

**&** and factory

**4Q 2022**

**Financial Results**



# 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

# Index

1. 2022年8月期 業績ハイライト
2. マンガ事業
3. エンタメ事業
4. RET事業
5. 2023年8月期 業績予想
6. Appendix

01

# 2022年8月期 業績ハイライト

# 2022年8月期 業績ハイライト

修正計画に対して売上高は+3%上振れて着地  
2期連続赤字から脱却し安定した利益創出体質へと転換

売上高  
(4Q累計)

**2,833** 百万円  
(YoY-7%、修正計画比+3%)

営業利益  
(4Q累計)

**66** 百万円  
(YoY+149百万円、修正計画比+65%)

## APP事業 (マンガ・エンタメ)

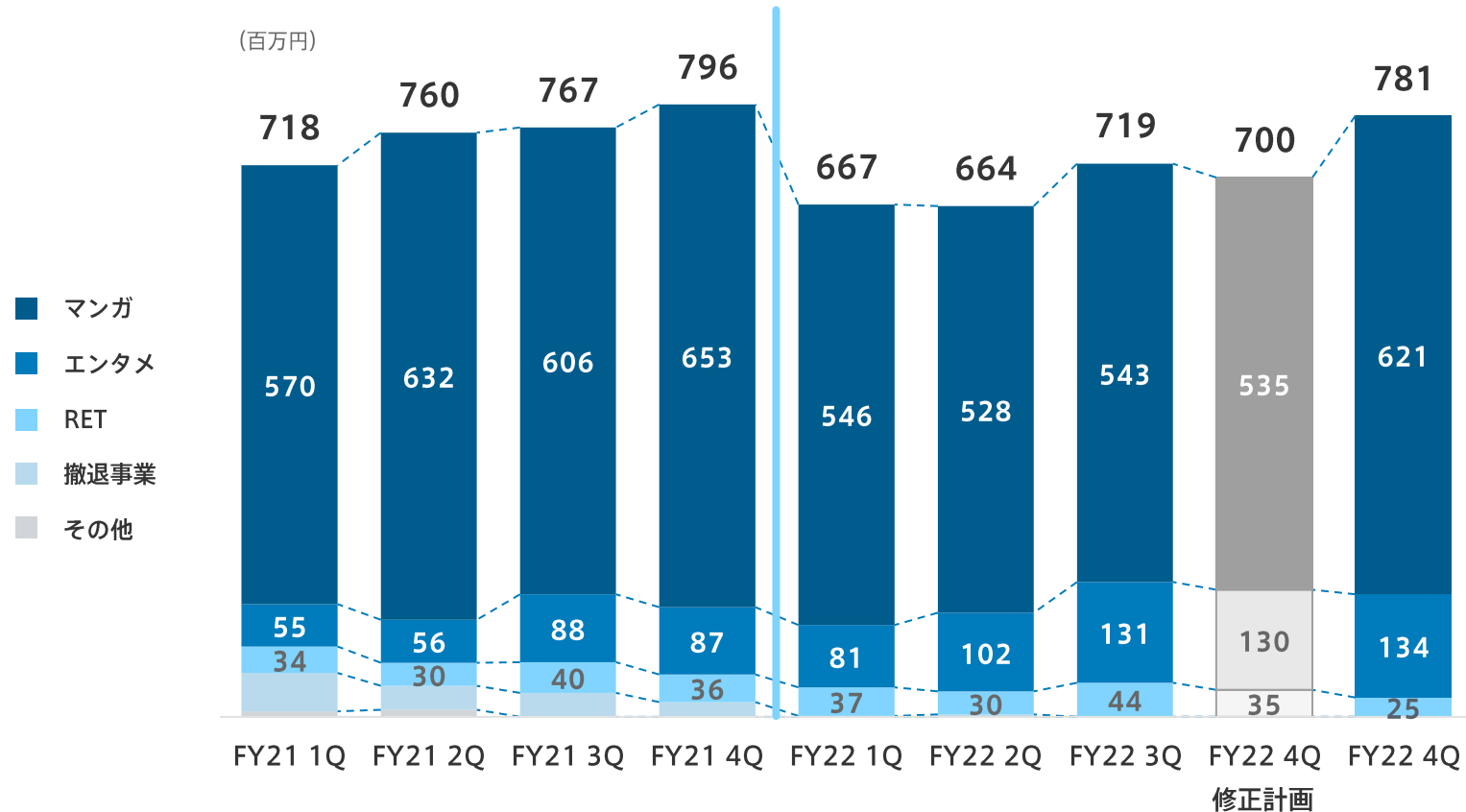
- マンガ事業の売上高は前年並みで着地
- 獲得単価が低調に推移し新規ユーザー獲得は順調、MAUは1,152万人となり**過去最高を達成**
- 占い事業の売上高成長率は**前年対比で約2倍**

## RET事業・その他

- SUMUTORE (新規事業) は掲載件数、予約件数ともに**右肩上がり**で成長中
- 自社保有物件に対する問い合わせ件数は前年と比較して**約4倍**、引き合いが強くなってきている
- 円安の影響もあり海外からの問い合わせが**急増中**

# 売上高の推移

- 前回決算発表時に開示した4Qの予想値：700百万円を12%上回って着地
- マンガ事業では課金売上が好調に推移したため修正計画に対して16%上回って着地
- エンタメ事業では占い事業が成長し通期の売上高はYoYで+48%成長
- 前年度の事業譲渡による売上減少の影響はあるが、&AND HOSTELを中心としたRET事業は計画どおり推移



前年同期比

-2%

前四半期比

+9%

修正計画比

+12%

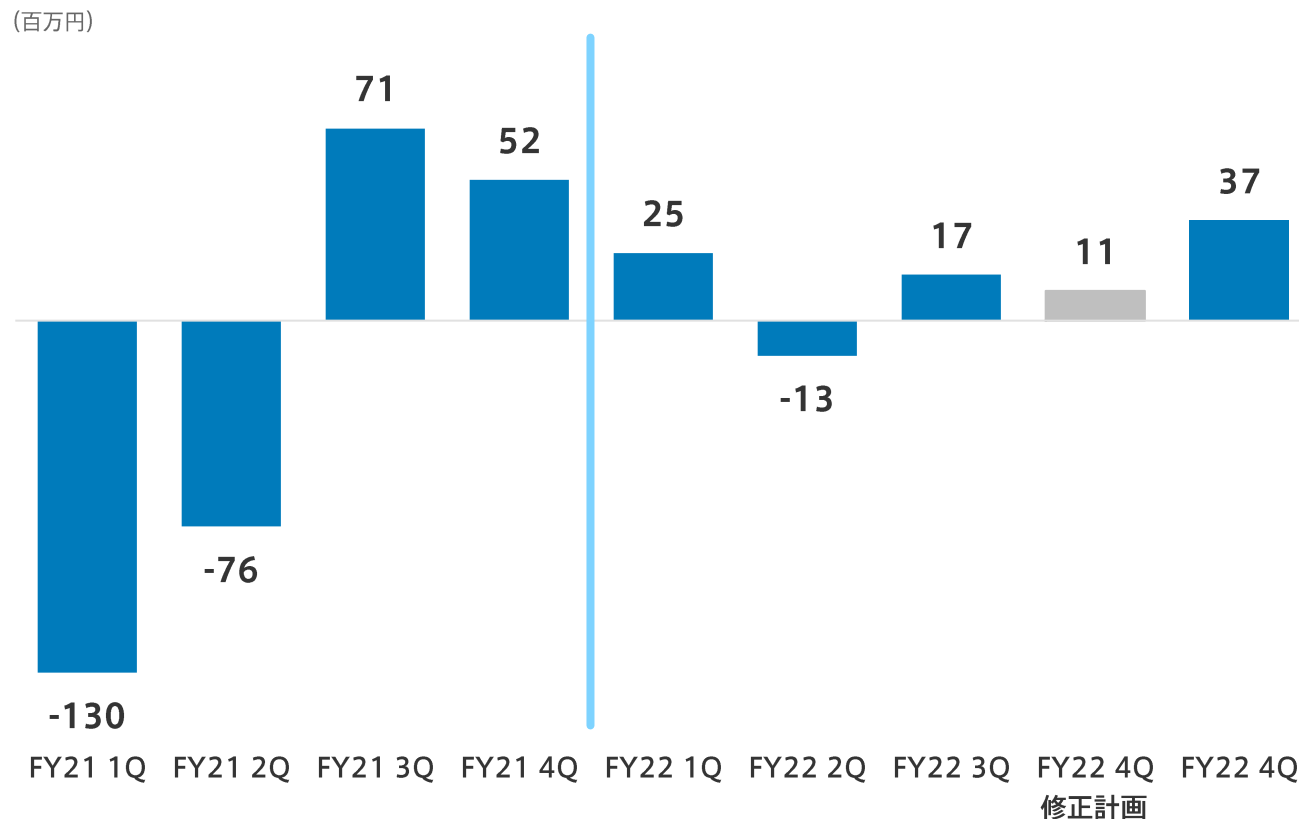
# 営業利益の推移

- 通期の営業利益はYoY+1.4億円となり**黒字へ転換**。安定的に利益を出せる**経営基盤を確立**
- 占い事業が成長フェーズにあり、引き続き積極的に広告宣伝費を計上
- 全社コストの見直しも断行。YoYで約3.6億円削減し今後も継続的に見直しは続けていく

[参考]  
FY20 : -202百万円

FY21通期営業利益 : -83百万円

FY22通期営業利益 : 66百万円



前年同期比

-28%

前四半期比

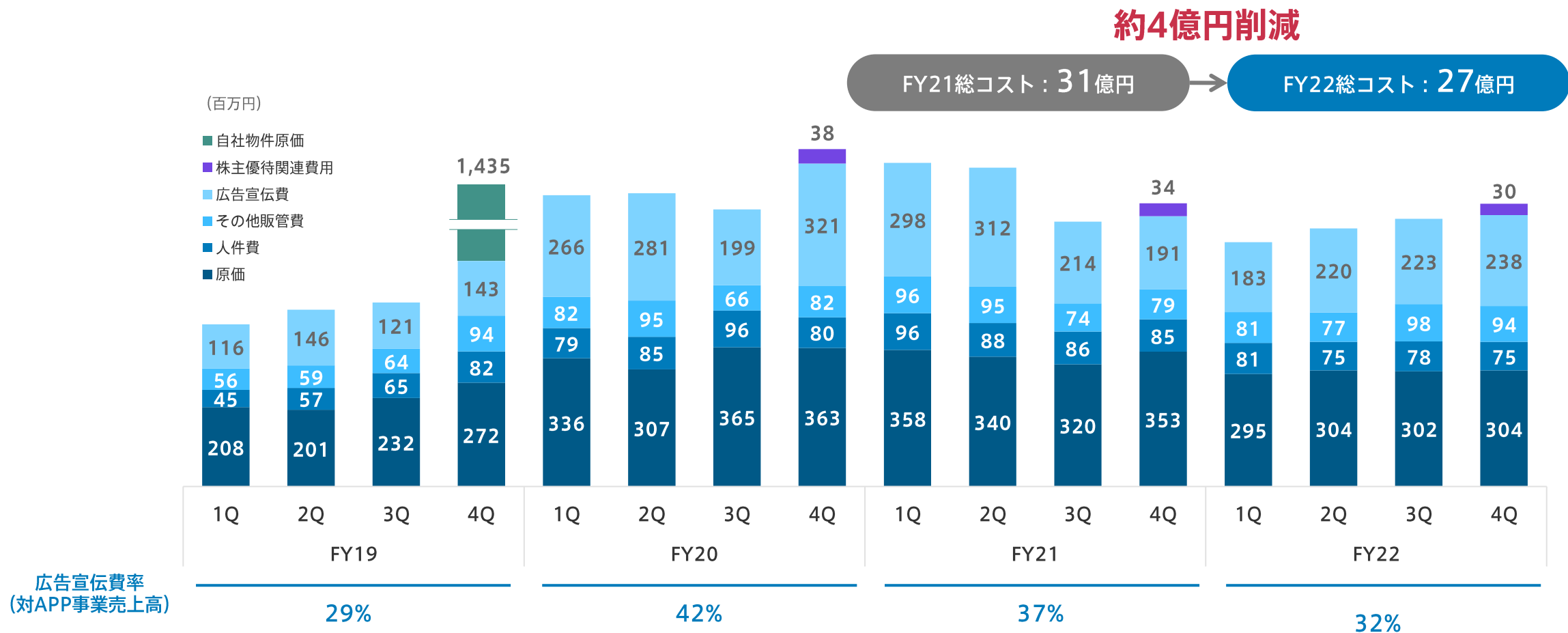
+122%

修正計画比

+220%

# コスト推移

- マンガ事業では広告宣伝費の投下を一定抑えているが、効率的な獲得が進んだ結果MAUは過去最高に
- 今期4Qの広告宣伝費はYoYで25%増加しているが、占い事業において積極投下したことが主因
- 全社コストの削減も実施。インフラやシステム費用を見直し着実に改善





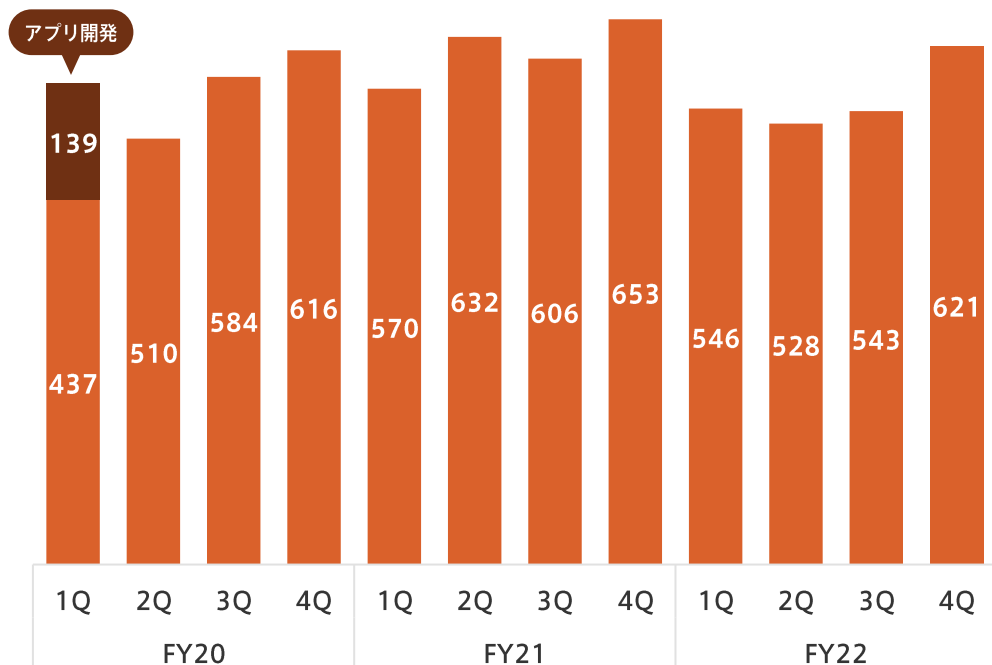
# マンガ事業

# 売上高/営業利益推移（四半期）

- 一部アプリにおいてテレビCMの効果による新規ユーザーの流入増加や人気作品の牽引により課金売上が好調に推移
- 一方、広告売上の減少が続いており売上高はYoYで減少
- 来期以降の広告宣伝費については継続的に検討しているが、効率を意識した運用が進む見込み

## 売上高

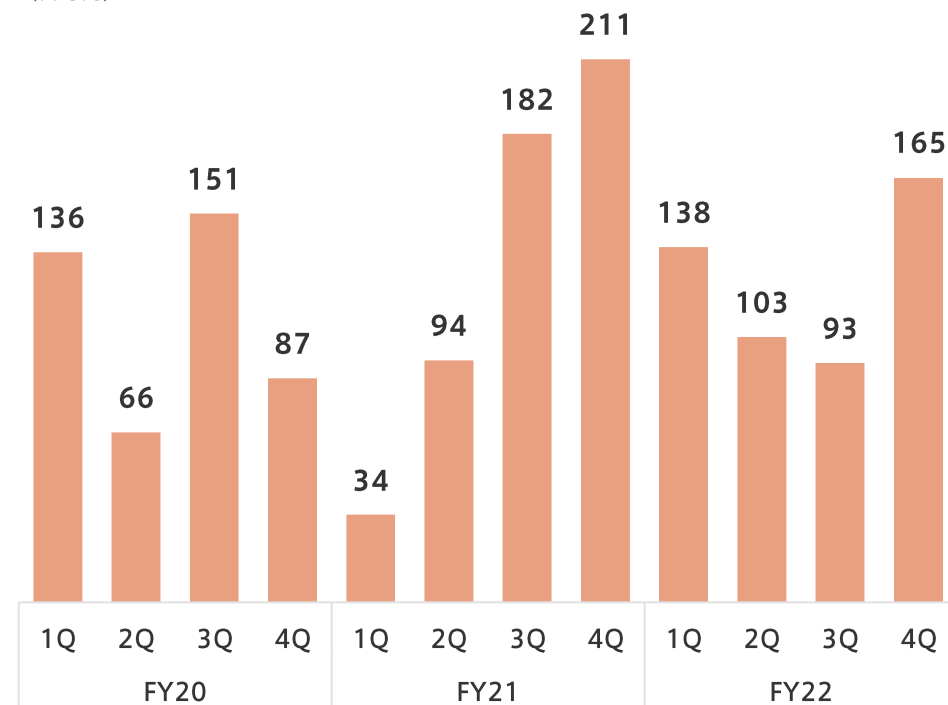
(百万円)



※アプリ開発は、初期開発に関する制作費等

## 営業利益

(百万円)



※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

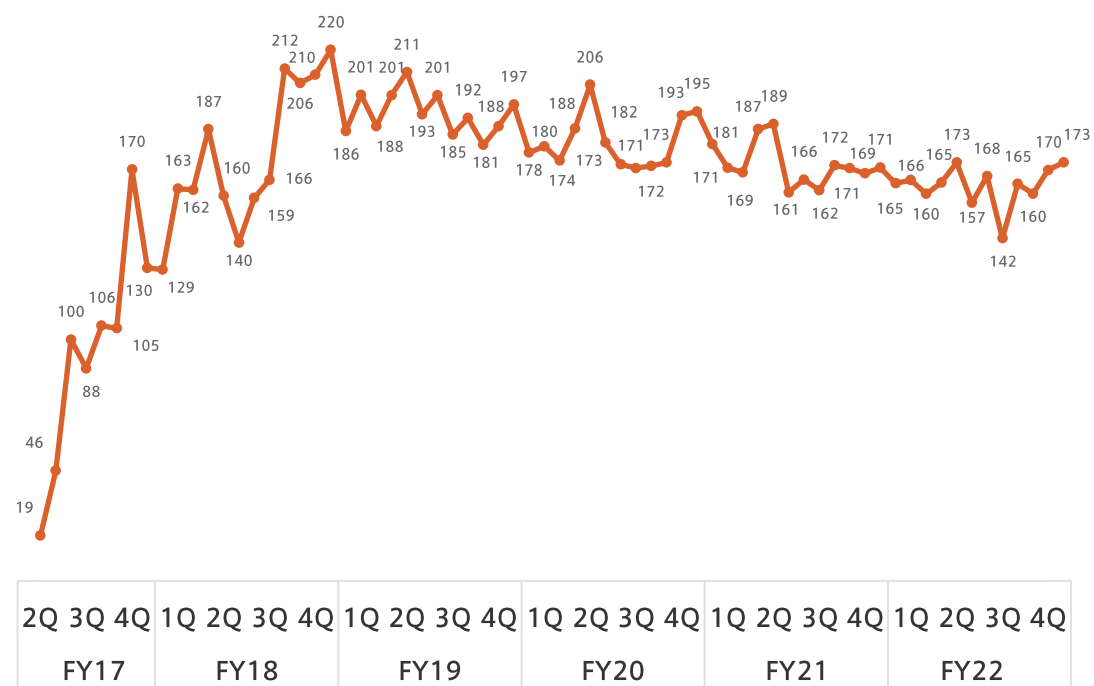
- 一部アプリにおける大型無料施策が奏功しMAUは増加、キャンペーン終了後も一定数ユーザーが定着
- 8月のMAUは過去最高の1,184万人を達成
- 獲得単価は上昇傾向にあったが直近では改善に転じており、新規ユーザーの獲得は前期並みを維持

## マンガアプリのMAU

(万人)



## マンガアプリのARPU (円/人)

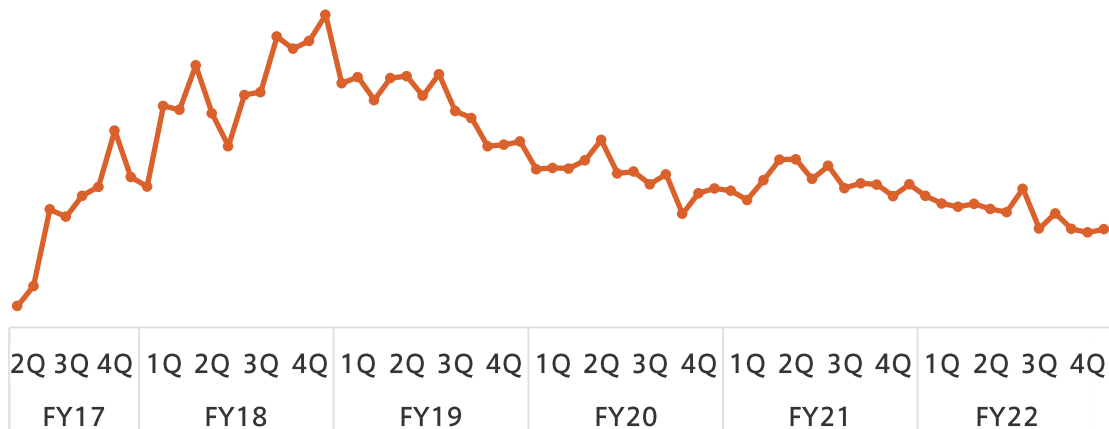


※マンガアプリのMAUの各四半期における平均値を採用

※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

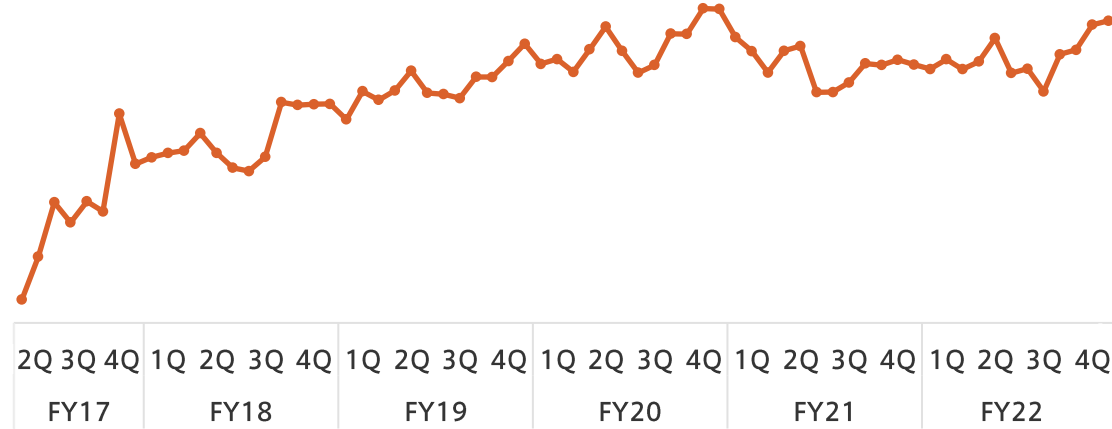
# マンガアプリKPIの推移

## 広告ARPU (指数化)



- リワード広告における一部広告主に対する規制の影響により広告収益が減少
- 広告ARPUも横ばいで推移

## 課金ARPU (指数化)



- 課金率の高いアプリが好調に推移したため4Qは課金ARPUが上昇
- 引き続き単価の調整等によりARPUの改善を図る

# これからのマンガアプリ事業の戦略

既存のマンガアプリの運営やコンサルティングの拡大に加えて、新規事業の創出に注力していく

## 既存事業

### 当社運用



### コンサルティング



+

## 新規事業

# Webtoon

大手出版社等と交渉中

# 新規領域

新たなマンガ事業領域を創出  
詳細は次ページ以降に記載

## ロイヤリティ マーケティングとの取り組み

- ポイント事業を展開する株式会社ロイヤリティ マーケティングと協業し、同社の持つメディア内にオリジナルのマンガ書店を構築することを目指し両社間で検討を開始する基本合意契約を締結した
- 今後も新しい形のコンテンツ提供とマネタイズに挑戦していく

 and factory

 Loyalty  
Marketing, Inc.

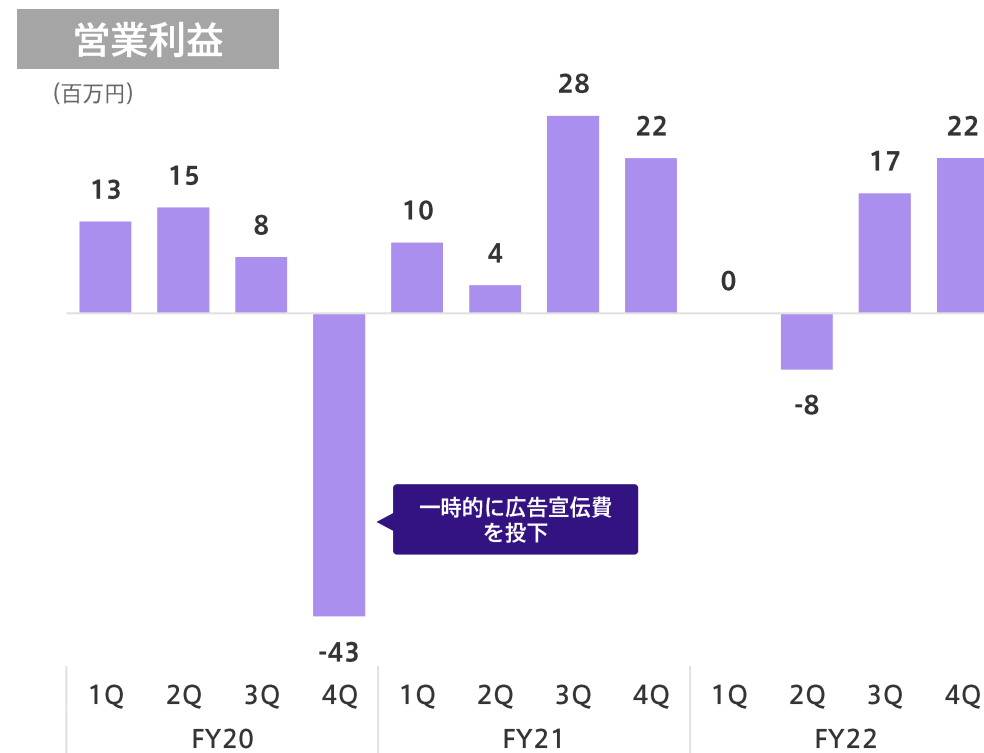
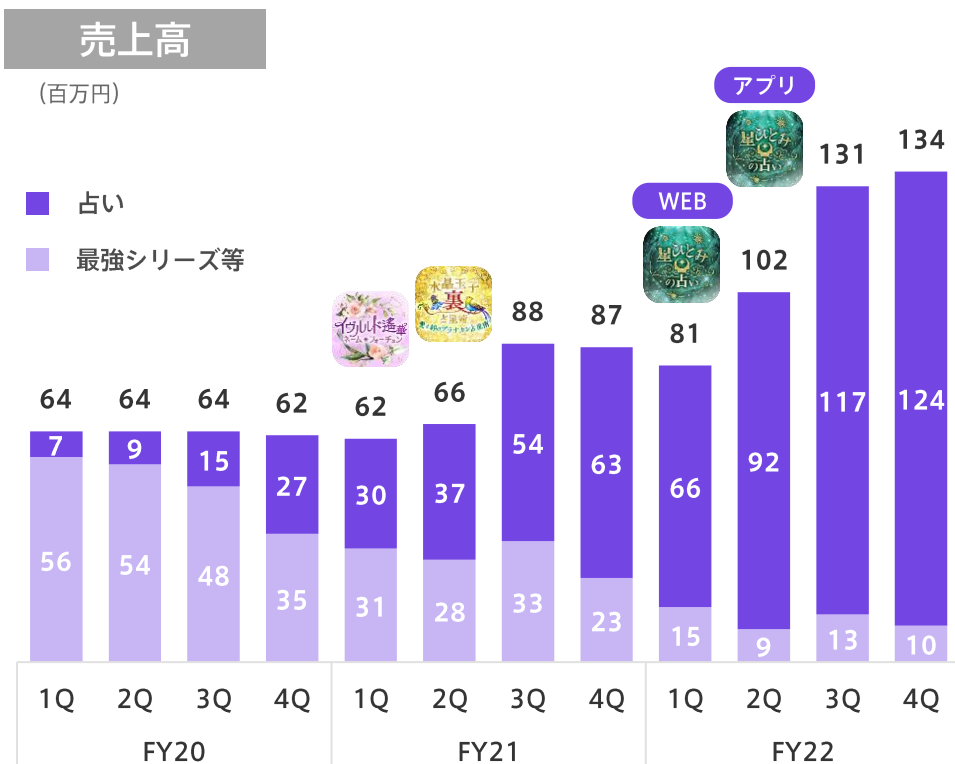
### 株式会社ロイヤリティ マーケティングについて

- 2010年より共通ポイントサービス「Ponta（ポインタ）」を開始し、現在は1億人以上の会員数を有する
- 「便利・おトク・楽しい」をコンセプトに、日常消費から生活インフラ、ネットサービスを含め、全国約26万店舗でポイントの利用が可能

# エンタメ事業

# 売上高/営業利益推移 (四半期)

- 引き続き積極的に広告宣伝費を投下、ARPUも高水準で推移し売上利益ともに増加
- 当社の4Qにあたる6月-8月は占い事業が一定程度伸び悩む季節性があり、4Qの着地は想定通り
- 最強シリーズは来期以降も縮小傾向を見込む



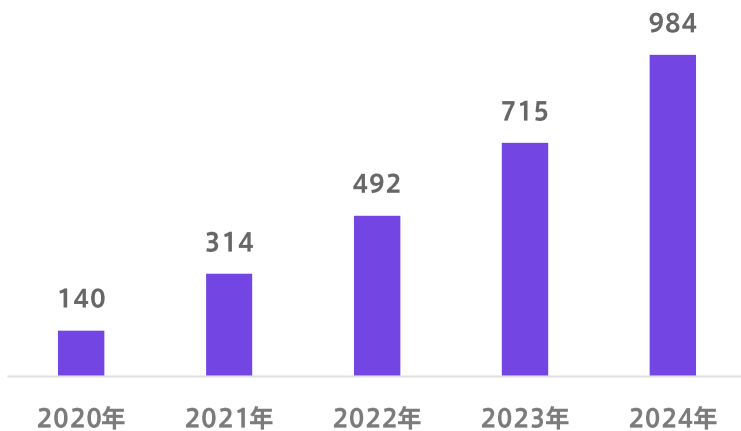


# エンタメ事業における新たなサービスー恋愛相談Live配信サービス

- 2022年11月頃に恋愛相談Live配信サービス「Lapikana（ラピカナ）」をローンチ予定
- 「占い」から「恋愛相談」に間口を広げたサービスの開発を推進中
- 電話・チャット占いで培ったノウハウ、ネットワークを活かし運用面での強みを確立する

デジタルライブエンターテインメント市場規模予測

(億円)



Copyright © CyberAgent, Inc. All Rights Reserved.

急拡大するライブエンターテインメント市場  
2024年の市場は約1,000億円規模に

## 集客/ 効率的な手段

- 効率的集客手段の実施
- 適切な露出面増加

## 運用/意思決定

- サイト活性化施策
- 他社差別化
- アクティブユーザー増加

## 分析/市場・自社分析

- ユーザー課金動向分析
- ユーザーの利用動機と予算相関
- 実施施策の振り返り

## 活性化/データ収集

- コンテンツ拡充
- UI/UX分析改善



これまで占い事業で構築してきたノウハウ、ネットワーク、  
顧客分析等を最大限に活かし運用

※左図は「デジタルライブエンターテインメント市場規模は急拡大。2023年に700億円超、2024年には約1000億円へ」より当社作成

# エンタメ事業における新たなサービスー恋愛相談Live配信サービス

- 占いサイト「uraraca」よりも客層を広げ、アドバイザーと1対1の相談をすることで顧客単価をアップ
- サービスローンチ時には30名程のアドバイザーの登録を予定



# RET事業

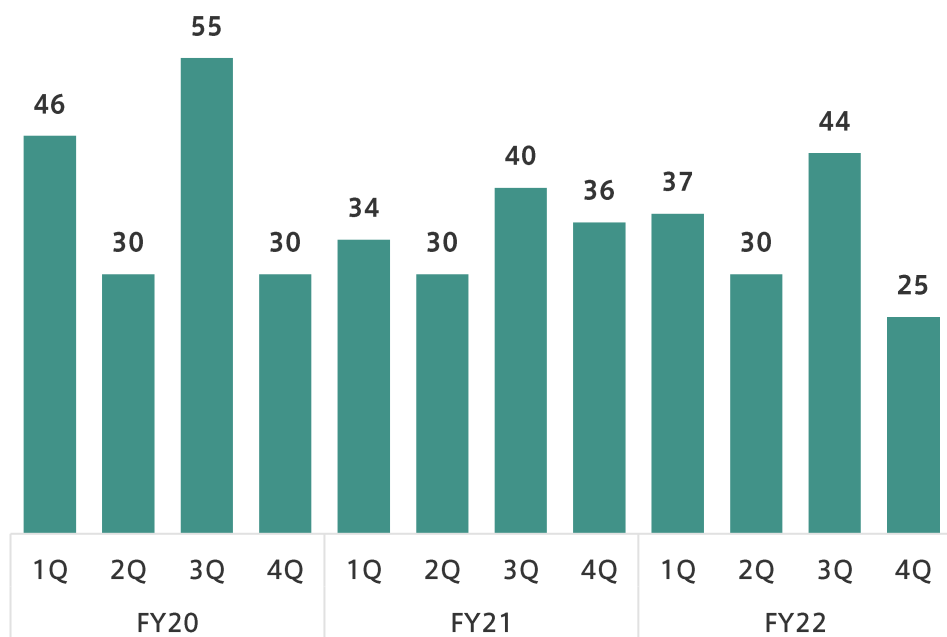
04

## 売上高/営業利益推移（四半期）

- 販売用不動産の売却は進捗無し、今後動きがあった際には速やかに開示予定
- 3Qにおいては新規事業関連の一時収益を計上したため営業利益はQoQで減少
- &AND HOSTELは現存店舗の運営を継続させつつ新規事業に注力
- 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増加

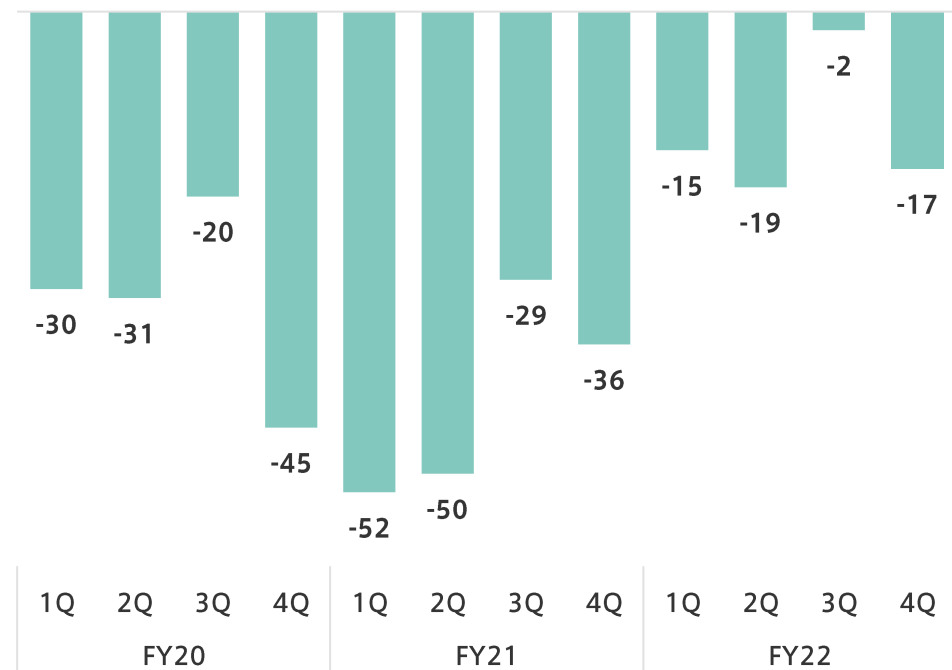
### 売上高

(百万円)



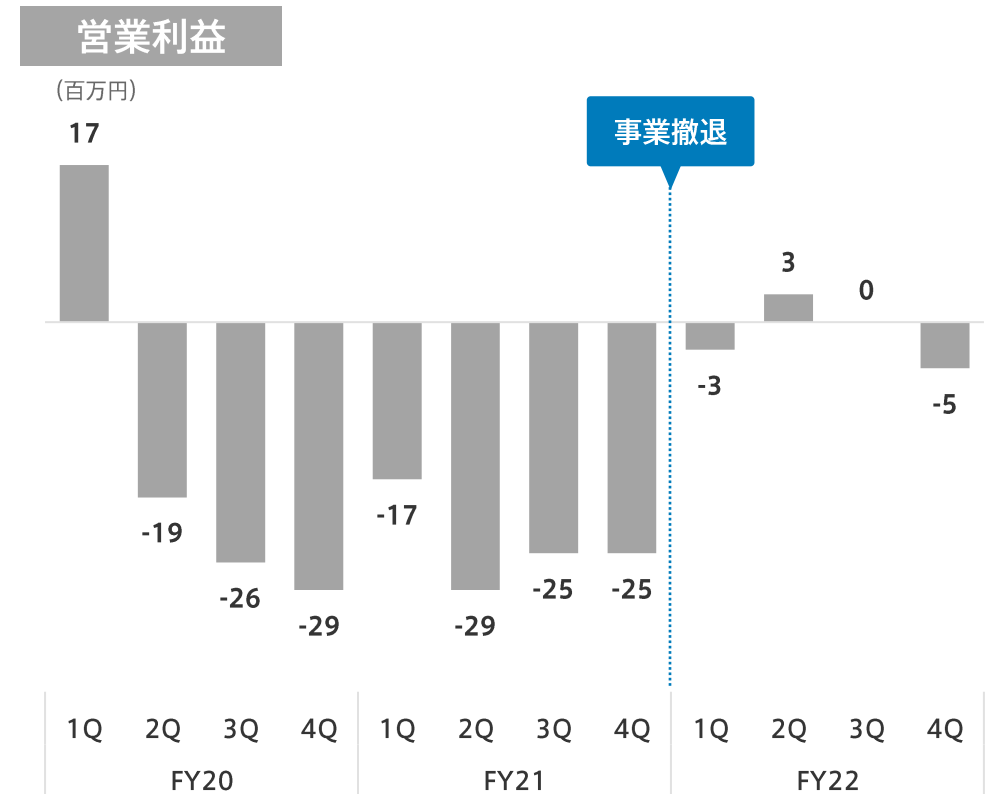
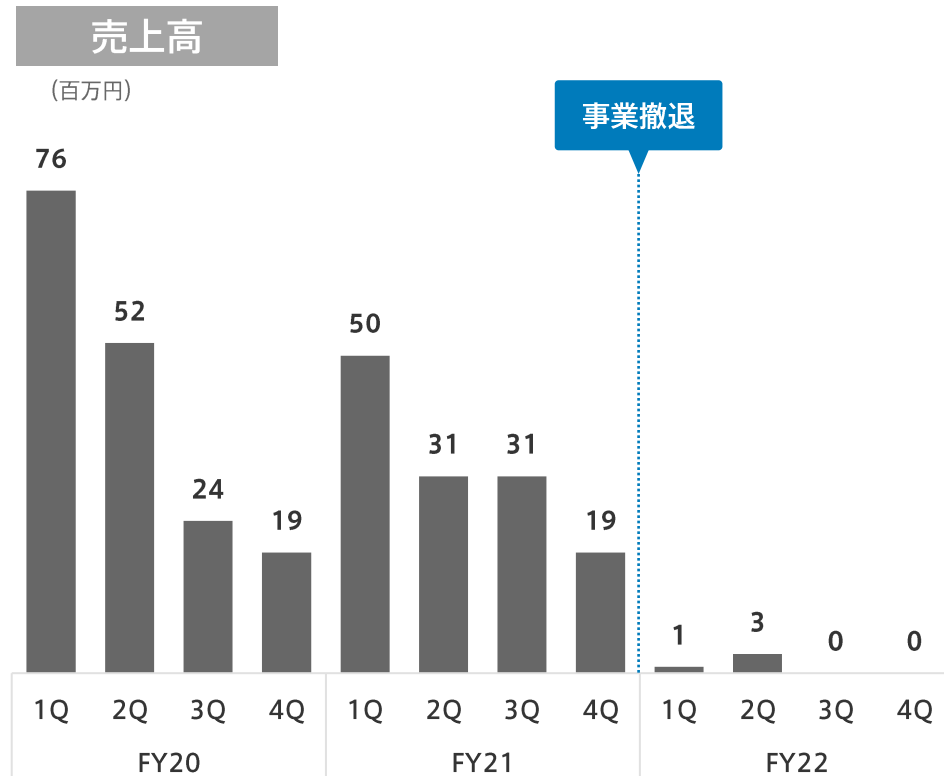
### 営業利益

(百万円)



## 参考：撤退事業（その他IoT事業）売上高/営業利益推移（四半期）

- IoT事業の事業構造改革を実施したことに伴い、今期1Qより事業セグメントの区分方法を見直し、報告セグメントを「IoT事業」から「RET事業」に変更



# &AND HOSTELの稼働率と今後のインバウンド需要の見通し

- 10月11日に入国規制が緩和されることが報道されて以降、外国籍観光者からの予約が急増
- 年内のみならず、半年先まで一定の予約が入る状況。コロナ禍以降では宿泊需要の大きな転換点に
- インバウンド需要の回復に伴い、宿泊事業を取り巻く環境は好転見込み
- 保有物件の引き合いが高まることが期待されるため販売活動において好材料

## 入国者数上限撤廃の発表後1週間の予約状況

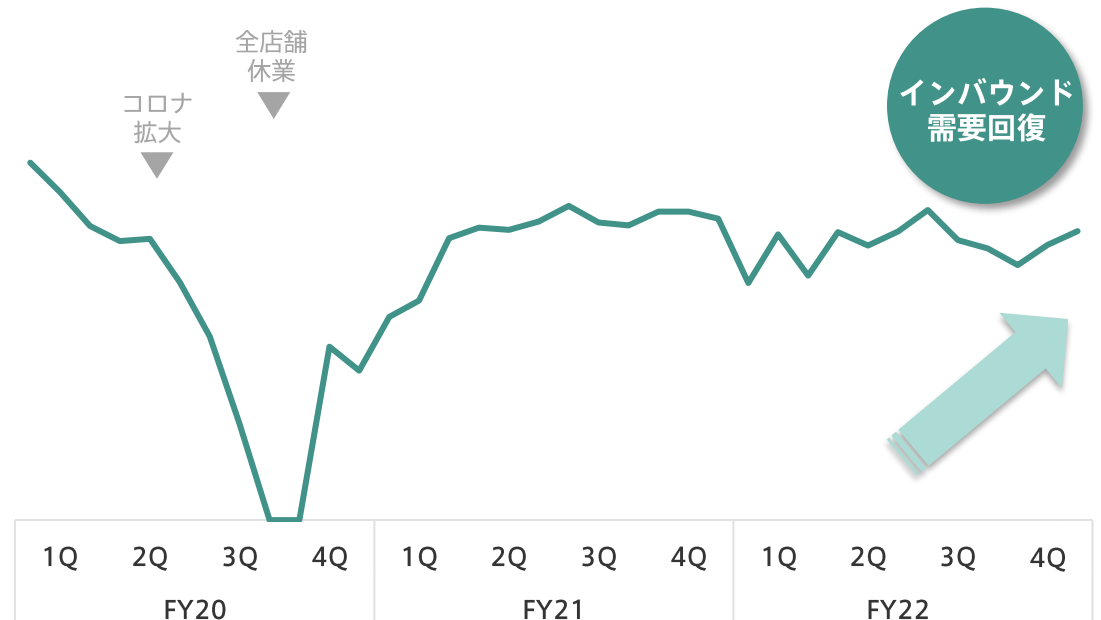
全体の予約件数のうち外国籍の宿泊者が占める割合※

東京：64% 大阪：52%

ホステルの需要が今後大きく回復  
当社が保有する物件の売却機運が高まる

※コロナ禍における全体の予約のうち外国籍の宿泊者が占める割合は1割程度

## 稼働率推移（除く休業店舗）



# 販売用不動産の今後の販売方針

- 円安、建築コストの高騰、入国規制の緩和に伴うインバウンド需要の回復は販売用不動産の売却において追い風
- 特に円安を背景とした海外投資家からの引き合いは直近で急増。問い合わせ数は1年前と比較して約4倍程度
- 建築コストの上昇は当社が保有する販売用不動産（＝中古物件）の相対的な優位性向上に寄与する
- 可能な限り2023年8月期中での売却を目指す。簿価以上での売却という目線は不変
- 販売用不動産の売却は計画に織り込まれていないため、実現すれば業績の上振れ要因となる

## 物件売却に向けてのポジティブな外的要因



### 円安

外国人投資家から見た際に割安感が強まる



### 建築コスト高騰

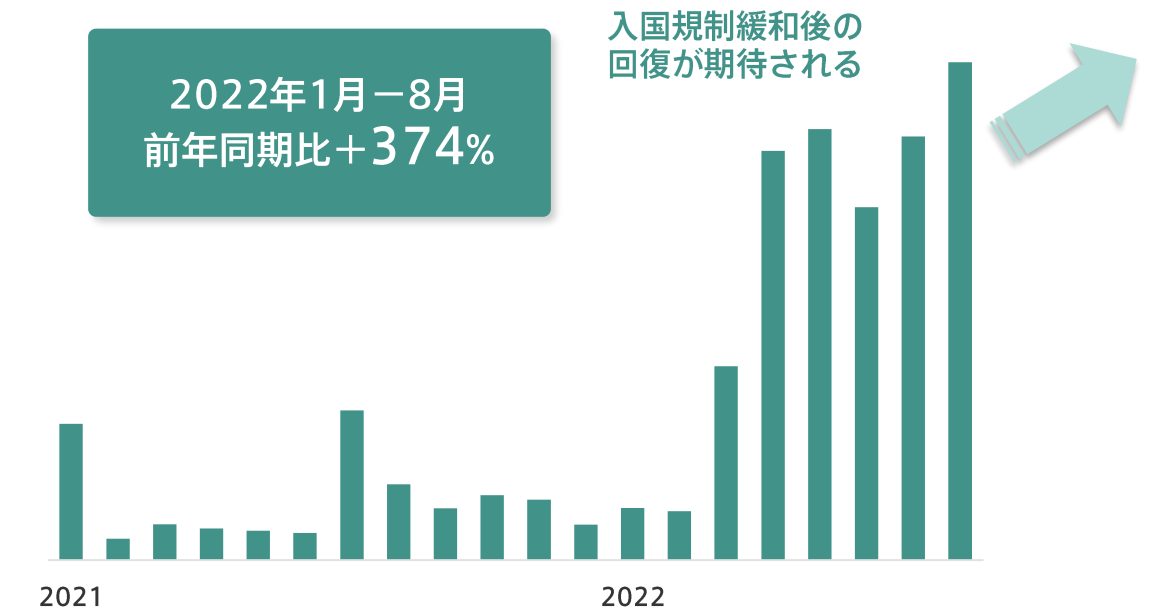
新築コスト > 中古物件のリノベーションコスト



### インバウンド需要回復

ホステル施設に対する需要回復

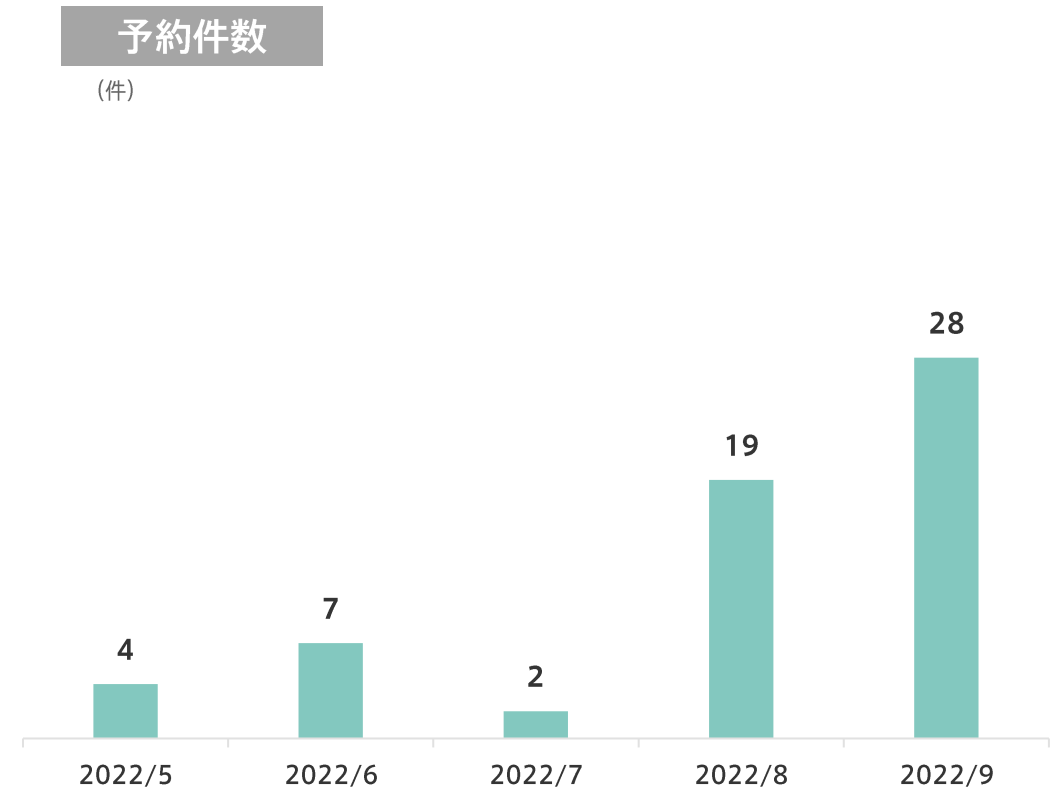
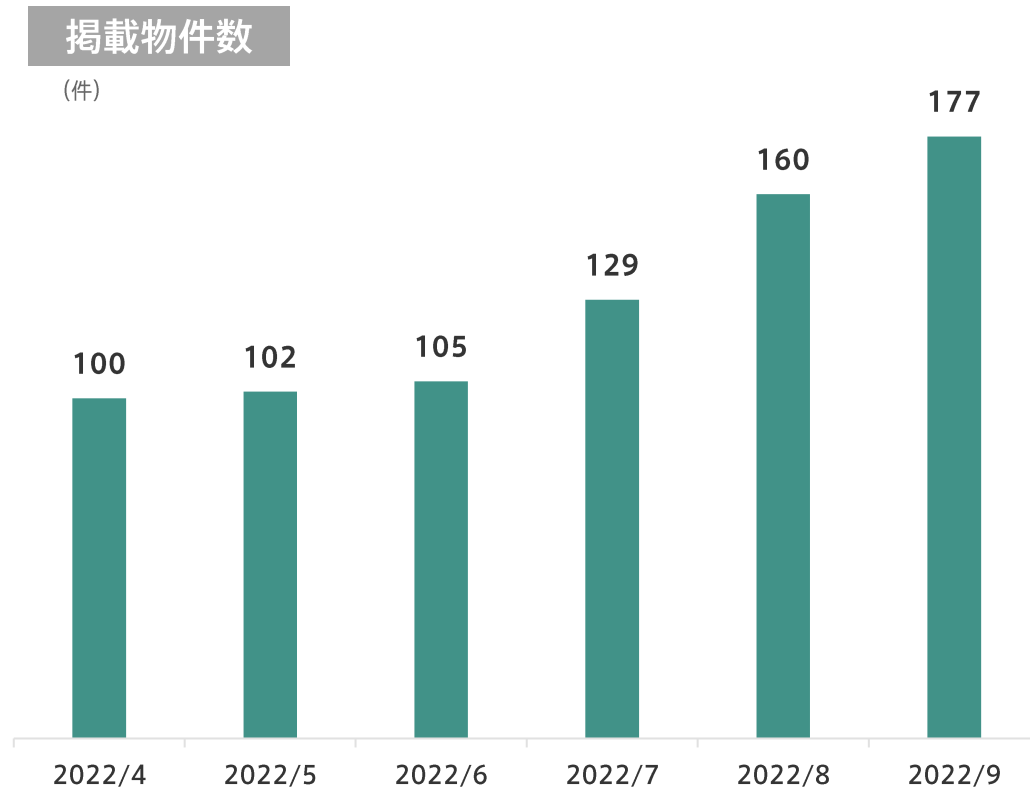
## 訪日外客数（総数）の月別推移



出典：日本政府観光局 (JNTO)

# SUMUTORE（撮影場所 – 撮影者マッチングポータル）の進捗

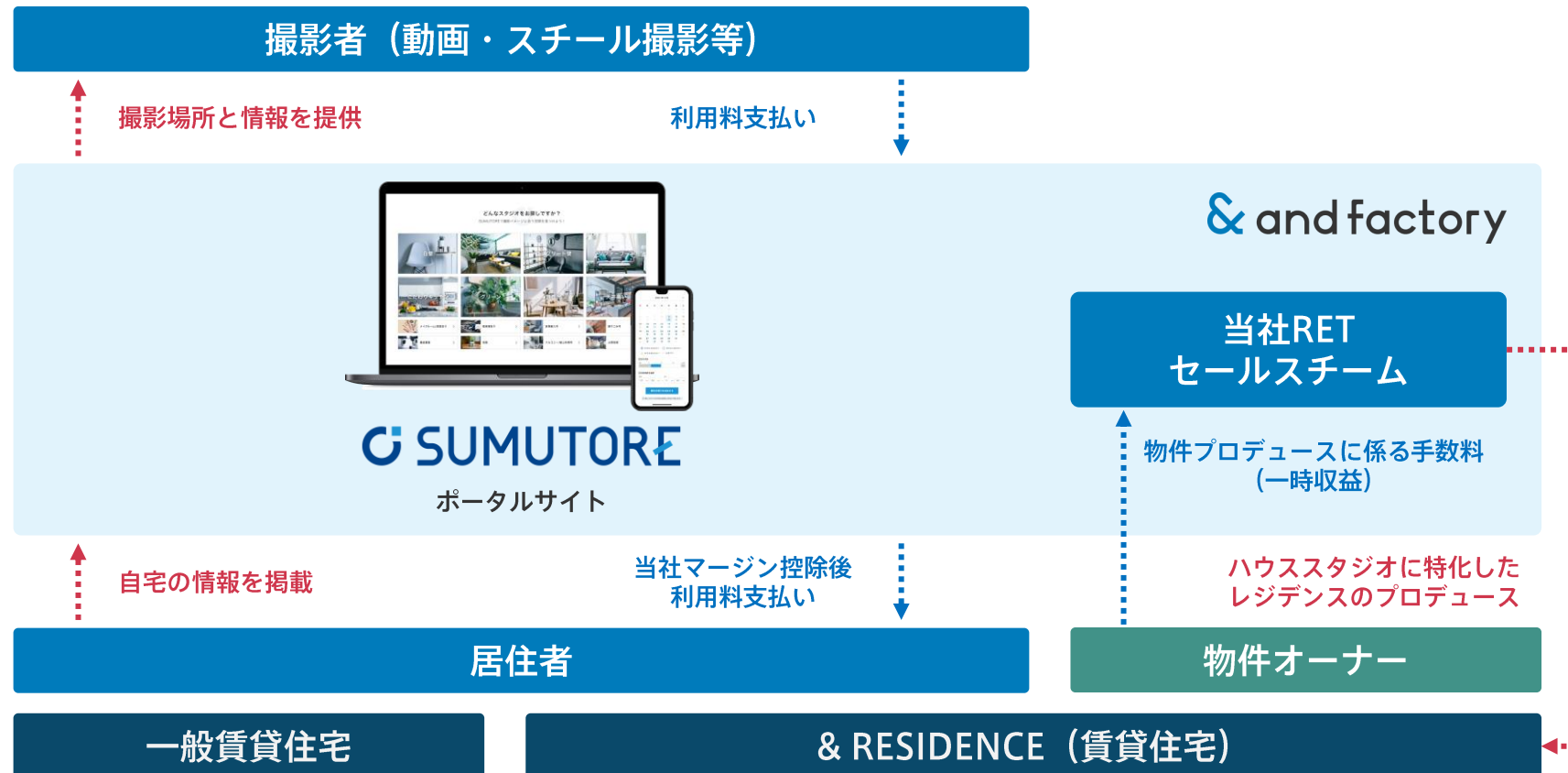
- 撮影を行うためのスタジオニーズと撮影場所の提供者のマッチングプラットフォームを開発
- 4月末のローンチ以降、徐々にではあるが予約件数が増えつつある。大きな収益貢献はまだ先
- 当初掲載数：100件からスタートし、現在では170件以上にまで拡大。今後も掲載を増やし多様なニーズにこたえる
- ロケハン機能やスケジュール機能など、随時アップデートを行い利便性の向上につとめる





## (再掲) 商流図と当社のキャッシュポイント

- 撮影スタジオのプラットフォームサイト「SUMUTORE」に居住者からの情報を掲載
- 一般的な住宅をスタジオとして活用するニーズに特化したto Bサービスに注力（プロ向け、商業利用目的での撮影）
- 外部への時間貸しを前提とした利用規約・諸条件を備えた物件をプロデュース、副次的な収益源を見込む

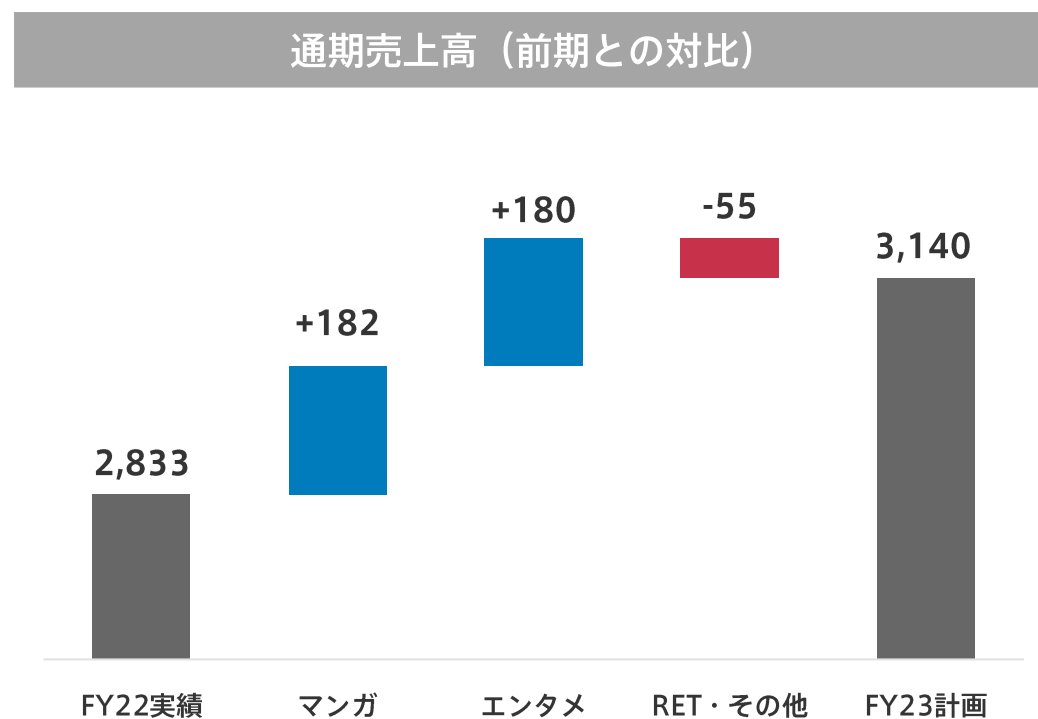


# 2023年8月期 業績予想

# 2023年8月期業績予想

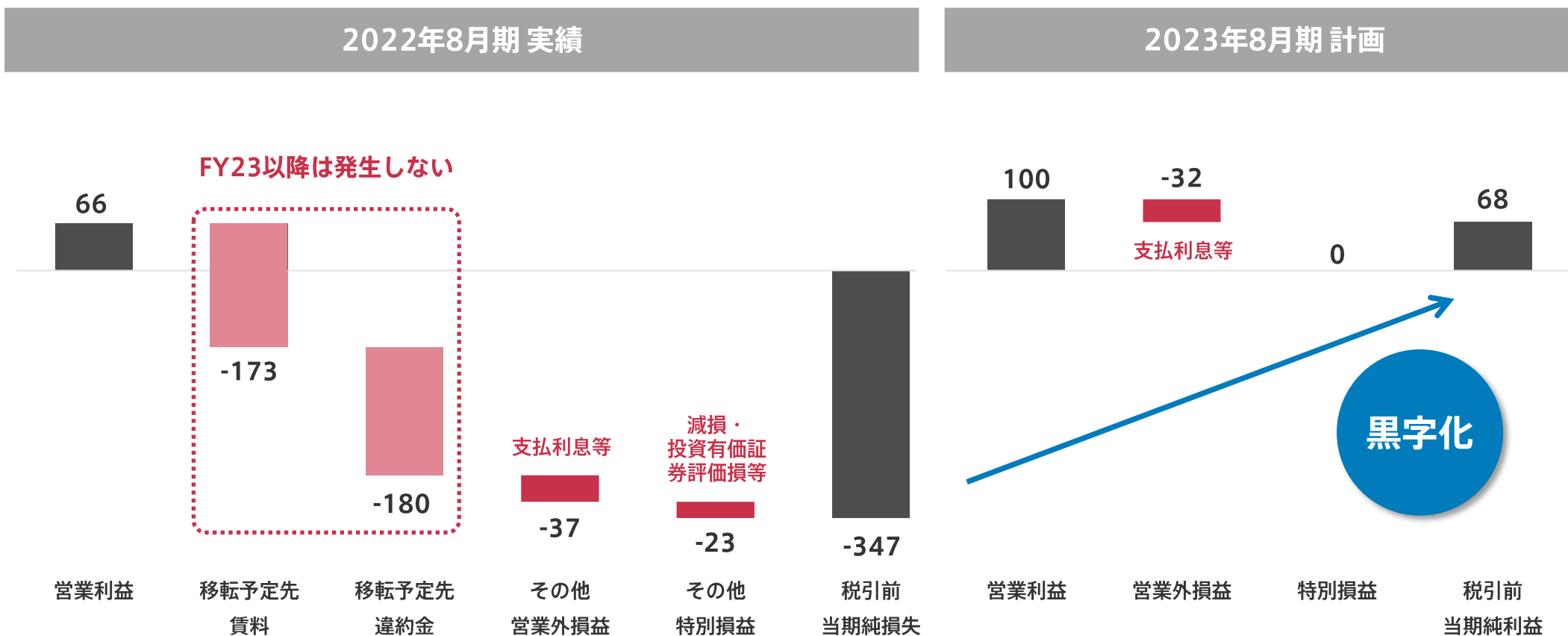
- マンガ事業においては新規事業の収益貢献を一定程度織り込み済み
- エンタメ事業においては占い事業が成長、広告宣伝費を積極投下予定
- RET事業においては&AND HOSTELの運営形態変更により売上は減少するも店舗利益は改善
- NFT関連事業等採算が取れない事業について、2023年8月期以降は継続しないと判断し利益改善を図る

	FY22	FY23	
	実績	計画	前年同期比
単位：百万円			
売上高	2,833	3,140	+306
営業利益	66	100	+33
経常損益	-144	68	+212
当期純損益	-350	64	+414



# 移転関連費用について

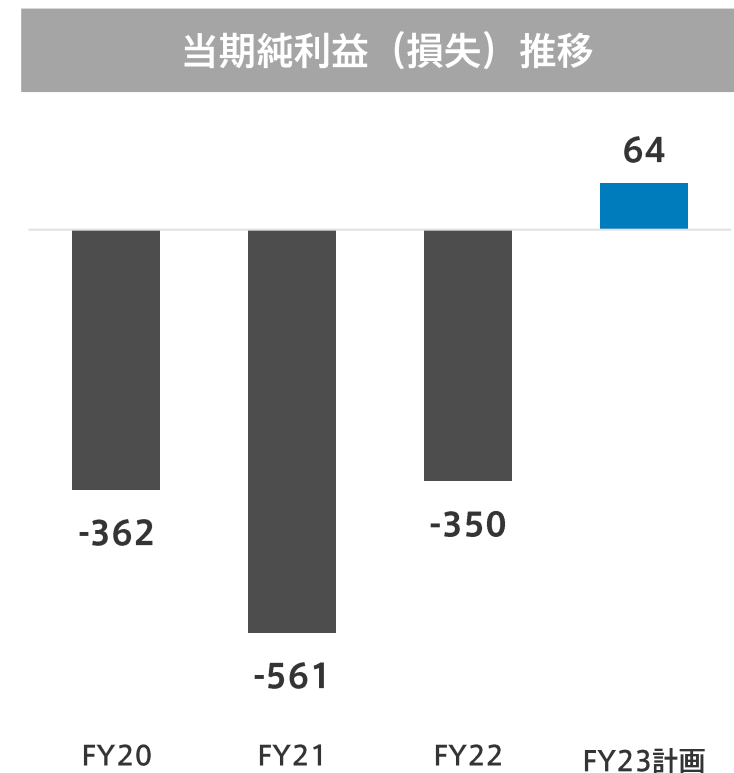
- 本社移転中止に伴い営業外費用に移転予定先の賃料計上を行っていたが解約により2022年8月期で費用計上は終了
- 解約に伴い違約金が発生、特別損失へ計上
- 2023年8月期以降は借入金にかかる利息以外は営業外損益、特別損益ともに発生しない見込み



## 特別損失の内訳

- 2021年8月期においては事業構造改革を実施したため損失が発生
- 2023年8月期以降は特別損失の発生を見込んでおらず当期純利益は黒字化

単位：百万円	FY20	FY21	FY22	FY23計画
&AND HOSTEL休業に伴う損失 (初回の緊急事態宣言に伴う措置)	44	—	—	—
構造改革関連費用	—	292	—	—
移転関連費用（違約金）	—	—	179	—
減損損失・有価証券評価損・その他	83	52	34	—
合計	128	344	213	—

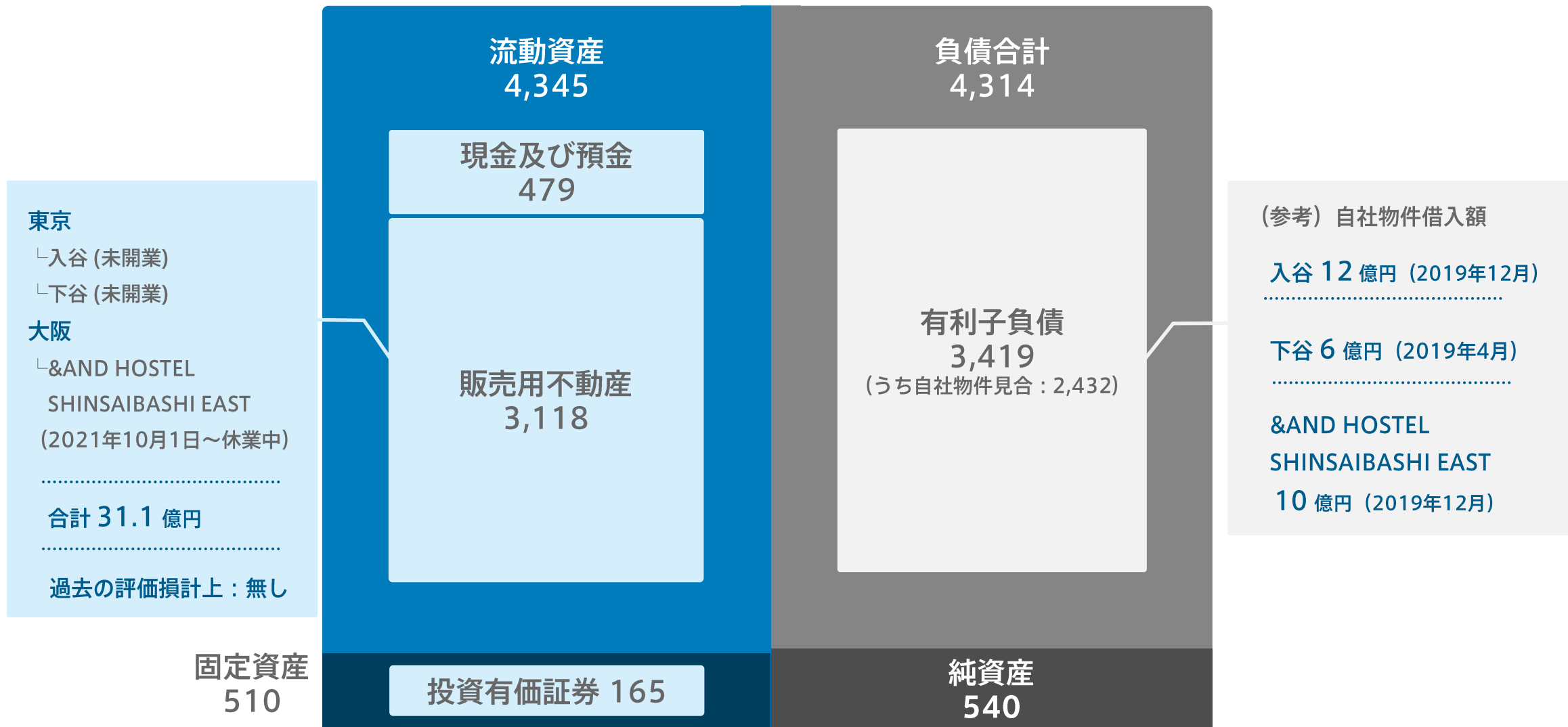


# Appendix

# 当社のBS概略

2022年8月末






(百万円)



# 当社保有の投資有価証券（4月14日開示から変更無し）

## 売却益が発生した際のアロケーション方針

売却益が生じた際には優先的に既存・新規事業の拡大に充当していくが、短期的にまとまった資金使途がない場合には自己株式取得などの一時的な株主還元にも充当することも検討する

投資先	出資額	持分割合	事業内容	出資時期
 ATMOPH	9百万円	0.85%	窓型のスマートディスプレイ 「Atmoph Window」の開発・提供	2018年4月
	非開示	非開示	AIを活用したインサイト マーケティングのツールを提供	A種2018年11月 B種2019年12月
 MIRROR FIT.	30百万円	※J-KISS型新株予約 権のため算出不可	専用のミラーデバイスを用いた フィットネス体験等のサービス 「MIRROR FIT.」を提供	2020年10月
 cynack	4百万円	1.44%	AR基礎技術開発による ツールやサービスの開発・提供 及びコンサルティング事業等	2020年12月
 Skyfall	非開示	非開示	スマートフォンアプリ及びWEBサービス 向けのアドネットワークの開発・運営	2021年2月
上記5社累計出資額	207百万円			

※出資後に簿価の洗い替えを行ったものがあるため、出資額の合計と投資有価証券のBS計上額は一致していない。



# BS増減比較

(百万円)

	2021年8月期末	2022年8月期末	増減比較 (前期末比)
流動資産	4,733	4,345	-388
└現金及び預金	774	479	-295
固定資産	643	510	-133
資産合計	5,376	4,855	-521
流動負債	1,324	1,430	105
固定負債	3,163	2,883	-279
負債合計	4,488	4,314	-173
└(有利子負債)	3,756	3,419	-337
資本金	549	551	2
資本剰余金	548	550	2
利益剰余金	-210	-560	-350
自己株式	-0	-0	0
純資産合計	888	540	-347

(百万円)

	2021年8月期	2022年8月期	前年同期比	2023年8月期 計画
売上高	3,044	2,833	93.1%	3,140
└売上高成長率	3.3%	-6.9%	—	10.8%
└APP事業	2,767	2,690	97.2%	—
└RET事業	148	137	92.4%	—
└その他	128	5	4.4%	—
営業利益又は営業損失	-83	66	—	100
経常利益又は経常損失	-239	-144	—	68
当期純利益又は当期純損失	-561	-350	—	64

※「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、主に新技術等を用いたエンターテインメント領域に係る事業であります。

※当事業年度より、IoT事業の事業構造改革を実施したことに伴い、事業セグメントの区分方法を見直し、報告セグメントを従来の「APP事業」「IoT事業」から、「APP事業」「RET事業」に変更しております。また、前事業年度より、APP事業に関連するインターネット広告の代理サービス事業を、APP事業で管掌する組織変更を行いました。なお、前事業年度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。

# 事業別売上高・営業利益

		FY20				FY21				FY22			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
(百万円)													
マンガ アプリ	売上高	577	510	584	616	570	632	606	653	546	528	543	621
	広告宣伝費	261	276	194	278	297	311	214	191	171	190	202	215
	営業利益	136	66	151	87	34	94	182	211	138	103	93	165
	MAU (万人)	641	720	906	994	1,026	1,054	1,056	1,101	1,046	1,044	1,112	1,152
エンタメ	売上高	64	64	64	62	62	66	88	87	81	102	131	134
	占い事業	7	9	15	27	30	37	54	63	66	92	117	124
	最強	41	40	36	23	23	20	25	15	7	1	1	2
	営業利益	13	15	8	-43	10	4	28	22	0	-8	17	22
	占い事業	-14	-14	-16	-48	-4	-6	9	12	0	-4	23	20
RET (不動産事業)	売上高	46	30	55	30	34	30	40	36	37	30	44	25
	営業利益	-30	-31	-20	-45	-52	-50	-29	-36	-15	-19	-2	-17

## ディスクレームー

- 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す。