

& and factory

4Q 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 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. 2024年8月期 業績予想
6. Appendix

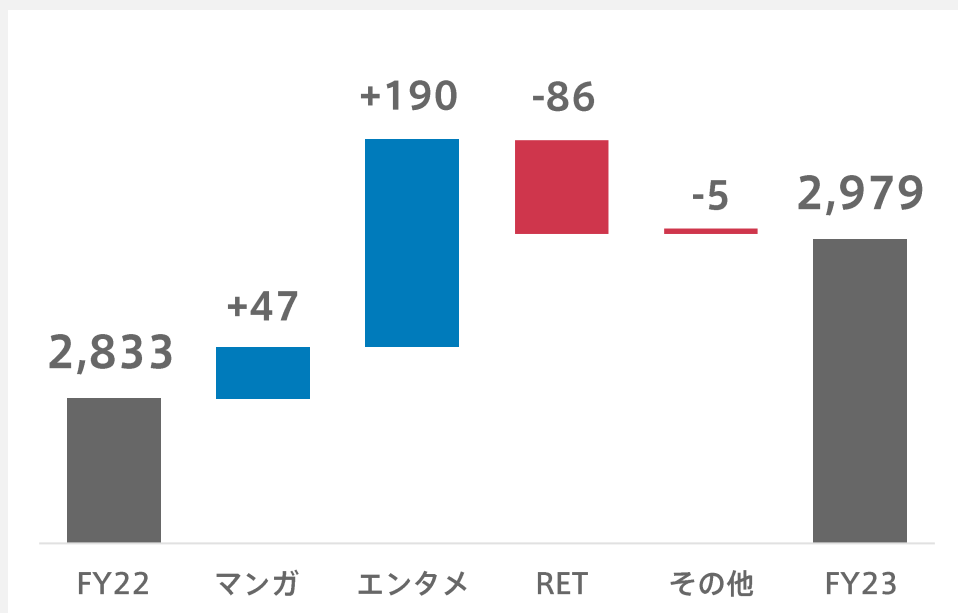
01

2023年8月期 業績ハイライト

2023年8月期 業績ハイライト

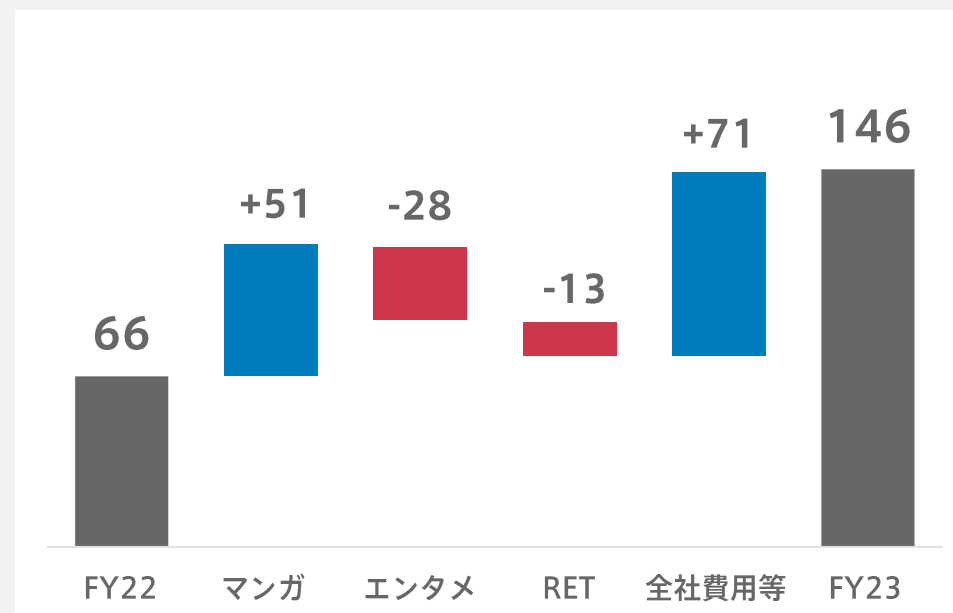
売上高

2,979 百万円
(YoY +5% 修正計画比 +1%)



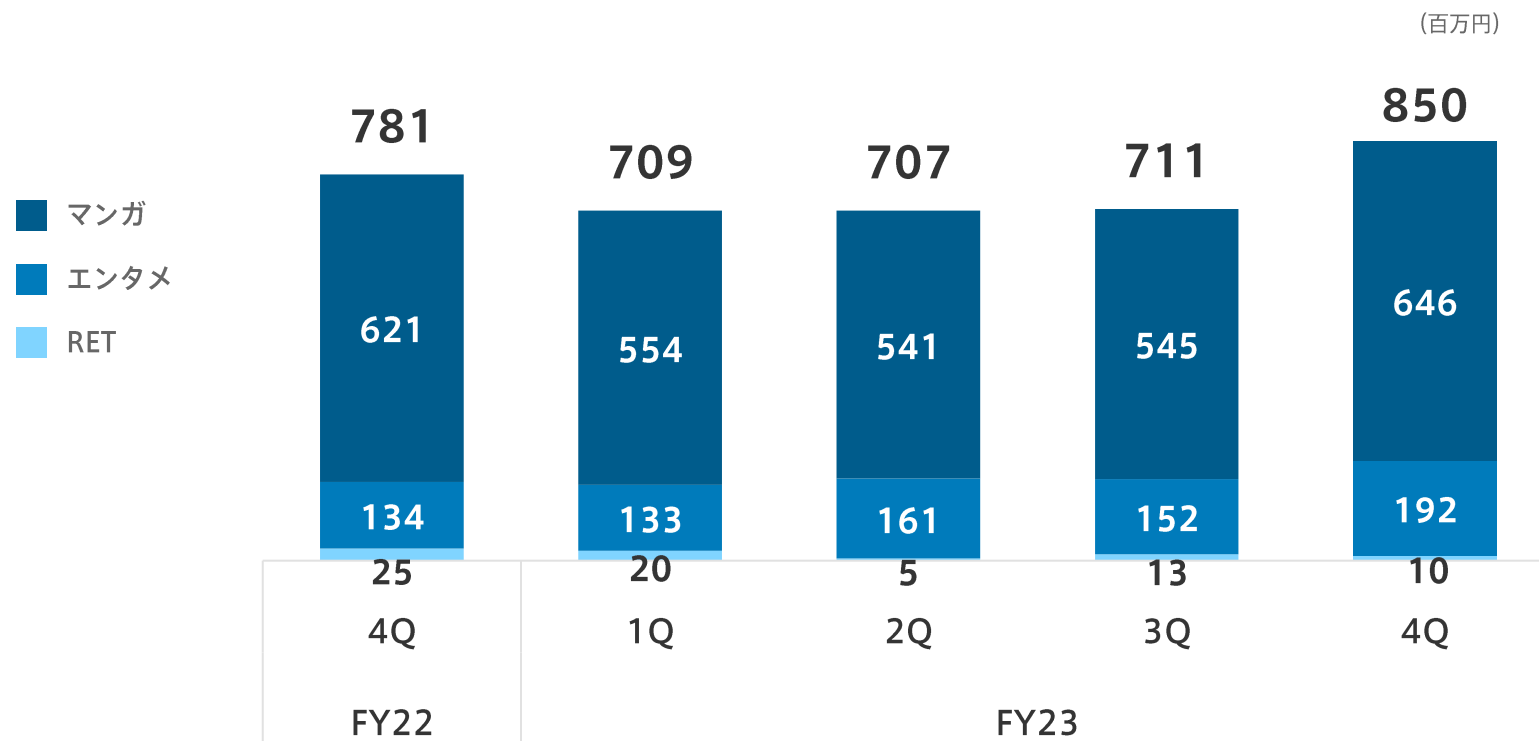
営業利益

146 百万円
(YoY +121% 修正計画比 +12%)



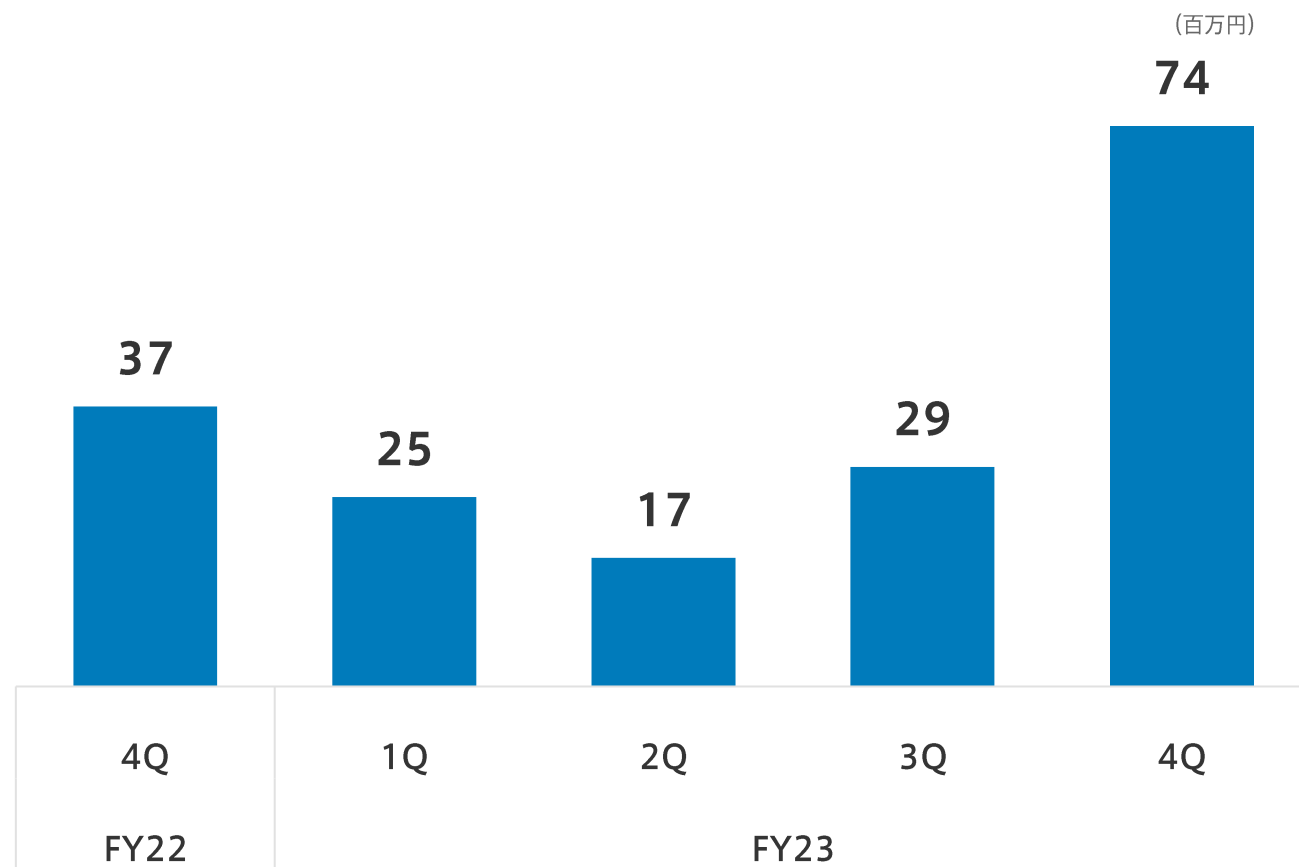
売上高の推移

- 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
- 既存アプリの追加開発受託、Pontaのマンガ書店サービス及びシステム開発案件受注による開発売上を計上
- エンタメ事業では星ひとみが引き続き成長を牽引し、占い事業は前年同期と比較して売上高は約1.5倍で成長
- &AND HOSTELを中心としたRET事業は、店舗運営の他社移管、不動産賃貸収入の減少及び前期一時的に発生したコンサルティング売上が剥落したことにより売上高は前年同期と比較すると減少



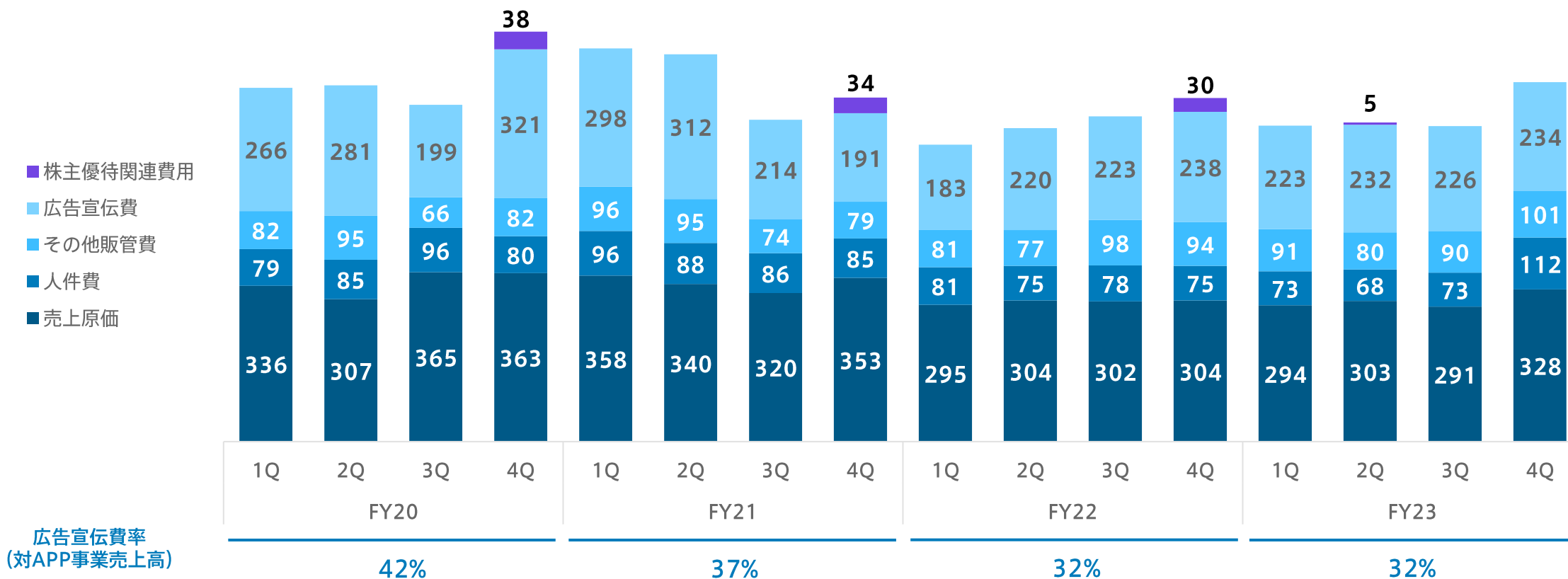
営業利益の推移

- 営業利益は前年同期を上回って着地。安定的に利益を出せる経営基盤を確立
- マンガ事業において追加開発受託収益を計上したため当第4四半期の営業利益は大幅に増加
- 占い事業においては成長投資フェーズであるためQoQで営業利益は概ね同水準



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
- マンガ事業では広告宣伝の獲得効率を鑑みながら前期並みの水準で広告宣伝費を投下、占い事業では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



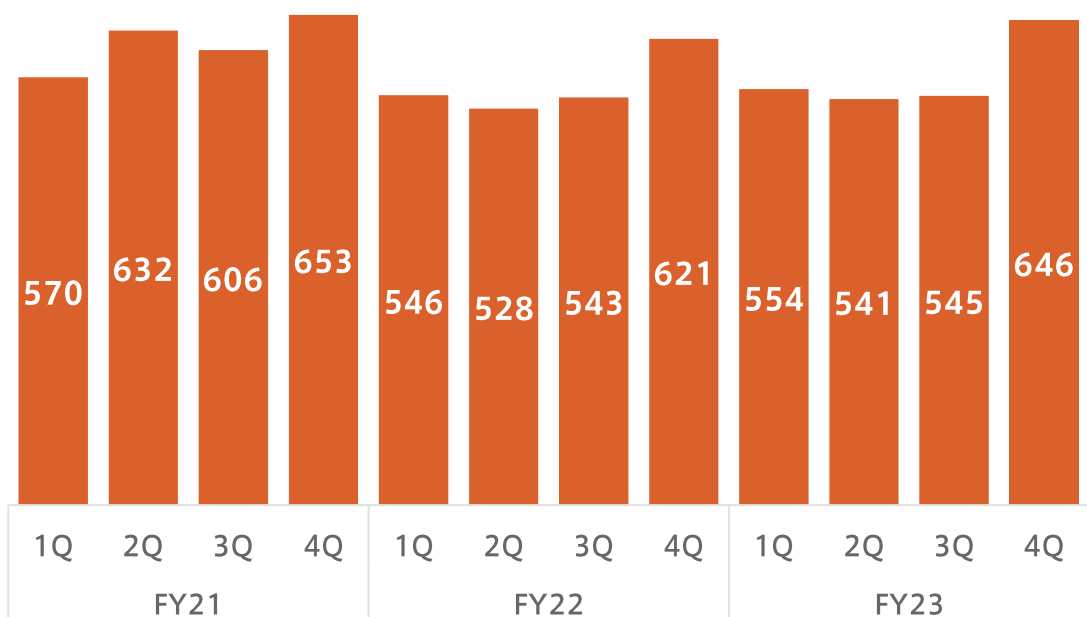
マンガ事業

売上高/営業利益推移（四半期）

- 「サンデーうぇぶり」において甲子園の開幕に合わせた野球マンガ特集や夏季休暇に合わせたスポーツマンガ特集を実施したことで利用促進に繋がり売上が増加
- 「マンガUP!」や「ヤンジャン!」においてはアニメ化、ドラマ化された人気作品の牽引により新規ユーザーが増加
- 既存アプリの追加開発受託、Pontaのマンガ書店サービス及び新たに受注したシステム開発案件の開発売上が計上

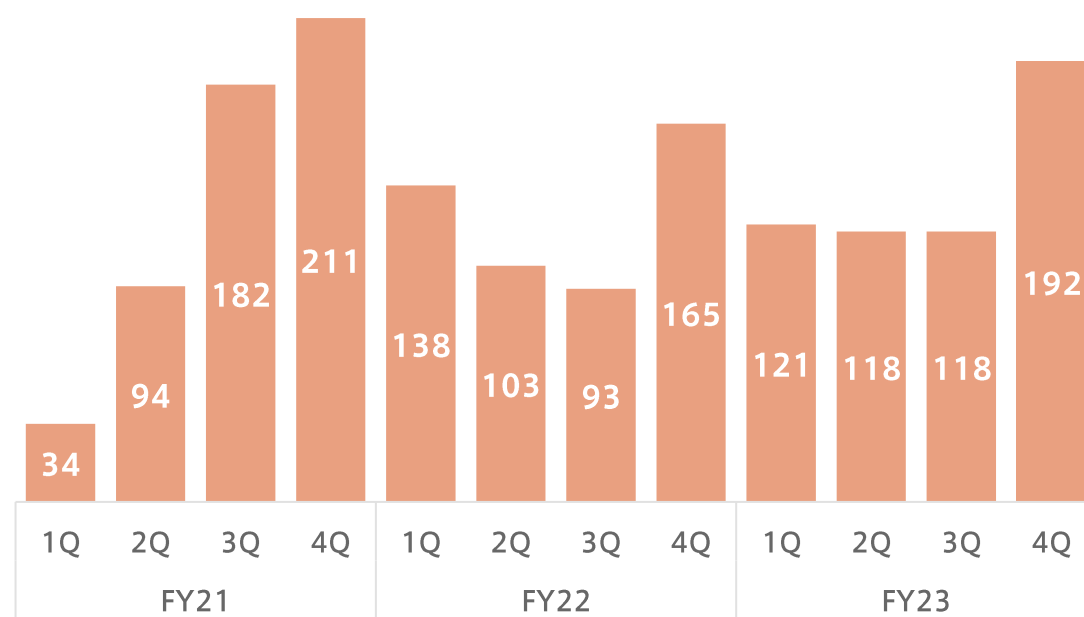
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



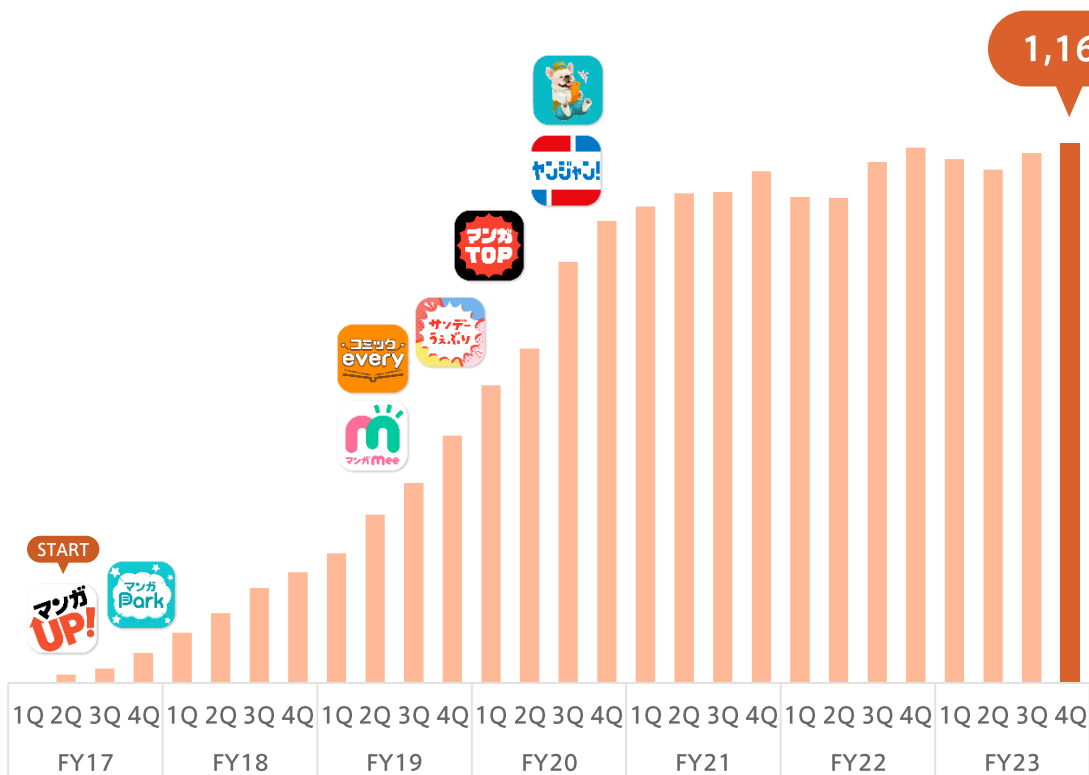
※エンジニア及びデザイナーに係る全社共通費用を含む

マンガアプリKPIの推移

- 夏季休暇の影響やオリジナル作品の人気で新規獲得は好調
- 四半期平均MAUは**過去最高の1,161万人に到達**

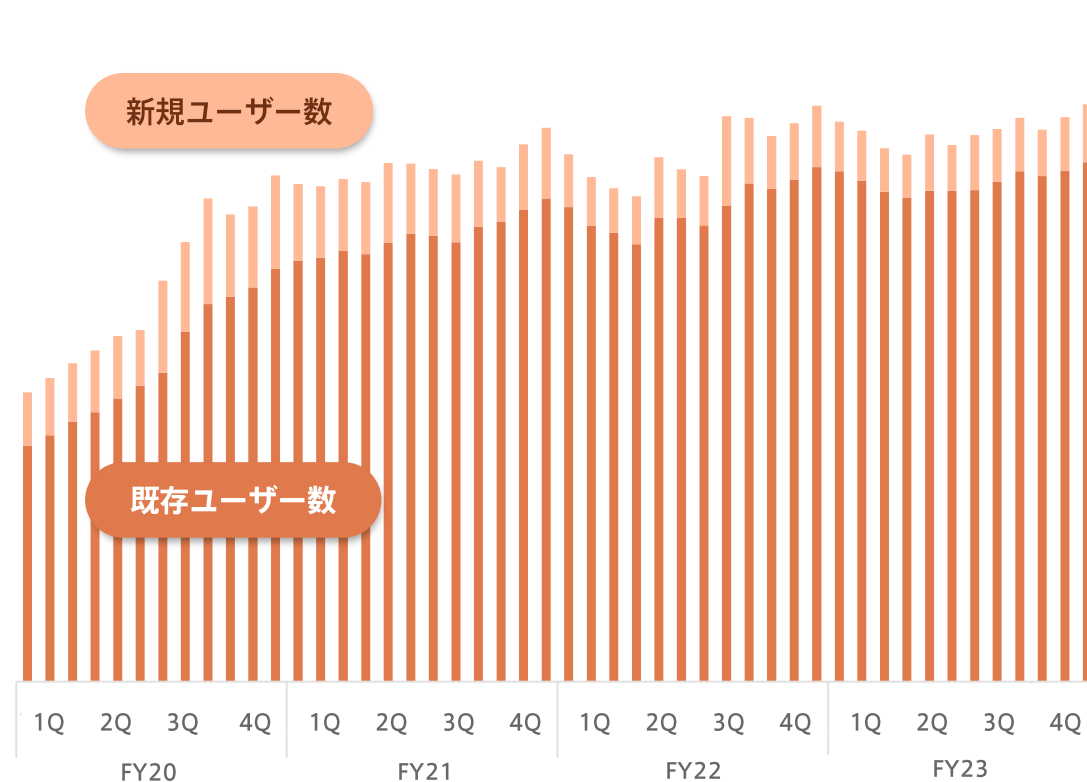
マンガアプリのMAU

(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

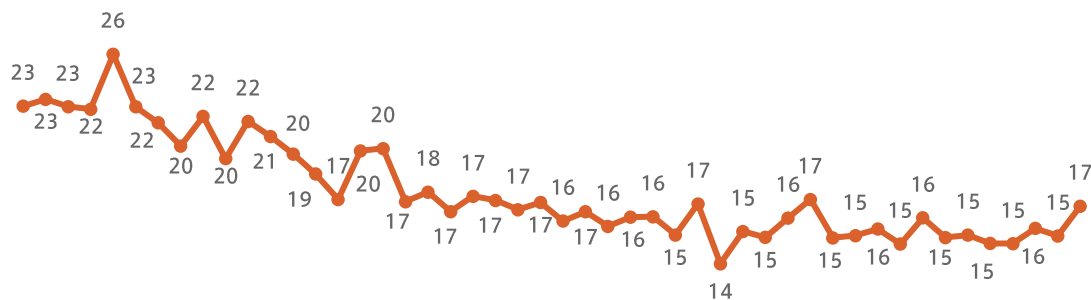


※新規ユーザー数は当月に新たにインストールをしたユーザーの数、既存ユーザーは当月のアクティブユーザー数から新規ユーザー数を除いたユーザーの数を指す

マンガアプリKPIの推移

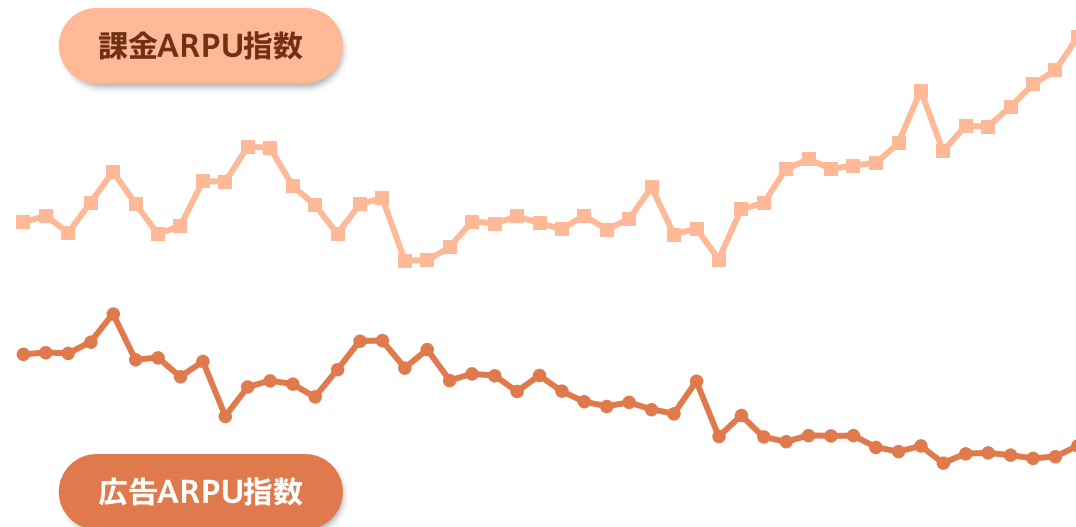
- 広告ARPUについてはリワード広告の売上がやや増加傾向にあり回復基調
- 単価の高い広告手法による広告ARPUの引き上げ策を試験的に導入し効果検証中
- 一方、引き続き課金率の高いアプリが好調に推移したことにより課金ARPUは上昇傾向

ARPU（ユーザー1人あたりの収益単価）



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

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	3Q	4Q
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

マンガ事業の新規展開

現在の領域



今後拡大していく領域

挑戦領域

出版社協業
マンガアプリ運営



共通ポイント
事業連携

Pontaのマンガ書店サービスの早期収益化を図る
また、共通ポイント運営事業者と連携しポイント活用可能な書店型のサービスを拡げていく
これにより書店型の領域でのシェア拡大を目指す

IP活用
ビジネス

出版社と協業しマンガのIPを広告等に活用できる仕組みを提供する

AI活用

AIを活用し横読みマンガの自動的コマ認識・分割化による縦スクロール化を実現しWebtoon制作へ応用
マンガ配信業者や海外展開へ活用する

ディストリ
ビューション

縦読みマンガの電子データの拡販化

関連システム
(書誌情報管理)

出版社や書店の抱える課題に対して最適化を提示
基幹システムの構築やインフラ整備を行いDX化を推進

数千億以上の
マーケット規模

海外展開

コンテンツ制作



Pontaのマンガ書店サービス

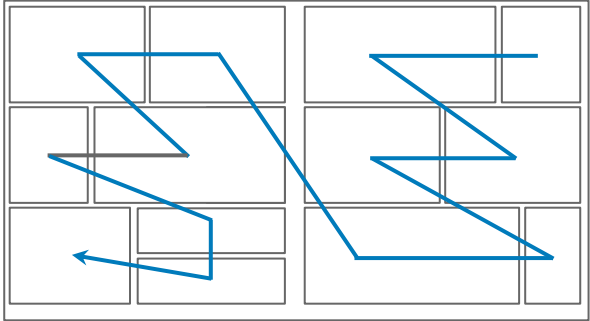
— 2023年中のサービス開始に向けて推進中 —

- サービス開始時には約10万タイトルのマンガ作品を配信予定
- 国内外の人気タイトルを取りそろえる
- Pontaポイント還元施策を実施し他の書店と差別化
- 出版社との強固なリレーションにより大手出版社
小学館、集英社、講談社、KADOKAWAのコンテンツ配信が決定

- 横読みマンガをコマ分割し、縦スクロール表示に自動変換するための研究開発を推進
- 従来は人の手による作業が不可欠であったが、今回の取組ではコマ境界をAIに機械学習させることで自動的なコマ認識・分割機能を実現させるための開発を行う
- Webtoon作品の制作においても応用が可能。将来的には国内のWebtoon需要対応の一環として、出版社やマンガ配信業者へのサービス提供を行うほか、海外展開への活用も視野に入れ開発を進める
- 来春にはツール化を実現し拡販していく予定

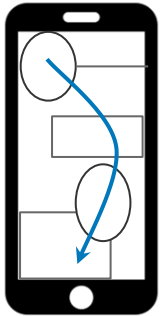
横読みマンガ

逆Z字状に目線誘導を行う。英語など、左から右への横書き文字をフキダシに入れた際、「コマは右から左へ、セリフは左から右へ」と読み順が反発し合う形に



縦スクマンガ/Webtoon

スマホ画面サイズに合わせて横幅が固定されており、コマの目線誘導は縦スクロールに沿って動くため、シンプルに読み進められる



スマホ読書及び
海外の読者拡大に
より適した形式



デジタルカタパルトとの資本業務提携に向けた基本合意契約締結

- 電子コミックストア「ソク読み」の開発・運営や電子書籍取次等を行うデジタルカタパルト株式会社と本日付で資本業務提携に向けた基本合意契約を締結
- また、同社の株式の一部を取得し今後の協業に向けた提携を深化
- 双方の強みを活かしシナジーを発揮することで今後のマンガ領域での成長を加速させる



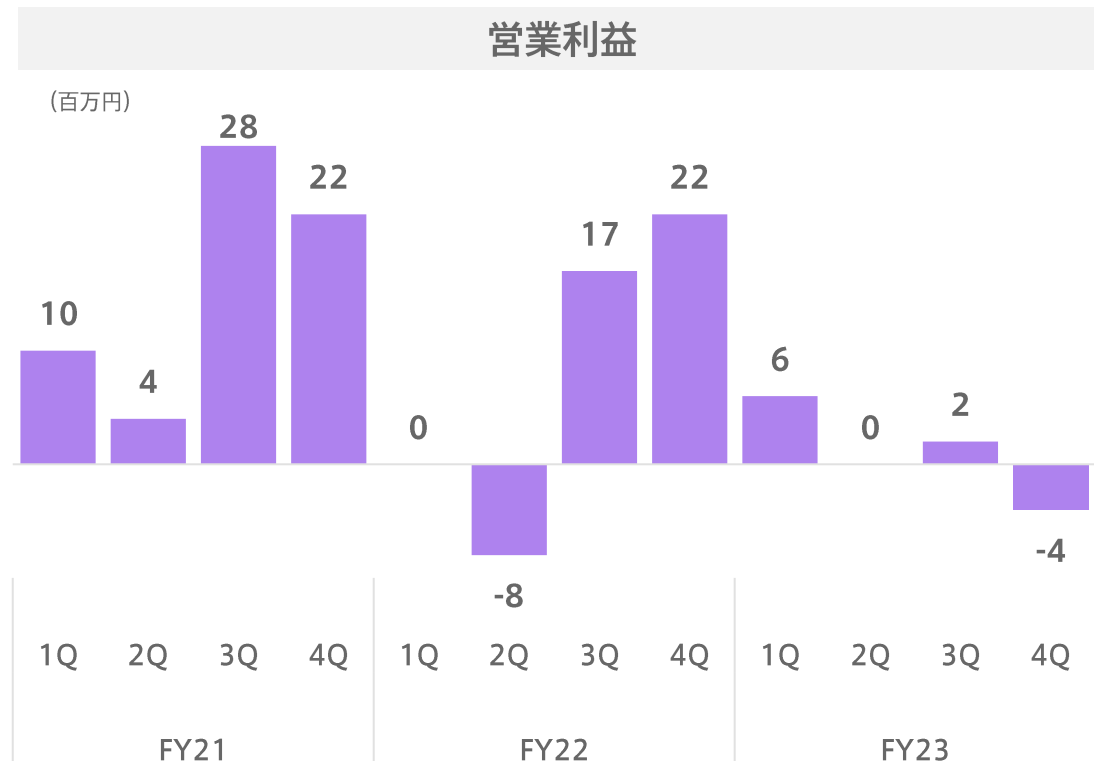
デジタルカタパルト株式会社について

- 2006年より小学館の公式サービスとして「ソク読み」を開始。現在では複数の出版社の作品を配信し60万点以上の作品数を誇る電子コミックストアを運営している
- 更に、国内外の様々な電子書籍ストアへコンテンツを提供しており取次業務の売上が近年拡大傾向。国内での取次のノウハウを活かし海外での版權仲介も積極的に展開している

エンタメ事業

売上高/営業利益推移 (四半期)

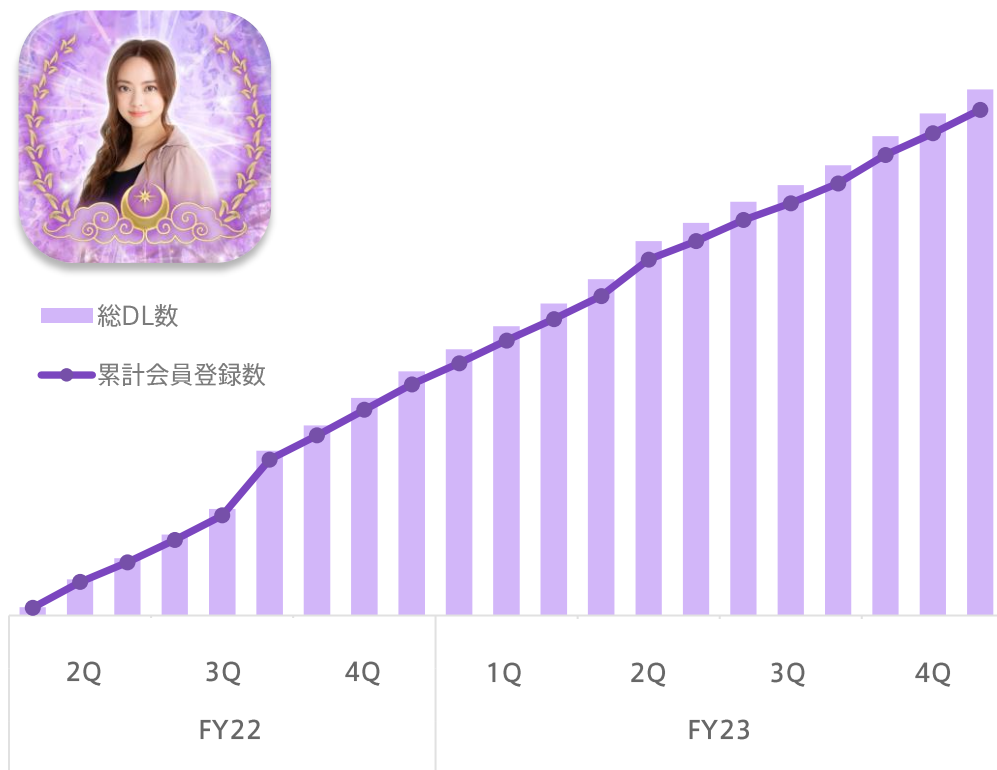
- 占い事業は引き続き好調に推移しておりYoY約1.5倍で成長
- 「星ひとみの占い」「uraraca (電話占い・チャット占い)」は過去最高売上を達成
- 一人当たりの収益単価が高い電話占いにおいて利用率及びARPPUが高水準で推移
- 広告宣伝費の積極投下によりYoYで営業利益は減少
- 動画リワード広告を導入し収益幅を拡大することで更なる成長を目指す



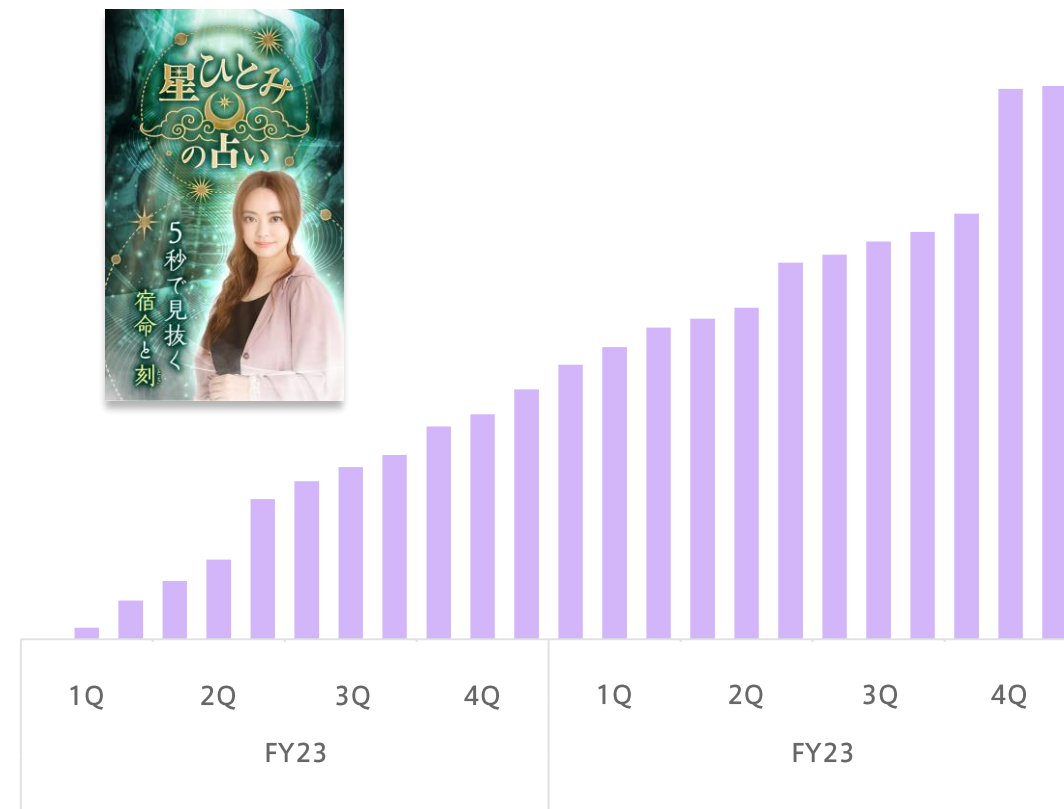
エンタメ事業のKPI

- 有名占い師「星ひとみ」の占いサイト及び占いアプリがSNSで話題となったことで成長が加速
- 6月半ばに新規登録者数が急増し7月以降もユーザー数を維持
- 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

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



エンタメ事業の方針と戦略

既存事業の成長

電話占い・チャット占い『uraraca』



高ARPUを維持
利用者の増加により
収益を拡大

人気占い師監修のコンテンツ・アプリ



…and
more!

積極的な広告戦略による利用者拡大
更に占い師との提携を拡げる

今後挑戦していく領域

既存領域の深堀

有名脚本家 中園ミホ×
人気漫画家 東村アキコに
よる新たな占いサービス

電話占いシステムを
リプレイス開発し他社へ
OEM提供していく

Vtuber

占い師Vtuberとのコラ
ボイイベント実施による
成功体験からVtuberを
活用した企画を展開

エンタメ×宿泊事業

当社の宿泊施設
&AND HOSTELを活用
したエンタメ企画を展開

売上高推移

年平均成長率 **31%**
トップライン拡大に注力



エンタメ事業の新サービス

- 脚本家・中園ミホ氏とマンガ家・東村アキコ氏を起用した無料性格診断サイト「だったら！マンガリアン！」を来年初頭に発表予定
- 人気マンガ家とのコラボレーションによる新しい顧客層の開拓を推進し、uraracaや星ひとみの占いアプリなど既存サービスへの送客を図る
- 他事業部との連携による新たな取り組み「マンガ×占い」による話題性の獲得と認知度向上を目指す



中園ミホ

脚本家。日本大学芸術学部卒業後、コピーライター、占い師を経て、TVドラマ『ニュータウン仮分署』で脚本家デビュー。2007年『ハケンの品格』で放送文化基金賞と橋田賞、2013年に『はつ恋』『Doctor-X 外科医・大門未知子』で向田邦子賞と橋田賞をダブル受賞。その他、執筆作品に『やまとなでしこ』『花子とアン』『西郷どん』『七人の秘書』など。

また、現在も占い師としての活動も継続中で、これまでの経験を生かして、エッセイの執筆やウェブサイトの監修も手掛ける。



東村アキコ

漫画家。1999年デビュー。ドラマ化と映画化、そしてアニメ化もされた『海月姫』（講談社）で2010年度講談社漫画賞少女部門受賞。『かくかくしかじか』（集英社）では第8回マンガ大賞、第19回文化庁メディア芸術祭マンガ部門大賞受賞。2023年には初の活字エッセイ『もしもし、アッコちゃん？ー漫画と電話とチキン南蛮ー』（光文社）を発売し、話題に。現在は『銀太郎さんお頼み申す』（ココハナ／集英社）、『まるさんかくしかく』（ビッグコミックオリジナル／小学館）を連載中。

RET事業

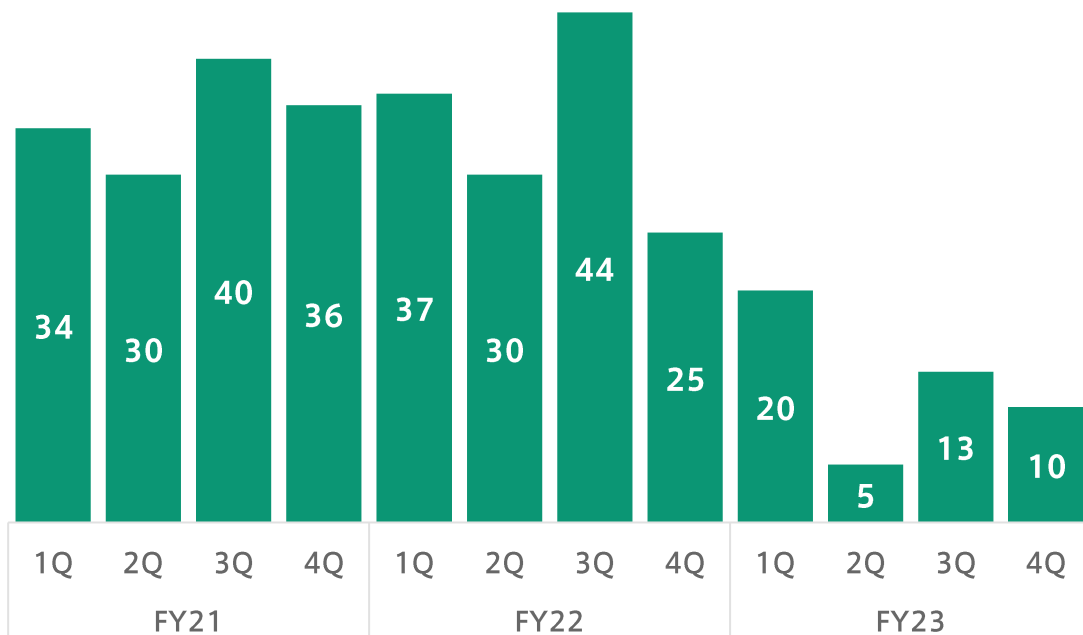
04

売上高/営業利益推移（四半期）

- &AND HOSTELの運営形態の見直し及び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剥落により売上高は減少
- 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急増、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

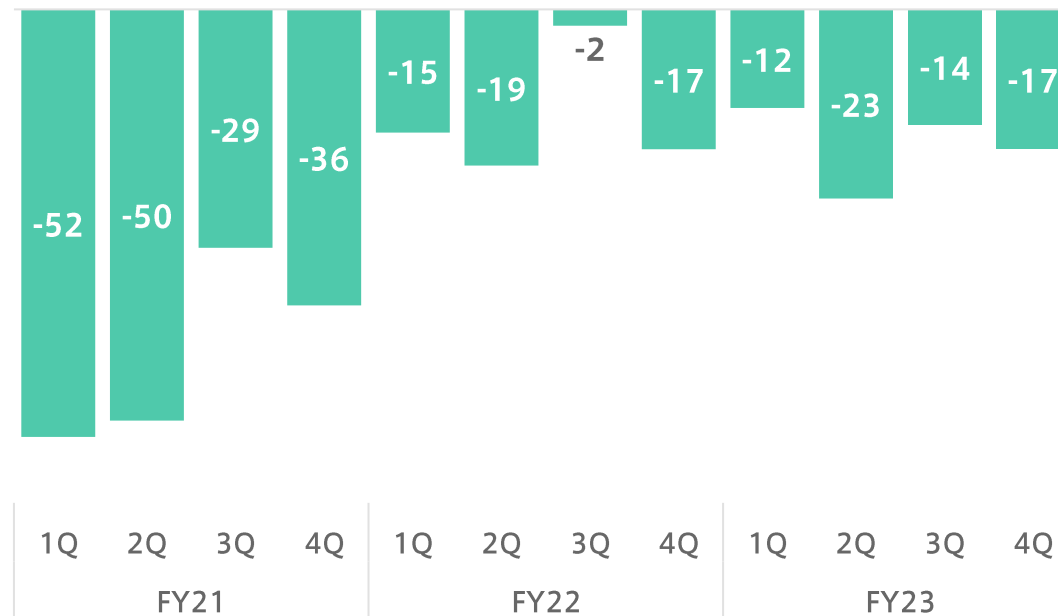
売上高

(百万円)



営業利益

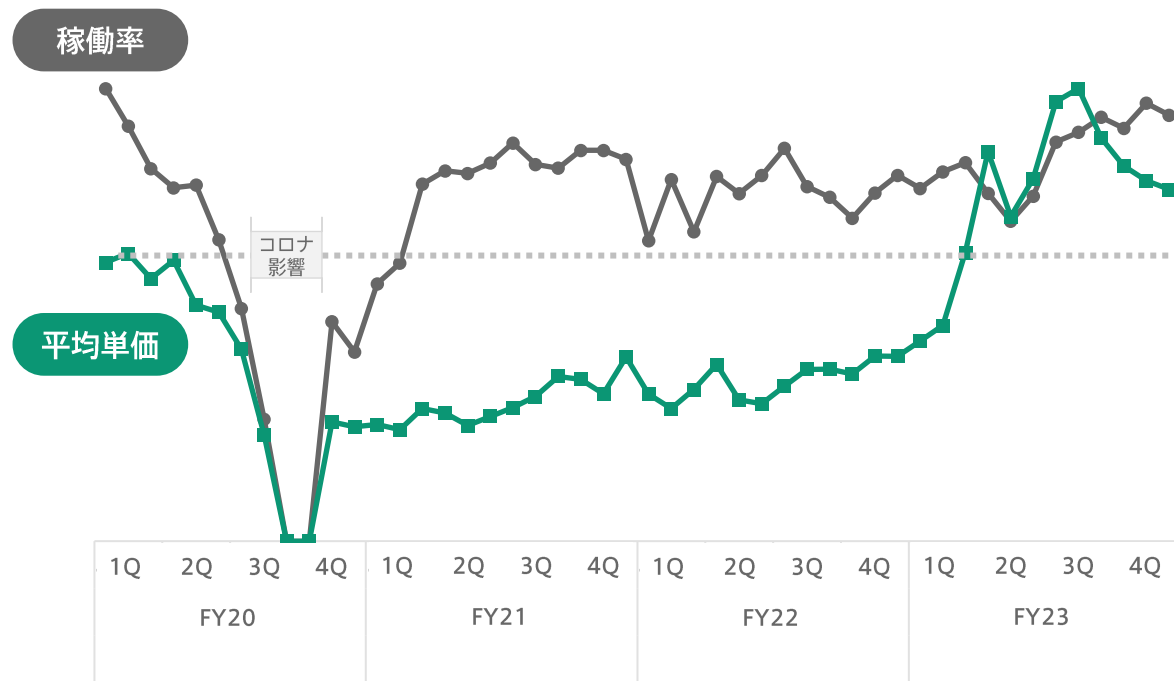
(百万円)



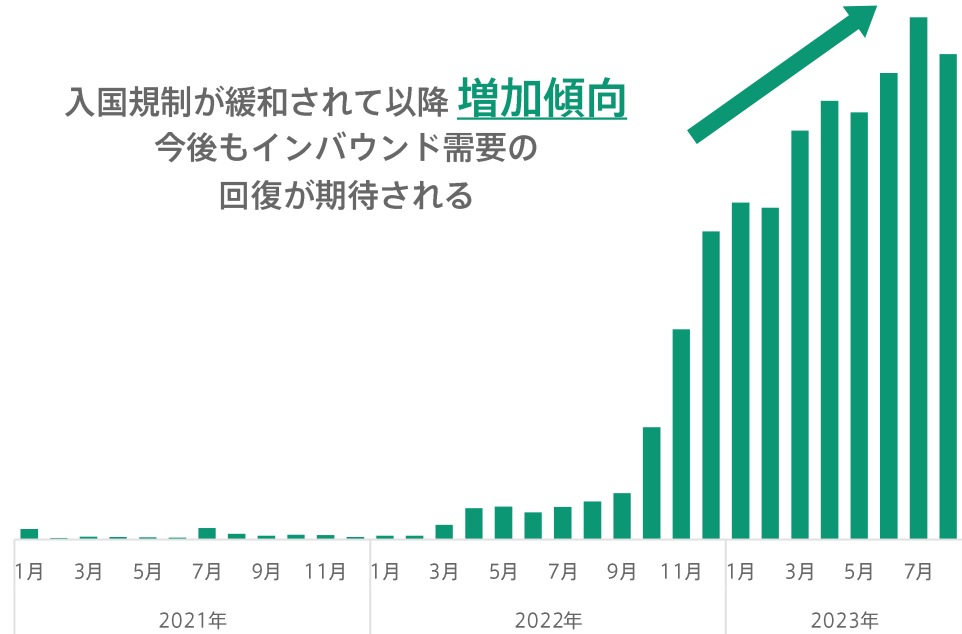
&AND HOSTELの稼働状況と販売用不動産の今後の販売方針

- &AND HOSTELの稼働率及び平均単価はコロナ拡大以前の水準にまで回復してきている
- 販売用不動産についてはコンスタントに問合せが来ており、渡航規制の緩和によって海外からの内見も徐々に増加
- 大阪の物件（&AND HOSTEL SHINSAIBASHI EAST）については、9月より営業を再開しており、運営実績を積みこことで販売活動を促進する
- 運営による利益創出と簿価以上の価格での売却という目線で販売活動を続ける

&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)

&AND HOSTEL×Vtuberイベントを実施

// ホステル1棟貸し切りの1day & 宿泊イベント //



&AND HOSTEL AKIHABARAで占い師Vtuberチーム「ぶいうら」とコラボしホステル1棟を貸し切る1Day宿泊イベントを8月26日～27日に開催
通常単価よりも高い宿泊単価及びグッズ販売等で売上の向上を図ることができ、今後も積極的に他事業部とのコラボイベントを開催予定

イベント売上は **約400万円**

店舗の月間売上の半分以上の売上実績をイベント単体で達成
今後も **他分野との関連性**を見出し積極的に企画を行っていく

既存事業による収益確保

店舗運営による宿泊収益の確保



- 稼働中の店舗は引き続き安定的な運営により宿泊売上を積み上げる
- 未開業店舗も外部環境を鑑み営業開始を検討、販売活動を継続しつつ最適化する
- マンガ・エンタメ事業で培った技術力、データ分析力を活かし客室単価の最適化を図る

新たな取り組みによる拡大戦略

他事業とのシナジー最大化

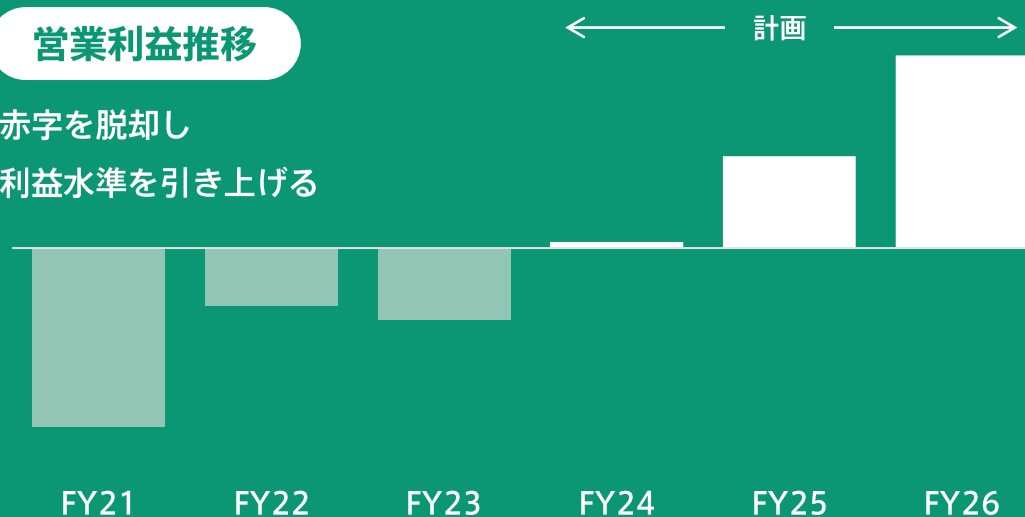
マンガ事業や占い事業とのシナジー効果を最大限に発揮する外国人観光客向けにマンガやIPを活用したイベントや占い師とのコラボ企画等を積極的に実施

宿泊客向けアップセル

外国人宿泊客向けに翻訳ツールの活用による周辺情報の提供やタクシー手配、飲食店予約等の付加価値を提供することで宿泊単価以外の収益源を生み出し宿泊単価を底上げしていく

営業利益推移

赤字を脱却し
利益水準を引き上げる

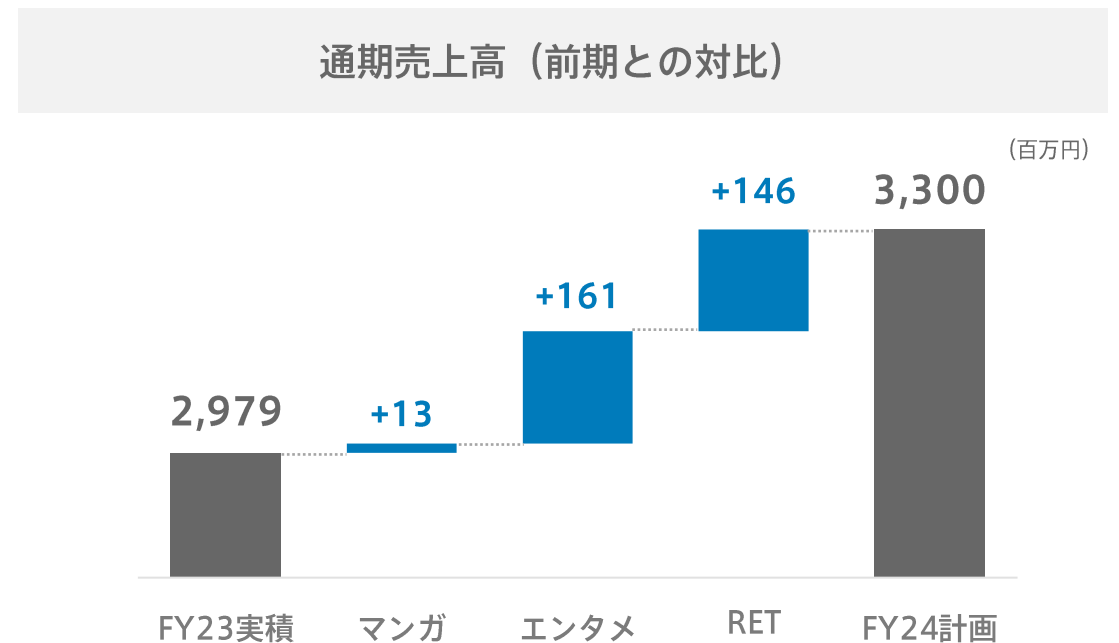


2024年8月期業績予想

2024年8月期業績予想

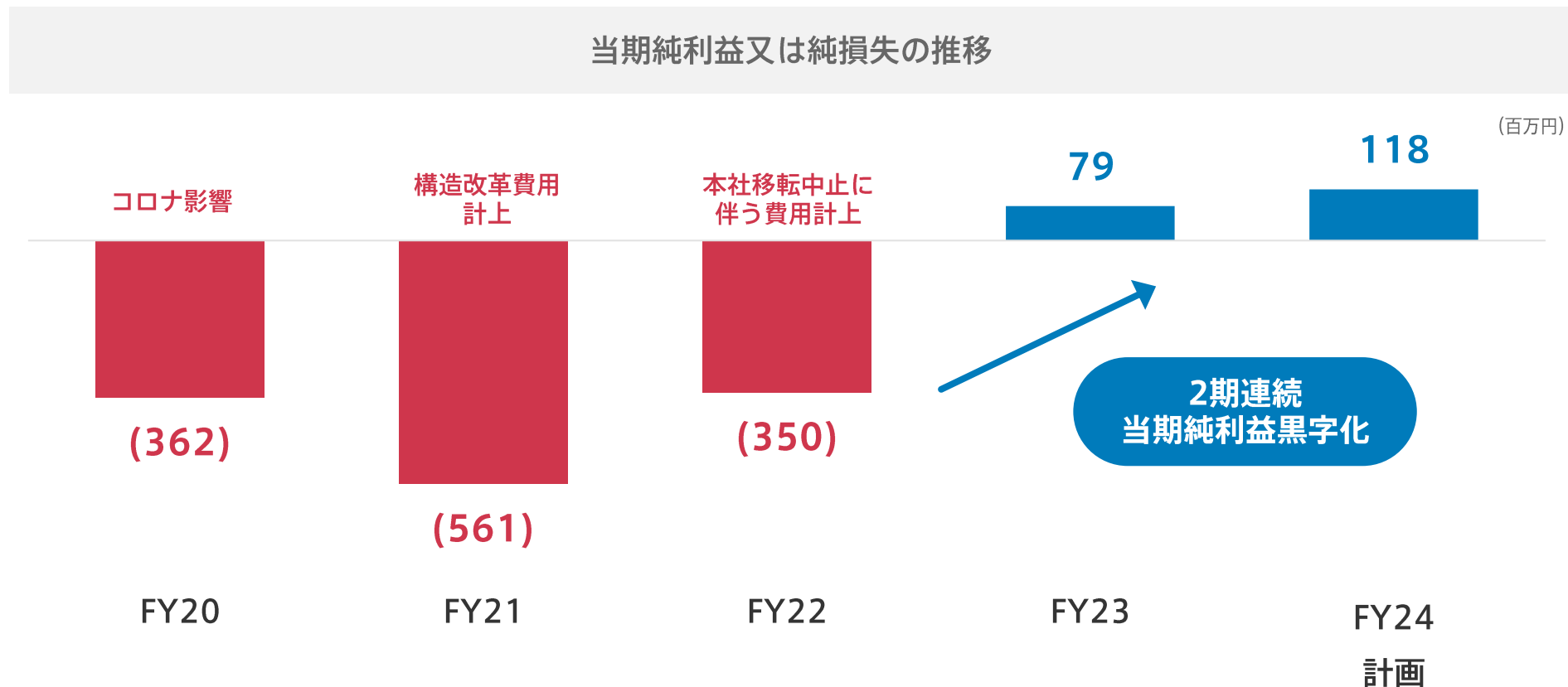
- 売上高及び当期純利益が伸長。FY22の事業構造改革後、連続して純利益を黒字計上
- マンガ事業では既存アプリの緩やかな成長に加え、Pontaのマンガ書店サービスをはじめとした新規事業の売上貢献及び既存アプリの追加開発等の開発売上を見込む
- 営業利益率の高いサービス「めっちゃコミックの毎日連載マンガアプリ」が剥落するため全体の営業利益を押し下げ
- エンタメ事業では引き続き広告宣伝費を積極的に投下し利用者拡大による占いサービスの成長を見込む
- RET事業では&AND HOSTEL SHINSAIBASHI EASTの営業再開により店舗収益が増加
- 自社保有物件は早期売却を目指しているが業績予想には織り込んでいない

	FY23	FY24	
単位：百万円	実績	計画	増減額
売上高	2,979	3,300	+320
営業利益	146	41	-105
経常損益	113	0	-113
当期純利益	79	118	+38



当期純利益の推移

- FY24は**投資有価証券の売却益**を計上
- 着実な事業利益目線に加え、当社の投資戦略により成長してきた有力投資先の株式を一部売却することにより2期連続の当期純利益の黒字化を目指す
- なお、今回売却した投資有価証券は一部であり、今後の動向に応じて資産のアロケーションを検討していく



株主優待制度再開による株主還元

- 株主還元策として株主優待を活用することの重要性を再認識し、2024年8月期より**制度再開を決定**
- 当社は個人投資家の皆様に支えられており、皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、**個人株主の利益向上を図る**
- 株価の向上による「**キャピタルゲイン**」と株主優待による「**インカムゲイン**」を合わせた株主利益の向上を目指す
- 株主還元施策の拡充は**最重要事項**と位置づけ、今後も真摯に取り組んでまいります

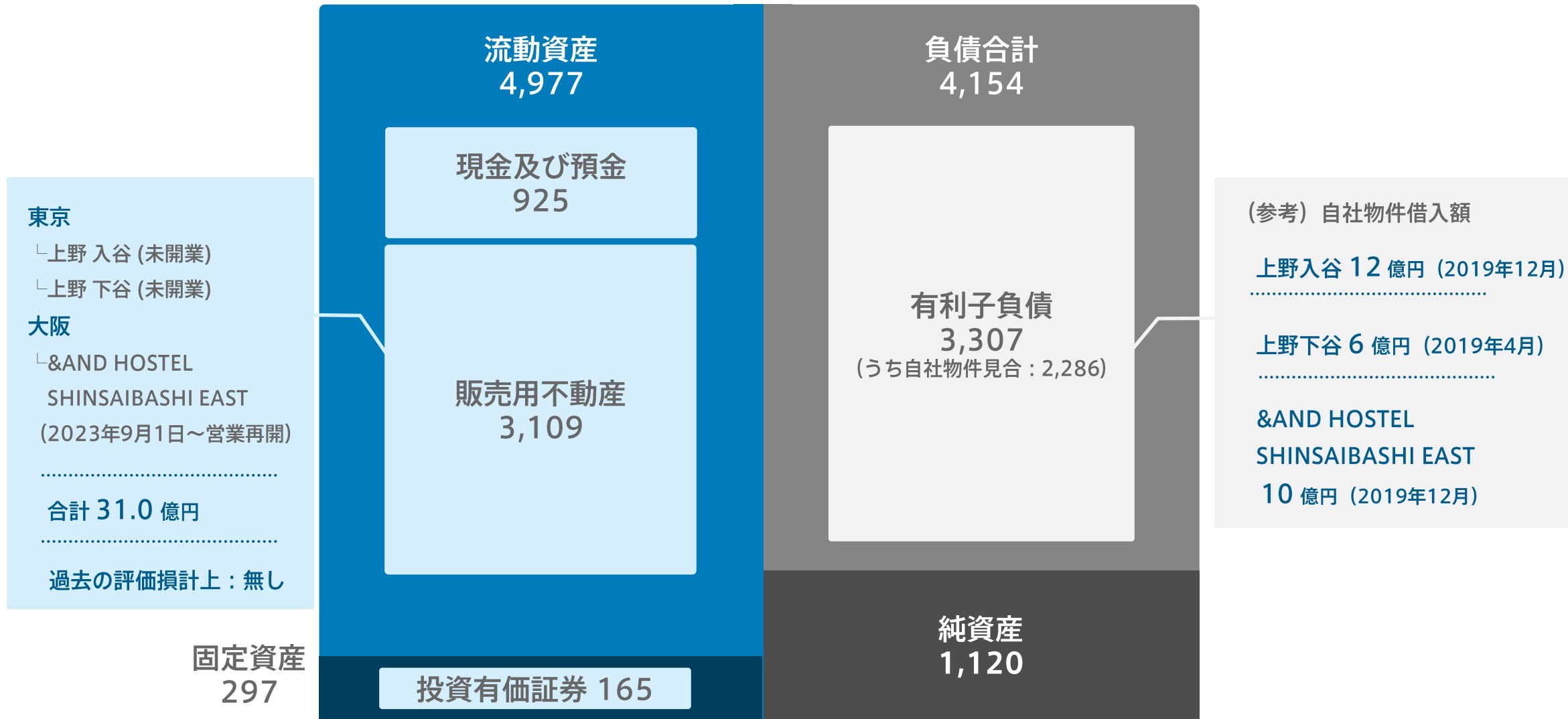
The screenshot displays the user interface of the 'and factory Premium Member Club' website. At the top, the logo and navigation links are visible. The main navigation bar includes 'トップ', '優待ポイントについて', '優待商品と交換', '株主ポスト 16', and '株価・業績情報'. A message states that the current points exchange ended on February 28, 2023. The user's profile shows they are 'アンドファクトリーテスト 様' with 0 points as of 2023/10/05. A central banner promotes exchanging 5,000+ premium products for points, with a '優待商品を見る' button. Below this, it shows '0 WILLsCoin' held by the user. A grid of images on the right side illustrates various premium products available for exchange, including a bed, a toy train set, a red pot, a waffle maker, a toaster, a coffee machine, and a microwave.

Appendix

当社のBS概略

2023年8月期末






(百万円)



(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、既存・新規事業の拡大投資または、債務圧縮・株主還元等の負債資本のバランス調整を行っていく

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。
※2023年9月においてSkyfall社の株式の一部を売却

スタンダード市場選択について

- ・ プライム市場で求められている流通株式比率に捉われることなく、時価総額の引き上げに注力していくことが最も重要であり、継続的に株価を上昇させるため安定的な収益構造を確立することに注力すべきと判断
- ・ 短期的にプライム市場の上場維持基準を充足しない状況となった場合には上場廃止となるリスクがある
- ・ 取引機会の喪失を避けるためにもスタンダード市場を選択することを決定、**10月20日より移行予定**

	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	月平均 売買高	純資産の額
プライム市場 上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%	0.2億円	—	正
スタンダード市場 上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25.0%	—	10単位	正
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%	0.17億円 ※1	11,941単位 ※2	5.4億円
スタンダード市場基準 への適合状況	○	○	○	○	—	○	○

※1 「1日平均売買代金」は2022年12月31日時点のものとあり、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。

※2 「月平均売買高」は2022年7月～12月における東京証券取引所の売買立会での売買高を月平均して当社が試算を行ったものであります。

BS増減比較

(百万円)

	2022年8月期末	2023年8月期末	増減比較 (前期末比)
流動資産	4,345	4,977	632
└現金及び預金	479	925	446
固定資産	510	297	-212
資産合計	4,855	5,275	419
流動負債	1,430	1,726	295
固定負債	2,883	2,428	-455
負債合計	4,314	4,154	-159
└(有利子負債)	3,419	3,307	-112
資本金	551	801	249
資本剰余金	550	800	249
利益剰余金	-560	-481	79
自己株式	0	0	0
純資産合計	540	1,120	579

PL実績

(百万円)

	2022年8月期	2023年8月期	前年同期比	2024年8月期計画
売上高	2,833	2,979	105.1%	3,300
└売上高成長率	-6.9%	5.1%	—	10.8%
└APP事業	2,690	2,928	108.8%	—
└RET事業	137	50	36.9%	—
└その他	5	0	—	—
営業利益	66	146	221.1%	41
経常利益又は経常損失	-144	113	—	0
当期純利益又は純損失	-350	79	—	118

※「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	3Q	4Q	
(百万円)													
マンガ アプリ	売上高	570	632	606	653	546	528	543	621	554	541	545	646
	広告宣伝費	297	311	214	191	171	190	202	215	193	191	194	189
	営業利益	34	94	182	211	138	103	93	165	121	118	118	192
	MAU (万人)	1,026	1,054	1,056	1,101	1,046	1,044	1,112	1,152	1,129	1,105	1,140	1,161
エンタメ	売上高	62	66	88	87	81	102	131	134	133	161	152	192
	占い事業	30	37	54	63	66	92	117	124	124	152	144	184
	最強	23	20	25	15	7	1	1	2	0	0	0	0
	営業利益	10	4	28	22	0	-8	17	22	6	0	2	-4
	占い事業	-4	-6	9	12	0	-4	23	20	9	9	12	11
RET (不動産事業)	売上高	34	30	40	36	37	30	44	25	20	5	13	10
	営業利益	-52	-50	-29	-36	-15	-19	-2	-17	-12	-23	-14	-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。