Media Kobo, Inc.
株式会社 メディア工房

株主・投資家通信

2026年8月期 決算のご報告

2025年9月1日～2026年8月31日

社長ご挨拶



代表取締役社長

長沢一男

株主・投資家の皆さまへ

平素は格別のご高配と温かいご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は、2025年9月1日から2026年8月31日までの第29期を終え、第30期(2027年8月期)を迎えました。

第29期における当社グループは、占い分野で長年培ってきた知見やデータを強みに、既存サービスの拡充と新たな事業領域への挑戦に取り組んでまいりました。しかしながら、主力である占い事業の伸び悩みに加え、新規事業への先行投資や事業構造改革に伴う特別損失の計上などが重なり、前期に続き厳しい業績結果となりました。株主の皆さまのご期待に添えず、多大なご心配をお掛けしておりますことを、深くお詫び申し上げます。

こうした状況を重く受け止め、当社グループは、収益力の抜本的な回復に向けた事業構造改革を推進しております。具体的には、不採算事業・施策の精査、業務委託費の見直しに加え、生成AIの積極活用による業務内製化などに取り組んでおり、コスト削減の効果が着実に現れ始めています。また、新規占いコンテンツの堅調なスタートや、キャラクター通話アプリ「きゃらデン」が第2四半期以降黒字を維持するなど、収益改善に向けた明るい兆しも芽生えております。

第30期(2027年8月期)は、これら構造改革の成果を確実な業績回復へと結びつける重要な1年となります。

主力の占い事業においては、コンテンツの充実や提携先との連携、集客手法の改善を進めるとともに、占い師の専門性と相談者に寄り添う対話の価値を生かし、顧客基盤の拡大と収益力の回復を図ります。また、あわせて「きゃらデン」の更なる成長を推進するとともに、占いイベントを活用した法人向け集客支援やユーザーデータを活用したサービスなど、当社の強みを生かせる領域で新たな収益機会の創出に取り組んでまいります。

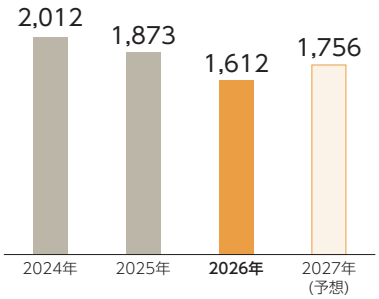
今後の事業運営においては、キャッシュ・フローと投資効率を重視し、収益性や投資回収の見通しを慎重に見極めながら、経営資源を適切に配分することで、財務基盤の改善と収益構造の立て直しを進め、持続的な企業価値の向上を通じて、株主の皆さまの信頼にお応えしていく所存です。

株主の皆さまには、引き続き当社グループの取り組みにご理解とご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

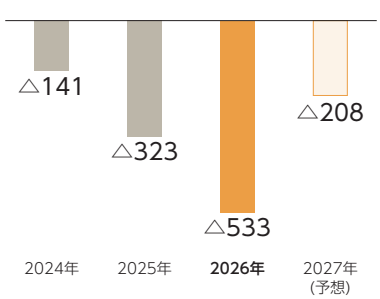
2026年11月吉日

2026年8月期の実績（連結）

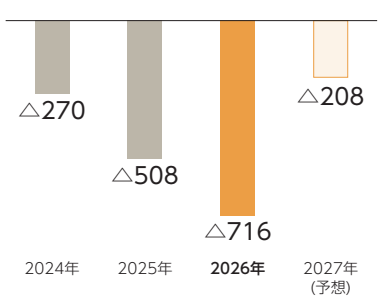
売上高（百万円）



営業利益（百万円）



親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）



決算のポイント

- 占い事業の不振に加え、新規事業の先行費用や特別損失が影響し、前期比で減収・赤字拡大。
- 収益力回復に向けた事業構造改革を推進。不採算事業・施策の整理、外部委託費の削減、生成AIによる業務効率化が徐々に効果を発現。新規占いコンテンツや「きゃらデン」にも改善の兆し。
- 一方、事業構造改革の推進に伴いシステム資産を見直した結果、除却損および減損損失として計225百万円の特別損失を計上。
- 2027年8月期は構造改革の更なる効果などを見込み、増収を予測。ただし、新規事業に対する先行投資および株主優待および株式関係の管理コストにより利益面は損失縮小に留まる見込み。

目指す姿、戦略的意義とロードマップ

AI時代を迎えて　データを生かした「心身ともに健康に」をサービスする企業へ変貌

従来	STEP 01	STEP 02	STEP 03
BtoC課金のみ	占いプラットフォーム化	IPの展開	データビジネス
・キャリア公式が中心 ・Web1.0による BtoC課金モデル	・キャリア公式以外の導線 ・自社メディア強化 ・トレンドを捉えた 新規占いコンテンツ制作 ・トップラインに寄与する業務提携 ・物販・EC・広告収入	・キャラクターや自社IPの占い師 ・AI研究を活かしたAIチャット占い ・上場企業としての信頼性を 活かしたコラボレーション	・ユーザーの心身の悩みデータを活用（心理・診断データの価値最大化） ・パーソナライズによる活用とビジネス機会 ・BtoBでの展開
課金ビジネスからの脱皮	収益源の多様化、黒字化	収益性を上昇、顧客層拡大	心理・診断データの価値最大化

AI時代における新規事業の方向性

AIに代替されにくい「感情的なつながり」に経営資源を振り向ける。人間的価値を大事にするBtoCと、イベントやグッズを軸にする新たなBtoBを推進
ソフトウェア開発と集客プロモーションでAIを活用し、収益性と既存・新規両方の事業基盤の強化を図る

育成する事業

01 第1の柱（BtoC）	直接のやりとり（通話/チャット） 電話占い・きゃらデン等のフィジカルサービス ＋ デジタルコンテンツの垂直統合エコシステム
02 第2の柱（BtoB）	イベント参加（対面） 異業種連携・推し活・コラボグッズ・大学連携キャリア診断・イベント等への占いサービス提供（占い師派遣）
03 第3の柱（データマーケティング）	AI活用 占い・心理診断データのパーソナライズ化によるデータマーケティング価値の創出 ユーザーの心理的・嗜好傾向などから生成AIを活用したクリエイティブを生成 → 再訪率／クリック率／開封率／購入率を向上

成果が出始めた AI活用状況

サービス運営にAIを活用することで効率化
自社メディアにおける活用で
月売上：約400万円増、利益：約200万円増

SNS×AI自動化による集客インフラ構築
投稿作成コスト90%削減

コンテンツ制作におけるデザイン及び
AIコンテンツ（ポケカノ等）の開発がほぼ完了

株主優待制度のご案内

株主の皆さまに感謝の意を表すとともに、資本市場との信頼関係構築の手段の一つとして株主優待制度を導入しております。

	基準日	保有株式数	継続保有期間	優待内容
中間優待	2月末日	100株（単元株）以上	—	デジタルギフト 2,000円相当
			1年以上（※1）	デジタルギフト 2,500円相当
期末優待	8月末日		—	デジタルギフト 2,000円相当
			1年以上（※1）	デジタルギフト 2,500円相当

※1 本優待制度開始以降において、毎年8月31日の基準日の当社株主名簿に、100株（単元株）以上の株式の保有を、同一の株主番号で2回以上連続して記載又は記録されることをいいます。毎年2月28日（月末日）の基準日については、継続保有期間にかかる基準日ではありませんのでご注意ください。
※2 デジタルギフトにはお受取期限および有効期限がございます。また、有効期限はギフトごとに異なります。対象となる交換先等、詳細については当社からのお知らせをご確認ください。
※3 デジタルギフトをお受取いただくにあたり、PC又はスマートフォン等のデジタルデバイスが必要となります。また、一部のギフトは、スマートフォンのみでお受取いただけるものやアカウントが必要な場合があります。

会社概要（2026年8月31日時点）

設　　立	1997年10月
資 本 金	451百万円
従業員数	56名（連結 正社員数）
事業年度	毎年9月1日から 翌年8月31日まで



株主メモ

株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
（郵便物送付先）	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社　証券代行部
（電話お問合せ）	0120-782-031（フリーダイヤル）

Media Kobo, Inc.
株式会社 メディア工房

東京都港区六本木7丁目15番9号
住友不動産六本木セントラルタワー 9階

当社IRサイトはこちらから
https://www.mkb.ne.jp/ir/

UD FONT