



2022年11月16日

各 位

会 社 名 モ イ 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 赤 松 洋 介
(コード番号：5031 東証グロース)
問 合 せ 先 取 締 役 経 営 管 理 本 部 長 入 山 高 光
(TEL：03-3527-1471)

繰延税金資産の取崩し及び業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2023年1月期第3四半期において、繰延税金資産の取崩しを行いましたので下記のとおりお知らせいたします。また、最近の業績の動向等を踏まえ、2022年4月27日に公表した2023年1月期（2022年2月1日～2023年1月31日）の業績予想を、下記のとおり修正いたしましたので、併せてお知らせいたします。

1. 繰延税金資産の取崩し

当社は、当期及び今後の業績動向を踏まえ、現時点での将来の課税所得を見積り、繰延税金資産の回収可能性を慎重に検討した結果、2023年1月期第3四半期累計期間において、繰延税金資産の全額を取崩し、法人税等調整額91百万円を計上することといたしました。

2. 2023年1月期通期業績予想数値の修正（2022年2月1日～2023年1月31日）

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	当 期 純 利 益	1 株 当 たり 当 期 純 利 益
前回発表予想（A）	百万円 7,738	百万円 286	百万円 287	百万円 247	円 銭 19.02
今回修正予想（B）	6,618	14	15	△93	△6.93
増 減 額（B－A）	△1,120	△272	△272	△340	－
増 減 率（％）	△14.5	△95.1	△94.6	－	－
（ご参考）前期実績 （2022年1月期）	6,552	202	206	246	20.34

3. 修正の理由

当社は、ライブ配信コミュニケーションプラットフォーム「ツイキャス」のサービス企画、開発、運営を主たる業務としておりますが、以下の理由により、当期の売上高、営業利益、経常利益、当期純利益いずれも当初計画を下回る見込となりましたので、2023年1月期の業績予想を修正するものであります。

- ① 当期初から2022年10月末までの期間におけるコロナ禍の行動制限解除に伴う可処分時間の減少の当社事業に与える影響が、当初の予測を超えるものであったこと。
- ② 当社ではYouTubeなどの動画サービスとの差別化をもとに共存しつつ成長する戦略をとってきたが、2022年10月末時点において、コロナ禍の収束による可処分時間の使い方の変化が顕著となり、ライブ配信サービス市場において動画サービスが競合となる側面が大きくなり、その結果として発生したライブ配信サービス市場における競争環境変化の当社事業に与える影響が、当初の予測を超えるものであったこと。
- ③ 2022年10月末時点において、当初計画に対するコロナ禍の行動制限解除と競争環境変化の影響が今後も継続し、現時点において第4四半期会計期間以降も売上高が当初計画以上に回復しないことが見込まれたこと。
- ④ 当期初から2022年10月末までの期間において、当社事業における主要KPIである月間平均ポイントPU (Paid Userの略、課金ユーザー数) が前年同期実績と比較して減少傾向となった一方で、同じく主要KPIである月間平均ポイントARPPU (Average Revenue Per Paid Userの略、課金ユーザー1人当たりの平均課金額) はユーザー参加型キャンペーン等の施策による効果もあり前期比で増加傾向となった。当社としては、ポイントPUの成長との連動性が低いポイントARPPUの上昇は、当社が実施するユーザー参加型キャンペーンが射幸性の高い施策と捉えられるリスクや、サービス利用において課金が重視されると誤解されることにより当社サービス「ツイキャス」でのコミュニケーションで得られるユーザー体験が毀損するリスク等、ライブ配信コミュニケーションプラットフォームとしての持続的な成長を阻害するリスクを増加させると捉えており、快適なコミュニケーションに対する適切な対価としての水準を維持しながら、より多くのユーザーに快適に利用いただけるプラットフォームとして成長するためには、ポイントARPPUの上昇を加速させるよりも、プラットフォームの基盤強化に注力することがより重要であると判断し、当期予算計画の見直しを決定したこと。

詳細については、次項をご参照願います。

(売上高)

当社売上高の90%以上を占めるポイント販売売上が、コロナ禍の行動制限解除とライブ配信サービス市場の競争環境変化の影響を受けて、第2四半期累計期間において3,048百万円(当初計画比9.4%減)と当初計画を下回る結果となりました。これは主に第2四半期累計期間における月間平均ポイントPUが85千(当初計画比7.4%減)と、当初計画と比較して低調に推移したことが原因となります。なお月間平均ポイントARPPUについては、5,959円(当初計画比2.0%減)となりました。

当第3四半期会計期間において、サービス機能改善やユーザー参加型キャンペーンの実施等によるポイントPU、ポイントARPPU及びポイント販売売上の回復を見込んでおりましたが、2022年10月末時点における経営環境を鑑み、当第3四半期会計期間以降についても、ポイントPU、ポイントARPPU及びポイント販売売上の回復を見込むことは困難であると判断しました。

以上により、当期の月間平均ポイントPUは84千(当初計画比14.0%減)、月間平均ポイントARPPUは6,165円(当初計画比0.5%減)となり、ポイント販売売上は6,232百万円(当初計画比14.7%減)、売上高は、6,618百万円(当初計画比14.5%減)となる見込みです。

(営業利益、経常利益)

売上高が当初計画から減少したことに加えて、当社サービス「ツイキャス」を利用いただいている配信者の満足度向上を目指して、配信者への報酬である売上原価を低減させない方針を推進した結果、売上原価率については、第2四半期累計期間において50.2%(当初計画比0.6%増)となり、売上総利益は1,616百万円(当初計画比10.1%減)となりました。

配信者の満足度向上は、当社事業の持続的な成長に不可欠であると判断しておりますので、当第3四半期会計期間以降についても短期的な施策による原価率の低下と、それに伴う売上総利益の増加は想定していません。以上により、当期の売上総利益は3,303百万円(当初計画比16.2%減)となる見込みです。

また、販管費及び一般管理費については、売上高に連動して決済手数料等の変動費等が減少したこと等の理由から、第2四半期累計期間において1,532百万円（当初計画比7.7%減）と当初計画を下回りました。営業利益については、売上総利益の減少比率が販管費及び一般管理費の減少比率と比較して大きかったことにより、84百万円（当初計画比39.2%減）と当初計画を下回りました。

当第3四半期会計期間以降については、決済手数料と著作権利用料は売上高に連動して減少し、人件費と広告宣伝費については、第2四半期累計期間の実績を踏まえた人員計画及びマーケティング計画の見直しにより減少する見込であり、それぞれ、決済手数料は1,650百万円（当初計画比12.1%減）、著作権等利用料は190百万円（当初計画比12.0%減）、人件費は343百万円（当初計画比11.2%減）、広告宣伝費は203百万円（当初計画比31.6%減）、となる見込です。一方で、サービス提供にかかるインフラサーバー費用である通信費については、BCP（事業継続計画）対応によるデータセンターの多拠点化、ピーク時間帯における視聴者数の堅調な推移、さらにユーザー満足度向上を目指して配信の高画質化を推進したこと、などによるデータトラフィック増加の影響で451百万円（当初計画比12.0%増）となる見込です。

以上により、当期の販管費及び一般管理費は3,289百万円（当初計画比10.1%減）と減少する見込みですが、売上高の減少及び売上原価率の上昇による影響が大きく、営業利益は14百万円（当初計画比95.1%減）と大きく減少する見込です。

なお、営業外収益、営業外費用については、当初計画から大きな変更は見込んでおりませんので、営業利益の減少に伴い、経常利益は15百万円（当初計画比94.6%減）となる見込です。

（当期純利益）

当期及び今後の業績動向を踏まえ、当第3四半累計期間において、繰延税金資産91百万円を取崩し、同額の法人税等調整額を計上することといたしました。以上により、93百万円の当期純損失となる見込みです。

なお今後の業績動向をふまえ、今回修正予想について再度修正が必要となる場合は、速やかに開示いたします。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている当社の当期業績予想等の将来に関する記述は、本資料の日付時点において当社が入手可能な情報による判断及び合理的であると判断する一定の仮定を前提としており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以 上