



MIXI



FY2026 Q2

決算説明資料

[2025.7.1 - 2025.9.30]

2025.11.14 Fri.

本日はお忙しい中、決算説明会にご参加いただき、誠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

| 投資

3 業績予想の修正

4 PointsBet社の今後の戦略

5 AI活用の状況

6 Appendix

本日は2ページに記載のアジェンダに沿って、ご説明します。

スポーツ

- ・ 前年同期に発生した移籍金収入が減少した一方、TIPSTARの車券販売の伸長がけん引し、YoY12.2%増収
- ・ PointsBet社買収に伴う約8億円の一時費用発生により、EBITDAは赤字

ライフスタイル

- ・ 売上は「家族アルバム みてね」の注力商材がけん引し、YoY32.0%増収
- ・ EBITDAは、プレミアムプラン及びGPSの増収により黒字化を達成

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減少によりYoY10.9%減収
- ・ 一方、EBITDAはコスト効率化がさらに進み、YoY5.9%増益

AI活用

- ・ Google Cloudの生成AIプラットフォームGemini Enterpriseを国内で初導入
- ・ ChatGPT Enterpriseにより、月間推定17,600時間の作業時間を削減
- ・ AI活用により、今期10億円のコスト削減を予定

3ページをご覧ください。
エグゼクティブサマリーです。

詳細はこれよりご説明します。

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 業績予想の修正

4 PointsBet社の今後の戦略

5 AI活用の状況

6 Appendix

4ページをご覧ください。
まずは財務状況について、CFOの島村よりご説明します。

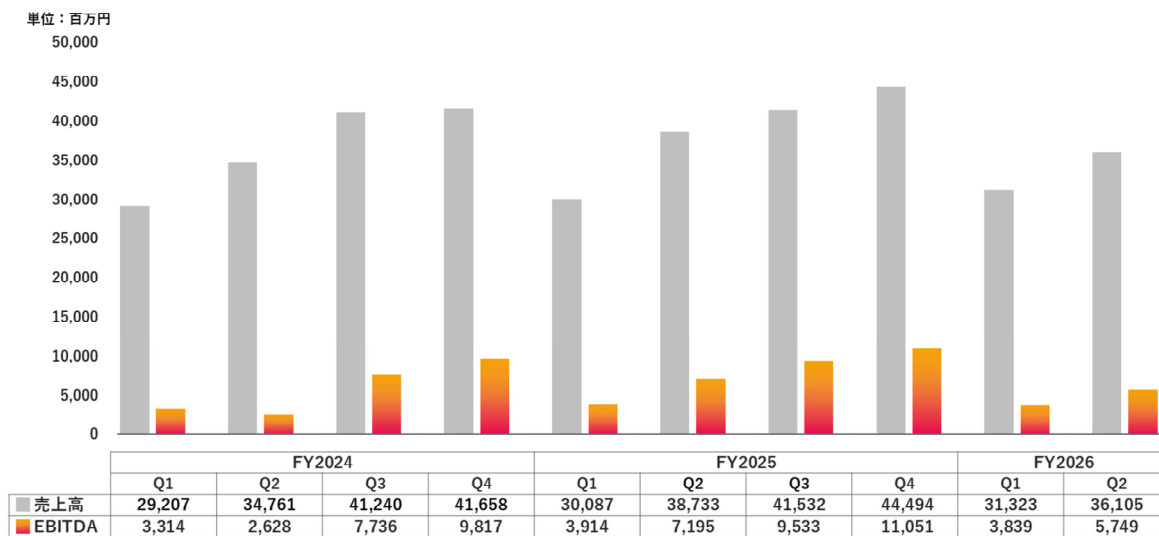
単位：百万円

	FY2025／Q2 (2024年7月-9月)	FY2026／Q2 (2025年7月-9月)	増減率 (YoY)
売上高	38,733	36,105	▲6.8%
EBITDA	7,195	5,749	▲20.1%
営業利益	5,960	4,537	▲23.9%
経常利益	5,752	5,191	▲9.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,992	3,487	+16.6%

CFOの島村です。5ページをご覧ください。
四半期連結損益計算書です。

FY26Q2の業績は
売上高 361億円、
EBITDA 57億円、
営業利益 45億円、
経常利益 51億円、
となりました。

営業利益減益の主な要因は、前年同期に投資セグメントで
大型案件の株式売却益を計上したことによるものです。
事業ごとに見ると、ライフスタイルセグメントが初の四半期黒字を実現するなど、
各事業、順調に推移しています。
なお、当期純利益は為替差益等により増益となりました。



6ページをご覧ください。
連結業績の四半期推移です。

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 業績予想の修正

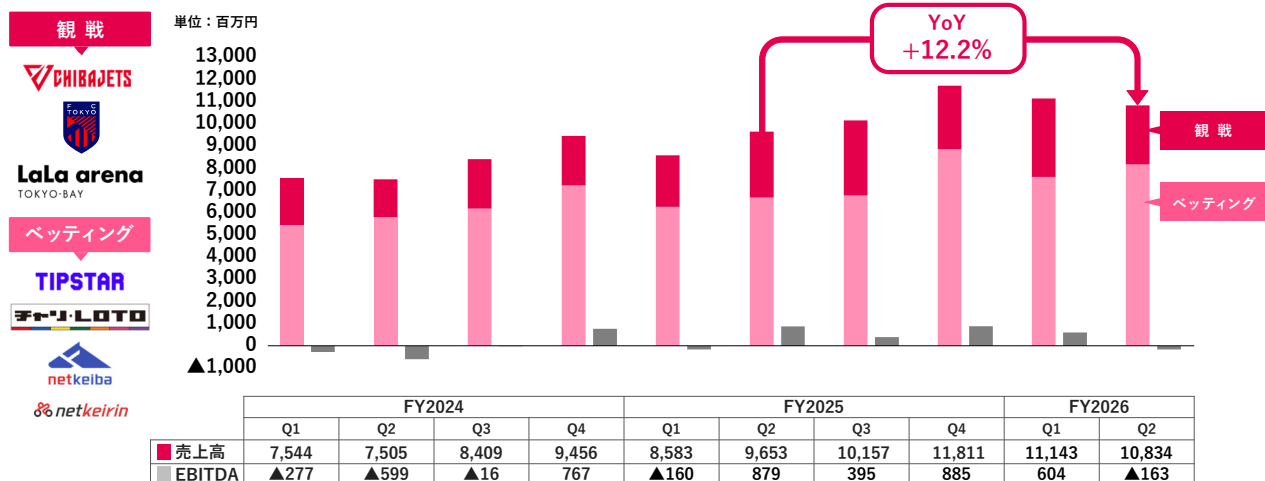
4 PointsBet社の今後の戦略

5 AI活用の状況

6 Appendix

7ページをご覧ください。
これより各セグメントの事業状況をご説明します。

- ・ 前年同期に発生した移籍金収入が減少した一方、TIPSTARの車券販売の伸長がけん引し、YoY12.2%増収
- ・ PointsBet社買収に伴う約8億円の一時費用発生により、EBITDAは赤字



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12.2%増の108億円となりました。
FC東京の移籍金収入は減少しましたが、
TIPSTARの車券販売が伸長し、増収となりました。

EBITDAは赤字となりました。
これはPointsBet社買収の一時費用約8億円の影響であり、
一時費用を除けば、利益はQ1と同水準を維持しています。

- ・ グローバルブランド「プーマ」とパートナーシップ契約を締結

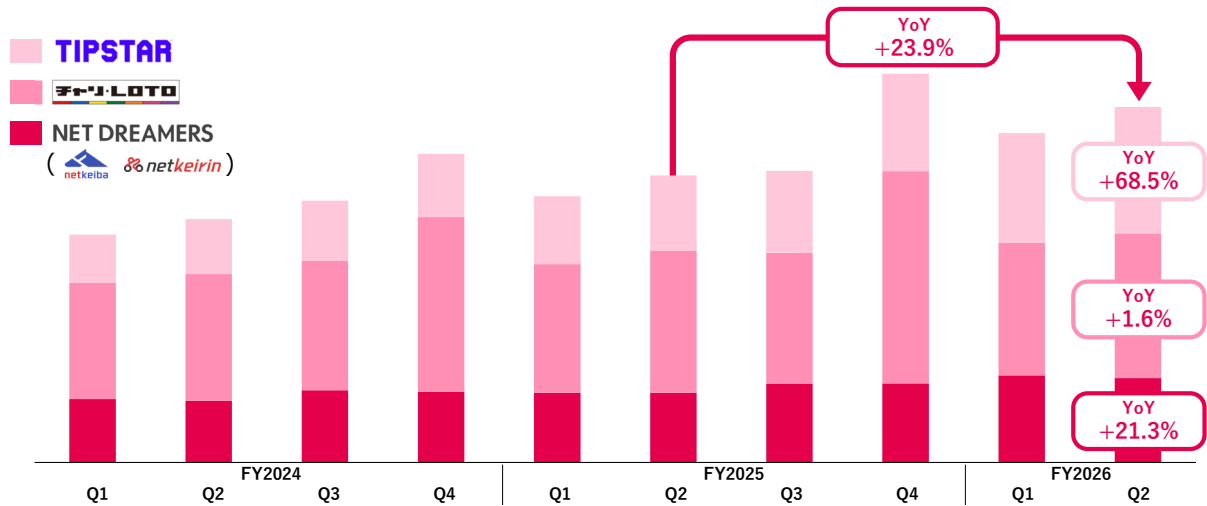


9ページをご覧ください。

千葉ジェッツは、グローバルブランド「プーマ」と
パートナーシップ契約を締結しました。

クラブ設立15周年、Bリーグ開幕10周年という節目のシーズンを
新たなブランドとともに迎え、更なる成長を目指します。

- ・ TIPSTAR、チャリ・ロト社、ネットドリーマーズ社の売上高合計はYoY23.9%増収
- ・ TIPSTARは積極的なマーケティングによりMAUが約70%増。売上高はYoY68.5%増収
- ・ ネットドリーマーズ社はプレミアムサービスや広告事業の好調により増収



10ページをご覧ください。
ベッティング事業の主要サービス売上高推移となります。

全体では、前年同期比で23.9%の増収となりました。

TIPSTARは、積極的なマーケティングによりMAUが約70%増加し、
売上高は前年同期比で68.5%の増収となりました。

ネットドリーマーズ社は、Q1に続きプレミアムサービスや広告事業が好調で、
21.3%の増収となりました。

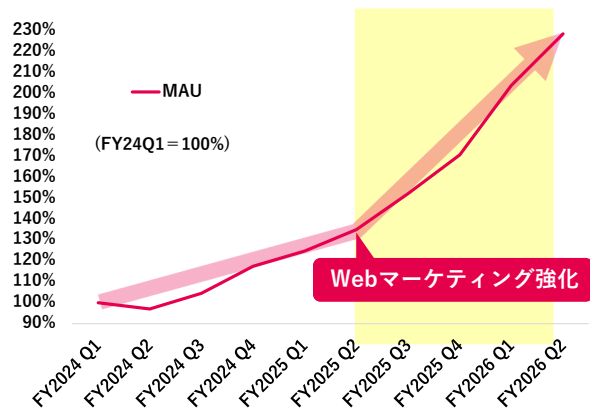
プロダクト改修

- ・ 8月にアプリのデザインや機能をリニューアル
- ・ 直感的な操作性を重視したUI/UXに改修



MAUの推移

- ・ Webマーケティング開始以降、さらにMAUは増加



11ページをご覧ください。
TIPSTARの状況となります。

TIPSTARは、8月にアプリのデザインや機能をリニューアルし、より直感的で使いやすいUI/UXに改修しました。

加えて、積極的なマーケティングによりMAUは更に増加し、売上も伸長しています。

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 業績予想の修正

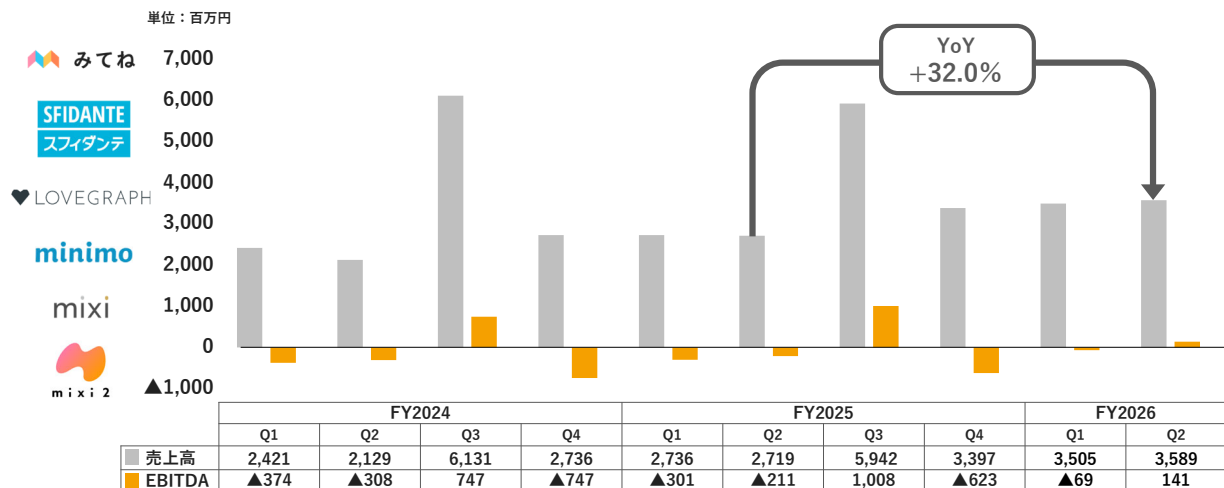
4 PointsBet社の今後の戦略

5 AI活用の状況

6 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します。

- ・売上は「家族アルバム みてね」の注力商材がけん引し、YoY32.0%増収
- ・EBITDAは、プレミアムプラン及びGPSの増収により黒字化を実現



13ページをご覧ください。

売上高は、前年同期比で32.0%増の35億円となりました。

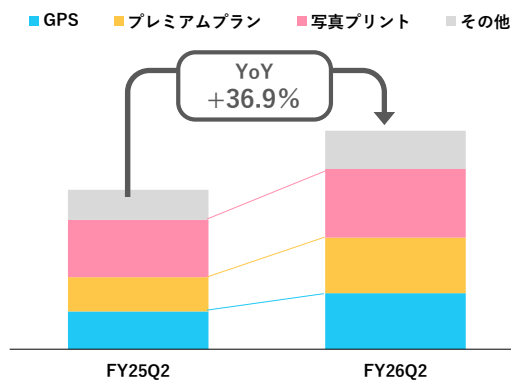
「家族アルバム みてね」の注力商材がけん引し、セグメント全体の売上伸長が継続しています。

EBITDAは、Q2で初の黒字化を実現しました。

引き続き、通期黒字化を目指します。

みてねの商材別売上構成推移

- 注力商材であるプレミアムプラン、GPS、写真プリントが順調に伸長



アクリルスタンドの販売開始

- みてねの写真を利用したアクリルスタンドを9月より販売開始
- 売上は好調な滑り出し



14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。

みてねの売上高は、前年同期比36.9%の増収となりました。

注力商材である、プレミアムプラン、GPS、写真プリントは順調に伸長しています。

また、9月に販売を開始したアクリルスタンドは、
テレビ番組で商品開発の舞台裏が紹介されるなど注目が高まり、
売上も好調な滑り出しとなっています。

引き続きマネタイズ施策の強化を進めていきます。

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 業績予想の修正

4 PointsBet社の今後の戦略

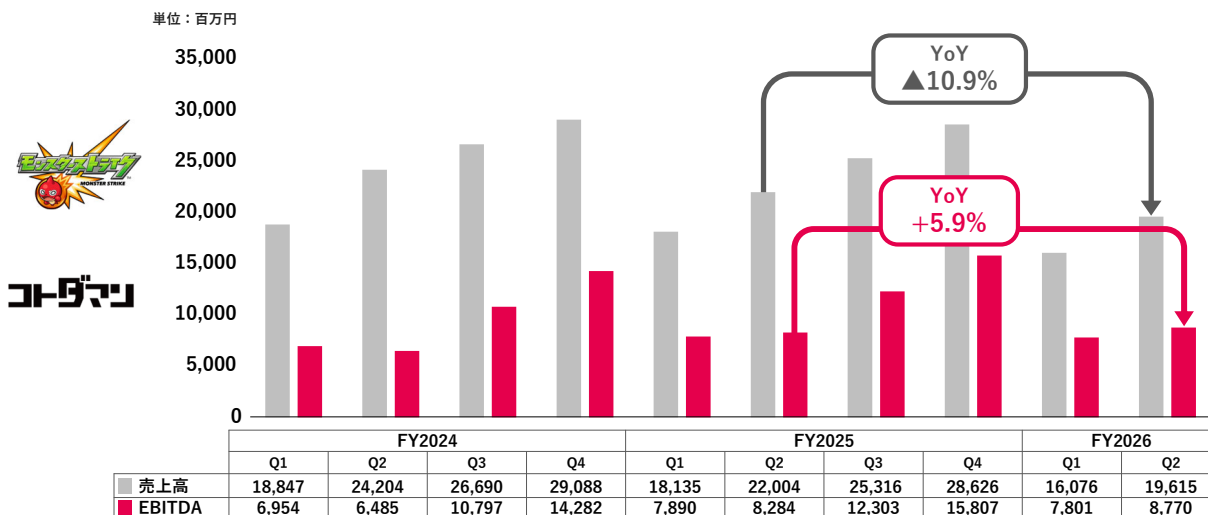
5 AI活用の状況

6 Appendix

15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します。

- ・売上はモンスターストライクのMAU減少によりYoY10.9%減収
- ・一方、EBITDAはコスト効率化がさらに進み、YoY5.9%増益



16ページをご覧ください。

売上高はモンスターストライクのMAUが前年同期を下回った影響で前年同期比10.9%減の196億円となりました。

一方、EBITDAは87億円と、前年同期比5.9%の増益となりました。コスト効率化がさらに進んだことで、収益性が大きく改善しています。

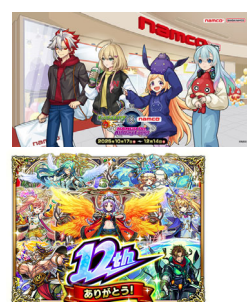
- ・ 前年同期比でARPUは増加したものの、MAUは減少
- ・ 下期は12周年施策や初の地上波テレビアニメ放映などで、話題性とタッチポイントの拡大を図る

7月

8月

9月

10月



人気IPとのコラボ



17ページをご覧ください。
モンスターストライクの状況です。

前年同期比で、ARPUは増加したものの、MAUは減少しました。

今後も多くの方にモンスターストライクを楽しんでいただけるよう、
日常的な接点の創出や
SNSで話題になる機会を増やすことが重要だと考えています。

下期は、12周年施策や初の地上波テレビアニメ放映、企業とのタイアップなど、
様々な施策を展開しながら話題性とタッチポイントの拡大を図っていきます。

こうした取り組みにより、MAUの向上と売上のリカバリーを目指していきます。

- ・ インド最大級アニメイベント「Mela! Mela! Anime Japan!! 2025」に初出展
- ・ 今期中のリリースを目指す



© Mela! Mela! Anime Japan!! Executive Committee

18ページをご覧ください。
グローバルモンスターの状況です。

インドでのリリースに向けて、
日本のアニメやエンタメを発信するインド最大級のカルチャーイベント
「Mela! Mela! Anime Japan!! 2025」に初出展しました。

イベントは大盛況で数多くの日本アニメのファンが来場し、
当社ブースにも大勢のお客様にお立ち寄りいただくなど、
インド市場における潜在的な需要の高さを、改めて確認することができました。

グローバルモンスターは、「STRIKE WORLD」の名称で今期中のリリースを
目指しており、アニメファンとの接点を創出するとともに、
IPホルダーや現地企業との連携も進めていきます。

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 業績予想の修正

4 PointsBet社の今後の戦略

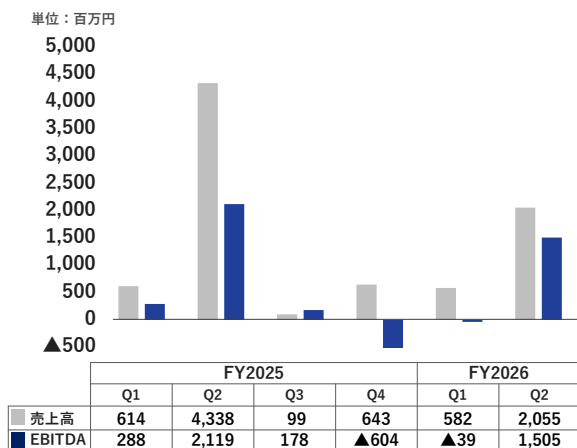
5 AI活用の状況

6 Appendix

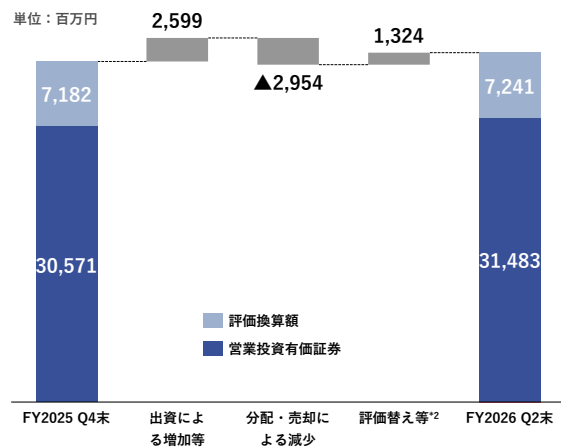
19ページをご覧ください。
投資セグメントについてご説明します。

売上・EBITDA推移

・ファンド分配金が発生



運用総額*1



*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(期末の時価)、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

20ページをご覧ください。

売上高は20億円、EBITDAは15億円となりました。
投資先ファンドからの分配金が約17億円発生したことが、売上の主要因となっています。

- 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** 業績予想の修正
- 4** PointsBet社の今後の戦略
- 5** AI活用の状況
- 6** Appendix

21ページをご覧ください。
業績予想の修正についてご説明します。

案件概要

- 豪州ベッティング企業の株式を66.4%取得し、連結子会社化

企業情報

名 称	PointsBet Holdings Limited (PBH-ASX)
所 在 地	Level 2, 165 Cremorne Street, Cremorne, VIC Australia
代表者の役職・氏名	Sam Swanell, Managing Director and Group Chief Executive Officer
事 業 内 容	オンラインスポーツベッティング及びiGaming事業

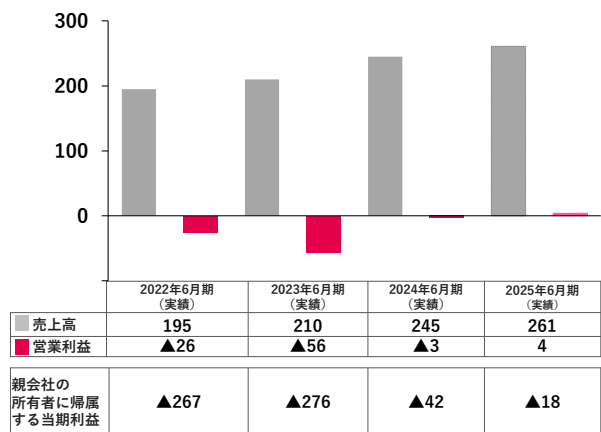
株式取得結果

取 得 株 式 数	230,893,535株（議決権所有割合：66.4%）
取 得 価 額	289百万豪ドル（289億円） ※円換算値は為替レート（1豪ドル100円）を使用
T O B 受 付 の 締 切 日	2025年9月12日

直近4期の経営成績

- 4期連続増収を達成。直近期で赤字額は縮小

単位：百万豪ドル



*売上高は、PointsBet社のAnnual Reportにおける継続事業からの収益を指し、非継続事業を含みません。営業利益は、Statutory EBITDAを記載しており非継続事業を含みません。親会社の所有者に帰属する当期利益はTotal loss for the year（非継続事業による損失を含む）を記載しております。

22ページをご覧ください。

まず、業績予想修正に先立ち、修正の主要因となったM&Aの概要についてご説明します。

当社は、豪州のベッティング企業であるPointsBet社の株式を66.4%取得し、連結子会社化しました。
下期から半期6か月分を連結します。

当社から役員3名を派遣し、ガバナンス体制の整備、連携体制の強化などPMIプロジェクトを早急に進めています。

- ・売上はPointsBet社の半期分の業績を主要因として上方修正
- ・EBITDAはスポーツの上期好調とAI活用による通期のコスト削減等により20億円上方修正。営業利益はPointsBet社ののれん等の償却負担増を見込み期初予想を据え置き

単位：百万円

	FY2025 実績	FY2026 期初予想 (5/14)	FY2026 修正予想 (11/14)	前期比増減率
売上高	154,847	155,000	168,000 (+13,000)	+8.5%
EBITDA	31,694	25,000	27,000 (+2,000)	▲14.8%
営業利益	26,600	20,000	20,000 (±0)	▲24.8%
経常利益	26,511	19,000	19,000 (±0)	▲28.3%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	17,601	13,000	13,000 (±0)	▲26.1%

23ページをご覧ください。

PointsBet社の半期分の業績取込等をふまえ、業績予想を修正しました。

売上高 1,680億円

EBITDA 270億円

営業利益 200億円

当期純利益 130億円と、

売上、EBITDAを上方修正しました。

営業利益は、PointsBet社に係るのれん等の

償却負担の増加を見込むため、期初予想を据え置きました。

詳細は次のページでご説明します。

単位：百万円

		売上			EBITDA		
		期初 予想	修正 予想	業績予想修正における 主要ポイント	期初 予想	修正 予想	業績予想修正における 主要ポイント
スポーツ*	観戦	11,000	12,500	・千葉ジェッツ、 FC東京の上期好調	500	2,000	・ネットドリーマーズ、TIPSTARの 上期好調 ・PointsBet社は単体黒字となるも、 連結関連費用を見込むため本修正には 影響なし
	ベッティング	34,000	50,000	・PointsBet社半期6か月連結を反映 ・ネットドリーマーズ、TIPSTARの 上期好調			
ライフ スタイル		18,000	18,000	－	0	0	－
デジタル エンター テインメント		90,000	84,000	・上期のモンスターストライクMAU 減少	43,000	42,000	・収益性向上により修正額は限定的
投資		2,000	3,500	・上期実績を反映	▲500	500	同左
調整額		0	0	－	▲18,000	▲17,500	・AI活用により通期で10億円を削減予 定。一方PMIコストが増加した結果、 5億円の改善を見込む

* 社内の管理数値であり監査を受けて開示しているものではありません

24ページをご覧ください。
業績予想修正の内訳です。

スポーツは、PointsBet社の連結や観戦・ベッティング事業ともに
好調だった上期実績を反映し、売上およびEBITDAを上方修正しています。

デジタルエンターテインメントは、
モンスターストライクの上期及び足元までのMAU減少を勘案し、
売上、EBITDAともに下方修正しました。
ただし収益性の向上を折り込み、EBITDAへの影響は限定的です。

投資は上期実績を反映し、売上、EBITDAともに上方修正しました。

またAIによるコスト効率化が、連結での利益改善に寄与する見込みです。

ここからは当社の経営上重要なトピックスである、
PointsBet社のM&AとAI活用について、社長の木村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** 業績予想の修正
- 4** PointsBet社の今後の戦略
- 5** AI活用の状況
- 6** Appendix

25ページをご覧ください。
まず、PointsBet社のM&Aについてご説明します。



26ページをご覧ください。

9月にM&Aが完了し、新たにMIXI GROUPに迎えることができました。

これからPointsBet社を含めたベッティング事業の展開についてご説明します。

- ・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)

		FY22	FY23	FY24	FY25
		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^{*1}

カナダオンラインベッティング産業

スポーツ

iGaming^{*2}^{*1} 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^{*2} 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

27ページをご覧ください。

PointsBet社の事業状況と、豪州・カナダ両市場についてご説明します。

同社は年々売上・利益を伸ばしており、直近期には連結黒字化を実現しました。

6期連続でEBITDA黒字を達成している豪州事業では、
レーシングが成熟して安定的に推移するとともに、
スポーツベッティングが市場全体の成長を牽引しています。
スポーツベッティングでの成長を武器に、シェア拡大を目指します。

一方でカナダ市場は、各州で法整備等が行われるなど、急拡大しています。

4

PointsBet社のMIXIへの強い支持



- PointsBet社の一貫したMIXIへの支持と信頼のもと当社も迅速に対応を行い、連結子会社化

タイムライン

- 2/25 PointsBet社と合意の下、SOA^{*1}による友好的な完全子会社化を決議
- 4/28 他社が競合提案及び実質的にSOAを拒否できる持分を取得していることを開示
- 6/16 SOA否決時に友好的なTOB^{*2}へ移行できるよう契約締結
- 6/26 競合による反対票でSOAの採決が否決。TOBへ切り替え
- 8/8 1株あたり1.25豪ドルへ増額、TOBの前提条件を充足し、株式取得を開始
- 9/12 オファー期間終了。MIXIが66.4%の株式を取得し連結子会社化

PointsBet社とMIXIは、当初より一貫して友好的な関係を維持



MIXIはTOB成立要件を全て解除し、これを「最終的な条件」としてディールの確実性を投資家へ担保

^{*1} SOA（スキーム・オブ・アレンジメント）：オーストラリア会社法に基づき、裁判所および株主の承認を経て全株式を一括取得する方式

^{*2} TOB：Takeover Bid

28ページをご覧ください。
今回のM&Aが成功した最大の要因は、
何よりも両社の間に築いてきた強い信頼関係にあると考えています。

ディール期間中、PointsBet社の取締役会は
「MIXIが最も信頼できるパートナーである」と、
一貫して当社を支持してくれました。

10月からのPMI開始以降、「GO TOGETHER」をスローガンに掲げ、
一体となって動き始めることができます。

MIXI × POINTSBET

- ・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

29ページをご覧ください。

改めて、今後のベッティング事業戦略についてご説明します。

PointsBet社は豪州市場で高いブランド力を有し、独自の技術力によってユーザー体験を磨き続ける優れた企業です。

一方で当社は、ソーシャルベッティングの運営や、バイラルによるサービス拡大のノウハウを持っています。

こうした知見をPointsBet社にも活かし、

両社の強みを掛け合わせることで事業をさらに伸ばせると確信しています。

両社で力を合わせ、ソーシャルベッティングを拡大し、

豪州、カナダ、そして日本市場において、トッププレイヤーとなることを目指します。

- 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 業績予想の修正
- 4 PointsBet社の今後の戦略
- 5 AI活用の状況
- 6 Appendix

30ページをご覧ください。
続いて、AI活用についてご説明します。

- Google Cloudの生成AIプラットフォームGemini Enterpriseを国内で初導入
- ChatGPT Enterpriseにより、月間推定17,600時間の作業時間を削減
- AI活用により、今期10億円のコスト削減を予定

Gemini Enterpriseの導入状況

■導入プロセス

Step 1：社内情報検索の統合

Step 2：社内AIエージェント集約

Step 3：自立連携AIによる業務支援

Gemini Enterpriseに集約された複数のAIエージェントが自律的に連携し、能動的に業務支援することを目指す



最新技術やソリューションを紹介する日本最大のクラウドカンファレンス「Google Cloud Next Tokyo 25」で、Gemini Enterpriseの導入事例について紹介

*「Google Agentspace」は2025年10月に「Gemini Enterprise」として機能を拡充し、再発表されました

ChatGPT Enterprise活用による生産性改革

- 月間約17,600時間の業務時間を削減
(1人あたり月約 11時間)
- 99% が生産性向上を実感
- 社内カスタムGPTが3か月で約 1,800個以上に

*2025年7月時点の社内アンケートによる

10億円のコスト削減に向けた施策

- 一部のサービス開発において、100%AIコーディングを実現。開発プロセスの根本改革へ
- ログラス社と協働で月次管理会計の80%を自動化。定性分析まで可能なAIエージェントを年内に実戦投入予定
- 知財業務では出願の内製化により作業時間の80~90%を削減。定常業務も30%の作業時間削減を実現

31ページをご覧ください。

当社では業務に応じて最適な生成AIを使い分け、全社での活用を加速しています。

国内で初導入となったGemini Enterpriseの事例は、Google Cloud Next Tokyoでも紹介されました。

また、ChatGPT Enterpriseの活用によって、月間、推定17,600時間の作業時間の削減を実現しています。

その他各種施策の成果により、今期は10億円のコスト削減を実現する見込みです。コーディングを100%AIで行ったサービスも登場し、開発プロセスの革新が本格的に始まっています。



最後に、今回の決算の振り返りです。
期初に掲げた戦略のもと、各セグメントで取り組みが進展しました。

スポーツでは、PointsBet社の買収を起点にグローバル展開を加速し、
TIPSTARの伸長とあわせて、
豪州、カナダ、日本でのトップポジション確立を目指します。

ライフスタイルでは「みてね」の黒字化を実現しました。
今後も安定的に収益性を高めていきます。

デジタルエンターテインメントでは
モンスターストライクのMAUは低下したものの、利益率は改善しています。
テレビアニメ放映や各種施策により、
長寿化に向けた取り組みを一段と強化していきます。
さらに、インドでのリリース準備も進んでおり、
グローバルでの事業成長も目指してまいります。

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 業績予想の修正

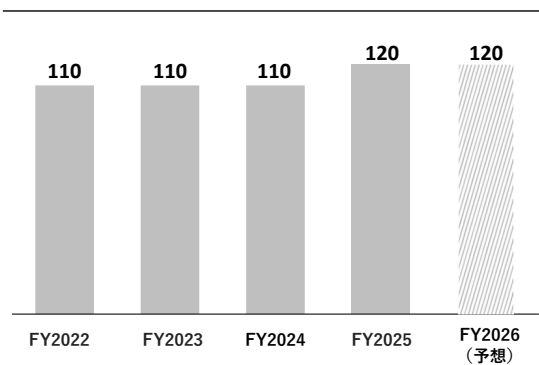
4 PointsBet社の今後の戦略

5 AI活用の状況

6 Appendix

- FY2026の一株当たり年間配当金予想は120円
- 95億円（上限）の自己株式取得を決議
- 配当総額は81.8億円、自己株式取得は95億円と、総還元性向は100.9%

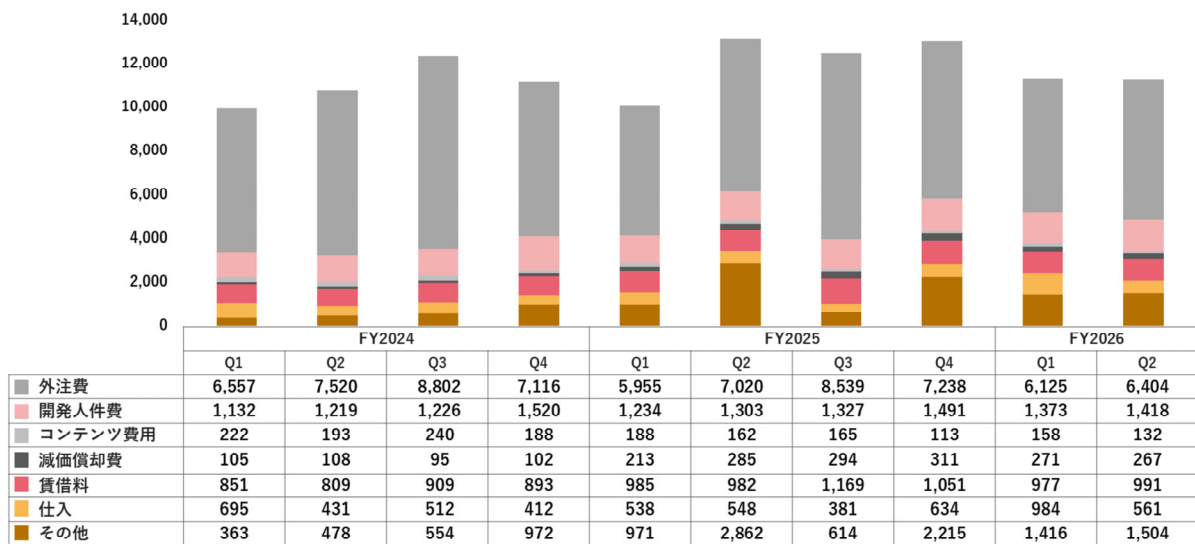
一株当たり配当金（円）



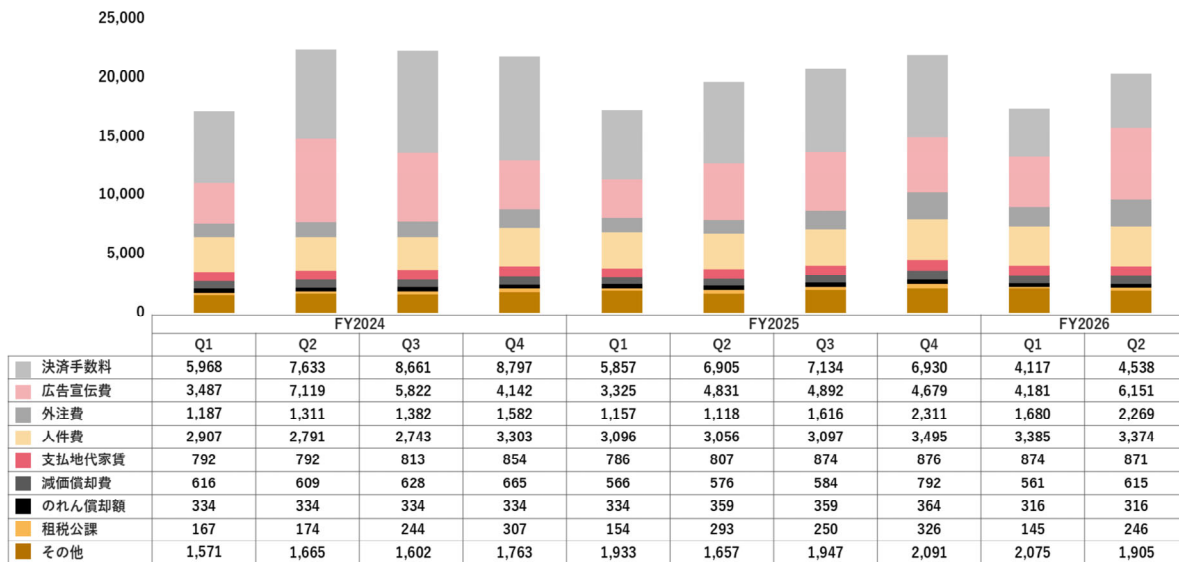
自己株式の取得

取得株式種類	当社普通株式
取得価額総額	95億円（上限）
取得株式総数	475万株（上限）
取得期間	2025年5月15日～ 2026年3月末
取得方法	取引一任契約に基づく市 場買い付け

単位：百万円



単位：百万円



単位：百万円	FY2024				FY2025				FY2026	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
外注費（原価）	6,557	7,520	8,802	7,116	5,955	7,020	8,539	7,238	6,125	6,404
スポーツ	3,188	3,493	3,257	3,394	3,370	3,545	3,877	3,639	3,830	3,595
ライフスタイル	598	595	2,674	1,051	538	633	2,113	958	569	728
デジタルエンターテインメント	2,750	3,360	2,827	2,624	2,031	2,822	2,535	2,620	1,711	2,075
全社	20	70	43	45	15	19	12	19	14	5

単位：百万円	FY2024				FY2025				FY2026	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
広告宣伝費（販管費）	3,487	7,119	5,822	4,142	3,325	4,831	4,892	4,679	4,181	6,151
スポーツ（観戦）	152	170	257	161	146	59	158	244	147	77
スポーツ（ベッティング）	960	1,073	1,346	1,106	1,047	1,079	1,361	1,544	1,722	1,993
ライフスタイル	358	279	940	462	445	378	533	582	485	527
デジタルエンターテインメント	2,000	5,578	3,271	2,337	1,649	3,287	2,819	2,285	1,802	3,522
全社	15	17	6	74	36	27	20	22	24	31

* 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

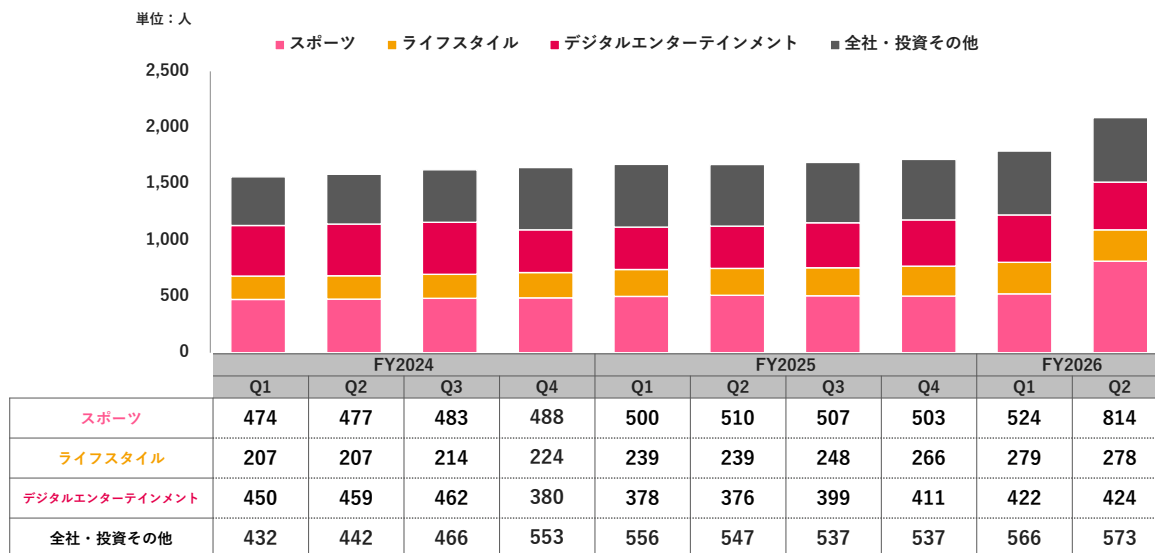
■ 減価償却費及びのれん償却額を考慮しないセグメント利益（EBITDA）

単位：百万円

	FY2025 (2024年7月-2024年9月)	FY2026 (2025年7月-2025年9月)	増減率 (YoY)
スポーツ事業			
売上高	9,653	10,834	+12.2%
セグメント利益（EBITDA）	879	▲163	-
ライフスタイル事業			
売上高	2,719	3,589	+32.0%
セグメント利益（EBITDA）	▲211	141	-
デジタルエンターテインメント事業			
売上高	22,004	19,615	▲10.9%
セグメント利益（EBITDA）	8,284	8,770	+5.9%
投資事業			
売上高	4,338	2,055	▲52.6%
セグメント利益（EBITDA）	2,119	1,505	▲29.0%

単位：百万円

	FY2025 (2025年3月末)	FY2026 (2025年9月末)	差異の主な要因
流動資産	169,931	155,470	-
固定資産	55,612	91,633	子会社の取得によるのれん等の増加
総資産	225,544	247,104	-
流動負債	31,380	52,197	借入金の増加
固定負債	12,829	18,818	-
純資産	181,333	176,088	-
	FY2025 (2024年4月-2024年9月)	FY2026 (2025年4月-2025年9月)	差異の主な要因
営業活動によるCF	8,541	▲4,082	法人税等の支払額の増加
投資活動によるCF	▲6,947	▲30,262	子会社の取得による支出の増加
財務活動によるCF	▲3,058	11,129	借入金の増加
現金及び現金同等物の期末残高	104,130	85,290	-

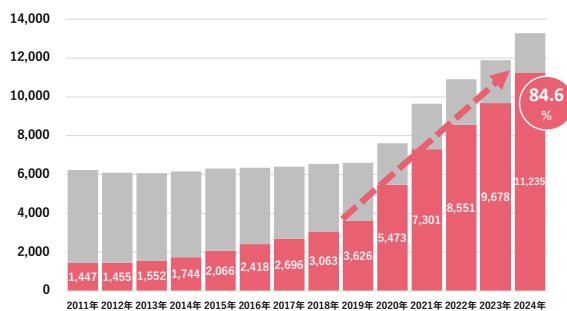


* FY2026 Q2よりPointsBet社を連結しました

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

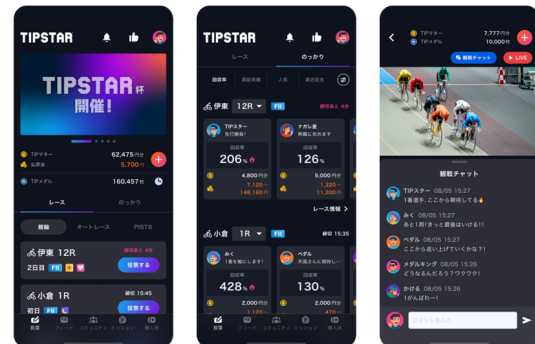


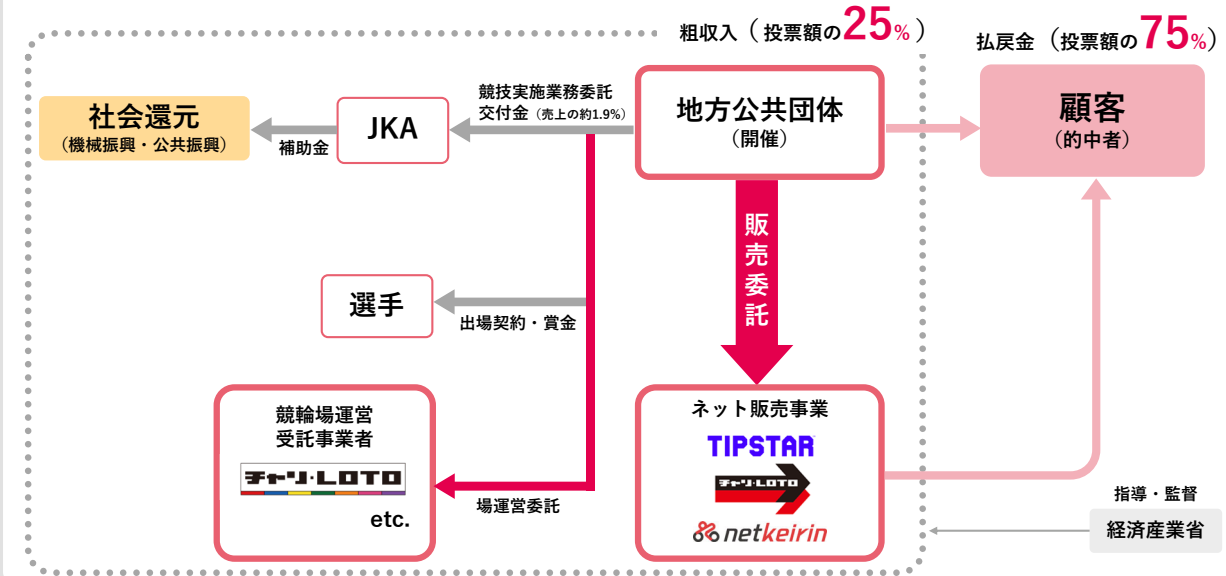
■ インターネット販売（電話販売を含む） ■ その他

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・再整備・包括運営	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

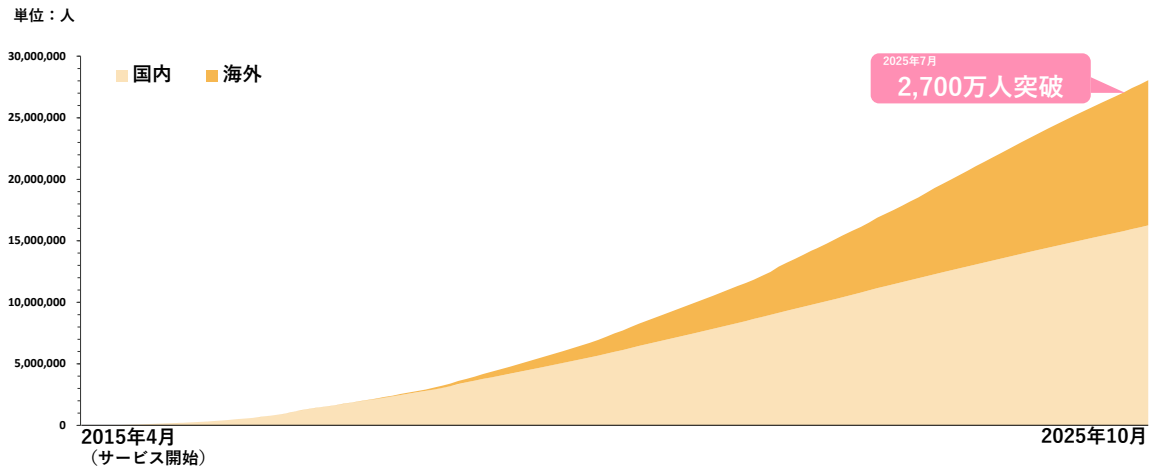


新玉野競輪場

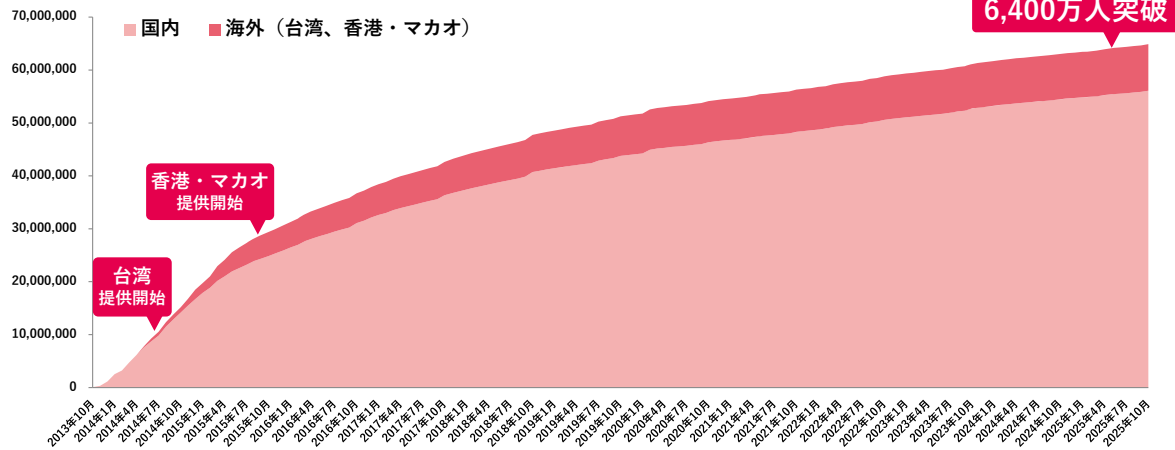


新広島競輪場イメージ：再整備後

- 一定水準のアクティブ比率を維持しながら、海外ユーザーは引き続き伸長
- 2025年10月末時点で、海外は42.1%、また全体の2割程度が北米

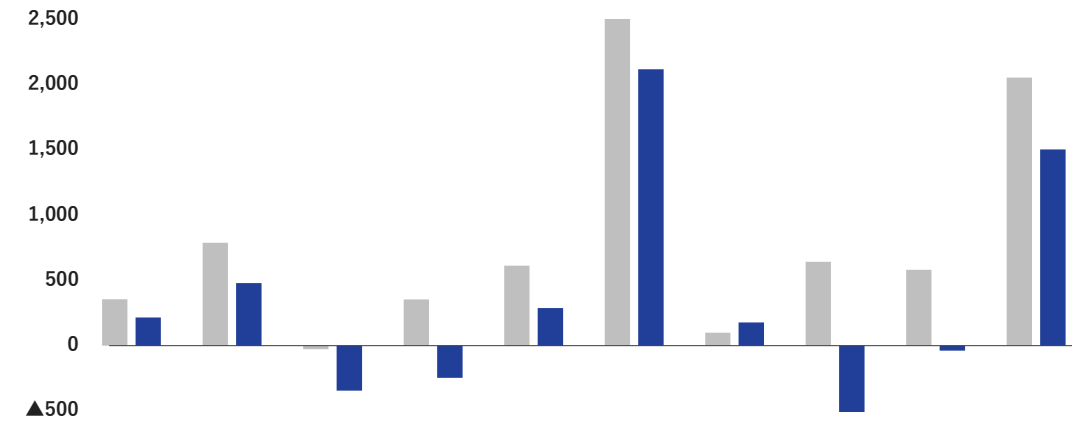


単位：人



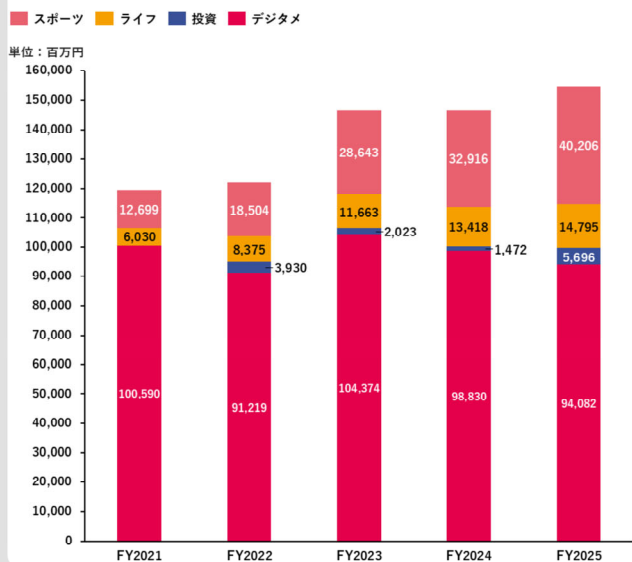
* 利用者数には、同一端末で重複ダウンロードされた数は含んでおりません。
* 2020年2月の中国版終了に伴い、2017年8月以降の中国版のダウンロード数を削除しております。
* 2025年5月に世界累計利用者数が 6,400万人を突破

単位：百万円

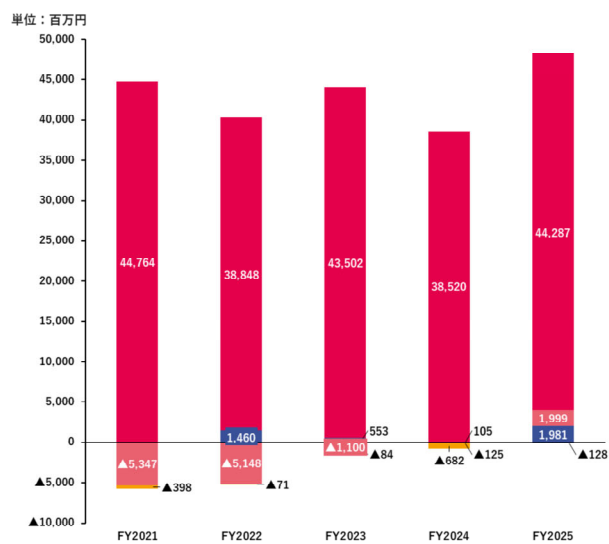


	FY2024				FY2025				FY2026	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	355	790	▲28	354	614	4,338	99	643	582	2,055
EBITDA	216	481	▲345	▲247	288	2,119	178	▲604	▲39	1,505

売上高推移

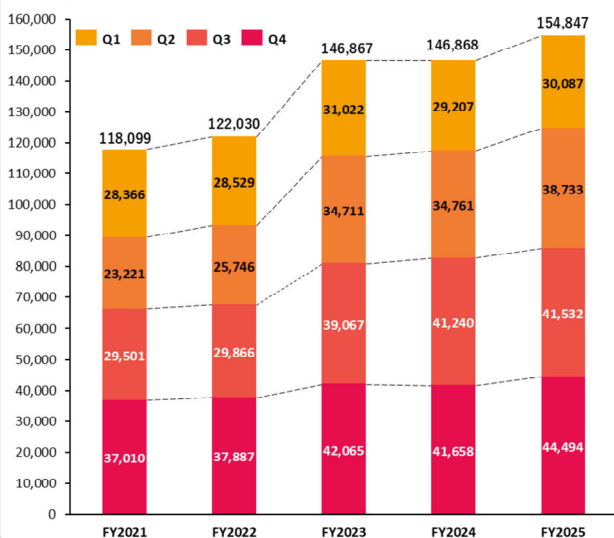


EBITDA推移



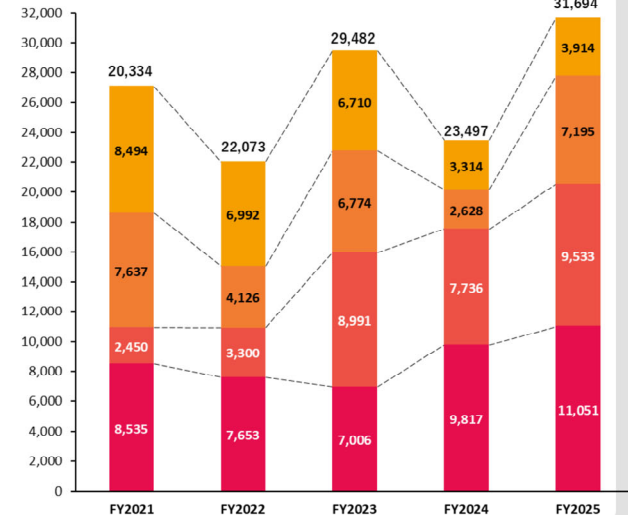
売上高推移

単位：百万円



EBITDA推移

単位：百万円



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。



- 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/>

健康経営の取り組み

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/>

- ROEが3年平均で株主資本コストを上回るまで、
n期の配当総額とn+1期の自己株式取得を合算し、n期の総還元性向100%とする還元を行う

FY25分の還元

中間配当37億円

期末配当44億円

中間配当39億円

期末配当

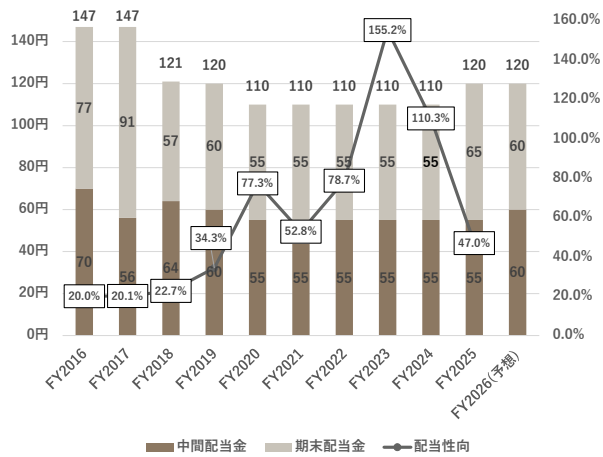
自己株式取得 95億円

FY2025

FY2026

- ・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

配当金推移



自己株式の取得推移

取得期間	取得株式総数 (株)	取得総額 (円)
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	4,133,800	14,997,361,000
2016年11月10日～ 2017年7月7日	3,744,100	19,999,729,000
2016年5月13日～ 2016年7月19日	2,526,300	9,999,856,500

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 4,750,000株 (上限)
- (3) 株式の取得対価 金銭
- (4) 株式の取得価額の総額 9,500百万円 (上限)
- (5) 取得期間 2025年5月15日から2026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)

取得状況一覧

取得期間	取得株式総数 (株)	取得総額 (円)
2025年5月15日～30日	183,100	604,382,500
2025年6月2日～30日	267,700	887,533,500
2025年7月1日～31日	255,600	873,770,000
2025年8月1日～29日	788,100	2,543,197,000
2025年9月1日～30日	347,900	1,149,632,500
2025年5月15日～ 2025年9月30日 累計	1,842,400	6,058,515,500
進捗状況	38.8%	63.8%

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		社外取締役	藤田 明久
	上級執行役員 CEO	木村 弘毅		
	取締役 上級執行役員	島村 恒平	社外取締役	渡瀬 ひろみ
	取締役 上級執行役員	村瀬 龍馬	社外取締役	河合 俊明
	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	上田 望美
			社外監査役	高山 清子 (2025年9月末日現在)
従業員数	2,089名 (連結・正社員のみ)			(2025年9月末日現在)
発行株数	71,330,850株			(2025年9月末日現在)
大株主	笠原 健治		49.12%	
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)		8.63%	
	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)		3.32%	
	木村 弘毅		2.15%	
	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001		1.95%	(2025年9月末日現在)



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