

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。

MIXI

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 業績予想及び中期ビジョンの進捗

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。

エグゼクティブサマリー

スポーツ

- PointsBet社の新規連結とチャリ・ロト社の好調で売上高YoY78.1%増、国内ベッティングの増益やFC東京の移籍金収入、前年同期の買収一時費用の減少によりEBITDAは黒字化

ライフスタイル

- みてね注力領域やminimoの好調で売上高はYoY13.3%増、minimo及びみてねの増収によりEBITDAはYoY354.0%増益

デジタルエンターテインメント

- モンスターストライクのARPU増加により売上高YoY22.7%増、増収及びコスト効率化によりEBITDAはYoY53.8%増益

業績予想及び中期ビジョンの進捗

- 上期業績は通期業績予想に対して順調に進捗
- 中期ビジョンは国内の主要事業が好調に進捗。課題領域には実績ある人材を投入し改善中
- AI活用で開発を高速化し、今期中に新規サービスを複数本リリース予定。中期ビジョンのアップサイドに

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。

MIXI

1 財務状況

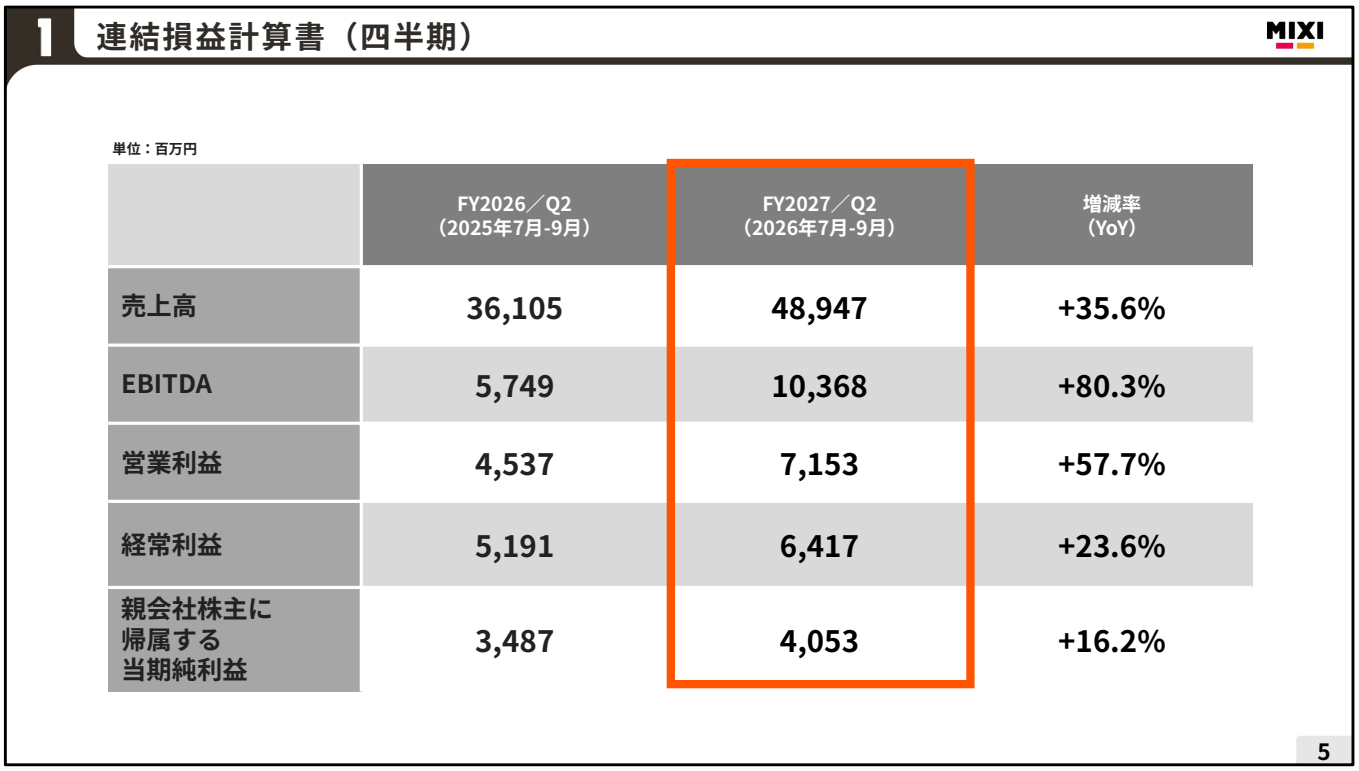
2 事業状況

- 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 業績予想及び中期ビジョンの進捗

4 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。



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。

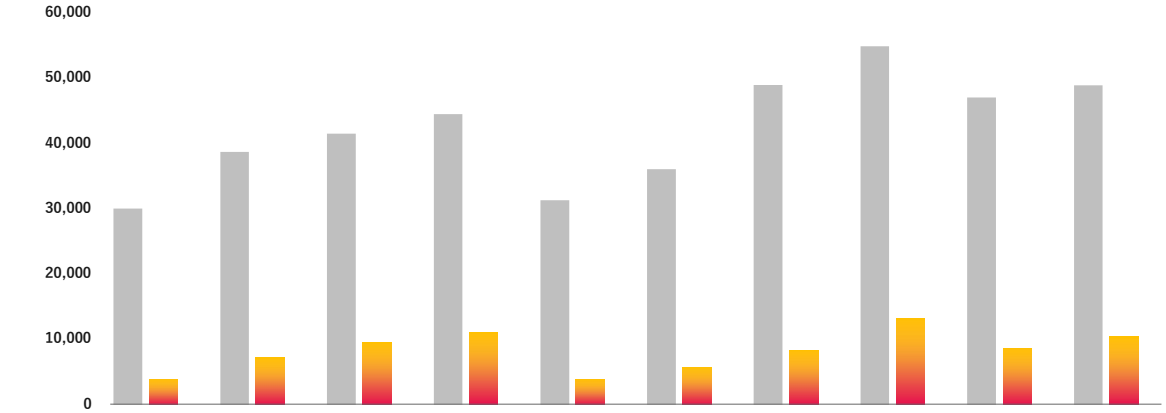
Q2の決算は、
売上高　　489億円
EBITDA　103億円
営業利益　 71億円
経常利益　 64億円
当期純利益　40億円
と、前年同期比増収増益となりました。

売上高は、PointsBet社の新規連結に加え、デジタルエンターテインメントが好調に推移したことにより、前年同期比35.6%の増収となりました。
EBITDAは、デジタルエンターテインメントがけん引し、前年同期比80.3%の増益となっています。

なお、営業利益の増益率がEBITDAを下回った要因は、PointsBet社の買収に伴うのれん等の償却費が増加したためです。
また、経常利益以下は、為替差損等の計上により、増益幅が縮小しています。

1 連結業績（四半期推移）

単位：百万円



	FY2025				FY2026				FY2027	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	30,087	38,733	41,532	44,494	31,323	36,105	48,996	54,944	47,073	48,947
EBITDA	3,914	7,195	9,533	11,051	3,839	5,749	8,374	13,213	8,637	10,368

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 業績予想及び中期ビジョンの進捗

4 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します。

2 スポーツ　セグメント売上・EBITDA推移

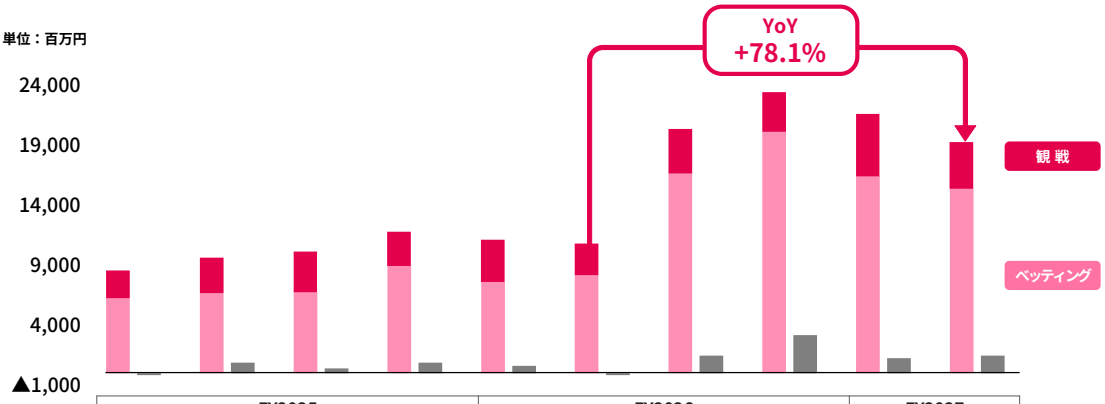
MIXI

- 売上高は、PointsBet社の新規連結やチャリ・ロト社の好調により、YoY78.1%増収
- EBITDAは、国内のベッティング事業の増益やFC東京の移籍金収入に加え、前年同期に発生したPointsBet社買収に伴う一時費用の減少により、黒字化

観戦
CHIBAJETS
FC TOKYO
LaLa arena TOKYO-BAY

ベッティング
TIPSTAR
チャリ・LOTO
netkeiba
netkeirin
POINTSBET

単位：百万円



	FY2025				FY2026				FY2027	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	8,583	9,653	10,157	11,811	11,143	10,834	20,400	23,471	21,673	19,298
EBITDA	▲160	879	395	885	604	▲163	1,477	3,169	1,258	1,481

*FC東京の決算期を1月期から6月期へ変更したため、FY27Q1に2～6月分の実績を計上しています

8

8ページをご覧ください。
スポーツの振り返りとなります。

売上高は、前年同期比78.1%増の192億円となりました。
増収の主な要因は、PointsBet社の新規連結に加え、チャリ・ロト社の包括受託運営及び車券販売が伸長したことによるものです。

EBITDAは、14億円の黒字に転換しました。
国内のベッティング事業の増益やFC東京の移籍金収入の寄与に加え、前年同期においてPointsBet社買収に伴う一時費用約8億円を計上していることによるものです。

2 スポーツ

観戦事業の状況

MIXI

- ドイツのブンデスリーガ所属の「ボルシア ドルトムント」との親善試合を8月に開催
- 世界有数の強豪クラブとの対戦機会を通じ、クラブ価値のさらなる向上を図る



©FC TOKYO

- B.LEAGUE PREMIER 2026-27シーズンが9月に開幕
- B.PREMIER移行に伴い平日開催が増加したものの、入場者数は高い水準を維持

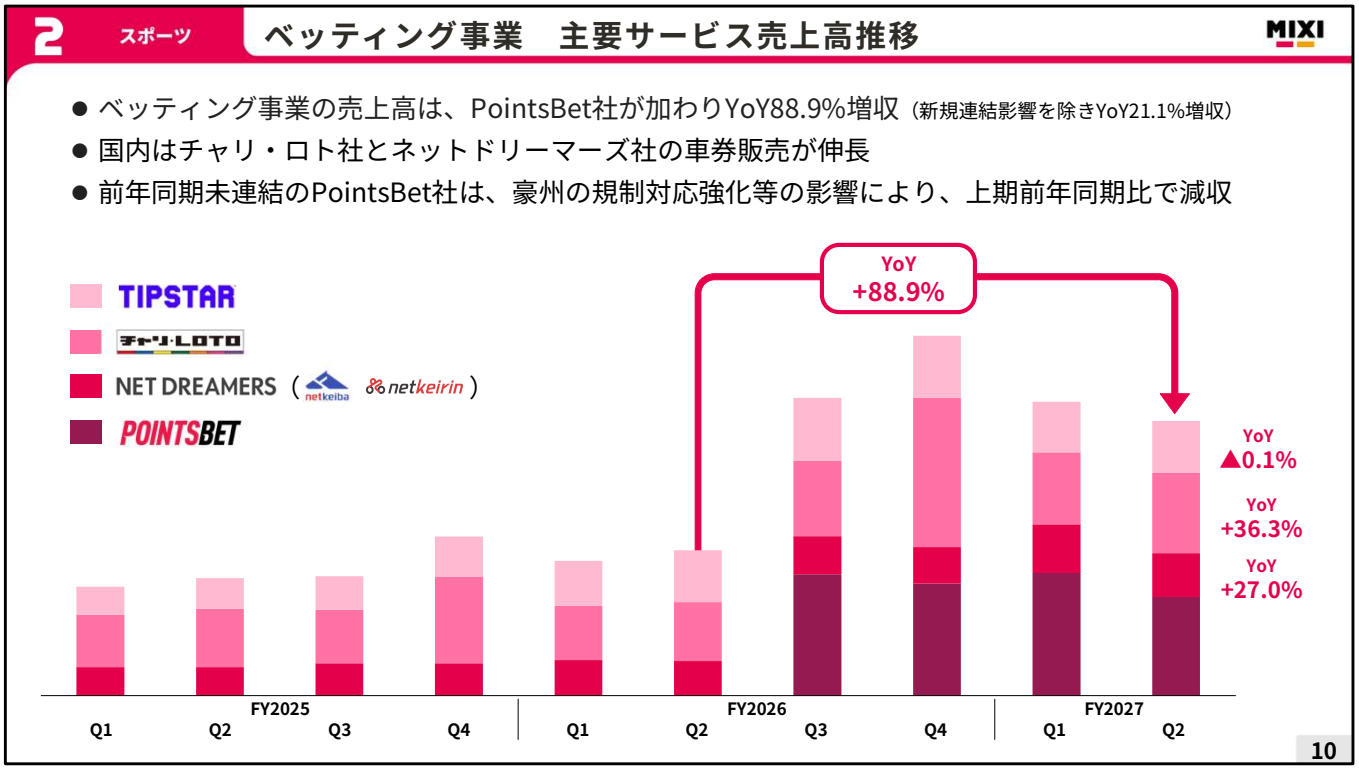


9

9ページをご覧ください。
観戦事業の状況です。

FC東京は、ドイツの「ボルシア ドルトムント」との親善試合を開催しました。
世界有数の強豪クラブとの対戦を通じて、チームの競技力とクラブ価値のさらなる向上を図ります。

千葉ジェッツは、9月に新リーグB.PREMIERにて新たなシーズンを迎えました。
平日の試合が増えるなかでも、多くのお客様にご来場いただいています。



10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。

売上高は、PointsBet社の新規連結及び
チャリ・ロト社とネットドリーマーズ社の伸長により、前年同期比88.9%増と大幅な増収となりました。
新規連結影響を除くと、前年同期比21.1%増となっています。

なお、PointsBet社は、豪州での規制対応の強化などにより、上期は前年同期比減収となりました。
利用者数は伸びており、現地の体制を強化して立て直しを進めています。

TIPSTARの売上高は、前年同期比0.1%の減少となりました。
マーケティング規制を踏まえ、新規ユーザーの獲得に向けた投資を抑えているためです。
利益は出しやすい状況ですが、売上の伸びを回復させることが課題です。
具体的な取り組みを、次のページでご説明します。



11ページをご覧ください。
TIPSTARの状況をご説明します。

TIPSTARは、10月より初のIPコラボとなる「ウルトラティップスター」を開始しました。
モンスターストライク等で培ったノウハウを活用し、ユーザー層と親和性の高いIPとのコラボを展開しています。

タイムラインや観戦チャットといったソーシャル機能にもコラボ要素を取り入れ、人気IPをきっかけに、友人を誘い合って利用が広がることを目指しています。

今後は、IPコラボなどを通じてユーザー層を広げ、TIPSTARの成長につなげていきます。



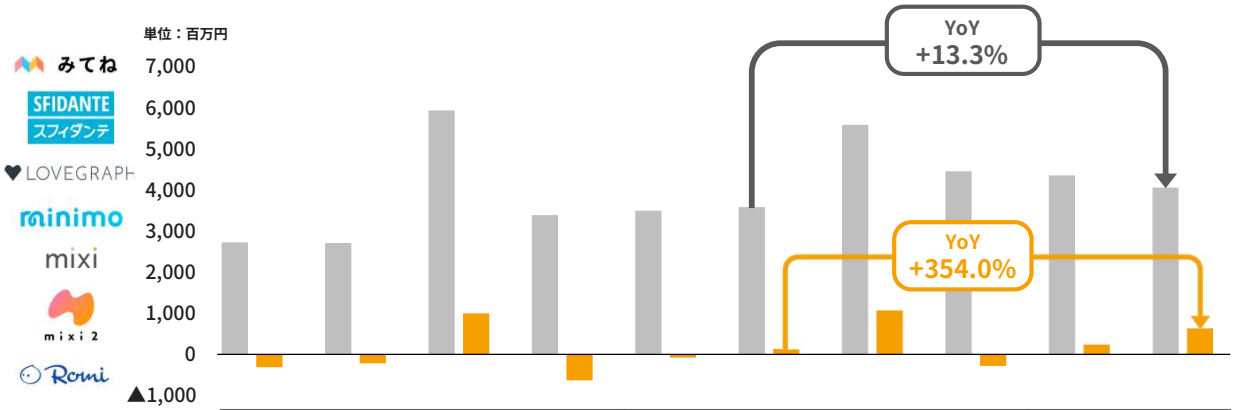
12ページをご覧ください。
ライフスタイルについてご説明します。

2 ライフスタイル

セグメント売上・EBITDA推移

MIXI

- 売上高は、みてね注力領域やminimoの好調により、YoY13.3%増収
- EBITDAは、minimoやみてねの増収により、YoY354.0%増益



	FY2025				FY2026				FY2027	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	2,736	2,719	5,942	3,397	3,505	3,589	5,598	4,465	4,363	4,066
EBITDA	▲301	▲211	1,008	▲623	▲69	141	1,079	▲275	261	644

13

13ページをご覧ください。

売上高は前年同期比13.3%増の40億円、EBITDAは354.0%増の6.4億円となりました。

増収・増益の主な要因は、みてねの注力領域とminimoの成長です。

両事業の状況は、次のページでご説明します。

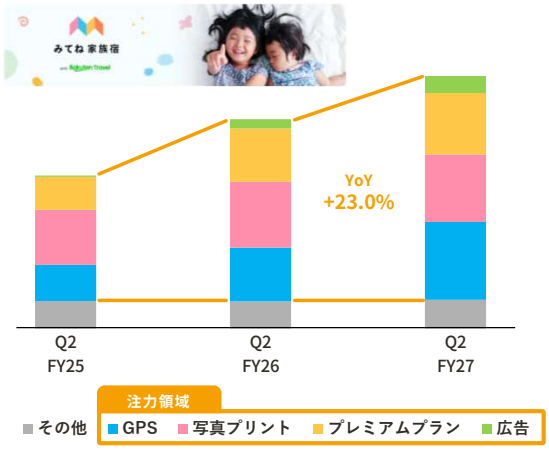
2 ライフスタイル

ライフスタイルセグメントの状況

MIXI

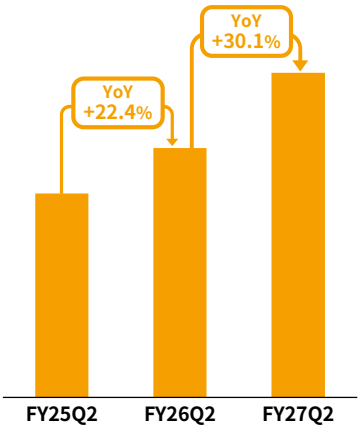
みてねの商材別売上構成推移（Q2）

- 注力領域はYoY23.0%増収
- GPSに加え、ファミリーパートナーなどの広告が伸長



minimoの売上高推移

- Q2売上高YoY+30.1%と高成長が継続
- 他社との連携施策やタイアップを通じて、売上のさらなる拡大を目指す



Q3以降の施策



14

14ページをご覧ください。
ライフスタイルセグメントの状況です。

みてねの注力領域の売上高は、前年同期比23.0%の増収となりました。
GPSに加え、ファミリーパートナーなどの広告が伸びています。
今後は、広告などのデジタル商材を中心に、売上を伸ばしていく方針です。

minimoは、価格改定の効果もあり、前年同期比30.1%の増収となりました。
今後は、ABEMAの人気番組とのタイアップや、美容予約アプリ「Nailie Beauty」との共同プロジェクトを通じて、売上の拡大を目指します。



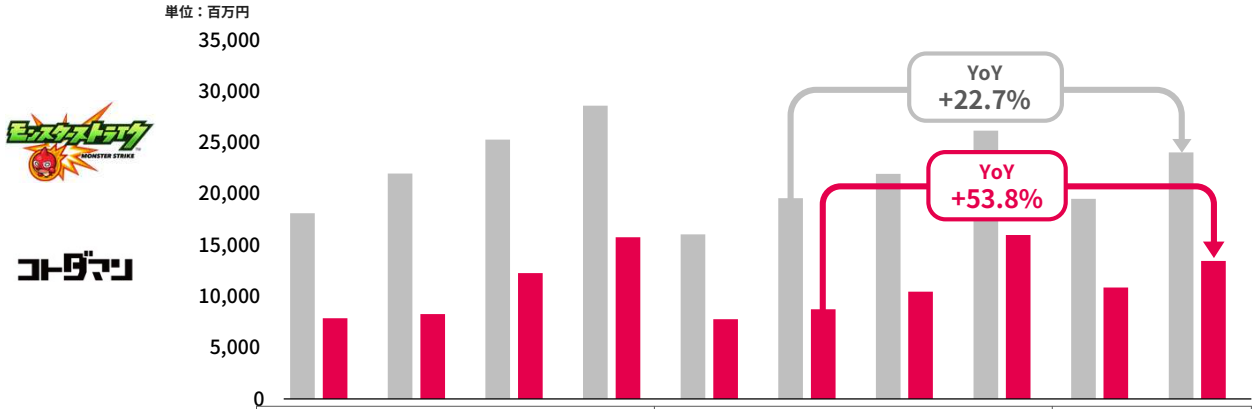
15ページをご覧ください。
デジタルエンターテインメントについてご説明します。

2 デジタル エンターテインメント

セグメント売上・EBITDA推移

MIXI

- 売上高は、モンスターストライクのARPUが増加し、YoY22.7%増収
- EBITDAは増収に加えコスト効率化により、YoY53.8%増益



	FY2025				FY2026				FY2027	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	18,135	22,004	25,316	28,626	16,076	19,615	21,992	26,204	19,532	24,071
EBITDA	7,890	8,284	12,303	15,807	7,801	8,770	10,477	16,000	10,881	13,489

16

16ページをご覧ください。

売上高は、前年同期比22.7%増の240億円となりました。
モンスターストライクは、リアルイベントや人気IPとのコラボによりARPUが上昇し、増収となりました。

EBITDAは、前年同期比で53.8%増の134億円となりました。
増収に加え、国内モンストのコスト効率化が進んだことが主な要因です。



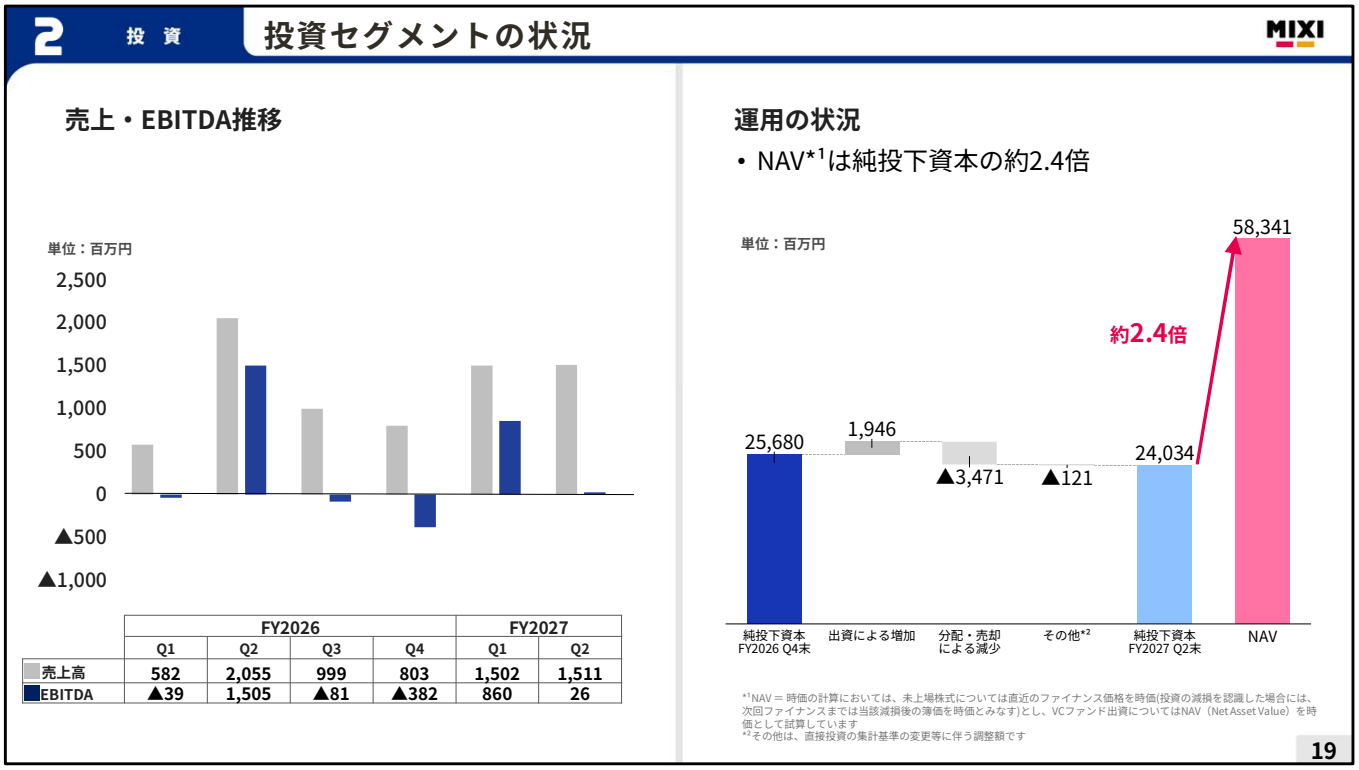
17ページをご覧ください。
モンスターストライクの状況です。

ARPUは、リアルイベント「DREAMDAZE Ⅳ」で発表した自社キャラクターの強化や、人気IPとのコラボが好評だったことを受け、前年同期を上回りました。

MAUは、人気IPとのコラボなどを通じて、ユーザーの復帰や新規ユーザーの獲得が進み、前年同期比で微減にとどまりました。
ユーザーに継続して遊んでいただけるよう、引き続きUI/UXの改善を進めています。



18ページをご覧ください。
投資についてご説明します。



19ページをご覧ください。
投資セグメントの状況です。

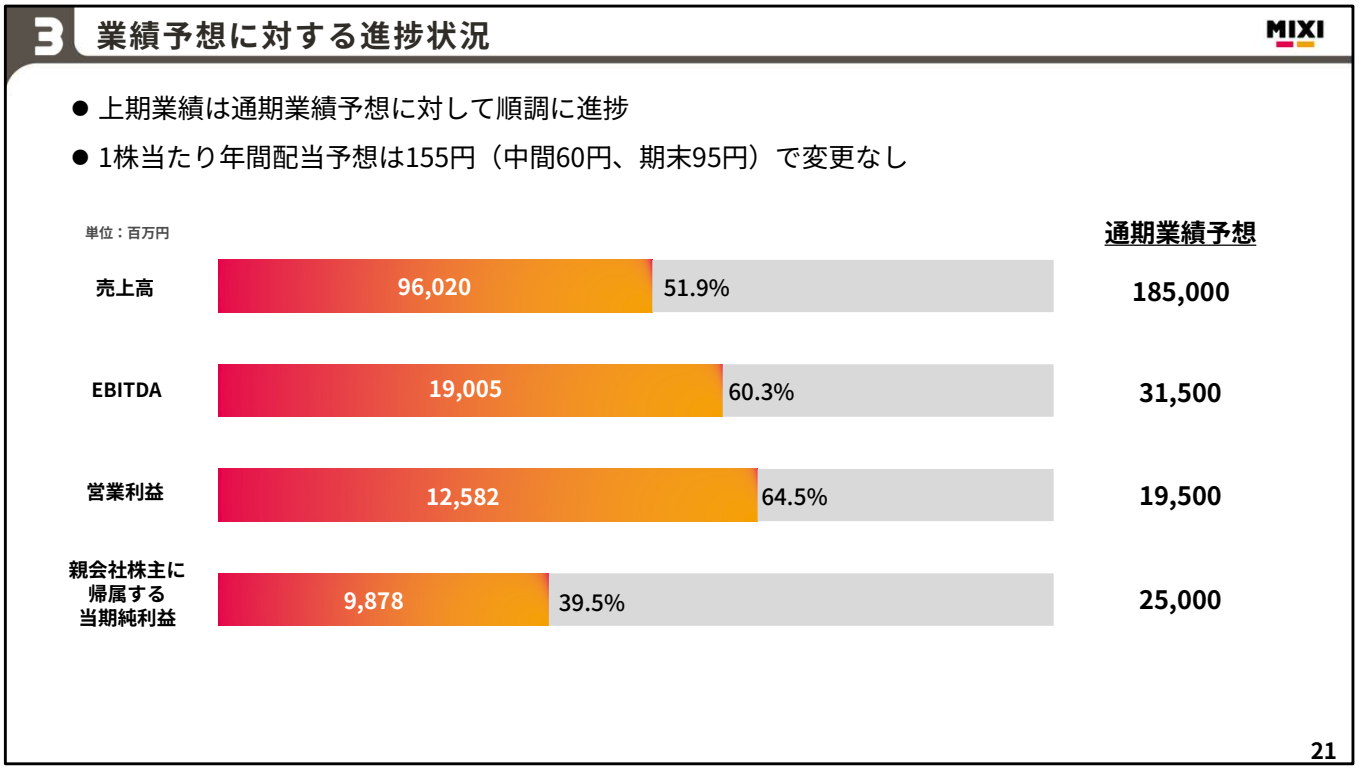
保有株式の売却や投資先ファンドの損益取込により、売上高は15億円、EBITDAは0.2億円となりました。

Q2末の純投下資本は240億円で、総資産の8.2%にあたります。
引き続き、総資産の10%以内で管理していきます。

NAVは583億円で、純投下資本の約2倍以上の水準をキープしています。



20ページをご覧ください。
まず、業績予想に対する進捗状況についてご説明します。



21ページをご覧ください。
通期業績予想に対する、上期の進捗をご説明します。

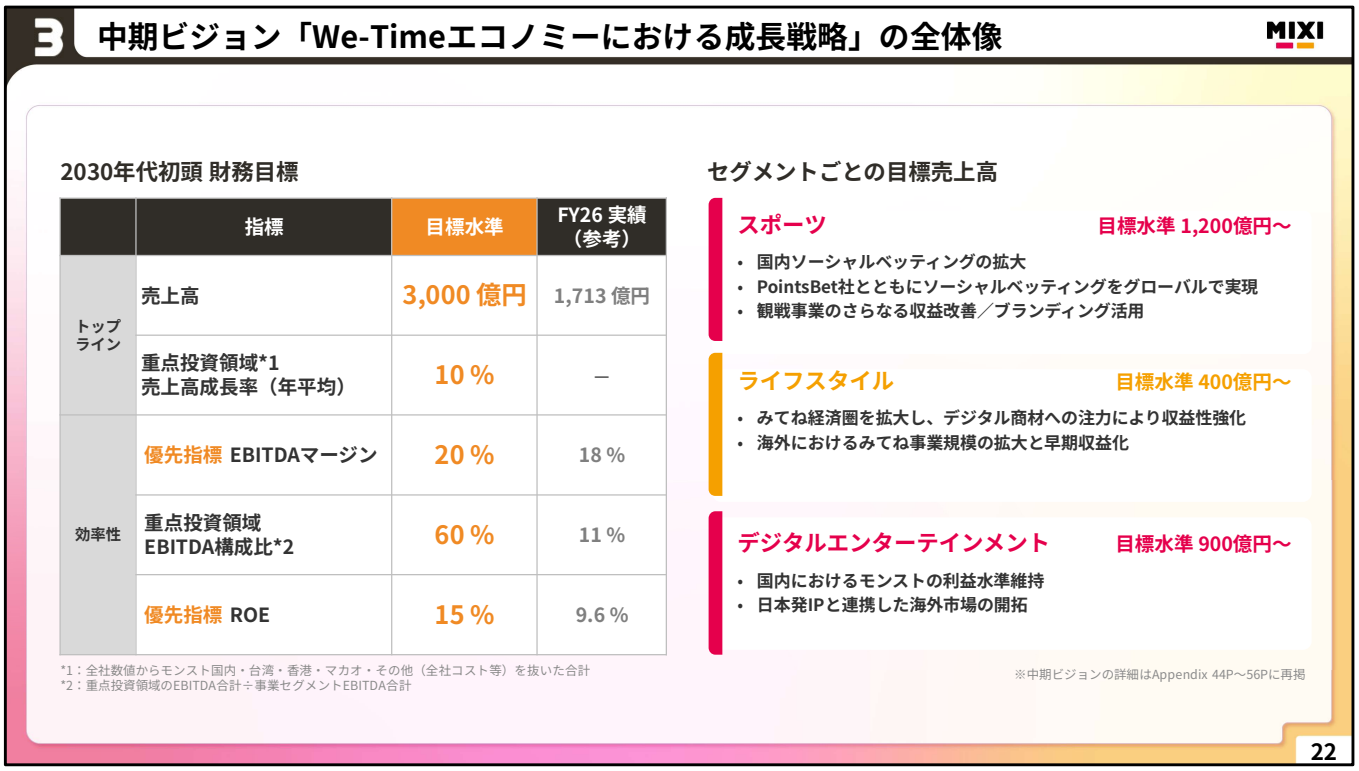
上期の売上高は960億円、EBITDAは190億円となりました。
通期予想に対する進捗率は、売上高が51.9%、EBITDAが60.3%、営業利益が64.5%と、順調に進んでいます。

当期純利益の進捗率が低いのは、通期予想に、下期のビットバンク社株式売却の影響を織り込んでいるためです。

通期業績予想は、現時点では据え置きます。
モンスターストライクなどの商戦期が年末年始に集中しており、その成果を見極め判断します。

配当予想にも変更はありません。中間配当60円、年間155円を予定しています。

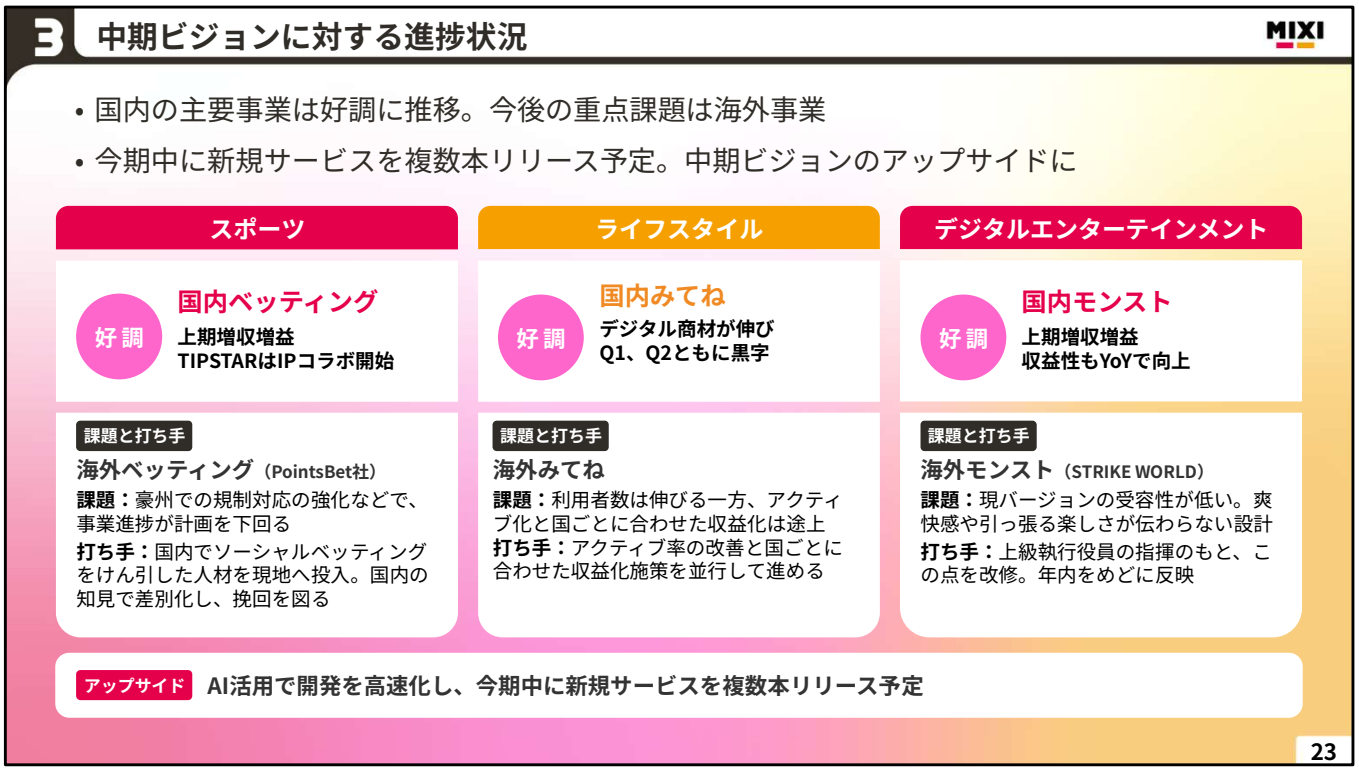
ここからは木村より、中期ビジョンの進捗をご説明します。



木村です。
22ページをご覧ください。中期ビジョンの全体像です。

我々は、家族や友人、仲間と共に楽しむ「We-Timeエコノミー」を軸に事業を成長させ、2030年代初頭での目標達成を目指しています。

モンスターストライクの収益基盤を維持しながら、スポーツやライフスタイルを次の利益の柱へ育て、事業全体の収益力を高めていく計画です。



23ページをご覧ください。
中期ビジョンの進捗と、各事業の課題及び対応です。
国内の主要事業は順調で、ベッティングとモンスターストライクが増収増益、みてねもデジタル商材の伸長でQ1、Q2ともに黒字となりました。
TIPSTARもIPコラボを行い再成長の兆しが見えてきました。

今後の重点課題は海外事業です。
PointsBet社は、豪州での規制対応強化などで計画を下回っています。
国内でソーシャルベッティングをけん引した人材を現地へ投入し、国内の知見で差別化と挽回を図ります。
海外みてねは、利用者数は伸びている一方で、アクティブ化と国ごとに合わせた収益化は途上です。
アクティブ率の改善と、国ごとの収益化施策を並行して進めます。

海外モンストは、インドで公開した初期版が、ユーザーに十分に受け入れられているとは言えない状況です。
引っ張る楽しさや爽快感が伝わる設計へ、兼吉上級執行役員の指揮のもと改修し、年内をめどに反映します。
さらに、中期ビジョンの計画外の上振れ要因として、AIネイティブな開発体制により今期中に複数の新規サービスをリリースする予定です。
次のページでご説明します。



24ページをご覧ください。

当社は、AIネイティブな少人数の開発チーム「Small Pods」を社内に複数立ち上げました。
この体制では、実績のあるエース人材が、AIを前提とした全く新しい進め方で開発しています。
これにより、エース人材が現在並行して複数の開発を進め、高品質なサービスを短期間でリリースすることを目指しています。



最後に、本日のまとめです。
上期は業績予想に対して順調に進捗し、中期ビジョンの達成に向けても、確かな手応えを得ています。

今後も、既存事業の成長に加え、AIを活用した新たなサービスの創出に取り組んでいきます。

さて、こうした挑戦を支えるのが、安心してサービスをご利用いただける事業基盤です。
サイバー攻撃や情報漏えいのリスクが高まるなか、お客様の情報とサービスの安定運営を守ることは、成長を続けるうえで欠かせません。

当社では、セキュリティ管理を経営の最重要課題の一つと位置づけ、グループ各社や委託先を含めた体制の強化を進めています。
新たな価値を生み出す挑戦と、その土台となる信頼の積み重ね。
この両方を大切にしながら、持続的な成長と企業価値の向上を目指してまいります。

引き続き、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。
本日は、ご清聴ありがとうございました。

1 財務状況

2 事業状況

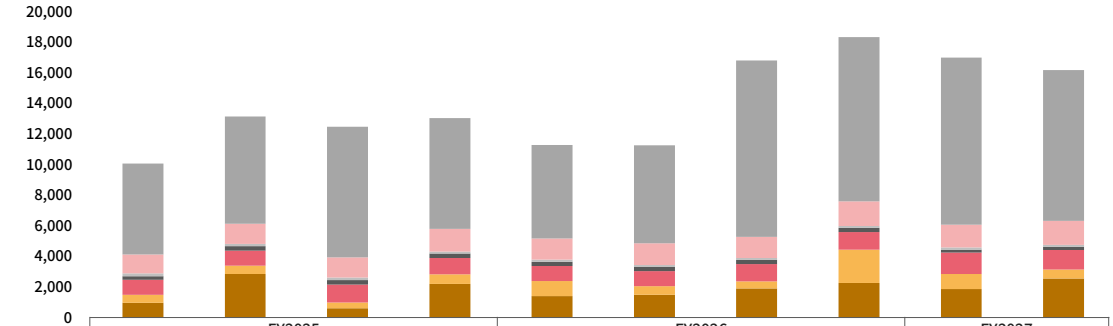
- スポーツ
- ライフスタイル
- デジタルエンターテインメント
- 投資

3 業績予想及び中期ビジョンの進捗

4 Appendix

4 売上原価（四半期推移）

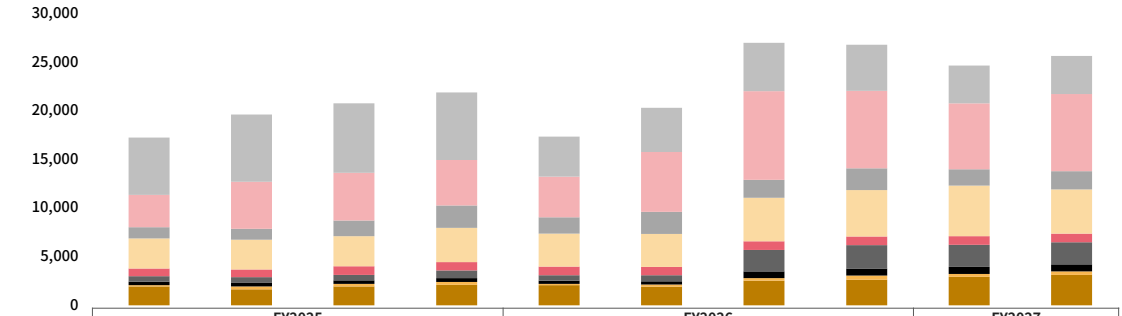
単位：百万円



	FY2025				FY2026				FY2027	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
外注費	5,955	7,020	8,539	7,238	6,125	6,404	11,536	10,747	10,933	9,864
開発人件費	1,234	1,303	1,327	1,491	1,373	1,418	1,378	1,604	1,479	1,563
コンテンツ費用	188	162	165	113	158	132	130	133	138	126
減価償却費	213	285	294	311	271	267	274	270	207	203
賃借料	985	982	1,169	1,051	977	991	1,136	1,155	1,395	1,286
仕入	538	548	381	634	984	561	455	2,178	991	584
その他	971	2,862	614	2,215	1,416	1,504	1,921	2,269	1,868	2,564

4 販管費（四半期推移）

単位：百万円



	FY2025				FY2026				FY2027	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
決済手数料	5,857	6,905	7,134	6,930	4,117	4,538	4,965	4,732	3,880	3,910
広告宣伝費	3,325	4,831	4,892	4,679	4,181	6,151	9,089	7,965	6,780	7,910
外注費	1,157	1,118	1,616	2,311	1,680	2,269	1,840	2,238	1,684	1,894
人件費	3,096	3,056	3,097	3,495	3,385	3,374	4,475	4,749	5,175	4,530
支払地代家賃	786	807	874	876	874	871	891	896	892	884
減価償却費	566	576	584	792	561	615	2,192	2,395	2,275	2,261
のれん償却額	334	359	359	364	316	316	673	714	712	737
租税公課	154	293	250	326	145	246	280	453	311	352
その他	1,933	1,657	1,947	2,091	2,075	1,905	2,533	2,619	2,916	3,121

*PointsBet社のPPA確定に伴い、FY2026Q3・Q4の減価償却費及びのれん償却額の数値を遡及修正しています。

4 セグメント別　売上原価・販管費内訳

単位：百万円

	FY2025				FY2026				FY2027	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
外注費（原価）	5,955	7,020	8,539	7,238	6,125	6,404	11,536	10,747	10,933	9,864
スポーツ	3,370	3,545	3,877	3,639	3,830	3,595	7,580	7,071	8,281	6,929
ライフスタイル	538	633	2,113	958	569	728	1,550	1,062	624	561
デジタルエンターテインメント	2,031	2,822	2,535	2,620	1,711	2,075	2,397	2,602	2,023	2,370
全社・投資	15	19	12	19	14	5	8	11	4	2

単位：百万円

	FY2025				FY2026				FY2027	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
広告宣伝費（販管費）	3,325	4,831	4,892	4,679	4,181	6,151	9,089	7,965	6,780	7,910
スポーツ（観戦）	146	59	158	244	147	77	137	219	215	117
スポーツ（ベッティング）	1,047	1,079	1,361	1,544	1,722	1,993	4,677	4,777	3,867	3,790
ライフスタイル	445	378	533	582	485	527	586	686	588	451
デジタルエンターテインメント	1,649	3,287	2,819	2,285	1,802	3,522	3,663	2,236	2,061	3,393
全社・投資	36	27	20	22	24	31	24	45	47	158

*FY2027Q2より、財務ヒストリカルデータで当該内容も確認できるようになっています。

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

	FY2026 （2025年7月-2025年9月）	FY2027 （2026年7月-2026年9月）	増減率 （YoY）
スポーツ事業			
売上高	10,834	19,298	+78.1%
セグメント利益（EBITDA）	▲163	1,481	-
ライフスタイル事業			
売上高	3,589	4,066	+13.3%
セグメント利益（EBITDA）	141	644	+354.0%
デジタルエンターテインメント事業			
売上高	19,615	24,071	+22.7%
セグメント利益（EBITDA）	8,770	13,489	+53.8%
投資事業			
売上高	2,055	1,511	▲26.5%
セグメント利益（EBITDA）	1,505	26	▲98.2%

4 連結貸借対照表／キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	FY2026 （2025年9月末）	FY2027 （2026年9月末）	差異の主な要因
流動資産	155,470	177,549	現金及び預金の増加及び会計方針変更に伴う営業投資有価証券の増加等
固定資産	102,066	117,059	-
総資産	257,536	294,609	-
流動負債	52,197	44,050	-
固定負債	22,948	50,787	長期借入金の増加等
純資産	182,390	199,770	-
	FY2026 （2025年4月-2025年9月）	FY2027 （2026年4月-2026年9月）	差異の主な要因
営業活動によるCF	▲4,082	16,971	税引前利益の増加及び法人税等の支払額の減少等
投資活動によるCF	▲30,262	▲14,957	子会社株式の取得による支出の減少等
財務活動によるCF	11,129	▲3,508	短期借入金の純増額の減少等
現金及び現金同等物の期末残高	85,290	109,571	-

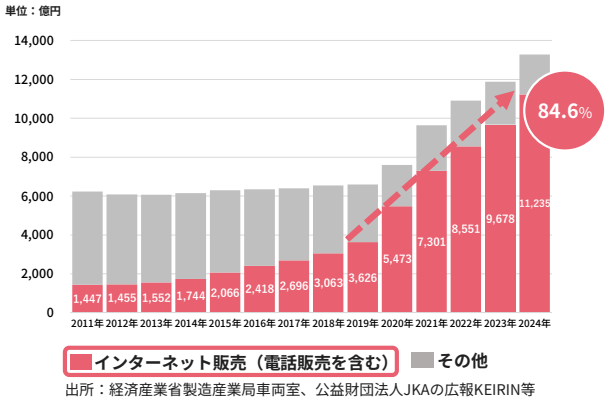
*PointsBet社のPPA確定に伴い、2025年9月末の連結貸借対照表の数値を遡及修正しています。

チャリロト・TIPSTAR　業績拡大に向けた市場分析

MIXI

チャリロト：市場のオンライン化による伸長

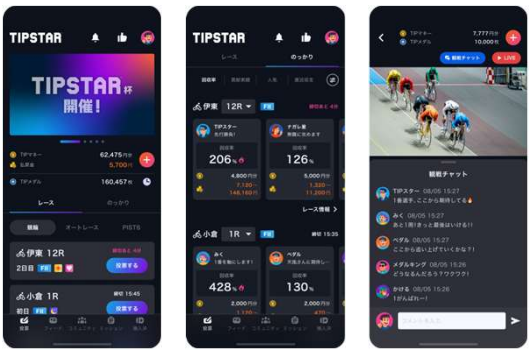
- オンライン化により競輪市場全体が拡大
- 新型コロナウイルスの影響で無観客開催が増加し、オンライン化が加速



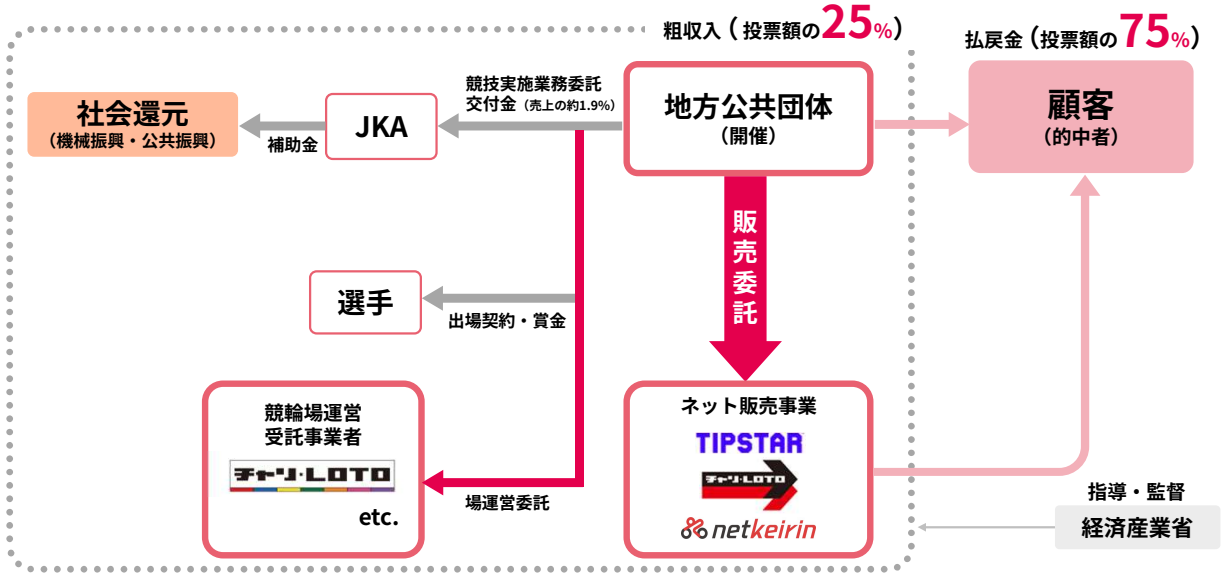
出所：経済産業省製造産業局車両室、公益財団法人JKAの広報KEIRIN等

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！



競輪事業の関係図

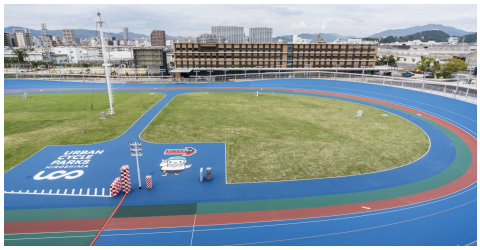

粗収入（投票額の25%）
払戻金（投票額の75%）
社会還元
（機械振興・公共振興）
補助金
JKA
競技実施業務委託
交付金（売上の約1.9%）
地方公共団体
（開催）
顧客
（的中者）
販売委託
選手
出場契約・賞金
競輪場運営
受託事業者
チャリ・LOTO
etc.
場運営委託
ネット販売事業
TIPSTAR
チャリ・LOTO
netkeirin
指導・監督
経済産業省

MIXI GROUPにおける競輪場運営状況

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

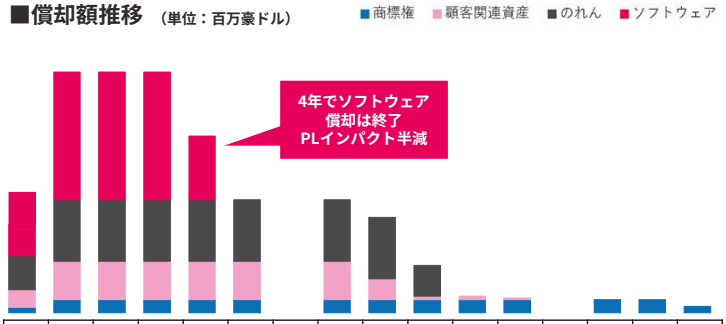
PointsBet社M&Aに伴うのれん、償却費について

- PointsBet社のPPAが確定
- 117M AUD（約11,423百万円*）を、4年償却のソフトウェアとして認識。償却費は一時的に増加
- FY30Q3より償却額は大幅に減少

■のれん・無形資産の内訳 （単位：百万豪ドル）

科目	金額	償却年数
のれん（豪州・カナダ）計	169.4	12
無形資産 計	273.4	
ソフトウェア	117.1	4
商標権（豪州）	56.9	19
顧客関連資産（豪州）	88.0	11
顧客関連資産（カナダ）	11.4	14
合計	442.8	

■償却額推移 （単位：百万豪ドル）

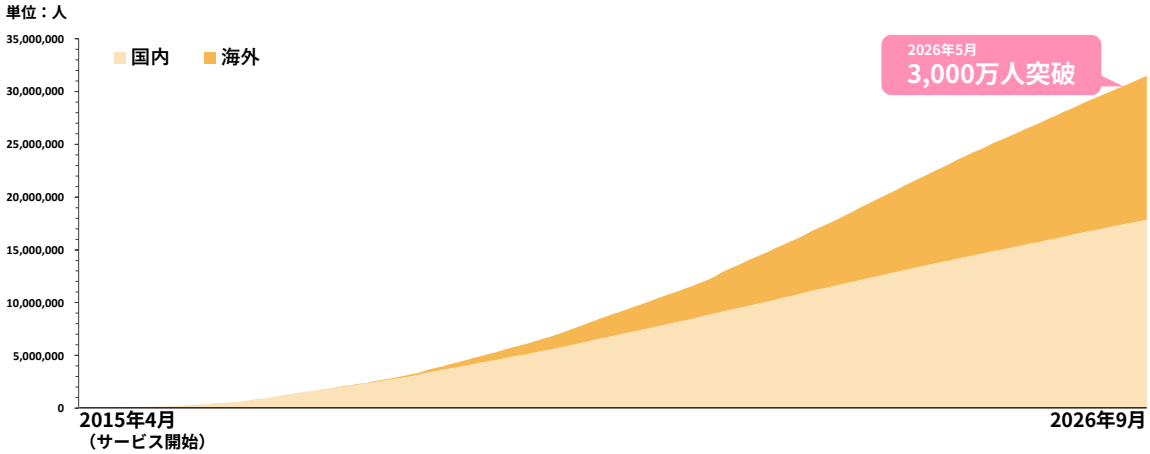


FY26	FY27	FY28	FY29	FY30	FY31	…	FY36	FY37	FY38	FY39	FY40	…	FY43	FY44	FY45
27.6	55.2	55.2	55.2	40.6	25.9	…	25.9	21.9	10.9	3.8	3.4	…	3.0	3.0	1.5

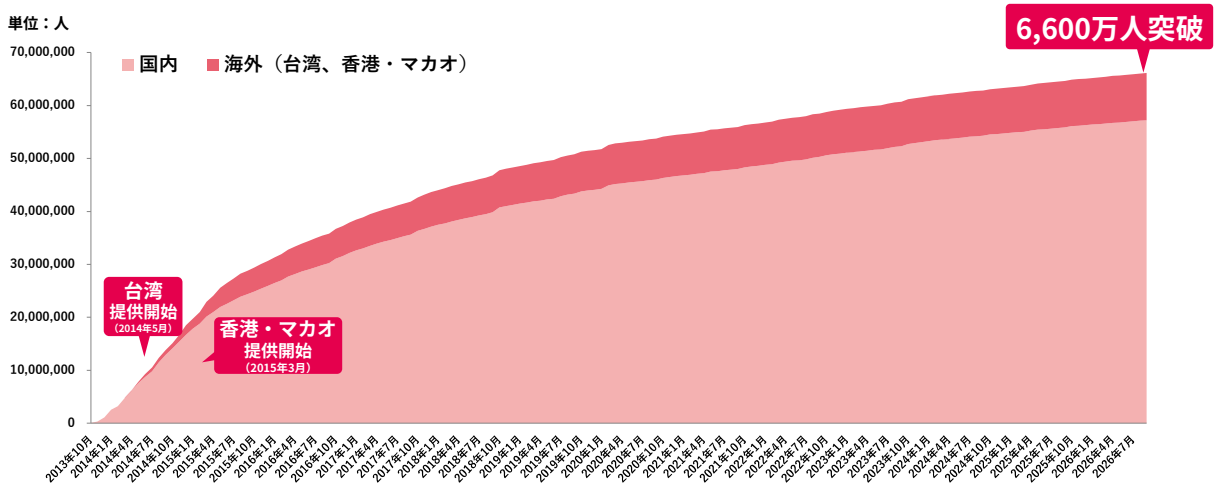
*2025年9月22日時点レートにて計算

「家族アルバム みてね」利用者数推移

- 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
- 2026年9月末時点で、海外は43.3%、また全体の2割程度が北米



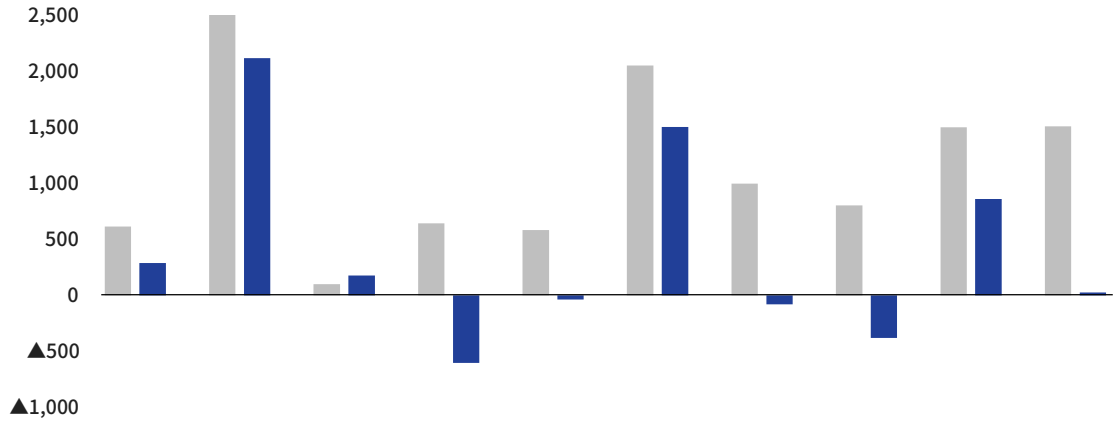
「モンスターストライク」利用者数推移



* 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。
* 2026年8月に世界累計利用者数が 6,600万人を突破

投資セグメントの状況

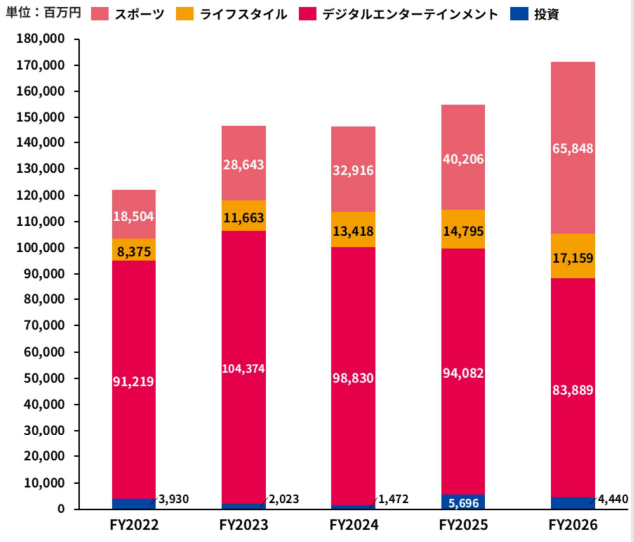
単位：百万円



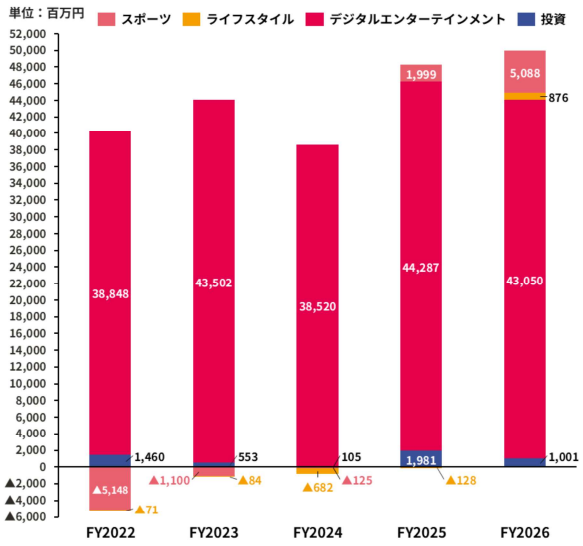
	FY2025				FY2026				FY2027	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	614	4,338	99	643	582	2,055	999	803	1,502	1,511
EBITDA	288	2,119	178	▲604	▲39	1,505	▲81	▲382	860	26

4 セグメント別売上高・EBITDA推移

売上高推移



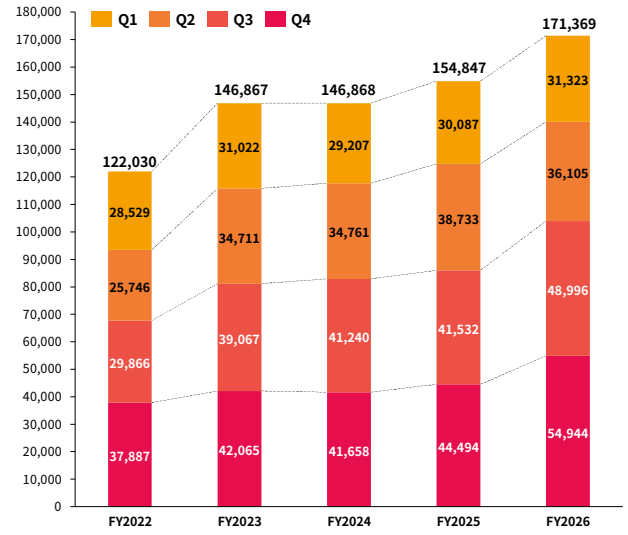
EBITDA推移



4 四半期別売上高・EBITDA推移

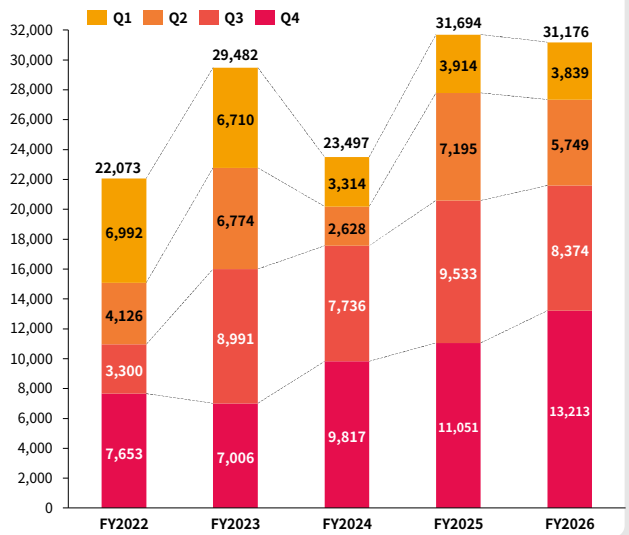
売上高推移

単位：百万円



EBITDA推移

単位：百万円

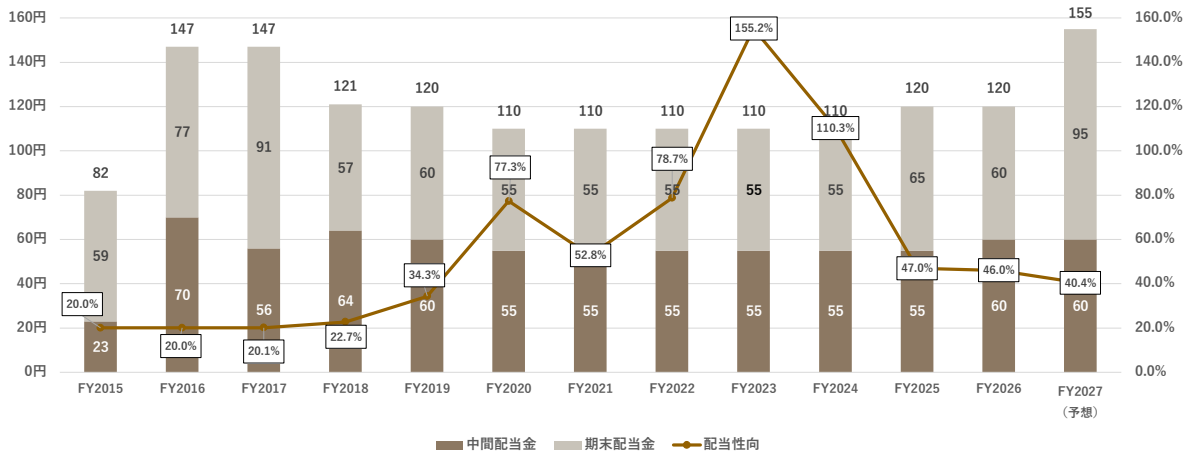


4 株主還元について

MIXI

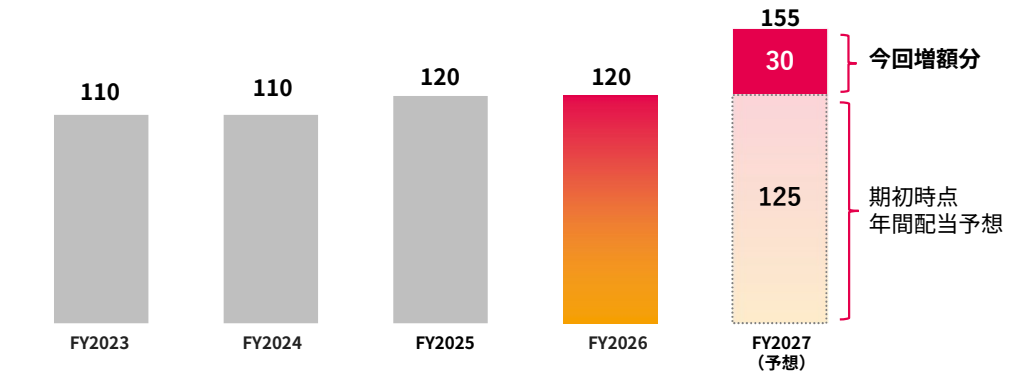
- FY2027より、連結配当性向40%または株主資本配当率（DOE）5%を目安に配当を行う

配当金推移



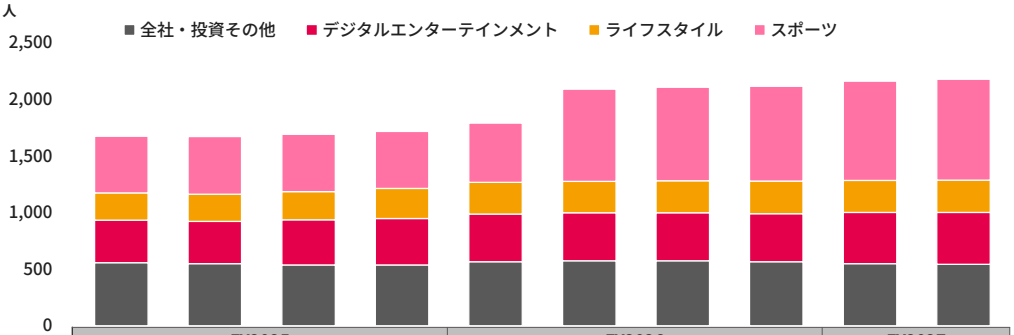
- FY2027の1株当たり年間配当予想は、配当性向40%を基準に、155円へ増配を見込む
- Q3に予定するビットバンク社の株式売却に伴い、中間配当60円、期末配当95円を予定

1株当たり配当金（円）



4 従業員数推移（正社員）

単位：人



	FY2025				FY2026				FY2027	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
スポーツ	500	510	507	503	524	814	827	839	875	891
ライフスタイル	239	239	248	266	279	278	282	288	285	288
デジタルエンターテインメント	378	376	399	411	422	424	424	423	451	457
全社・投資その他	556	547	537	537	566	573	574	566	549	543

* FY2026 Q2よりPointsBet社を連結しました

*FY2027Q2より、財務ヒストリカルデータで当該内容も確認できるようになっています。


FY2026 Q4 再掲
MIXI
中期ビジョン
――「We-Timeエコノミー」における成長戦略 ――
TIPSTAR
44

4 AI時代で価値が高まる「We-Time」

「We-Time」の価値が高まる要素

1 AIによる「余暇時間」の創出

AIが仕事や家事を効率化し、「We-Time」に費やす余暇が増加

2 「信頼」に基づく消費の拡大（We-Timeとしての消費機会拡大）

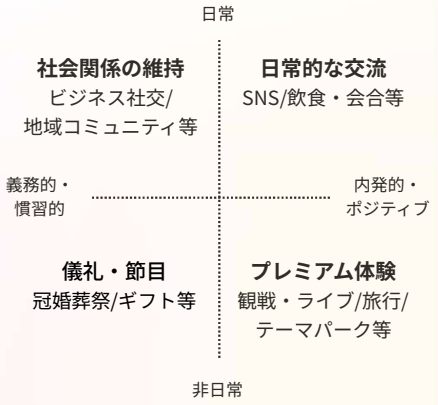
AIで情報が氾濫するほど信頼できる相手との会話や推奨が消費の起点となり「誰かと一緒に」楽しむ消費機会が拡大

3 「共体験」のプレミアム化

1人の時間が安く手軽に満たされるほど、誰かと感情を共有する体験の希少性が高まり、「特別な価値」となる

「We-Timeエコノミー」全体像

グローバルで市場規模は
10兆～15兆ドル規模（当社推計）



4 「We-Timeエコノミー」におけるMIXIの勝ち筋

FY2026 Q4 再掲 MIXI

MIXIの勝ち筋

優れたコンテンツ



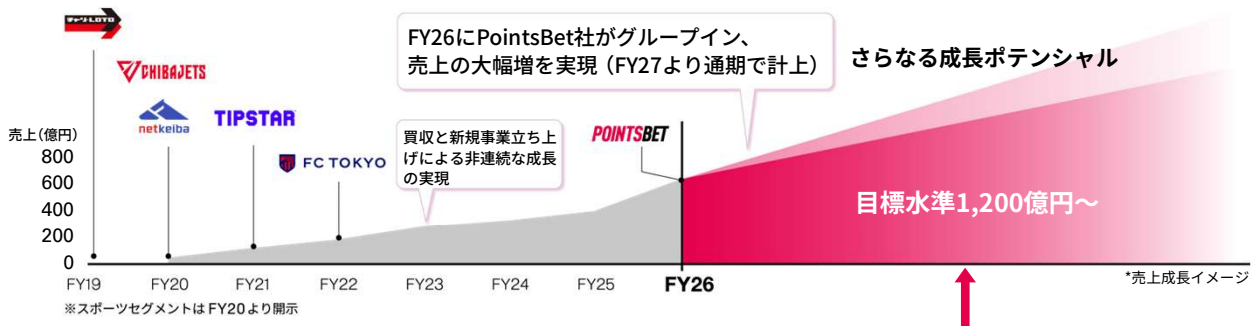
1. **口コミで広がる**
   口コミだから低コスト
2. **友だちと遊ぶから続ける**
   みんなでやるから、続けたくなる
3. **共体験で利用意欲・エンゲージメントを高める**
   みんなでの盛り上がりが利用や消費を後押し

高利益率の事業の実現

（全盛期のSNS「mixi」は40%超の利益率、モンスターストライクは60%超の利益率）

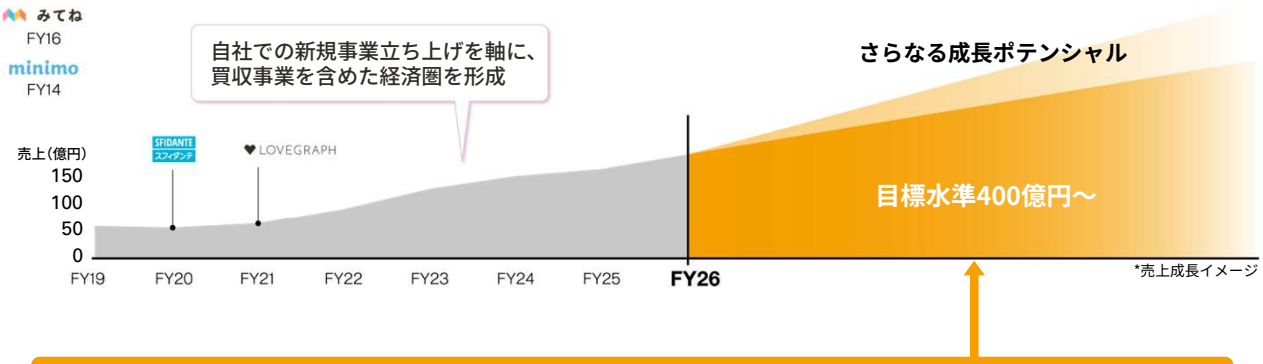

FY2026 Q4 再掲
「We-Timeエコノミー」における
事業ポートフォリオと成長戦略
TIPSTAR
47

4 スポーツセグメント



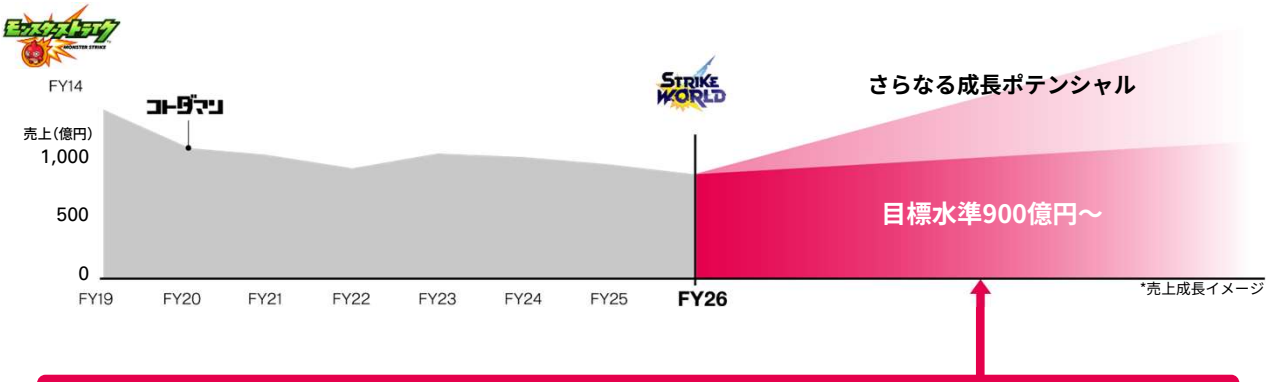
目標実現に向けた成長戦略

- 新たなベッティング体験（ソーシャルベッティング）の拡大
- PointsBet社とともにソーシャルベッティングをグローバルで実現
- 観戦事業のさらなる収益改善/ブランディング活用



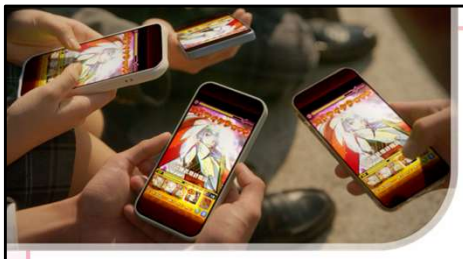
目標実現に向けた成長戦略

- **みてね経済圏を拡大し、デジタル商材への注力により収益性強化**
- **海外におけるみてね事業規模の拡大と早期収益化**



目標実現に向けた成長戦略

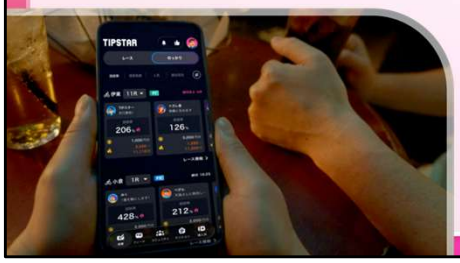
- 国内におけるモンストの利益水準維持
- 日本発IPと連携した海外市場の開拓





FY2026 Q4 再掲

財務目標及び財務・ガバナンス方針





4 2030年代初頭 財務目標

● 効率性（EBITDAマージン、ROE）の向上を優先しつつ、トップライン向上を目指す

	指 標	FY26 実績	目標水準	目標実現に向けた基本方針
トップライン	売上高	1,713 億円	3,000 億円	ソーシャルベッティングやみてねの成長を加速することにより、FY26の2倍水準の売上高を目指す
	重点投資領域*1 売上高成長率（年平均）	———	10 %	
効率性	優先指標 EBITDAマージン	18 %	20 %	スポーツ、ライフスタイルの利益構成比を上げることで、全社の収益性を改善
	重点投資領域 EBITDA構成比*2	11 %	60 %	
	優先指標 ROE	9.6 %	15 %	利益水準の向上と財務レバレッジの改善により実現

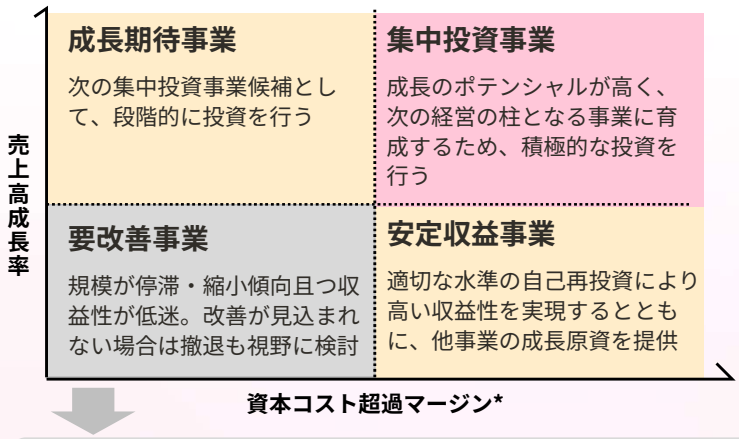
*1：全社数値からモンスト国内・台湾・香港・マカオ・その他（全社コスト等）を抜いた合計
*2：重点投資領域のEBITDA合計÷事業セグメントEBITDA合計

4 キャピタルアロケーション方針

- 事業ポートフォリオマネジメント方針に基づく事業投資やM&Aを行うことで、利益の最大化を目指す
- 利益成長による増配を目指す

キャピタルリソース	アロケーション		考え方
安定事業からのCF	事業投資	集中投資事業 安定収益事業 成長期待事業	・事業ポートフォリオマネジメント方針に基づき成長可能性が高い事業に多く配分
	株主還元		・利益成長局面における適切な株主還元
現預金/借入金	機動的成長資金	M&A 事業投資 安全資金	・M&Aに積極投資 ・営業CFを超えて投資をすべき期待事業が創出された場合にも備える

● 事業ポートフォリオマネジメントの考え方に基づき、資本効率性を踏まえ動的な資源配分を行う



一定期間にわたり評価指標が改善されない場合、「再編・撤退検討プロセス」へ移行。事業撤退や売却を含めた意思決定を行う

MIXIの事業ポートフォリオは
・売上高成長率（成長性）
・資本コスト超過マージン
（資本コストに対する収益性）の
2軸でマッピングし、各ハードルレートを基準に4つのステージで管理

事業の取捨選択を含め、動的な資源配分を実施

* 資本コスト超過マージンは、EBITDAマージンと、WACCより算出した目標EBITDAマージン（ハードルレート）との差分として定義

WACC：6.18%
株主資本コスト：7.40%
※共に2026年3月末時点

4 株主還元方針

● 株主資本水準の適正化が進み、3年平均ROEは株主資本コストを上回る水準に到達。
今後の利益成長局面への移行を踏まえ、 配当性向の引き上げを行うことで、株主還元を強める

利益水準



これまでの方針	今後の方針
株主配当 配当性向20%または株主資本配当率（DOE）5%を目安とする	**株主配当** 配当性向**40%**または株主資本配当率（DOE）5%を目安とする
その他方針 消却は5%を上限に実施 自社株買いは必要に応じて機動的に実行	**その他方針** 変更なし

4 ガバナンス強化について

● 指名・報酬委員会の委員長に独立社外取締役を選任するなどガバナンス面の強化を行うとともに、取締役は中期ビジョンと連動した報酬設定とすることで、中期ビジョン実現に向けた規律を強化

1 指名・報酬委員会運営基盤の強化 実施済み

2025年6月、指名・報酬委員会の委員長に独立社外取締役を選任。業務執行取締役の評価・選定における客観性を強化。年間計画に基づく委員会の開催のほか、月次の委員長-事務局定例も実施。
取締役会に対しては中間報告（10月）・総括報告（4月）を実施し、活動の透明性を確保

2 取締役の指名・評価を中心としたガバナンスの強化 実施済み

取締役人材要件の見直し、IDP（育成計画）の策定フローなど取締役指名関連の制度を改定。
また、社外役員を含めた「ピアレビュー」の仕組みを導入するなど、関連する諸制度を大幅刷新

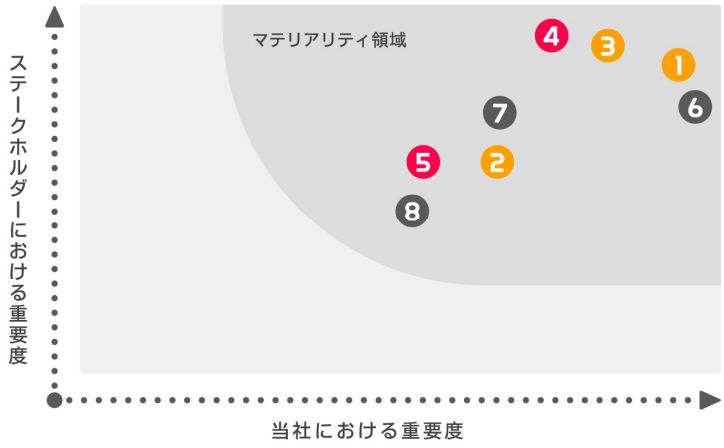
3 報酬制度の変革による株主の皆さまとの利害一致* 推進中

取締役報酬ポリシーの策定をはじめ、中期ビジョンと強く連動させる新制度（STI/LTI双方の業績連動）の導入や変動報酬比率の引き上げ、マルス・クローバック条項の新規導入等を指名・報酬委員会として諮問し、必要な機関決定を経て制度化を進める予定

*2026年6月の株主総会への付議を予定

4 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。



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

全社・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、エクイティ&インクルージョン
8. ガバナンス強化

4 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、一人ひとり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/

4 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　東京都渋谷区渋谷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 上級執行役員 CEO	木村 弘毅	社外取締役	藤田 明久	
	取締役 上級執行役員	島村 恒平	社外取締役	渡瀬 ひろみ	
	取締役 上級執行役員	村瀬 龍馬	社外取締役	河合 俊明	
	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	
			常勤監査役（社外）	平尾 智是	
			社外監査役	上田 望美	
			社外監査役	髙山 清子	（2026年9月末日現在）
従業員数	2,179名（連結・正社員のみ）				（2026年9月末日現在）
発行済株式数	68,530,850株				（2026年9月末日現在）
大株主	笠原 健治			48.78%	
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）			8.98%	
	株式会社日本カストディ銀行（信託口）			2.34%	
	木村 弘毅			2.25%	
	THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044			1.92%	（2026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