

2022年8月期 決算説明会 質疑応答（要旨）

Q. OneRoof のリリース後の状況をご教示ください。（ダウンロード状況など）

A. 現状、ダウンロード数は多くなく、従ってユーザー数も多くない。8月にAppleの審査が通り、現在はアプリ内にかかる各バーチャルシェアハウスの活用状況について観察しているところ。それと並行して、フェーズ2、フェーズ3の開発を優先して進めているため、プロモーションを打っていない。プロモーションをかけないと新規ユーザーの獲得は難しいため、開発をしっかり行い、サービスの機能が、ユーザーニーズを一定水準で満たす状態になってから、プロモーションを行い、ユーザーの獲得に努める予定。

（回答：長沢和宙取締役）

A. 近日、雑誌の取材が入るなどしている。目的別シェアハウスなどの機能を充実させ、アピールできるようにしていきたいと考えている。

（補足：長沢一男代表取締役）

Q. 前期復配しましたが、今期は未定となっています。配当を継続する条件は、どのようなものかと考えておけば良いのでしょうか。配当をしなくなる場合、どういう状態になったときでしょうか。

A. 利益が今期予想である限りは、基本配当性向の範囲で配当を行いたいと考えている。無配となる場合だが、営業利益が50百万円以下となるような場合は配当を見送る方針で現状は考えている。

（回答：長沢一男代表取締役）

Q. 来期減収減益については承知しました。一方で、今後3～5年の中長期の業績についてはどのようにお考えかご教示ください。

A. まず、2023年8月期だが、SNS事業による売上・利益は見込んでいない。地方自治体とのアライアンス提携を含め、サービスを拡充することと浸透させていくことを重視している。そのため、2023年8月期の収益において重要なことは、占いコンテンツをいかに時代沿ったものにしていくかであると考えている。現状、Web2.0世界でも十分に対応できているとは言えないが、占い師の開拓・育成・システム構築等様々な施策を通じて進化させていく。

2023年に行う取り組みがしっかり起動するのが2024年8月期以降となる見込であり、2024年8月期以降の営業利益については、300百万円、500百万円、長期目線では800百万円というように伸ばしていきたいと考えている。

（回答：長沢一男代表取締役）

Q. いろんな新規事業に取り組んでおりますが、現在の御社の強みは、どのような点だと認識しておけばよろしいでしょうか。また、バーチャルサービスなどに取り組んでいた時期もありましたが、御社の強みがいかされる事業や領域は、どんなところだと、いま時点ではお考えになっているかについても、お教えてください

A. 当社の全社的な強みとしては、若干の資金力と小回りが利き、迅速に対応が可能であるという点にあると考えている。SNS事業の各サービスにおいては既存サービスにない取組あるいは進化させた取組を行っているが、こうした新たなことを発想したときに素早く着手できるという点は強みであると言える。

(回答：長沢一男代表取締役)

Q. 小回りを活かして、いろんなことにチャレンジしてきたというのは、ずっと拝見してきて、理解しております。近年の実験の結果として、どんな強みを得てきているのか。もう少し詳しく教えていただけないでしょうか。(※)

A. 数年来、占いコンテンツ以外の収益の柱を構築するべく、様々な新規事業に取り組み、撤退も行ってきた。

これら新規事業への取り組みを通じて、特にシステムを介して人（キャスト）がサービスを提供するビジネスの運用に関するナレッジは蓄積できていると考える。現時点においては新たな強みとまではいえないものの、磨きをかけて強みにしていくことはできると感じている。

また、それとは別に、改めて当社の強みは、①多くの女性ユーザーがいること②女性ユーザーたちの悩み（＝解決したい問題）を把握することが出来ることにあると考えている。女性の活躍が目覚ましく、経済的な自立が進む中、女性ユーザーを抱え、かつその悩みを把握することが出来ているというのは多くのサービスにおいて非常に優位性があると思われる。

(回答：長沢一男代表取締役)

※ 説明会中に未回答となった質疑

以上