

**& and factory**

**2Q 2023**

**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. 2023年8月期2Q 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. Appendix

01

# 2023年8月期 2Q業績ハイライト

## 売上高

1,416 百万円  
(YoY +6%)

## 営業利益

42 百万円  
(YoY +284%)

## APP事業 (マンガ・エンタメ)

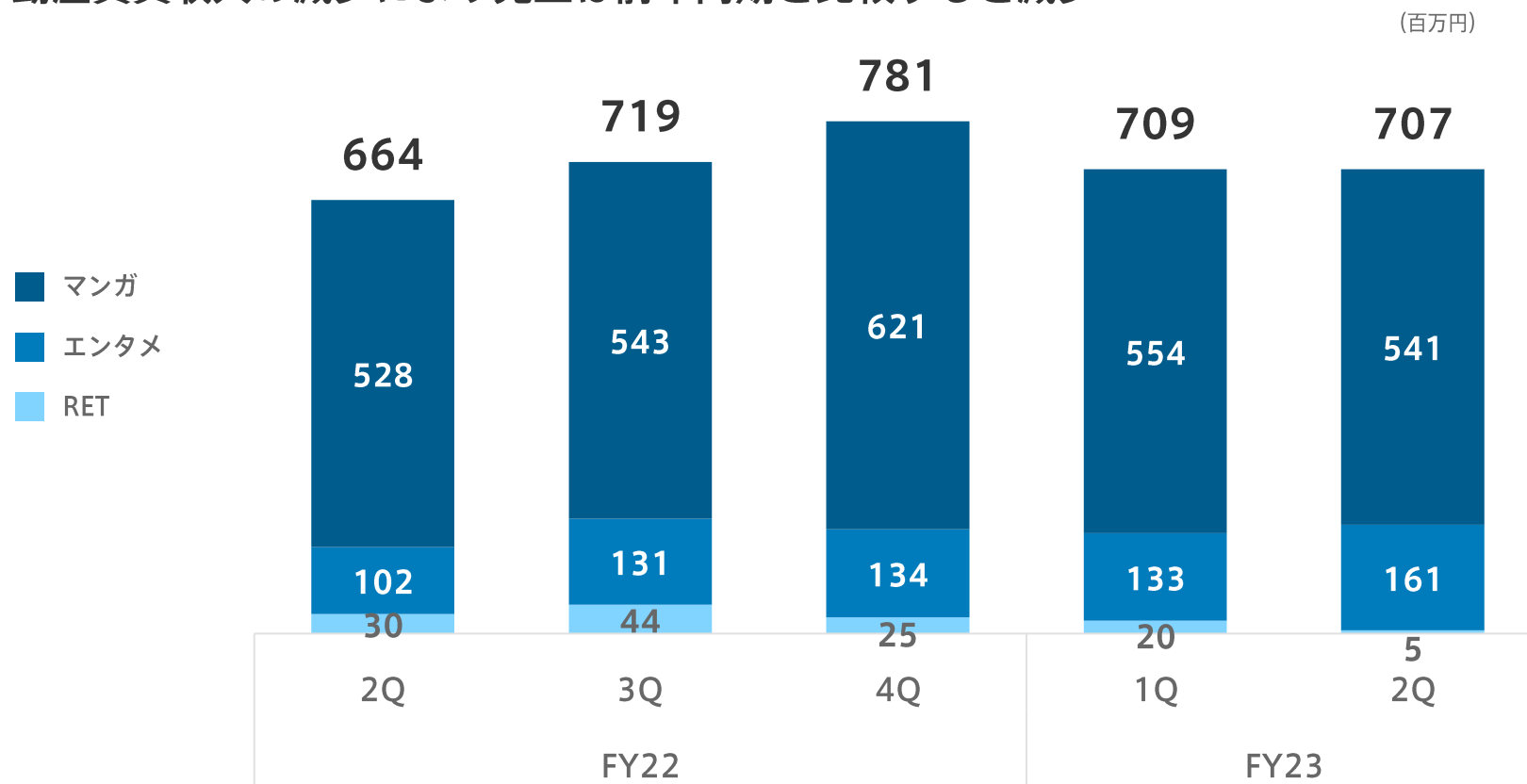
- マンガ事業の売上高は前年並みで着地
- 前期に引き続きMAUは高水準を維持
- 占い事業も成長を続けており売上高成長率は  
前年対比で約1.7倍

## RET事業

- 2Qは閑散期ではあるが&AND HOSTELの稼働率は安定的に推移
- 自社保有物件の賃貸借契約終了に伴う不動産賃貸収入の減少により売上は前年対比で減少

## 売上高の推移

- マンガ事業ではMAUが堅調に推移したことに加え、課金売上が引き続き好調なため前年同期を上回って着地
- 前期4Qには一部アプリにおける開発売上を計上
- エンタメ事業では占い事業が成長し前年同期と比較して売上高は約1.7倍
- &AND HOSTELを中心としたRET事業は、店舗運営を他社へ移管したこと及び自社保有物件の賃貸借契約終了に伴う不動産賃貸収入の減少により売上は前年同期と比較すると減少



前年同期比

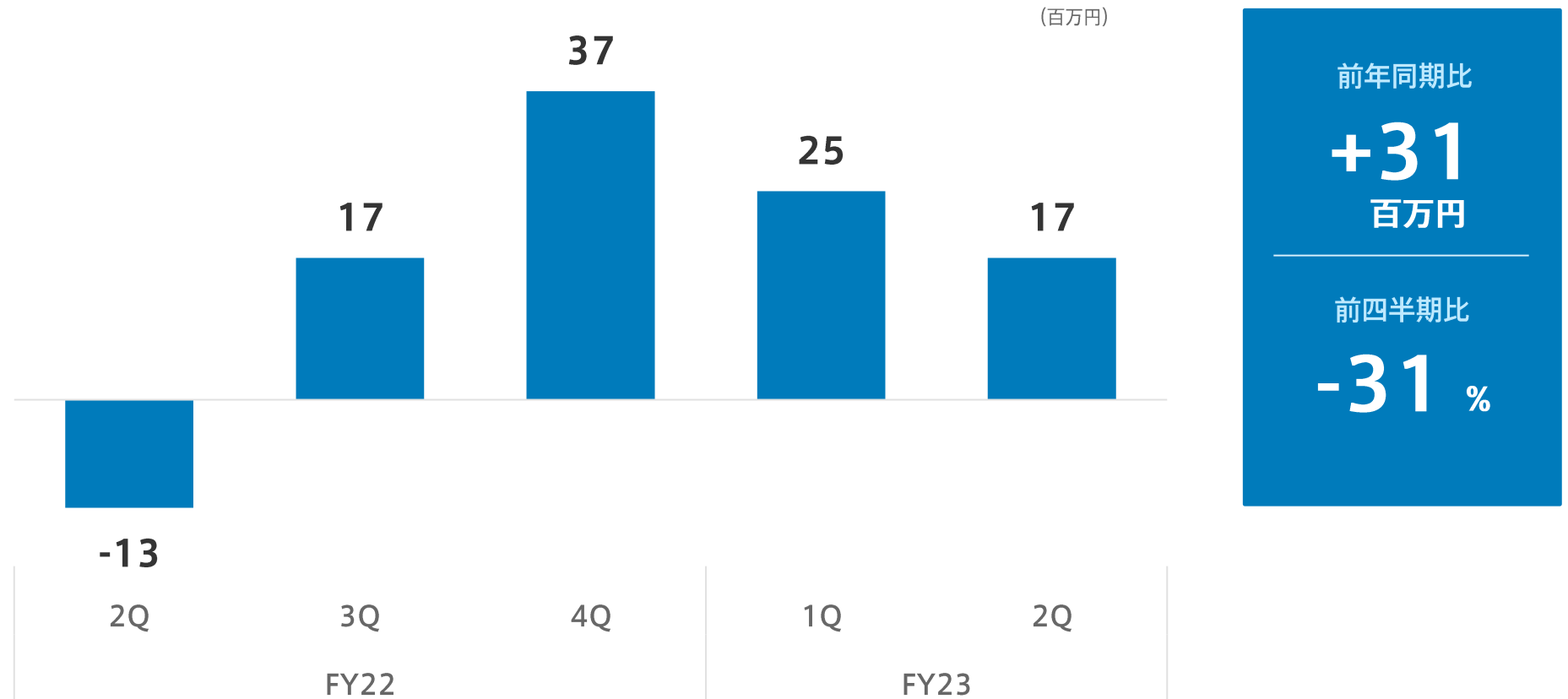
+6%

前四半期比

-0.1%

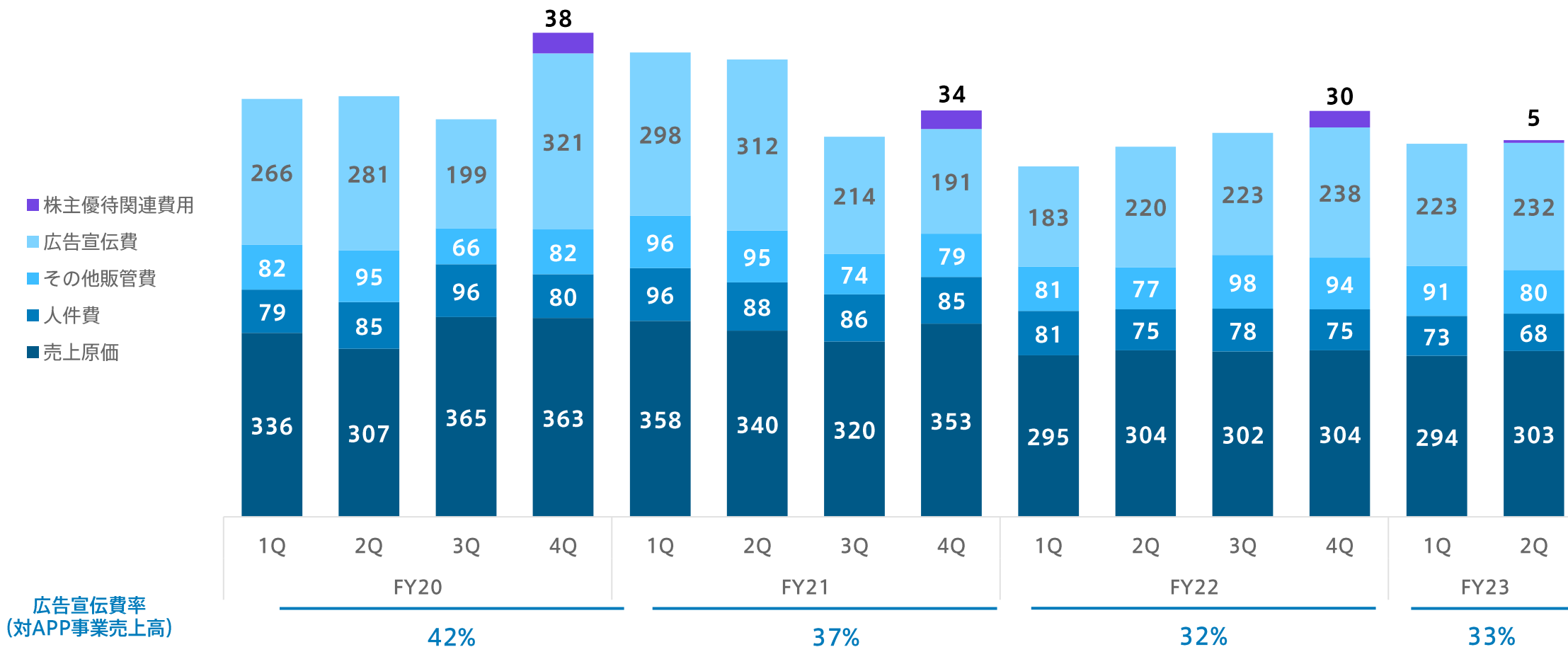
## 営業利益の推移

- 営業利益は前年を上回って着地。安定的に利益を出せる経営基盤を確立
- 占い事業においては年末年始が需要期のため広告宣伝費を積極投下。成長フェーズにあるため売上高の成長に注力



# コスト推移

- インフラやシステム費用の見直しは継続して実施しており適正なコスト水準を維持
- 今期は占い事業において前期よりも広告宣伝費を積極的に投下しユーザー数拡大を図る
- マンガ事業においては広告宣伝の獲得効率を鑑みながら前期並みの水準で投下していく

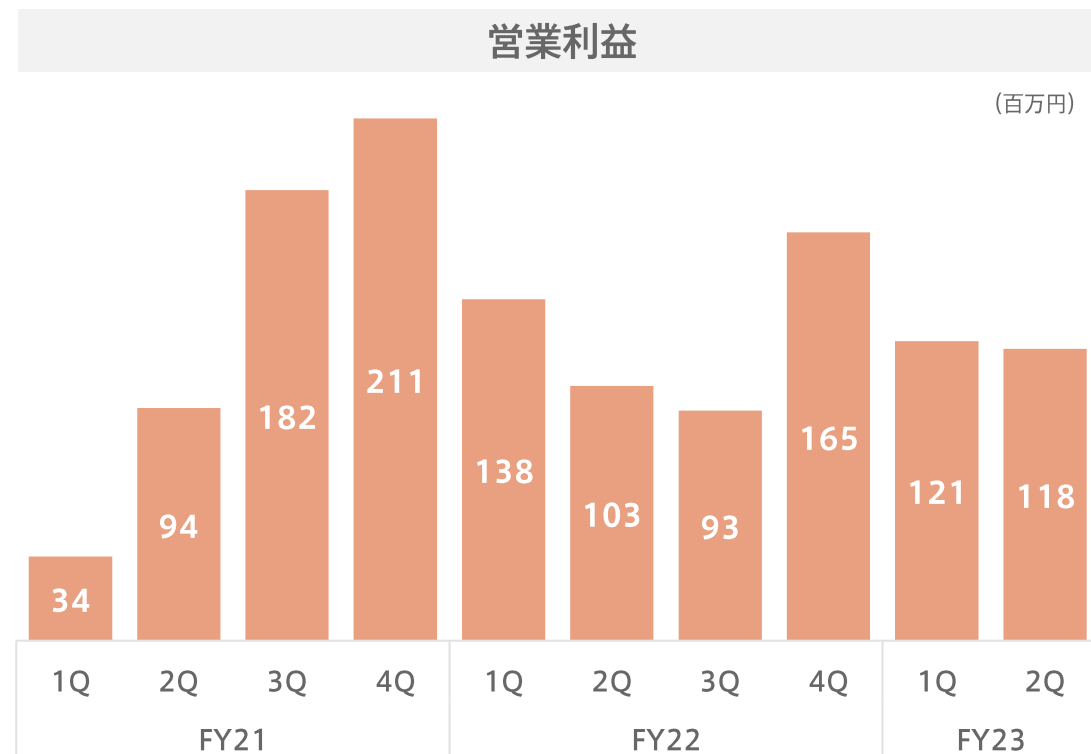
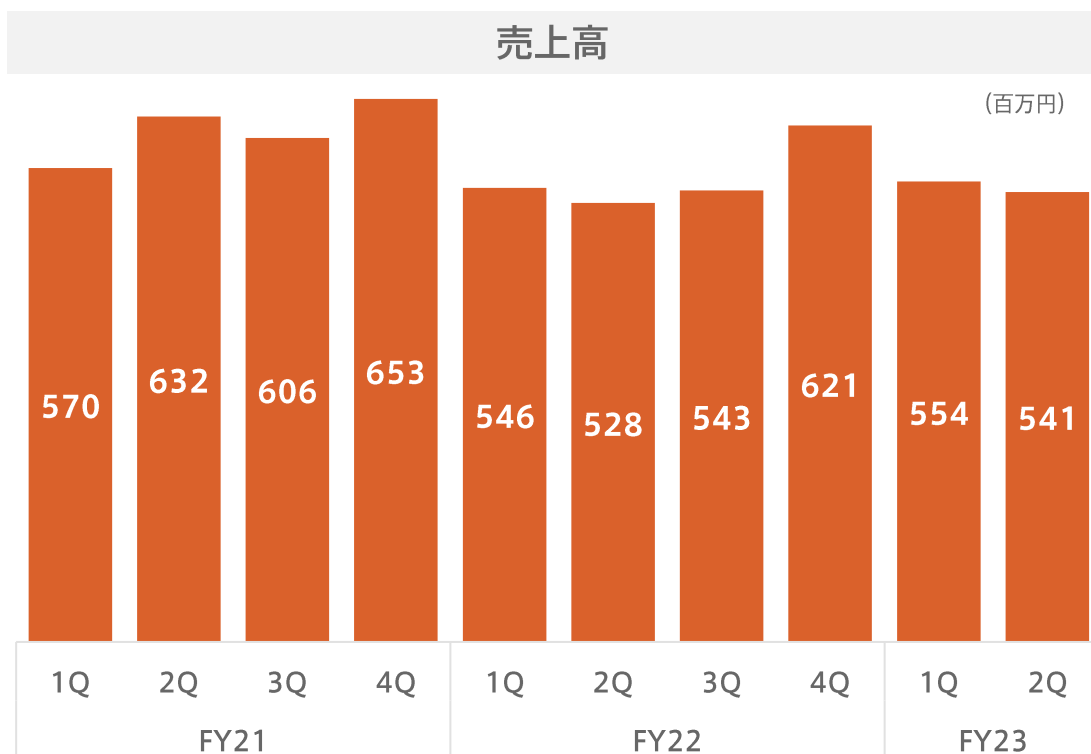




# マンガ事業

## 売上高/営業利益推移（四半期）

- テレビCMの効果により「めっちゃコミックの毎日連載マンガアプリ」のユーザー数が増加し課金ARPUも高水準で推移
- 「サンデーうぇぶり」において積極的なキャンペーンの実施が奏功し課金売上及び動画リワード広告が好調に推移
- 「マンガMee」で人気のオリジナル作品『サレタガワのブルー』完結の影響で一時的にMAUが減少したが想定線
- 「マンガPark」では課金率の高い人気作品が牽引し課金売上が好調に推移
- 広告宣伝費は前年と同等の額を投下



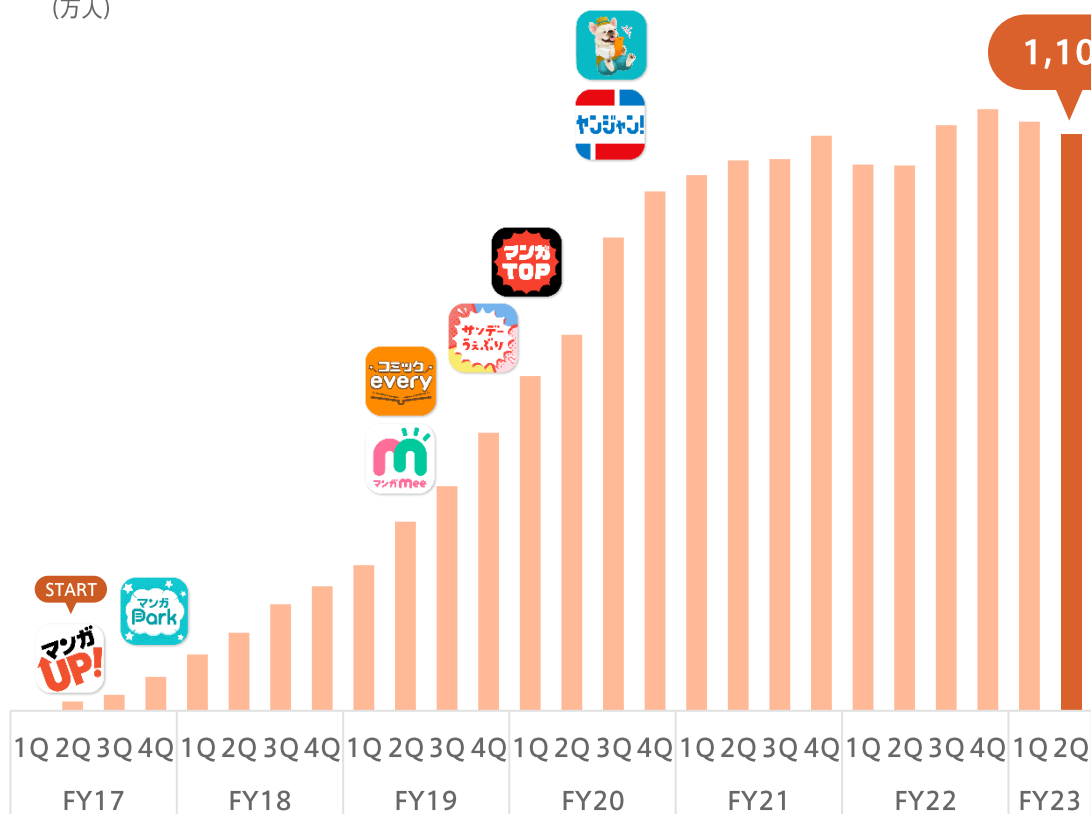
※エンジニア及びデザイナーに係る全社共通費用を含む

# マンガアプリKPIの推移

- 広告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
- 各アプリにて継続向上に向けた施策を講じており、ユーザーを定着させることでMAUは高水準で推移

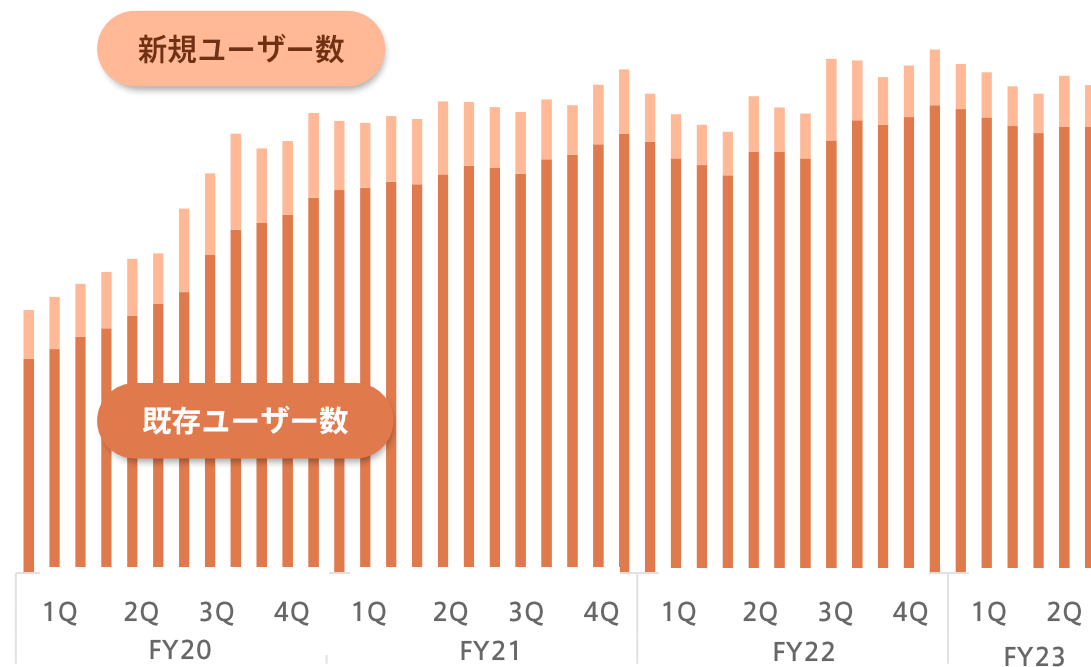
## マンガアプリのMAU

(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

## 既存ユーザー数と新規ユーザー数の推移

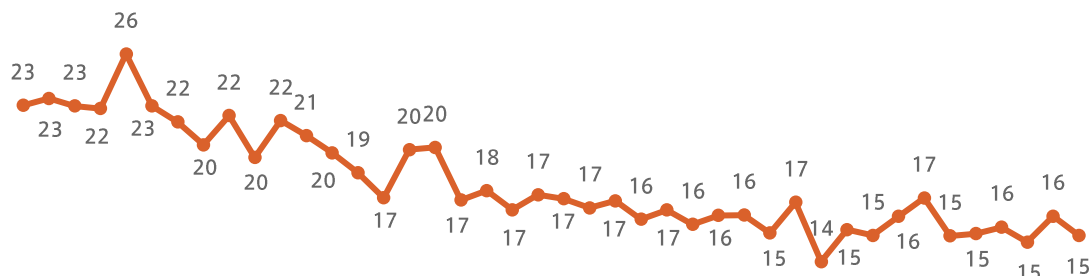


※新規ユーザー数は当月に新たにインストールをしたユーザーの数、既存ユーザーは当月のアクティブユーザー数から新規ユーザー数を除いたユーザーの数を指す

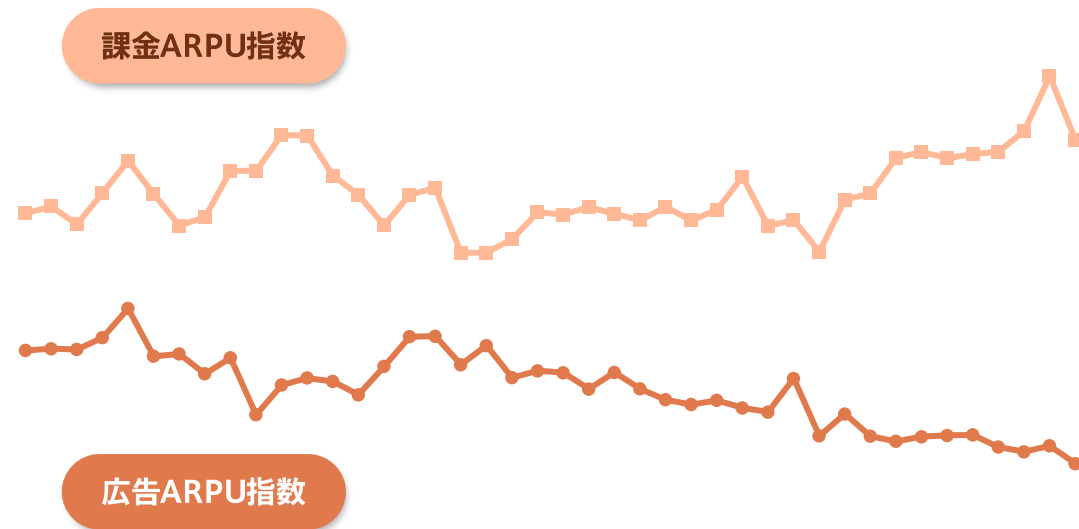
# マンガアプリKPIの推移

- プラットフォームによるリワード案件規制の影響は続いており広告ARPUは低下傾向
- 単価の高い広告手法による広告ARPUの引き上げ施策を検討中
- 一方、課金率の高いアプリが好調に推移したことにより課金ARPUは上昇傾向
- 引き続き値上げ等も含めた課金売上を向上させる施策を実施していく

ARPU（ユーザー1人あたりの収益単価）



課金ARPUと広告ARPUの推移（指数）



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
FY20				FY21				FY22				FY23	

1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
FY20				FY21				FY22				FY23	

※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

# ロイヤリティ マーケティングとの取り組み

- 両社の強みを活かし一般的な電子マンガ書店とは差別化されたサービスを構築

## and factory

- ✓ マンガ書店の開発・運用
- ✓ これまでマンガアプリの運用で培ってきた運用力でマネタイズを実現
- ✓ 新たな形でのコンテンツ提供が可能に
- ✓ Ponta 会員の送客を図ることでユーザー数が増加



## ロイヤリティ マーケティング

- ✓ 圧倒的な会員基盤
- ✓ プラットフォームの提供
- ✓ 新たなポイント活用方法が提供可能に



会員数  
1億1,034万人

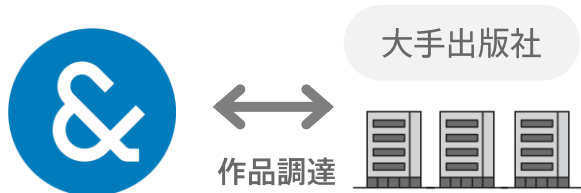
利用可能範囲  
全国約26万店舗

新たな形でのコンテンツ提供・マネタイズを目指す



## Ponta経済圏直下のマンガ書店を構築

出版社から作品を仕入  
販売ネットワークを確立  
Webtoon含む幅広いラインナップ



当社が大手出版社数社から作品を調達  
Webtoonも含め  
幅広いラインナップを目指す

Pontaポイントがたまる・つかえる  
マンガ書店サービス



Pontaアプリへマンガ書店を構築  
Ponta会員基盤と連携し  
ポイント加算・消費を促進

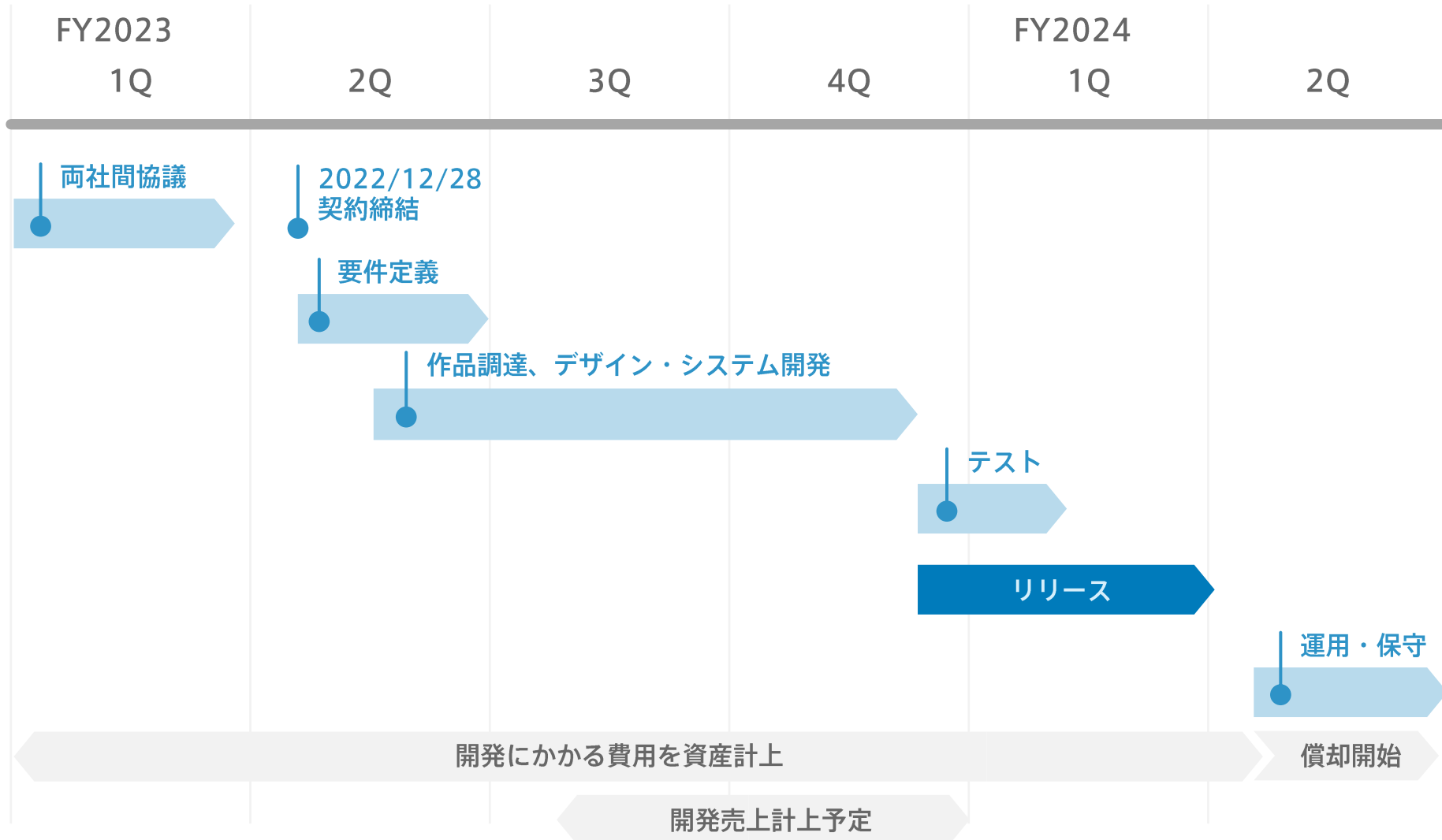
MAU拡大と収益モデルの拡充



Ponta会員からの送客によりMAUが拡大  
課金・広告に加えポイント売上が追加

# ロイヤリティ マーケティングとの取り組みのロードマップ

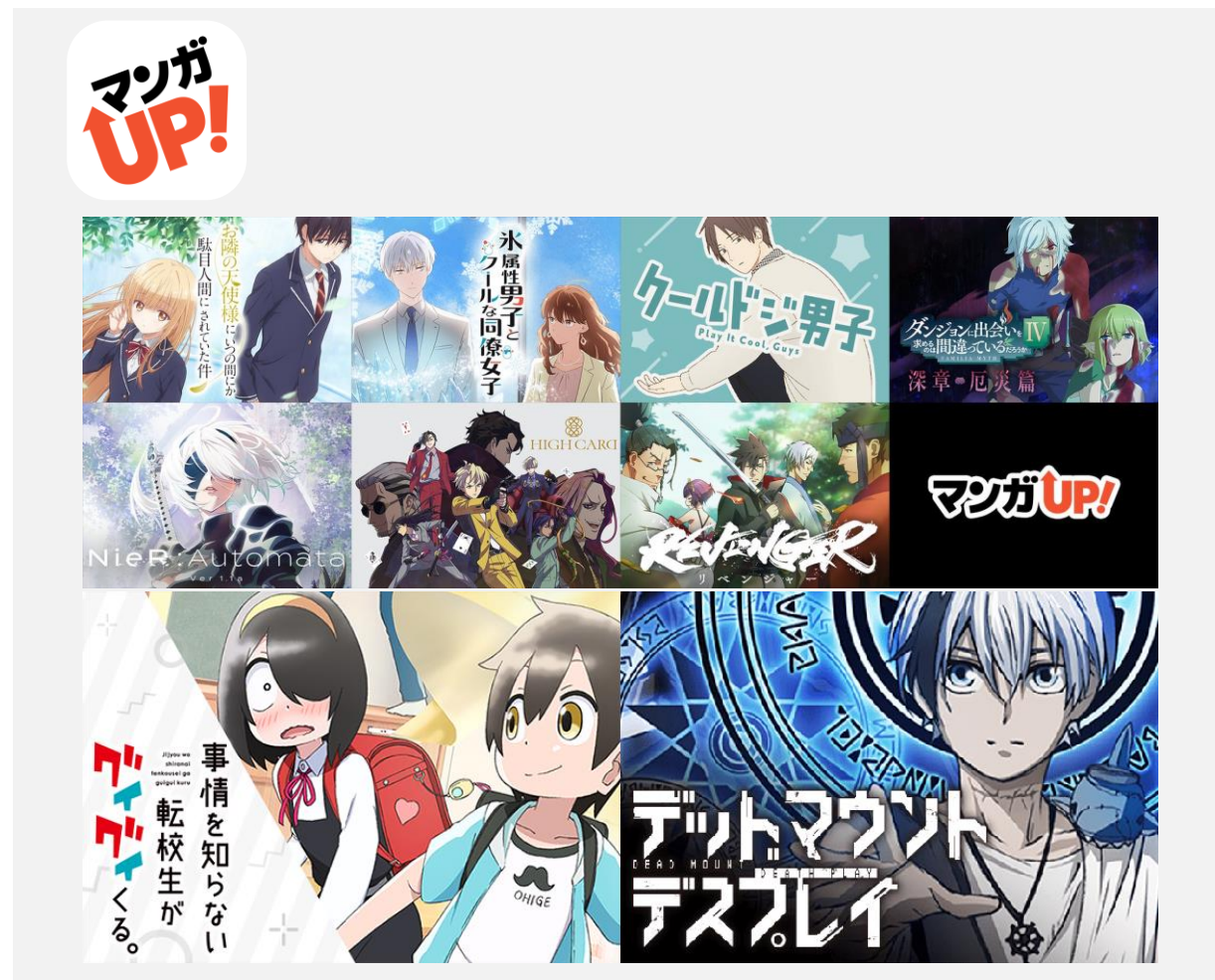
- 開発売上は今期4Qに受領予定であり業績予想に織り込み済み





# マンガアプリのPR施策①

- 2Qより一部マンガアプリのPR施策を強化
- 特に「サンデーうぇぶり」ではドラマ化・アニメ化など作品を中心にPR施策に効果が表れる
- 今後も積極的にニュース発信を行い、新規ユーザーの獲得に繋げる





## マンガアプリのPR施策②

- 各社が運営するマンガ大賞の受賞・ノミネートを受け、キャンペーンを実施
- 「サンデーうぇぶり」で配信中の人気作品「これ描いて死ね」が『マンガ大賞2023』を受賞
- 「マンガPark」で連載中のオリジナル作品「アフター・ミッドナイト・スキン」「君となら恋をしてみても」の2作品が『ちるちる BLアワード2023』にランクイン



「これ描いて死ね」、『マンガ大賞2023』受賞記念！  
サンデーうぇぶりにて、歴代ノミネート作品の  
無料話増量キャンペーンを開始！



【マンガ大賞2023】  
これ描いて死ね  
作者：とよ田みのる



【歴代ノミネート作品 無料話増量キャンペーン】

- BLUE GIANT
- 葬送のフリーレン
- アオアシ
- 子。
- 重版出来！
- 他



『ちるちるBLアワード2023』入賞記念！  
「アフター・ミッドナイト・スキン」「君となら恋をしてみても」  
の無料話増量キャンペーンを開始！



【BEST官能 部門 2位】  
アフター・ミッドナイト・スキン  
作者：にむまひろ



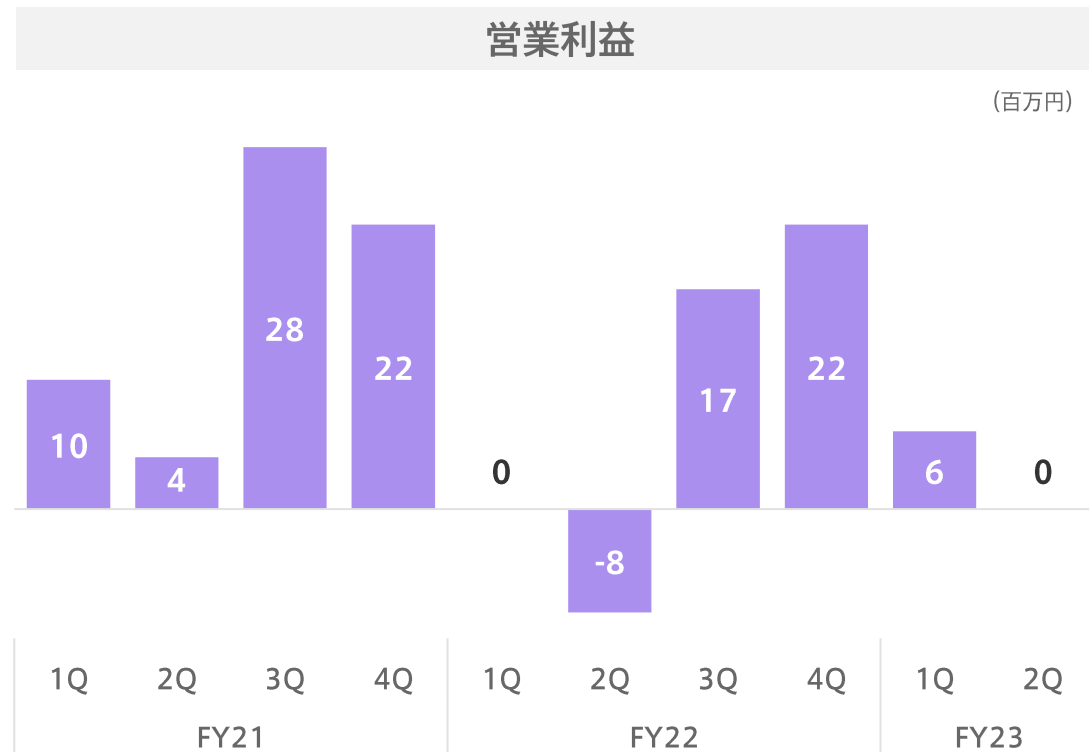
【BEST次に来るBL 部門6位】  
君となら恋をしてみても  
作者：窪田マル



# エンタメ事業

# 売上高/営業利益推移 (四半期)

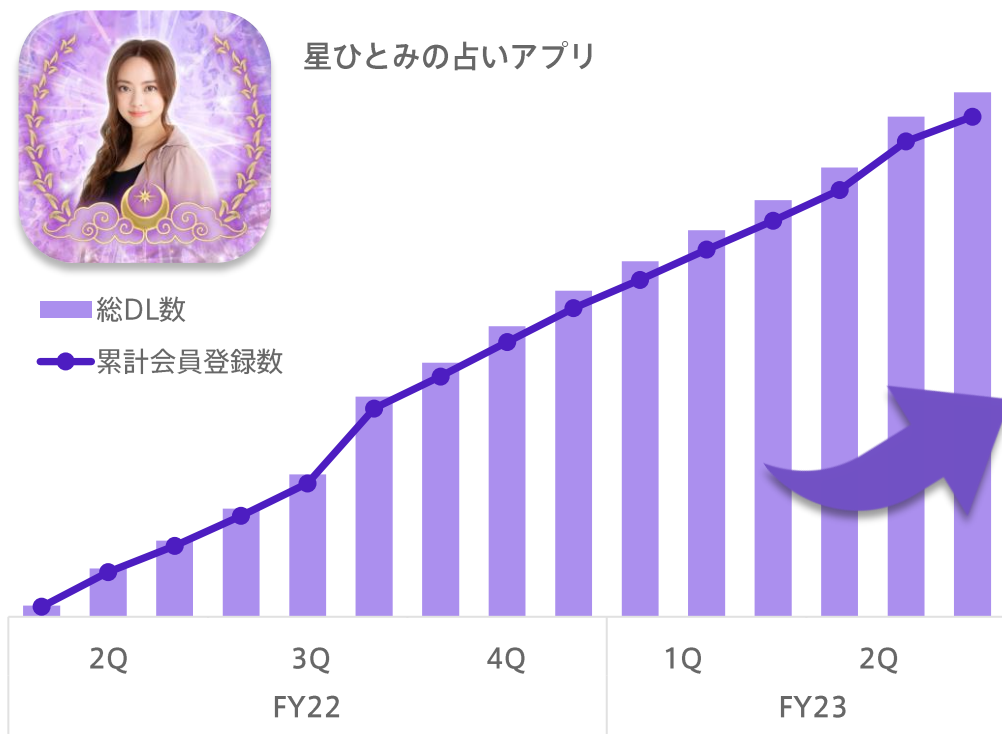
- 引き続き積極的に広告宣伝費を投下、ARPUも高水準で推移し**売上高はYoYで約1.7倍に**
- 占い事業は年末年始が需要期のため広告宣伝費を積極的に投下した結果、ユーザーの刈り入れができ売上高が増加
- 2Q以降も獲得したユーザーの継続を維持しており好調に推移
- 広告宣伝費の積極投下によりQoQで営業利益は減少
- 前4Qでは星ひとみ及びLapikanaの開発費を資産計上、運用開始に伴い1Qより費用計上



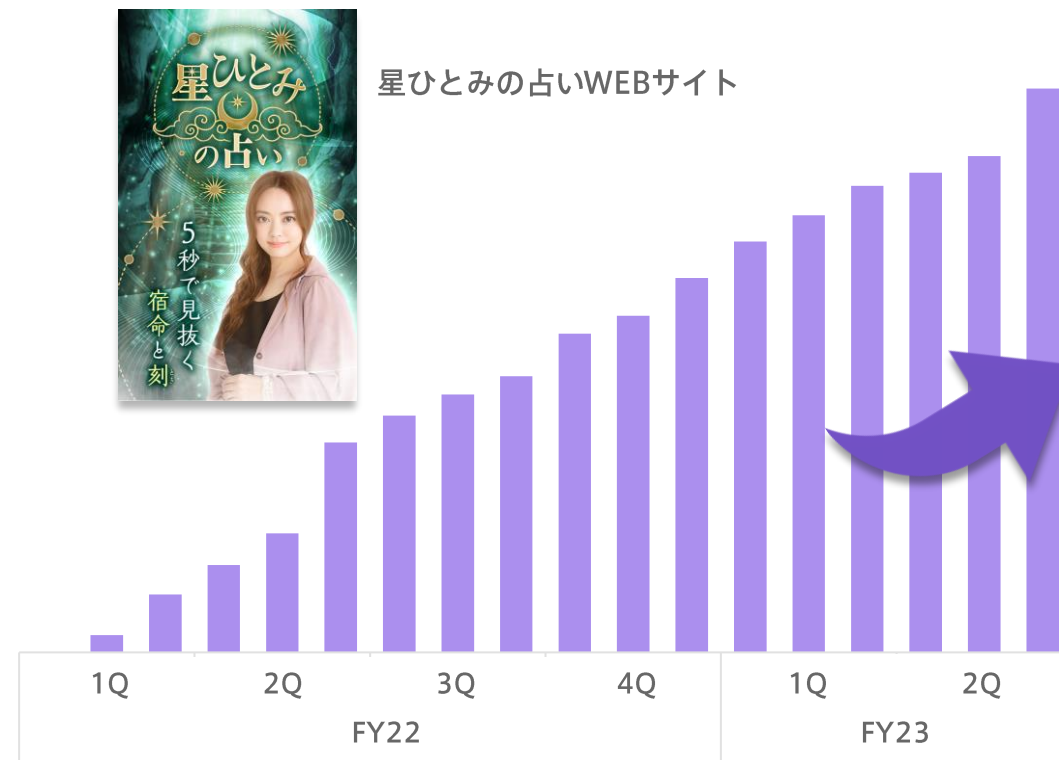
# エンタメ事業のKPI

- 有名占い師「星ひとみ」の占いサイト及び占いアプリがリリース以降急成長
- 特に星ひとみの占いアプリは当社のサービスが**市場で唯一のアプリ**であるため競争優位性を確立
- 機能アップデートやデザインリニューアル等UI/UXの強化を図りながら積極的なPR活動により順調に会員数を拡大
- ARPUも高水準で推移しており売上拡大に寄与

ダウンロード数及び累計会員登録者数推移



累計会員登録者数推移



## 占い事業では最需要期の年末年始に キャンペーン施策を強化



人気占い師監修のサービス「星ひとみの占い」や「水晶玉子のプラナカン占星術」において年末年始に関連したキャンペーンを実施  
1年のうち最も需要の高まる時期に広告宣伝費を集中投下することでユーザー数が拡大し売上の増加に寄与

## 恋愛相談Live配信サービス「Lapikana」 既存サービスuraracaとの連携により利用率が向上



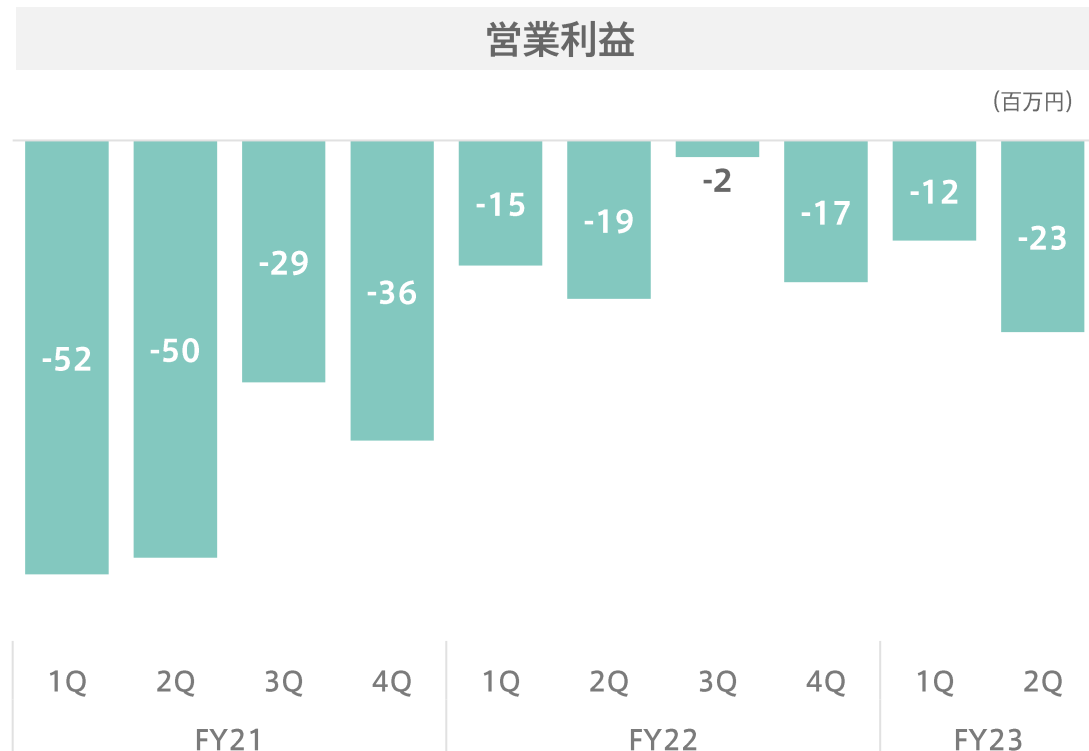
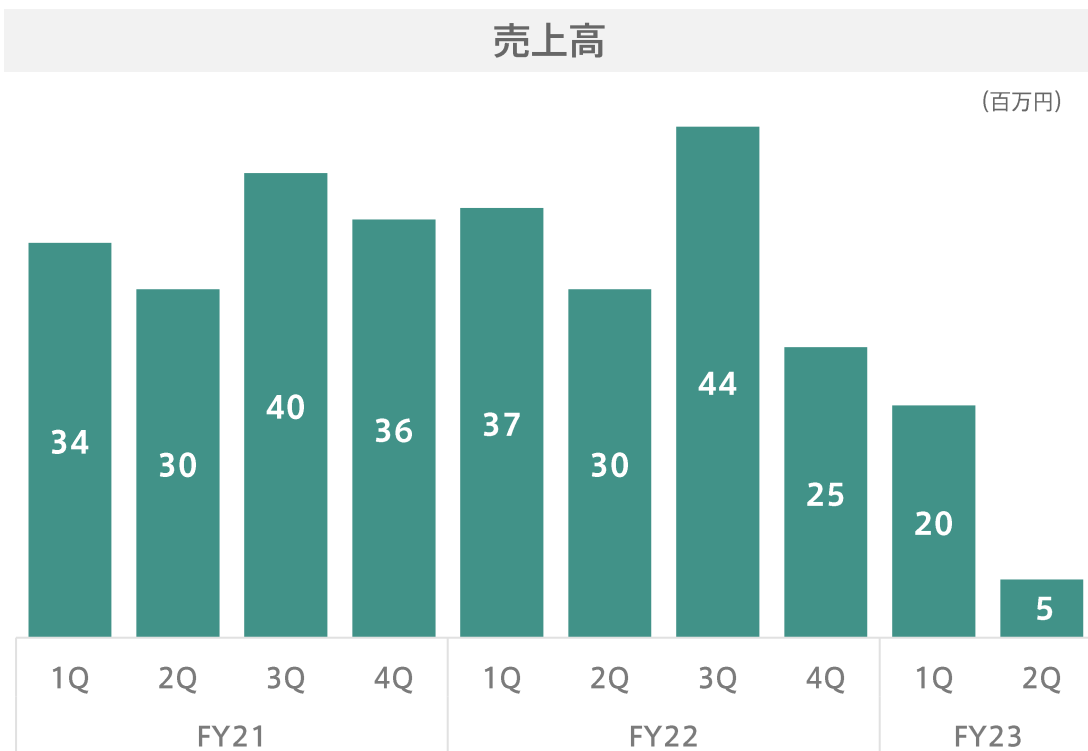
uraracaに在籍している鑑定士にLapikanaでもアドバイザーとして活躍してもらうことでLapikanaの利用率が向上  
既存サービスとのシナジーを最大限に活用しつつ、機能アップデートやアドバイザーの拡充により今後も利用拡大を促進していく

# RET事業

04

## 売上高/営業利益推移（四半期）

- &AND HOSTELの運営形態を見直したことで売上高は減少
- 利益ベースでも前期を下回った理由は自社保有物件の賃貸借契約が終了したことに伴う不動産賃貸収入の減少による
- 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、売却に向けて引き続き営業活動を行っており今後動きがあった際には速やかに開示予定

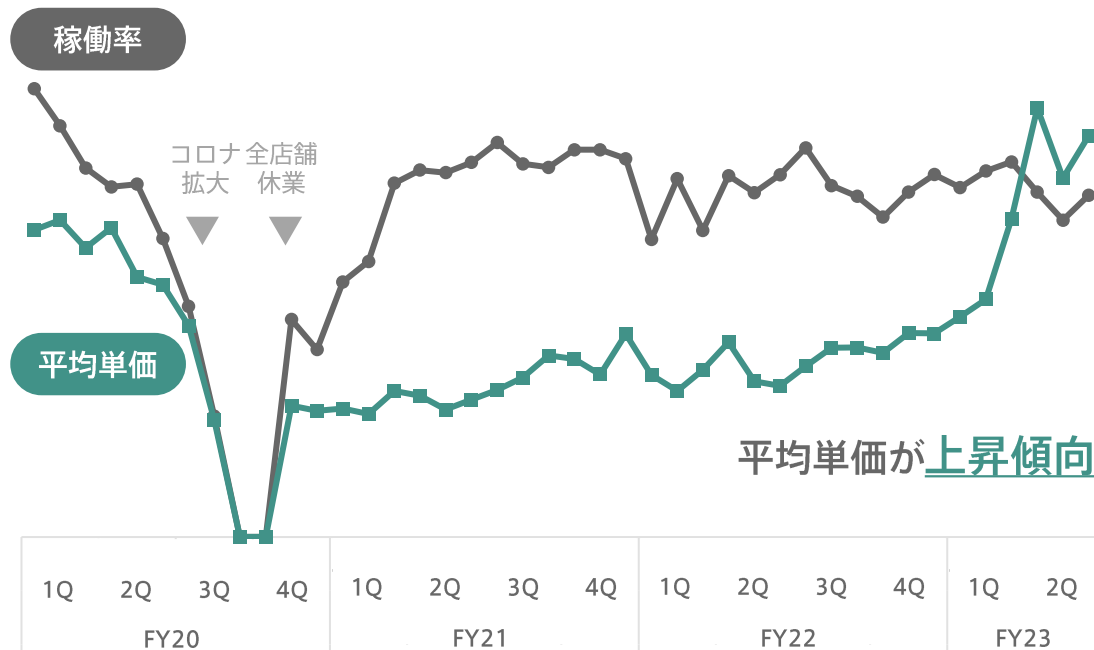




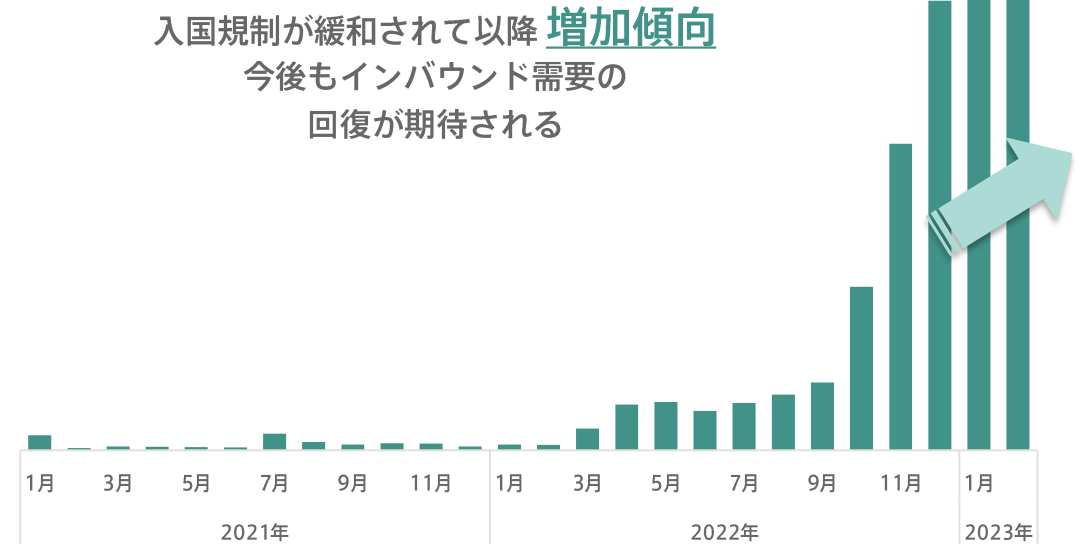
# &AND HOSTELの稼働状況と販売用不動産の今後の販売方針

- 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急増。毎月コンスタントに問い合わせを受けている
- **問合せのみではなく、価格交渉まで進む案件が増加。また、渡航規制の緩和により海外からの内見も徐々に増加**
- 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
- 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**

&AND HOSTELの稼働率推移（除く休業店舗）



訪日外客数（総数）の月別推移



出典：日本政府観光局（JNTO）



## 新規事業の進捗と今後の方針

- 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「SUMUTORE」を開発し運営してきたが、収益性の観点から2023年8月末をもってサービスを終了予定
- 賃貸物件へのコンサルティング事業「&RESIDENCE」についても「SUMUTORE」終了に伴いクローズ予定
- &AND HOSTEL等については営業中の6店舗の運営を引き続き行い、休業中の店舗についてもインバウンドの回復状況等を鑑み再稼働を検討していく
- 今後、RET事業においては&AND HOSTELの運営と自社保有物件の売却に注力する方針

**& AND  
HOSTEL**

営業中

- AKIHABARA
- ASAKUSA KAPPABASHI
- HOMMACHI EAST
- MINAMISENJU
- KURAMAE WEST
- & HOTEL HAKATA**

休業中

- SHINSAIBASHI EAST

未開業

- 上野 入谷
- 上野 下谷

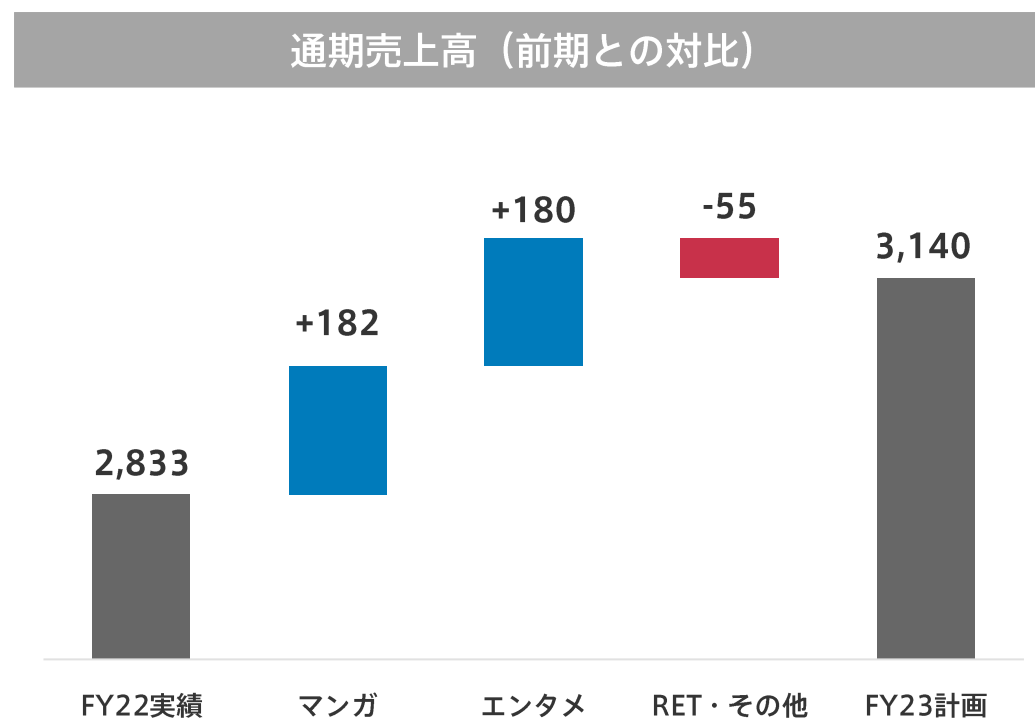
インバウンドの回復状況に応じて休業店舗の再稼働及び新たな収益性の確保を検討  
販売活動も継続して行う

# Appendix

## (再掲) 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



## プライム上場維持基準への適合状況

- 流通株式時価総額及び1日平均売買代金が不適合
- 業績の改善と株価収益率（PER）の改善を最重要課題とし向上を図る
- 第一次中期経営計画で掲げた目標の達成による業績改善とIR施策の拡充による市場認知度の向上を目指す

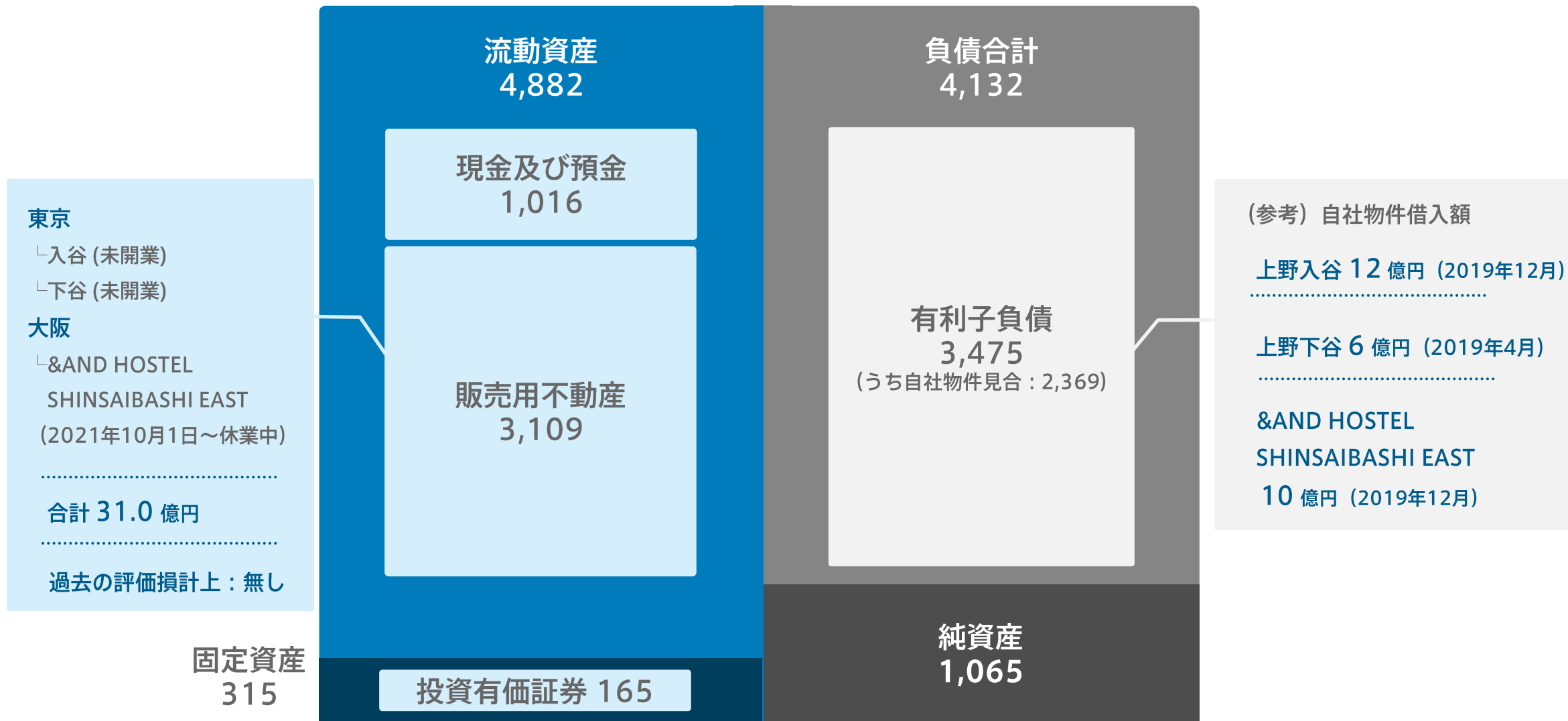
	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
プライム上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%	0.2億円
移行基準日時点	4,015人	47,447単位	33.4億円	48.2%	0.67億円
FY22末時点	3,718人	48,300単位	19.9億円	49.0%	—
2022年12月末時点	—	—	—	—	0.17億円
適合状況	○	○	×	○	×

※当社の適合状況は、東京証券取引所が各基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等を基に算出を行ったものです。なお、2022年12月31日時点の1日平均売買代金は、2023年1月11日に東京証券取引所より受領した通知を基に記載しております。

# 当社のBS概略

2023年8月期2Q末

(百万円)








2022年11月に第三者割当による資金調達を実施

## (再掲) 当社保有の投資有価証券

### 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	0.82%	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)

	2022年8月期末	2023年8月2Q末	増減比較 (前期末比)
流動資産	4,345	4,882	537
└現金及び預金	479	1,016	536
固定資産	510	315	-195
資産合計	4,855	5,198	342
流動負債	1,430	1,168	-261
固定負債	2,883	2,963	79
負債合計	4,314	4,132	-181
└(有利子負債)	3,419	3,475	56
資本金	551	801	249
資本剰余金	550	800	249
利益剰余金	-560	-536	24
自己株式	0	0	0
純資産合計	540	1,065	524

# PL実績

(百万円)

	2022年8月期2Q 累計期間	2023年8月期2Q 累計期間	前年同期比	2023年8月期 予想
売上高	1,332	1,416	106.4%	3,140
└売上高成長率	-10.0%	6.4%	—	10.8%
└APP事業	1,259	1,390	110.5%	—
└RET事業	67	26	38.6%	—
└その他	5	0	—	—
営業利益	11	42	384.4%	100
経常利益又は経常損失	-95	26	—	68
当期（四半期）純利益又は純損失	-94	24	—	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。



# 事業別売上高・営業利益

		FY21				FY22				FY23	
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
(百万円)											
マンガ アプリ	売上高	570	632	606	653	546	528	543	621	554	541
	広告宣伝費	297	311	214	191	171	190	202	215	193	191
	営業利益	34	94	182	211	138	103	93	165	121	118
	MAU (万人)	1,026	1,054	1,056	1,101	1,046	1,044	1,112	1,152	1,129	1,105
エンタメ	売上高	62	66	88	87	81	102	131	134	133	161
	占い事業	30	37	54	63	66	92	117	124	124	152
	最強	23	20	25	15	7	1	1	2	0	0
	営業利益	10	4	28	22	0	-8	17	22	6	0
	占い事業	-4	-6	9	12	0	-4	23	20	9	9
RET (不動産事業)	売上高	34	30	40	36	37	30	44	25	20	5
	営業利益	-52	-50	-29	-36	-15	-19	-2	-17	-12	-23

## 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。