

# MIXI



## FY2024 Q1

### 決算説明資料

[ 2023.4.1 – 2023.6.30 ]

2023.8.4 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。  
上級執行役員CFOの島村です。

## 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 Appendix

本日は2ページに記載のアジェンダに沿ってご説明いたします。

## 1 エグゼクティブサマリー



### スポーツ

- 売上は、公営競技・観戦事業ともに伸長し、YoY18.8%の増収
- EBITDAは、公営競技増収・コスト効率化等の影響によりYoY赤字額縮小

### ライフスタイル

- 売上は、家族アルバム みてねの伸長により、YoY31.1%の増収
- EBITDAは、海外でのユーザー獲得や、体制強化への投資を行いYoY減益

### デジタルエンターテインメント

- モンスターストライク：売上高はYoY減収も、業績予想通りの進捗  
7月より開始した10周年施策は好調。様々なイベントを通し、アップサイド創出を目指す
- モンストシリーズ：新規タイトルリリースによるコスト増・既存タイトルの運営コスト増

### 投資

- 最大50M USD（約75億円）のインドへの投資を決議。既存事業とのシナジーを目指す

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いたします。

## 1 財務状況

## 2 事業状況

■ スポーツ

■ ライフスタイル

■ デジタルエンターテインメント

■ 投資

## 3 Appendix

4ページをご覧ください。  
まずは財務状況につきましてご説明いたします。

## 1 連結損益計算書（四半期）



単位：百万円

	FY2023/Q1 (2022年4月-6月)	FY2024/Q1 (2023年4月-6月)	増減率 (YoY)
売上高	31,022	29,207	▲5.9%
EBITDA	6,710	3,314	▲50.6%
営業利益	5,557	2,245	▲59.6%
経常利益	5,326	2,344	▲56.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	3,524	1,315	▲62.7%

5

5ページをご覧ください。  
Q1の四半期連結損益計算書でございます。

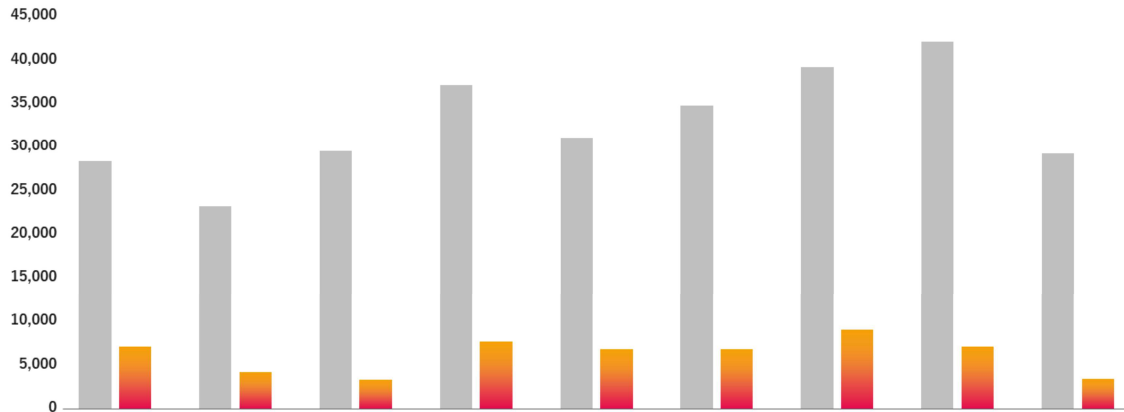
売上高 292億円、  
EBITDA 33億円、  
営業利益 22億円、  
当期純利益 13億円  
と、前年同期比で減収減益となりました。

減益の主な要因は、モンスターストライクの売上減少及び  
モンスターシリーズのコストの増加等によるものです。

# 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
売上高	28,529	25,746	29,866	37,887	31,022	34,711	39,067	42,065	29,207
EBITDA	6,992	4,126	3,300	7,653	6,710	6,774	8,991	7,006	3,314

※投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

6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。

## 1 財務状況

## 2 事業状況

■ スポーツ

■ ライフスタイル

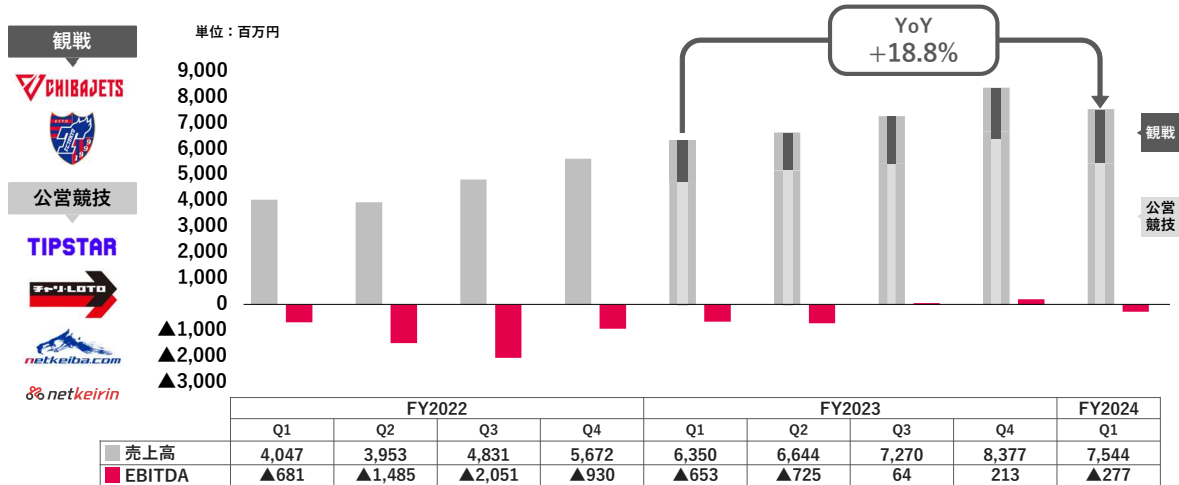
■ デジタルエンターテインメント

■ 投資

## 3 Appendix

7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いたします。

- 売上は、公営競技・観戦事業ともに伸長し、YoY18.8%の増収
- EBITDAは、公営競技増収・コスト効率化等の影響によりYoY赤字額縮小



※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

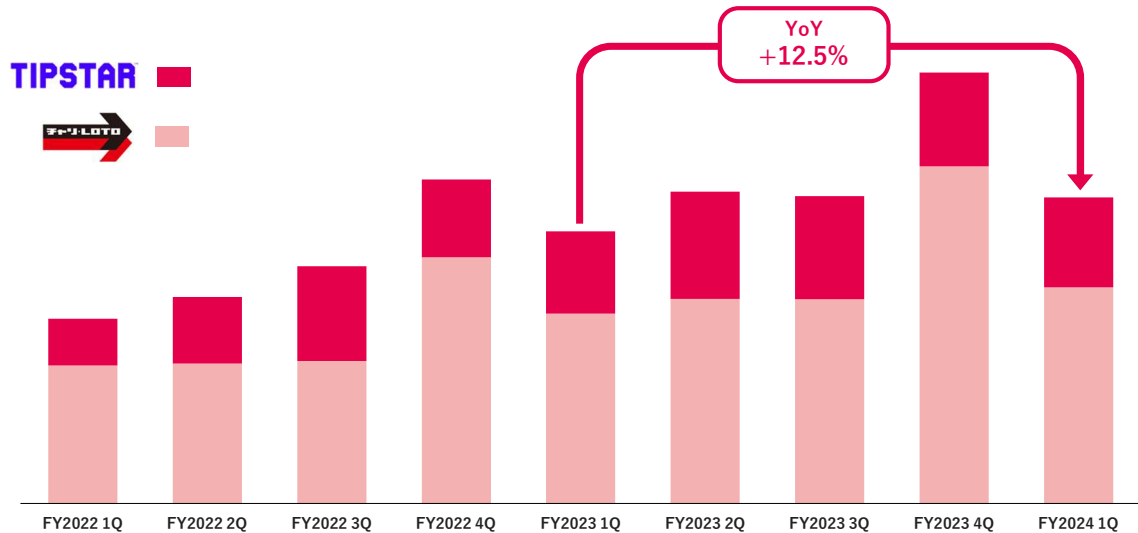
8ページをご覧ください。  
 スポーツセグメントの振り返りとなります。

売上高は前年同期比で18.8%増の75億円となりました。  
 売上増加の主な要因としましては、公営競技事業では、TIPSTARおよびチャリロトの車券販売が伸長したこと、観戦事業では千葉ジェッツのチャンピオンシップ進出や、FC東京の観戦者数が増加したことによるものです。

EBITDAは、上記増収の要因に加え、昨年上期に行ったジョイントベンチャーの解消等により、前年同期比で赤字幅が縮小しております。



■ チャリロト・TIPSTARともに伸長し、YoYで12.5%の増収

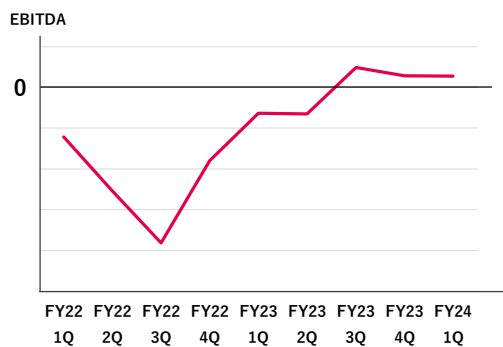


9ページをご覧ください。  
チャリロト・TIPSTARの売上高推移となります。  
前年同期比12.5%の増収となりました。

なお前四半期より会計処理の変更を行っており、  
その影響を除くと前年同期比6.5%の増収となっております。

## TIPSTAR EBITDAの状況

- EBITDAは黒字を維持して推移



## 機能改善の進捗状況

## ソーシャルベッティング機能改善

「のっかりベット」機能をリニューアルし、予算や購入スタイルに合った絞り込み機能を追加

## その他の機能改善

レース結果の閲覧性を向上

ソーシャルKPIの成長が確認されたタイミングで投資を計画

10ページをご覧ください。TIPSTARの状況となります。

TIPSTARのEBITDAは黒字を維持しており、継続してサービス改修を実施しております。

Q1におきましては、「のっかりベット」などソーシャル機能のブラッシュアップを行いました。

引き続き改修を重ね、ソーシャルKPIの成長が確認されたタイミングで積極投資に切り替え、大きな事業成長を目指します。

## 千葉ジェッツ

- CSは準優勝。レギュラーシーズンでは最多勝・最高勝率及び24連勝とBリーグ記録更新



## FC東京

- 5/12に開催した国立競技場の試合でクラブ史上ホーム最多入場者数を達成



1試合あたり観客数



11ページをご覧ください。  
観戦事業の状況となります。

千葉ジェッツはチャンピオンシップに進出し、準優勝となりました。  
加えて、レギュラーシーズンにおいては最多勝・最高勝率及び24連勝という  
Bリーグ新記録を樹立し、実りのあるシーズンとなりました。

また、FC東京は5月に開催した国立競技場でのホームゲームにおいて、  
クラブ最多入場者数を達成いたしました。  
新体制のもと、上位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

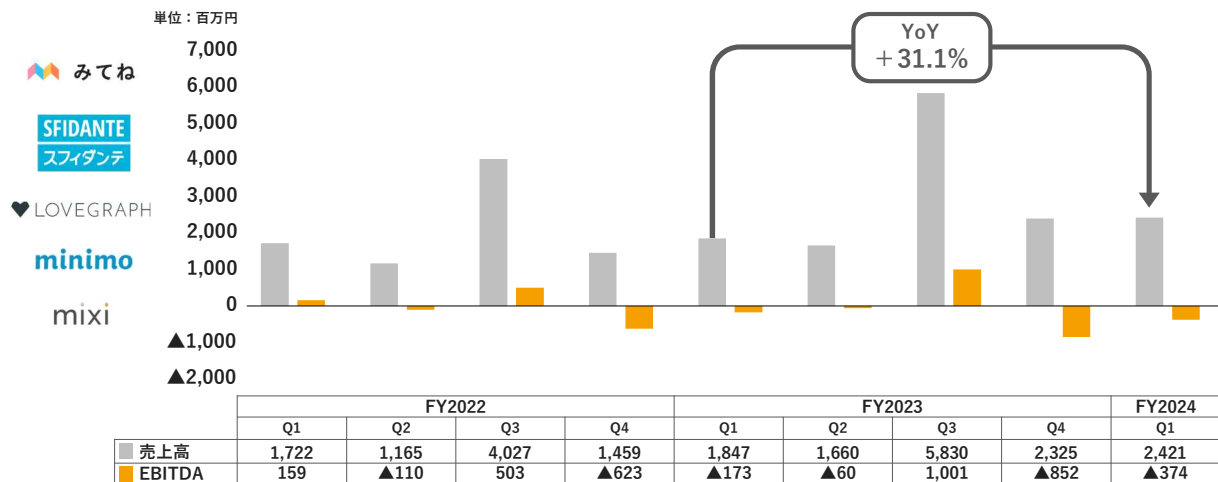
## 3 Appendix

12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いたします。

## 2 ライフスタイル セグメント売上・EBITDA推移



- 売上は家族アルバム みてねの伸長により、YoY31.1%の増収
- EBITDAは、海外でのユーザー獲得や、体制強化への投資を行いYoY減益



13

13ページをご覧ください。

売上高は前年同期比で31.1%増の24億円となりました。  
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、  
これは主に海外でのユーザー獲得や体制強化への  
投資を積極的に行ったことによるものです。

### 海外も含めたみてね経済圏の状況

- みてね経済圏は国内外で拡大



### 写真プリントの展開

- 昨年夏にリニューアルし国内で好調となっている写真プリントが海外でも好調



14ページをご覧ください。  
みてねの国内外におけるマネタイズ展開の状況です。

みてねは今期、国内ではユーザーアセットを活かして、底堅い収益基盤を構築し、海外ではユーザー獲得とマネタイズの拡大を推進しております。

昨年夏にリニューアルを行った写真プリントが、海外でもご好評をいただくなど、国内外で手応えのある商材が展開できております。

## 1 財務状況

## 2 事業状況

■ スポーツ

■ ライフスタイル

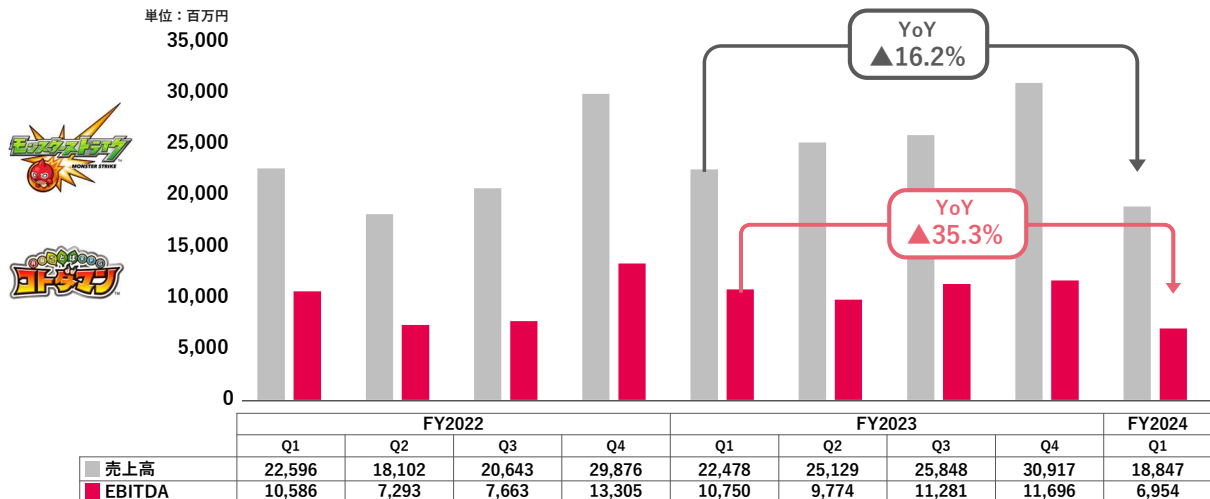
■ デジタルエンターテインメント

■ 投資

## 3 Appendix

15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いたします。

- モンスターストライクは、売上高はYoY減収も、業績予想通りの進捗
- モンストシリーズは、新規タイトルリリースによるコスト増・既存タイトルの運営コスト増
- 7月より開始したモンスト10周年施策は好調。様々なイベントを通し、アップサイド創出を目指す



16ページをご覧ください。

売上高は188億円、EBITDAは69億円となりました。

売上はモンスターストライクが前年同期比で減収となったものの、業績予想通りに推移しております。

EBITDAにつきましては、減収の影響のほか、モンストシリーズ関連コストが増加したことにより、前年同期比で減益となりました。

なおモンスターストライクの10周年施策につきましては好調となっております。詳細は後述いたします。



## モンスターストライクの状況

- ARPUはYoYで低下するも、MAUは微減



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。

Q1においては、各種施策を実行した結果、業績は期初の予想通りとなりました。前年同期比でARPUは低下いたしましたが、MAUは微減にとどまっております。

なお7月は、オフラインイベントやIPコラボの影響によりMAUは前年同期比でプラスになっており、運営に自信を深めております。

- モンスターストライクは10月10日に10周年
- 7月のオフラインイベント「DREAMDAZE」を皮切りにプロモーション・イベント等各種施策を開始

## 7月からの施策



魅力的なキャラクター販売



大型プロモーション開始



オフラインイベント「DREAMDAZE」

同時  
接続数  
40万超

今後も8、9、10月と連続した施策により  
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

18ページをご覧ください。  
10周年施策の状況となります。

モンスターストライクは10月に10周年を迎えます。

7月に実施したオフラインイベントでは、ライブ配信の同時接続数が40万を超えるなど数多くのユーザーに楽しんでいただくことができました。SNSでもモンスターストライクのキャラクター名がトレンド1位を獲得するなど、10周年施策は好調な立ち上がりとなりました。

大型プロモーションやIPコラボの実施など、モンスターストライク10周年を盛り上げ、今後の業績のアップサイドを目指してまいります。

## タワーオブスカイ

- 人気VTuberグループ「ホロライブ」のメンバーと  
コラボイベントを開催



## モンストシリーズの新作タイトル

- Q1「キュービックスターズ」、  
Q2「ゴールドラッシュバトラー」をリリース



19ページをご覧ください。  
モンスト経済圏の取り組みにつきましてご説明いたします。

モンストシリーズの状況につきましては、  
昨年リリースした「タワーオブスカイ」において、  
人気Vtuberグループ「ホロライブ」とのコラボを行いました。

また新規タイトルはQ1に1本、Q2に1本、  
それぞれリリースしております。

今後もモンスト経済圏拡大のため、  
モンストIPへの積極的な投資を行ってまいります。

## 1 財務状況

## 2 事業状況

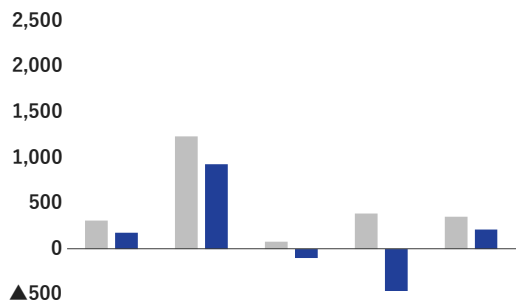
- スポーツ
- ライフスタイル
- デジタルエンターテインメント
- 投資

## 3 Appendix

20ページをご覧ください。  
投資セグメントについてご説明いたします。

## 売上・EBITDA推移

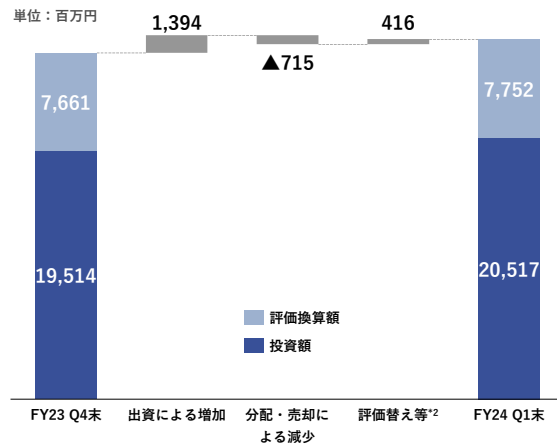
単位：百万円



	FY2023				FY2024
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	313	1,237	81	390	355
EBITDA	179	932	▲99	▲459	216

## 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

21ページをご覧ください。

投資先VCファンドの保有銘柄のIPO等により、売上高は3億円、EBITDAは2億円となりました。

- インドのスタートアップ企業を対象に50百万米ドル（約75億円）規模の投資を決議
- エンターテインメント領域を中心にtoCサービスを展開するスタートアップ企業が対象
- 当社にとって魅力的な市場であるインドへ積極的に投資し、既存事業とのシナジー創出を目指す

## インド市場について

人口 動態 等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人口約14億人</li> <li>・毎年約2,500万人出生</li> <li>・平均年齢約28歳</li> </ul>
市場 環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スマートフォン普及率50%以上<sup>※2</sup></li> <li>・スマホゲーム市場はFY2027までに1兆円に達すると予測<sup>※3</sup></li> </ul>

## 投資子会社概要

名称	株式会社MIXI Global Investments（仮称） （株式会社MIXI100%子会社）
事業 内容	インドのエンターテインメント領域を 中心にtoCサービスを展開する スタートアップ企業
投資 額	50百万米ドル（約75億円）

※1 国際通貨研究所「人口動態からみたインドの成長性」  
 ※2 日本貿易機構（ジェトロ）「インドのコンテンツ産業市場調査」  
 ※3 Lumikai「State of India Gaming FY 2021-2022」

22ページをご覧ください。

本日、インドのスタートアップ企業を対象に50百万米ドル規模の投資を行うことを決議いたしました。主にエンターテインメント領域を中心に、toCサービスを展開する企業を対象としております。

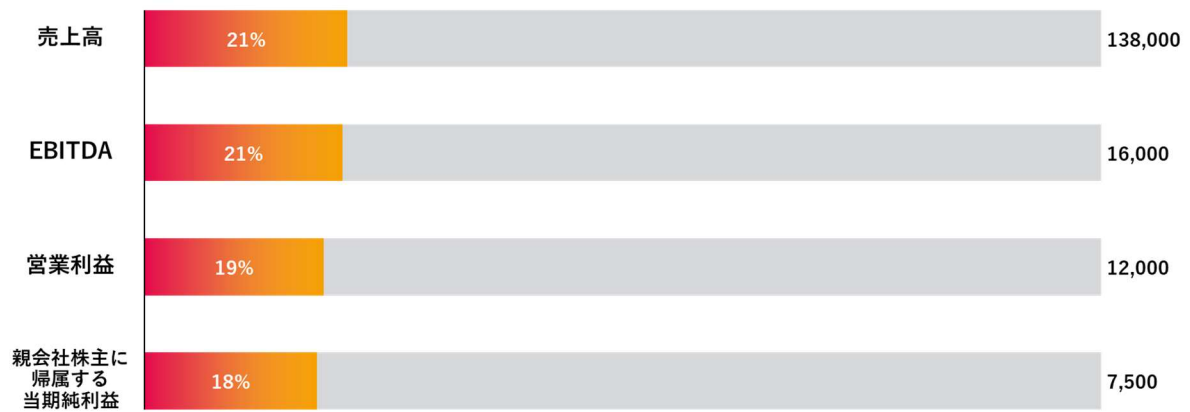
インドは、人口動態や市場環境等が魅力的であることに加え、家族や友人との対面コミュニケーションを大切にする国民性であり、ユーザーのコミュニケーションにフォーカスし差別化をはかる当社にとって、絶好の市場であると考えています。

インドスタートアップへの投資を通じて、既存事業とのシナジー創出を目指してまいります。

### 3 業績予想の進捗状況



- 通期業績予想に対し、計画通りに進捗
- 7月より開始したモンスターストライク10周年施策により、アップサイドを目指す



23

23ページをご覧ください。  
業績予想の進捗状況です。

Q1の業績は予想通りの進捗となりました。

7月からスタートしたモンスターストライクの10周年施策は反響も大きく、  
今後予定している各種施策などを含め、更なるアップサイドを目指してまいります。

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

24ページをご覧ください。

Q1におきましては、計画以上のアップサイドはなかったものの、各注力事業で着実な進捗がありました。

みてねにおいては、海外ユーザー獲得や体制強化への先行投資が順調に進み、足元ではモンスターストライクの10周年施策が好調に立ち上がっております。

また、各注力事業のグローバルでのシナジー創出を行うべく、インド市場への投資などの取り組みも開始することができました。引き続き、アップサイドを創出できるように各事業の取り組みを進めてまいります。

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

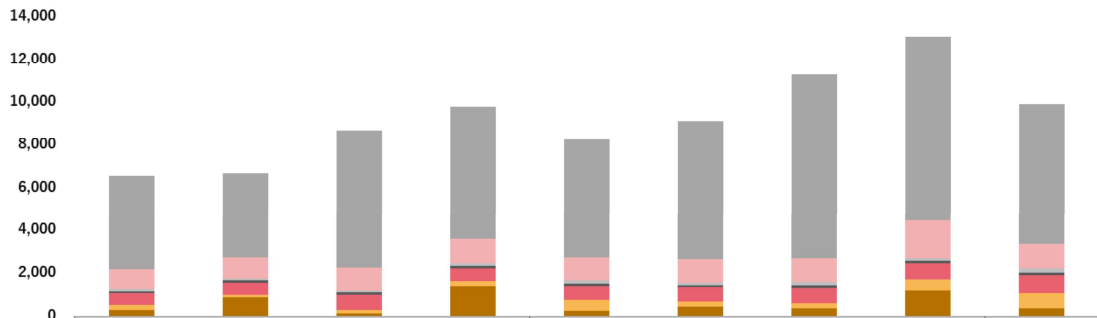
■ 投資

## 3 Appendix

### 3 売上原価（四半期推移）



単位：百万円



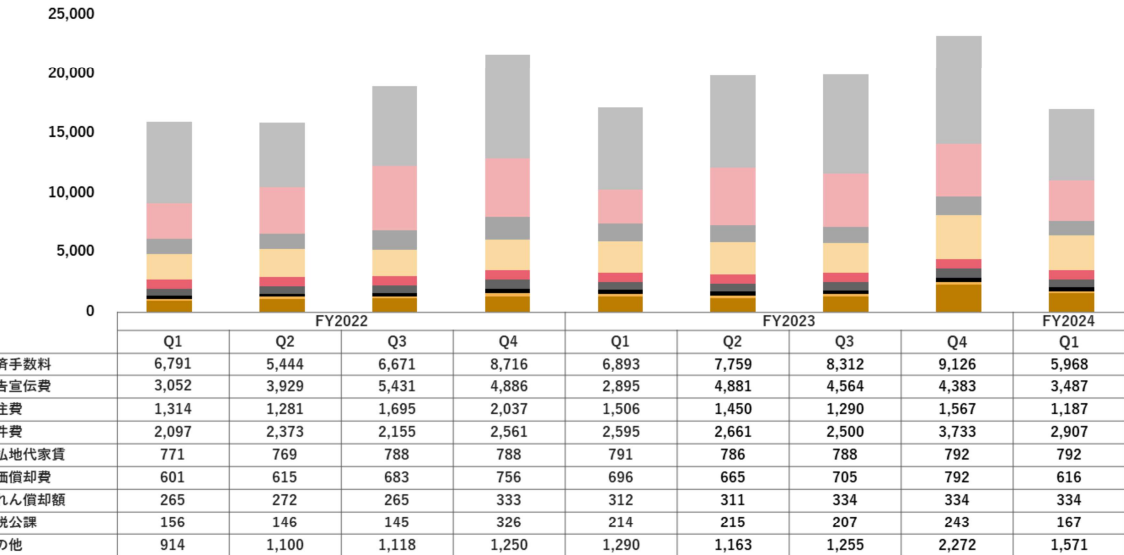
	FY2022				FY2023				FY2024
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
■ 外注費	4,353	3,940	6,435	6,193	5,550	6,454	8,574	8,587	6,557
■ 開発人件費	930	1,000	1,030	1,159	1,055	1,112	1,129	1,801	1,132
■ コンテンツ費用	87	86	102	85	140	133	132	114	222
■ 減価償却費	110	113	118	134	130	93	114	119	105
■ 賃借料	544	548	691	603	642	658	729	758	851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

※投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

### 3 販管費（四半期推移）



単位：百万円



27 ※投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

### 3 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
外注費（原価）	4,353	3,940	6,435	6,193	5,550	6,454	8,574	8,587	6,557
スポーツ	1,934	1,955	2,172	3,140	3,061	2,941	3,163	2,877	3,188
ライフスタイル	290	200	1,765	374	333	377	2,752	893	598
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
全社	21	39	22	30	60	154	111	94	20

	FY2022				FY2023				FY2024
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
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
スポーツ	786	1,349	2,171	744	798	1,277	1,144	1,114	1,112
ライフスタイル	217	161	625	472	334	142	691	636	358
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
全社	35	44	71	78	14	15	17	47	15

※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

### 3 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 (2022年4月-2022年6月)	FY2024 (2023年4月-2023年6月)	増減率 (YoY)
<b>スポーツ事業</b>			
売上高	6,350	7,544	+18.8%
セグメント利益 (EBITDA)	▲653	▲277	-
<b>ライフスタイル事業</b>			
売上高	1,847	2,421	+31.1%
セグメント利益 (EBITDA)	▲173	▲374	-
<b>デジタルエンターテインメント事業</b>			
売上高	22,478	18,847	▲16.2%
セグメント利益 (EBITDA)	10,750	6,954	▲35.3%
<b>投資事業</b>			
売上高	313	355	+13.1%
セグメント利益 (EBITDA)	179	216	+20.9%

### 3 連結貸借対照表／キャッシュ・フロー計算書



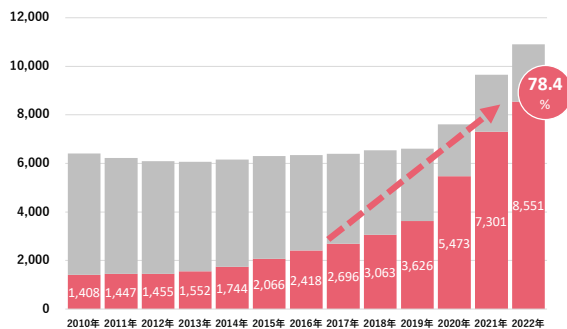
単位：百万円

	FY2023 (2023年3月末)	FY2024 (2023年6月末)	差異の主な要因
流動資産	162,907	152,729	自己株式の取得等による現預金の減少
固定資産	59,413	58,530	-
総資産	222,321	211,259	-
流動負債	29,244	24,069	未払法人税等の減少
固定負債	9,613	9,279	-
純資産	183,463	177,910	-
	FY2023 (2022年4月-2022年6月)	FY2024 (2023年4月-2023年6月)	差異の主な要因
営業活動によるCF	2,147	▲8,222	自己株式取得による前渡金増加等
投資活動によるCF	▲1,333	▲2,595	-
財務活動によるCF	▲3,434	▲6,350	自己株式取得による支出の増加
現金及び現金同等物の期末残高	116,117	101,768	-

## 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

単位：億円



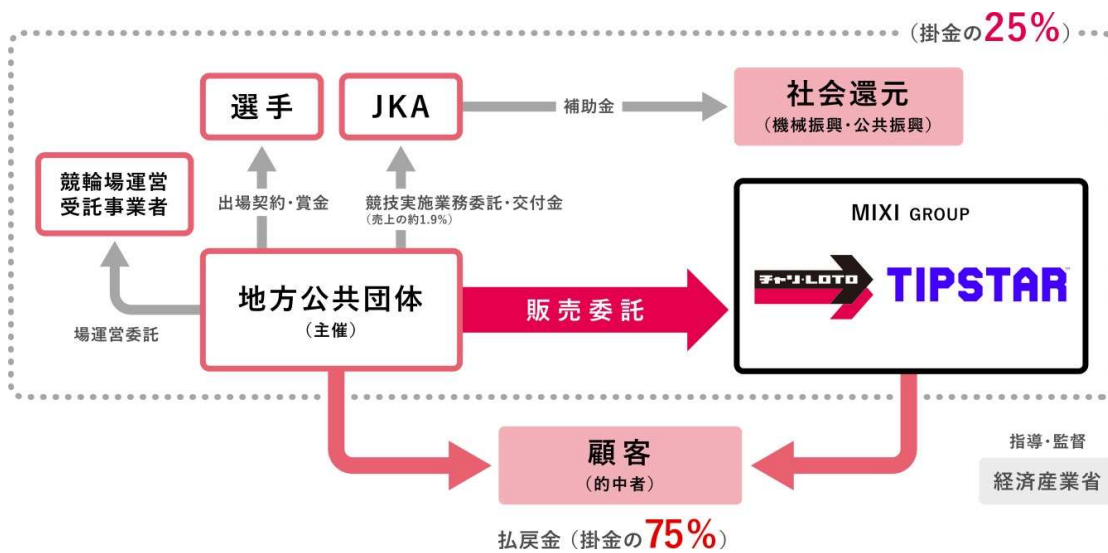
■ インターネット販売（電話販売を含む） ■ その他

出所：経済産業省製造産業局車両室、公益財団法人JKAの広報KEIRIN等

## TIPSTAR：新規マーケットの創出

- スマホゲームのノウハウを使った新サービス  
友人と一緒に楽しむことでもっと楽しく、お得に！







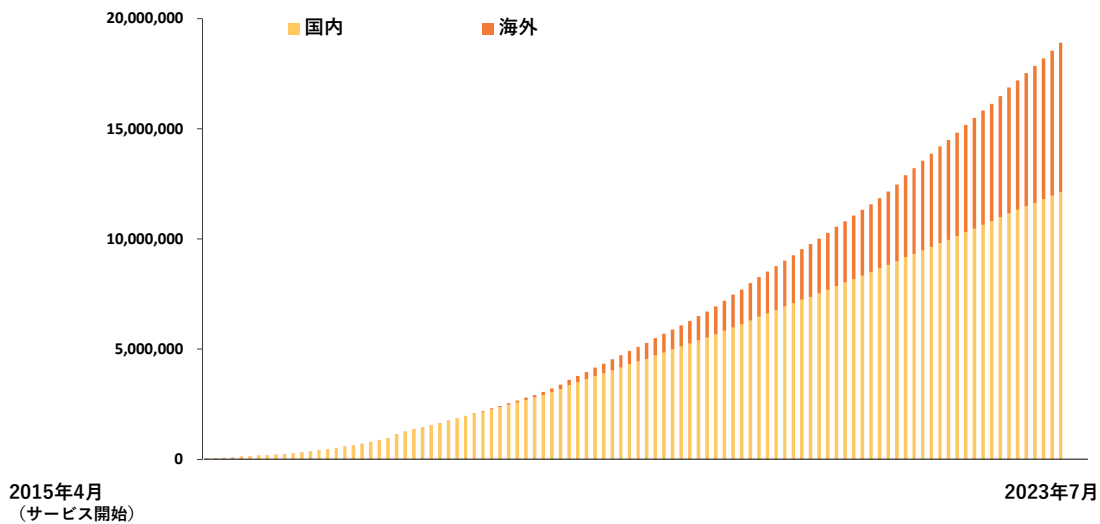
形態	競輪場
施設所有	富山競輪場
施設所有	伊東温泉競輪場
包括運営・再整備 (一部施設所有)	玉野競輪場
包括運営	高松競輪場
包括運営	小松島競輪場
包括運営・再整備	広島競輪場



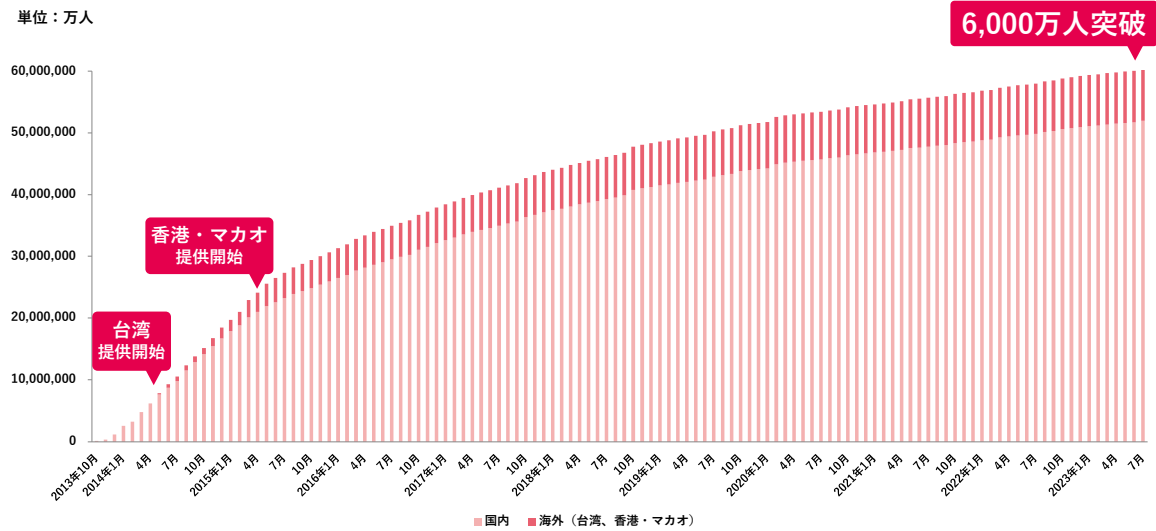
新玉野競輪場



新広島競輪場イメージ：再整備後

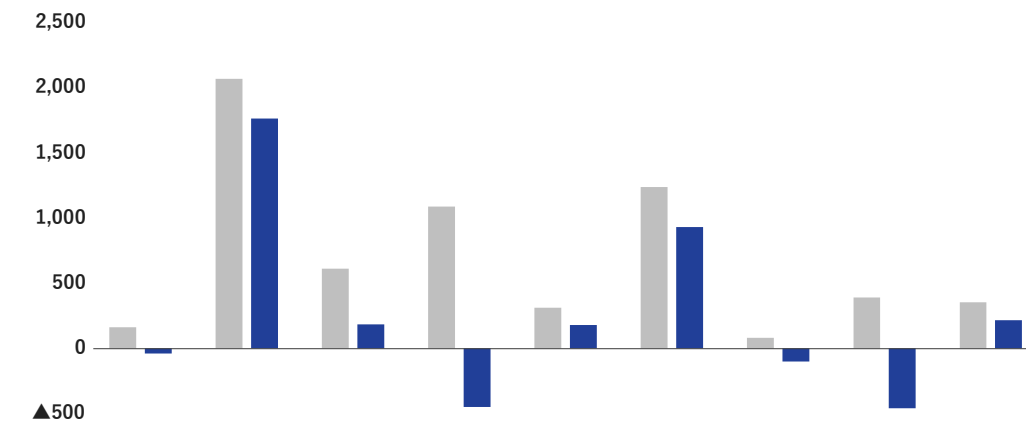


単位：万人



\* 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

単位：百万円



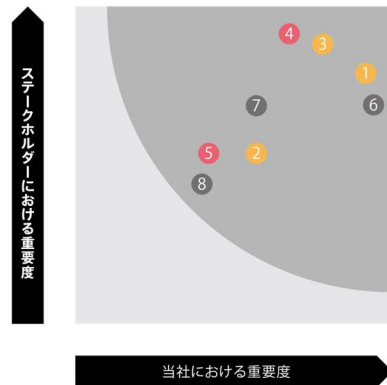
	FY2022 <sup>*1</sup>				FY2023				FY2024
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	162	2,525	364	877	313	1,237	81	390	355
EBITDA	▲39	1,708	239	▲448	179	932	▲99	▲459	216

\*1:投資事業化に伴い、FY2022の遡及修正を行っております

### 3 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

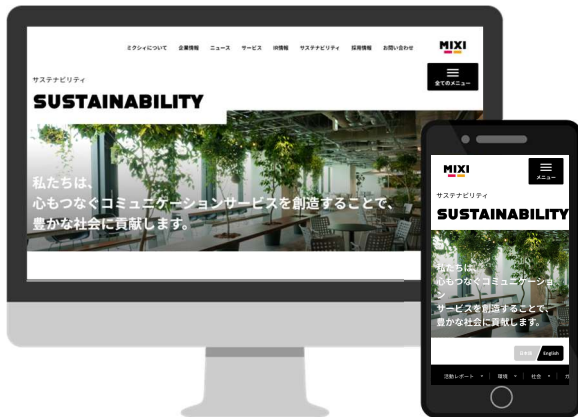
#### 会社・コーポレート

- 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

### 3 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/>

## 3 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倍目が当たる競輪くじ「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。

### 3 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。一緒にいる友達と最大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」を組み合わせで「ことば」をつくり、ステージクリアを目指します。



ブツ扱い共同アクション

#### 『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闘う「ブツ扱い共同アクションゲーム」です。セカリを当て、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闘うのが特徴です。



積み上げタワーパズルRPG

#### 『タワーオブスカイ』

ブロックを高く積み上げて巨大なタワーを作り、空を飛ぶモンスターに攻撃を与えて倒していく「タワーパズルRPG」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・ネットワークングサービス

#### 『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・ネットワークングサービス(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。



### 3 自己株式の取得につきまして



#### 取得に係る事項の内容

- (1) 取得する株式の種類 当社普通株式
- (2) 取得する株式の総数 3,750千株（上限）
- (3) 株式の取得対価 金銭
- (4) 株式の取得価額の総額 7,500百万円（上限）
- (5) 取得期間 2023年5月15日から2024年3月末日
- (6) 買付方法 東京証券取引所における市場買付け  
(取引一任契約に基づく市場買付け)

#### 取得状況一覧

取得期間	取得した株式の総数	取得価額の総額
2023/5/15～5/31	488,300株	1,386,058,500円
2023/6/1～6/30	588,800株	1,626,342,400円
2023/7/1～7/31	682,600株	1,821,575,900円
<b>2023/5/15～7/31 累計</b>	<b>1,759,700株</b>	<b>4,833,976,800円</b>
進捗状況	46.9%	64.5%

## 3 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6月末日現在)	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**