

& and factory

3Q 2023

Financial Results



2023年8月期 3Q業績ハイライト

売上高

2,128 百万円
(YoY +4%)

営業利益

71 百万円
(YoY +155%)

APP事業（マンガ・エンタメ）

- マンガ事業の売上高は前年を上回って着地
- マンガ事業において一時的な開発売上を計上
- 占い事業は引き続き高成長率を維持

RET事業

- &AND HOSTELの稼働率は安定的に推移しており、平均単価が上昇傾向
- 自社保有物件の賃貸借契約終了に伴う不動産賃貸収入の減少により売上高は前年対比で減少

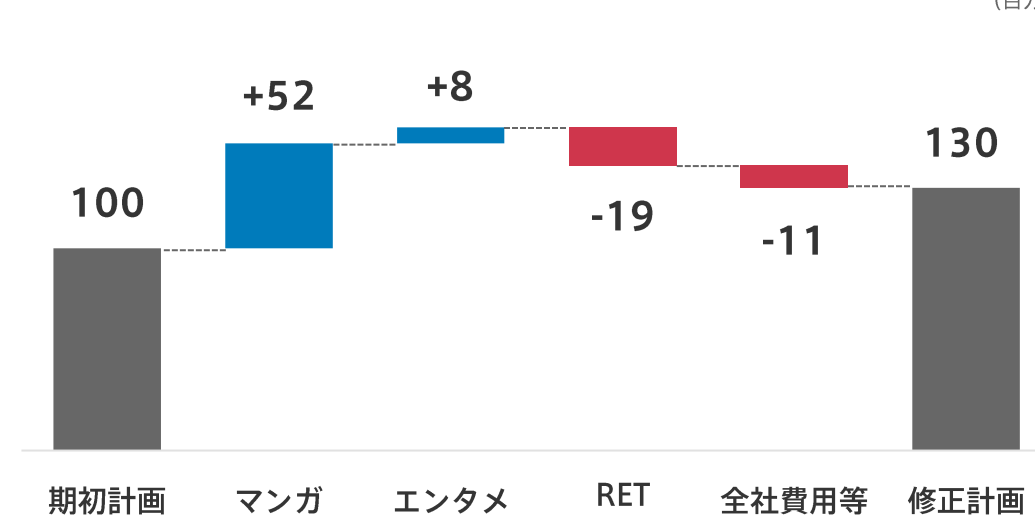
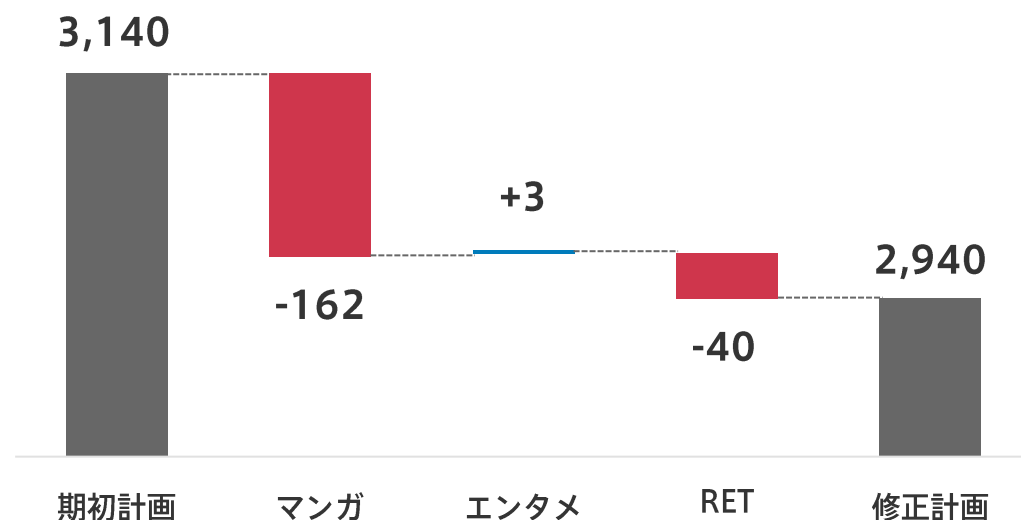
2023年8月期業績予想の修正

- マンガ事業では既存マンガアプリの好調な推移に加え期中に発生した開発受託に関する売上が発生する見込み
- 期初にはWebtoon事業で売上を見込んでいたが、新規事業であるPontaのマンガ書店サービス内でWebtoon作品を配信すること及び、AIを活用したコマ分割事業に具体化され来期以降に収益貢献
- 広告宣伝費については獲得効率を鑑みながら投下した結果、予算未消化。作品のメディア化の影響等によりオーガニックの流入が好調なことに加え継続ユーザーも増加傾向にあるためMAUは4Qも堅調に推移する見込み
- エンタメ事業では直近のユーザー数拡大の影響を鑑み4Qに広告宣伝費を積極的に投資、通期では予算の範囲内
- RET事業では新規事業撤退により売上高・営業利益ともに予算未達

売上高
(通期)

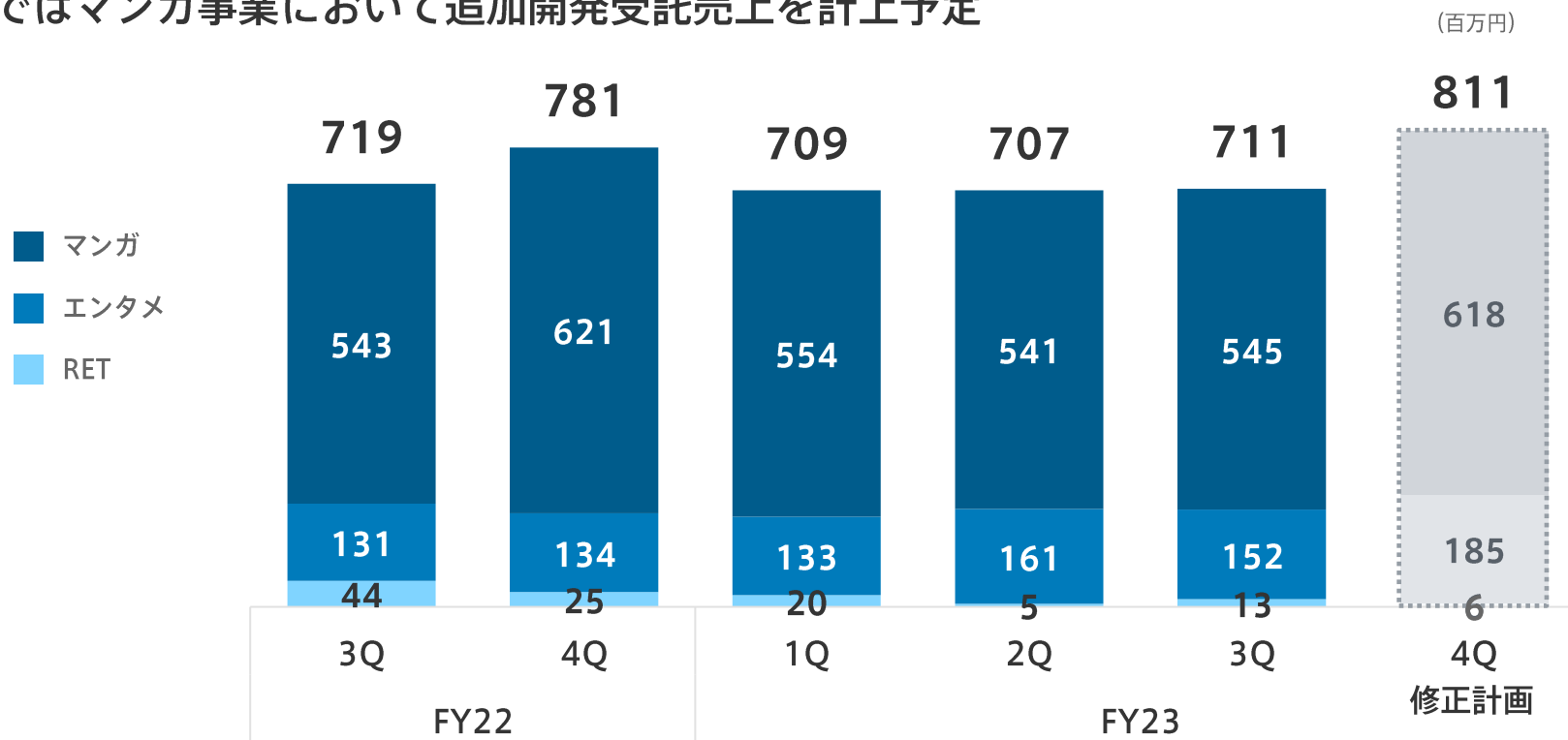
営業利益
(通期)

(百万円)



売上高の推移

- マンガ事業ではMAUが堅調に推移したことに加え、課金売上が引き続き好調なため**前年同期を上回って着地**
- 加えて既存アプリにおける追加開発受託売上及びPontaのマンガ書店サービスにおける初期開発売上进行を計上
- エンタメ事業では星ひとみが引き続き成長を牽引し占い事業は**前年同期と比較して売上高約1.2倍で成長**
- &AND HOSTELを中心としたRET事業は、店舗運営の他社移管、不動産賃貸収入の減少及び前期一時的に発生したコンサルティング売上が剥落したことにより売上高は前年同期と比較すると減少
- 4Qではマンガ事業において追加開発受託売上进行を計上予定



前年同期比

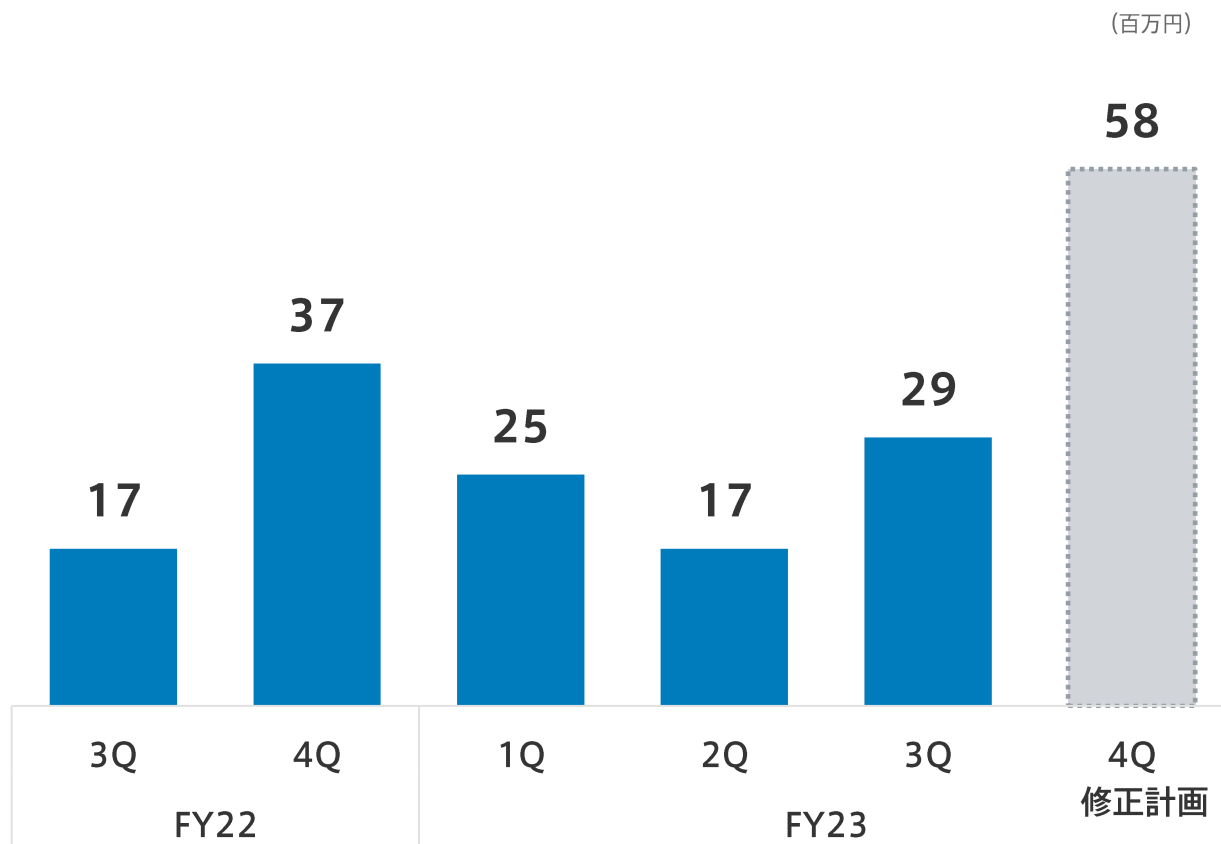
-1 %

前四半期比

+0.5 %

営業利益の推移

- 営業利益は前年同期を上回って着地。安定的に利益を出せる経営基盤を確立
- マンガ事業においては追加開発受託収益を一部計上
- 占い事業においては成長投資フェーズであるためQoQで営業利益は概ね同水準
- 4Qは既存マンガ事業の成長に加え一時的な開発売上も計上予定



前年同期比

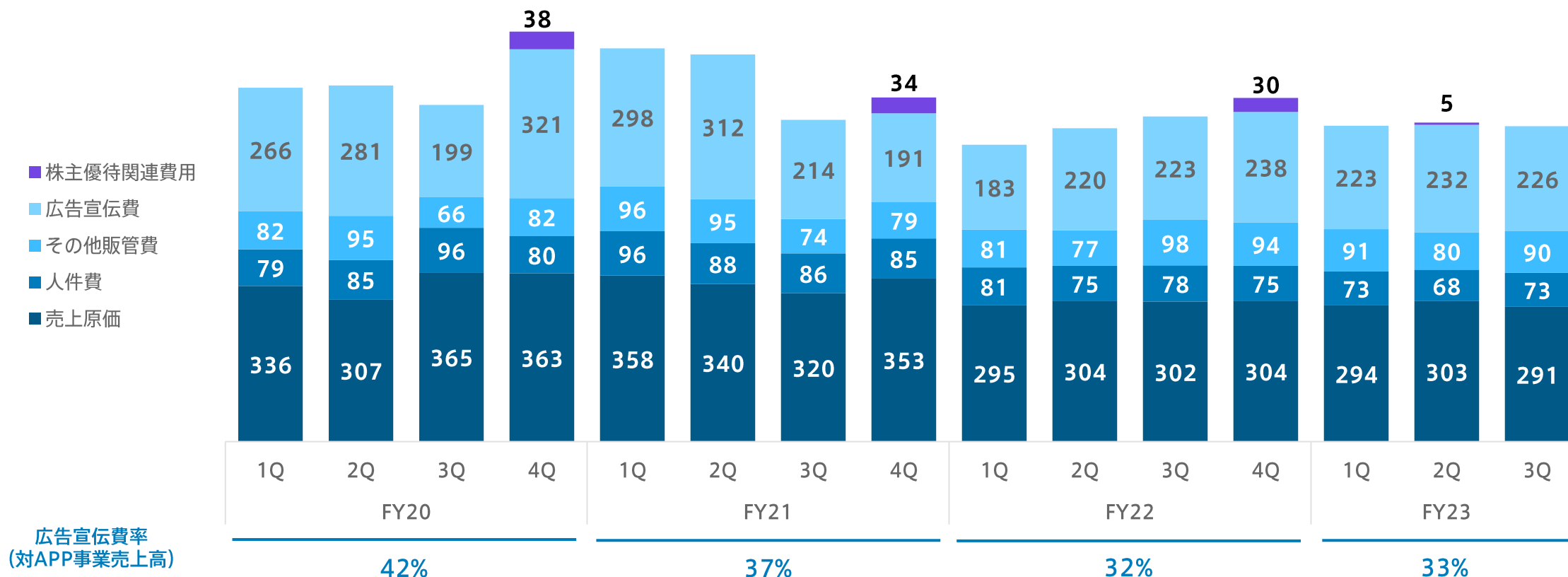
+71 %

前四半期比

+68 %

コスト推移

- ・ インフラやシステム費用の見直しは継続して実施しており適正なコスト水準を維持
- ・ マンガ事業では広告宣伝の獲得効率を鑑みながら前期並みの水準で広告宣伝費を投下、占い事業では前期よりも広告宣伝費を積極的に投下しユーザー数拡大を図る
- ・ 株主優待について新規のポイント付与は休止、繰越ポイントの保有者のみ行使可能。優待に係るコストは削減し企業価値の向上を以て株主還元を行っていく方針にシフト



マンガ事業

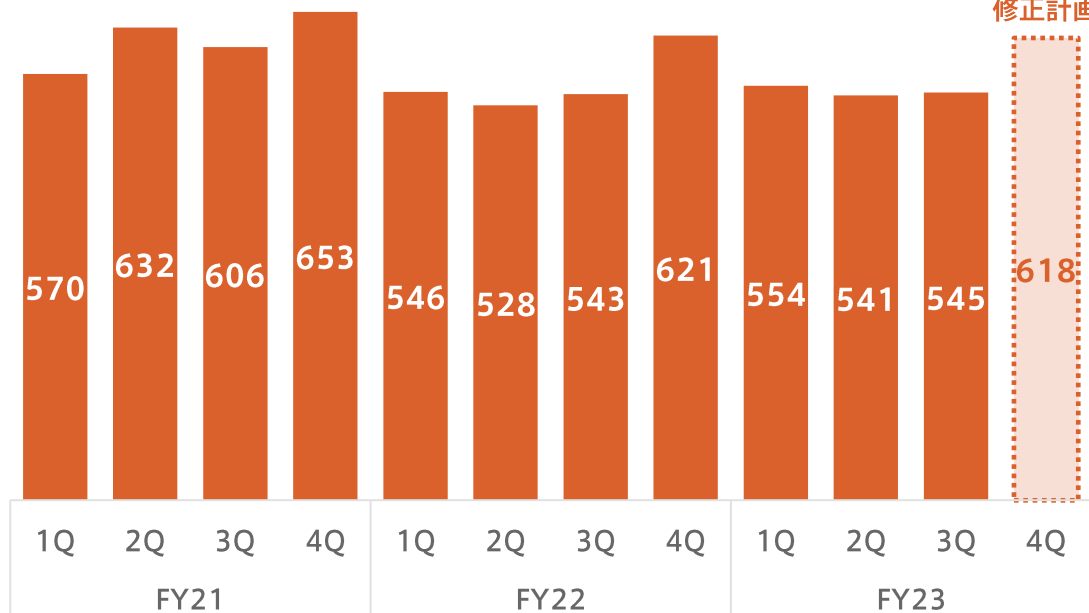
売上高/営業利益推移（四半期）

- 2Qに続き「めっちゃコミックの毎日連載マンガアプリ」が好調に推移
- 「サンデーうぇぶり」においてWBCの日本優勝に合わせた「MAJOR」のキャンペーンや劇場版「名探偵コナン 黒鉄の魚影（サブマリン）」のヒット等により新規流入が増加し課金売上及び広告売上の増加に寄与
- 既存アプリにおける追加開発受託売上及びPontaのマンガ書店サービスにおける初期開発売上を計上
- 「ヤンジャン！」で連載中の作品「【推しの子】」のアニメ化の影響で新規流入が増加

売上高

(百万円)

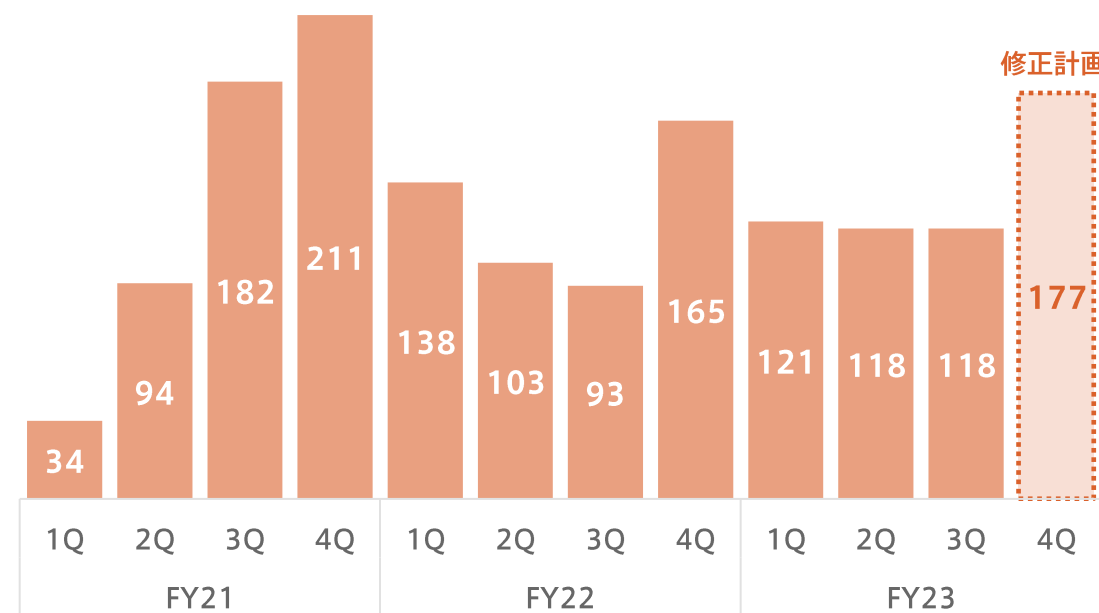
修正計画



営業利益

(百万円)

修正計画



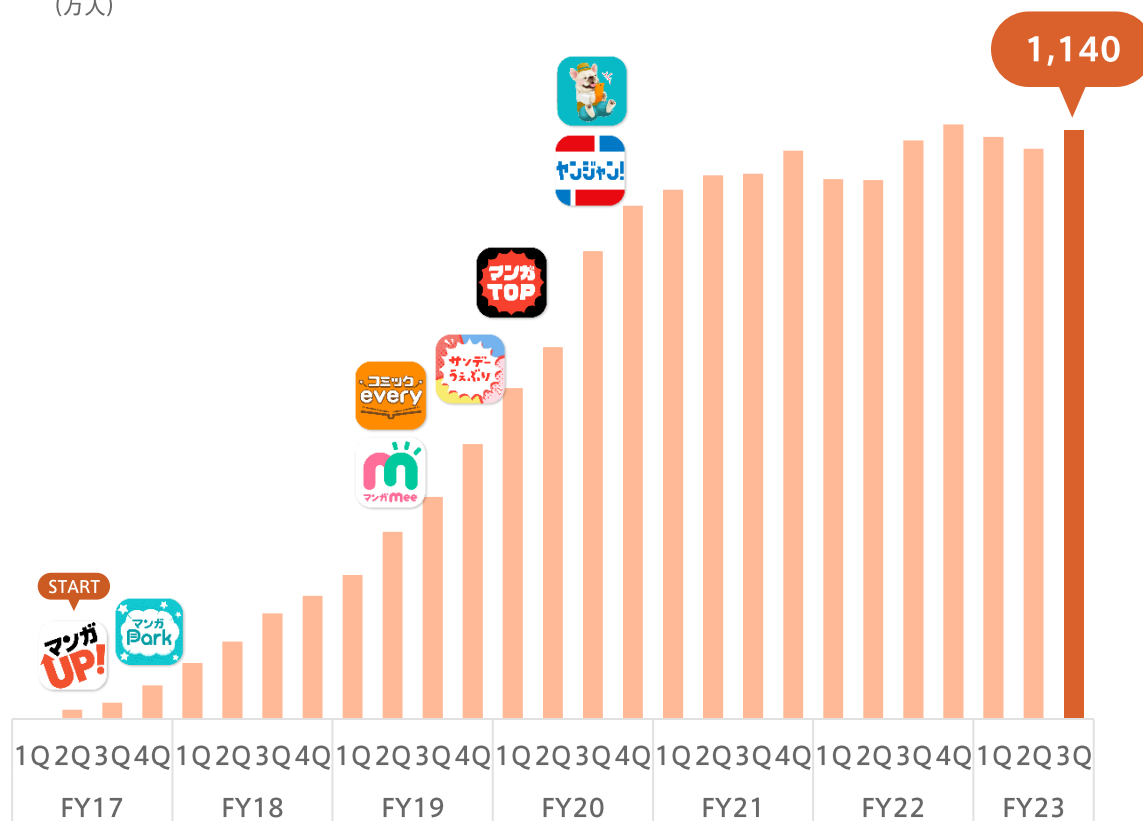
※エンジニア及びデザイナーに係る全社共通費用を含む

マンガアプリKPIの推移

- ・ キャンペーンやメディア化作品が牽引し新規獲得が好調
- ・ 各アプリにて継続率向上に向けた施策を講じており、ユーザーを定着させることでMAUは高水準で推移

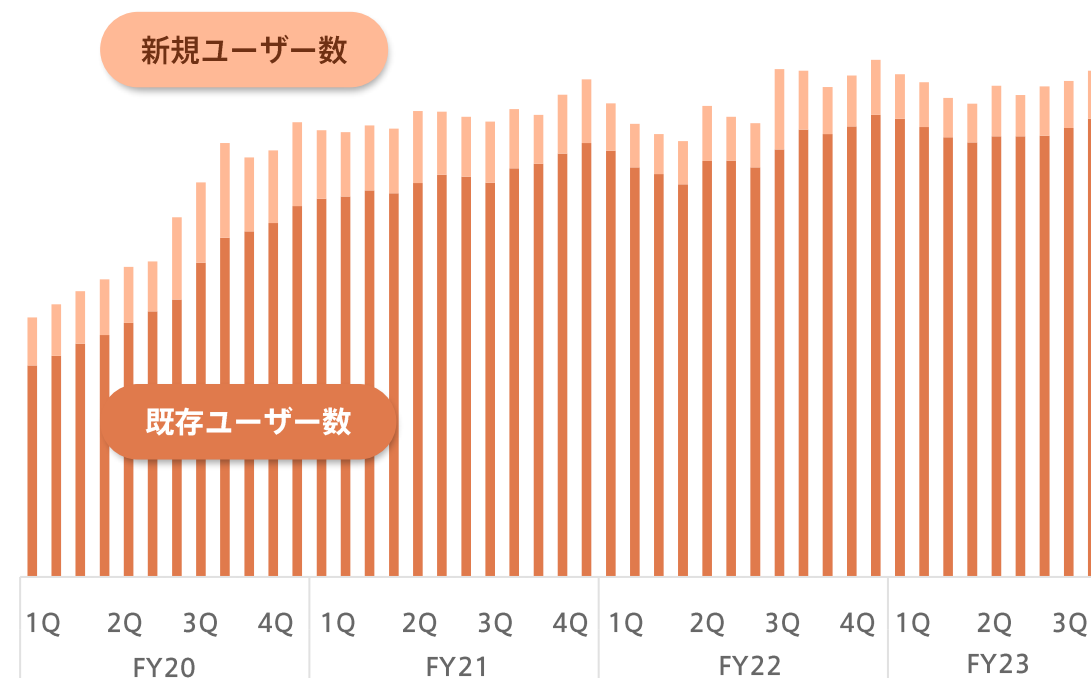
マンガアプリのMAU

(万人)



※マンガアプリのMAUの各四半期における平均値を採用

既存ユーザー数と新規ユーザー数の推移

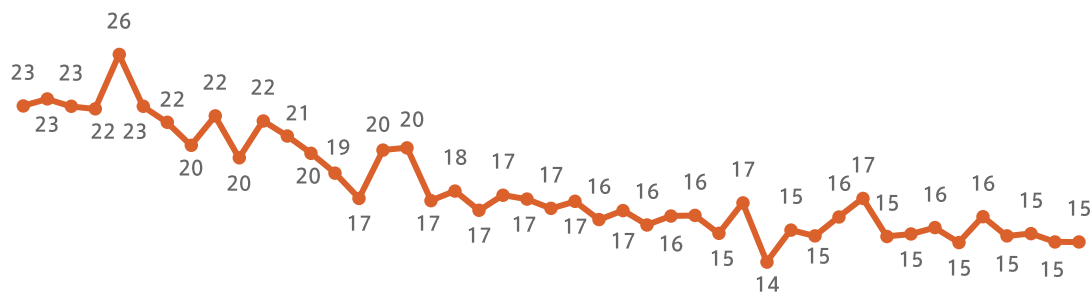


※新規ユーザー数は当月に新たにインストールをしたユーザーの数、既存ユーザーは当月のアクティブユーザー数から新規ユーザー数を除いたユーザーの数を指す

マンガアプリKPIの推移

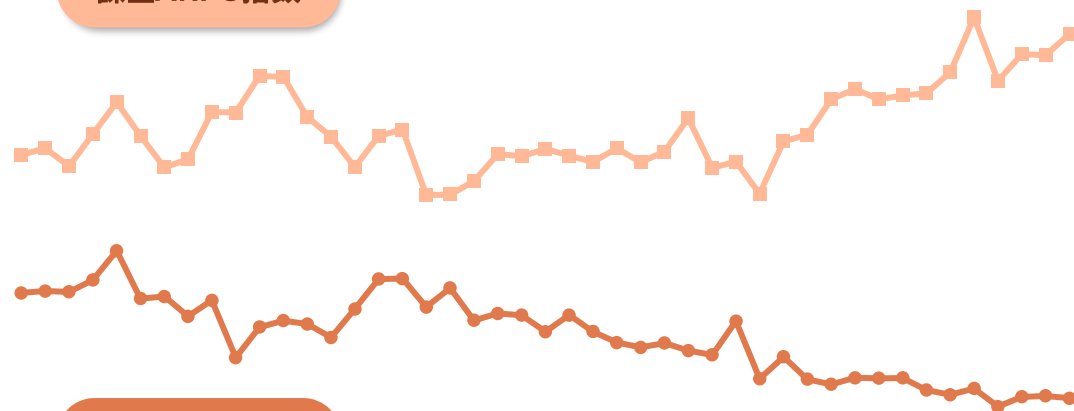
- 広告ARPUについては外部市況の影響もあり大きな改善は見られず横ばいで推移
- 単価の高い広告手法による広告ARPUの引き上げを検討中
- 一方、課金率の高いアプリが好調に推移したことにより課金ARPUは上昇傾向

ARPU（ユーザー1人あたりの収益単価）



課金ARPUと広告ARPUの推移（指数）

課金ARPU指数



広告ARPU指数

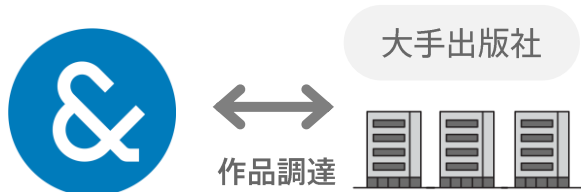
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
FY20				FY21				FY22				FY23		

※2017年3月のマンガUP!のARPUを100として指数化。以降は新規含む複数アプリのARPUの単純平均値を指数化



Ponta経済圏直下のマンガ書店を構築

出版社から作品を仕入
販売ネットワークを確立
Webtoon含む幅広いラインナップ



当社が大手出版社数社から作品を調達
Webtoonも含め
幅広いラインナップを目指す

Pontaポイントがたまる・つかえる
マンガ書店サービス



Pontaアプリ等から利用できる
マンガ書店を構築
Pontaサービスと連携し
ポイント加算・利用を促進

MAU拡大と収益モデルの拡充



Ponta会員からの集客によりMAUが拡大
課金・広告に加えポイント売上が追加

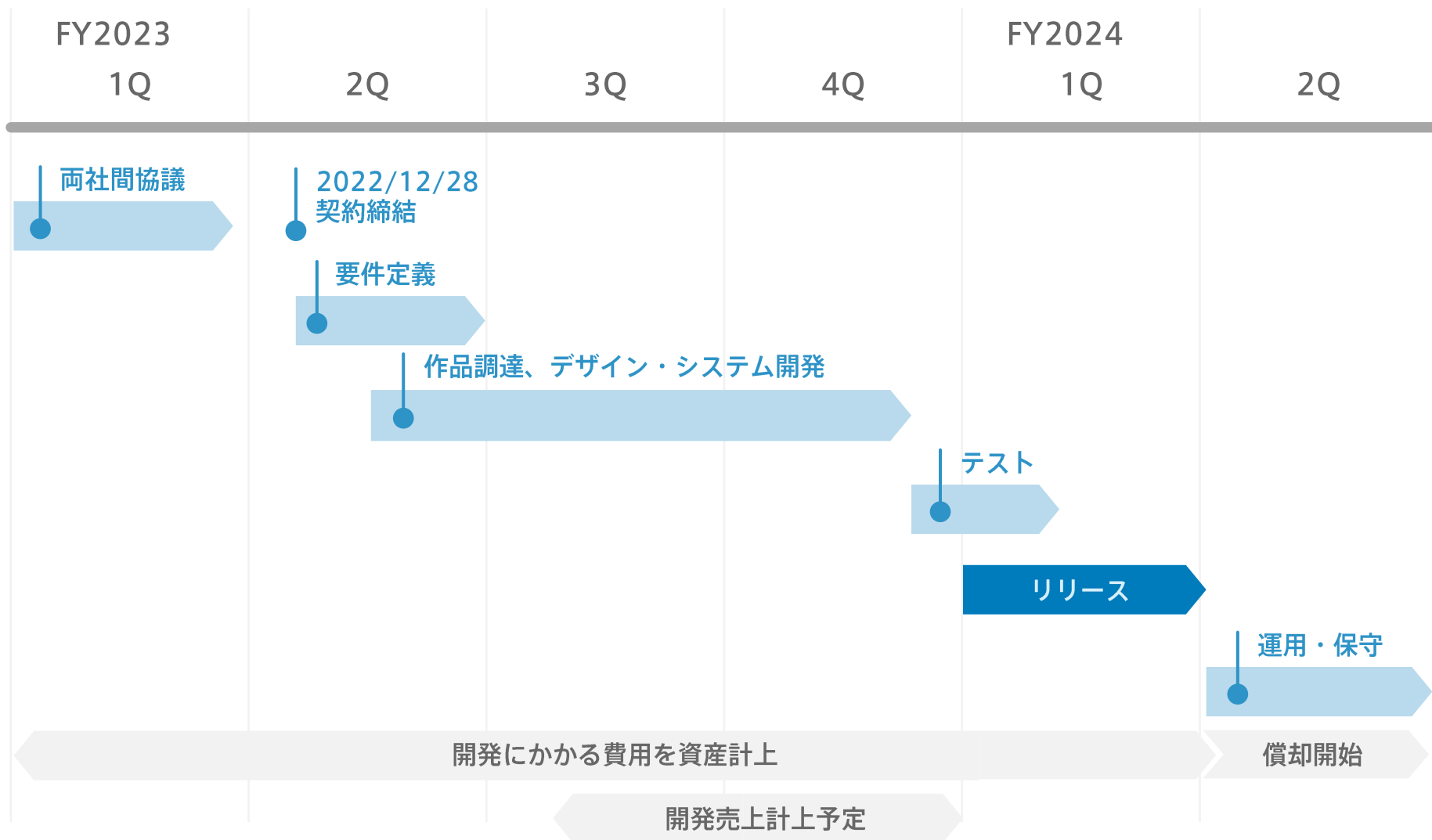


Pontaのマンガ書店サービス

- サービス開始時には約10万タイトルのマンガ作品を配信予定
- 出版社との強固なリレーションにより小学館のコンテンツ配信が決定。他の大手出版社とも同様に調整中
- Ponta会員を対象としたリサーチでは、「他の電子マンガ書店とのユーザー重複率は低く、且つマンガサービス使用意向は高い」という結果に

ロイヤリティ マーケティングとの取組のロードマップ

- 開発売上は今期3Qに一部計上しており、4Qにも受領予定。業績予想に織り込み済み

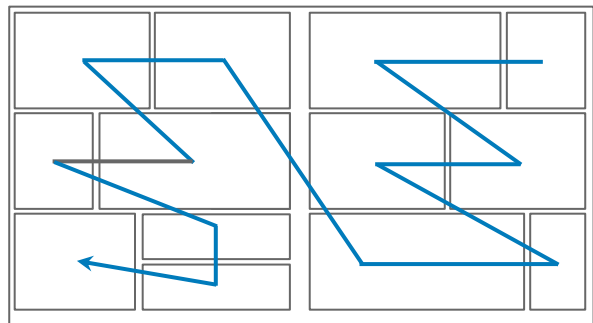


AIを活用した横読みマンガの縦スクロール化・Webtoon化の研究開発を開始

- 横読みマンガをコマ分割し、縦スクロール表示に自動変換するための研究開発を開始
- 従来は人の手による作業が不可欠であったが、今回の取組ではコマ境界をAIに機械学習させることで自動的なコマ認識・分割機能を実現させるための開発を行う
- Webtoon作品の制作においても応用が可能。将来的には国内のWebtoon需要対応の一環として、出版社やマンガ配信業者へのサービス提供を行うほか、海外展開への活用も視野に入れ開発を進める

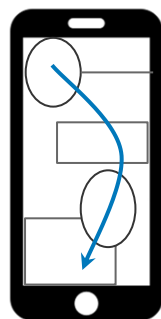
横読みマンガ

逆Z字状に目線誘導を行う。英語など、左から右への横書き文字をフキダシに入れた際、「コマは右から左へ、セリフは左から右へ」と読み順が反発し合う形に



縦スクマンガ／Webtoon

スマホ画面サイズに合わせて横幅が固定されており、コマの目線誘導は縦スクロールに沿って動くため、シンプルに読み進められる



スマホ読書及び
海外の読者拡大に
より適した形式



マンガアプリのPR施策

- マンガアプリのPR施策を強化
- 劇場版名探偵コナンの公開に合わせたキャンペーンを実施
- WBCの日本優勝に合わせた「MAJOR」全話無料キャンペーンの実施
- マンガUP!において原作マンガが続々とアニメ化。アプリ内ではアニメの見逃し配信も実施
- ヤンジャン!においては「【推しの子】」のアニメ化により新規ユーザー数が増加
- 今後も積極的にニュース発信を行い、新規ユーザーの獲得に繋げる



エンタメ事業

売上高/営業利益推移（四半期）

- 占い事業は年末年始がある2Qが1年の中で最も需要が高いためQoQでは減少しているが、YoYでは約1.2倍で成長
- 一人当たりの収益単価が高い電話占いが利用率の低下により前年と比較して一時的に減少
- 広告宣伝費の積極投下によりYoYで営業利益は減少
- 今後は動画リワード広告の導入によって収益幅を拡大し更なる成長を目指す
- 4Qに関しては人気アプリの牽引もあり**過去最高売上を計上予定**

売上高

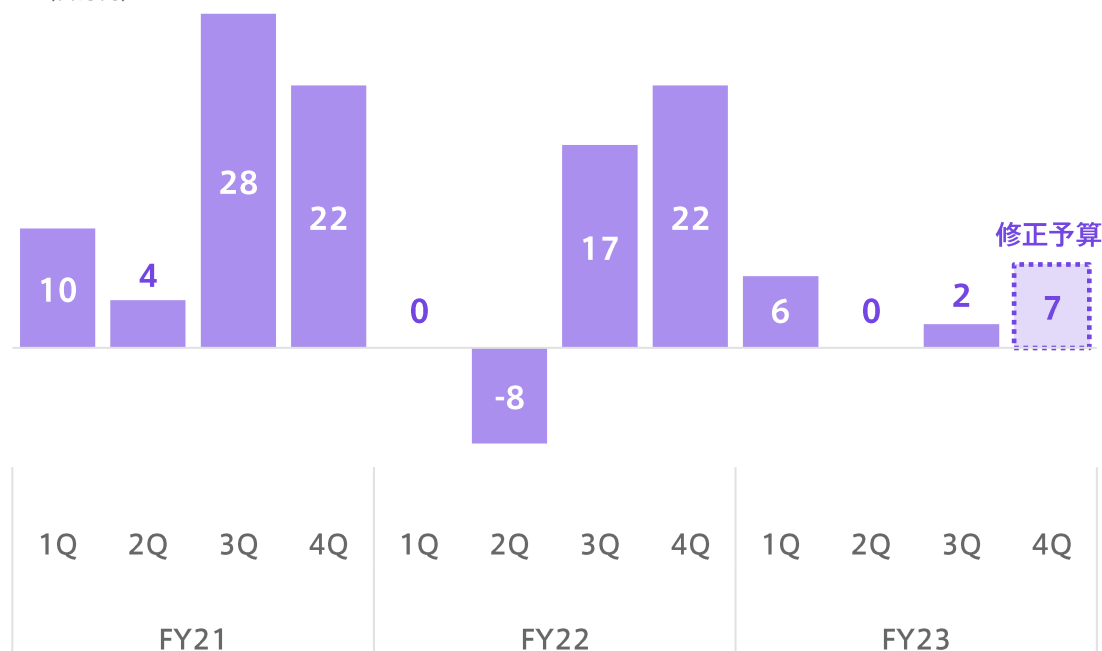
(百万円)

■ 占い
■ 最強シリーズ等



営業利益

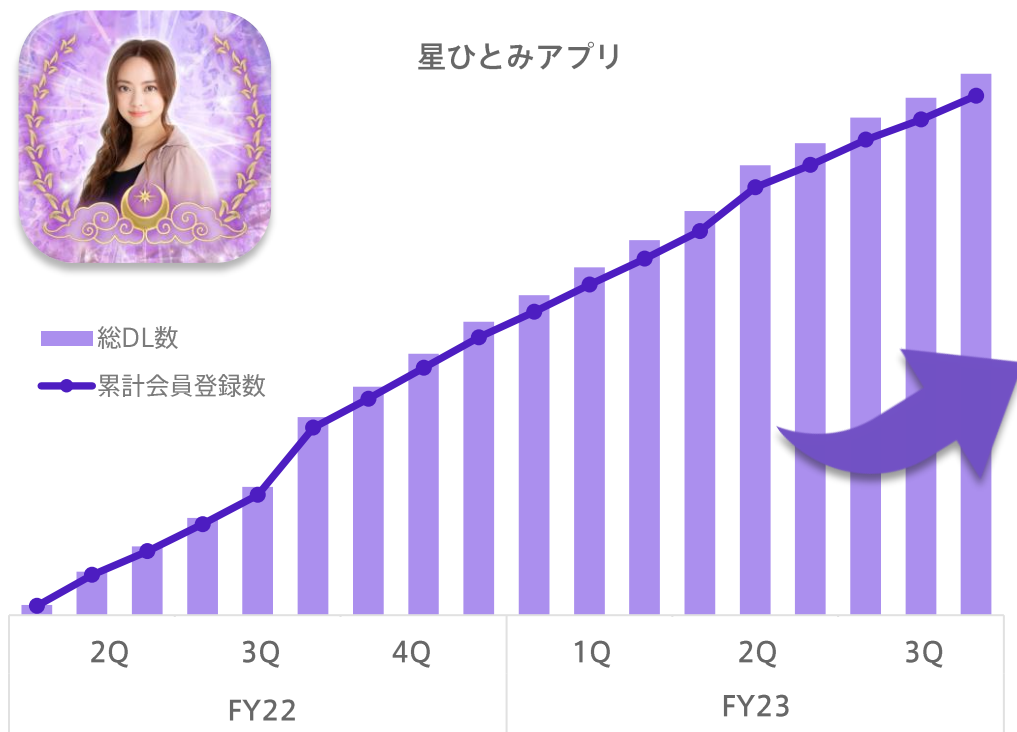
(百万円)



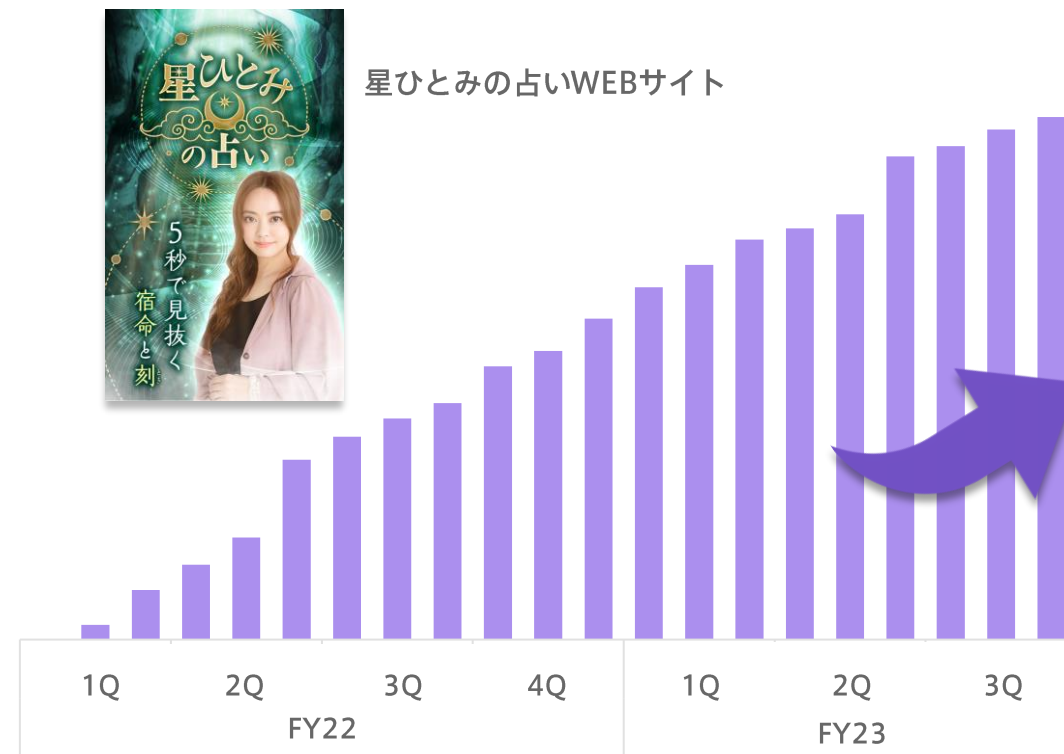
エンタメ事業のKPI

- 有名占い師「星ひとみ」の占いサイト及び占いアプリがSNSで話題となったことで成長が加速
- 星ひとみの占いアプリは当社のサービスが**市場で唯一のアプリ**であるため競争優位性を確立
- 機能アップデートやデザインリニューアル等UI/UXの強化を図りながら積極的なPR活動により順調に会員数を拡大
- ARPUも高水準で推移しており売上拡大に寄与

ダウンロード数及び累計会員登録者数推移



累計会員登録者数推移



占い「uraraca（ウララカ）」 リリース4周年キャンペーンを実施！



占い師に直接1対1で占ってもらえる「チャット占い」や「電話占い」を提供している「uraraca」では、リリース4周年を記念してポイントバックキャンペーンを実施。利用率の拡大に繋がっており、更に売上拡大を図るため4Qでは積極的に広告宣伝費を投下予定。

「突然ですが占ってもいいですか？」で話題の占い師 星ひとみの占いにおいてキャンペーン実施



有名占い師星ひとみ監修のサービス「星ひとみの占い」では継続してキャンペーンを実施。キャンペーンによる流入や利用率の増加に加えて、TV出演やSNS等の露出効果により成長を加速。引き続きエンタメ事業の売上成長を牽引。

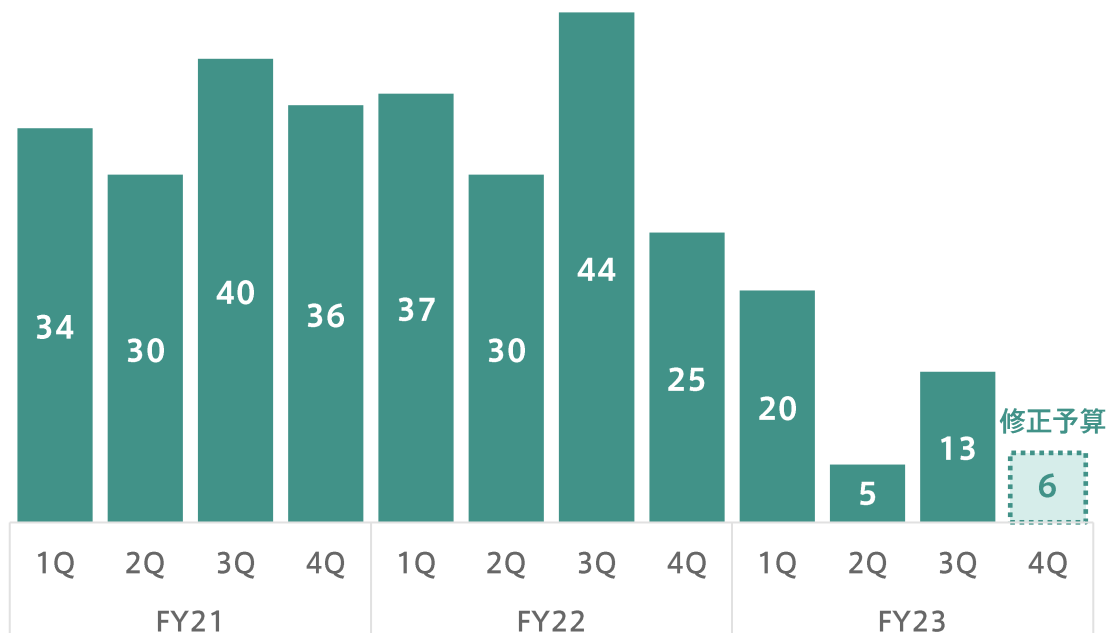
RET事業

売上高/営業利益推移（四半期）

- &AND HOSTELの運営形態を見直したことで売上高は減少
- 利益ベースでも前期を下回った理由は自社保有物件の賃貸借契約が終了したことに伴う不動産賃貸収入の減少による
- 他社がオーナーである&AND HOSTELについて別のオーナーへの売買が成約したことに伴い仲介手数料を売上に計上したためQoQでは売上が増加
- インバウンド需要の回復や円安の影響で販売用不動産に対する問い合わせが増加、売却に向けて引き続き営業活動を行っており今後動きがあった際には速やかに開示予定

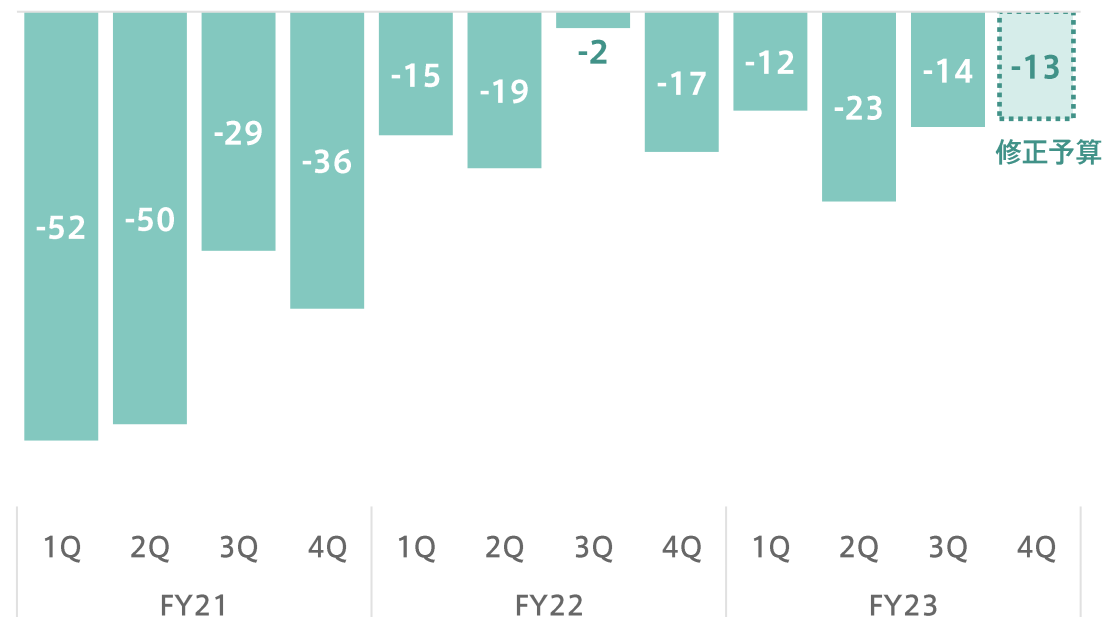
売上高

(百万円)



営業利益

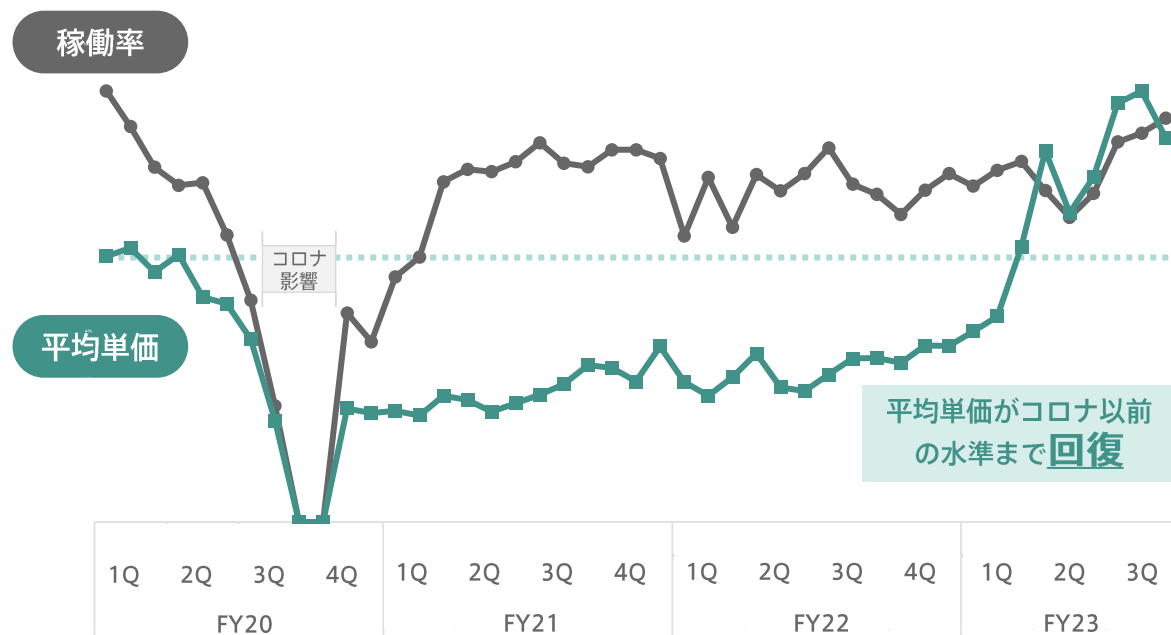
(百万円)



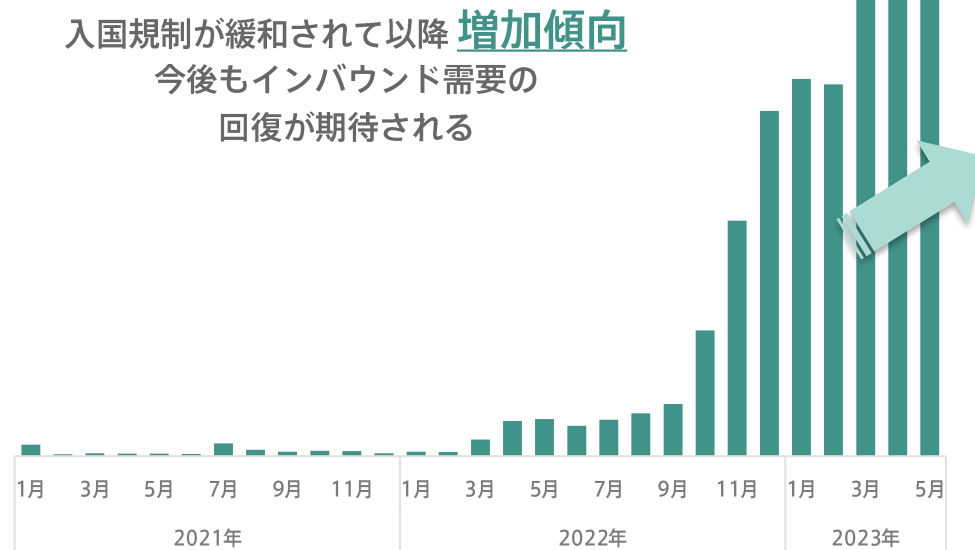
&AND HOSTELの稼働状況と販売用不動産の今後の販売方針

- &AND HOSTELの稼働率及び平均単価はコロナ拡大以前の水準にまで回復してきている
- 販売用不動産についてはコンスタントに問合せが来ており、渡航規制の緩和によって海外からの内見も徐々に増加
- 簿価以上での売却という目線は不変、早期売却を目指す
- 販売用不動産の売却は計画に織り込まれていないため、実現すれば業績の上振れ要因となる

&AND HOSTELの稼働率推移（除く休業店舗）



訪日外客数（総数）の月別推移



出典：日本政府観光局（JNTO）

&AND HOSTELの稼働状況と販売用不動産の今後の販売方針

- &AND HOSTEL等については現在6店舗を営業中であり引き続き運営を行う
- 関西圏のインバウンド需要の力強い回復を受け、休業中の**&AND HOSTEL SHINSAIBASHI EAST**については営業を再開し、9月より宿泊受け入れ開始を目指す
- 営業を再開することで**利益の創出と運営実績の積み上げ**を図り、収益拡大と販売活動の双方を促進させる
- その他上野の2物件も引き続き販売活動を行い早期売却を目指す



他社保有

- AKIHABARA
- ASAKUSA KAPPABASHI
- HOMMACHI EAST
- MINAMISENJU
- KURAMAE WEST
- &HOTEL HAKATA

自社保有

- SHINSAIBASHI EAST
(休業中・再稼働予定)
- 上野 入谷 (未開業)
- 上野 下谷 (未開業)

&AND HOSTEL SHINSAIBASHI EAST再稼働

2019年11月大阪にて開業、2021年10月よりコロナ拡大の影響を受け休業。近隣店舗である&AND HOSTEL HOMMACHI EASTにおいて、インバウンド需要の回復を受け直近の稼働率や単価の推移が好調であり、設備のグレードの高いSHINSAIBASHI EASTにおいても営業再開による収益化が見込めると判断。



運用実績を積み上げることで販売活動を促進する方針



インバウンドゲスト向けの日本文化体験「マンガ家体験ワークショップ」を開催



&AND HOSTEL滞在中の外国人ゲストを中心に、当社の主軸事業であるマンガ領域のワークショップを開催
イベント実施パートナーとして【ManRevo（マンレボ）】と共催でマンガの書き方を体験できるワークショップを実施
今後も&AND HOSTEL各店舗において有料での定期開催を計画中

宿泊だけに留まらない新たなサービスを提供することで宿泊体験価値を高めていく

その他

スタンダード市場選択について

- ・ プライム市場で求められている流通株式比率に捉われることなく、時価総額の引き上げに注力していくことが最も重要であり、継続的に株価を上昇させるため安定的な収益構造を確立することに注力すべきと判断
- ・ 短期的にプライム市場の上場維持基準を充足しない状況となった場合には上場廃止となるリスクがある
- ・ 取引機会の喪失を避けるためにもスタンダード市場を選択することを決定

	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率	1日平均 売買代金	月平均 売買高	純資産の額
プライム市場 上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%	0.2億円	—	正
スタンダード市場 上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25.0%	—	10単位	正
移行基準日時点	4,015人	47,447単位	33.4億円	48.2%	0.67億円	—	—
FY22末時点	3,718人	48,300単位	19.9億円	49.0%	0.17億円 ※1	11,941単位 ※2	5.4億円
スタンダード市場基準 への適合状況	○	○	○	○	—	○	○

※1 「1日平均売買代金」は2022年12月31日時点のものであり、2023年1月11日に東京証券取引所より受領した通知を基に記載しております。

※2 「月平均売買高」は2022年7月～12月における東京証券取引所の売買立会での売買高を月平均して当社が試算を行ったものであります。

Our Mission

日常に&を届ける

常識を打ち破る圧倒的な品質を提供し、少し先の未来を作っていく
革新性があるプロダクトを世の中に送り出し、人々の習慣を獲得する
非デジタルな業界に変革をもたらし、世の中をアップデートする