

Q. 新規事業と占いコンテンツ事業で減価償却費の先行負担が生じており、また第2四半期以降についても増加する可能性があるようだが、収益に貢献する時期はいつごろか知りたい。

A. 現時点で発生している開発システムの減価償却費は、主にXR事業のもの。前期から償却を開始しており、来期で完了すると考えている。今期は年間約5,000万円、来期が約2,500万円の予定。一方でXR事業についてはSNS系サービス（Webコミュニケーションシステム）が開発段階にある。第1フェーズの開発は今期からすでに償却を開始しており、来期で償却が完了する。現在開発中の第2フェーズについては来期から償却が発生する。

また、その他にも占いコンテンツ事業とOne to One事業についても開発を行っているが、これはほぼ来期で償却が終わると考えている。

従って、減価償却による先行負担が一番重くなるのは来期と考えているが、それ以降は比較的負担となることが無くなり、収益に寄与すると考えている。

Q. 中間期に赤字にならない点に、収益体質が強くなったと感じます。一方で、通期で黒字を維持できないとしたら、どういう要因が考えられますか。

A. 残念ながら当社グループの収益は、まだまだ占い関連の事業に頼っている状況。新規事業としてXR事業のSNS系サービス（Webコミュニケーションシステムの開発・運用）を推進しているが、当下半期においては収益に寄与するとまでいかないと考えている。その他の新規事業であるインバウンド・アウトバウンド事業については、（新型コロナウイルス感染症の流行状況が収まらない中）実質上停止しており、特別損失などが出るようなことはないと考えているが、停止状況にある中、月次ベースで約400万円の赤字であり、当下半期まで続くとして2,400万円になるのだから今後この事業をどうするかという点についてはよく検討しなくてはならない状況。

とはいえ、（収益の柱である）占い関連の事業が、予定通りの売上利益を確保することができれば、通期黒字は可能だと考えている。

Q. 第2四半期までの進捗を踏まえると、通期業績予想が若干控えめに見えますが、この点についてお考えを聞かせてください。また、今後3年間について、収益がどのようになるとお考えでしょうか。

A. 今期、社内組織体制として占いコンテンツ部とメディア部と合体させた。これに伴い、組織構築の過程で、各種見直しに伴うマイナスも若干出ると考え、(システム開発が継続していることも踏まえ) 予測については手堅い数字としている。

一方、今後3年間の状況についてだが、One to One 事業は今後も伸びていくと考えており、年間で1,000~2,000万円程度ずつ増収がみこめると考えている。占いコンテンツの配信については、自社配信・他社配信それぞれの施策が上手く機能していけば、3年後には5000万円ほど売上が増収した状態になると考えている。

そうした中で、現状から大きく変化していくであろう部分は、占いを横展開させた事業や、XR事業のSNS系サービス(Webコミュニケーションシステムの開発・運用)だが、これらの事業については業績が伸びていく可能性を感じており、個人的には期待している。

Q. 去年から占い番組が地上波で放送されるなど、再び占いが注目されているように感じます。業績へのインパクトは出ているのでしょうか。

A. 著名な占い師の方々のコンテンツ売上が伸びているのは事実。これまで、当社では(実力があっても)あまり知られていない方のコンテンツについても制作を行ってきたが、今後については集客力のある(知名度の高い)占い師の方々のコンテンツ制作に注力していく。そうした中、(Webコンテンツだけではなく、対面鑑定に近い)One to One 事業は、ますます意味がある立ち位置になると考えており、著名な占い師の方々の獲得はもちろん、「占い師育成」ということについても考えている。

占いブームは大体10年に1回ほどの頻度で来る。現在はまだブームとまでは至っていないが、波が来たときに乗り遅れないように体制を構築していきたい。

Q. 取り組まれている立体動画に関しては、どうなったら収益化の目処がたつのでしょうか。

A. 現状XR事業の内、推進できているのはSNS系サービス(Webコミュニケーションシステムの開発・運用)。これについては、現在他社のサービスに当社が開発したシステムを貸与し、子会社が企画面において関与させていただいている。システム貸与を通じて、(システムのユーザビリティを向上させ、)ノウハウが蓄積された段階で、タレントさん等を起用したサービスを自社で展開できればと考えている。この段階で、立体動画撮影技術を活用した機能を搭載することができれば、(技術を生かすことができ、)様々な相乗効果を図れると考えている。もしこれができれば大きく収益に影響があるのではないかと考えている。

Q. 第2四半期までの実績を踏まえ、第3四半期以降における新型コロナウイルスによる影響は、どのように変化していくとお考えでしょうか。プラスとマイナスの両面についてご回答ください。

A. インバウンド・アウトバウンド事業は今後もかなり影響を受けると考えており、(引き続きの) 事業停止の可能性も考えている。また、フォトグラメトリー技術を応用した受託も (撮影が困難なため) 厳しいと考えている。一方、SNS系サービス (Webコミュニケーションシステムの開発・運用) については、新型コロナウイルスの流行が収まらない状況下、活発化していくのではないかと考えており、今後の事業強化の対象になると考えている。その他、事業については、占いコンテンツについては、(影響は僅少だが、) 内容の精査と年齢やシチュエーション別の分析でレコメンド機能を強化し、恋愛相談サービスなどに横展開する他、遺伝子分析会社様との提携などにより、科学的な面でもサポートできるようなサービスができたかと考えている。

以上