



2022年8月期

決算説明会

第25期

DATE 2022.10.24
AUTHOR Media Kobo

1. 2022年8月期業績
2. 上場維持基準への適合状況
3. 2023年8月期予想
4. TOPICS（新規サービスの状況）
5. 会社概要（ご参考）

1. 2022年8月期業績

2. 上場維持基準への適合状況

3. 2023年8月期予想

4. TOPICS（新規サービスの状況）

5. 会社概要（ご参考）

売上・利益前年同期比増 7期ぶりの復配

◇ デジタルコンテンツ事業におけるコンテンツ長期ヒットにより売上・利益が増加

◇ FY2021における事業精査により償却費負担が軽減

利益を大幅に押し上げ XR・SNS事業の新規サービス開発費を費用計上してなお増益で着地

(百万円)	FY2021	FY2022	増減	前年同期 (%)
売上高	1,929	2,203	274	14.2
営業利益	47	193	146	307.0
経常利益	38	181	142	368.2
親会社株主帰属当期純利益	7	153	146	—
1株当たり当期純利益 (円)	0.71	15.26	14.55	—

※前年同期比が1,000%を超える場合は記載を省略しております。

※2022年8月期配当は1株当たり4.5円を予定しております。この場合の配当性向は29.5%です。

2022年8月期における取組み（概要）

FY2022 方針

安定的かつ長期的な収益の確保

デジタルコンテンツ事業および
One to One事業の収益力維持・拡大

成長事業への

積極的かつ継続的な投資

- ① 事業スケール・収益の拡大が見込めない事業分野からの撤退
- ② 「占い」以外の事業を育成するため「XR」「SNS」にリソースを集中
- ③ 成長性重視NFT・ブロックチェーン等の最先端技術を活用する事業への積極的な進出

😊 取組み結果

- ・ **デジタルコンテンツ事業**
運用強化が奏功 売上・利益ともに増加
- ・ **One to One事業**
安定的に成長

- ① ・ **FY2020～FY2021**
ゲームコンテンツ事業 撤退
インバウンド・アウトバウンド事業 撤退
- ・ **FY2022**
子会社ブルークエストの清算（2022年8月末終了）
SNS事業 プラットフォームシステム（ブラウザ）減損

- ② ・ **One to One事業**
非占いサービスにおいて単月黒字化達成
- ・ **SNS事業**
“団体制”マッチングアプリ「OneRoof」リリース
LoungeRange 赤坂見附店オープン
ゴルフWebサービスリリースに向け企画・開発
（2023年初頃リリース予定）

- ③
**ブロックチェーンゲームにおけるNFTの取得
（暗号資産の取得とこれによるNFTの購入）を決議**

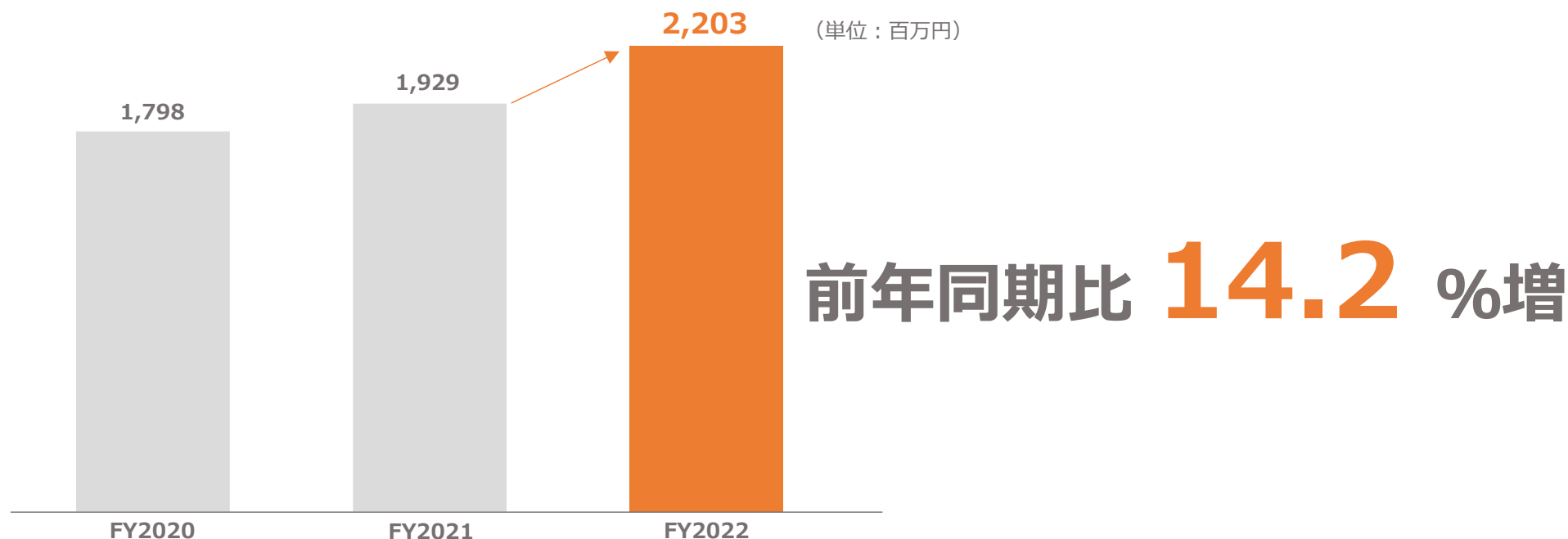
😞 取組み結果

- ・ **デジタルコンテンツ事業**
配信プラットフォームの方針による配信縮小
（ISP、iモード）

- ・ **SNS事業**
Appstore申請・承認の影響によりリリース計画に変更発生 新規サービス2本リリースの予定を1本に
- ・ **XR事業**
SNS事業サービス用の開発に人員を投入

- ・ **FY2022においては実行見送り**
時機到来の際には前向きに実行を再検討予定
- ① 会計監査人：現行の企業会計基準において整備が十分でないことから監査が難しい旨の意見
- ② 取引先銀行：マネーロンダリング等の観点から懸念表明
- ③ 市場の状況：無担保型ステーブルコインの価格の急落・未回復

■ 既存事業収益が拡大 コンテンツ運用強化と効率化により



▼ 主な要因等

・ 既存事業

- ⇒ デジタルコンテンツ事業 運用強化と効率化で前期ヒットコンテンツが売上に長期貢献
毎月リリースする新規コンテンツにおいても複数本が中規模ヒット
- ⇒ One to One事業 1対1の電話/チャット占いサービスが引き続き安定成長

・ 新規事業

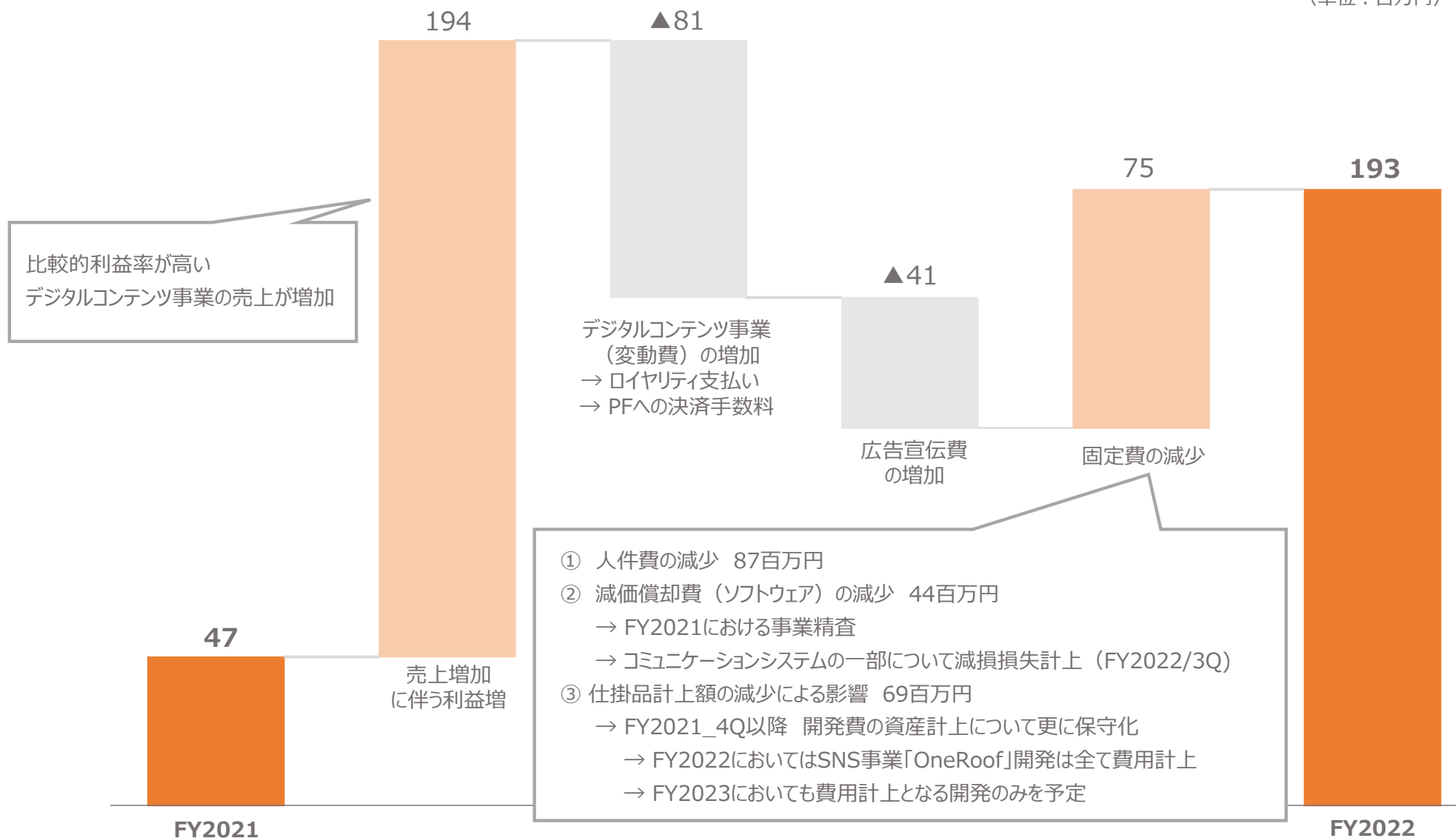
- ⇒ XR事業 SNS事業サービスへのXR機能実装を優先 … 立体動画等 撮影・制作サービスの受託獲得は順位後ろ倒しに
- ⇒ SNS事業 リリース計画の見直し 新規サービス2本リリースの予定を1本に（8月リリース：OneRoof）
会員制完全個室型インドアゴルフ場「LoungeRange 赤坂見附店」オープン

営業利益増減要因分析

6

■ 前期における事業の選択と集中が奏功 償却費負担軽減により利益が大幅に増加

(単位：百万円)



▼ 主な内容

⇒ 組織体制の見直しによる正社員の人員減
⇒ 積極的な固定費→変動費に向け可能な業務を外部委託へ切り替え

⇒ ヒットコンテンツの運用長期化 売上維持のため運用コンテンツに対する広告費を増加
⇒ 売上高広告費率：FY2021 … 12.3%
：FY2022 … 12.6% (0.4%増)

セグメント別業績

(百万円)		FY2020	FY2021	FY2022	増減額	増減率 (%)
合計	売上高	1,798	1,929	2,203	274	14.2
	営業利益	▲9	47	193	146	307.0
デジタルコンテンツ	売上高	1,110	1,166	1,378	211	18.1
	営業利益	396	388	541	152	39.2
One to One	売上高	621	728	812	83	11.5
	営業利益	63	89	119	30	33.6
XR	売上高	0	0	0	0	▲95.2
	営業利益	▲38	▲66	※2 ▲13	53	—
SNS	売上高	—	21	8	▲12	▲59.1
	営業利益	—	▲25	※3 ▲144	▲118	—
その他	売上高	66	11	4	▲7	▲62.6
	営業利益	▲53	▲46	▲8	37	—
調整額	売上高	—	—	—	—	—
	営業利益	▲377	▲291	▲301	▲9	—

※ 1. 過去の業績およ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。

※ 2. FY2021に行った事業精査により前年同と比較して減価償却費の負担がなくなっております。

※ 3. FY2021の4Q以降 ソフトウェアの資産計上をさらに保守化しております。そのためSNS事業においては新規サービス「OneRoof」の開発費が費用計上されております。

連結貸借対照表（資産の部）

(百万円)	FY2021	FY2022	増減額	増減率 (%)
流動資産	2,820	2,716	▲103	▲3.7
うち現金および預金	2,408	2,384	▲24	▲1.0
うち売掛金	362	287	▲75	▲20.7
固定資産	299	289	▲10	▲3.3
うち建物	7	29	22	303.0
うちソフトウェア	100	14	▲85	▲85.4
うちソフトウェア仮勘定	—	18	18	—
うち投資有価証券	0	20	20	—
うち繰延税金資産	73	90	17	23.3
総資産	3,119	3,006	▲113	▲3.6

▼ 主な要因等

流動資産

- ・ 現預金：① 借入800百万円+借入の返済1,039百万円＝239百万円減少 ② ネットキャッシュ：215百万円増加 …… ①+②＝24百万円減少
- ・ 売掛金：7～8月の新規コンテンツ不調、7月KDDI通信障害により電話占い売上減少

固定資産

- ・ 建物：LoungeRange店舗設置
- ・ ソフトウェア：SNS事業 ソーシャルプラットフォーム（ブラウザ版）の減価償却費および減損損失31百万円計上
- ・ ソフトウェア仮勘定：One to One事業におけるシステム開発（ユーザー/キャスト管理システム、電話占いシステム等）
- ・ 投資有価証券：(株)ブーリアンへの出資（純投資目的）

連結貸借対照表（負債/純資産の部）

10

(百万円)	FY2021	FY2022	増減額	増減率 (%)
流動負債	1,197	1,039	▲157	▲13.2
うち買掛金	64	57	▲7	▲11.8
うち1年内返済予定の長期借入金	928	799	▲129	▲13.9
固定負債	721	610	▲110	▲15.3
うち長期借入金	721	610	▲110	▲15.3
負債	1,918	1,650	▲268	▲14.0
株主資本	1,202	1,356	153	12.8
うち資本金	451	451	0	—
うち利益剰余金	842	996	153	18.3
うち自己株式	▲514	▲514	0	—
純資産	1,200	1,355	154	12.9

▼ 主な要因等

負債

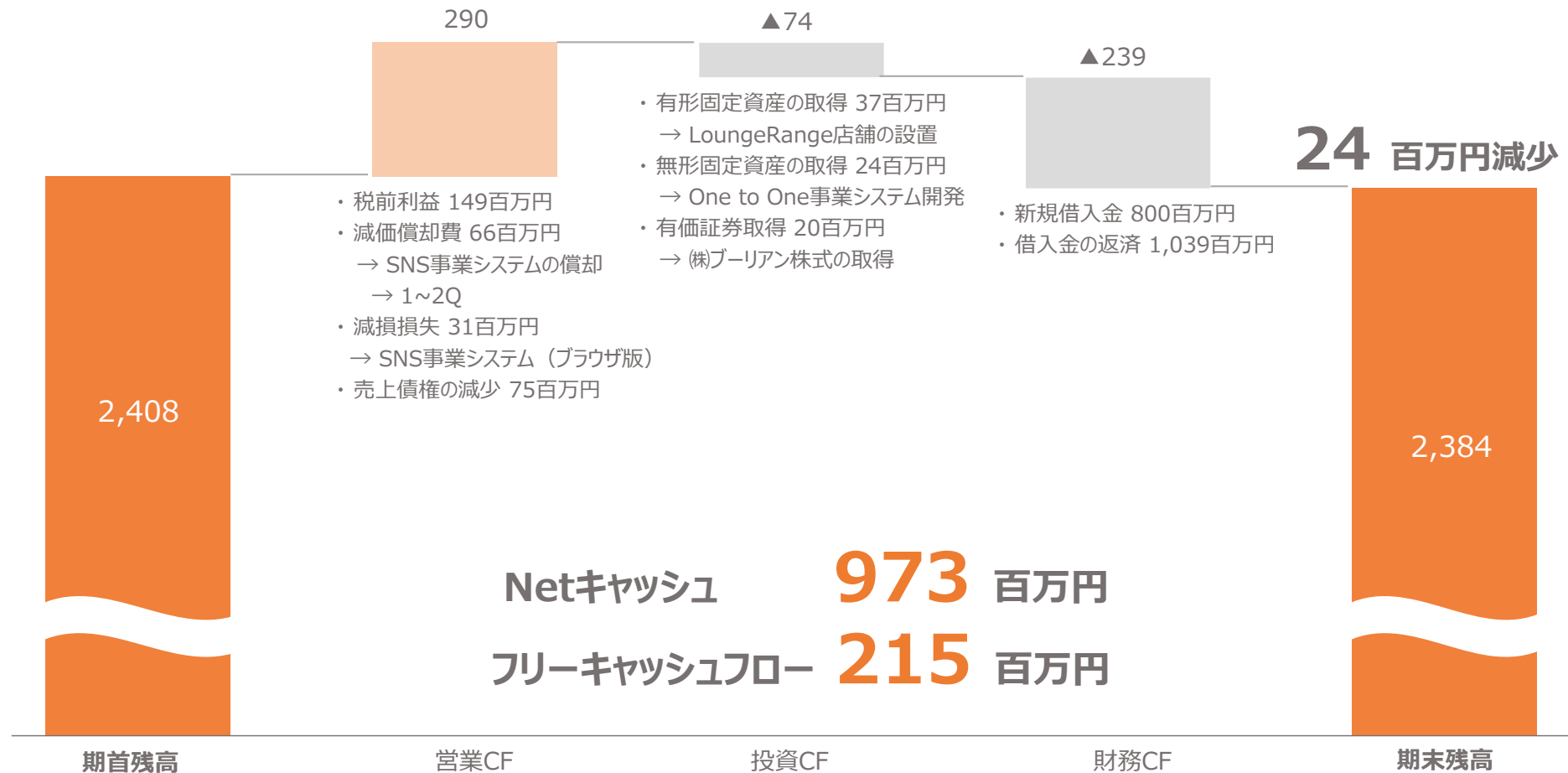
新規借入800百万円+借入の返済1,039百万円 = 239百万円減少

純資産

当期純利益153百万円による増加（利益剰余金）

■ 営業CFの増加による着実なNetキャッシュの積み重ね ソフトウェア資産計上保守化により投資CFが縮小

(単位：百万円)



※ FY2021：Netキャッシュ 757百万円 フリーキャッシュフロー 80百万円
 ※ FY2020：Netキャッシュ 677百万円 フリーキャッシュフロー ▲110百万円

1. 2022年8月期業績

2. 上場維持基準への適合状況

3. 2023年8月期予想

4. TOPICS（新規サービスの状況）

5. 会社概要（ご参考）

基準日（2022年8月末）において全ての基準に適合

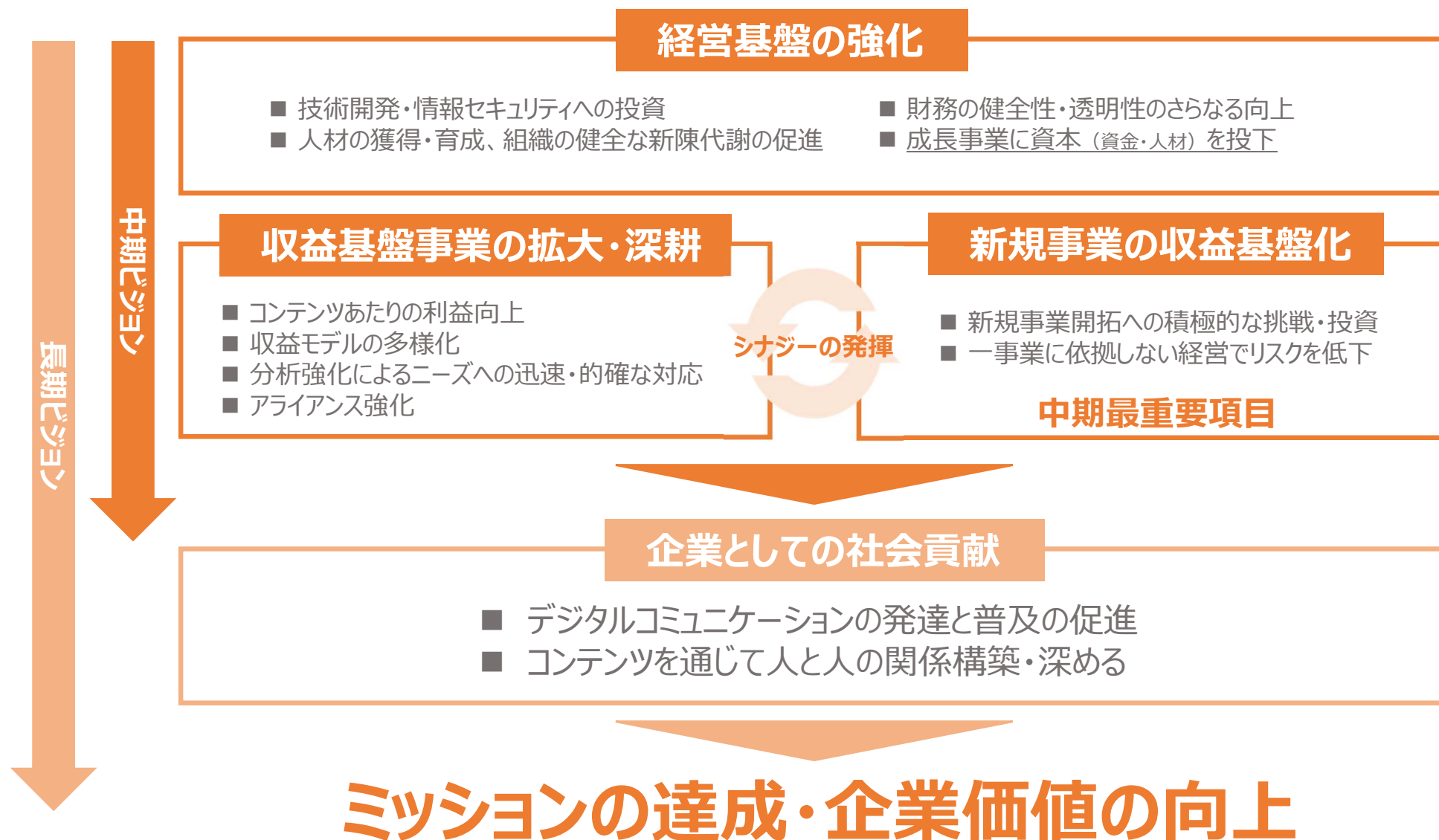
項目		数値基準（上場維持基準）	当社状況
事業計画	時価総額	40億円 (上場10年経過後)	47.2億円 (2022年6月～8月平均)
	株主数	150人以上	2,764名 (2022年8月末日時点) ※1.
流動性	流通株式数	1,000単位以上	28,330単位 (2022年8月末日時点)
	流通株式時価総額	5億円以上	11.8億円 (2022年6月～8月平均)
	売買高	月平均10単位以上	22,341単位 (2022年1月～2022年6月平均)
ガバナンス	流通株式比率	25%以上	25.1% (2022年8月末日時点) ※2.

▼流通株式比率向上に向けた取組み

FY2022においては流通株式比率の改善のため 当社代表取締役である長沢一男氏が個人で保有する株式の一部を市場で売却しました。今後も流通株式比率の向上に向け 適時自己株式の活用または消却、大株主への流動化働きかけについて検討・実地するとともに 企業価値及び業績に応じた安定配当の実施による個人株主増加等を図ってまいります。

※ 1. 上場維持基準に従い1単元以上の株式を所有する株主数を記載しております。

※ 2. 小数点第二位を切り上げて処理しております。



※ 取り組み等については、2021年12月10日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する事項」および「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」をあわせてご参照ください。
計画書に記載の内容から追加又は変更があった個所に下線をひいております。

1. 2022年8月期業績
2. 上場維持基準への適合状況
- 3. 2023年8月期予想**
4. TOPICS（新規サービスの状況）
5. 会社概要（ご参考）

前年同期比減 重点項目は外部要因課題への対策

(百万円)	FY2022 (実績)	FY2023 (予想)	増減	増減率 (%)
売上高	2,203	2,150	▲53	▲2.4
営業利益	193	150	▲43	▲22.6
経常利益	181	140	▲41	▲23.0
親会社株主帰属当期純利益	153	95	▲58	▲38.2
1株当たり当期純利益 (円)	15.26	8.41	▲6.85	—

▼主な要因

利益率が比較的高いデジタルコンテンツ事業の売上減少

- ・ Yahoo!、nifty等のISPにおいて、占いコンテンツの配信が停止 ドコモ社によるiモードサービスの提供が終了

One to One事業（占いサービス）成長に若干の頭打ち感

- ・ 電話/チャットでの占いサービスにおける成長鈍化

SNS事業売上貢献は2023年下期以降に

- ・ サービス開発計画を見直し MVP（※）開発を取り入れ サービス調査・ユーザーインタビューの徹底・反映を重視

「占い」との親和性の高い事業への投資 収益の多角化

※ Minimum Viable Product：課題・ニーズ等の洗い出しを目的とした ユーザーにとって必要最小限の価値を提供できるプロダクト

課題

デジタルコンテンツ事業

売上減少

(利益率の高い事業における減収)

One to One事業

成長鈍化

(占いサービス)

SNS事業

売上貢献2023年下期以降

(新規事業収益化は長期目線)

対策

自社配信/アプリ版の強化

- ・ISP、iモード以外のプラットフォームでの配信・運用を強化

ヒットコンテンツを生む体制の整備

- ・人員配置の適正化

SNSの活用

- ・従来の広告方法に頼らない 特定の方法に偏らない

非占いサービスの成長加速

- ・広告宣伝費の積極的な投入により新規顧客を獲得

システム投資

- ・ユーザー、キャストの利便性を追求
- ・サービスの利用/提供において発生する手間を限りなく排除
- ・利用率向上を目指す

OneRoof 追加開発・運用強化

- ・UI/UX改修の他 XR技術を活用した機能の開発・搭載
- ・アライアンス強化
- ・イベント開催

ゴルフ Webサービス×実店舗

- ・LoungeRange 赤坂見附店を軸に収益基盤強化 (会員費)
- ・ゴルフWebサービス開発 収益形態を多様化

積極的なM&A

- ・現在すでに行っている新規事業に直接関係する事業等の買収
- ・近い将来において利益を実現できる可能性が高い事業等の買収

既存事業（占い）とのシナジーを重視

当社の強み	・ 圧倒的な女性ユーザー数 ・ 女性のリアルな悩みの把握（年代別、状況別）
特に重視するターゲット	・ 現代的かつ都会的なライフスタイルを送る働く女性
ターゲットとする領域 ビジネスモデル	・ デジタルコンテンツ事業のユーザーへのアプローチを想定 ・ 「占い」という分野で得た当社の強みを生かせる領域、シナジー効果の高い領域にフォーカス ・ ユーザー同士のマッチング：ユーザーによる課金型（従量・月額）ビジネス ・ ユーザーと企業（事業者）とのマッチング：送客手数料による成果報酬型ビジネス
対象事業イメージ	・ 恋愛、結婚 ・ 美容、健康 ・ 趣味 等
前提条件	・ 買収直後から一定以上の業績貢献が見込める ⇒ 事業立て直しが前提となる企業は相当のシナジーが見込めない限り対象としない ・ 組織統合において必要な人材が確保できる

1. 2022年8月期業績
2. 上場維持基準への適合状況
3. 2023年8月期予想
- 4. TOPICS（新規サービスの状況）**
5. 会社概要（ご参考）

「バーチャルシェアハウス」で共感・発見 「OneRoof」

20



XR事業で培ったフォトグラメトリーによる仮想共同空間を搭載



地方自治体・企業との業務提携による バーチャル×リアル「ハイブリット」体験の提供を模索

充実したバーチャルシェアハウスライフを目指して

- ◇ 都心部在住者と地方在住者で共同生活が送れる家
- ◇ 趣味や出身地などの共通点で繋がる家．．．他多数の機能投入を予定!!

赤坂見附駅徒歩30秒 3密を回避して楽しめる「会員制インドアゴルフ」オープン



※当社はLoungeRange社のフランチャイジーとして店舗を運営いたします。

【LoungeRange とは】

「新しいゴルフの楽しみ方を追求する」をコンセプトに、全国に40店舗の会員制完全個室型インドアゴルフ場を展開している企業・サービス

【特徴】

- ① 完全個室のプライベートな空間と最高峰のゴルフシミュレーターを設置
- ② 24時間営業（一部店舗を除く）と無人運営
- ③ ラグジュアリーかつリラックスできるゴルフラウンジ
- ④ 店舗によって特色の異なるゴルフブースと多彩なゴルフシミュレーター
- ⑤ 1人でもゲストを同伴しても楽しめる会員プラン
- ⑥ 必要な時にコーチを呼ぶことができるサービス

**ゴルフWebサービスとの連携を予定
(2023年春頃リリース予定)**

最高のマッチングゴルフ体験をあなたに



01

多種多様なキャスト

検索条件が豊富で自分にピッタリな相手を選ぶことができる



02

完全会員制による安心感

- ・実名公開なし
- ・電話番号なし
- ・本人画像なくてOK



実名
公開なし



電話番号
公開なし



写真
公開なし

03

領収書はいつでも発行可能

多様なニーズに合わせて、スマホから領収書の発行も可能



04

インドアゴルフも対応

お酒と一緒にエンジョイ
ゴルフを楽しみたい方は是非！



1. 2022年8月期業績
2. 上場維持基準への適合状況
3. 2023年8月期予想
4. TOPICS（新規サービスの状況）
5. 会社概要（ご参考）

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



代表取締役 長沢一男



赤坂本社
(住友不動産新赤坂ビル)

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 94名 (8月末日時点：就業人数 内正社員70名)
平 均 年 齢	34.6歳 (8月末日時点：グループ全体平均)
子 会 社	株式会社ミックススペース 株式会社ギフトカムジャパン 株式会社X Square 日本和心醫藥有限公司 (香港子会社)
上 場 市 場	東証グロース (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、実際の業績および記載されている将来の見通しとは乖離が生じる可能性があり、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありませんことをご了承ください。

本資料に関するお問合せ



株式会社メディア工房
経営企画 IR 担当

TEL : 03-5549-1804
FAX : 03-3586-4480

MAIL : irpr@mkb.ne.jp
HP : <http://www.mkb.ne.jp/>