



FY2025 Q2
決算説明資料
[2024.7.1 - 2024.9.30]

2025.1.14 Tue.

上級執行役員CFOの島村です。
それではこれより、Q2の決算についてご説明させていただきます。

調査チームの提言と再発防止策



- ・2024年12月26日に調査報告書を受領。不適切な資金のやり取りの合計金額は1,026百万円と判明
- ・調査チームの提言を踏まえ再発防止策を策定。既に取り組みを開始済み

調査チームの提言		再発防止策
グループ全体	✓ 役員の意識改革 a)グループ経営トップ等からのメッセージの発信 b)コンプライアンス意識醸成のための教育、人事制度の構築 c)コンプライアンス違反に対する会社姿勢の社内外明示	a) 経営トップよりコンプライアンス意識醸成のためのメッセージを定期発信 b)・MIXI、子会社を対象とした不正防止研修の実施 ・チャリ・ロト社内に「コンプライアンス委員会」を設置し施策等の検討推進 c)該当者の解任、懲戒解雇等を実施し社内外に公表
MIXI社	✓ グループ全体における子会社ガバナンスの見直し a)子会社取締役選任時適正性チェックなど子会社に対するガバナンスの強化 b)子会社リスクの集約、事後的モニタリング等の仕組みの明確化 c)周知や研修等を通じた内部通報制度の有効化	a)・子会社取締役、監査役選任要件見直し。対象者の出資、事業関係情報の確認を徹底 ・重要な子会社について、監査役の業務範囲を会計限定から業務執行監査に拡大 b) グループ会社監査役とMIXI社コンプライアンス担当本部長、子会社管理担当本部長が出席する会議体を新設し定期開催 c) グループ全役員に対し、内部通報制度の積極的な活用の呼びかけ、啓蒙を実施
チャリ・ロト社	✓ 取引先との関係性の透明化 ✓ 取引先に対するガバナンスの強化 a)決裁プロセス等の見直し b)職務権限の見直し、契約書作成の徹底 ✓ 内部監査体制の再構築	a) 「審査部」を設置し、購買先の選定審査、管理等を実施 b) 職務権限に関する規程の新設、改定を実施。契約書作成を徹底するとともに、既存契約についても順次見直しを実施 ・取引先との面談記録を義務化 ・担当の複数名化、ローテーションを導入 ・内部監査室を社長直下から取締役会直下組織に変更し、同室メンバーを増員

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 Appendix

本日は3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

- TIPSTARやFC東京の売上増に加え、アリーナの売上が加わり、YoY28.6%増収
- EBITDAは、売上伸長に加え、前期に一時費用を計上した影響でYoY大幅改善

| ライフスタイル

- 売上は家族アルバムみてねの注力商材（プレミアム、写真プリント、GPS）がけん引し、YoY27.7%増収
- EBITDAは、引き続き海外ユーザー獲得への投資を強化するも、売上伸長の影響によりYoY赤字幅縮小

| デジタルエンターテインメント

- 前年同期に実施した10周年施策の反動でMAUが減少し、売上はYoY9.1%減収
- EBITDAは、10周年施策からのコスト減や事業撤退によるコスト削減によりYoY増益

| 投資

- タイミー株式を2,992,700株売却

4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。

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 Appendix

5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します。

単位：百万円

	FY2024/Q2 (2023年7月-9月)	FY2025/Q2 (2024年7月-9月)	増減率 (YoY)
売上高	34,761	38,733	+11.4%
EBITDA	2,628	7,195	+173.7%
営業利益	1,566	5,960	+280.5%
経常利益	1,416	5,752	+306.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	934	2,992	+220.1%

6

6ページをご覧ください。
Q2の四半期連結損益計算書です。

売上高 387億円、
EBITDA 71億円、
営業利益 59億円、
当期純利益 29億円
と、増収増益となりました。

昨年12月に開示させて頂いておりますが、
当社連結子会社で発生した不祥事による主な影響は、
当期純利益で5億円の減少となっております。

単位：百万円

45,000

40,000

35,000

30,000

25,000

20,000

15,000

10,000

5,000

FY2023

FY2024

FY2025

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	31,022	34,711	39,067	42,065	29,207	34,761	41,240	41,658	30,087	38,733
EBITDA	6,710	6,774	8,991	7,006	3,314	2,628	7,736	9,817	3,914	7,195

7ページをご覧ください。
連結業績の四半期推移です。

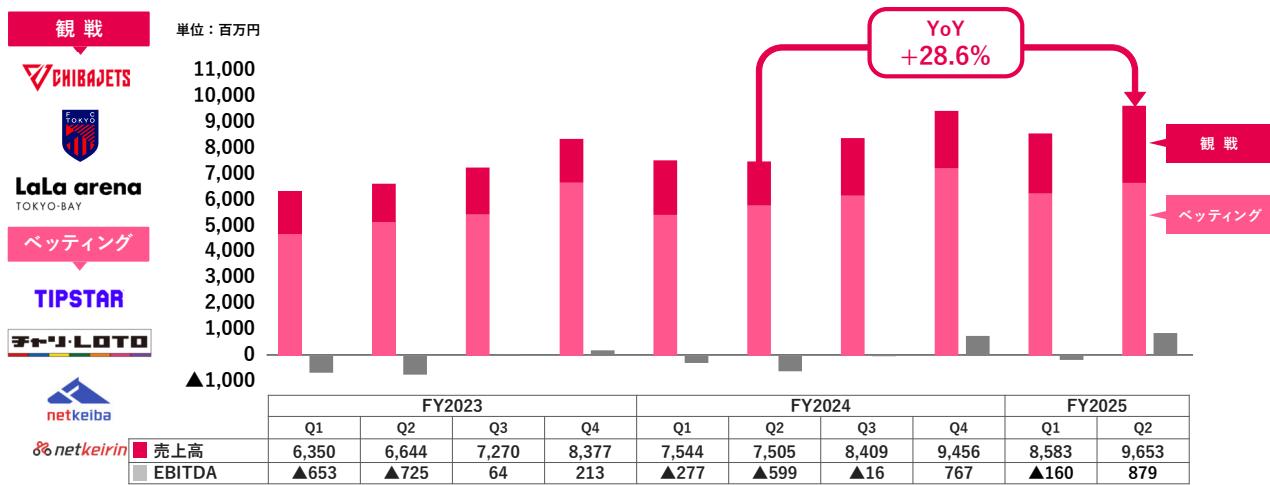
1 財務状況**2 事業状況**

- | 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 Appendix

8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します。

- ・TIPSTARやFC東京の売上増に加え、アリーナの売上が加わり、YoY28.6%増収
- ・EBITDAは、売上伸長に加え、前期に一時費用を計上した影響でYoY大幅改善



9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28.6%増の96億円となりました。
主にTIPSTARやFC東京の売上が伸長したことに加え、
アリーナの売上が加わったことによるものです。
なお、アリーナ開業の影響を除きますと、
前年同期比22.3%の増収となっております。

EBITDAは大幅に改善し、黒字となりました。
これは、TIPSTAR等の売上伸長に加え、前期に計上した
一時的な費用が今期は発生しなかったことによるものです。

LaLa arena
TOKYO-BAY

- ・ららアリーナでの開幕節2日間で約2万人を動員。その後のホームゲームでも最多動員数の記録を更新中



- ・渡邊雄太選手が千葉ジェッツへ加入。B.LEAGUE2024-25シーズン開幕戦からプレゼンスを発揮



10

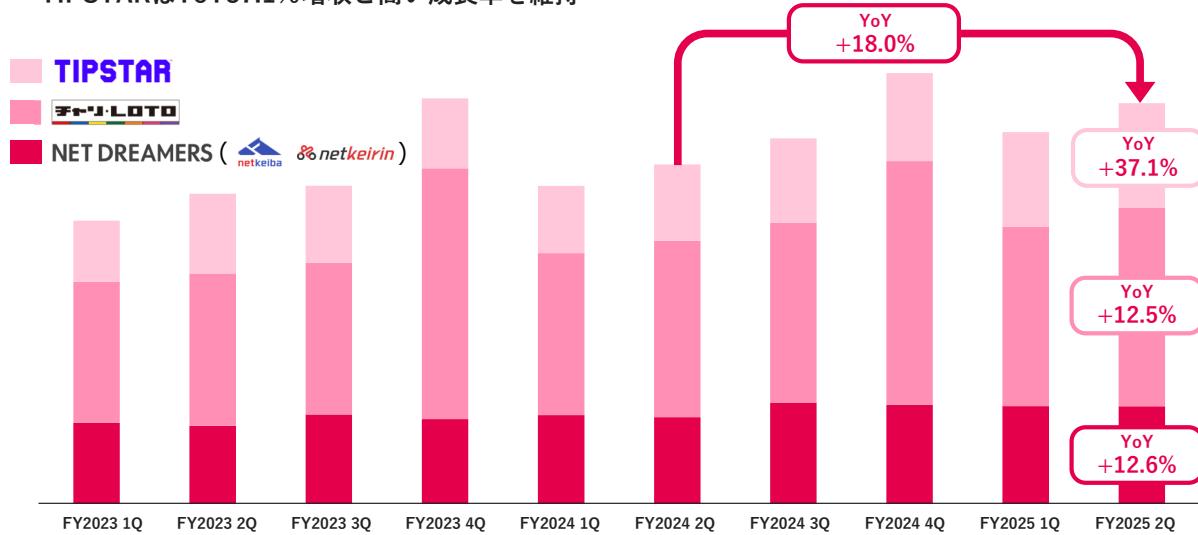
10ページをご覧ください。
観戦事業の状況となります。

千葉ジェッツは、今シーズンから新しいアリーナでのホームゲームとなっております。
収容人数が約1万人と、前シーズンの2倍規模になっておりますが、毎試合チケット完売と、多くのファンにご来場いただいています。

また、長年NBAで活躍していた渡邊雄太選手が加入するなどチームの戦力も強化されています。

なお、FC東京については、
国立競技場でのホームゲーム開催や、公式アプリのリニューアル等、
引き続き観戦体験の向上に取り組んでいます。

- ・TIPSTAR、チャリ・ロト社、ネットドリーマーズ社の売上高合計がYoY18.0%増収
- ・TIPSTARはYoY37.1%増収と高い成長率を維持



11ページをご覧ください。

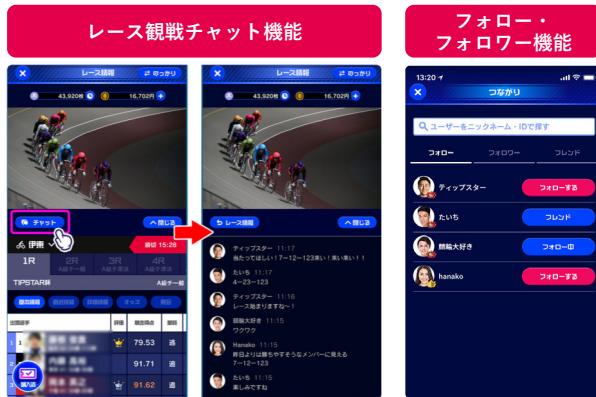
ベッティング事業の主要サービス売上高推移となります。

TIPSTAR、チャリ・ロト社、ネットドリーマーズ社は
堅調に成長を続け、全体で前年同期比18%の増収となりました。

なお、TIPSTARはプロダクト改修に取り組んでいますが、Q1に引き続き、
前年同期比37.1%と高い成長率を実現しました。

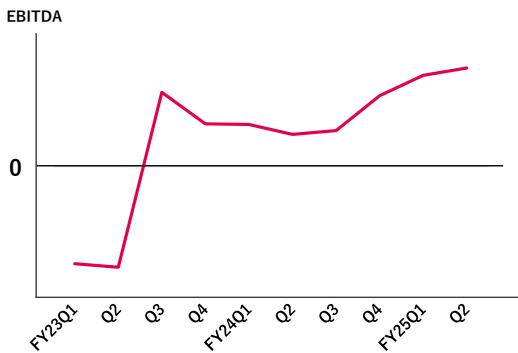
プロダクト改修内容

- ・レース観戦中のチャット機能等のソーシャル機能をブラッシュアップ



EBITDAの状況

- ・増収やコスト効率化により、黒字幅が拡大



12ページをご覧ください。
TIPSTARの状況となります。

TIPSTARは、アプリの操作性向上や
レース観戦中のチャット機能の実装等を行いました。

EBITDAは、適切なコストコントロールも行い、
前年同期比で大きく増益しています。

引き続き、ソーシャル機能のブラッシュアップ等を継続していきます。

1 財務状況

2 事業状況

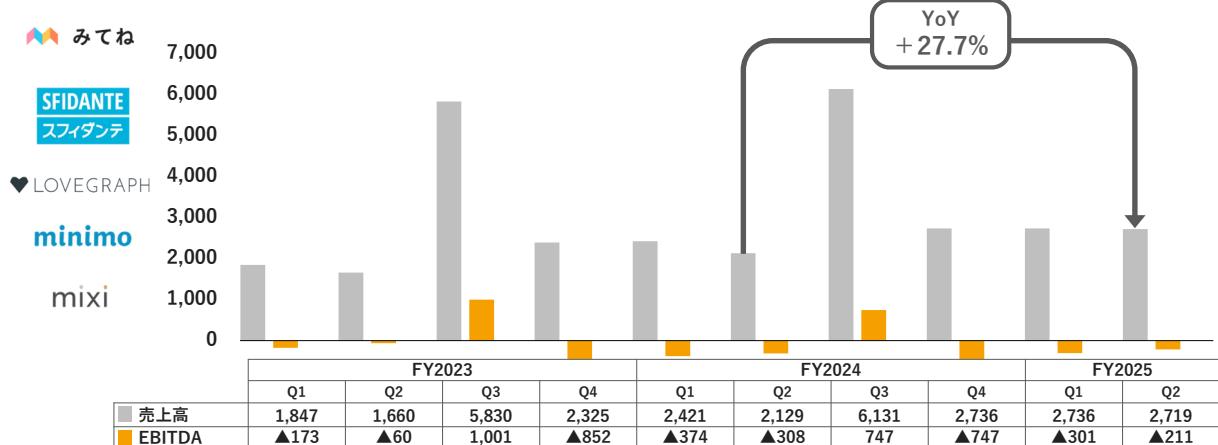
- | スポーツ
- | ライフスタイル
- | デジタルエンターテインメント
- | 投資

3 Appendix

13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（プレミアム、写真プリント、GPS）がけん引し、YoY27.7%増収
- ・EBITDAは、引き続き海外ユーザー獲得への投資を強化するも、売上伸長の影響によりYoY赤字幅縮小

単位：百万円



14

14ページをご覧ください。

売上高は、前年同期比で27.7%増の27億円となりました。
プレミアム・GPSなど、家族アルバム みてねの注力商材が
売上伸長をけん引しました。

また、EBITDAは、引き続き海外ユーザー獲得への投資を行っているものの、
売上伸長の影響により前年同期比で赤字幅が縮小しました。

みてね経済圏の拡大

- デジタル商材であるステッカープランや広告掲載が新たに追加



写真プリントのサービス拡大

- 無料プリント枚数が8枚から11枚に増加。加えて月3回まで注文が可能に



15ページをご覧ください。
家族アルバムみてねの状況についてご説明します。

本日、リリースさせて頂きましたが、家族アルバムみてねは利用者数が2,500万人を突破しました。

みてね経済圏は、デジタル商材であるステッカープランや広告掲載などが加わり、順調に拡大しています。
今後もメニューの追加を進め、売上規模の拡大を目指していきます。

写真プリントについては、無料プリントの枚数や注文回数が増えたおかわりプリントを、新たに展開しています。

1 財務状況

2 事業状況

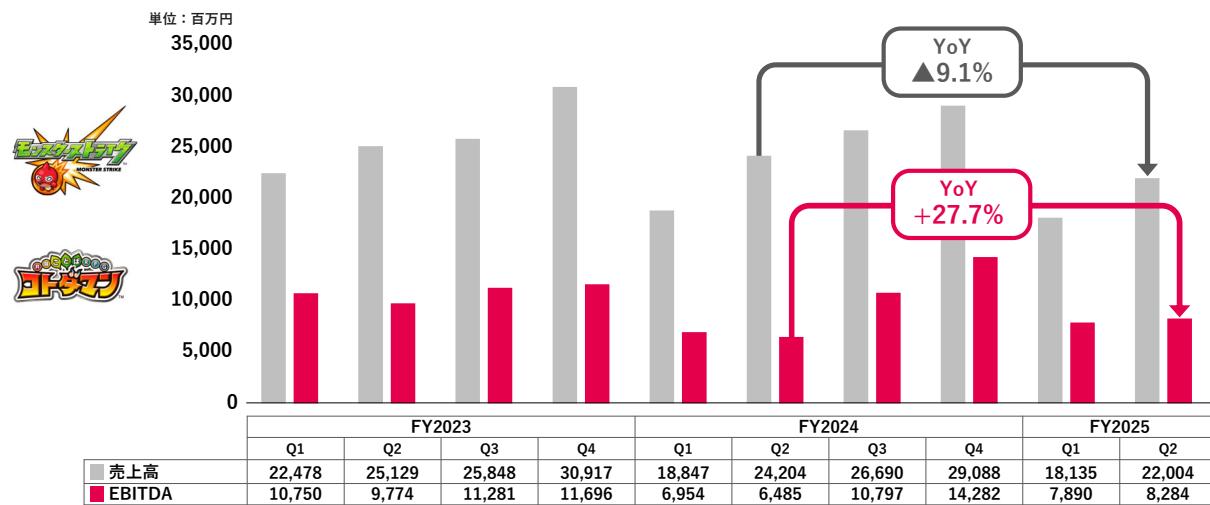
- | スポーツ
- | ライフスタイル
- | デジタルエンターテインメント
- | 投資

3 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します。

- 前年同期に実施した10周年施策の反動でMAUが減少し、売上はYoY9.1%減収
- EBITDAは、10周年施策からのコスト減や事業撤退によるコスト削減によりYoY増益



17

17ページをご覧ください。

売上高は、220億円と前年同期比9.1%の減収となりました。
モンスタースライクは、前年同期に実施した10周年施策の反動により
MAUが昨年を下回り、社内計画に対しても若干のビハインドとなりました。

EBITDAは、82億円と前年同期比27.7%の増益となりました。
モンスタースライクの減収影響がある一方で、
事業撤退によるコスト削減があったためです。

なお、コトダマンは減収減益となりました。今後の巻き返しを図ります。

- ・Q2のMAUはYoYで減少したものの、人気IPとのコラボ等によりARPUは増加
- ・9月のモンストフリーク参加者の約6割が24歳以下。若年層の支持も厚く、サービス長寿化に向け運営は順調

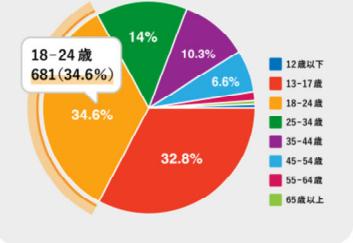
7月

8月

9月



人気IPとのコラボ

アンケートによるユーザーの年齢分布
1,970 件の回答

18ページをご覧ください。
Q2のモンスターストライクの状況となります。

Q2のMAUは前年同期比で減少したものの、
人気IPとのコラボ等によりARPUは増加しました。

また、DREAM DAZE IIや
モンストフリークなど様々な施策を実施しています。

オンライン開催のモンストフリークにおいては、
24歳以下の参加者が約6割を占めるなど
若年層の支持も厚くなっています。

- 前年同期（10周年）と比較するとMAUは減少も、コラボ等の影響でARPUは増加
- 年始の新キャラクター販売も好調

10月

11月

12月

1月



©SENHA

Q3

Q4

人気IPとのコラボ



19

19ページをご覧ください。

詳細はQ3の決算発表にてご説明しますが

Q3および足元の状況についてもお話をいたします。

Q3を通してのアクティブユーザーは、
10周年施策の反動により減少したものの、
コラボ等の好調により、ARPUは増加しました。

また年始の新キャラクターも大変ご好評をいただいております。

プロモーションアニメにおいて国民的アーティストゆずから主題歌の提供を受けたことなどが話題を呼び、

前編、後編あわせて100万再生を突破しています。

引き続きコラボ等の施策により、業績のアップサイドを目指します。

1 財務状況**2 事業状況**

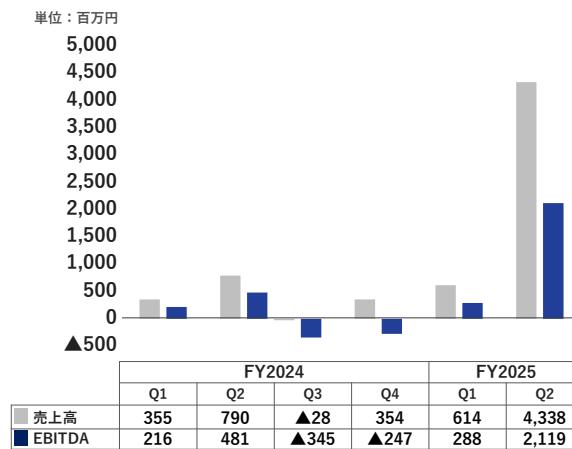
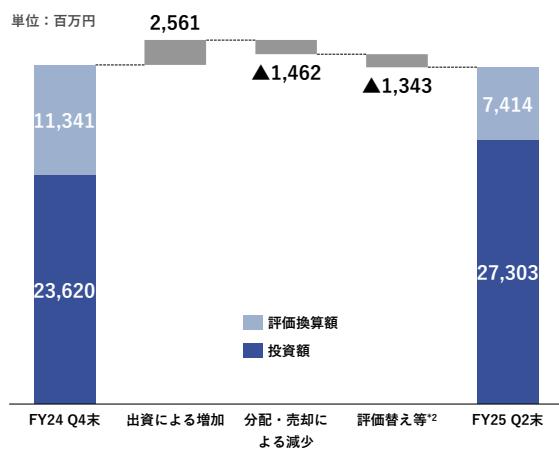
- | スポーツ
- | ライフスタイル
- | デジタルエンターテインメント
- | 投資

3 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します。

売上・EBITDA推移

- ・タイミング株式を2,992,700株売却

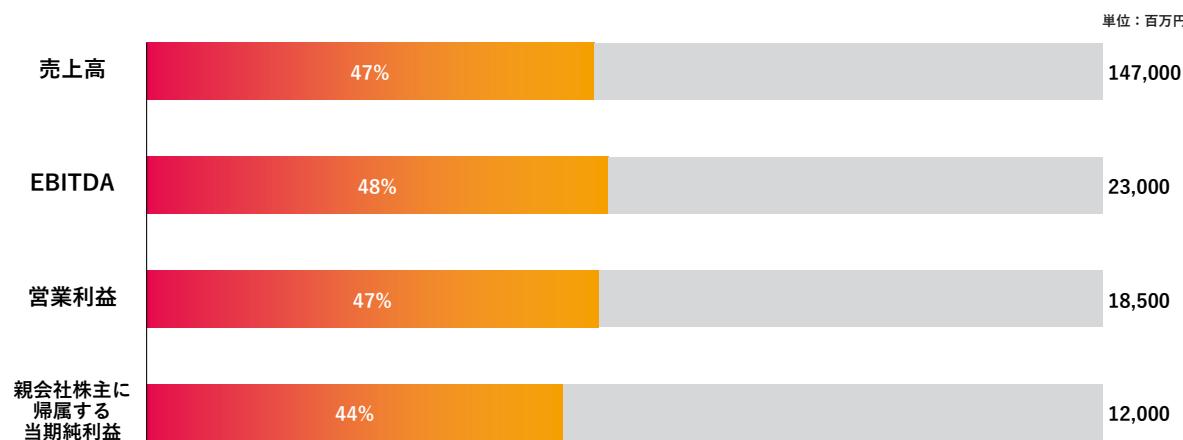
運用総額^{*1}

*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。

売上高は43億円、EBITDAは21億円となりました。
 これは主に、タイミングの株式を売却したことによるものです。
 そのほか、一部の投資先ファンドなどで評価減等が発生しました。

- ・ タイミーの株式売却等の寄与により、売上利益とともに社内計画を上回って進捗



22

22ページをご覧ください。
業績予想の進捗状況についてご説明します。

Q2の連結業績としては、
タイミングの株式売却等も寄与した結果
売上利益とともに社内計画を上回って推移しました。

最後に木村より総括させていただきます。

MIXIの新しいSNSをリリースしました



mixi 2

登録利用者数

1,200,000
突破

※2024年12月23日時点

代表取締役社長CEOの木村です。

23ページをご覧ください。

改めまして、当社連結子会社で発生した不祥事により決算を延期するなど
皆様に多大なご迷惑とご心配をおかけしましたこと、深くお詫び申し上げます。

一方でご説明した通り、モンスターストライクの新キャラクター販売が
ご好評をいただくなど各事業は順調に進捗しています。

また、昨年12月には、新しいSNS「mixi2」をリリースしました。

口コミ等により、登録利用者数は昨年12月時点で120万人を突破し、
多くのユーザーの皆様に楽しんでいただいているます。

中期的に、当社の柱となるサービスに成長させていきたいと考えています。

引き続きユーザーの皆様の期待を上回る体験を提供することで、
業績のアップサイドを目指します。

ご清聴いただきありがとうございました。

次回Q3決算説明会は2月13日を予定しております

心もつなごう。



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

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 Appendix

単位：百万円

14,000

12,000

10,000

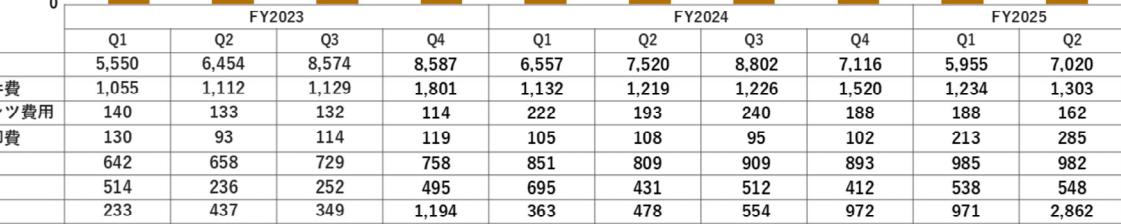
8,000

6,000

4,000

2,000

0



単位：百万円

25,000

20,000

15,000

10,000

5,000

0

	FY2023				FY2024				FY2025	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
決済手数料	6,893	7,759	8,312	9,126	5,968	7,633	8,661	8,797	5,857	6,905
広告宣伝費	2,895	4,881	4,564	4,383	3,487	7,119	5,822	4,142	3,325	4,831
外注費	1,506	1,450	1,290	1,567	1,187	1,311	1,382	1,582	1,157	1,118
人件費	2,595	2,661	2,500	3,733	2,907	2,791	2,743	3,303	3,096	3,056
支払地代家賃	791	786	788	792	792	792	813	854	786	807
減価償却費	696	665	705	792	616	609	628	665	566	576
のれん償却額	312	311	334	334	334	334	334	334	334	359
租税公課	214	215	207	243	167	174	244	307	154	293
その他	1,290	1,163	1,255	2,272	1,571	1,665	1,602	1,763	1,933	1,657

単位：百万円

	FY2023				FY2024				FY2025	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
外注費（原価）	5,550	6,454	8,574	8,587	6,557	7,520	8,802	7,116	5,955	7,020
スポーツ	3,061	2,941	3,163	2,877	3,188	3,493	3,257	3,394	3,370	3,545
ライフスタイル	333	377	2,752	893	598	595	2,674	1,051	538	633
デジタルエンターテインメント	2,095	2,980	2,547	4,721	2,750	3,360	2,827	2,624	2,031	2,822
全社	60	154	111	94	20	70	43	45	15	19

単位：百万円

	FY2023				FY2024				FY2025	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
広告宣伝費（販管費）	2,895	4,881	4,553	4,395	3,487	7,119	5,822	4,142	3,325	4,831
スポーツ	798	1,277	1,144	1,114	1,112	1,243	1,603	1,267	1,193	1,138
ライフスタイル	334	142	691	636	358	279	940	462	445	378
デジタルエンターテインメント	1,748	3,446	2,700	2,596	2,000	5,578	3,271	2,337	1,649	3,287
全社	14	15	17	47	15	17	6	74	36	27

※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

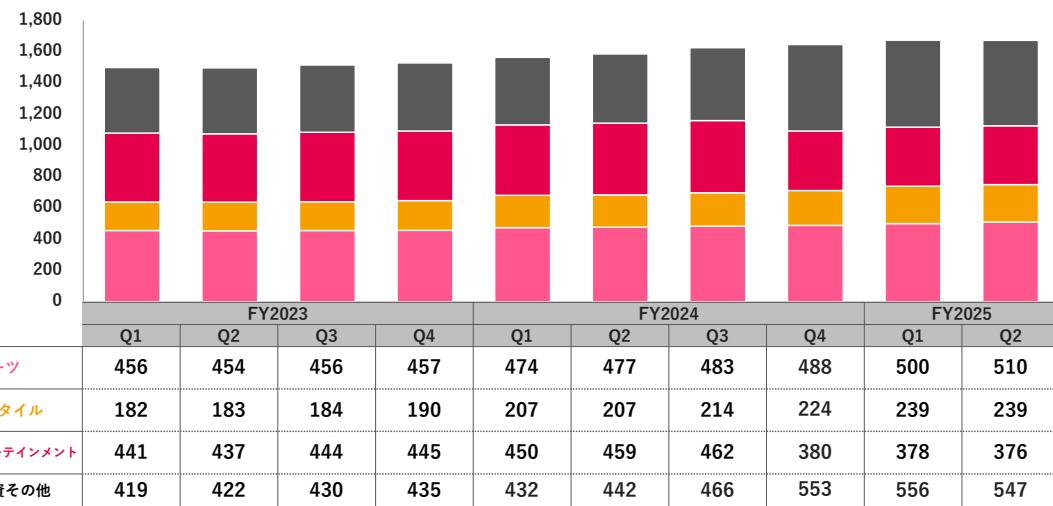
	FY2024 (2023年4月-2023年9月)	FY2025 (2024年4月-2024年9月)	増減率 (YoY)
スポーツ事業			
売上高	7,505	9,653	+28.6%
セグメント利益（EBITDA）	▲599	879	-
ライフスタイル事業			
売上高	2,129	2,719	+27.7%
セグメント利益（EBITDA）	▲308	▲211	-
デジタルエンターテインメント事業			
売上高	24,204	22,004	▲9.1%
セグメント利益（EBITDA）	6,485	8,284	+27.7%
投資事業			
売上高	790	4,338	+448.7%
セグメント利益（EBITDA）	481	2,119	+339.9%

単位：百万円

	FY2024 (2024年3月末)	FY2025 (2024年9月末)	差異の主な要因
流動資産	154,236	158,093	営業投資有価証券の増加
固定資産	53,105	55,166	-
総資産	207,342	213,259	-
流動負債	22,992	24,574	-
固定負債	8,619	13,185	子会社による長期借入金の増加
純資産	175,730	175,500	-
	FY2024 (2023年4月-2023年9月)	FY2025 (2024年4月-2024年9月)	差異の主な要因
営業活動によるCF	▲504	8,541	利益の増加
投資活動によるCF	▲3,663	▲6,947	固定資産の取得による増加
財務活動によるCF	▲11,429	▲3,058	子会社による長期借入金の増加
現金及び現金同等物の期末残高	103,443	104,130	-

単位：人

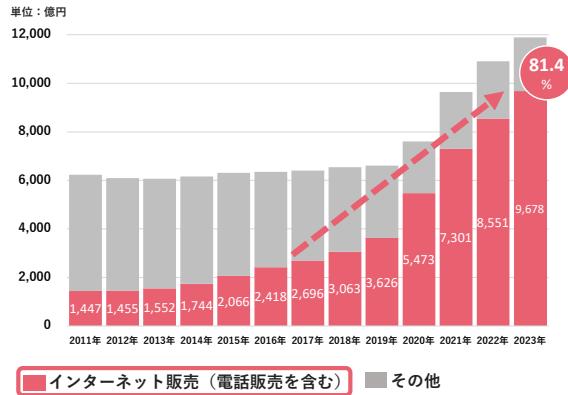
■ スポーツ ■ ライフスタイル ■ デジタルエンターテインメント ■ 全社・投資その他



※FY2023より一部の事業をスポーツから全社セグメントへ変更いたしました ※FY2023以前の従業員数の遡及修正を行っており、従前の開示数値から変更がございます

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

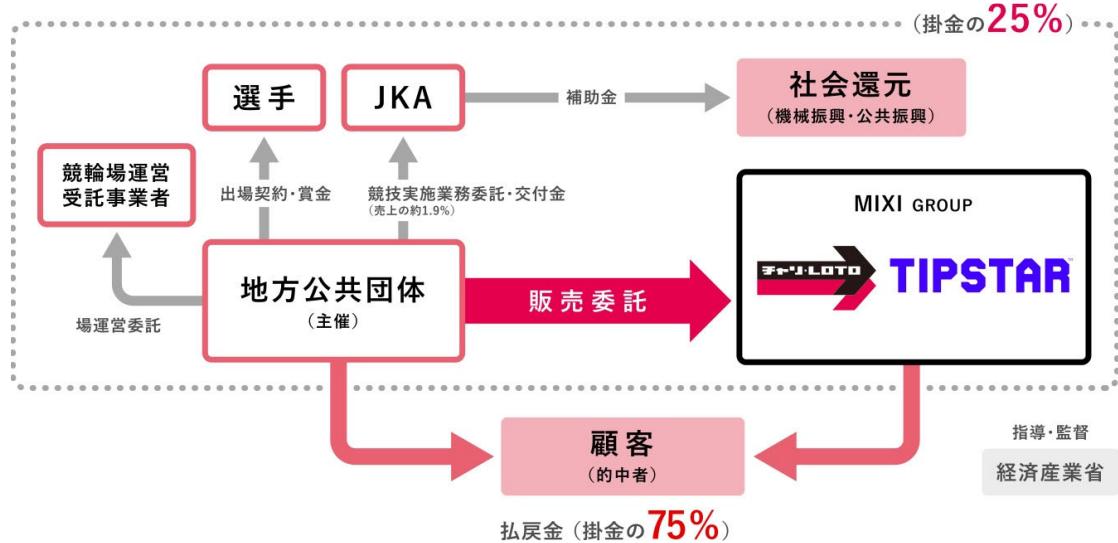


出所：経済産業省製造産業局車両室、公益財団方針JKAの広報KEIRIN等

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



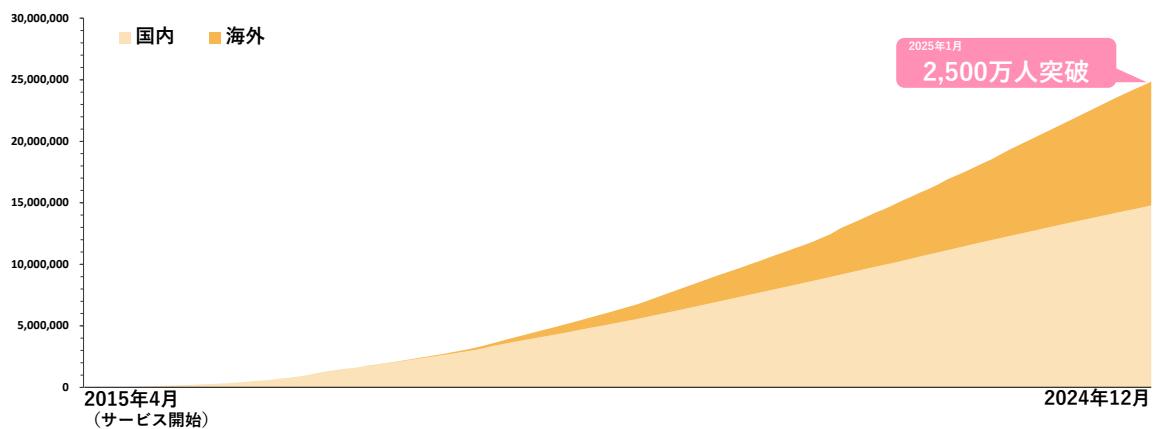
新玉野競輪場



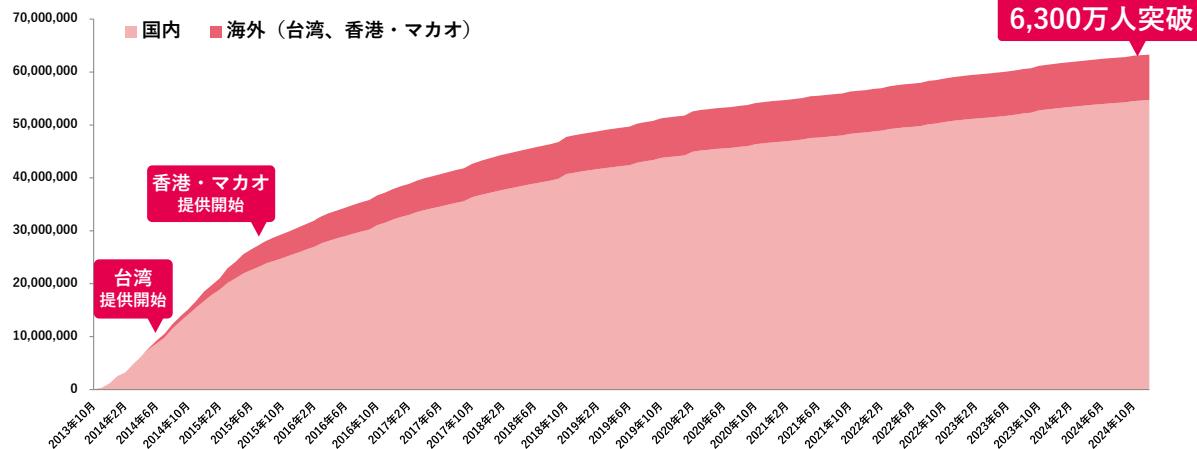
新広島競輪場イメージ：再整備後

- 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
- 2024年12月末時点で、海外は40.5%、また全体の2割程度が北米

単位：人



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。
* 2024年10月に世界累計利用者数が6,300万人を突破

単位：百万円

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

▲500

	FY2023				FY2024				FY2025	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	313	1,237	81	390	355	790	▲28	354	614	4,338
EBITDA	179	932	▲99	▲459	216	481	▲345	▲247	288	2,119

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/>

スポーツ

— ベッティング事業 —



みんなで参戦! のっかりベッティング
『TIPSTAR』

TIPSTARとは、365日配信されるレース映像と、競輪・PIST6・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
『CHARILOTO』

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「CHARILOTO」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 (ネットケイバ)』

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。



競輪の魅力を存分に楽しめるメディア
『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網羅しております。

— 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指した選手育成の強化、そしてフースターの皆さんや競技者たちに憧れを持ってもらえるよう強く魅力的なクラブをめざします。



明治安田J1リーグ プロサッカーチーム
『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J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。

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。



ソーシャル・ネットワーキングサービス
『mixi2』
繋がった人、繋がりたい人の
関係性を深められ、自分の興味関心でも
繋がれる新しいSNSです。

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」で闘う新感觉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」で闘う新感觉
RPGです。文字の精靈「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。

- 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）
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 3,750,000株（上限）
- (3) 株式の取得対価 金銭
- (4) 株式の取得価額の総額 7,500百万円（上限）
- (5) 取得期間 2024年5月13日から2025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）
2024年5月13日～31日	200,200	548,705,900
2024年6月1日～28日	236,300	680,514,200
2024年7月1日～31日	147,000	439,476,400
2024年8月1日～30日	823,300	2,272,091,900
2024年9月2日～30日	209,400	594,664,100
2024年10月1日～31日	314,000	874,398,400
2024年11月1日～29日	380,100	1,044,511,700
2024年12月2日～31日	76,500	229,569,200
2024年5月13日～ 2024年12月31日累計	2,386,800	6,683,931,800
進捗状況	63.6%	89.1%

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 上級執行役員 CEO	木村 弘毅	社外取締役 嶋 聰
	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 渡瀬 ひろみ
	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
	従業員数	1,672名 (連結・正社員のみ)	(2024年9月末日現在)
大株主	発行株数	73,730,850株	
	笠原 健治	47.28%	
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	12.63%	
	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	2.85%	
	THE BANK OF NEW YORK MELLON 133612	2.15%	
	THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051	2.05%	(2024年9月末日現在)

心もつなごう。



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