソフトローンチ

- モンスターストライクのグローバル版「STRIKE WORLD」を2月中旬にインドでソフトローンチ
- FY27Q1中の本格運用に向け、リリース後の市場の反応を確認しつつ各種機能の調整を実施予定



\*画像は開発中のものです。

- スマートフォンで遊べる「ことば」で闘う新感覚RPG
- 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す
- 最大4人のオンラインマルチプレイに対応

# コトダマン

2018年4月  
セガよりリリース

2019年10月  
MIXIが譲受

モンスターストライクと同様  
「みんなでワイワイ」遊べるゲーム



# 1 MIXI GROUPの概要

## 2 セグメント概要

|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 キャピタルアロケーション方針

## 4 サステナビリティの取り組み

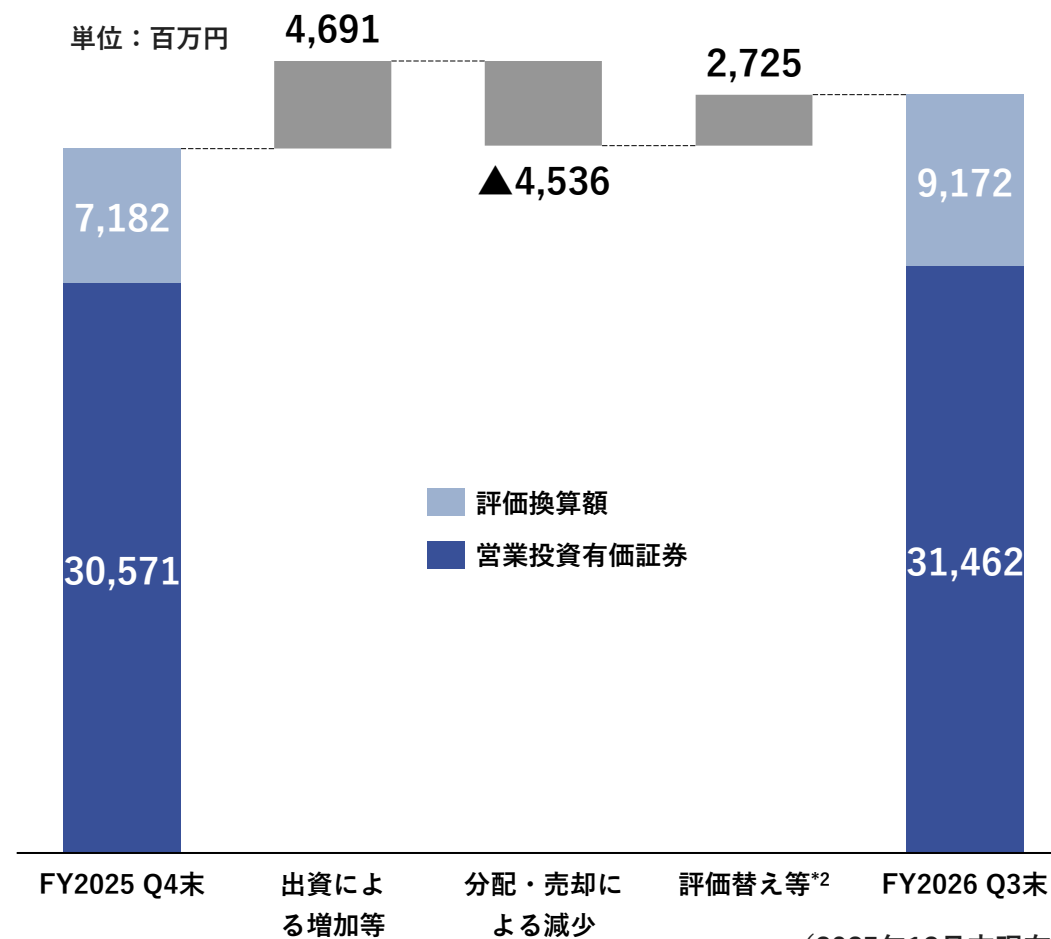
## 5 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み (2025年3月期通期決算資料再掲)

## 6 Appendix

## 主な投資先 (2025年12月末現在)



## 運用総額\*1



(2025年12月末現在)

\*1:運用総額の計算においては、営業投資有価証券のBS計上額に加え、直近のファイナンス価格を時価(投資の減損を認識した場合には、次回ファイナンスまでは当該減損後の簿価を時価とみなす)として運用総額を試算しています

\*2:評価替え等には、未上場株式の時価変動(減損後評価額)、上場株式持分の時価変動(期末の終値)、VCファンドの評価損益及び為替換算差額等が含まれています

# 1 MIXI GROUPの概要

## 2 セグメント概要

|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 キャピタルアロケーション方針

## 4 サステナビリティの取り組み

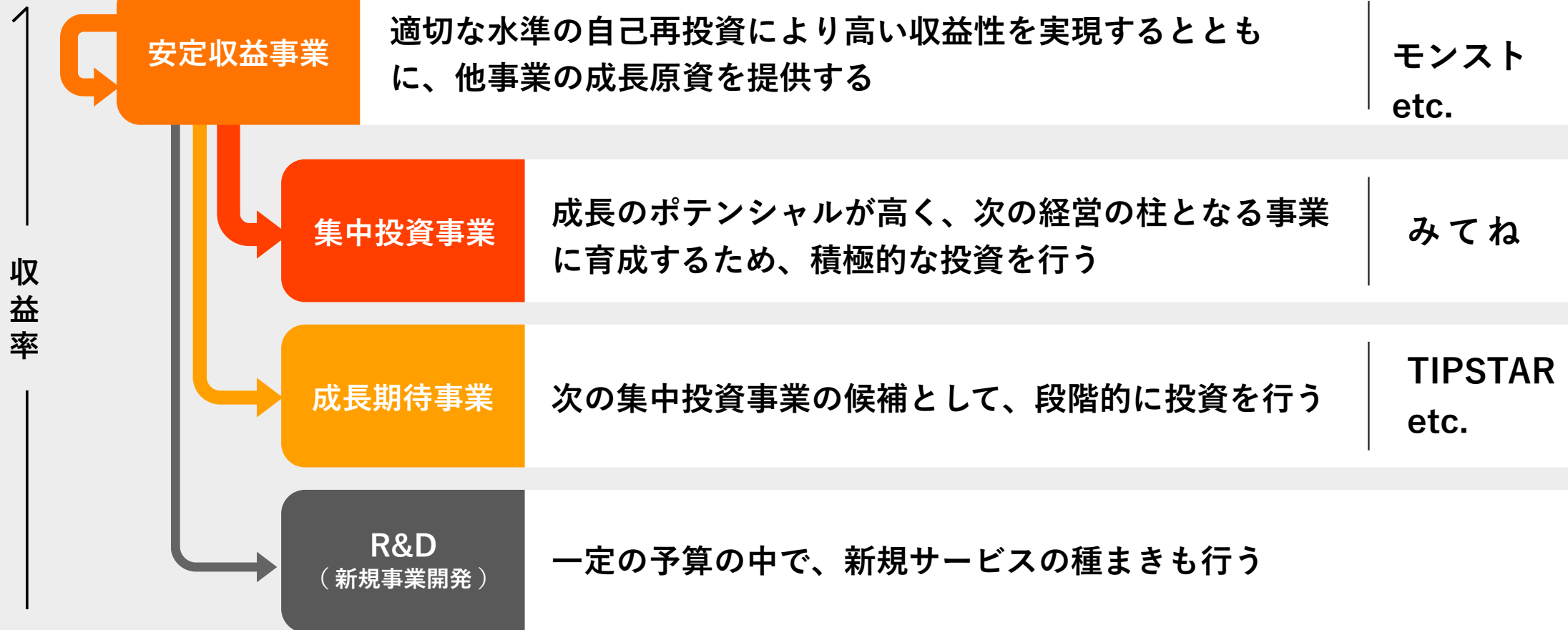
## 5 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み (2025年3月期通期決算資料再掲)

## 6 Appendix

- 事業ポートフォリオマネジメント方針に基づく事業投資やM&Aを行うことで、利益の最大化を目指す
- 安定配当並びに機動的な自己株式取得等適切な株主還元を行うことで、株主資本の適正化を行う

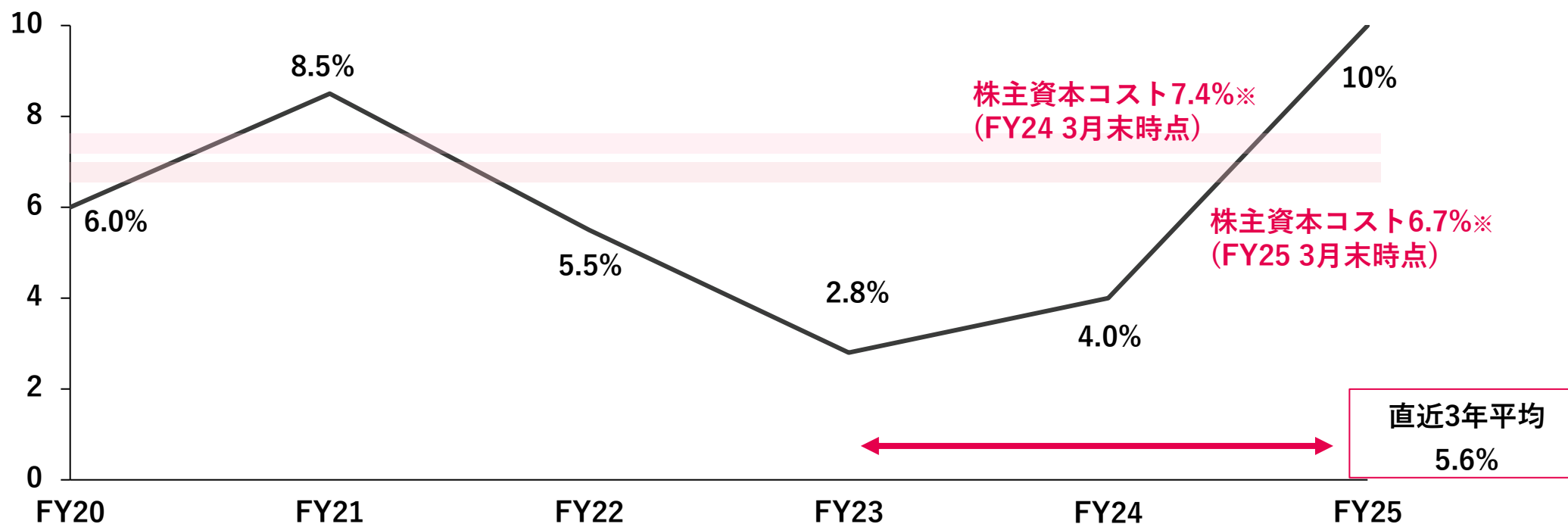
| キャピタルリソース   | アロケーション |        | 考え方                                               | 利益の最大化 |
|-------------|---------|--------|---------------------------------------------------|--------|
| 安定収益事業からのCF | 事業投資    | 安定収益事業 | ・ 事業ポートフォリオマネジメント方針に基づき成長可能性が高い事業に多く配分            |        |
|             |         | 集中投資事業 |                                                   |        |
|             |         | 成長期待事業 |                                                   |        |
|             | 株主還元    |        | ・ 株主資本を適正化                                        |        |
| 現預金         | 機動的成長資金 | M&A    | ・ M&Aに積極投資<br>・ 営業CFを超えて投資をすべき成長期待事業が創出された場合にも備える |        |
|             |         | 事業投資   |                                                   |        |
|             |         | 安全資金   |                                                   |        |
|             |         |        |                                                   | 適切な資本  |

- 安定収益事業からのアロケーションは集中投資事業に厚く、また成長期待事業には段階的な投資と状況に応じた入れ替えを行う



- FY2025のROEは10%と、株主資本コストを上回る
- 株主資本コストを上回るROE水準維持に向け、資本効率の向上への取り組みを継続

## ROEの年別推移



※株主資本コストは、CAPMや株式益利回りに基づく算定等複数の手法により算出

- ROEが3年平均で株主資本コストを上回るまで、総還元性向100%以上の還元を実施

## 配当方針

- 配当性向20%または株主資本配当率(DOE) 5 %を目安とし、方針は毎年見直しを行う

## その他方針

## UPDATE

- 認識する株主資本コストを上回るROE水準(3年平均)の達成まで、総還元性向が100%を下回る際は、追加の自己株式の取得等を実施
- 自己株式の保有は発行済株式総数の5%程度を目安とし、超過する部分は原則として消却

なお、上記のほか、株価や業績等を勘案し、機動的な自己株取得も適宜検討いたします。

# 1 MIXI GROUPの概要

## 2 セグメント概要

|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

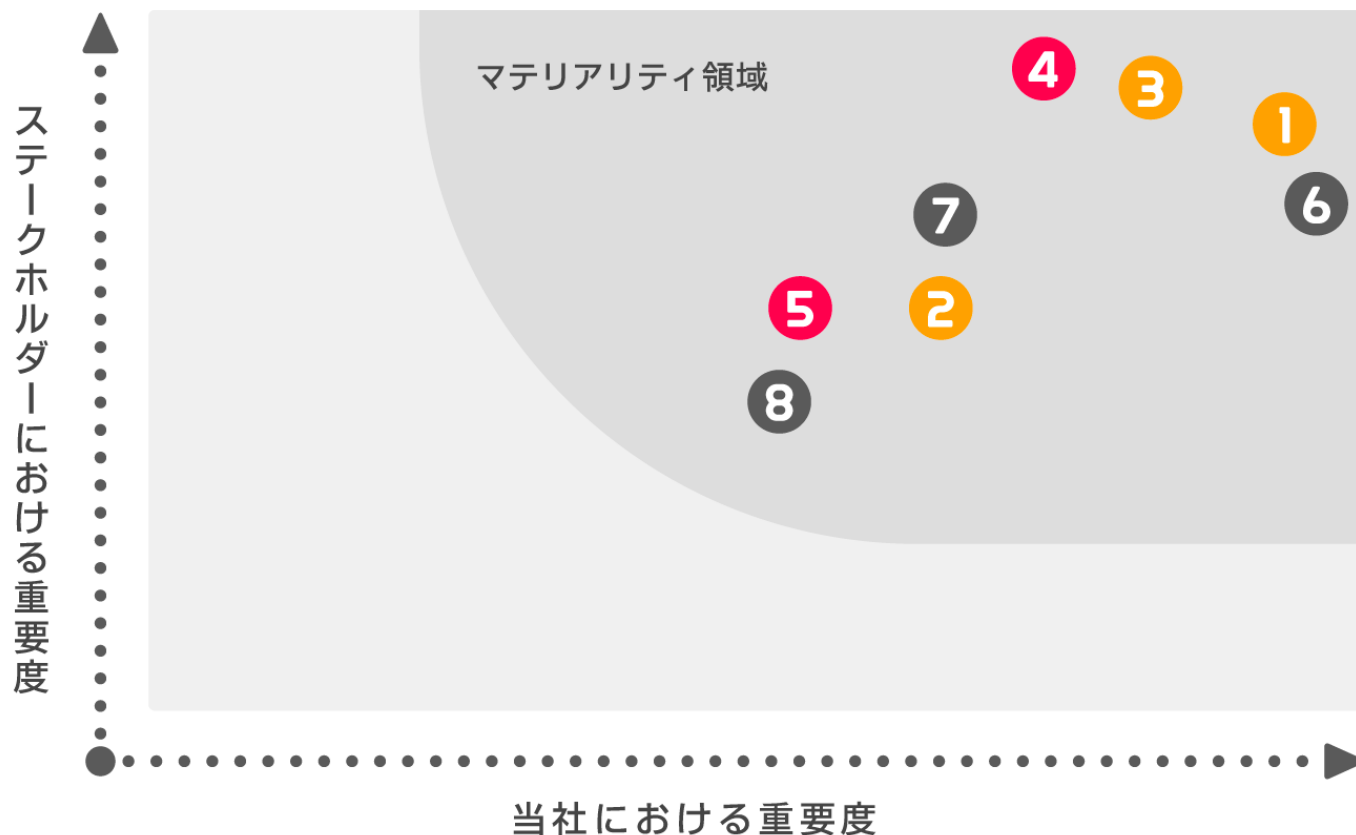
## 3 キャピタルアロケーション方針

## 4 サステナビリティの取り組み

## 5 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み (2025年3月期通期決算資料再掲)

## 6 Appendix

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、以下8つのマテリアリティ（重要課題）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。



## 事業機会

- ① コミュニケーションの場と機会の創出
- ② イノベーションの促進
- ③ 地域社会との共栄

## リスク

- ④ 健全なITサービスの運営
- ⑤ 安全・安心なスポーツ等イベントの運営

## 全社・コーポレート

- ⑥ 情報セキュリティとプライバシー
- ⑦ ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン
- ⑧ ガバナンス強化

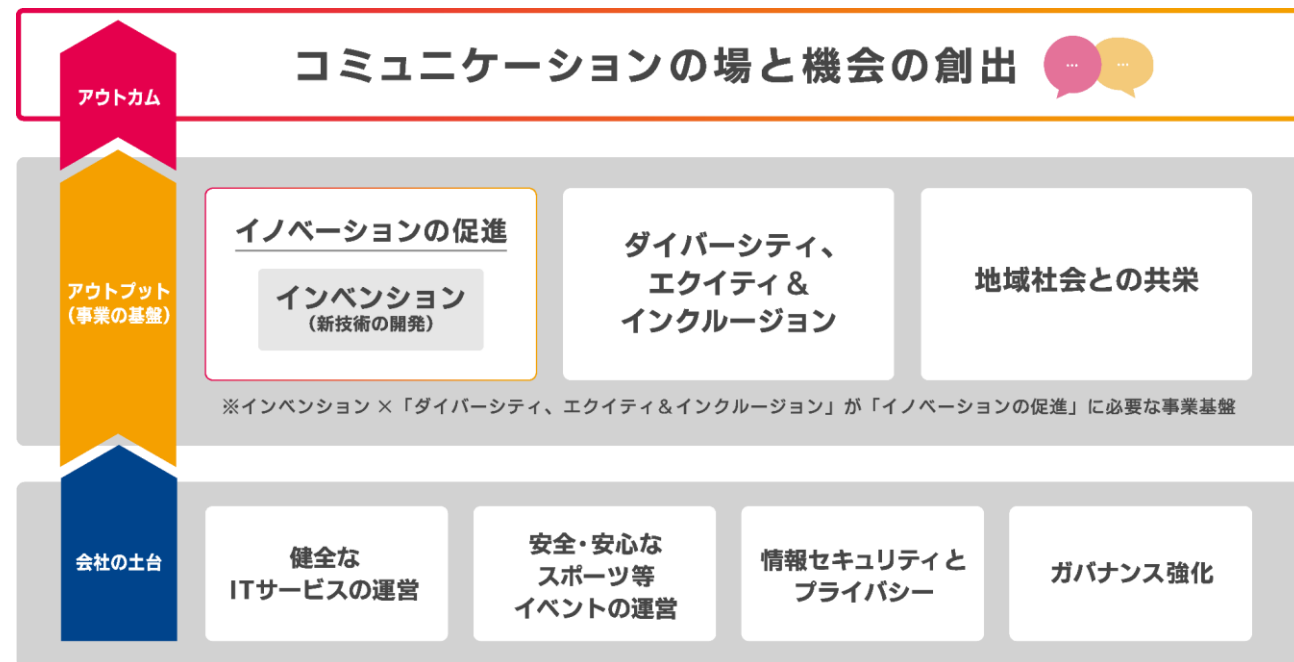
## サステナビリティ基本方針

「私たちは、心もつなぐコミュニケーションサービスを創造することで、豊かな社会に貢献します。」

## マテリアリティ

当社は以下8つのマテリアリティ（重要課題）を定め、それらを3つの区分で整理しそれぞれKPI（評価指標）を設けています。これら各マテリアリティに沿って様々な活動を推進しています。

### ■マテリアリティに関する考え方



### ■3つの区分

#### ①アウトカム

当社のパーパスにも通ずる、「コミュニケーションの場と機会の創出」を、当社のアウトカムと位置づけています。

#### ②アウトプット（事業の基盤）

①の「コミュニケーションの場と機会の創出」実現のために、「イノベーションの促進」「DE&I」「地域社会との共栄」をアウトプット（事業の基盤）と位置づけています。

#### ③会社の土台

②「アウトプット（事業の基盤）」実現に向け、「健全なITサービスの運営」等の4つのマテリアリティを会社の土台として捉えています。

マテリアリティ毎に評価指標を設定し、その実績および取り組みの進捗を継続的にモニタリングしています。また、サステナビリティ推進責任者（取締役 上級執行役員 CFO）を通して、3か月に1回取締役会に報告しています。

| マテリアリティ                | 評価指標と実績                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                            |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| コミュニケーションの場と機会の創出      | <b>■ 評価指標</b><br>当社提供プロダクトの月間アクティブユーザー数(平均)および<br>当社グループ運営試合・イベント等の来場者数合計                                                                                                                                                                                                                    | <b>■ FY2025実績</b><br>—※                                                                                                                                                                                                                    |
| イノベーションの促進             | <b>イノベーション</b><br><b>■ 評価指標</b> 以下に該当するサービスの提供<br>● 市場への影響（サービス提供により「文化」を刷新するような大きな影響）<br>● 顧客エンゲージメント（サービスを通じた圧倒的な顧客エンゲージメント構築）                                                                                                                                                             | <b>■ FY2025実績</b><br>1件（「mixi2」の開発・提供）                                                                                                                                                                                                     |
|                        | <b>インベンション</b><br><b>■ 評価指標</b><br>〈新技術の開発・導入〉<br>● 新しい業務プロセスへの移行や基盤になる開発<br>● 基盤開発における開発の取り組み<br>● 新しい技術プラットフォームの開発<br>● プロダクト開発サイクルの短縮<br>● 技術的課題の解決やブレークスルー<br>● ネットワーク効果における再現性のある施策の投入<br>〈知的財産〉<br>● 特許出願数 ● 特許登録件数                                                                    | <b>■ FY2025実績</b><br>〈新技術の開発・導入〉<br>27件<br>● 「mixi2」に投稿された不適切画像の自動検出<br>（新しい業務プロセスへの移行や基盤になる開発）<br>● minimoのレコメンデーション検証フローの最適化<br>（プロダクト開発サイクルの短縮）<br>● 地方競馬向けAI予想オッズを独自開発<br>（技術的課題の解決やブレークスルー）など<br>〈知的財産〉<br>● 特許出願数 252件 ● 特許登録件数 244件 |
| ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン | <b>■ 評価指標・FY2025実績（期末時点）</b><br><b>人的資本経営</b> ※以下、MIXI単体の実績・目標値<br>● 組織サーベイによるエンゲージメントスコア 75%（FY26目標：75%以上）<br>● 女性管理職比率 16.8%（今後の目標：20%以上）<br>● 中途社員の管理職比率 90.9%<br>● 外国人管理職比率 1.4%<br>● 男性の育休取得者比率 52.4%<br>● 男性の育休からの復職率 100.0%<br>※FY26予算：従業員一人当たりの研修費用及び自己啓発費用 年間107,445円（前年比：+10,174円） | <b>健康経営</b><br>3年連続で下記認定を取得<br>● 健康優良企業「銀の認定」（健康保険組合連合会東京連合会）<br>● 健康経営優良法人2025（経済産業省）<br><b>次世代育成（通期累計）</b><br>● 中学生・高校生の企業訪問受け入れ数：92校/138時間/842名                                                                                         |

| マテリアリティ            | 評価指標と実績                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                   |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 地域社会との共栄           | <b>■ 評価指標・FY2025実績（通期累計）</b><br>〈MIXI〉 <ul style="list-style-type: none"> <li>● Kids VALLEY 48日間/153時間/1,056名</li> <li>● プログラミングサマーキャンプ 1日間/3時間/22名</li> <li>● 渋谷区部活動支援 28日間/56時間/49名</li> <li>● 渋谷区内私立中学校学習支援 15日間/31時間/599名</li> </ul> | 〈FC東京〉<br>地域貢献活動件数 1,187件<br>〈千葉ジェッツ〉<br>地域貢献活動件数 145件                                                                                                            |
| 健全なITサービスの運営       | <b>■ 評価指標</b><br>啓発活動・不正行為への対応 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 学校/自治体への情報モラル講演活動</li> <li>● 捜査機関からの照会</li> <li>● スマホゲームにおけるアカウント停止対応</li> <li>● 未成年者契約取り消し</li> <li>● TIPSTARにおけるギャンブル依存対応</li> </ul>                           | <b>■ FY2025実績</b><br>—※                                                                                                                                           |
| 安全・安心なスポーツ等イベントの運営 | <b>■ 評価指標</b><br>安全・安心なイベント運営の対応<br>〈MIXI〉<br>自社運営チケット販売サイト「モンスターTICKET」を通じた来場者管理など<br>〈FC東京〉<br>「Jリーグ共通観戦マナー＆ルール」および<br>「FC東京試合運営管理規程」に沿った試合運営                                                                                          | 〈千葉ジェッツ〉<br>「B.LEAGUE共通観戦マナー＆ルール」および<br>「千葉ジェッツオフィシャル観戦マナー＆ルール」に沿った<br>試合運営<br><b>■ FY2025実績</b><br>—※                                                            |
| 情報セキュリティとプライバシー    | <b>■ 評価指標・FY2025実績（通期累計）</b><br>情報セキュリティ研修                                                                                                                                                                                               | 受講者数：1,425/1,425名（受講率：100%、2025年3月末時点）                                                                                                                            |
| ガバナンス強化            | <b>■ 評価指標・FY2025実績（通期累計）</b><br><b>コンプライアンス</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 重大なコンプライアンス違反件数 1件（チャリ・ロト社の役職員による不適切な資金のやり取りについて）</li> <li>● コンプライアンス研修（2025年3月末時点）<br/>               受講者数 1,425/1,425名（受講率：100%）</li> </ul>   | <b>外部評価機関の評価（2025年3月時点）</b><br>● MSCI「AA」 ● FTSE Russell ESG Score「3.2」<br><b>コーポレート・ガバナンス（2025年6月27日現在）</b><br>● 女性取締役比率 14.3%<br>社外取締役比率 42.9%<br>独立取締役比率 42.9% |

当社のサステナビリティ活動は、国内外の各種機関からの評価を獲得しており、さまざまなESG指数（インデックス）の構成銘柄に選定されています。また当社は、年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）が採用する、国内株式を対象とした6つのESG指数のうち、5つのESG指数の構成銘柄に選定されています。

## ESG評価機関からの評価



## MSCI ESGレーティング

モルガン・スタンレー・キャピタル・インターナショナル社が、世界の企業を対象にESGへの取り組みや情報開示の観点で格付けする「MSCI ESGレーティング」において、2024年に「AA」評価を獲得しました。

## ESG指数（インデックス）組み入れ状況

2025 CONSTITUENT MSCI日本株  
ESGセレクト・リーダーズ指数

## MSCI日本株ESGセレクト・リーダーズ指数※

MSCIが、ESG評価に優れた日本企業を選別して構築される指数です。

2025 CONSTITUENT MSCI日本株  
女性活躍指数 (WIN)

## MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)※

MSCIが、性別多様性に積極的に取り組む日本企業を選定して構築される指数です。

FTSE Blossom  
Japan Sector  
Relative Index

## FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

グローバルインデックスプロバイダーであるFTSE Russellにより構築され、各セクターにおいて相対的に、ESGの対応に優れた日本企業のパフォーマンスを反映するインデックスで、セクター・ニュートラルとなるよう設計されています。

また低炭素経済への移行を促進するため、特に温室効果ガス排出量の多い企業については、TPI経営品質スコアにより改善の取り組みが評価される企業のみを組み入れています。



## S&amp;P/JPXカーボン・エフィシエント指数

東京証券取引所が算出・公表している東証株価指数（TOPIX）構成企業において、環境情報の開示状況、炭素効率性の水準に着目して、構成銘柄のウェイトを決定する指数です。



## Morningstar日本株式ジェンダー・ダイバーシティ・ティルト指数（除くREIT）

Equileapが提供するデータと評価手法に基づき、ジェンダー・ダイバーシティに関する方針や取り組みが企業文化として浸透しており、ジェンダーにかかわらず従業員に平等な機会を約束している日本企業を対象とした指数です。構成銘柄は、スコアに基づき5つのグループに区分されています。当社は5段階の中で最高位の「グループ1」に格付けされました。

- 気候変動 2024年度「D」⇒2025年度「B」
- 水セキュリティ 2025年度「B-」（本年より回答を開始）



#### ・気候変動

環境関連を含むサステナビリティ推進責任を取締役が担うことでガバナンス体制をより強化しました。また、温室効果ガス排出量の実績について、Scope1、2、3を継続的に開示し、本年はさらにScope3の全カテゴリ別排出量を新たに開示するなど、詳細な内容を開示することで透明性の一層の向上に努めました。こうした取り組みが今回の評価につながったものと考えています。

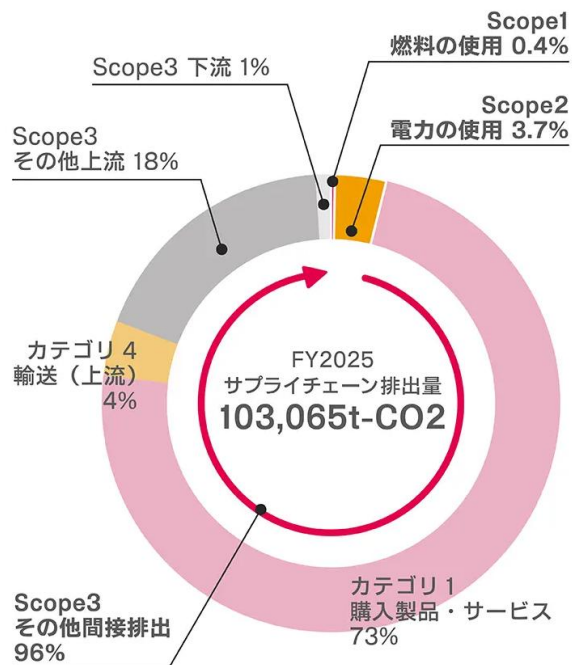
#### ・水セキュリティ

TNFD提言への賛同を表明し、事業活動による生物多様性に与える影響の把握に加え、水を含む資源使用量や廃棄物排出量など関連する情報を新たに開示しました。水関連のリスクとインパクトを認識し、適切な状況把握と情報開示に取り組んでいることが評価されたものと考えています。

当社は、TCFD提言への賛同を2022年6月に表明するとともに、提言に基づく4つの柱（ガバナンス、リスク管理、戦略、指標と目標）を継続して開示しています。また、気候関連のリスクと機会を管理するための指標として、Scope1,2の温室効果ガス排出量に加え、Scope3の温室効果ガス排出量算定を行っています。

## ■温室効果ガス排出量実績

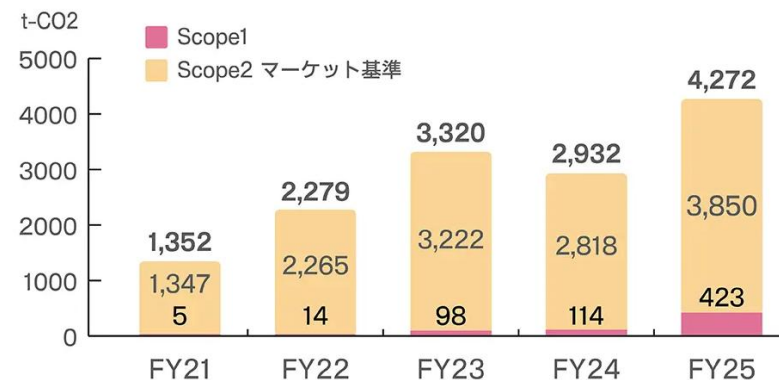
サプライチェーン排出量  
(t-CO2)



排出量推移 (t-CO2)

| 排出量推移 (t-CO2)          | FY21  | FY22  | FY23   | FY24    | FY25    |
|------------------------|-------|-------|--------|---------|---------|
| Scope1                 | 5     | 14    | 98     | 114     | 423     |
| Scope2 マーケット基準         | 1,347 | 2,265 | 3,222  | 2,818   | 3,850   |
| Scope1、2 小計            | 1,352 | 2,279 | 3,320  | 2,932   | 4,272   |
| Scope3                 | -     | -     | 92,162 | 104,064 | 98,793  |
| サプライチェーン排出量総計          | -     | -     | 95,482 | 106,996 | 103,065 |
| ご参考<br>Scope2 ロケーション基準 | 1,342 | 2,174 | 2,974  | 3,264   | 4,194   |

Scope1、2 別排出量推移 (t-CO2)



当社は、気候変動が引き起こす影響が経営リスクになることを認識しており、今後も継続した排出量算定を行うとともに、各事業セグメントにおける省エネルギー化、再生可能エネルギー等の活用を通じた排出量削減に努めていきます。

当社は、TNFD提言への賛同を2025年5月に表明し、提言に基づく4つの柱（ガバナンス、リスク管理、戦略、指標と目標）を開示いたしました。今後も事業活動により生物多様性に与える影響を把握するとともに、適切な情報開示に努めてまいります。

なお、対象とした事業セグメントにおいて、自然資本への依存とインパクトが大きいと評価される事業はなく、水リスクが高い事業拠点ありませんでした。今後は、事業の変化に合わせて分析対象を拡大するとともに、シナリオ分析によるリスクと機会の特定に関しても検討してまいります。

### ■事業セグメントごとの自然資本への依存

| 対象セグメント          | 供給サービス  |      |      |            | 調整・維持サービス |      |          |      |      |           |         |          |             |         |      |        |      |      |      |                     |
|------------------|---------|------|------|------------|-----------|------|----------|------|------|-----------|---------|----------|-------------|---------|------|--------|------|------|------|---------------------|
|                  | バイオマス供給 | 淡水供給 | 遺伝物質 | 動物由来のエネルギー | 花粉媒介      | 生物防除 | 土壌と土砂の保持 | 洪水緩和 | 水流調整 | 降雨パターンの調整 | 地域の気候調整 | 世界的な気候調整 | 生育地と生育環境の維持 | 固形廃棄物浄化 | 土壌調節 | 暴風雨の緩和 | 水質浄化 | 大気浄化 | 騒音減衰 | その他の調整・維持サービス（騒音以外） |
| デジタルエンタメ、ライフスタイル |         | VL   |      |            |           | VL   | VL       | VL   | VL   | VL        | L       | VL       |             |         |      | VL     |      |      |      |                     |
| スポーツ（ベッティング事業）   |         | VL   |      |            |           | VL   | VL       | VL   | VL   | VL        | L       | VL       |             | VL      |      | VL     |      |      | VL   |                     |
| スポーツ（観戦事業）       | L       | L    |      | M          |           | VL   | VL       | M    | M    | M         | L       | M        | VL          | M       | VL   | M      | VL   | L    | VL   | VL                  |

### ■事業セグメントごとの自然資本へのインパクト

| 対象セグメント          | 陸       | 淡水   |         | 海洋      | 資源          | 大気     |          | 汚染      |          |          |
|------------------|---------|------|---------|---------|-------------|--------|----------|---------|----------|----------|
|                  | 土地利用の面積 | 水使用量 | 淡水利用の面積 | 海底利用の面積 | その他の生物資源の採取 | GHG 排出 | 非 GHG 排出 | 固形廃棄物排出 | 有毒汚染物質排出 | 妨害（騒音、光） |
| デジタルエンタメ、ライフスタイル | M       | L    |         |         |             | L      | VL       | VL      | L        | L        |
| スポーツ（ベッティング事業）   | M       | L    |         |         |             | VL     | VL       | L       | VL       | VL       |
| スポーツ（観戦事業）       | M       | L    | L       | L       | VL          | L      | VL       | L       | L        | M        |

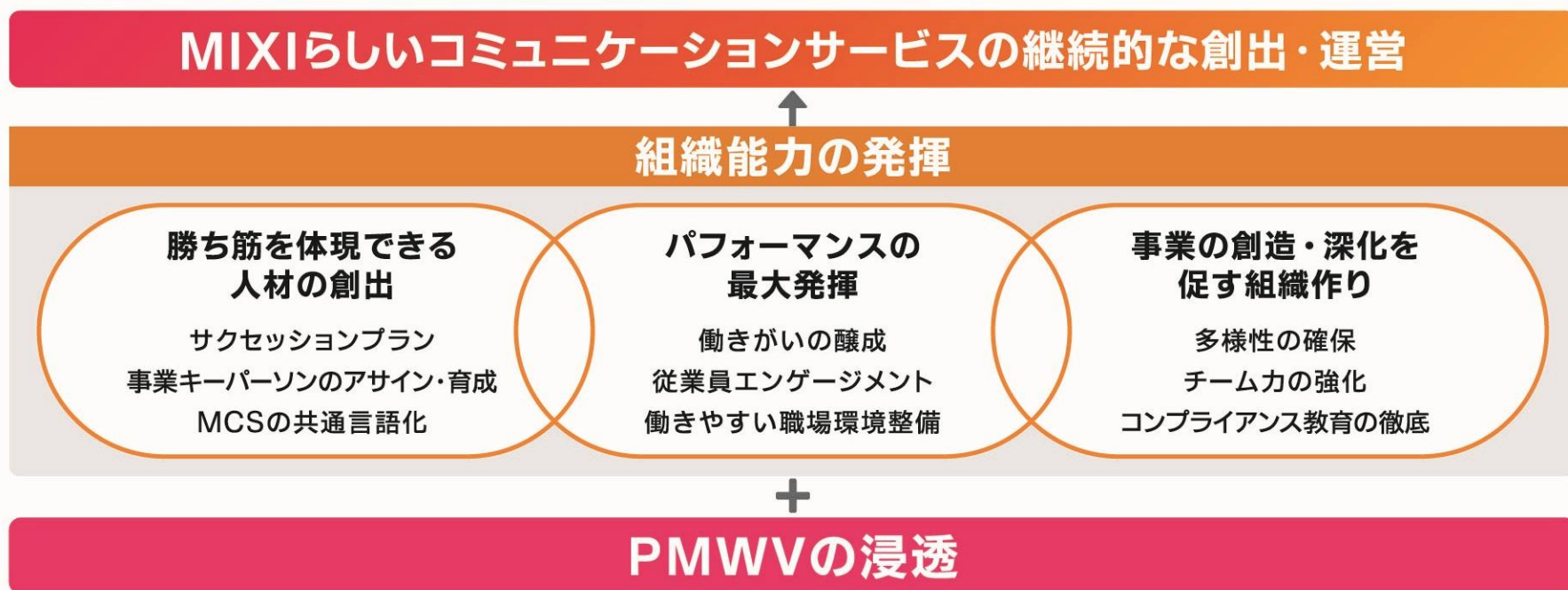
※VL=Very Low（非常に低い）、L=Low（低い）、M=Medium（中程度）、H=High（高い）、VH=Very High（非常に高い）

当社はPMWV（Purpose：Mission：MIXI Way：Values）に基づきコミュニケーションを軸とした事業を展開しており、デジタルエンターテインメント、ライフスタイル、スポーツ、投資領域等へ事業の幅を広げ、多角的な事業運営を行っております。

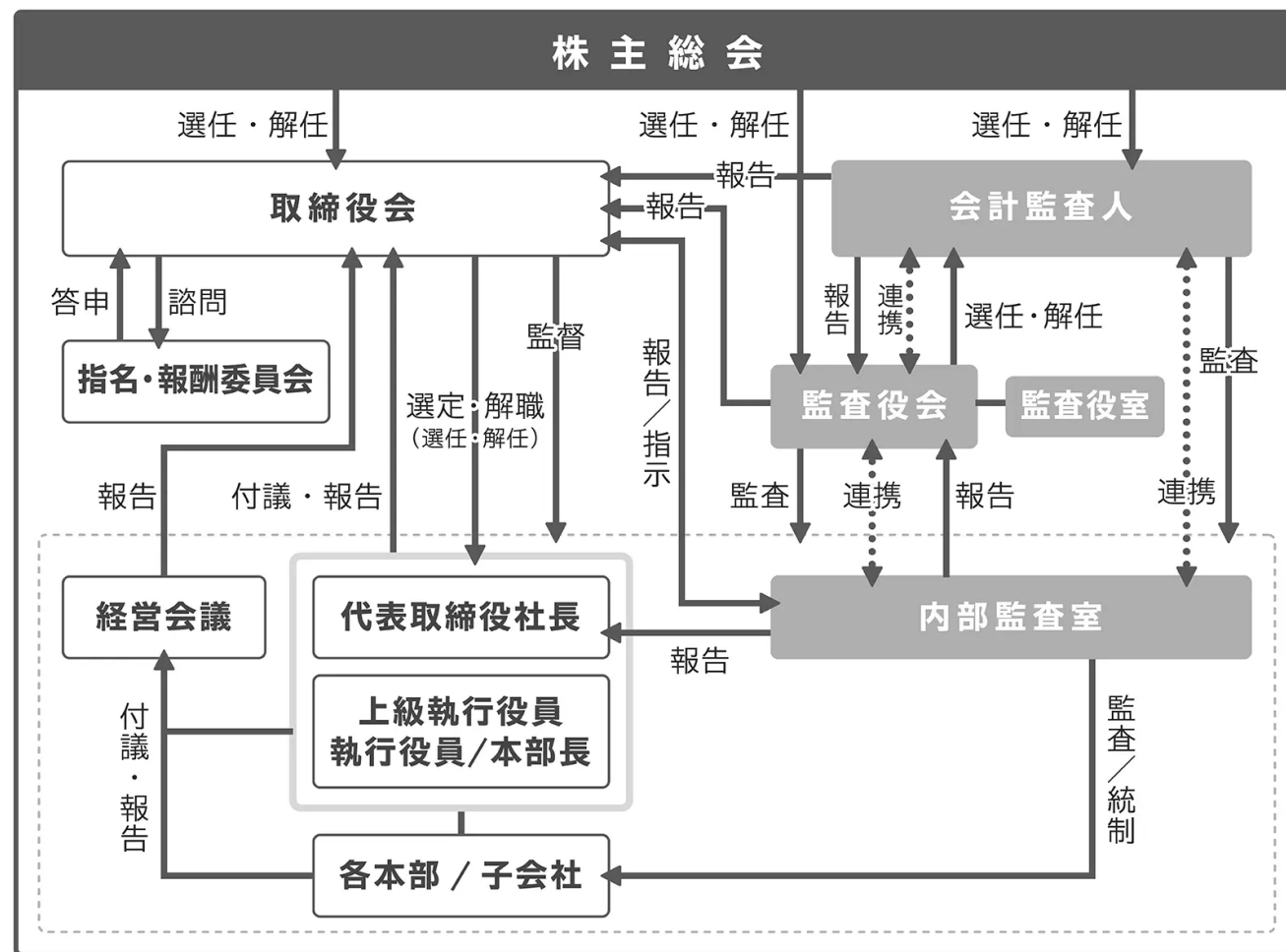
＜豊かなコミュニケーションを広げ、世界を幸せな驚きで包む。＞というパーパスの実現が当社にとって最も重要なゴールであり、その実現に向けて＜「心もつながる」場と機会の創造。＞というミッションを掲げております。

「心もつながる」場と機会とは、当社が提供するコミュニケーションサービスそのものであり、その担い手となる「人材」は当社における価値創造・競争優位の源泉であるため、人的資本を最も重視すべき資本の一つと位置付け、積極的な投資を行っています。

人的資本経営のゴールである「MIXIらしいコミュニケーションサービスの継続的な創出・運営」を実現していくために、＜PMWVの浸透＞＜組織能力の発揮＞の2点を人材戦略の柱として位置付けております。



- 組織形態 監査役会設置会社
- 取締役人数 7名、うち3名が社外取締役・社外取締役比率42%（7名中3名）



取締役 上級執行役員



木村 弘毅  
代表取締役社長 CEO



島村 恒平  
CFO



村瀬 龍馬



笠原 健治  
ファウンダー

社外取締役



藤田 明久 独立役員



渡瀬ひろみ 独立役員



河合 俊明 独立役員

監査役



西村 裕一郎 独立役員



上田 望美 独立役員



高山 清子 独立役員

上級執行役員



奥山 翔  
コーポレート開発本部 /  
ソーシャルベタニング事業本部担当



小林 完爾  
CS本部 /  
コンプライアンス本部担当

執行役員



亀山直生  
CISO  
セキュリティ室長



横山 義之  
CDO  
デザイン本部長



吉野 順平  
CTO  
開発本部長



三島 圭介  
デジタルエン  
ターテインメン  
トオペレーショ  
ンズ本部長



兼吉 完聡  
エンターテイン  
メントクリエイ  
ション室長

- 各取締役候補者・監査役の保有するスキルのうち、当期に特に発揮を期待するものは以下の通りです。  
なお、各期の方針に基づき見直しを行っております。

| 役職  | 氏名              | 男性<br>女性 | 当社が特に期待するスキルおよびその概要                          |                        |                          |                            |                                 |                  |                 |
|-----|-----------------|----------|----------------------------------------------|------------------------|--------------------------|----------------------------|---------------------------------|------------------|-----------------|
|     |                 |          | 経営戦略                                         | 事業戦略・マーケティング戦略         | 組織・人材開発                  | M&A・PMI                    | 技術・研究開発                         | リスクマネジメント        | コーポレート・ガバナンス    |
|     |                 |          | グローバル視点に立脚した中長期のゴール設定、経営資源の配分決定、企業理念と経営戦略の接合 | 経営戦略に基づく事業戦略・マーケティング戦略 | 企業理念を体現する組織・人材の開発、仕組みづくり | 投資対象の価値見極め、シナジー創出・統合効果の最大化 | 事業戦略の技術的実現性判断、イノベーションの創出・仕組みづくり | リスク把握とその回避・最小化   | 信頼性・透明性の高い経営の実現 |
| 取締役 | 木村 弘毅           | ●        | ●                                            | ●                      |                          |                            |                                 |                  | ●               |
|     | 島村 恒平           | ●        | ●                                            |                        | ●                        | ●                          |                                 | ●<br>財務・会計       | ●               |
|     | 村瀬 龍馬           | ●        | ●                                            |                        | ●                        |                            | ●                               | ●<br>技術          |                 |
|     | 笠原 健治           | ●        | ●                                            | ●                      |                          |                            | ●                               |                  |                 |
|     | 藤田 明久<br>社外 独立  | ●        | ●                                            | ●                      |                          | ●                          |                                 |                  | ●               |
|     | 渡瀬 ひろみ<br>社外 独立 | ●        | ●                                            | ●                      |                          |                            | ●                               |                  | ●               |
|     | 河合 俊明<br>社外 独立  | ●        | ●                                            | ●                      | ●                        |                            |                                 |                  | ●               |
| 監査役 | 西村 裕一郎<br>社外 独立 | ●        |                                              |                        |                          |                            |                                 | ●<br>人事          | ●               |
|     | 上田 望美<br>社外 独立  | ●        |                                              |                        |                          |                            |                                 | ●<br>法務・コンプライアンス | ●               |
|     | 高山 清子<br>社外 独立  | ●        |                                              |                        |                          |                            |                                 | ●<br>財務・会計       | ●               |

< 指名・報酬委員会の役員構成（社内取締役2名、社外取締役3名） >

委員長：藤田 明久 委員：渡瀬 ひろみ、河合 俊明、木村 弘毅、島村 恒平

# 1 MIXI GROUPの概要

## 2 セグメント概要

|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 キャピタルアロケーション方針

## 4 サステナビリティの取り組み

## 5 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み (2025年3月期通期決算資料再掲)

## 6 Appendix

# COMMUNICATION × AI

MIXI

×AI

- **Google Agentspace** を国内で初導入、全社展開を準備中
- エンジニアの**70%** 以上が **GitHub Copilot** を活用しており、一部の部門では利用率 **100%**
- **ChatGPT Enterprise** を全社導入、利用率 **70%** 以上
- 全社からAI活用提案を募り、**250件超**の施策を遂行中

## 1 事業成長による収益の最大化

### デジタルエンターテインメント

国内におけるモンスターストライクの収益力維持向上、新興国への展開

### ライフスタイル

みてねのグローバルでの事業成功

### スポーツ

グローバルでのソーシャルベッティングの実現

### ×AI 活用

ChatGPT Enterprise、Google Agentspaceの全社員への導入他複数施策

## 2 M & Aによる事業拡大

- パーパス実現に向けたコア事業開発
- 既存事業の成長を加速するためのシナジー創出

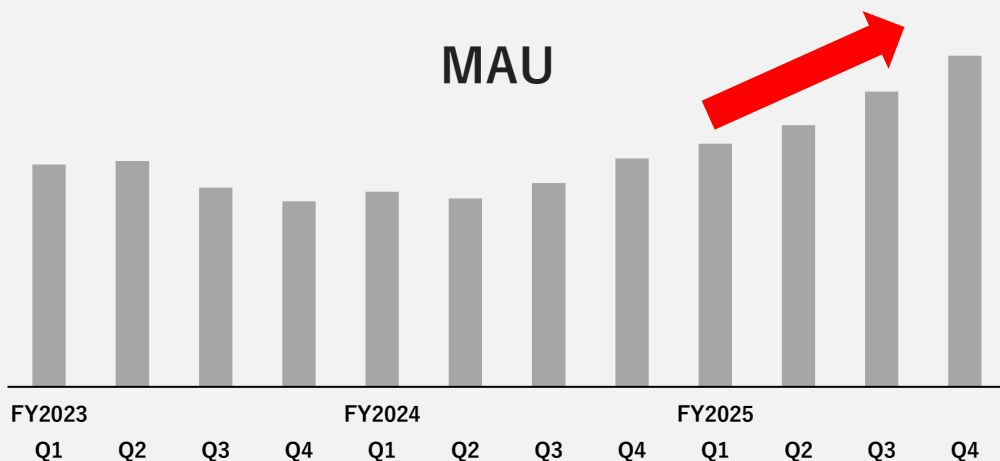
## 3 株主資本の適正化

- 株主資本コスト < ROEとなるまで総還元性向100%以上の還元を実施

## 国内

## TIPSTAR

ソーシャル機能拡充によりMAUも増加傾向。今期は投資を加速し、国内“業界トップ水準”を目指す



## 海外

## POINTS BET

TIPSTARで培ったノウハウと PointsBet社の事業基盤を掛け合わせることで、早期にソーシャルベッティングの成功を目指す

## PointsBet社の強み

- ・ スポーツ、レーシングの両方のベッティング領域に進出
- ・ 豪州市場4位のシェアと、65%の高い認知度
- ・ 若者を意識したスポーツベッティング中心のブランディング
- ・ 高い技術力を有し、ベッティングシステムを自社開発。多種多様な競技に柔軟に対応
- ・ 直感的に使いやすいUI/UX

## ×AI 活用

■ 自分に合った車券投票スタイルの推薦機能

■ 競輪、競馬のレース結果AI予想

国内

海外



共通施策

- 広告売上の伸長
- 課金の入口を広げる、プレミアムサービス設計の改善

利用者数

2500万

(2025年1月時点)

- ユーザーの約2割を占める北米市場におけるヒット商品の開発により、大きな収益拡大を目指す

×AI 活用

みてね 「1秒動画」生成技術、ステッカーにおける顔抽出技術、「人物ごとのアルバム」機能

## 国内



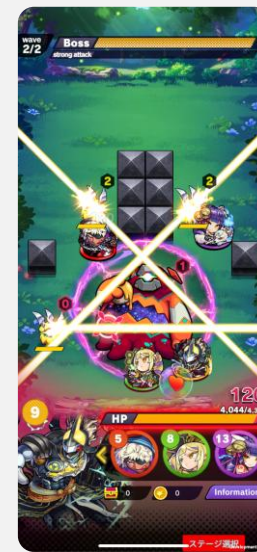
FY25の施策成功をふまえ、引き続き長期にわたり愛されるIPを目指す取り組みに投資



## 海外

- グローバルモンスターのインド版早期リリースを目指す
- インド市場への進出に向けた開発を調査と並行して実施中

画面は開発中のものにつき、実際の仕様とは異なる場合があります



## ×AI 活用

- 兼吉執行役員を中心とした新たなエンターテインメントの開発
- AIによるゲームバランスチューニング（検証中）

兼吉完聡  
ゲームプロデューサー。『ドラゴンコレクション』などソーシャルゲームで大ヒットを記録。大手ゲームメーカーでCCO（Chief Creative Officer）や専務執行役員を歴任。2025年4月よりMIXIの執行役員に就任。



## 1 事業成長による収益の最大化

### デジタルエンターテインメント

国内におけるモンスターストライクの収益力維持向上、新興国への展開

### ライフスタイル

みてねのグローバルでの事業成功

### スポーツ

グローバルでのソーシャルベッティングの実現

### ×AI 活用

ChatGPT Enterprise、Google Agentspaceの全社員への導入他複数施策

## 2 M & Aによる事業拡大

- パーパス実現に向けたコア事業開発
- 既存事業の成長を加速するためのシナジー創出

## 3 株主資本の適正化

- 株主資本コスト < ROEとなるまで総還元性向100%以上の還元を実施

## 1 事業成長による収益の最大化

### デジタルエンターテインメント

国内におけるモンスターストライクの収益力維持向上、新興国への展開

### ライフスタイル

みてねのグローバルでの事業成功

### スポーツ

グローバルでのソーシャルベッツィングの実現

### ×AI 活用

ChatGPT Enterprise、Google Agentspaceの全社員への導入他複数施策

## 2 M & Aによる事業拡大

- パーパス実現に向けたコア事業開発
- 既存事業の成長を加速するためのシナジー創出

## 3 株主資本の適正化

- 株主資本コスト < ROEとなるまで総還元性向100%以上の還元を実施

- M&Aによる成長と等しくガバナンス機能が正しく働く経営体制の構築を重視
- 子会社不正事案を踏まえ、今後はカルチャー浸透に注力

## M&A方針

- ・ パーパスに即したコア事業取得と、既存事業とのシナジー創出
- ・ スタートアップ投資・資本業務提携を活用
- ・ M&Aをフックに対象拡大する連鎖的M&Aモデルに強み
- ・ マーケ／プロダクト知見や人材交流によりM&A先の価値を最大化

## FY25における買収事業※の実績 (単体実績)

| 売上    | EBITDA |
|-------|--------|
| 500億円 | 54億円   |

※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、東京フットボールクラブ社、ラブグラフ社、picon社実績

## 盤石なPMI & 子会社ガバナンス

- ・ 意思決定前から役員がコミットするPMIプロジェクト
- ・ 3ラインモデルによるガバナンス
- ・ J-SOX、情報セキュリティなど統制フレームを共通化
- ・ シナジー売上／カルチャー浸透などを定期モニタリング

## MIXIカルチャーの浸透

- ・ MIXI GROUPのPMWV\*1の浸透や、BCG\*2の遵守
- ・ PMWV\*1やBCG\*2に関するe-learning必修、エンゲージメントサーベイで定点観測

※1. P（パーパス）、M（ミッション）、W（ミクシィ・ウェイ）、V（バリュー）の頭文字をとった社内造語

※2. ビジネスコンダクトガイドライン

## 1 事業成長による収益の最大化

### デジタルエンターテインメント

国内におけるモンスターストライクの収益力維持向上、新興国への展開

### ライフスタイル

みてねのグローバルでの事業成功

### スポーツ

グローバルでのソーシャルベッティングの実現

### ×AI 活用

ChatGPT Enterprise、Google Agentspaceの全社員への導入他複数施策

## 2 M & Aによる事業拡大

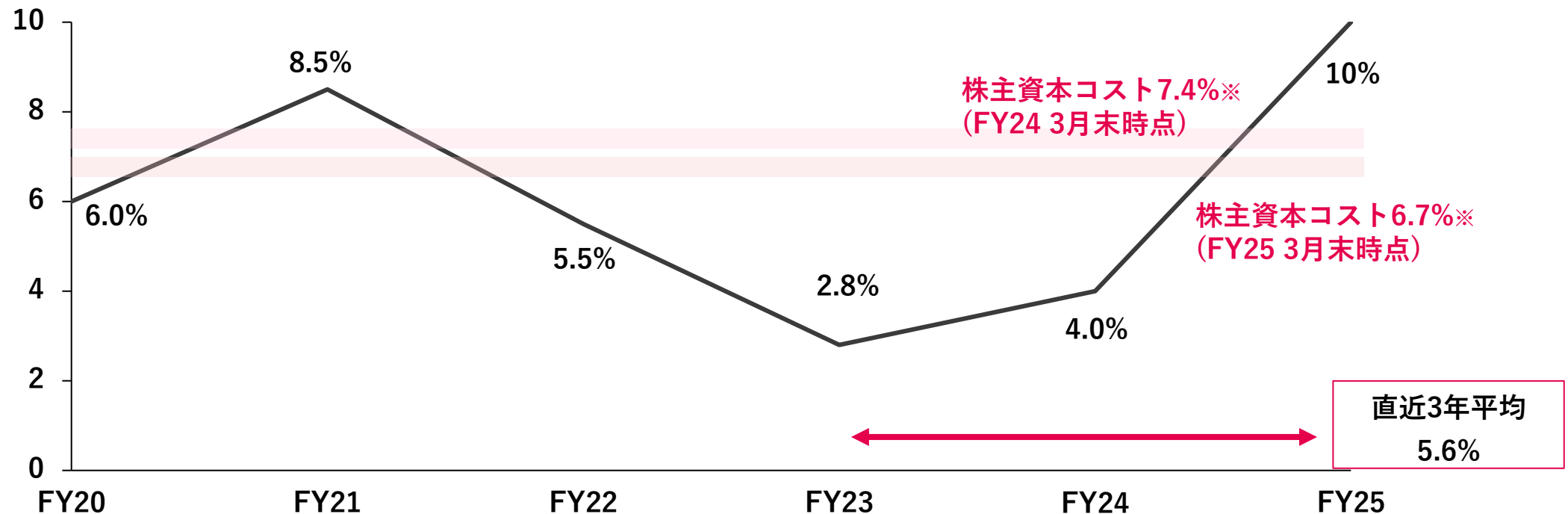
- パーパス実現に向けたコア事業開発
- 既存事業の成長を加速するためのシナジー創出

## 3 株主資本の適正化

- 株主資本コスト < ROEとなるまで総還元性向100%以上の還元を実施

- FY2025のROEは10%と、株主資本コストを上回る
- 株主資本コストを上回るROE水準維持に向け、資本効率の向上への取り組みを継続

## ROEの年別推移



※株主資本コストは、CAPMや株式益利回りに基づく算定等複数の手法により算出

- ROEが3年平均で株主資本コストを上回るまで、総還元性向100%以上の還元を実施

## 配当方針

- 配当性向20%または株主資本配当率(DOE) 5 %を目安とし、方針は毎年見直しを行う

## その他方針

## UPDATE

- 認識する株主資本コストを上回るROE水準(3年平均)の達成まで、総還元性向が100%を下回る際は、追加の自己株式の取得等を実施
- 自己株式の保有は発行済株式総数の5%程度を目安とし、超過する部分は原則として消却

なお、上記のほか、株価や業績等を勘案し、機動的な自己株取得も適宜検討いたします。

# 1 MIXI GROUPの概要

## 2 セグメント概要

|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

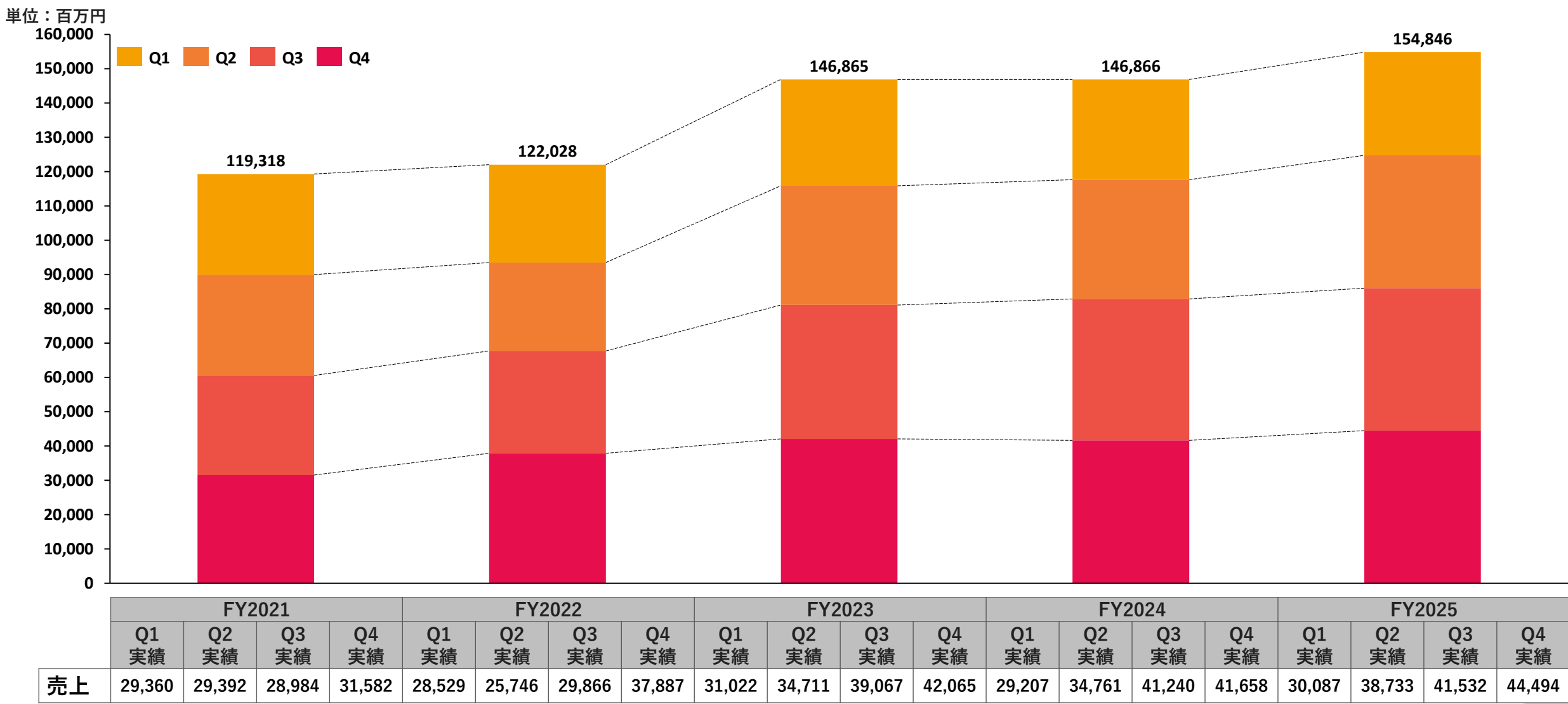
|投資

## 3 キャピタルアロケーション方針

## 4 サステナビリティの取り組み

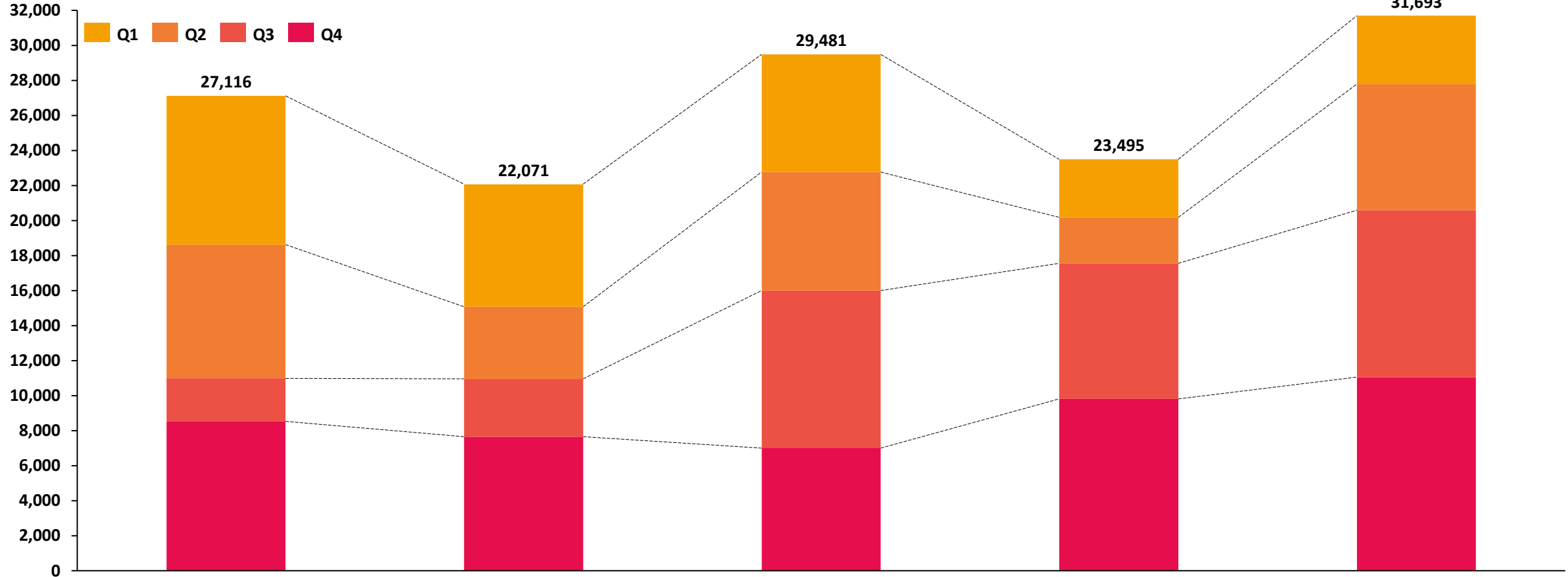
## 5 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み (2025年3月期通期決算資料再掲)

## 6 Appendix



# 四半期別EBITDA推移

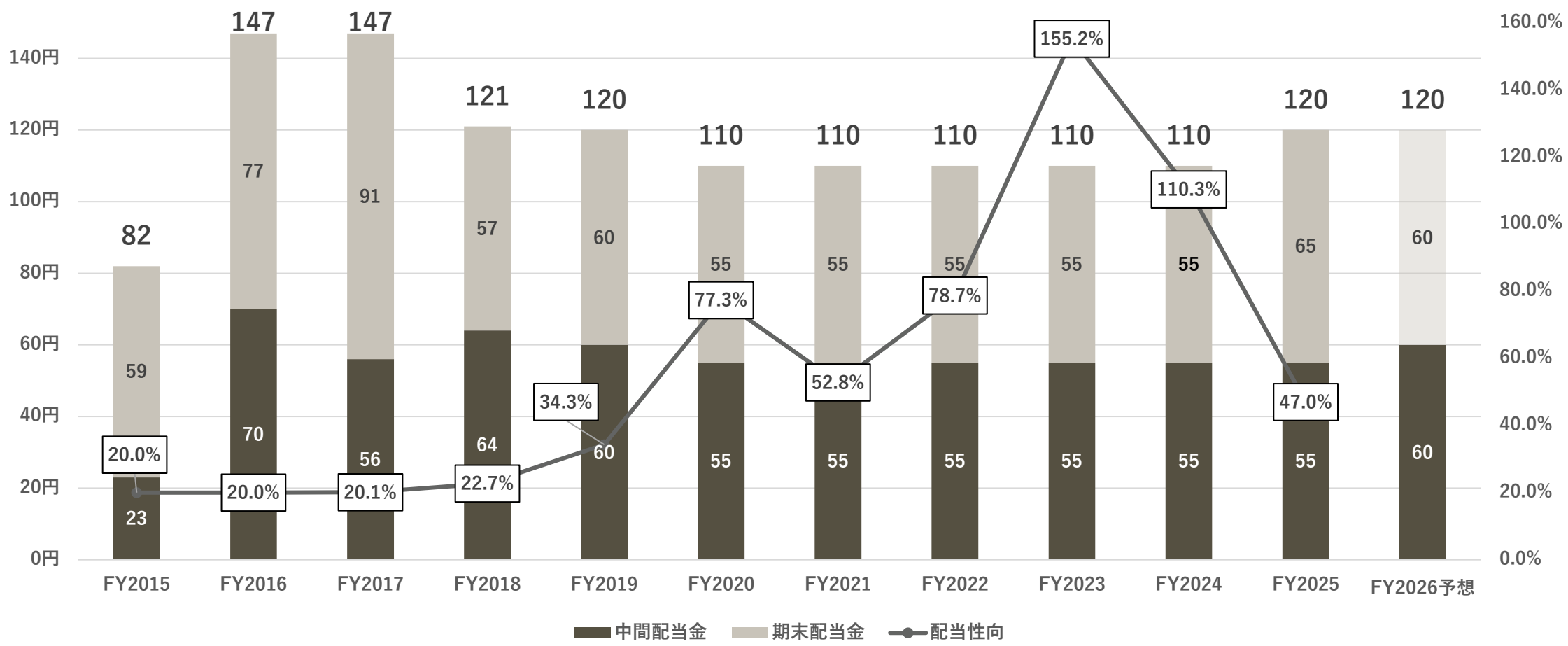
単位：百万円



|        | FY2021   |          |          |          | FY2022   |          |          |          | FY2023   |          |          |          | FY2024   |          |          |          | FY2025   |          |          |          |
|--------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
|        | Q1<br>実績 | Q2<br>実績 | Q3<br>実績 | Q4<br>実績 | Q1<br>実績 | Q2<br>実績 | Q3<br>実績 | Q4<br>実績 | Q1<br>実績 | Q2<br>実績 | Q3<br>実績 | Q4<br>実績 | Q1<br>実績 | Q2<br>実績 | Q3<br>実績 | Q4<br>実績 | Q1<br>実績 | Q2<br>実績 | Q3<br>実績 | Q4<br>実績 |
| EBITDA | 8,494    | 7,637    | 2,450    | 8,535    | 6,992    | 4,126    | 3,300    | 7,653    | 6,710    | 6,774    | 8,991    | 7,006    | 3,314    | 2,628    | 7,736    | 9,817    | 3,914    | 7,195    | 9,533    | 11,051   |

# 株主還元（配当金推移）

- 連結配当性向20%または株主資本配当率（DOE）5%を目安に配当を行う



※株主還元方針はP39をご覧ください

## 株主還元（自己株式の分割・取得・消却の履歴）

## 株式分割の履歴

| 効力発生日     | 分割比率  | 分割後の株式数（株） |
|-----------|-------|------------|
| 2014年7月1日 | 1:5   | 83,203,000 |
| 2013年4月1日 | 1:100 | 15,510,600 |

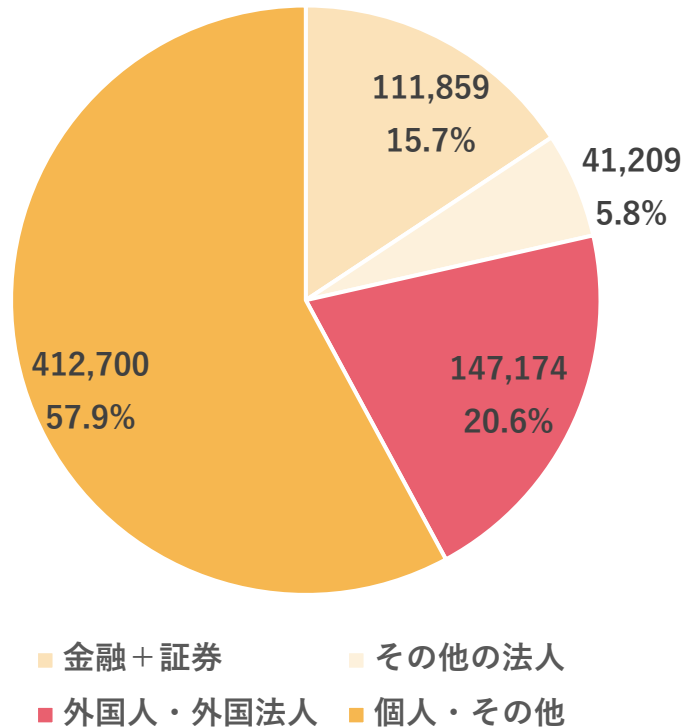
## 自己株式の取得履歴

| 取得期間                   | 取得株式総数（株） | 取得総額（円）       |
|------------------------|-----------|---------------|
| 2025年5月15日～2025年11月17日 | 2,949,400 | 9,499,771,900 |
| 2024年5月13日～2025年3月31日  | 2,639,300 | 7,458,018,300 |
| 2023年5月15日～2023年8月16日  | 2,810,600 | 7,499,844,800 |
| 2021年5月10日～2021年9月16日  | 2,839,600 | 7,499,784,900 |
| 2018年5月15日～2018年6月7日   | 2,795,800 | 9,999,931,000 |
| 2017年5月11日～2017年7月7日   | 1,542,700 | 9,999,762,000 |
| 2016年11月10日～2017年3月24日 | 2,201,400 | 9,999,967,000 |
| 2016年5月13日～2016年7月19日  | 2,526,300 | 9,999,856,500 |

## 自己株式の消却履歴

| 消却日        | 株式数（株）    |
|------------|-----------|
| 2025年5月30日 | 2,400,000 |
| 2023年9月29日 | 4,500,000 |
| 2017年8月31日 | 3,648,600 |
| 2016年8月31日 | 2,416,050 |

所有者別株式分配状況（1単元の株式数100株）



※自己株式5,118,904株（51,189単元）は「個人・その他」に含めて記載しています。  
※単元未満の株式数は36,650株です。

大株主および所有者別株式分配状況

| 株主                                                              | 持株数(株)     | 持株比率(%) |
|-----------------------------------------------------------------|------------|---------|
| 笠原 健治                                                           | 32,521,900 | 49.12   |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)                                         | 5,711,700  | 8.63    |
| 株式会社日本カストディ銀行(信託口)                                              | 2,200,900  | 3.32    |
| 木村 弘毅                                                           | 1,421,269  | 2.15    |
| STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001<br>(常任代理人 株式会社みずほ銀行) | 1,293,429  | 1.95    |

※ 当社は5,967,604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。

心もつなごう。

MIXI



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。