



Smartphone idea Company

---

2018年8月期 決算説明会資料



# エグゼクティブサマリー

市場に対してのミッションとして『**成長性と収益性の両立**』を定義し、

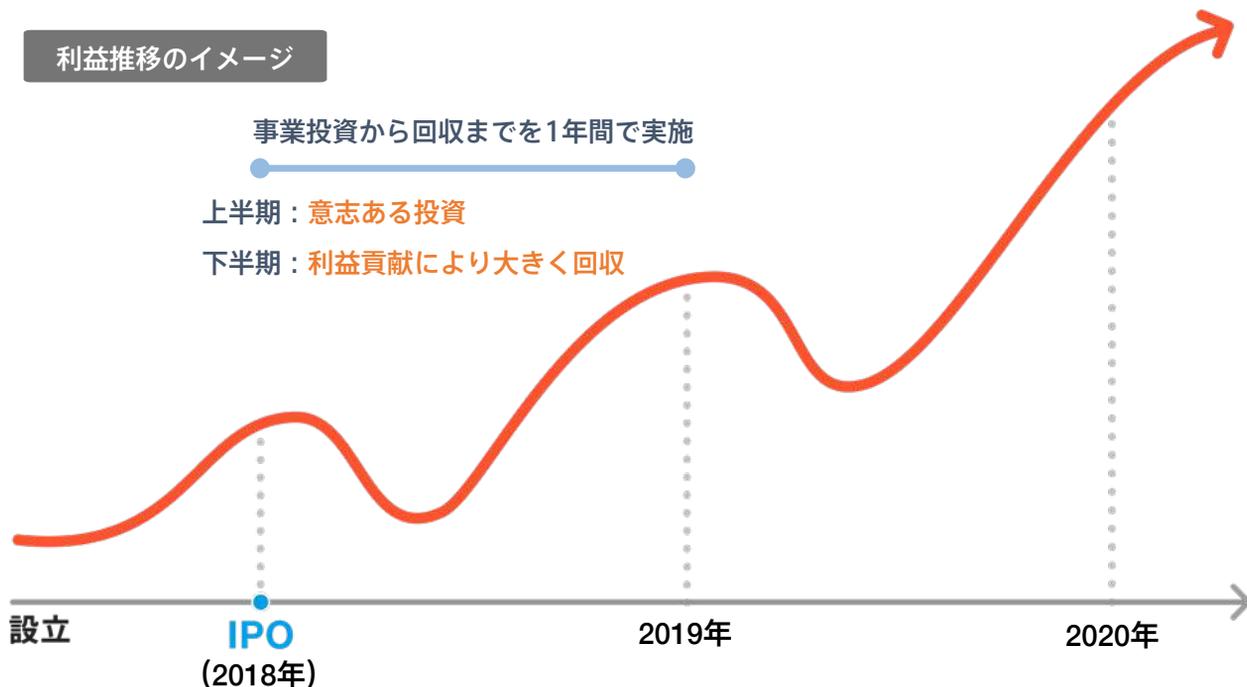
上場を機に投資回収サイクルを早め、**企業成長を加速**する。

## 利益推移のイメージ

事業投資から回収までを1年間で実施

上半期：意志ある投資

下半期：利益貢献により大きく回収



# 目次

1. 2018年8月期 業績ハイライト
2. Smartphone APP事業
3. IoT事業
4. 2019年8月期 業績予想及び成長戦略

# 2018年8月期 業績ハイライト

# 前期の振り返り

売上高

**1,916**百万円 (YoY +178.3%)  
(計画比 +5.9%)

営業利益

**365**百万円 (YoY +63.2%)  
(計画比 +6.4%)

Smartphone APP



- マンガUP!、マンガPARKの継続的成長
- 集英社、ビーグリーとの共同マンガアプリの開発着手

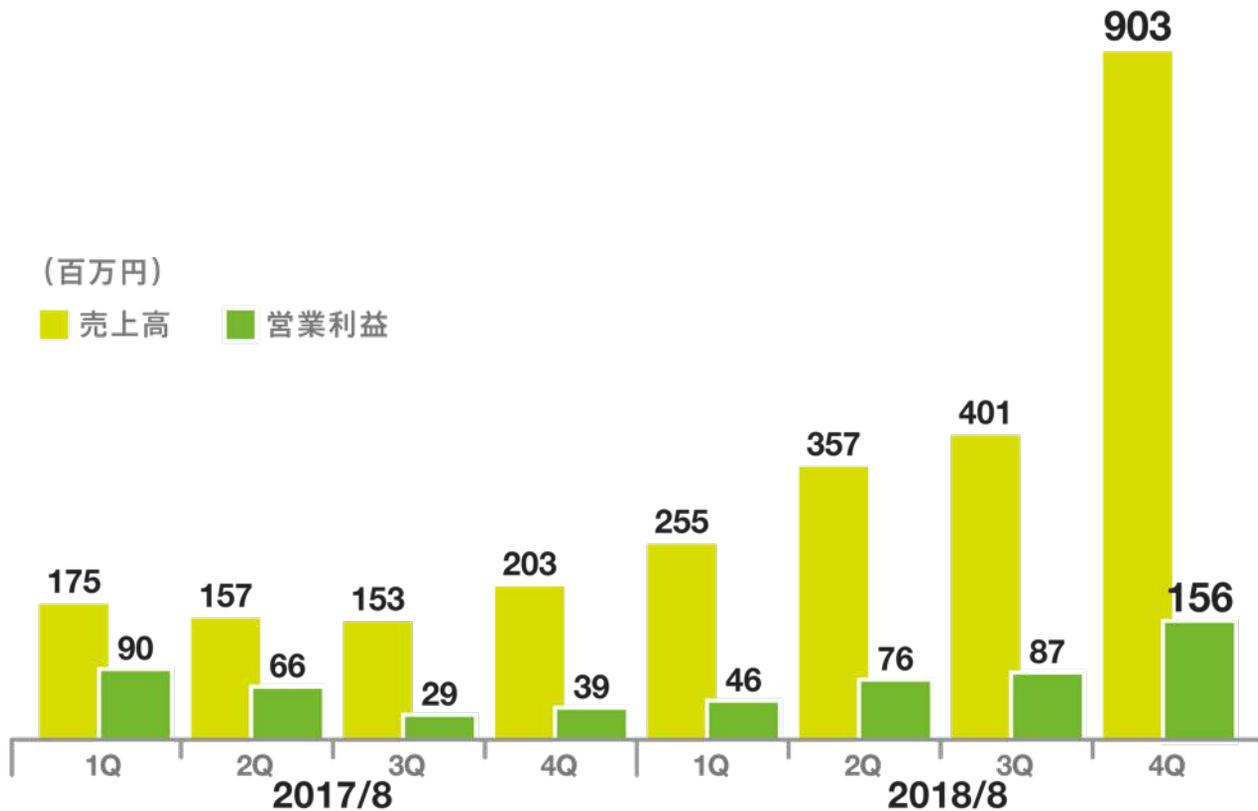
IoT



- 宿泊予約管理システムinnto、客室タブレットtabiiリリース
- &AND HOSTEL 3店舗開業 (秋葉原、神田、浅草)

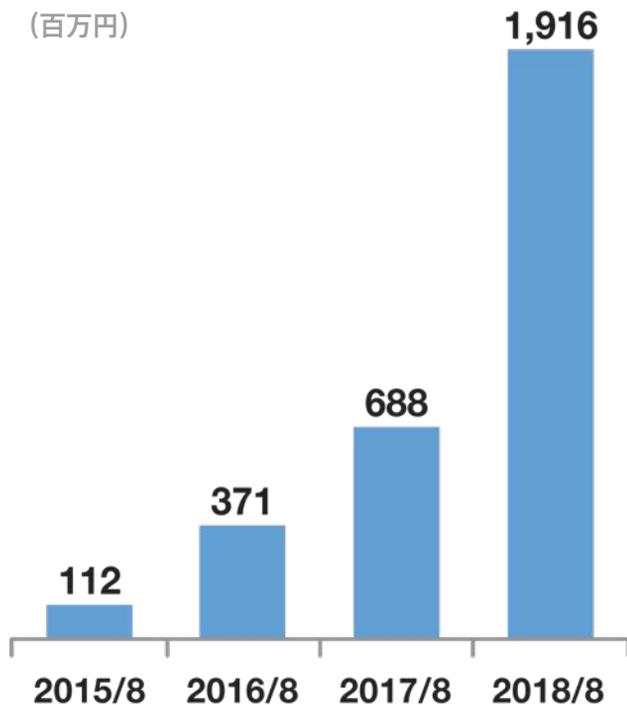
# 売上高/営業利益推移（四半期）

2018年8月期は毎四半期増収増益を達成。



# 売上高推移（年次）

(百万円)



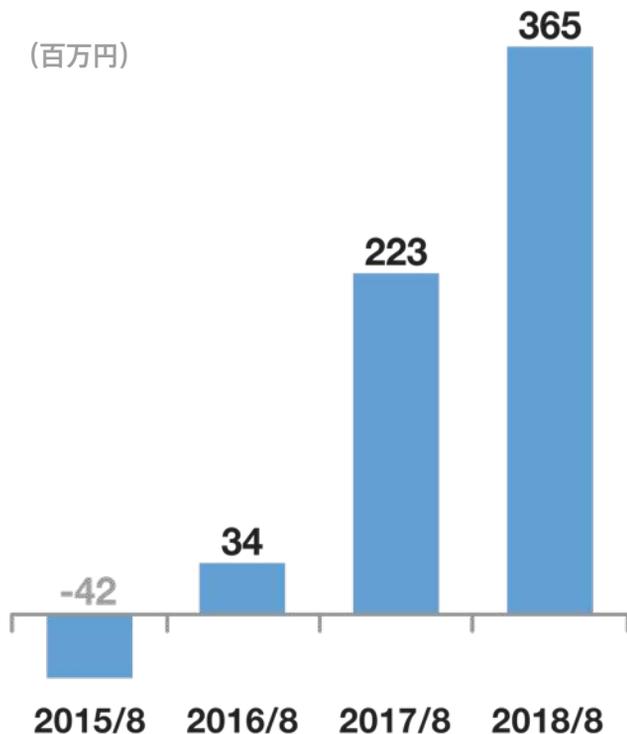
前年比

+178%

※2016年8月期は連結決算

# 営業利益推移（年次）

(百万円)



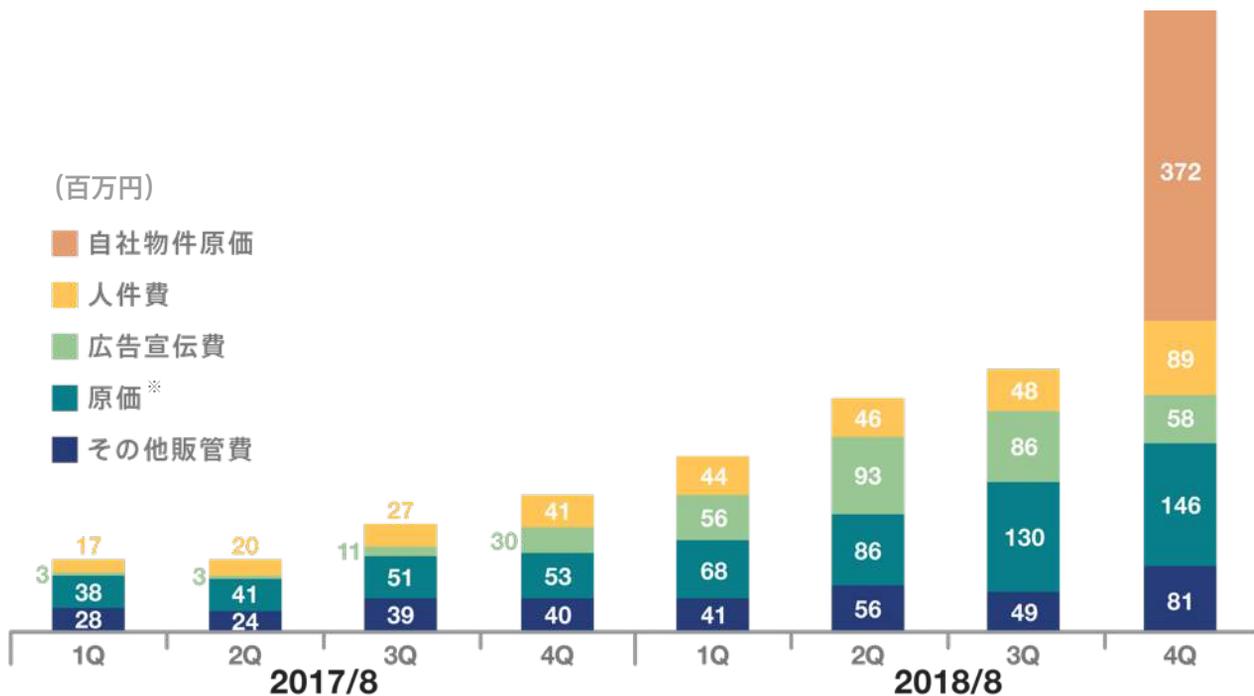
前年比

+63%

※2016年8月期は連結決算

# コスト構造

事業規模拡大に伴う人件費に加え、マンガアプリに対する広告宣伝費の集中投下により広告宣伝費が増加。



※原価には開発人件費を含む

# Smartphone APP

# 提供カテゴリー

## & AND COMICS

出版社オリジナルタイトルを  
多数揃えた出版社の  
オリジナルマンガアプリ



## & AND APPS

ソーシャルゲームの攻略及びマルチプレイ  
のパートナーを募集する掲示板アプリ  
『最強シリーズ』やその他新規アプリ

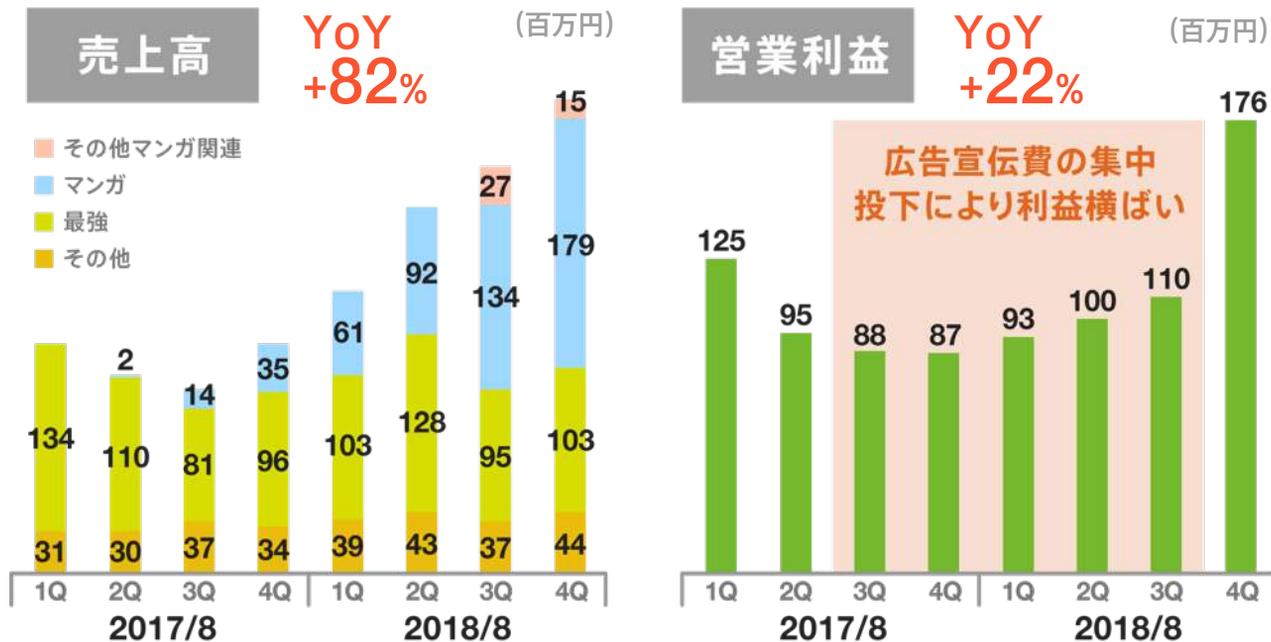


「地縛少年花子くん」©Aidairo/SQUARE ENIX  
「ハッピーシュガーライフ」©Tomiyaki Kagisora/SQUARE ENIX  
「異能メイズ」©Shinichi Okada/J-ta Yamada/SQUARE ENIX  
「明るいセカイ計画」©Aki Aoki/Koki Izumi/SQUARE ENIX  
「キャタピラー」©Shinya Murata/SQUARE ENIX  
©Isuka Hakozaki/SQUARE ENIX ©Tokisada Hayami/SQUARE ENIX

お兄ちゃんと一緒に©時計野はり/白泉社  
紅茶王子©山田南平/白泉社  
なんて素敵にジャパネスク©/白泉社

# 売上高/営業利益推移（四半期）

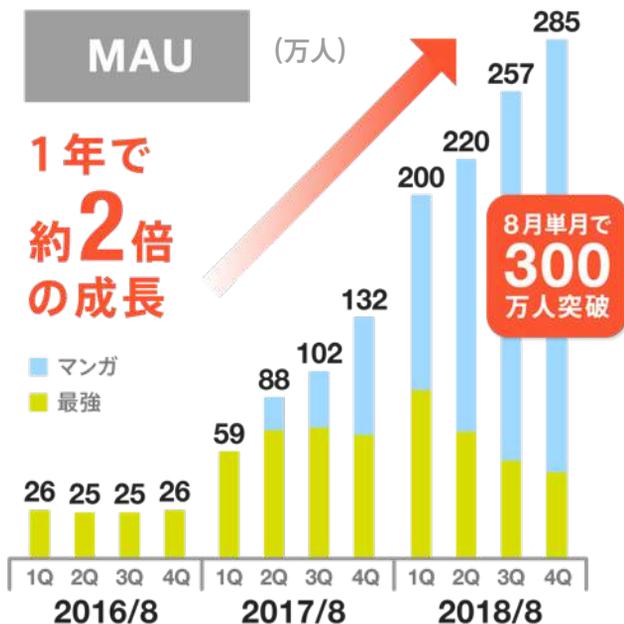
マンガアプリの売上が年間を通じて力強く成長。また、広告宣伝費の集中投下期間が終了し、4Qの営業利益が大きく増加。



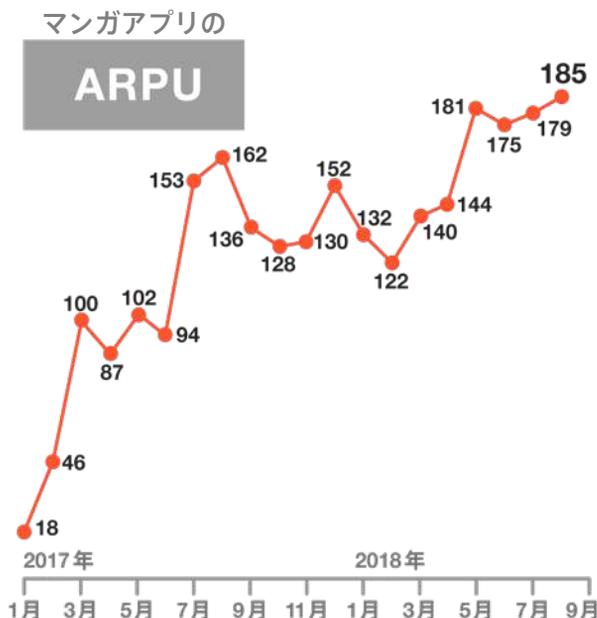
※その他マンガ関連は、初期開発に関する開発制作費等

# KPIの推移

マンガアプリの力強い成長を軸に、MAU・ARPU共に右肩上がり増加。



※マンガアプリ及び最強シリーズのMAUの各四半期における平均値を採用



※2017年3月のマンガUP!のARPUを100として指数化  
マンガUP!リリース後は、両アプリのARPUの単純平均値を指数化

# 領域選定とノウハウ活用によりMAUを拡大

市場のトレンドに合わせて、参入領域を選定。過去のアプリで蓄積したノウハウを活用し、より大きな領域でMAUを積み上げていくスタイル。

アプリ  
黎明期

安定成長期

MAU  
25万



カジュアルアプリ

圧倒的なスピード感  
量×スピードで多数の  
アプリを投入。高速で  
PDCAサイクルを回す。

MAU  
60万



攻略掲示板

高度な運用ノウハウ  
市場に早期参入。  
運用を継続し、  
ユーザー数を増加。

MAU  
300万



マンガ

強みを活かして拡大  
これまで培った  
ノウハウを投下。  
強みを活かして、  
提携出版社を拡大。

and more

IoT

# 提供カテゴリー

## & AND HOSTEL

IoTデバイスが体験できる  
スマートホテル  
『&AND HOSTEL』



## & AND STAY

宿泊予約管理システム『innto』  
客室タブレット『tabii』



## & AND IoT

複数のIoTを一括で操作可能  
IoTプラットフォーム  
『&IoT』



# 売上高/営業利益推移（四半期）

&AND HOSTELを複数開業する中で、自社開発型物件のリリースにより売上高が大幅に増加。

## 売上高

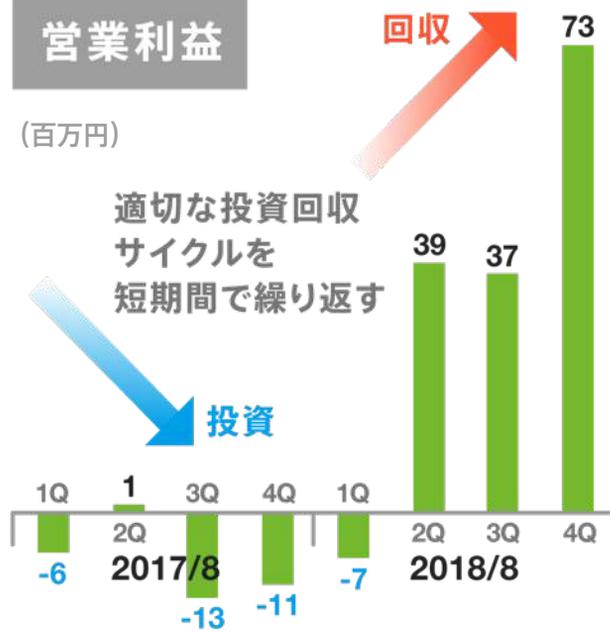
YoY  
+1,180%

(百万円)



## 営業利益

(百万円)



# 事業ハイライト

大企業を中心としたパートナー企業と連携しながら事業を拡大。  
宿泊領域にテクノロジーを掛け合わせ、新しい価値を創出。

## 展開実績

**& AND  
HOSTEL**

**9** 店舗

**innto**

**89** 施設

**tabii**

**275** 台

※ &AND HOSTELは2018年12月末日までの開業予定店舗を含む  
※ innto及びtabiiは2018年8月末日の契約締結ベース

## STAY + Technology

ホテルや旅館など宿泊領域を  
テクノロジー化



# 事業構築力×スピードで事業連携を推進

当社の強みを生かし、大企業と連携することで短期間に複数の新規事業立ち上げを実現。

## 2年間にIoT領域で4つの新規事業を開始

**& AND  
HOSTEL**

2016年8月  
1号店Open

未来の家  
プロジェクト

2017年3月  
プロジェクトローンチ

**inn**to

2018年3月  
サービスリリース

**tabii**

2018年4月  
サービスリリース

# 2019年8月期 業績予想

# 成長性と収益性の両立を継続

当社の経営方針である『成長性と収益性の両立』を今期も継続。  
成長への投資を吸収しながら、増収増益を達成する。



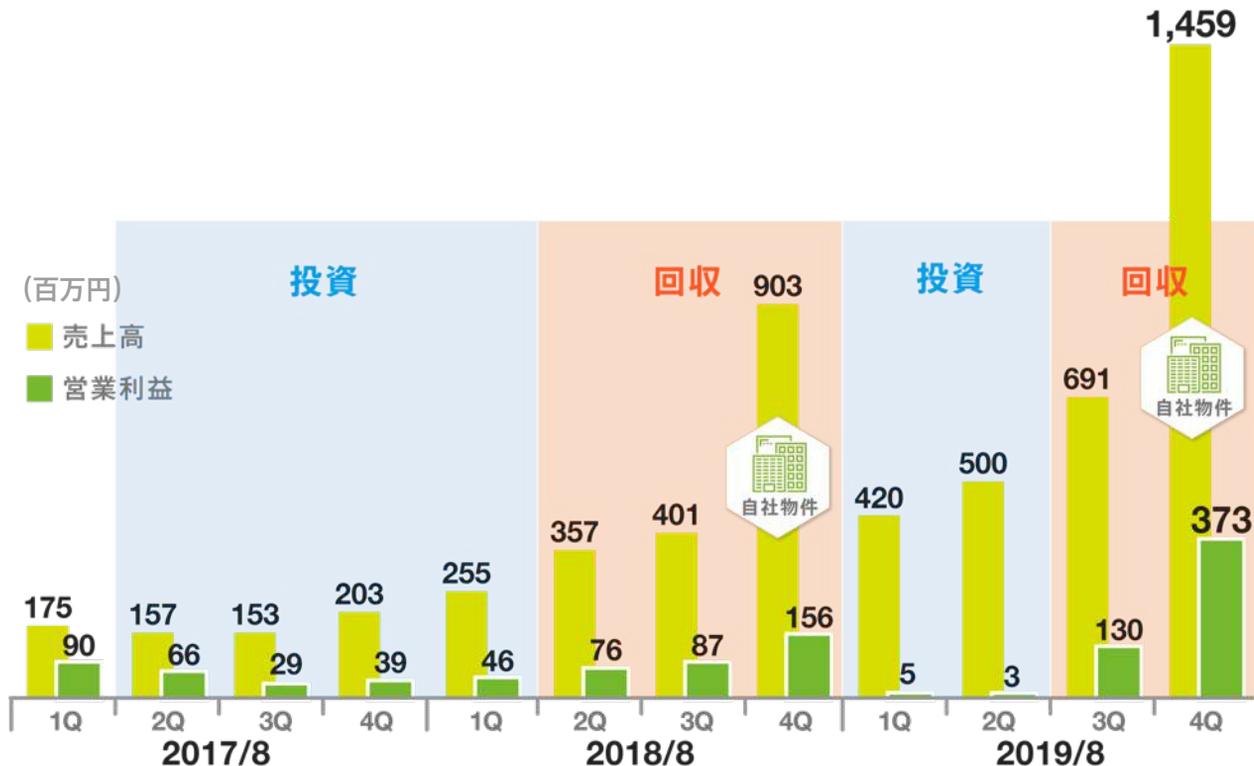
※2016年8月期は連結決算



※2016年8月期は連結決算

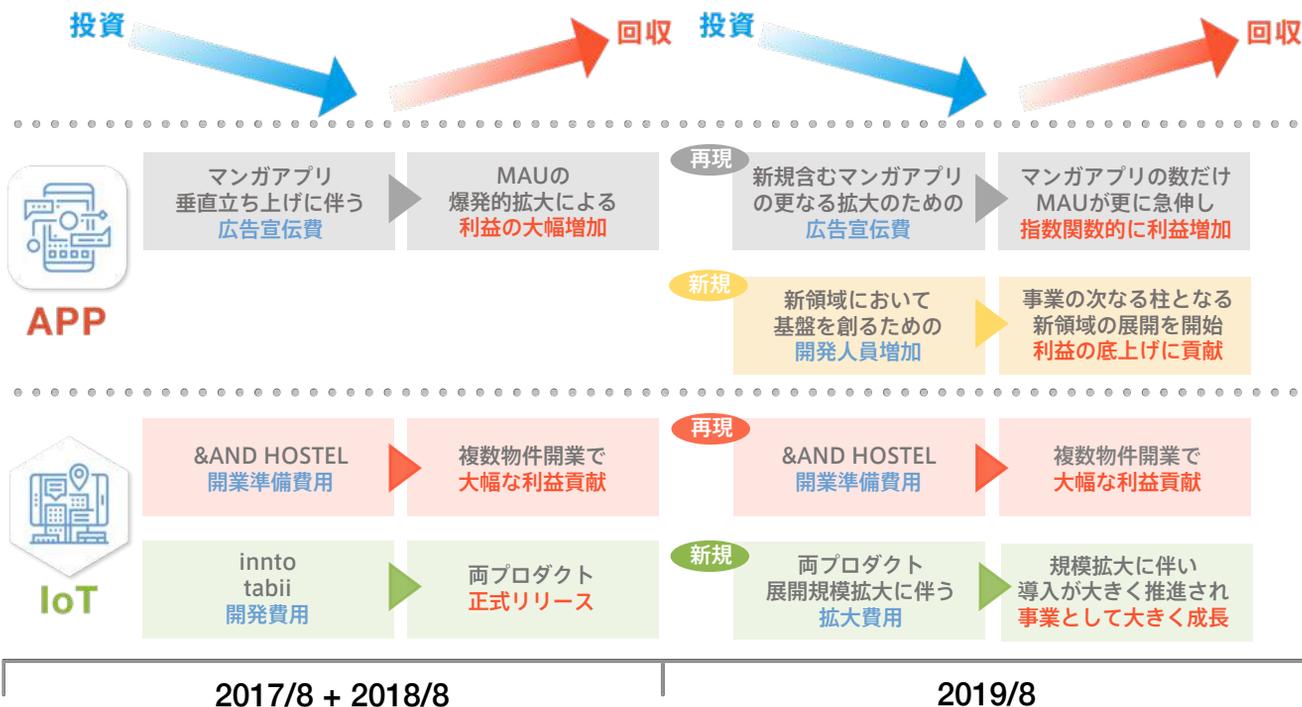
# 四半期業績の推移

上場前は約2年かけて行っていた投資回収サイクルを、上場後は1年で実施。上半期に意志ある投資を行い、下半期で大きく回収する。



# 投資回収サイクルのイメージ

収益サイクルをコントロールして短期間で投資回収を実現。  
投資対効果を常に注視しつつ、意志ある投資で企業成長を更に加速。



# 全社戦略

Smartphone APP



既存領域を成長させ  
新領域に着手

既存事業を  
土台とした  
**新領域**

攻略

マンガ

IoT



宿泊施設を軸に  
展開領域を拡大

**注力領域**



住宅



宿泊施設



オフィス



商業施設



学校

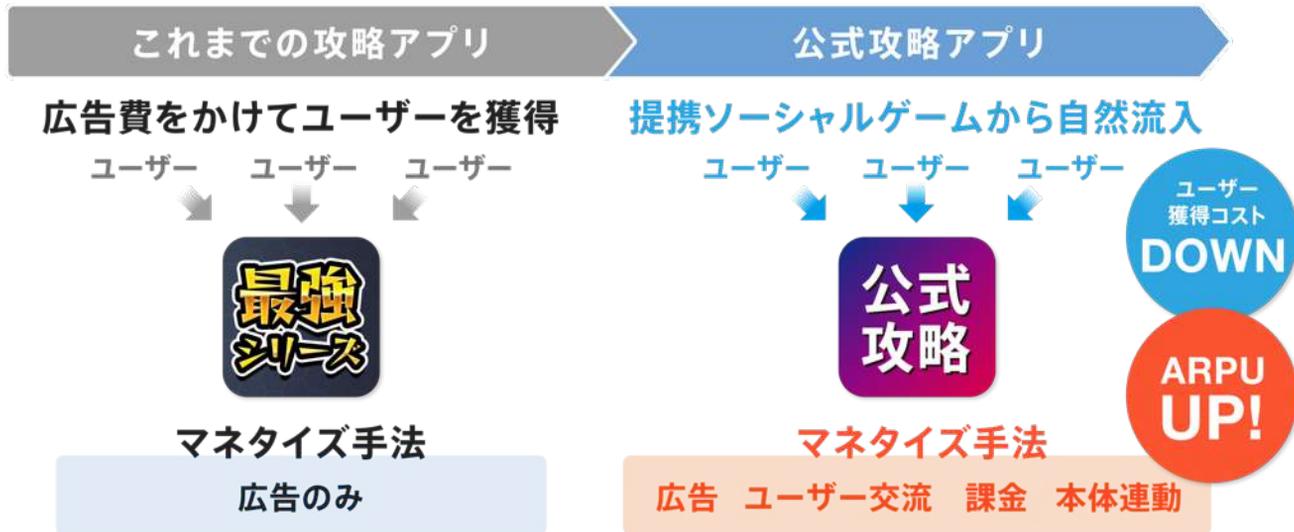


医療施設

# Smartphone APP事業の 成長戦略

# 公式攻略アプリへ参入

ソーシャルゲーム本体と連動した公式の攻略アプリを創り上げることで、今まで踏み込めなかったマネタイズ手法を獲得し、新たなビジネスモデルを確立。



# マンガアプリ業界の圧倒的No.1へ

新規マンガアプリを複数リリース予定。既存アプリの成長のみならず、新規アプリの投下でMAUをさらに増加。



# 保有資産を活用した新事業の展開

当社が保有しているマンガアプリMAUを活用し、マンガに特化したアドネットワーク事業『COMIAD（コミアド）』を開始。  
攻略、マンガに続く事業の柱を目指す。



# COMIAD

Phase 1

自社で保有するマンガアプリの  
配信枠を広告面として販売



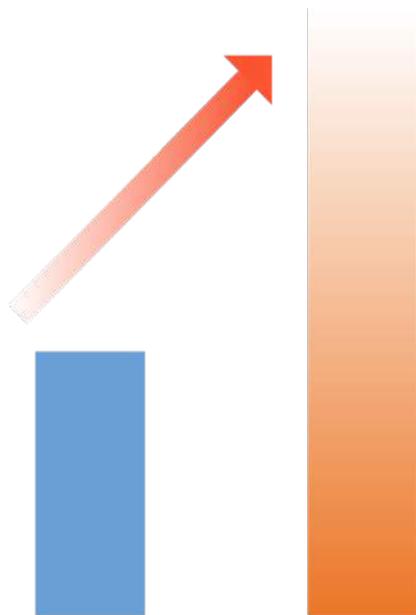
Phase 2

他社のマンガアプリも含めた  
一大マンガネットワークを構築



# Smartphone APP事業 成長イメージ

既存領域を成長させつつ、新領域に着手。『飛び地』ではなく、  
これまで蓄積したノウハウを活用し、確実に勝てる領域に展開。



## プロダクト続々投下



新領域



既存領域

# IoT事業の成長戦略

# &AND HOSTELを軸とした新事業

各サービスから蓄積される『宿泊』に関連するユーザーデータを活用したIoT×AIビジネスを検討開始。

宿泊施設に  
関連する  
ビッグデータ



AI

**&** AND  
HOSTEL

 innTO

**tabii**

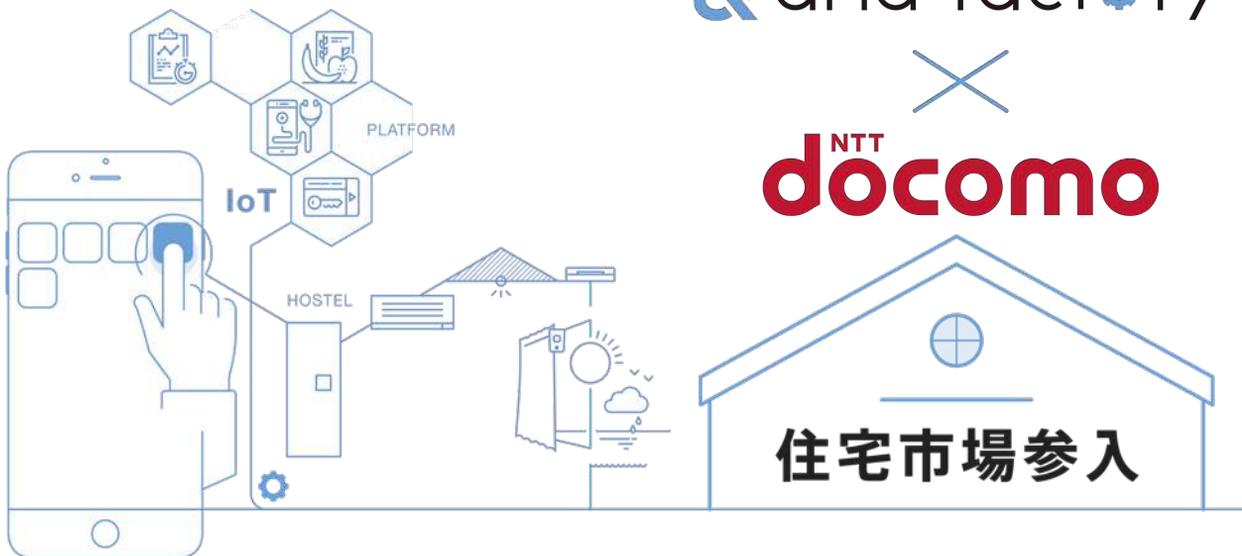
# 東京電力エナジーパートナーと業務提携を締結

東京電力エナジーパートナーと業務提携し、tabiiを爆発的に普及させる  
枠組みを推進。提携第一弾として、電力契約とセットで展開を開始。



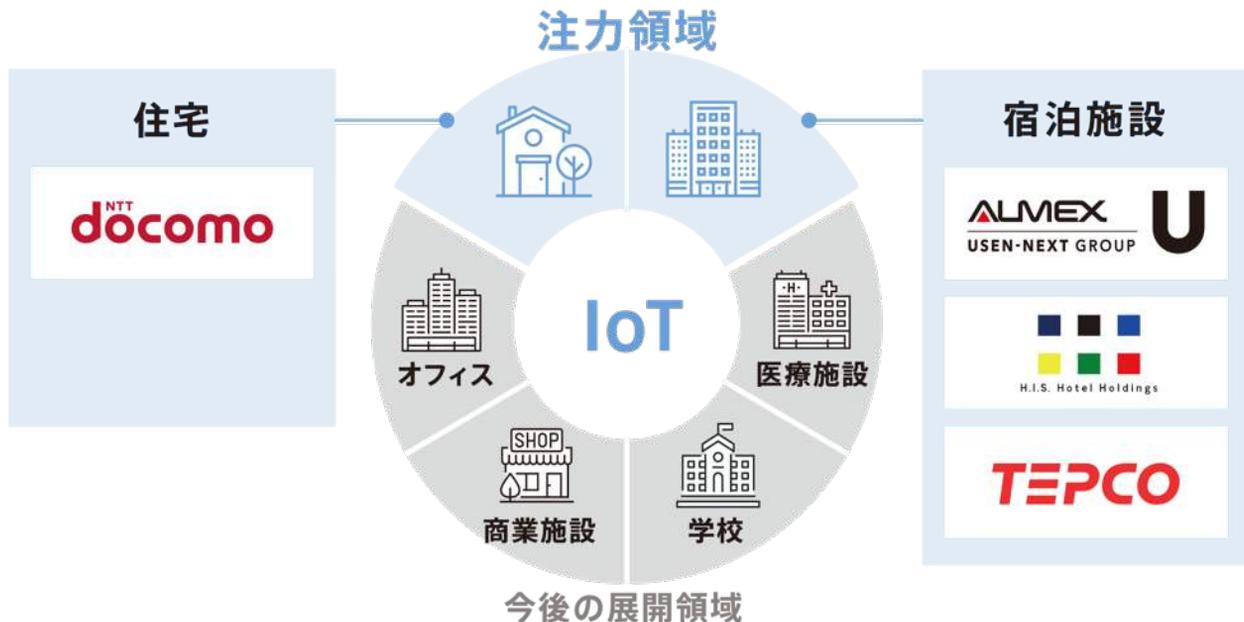
# NTTドコモ協力のもと、新たな事業展開を開始

NTTドコモと共同で立ち上げた「未来の家プロジェクト」の実証実験で活用している革新的なテクノロジーを、住宅・宿泊領域での事業に応用。



# IoT事業 成長イメージ

宿泊領域のテクノロジー化推進のため、パートナー企業との連携を強化。  
注力領域を宿泊のみならず住宅まで積極的に拡大。



# Appendix

## 日常に&を届ける

日常にあるものに新しいIdeaを加えることにより、  
人々の生活を豊かにするサービスを提供してまいります。

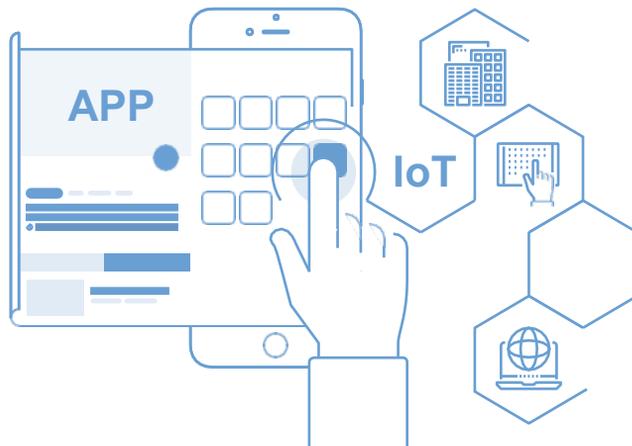
### Business



Smartphone  
APP



IoT



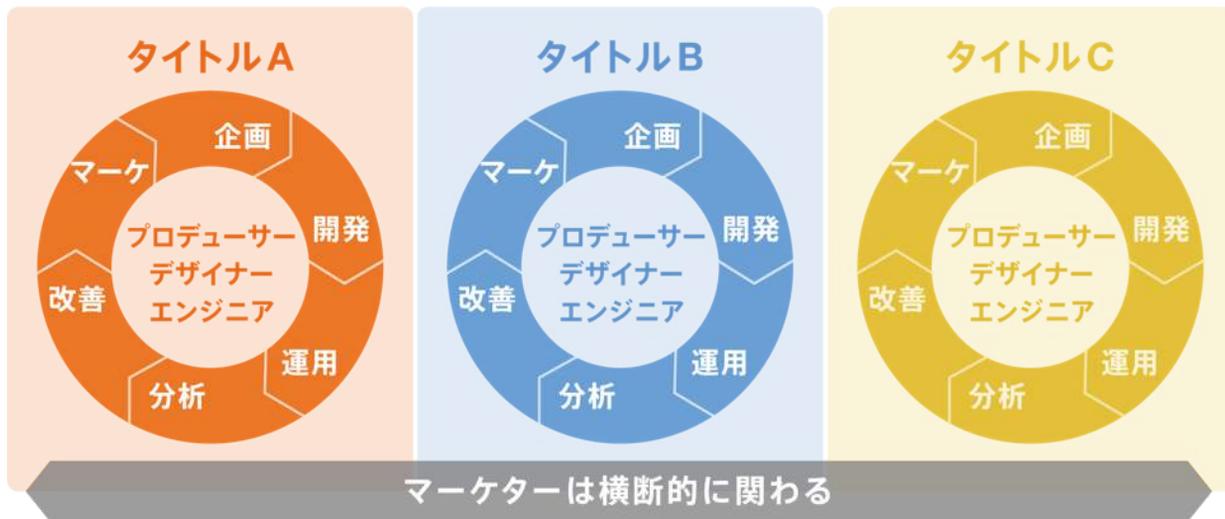
# 2019年8月期 業績予想

(百万円)

	2017年8月期		2018年8月期		2019年8月期	
	実績	業績予想	実績	業績予想	前期 増減額	前期 増減率
売上高	688	1,810	1,916	<b>3,070</b>	1,154	60.2%
営業利益	223	343	365	<b>511</b>	146	40.0%
経常利益	223	337	360	<b>504</b>	143	39.7%
当期純利益	173	220	260	<b>350</b>	89	34.3%

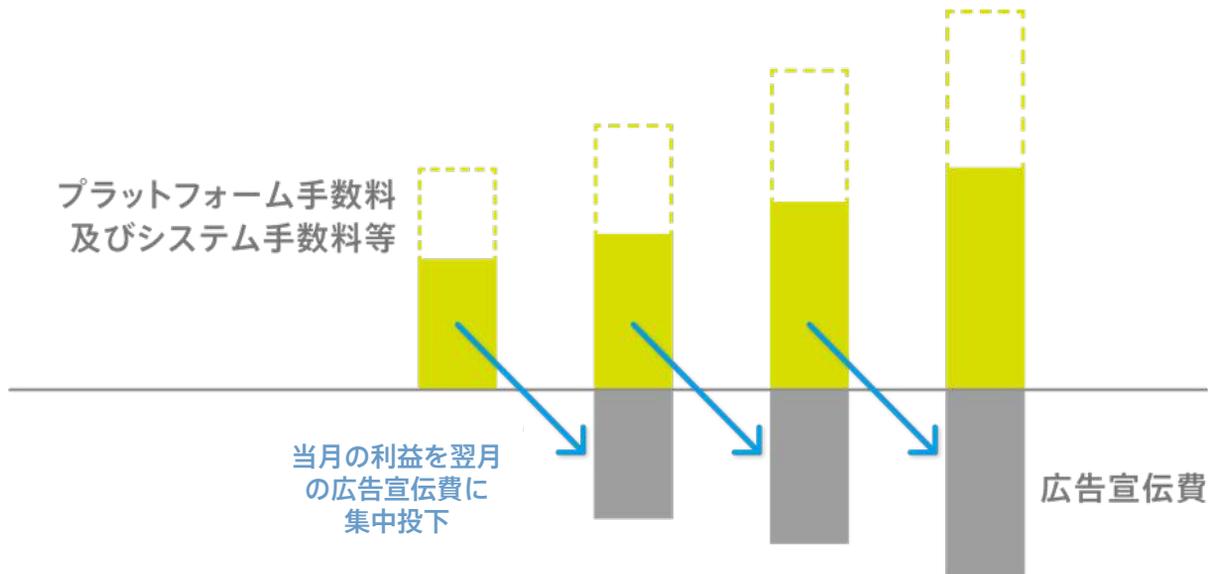
# アプリの成長に特化した開発体制

タイトルごとの少人数ユニット制で、アプリ制作に必要な職種を全て配置。社内で企画からマーケティングまで全てのフェーズをワンストップで手がけられることが強み。



# マンガアプリのプロモーション戦略

ユーザー獲得のため、一定期間における積極的な広告投下を実施。  
当月のアプリ利益を翌月の広告宣伝費に全て投下する施策を採用。

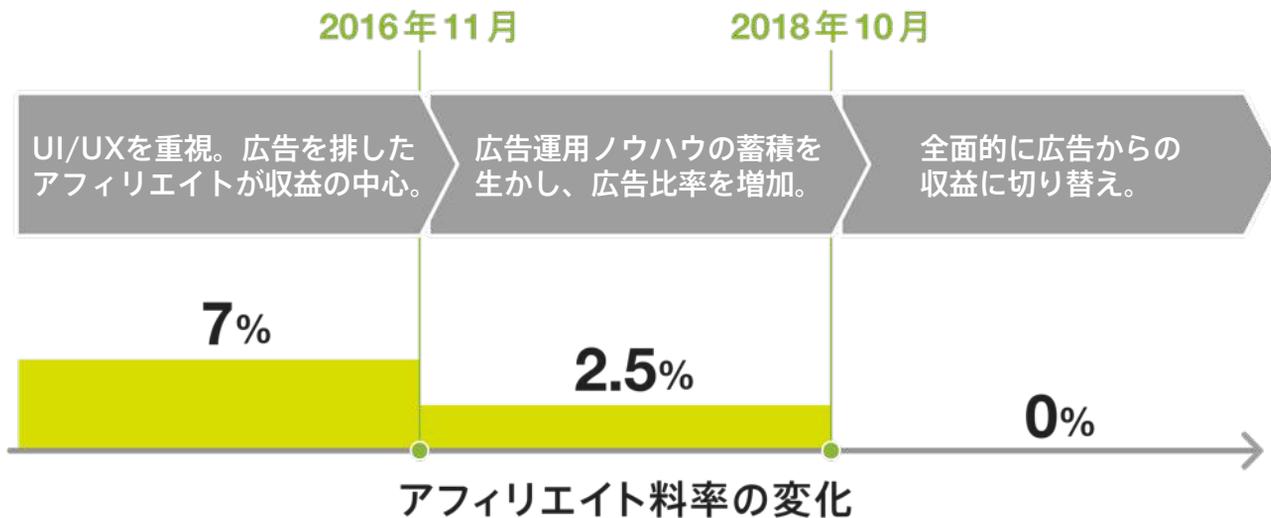


# アフィリエイトプログラムの終了について

Appleのアフィリエイトプログラムの動向に合わせて、最強シリーズの収益最大化を常に模索しており、アフィリエイトからの収益減少は他の広告運用により補完。

## 最強シリーズの運用戦略

※アフィリエイトプログラムは、最強シリーズにのみ導入していた収益施策の1つだったが、2018年10月にプログラム終了。



# ディスクレーマー

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠していません。