

& and factory

1Q 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1Q 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 1Q業績ハイライト

売上高

709 百万円
(YoY +6%)

営業利益

25 百万円
(YoY +1%)

APP事業 (マンガ・エンタメ)

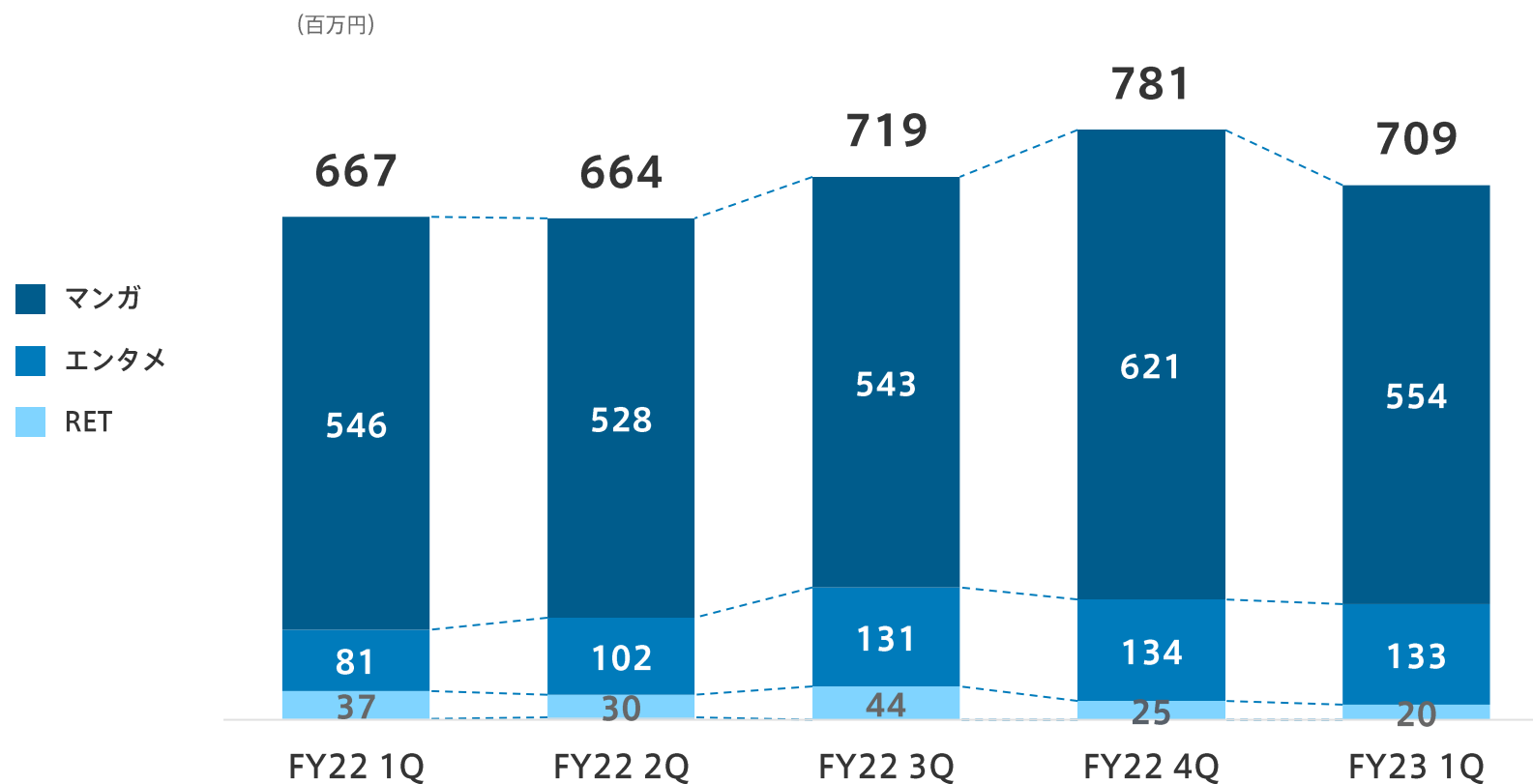
- マンガ事業の売上高は前年並みで着地
- 前期に引き続きMAUは堅調に推移
- 占い事業も成長を続けており売上高成長率は
前年対比で約1.6倍

RET事業

- 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**
- 自社保有物件に関しては引き合いが強くなってきて
おり継続して販売活動を推進している

売上高の推移

- マンガ事業では課金売上が好調に推移した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1.6倍
- &AND HOSTELを中心としたRET事業は計画どおり推移



前年同期比

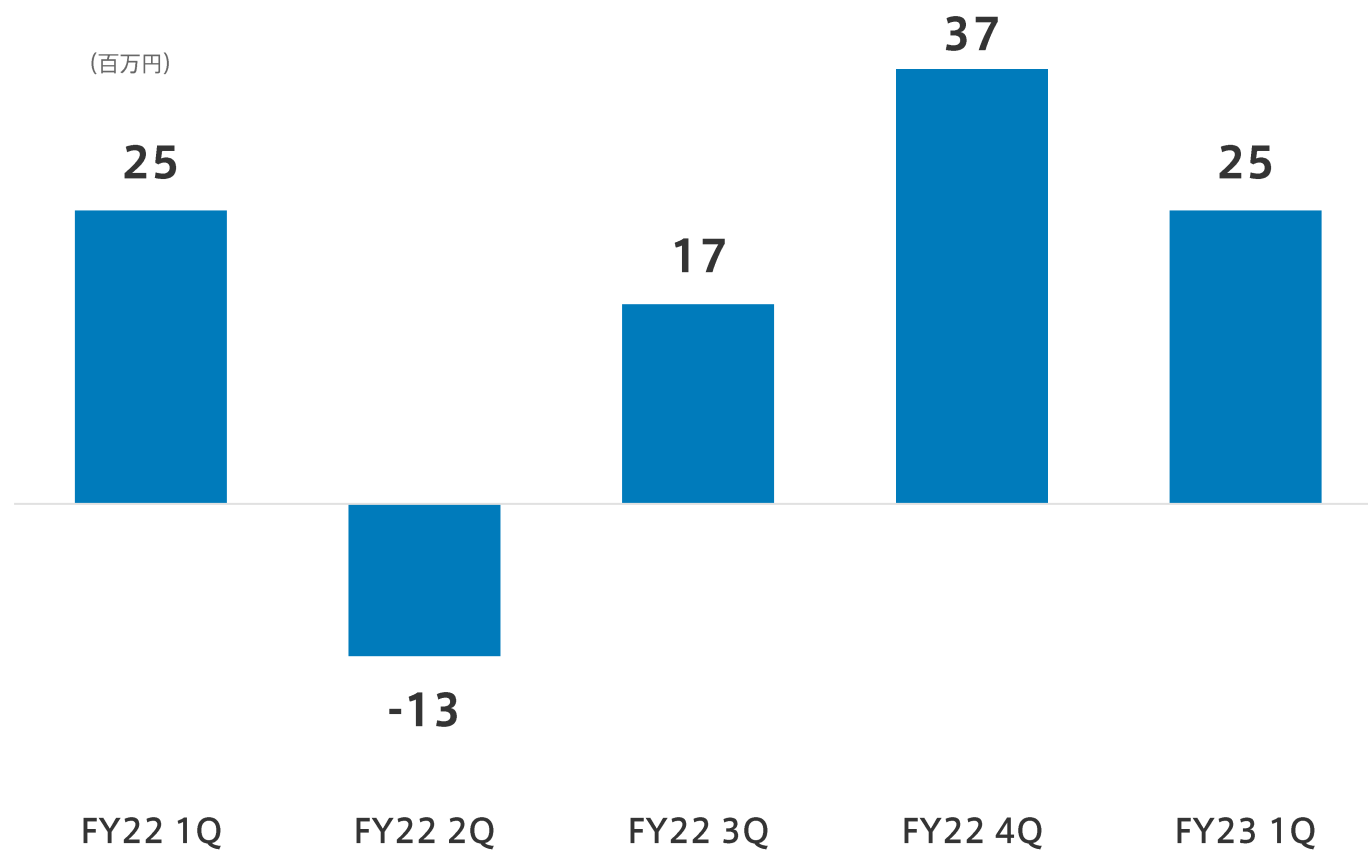
+6%

前四半期比

-9%

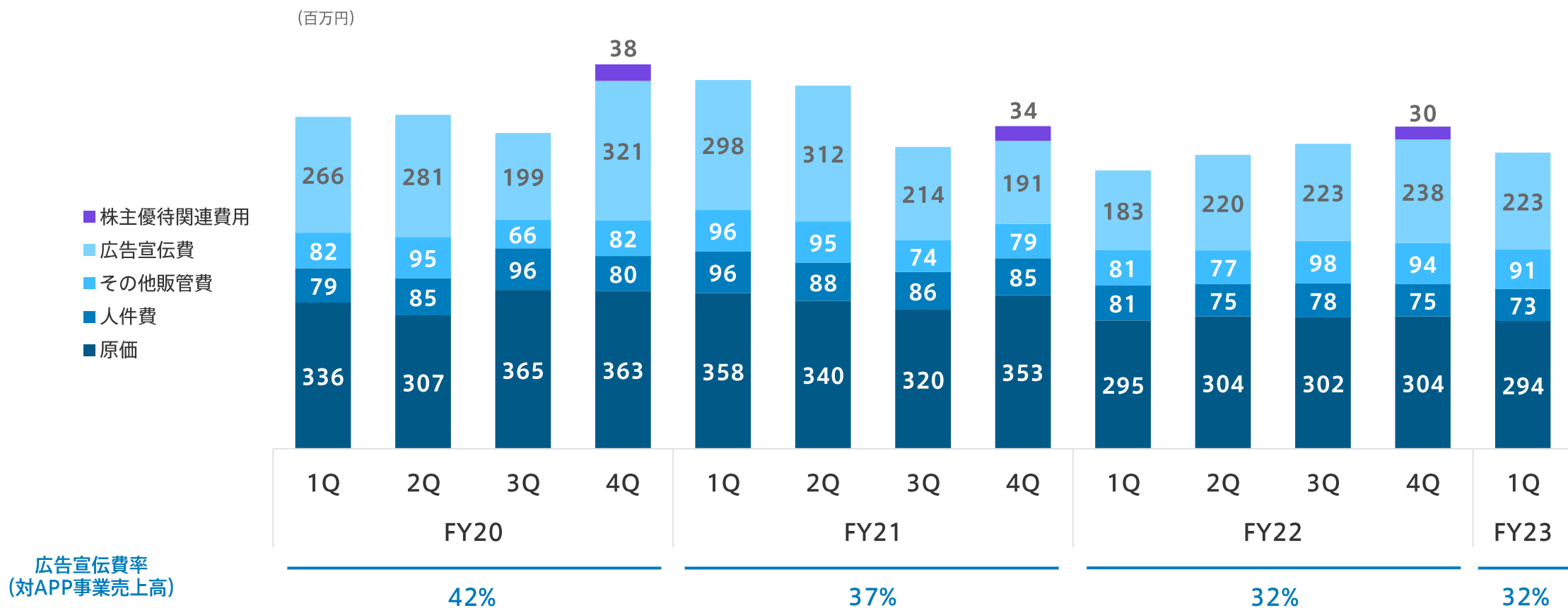
営業利益の推移

- 営業利益は前年並みで着地。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



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



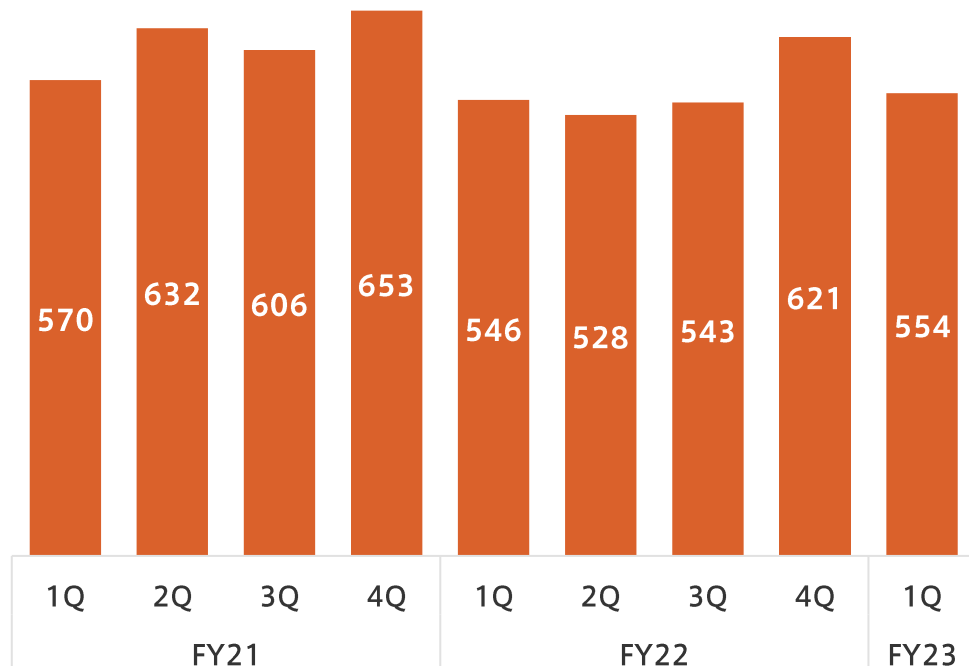
マンガ事業

売上高/営業利益推移（四半期）

- 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
- 前期4Qは長期休暇も含んでおりQoQでは減少しているものの前年同期並みでの着地となった
- 広告宣伝費を前年より投下していることにより営業利益はYoYで減少
- 新規事業にかかる売上高は今期中に計上する予定であり一部を業績予想に織り込み済み

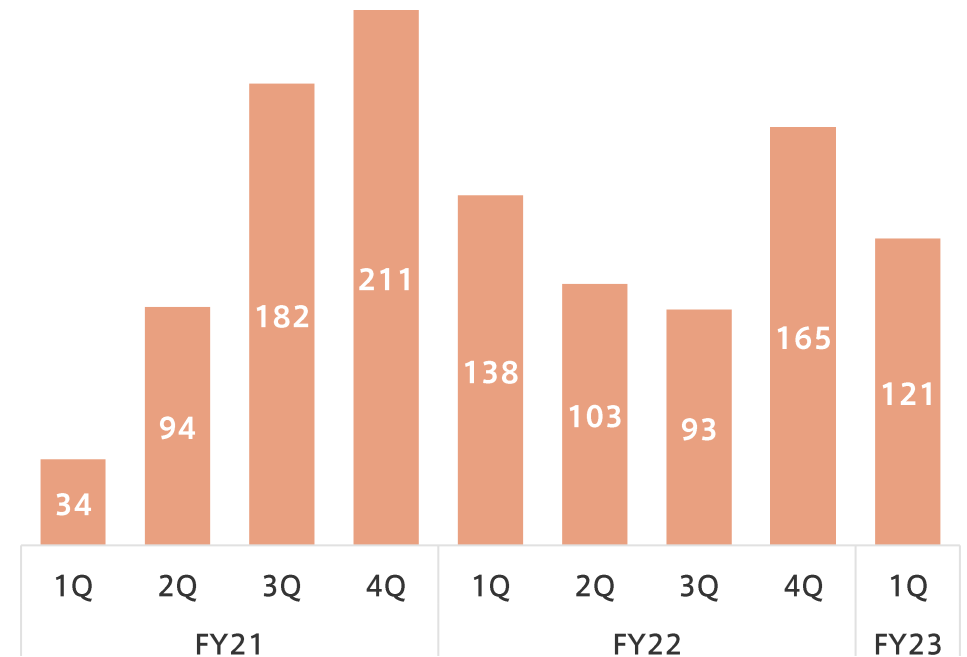
売上高

(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

- 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
- 8月にMAUが過去最高値に到達、それ以降も各アプリにて継続率向上に向けた施策を講じており高水準を維持

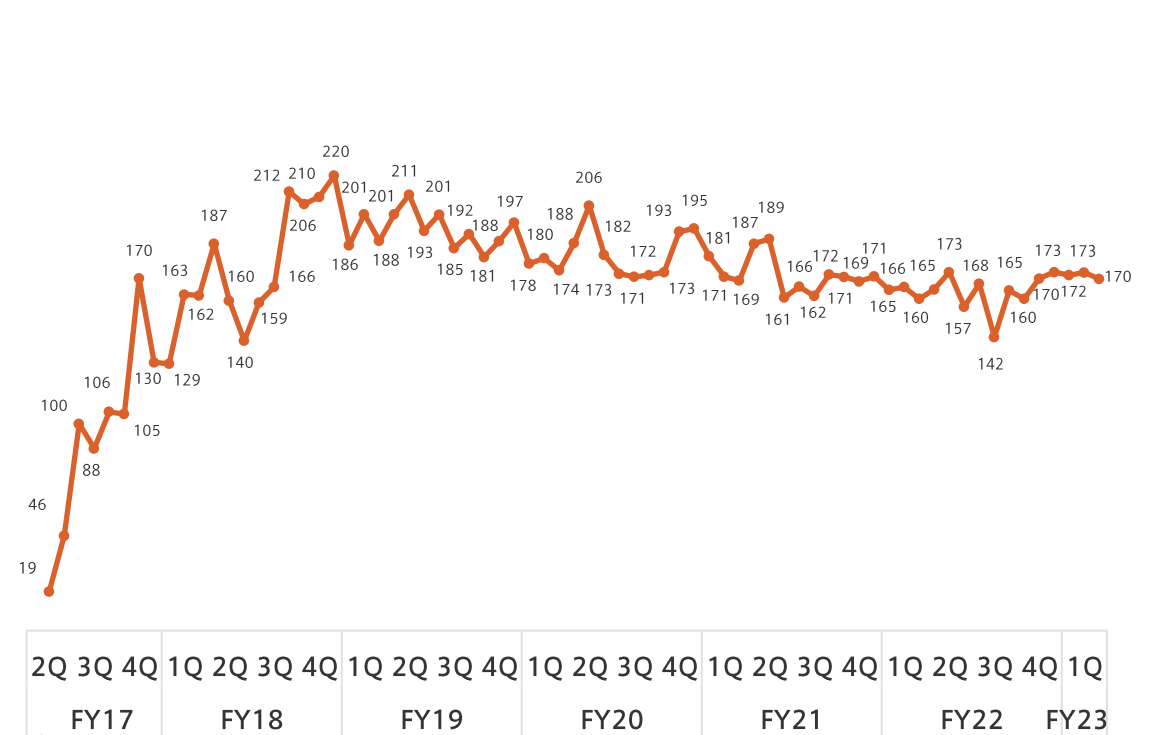
マンガアプリのMAU

(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

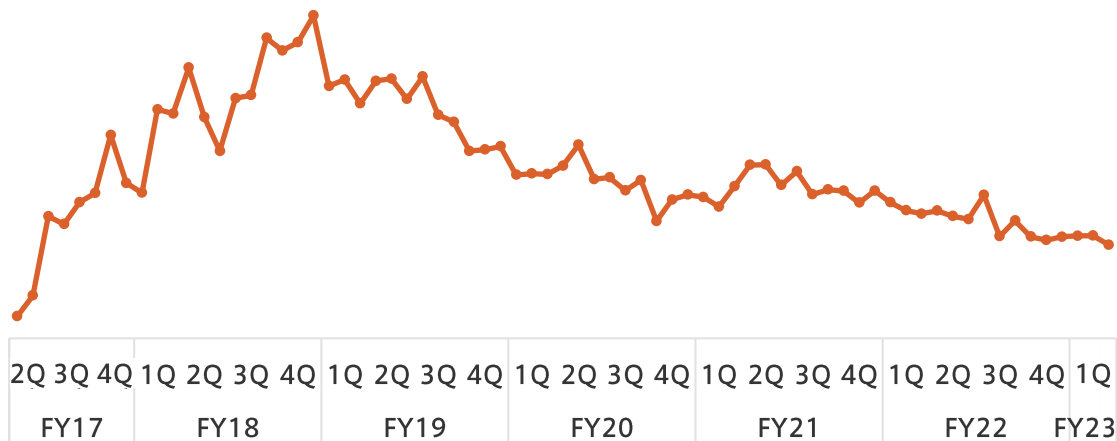
マンガアプリのARPU (円/人)



※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

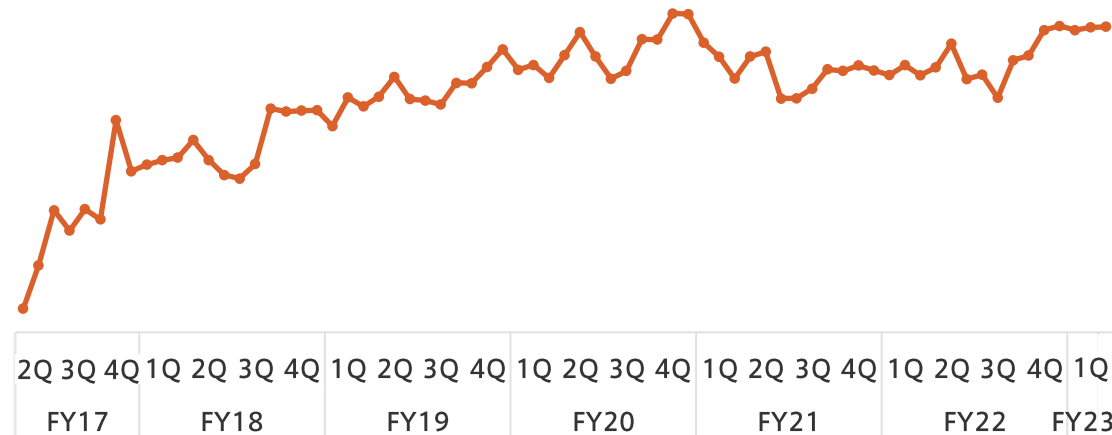
マンガアプリKPIの推移

広告ARPU (指数化)



- 特にリワード広告の売上が減少
- プラットフォーマーによるリワード案件規制の影響
- 広告収益の多角化を推進しARPUの向上を図る

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課金ARPUは上昇
- 高い水準を維持できており今後も課金を促す施策を講じていく

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
新規マンガサービスで導入予定

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 マーケティングと業務提携契約を締結

- 12/28に公表したとおりポイント事業を展開する株式会社ロイヤリティ マーケティングと業務提携契約を締結
- Ponta (ポンタ) アプリなどのメディアから利用できるオリジナル電子マンガ書店の構築を目指す
- Webtoonを含む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



デジタルマンガ領域での開発・運用実績
ユーザー獲得・マーケティング実績

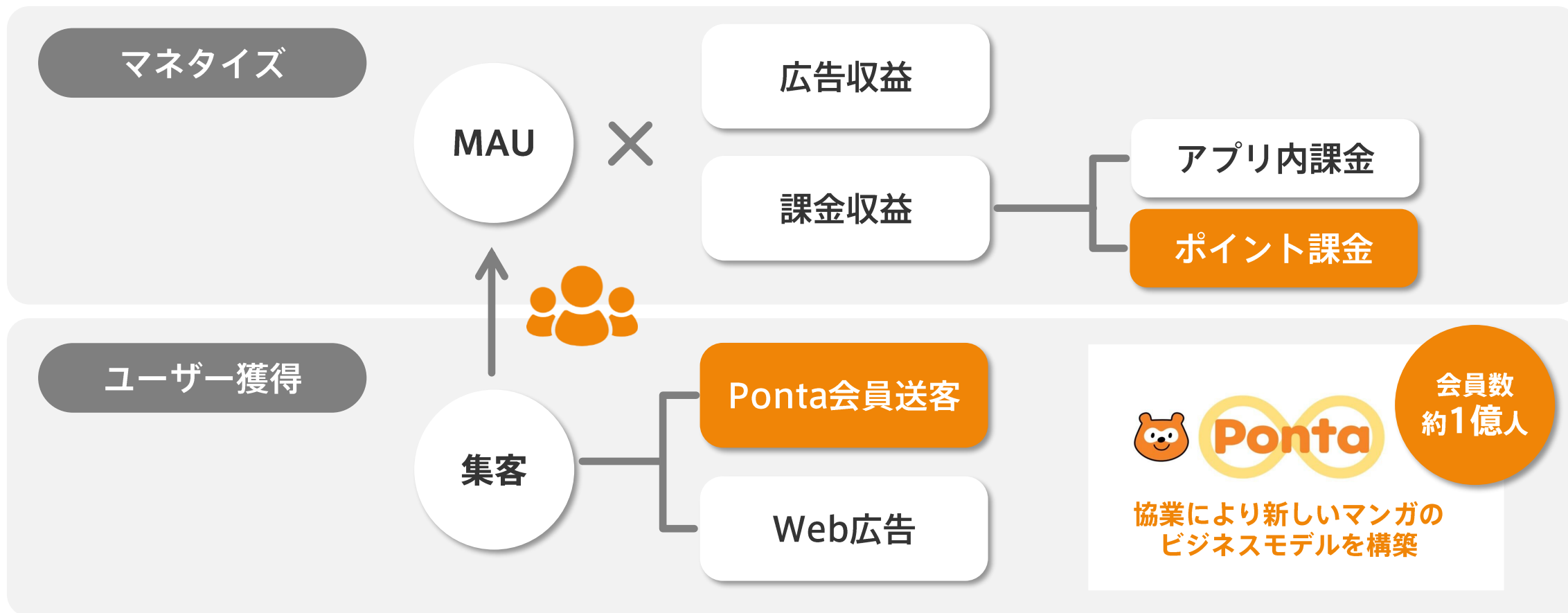
×



1億人のPontaポイント会員
Pontaポイントがたまる・つかえる

ロイヤリティ マーケティングとの取り組み

- Pontaポイントをためてつかえるマンガ書店を展開することで、サービスの魅力を高めポイント活用の活性化を図る
- 約1億人の会員数を誇るPonta会員からの送客を図ることでMAUの拡大と収益拡大の両立を目指す



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

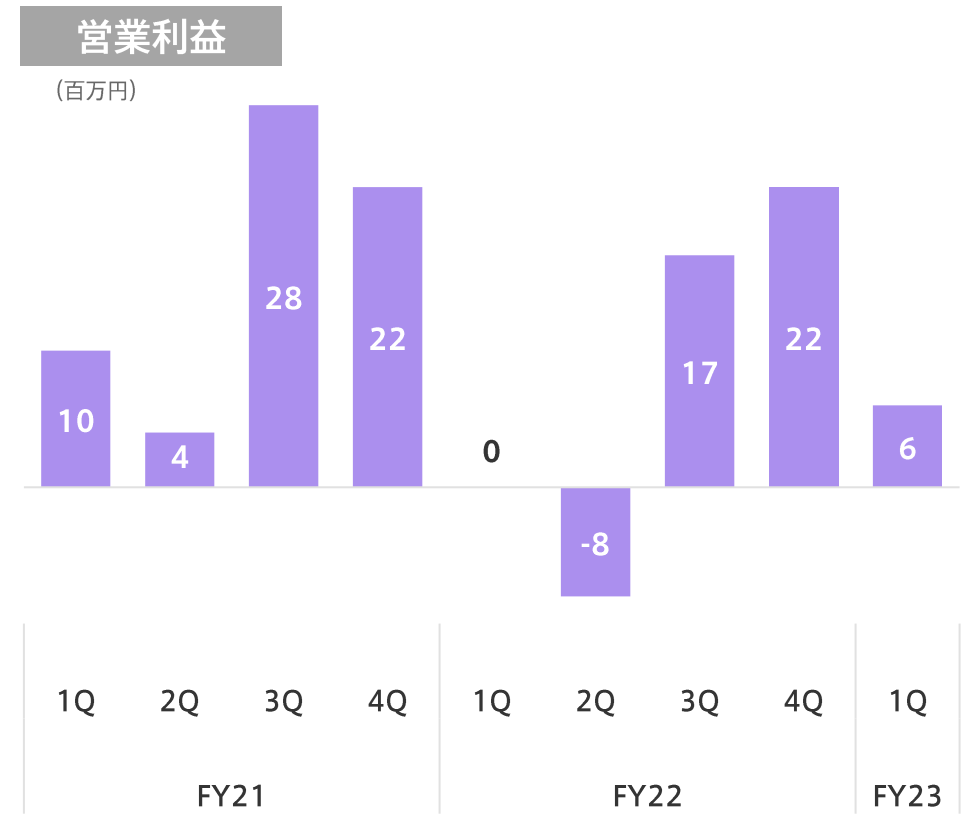
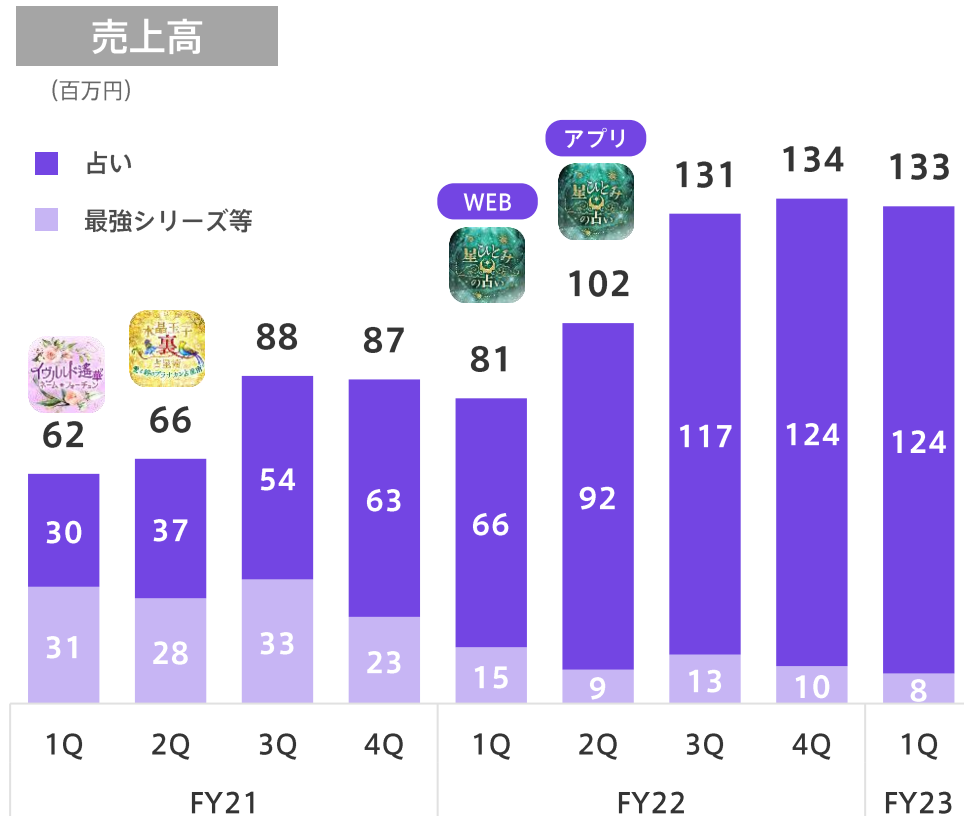
利用可能範囲
全国約26万店舗

新たな形でのコンテンツ提供・マネタイズを目指す

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1.6倍に**
- 占い事業においては年末年始が需要期のため2Qで増収を見込む
- 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、1Qでは運用開始に伴い費用計上



Topics

- 占い事業においては需要期に向けて各種施策を積極的に実施
- 恋愛相談Live配信サービス「Lapikana（ラピカナ）」を2022年11月にリリース

占い事業における積極的なPR施策



- 1年の中で最も需要の高まる年末年始に向けてコンテンツ配信やキャンペーンを強化
- 積極的に広告宣伝費を投下し需要期における売上確保を図る

新たなサービス「Lapikana」をリリース



- アドバイザーの拡充と機能アップデートを推進
- 利用率を上げ収益拡大を図っていく

RET事業

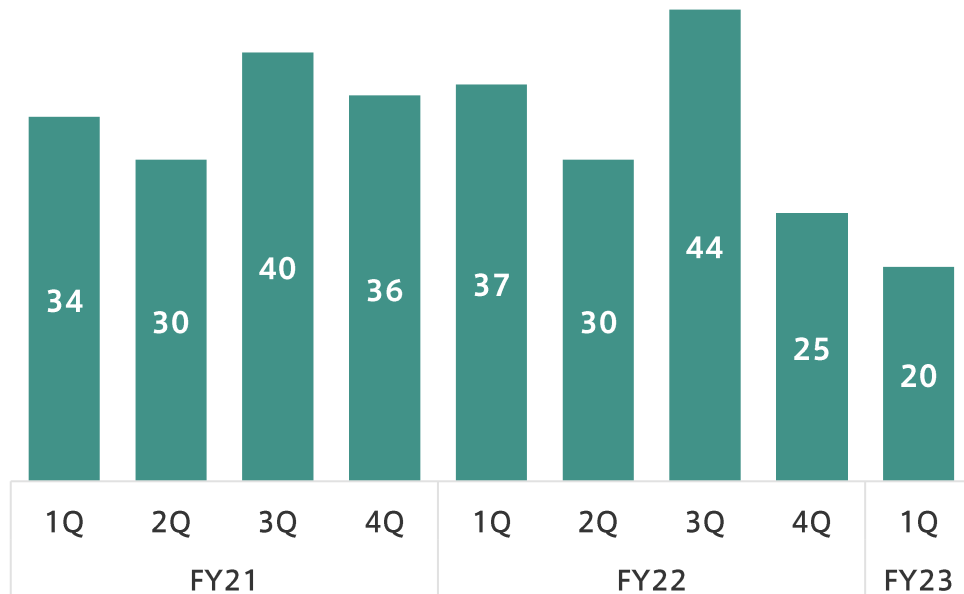
04

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したが利益が回復
- 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

売上高

(百万円)



営業利益

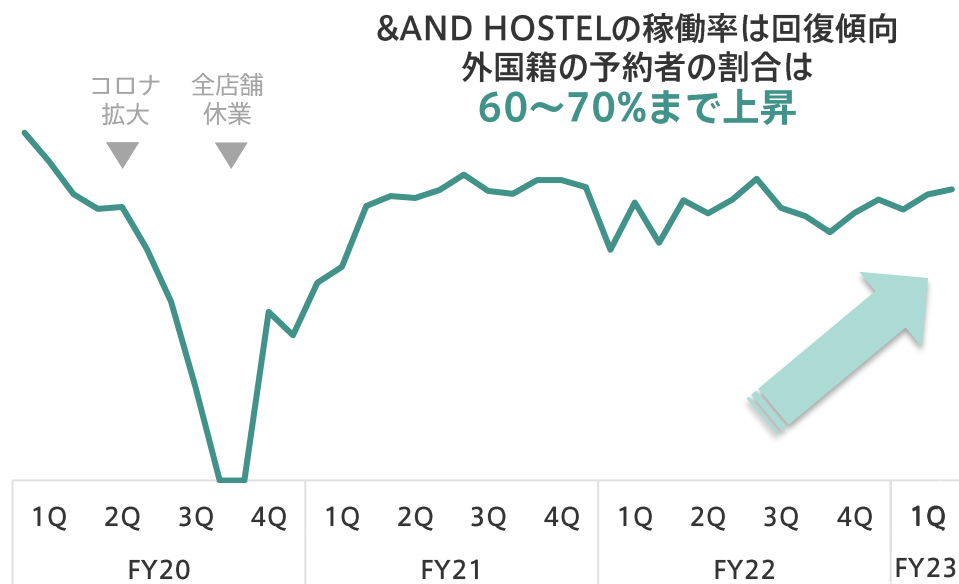
(百万円)



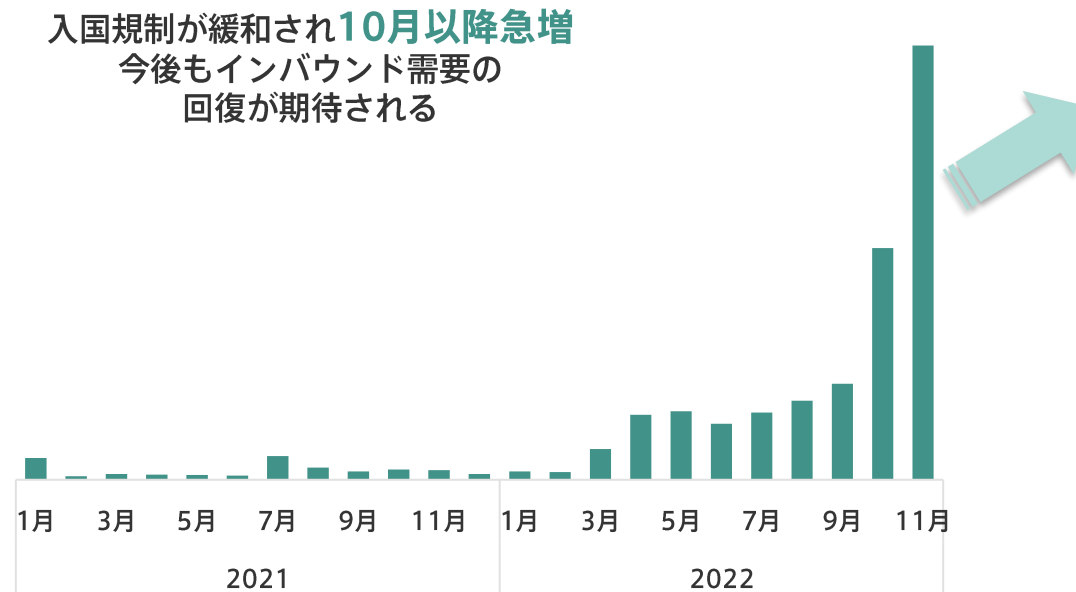
&AND HOSTELの稼働状況と販売用不動産の今後の販売方針

- 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。毎月コンスタントに問い合わせを受けている
- 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）

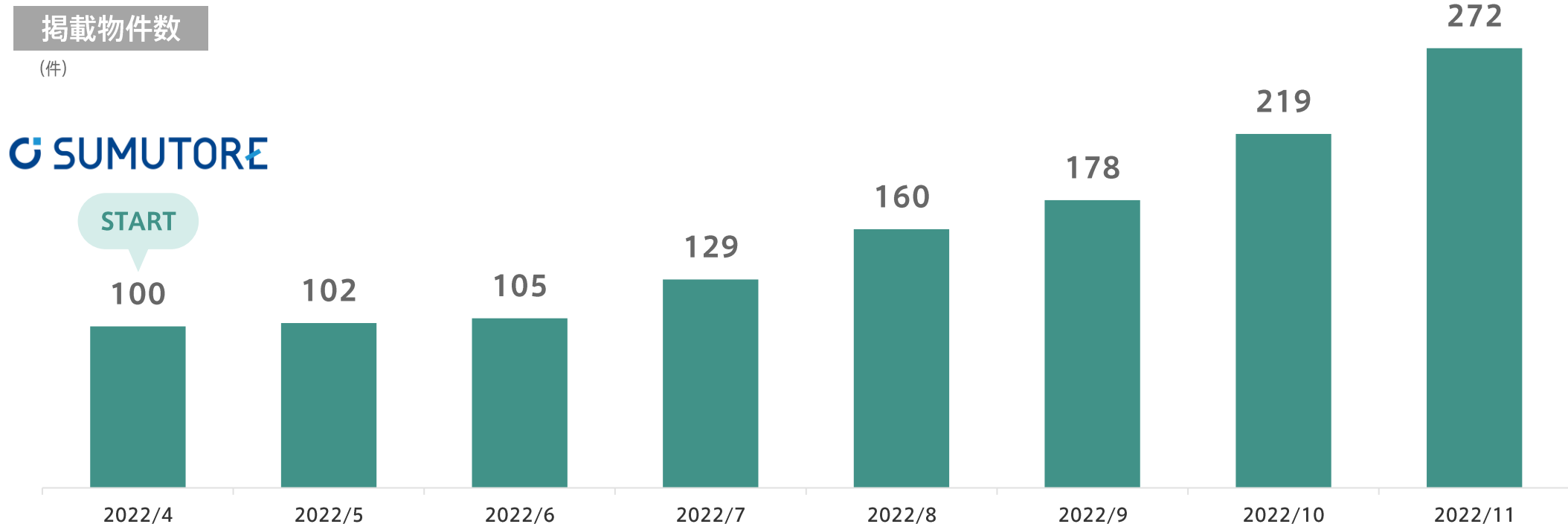


訪日外客数（総数）の月別推移



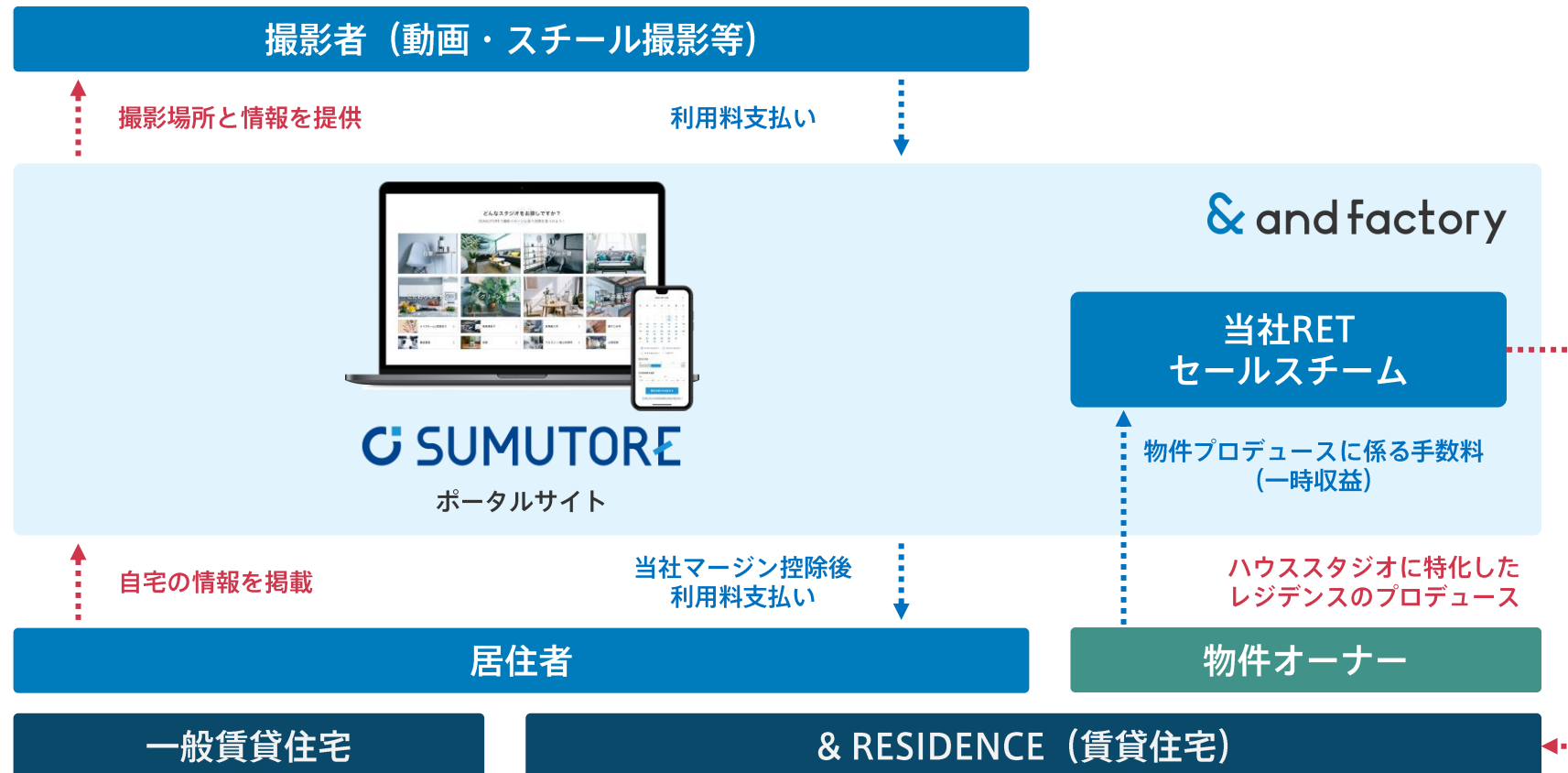
新規事業 (SUMUTORE・&RESIDENCE) の進捗

- 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「SUMUTORE」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
- ロケハン予約機能や検索機能等の機能面を改善し予約件数の拡大を図る
- 当初掲載数：100件からスタートし、**現在では272件以上にまで拡大**。今後も掲載を増やし多様なニーズに応える
- 賃貸物件へのコンサルティング事業「&RESIDENCE」は開発パートナーの開拓を推進中。プロデュースによる手数料とSUMUTOREへの送客を図り収益強化を目指す



(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

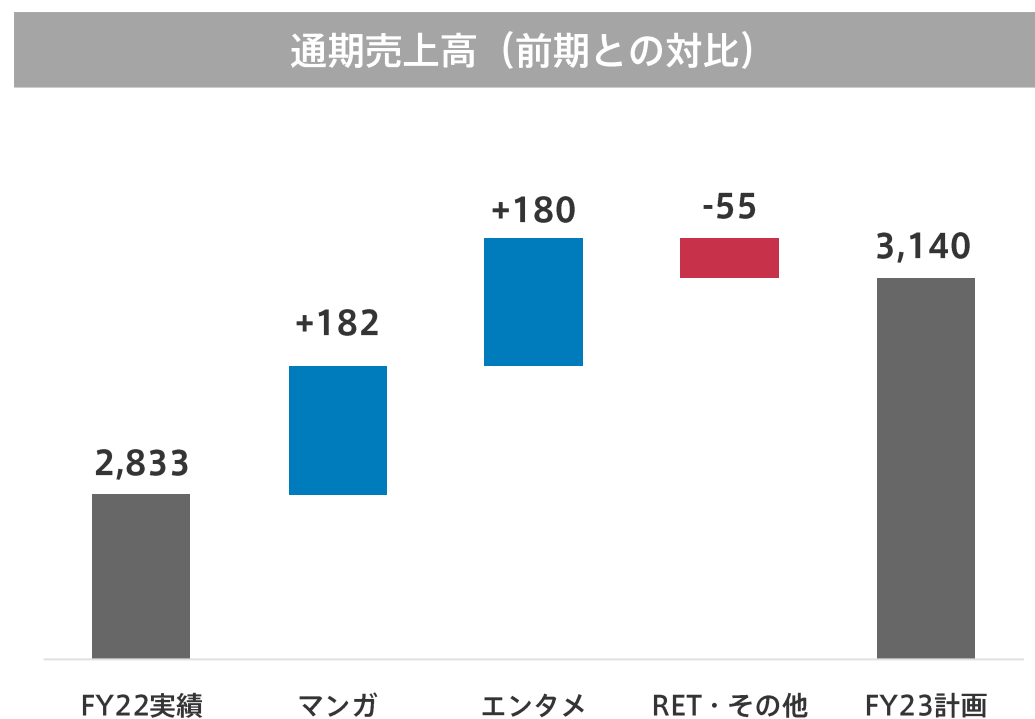


Appendix

(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

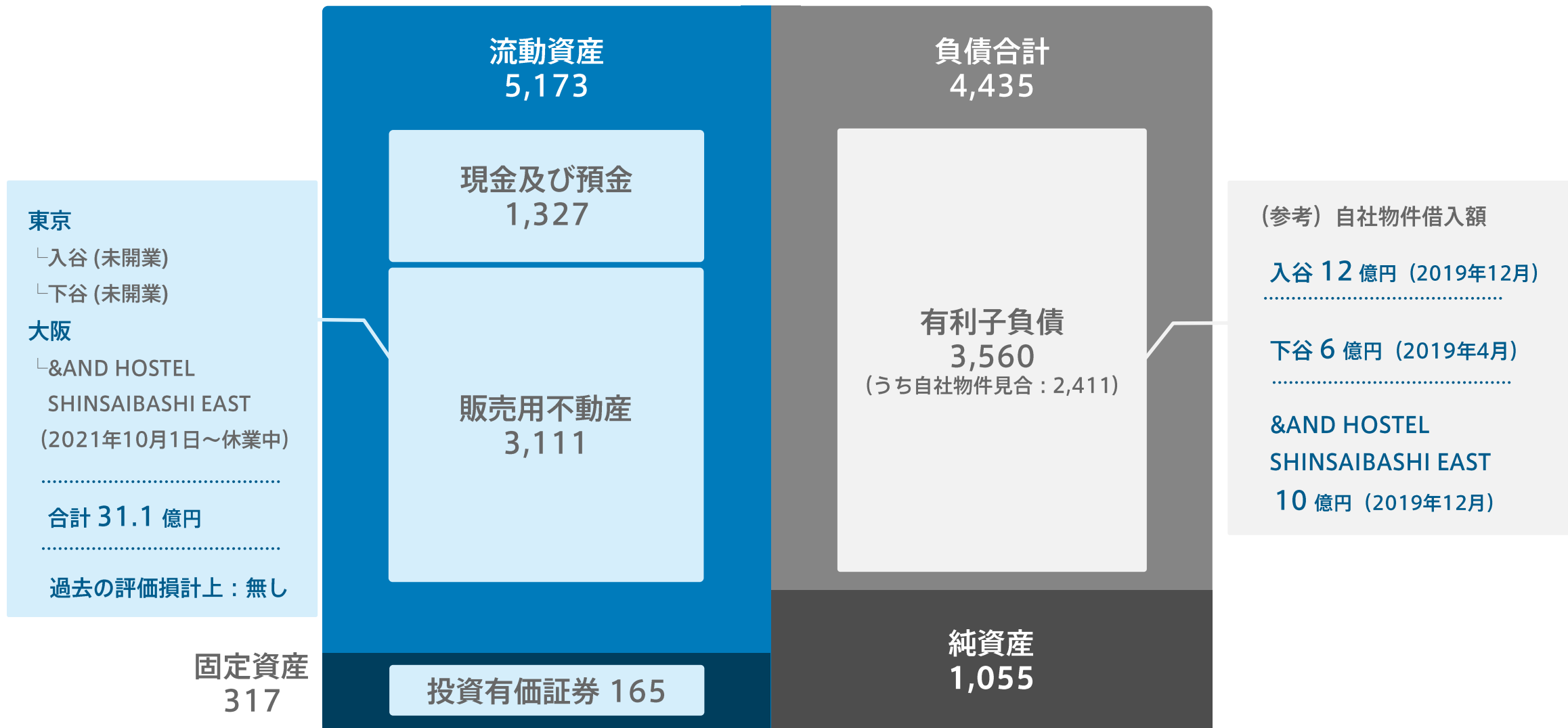
	FY22	FY23	
	実績	計画	前年同期比
単位：百万円			
売上高	2,833	3,140	+306
営業利益	66	100	+33
経常損益	-144	68	+212
当期純損益	-350	64	+414



当社のBS概略

2023年8月期1Q末

(百万円)



2022年11月に第三者割当による資金調達を実施

セプターニHDとの資本業務提携および第三者割当による株式の発行

株式会社セプターニ・ホールディングス（以下、セプターニHD）と資本業務提携を締結

- 今後、デジタルマーケティング領域や新規事業において協業を推進
- DX（デジタルトランスフォーメーション）領域において共同事業を検討
- 当社株主総会を経て、セプターニHDより社外取締役が就任

第三者割当増資によって5億円を調達。当社会長の小原よりセプターニHDへ株式譲渡

- 今後の成長投資に向けた原資及び資本十分性を確保
- 本取引後、会長の小原とセプターニHDは同率で最大の大株主に
- 必要以上の希薄化を防ぐ観点から、会長の小原からも一定割合の株式譲渡を実施






マンガ事業や新規事業領域の成長を加速する経営資源を獲得

当社単独ではリーチできない事業機会を活用しより一層の飛躍を目指す

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月期1Q末	増減比較 (前期末比)
流動資産	4,345	5,173	828
└現金及び預金	479	1,327	848
固定資産	510	317	-192
資産合計	4,855	5,490	635
流動負債	1,430	1,395	-34
固定負債	2,883	3,039	155
負債合計	4,314	4,435	120
└(有利子負債)	3,419	3,560	140
資本金	551	801	249
資本剰余金	550	800	249
利益剰余金	-560	-546	14
自己株式	-0	-0	0
純資産合計	540	1,055	514

PL実績

(百万円)

	2022年8月期1Q 累計期間	2023年8月期1Q 累計期間	前年同期比	2023年8月期 予想
売上高	667	709	106.3%	3,140
└売上高成長率	-7.2%	6.3%	—	10.8%
└APP事業	627	688	109.7%	—
└RET事業	37	20	55.0%	—
└その他	1	0	—	—
営業利益	25	25	101.0%	100
経常利益又は経常損失	-25	15	—	68
当期（四半期）純利益又は純損失	-23	14	—	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

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

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。