



FY2021 Q1

決算説明資料

[2020.4.1 - 2020.6.30]

2020.8.7 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弘毅です。

これより、FY2021 Q1の決算について
ご説明させていただきます。

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

3. 業績予想

4. Appendix

本日の説明会のコンテンツといたしましては、
財務状況、事業状況および業績予想のパートに分けてご説明いたします。

エンタメ×テクノロジーの力で、 世界のコミュニケーションを豊かに

FY2021の注カポイント

モンスターストライクの
リバイブ

公営競技関連事業の
更なる成長

3ページをご覧ください。

まず初めに、当社は、6月23日にマザーズから東証一部へ市場変更いたしました。

改めまして、これまで当社をご支援くださいました株主の皆様をはじめ、すべてのステークホルダーの皆様のお陰であると心より感謝申し上げます。企業価値向上に向け、精進してまいります。引き続きご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

改めまして、ミクシィグループは中期経営方針として、「エンタメ×テクノロジーの力で、世界のコミュニケーションを豊かに」を掲げております。

その中で、今期FY2021は、モンスターストライクのリバイブ、および公営競技関連事業の更なる成長に注力してまいります。

- 人事本部長を委員長とし、産業医、保健師を含めたコロナ対策委員会を設置
- リモートワークなど様々な労働環境下でも、継続的にサービス提供を行える体制を構築

新型コロナウイルス対応

レジリエンス体制の構築

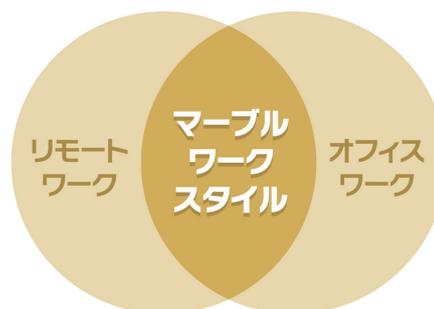
- ・対策委員会設置による窓口の明確化
- ・リモートワークガイドラインの設置
- ・リモートワーク推奨による環境構築支援策の実施

臨機応変な勤務体系変化

- ・緊急事態宣言時、原則全員在宅勤務へスムーズに移行
- ・時差出勤の推奨により、従業員の感染リスクの回避など
- ・8月以降は週四回の在宅勤務推奨へ

新しいワークスタイルの採用

- ・コロナウイルス対応にとどまらず、新たな働き方への移行を目指す



4ページをご覧ください。

業績の説明の前に、まずは弊社の新型コロナへの対策について、ご説明いたします。

政府の動向に合わせ、速やかに人事本部長を委員長としたコロナ対策委員会を設置いたしました。

委員会が一元的に状況把握や対策立案をリードすることで、素早いリモートワークの導入や、様々な労働環境下でも継続的なサービス提供を行う体制の構築をいたしました。

緊急事態宣言解除後には、リモートワークおよびオフィスワークをミックスした働き方を「マーブルワークスタイル」と定義し、双方のメリットを活かせるフレキシブルな働き方に対応しております。

今後も、コロナウイルス対応にとどまらず、新たな働き方への移行を目指してまいります。

事業トピックス

● スポーツ

エンタメ×ITのノウハウを生かした新サービス「TIPSTAR」をローンチ
公営競技のチャリ・ロト、ネットドリーマーズは順調に伸長

● デジタルエンタメ

モンスト … 売上は前年同期比 約30%増と好調
コトダマン … 四半期売上10億円を超える

通期業績予想

通期売上1,050億円、EBITDA180億円、営業利益140億円へ上方修正

5ページをご覧ください。
事業のトピックスについてご説明いたします。

今期、スポーツセグメントにおいて、公営競技関連事業の更なる成長に取り組んでおり、6月に新サービス「TIPSTAR」をローンチしました。
また、チャリ・ロト社、ネットドリーマーズ社は順調に業績を伸ばすことが出来ております。

デジタルエンターテインメントセグメントにおきましては、
モンスターストライクのリバイブに注力しており、
売上を前年同期比約30%増と伸ばすことが出来ました。
合わせて、コトダマンも四半期売上が10億円を超え、
セグメント全体で、計画に対し上振れしております。

通期業績予想につきましては、モンスターストライクの業績好調を受け、
売上1,050億円、EBITDA180億円、営業利益140億円へ上方修正
いたしました。

詳細につきましては、これからご説明申し上げます。

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

4. Appendix

まず財務状況についてご説明いたします。

単位：百万円

	FY2021/Q1 (2020年4月-6月)	FY2020/Q1 (2019年4月-6月)	増減率 (YoY)
売上高	29,360	20,780	41.3%
EBITDA	8,494	2,003	324.1%
営業利益	7,478	1,591	370.0%
経常利益	7,352	1,637	349.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	4,891	1,110	340.6%

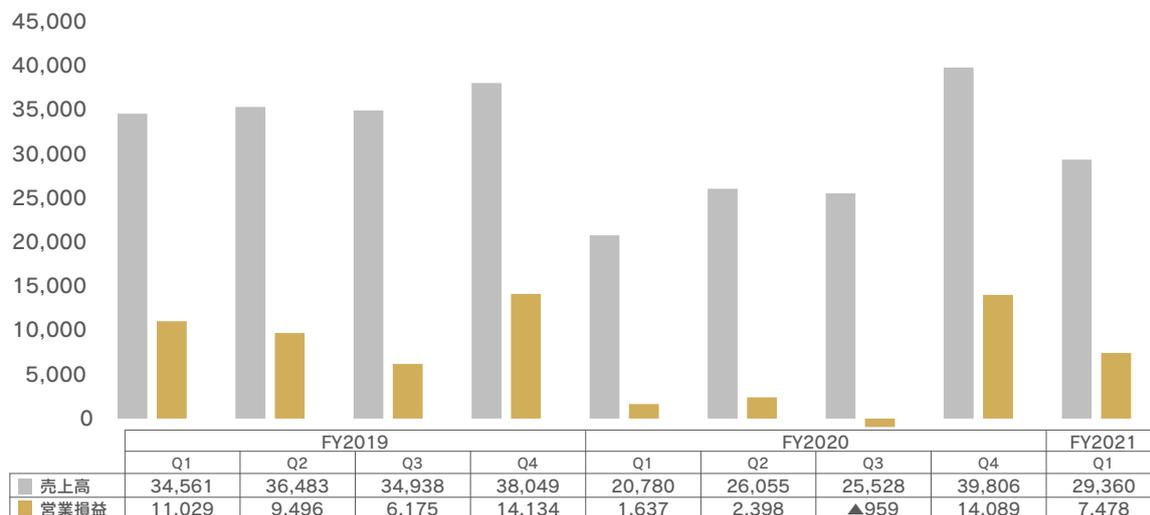
7ページをご覧ください。
連結損益計算書でございます。

売上高は293億円となり、前年同期比で41.3%の増収となりました。
EBITDAは84億円、当期純利益は48億円となり、
前年同期比で340.6%の増益となりました。

連結業績（四半期推移）

mixi GROUP

単位：百万円



8ページをご覧ください。

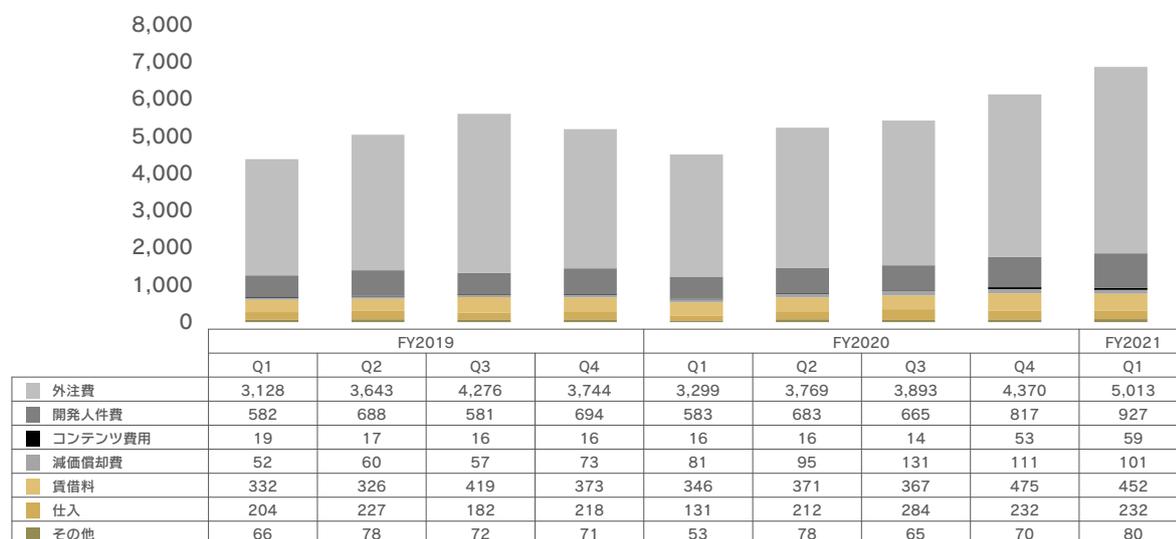
こちらは連結業績の四半期推移となっております。

なお、セグメント売上につきましては、
各セグメントごとに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



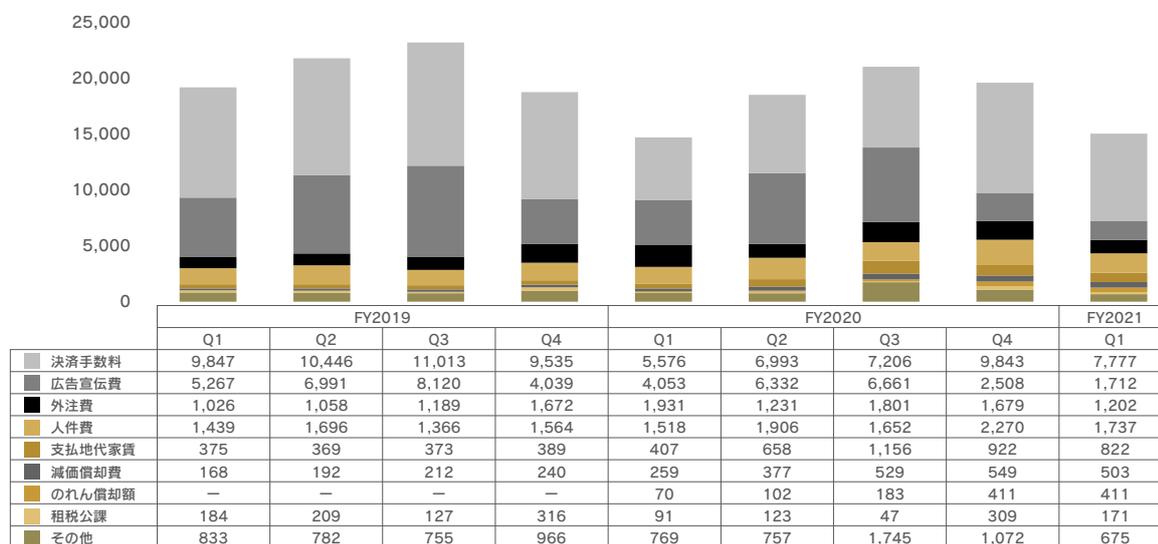
9ページをご覧ください。
売上原価の推移となっております。

外注費が前年同期と比較して増加しております。
これは6月に試写会を行った劇場版モンスターストライクの費用化および、
6月30日にリリースした新サービス「TIPSTAR」の開発費が
計上されているためです。

販管費（四半期推移）

mixi GROUP

単位：百万円



10ページをご覧ください。
販管費の推移となっております。

広告宣伝費が前年同期比で減少しておりますが、
主にモンスターストライクにおいて広告宣伝費の効率化を
進めたことによるものです。

なお、今回よりEBITDAの算出のため、
その他の項目より減価償却費を抜き出して表示するよういたしました。

1. 財務状況

2. 事業状況

スポーツ

ライフスタイル

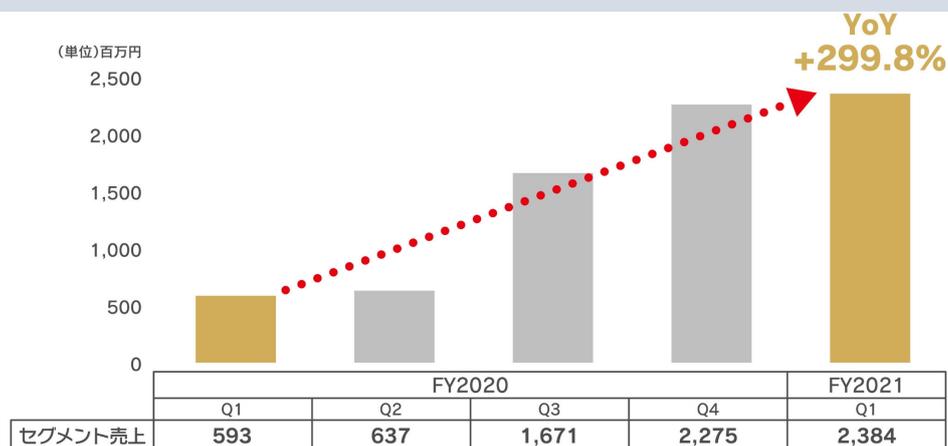
デジタルエンターテインメント

3. 業績予想

4. Appendix

続きまして、各事業状況についてご説明いたします。

- 前年同期比で売上は+299.8% チャリ・ロトの増収に加え、ネットドリーマーズの新規連結



※FY2020 Q1 チャリ・ロト社連結開始
 Q3 チャリ・ロト社決算期変更のため6カ月分計上
 Q4 ネットドリーマーズ社、千葉ジェッツふなばし社連結開始

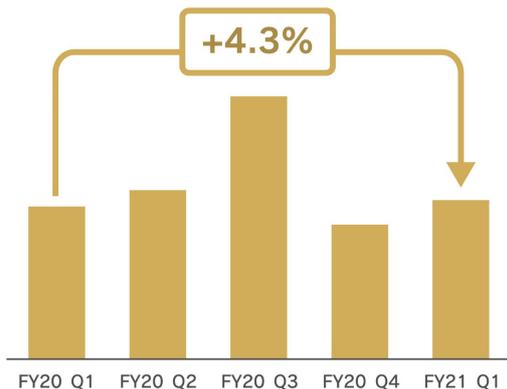
12ページをご覧ください。
 初めにスポーツセグメントの振り返りとなります。

売上高は23億円、前年同期比で299.8%の増収となりました。

これは、チャリ・ロト社が増収となったことに加え、
 ネットドリーマーズ社が昨年Q4より、
 新規連結されたことによります。

- チャリ・ロト：新型コロナの影響による競輪開催自粛により売上は落ち込むも、再開後にリカバリーし、前年同期比で+4.3%増収
- ネットドリーマーズ：無観客開催でオンライン化が進む。前年同期比で+39.9%増収

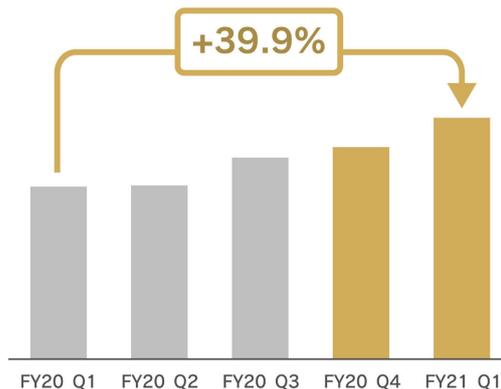
チャリ・ロト売上推移



FY20_Q1 FY20_Q2 FY20_Q3 FY20_Q4 FY21_Q1

※FY2020 Q3 チャリ・ロト社決算期変更のため6カ月分計上

ネットドリーマーズ売上推移



FY20_Q1 FY20_Q2 FY20_Q3 FY20_Q4 FY21_Q1

13ページをご覧ください。

チャリ・ロト社、ネットドリーマーズ社の状況となります。

チャリ・ロト社は、新型コロナの影響により競輪の開催そのものが自粛される厳しい環境ではあったものの、再開後は売上が回復し、前年同期比で**4.3%**の増収となりました。

また、ネットドリーマーズ社は、前年同期比で**39.9%**の増収と、業績を大きく伸ばすことが出来ました。競馬が無観客開催となったことで、馬券投票のみならず、競馬メディアのオンライン化が進んだことが大きな要因となっております。

- 6月30日、スポーツベッティングサービス「TIPSTAR」のローンチ
- ミクシィグループ内シナジーのサービス



14ページをご覧ください。

これより6月30日にローンチいたしましたスポーツベッティングサービス「TIPSTAR」についてご説明させていただきます。

こちらは以前よりお話させて頂いておりました、ミクシィグループ内のシナジーを活かしたサービスとなります。

次のページ以降で、「TIPSTAR」がチャレンジする競輪市場について、また、「TIPSTAR」の詳細についてご説明させていただきます。

■ インターネット販売は増加傾向。2019年度では50%を超える



15ページをご覧ください。
競輪市場についてご説明いたします。

競輪市場は、2013年度の約6,000億円を底として、毎年成長を遂げています。
その原動力となっているのがインターネット販売で、
2019年度には、売上シェアが50%を超えました。

この市場に、次に詳細をご説明いたします新サービス「TIPSTAR」を
投入することで、市場でのシェア拡大を目指してまいります。

- 365日、日本国内競輪場すべてのレースをライブ中継
- ソーシャルゲームのように無料で楽しむことで裾野を拡大
- 出演者の予想にのっかるだけの超カンタンプレイ

新サービス『TIPSTAR』をリリース



16ページをご覧ください。

「TIPSTAR」の特徴についてご説明いたします。

TIPSTARとは、多彩なタレント達の予想トークと共に、競輪のライブ映像を観戦しながら、仲間とワイワイ競輪のネット投票を、365日、毎日楽しむことができるスポーツベッティングサービスです。

その大きな特徴として、専用通貨TIPメダルを使用することでソーシャルゲームのように無料で遊び続けることがあげられます。また、ユーザーはタレント達の予想に乗っかってベッティングするだけですので、難しい予想などは必要なく、全くの未経験の方でも直ぐに楽しんで頂くことができます。

このような今までになかった圧倒的に簡単な競輪の楽しみ方を提供することにより、女性参加比率約50%、20代～30代の若者が登録者の半分を占めるなど、今まで競輪に触れてこなかった新たなユーザー層を取り込むことが出来ています。

成長性の高い公営競技に、ソーシャルゲームで培った当社のエンタメ×ITのノウハウを掛け合わせることで、今後高いシェアの獲得を目指していきます。また、スマホ一つでお楽しみいただけるので、巣ごもりのエンタメ需要にも応えてまいります。

1. 財務状況

2. 事業状況

スポーツ

ライフスタイル

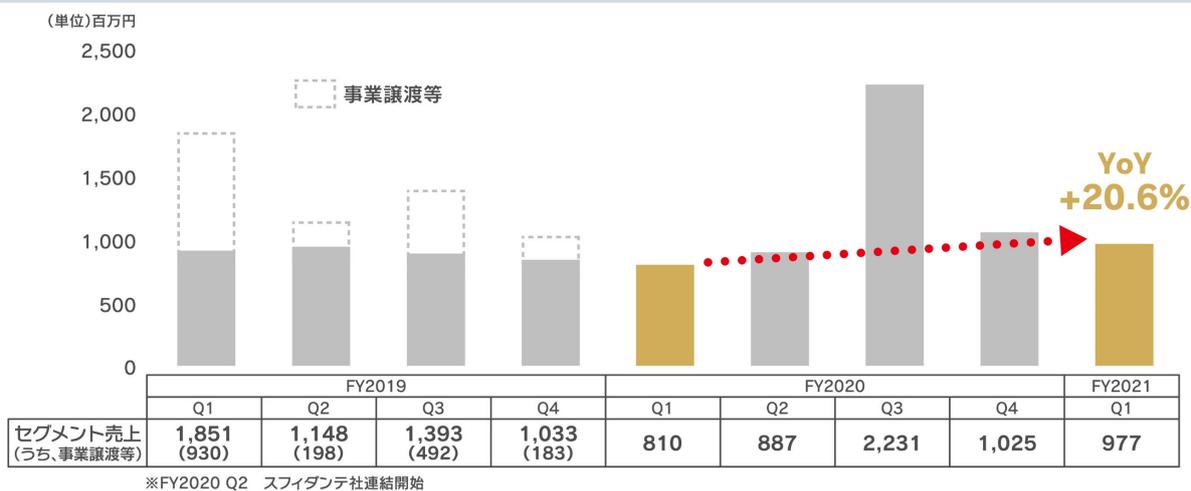
デジタルエンターテインメント

3. 業績予想

4. Appendix

続きまして、ライフスタイルセグメントについてご説明いたします。

- セグメント売上は前年同期比で+20.6%の増収
- みてねはギフトサービスが好調でYoY売上倍増。minimoは新型コロナの影響を受け一時的に減収



18ページをご覧ください。
ライフスタイルセグメントの振り返りとなります。

売上高は9億円、前年同期比で20.6%の増収となりました。

これは、みてねのギフトサービスが好調に推移し、売上が倍増したためです。

なお、前四半期に対しては減収となっておりますが、
これは、美容業界が新型コロナの影響を受けたため、一時的にminimoが
減収となったことによります。

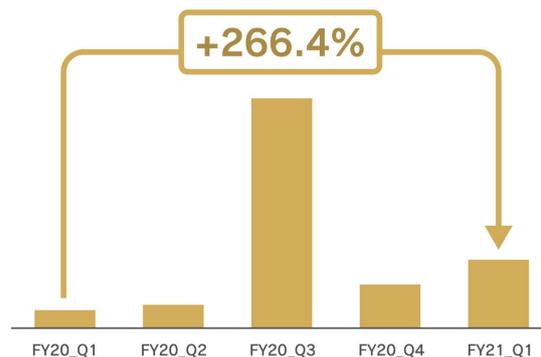
- ギフトアプリOKURUとのコラボにより母の日・父の日ギフトが好調
- みてね+スフィダンテの売上：前年同期比で+266.4%の増収

みてね × OKURU コラボ

みてね × OKURU コラボ
母の日ギフト



みてね+スフィダンテの売上推移



19ページをご覧ください。
家族アルバム みてねの振り返りとなります。

みてねはギフトアプリ、オクルとの連携により、母の日ギフト、父の日ギフトのサービスを開始し、好調に推移したことで前年同期比266.4%の増収となりました。

昨年末の「みてね 年賀状」と同様に、みてねの写真アセットを活かしたマネタイズの一環であり、孫の写真と一緒に父母への感謝の印を送ることが出来るサービスです。

引き続き、みてねとシナジーのあるサービスを提供することで、マネタイズを強化し、収益化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

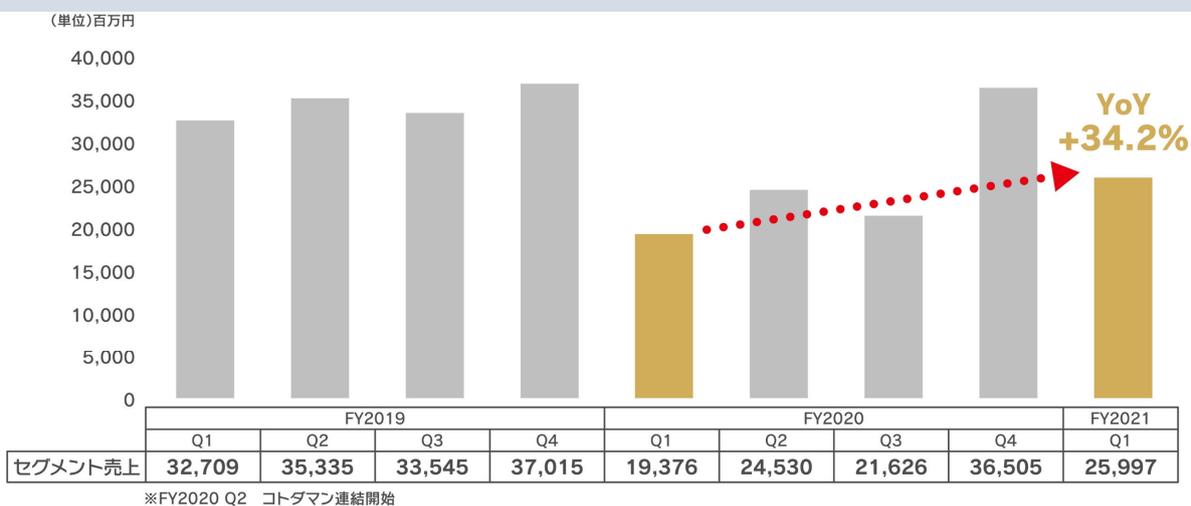
デジタルエンターテインメント

3. 業績予想

4. Appendix

続きまして、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。

- セグメント売上は、前年同期比で34.2%の増収
- モンスターストライクは業績好調、前年同期比約30%増収、コトダマンは新規連結により増収に寄与



21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振り返りとなります。

売上高は、前年同期比で34.2%、66億円増収の259億円となりました。

これは、モンスターストライクの業績が好調に推移し、前年同期比で約30%の増収となったことに加え、コトダマンが新たに連結されたことによる増収です。

- 人気IPとのコラボなどにより好調、売上高は前年同期比約30%増
- 公開延期となった映画のオンライン試写会を実施、コロナ禍でのユーザー熱量を維持

人気IPとのコラボ



第1弾
獣神化・改



第2弾
獣神化

コロナ禍でのイベント



自宅で楽しめる
オンライン
試写会を
実施



22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。

人気IPとのコラボや、ユーザーの購買意欲を掻き立てる商材を
投下できたことにより、MAUは前年同水準を維持しつつ、
ARPUを回復させることができました。
その結果、売上高は前年同期比で約30%増収となりました。

また、コロナ禍におけるエンターテインメントの一環として、
公開延期となった劇場版モンスターストライクのオンライン試写会を
実施いたしました。
自宅で楽しめるイベントとして、多くのユーザーに喜んで頂けたと
思っています。

リバイブは未だ途上と認識しておりますが、
引き続き、この先10年、20年と愛され続けるゲームを目指していきます。

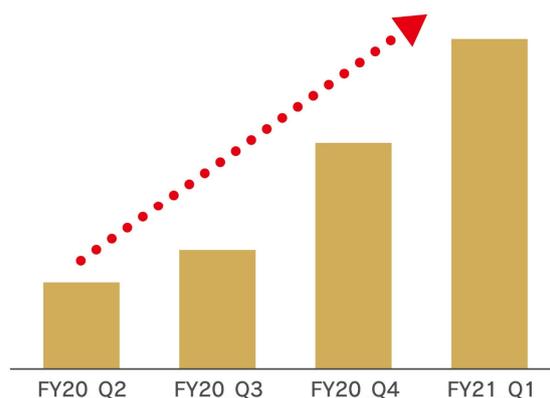
また8月3日より、新たな夏のキャンペーンを実施しております。
外出して思い切り楽しむことができない2020年の夏にも、
モンスターストライクで友達と一緒に遊べる体験を提供してまいります。

- 周年イベントや、毎月実施のコラボなど、積極的なキャンペーンを展開
- 四半期の売上高は10億円を超える規模に成長

周年イベント/コラボ



コトダマンの売上推移



23ページをご覧ください。
コトダマンの状況となります。

2周年のイベントや、毎月実施しているコラボなど、積極的なキャンペーンを行ってまいりました。その結果、高いMAUを維持しつつ、ARPUを更に向上させることができました。今後も積極的なキャンペーンを実施し、業績の向上に繋げてまいります。

ゲームにつきましては、モンスターストライクは7周年目に入った現在でも、大幅増収を達成することができ、また、コトダマンもしっかり業績を伸ばすことが出来ております。運営には更に自信を深めており、売上拡大を狙って参りたいと思っております。

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

4. Appendix

続きまして、業績予想についてご説明いたします。

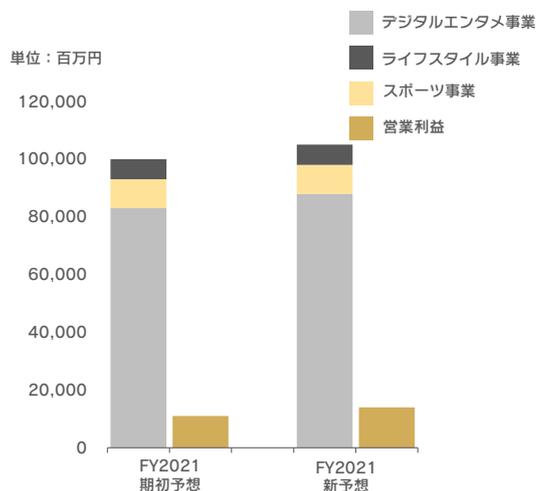
FY2021 通期業績予想(1)

mixi GROUP

- 連結売上高1,050億円、EBITDA180億円、営業利益140億円へ上方修正
- デジタルエンタメ 880億円(+50億円)、スポーツ 100億円、ライフスタイル 70億円

単位：百万円

	FY2021 通期 (2020年4月-2021年3月)		
	期初予想 (5/15時点)	新予想 (8/7時点)	期初予想比
売上高	100,000	105,000	+5,000 (+5.0%)
EBITDA	15,000	18,000	+3,000 (+20.0%)
営業利益	11,000	14,000	+3,000 (+27.3%)
親会社株主に 帰属する 当期純利益	6,500	8,500	+2,000 (+30.8%)



25

© mixi, Inc. All rights reserved.

25ページをご覧ください。

本日、通期業績予想につきまして、上方修正いたしました。

売上高は50億円増加の1,050億円、
EBITDAは180億円、
営業利益は140億円、
当期純利益は85億円といたしました。

また、通期セグメント売上につきましては、
デジタルエンターテインメントセグメントが期初より50億円増額し880億円、
スポーツセグメントが100億円、ライフスタイルセグメントが70億円と
なっております。

業績予想に反映済み

● デジタルエンタメ

モンスト：売上+50億円、営業利益+30億円
Q1および7月実績のみを反映

業績予想未反映

● スポーツ

・新サービス「TIPSTAR」売上

● デジタルエンタメ

・モンストリバイブ
・新作ゲーム(下期リリース予定)

26ページをご覧ください。
業績予想の修正のポイントをご説明いたします。

モンスターストライクのQ1および7月上振れ分である、
売上高50億円、営業利益30億円をプラスしております。

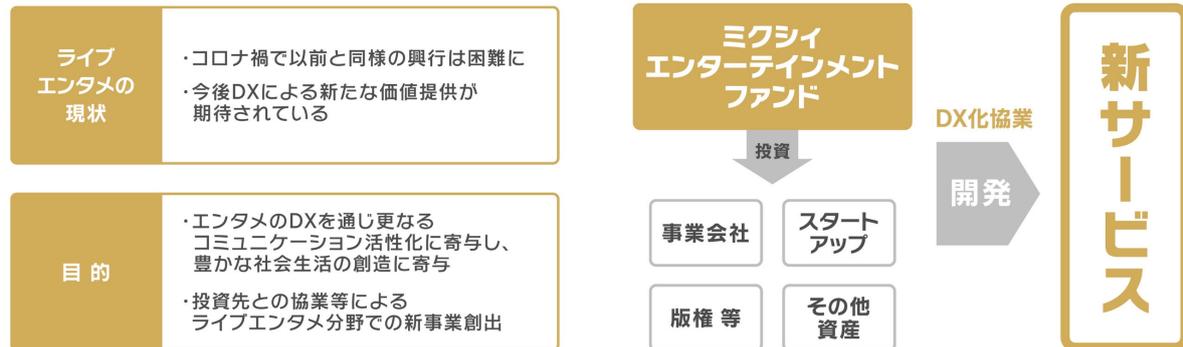
また、業績予想に反映していない今後の見通しにつきましては、
次の通りとなります。

スポーツセグメントでの新サービス「TIPSTAR」の売上、
デジタルエンタメセグメントでのモンスターストライクの更なるリバイブ、
下期にリリースを予定しております新作ゲームの売上。
これらのものは現在の業績予想には反映しておりません。

- 中期経営方針「エンタメ×テクノロジーの力で世界のコミュニケーションを豊かに」の達成
- 当初30億円でスタート、将来的に100億円規模へ拡大させていく

現状と目的

ミクシィのDXビジョン



27ページをご覧ください。

最後に本日、決議をいたしました「ミクシィエンターテインメントファンド」の設立についてご説明いたします。

本日、冒頭にお話をさせて頂いた通り、当社は中期経営方針として、「エンタメ×テクノロジーの力で、世界のコミュニケーションを豊かに」することを掲げております。

ライブエンタメ産業は、新型コロナの影響により大きな変革を求められています。当社は、ファンドを通して投資先と手を組み、産業全体のデジタルトランスフォーメーションを推進していくことで、ニューノーマルにおける新たなエンターテインメントを多くのお客様に届けていきたいと考えています。

引き続き、当社がエンターテインメントの力を通じて日本を、世界を元気づけてまいりたいと思っております。

以上で私からの説明は終わります。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

4. Appendix

- 新型コロナウイルスの影響により、世界が転換期へ突入
- 急激な環境変化の中でも、エンタメに対するニーズは拡大
- 既存のエンタメに当社が持つノウハウ、IT技術でデジタルトランスフォーメーション（DX）

		最近の動向		当社の方針
		Before コロナ	With/After コロナ	
エンタメ ×		<ul style="list-style-type: none"> ・ 消費者はモノにお金を使わなくなる一方で、コト消費は堅調に増加 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新型コロナ感染拡大の環境下でも、人々はやはりエンタメによる憩いが必要 ・ エンタメ領域には依然追い風 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 引き続き伸びしろのあるエンタメ市場を主戦場とする ・ モンスターストライクの長寿化、新ジャンルゲームでのカテゴリーリーダーを目指す
	IT	<ul style="list-style-type: none"> ・ AIや5Gの活用が本格化。いつでもどこでもスマホのインターネット利用がさらに快適に 	<ul style="list-style-type: none"> ・ リアルでは繋がることできないため、ネットを通じたデジタルでの繋がり/楽しみへのニーズが増大 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ITの力で離れた場所でも友人と楽しめるエンタメを実現 ・ 公営競技をエンタメ×ITの力でDXさせ収益の柱に成長させる

■ 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6月)	FY2020 (2019年4月-2019年6月)	増減率 (YoY)
デジタルエンターテインメント			
売上高	25,997	19,376	+34.2%
セグメント利益 (EBITDA)	12,482	4,519	+176.2%
スポーツ			
売上高	2,384	593	+299.8%
セグメント利益 (EBITDA)	▲1,020	▲553	-
ライフスタイル			
売上高	977	810	+20.6%
セグメント利益 (EBITDA)	▲306	▲272	-

■ 差異要因

> 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好調/コトダマン新規連結による

セグメント利益：モンスターストライク好調による

> スポーツ

売上高：ネットドリーマーズ新規連結による

セグメント利益：「TIPSTAR」リリースによる一時的なコスト増

> ライフスタイル

売上高：みてね好調による

セグメント利益：新サービス開発による一時的なコスト増

連結貸借対照表／キャッシュ・フロー計算書

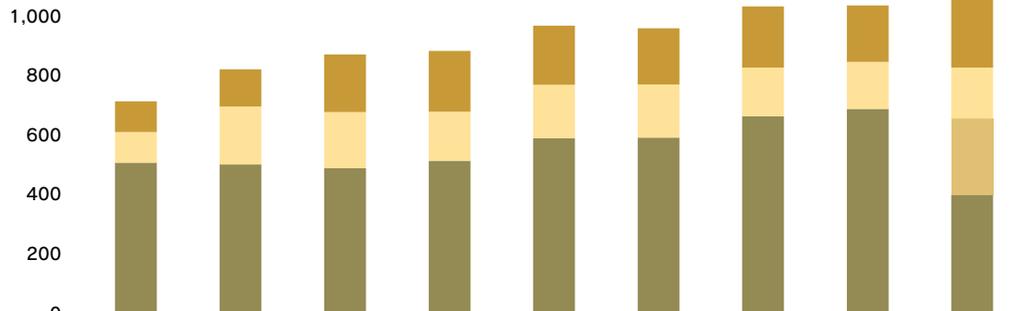
mixi GROUP

単位：百万円

	FY2021 (2020年6月末)	FY2020 (2019年6月末)	差異の主な要因
流動資産	148,782	154,471	株式取得による現預金減
固定資産	54,709	32,976	M&Aに伴うのれんの計上 新オフィスの固定資産増加
総資産	203,491	175,476	-
流動負債	16,751	10,147	売上増加によるコスト（未払金）増加
固定負債	5,129	1,824	長期借入金及び長期未払金の増加 繰延税金負債の計上
純資産	181,610	175,476	-
	FY2021 (2020年4月-2020年6月)	FY2020 (2019年4月-2020年6月)	差異の主な要因
営業活動によるCF	12,748	2,322	利益増加によるキャッシュ増加
投資活動によるCF	▲2,484	▲4,418	M&A等株式取得（FY2020）
財務活動によるCF	▲3,568	▲3,922	-
現金及び現金同等物の期末残高	132,118	138,393	-

従業員数推移(正社員)

単位：人
1,200

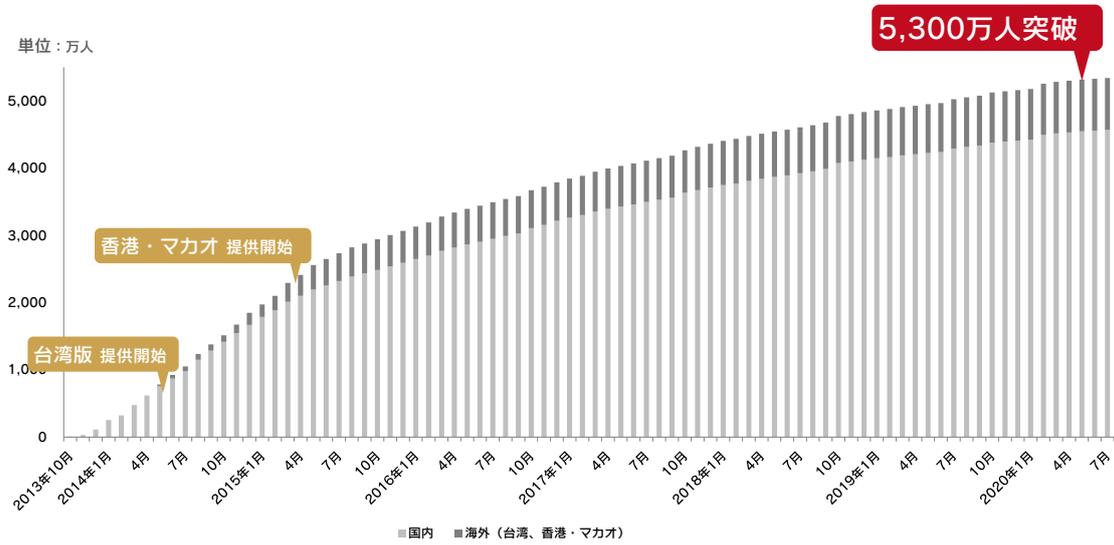


	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
	FY2019				FY2020				FY2021
■ 全社・その他	103	125	194	205	199	189	206	190	262
■ ライフスタイル	103	195	189	165	180	179	164	158	172
■ スポーツ	—	—	—	—	—	—	—	—	257
■ デジタルエンターテインメント	508	502	489	514	590	592	664	689	399

・ 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

「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。
 * 2020年5月7日に世界累計利用者数が 5,300万人を突破

会社名	株式会社ミクシイ (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
	取締役会長	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	1,090名 (連結・正社員のみ)			
発行株数	78,230,850株			
主要株主 (2020年3月31日現在)	笠原 健治		45.25%	
	THE BANK OF NEW YORK 140051		3.67%	
	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505038		2.32%	
	THE BANK OF NEW YORK 133612		1.92%	
	SAJAP		1.44%	

(2020年6月30日現在)

ミクシィのこれから

これまでミクシィは、SNSmixiやモンスターストライクなどのエンターテインメント事業を通して、家族や友人とのコミュニケーションが持つ熱量や心地よさを創出し、日本発のコミュニケーションカンパニーとして成長してきました。

昨今、技術の発展と共にコミュニケーションのあり方は多様化が進み、コロナ渦の現代においては、“当たり前が当たり前ではない”ニューノーマル時代が訪れています。

そんな変わりゆく時代の中でも、“家族や友人とのコミュニケーション”は、人が生きていく上で、かけがえないものだと考えており、これまでの事業や取り組みに加え、新たにスポーツや公営競技のリエティットを通じて、それぞれの土地にねむる豊かさや、可能性を掘り起こし、日本各地における持続可能な事業を創出していく。

ミクシィはそんな生活様式が変わる様なエンターテインメントをこれからも生み出し、新しい文化(カルチャー)へと発展させていく事で、人や経済の流れをつくり、すべての人のコミュニケーションを豊かにしていきます。

mixi
GROUP

FY2021 Q1

2020.4.1 - 2020.6.30

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.