

2020年8月期 2 Q 決算説明資料

OUR MISSION

Something Newを生み出す

日常に&を届ける

というMissionのもと、
常に新しい領域への挑戦を推進し、
人々の生活を豊かにする
サービスを提供してまいります。



Smartphone APP



など

×



IoT

& AND
HOSTEL

tabii

など

+

Something New!!!

目次

- 1 新型コロナウイルスの影響について
- 2 2020年8月期 2Q 業績ハイライト
- 3 Smartphone APP事業
- 4 IoT事業
- 5 APPENDIX

① 新型コロナウイルスの影響について

新型コロナウイルスによる当社業績への影響について

2019年10月11日付で開示した2020年8月期の業績予想について、新型コロナウイルスの感染拡大による影響は、一部事業において影響を受けておりますが、当該業績予想を修正するほどの規模の影響は現時点では観測されていません。当社の主な事業・サービスへの影響は以下のとおりでございます。

Smartphone APP事業

マンガアプリ / エンタメ

新型コロナウイルス感染症対策による休校措置を受け、運営しているマンガアプリにおいては、一部作品の無料公開を実施致しました。また、当期新たにリリース予定のマンガアプリについては、順調に開発を進めており、現時点では新型コロナウイルスによる業績への影響はございません。

IoT事業

&AND HOSTEL

緊急事態宣言を受け、2020年4月8日以降、&AND HOSTEL全店舗の営業停止を決定し、営業再開に関しては今後の政府方針や感染拡大の状況により各店舗個別に判断を致します。営業再開の時期や再開後の稼働状況によっては、当期の運営に係る収益に影響を及ぼす可能性がございます。現時点では、当社全体の業績に対する影響は限定的であると判断しております。

また、自社開発型物件の売却につきましては、現時点では売却スケジュールに変更なく進捗しており、当期の通期業績予想の修正を必要とするような規模の影響は無いと判断しております。

新型コロナウイルスに関連して事業環境は日々変化しており、いまだ不透明な状況が続いているため、今後、&AND HOSTEL事業全体に重要な影響を及ぼし、さらに当社全体の業績に重要な影響を及ぼす変化が観測された場合、速やかに開示いたします。

tabii/innto

tabii/inntoにつきましては、引き続き導入拡大を進めてまいりますが、新型コロナウイルスによる影響を直接に受けているホテル・ hostel・旅館などの宿泊施設をターゲットとしているため、当該施設の事業・財務状況によっては当初の計画どおり導入が進まず、当社の業績に影響を及ぼす可能性がございます。

今後、当社の業績に重要な影響を及ぼす変化が観測された場合、速やかに開示いたします。

② 2020年8月期 2Q 業績ハイライト

業績ハイライト (2Q会計期間)

売上高

682 百万円

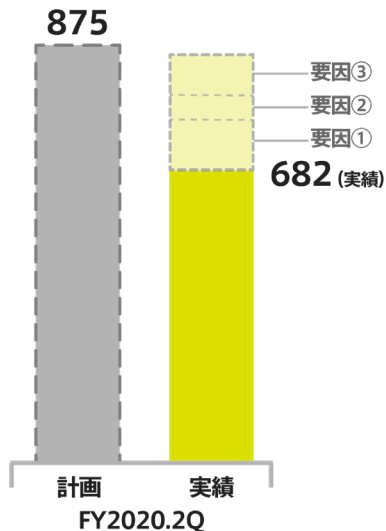
前年比 +30%
計画比 78%

営業利益

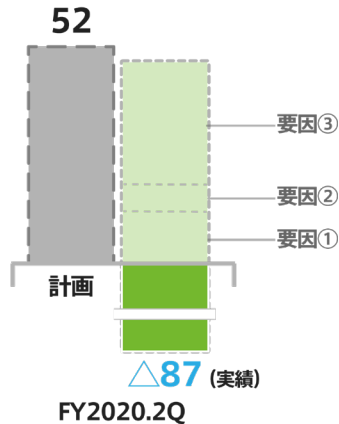
△87 百万円

△148 百万円
△139 百万円

売上高



営業利益



2Q 会計期間

APP 計画未達成となるも、マンガアプリは成長を続けており、四半期売上高・MAUは過去最高を更新!!

APP 広告宣伝費を計画どおり投下

IoT 賃貸不動産領域での新サービスに向けて開発は順調に進行中。

主な計画未達成要因

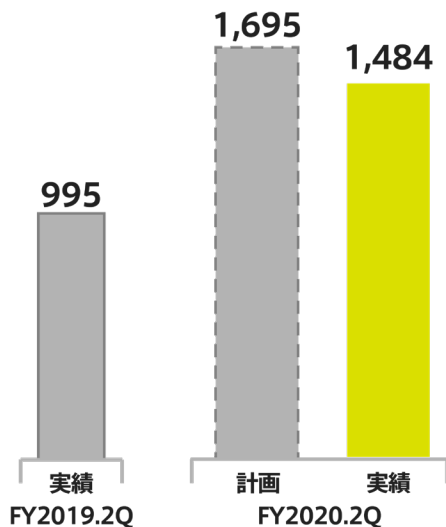
- 要因① IoT** &AND HOSTEL開発案件の計上時期ズレ
⇒下期で計上予定 影響額 約△97百万円
- 要因② APP** COMIAD(コミアド)の案件受注が計画に届かず ⇒ 影響額 約△23百万円
- 要因③ APP** マンガアプリのARPU計画未達成
⇒影響額 約△51百万円(詳細は10ページ)

業績ハイライト（2Q累計期間）

2Q会計期間での未達成要因の影響により累計期間でも計画未達成。
通期での達成に向けて、主力事業のマンガアプリの収益最大化を図る。

売上高

1,484 百万円



前年比

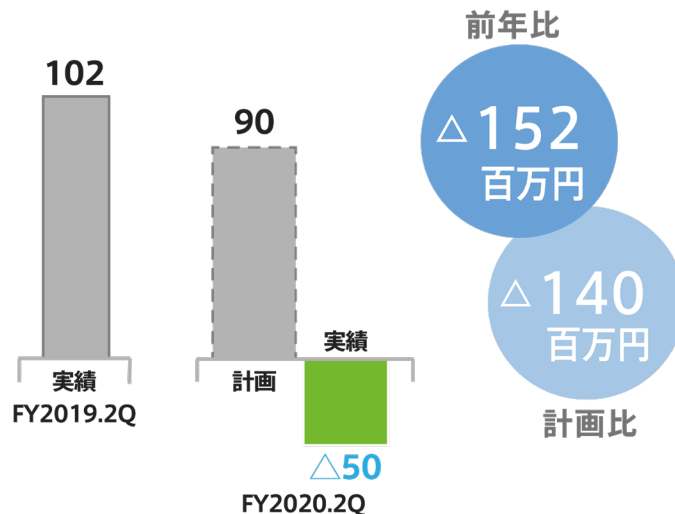
+49%

88%

計画比

営業利益

△50 百万円



前年比

△152 百万円

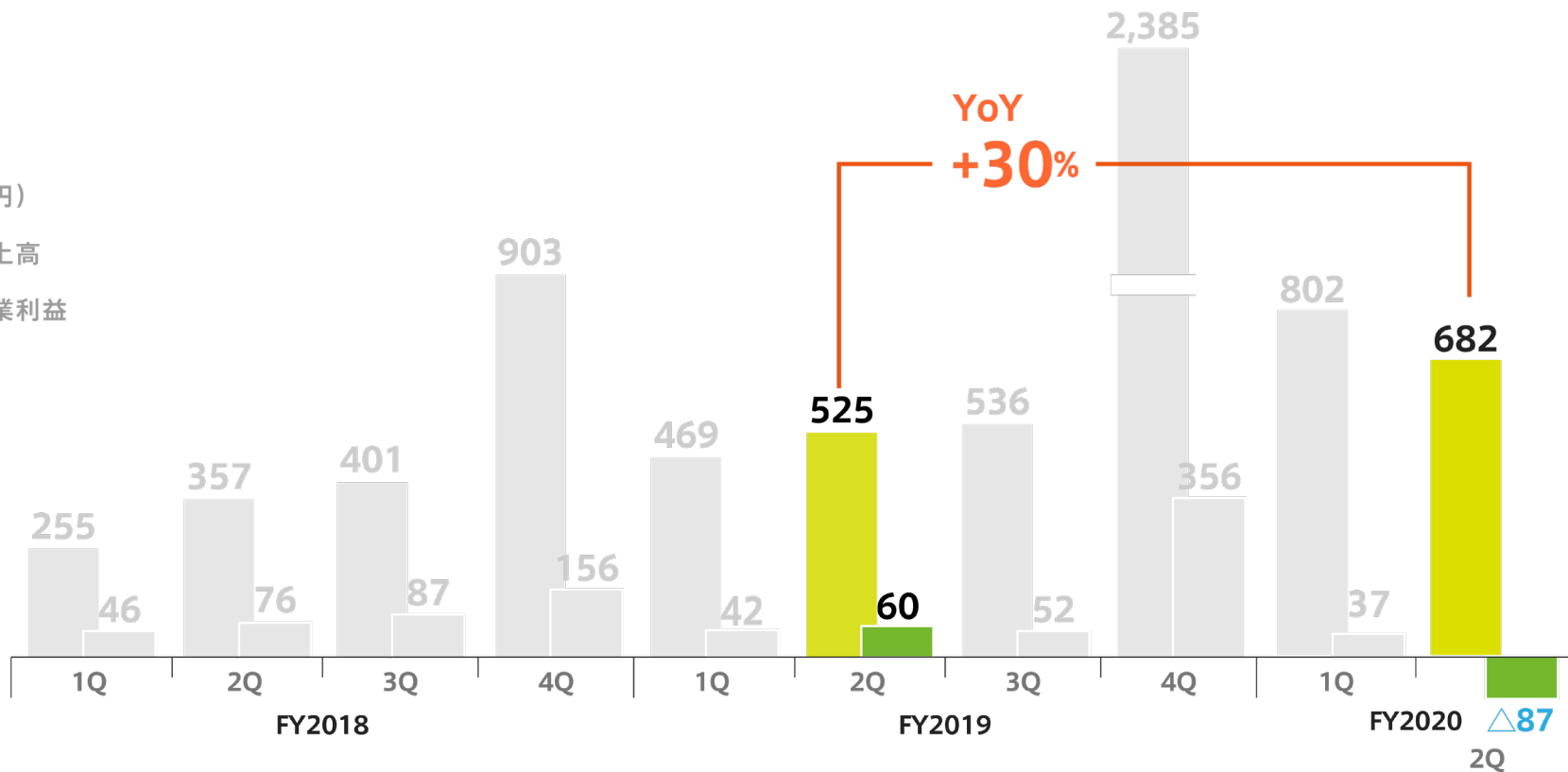
△140 百万円

計画比

売上高/営業利益推移 (四半期)

(百万円)

- 売上高
- 営業利益



通期達成に向けた施策

下記施策による効果によりARPUを向上させる。
現時点では業績予想を据え置き。

<通期に影響する要因>

要因③
APP マンガアプリのARPU計画未達成

施策① 広告ARPUの改善

- ◆ 海外メディエーションの効果的な導入・運用による
広告収益の最大化 ※一部のマンガアプリで効果検証済み

施策② 課金ARPUの更なる向上

- ◆ ROAS²を取り入れた運用強化による課金ユーザー数の増加・広告出稿の回収率の向上
- ◆ 精度の高い課金ユーザー分析により、課金率の高いコンテンツ等によるARPPU³向上

¹ 広告リクエストに対して収益性の高い順に第三者広告ネットワークを呼び出すことで、モバイルアプリの収益向上を図る仕組み。

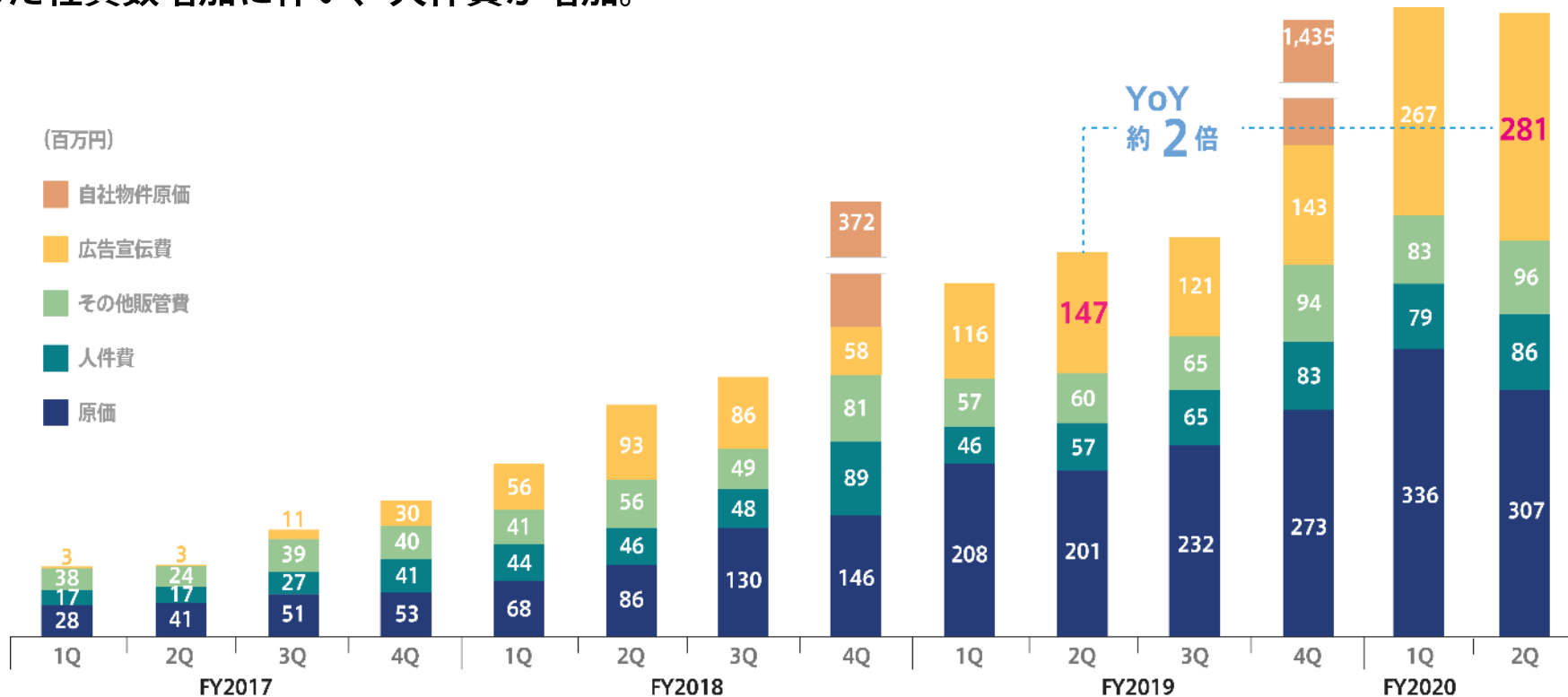
² 広告費に対してどれだけ広告経由で売上があったか成果を計る指標。投資した広告費用の回収率を示す。

³ Average Revenue per Paid Userの略。課金ユーザー1人当たりの平均課金額を示す指標。



コスト構造

今期以降の成長を見据え、前年同期比約2倍の広告宣伝費を積極投下。
また社員数増加に伴い、人件費が増加。



3 Smartphone APP事業

Smartphone APP事業 提供カテゴリー

01 & AND COMICS

出版社オリジナルタイトルを多数揃えた出版社のオリジナルマンガアプリ



提供：スクウェア・エニックス



提供：白泉社



提供：集英社



提供：ビーグリー



提供：小学館



提供：日本文芸社



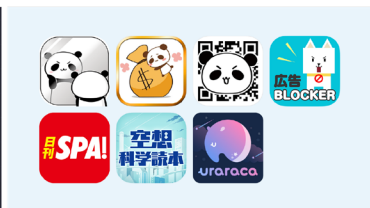
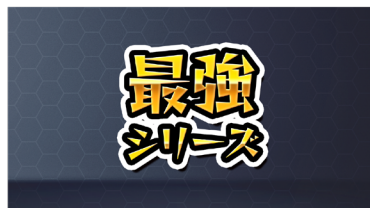
提供：集英社



提供：アムタス

02 & AND APPS

ソーシャルゲームの攻略及び掲示板アプリ『最強シリーズ』やその他新規アプリ



当社マンガアプリの特徴



毎日更新方式



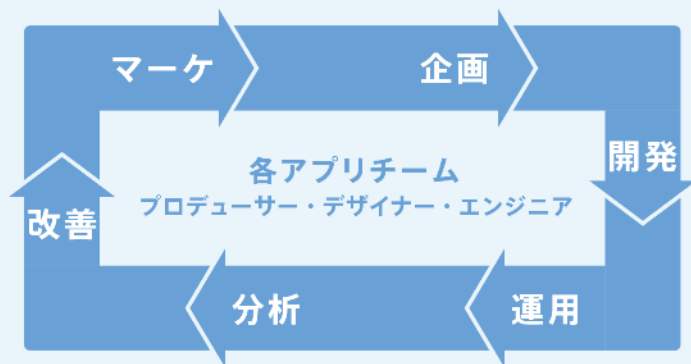
1話ごとのレンタルと
単行本購入方式



課金と広告収益に
よるマネタイズ

当社独自の特徴(強み)

アプリ毎にチームを組成。企画開発から運用、マーケティングまでワンストップサービスを提供。アプリグロス体制の確立と圧倒的な実績。



出版社独自のブランドを打ち立てここでしか読めない出版社オリジナルタイトルを多数提供。

SQUARE ENIX.

マンガUP!

オリジナル連載

集英社

マンガMee

オリジナル

小学館
SHOGAKUKAN

うえぶり

オリジナル

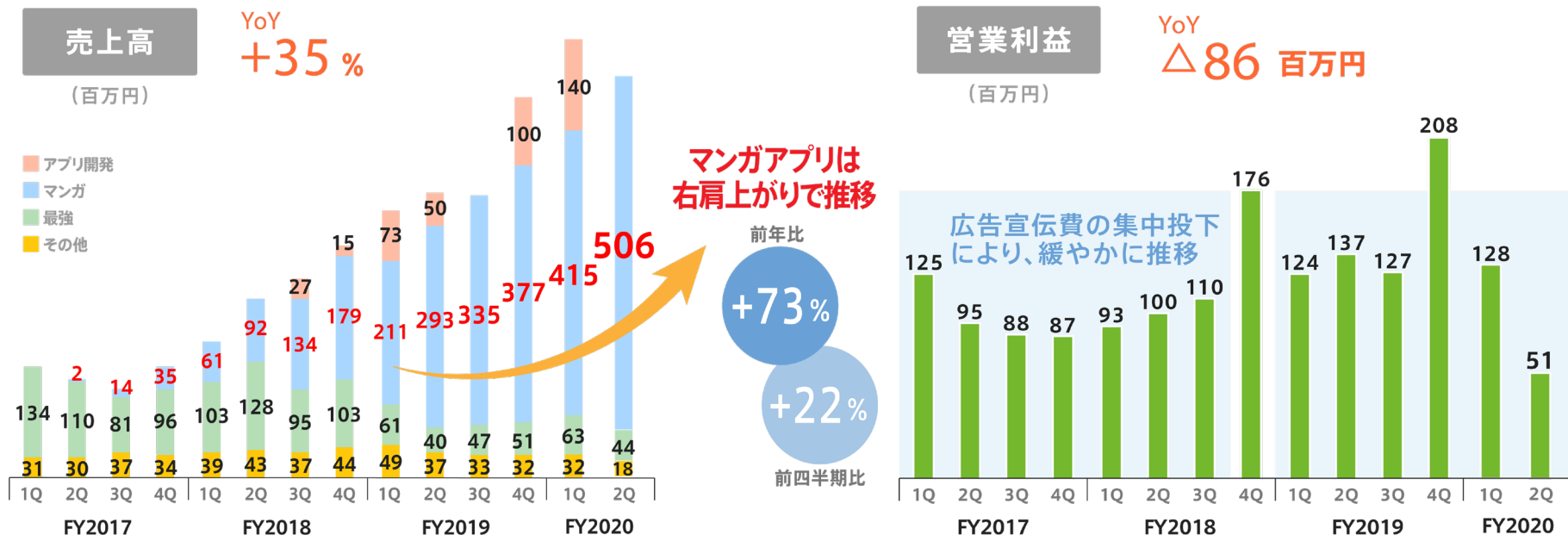
白泉社

マンガPark

オリジナル作品

売上高/営業利益推移（四半期）

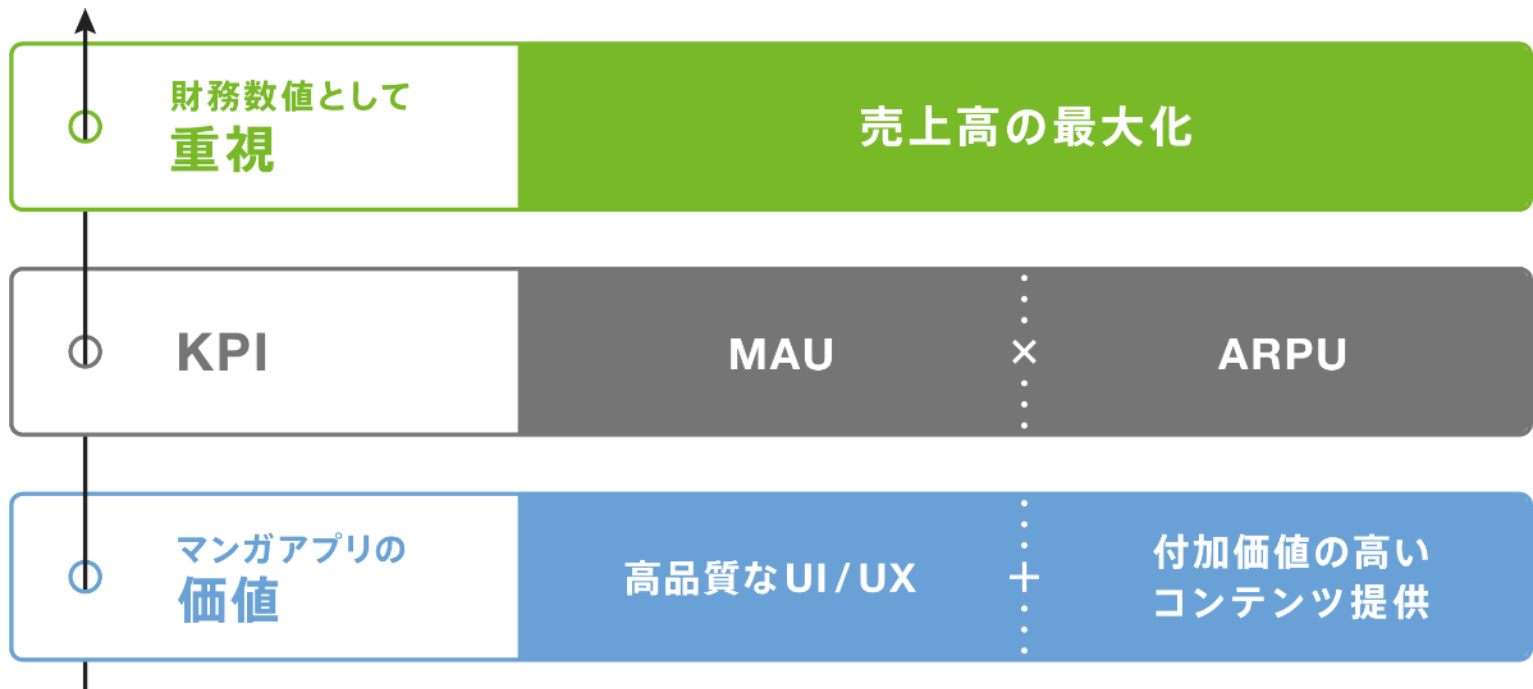
計画未達成となったが、マンガアプリ売上は右肩上がりで推移しており、売上高（開発売上を除く）は、過去最高を達成。
営業利益は広告宣伝費の積極投下と計画未達成の影響により減少。



※アプリ開発は、初期開発に関する制作費等

マンガアプリ成長の源泉 (KPI)

MAUとARPUの2つのKPIを成長させることにより、売上高の最大化を実現する。



※1 Monthly Active Userの略称であり、1ヶ月に一度でもアプリを利用したユーザーの数を指します。

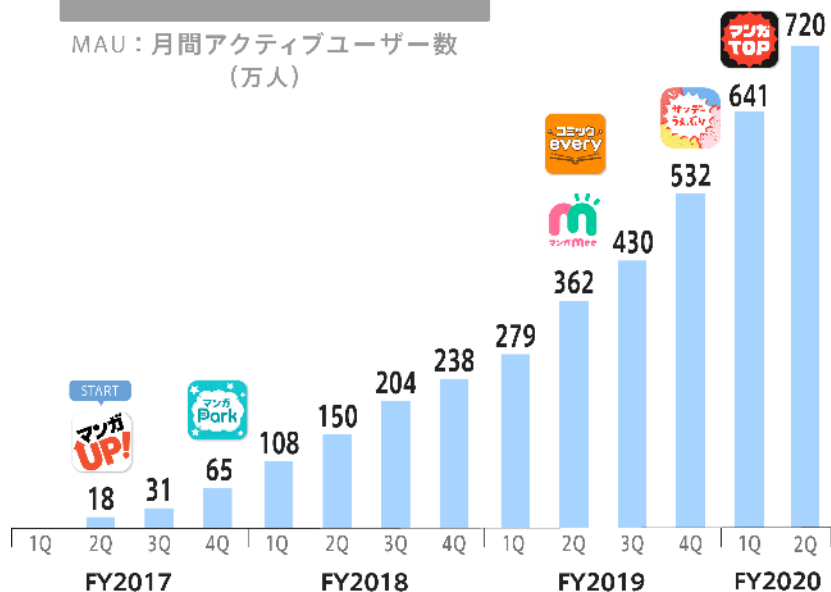
※2 Average Revenue Per Userの略称であり、ユーザー一人当たりの収益単価であります。

マンガアプリKPIの推移

MAUは堅調に推移。ARPUは横ばいで推移しており、下期以降のマンガアプリの収益を最大化するためARPUの改善に着手（詳細は10ページ）

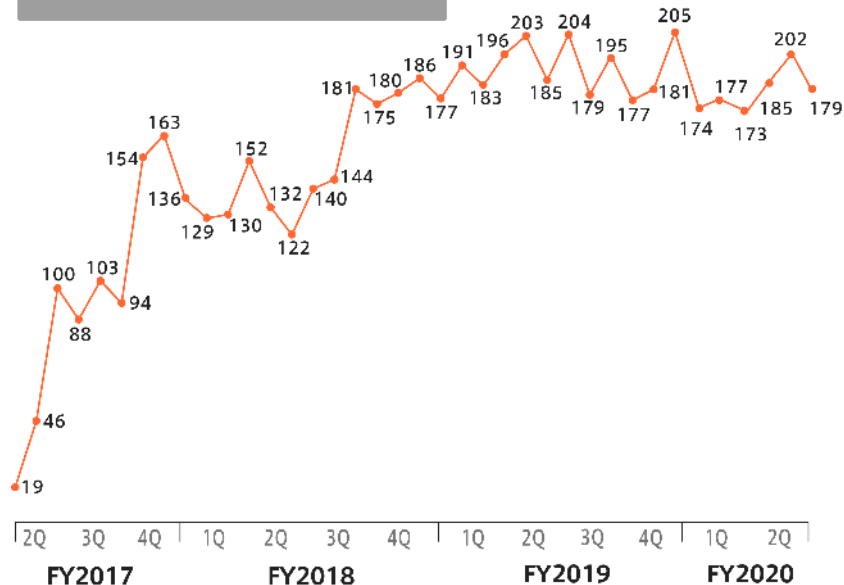
マンガアプリのMAU

MAU：月間アクティブユーザー数
(万人)



※マンガアプリ及び最強シリーズのMAUの各四半期における平均値を採用

マンガアプリのARPU



※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
リリース1ヶ月未満のアプリは集計から除外

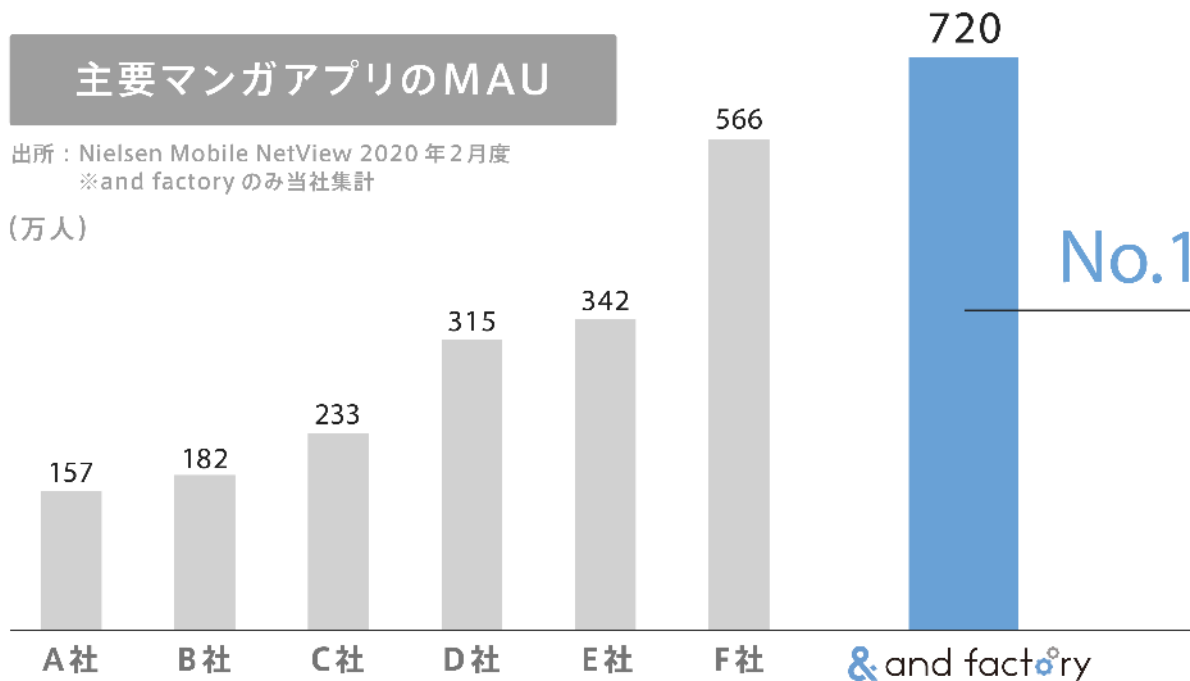
マンガアプリの圧倒的No.1へ

当2Qで6つのアプリを運営。
当期さらに2つのアプリをリリース予定であり、
圧倒的No.1の道を邁進。

主要マンガアプリのMAU

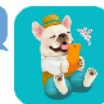
出所：Nielsen Mobile NetView 2020年2月度
※and factoryのみ当社集計

(万人)



and more...

3Qリリース予定



amütüs

リリース済



集英社



日本文芸社
NIPPON BUNGEI SHA



小学館
SHOGAKUKAN



Beaglee

No.1



集英社



白泉社



SQUARE ENIX.

YouTubeチャンネル「マンガUP!TV」を開始

株式会社スクウェア・エニックスと共同で、YouTubeにおいてマンガ作品の配信を開始。出版の新しい形を目指し、読者の多様なニーズに対応したコンテンツ作りを展開。

- ✓ マンガUP!アプリのプロモーション
- ✓ マンガの読まれ方の多様性に対応

アプリ内で配信しているマンガ作品(オリジナル作品中心)をYouTubeで配信。広告収益を見込んでいます。

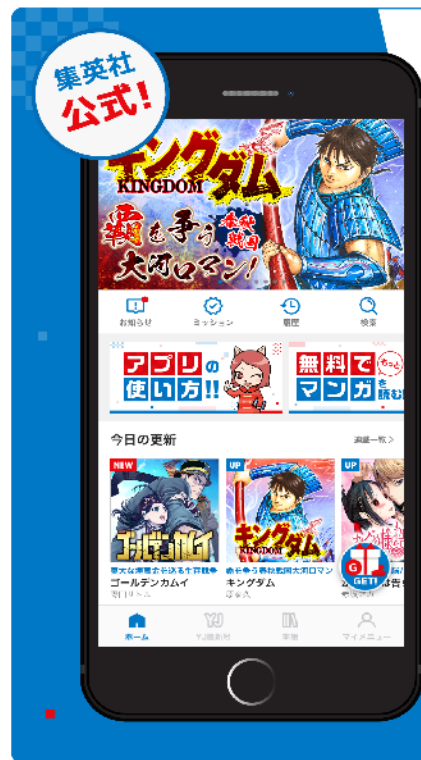
マンガ
UP!

YouTube



株式会社集英社と共同開発「ヤンジャン！」をリリース

マンガアプリ「ヤンジャン！」をフルリニューアルでリリース。
当社が手がけるマンガアプリでは初のサーバー内製化を実現。



日本一の青年漫画誌公式アプリ

ヤンジャン!の魅力

- 魅力 1** 日本屈指の人気作品が勢揃い!
- 魅力 2** 「週刊ヤングジャンプ」連載中作品の最新話を雑誌発売日に配信!
- 魅力 3** 「チケット」チャージで無料で読める作品も多数!



4 IoT事業

IoT事業 提供カテゴリー

01

**& AND
HOSTEL**

IoTデバイスが体験できるスマートホテル『&AND HOSTEL』



02

**& AND
STAY**

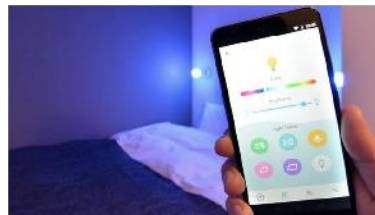
宿泊予約システム『innto』
客室タブレット『tabii』



03

**& AND
IoT**

複数のIoTを一括で操作可能
IoTプラットフォーム『&IoT』



①IoTスマートホテル「&AND HOSTEL」

IoTなどのテクノロジーを駆使し、近未来のIoT空間を楽しめる体験型宿泊施設として、宿泊自体をひとつの観光目的として価値創造しています。



②客室内タブレットサービス「tabii」

省コストで「業務効率化」と「付加価値向上」を実現

月額利用料無料の客室タブレット!
tabiiでできること

- 多言語対応
- 内線電話
- 混雑可視化
- IoTリモコン
- 周辺情報紹介
- 施設案内
などなど多機能です

コスト削減、サービスの向上に役立ちます!



コスト削減



業務効率化



サービス向上



③ 宿泊管理システム「innto」

予約や施設の情報を一元的に管理して業務効率化を実現

宿泊業務管理システムの決定版！
inntoでできること



予約管理



スケジュール



客室管理



ゲスト管理



帳票



簡易レ
ジ



直感的で使いやすい画面設計
教育もトレーニングも不要！



クラウド型だから
どこからでもアクセスできる！



初期導入費0円！
低コストだから無理なく始められる！

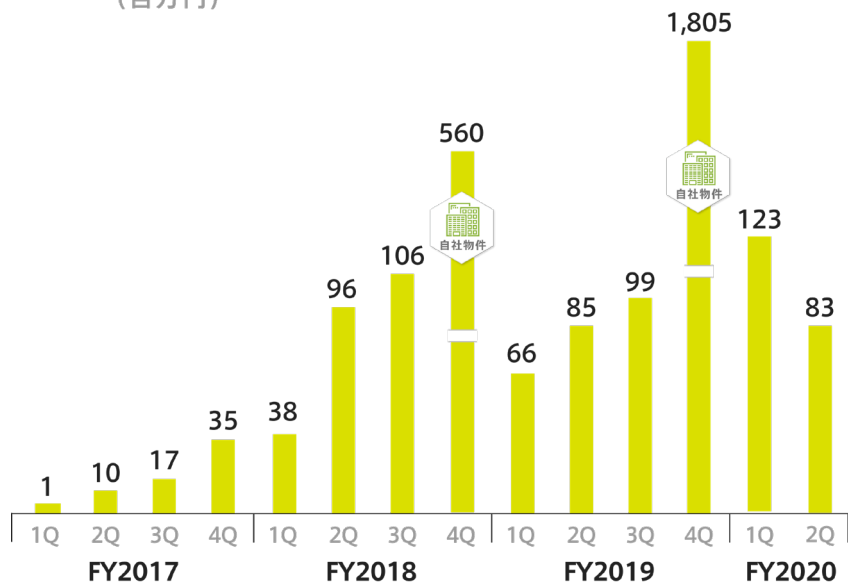
売上高/営業利益推移（四半期）

計画していた&AND HOSTEL開発案件の時期ズレの影響により売上高が前四半期比で減少。営業利益も同様に、51百万円の損失となったが、時期ズレのため、下期で計上予定。

売上高

(百万円)

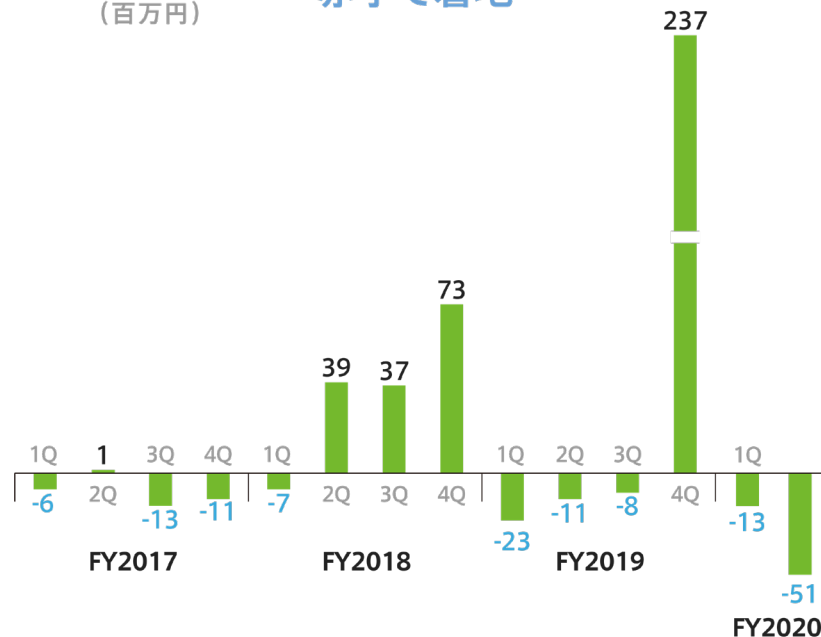
期ズレの影響により
前四半期比で減少



営業利益

(百万円)

期ズレの影響により
赤字で着地



事業ハイライト

&AND HOSTELの開業予定数に変更なし。
tabii/inntoは年末年始の影響により若干増加に留まる。

実績

**&AND
HOSTEL**

12 店舗

前四半期末比
変動なし

innto

331 施設

前四半期末比
+36 施設

tabii

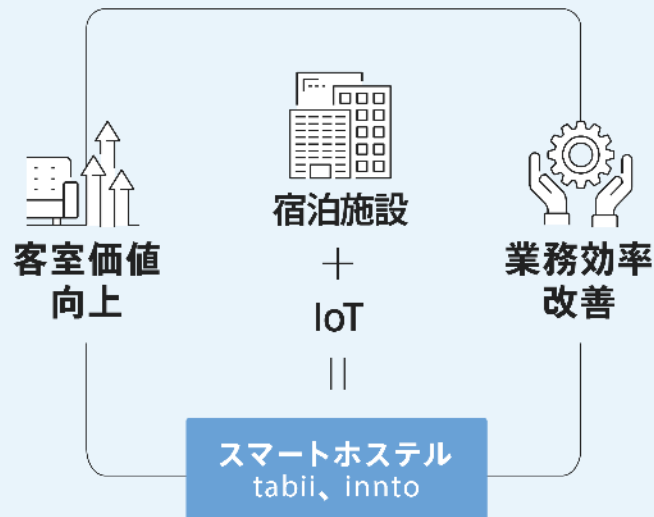
3,837 台

前四半期末比
+124 台

※&AND HOSTELは2020年2月末時点での開業予定店舗を含む

※innto及びtabiiは2020年2月末日時点の契約締結ベース

ホテルや旅館など 宿泊領域をテクノロジー化



入居者コミュニケーションアプリ「totono」開発

資本業務提携した(株)スマサポの賃貸領域ネットワークと当社の宿泊領域で培ったイノベーションノウハウを活かし、巨大マーケットである賃貸不動産領域へ参入。入居者と管理会社をつなぐ、革新的なサービスを開発・提供。

第1フェーズの主な機能

3Q リリース予定

■ FAQ・チャット・申請

お困りごとはいつでも問い合わせ・手続き

■ お知らせ掲示板・契約情報

知りたいことはアプリでリアルタイムに確認

■ 提携オプションサービス

入居者限定のお得なサービスを提供



第2フェーズ以降の展開

■ IoTスマートホームパッケージを開発・提供

and more...



Appendix

2020年8月期2Q BS増減比較

&AND HOSTEL自社開発物件の取得に伴い、販売用不動産及び長期借入金が増加し、流動資産及び固定負債が増加。

(百万円)

	2019年8月期末	2020年8月期2Q末	増減比較
流動資産	2,452	4,365	1,913
現金及び預金	1,352	554	-798
固定資産	587	801	214
資産合計	3,040	5,167	2,127
流動負債	1,094	1,173	79
固定負債	147	2,247	2,100
負債合計	1,242	3,420	2,178
(有利子負債)	551	2,811	2,260
資本金	543	549	6
資本剰余金	542	548	6
利益剰余金	713	648	-65
自己株式	0	0	0
純資産合計	1,798	1,746	-52

2020年8月期2Q PL実績

(百万円)

	2019年8月期2Q	2020年8月期2Q	前年同期比	2020年8月期 予想
売上高	995	1,484	149%	5,999
売上高成長率	62.6%	49.1%	—	53.2%
Smartphone APP事業	814	1,218	150%	—
IoT事業	151	207	137%	—
その他事業	29	59	203%	—
営業利益 (又は損失)	102	-50	—	580
営業利益率	10.3%	—	—	9.7%
経常利益	81	-86	—	560
経常利益率	8.1%	—	—	9.3%
四半期(当期)純利益	55	-64	—	390
四半期(当期)純利益率	5.5%	—	—	6.5%

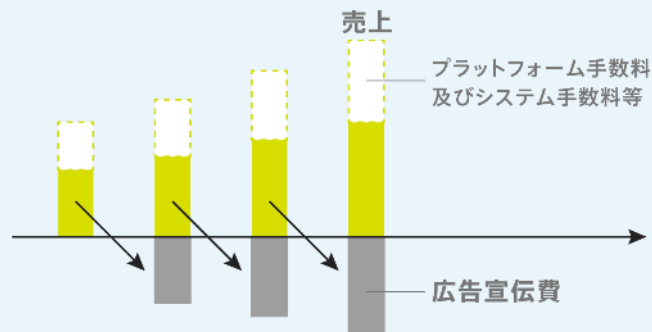
and factoryが掲げる今期のテーマ

『成長性と収益性の両立』を継続。
 その上で、中長期的な成長を見据え、今期はより成長性に軸足を置く1年とする。

成長施策①

プロモーションの積極推進

APP



前月のアプリ利益のうち
 広告宣伝費に投下する比率を上げ
 利益よりも成長を優先。

成長施策②

人材採用の加速・オフィス拡大

APP

IoT



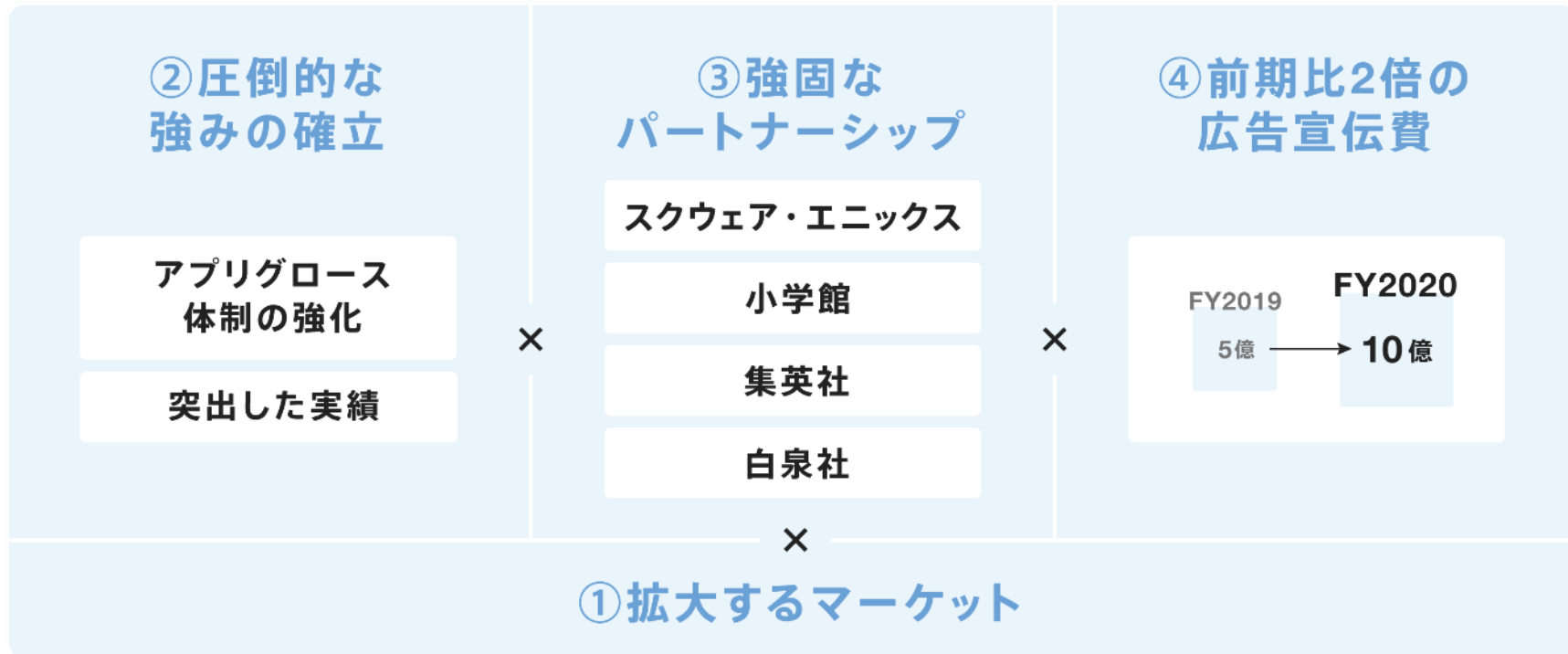
事業拡大のため、人材採用を加速。
 前期リファーマル採用率23%と
 採用教育費は規律を持って運営。

※リファーマル採用とは、社員からの紹介など、
 採用教育費を抑えた採用手法。

Smartphone APP事業の成長戦略

マンガアプリ領域を制覇

2017年から2年以上かけて、事業成長の土台構築が完了。
市場の追い風も到来している今、爆発的に踏み込みマンガアプリ領域を完全制覇する。

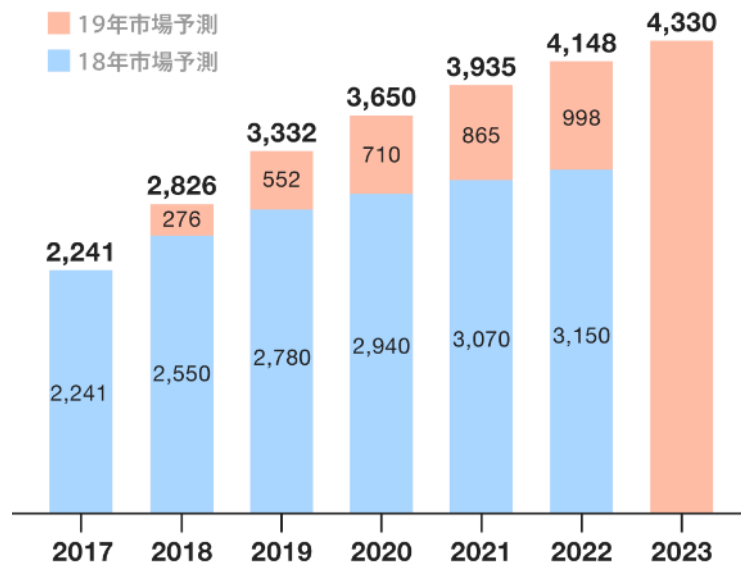


① 拡大するマーケット

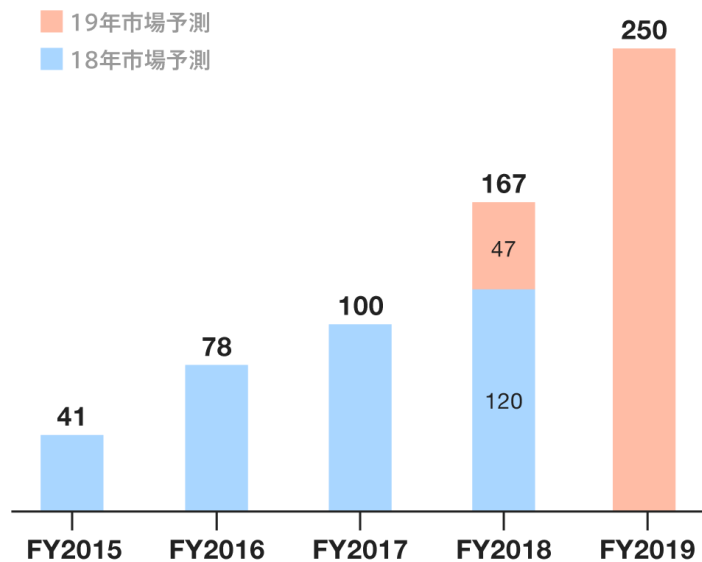
好調なマーケット環境を受け、2019年以降の市場規模はこれまで以上に拡大基調へ。

電子書籍市場

(電子雑誌除く)



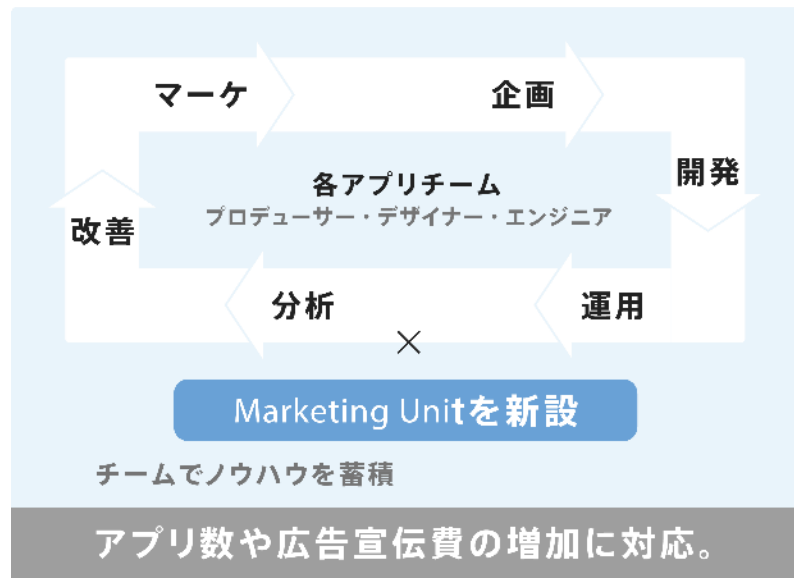
マンガアプリ広告収益市場



②圧倒的な強みの確立

2年以上の運用経験を通じて、マンガアプリにおける圧倒的な強みを確立。
事業成長の土台であり、根幹となる要素。

Marketing Unitの新設による アプリグロス体制の強化

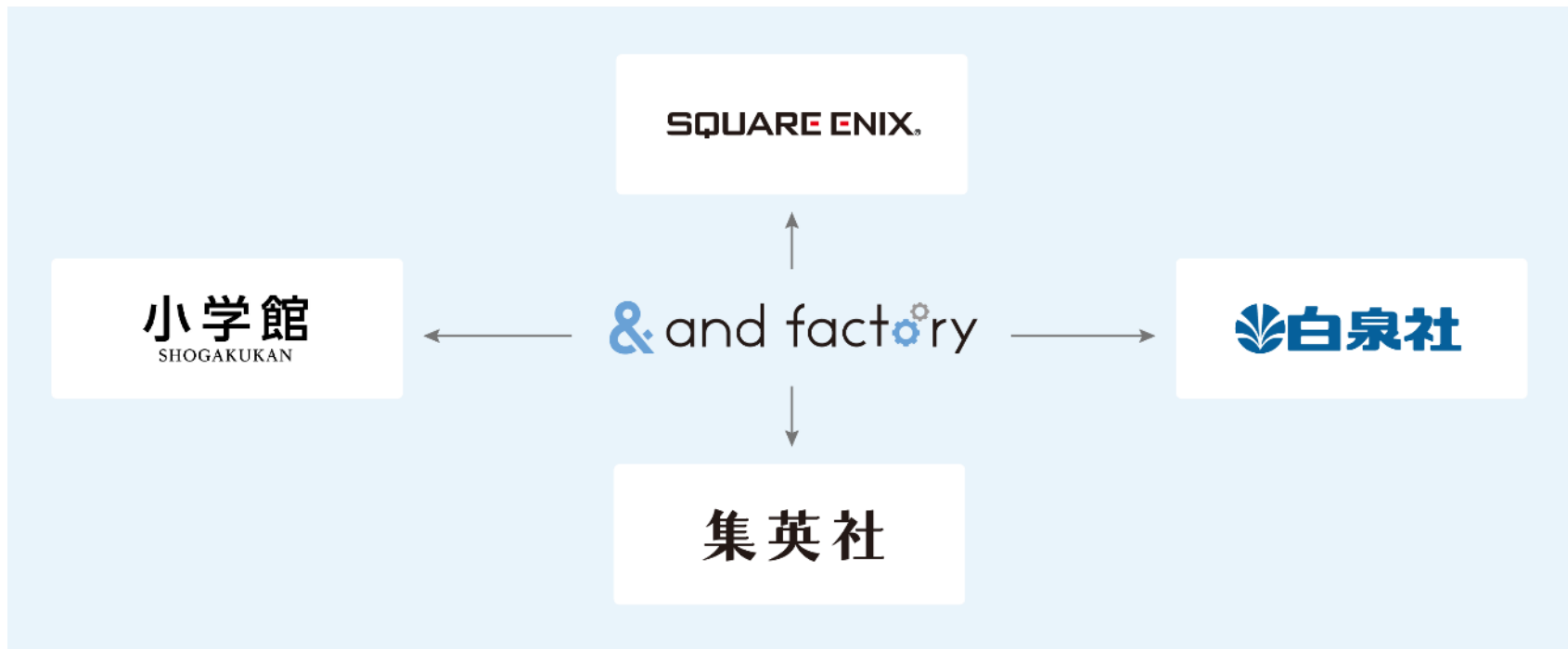


マンガアプリ領域における 突出した実績



③強固なパートナーシップ

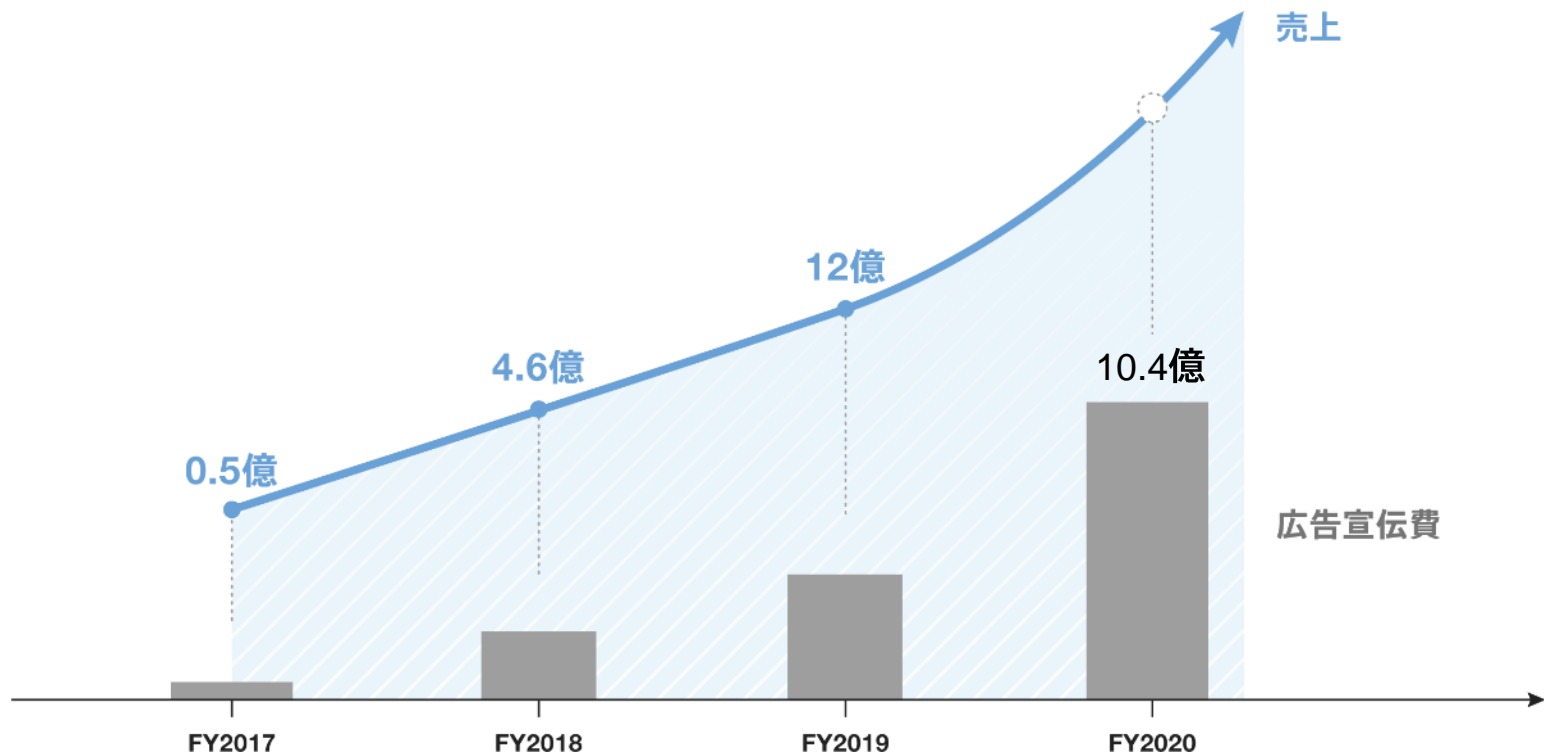
資本業務提携を通じて、より強固な関係性を構築。
これまで以上に連携を深めながら事業成長を推進。



④前期比2倍以上の広告宣伝費

今期は前期比2倍の広告宣伝費を投下。

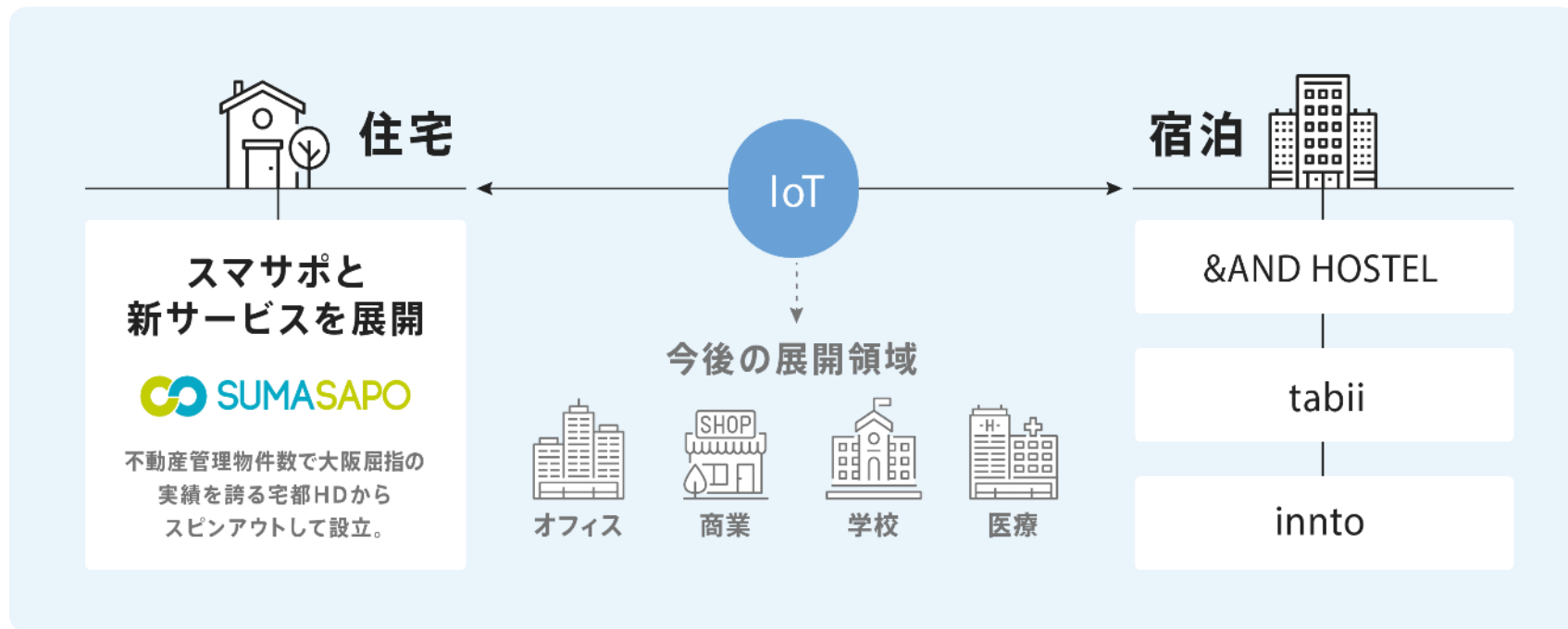
出版社とのパートナーシップを生かして、マンガアプリの売上を大きく増加させる。



IoT事業の成長戦略

IoT事業の注力領域

引き続き宿泊及び住宅領域をターゲットとして事業展開を推進。
また、FY2020は新たに住宅領域でサービスを開始。



tabiiのロードマップ

これまでに獲得してきた知見と実績を活用し、事業成長のキーとなる
広告のマネタイズに着手。

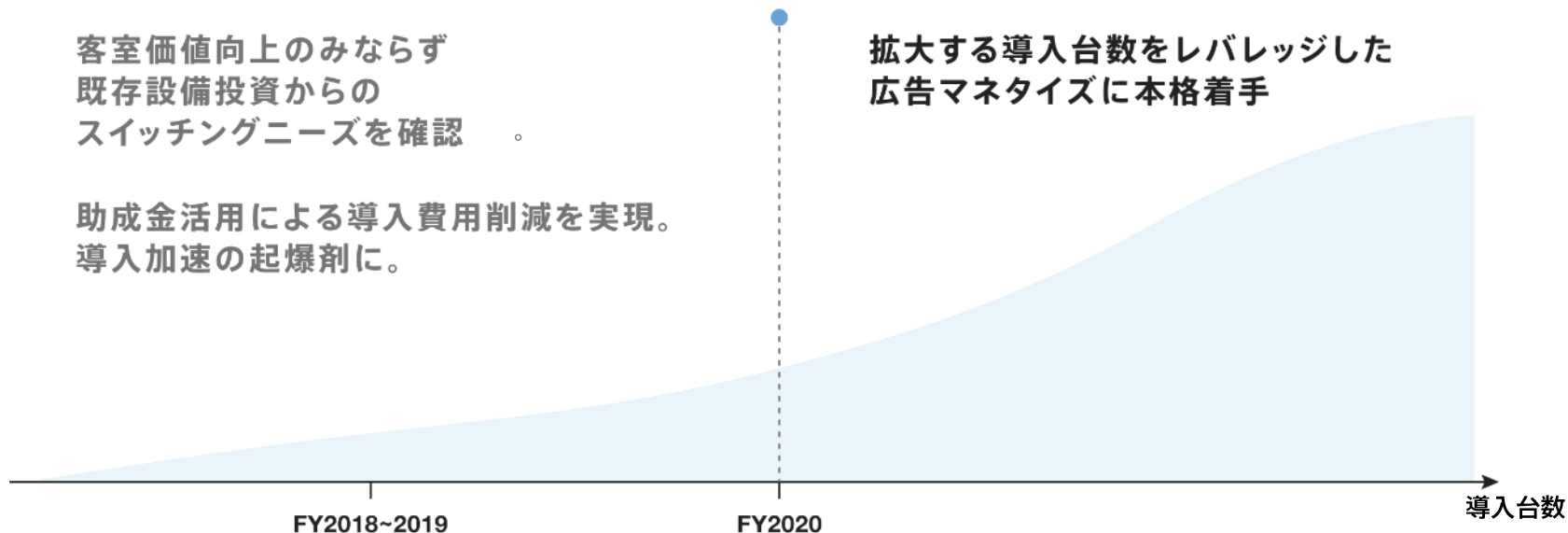
仮説検証

客室価値向上のみならず
既存設備投資からの
スイッチングニーズを確認。

助成金活用による導入費用削減を実現。
導入加速の起爆剤に。

収益化推進

拡大する導入台数をレバレッジした
広告マネタイズに本格着手



株式会社スマサポと提携し住宅領域へ進出

宿泊領域だけでなく、住宅領域のテクノロジー化を推進。

不動産会社向け入居者管理システム

入居者と管理会社を繋ぐコミュニケーションアプリ

を共同開発

 and factory

 SUMASAPO

×



アプリの開発力
事業構築力



住宅領域、特に不動産賃貸
領域の知見とネットワーク

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。