



株式会社メディア工房
Media Kobo, Inc.

2014年8月期会社説明会

〈東京証券取引所マザーズ 証券コード:3815〉

株式会社メディア工房

2014年10月24日



CONTENTS

決算概要	1
経営成績	2
財政状態	3
セグメント情報	4
業績・株価ハイライト	5
事業戦略	6
目指す方向性	7
ビジネス展開	8
コンテンツ事業～占い～	9
コンテンツ事業～ゲーム～	11
ブランド事業～OCTA PLUS～	13
ブランド事業～コマース～	14
O2O事業～ギフトカム～	15
電話占い事業	16
海外展開	17
会社概要	18



決算概要

個別

(百万円)	前期個別 (2013年8月期)	当期個別 (2014年8月期)	増減額	増減率
売上高	2,413	2,432	18	0.75%
売上原価	794	813	19	2.41%
売上総利益	1,619	1,618	-1	-0.06%
販売費及び一般管理費	898	894	-4	-0.35%
営業利益	721	723	2	0.30%
営業外収益	12	11	-1	-8.33%
営業外費用	10	12	2	20.00%
経常利益	722	722	-0	-0.08%
特別利益	20	0	-19	-97.36%
特別損失	55	28	-26	-48.32%
税引前当期純利益	687	693	6	0.95%
当期純利益	413	416	3	0.82%

過去最高益を更新

売上高 2,432百万円
営業利益 723百万円
当期純利益 416百万円

売上高経常利益率
29.7%

連結

(百万円)	前期連結 (2013年8月期)	当期連結 (2014年8月期)	増減額	増減率
売上高	2,445	2,482	36	1.51%
売上原価	795	837	41	5.27%
売上総利益	1,649	1,644	-4	-0.30%
販売費及び一般管理費	960	999	38	4.03%
営業利益	689	645	-43	-6.33%
営業外収益	10	9	-1	-11.13%
営業外費用	10	22	11	105.67%
経常利益	689	633	-56	-8.18%
特別利益	20	0	-19	-97.36%
特別損失	37	28	-8	-22.32%
税引前当期純利益	672	604	-67	-10.11%
当期純利益	398	327	-71	-17.83%

新規事業の本格展開

- MKA (ゲーム・ブランド)
営業利益 -58百万
- MKC (電話占い)
営業利益 -21百万
⇒初期投資によりマイナス

新規事業の加速
収益化を図る



個別

(百万円)	前期個別 (2013年8月期)	当期個別 (2014年8月期)	増減額	増減率
流動資産	2,624	2,737	113	4.30%
有形固定資産	278	279	0	0.19%
無形固定資産	33	54	20	61.19%
投資その他の資産	464	737	273	58.84%
繰延資産	—	—	—	—
資産合計	3,401	3,808	407	11.90%
流動負債	893	1,066	173	19.37%
固定負債	631	521	-110	-17.55%
負債合計	1,525	1,587	62	4.06%
純資産合計	1,876	2,221	345	18.39%
負債純資産合計	3,401	3,808	407	11.90%

財政状態 (連結)

- 流動資産の増加
現金預金 406百万円増
- 流動負債の増加
1年内返済借入金 126百万円増
- 固定負債の減少
長期借入金 110百万円減
- 純資産の増加
利益剰余金 183百万円増

連結

(百万円)	前期連結 (2013年8月期)	当期連結 (2014年8月期)	増減額	増減率
流動資産	2,566	2,821	254	9.93%
有形固定資産	282	282	-0	-0.06%
無形固定資産	38	61	22	59.61%
投資その他の資産	485	467	-18	-3.75%
繰延資産	—	29	29	—
資産合計	3,373	3,662	289	8.57%
流動負債	914	1,070	156	17.08%
固定負債	631	521	-110	-17.55%
負債合計	1,546	1,591	45	2.93%
純資産合計	1,826	2,070	243	13.35%
負債純資産合計	3,373	3,662	289	8.57%

安定した財務体質 (無借金)

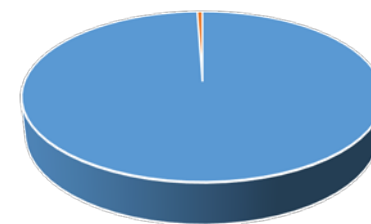
現金預金 2,119百万円
借入金 1,233百万円
自己資本比率 56.2%

**新規事業やM&A等への展開に
備え、戦略的な資金調達を実施
して参ります。**

セグメント情報(連結)

2013年8月期

(千円)	報告セグメント		その他	全社消去	合計
	コンテンツ事業	ブランド事業			
売上高	2,432,844	—	13,804	-1,274	2,445,373
(売上高構成比)	99.49%	—	0.56%	-0.05%	100.00%
営業利益(損失)	1,126,017	—	-63,029	-373,481	689,507

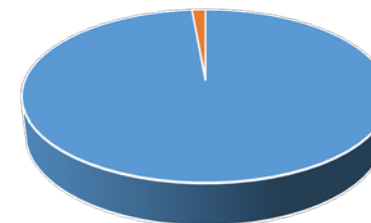


■ コンテンツ事業 ■ その他



2014年8月期

(千円)	報告セグメント		その他	全社消去	合計
	コンテンツ事業	ブランド事業			
売上高	2,447,065	12,035	23,201	-12	2,482,289
(売上高構成比)	98.58%	0.48%	0.93%	0.00%	100.00%
営業利益(損失)	1,080,121	-68,956	-39,189	-326,116	645,858



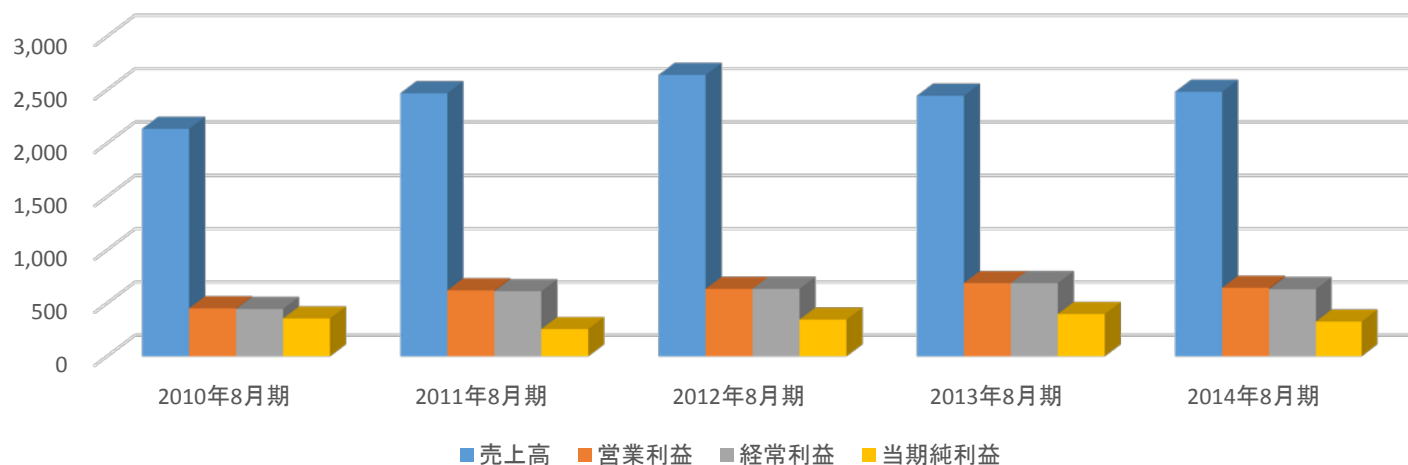
■ コンテンツ事業 ■ ブランド事業他

報告セグメントの変更に関する事項

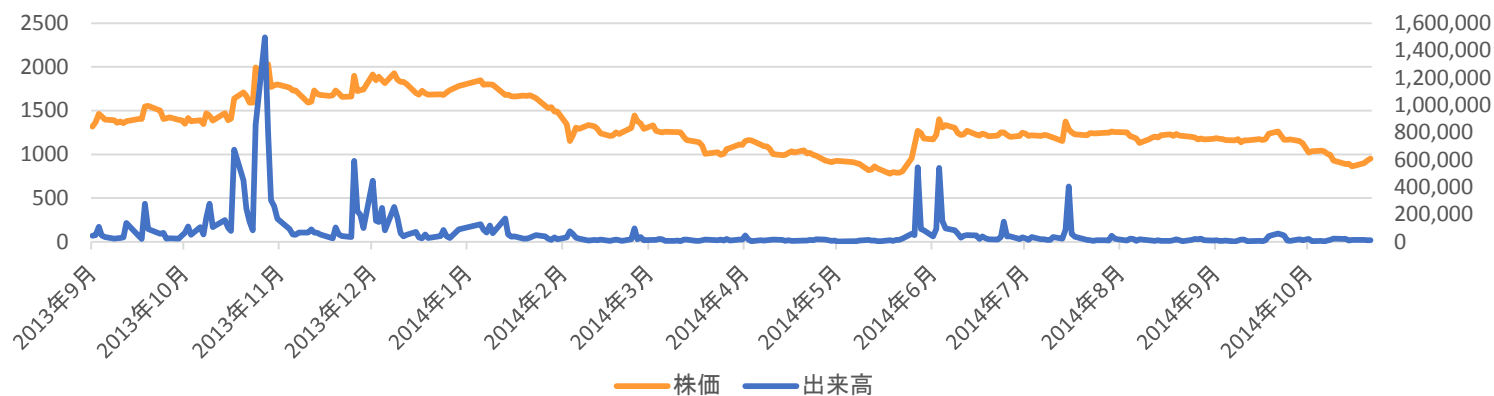
第1四半期連結会計期間より、報告セグメントを従来の「コンテンツ事業」及び「美容関連事業」の2区分から、「コンテンツ事業」及び「ブランド事業」の2区分に変更しております。これは、第1四半期連結会計期間において、DPG!ブランドの立ち上げに伴い、「ブランド事業」を新たに報告セグメントに追加したことによるものです。



主要経営指標の推移(連結)



株価の推移

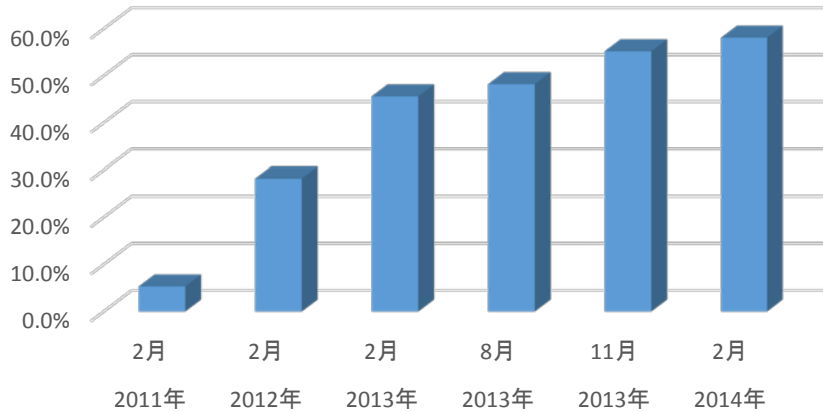




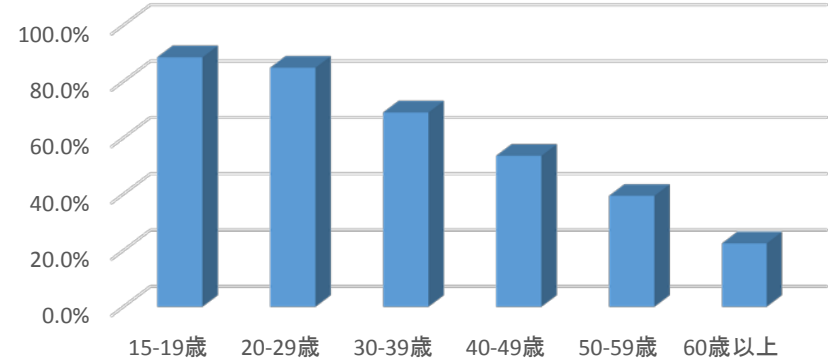
事業戦略

モバイル市場動向

スマートフォン保有率



年代別スマートフォン保有率



※博報堂D Yグループ・スマートデバイス・ビジネスセンター調査

フィーチャーフォン(FP)からスマートフォン(SP)へ移行が激化していることにより、従来型の月額会員が減少しており、FPのコンテンツ売上高が減少しております。そのため、SPのコンテンツ売上高を上げるかが重要課題となっております。また、SP保有率の高い若年層をいかに獲得していくかも同様に重要となります。

メディア工房が重視したい施策

- ① F1層、F2層を中心とした無料ユーザーの集客拡大
- ② 集客したユーザーのアクティブ率増加
- ③ 無料ユーザーに対する有料へのマネタライズ施策
- ④ 有料ユーザーの会員化(ファンの囲い込み)

国内マルチメディア展開 (コンテンツ強化によるユーザー層拡大) (非コンテンツユーザーの囲い込み)

コンテンツ

有料
無料

ゲーム



3本
開発中

システム構築済み

有料
無料

占い



その他

O2O

(ギフトカム)



無料

電話占い



有料

ブランド/ コマース

有料

8+ OCTA PLUS

DPG!

開運SHOP

マルチメディア
ミックスによる
シナジー効果!



海外展開



コンテンツ

ゲーム



占い



その他

O2O

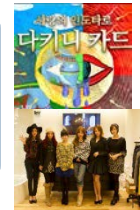


電話占い



ブランド/ コマース

8+ OCTA PLUS
DPG!
開運SHOP



Blue
Quest

- 既存コンテンツの拡充
- ゲームへの参入
- Blue Questをグループ会社化
- マルチメディアミックス
- コマースへの参入拡大

各セクションで幅広く対応できるように取り組み、ユーザーの拡大を目指します。



Gunosyへの進出、若年層ユーザーが遊び感覚で使用することができるコンテンツを配信。「全国一斉性格テスト」はApp Storeランキングで無料総合1位を獲得し、iOSアプリでは総DL数として500万を突破しております。

PC



“台湾屈指の分析力・的中力”を誇る幸娟老師が、ユーザーの望む未来を実現するために、今知るべき超重要データを逆算。「超当たる!」「こんな占いを待っていた!」と口コミで絶賛される的中率——芸能人をも虜にする人気鑑定士が、【運命を1mmも隙なく分析します!】

モバイル通信キャリア



数々の大物芸能人を鑑定し、その未来を的中させてきた「はる」が、琉球ユタの力でユーザーの悩みから未来まで、全てを見抜き、幸せな未来へと導きます。

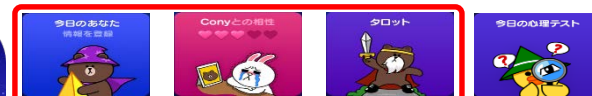
App Store / Google Play



若年層向けに占いロジックを用いた、新感覚占いコンテンツを提供。若年層が遊び感覚で遊ぶことができ、Appstoreランキングでは常に上位にランクインしています。

App Store 無料総合1位獲得!

LINE占い



当社提供コンテンツ

- ・無料占いのみならず、有料占いも幅広く提供
- ・業界トップのコンテンツ数を配信
- ・LINE専属占い師の囲い込みを重視 (イベントなどにより知名度アップ)

ユーザー数4億のLINEで占いトップシェア!

アライアンス事業



ダウンロード数500万人 (平成26年9月時点) のニュースアプリ「Gunosy (グノシー)」へ占いコンテンツを提供。



『GREE』の会員様向けに配信されるスマートフォン向け占いサービス。

海外展開

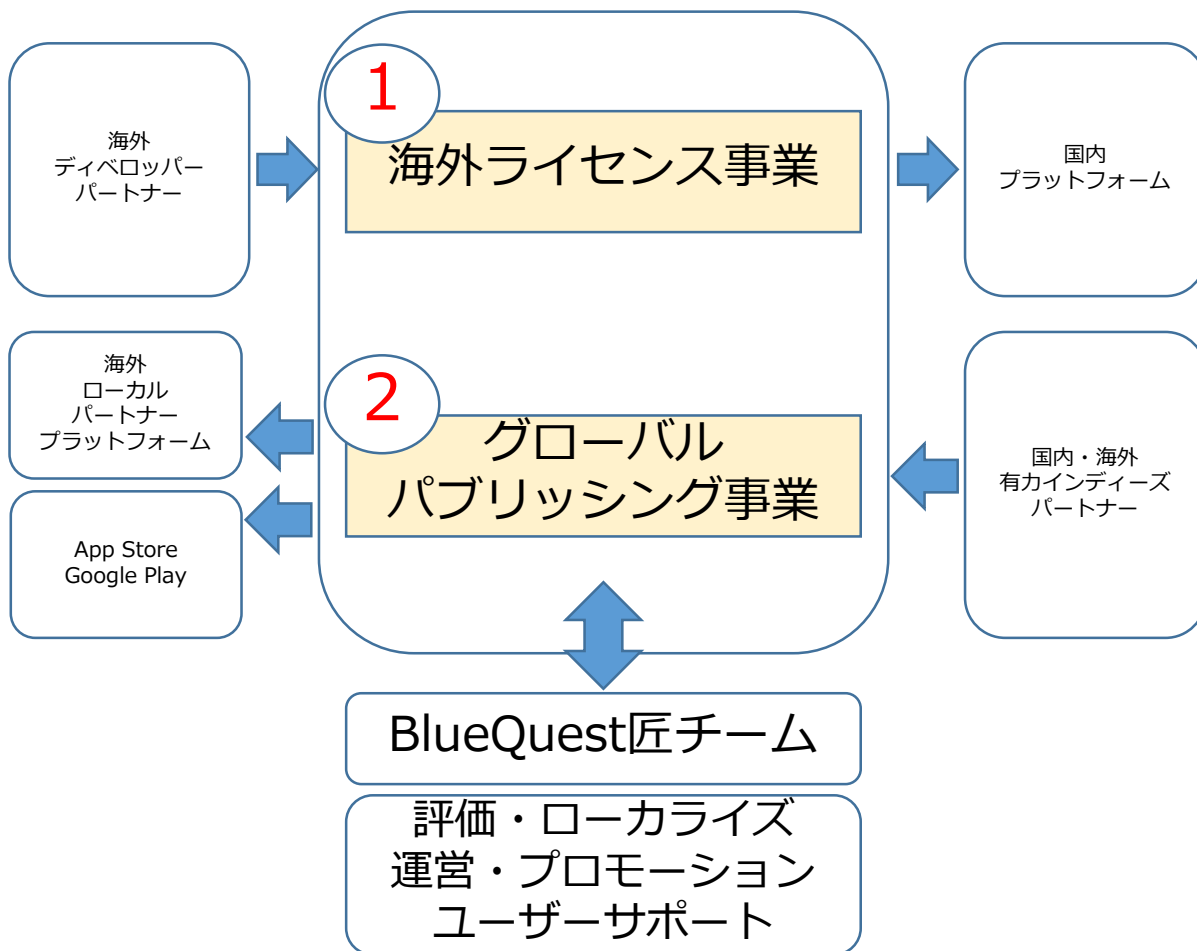


当社100%子会社である株式会社MKBコリアから直接配信もスタート。韓国最大手携帯通信キャリア「SKテレコム」の運営する「T-Store」にて2014年4月より配信開始。

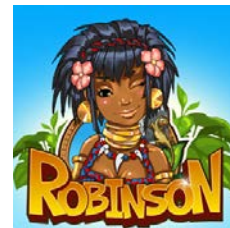


Blue Quest

※M&Aにより
2014年10月9日に
グループ会社化



幅広いゲームジャンル



【ロビンソンアイランド】
世界で733万ダウンロード。
孤島でサバイバルシミュレーションゲーム、ハリウッド映画“キャストアウェイ”モチーフ。ブルークエストから日本語版独占配信。
(App Store/Google Play)



豊富なパートナー



Robinson Island配信。
ロシアに本社を持つ独立系ソーシャルゲーム、モバイルゲームパブリッシャー



香港に本社を持つ独立系ソーシャルゲーム、モバイルゲームパブリッシャー



CIS、ウクライナを拠点に欧州はじめ、グローバル展開しているソーシャルゲーム、モバイルゲームパブリッシャー

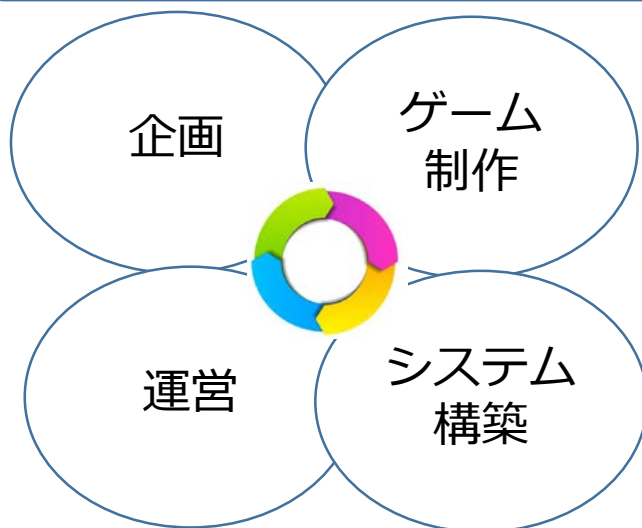


ロシアに拠点を持つ戦略シミュレーションエンジンを使うPCブラウザ・モバイルゲームパブリッシャー。ローカルユーザーは、10万人を超える。



株式会社メディア工房
Media Kobo, Inc.

自社での製作体制を強化



ノベルゲーム中心
シリーズ化を図り、継続的に配信予定！



Blue Quest

ゲーム配信数の拡大

海外ライセンスゲーム
パブリッシング事業の拡大

国内インディーズとの
グローバルパブリッシング
プロジェクトの組成・推進・
資本参加

ソーシャルカジノゲーム
ジャンルのマーケット創造、
シェア獲得

自社での制作体制を整え、ゲーム事業で多くの経験を有しているブルークエスト社とノウハウを共有することで、ゲーム事業の更なる強化を目指します。

8⁺ OCTA PLUS

※2014年9月1日にオープン

サイトに訪れるだけで何だかHAPPY
HAPPYになれる情報がつまったポータルサイト



- 総勢120名以上の占い師が監修
- 週刊誌・月刊誌との提携
- 占い以外のコスメ、ファッション情報も充実
- セミナーなどリアルイベントの実施
- ⇒ 優秀な占い師の囲い込み
- ⇒ 体験型イベントによるファン拡大

開運SHOP

週刊女性とのコラボ企画

週刊女性（紙面）カラー3ページ/月1回と
WEBでの開運SHOPにて商品掲載。

「週刊女性」購読者など一般ユーザーへのアピール。
OCTAPLUSとも連携。



DPG!

有名タレント 着用実績多数

オープン初日はT-ARAが
来店し、オープニングイ
ベントを実施。
アパレル商品だけでなく、
風水グッズ等小物を含む最
新トレンドアイテムを販売。

風水空間



本格風水サイト

- ・風水コラム
 - ・風水入門
 - ・風水グッズ
- 風水に関する専門
知識を提供。

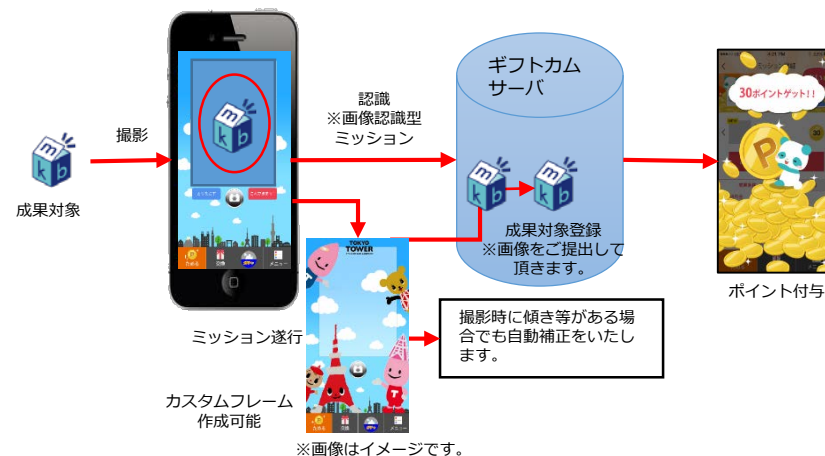
WEBサイトのみならず、週刊誌とのコラボ、店舗進出により、幅広い販売網を獲得。
有名占い師や有名タレントと提携することで、ブランド力の向上を目指します。

独自機能を搭載したO2O (オンラインtoオフライン)広告ビジネス



ギフトカムカメラ機能

業界初となるカメラマッチング機能付きアフィリエイトソリューションサービス※ギフトカムVer.2.0からの実装 (10月初旬)



コンテンツ事業の占いアプリ・ゲーム、ブランド事業のDPG!や各種イベントなどで、限定ミッションを設定し、ミッション遂行して頂くことで、ポイントゲット。様々なメディアと連携・共有することで、新規若年ユーザー層の獲得を目指します。

電話占いLierre～リエル～



2013年5月から
電話占いをスタート



当社独自開発の電話占いシステムの受託

占いコンテンツとのシナジー効果を追求し時間を掛けて育成

決済手段の多様化

クレジットカード決済、銀行振込、コンビニ決済、WebMoney、ビットキャッシュ、Yahoo! ウォレット、ドコモケータイ払い、auかんたん決済、楽天あんしん決済

メディア工房

韓国・中国だけではなく、
東南アジア圏を中心に
グローバル展開を目指して、
多様なコンテンツを開発

韓国 (MKB Korea)

※**拡充**



愛のインドタロットダーキニー

当社100%子会社である株式会社MKBコリアから直接配信もスタート。
韓国最大手携帯通信キャリア「SKテレコム」の運営する「T-Store」にて2014年4月より配信開始。

今後は韓国3キャリア (SK、KTF、LG)
公式サイトへの展開を図って参ります

中国

「開心網」「QQ.com」「SOHU.com」「Baidu」にて
コンテンツ配信 (積極展開を検討)。

Blue Quest

Blue
Quest

グローバルパートナーの拡大

ローカライズノウハウの蓄積

ゲームと占いコンテンツとの連動

新規パートナー

アジア圏を中心とした国のビジネスに
精通しているパートナーとの提携

ブランド事業など他事業社で
グローバルに展開を目指している
パートナーとの提携

コンテンツのグローバル展開を強化するために、現地法人との提携・自社でのローカライズノウハウの蓄積・国内および海外パートナーとの提携をさらに進めて、世界で収益が出るよう邁進しております。



会社概要

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162名(平成26年8月末時点)
平均年齢	30.6歳(平成26年8月末時点)
子会社	株式会社MKコミュニケーションズ、株式会社MKアソシエイツ ほか
上場市場	東証マザーズ(3815)
事業内容	デジタルコンテンツの制作・配信事業 Eコマース等による物販事業 他



株主構成と所有者別株式分布状況(2014年8月末時点)

■株主の状況

総株主数	3,526人
1単元以上の株式を所有する株主数	3,491人

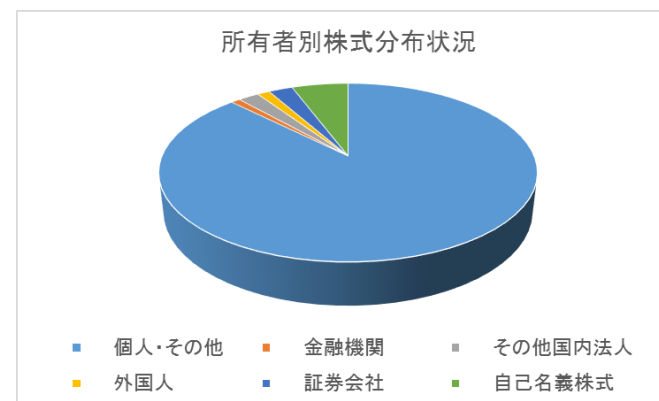
■株式の状況

上場株式数	5,650,000株
自己株式数の合計	324,438株
役員の所有株式数合計	3,499,300株
流通株式数	1,826,262株
流通株式数比率	32.32%

■大株主の状況

株主名	所有持株数 (株)	所有株式数の 割合
長沢 一男	3,459,100	61.22%
株式会社メディア工房	324,438	5.74%
長沢 敦子	104,000	1.84%
ニフティ株式会社	100,000	1.76%
日本証券金融株式会社	42,700	0.75%
MSIP CLIENT SECURITIES	37,000	0.65%
株式会社SBI証券	25,300	0.44%
カブドットコム証券株式会社	21,500	0.38%
日浦 史夫	20,000	0.35%
長沢 匡哲	20,000	0.35%

所有者別株式分布状況



	株式数	所有者別割合
● 個人・その他	4,941,959株	87.46%
● 金融機関	52,700株	0.93%
● その他国内法人	120,100株	2.12%
● 外国人	71,400株	1.26%
● 証券会社	139,403株	2.46%
● 自己名義株式	324,438株	5.74%

平成25年10月開催の取締役会にて、平成26年3月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を実施しております。記載株式数は平成26年2月末時点の株式分割前の株式数で記載しております。

- ▶ 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。
- ▶ 本資料は、正確性を期すために慎重に作成しておりますが、安全性を保証するものではありません。本資料中の予測や情報によって生じた損害等については、当社は一切の責任を負いかねます。
- ▶ 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、実際の業績及び記載されている将来の見通しとは乖離が生じることがありますのでご了承ください。

【本資料及び当社に関するお問い合わせ先】

株式会社メディア工房
管理部経営企画チーム

TEL 03-5549-1804

FAX 03-3586-4480

<http://www.mkb.ne.jp>