

& and factory

# 2024年8月期 通期決算説明資料

Financial Results



# Index

1. 2024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. 2025年8月期 業績予想
6. Appendix

# 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

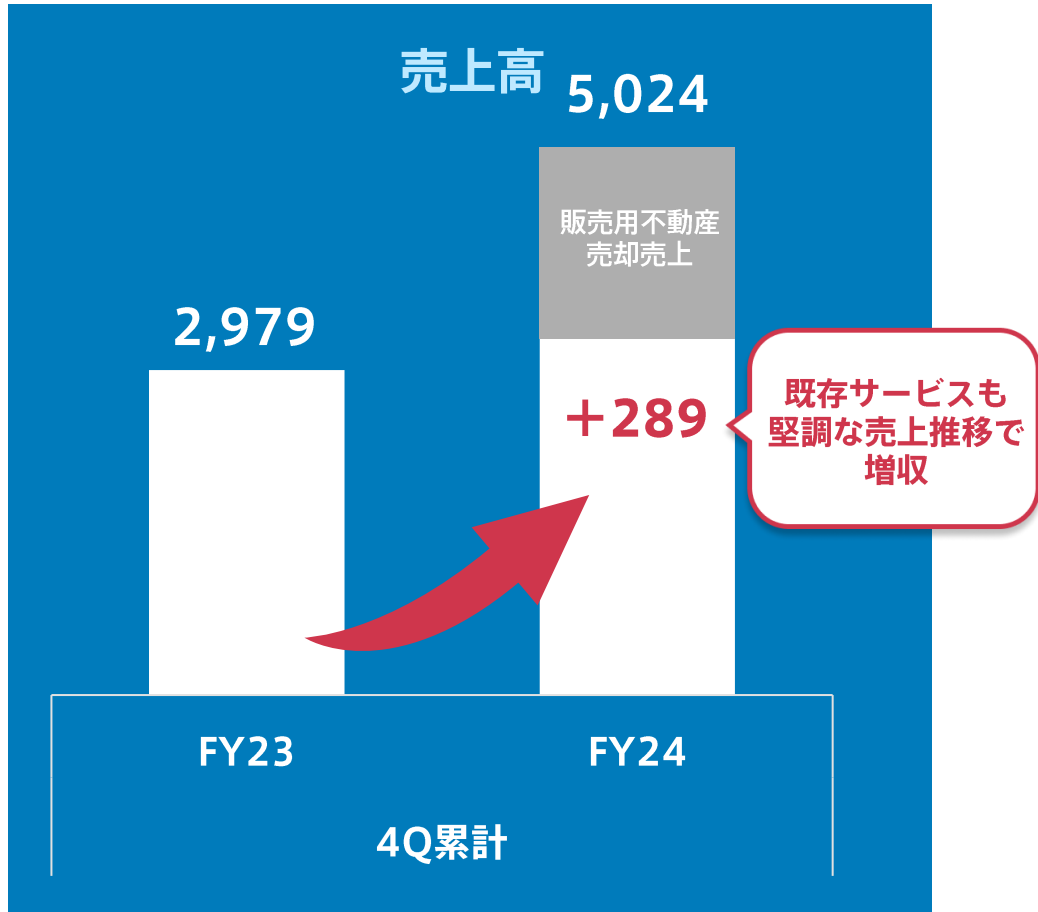
01

# 2024年8月期 業績ハイライト

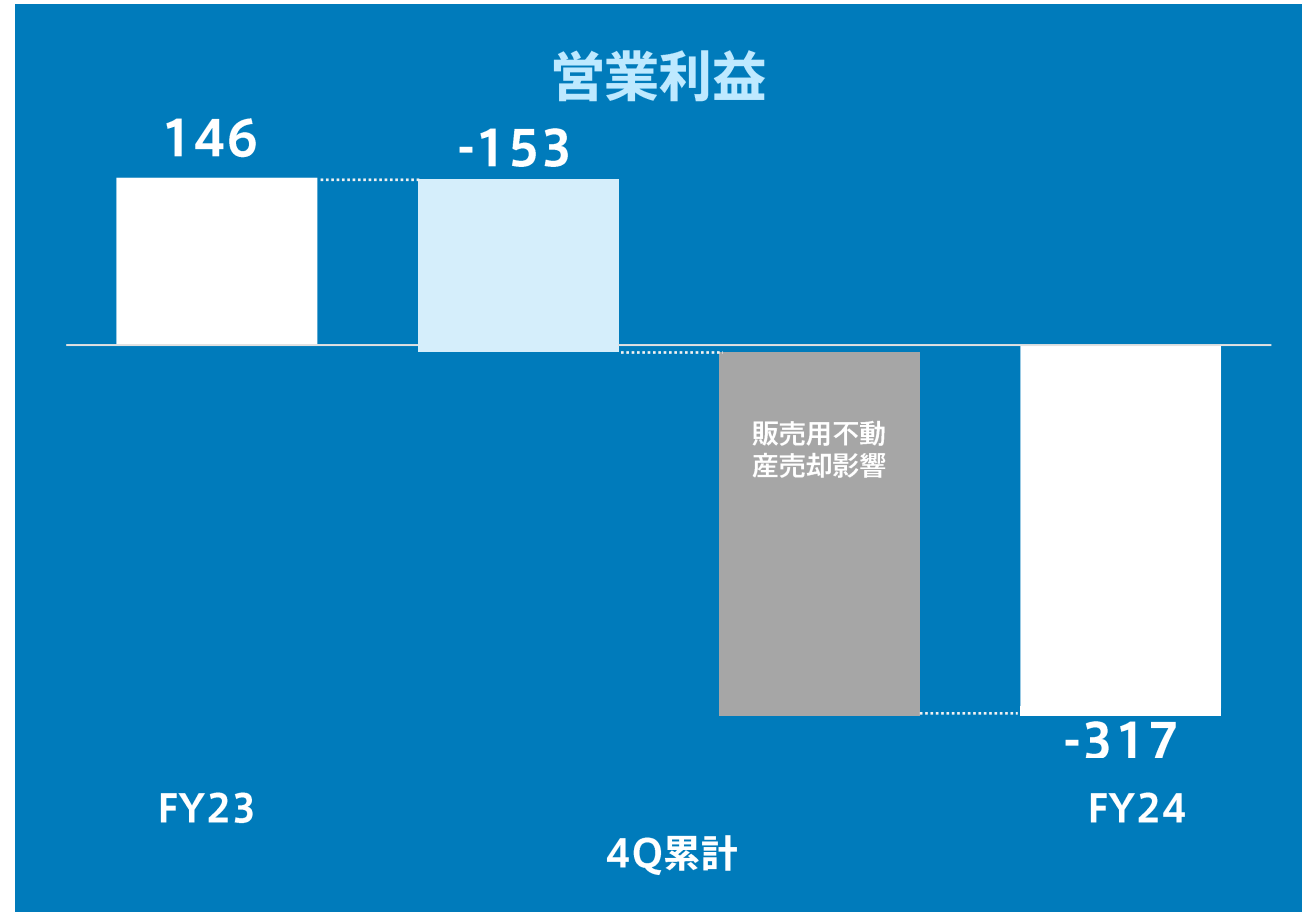
# 2024年8月期 業績ハイライト

受託開発売上および既存サービスの堅調な売上推移により、2Qで計上した販売用不動産の売上を除いても増収。  
一方で、販売用不動産売却損、「めっちゃコミック」の協業終了の影響による利益の減少、および「Pontaマンガ」の運用コストが増加した事により営業損失での着地となったが、既存サービスの再成長と新サービスのグロースにより利益を改善していく

(百万円)

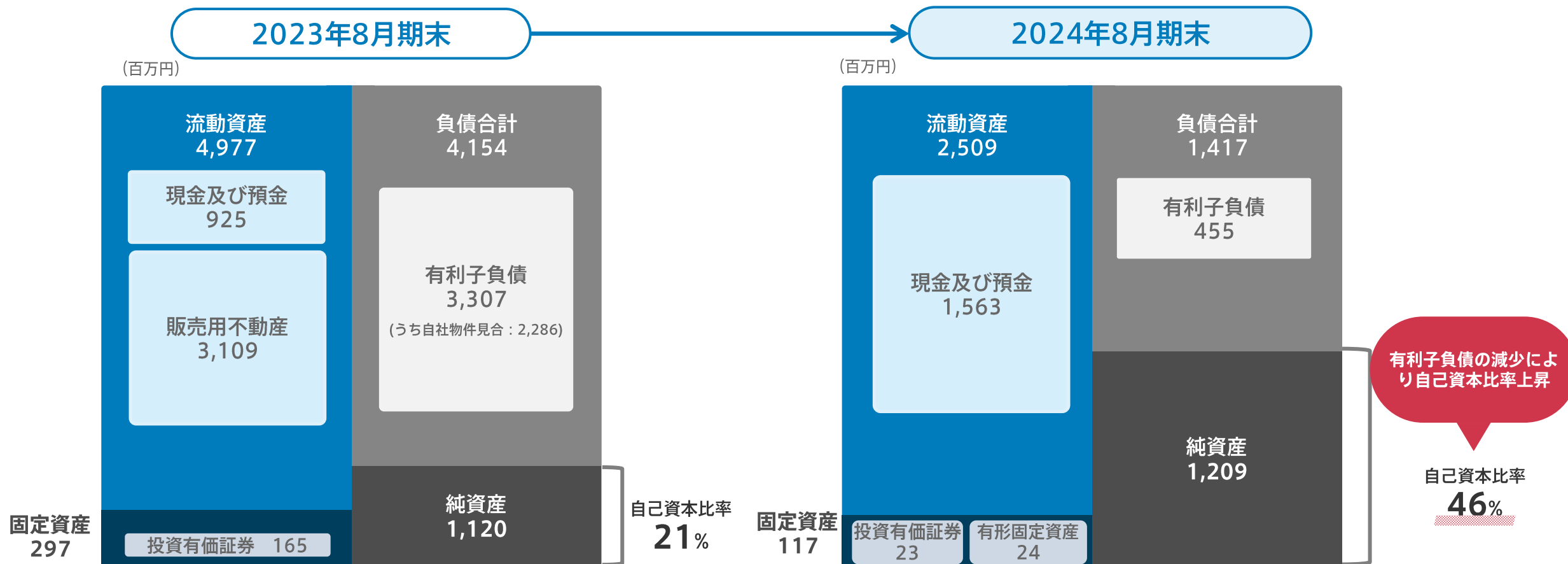


(百万円)



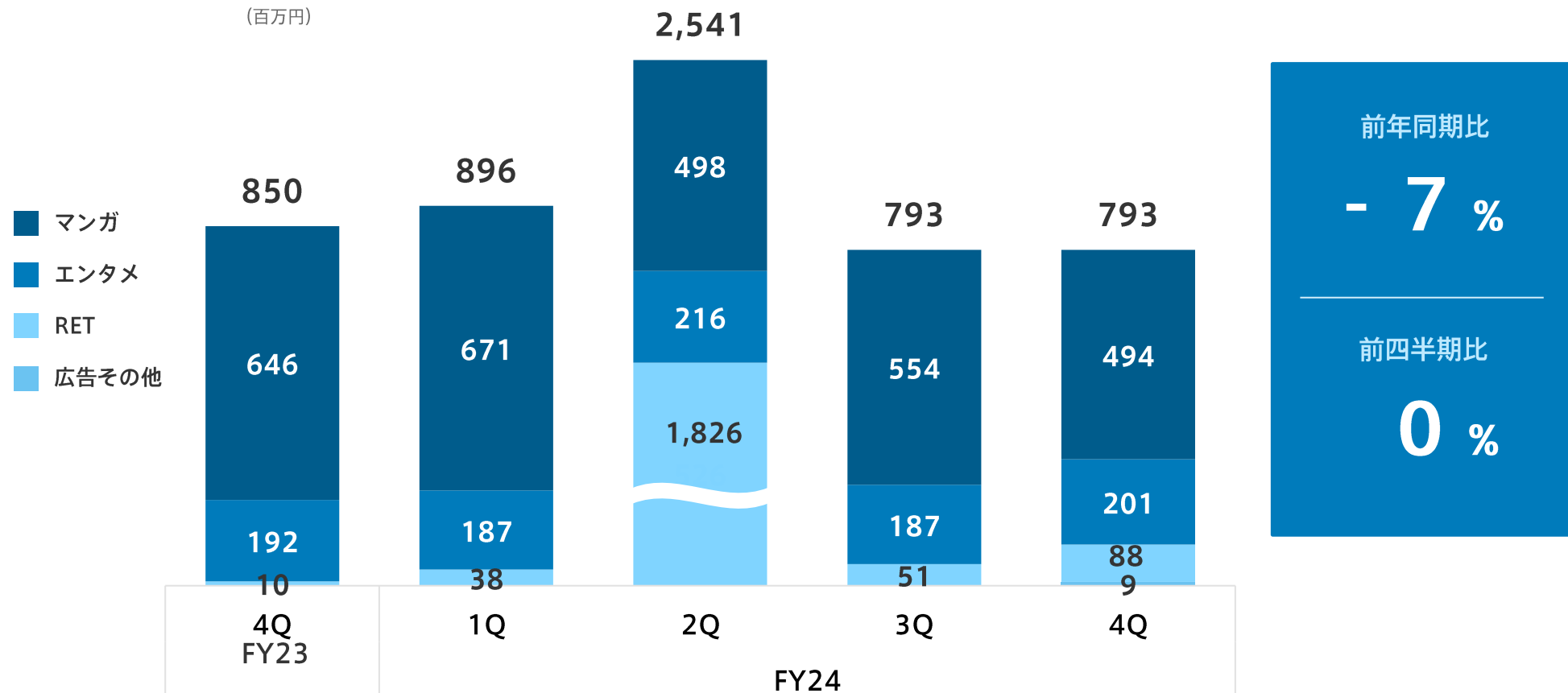
# BSの変動

- 大阪万博とIRにより大阪の不動産市況が高い水準になっているため、&AND HOSTEL SHINSAIBASHI EAST(固定資産)を4Qに売却。固定資産及び有利子負債の減少
- 定常収益確保と将来の売却益を見込み、より安定稼働しており地理的にもコントロールしやすい東京の物件に資産入れ替えを検討
- 投資有価証券の一部売却もあり財務状況は好転。引き続き、盤石な資金体制の構築に向けて進捗予定



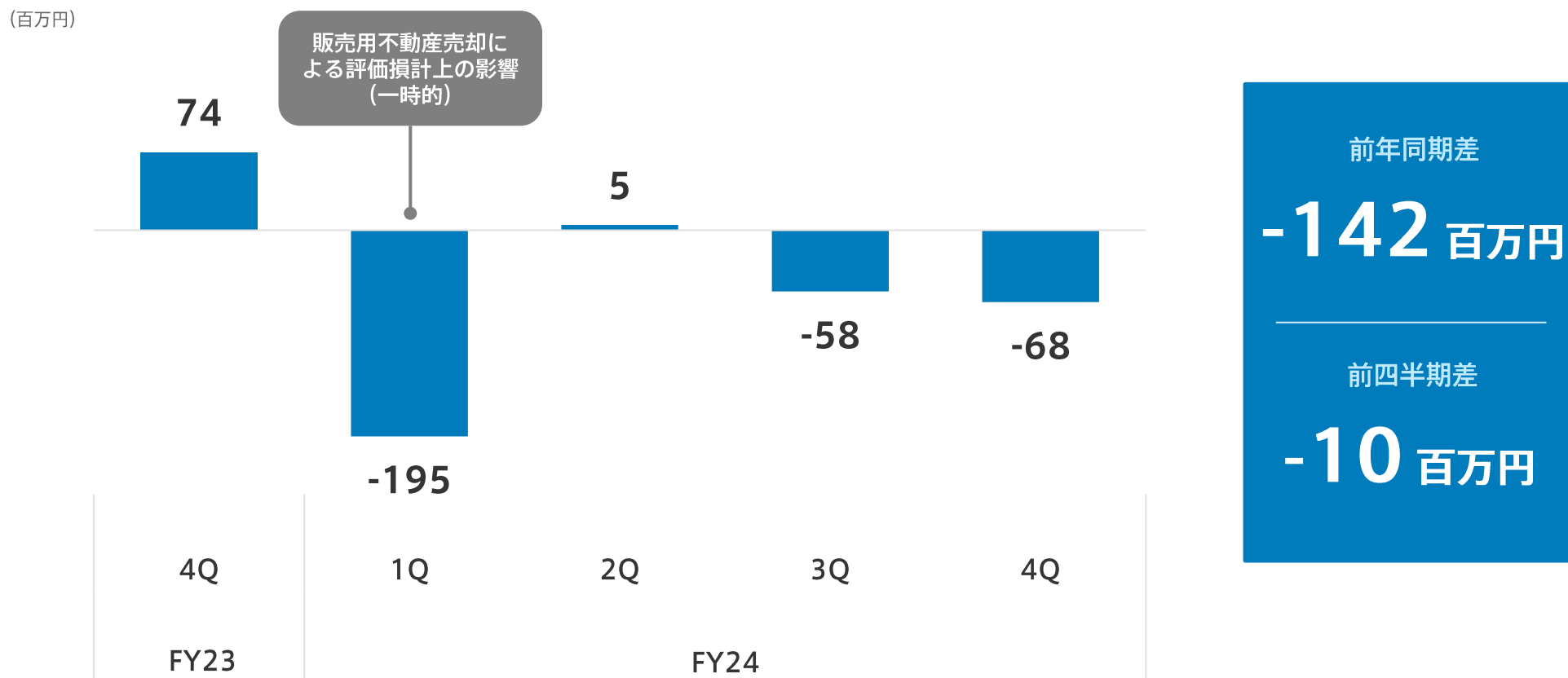
## 売上高の推移

- マンガ事業では「めちゃコミック」協業終了による影響で売上は前年を下回って着地
- エンタメ事業では前年同期と比較して売上高約1.2倍の成長となっており堅調に推移
- RET事業では、引き続き&AND HOSTELの稼働が好調。前年同期と比較して安定して高い売上を確保できている



## 営業利益の推移

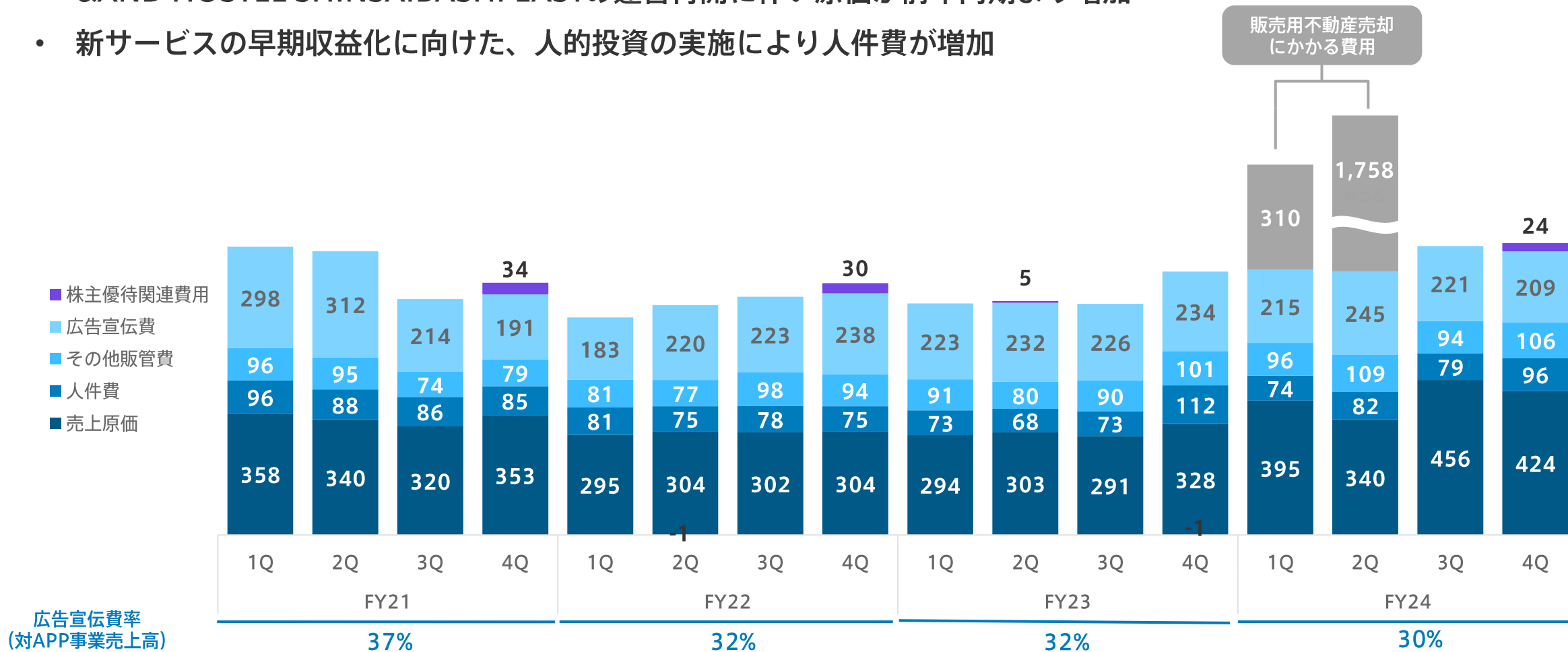
- マンガ事業において利益率の高い「めっちゃコミック」が協業終了したことにより営業利益が大幅に減少
- 不動産売却による評価損の計上により営業利益が大幅に減少
- 一方、マンガ事業において受託開発や運用支援による売上が営業利益に寄与
- &AND HOSTELの収益体制の改善および不動産アドバイザー報酬によるスポット売上が営業利益に寄与





# 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
- 「Pontaマンガ」のリリース以降の運用コストおよび既存アプリにおける受託開発の納品に伴い原価が増加
- &AND HOSTEL SHINSAIBASHI EASTの運営再開に伴い原価が前年同期より増加
- 新サービスの早期収益化に向けた、人的投資の実施により人件費が増加



# 長期経営方針

**TAM** Total Addressable Market  
獲得できる可能性のある全体の市場

海外市場

サウスイークス取得

コンテンツ  
制作

Webtoon制作  
スタジオ



今後進出

**SAM** Serviceable Available Market  
獲得しうる最大の市場



AI

鋭意進行中

IP活用  
ビジネス

集英社 - SHUEISHA -  
少女マンガIPガイド

共通ポイント  
事業者連携

Pontaマンガ

ディストリ  
ビューション

Y7読み

関連システム  
(書誌情報管理)

現在

**SOM** Serviceable Obtainable Market  
実際にアプローチできる顧客の市場

¥

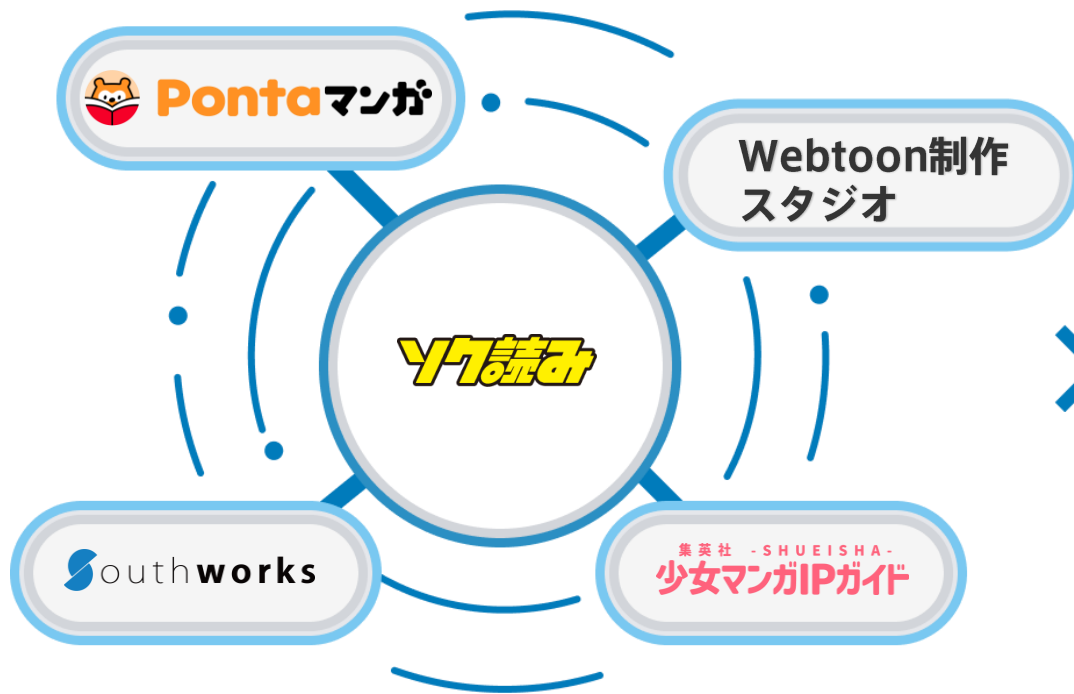
出版社協業  
ビジネス

占い師協業  
ビジネス

ホステル運営  
ビジネス

# 「ソク読み」の事業譲受における今後の事業戦略

- 2024年10月1日に電子書籍ストア「ソク読み」事業を譲受
- 「ソク読み」で配信する60万点以上の作品を当社開発の新システムに移管、作品数の拡充を図る
- 新システムによる最適なコストバランスが可能となるため、早期利益創出も可能
- 電子書籍市場におけるシェアの拡大によるトップラインの増大と企業価値向上を目指す



新規事業 早期収益化・海外市場展開 加速

既存マンガ事業へのシナジーを強化し  
電子書籍市場におけるシェア拡大を目指す

# Webtoonスタジオ事業の開始

- 2024年8月1日にWebtoonスタジオをオープン、制作受託を開始
- 多数のアプリを運営してきたシステム開発の知識を活かし、制作サポートをはじめ、メディアミックスを見据えたWebtoon作品づくりに取り組んでいく

## 協業/受託事業

クライアントから制作費をいただく協業/受託制作にフォーカスし、Webtoon制作技術を向上。技術向上フェーズを経て、将来的にオリジナルIPを創出する

オリジナルIP創出の土台となる  
サービス（受託）スタジオの設立

## テクノロジーの活用

縦読み漫画制作プロセスにおける非効率、クリエイターへの高い負担、制作費の高騰をDX的アプローチで解決。また、開発したシステムをSaaSサービスとして拡販する

テクノロジーを活用した  
業務プロセスのコストダウン

## グローバル展開

子会社サウスワークス社と連携し、縦読みマンガの翻訳とローカライズも制作と同時に対応可能に。ゲーム・エンタメコンテンツの翻訳に長けた同社とのシナジーで受注した作品のグローバル展開も制作と同時並行に対応する

サウスワークス社との連携により、  
制作とローカライズを同時に対応

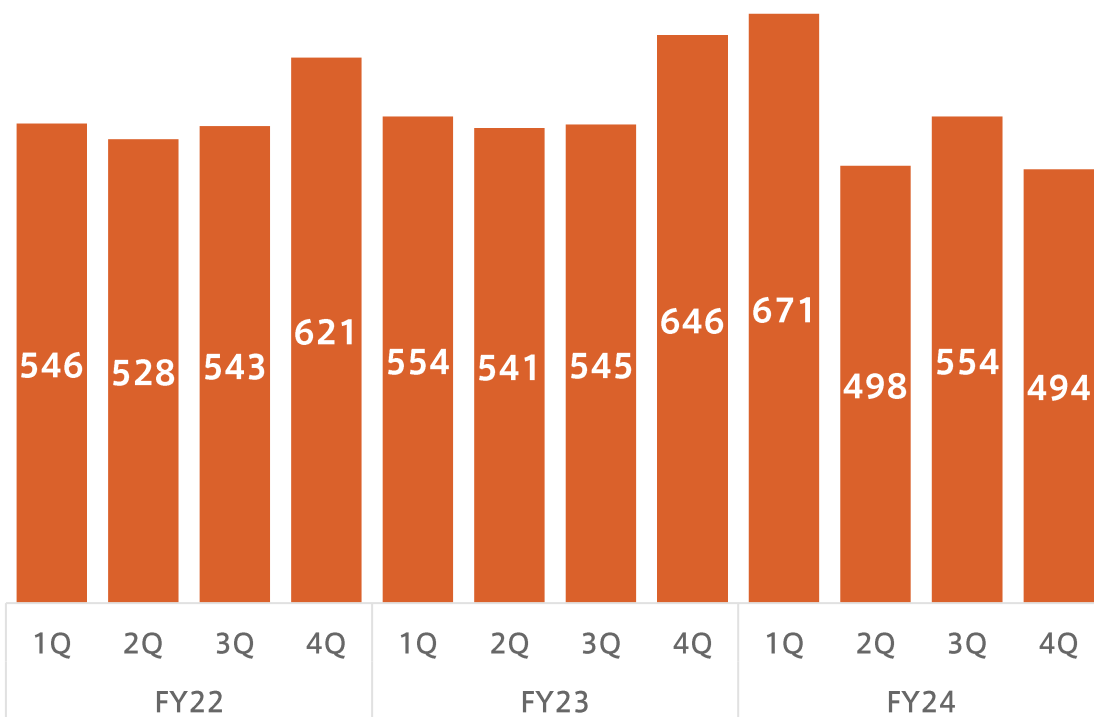
# マンガ事業

# 売上高/営業利益推移 (四半期)

- 既存マンガアプリの受託開発売上を計上
- 一方で、「Pontaマンガ」リリース後運用における原価増により営業利益の縮小
- 業務提携の終了により利益率の高い「めちゃコミック」が剥落したため営業利益が減少

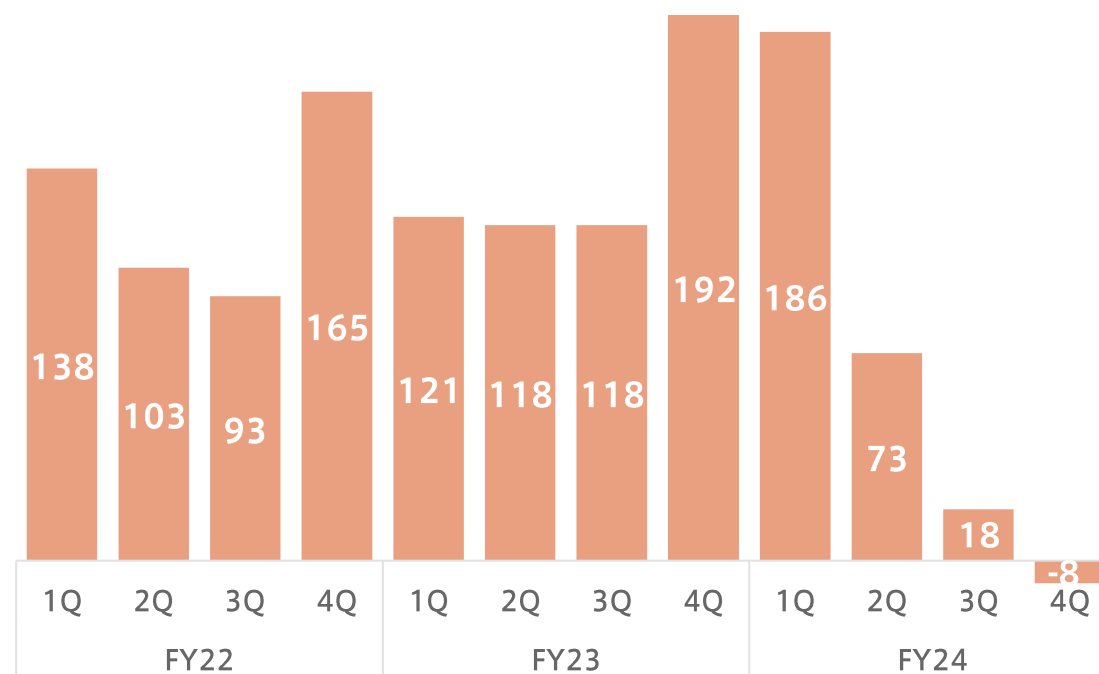
## 売上高

(百万円)



## 営業利益

(百万円)

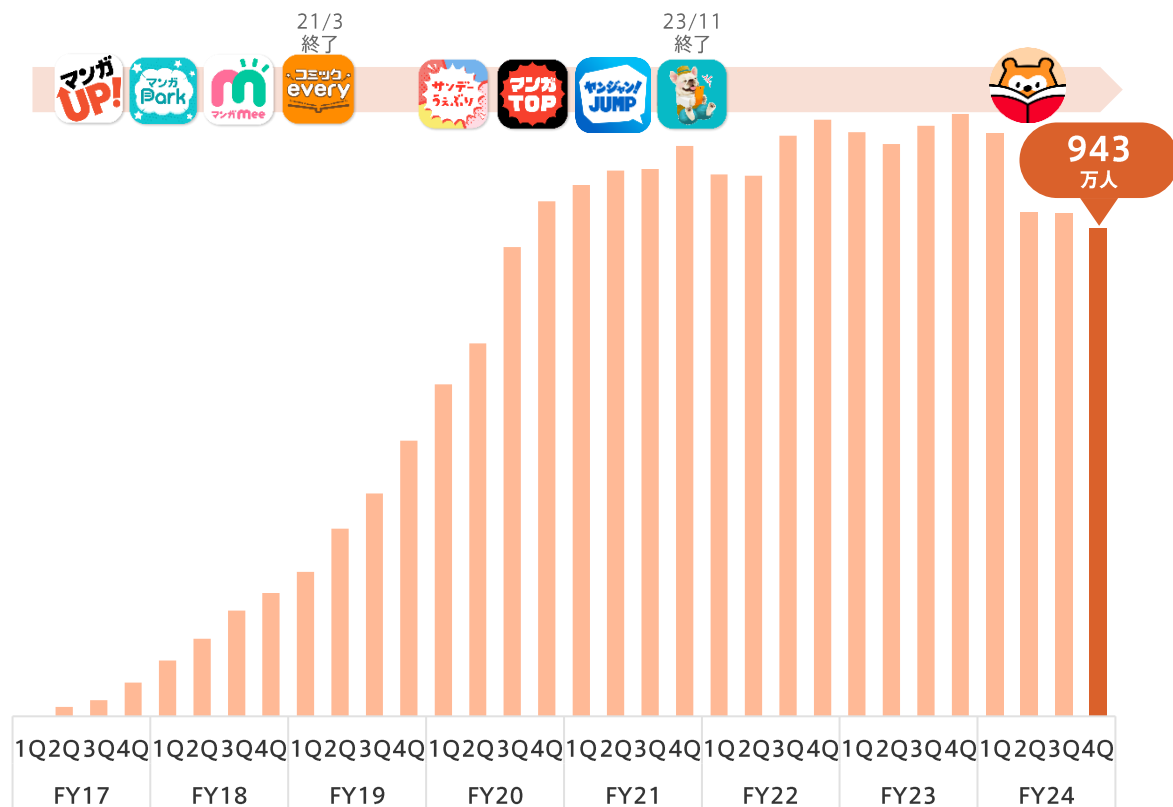


※エンジニア及びデザイナーに係る全社共通費用を含む

# マンガアプリKPIの推移

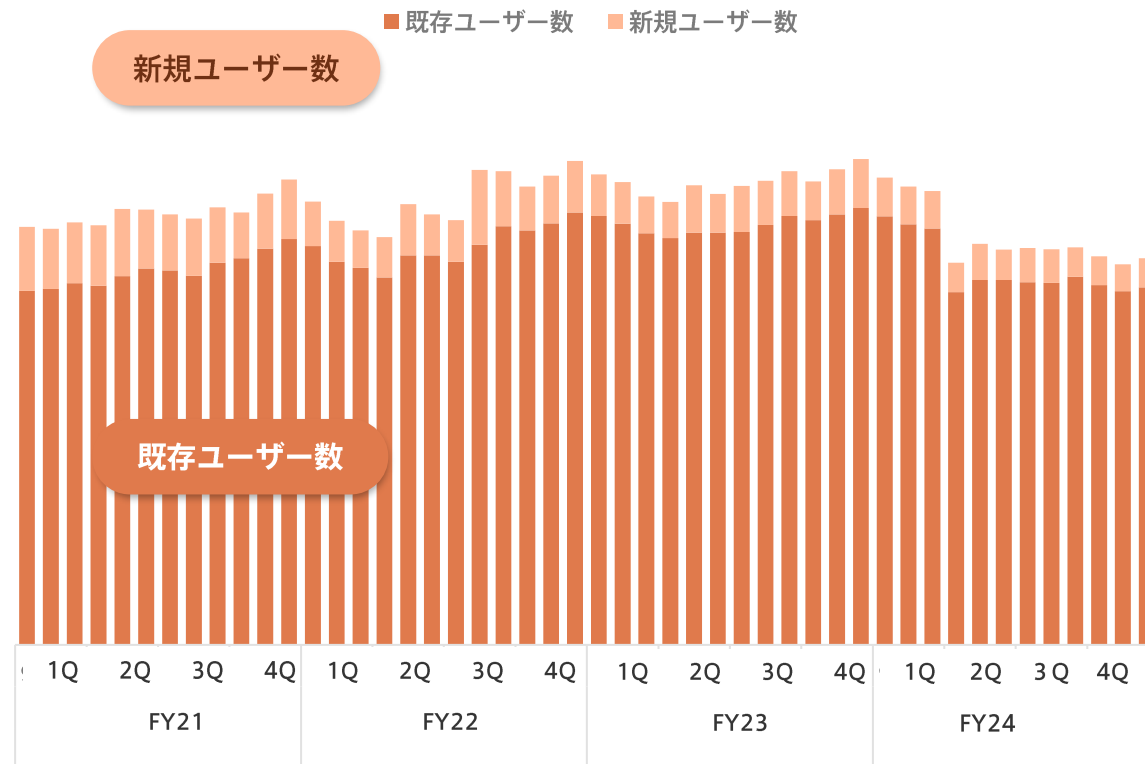
- ・ 業務提携終了により「めっちゃコミック」が剥落したため全体のユーザー数が減少
- ・ 巣ごもり需要の減少により、季節性のユーザー数増加も獲得及ばずMAUはやや減少傾向
- ・ 今後、ユーザー数の回復に向けた既存ユーザーの継続率改善および新規ユーザー獲得の施策を行う

## マンガアプリのMAU



※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

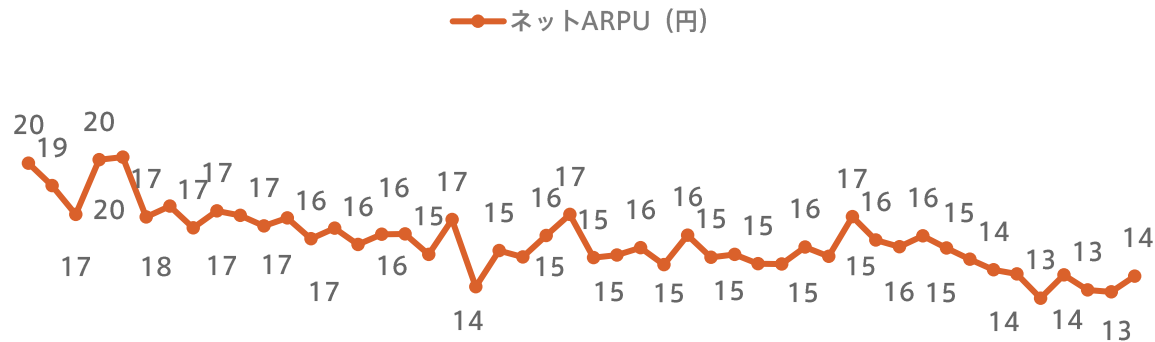


※新規ユーザー数は当月に新たにインストールをしたユーザーの数、既存ユーザーは当月のアクティブユーザー数から新規ユーザー数を除いたユーザーの数を指す

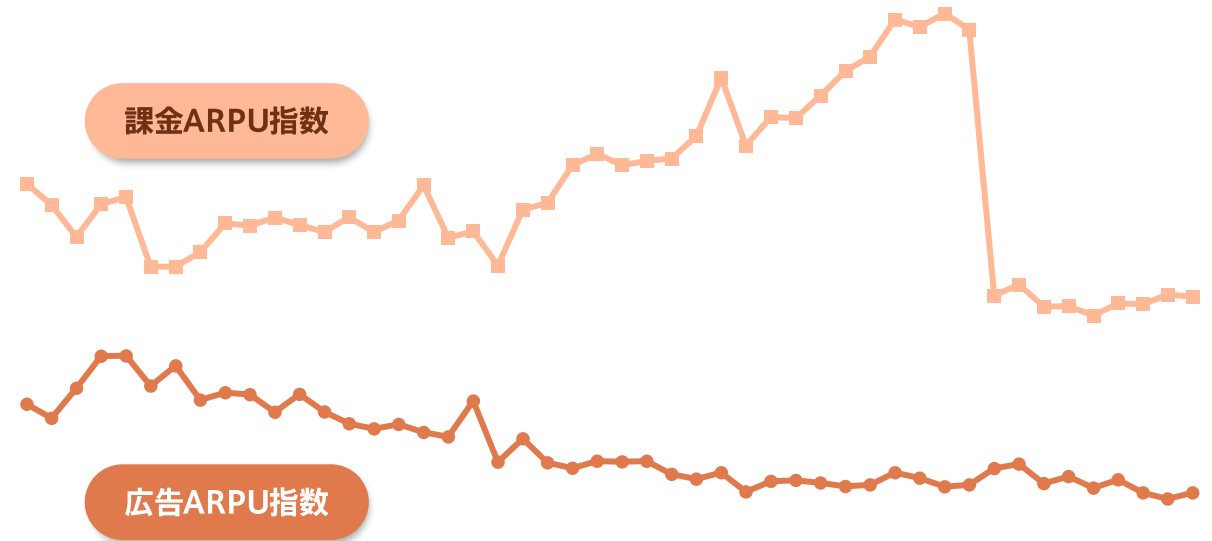
# マンガアプリKPIの推移

- 課金率の高い「めちゃコミック」が剥落したことにより課金ARPUは下降
- 随時、既存アプリのキャンペーン施策を実施。課金ARPUは微増ながらも回復の兆し

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
FY21			
FY22			
FY23			
FY24			

1Q	2Q	3Q	4Q
FY21			
FY22			
FY23			
FY24			

※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



# マンガ事業の施策

## 季節、イベントに合わせたキャンペーン施策を実施



パリ五輪期間中の「スポーツ漫画特集リレー」、夏の甲子園開幕期間に開催した「あだち充夏祭り」では、人気作品の無料開放やオリジナルゲームを開放。

季節性キャンペーン施策がMAU微増に寄与



「マンガMee」が、10月1日に発表された『2024年 オリコン顧客満足度<sup>®</sup>調査 電子コミックサービス 出版社 第1位』を2年連続※で受賞

※2023年は「オリジナル作品限定型」として受賞



最大50%のコイン還元やPontaポイント20倍キャンペーンの実施により、ARPUが伸長。引き続き効果的なキャンペーン施策を実施予定



# マンガ事業の方針と戦略

FY24まで既存事業強化と種まき

FY25から複数の柱創出と再投資によるトップライン拡大

## 既存マンガ



- ・ 出版社との強固なリレーション
- ・ 1,000万弱のユーザー基盤
- ・ 安定した収益基盤
- ・ レベニューシェアモデルと受託モデルのハイブリッド形態

## 新規領域 (種まき)

Pontaマンガ	大型ポイント連携型電子書店
ソク読み	老舗電子書店の再グロース
サウスワークス子会社化	マンガ翻訳受託の強化
Webtoonスタジオ設立	縦スクマンガ制作受託
集英社IP	BtoB 向けIP利活用の強化
AI縦マンガ化	自動コマ分割受託

①

既存マンガ  
運営最適  
安定利益創出

②

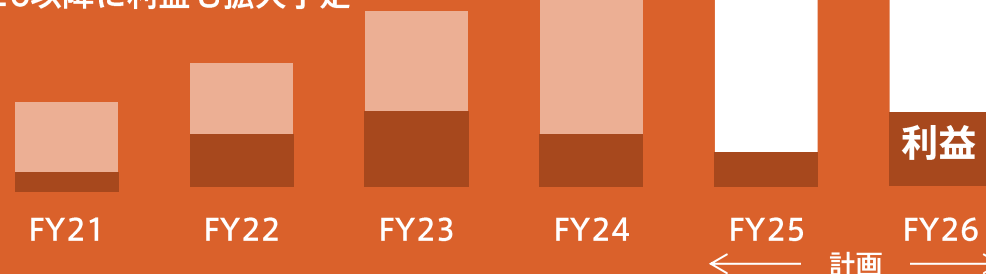
BtoB向け  
収益基盤強化

③

チャレンジ領域

## 売上高/営業利益推移

一時的に利益は下がるものの  
トップライン拡大は維持  
FY26以降に利益も拡大予定



FY24までに仕込んだ新規の種まきを着実に成長させ、FY26以降の成長へ向け、マンガ事業領域における多角化を推進する

# マンガ事業の方針と戦略

FY24まで既存事業強化と種まき

FY25から複数の柱創出と再投資によるトップライン拡大

①

既存マンガ  
運営最適  
安定利益創出



売上：22億円  
利益：2億円



収益維持  
体制効率化を推進

②

BtoB向け  
収益基盤強化

立ち上げ期のため収益貢献なし

- ・ サウスイークス翻訳事業
- ・ Webtoon制作受託スタジオ
- ・ 集英社IPライセンス事業
- ・ AIコマ分割縦化受託

FY25に早期収益化  
安定基盤の強化を推進する

③

チャレンジ領域



立ち上げ期のため収益貢献なし



電子書店強化  
収益化はFY26以降予定  
FY25は着実な成長を目指す

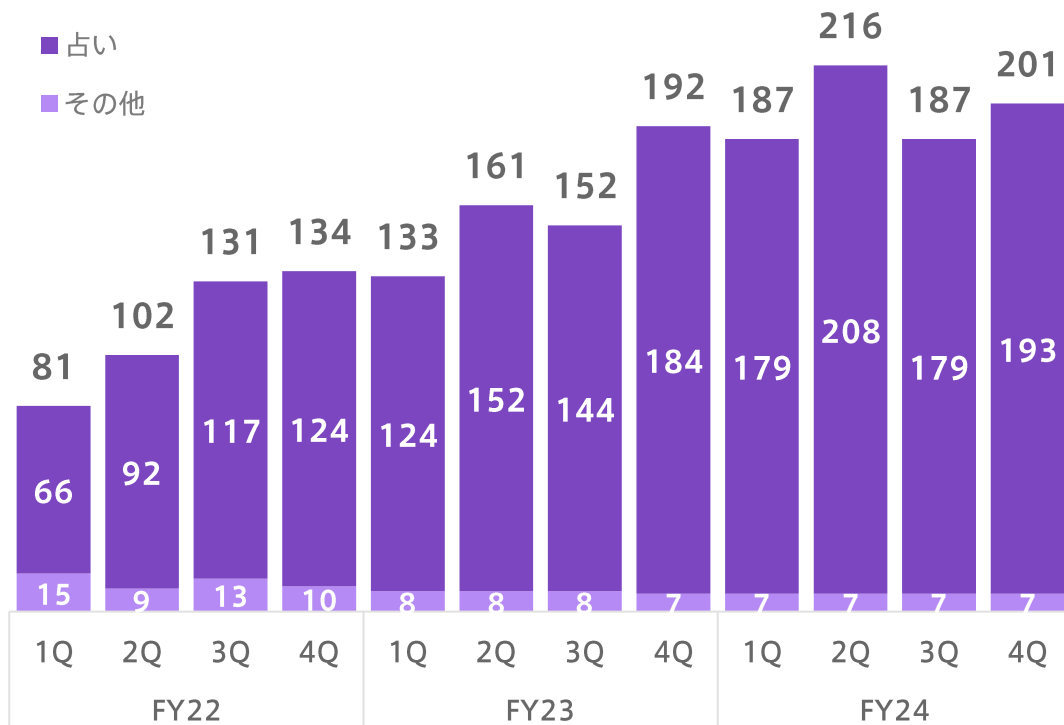
# エンタメ事業

# 売上高/営業利益推移 (四半期)

- 占い事業の牽引により**売上高YoY約123%達成、引き続き高い成長率を維持**
- 「電話占いuraraca」の広告宣伝費を積極投下、高水準で売上推移
- 「星ひとみの占い」がメディア効果の牽引により売上・利益共に好調

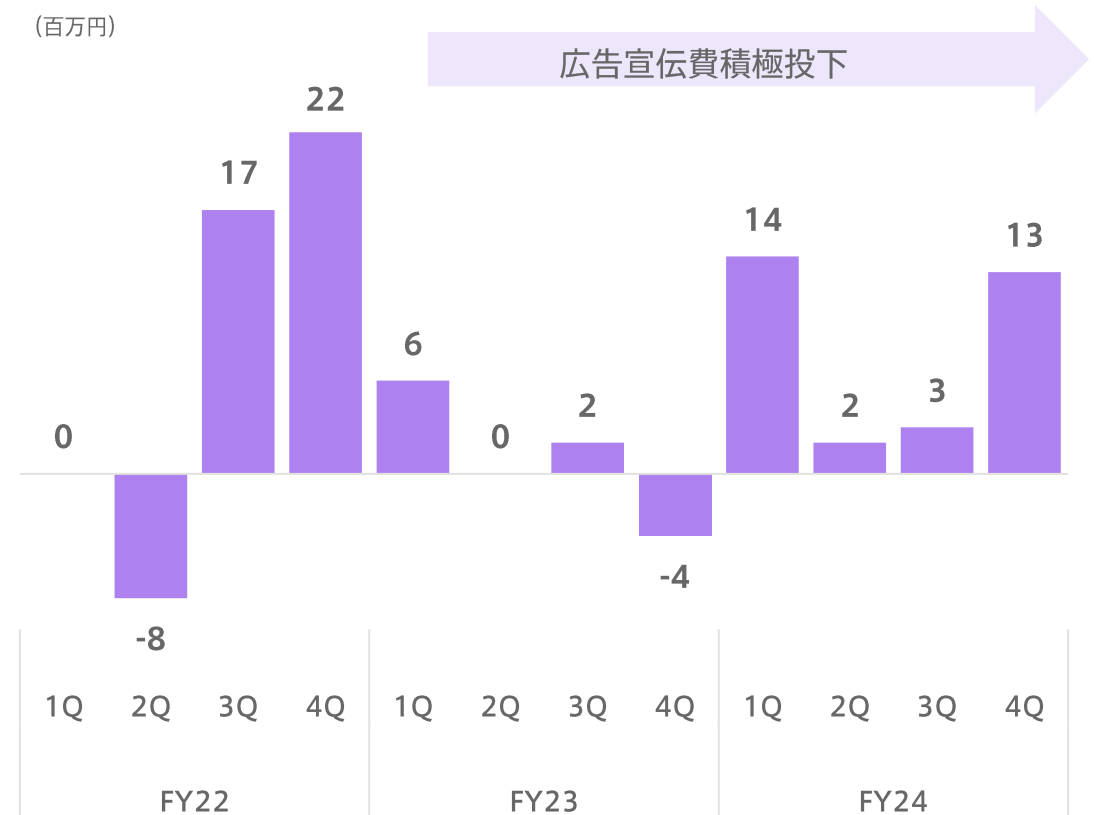
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



# エンタメ事業のKPI

- 引き続きユーザー数は高水準を維持。施策効果で一時鈍化していた会員登録者数も再び上昇傾向
- 今後フルリニューアルを予定しており、更なる会員登録者数の増加とARPUの増加を目指す
- 通常の月額メニュー、従量コンテンツに加え、様々なリアル商材を掛け合わせたサービス展開を検討

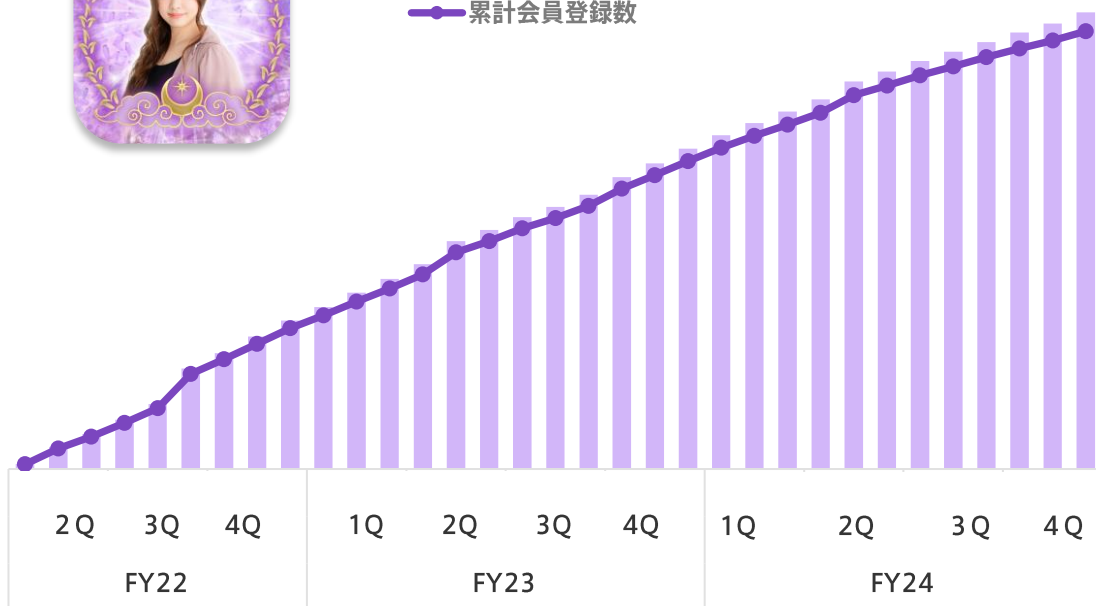
## 総ダウンロード数及び累計会員登録者数推移

星ひとみのアプリ



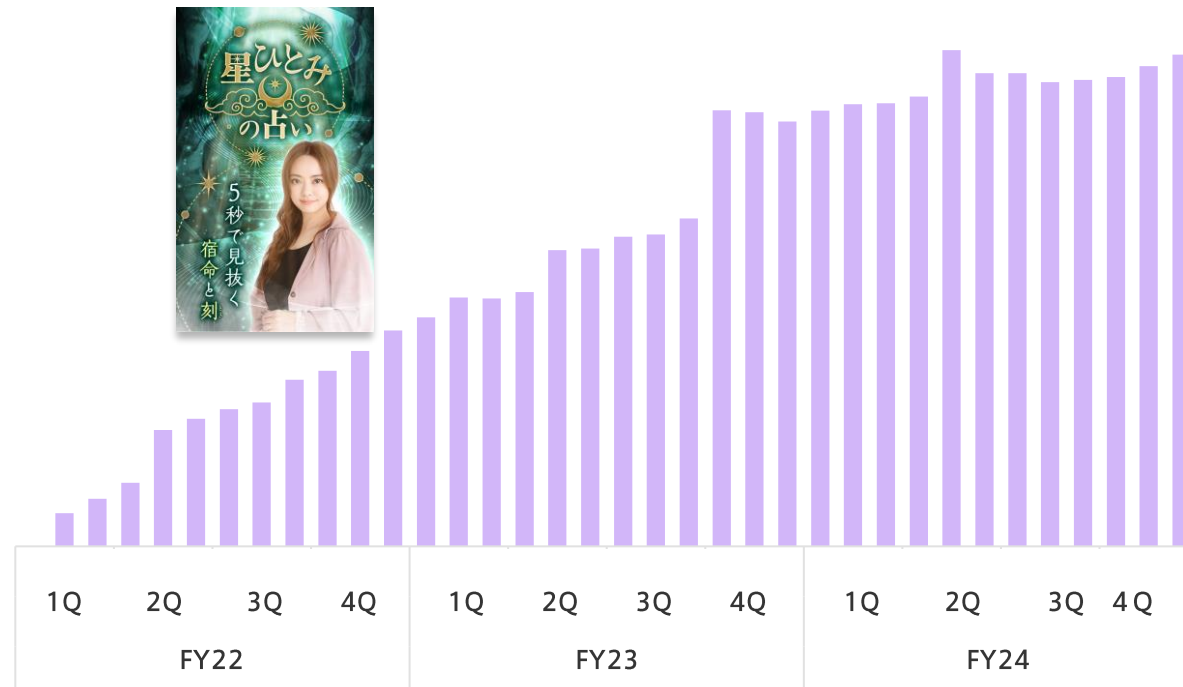
総DL数

累計会員登録数



## 月別会員登録者数推移

星ひとみの占いWEBサイト



# エンタメ事業の方針と今後の戦略

FY24までトップラインの成長を意識

FY25からトップラインと利益を意識した戦略へ

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

選択と集中

オンライン鑑定  
システムOEM

エンタメ×不動産事業

売上高/営業利益推移

トップラインと利益の拡大  
に注力



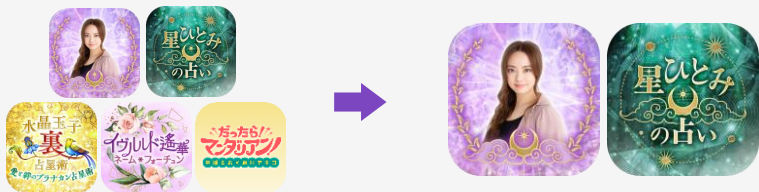
既存占い事業の選択と集中及び、そこで得た知識・技術を活かし  
より収益性の高い新規事業への展開に利益体質の強化を図る

# エンタメ事業の方針と今後の戦略

## 既存事業の選択と集中

### 占いサイト

複数占いサイトを星ひとみサービスに集中



### 電話占い

外部依存を低減させ利益体質に

- ・鑑定師  
複数プロダクションから供給 → 内部採用の強化
- ・占いシステム  
外部CTI（電話機能）を利用 → 完全内製化

### uraracaアプリ

電話・チャット・デジコンをチャットに集約し機能強化



- ・電話占い
  - ・チャット占い
  - ・デジコン占い
- チャット占い

## 今後挑戦していく領域

### オンライン鑑定システムOEM

- ・自社電話占いシステムの完全内製化により「電話占いuraraca」の利益率を改善 → **利益率 15~20%改善**
- ・より運用しやすく収益性の高い電話システムの構築により、他社電話占い業者様へのシステム提供を図る → **売上/運用費/利用費の拡大**
- ・同時に対面鑑定を実施している占い業者様へオンライン鑑定システムとしての展開を図る → **占い経済圏のシェア拡張**

### エンタメ×不動産事業

現在実施しているVtuber×&AND HOSTELにおいて、更に幅広いVtuber様・プロダクション様との展開を図り、よりエンタメ性の高い成功モデルを構築していく

また、RET事業部で用意した不動産（ハード）に、エンタメ事業部で用意したコンテンツ（ソフト）を掛け合わせた新規事業を検討  
特にインバウンド需要を意識したビジネス展開を設計



# RET事業

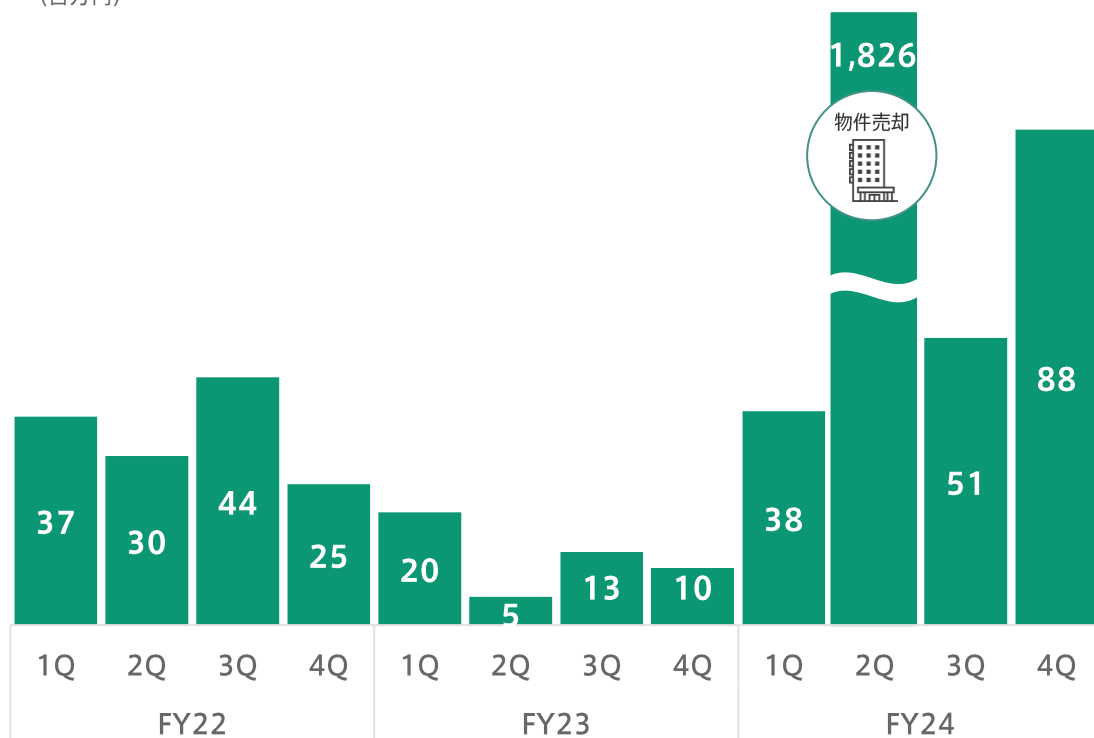
04

## 売上高/営業利益推移（四半期）

- &AND HOSTEL全店で稼働率が高水準で推移し、宿泊売上が好調
- 営業利益では、3Qで一時的な費用が発生したものの、利益は改善傾向
- 不動産アドバイザー報酬によるスポット売上を4Qに計上
- 大阪万博とIRにより大阪の不動産市況が高い水準である為、&AND HOSTEL SHINSAIBASHI EASTを4Qに売却
- 定常収益確保と将来の売却益を見込み、より安定稼働しており地理的にもコントロールしやすい東京の物件に資産入れ替えを検討

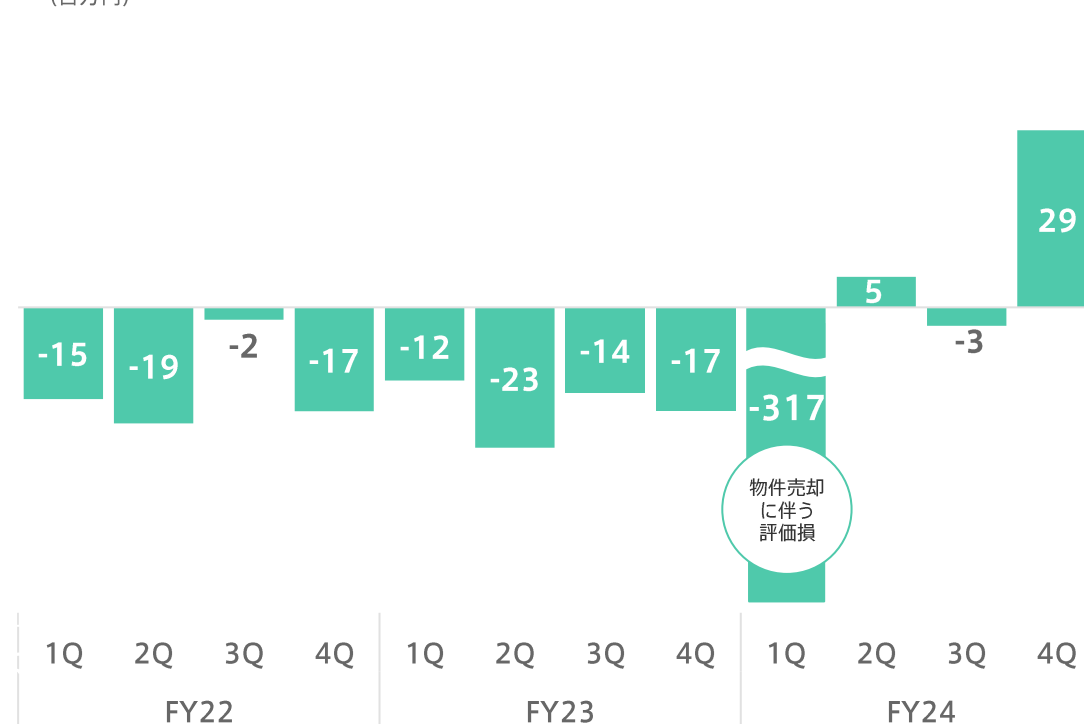
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



# RET事業の方針と戦略

## 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



- 引き続き安定的な運営により宿泊収益を積み上げる
- 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  
前期にて実績を積んだVtuberコラボ企画について継続開催、イベント規模拡大を図る

### 新規物件取得

ランニングでの収益確保及び将来的な売却益の為、新たに都内を中心に物件取得の検討を開始  
他社保有での新規案件取得についてもコンサル領域でチャレンジ

### 営業利益推移

FY24で赤字脱却完了  
FY25以降は利益水準を引き上げる



今後の拡大領域

具体的な施策

進捗

## 既存事業による 収益確保

- 引き続き安定的な運営により宿泊売上を積み上げる
- 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



### 宿泊売上

インバウンド効果もあり全店舗で稼働率の高水準、客室単価見直しで売上好調



### データ分析

データ分析力を活かし、周辺施設の客室単価や宿泊客の客層を分析し最適なプロモーション施策を講じる

## 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
- Vtuber企画継続開催、大規模イベント開催
- 専属Vtuberリクルーティング

### Vtuberコラボイベント3回実施 第4弾以降続々計画中



## 新規物件取得

- &AND HOSTEL SHINSAIBASHI EAST売却により、新たに都内を中心に物件取得の検討を開始

### 物件取得

より運営パフォーマンスが安定している都内にて、数件の候補物件があり取得検討中

### コンサルティング

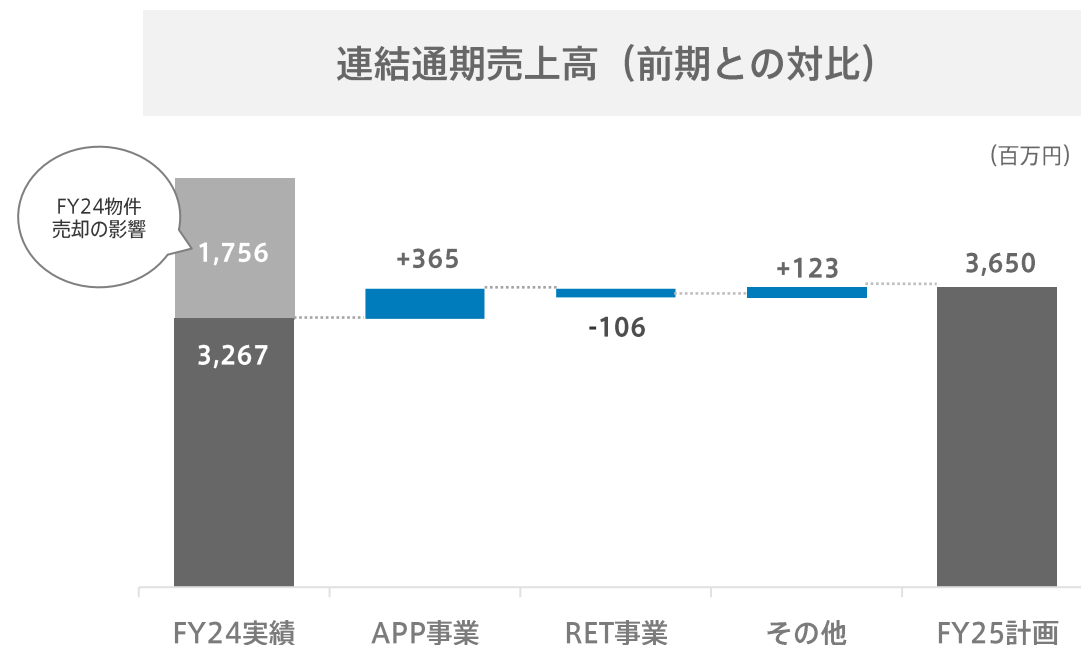
自社保有のみならず、他社との協業による新規案件獲得についても進行中。当社は物件取得から、運営まで総合的なコンサルティングにてマネタイズ

# 2025年8月期業績予想

# 2025年8月期業績予想

- 2024年9月に子会社取得したサウスワークスを含めた連結通期業績予想
- 全体としてはRET事業の販売用不動産売却における一時的な売上を除いては、FY25において**売上は増収見込み**
- APPマンガ事業では利益率の高い「めっちゃコミック」が剥落したことによる営業利益の減少が通年に影響し減益となる見込み
- 一方、**Webtoon制作スタジオ等FY24までに仕込んだ新規の種まきの収益化を急ぎリカバリーしていく方針**
- APPエンタメ事業では**既存サービスの大幅リニューアルを行い、更なるサービスの成長を見込む**
- その他マンガIPの可能性を最大化するRights事業を新設。**マンガIPを活用したマーケティング支援で売上・利益を押し上げる**

	FY24	FY25	
	実績	計画	増減額
単位：百万円			
売上高 (物件売却影響額控除後)	5,024 (3,267)	3,650	-1,374 (383)
営業利益	-317	-100	+217
経常損益	-344	-100	+244
当期純利益	88	-103	-191



# 株主還元策

- 2024年以降毎年8月末日の株主名簿に10単元（1,000株）以上を保有する株主様として記載または記録された株主様より所有株式数に応じてポイントを進呈
- 当社は個人株主の皆様を支えられており、皆様の日頃のご支援に感謝するとともに個人株主の皆様の利益向上を図る

## and factoryプレミアム優待倶楽部

優待最高利回り  
**5.54%**



所有ポイントに応じて様々な優待商品と交換いただけます

保有株式数（株）	進呈ポイント数	利回り※
1,000 ～ 1,999	5,000 pt	1.62 %
2,000 ～ 2,999	12,000 pt	1.94 %
3,000 ～ 3,999	20,000 pt	2.16 %
4,000 ～ 4,999	40,000 pt	3.23 %
5,000 ～ 5,999	60,000 pt	3.88 %
6,000 ～ 6,999	100,000 pt	5.39 %
7,000 以上	120,000 pt	5.54 %

※2024年6月1日～2024年9月30日まで平均株価309円にて算出

# Appendix



# BS増減比較

(百万円)

	2023年8月期末	2024年8月期末	増減比較 (前期末比)
流動資産	4,977	2,509	-2,468
└現金及び預金	925	1,563	638
固定資産	297	117	-179
資産合計	5,275	2,627	-2,648
流動負債	1,726	1,192	-533
固定負債	2,428	225	-2,203
負債合計	4,154	1,417	-2,736
└(有利子負債)	3,307	455	-2,851
資本金	801	801	—
資本剰余金	800	800	—
利益剰余金	-481	-392	88
自己株式	0	0	—
純資産合計	1,120	1,209	88

# PL実績

(百万円)

	2023年8月期	2024年8月期	前年同期比	2025年8月期計画
売上高	2,979	5,024	168.7%	3,650
└売上高成長率	45.2%	68.7%	—	-27.4%
└APP事業	2,928	3,010	102.8%	—
└RET事業	50	2,004	3,958.6%	—
└その他	0	9	—	—
営業利益又は営業損失	146	-317	—	-100
経常利益又は経常損失	113	-344	—	-100
当期（四半期）純利益	79	88	111.6%	-103

※「その他」の区分は、主にマンガのIPを広告等に活用する事業であります。

# 事業別売上高・営業利益

(百万円)

	FY22				FY23				FY24				
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
マンガ	売上高	546	528	543	621	554	541	545	646	671	498	554	494
	広告宣伝費	171	190	202	215	193	191	194	189	182	191	179	165
	営業利益	138	103	93	165	121	118	118	192	186	73	18	-8
	MAU (万人)	1,046	1,044	1,112	1,152	1,129	1,105	1,140	1,161	1,126	972	971	943
エンタメ	売上高	81	102	131	134	133	161	152	192	187	216	187	201
	占い事業	66	92	117	124	124	152	144	184	179	208	179	193
	その他	7	7	12	7	7	7	7	7	7	7	7	7
	営業利益	0	-8	17	22	6	0	2	-4	14	2	3	13
	占い事業	0	-4	23	20	9	9	12	11	19	5	3	12
RET (不動産事業)	売上高	37	30	44	25	20	5	13	10	38	1,826	51	88
	営業利益	-15	-19	-2	-17	-12	-23	-14	-17	-317	5	-3	29

## 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。