



2019年8月期

決算説明会

第22期

DATE 2019.10.21

AUTHOR Media Kobo

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

1. サマリー

2. 2019年8月期業績

3. TOPICS

4. 会社概要 (ご参考)

サマリー

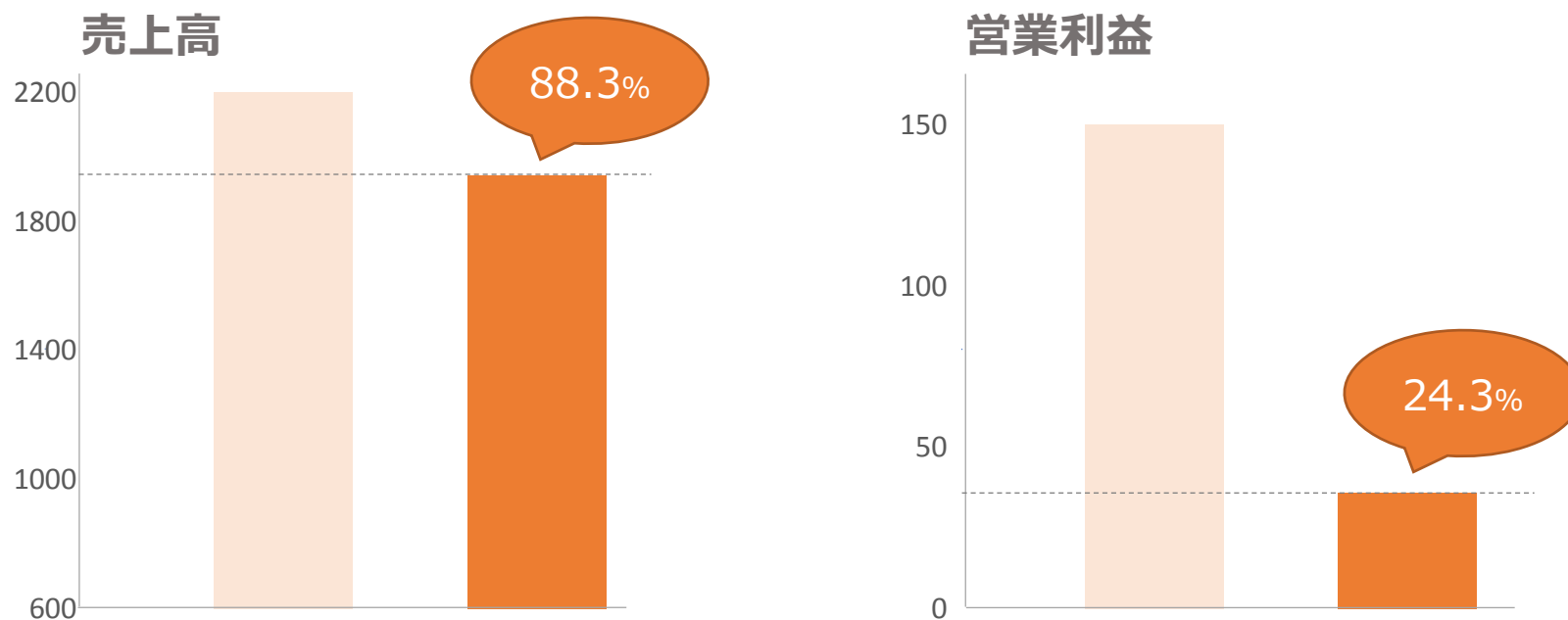
業績ハイライト

売上高	1,943 百万円	(前年同期比)	10.5% 減)
営業利益	36 百万円	(前年同期比)	49.8% 減)
経常利益	40 百万円	(前年同期比)	42.7% 減)
四半期純利益	22 百万円	(前年同期比)	9.9% 増)

主な増減要因

- 売上：一部事業は増加ながらも占いコンテンツ及びゲームコンテンツの減少を上回らず
MR事業の技術開発、医療ツーリズム・越境ECの一部計画見直しにより収益化時期に遅れ
- 営業利益：売上の減少と売上構成の変化に伴う原価の増加が影響
- 経常利益：以下のとおり営業外収益と特別利益を計上
- DoubleMe社株式の売却益 **4**百万円
 - 子会社訴訟の和解金及び損害賠償金 **7**百万円
 - 新株予約権戻入益 **12**百万円

■ 先行投資順調も新規事業の一部計画見直しにより予測数値と乖離



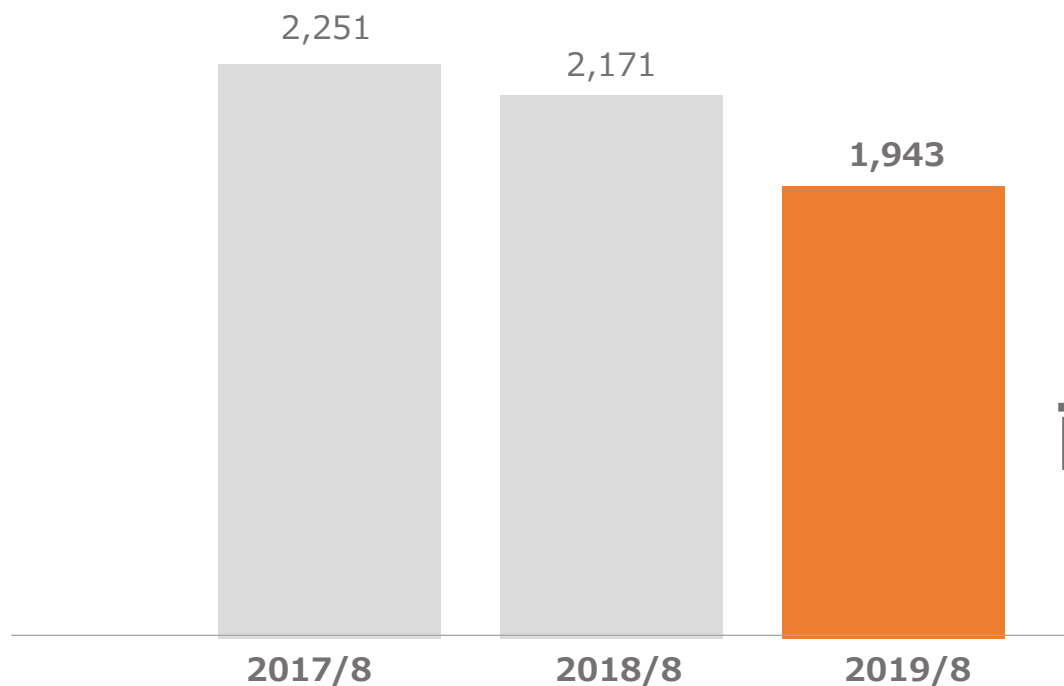
特記事項： 下半期比重で予測も、越境EC サイト構築・中国法改正への対応、MR事業システム開発遅延が発生。売上収益への貢献は2020年8月期以降へ。

占いコンテンツ及びゲームコンテンツの売上収益が下振れ。

システム開発をはじめとする各種先行投資については順調に推移。

2019年8月期 業績

■ 既存事業の減収と新規事業の計画見直しが影響



前年同期比 **10.5%**減

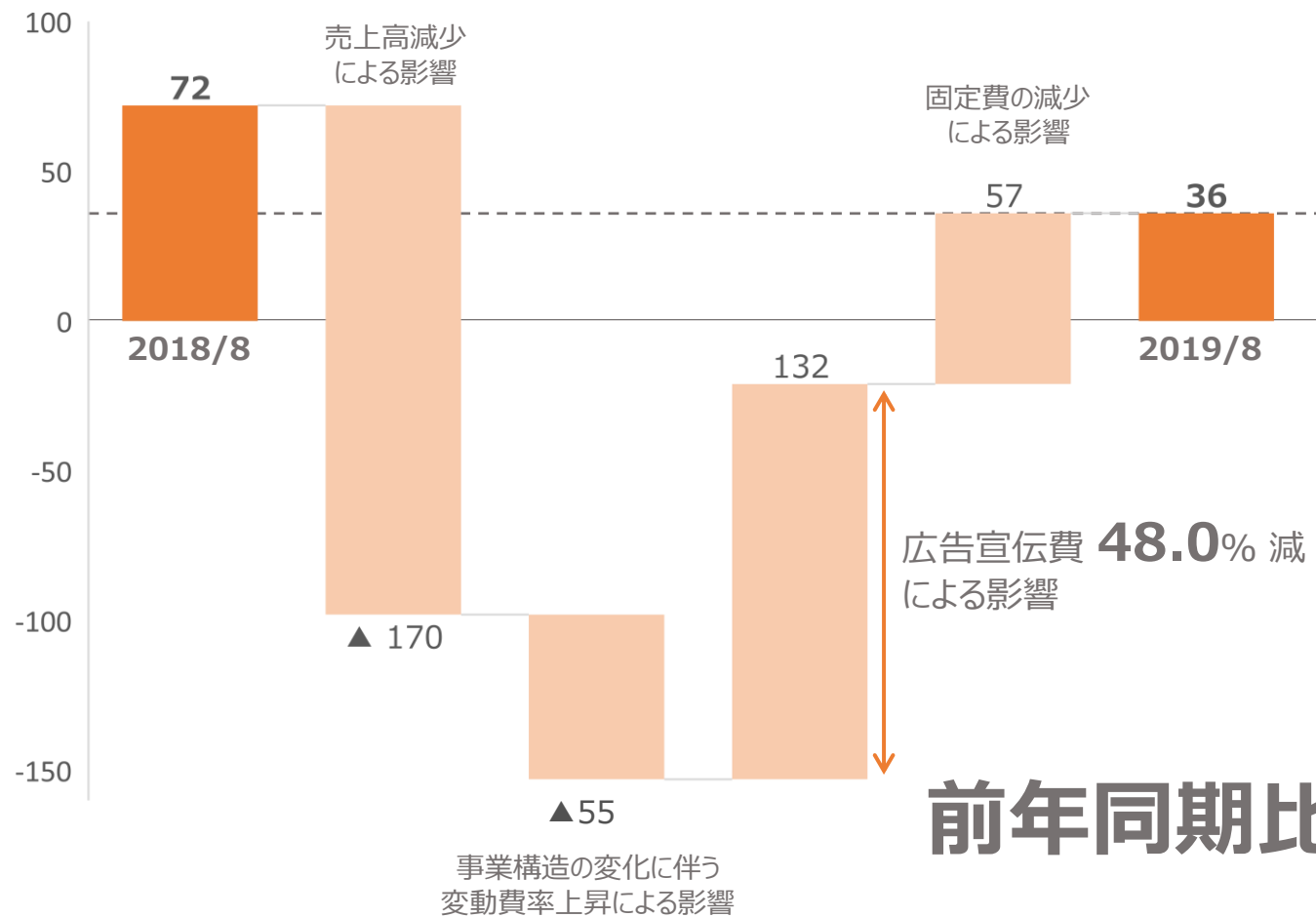
【増収要因】 One to One Marketing 事業及びメディア事業が前年同期比で増加

【減収要因】 占い：キャリア系会員コンテンツの会員数減少/システム投資時期遅延

ゲーム：運営タイトル数減少及びコンテンツ長期運営に伴う売上の低下（LWS）

その他：MR事業の技術開発、越境ECのシステム開発計画見直し

■ 売上高の減少と事業構造の変化に伴う変動費率上昇が影響

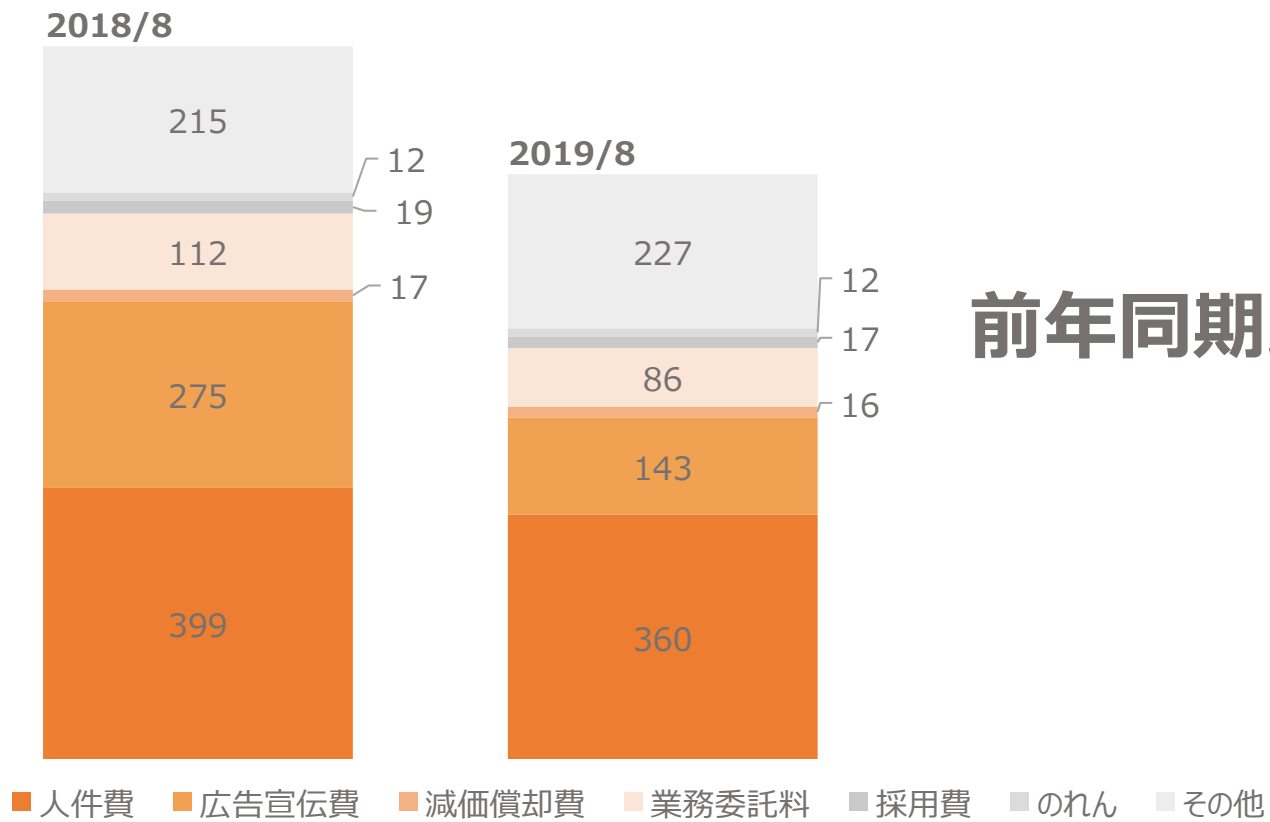


■事業構造に変化 One to One Marketing 事業が継続的増収益

(百万円)		2018/8	2019/8	増減率(%)	主な増減要因
占 い コ ン テ ン ツ	売 上	1,770	1,647	▲6.9%	占いコンテンツ会員の減少及びコンテンツ短命化
	営業利益	540	532	▲1.4%	コスト効率化とOne to One Marketingの増収益 一方売上構造の変化で原価増大
ゲ ー ム コ ン テ ン ツ	売 上	331	212	▲35.9%	セカンダリーゲームタイトル未獲得 運営長期化に伴うユーザー分散、売上の低下
	営業利益	29	6	▲76.3%	運営長期化に伴うユーザー分散、収益の低下 新規タイトル制作にかかる費用発生
メ デ ィ ア	売 上	64	75	17.8%	占いメディアにおける広告収益拡大と収益多角化
	営業利益	▲27	▲26	—	新規メディア2本の制作コストを費用計上
そ の 他	売 上	5	14	147.6%	新規事業内容の変更 (MR/越境EC/医療ツーリズムの発生)
	営業利益	▲94	▲106	—	MR・越境EC等への先行投資 (システム開発)

※調整額を表示していません。過去の業績及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。

■コストの圧縮 販管費の見直しで利益へ貢献



前年同期比 **17.9%**減

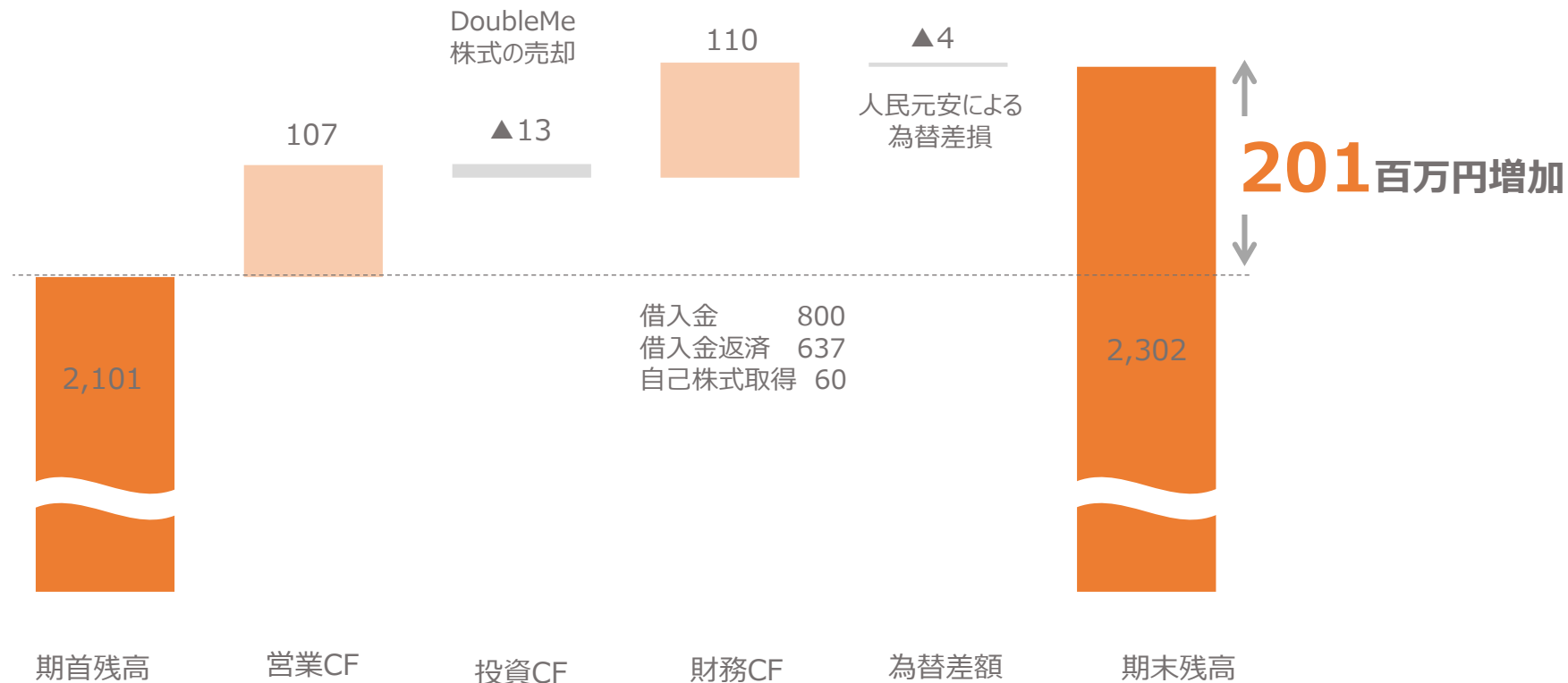
特記事項： 2018年8月期より取り組んだ広告宣伝の見直しが奏功。広告宣伝費48.0%削減。
 全社的な組織の見直しにより業務委託費23.3%削減。引き続きコスト効率化を追求

連結貸借対照表

■ 借入及び利益剰余金による現預金増加 / 開発によるソフトウェア増加

(百万円)	2018/8	2019/8	増減額	増減率(%)
流動資産	2,513	2,679	165	6.6%
うち現金及び預金	2,101	2,302	201	9.6%
固定資産	483	407	▲76	▲15.8%
うちソフトウェア	83	128	45	54.6%
うち投資有価証券	66	0	▲66	▲99.9%
総資産	2,997	3,087	89	3.0%
流動負債	792	949	156	19.7%
固定負債	796	789	▲7	▲0.9%
負債	1,589	1,739	149	9.4%
株主資本	1,393	1,351	▲42	▲3.0%
うち資本金	451	451	—	—
うち利益剰余金	962	985	22	2.3%
うち自己株式	▲454	▲514	▲60	13.2%
新株予約権	12	—	▲12	▲100.0%
純資産	1,407	1,348	-59	▲4.3%

■ 営業CFが縮小傾向 開発先行投資のため下期に借入れ



特記事項： ネットキャッシュ**794**百万円で財務面では安定
 2020年8期は占いコンテンツ及び新規事業でシステム開発投資を予定

TOPICS

メディア工房グループ 事業概要



占い

3方向から占いを展開、悩める人の背中を後押し

- 1 to N 向け「デジタルコンテンツ占い」
- 1 to N 向け「占いメディア」
- 1 to 1 向け「電話占い・チャット占い」

医療ツーリズム・越境EC

中国富裕層向けインバウンド・アウトバウンドサービス
健康・美容の両サイドに対応

エンターテインメント

現実世界と非現実世界の融合、共有できる楽しさを世界に

- ゲーム：2.5次元ゲームを中心に展開
- MR：次世代のコミュニケーションサービス

新規事業の育成重視 積極的かつ継続的な投資

(百万円)	2019年8月期 (実績)	2020年8月期 (予想)	増減額	増減率(%)
売上高	1,943	2,200	256	13.2
営業利益	36	130	93	256.5
経常利益	40	120	79	194.7
親会社株主帰属当期純利益	22	60	37	166.1
1株当たり当期純利益 (円)	2.23	5.95	3.73	167.6

事業計画： 主に新規事業等におけるシステム・体制構築に注力

- 占いコンテンツ：共通システムの開発
- ゲームコンテンツ：新規ゲームの開発
- 医療ツーリズム、越境EC：サイト・システム構築、顧客基盤の確立
- MR：システムの独自開発

財務面： 新規事業の挑戦を安定した内部留保が下支えする健全な経営
資産とコストを最大限に生かすROAを意識した経営

2019年8月期 内容

【 One to One Marketing 】

引き続きLINEトーク占いに注力
シェア拡大のため占い師増員

スタッフと占い師の連携強化
システムと人の両側面でサポート

業務効率性の向上
徹底的な業務効率化で少数運営でも成果を

2020年8月期 注力項目

「あなたにだけ」のサービス強化
常にその人のためのオリジナルの対応を

ノウハウ・システムを新サービスへ展開
顧客層の拡大に注力

【 占いコンテンツ 】

レコメンド機能の開発
一部サービスに実装完了、効果測定中

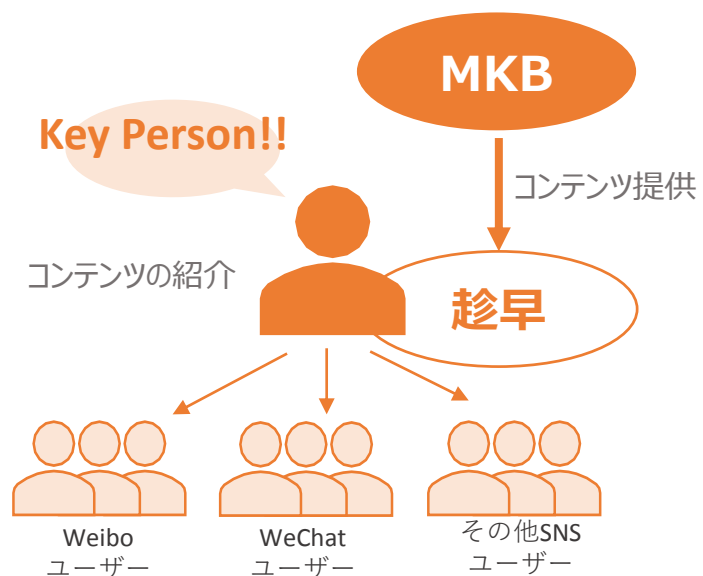
ユーザーの自社サイト内回遊率向上に注力
人気ジャンルの強化と

ユーザー分析の強化

**レコメンド機能の更なる強化と
実装コンテンツの拡大**

占い海外展開 / 中国展開本格化

中国人気インフルエンサーと提携 「趁早（チェンザオ）」へコンテンツ配信決定！



💡 チェンザオとは

- 中国の人気インフルエンサー王氏が 2008年 に創業したベンチャー企業
- 王氏の考え方やライフスタイルを機軸に手帳をはじめとする物販、イベント、ダイエットプログラムの提供など、幅広くサービスを展開
 - ユーザー年齢層：18～35歳女性
 - ユーザー特長：高学歴、所得の豊かな女性

💡 キーパーソン / 王瀟氏とは

- SNSフォロワー数273万人超の女性作家兼企業家
 - 「5つの時間」という考えをもとにライフスタイルやポリシーについて発信。中国のパワーウーマンたちから厚い支持を得ている
- 作家、企業家として優秀で、中国国内ではいくつかの賞を受賞

💡 2019年8月期 内容

【メディア事業】



新規サイトの制作
期中に2本リリース

既存サイトの運営
SEO対策ほか、
課金コンテンツの投入

💡 2020年8月期 注力項目

- 新規メディア制作 / 事業規模の拡大
- サイト広告単価アップ
1サイトあたり売上収益の増加
- 女性向けコンテンツを展開
占い関連事業とのシナジー効果を発揮

【ゲームコンテンツ事業】



セカンダリーゲーム
1タイトルを売却、
現在2タイトル運営

新規タイトルの開発
SQ社と協業による開発

- セカンダリーの縮小
- 年間1本のペースで新規タイトルを制作
- MR技術を取り入れたリアルとの融合
- 制作タイトルの海外展開

2019年冬リリース！
有名コスプレイヤーを起用した恋愛シミュレーションゲーム



💡 2019年8月期 内容

メディトラ、香港合併会社の設立
インバウンド事業の運営体制を構築

人間ドック・美容整形を導入した医療ツーリズムを提案
複数の医療機関と事業提携契約を締結

中国国内消費者向けヘルスケア特化型EC（小売）リリース

💡 2020年8月期 注力項目

顧客基盤の獲得と拡大化

中国現地企業との協業強化
個別的なニーズに対応した医療機関等との提携強化

商品・サービスの充実と差別化

ヘルスケア製品を中心とした仕入先の拡大
更なる商品差別化で価格競争をさげ、独自路線へ

サイト大幅改修/ユーザビリティの向上

The screenshot displays the Hexin website interface. At the top, it says '跨境医疗' (Cross-border Medical). The main banner features a scenic view of Mount Fuji with the text '健康之旅 精密体检 高端一站式服务' (Healthy Journey, Precision Health Check, High-end One-stop Service) and a '查看详情' (View Details) button. Below the banner are four columns of service packages, each with a '标准检查项目套餐' (Standard Checkup Package) and '东京ARCO体检诊所' (Tokyo ARCO Health Check Clinic). The services listed are: 精密体检 (Precision Health Check), 美容整形 (Cosmetic Surgery), 黄金丝美容术 (Gold Thread Beauty Treatment), FGF注射 (FGF Injection), 玻尿酸 (Hyaluronic Acid), and 肉毒素 (Botox). Each service includes a brief description and a '立即预定' (Book Now) button.



💡 2019年8月期 内容

特許申請技術の開発

リアルタイム実写立体動画撮影システム
「SUPERTRACK」の独自開発

オンデマンドコンテンツの第一弾「ホログラ」リリース
全方向完全自由視点で鑑賞可能なグラビアコンテンツ



💡 2020年8月期 注力項目

- | 各種デバイスへの対応
- | 他社との協業によるサービスの拡大
- | 独自プラットフォームの形成
- | 2020年5月アプリ第2弾配信予定



フジテレビ様主催
月9展に技術協力!

※お台場 フジテレビ様本社 5F
10/5より開催中! (2020年1月終了予定)

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 129名 ※契約社員等を含む就業人数
平均年齢	33.1歳 ※グループ全体平均
子 会 社	株式会社ブルークエスト 株式会社ルイスファクトリー 株式会社ギフトカムジャパン 株式会社メデイトラ 魅仕坊（上海）互联网科技有限公司（上海子会社 資本100%） 日本和心醫藥有限公司（香港合弁会社 出資比率60%）
上 場 市 場	東証マザーズ（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



- 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。

担当窓口： 株式会社メディア工房
経営企画部 IR担当
T E L : 03-5549-1804
F A X : 03-3586-4480
H P : <http://www.mkb.ne.jp/>