



2022年8月期

# 中間決算説明会

## 第25期

DATE 2022.4.22

AUTHOR Media Kobo

- 1. 2022年8月期中間業績**
- 2. 2022年8月期進捗**
- 3. TOPICS**
- 4. 会社概要 (ご参考)**

**1. 2022年8月期中間業績**

2. 2022年8月期進捗

3. TOPICS

4. 会社概要 (ご参考)

## 売上・利益ともに増加 (対前年同期)

### ◇ 事業の選択と集中が奏功

XR、SNS事業の新規サービス (5月頃リリース予定) の開発費を費用計上してなお利益が大幅に伸長

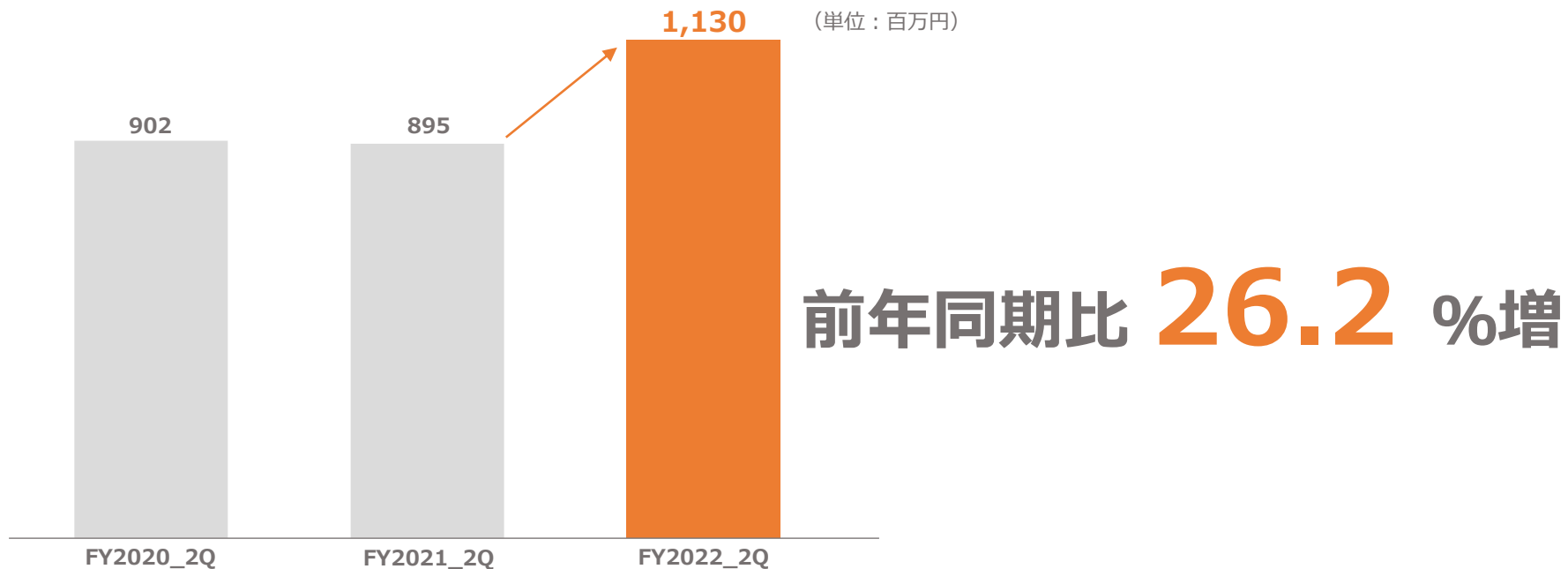
### ◇ 新規コンテンツのヒットと地道な運用の見直し デジタルコンテンツ事業売上が回復傾向へ

(百万円)	FY2021_2Q	FY2022_2Q	増減	前年同期 (%)
売上高	895	<b>1,130</b>	<b>234</b>	<b>126</b>
営業利益	8	<b>120</b>	<b>112</b>	—
経常利益	6	<b>113</b>	<b>107</b>	—
親会社株主帰属当期純利益	6	<b>93</b>	<b>87</b>	—
1株当たり当期純利益 (円)	0.62	<b>9.31</b>	<b>8.69</b>	—

※営業利益以下の前年同期比は1,000%を超えるため記載を省略しております。

各事業の詳細は次P以降 ⇒

## ■ デジタルコンテンツ / One to One (既存) 事業売上が拡大



### ▼ 主な要因等

#### ・ 既存事業

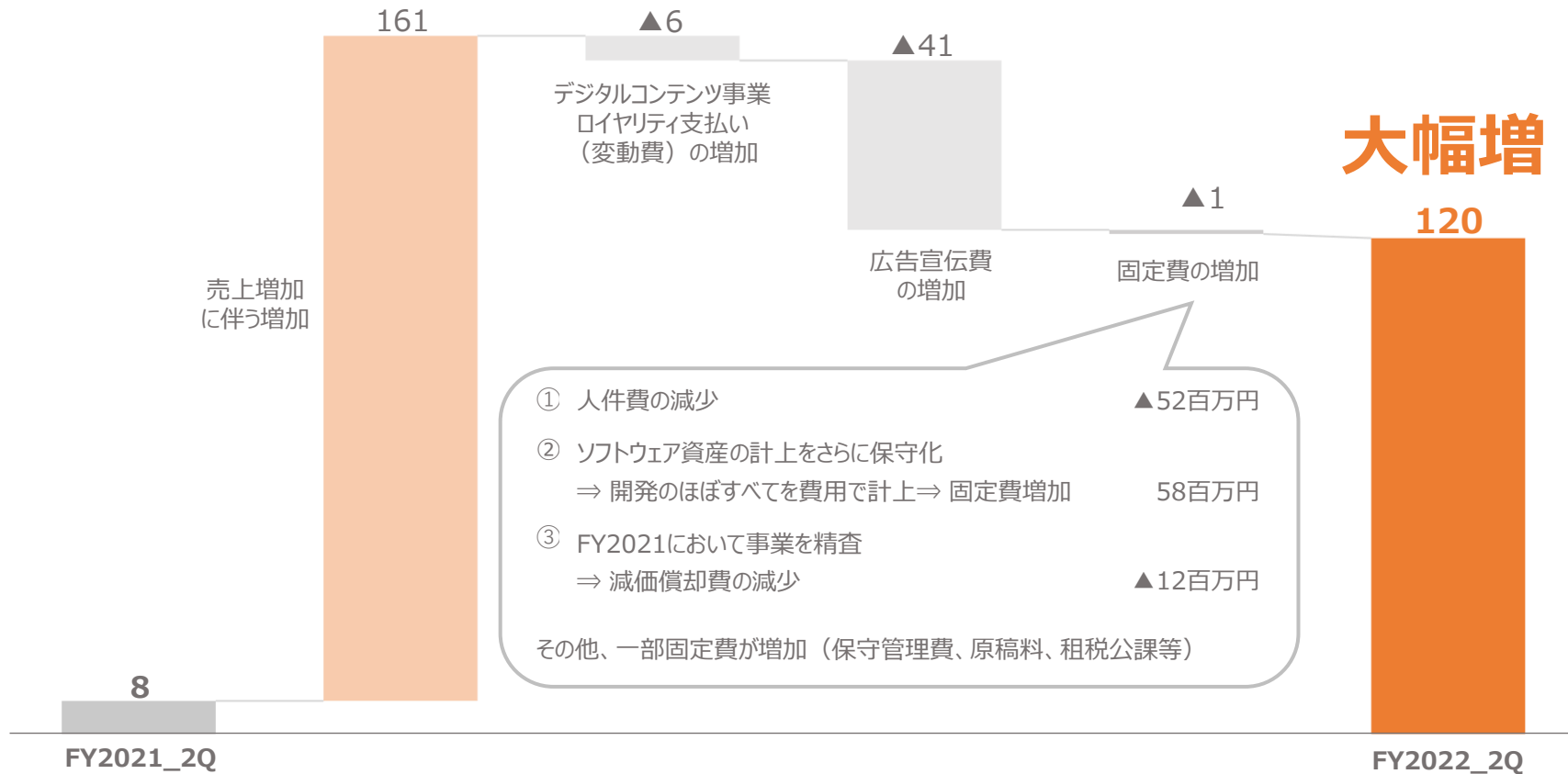
- ⇒ デジタルコンテンツ事業 前期ヒットコンテンツが当期2Qにおいても貢献 / 毎月リリースする新規コンテンツにおいても複数本が中規模ヒット
- ⇒ One to One 事業 安定成長 1対1の電話/チャット占いサービスが好調

#### ・ 新規事業

- ⇒ XR事業 SNS事業サービスへのXR機能実装を優先 … 立体動画等 撮影・制作サービスの受託獲得は順位後ろ倒しに
- ⇒ SNS事業 当期より事業立ち上げ … 5月：OneRoof 10月頃：ゴルフSNSアプリリリース予定

■ 事業精査による不採算事業撤退と占い新規コンテンツのヒットにより利益伸長

(単位：百万円)



	FY2021_2Q	FY2022_2Q	増減額	増減率 (%)
<b>販売費および一般管理費</b>	<b>405</b>	<b>455</b>	<b>50</b>	<b>12.3</b>
人件費	145	130	▲14	▲10.2
広告宣伝費	108	149	41	37.9
減価償却費	7	5	▲1	▲18.1
業務委託料	44	60	16	37.2
採用費	4	6	1	39.4
オフィス賃料等	24	23	0	▲2.8
その他	71	78	7	10.2

## ▼ 主な内容

### ・ 人件費の減少

⇒ 組織体制の見直しによる正社員の人員減

⇒ 積極的な固定費の低減（変動費化）に向け可能な業務を外部委託へ切り替え

### ・ 広告費の増加

⇒ ヒットコンテンツの運用長期化 売上維持のため運用コンテンツに対する広告費を増加

⇒ 売上高広告費率：FY2021\_2Q … 12.1%

：FY2022\_2Q … 13.3%（1.2%増）

# セグメント別業績

(百万円)		FY2020_2Q	FY2021_2Q	FY2022_2Q	増減額	増減率 (%)
<b>合計</b>	売上高	902	895	1,130	234	26.2
	営業利益	8	8	120	112	—
デジタルコンテンツ	売上高	545	548	712	164	30.0
	営業利益	222	182	284	102	56.5
One to One	売上高	303	341	406	64	19.0
	営業利益	31	36	59	22	62.4
XR	売上高	0	0	0	0	▲2.1
	営業利益	▲19	▲31	※2 ▲6	24	—
SNS	売上高	0	1	8	6	363.6
	営業利益	0	▲7	※3 ▲63	▲56	—
その他	売上高	53	4	2	▲1	▲33.4
	営業利益	▲45	▲28	▲4	23	—
調整額	売上高	0	0	0	—	—
	営業利益	▲181	▲143	▲149	▲5	—

※ 1. 過去の業績および比較は現在のセグメントに合わせて遡及修正を行っています。

※ 2. FY2021に行った事業精査により前年同と比較して減価償却費の負担がなくなっております。

※ 3. FY2021の4Q以降 ソフトウェアの資産計上をさらに保守化しております。そのためSNS事業においては新規サービスの開発費が費用計上されております。



# 連結貸借対照表（資産の部）

(百万円)	FY2021	FY2022_2Q	増減額	増減率 (%)
<b>流動資産</b>	<b>2,820</b>	<b>2,424</b>	<b>▲ 395</b>	<b>▲14.0</b>
うち現金および預金	2,408	2,061	▲ 346	▲14.4
うち売掛金	362	313	▲ 48	▲13.5
<b>固定資産</b>	<b>299</b>	<b>270</b>	<b>▲ 29</b>	<b>▲9.8</b>
うちソフトウェア	130	67	▲ 63	▲48.4
うちソフトウェア仮勘定	38	0	▲ 38	▲100.0
うち敷金および保証金	101	101	0	▲0.3
<b>総資産</b>	<b>3,119</b>	<b>2,695</b>	<b>▲ 424</b>	<b>▲13.6</b>

## ▼ 主な要因等

### ・ 現預金の減少

- ① 借入金の返済による減少：525百万円  
 ② ネットキャッシュの増加：178百万円 …… ①+② = 346百万円減少

### ・ ソフトウェア仮勘定の減少

FY2021時点のソフトウェア仮勘定 …… 追加開発の完了、ソフトウェアへ

FY2022 ⇒ FY2021\_4Qより開発費の資産計上について保守化

FY2022\_2Q時点においては既存システムの改修・展開がメインとなり 新規のソフトウェア計上なし

⇒ SNS事業既存システムの改修は今後も継続 ただしこれらに関しては新規ソフトウェア計上の予定なし

# 連結貸借対照表（負債/純資産の部）

(百万円)	FY2020	FY2021	増減額	増減率 (%)
<b>流動負債</b>	<b>1,197</b>	<b>1,027</b>	<b>▲ 169</b>	<b>▲14.2</b>
うち買掛金	64	59	▲ 5	▲8.2
うち1年内返済予定の長期借入金	928	752	▲ 176	▲19.0
<b>固定負債</b>	<b>721</b>	<b>372</b>	<b>▲ 349</b>	<b>▲48.4</b>
うち長期借入金	721	372	▲ 349	▲48.4
<b>負債</b>	<b>1,918</b>	<b>1,399</b>	<b>▲ 518</b>	<b>▲27.0</b>
<b>株主資本</b>	<b>1,202</b>	<b>1,296</b>	<b>93</b>	<b>7.8</b>
うち資本金	451	451	—	—
うち利益剰余金	842	936	93	11.1
うち自己株式	▲ 514	▲ 514	—	—
<b>純資産</b>	<b>1,200</b>	<b>1,295</b>	<b>94</b>	<b>7.8</b>

## ▼ 主な要因等

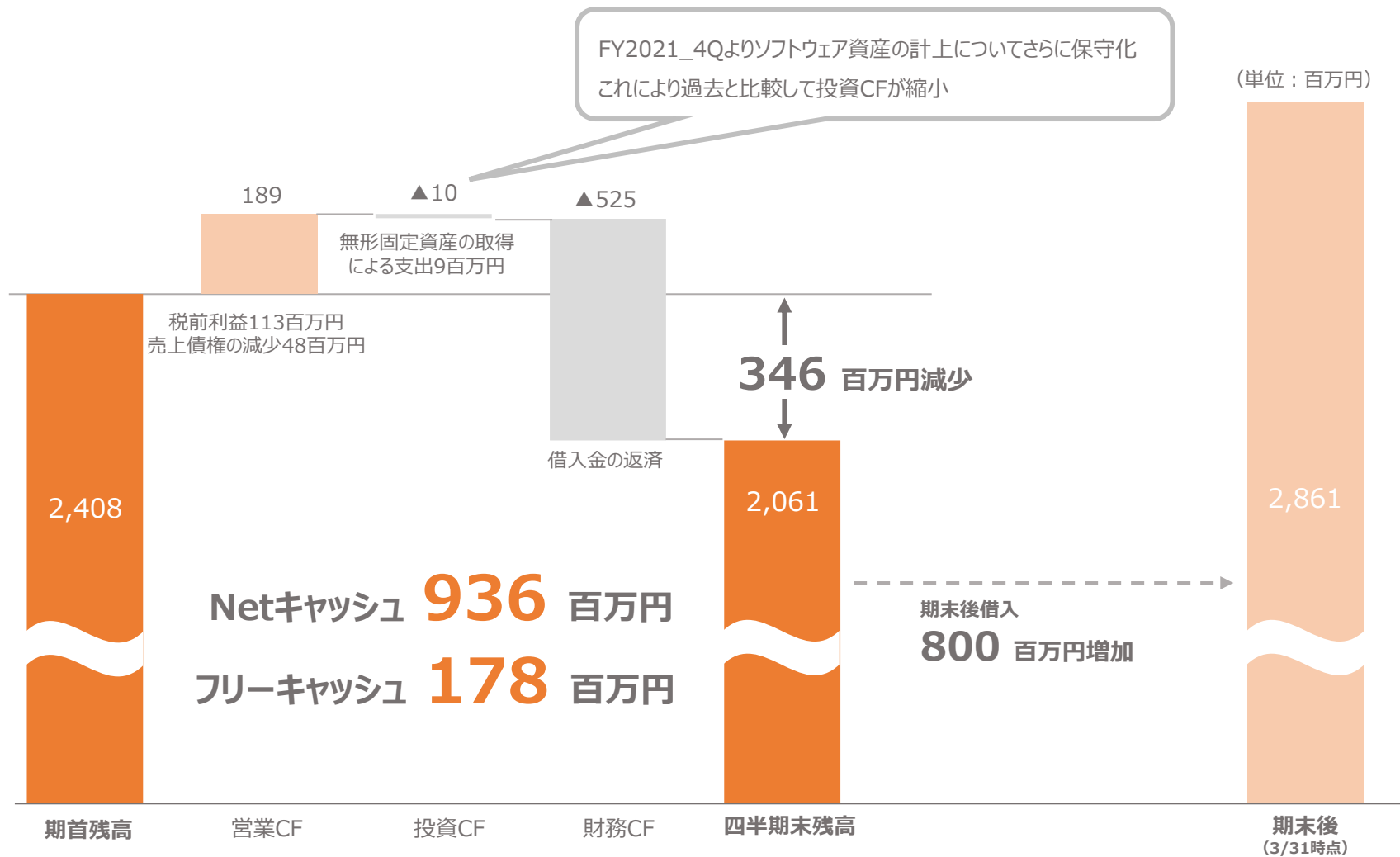
### ・ 負債の減少

借入金の返済による減少：525百万円（1年以内返済予定を含む）

### ・ 純資産の増加

四半期純利益：93百万円

■ 営業キャッシュ縮小傾向からの脱却 着実なネットキャッシュの積み重ね



※ FY2020\_2Q：ネットキャッシュ 717百万円 フリーキャッシュ ▲78百万円  
 ※ FY2021\_2Q：ネットキャッシュ 718百万円 フリーキャッシュ 41百万円

1. 2022年8月期中間業績

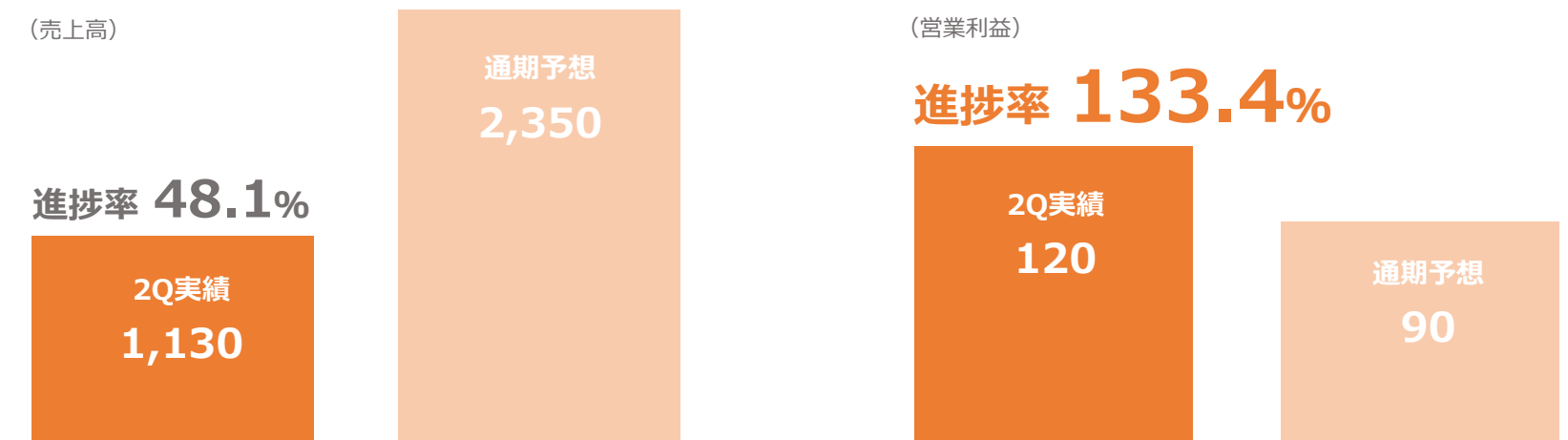
2. 2022年8月期進捗

3. TOPICS

4. 会社概要 (ご参考)

## 予測据え置き

- ◇ 占い新規コンテンツ：売上予測困難 … 毎月1本新規コンテンツリリース中 新規コンテンツのヒット有無によって大きく変化
- ◇ 新規事業（SNS、XR等）サービスリリース：売上/広告費予測困難 … リリース後 初動を慎重に判断（開発費は従来通り費用計上）



(百万円)	FY2021 (実績)	FY2022 (予想)	FY2022_2Q (実績)	進捗率 (%)
売上高	1,929	2,350	1,130	48.1
営業利益	47	90	120	133.4
経常利益	38	80	113	141.8
親会社株主帰属当期純利益	7	50	93	187.7
1株当たり当期純利益 (円)	0.71	4.96	9.31	—

項目		数値基準（上場維持基準）	当社状況
事業計画	時価総額	40億円（上場10年経過後）	<b>36億円</b> （2022年1月～3月平均）
流動性	株主数	150人以上	2,967名（2022年2月末日時点）
	流通株式数	1,000単位以上	27,533単位（2022年2月末日時点）
	流通株式時価総額	5億円以上	8.7億円（2022年1月～3月平均）
	売買高	月平均10単位以上	890単位（2021年10～2022年3月平均）
ガバナンス	流通株式比率	25%以上	<b>24.4%</b> （2022年2月末日時点）

## ▼ 基準の適合に向けた当社の取り組み（中期）

### 経営基盤の強化

- 技術開発・情報セキュリティへの投資
- 人材の獲得・育成、組織の健全な新陳代謝の促進 ⇒ **NEW**：成長事業に資本（資金・人材）を投下
- 財務の健全性・透明性のさらなる向上

### 収益基盤事業の拡大・深耕

- コンテンツあたりの利益向上
- 収益モデルの多様化
- 分析強化によるニーズへの迅速・的確な対応
- アライアンス強化

シナジーの発揮

### 新規事業の収益基盤化

- 新規事業開拓への積極的な挑戦・投資
- 一事業に依拠しない経営でリスクを低下

### 中期最重要項目

※ 取り組み等については、2021年12月10日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する事項」および「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」をあわせてご参照ください。

## ▼ 2022年8月期方針

(2021年10月時点)

### ・安定的かつ長期的な収益の確保

デジタルコンテンツ事業およびOne to One 事業の収益力  
維持・拡大

### ・成長事業への積極的かつ継続的な投資

① 事業スケール・収益の拡大が見込めない  
事業分野からは撤退

⇒ インバウンド・アウトバウンド事業からの撤退

② 「占い」以外の事業を育成するため「XR」「SNS」に  
リソースを集中

⇒ One to One 事業（非占いサービス）

⇒ XR 事業（スマホ対応傾注）

⇒ SNS事業（新規サービス2本リリース予定）

(2022年4月現在時点)

### 堅調

- ・ 特にOne to One事業が安定推移
- ・ デジタルコンテンツは新規コンテンツのヒットに左右  
⇒ 著名な占い師の獲得・企画力の強化

### 懸念事項

- ・ デジタルコンテンツ配信プラットフォーム（ISP）の方針による配信縮小  
⇒ その他のプラットフォームにおける運用強化  
⇒ 事業全体における新たな取り組みが急務（自社メディアの開発）

### ① FY2020～FY2021にかけて完了

今後も引き続き各事業の状況を適時判断

### ② 各事業おおむね進捗

⇒ One to One 事業 広告宣伝費増加予定（新規ユーザー獲得）

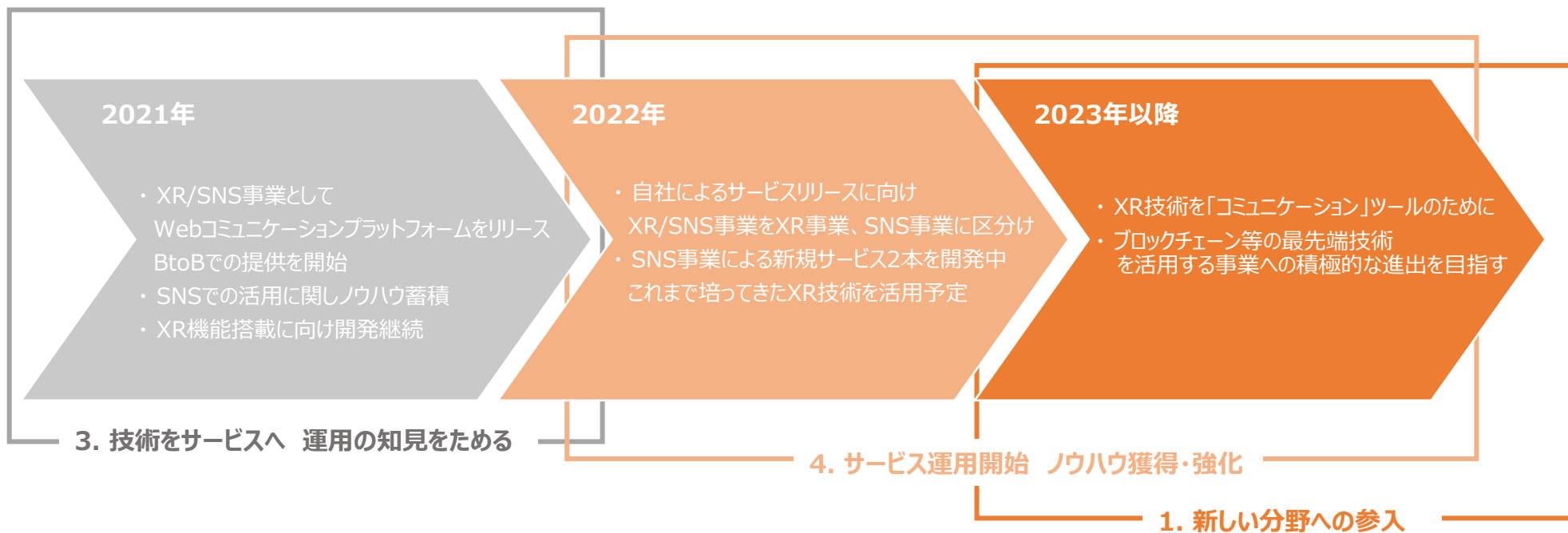
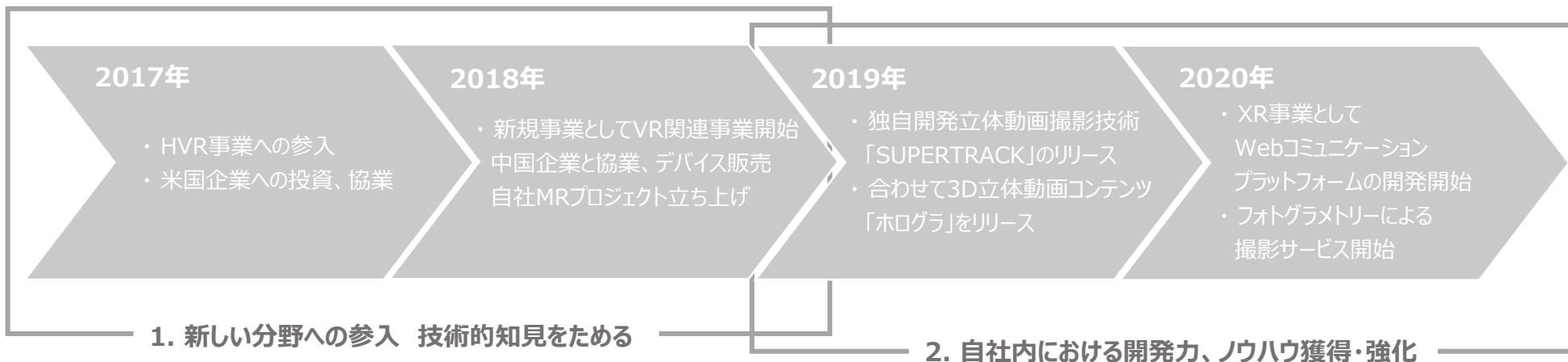
⇒ XR事業 受託獲得は難航 XR技術のスマホ対応に注力

⇒ SNS事業 新規サービス1本目が5月リリース予定

⇒ XR技術を活用した機能を搭載

### ③ 「成長性」重視（New）

- ・ XR事業、SNS事業の育成の他、NFT・ブロックチェーン等の  
最先端技術を活用する事業への積極的な進出を目指す（リスクテイク）





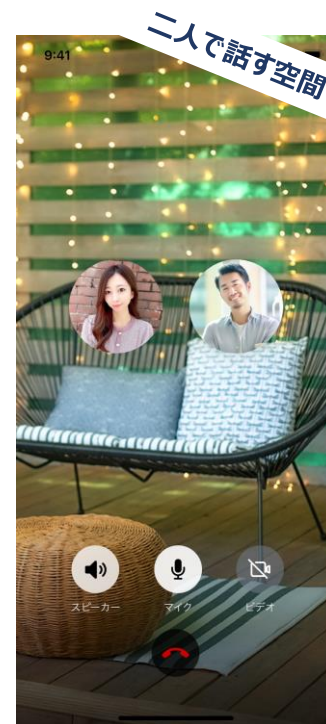
1. 2022年8月期中間業績

2. 2022年8月期進捗

3. TOPICS

4. 会社概要 (ご参考)

数多の「恋愛占い」を提供してきたメディア工房が  
本気のマッチングアプリをリリースします  
※近日リリース予定



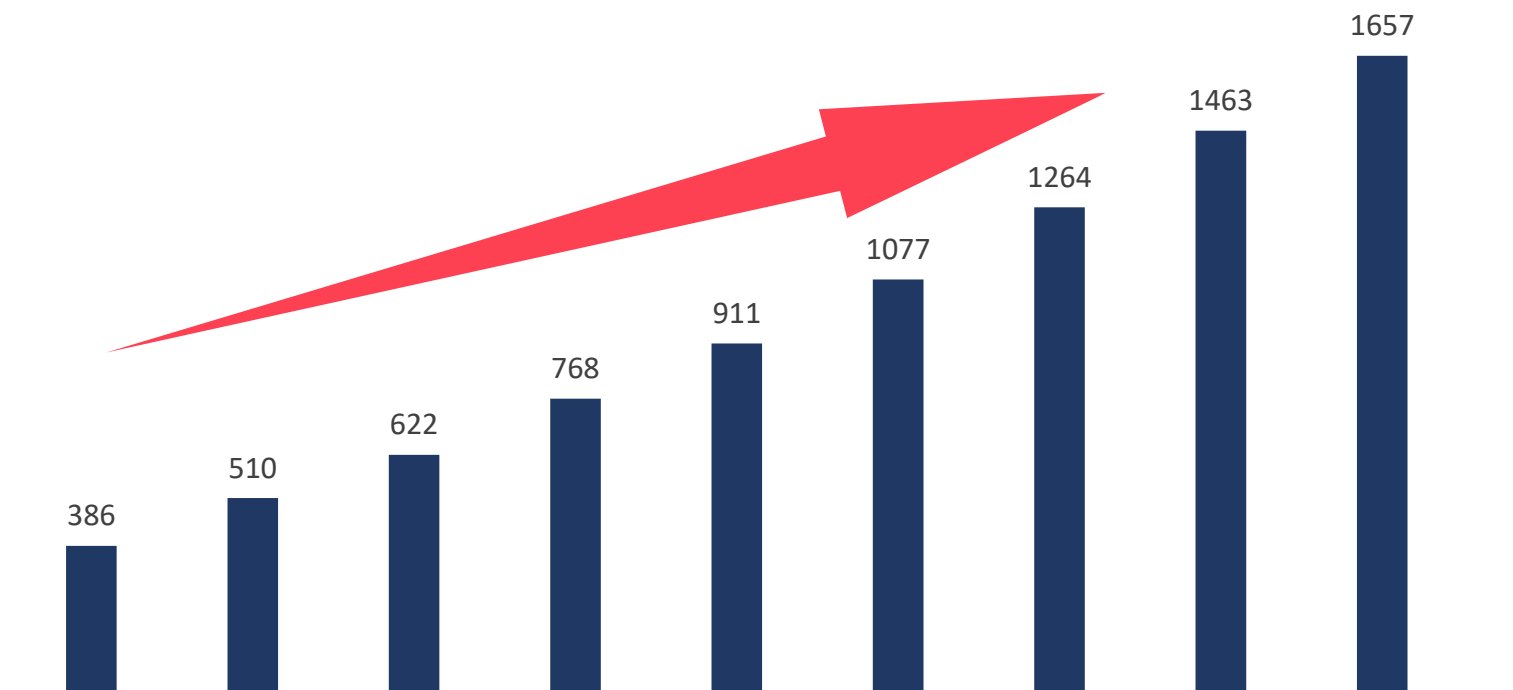
バーチャル上のシェアハウスにランダムで集められた男女複数人が  
共同生活を通じて仲を深める『団体制』マッチングアプリ



F1層の占いユーザーのうち48%が「恋愛」を主な占い内容と回答（※1）

「占い市場」「恋愛・婚活系マッチングサービス市場」において相互に需要・潜在ユーザーあり

▼ 国内オンライン恋活・婚活マッチングサービス市場規模予測（単位：億円）



※ 1. 株式会社ミューゼブラチナム（ミューゼマーケティング）によるインターネット調査「F1層意識調査【占い編】」（2020年10月）調べ

※ 2. グラフ：株式会社タップル「2021オンライン恋活・婚活マッチングサービスの国内市場調査」（2021年1月： Copyright©Tapple, Inc. All Rights Reserved. ）出典

※ 3. グラフ：ユーザーがオンライン恋活・婚活マッチングサービスの利用に支払う利用金額の年間合計額を推計し市場規模予測を算出



約9割の女性が感じている「マッチングアプリ疲れ」を解決すべく

より安心して利用でき 恋が生まれやすい環境として『バーチャルシェアハウス』をご用意

## 「マッチングアプリ疲れ」に関する実態調査

TOPIC 01 91.5%の女性が「マッチングアプリの利用に疲れた」と感じた経験あり

TOPIC 02 そのうち88.2%の女性が恋愛相手、  
結婚相手とは「自然に出会いたい」と回答

TOPIC 03 マッチングアプリの利用に疲れを感じる時、  
約8割が「メッセージのやり取りがめんどくさい時」で最多

TOPIC 04 マッチングアプリへの不安、女性の4人に1人が  
「相談ができる共通の知り合いがないため、相談しづらい」

SUMMARY

## 1 自然な出会い

男女複数人がランダムにマッチングされ共同生活がスタート。  
毎日の日常生活で顔を合わせることで  
何気ない会話や共同生活ならではの会話など  
第一印象では気が付かなかった魅力を発見。

## 2 安心感

1対1のやり取りではない 共通の知り合いがいる安心感。  
シェアハウス内はグループでテキストチャットが可能。  
同じコミュニティに属しているため 集団意識が働くとともに  
何かあればあなたの味方になってくれる仲間がいます。

## 3 同性にも相談できる

交際相手や結婚相手だけでなく、仲間とも出会える！  
同性メンバーもいるので会話が弾みやすく  
心強い味方になってくれたり いい刺激をくれる存在に。

※「マッチングアプリ疲れ」に関する実態調査

調査方法：インターネット調査

調査期間：2022年3月1日～同年3月3日

有効回答：3種類以上のマッチングアプリの利用経験がある20～30代女性544名



グループ共同生活をイメージした「バーチャルシェアハウス」  
順次 機能の追加実装を予定 XR技術の活用



実空間写真



**XR技術で空間を完全デジタル化（空間内移動可能）**

通常のマッチングアプリ機能はもちろん XR事業で培ったフォトグラメトリーによる仮想共同空間を搭載  
「バーチャルシェアハウス」で共感・発見の機会をひろげる

**C** 新型コロナウイルス感染症の流行禍 3密を回避して楽しめる「ゴルフ」の人气が上昇



SNS



会員制  
インドアゴルフ場

「オンラインとオフラインの融合」  
顧客体験の最大化を目指す

株式会社 Lounge Range (本社：東京都品川区) との間で 会員制インドアゴルフ場フランチャイズ契約を締結  
赤坂見附駅徒歩30秒の好立地で運営 (7月中オープン予定)

# 落ち着いた大人の空間で 気軽にゴルフを

Lounge Range 赤坂見附店 (イメージ)



- ※1. 会員制 (完全予約制)
- ※2. 1店舗1ブースのため、1コマ90分を完全プライベート空間に使用することができます。感染対策も十分に行うことが可能です。
- ※3. 最先端シミュレーションゴルフおよびパッティンググリーンを設置
- ※4. 休憩談話用のラウンジも設置

1. 2022年8月期中間業績

2. 2022年8月期進捗

3. TOPICS

4. 会社概要（ご参考）



# VALUE YOUR LIFE with Global Human Communication.

テクノロジーは日々驚くべきスピードで世界的に進化し続けています

私たちはこうしたテクノロジーの進化こそが  
人々に新しいコミュニケーションをもたらすと信じています

私たちのミッションは デジタルコミュニケーションを通じて

人々を心から楽しませ 不安や悩みを解決する一助となり

世界的に人々が豊かな人間関係を構築し社会がよりよくなるきっかけとなることです



代表取締役 長沢一男



赤坂本社  
(住友不動産新赤坂ビル)

<b>本 社</b>	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
<b>設 立</b>	1997年10月
<b>資 本 金</b>	451百万円
<b>従 業 員 数</b>	連結 93名 (2月末日時点：就業人数)
<b>平均年齢</b>	34.3歳 (2月末日時点：グループ全体平均)
<b>子 会 社</b>	株式会社ブルークエスト 株式会社ミックスベース 株式会社ギフトカムジャパン 株式会社メディトラ 日本和心醫薬有限公司 (香港子会社)
<b>上 場 市 場</b>	東証グロース (3815)
<b>事 業 内 容</b>	コンテンツ制作・配信事業・各種メディア事業 他

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、実際の業績および記載されている将来の見通しとは乖離が生じる可能性があり、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありませんことをご了承ください。

本資料に関するお問合せ

 株式会社メディア工房  
経営企画 IR 担当

TEL : 03-5549-1804  
FAX : 03-3586-4480

MAIL : [irpr@mkb.ne.jp](mailto:irpr@mkb.ne.jp)  
HP : <http://www.mkb.ne.jp/>