



# FY2022 Q3

決算説明資料

[ 2021.10.1 – 2021.12.31 ]

2022.2.4 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
3. 業績予想の修正
4. 企業理念・コーポレートブランドの再定義
5. 直近のスポーツセグメントの投資案件について
6. Appendix

本日は私と取締役CFOの大澤より、  
財務状況、事業状況、業績予想の修正、  
企業理念・コーポレートブランドの再定義、  
及び直近のスポーツセグメントの投資案件について  
ご説明いたします。

### スポーツ

- ・ 公営競技事業の伸長によりYoY / QoQともに増収

### ライフスタイル

- ・ 年賀状サービスなどのサービス好調により、YoY / QoQともに増収

### デジタルエンターテインメント

- ・ モンスターストライクはARPU回復等によりQoQ増収

### 業績予想の修正

- ・ モンスターストライクにおけるARPUの回復及びTIPSTARのコスト効率化等により上方修正

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。

モンスターストライクとTIPSTARの状況を鑑み、  
業績予想の上方修正を決定いたしました。  
詳細については追ってご説明させていただきます。

ここからは大澤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

## 3. 業績予想の修正

## 4. 企業理念・コーポレートブランドの再定義

## 5. 直近のスポーツセグメントの投資案件について

## 6. Appendix

取締役CFOの大澤です。  
まず財務状況についてご説明させていただきます。

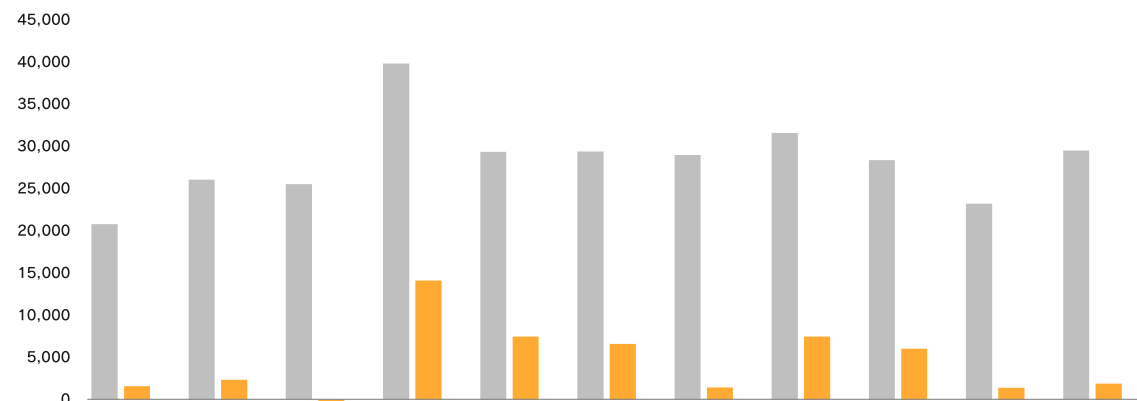
単位：百万円

	FY2021/Q3 (2020年10月-12月)	FY2022/Q3 (2021年10月-12月)	増減率 (YoY)
売上高	28,984	29,501	+1.8%
EBITDA	2,450	2,929	+19.5%
営業利益	1,410	1,861	+31.9%
経常利益	1,508	2,146	+42.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,100	1,261	+14.6%

5ページをご覧ください。  
四半期連結損益計算書でございます。

売上高は295億円、EBITDAは29億円、営業利益は18億円となり  
前年同期比で増収増益となりました。

単位：百万円



	FY2020				FY2021				FY2022		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
■売上高	20,780	26,055	25,528	39,808	29,360	29,392	28,984	31,582	28,366	23,221	29,501
■営業損益	1,591	2,343	▲878	14,091	7,460	6,589	1,410	7,467	6,011	1,371	1,861

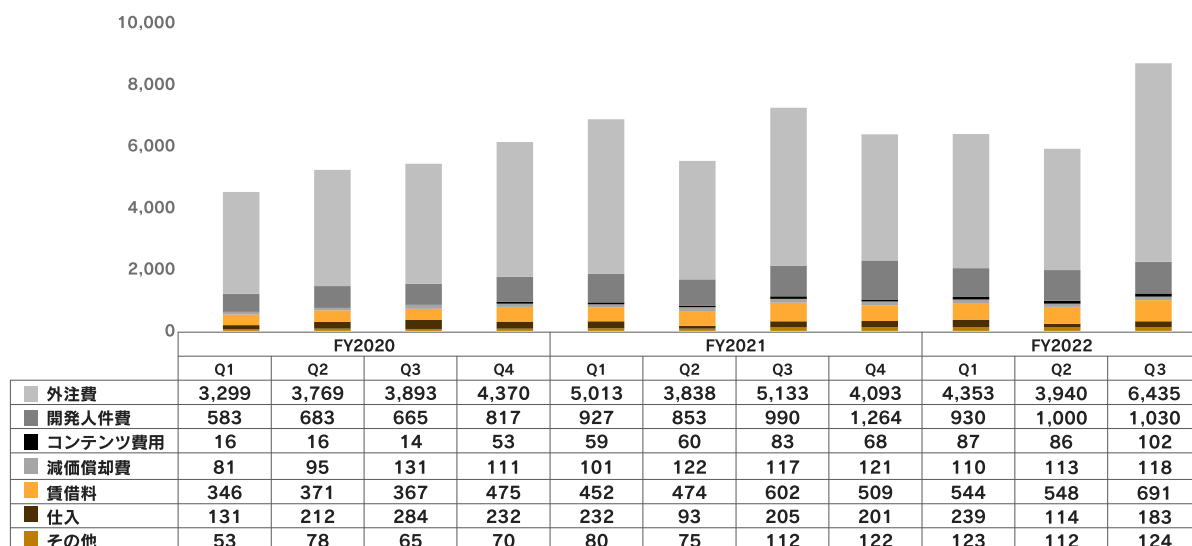
6ページをご覧ください。  
 連結業績の四半期推移でございます。

各セグメントで前四半期比増収となっております。  
 詳細は後述させていただきます。

## 売上原価（四半期推移）

mixi GROUP

単位：百万円



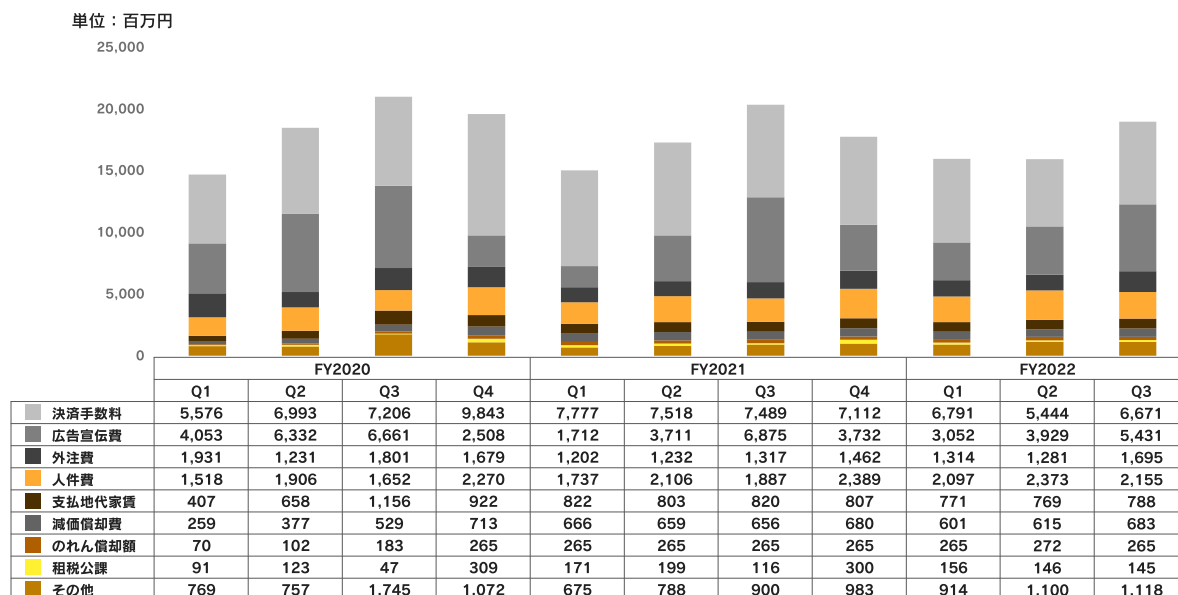
7

©mixi, Inc. All rights reserved.

7ページをご覧ください。  
売上原価の推移でございます。

前年同期比、前四半期比ともに外注費が増加しております。

前年同期比における差異の主な要因といたしましては、  
スポーツセグメントでは公営競技事業で費用が増加したこと、  
また、ライフスタイルセグメントにおいては、年賀状サービスの売上が  
増加したことに加え、一部の会計処理を変更したことによるものです。



8ページをご覧ください。  
販管費の推移でございます。

広告宣伝費につきましては、前年同期比で減少しております。  
こちらは主にモンスターストライクにおける広告宣伝の効率化によるものです。

なお、前四半期比では増加しておりますが、  
これは主にTIPSTARでTVCM等を実施したことや、  
モンスターストライクの8周年及び年末年始イベント関連の  
コストによるものです。



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

3. 業績予想の修正

4. 企業理念・コーポレートブランドの再定義

5. 直近のスポーツセグメントの投資案件について

6. Appendix

TIPSTAR

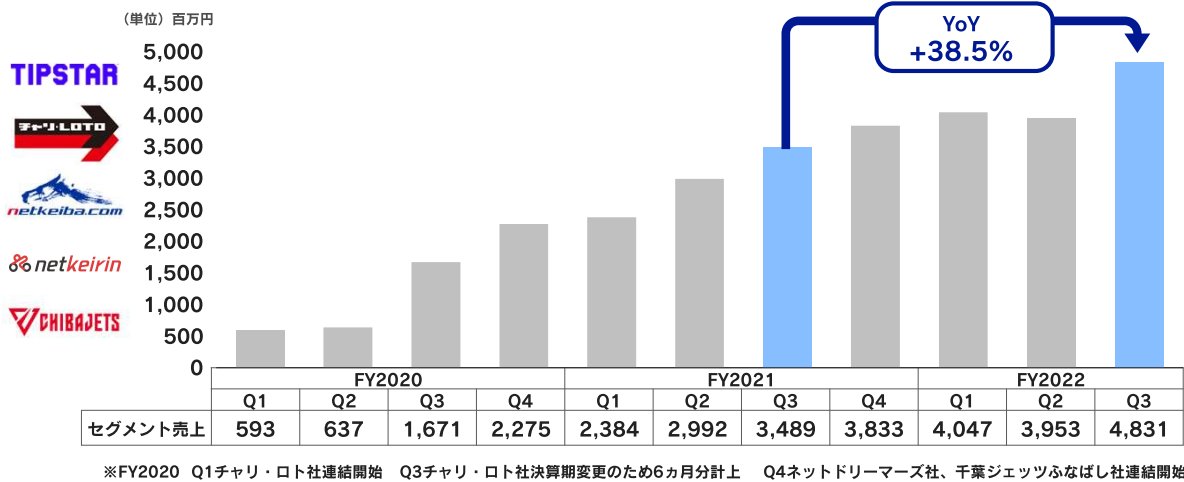


netkeirin



続きまして、各事業状況についてご説明いたします。

- YoY 公営競技事業の伸長により+38.5%の増収
- netkeibaは12月に1,700万MAUを突破



10ページをご覧ください。  
スポーツの振り返りとなります。

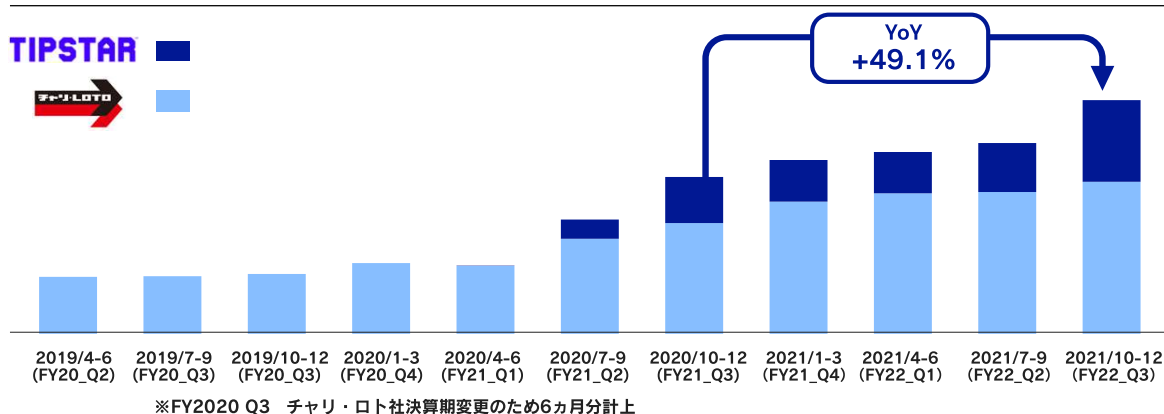
売上高は48億円となりました。

前年同期比では、競輪のインターネット車券販売市場の成長等により  
公営競技事業において順調に売上が増加いたしました。  
その結果、38.5%の増収となりました。

なおnetkeibaにつきましては、12月には過去最高の1,700万MAU  
を突破するなど好調に推移いたしました。

- YoY チャリロト・TIPSTARともに伸長し、49.1%の増加
- QoQ TIPSTARはマーケティング強化により、66.1%の増加

チャリロト+TIPSTAR GMV推移



11ページをご覧ください。  
チャリロト及びTIPSTARのGMV推移となります。

GMVの合計は、前年同期比で49.1%増となりました。  
これは、インターネット車券販売の伸長によりチャリロトのGMVが増加したことに加え、TIPSTARのGMVも約8割増加したためです。

また、前四半期比でも増加しており、  
TIPSTARのGMVは、10月のTVCM等の影響で  
66.1%の増加となっております。

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. 業績予想の修正

4. 企業理念・コーポレートブランドの再定義

5. 直近のスポーツセグメントの投資案件について

6. Appendix

 **みてね**

**SFIDANTE**

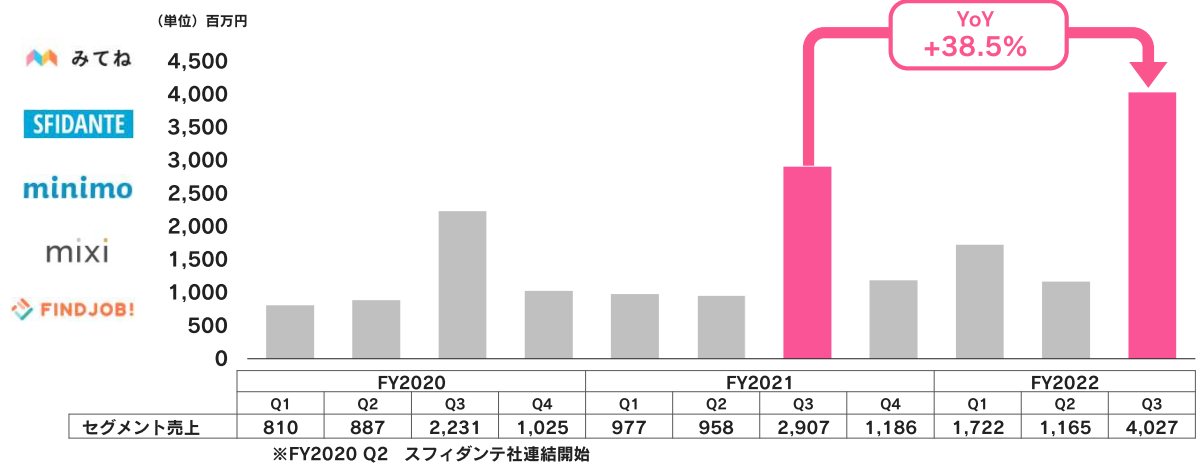
**minimo**

**mixi**

 **FINDJOB!**

続きまして、ライフスタイルについてご説明いたします。

■ YoY / QoQ 年賀状サービス、出張撮影、OKURUなどのサービス好調により増収



13ページをご覧ください。

売上高は前年同期比で38.5%増の40億円となりました。

今期で3回目となる年賀状サービスは、順調に売上を伸ばしております。

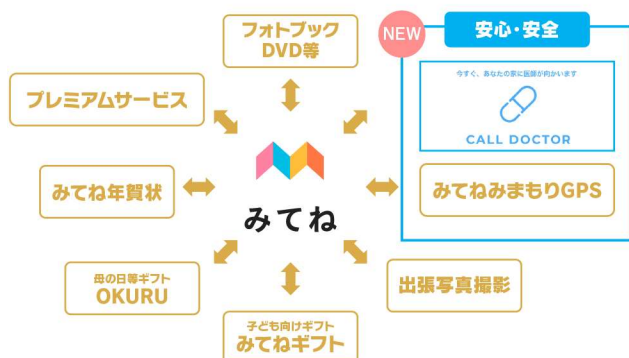
またみてねの七五三向け出張撮影サービスや、OKURUのフォトギフト製品も好調に推移しております。

なお年賀状サービスにおいて一部の会計処理の変更による増収への影響もございます。

### 家族アルバム みてね

- ✓ 自宅往診サービスのコールドクター社へ出資
- ✓ 「安心・安全」のサービスにみてね経済圏を拡大

- コロナ禍におけるニーズが拡大
- みてね連携で更なるユーザー獲得を目指す



### minimo

- ✓ 2021年12月に累計500万DLを突破
- ✓ YoY / QoQ 増収増益



©mixi, Inc. All rights reserved.

14ページをご覧ください。  
みてね、minimoの状況となります。

みてねは引き続きマネタイズ強化を進めており、この度自宅往診サービス・オンライン診療サービス等を手掛けるコールドクター社へ出資をいたしました。

「子どもの写真」を起点にしたサービスから、「安心・安全」という「家族」を起点にしたサービスへみてね経済圏を拡張してまいります。

またminimoにおきましては、12月に500万DLを突破するなど、引き続き順調に伸長しております。

今後もユーザーの期待に応えていけるよう、よりよいサービス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. 業績予想の修正

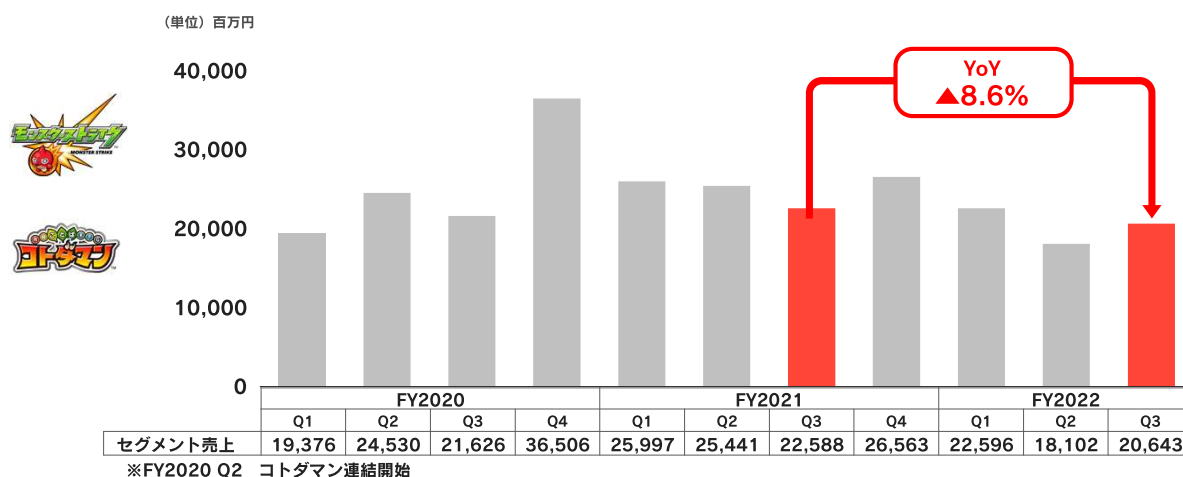
4. 企業理念・コーポレートブランドの再定義

5. 直近のスポーツセグメントの投資案件について

6. Appendix

続きまして、デジタルエンターテインメントについて  
ご説明いたします。

- YoY コトダマンは増収も、モンスターMAU減少の影響により▲8.6%の減収
- QoQ モンスターのARPU回復により+14.0%の増収



16ページをご覧ください。

売上高は206億円となり、前年同期比では8.6%の減収となりました。

一方、前四半期比では、モンスターストライクのARPU回復等により14%の増収となりました。

なお、今期期首より新収益認識基準を適用し、会計処理を変更したため、事業セグメントの利益の測定方法を変更しております。

当該変更により、本セグメントの売上高及びセグメント利益は12億円増加しております。



## モンスターストライク

- ✓ 10月の8周年イベント～年末年始イベントの盛り上げに成功
- ✓ 2Qで低迷したARPUは3QにてYoY微増まで回復



## 米国における新作リリース

- ✓ 12/20米国にてインタラクティブストーリーの「Crossroad Tales: Co-Op Stories」をリリース
- ✓ コロナ禍で変動はあるが5年CAGRで約16%※伸長



※自社調査による

©mixi, Inc. All rights reserved.

17ページをご覧ください。

モンスターストライクにおきましては、10月の8周年イベントから年末年始イベントにかけての盛り上げを創出し、魅力的なキャラクター提供を行いました。その結果、ARPUは前年同期と同水準まで回復いたしました。

また12月に、米国で新作スマホゲーム「クロスロードテイルズ」をリリースいたしました。

ストーリーを読み進め、選択肢を選んでいく「インタラクティブストーリー」のゲームとなります。

このインタラクティブストーリー市場は、海外で高い成長をしているシナリオエンタメコンテンツであり、小説やドラマの代替として、主に若い女性を中心に人気を博しております。

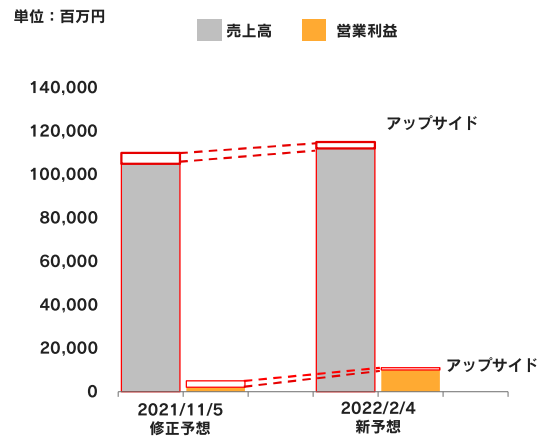
コロナ禍による市場の変動はあるものの、直近5年でCAGRは16%と成長している市場であります。

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. 業績予想の修正**
4. 企業理念・コーポレートブランドの再定義
5. 直近のスポーツセグメントの投資案件について
6. Appendix

続きまして、業績予想の修正についてご説明いたします。

- 売上50～70億円、営業利益60～80億円の上方修正
- 配当金は予想を修正せず、1株当たり年間配当金110円を見込む

	FY2022 通期 (2021年4月-2022年3月)		
	2021/11/5 修正予想	2022/2/4 新予想	直近予想比
売上高	105,000～ 110,000	112,000～ 115,000	5,000～ 7,000
EBITDA	6,000～ 9,000	14,000～ 15,000	6,000～ 8,000
営業利益	2,000～ 5,000	10,000～ 11,000	6,000～ 8,000
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,500～ 4,000	8,500～ 9,000	5,000～ 6,000



19ページをご覧ください。

本日、業績予想の上方修正を開示いたしました。

通期の売上高は1,120億円～1,150億円  
 EBITDAは140億円～150億円  
 営業利益は100億円～110億円  
 当期純利益は85億円～90億円といたしました。

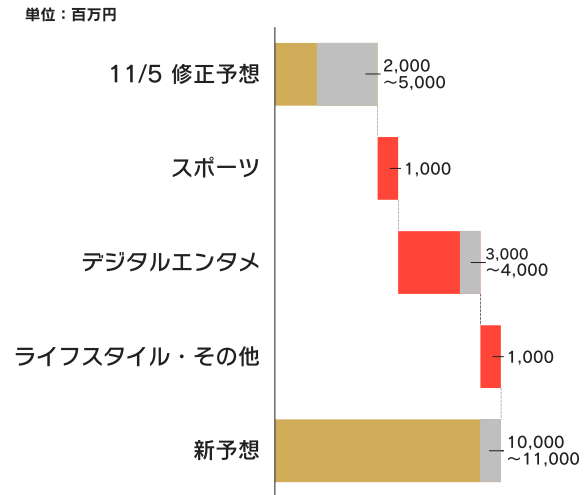
なお配当予想につきましては1株当たり年間配当金110円と、  
 期初予想から据え置かせていただきます。

売上高

単位：百万円

	前回予想	新予想	業績予想修正の主な要因
スポーツ	17,500	17,500	-
デジタルエンタメ	80,000 ~ 85,000	86,500 ~ 89,500	✓モンスターの3Q実績を踏まえたKPI見直し
ライフスタイル	7,500	8,000	✓年賀状サービス・出張撮影の好調

営業利益 差異



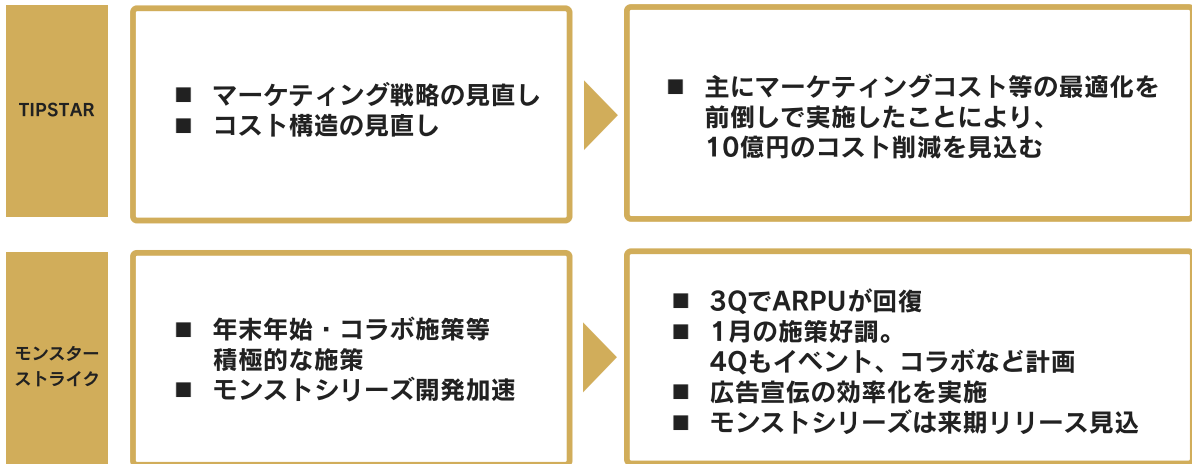
20ページをご覧ください。  
業績予想の上方修正について、内訳をご説明いたします。

11月5日に発表いたしました修正予想に対し、売上高はデジタルエンターテインメントでモンスターストライクのARPUの回復により865億円~895億円、ライフスタイルで年賀状サービス等の好調により80億へ上方修正しております。

営業利益の差異は、  
スポーツでプラス10億円  
デジタルエンターテインメントでプラス30~40億円  
ライフスタイルを含むその他でプラス10億円の上方修正となりました。

【再掲】下期以降の方針

進捗状況（修正要因）



21ページをご覧ください。  
業績予想の修正について、主な要因をご説明いたします。

スポーツにおきましては、TIPSTARのコスト効率化を進めてきた結果、さらに約10億円の改善を見込んでおります。  
引き続き効率的な運営を行うとともに、売上拡大を狙ってまいります。

デジタルエンターテインメントにつきましては、低下していたモンスターストライクのARPUがQ3で回復いたしました。Q4においても足元の数字が回復し、今後もイベントやコラボなどを計画しております。  
またコスト面においても、広告宣伝の効率化が進んでいることや、モンストシリーズのリリースが来期となったためコストが未消化となりました。

これらの要因により、通期業績予想を上方修正しております。

ゲーム業界は、市況や競合などの外的要因により売上が左右されやすい側面がありますが、モンスターストライクは一時的な売上低下があっても回復できる、持続力のあるタイトルであると再確認いたしました。

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. 業績予想の修正
4. **企業理念・コーポレートブランドの再定義**
5. 直近のスポーツセグメントの投資案件について
6. Appendix

続きまして、企業理念・コーポレートブランドの再定義につきまして  
木村よりご説明させていただきます。

**PURPOSE**  
存在意義

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**  
やるべきこと

「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

23ページをご覧ください。  
以下、木村よりご説明いたします。

私たちは企業理念を再定義いたしました。

これまで私たちは、多くのコミュニケーションサービスを提供してまいりました。  
SNSにおいてもゲームにおいても、そしてスポーツにおいても、情報をやり取りするだけではなく、いかに心や感情を通い合わせるかを追求してきたのがミクシィグループだと考えています。

今回、改めてこのことを踏まえ、ミクシィグループの存在意義やミッション、意思決定の軸を表現した新たな企業理念としてパーパス、ミッション、ミクシィ・ウェイを制定しました。

**MIXI**

「ミクシィはSNS」

というイメージが強く、  
その他のサービスが  
ミクシィと紐づいていない



全てのサービスのブランドバリューをコーポレートブランドに集約

24ページをご覧ください。  
企業理念の再定義に伴って、コーポレートブランドを  
リニューアルいたします。

これまで当社は「SNSの会社」というイメージが強く、  
モンスターストライクのように広く認知されているサービスがあっても  
当社のサービスであると認識されていないという課題がありました。

今後は各サービスのブランド力をコーポレートブランドエクイティの  
向上につなげ、さらなる企業価値向上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. 業績予想の修正
4. 企業理念・コーポレートブランドの再定義
5. 直近のスポーツセグメントの投資案件について
6. Appendix

続きまして、直近のスポーツ事業における取組みについてご説明いたします。



### FC東京の株式取得

- ✓ 2022年2月に取得完了。FY2023より連結開始
- ✓ 千葉ジェッツ運営の知見を活かし事業拡大を目指す



### 千葉ジェッツ 新ホームアリーナ

- ✓ 三井不動産様と当社との共同事業として  
収容客数1万人規模の大型多目的アリーナ  
「(仮称) LaLa arena TOKYO-BAY」建築着工
- ✓ 2024年春開業予定



「(仮称) LaLa arena TOKYO-BAY」外観 CG



バスケットボール試合開催時 CG

26ページをご覧ください。

昨年未発表した通り、2月1日にFC東京を運営する東京フットボールクラブの株式を取得し、連結子会社といたしました。

FC東京は、直近ではコロナ禍の影響により入場料収入が大きく減収するなどの状況にありますが、以前は着実な黒字経営を続けてきたチームです。

千葉ジェッツの運営で培ってきたチーム経営の知見を活かすとともに、DXにも力を入れ、事業拡大を目指してまいります。

また千葉ジェッツにつきましては、千葉県船橋市において、三井不動産様と当社の共同で、ホームアリーナの建築を着工いたします。

新しいホームアリーナは2024年春の開業を予定している、一万人規模の大型多目的アリーナです。Bリーグの試合を開催するほか、音楽コンサート、企業の展示会など、多様なイベントを開催できる仕様となっております。

東京ベイエリアに新たなスポーツ・エンターテインメント空間を創出することを目指しております。

- DAZNと共同でスポーツ特化型NFTマーケットプレイス「DAZN MOMENTS」今春提供開始



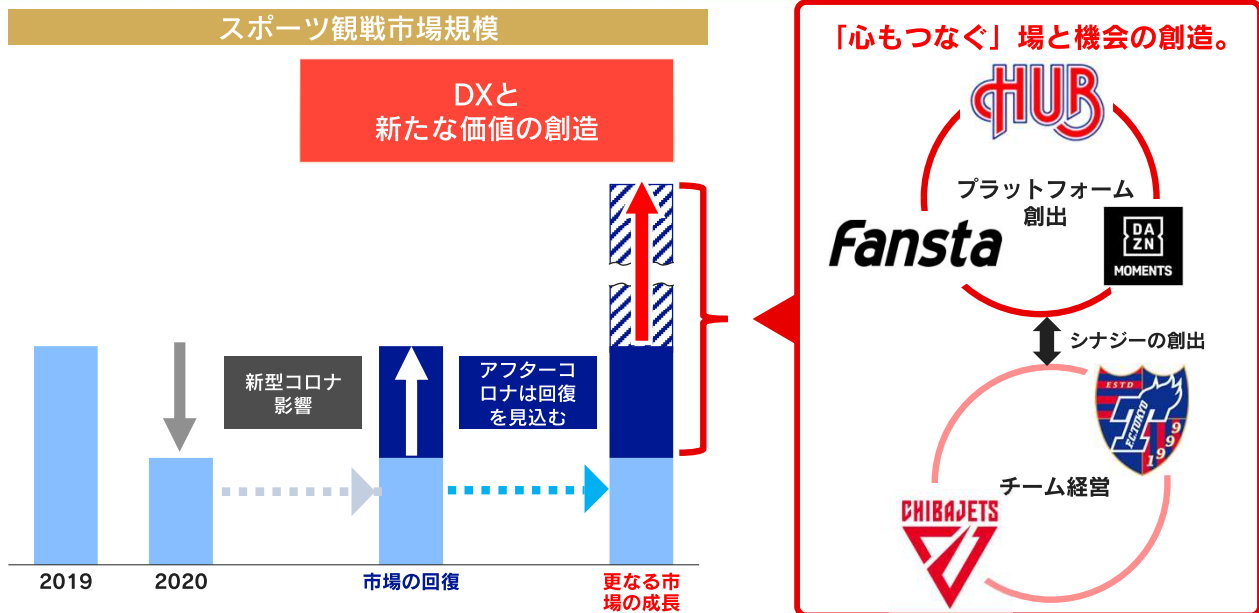
- スポーツ特化型NFTマーケットプレイス
- 様々なスポーツのスーパープレーやメモリアルシーンをコレクションできる
- DAZN MOMENTS内に様々なスポーツジャンルのNFTコンテンツを提供していく予定

27ページをご覧ください。

先般ご報告したDapper Labs社とのNFTを使った新たなサービス開発につきまして、進捗状況をご説明いたします。

DAZN社と共同でスポーツ特化型NFTマーケットプレイス「DAZN MOMENTS」を今年の春より提供開始することを発表いたしました。

「DAZN MOMENTS」は、スポーツ選手のスーパープレーやメモリアルシーンをNFTコンテンツとして提供するサービスです。当社が持つサービス開発のノウハウと、Dapper Labs社のブロックチェーン技術、そして、DAZN社が持つ豊富なスポーツコンテンツを組み合わせ、NFTマーケットプレイスを提供してまいります。



28ページをご覧ください。

期初にもご説明いたしました通り、先般お伝えしたスポーツ観戦市場は、アフターコロナにおける回復とDXによる新たな価値の創造により、大きな成長ができる領域だと考えております。

引き続き中期経営方針に沿った、投資と事業活動を行ってまいります。

心もつなごう。

**MIXI**



29ページをご覧ください。

新しいロゴには、「心もつなごう。」というタグラインを付しています。

ただ効率的な機能の提供だけではなく、  
歓喜や興奮、温かな思いといった感情の共有を通じて、  
その先に、もっと深くて濃く豊かな、心のつながりを生み出していく。  
それがタグラインに込めた思いです。

このような心のつながりに着目し事業に取り組むことで、  
長く愛されるサービスが提供できると考えています。

引き続き応援していただけますと幸いです。  
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. 業績予想の修正
4. 企業理念・コーポレートブランドの再定義
5. 直近の投資案件について
6. Appendix

## ■ 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)	FY2022 (2021年4月-2021年12月)	増減率 (YoY)
<b>スポーツ事業</b>			
売上高	8,866	12,831	+44.7%
セグメント利益 (EBITDA)	▲4,448	▲4,218	-
<b>ライフスタイル事業</b>			
売上高	4,843	6,915	+42.8%
セグメント利益 (EBITDA)	▲22	552	-
<b>デジタルエンターテインメント事業</b>			
売上高	74,027	61,342	▲17.1%
セグメント利益 (EBITDA)	31,731	25,543	▲19.5%

## ■ 差異要因

## &gt; スポーツ

売上高 : チャリ・ロト、TIPSTARの貢献

## &gt; ライフスタイル

売上高 : スフィダンテ、みてね、minimoの好調  
SNS mixiの一時的な売上の計上

セグメント利益 : 増収による増益

## &gt; デジタルエンターテインメント

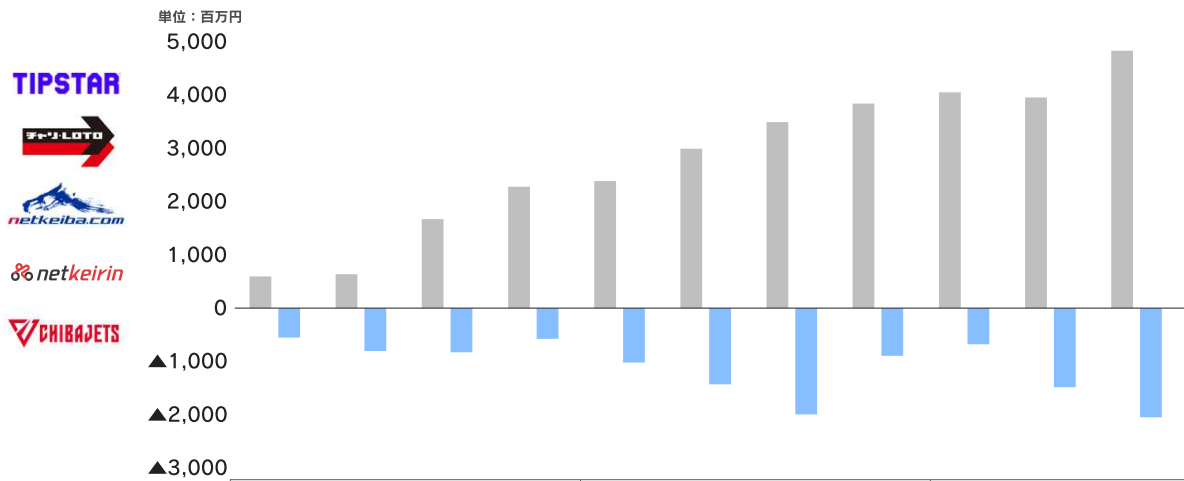
売上高 : モンスターストライクの減収

セグメント利益 : 減収による減益

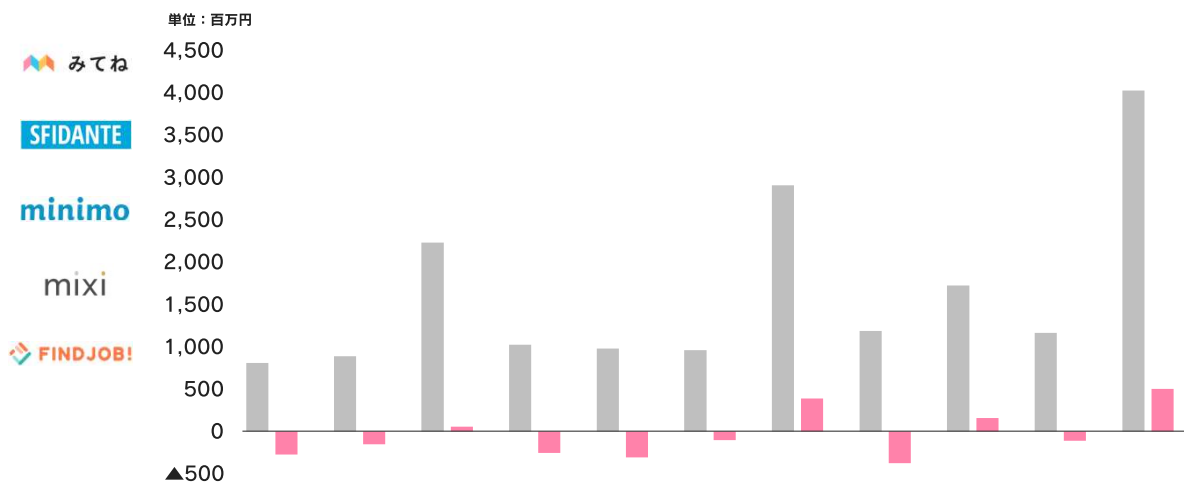
単位：百万円

	FY2021 (2020年12月末)	FY2022 (2021年12月末)	差異の主な要因
流動資産	159,136	141,078	投資有価証券取得等による現預金減少
固定資産	57,257	72,806	投資有価証券の増加
総資産	216,393	213,885	-
流動負債	24,752	20,532	未払法人税等の減少
固定負債	7,502	11,308	-
純資産	184,138	182,043	-
	FY2021 (2020年4月-2020年12月)	FY2022 (2021年4月-2021年12月)	差異の主な要因
営業活動によるCF	29,130	▲1,698	四半期純利益の減少、法人税等の支払額の増加
投資活動によるCF	▲3,266	▲13,802	投資有価証券取得による支出の増加
財務活動によるCF	▲7,032	▲14,864	自己株式の取得
現金及び現金同等物の期末残高	144,240	119,399	-



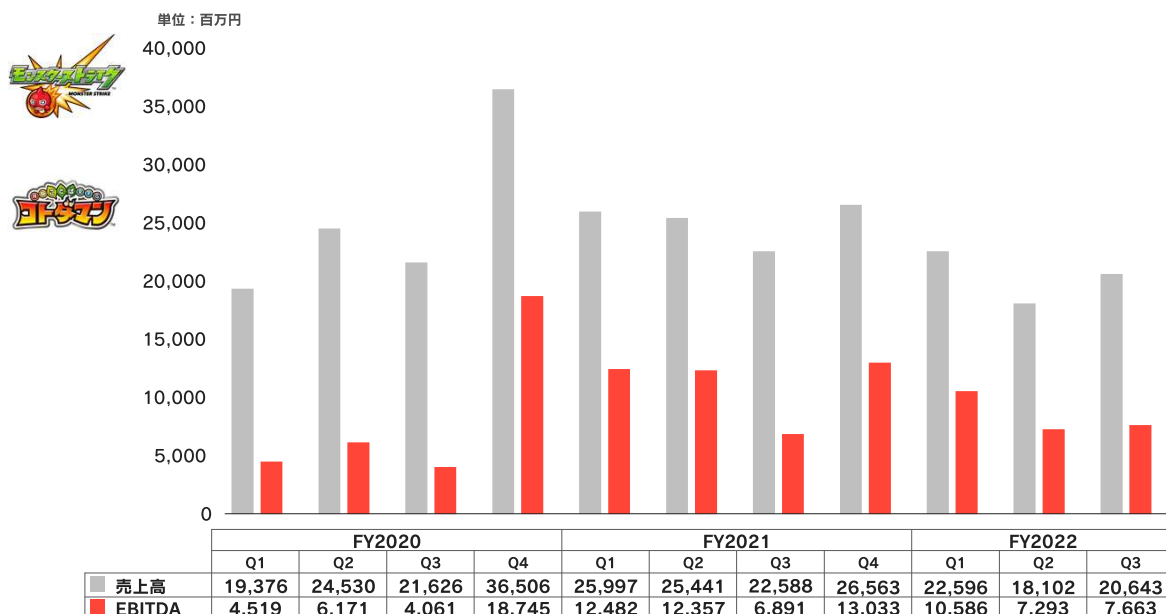


	FY2020				FY2021				FY2022		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	593	637	1,671	2,275	2,384	2,992	3,489	3,833	4,047	3,953	4,831
EBITDA	▲553	▲807	▲830	▲578	▲1,020	▲1,431	▲1,996	▲898	▲681	▲1,485	▲2,051



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



単位：百万円

	FY2021				FY2022		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
外注費（原価）	5,013	3,838	5,133	4,093	4,353	3,940	6,435
スポーツ	1,585	1,226	1,275	1,547	1,924	1,946	2,161
ライフスタイル	155	165	1,046	305	290	201	1,766
デジタルエンターテインメント	3,253	2,384	2,767	2,199	2,106	1,745	2,470
全社	20	64	46	43	32	49	38

	FY2021				FY2022		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
広告宣伝費（販管費）	1,712	3,711	6,875	3,732	3,052	3,929	5,431
スポーツ	385	1,518	2,209	1,019	752	1,324	2,150
ライフスタイル	164	139	550	236	217	162	626
デジタルエンターテインメント	1,114	2,033	4,074	2,406	2,013	2,375	2,487
全社	47	21	43	72	69	70	168

# 従業員数推移(正社員)

単位：人

1,600

1,400

1,200

1,000

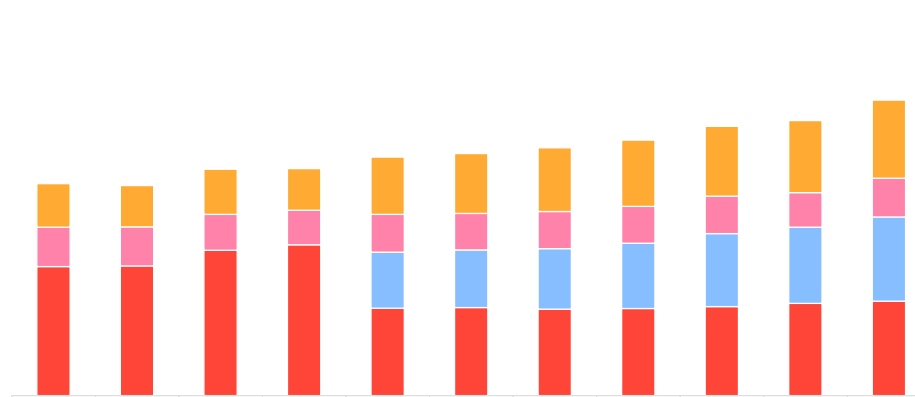
800

600

400

200

0



	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	
	FY2020				FY2021				FY2022			
■ 全社・その他	199	189	206	190	262	273	291	303	318	329	357	
■ ライフスタイル	180	179	164	158	172	168	169	168	171	158	177	
■ スポーツ	—	—	—	—	257	263	277	299	334	349	385	
■ デジタルエンターテインメント	590	592	664	689	399	402	395	398	407	421	432	

・ 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スポーツセグメントの人員を分離。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

スポーツ

公営競技事業

**TIPSTAR**



**netkeirin**

みんなで参戦!のっかりベッティング  
**『TIPSTAR』**  
 TIPSTAR(ティップスター)は、全43競輪場のレース映像を365日朝～最終レースまで、日替わり出演チームによる予想ライブ配信を見ながら、競輪ネット投票を友だちと一緒に楽しめる、基本無料のサービスです。

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11億超を誇る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、50万種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。

競輪総合メディア  
**『netkeirin』**  
 あらゆる競輪情報を見ることができ、これまで競輪に触れる機会がなかった方でも楽しめる競輪総合メディアです。

観戦事業



**Fansta**

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、地域に根ざし、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も目指した選手育成の強化、そしてブラスターの輝き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「国民のため」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サービスです。その日、お祝いはスタジアムになる。をコンセプトに、スタッフが遠方で観戦に行けないなど様々な要請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。

デジタルエンターテインメント



わ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)が特長です。



「ことば」で闘う新感覚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  
 組み合わせて「ことば」をつくり、ステージクリアを目指します。

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用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。



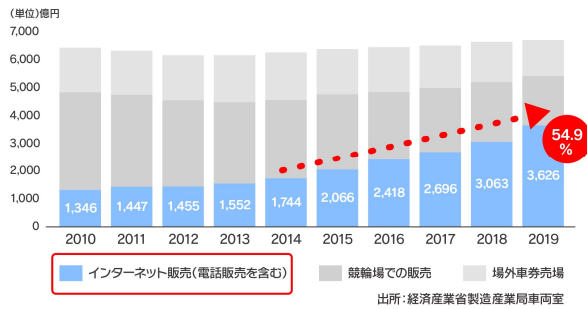
ソーシャル・ネットワーキング サービス  
**『mixi』**  
 「心地よいつながら」を軸としたコミュニケーションの場を  
 提供するソーシャル・ネットワーキング サービス(SNS)です。



IT・Web業界の求人情報サイト  
**『FINDJOB!』**  
 Webエンジニア、Webデザイナー、Webディレクターなど、  
 IT・Webに特化した優良企業の求人情報が満載。

### 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



### 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高水準を維持
- ✓ 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 ※2022年4月より開始予定	小松島競輪場
包括運営・再整備 ※2022年4月より開始予定	広島競輪場
JPF社との共同運営 <PIST6>	TIPSTAR DOME CHIBA



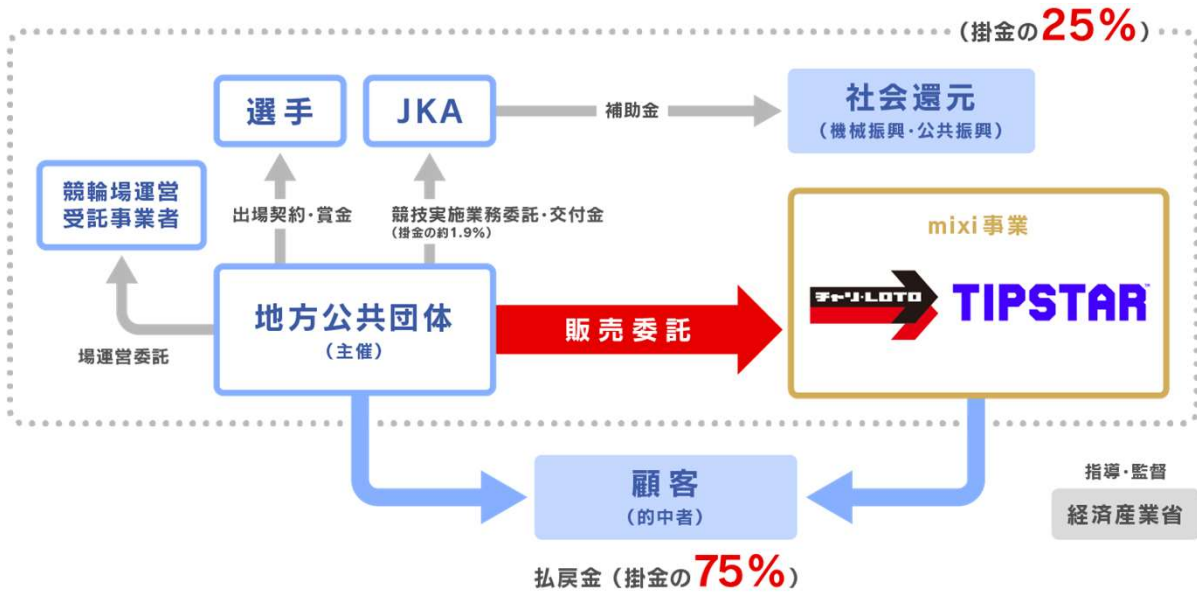
<新玉野競輪場イメージ：再整備後>



<新広島競輪場イメージ：再整備後>



<TIPSTAR DOME CHIBA 会場>



■会社概要

社名：株式会社コールドクター  
本社：東京都渋谷区松濤1丁目28-2  
代表者：中原 毅、合田 武広  
事業内容：「コールドクター」の管理・運営

CALL DOCTOR  
コールドクター

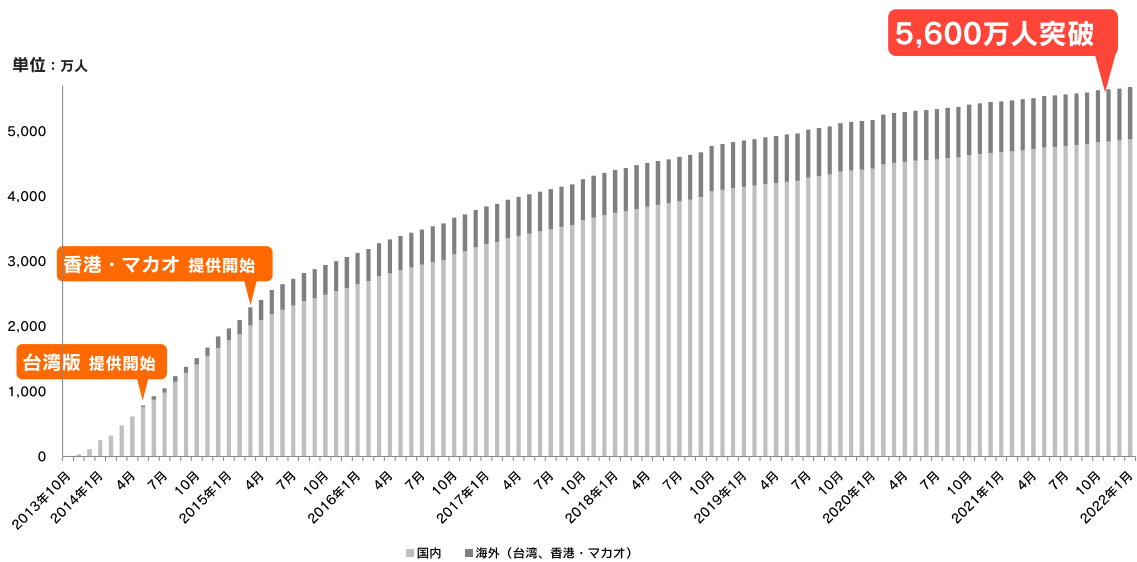


■「コールドクター」について

「コールドクター」は、健康保険が適用可能な夜間・休日の往診サービスです。  
アプリで簡単に予約、最短30分でご自宅へ医師が診察に伺い、その場でお薬をお渡しします。  
「コールドクター」には、医療機関との連携により約400名の医師が登録しており、  
急な体調不良時にも安心してご相談いただくことができます。

# 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

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。  
\* 2021年10月8日に世界累計利用者数が5,600万人を突破

- ミクシィでは、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。



## mixi Sustainability

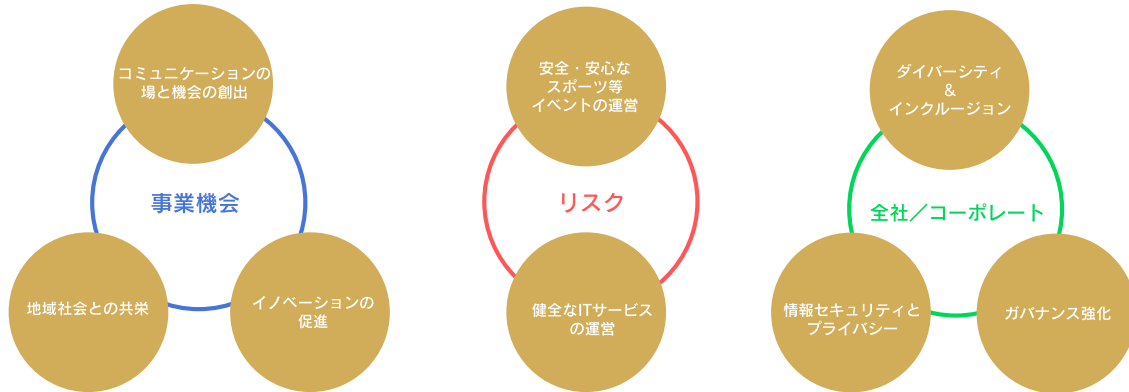
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

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

こちらからご覧ください

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。

■ミクシィ 8つのマテリアリティ



- 9月にビットバンク社と資本業務提携契約を締結
- 11月にDapper Labs社との業務提携に関する基本合意書を締結



- 「ビットコインの技術で、世界中にあらゆる価値を流通させる」ことをミッションとする
- ビットコイン・リップル・イーサリアムなどの仮想通貨を売買できる暗号資産取引所「bitbank」の運営など、暗号資産関連事業を展開
- 仮想通貨取引量国内No.1※

※2021年2月14日 CoinMarketCap調べ

## Dapper Labs

- 累計売上高8億ドルを超え、NFT市場で最大の成功と言われる「NBA Top Shot」を運営
- 同社の生み出した「Flow」は次世代のオープンソースブロックチェーンで、開発者がNFTを含む消費者向けのアプリケーションを簡単に構築できるよう設計されている



取得に係る事項の内容

- (1) 取得する株式の種類 当社普通株式
- (2) 取得する株式の総数 3,800千株 (上限)
- (3) 株式の取得対価 金銭
- (4) 株式の取得価額の総額 7,500百万円 (上限)
- (5) 取得期間 2021年5月10日から2022年3月末日
- (6) 買付方法 東京証券取引所における市場買付け  
(取引一任契約に基づく市場買付け)

取得履歴

取得期間	取得した株式の総数	取得価額の総額
2021/5/10~5/31	606,500株	1,612,825,700円
2021/6/1~6/30	250,700株	697,889,000円
2021/7/1~7/31	541,400株	1,504,031,200円
2021/8/1~8/31	1,194,500株	3,014,120,200円
2021/9/1~9/16	246,500株	670,918,800円
2021/5/10~9/16 累計	2,839,600株	7,499,784,900円



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 聡
	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 匡彦	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	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	1,230名 (連結・正社員のみ)			
発行株数	78,230,850株			
大株主	笠原 健治			45.49%
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)			8.99%
	THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051			5.62%
	THE BANK OF NEW YORK MELLON 133612			2.19%
	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505038			2.11%

(2021年12月31日現在)

mixi  
GROUP

FY2022 Q3

2021.10.1-2021.12.31

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.