

2020年8月期1Q 決算説明資料

OUR MISSION

Something Newを生み出す

日常に&を届ける

というMissionのもと、
常に新しい領域への挑戦を推進し、
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。



Smartphone APP



など

×



IoT

& AND
HOSTEL

tabii

など

+

Something New!!!

目次

- 1 2020年8月期1Q 業績ハイライト
- 2 Smartphone APP事業
- 3 IoT事業
- 4 APPENDIX

① 2020年8月期1Q 業績ハイライト

1Q振り返り

売上高

802 百万円
(YoY 170.9%, 計画比 97.8%)

営業利益

37 百万円
(YoY Δ 12.3%, 計画比 97.9%)

Smartphone APP

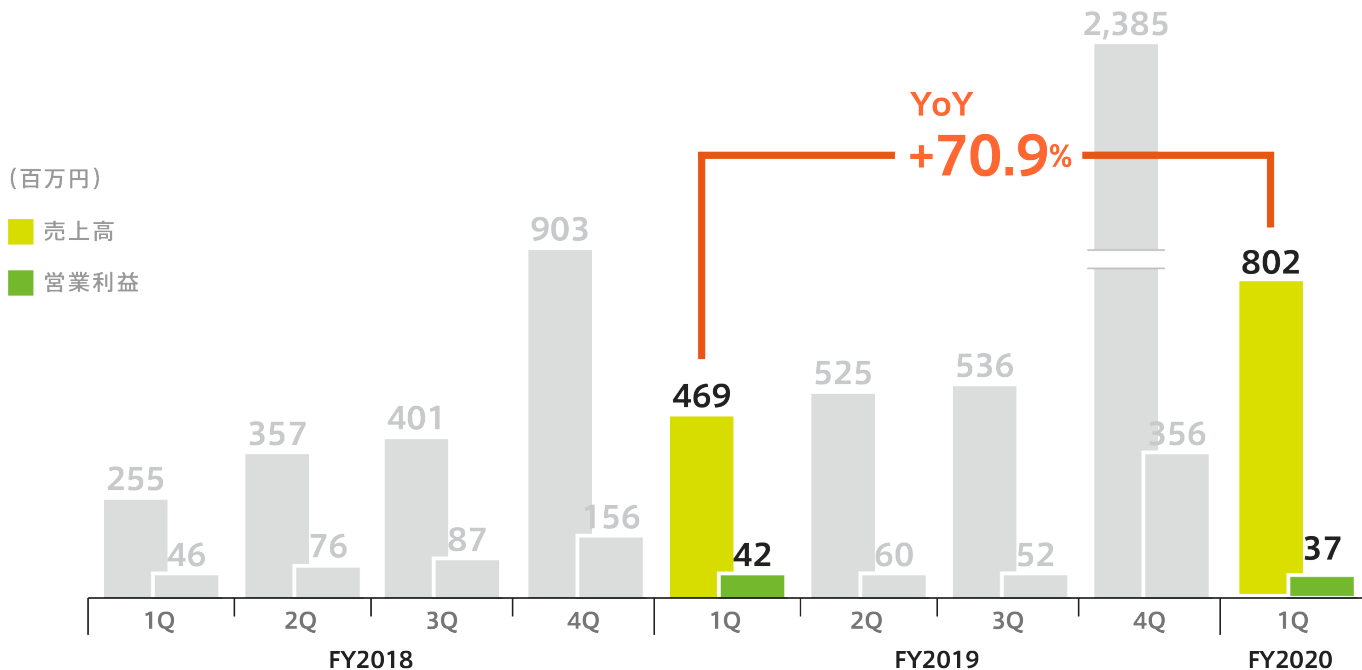
- マンガアプリが堅調に推移し、過去最高四半期売上高を更新!!
- MAUも着実に増加し過去最高を更新
- 広告宣伝費を計画どおり投下

IoT

- &AND HOSTEL 3 店舗を新たに開業し、安定して収益を確保
- tabii導入も進み、着実に成長

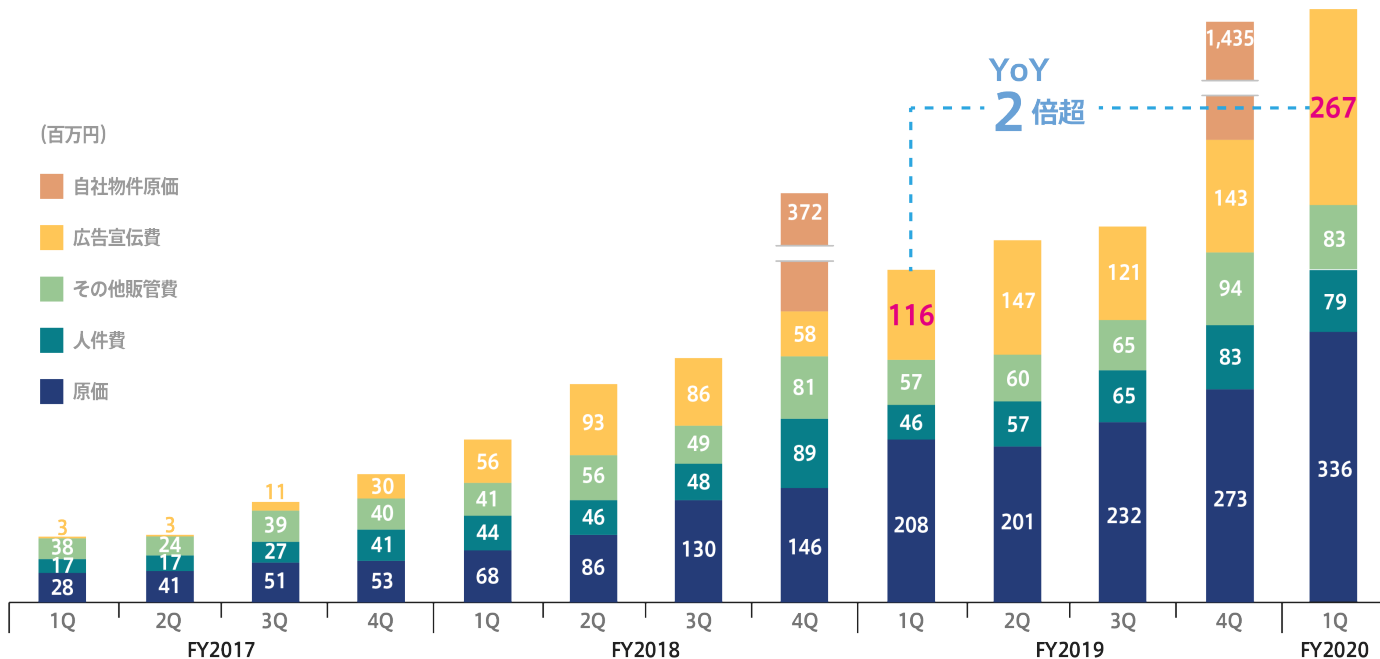
売上高/営業利益推移（四半期）

自社物件の売却を除き、過去最高四半期売上高を更新！！
営業利益は広告宣伝費の積極投下により前年同期と同程度の水準であり概ね計画どおり着地。



コスト構造

今期以降の成長を見据え、前年同期比2倍を超える広告宣伝費を積極投下。
また社員数増加に伴い、原価（開発人件費含む）が増加。



2 Smartphone APP事業

Smartphone APP事業 提供カテゴリー

01

& 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



提供：スクウェア・エニックス



提供：白泉社



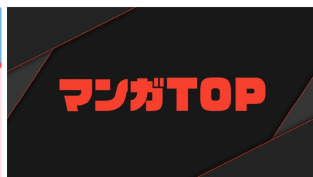
提供：集英社



提供：ビーグリー



提供：小学館



提供：日本文芸社



提供：集英社

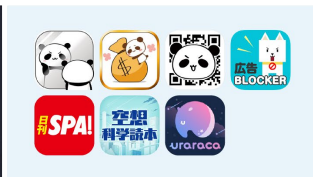


提供：アムタス

02

& AND APPS

ソーシャルゲームの攻略及び掲示板アプリ『最強シリーズ』やその他新規アプリ



当社マンガアプリの特徴



毎日更新方式



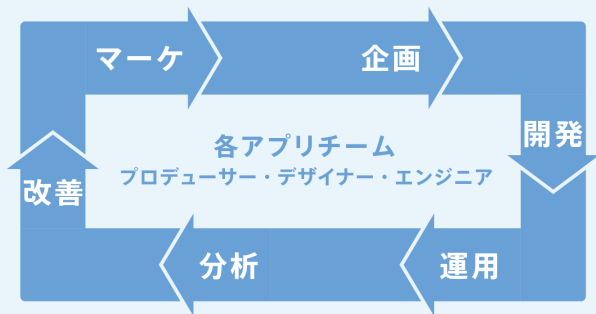
1話ごとのレンタルと
単行本購入方式



課金と広告収益に
よるマネタイズ

当社独自の特徴(強み)

アプリ毎にチームを組成。企画開発から運用、マーケティングまでワンストップサービスを提供。アプリグロース体制の確立と圧倒的な実績。



出版社独自のブランドを打ち立てここでしか読めない出版社オリジナルタイトルを多数提供。

SQUARE ENIX.

マンガUP!
オリジナル連載

集英社

マンガMee
オリジナル

小学館
SHOGAKUKAN

うぇぶり
オリジナル

白泉社

マンガPark
オリジナル作品

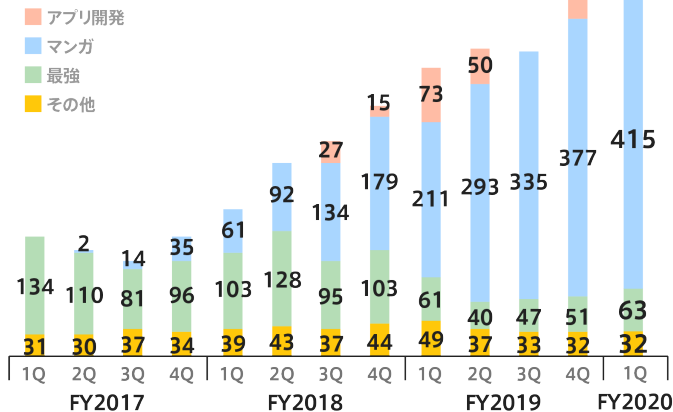
売上高/営業利益推移（四半期）

マンガアプリの成長が力強く牽引し、過去四半期最高売上高を達成。
営業利益は広告宣伝費の積極投下により前年同期比+3.2%にとどまる。

売上高

(百万円)

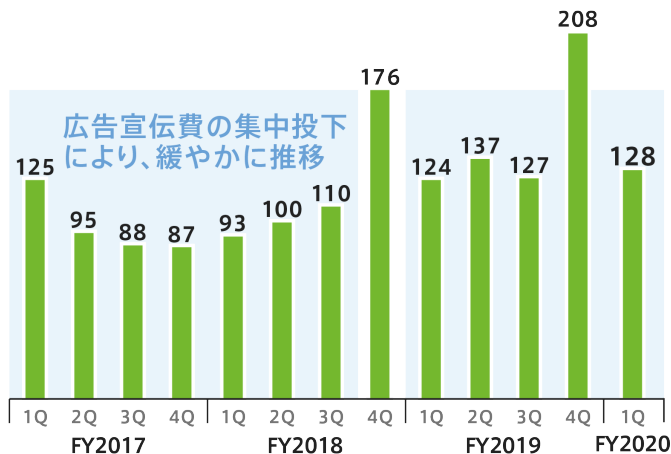
YoY
+64.9%



営業利益

(百万円)

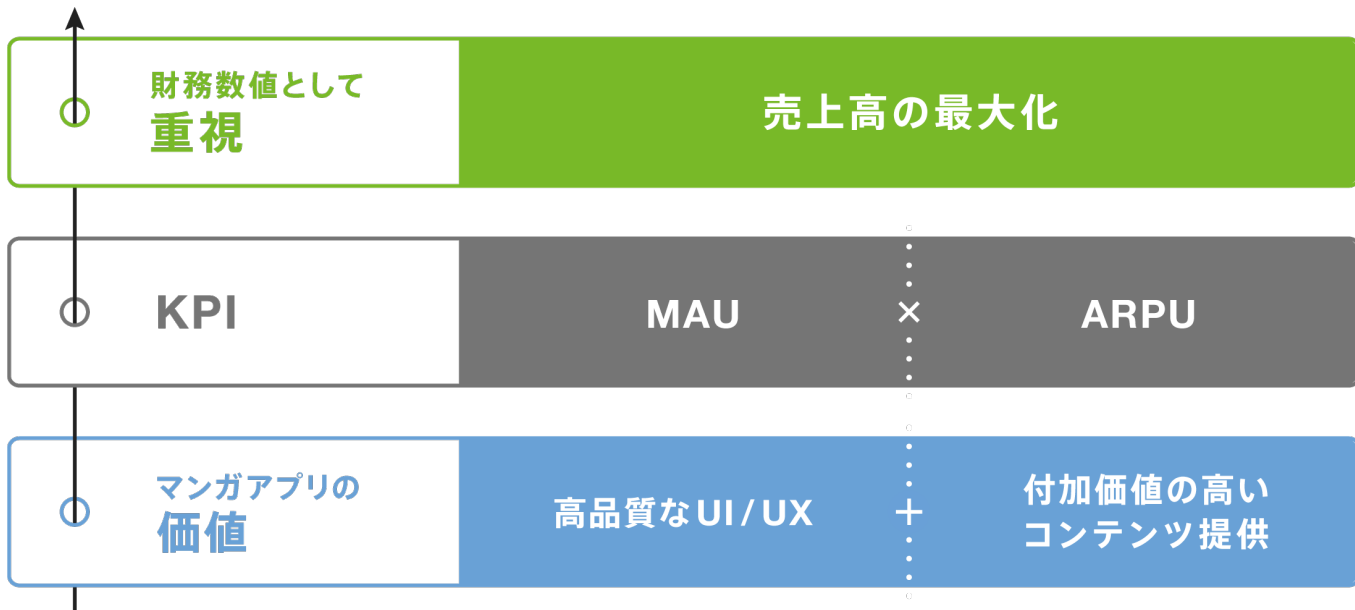
YoY
+3.2%



※アプリ開発は、初期開発に関する制作費等

マンガアプリ成長の源泉（KPI）

MAUとARPUの2つのKPIを成長させることにより、売上高の最大化を実現する。



※1 Monthly Active Userの略称であり、1ヶ月に一度でもアプリを利用したユーザーの数を指します。

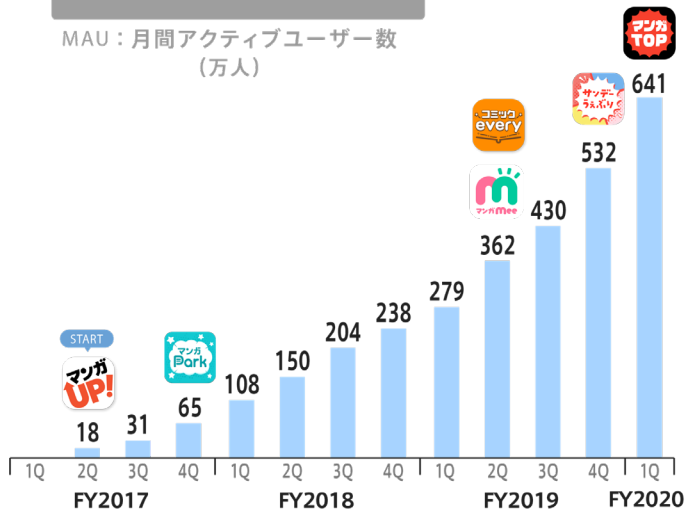
※2 Average Revenue Per Userの略称であり、ユーザー一人当たりの収益単価であります。

マンガアプリKPIの推移

既存アプリの成長に加え、前期8月にリリースしたサンデーうぇぶりも寄与しMAUが大きく増加。ARPUは横ばいで推移。

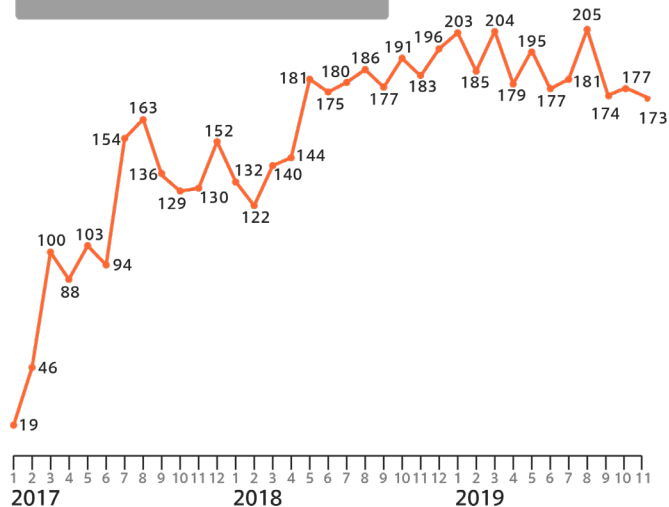
マンガアプリのMAU

MAU：月間アクティブユーザー数
(万人)



※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

マンガアプリのARPU



※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
リリース1ヶ月未満のアプリは集計から除外

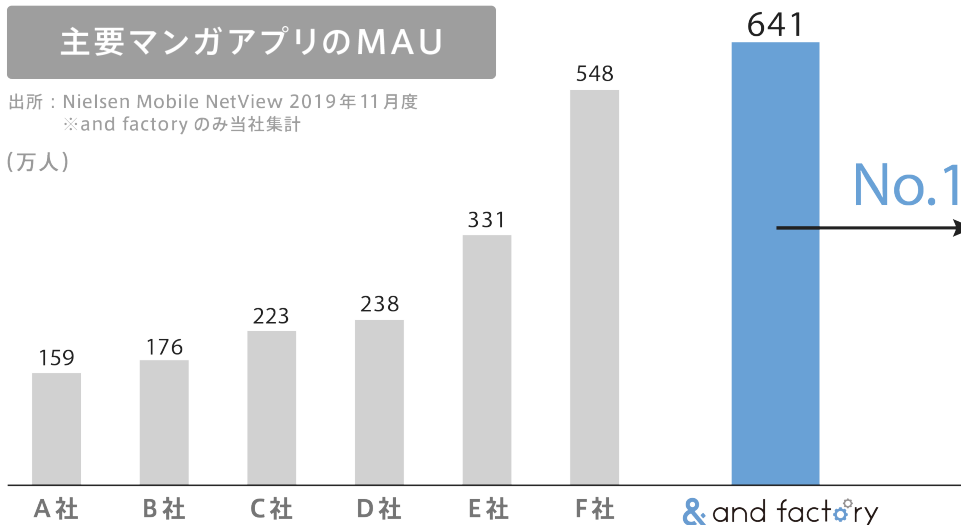
マンガアプリの圧倒的No.1へ

当1Qで既に6つのアプリを運営。
当期さらに2つのアプリ追加が決定しており、
圧倒的No.1の道を邁進。

主要マンガアプリのMAU

出所：Nielsen Mobile NetView 2019年11月度
※and factoryのみ当社集計

(万人)



and more...

リリース予定



amutus

リリース予定



集英社



日本文芸社
NIPPONBUNGEISHA



小学館
SHOGAKUKAN



Beagle



集英社



白泉社



SQUARE ENIX.

3 IoT事業

IoT事業 提供カテゴリー

01

& AND HOSTEL

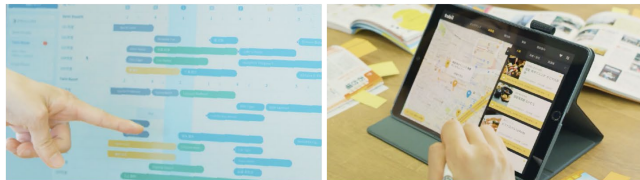
IoTデバイスが体験できるスマートホテル『&AND HOSTEL』



02

& AND STAY

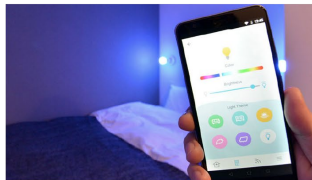
宿泊予約システム『innto』
客室タブレット『tabii』



03

& AND IoT

複数のIoTを一括で操作可能
IoTプラットフォーム『&IoT』



①IoTスマートホテル「&AND HOSTEL」

IoTなどのテクノロジーを駆使し、近未来のIoT空間を楽しめる体験型宿泊施設として、宿泊自体をひとつの観光目的として価値創造しています。



②客室内タブレットサービス「tabii」

省コストで「業務効率化」と「付加価値向上」を実現。

月額利用料無料の客室タブレット！
tabiiでできること

- 多言語対応
- 内線電話
- 混雑可視化
- IoTリモコン
- 周辺情報紹介
- 施設案内
などなど多機能です

コスト削減、サービスの向上に役立ちます！



コスト削減



業務効率化



サービス向上



③ 宿泊管理システム「innto」

予約や施設の情報を一元的に管理して業務効率化を実現

宿泊業務管理システムの決定版！
inntoでできること



予約管理



スケジュール



客室管理



ゲスト管理



帳票



簡易レジ



直感的で使いやすい画面設計
教育もトレーニングも不要！



クラウド型だから
どこからでもアクセスできる！



初期導入費0円！
低コストだから無理なく始められる！

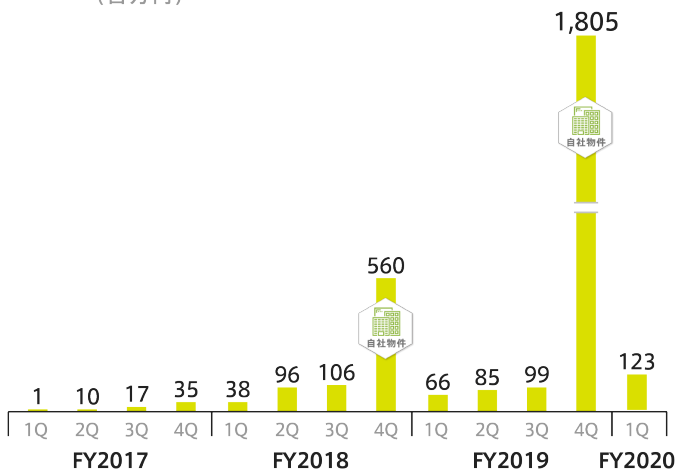
売上高/営業利益推移（四半期）

&AND HOSTELによる安定した収益確保及びtabiiの導入拡大により
自社物件の売却を除き、過去最高四半期売上高を更新！！

売上高

(百万円)

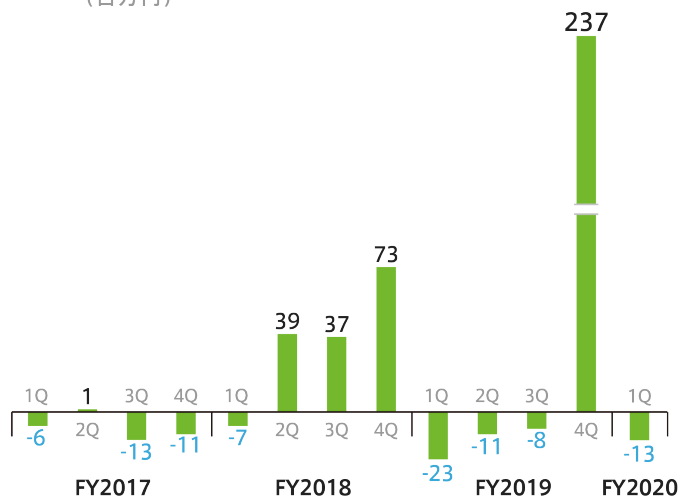
YoY
+86.8 %



営業利益

(百万円)

概ね計画どおり
着地



事業ハイライト

&AND HOSTELは新たに3店舗開業。
innto、tabii共に着実に件数が増加。

実績

**&AND
HOSTEL**

12 店舗

前期末比
+3 店舗

innto

295 施設

前期末比
+63 施設

tabii

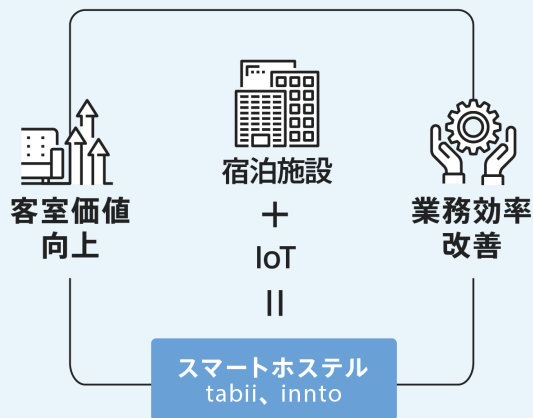
3,713 台

前期末比
+860 台

※&AND HOSTELは2019年11月末日までの開業予定店舗を含む

※innto及びtabiiは2019年11月末日時点の契約締結ベース

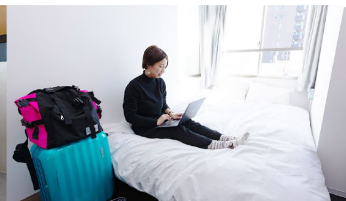
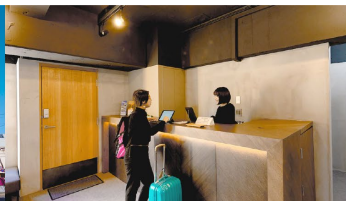
ホテルや旅館など 宿泊領域をテクノロジー化



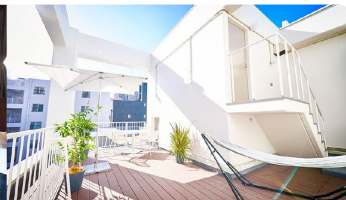
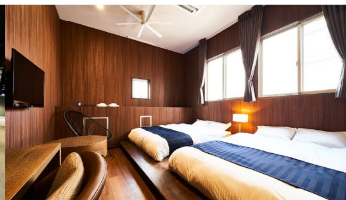
安定した店舗開業

&AND HOSTELは東京エリア、関西エリアに新たに3店舗を開業。

**AND
HOSTEL**
MINAMISENJU



**AND
HOSTEL**
SHINSAIBASHI EAST



**AND
HOSTEL**
KURAMAE WEST



日本全国にtabii導入を推進

tabii導入ホテルが着実に増加。
広告による収益化を目指し、導入台数拡大中。

IoT領域における
提携パートナー



連携強化



事業開発領域における
提携パートナー



導入事例



and more...

Appendix

2020年8月期1Q BS増減比較

(百万円)

	2019年8月期末	2020年8月期1Q末	増減比較
流動資産	2,452	2,482	30
現金及び預金	1,352	1,053	-299
固定資産	587	572	-15
資産合計	3,040	3,054	14
流動負債	1,094	1,089	-5
固定負債	147	134	-13
負債合計	1,242	1,223	-19
(有利子負債)	551	633	82
資本金	543	549	6
資本剰余金	542	547	5
利益剰余金	713	733	20
自己株式	0	0	0
純資産合計	1,798	1,830	32

2020年8月期1Q PL実績

(百万円)

	2019年8月期1Q	2020年8月期1Q	2020年8月期 予想
売上高	469	802	5,999
売上高成長率	108.7%	71.0%	53.2%
Smartphone APP事業	394	649	—
IoT事業	66	123	—
その他事業	9	29	—
営業利益	42	37	580
営業利益率	9.0%	4.6%	9.7%
経常利益	37	36	560
経常利益率	7.9%	4.5%	9.3%
四半期(当期)純利益	25	19	390
四半期(当期)純利益率	5.3%	2.4%	6.5%

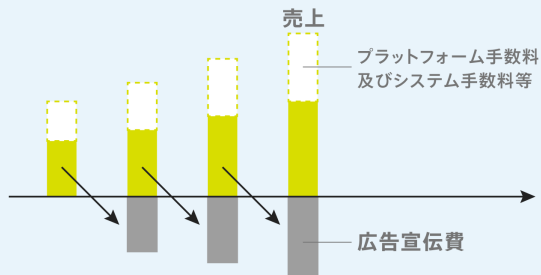
and factoryが掲げる今期のテーマ

『成長性と収益性の両立』を継続。その上で、中長期的な成長を見据え、今期はより成長性に軸足を置く1年とする。

成長施策①

プロモーションの積極推進

APP



前月のアプリ利益のうち
広告宣伝費に投下する比率を上げ
利益よりも成長を優先。

成長施策②

人材採用の加速・オフィス拡大

APP

IoT



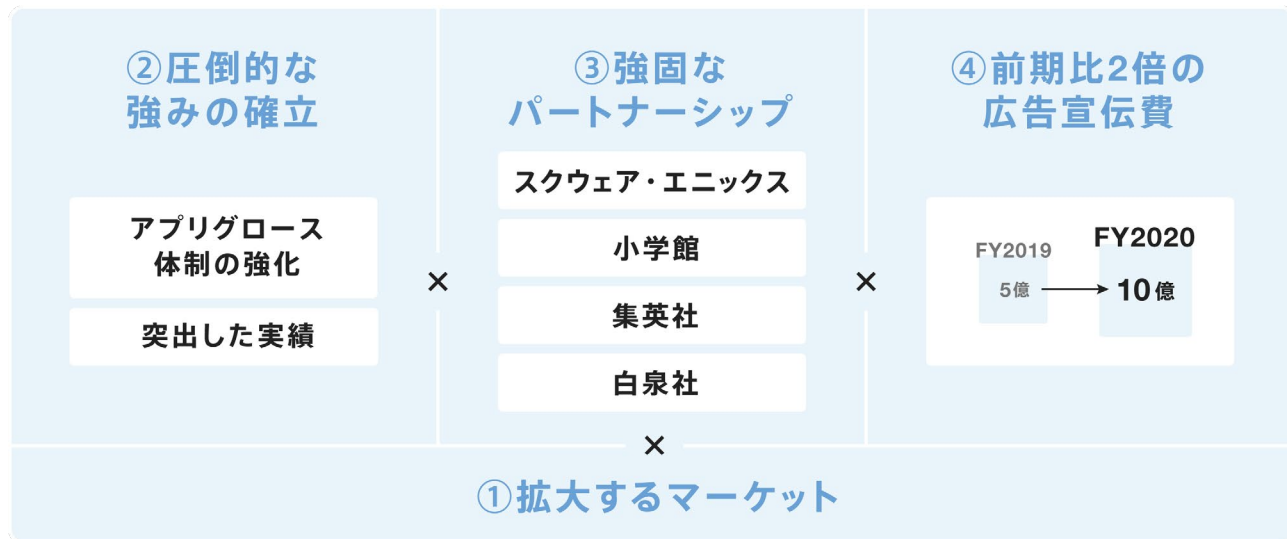
事業拡大のため、人材採用を加速。
前期リファerral採用率23%と
採用教育費は規律を持って運営。

※リファerral採用とは、社員からの紹介など、
採用教育費を抑えた採用手法。

Smartphone APP事業の成長戦略

マンガアプリ領域を制覇

2017年から2年以上かけて、事業成長の土台構築が完了。市場の追い風も到来している今、爆発的に踏み込みマンガアプリ領域を完全制覇する。

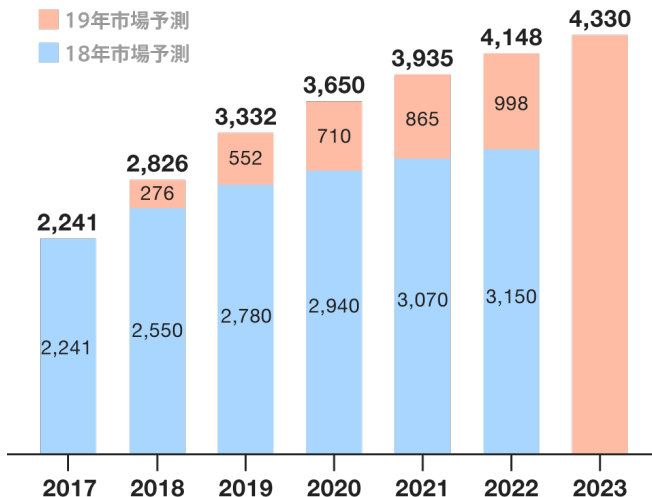


① 拡大するマーケット

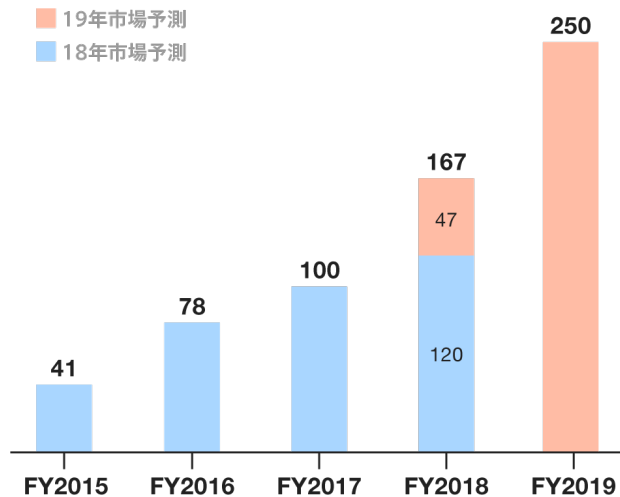
好調なマーケット環境を受け、2019年以降の市場規模はこれまで以上に拡大基調へ。

電子書籍市場

(電子雑誌除く)



マンガアプリ広告収益市場

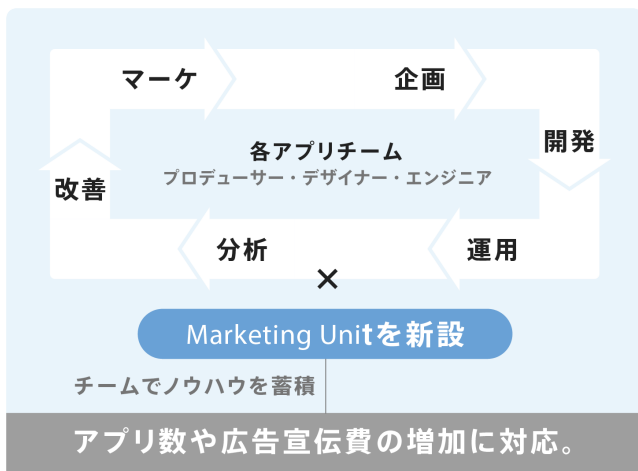


出所：インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2018」及び「電子書籍ビジネス調査報告書2019」

② 圧倒的な強みの確立

2年以上の運用経験を通じて、マンガアプリにおける圧倒的な強みを確立。事業成長の土台であり、根幹となる要素。

Marketing Unitの新設による
アプリグロス体制の強化



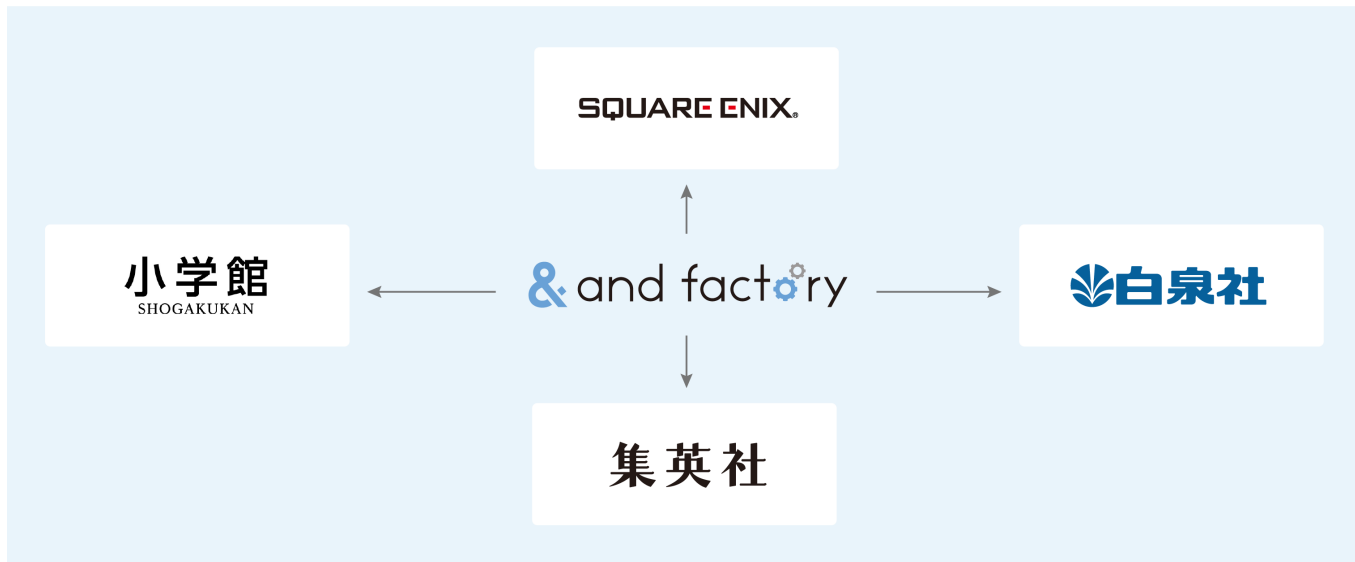
マンガアプリ領域における
突出した実績



※直近四半期（2019年9～11月）のMAUの平均値を採用

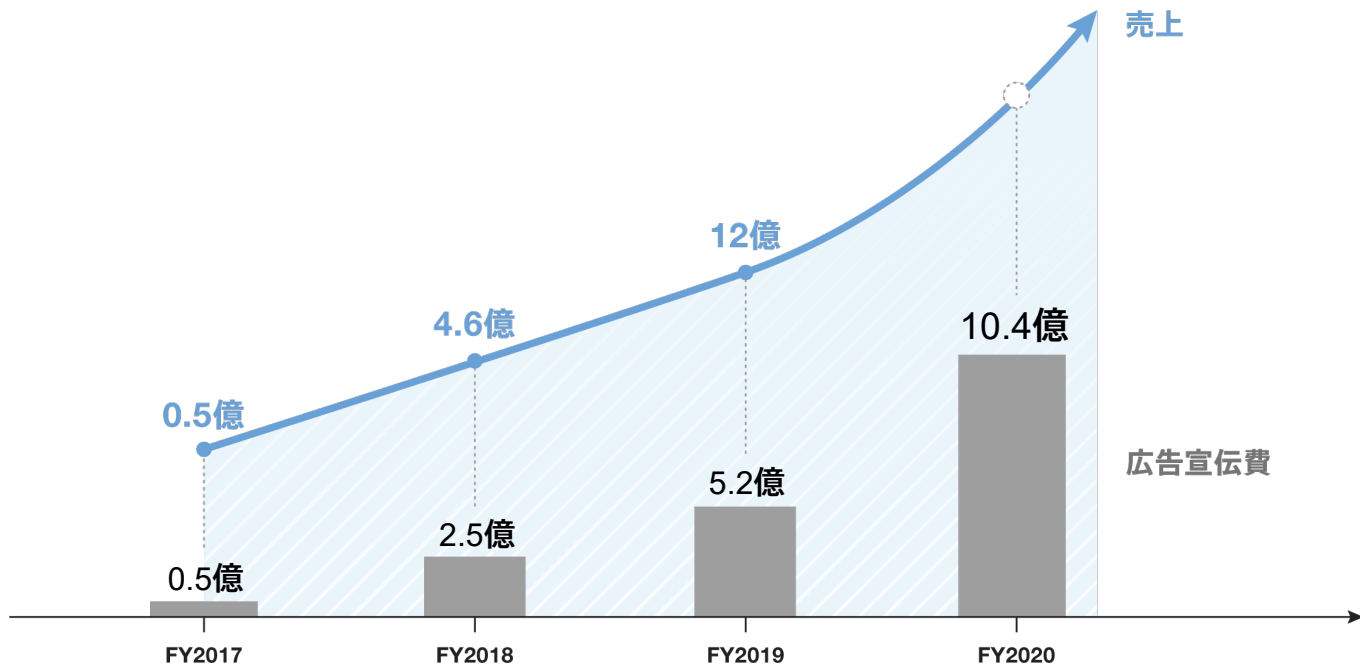
③強固なパートナーシップ

資本業務提携を通じて、より強固な関係性を構築。これまで以上に連携を深めながら事業成長を推進。



④前期比2倍以上の広告宣伝費

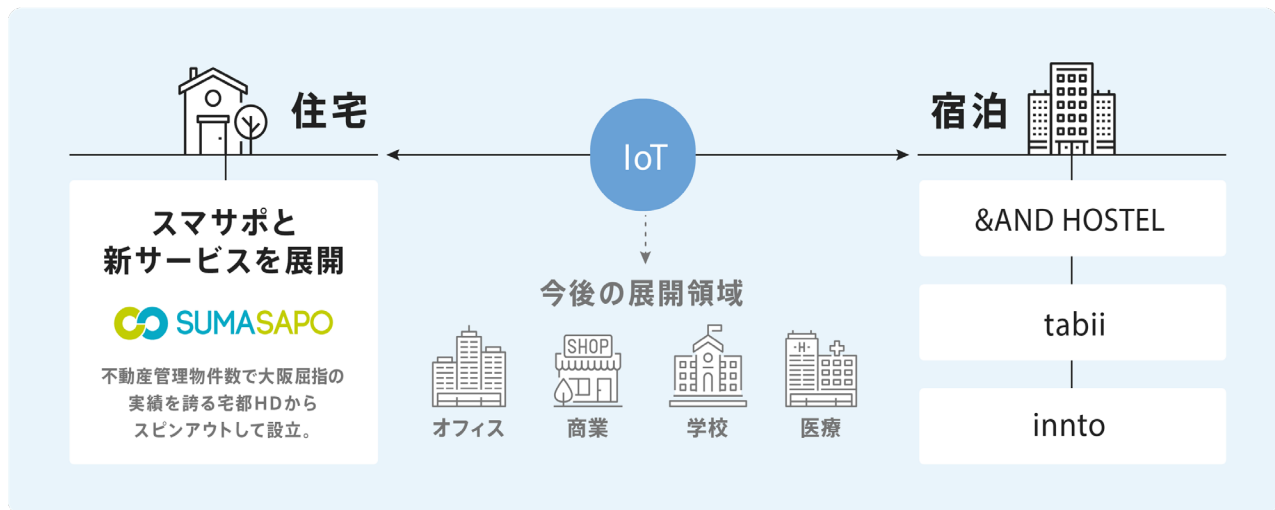
今期は前期比2倍の広告宣伝費を投下。出版社とのパートナーシップを生かして、マンガアプリの売上を大きく増加させる。



IoT事業の成長戦略

IoT事業の注力領域

引き続き宿泊及び住宅領域をターゲットとして事業展開を推進。また、FY2020は新たに住宅領域でサービスを開始。



tabiiのロードマップ

これまでに獲得してきた知見と実績を活用し、事業成長のキーとなる
広告のマネタイズに着手。

仮説検証

客室価値向上のみならず
既存設備投資からの
スイッチングニーズを確認。

助成金活用による導入費用削減を実現。
導入加速の起爆剤に。

収益化推進

拡大する導入台数をレバレッジした
広告マネタイズに本格着手

導入台数

FY2018~2019

FY2020

株式会社スマサポと提携し住宅領域へ進出

宿泊領域だけでなく、住宅領域のテクノロジー化を推進。

不動産会社向け入居者管理システム
入居者と管理会社を繋ぐコミュニケーションアプリ を共同開発

 and factory

 SUMASAPO

×



アプリの開発力
事業構築力



住宅領域、特に不動産賃貸
領域の知見とネットワーク

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。