



2026年6月12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)

よくある質問と回答 (2027年1月期第1四半期決算)

日頃より、当社へご関心をお持ちいただきありがとうございます。2026年6月10日(水)に開示しております2027年1月期第1四半期決算に関連して、2026年6月11日(木)に決算説明会を行いました。その際に投資家の皆さまからいただきましたご質問とその回答をまとめましたので、下記のとおり、お知らせいたします。

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. ポイントPUの減少が続いているが、SBIホールディングスとの業務提携でPUの改善の見込みはあるか。あるいはメンバーシップ売上の方がポイント販売売上よりも増加率が高い傾向は今後も続く見込みか。

A1. ポイントPUの減少につきましては、主に競合環境の変化に伴う一部のカジュアルユーザー層の動向変化が影響していると認識しており、経営上の重要な課題として捉えております。今回のSBIホールディングスとの提携は、「ネオメディア生態系の推進」という大方針のもと、ユーザーの皆さまからなるコミュニティの熱量から新たな文化や経済圏を創出する「感情経済圏」の構築を大きな目的としております。この、「ネオメディア生態系」を構成するメディア・エンタテインメント・マーケティング関連企業、さらにSBIグループが有する強固な金融・決済基盤との連携から生み出されるシナジーが、中長期的に当社サービスに対するユーザーエンゲージメントをさらに高め、結果としてポイントPUの改善にも寄与していくものと考えております。また、メンバーシップ売上につきましては、現在、ポイント課金からメンバーシップ課金へのユーザーシフト(定額制への移行)が着実に進んでいる過渡期にあると考えております。当社としては、ポイントとメンバーシップ、両方の課金モデルを成長させていくことを基本路線と考えております。特にメンバーシップは、中長期の持続的な成長を支える最重要施策の一つとして位置づけておりますので、成長率という観点では、今後もメンバーシップがポイント販売より高くなる傾向は継続するものと考えております。

Q2. Moi Records 関連の売上が増加見込とのことだが、今後伸ばしていくための予定や施策はあるのか。

A2. 当社は、次世代のクリエイターやアーティストをプラットフォーム内で発掘・育成していく過程において、「音楽(楽曲)」というコンテンツが非常に重要なポジションを占めると考えております。当四半期においては、一時的な収益拡大が見られましたが、今期通期においても、音楽著作権使用料収益は増加する見込みで進捗しております。具体的な施策といたしましては、Moi Recordsの管理楽曲数を継続的に拡充していくとともに、クリエイターの皆さまの配信活動の中でこれらの楽曲がより広く活用され、コミュニティ全体に普及していくような展開を推進してまいります。Moi Recordsの楽曲

管理・運用体制を強化していくことで、クリエイターへの適切な収益還元と、当社の安定的かつ持続的な収益基盤の構築を両立させ、さらなる企業価値の向上を図ってまいります。

Q3. 「ファンコミュニティ向け金融施策」というのは、どのようなものなのか。具体的なイメージがあれば教えて欲しい。

A3. 当社が目指す「ファンコミュニティ向け金融施策」は、いわゆる「推し活マーケット」における熱量を、よりシームレスに新しい経済活動へと循環させるための取り組みをイメージしております。当社のプラットフォーム上では、ライブ配信を中心として、グッズ販売やリアルイベントのチケット販売など、多種多様なファン経済活動（ファンエコノミー）が活発に行われており、ここに「金融商品や決済機能」という、生活に最も身近なインフラを掛け合わせることで、これまでにない利便性と体験価値を創出できると考えております。具体的なサービス内容や事例の詳細につきましては、開発や検証の進捗に応じて、然るべきタイミングで随時公表していく予定です。

Q4. 先週末に開催された「活動者口展」など、今後のリアルイベントの展開方針があれば教えて欲しい。

A4. 「活動者口展」へのご注目、ならびに多くの皆さまにご来場いただきましたことを厚く御礼申し上げます。本イベントは、普段ネットを中心に活動されている配信者（クリエイター）の皆さまが自身の書道や絵画等の「四角いアート作品」を展示するリアルな展示会であると同時に、配信者とそのファンの皆さまが直接的に交流できる場（ファンミーティング）として企画いたしました。ネット上でのライブ配信にとどまらず、リアルな場においても配信者同士の横のつながり（コミュニティ）を醸成し、配信者とリスナーが新たな一面に触れ合える立体的な体験価値を提供することは、当社のプラットフォーム全体の熱量を高めるうえで極めて重要であると認識しております。数あるライブ配信プラットフォームの中で、ツイキャスが「より温かみがあり、定着率の高いコミュニティ」であり続けるためにも、こうしたリアルとネットを融合させた施策は有効であると考えております。今回の事例を踏まえ、今後も、ユーザーの皆さまが熱量を共有し、驚きや感動を得られるような新しい企画やリアルイベントへの投資・支援を検討していきたいと考えております。

Q5. SBI ホールディングスとの資本業務提携が公開されたあとの株価動向をどう評価しているのか。

A5. 株価につきましては、市場の需給や外部環境など、様々な要因が複合的に絡み合って形成されるものであり、当社が直接的にコントロールできるものではない、と考えております。一方で、今回の資本業務提携という当社の大きな転換点において、市場や多くの投資家の皆さまから多大なるご関心とご注目をいただいていること自体は、大変真摯に、かつ好意的に受け止めております。株価のベースとなるのは、あくまでも当社の「業績の成長」と「社会への貢献に対する中長期的な期待値」であると考えております。私ども経営陣のミッションは、目先の株価の上下に一喜一憂することではなく、今回のSBIグループとの強力なワンチーム体制を活かしてインオーガニック（外部リソースの活用）な施策を実行し、オーガニック成長を再加速させることにより、人々の生活を豊かにするような「次世代のコミュニケーションインフラ」を確立することである、と考えております。まずは今期の業績目標を達成し、市場の期待に応える具体的な成果を積み上げていくことで、中長期的な企業価値向上及び株主価値の最大化に全力を尽くしてまいります。投資家の皆さまにおかれましては、当社のこれからの挑戦と持続的な成長ストーリーにお付き合いいただき、ご期待いただけますようお願い申し上げます。

Q6. 今回のSBIホールディングスとの資本業務提携においては、赤松社長個人が保有される株式の一部譲渡（売出し）も含まれるとのことだが、創業者としてどのような意図や思いがあって今回の決断に至ったのか、差支えのない範囲で教えてほしい。

A6. 私個人の保有株式の譲渡につきまして、株主の皆さまが誤解されないように、その意図と背景にある私の思いを直接お伝えさせていただきます。まず大前提として、今回の株式譲渡は、当社を次のステージへと飛躍させるための「前向きかつ戦略的な決断」でございます。その決断に至った理由は、SBI

グループという強力なパートナーをお迎えし、対等かつ強固な資本業務提携をスピーディーに成立させるためには、SBI グループ側に一定の議決権（株式）を保有していただき、名実ともに「ワンチーム」としての体制を築く必要があると考えたためでございます。その際、市場から大規模な買い付けを行う、あるいは大規模な新株発行（増資）を行うことのみによってこれを実行しようとする、市場における需給の混乱や株式価値の希薄化とそれらに伴い既存株主の皆さまに対して不利益を与えてしまうリスクが顕在化すると考え、リスクを最小限に抑え、既存株主の皆さまの利益を守りつつ、SBI グループとの強固なアライアンスを最速で成立させるための最適解として、私が保有する株式の一部を譲渡（売出し）することが最も合理的であると判断しました。私は創業者として、この会社とサービスに深い愛着を持っています。今回の提携を機に、SBI グループが持つ強力な金融・決済インフラや顧客基盤をツイキャスの経済圏に融合させ、これまでにない新しいコミュニケーション文化圏と経済圏を創り出せる可能性に、手応えを感じております。私は今後も、代表取締役社長としてこれまで以上に経営に情熱を注ぎ、新体制となった当社の中長期的な成長と企業価値の最大化を牽引してまいります。株主の皆さまにおかれましては、今回の決断が当社の未来をより確固たるものにするための攻めのガバナンスの一環であることをご理解いただき、引き続き温かいご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以 上