



**MIXI**



**FY2026 Q3**

決算説明資料

[ 2025.10.1 - 2025.12.31 ]

2026.1.30 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。  
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 AI活用の状況

## 4 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。

**スポーツ**

- 売上高は、PointsBet社の新規連結影響でYoY100.8%増収
- EBITDAは、ベッティング事業の車券販売や競輪場の包括受託料の伸長により増益

**ライフスタイル**

- 売上高はYoY5.8%減収。市場の縮小により年賀状サービスは減収したものの、みてねの注力商材等は伸長
- EBITDAは、年賀状サービスのコスト削減、みてねの年賀状以外の注力商材の増収などにより増益

**デジタルエンターテインメント**

- 売上高はモンスターストライクのMAU減少によりYoY13.1%減収。なお、12月の売上高は前年同水準、1月も各種施策が順調に進捗しており足元では前年差は縮小
- EBITDAは減収に加え、地上波アニメ放映等広告宣伝費の一時的な増加によりYoY14.8%減益

**AI活用**

- AIを日常業務に組み込み、開発の効率化と運営の改善を進める

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 Appendix

4ページをご覧ください。  
まずは財務状況についてご説明します。

単位：百万円

	FY2025/Q3 (2024年10月-12月)	FY2026/Q3 (2025年10月-12月)	増減率 (YoY)
売上高	41,532	48,996	+18.0%
EBITDA	9,533	8,374	▲12.2%
営業利益	8,282	5,954	▲28.1%
経常利益	7,719	7,874	+2.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	5,189	5,660	+9.1%

5ページをご覧ください。  
四半期連結損益計算書です。

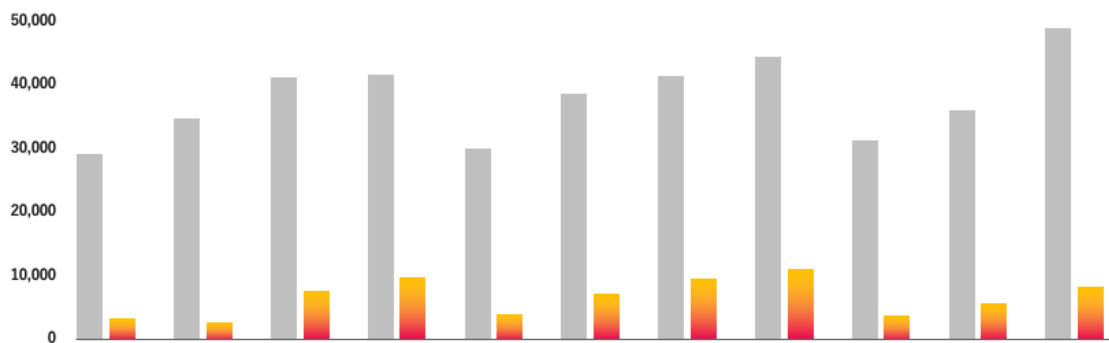
Q3の業績は  
売上高 489億円、  
EBITDA 83億円、  
営業利益 59億円、  
経常利益 78億円、  
当期純利益 56億円となりました。

増収の主な要因は、スポーツのベッティング事業でPointsBet社を新規連結したことに加え、TIPSTAR等が引き続き好調に推移したことによるものです。

EBITDA減益の主な要因は、デジタルエンターテインメントの減収によるものです。  
また、EBITDAと比較して営業利益の減益幅が大きい要因は、PointsBet社の連結により  
のれん等の償却費が増加したためです。

なお、経常利益以下は、為替差益等により増益となりました。

単位：百万円  
60,000



	FY2024				FY2025				FY2026		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	29,207	34,761	41,240	41,658	30,087	38,733	41,532	44,494	31,323	36,105	48,996
EBITDA	3,314	2,628	7,736	9,817	3,914	7,195	9,533	11,051	3,839	5,749	8,374

6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

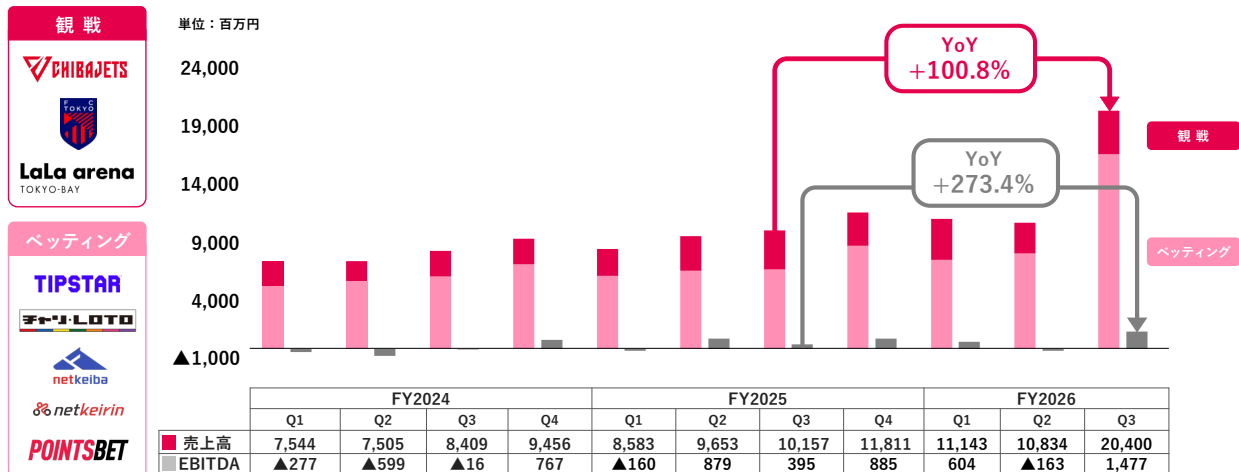
- | スポーツ
- | ライフスタイル
- | デジタルエンターテインメント
- | 投資

## 3 AI活用の状況

## 4 Appendix

7ページをご覧ください。  
これより各セグメントの事業状況をご説明します。

- 売上高は、PointsBet社の新規連結影響でYoY100.8%増収
- EBITDAは、ベッティング事業の車券販売や競輪場の包括受託料の伸長により増益



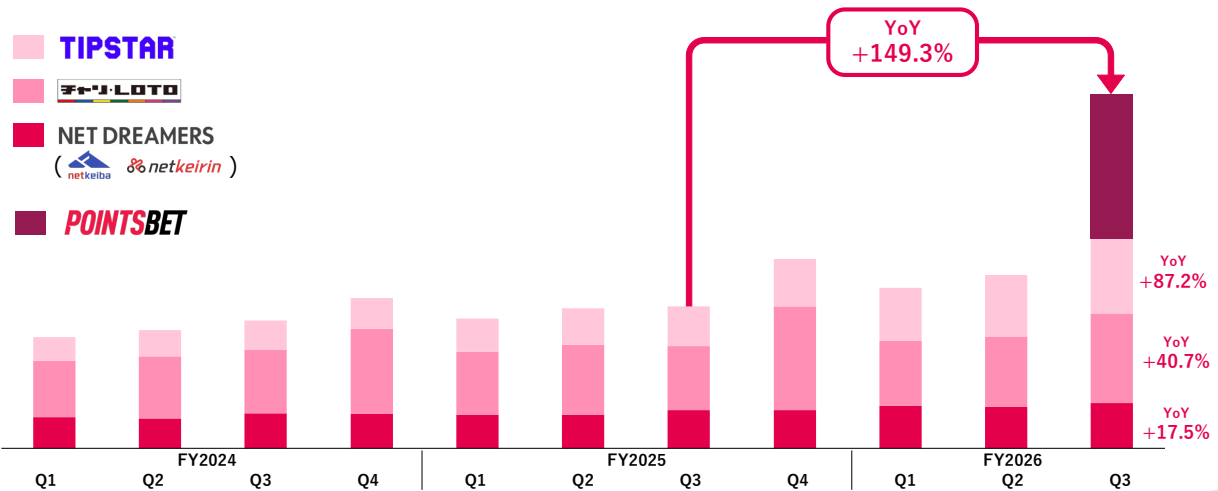
8ページをご覧ください。  
スポーツセグメントの振り返りとなります。

売上高は、前年同期比で100.8%増の204億円となりました。  
増収の主な要因は、PointsBet社の新規連結の影響に加え、TIPSTARが好調を維持したことです。

EBITDAは、前年同期比で273.4%増の14億円となりました。  
これは、ベッティング事業における車券販売や競輪場の包括受託料の伸長によるものです。

なお、前四半期と比較して大幅にEBITDAが伸長しましたが、Q2にPointsBet社買収に伴う約8億円の一時費用が計上されていたことによるものです。

- ベッティング事業の売上高は、PointsBet社が加わりYoY149.3%増収（新規連結影響を除きYoY47.5%増収）
- TIPSTARはYoY87.2%増収、チャリ・ロト社はYoY40.7%増収など既存事業も好調
- PointsBet社をはじめとした海外事業の成長を通じ、円のみに過度に偏らない事業ポートフォリオを目指す



9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。

まず全体としては、前年同期比149.3%増収と大きく伸長しました。

PointsBet社の新規連結に加えて、既存事業も好調に推移していることが要因です。

PointsBet社を除く既存事業の売上高も、前年同期比47.5%増収となりました。

M&Aによる拡大だけでなく、ベースの事業そのものが伸びている状態です。

サービス別に見ると、TIPSTARはMAUが引き続き増加しており、前年同期比87.2%増収と高い成長を維持しています。

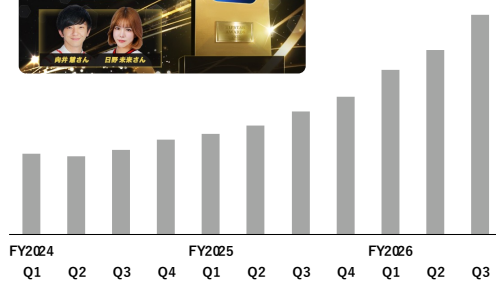
またチャリ・ロト社は、車券販売の伸長に加え、広島競輪場のレース再開に伴う包括受託料の増加により、前年同期比40.7%増収となりました。

なお、PointsBet社の連結を開始したことで、海外売上比率も上昇しています。

為替の見通しが読めない中、海外事業の成長を通じて、円だけに依存しない事業ポートフォリオを目指します。

## MAUの推移 (TIPSTAR)

- ユーザー獲得施策を推進し、MAUは前年同期比で8割増加
- 年末に「TIPSTAR AWARDS 2025」を開催



## 広島競輪場リニューアル (チャリ・ロト)

- リニューアルを進める広島競輪場でレースが再開
- 12月実施のGⅢレース「ひろしまピースカップ」では1万人を集客し、4日間で69億円の車券を発売



バンクの様子



ホテル「せとうちサイクルステイズ広島宇品」外観



ホテルスイートルーム

10ページをご覧ください。  
ベッティング事業の状況となります。

TIPSTARは、ユーザー獲得施策の強化を継続しており、MAUは前年同期比で8割増と好調を維持しています。

年末には、視聴者参加型の「TIPSTAR AWARDS 2025」を開催するなどユーザーが友人・知人と楽しんで参加できるサービスを引き続き目指しています。

また、チャリ・ロト社が包括運営を受託している広島競輪場は、リニューアルを進める中、レースを再開しました。

12月開催のGⅢレース「ひろしまピースカップ」では、改修以前の約2倍となる1万人が来場し、4日間の車券発売額は69億円と、好調な滑り出しとなりました。

## 1 財務状況

## 2 事業状況

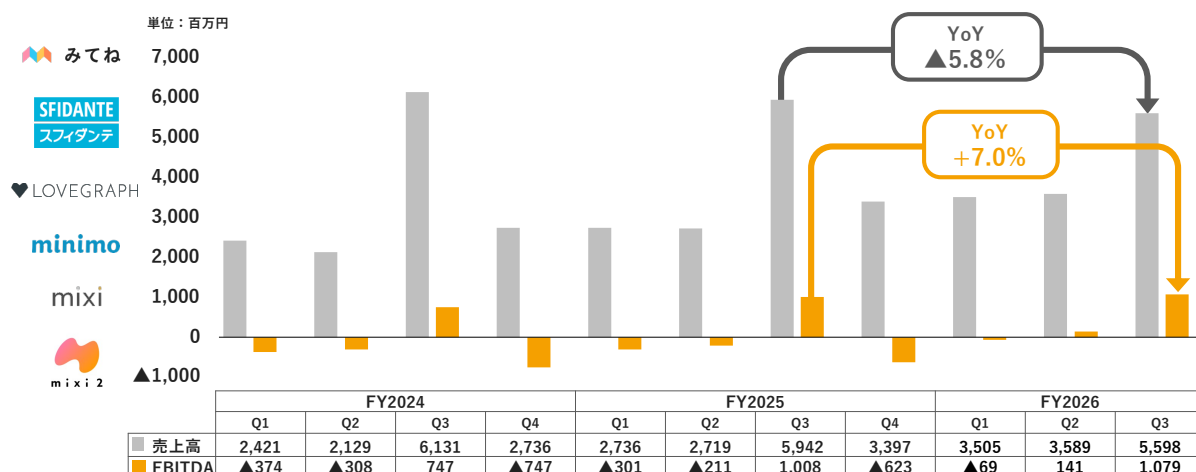
- | スポーツ
- | **ライフスタイル**
- | デジタルエンターテインメント
- | 投資

## 3 AI活用の状況

## 4 Appendix

11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。

- ・売上高はYoY5.8%減収。市場の縮小により年賀状サービスは減収したものの、みてねの注力商材等は伸長
- ・EBITDAは、年賀状サービスのコスト削減、みてねの年賀状以外の注力商材の増収などにより増益



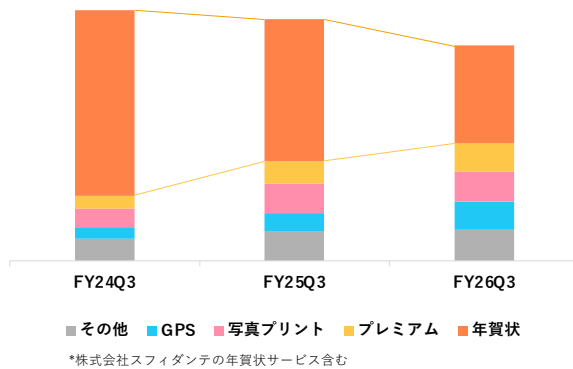
12ページをご覧ください。

売上高は、前年同期比で5.8%減の55億円となりました。市場の縮小により年賀状サービスが減収となりましたが、年賀状以外のみてねの注力商材等の売上は伸長しています。

EBITDAは、前年同期比で7%増の10億円となりました。これは、年賀状サービス縮小を見据えたコスト削減に加え、年賀状以外のみてねの注力商材等が増収したことによるものです。

## みてねの商材別売上構成推移

- 市場縮小の影響で、年賀状サービスは約3割減収
- 注力商材等は約2割増収。みてね全体の減収幅が抑制



## デジタルフォトフレームの販売開始

- 12月の販売開始以降、想定を上回る販売台数で売上は好調
- みてねとの自動連携による写真表示が特長



13ページをご覧ください。  
家族アルバムみてねの状況となります。

みてねは、年賀状サービスが3割減収した一方で、注力商材等は2割増収となりました。

また、12月からデジタルフォトフレームの販売を開始しました。  
販売台数は想定を上回っており、好調に推移しています。

**1** 財務状況

**2** 事業状況

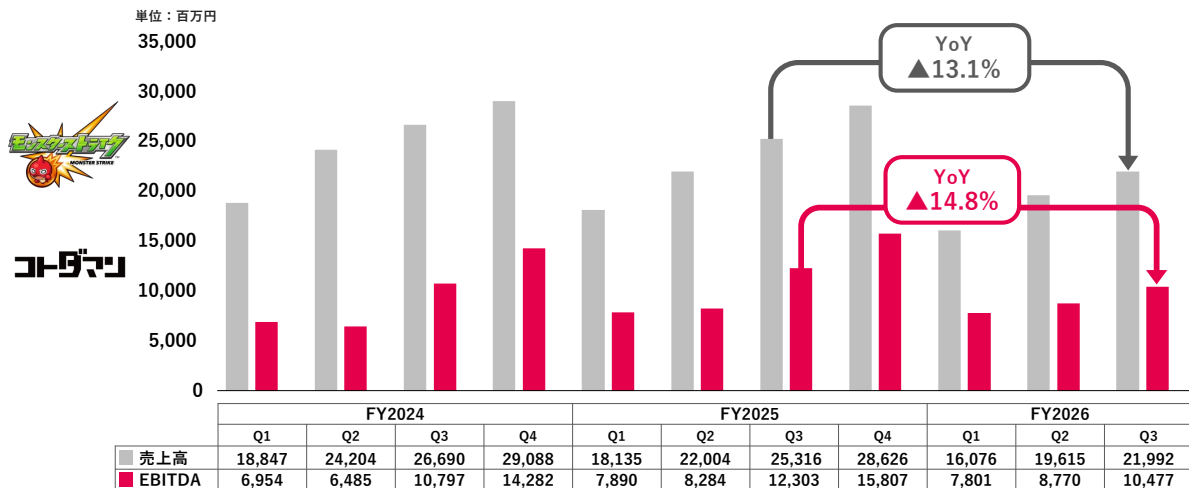
- | スポーツ
- | ライフスタイル
- | **デジタルエンターテインメント**
- | 投資

**3** AI活用の状況

**4** Appendix

14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。

- ・売上高はモンスターストライクのMAU減少によりYoY13.1%減収。なお、12月の売上高は前年同水準、1月も各種施策が順調に進捗しており足元では前年差は縮小
- ・EBITDAは減収に加え、地上波アニメ放映等広告宣伝費の一時的な増加によりYoY14.8%減益



15ページをご覧ください。

売上高は、モンスターストライクのMAUが前年同期を下回った影響で13.1%減の219億円となりました。

なお、12月の売上高は前年同水準まで回復しており、1月も各種施策が順調に進捗していることから、足元では前年差は縮小しています。

また、EBITDAは前年同期比14.8%減の104億円となりました。これは、減収の影響に加え、地上波アニメ放映などに伴う広告宣伝費が一時的に増加したことによるものです。

- ・前年同期比でARPUは増加したものの、新規ユーザー定着に苦戦した結果MAUは減少
- ・全ユーザーに親しみやすく使いやすいUI/UXへの改修など、MAU回復に向けた施策を準備中

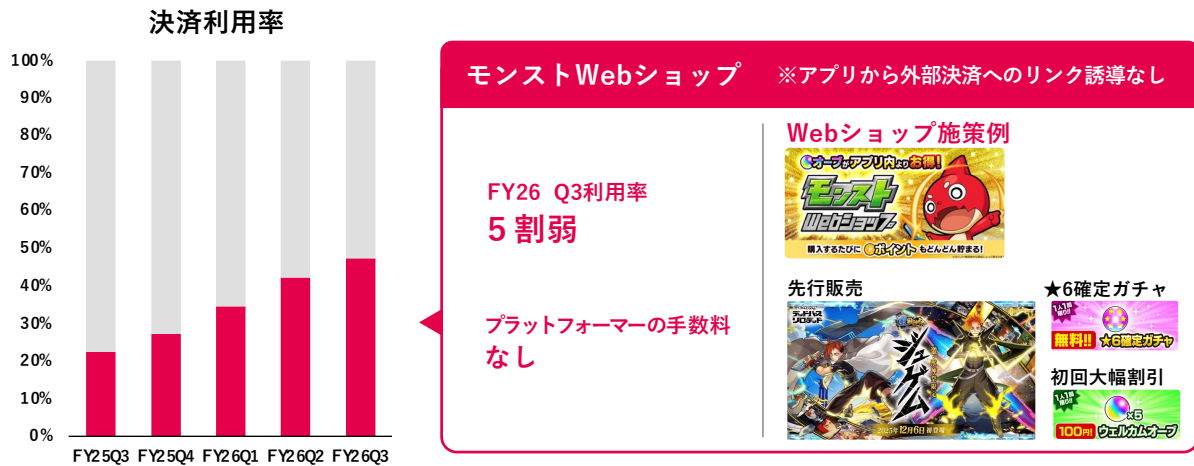
10月	11月	12月	1月
			
			
人気IPとのコラボ			
			
			

16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。

前年同期と比べて、ARPUは増加した一方、MAUは減少しました。  
主な要因は、新規ユーザーの定着に苦戦しているためです。  
長年の運営により操作性が複雑になったことが、その一因であると考えています。

すべてのユーザーにとって、親しみやすく使いやすいUI/UXへ見直す施策を進め、MAUを復調させていきます。

- 2024年8月からモンストWebショップの運営を開始。コスト効率化が進行中
- 12月18日からの「スマートフォンにおいて利用される特定ソフトウェアに係る競争の促進に関する法律」施行に伴い、アプリ内決済の手数料率も軽減



17ページをご覧ください。

モンストWebショップの運営についてご説明します。

当社では、ユーザーの決済体験をより良くするために、アプリ内での決済に加えて、自社の販売チャネルである「モンストWebショップ」を運営しています。

このチャネルの利用率は、足元で5割弱まで増加しています。

モンストWebショップでは、キャラクターの先行販売やセールなどを実施しており、ユーザーの皆さまからご好評をいただいています。

今後もWebショップの利用拡大を進めていきたいと考えています。

- ・ モンスターストライクのグローバル版「STRIKE WORLD」を2月中旬にインドでソフトローンチ予定
- ・ 来期Q1中の本格運用に向け、リリース後の市場の反応を確認しつつ各種機能の調整を実施予定



\*画像は開発中のものです。

18ページをご覧ください。  
STRIKE WORLDの状況です。

モンスターストライクのグローバル版「STRIKE WORLD」は、2月中旬にインドでソフトローンチを予定しています。

来期Q1の本格稼働に向けて改良を重ねていきます。

## 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**

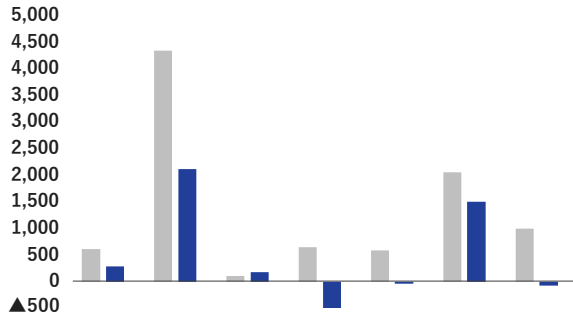
## 3 AI活用の状況

## 4 Appendix

19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

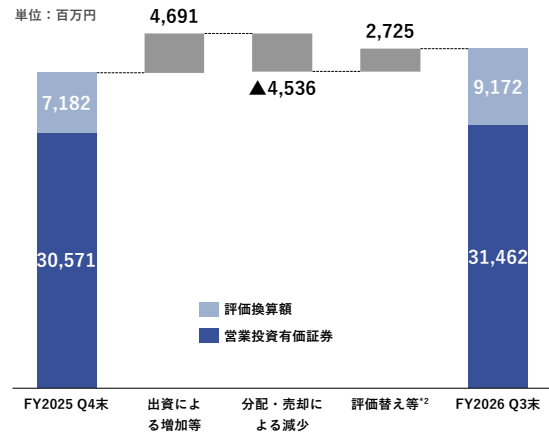
単位：百万円



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

## 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

20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9億円、EBITDAは0.8億円の損失となりました。

**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** AI活用の状況

**4** Appendix

21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。

- ・AIを日常業務に組み込み、開発の効率化と運営の改善を進める

### 全社における取り組み

■グループ横断のAI推進委員会により、AI施策のモニタリングを実施。数多くのアイデアが具現化

	Q1	Q2	Q3
開始施策	278件	619件	447件
完了施策	216件	600件	564件

\*前期委員会を組成したため、完了施策件数より開始施策件数の方が多くなっています。

■コーディング業務のAI活用率は45%に到達。今後90%以上のAI化を目指す

■今後新サービスでは、工程の一部をAIで全自動化することを必須化。少数精鋭の事業開発ユニットを組成し、従来の開発期間から約90%短縮を見込む

### 個別事例

■AIコンパニオンによる各種KPI向上（モンスターストライク）

- ・プレイにあわせ会話や支援を行う、AI音声機能を検証中
- ・UX向上により、ユーザー継続率向上等各種KPIの向上を見込む

■特許取得効率化による競争力強化

- ・開発成果を確実に権利化し、将来の競争力を高める体制を構築
- 出願準備期間 : 90%以上削減
- 出願の内製化数 : 前年同期比27倍
- 出願件数 : 前年同期比30%以上増加

■AIによる社内人材配置の効率化

- ・社内人材、必要ポジションの見える化で「適材適所」の人材配置を実現するプロジェクトを一部の部署、グループ会社で開始
- ・事業強化に加え、通期400時間工数削減見込

22ページをご覧ください。  
AI活用の状況です。

当社グループでは、AIを日常業務に組み込み、開発の効率化と運営の改善を進めています。

全社的な取り組みとしては、今期1,300件以上の施策を完了させています。開発現場では、コーディング業務のAI活用率が45%に達しており、今後は90%以上を目指します。また一部のプロジェクトでは少数精鋭の事業開発ユニットを組成し、開発期間を従来から約90%短縮するなどの取り組みも行っています。

さらに、モンスターストライクではユーザー体験の向上につながる「AIコンパニオン」機能の開発が進んでいます。また、特許出願業務のプロセス見直しや、人材配置の最適化など、バックオフィス機能の強化を進めています。

心もつなごう。



結びとなりますが、11月14日に修正した業績予想に対してQ3はインラインで推移しました。

引き続き通期業績予想の達成に向けて、各事業で着実に成果を積み上げていきます。

あわせて、オーストラリア・カナダにおけるPointsBet社の成長と、インドで展開するSTRIKE WORLDなどの取り組みを通じて、グローバルでのプレゼンスを高めていきます。

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

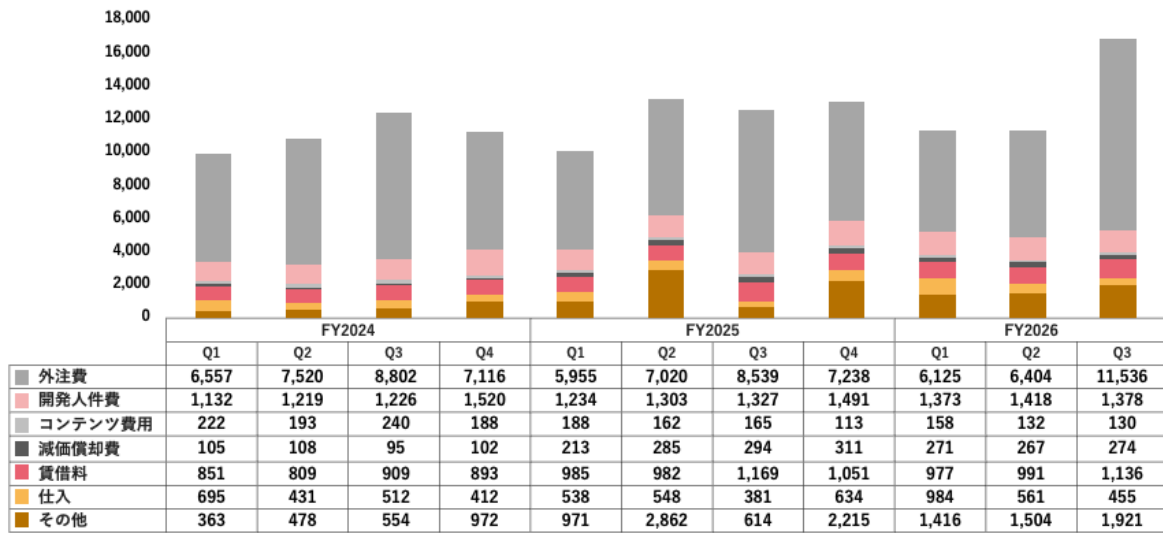
**3** AI活用の状況

**4** Appendix

## 4

## 売上原価（四半期推移）

単位：百万円

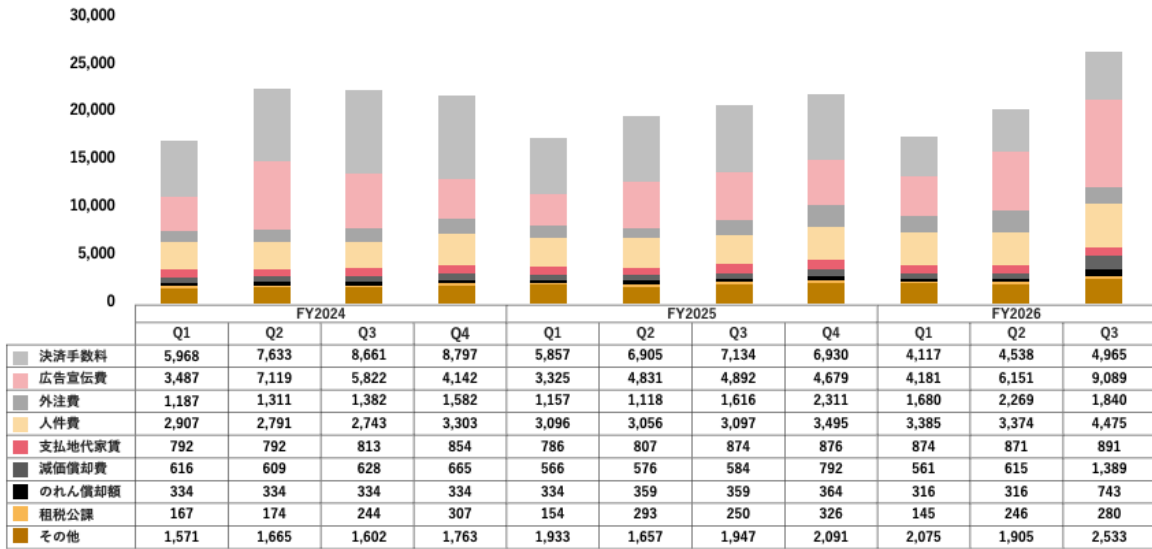


# 4

## 販管費（四半期推移）



単位：百万円



## 4

## 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
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
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
ライフスタイル	598	595	2,674	1,051	538	633	2,113	958	569	728	1,550
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
全社	20	70	43	45	15	19	12	19	14	5	8

単位：百万円

	FY2024				FY2025				FY2026		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
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
スポーツ（観戦）	152	170	257	161	146	59	158	244	147	77	137
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
ライフスタイル	358	279	940	462	445	378	533	582	485	527	586
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
全社	15	17	6	74	36	27	20	22	24	31	24

\* 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

## 4

## 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 (2024年10月-2024年12月)	FY2026 (2025年10月-2025年12月)	増減率 (YoY)
<b>スポーツ事業</b>			
売上高	10,157	20,400	+100.8%
セグメント利益 (EBITDA)	395	1,477	+273.4%
<b>ライフスタイル事業</b>			
売上高	5,942	5,598	▲5.8%
セグメント利益 (EBITDA)	1,008	1,079	+7.0%
<b>デジタルエンターテインメント事業</b>			
売上高	25,316	21,992	▲13.1%
セグメント利益 (EBITDA)	12,303	10,477	▲14.8%
<b>投資事業</b>			
売上高	99	999	+906.4%
セグメント利益 (EBITDA)	178	▲81	-

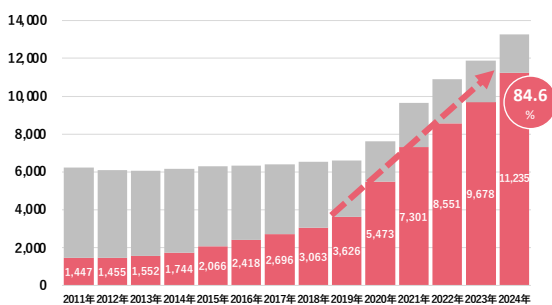
単位：百万円

	FY2025 (2025年3月末)	FY2026 (2025年12月末)	差異の主な要因
流動資産	169,931	168,796	-
固定資産	55,612	93,491	子会社の取得によるのれん等の増加
総資産	225,544	262,287	-
流動負債	31,380	65,087	借入金の増加
固定負債	12,829	21,657	-
純資産	181,333	175,541	-
	FY2025 (2024年4月-2024年12月)	FY2026 (2025年4月-2025年12月)	差異の主な要因
営業活動によるCF	13,733	▲361	法人税等の支払額の増加
投資活動によるCF	▲8,748	▲33,855	子会社の取得による支出の増加
財務活動によるCF	▲7,893	15,171	借入金の増加
現金及び現金同等物の期末残高	102,834	90,168	-

## 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

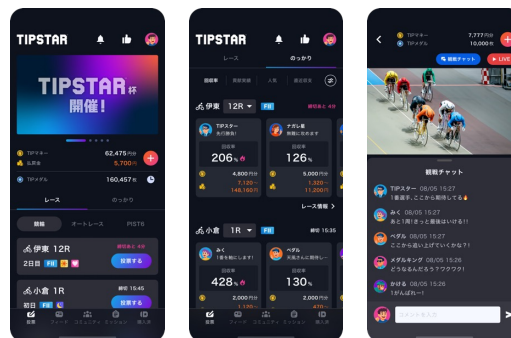


■ インターネット販売 (電話販売を含む) ■ その他

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

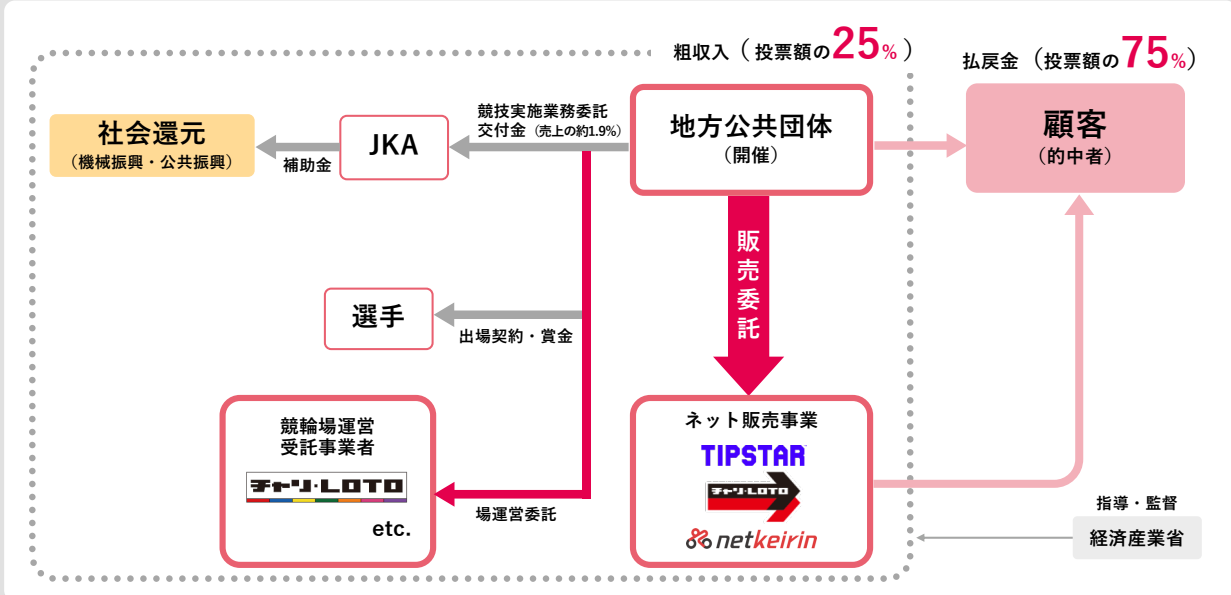
## TIPSTAR：新規マーケットの創出

- ・ 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！



# 4

## 競輪事業の関係図



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

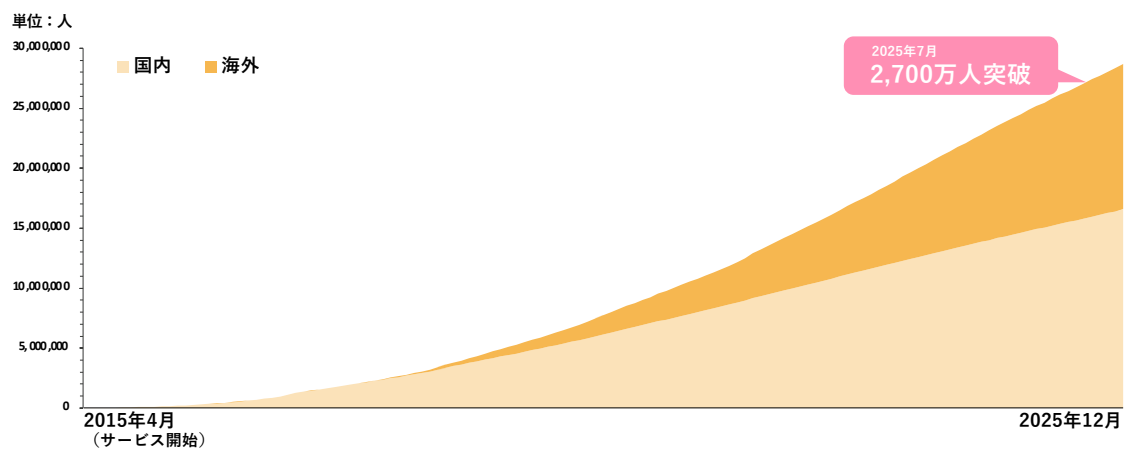


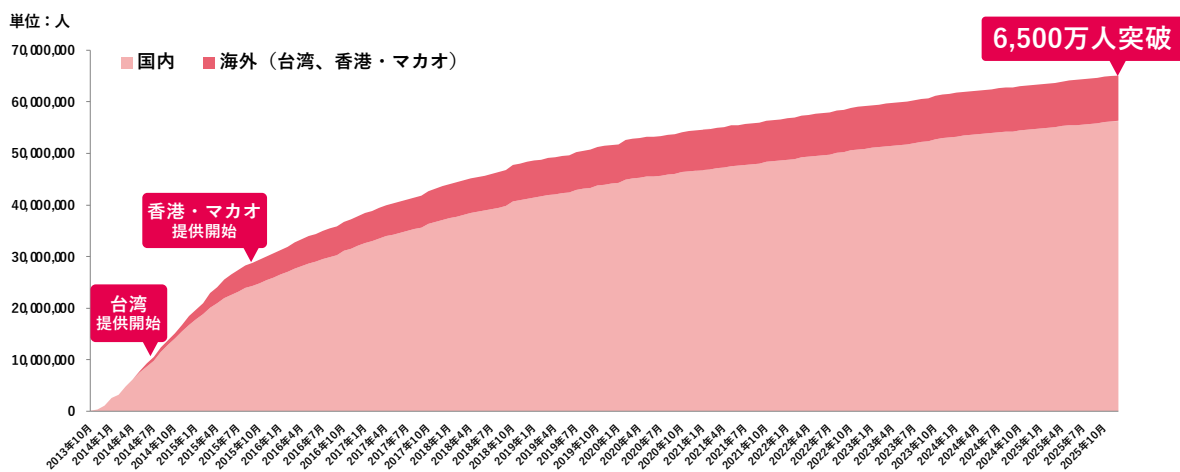
新玉野競輪場



新広島競輪場イメージ：再整備後

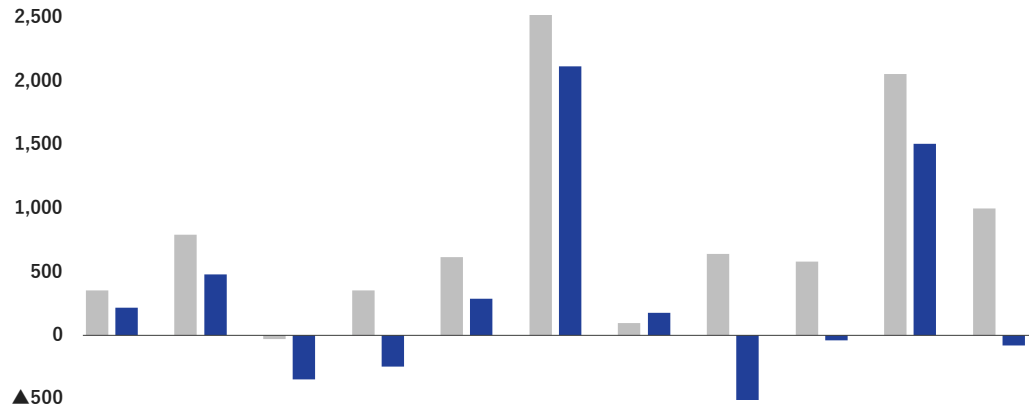
- 一定水準のアクティブ比率を維持しながら、海外ユーザーは引き続き伸長
- 2025年12月末時点で、海外は42.2%、また全体の2割程度が北米





\* 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



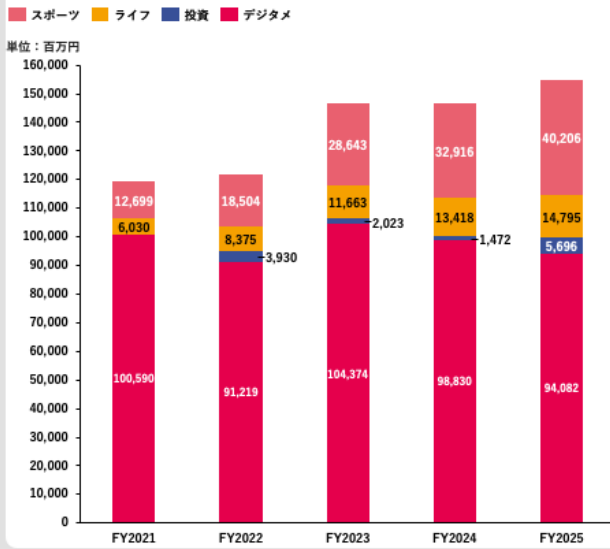
	FY2024				FY2025				FY2026		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	355	790	▲28	354	614	4,338	99	643	582	2,055	999
EBITDA	216	481	▲345	▲247	288	2,119	178	▲604	▲39	1,505	▲81

# 4

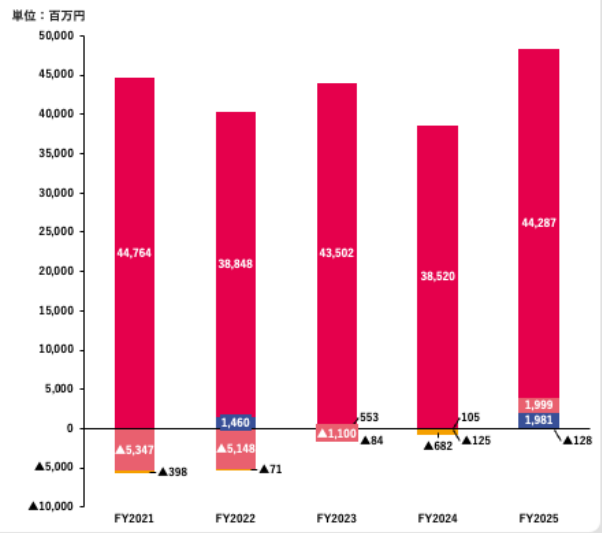
## セグメント別売上高・EBITDA推移



### 売上高推移



### EBITDA推移



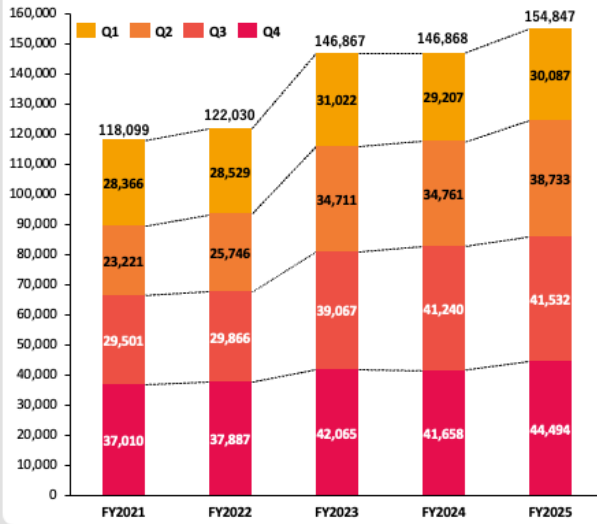
# 4

## 四半期別売上高・EBITDA推移



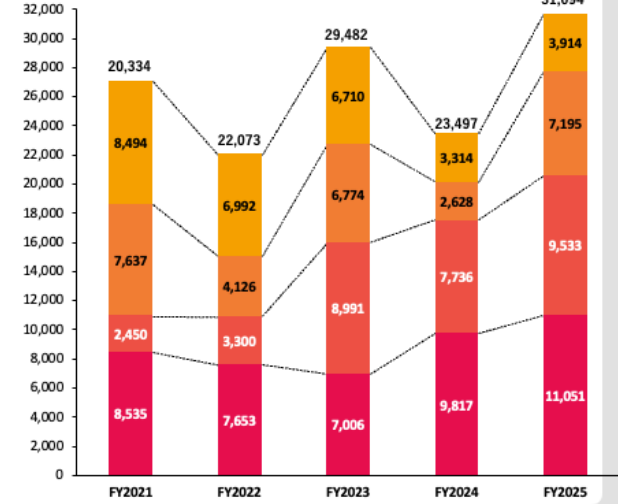
### 売上高推移

単位：百万円



### EBITDA推移

単位：百万円



- 売上はPointsBet社の半期分の業績を主要因として上方修正
- EBITDAはスポーツの上期好調とAI活用による通期のコスト削減等により20億円上方修正。営業利益はPointsBet社ののれん等の償却負担増を見込み期初予想を据え置き

単位：百万円

	FY2025 実績	FY2026 期初予想 (5/14)	FY2026 修正予想 (11/14)	前期比増減率
売上高	154,847	155,000	168,000 (+13,000)	+8.5%
EBITDA	31,694	25,000	27,000 (+2,000)	▲14.8%
営業利益	26,600	20,000	20,000 (±0)	▲24.8%
経常利益	26,511	19,000	19,000 (±0)	▲28.3%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	17,601	13,000	13,000 (±0)	▲26.1%

## 4

## セグメント別業績予想修正のポイント(売上、EBITDA)

FY2026 Q2 再掲



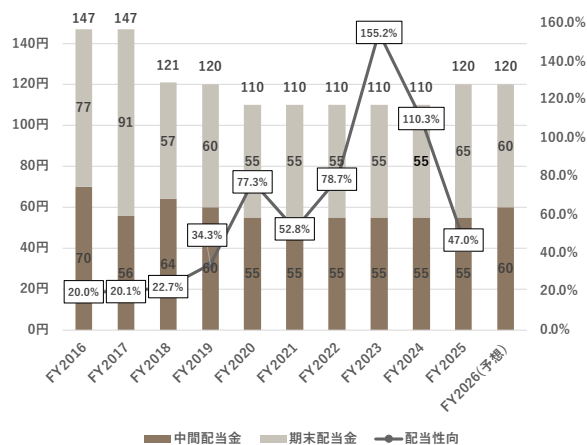
単位：百万円

		売上			EBITDA		
		期初 予想	修正 予想	業績予想修正における 主要ポイント	期初 予想	修正 予想	業績予想修正における 主要ポイント
スポーツ*	観戦	11,000	12,500	・千葉ジェッツ、 FC東京の上期好調	500	2,000	・ネットドリーマーズ、TIPSTARの 上期好調 ・PointsBet社は単体黒字となるも、 連結関連費用を見込むため本修正には 影響なし
	ベッティング	34,000	50,000	・PointsBet社半期6か月連結を反映 ・ネットドリーマーズ、TIPSTARの 上期好調			
ライフ スタイル		18,000	18,000	—	0	0	—
デジタル エンター テインメント		90,000	84,000	・上期のモンスターストライクMAU 減少	43,000	42,000	・収益性向上により修正額は限定的
投資		2,000	3,500	・上期実績を反映	▲500	500	同左
調整額		0	0	—	▲18,000	▲17,500	・AI活用により通期で10億円を削減予 定。一方PMIコストが増加した結果、 5億円の改善を見込む

\* 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

- ・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



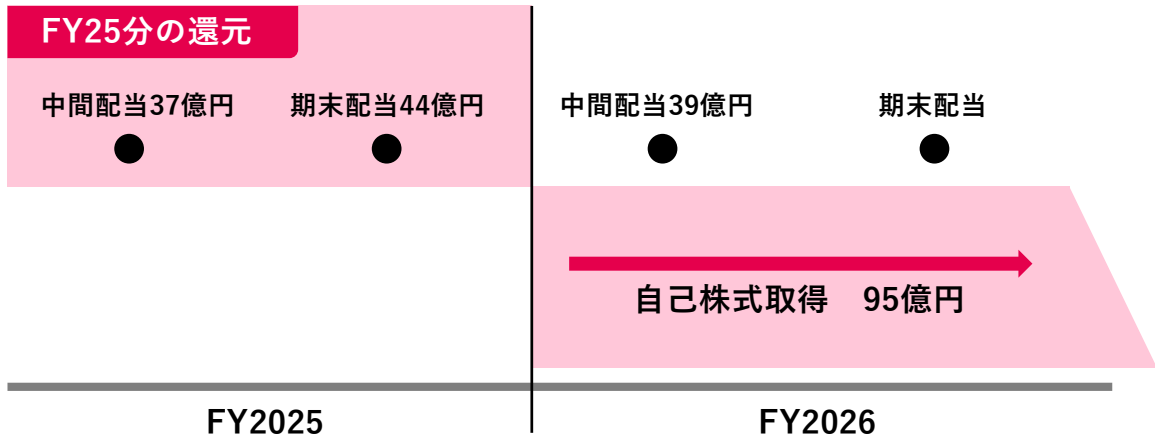
## 自己株式の取得推移

取得期間	取得株式総数 (株)	取得総額 (円)
2025年5月15日～ 2025年11月17日	2,949,400	9,499,771,900
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

# 4

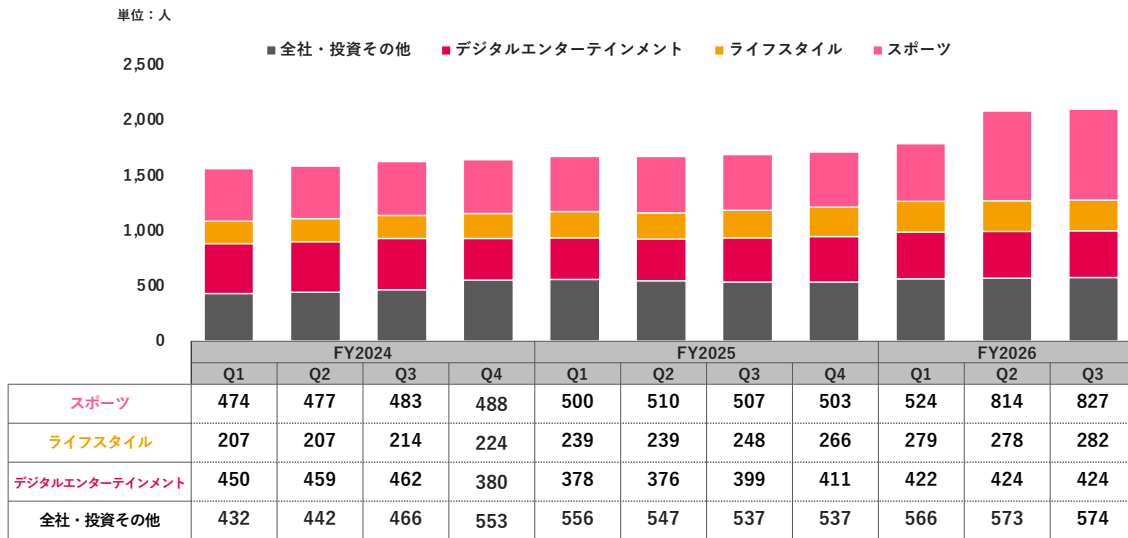
## 株主還元について

- 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



# 4

## 従業員数推移(正社員)



\* FY2026 Q2よりPointsBet社を連結しました

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/>

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		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 (2025年12月末日現在)
従業員数	2,107名 (連結・正社員のみ)		(2025年12月末日現在)
発行株数	71,330,850株		(2025年12月末日現在)
大株主	笠原 健治		49.12%
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)		8.63%
	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)		3.32%
	木村 弘毅		2.15%
	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001		1.95%
			(2025年9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