本日はお忙しい中、決算説明会にご参加いただきまして、
まことにありがとうございます。
取締役CFOの大澤弘之です。

コンテンツ

mixi GROUP

1. 財務状況

2. 事業状況

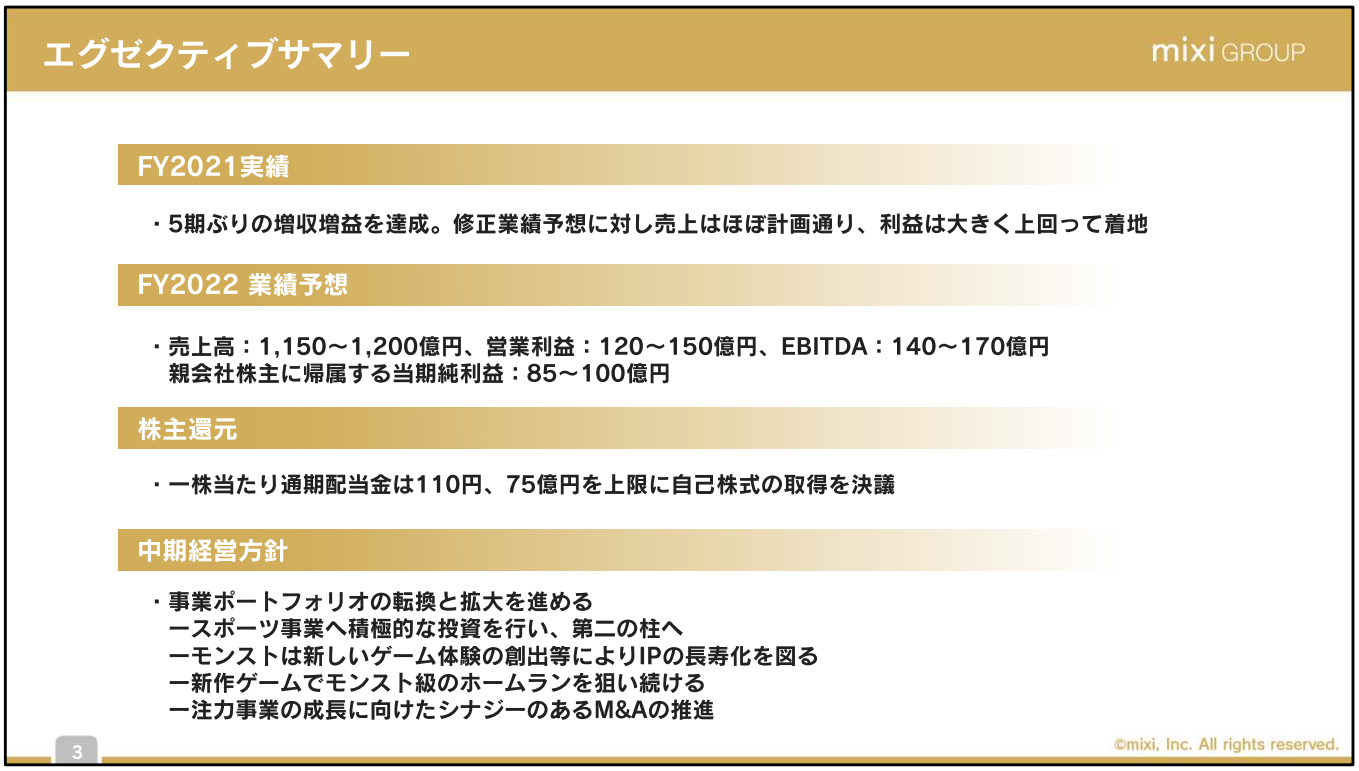
3. FY2022 業績予想

4. 中期経営方針

5. Appendix

©mixi, Inc. All rights reserved.

本日は、まず私からFY2021の財務状況・事業状況と
FY2022の業績予想についてご説明した後、
社長の木村より中期経営方針についてお話させて頂きます。



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。

まずFY2021の実績ですが、5期ぶりの増収増益を達成し、修正業績予想に対して利益は大きく上回って着地することができました。

FY2022の業績予想につきましては、今期より、業績予想をレンジにて発表させて頂いております。

株主還元につきましては、一株当たり通期配当金を110円とし、さらに自己株式の取得を決議しております。

最後に、当社の中期経営方針についてご説明させて頂きます。

コンテンツ

mixi GROUP

１．財務状況

２．事業状況

３．FY2022 業績予想

４．中期経営方針

５．Appendix

©mixi, Inc. All rights reserved.

まずは財務状況についてご説明いたします。

連結損益計算書（累計）

mixi GROUP

単位：百万円

	実績	前期実績	前期比増減率	予想（2020/11/6修正）	予想比増減率
売上高	119,319	112,171	+6.4%	120,000	▲0.6%
EBITDA	27,117	20,069	+35.1%	23,000	+17.9%
営業利益	22,928	17,147	+33.7%	19,000	+20.7%
経常利益	23,019	16,915	+36.1%	19,000	+21.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	15,692	10,760	+45.8%	13,000	+20.7%

©mixi, Inc. All rights reserved.

5ページをご覧ください。
通期連結損益計算書でございます。

売上高は1,193億円となり、前年同期比で6.4%の増収に転じ、
修正計画に対しては、ほぼ計画通りの着地となりました。

EBITDAは271億円、営業利益は229億円、当期純利益は156億円となり、
前年同期比でそれぞれ30%以上の増益に転じ、
修正計画に対しても、大きく上回って着地しております。

連結損益計算書（四半期）

mixi GROUP

単位：百万円

	FY2021／Q4 （2021年1月-3月）	FY2020／Q4 （2020年1月-3月）	増減率 （YoY）
売上高	31,582	39,806	▲20.7%
EBITDA	8,535	15,181	▲43.8%
営業利益	7,467	14,091	▲47.0%
経常利益	7,620	13,843	▲45.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	5,258	10,357	▲49.2%

©mixi, Inc. All rights reserved.

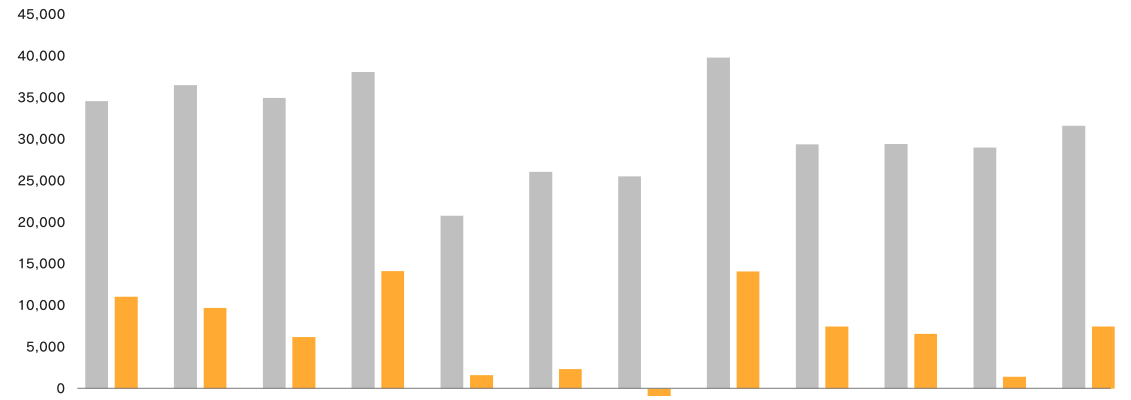
6ページをご覧ください。
四半期連結損益計算書でございます。

売上高は315億円、EBITDAは85億円、営業利益は74億円となりました。

連結業績（四半期推移）

mixi GROUP

単位：百万円



	FY2019				FY2020				FY2021			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	34,561	36,483	34,938	38,049	20,780	26,055	25,528	39,806	29,360	29,392	28,984	31,582
営業損益	11,029	9,694	6,175	14,134	1,591	2,343	▲878	14,091	7,460	6,589	1,410	7,467

7

©mixi, Inc. All rights reserved.

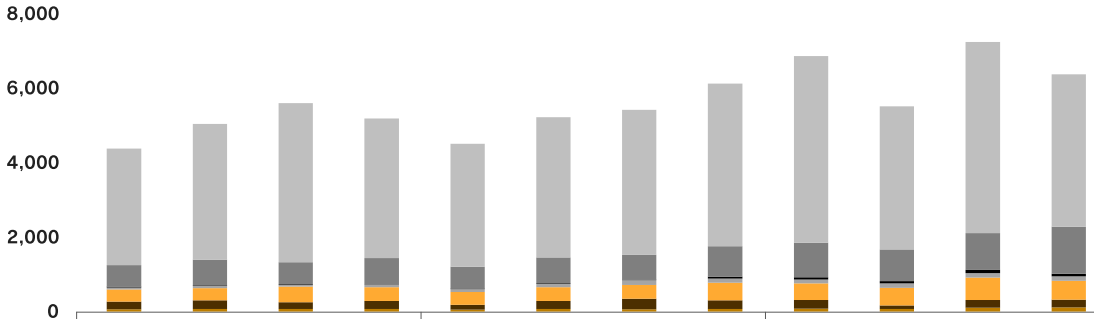
7ページをご覧ください。
こちらは連結業績の四半期推移となっております。

なお、セグメント売上につきましては後述させて頂きます。

売上原価（四半期推移）

mixi GROUP

単位：百万円



	FY2019				FY2020				FY2021			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
外注費	3,128	3,643	4,276	3,744	3,299	3,769	3,893	4,370	5,013	3,838	5,133	4,093
開発人件費	582	688	581	694	583	683	665	817	927	853	990	1,264
コンテンツ費用	19	17	16	16	16	16	14	53	59	60	83	68
減価償却費	52	60	57	73	81	95	131	111	101	122	117	121
賃借料	332	326	419	369	346	371	367	475	452	474	602	509
仕入	204	227	182	218	131	212	284	232	232	93	205	201
その他	66	78	72	72	53	78	65	70	80	75	112	122

©mixi, Inc. All rights reserved.

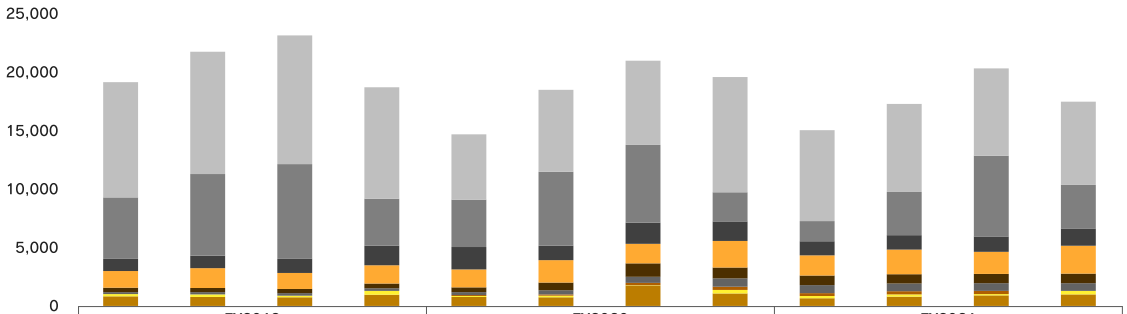
8ページをご覧ください。
売上原価の推移となっております。

前年同期と比較して、開発人件費が増加しております。
これは人員の増加、期末賞与の影響によるものです。

販管費（四半期推移）

mixi GROUP

単位：百万円



	FY2019				FY2020				FY2021			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
決済手数料	9,847	10,446	11,013	9,535	5,576	6,993	7,206	9,843	7,777	7,518	7,489	7,112
広告宣伝費	5,267	6,991	8,120	4,039	4,053	6,332	6,661	2,508	1,712	3,711	6,875	3,732
外注費	1,026	1,058	1,189	1,672	1,931	1,231	1,801	1,679	1,202	1,232	1,317	1,462
人件費	1,439	1,696	1,366	1,564	1,518	1,906	1,652	2,270	1,737	2,106	1,887	2,389
支払地代家賃	375	369	373	389	407	658	1,156	922	822	803	820	807
減価償却費	168	192	212	240	259	377	529	713	666	659	656	680
のれん償却額	ー	ー	ー	ー	70	102	183	265	265	265	265	265
租税公課	184	209	127	316	91	123	47	309	171	199	116	300
その他	833	782	754	966	769	757	1,745	1,072	675	788	900	983

©mixi, Inc. All rights reserved.

9ページをご覧ください。
販管費の推移となります。

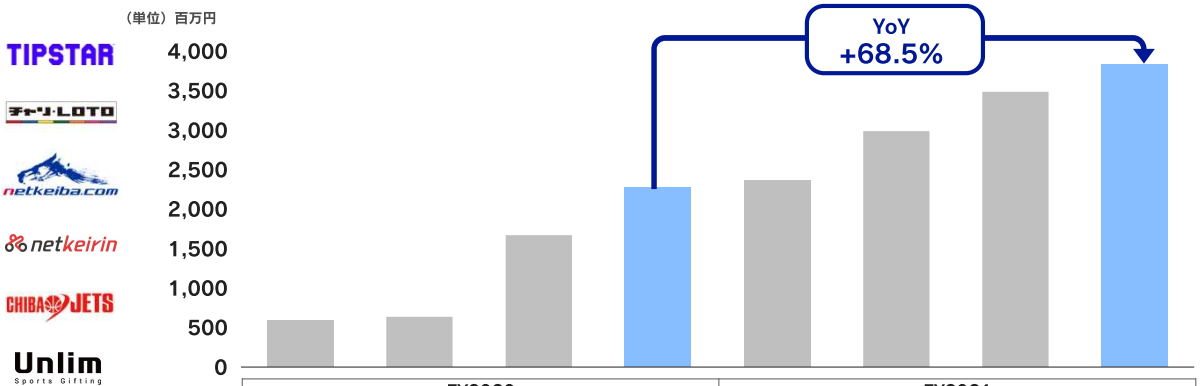
広告宣伝費につきましては、前年同期比で増加しております。
これはTIPSTARの広告宣伝費が加わったことによるものです。

続きまして、各事業状況についてご説明いたします。

スポーツ
セグメント売上推移

mixi GROUP

■ チャリ・ロト社・ネットドリーマーズ社・TIPSTARの売上が貢献



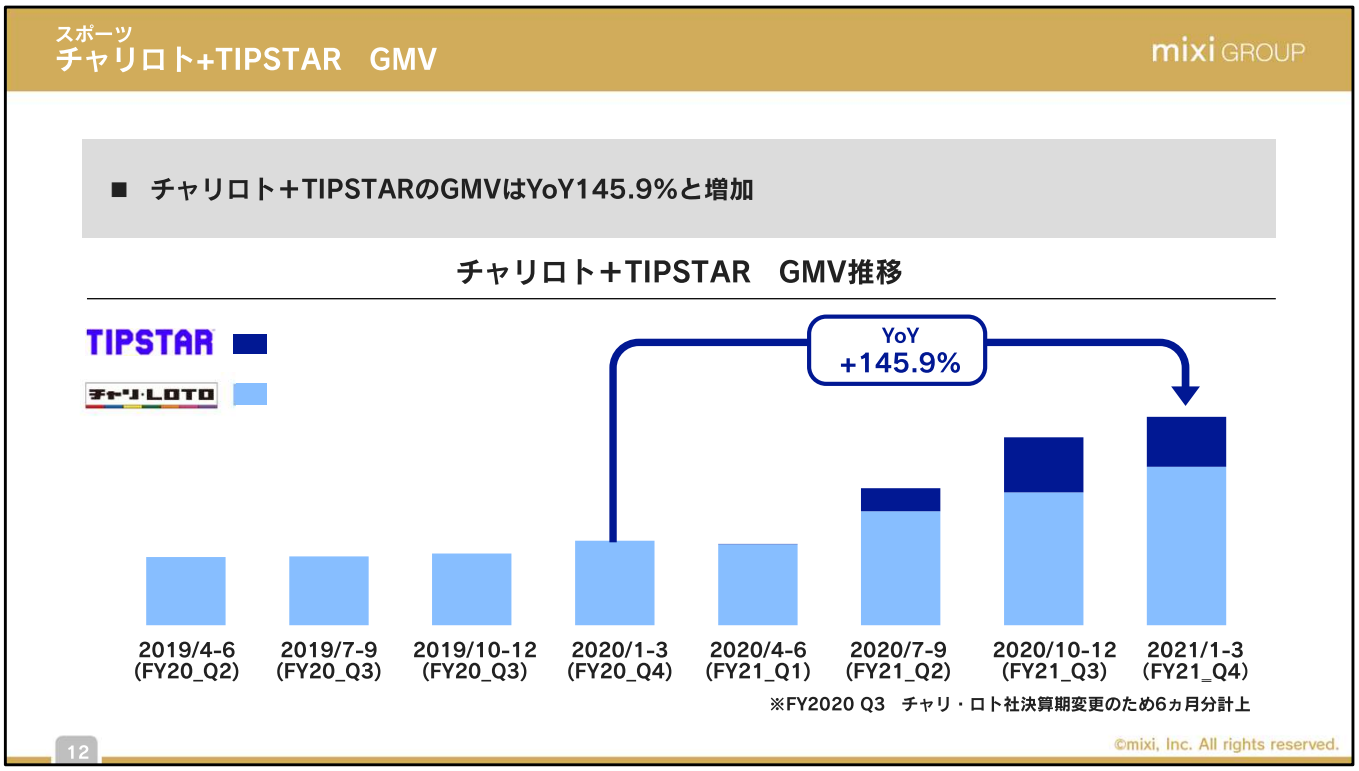
	FY2020				FY2021			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
セグメント売上	593	637	1,671	2,275	2,384	2,992	3,489	3,833

※FY2020 Q1チャリ・ロト社連結開始 Q3チャリ・ロト社決算期変更のため6ヵ月分計上 Q4ネットドリーマーズ社、千葉ジェッツふなばし社連結開始

©mixi, Inc. All rights reserved.

11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38億円となり、前年同期比で68.5%の増収となりました。

これは、チャリ・ロト社・ネットドリーマーズ社の売上の伸長とともに、
TIPSTARの売上が加わったことが主な要因です。



12ページをご覧ください。
チャリロト及びTIPSTARのGMV推移となります。

GMV合計は、インターネット販売が伸長したことなどを受け、
前年同期比で145.9%増となりました。

前四半期に対して、チャリロトはマーケティング施策の実施などにより
GMVは順調に増加しました。
一方、TIPSTARは、4月の大幅アップデートに備え、マーケティング施策等を控えたため、GMVは増加しませんでした。

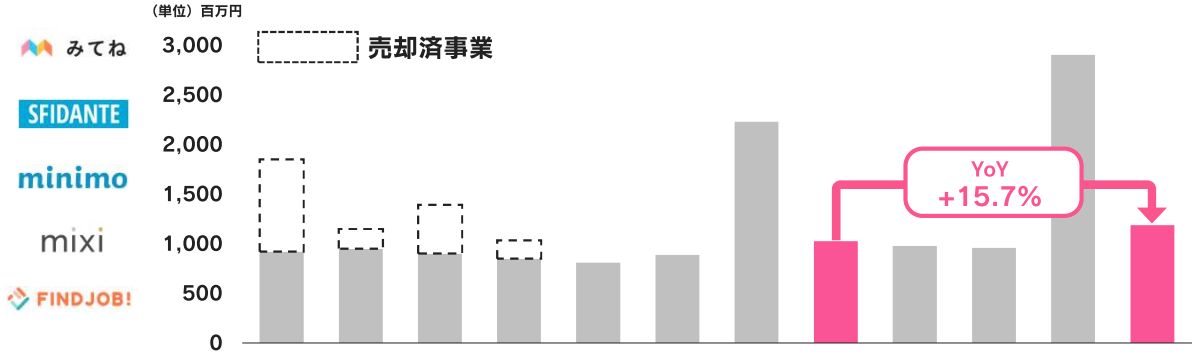
今回のアップデートではユーザーが予想を公開できる新機能を追加したほか、
新たなコンテンツとしてオートレースの取り扱いを開始しております。

今後、TIPSTARのさらなる成長を目指し、投資を加速させてまいります。

ライフスタイル
セグメント売上推移

mixi GROUP

■ みてね、minimoなどの増収が寄与



	FY2019				FY2020				FY2021			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
セグメント売上 （うち、売却済事業）	1,851 (930)	1,148 (198)	1,393 (492)	1,033 (183)	810	887	2,231	1,025	977	958	2,907	1,186

※FY2020 Q2　スフィダンテ社連結開始

13

©mixi, Inc. All rights reserved.

13ページをご覧ください。
ライフスタイルセグメントの振り返りとなります。
売上高は11億円となり、前年同期比で15.7%の増収となりました。

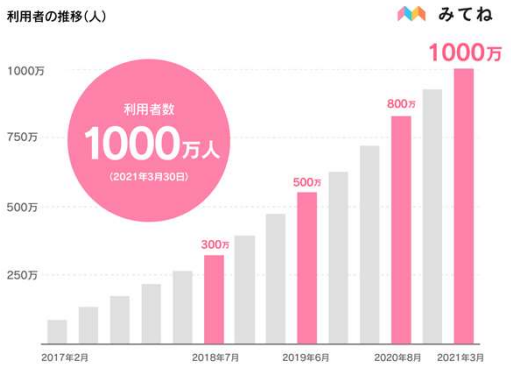
これは主にみてねとminimoが増収となったことによるものです。

ライフスタイル
みてね、minimoの状況

mixi GROUP

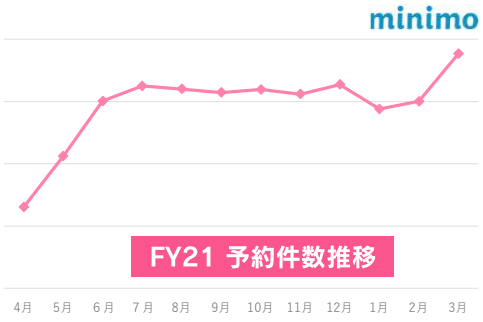
■ みてね：ユーザーが1,000万人を突破。早期黒字化を目指す
■ minimo：新型コロナの影響を受けるも通期増収増益で着地

みてね　今期の状況



minimo　今期の状況

✓ コロナ禍により期初は厳しい立ち上がり
✓ 着実な集客により前年を上回る予約件数



©mixi, Inc. All rights reserved.

14ページをご覧ください。
みてね、minimoの状況となります。

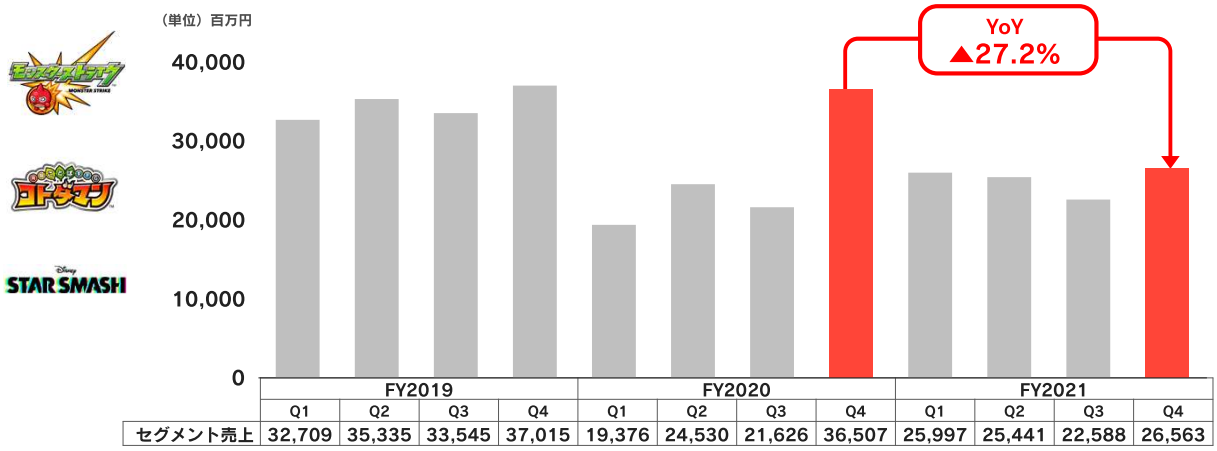
みてねは3月にユーザーが1,000万人を突破しました。
マネタイズ手段も多様化しており、ユーザー数の増加とともに
売上拡大の為の土台を、着実に積み上げております。

minimoはコロナ禍により期初は予約件数が落ち込んだものの、
その後、大きく伸び、前年を上回っております。

デジタルエンターテインメント
セグメント売上推移

mixi GROUP

■ モンスターストライクは前年同期の売上を下回るも、修正計画通り
■ コトダマンは人気IPとのコラボにより、YoYで2倍以上の大幅増収



	FY2019				FY2020				FY2021			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
セグメント売上	32,709	35,335	33,545	37,015	19,376	24,530	21,626	36,507	25,997	25,441	22,588	26,563

※FY2020 Q2　コトダマン連結開始

©mixi, Inc. All rights reserved.

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の振り返りとなります。
売上高は265億円となり、前年同期比では27.2%の減収となりました。

モンスターストライクは前年同期では社会現象にもなったIPとのコラボを実施し、大きな売上を計上しておりました。
前期との差はありますが、概ね修正計画通りの売上となりました。

コトダマンは人気IPとのコラボにより、前年同期比で2倍以上の大幅増収となっております。

デジタルエンターテインメント
モンスターストライク／共闘ことばRPG コトダマンの状況

mixi GROUP

■ モンスターストライク：通期で増益を達成
■ コトダマン：様々な人気IPとのコラボにより通期で大幅増収を達成

モンスターストライク

✓ IPコラボを積極的に実施

コトダマン

✓ モンストに続き鬼滅の刃コラボを実施

©mixi, Inc. All rights reserved.

16ページをご覧ください。
モンスターストライク及びコトダマンの状況となります。

モンスターストライクにおいてはIPコラボを積極的に実施することで、
通期で増益を達成しております。

また、コトダマンに関しても、様々な人気IPとのコラボなどにより、
売上は年間を通じて前期を上回り、大幅な増収を達成いたしました。

今後もユーザーが楽しめるよう様々な施策を実現してまいります。

コンテンツ

mixi GROUP

1. 財務状況

2. 事業状況

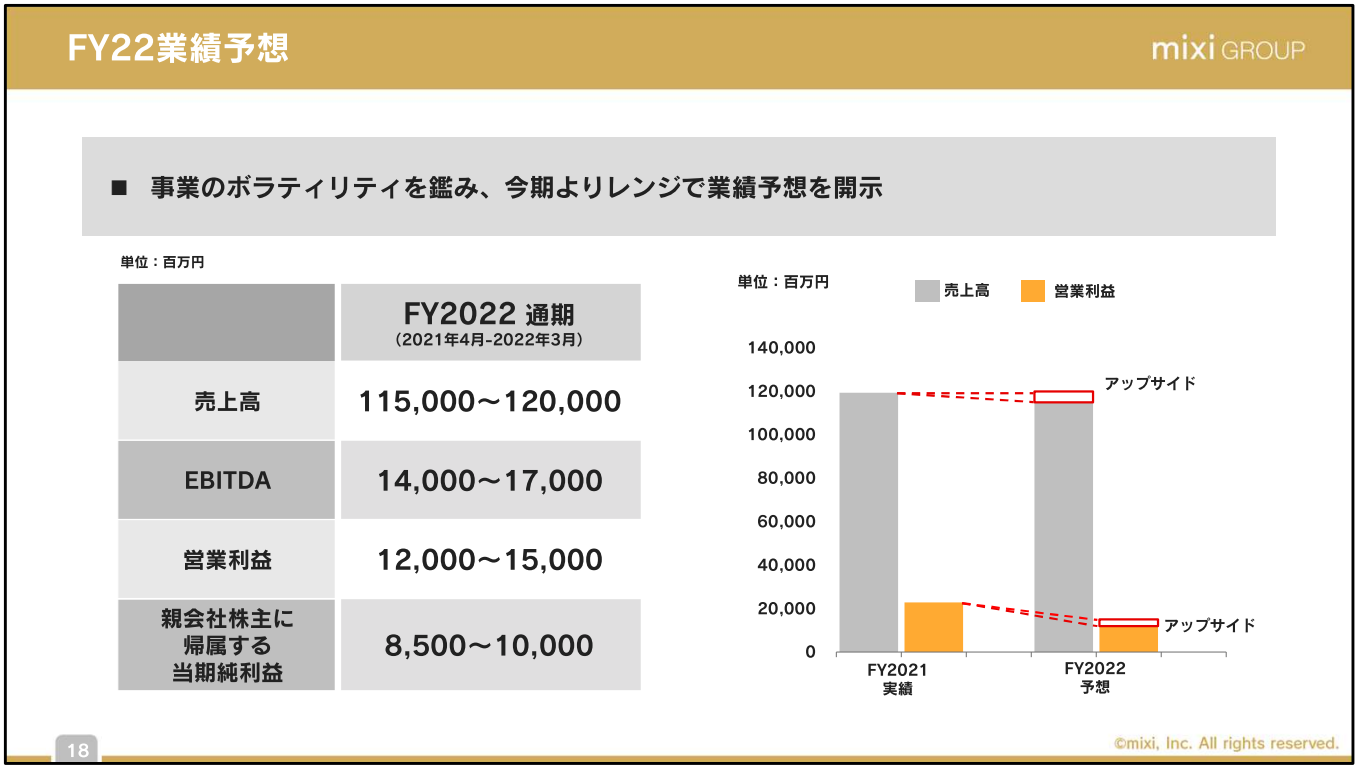
3. FY2022 業績予想

4. 中期経営方針

5. Appendix

©mixi, Inc. All rights reserved.

続きまして、FY2022の業績予想についてご説明いたします。



18ページをご覧ください。
業績予想となります。

事業のボラティリティが高いことを鑑み、
今期よりレンジでの業績予想の開示とさせて頂きました。

売上高は1,150億円から1,200億円、
EBITDAは140億円から170億円、
営業利益は120億円から150億円、
当期純利益は85億円から100億円となる見通しです。

業績予想のポイントについて、次のページでご説明いたします。

FY22業績予想：セグメント別

mixi GROUP

（単位）百万円

	FY2021 売上高実績	FY2022 売上高予想	業績予想における 主要ポイント
スポーツ	12,699	25,000	✓TIPSTARの投資継続と成長加速 ✓チャリロトの成長、TIPSTARとnetkeirinとの連携 ✓netkeibaの成長
ライフスタイル	6,030	7,000	✓みてね、minimoの成長
デジタルエンタメ	100,590	83,000～ 88,000	✓モンストは保守的に見込むも有力コラボ等の アップサイド有（開示レンジに影響） ✓コトダマンの継続成長 ✓新規タイトルの売上は見込まず

19

©mixi, Inc. All rights reserved.

19ページをご覧ください。
セグメント別の業績予想となります。

スポーツセグメントは、売上高250億円と前期比で2倍の
成長を見込んでおります。
ポイントは、TIPSTARへの投資継続と成長の加速です。
他にもチャリ・ロトの成長、TIPSTARとnetkeirin連携によるシナジー創出、
netkeibaの機能充実による成長等を見込んでおります。

ライフスタイルセグメントは、みてねの商品拡大、minimoの成長により
売上高70億円を見込んでおります。

デジタルエンターテインメントセグメントの売上高は830～880億円と、
前期比で10～15%程度の減収を見込んでおります。
モンスターストライクは保守的な見込みをしておりますが、直近の呪術廻戦
とのコラボなど好調に推移しており、アップサイドを目指してまいります。
コトダマンにおきましては、前年比での成長を見込んでおります。
なお、新規タイトルは業績予想に見込んでおりません。

FY22　スポーツセグメントの取り組み　TIPSTAR

mixi GROUP

TIPSTAR　バージョンアップ

✓ みんなでワイワイ楽しむソーシャルスポーツベッティングへ進化

一般ユーザーが予想師として参加

コンテンツ追加

©mixi, Inc. All rights reserved.

20ページをご覧ください。
スポーツセグメントのTIPSTARの取り組みです。

TIPSTARは、4月22日にアップデートを行い、
一般ユーザーが予想師として予想を公開できるプラットフォームを
リリースし、オートレースをコンテンツとして追加しました。

今後、マルチプレイ機能の強化を図り、
より一層、友人間でワイワイ盛り上がる機能を充実させていきます。

FY22　デジタルエンターテインメントセグメントの取り組み

mixi GROUP

モンストに関する施策

- ✓ 話題性の高い施策により、売上アップサイドを狙う
- ✓ 広告宣伝費の最適化は継続、安定した収益を確保

コトダマンに関する施策

- ✓ 新規ユーザー定着に向け、ゲームの改修を行う
- ✓ 魅力的なコラボの実施により更なる成長を目指す

21

©mixi, Inc. All rights reserved.

21ページをご覧ください。
今期のデジタルエンターテインメントセグメントの取り組みです。

モンストに関しましては、今期も有力IPとのコラボなど
話題性の高い施策を投入し、売上のアップサイドを狙ってまいります。
合わせて、広告宣伝費の最適化を継続することで、
安定した収益を確保してまいります。

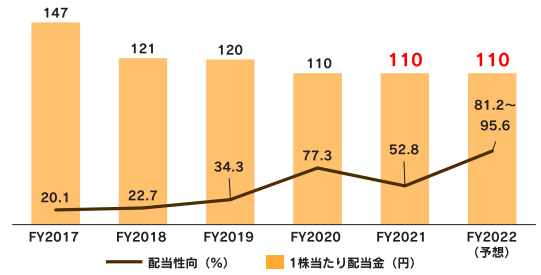
コトダマンにつきましては、人気IPとのコラボをきっかけに
ご登録いただいた新規ユーザーに長く楽しんでいただけるように、
ゲームそのものの改修を行ってまいります。
また、引き続き魅力的なコラボを実施し、更なる成長を目指してまいります。

株主還元

■ 事業投資を積極的に行う一方で、株主還元も安定的かつ継続的に行う方針
■ 上限75億の自己株取得を実行。自己株は株式を対価とするM&A等に活用する方針

配当方針

✓ 配当性向20%または株主資本配当率(DOE)５%を目安として利益還元を行う



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	75億円（上限）
取得株式総数	380万株（上限）
取得期間	2021年5月10日～2022年3月末
取得方法	取引一任契約に基づく市場買い付け

©mixi, Inc. All rights reserved.

22ページをご覧ください。
株主還元についてご説明いたします。

当社は引き続き、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実施していく方針です。

FY2021の期末配当は、予想通り55円、中間配当金と合わせ110円と
させていただきます。
FY2022につきましても、年間配当金はDOE5%を基準に110円を
見込んでおります。
また、資本効率の向上と経営環境の変化に対応した
機動的な資本政策の遂行のため
75億円の自己株式取得を決議いたしました。
自己株は一定水準までは保有し、株式を対価とするM&A等に活用する方針でございます。

以上で私からの説明は終わります。
続きまして木村よりご説明申し上げます。

コンテンツ

mixi GROUP

1. 財務状況

2. 事業状況

3. FY2022 業績予想

4. 中期経営方針

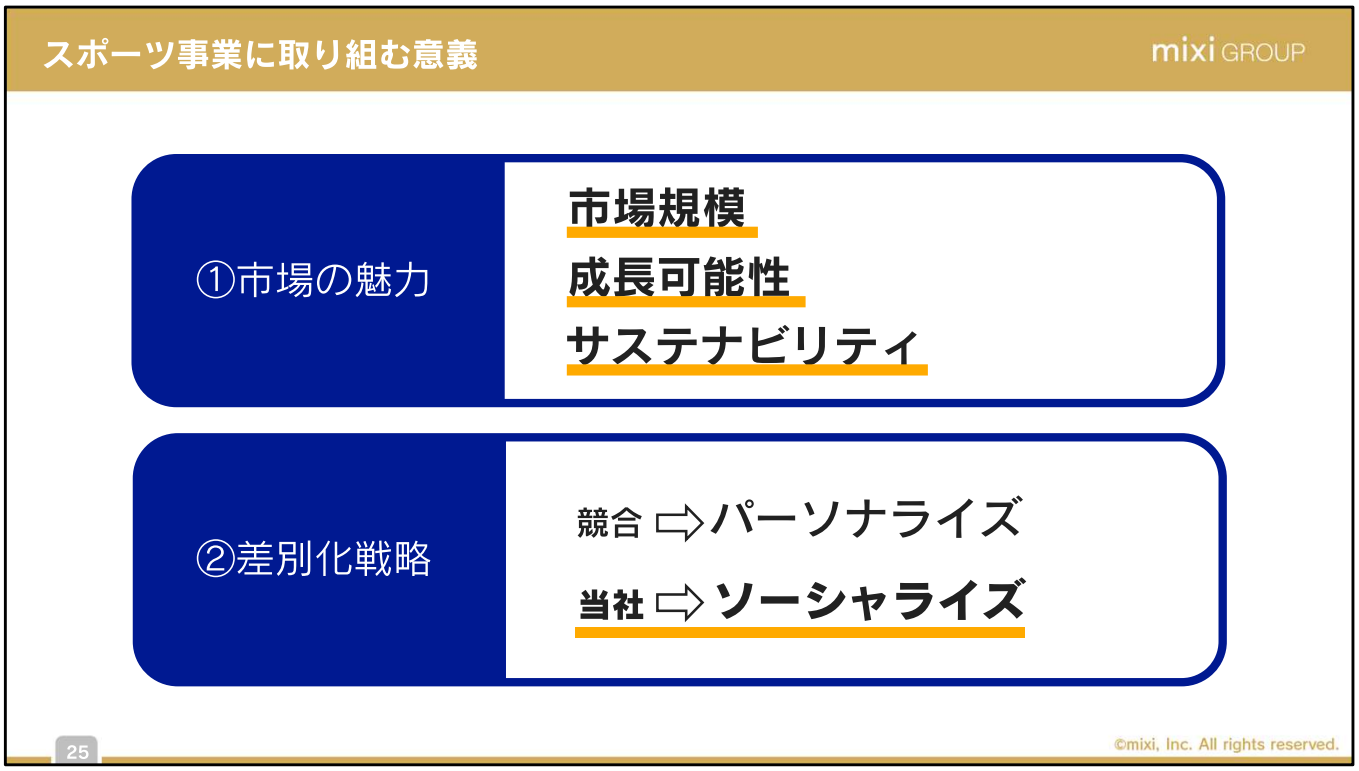
5. Appendix

©mixi, Inc. All rights reserved.

代表取締役の木村です。
私から中期経営方針についてご説明いたします。

24ページをご覧ください。
中期経営方針は「エンタメ×テクノロジーの力で、
世界のコミュニケーションを豊かにする」と定めました。

AIなど、ITの技術革新はドッグイヤーで進んでいます。
だからこそ、人同士のコミュニケーションや
文化創出など「人間らしさ」がより強く求められる時代であるとも言えます。
中期経営方針では特にエンタメ領域にフォーカスを行っていますが、
ゲームやスポーツなどのコンテンツは、その魅力や感動を人と共感しあう
ことで、より豊かな体験にできると考えています。
テクノロジーとノウハウを磨き、人に思わず言いたくなってしまうような
驚きのあるエンタメを創出し、世界のコミュニケーションを豊かにして
いきたいと考えております。
そして現在、ライブエンタメや飲食などはコロナ禍により、
その消費機会の多くが失われておりますが、だからこそコロナ明けには
大きな反動があると考えております。
今、しっかりと準備を行い今後のミクシィグループの大きな成長に繋げて
いきたいと考えております。

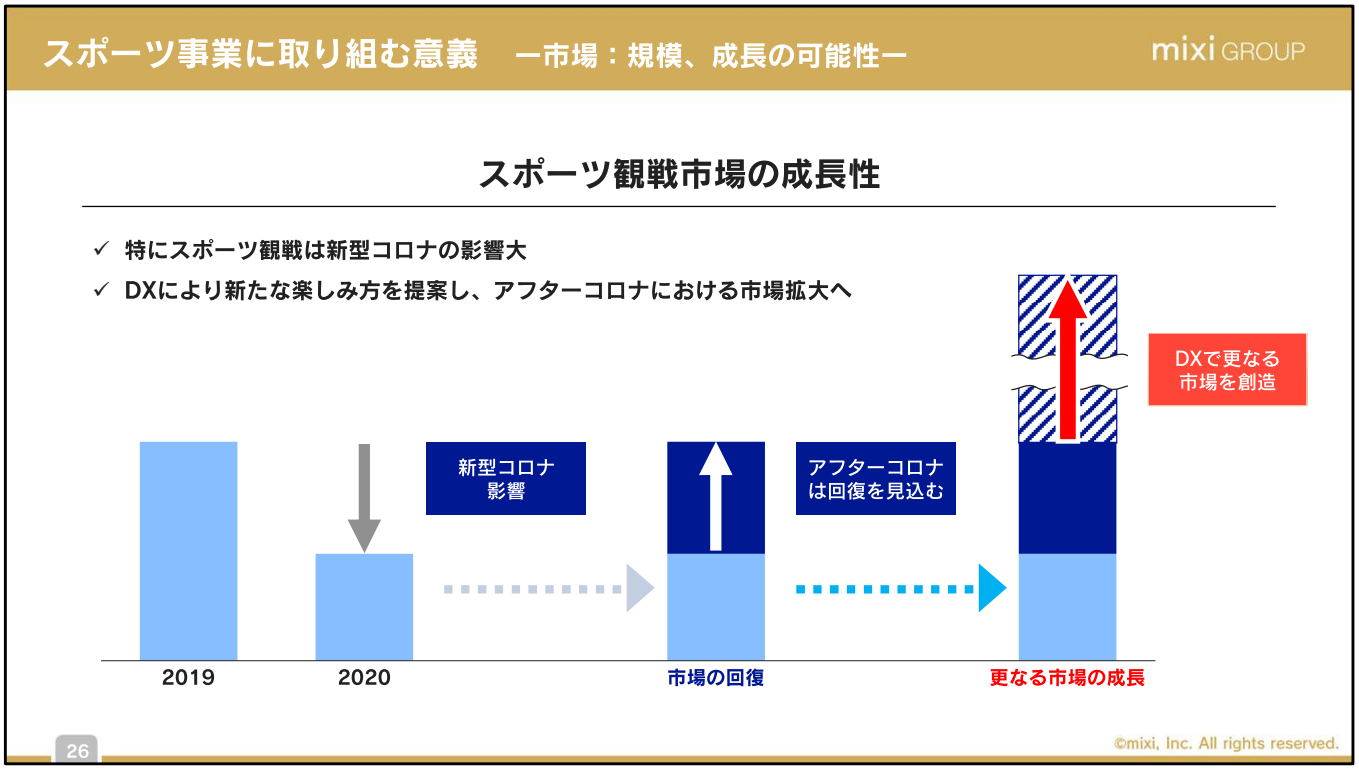


25ページをご覧ください。
改めて、当社がスポーツ市場での事業展開を進める意義について
ご説明いたします。
結論から申し上げますと、当社の次の収益の柱を建てる市場として
最適な市場だと考えております。

まず、公営競技を含めたスポーツ市場は、規模が大きく、成長余地があり、サステナビリティが高い魅力的な市場だと考えています。

次に、競合が全て単独消費型のモデルであるのに対し、
当社は複数人数で消費をしてもらう、ソーシャライズという独自のポジショニングを行っています。
数千万人規模の顧客を抱えてきたソーシャル・ネットワーキング サービスmixiや
モンスターストライクで培ったノウハウを
スポーツ領域でも活かし、大きなシェアの獲得を目指します。

詳細について、これからご説明いたします。

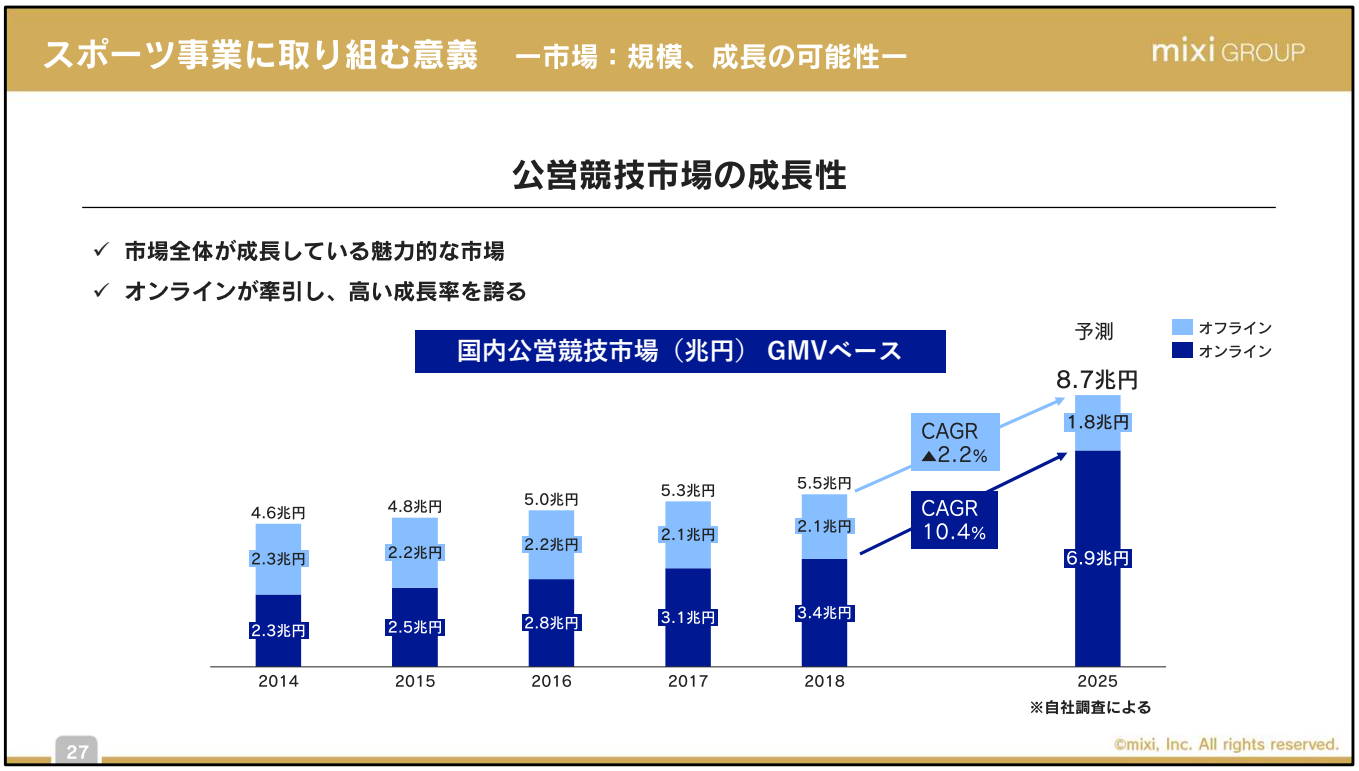


26ページをご覧ください。
スポーツ市場については、当社に関連するスポーツ観戦市場と
公営競技市場に分けてご説明いたします。

まず、スポーツ観戦市場の市場規模、成長可能性についてご説明します。

2020年、スポーツ観戦市場は新型コロナウイルスの影響で
半減いたしました。
一方で、スポーツファンの熱量が減少したわけではなく、
アフターコロナでは回復を見込んでおります。

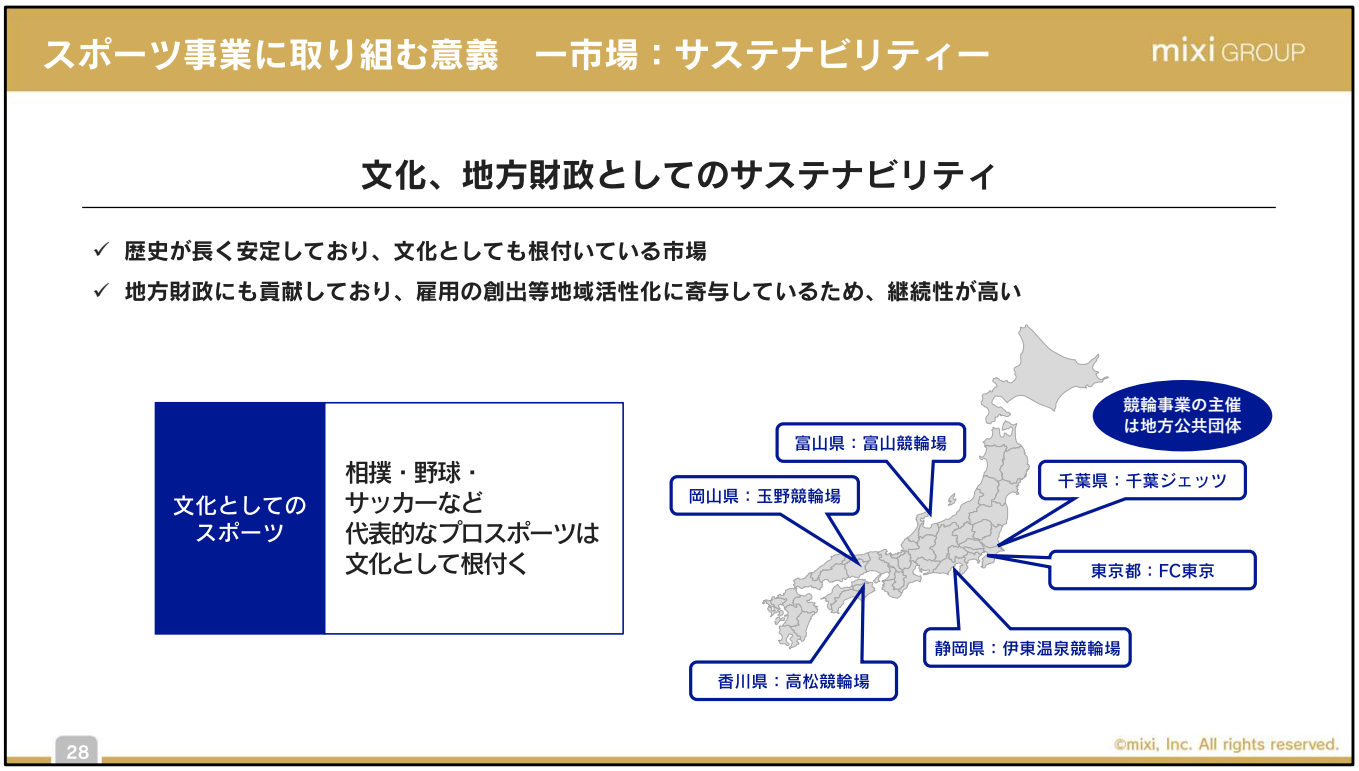
また、そのうえでDXにより新たな市場を創造できると考えており、
ここに大きな当社のビジネスチャンスがあると考えています。



27ページをご覧ください。
次に公営競技市場についてご説明いたします。

公営競技市場も規模が大きく、近年伸長している魅力的な市場です。
特に昨今は、インターネット売上の増加が貢献し、
コロナ禍でも成長が加速しております。

巨大市場がDXにより更に成長していく、非常にエキサイティングな環境であると考えております。



28ページをご覧ください。
スポーツ市場のサステナビリティについてご説明したいと思います。

まず一つ目は、スポーツは国民的文化であるということです。
景気による一定の市場の浮き沈みはあるものの、
昔から大衆の文化として巨大な市場規模を誇っています。
国策としても市場を拡大していく方針があります。

次に、地方経済における必要性です。
スポーツは地域経済と密着しており、雇用の創出などにも貢献しています。
とくに公営競技はダイレクトに地方自治体の財源になる事業であり、
地方創生において必要不可欠な事業です。

当社も競輪場やプロスポーツチームの運営を通して、
各地域の皆様に感動や興奮を届けると共に、
地方創生への貢献を進めています。

29ページをご覧ください。
当社の差別化戦略についてご説明いたします。

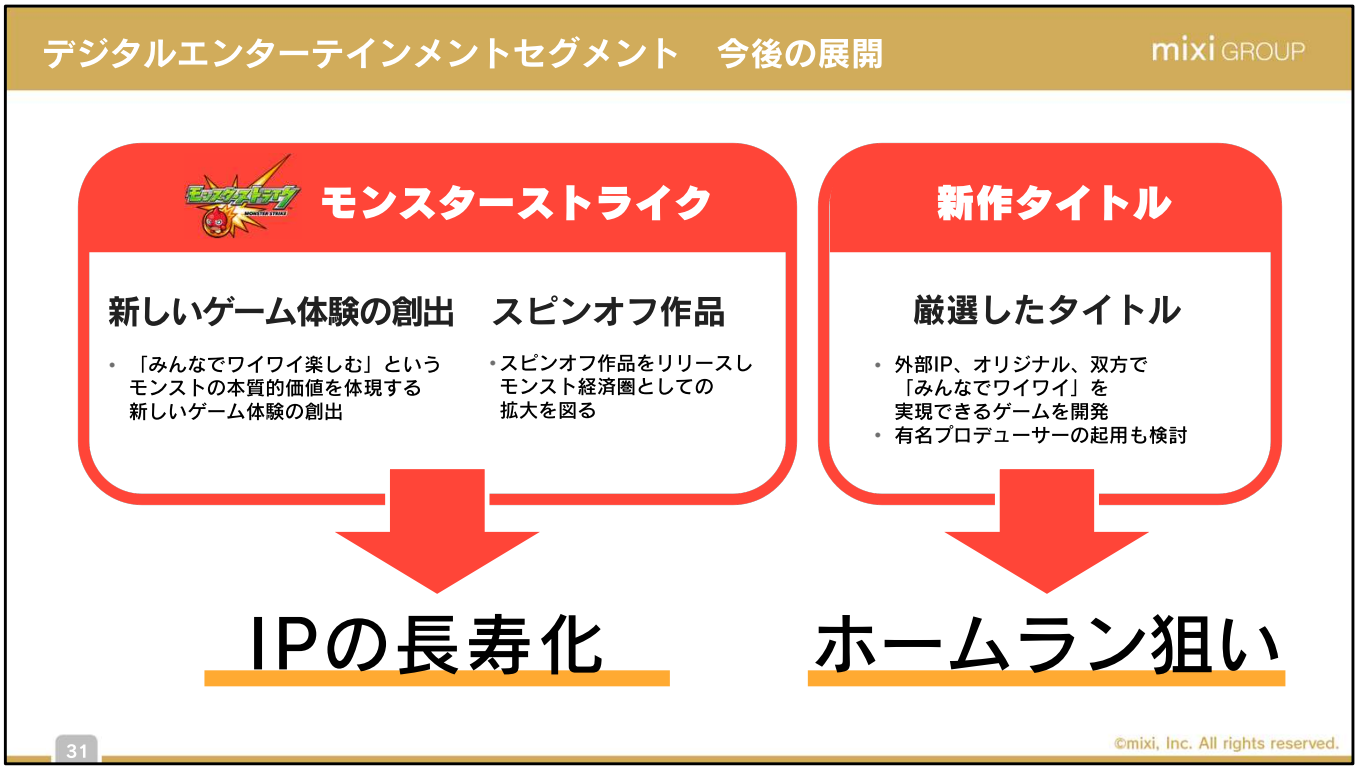
我々はこれまで、ソーシャル・ネットワーキング サービス mixiや
モンスターストライク、家族アルバム みてねなど、
「友達や家族のコミュニケーションを創出する」ソーシャライズという
ポジショニングで数千万人規模の顧客を獲得してきました。
そこで得た「ソーシャライズ」のノウハウをスポーツ市場に展開するというのが
我々の差別化戦略です。

「TIPSTAR」は、ソーシャルゲームのノウハウを使った車券販売サービスで、
ベッティングサービスの中では唯一、友達と一緒に楽しむことができるという新
しい体験を提供しています。また、4月に開始した「Fansta」は、スポーツ観戦
を楽しめる場を簡単に探せるサービスです。
スポーツコンテンツを肴に気の合う仲間と飲食店で盛り上がっていただける唯一
無二のサービスです。
「みんなでワイワイ楽しめる」ソーシャライズという差別化を武器に、
スポーツ事業におけるシェアを拡大させてまいります。

30ページをご覧ください。
ライフスタイルセグメントの今後の展開です。

みてねは、3月にユーザー数が1,000万人を突破しました。
みてねがコアバリューとする家族間のコミュニケーションは、
全世界共通であると考えております。
今後は、海外においても積極的なマーケティング施策とマネタイズ手段の
多様化を行い、世界中でさらなるユーザー数の増加と売上の拡大を
目指してまいります。

また、4月に一般販売を開始したRomiは、家族や友人のように気軽に
雑談ができる、会話に特化したコミュニケーションロボットです。
独自開発の会話AIによって、定型文ではない自由な会話を楽しむことができます。
近年、ペット市場が大きく成長していますが、Romiは、ペットのように癒しを
与えてくれる存在であるとともに、家族のように利用者を理解し会話を楽しめる
存在です。
他に類を見ない特徴を備えたRomiは、独自のポジションを築けると考えており
ます。



31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今後の展開です。

モンスターストライクにつきましては、引き続きIPの長寿化のための施策を実施してまいります。
モンスト本体においては、新しい体験を創出し、長く遊んで貰えるゲームを目指します。
また今後、恒常的なスピンオフ作品のリリースを予定しております。
モンスターストライクのブランド力の強化により、「モンスト経済圏」の拡大を目指していきます。

また、新規タイトルにつきましては、競争の激しいゲーム市場において、得意とする「ソーシャルおよびマルチプレイ」にフォーカスすることで、モンスト級のホームランを常に狙ってまいります。

32ページをご覧ください。
投資方針についてご説明いたします。
注力事業の成長に向けたシナジーのあるM&Aや出資など、
積極的な投資を進めたいと考えております。

現経営体制に移行した2018年6月以降、私たちは、
4社1事業、合計約240億円のM&Aを実施してまいりました。
グループ化以降、各社と共に事業戦略を検討し、各種施策を進め、
前期においてはEBITDAベースで38億円の利益に寄与するなど、
各社、各事業を大きく成長させることが出来ました。

また、各社と我々のアセットを掛け合わせ、複数のシナジー事業を創出できています。
成長期待事業と位置付けているTIPSTARもその1つです。

M&Aを活用し、経営成長をスピードアップすることが出来てきていると自信を深めております。
引き続き、当社の成長を加速させるM&Aを実施していきたいと考えています。

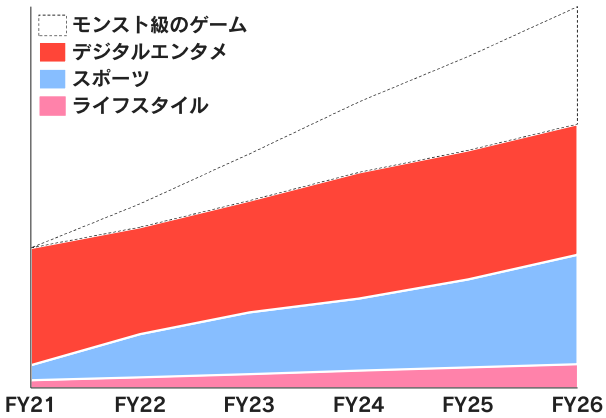
中期経営方針

mixi GROUP

ポイント

- スポーツ事業へ積極的な投資を行い、第二の柱へと成長させ、2～3年での黒字化
- モンストは新しいゲーム体験の創出およびスピンオフ作品により「モンスト経済圏」の拡大を図る
- 新作ゲームでモンスト級のホームランを狙い続ける
- 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

事業ポートフォリオの転換と拡大



©mixi, Inc. All rights reserved.

33ページをご覧ください。
中期経営方針について、ここまで説明させていただいたポイントを掲載しております。

私たちは、スポーツセグメントへの積極的な投資を行う事で
第二の柱を創出し、3年以内での黒字化を達成させてまいります。
サステナブルなスポーツの事業を成長させることで、売上規模を拡大しつつ、
安定的な事業ポートフォリオへの転換と拡大を進めてまいります。

以上で私からの説明は終わります。ご清聴ありがとうございました。

1. 財務状況
2. 事業状況
3. FY2022 業績予想
4. 中期経営方針
5. Appendix

©mixi, Inc. All rights reserved.

セグメント別売上高・調整後 EBITDA

mixi GROUP

■ 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

	FY2021 （2020年4月-2021年3月）	FY2020 （2019年4月-2020年3月）	増減率 (YoY)
スポーツ事業			
売上高	12,699	5,177	+145.3%
セグメント利益（EBITDA）	▲5,347	▲2,769	-
ライフスタイル事業			
売上高	6,030	4,954	+21.7%
セグメント利益（EBITDA）	▲398	▲620	-
デジタルエンターテインメント事業			
売上高	100,590	102,040	▲1.4%
セグメント利益（EBITDA）	44,764	33,498	+33.6%

©mixi, Inc. All rights reserved.

■差異要因

＞スポーツ

売上高　　：チャリ・ロト社、ネットドリーマーズ社、TIPSTARの貢献による

セグメント利益：TIPSTARへの先行投資によるコスト増加

＞ライフスタイル

売上高　　：みてね、minimo、スフィダンテ好調による

セグメント利益：増収による赤字圧縮

＞デジタルエンターテインメント

売上高　　：モンスターストライク減収/コトダマン好調

セグメント利益：モンスターストライク広告宣伝の効率化/コトダマン増収による増益

連結貸借対照表／キャッシュ・フロー計算書

mixi GROUP

単位：百万円

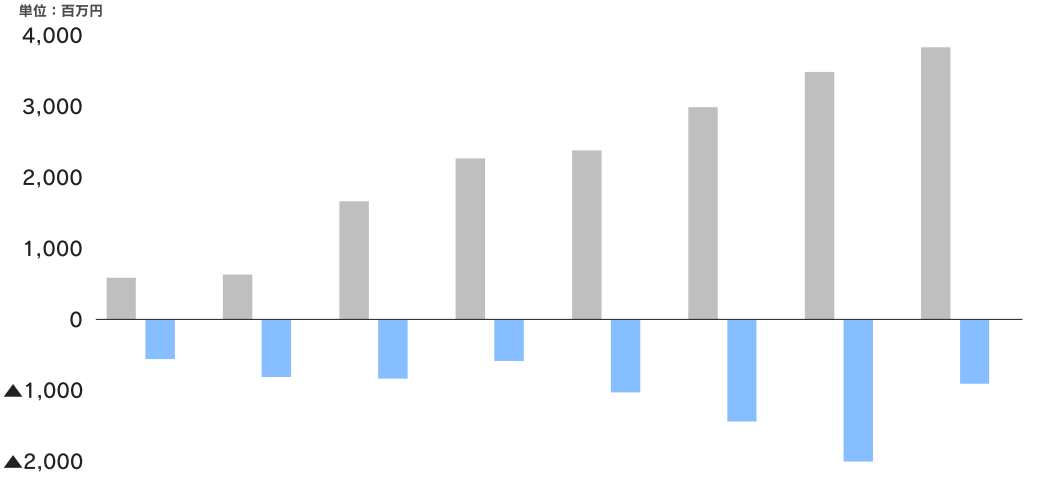
	FY2021 （2021年3月末）	FY2020 （2020年3月末）	差異の主な要因
流動資産	166,121	146,119	現預金の増加
固定資産	60,234	56,694	-
総資産	226,356	202,814	-
流動負債	24,498	13,759	売上増加によるコスト （未払法人税等、未払消費税等）増加
固定負債	12,267	7,749	子会社による長期借入金増加
純資産	189,590	181,305	-
	FY2021 （2020年4月-2021年3月）	FY2020 （2019年4月-2020年3月）	差異の主な要因
営業活動によるCF	34,672	17,792	純利益の増加
投資活動によるCF	▲7,159	▲30,683	M&A等　株式取得（FY2020）
財務活動によるCF	▲3,141	▲6,085	子会社による長期借入金増加
現金及び現金同等物の期末残高	149,812	125,427	-

※FY2020実績につきましては、企業結合に係る暫定的な会計処理を遡及して修正しています

©mixi, Inc. All rights reserved.

スポーツ

TIPSTAR
チャリ・LOTO
netkeiba.com
netkeirin
CHIBA JETS
Unlim Sports Gifting



	FY2020				FY2021			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	593	637	1,671	2,275	2,384	2,992	3,489	3,833
EBITDA	▲553	▲807	▲830	▲578	▲1,020	▲1,431	▲1,996	▲898

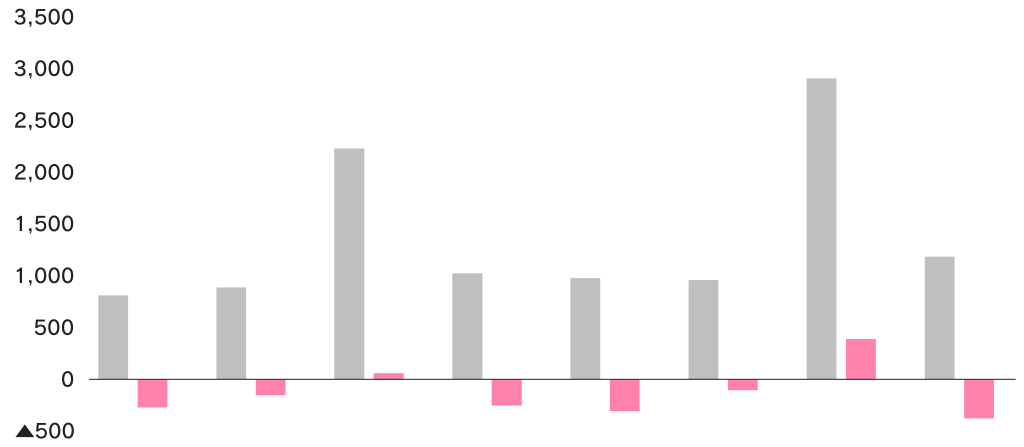
©mixi, Inc. All rights reserved.

セグメント別（四半期推移）
ライフスタイル

mixi GROUP

みてね
SFIDANTE
minimo
mixi
FINDJOB!

単位：百万円



	FY2020				FY2021			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	810	887	2,231	1,025	977	958	2,907	1,186
EBITDA	▲272	▲151	58	▲254	▲306	▲104	389	▲376

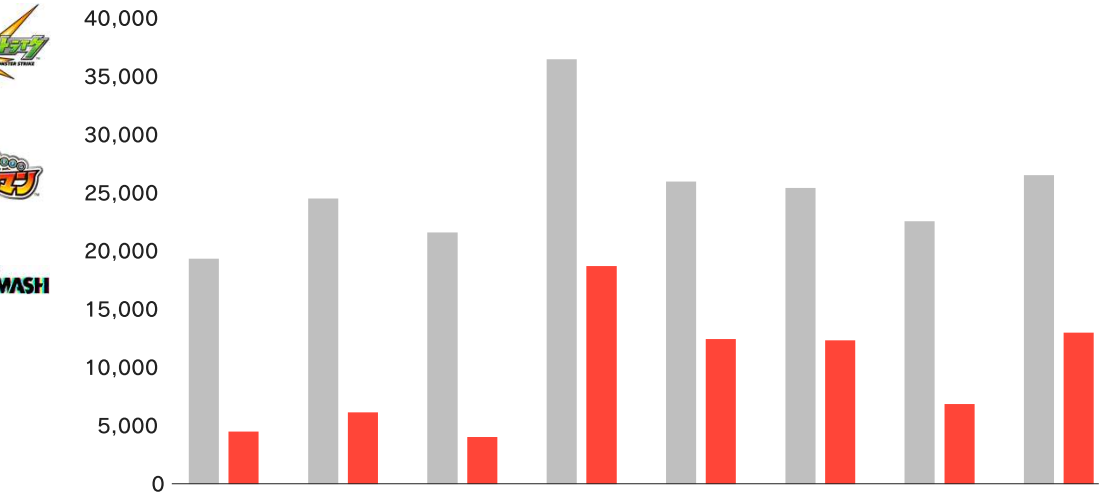
©mixi, Inc. All rights reserved.

セグメント別（四半期推移）

デジタルエンターテインメント

mixi GROUP

単位：百万円



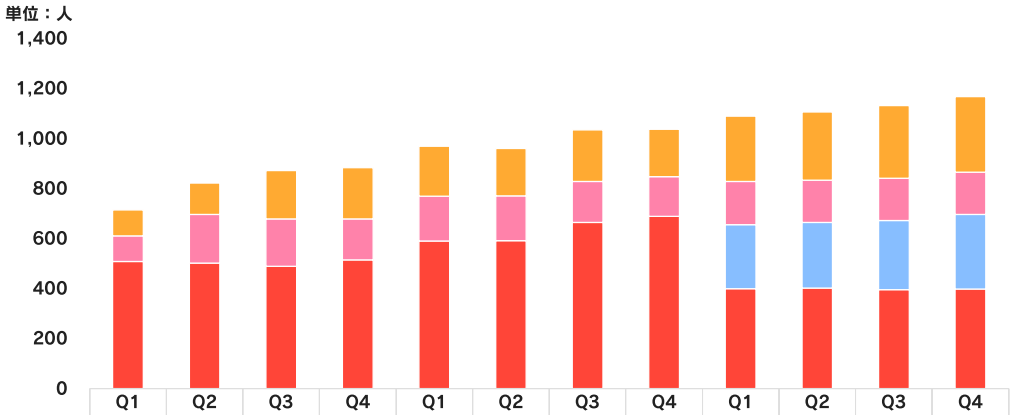
	FY2020				FY2021			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	19,376	24,530	21,626	36,507	25,997	25,441	22,588	26,563
EBITDA	4,519	6,171	4,061	18,745	12,482	12,357	6,891	13,033

©mixi, Inc. All rights reserved.

従業員数推移(正社員)

mixi GROUP

単位：人



	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
	FY2019				FY2020				FY2021			
全社・その他	103	125	194	205	199	189	206	190	262	273	291	303
ライフスタイル	103	195	189	165	180	179	164	158	172	168	169	168
スポーツ	—	—	—	—	—	—	—	—	257	263	277	299
デジタルエンターテインメント	508	502	489	514	590	592	664	689	399	402	395	398

・ FY2021のセグメント変更により、旧エンターテインメントセグメントに属していたスポーツセグメントの人員を分離。デザイン/開発等の横断組織の人員を全社・その他に変更いたしました

©mixi, Inc. All rights reserved.

スポーツ事業

みんなで参戦！のっかりベッティング

『TIPSTAR』

TIPSTAR（ティップスター）は、全43競輪場のレース映像を365日朝～最終レースまで、日替わり出演チームによる予想ライブ配信を見ながら、競輪ネット投票を友だちと一緒に楽しめる、基本無料のサービスです。

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。

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。

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』

XFLAGは千葉ジェッツふなばしのオフィシャルパートナーとして、観客動員数1位を誇る千葉ジェッツふなばしの魅力を今以上に発信していくべく、共に新たなアリーナスポーツの可能性に挑戦していきます。

国内最大級の競馬総合メディア

『netkeiba.com』

月間ユーザー約870万人、PV数10億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、著名人コラム、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。

競輪総合メディア

『netkeirin』

あらゆる競輪情報を見ることができ、これまで競輪に触れる機会がなかった方でも楽しめる競輪総合メディアです。

©mixi, Inc. All rights reserved.

サービス紹介

mixi GROUP

デジタルエンターテインメント事業

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

『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、ステージクリアを目指します。

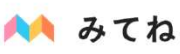
©Disney. Published by XFLAG

共闘スマッシュアクション

『スタースマッシュ』

友だちや家族と一緒に盛り上がれる、ディズニーキャラクターが登場する「共闘スマッシュアクションゲーム」です。タップでボールを打ち返し、ターゲットを倒してステージクリア！簡単操作で誰でも気軽にアクションゲームの爽快感を味わうことができます。シングルプレイのほか、マルチプレイでは最大4人までの共闘プレイを楽しむことができます。

ライフスタイル事業



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。

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。

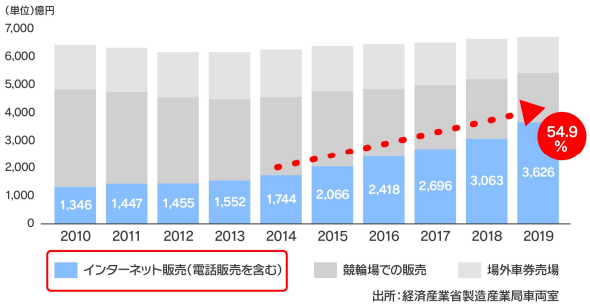
©mixi, Inc. All rights reserved.

チャリロト・TIPSTAR　業績拡大に向けた市場分析

mixi GROUP

チャリロト：市場のオンライン化による伸長

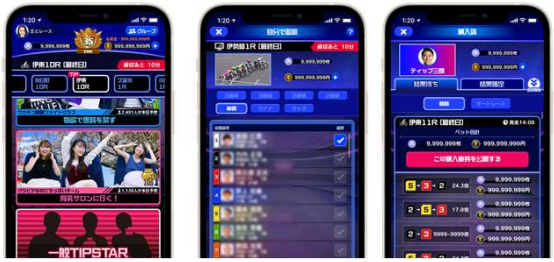
- ✓ メインのユーザーは50代以上の男性
- ✓ オンライン化による市場の拡大
- ✓ 市場の拡大およびオンライン化の拡大余地はまだまだ大きい



出所：経済産業省製造産業局車両室

TIPSTAR：新規マーケットの創出

- ✓ メインユーザーは20-40代
- ✓ 女性ユーザーの構成比も半数に迫る
- ✓ 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！



©mixi, Inc. All rights reserved.

チャリ・ロト社における競輪場運営について

mixi GROUP

玉野競輪場の再整備が進む

- チャリ・ロト社が受注した玉野競輪場の改修工事を実施中。2022年春オープンを目指す
- 全国初の試みとして、ホテルを併設予定。ホテル客室には瀬戸内海を望むテラスを設け、競技開催時には客室から観戦できるように

新玉野競輪場イメージ

NEW

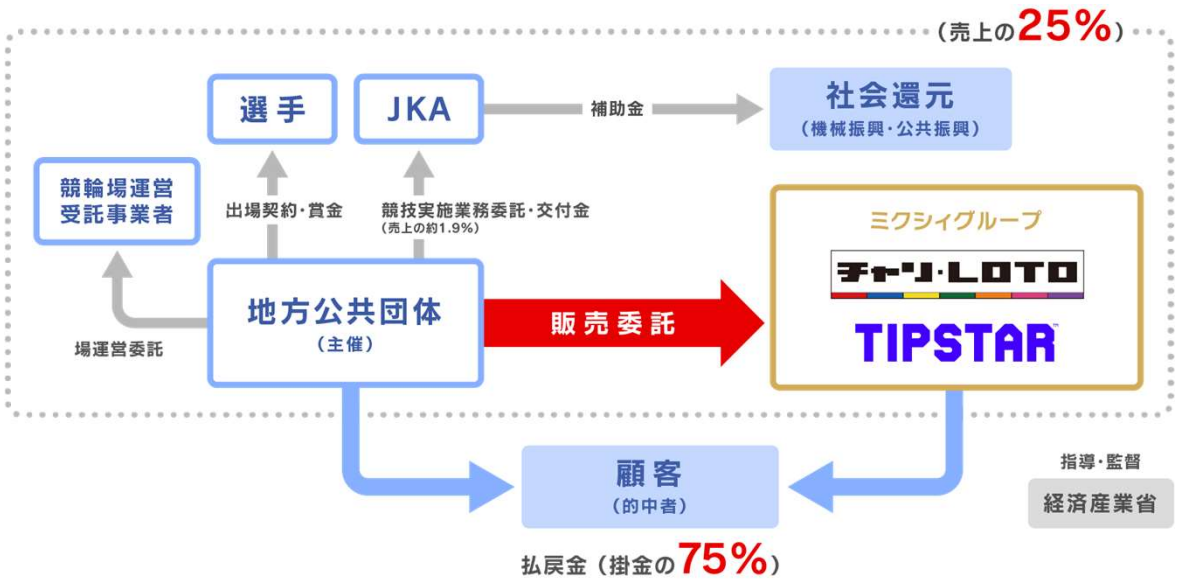
伊東温泉競輪場施設所有

- 2021年3月より伊東温泉競輪場施設の所有者となった
- 施設の所有は、富山に次ぎ2場目

©mixi, Inc. All rights reserved.

競輪事業の運営体制

mixi GROUP



©mixi, Inc. All rights reserved.

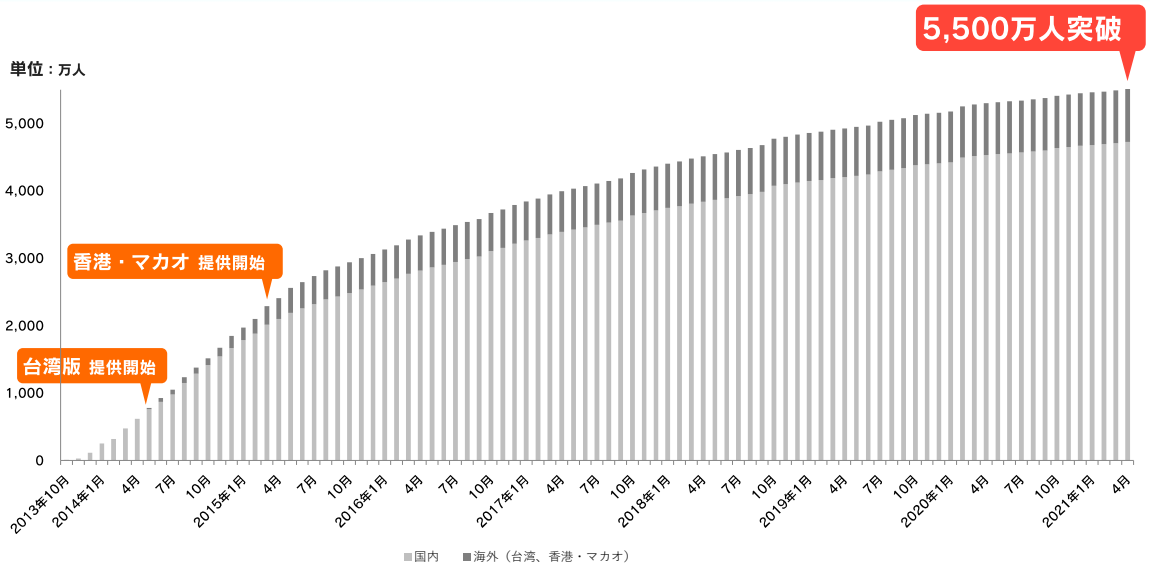
株式会社ハブとの業務提携

- ✓ オフラインのハブ店舗でのサービスに加え、当社のオンラインサービスによるシナジーを創出
- ✓ 「Fansta（ファンスタ）」による、ハブの店舗へスポーツ観戦の送客

©mixi, Inc. All rights reserved.

「モンスターストライク」利用者数推移

mixi GROUP



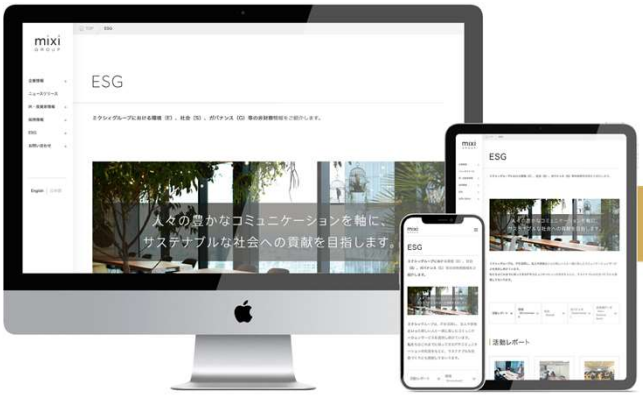
* 利用者数には、同一端末で重複ダウンロードされた数は含んでおりません
* 2020年2月の中国版終了に伴い、2017年8月以降の中国版のダウンロード数を削除しております。
* 2021年4月11日に世界累計利用者数が 5,500万人を突破

©mixi, Inc. All rights reserved.

ESGの取組み

mixi GROUP

- ミクシィでは、ESGに積極的に取り組んでおります。
- コーポレートサイトにESGに関する情報を掲載しております。



mixi ESG

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

https://mixi.co.jp/esg/

こちらからご覧ください

©mixi, Inc. All rights reserved.

取締役候補者の選任について

mixi GROUP

取締役候補者は2021年６月開催予定の定時株主総会の決議を経て、正式に就任する予定です。

役員			●男性 ●女性	独立性（社外のみ）	当社が期待する知見・経験						
					企業経営 経営戦略	M＆A	事業戦略 マーケティング	研究 技術開発	財務 会計	法務 コンプライアンス	内部統制
取締役	木村 弘毅	重任	●		●		●				
	多留 幸祐	重任	●		●		●				
	大澤 弘之	重任	●		●	●			●		●
	奥田 匡彦	重任	●		●	●				●	●
	村瀬 龍馬	重任	●		●			●			
	笠原 健治	重任	●		●		●	●			
	嶋 聡	社外 重任	●	●	●	●					
	志村 直子	社外 重任	●	●		●				●	
	吉松 加雄	社外 重任	●	●	●	●	●		●	●	●
監査役	加藤 孝子	社外	●	●					●		●
	西村 裕一郎	社外	●	●						●	●
	若松 弘之	社外	●	●					●		●
	上田 望美	社外	●	●						●	

※役員の有する、すべての知見や経験を表すものではありません

©mixi, Inc. All rights reserved.

会社概要

mixi GROUP

会社名	株式会社ミクシィ（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
	取締役	多留 幸祐	社外取締役	志村 直子
	取締役	大澤 弘之	社外取締役	吉松 加雄
	取締役	奥田 匡彦	常勤監査役（社外）	西村 裕一郎
	取締役	村瀬 龍馬	常勤監査役（社外）	加藤 孝子
	取締役会長	笠原 健治	社外監査役	若松 弘之
			社外監査役	上田 望美
従業員数	1,168名（連結・正社員のみ）			
発行株数	78,230,850株			
大株主	笠原 健治			43.78%
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）			4.76%
	THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051			3.95%
	株式会社日本カストディ銀行（信託口）			2.33%
	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505038			2.23%

（2021年3月31日現在）

©mixi, Inc. All rights reserved.

mixi GROUP

FY2021 Q4

2020.4.1–2021.3.31

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

© mixi, Inc. All rights reserved.