

株式会社メディア工房

2024年8月期

中間決算説明会

DATE 2024.4.26

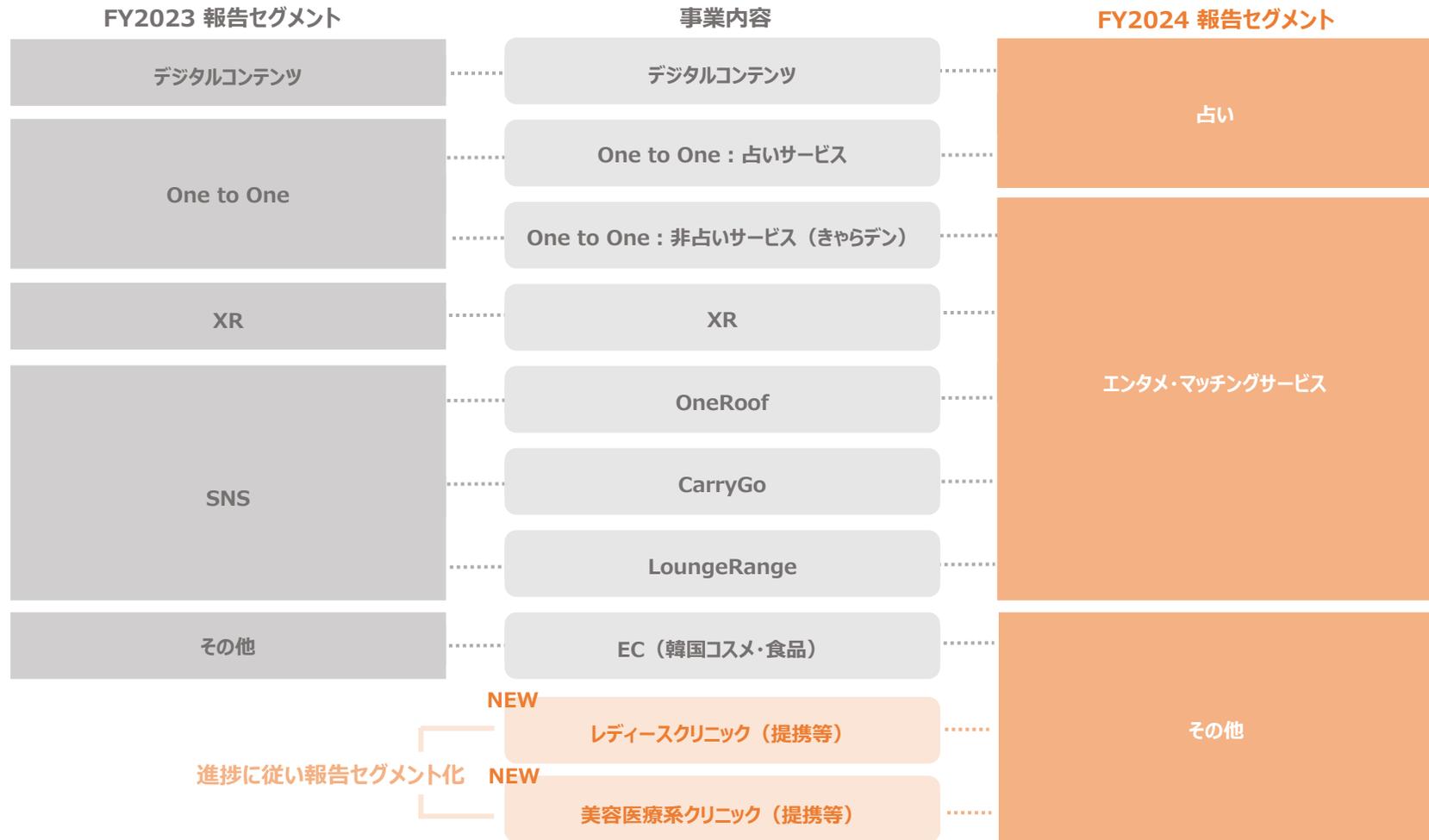
AUTHOR Media Kobo

Index

01 | 2024年8月期 中間業績

02 | 今後の取組み

03 | ご参考 (会社概要)

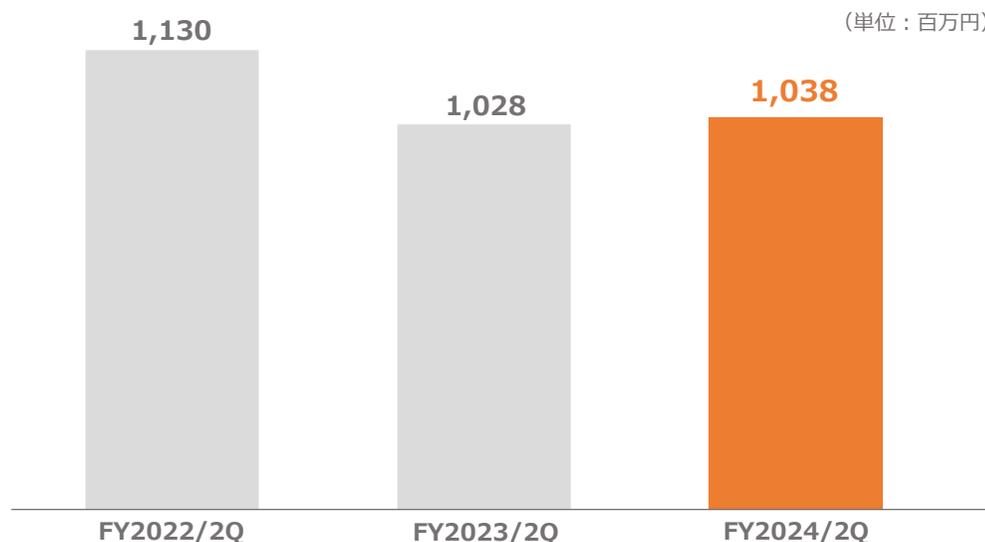


前年同期比 増収減益

- ◆ 占い事業およびエンタメ・マッチング事業で売上微増 一方、広告宣伝費、人件費及びソフトウェア償却費の増加により営業利益は減小
- ◆ その他 韓国食品・コスメECにかかるソフトウェア償却費、美容・ヘルスケア関連 M&A案件検討に係る費用および市場調査費用の発生により損失計上

(百万円)	FY2023/2Q	FY2024/2Q	増減額	前年同期比 (%)
売上高	1,028	1,038	10	1.0
営業利益	30	▲ 1	▲ 32	—
経常利益	25	▲ 3	▲ 29	—
親会社株主帰属四半期純利益	18	▲ 8	▲ 26	—
1株当たり四半期純利益 (円)	1.80	▲ 0.88	▲ 2.68	—

前年同期で緩やかに増加 新規事業の売上寄与に遅れ

前年同期比 **1.0** %増

占い事業

- ⇒ 新規コンテンツは不調ながらも運用コンテンツが安定的に推移
- ⇒ 自社メディアおよび電話・チャットによる1対1型のサービス（自社運営の他、主にプラットフォームとしてLINE（※））が好調

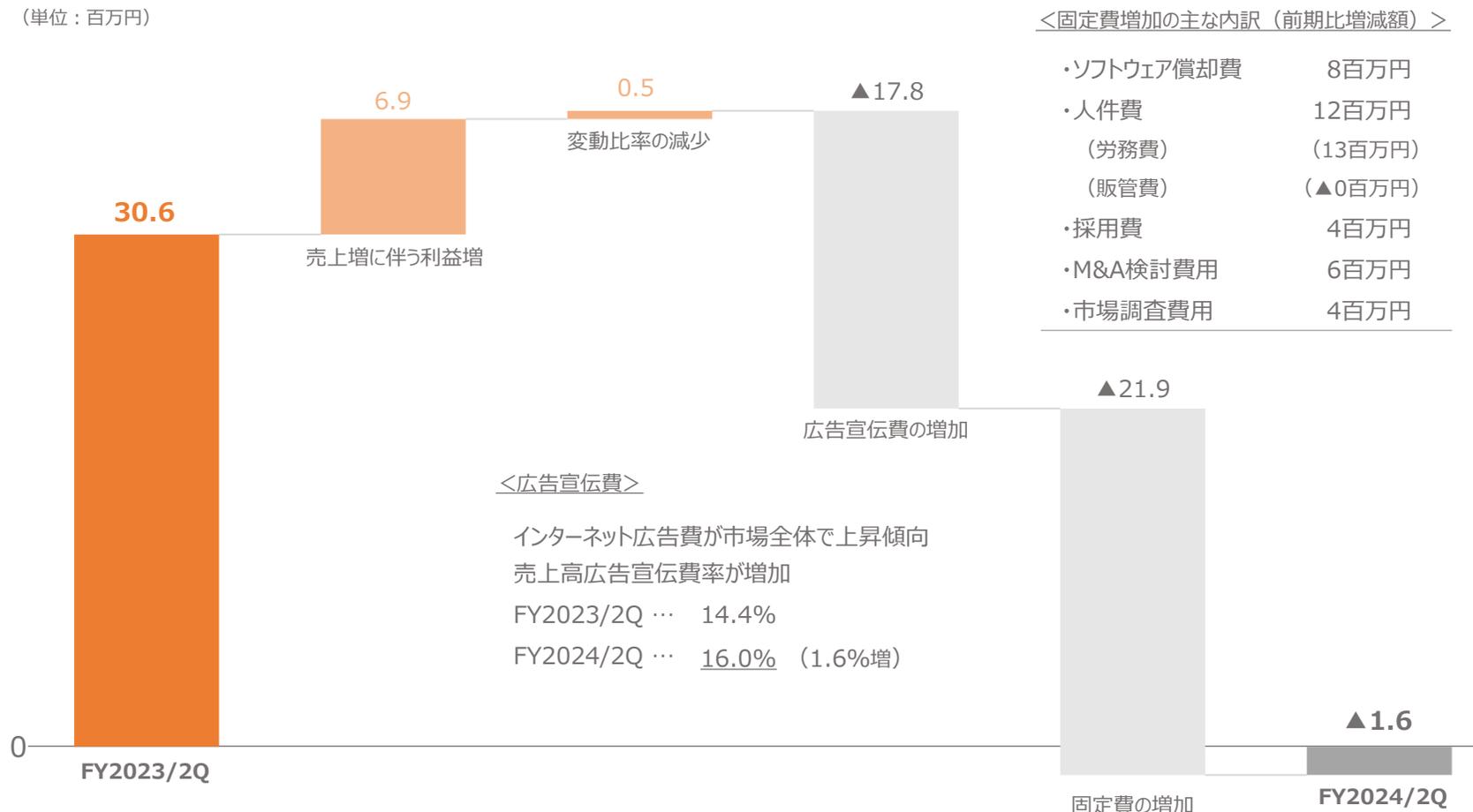
エンタメ・マッチング事業

- ⇒ きゃらデン売上が微減 売上高広告宣伝費率が低下 … 現在システム改修中（2024年5月リリース予定）
- ⇒ LoungeRange（赤坂見附店）会員費の他 イベント等のスポット利用が徐々に増加

※LINE：LINEヤフー株式会社が開発・運営するモバイルメッセージアプリケーション。

エンタメ・マッチング事業および新規事業の検討において費用が増加 営業損失を計上

(単位：百万円)



エンタメ・マッチングサービス事業において 新規ユーザー獲得に向けた広告宣伝費が増加

(百万円)	FY2022/2Q	FY2023/2Q	FY2024/2Q	増減額	増減率 (%)
販売費および一般管理費	455	496	526	30	6.1
人件費	130	148	148	0	▲0.5
広告宣伝費	149	148	166	17	12.0
減価償却費	5	4	2	▲2	▲55.3
オフィス賃料等	23	22	23	1	4.9
業務委託料	60	61	52	▲8	▲13.7
採用費	6	9	13	4	52.8
その他	78	102	120	18	17.6

採用費の増加

⇒ 採用強化により人材紹介会社への支払手数料が増加

広告宣伝費

⇒ 占い事業：好調の自社メディアに対し広告費を増加 一方、新規コンテンツについては初動を重視し調整（前期比 5百万円増）

⇒ エンタメ・マッチング事業（OneRoof/CarryGo!）：新規ユーザー獲得のため大幅増加（前期比 13百万円増）

その他（内訳）

⇒ M&A検討費用 6百万円 … 美容・ヘルスケア領域への進出のため事業提携の他、M&Aを積極的に検討

⇒ 市場調査費用 4百万円 … 新規サービスの企画・立案初期段階における市場調査

(百万円)		FY2022/2Q	FY2023/2Q	FY2024/2Q	増減額	増減率 (%)
合計	売上高	1,130	1,028	1,038	10	1.0
	営業利益	120	30	▲ 1	▲ 32	—
占い	売上高	1,065	971	979	8	0.8
	営業利益	351	279	269	▲ 10	▲ 3.7
エンタメ・マッチング	売上高	62	55	57	2	4.3
	営業利益	▲ 77	▲ 79	▲ 66	13	▲ 17.3
その他	売上高	2	1	1	0	▲ 8.5
	営業利益	▲ 4	▲ 4	▲ 33	▲ 28	—
調整額	売上高	0	0	0	0	—
	営業利益	▲ 149	▲ 164	▲ 171	▲ 7	4.4

※ FY2024において今後の事業展開等を踏まえセグメントを変更しております。セグメントの内容は以下の通りです。

- 占い事業（旧：デジタルコンテンツ事業 / One to One 事業 占いサービス）
- エンタメ・マッチングサービス事業（旧：SNS事業 / XR事業 / One to One 事業 非占いサービス）
- その他事業（企画、開発の初期段階にある事業。FY2024においては、EC事業の他、美容・ヘルスケア関連事業について企画・推進。）

※ 過年度において撤退した事業のうち一部継続する取引等については「その他事業」に計上しております。

※ 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。

(百万円)	FY2023	FY2024/2Q	増減額	増減率 (%)
流動資産	2,363	1,784	▲ 578	▲24.5
うち現金および預金	2,027	1,491	▲ 535	▲26.4
うち売掛金	273	234	▲ 39	▲14.3
固定資産	349	484	135	38.9
うち建物	22	18	▲ 3	▲16.9
うちソフトウェア	35	131	96	—
うちソフトウェア仮勘定	27	52	24	89.1
うち投資有価証券	20	0	▲ 19	▲99.6
うち繰延税金資産	89	82	▲ 7	▲7.9
うち敷金および保証金	92	94	2	2.3
総資産	2,712	2,269	▲ 442	▲16.3

流動資産

・ 現預金：借入の返済382百万円 + 配当金の支払い30百万円 + 貸付金100百万円 = 512百万円減少

固定資産

- ・ 建物：LoungeRange 店舗（赤坂見附店）
- ・ ソフトウェア：占い師管理システム 24百万円 電話占いシステム① 51百万円（占い） / CarryGo！フェーズ1～3（エンタメ）34百万円 / EC（その他）18百万円
- ・ ソフトウェア仮勘定：きゃらデンシステム（エンタメ）29百万円 / CarryGo！フェーズ4（エンタメ）3百万円 / マーケティングシステム 11百万円 電話占いシステム② 8百万円（占い）
- ・ 長期貸付金：敬霞会への貸付100百万円

連結貸借対照表（負債/純資産の部）

(百万円)	FY2023	FY2024/2Q	増減額	増減率 (%)
流動負債	868	721	▲ 147	▲17.0
うち買掛金	56	52	▲ 4	▲7.1
うち1年内返済予定の長期借入金	629	503	▲ 125	▲20.0
うち未払費用	44	35	▲ 8	▲18.8
固定負債	498	241	▲ 256	▲51.5
うち長期借入金	498	241	▲ 256	▲51.5
負債	1,366	963	▲ 403	▲29.5
株主資本	1,346	1,307	▲ 39	▲2.9
うち資本金	451	451	0	—
うち利益剰余金	986	947	▲ 39	▲4.0
うち自己株式	▲ 514	▲ 514	0	—
純資産	1,345	1,306	▲ 39	▲2.9

負債

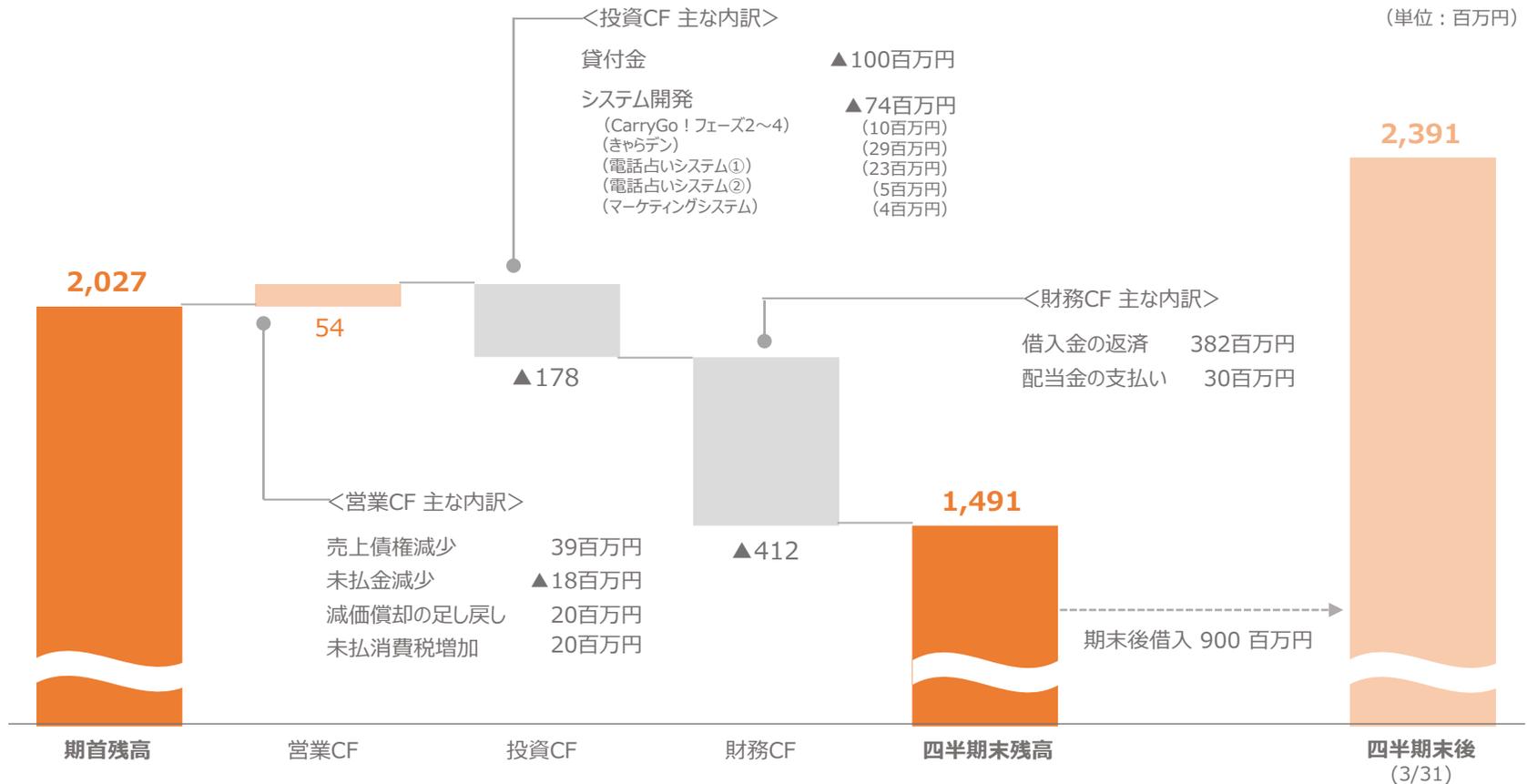
借入の返済（短期借入+長期借入）… 382百万円減少

純資産

① 当期純損失 8百万円（利益剰余金） ② 配当金の支払い 30百万円 … ① + ② = 39百万円減少

システム開発への投資拡大 営業CFは前期比で縮小

(Netキャッシュ 746百万円 フリーキャッシュフロー ▲123百万円)



※ FY2023/2Q : Netキャッシュ 951百万円 フリーキャッシュフロー 23百万円
 ※ FY2022/2Q : Netキャッシュ 936百万円 フリーキャッシュフロー 178百万円

Index

01 | 2024年8月期 中間業績

02 | 今後の取組み

03 | ご参考 (会社概要)

上半期 進捗

(百万円)	FY2024/2Q	FY2023予想数値	進捗率 (%)	
売上高	1,038	2,200	47.2	
営業利益	▲1	60	▲2.8	営業利益以下において乖離
経常利益	▲3	55	▲6.7	
親会社株主帰属当期純利益	▲8	30	▲29.5	

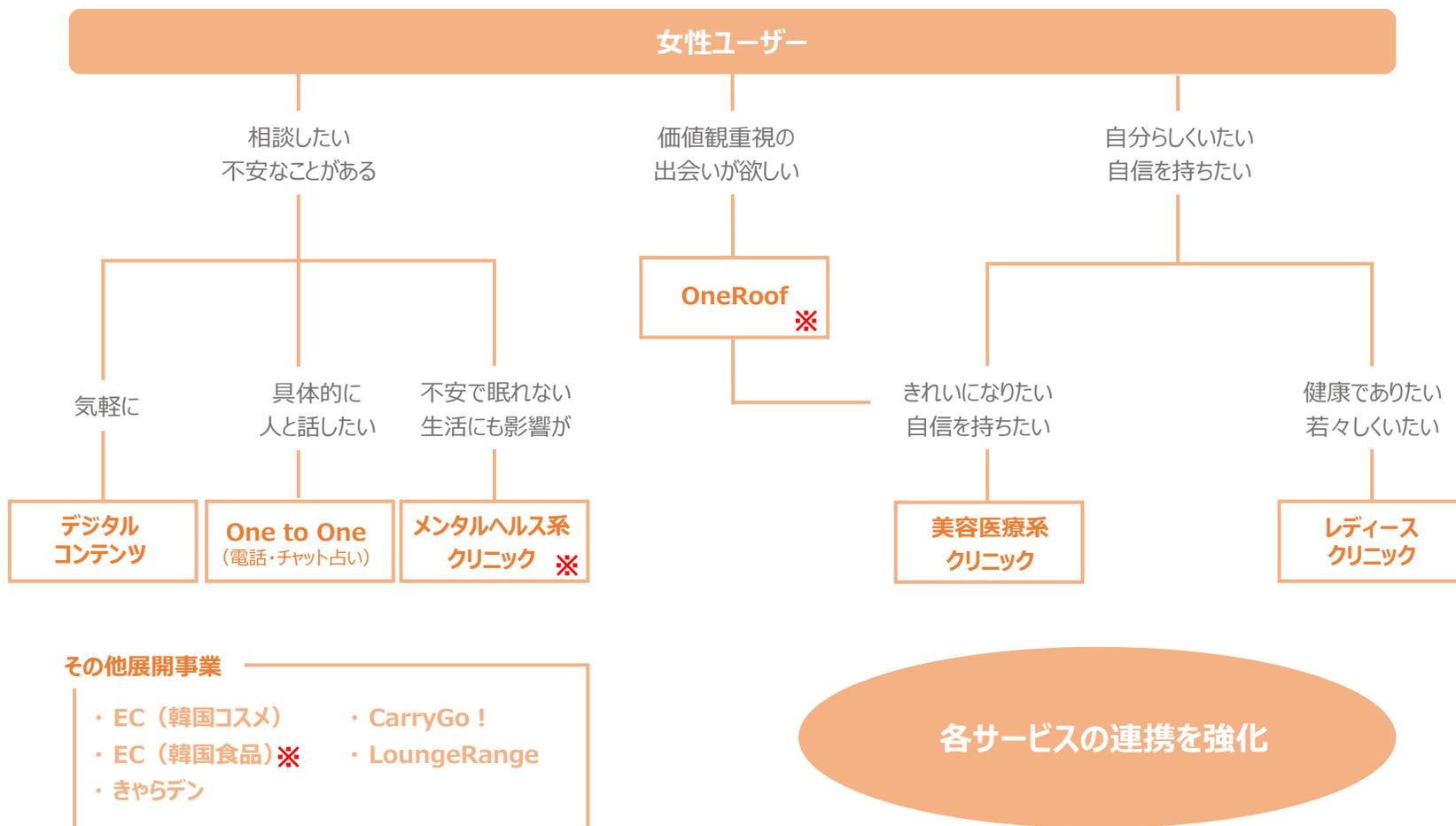
上半期営業損失計上の主な要因

広告宣伝費の増加	新規ユーザー獲得のため → OneRoofおよびCarryGo！（エンタメ・マッチング事業）において 広告費用対効果（ROAS）および投資利益率（ROI）が100%を大きく割り込んだ。 → 先行費用ではあるものの期待する新規ユーザー数の獲得に至っていない。 → 事業そのものまたは事業スキームの見直し
固定費の増加	第2、第3の収益の柱を立てるため新規事業の推進に注力 → 複数のM&Aや提携等について積極的に前向き検討するも2Q時点においては見送りに（その他） → サービス企画前の市場調査を重視（その他）

下半期における重点対応項目

- ・ エンタメ・マッチング事業およびその他（新規事業）における各事業の選択と集中 継続事業における広告宣伝費および固定費の見直し
 - ・ 占い事業収益拡大 利益率改善
- ⇒ 2Q時点においては通期業績予想据え置き

事業の選択と集中 積極投資する事業と縮小する事業を精査



※ 事業の撤退又は縮小を検討

I. デジタルコンテンツ

新規コンテンツ制作

- 監修者のバラエティ化
- 多種多様な悩みに対して占い制作
- 生成AI活用

既存コンテンツ運用

- ポイント制度・機能の見直し・強化

自社メディア運用

- 監修者のバラエティ化
- 従量課金コンテンツの強化
- 自社占いコンテンツへの送客強化

II. 電話・チャット

電話・チャット

- プラットフォームにおけるシェア拡大 … ノウハウの蓄積・共有による人気占い師の育成 運用強化（コンサル導入）
- UIの徹底 … 10年間のサービス運用で得た知見を反映したシステム改修 AIを生かしたサービス（ChatGTPの活用）

システム投資状況（単位：百万円）

No.	システム名	目的	ステータス	開発期間	費用（予算）	既投資額	既償却額
1.	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	仕掛中	2022年11月～	50	11.5	—
2.	電話占いシステム①	ユーザー・運営双方の利便性向上 10年間のサービス運用で得た知見を反映	完成	2023年1月～2023年12月	60	53.5	1.7
3.	電話占いシステム②	運用コスト削減を目的としてシステム①をベースに既存サービスをリニューアル。	仕掛中	2023年12月～2024年3月	11.6	8.3	—

Ⅲ. きやらデン

ユーザー体験向上

- システムを完全再構築（2024年5月リニューアル予定）… チャット機能追加キャストからユーザーへのアプローチを容易に

課金強化

- 料金体系の見直しおよび課金コンテンツの多様化
- 決済手段の拡充 … プラットフォーム手数料の削減
- 広告宣伝費を増加 慎重に効果測定

Ⅳ. SNS

CarryGo !

- 「サブスクリプション+従量課金」モデルへのピボット … 季節要因による収益変動を低減 サービス外マッチングによる収益停滞を防止
- キャスト・ユーザーのターゲット層の拡大… キャスト：審査制から自由登録制へ ユーザー：価格見直し 初回課金のハードル低下（開発フェーズ4への投資）

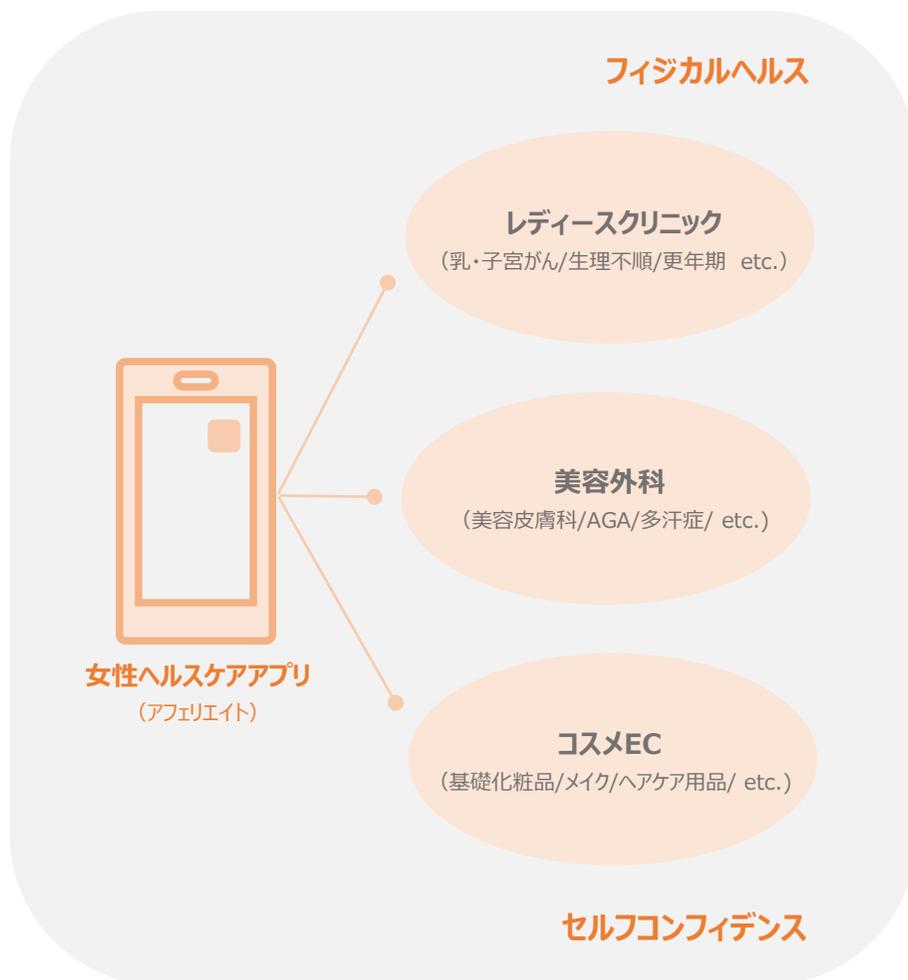
LoungeRange

- 施設のスポット利用拡大 … 交流会イベントの開催
- 会員数の増加および安定化 … 営業の他 交流会からの流入を強化

システム投資状況（単位：百万円）

No.	システム名	目的	ステータス	開発期間	費用（予算）	既投資額	既償却額
1.	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	21.0	3.5
2.	CarryGo ! フェーズ2		完成	2023年5月～2023年9月		9.9	0.8
3.	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	完成	2023年10月～2024年1月	7	8.2	0.1
4.	きやらデン再構築	リリース以降顕在化してきた課題の解消 ユーザー体験の更なる向上	仕掛中	2023年9月～2024年5月	50	29.1	—

幅広く女性の心身の健康と美を応援



V. EC

Coréelle JAPAN リニューアル

- 韓国コスメEC「Coréelle JAPAN」のサイト全面改修
… 会員制度見直し (購入特典・会員割引等の充実)
- メディアとの連携・広告強化

VI. ヘルスケア (美容外科・再生医療 etc…)

提携・M&A

- 案件獲得に向けて多方面へアプローチ

Index

01 | 2024年8月期 中間業績

02 | 今後の取組み

03 | **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



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 65名（2月末日時点：正社員数）
平均年齢	35.4歳（2月末日時点：グループ全体平均）
子 会 社	3社（株式会社ミックススペース / 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 (担当))



長沢 和宙
(アライアンス統括事業 担当)
(SNS事業 担当)



五十部 紀英
(社外取締役)



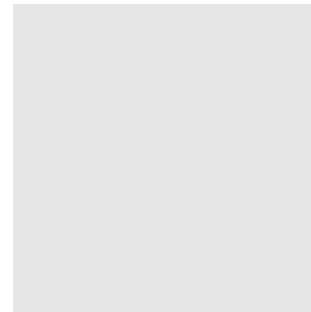
和田 育子
(社外取締役)



井上 哲男
(社外監査役)



篠原 尚之
(社外監査役)



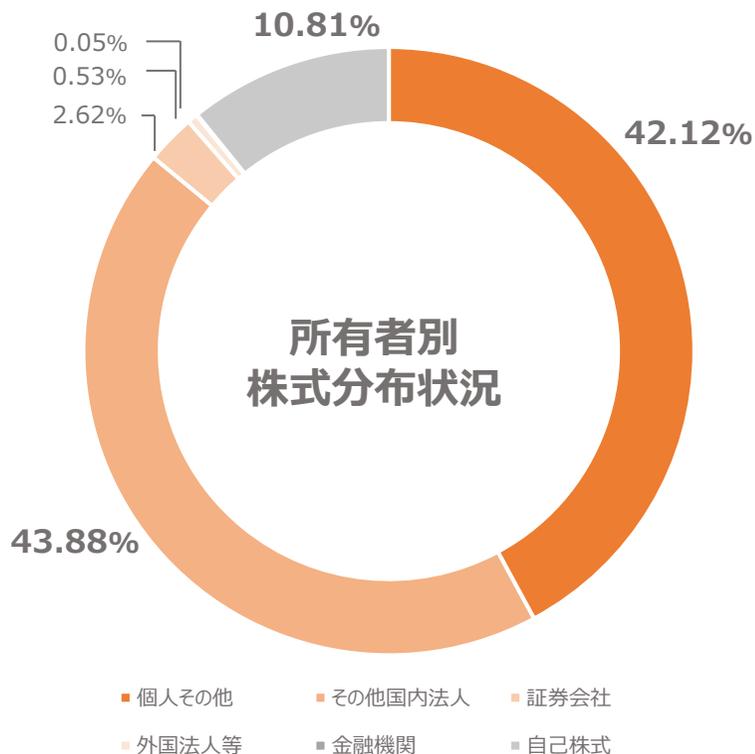
小野 好信
(社外監査役)

株主情報

上場証券取引所	東京証券取引所 グロース市場
証券コード	3815
発行済株式総数	11,300,000株
株主数	2,883名 (内 議決権を有する株主数 2,580名)

株式の流動性

流通株式数	27,623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	98,600	0.98
5 長沢 匡哲	85,000	0.84
6 株式会社千里眼	82,200	0.82
7 高橋 芳郎	63,000	0.63
8 GMOクリック証券株式会社	57,600	0.57
9 楽天証券株式会社	41,800	0.41
10 メディア工房役員持株会	34,800	0.35

※ 当社は自己株式として1,221,100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。

本資料に関する注意事項

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。