

& and factory

2Q 2021

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。





マンガはクールジャパン文化の1つとして国内外から注目されています。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



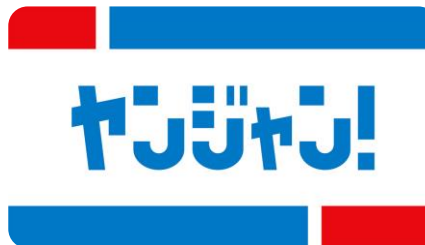
株式会社 ビーグリー



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 APPS

FFBE公式サポートアプリの「FFBEデジタルアルティマニア」、相談者にマッチする占いが見つけやすい占いアプリ「uraraca」を開発・配信し、スマートフォンを介して日々のちょっとした息抜きや熱狂的興奮をお届けしています。



FFBE公式サポートアプリ「FFBEデジタルアルティマニア」



占いアプリ「uraraca」

& 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ンメント空間であり、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額、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ンメント配信タブレットサービスです。
宿泊施設の館内案内、周辺の観光地、おすすめレストランなどの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。



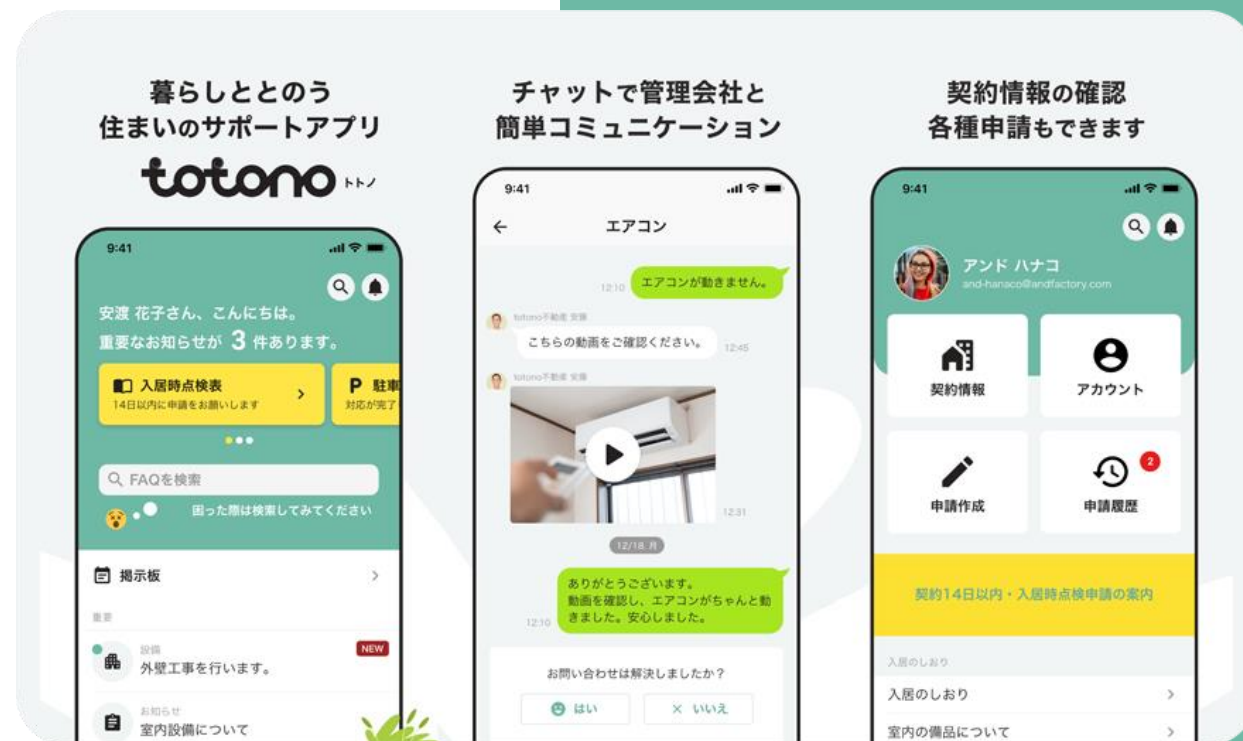
付加価値向上

お部屋で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。





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。



Index

1. 2021年8月期2Q 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. 2021年8月期2Q 業績ハイライト



売上高
(2Q累計)

1,479百万円
(YoY横ばい)

営業利益
(2Q累計)

-207百万円
(YoY-156百万円)

Smartphone APP事業

- 売上高・営業利益ともに**期初想定に沿った進捗**
- 年末年始の休暇等の影響もあり、マンガアプリの売上が堅調に推移。**売上高：QoQ+10%**
- 一時的な開発受託を除くベースでは、前期2Q累計期間と比較して**売上高：YoY+22%増加**
- 長期休暇の季節要因等により**下期偏重の計画**
- マンガアプリにおいて効率的に広告宣伝費を投下したことが奏功し利益率が改善

IoT事業

- 緊急事態宣言中でありながらも**稼働率は高い水準で推移**
- ホステル全体では顧客単価の改善が引き続き課題。リブランディングを行った一部店舗では大きく単価が改善

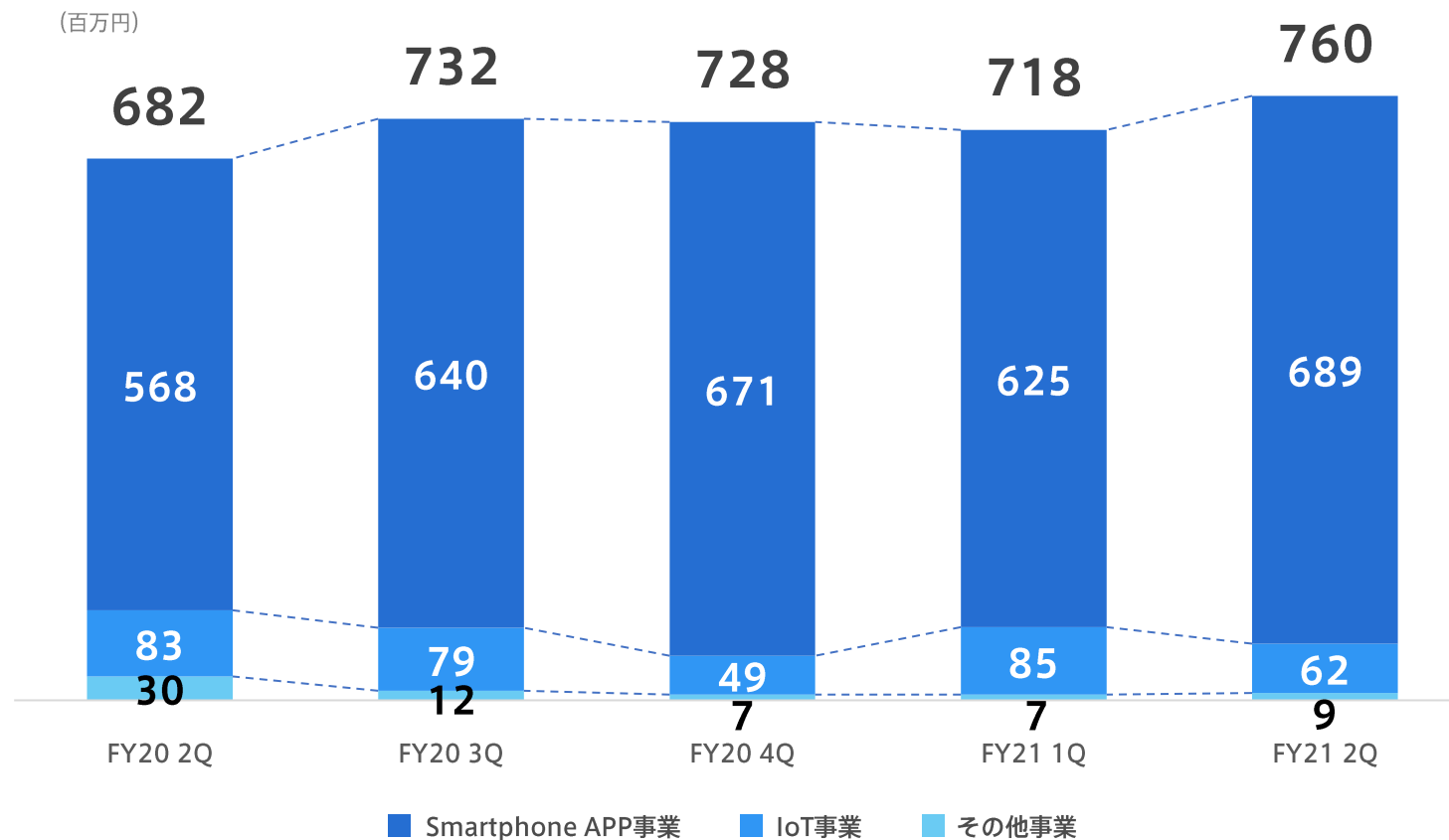
2021年8月期2Q 業績ハイライト

	FY21 上期 (6カ月)		
	全社合計	Smartphone APP事業	IoT事業
売上高 (YoY)	1,479 百万円 横ばい	1,315 百万円 +8%	147 百万円 -29%
営業利益 (YoY)	-207 百万円 -156 百万円	128 百万円 -28%	-149 百万円 -84 百万円

	FY21 2Q (3カ月)		
	全社合計	Smartphone APP事業	IoT事業
売上高 (QoQ)	760 百万円 +6%	689 百万円 +10%	62 百万円 -27%
営業利益 (QoQ)	-76 百万円 +53 百万円	91 百万円 +143%	-79 百万円 -9 百万円

&。売上高の推移

- 前期2Qから引き続きマンガアプリ事業が堅調に推移しており業容の拡大をけん引
- 年末年始休暇等の季節要因を含め、概ね想定通りとなる着地
- 2021年1月7日より再び緊急事態宣言が発出されたことにより宿泊関連事業が影響を受け、tabii及びinntoの導入が停滞



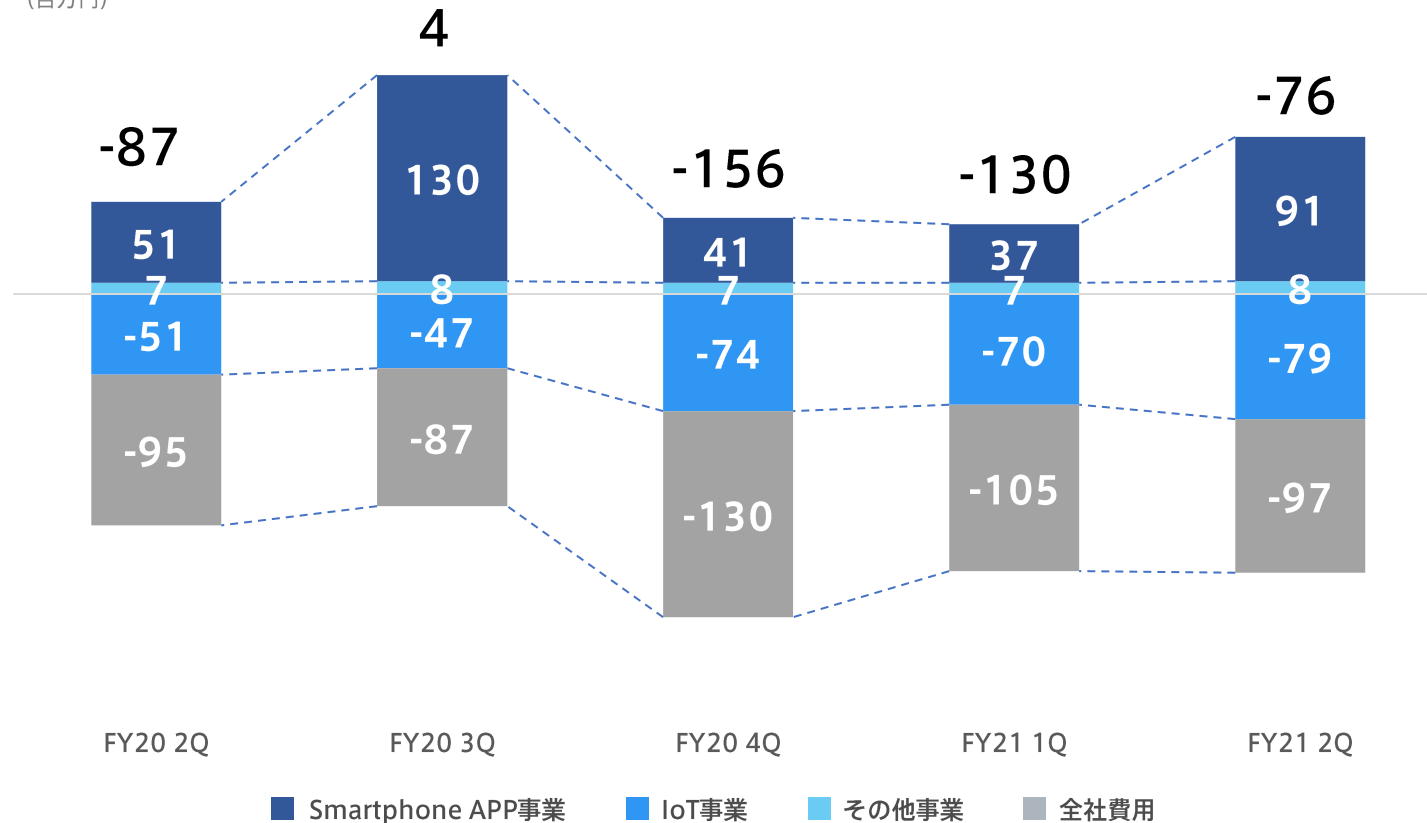
前年比
+12%

前四半期比
+6%

&。営業利益（セグメント利益）の推移

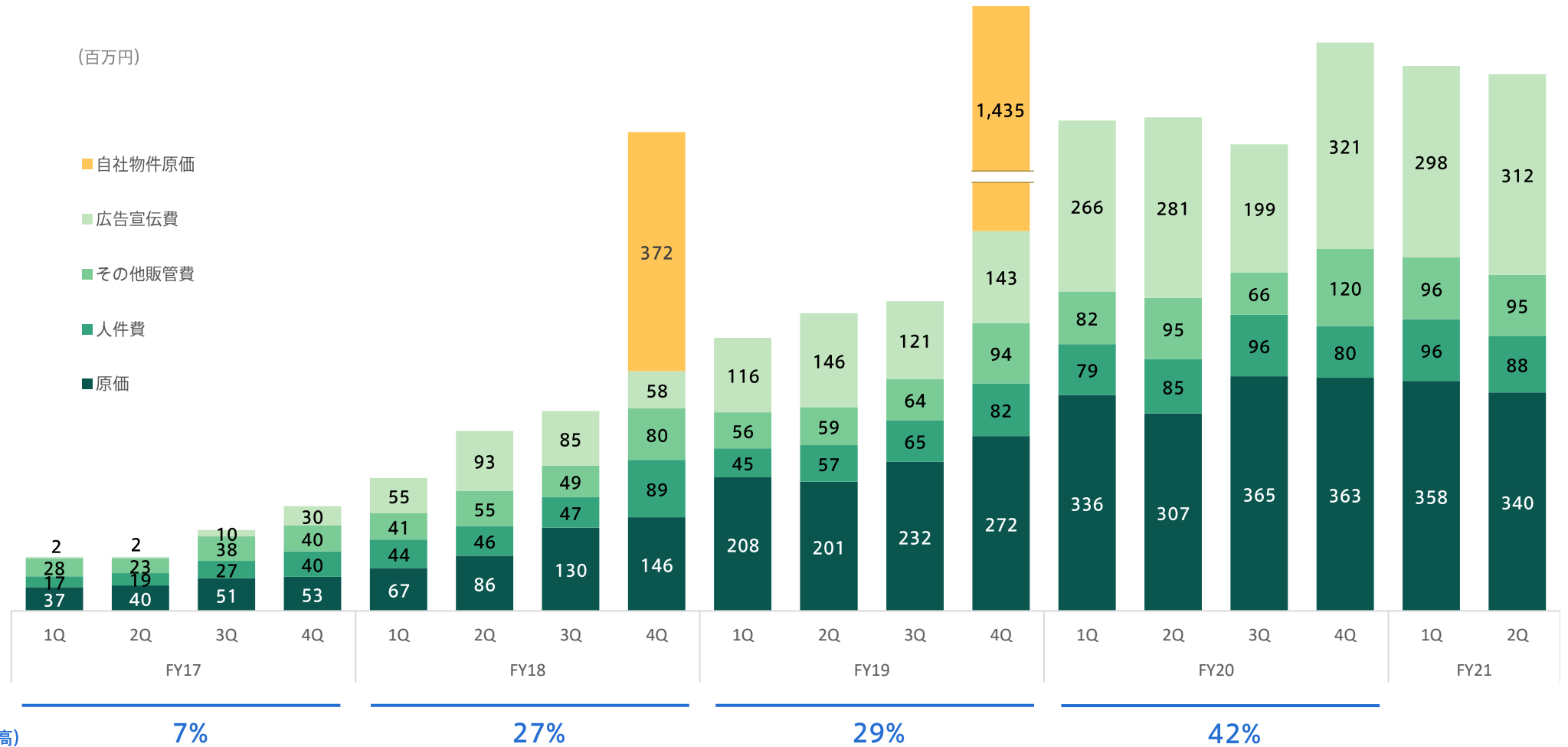
- 四半期ベースでの赤字幅が縮小、**期初計画通り進捗しており、下期に利益水準回復を見込む**
- マンガアプリにおける広告宣伝費の効率的な投下により利益率が改善
- IoT事業は&AND HOSTELにおいて稼働率が回復傾向にあるものの、平均単価の回復には課題が残っており、QoQ横ばいで推移

(百万円)



コスト推移

- 全体として大きなコスト構造に変化はない
- 広告宣伝費はYoY+11%増加しているが、概ね想定線

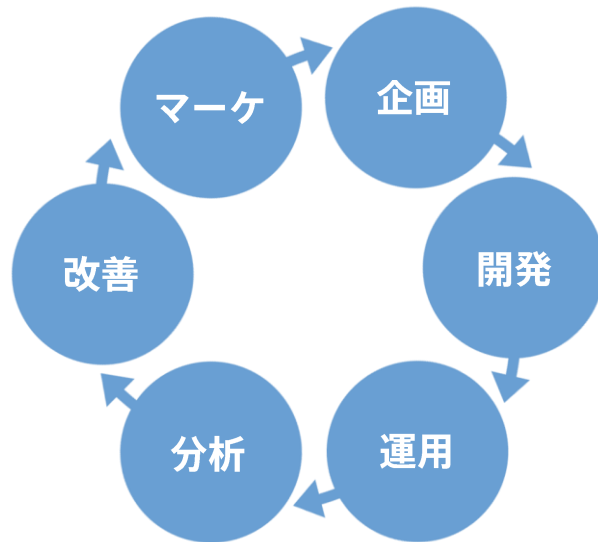


2. Smartphone APP事業



&。当社マンガアプリの特徴

運用力での差別化



- 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

コンテンツ力での差別化

SQUARE ENIX.



小学館
SHOGAKUKAN



白泉社
HAKUSENSHA



集英社



日本文芸社
NIPPONBUNGEISHA

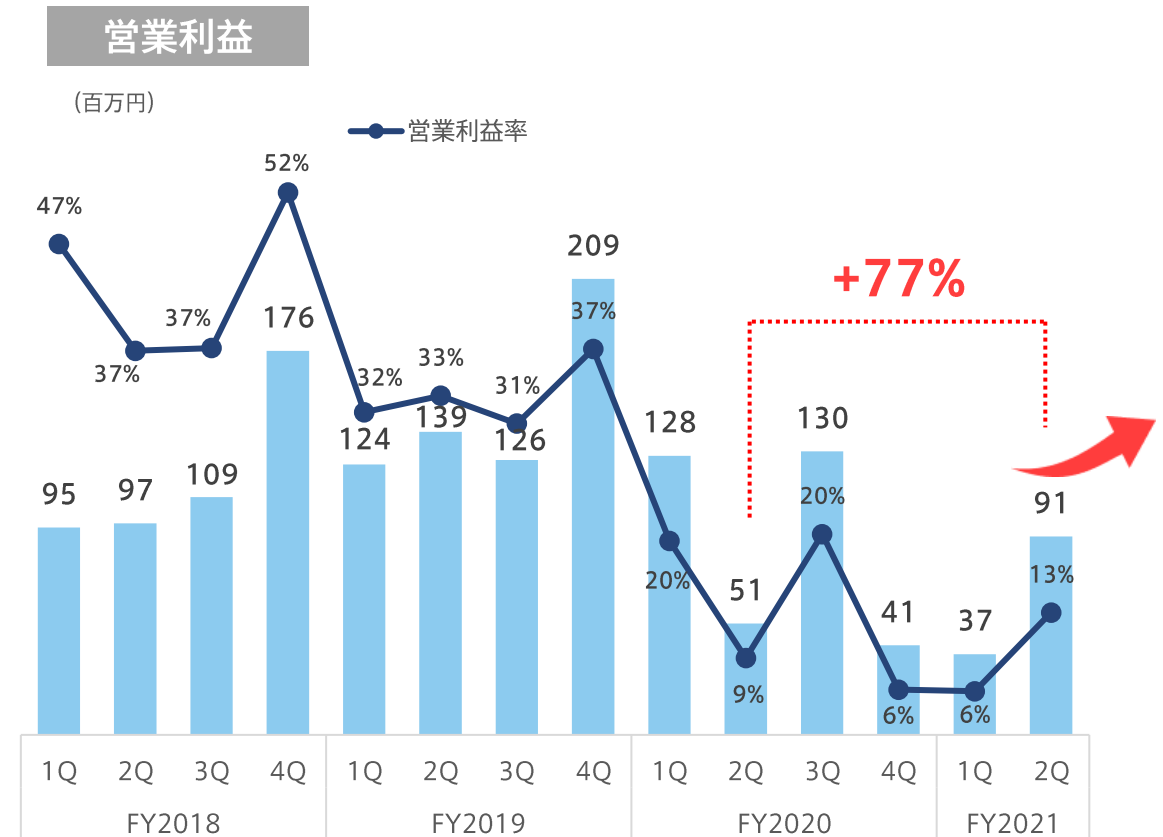
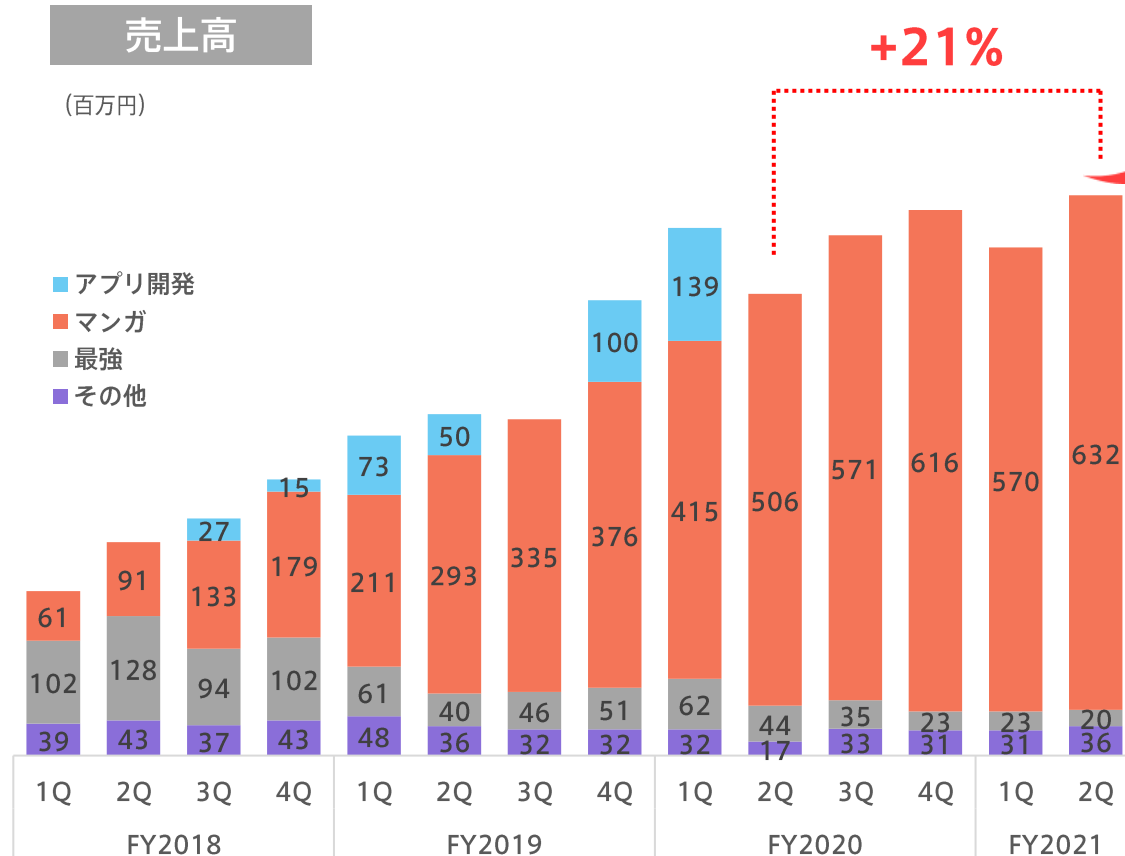


※単行本未収録の他のアプリで読めない作品が読める

- 出版社独自のブランドを確立
- 弊社提供アプリでしか読めない出版社オリジナルタイトルを多数提供

&。売上高/営業利益推移（四半期）

- ・ 季節変動要因を含みつつも堅調に推移しており、四半期ベースでの売上高はYoY+21%で着地
- ・ 広告宣伝費は上期に積極投下し、下期は抑制的となる運用計画のため利益は下期偏重
- ・ 広告宣伝費を効率的に投下したことにより、利益率は改善傾向にあり営業利益はYoY+77%で着地



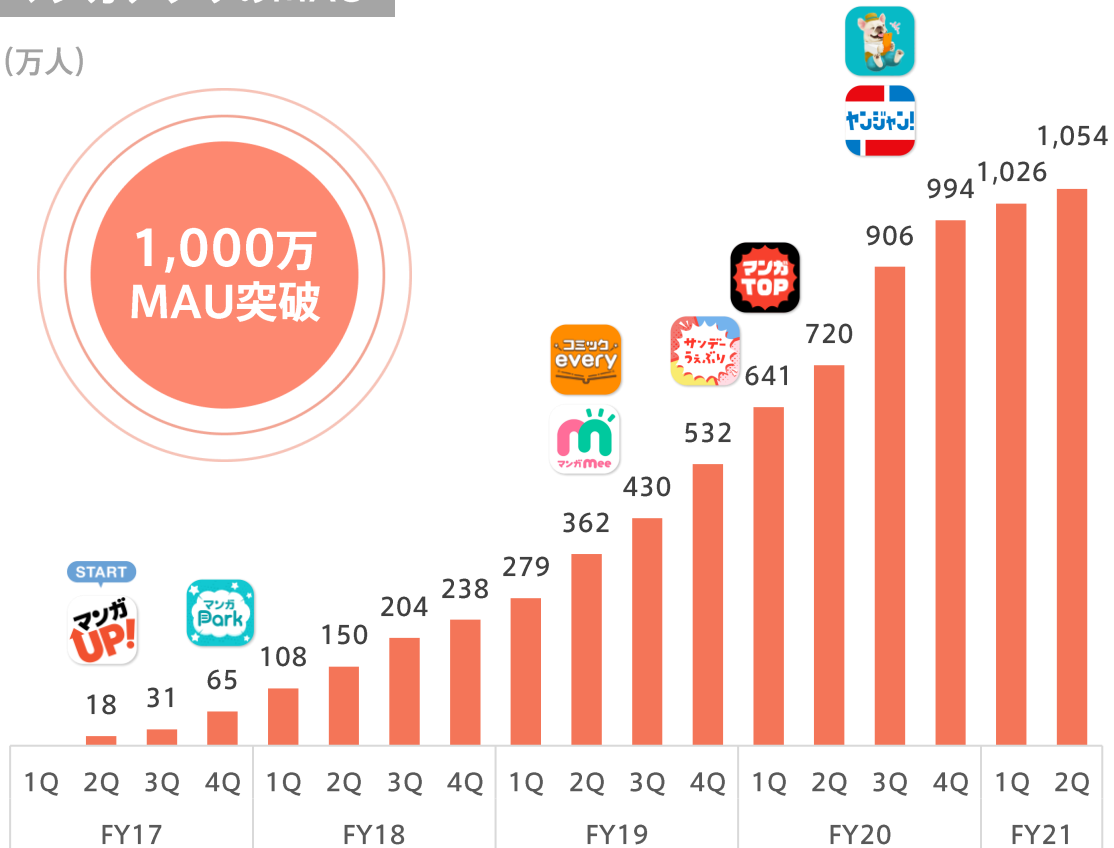
※アプリ開発は、初期開発に関する制作費等

マンガアプリKPIの推移

- MAUは1,000万人を超えて堅調に推移
- 年末年始休暇の影響もあり12月から1月にかけては課金ARPU及び広告ARPUともに上昇
- ARPU全体ではQoQで横ばい推移

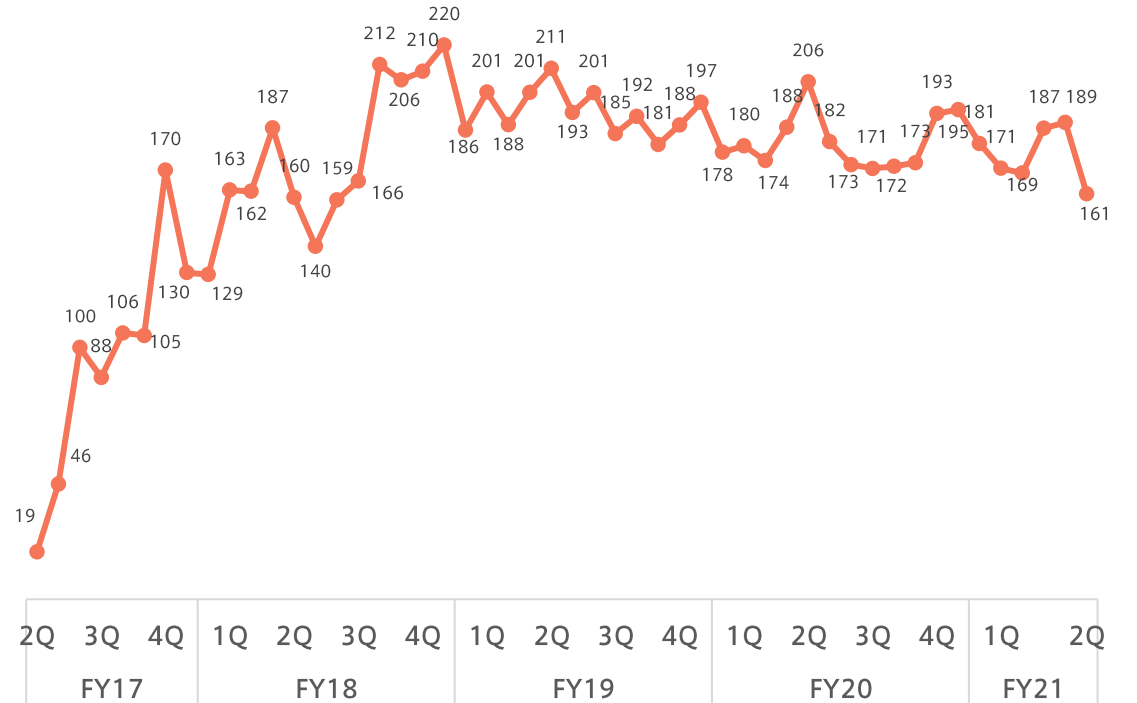
マンガアプリのMAU

(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

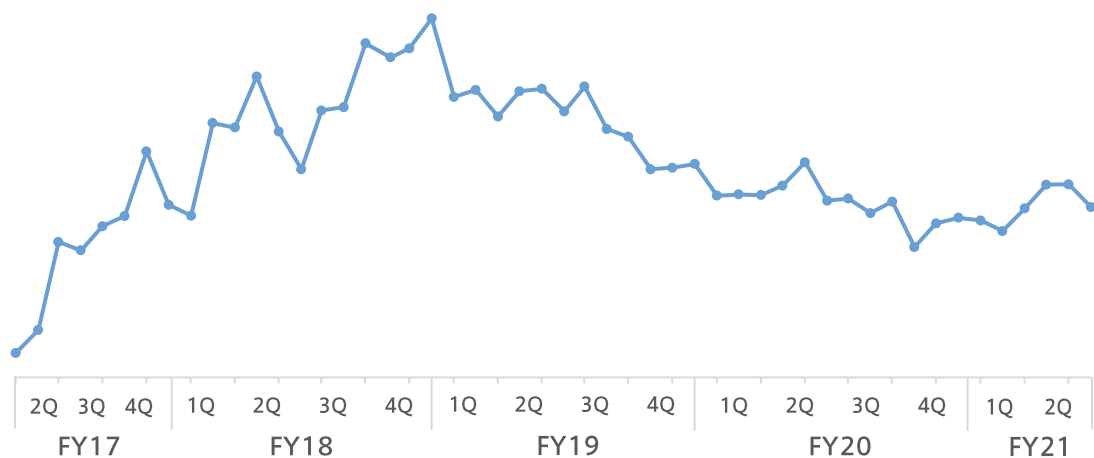
マンガアプリのARPU (指数化)



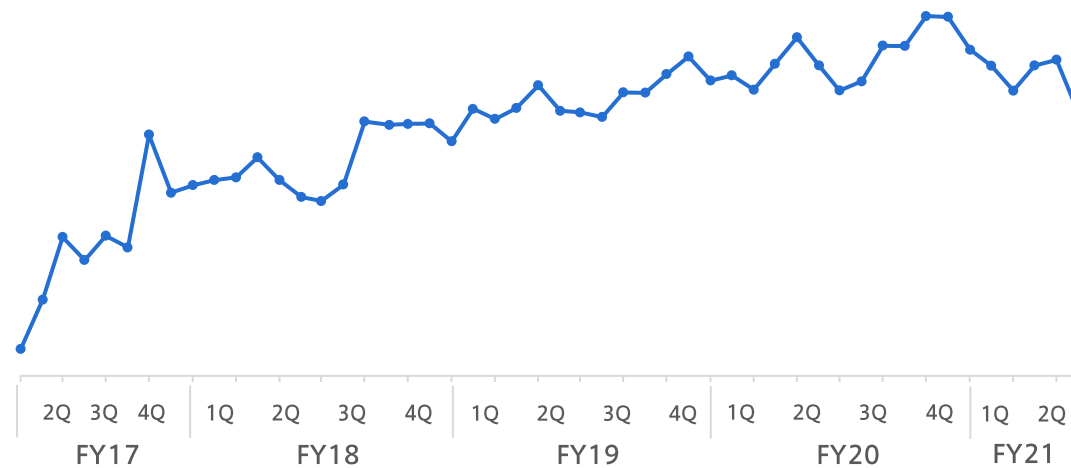
※2017年3月のマンガUP!のARPUを100として指数化。
以降は、新規含む複数アプリのARPUの単純平均値を指数化。

マンガアプリKPIの推移

広告ARPU (指数化)



課金ARPU (指数化)



- 前期4Qを底に回復傾向
- 特にリワード広告の単価が上昇

- 全体としては季節変動に沿った推移
- 一部アプリにおいて新たなユーザー層の獲得施策を打った結果、一時的に課金売上の伸びが鈍化

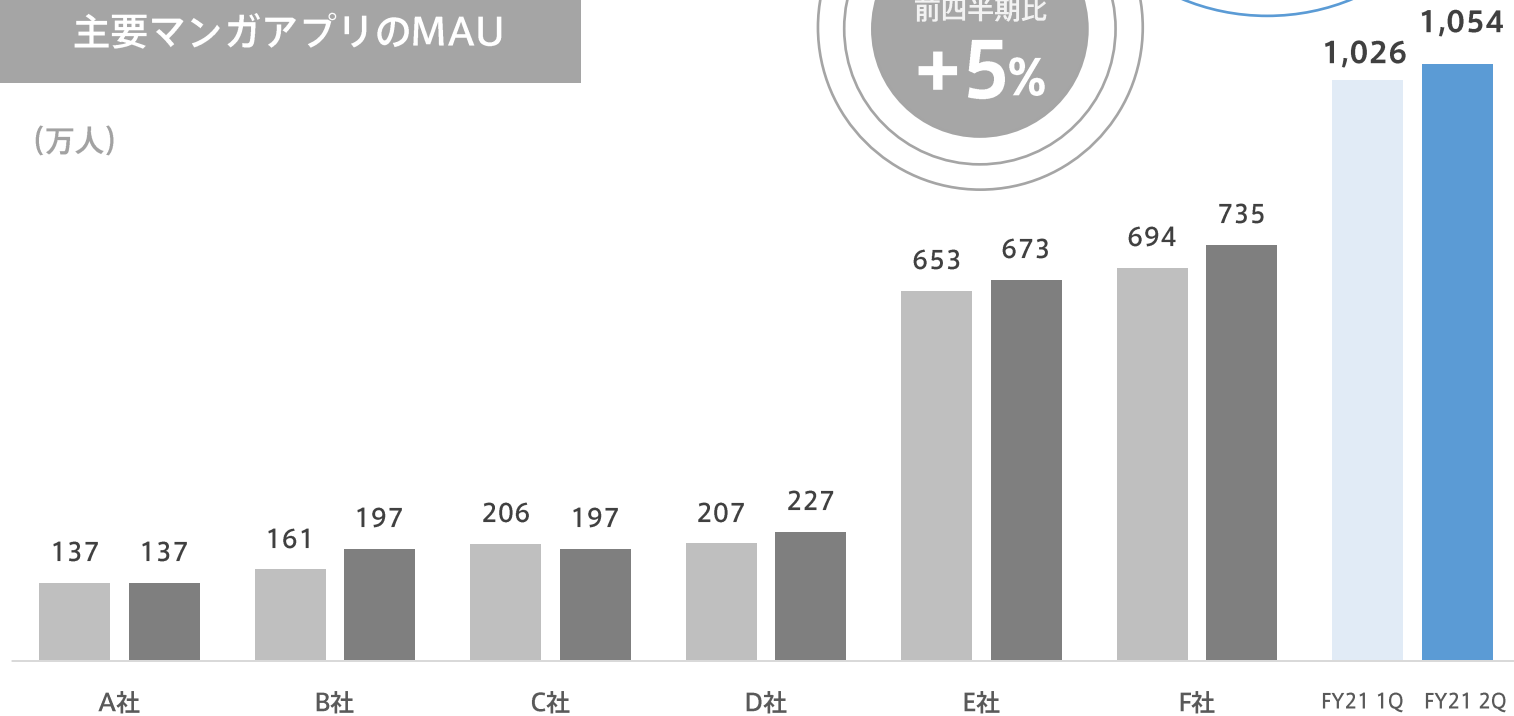
&。マンガアプリKPIの推移

マンガアプリ業界のトップ集団へ

8つのアプリを運営
1,000万MAUを突破し堅調に推移

主要マンガアプリのMAU

(万人)



-  amütüs
-  集英社
-  日本文芸社
-  小学館
SHOGAKUKAN
-  Beagle
-  集英社
-  白泉社
HAKUSENSHA
-  SQUARE ENIX.

出所：Nielsen Mobile NetView2020年11月度、2021年2月度
※and factoryのみ当社集計、四半期平均値を使用

1 Skyfallと資本業務提携を締結



- 2021年2月17日に当社が株式会社Skyfallに出資し、資本業務提携契約を締結
- リワードウォールによる新たな収益拡大を目的としパートナーシップを強化
- 電子書籍事業者向けの新たな広告プロダクトの共同開発
- 電子書籍事業者に特化した総合デジタルプロモーション支援などの検討

2 講談社が運用するアプリに対してコンサルティングを開始

おもしろくて、ためになる



- 当社が持つアプリ運用に関するノウハウを活かし、株式会社講談社が運営するアプリ「マガジンポケット」に対してコンサルティングを開始
- 広告によるマネタイズ、配信構成や運用方法に関するサポート、KPIや市場分析サービスを提供

3 App Ape Award 2020 アプリ部門において優秀賞を受賞



- 国内最大規模のアプリの祭典において、「ヤンジャン！」がアプリ・オブ・ザ・イヤー2020 アプリ部門で優秀賞を受賞



- 「マンガMee」、「サンデーうぇぶり」もアプリ部門にてノミネート

4 コミックeveryサービス終了



2021年3月31日をもって株式会社ビーグリーと共同運用してきた「コミックevery」がサービスを終了

3. IoT事業

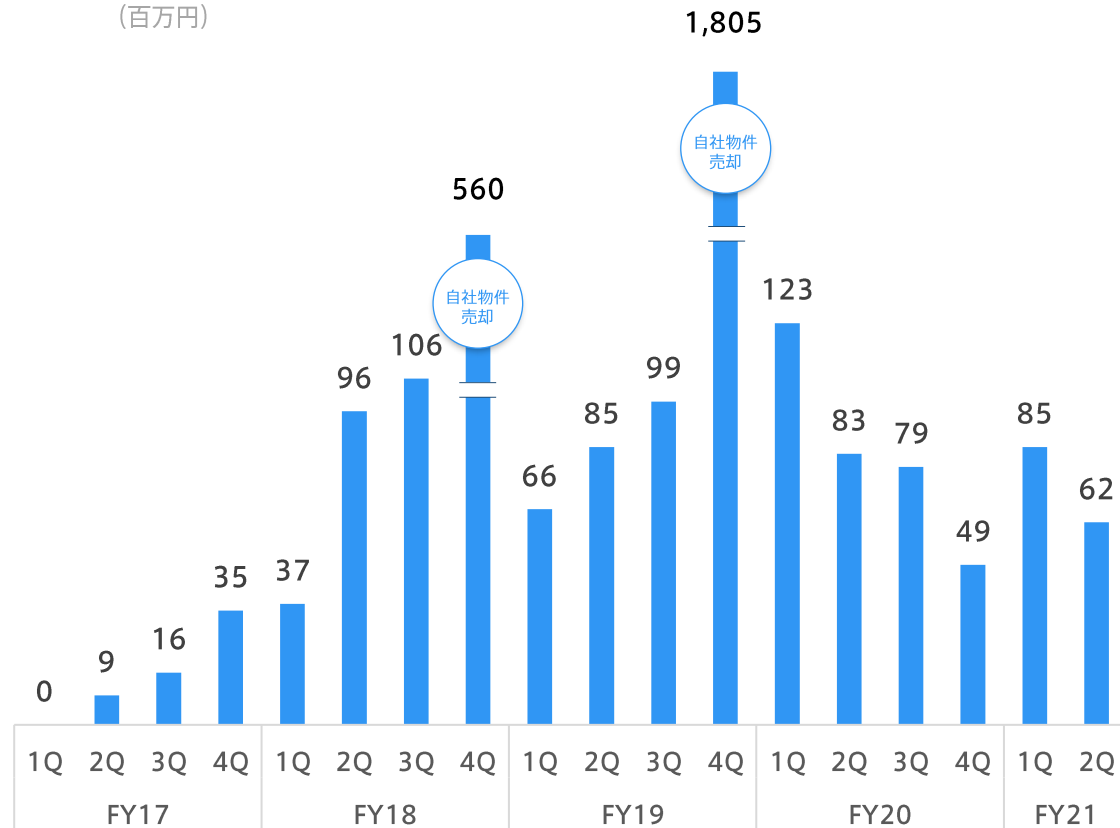


&。売上高/営業利益推移（四半期）

- YoY減収ながらも、&AND HOSTEL単体ベースでは売上高増
- 緊急事態宣言の再発令に伴いinnto、tabiiにおいては導入が鈍化、一部施設の休業に伴う解約あり
- 自社開発物件の売却は進捗無し、3Q以降で変動があった場合は速やかに開示予定

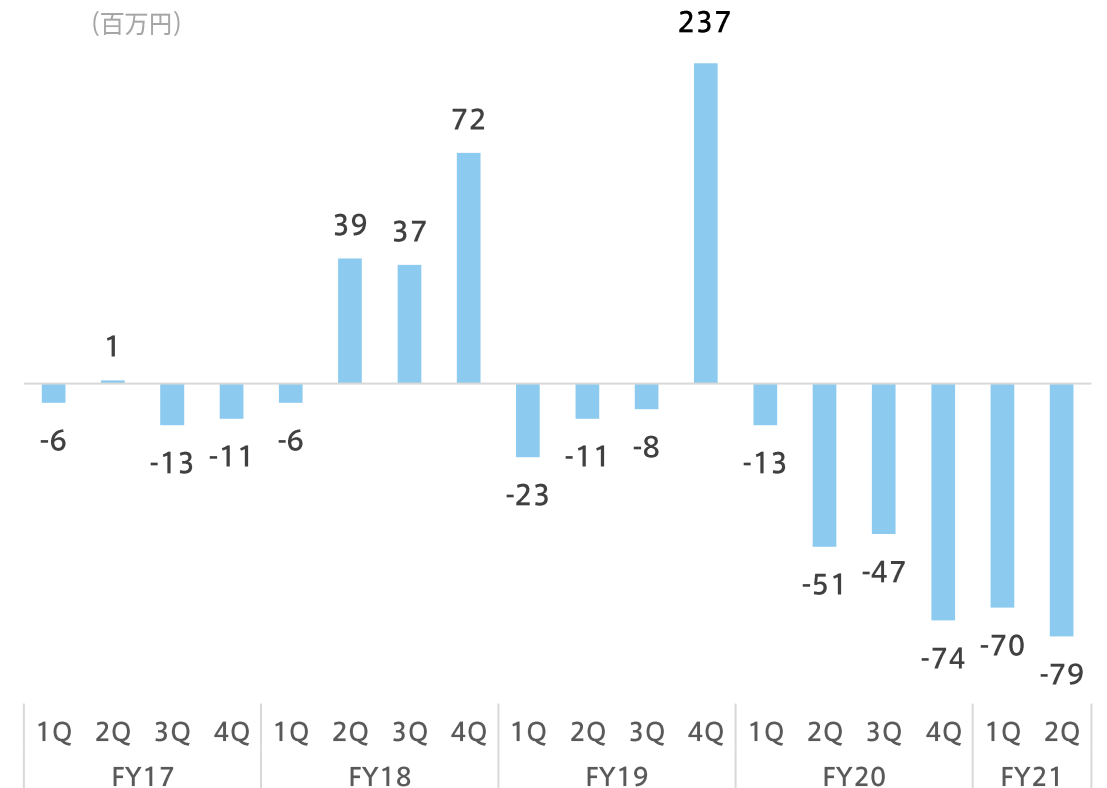
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



**& AND
HOSTEL**

8店舗（開業済み）
（5店舗営業中、3店舗臨時休業中）

innnto

292施設
（前四半期末比+7施設）

tabii

5,181台
（前四半期末比+248台）

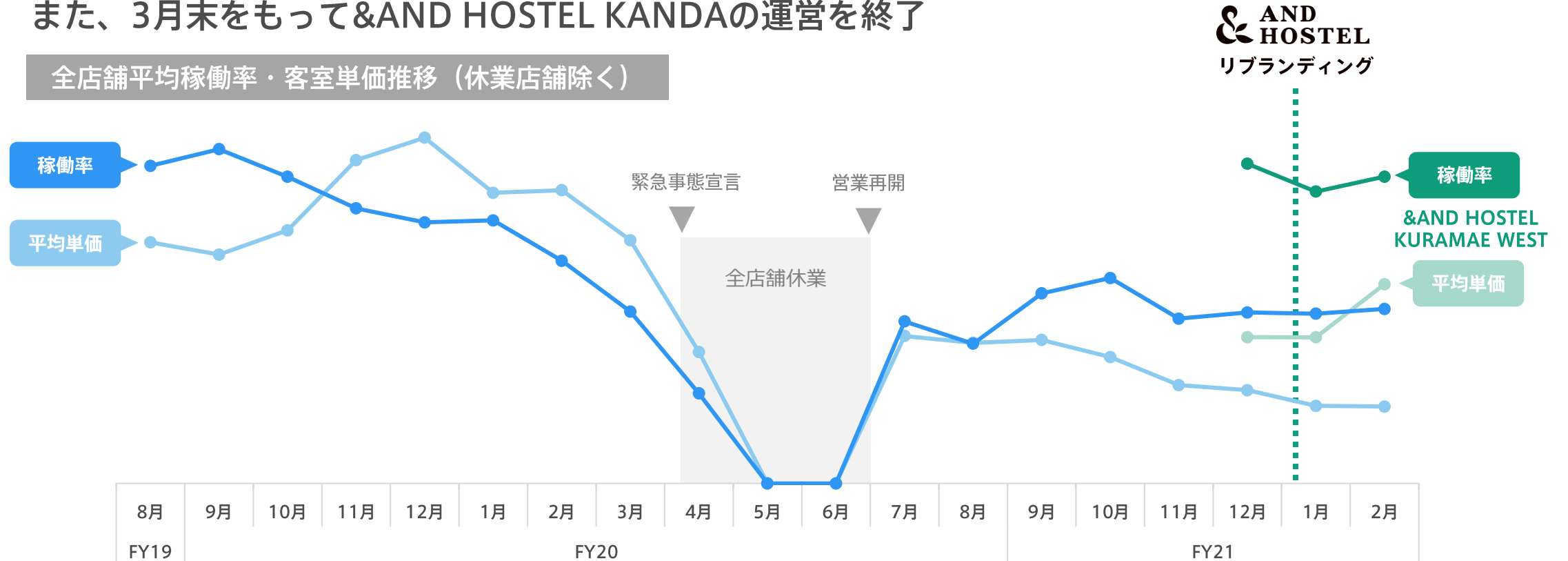
totonono

新たに3社へ導入済み
（約8万戸以上へ導入済み）

& AND HOSTELの稼働状況

- 2020年10月より一部店舗を短期的に休業（東京1店舗、大阪2店舗）
- 直近では東京を中心に稼働率は回復傾向
- 平均単価は2021年1月にリブランディングを行った&AND HOSTEL KURAMAE WESTで改善傾向にあるが、他店舗の回復には依然課題が残る
- 2021年3月に新たに&AND HOSTEL ASAKUSA KAPPABASHIをオープン
- また、3月末をもって&AND HOSTEL KANDAの運営を終了

全店舗平均稼働率・客室単価推移（休業店舗除く）



& AND HOSTEL KURAMAE WESTのリブランディング実施

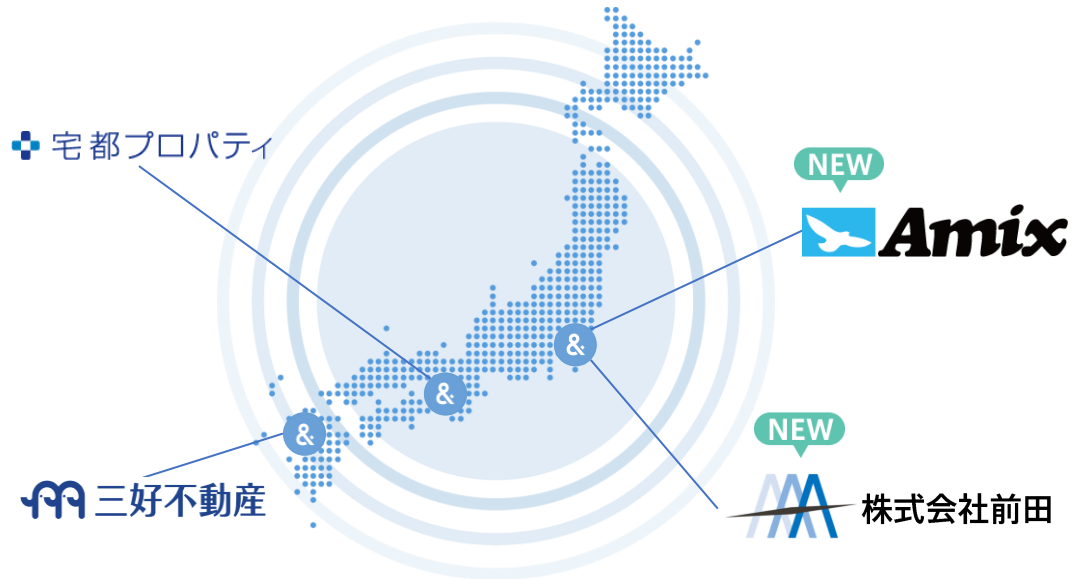
- &AND HOSTEL KURAMAE WESTにおいてリブランディングを実施（2021年1月）
- 「ウェルネスを届けるスマートホテル」をコンセプトにリニューアル
- スマートミラーデバイス「ミラーフィット」を導入することで周辺ホテルと差別化
- リリース後、新規顧客獲得が着実に増加しており、引き続き顧客単価の向上を目指す
- 自社発信によるSNS等からのダイレクト予約が増加
- 引き続き効果を検証し全体的な単価上昇やリピート率向上を目指す

and factoryが 考えるウェルネス体験

- リラックスできる空間づくり
- 健康的な食事やドリンク
- 洗練されたアートや装飾
- 先進デバイスを活用したユニークな体験



totono totono導入拡大



- 新たに大手不動産の株式会社アミックスと株式会社前田に導入
- 都内を中心とした約1万9,000戸以上の物件にて運用を開始
- この導入により全国計約8万戸以上への導入となる

「おそ松さん」コラボルームを &AND HOSTEL HOMMACHI EASTにて導入開始



- KADOKAWAが運営する「EJアニメホテル」で好評を博した「おそ松さん」コラボルームを「&AND HOSTEL HOMMACHI EAST」に導入
- and factoryはスマートフォンを使った各種演出の企画開発を担当
- &AND HOSTEL HOMMACHI EAST 他、全国4都市6ホテルでの宿泊サービスの提供を開始

4. 事業方針及び 2021年8月期業績予想



&。2021年8月期計画（期初計画から変更なし）

- 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	—

5. Appendix



& BS増減比較

単位：百万円	2020年8月期末	2021年8月期2Q末	増減比較 (前期末比)
流動資産	5,661	5,079	-582
└現金及び預金	1,028	834	-193
固定資産	681	702	20
資産合計	6,343	5,781	-561
流動負債	1,858	1,705	-152
固定負債	3,036	2,903	-133
負債合計	4,894	4,608	-285
└(有利子負債)	3,812	3,684	-127
資本金	549	549	0
資本剰余金	548	548	0
利益剰余金	351	74	-276
自己株式	0	0	0
純資産合計	1,449	1,173	-276

単位：百万円	2020年8月期2Q	2021年8月期2Q	前年同期比	2021年8月期 予想
売上高	1,484	1,479	99.7%	3,540
└売上高成長率	49.2%	-0.3%	—	20%
└Smartphone APP事業	1,218	1,315	108.0%	—
└IoT事業	207	147	71.1%	—
└広告代理事業	59	16	28.6%	—
営業利益(又は損失)	-50	-207	—	-27
└営業利益率	—	—	—	—
経常利益(又は損失)	-86	-274	—	-177
└経常利益率	—	—	—	—
四半期(当期)純利益(又は損失)	-64	-276	—	-182
四半期(当期)純利益率	—	—	—	—

※第2四半期会計期間より、従来「その他」に区分しておりました「インターネット広告の代理サービスに係る事業」について量的な重要性が増したため報告セグメントとして記載する方法に変更しております。なお、前第2四半期累計期間のセグメント情報については、変更後の区分により作成したものを記載しております。

&. 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

事業方針及び2021年8月期業績予想

Smartphone APP事業方針



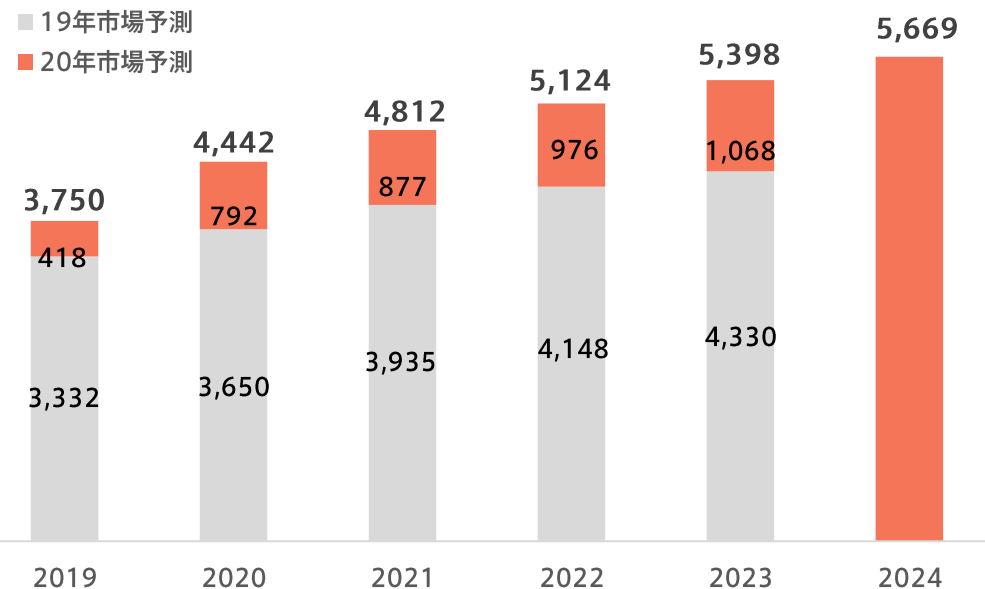
拡大するマンガアプリ市場

- 電子書籍市場は長期的に市場規模の拡大が見込まれる
- 海賊版マンガサイト等の台頭が短期的なリスク要因だが、広告市場も堅調に拡大

電子書籍市場

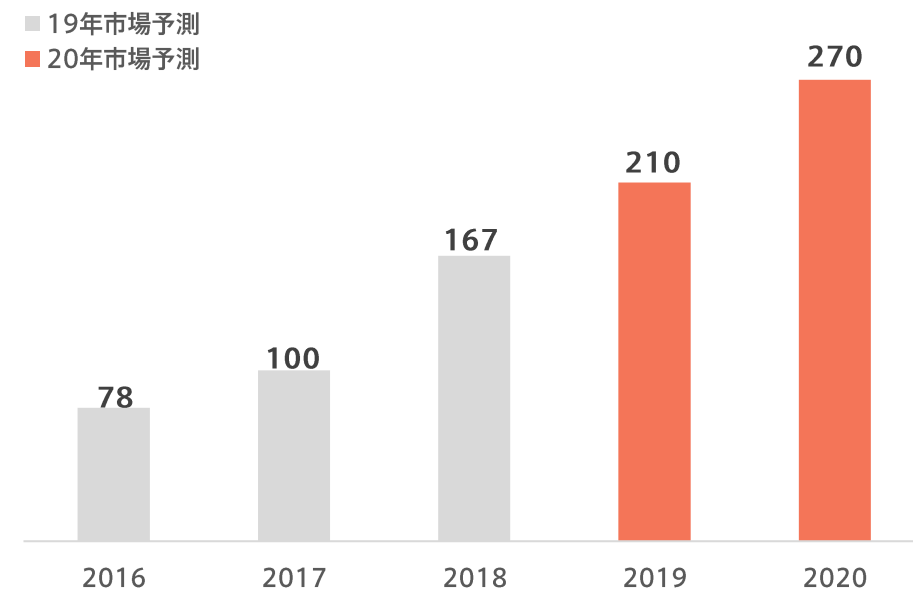
※電子雑誌除く

(単位：億円)



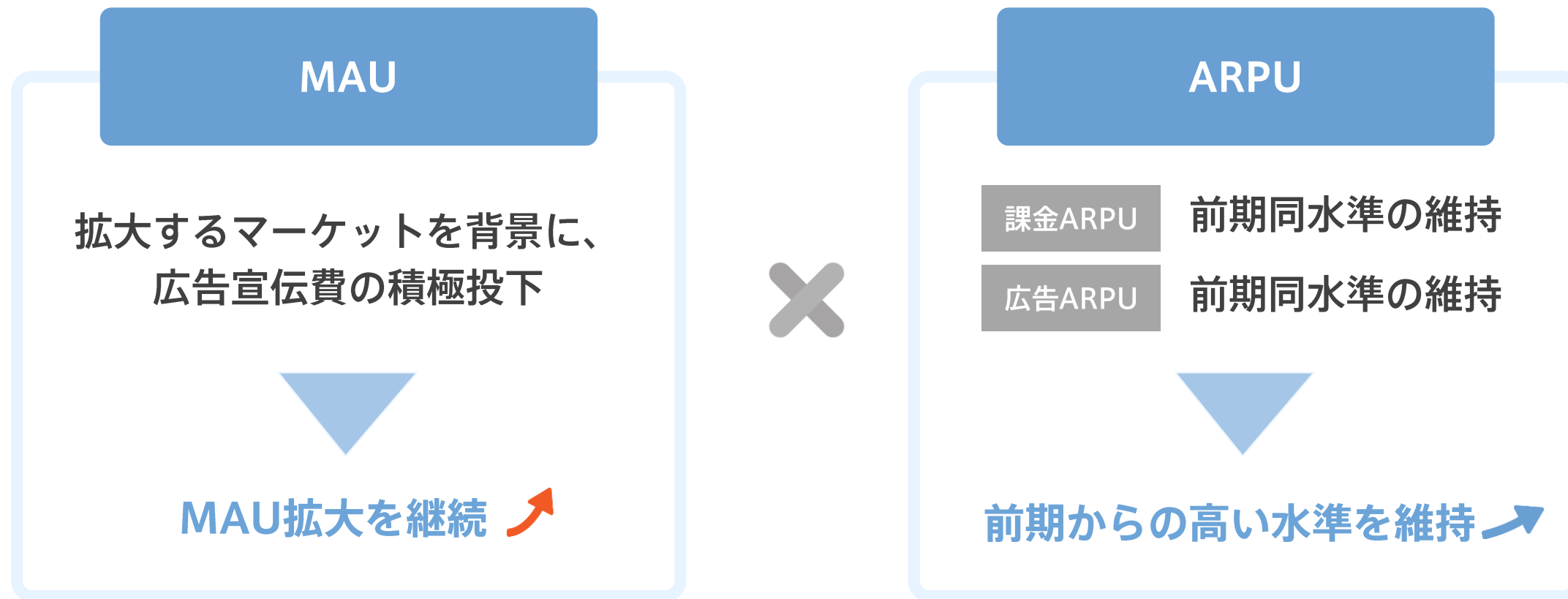
マンガアプリ広告市場

(単位：億円)



&。高い売上高成長率の継続

マンガアプリの売上YoY+30%以上の成長率を継続。



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えていく。

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

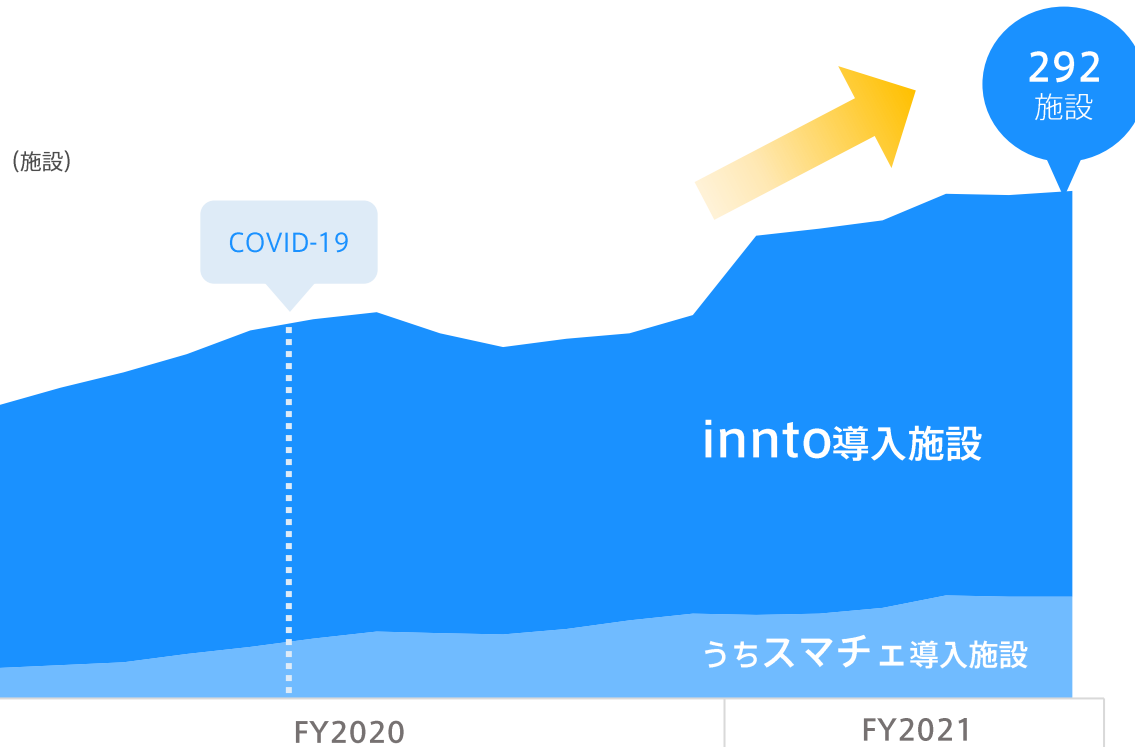
所有する自社開発物件について

- ✓ 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)

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)



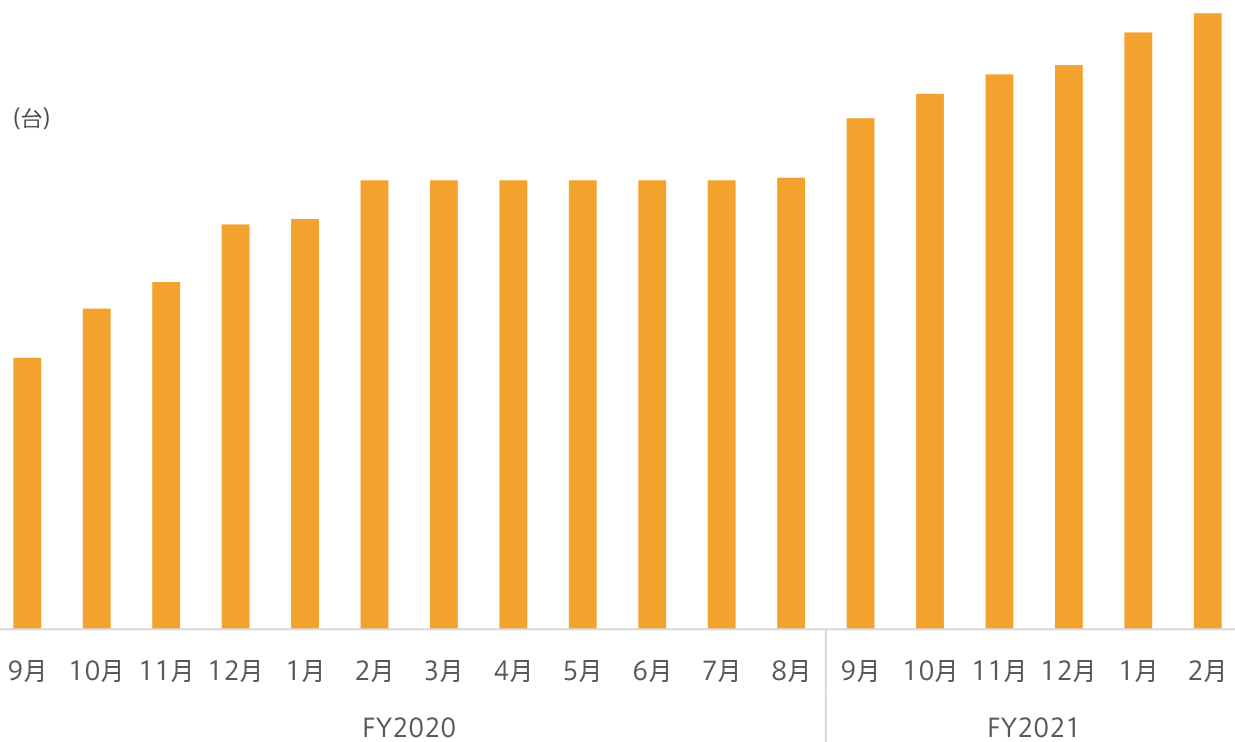
3密回避
 による需要
 増加 ↗

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。

広告マネタイズへの本格着手

PV/UUにとらわれないPR型広告への方針転換

導入数推移



面を取りに行く戦略から方針転換

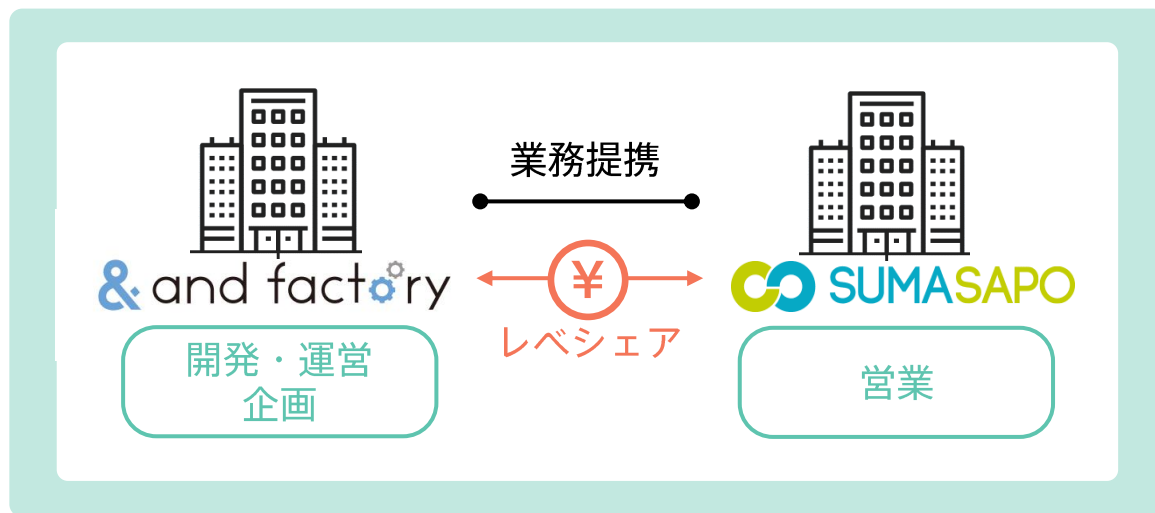
PV/UUにとらわれない
PR型の広告によるマネタイズに着手

今期から収益化目指す

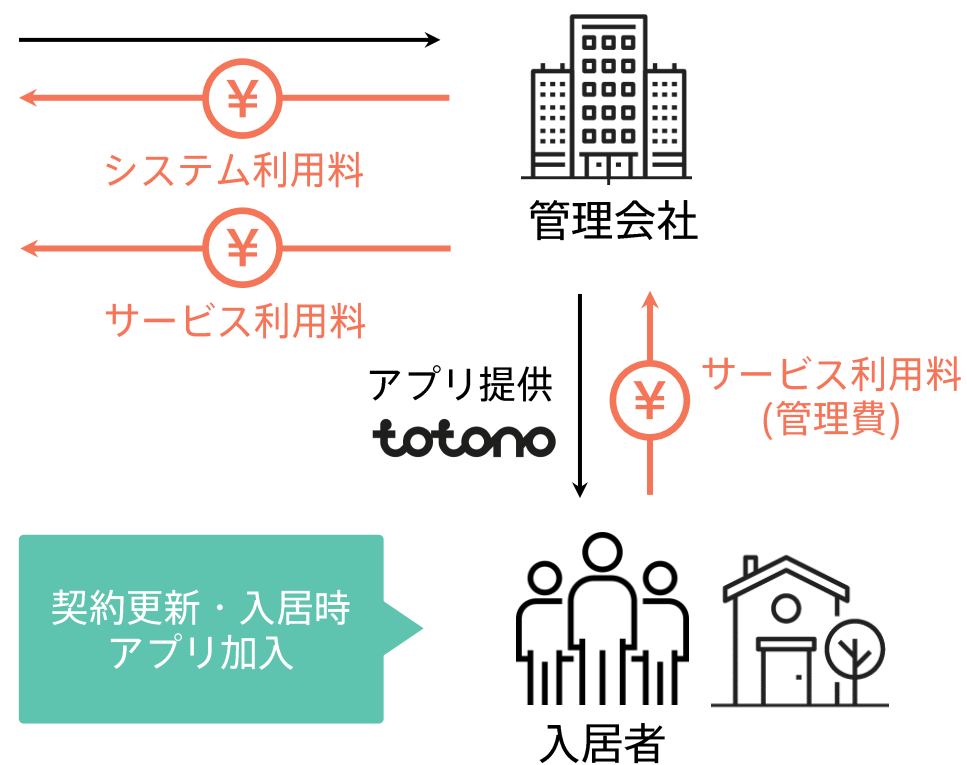
COVID-19影響で導入スピードは計画から
遅延したが今後も継続的に
導入台数は増やしていく

& 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

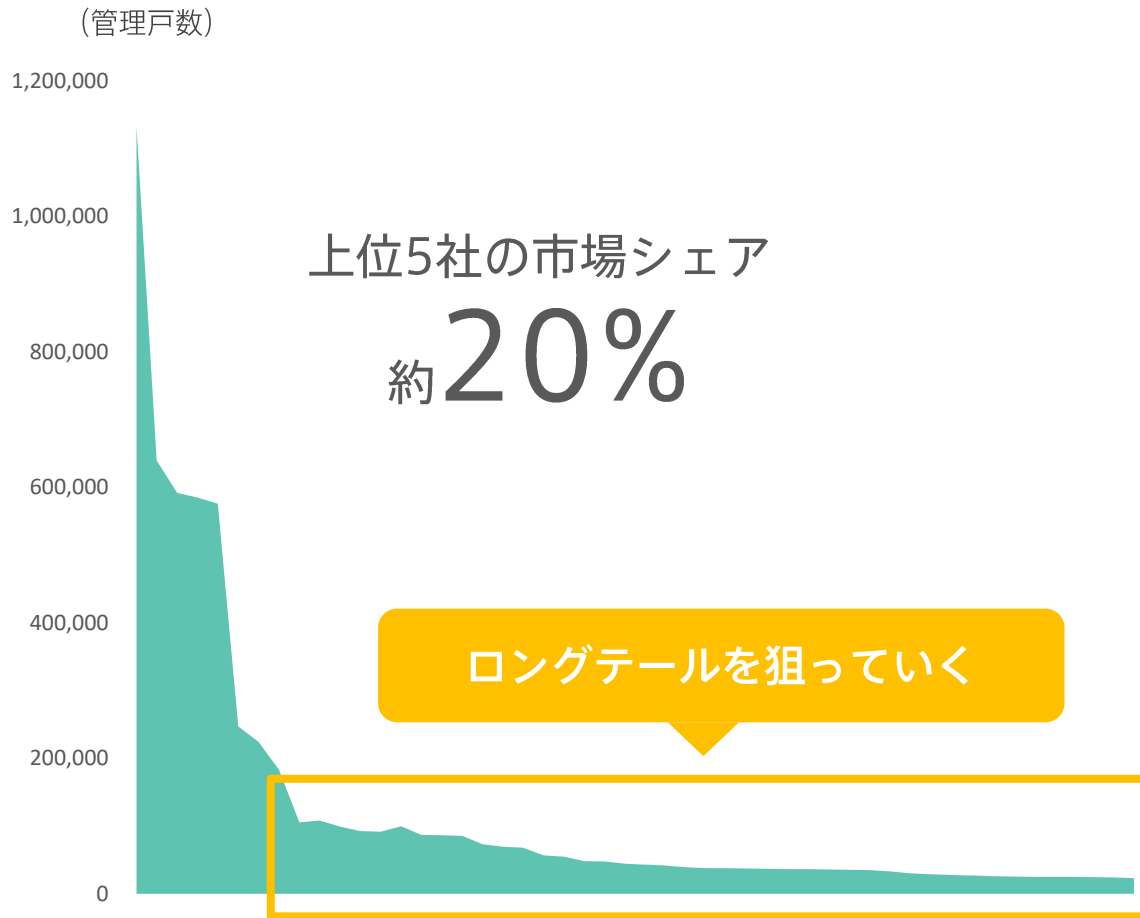


アプリ提供／システム連携



契約更新・入居時
アプリ加入

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

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



- 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。