

**&** and factory

**1Q 2024**

**Financial Results**



# Index

1. 2024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

# Our Mission

## 日常に&を届ける

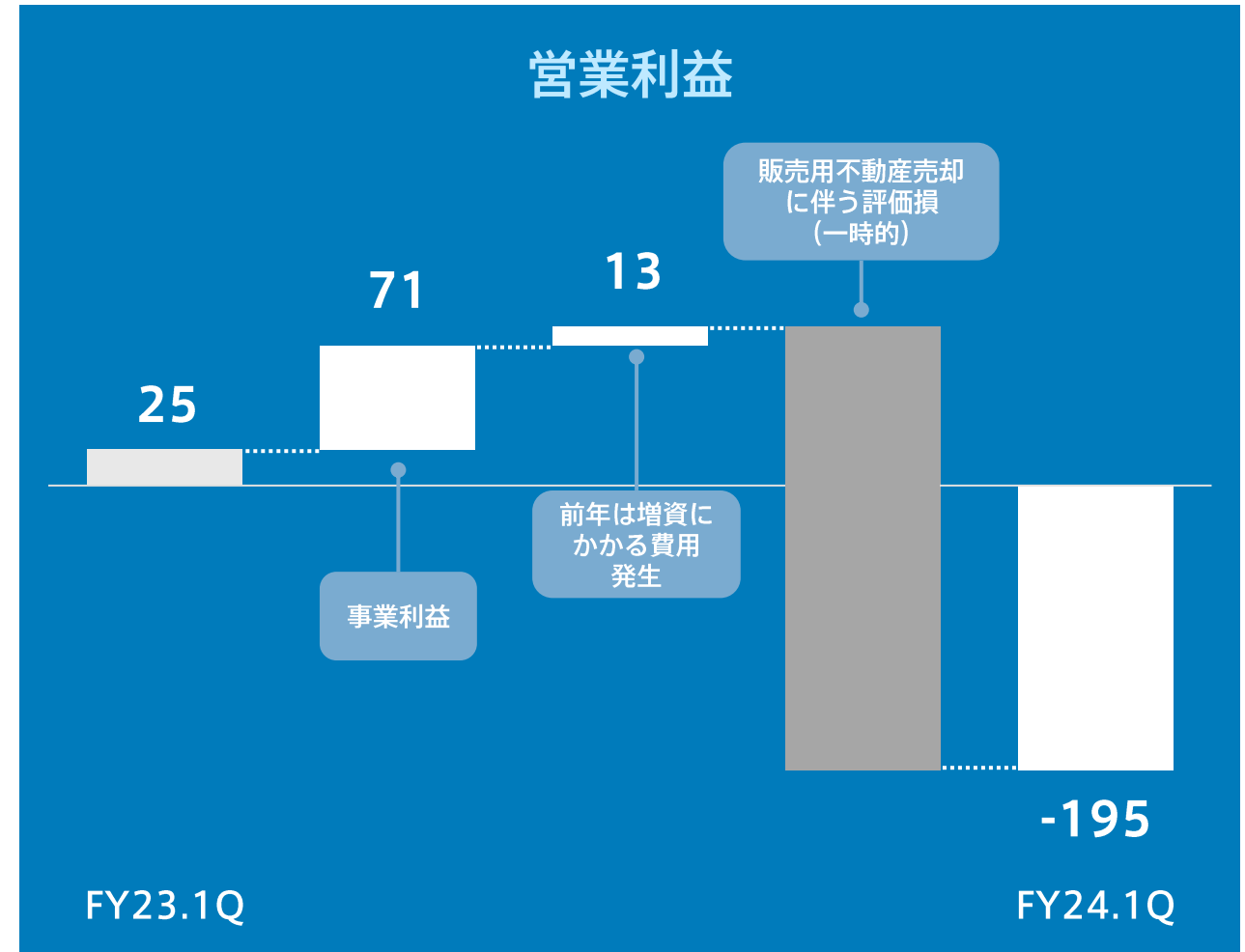
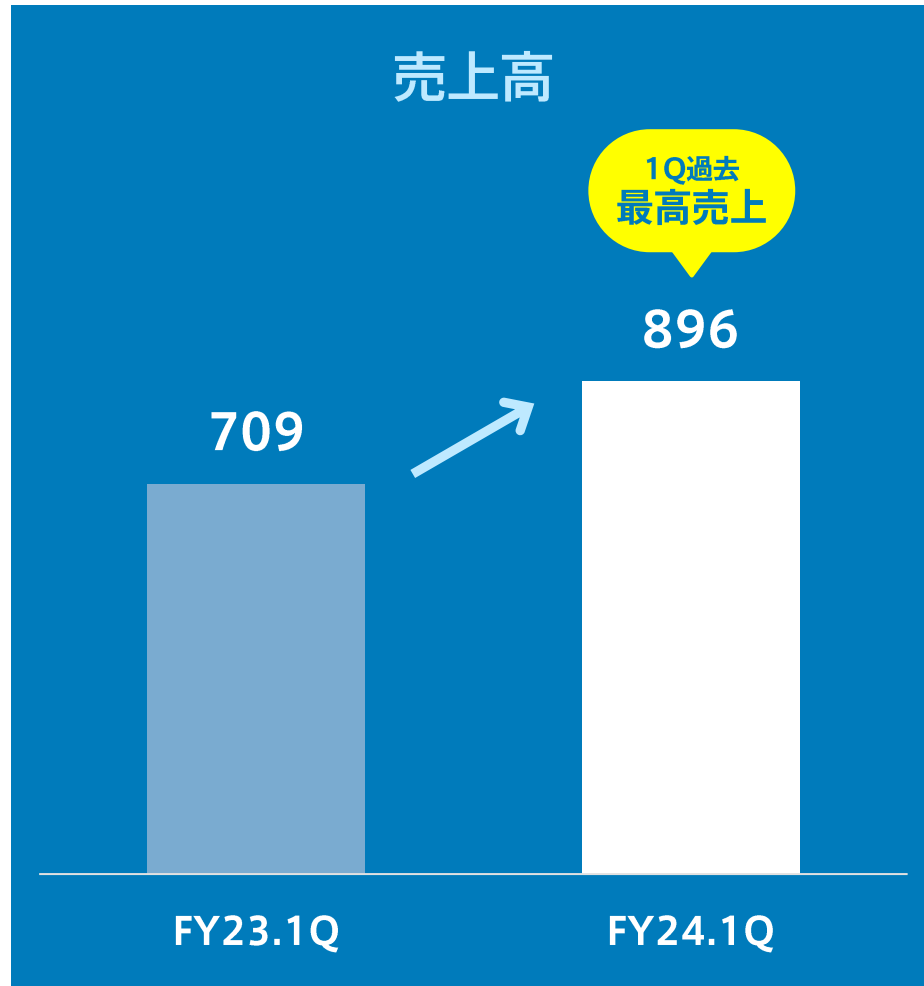
常識を打ち破る圧倒的な品質を提供し、少し先の未来を作っていく  
革新性があるプロダクトを世の中に送り出し、人々の習慣を獲得する  
非デジタルな業界に変革をもたらし、世の中をアップデートする

01

# 2024年8月期1Q 業績ハイライト

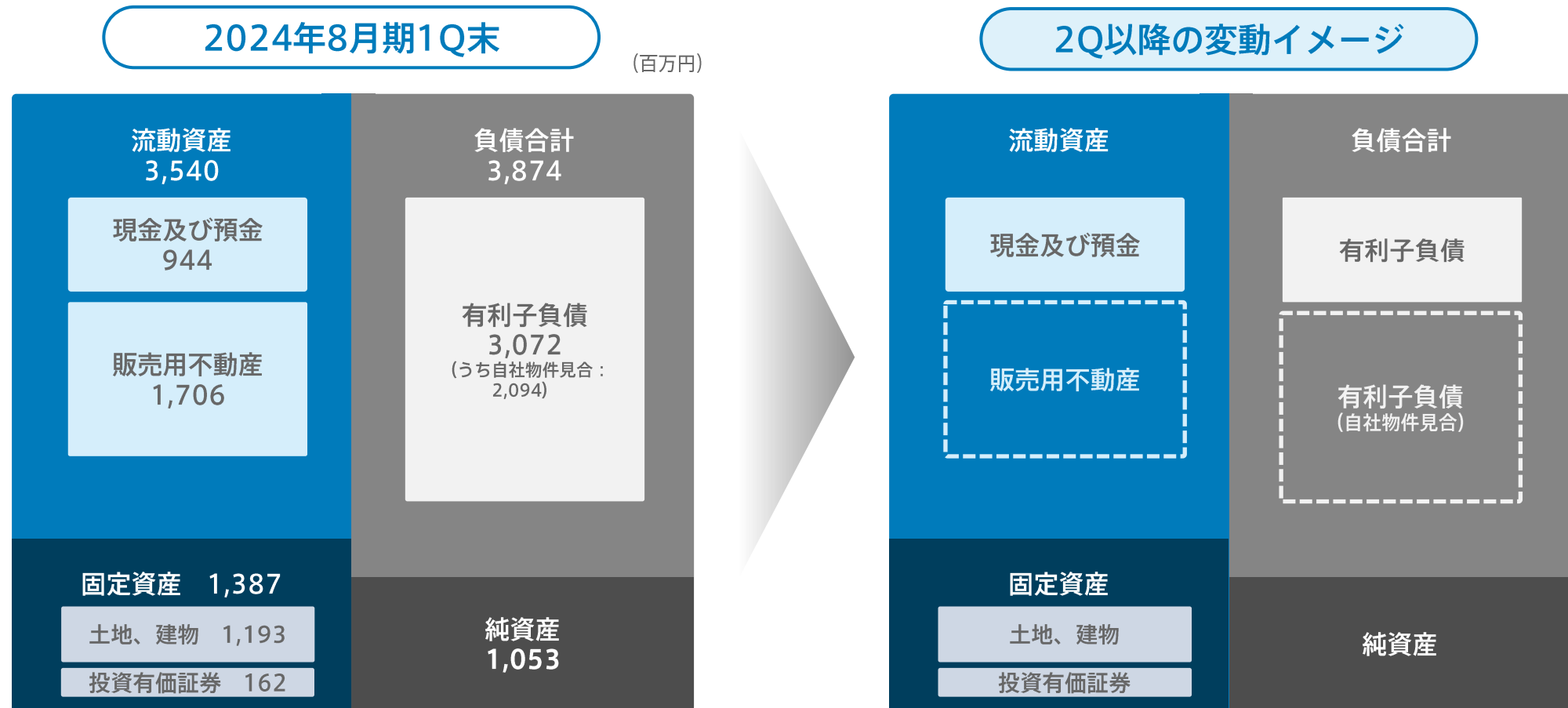
# 2024年8月期1Q 業績ハイライト

売上高は前年同期を上回って着地した一方、販売用不動産売却に伴う評価損を一時的に計上したことで営業損失を計上  
なお、評価損は今後発生しない。評価損を除く事業ごとの利益ベースでは安定的に黒字化



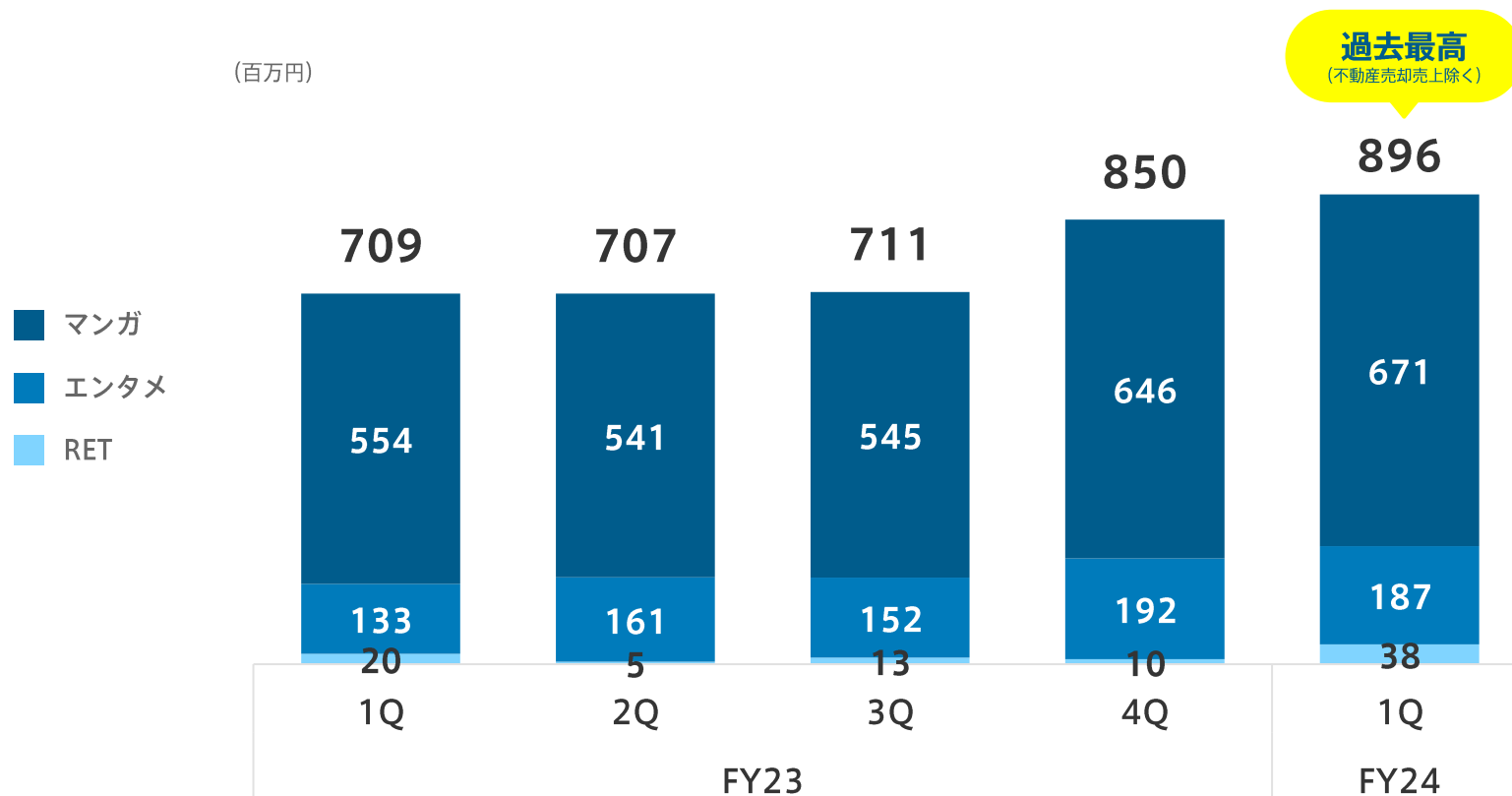
# BSの変動

- &AND HOSTEL SHINSAIBASHI EASTの営業再開及び下谷・入谷の物件売却により販売用不動産が減少
- 物件の売却完了は2Q以降となるため販売用不動産は2Q以降にゼロとなる
- また、当該物件の購入時の借入を返済するため有利子負債が減少



# 売上高の推移

- マンガ事業では課金売上が引き続き好調であり前年同期を上回って着地
- 既存アプリの追加開発受託による開発売上を計上
- エンタメ事業では前年同期と比較して売上高約1.4倍の成長となっており高い成長率を維持
- &AND HOSTELを中心としたRET事業は自社運営店舗の稼働が好調であり売上高が増加

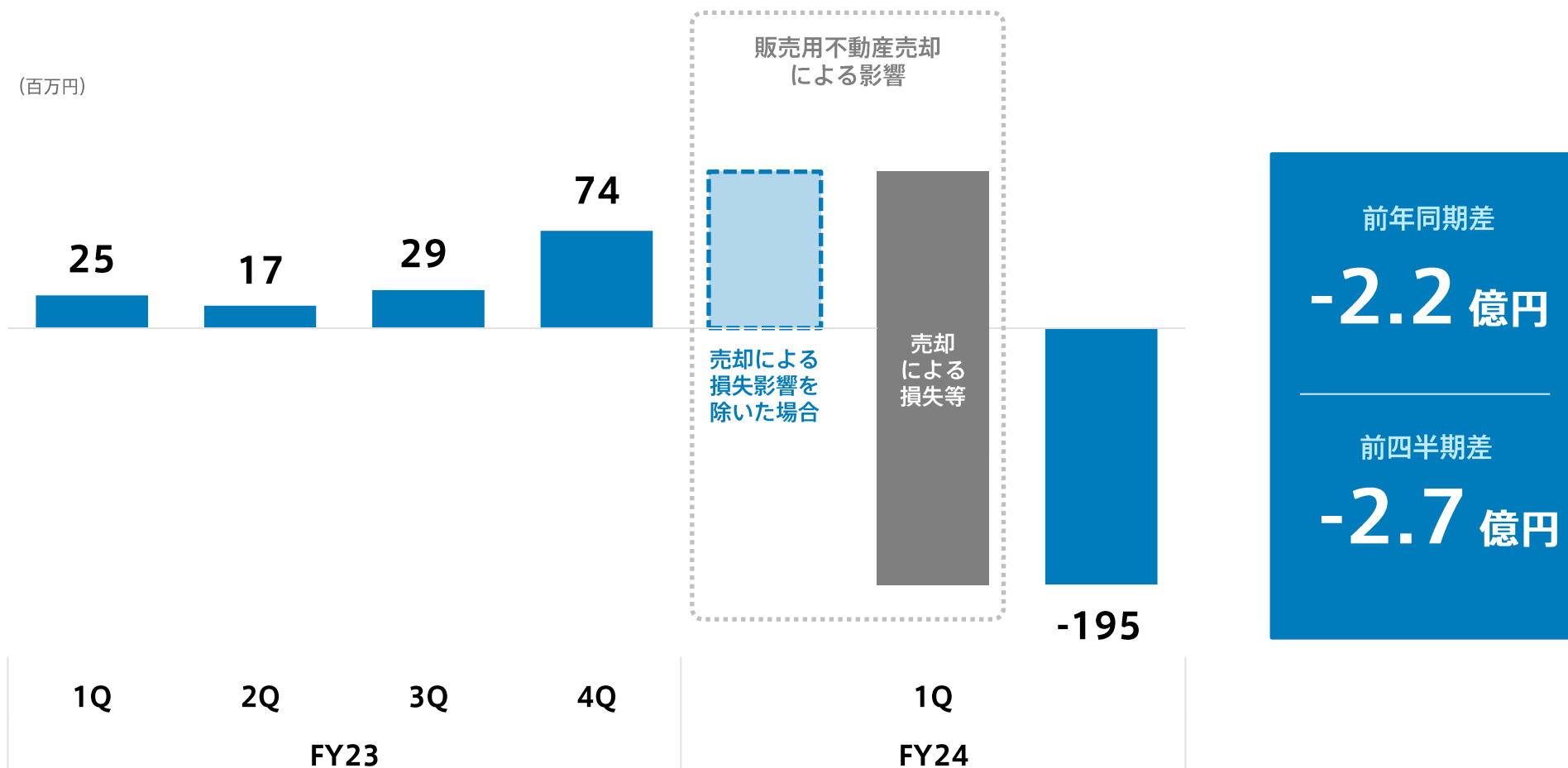


前年同期比  
**+26%**

前四半期比  
**+5%**

## 営業利益の推移

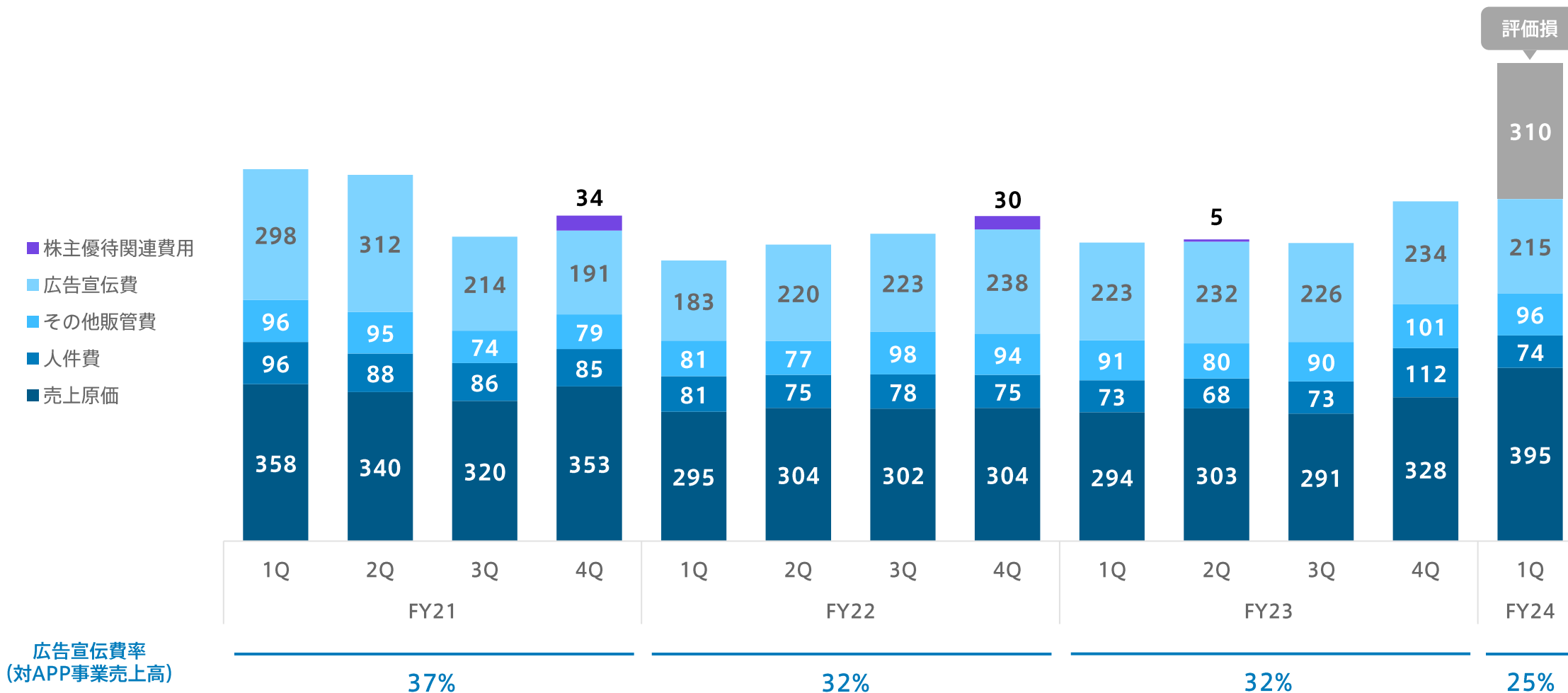
- 販売用不動産を売却したことに伴い評価損を計上、これにより営業利益は前年同期を大きく下回って着地
- 1Qは開発売上を収受したことも影響し、販売用不動産売却による損失を除くと前四半期を上回る水準で推移





# 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
- ・ マンガ事業において開発に伴う外注費が一時的に発生したため売上原価が微増



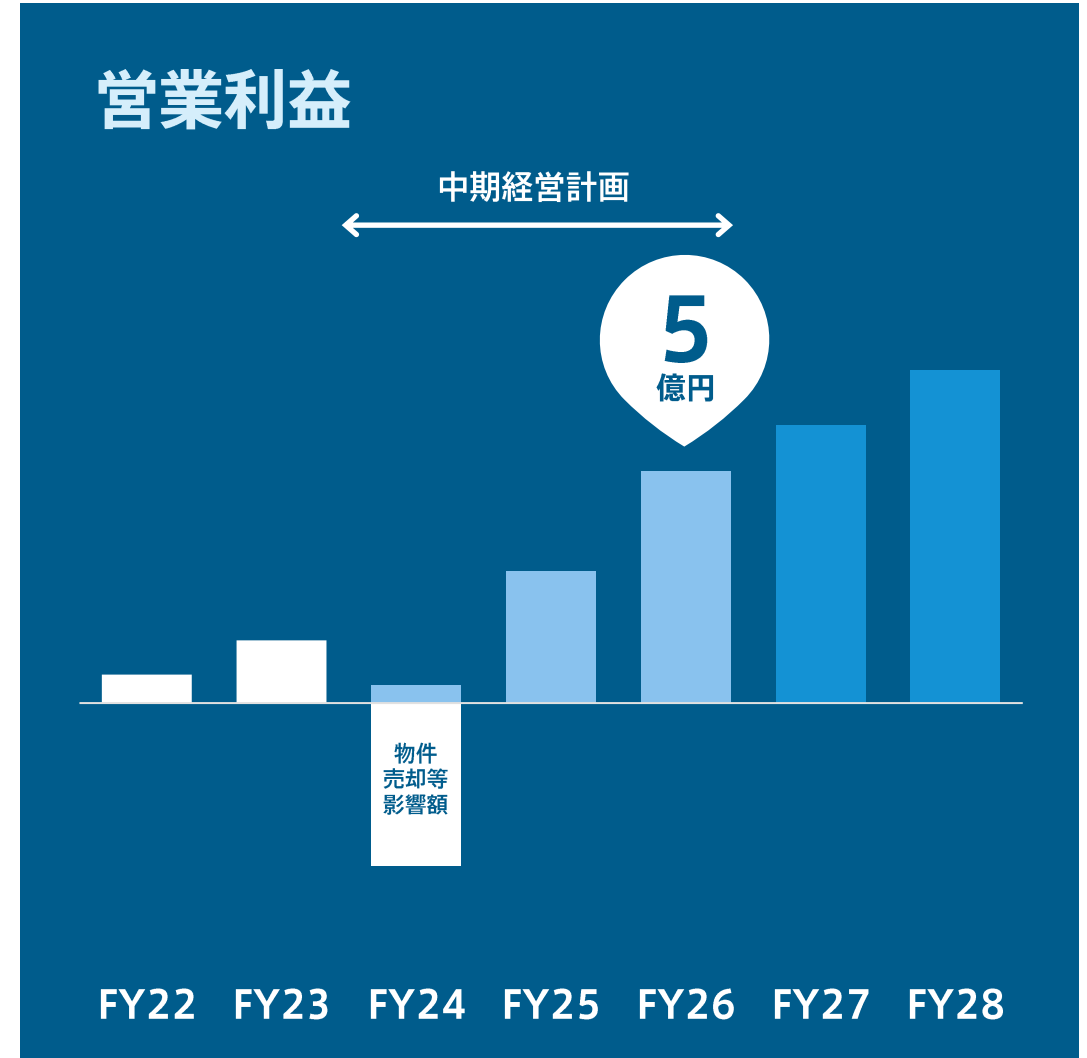
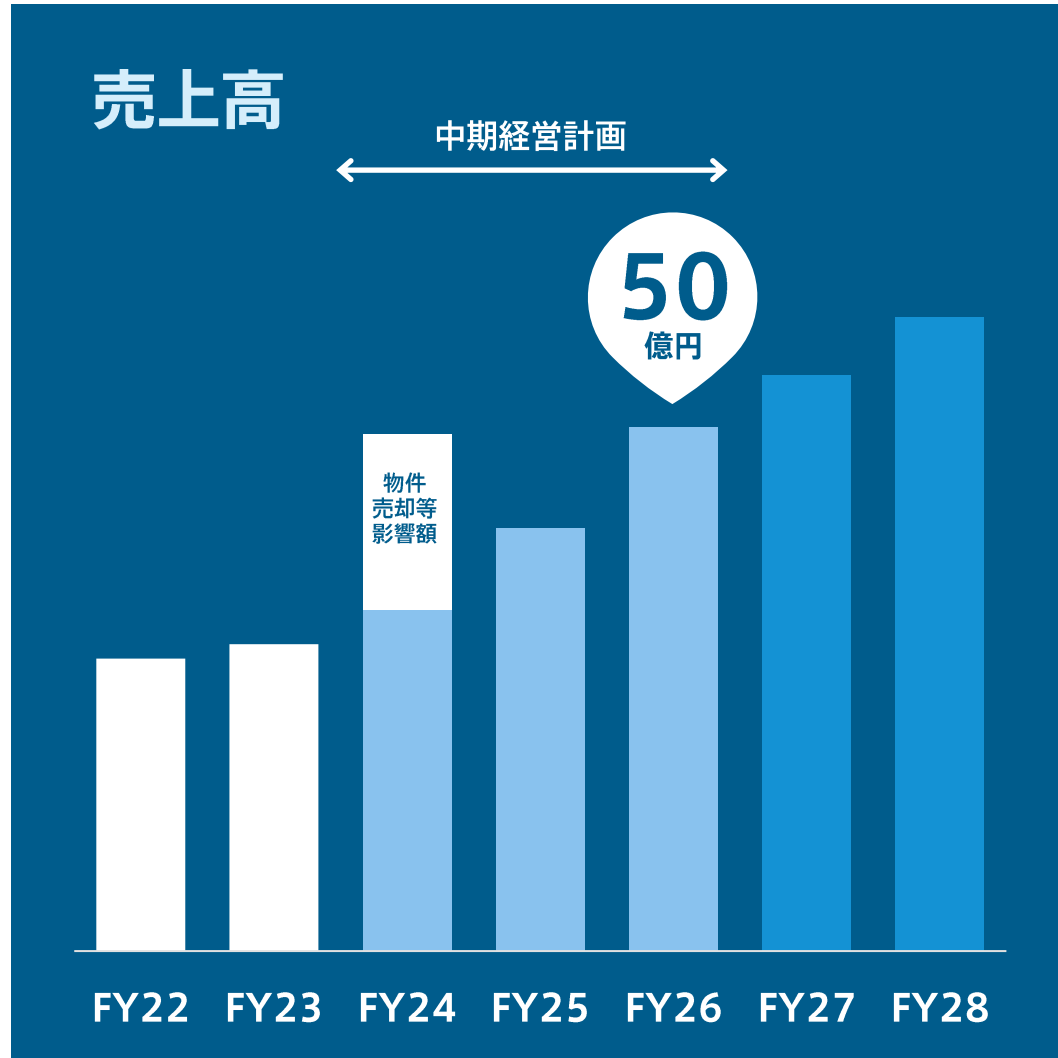
## 2024年8月期業績予想

- 販売用不動産の売却が確定したため12/4に業績予想を修正
- 物件売却により売上高は前年と比較して大きく増加
- 一方、当該物件売却に伴い販売用不動産評価損を1Qに計上するため営業利益は減少する見込み
- なお評価損の計上は今期のみ一時的に発生するものであり来期以降は黒字化する見込み
- 当社が保有する投資有価証券を売却することにより売却損を補填

単位：百万円	売上高	営業利益 又は営業損失	経常利益 又は経常損失	当期純利益
FY24予想	5,000	-338	-364	0
前年実績	2,979	146	113	79
増減額	2,020	-485	-477	-79

## 中長期的な成長イメージ

- 売上高は成長を加速、営業利益は物件売却による一時的な影響でマイナスとなるがFY25以降は安定的に黒字化見込



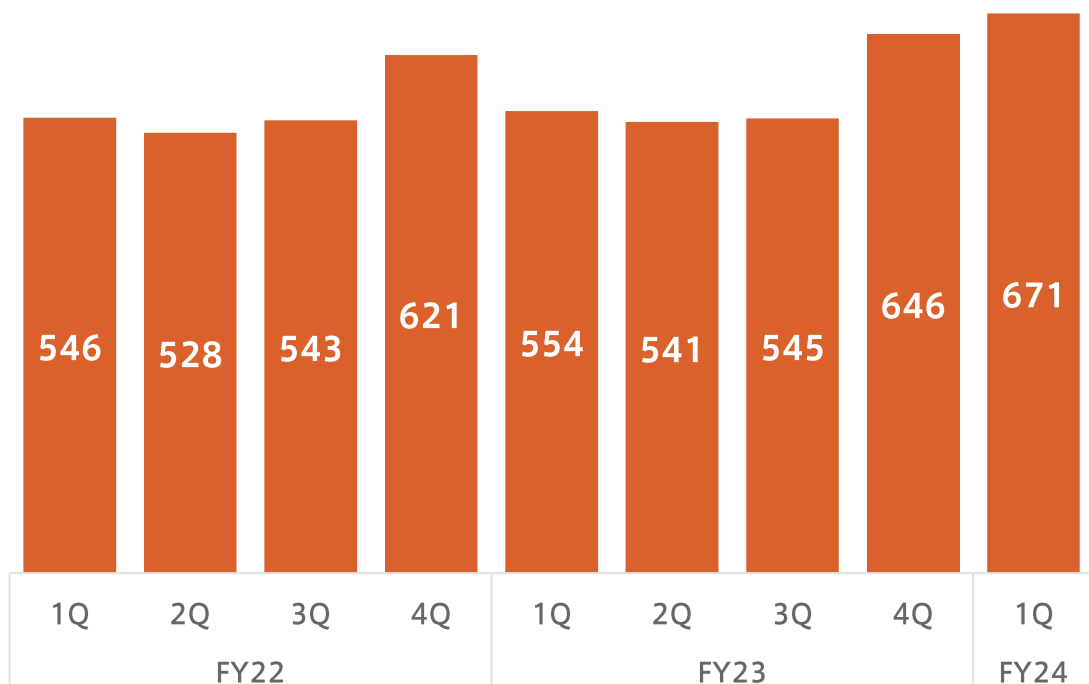
# マンガ事業

## 売上高/営業利益推移（四半期）

- 前年より課金売上が伸長、メディア化作品が引き続き牽引
- 単価の高い案件が獲得できていることでリワード売上が上昇傾向
- 既存マンガアプリの追加開発受託により開発売上を計上、今期は2Q以降も継続的に開発売上を見込む

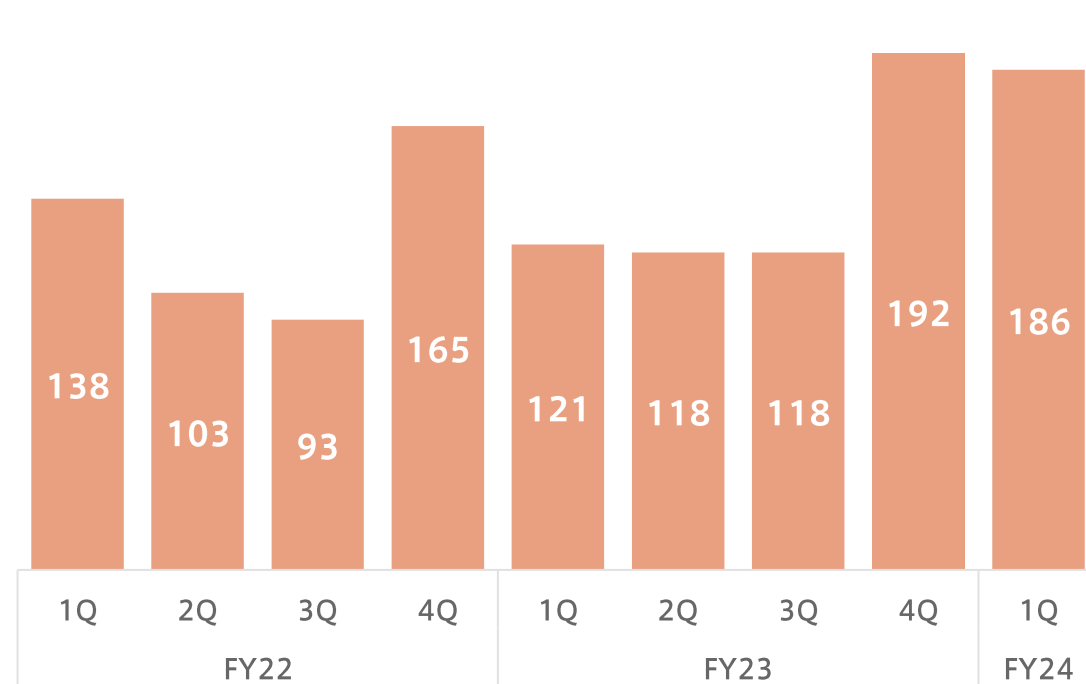
### 売上高

(百万円)



### 営業利益

(百万円)



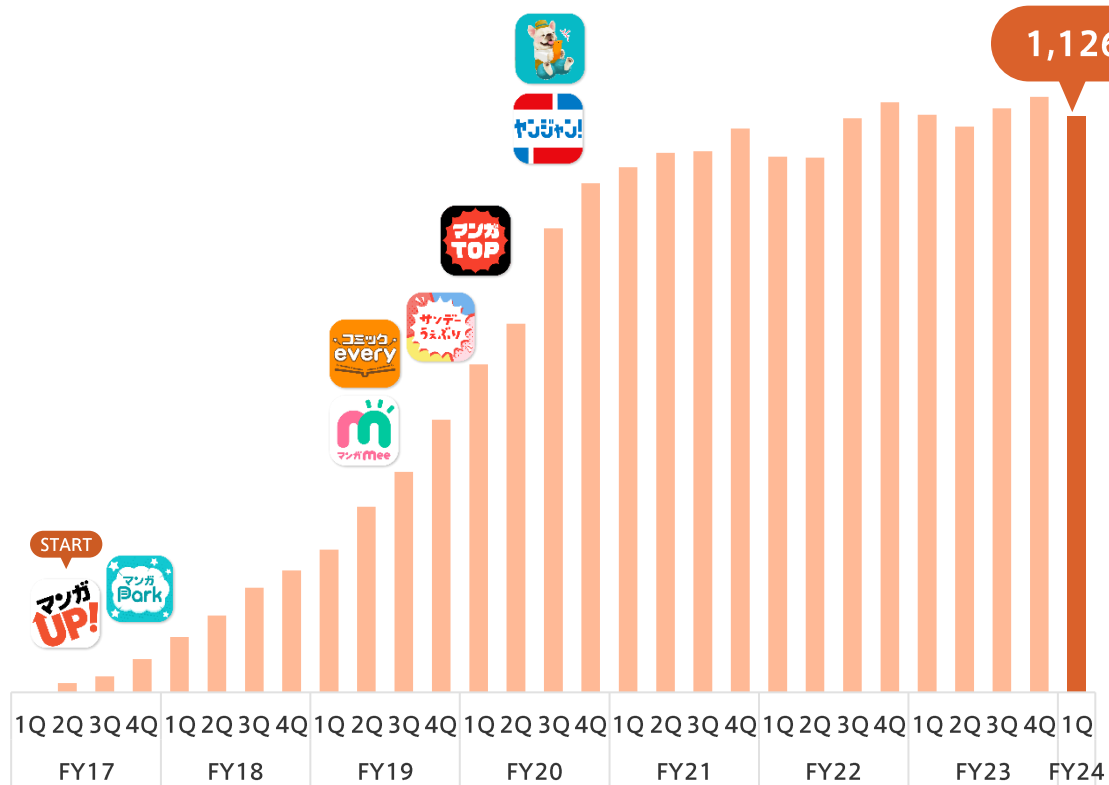
※エンジニア及びデザイナーに係る全社共通費用を含む

# マンガアプリKPIの推移

- 全体的に新規ユーザー獲得が鈍化し既存ユーザーも微減
- 2Q以降はめっちゃコミックが減少する一方Pontaマンガのユーザーが徐々に増加する見込み

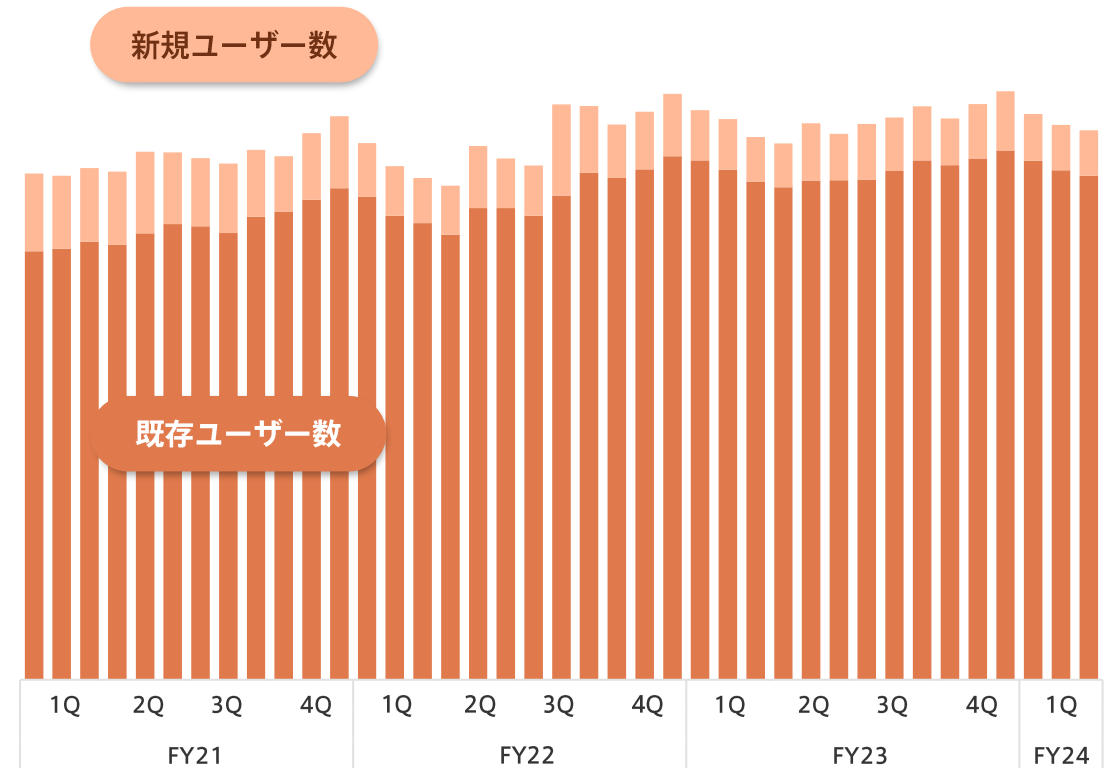
## マンガアプリのMAU

(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

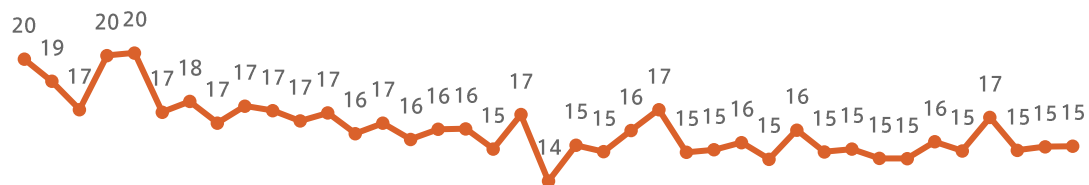


※新規ユーザー数は当月に新たにインストールをしたユーザーの数、既存ユーザーは当月のアクティブユーザー数から新規ユーザー数を除いたユーザーの数を指す

# マンガアプリKPIの推移

- 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
- アンケート広告等の単価の高い広告手法を継続的に導入を検討しており広告ARPUの底上げを画策する

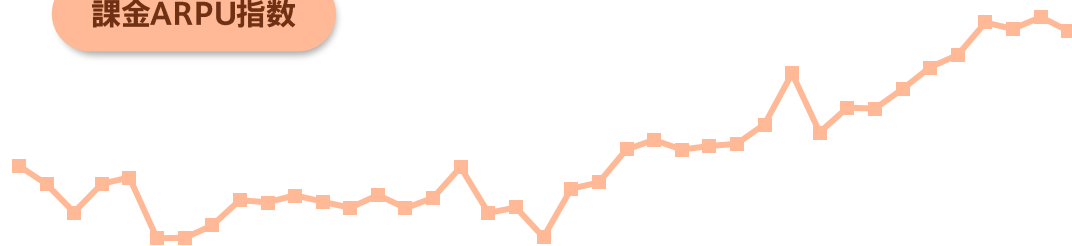
ARPU（ユーザー1人あたりの収益単価）



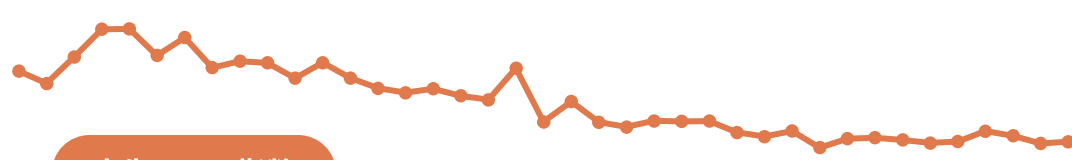
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
FY21				FY22				FY23				FY24

課金ARPUと広告ARPUの推移（指数）

課金ARPU指数



広告ARPU指数



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
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

# マンガアプリの施策

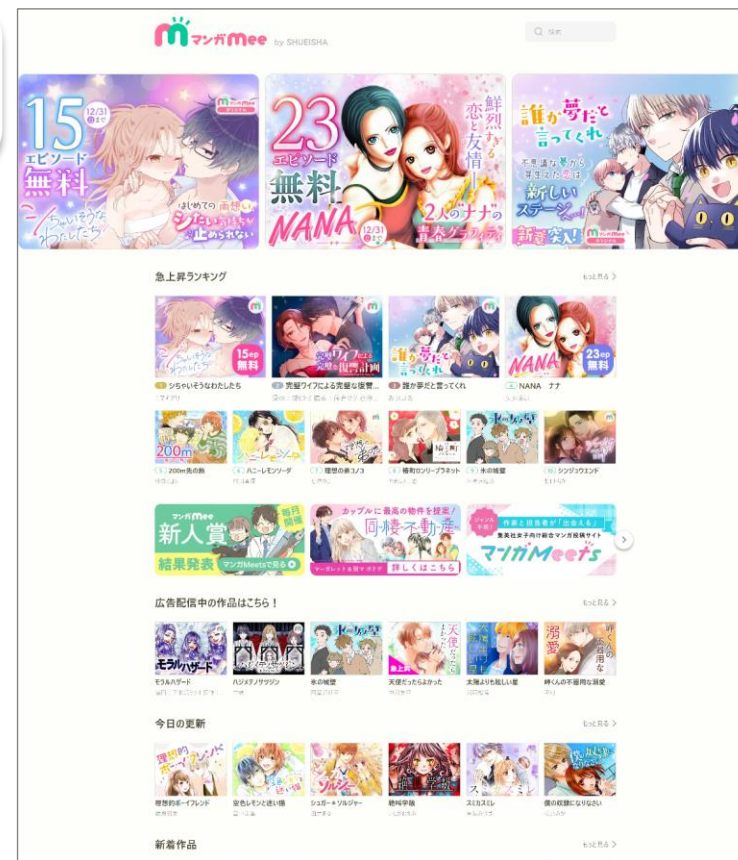
## サブスクリプションサービス導入の開発・運用

『ヤンジャン!』アプリにてサブスクリプションサービス「ヤンジャン! BLUEメンバーシップ」の提供を開始。導入にあたり開発を実施、今後も集英社と協業し運営していく。



## WEB版の開発・運用

『マンガMee』をブラウザでも読むことができるようにWEB版の提供を開始。アプリに加えてWEBでも作品が読めるようにすることでより多くのユーザーへサービスを届けていく。





# マンガアプリの施策

メディア化作品を中心にキャンペーンや特集を継続的に実施



『マンガUP!』ではテレビアニメの見逃し配信を開始。これによりマンガとアニメ両方を楽しめる。



©日向夏・イマジカインフォス/「薬屋のひとりごと」製作委員会



©小林大樹/SQUARE ENIX、「ラクナクリムゾン」製作委員会



©小林湖底・SBクリエイティブ/ひきこまり製作委員会



©あいだいろ/SQUARE ENIX、「放課後少年花子さん」製作委員会



©成田良悟・藤本新太/SQUARE ENIX、「デッドマウント・デスプレイ」製作委員会



『サンデーうぇぶり』ではメディア化作品を中心にキャンペーンを実施。



©山田鐘人・アベツカサ/小学館



今年も大作揃い！2023年にメディア化された作品特集 **22分無料** 12.31まで  
「教場」©長向弘樹・みどりわたる/小学館 「死神坊ちゃんと黒メイド」©イノウエ/小学館  
「スプリガン」©昔川亮二・たかしげ宙/小学館 「ゾン100〜ゾンビになるまでにしたい100のこと〜」  
©麻生羽呂・高田康太郎/小学館 「トリリオンゲーム」©稲垣理一郎・池上遼一/小学館 「BLUE GIANT」©石塚真一/小学館 「MIX」©あたち/小学館



©日向夏・倉田三ノ路・しのとうこ/小学館

# マンガ事業の方針と戦略

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マンガ』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

# マンガ事業の戦略に対する進捗

今後の拡大領域

具体的な施策

進捗

## 共通ポイント 事業連携

- 『Pontaマンガ』の早期収益化
- 共通ポイント事業者との連携による書店型のサービス拡大

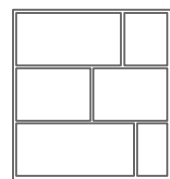


12月21日にリリース  
今後徐々に収益貢献する見込み

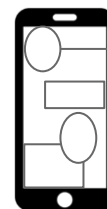
## AI活用

- AI活用による横読みマンガの自動的コマ認識・分割化
- 縦スクロール化の手間を省略しWebtoon制作へ応用
- マンガ配信業者や海外展開に活用

横読みマンガ



縦スク化



今期中にはツール化を実現し  
拡販する予定で研究開発を推進中

## 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

大手出版社のIPを活用した  
ビジネスモデルを今期から  
本格的に始動予定

# 共通ポイント連携（ロイヤリティ マーケティングとの取り組み）

2023年12月21日リリース

# Pontaマンガ



©Ponta

Pontaポイントが  
おトクにたまる、  
おトクにつかえる



## Pontaマンガ の特徴

PontaアプリをはじめPontaWeb  
などのPontaオウンドメディアから  
利用できる総合型電子マンガ書店

小学館・集英社・講談社  
KADOKAWAをはじめとする出版社  
の最大10万作をラインアップ

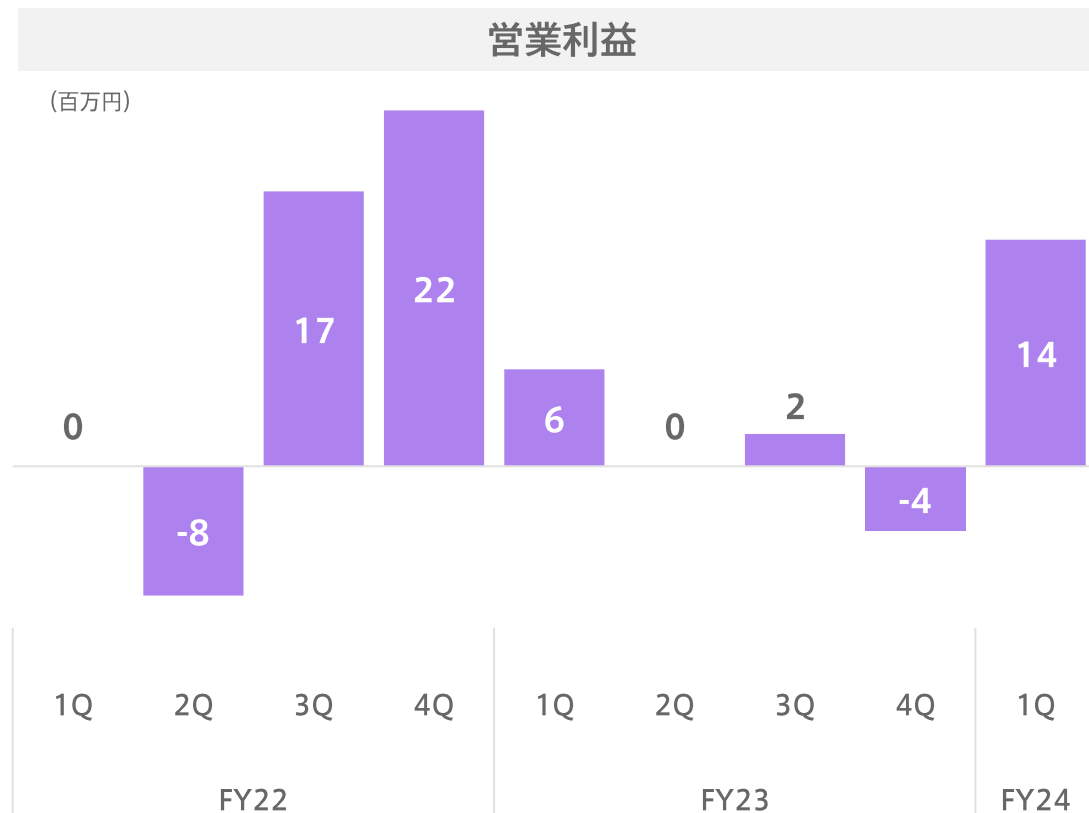
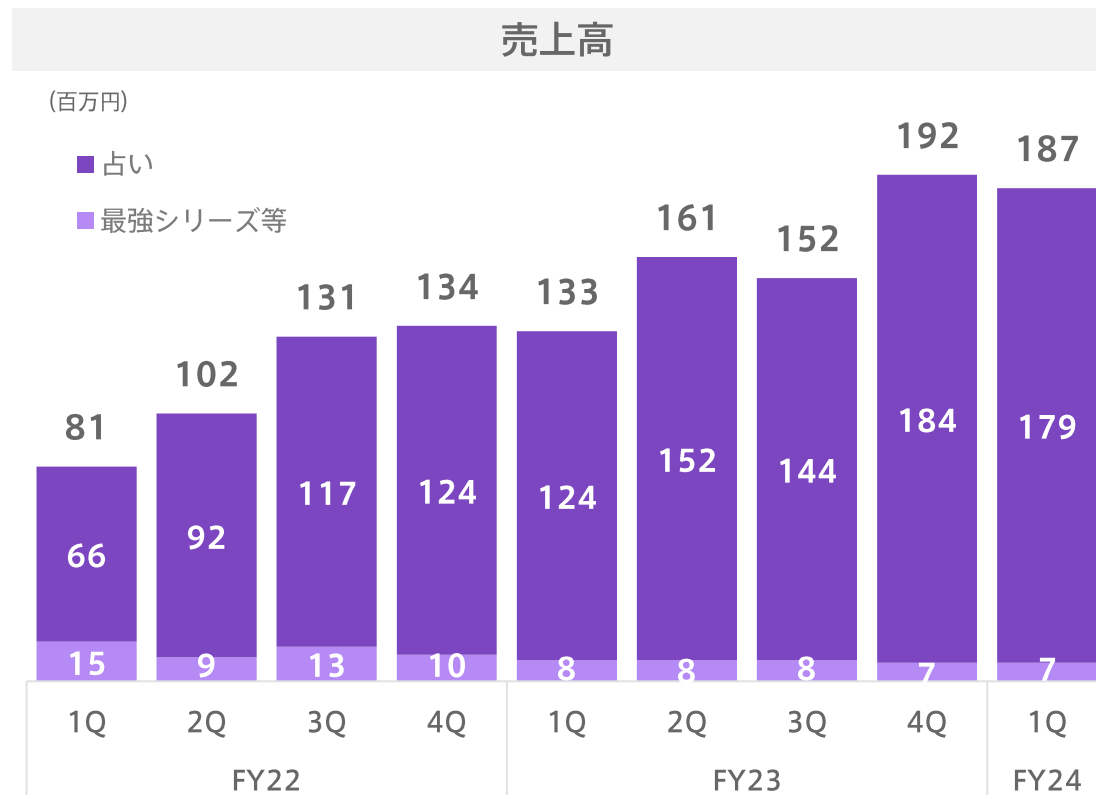
1Pontaポイント=1円相当  
また、購入金額に応じて  
ポイントをためることも可能

1億人超のPonta会員に向けて当社とロイヤリティ マーケティングが培ってきたノウハウを活用し  
より幅広い層のお客様にお楽しみいただけるコンテンツを提供していく  
2Q以降より売上貢献を一定程度見込む

# 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YoY約1.4倍と引き続き高い成長率を維持
- 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
- FY23からは広告宣伝費を積極的に投下しているため利益水準は低下しているがトップラインの成長に注力
- 1Qは広告宣伝費を効率的に投下したことに加え、年末年始の需要期に向けた各種仕込みを行っているため前四半期よりも利益水準は上昇



# エンタメ事業のKPI

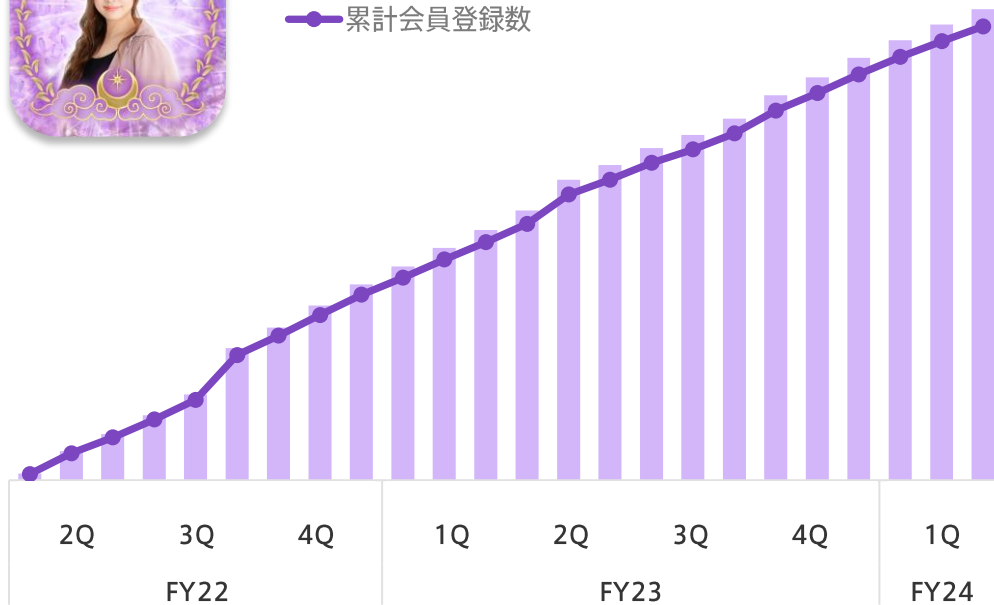
- 前四半期に有名占い師「星ひとみ」の占いサイト及び占いアプリがSNSで話題となったことで成長が加速
- 6月半ばに新規登録者数が急増しその後もユーザー数を維持
- 2Qは年末年始の需要期に向けキャンペーンに注力し獲得したユーザーの利用促進を図る

## 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

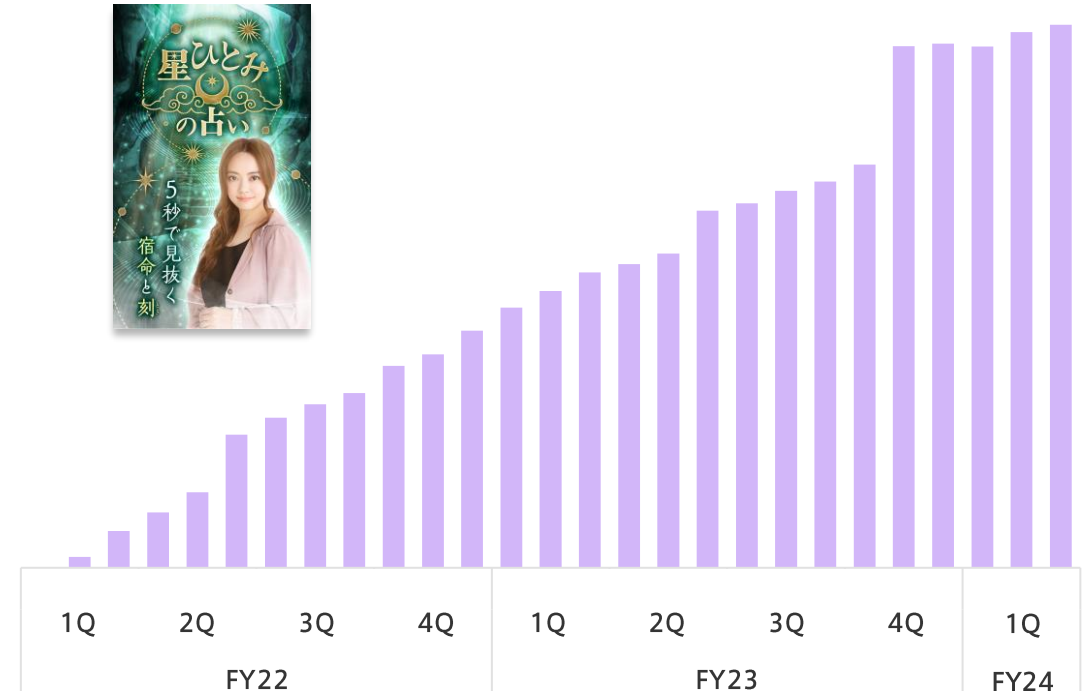


■ 総DL数  
● 累計会員登録数



## 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

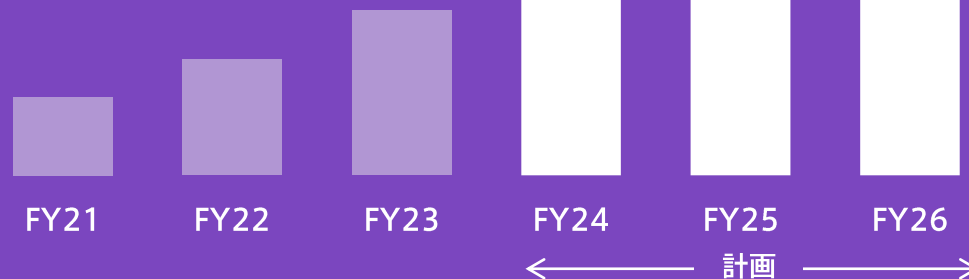
占い師Vtuberとの  
コラボイベント実施  
による成功体験から  
Vtuberを活用した  
企画を展開

### 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





# エンタメ事業の戦略に対する進捗

今後の拡大領域

具体的な施策

進捗

## 既存事業の成長

- 高ARPPUを維持
- 積極的な広告宣伝による利用拡大
- 占い師との提携拡充

### 電話占いが好調に推移



蓄積したデータの分析・活用による最適な運用が売上拡大に寄与  
UI/UXを随時改善、継続率の高い層に向けた効率的な広告運用によりユーザー獲得が好調



需要期の年末年始に向け  
キャンペーンを強化

## 既存事業の深堀

- 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
- 電話占いシステムのリプレイス開発、他社へのOEM提供

### 無料性格診断サイト企画、開発中



## 他事業とのシナジー最大化

- 占い師Vtuberとのコラボイベント実施による成功体験から今後も企画を継続的に展開予定
- 当社の宿泊施設&AND HOSTELを活用

### 宿泊×占いイベント第2弾を企画中

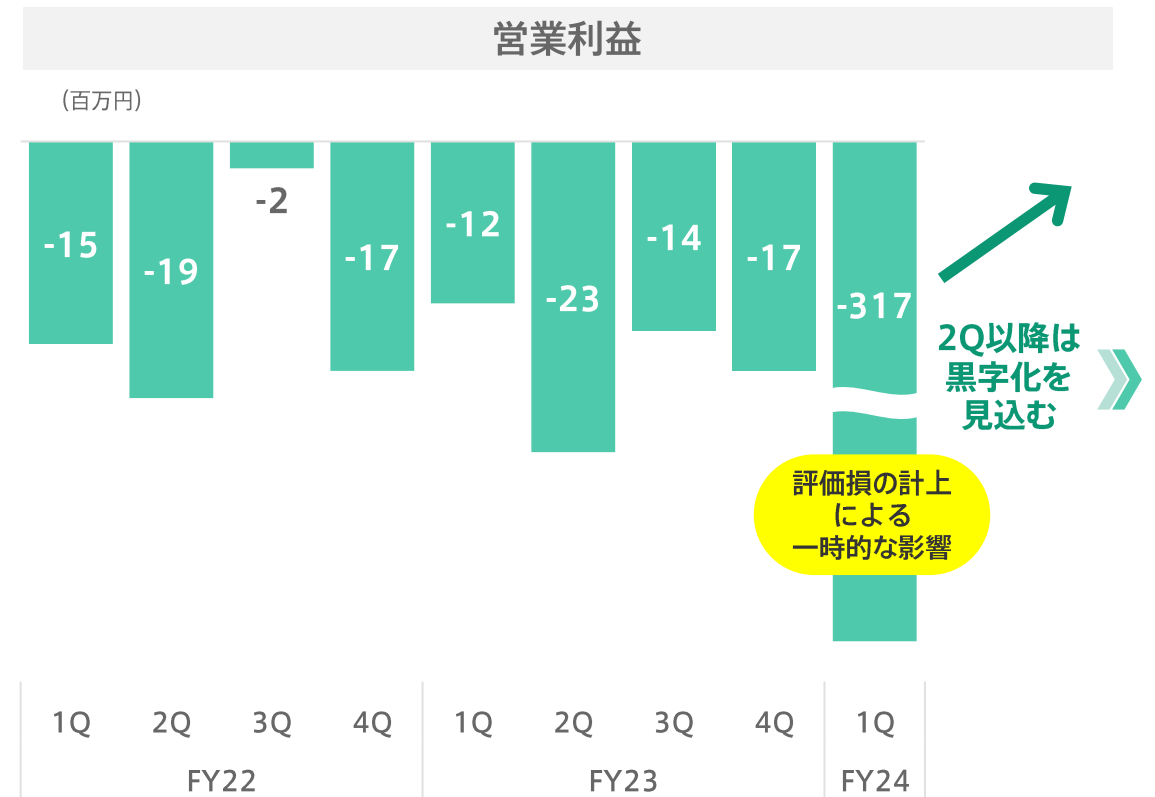
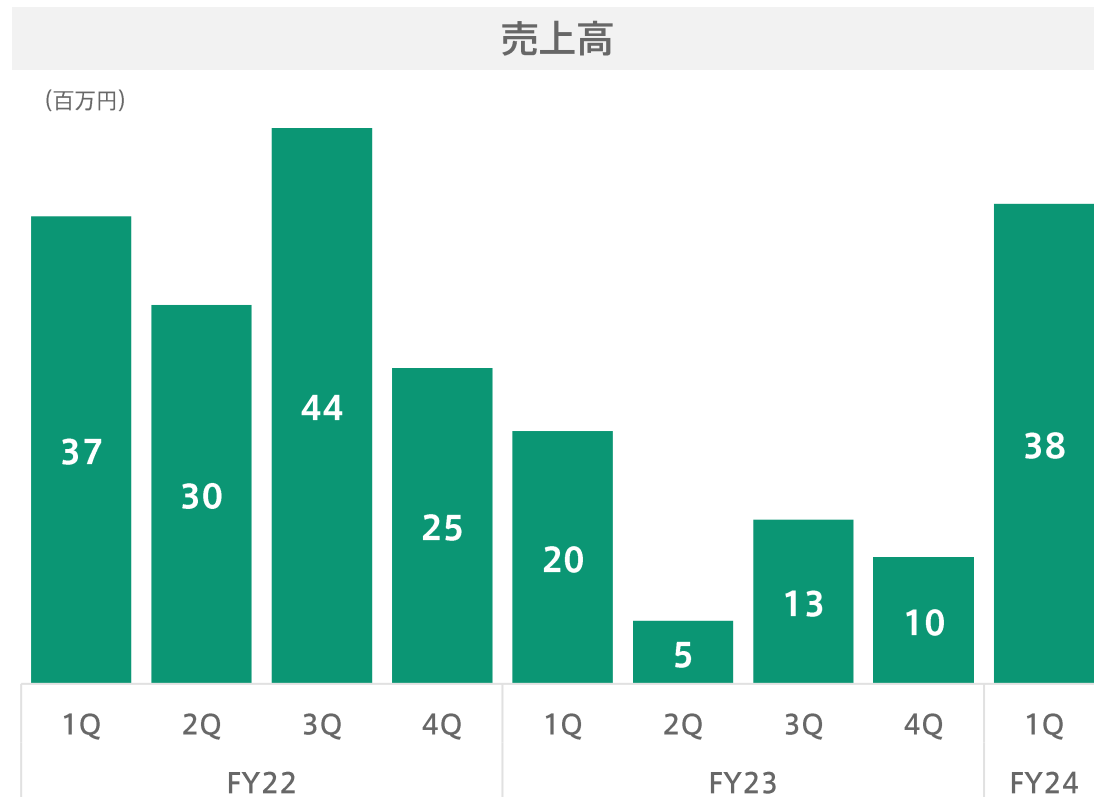
前回8月に実施した企画の成功例を基に  
更に大きな企画を検討中、3月実施予定

# RET事業

04

## 売上高/営業利益推移 (四半期)

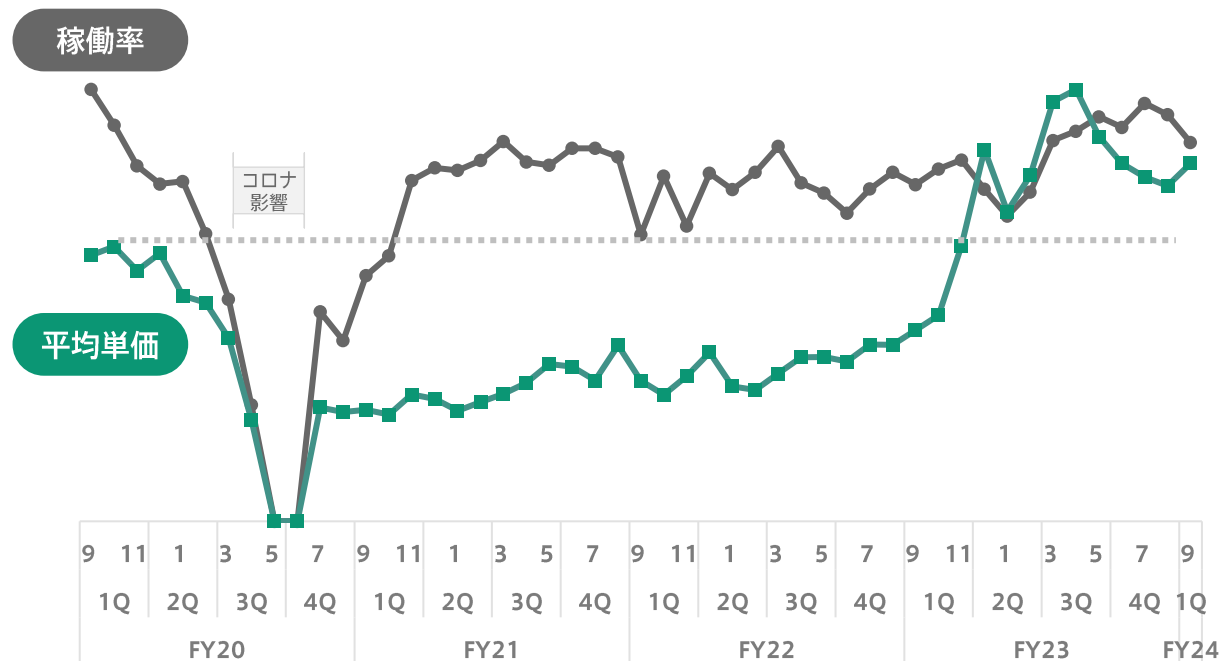
- 自社店舗である&AND HOSTEL SHINSAIBASHI EASTが営業再開後好調に稼働しており売上高が前年より増加
- 販売用不動産を売却したことに伴う評価損の計上により営業損失を計上
- &AND HOSTELの店舗収益を順調に計上出来ているため2Q以降は黒字化する見込み



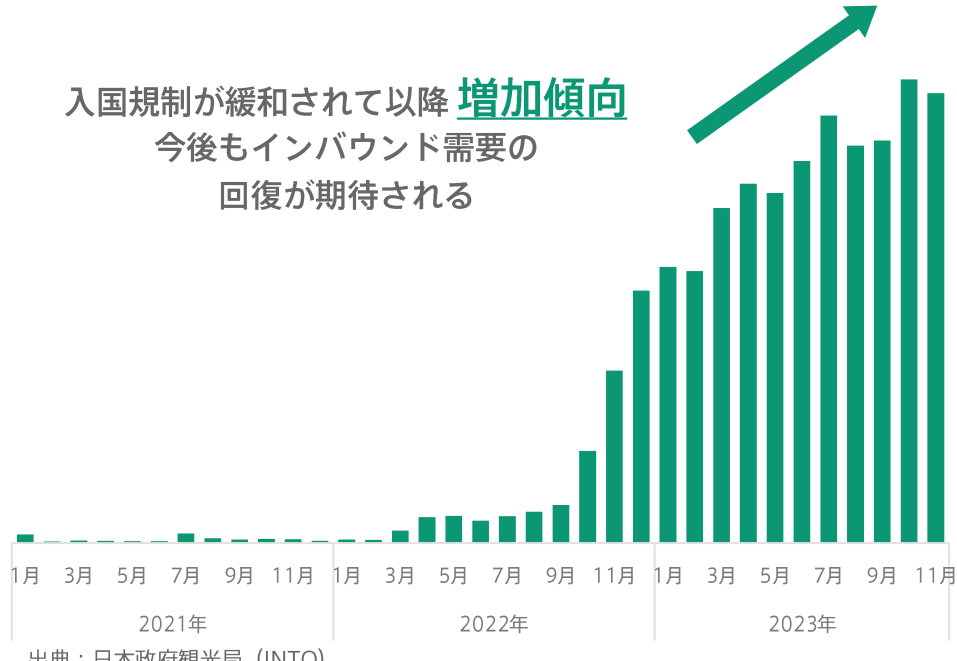
# &AND HOSTELの稼働状況と販売用不動産について

- &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東京下谷及び入谷の物件が売却確定、売買収益については借入金の返済に充当する
- 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好調。宿泊収益の確保による利益創出と販売活動を続ける。なお、外部環境も鑑み適切な時期での売却とするため喫緊の課題ではない

&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



# &AND HOSTELについて

## 自社オーナー



店舗単体PL  
早期黒字化 達成



宿泊事業の高まりも追い風となり好調に稼働中  
引き続き収益の土台として運営に注力

## 他社オーナー



当社は店舗収益の一部を収受  
他事業部とのコラボやインバウンド向け施策  
実施の場として有効活用していく

# 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

## 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

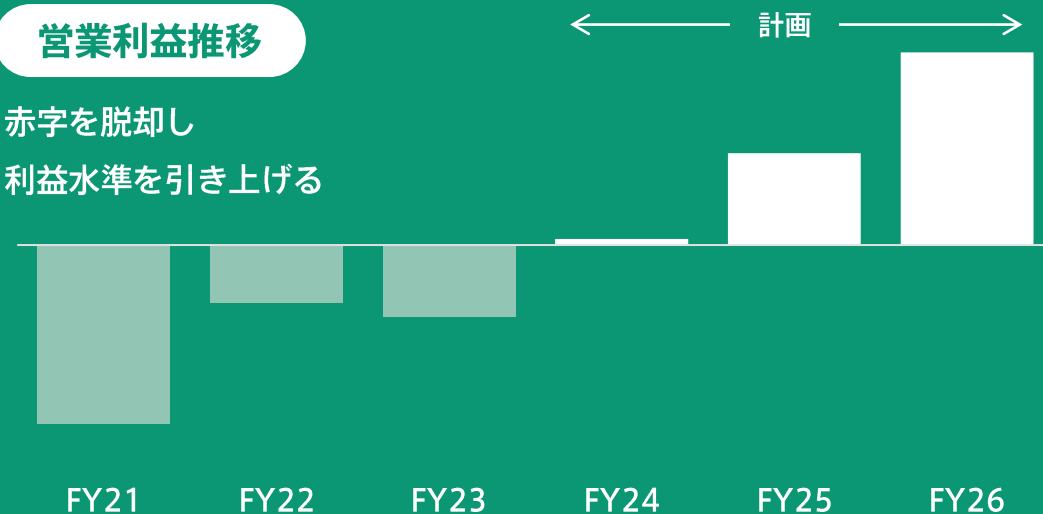
マンガ事業や占い事業とのシナジー効果を最大限に発揮する外国人観光客向けにマンガやIPを活用したイベントや占い師とのコラボ企画等を積極的に実施

### 宿泊客向けアップセル

外国人宿泊客に対し施設内でのイベント開催や飲食店への送客アクティビティの紹介等により宿泊売上以外の収益源を創出する

### 営業利益推移

赤字を脱却し  
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



### 宿泊収益

自社店舗である&AND HOSTEL SHINSAIBASI EASTが好調  
宿泊収益を積み上げる



### 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
- 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

### Vtuberを起用したコラボイベント の第2弾の実施を企画中



- 店舗の有効活用
- 宿泊単価、稼働率の向上につなげる
- Vtuberの活躍の場を提供

## 宿泊客向け アップセル

- 外国人宿泊客に対し施設内でのイベント開催や飲食店への送客アクティビティの紹介等により宿泊売上以外の収益源を創出する

### 海外のゲスト向けに アクティビティ体験を提供

日本文化を感じてもらえる体験を提供  
旅行前の集客に繋げる  
今後はマンガやエンタメと掛け合わせた当社独自の体験を提供していく



# Appendix



## (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
 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

# BS増減比較

(百万円)

	2023年8月期末	2024年8月期1Q末	増減比較 (前期末比)
流動資産	4,977	3,540	-1,437
└現金及び預金	925	944	18
固定資産	297	1,387	1,090
資産合計	5,275	4,928	-347
流動負債	1,726	2,840	1,114
固定負債	2,428	1,033	-1,394
負債合計	4,154	3,874	-280
└(有利子負債)	3,307	3,072	-234
資本金	801	801	0
資本剰余金	800	800	0
利益剰余金	-481	-548	-66
自己株式	0	0	0
純資産合計	1,120	1,053	-66

(百万円)

	2023年8月期1Q 累計期間実績	2024年8月期1Q 累計期間実績	前年同期比	2024年8月期 計画
売上高	709	896	126.4%	5,000
└売上高成長率	6.3%	26.4%	—	67.8%
└APP事業	688	858	124.7%	—
└RET事業	20	38	184.9%	—
└その他	0	0	—	—
営業利益又は営業損失	25	-195	—	-338
経常利益又は経常損失	15	-207	—	-364
当期（四半期）純利益又は純損失	14	-66	—	0

※「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)

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

## 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。