

# 中期経営計画

2024年4月期 – 2027年4月期

株式会社ザッパラス

<https://www.zappallas.com/>

東証スタンダード市場：3770



## 2027年4月期 業績目標値

**連結売上高70億円 EBITDA(償却前営業利益)7億円**

※M&Aによるのれん償却を考慮

### ■主要方針

- 1. 占い市場における当社グループ未開拓市場への参入**  
コンサルティング分野に本格参入し、同分野のシェア獲得を狙う
- 2. 占い館の運営に参入**  
あらゆる占いを提供する、というビジョンの元、リアル店舗ビジネスへ参入  
「占いをしたい」顧客層にデジタルとリアル双方からアプローチし、相乗効果を生む
- 3. M&A・海外展開の積極検討**  
堅実な財務基盤を背景にM&Aのソーシング活動・実行を推進する  
北米での海外展開の経験を生かし、他地域への進出を検討

# 1. 占い市場における当社グループ未開拓市場への参入

---



# 占い市場に関して①

「占い」と言われて一般的にイメージされる市場には、実は様々な分野が内包されています。伝統的な歴史や体系と共に行われてきた「占い」もあれば、より精神的・心理的な「占い」もあります。

## 占い市場 (一般的にイメージされる広義の市場)

### 占術に基づいた占い

- ・ 伝統的な占術をベースとした占い
- ・ 専門用語では命(めい)・ト(ぼく)・相(そう)と言った呼ばれ方をする
- ・ デジタルコンテンツの分野としても確立

占星術

四柱推命

九星気学

### カウンセリング

- ・ 対面やオンラインで対峙しての鑑定が中心
- ・ 医学的見地でのカウンセリングとは別
- ・ より精神的、超常的な色合いを持つこともある

ヒーリング

スピリチュアル

オーラ

### 縁起・運勢

- ・ 日常に浸透しているものも多い

一粒万倍日

おみくじ

### エンタメとしての占い

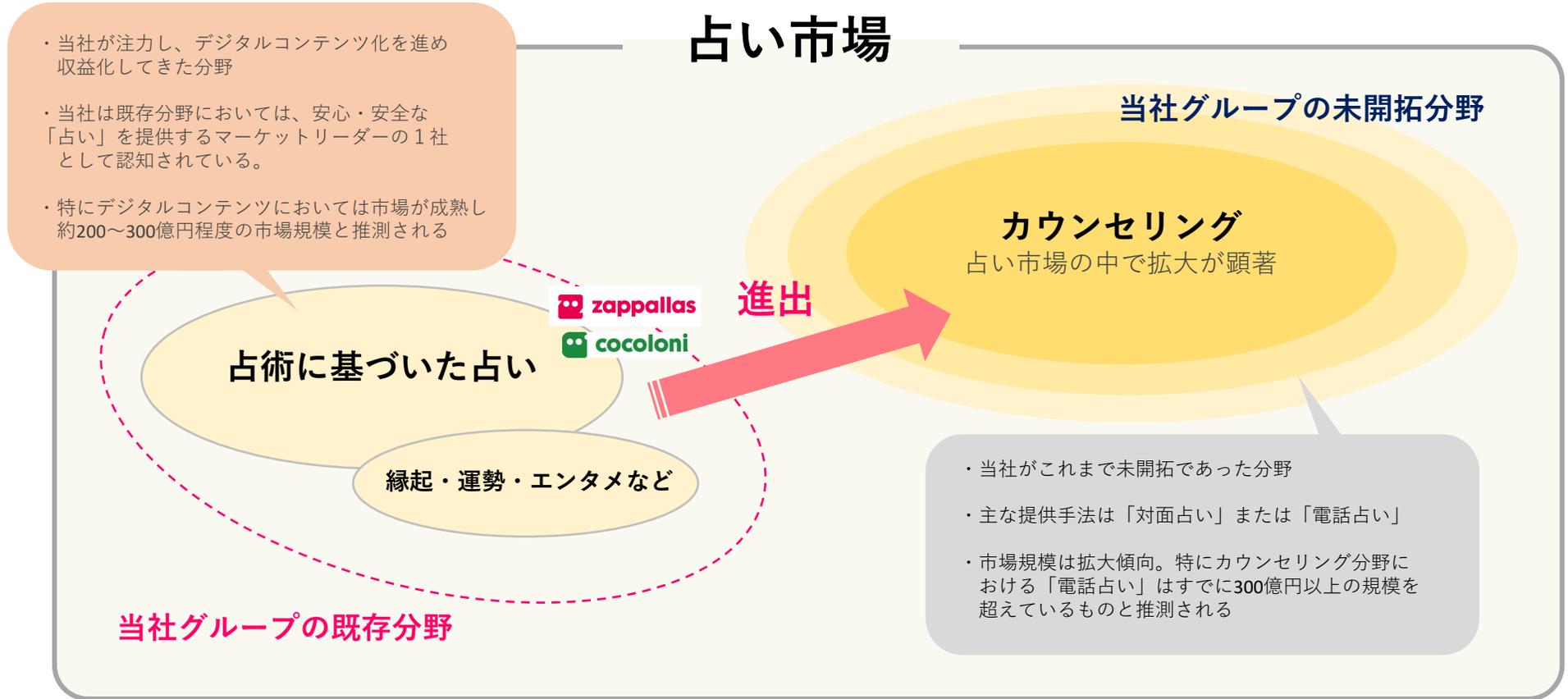
- ・ カジュアルに楽しめる

心理テスト

性格診断

# 占い市場に関して②

「占い」市場において、これまで当社グループは「カウンセリング」分野は未開拓でした。この分野は近年拡大を見せており、当社グループは成長機会を求め、参入をしていきます。



# カウンセリング分野での展開

カウンセリング分野では、すでに多数のプレイヤーがオンライン鑑定（電話占い等）を提供しています。新規参入し、シェア獲得を目指すと共に、同分野で未発達のデジタルコンテンツを確立させていきます。

	当社グループの既存分野	カウンセリング分野
オンライン鑑定	<p>電話占いの「ロバミミ」「シェリール」 チャット占いの「チャプリ」を運営 さらに強化を行っていく</p>  <p>新規参入</p>	<p>カウンセリング分野に新規参入 電話占いの新サービスを投入していく</p> <p>拡大している市場の恩恵を受けると共に 競合サービスのシェアの獲得を狙う</p> <p>現在は一部に粗悪なサービスを提供する 事業者もあり、当社グループの参入で 同分野の健全化にも寄与していきたい</p>
デジタルコンテンツ	<p>現在の主力分野 継続的な新規コンテンツの投入が可能</p>  <p>市場創出</p>	<p>カウンセリング分野のデジタルコンテンツは 市場がまだ未確立の領域</p> <p>既存分野での経験を生かし カウンセリング×デジコンを立ち上げていく</p>

# デジタルコンテンツの基本モデル

既存分野において、下記のモデルでデジタルコンテンツを展開し、実績とノウハウを蓄積しています。カウンセリング分野の監修者にも適用し、当該分野でもデジタルコンテンツ化の成功を目指します。

## デジタルコンテンツ領域の基本モデル

売上

月額会員売上

+

従量課金売上

課金対象者数

×

月額単価

+

課金件数

×

ARPPU

( 新規入会数

+

保有会員数

)

×

継続率

+

訪問数

×

CVR

×

ARPPU

ユーザーニーズ  
の把握

著名な監修者

・コンテンツ化  
・ロジック化

強固な  
マーケティング

ARPPU (Average Revenue Per Paid User) : 課金ユーザー1人あたりの平均課金額  
CVR (Conversion Rate) : 顧客転換率

# オンライン鑑定の目標数値

既存分野の電話占い及びチャット占いに、カウンセリング分野の電話占いを加えることで2027年4月期において、オンライン鑑定の売上高20億円を超える規模を目指します。

## 2027年4月期 目標数値

オンライン鑑定  
売上高2,000百万円

内、カウンセリング分野  
売上高1,500百万円

- ✓ 2024年4月期は連結業績における黒字化の達成を優先  
カウンセリング分野の電話占い参入は準備段階
- ✓ 2025年4月期よりカウンセリング分野の電話占いの  
本格的な展開を開始
- ✓ カウンセリング分野における電話占いの市場規模は  
すでに300億円を超え、今後も拡大するものと推測
- ✓ カウンセリング分野の電話占いにおいて  
2027年4月期に同市場のシェア5%獲得を目指す

# デジタルコンテンツの目標数値

既存分野のデジタルコンテンツに、カウンセリング分野のデジタルコンテンツを加えることで2027年4月期においても、デジタルコンテンツの売上高を確保します。

## 2027年4月期 目標数値

デジタルコンテンツ  
**売上高3,000百万円**

内、カウンセリング分野  
**売上高500百万円**

- ✓ 2024年4月期におけるカウンセリング分野のデジタルコンテンツは、電話占い同様に準備段階
- ✓ 同じく2025年4月期よりカウンセリング分野でのデジタルコンテンツの本格的な展開を開始
- ✓ 既存占いにおけるデジタルコンテンツの市場規模は約200～300億円で成熟しており、若干の縮小傾向
- ✓ カウンセリング分野のデジタルコンテンツを新規に生み出すことで、デジタルコンテンツ全体としての売上高を増加傾向へ持っていく

## 2. 占い館の運営に参入

---



# 占い館とは

占い師が直接、来店客と対面し鑑定を行う店舗を「占い館」といいます。女性を中心とした占いファンにはポピュラーなスポットです。

## 占い館の収益モデル

### 売上

#### リアル店舗における鑑定

鑑定数

×

鑑定単価

+

#### 電話占いにおける鑑定

鑑定数

×

鑑定単価

繁华街や商業施設に出店しているケースが多いです。横浜中華街などでは、多数の店舗を見ることができます。

多くの占い館は、占い師の待機効率（占い師のシフトに対して報酬が入る鑑定時間の割合）を高めるために電話占いや並行して実施しています。

この待機効率を重視した運営を行う予定です。待機効率が高い＝占い師の報酬が高い、ということになり、よりスキルの高い占い師の採用や就労面にプラスとなります。結果として顧客満足度の向上に繋がります。

リアル店舗ビジネスではありますが、事業効率を最大化するためにはデジタル上でのマーケティング力も求められます。当社グループの蓄積してきたノウハウが活用できます。



※画像は過去に開催した占いフェスの一コマです。対面鑑定をイメージしていただくための写真です。占い館そのものの写真ではありません。

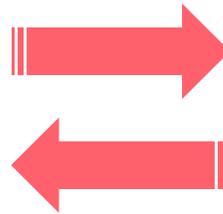
# 占い館事業への進出とその効果

占い館の出店を検討しています。中長期的には多店舗展開を推進します。  
占い館で獲得した顧客をデジタルコンテンツへ送客。その逆も行い、相乗効果を生み出していきます。

## 占い館を事業化

- 対面鑑定と電話占いの二毛作
- 2024年4月期は調査分析、詳細な計画立案が中心。当社グループのプロデュースする占い館1号店の出店は、2025年4月期中を見込む
- 自力での新規出店を念頭に置くが、すでに運営されている占い館のM&Aも積極的に検討

## 相互送客



## デジタルコンテンツ

インターネット広告以外の顧客獲得手段として  
占い館と連携

占い館からの送客による  
デジコンの底上げ効果

占い館で頭角を現した占い師を監修者とする  
デジタルコンテンツの制作等、収益機会の拡大も推進

### 3. M&A、海外展開の積極的な検討

---



# M&Aの積極的な検討

当社グループは、自己資本比率91.5%（23/4期末時点）と堅実な財務基盤を有しています。一定の現預金も保有しており、M&Aの機動的な実行が可能です。案件のソーシング活動等を活発化していきます。

占い関連を優先しつつ、長期的には占い以外の新規領域も視野

## 占いサービス

当社グループの占いサービスに  
統合して規模拡大が図れる企業  
サービス単位での事業譲受も積極検討

- 占いコンテンツサイト
- 電話占い
- 占い関連メディア・書籍
- 占い館

## 周辺領域

占いサービスの強化に  
寄与する企業・事業

- プロモーション
- システム開発
- データ分析
- AI

## 新規領域

新規参入に適合する分野を  
事業進捗に応じてリサーチし、検討

- 当社グループにとって全くの新規領域もあれば、「マインドフルネス」「メンタルヘルス」「コーチング」といった占いサービスと親和性のある新規領域も幅広く検討
- B2CのみならずB2Bのビジネスも検討可能性あり

# 海外展開

当社グループには、英語圏向け占いコンテンツを配信する米国法人があります。  
今後、海外の他の地域での展開を検討し、より広いマーケットへのリーチを目指します。

- 欧州の諸言語での展開を検討中
- アジア圏も成長市場として認識。  
中国は占いサービスが当局の規制の影響を受ける可能性があるため慎重に判断
- 主に現地のコンテンツプロバイダーとの事業提携、M&Aを念頭においた展開を検討



## zappallas USA

- 2012年12月に前身のDaily Insight Group (DIG) がM&Aでグループ入り
- 現在はZAPPALLAS USAとして英語圏において占いコンテンツを配信

 Tarot.com     daily horoscope     Numerology.com

## 4. 目標数値及び株主還元について

---



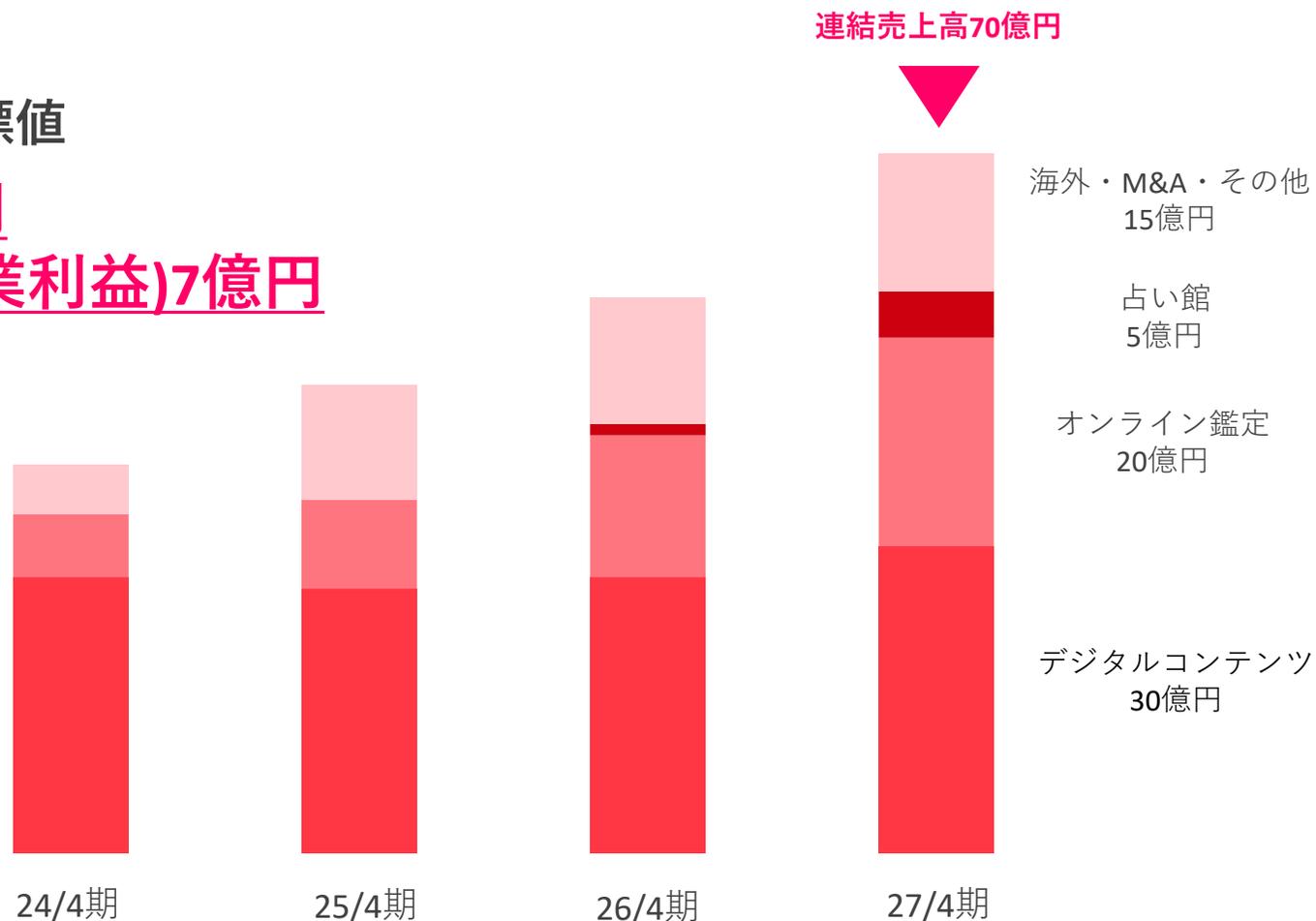
# 目標数値

コンサルティング分野の開拓、占い館事業の開始、M&A及び海外展開の3つの基軸を推進  
さらに各々の相乗効果により、中期的な成長を目指して参ります。

## 2027年4月期 業績目標値

**連結売上高70億円**

**EBITDA(償却前営業利益)7億円**



株主の皆様には、配当方針に基づき、安定的かつ継続的な配当還元を行います。  
また、事業成長により株主価値を高め、中長期的な株価の向上を図っていきます。

## 安定的かつ継続的な配当を実施

- DOE（連結株主資本配当率）2.0%を下限とし、連結配当性向50%以上を目途に配当を実施
- 2023年4月期は1株当たり10円の期末配当を実施予定（2023年7月27日の定時株主総会に付議予定）
- 2024年4月期の配当予想は同額の期末配当10円
- （ご参考）本資料開示日の2023年6月28日終値 355円で配当利回りを計算した場合「2.82%」

IR活動を強化していきます。具体的には、機関投資家様とのIRミーティングの開催数を増やし本中期経営計画の説明をはじめ、当社グループの理解をしていただく活動に努めます。個人投資家様向けのIR活動に関しても、セミナー開催等の検討を行って参ります。

## 5. ご参考

---



# 事業セグメント概要

2024年4月期（業績予想）連結売上高4,000百万円、営業利益250百万円

## モバイルサービス事業



- 2023年4月期（実績値）のセグメント売上高3,573百万円
- (株)cocoloniおよび(株)コンコースを中心に展開
- スマートフォン、PCを通じた占いのデジタルコンテンツサービスが主力
- 売上に応じて、携帯キャリア等への回収代行手数料、監修者（占い師）へのロイヤリティ支払が発生
- 従来型の占いサイト以外にも電話占い、チャット占いなど多様化

### ■サービス例



## その他事業



- 2023年4月期（実績値）のセグメント売上高362百万円
- (株)ザッパラスはグループ経営管理を担う
- 法人向け占いASPサービス提供など



前期末に下記の経営合理化を実施  
2024年4月期は、大幅なコスト削減効果を見込む

- 占い師プロダクション子会社の持分譲渡
- その他事業のベビー用品ECサイトを譲渡
- 複数の不採算サービスの終了
- 希望退職募集による人員スリム化

## 海外事業



- 2023年4月期（実績値）のセグメント売上高448百万円
- 米国法人にて英語圏向け占いサイトを運営

※(株)cocoloniの一部の売上はその他事業に、(株)ザッパラスの一部の売上はモバイルサービス事業に含まれています。

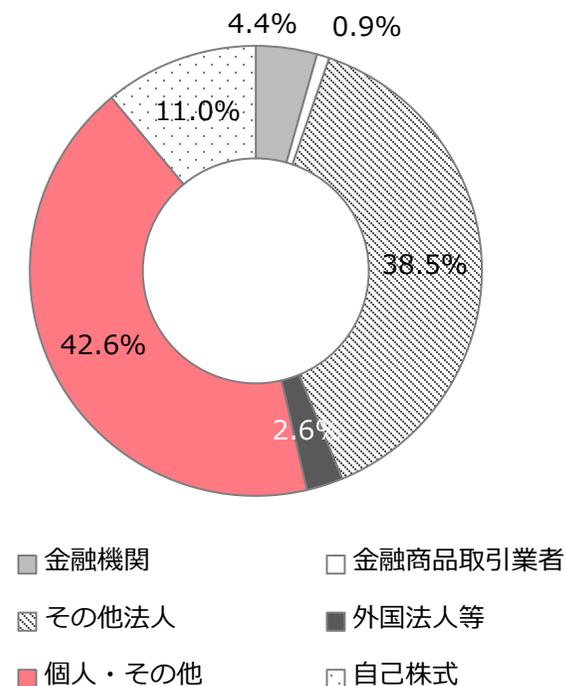
# 株主構成(2023年4月末現在)

- 発行済株式数：13,651,000株／株主数：3,484名

## ■大株主の状況

	所有株式数 (株)	持株比率 (%)
川嶋 真理	2,941,835	21.55
株式会社ザッパラス (自己株式)	1,504,668	11.02
株式会社UH Partners 2	1,342,800	9.83
株式会社エスアイエル	1,281,000	9.38
株式会社UH Partners 3	1,281,000	9.38
光通信株式会社	1,262,900	9.25
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	500,200	3.66
個人株主	274,000	2.00
個人株主	196,300	1.43
MSIP CLIENT SECURITIES	130,000	0.95

## ■所有者別分布 (所有株式割合)



# 会社概要

- ・ 社名 株式会社ザッパラス
- ・ 本社 東京都渋谷区千駄ヶ谷3丁目51番7号  
PORTAL POINT HARAJUKU ANNEX 3 階
- ・ 設立 2000年3月
- ・ 資本金 14億7,634万円（2023年4月末時点）
- ・ 従業員数 連結144名（2023年4月末時点）
  
- ・ 取締役 代表取締役 玉置(川嶋) 真理  
取締役 小林 真人  
取締役 溝上 雅俊  
社外取締役 美澤 臣一  
社外取締役（監査等委員） 上田 一彦  
社外取締役（監査等委員） 井上 昌治（弁護士）  
社外取締役（監査等委員） 谷間 真（公認会計士）

## IRお問い合わせ先

管理グループ IR担当

MAIL : [ir@zappallas.com](mailto:ir@zappallas.com)