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。
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 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み

4 FY2025 業績予想

5 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。

1 エグゼクティブサマリー

MIXI

FY2024　実績

■ Q4業績
ーデジタルエンターテインメントセグメントのコスト改善によりEBITDA・営業利益は増益
ー持分法適用会社の減損損失等を計上

■ 通期業績
ーモンストシリーズ（撤退判断済み）や10周年施策のコスト等の増加により、EBITDA・営業利益は減益

今後の事業成長と企業価値向上への取り組み

■ 中期的な企業価値向上に向け、以下の3つを経営の重点施策として取り組む
①事業成長による収益の最大化　②M&Aによる事業拡大　③株主資本の適正化

FY2025　業績予想

■ 売上高1,470億円　EBITDA230億円　営業利益185億円　当期純利益120億円

株主還元

■ 配当
ーFY2024年間配当金は一株当たり110円、FY2025年間配当金予想は一株当たり110円

■ 自己株式の取得
ー75億円（上限）の取得を決議。FY2025より取得方針を見直し

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 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み

4 FY2025 業績予想

5 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。

1 連結損益計算書（四半期）

単位：百万円

	FY2023／Q4 （2023年1月-3月）	FY2024／Q4 （2024年1月-3月）	増減率 （YoY）
売上高	42,065	41,658	▲1.0%
EBITDA	7,006	9,817	+40.1%
営業利益	5,747	8,701	+51.4%
経常利益	5,376	7,492	+39.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,140	2,414	▲23.1%

5

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。

Q4について、
売上高は 416億円、
EBITDAは 98億円、
営業利益は 87億円、
当期純利益は 24億円となりました。

EBITDA及び営業利益は、
モンストシリーズ撤退により関連コストが減少したことで、
前年同期と比較して増益に転じました。
一方、当期純利益は、持分法適用会社である
コールドクター社ののれんの減損等を計上したことにより、
減益となりました。

1 連結損益計算書（通期）

単位：百万円

	FY2023 実績	FY2024 実績	増減率	FY2024 直近予想	直近予想比 増減率	＜ご参考＞ FY2024 期初予想	＜ご参考＞ 期初予想比 増減率
売上高	146,867	146,868	+0.0%	146,000	+0.6%	138,000	+6.4%
EBITDA	29,482	23,497	▲20.3%	22,000	+6.8%	16,000	+46.9%
営業利益	24,820	19,177	▲22.7%	18,000	+6.5%	12,000	+59.8%
経常利益	18,250	15,669	▲14.1%	15,000	+4.5%	11,000	+42.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,161	7,082	+37.2%	9,500	▲25.5%	7,500	▲5.6%

6

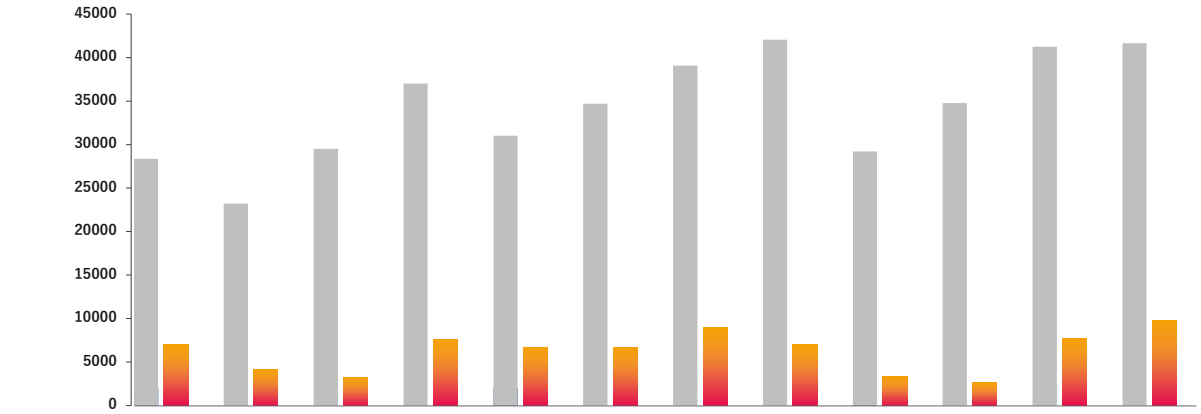
6ページをご覧ください。
通期連結損益計算書です。

通期の売上高は1,468億円となりました。
モンスターストライクの売上が減少した一方で、みてねやスポーツセグメントの
各事業の売上成長により、昨年と同水準となりました。

EBITDAは234億円、
営業利益は191億円と、減益となりました。
主な減益の要因は、モンスターストライクの減収や10周年施策によるコスト増加、
モンストシリーズの運営コスト増加です。
なお、当期純利益については、FY23においても特別損失を計上した影響で
増益となりました。

1 連結業績（四半期推移）

単位：百万円



	FY2022				FY2023				FY2024			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	28,529	25,746	29,866	37,887	31,022	34,711	39,067	42,065	29,207	34,761	41,240	41,658
EBITDA	6,992	4,126	3,300	7,653	6,710	6,774	8,991	7,006	3,314	2,628	7,736	9,817

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 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み

4 FY2025 業績予想

5 Appendix

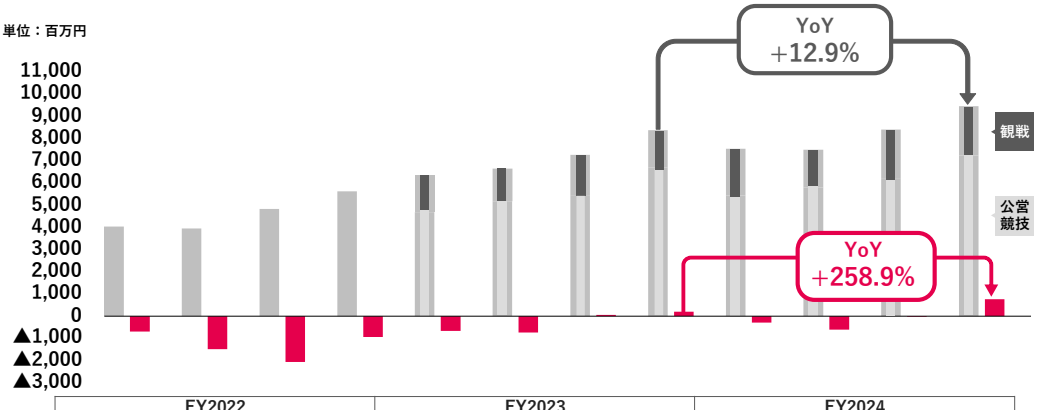
8ページをご覧ください。
これより各セグメント別の事業状況をご説明します。

2 スポーツ セグメント売上・EBITDA推移

MIXI

- 観戦事業・公営競技事業ともに売上が伸長し、YoY12.9%増収
- 千葉ジェッツの2冠達成、公営競技収益増によりYoY258.9%増益

観戦
CHIBA JETS
公営競技
TIPSTAR
チャリロト
netkeiba
netkeirin



	FY2022				FY2023				FY2024			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	4,047	3,953	4,831	5,672	6,350	6,644	7,270	8,377	7,544	7,505	8,409	9,456
EBITDA	▲681	▲1,485	▲2,051	▲930	▲653	▲725	64	213	▲277	▲599	▲16	767

※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

9

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12.9%増の94億円となりました。
観戦事業では千葉ジェッツが天皇杯及び東アジアスーパーリーグの2冠を達成し、
公営競技事業もTIPSTARやチャリロトなどの事業を中心に、
売上を伸ばすことができました。

EBITDAは前年同期比で258%増の7億円となりました。

2 スポーツ

観戦事業の状況（千葉ジェッツ・FC東京）

MIXI

千葉ジェッツ

東アジアスーパーリーグ（EASL）優勝。
天皇杯と合わせ2冠達成

FC東京

4月に国立競技場にて2試合開催。
両試合ともに約5万人が来場

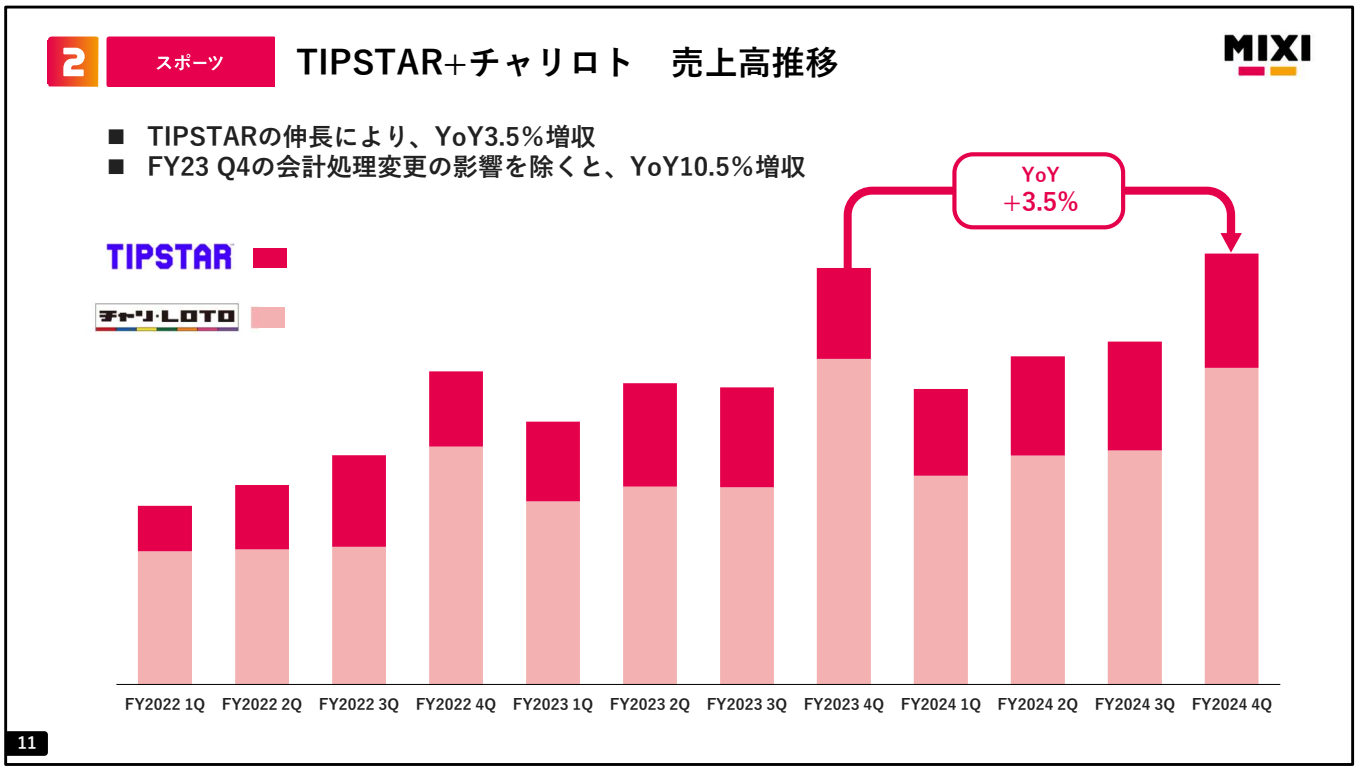
©FC TOKYO

10

10ページをご覧ください。
観戦事業の状況となります。

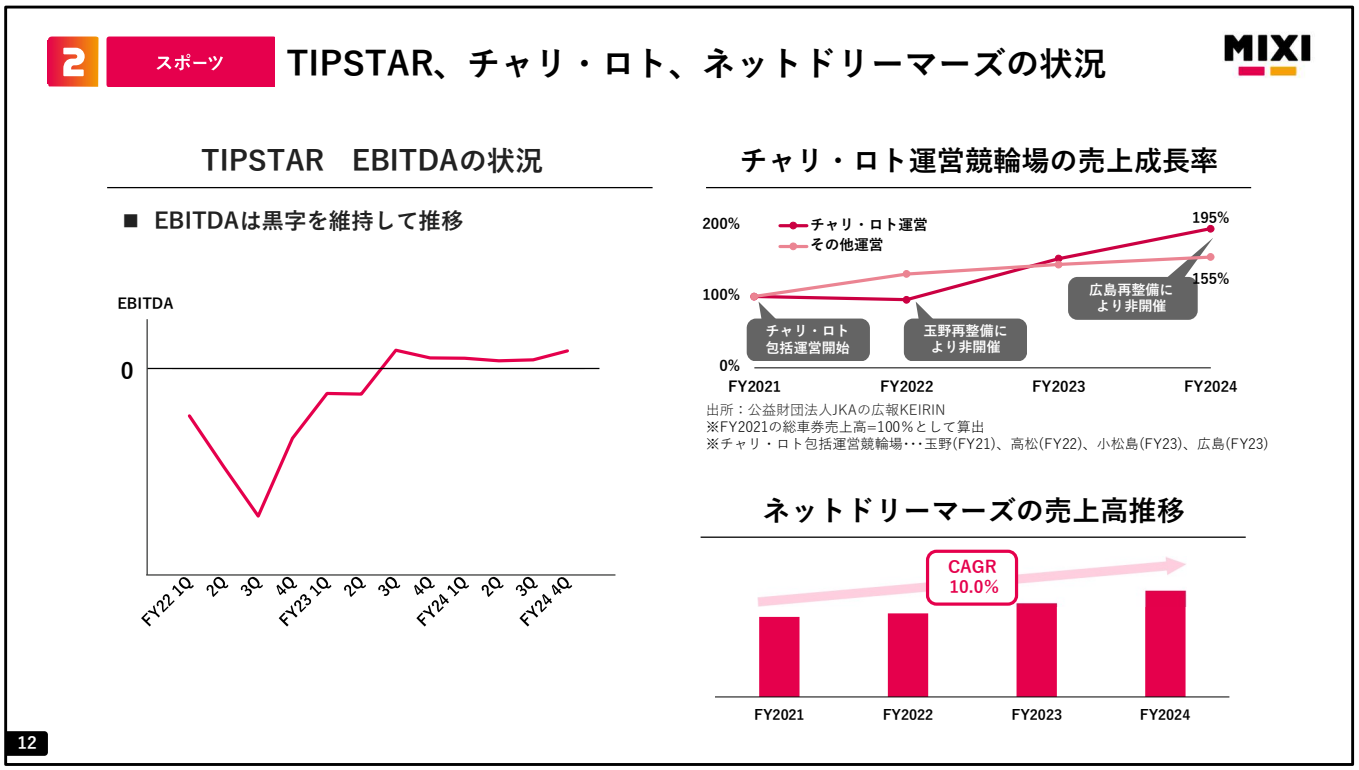
千葉ジェッツは、天皇杯優勝に加え、
東アジアスーパーリーグでもBリーグ勢初の優勝を収めました。
Bリーグのチャンピオンシップにおいても、優勝を目指します。

FC東京は新シーズンが開幕しました。
4月に国立競技場で2試合を開催し、両試合ともに約5万人にご来場いただきました。



11ページをご覧ください。
TIPSTAR・チャリロトの売上高推移となります。

前年同期比3.5%の増収となりました。
FY23 Q4において、チャリ・ロト社の会計処理を変更しており、
こちらの影響を除いた実力値としては、10.5%の増収となりました。
車券販売事業に加え、競輪場運営受託事業も伸長しました。



12ページをご覧ください。
公営競技事業の主要事業の状況です。

TIPSTARは、黒字を維持しながらプロダクトの改修に注力しています。
チャリ・ロト社の競輪場運営受託事業のパフォーマンスも高く、
また、ネットドリーマーズ社についても順調に売上を伸ばしています。
引き続き、個別事業の成長に加えて、さらなる事業シナジーの創出を目指します。

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 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み

4 FY2025 業績予想

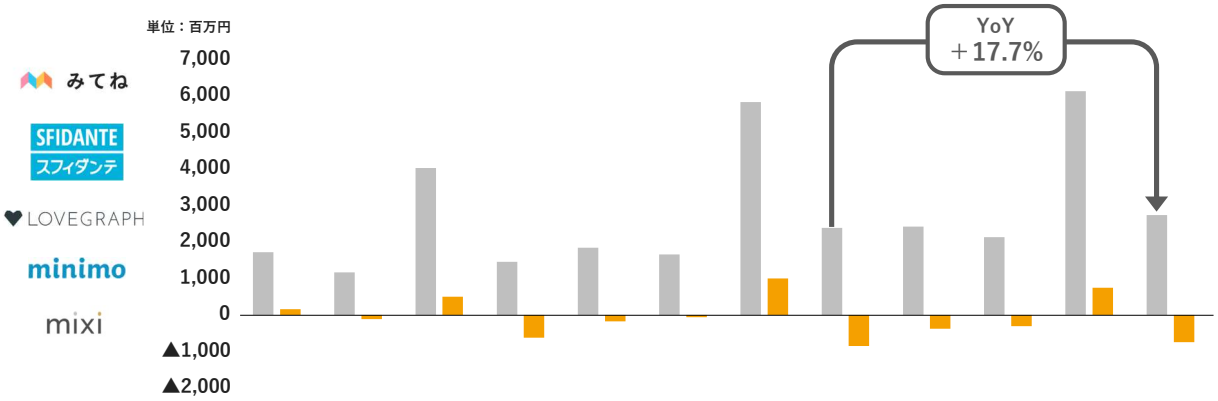
5 Appendix

13

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。

2 ライフスタイル セグメント売上・EBITDA推移

- 家族アルバム みてねの伸長により、YoY17.7%増収
- EBITDAは、Q3に引き続き体制強化への投資を行ったものの、広告宣伝費の適正化によりYoYで赤字額縮小



	FY2022				FY2023				FY2024			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	1,722	1,165	4,027	1,459	1,847	1,660	5,830	2,325	2,421	2,129	6,131	2,736
EBITDA	159	▲110	503	▲623	▲173	▲60	1,001	▲852	▲374	▲308	747	▲747

14

14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。

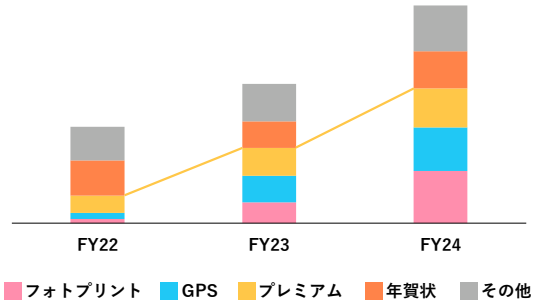
売上高は前年同期比で17.7%増の27億円となりました。
これは主に、みてねみまもりGPSやフォトプリントの売上成長によるものです。
EBITDAは、引き続き体制強化への投資を行いつつも、
広告宣伝費の適正化を行ったことで、前年同期比で赤字幅が縮小しています。

2 ライフスタイル 家族アルバム みてねの状況

MIXI

商材別　売上構成推移

■ みてねプレミアム・GPS等月額課金サービスや、フォトプリントなどの注力サービスが大きく伸長



みてねみまもりGPS　契約数

■ 新端末みてねみまもりGPSトークを発売。新規ユーザーが増加し、契約数が積みあがる

15

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。

みてねの売上は、これまで年賀状が半分近くを占めておりましたが、
足元ではみてねプレミアム、GPSなどのサブスクリプションサービスが
成長しています。

販売から4年目となる、みてねみまもりGPSは最新機種も好評で、
契約数が着実に増えています。

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 今後の事業成長と企業価値の向上への取り組み

4 FY2025 業績予想

5 Appendix

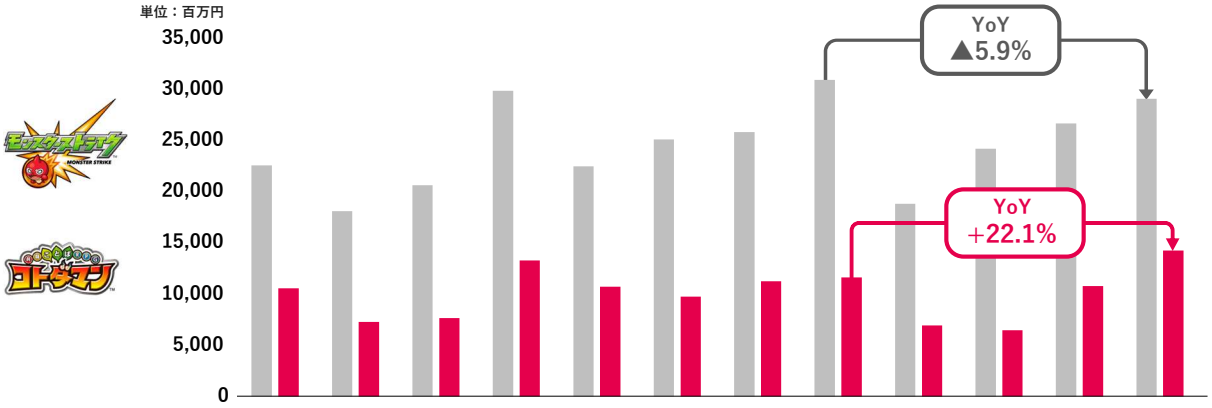
16

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。

2 デジタル エンターテインメント

セグメント売上・EBITDA推移

- モンスターストライクのMAUは引き続き好調も、ARPU減少によりYoY5.9%減収
- EBITDAはモンストシリーズ関連コストの減少により、YoY増益
- コトダマンは、運営体制の改善が進み、YoY増収増益



	FY2022				FY2023				FY2024			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	22,596	18,102	20,643	29,876	22,478	25,129	25,848	30,917	18,847	24,204	26,690	29,088
EBITDA	10,586	7,293	7,663	13,305	10,750	9,774	11,281	11,696	6,954	6,485	10,797	14,282

17

17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290億円と前年同期比5.9%の減収となりました。
ARPUの減少によりQ4は減収となりましたが、
新春キャラクターの売上は、10周年施策でMAUが積み上げられたことや、
年末からのプロモーションの効果もあり、前年を上回る大きな成果を
出すことができました。

EBITDAは142億円と前年同期比22.1%の増益となりました。
これは主に、モンストシリーズ関連コストが減少したことによるものです。

2 デジタル エンターテインメント

モンスターストライクの状況

MIXI

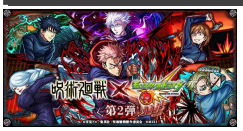
- 10周年施策の影響や魅力的なコラボの実施等により、Q4のMAUは引き続き好調
- FY2025も順調な滑り出し

1月 2月 3月 4月 5月

新キャラクター販売

4Q 1Q

人気IPとのコラボを開催



18

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。

FY24は10周年施策の成功や魅力的なコラボの実施などにより、
前期を上回る高いMAUを維持することができました。
FY25も順調な滑り出しとなっています。

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 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み

4 FY2025 業績予想

5 Appendix

19

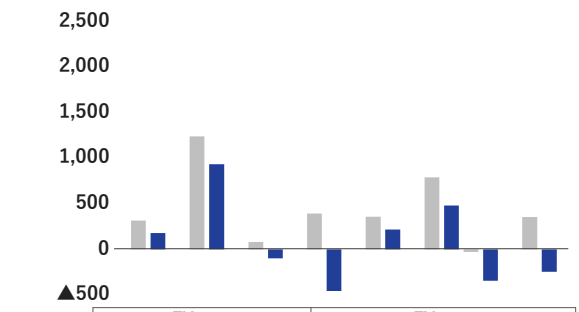
19ページをご覧ください。
投資セグメントについてご説明します。

2 投資

投資セグメントの状況

売上・EBITDA推移

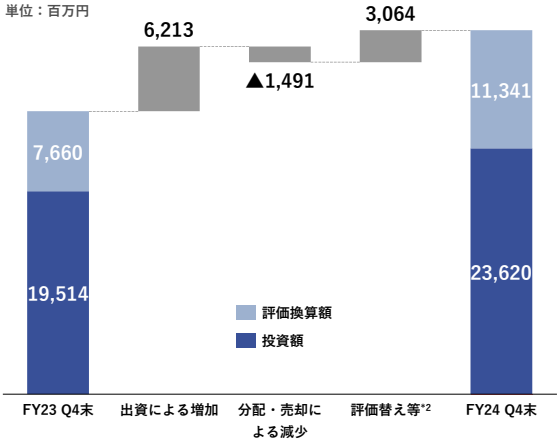
単位：百万円



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

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

20

20ページをご覧ください。
投資セグメントの状況となります。

売上高は3億円、EBITDAは2億円の損失となりました。
なお、通期では黒字となっています。

1 財務状況

2 事業状況

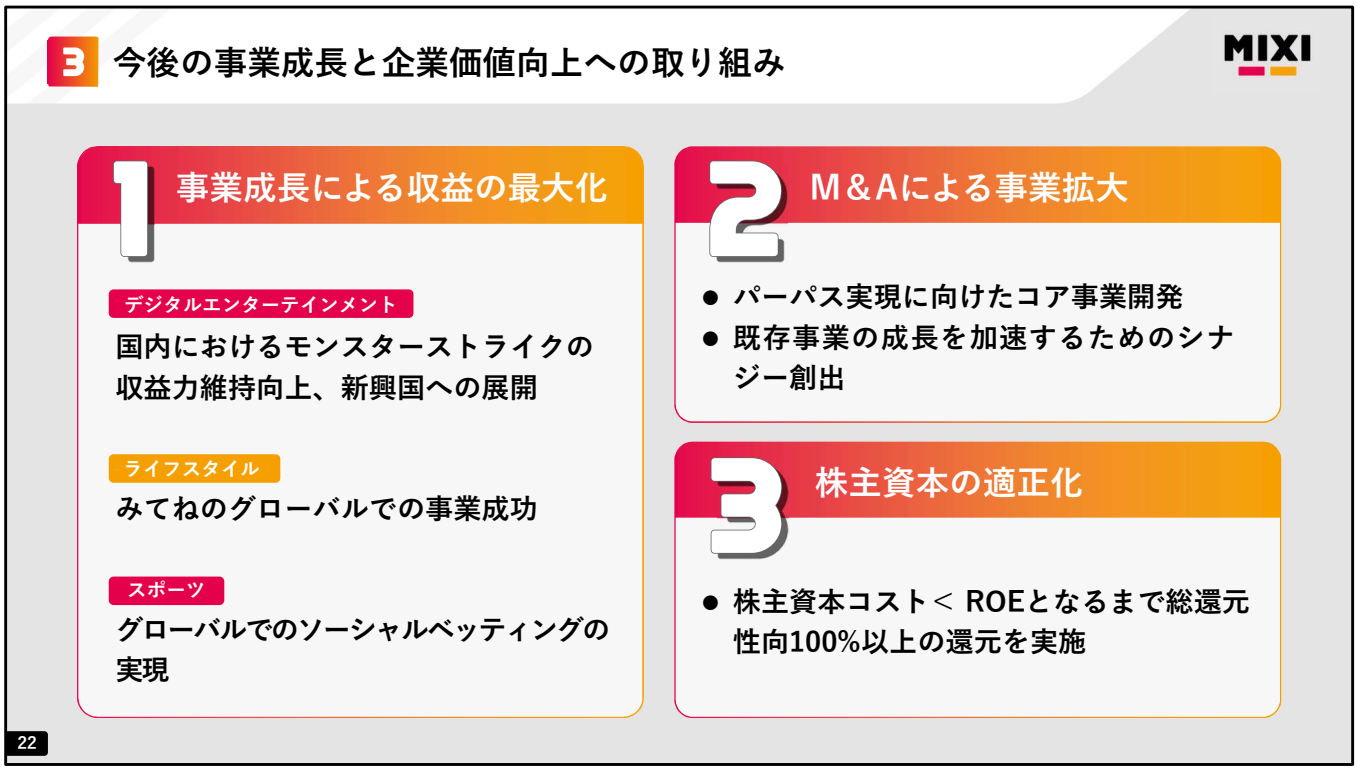
- スポーツ
- ライフスタイル
- デジタルエンターテインメント
- 投資

3 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み

4 FY2025 業績予想

5 Appendix

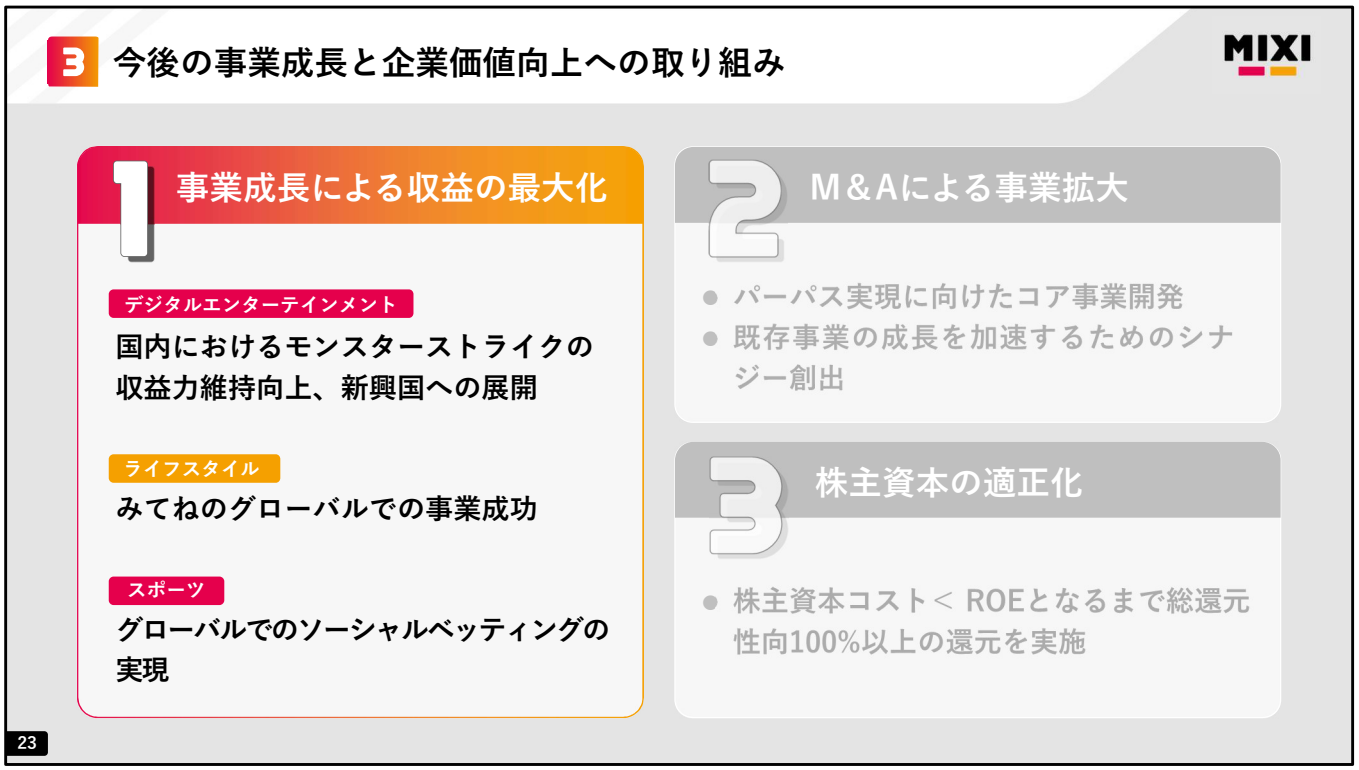
続いて、今後の事業成長と企業価値向上への取り組みについて、
木村よりご説明します。



22ページをご覧ください。
当社は、今後の事業成長と企業価値向上に向け、
3つの重点施策に取り組んでいきます。

1つ目は、事業成長による収益の最大化、
2つ目はM&Aによる事業拡大、
3つ目は株主資本の適正化です。

1、2については私　木村より、3については島村よりご説明します。



23ページをご覧ください
これより「事業成長による収益の最大化」についてご説明します。

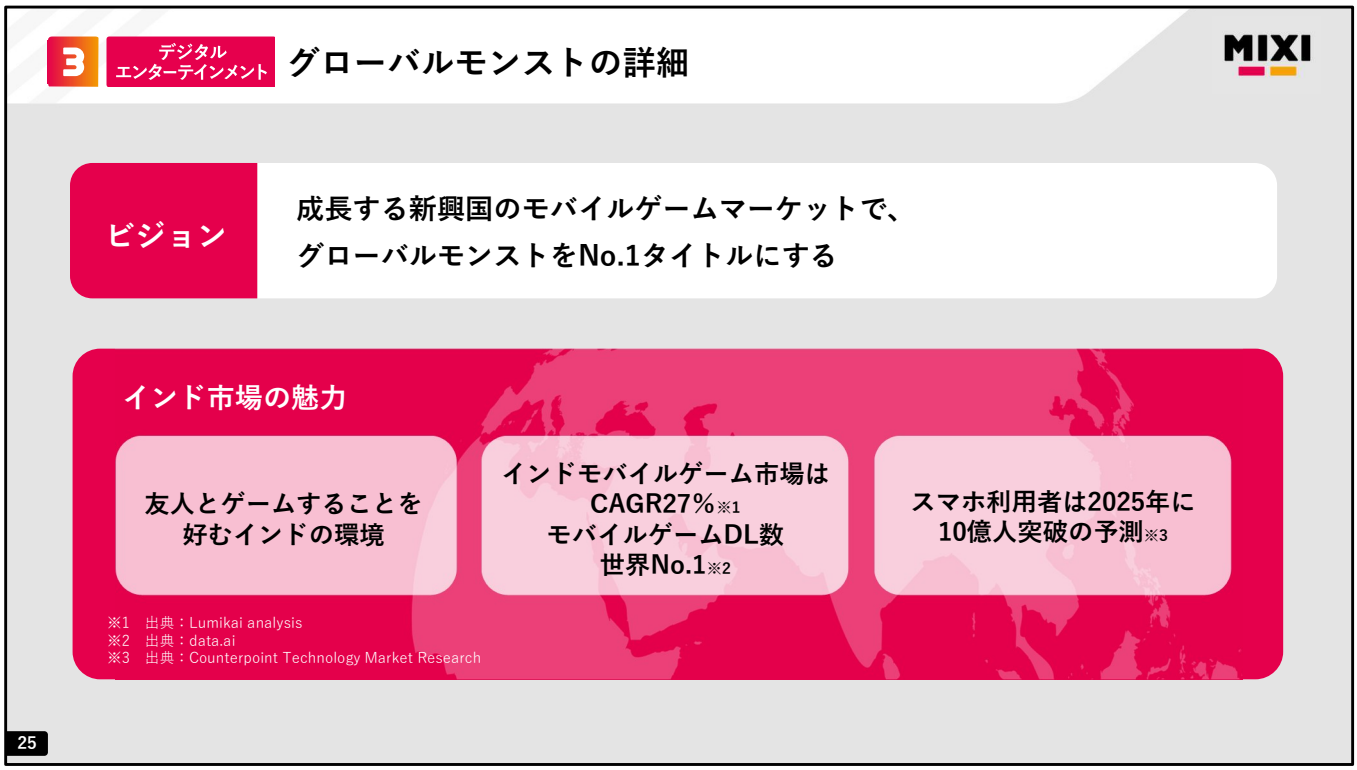
24ページをご覧ください。
デジタルエンターテインメントセグメントの戦略転換についてご説明します。

前期までは、モンストIPを活用したシリーズゲームによる事業拡大を
推進してきましたが、国内市場攻略の難しさもあり、
期待通りの成果を得ることができませんでした。

一方、モンスターストライクにおいては10周年施策により
MAUが前年を上回るなど、大きな手ごたえを得ることができました。

これらの結果を踏まえ、あらためて当社はモンスターストライクの価値向上に向け、
重点投資します。
国内におきましては、モンスターストライクへユーザーを呼び込み、
更なる活性化を果たすため、ゲームはもちろんのこと、
アニメやイベントなどメディアミックスへの投資を積極的に行っていきます。

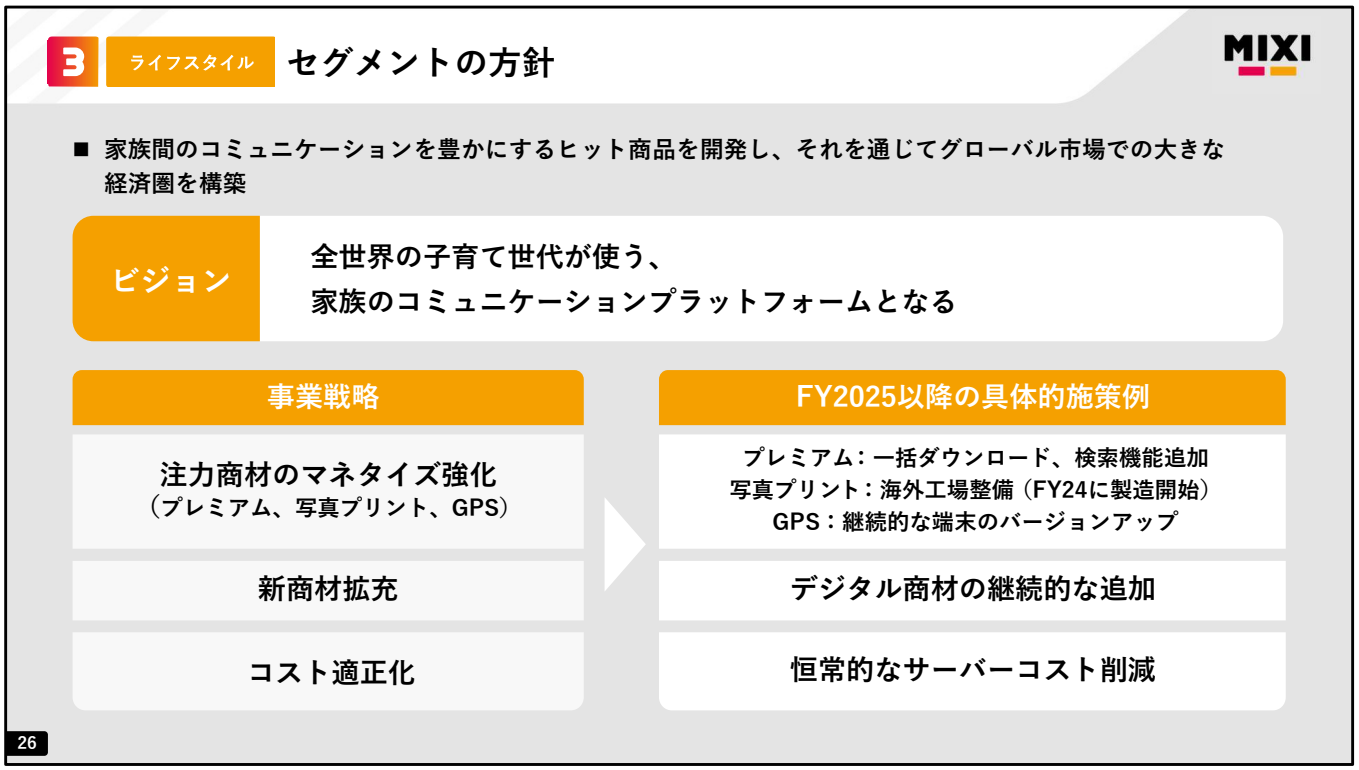
また、海外では成長著しい新興国市場、
まずはインド市場にモンスターストライクをリリースする準備を進めます。



25ページをご覧ください。
モンストストライクの新興国市場への事業展開についてご説明します。

グローバルモンストのビジョンとしては、新興国においてモンストストライクを
No.1タイトルにすることを掲げ、まずはインド市場での展開を進めます。

インドでは、友人といっしょにゲームを楽しむという文化的な土壌があり、
モバイルゲーム市場の成長が著しく、モンストストライクを展開する市場として
非常に魅力的です。
モンストストライクという有力なアセットを成長市場に横展開することで、
大きなシェアを獲得できると考えています。



26ページをご覧ください。
次に、ライフスタイルセグメント「みてね」の方針についてご説明します。

みてねは、全世界の子育て世代が使う、
家族のコミュニケーションプラットフォームとなることを目指しています。
国内のみならず、海外においても多くのユーザーを獲得できており、
今後の戦略としては、海外ユーザーの獲得と並行して、
収益性を向上させていきます。

具体的な戦略としては、まずは、成長性の高い注力商材のマネタイズ強化を
行います。
プレミアムプランにおいては、特典機能を拡充することで加入率の向上を狙います。
海外でもニーズの高い写真プリントについては、
生産拠点を海外に構築することで配送料の削減やリードタイムの短縮を図ります。
また、GPSでは継続的なバージョンアップを行っていきます。
加えて、利益率の高いデジタル商材の追加や、恒常的なサーバコストの削減など
も推進し、収益性の向上を目指します。

27ページをご覧ください。
スポーツセグメントのベッティング事業の方針についてご説明します。

コロナ禍において、日本国内の公営競技市場はオンライン化により
大きく成長しましたが、豪州や北米などでは、規制緩和等の追い風もあり、
巨大な市場が継続的に成長しています。

その豪州において、当社連結子会社が日系企業で初めてベッティングの
ライセンスを取得しています。

引き続き国内市場におけるソーシャルベッティングの実現を目指しつつ、
TIPSTARが日本国内で培った差別化要素を横展開することで、
巨大な豪州市場でのシェア獲得を目指します。

なお、国内においては「公営競技」が対象となりましたが、
海外展開するにあたりサブセグメントの名称を「公営競技事業」から
「ベッティング事業」に改めます。

28ページをご覧ください。
国内のベッティング事業の方針についてご説明します。

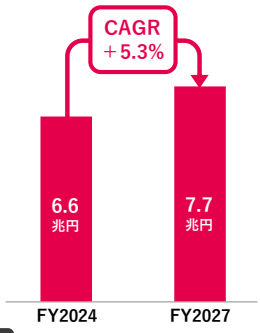
TIPSTARがFY24において、通期黒字化を達成しました。
引き続き、ソーシャル機能の磨き込みを行い大きな成長を目指します。

M&Aにて当社グループに参画したチャリ・ロト社、ネットドリーマーズ社は、
単体でも市場成長率を超える実績を達成しています。
また、競輪場運営受託への参入や競輪メディアの立ち上げなども行いながら、
グループシナジーを創出しています。
引き続き、シナジー強化をすすめ、国内ベッティング市場での
イノベーションを目指します。

3 スポーツ

豪州ベッティング市場の状況

豪州市場



市場環境

- **FY2024時点で6.6兆円のマーケット**
- **CAGR5.3%（予測）の成長市場**

※自社調査による

豪州市場の特徴

一部の州では「競馬の日」という祝日があり、家族や友人とベッティングを楽しむ文化がある

既に家族や友人とベッティングする文化が醸成されており、「ソーシャルベッティング」が受け入れられやすい環境

29

29ページをご覧ください。
豪州での取り組みをご説明します。

豪州市場は6.6兆円のマーケット規模を誇り、CAGR5.3%で成長し続ける
魅力的な市場です。
また「競馬の日」という祝日があるなど、
家族や友人とベッティングを楽しむ文化があります。

3 スポーツ

豪州ソーシャルベッティングサービス　概要

MIXI

ビジョン

ソーシャルベッティングという差別化により
豪州ベッティング市場のシェア獲得を目指す

サービス概要

- **サービス名称：betM（ベットエム）**
- **レース(競馬/ドッグレース/ハーネスレース)とスポーツを対象としたベッティングサービス。現地法人が豪州市場向けに運営**
- **ソーシャル機能としてタイムライン機能、のっかりベット機能、ボイスチャット機能等を備える**

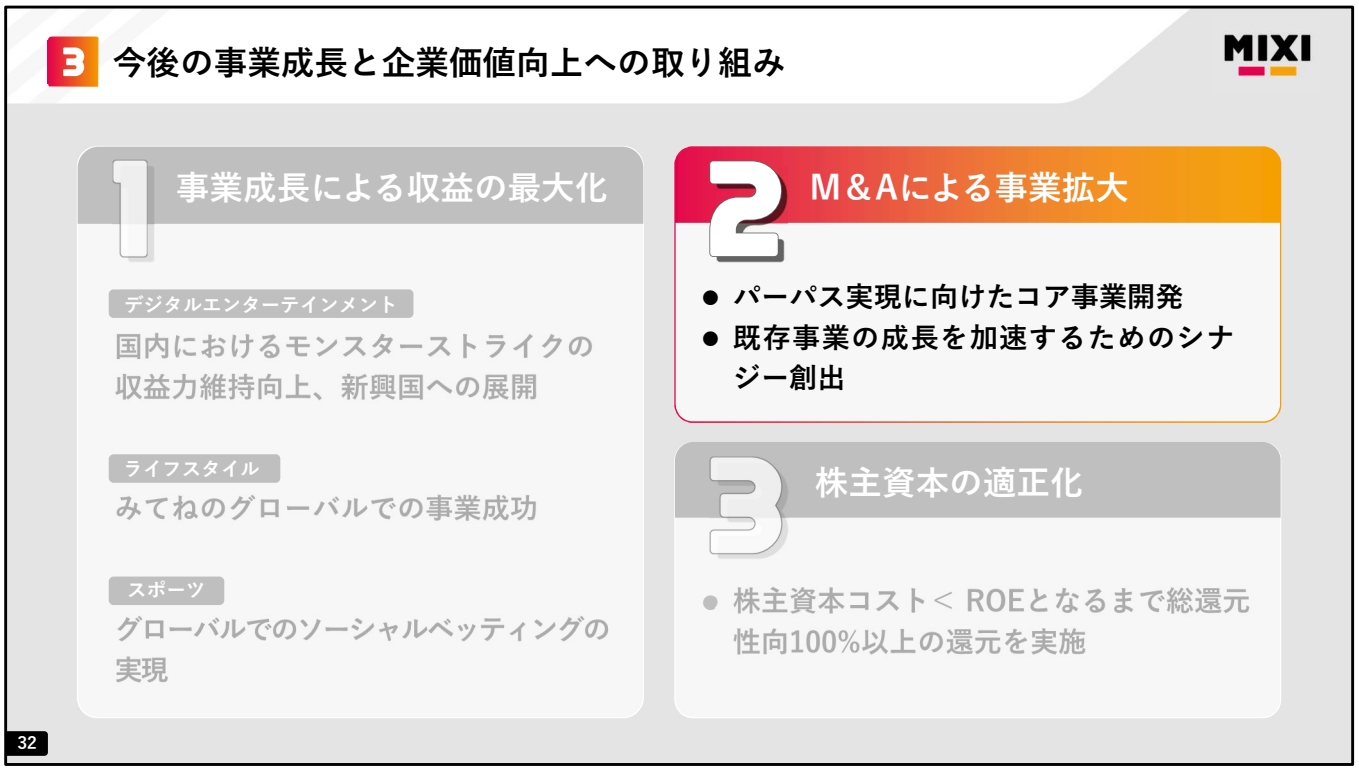
30

30ページをご覧ください。
豪州で日系企業初となるベッティングサービス、betMをリリースしました。

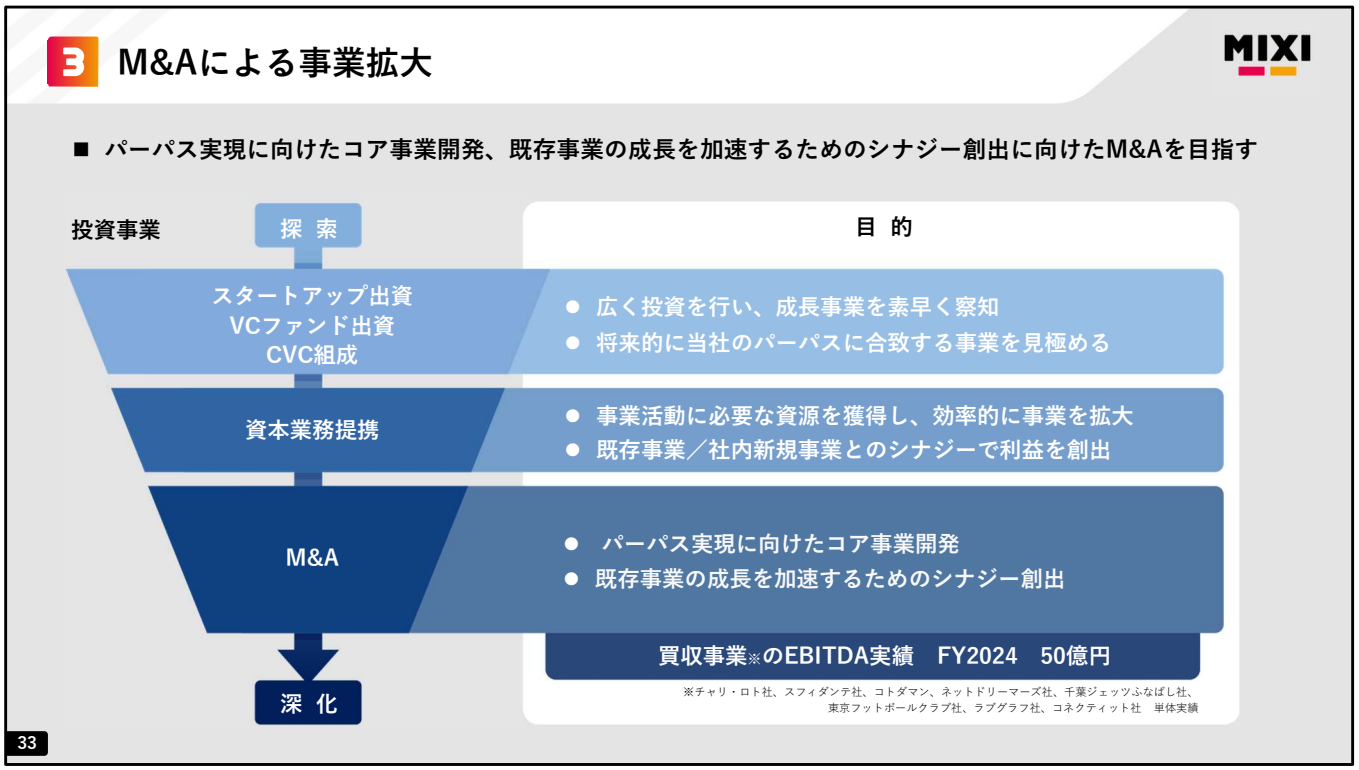
betMは競馬等のレースやその他多くのスポーツのベッティングを提供する
サービスです。
TIPSTARで培ったソーシャルベッティングを差別化の武器として、
成長著しい豪州市場においてトップサービスを目指します。

31ページをご覧ください。
スポーツセグメントの観戦事業の方針についてご説明します。

スポーツチーム経営では、両チームともに強いチーム作りを行い、
収益を拡大します。
また、当社の認知・ブランド力向上を目指して取り組みます。



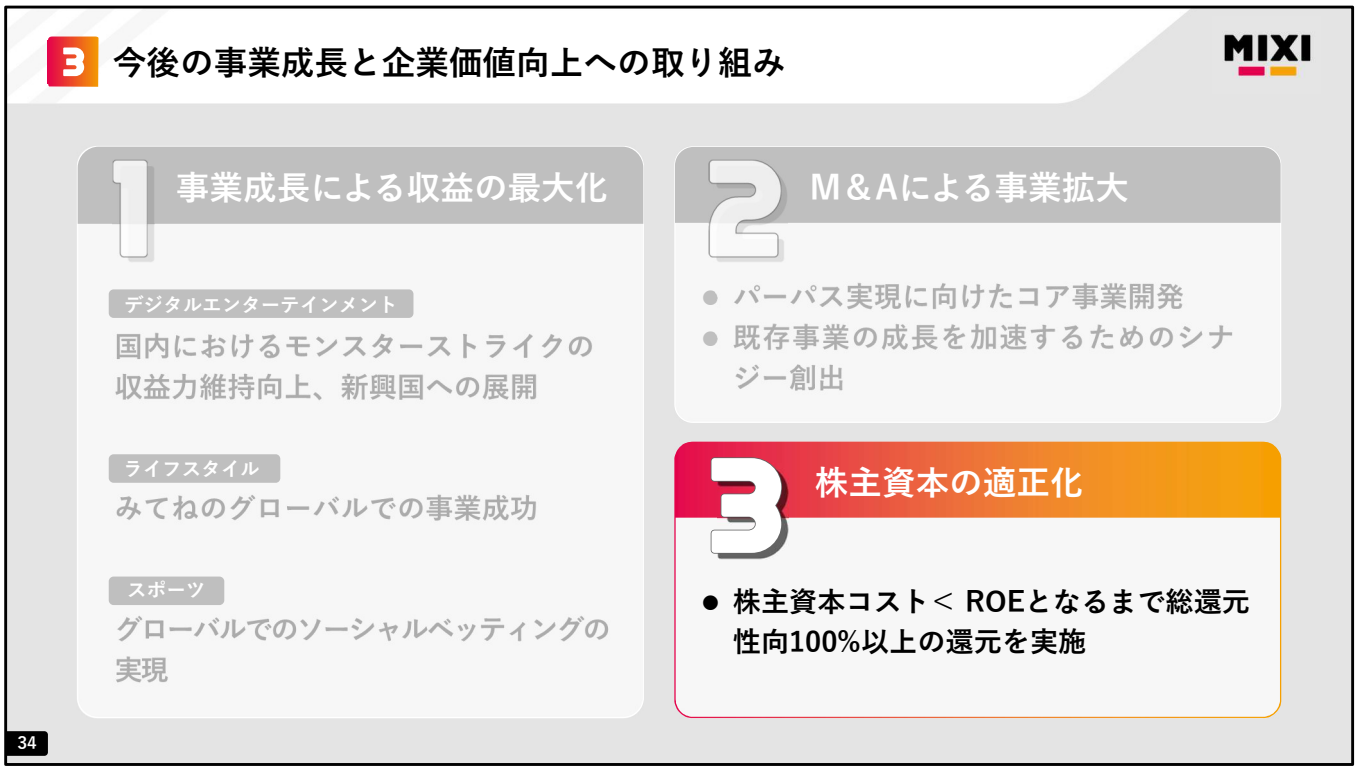
32ページをご覧ください。
次に、2つ目の重点施策であるM&Aによる事業拡大について
ご説明します。



33ページをご覧ください。

当社は、今後もパーパス実現に向けたコア事業開発及び、
既存事業の成長を加速するためのシナジー創出を
目的として、積極的にM&Aに取り組んでいきます。

引き続き、スタートアップやVCへの出資など幅広く投資を行う事で、
資本業務提携・M&Aに繋げていきます。

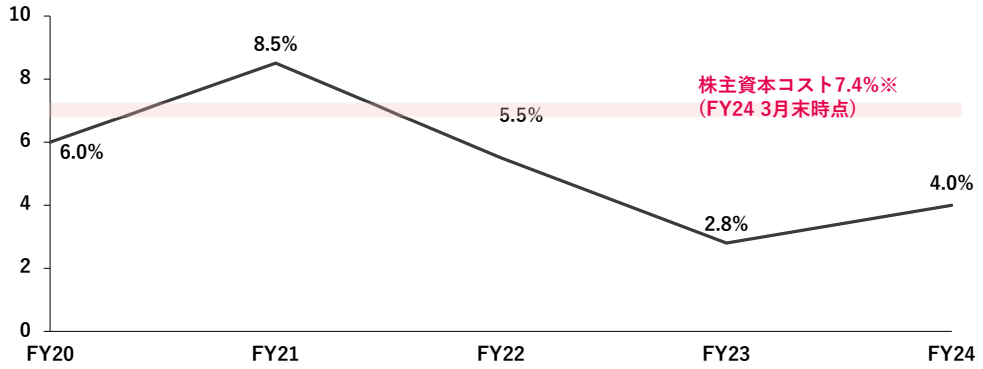


34ページをご覧ください。
中期的な企業価値向上に向けた、3つ目の重点施策である
株主資本の適正化について、島村よりご説明します。

3 企業価値向上に向けた現状分析

■ 直近のPBRは1.0倍水準且つROEは株主資本コストを下回る水準であり、資本効率の向上が必要

ROEの年別推移



※.株主資本コストは、CAPMや株式益利回りに基づく算定等複数の手法により算出

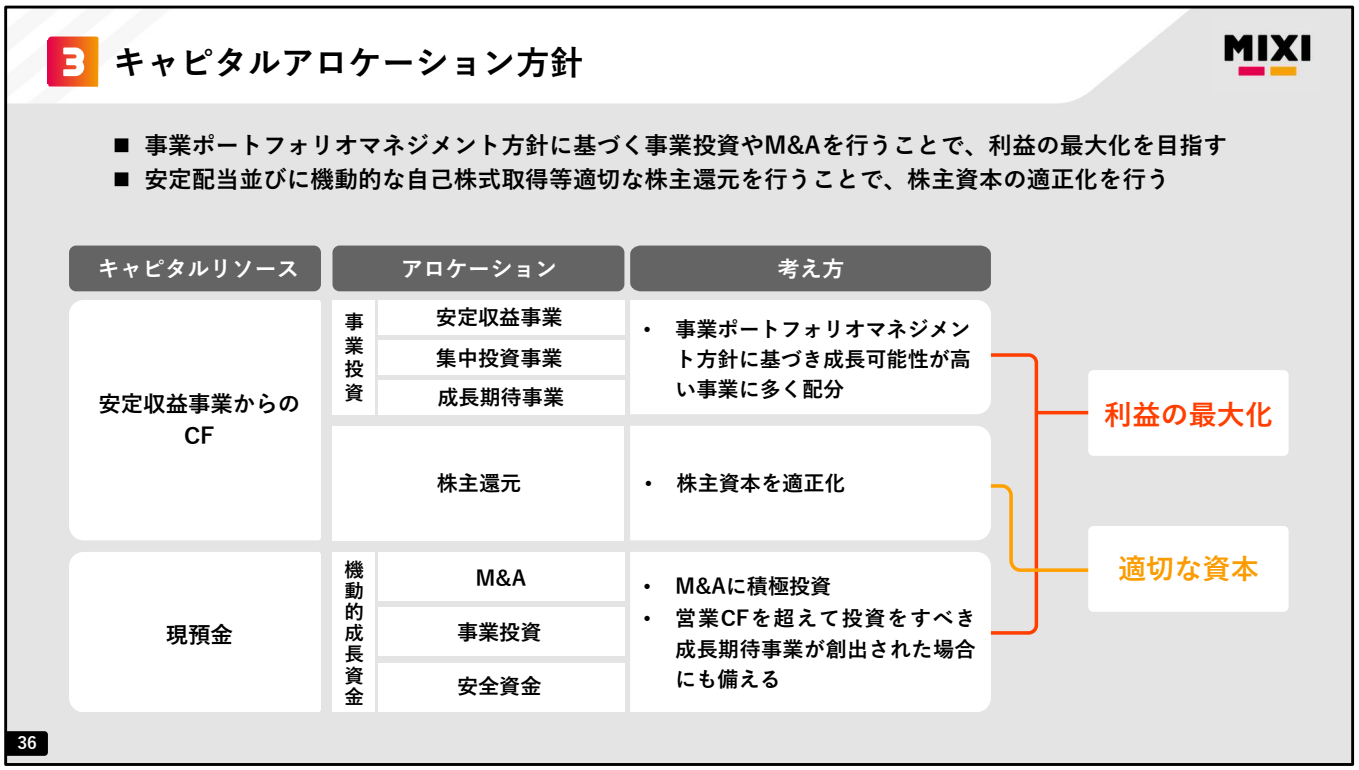
35

35ページをご覧ください。
足元の市場評価や資本効率について、当社の考えをご説明します。

直近のPBRは1倍水準となっており、これは主にROEの低さに起因すると考えています。FY24決算でのROEは4.0%と、直近の株主資本コスト7.4%を下回る水準となっています。

当社のROEが低水準である理由としましては、モンスターストライクが積み上げてきた大きな株主資本に対し、モンスターストライクの売上低下や、事業創出のための先行投資などにより、当期純利益が伸び悩んでいることが挙げられます。

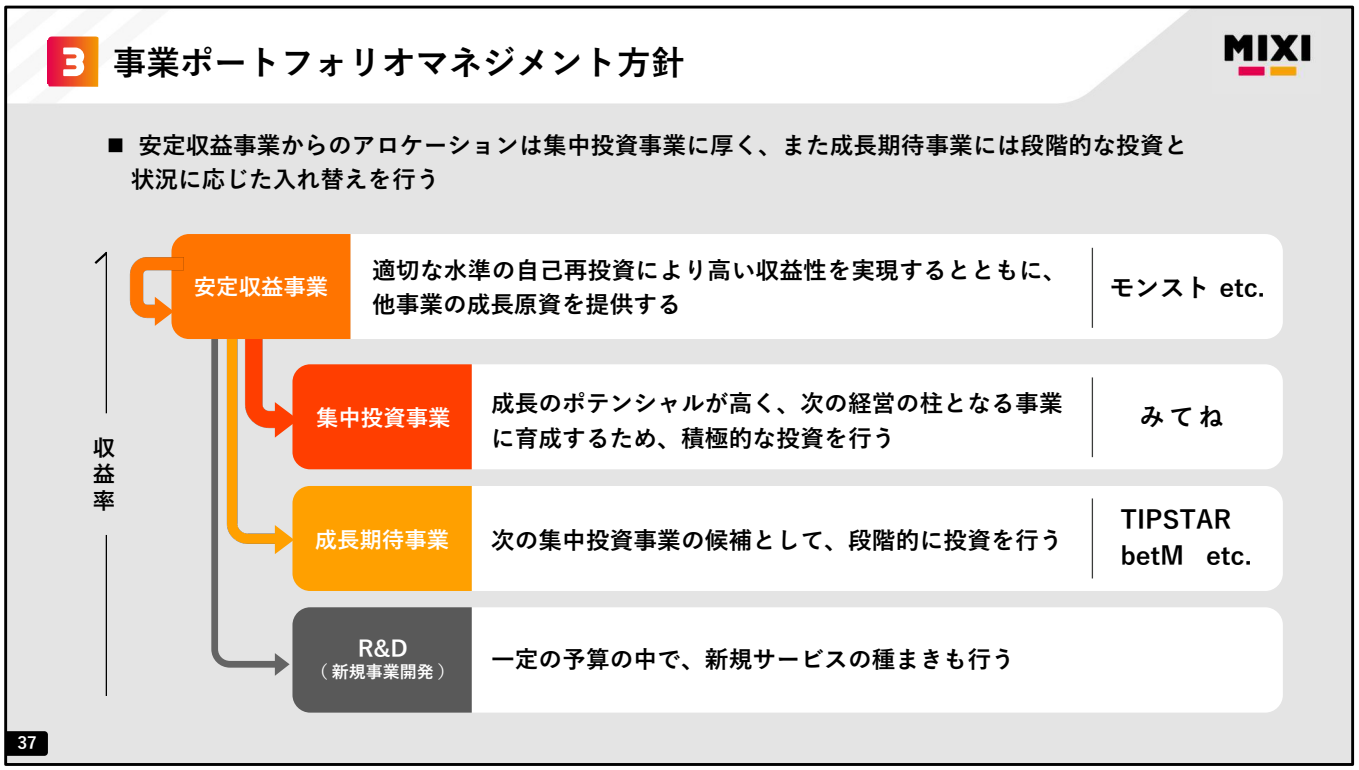
当社の企業価値を向上していく為には、事業成長やそれを加速するM&Aに積極投資を行うことに加え、株主資本の適正化を意識したキャピタルアロケーションが重要だと考えています。



36ページをご覧ください。
今後のキャピタルアロケーション方針についてご説明します。

当社は、利益規模を拡大し、株価を向上させることが
第一の株主還元であると考えています。

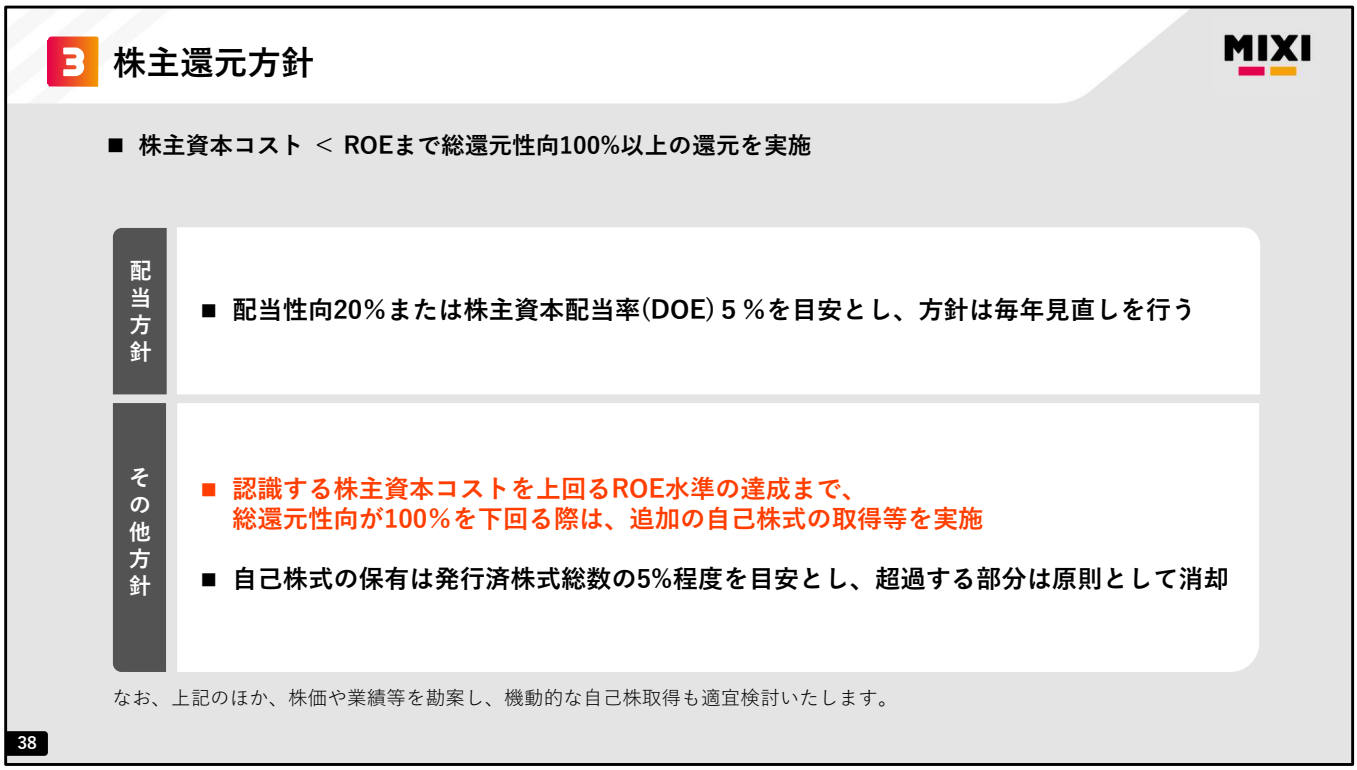
そのため、後述する事業ポートフォリオマネジメント方針に基づく
事業投資やM&Aを行い、利益を最大化します。
また、安定配当並びに機動的な自己株式取得のルールを設け、
資本の適正化を行います。



37ページをご覧ください。
当社の事業ポートフォリオマネジメント方針についてご説明します。

安定収益事業においては、
適切な水準の自己再投資により、高い収益を維持するとともに、
他の事業に成長原資を提供します。

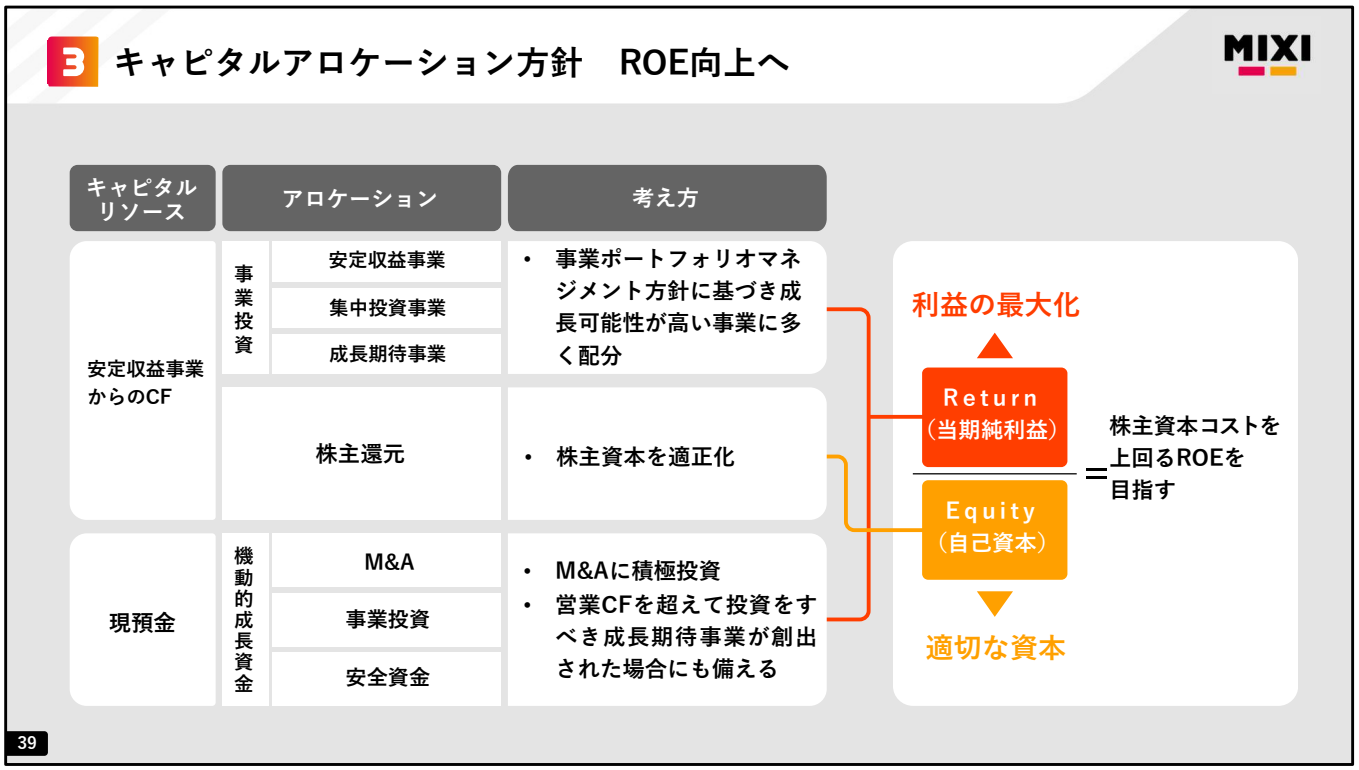
将来の柱となることが期待されるみてね等の事業は集中投資事業として積極投資を行います。
また、TIPSTAR、betMなど、今後集中投資事業の候補となり得る事業については、成長期待事業と位置付けて、段階的な投資を行います。
規律に基づく適切な事業投資を行うことで、利益の最大化を目指します。



38ページをご覧ください。
株主還元方針の変更点についてご説明します。

自己株取得については、これまで特段ルールは定めておらず、
足元ではM&A未達分を取得しました。

今後は、株主資本コストを上回るROE水準の達成まで、
総還元性向が100%となるように機動的に自己株式の取得等を実施し、
株主資本を最適化するように努めていきます。



39ページをご覧ください。
まとめとなりますが、キャピタルアロケーションの方針に基づき、
利益規模の最大化と株主資本の適正化を行い、
資本効率の高い経営を行うことで、中長期の企業価値を向上させていきます。

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 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み

4 FY2025 業績予想

5 Appendix

続きまして、FY25の業績予想についてご説明します。

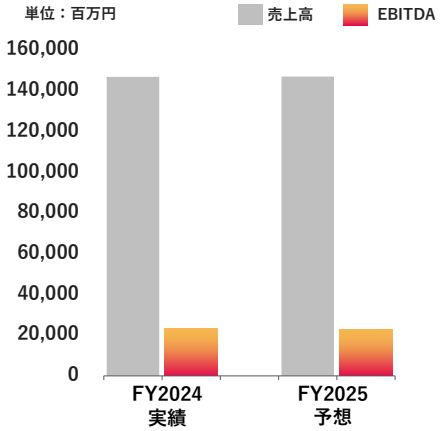
4 FY2025 業績予想

MIXI

■ 売上高は、モンスターストライクの微減を見込む一方、ライフスタイル・スポーツセグメントの売上成長を見込み昨年同水準
■ 一部事業の先行投資によりEBITDAは微減も、当期純利益は大幅増益を見込む

単位：百万円

	FY2024 実績	FY2025 予想	増減率
売上高	146,868	147,000	＋0.1%
EBITDA	23,497	23,000	▲2.1%
営業利益	19,177	18,500	▲3.5%
経常利益	15,669	17,500	+11.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	7,082	12,000	+69.4%



41

41ページをご覧ください。

FY25の業績予想は、
売上高　1,470億円
EBITDA　230億円
営業利益　185億円
当期純利益　120億円
を計画しています。

詳細について、これよりご説明します。

4 FY2025　業績予想：セグメント別 1/2

単位：百万円

	売上高			業績予想における 主要ポイント（売上高・EBITDA）
	FY2024 （実績）	FY2025 （予想）	増減率	
スポーツ （セグメント全体）	32,916	35,000	+6.3%	ー
ベッティング※	24,663	26,000	+5.4%	・売上はオンライン車券販売市場の伸長率と同等の伸長 ・betM等への投資を見込むため減益
-観戦※	8,254	9,000	+9.0%	・ららアリーナ開業に伴い売上増加を見込む一方、開業初年度のため稼働率を保守的に見込み減益

※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

42

42ページをご覧ください。
業績予想の詳細についてご説明します。

スポーツセグメントの売上高は、350億円を見込んでいます。
ベッティング事業におきましては、オンライン車券販売市場の伸長などを鑑み
売上は260億円と増収を見込んでいます。

一方で、利益については、海外ソーシャルベッティングサービスへの
先行投資による減益を見込んでいます。
観戦事業におきましては、ららアリーナ開業等による売上増加等を
見込んでいますが、開業初年度のため稼働率を保守的に見込み、
減益を想定しています。

4 FY2025　業績予想：セグメント別 2/2

単位：百万円

	売上高			業績予想における 主要ポイント（売上高・EBITDA）
	FY2024 （実績）	FY2025 （予想）	増減率	
ライフスタイル	13,418	15,000	+11.8%	・売上はみてね経済圏の成長により増加 ・みてねの収益性向上により通期黒字化を目指す
デジタルエンターテインメント	98,831	95,000	▲3.9%	・売上はモンスターストライクの直近の実績を勘案し、若干の減収を見込む ・モンストシリーズ運営コスト等の減少を見込む一方、モンスターストライクの減収に加え、グローバルモンストのインドでのリリースに向けたコスト増加を見込むため、利益は前年同水準
投資	1,472	2,000	+35.9%	―

43

43ページをご覧ください。

ライフスタイルセグメントは、みてね経済圏の伸長により、
売上高は150億円を見込み、通期黒字化を目指します。

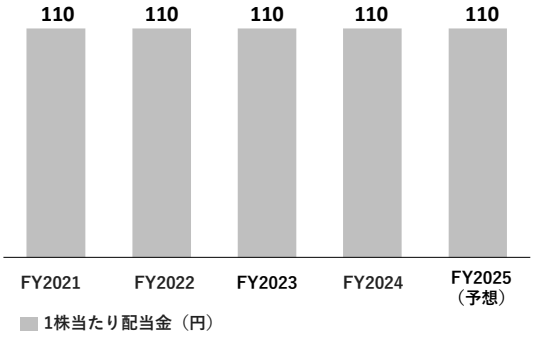
デジタルエンターテインメントセグメントの売上高は950億円を見込んでいます。
モンスターストライクの売上は、直近の実績を勘案し若干の減収を見込んでいます。
なお利益は、モンスターストライクの減収がある一方でモンストシリーズ関連コストの削減等があり、前年同水準を見込んでいます。

投資セグメントにおきましては、売上高は20億円を見込んでいます。

4 株主還元

- FY2024の期末配当金は55円、年間配当金は110円
- FY2025の一株当たり年間配当金予想は110円
- 75億円（上限）の自己株式取得を決議。なお株主還元方針見直しに伴いM&Aの計画未達による自己株式取得は今回で終了

一株当たり配当金



自己株式の取得

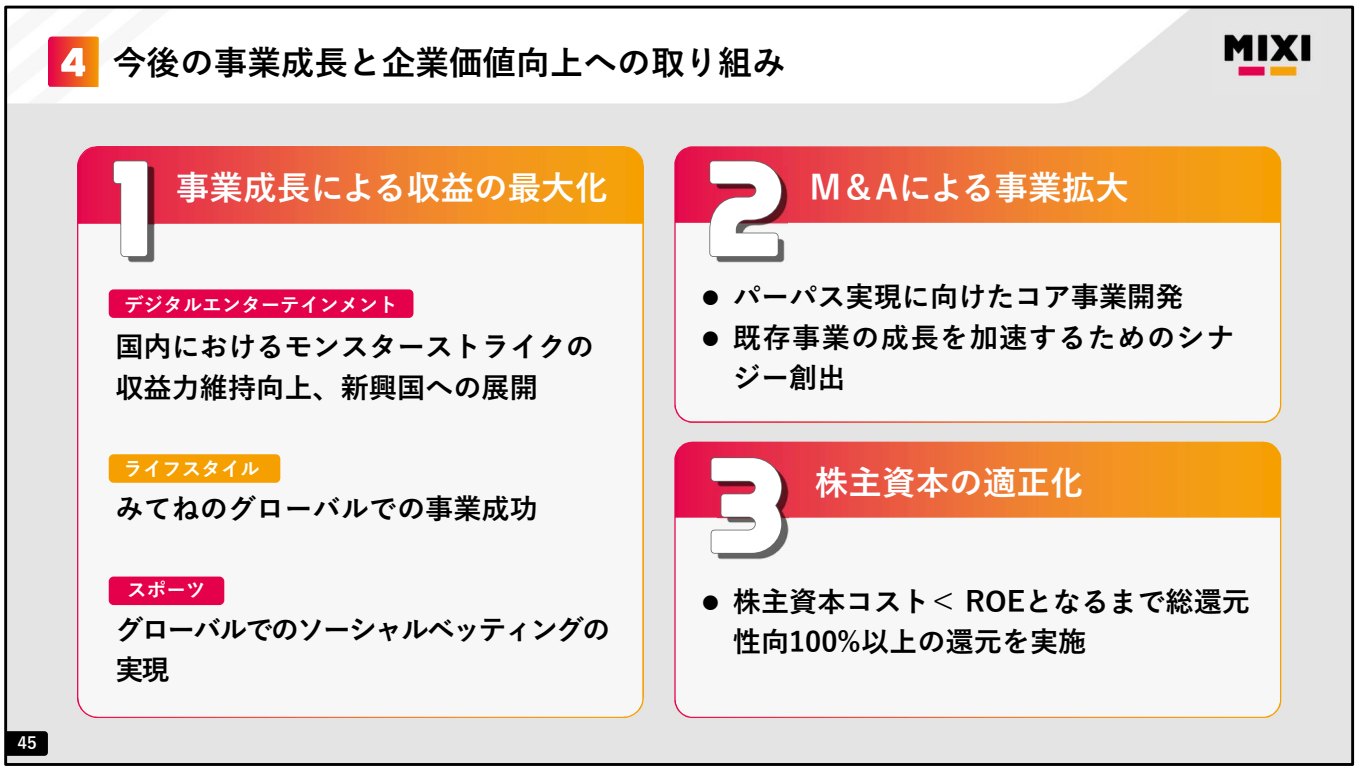
取得株式種類	当社普通株式
取得価額総額	75億円（上限）
取得株式総数	375万株（上限）
取得期間	2024年5月13日～2025年3月末
取得方法	取引一任契約に基づく市場買い付け

44

44ページをご覧ください。
株主還元についてご説明します。

当社は事業成長のための投資に注力するとともに、安定した株主還元を
継続的に実施していく方針です。
FY24の期末配当は予想通り55円、中間配当金と合わせ110円としました。
FY25についても、DOE5%を目安とし、年間配当金は110円を予定しています。
また、本日の取締役会において、上限75億円の自己株式取得を決議しました。

なお、先ほどご説明した株主還元方針の見直しに伴い、
M&Aの計画未達による自己株式取得は今回で終了とします。
最後に木村より、改めて企業価値向上に向けたメッセージをお伝えします。



45ページをご覧ください。
本日は、当社が目指す中期的な企業価値向上の戦略についてお話しました。

この戦略は、当社のパーパスを実現し、
サステナブルな成長を目指すためのものです。
グローバル化やイノベーションを通じて事業の収益を拡大し、
得た利益を事業の成長やM&Aに再投資します。
このプロセスを通じて、企業価値をさらに高めていきます。

引き続きのご支援をお願いいたします。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
- 投資

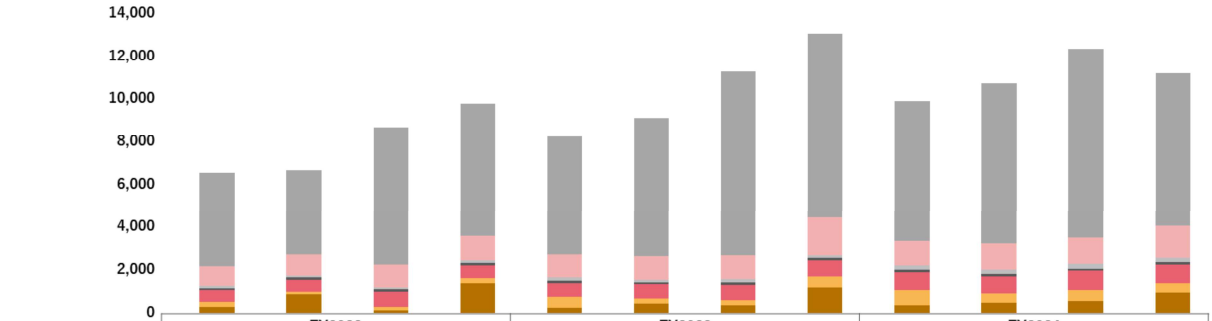
3 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み

4 FY2025 業績予想

5 Appendix

5 売上原価（四半期推移）

単位：百万円



	FY2022				FY2023				FY2024			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
外注費	4,353	3,940	6,435	6,193	5,550	6,454	8,574	8,587	6,557	7,520	8,802	7,116
開発人件費	930	1,000	1,030	1,159	1,055	1,112	1,129	1,801	1,132	1,219	1,226	1,520
コンテンツ費用	87	86	102	85	140	133	132	114	222	193	240	188
減価償却費	110	113	118	134	130	93	114	119	105	108	95	102
賃借料	544	548	691	603	642	658	729	758	851	809	909	893
仕入	239	114	183	240	514	236	252	495	695	431	512	412
その他	281	883	117	1,380	233	437	349	1,194	363	478	554	972

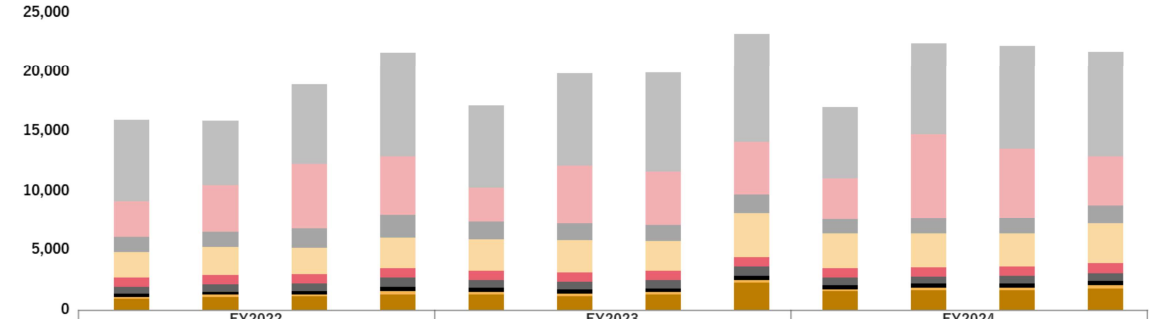
※投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

47

■FY2023 Q4 差異要因
＞開発人件費
賞与引当金の増加

5 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	Q3	Q4
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	8,661	8,797
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	5,822	4,142
外注費	1,314	1,281	1,695	2,037	1,506	1,450	1,290	1,567	1,187	1,311	1,382	1,582
人件費	2,097	2,373	2,155	2,561	2,595	2,661	2,500	3,733	2,907	2,791	2,743	3,303
支払地代家賃	771	769	788	788	791	786	788	792	792	792	813	854
減価償却費	601	615	683	756	696	665	705	792	616	609	628	665
のれん償却額	265	272	265	333	312	311	334	334	334	334	334	334
租税公課	156	146	145	326	214	215	207	243	167	174	244	307
その他	914	1,100	1,118	1,250	1,290	1,163	1,255	2,272	1,571	1,665	1,602	1,763

※投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

5 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	Q3	Q4
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	8,802	7,116
スポーツ	1,934	1,955	2,172	3,140	3,061	2,941	3,163	2,877	3,188	3,493	3,257	3,394
ライフスタイル	290	200	1,765	374	333	377	2,752	893	598	595	2,674	1,051
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	2,827	2,624
全社	21	39	22	30	60	154	111	94	20	70	43	45

	FY2022				FY2023				FY2024			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
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	5,822	4,142
スポーツ	786	1,349	2,171	744	798	1,277	1,144	1,114	1,112	1,243	1,603	1,267
ライフスタイル	217	161	625	472	334	142	691	636	358	279	940	462
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	3,271	2,337
全社	35	44	71	78	14	15	17	47	15	17	6	74

※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

5 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 （2023年1月-2023年3月）	FY2024 （2024年1月-2024年3月）	増減率 （YoY）
スポーツ事業			
売上高	8,377	9,456	+12.9%
セグメント利益（EBITDA）	213	767	+258.9%
ライフスタイル事業			
売上高	2,325	2,736	+17.7%
セグメント利益（EBITDA）	▲852	▲747	-
デジタルエンターテインメント事業			
売上高	30,917	29,088	▲5.9%
セグメント利益（EBITDA）	11,696	14,282	+22.1%
投資事業			
売上高	390	354	▲9.2%
セグメント利益（EBITDA）	▲459	▲247	-

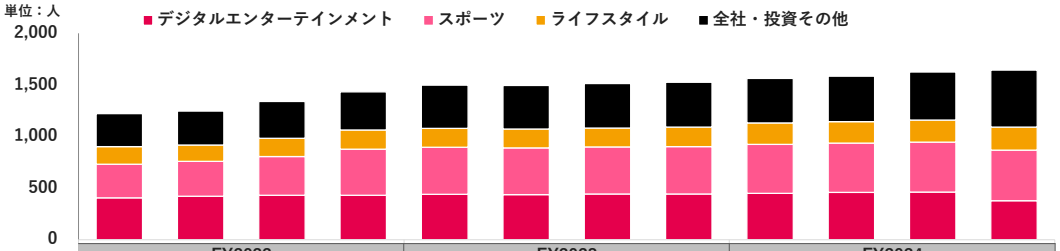
5 連結貸借対照表／キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	FY2023 （2023年3月末）	FY2024 （2024年3月末）	差異の主な要因
流動資産	162,907	154,236	現金及び預金の減少
固定資産	59,413	53,105	投資有価証券及び繰延税金資産の減少
総資産	222,321	207,342	-
流動負債	29,244	22,992	未払金及び未払法人税等の減少
固定負債	9,613	8,619	-
純資産	183,463	175,730	-
	FY2023 （2022年4月-2023年3月）	FY2024 （2023年4月-2024年3月）	差異の主な要因
営業活動によるCF	15,751	9,181	-
投資活動によるCF	▲7,350	▲6,852	-
財務活動によるCF	▲8,326	▲15,730	配当金の支払い及び 自己株式の取得による支出の増加
現金及び現金同等物の期末残高	118,703	105,688	-

5 従業員数推移(正社員)

単位：人



	FY2022				FY2023				FY2024			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
全社・投資その他	318	329	357	369	419 (+7)	422 (+1)	430 (▲17)	435 (▲18)	432	442	466	553
ライフスタイル	170 (▲1)	156 (▲2)	175 (▲2)	185 (▲2)	182 (▲3)	183 (▲2)	184 (▲3)	190 (▲3)	207	207	214	224
スポーツ	326 (▲8)	340 (▲9)	375 (▲10)	447 (▲18)	456 (▲8)	454 (▲10)	456 (▲9)	457 (▲9)	474	477	483	488
デジタルエンターテインメント	407	421	432	431	441	437	444	445	450	459	462	380

修正前数値

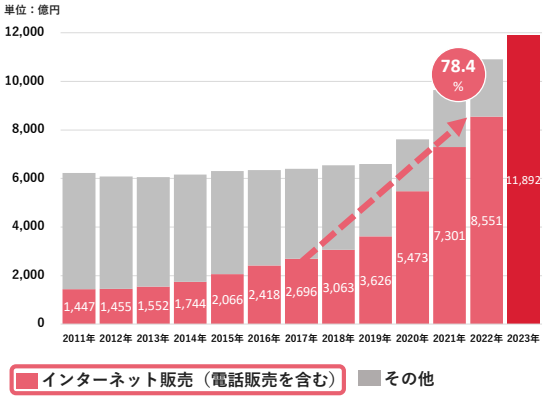
全社・投資その他	-	-	-	-	412	421	447	453	-	-	-	-
ライフスタイル	171	158	177	187	185	185	187	193	-	-	-	-
スポーツ	334	349	385	465	464	464	465	466	-	-	-	-

※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

5 スポーツ　チャリロト・TIPSTAR　業績拡大に向けた市場分析

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



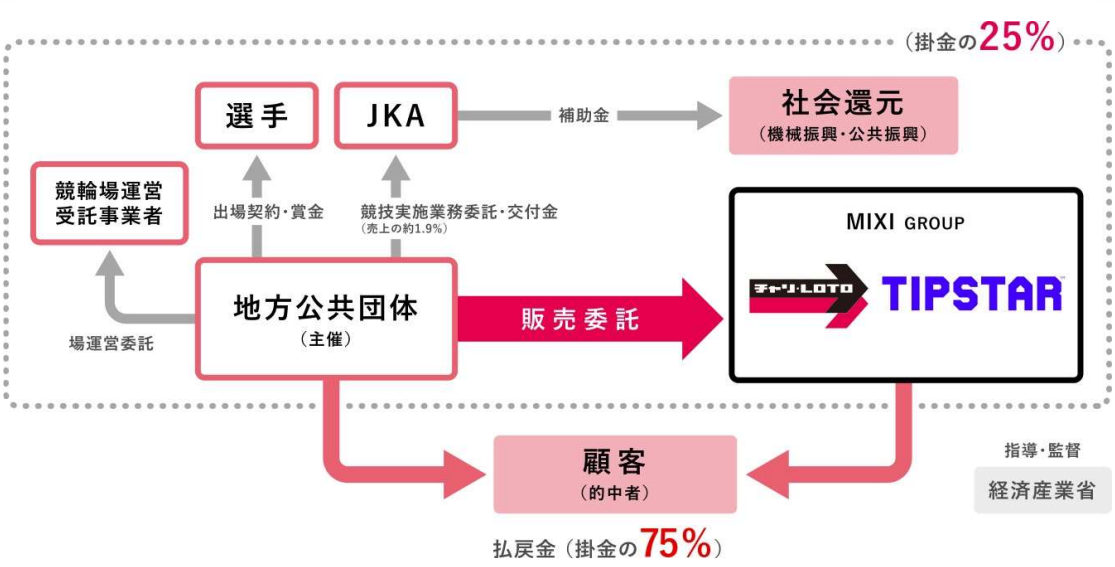
出所：経済産業省製造産業局車両室、公益財団方針JKAの広報KEIRIN等

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！

5 スポーツ

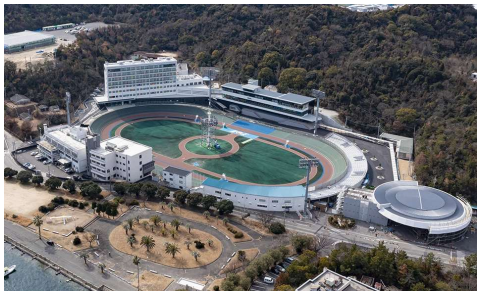
競輪事業の運営体制



5 スポーツ

MIXI GROUPにおける競輪場運営状況

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



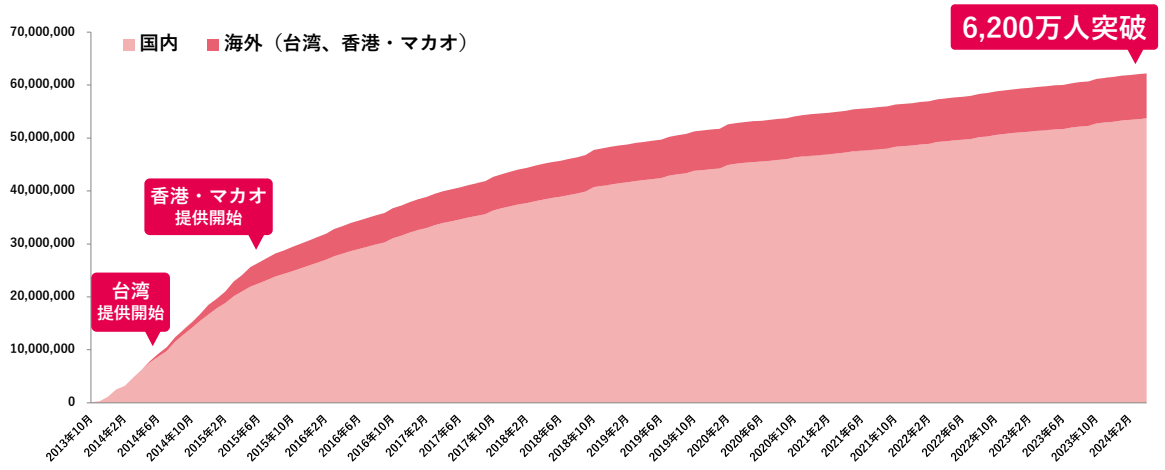
新玉野競輪場

新広島競輪場イメージ：再整備後

5 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

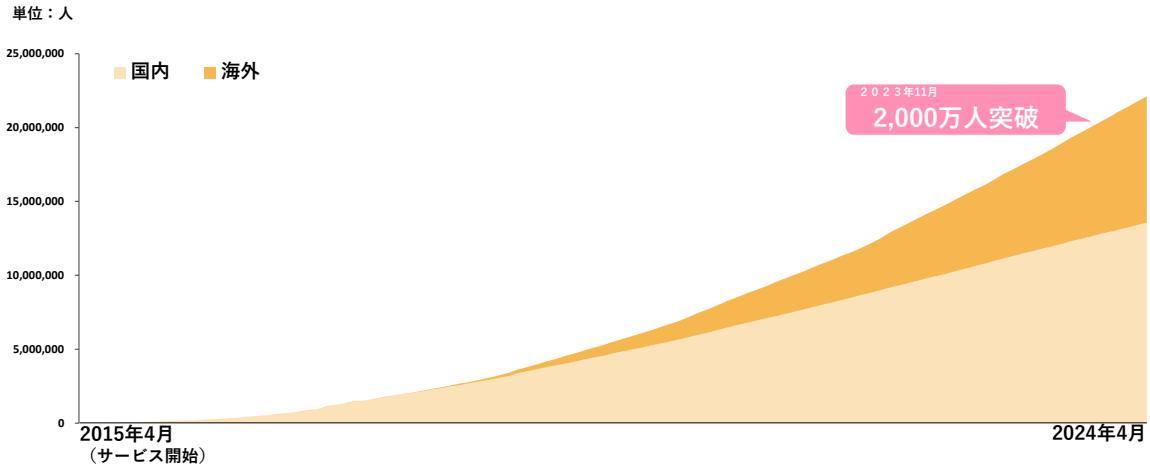
単位：人



* 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3月に世界累計利用者数が 6,200万人を突破

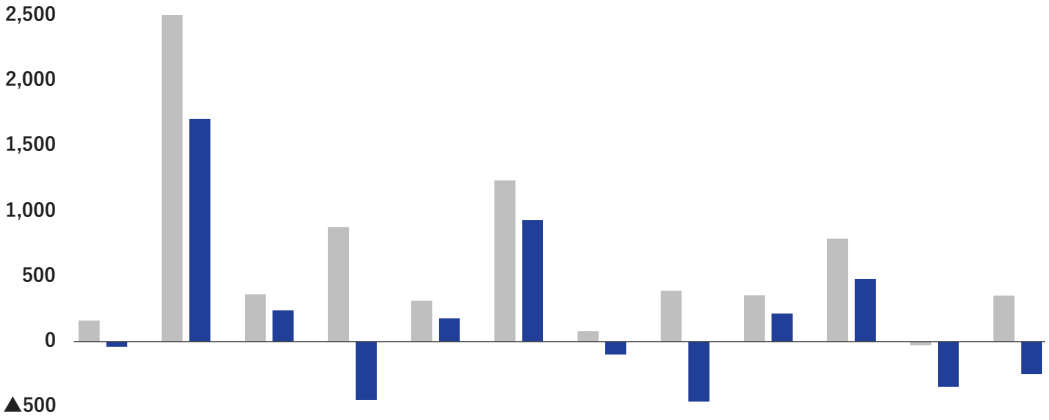
5 ライフスタイル 家族アルバム みてね　利用者数推移

■ 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4月末時点で、海外は38.7%（海外の半分程度が北米）



5 投資セグメントの状況

単位：百万円

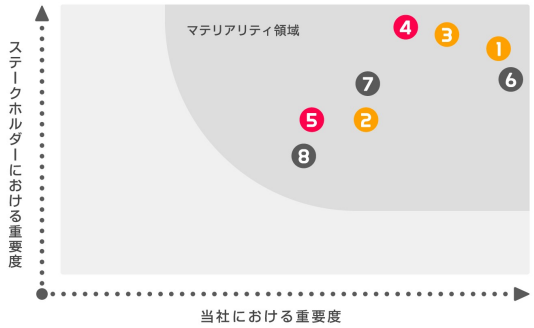


	FY2022*1				FY2023				FY2024			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	162	2,525	364	877	313	1,237	81	390	355	790	▲28	354
EBITDA	▲39	1,708	239	▲448	179	932	▲99	▲459	216	481	▲345	▲247

*1:投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

5 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

事業機会	リスク	全社・コーポレート
1 コミュニケーションの場と機会の創出	4 健全なITサービスの運営	6 情報セキュリティとプライバシー
2 イノベーションの促進	5 安全・安心なスポーツ等イベントの運営	7 ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン
3 地域社会との共栄		8 ガバナンス強化

5 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/

5 主要サービス紹介

スポーツ

── 公営競技事業 ──

みんなで参戦！のっかりベッティング

『TIPSTAR』

TIPSTARとは、365日配信されるライブ動画と、競輪・新KEIRIN 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

『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』

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、そしてブー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。

5 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

『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

みてね

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。

minimo

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。

mixi

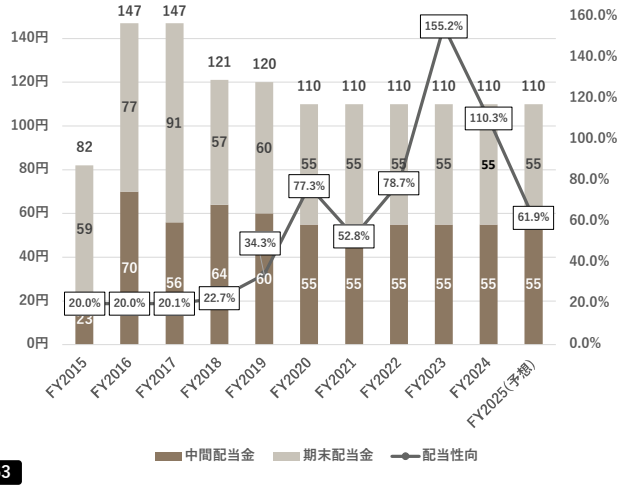
ソーシャル・ネットワーキング サービス

『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。

5 配当金、自己株式の取得推移

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

5 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 上級執行役員 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	1,645名（連結・正社員のみ）			
発行株数	73,730,850株			
大株主	笠原 健治			46.26%
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）			11.64%
	THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051			2.94%
	株式会社日本カストディ銀行（信託口）			2.64%
	THE BANK OF NEW YORK MELLON 133612			2.27%

（2024年3月末日現在）

心もつなごう。MIXI