



# 株式会社メディア工房 (Media Kobo, Inc.)

世界配信を行う総合デジタル  
コンテンツ企業への進化

〈東京証券取引所マザーズ 証券コード:3815〉

2015年6月19日



## CONTENTS

<b>事業戦略</b>	<b>1</b>
VISION	2
全社事業戦略	3
コンテンツ事業～占い①～	4
コンテンツ事業～占い②～	5
電話占い	6
コンテンツ事業～ゲーム全体①～	7
コンテンツ事業～ゲーム全体②～	8
コンテンツ事業～ゲーム①～	9
コンテンツ事業～ゲーム②～	10
コンテンツ事業～ソリューション～	11
新規事業（メディア事業）	12
新規事業（ファッションレンタル事業）	13
海外事業戦略	14
<b>決算概要</b>	<b>15</b>
<b>会社情報</b>	<b>19</b>



# 事業戦略

## 第2の創業期を終了して 世界を代表する 総合デジタルコンテンツ企業に成長します！

### コアコンピタンスの強化

創業以来、占いコンテンツ事業で収益を上げており、これまで培ってきたノウハウを用いて、時代の流れに柔軟に対応することにより、厳しい業界を生き抜いてきました。今後は、今まで以上の企画力と営業力を持って、名実ともに占い国内No.1シェアを目指していきます。

### ゲーム事業・新規事業の拡大

占いコンテンツ企業から世界を代表する総合デジタルコンテンツ企業へ成長すべく、本格的にゲーム事業・メディア事業・アパレル事業・CtoC事業・ソリューション事業・電話占い事業等の新規事業に力を入れています。ゲーム事業は自社ブランド「OBOKAIDEM(オボカイドイーエム)」を立ち上げ、メイドインジャパンの品質を世界の男女に提供しています。ソリューション事業では、AR・画像マッチング技術を融合したエンタメコンテンツを完成させ、受託ビジネスに注力しており、現在、受託先企業との交渉が順調に進んでいます。メディア事業では、女性向け情報サイト「OMOTANO」をリリース、ファッションレンタル事業ではガールズスタイリング社との業務提携によりファッションレンタルサービスに参入しました。これら新規事業により非占いユーザを取り込み、益々のユーザー層の拡大を目指していきます。

### 世界展開の推進

世界に向けてビジネスを展開します。自社拠点型ではなく、地域に密着したパートナーとアライアンスを組むことで、その地域にマッチングしたサービスを提供できるよう、日々精進しております。

- ① **占いNo.1企業への挑戦**：国内名実ともにNo.1、電話占いにも注力
- ② **ゲーム事業本格化(OBOKAIDEM)**：マルチプラットフォーム・多言語対応・世界同時配信  
世界企業との提携によるゲーム開発及びコンテンツ配信
- ③ **新規事業の拡大**：メディア事業・ファッションレンタル事業・ARアプリ事業
- ④ **世界展開の推進**：占い・ゲーム等の世界配信及びアライアンス構築

## 占い事業

### MOBILE/WEB

① **本格占い**



② **ライト占い**



③ **アライアンス等**



### 電話占い



## ゲーム事業

### OBOKAID'EM games



### Blue Quest



## メディア事業



### ファッションレンタル事業

**ガールズスタイリング社と  
業務提携**

Licie

### ARアプリ事業

**ARアプリを  
大手企業に受託開始!**

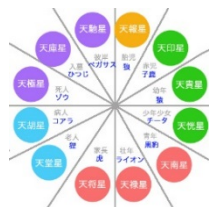
## 安定成長！「占い」No.1企業への挑戦！

6つの項目を重視し、主軸の「占い」を更に強化します！

### ロジック

★四柱推命命式★

時	日	月	年	干支
	壬寅	庚寅	壬寅	壬寅
	甲寅	甲寅	戊寅	戊寅
	比肩	偏印	比肩	偏官
	食神	食神	偏官	偏官



占い師ごとの占術を正確にプログラミングした占いロジックに自信。その精度は、占星術であればプラネタリウムを作成できるほど。引き続き、個性的な占いコンテンツを作成していくために、占いロジックと効果的なナビゲーションに注力していきます。

### 配信数

【2014年9月～2015年2月】配信コンテンツ数

**37(6ヶ月)**  
国内トップレベル

※純粋に新規に作成したコンテンツ数になります。

国内外ISP、3キャリア公式サイト、LINE、App Store / Google Playなど、今後も総合的にコンテンツ配信を継続し続けます。

### 配信地域



世界に進出している企業とのアライアンスを締結することにより配信地域を拡大します。更に「OBOKAIDEM」の世界展開によるマーケティング分析を「占い」分野にも拡大していきます。

### プラットフォーム



「LINE占い」にもいち早く着手したように、時代の変化に合わせて、「Gunosy」や「Flipboard」など、世界が注目しているプラットフォームへ配信し、集客の拡大を目指していきます。

### 収益率



高い収益率を図れるように、更なる費用合理化を図ります。そのためにも、戦略的な人員配置及びプロモーションを策定します。

### 知名度



「占い」と言えば「メディア工房」と言われるように、大物占い師獲得のための営業強化、オウンドメディア制作などプロモーション戦略強化を更に推進します。

## PC/モバイル通信キャリア



人気テレビ番組『SMAP×SMAP』で、数々の有名芸能人を鑑定し、「異常なほど当たる」と話題の岡井浄幸（おかい じょうこう）先生監修のWEBコンテンツです。



中居正広・綾瀬はるか・松坂桃李など、数々の有名芸能人を鑑定し、「占界の革命者」とも呼ばれている池袋絵意知（いけぶくろえいち）先生監修のWEBコンテンツです。



70年代、恐ろしい程的中力でメディアを騒がせた、伝説の占師マリー・オリジン監修。時代を築き上げた名だたる著名人達が頼り通い詰めた、伝説のカリスマ占師マリー・オリジンが独自に編み出したオリジナル占術「八星占術」で、あなたの本能を呼び醒まし、あるべき未来へ導きます。



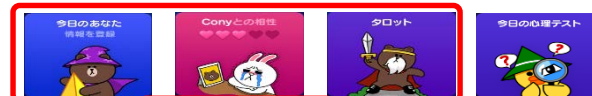
「あなたを苦しめる運命の歪みを直し、正しい運命『幸せ』へとお連れします」中国政府公認、各国トップレベルの占い師が登場する占いの世界大会、「西安周易世界大会」にて、No.1である金賞を受賞した唯一の日本人占い師、川崎の父こと高橋伸斎が、東洋占術を網羅した父だからこそ出来る「運命矯正鑑定」で、あなたの運命に生じた歪みを矯正。必ず幸せな未来へと導きます。

## App Store / Google Play



若年層向けに占いロジックを用いた、新感覚占いコンテンツを提供。若年層が遊び感覚で遊ぶことができ、AppStoreランキングでは上位にランクインしている作品も多く存在しております。

## LINE占い



当社提供コンテンツ

- ・無料占いのみならず、有料占いも幅広く提供
- ・業界トップのコンテンツ数を配信
- ・LINE専属占い師の囲い込みを重視

ユーザ数4億のLINEで占いトップシェア！

## アライアンス事業



ダウンロード数500万人以上のニュースキュレーションアプリ「Gunosy（グノシー）」へ占いコンテンツを提供。



『GREE』の会員様向けに配信されるスマートフォン向け占いサービス。



世界で1億利用されているニュースキュレーションアプリ『Flipboard』に占いサービスを提供。



メディア工房の占いコンテンツは、占術を忠実に再現したものとなっています。

引き続き、安定的な収益基盤として個性豊かなコンテンツの企画・制作を行います。

## 国内の競争に勝ち、安定顧客獲得を目指す

ここ数年で新規参入が増加。国内の競争環境が激化しています。

当社も、総会員数とアナログ対応からのシステム化等のシナジー効果を見込んで、

**「ラフィネ」「マドンナ」の2サイトを事業譲渡により取得しております。**

「Lierre」を中心とした電話占いサイトの集客力を強化・会員数の増加を図り、世界展開を目指していきます。

また、当社独自の電話占いシステムを受託販売することによって、更なる収益増加を見込んでおります。

**SEM（サーチエンジンマーケティング）に注力。  
SEO等の施策を強化することにより、戦略的かつ効率的に  
検索ユーザーの流入最大化を図る**

### SEMの強化

インターネット  
検索ユーザー

Google

流入増

### 電話占いサイト

リエル  
Lierre



### 会員数増加

SEM【Search Engine Marketing】サーチエンジンマーケティング / 検索エンジンマーケティング  
→検索エンジンから自社Webサイトへの訪問者を増やすマーケティング手法。



## ゲーム事業を占い事業に次ぐ第二の柱へ！ 世界展開への旗揚げ！

自社拠点型ではなく、地域に密着したパートナーとアライアンスを組むことで、その地域にマッチングしたサービスを提供します。  
小ヒットタイトルでも利益を生み出せるビジネスモデルを構築し、大ヒットは結果であればよし、小ヒットタイトルを打率高く継続して生める体制にしていきます。  
また、ゲーム事業で得たマーケティングノウハウを「占い」分野にも拡大していきます。

### 【輸出】

#### (国内開発→世界同時配信)

斬新なメイドインジャパングームを  
世界に配信！



### 【輸入】

#### (海外のゲーム→国内配信)

豊富な海外パートナーを保有、  
国内でのヒットを狙う！

The logo for Blue Quest features the words "Blue" and "Quest" stacked vertically in a large, blue, sans-serif font.

## 課金・広告収益モデルのゲームを世界展開！

課金収益



OBOKAID'EM  
Games

広告収益

国内開発→世界同時配信  
による課金収益



『Boost Beast』

App Store、  
Google Play Store、  
Facebook Canvas、  
Kindle Store

世界的なアプリからの広告収益  
自社ゲームへの送客



みどりのほし



BOOST  
BEAST

みどりのほし情報

App Storeのみ  
Google Play Store 準備中！



2015年内に3タイトル追加し  
合計5タイトルリリース予定

30万DL達成!!  
(広告なし)



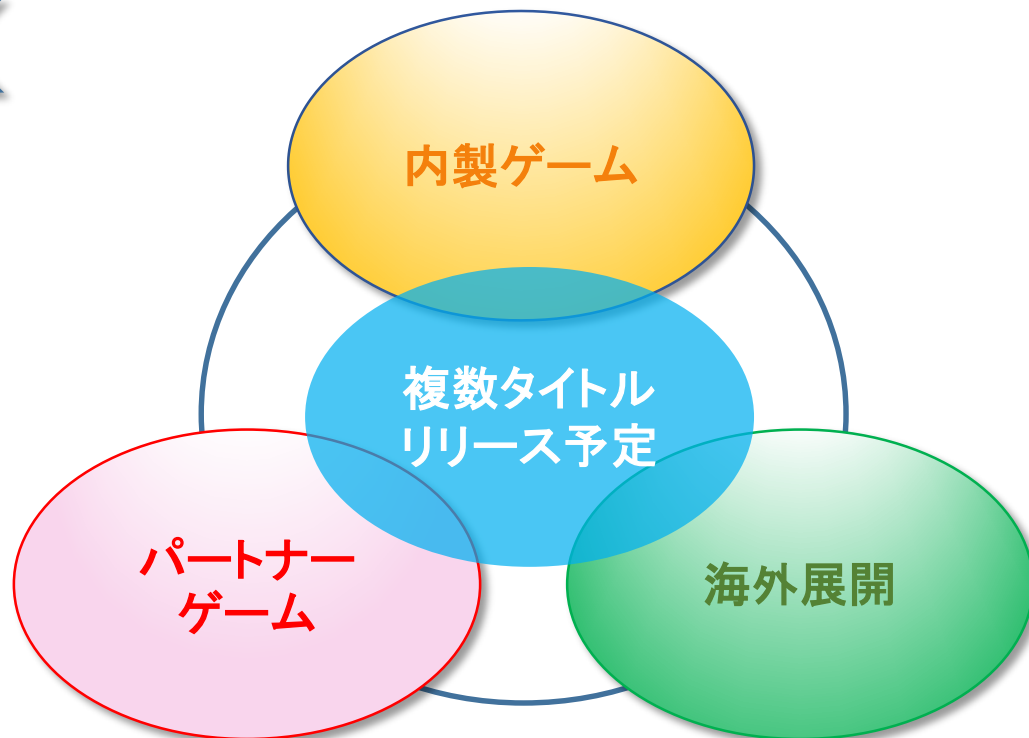
BOOST  
BEAST

100万DL達成!!  
(AppStore)



みどりのほし  
Androidリリース予定

斬新なメイドインジャパングームを  
世界の男女に！  
多言語・マルチプラットフォーム、  
最初から世界同時に提供します。  
日本最後発のゲームブランドのため、  
セオリーには従いません！



# コンテンツ事業 ～ゲーム②～

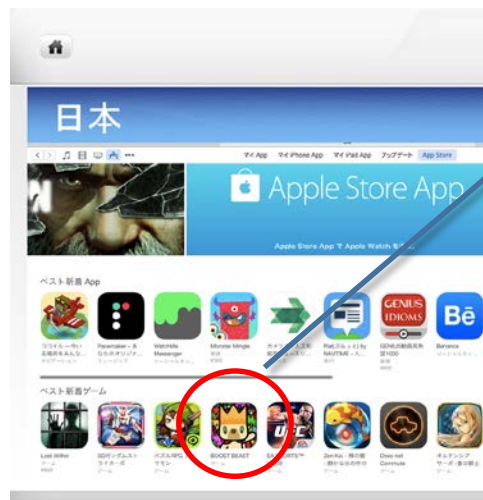


株式会社メディア工房  
Media Kobo, Inc.

## BOOST BEAST



	サービス名	BOOST BEAST
	料金体系	無料(ゲーム内課金)
	サービス開始日	平成27年4月23日(木) 世界140カ国で同日配信
	対応言語	6言語(日本語/英語/スペイン語/中国語/韓国語/タイ語)
	ご利用方法	<p>AppStore (<a href="http://itunes.apple.com/ja/app/id958822208?mt=8">http://itunes.apple.com/ja/app/id958822208?mt=8</a>)</p> <p>GooglePlayStore (<a href="https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.ne.mkb.games.BOOSTBEAST">https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.ne.mkb.games.BOOSTBEAST</a>)</p> <p>FacebookCanvas(<a href="https://apps.facebook.com/boostbeast">https://apps.facebook.com/boostbeast</a>)</p> <p>KindleStore (<a href="http://www.amazon.co.jp/gp/mas/dl/android?p=jp.ne.mkb.games.BOOSTBEAST">http://www.amazon.co.jp/gp/mas/dl/android?p=jp.ne.mkb.games.BOOSTBEAST</a>)</p>
開発パートナー	株式会社アーゼスト(本社:横浜市、代表:石井洋児)	
権利表記	© OBOKAIDEM / © ARZEST Corporation	

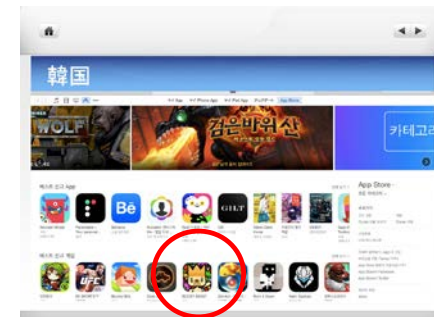
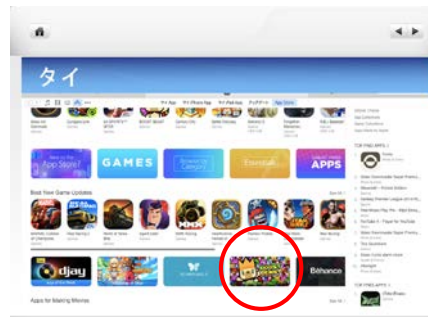
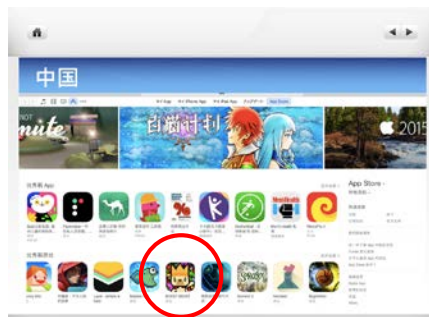
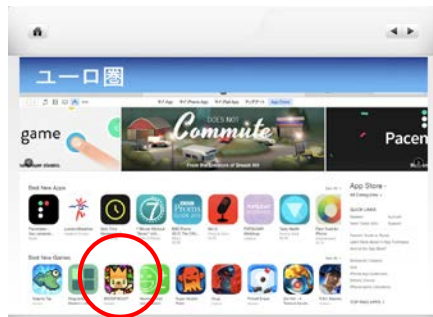


全世界の  
GooglePlay・AppStoreで

# Feature!!

おすすめゲームとして  
取上げられています!

海外でも!



その他のプラットフォームでも  
おすすめゲームとして取り上げられています!



## 2つの新たなARアプリが完成し一体化しました！ 受託販売ビジネス展開中！

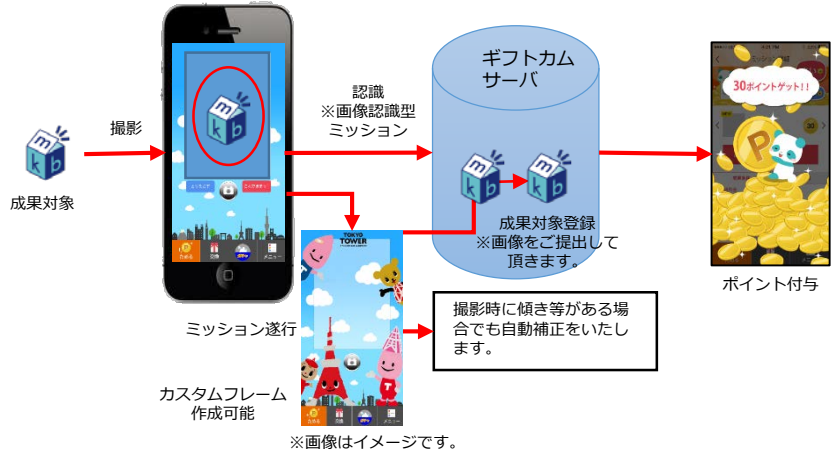
### ① ARが動きだすアプリ

アプリを起動し、広告に携帯をかざすとAR(拡張現実)が動きだす仕組み。  
様々なイベントに使用して頂くために受託販売を強化し、仕組みを拡販。  
様々な企業と連携することで、占い・ゲーム等のコンテンツユーザーに対して、送客を行う。



### ② AR画像マッチングアプリ

例えば、オンエアで数回ARラリーを遂行しすべて閲覧できたら最後にキーワードをARで表示し、応募ページへ遷移させるなどの使い方ができます。



※AR（拡張現実）とは、現実世界の物事に対してコンピュータによる情報を付加することである。または、そのようにしてコンピュータによる情報が付加された世界のことである。

メディア事業の立ち上げ  
平成27年6月2日

女性向け情報サイト

omotano  
オモタノ

20・30代女性向け  
自社集客メディア



『SmartNews』に取り上げられるなど好調な滑り出し！

あなたの明日が  
面白く・楽しくなるようなヒントを提供

美容・健康、恋愛、グルメ、占いといった女性が気になる話題について、  
編集部独自の視点で取材・編集を行います。  
ふとした瞬間に出てくる「あれなんだっけ？」といった素朴な疑問や、  
気になるモノ・コトを女性目線で解決する。  
ちょっと笑えて、ちょっとためになる女性向け情報サイト。

**業務提携！**  
**平成27年6月10日**

**ファッションレンタル**  
(ガールズスタイリング社運営)

**Licie** 

**有名ブランド多数**  
**コーディネート提案有り**

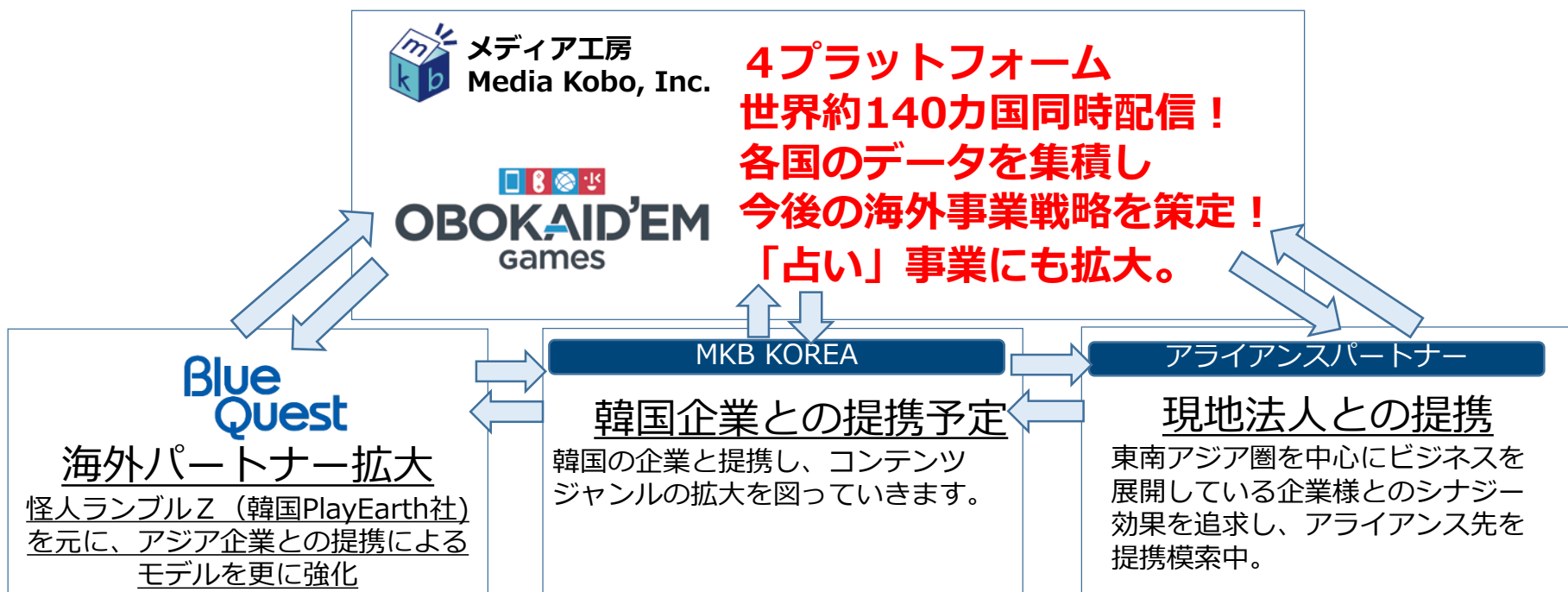


**現代の女性の趣味・嗜好の多様化に対応した新しいアパレルの形**

洋服は「買う」から「借りる」時代に！  
ファッションレンタルサービスに参入

株式会社ガールズスタイリングとの業務提携により、  
ファッションの新しい楽しみ方を提供。  
『Licie』は、月額制で、バッグ、アクセサリ等の様々なファッション  
アイテムを借りることができ、各メディアにて取上げられるなど  
今注目のファッションレンタルサービスです。

## 本格的な海外事業の旗揚げ！



- 「OBOKAIDEM」(オボカイドイーエム)の展開により、海外プラットフォーム (Apple・Google・Facebook・Kindle)との連携をしっかりと行っております。この展開により、世界的なマーケティングを推進。
- 力を入れている韓国では韓国企業との資本提携により、韓国の手プラットフォームへの配信を目標に、コンテンツ制作を強化。
- 世界展開に対応すべく、システム整備(クラウド化)、国際法務・税務対応を実施。





# 決算概要

# 経営成績（連結）



(百万円)	平成26年8月期 (中間)	平成27年8月期 (中間)	増減額	増減率
売上高	1,245	1,209	-35	-2.87%
売上原価	404	436	32	8.00%
売上総利益	841	773	-68	-8.10%
販売管理費	504	557	52	10.42%
営業利益	336	216	-120	-35.82%
営業外利益	5	6	1	20.65%
営業外費用	10	32	21	198.49%
経常利益	331	190	-141	-42.60%
特別利益	0	2	2	397.99%
特別損失	-	0	0	-
税引前当期純利益	331	192	-139	-41.96%
当期純利益	178	89	-88	-49.63%

総合デジタルコンテンツ企業に  
変貌するために、  
ゲーム事業及び新規事業を本格化。  
先行投資・連結対象範囲が拡大。

- 連結範囲の拡大等に伴うコスト増加
  - ・ 売上原価 32百万円増加
  - ・ 人件費 9百万円増加
  - ・ 広告宣伝費 8百万円増加
  - ・ 支払手数料 25百万円増加
- 売上高の減少  
占いコンテンツは、前年同期と比較し  
ヒットコンテンツが少なかったことに伴い、売上高が減少。

## ■ 連結経営成績のサマリー

占いコンテンツは対前年比で大ヒットコンテンツに恵まれなかったが堅調に推移。  
ゲーム事業への本格参入や、新規事業の先行投資に伴いコスト先行。  
吸収合併、連結範囲の拡大・縮小は収益事業育成のための先行投資と取捨選択。

## ■ セグメント情報

2015年8月期（中間）

(千円)	コンテンツ事業			O2O事業	その他 (電話占い等)	全社消去	合計
	占いコンテンツ等	ゲームコンテンツ	ソリューション				
売上高	1,155,296	8,932	22,669	4,467	18,582	-156	1,209,792
(売上高構成比)	95.5%	0.7%	1.9%	0.4%	1.5%	-0.0%	100.0%
営業利益（損失）	460,770	-22,611	10,853	-58,283	-14,177	-160,312	216,240

※売上高・営業利益とも、内部取引を含む数値を表示しております。

(百万円)	平成26年8月期	平成27年8月期 (中間)	増減額	増減率
流動資産	2,821	2,838	17	0.59%
有形固定資産	282	290	8	2.96%
無形固定資産	61	188	127	206.97%
投資その他の資産	467	353	-114	-24.41%
繰延資産	29	33	4	13.92%
<b>資産合計</b>	<b>3,662</b>	<b>3,704</b>	<b>42</b>	<b>1.16%</b>
流動負債	1,070	1,064	-5	-0.56%
固定負債	521	602	81	15.67%
<b>負債合計</b>	<b>1,591</b>	<b>1,667</b>	<b>75</b>	<b>4.76%</b>
<b>純資産合計</b>	<b>2,070</b>	<b>2,037</b>	<b>-33</b>	<b>-1.60%</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,662</b>	<b>3,704</b>	<b>42</b>	<b>1.16%</b>

## ■ 無形固定資産の増加

- ・連結範囲の拡大  
子会社の取り込みに伴うのれんの増加
- ・ゲーム開発  
ソフトウェア仮勘定の増加

## ■ 投資その他の資産の減少

- ・連結の範囲の拡大  
子会社株式相殺消去  
子会社投資損失の取り込み

## ■ 固定負債の増加

- ・長期借入金の増加

## ■ B / S 指標と今後の展開

無借金経営：現金預金2,171百万円・借入金1,362百万円

自己資本比率：54.1%（前年同期：56.2%）

流動比率：266.6%（前年同期：263.5%）

潤沢なキャッシュポジション



成長性の高い分野への先行投資

## ■ 資産等に対する考え方

当社では、占いコンテンツを主力とするビジネスを展開しておりますが、スマートフォンの普及によるユーザー嗜好の多様化、それに伴う成長市場の遷移に柔軟に対応するため、潤沢なキャッシュポジションを成長性の高い分野へ積極的に投資して参ります。また、総資産回転率を上げ、ROA・ROEを上昇させるための施策を行って参ります。

# 株価推移 (2015年8月期)



【2015/1/27】  
ゲームブランド『OBOKAIDEM』  
立ち上げ発表により株価上昇  
時価総額100億円超え！





# 会社情報

# 会社概要



株式会社メディア工房  
Media Kobo, Inc.

本社	東京都港区赤坂四丁目2番6号 住友不動産新赤坂ビル12階
設立	1997年10月
資本金	451百万円
従業員数	連結162名（平成26年8月末時点） 男女比 男4：女6
平均年齢	30.6歳（平成26年8月末時点）
子会社	株式会社ギフトカムジャパン
上場市場	東証マザーズ（3815）
事業内容	コンテンツの制作・配信事業 各種メディア事業、Eコマース事業の展開



# 株主構成 (2015年8月期)



## 株主構成と所有者別株式分布状況 (2015年2月末時点)

### ■ 株主の状況

総株主数	3,956人
1単元以上の株式を所有する株主数	3,902人

※2014年8月期末の総株主数は3,526人

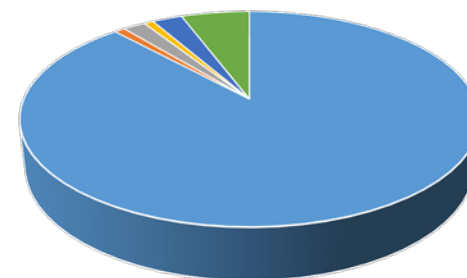
### ■ 株式の状況

上場株式数	5,650,000株
自己株式数の合計	324,438株
役員の所有株式数合計	3,440,300株
流通株式数	1,885,262株
流通株式数比率	33.36%

### ■ 大株主の状況

株主名	所有持株数 (株)	所有株式数の割合
長沢 一男	3,409,100	60.34%
株式会社メディア工房	324,438	5.74%
ニフティ株式会社	100,000	1.77%
長沢 敦子	94,000	1.66%
株式会社SBI証券	69,900	1.24%
日本証券金融株式会社	50,600	0.90%
長沢 匡哲	20,000	0.35%
松井証券株式会社	18,700	0.33%
MSIP CLIENT SECURITIES	15,100	0.27%
村上 英里	12,800	0.23%

### 所有者別株式分布状況



	株式数	所有者別割合
● 個人・その他	4,981,530	88.17%
● 金融機関	50,600	0.90%
● その他国内法人	105,700	1.87%
● 外国人	45,300	0.80%
● 証券会社	142,432	2.52%
● 自己名義株式	324,438	5.74%

平成27年2月開催の取締役会にて、平成27年4月1日付で普通株式の株式2分割を決議しております。記載株式数は株式分割前の株式数で記載しております。



メモ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



- ▶ 本資料は、当社をご理解いただくための情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券への投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料に全面的に依拠した投資等の判断は差し控え願います。
- ▶ 本資料は、正確性を期すために慎重に作成しておりますが、安全性を保証するものではありません。本資料中の予測や情報によって生じた損害等については、当社は一切の責任を負いかねます。
- ▶ 本資料に記載された意見や予測等の情報は、本資料作成時点の当社の判断によるものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。そのため、事業環境の変更等の様々な要因により、実際の業績及び記載されている将来の見通しとは乖離が生じることがありますのでご了承ください。

## 【本資料及び当社に関するお問い合わせ先】

株式会社メディア工房  
管理部経営企画チーム  
TEL 03-5549-1804  
FAX 03-3586-4480  
<http://www.mkb.ne.jp>