

2022年8月期 中間決算説明会 質疑応答（要旨）

- Q. 収益軸である占いコンテンツの配信が好調とのことだが、前回説明会において、コンテンツのヒットは監修を行う占い師の人気に左右されるとの話があった。人気の占い師を確保するための具体的な施策は何かあるか。また、ヒット要因が属人的である点においてはリスクがあると考えられるが、これを低減するための施策はあるか。
- A. 占い師の獲得では、営業とコンテンツの新規企画が次のコンテンツにどのような占い師を起用したいか等、綿密に話を練りながら進めている。現状、12月まではお願いする占い師が確定している。属人的であるという点については、占い師の特徴をコンテンツに生かして反映したうえで、プロモーションをしっかりとすることで、占い師の人気だけに依拠しないよう努めており、現状、なかなか難しい所もあるが少しずつ改善している。
- Q. 新規事業ではマッチングアプリをリリースされるとのことだが、すでに様々なアプリが存在しており、飽和状態なのではないか。今、新規参入する理由について詳しく聞きたい。また、XRを融合させることにより生まれる効果はどのようなものがあると考えているか。
- A. マッチングアプリが飽和状態であることは確かだが、恋活・婚活の市場は今後も伸びていく見込みであり、近年はマッチングアプリで結婚に至るケースも多い。恋愛占いを多く提供して来た当社としては、価値観のすり合わせや「何かいいな」を（実際に会う前に）バーチャルでより実現することが出来たら、（市場で生き残る）可能性はあると考えている。そのためにはより、「リアルな感じ」である必要がある。花火大会などのバーチャルイベントを投入していきたいし、その時には「何時に」「その時の天気は」などといった細かな部分も考えなくてはならない。XR技術で作上げた仮想空間の中で感情や価値観の醸成ができるように目指していく。
- Q. 配当を行う際に、計数的な基準はあるか。
- A. 重要なのは安定的に（継続して）配当があるということ。そのためには、営業キャッシュが最も重要であると考えている。営業キャッシュがプラスでネット資金が積み重なっている状況が出来上がっている時には配当をしていきたい。なお、配当性向は20～30%を基本としている。

Q. 占い新規コンテンツが、今期（第2四半期までに）リリース8本中4本はヒットしていない。第3四半期以降の状況と見通しを今一度解説して欲しい。

A. （本日現在において、毎月1本リリースしている占い新規コンテンツは）今期8カ月中4本が合格、4本は期待を下回った。今後4カ月については、正直リリースしてみなければわからないが、5月にリリース予定の占い新規コンテンツには期待している。6～8月にリリース予定のものについては、中規模ヒット、少なくともマイナスになるようなコンテンツではないように考えている。

Q. 今後も事業については新たに開始することもあれば撤退することもあると思われるが、その判断基準は何か。

A. その事業の市場が伸びているかどうか重要。市場が伸びているにもかかわらず自社の成績が思わしくないときは自社に問題がある。それを真摯に受け止め、良くなるよう修正していかなければならない。

従って、事業の開始・撤退については、当該事業分野が成長していく市場なのかどうかを見て判断する。市場が成長しているのであれば、（新規事業として収益化に）1年や2年、時間がかかっても継続して行っていく考え。

（以上全ての質疑に代表取締役 長沢一男が回答）