



FY2024 Q2
決算説明資料
[2023.7.1 – 2023.9.30]

2023.11.10 Fri



本日はお忙しい中、決算説明会にご参加いただきまして、
誠にありがとうございます。
上級執行役員CFOの島村です。

1 財務状況

2 事業状況

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

3 下期以降の取り組み

4 Appendix

本日は2ページに記載のアジェンダに沿ってご説明いたします。

1 エグゼクティブサマリー



スポーツ

- 公営競技事業・観戦事業ともに売上が伸長し、YoY13.0%増収
- 増収やコスト効率化等の影響によりYoYで利益が改善

ライフスタイル

- 売上は家族アルバムみてねの伸長により、YoY28.2%の増収
- EBITDAはQ1に引き続き、海外でのユーザー獲得や、体制強化への投資を行いYoY減益

デジタルエンターテインメント

- 売上は、モンスターストライクのMAU向上により、計画を若干上回って推移
- モンスターストライク10周年施策、モンスターシリーズ関連コストにより、EBITDAはYoY減益

業績予想の進捗状況

- 計画を若干上回って推移。モンスターストライクの年末年始施策等によりアップサイドを目指す
- 一株当たり中間配当金は期初予想通り55円、期末配当予想は55円と据え置き

3ページをご覧ください。
エグゼクティブサマリーとなります。

詳細はこれよりご説明いたします。

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
- | 投資

3 下期以降の取り組み

4 Appendix

4ページをご覧ください。
まずは財務状況につきましてご説明いたします。

1 連結損益計算書（四半期）



単位：百万円

	FY2023/Q2 (2022年7月-9月)	FY2024/Q2 (2023年7月-9月)	増減率 (YoY)
売上高	34,711	34,761	+0.1%
EBITDA	6,774	2,628	▲61.2%
営業利益	5,691	1,566	▲72.5%
経常利益	5,194	1,416	▲72.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益/損失	▲1,563	934	—

5

5ページをご覧ください。
Q2の四半期連結損益計算書でございます。

売上高は347億円と、前年同期と同水準となりました。

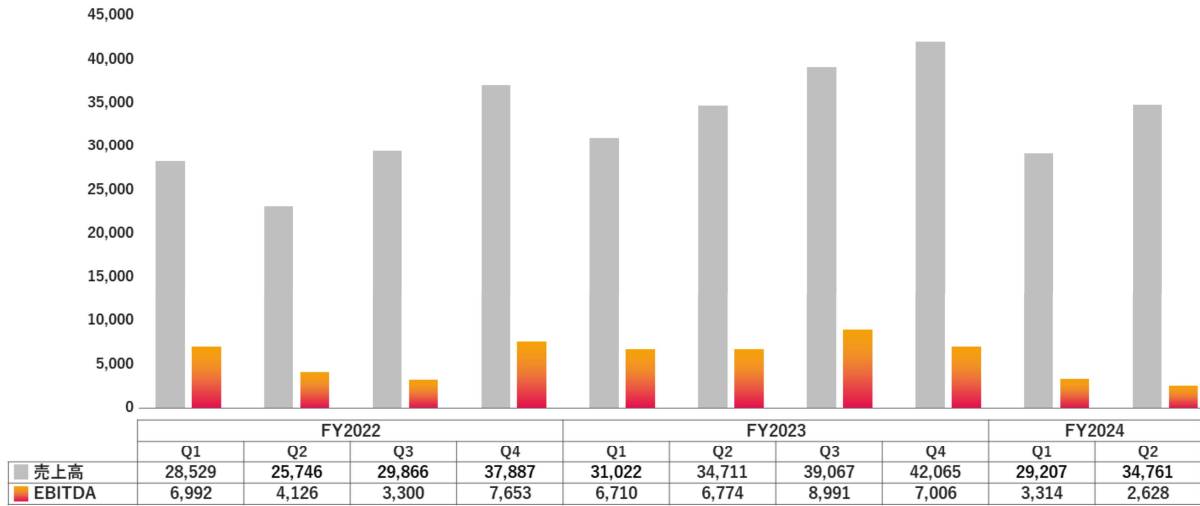
一方、EBITDAは26億円、営業利益は15億円と
前年同期比で減益となりました。
減益の主な要因は、モンスターストライク10周年施策や
モンスターシリーズ関連のコスト増加によるものです。

なお当期純利益につきましては、
前年同期に特別損失を計上したため、増益となりました。

1 連結業績（四半期推移）



単位：百万円



※投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

6ページをご覧ください。
連結業績の四半期推移でございます。

1 財務状況

2 事業状況

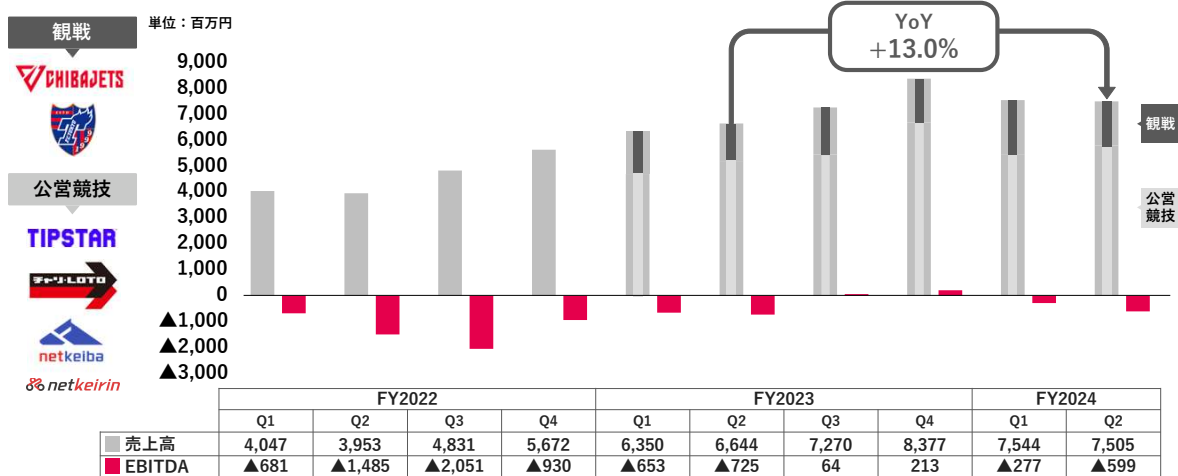
- | スポーツ
- | ライフスタイル
- | デジタルエンターテインメント
- | 投資

3 下期以降の取り組み

4 Appendix

7ページをご覧ください。
これより各セグメント別の事業状況をご説明いたします。

- 公営競技事業・観戦事業ともに売上が伸長し、YoY13.0%増収
- 増収やコスト効率化等の影響によりYoYで利益が改善
(観戦事業の新規サービスで一時的な費用が発生)



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

8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。

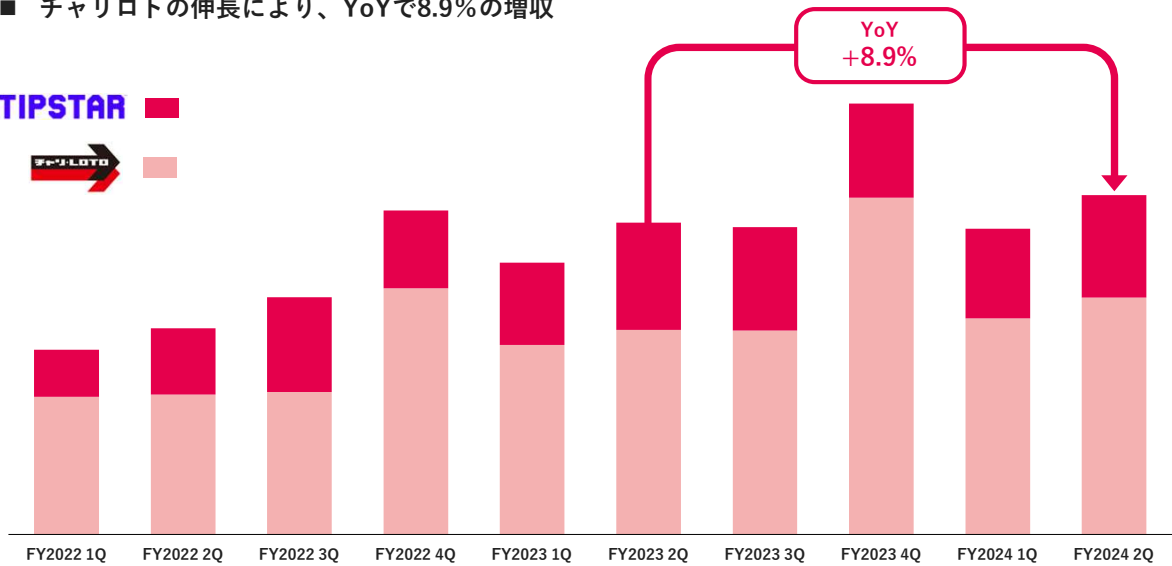
売上高は前年同期比で13%増の75億円となりました。
増収の主な要因は、公営競技事業でチャリロトの車券販売が伸長したこと、
また、観戦事業でFC東京のチケット収入が増加したこと等によるものです。

EBITDAは、前年同期比で改善いたしました。
売上の増加や、前期に行った組織再編による
コスト効率化等の影響によるものです。

なお、Q1と比較してEBITDAが悪化しておりますが、
こちらは観戦事業の新規サービスである
ファンコミュニケーションプラットフォーム「humy」において
一時的な費用を計上したことによるものです。

- チャリロトの伸長により、YoYで8.9%の増収

TIPSTAR

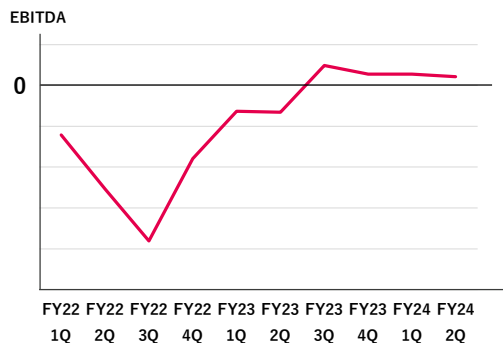


9ページをご覧ください。
チャリロト・TIPSTARの売上高推移となります。
前年同期比8.9%の増収となりました。

なお、前期末より会計処理の変更を行っており、
その影響を除くと前年同期比3.1%の増収となっております。

TIPSTAR EBITDAの状況

- EBITDAは黒字を維持して推移



機能改善の進捗状況

ソーシャルベッティング機能改善

ニュースフィード



フレンド機能



主要なKPIの成長が確認された
タイミングで投資を計画

10ページをご覧ください。
TIPSTARの状況となります。

TIPSTARのEBITDAは引き続き黒字を維持しており、
継続してサービス改修を実施しております。

Q2におきましては、ニュースフィードやフレンド機能など
ソーシャル機能の改善を実施いたしました。
引き続き改修を重ね、主要なKPIの成長が確認されたタイミングで
積極投資に切り替え、大きな事業成長を目指します。

千葉ジェッツ

- 新シーズン開幕。Bリーグを代表してEASL（イーストアジアスーパーリーグ）にも出場。東アジアでのプレゼンス向上を目指す



FC東京

- 「MIXI Day」を開催。千葉ジェッツの原選手も応援に駆けつけ、クラブ設立25周年を祝福



11ページをご覧ください。
観戦事業の状況となります。

千葉ジェッツは10月に新シーズンが開幕しました。
加えてBリーグを代表し、イーストアジアスーパーリーグにも出場しております。
東アジアにおいてプレゼンスを高め、世界に通用するチームを目指してまいります。

また、FC東京は、10月1日に「MIXI Day」を開催し、
3万人を超えるファンの皆様とクラブ設立25周年を迎えることができました。

引き続き両チームの運営に当社のノウハウを掛け合わせ、
さらに多くのファンの皆様を楽しませるエンターテインメントを提供してまいります。

1 財務状況

2 事業状況

| スポーツ

| **ライフスタイル**

| デジタルエンターテインメント

| 投資

3 下期以降の取り組み

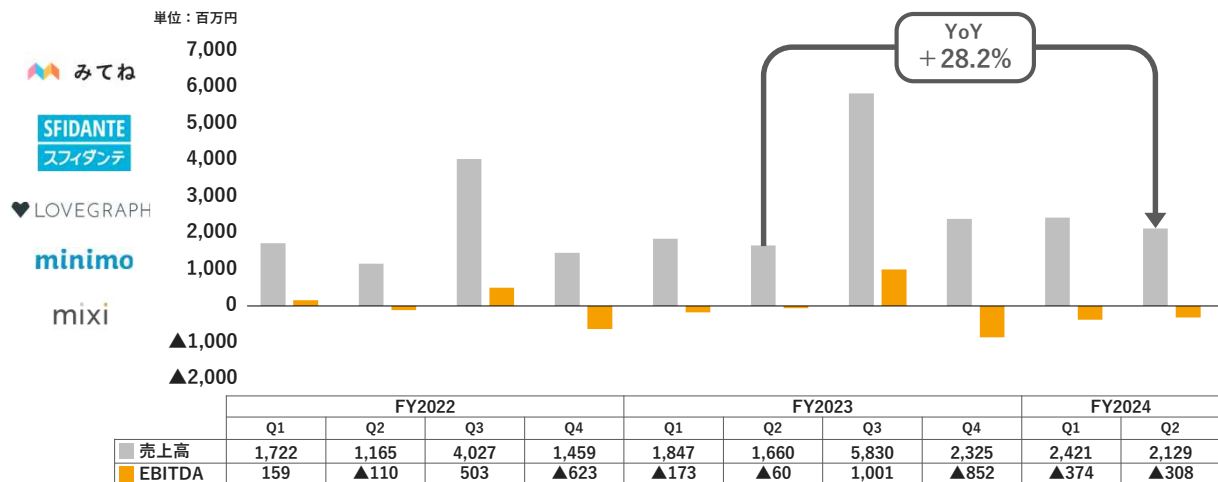
4 Appendix

12ページをご覧ください。
ライフスタイルセグメントについてご説明いたします。

2 ライフスタイル セグメント売上・EBITDA推移



- 売上は家族アルバム みてねの伸長により、YoY28.2%の増収
- EBITDAはQ1に引き続き、海外でのユーザー獲得や、体制強化への投資を行いYoY減益



13

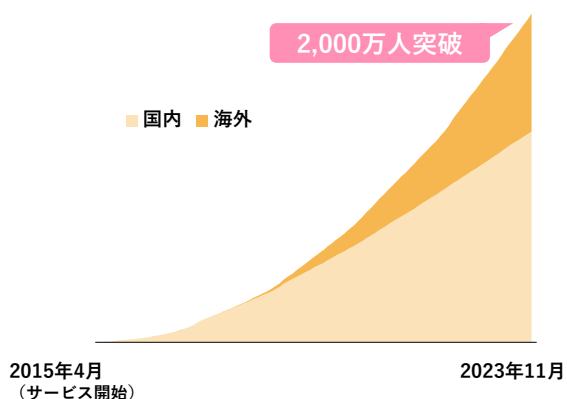
13ページをご覧ください。

売上高は前年同期比で28.2%増の21億円となりました。
主に家族アルバム みてねの伸長によるものです。

EBITDAは赤字となりましたが、
これは主に、引き続き海外でのユーザー獲得や
体制強化への投資を積極的に行ったことによるものです。

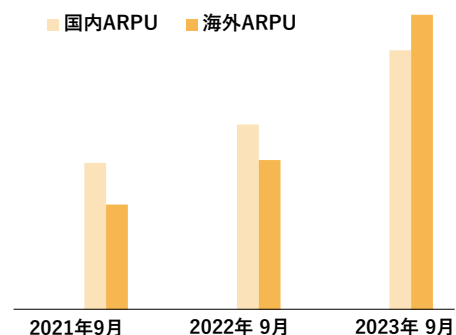
ユーザー数推移（国内・海外）

- みてねユーザーは海外を中心に伸長し2,000万人を突破



ARPU推移（海外展開中サービスのみと比較）

- 海外展開中プロダクトのみで比較すると、海外のARPUは国内の水準を超え成長



14ページをご覧ください。
家族アルバム みてねの状況です。

みてねは海外を中心にユーザー数を伸ばしており、
2,000万人を突破いたしました。

また、海外のARPU*は為替の影響も受け好調に推移し、
国内のARPUを超えるまでに成長しております。
引き続きマネタイズを推進し、更なる事業拡大を目指してまいります。

— —
*プレミアムサービスや写真プリントなど国内・海外に共通展開しているメニューに限定したARPU

マネタイズの現状

- プレミアムサービス・写真プリント・GPSが売上をけん引



マネタイズ強化の進捗

- 国内・海外ともにマネタイズが順調に拡大

プレミアムPro サービス追加

New

- ・月額880円（従来プランは480円）
- ・従来プランの機能に加え、アップロード動画が高画質に（フルHD）

みてね年賀状2024 受注開始

- ・毎年サービスをブラッシュアップ。デザインを昨年の2,000種類から3,000種類に拡充するなどより魅力的なサービスへ



15ページをご覧ください。
みてねの国内外におけるマネタイズ展開の状況です。

みてねは現在、国内外でマネタイズを推進しており、特に、プレミアムサービス、写真プリント、みてねみまもりGPSが売上の成長を牽引しております。

Q2においては、プレミアムサービスに「プレミアムPro」プランを追加いたしました。また今年も11月よりみてね年賀状の受注を開始しており今後もARPUの向上を進めてまいります。

1 財務状況

2 事業状況

| スポーツ

| ライフスタイル

| デジタルエンターテインメント

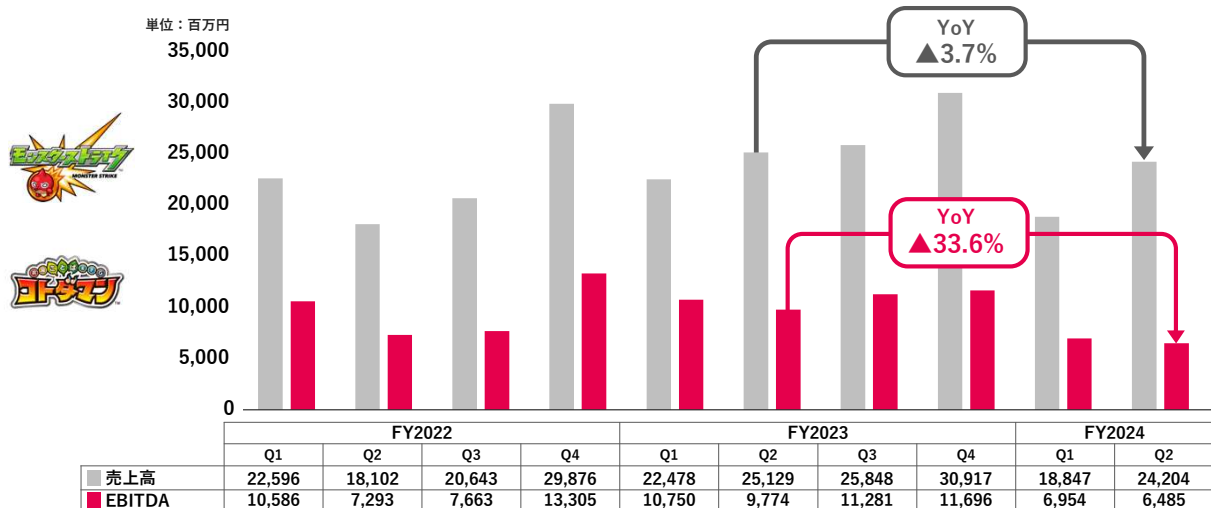
| 投資

3 下期以降の取り組み

4 Appendix

16ページをご覧ください。
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。

- 売上は、モンスターストライクのMAU向上により、計画を若干上回って推移
- モンスターストライク10周年施策、モンストシリーズ関連コストにより、EBITDAはYoY減益



17ページをご覧ください。

売上高は242億円、EBITDAは64億円となりました。
モンスターストライクの売上高は前年同期比で微減となりましたが、
10周年施策の成果もあり、計画を若干上回って推移しております。

EBITDAは、10周年施策やモンストシリーズ関連のコストが増加したことにより、
前年同期比で減益となりました。

モンスターストライクの状況

- YoYでARPUは低下するも、MAUは増加



18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。

前年同期に大型IPとのコラボがあったため、相対的にARPUは低下したものの、10周年の様々な施策の成果として、MAUは前年同期を上回る着地となりました。そのため、計画に対しては若干のアップサイドを創出することができております。

- 10月10日の10周年に向け様々な施策を実施し、プレゼンス向上も実現

10周年施策

同時
接続数
53万超

タッチポイントの強化

アニバーサリーパーティーの実施

大型TVCMの継続

モンスターストライク長寿化に向けた10周年施策は目標を達成
今後年末年始における売上向上への寄与も期待

19ページをご覧ください。
モンスターストライク10周年施策の状況となります。
7月から10月にかけて様々な施策を行ってまいりました。

2日間に渡って実施したアニバーサリーパーティーでは
ライブ配信の同時接続数が53万を超えました。
SNSでもトレンド1位を獲得するなど、数多くのユーザーに
楽しんでいただくことができました。

また大型プロモーションや地方でのオフラインイベント開催等
ユーザーとのタッチポイント強化を積極的に行った結果、
前年同期のMAUを上回るという成果を出すことができました。

10周年施策で高まったMAUを、年末年始商戦に繋げていければと思います。

1 財務状況

2 事業状況

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

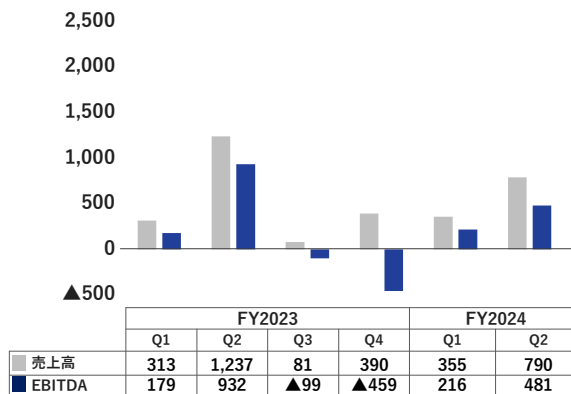
3 下期以降の取り組み

4 Appendix

20ページをご覧ください。
投資セグメントについてご説明いたします。

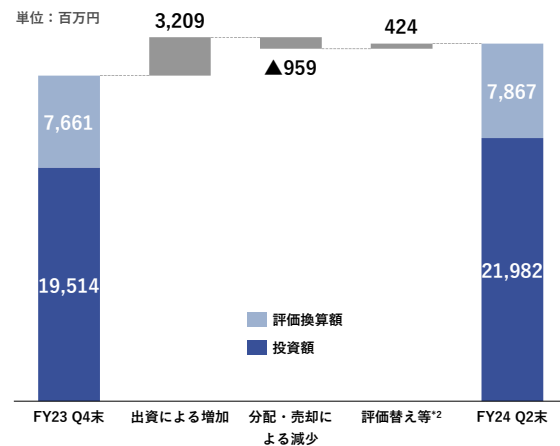
売上・EBITDA推移

単位：百万円



運用総額*1

単位：百万円



*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

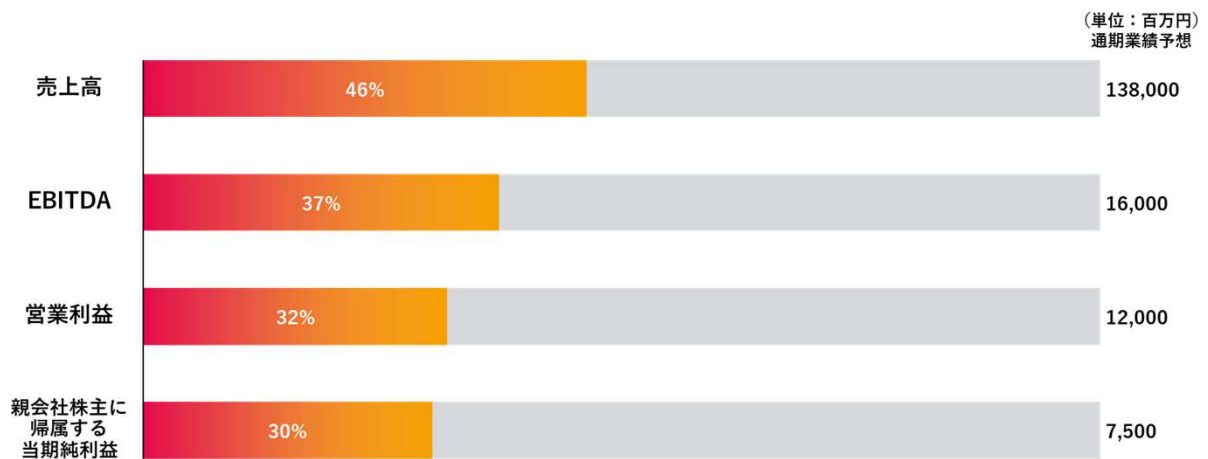
21ページをご覧ください。

当社連結子会社ファンドにおいて投資先のEXITがあったことや、当社が出資する海外ファンドの評価益等により、売上高は7億円、EBITDAは4億円となりました。

2 業績予想の進捗状況



- 計画を若干上回って推移したものの、通期業績予想の変更は無し
- 一株当たり中間配当金は期初予想通り55円、期末配当予想は55円と据え置き
- モンスターストライクの年末年始施策により、アップサイドを目指す



22

22ページをご覧ください。
業績予想の進捗状況です。

前提としまして、当社の事業は季節性やサービス運営サイクルの関係で、
下期に売上、利益が偏重する傾向にあります。
特に今期はモンスターストライク10周年のため、
上期に例年以上のコスト投下を行っており、利益進捗が低く出ております。

上期業績はデジタルエンターテインメントセグメントを中心に、
売上、利益ともに計画を若干上回って推移いたしましたが、
現段階では業績予想の修正はいたしません。

また、配当金につきましても、一株当たり中間配当金は55円と
期初予想より変更はございません。

1 財務状況

2 事業状況

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

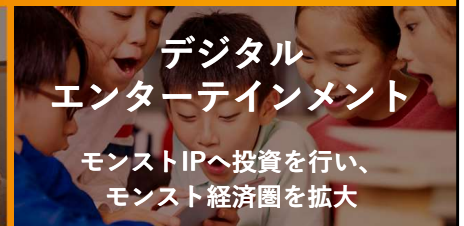
3 下期以降の取り組み

4 Appendix

23ページをご覧ください。下期以降の取り組みについてご説明いたします。

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。

注力事業と方針



注力事業の成長に向けたシナジーのあるM&A実施で成長を加速
各セグメントでグローバル化への取り組みも開始

24ページをご覧ください。
前期本決算でご説明させていただいた通り、今期は
ソーシャルベッティング、みてね、モンスト経済圏の
3つの事業に注力して経営に取り組んでおります。

各セグメントごとに、下期以降の取り組みについてご説明いたします。

- ソーシャルベッティングを成長ドライバーとして事業成長を目指す

～FY2024 上期

FY2024 下期～

TIPSTAR



netkeirin

- TIPSTARのUI・UXの改善を実施

- チャリロト・ネットドリーマーズは市場成長とともに着実な成長

- TIPSTARは独自のコミュニケーションを楽しむ機能をさらに追加・改修し、「共遊」の機能を磨く

- チャリロト及びネットドリーマーズのグループ内シナジーをさらに推進

- 国内以上の市場性がある海外ベッティング市場の探索を強化し、セグメント全体でさらなる売上伸長を目指す

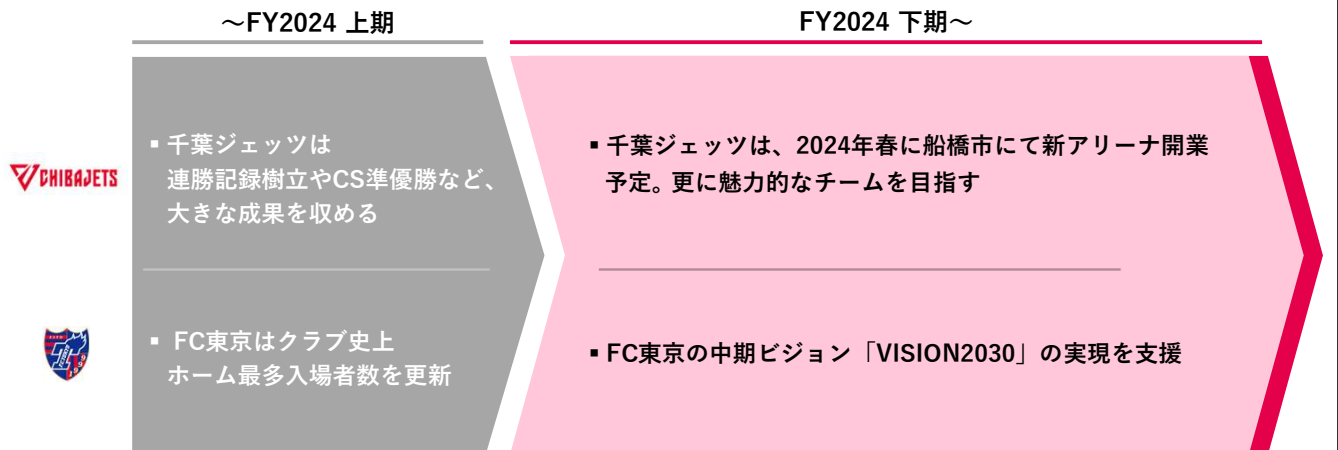
25ページをご覧ください。

スポーツセグメントの公営競技事業における下期以降の取り組みです。

TIPSTARの機能追加および改修により、ソーシャルベッティングとしての機能を磨くことでイノベーションを起こし、独自の成長を目指してまいります。

加えて、海外ベッティング市場の探索も強化してまいります。

- リオープン後のスポーツ市場の伸長に沿った、着実な売上伸長を目指す



26ページをご覧ください。
スポーツセグメントの観戦事業における下期以降の取り組みです。

千葉ジェッツは、2024年春に新アリーナ開業を控えており、
更に魅力的なチーム作りを推進しております。
FC東京は、中期ビジョンを掲げ、「世界のFC東京」を目指してまいります。

両チームを支援することで、
MIXIのコーポレートブランドエクイティ向上も進めてまいります。

3 ライフスタイル 下期以降の取り組み



- みてねは、国内は盤石な収益源とし、海外はユーザー獲得及びマネタイズの確立を目指す

～FY2024 上期

FY2024 下期～



みてね

- みてねは海外ユーザー数が順調に増加
- みてねのマネタイズは、みてねプレミアム、写真プリント、GPSなど複数成長中

- 海外ユーザー獲得施策に引き続き注力。今後もプレミアム会員比率を維持しながらユーザーを拡大していく
- Q3以降も、国内外でデジタル商材を含む複数の新規マネタイズ施策を展開予定

27ページをご覧ください。
ライフスタイルセグメントの下期以降の取り組みです。

先ほどご説明した通り、みてねの海外における事業成長に大きな可能性を感じています。

今後も、国内外でデジタル商材を含む新規サービスを複数リリースする予定です。
ユーザー基盤を活かし、大きな売上成長につなげてまいります。

- モンスト経済圏拡大の方針に変更はなく、モンストIPの育成を継続

～FY2024 上期

FY2024 下期～

- モンスターストライクは10周年施策でのMAU向上に成功
- モンストシリーズは上期2タイトルリリース

- モンスターストライクは、今期下期は10周年で上がったMAUにより年末年始のアップサイドを目指す
- 「モンスト経済圏拡大」の一施策であったモンストシリーズについては、プロダクトのコンディションを勘案し、選択と集中を行う

- インドでのスタートアップ投資による知見の蓄積及び新興国市場等での事業展開を模索



28ページをご覧ください。

デジタルエンターテインメントセグメントの下期以降の取り組みです。

モンスターストライクは10周年施策によるユーザーの熱量を維持し、年末年始の施策に繋げることで、業績のアップサイドを目指してまいります。一方で、モンストシリーズにつきましては各タイトルのコンディションを勘案し、選択と集中を行っていく予定です。

中長期的な施策としましては、モンストIPに投資を行い、今後10年20年と愛されるIPに成長させてまいります。また、インドのスタートアップ投資による知見の蓄積を行い、新興国市場等での事業展開を模索してまいります。



29ページをご覧ください。

最後にモンスターストライクの10年を振り返りたいと思います。

2013年にリリースし、今年10月には累計利用者数が世界で6,100万人、累計売上は1.3兆円を突破いたしました。これはひとえに、ユーザーの皆様にご支持いただいているおかげです。

今回の10周年の様々な施策は、「ユーザーサプライズファースト」を体現しており、No.1ブランドとしての地位を確固たるものにできたと考えております。次の10年に向けて、新たな驚きを創出し続けてまいります。

そしてこのモンスターストライクという大きな収益を維持・拡大しながら、第二の柱、第三の柱を作るべく経営を行ってまいります。

ご清聴いただき、ありがとうございました。

1 財務状況

2 事業状況

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

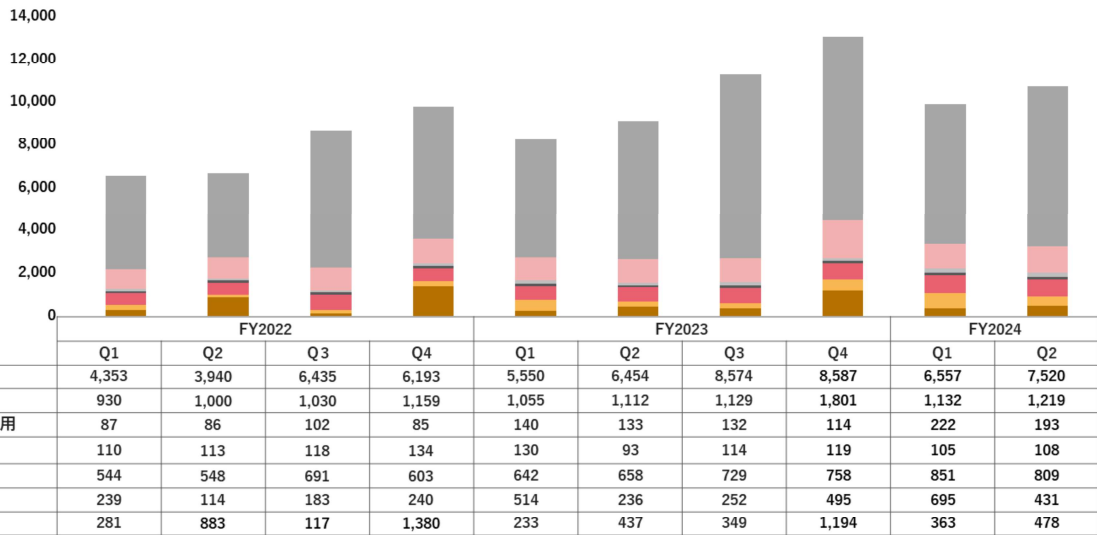
3 下期以降の取り組み

4 Appendix

4 売上原価（四半期推移）



単位：百万円

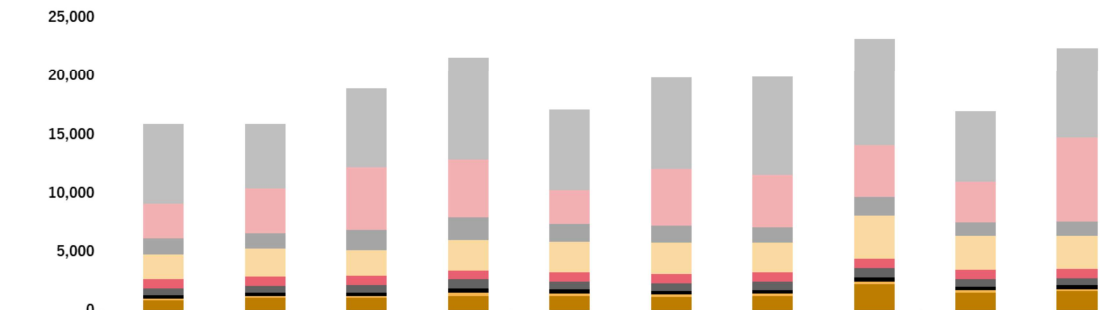


※投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

4 販管費（四半期推移）



単位：百万円



	FY2022				FY2023				FY2024	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
決済手数料	6,791	5,444	6,671	8,716	6,893	7,759	8,312	9,126	5,968	7,633
広告宣伝費	3,052	3,929	5,431	4,886	2,895	4,881	4,564	4,383	3,487	7,119
外注費	1,314	1,281	1,695	2,037	1,506	1,450	1,290	1,567	1,187	1,311
人件費	2,097	2,373	2,155	2,561	2,595	2,661	2,500	3,733	2,907	2,791
支払地代家賃	771	769	788	788	791	786	788	792	792	792
減価償却費	601	615	683	756	696	665	705	792	616	609
のれん償却額	265	272	265	333	312	311	334	334	334	334
租税公課	156	146	145	326	214	215	207	243	167	174
その他	914	1,100	1,118	1,250	1,290	1,163	1,255	2,272	1,571	1,665

32 ※投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

4 セグメント別 売上原価・販管費内訳



単位：百万円

	FY2022				FY2023				FY2024	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
外注費（原価）	4,353	3,940	6,435	6,193	5,550	6,454	8,574	8,587	6,557	7,520
スポーツ	1,934	1,955	2,172	3,140	3,061	2,941	3,163	2,877	3,188	3,493
ライフスタイル	290	200	1,765	374	333	377	2,752	893	598	595
デジタルエンターテインメント	2,106	1,744	2,475	2,648	2,095	2,980	2,547	4,721	2,750	3,360
全社	21	39	22	30	60	154	111	94	20	70

	FY2022				FY2023				FY2024	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
広告宣伝費（販管費）	3,052	3,929	5,431	4,886	2,895	4,881	4,553	4,395	3,487	7,119
スポーツ	786	1,349	2,171	744	798	1,277	1,144	1,114	1,112	1,243
ライフスタイル	217	161	625	472	334	142	691	636	358	279
デジタルエンターテインメント	2,013	2,374	2,563	3,590	1,748	3,446	2,700	2,596	2,000	5,578
全社	35	44	71	78	14	15	17	47	15	17

※投資セグメントでは当該費用が発生していないため、掲載しておりません

4 セグメント別売上高・調整後 EBITDA



■ 減価償却費及びのれん償却額を考慮しないセグメント利益 (EBITDA)

単位：百万円

	FY2023 (2022年7月-2022年9月)	FY2024 (2023年7月-2023年9月)	増減率 (YoY)
スポーツ事業			
売上高	6,644	7,505	+13.0%
セグメント利益 (EBITDA)	▲725	▲599	-
ライフスタイル事業			
売上高	1,660	2,129	+28.2
セグメント利益 (EBITDA)	▲60	▲308	-
デジタルエンターテインメント事業			
売上高	25,129	24,204	▲3.7%
セグメント利益 (EBITDA)	9,774	6,485	▲33.6%
投資事業			
売上高	1,237	790	▲36.1%
セグメント利益 (EBITDA)	932	481	▲48.3%

4 連結貸借対照表／キャッシュ・フロー計算書



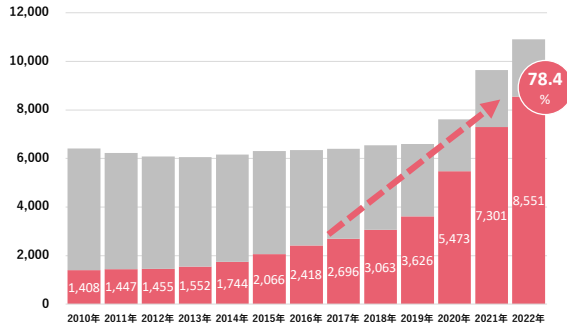
単位：百万円

	FY2023 (2023年3月末)	FY2024 (2023年9月末)	差異の主な要因
流動資産	162,907	150,517	自己株式の取得等による現預金の減少
固定資産	59,413	58,298	-
総資産	222,321	208,815	-
流動負債	29,244	24,844	未払法人税等の減少
固定負債	9,613	9,018	-
純資産	183,463	174,952	-
	FY2023 (2022年4月-2022年9月)	FY2024 (2023年4月-2023年9月)	差異の主な要因
営業活動によるCF	8,073	▲504	法人税支払い額の増加等
投資活動によるCF	▲4,169	▲3,663	-
財務活動によるCF	▲3,906	▲11,429	自己株式取得による支出の増加
現金及び現金同等物の期末残高	118,893	103,443	-

チャリロト：市場のオンライン化による伸長

- オンライン化により競輪市場全体が拡大
- 新型コロナウイルスの影響で無観客試合が増加しオンライン化が加速

単位：億円



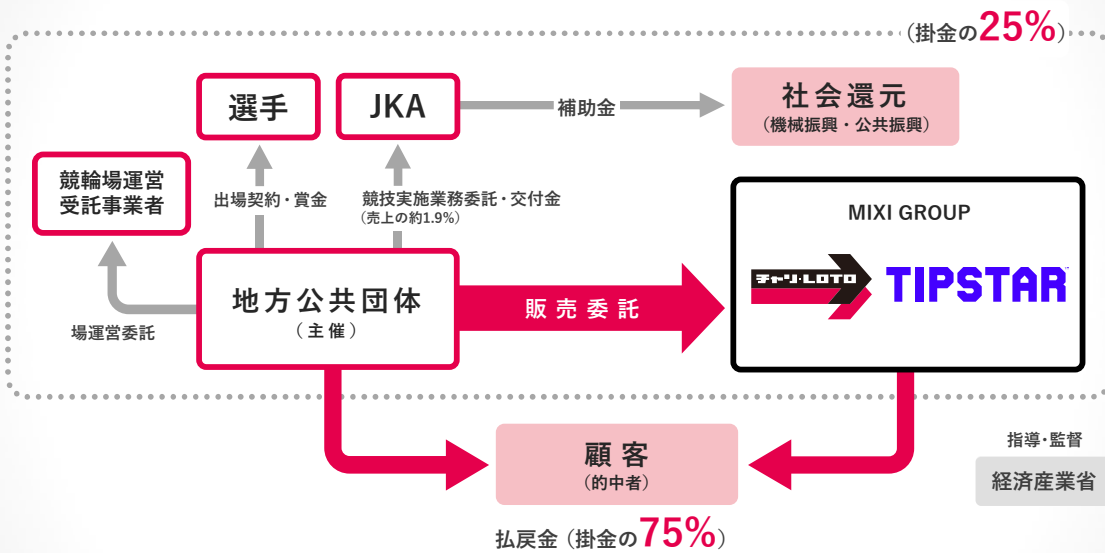
■ インターネット販売（電話販売を含む） ■ その他

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

- 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！





形態	競輪場
施設所有	富山競輪場
施設所有	伊東温泉競輪場
包括運営・再整備 (一部施設所有)	玉野競輪場
包括運営	高松競輪場
包括運営	小松島競輪場
包括運営・再整備	広島競輪場



新玉野競輪場



新広島競輪場イメージ：再整備後

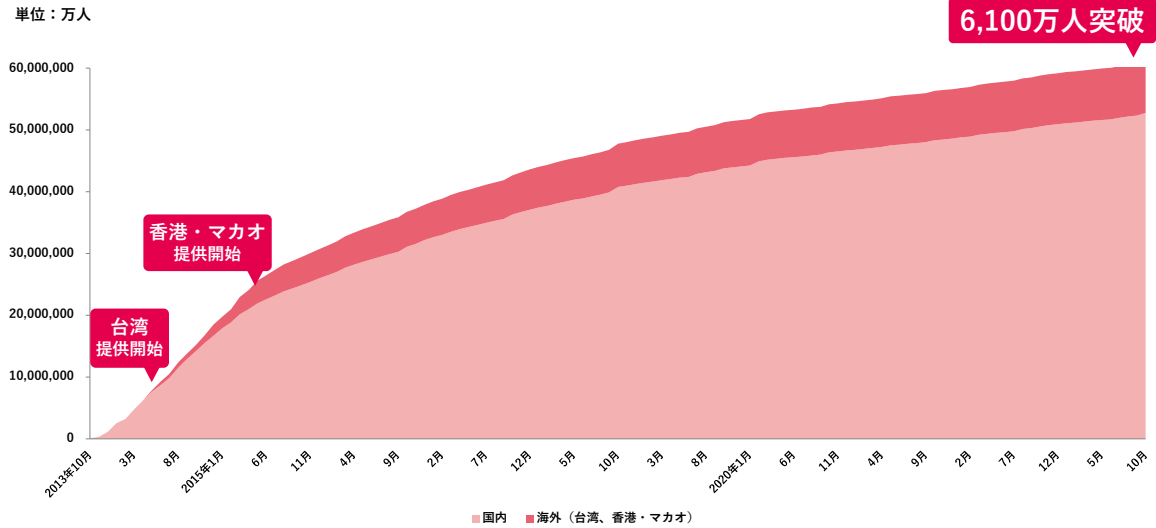
4

デジタル
エンターテインメント

「モンスターストライク」利用者数推移



単位：万人



* 利用者数には、同一端末で重複ダウンロードされた数は含んでおりません。
 * 2020年2月の中国版終了に伴い、2017年8月以降の中国版のダウンロード数を削除しております。
 * 2023年10月に世界累計利用者数が 6,100万人を突破

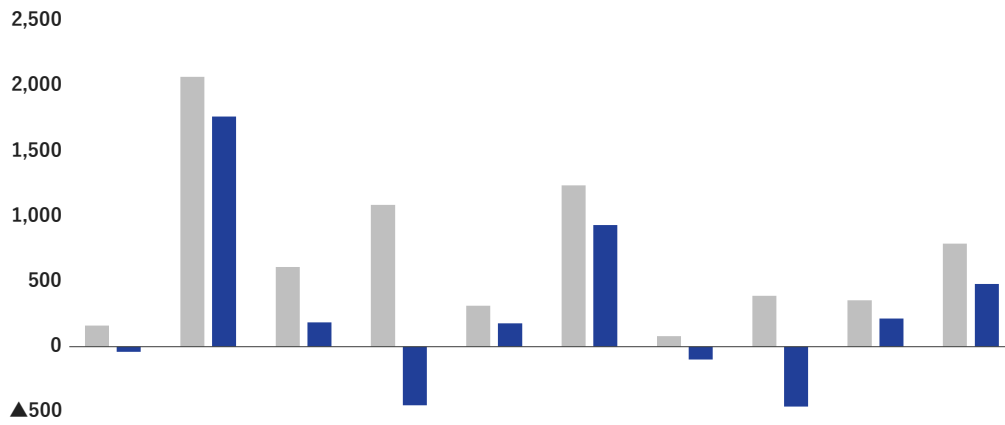
4

投資

投資セグメントの状況



単位：百万円



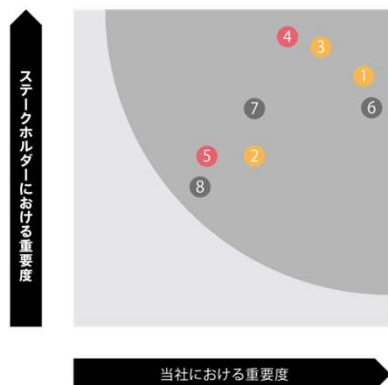
	FY2022 ^{*1}				FY2023				FY2024	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	162	2,525	364	877	313	1,237	81	390	355	790
EBITDA	▲39	1,708	239	▲448	179	932	▲99	▲459	216	481

*1:投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

4 マテリアリティの特定

当社は企業活動・ステークホルダーへのインパクトという視点から企業活動を通して実践するテーマとして、8つのマテリアリティを設定しました。コミュニケーションサービスを生み出す企業として、人・地域・社会のつながりの創出とイノベーションの促進を価値創造の源泉とするともに、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。

マテリアリティ領域



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

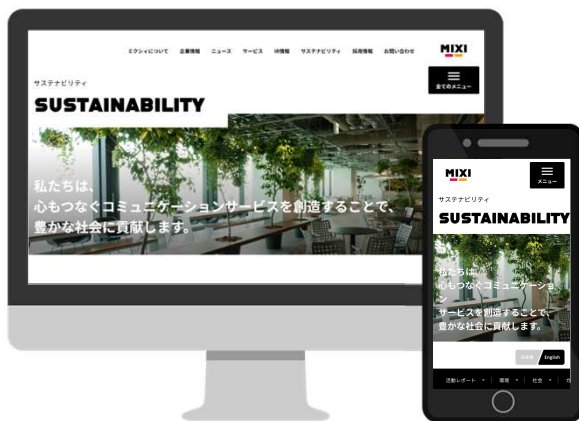
会社・コーポレート

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

4 サステナビリティの取組み



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



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

健康経営の取組み

MIXIではサステナビリティの一環として、健康経営に取り組んでおります。

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

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

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

4 主要サービス紹介



スポーツ

— 公営競技事業 —

TIPSTAR

みんなで参戦！のっかりベッティング

『TIPSTAR』

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



競輪・オートレース車券販売サイト

『チャリロト.com』

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



国内最大級の競馬総合メディア

『netkeiba.com』

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



競輪の魅力を活かした楽しめるメディア

『netkeirin (ネットケイリン)』

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

— 観戦事業 —



B.LEAGUE所属、プロバスケットボールチーム

『千葉ジェッツふなばし』

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



明治安田生命J1リーグ プロサッカークラブ

『FC東京』

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



スポーツ観戦できるお店が見つかる

『Fansta』

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



スポーツのNFTマーケットプレイス

『DAZN MOMENTS』

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

4 主要サービス紹介



デジタルエンターテインメント



ひっぱりハンティングRPG

『モンスターストライク』

スマートフォンの特性を活用した、誰でも簡単に楽しめる爽快アクションRPGです。一帯にいる友だちと最大4人まで同時に遊べる協力プレイ(マルチプレイ)が特長です。



「ことば」で闘う新感覚RPG

『共闘ことばRPG コトダマン』

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



ブツ蔵い共同アクション

『ゴーストスクランブル』

最大3人のマルチプレイで仲間と連携しボスオバケと闘う「ブツ蔵い共同アクションゲーム」です。ヒカリを盗める、味方オバケ「モンQ」を飛ばす等のアクションを駆使してオバケと戦うのが特徴です。



積み上げタワーパズルRPG

『タワーオブスカイ』

ブロックを高く積み上げて巨大なタワーを作り、空を飛ぶモンスターに攻撃を与えて倒していく「タワーパズルRPG」です。

ライフスタイル



子どもの写真・動画共有アプリ

『家族アルバム みてね』

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



あなたにぴったりのサロンスタッフが見つかるアプリ

『minimo』

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



ソーシャル・ネットワーキング サービス

『mixi』

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

4 自己株式の取得結果及び自己株式の消却について



自己株式取得について

2023年5月12日開催の当社取締役会での決議内容

取得株式種類	当社普通株式
取得価額総額	75億円（上限）
取得株式総数	375万株（上限）
取得期間	2023年5月15日～ 2024年3月末
取得方法	取引一任契約に基づく市場買い付け

取得した自己株式の累計（8月16日 終了時点）

取得した株式の総数	2,810,600株
取得価額の総額	7,499,844,800円

自己株式消却について

2023年9月22日開催の当社取締役会での決議内容

消却する株式の種類	当社普通株式
消却する株式の総数	450万株
消却日	2023年9月29日

（参考情報）

消却後の発行済株式総数	73,730,850株
消却後の自己株式数	3,420,825株

4 会社概要



会社名	株式会社MIXI (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 CEO	木村 弘毅	社外取締役	嶋 聡
	取締役 上級執行役員	大澤 弘之	社外取締役	藤田 明久
	取締役 上級執行役員	村瀬 龍馬	社外取締役	長田 有喜
	取締役 上級執行役員	笠原 健治	常勤監査役 (社外)	西村 裕一郎
			社外監査役	若松 弘之
		社外監査役	上田 望美	
従業員数	1,556名 (連結・正社員のみ)			(2023年3月末日現在)
発行株数	73,730,850株			
大株主	笠原 健治			46.94%
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)			10.62%
	THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051			3.66%
	株式会社日本カस्टディ銀行 (信託口)			3.29%
	THE BANK OF NEW YORK MELLON 133612			2.28%

(2023年9月末日現在)

心もつなごう。 **MIXI**