

MIXI



FY2026 決算説明資料

2025.4.1-2026.3.31

2026.5.15 Fri.

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 AI活用の状況

4 中期ビジョン

5 FY2027 業績予想

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。

FY2026 実績

■Q4実績

- PointsBet社の新規連結やベッティング事業の好調により、売上高は2割増収、EBITDAは2割増益
- 営業利益は、PointsBet社のPPA*確定に伴うソフトウェア償却費の増加により、YoY減益

■通期実績

- PointsBet社の新規連結等により増収。EBITDAは、モンスターストライクの減収影響や、前期に投資事業において、大型の売却益の計上があったことから減益
- 営業利益は、のれん償却等の計上により減益。当期純利益は為替差益等により前年並み
- AI活用が進み、通期で10億円のコストを削減するなど成果を創出

中期ビジョン

- 当社が事業を営む経済圏を「We-Timeエコノミー」と定義。高いユニットエコノミクスを実現させる
- スポーツ1,200億円以上/ライフスタイル400億円以上/デジタルエンターテインメント900億円以上の売上高を目指す
- 効率性（EBITDAマージン20%、ROE15%）の向上を優先しつつ、トップラインを3,000億円へ

FY2027 業績予想

- 売上高1,850億円、EBITDA315億円、営業利益195億円、経常利益200億円、当期純利益135億円

配当

- FY2026の1株当たり年間配当金は120円。FY2027の1株当たり年間配当金予想は125円と増配を見込む

*PPA (Purchase Price Allocation) : M&Aにおいて会社を買収した際の取得原価を、買収した会社の資産や負債に配分する手続きのこと

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 AI活用の状況

4 中期ビジョン

5 FY2027 業績予想

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。

1 連結損益計算書（四半期）



- PointsBet社の新規連結やベッティング事業の好調により、売上高は2割増収、EBITDAは2割増益
- 営業利益は、PointsBet社のPPA確定に伴うソフトウェア償却費の増加により、YoY減益

単位：百万円

	FY2025/Q4 (2025年1月-3月)	FY2026/Q4 (2026年1月-3月)	増減率 (YoY)
売上高	44,494	54,944	+23.5%
EBITDA	11,051	13,213	+19.6%
営業利益	9,569	9,087	▲5.0%
経常利益	9,776	9,609	▲1.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	7,185	6,707	▲6.7%

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は、
売上高 549億円
EBITDA 132億円
営業利益 90億円
経常利益 96億円
当期純利益 67億円
となりました。

PointsBet社の新規連結に加え、ベッティング事業が好調に推移したことにより、売上高は前年同期比23.5%の増収、EBITDAは19.6%の増益となりました。

一方、営業利益は前年同期比5.0%の減益となりました。
PointsBet社の新規連結に伴うのれん等の償却費の増加に加え、Purchase Price Allocation（以下PPA）の手続き完了に伴い、償却費の遡及修正を反映したことが主な要因です。

詳細は後ほどご説明します。

1 連結損益計算書（通期）



単位：百万円

	FY2025 実績	FY2026 実績	増減率	FY2026 予想 (2026/4/24修正)	直近予想比 増減率
売上高	154,847	171,369	+10.7%	171,000	+0.2%
EBITDA	31,694	31,176	▲1.6%	30,500	+2.2%
営業利益	26,600	22,256	▲16.3%	22,000	+1.2%
経常利益	26,511	24,700	▲6.8%	24,500	+0.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	17,601	17,270	▲1.9%	17,000	+1.6%

6

6ページをご覧ください。
通期連結損益計算書です。

売上高 1,713億円
EBITDA 311億円
営業利益 222億円
経常利益 247億円
当期純利益 172億円
となりました。

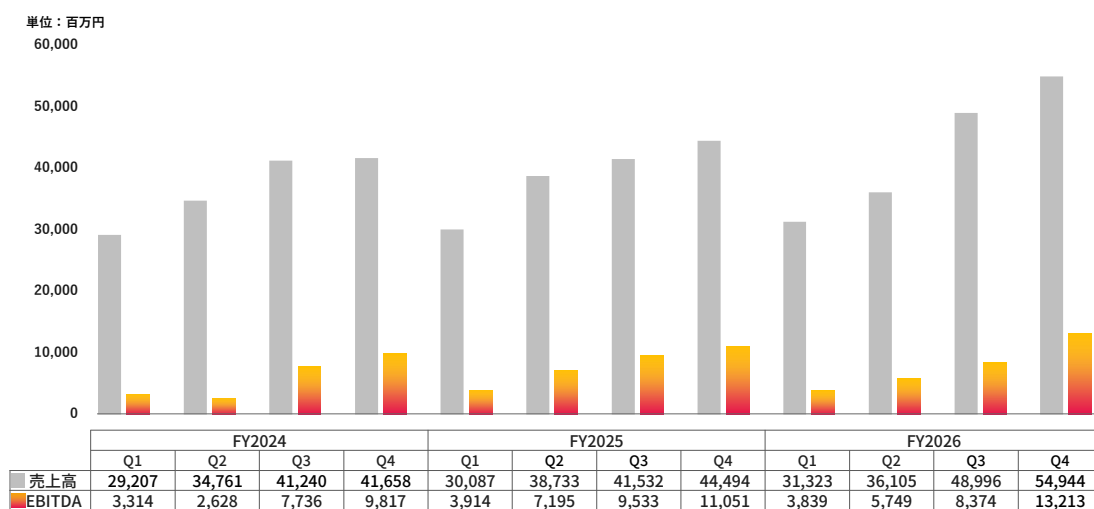
増収の主な要因は、PointsBet社の新規連結等、ベッティング事業の大幅な伸長によるものです。

一方、EBITDAは、モンスターストライクの減収影響や、前期に投資事業において、大型の売却益の計上があったことから、前期比1.6%の減益となりました。

営業利益は、PointsBet社の買収に伴うのれん償却等の計上により、前期比16.3%の減益となりました。

なお、為替差益やPointsBet社の償却費の非支配株主持分の調整により、当期純利益は前年並みの着地となりました。

1 連結業績（四半期推移）



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 AI活用の状況

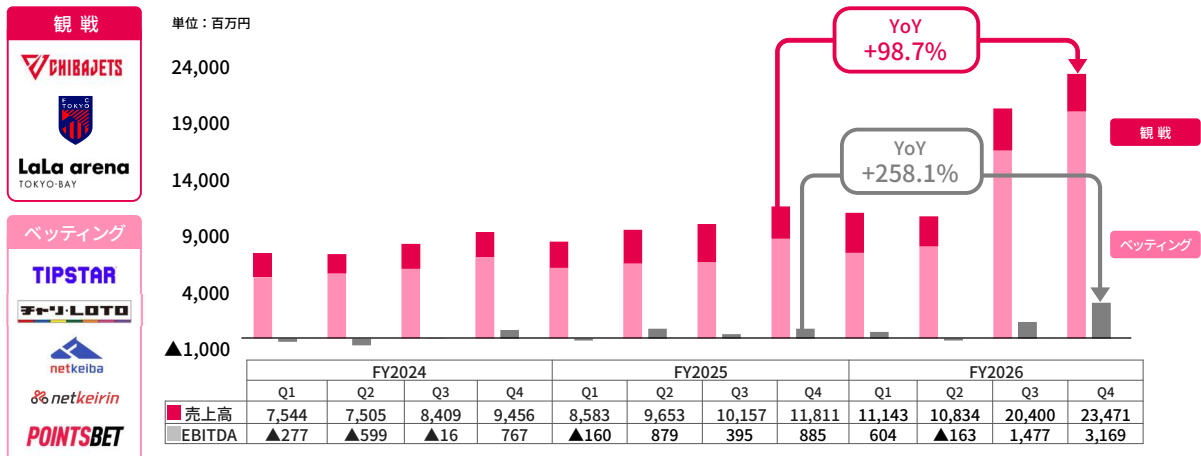
4 中期ビジョン

5 FY2027 業績予想

6 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。

- 売上高は、PointsBet社の新規連結影響及びベッティング事業の車券販売等の伸長でYoY98.7%増収
- EBITDAは、チャリ・ロト社の車券販売や競輪場の包括受託料の伸長、前期発生したPointsBet社のM&A関連コストの減少等によりYoY258.1%増益



9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、前年同期比で98.7%増の234億円となりました。
増収の主な要因は、PointsBet社の新規連結の影響に加え、ベッティング事業の車券販売等が伸長したことによるものです。

EBITDAは、前年同期比で258.1%増の31億円となりました。
これは、チャリ・ロト社の車券販売及び競輪場の包括受託料の伸長や、前期に発生したPointsBet社のM&A関連コストの減少等によるものです。

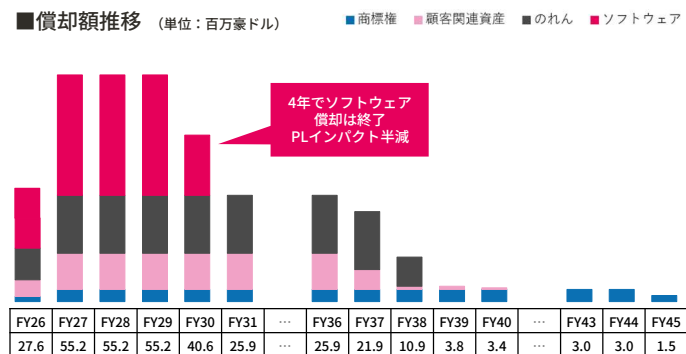
なお観戦事業につきましても、千葉ジェッツ及びFC東京の双方で売上高が伸長し、損益面でも改善が進んでいます。

- PointsBet社のPPAが確定
- 117M AUD (約11,423百万円*) を、4年償却のソフトウェアとして認識。償却費は一時的に増加
- FY30Q3より償却額は大幅に減少

■のれん・無形資産の内訳 (単位: 百万豪ドル)

科目	金額	償却年数
のれん (豪州・カナダ) 計	169.4	12
無形資産 計	273.4	
ソフトウェア	117.1	4
商標権 (豪州)	56.9	19
顧客関連資産 (豪州)	88.0	11
顧客関連資産 (カナダ)	11.4	14
合計	442.8	

■償却額推移 (単位: 百万豪ドル)



*2025年9月22日時点レートにて計算 10

10ページをご覧ください。

PointsBet社のM&Aに伴うのれん、償却費についてご説明します。
PPAが確定し、のれん及び無形資産の内訳は記載の通りとなりました。

無形資産として4年償却のソフトウェアを認識したため、足元の償却負担が買収当初見込んでいた水準よりも大きくなりました。

なお、Q4において、Q3分の遡及調整を行っています。

当該ソフトウェアの償却が終了する連結5年目以降は、PLへの影響が大きく低下するため、PointsBet社の営業利益への貢献は、早期化できると考えています。

なお、のれん・無形資産の合計が取得金額を上回っておりますが、のれんはBS上、持分に依りて認識する一方、無形資産は100%計上され、非支配株主持分は連結上純資産の部で調整されます。

償却費につきましても、無形資産の償却は100%販管費で認識され、非支配株主持分は法人税等の科目でマイナス調整されます。



- 2025-26シーズンを通じ、クラブ史上最多入場者数を更新
- アリーナ収容率95%を記録。高水準の集客を維持



- 東京を起点とする女子サッカークラブのスフィーダ世田谷FCとの統合に基本合意
- 東京において、男女それぞれのチームを通じて圧倒的なクラブを目指す



©FC TOKYO

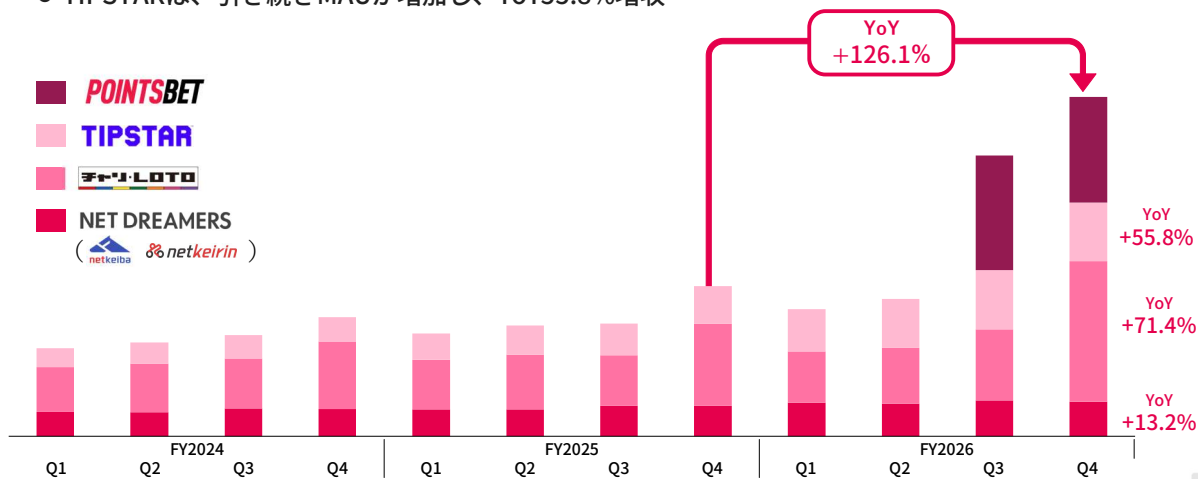
11

11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、クラブ史上最多入場者数を更新するなど、さらに集客力を高めています。

また、FC東京は、東京の女子サッカークラブであるスフィーダ世田谷FCとの統合に基本合意しました。
男子トップチームやアカデミーなどに加え、女子サッカーにも取り組むことで、東京を代表するクラブとしてプレゼンス向上を目指します。

- ベッティング事業の売上高は、PointsBet社が加わりYoY126.1%増収（新規連結影響を除きYoY55.7%増収）
- チャリ・ロト社は、車券販売の伸長に加え、競輪場改修工事受託等による一時的な収入により、YoY71.4%増収
- TIPSTARは、引き続きMAUが増加し、YoY55.8%増収



12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の推移です。

売上高は、PointsBet社が加わったことにより、前年同期比126.1%増と大幅な増収となりました。

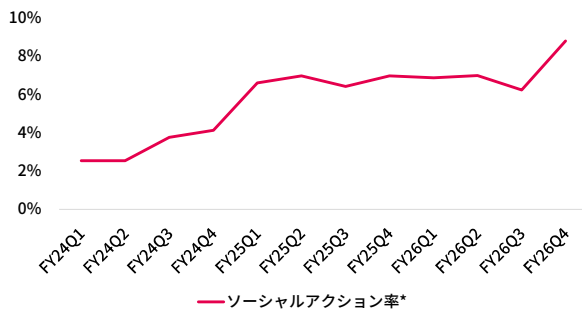
新規連結影響を除いても、前年同期比55.7%増と高い成長を維持しています。

チャリ・ロト社は、車券販売の伸長に加え、競輪場改修工事を受託したことなどによる一時的な売上計上により、前年同期比71.4%の増収となりました。

TIPSTARは、Q3に引き続きMAUが増加し、前年同期比55.8%の増収となりました。

MAU及びソーシャルアクション率の推移 (TIPSTAR)

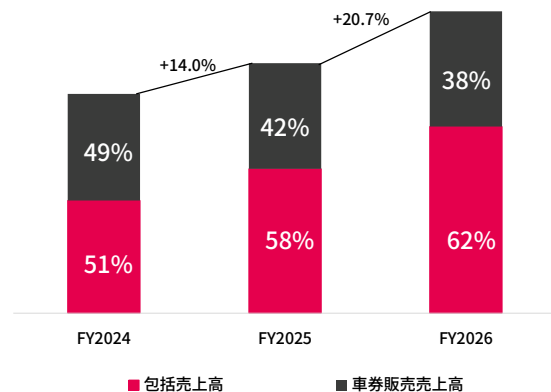
- MAUは20万人に到達
- ソーシャル機能の改善によりアクション率が上昇し、継続利用に貢献



*ソーシャルアクション率・・・MAUのうち、1か月に1回以上ソーシャルアクション (いいね、NF投稿、コミュニティ投稿・レース観戦チャット投稿) したユーザーの比率

包括受託・車券販売売上高推移 (チャリ・ロト社)

- 包括受託及び車券販売の売上高合計は、YoY20.7%増収
- 安定的な収益基盤成長で、事業規模のさらなる拡大



13ページをご覧ください。

ベッティング事業の重要KPIであるTIPSTARのMAUとソーシャル指標、またチャリ・ロト社の売上ポートフォリオの状況をご説明します。

TIPSTARにおいては、MAUとともに、ソーシャルアクション率を、ユーザーのエンゲージメントや継続率の向上につながる重要な指標と捉えています。

MAUは今期20万人を超えました。

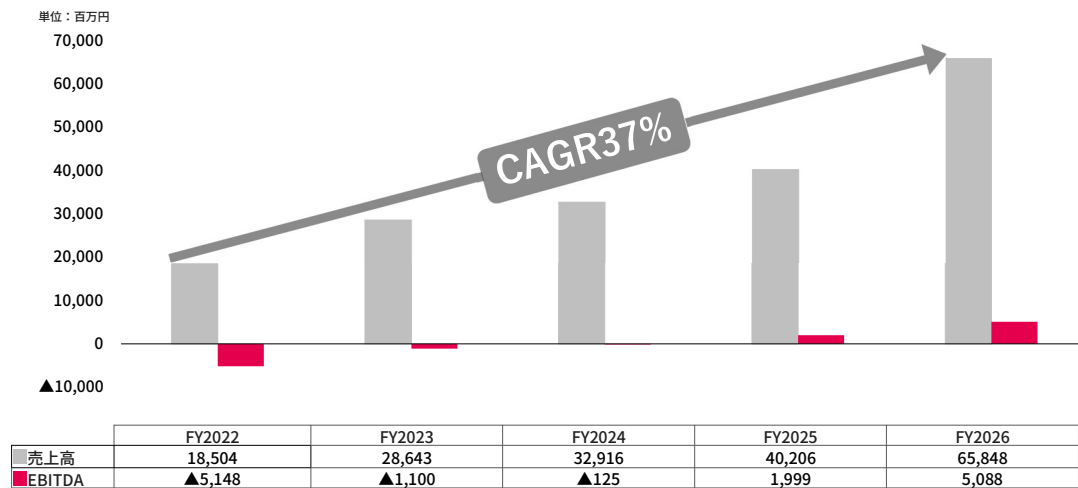
また、チャット機能など、ユーザー同士で楽しむ機能の利用が増えたことで、ソーシャルアクション率も上昇しています。

今後もTIPSTARならではのソーシャル体験を強化することで、ユーザー基盤の拡大を目指します。

また、チャリ・ロト社では、包括受託売上高が成長を牽引し、売上高は順調に拡大しています。

車券販売売上高とともに、安定的な収益基盤となる包括受託売上高を伸ばすことで、引き続き事業規模を拡大していきます。

- 売上高は5カ年CAGR37%と成長
- EBITDAは、今期50億円を超え第2の柱へと成長



14ページをご覧ください。
スポーツのPL年次推移です。

売上高の5カ年CAGRは、37%と高い成長を実現しています。

EBITDAは50億円を超え、デジタルエンターテインメントに続く第2の柱へと成長してきました。

引き続きTIPSTARなどの事業では先行投資のアクセルを踏みつつ、セグメント全体としては着実な利益成長を目指していきます。

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 AI活用の状況

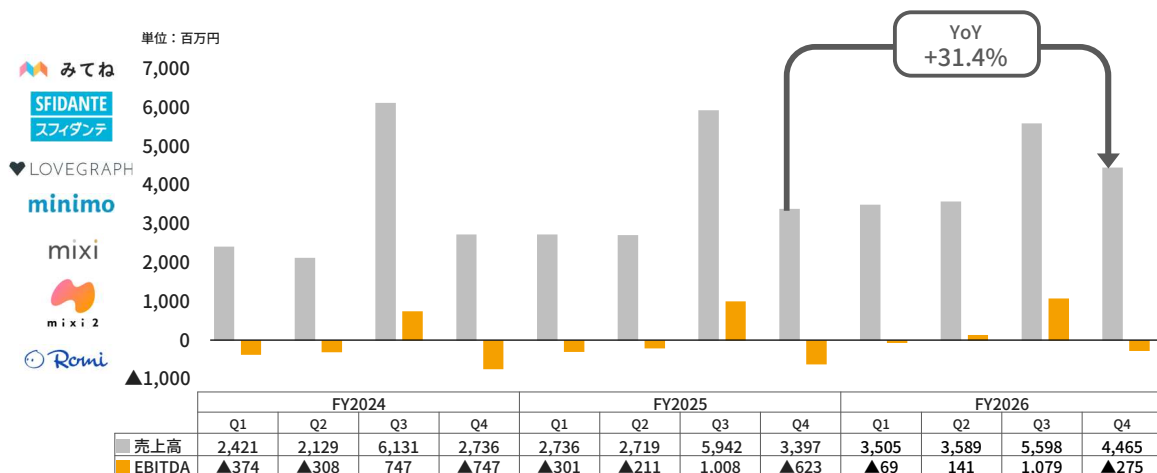
4 中期ビジョン

5 FY2027 業績予想

6 Appendix

15ページをご覧ください。
ライフスタイルについてご説明します。

- 売上高は、GPSをはじめとしたみてね注力領域（プレミアムプラン・GPS・写真プリント・広告）の好調により、YoY31.4%増収
- EBITDAは、みてね注力領域の増収により、赤字幅縮小。通期黒字化



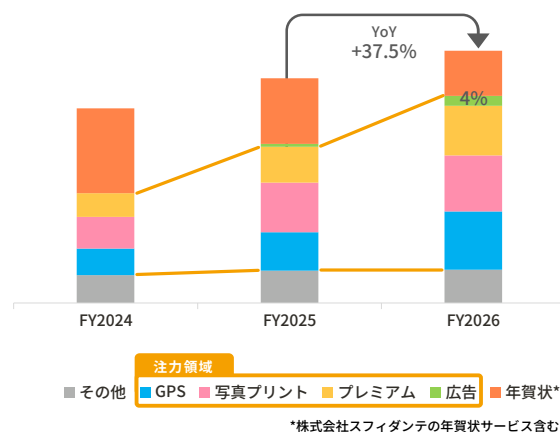
16ページをご覧ください。

売上高は、前年同期比で31.4%増の44億円となりました。増収の主な要因は、GPSをはじめとした、みてねの注力領域が好調に推移したことによるものです。

EBITDAは、前年同期から赤字幅が縮小しました。例年、Q4はGPSの割引販売によりコスト構造が悪化しますが、注力領域の増収により、収益が改善しています。

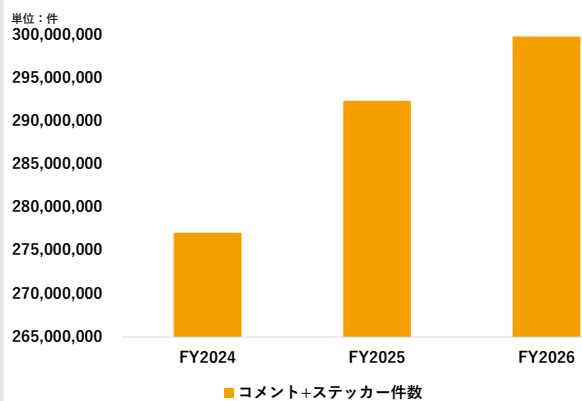
みてねの商材別売上構成推移（通期）

- ・ 注力領域はYoY37.5%増収
- ・ 広告の構成比が4.0%まで上昇



MAU及びアクティビティ数の状況

- ・ 利用者数3,000万人*、MAU1,200万人に到達
- ・ コメント及びステッカーの投稿数は増加しており、家族間コミュニケーションが着実に拡大



17ページをご覧ください。

家族アルバムみてねの重要KPIについて、商材別売上構成推移と、MAU及びアクティビティ数の状況をご説明します。

みてねでは、これまで注力してきたGPS、写真プリント、プレミアムプランに加え、今回から広告も注力領域に含めています。

これら注力領域の売上は、前年同期比で37.5%増収となりました。

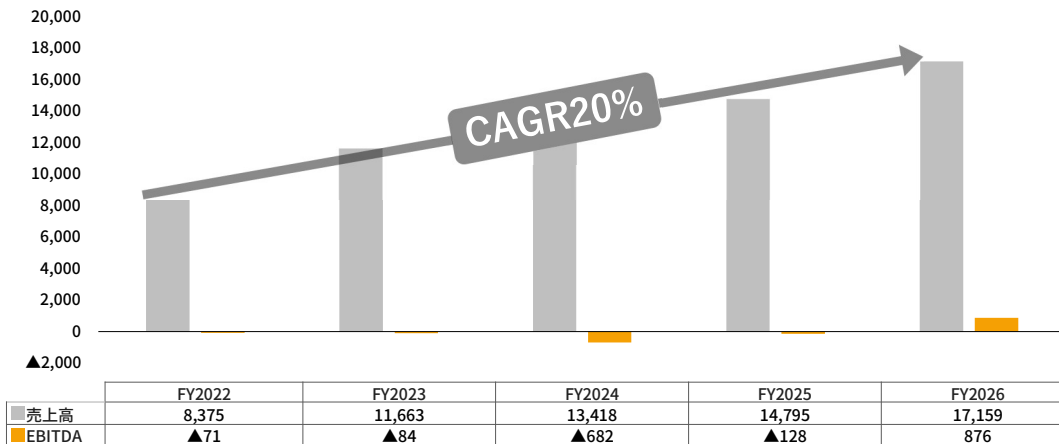
利用者数は3,000万人、MAUは1,200万人に到達しており、着実にサービスは拡大しています。

また、今回から、みてね内におけるコメント及びステッカーの投稿件数を新たに開示しています。

投稿件数は増加しており、写真や動画の共有に加え、家族間コミュニケーションの場としての利用が着実に広がっています。

- 売上高は、年賀状関連の売上が縮小したものの、5カ年CAGR20%成長を維持
- EBITDAは、みてねのプレミアムプラン・GPS・写真プリントを利用する家族の積み上がり等により、期初想定通り黒字化を達成

単位：百万円



18ページをご覧ください。
ライフスタイルのPL年次推移についてご説明します。

売上高の5カ年CAGRは20%となっており、順調に成長しています。
これは、年賀状市場の縮小に伴い、みてねの年賀状関連の売上が減少した一方で、注力領域等が伸長したことによるものです。

EBITDAは、みてねのプレミアムプラン・GPS・写真プリントを利用する家族数が積みあがったことで、期初に想定していた通りに黒字化を実現しました。

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**

| 投資

3 AI活用の状況

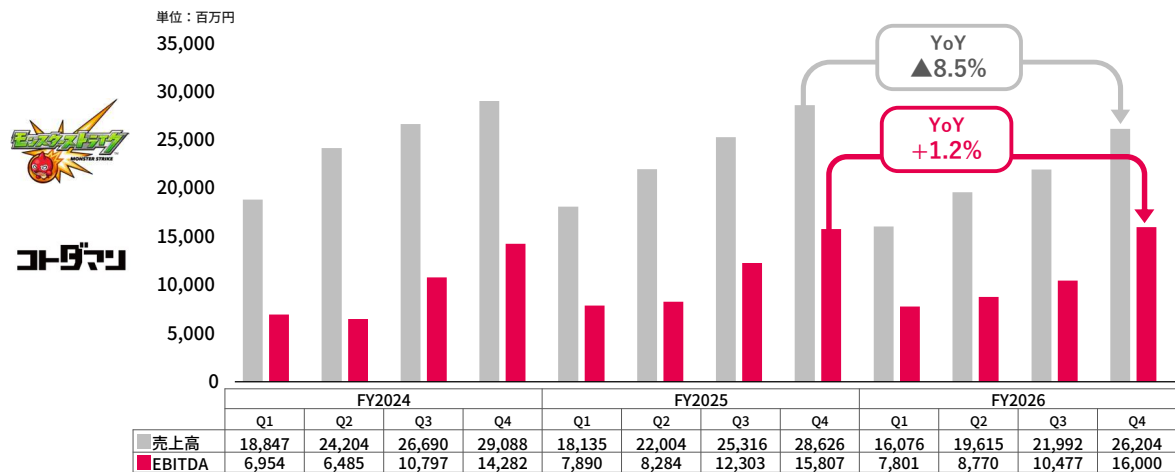
4 中期ビジョン

5 FY2027 業績予想

6 Appendix

19ページをご覧ください。
デジタルエンターテインメントについてご説明します。

- 売上高は、MAUは減少したものの、年始施策やQ3の地上波アニメ放映、人気IPとのコラボ等が奏功しARPUが増加。YoY8.5%減収に留まる
- EBITDAはコスト効率化により、YoY1.2%増益

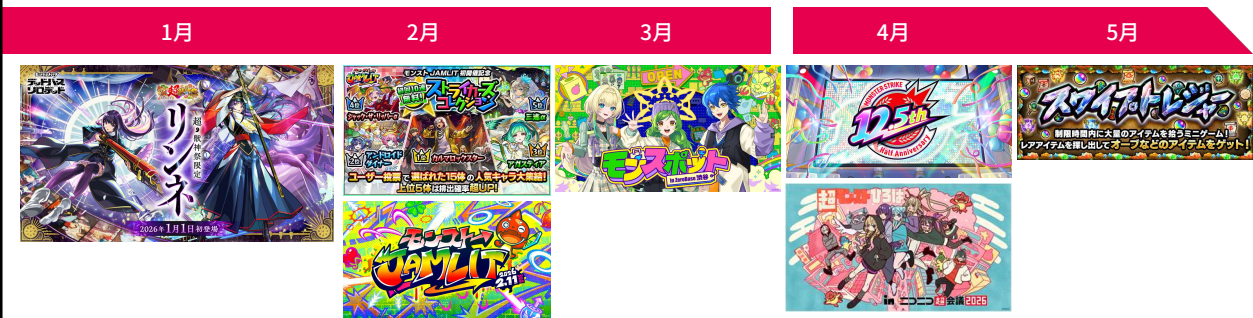


20ページをご覧ください。

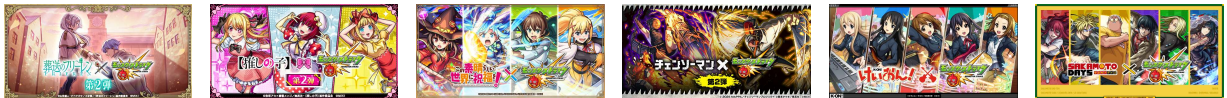
売上高は、前年同期比で8.5%減の262億円となりました。モンスターストライクは、MAUが前年同期を下回ったものの、年始のキャラクター販売や、Q3に放映した地上波アニメ、人気IPとのコラボがARPUの上昇に寄与し、Q3までの減衰トレンドを一定程度抑制しました。

EBITDAは、前年同期比で1.2%増の160億円となりました。これはモストWebショップの利用率が5割強まで上昇し、コスト効率化が進んだことによるものです。

- MAU回復に向け、初のハーフアニバーサリーを実施。新規定着に向けたUI/UX改修も今期中に完了予定



人気IPとのコラボ



21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。

MAU回復に向けた新たな取り組みとして、3月下旬より、初のハーフアニバーサリーを実施しました。
新規ユーザーの定着率向上に向けたUI/UX改修も段階的に進めており、今期中に完了する予定です。

引き続き様々な施策を通じて、MAU回復に取り組んでいきます。

- モンスターストライクのグローバル版「STRIKE WORLD」は4月に本格運用開始
- 通信面やマルチプレイ体験の改善を進め、インド市場における成長を目指す



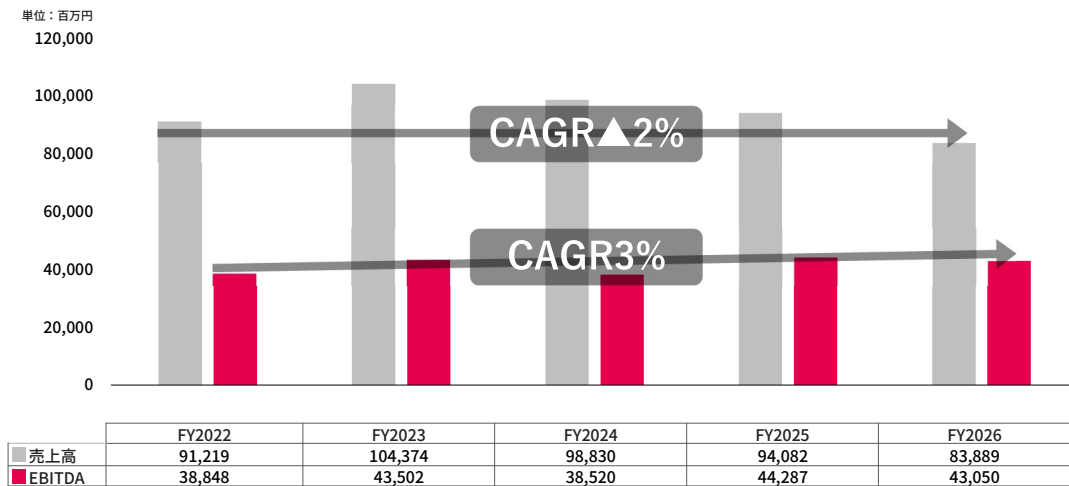
22ページをご覧ください。
STRIKE WORLDの状況です。

インドにおいて4月に本格運用を開始し、現在は、市場の反応を確認しながら、通信面の改善や遊び方の訴求、マルチプレイ体験の改善に取り組んでいます。

5月の現地イベントでは、多くの方にご来場いただき盛況となりました。
またシャングリラ・フロンティアとのコラボを発表しています。

今後も、このような施策を通じてユーザーとの接点を広げながら、インド市場における成長を目指していきます。

- 売上高の5カ年CAGRは▲2%に留まり、高水準を維持
- EBITDAは、コスト効率化が進み、5カ年CAGR+3%と増加



23ページをご覧ください。

デジタルエンターテインメントのPL年次推移についてご説明します。

売上高の5カ年CAGRは2%の減少に留まり、高水準を維持しています。EBITDAは、コスト効率化が進んだことにより、5カ年CAGRは3%と増加しました。

様々な施策や魅力的なIPとのコラボなど、引き続きしっかりとした投資を行い、モンスターストライクのさらなる長寿化を目指します。

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 AI活用の状況

4 中期ビジョン

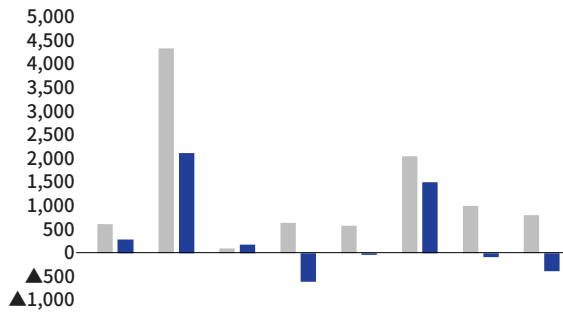
5 FY2027 業績予想

6 Appendix

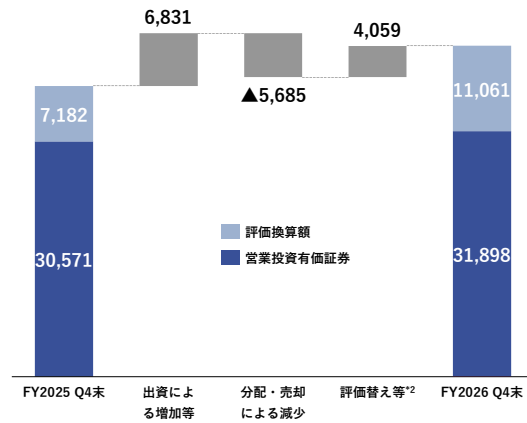
24ページをご覧ください。
投資についてご説明します。

売上・EBITDA推移

単位：百万円



	FY2025				FY2026			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	614	4,338	99	643	582	2,055	999	803
EBITDA	288	2,119	178	▲604	▲39	1,505	▲81	▲382

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

25ページをご覧ください。

投資先ファンドの損益取り込み等により、売上高は8億円、EBITDAは4億円の損失となりました。

なお、通期のEBITDAは10億円の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 AI活用の状況

4 中期ビジョン

5 FY2027 業績予想

6 Appendix

26ページをご覧ください。
AI活用の状況についてご説明します。

- 全社で進めてきたこの1年間のAI活用の取り組みを社外へ共有するイベント「MIXI MEETUP! AI DAY 2026」を開催。各部門におけるこれまでの成果と今後の変革の方向性を示す

FY26における成果



MIXI MEETUP! AI DAY 2026で紹介した個別事例



27ページをご覧ください。

当社では、AIを一部の専門人材だけが使うものではなく、全社員が日常的に活用する業務インフラとして浸透させてきました。

その結果、FY26では全社AI活用率が99%超となり、月間約17,600時間の業務削減、年間約10億円規模のコスト削減を実現しました。

また、こうした取り組みで得た知見は当社主催のイベントを通じて社外にも共有し、パートナーを含めたAI活用の広がりにもつなげています。

今後もAIを前提とした効率化を進め、創出したリソースを新規サービス開発やサービス品質の向上に振り向けていきます。

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 AI活用の状況

4 中期ビジョン

5 FY2027 業績予想

6 Appendix

28ページをご覧ください。

ここからは木村より、当社の中期ビジョンについてご説明します。



29ページをご覧ください。

MIXIは創業以来、SNSやゲーム、スポーツなど、家族や友人とのコミュニケーションが発生する場面で、事業を営んできました。今回、私たちはその経済圏を「We-Timeエコノミー」と改めて定義しました。

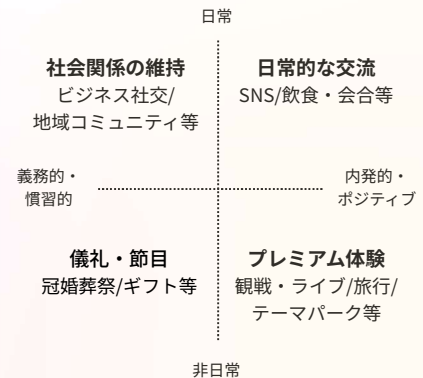
本日は、この「We-Timeエコノミー」を軸に、MIXIがどのように事業を成長させていくのか、今後のビジョンについてご説明します。

「We-Time」の価値が高まる要素

- 1 AIによる「余暇時間」の創出**
 AIが仕事や家事を効率化し、「We-Time」に費やす余暇が増加
- 2 「信頼」に基づく消費の拡大 (We-Timeとしての消費機会拡大)**
 AIで情報が氾濫するほど信頼できる相手との会話や推奨が消費の起点となり「誰かと一緒に」楽しむ消費機会が拡大
- 3 「共体験」のプレミアム化**
 1人の時間が安く手軽に満たされるほど、誰かと感情を共有する体験の希少性が高まり、「特別な価値」となる

「We-Timeエコノミー」全体像

グローバルで市場規模は
10兆～15兆ドル規模 (当社推計)



30ページをご覧ください。まず、「We-Timeエコノミー」についてご説明します。

AIやデジタルの進化は、社会の効率化を進め、人々にこれまで以上の「自由な時間」を生み出します。この変化は、余暇市場全体の追い風になると考えています。

一方で、AIによってコンテンツの選択肢が広がるほどに、一つひとつに向き合う時間や熱量は分散します。

だからこそ、これから重要になるのは、「何を楽しむか」だけでなく、「誰と楽しむか」です。

例えば、AIが作った美しい写真よりも、家族や友人と撮った写真の方が、大切に感じられるのではないのでしょうか。

価値を生むのは、コンテンツそのものだけではありません。誰とその時間を過ごしたかです。

スポーツは、仲間と応援することで熱狂が生まれ、観戦やグッズ購入につながる。ゲームは、友人と盛り上がることで、プレイ時間や課金が増える。アニメやIPは、“推し”を語り合う仲間がいるから、グッズやイベント消費が広がる。

AIが進化するほど、人と人が共に過ごす時間の価値は高まります。そして、そのつながりが大きな消費を生み出していくと考えています。

当社はこれまでも、この経済圏を主戦場として事業を展開してきました。今回改めて、この経済圏を「We-Timeエコノミー」と定義しました。10兆ドルを超える巨大な市場で、当社の強みを活かした価値創出を加速させていきます。

MIXIの勝ち筋



- ① **口コミで広がる**
口コミだから低コスト
- ② **友だちと遊ぶから続ける**
みんなでやるから、続けたいくなる
- ③ **共同体験で利用意欲・エンゲージメントを高める**
みんなでの盛り上がり utilizationや消費を後押し

高利益率の事業の実現

(全盛期のSNS「mixi」は40%超の利益率、モンスターライクは60%超の利益率)

31ページをご覧ください。

「We-Timeエコノミー」におけるMIXIの勝ち筋をご説明します。

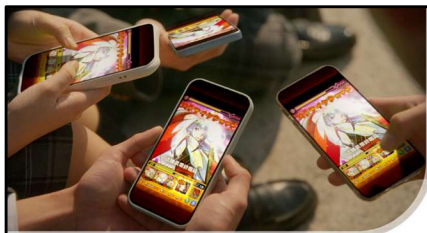
MIXIは、人間関係のネットワークに魅力あるコンテンツを掛け合わせ、高いユニットエコノミクスを実現してきました。

口コミで自然に広がるためユーザー獲得のコストを抑えやすく、家族や友人と一緒に使うことで継続率も高まります。

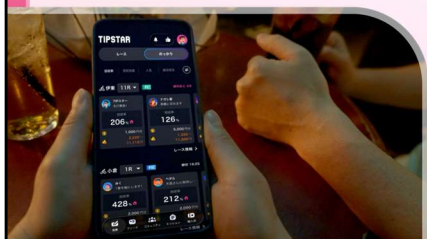
さらに、共に体験することで、盛り上がり utilizationや消費を後押しします。

実際に、全盛期のSNS「mixi」では約40%、モンスターライクでは約60%を超える高い利益率を実現しました。

この構造が、「We-Timeエコノミー」におけるMIXIの競争優位です。



「We-Timeエコノミー」における 事業ポートフォリオと成長戦略

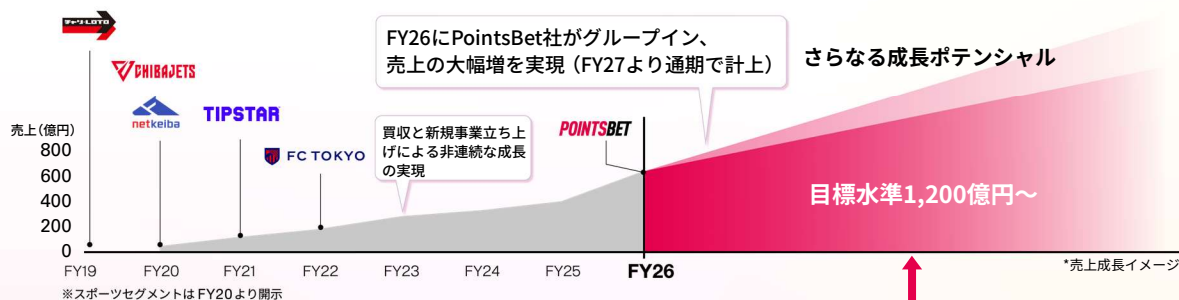


32

32ページをご覧ください。

ここからは、「We-Timeエコノミー」における事業ポートフォリオと、成長戦略についてご説明します。

4 スポーツセグメント



目標実現に向けた成長戦略

- ・新たなベッティング体験（ソーシャルベッティング）の拡大
- ・PointsBet社とともにソーシャルベッティングをグローバルで実現
- ・観戦事業のさらなる収益改善/ブランディング活用

33ページをご覧ください。

まず、スポーツでは、売上高1,200億円以上を目指します。

スポーツは、現在当社で最も成長率の高いセグメントです。

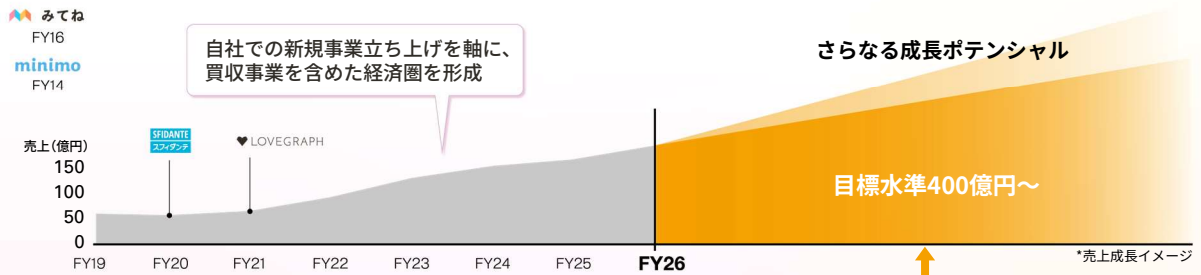
国内では、TIPSTARのソーシャル機能による差別化が進んでいます。今後はマーケティング投資を強化し、ユーザー基盤と事業規模を拡大していきます。

海外では、PointsBet社の成長を加速させます。豪州の大きなスポーツベッティング市場に、TIPSTARで培ったソーシャルベッティングの知見と、PointsBet社の技術を掛け合わせます。

さらなる成長ポテンシャルとしては、ソーシャルベッティング拡大に向けたM&Aや、市場環境の変化等に応じた事業機会を狙います。

仲間と楽しむ「We-Time」を、スポーツを通じて広げていきます。

4 ライフスタイルセグメント



目標実現に向けた成長戦略

- ・みてね経済圏を拡大し、デジタル商材への注力により収益性強化
- ・海外におけるみてね事業規模の拡大と早期収益化

34ページをご覧ください。

次にライフスタイルです。

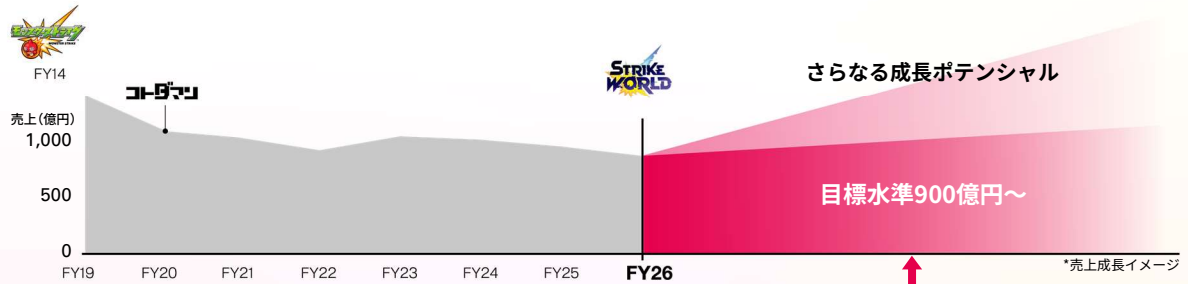
みてねを中心に「We-Time」の体験を広げながら、売上高400億円以上を目指します。

みてねでは、サブスクリプション、広告等のデジタル商材売上の構成比を高めることで、収益性の向上につなげていきます。

また、海外においてはユーザーの獲得を進めるとともに、それぞれの国に合わせた収益化施策を強化し、売上の成長と早期黒字化を目指していきます。

さらなる成長ポテンシャルとして、新規事業開発やM&Aも推進していきます。

4 デジタルエンターテインメントセグメント



目標実現に向けた成長戦略

- ・ 国内におけるモンスターの利益水準維持
- ・ 日本発IPと連携した海外市場の開拓

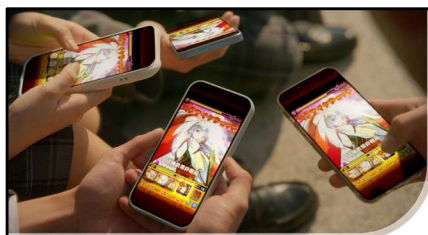
35ページをご覧ください。
続いて、デジタルエンターテインメントです。

国内では、アニメなどへの投資を通じて、モンスターストライクのIPとしての価値を高めていきます。
これにより、中長期で事業基盤を維持・強化していきます。

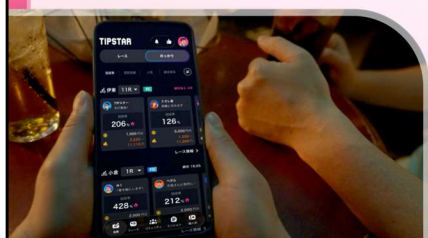
海外では、インドでのSTRIKE WORLDの展開を通じて、新たな市場の開拓を進めていきます。
国内で培ったノウハウと日本発IPとのコラボを掛け合わせ、現地ユーザーが家族や友人と楽しめる「We-Time」を提供していきます。

国内モンスター事業を維持しつつ、STRIKE WORLD等新しい取り組みも行い、既存事業で売上高900億円以上の水準を目指します。

さらなる成長ポテンシャルとしてはFY26以降MIXIに加わった、業界トップクラスのクリエイター陣によるヒット創出を狙います。



財務目標及び財務・ガバナンス方針



36

36ページをご覧ください。

ここからは、島村より財務目標及び「We-Timeエコノミー」での成長を支える、財務・ガバナンス戦略についてご説明します。

4 2030年代初頭 財務目標

- 効率性（EBITDAマージン、ROE）の向上を優先しつつ、トップライン向上を目指す

	指標	FY26 実績	目標水準	目標実現に向けた基本方針
トップライン	売上高	1,713 億円	3,000 億円	ソーシャルベッティングやみてねの成長を加速することにより、FY26の2倍水準の売上高を目指す
	重点投資領域 ^{*1} 売上高成長率(年平均)	—	10%	
効率性	優先指標 EBITDAマージン	18%	20%	スポーツ、ライフスタイルの利益構成比を上げることで、全社の収益性を改善
	重点投資領域 EBITDA構成比 ^{*2}	11%	60%	
	優先指標 ROE	9.6%	15%	利益水準の向上と財務レバレッジの改善により実現

^{*1}: 全社数値からモンスト国内・台湾・香港・マカオ・その他（全社コスト等）を抜いた合計
^{*2}: 重点投資領域のEBITDA合計÷事業セグメントEBITDA合計

37ページをご覧ください。
 中期ビジョンにおける財務目標についてご説明します。

まず売上面ですが、FY26実績の2倍の水準を目指します。
 特に、ソーシャルベッティングやみてねといった重点投資領域において、年平均10%の売上成長を実現することに注力していきます。

次に利益面では、スポーツやライフスタイル領域での収益性向上を目指します。
 加えてAIを活用したさらなる業務効率化、また適切な事業ポートフォリオの見直しを行い、EBITDAマージン20%の達成と利益構成比の大きな変革を目指します。

さらに、マージンの向上と財務レバレッジを効かせた経営を行うことで、ROE15%の達成を目指していきます。

4 キャピタルアロケーション方針

- 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を行うことで、利益の最大化を目指す
- 利益成長による増配を目指す

キャピタルリソース	アロケーション		考え方
安定事業からのCF	事業投資	集中投資事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業ポートフォリオマネジメント方針に基づき成長可能性が高い事業に多く配分
		安定収益事業	
		成長期待事業	
	株主還元		<ul style="list-style-type: none"> ・ 利益成長局面における適切な株主還元
現預金/借入金	機動的成長資金	M&A	<ul style="list-style-type: none"> ・ M&Aに積極投資 ・ 営業CFを超えて投資をすべき期待事業が創出された場合にも備える
		事業投資	
		安全資金	

38ページをご覧ください。

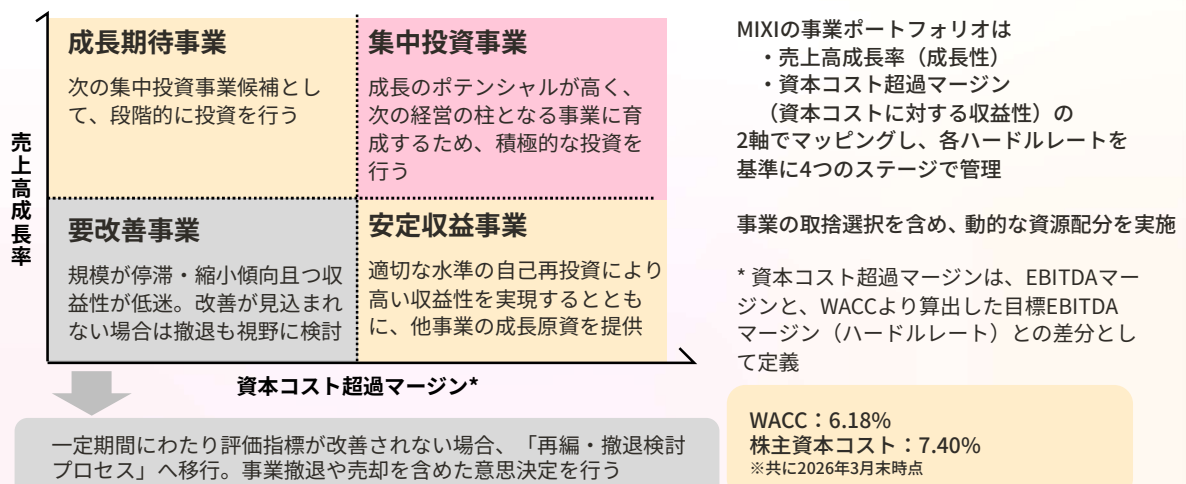
次に、キャピタルアロケーション方針についてご説明します。

基本方針に大きな変更はなく、FY24期末決算でお示した考え方を継続します。成長投資を重視することで利益を増加させ、より厚い還元を目指していきます。

なお、基準を満たす投資機会が乏しい場合は株主還元へ振り向け、成長志向と資本効率の両立を図っていきます。

4 事業ポートフォリオマネジメントの考え方

- 事業ポートフォリオマネジメントの考え方に基づき、資本効率性を踏まえ動的な資源配分を行う



39ページをご覧ください。

事業ポートフォリオマネジメントの考え方についてご説明します。

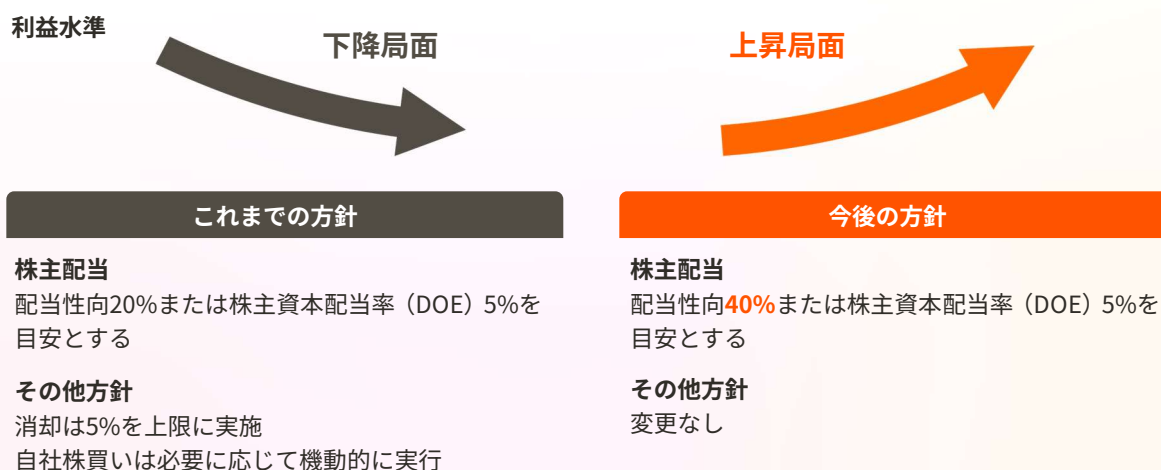
当社では、各事業を成長性と資本コスト超過マージンの2軸で管理し、4象限に分類しています。

この分類に基づき投資の優先順位を明確化し、効率的なキャピタルアロケーションにより、高い収益率を目指します。

投資にあたっては、原則としてWACCを上回るリターンを求め、規律を持って判断していきます。

4 株主還元方針

- 株主資本水準の適正化が進み、3年平均ROEは株主資本コストを上回る水準に到達。
今後の利益成長局面への移行を踏まえ、配当性向の引き上げを行うことで、株主還元を強める



40ページをご覧ください。
次に、株主還元方針についてご説明します。

これまで当社は、利益水準に左右されない安定的な還元を行うため、DOE5%を目安に、配当の維持もしくは増配を行ってきました。
さらに、直近はROEの改善を重要課題と捉え、適切な資本水準の実現に向けて、総還元性向100%を目安とした株主還元を実施してきました。

その結果、FY26には3年平均ROEが、当社の認識する株主資本コストを上回る水準に達しました。
そのため、今後は利益成長局面への移行を踏まえ、配当性向をより重視する方針にします。

具体的には、DOEによる配当の基準も維持しつつ、配当性向の目安を20%から40%へ引き上げ、利益成長を株主還元により反映しやすい形とします。

4 ガバナンス強化について

- 指名・報酬委員会の委員長に独立社外取締役を選任するなどガバナンス面の強化を行うとともに、取締役は中期ビジョンと連動した報酬設定とすることで、中期ビジョン実現に向けた規律を強化

1 指名・報酬委員会運営基盤の強化 実施済み

2025年6月、指名・報酬委員会の委員長に独立社外取締役を選任。業務執行取締役の評価・選定における客観性を強化。年間計画に基づく委員会の開催のほか、月次の委員長-事務局定例も実施。取締役会に対しては中間報告（10月）・総括報告（4月）を実施し、活動の透明性を確保

2 取締役の指名・評価を中心としたガバナンスの強化 実施済み

取締役人材要件の見直し、IDP（育成計画）の策定フローなど取締役指名関連の制度を改定。また、社外役員を含めた「ピアレビュー」の仕組みを導入するなど、関連する諸制度を大幅刷新

3 報酬制度の変革による株主の皆さまとの利害一致* 推進中

取締役報酬ポリシーの策定をはじめ、中期ビジョンと強く連動させる新制度（STI/LTI双方の業績連動）の導入や変動報酬比率の引き上げ、マルス・クローバック条項の新規導入等を指名・報酬委員会として諮問し、必要な機関決定を経て制度化を進める予定

*2026年6月の株主総会への付議を予定

41ページをご覧ください。
最後に、ガバナンス強化についてご説明します。

規律をもって中期ビジョンを実現していくため、取締役の指名・報酬に関わるガバナンスの実効性を高めています。

まず指名・報酬委員会の委員長に独立社外取締役を選任し、取締役の評価・選定における客観性を高めました。

また、社外役員も含めた「ピアレビュー」の仕組みを導入するなど、取締役の評価の仕組みを強化しています。

報酬制度については、中期ビジョンとより強く連動する形へ見直し、株主の皆さまとの利害の一致を高めていきます。
なお本件は、6月の株主総会への付議を予定しています。

以上が中期ビジョンの説明となります。

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 AI活用の状況

4 中期ビジョン

5 FY2027 業績予想

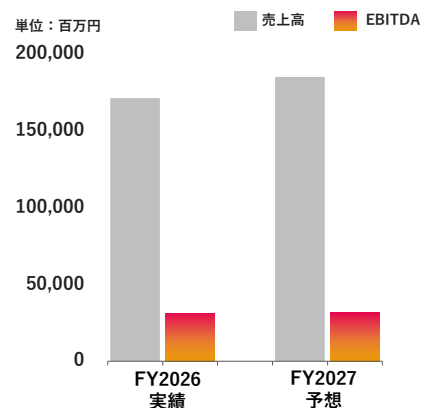
6 Appendix

42ページをご覧ください。
FY27の業績予想についてご説明します。

- 売上高は、デジタルエンターテインメントの減収を見込む一方、PointsBet社の通期連結の影響に加え、スポーツのベッティング事業、ライフスタイルの成長により8.0%増収を見込む
- 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減収やSTRIKE WORLD等の先行投資を見込むが、スポーツのベッティング事業、ライフスタイルの増益により、EBITDAは増益を見込む
- 営業利益は、先行投資を除く既存事業の実力値ベースでは前期を上回る水準。経常利益及び当期純利益は、為替差益等一時的要因の剥落により減益

単位：百万円

	FY2026 実績	FY2027 予想	増減率
売上高	171,369	185,000	+8.0%
EBITDA	31,176	31,500	+1.0%
営業利益	22,256	19,500	▲12.4%
経常利益	24,700	20,000	▲19.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	17,270	13,500	▲21.8%



43ページをご覧ください。

FY27の業績予想は、
 売上高 1,850億円
 EBITDA 315億円
 営業利益 195億円
 経常利益 200億円
 当期純利益 135億円
 を計画しています。

PointsBet社の通期連結化に加え、スポーツ及びライフスタイルの成長により、売上高・EBITDAともに前期比で増収増益を見込んでいます。

営業利益はデジタルエンターテインメントの先行投資とPointsBet社連結に伴う償却費増により減益ですが、先行投資を除いた既存事業の実力値ベースでは前期を上回る水準です。

経常利益及び当期純利益は、前期の為替差益など一過性の押し上げ効果が剥落したことにより減益となります。

表面的には減益の計画となりますが、十分な成長投資を行いつつ、既存事業の収益性は確実に向上しております。

5 FY2027 業績予想：セグメント別 1/2



単位：百万円

	売上高			セグメント利益 (EBITDA)			業績予想における 主要ポイント (売上高・EBITDA)
	FY2026 (実績)	FY2027 (予想)	増減率	FY2026 (実績)	FY2027 (予想)	増減率	
スポーツ (セグメント全体)	65,848	86,000	+30.6%				<ul style="list-style-type: none"> ■ ベットティング <ul style="list-style-type: none"> ・ PointsBet社の通期連結に加え、TIPSTAR等の事業の伸長により、増収増益を見込む ■ 観戦 <ul style="list-style-type: none"> ・ 移籍金収入等の一時収入は織り込まず、減収減益
-ベットティング*	52,636	73,500	+39.6%	5,088	9,000	+76.9%	
-観戦*	13,212	12,500	▲5.4%				

*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

44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。

スポーツの売上高は860億円、EBITDAは90億円と大幅な増収増益を見込んでいます。

ベットティング事業の売上は、PointsBet社の通期連結に加え、TIPSTAR等の好調により増収を見込んでいます。

EBITDAは、PointsBet社の通期連結及び既存ベットティング事業の伸長により、増益を見込んでいます。

なお観戦事業は移籍金収入などを織り込まず、保守的に減収減益の計画としています。

単位：百万円

	売上高			セグメント利益 (EBITDA)			業績予想における 主要ポイント (売上高・EBITDA)
	FY2026 (実績)	FY2027 (予想)	増減率	FY2026 (実績)	FY2027 (予想)	増減率	
ライフ スタイル	17,159	19,500	+13.6%	876	2,500	+185.4%	<ul style="list-style-type: none"> みてね経済圏のユーザー拡大及び課金率向上、minimoの伸長等により増収を見込む みてね注力領域の伸長により収益性が改善し、大幅増益を見込む
デジタル エンター テインメント	83,889	77,500	▲7.6%	43,050	38,500	▲10.6%	<ul style="list-style-type: none"> モンスターストライクは直近の実績を勘案し減収 STRIKE WORLDの売上は見込まず。その他事業開発用のコスト等も含めて35億円の先行投資を見込む
投資	4,440	2,000	▲55.0%	1,001	0	—	不確実な売上、EBITDAを織り込まず、保守的に見込む
調整額	33	0	—	▲18,842	▲18,500	—	前年と同水準を見込む

45ページをご覧ください。

ライフスタイルでは、みてね経済圏のユーザー拡大や、課金率の向上により、増収を見込んでいます。

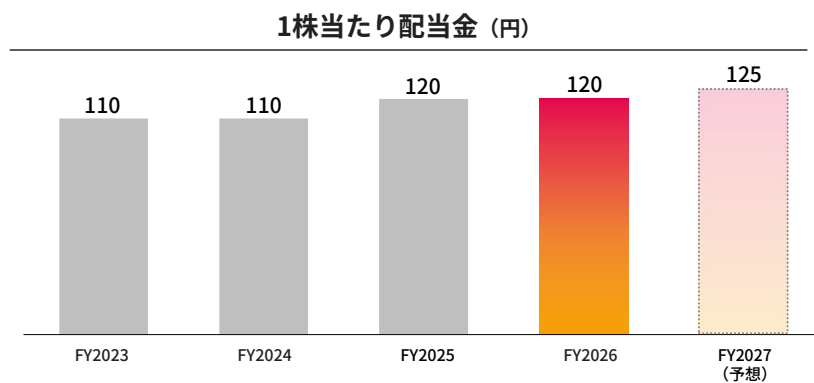
EBITDAは、注力領域の伸長により収益性が改善し、大幅な増益を見込んでいます。

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直近の実績を踏まえ、減収減益を見込んでいます。

なお、STRIKE WORLDについては、本格稼働直後であるため売上は見込まず、その他の事業開発用のコストなども含めて35億円の先行投資を見込んでおります。

最後に調整額については、グローバル化に伴う体制強化等のコスト増はあるものの、AI活用などによるコスト削減も織り込み、横ばいを見込んでいます。

- FY2026の1株当たり年間配当金は120円
- FY2027の1株当たり年間配当金予想は125円と増配を見込む



46ページをご覧ください。

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。

FY26の配当については、当社方針に基づき、1株当たり年間配当金は120円を予定しています。

なお、FY27は1株当たり125円への増配を見込んでいます。

最後に、木村より総括とさせていただきます。

心もつなごう。



今、MIXIは「第3の創業期」だと、私は考えています。

第1の創業期はSNS「mixi」の立ち上がり、第2の創業期は「モンスターストライク」の登場でした。そしてこれからの第3の創業期では、モンスターストライクのキャッシュで育てた事業が収益化し、グローバルに展開することで、MIXIの売上・収益規模を大きく拡大させます。

引き続き、ご支援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
- | 投資

3 AI活用の状況

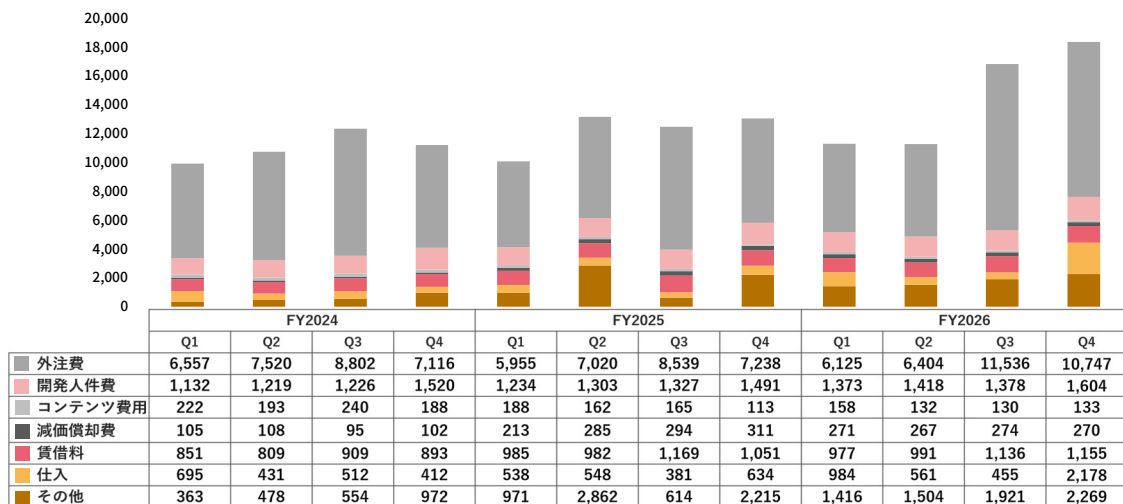
4 中期ビジョン

5 FY2027 業績予想

6 Appendix

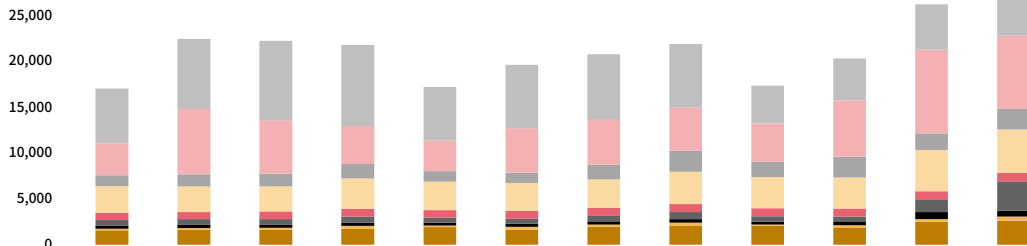
6 売上原価（四半期推移）

単位：百万円



6 販管費（四半期推移）

単位：百万円
30,000



	FY2024				FY2025				FY2026			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
決済手数料	5,968	7,633	8,661	8,797	5,857	6,905	7,134	6,930	4,117	4,538	4,965	4,732
広告宣伝費	3,487	7,119	5,822	4,142	3,325	4,831	4,892	4,679	4,181	6,151	9,089	7,965
外注費	1,187	1,311	1,382	1,582	1,157	1,118	1,616	2,311	1,680	2,269	1,840	2,238
人件費	2,907	2,791	2,743	3,303	3,096	3,056	3,097	3,495	3,385	3,374	4,475	4,749
支払地代家賃	792	792	813	854	786	807	874	876	874	871	891	896
減価償却費	616	609	628	665	566	576	584	792	561	615	1,389	3,197
のれん償却額	334	334	334	334	334	359	359	364	316	316	743	644
租税公課	167	174	244	307	154	293	250	326	145	246	280	453
その他	1,571	1,665	1,602	1,763	1,933	1,657	1,947	2,091	2,075	1,905	2,533	2,619

6 セグメント別 売上原価・販管費内訳



単位：百万円

	FY2024				FY2025				FY2026			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
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	11,536	10,747
スポーツ	3,188	3,493	3,257	3,394	3,370	3,545	3,877	3,639	3,830	3,595	7,580	7,071
ライフスタイル	598	595	2,674	1,051	538	633	2,113	958	569	728	1,550	1,062
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	2,397	2,602
全社	20	70	43	45	15	19	12	19	14	5	8	11

単位：百万円

	FY2024				FY2025				FY2026			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
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	9,089	7,965
スポーツ（観戦）	152	170	257	161	146	59	158	244	147	77	137	219
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	4,677	4,777
ライフスタイル	358	279	940	462	445	378	533	582	485	527	586	686
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	3,663	2,236
全社	15	17	6	74	36	27	20	22	24	31	24	45

* 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

6 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

	FY2025 (2025年1月-2025年3月)	FY2026 (2026年1月-2026年3月)	増減率 (YoY)
スポーツ事業			
売上高	11,811	23,471	+98.7%
セグメント利益 (EBITDA)	885	3,169	+258.1%
ライフスタイル事業			
売上高	3,397	4,465	+31.4%
セグメント利益 (EBITDA)	▲623	▲275	-
デジタルエンターテインメント事業			
売上高	28,626	26,204	▲8.5%
セグメント利益 (EBITDA)	15,807	16,000	+1.2%
投資事業			
売上高	643	803	+25.0%
セグメント利益 (EBITDA)	▲604	▲382	-

6 連結貸借対照表／キャッシュ・フロー計算書

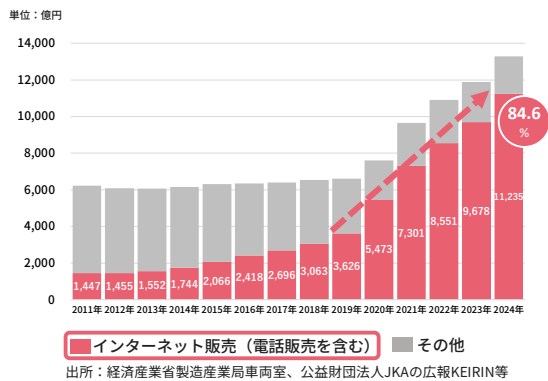


単位：百万円

	FY2025 (2025年3月末)	FY2026 (2026年3月末)	差異の主な要因
流動資産	169,931	176,340	-
固定資産	55,612	104,064	子会社の取得によるのれん等の増加
総資産	225,544	280,405	-
流動負債	31,380	40,022	-
固定負債	12,829	50,916	借入金の増加
純資産	181,333	189,466	-
	FY2025 (2024年4月-2025年3月)	FY2026 (2025年4月-2026年3月)	差異の主な要因
営業活動によるCF	27,476	19,287	法人税等の支払額の増加
投資活動によるCF	▲14,490	▲31,552	子会社の取得による支出の増加
財務活動によるCF	▲10,378	14,161	借入金の増加
現金及び現金同等物の期末残高	108,174	111,190	-

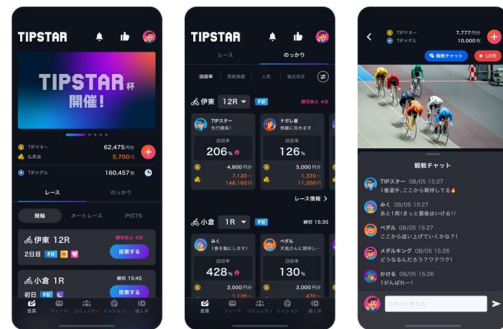
チャリロト：市場のオンライン化による伸長

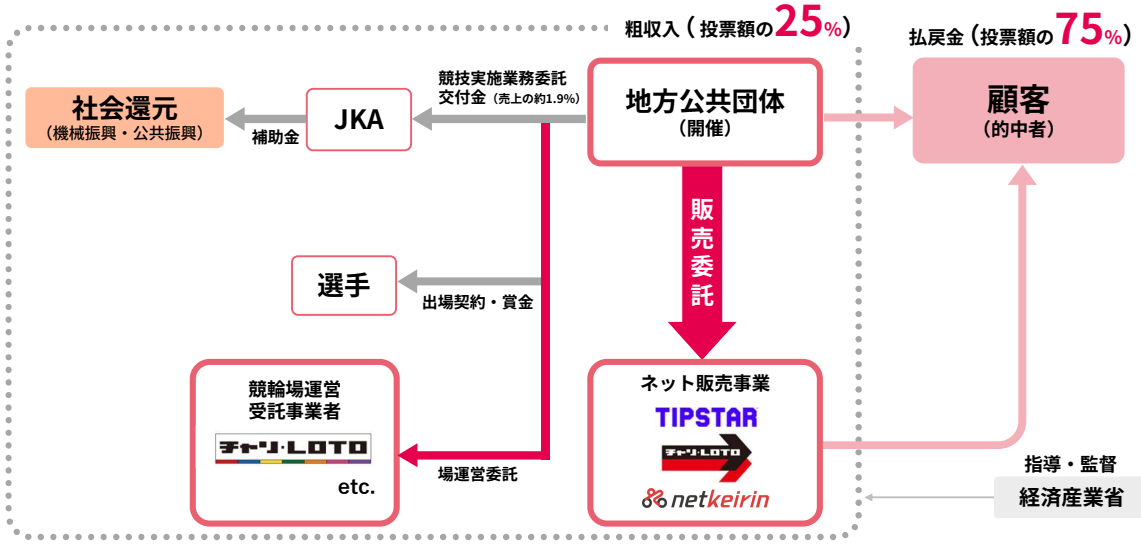
- ・オンライン化により競輪市場全体が拡大
- ・新型コロナウイルスの影響で無観客開催が増加し、オンライン化が加速



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！





6 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・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 (一部施設所有)	広島競輪場

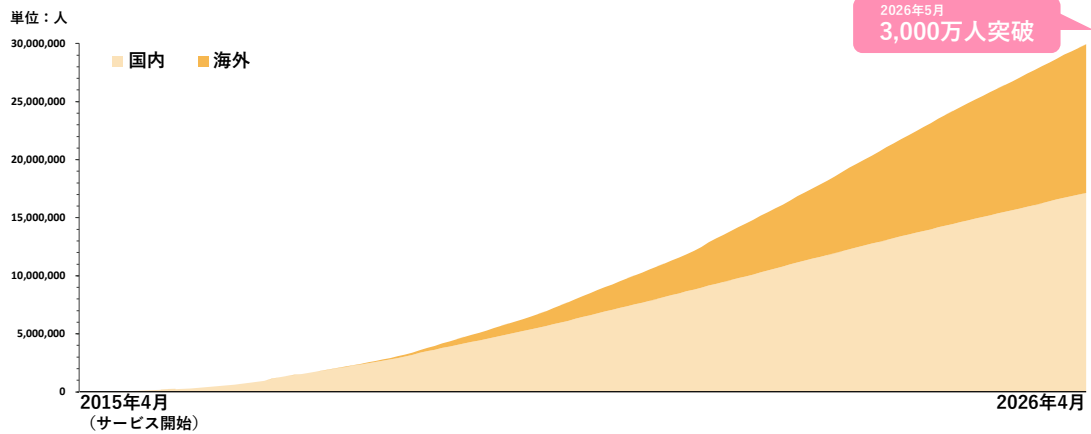


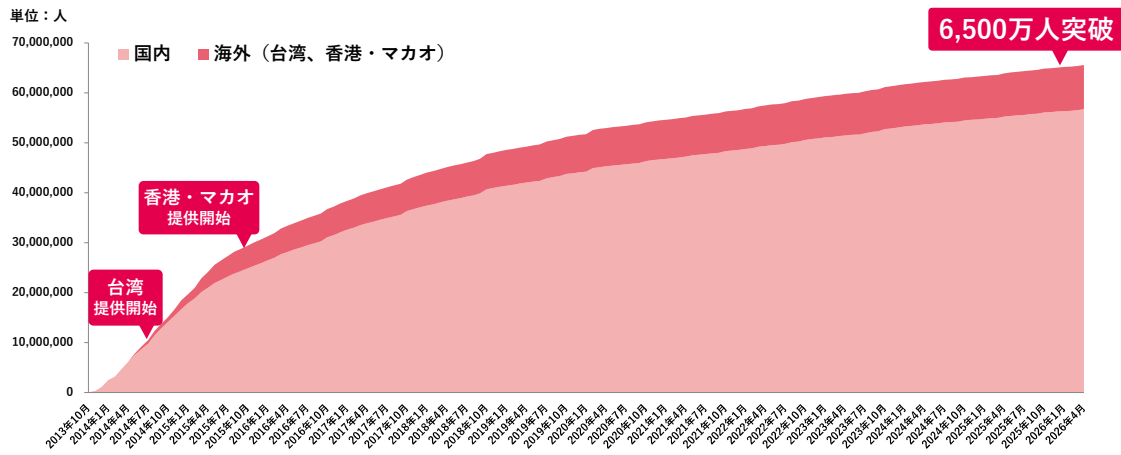
新玉野競輪場



新広島競輪場

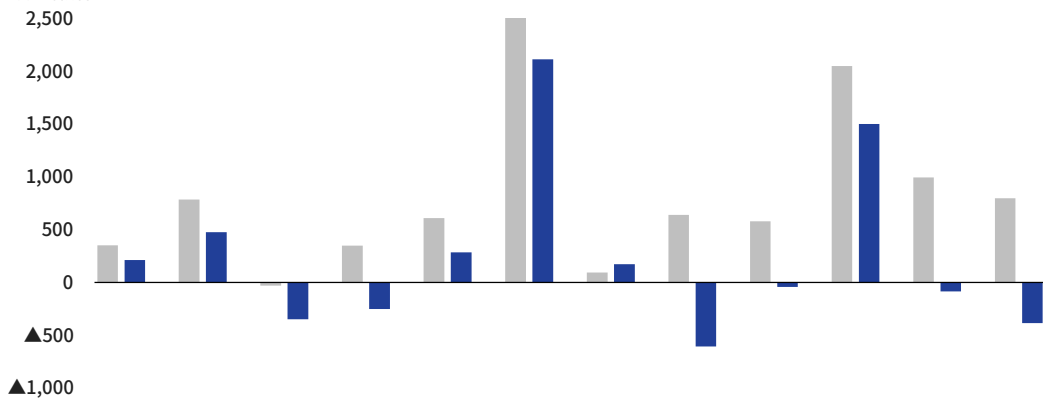
- 一定水準のアクティブ比率を維持しながら、海外ユーザーは引き続き伸長
- 2026年4月末時点で、海外は42.7%、また全体の2割程度が北米





* 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12月に世界累計利用者数が6,500万人を突破

単位：百万円



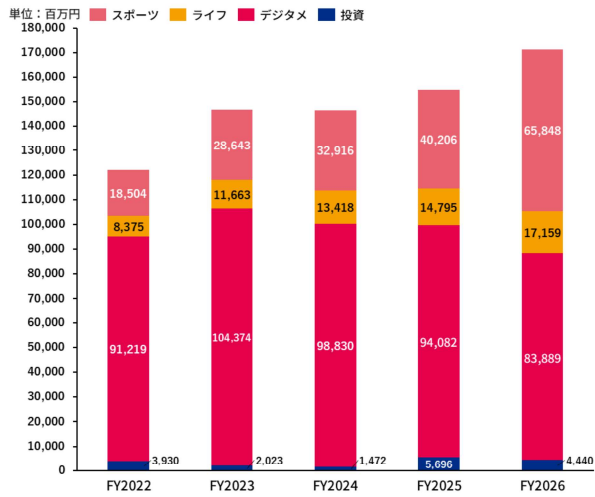
	FY2024				FY2025				FY2026			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	355	790	▲28	354	614	4,338	99	643	582	2,055	999	803
EBITDA	216	481	▲345	▲247	288	2,119	178	▲604	▲39	1,505	▲81	▲382

6

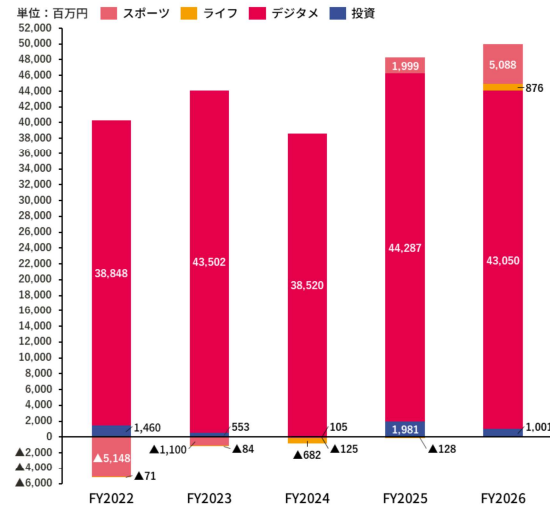
セグメント別売上高・EBITDA推移



売上高推移



EBITDA推移

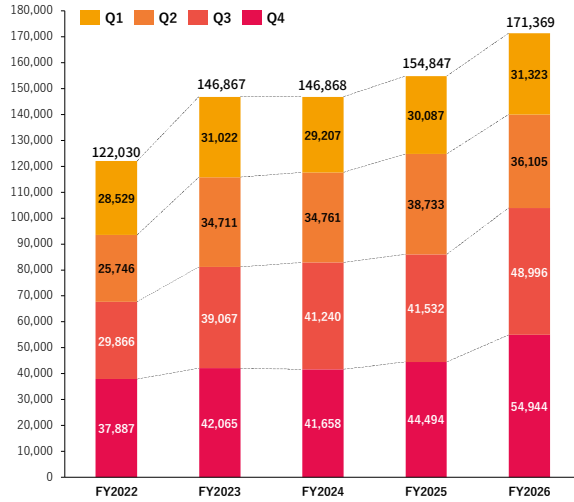


6 四半期別売上高・EBITDA推移



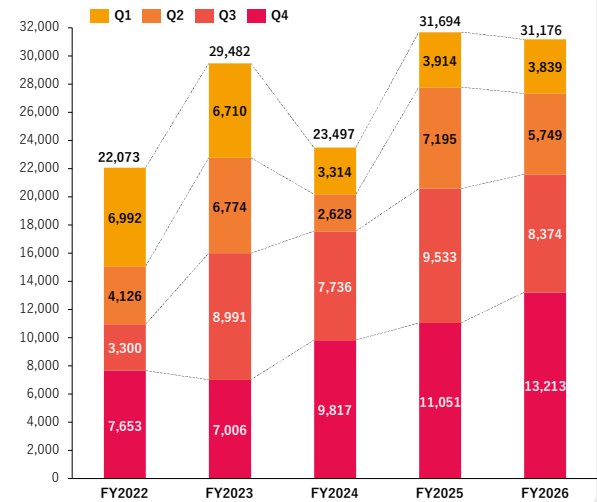
売上高推移

単位：百万円



EBITDA推移

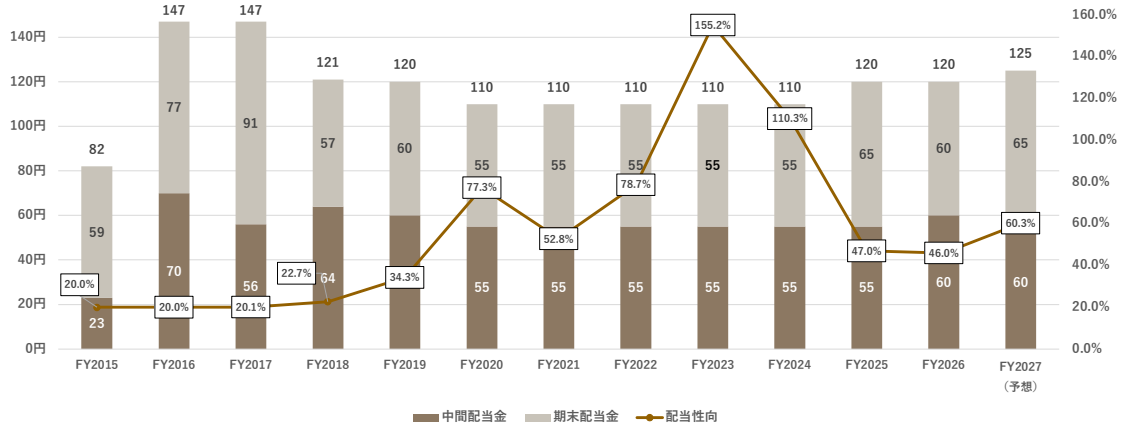
単位：百万円



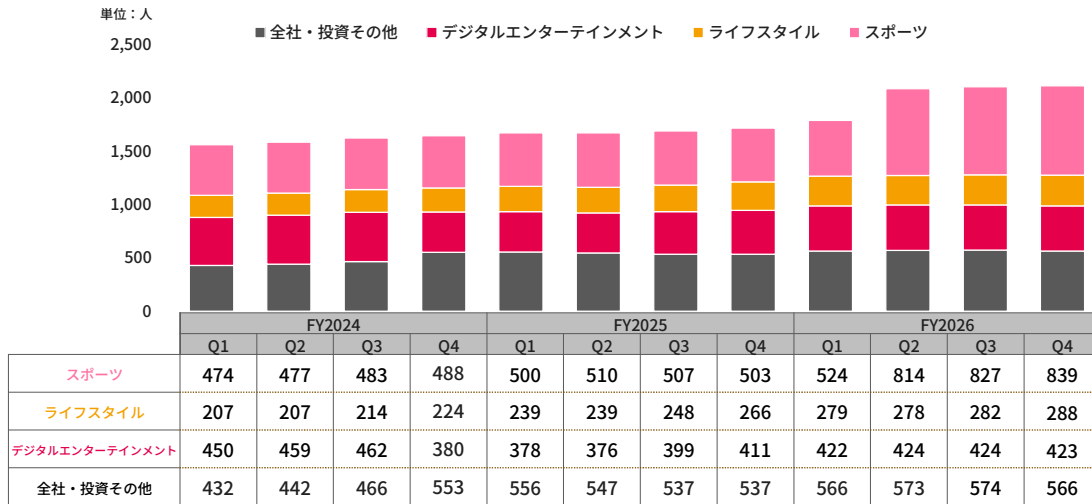
6 株主還元について

- FY2027より、連結配当性向40%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



6 従業員数推移（正社員）



* FY2026 Q2よりPointsBet社を連結しました

6 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。



6 サステナビリティの取り組み



- 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、一人ひとり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/>

6 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 東京都渋谷区渋谷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	社外取締役	渡瀬 ひろみ
	取締役 上級執行役員	島村 恒平	社外取締役	河合 俊明
	取締役 上級執行役員	村瀬 龍馬	常勤監査役 (社外)	西村 裕一郎
	取締役 上級執行役員	笠原 健治	社外監査役	上田 望美
			社外監査役	高山 清子
従業員数	2,116名 (連結・正社員のみ)			
発行済株式数	71,330,850株			
大株主	笠原 健治		49.95%	
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)		8.16%	
	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)		2.48%	
	木村 弘毅		2.18%	
	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001		1.70%	(2026年3月末日現在)

心もつなごう。

MIXI



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