

& and factory

4Q 2023

Financial Results



01

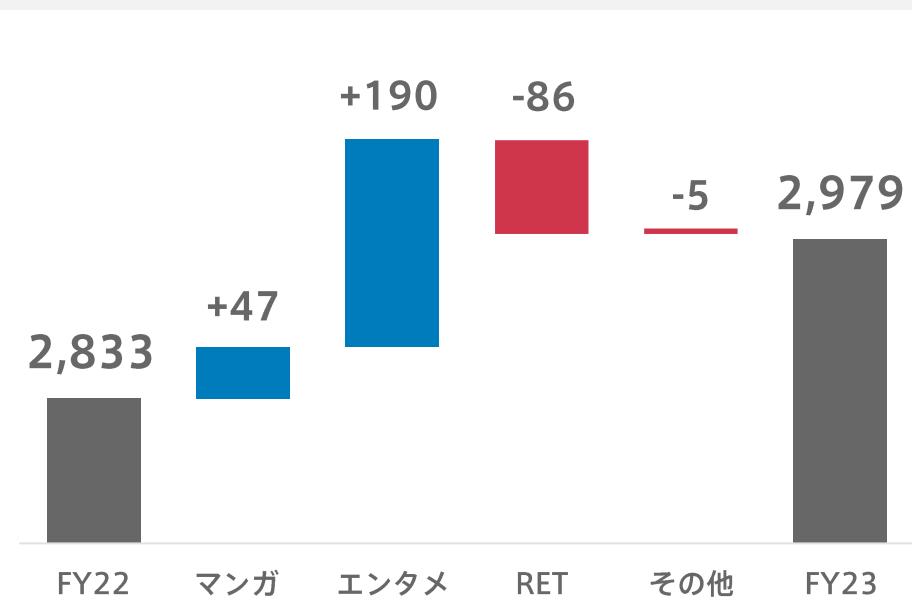
2023年8月期 業績ハイライト

2023年8月期 業績ハイライト

売上高

2,979 百万円

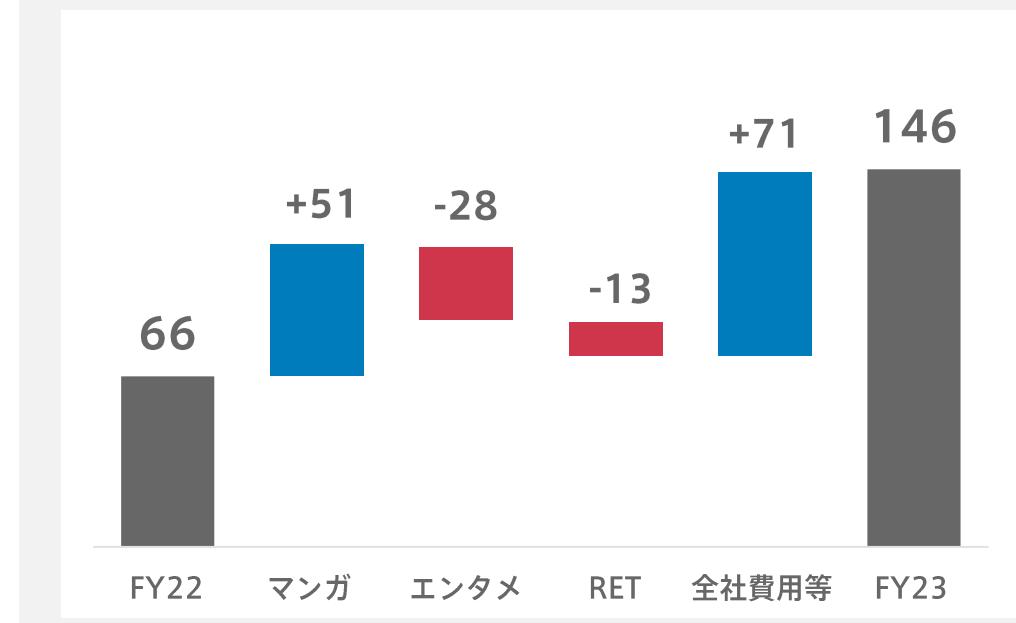
(YoY +5% 修正計画比 +1%)



営業利益

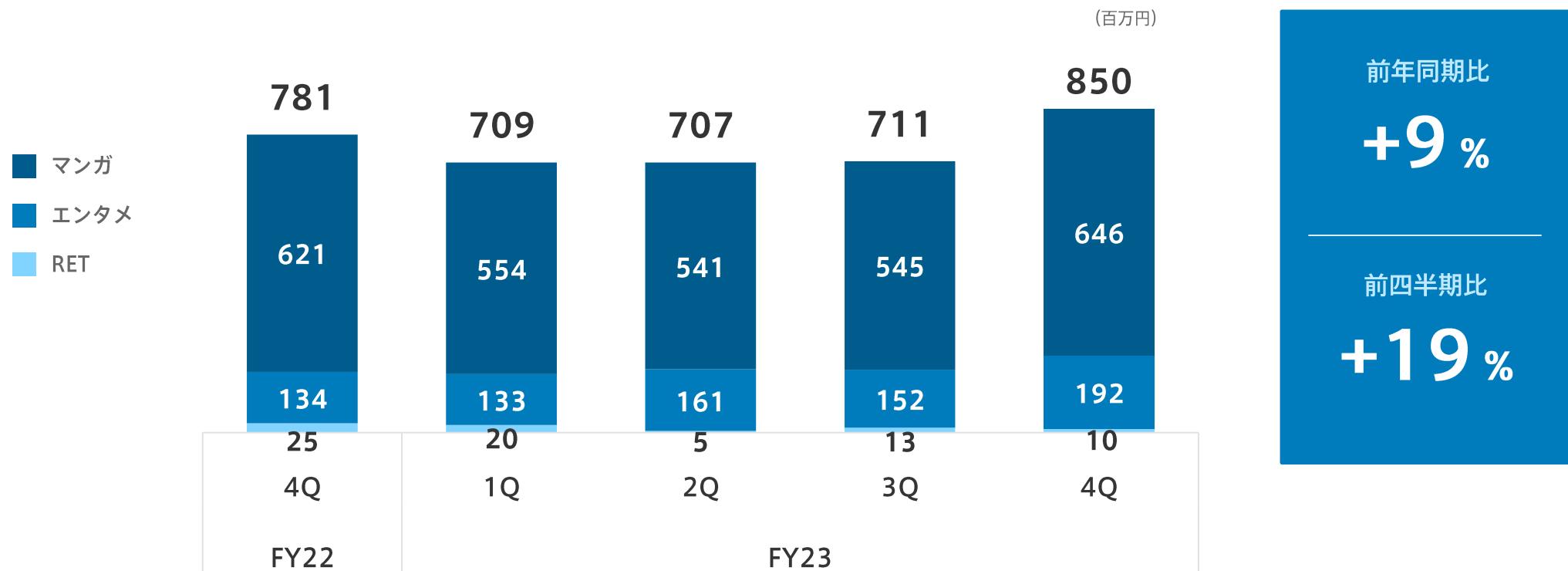
146 百万円

(YoY +121% 修正計画比 +12%)



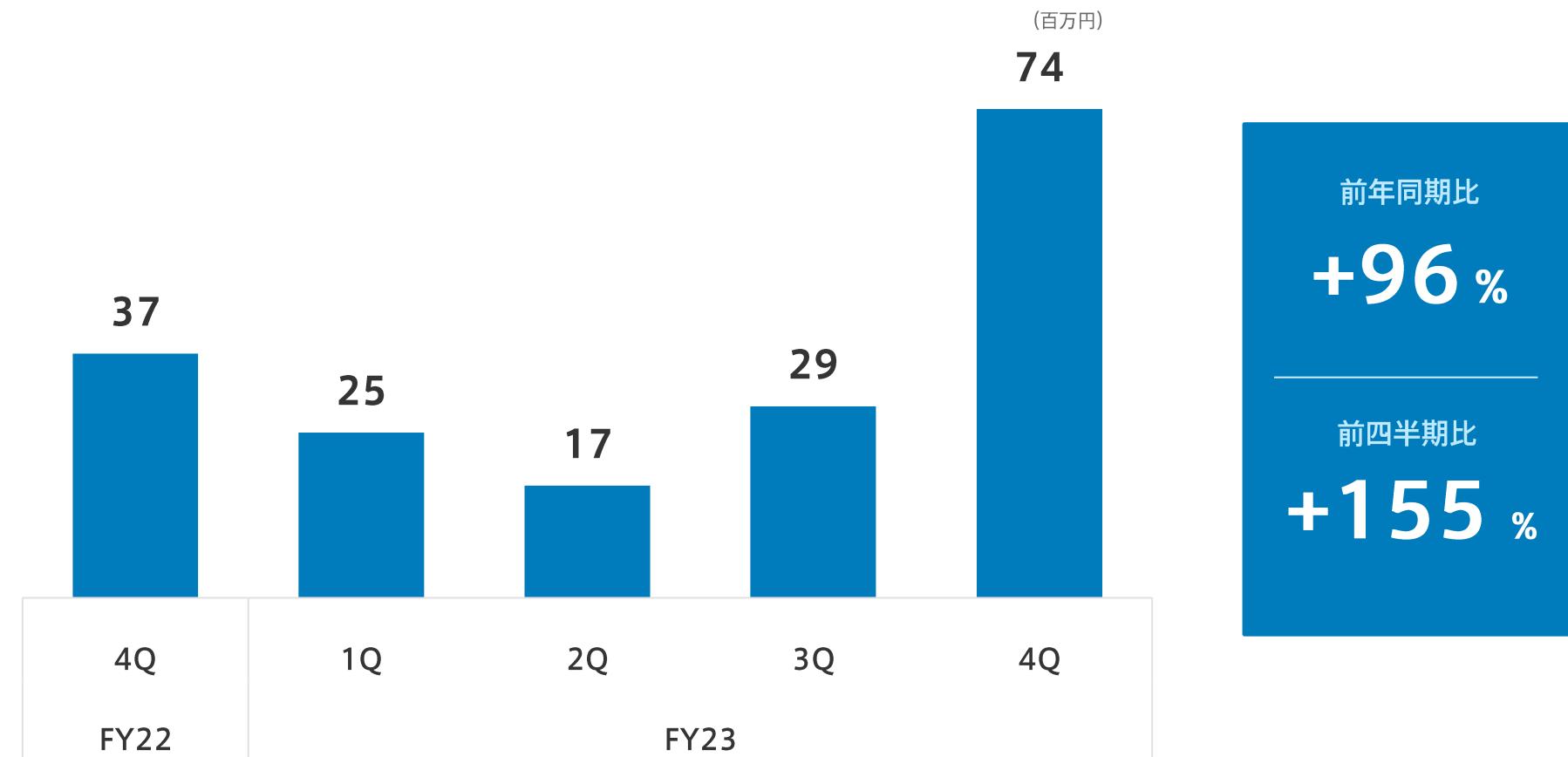
売上高の推移

- ・ 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
- ・ 既存アプリの追加開発受託、Pontaのマンガ書店サービス及びシステム開発案件受注による開発売上を計上
- ・ 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は約1.5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



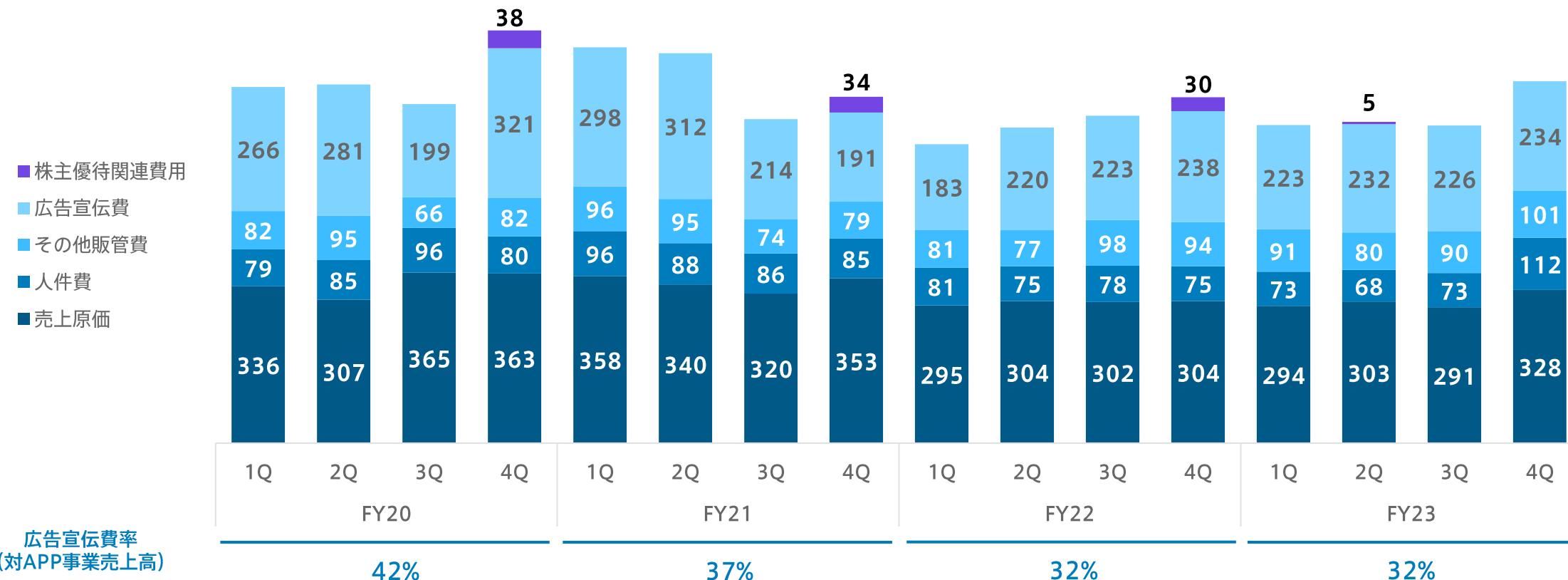
営業利益の推移

- ・ 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追加開発受託収益を計上したため当第4四半期の営業利益は大幅に増加
- ・ 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



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

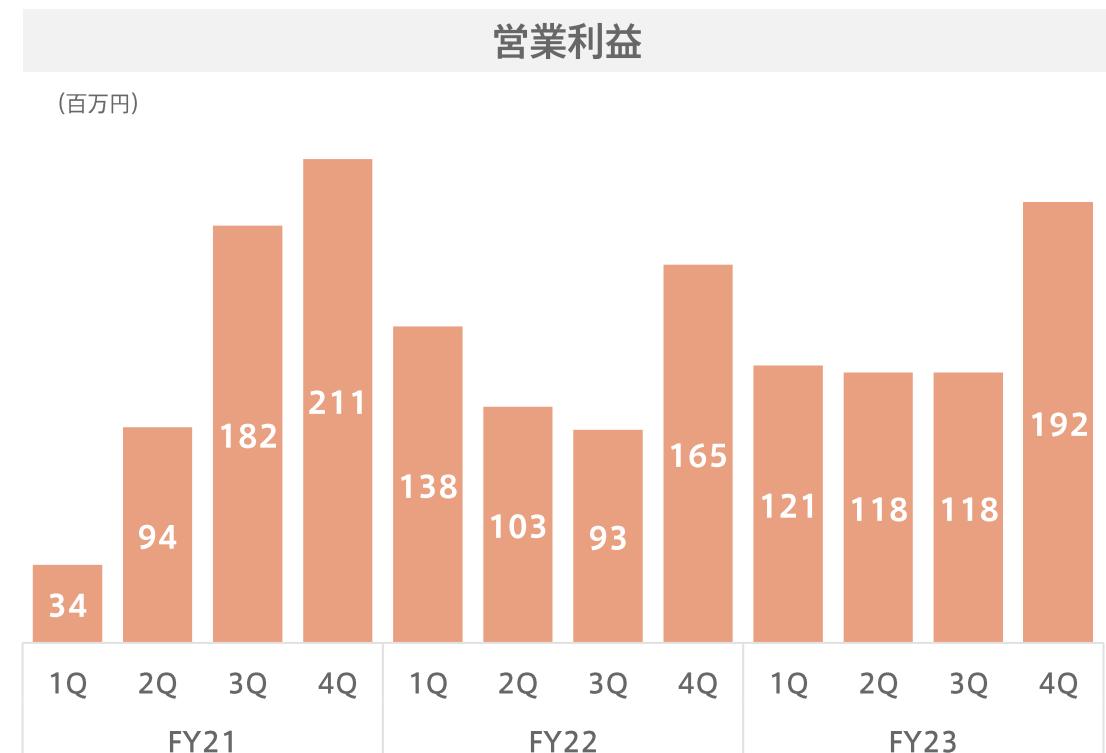
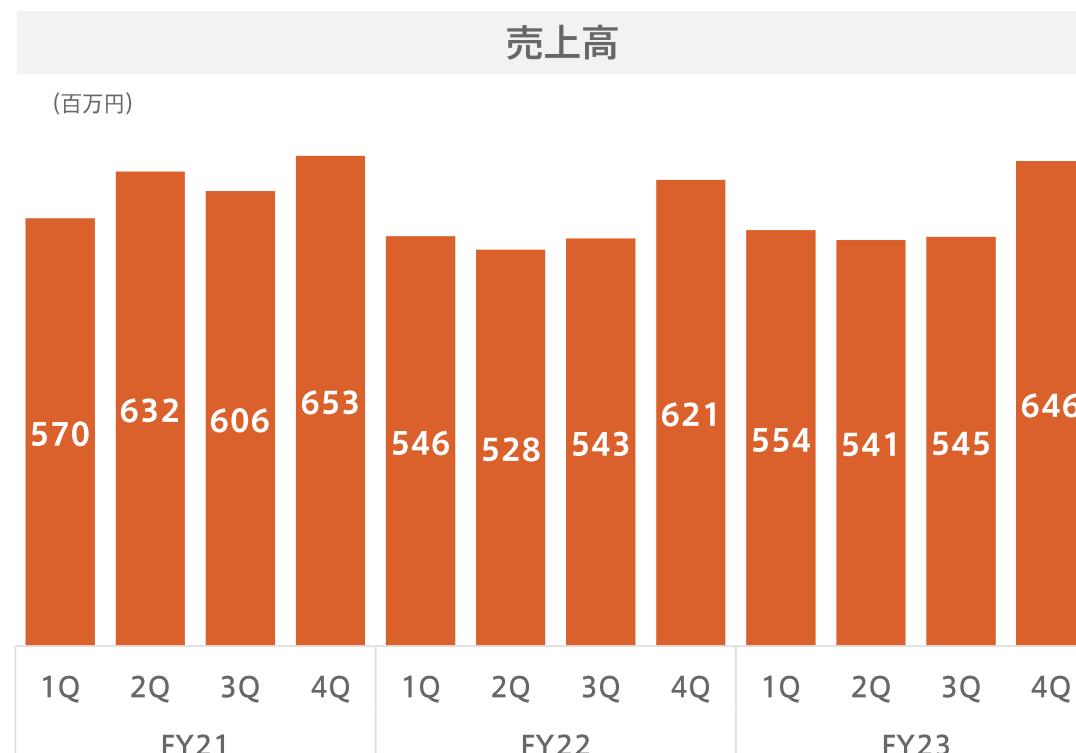


02

マンガ事業

売上高/営業利益推移（四半期）

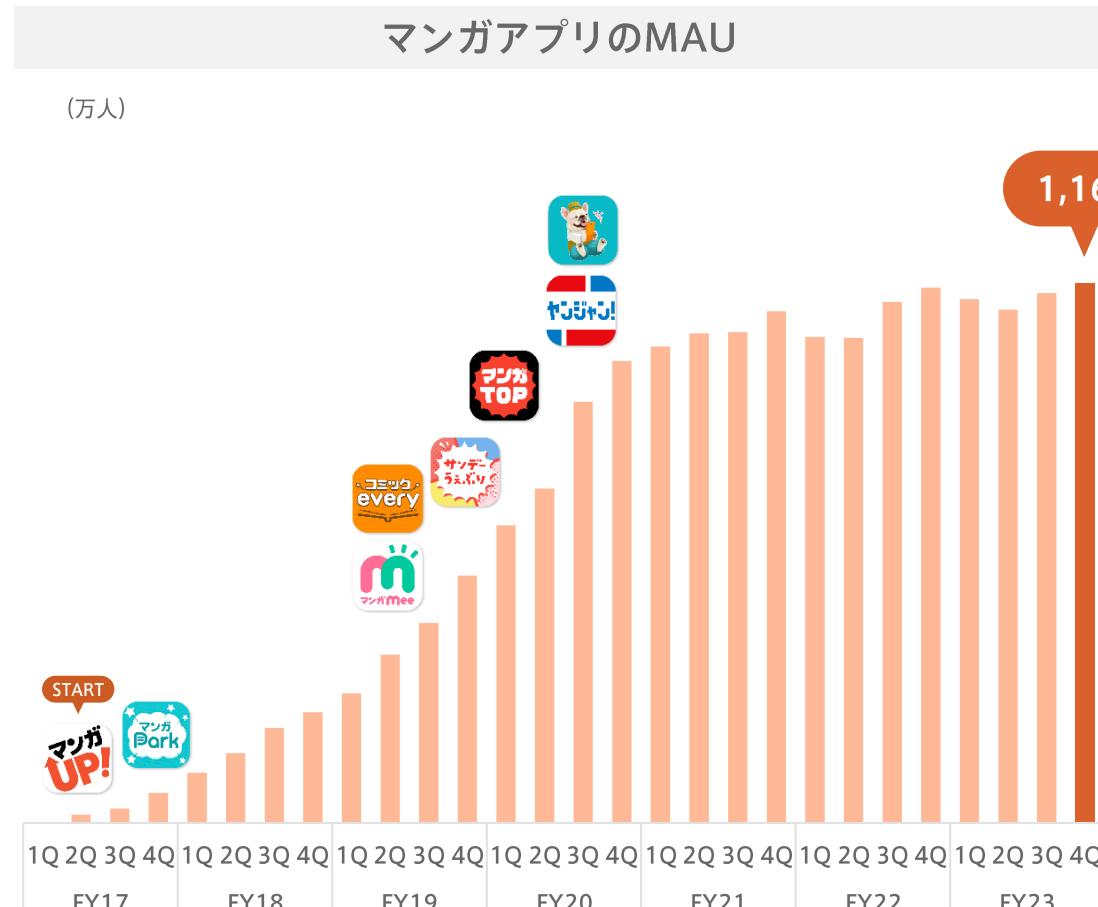
- 「サンデーうえぶり」において甲子園の開幕に合わせた野球マンガ特集や夏季休暇に合わせたスポーツマンガ特集を実施したことによる利用促進に繋がり売上が増加
- 「マンガUP！」や「ヤンジャン！」においてはアニメ化、ドラマ化された人気作品の牽引により新規ユーザーが増加
- 既存アプリの追加開発受託、Pontaのマンガ書店サービス及び新たに受注したシステム開発案件の開発売上を計上



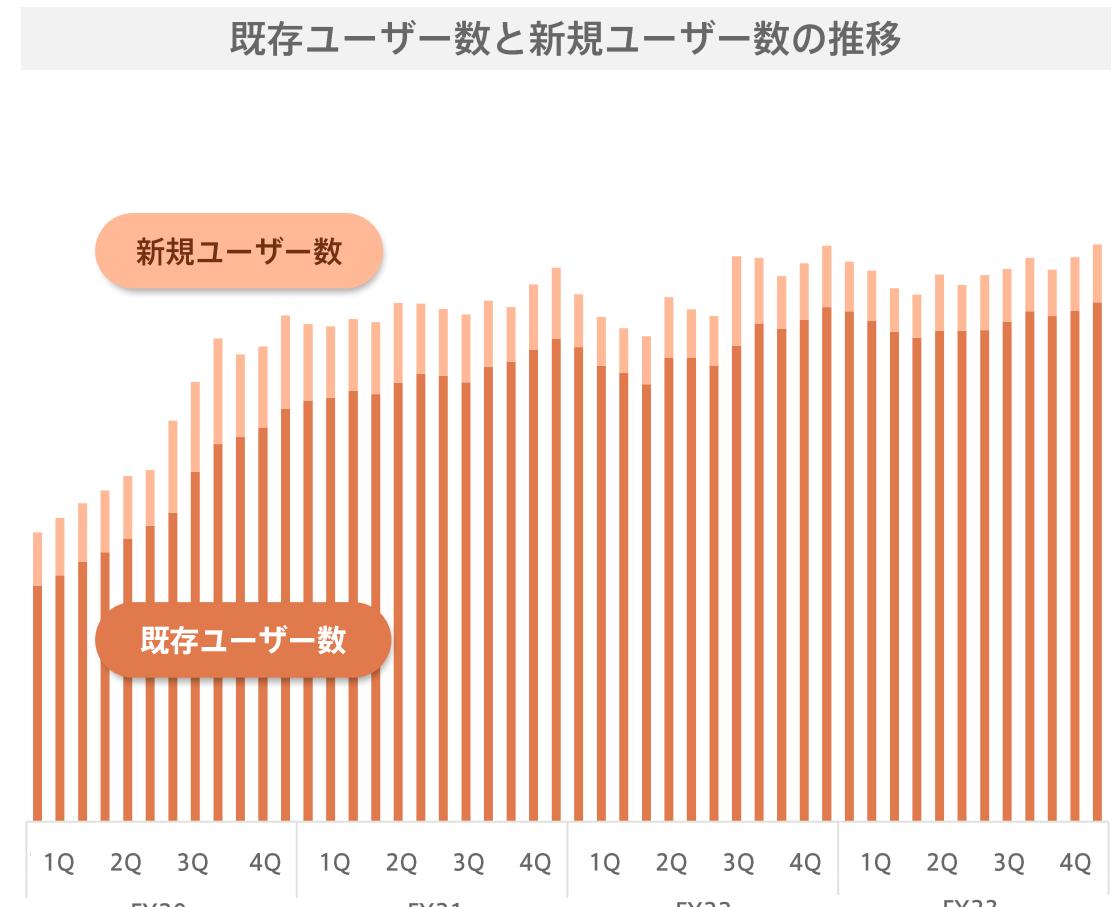
※エンジニア及びデザイナーに係る全社共通費用を含む

マンガアプリKPIの推移

- 夏季休暇の影響やオリジナル作品の人気で新規獲得は好調
- 四半期平均MAUは過去最高の1,161万人に到達



※マンガアプリのMAUの各四半期における平均値を採用

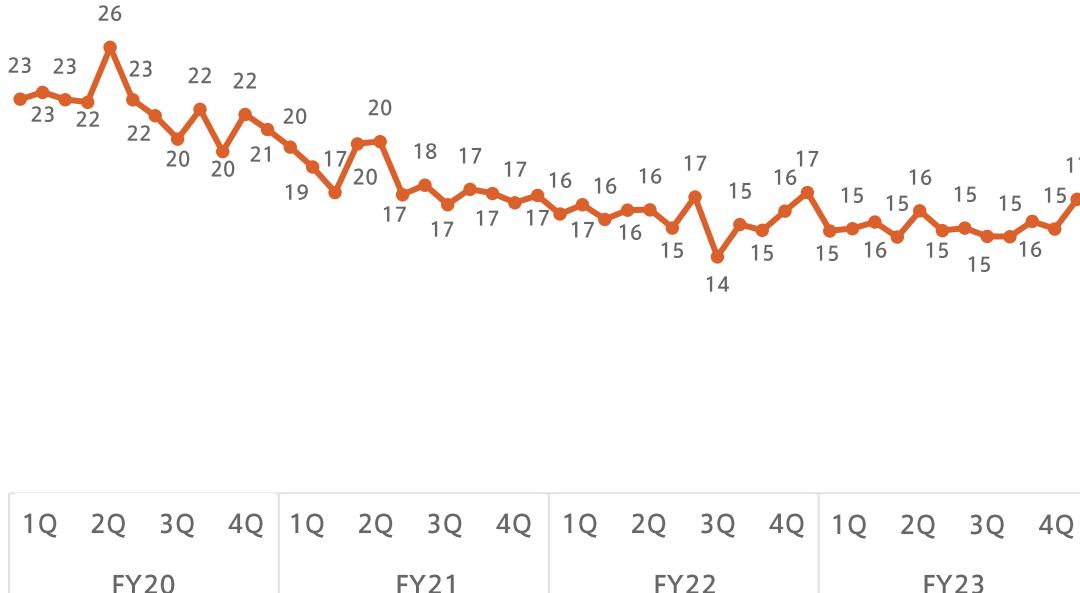


※新規ユーザー数は当月に新たにインストールをしたユーザーの数、既存ユーザーは当月のアクティブユーザー数から新規ユーザー数を除いたユーザーの数を指す

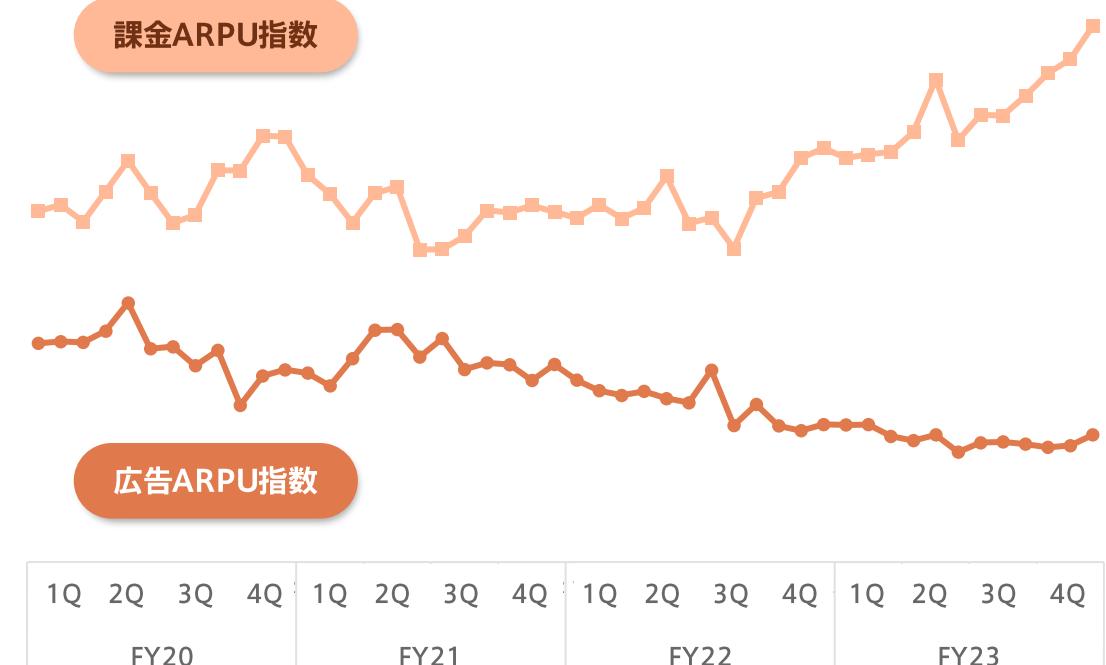
マンガアプリKPIの推移

- ・ 広告ARPUについてはリワード広告の売上がやや増加傾向にあり回復基調
 - ・ 単価の高い広告手法による広告ARPUの引き上げ策を試験的に導入し効果検証中
 - ・ 一方、引き続き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 (指標)



※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

マンガ事業の新規展開

現在の領域

+

今後拡大していく領域

挑戦領域

出版社協業 マンガアプリ運営



共通ポイント 事業連携

Pontaのマンガ書店サービスの早期収益化を図る
また、共通ポイント運営事業者と連携しポイント活用
可能な書店型のサービスを拡げていく
これにより書店型の領域でのシェア拡大を目指す

IP活用 ビジネス

出版社と協業しマンガのIPを広告等に活用できる仕組みを提供する

AI活用

AIを活用し横読みマンガの自動的コマ認識・分割化による縦スクロール化を実現しWebtoon制作へ応用
マンガ配信業者や海外展開へ活用する

ディストリ ビューション

縦読みマンガの電子データの拡販化

関連システム (書誌情報管理)

出版社や書店の抱える課題に対して最適化を提示
基幹システムの構築やインフラ整備を行いDX化を推進

数千億以上の マーケット規模

海外展開

コンテンツ制作

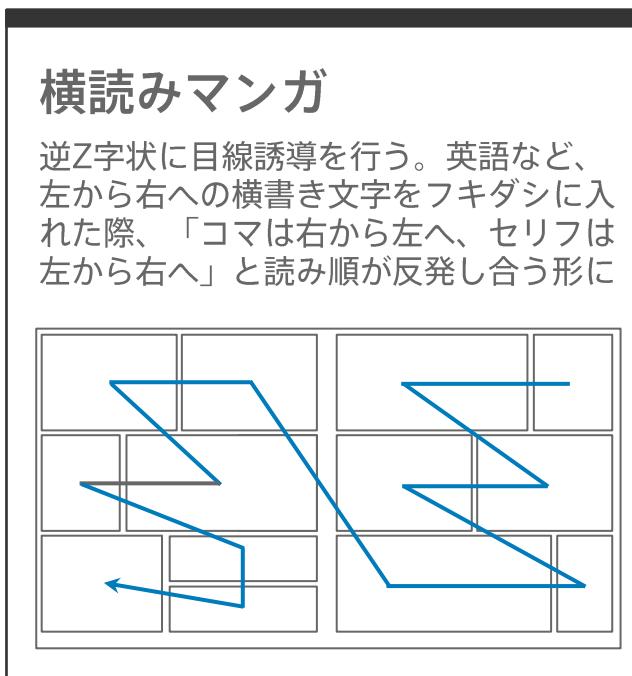


Pontaのマンガ書店サービス

— 2023年中のサービス開始に向けて推進中 —

- 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
- 国内外の人気タイトルを取りそろえる
- Pontaポイント還元施策を実施し他の書店と差別化
- 出版社との強固なリレーションにより大手出版社
小学館、集英社、講談社、KADOKAWAのコンテンツ配信が決定

- ・ 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推進
- ・ 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
- ・ **来春にはツール化を実現し拡販していく予定**



デジタルカタパルトとの資本業務提携に向けた基本合意契約締結

- ・ 電子コミックストア「ソク読み」の開発・運営や電子書籍取次等を行うデジタルカタパルト株式会社と本日付で資本業務提携に向けた基本合意契約を締結
- ・ また、同社の株式の一部を取得し今後の協業に向けた提携を深化
- ・ 双方の強みを活かしシナジーを発揮することで今後のマンガ領域での成長を加速させる



デジタルカタパルト株式会社について

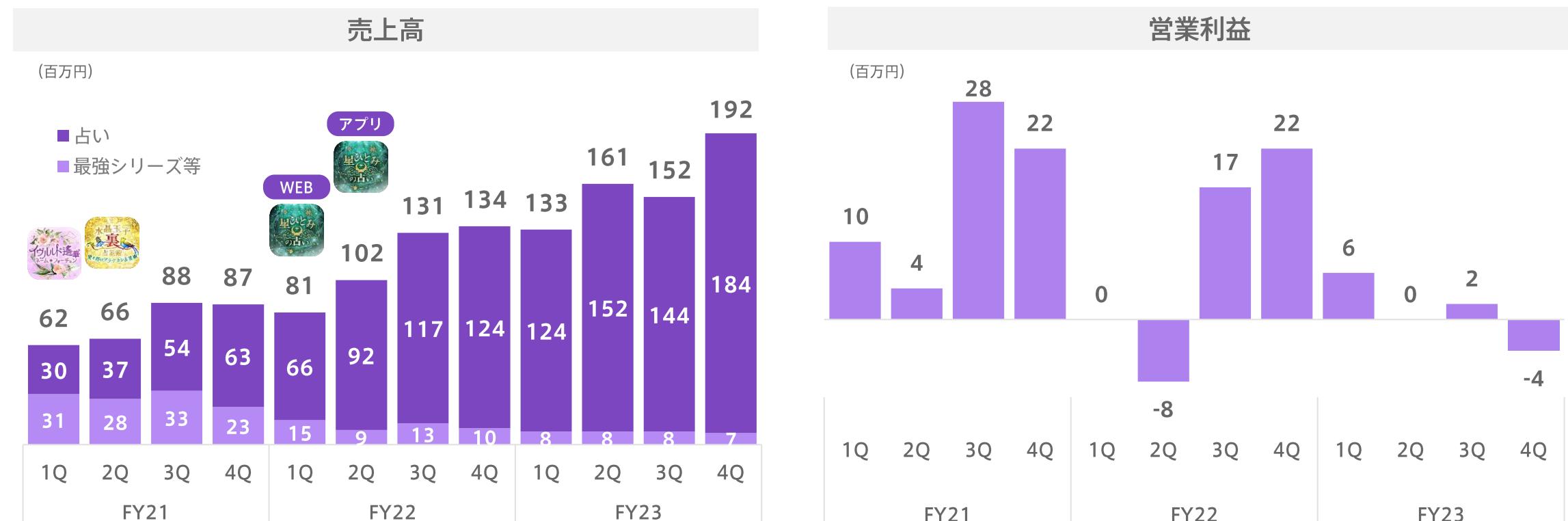
- ・ 2006年より小学館の公式サービスとして「ソク読み」を開始。現在では複数の出版社の作品を配信し60万点以上の作品数を誇る電子コミックストアを運営している
- ・ 更に、国内外の様々な電子書籍ストアへコンテンツを提供しており取次業務の売上が近年拡大傾向。国内での取次のノウハウを活かし海外での版権仲介も積極的に展開している

03

エンタメ事業

売上高/営業利益推移 (四半期)

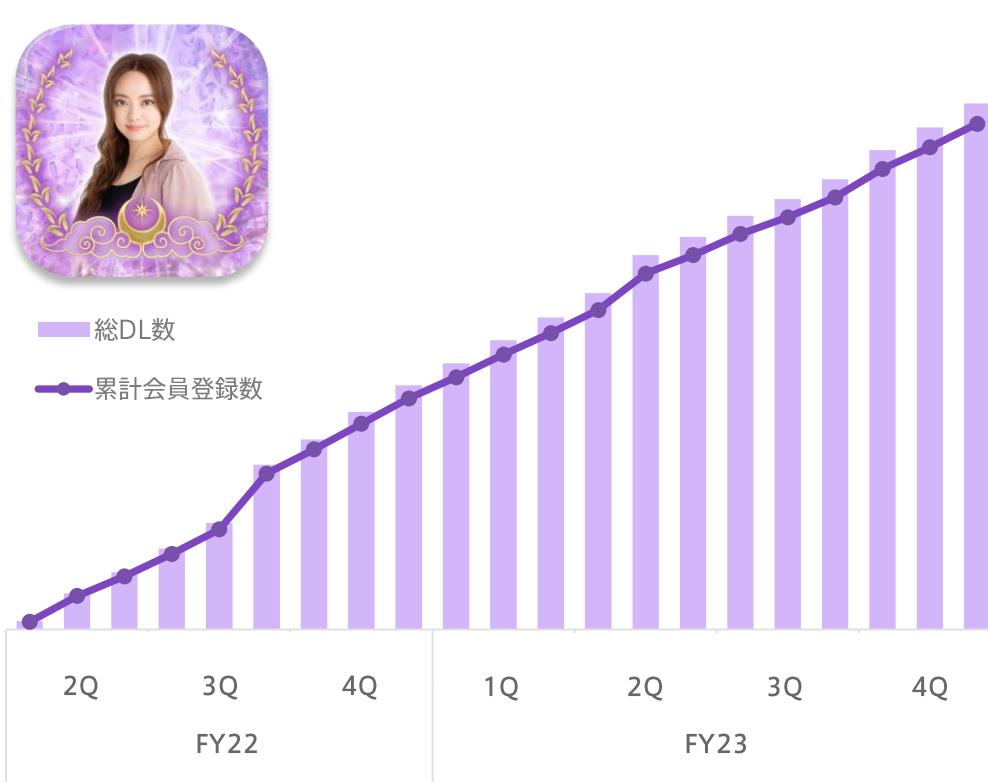
- 占い事業は引き続き好調に推移しておりYoY約1.5倍で成長
- 「星ひとみの占い」「uraraca（電話占い・チャット占い）」は過去最高売上を達成
- 一人当たりの収益単価が高い電話占いにおいて利用率及びARPPUが高水準で推移
- 広告宣伝費の積極投下によりYoYで営業利益は減少
- 動画リワード広告を導入し収益幅を拡大することで更なる成長を目指す



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
- 6月半ばに新規登録者数が急増し7月以降もユーザー数を維持
- 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

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



エンタメ事業の方針と戦略

既存事業の成長

電話占い・チャット占い『uraraca』



高ARPUを維持
利用者の増加により
収益を拡大

人気占い師監修のコンテンツ・アプリ



…and
more!

積極的な広告戦略による利用者拡大
更に占い師との提携を拡げる

今後挑戦していく領域

既存領域の深堀

有名脚本家 中園ミホ×
人気漫画家 東村アキコによる
新たな占いサービス
電話占いシステムを
リプレイス開発し他社へ
OEM提供していく

Vtuber

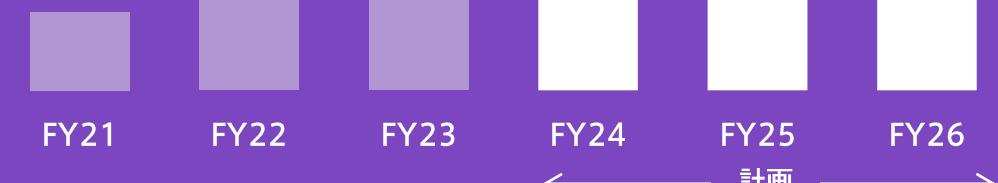
占い師Vtuberとのコラボ
イベント実施による
成功体験からVtuberを
活用した企画を展開

エンタメ×宿泊事業

当社の宿泊施設
&AND HOSTELを活用
したエンタメ企画を展開

売上高推移

年平均成長率 31%
トップライン拡大に注力



エンタメ事業の新サービス

- ・脚本家・中園ミホ氏とマンガ家・東村アキコ氏を起用した無料性格診断サイト「だったら！マンダリアン！」を来年初頭に発表予定
- ・人気マンガ家とのコラボレーションによる新しい顧客層の開拓を推進し、uraracaや星ひとみの占いアプリなど既存サービスへの送客を図る
- ・他事業部との連携による新たな取り組み「マンガ×占い」による話題性の獲得と認知度向上を目指す



中園ミホ

脚本家。日本大学芸術学部卒業後、コピーライター、占い師を経て、TVドラマ『ニュータウン仮分署』で脚本家デビュー。2007年『ハケンの品格』で放送文化基金賞と橋田賞、2013年に『はつ恋』『Doctor-X 外科医・大門未知子』で向田邦子賞と橋田賞をダブル受賞。その他、執筆作品に『やまとなでしこ』『花子とアン』『西郷どん』『七人の秘書』など。また、現在も占い師としての活動も継続中で、これまでの経験を生かして、エッセイの執筆やウェブサイトの監修も手掛ける。



東村アキコ

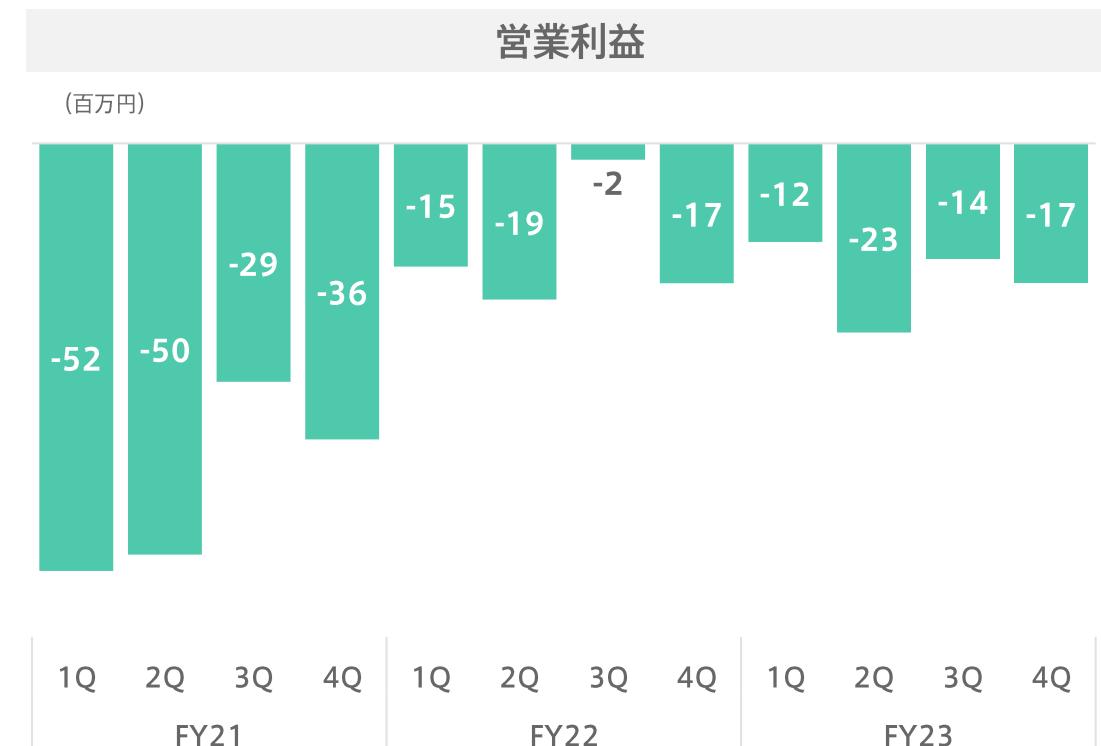
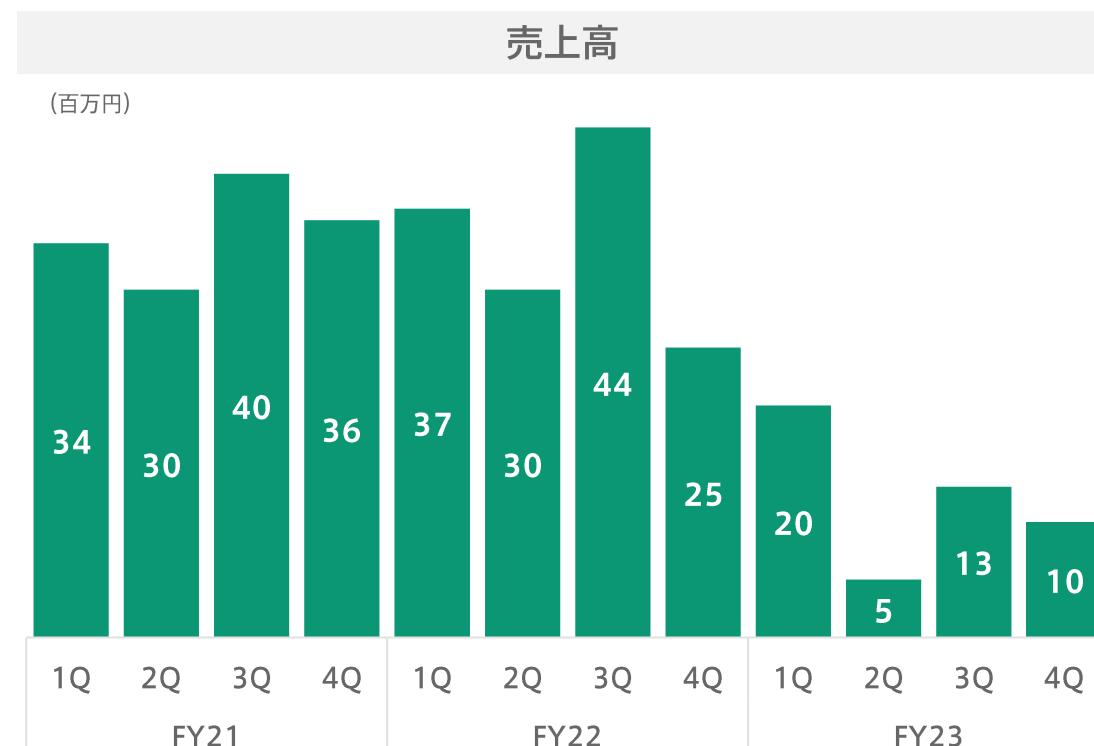
漫画家。1999年デビュー。ドラマ化と映画化、そしてアニメ化もされた『海月姫』（講談社）で2010年度講談社漫画賞少女部門受賞。『かくかくしかじか』（集英社）では第8回マンガ大賞、第19回文化庁メディア芸術祭マンガ部門大賞受賞。2023年には初の活字エッセイ『もしもし、アッコちゃん？—漫画と電話とチキン南蛮—』（光文社）を発売し、話題に。現在は『銀太郎さんお頼み申す』（ココハナ／集英社）、『まるさんかくしかく』（ビッグコミックオリジナル／小学館）を連載中。

04

RET事業

売上高/営業利益推移 (四半期)

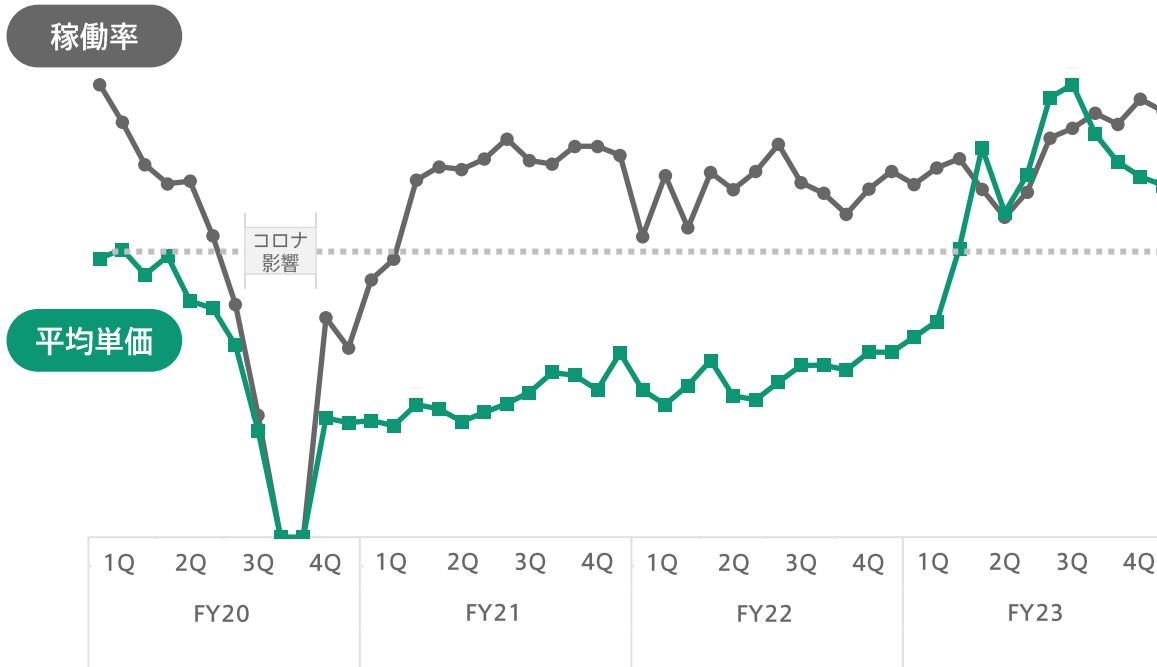
- ・ &AND HOSTELの運営形態の見直し及び自社保有物件の賃貸借契約が終了したことに伴う不動産賃貸収入の剥落により売上高は減少
- ・ インバウンド需要の回復や円安の影響で販売用不動産に対する問い合わせが急増、売却に向けて引き続き営業活動を行っており今後動きがあった際には速やかに開示予定



&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
- ・ 大阪の物件（&AND HOSTEL SHINSAIBASHI EAST）については、9月より営業を再開しており、運営実績を積むことで販売活動を促進する
- ・ 運営による利益創出と簿価以上の価格での売却という目線で販売活動を続ける

&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

入国規制が緩和されて以降 **増加傾向**
今後もインバウンド需要の
回復が期待される



&AND HOSTEL×Vtuberイベントを実施

ホステル1棟貸し切りの1day &宿泊イベント



&AND HOSTEL AKIHABARAで占い師Vtuberチーム「ぶいうら」とコラボしホステル1棟を貸し切る1Day宿泊イベントを8月26日～27日に開催通常単価よりも高い宿泊単価及びグッズ販売等で売上の向上を図ることができ、今後も積極的に他事業部とのコラボイベントを開催予定

イベント売上は約400万円
店舗の月間売上の半分以上の
売上実績をイベント単体で達成
今後も他分野との関連性を見出し
積極的に企画を行っていく

既存事業による収益確保

店舗運営による宿泊収益の確保



- 稼働中の店舗は引き続き安定的な運営により宿泊売上を積み上げる
- 未開業店舗も外部環境を鑑み営業開始を検討、販売活動を継続しつつ最適化する
- マンガ・エンタメ事業で培った技術力、データ分析力を活かし客室単価の最適化を図る

新たな取り組みによる拡大戦略

他事業とのシナジー最大化

マンガ事業や占い事業とのシナジー効果を最大限に発揮する外国人観光客向けにマンガやIPを活用したイベントや占い師とのコラボ企画等を積極的に実施

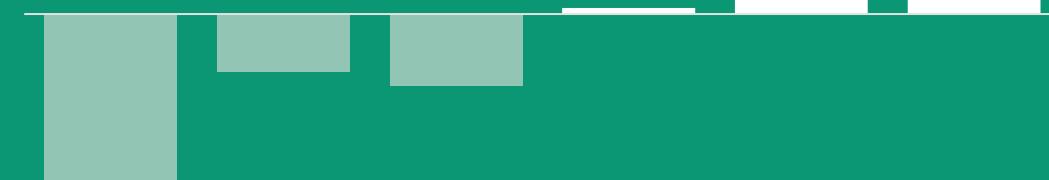
宿泊客向けアップセル

外国人宿泊客向けに翻訳ツールの活用による周辺情報の提供やタクシー手配、飲食店予約等の付加価値を提供することで宿泊単価以外の収益源を生み出し宿泊単価を底上げしていく

営業利益推移

赤字を脱却し
利益水準を引き上げる

← 計画 →



FY21

FY22

FY23

FY24

FY25

FY26

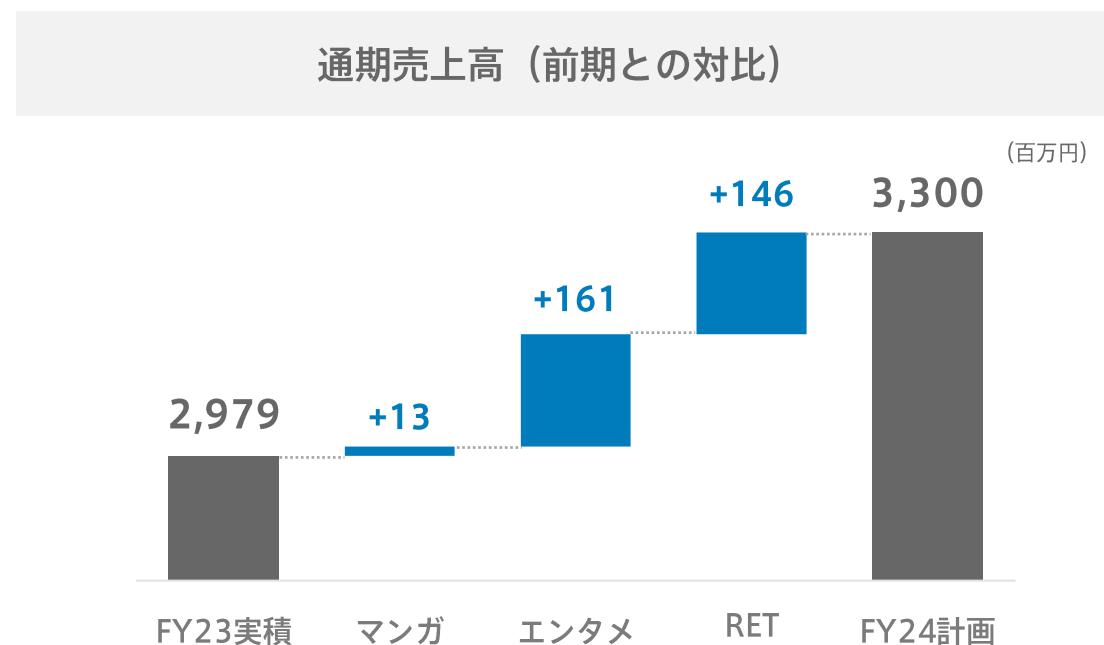
05

2024年8月期業績予想

2024年8月期業績予想

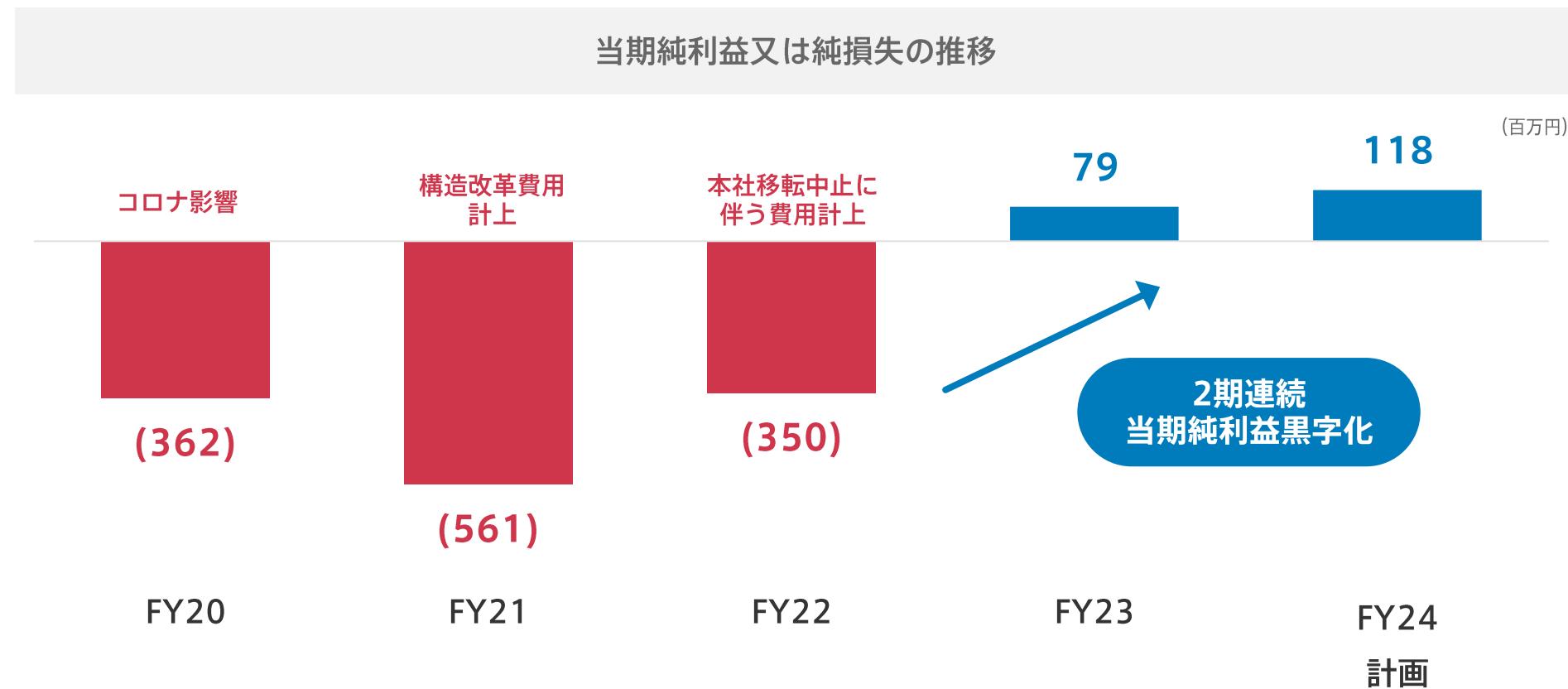
- 売上高及び当期純利益が伸長。FY22の事業構造改革後、連続して純利益を黒字計上
- マンガ事業では既存アプリの緩やかな成長に加え、Pontaのマンガ書店サービスをはじめとした新規事業の売上貢献及び既存アプリの追加開発等の開発売上を見込む
- 営業利益率の高いサービス「めちゃコミックの毎日連載マンガアプリ」が剥落するため全体の営業利益を押し下げ
- エンタメ事業では引き続き広告宣伝費を積極的に投下し利用者拡大による占いサービスの成長を見込む
- RET事業ではAND HOSTEL SHINSAIBASHI EASTの営業再開により店舗収益が増加
- 自社保有物件は早期売却を目指しているが業績予想には織り込んでいない

単位：百万円	FY23		FY24	
	実績	計画	増減額	
売上高	2,979	3,300	+320	
営業利益	146	41	-105	
経常損益	113	0	-113	
当期純利益	79	118	+38	



当期純利益の推移

- FY24は投資有価証券の売却益を計上
- 着実な事業利益目線に加え、当社の投資戦略により成長してきた有力投資先の株式を一部売却することにより2期連続の当期純利益の黒字化を目指す
- なお、今回売却した投資有価証券は一部であり、今後の動向に応じて資産のアロケーションを検討していく



株主優待制度再開による株主還元

- ・ 株主還元策として株主優待を活用することの重要性を再認識し、2024年8月期より**制度再開を決定**
- ・ 当社は個人投資家の皆様に支えられており、皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、**個人株主の利益向上を図る**
- ・ 株価の向上による「**キャピタルゲイン**」と株主優待による「**インカムゲイン**」を合わせた株主利益の向上を目指す
- ・ 株主還元施策の拡充は**最重要事項**と位置づけ、今後も真摯に取り組んでまいります



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