



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)

なお、本開示は投資家の皆さまへの情報発信の強化とフェア・ディスクロージャーを目的として開示するものです。ご質問とその回答については、それらの内容を明確化することを目的として、一部内容・表現を加筆・修正しておりますことをご了承ください。

- Q1. 競合環境の変化によりポイント PU が前年同期比で大幅減となり、通期営業利益予想に対する進捗率も低調だが、下期にかけて売上高の回復と利益率の改善をどのように達成するシナリオを想定しているのか。今までの施策が効果を得ていないと考えてよいのか。
- A1. ポイント PU の減少につきまして、ご心配をおかけしております。今後の売上高回復に向けたシナリオですが、第一に、現在好調に推移しているポイント ARPPU の高い収益性を維持してまいります。その上で、下期においてはユーザー参加型大型イベントの開催など、新規・カジュアル層の獲得に直結する施策を重点的に実施することでポイント PU を反転させ、ポイント販売売上を再び成長軌道に乗せる計画です。あわせて、堅調なメンバーシップ売上の成長をさらに加速させてまいります。営業利益につきましても、Web 決済比率の上昇に伴う決済手数料の圧縮効果が有効に働いておりますので、下期のトップライン回復と連動させることで、通期予想の達成に尽力してまいります。
- Q2. アプリ決済比率の低下とメンバーシップの成長により、実質売上総利益率が過去最高を更新とのことだが、この収益構造の改善は今後も継続拡大し、下期の業績に寄与していく見通しか。
- A2. 実質売上総利益率については、今後も高く維持、あるいはさらに一段の改善を目指していきたいと考えております。当四半期における改善は、アプリ決済から手数料率の低い Web 決済への移行が前期からさらに一段進んだ結果であり、Web 決済への移行に伴う手数料圧縮の余地はまだ十分に残っていると考えております。また、ストック型収益であるメンバーシップ売上の売上構成比が上がることも、実質売上総利益を押し上げる要因となります。今後もユーザーの利便性を損なわない範囲での Web 決済への移行とメンバーシップ売上の成長を推進し、現在の水準を超える実質売上総利益率を安定的に創出できる収益構造を定着させていきたいと考えております。
- Q3. 「生体連動型 AI 対話システム」の技術関連の特許出願に興味があるが、ツイキャス上で、例えば AI キャラの活用やエンタメ領域への応用について、具体的なサービス実装のタイムラインやイメージがあれば教えてほしい。

- A3. 京都大学 iPS 細胞研究所 (CiRA) との特許共同出願についてご興味をお持ちいただき、ありがとうございます。本件は、特許出願が完了し、プロトタイプの開発に着手する段階にございますので、ツイキャス上でご利用いただけるサービス実装の内容や時期については、大変恐縮ですが、現時点でお答えすることは難しいと考えております。しかしながら、これまでの計算機的な AI ではなく、生体データを用いた「自然に機嫌が変わる、感情が揺らぐ」AI キャラクターは、今後のエンターテインメント領域において極めてユニークな体験をもたらすと確信しております。中長期的な成長ドライバーの一つとして、社会実装および事業化に向けた研究開発を進めてまいります。
- Q4. UUUM との共同施策や『活動者口（しかく）展』などのリアルイベント開催により、クリエイターエコノミーを刺激する取り組みがなされていると思うが、これらの施策が、新規の配信者や視聴者の「流入」および「定着（アクティブ化）」にどのような影響を与えているか、手応えを教えてください。
- A4. 当社では、プラットフォームの規模を「文化」と「経済」の両面から拡大することを成長方針として掲げており、UUUM との共同施策においては、クリエイター間の交流が深まることによるファンの相互流入および定着による「文化」の拡大に寄与することを目的としております。『活動者口（しかく）展』においても、作品のブラインドオークションやグッズ販売等を通じた「経済」の拡大や、オフラインでのコミュニケーション機会の提供による「文化」の拡大に寄与するものと考えております。これらの施策を通じて得られた知見を活かし、引き続きプラットフォームの規模拡大に資する取り組みを推進してまいります。
- Q5. 当四半期はマーケティング費用が前年同期比で大きく増加しているが、ポイント PU の減少傾向が続いているという状況において、現在のマーケティング投資の獲得効率や効果の検証状況について教えてください。
- A5. 当四半期において一時的に増加したマーケティング費用は、主に『活動者口（しかく）展』など、クリエイターとファンのエンゲージメントを高める「文化」の拡大を主眼とした投資であり、コミュニティの基盤強化を優先したものであります。一方で、現在のポイント PU 減少という課題は重く受け止めております。下期におきましては、マーケティング投資のフォーカスを直接的なユーザー獲得へとシフトし、トップラインの再成長に向けた効果検証をしっかりと行いながら、実行してまいります。
- Q6. 今期も株主優待を期待しているが実施予定か？また前期からの変更は予定しているか？
- A6. 前期に新設いたしました株主優待につきましては、今期も継続して実施する予定です。具体的な内容については、現時点では確定しておりませんが、好評でありました前期末と同様に、株主の皆様のご期待に沿えるものにしたいと考えております。こちらについては、詳細が決定次第、開示させていただきます。
- Q7. メンバーシップで PayPay が使えるようになって便利になったが、今後、ツイキャスプレミアでも使えるようになる予定はあるか？
- A7. メンバーシップにおける PayPay 決済の導入は、ユーザーの皆さまの利便性を向上させ、実際のメンバーシップ成長（ストック収益の拡大）に寄与していると認識しております。当社にとって多様な決済手段の提供は、ユーザーの利便性向上のみならず、当社自身の決済手数料率の引き下げ（実質売上総利益率の向上）にもつながる重要な戦略ですので、ツイキャスプレミアにつきましても検討を進めてまいります。
- Q8. SBI ホールディングスとの提携によって、当社の事業に具体的な変化や改善はあったか？
- A8. 資本業務提携の締結以降、SBI ホールディングスと様々な協業に向けた具体的な協議を進めております。また直近のプロジェクトとして、本年 12 月に開催予定の「Moi Records presents 歌手手フェス vol.5 supported by 文化放送」において、SBI ネオメディアホールディングスに協賛いただくことが決定しており、クリエイター獲得・育成領域における具体的な取り組みが始まっております。その他

のプロジェクトにつきましても、公表できる段階になり次第、順次お知らせしてまいります。

- Q9. ポイントPUが減少する一方で、ロイヤルユーザーのエンゲージメントは維持できているため、ポイントARPPUは増加傾向とのことだが、ロイヤルユーザーのエンゲージメントを維持できている主な要因をどのように分析しているか。
- A9. ツイキャスの強みは、「リアルタイムな居心地の良いコミュニケーション」や「距離が近く熱量が高いコミュニティ」にあると認識しておりますので、コミュニケーションにおける居心地の良さや、コミュニティの距離感・熱量を維持できる文化・サービス機能群が、ロイヤルユーザーのエンゲージメント向上に寄与していると考えております。一方で、競合環境変化の影響により、カジュアル層の新規獲得・定着には課題があるため、カジュアル層に向けた機能改善・新機能追加やマーケティング施策についても、より一層注力してまいります。

以 上