

株式会社メディア工房

2024年8月期

決算説明会

DATE 2024.10.25

AUTHOR Media Kobo

Index

01 | 2024年8月期 業績

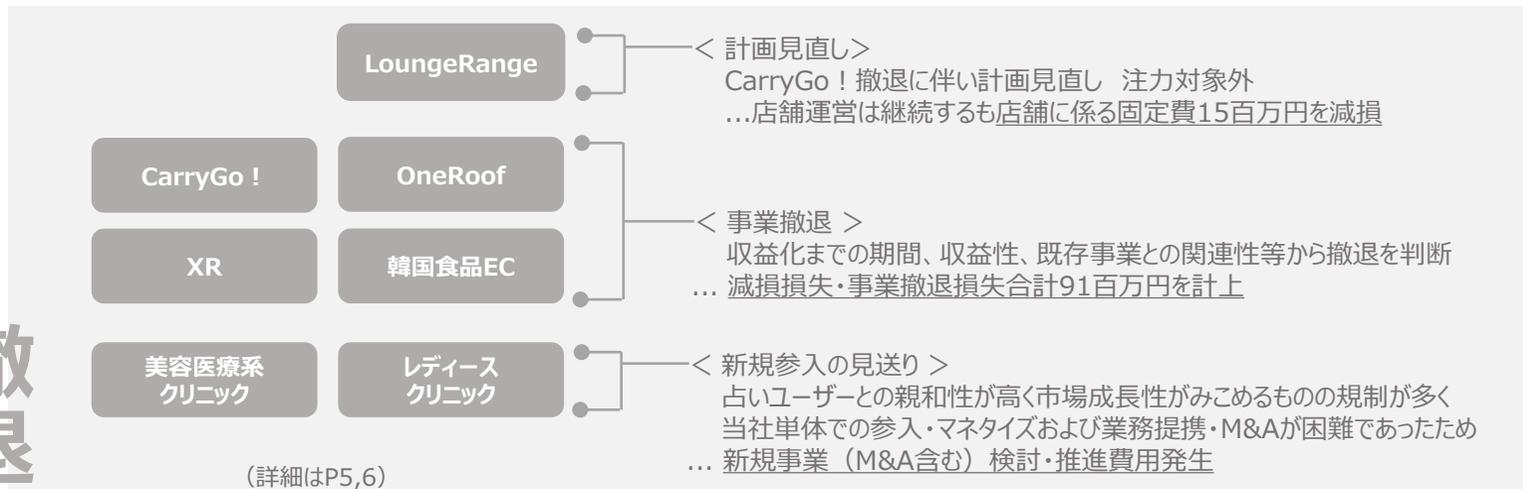
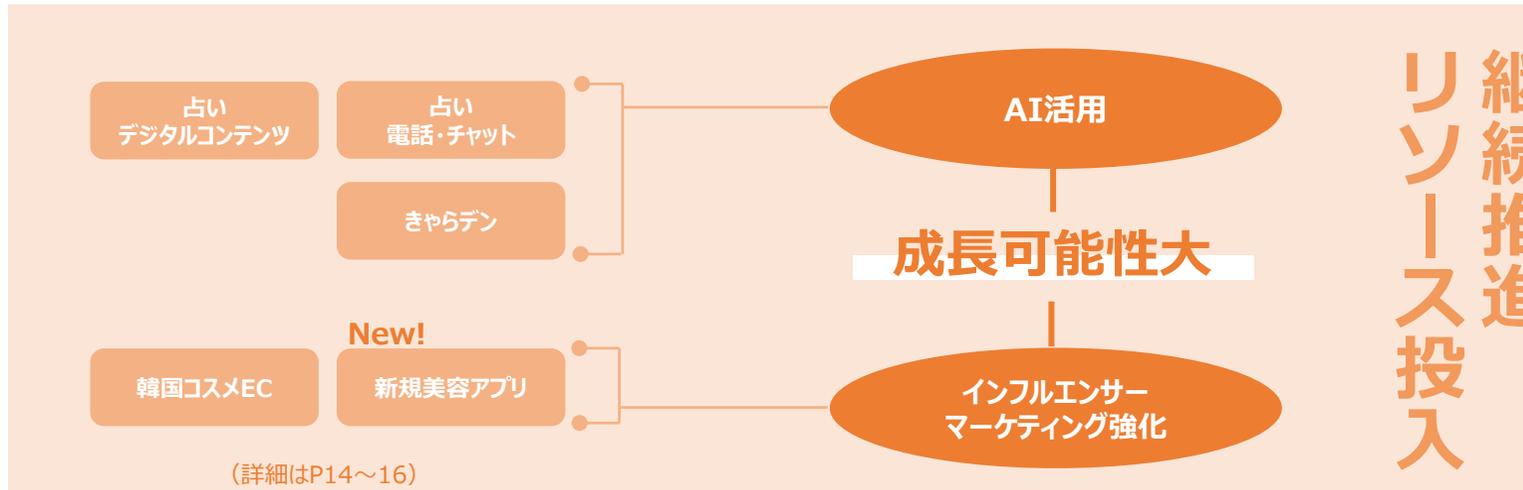
02 | 今後の取組み

03 | ご参考 (会社概要)

- 01 | 前年同期比売上減少 占い新規コンテンツ不発が影響
- 02 | 事業の選択と集中により特別損失計上 事業計画の修正に伴い繰延税金資産について一部取崩し
- 03 | 株主優待制度導入により株主数大幅増加 株主優待引当金74百万円の発生

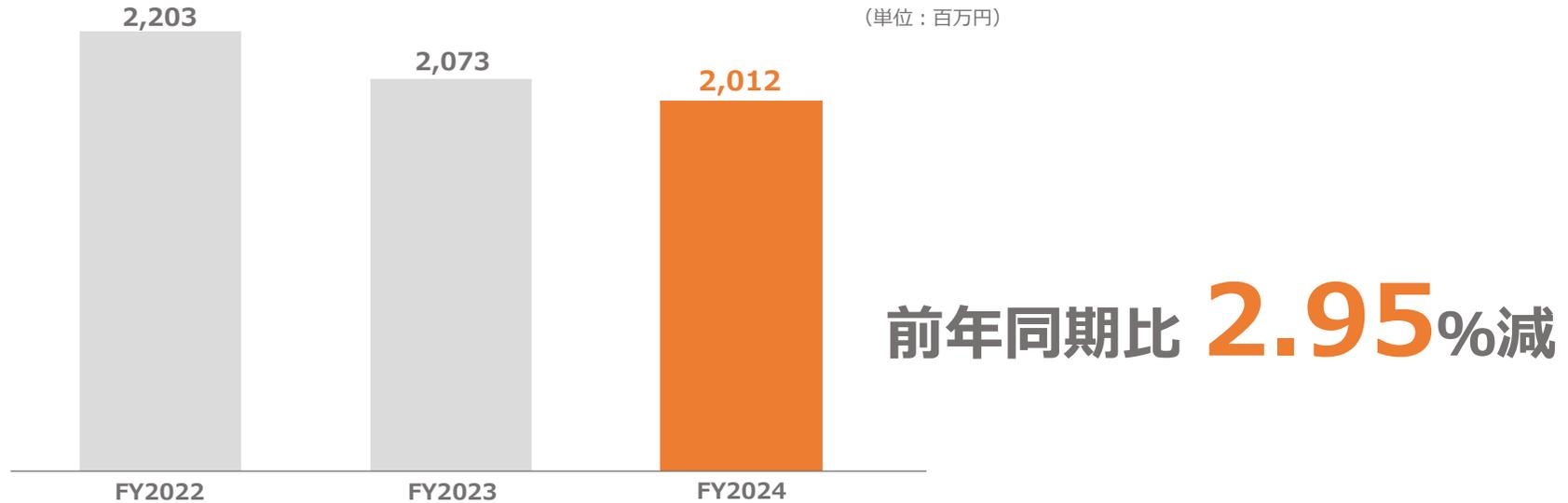
(百万円)	FY2023	FY2024	増減額	前期比 (%)	予想数値	達成率 (%)
売上高	2,073	2,012	△61	△2.95	1,993	100.99
営業利益	58	▲141	△200	—	△106	—
経常利益	49	▲148	△197	—	△113	—
親会社株主帰属 当期純利益	35	▲270	△306	—	△292	—
1株当たり 当期純利益 (円)	3.51	▲26.89	△30.39	—	△28.97	—

グロース企業として成長し続けるため市場の大きい成長事業に資源を集中 既存事業で成長が見込めない事業からの撤退



撤退

占い新規コンテンツ不発 前年同期で微減



占い事業

- ⇒ 運用コンテンツが安定的に推移したものの新規コンテンツの不発が影響
- ⇒ 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・マッチングサービス事業

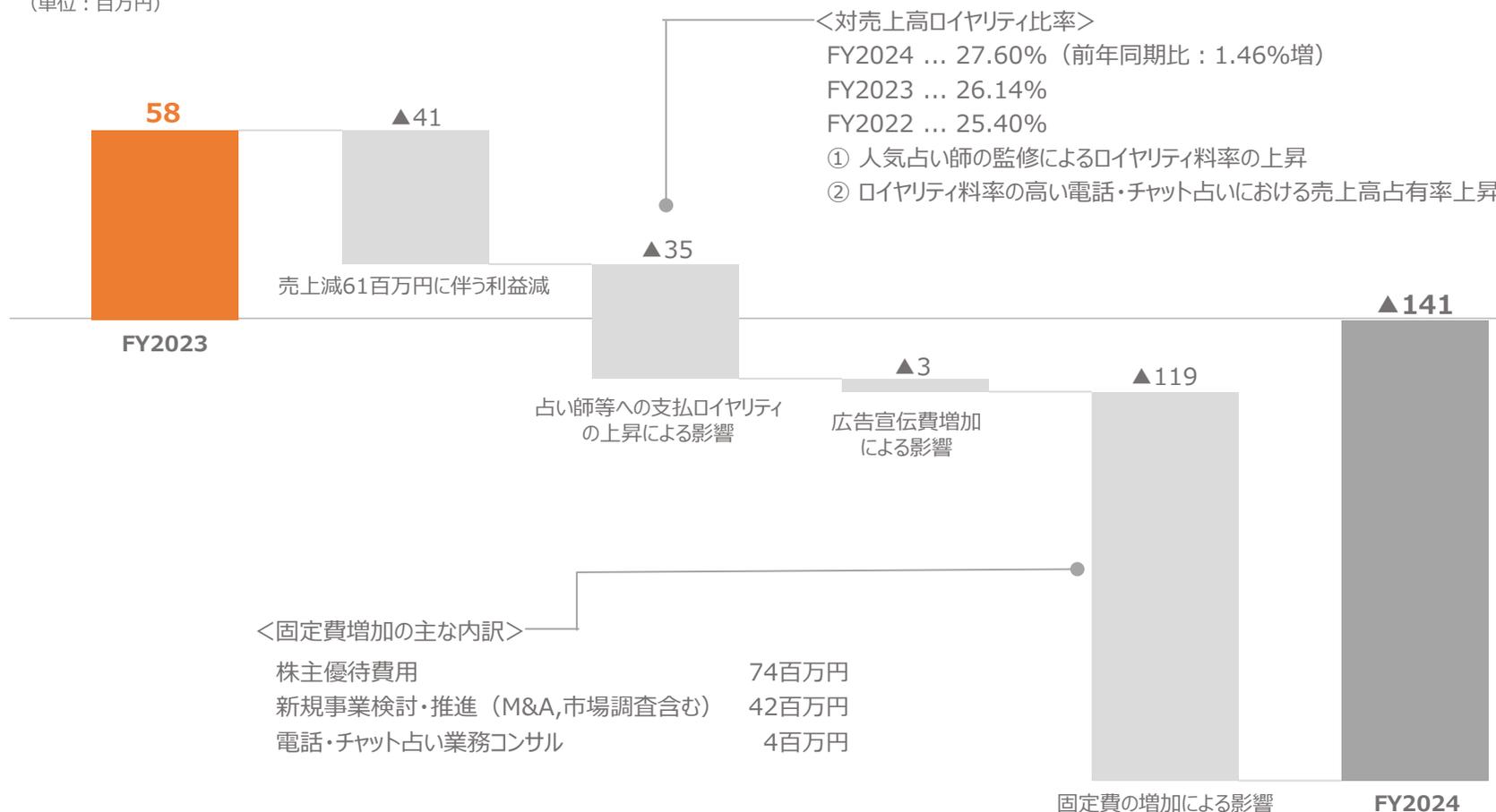
- ⇒ きゃらデン 売上微減 … サービスリニューアル（Webへの横展開）：システム改修の完了まで広告費を抑制したことが影響
- ⇒ LoungeRange 赤坂見附店 会員費の他 イベント等のスポット利用が微増

※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。

株主優待に係る費用74百万円他

エンタメ・マッチングサービス事業および新規事業の検討において費用が増加 固定費増加により営業損失を計上

(単位：百万円)



将来的に収益の拡大が見込め かつ企業価値を向上させる事業の選択と集中を行った結果
 戦略的経費68百万円, 特別損失106百万円および株主優待制度開始により株主優待引当金繰入額74百万円を計上

<営業損失の要因・内訳>

(百万円)	セグメント	内容	計上額	備考
戦略的経費	占い	COIPOシステム開発/ID統一システム開発 等	13百万円	FY2024に 特別に増額または発生した費用
	占い	電話・チャット占い コンサルティング費用	6百万円	
	エンタメ・マッチング	LoungeRange 広告宣伝費	4百万円	
	その他	韓国コスメECサイト リニューアル	7百万円	
	その他	新規事業開発 (市場調査・プロト設計等)	36百万円	
小計			68百万円	
その他費用	全社 (調整費)	株主優待費用 (2024年8月期より開始)	74百万円	FY2024より発生し 今後継続的に生じる費用
合計			144百万円	

<特別損失の内訳>

(百万円)	セグメント	内容	計上額
減損損失	占い	マーケティングシステム	13百万円
	エンタメ・マッチング	CarryGo! (~2024年5月開発分)	45百万円
	エンタメ・マッチング	LoungeRange 赤坂見附店 固定資産	15百万円
	その他	韓国食品ECサイト	7百万円
	その他	韓国コスメECサイト (旧サイト)	7百万円
小計			89百万円
事業撤退損失	エンタメ・マッチング	CarryGo! (2024年6月~ 開発分等)	17百万円
合計			106百万円

株主優待制度導入等により株主数大幅増加（前期比：5.8倍） 株主優待引当金繰入額74百万円を計上

(百万円)	FY2022	FY2023	FY2024	増減額	増減率 (%)
販売費および一般管理費	922	1,009	1,141	131	13.0
人件費	267	291	302	11	3.9
広告宣伝費	278	303	307	3	1.3
減価償却費	11	6	4	▲ 2	▲ 38.5
オフィス賃料等	45	44	48	4	10.4
業務委託料	135	118	125	6	5.8
採用費	15	31	27	▲ 4	▲ 14.5
株主優待引当金繰入額	0	0	74	74	—
その他	169	212	250	37	17.9

人件費の増加

⇒ 人員強化のため管理職を採用

株主優待引当金繰入額

⇒ 中期経営計画の公表に合わせて株主優待制度を導入 優待に係る費用として今期から株主優待引当金繰入額を計上

その他（主な内訳）

⇒ 新規事業検討・推進（M&A,市場調査含む）42百万円

… 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 ヘルスケアについては不参入を決断

(百万円)		FY2022	FY2023	FY2024	増減額	増減率 (%)
合計	売上高	2,203	2,073	2,012	▲ 61	2,203
	営業利益	193	58	▲ 141	▲ 200	193
占い	売上高	2,076	1,958	1,900	▲ 57	2,076
	営業利益	668	545	487	▲ 58	668
(デジタルコンテンツ)	売上高	1,378	1,264	1,188	▲ 76	1,378
	営業利益	541	444	392	▲ 52	541
(電話・チャット)	売上高	698	693	712	19	698
	営業利益	127	100	95	▲ 5	127
エンタメ・マッチング	売上高	122	113	109	▲ 4	122
	営業利益	▲ 165	▲ 134	▲ 100	34	▲ 165
その他	売上高	4	2	2	0	4
	営業利益	▲ 8	▲ 13	▲ 96	▲ 83	▲ 8
調整額	売上高	0	0	0	0	0
	営業利益	▲ 301	▲ 338	▲ 431	▲ 92	▲ 301

※ 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)

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

(百万円)	FY2022	FY2023	FY2024	増減額	増減率 (%)
流動資産	2,716	2,363	2,231	▲ 132	▲ 5.59
うち現金及び預金	2,384	2,027	1,960	▲ 67	▲ 3.31
うち売掛金	287	273	227	▲ 45	▲ 16.81
固定資産	289	349	420	71	20.37
うち建物	29	22	3	▲ 18	▲ 83.70
うち工具、器具及び備品	12	6	3	▲ 3	▲ 53.39
うちソフトウェア	14	50	69	19	37.96
うちソフトウェア仮勘定	18	82	78	▲ 4	▲ 5.07
うち投資有価証券	20	0	0	0	0.00
うち長期貸付金	0	0	90	90	0.00
うち繰延税金資産	90	86	74	▲ 11	▲ 13.81
うち敷金及び保証金	93	92	94	1	2.11
資産合計	3,006	2,712	2,651	▲ 60	▲ 2.25

流動資産

- ・ 現預金の主な減少要因：借入の返済741百万円 / 配当金の支払い30百万円 / 貸付金100百万円 / システム開発134百万円 他
- ・ 現預金の主な増加要因：新規借入の実行900万円 / 納税還付18百万円 他 （詳細は「CF」にて）

固定資産

- ・ ソフトウェア：管理システム 20百万円（占い） 電話占いシステム① 46百万円（占い） / 経理システム2百万円
- ・ ソフトウェア仮勘定：きゃらデンシステム（エンタメ） 56百万円 / 電話占いシステム② 22百万円（占い）
- ・ 長期貸付金：敬霞会への貸付100百万円

(百万円)	FY2022	FY2023	FY2024	増減額	増減率 (%)
流動負債	1,039	868	988	119	13.75
うち買掛金	57	56	52	▲ 4	▲ 8.38
うち1年内返済予定の長期借入金	799	629	669	39	6.24
うち未払費用	43	44	43	▲ 1	▲ 2.31
うち株主優待引当金	0	0	74	74	—
固定負債	610	498	617	119	24.07
うち長期借入金	610	498	617	119	24.07
負債	1,650	1,366	1,606	239	17.51
株主資本	1,356	1,346	1,045	▲ 301	▲ 22.37
うち資本金	451	451	451	0	0.00
うち利益剰余金	996	986	685	▲ 301	▲ 30.53
うち自己株式	▲ 514	▲ 514	▲ 514	0	0.00
純資産	1,355	1,345	1,045	▲ 300	▲ 22.32

負債

- ・ ① 借入の返済（短期借入+長期借入） 741百万円 ② 新規借入の実行900百万円 … ① + ② = 159百万円増加
- ・ 株主優待制度の導入等にともない株主数大幅増加（単元株主数が前期比5.8倍の16,804名まで上昇） … 株主優待引当金74百万円発生

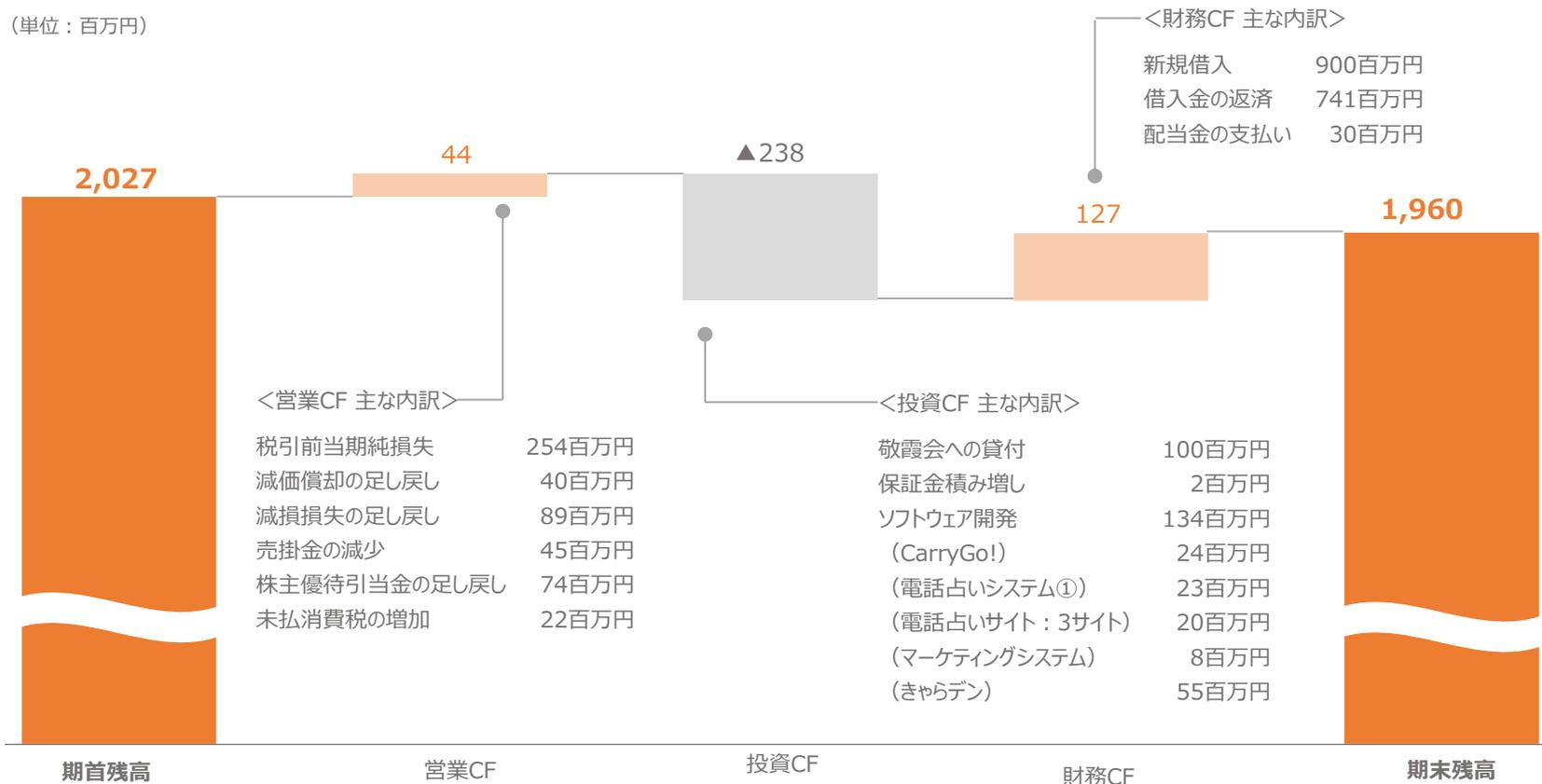
純資産

- ・ ① 当期純損失 270百万円（利益剰余金） ② 配当金の支払い 30百万円 … ① + ② = 300百万円減少

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 673百万円 フリーキャッシュフロー ▲194百万円)

(単位：百万円)



※ FY2023 : Netキャッシュ 899百万円 フリーキャッシュフロー ▲28百万円
 ※ 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

Index

01 | 2024年8月期 業績

02 | 今後の取組み

03 | ご参考 (会社概要)

< 中期経営計画 (FY2024 ~FY2026) 数値目標 >

(単位：百万円)	FY2024 (実績)	FY2025 (予想)	FY2026 (計画)
売上高	2,012	2,186	2,837
占い事業	1,900	1,986	2,262
(デジタルコンテンツ)	1,188	1,200	1,395
(電話・チャット)	712	786	867
エンタメマッチングサービス事業	109	125	214
その他事業 (新規美容アプリ含む)	2	75	360
営業利益	△141	△ 61	175
占い事業	487	477	555
(デジタルコンテンツ)	392	373	433
(電話・チャット)	95	104	122
エンタメマッチングサービス事業	△100	△ 23	0
その他事業 (新規美容アプリ含む)	△96	△ 90	45
共通 (管理) 部門	△431	△ 425	△ 425

< FY2025システム投資計画 >

セグメント	内容	見込み額 (百万円)
占い (デジタルコンテンツ)	マーケティングシステム開発	15
	大占館 (自社メディア) 改修	28
	ロトナン (サービス) 改修	12
	小計	55
その他	美容アプリ開発	69
	合計	124

※ 中期経営計画については、経営環境の変化に応じて毎年度更新するローリング方式を採用いたします。

※ 本資料に記載する中期経営計画 (数値目標) は2024年10月11日に公表の数字であります。

デジタルコンテンツ

- AIを活用した占いデジタルコンテンツ 制作コストを削減
- 人気占い師による自社メディアの展開

AI活用

- インド等のアジア諸国を中心に海外配信を強化
- コンテンツ制作工数・コストの削減

ChatGPTをはじめとする
生成AIの活用
(翻訳・画像・文章)

ナレッジ共有・横断的活用

- これまでヒットコンテンツは個人の能力に依存（属人的）かつナレッジを共有する方法がOJTに偏っていた
- 今後はシステムの活用によりナレッジを個人から組織へためる体制を強化

マーケティングシステム開発
… 開発費15百万円（見込）

新規コンテンツ制作数拡大

- FY2024はヒットコンテンツを生むべく新規コンテンツ制作本数を絞るかわりにクオリティを重視
→ やや絞り込み過剰となりヒットが出ないときに影響が大きい
- 制作数を適正化 リリース後の運用でも収益コンテンツ化させるべくデータ分析を重視

新規コンテンツ制作本数を増加
FY2024：年間5本
→ FY2025：年間8～9本
→ FY2026：毎月リリースへ

集客強化

- 自社メディアによる集客の強化（大占館 / カナウ）
- ポイント機能拡充（COIPO他）
- 長期運営サイト（ロトナン）のテコ入れ

サービス改修
… 改修費40百万円（見込）

電話・チャット

- AIの積極的活用 システムによる効率化推進
- 人気占い師による電話・チャットサービス

AI活用

- 誰にとっても直感的にわかる 「使いやすい」システムの構築
- 利用者が「努力・労力を要しない」システム・サービスへ

ChatGPTをはじめとする生成AIの活用
(ユーザー対応全般)

ナレッジ共有・横断的活用

- 事務的な管理から脱却 データをもとに占い師の活動を支え 能力を伸ばす運営へ
- 積極的なシステム化推進 時間を “考える” 仕事へ

業務管理システム導入
… ソフトウェア20百万 (FY2024 計上済)

獲得から育成へ

- 「売れている占い師の獲得」から「売れる占い師の育成」へ
- 占い師と運営スタッフの二人三脚 研修・サポート体制強化で「売れる占い師」を育成

FY2024よりコンサル導入体制見直し・強化
FY2025における最注力項目

エンタメ・マッチング

- AIを駆使したきゅらデン システムおよび一部サービス内容をリニューアル

- システムの継続的ブラッシュアップに注力 ChatGPTをはじめとする生成AIの活用でコスト削減とユーザー体験向上を
- 2Dから3Dへ AIを活用し徐々に“動き”のあるキャラクターに移行

▶ ChatGPTをはじめとする生成AIの活用 (ユーザー対応全般)

その他

- 定番から最新まで韓国コスメをお得に（韓国コスメ特化）
- 日々のセルフケアにおける課題・悩みを解決（美容アプリ）

インフルエンサーマーケティング強化

- 顧客観点で共感性が高くコミュニケーションが取れるインフルエンサーマーケティングで潜在顧客へアプローチ

ターゲット層向けインフルエンサーへの
ギフトイング・ヒアリング強化

顧客囲い込み・リピーター重視

- 新規ユーザーの獲得と既存ユーザーの囲い込みに注力
- 会員制度の見直し
クーポン配布・購入特典導入によりお得感を強化

韓国コスメEC
「Coréelle Japan」リニューアル
(9/25 リリース済)

新規美容アプリ開発

- 新たなサービスとして美容系アプリを開発中（2025年春頃）
- 占いコンテンツ利用ユーザーの90%以上である女性との親和性を重視
- BtoC / BtoB 両方での収益化を目指す

営業をはじめとする人員体制を強化
(積極的採用)

※新規美容アプリは2025年春頃にリリースを予定しております。詳細については別途お知らせいたします。

課題であった時価総額は基準に適合 流通株式比率についてはFY2025中に適合予定

項目	数値基準（上場維持基準）	当社状況	備考
事業計画	時価総額	40億円	57.7億円 (2024年6月～2024年8月平均)
	株主数	150人以上	16,804名 (204年8月末日時点単元株主数)
流動性	流通株式数	1,000単位以上	28,125単位 (2024年8月末日時点)
	流通株式時価総額	5億円以上	14.3億円 (2024年6月～2024年8月平均)
	売買高	月平均10単位以上	41,741単位 (2024年1月～2024年6月平均)
	ガバナンス	流通株式比率	25%以上

▼ 流通株式比率について

・ FY2024の取組み

⇒ 7月8日～8月末日までの間に一部役員等による当社株式の売却を実行。

・ 取組み結果

⇒ 上記期間内において66,300株（対発行済株式総数：0.59%）の売却が完了。

8月に株価が下降傾向となったことから予定していた上限株式数までは売却が完了せず進捗率：43.91% に留まり 基準に適合しなかった。

・ 適合に向けた今後の取組み

⇒ 引き続き大株主である役員等に自社株式の売却をお願いする他、自己株式の処分等についても検討を推進・実行

⇒ 事業収益の拡大による企業価値向上をもって売買促進に努め、株式の流動性向上を図る

Index

01 | 2024年8月期 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 61名（8月末日時点：正社員数）
平均年齢	36.3歳（8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)



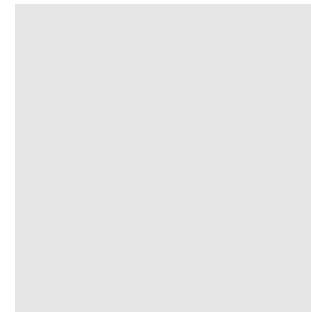
和田 育子
(社外取締役)



井上 哲男
(社外監査役)



篠原 尚之
(社外監査役)



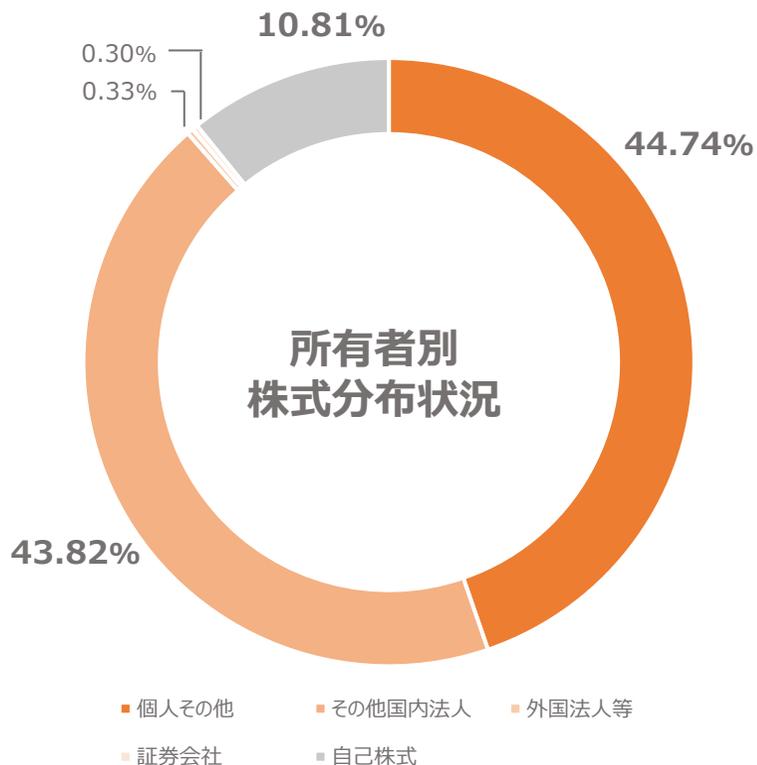
小野 好信
(社外監査役)

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	17,553名 (内 議決権を有する株主数 16,804名)

株式の流動性

流通株式数	28,125単位
流通株式比率	24.88%



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	1,976,200	19.61
3 長 沢 敦 子	184,200	1.83
4 長 沢 匡 哲	98,800	0.98
5 株式会社千里眼	82,200	0.82
6 長 谷 川 か ほ り	24,900	0.25
7 長 沢 和 宙	23,400	0.23
8 善 生 宏 隆	20,100	0.20
9 田 中 隆 一	16,400	0.16
10 酒 井 康 弘	16,100	0.16

※ 当社は自己株式として1,221,144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。