# MIXI GROUP'S FINANCIAL STRATEGY

取締役
上級執行役員 CFO
島村 恒平



# 事業ポートフォリオマネジメントの高度化と新たなキャピタルアロケーション方針に基づき、企業価値の向上に努めます

**2025年3月期は、スポーツおよびライフスタイルの売上高が伸長し、好調に推移しました。デジタルエンターテインメントの「モンスターストライク（以下、「モンスト」）では、前期比で売上高が僅かに減少したものの、想定以上のコスト効率化が進みました。投資セグメントでは株式会社タイミー株式売却益を計上しました。これらの要因により2025年2月に通期連結業績予想の上方修正を行い、その結果修正業績予想に沿った着地となりました。2025年3月期の各セグメント別の業績概況と、事業から得る収益を成長投資に積極的に投下する計画の2026年3月期の想定について、以下にご説明します。**

## 2025年3月期のセグメント別業績概況と2026年3月期の業績予想

### スポーツセグメント

ベッティング事業では、「TIPSTAR」や「チャリロト」の車券販売などが伸長しました。特に「TIPSTAR」はプロダクト改修の効果などにより着実にMAU（月間アクティブユーザー数）が増加しています。マーケティングコストをかけなくてもユーザーがオーガニックに伸長し始めており、サービスが市場に受け入れられています。「TIPSTAR」、「チャリロト」、「netkeiba」、「netkeirin」の売上高の合計は、2025年3月期第4四半期に前年同期比26.0%の増収となりましたが、「TIPSTAR」単体では前年同期比54.2%の増収となっており、成長をけん引しています。

観戦事業では、「千葉ジェッツ」のホームアリーナである「LaLa arena TOKYO-BAY」が2024年４月に竣工し、同年５月にお披露目イベントを実施しました。「LaLa arena TOKYO-BAY」の開業により「千葉ジェッツ」は収容人数が倍増し、今シーズンの平均入場者数は約1万人となり、チケット販売が好調に推移しました。また、「LaLa arena TOKYO-BAY」の空間貸出事業では、コンサートや各種イベントなどの引き合いが好調で、土日祝日の稼働率はほぼ100%と高水準を維持しています。「FC東京」については、物販が好調に推移し、加えて選手の海外移籍に伴う移籍金収入を計上しました。

スポーツ全体では、売上高の５カ年CAGRは33%と大きく成長しています。これまで先行投資による赤字が続いていましたが、2025年3月期にEBITDAの黒字化を実現できたことの意義は大きいと認識しています。2026年3月期については、「TIPSTAR」を国内で業界トップ水準のサービスにするべく、AIをサービスに活用し、ユーザー獲得に向けて積極的な投資を実施していきます。また、PointsBet Holdings Limited（以下「PointsBet社」）の完全子会社化が実現した暁には、PointsBet社の持つオーストラリアの事業基盤に、「TIPSTAR」で蓄積したソーシャル機能のノウハウを掛け合わせ、市場シェアの拡大を目指していきます。

## ライフスタイルセグメント

「家族アルバム みてね」（以下、「みてね」）では、MAUの増加に加え、「みてねプレミアム」、「写真プリント」、「みてねみまもりGPS」といった注力商材が好調であったことからARPU（ユーザー1人当たりの平均売上金額）が向上しており、売上高が順調に拡大しています。注力商材のひとつである「GPS」は、新モデルの投入に加え、京浜急行電鉄株式会社様とのアライアンスの影響もあり、販売台数が前期比で増加し、サブスクリプションの契約数も着実に積み上がっています。海外ユーザー獲得のためのプロモーションと体制強化のための投資を積極的に行っていますが、増収によりセグメント損失は縮小しており、EBITDAも損益分岐点に近づいています。

国内では、引き続き高い認知度を活かし、広告売上の拡大やデジタル商材のさらなる拡充など、マネタイズの強化を図ります。また、海外では国内同様、新商品の開発を進めると同時に、ユーザー獲得に向けた積極的なマーケティングを継続することで、さらなる事業規模の拡大を目指します。「みてね」では、以前からAIを積極的に活用していますが、今後もAIをはじめとするテクノロジーを活用し、より効率的なサービス運営を目指します。

2026年3月期については、「みてね」と周辺事業を含めた「みてね」経済圏の成長による大幅な増収を見込んでいますが、「みてね」の海外ユーザー獲得や「mixi2」への先行投資等により、EBITDAは微増にとどまる想定です。

## デジタルエンターテインメントセグメント

2024年3月期には、モンストシリーズ6タイトルから撤退し、「モンスト」への事業リソース集中を進めました。さらに、「モンスト」の10周年施策が奏功し、今後も中長期で安定した収益が見込めることを、市場に示すことができました。KPI面では、新キャラクター販売によりARPUが上昇した一方、MAUはやや減少し、売上は微減となりました。ただし、コスト削減が奏功したことで、EBITDAは前期比10.7%増と大幅な増益を実現しました。オンライン決済手数料の低減など、コスト効率化が進んだことが利益

### 2025年3月期 連結業績サマリ

| （百万円） | 23 /3月期 | 24/3月期 | 25/3月期 | 前期比増減率 |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 146,867 | 146,868 | 154,847 | 5.4% |
| 売上総利益 | 105,121 | 102,629 | 106,043 | 3.3% |
| 売上総利益率 | 71.6% | 69.9% | 68.5% | -1.4pp |
| 販売費及び一般管理費 | 80,301 | 83,452 | 79,443 | -4.8% |
| 販売管理費率 | 54.7% | 56.8% | 51.3% | -5.5pp |
| EBITDA | 29,482 | 23,497 | 31,694 | 34.9% |
| 営業利益 | 24,820 | 19,177 | 26,600 | 38.7% |
| 営業利益率 | 16.9% | 13.1% | 17.2% | 4.1pp |
| 経常利益 | 18,250 | 15,669 | 26,511 | 69.2% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 5,161 | 7,082 | 17,601 | 148.5% |

### 2025年3月期 販売費及び一般管理費の内訳

| （百万円） | 23/3月期 | 24/3月期 | 25/3月期 | 前期比増減率 |
|---|---|---|---|---|
| 販売費及び一般管理費 | 80,301 | 83,452 | 79,443 | -4.8% |
| 人件費 | 11,491 | 11,746 | 12,746 | 8.5% |
| 広告宣伝費 | 16,726 | 20,571 | 17,728 | -13.8% |
| 外注費 | 5,815 | 5,463 | 6,203 | 13.5% |
| 支払地代家賃 | 3,159 | 3,253 | 3,345 | 2.8% |
| 決済手数料 | 32,092 | 31,061 | 26,828 | -13.6% |
| 減価償却費 | 2,859 | 2,520 | 2,520 | 0.0% |
| のれん償却額 | 1,293 | 1,338 | 1,417 | 5.9% |
| 租税公課 | 882 | 894 | 1,023 | 14.4% |
| その他 | 5,981 | 6,602 | 7,629 | 15.6% |

率の向上に寄与しています。国内では、YouTubeアニメなど多様なメディアミックスがIPの認知拡大につながっており、今後も引き続き、「モンスト」のIP価値向上に向けた積極的な投資を行っていきます。海外展開については、インド市場への「モンスト」の横展開を計画しており、2026年3月期のリリースを目指し、開発を進めています。

また、AI活用に関しては、今期から執行役員に就任した兼吉の主導のもと、取り組みを進めています。兼吉は、前職において現在主流となっている「ガチャモデル」の発明や、家庭用ゲーム開発エンジンをモバイルに水平展開することでプラットフォーム間を越境した人材活用を実現するなど、数々のイノベーションを実現してきました。この豊富な実績と知見を活かし、AIを活用した新しいエンターテインメント体験の創出を目指しています。

## 資本コスト経営と事業ポートフォリオマネジメント

当社グループの企業価値向上と持続的な成長を実現するために、資本コストを意識した経営を実践します。そして、そのカギとなるのが事業ポートフォリオマネジメントだと考えています。デジタルエンターテインメントにおける収益率が前期比で向上したのは、事業の選択と集中を実施した効果が大きな要因です。2025年3月期は、カラオケ動画配信アプリ「KARASTA（カラスタ）」を外部企業に事業譲渡、フォトウェディング事業などを手掛ける株式会社デコルテ・ホールディングスの株式譲渡などを行い、デジタルエンターテインメント以外でも非中核事業の整理を進めました。

手掛ける事業すべてが成功するわけではありませんので、失敗があり得ることを織り込んだ上で、撤退は早期に決断し、撤退から学ぶことが肝要だと考えています。この教訓を活かし、事業ポートフォリオ最適化のためのサイクルを回し続けるマネジメントの確立に注力していきます。

**2026年3月期 連結業績予想サマリ**

| （百万円） | 25/3月期実績 | 26/3月期予想 | 対前期比増減率 |
|---|---|---|---|
| 売上高 | 154,847 | 155,000 | 0.1% |
| スポーツセグメント | 40,206 | 45,000 | 11.9% |
| ベッティング | 28,674 | 34,000 | 18.6% |
| 観戦 | 11,532 | 11,000 | -4.6% |
| ライフスタイルセグメント | 14,795 | 18,000 | 21.7% |
| デジタルエンターテインメントセグメント | 94,082 | 90,000 | -4.3% |
| 投資セグメント | 5,696 | 2,000 | -64.9% |
| EBITDA | 31,694 | 25,000 | -21.1% |
| 営業利益 | 26,600 | 20,000 | -24.8% |
| 営業利益率 | 17.2% | 12.9% | -4.3pp |
| 経常利益 | 26,511 | 19,000 | -28.3% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 17,601 | 13,000 | -26.1% |

## 新たなキャピタルアロケーション方針について

### 事業投資とM&A実施の考え方について

利益を最大化し、株価を向上させることが、第一の株主還元であるという考え方に変わりはありません。その実現に向けて、新たなキャピタルアロケーション方針に基づき、事業投資とM&Aを実施していきます。具体的な方針としては、既存の３つのセグメントのオーガニックな成長につながる投資に対しては、基本的に「モンスト」を中心とする高い収益を維持する安定収益事業からのキャッシュフローを原資としてアロケーションしていきます。

一方で、パーパス実現に向けた新たなコア事業の開発、ならびに既存事業の成長を加速するためのシナジー創出に向けたM&Aについては、現預金プラス借入金を原資としてアロケーションしていきます。現預金のみを原資にすると、将来的に資金調達が必要になった場合、選択肢が狭まる可能性があります。将来的な可能性を確保することと財務レバレッジを高めることがROE向上にもつながるという考え方に基づき、借入金を活用する方針でM&Aを実施します。

## 株主還元を通じた株主資本の適正化について

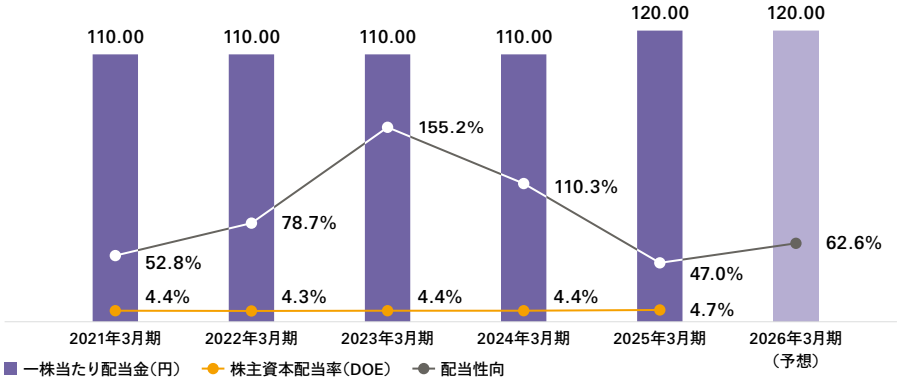
当社グループでは、企業価値のさらなる向上に向けて、積極的な事業投資を継続するとともに、株主資本の適正化にも注力しています。従来は、想定した事業投資額を下回った場合、その差額を自己株式の取得に充ててきました。

2024年3月期には、ROEが株主資本コストを上回るまで総還元性向100%で株主還元を行うという新たな方針を掲げ、これに基づき、2025年3月期には75億円を上限とする自己株式取得を実施しました。当期は業績が好調だったこともあり、ROEは10%となって一時的に株主資本コストを上回る水準を達成しています。

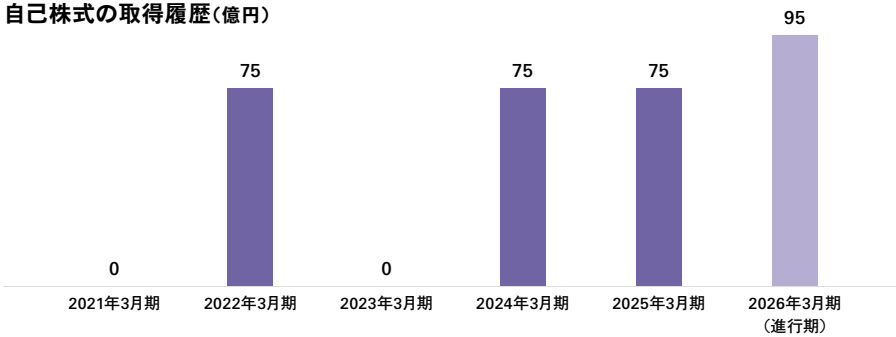
しかし、当社グループの業績には一定の変動があるため、ROEは単年度ではなく中長期で評価すべきと考えています。実際、直近3年間の平均ROEは5.6%と依然として株主資本コストを下回っており、持続的に資本効率を改善していくには、引き続き株主資本の適正化に取り組む必要があると認識しています。

こうした課題意識を踏まえ、株主還元方針の一部見直しを行い、3年平均のROEが株主資本コストを上回るまで、総還元性向100%での株主還元を実施するという方針を新たに追加しました。2026年3月期には95億円を上限とする自己株式取得を計画しており、引き続き資本市場とのエンゲージメントを高めていきます。

**株主還元の推移と2026年3月期予想**

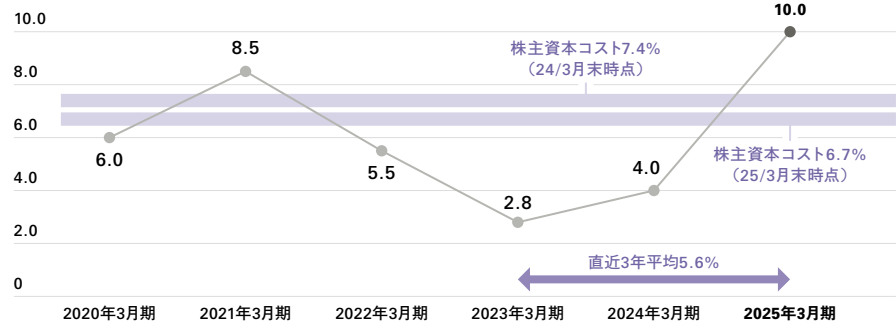



**自己株式の取得履歴（億円）**




**ROEと株主資本コストの推移（%）**

直近のROEは株主資本コストを下回る水準で推移




※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

# 株主・ステークホルダーの皆さまへ

株式会社チャリ・ロトの元役職員による取引先との不適切な資金のやり取りの事案では、ステークホルダーの皆さまに多大なご迷惑とご心配をおかけしましたことを、深くお詫び申し上げます。この事案を教訓に、当社グループは再発防止策を着実に実行し、信頼回復に努めてまいります。また、今後のM&Aにおいても、より堅牢なガバナンス体制を構築し、複数の役員がPMIに関与することで、統合後の円滑な運営とシナジー最大化を推進していきます。

これからの当社グループにとって重要なのは、社員が新たな価値を生み出す挑戦を継続できる環境を整えることです。

たとえ失敗しても、その過程で得た知見を次の成果につなげた社員は正当に評価し、報いる仕組みを構築します。このように報酬体系や人事制度を含む経営管理全体を見直し、挑戦と学びを組織の成長に直結させるための人的資本投資を強化していきます。社員一人ひとりが自ら動き、変化を起こせる風土を築くことが、将来の競争力につながると考えています。その上で、こうした取り組みを確実に成果へと結びつけるため、事業ポートフォリオマネジメントの高度化を進めます。KPIに基づく定量的な管理を通じて、事業ごとの投資効果や資本コストを継続的に把握し、最適な資源配分を実現します。感覚や一時的な状況判断に左右されず、数値と事実に基づく意思決定を積み重ねることで、企業価値の持続的向上を目指します。

挑戦を促し、その成果を適切に評価し、さらに客観的な管理と戦略的資源配分で事業を成長させていく。この一連の好循環を確立し、変化の大きい環境の中でも確かな成長を続けてまいります。株主・ステークホルダーの皆さまには、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

