

& and factory

2Q 2024

Financial Results



Index

1. 2024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

Our Mission

日常に&を届ける

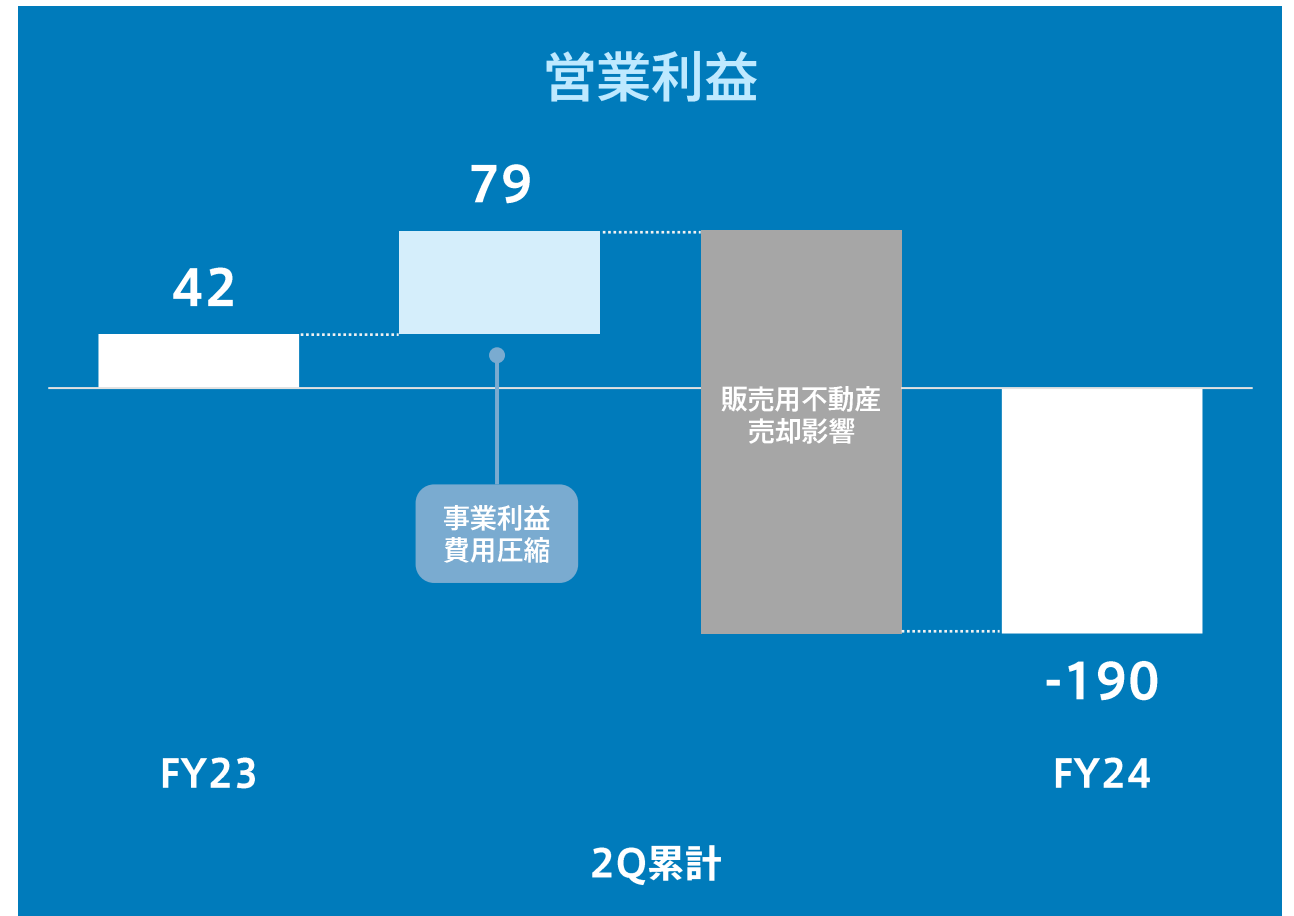
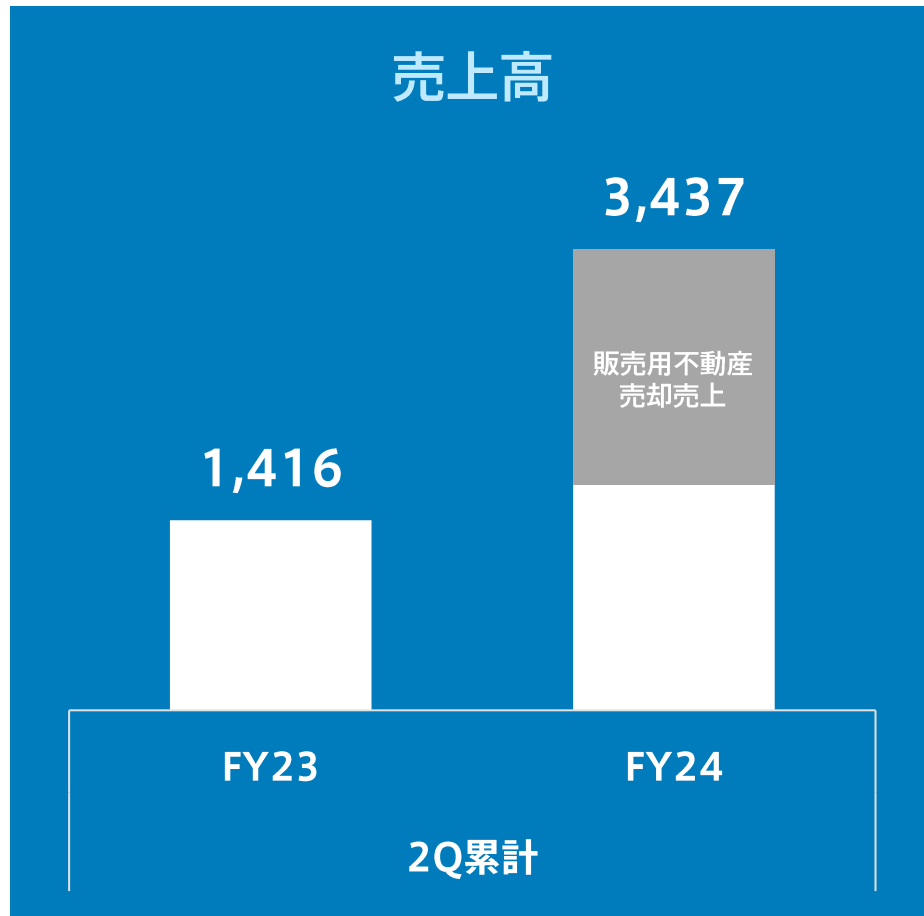
常識を打ち破る圧倒的な品質を提供し、少し先の未来を作っていく
革新性があるプロダクトを世の中に送り出し、人々の習慣を獲得する
非デジタルな業界に変革をもたらし、世の中をアップデートする

01

2024年8月期2Q 業績ハイライト

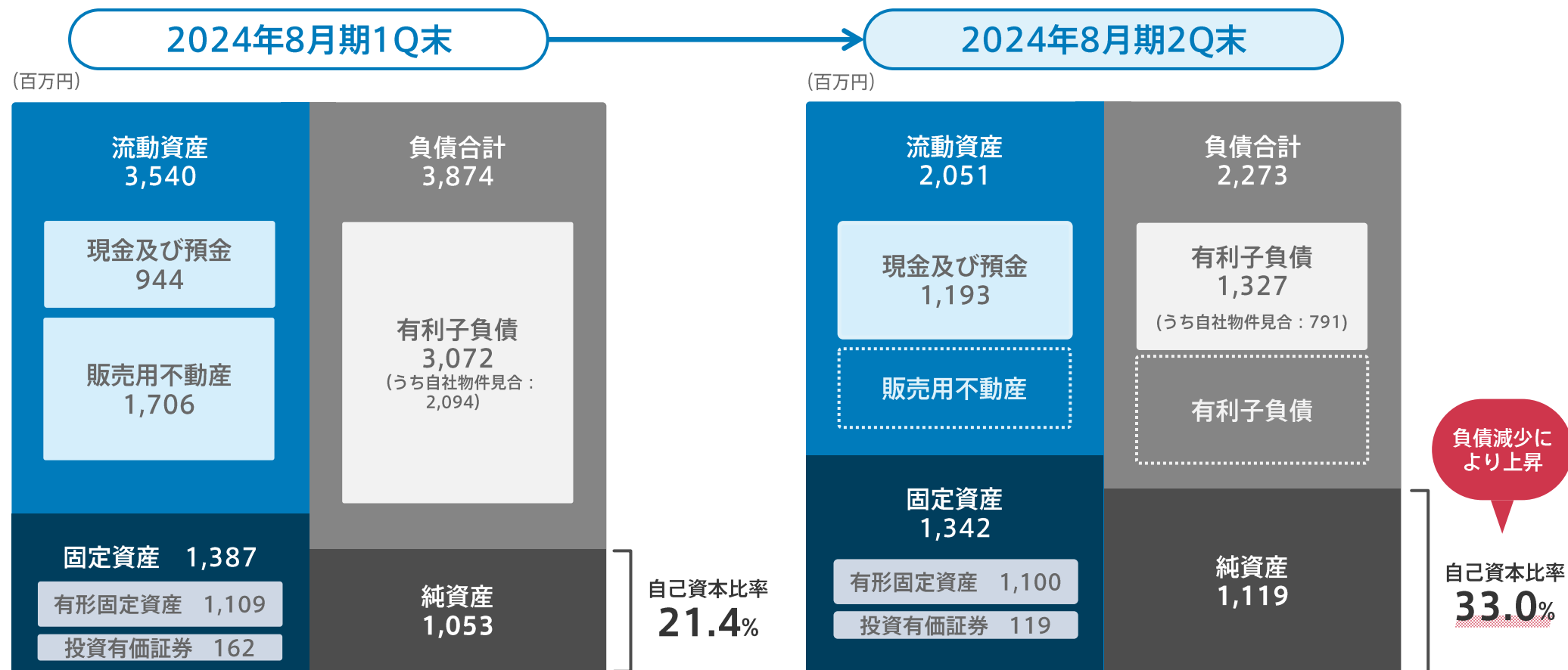
2024年8月期2Q 業績ハイライト

販売用不動産の売却が完了したことにより2Qに売上高を計上
1Qに評価損を一時的に計上したこと及び2Qに当該物件の原価等を計上したため2Q累計で営業損失を計上
これらの売上高・原価は**一時的なものであり**今後は発生しない。事業ごとの利益ベースでは**安定的に黒字化**



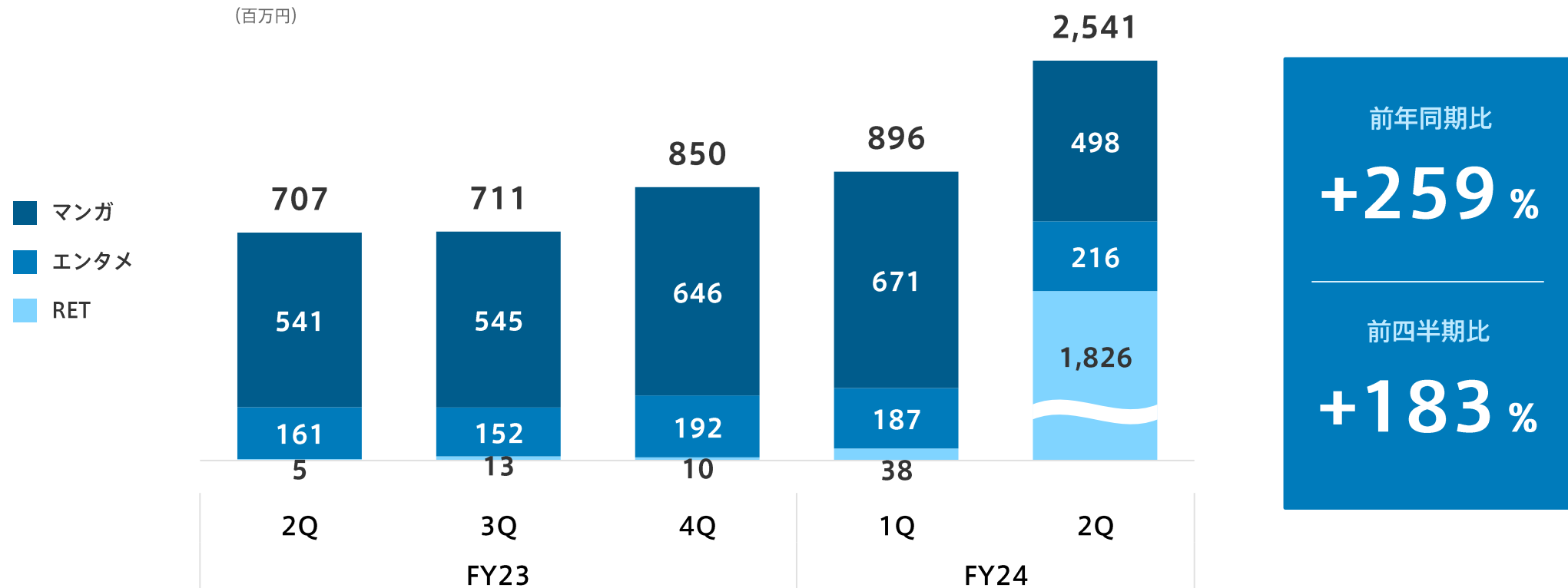
BSの変動

- 下谷・入谷の物件売却により販売用不動産が減少しゼロ
- 当該物件売却に伴い借入金の返済を行ったため有利子負債が減少、&AND HOSTEL SHINSAIBASHI EASTについては引き続き営業を行うためこれまでどおり借入金の返済を行っていく
- 今後は財務健全性を維持しながら中長期的な成長に向けた投資を積極的に行っていく



売上高の推移

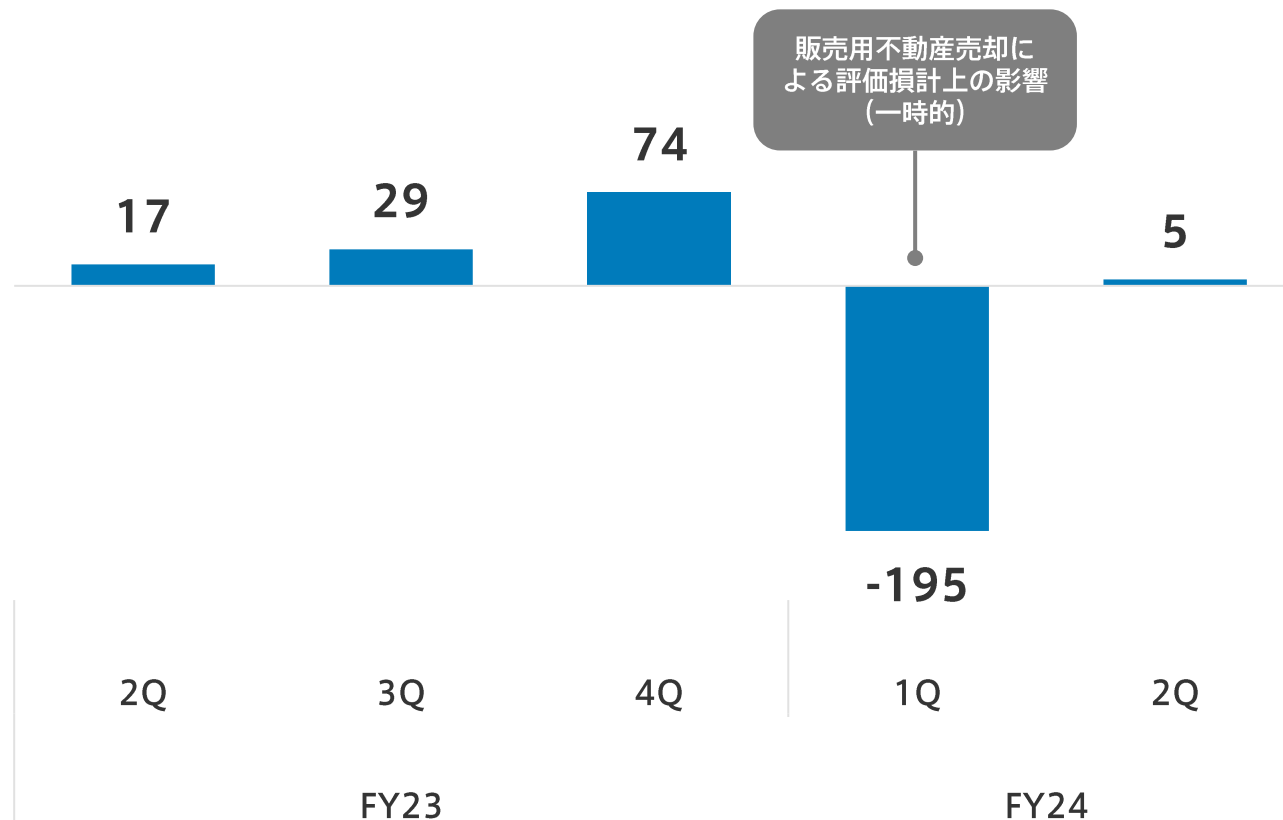
- マンガ事業では業務提携の終了により課金率の高い「めっちゃコミック」が剥落したため前年を下回って着地
- エンタメ事業では前年同期と比較して売上高約1.3倍の成長となっており高い成長率を維持
- 販売用不動産の売却完了により売却売上高を計上したためRET事業の売上高が大幅に増加
- &AND HOSTELの稼働が好調であり売上高が増加、販売用不動産売却の一時的な影響を除いても前年を上回る



営業利益の推移

- 販売用不動産を売却したことに伴い1Qに評価損を、2Qに当該物件の原価及び仲介手数料等の費用を計上
- マンガ事業において利益率の高いサービスが終了したことにより営業利益が減少
- 一方、引き続き成長路線にある占い事業が牽引しエンタメ事業は営業利益が増加
- &AND HOSTELが好調なことや不採算事業の撤退が奏功しRET事業も営業利益が増加

(百万円)

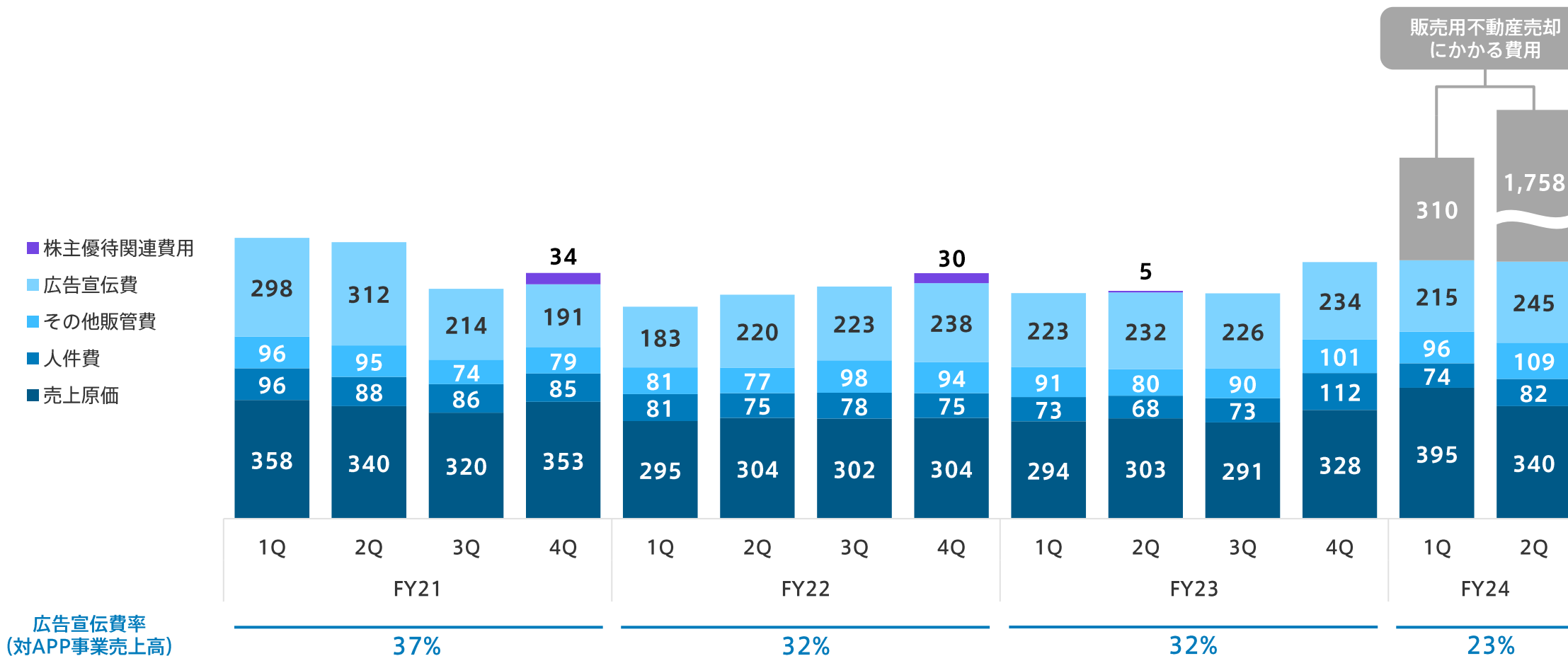


前年同期差
-12 百万円

前四半期差
+2 億円

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
- &AND HOSTEL SHINSAIBASHI EASTの運営再開に伴い原価が前年同期よりやや増加
- 販売用不動産の売却にかかる費用を計上したため1Qに続き一時的な費用が増加、3Q以降は従来通りのコスト水準に



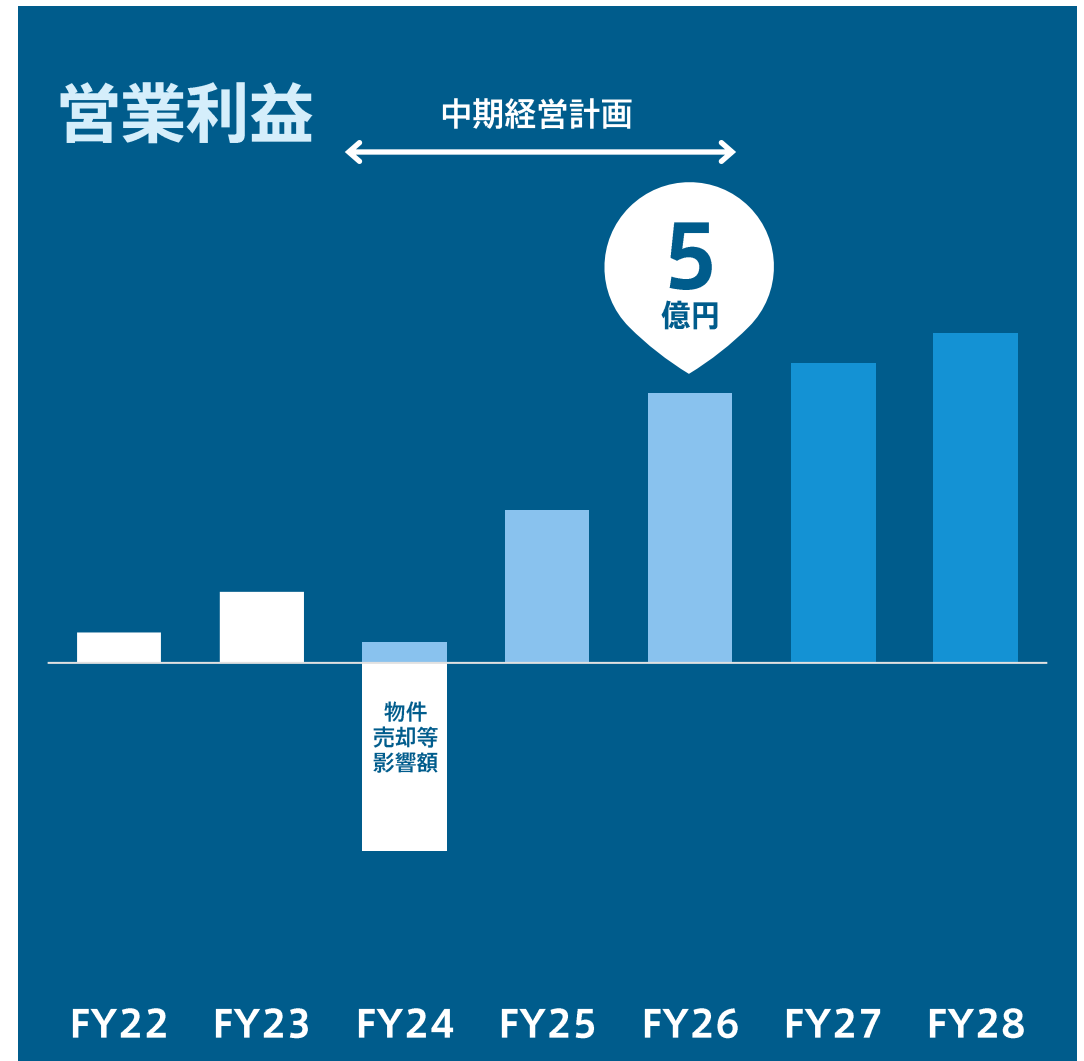
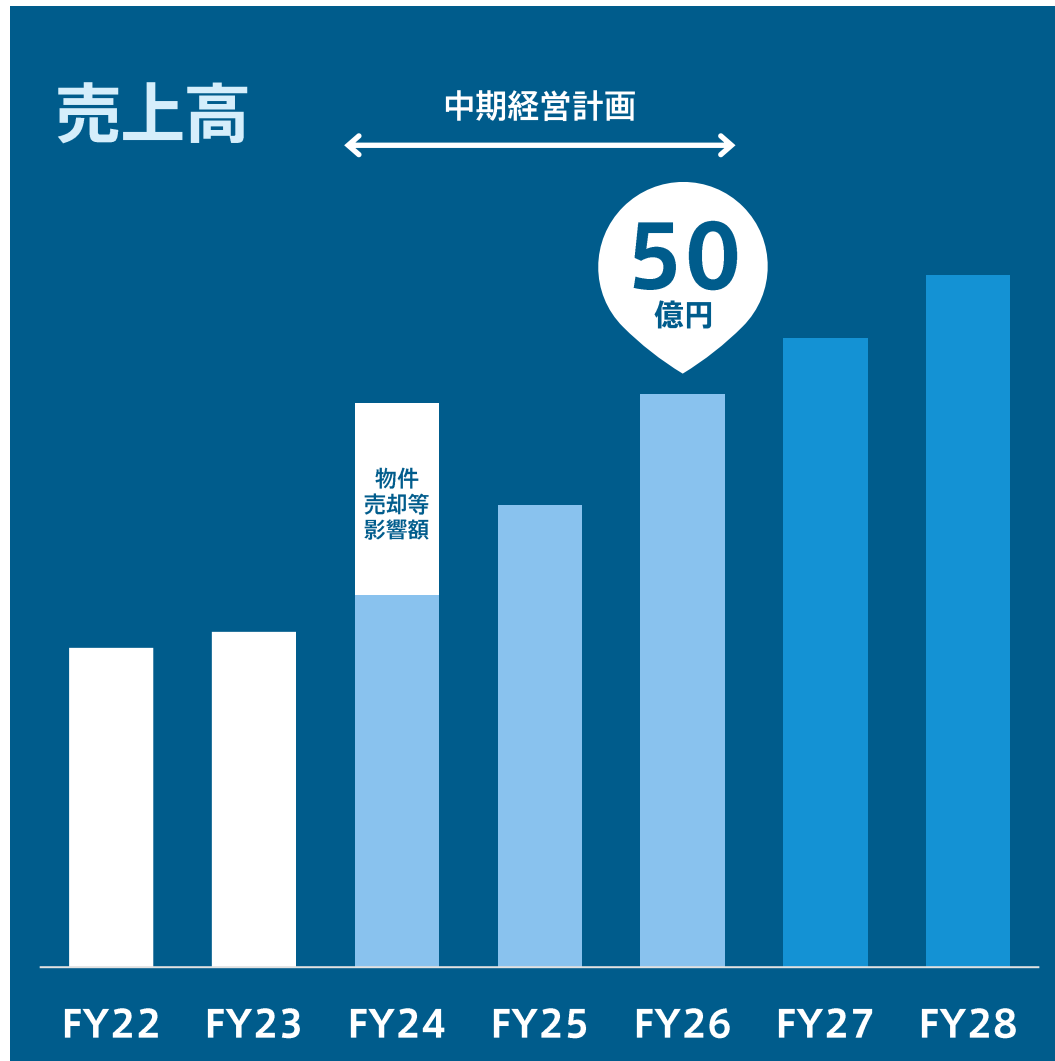
2024年8月期業績予想

- 販売用不動産2件の売却が確定したため12/4に業績予想を修正
- 当該物件売却に伴い販売用不動産評価損を1Qに、売却売上、土地・建物にかかる原価及び仲介手数料を2Qに計上
- なおこれらの売上及び費用は**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不動産売却損を補填。2Qまでの間に約2.1億円の投資有価証券売却益を計上

	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
単位：百万円				
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



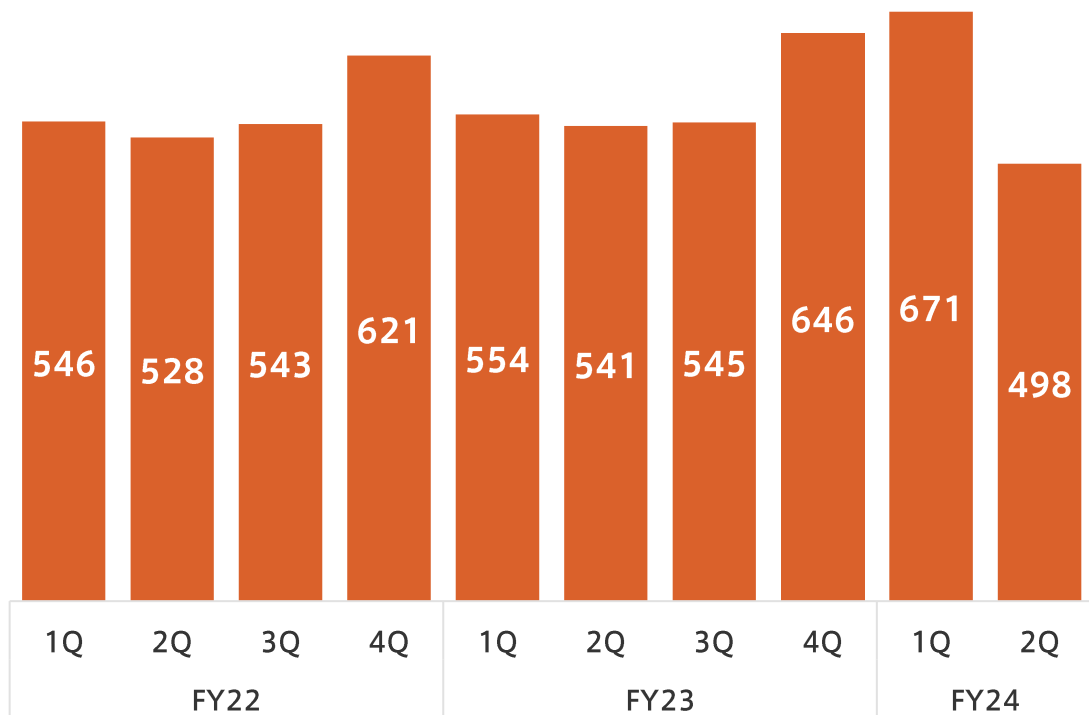
マンガ事業

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
- 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、3Q以降も継続的に開発売上を見込む
- 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は減少

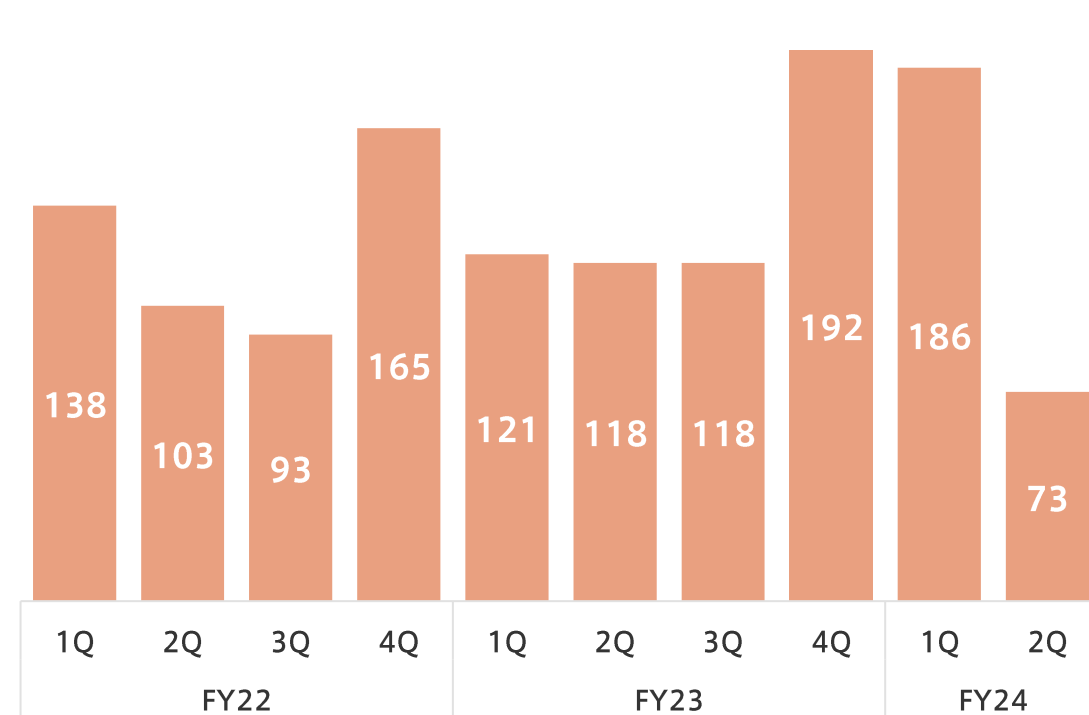
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)

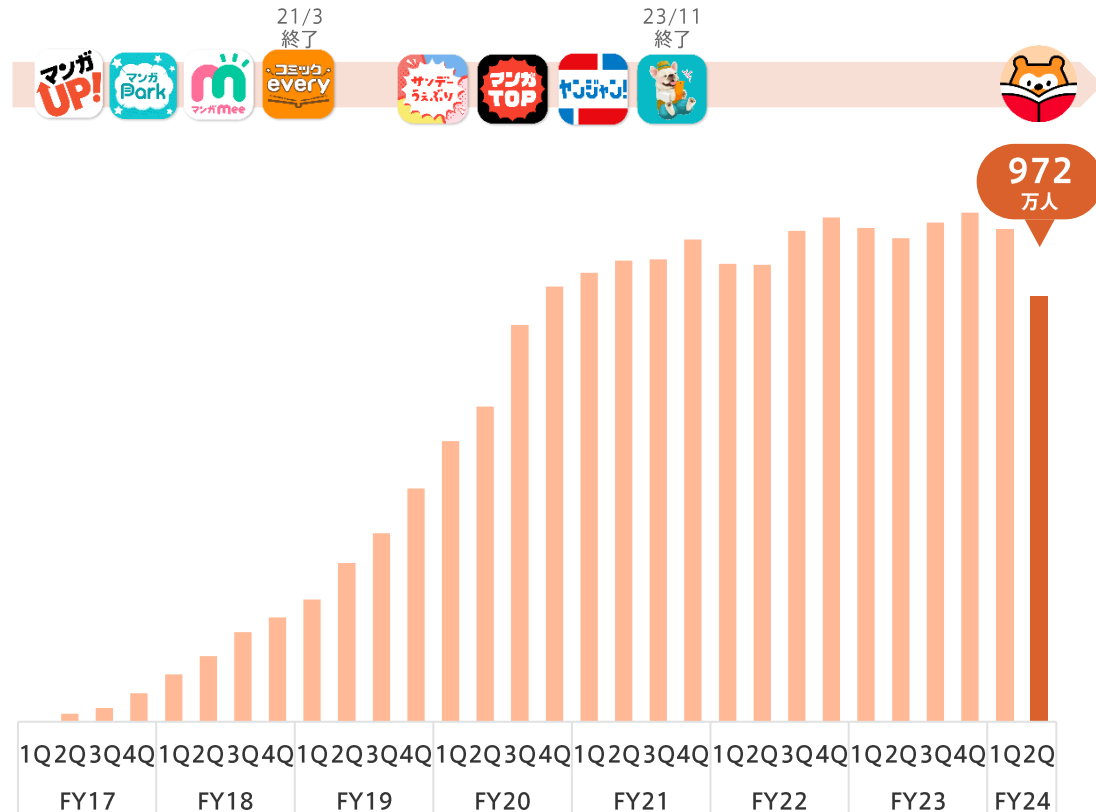


※エンジニア及びデザイナーに係る全社共通費用を含む

マンガアプリKPIの推移

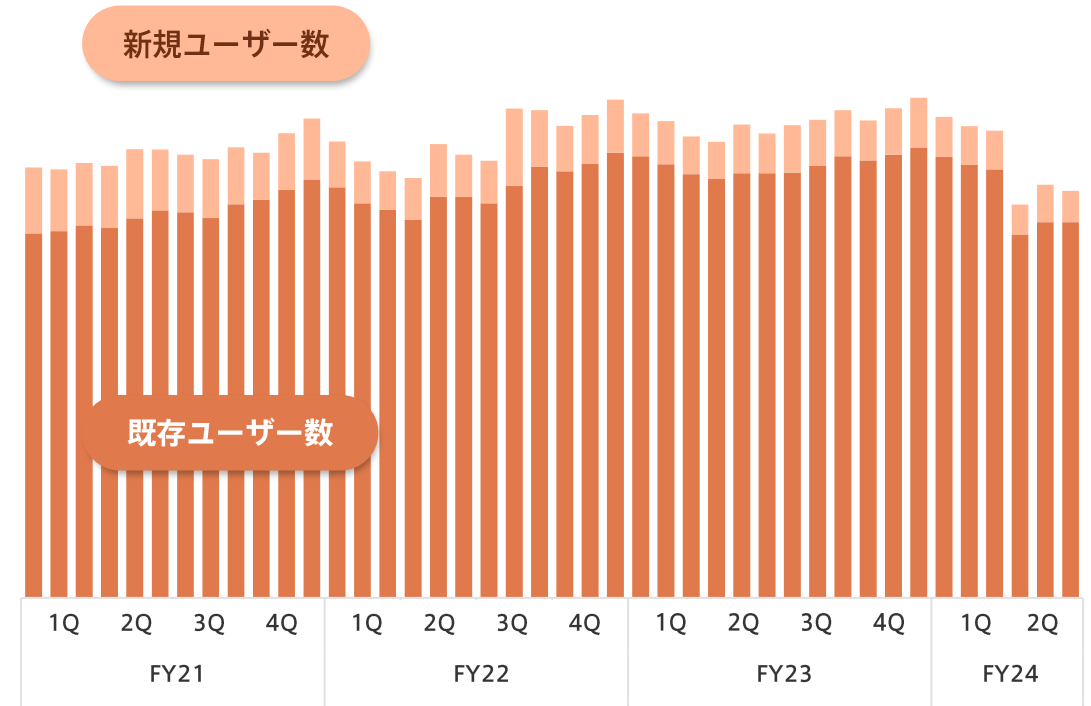
- 業務提携終了により「めっちゃコミック」が剥落したため全体のユーザー数が減少
- 23年11月より開始した「ヤンジャン！」のサブスクリプションサービスが好調であり、12月には「Pontaマンガ」もリリースしているため今後徐々にユーザーが増加していく見込み

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

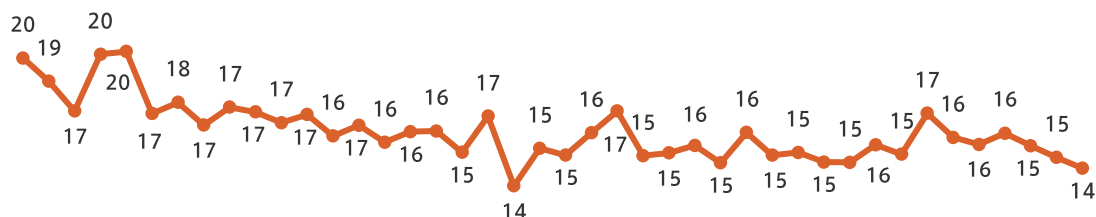


※新規ユーザー数は当月に新たにインストールをしたユーザーの数、既存ユーザーは当月のアクティブユーザー数から新規ユーザー数を除いたユーザーの数を指す

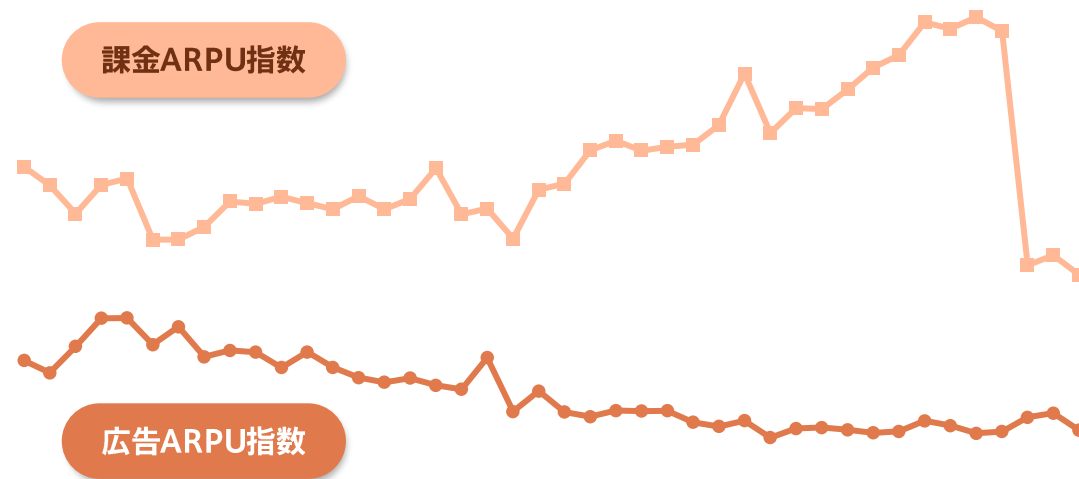
マンガアプリKPIの推移

- 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
- ROAS運用によるARPUの高いユーザーの獲得を促進
- 「めちゃコミック」と同じ比較的課金ARPUの高い書店型モデル（Pontaマンガ）の運用によりARPU向上を目指す

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
FY21				FY22				FY23				FY24	

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

継続的にキャンペーンを実施、ユーザー獲得や売上拡大に寄与



『名探偵コナン』連載30周年を記念した104巻分を一気読みできる企画等、人気作品のキャンペーンを継続的に実施
また、令和6年能登半島地震を受け期間限定で雑誌の無料公開を実施



©青山剛昌/小学館



映画化を記念して『ゴールデンカムイ』の全話無料キャンペーンを実施したことでユーザーが増加
更に『テラフォーマーズ』等で2023年11月に開始したサブスクリプション「ヤンジャン! BLUEメンバーシップ」会員向けの限定施策を実施し、会員の新規獲得に繋げることができた
ヤングジャンプは4月末で創刊45周年を迎えるため、今後も周年記念企画等を実施しユーザー獲得を強化していく

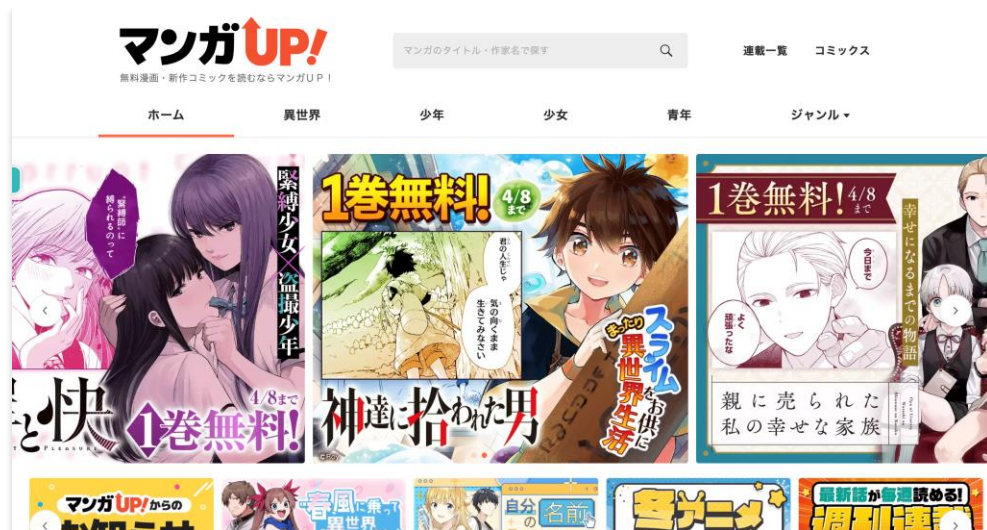


マンガ事業の施策

マンガUP! WEBを開発



スクウェア・エニックスと共同で運営しているマンガアプリ「マンガUP!」についてWEB版を開発中
3月25日リリース
WEBサイトを構築することで集客経路を拡大
アプリのみならずWEBサイトからの流入を強化



「花とゆめWEB powered by マンガPark」を開発



マンガParkの運用実績を活かして白泉社と新たに
「花とゆめWEB powered by マンガPark」を開発中
4月18日にリリース予定
雑誌「花とゆめ」掲載作品や新人作家の作品を配信する
場を構築し、白泉社との更なるリレーションを強化



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

既存マンガアプリ & 共通ポイント事業連携

- 既存マンガアプリは機能追加等を常に行い出版社と共にアップデートを図る
- 『Pontaマンガ』早期収益化を目指す
- その他開発案件等スポット受託



Pontaマンガ12月21日にリリース
今後徐々に収益貢献する見込み

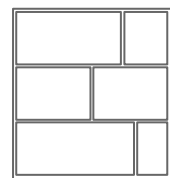


サブスクリプションサービス
「ヤンジャン！BLUEメンバーシップ」
が好調につき会員数拡大

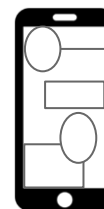
AI活用

- 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



β版が完成し今後は更に精度を
高めていく

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

Pontaマンガの進捗（共通ポイント連携）

現状

- 23年12月21日リリース完了
- Ponta経済圏での販促により新規ユーザーを順調に獲得
- クレカ決済よりPontaポイントをつかった決済の割合が高い傾向
- 継続率や課金ARPUに一定の課題が見られる

対策

- Pontaポイントがたまる機能を強化し長期的な継続利用を促進
- マンガ作品の無料施策を実施しコアな読書ユーザー層を拡大
- ポイント還元策により更にポイントの循環を促進、コイン課金を促しARPU向上を図る

具体的な施策

ミッション機能追加



ミッション機能を追加
ログインや読書によりポイントをためることが可能に
継続率や読書率の向上を図る

ポイント還元施策



コイン購入でPontaポイント20倍還元!



Ponta経済圏



Pontaポイントがおトクにたまる、つかえるというPonta経済圏直下の強みを活かした施策を実施

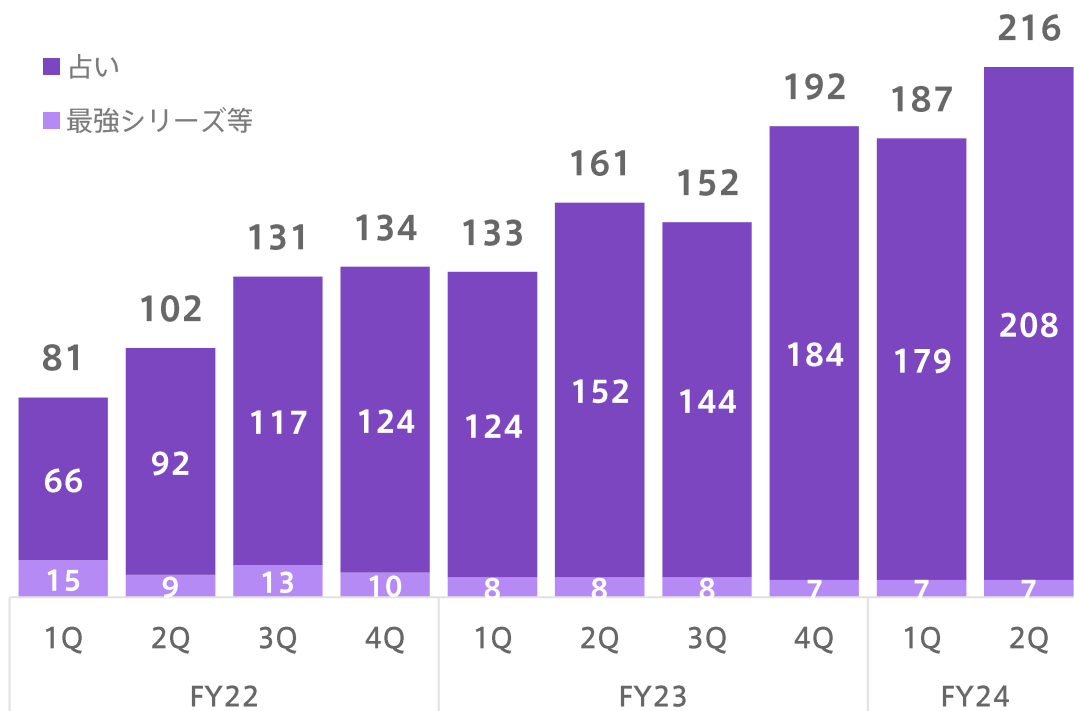
エンタメ事業

売上高/営業利益推移 (四半期)

- 占い事業の牽引によりYoY約1.3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から広告宣伝費を積極的に投下しているため利益は低水準で推移していたが、トップラインが成長してきたことにより今期から黒字化。また2Qは需要期である年末年始を含むため1Qよりも積極的に広告宣伝を行った

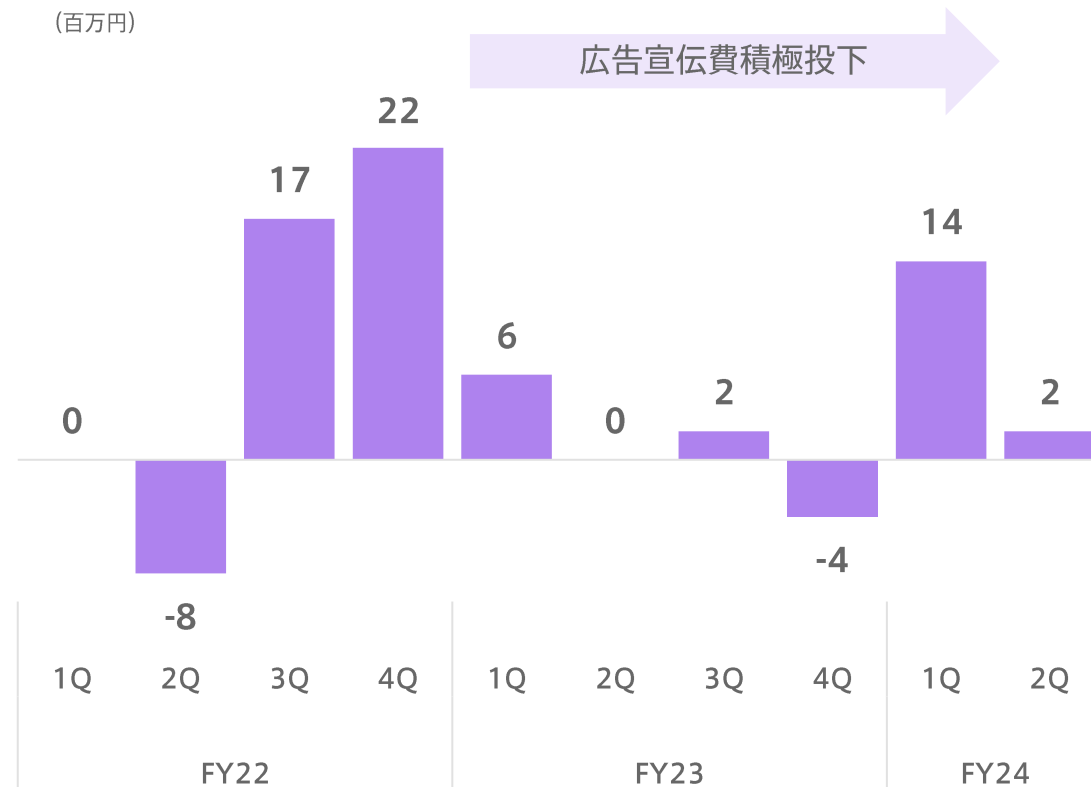
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)

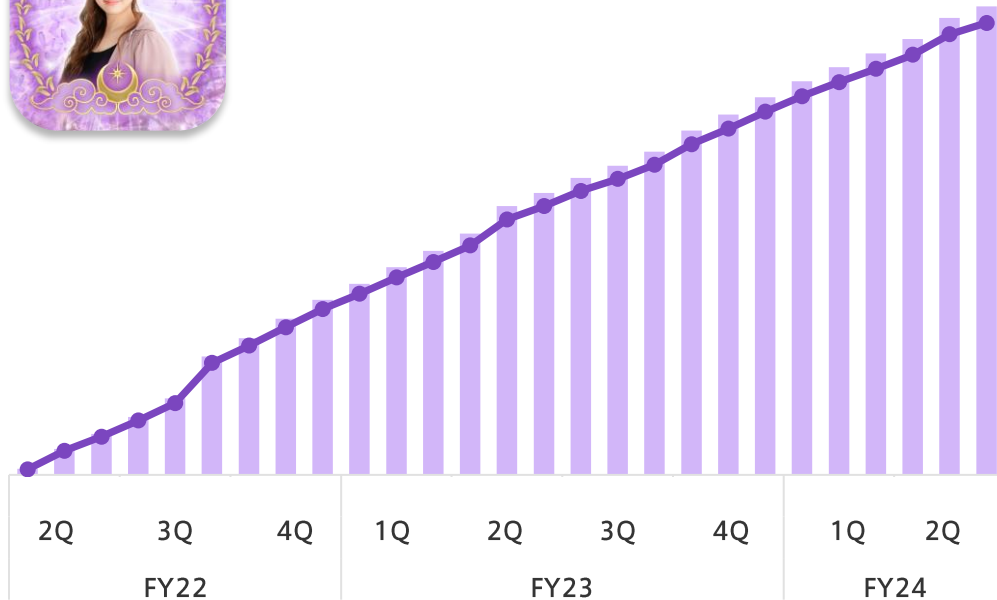


エンタメ事業のKPI

- 引き続きユーザー数は高水準を維持。課金者数、ARPPUは前年同期を上回って推移
- 需要期である年末年始においてキャンペーンの実施等により着実にユーザーを獲得

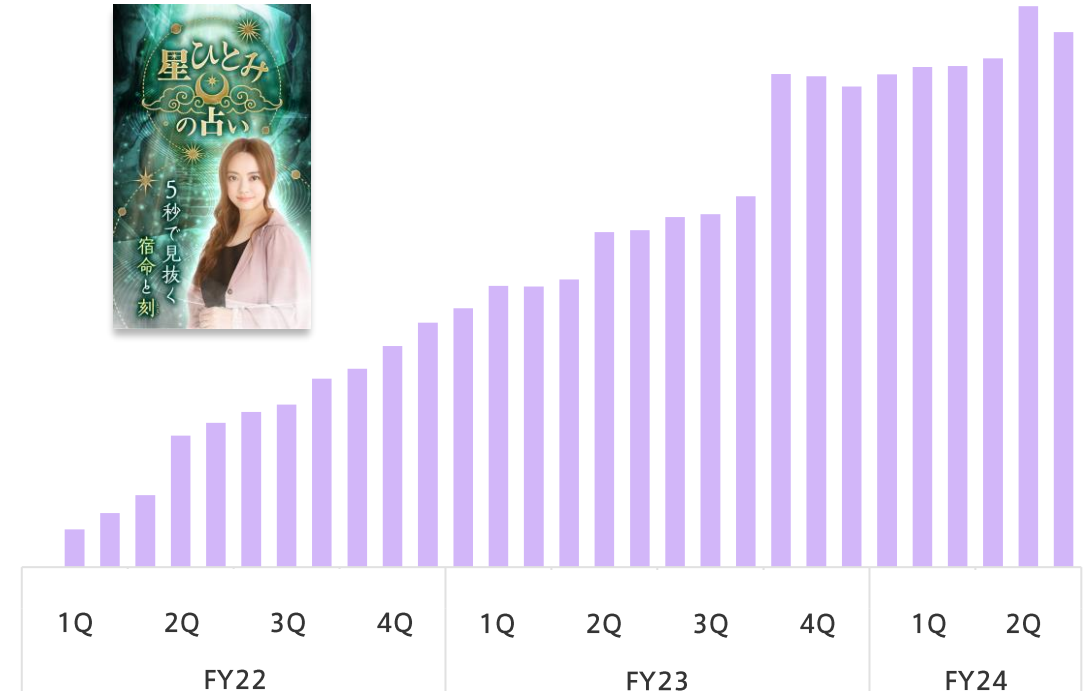
総ダウンロード数及び累計会員登録者数推移

星ひとみのアプリ



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

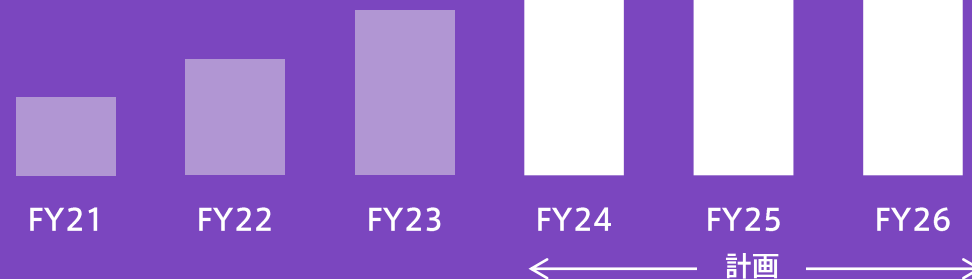
占い師Vtuberとの
コラボイベント実施
による成功体験から
Vtuberを活用した
企画を展開

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・星ひとみのサービス が高成長を維持

これまで運用してきたことで蓄積したデータを活用し分析、運用に活かすUI/UXの改善や継続率の高い層に向けた効率的な広告運用が奏功し売上が拡大

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

性格診断サービス 「だったら！マンダリアン！」 を2/29にリリース



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弾を実施

Vtuberとのコラボイベントを&AND HOSTEL SHINSAIBASHI EASTにて3/2に実施

新サービス「だったら！マンダリアン！」

人間関係の悩みに特化した性格診断サービス
「だったら！マンダリアン！」を2/29にリリース



診断監修に脚本家の中園ミホ氏、キャラクターデザインに漫画家の東村アキコ氏を迎えグループの人間関係をイラスト化する性格診断を作成
まずは無料で提供、認知拡大を図りユーザーを獲得

課金コンテンツを4/1から導入
利用拡大とともに収益化を図る



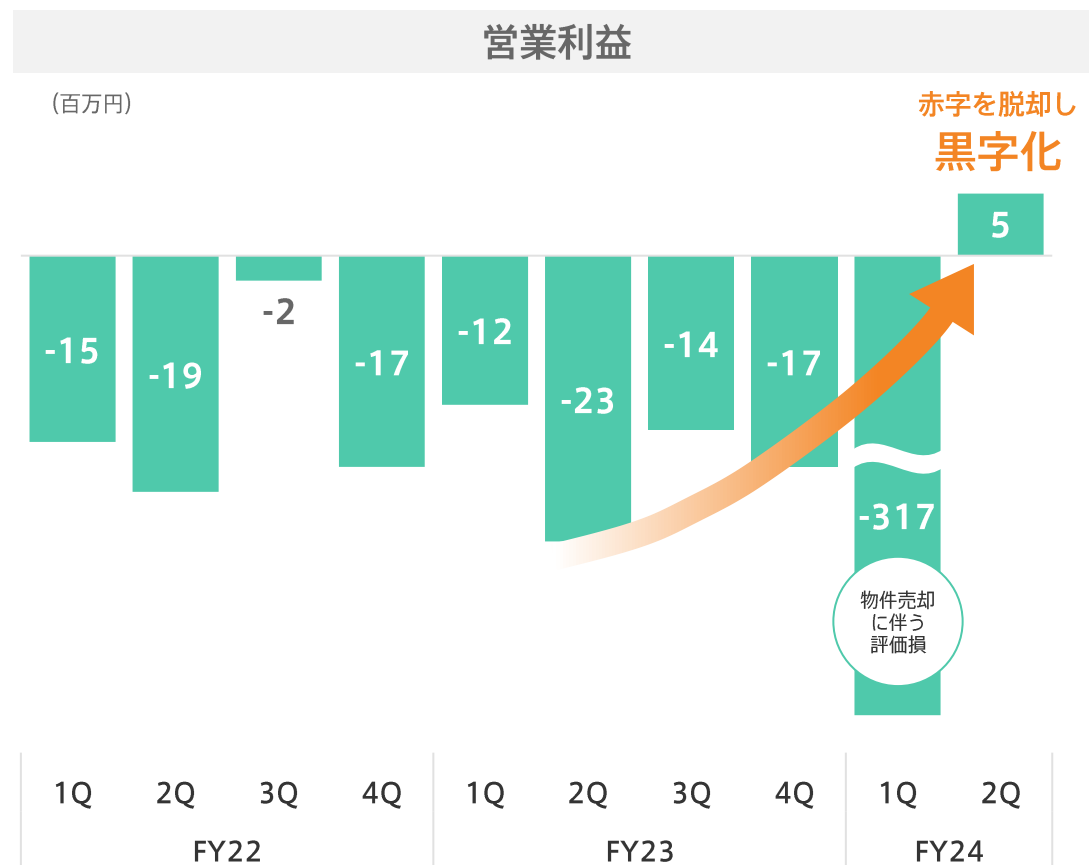
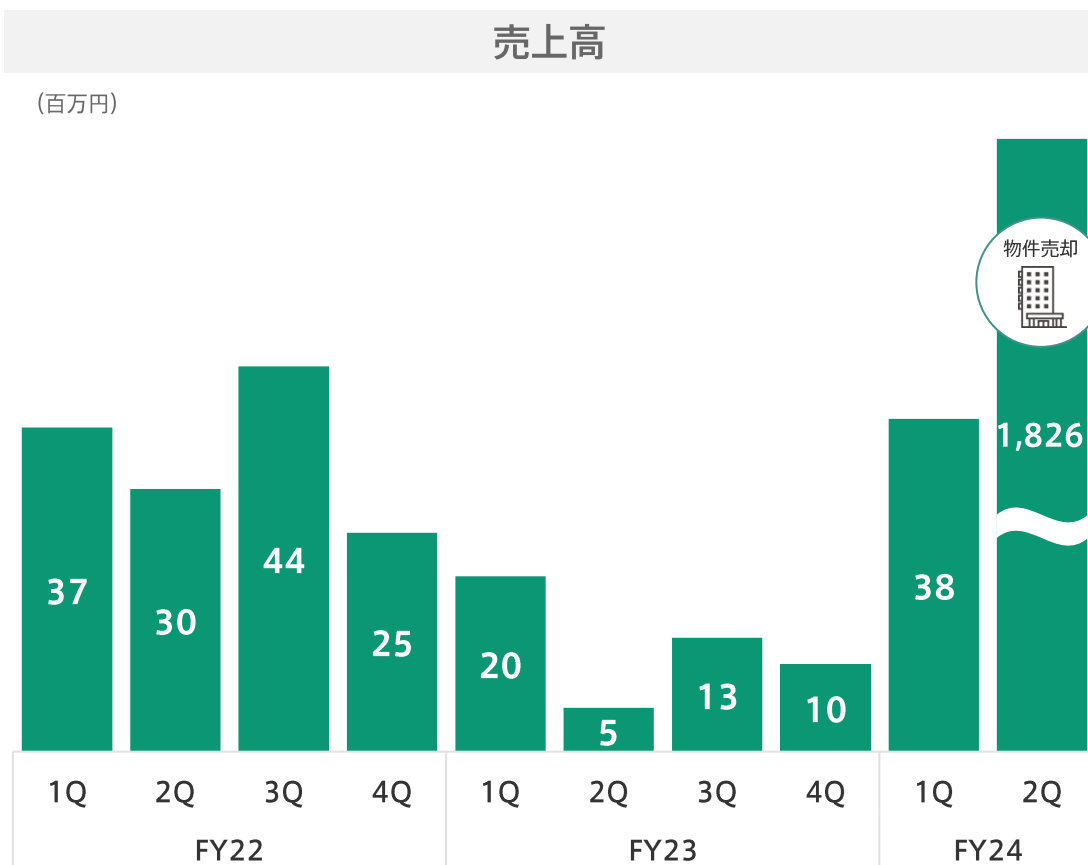
無料の鑑定から更に悩みを深掘りした
プライム鑑定を追加でリリース
課金コンテンツを導入することで
収益化にも繋げていく

RET事業

04

売上高/営業利益推移 (四半期)

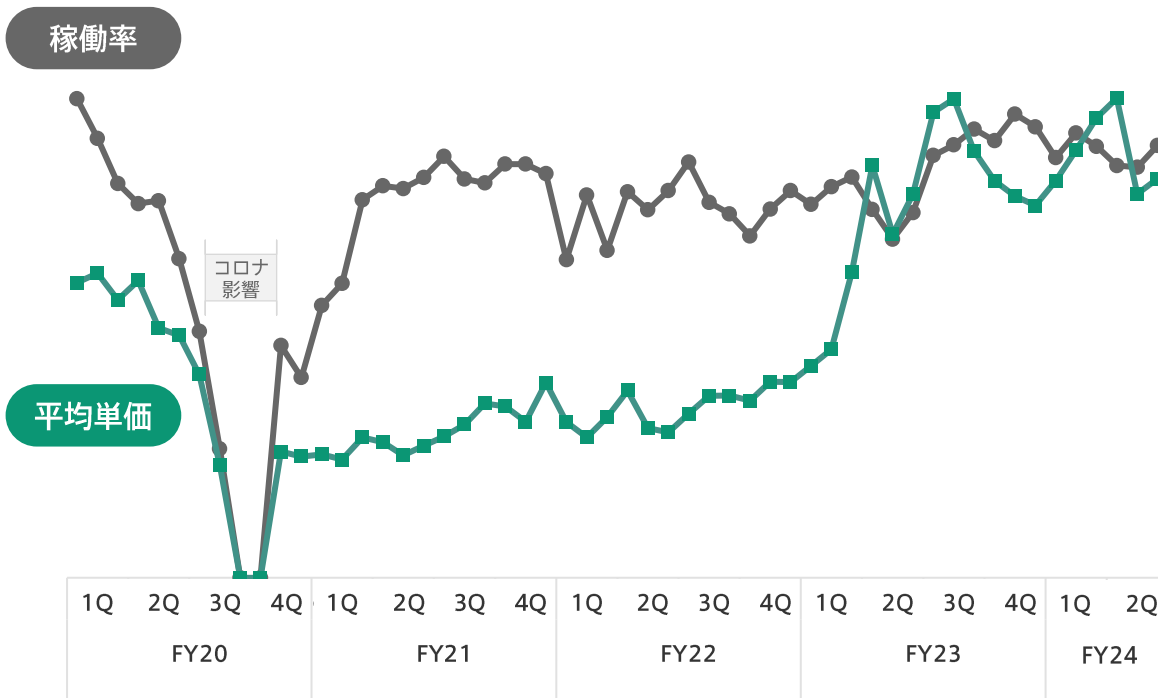
- 販売用不動産2件の売却が完了したことにより2Qに売上を計上したため大幅に増加
- 自社店舗である&AND HOSTEL SHINSAIBASHI EASTが好調に稼働していること及び不動産仲介によるスポット売上を計上したことにより物件売却の影響額を除いても売上高が前年より大幅に増加
- 上記の売上増加要因に加えて赤字事業の撤退による費用最適化が奏功し黒字化



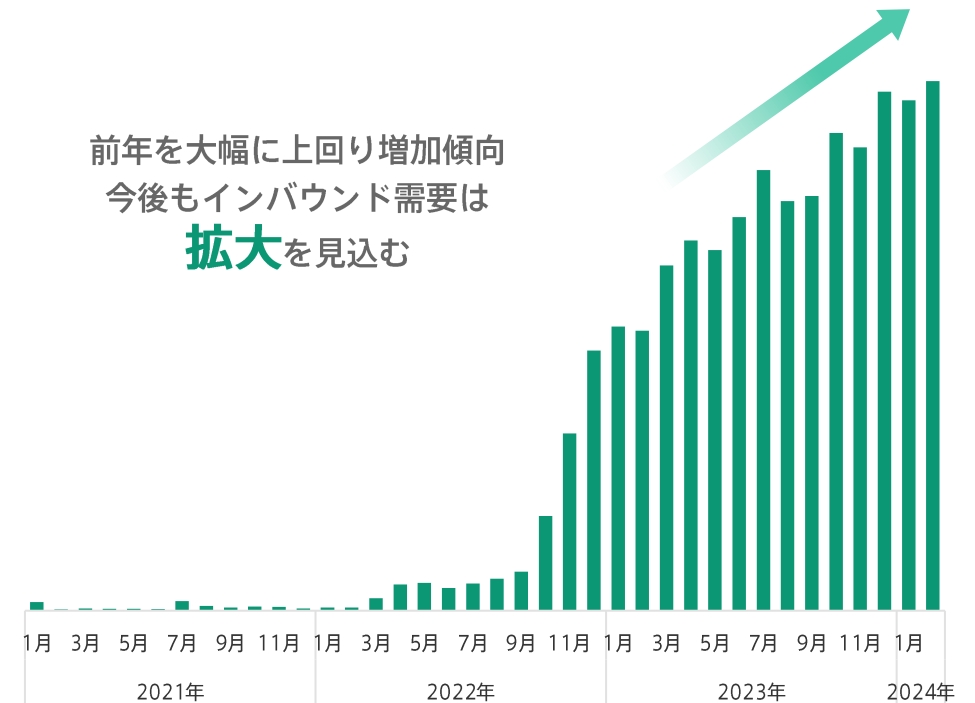
&AND HOSTELの稼働状況と販売用不動産について

- &AND HOSTELの稼働率は安定して推移しており、平均単価は上昇傾向
- 販売用不動産2件の売却が完了し2Qに売上を計上、当該物件に関する借入金も完済
- 自社所有物件は&AND HOSTEL SHINSAIBASHI EASTのみ。好調に稼働しており引き続き宿泊収益をあげながら、他事業とのイベント企画等も積極的に実施していく

&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



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

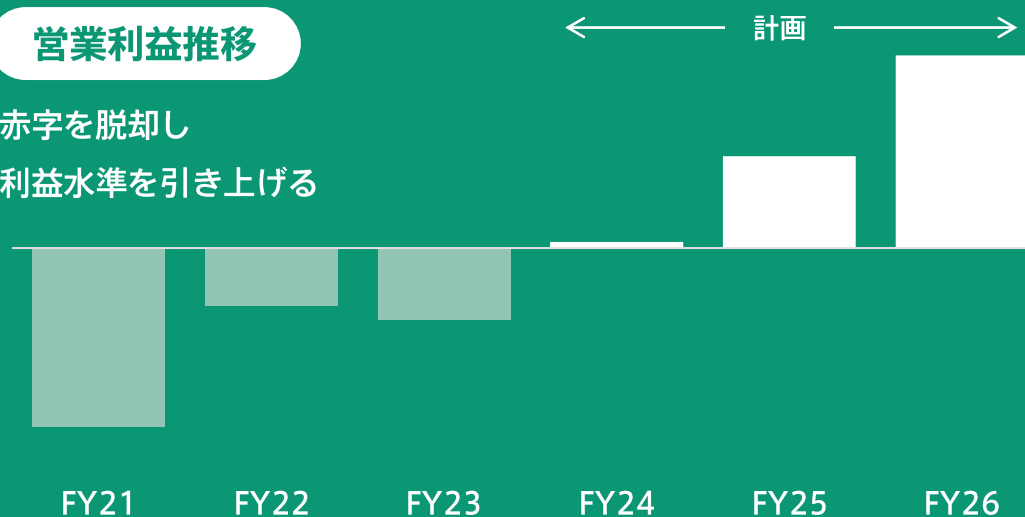
マンガ事業や占い事業とのシナジー効果を最大限に発揮する外国人観光客向けにマンガやIPを活用したイベントや占い師とのコラボ企画等を積極的に実施

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コラボイベント第2弾を実施 第3弾の実施も企画中



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



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
5.21%



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	1.52 %
2,000 ～ 2,999	12,000 pt	1.82 %
3,000 ～ 3,999	20,000 pt	2.03 %
4,000 ～ 4,999	40,000 pt	3.04 %
5,000 ～ 5,999	60,000 pt	3.65 %
6,000 ～ 6,999	100,000 pt	5.06 %
7,000 以上	120,000 pt	5.21 %

※2023年12月1日～2024年3月29日まで平均株価329円にて算出

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	事業内容	出資時期
 ATMOPH	窓型のスマートディスプレイ 「Atmoph Window」の開発・提供	2018年4月
 AIQ	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.	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	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
 Digital Catapult	電子書籍ストア「ソク読み」の運営、取次、 コンテンツ編集制作・販売、海外著作権流通	2023年10月

BS増減比較

(百万円)

	2023年8月期末	2024年8月期2Q末	増減比較 (前期末比)
流動資産	4,977	2,051	-2,926
└現金及び預金	925	1,193	268
固定資産	297	1,342	1,044
資産合計	5,275	3,393	-1,881
流動負債	1,726	1,279	-447
固定負債	2,428	994	-1,433
負債合計	4,154	2,273	-1,880
└(有利子負債)	3,307	1,327	-1,980
資本金	801	801	0
資本剰余金	800	800	0
利益剰余金	-481	-481	0
自己株式	0	0	0
純資産合計	1,120	1,119	0

(百万円)

	2023年8月期2Q 累計期間	2024年8月期2Q 累計期間	前年同期比	2024年8月期計画
売上高	1,416	3,437	242.6%	5,000
└売上高成長率	6.4%	142.6%	—	67.8%
└APP事業	1,390	1,573	113.1%	—
└RET事業	26	1,864	+1,838	—
└その他	0	0	—	—
営業利益又は営業損失	42	-190	—	-338
経常利益又は経常損失	26	-210	—	-364
当期（四半期）純利益又は純損失	24	-0	—	0

※「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

		FY22				FY23				FY24	
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
(百万円)											
マンガ	売上高	546	528	543	621	554	541	545	646	671	498
	広告宣伝費	171	190	202	215	193	191	194	189	182	191
	営業利益	138	103	93	165	121	118	118	192	186	73
	MAU (万人)	1,046	1,044	1,112	1,152	1,129	1,105	1,140	1,161	1,126	972
エンタメ	売上高	81	102	131	134	133	161	152	192	187	216
	占い事業	66	92	117	124	124	152	144	184	179	208
	最強	7	1	1	2	0	0	0	0	0	0
	営業利益	0	-8	17	22	6	0	2	-4	14	2
	占い事業	0	-4	23	20	9	9	12	11	19	5
RET (不動産事業)	売上高	37	30	44	25	20	5	13	10	38	1,826
	営業利益	-15	-19	-2	-17	-12	-23	-14	-17	-317	5

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。