

MIXI



FY2023 決算説明資料

[2022.4.1 – 2023.3.31]

2023.5.12 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。
4月よりCFOを拝命いたしました島村と申します。

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 今後の方針

4 FY2024 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、
私、および代表取締役社長の木村よりご説明させていただきます。

FY2023 通期実績

- 売上高・EBITDA・営業利益は増収増益。一方、特別損失等の計上により当期純利益は減益
- 営業利益の好調要因としては、モンスターストライクの好調やスポーツセグメントの下期黒字化

今後の方針

- FY2023に制定したバーパスの下、「コミュニケーション」による事業の差別化にフォーカス
- ソーシャルベッティング、家族アルバム みてね、モンスター経済圏の拡大を推進

FY2024 業績予想

- 売上高1,380億円 EBITDA160億円 営業利益120億円 当期純利益75億円

株主還元

- FY2023通期配当金は一株当たり110円（中間配当55円を含む）、FY2024通期配当金予想は一株当たり110円
- 自己株式の取得75億円（上限）を決議
- 自己株式は発行済株式総数の5%程度を目安に超過部分は原則消却

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
- | 投資

3 今後の方針

4 FY2024 業績予想

5 Appendix

まずは財務状況につきましてご説明いたします。

1 連結損益計算書（通期）



単位：百万円

	FY2022 実績	FY2023 実績	増減率	FY2023 直近予想	直近予想比 増減率	<ご参考>	
						FY2023 期初予想	期初予想比 増減率
売上高	122,030	146,867	+20.4%	142,000	+3.4%	120,000	+22.4%
EBITDA	22,073	29,482	+33.6%	27,000	+9.2%	12,500	+135.9%
営業利益	17,808	24,820	+39.4%	23,000	+7.9%	8,500	+192.0%
経常利益	17,626	18,250	+3.5%	16,500	+10.6%	8,500	+114.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	10,262	5,161	▲49.7%	5,000	+3.2%	5,000	+3.2%

5

5ページをご覧ください。
通期連結損益計算書でございます。

売上高 1,468億円、
EBITDA 294億円、
営業利益 248億円、
当期純利益 51億円となり、
2月10日に修正した業績予想を上回る着地となりました。

1 連結損益計算書（四半期）



単位：百万円

	FY2022/Q4 (2022年1月-3月)	FY2023/Q4 (2023年1月-3月)	増減率 (YoY)
売上高	37,887	42,065	+11.0%
EBITDA	7,653	7,006	▲8.5%
営業利益	6,434	5,747	▲10.7%
経常利益	6,197	5,376	▲13.2%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,834	3,140	+10.8%

6

6ページをご覧ください。
Q4の四半期連結損益計算書でございます。

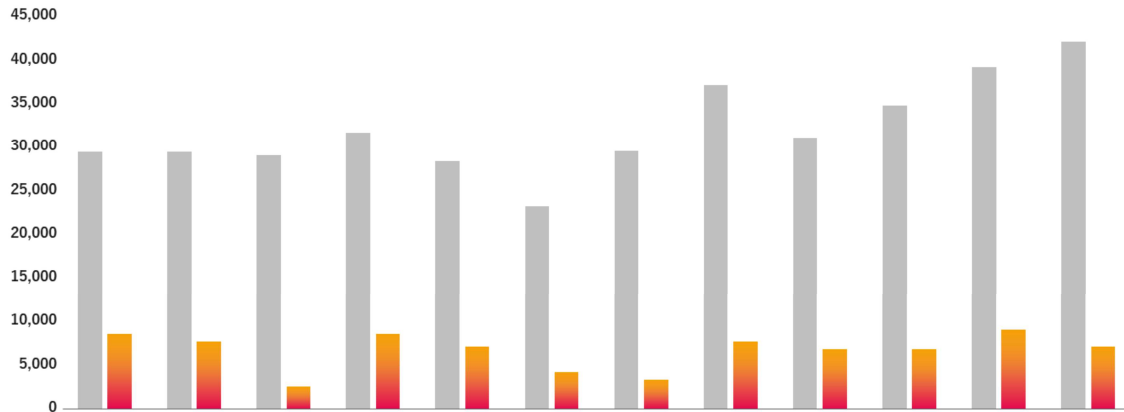
売上高 420億円、
EBITDA 70億円、
営業利益 57億円
と、増収減益となりました。

減益の要因は、新作ゲームを3本リリースし、一時的に費用が増加したことによるものです。

1 連結業績（四半期推移）



単位：百万円



	FY2021				FY2022				FY2023			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
■ 売上高	29,360	29,392	28,984	31,582	28,529	25,746	29,866	37,887	31,022	34,711	39,067	42,065
■ EBITDA	8,494	7,637	2,450	8,535	6,992	4,126	3,300	7,653	6,710	6,774	8,991	7,006

※投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

7ページをご覧ください。
連結業績の四半期推移でございます。

FY2023は各クォーターにおいて、
前年同期比で増収となりました。

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

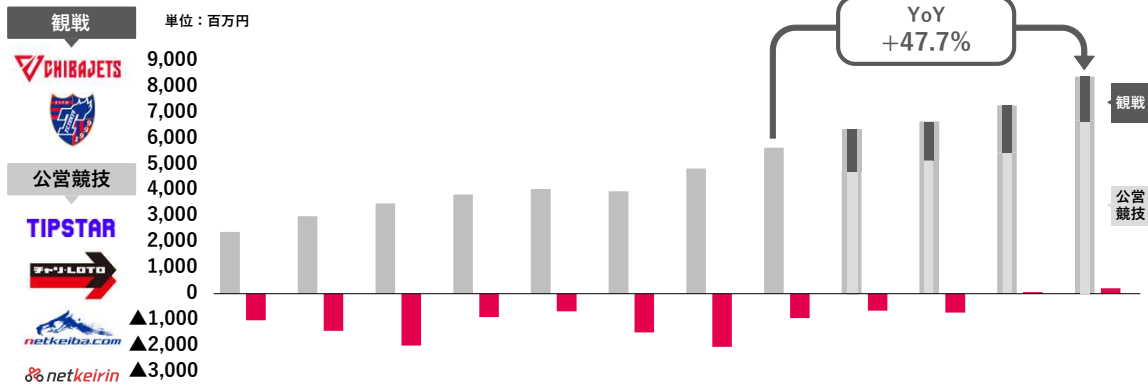
3 今後の方針

4 FY2024 業績予想

5 Appendix

続きまして、各事業状況についてご説明いたします。

- TIPSTAR・チャリロトの伸長、FC東京の新規連結により、YoY47.7%の増収
- EBITDAはTIPSTARのコスト効率化等により黒字継続



	FY2021				FY2022				FY2023			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	2,384	2,992	3,489	3,833	4,047	3,953	4,831	5,672	6,350	6,644	7,270	8,377
EBITDA	▲1,020	▲1,431	▲1,996	▲898	▲681	▲1,485	▲2,051	▲930	▲653	▲725	64	213

※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

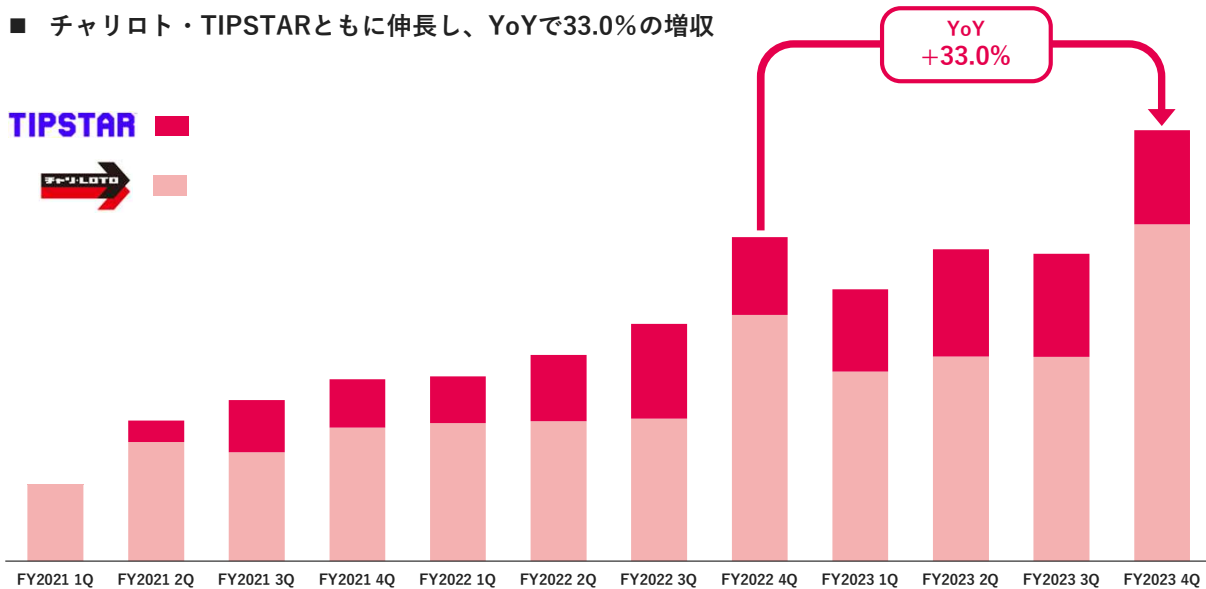
9ページをご覧ください。
 スポーツセグメントの振り返りとなります。

売上高は前年同期比で47.7%増の83億円となりました。
 売上高の増加は、TIPSTARおよびチャリロトの伸長に加え、
 FY2023より連結子会社となった東京フットボールクラブ社の影響によるものです。
 なお新規連結による影響を除いても、前年同期比28.3%の増収となっております。

EBITDAは、Q3に引き続き黒字となりました。
 TIPSTARが黒字を継続したことや、チャリロトの売上伸長などにより、
 Q3と比較して増益しております。

■ チャリロト・TIPSTARともに伸長し、YoYで33.0%の増収

TIPSTAR



10ページをご覧ください。
チャリロト・TIPSTARの売上高推移となります。
前年同期比33.0%の増収となりました。

Q4の売上が大きく増加しておりますが、
チャリ・ロト社において一部取引にかかる会計処理を変更しており、
FY2023分をQ4で一括修正したことによる影響がございます。
こちらの影響を除いた実力値としましては、9.9%の売上高の増加となっております。

主な要因としましては、チャリ・ロト社の競輪場運営受託事業が伸長したことや、
同社にて、昨年に引き続きオートレースのシステム受託売上を計上したことで、
その他のクォーターと比べて高い水準となっております。

千葉ジェッツ

- 2022-23天皇杯優勝
- B.LEAGUE 2022-23 シーズン B1・東地区優勝



FC東京

- 2月に新シーズンが開幕
- 国立競技場でもホームゲームを開催



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、天皇杯優勝に加え、
Bリーグにおきましても地区優勝を収めることができました。
明日から始まるチャンピオンシップを勝ち抜き、3冠を目指してまいります。

また、FC東京におきましては、2月に新シーズンが開幕いたしました。
なお、本日は国立競技場でホームゲームの開催予定となっております。

花火やドローンを使った特別演出を予定しており、
ご来場いただくファン・サポーターの皆様に、
感動と興奮の場をお届けしたいと考えております。

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

| 投資

3 今後の方針

4 FY2024 業績予想

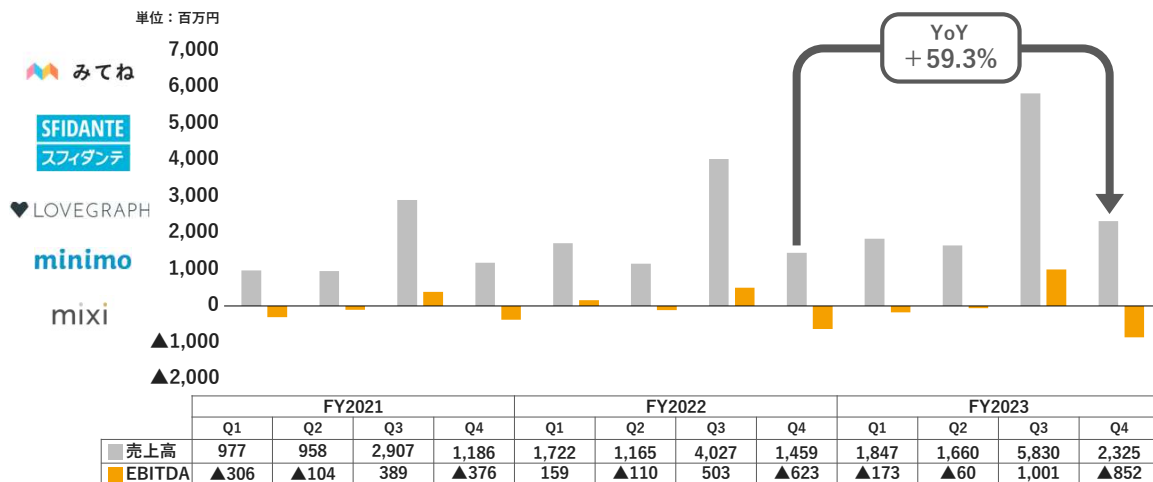
5 Appendix

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。

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、YoY59.3%の増収
- みてねみまもりGPSの広告宣伝費等によりEBITDAは赤字



13

13ページをご覧ください。

売上高は前年同期比で59.3%増の23億円となりました。
これは、主に家族アルバム みてねの伸長によるものです。

EBITDAは赤字となりましたが、
これは主に、みてねみまもりGPSにおいて積極的な販促を行ったことや、
年賀状サービスにおいてイレギュラーなコストを計上したことなどによるものです。

みてねみまもりGPSの状況

- みてねみまもりGPS 3年目も販売好調
- 親しみやすいTVCMもご好評をいただき
新規ユーザー獲得はYoY約2.5倍



minimoの状況

- 売上、EBITDAはYoYで増収増益
- 9周年のイベントでパーソナルカラー診断や
髪色診断を開始し更なるユーザーの拡大を目指す



14ページをご覧ください。
みてね、minimoの状況についてご説明いたします。

みてねみまもりGPSは、サービス開始から3年目を迎え、
ユーザーからも大変ご好評をいただいております。
販売台数は前年比約2.5倍となりました。

美容サロン予約アプリ minimoは、今年で9周年を迎えました。
業績も好調で、前年同期比で増収増益となっております。
今後も更なる事業拡大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**

| 投資

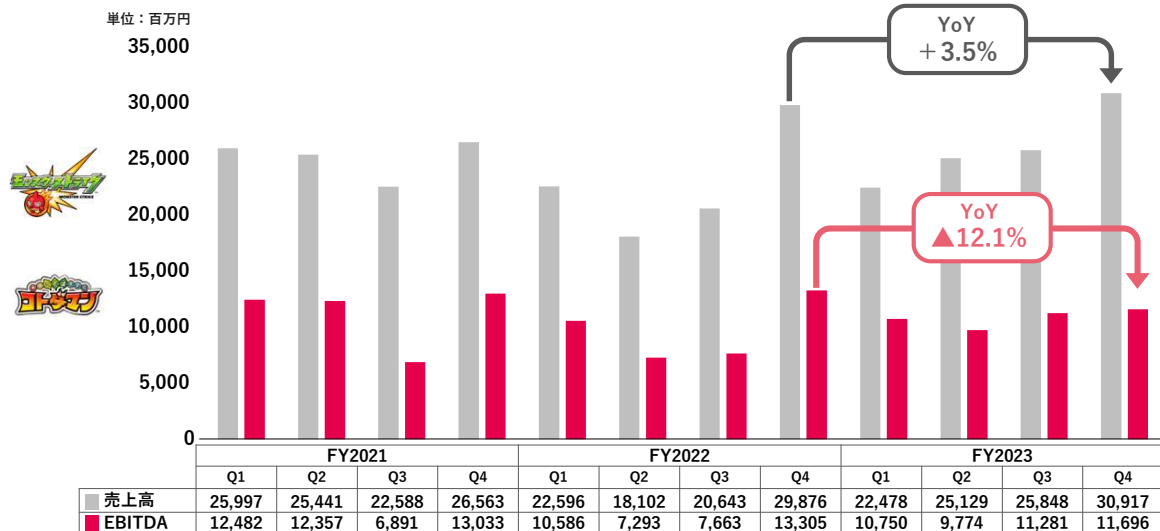
3 今後の方針

4 FY2024 業績予想

5 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。

- モンスターストライクは好調を維持し、増収増益を達成
- モンストシリーズを3本リリースしたことにより、EBITDAは減益



16ページをご覧ください。

売上高は309億円、EBITDAは116億円となりました。
モンスターストライクは好調を維持しており、
Q4においても、前年同期比で増収増益を達成いたしました。

なお、セグメント全体のEBITDAにつきましては、
前年同期比で減益となっております。
こちらはQ4において、モンストシリーズを3本リリースし、
一時的に費用が増加したことによるものです。

モンスターストライクの状況

- 年始のイベント成功や人気IPとのコラボ開催等により好調を維持
- MAUはYoYで維持・ARPUは増加した結果、増収増益



17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。

好調の要因は、年始のオリジナルキャラクターや人気IPとのコラボなど
各種施策が功を奏し、MAU水準の維持や、ARPUが向上できたことにあります。

また、通期を通してMAUは前期比横ばいとなり、
ARPUが増加することで通期増収も達成しております。

モンスターシリーズの状況

- Q4には3本の新作タイトルをリリース
- 「みんなで遊ぶと楽しい」を軸に多くのターゲットヘリーチを狙う



コトダマンの状況

- Q4はYoYで減収減益もMAUは前年比プラス
- 4月には5周年を迎え、ユーザーの活性化とともに復調を狙う



18ページをご覧ください。
モンスターシリーズとコトダマンにつきましてご説明いたします。

モンスターシリーズはQ4において、
「ゴーストスクランブル」のリニューアルに加えて、
3本のタイトルをリリースいたしました。
ユーザーの反応などを踏まえ、サービスをブラッシュアップしてまいります。

コトダマンにつきましては、Q4は減収減益となりました。
一方でMAUは前年同期を上回っており、
5周年の施策を契機に復調を狙ってまいります。

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
- | **投資**

3 今後の方針

4 FY2024 業績予想

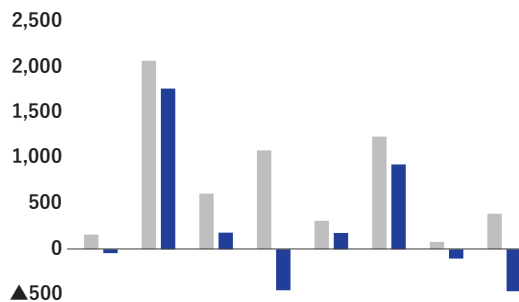
5 Appendix

続きまして、投資セグメントについてご説明いたします。

- 売上は一部株式の売却分の計上あり
- EBITDAは期末の一部評価損等発生のため、四半期では赤字を計上するも、通期では黒字

売上・EBITDA推移

単位：百万円



	FY2022 ^{*1}				FY2023			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	162	2,525	364	877	313	1,237	81	390
EBITDA	▲39	1,708	239	▲448	179	932	▲99	▲459

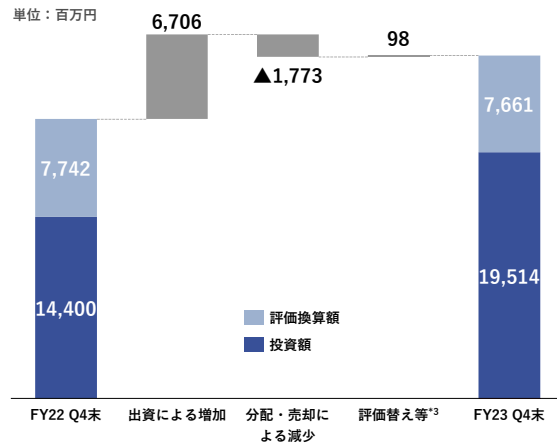
*1:投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

*2: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

*3: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

運用総額^{*2}

単位：百万円



20ページをご覧ください。

売上高は3億円、EBITDAは4億円の損失となりました。Q4において、株式売却による売上の計上がある一方で、期末に評価損などが発生したため、赤字となりました。なお、通期では黒字となっております。

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
- | 投資

3 今後の方針

4 FY2024 業績予想

5 Appendix

続きまして、今後の方針を社長の木村よりご説明いたします。

豊かなコミュニケーションを広げ、
世界を幸せな驚きで包む。

注力事業と方針



注力事業の成長に向けたシナジーのあるM&A実施で成長を加速
各セグメントでグローバル化への取り組みも開始

社長の木村です。
22ページをご覧ください。
当社はFY2023より経営理念体系の再定義を行っております。

当社の強みは、コミュニケーションにフォーカスし差別化を行っている点にあります。
今後はパーパスを強く意識して経営に取り組んでいくことで、
成長軌道を決かなものにしてまいります。

その上で、FY2024からはソーシャルベッティング、みてね、モンスト経済圏の
3つの事業に注力してまいります。

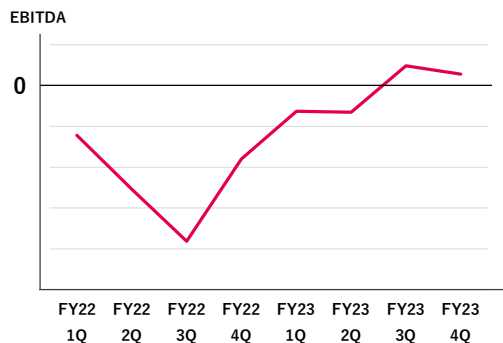
また注力事業の成長に向けたシナジーのある出資・M&Aなどを実施することで
成長を加速します。
加えて各セグメントでグローバル化への取り組みも強化いたします。

詳細をこれからご説明いたします。

■ソーシャルベッティングの成長に向けた段階的な投資の継続

TIPSTARの現状

- FY2023においてEBITDA四半期黒字化を達成



TIPSTAR 今後の戦略

- 黒字を維持しつつ差別化が確立できたタイミングで積極的に投資し、事業を大きく伸ばす

差別化のポイント

友人や知人とのコミュニケーションを重視したソーシャルベッティングの要素を磨く

23ページをご覧ください。

スポーツセグメントの公営競技事業についてご説明いたします。

公営競技事業は、当社の収益の柱に育てるべく、引き続き注力してまいります。

TIPSTARは、Q3以降黒字となっております。

今後は黒字を維持しつつ、差別化ができたタイミングで積極的な投資を行い、事業を大きく育ててまいります。

千葉ジェッツ

- 千葉ジェッツの新ホームアリーナ「LaLa arena TOKYO-BAY」は2024年春開業予定
- 新ホームアリーナは現在の約2倍、1万人規模のキャパシティを実現

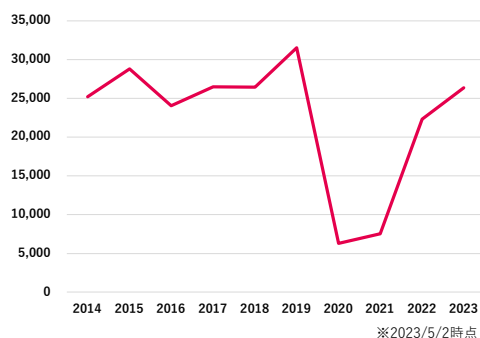


「LaLa arena TOKYO-BAY」外観 CG

FC東京

- FC東京はアフターコロナで客足が復調。今後の更なる集客を目指す

FC東京 一試合あたり観客数（ホーム）



24ページをご覧ください。
スポーツセグメントの観戦事業についてご説明いたします。

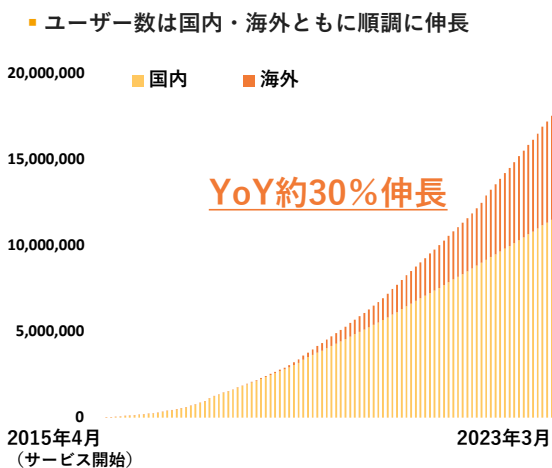
千葉ジェッツにおきましては、現在、ホームゲームはほぼ満員となっております。来年春のアリーナ開業により約2倍のキャパシティが実現し、観客数の更なる増加に期待できます。

FC東京におきましても、コロナ禍で落ち込んでいた観客数が復調しております。

家族や友人と一緒に盛り上がるコミュニケーションの場所として楽しんでいただけるよう、魅力的なエンターテインメントを提供してまいります。

■みてねの国内収益拡大、グローバルでの事業成長の実現のための投資を推進

ユーザー数推移（国内・海外）



みてね経済圏の状況

- 体制強化を行い、グローバル全体の事業規模拡大を加速

国内

ユーザーアセットを活かして、商材の拡充を行い、底堅い収益基盤を構築

海外

ユーザー獲得への投資と並行し、マネタイズを拡充。国内を上回る事業規模を目指す

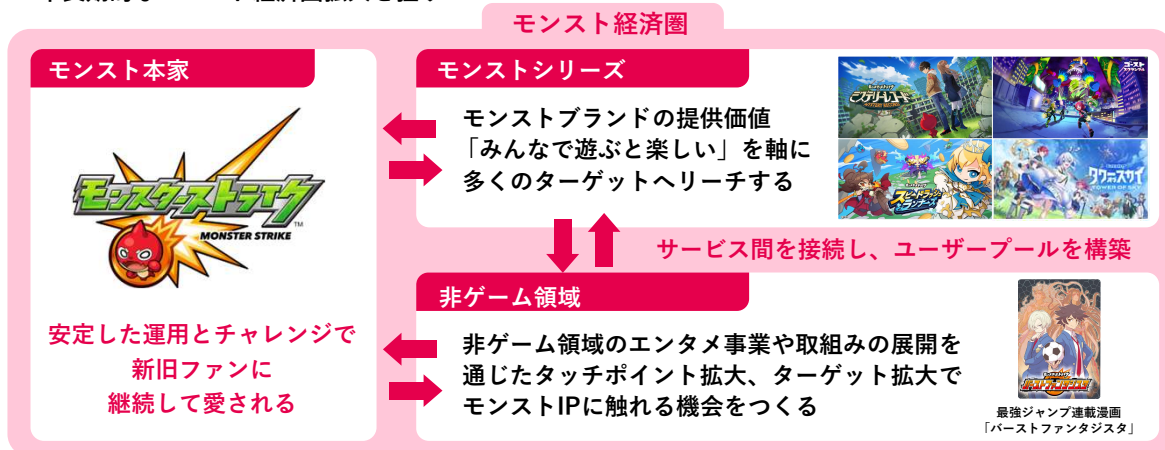
25ページをご覧ください。
ライフスタイルセグメントでは、
みてねを注力ポイントとして投資を行ってまいります。

みてねのユーザー数は2015年のリリース以来伸び続けています。
直近では海外ユーザーの伸びが大きく貢献し、
全体のユーザー数は前年同期比で約30%増と大幅に伸長いたしました。

みてね経済圏の今後の方針ですが、国内外ともにマネタイズを強化するために、
商品ラインナップの拡充に投資を行ってまいります。

また海外では、今後も引き続き新規ユーザー獲得のため投資を行ってまいります。
日本よりも出生数の大きな国や地域において、
今後大きな収益規模に成長することを期待しております。

- モンスト本家はFY2023実績好調
- モンストシリーズや非ゲーム領域での新規展開も進捗、IPバリューの強化を目指す
- 今後もゲーム・非ゲーム領域エンタメ事業で連携してユーザープールを構築し、中長期的なモンスト経済圏拡大を狙う



26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では、
昨年の実績も踏まえ、モンスト本家には、引き続き高い可能性を感じております。
今後も十分にリソースを投下し、収益規模の維持拡大を目指します。

併せて、IPバリューの強化も進めております。
引き続き派生ゲームである「モンストシリーズ」の開発を行うことに加え、
今後は、非ゲーム領域にも注力してまいります。

5月より最強ジャンプにおいて「バーストファンタジスタ」という
漫画の連載が開始しています。
このような取り組みにより、モンストIPのタッチポイントを拡大してまいります。

様々な施策を行うことで、中長期的なモンスト経済圏の拡大を目指してまいります。

- FY2024は10月にモンスターストライクが10周年を迎えるため、ゲーム内外施策を通じてユーザーロイヤリティ向上、露出増加に伴う新規獲得も積極的に狙う
- 10周年以降も20年30年とユーザーに愛されるよう、モンスIPの長寿化を目指す

モンスト本家への投資 10周年に向け強化

キャラ開発



IPコラボ



リアルイベント



プロモーション



クエスト開発



27ページをご覧ください。

多くのユーザーに支えられてきた
モンスターストライクは、今年10周年を迎えます。

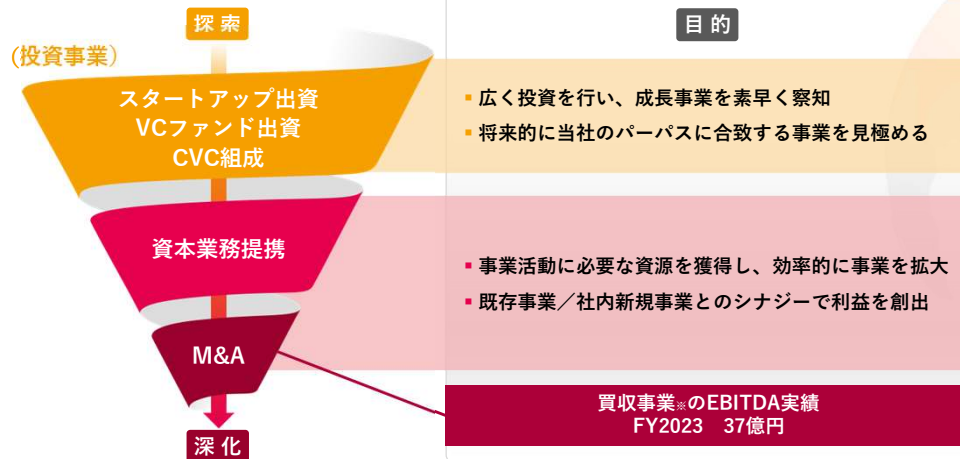
節目の年として、新たなキャラクターおよびクエスト開発、コラボ、
リアルイベント、各種プロモーションなどにより、大きく盛り上げてまいります。

10周年以降も、20年30年とユーザーに愛されるIPを目指してまいります。

3 投資活動の実績と今後の計画



- FY2023~2025の3年間で、M&A・資本業務提携は、300~500億円を計画
- 今後は新興国含む海外への投資にも注力し、3-5年後には海外比率を高めグローバルでの事業創出やシナジー強化を目指す



※チャリ・ロト社、スフィダンテ社、コトダマン、ネットドリーマーズ社、千葉ジェッツふなばし社、東京フットボールクラブ社、コネクティット社 単体実績

28ページをご覧ください。
投資活動の実績と今後の計画です。

FY2023期初に公表いたしました通り、FY2023~25の3年間で、M&A・資本業務提携で300から500億円の投資を進める方針です。

また今後は新興国を含む海外への投資にも注力し、グローバルでの事業創出やシナジー強化を目指します。

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 今後の方針

4 FY2024 業績予想

5 Appendix

続きまして、再度島村より、FY2024の業績予想につきましてご説明いたします。

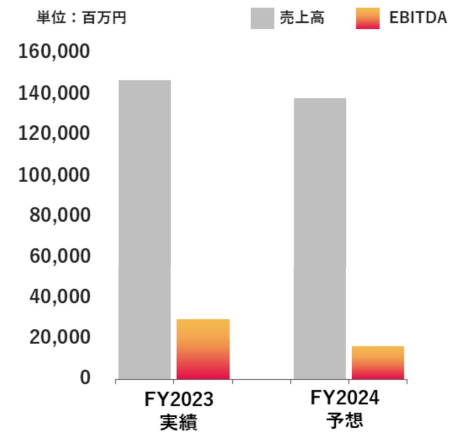
4 FY2024 業績予想



- モンスターストライクの収益は過去のトレンドを勘案して保守的に見込む
- 当期純利益については、FY2023において特別損失の計上があったため増益の見込み

単位：百万円

	FY2023 実績	FY2024 予想	増減率
売上高	146,867	138,000	▲6.0%
EBITDA	29,482	16,000	▲45.7%
営業利益	24,820	12,000	▲51.7%
経常利益	18,250	11,000	▲39.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	5,161	7,500	+45.3%



30

30ページをご覧ください。

FY2024の業績予想につきましては、

売上高 1,380億円

EBITDA 160億円

営業利益 120億円

当期純利益 75億円

を計画しております。

詳細について、次のページでご説明いたします。

4 FY2024 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）
	FY2023	FY2024	増減率	
スポーツ (セグメント 全体)	28,643	30,000	+4.7%	—
-公営※	22,001	23,000	+4.5%	<ul style="list-style-type: none"> ・売上はオンライン車券販売市場の伸長率と同等の伸長 ・TIPSTARのコスト効率化等により増益
-観戦※	6,642	7,000	+5.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・FC東京の集客増加による売上増加 ・分配金等の減少等により減益

※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

31ページをご覧ください。
業績予想の詳細についてご説明いたします。

スポーツセグメントの売上高は、300億円を見込んでおります。

公営競技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増収を見込んでおります。
なお、TIPSTARのコスト効率化などにより増益を見込んでおります。

観戦事業におきましては、FC東京における集客の増加などを見込んでおり、売上高は70億円と増収を見込んでおります。
一方で、分配金の減少などによる減益を見込んでおります。

4 FY2024 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）
	FY2023	FY2024	増減率	
ライフスタイル	11,663	14,000	+20.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・売上はみてね経済圏の成長により増加 ・みてねにおいて体制強化や海外投資を行うためEBITDAは前期同水準
デジタルエンターテインメント	104,374	93,000	▲10.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・モンスターストライクは複数年のトレンドを加味し保守的に見込む ・モンスターストライク10周年イベント実施のためコスト増加 ・モンスターシリーズ複数本リリースのコストを見込む
投資	2,023	1,000	▲50.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・市場環境を勘案し保守的に見込む

32

32ページをご覧ください。

ライフスタイルセグメントの売上高は140億円と増収を見込んでおります。

これは主にみてね経済圏の成長によるものです。

なお、みてねにつきましては体制強化や海外事業への投資を行うため

EBITDAは前期同水準を見込んでおります。

デジタルエンターテインメントセグメントの売上高は930億円と

減収を見込んでおります。

モンスターストライクの売上につきましては、保守的に業績予想に織り込んでおります。

一方で、10周年関連など、しっかり投資を行う計画としており、

より高いアップサイドを目指してまいります。

投資セグメントにおきましては、市場環境を勘案し、

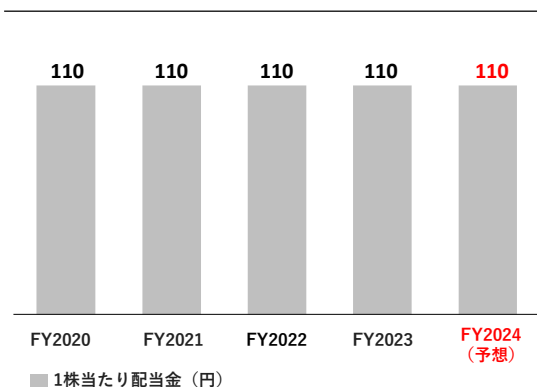
売上高は保守的に10億円を見込んでおります。

4 株主還元



- 配当性向20%または株主資本配当率(DOE) 5%を目安とし、方針は毎年見直しを行う
- FY2023の投資実績を勘案し、上限75億円の自己株式取得を決議
- 自己株式の保有は発行済株式総数の5%程度を目安とし、超過する部分は原則として消却

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	2023年5月15日～ 2024年3月末
取得方法	取引一任契約に基づく市場買い付け

33ページをご覧ください。
株主還元についてご説明いたします。

当社は引き続き、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。

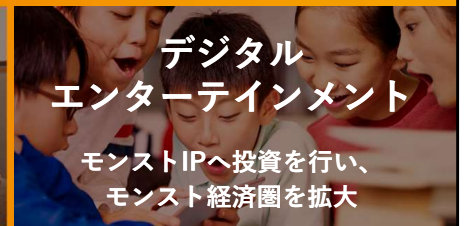
FY2023の期末配当は予想通り55円、
中間配当金と合わせ110円とさせていただきます。
FY2024につきましても、DOE5%を目安とし、
年間配当金は110円を予定しております。

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の決議をいたしました。
なお、自己株式の保有は発行済株式総数の5%程度を目安とし、
超過する部分は原則として消却していく方針です。

最後に木村より、再度今後の方針をご説明いたします。

豊かなコミュニケーションを広げ、
世界を幸せな驚きで包む。

注力事業と方針



注力事業の成長に向けたシナジーのあるM&A実施で成長を加速
各セグメントでグローバル化への取り組みも開始

34ページをご覧ください。
最後に私よりパーパスに込めた思いをお話しさせていただきます。

当社は、「豊かなコミュニケーションを広げ、世界を幸せな驚きで包む」
ということを改めてパーパスに記しました。
このようにコミュニケーションに特化した当社の取り組みは、非常に特殊かもしれませ
ん。
しかし、それこそが、SNSだけでなく、「モンスト」や「みてね」など、
異なる分野での事業成長を実現してきた、私たちの力なのです。

すべての領域でコミュニケーションに拘ることにより、お客様から選ばれ、
支持され、そして広めてもいただけるサービスを提供できているのだと考えています。
そして、その営みが企業として「孤独や孤立」という社会課題の
解決に挑むことでもある、と強く信じています。

以上、ご清聴いただきありがとうございました。

1 財務状況

2 事業状況

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

3 今後の方針

4 FY2024 業績予想

5 Appendix

5 売上原価（四半期推移）



単位：百万円

14,000

12,000

10,000

8,000

6,000

4,000

2,000

0

	FY2021				FY2022				FY2023			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
■ 外注費	5,013	3,838	5,133	4,093	4,353	3,940	6,435	6,193	5,550	6,454	8,574	8,587
■ 開発人件費	927	853	990	1,264	930	1,000	1,030	1,159	1,055	1,112	1,129	1,801
■ コンテンツ費用	59	60	83	68	87	86	102	85	140	133	132	114
■ 減価償却費	101	122	117	121	110	113	118	134	130	93	114	119
■ 賃借料	452	474	602	509	544	548	691	603	642	658	729	758
■ 仕入	232	93	205	201	239	114	183	240	514	236	252	495
■ その他	80	75	112	122	281	883	117	1,380	233	437	349	1,194

※投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

■ 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

25,000

20,000

15,000

10,000

5,000

0

	FY2021				FY2022				FY2023			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
決済手数料	7,777	7,518	7,489	7,112	6,791	5,444	6,671	8,716	6,893	7,759	8,312	9,126
広告宣伝費	1,712	3,711	6,875	3,732	3,052	3,929	5,431	4,886	2,895	4,881	4,564	4,383
外注費	1,202	1,232	1,317	1,462	1,314	1,281	1,695	2,037	1,506	1,450	1,290	1,567
人件費	1,737	2,106	1,887	2,389	2,097	2,373	2,155	2,561	2,595	2,661	2,500	3,733
支払地代家賃	822	803	820	807	771	769	788	788	791	786	788	792
減価償却費	666	659	656	680	601	615	683	756	696	665	705	792
のれん償却額	265	265	265	265	265	272	265	333	312	311	334	334
租税公課	171	199	116	300	156	146	145	326	214	215	207	243
その他	675	788	900	983	914	1,100	1,118	1,250	1,290	1,163	1,255	2,272

5 セグメント別 売上原価・販管費内訳



単位：百万円

	FY2021				FY2022				FY2023			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
外注費（原価）	5,013	3,838	5,133	4,093	4,353	3,940	6,435	6,193	5,550	6,454	8,574	8,587
スポーツ	1,585	1,226	1,275	1,547	1,924	1,946	2,161	3,129	3,044	2,916	3,163	2,877
ライフスタイル	155	165	1,046	305	290	201	1,766	346	305	329	2,752	893
デジタルエンターテインメント	3,253	2,384	2,767	2,199	2,106	1,745	2,470	2,647	2,085	2,969	2,547	4,721
全社	20	64	46	43	32	49	38	70	116	238	111	94

	FY2021				FY2022				FY2023			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
広告宣伝費（販管費）	1,712	3,711	6,875	3,732	3,052	3,929	5,431	4,886	2,895	4,881	4,553	4,395
スポーツ	385	1,518	2,209	1,019	752	1,324	2,150	697	770	1,227	1,144	1,114
ライフスタイル	164	139	550	236	217	162	626	472	334	142	691	636
デジタルエンターテインメント	1,114	2,033	4,074	2,406	2,013	2,375	2,487	3,577	1,739	3,438	2,700	2,596
全社	47	21	43	72	69	70	168	138	52	74	17	47

※投資セグメントでは当該費用が発生していないため、掲載していません

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

	FY2022 (2022年1月-2022年3月)	FY2023 (2023年1月-2023年3月)	増減率 (YoY)
スポーツ事業			
売上高	5,672	8,377	+47.7%
セグメント利益 (EBITDA)	▲930	213	-
ライフスタイル事業			
売上高	1,459	2,325	+59.3%
セグメント利益 (EBITDA)	▲623	▲852	-
デジタルエンターテインメント事業			
売上高	29,876	30,917	+3.5%
セグメント利益 (EBITDA)	13,305	11,696	▲12.1%
投資事業			
売上高	877	390	▲55.5%
セグメント利益 (EBITDA)	▲448	▲459	-

※投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

5 連結貸借対照表／キャッシュ・フロー計算書



単位：百万円

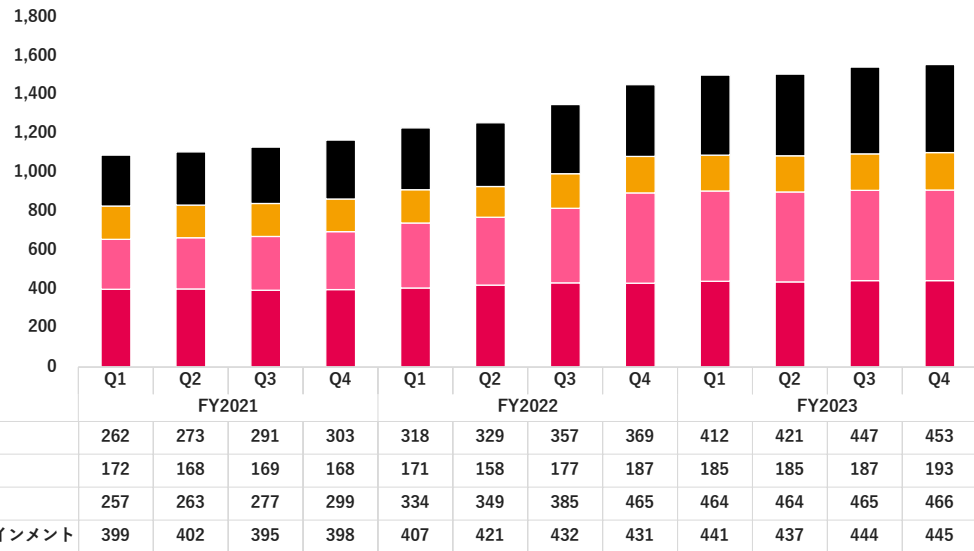
	FY2022 (2022年3月末)	FY2023 (2023年3月末)	差異の主な要因
流動資産	155,871	162,907	-
固定資産	62,184	59,413	投資有価証券の減少
総資産	218,056	222,321	-
流動負債	20,847	29,244	未払金の増加
固定負債	11,152	9,613	-
純資産	186,056	183,463	-
	FY2022 (2021年4月-2022年3月)	FY2023 (2022年4月-2023年3月)	差異の主な要因
営業活動によるCF	2,647	15,751	事業撤退損、持分法による投資損失等
投資活動によるCF	▲17,436	▲7,350	投資有価証券取得による支出の減少
財務活動によるCF	▲16,627	▲8,326	自己株式取得による支出の減少
現金及び現金同等物の期末残高	118,433	118,703	-

※投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

5 従業員数推移(正社員)



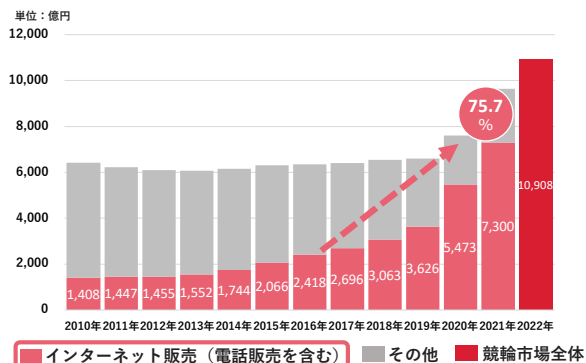
単位：人



※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より投資事業を事業化いたしました

チャリロト：市場のオンライン化による伸長

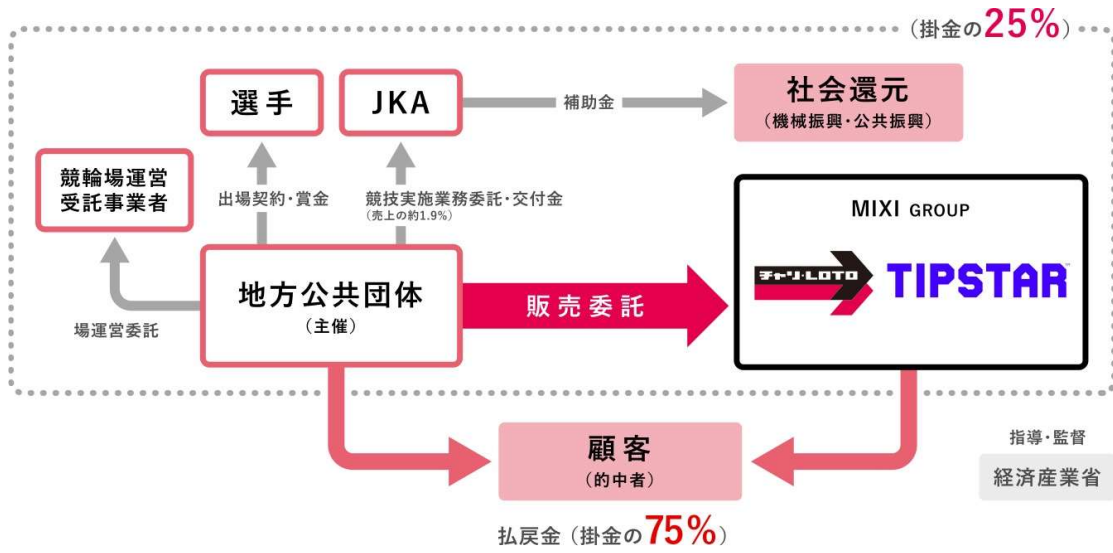
- メインのユーザーは50代以上の男性
- 施設を保有することで施設のDXによる伸長も狙う
- オンライン化による市場の拡大余地は大きい



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	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

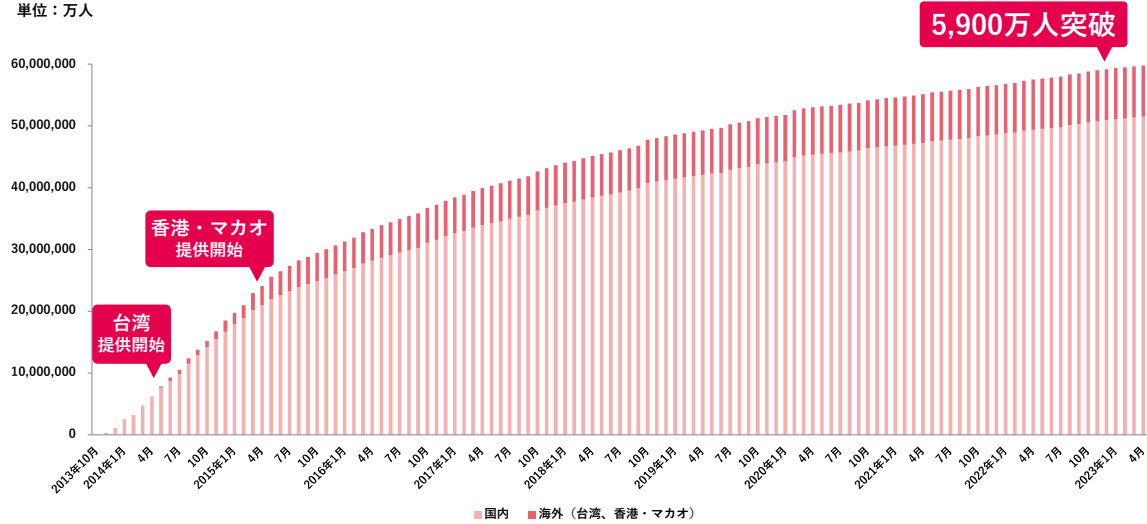


新玉野競輪場



新広島競輪場イメージ：再整備後

単位：万人

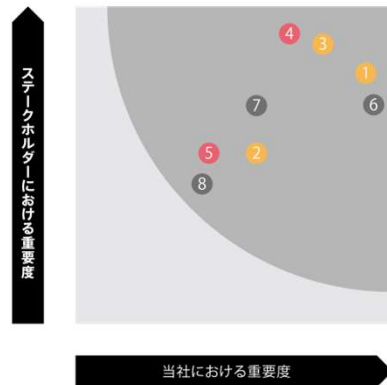


* 利用者数には、同一端末で重複ダウンロードされた数は含んでおりません。
 * 2020年2月の中国版終了に伴い、2017年8月以降の中国版のダウンロード数を削除しております。
 * 2022年11月に世界累計利用者数が5,900万人を突破

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。

マテリアリティ領域



事業機会

- ① コミュニケーションの場と機会の創出
- ② イノベーションの促進
- ③ 地域社会との共栄

リスク

- ④ 健全な IT サービスの運営
- ⑤ 安全・安心なスポーツ等イベントの運営

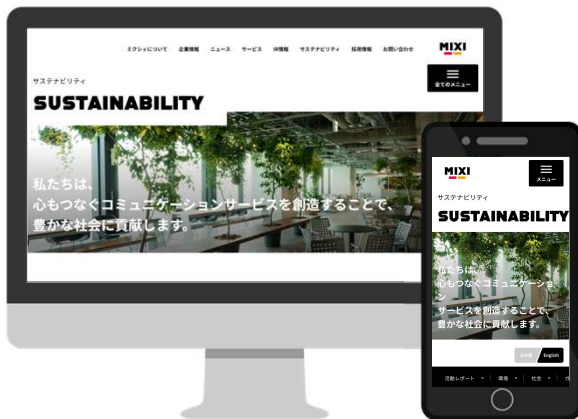
会社・コーポレート

- ⑥ 情報セキュリティとプライバシー
- ⑦ ダイバーシティ&インクルージョン
- 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 —

TIPSTAR

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 PISTE・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.com』

月間ユーザー約1,700万人、PV数11億超を持つ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。

netkeirin

競輪の魅力を活かした楽しめるメディア

『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掲載しております。

— 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標とした選手育成の強化、そしてファ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。



明治安田生命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」のリーグクラブづくりをめざします。

Fansta

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。



スポーツのNFTマーケットプレイス

『DAZN MOMENTS』

スポーツチャンネル「DAZN」と共同運営するスポーツ特化型NFTマーケットプレイス、スポーツ選手のスーパープレーやメモリアルシーンの映像をNFTコンテンツとして提供します。コンテンツは全て動画のため、お気に入りの映像シーンをいつでも何度でも楽しめます。コンテンツにはそれぞれシリアルナンバーが記されており、Flowブロックチェーンに記録されます。

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。



ブツ競い共闘アクション

『モンスターストライク ゴーストスクランブル』

最大3人のマルチプレイで仲間と連携しボスオバケと戦う「ブツ競い共闘アクションゲーム」です。ヒカリを当てて、味方オバケ「モンQ」を飛ばす等のアクションを駆使してオバケと戦うのが特徴です。

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。



IT・Web業界の求人情報サイト

『FINDJOB!』

Webエンジニア、Webデザイナー、Webディレクターなど、IT・Webに特化した優良企業の求人情報が満載。

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 (2023年4月1日現在)	代表取締役社長 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	1,556名 (連結・正社員のみ)			
発行株数	78,230,850株			
大株主	笠原 健治			45.22%
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)			9.11%
	THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051			4.68%
	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)			2.92%
	THE BANK OF NEW YORK MELLON 133612			2.21%

(2023年3月末日現在)

心もつなごう。 **MIXI**