



2025年10月10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)

構造改革への取り組みを踏まえた特別損失の計上に関するお知らせ

当社は、構造改革への取り組みを踏まえ、2025年10月10日開催の当社取締役会において、以下のとおり、特別損失を計上することについて決定いたしましたためお知らせいたします。

記

1. 内容及び理由

当社は現在、事業構造、財務構造及び経営基盤等の抜本的構造改革を基本方針とする中期経営計画（2026年8月期～2028年8月期）を策定中ですが、今後の事業においては特にキャッシュ・フロー及びROIを重視する考えであります。これを踏まえた結果、添付資料「構造改革への取り組みと状況」に記載した経営施策を推進するとともに、新規事業「美肌ナビ」については、リリース時期の後ろ倒しに伴い収益時期において当初計画とずれが生じていること、並びに現状の当社財務状況およびリソース配分を踏まえ、より高いリターンを目指すべく、一時的に推進速度を緩やかにする判断をし、ソフトウェア114百万円の減損損失を行い、特別損失を計上することを決定しました。

なお、「美肌ナビ」については、今後の技術的な進展や市場動向、パートナーシップの可能性などを総合的に評価した上で、最適な方向性を判断してまいります。

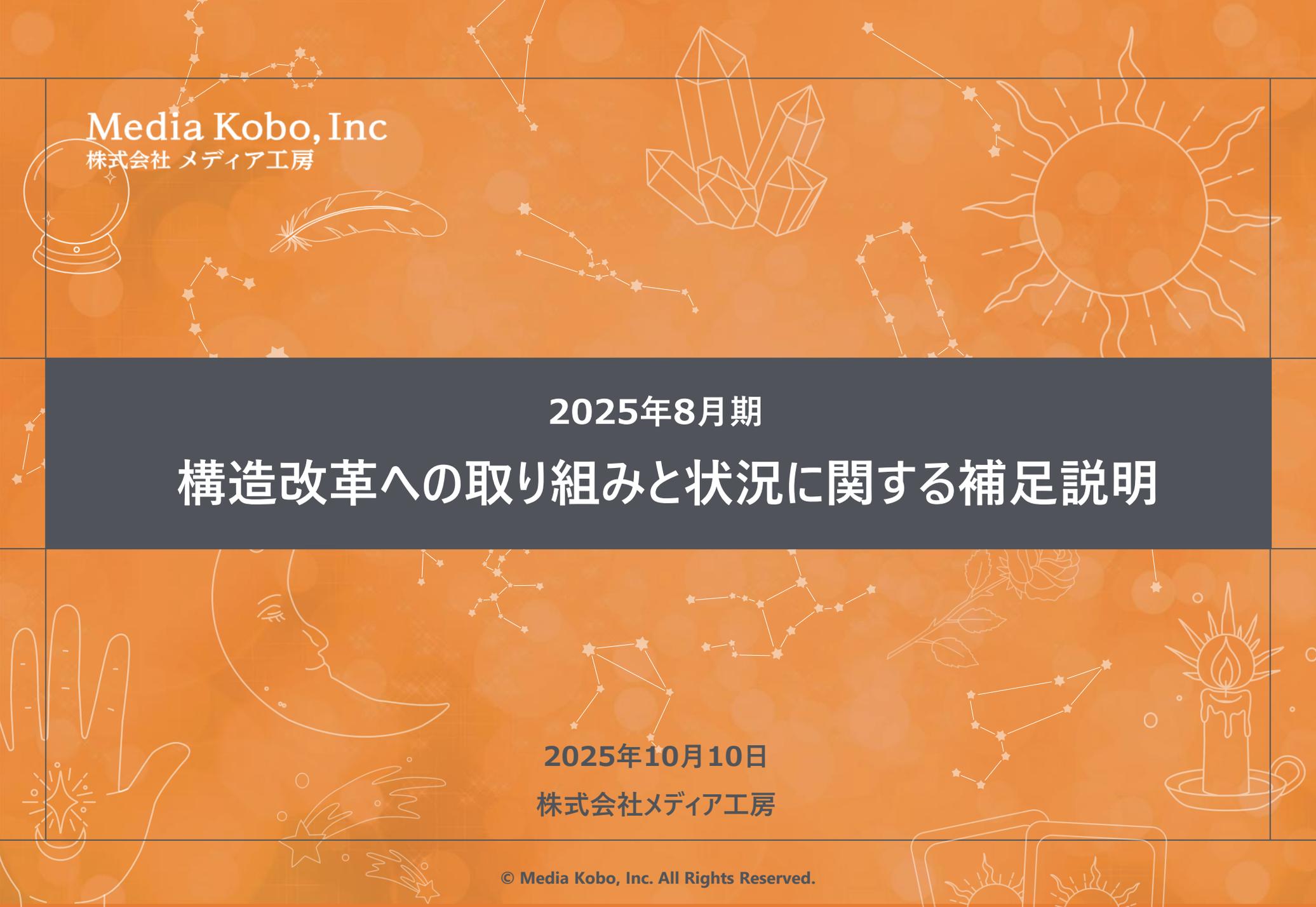
2. 業績に与える影響

本日公表の「2025年8月期決算短信〔日本基準〕（連結）」に反映しております。

3. その他

当社の業績等に関する詳細な情報は2025年10月10日付で開示する「2025年8月期 決算短信」に記載しております。これらに関して開示すべき事項が生じた際は速やかにお知らせいたします。なお、中期経営計画（2026年8月期～2028年8月期）についても、策定次第速やかにお知らせいたします。

以上



Media Kobo, Inc
株式会社 メディア工房

2025年8月期

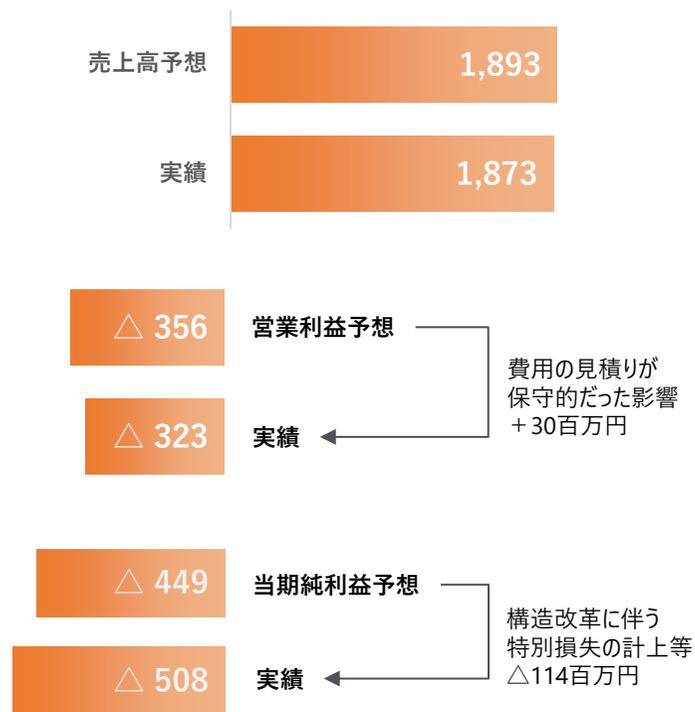
構造改革への取り組みと状況に関する補足説明

2025年10月10日

株式会社メディア工房

- 2025年8月期は、業績予想を下回る着地となった。
- 新規コンテンツ制作体制の構築に時間を要したことが主因だが、春から月1本の制作体制に辿りついた。また、業務提携等が順調に進んだことで効果の発現に先立ち費用が先行した。

2025年8月期



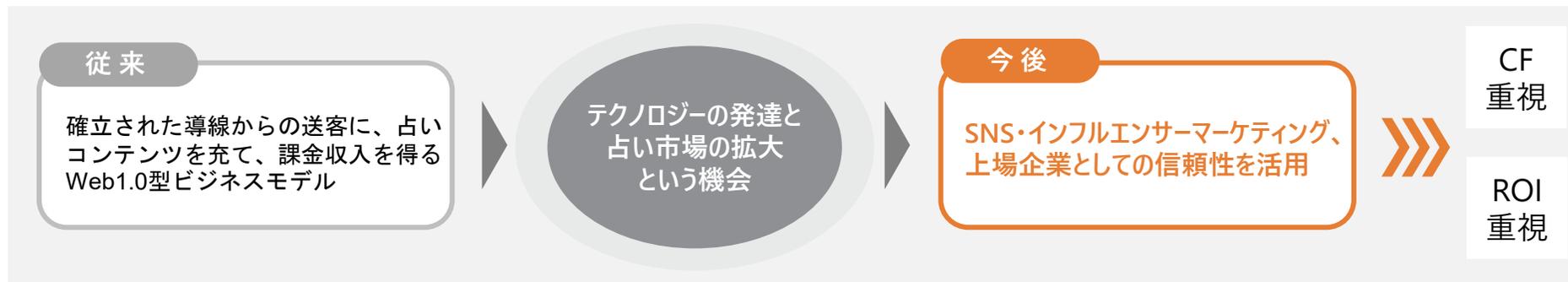
期初予想との差異について主な要因と背景

事業上の要因	背景	実績への影響			反映時期
		売上高	営業利益	純利益	
コンテンツ数の不足	制作のペースがやや鈍化	✓			3Q決算時に業績予想へ反映(7/4)
	コンテンツ品質の向上を図り春から改善		✓		
新規事業の対応	業務提携に向けた費用先行、セキュリティ対応、データマネジメント対応		✓		
	生成AI対応の研究開発		✓		
構造改革に伴う特損	美肌ナビの開始時期の見直しによる減損			✓	通期決算に反映(今回)

最大の要因は、拡大する占いユーザーを獲得するための**コンテンツの企画及び制作ペース**。次点で、**業務提携が順調に進み**、導線拡大など**新規効果の発現に先立ち費用が先行**したことで、

- 占いサービスの市場規模は**1000億円**を突破。成長市場との認識。
- 当社は、ミレニアル世代のライフスタイル変化を背景に、**SNS・インフルエンサーマーケティング**を強化する。
- また、上場企業で**唯一の占い専門企業**としての信頼性を活かし、**アド・EC・エンタメ・金融等**の分野でトップライ
ンに寄与する業務提携を推進する。周辺サービスが第二の収益源になる可能性。

■ キャッシュフローの重視

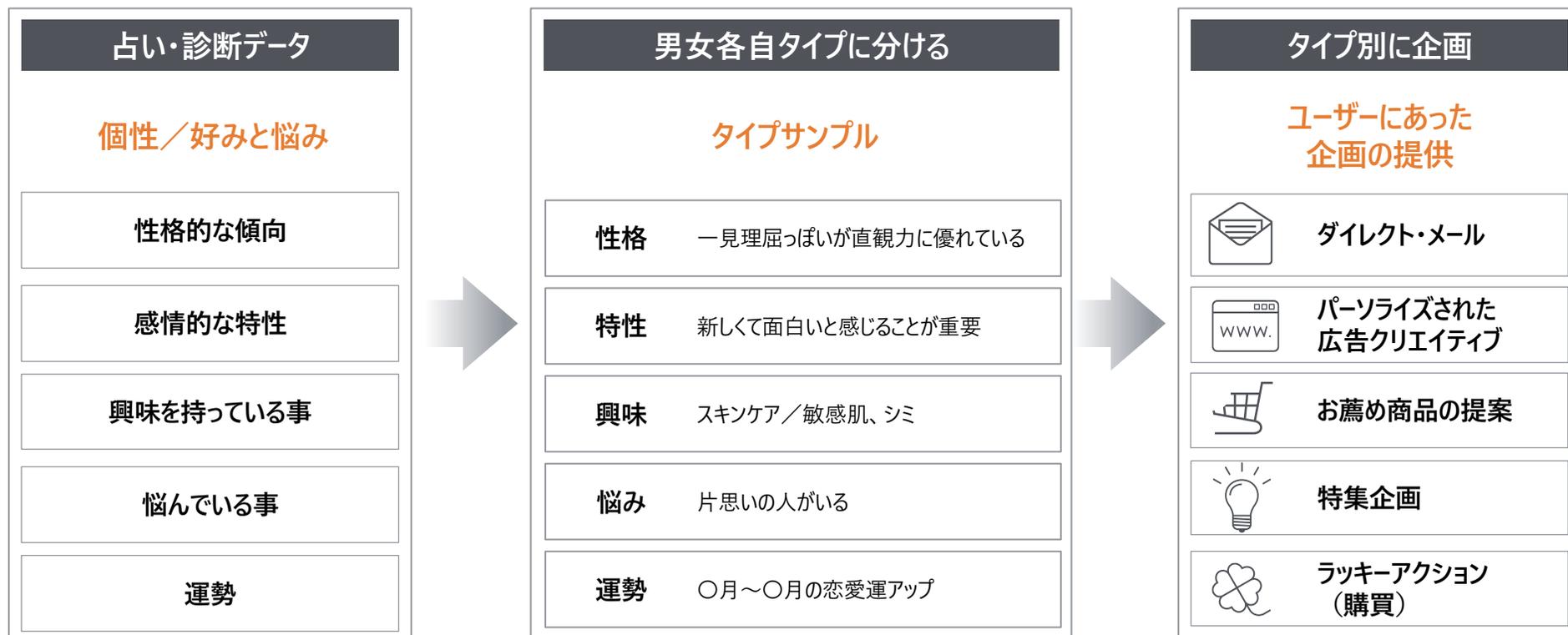


■ 事業別の戦略設計

		マーケティング 施策	業務提携	情報技術 の活用
占い事業 (デジタルコンテンツ)	デジタルコンテンツ事業はコンスタントにキャッシュフローを生んでおり、導線の拡大とSNS・インフルエンサーマーケティング施策によって利益寄与する。また、コラボレーションによる寄与も大きいと見込む。	●	●	●
占い事業 (OnetoOne)	電話占い、チャット占いなど、OnetoOneの価値はカウンセリングやコーチングといったライフスタイルニーズを的確に捉えており、今後も成長分野としてROIを重視する。			●
データ・テクノロジー事業	生成AI利用の研究開発を継続し、導線拡大とコンテンツ制作及び運用での効果を狙う。占いデータ価値を活かす施策は業務提携を通じてまず発揮。		●	●

■ 占い・心理診断データは、パーソナライズすることでデータマーケティングの価値を生み出す

占い・心理診断の強みは、生年月日や悩み、興味において嘘のデータが入力されない事。ユーザーの心理的・好みの傾向などから、生成AIを活用したクリエイティブ生成により、**再訪率／クリック率／開封率／購入率を向上させる**ことに着手



他社事例では占いロジックを活用したデータマーケティングでDM開封率が大幅に上昇

■本番組の内容と特徴

YouTube 占い×恋愛リアリティショー



恋に不器用なインフルエンサーたちが東伊豆の自然の中で“本当の恋”を探す3日間。

専属占い師が相性・運命・恋のタイミングを占い、波の揺らぎや星空の下で恋の葛藤と芽生えをリアルに描く恋愛リアリティショー。



通常6カ月程度かかると言われている登録者数
1000人を超える初動

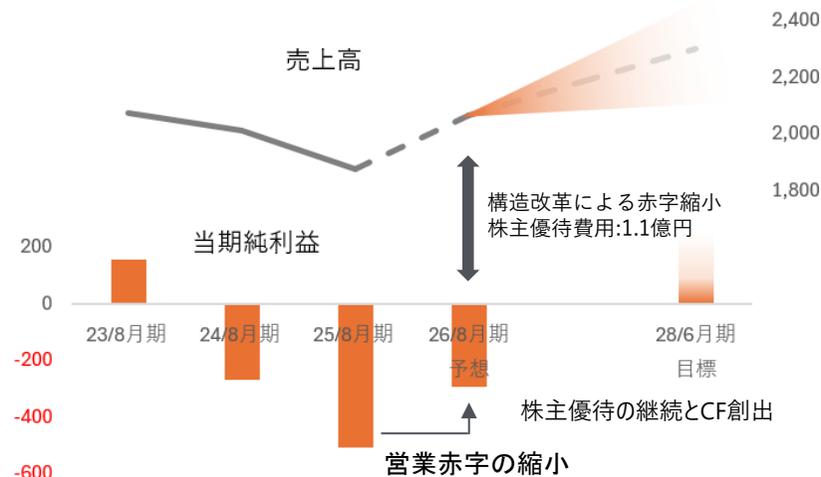
第三者のリアルな体験談が重視される「占い」＝インフルエンサーマーケティングとの相性◎

再生回数は1週間で**18,000**回を超えており、1か月以内に登録者数**1000人突破**を想定

- 当社では2024年8月期から株主優待を導入しております。
- 株主の皆様へ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を位置付けております。
- 今後も資本市場との信頼関係構築に努め、キャッシュフロー重視の経営に向けて構造改革を推進いたします。

投資と業績のタイミングの考え方

- 構造改革は収益効果が比較的早い業務提携等を優先的に取組み
- キャッシュフローを重視した経営施策を優先し、早期の黒字化を図る



株主優待制度

- 対象となる株主様
毎年8月31日現在で株主名簿に記載されている株主様のうち100株(単元株)以上を保有されている株主様

- 優待の内容
100株(単元株):
デジタルギフト 4,000円相当

- 100株(単元株)以上かつ1年以上継続保有:
デジタルギフト 5,000円相当

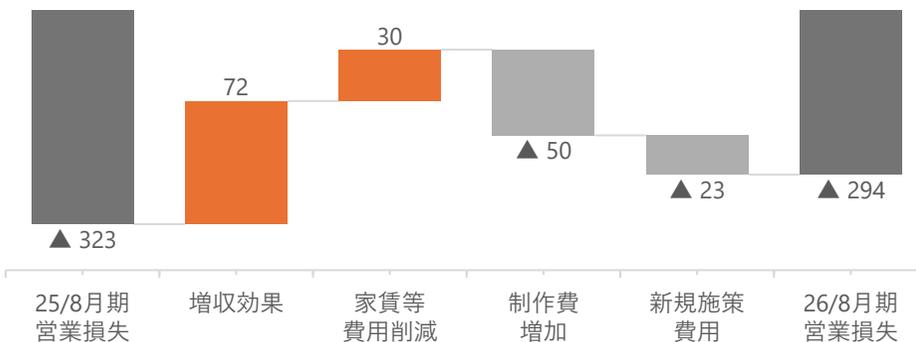
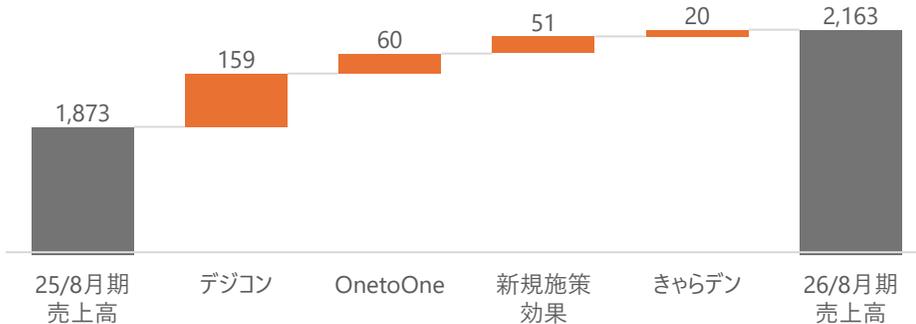
手作りの感動ある
コンテンツ作りをめざして
VALUE YOUR LIFE with
Global Human Communication.

Media Kobo, Inc.
株式会社 メディア工房

- OnetoOneの順調な伸び、デジコンが制作体制改善とROIを重視したマーケティングにより復調を見込む。
- 生成AIにより制作の生産性向上が出始めていること、業務提携による大幅な収益効果まだ織り込まない。

2026年8月期業績予想の要因

- ・ 古い事業からのキャッシュフロー創出を最大化すべく、選択と集中を実行
- ・ SNS/Youtube制作費用が増えるが、その他の費用節減を図る



構造改革に伴う費用及び効果についての整理

- ①美肌ナビの時期見直しによる影響
 - ・ 開発費用が当期減少
 - ・ 収益計上時期がずれ
 - ・ 生成AIを開発利用で費用削減の期待あり
- ②CF重視、ROI重視の施策による影響
 - ・ SNS/Youtube制作費が上期に増加
 - ・ 古い師プロデュースの促進効果
 - ・ 古いコンテンツへの導線とバイラル効果
 - ・ 広告費はYoutube番組のリリース時に集中して投下するなど、費用対効果を高めるコントロール
 - ・ 業務提携による導線拡大が年明け以降に寄与

➔いずれも大幅な収益効果はまだ織り込まない。

効果発現と支出のタイミングの考え方

- ・ 開発費用を抑制、構造改革費用は26/8-27/8に支出
- ・ 下期以降に改革効果が寄与
- ・ 効果発現が早い施策を優先的に実行する計画

