

& and factory

3Q 2024

Financial Results



Index

1. 2024年8月期3Q 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3Q 業績ハイライト

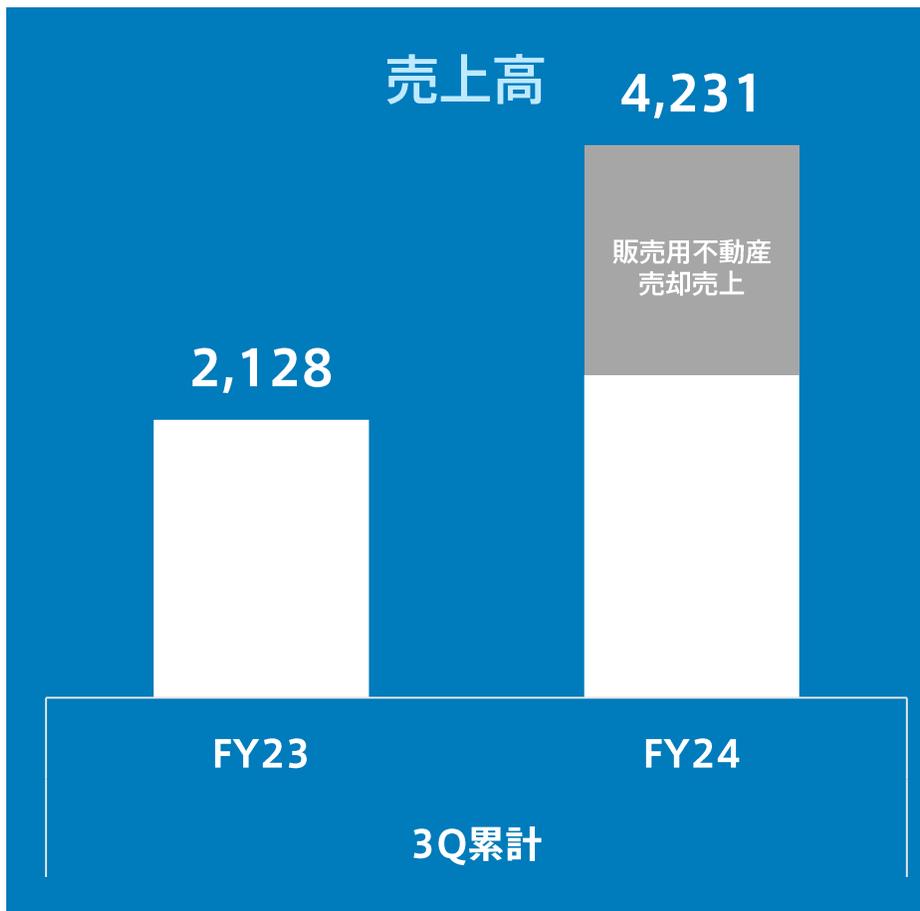
2024年8月期3Q 業績ハイライト

マンガアプリにて受託開発売上を計上

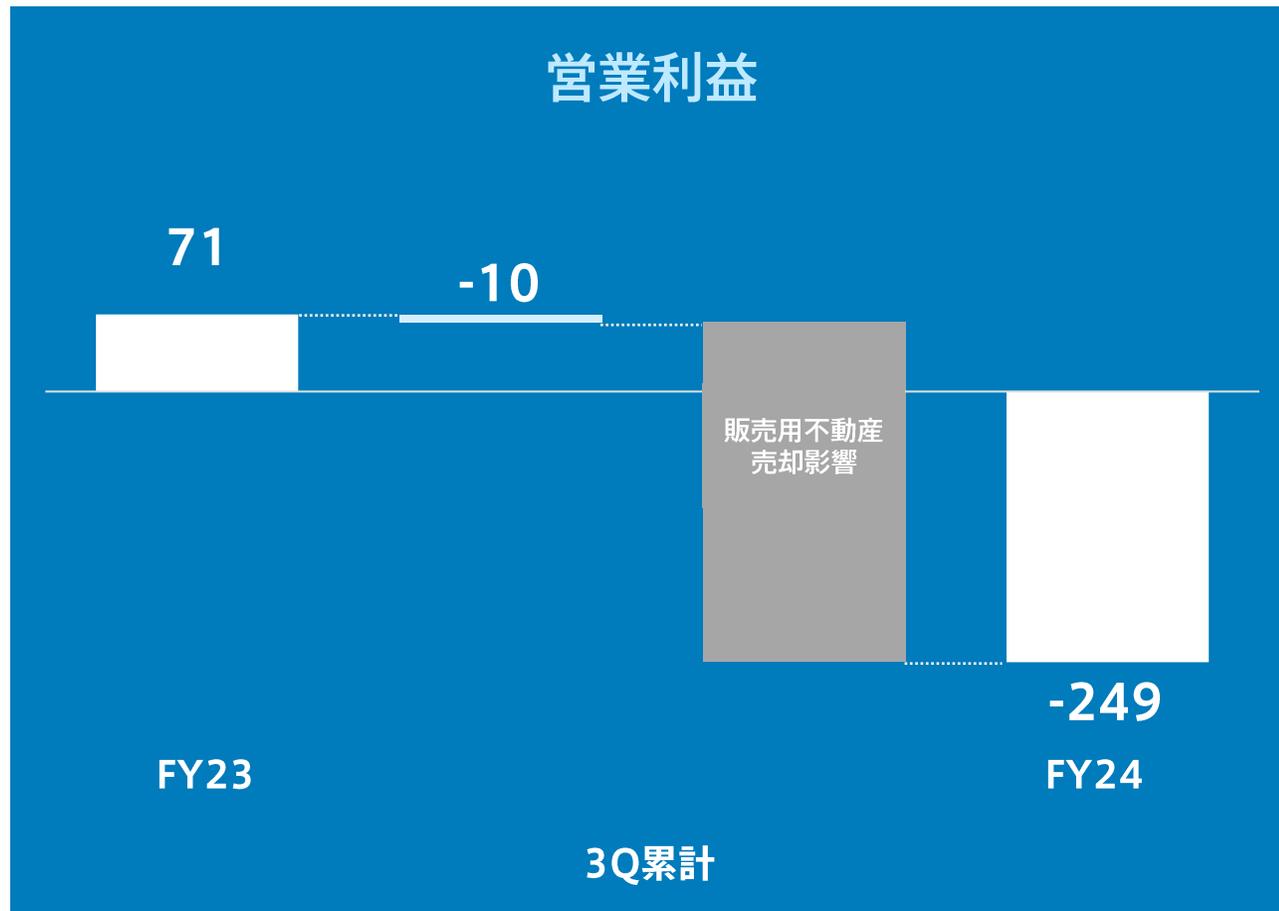
2Qで計上した販売用不動産の売上を除いても、増収

一方で、販売用不動産売却、めっちゃコミの協業終了の影響による利益の縮小、および開発投資による費用負担が一時的に増加し、営業損失での着地となったが、今後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)

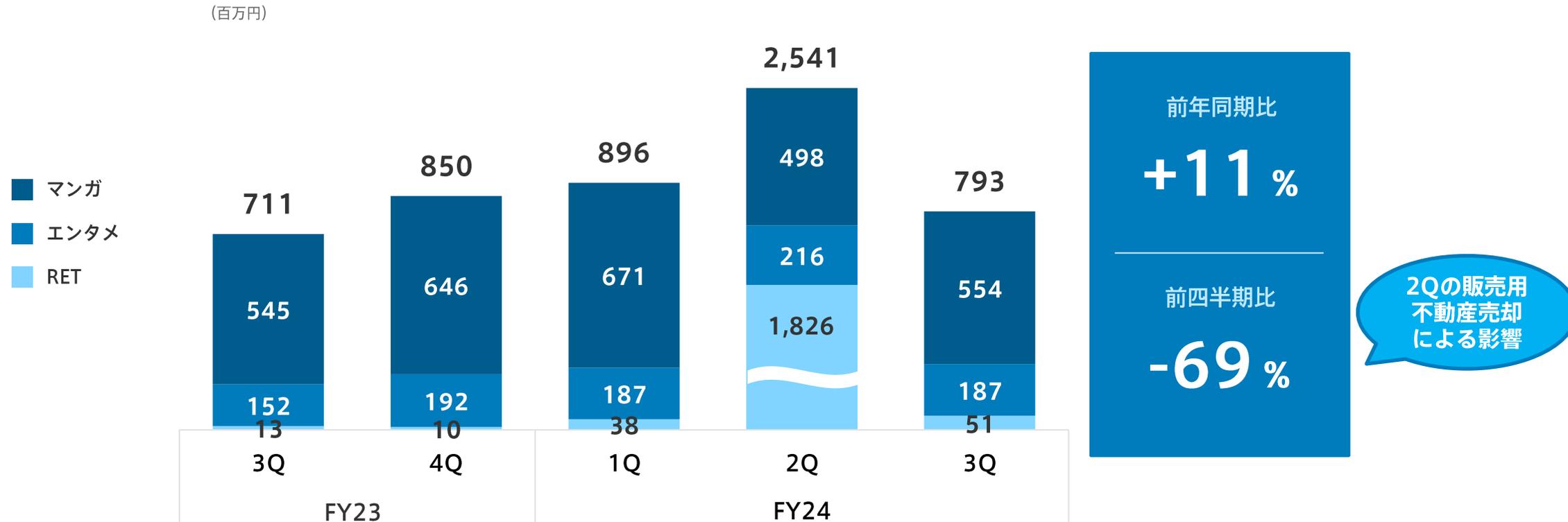


(百万円)



売上高の推移

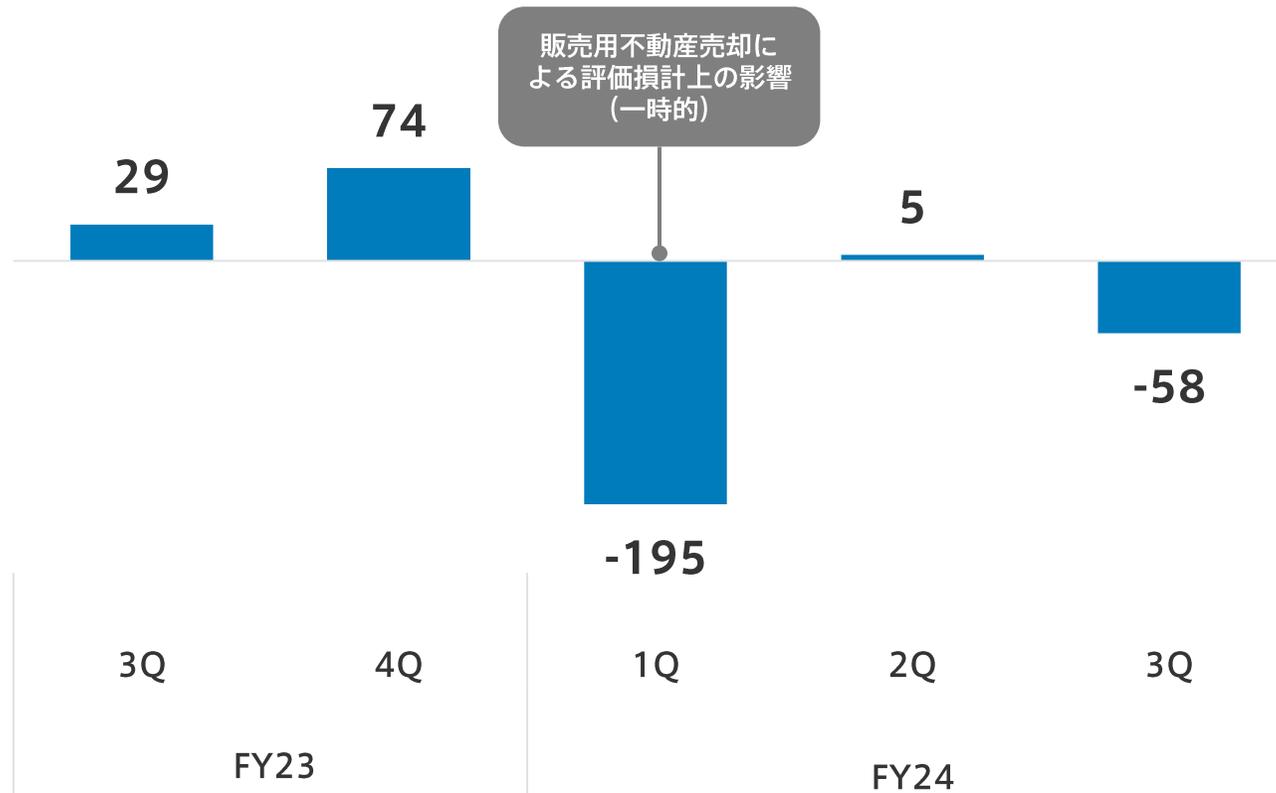
- マンガ事業では受託開発売上を計上し前年を上回って着地
- エンタメ事業では前年同期と比較して売上高約1.2倍の成長となっており堅調に推移
- RET事業では2Qで売却した販売用不動産の売上高が前四半期比で反動が大きいものの、&AND HOSTELの稼働が好調であり、前年同期と比較して安定して高い売上を確保できている



営業利益の推移

- マンガ事業において利益率の高い「めちゃコミ」が協業終了したことにより営業利益が減少
- 一方、既存アプリで開発および運用支援の案件増加により営業利益に寄与
- &AND HOSTELが好調なことや不採算事業の撤退が奏功しRET事業も損失を大幅に縮小

(百万円)



前年同期差

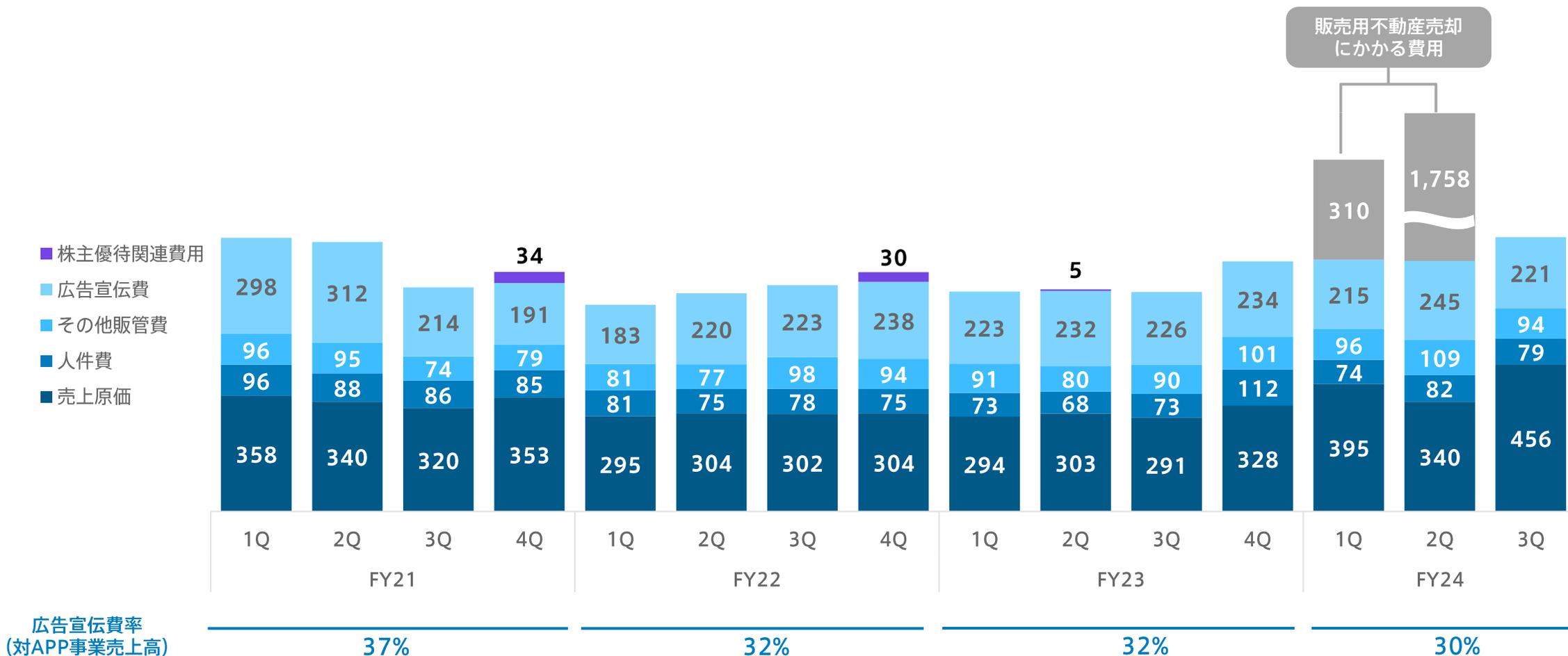
-87 百万円

前四半期差

-63 百万円

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
- 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



2024年8月期業績予想

- 投資有価証券の売却が確定したため7/10に業績予想を修正
- 投資有価証券の売却益を4Qに計上
- 1Qで販売用不動産の評価損を計上したが、それを上回る利益を確保することで当期純利益を**黒字化**

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(12/4)	5,000	-338	-364	0
FY24予想(7/10)	5,000	-338	-364	31
増減額	—	—	—	31

利益
黒字化



長期経営方針

今後進出

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

サウスイークス取得

新規

海外市場

コンテンツ制作



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

集英社少女マンガIPガイド

新規

AI

IP活用
ビジネス

共通ポイント
事業者連携

ディストリ
ビューション

関連システム
(書誌情報管理)



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

現在

株式取得による事業強化

2024年9月1日に株式会社サウスワークスの株式を取得し子会社化することを決定



会社概要

会社名	株式会社サウスワークス
所在地	東京都渋谷区神宮前六丁目23番4号
代表者	代表取締役 豊見山和樹
事業内容	エンタメコンテンツの海外展開支援 英語版・簡体字・繁体字翻訳 WEBサイト制作・WEBマーケティング

強み

- コンテンツに対する高い理解を持つネイティブスタッフによりコンテンツの魅力を最大限に引き出した翻訳を提供
- 海外プラットフォームとのやり取りからユーザーの対応までワンストップでサービスを提供

& and factory

マンガアプリ開発・運営ノウハウ

企画・運営・分析・マーケティング・デザイン

×
southworks

ゲーム・マンガの海外展開ノウハウ

翻訳技術・パブリッシング

シナジー
創出

海外展開
への挑戦

マンガIP活用ビジネス（集英社少女マンガIPガイド）

少女マンガのキャラクターを活用し、マーケティングを支援
BtoBサイト「集英社少女マンガIPガイド」を7月8日リリース



マーケティングに活用できる人気少女マンガの 作品情報・活用事例を掲載

当社と集英社が共同で、マンガIPを活用した企業・団体とのコラボや
タイアップを促進し、マーケティングを支援する取り組みを開始

サービスの認知度アップやブランディング等にマンガを活用したい
企業・団体とマンガIPのマッチングを行い、成果物を企業に提供する

当社が集英社のマンガIPを活用したマーケティング施策の
企画・営業・制作を担うことで、マンガIPの可能性を最大化

マンガIP活用メニュー例

マンガIPを活用した コラボ・タイアップ企画

広告宣伝・PR・販促等の施策に
少女マンガのキャラクターを活用し
商品やサービスの好感度向上に貢献



オリジナルマンガ・イラスト 制作

マンガ家による描き下ろしの
オリジナルマンガ・イラストを通じ、
商品やサービスの価値を伝える



キャラクターを活用した商品化

女性向け商品等に親和性の高い
少女マンガコンテンツを活用し
商品販売を支援



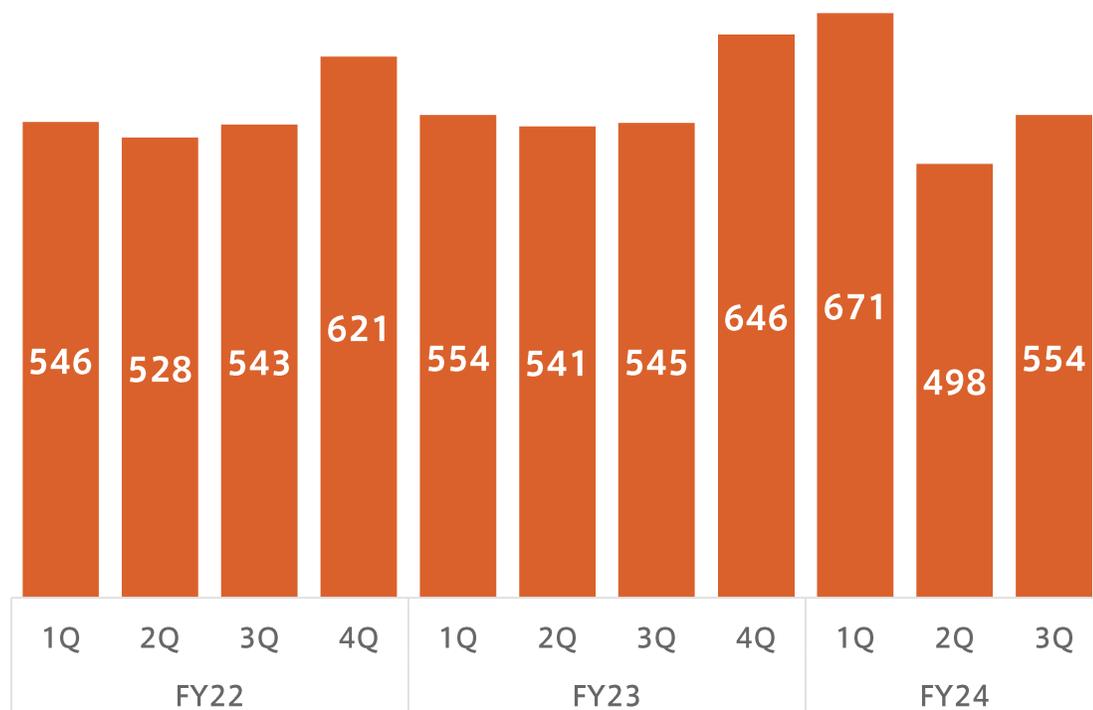
マンガ事業

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

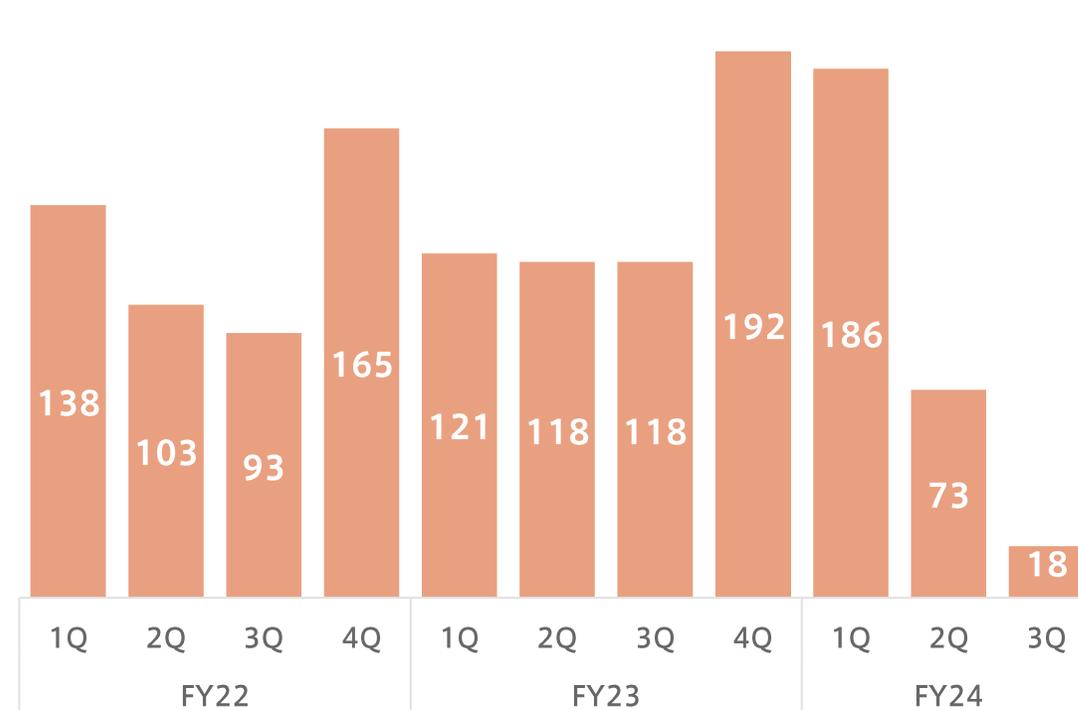
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)

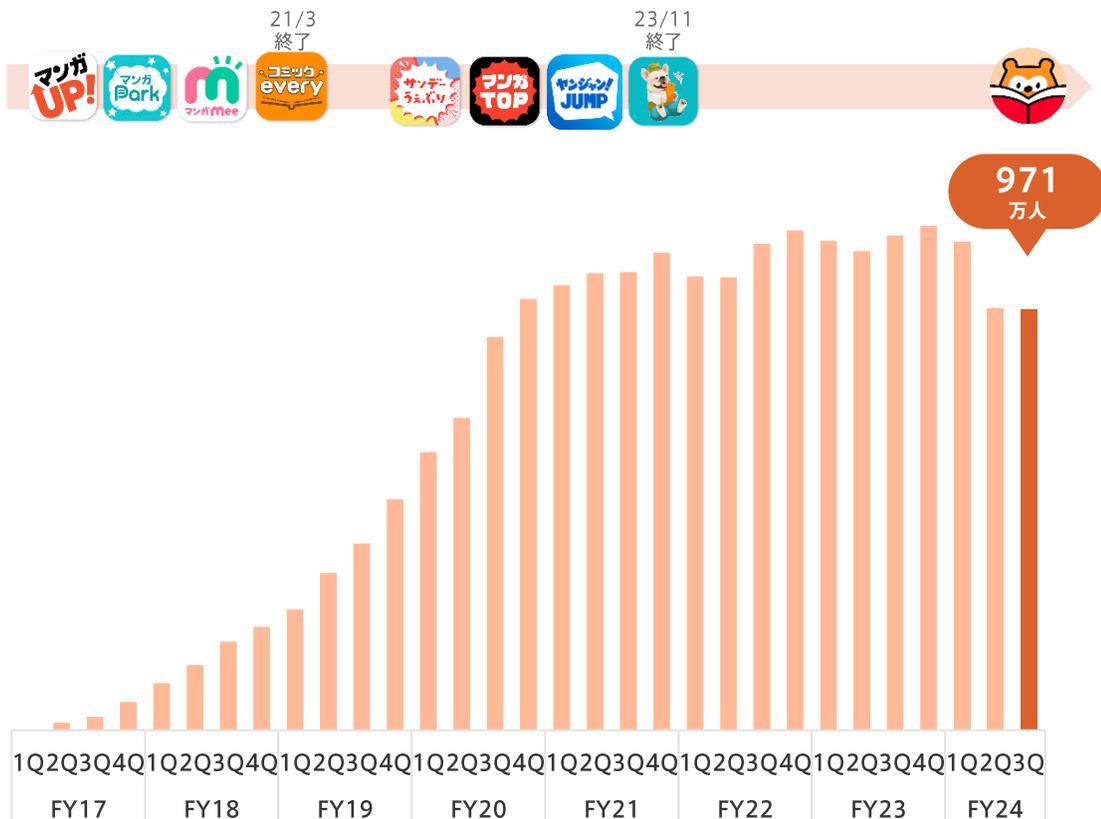


※エンジニア及びデザイナーに係る全社共通費用を含む

マンガアプリKPIの推移

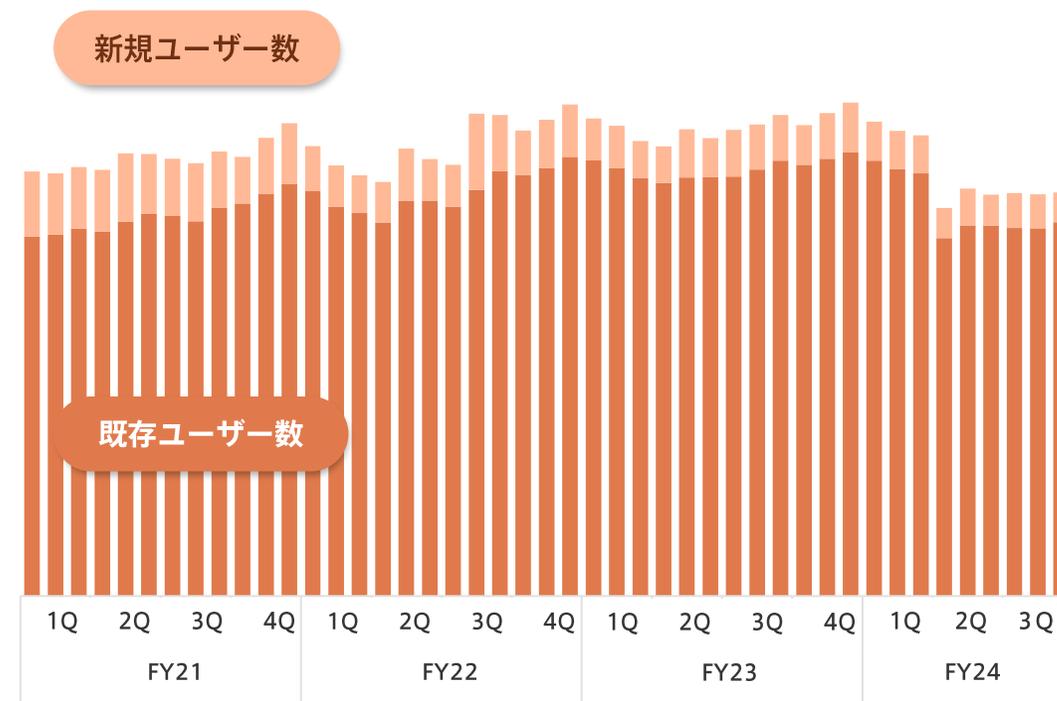
- 業務提携終了により「めっちゃコミック」が剥落したため全体のユーザー数が減少
- 「サンデーうぇぶり」人気作品のメディア化に合わせた施策が好調でユーザー数が回復傾向
- 「Pontaマンガ」もリリースし、ユーザー数の増加に寄与

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

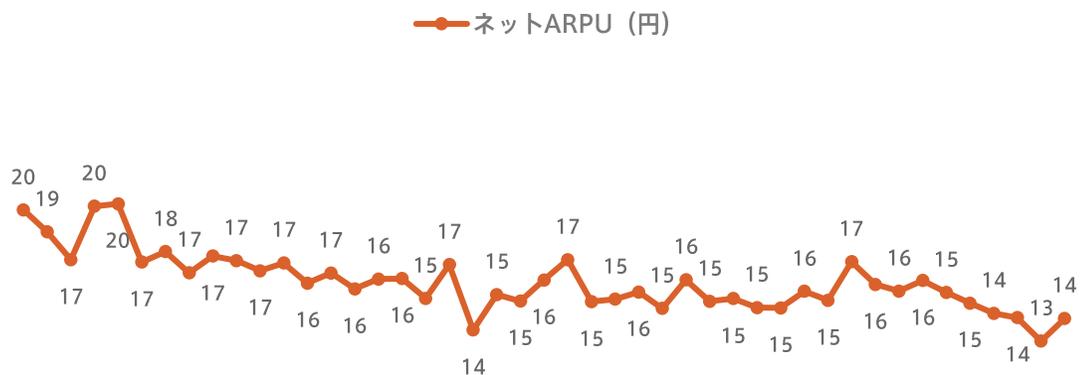


※新規ユーザー数は当月に新たにインストールをしたユーザーの数、既存ユーザーは当月のアクティブユーザー数から新規ユーザー数を除いたユーザーの数を指す

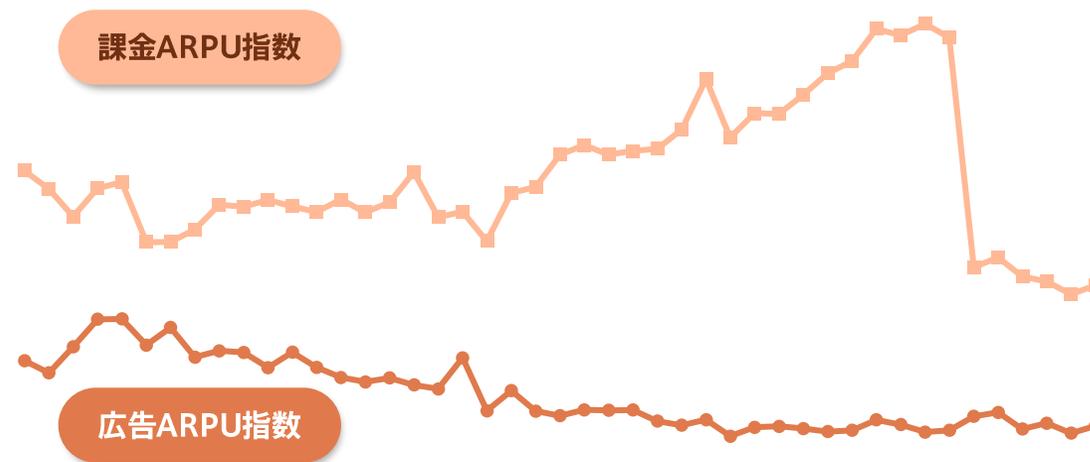
マンガアプリKPIの推移

- 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

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

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



・ 劇場版の公開にあわせた『名探偵コナン』『まじっく快斗』のキャンペーン施策、アニメ化が発表された『YAIBA』のユーザー獲得が好調に推移



・ WEB版にてグラビア配信開始。サブスクリプションサービスの「BLUEメンバーシップ」は引き続き好調に推移



・ オリジナル作品の広告獲得が好調に推移。『花とゆめ』50周年記念施策による名作の売上が増加



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

「集英社少女マンガIPガイド」を7/8にリリース
ビジネスに活用できるIPを掲載し、BtoB向けマーケティング等の支援と共にIP市場の拡大を目指す

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

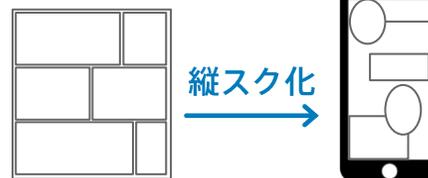
 WEBリニューアル以降の
新規ユーザー獲得を目指す

 「ヤンジャン!」のWEB版、
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



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

「集英社少女マンガIPガイド」を7/8に
リリース。ビジネスに活用できるIPを掲
載し、BtoB向けマーケティング等の支援
と共にIP市場の拡大を目指す



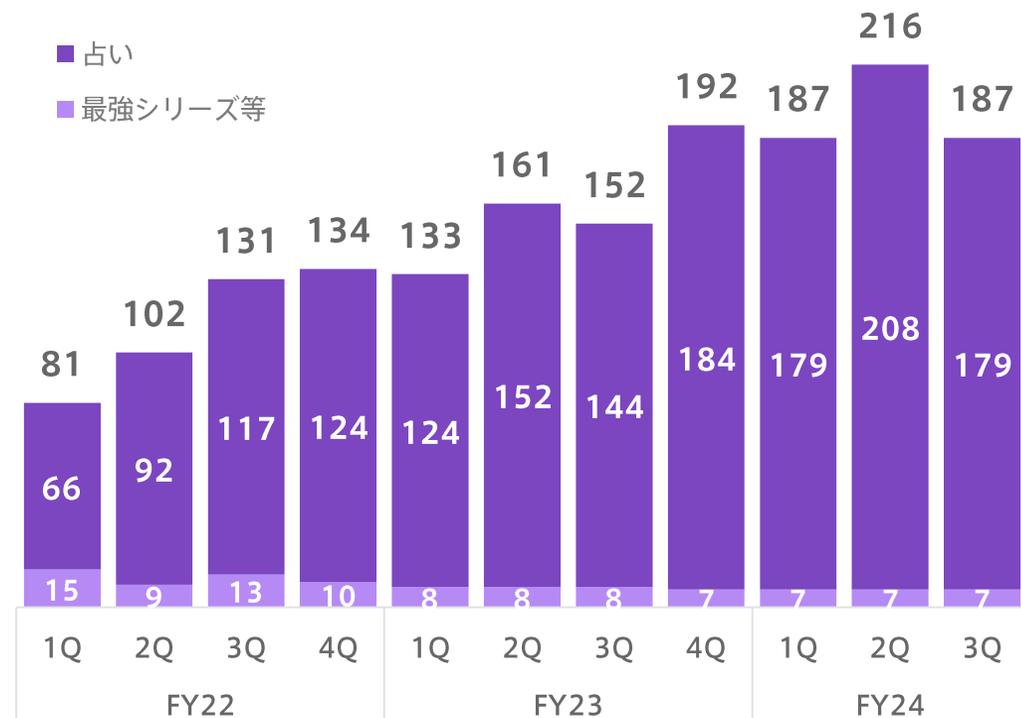
エンタメ事業

売上高/営業利益推移 (四半期)

- 占い事業の牽引によりYoY約122%達成、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
- 恋愛相談サービス「Lapikana」は3/23にサービスを終了。リソースを他サービスに配分し収益拡大を行う

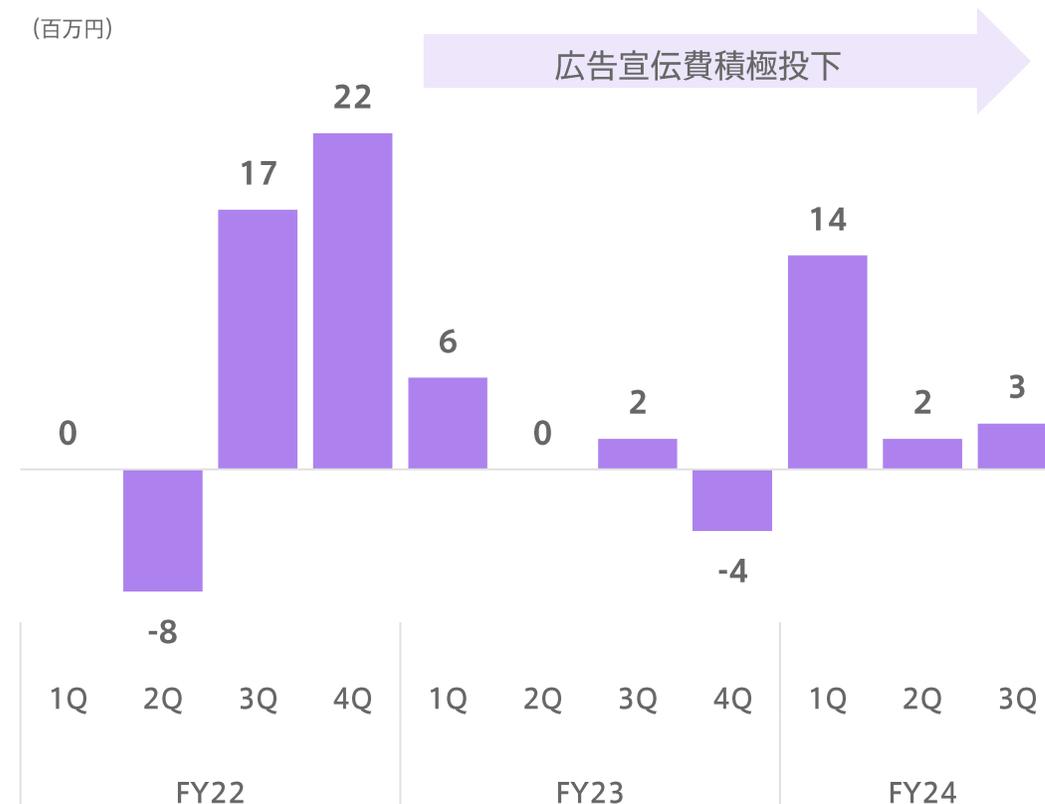
売上高

(百万円)



営業利益

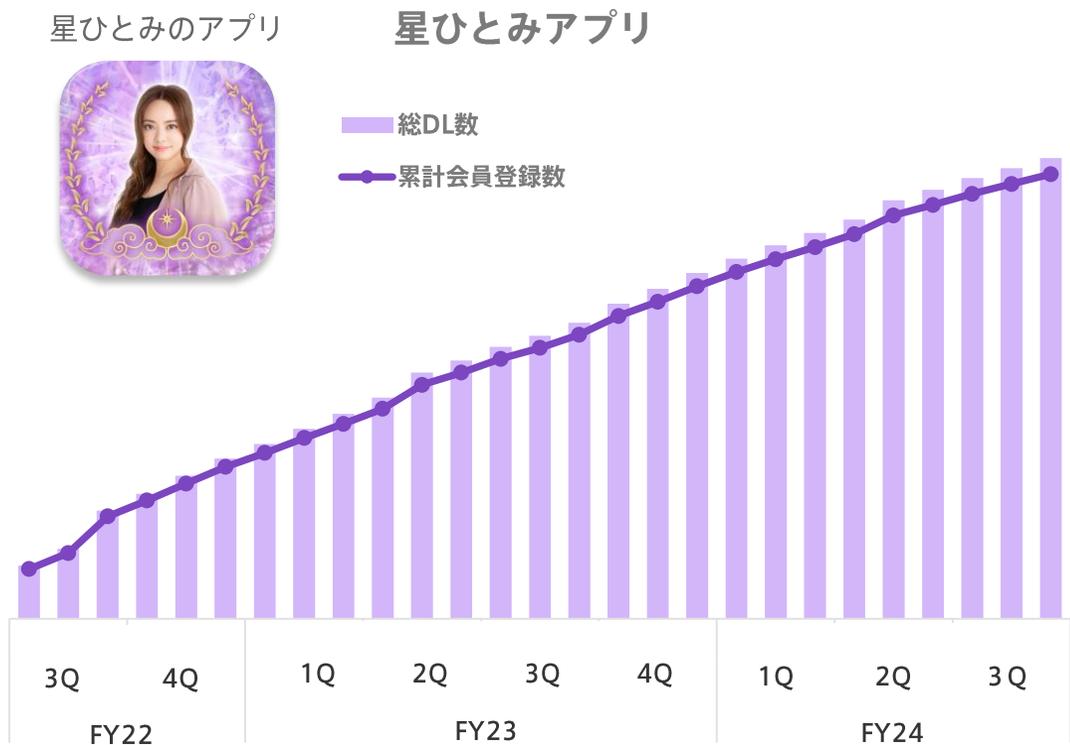
(百万円)



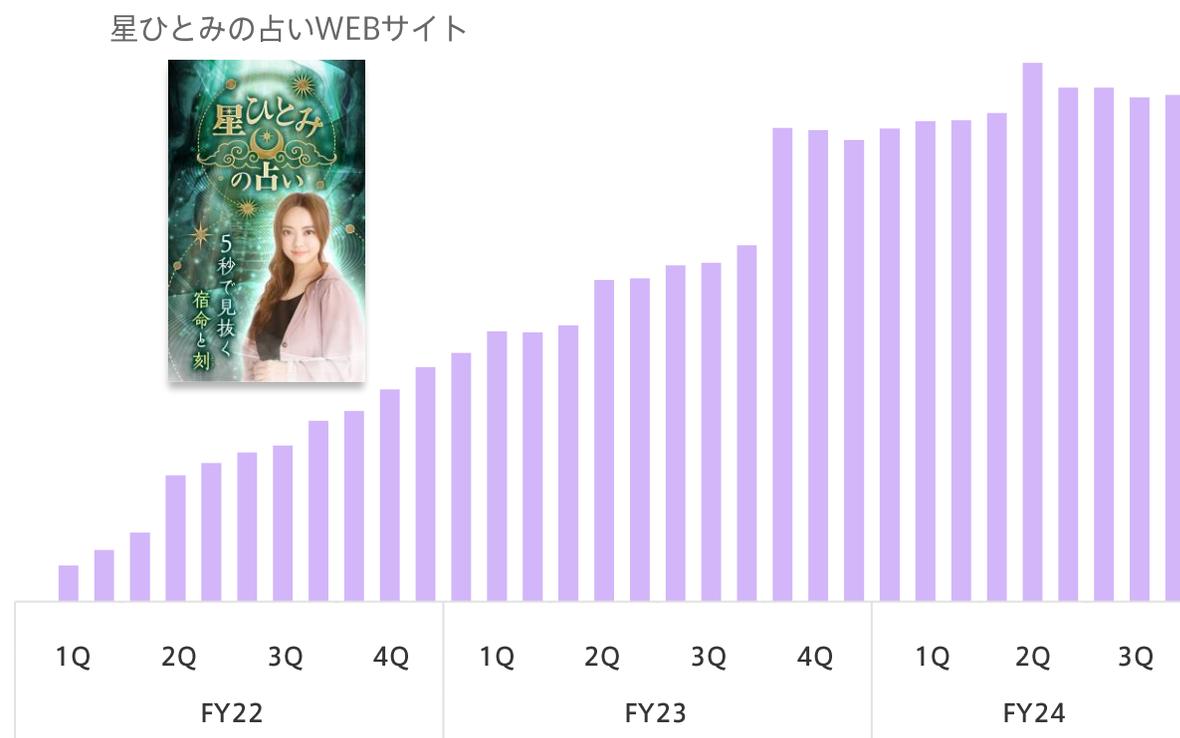
エンタメ事業のKPI

- 引き続きユーザー数は高水準を維持。増加率は一時鈍化しているが、ユーザー数増加の為の施策を実行予定
- 課金者数、ARPPUは前年同期を上回って推移
- 星ひとみ占いでは3Qに2024年下半期の新たな配信コンテンツを公開。新規・既存ユーザー共に利用促進を図る

総ダウンロード数及び累計会員登録者数推移



月別会員登録者数推移



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

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
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

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
- 人気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
大幅なコンテンツアップデート
による再成長強化を図る

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

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リリース後、複数メディアに掲載され 徐々に認知を拡大



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

Vtuber×&AND HOSTEL
コラボイベント第3弾を計画中

RET事業

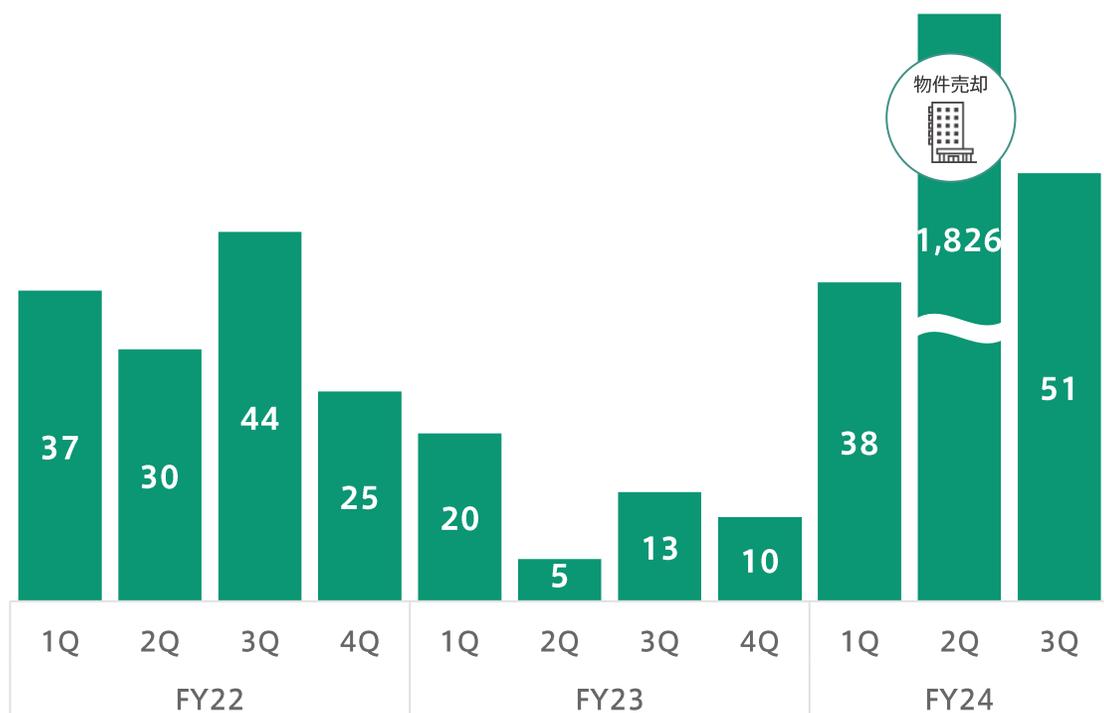
04

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
- Vtuberコラボイベント第2弾実施。予約開始時から集客効果は大きく、宿泊売上増加にも寄与
- 営業利益では、3Qで一時的な費用発生が発生したものの、利益は改善傾向にある

売上高

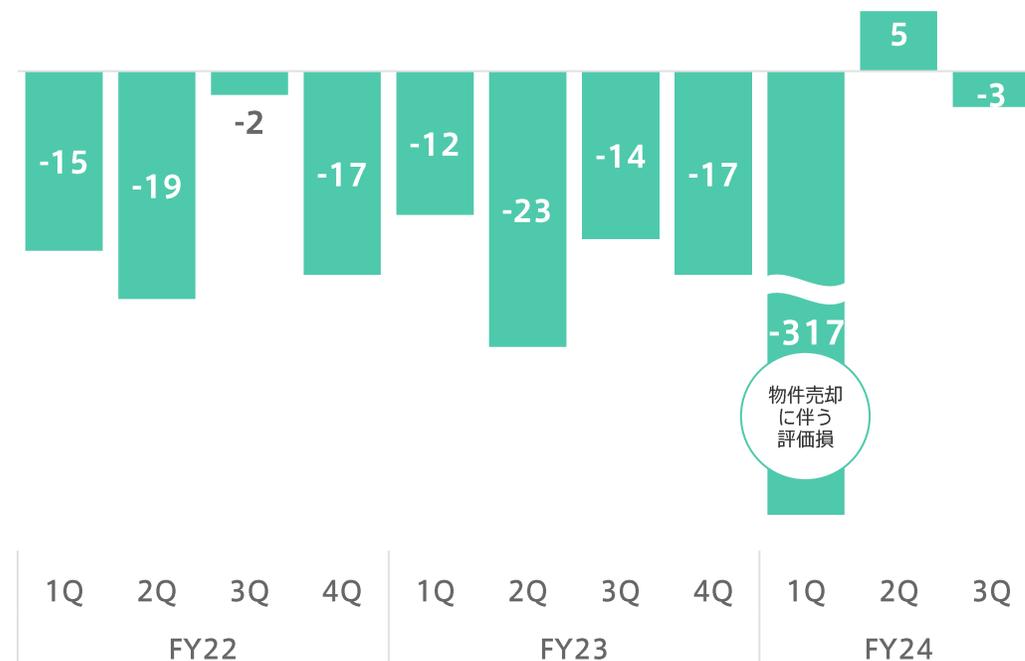
(百万円)



営業利益

(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
- 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
5.44%



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	1.59 %
2,000 ～ 2,999	12,000 pt	1.91 %
3,000 ～ 3,999	20,000 pt	2.12 %
4,000 ～ 4,999	40,000 pt	3.18 %
5,000 ～ 5,999	60,000 pt	3.82 %
6,000 ～ 6,999	100,000 pt	5.30 %
7,000 以上	120,000 pt	5.44 %

※2024年2月1日～2024年6月30日まで平均株価315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	広告マネタイズプラットフォーム及び マーケティングリサーチサービスの開発・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3Q末	増減比較 (前期末比)
流動資産	4,977	1,862	-3,115
└現金及び預金	925	1,034	109
固定資産	297	1,324	1,027
資産合計	5,275	3,187	-2,087
流動負債	1,726	1,168	-557
固定負債	2,428	963	-1,464
負債合計	4,154	2,132	-2,022
└(有利子負債)	3,307	1,272	-2,035
資本金	801	801	—
資本剰余金	800	800	—
利益剰余金	-481	-546	-65
自己株式	0	0	—
純資産合計	1,120	1,055	-65

PL実績

(百万円)

	2023年8月期3Q 累計期間	2024年8月期3Q 累計期間	前年同期比	2024年8月期計画
売上高	2,128	4,231	198.7%	5,000
└売上高成長率	3.8%	98.7%	—	67.8%
└APP事業	2,088	2,315	110.8%	—
└RET事業	40	1,915	+1,875	—
└その他	0	0	—	—
営業利益又は営業損失	71	-249	—	-338
経常利益又は経常損失	47	-273	—	-364
当期（四半期）純利益又は純損失	45	-65	—	31

※「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	3Q
(百万円)												
マンガ	売上高	546	528	543	621	554	541	545	646	671	498	554
	広告宣伝費	171	190	202	215	193	191	194	189	182	191	179
	営業利益	138	103	93	165	121	118	118	192	186	73	18
	MAU (万人)	1,046	1,044	1,112	1,152	1,129	1,105	1,140	1,161	1,126	972	971
エンタメ	売上高	81	102	131	134	133	161	152	192	187	216	187
	占い事業	66	92	117	124	124	152	144	184	179	208	179
	最強	7	1	1	2	0	0	0	0	0	0	0
	営業利益	0	-8	17	22	6	0	2	-4	14	2	3
	占い事業	0	-4	23	20	9	9	12	11	19	5	3
RET (不動産事業)	売上高	37	30	44	25	20	5	13	10	38	1,826	51
	営業利益	-15	-19	-2	-17	-12	-23	-14	-17	-317	5	-3

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。