



2026年6月3日

各位

会社名 株式会社メディア工房
代表者名 代表取締役社長 長沢 一男
(コード: 3815 グロース)
問合せ先 取締役 長沢 和宙
(TEL.: 03-5549-1804)

コスト削減等の施策の実施及びこれに伴う特別損失の計上 並びに通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、今後の事業環境及び足元の業績進捗を踏まえ、以下のとおり、コスト削減等の施策の実施及びこれに伴う特別損失の計上について決定いたしました。また、これを踏まえ、通期業績予想を修正することといたしましたので、お知らせいたします。

記

1. コスト削減等の施策について

(1) 理由

当中間連結会計期間における経営成績は、売上高 828 百万円(前年同期比 13.5%減)、営業損失 309 百万円(前年同期は営業損失 72 百万円)、経常損失 311 百万円(前年同期は経常損失 75 百万円)、親会社株主に帰属する中間純損失 268 百万円(前年同期は親会社株主に帰属する中間純損失 69 百万円)となり、当初計画の通期業績予想数値に対し、思わしくない進捗となっております。

当社では、これら足元の業績進捗と今後の事業環境、並びに事業の成長性を鑑み、コスト削減等の施策を実施することといたしました。

(2) 内容

コスト削減等の施策の主な内容は次のとおりです。当社では、人員の適正配置及びコンテンツ制作やシステム開発における AI 活用・内製化を加速することで、費用の大幅な圧縮と利益率の改善を実現する見込みです。なお、金額は、当中間連結会計期間における月次の費用と比較しております。(△は費用の削減を表しております。)

セグメント	内容	2026年8月期における削減見込額(百万円)
占い	新フレームワーク開発中止	△12
	業務委託契約の解除	△8
データ・テクノロジー	業務委託契約の解除	△23
その他	シミュレーションゴルフ事業譲渡に伴う店舗家賃の削減	△0.8
合計		△43.8

※本施策において、正社員の希望退職の募集又は整理解雇等は行いません。

上記に加え、一部の自然退職に対し、AI をはじめとするシステム活用により業務を代替することで、補充の採用を見送る等の対応を行っており、当連結会計期間において、当該人員の不補充等と合わせて 46 百万円の費用削減を見込んでおります。当該費用削減の詳細及び 2027 年 8 月期への影響については、

別紙「リストラクチャリングについて」をご参照ください。

また、あわせて各事業の資産の収益性について見直しを行い、その一部について減損損失を計上することを決定しております。詳細は、「2. 特別損失の計上について」をご参照ください。

2. 特別損失の計上について

(1) 特別損失の内訳

科目	セグメント	内容	計上見込額 (百万円)
減損損失	占い	① 新フレームワーク (新規コンテンツ制作システム)	44
	データ・テクノロジー	② きゃらデン	42
合計			87

(2) 計上時期

今後精査のうえ、2026年8月期第3四半期連結決算において計上する見込みです。

(3) 理由

① 新フレームワーク (新規コンテンツ制作システム)

占い事業においては、従来とは異なる新たな開発・制作手法として「新フレームワーク」の開発及び導入を進め、顧客情報の蓄積・ID統一等による収益性改善を図ってまいりました。しかしながら、新フレームワークの開発及び実運用への移行には当初想定を上回る時間を要し、リリース時期が当初計画から遅延いたしました。また、実際の運用段階においても、当初期待していた効果を十分に発揮するには至らず、案件進行や収益面において一時的な負荷が発生するなど、収益性にマイナスの影響が生じております。

このような状況を踏まえ、関連資産の収益性について慎重に再評価を行った結果、減損処理を実施することといたしました。

② きゃらデン

「きゃらデン」については、継続的な事業改善及び運営体制強化に取り組んできた結果、直近では単月黒字化を達成するなど、緩やかながらも、収益を伸ばしております。一方、当初計画と比較すると、収益成長が下回って推移しており、収益拡大に向けた新機能の追加開発を含め、関連システムに係る減価償却負担も今後継続する見込みです。

このような状況を総合的に勘案し、将来収益見通しを保守的に再評価した結果、関連資産について減損処理を実施することといたしました。

3. 通期業績予想の修正について

(1) 通期業績予想の修正

	連結売上高 (百万円)	連結営業利益 (百万円)	連結経常利益 (百万円)	親会社株主に 帰属する 当期純利益 (百万円)	1株当たり 連結当期純利益 (円)
前回発表予想 (A)	2,163	△294	△300	△302	※1 △29.90
今回発表予想 (B)	1,650	△495	△500	△587	※2 △55.59
増減額 (B-A)	△513	△201	△200	△285	△25.69
増減率 (%)	△23.72	—	—	—	—
(ご参考) 前期連結実績 (2025年8月期)	1,873	△323	△317	△508	△50.21

- ※1 前回発表予想における 1 株当たり連結当期純利益は、2025 年 8 月期期末時点における期中平均株式数 (10,121,321 株) を用いて算出しております。
- ※2 今回発表予想における 1 株当たり連結当期純利益は、直近の数字となる 2026 年 8 月期中間期末時点における期中平均株式数 (10,559,242 株) を用いて算出しております。

(2) 業績予想の修正理由

① 占い事業

当中間連結会計期間の占い事業は、売上高 769 百万円(前年同期比 14.6%減)、営業利益 118 百万円(前年同期比 39.2%減)となり、前年同期比で減収減益となりました。その主な要因は、次のとおりです。

- ア. デジタルコンテンツにおける新フレームワークの運用開始が当初想定より遅れたことにより、新規コンテンツの投入及び既存コンテンツの裃入れが十分に進捗しなかったこと。
- イ. 電話・チャット占いにおいては、人気占い師の離脱及び AI 占い等の普及によるユーザー行動変化の影響により、相談件数が当初想定を下回ったこと。

当社といたしましては、これまで以上にエンタメ性の高さを重視し、動画・漫画等を活用したコンテンツ制作、無料占いから有料占いへの導線の改善、ターゲティングを強化したプロモーション等を行うほか、コスト削減等の施策の実施により収益回復を図っておりますが、これらの施策効果が 2026 年 8 月期の通期業績へ寄与する時期及び規模について、当初想定より慎重に見込む必要があると判断いたしました。

なお、占い事業においては、コスト削減等の施策の実施により、第 2 四半期(中間期)以降期末までの間に合計 20 百万円のコスト削減を見込んでおります。

② データ・テクノロジー事業

データ・テクノロジー事業につきましては、「きゃらデン」は堅調に推移し、当中間連結会計期間において単月黒字転換いたしました。一方、BtoB 向けサービス及び新規 IP サービスは引き続き開発投資段階にあり、人員強化に伴う採用費及び人件費、外部委託費、YouTube 番組「スキビチュ」等の制作費が先行して発生しております。

また、BtoB 向けサービスの一環である、データマーケティング及び推し活関連施策については、ユーザーデータの蓄積及びサービス基盤の構築を優先して進めていることから、収益化時期を当初想定より保守的に見直すことといたしました。

なお、コスト削減等の施策の実施により、第 2 四半期(中間期)以降期末までの間に合計 25 百万円のコスト削減を見込んでおります。

③ その他

- ア. 当社では 2024 年 8 月期に株主優待制度を導入して以降、各基準日において株主様の数が増加しております。また、当期より中間株主優待を導入したことから、株主優待費用及び管理コストが増加しております。

※ 2024 年 8 月末時点 : 17,553 名 (前回基準日比 : 508.8%増)

2025 年 8 月末時点 : 24,014 名 (前回基準日比 : 36.8%増)

2026 年 2 月末時点 : 27,930 名 (前回基準日比 : 16.3%増)

- イ. 財務戦略の見直しや IR 強化等を目的とした財務アドバイザー費用が発生しております。これについては、当期から来期にかけて、引き続き発生する見込みです。

ウ. 本社移転に伴い、18 百万円の費用が一時的に発生しております。なお、本件においては、補償金 43 百万円を特別利益として計上しております。

エ. LoungeRange 赤坂見附店について、事業精査の結果、譲渡することといたしました。これにより、第 3 四半期連結決算において事業譲渡益 4 百万円を計上する見込みです。

以上の状況、並びに「1. コスト削減等の施策の実施について」及び「2. 特別損失の計上について」を踏まえ、業績予想を見直した結果、売上高及び各段階利益において前回発表予想を下回る見込みとなりました。

当社は引き続き、AI を補助的ツールとして活用し、業務の内製化を加速することでコスト効率化を実現する一方、通話・対面・イベント等、AI に代替されにくい人間的価値を有する領域に経営資源を投下することで、既存事業の収益回復及び新規事業の早期収益化に取り組んでまいります。詳細は別紙「リストラクチャリングについて」をご参照ください。

なお、2026 年 8 月期の優待については、株主の皆様及び資本市場とのエンゲージメント強化を重視し、引き続き実行する方針です。

4. その他

上記の業績予想は、発表日現在において入手可能な、合理的と判断される情報に基づき作成したものであり、実際の業績等は様々な要因により大きく変化し、予想数値と異なる可能性があります。これらに関して開示すべき事項が生じた際は速やかに公表いたします。

なお、中期経営計画並びに事業計画及び成長可能性に関する事項については、現在見直しと数値の精査を行っております。修正内容等については、完了次第速やかに公表いたします。

以上

2026年8月期

リストラクチャリングについて

2026年6月3日

株式会社メディア工房

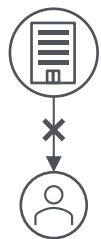
- 業績低迷を断ち切り、成長事業への投資を行うべく、抜本的なリストラクチャリング（事業構造改革）を実施。



施策



効果



不採算事業の撤退・縮小
外部委託の終了

- ▶ 生成AIによる業務効率化



年間
約**2億2,000万円**の
削減
(2027年8月期想定)



コア事業への経営資源集中

- ▶ 「心のケア」等、より細分化したケースごとの占い
- ▶ 「推し活」要素を強化したきゃらデン



デジコン利益
1,630万円 ▶ **3,350万円/月**

- 2期連続の赤字決算に加え、2026年8月期中間期の売上高も前年同期比13.5%減と厳しい。
- 現行体制では収益回復に時間を要する上、AI時代を見据えた体制への刷新が必要。

中間期売上高

828百万円
(前年同期比▲13.5%)

中間期営業利益

▲309百万円

通期売上高 (今回予想)

1,650百万円
(前回比▲513百万円)

業績面の課題

1. 収益悪化の継続

- 2期連続の営業赤字 (前期△323百万円)
- 中間期も減収減益：売上高▲13.5%
- 通期売上高は前回予想から▲513百万円の大幅下振れ見込み

2. 構造的な費用の膨張

- 新フレームワーク開発に多大なリソースを投下したが実運用で効果未達
- BtoB・新規IP事業の投資先行が続き収益化が遅延
- 採算未達事業の撤退に伴う損失

事業面の課題

1. 占いデジタルコンテンツ

- 新フレームワーク開発遅延により新規・既存コンテンツ強化が不十分
- 人気占い師の離脱・AI占い普及によるユーザー行動変化で相談件数が想定を下回る

2. データ・テクノロジー事業

- きゃらデンは単月黒字化を達成するも収益性に課題
- BtoB・新規IPサービスは開発投資先行フェーズが継続

今後のAI時代を見据えて 成長分野への事業投資をすべく抜本的改革に踏み切る

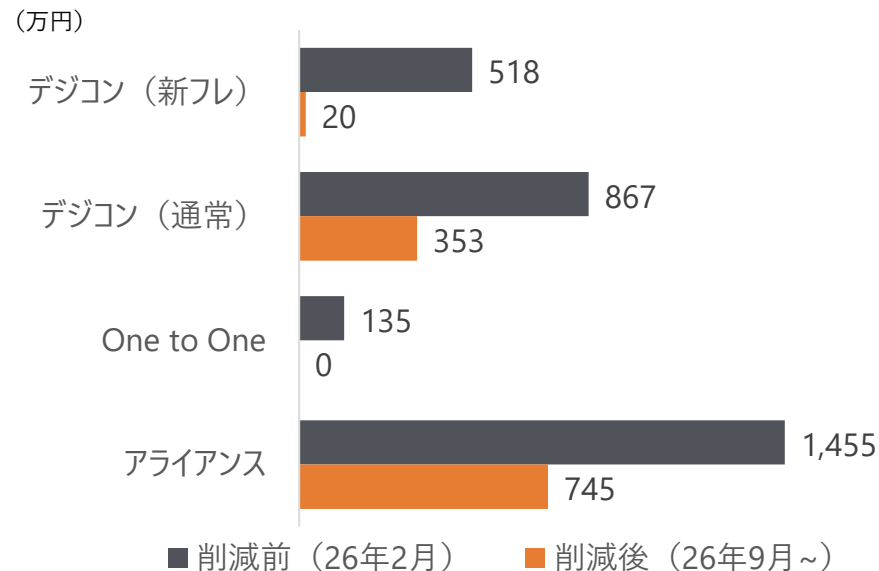
- リストラクチャリングは不採算事業の撤退、外部委託を終了し、生成AIにより内製化・生産性改善が骨子。
- 月次コスト1,857万円の削減を実現する。

	5月	6月	7月	8月～	合計削減金額
デジタルコンテンツ (占い)	新規チームの廃止・ 他チームとの一体化 外部委託の段階的 終了 (5月～8月)	新フレームワーク 開発の中止	-	-	1,012 万円/月
One to One (占い)	-	顧問廃止 電話占いシステム補 修の委託終了	AI開発・分析委託 の終了	-	135 万円/月
アライアンス事業	Lounge Range 赤坂見附店から撤退 美肌ナビの 大幅縮小	B2B事業スリム化	-	-	710 万円/月
				合計	1,857 万円/月

- 業務委託費の見直しにより2027年8月期に月次1,857万円（年間▲約2.2億円）のコスト削減を行う。
- ただし、新規費用を月次150~200万円程度、削減額とは別に見込む。

2026年8月期（2Q以降）削減額	月額削減見込み（2027年8月期）	年間削減効果（2027年8月期）
約 46 百万円 (進行期の効果)	▲ 1,857 万円/月 (2026年2月比)	約 2億2,000 万円 (来年度通期想定寄与額)

部門別 業務委託費の削減前後比較
(月額計1,857万円の削減)



部門別 業務委託費の削減前後比較
(数値詳細)

部門	削減前	削減後	削減額
デジコン (新フレ)	518万円	20万円	▲498万円
デジコン (通常)	867万円	353万円	▲514万円
One to One	135万円	0万円	▲135万円
アライアンス	1,455万円	745万円	▲710万円
合計	2,975万円	1,118万円	▲1,857万円

- 今回のリストラクチャリングは業務委託費の見直しであり、正社員の雇用は維持する計画。
- 一方、自然退職が発生した際は、まずAI・システムの活用を検討し、慎重に補充（採用）の要否を判断。

主な見直し項目



対象

業務委託費のみ

- ◆ 新フレームワーク開発の外部委託
- ◆ 不採算な事業活動全般
- ◆ 外部SE・デザイナー・ライター等、AI活用



対象外

正社員の雇用

- ◆ 退職・人員削減は一切計画していない
- ◆ 社員が本来の業務に集中できる体制を構築
- ◆ 改革により社員1人ひとりの生産性を高める

検討中の課題

- LINE 占いにおける売上落ち込みに課題
引き続きシェア強化を継続しつつ プラットフォーム依拠を低減すべくチャット占い事業の再構築に注力
- デジタルコンテンツ・電話占い・チャット占いにおける集客チャネルの多様化と相互連携
YouTubeチャンネルからの導線構築とテーマごとの占い特集でユーザーの囲い込み強化 その他対応策についても検討

- 新規コンテンツは「著名な占い師」に厳選して制作。リリース本数ではなく「ヒット」による売上増を狙う。
- 300本以上の既存コンテンツから収益性の見込めるコンテンツを掘り起こし・リニューアルで収益を回復。
- 体制見直しとAIの活用によりコストを大幅に削減。売上増とコスト最適化でデジコン利益を現状の2倍超へ引き上げる。
- AIに代替できない人間にしかできない電話や対面鑑定やイベントやグッズ販売など、人間の感情的なつながりを生み出すサービスに特化する。

占い事業の再構築

現状 1,630万円/月 → 目標 3,350万円/月

デジタルコンテンツ

- 検索ボリュームのある既存コンテンツのリニューアルに集中
- 自社メディア増強：500万円 → 600万円 → 700万円/月

One to One 強化

- 占い師名鑑作成・得意分野の売り出し
- 電話・チャット占いのAI分析マニュアル化
- プロモーション強化（LINE@含む）

YouTube チャンネル開設

- デジコン・電話・チャット占いの垣根をなくす統合施策
- 占い師登場でブランド認知向上（メディア工房独自）

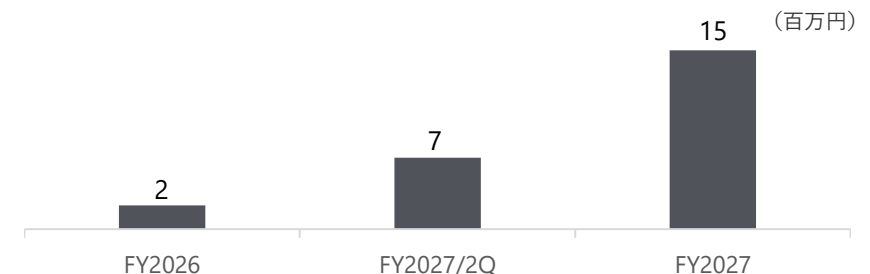
きゃらでん × Vチューバー戦略

- 単月黒字化した「きゃらでん」の収益基盤を活用
- Vチューバー × 推し活テーマのYouTubeチャンネル開始
- 投げ銭収益 + きゃらでん誘導による相乗効果を狙う

アライアンス事業の再構築

- B2B：占い師派遣・占い診断イベントに集中
- 推し活占いイベント×グッズ販売（コラボイベント等複数）

売上推移イメージ



- YouTubeを起点とした集客導線の確立と、きゃらでん・B2Bの収益拡大で、持続的な収益回復を実現する。

YouTube × 電話占い

メディア工房局を7月開始

テーマ×占い師の
プロデュース型に転換

悩み相談から
電話占いへの導線を構築

デジコン・電話・オフラインの
統合アプローチ

きゃらでん強化

損益分岐点を突破・
収益基盤が確立

既存のサービス形態を強化しつつ
新たなビジネスモデルとしてVチューバー
を起用したLIVE配信型サービスを展開
→ Vチューバー3名が6月下旬から参加

Vチューバーキャストの拡大

ギフト機能活用で
収益性向上（効果確認済）

単価改善と認知拡大を
同時に狙う

展開

全方位提供できる唯一の会社

YouTube局・推し活・
悩み相談をB2Bへ

広告収入・物販（グッズ）の強化

テーマ×コンテンツとして横展開

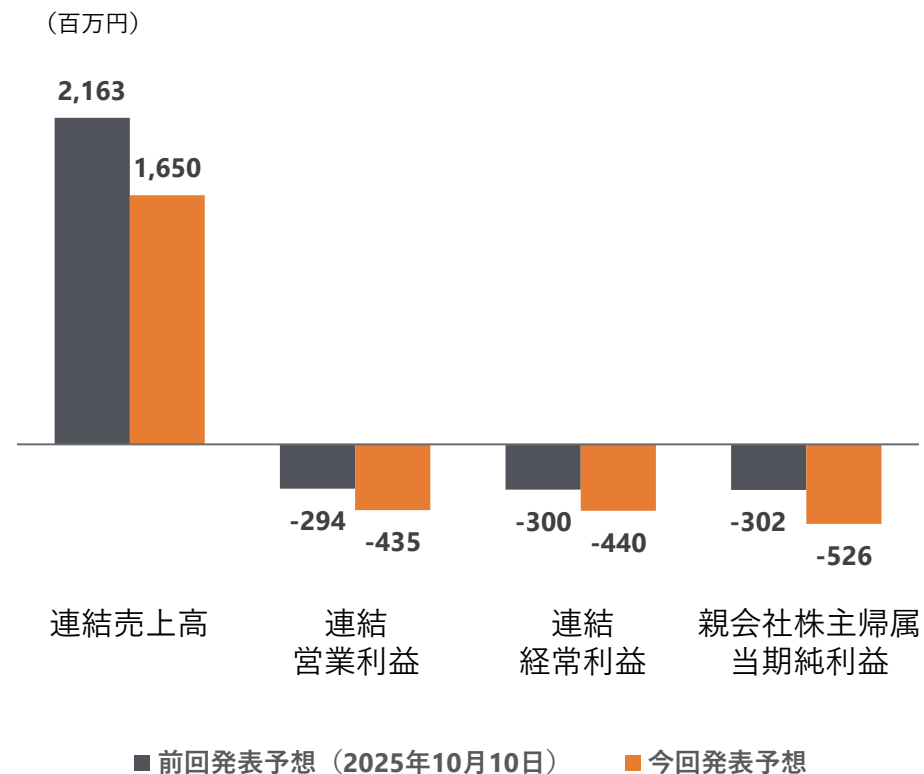
当社の強み：デジコン・電話占い・オフラインを全方位提供できる唯一の会社

- 2026年8月期は事業構造改革を断行することで損失額は拡大するが、2027年8月期以降は年間約2億2,000万円のコスト削減効果が本格寄与することで黒字化を目指す。

特別損失（減損損失）の計上

科目	セグメント	内容	計上見込額
減損損失	占い	新フレームワーク (新規コンテンツ制作システム)	約44百万円
減損損失	データ・テクノロジー	きゃらでん関連システム	約42百万円
合計		2026年8月期 第3四半期連結決算に 計上見込み	約87百万円

通期業績予想の修正



※参考：前期実績（2025年8月期） 売上高 1,873百万円 営業利益 △323百万円 経常利益 △317百万円 当期純利益 △508百万円