



2023年8月期

# 決算説明会

第26期

DATE 2023.10.20

AUTHOR Media Kobo

## 目次

01 | 2023年8月期 業績

02 | 今後の取組み

03 | TOPICS

04 | ご参考（会社概要）



01 | **2023年8月期 業績**

02 | 今後の取組み

03 | TOPICS

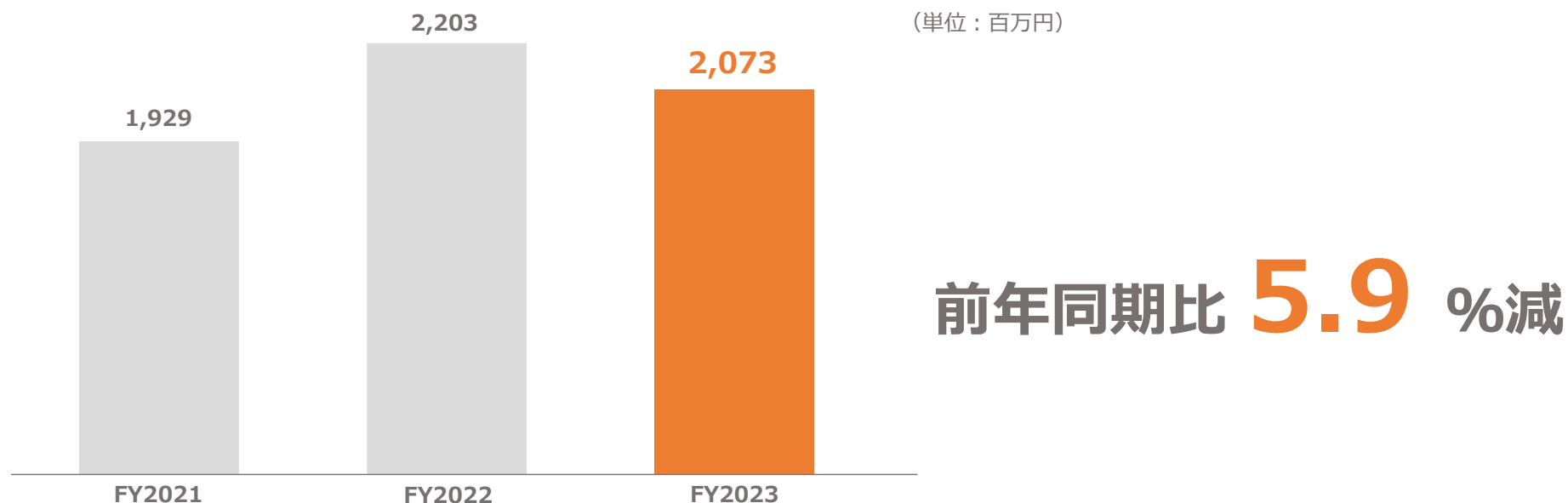
04 | ご参考（会社概要）

## 前年同期比 減収減益

- ◆ SNS事業 サービスコンセプトの見直しおよび改修等によりユーザー獲得に遅れ
- ◆ インドアゴルフ店舗固定費、事業再構築にともなう採用費等の増加  
M&A等の調査・検討に係る費用発生により利益が大幅縮小

(百万円)	FY2022	FY2023	増減額	前年同期比 (%)	FY2023 予想数値	達成率 (%)
売上高	2,203	<b>2,073</b>	▲129	▲5.9	2,035	101.9
営業利益	193	<b>58</b>	▲134	▲69.6	65	90.7
経常利益	181	<b>49</b>	▲132	▲72.9	55	89.6
親会社株主帰属 当期純利益	153	<b>35</b>	▲118	▲77.0	30	117.8
1株当たり 当期純利益 (円)	15.26	<b>3.51</b>	▲11.75	▲77.0	2.98	117.8

■ 占い関連事業 配信先プラットフォーム方針変更・配信縮小が影響 / コンセプト見直し・サービス改修によりSNS事業収益化に遅れ



## ▼ 主な要因等

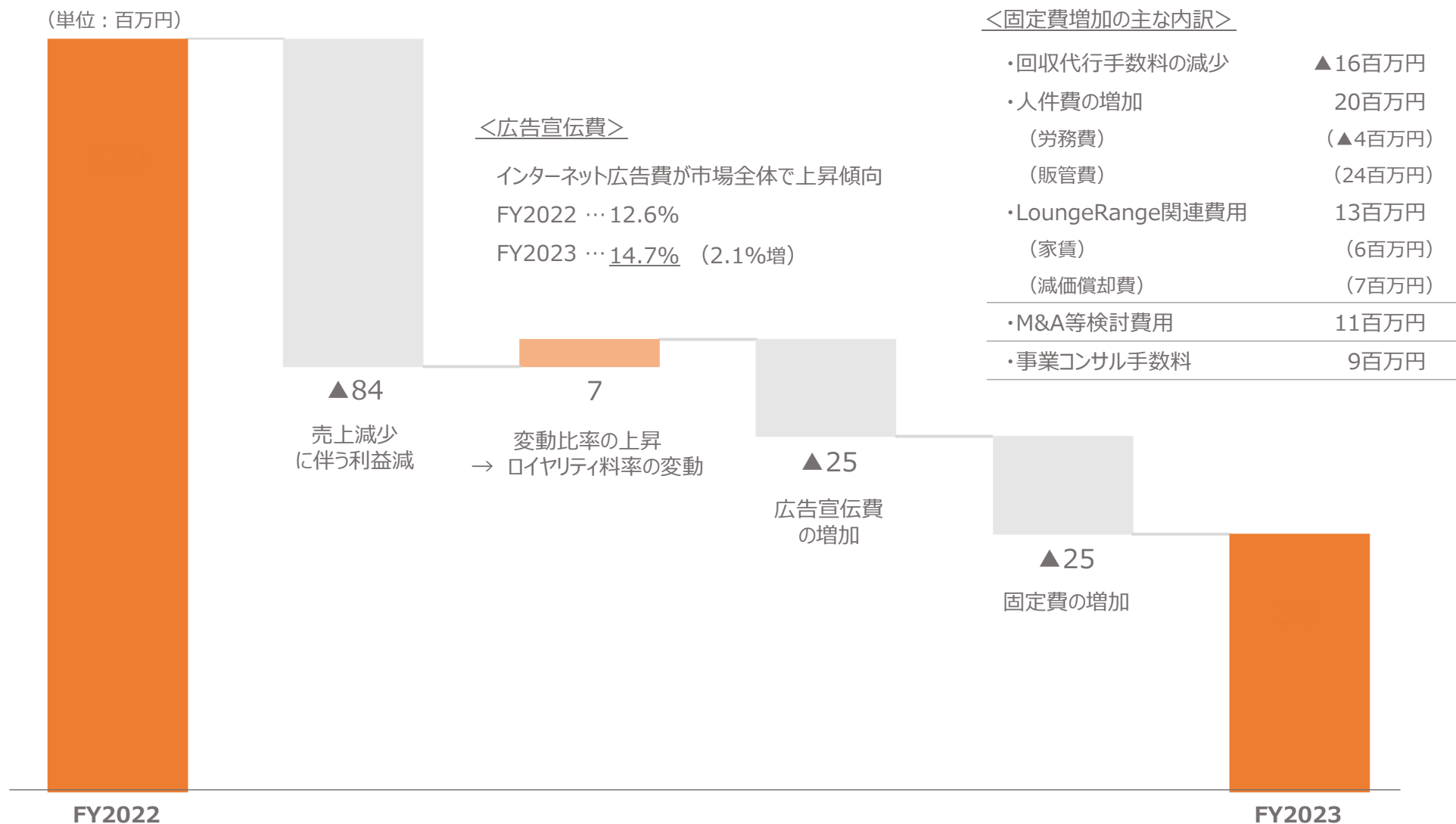
### ・ 既存事業

- ⇒ デジタルコンテンツ 安定的に収益を生み出すも 上期新規コンテンツの低調 配信先プラットフォーム方針による配信の縮小・停止を補うに至らず
- ⇒ One to One 配信先プラットフォームによる広告縮小が収益に影響 配信先プラットフォームにおけるシェアは拡大傾向

### ・ 新規事業

- ⇒ LoungeRange (シミュレーションゴルフ) 2022年9月オープン 集客に注力するも売上への貢献は僅少に留まる
- ⇒ OneRoof コンセプトの見直し・改修によりユーザー獲得の遅れ 2024年8月期は広告宣伝費増加予定
- ⇒ CarryGo! ユーザーアンケートをもとにシステムを改修

■ 売上減少による影響大 / 長期にわたる収益維持のため 収益性の高いコンテンツへの広告宣伝費が増加



(百万円)	FY2022	FY2023	増減額	増減率 (%)
<b>販売費および一般管理費</b>	<b>922</b>	<b>1,009</b>	<b>86</b>	<b>9.4</b>
人件費	267	291	24	9.1
広告宣伝費	278	303	25	9.2
減価償却費	11	6	▲4	▲40.1
オフィス賃料等	45	44	▲1	▲3.1
業務委託料	135	118	▲16	▲12.2
採用費	15	31	16	103.6
その他	169	212	43	25.5

## ▼ 主な内容

### ・ 人件費

⇒ 派遣の増加 正社員獲得にいたるまでの一時的な増加

### ・ 採用費の増加

⇒ 採用強化（管理職の獲得等）により人材紹介会社への支払手数料が増加

### ・ 広告宣伝費

⇒ 収益性の高い既存占いコンテンツに対し広告費を増加

### ・ その他（内訳）

⇒ M&A検討にかかる費用 11百万円 … 収益柱の構築に向けて今後も積極的に検討予定

⇒ 手数料 9百万円 … 新規事業に関する事業コンサルティング 内部に知見をためるための初期投資

# セグメント別業績

(百万円)		FY2021	FY2022	FY2023	増減額	増減率 (%)
<b>合計</b>	売上高	1,929	2,203	2,073	▲129	▲5.9
	営業利益	47	193	58	▲134	▲69.6
デジタルコンテンツ	売上高	1,166	1,378	1,264	▲113	▲8.2
	営業利益	388	541	444	▲96	▲17.8
One to One	売上高	728	812	801	▲10	▲1.3
	営業利益	89	119	98	▲20	▲17.2
XR	売上高	0	0	—	—	—
	営業利益	▲66	▲13	▲9	4	—
SNS	売上高	21	8	5	▲3	▲41.3
	営業利益	▲25	▲144	▲122	21	—
その他	売上高	11	4	2	▲2	▲48.2
	営業利益	▲46	▲8	▲14	▲5	—
調整額	売上高	—	—	—	—	—
	営業利益	▲291	▲301	▲338	▲37	—

※ 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。



# 連結貸借対照表（資産の部）

(百万円)	FY2022	FY2023	増減額	増減率 (%)
<b>流動資産</b>	<b>2,716</b>	<b>2,363</b>	<b>▲353</b>	<b>▲13.0</b>
うち現金および預金	2,384	2,027	▲356	▲15.0
うち売掛金	287	273	▲13	▲4.8
<b>固定資産</b>	<b>289</b>	<b>349</b>	<b>59</b>	<b>20.5</b>
うち建物	29	22	▲7	▲25.5
うちソフトウェア	14	50	35	242.1
うちソフトウェア仮勘定	18	82	63	335.9
うち投資有価証券	20	0	▲20	▲99.6
うち敷金および保証金	93	92	0	▲0.4
うち繰延税金資産	90	86	▲4	▲4.5
<b>総資産</b>	<b>3,006</b>	<b>2,712</b>	<b>▲293</b>	<b>▲9.8</b>

## ▼ 主な要因等

### 流動資産

- ・ 現預金：借入の返済282百万円 + 配当金の支払い45百万円 = 327百万円減少

### 固定資産

- ・ 建物：LoungeRange店舗
- ・ ソフトウェア：ユーザー/キャスト管理システム（One to One）29百万円 CarryGo！フェーズ1（SNS）22百万円
- ・ ソフトウェア仮勘定：電話占いシステム開発（One to One）40百万円 CarryGo！フェーズ2（SNS）10百万円  
マーケティングシステム（デジコン）6百万円
- ・ 投資有価証券：(株)ブーリアン株式の売却

# 連結貸借対照表（負債/純資産の部）

(百万円)	FY2022	FY2023	増減額	増減率 (%)
<b>流動負債</b>	<b>1,039</b>	<b>868</b>	<b>▲170</b>	<b>▲16.4</b>
うち買掛金	57	56	0	▲0.7
うち1年内返済予定の長期借入金	799	629	▲169	▲21.2
うち未払費用	43	44	0	1.1
<b>固定負債</b>	<b>610</b>	<b>498</b>	<b>▲112</b>	<b>▲18.5</b>
うち長期借入金	610	498	▲112	▲18.5
<b>負債</b>	<b>1,650</b>	<b>1,366</b>	<b>▲283</b>	<b>▲17.2</b>
<b>株主資本</b>	<b>1,356</b>	<b>1,346</b>	<b>▲10</b>	<b>▲0.7</b>
うち資本金	451	451	—	—
うち利益剰余金	996	986	▲10	▲1.0
うち自己株式	▲514	▲514	—	—
<b>純資産</b>	<b>1,355</b>	<b>1,345</b>	<b>▲10</b>	<b>▲0.7</b>

## ▼ 主な要因等

### 負債

借入の返済 882百万円 + 新規借入 600百万円 = 282百万円減少

### 純資産

① 当期純利益 35百万円（利益剰余金） ② 配当金の支払い 45百万円 … ① + ② = 10百万円減少

<営業CF 75百万円の主な内訳>

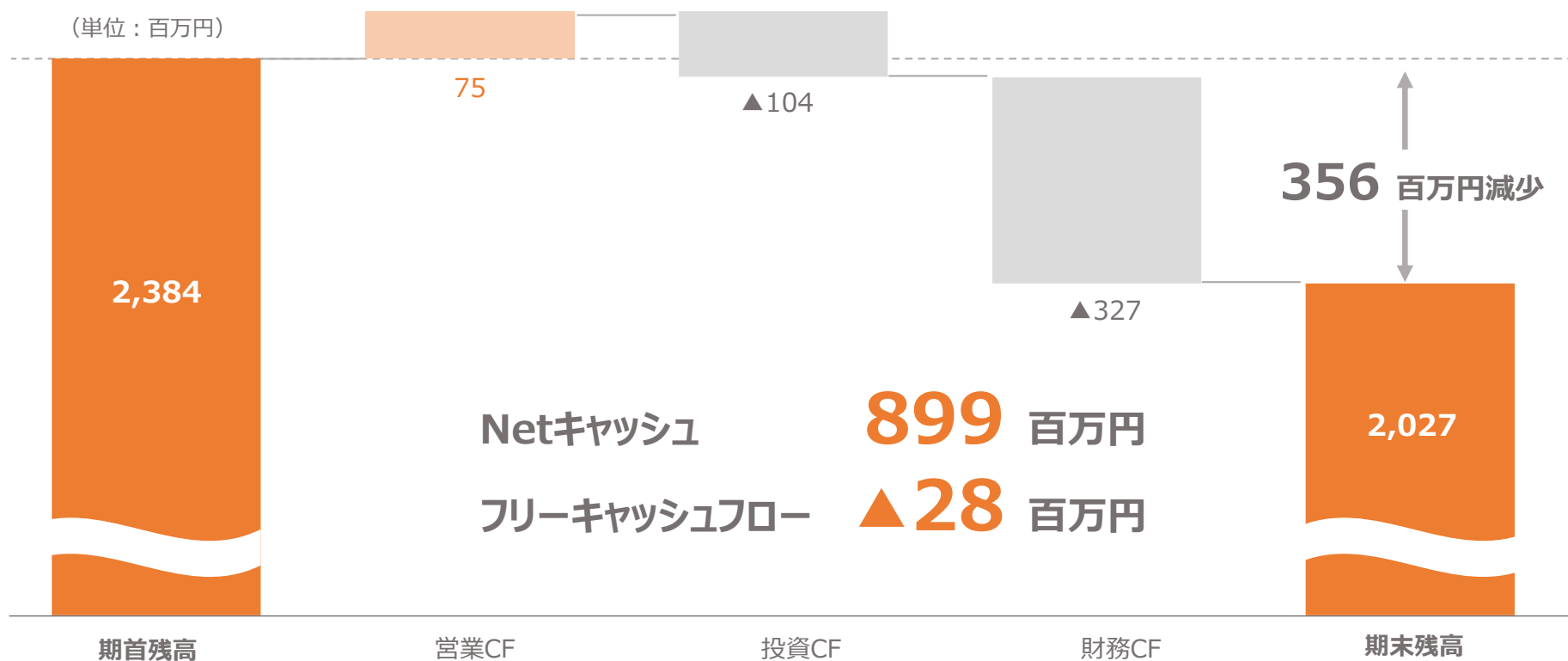
売上債権	13百万円
税引前四半期純利益	41百万円
減価償却の足し戻し	29百万円

<投資CF ▲104百万円の主な内訳>

システム開発	▲115百万円
(CarryGo!)	(32百万円)
(管理システム)	(17百万円)
(電話占いシステム)	(34百万円)
(マーケティングシステム)	(5百万円)
(EC(2サイト))	(24百万円)
ブーリアン株式売却	12百万円

<財務CF ▲327百万円の主な内訳>

借入金の返済	282百万円
配当金の支払い	45百万円



※ FY2022 : Netキャッシュ 973百万円 フリーキャッシュフロー 215百万円  
 ※ FY2021 : Netキャッシュ 757百万円 フリーキャッシュフロー 79百万円

# 上場維持基準への適合状況（2023年8月末時点）

※ 1. 上場維持基準に従い1単元以上の株式を所有する株主数を記載しております。

※ 2. 小数点第二位を切り上げて処理しております。

	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>31.5億円</b> (2023年6月～2023年8月平均)
	株主数	150人以上	<b>2,820名</b> (2023年8月末日時点) ※1.
流動性	流通株式数	1,000単位以上	<b>27,633単位</b> (2023年8月末日時点)
	流通株式時価総額	5億円以上	<b>7.7億円</b> (2023年6月～2023年8月平均)
	売買高	月平均10単位以上	<b>430,033単位</b> (2023年1月～2023年6月平均)
ガバナンス	流通株式比率	25%以上	<b>24.45%</b> (2023年8月末日時点) ※2.

## ◆時価総額未達の原因分析

時価総額 = 業績 × 成長性 × … (その他 様々な要素)

業績 : 直近5年の業績においては最終利益は黒字なもの各期において利益が大きく上下することが不安定感につながっている

成長性 : 新規事業であるSNS事業の具体的な成長が見えづらい

⇒ 株価向上のため既存事業における利益率改善および事業領域拡大、成長ストーリーと進捗の積極的発信に努める

⇒ 成長性がイメージできる事業への積極的な進出とリソースの投入

## ◆流通株式比率未達の原因分析

2022年8月以降において株価の低調が続く中、その他国内法人や持株会による株式取得により比率が低下

⇒ 2023年～2025年にかけて大株主保有分の売却等の実地を検討中。



01 | 2023年8月期 業績

02 | 今後の取組み

03 | TOPICS

04 | ご参考（会社概要）

## 20～40代後半 現役世代の中でも中核となる年代の女性がメイン



ライフステージの変化が大きい女性たち **社会進出とともに悩みはより多く複雑に**

占いコンテンツを通じて感じる  
**解決にアプローチするサービスの必要性**

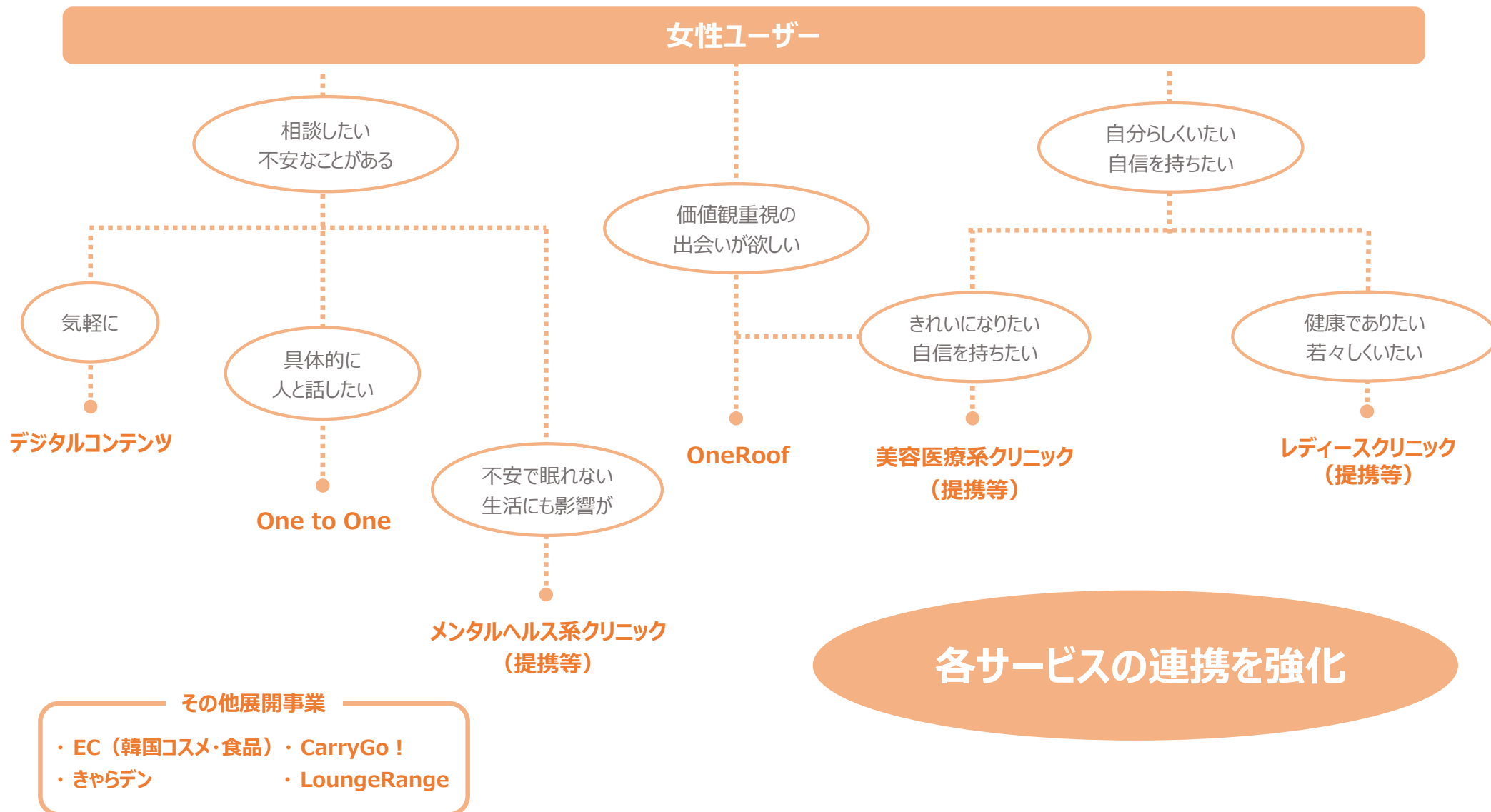
## 心と体の健康

# ヘルスケアの重要性

—— 女性ならではの問題の解決にアプローチできるサービスを ——

※ ヘルスケアとは  
自らの『生きる力』を引き上げ、病気や心身の不調からの『自由』を実現するために  
各産業が横断的にその実現に向け支援し、新しい価値を創造すること、またはそのための諸活動

## 特に「恋愛」「美容」「ヘルスケア」の観点から女性を総合的に支援





## 【 事業内容 】

デジタルコンテンツ

One to One

OneRoof/CarryGo/LoungeRange/きやらデン

事業進捗により報告セグメント化を予定

メンタルヘルス系クリニック（提携等）

レディースクリニック（提携等）

美容医療系クリニック（提携等）

EC（韓国コスメ・食品）

## 【 2024年8月期 報告セグメント（予定） 】

デジタルコンテンツ

One to One

エンタメ・マッチングサービス

その他



01 | 2023年8月期 業績

02 | 今後の取組み

03 | TOPICS

04 | ご参考（会社概要）

## Digital Content

新規コンテンツ制作体制の見直し 運用強化

### POINT 01

新規コンテンツ 年間12本 → **新規コンテンツ 年間5本+リニューアルコンテンツ 4本へ**  
著名・人気占い師監修コンテンツのみに絞り制作 コンテンツのヒット率を向上  
人気コンテンツの定期リニューアルによる**運用強化**で 1コンテンツあたりの収益を伸ばす

### POINT 02

自社メディアにおける**課金収入**の増加と自社占いコンテンツへの**送客**を強化

## One to One

電話・チャットサービスの拡大

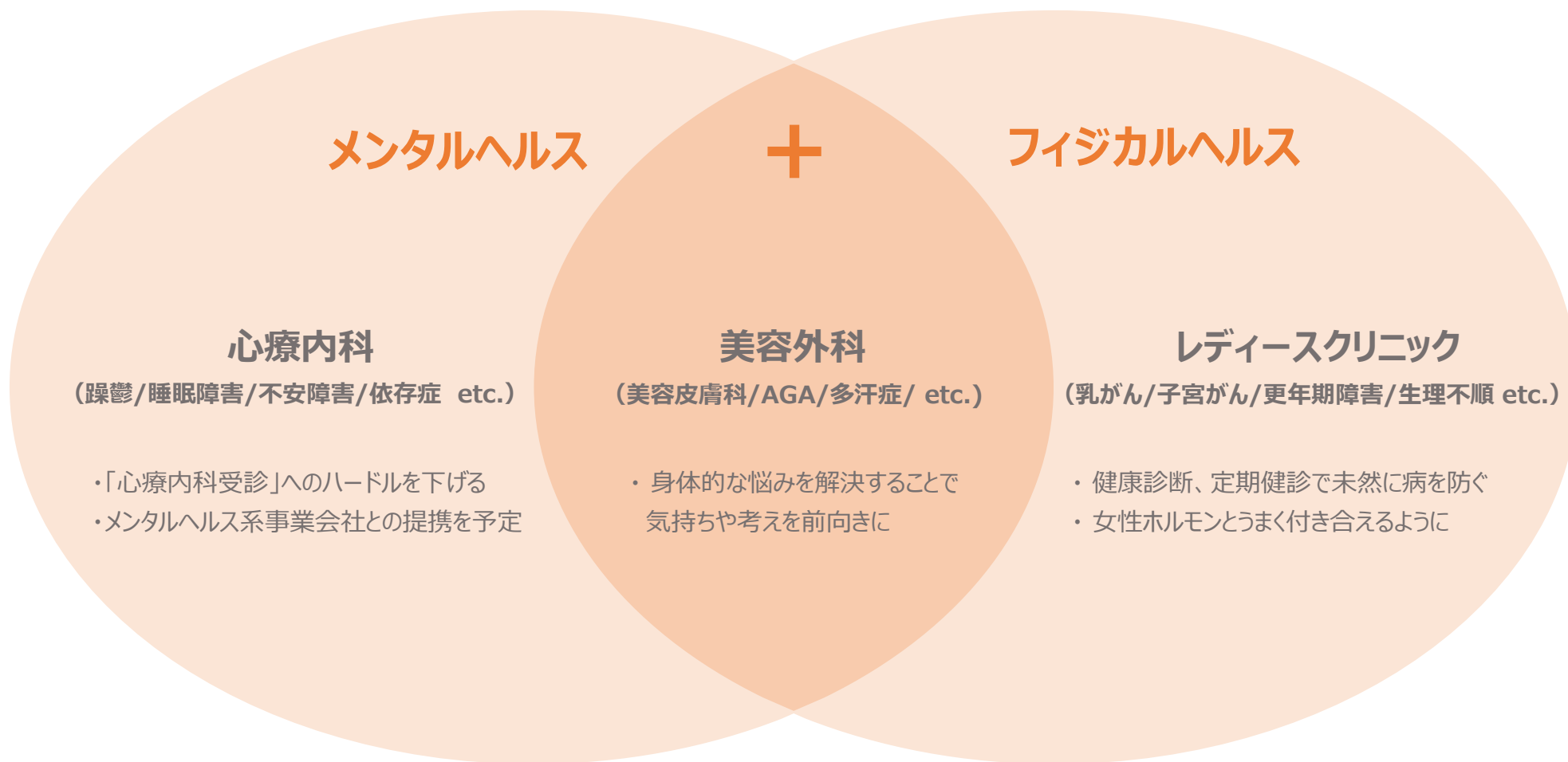
### POINT 01

**営業強化+育成** LINE社におけるサービスシェア拡大

### POINT 02

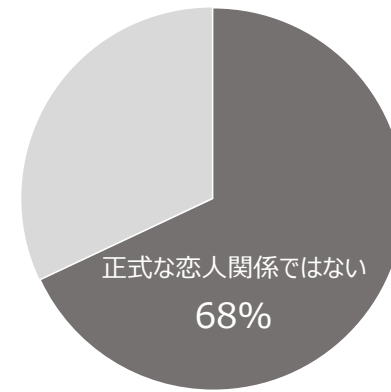
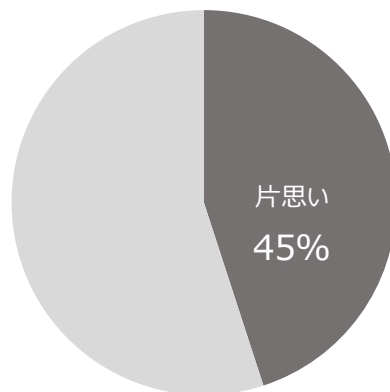
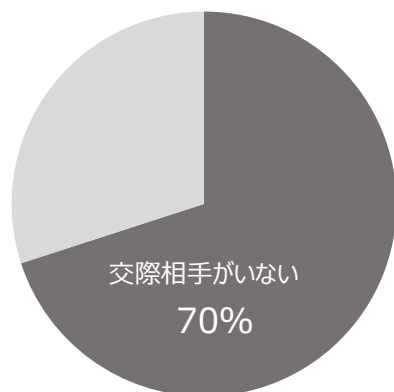
**新規電話占いサービス開発** 2013年サービス開始から10年間で得てきた知見を活かして  
(2023年12月予定)

事業提携等により 幅広く女性の心身の健康と美を応援





【当社女性ユーザーの状況】



「一人で生きる」が当たり前になる社会へと進んでいても 出会い・恋愛・結婚の悩みはなくなる

いまどきの価値観で出会う  
検索条件だけではない 人とのつながりを応援



OneRoof (ワンルーフ) ×ニッポン放送

「OneRoof」リニューアルに伴い ニッポン放送にてポッドキャスト新番組をスタート



POINT 01

“カルチャー好き”を新たなターゲットに設定  
自分の好きやこだわりで共感してくれる仲間と出会えるアプリにリニューアル

POINT 02

人気急上昇中のお笑いコンビ レインボーが番組をひとつのシェアハウスに見立てて  
「共同生活のあれこれ」をテーマにリスナーとトークを展開

POINT 03

リスナー同士が共同生活を送る番組公式シェアハウスを開設  
配信日には番組とアプリが連動し 番組内で登場したトークテーマと同じ内容で盛り上がる

毎週日曜18:00配信

※ 初回2023年10月8日(日) ※



CarryGo !

共通の趣味でつながる ゴルフで広がる人の輪



POINT 01

誰かと一緒に楽しみたい、参加者がたりない、そんなときはスマホで予約  
マナーやプレー実技において一定基準を満たしたキャストのみ登録

POINT 02

ラウンドゴルフはもちろん インドアゴルフにも対応  
LoungeRange 赤坂見附店のプライベート空間でも楽しめる

POINT 03

いつでも気軽にお問い合わせができるコンシェルジュ窓口を設置  
24時間365日のサポート体制で安心・安全に利用

オンボーディング強化および初回マッチング率アップに向けて追加開発中



きゃらデン

「疲れた心を癒してくれる」癒しのキャラクタと電話しよう！



POINT 01

最近疲れている、悩み事がある、誰かと話したい、気分転換したい  
そんな時は可愛いキャラクタ達と楽しく会話

POINT 02

おすすめ機能であなたにぴったりのキャラクタを  
「あなただけ」に向けたボイスメッセージも届きます

ユーザー体験の更なる向上に向けてシステムを完全再構築  
2024年5月頃リニューアル予定



No.	システム名	目的	ステータス	開発期間	費用(予算) (千円)	既投資額 (千円)	既償却額 (百万円)
1.	OneRoof フェーズ1	バーチャルシェアハウス型マッチングアプリの開発	完成	2021年8月～2022年8月	56,000	55,742	全額 費用計上済
2.	OneRoof フェーズ2	ユーザー調査等に基づくコンセプトの見直しに伴うリニューアル開発	完成	2022年9月～2023年9月	59,000	58,907	全額 費用計上済
3.	CarryGo! フェーズ1	ゴルフSNSシステムの構築	完成	2022年9月～2023年4月	30,000	21,054	1,714
4.	CarryGo! フェーズ2		完成	2023年5月～2023年9月		10,190	—
5.	CarryGo! フェーズ3	キャスト・ゲストのオンボーディング強化および初回マッチング率アップを目的とした追加開発	仕掛中	2023年10月～	6,000	—	—
6.	マーケティングシステム	集計・分析・施策実行の多角化を目的とした各プラットフォーム間におけるユーザーデータ、コンテンツデータの紐付けに係る開発	仕掛中	2022年11月～	50,000	7,095	—
7.	電話占いシステム	ユーザー・運営双方の利便性向上による売上増加とコスト削減を目的とした電話占いシステム再開 2013年電話占い事業開始から10年ぶりの開発	仕掛中	2023年1月～2023年12月	60,000	45,544	—
8.	きゃらデン再構築	2018年リリース以降顕在化してきた課題の解消とユーザー体験の更なる向上による売上増加を目的とした開発	仕掛中	2023年9月～2024年5月	50,000	3,606	—

## 前年同期比 増収減益予想

- ◆ ヘルスケア分野開拓 レディース・美容クリニックに対する積極投資のため 最終利益は微減予想
- ◆ 配当については継続性を重視 1株当たり3円（配当性向 100.7%）の予想

(百万円)	FY2023	FY2024 予想数値	増減額	前年同期比 (%)
売上高	2,073	2,200	126	6.1
営業利益	58	60	1	1.8
経常利益	49	55	5	11.6
親会社株主帰属 当期純利益	35	30	▲5	▲15.1
1株当たり 当期純利益 (円)	3.51	2.98	▲0.53	▲15.1



01 | 2023年8月期 業績

02 | 今後の取組み

03 | TOPICS

04 | **ご参考（会社概要）**

# 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)

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 73名 (8月末日時点：正社員数)
平 均 年 齢	35.8歳 (8月末日時点：グループ全体平均)
子 会 社	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X square
上 場 市 場	東証グロース (3815)
事 業 内 容	コンテンツ制作・配信事業・各種メディア事業 他



長沢 一男  
(代表取締役社長)



酒井 康弘  
(One to One事業 担当)



長沢 匡哲  
(デジタルコンテンツ 事業 (統括) 担当)



長沢 和宙  
(アライアンス統括事業 担当)  
(SNS事業 担当)



長谷川 かほり  
(デジタルコンテンツ 事業 (新規) 担当)



伊藤 文博  
(社外取締役)



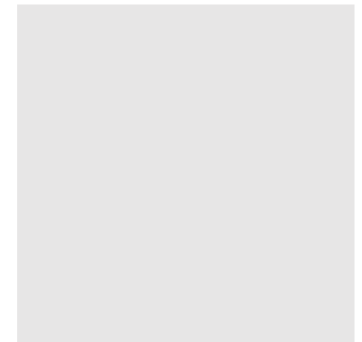
宮入 康夫  
(社外取締役)



井上 哲男  
(社外監査役)



篠原 尚之  
(社外監査役)



小野 好信  
(社外監査役)

## 株主情報

上場証券取引所	東京証券取引所 グロー市場
証券コード	3815
発行済株式総数	11,300,000株
株主数	3,010名 (内 議決権を有する株主数 2,819名)

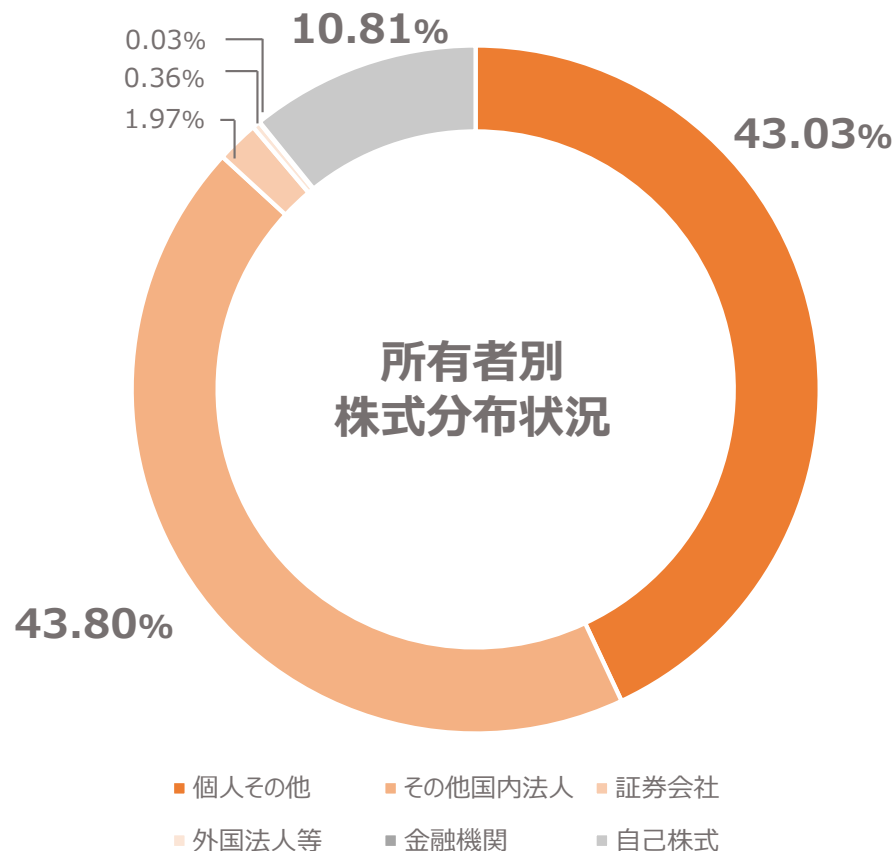
## 株式の流動性

流通株式数	27,633単位
流通株式比率	24.45%

## 大株主の状況

	株主名	所有株式数 (株)	所有割合 (%)
1	株式会社エヌカルテット	4,859,000	48.21
2	長沢 一男	1,987,200	19.72
3	長沢 敦子	188,000	1.87
4	株式会社SBI証券	93,500	0.93
5	長沢 匡哲	85,000	0.84
6	株式会社千里眼	73,600	0.73
7	高橋 芳郎	63,000	0.63
8	井上 貴善	50,000	0.50
9	鈴木 淳	35,500	0.35
10	JPモルガン証券株式会社	34,100	0.34

※ 当社は自己株式として1,221,077株（保有割合10.81%）を保有しておりますが、大株主の状況からは控除しております。



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/>