

株式会社メディア工房
(Media Kobo Inc.)

2015年8月期中間
会社説明会

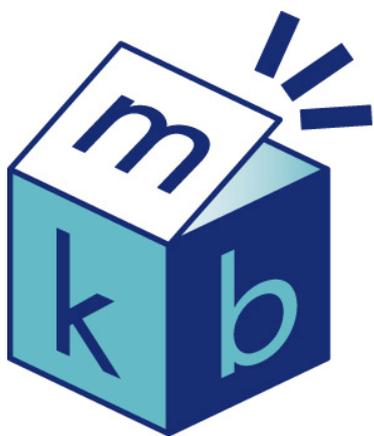
<東京証券取引所マザーズ 証券コード:3815>

2015年4月27日



CONTENTS

決算概要	1
財務状態（連結）	2
経営成績（連結）	3
セグメント別 P L（連結）	4
事業概要	5
VISION	6
全社事業戦略	7
コンテンツ事業～占い～	8
コンテンツ事業～ゲーム～	10
コンテンツ事業～ソリューション～	15
020事業	16
その他事業～電話占い～	17
海外事業戦略	18
会社概要	19
株主構成	20
株価推移	21



決算概要

財務状態 (連結)



(百万円)	平成26年8月期	平成27年8月期 (中間)	増減額	増減率
流動資産	2,821	2,838	17	0.59%
有形固定資産	282	290	8	2.96%
無形固定資産	61	188	127	206.97%
投資その他の資産	467	353	-114	-24.41%
繰延資産	29	33	4	13.92%
資産合計	3,662	3,704	42	1.16%
流動負債	1,070	1,064	-5	-0.56%
固定負債	521	602	81	15.67%
負債合計	1,591	1,667	75	4.76%
純資産合計	2,070	2,037	-33	-1.60%
負債純資産合計	3,662	3,704	42	1.16%

■ 無形固定資産の増加

- ・ 連結範囲の拡大
子会社の取り込みに伴うのれんの増加
- ・ ゲーム開発
ソフトウェア仮勘定の増加

■ 投資その他の資産の減少

- ・ 連結の範囲の拡大
子会社株式相殺消去
子会社投資損失の取り込み

■ 固定負債の増加

- ・ 長期借入金の増加

■ B / S 指標と今後の展開

無借金経営：現金預金2,171百万円・借入金1,362百万円

自己資本比率：54.1%（前年同期：56.2%）

流動比率：266.6%（前年同期：263.5%）

■ 資産等に対する考え方

当社では、占いコンテンツを主力とするビジネスを展開しておりますが、スマートフォンの普及によるユーザー嗜好の多様化、それに伴う成長市場の遷移に柔軟に対応するため、潤沢なキャッシュポジションを成長性の高い分野へ積極的に投資して参ります。また、総資産回転率を上げ、ROA・ROEを上昇させるための施策を行って参ります。

潤沢なキャッシュポジション



成長性の高い分野への先行投資

(百万円)	平成26年8月期 (中間)	平成27年8月期 (中間)	増減額	増減率
売上高	1,245	1,209	-35	-2.87%
売上原価	404	436	32	8.00%
売上総利益	841	773	-68	-8.10%
販売管理費	504	557	52	10.42%
営業利益	336	216	-120	-35.82%
営業外利益	5	6	1	20.65%
営業外費用	10	32	21	198.49%
経常利益	331	190	-141	-42.60%
特別利益	0	2	2	397.99%
特別損失	-	0	0	-
税引前当期純利益	331	192	-139	-41.96%
当期純利益	178	89	-88	-49.63%

総合デジタルコンテンツ企業に
変貌するために、
ゲーム事業及び新規事業を本格化。
先行投資・連結対象範囲が拡大。

- 連結範囲の拡大等に伴うコスト増加
 - ・ 売上原価 32百万円増加
 - ・ 人件費 9百万円増加
 - ・ 広告宣伝費 8百万円増加
 - ・ 支払手数料 25百万円増加
- 売上高の減少
占いコンテンツは、前年同期と比較し
ヒットコンテンツが少なかったことに伴い、売上高が減少。

■ 連結経営成績のサマリー

占いコンテンツは対前年比で大ヒットコンテンツに恵まれなかったが堅調に推移。
ゲーム事業への本格参入や、新規事業の先行投資に伴いコスト先行。
吸収合併、連結範囲の拡大・縮小は収益事業育成のための先行投資と取捨選択。

■ グループ会社情報

	会社名	概要	今後の施策
連結	MKコミュニケーションズ	電話占い事業は売上高拡大に伴い赤字幅縮小。成長フェーズ。	吸収合併により消滅。電話占い事業は更なる売上高の拡大を狙う。
	MKアソシエイツ	アパレル店舗・DPG!ゲーム不調もノウハウを蓄積。事業見直しを検討。	アパレル店舗運営等で蓄積した女性のサービスに対するニーズを具現化。O2Oの要素を取り入れたCtoCビジネスを企画中。
	ギフトカムジャパン	O2O広告事業からノウハウを蓄積。AR・イベントアプリ完成。	AR・イベントアプリ受託ビジネスを展開予定。
	ブルークエスト	海外ゲームパブリッシング事業展開。ロイヤリティ支払い先行。	「怪人ランブルZ」配信開始。年内複数タイトルを配信予定。
持分法	MKBコリア	韓国にて占いコンテンツ配信。配信網の拡大を模索中。	韓国国内での配信プラットフォームを開拓し、増収増益を目指す。
	ギフトカム	エンタメ・ツール系ARアプリの開発	韓国でのエンタメ・ツール系アプリの配信を図る。

セグメント別PL (連結)



2014年8月期中間

(千円)	コンテンツ事業			O2O事業	その他 (電話占い等)	全社消去	合計
	占いコンテンツ等	ゲームコンテンツ	ソリューション				
売上高	1,198,138	1,904	34,760	6,625	4,173	0	1,245,601
(売上高構成比)	96.2%	0.2%	2.8%	0.5%	0.3%	—	100.0%
営業利益 (損失)	537,456	-3,758	25,924	-33,922	-32,208	-156,554	336,938

※売上高・営業利益とも、内部取引を含む数値を表示しております。



2015年8月期 (中間)

(千円)	コンテンツ事業			O2O事業	その他 (電話占い等)	全社消去	合計
	占いコンテンツ等	ゲームコンテンツ	ソリューション				
売上高	1,155,296	8,932	22,669	4,467	18,582	-156	1,209,792
(売上高構成比)	95.5%	0.7%	1.9%	0.4%	1.5%	-0.0%	100.0%
営業利益 (損失)	460,770	-22,611	10,853	-58,283	-14,177	-160,312	216,240

※売上高・営業利益とも、内部取引を含む数値を表示しております。

■セグメント別情報

① コンテンツ事業

i. 占いコンテンツ

大ヒットコンテンツには恵まれなかったものの、堅調に推移。

ii. ゲームコンテンツ

成長可能性の高いゲーム市場に本格参入。コスト先行。

iii. ソリューション

エンタメコンテンツの企画。ARアプリの完成に伴い受託ビジネスを企画

② O2O事業

アパレル店舗・ECサイトの事業を見直し。

培ったノウハウをブラッシュアップして女性向けメディアやCtoCサービスを企画

③ その他

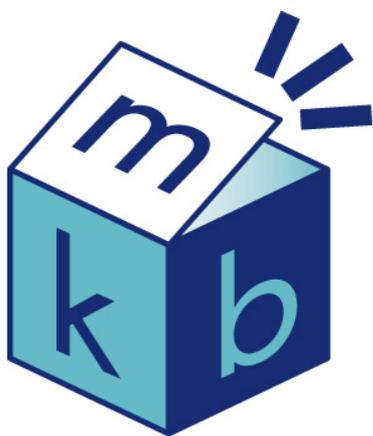
電話占いは売上高拡大に伴い、赤字幅縮小。

KEEP

成長性の高い市場へ
積極的に先行投資



総合デジタル
コンテンツ企業



事業戦略

こだわりの工房品質を世界の男女へ！ 世界を代表する総合デジタルコンテンツ企業に 成長します！

① コアコンピタンスの強化

創業以来、占いコンテンツ事業で収益を上げており、これまで培ってきたノウハウを用いて、時代の流れに柔軟に対応することにより、厳しい業界を生き抜いてきました。今後は、今まで以上の企画力と営業力を持って、名実ともに占い国内No.1シェアを目指しております。

② ゲーム事業・新規事業の拡大

占いコンテンツ企業から総合デジタルコンテンツ企業へ成長すべく、本格的にゲーム事業と新規事業に力を入れます。

ゲーム事業は自社ブランド「OBOKAIDEM(オボカイドイーエム)」を立ち上げ、メイドインジャパンの品質を世界の男女に提供します。また、連結子会社のブルークエストでは、海外からの輸入ゲームを定期的にリリースし、グローバルにコネクションを深めていきます。

更に、新規事業では、ARアプリ事業、O2O事業を中心に非占いユーザを取り込み、益々のユーザー層の拡大を目指していきます。

③ アジア圏をメインにした世界展開の推進

日本と親和性があるアジア圏を中心にビジネスを展開します。

自社拠点型ではなく、地域に密着したパートナーとアライアンスを組むことで、その地域にマッチングしたサービスを提供できるよう、日々精進しております。

まず、「OBOKAIDEM(オボカイドイーエム)」から世界展開を本格化します。

1. 占いNo.1企業への挑戦…国内名実ともにNo.1、世界の企業との提携による配信
2. ゲーム本格化(OBOKAID'EM)…マルチプラットフォーム・多言語対応・世界同時配信
3. 新規事業の拡大…ARアプリ、O2O事業の拡大
4. 世界展開の推進…占い・ゲームの世界配信、アジア圏を中心としたアライアンス構築

占い

モバイル / WEB



電話占い



ゲーム

OBOKAID'EM games



Blue Quest



O2O



アパレル事業
C2C事業
メディア事業

ソリューション



AR技術を利用して、
リアルイベントとコンテンツ
を融合させます。
各種イベントで拡販を計画中

海外事業



時空の占星術

本格的な
展開開始

「占い」 No.1企業への挑戦

5つの項目を重視し、主軸の「占い」を更に強化します！

配信数

【2014年9月～2015年2月】配信コンテンツ数

37(6ヶ月)

国内トップレベル

※純粋に新規に作成したコンテンツ数になります。
国内外ISP、3キャリア公式サイト、LINE、
App Store / Google Playなど、今後も
総合的にコンテンツ配信を継続し続けます。

配信地域



韓国を初めとしたアジアに進出している
企業とのアライアンスを締結すること
により配信地域を拡大します。
更に「OBOKAIDEM」の世界展開による
マーケティング分析を「占い」分野にも
拡大していきます。

プラットフォーム



「LINE占い」にもいち早く着手したように、
時代の変化に合わせて、「Gunosy」や
「Flipboard」など、世界が注目しているプ
ラットフォームへの配信し、集客の拡大を
目指していきます。

収益率



高い収益率を図れるように、更なる費用
合理化を図ります。
そのためにも、戦略的な人員配置及び
プロモーションを策定します。

知名度



「占い」と言えば「メディア工房」
と言われるように、大物占い師獲得のための
営業強化、オウンドメディア制作などプロ
モーション戦略強化を更に推進します。



PC/モバイル通信キャリア



人気テレビ番組『SMAP×SMAP』で、数々の有名芸能人を鑑定し、「異常なほど当たる」と話題の岡井浄幸（おかい じょうこう）先生監修のWEBコンテンツです。

中居正広・綾瀬はるか・松坂桃李など、数々の有名芸能人を鑑定し、「占界の革命者」とも呼ばれている池袋絵意知（いけぶくろえいち）先生監修のWEBコンテンツです。

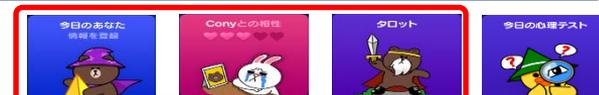


70年代、恐ろしい程的中力でメディアを騒がせた、伝説の占師マリー・オリジン監修。時代を築き上げた名だたる著名人達が頼り通い詰めた、伝説のカリスマ占師マリー・オリジンが独自に編み出したオリジナル占術「八星占術」で、あなたの本能を呼び醒まし、あるべき未来へ導きます。



「あなたを苦しめる運命の歪みを直し、正しい運命—『幸せ』へとお連れします」
中国政府公認、各国トップレベルの占い師が登場する占いの世界大会、「西安周易世界大会」にて、No.1である金賞を受賞した唯一の日本人占い師、川崎の父こと高橋伸斎が、東洋占術を網羅した父だからこそ出来る「運命矯正鑑定」で、あなたの運命に生じた歪みを矯正。必ず幸せな未来へと導きます。

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

ユーザ数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500万人以上のニュースキュレーションアプリ「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。



世界で1億利用されているニュースキュレーションアプリ『Flipboard』に占いサービスを提供。

Flipboard

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ランキングでは上位にランクインしている作品も多く存在しております。

ライトゲーム



ゲーム事業を占い事業に次ぐ第二の柱へ！ 世界展開への旗揚げ！

自社拠点型ではなく、地域に密着したパートナーとアライアンスを組むことで、その地域にマッチングしたサービスを提供します。

小ヒットタイトルでも利益を生み出せるビジネスモデルを構築し、大ヒットは結果であればよし、小ヒットタイトルを打率高く継続して生める体制にしていきます。

また、ゲーム事業で得たマーケティングノウハウを「占い」分野にも拡大していきます。

【輸出】

(国内開発→世界同時配信)

斬新なメイドインジャパングームを
世界に配信



【輸入】

(海外のゲーム→国内配信)

豊富な海外パートナーを保有、
国内でのヒットを狙う

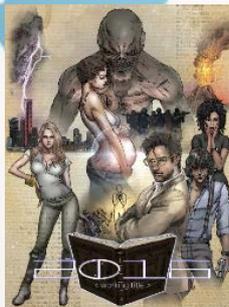
The logo for Blue Quest features the word "Blue" in a blue, sans-serif font above the word "Quest" in a larger, blue, sans-serif font.

課金収益の他に広告収益モデルを新たに構築いたします

課金収益

国内開発→世界同時配信
による課金収益

App Store、
Google Play Store、
Facebook Canvas、
Kindle Store



広告収益

世界的なアプリからの広告収益
+
自社ゲームへの送客

現在、グローバルで
展開されている
アプリとの協業スキームを
最終調整中、近日発表予定！

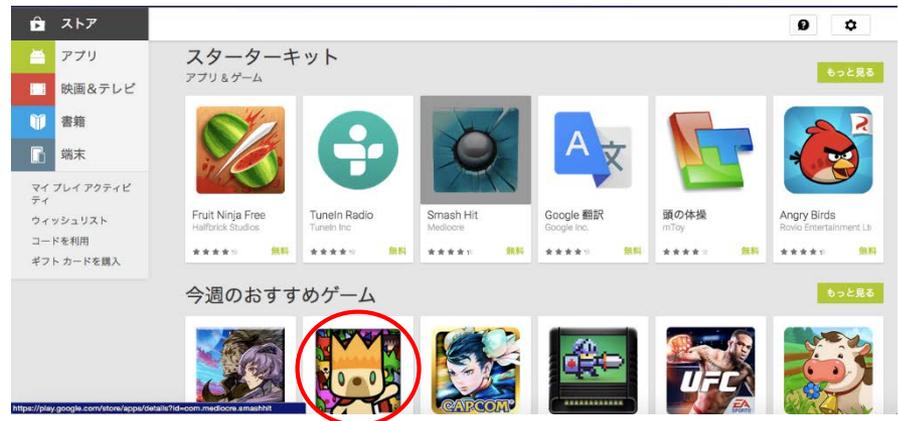
コンテンツ事業 ～ゲーム②～



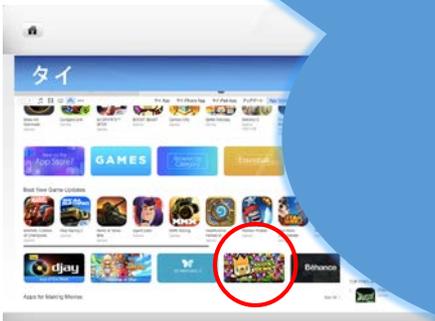
株式会社メディア工房
Media Kobo, Inc.

BOOST BEAST

4/23 配信開始!



海外でも!



全世界の
GooglePlay、AppStoreにて
Feature!!
おすすめゲームとして
取り上げられています。

その他のプラットフォームでも
おすすめゲームとして取り上げられています!

Blue Quest

※M&Aにより
2014年10月9日に
グループ会社化



豊富なパートナー



韓国に本社を持つ。怪人ランブル配信。
モバイルゲームパブリッシャー



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



ロシアに拠点をもち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。ローバルユーザーは、10万人を超える。

■ 怪人ランブルZ ～近未来征服プロジェクト～

- Android版
4/15 配信開始
- iOS版
近日リリース予定

Social Game Info (4/16)

TOP > 記事 > ブルークエスト、スロットカードバトルゲーム『怪人ランブルZ』

2014年4月15日 13時55分更新

ブルークエスト、スロットカードバトルゲーム『怪人ランブルZ ～近未来征服プロジェクト～』のAndroid版を配信開始 CVに立本文彦さん、種田梨沙さんを起用

2014年4月15日 13時55分更新

いいね! 14 0 0 0

共有 ツイート 共有

キーワード: Cible モンスタースタム ノバル



ブルークエストは、4月16日、スロットカードバトルゲーム『怪人ランブルZ ～近未来征服プロジェクト～』のAndroid版をGoogle Playにて配信開始したことを発表した。なお、iOS版も近日リリース予定としている。





2つの新たなARアプリが完成し一体化しました！
今後、受託販売を強化していきます！

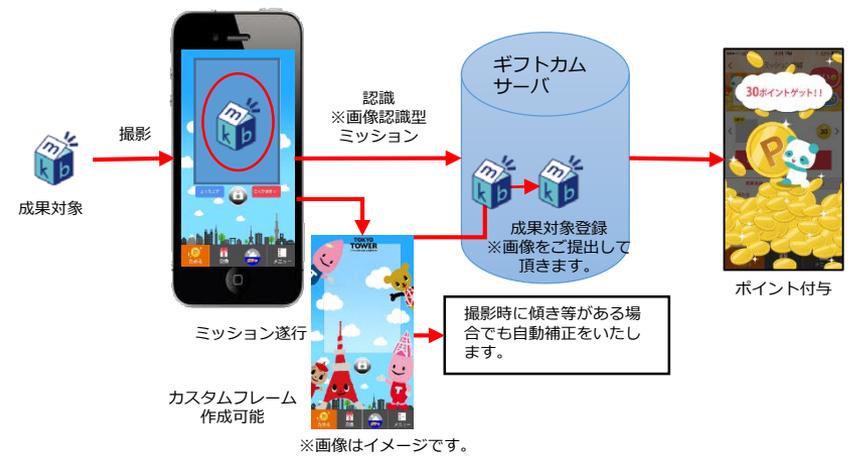
① ARが動きだすアプリ

アプリを起動し、広告に携帯をかざすとAR(拡張現実)が動きだす仕組み。
様々なイベントに使用して頂くために受託販売を強化し、仕組みを拡販。
様々な企業と連携することで、占い・ゲーム等のコンテンツユーザーに対して、送客を行う。



② AR画像マッチングアプリ

例えば、オンエアで数回ARラリーを遂行しすべて閲覧できたら最後にキーワードをARで表示し、応募ページへ遷移させるなどの使い方ができます



AR(拡張現実)とは、現実世界の物事に対してコンピュータによる情報を付加することである。または、そのようにしてコンピュータによる情報が付加された世界のことである。

成長市場に新規参入し、 未来の軸となる事業を育成！

メディア

20～30代の女性向けに新たな自社集客メディアをリリース予定

今の時代にあわせたコミュニケーション設計の元、オリジナルコンテンツを提供していきます。

CtoC

成長分野であるCtoCに新規参入を予定

今後、益々市場の伸びが期待されるCtoCの新サービスを鋭意準備中。今秋発表を予定しています。

DPG!

有名タレント着用実績多数

オープン初日はT-A R A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しています



国内の競争に勝ち、安定顧客獲得を目指す

各社海外展開を見据え、新規参入が増加。国内の競争環境が激化していますが、「Lierre」を中心とした電話占いサイトの集客力を強化し、会員数の増加を図り、世界展開を目指していきます。

また、当社独自の電話占いシステムを受託販売することによって、更なる収益増加を見込んでおります。

SEM（サーチエンジンマーケティング）に注力。
SEO等の施策を強化することにより、戦略的かつ効率的に
検索ユーザーの流入最大化を図る

SEMの強化

インターネット
検索ユーザー

Google

流入増

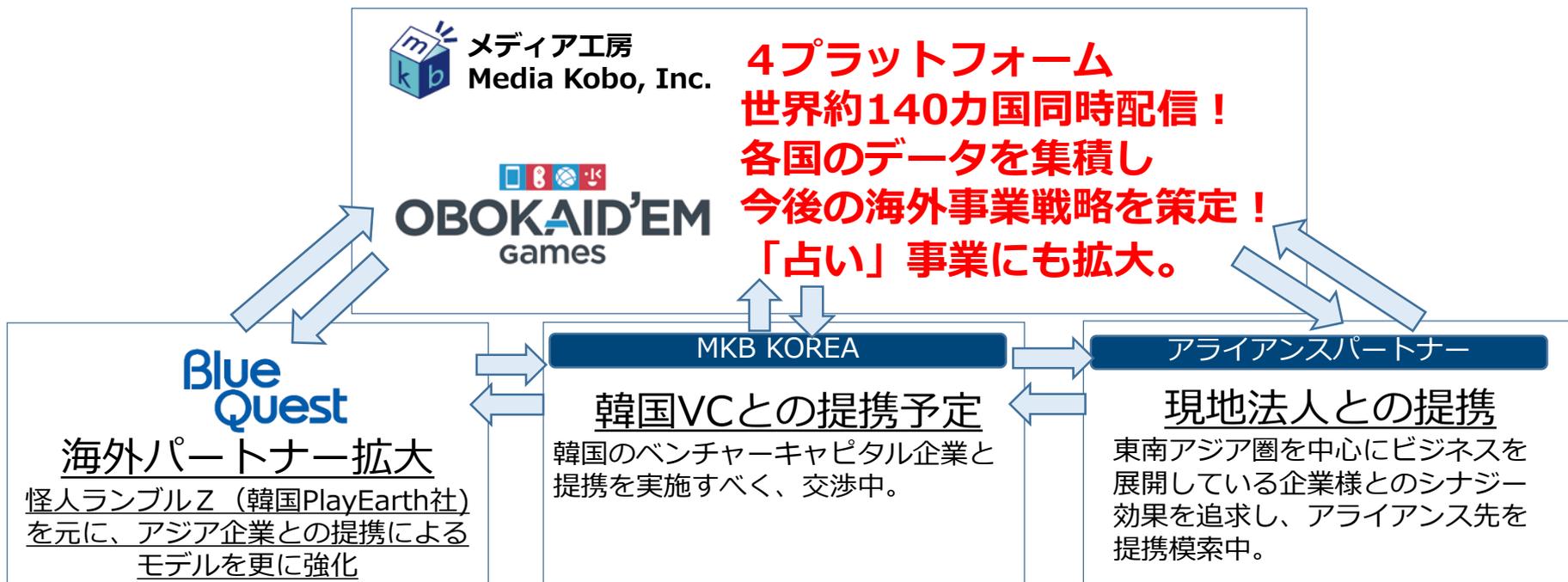
電話占いサイト



会員数増加

SEM 【 Search Engine Marketing 】 サーチエンジンマーケティング / 検索エンジンマーケティング
→検索エンジンから自社Webサイトへの訪問者を増やすマーケティング手法。

本格的な海外事業の旗揚げ！



- 「OBOKAIDEM」(オボカイドイーエム)の展開により、海外プラットフォーム(Apple・Google・Facebook・Kindle)との連携をしっかりと行っております。この展開により、世界的なマーケティングを推進。
- 力を入れている韓国ではVCとの資本提携により、韓国の手前プラットフォームへの配信を目標に、コンテンツ制作を強化。
- 世界展開に対応すべく、システム整備(クラウド化)、国際法務・税務対応を実施。

会社概要



株式会社メディア工房
Media Kobo, Inc.

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） 男女比 男4：女6
平均年齢	30.6歳（平成26年8月末時点）
子会社	株式会社ブルークエスト、株式会社ギフトカムジャパン
上場市場	東証マザーズ（3815）
事業内容	コンテンツの制作・配信事業 各種メディア事業、Eコマース事業の展開



株主構成と所有者別株式分布状況 (2015年2月末時点)

■ 株主の状況

総株主数	3,956人
1単元以上の株式を所有する株主数	3,902人

※2014年8月期末の総株主数は3,526人

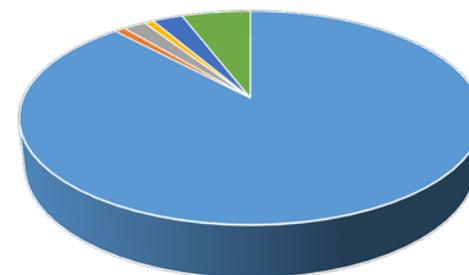
■ 株式の状況

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	3,440,300株
流通株式数	1,885,262株
流通株式数比率	33.36%

■ 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	3,409,100	60.34%
株式会社メディア工房	324,438	5.74%
ニフティ株式会社	100,000	1.77%
長沢 敦子	94,000	1.66%
株式会社SBI証券	69,900	1.24%
日本証券金融株式会社	50,600	0.90%
長沢 匡哲	20,000	0.35%
松井証券株式会社	18,700	0.33%
MSIP CLIENT SECURITIES	15,100	0.27%
村上 英里	12,800	0.23%

所有者別株式分布状況



	株式数	所有者別割合
● 個人・その他	4,981,530	88.17%
● 金融機関	50,600	0.90%
● その他国内法人	105,700	1.87%
● 外国人	45,300	0.80%
● 証券会社	142,432	2.52%
● 自己名義株式	324,438	5.74%

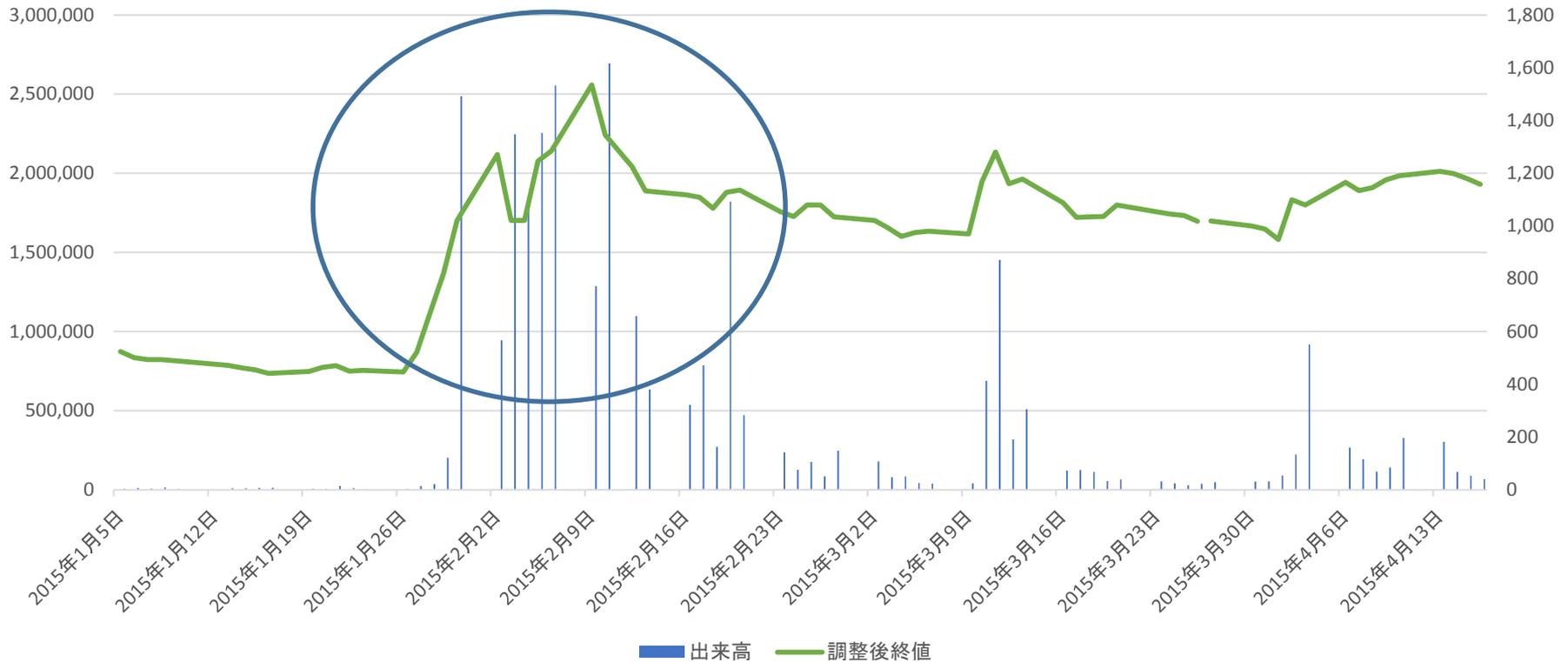
平成27年2月開催の取締役会にて、平成27年4月1日付で普通株式の株式2分割を決議しております。記載株式数は株式分割前の株式数で記載しております。

株価推移 (2015年8月期)



【2015/1/27】
OBOKAIDEM発表
株価上昇
時価総額100億円超え！

株価推移



本資料についての注意事項



株式会社メディア工房
Media Kobo, Inc.

- ▶ 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>