



# MIXI



## FY2025

決算説明資料

[ 2024.4.1 - 2025.3.31 ]

2025.5.14 Wed.

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 FY2026 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。

## FY2025 実績

- Q4業績
  - ーTIPSTAR、チャリロトの車券販売、家族アルバム みてねの売上伸長等により増収
  - 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等により増益
- 通期業績
  - ースポーツセグメントの増収及び黒字化、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、タイミー株式の売却等が貢献し増収増益

## 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み

- AI活用により事業成長をさらに加速

## FY2026 業績予想

- 売上高1,550億円 EBITDA250億円 営業利益200億円 当期純利益130億円

## 株主還元

- 配当
  - ーFY2025年間配当金は10円の増配を決定し一株当たり120円。FY2026年間配当金予想は一株当たり120円
- 自己株式の取得
  - ー95億円（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 FY2026 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。

単位：百万円

	FY2024/Q4 (2024年1月-3月)	FY2025/Q4 (2025年1月-3月)	増減率 (YoY)
売上高	41,658	44,494	+6.8%
EBITDA	9,817	11,051	+12.6%
営業利益	8,701	9,569	+10.0%
経常利益	7,492	9,776	+30.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,414	7,185	+197.6%

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 444億円  
EBITDA 110億円  
営業利益 95億円  
当期純利益 71億円  
と、前年同期比で増収増益となりました。

売上は、デジタルエンターテインメントで若干減収となったものの、  
その他のセグメントで増収となりました。

なお、前年同期に持分法適用会社の減損等を計上したため、  
前期と比較して、当期純利益が大幅に増益となりました。

単位：百万円

	FY2024 実績	FY2025 実績	増減率	FY2025 直近予想	直近予想比 増減率
売上高	146,868	154,847	+5.4%	153,000	+1.2%
EBITDA	23,497	31,694	+34.9%	31,000	+2.2%
営業利益	19,177	26,600	+38.7%	26,500	+0.4%
経常利益	15,669	26,511	+69.2%	25,500	+4.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	7,082	17,601	+148.5%	17,500	+0.6%

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 1,548億円

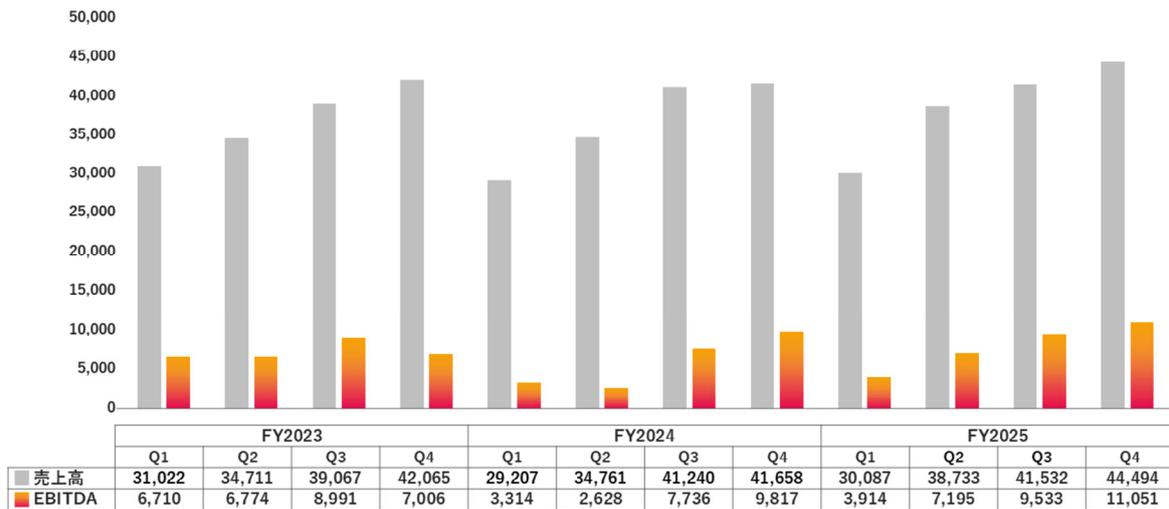
EBITDA 316億円

営業利益 266億円

当期純利益 176億円

と前年同期比で増収増益となり、  
Q3に上方修正した業績予想通りの着地となりました。

単位：百万円



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

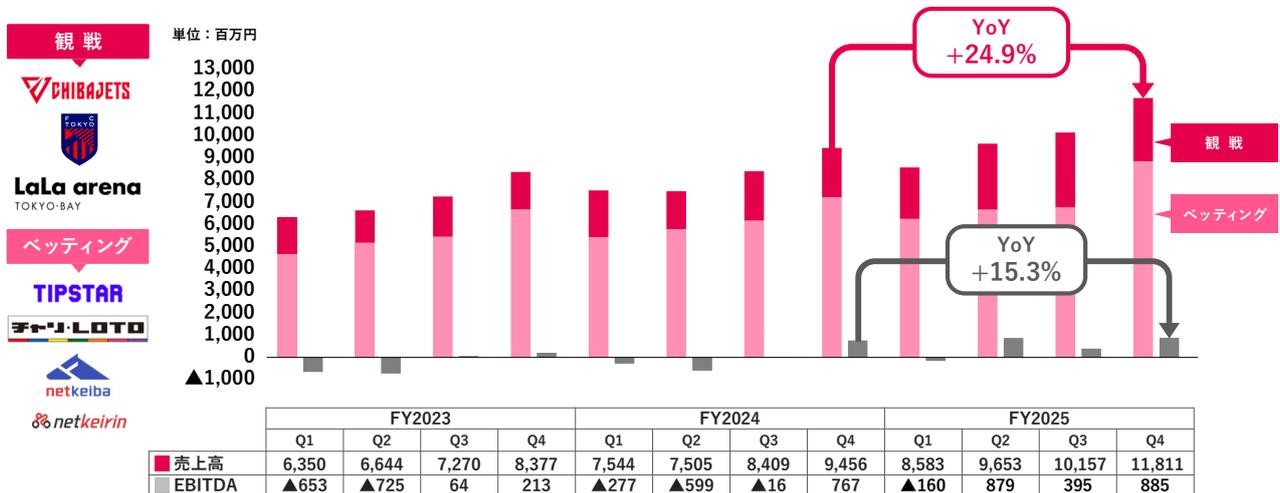
**3** 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み

**4** FY2026 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。

- ・ TIPSTARやチャリロトの車券販売伸長の影響でYoY24.9%増収
- ・ 各事業の増収により、EBITDAは黒字を継続



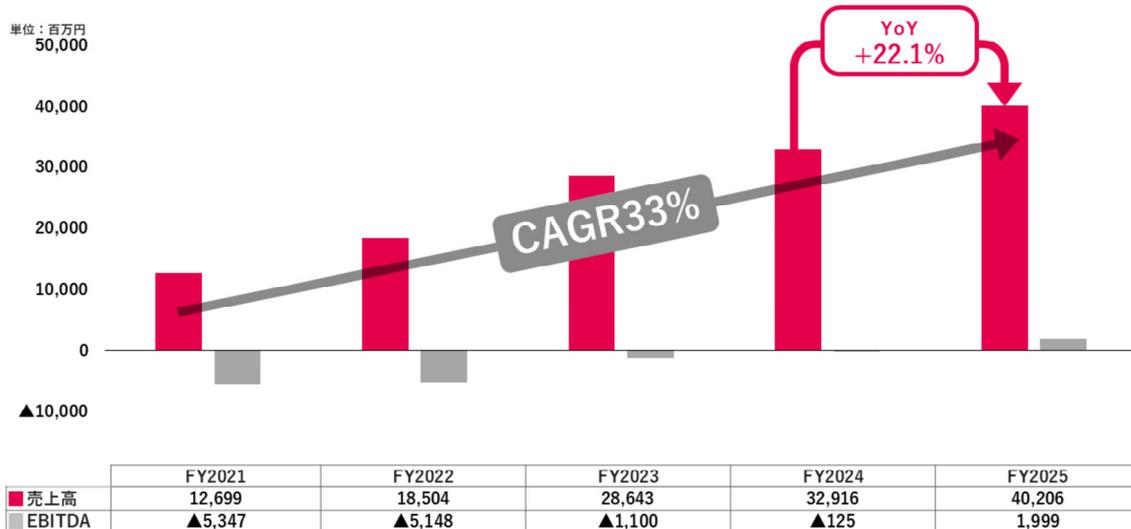
9ページをご覧ください。  
スポーツセグメントの振り返りとなります。

売上高は、前年同期比で24.9%増の118億円となりました。  
TIPSTARやチャリロトの車券販売等の伸長が、成長をけん引しています。

なお、Q2に開業したアリーナの影響を除くと  
前年同期比20.9%の増収となっています。

EBITDAは、M&A関連費用など一時的なコストが発生したものの、  
増収の影響により前年同期比15.3%の増益となりました。

- ・売上高は5カ年CAGR33%と成長、FY2025は黒字化も達成



10ページをご覧ください。  
スポーツセグメントのPL年次推移についてご説明します。

M&Aによりグループインした事業の成長や、  
TIPSTARのプロダクト改修等により、  
売上高の5カ年CAGRは33%と大きく成長してきました。

これまで先行投資による赤字が続いていましたが、  
FY25はEBITDA黒字化を達成し、利益面でも安定しつつあります。



- 平均入場者数約1万人を記録



Lala arena  
TOKYO-BAY

- 土日祝日の稼働率はほぼ100%とイベントの引き合いは好調

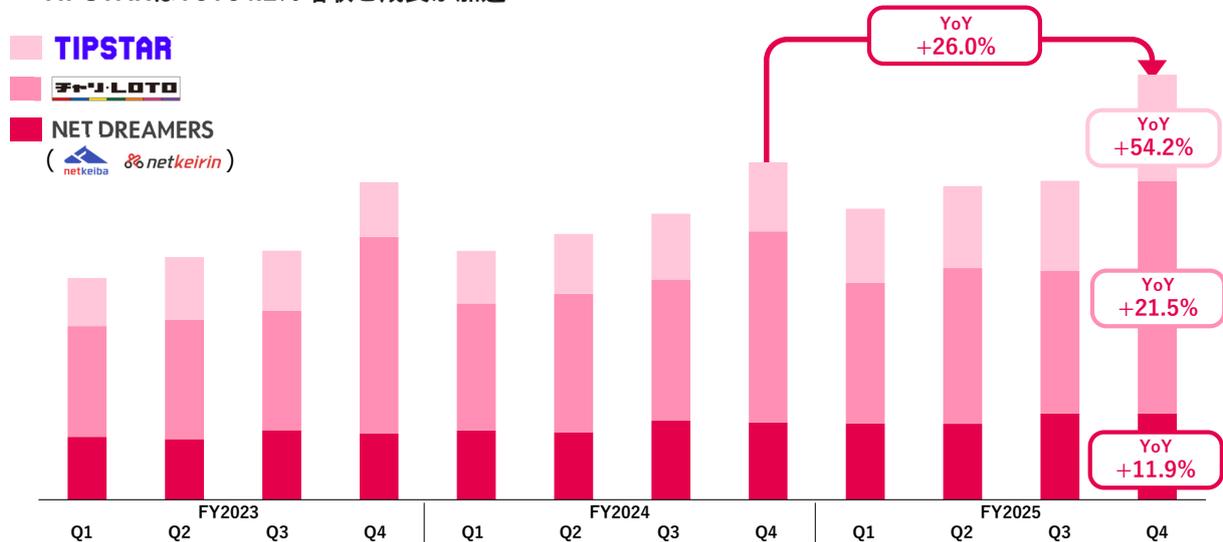


11ページをご覧ください。  
観戦事業の状況となります。

千葉ジェッツは、ららアリーナの開業によって収容人数が倍増し  
今シーズンの平均入場者数は約1万人となりました。

ららアリーナの空間貸出事業では、  
コンサートや各種イベント等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。

- TIPSTAR、チャリ・ロト社、ネットドリーマーズ社の売上高合計は、YoY26.0%増収
- TIPSTARはYoY54.2%増収と成長が加速



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推移となります。

TIPSTAR、チャリ・ロト社、ネットドリーマーズ社の合計は  
前年同期比で26.0%の増収となりました。

TIPSTARはMAUが増加し、  
前年同期比54.2%と成長を加速させています。

**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

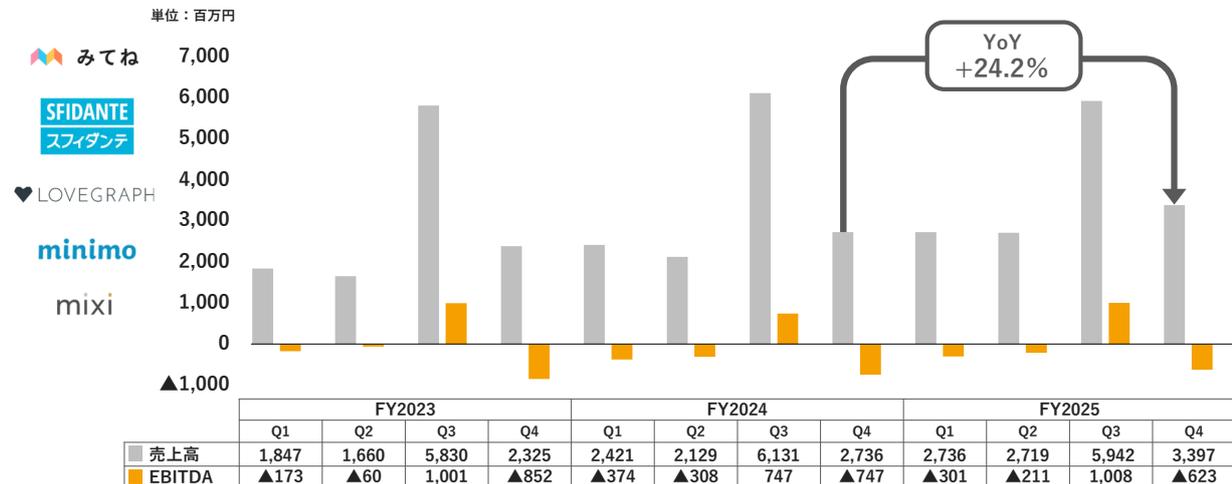
**3** 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み

**4** FY2026 業績予想

**5** Appendix

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。

- ・売上は家族アルバムみてねの注力商材がけん引し、YoY24.2%増収
- ・EBITDAは、海外ユーザー獲得やGPSなど広告宣伝費が増加したものの、増収によりYoY赤字幅縮小



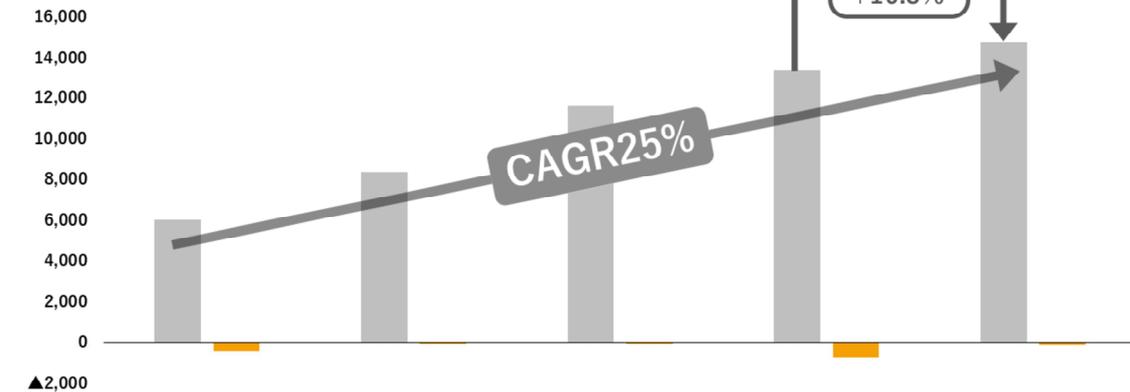
14ページをご覧ください。

売上高は、前年同期比で24.2%増の33億円となりました。  
GPS、写真プリントなど、家族アルバムみてねの注力商材が売上伸長をけん引し、前年同期より成長率が向上しています。

EBITDAは、みてね海外ユーザー獲得等の投資が継続したものの、売上伸長により、前年同期比で赤字幅が縮小しました。

- 売上高は5カ年CAGR25%と成長。注力商材が成長をけん引
- 広告やデジタル商材の追加等マネタイズを強化し、収益性向上を目指す

単位：百万円



	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
売上高	6,030	8,375	11,663	13,418	14,795
EBITDA	▲398	▲71	▲84	▲682	▲128

15ページをご覧ください。  
ライフスタイルセグメントのPL年次推移についてご説明します。

家族アルバムみてねの注力商材を中心に、  
売上高の5カ年CAGRは25%と、大きく成長してきました。

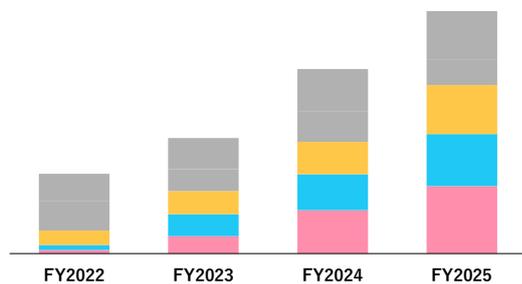
EBITDAは、みてね事業の体制強化と海外ユーザー獲得など  
先行投資を行いながらもブレークイーブンが見えてきました。

引き続き、広告やデジタル商材の拡充などマネタイズを強化し、  
収益性向上を目指します。

## みてねの商材別 売上高構成推移

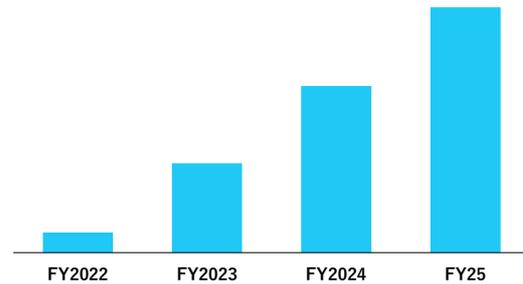
- みてねの売上高は注力商材がけん引しYoY36%増。MAUに加えARPUも増加し売上成長が加速

■ 写真プリント ■ GPS ■ プレミアム ■ その他



## GPSの状況

- GPSは新モデル投入により販売台数が増加、サブスクリプション契約数も順調に積み上がり安定成長を見込む



16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。

みてねは、MAUの増加に加え、  
マネタイズ施策が奏功してARPUが向上しており、  
売上成長が加速しています。

注力商材の一つであるGPSは、  
京急電鉄様とのアライアンスなどの影響もあり、  
販売台数を前年比で増加させることができました。

サブスクリプションの契約数は着実に積み上がっており、  
今後も売上成長を目指します。

**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

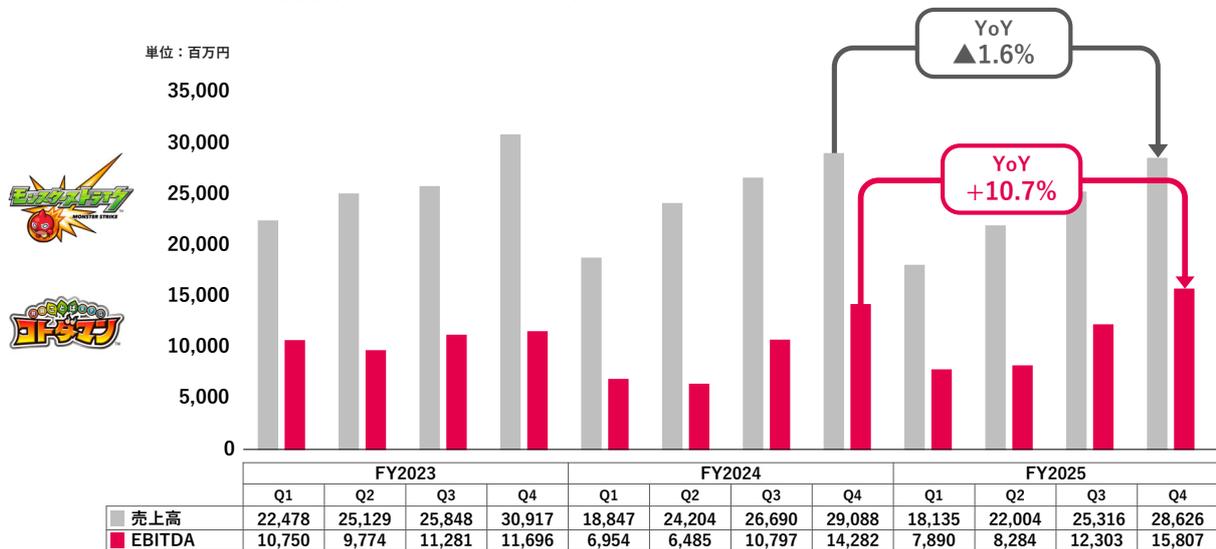
**3** 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み

**4** FY2026 業績予想

**5** Appendix

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についてご説明します。

- ・売上は、新キャラクター販売等の奏功によりARPUが増加した一方、MAUが減少し、YoY微減
- ・EBITDAは、コスト効率化等によりYoY+10.7%増益



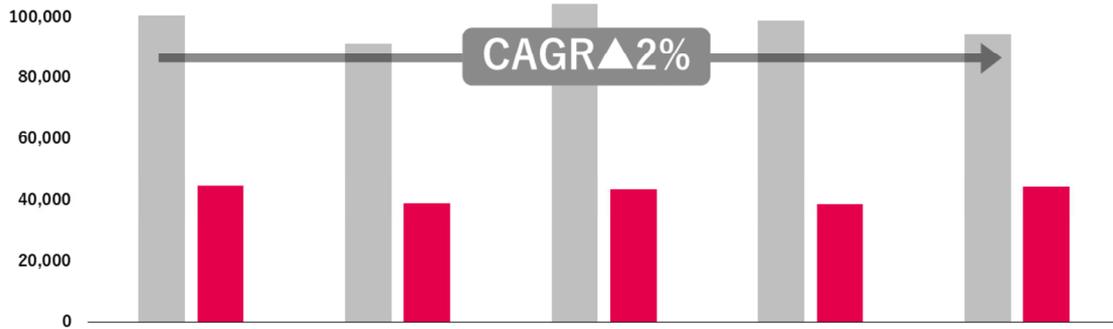
18ページをご覧ください。

売上高は、286億円と前年同期比1.6%の減収となりました。  
モンスターストライクは、年始の新キャラクター販売等によりARPUが向上したもののMAUが前年同期を下回り、売上は微減となりました。

EBITDAは、158億円と前年同期比10.7%の増益となりました。  
コスト効率化等が進んだことが、利益率の向上に寄与しました。

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

単位：百万円  
120,000



	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
売上高	100,590	91,219	104,374	98,830	94,082
EBITDA	44,764	38,848	43,502	38,520	44,287

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セグメントのPL年次推移についてご説明します。

売上は年度により多少のボラティリティはあるものの、5カ年CAGRで見た場合も、ほぼ同水準で維持しておりモンスターストライクが11周年を迎えた現在も、高い支持を得られていると考えています。

またEBITDAも、高水準を維持しており事業の構造改革や効率化の成果が現れています。引き続き当社の成長原資を創出していきます。

- ・ 年始の新キャラクター販売が好評

1月



©SENHA

2月



3月



4月



5月

## 人気IPとのコラボ



20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。

Q4では、年始に販売した新キャラクターが、  
YouTubeでのアニメ配信や、  
国民的アーティスト「ゆず」による主題歌の提供などにより話題を集め、  
前年に続き好調な成果を上げることができました。

今後も、モンスターストライクのIP価値向上に向けた投資を続けていきます。

**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**

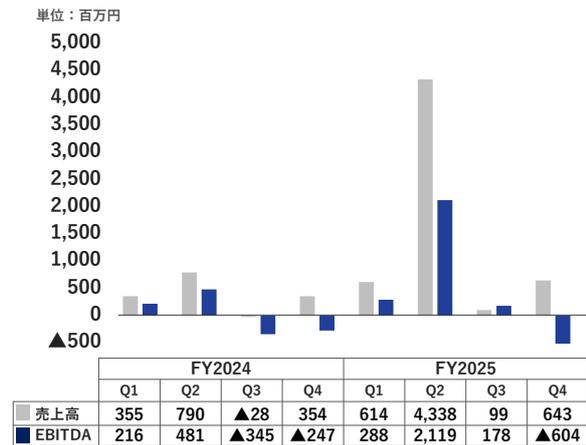
**3** 今後の事業成長と企業価値向上への取り組み

**4** FY2026 業績予想

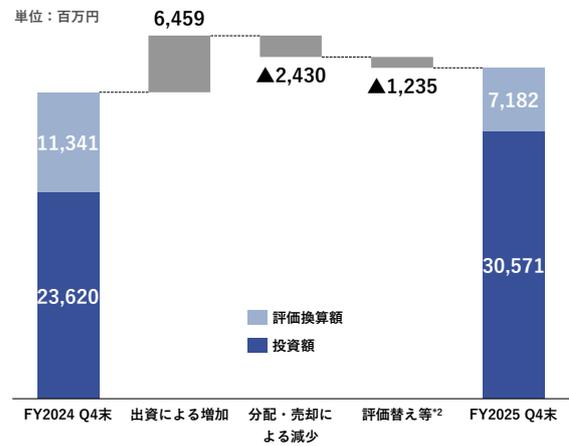
**5** Appendix

21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。

## 売上・EBITDA推移



## 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

22ページをご覧ください。

売上高は6億円、EBITDAは6億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、  
評価損などによる損失が発生しています。

## 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 FY2026 業績予想

## 5 Appendix

23ページをご覧ください。  
今後の事業成長と企業価値向上への取り組みのアップデートについて、  
社長の木村よりご説明します。

# COMMUNICATION × AI

## MIXI

×AI

- **Google Agentspace** を国内で初導入、全社展開を準備中
- エンジニアの**70%** 以上が **GitHub Copilot** を活用しており、一部の部門では利用率 **100%**
- **ChatGPT Enterprise** を全社導入、利用率 **70%** 以上
- 全社からAI活用提案を募り、**250件超**の施策を遂行中

24ページをご覧ください。

当社ではこれまでも、事業運営のさまざまな場面でAIを積極的に活用してきました。AIは今や、業務効率化にとどまらず、競争優位の源泉であり、未来の成長を左右する極めて重要な要素と捉えています。こうした認識のもと、取締役の村瀬を委員長とするAI推進委員会を設置しました。社内横断的にAI活用をさらに加速・高度化させてまいります。

足元の取り組みとしては、Google Agentspaceを国内初導入し、全社展開の準備を進めています。また、エンジニアの70%以上がAIを活用しており、一部の部門では、利用率が100%に達しています。さらに、全従業員がChatGPT Enterpriseを利用できる環境を整え、70%以上の従業員がAIを業務に取り入れるなど、AI活用は、当社にとって日常的なものとなりつつあります。

こうした先進的な取り組みにより、コスト効率の改善だけでなく、サービス品質の向上にも確かな手応えを感じています。

さらにAIを活用した新たなサービスの創出にもチャレンジしており、コミュニケーションにAIを掛け合わせ、当社ならではの体験価値を生み出していきたいと考えています。

今後の取り組みについて、これからご説明します。

## 1 事業成長による収益の最大化

### デジタルエンターテインメント

国内におけるモンスターストライクの  
収益力維持向上、新興国への展開

### ライフスタイル

みてねのグローバルでの事業成功

### スポーツ

グローバルでのソーシャルベッティングの  
実現

### ×AI 活用

ChatGPT Enterprise、Google  
Agentspaceの全社員への導入他複数施策

## 2 M & Aによる事業拡大

- パーパス実現に向けたコア事業開発
- 既存事業の成長を加速するためのシナジー創出

## 3 株主資本の適正化

- 株主資本コスト < ROEとなるまで総還元性向100%以上の還元を実施

25ページをご覧ください。  
こちらはFY25本決算にてかかげた  
「事業成長と企業価値向上に向けた取り組み」です。

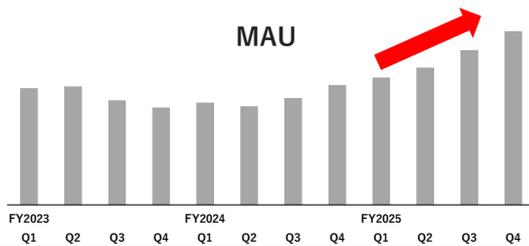
各セグメントの取り組みの方向性に変わりありませんが、  
AIにより、事業成長をさらに加速できると考えています。

事業の進捗状況やサービスの革新に向けたAI活用について、  
セグメントごとにアップデートをご説明します。

## 国内

## TIPSTAR

ソーシャル機能拡充によりMAUも増加傾向。今期は投資を加速し、国内“業界トップ水準”を目指す



## 海外

## POINTS BET

TIPSTARで培ったノウハウとPointsBet社の事業基盤を掛け合わせることで、早期にソーシャルベッティングの成功を目指す

## PointsBet社の強み

- ・ スポーツ、レーシングの両方のベッティング領域に進出
- ・ 豪州市場4位のシェアと、65%の高い認知度
- ・ 若者を意識したスポーツベッティング中心のブランディング
- ・ 高い技術力を有し、ベッティングシステムを自社開発。多種多様な競技に柔軟に対応
- ・ 直感的に使いやすいUI/UX

## ×AI活用

■ 自分に合った車券投票スタイルの推薦機能

■ 競輪、競馬のレース結果AI予想

26ページをご覧ください。  
まずは、スポーツについてご説明します。

国内では、TIPSTARのソーシャル機能拡充によりMAUが伸長するなど、成長基盤が整いつつあります。

FY26においては、TIPSTARを国内“業界トップ水準”のサービスに引き上げるべく、積極的なユーザー獲得に向け投資を行います。

豪州市場においては、PointsBet社の持つ事業基盤に、TIPSTARで蓄積したソーシャルのノウハウを掛け合わせ、市場シェアの拡大を目指します。

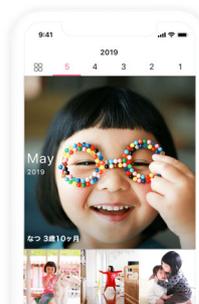
また、AI活用の具体例として、TIPSTARではユーザーの過去の傾向や好みに基づき、他のユーザーの予想をAIがRecommendする機能を提供しています。これにより、ユーザーは自分に合った予想を見つけやすくなり、より直感的で楽しい体験ができるようになっていきます。

引き続きアプリケーションレイヤーでのAI実装を積極的に推進していきます。

国内

海外

みてね



共通施策

- 広告売上の伸長
- 課金の入口を広げる、プレミアムサービス設計の改善

利用者数  
**2500万**  
(2025年1月時点)

- ユーザーの約2割を占める北米市場におけるヒット商品の開発により、大きな収益拡大を目指す

×AI 活用

みてね 「1秒動画」生成技術、ステッカーにおける顔抽出技術、「人物ごとのアルバム」機能

27ページをご覧ください。  
次に、ライフスタイルについてご説明します。

国内では引き続き高い認知度を活かし、  
広告売上の更なる伸長などマネタイズの強化を行っていきます。

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  
更なる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おり、  
アップロードされた写真や動画から作成する「1秒動画」や  
「ステッカープラン」などに導入しています。  
今後も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。

## 国内



FY25の施策成功をふまえ、引き続き長期にわたり愛されるIPを目指す取り組みに投資



## 海外

■ グローバルモンスターのインド版早期リリースを目指す

■ インド市場への進出に向けた開発を調査と並行して実施中



画面は開発中のものにつき、実際の仕様とは異なる場合があります

## ×AI活用

- 兼吉執行役員を中心とした新たなエンターテインメントの開発
- AIによるゲームバランスチューニング (検証中)

兼吉完聡  
ゲームプロデューサー。『ドラゴンコレクション』などソーシャルゲームで大ヒットを記録。大手ゲームメーカーでCCO (Chief Creative Officer) や専務執行役員を歴任。2025年4月よりMIXIの執行役員に就任。



28ページをご覧ください。

最後に、デジタルエンターテインメントについてご説明します。

国内では、アニメなど多様なメディアミックスにより

IPの認知拡大や売上の向上につなげることができました。

今後も引き続き、モンスターストライクのIP化への積極的な投資を行っていきます。

海外展開については、引き続きインド市場でのリリースに向けて開発を進めており、今年度のリリースを目指しています。

また、デジタルエンターテインメントにおけるAI活用については、

今期より執行役員として参画した兼吉を中心に推進していきます。

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。

その豊富な実績と知見を活かし、当社においても、

AIを活用した新しいエンターテインメント体験の創出に努めます。

## 1 事業成長による収益の最大化

### デジタルエンターテインメント

国内におけるモンスターライクの収益力維持向上、新興国への展開

### ライフスタイル

みてねのグローバルでの事業成功

### スポーツ

グローバルでのソーシャルベッティングの実現

### AI活用

ChatGPT Enterprise、Google Agentspaceの全社員への導入他複数施策

## 2 M&Aによる事業拡大

- パーパス実現に向けたコア事業開発
- 既存事業の成長を加速するためのシナジー創出

## 3 株主資本の適正化

- 株主資本コスト < ROEとなるまで総還元性向100%以上の還元を実施

29ページをご覧ください。  
サービスの革新に向けたAI活用については、  
ここまで各セグメントでご説明してきたとおりです。

また、業務効率化の面では、  
事業部のみならずバックオフィスなどでも活用し生産性を高めています。

今後も、AIの積極的な活用を通じて、  
より付加価値が創出できる業務環境の構築を目指します。

## 1 事業成長による収益の最大化

### デジタルエンターテインメント

国内におけるモンスターストライクの収益力維持向上、新興国への展開

### ライフスタイル

みてねのグローバルでの事業成功

### スポーツ

グローバルでのソーシャルベッティングの実現

### AI活用

ChatGPT Enterprise、Google Agentspaceの全社員への導入他複数施策

## 2 M&Aによる事業拡大

- パーパス実現に向けたコア事業開発
- 既存事業の成長を加速するためのシナジー創出

## 3 株主資本の適正化

- 株主資本コスト < ROEとなるまで総還元性向100%以上の還元を実施

30ページをご覧ください。  
次に、M&Aに関する当社の方針と、  
ガバナンス体制の強化についてご説明します。

### 3 M&A方針とガバナンス強化、カルチャーの浸透について



- M&Aによる成長と等しくガバナンス機能が正しく働く経営体制の構築を重視
- 子会社不正事案を踏まえ、今後はカルチャー浸透に注力

#### M&A方針

- ・ パーパスに即したコア事業取得と、既存事業とのシナジー創出
- ・ スタートアップ投資・資本業務提携を活用
- ・ M&Aをフックに対象拡大する連鎖的M&Aモデルに強み
- ・ マーケ/プロダクト知見や人材交流によりM&A先の価値を最大化

FY25における買収事業※の実績  
(単体実績)

売上	EBITDA
500億円	54億円

※チャリ・ロト社、スフィダテ社、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、ラブグラフ社、picon社実績

#### 盤石なPMI & 子会社ガバナンス

- ・ 意思決定前から役員がコミットするPMIプロジェクト
- ・ 3ラインモデルによるガバナンス
- ・ J-SOX、情報セキュリティなど統制フレームを共通化
- ・ シナジー売上/カルチャー浸透などを定期モニタリング

#### MIXIカルチャーの浸透

- ・ MIXI GROUPのPMWV\*1の浸透や、BCG\*2の遵守
- ・ PMWV\*1やBCG\*2に関するe-learning必修、エンゲージメントサーベイで定点観測

※1. P (パーパス)、M (ミッション)、W (ミクシィ・ウェイ)、V (バリュー) の頭文字をとった社内造語

※2. ビジネスコンダクトガイドライン

31ページをご覧ください。

当社はこれからも、既存事業とのシナジー創出を目指して積極的にM&Aを推進していきます。

また、PMIには複数の役員がコミットし、統合後の円滑な運営とシナジー実現に向けたガバナンス体制構築に注力しています。

今回の子会社における不正事案等も踏まえ、グループ企業全体へのカルチャーの浸透が、今後の最重要課題の一つと位置付けています。

MIXI GROUPの理念と行動規範の定着を図るため、e-learning導入やエンゲージメントサーベイでの定点観測を強化します。

M&Aによる非連続成長を実現するとともに、

グループ全体のガバナンスと倫理観向上を目指します。

## 1 事業成長による収益の最大化

### デジタルエンターテインメント

国内におけるモンスターストライクの  
収益力維持向上、新興国への展開

### ライフスタイル

みてねのグローバルでの事業成功

### スポーツ

グローバルでのソーシャルベッティングの  
実現

### AI活用

ChatGPT Enterprise、Google  
Agentspaceの全社員への導入他複数施策

## 2 M & Aによる事業拡大

- パーパス実現に向けたコア事業開発
- 既存事業の成長を加速するためのシナジー創出

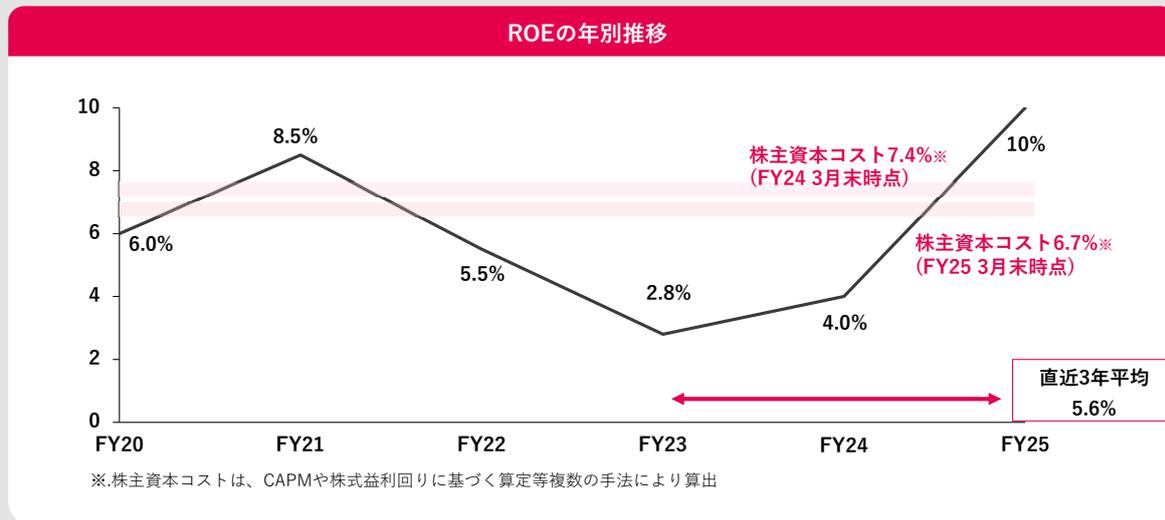
## 3 株主資本の適正化

- 株主資本コスト < ROEとなるまで総還元  
性向100%以上の還元を実施

32ページをご覧ください。  
株主資本の適正化について、島村よりアップデートをご説明します。

### 3 企業価値向上に向けた現状分析

- FY2025のROEは10%と、株主資本コストを上回る
- 株主資本コストを上回るROE水準維持に向け、資本効率の向上への取り組みを継続



33ページをご覧ください。

ここからは、資本効率の向上に関する取り組みのアップデートについてご説明します。

FY24の本決算にて、当社は「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」とお伝えしました。

FY25のROEは10%となり、株主資本コストを上回る水準を達成しました。ただし、FY26の業績予想などを踏まえると、当社の業績には一定のボラティリティがあるため、ROEは単年度ではなく、一定期間で評価すべきと考えています。

実際に、直近3年間の平均ROEは5.6%と株主資本コストを下回っており、引き続き株主資本の適正化に向けた取り組みが必要な状況です。

## 3 株主還元方針のアップデート



- ROEが3年平均で株主資本コストを上回るまで、総還元性向100%以上の還元を実施

配  
当  
方  
針

- 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

そ  
の  
他  
方  
針

**UPDATE**

- 認識する株主資本コストを上回るROE水準(3年平均)の達成まで、総還元性向が100%を下回る際は、追加の自己株式の取得等を実施
- 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

なお、上記のほか、株価や業績等を勘案し、機動的な自己株取得も適宜検討いたします。

34

34ページをご覧ください。  
前ページでご説明した課題意識を踏まえ、  
株主還元方針を一部見直しました。

経営環境や事業の状況を踏まえ、ROEを一定のスパンで評価する観点から、  
まずは「3年平均のROEが株主資本コストを上回ること」を  
新たな目標として方針に明記しています。

こうした考え方の明示・方針修正を通じて、  
引き続き資本市場とのエンゲージメントを高めていきたいと考えています。

**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向上への取り組み

**4** FY2026 業績予想

**5** Appendix

35ページをご覧ください。  
FY26業績予想についてご説明します。

## 4

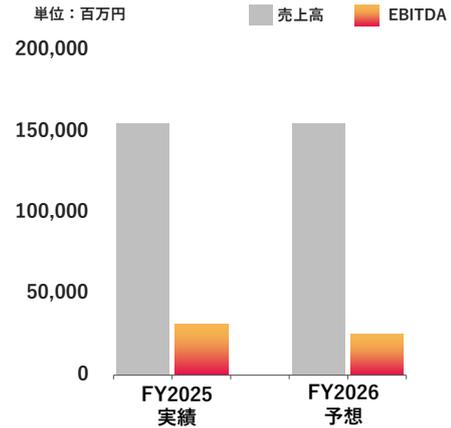
## FY2026 業績予想



- 売上高は、スポーツ、ライフスタイルの売上成長を見込む一方、モンスターストライクの微減により昨年同水準
- タイミー社株式売却による一過性の利益の剥落や積極的な投資により、EBITDAは減益を見込む
- 連結子会社化を予定するPointsBet社業績は含まない予想。子会社化が決定次第速やかに修正開示

単位：百万円

	FY2025 実績	FY2026 予想	増減率
売上高	154,847	155,000	+0.1%
EBITDA	31,694	25,000	▲21.1%
営業利益	26,600	20,000	▲24.8%
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%



36ページをご覧ください。

FY26の業績予想は、  
売上高 1,550億円  
EBITDA 250億円  
営業利益 200億円  
当期純利益 130億円  
を計画しています。

また、今回の業績予想には、  
連結子会社化を予定しているPointsBet社の業績は含んでいません。  
PointsBet社の連結子会社化が確定次第、速やかに業績予想の修正を開示します。

なお、PointsBet社の株式取得手続に関しては、  
現在、他社から対抗提案が提示されております。  
しかしながら、当社としては基本方針に大きな変更はなく、  
将来的にPointsBet社との間でシナジーを創出できる内容であると  
自信を持っております。

今後、状況に変更があれば、お知らせします。

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)
	FY2025 (実績)	FY2026 (予想)	増減率	FY2025 (実績)	FY2026 (予想)	増減率	
スポーツ (セグメント 全体)	40,206	45,000	+11.9%				<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ベッティング           <ul style="list-style-type: none"> <li>・ TIPSTARの成長を見込み大きく増収も、成長投資によりEBITDAはほぼ横ばい</li> </ul> </li> <li>■ 観戦           <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 移籍金収入等の一時収入は折り込まず、減収減益</li> </ul> </li> </ul>
-ベッティング※	28,674	34,000	+18.6%	1,999	500	▲75.0%	
-観戦※	11,532	11,000	▲4.6%				

※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

37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。

今期よりセグメント別のEBITDA予想も開示することとしました。

スポーツの売上高は450億円、EBITDAは5億円と増収減益を見込んでいます。  
ベッティング事業の売上は、好調なTIPSTAR等の業績を反映し、増収としましたが、EBITDAはTIPSTARの成長投資を加速するために減益を見込んでいます。

観戦事業はFY25にFC東京で発生した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)
	FY2025 (実績)	FY2026 (予想)	増減率	FY2025 (実績)	FY2026 (予想)	増減率	
ライフ スタイル	14,795	18,000	+21.7%	▲128	0	—	・みてね経済圏成長による大幅増収を見込むが、引き続きみてねの海外ユーザー獲得およびmixi2への先行投資によりEBITDAは微増
デジタル エンターテ インメント	94,082	90,000	▲4.3%	44,287	43,000	▲2.9%	・モンスターストライクは直近の実績を勘案し若干の減収も、さらなるコスト効率化を見込む ・グローバルモンスターへの投資による利益影響は限定的
投資	5,696	2,000	▲64.9%	1,981	▲500	—	・過去実績等を踏まえ、保守的に見込む
調整額	107	0	—	▲16,285	▲18,000	—	・AI活用への積極投資及びPointsbet社のPMIコストを見込む

38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」の拡大により、売上は2割強の増収を見込んでいます。引き続き「みてね」の海外展開やmixi2への先行投資を進めながら、EBITDAは黒字転換を目指します。

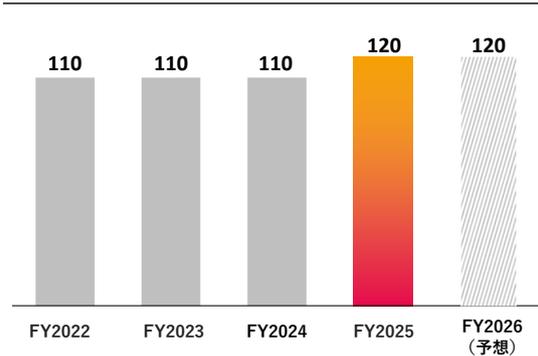
デジタルエンターテインメントでは、売上高は約5%減収の計画としています。一方で、EBITDAはモンスターストライクのさらなるコスト効率化を見込み、2.9%減の430億円としました。

投資セグメントは、FY25ではタイミー社の株式売却益の計上がありました。FY26においては利益は見込んでいません。

また、その他の費用については、AIへの積極投資やPointsBet社のPMIに伴うコスト増加を見込んでいます。

- FY2025の一株当たり年間配当金は120円と、10円の増配を決定
- FY2026の一株当たり年間配当金予想は120円
- 95億円（上限）の自己株式取得を決議
- 配当総額は81.8億円、自社株買いは95億円と、総還元性向は100.9%

一株当たり配当金（円）



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	95億円（上限）
取得株式総数	475万株（上限）
取得期間	2025年5月15日～ 2026年3月末
取得方法	取引一任契約に基づく市場買い付け

39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。

FY25の配当につきましては、当社の方針に基づき、一株当たりの年間配当金を120円に増配します。なお、FY26も一株当たり120円の配当を見込んでいます。

また、本日の取締役会において、上限95億円の自己株式取得を決議しました。これは、先ほどご説明した資本効率向上の方針に則って実行するものです。

最後に、木村より改めて当社の今後についてご説明し、総括とさせていただきます。



40ページをご覧ください。

MIXIはこれまで、“人と人とのコミュニケーション”にこだわりながら、SNS、ゲーム、スポーツといった領域で確かな成長を重ねてきました。

FY25におけるTIPSTARの成長を通じて、私たちの強みを再確認し、その価値に改めて自信を持っています。

これからは、そこにAIを掛け合わせることで、収益性と独自性のある新サービスを生み出し、さらなる企業価値向上を目指します。

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** FY2026 業績予想

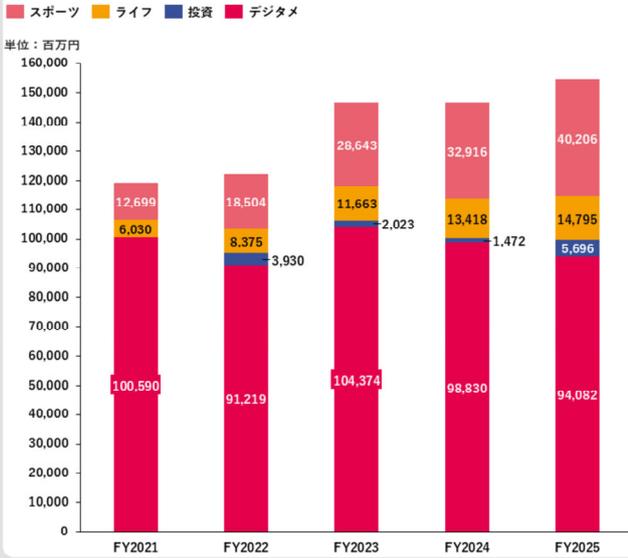
**5** Appendix

# 5

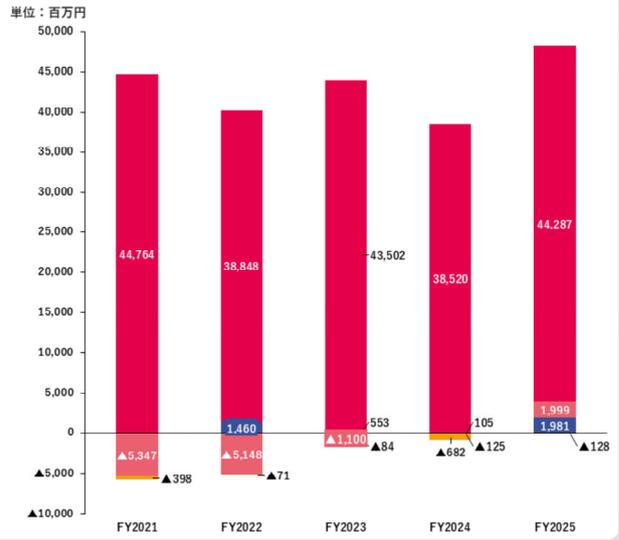
## セグメント別売上高・EBITDA推移



### 売上高推移

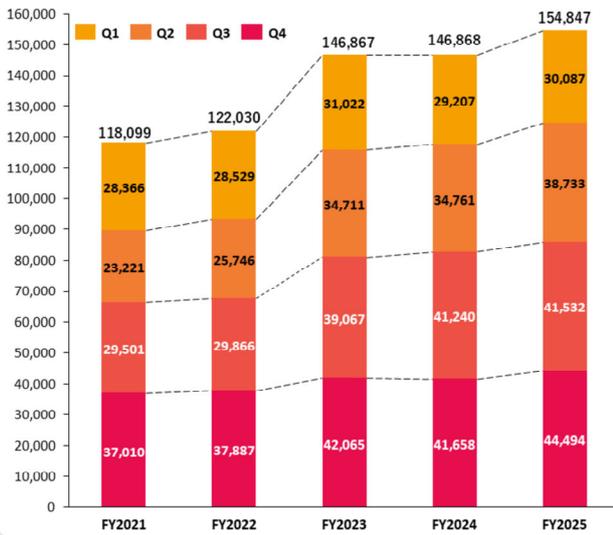


### EBITDA推移



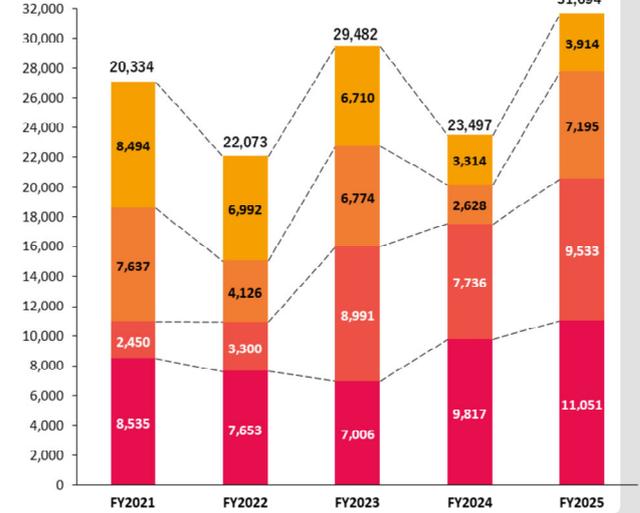
## 売上高推移

単位：百万円



## EBITDA推移

単位：百万円

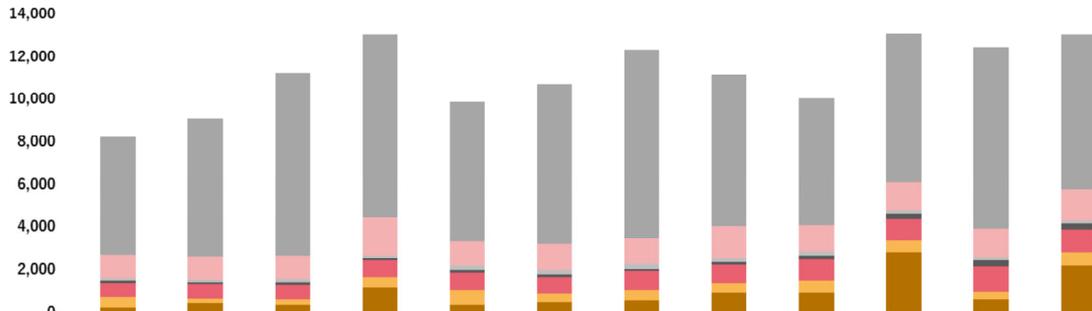


# 5

## 売上原価（四半期推移）



単位：百万円



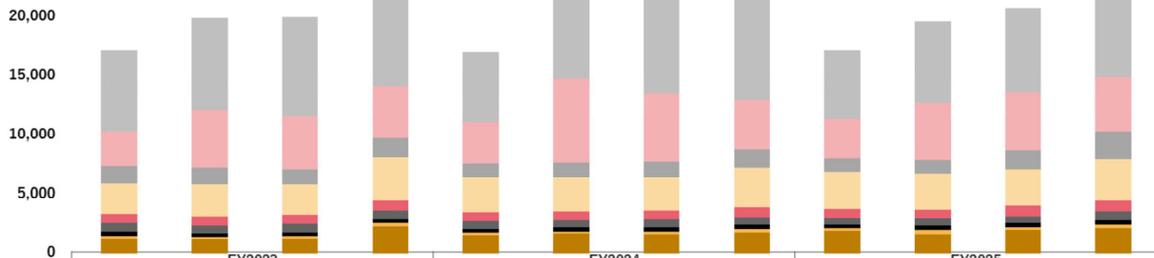
	FY2023				FY2024				FY2025			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
■ 外注費	5,550	6,454	8,574	8,587	6,557	7,520	8,802	7,116	5,955	7,020	8,539	7,238
■ 開発人件費	1,055	1,112	1,129	1,801	1,132	1,219	1,226	1,520	1,234	1,303	1,327	1,491
■ コンテンツ費用	140	133	132	114	222	193	240	188	188	162	165	113
■ 減価償却費	130	93	114	119	105	108	95	102	213	285	294	311
■ 賃借料	642	658	729	758	851	809	909	893	985	982	1,169	1,051
■ 仕入	514	236	252	495	695	431	512	412	538	548	381	634
■ その他	233	437	349	1,194	363	478	554	972	971	2,862	614	2,215

# 5

## 販管費（四半期推移）



単位：百万円  
25,000



	FY2023				FY2024				FY2025			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
決済手数料	6,893	7,759	8,312	9,126	5,968	7,633	8,661	8,797	5,857	6,905	7,134	6,930
広告宣伝費	2,895	4,881	4,564	4,383	3,487	7,119	5,822	4,142	3,325	4,831	4,892	4,679
外注費	1,506	1,450	1,290	1,567	1,187	1,311	1,382	1,582	1,157	1,118	1,616	2,311
人件費	2,595	2,661	2,500	3,733	2,907	2,791	2,743	3,303	3,096	3,056	3,097	3,495
支払地代家賃	791	786	788	792	792	792	813	854	786	807	874	876
減価償却費	696	665	705	792	616	609	628	665	566	576	584	792
のれん償却額	312	311	334	334	334	334	334	334	334	359	359	364
租税公課	214	215	207	243	167	174	244	307	154	293	250	326
その他	1,290	1,163	1,255	2,272	1,571	1,665	1,602	1,763	1,933	1,657	1,947	2,091

## 5

## セグメント別 売上原価・販管費内訳



単位：百万円

	FY2023				FY2024				FY2025			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
外注費（原価）	5,550	6,454	8,574	8,587	6,557	7,520	8,802	7,116	5,955	7,020	8,539	7,238
スポーツ	3,061	2,941	3,163	2,877	3,188	3,493	3,257	3,394	3,370	3,545	3,877	3,639
ライフスタイル	333	377	2,752	893	598	595	2,674	1,051	538	633	2,113	958
デジタルエンターテインメント	2,095	2,980	2,547	4,721	2,750	3,360	2,827	2,624	2,031	2,822	2,535	2,620
全社	60	154	111	94	20	70	43	45	15	19	12	19

単位：百万円

	FY2023				FY2024				FY2025			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
広告宣伝費（販管費）	2,895	4,881	4,553	4,395	3,487	7,119	5,822	4,142	3,325	4,831	4,892	4,679
スポーツ	798	1,277	1,144	1,114	1,112	1,243	1,603	1,267	1,193	1,138	1,519	1,788
ライフスタイル	334	142	691	636	358	279	940	462	445	378	533	582
デジタルエンターテインメント	1,748	3,446	2,700	2,596	2,000	5,578	3,271	2,337	1,649	3,287	2,819	2,285
全社	14	15	17	47	15	17	6	74	36	27	20	22

\* 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

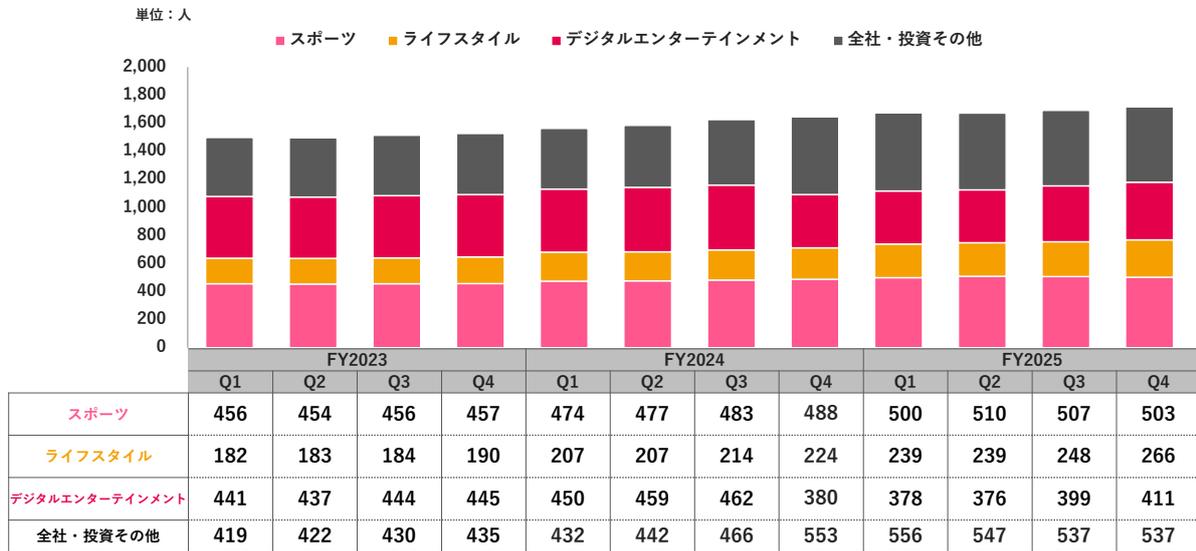
	FY2024 (2024年1月-2024年3月)	FY2025 (2025年1月-2025年3月)	増減率 (YoY)
<b>スポーツ事業</b>			
売上高	9,456	11,811	24.9%
セグメント利益 (EBITDA)	767	885	+15.3%
<b>ライフスタイル事業</b>			
売上高	2,736	3,397	24.2%
セグメント利益 (EBITDA)	▲747	▲623	-
<b>デジタルエンターテインメント事業</b>			
売上高	29,088	28,626	▲1.6%
セグメント利益 (EBITDA)	14,282	15,807	+10.7%
<b>投資事業</b>			
売上高	354	643	+81.3%
セグメント利益 (EBITDA)	▲247	▲604	-

単位：百万円

	FY2024 (2024年3月末)	FY2025 (2025年3月末)	差異の主な要因
流動資産	154,236	169,931	営業投資有価証券の増加
固定資産	53,105	55,612	-
総資産	207,342	225,544	-
流動負債	22,992	31,380	未払法人税等の増加
固定負債	8,619	12,829	-
純資産	175,730	181,333	利益剰余金の増加
	FY2024 (2023年4月-2024年3月)	FY2025 (2024年4月-2025年3月)	差異の主な要因
営業活動によるCF	9,181	27,476	利益の増加
投資活動によるCF	▲6,852	▲14,490	定期預金の預入等の増加
財務活動によるCF	▲15,730	▲10,378	子会社における長期借入金の収入
現金及び現金同等物の期末残高	105,688	108,174	-

# 5

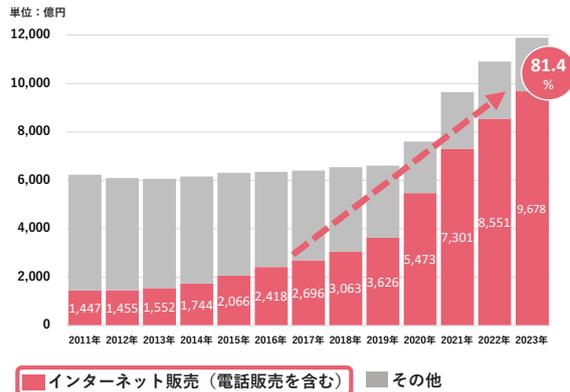
## 従業員数推移(正社員)



\* 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以前の従業員数の過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

## 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

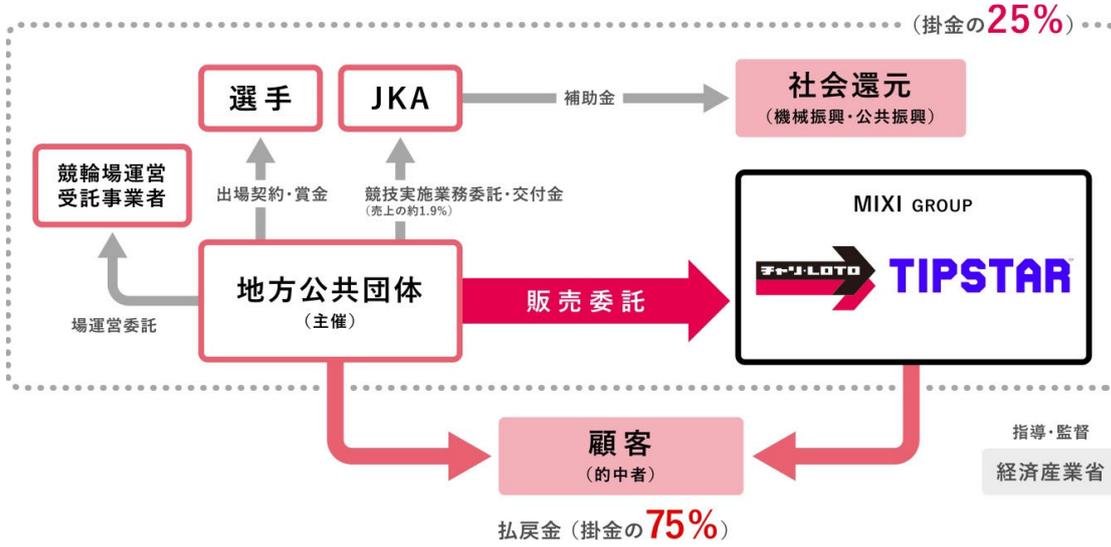


出所：経済産業省製造産業局車両室、公益財団法人JKAの広報KEIRIN等

## 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・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	広島競輪場



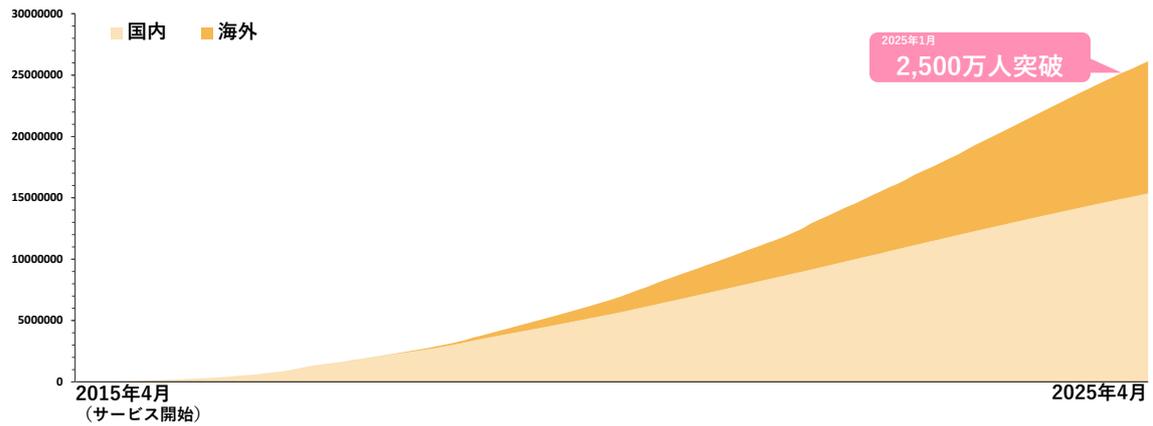
新玉野競輪場



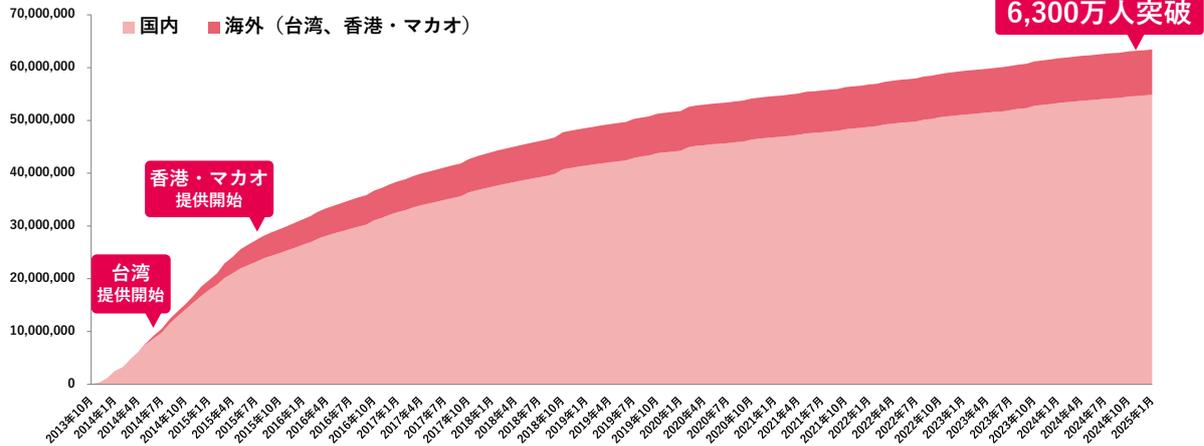
新広島競輪場イメージ：再整備後

- 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
- 2025年4月末時点で、海外は41.2%、また全体の2割程度が北米

単位：人



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10月に世界累計利用者数が6,300万人を突破

単位：百万円

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

▲500

	FY2023				FY2024				FY2025			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	313	1,237	81	390	355	790	▲28	354	614	4,338	99	643
EBITDA	179	932	▲99	▲459	216	481	▲345	▲247	288	2,119	178	▲604

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。



- 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/>

## スポーツ

## — ベッティング事業 —

TIPSTAR

みんなで参戦!のっかりベッティング

『TIPSTAR』

TIPSTARとは、365日配信されるレース映像と、競輪・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』

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 (ネットケイバ)』

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。

netkeirin

競輪の魅力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 —

CHIBAJETS

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旨とした選手育成の強化、そしてア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。

FC TOKYO

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。

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。

## 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。



mixi 2  
ソーシャル・ネットワーキングサービス  
『mixi2』  
繋がった人、繋がりたい人との  
関係性を深められ、自分の興味関心でも  
繋がれる新しいSNSです。

## デジタルエンターテインメント



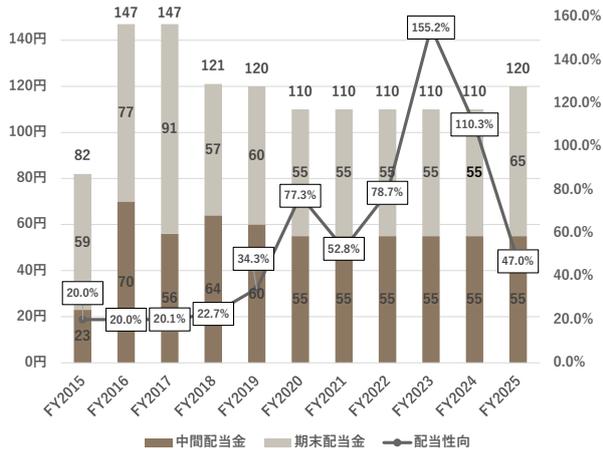
ひっぱりハンティングRPG  
『モンスターストライク』  
スマートフォンの特性を活用した、誰でも簡単に  
楽しめる爽快アクションRPGです。  
一緒にいる友だちと最大4人まで同時に遊べる協力  
プレイ(マルチプレイ)が特長です。



「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、ステータグリアを目指  
します。

- 連結配当性向20%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



### 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)
2024年5月13日～ 2025年3月31日	2,639,300	7,458,018,300
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

- ROEが3年平均で株主資本コストを上回るまで、  
n期の配当総額とn+1期の自己株式取得を合算し、n期の総還元性向100%とする還元を行う

## FY25分の還元

中間配当37億円

期末配当44億円

中間配当

期末配当

自己株式取得 95億円

FY2025

FY2026

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	木村 弘毅	社外取締役 嶋 聡
	上級執行役員 CEO		社外取締役 藤田 明久
	取締役 上級執行役員	大澤 弘之	社外取締役 渡瀬 ひろみ
	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	1,717名 (連結・正社員のみ)		
発行株数	73,730,850株		
大株主	笠原 健治		47.99%
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)		9.30%
	株式会社日本カस्टディ銀行 (信託口)		2.63%
	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001		1.86%
	木村 弘毅		2.00%

(2025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