

4Q 2020 Financial Results

Something Newを生み出す

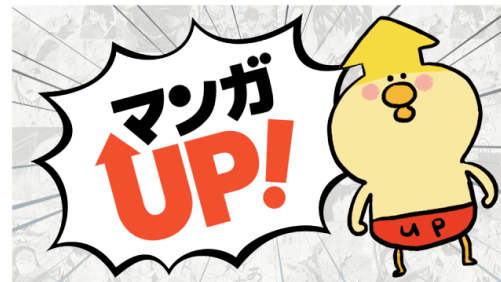
日常に&を届ける

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。



& AND COMICS

クールジャパン文化の1つとして国内外から注目されるマンガ。出版社など大手のコンテンツホルダーと二人三脚で、アプリ時代における新たなマンガ文化を築いています。



株式会社スクウェア・エニックス



株式会社白泉社



株式会社集英社



株式会社ビーグリー



株式会社小学館



株式会社日本文芸社



株式会社集英社



株式会社アムタス

& AND HOSTEL

最先端のIoTデバイスを集結させた近未来の宿泊施設です。部屋自体がエンターテイメント空間であり、IoTデバイスの利用状況を収集・分析するマーケティングプレイスとしても活用しています。





宿泊施設の予約や販売価格、残室数、料金といった客室に関する情報を一元管理できるシステムです。初期導入費0円、月額利用料1部屋199円からと非常に安価にご利用いただけます。



tabii

客室設置型エンターテイメント配信
タブレットサービスです。宿泊施設の
管内案内、周辺の観光地、おすすめ
レストランなどに宿泊期間に役立つ
情報、音楽や演芸などの動画が無料
でお楽しみいただけるサービスです。



コスト削減

館内案内やパンフレット、ご案内資料を各客室ごとに配布する紙の資料が必要なくなります。配布の手間だけでなく、印刷コストや刷り直しの作業を削減、客室美化にもつながります。



業務効率化

日頃お客様からよく受ける質問をtabiiに自由に登録できます。館内案内や周辺の飲食店、観光地など全て多言語でご案内出来るので、内線による問い合わせを減らすことが出来ます。



付加価値向上

お部屋の滞在をより楽しく快適に。ちょっとした時間も楽しめるエンタメ動画や多言語ニュース、アクティビティ予約などtabiiがあるからこそ特別な時間を過ごせます。





totono

より便利で快適な暮らしになるアプリで入居者と管理会社のコミュニケーションの充実と管理会社の業務効率化を実現していきます。

暮らしととのう
住まいのサポートアプリ

totono トトノ



チャットで管理会社と
簡単コミュニケーション



契約情報の確認
各種申請もできます



Index

- 1 2020年8月期業績ハイライト
- 2 Smartphone APP事業
- 3 IoT事業
- 4 事業方針及び2021年8月期業績予想
- 5 Appendix

① 2020年8月期業績ハイライト

売上高、営業利益共に2020年6月2日発表の修正計画に対して上振れで着地。
 本社移転及び一部ソフトウェアに係る減損損失、繰延税金資産の取崩し等を主因に当期純利益は修正計画に対して1.4億円下振れで着地。

単位：百万円	2020年8月期			2019年8月期	前年同期比
	実績	修正計画	差異	実績	
売上高	2,946	2,861	+ 85	3,916	75.2%
営業利益 (又は損失)	△ 202	△ 248	+ 46	512	—
経常利益 (又は損失)	△ 259	△ 300	+ 41	484	—
当期純利益 (又は損失)	△ 362	△ 220	△ 142	327	—

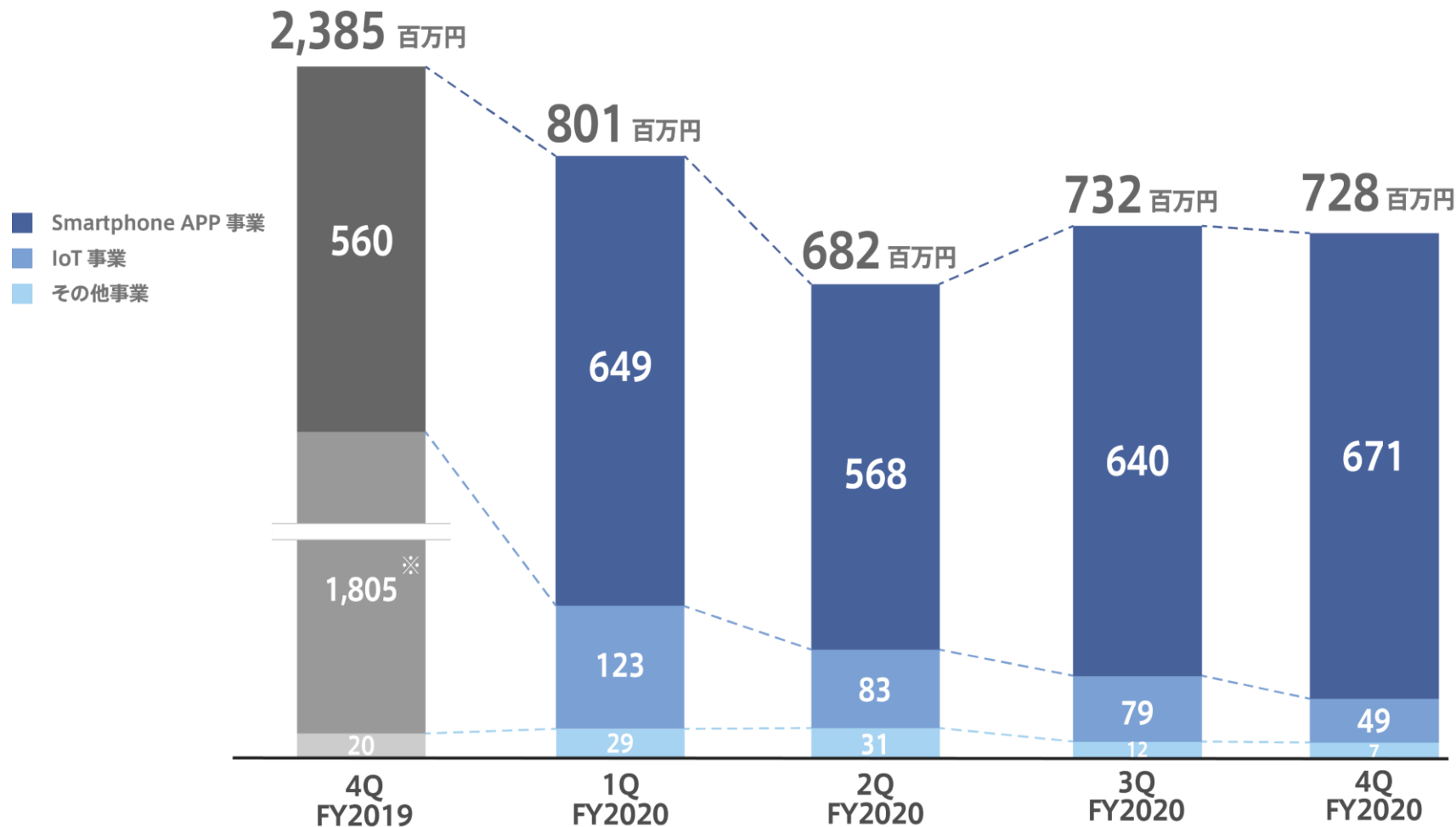
& ■ 特別損失の内訳

3Qに引き続き&AND HOSTEL休業に伴う損失、本社移転及び一部ソフトウェアに係る減損損失を計上。

単位：百万円	4Q (会計期間)	通期	備考
&AND HOSTEL 休業に伴う損失	16.2	44.9	2020年4月~6月全店舗休業 2020年7月より再開
減損損失	50.5	73.8	
うち、本社固定資産	21.9	21.9	本社移転に伴い損失計上
うち、ソフトウェア	28.6	45.4	コミック every 及び FFBE に係る ソフトウェアの減損
その他	9.9	9.9	保有する投資有価証券の評価損 を計上
特別損失合計額	76.7	128.7	

& 売上高の推移

マンガアプリ売上が堅調に推移し、Smartphone APP事業の売上が拡大するものの、IoT事業は、COVID-19による影響を受け、売上が減少。



前年比
(自社物件販売除く)

+6%

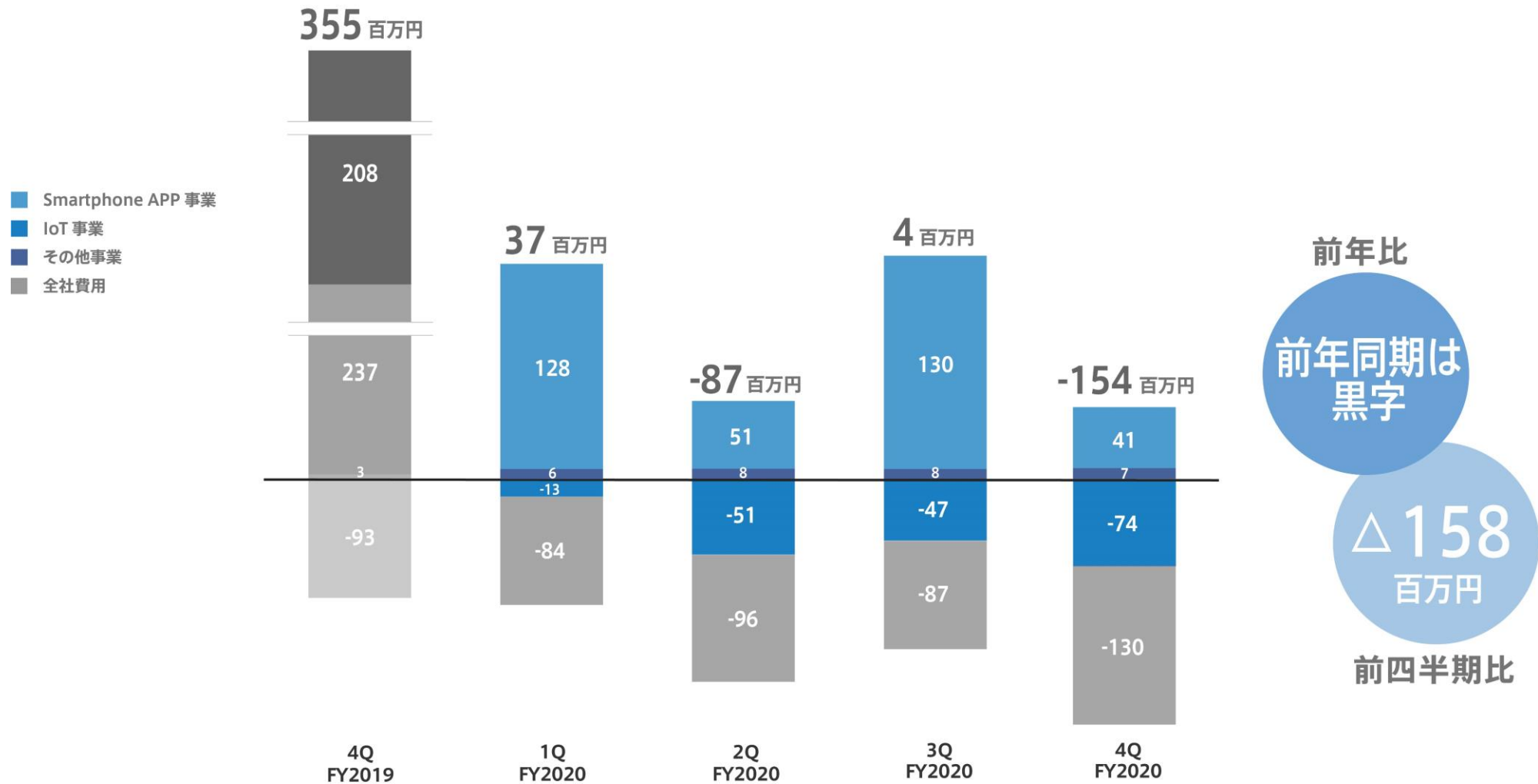
△0%

前四半期比

※&AND HOSTEL 自社開発物件の販売を含む

& Ⅰ 営業利益（セグメント利益）の推移

Smartphone APP事業は広告宣伝費の積極投下により前年同期比で減少、またIoT事業においては&AND HOSTEL運営報酬の減少、企画開発案件の遅延・中止、tabii導入が進まず、赤字での着地。

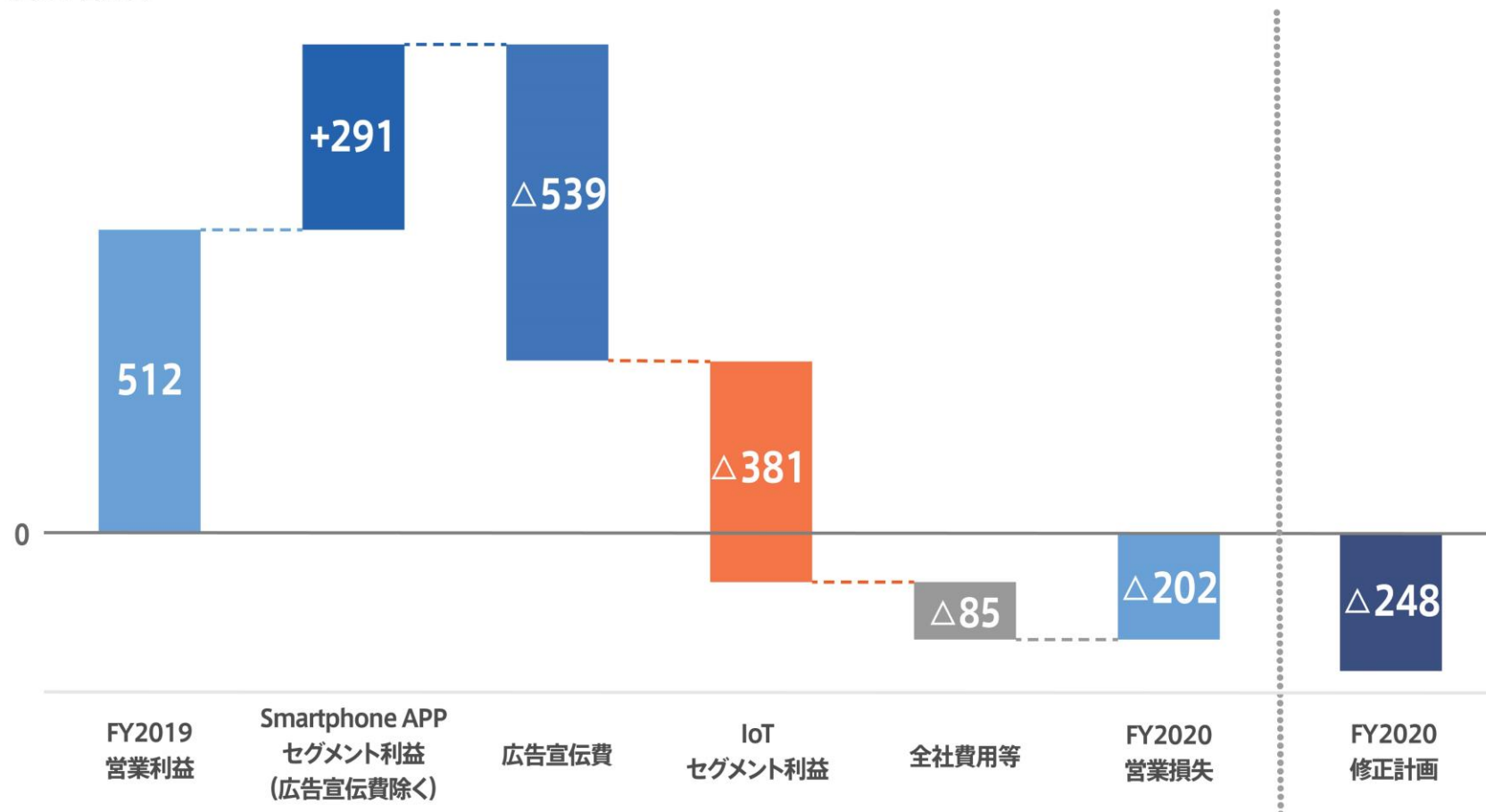




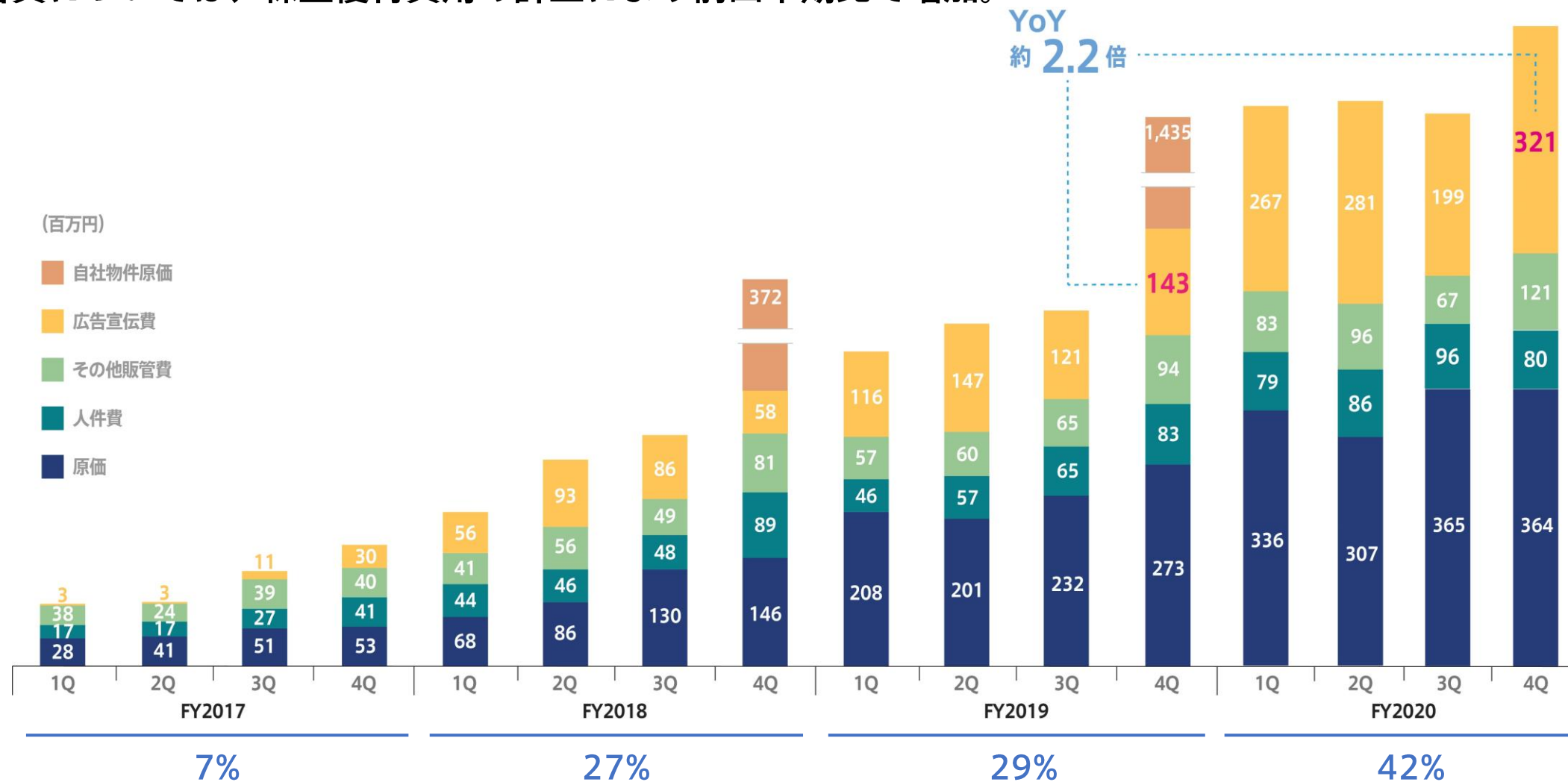
■ 営業利益の変動要因

Smartphone APP事業はマンガアプリ売上が堅調推移、積極的に広告宣伝費を投下。新規マンガアプリのリリースに伴い人件費も増加。IoT事業ではCOVID-19による影響を受け、売上減少。修正計画に対しては上振れで着地。

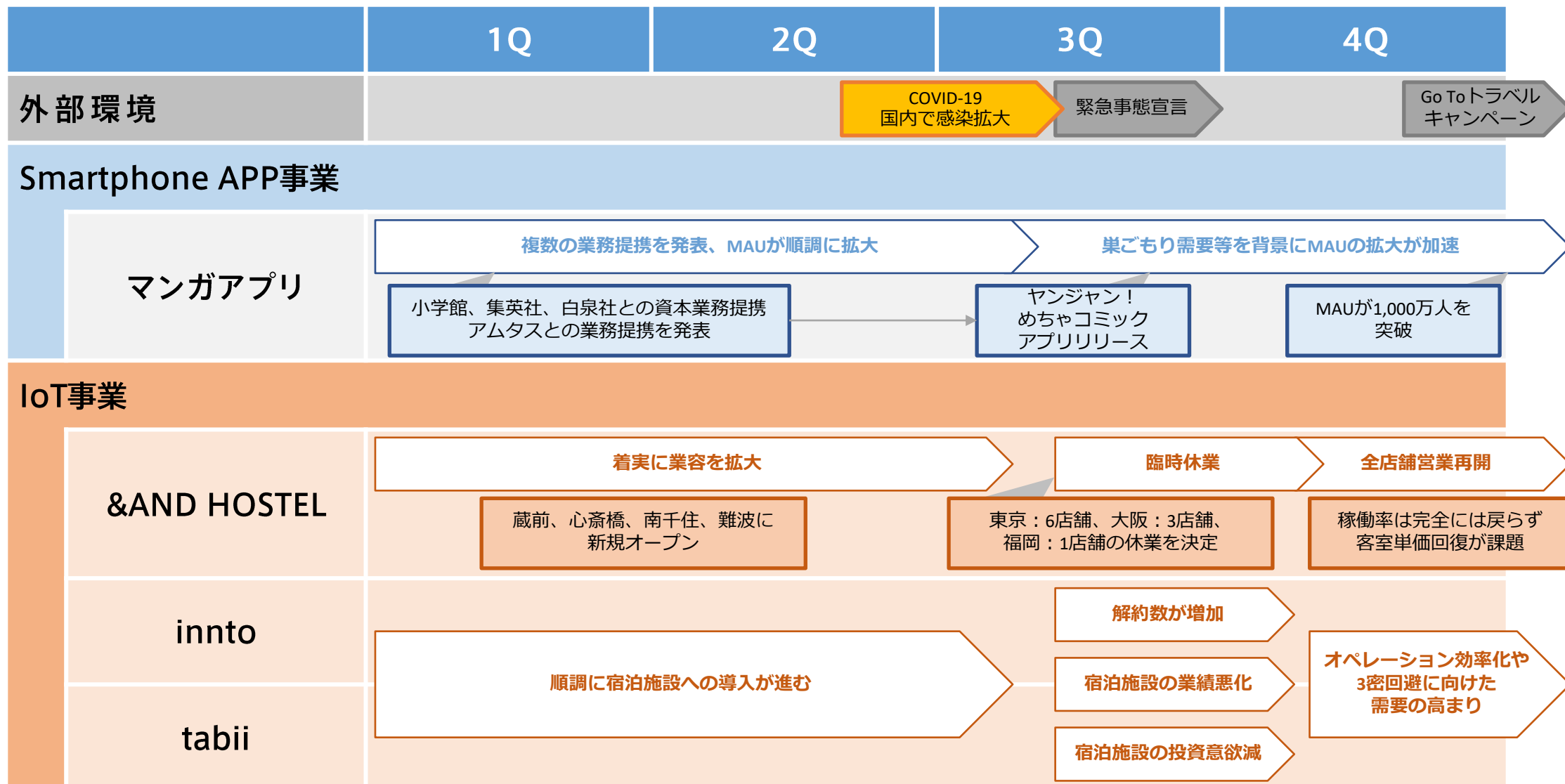
単位：百万円



前年同期比約2.2倍の広告宣伝費を積極投下。
 その他販管費については、株主優待費用の計上により前四半期比で増加。



& 外部環境と各事業への影響



2 Smartphone APP事業



毎日更新方式



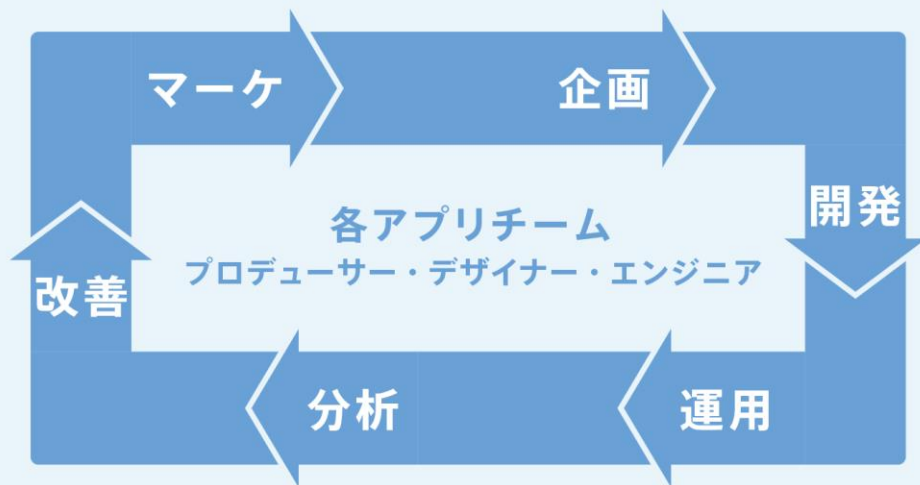
1話ごとのレンタルと
単行本購入方式



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

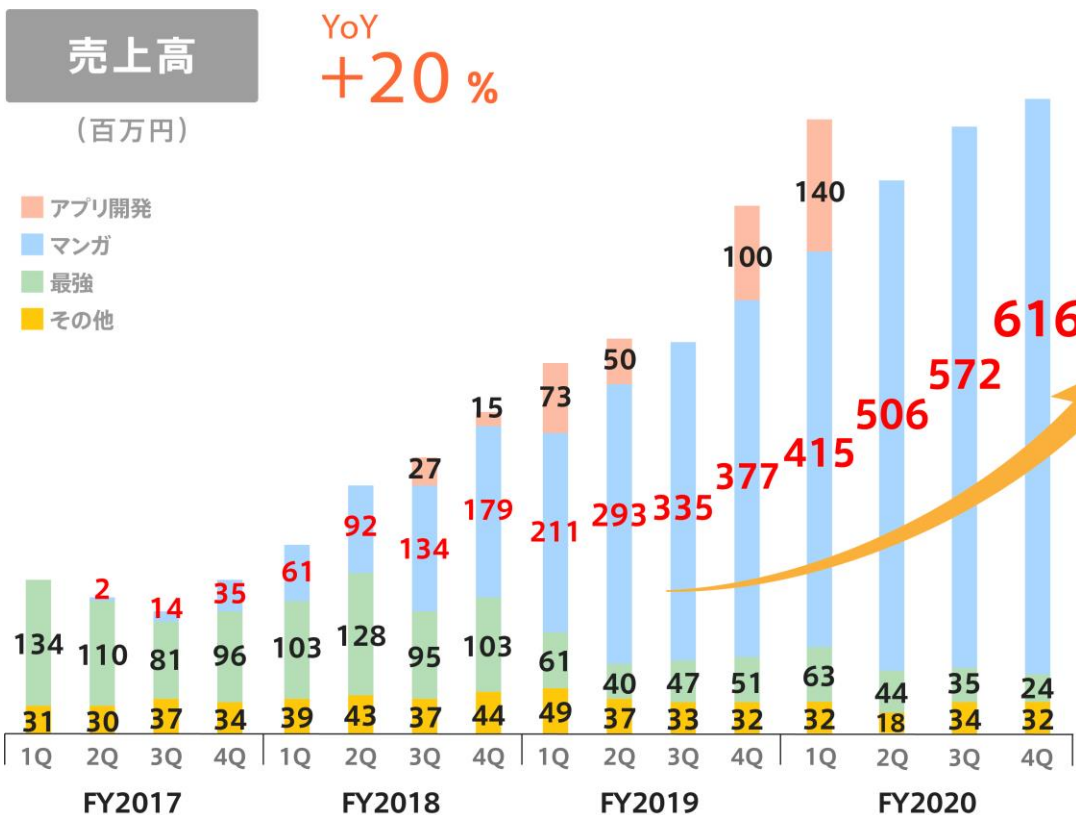
うぇぶり
オリジナル

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)

マンガアプリ売上は修正計画に対して若干上振れて推移し、売上高（開発売上を除く）は過去最高を達成。営業利益は広告収益減、広告宣伝費の積極投下により横ばいで推移。



マンガアプリは右肩上がりで推移

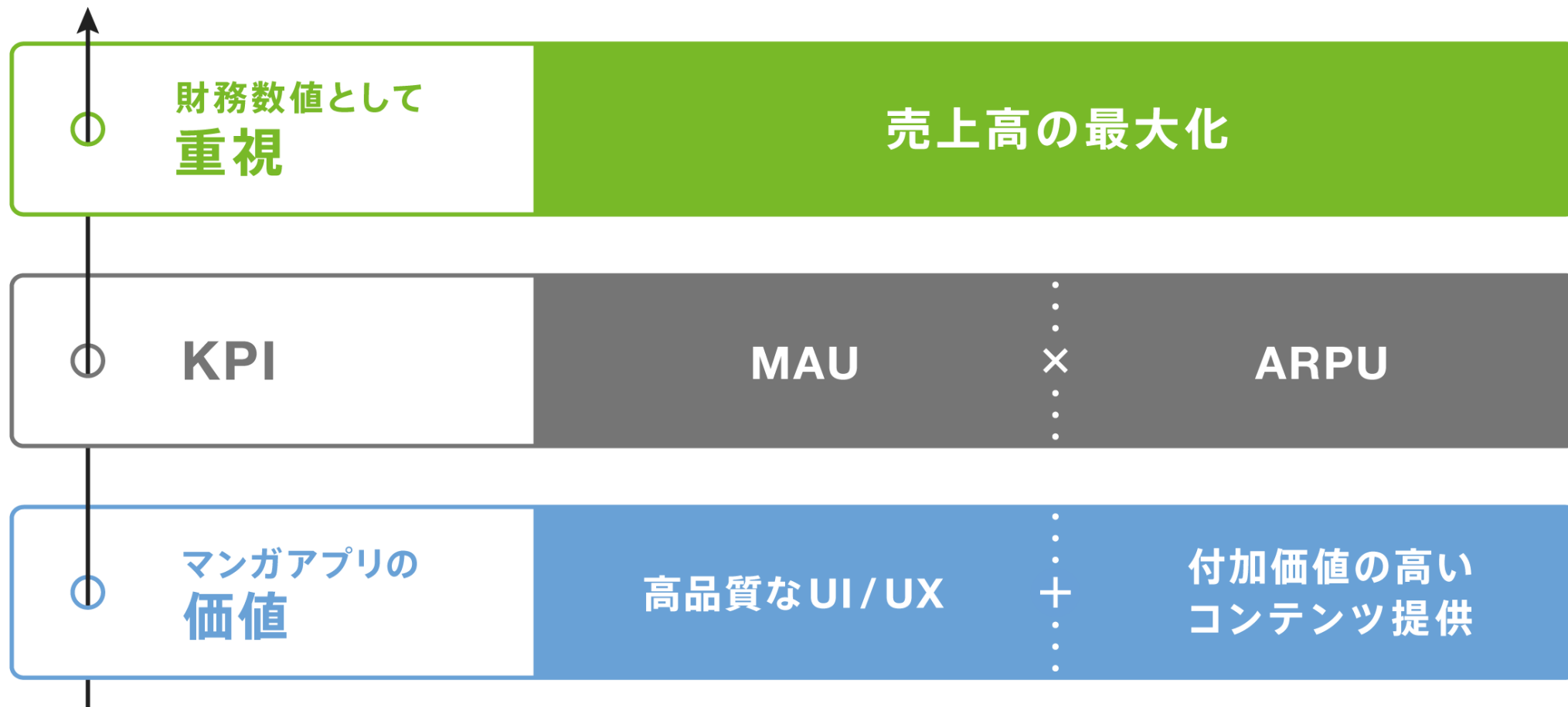
前年比 **+64%**
前四半期比 **+8%**



※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

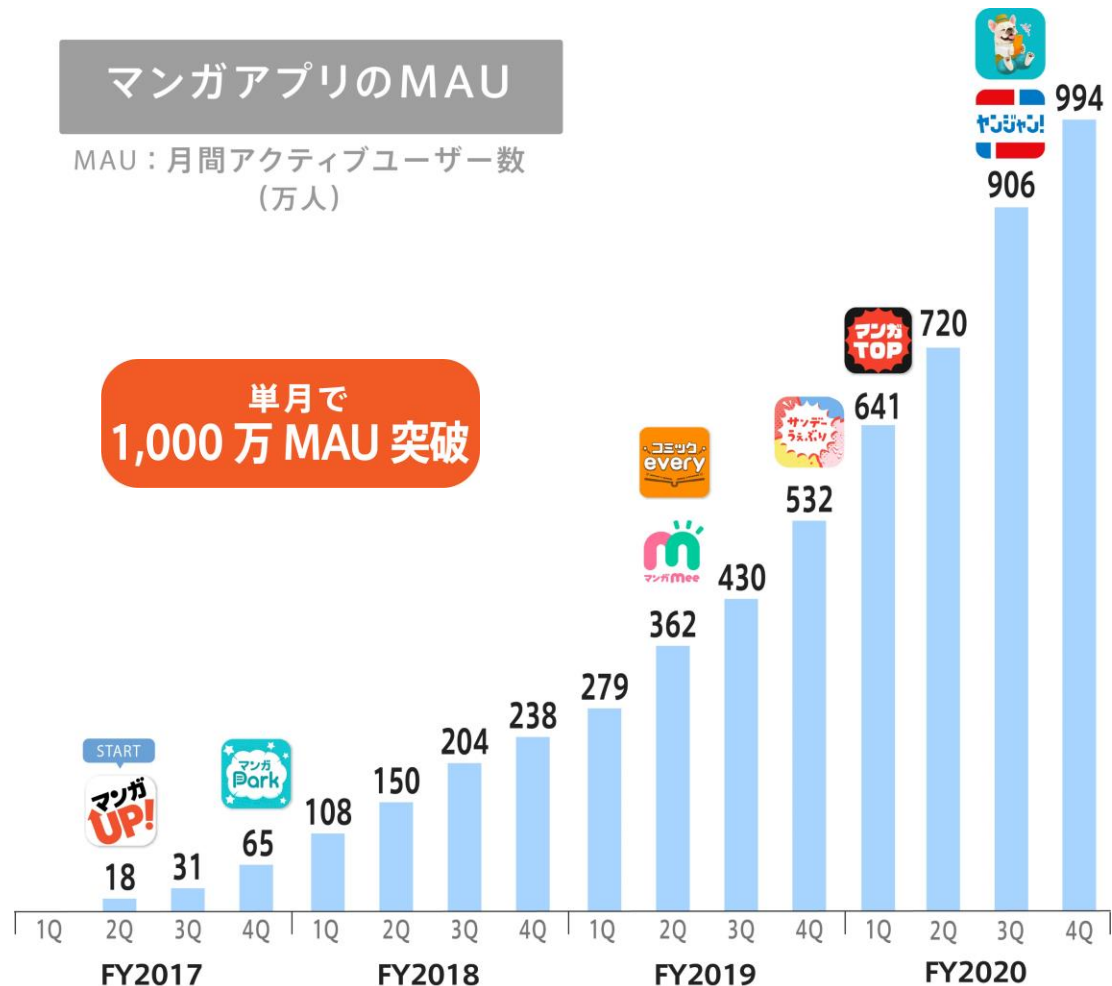
MAUは堅調に推移。

ARPUは横ばいで推移しており、広告ARPUの改善・課金ARPUの維持に注力。

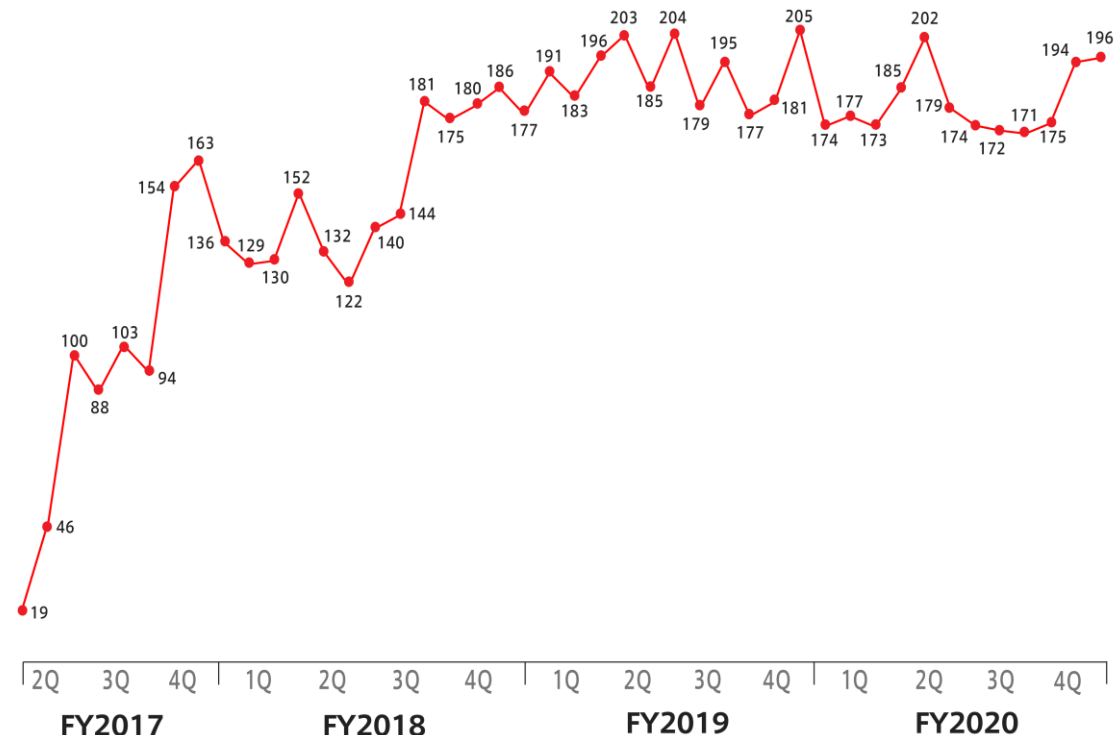
マンガアプリのMAU

MAU：月間アクティブユーザー数
(万人)

単月で
1,000万 MAU 突破



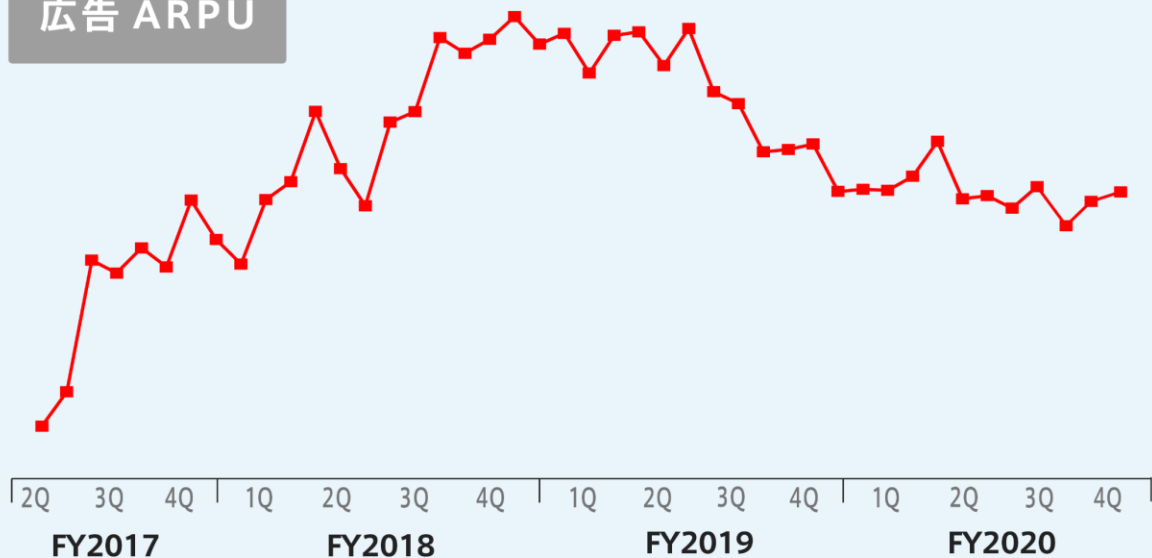
マンガアプリのARPU



※マンガアプリのMAUの各四半期における平均値を採用

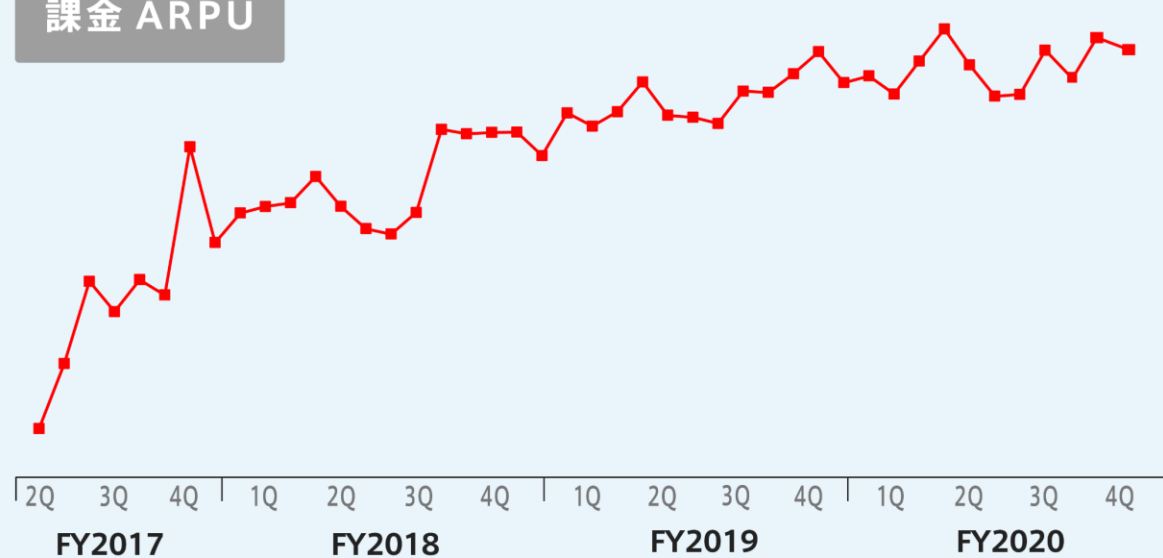
※2017年3月のマンガUP!のARPUを100として指数化
以降は、新規含む複数アプリのARPUの単純平均値を指数化
リリース1ヶ月未満のアプリは集計から除外

広告 ARPU



- 主要マンガアプリへの海外メディエーションの導入が6月でほぼ完了。ARPUの減少傾向は下げ止まり。
- 広告市況悪化や6月からリワード単価が引き下げられ、その影響を受けながらも、7月以降改善傾向。

課金 ARPU



- ROASを取り入れた運用強化や課金率の高いコンテンツ等の投入による課金ユーザー増加やARPPU向上施策に注力。高い水準を維持。

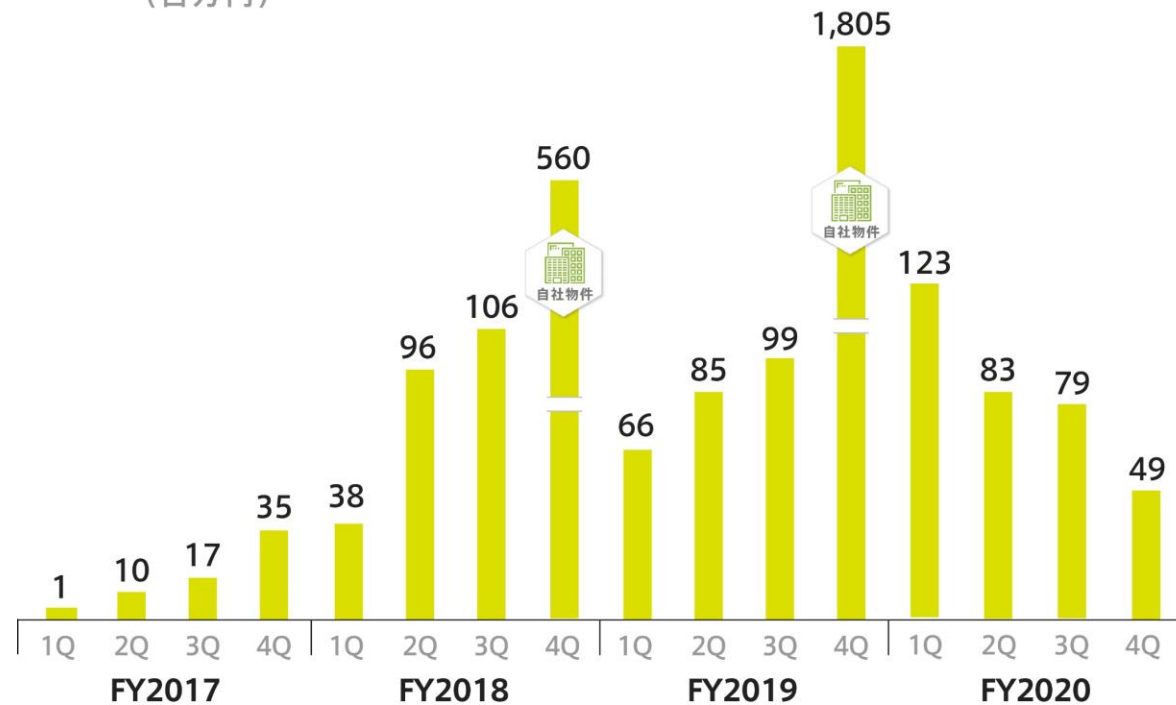
3 IoT事業

& 売上高/営業利益推移 (四半期)

COVID-19の影響により&AND HOSTEL企画開発案件の中止、tabii新規導入が進まず、売上高は前四半期比で減少、営業利益は赤字で着地。

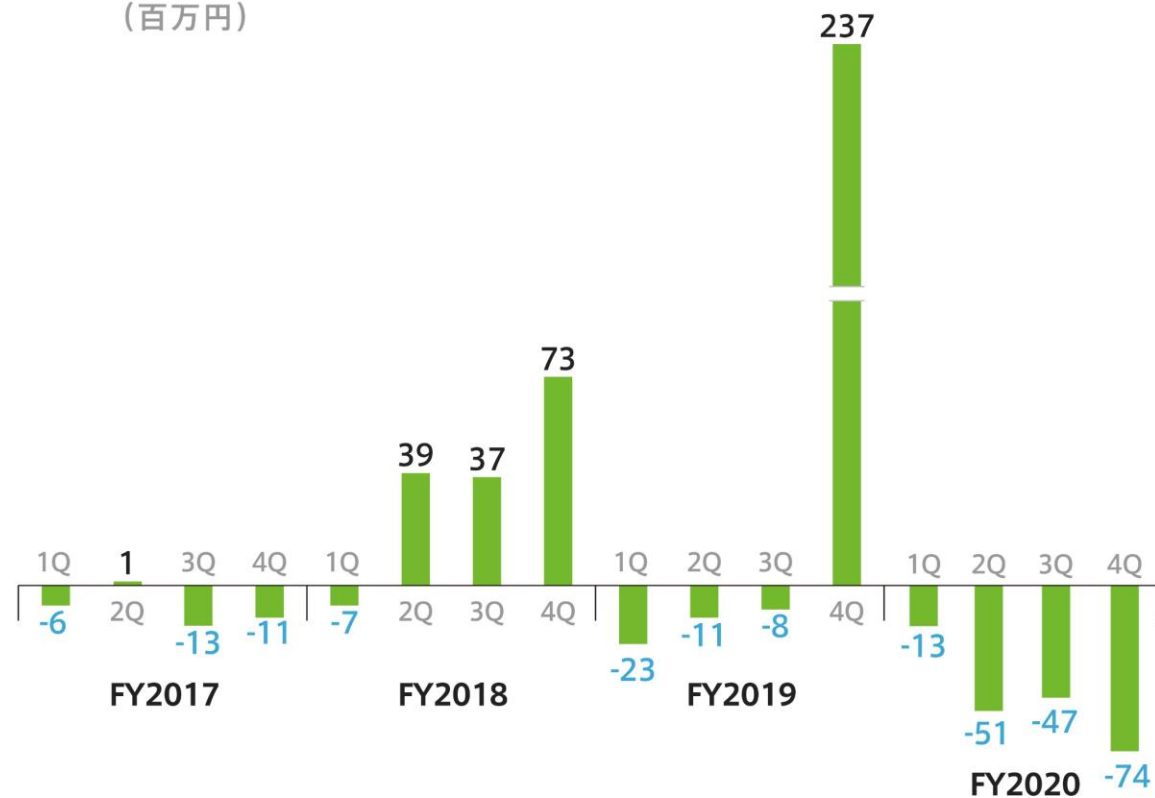
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



実績

**& AND
HOSTEL**

10 店舗

前四半期末比
変動なし

■新規開業はなし。自社開発物件2件について、計画どおり完成済であるが、現在の宿泊業界の稼働状況を鑑み、開業せず、時期を慎重に判断して開業予定。

innito

272 施設

前四半期末比
+4 施設

■緊急事態宣言明け後は、3密回避やオペレーション効率化によるコスト削減の意識が高まり、スマートチェックイン機能を導入する施設、問い合わせが増加、導入数は回復傾向。

tabii

4,460 台

前四半期末比
+210 台

■宿泊施設の投資意欲はまだまだ鈍い状態が続いているが、緊急事態宣言明け後は、3密回避やオペレーション効率化によるコスト削減からtabii需要が高まっており、問い合わせも多数。回復基調。

※&AND HOSTELは2020年8月末時点での開業予定店舗を含む

※innito及びtabiiは2020年8末日時点の契約締結ベース

**& AND
IoT**

×



- IoTシステム開発実績
- 宿泊施設運用実績

- アニメIPの宿泊領域への利活用
- 著作権ビジネスの豊富な実績

観光型宿泊ニーズから、目的型宿泊ニーズへの変革
今後、さらなる事業発展を模索

4

事業方針及び2021年8月期業績予想



2021年8月期事業方針

今期の and factory

マンガアプリは好調な市場環境を背景に、ユーザー獲得機会を逃さず、更なる成長を目指す。
IoT事業は耐える期として、もう一度、成長軌道へ。

事業環境の 前提

IoT事業



インバウンド需要は低迷、宿泊業界は苦境が続く
中長期での収益貢献を目指す

Smartphone APP事業



電子書籍市場は拡大基調継続
マンガアプリ広告収益市場も順調に成長

地盤固め 種まき

totono

innto

tabii

&AND HOSTEL

マンガアプリ

収益貢献 更なる飛躍

■ 新たな領域での挑戦

■ 安定した収益の積み上げ

■ 広告マネタイズへの本格着手

■ &AND HOSTELの再起

■ マンガアプリ売上成長率30%

■ 投資戦略の継続

■ 新たな収益基盤作り

4 事業方針及び2021年8月期業績予想

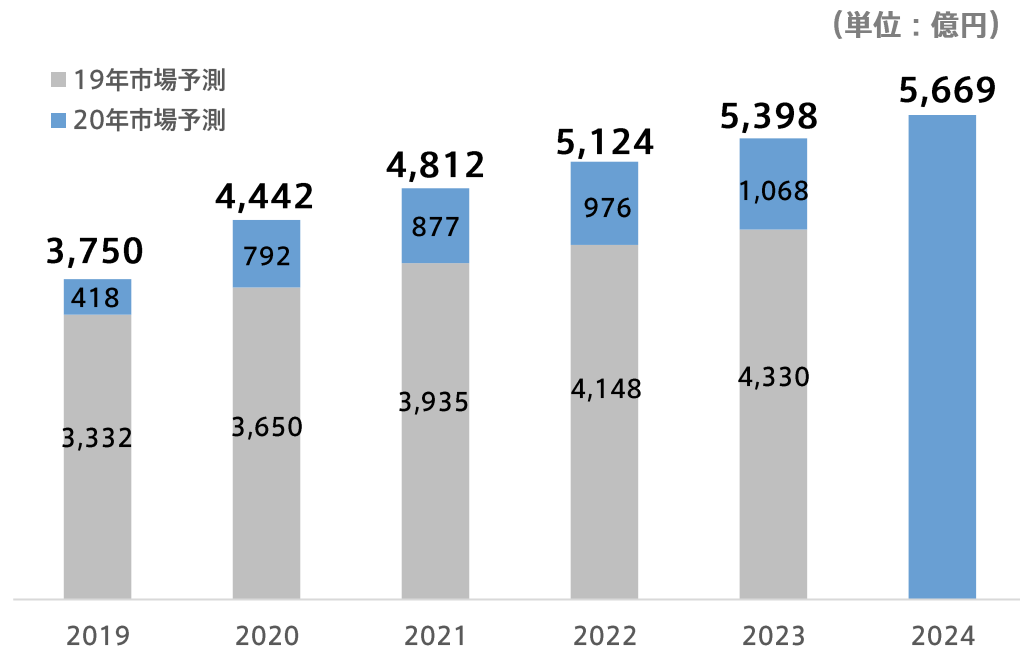
Smartphone APP事業方針

拡大するマンガアプリ市場

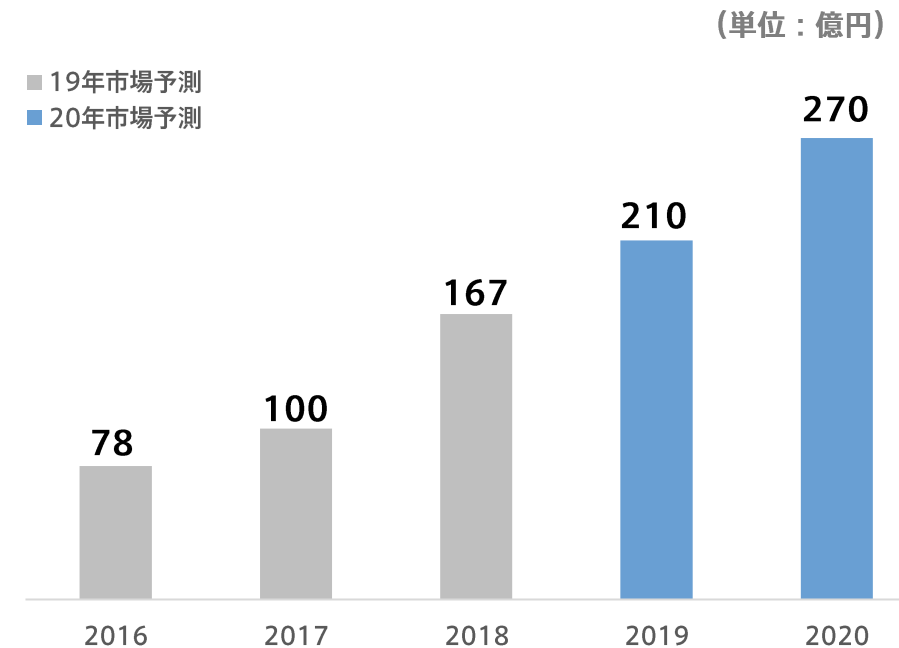
継続して好調なマーケット環境を受け、電子書籍市場は2020年以降の市場規模がさらに拡大基調に。また、マンガアプリ広告収益市場も継続して市場規模は拡大。

電子書籍市場

※電子雑誌除く



マンガアプリ広告収益市場



マンガアプリの売上YoY+30%以上の成長率を継続。

MAU



ARPU

拡大するマーケットを背景に、
広告宣伝費の積極投下



MAU拡大を継続 

課金 ARPU 前期同水準の維持

広告 ARPU 下降傾向の改善

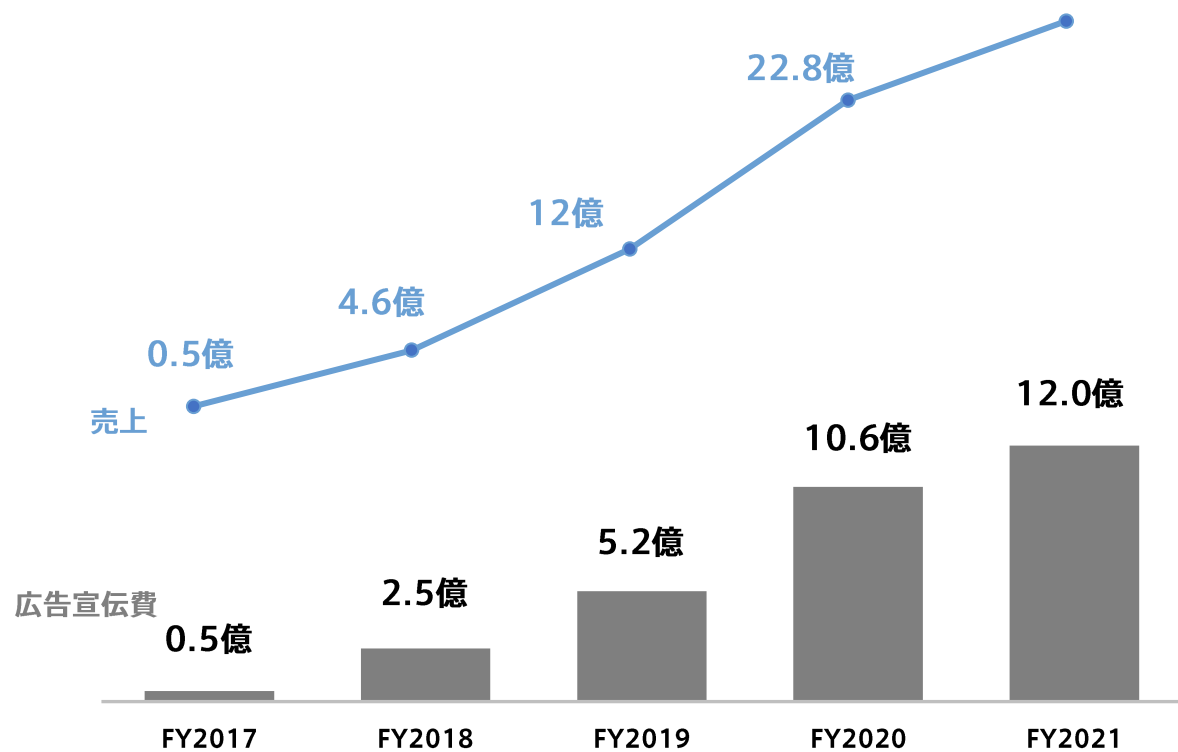


前期からの高い水準を維持 

& 前期から継続した投資戦略の実行

拡大するマーケットを好機と捉え、広告宣伝費の投下を継続。獲得効率を考慮した運用でMAUの拡大を継続し、マンガアプリ領域における、圧倒的なポジションを確立する。

広告宣伝費の積極投下を継続

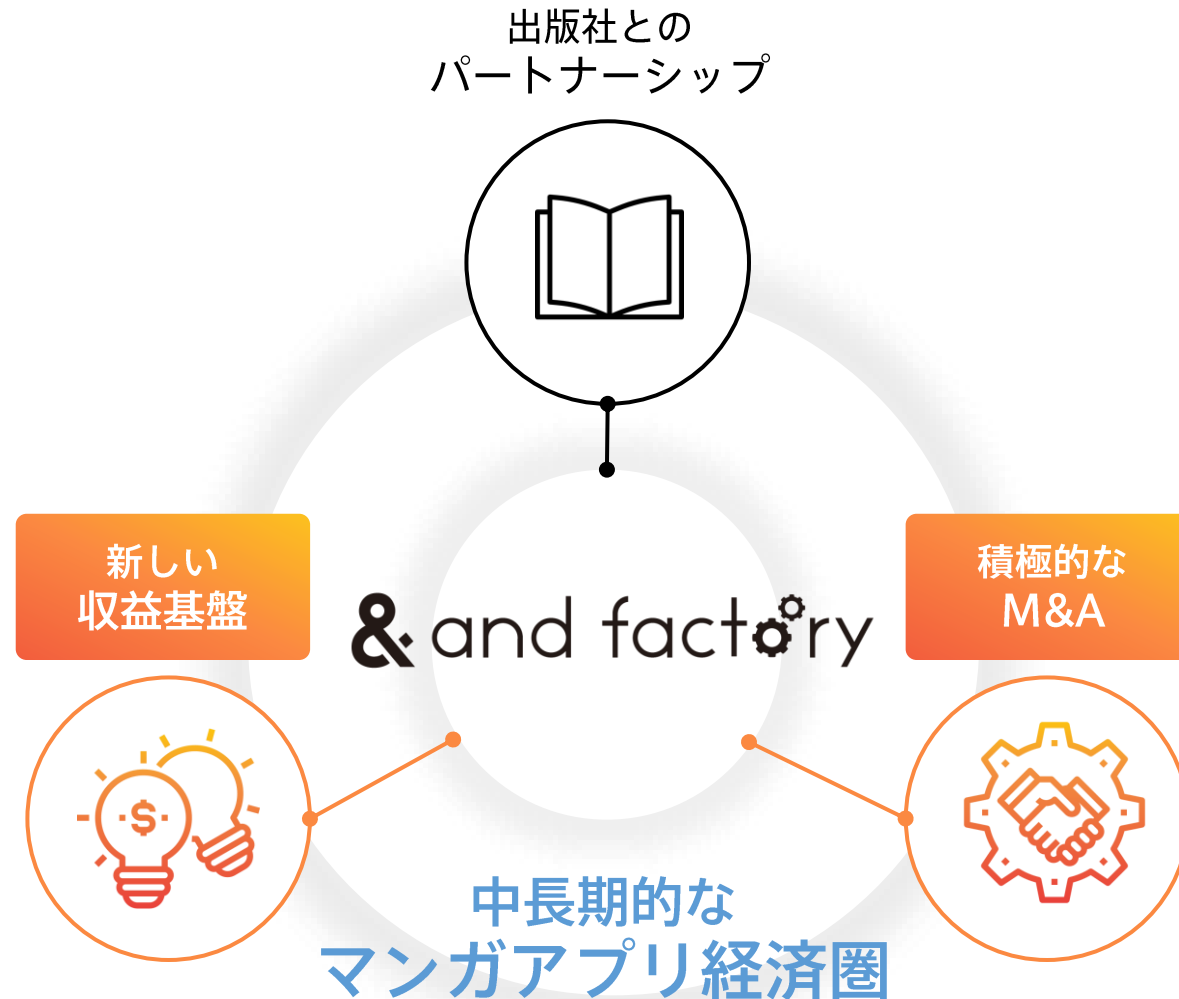


MAUの拡大を継続



& ■ 新しい収益基盤づくり

従来の協業先とのレベニューシェアによるマネタイズだけではなく、新しい収益基盤づくりやM&Aを推進し、中長期的に事業拡大を図る。



4 事業方針及び2021年8月期業績予想

IoT事業方針

これまでの
IoT事業

& and factory × 宿泊領域 宿泊領域において事業を推進

COVID-19の影響を受け、渡航制限によりインバウンド需要は低迷
緊急事態宣言もあり宿泊業界全体で大きな影響を受ける

今後の事業戦略

& AND
HOSTEL

- 赤字の軽減
- 稼働率回復施策
- リブランディング
- 新たな領域へ事業展開

innito tabii

コロナ禍だからこそ、業務効率化・
コスト削減・付加価値の提供など宿
泊施設が求める需要に応じていく。

totono

新たに賃貸領域での
サービス展開を本格化。
まずは全国展開で導入
拡大を図る。

新規
事業

短期的施策

赤字の軽減

COVID-19の影響により稼働率および客室単価が低下。

短期的に一部店舗を休業

事業合理性を考え短期的に一部店舗を休業し赤字の軽減を図る
(東京1店舗、大阪2店舗)

稼働率回復施策

インバウンドの回復は長期戦
足元の稼働率回復を狙う。

多様化するライフスタイルに合わせたサービスの提供

ワークスペースの提供や長期宿泊契約等、ライフスタイルの変化に合わせた環境を提供

中・長期的施策

リブランディング

市場の変化、COVID-19収束長期化を見据え、国内需要へのシフト、&AND HOSTELブランド・コンセプトを再定義。

ブランド・コンセプトの見直し

新たなターゲットの獲得、価格競争に巻き込まれない圧倒的なブランド確立を図る

新たな領域へ事業展開

これまでの知見を活かしレジデンス領域へ踏み込む。

レジデンス開発

プロデュース力を活かし付加価値の高いレジデンスを開発することで安定したマーケットにおける差別化を図り高い流通性を実現する

所有する自社開発物件について

- ✓ 現在保有している物件については今期も継続して販売活動を行う
- ✓ 今後自社開発型物件の新規保有はしない方針
- ✓ 2021年8月期の業績予想には売却収益は織り込んでいない
(当期中に売却が決定した場合には、速やかに開示する予定)

短期的施策

ライフスタイルの多様性に合わせたサービスの提供

× *subslife*

ワークスペースの提供

家具のサブスクリプションサービスを提供する subslifeと協業しリモートワーカー向けに 販促スペースを提供

×  **Herman Miller**

ワークスペースの提供

ハーマンミラージャパン株式会社と協業し 製品の導入とともに 「エルゴノミクスに基づいた働く環境」を提供

×  **NOW ROOM**

長期宿泊契約

賃貸アプリNOW ROOMへ掲載し ビジネス利用者などに向けて 1ヶ月以上の長期宿泊サービスを提供



アプリ・Webから 検索



● 個室タイプ

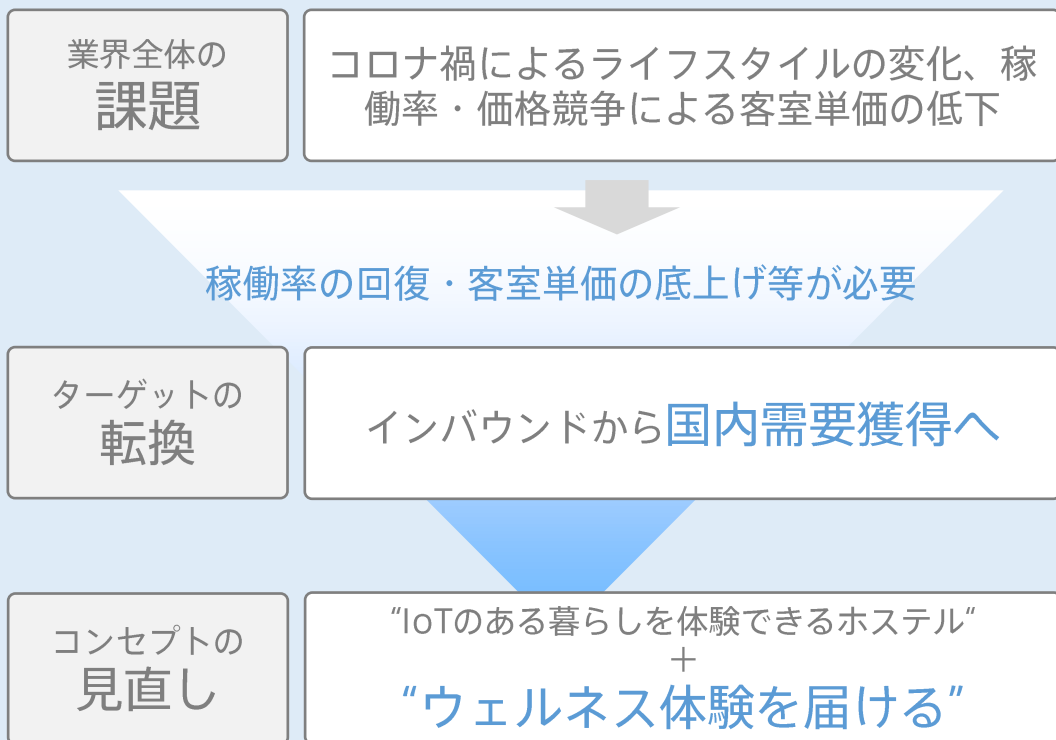


● ドミトリタイプ

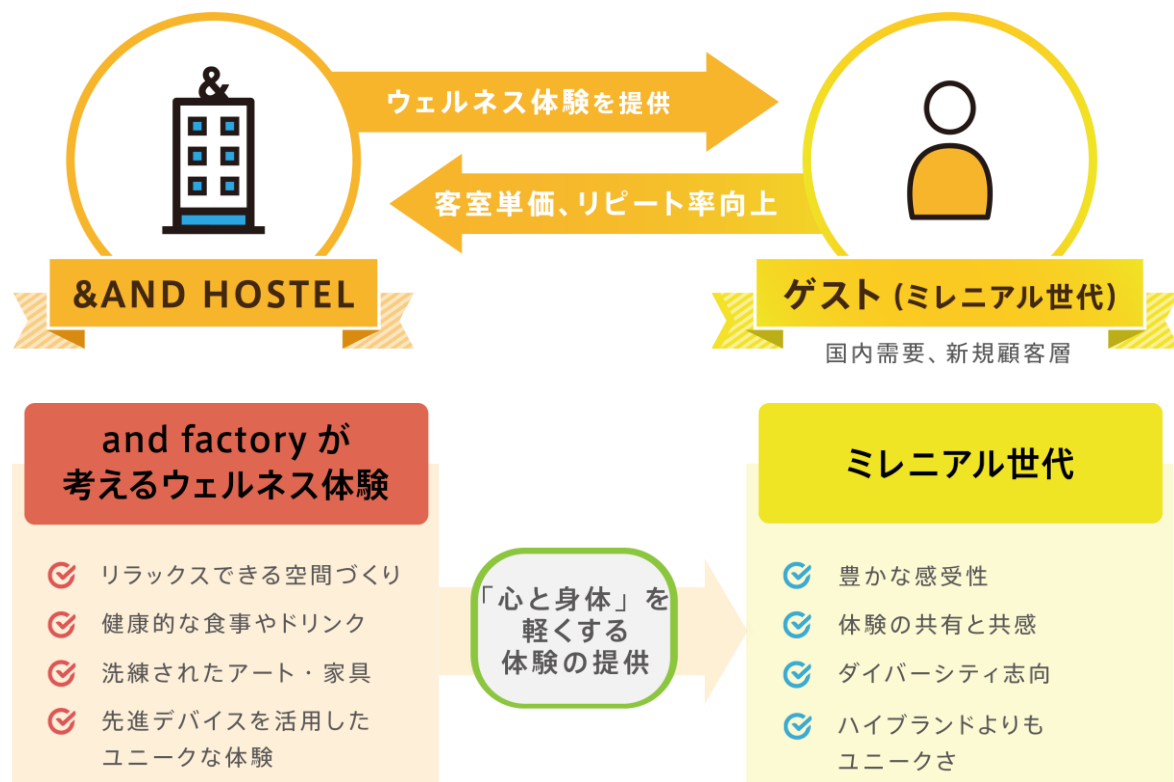
中長期的施策

リブランディング

&AND HOSTELのブランド・コンセプトの見直し



&AND HOSTELにおけるターゲットおよび体験設計を再定義



コンセプトレジデンスの企画プロデュースによる事業展開

これまで

&AND HOSTELの自社開発型物件の
売却による収益が大きい

マーケット状況を鑑みホテル系アセットの売却
による収益確保は困難

外部環境の変動影響が比較的少ない
アセットとして流通しているレジデンス領域
にアプローチ

収益構造

外観・内装など
ハード面での
差別化は頭打ち

実利に訴求した
ソフト面で
差別化

& and factory

企画
プロデュース



コンセプト
レジデンス

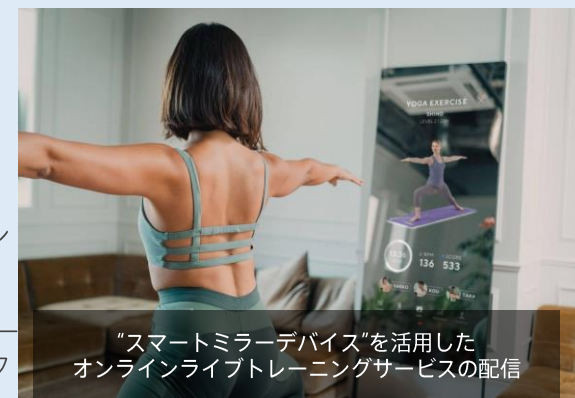


First Step

& and factory X



- ミラーフィット社と協業し、「衣食住+美」の視点からサービスアプローチしたレジデンス分野での企画プロデュースに着手。
- &AND HOSTELの一部店舗へ導入しユーザーに体験してもらうことで健康で豊かなライフスタイルを提案する。

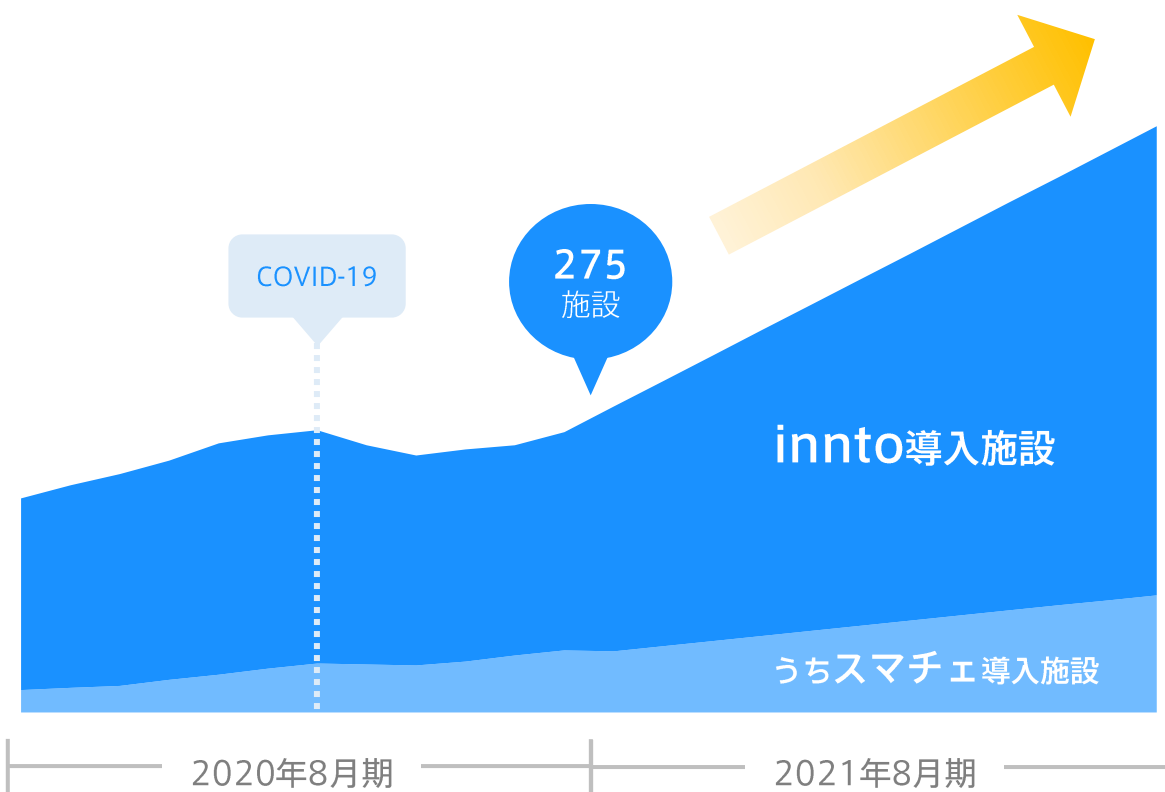


“スマートミラーデバイス”を活用した
オンラインライブトレーニングサービスの配信

安定した収益の
積み上げ

COVID-19影響により一時営業活動は停滞したが需要は確実に回復傾向

導入施設数推移



収益規模は小さいが黒字化実現できている
安定した事業推移で成長させ
収益を積み上げていく

スマチェ (スマートチェックインアプリ)

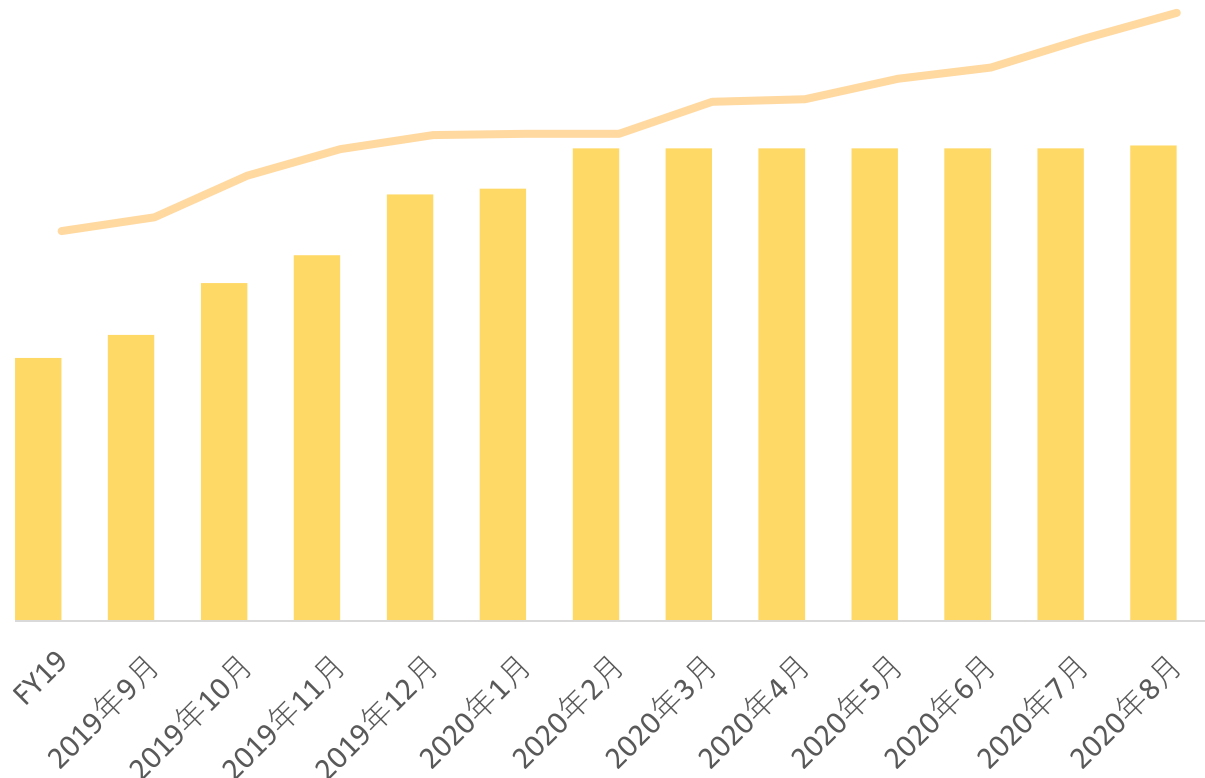


3密回避
による需要
増加

inntoのオプション機能であるスマートチェックインアプリ
5言語に対応し、パスポート撮影や鍵連携なども可能。
チェックイン業務やゲスト管理をより簡単に。

導入数・受注数推移

■ 合計導入数 — 合計受注数



面を取りに行く戦略から方針転換

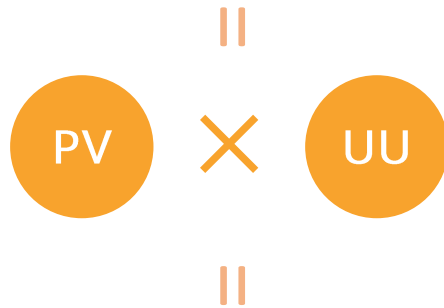
PV/UUにとらわれない
PR型の広告によるマネタイズに着手
今期から収益化目指す

COVID-19影響で導入スピードは計画から
遅延したが今後も継続的に
導入台数は増やしていく

ホテルや旅館の客室にあるtabiiだからできる宿泊体験型のPR広告を実施

これまでの戦略

tabiiの広告価値



より多く配信するためには
まず導入台数の増加が必須



これからの戦略



客室にあるtabiiで動画広告を閲覧
(例: マットレス)

認知

動画広告のマットレスを宿泊体験

体験

tabiiで体験をフィードバック

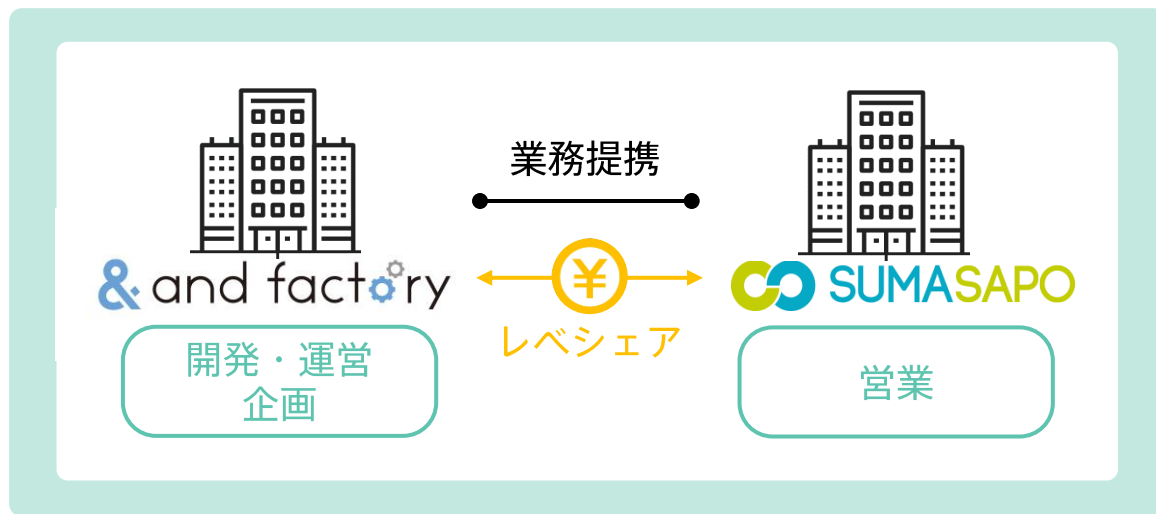
共有

tabiiの外で広がるPR・メディア戦略
の企画・実行

拡大

& and factory × 賃貸領域 | 入居者と管理会社のコミュニケーションを1つに集約したアプリを開発

ストック型ビジネスモデル



アプリ提供/システム連携



システム利用料

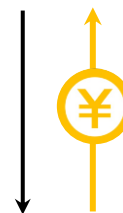


管理会社



サービス利用料

アプリ提供
totono



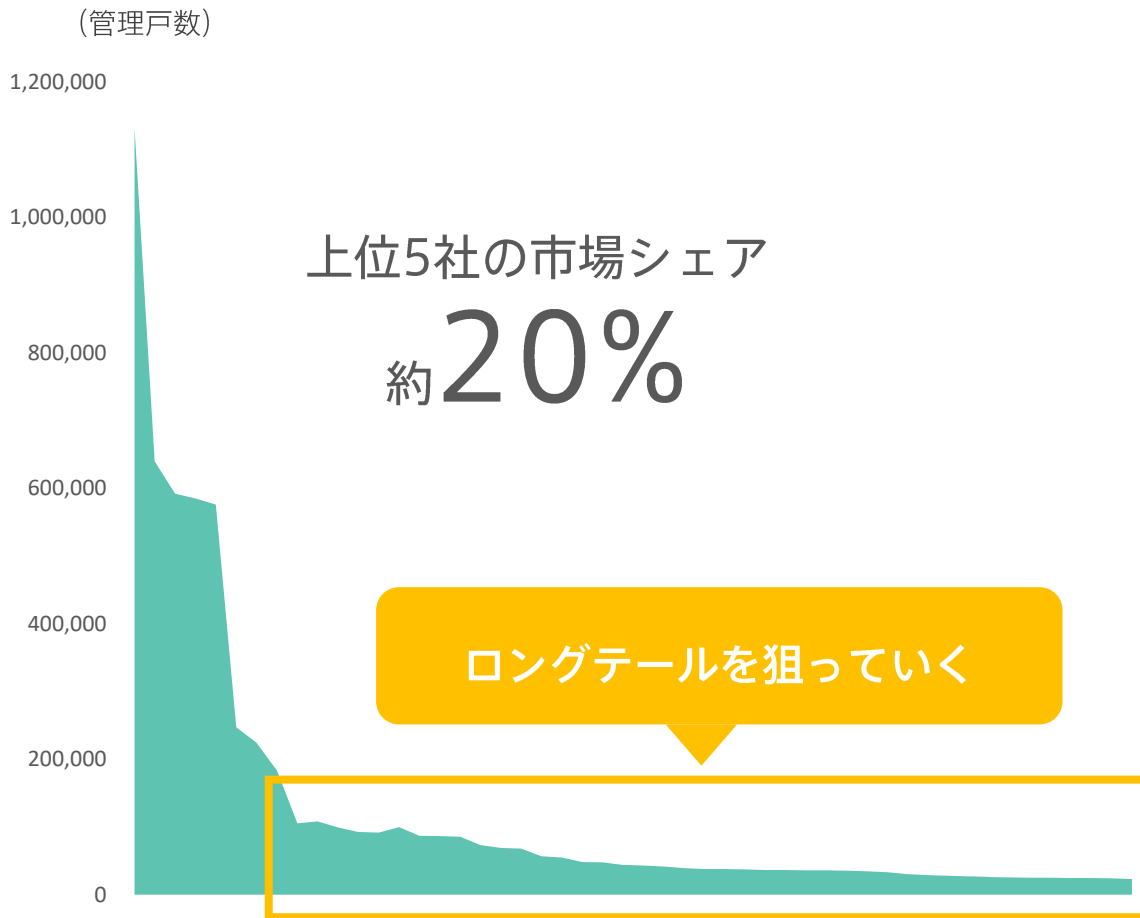
サービス利用料
(管理費)

契約更新・入居時
アプリ加入



入居者

マーケット状況



出典：全国賃貸住宅新聞 2020管理戸数ランキング

ターゲット

上位5社の市場シェアはわずか2割
地場で数千戸を管理している
管理会社へアプローチ

競合他社

入居者アプリにおいて圧倒的な
プロダクトやシェアをとっている
プレイヤーはいない

参入機会と捉え株式会社スマサポと提携しサービス展開
まずは管理会社、戸数の拡大を目指す

SUMASAPO



導入先を一から開拓するのではなく
まずはスマサポの持つ
顧客ネットワークを活用し
導入を進めていく

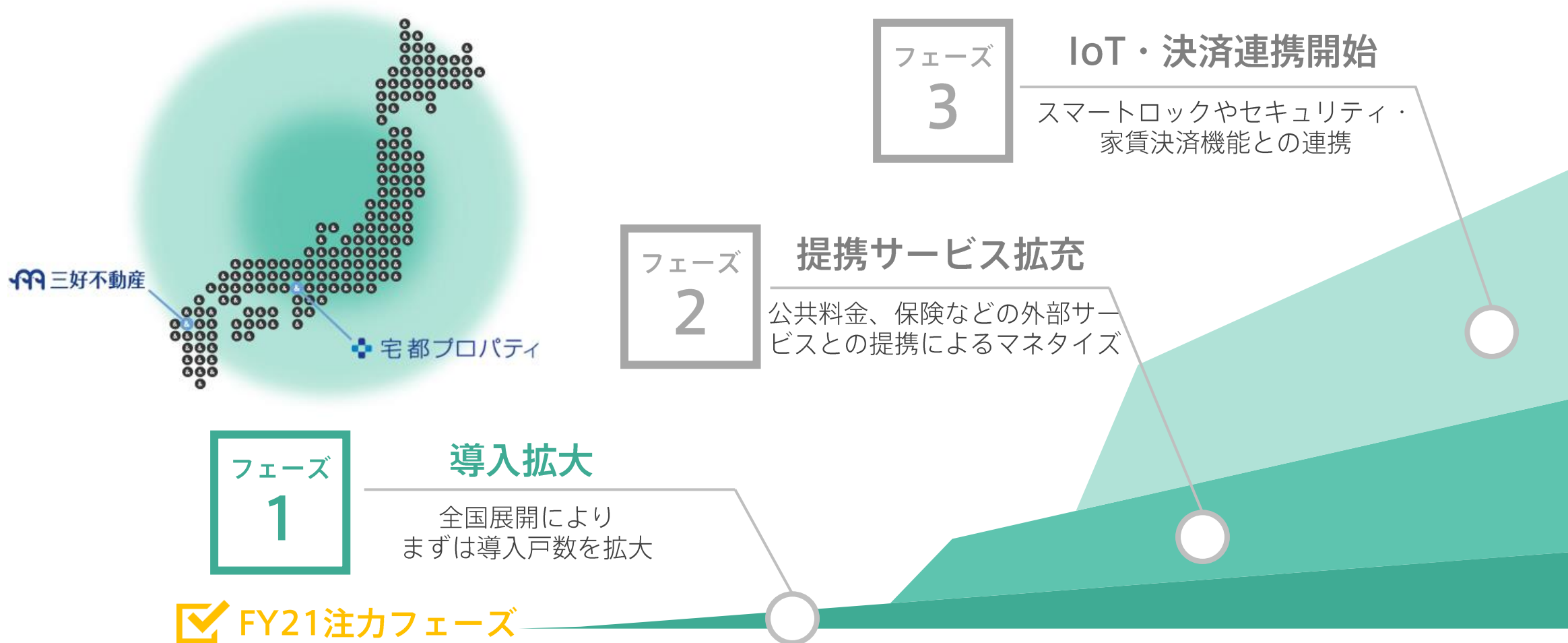
導入
決定!

大手不動産管理会社2社へ導入決定

三好不動産 宅都プロパティ

福岡と大阪を中心に6万人以上の入居者へtotonoアプリを提供

今後の事業展開



4 事業方針及び2021年8月期業績予想

2021年8月期計画



2021年8月期計画

2020年8月期は創業以来初の前期比減収となったが、再度**売上高は増収**を目指す。

営業損失は縮小するものの、本社移転中止に伴い、移転予定先の賃料を営業外費用として計上しているため当期純損失は△1.8億の計画。

&AND HOSTEL自社開発物件は販売活動を継続しているものの、先行き不透明のため業績予想には織り込まず。

単位：百万円	2020年8月期	2021年8月期		
	実績	計画	前年同期比	成長率
売上高	2,946	3,540	+ 594	20%
営業利益 (又は損失)	△202	△27	+ 175	—
経常利益 (又は損失)	△259	△177	+ 82	—
当期純利益 (又は損失)	△362	△182	+ 180	—

Appendix

(百万円)

	2019年8月期末	2020年8月期末	増減比較 (前期末比)
流動資産	2,452	5,661	3,209
現金及び預金	1,352	1,028	-324
固定資産	587	681	94
資産合計	3,040	6,343	3,303
流動負債	1,094	1,858	764
固定負債	147	3,036	2,889
負債合計	1,242	4,894	3,652
(有利子負債)	551	3,812	3,261
資本金	543	549	6
資本剰余金	542	548	6
利益剰余金	713	351	-362
自己株式	0	0	0
純資産合計	1,798	1,449	-349

(百万円)

	2019年8月期	2020年8月期	前年同期比	2020年8月期 予想 (修正後)
売上高	3,916	2,946	75%	2,861
売上高成長率	104.4%	-24.8%	—	-27.0%
Smartphone APP事業	1,789	2,530	141%	—
IoT事業	2,055	336	16%	—
その他事業	71	79	111%	—
営業利益 (又は損失)	512	-202	—	-248
営業利益率	13.1%	—	—	—
経常利益 (又は損失)	484	-259	—	-300
経常利益率	12.4%	—	—	—
当期純利益 (又は損失)	327	-362	—	-220
当期純利益率	8.4%	—	—	—

- 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す。