

 and factory

2026年8月期  
第2四半期 決算説明資料

Financial Results



# Index

1. 2026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. 資本政策

# 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

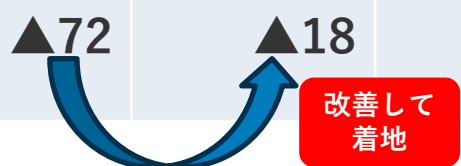
# 2026年8月期 2Q 業績ハイライト

# エグゼクティブサマリー

- 2Q累計売上高は計画比で微減となったが、当社の本質的課題はコスト構造の是正にある。前期の利益率を圧迫した不採算サービスを特定し、原価及び販管費の適正化を遂行した結果、総コスト抑制の兆しが顕在化した。改革は道半ばだが、**黒字化への財務基盤再構築は着実に前進**している。その結果、2Qの営業損益は1Q比で赤字幅が圧縮され、計画を上回る水準で着地した。通期営業黒字化の達成に向け、進捗は極めて順調である
- 3Q以降の不確実性を折り込み、通期業績予想（売上3,072百万円、営業利益0百万円）は修正せず据え置き

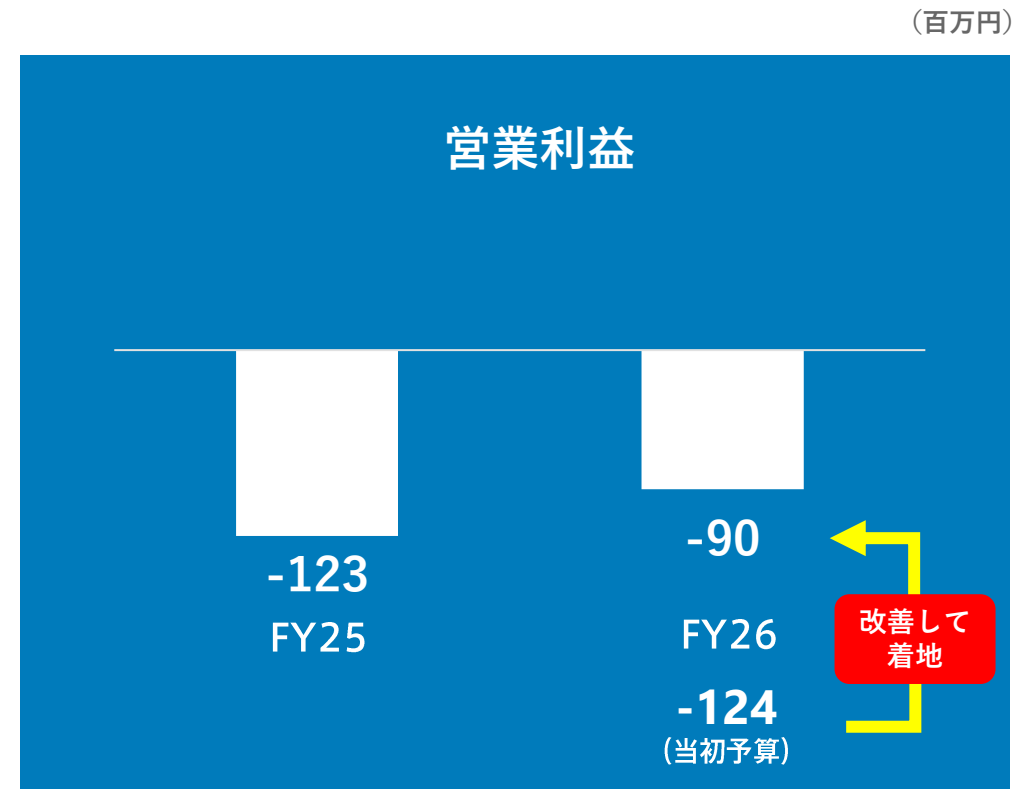
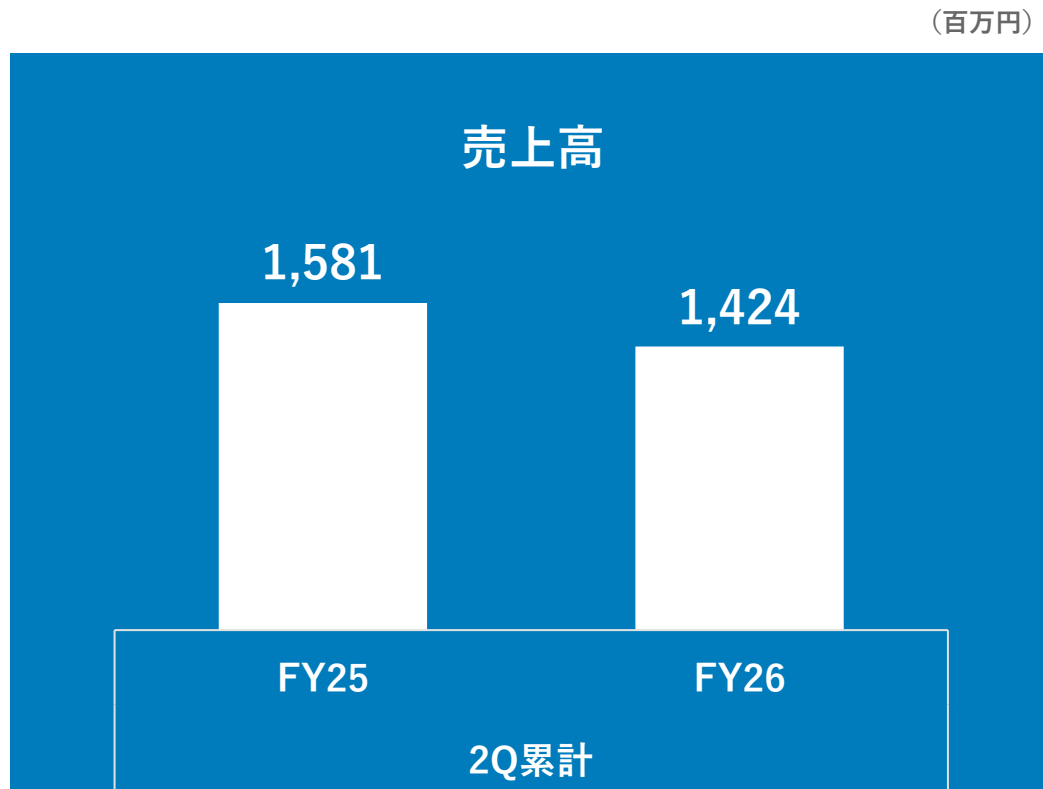
(百万円)

	1Q	2Q	2Q累計	3-4Q 期初予想	通期 見込み	不確実性	不確実性考慮後 通期見込み
売上高	699	724	1,424	1,626	3,050	▲50~+50	3,000~3,100
営業損益	▲72	▲18	▲90	141	50	▲50~+50	0~100



# 2Q業績ハイライト

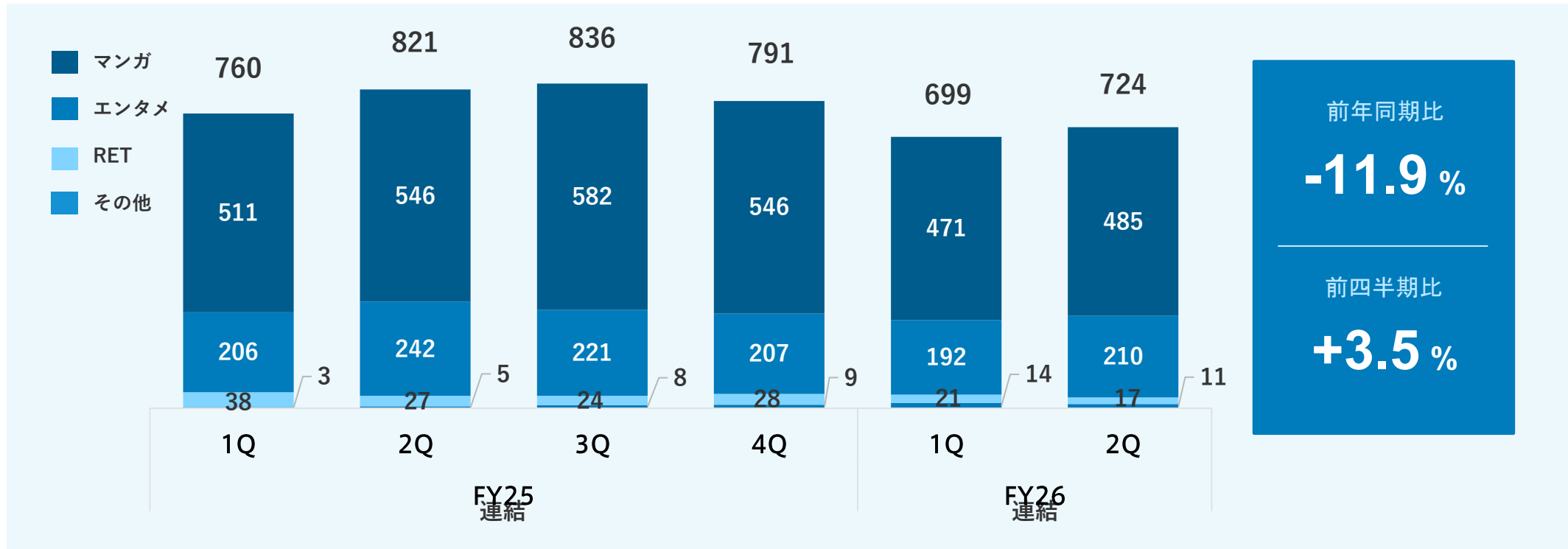
- 既存マンガアプリの売上高は下げ止まりの様子は呈しているが、伸びてはいない状況が継続
- 既存占いアプリも期初計画よりやや下振れとなった
- RET事業において、HOSTELの稼働率は月ごとに多少の上下はあれど全体としては堅調に推移
- 2Qの営業損益は売上進捗率が46.4%に留まった影響もあり赤字ではあるものの、赤字幅自体は当初予算比で縮小しており、着実な収益性改善が見られる。3Q以降の売上加速により、**通期黒字化を必達目標**として堅持する



# 売上高の推移

- マンガ事業では「マンガUP!」を始め主力の売上が伸び切らなかった影響で売上は前年同期を下回って着地
- エンタメ事業では前年同期と比較して占い師サービスの売上が低減したために事業トータルで減少
- RET事業では、前期に単発の不動産アドバイザー報酬を計上した影響で前年同期よりは減少して見えるが、実質は同程度で推移

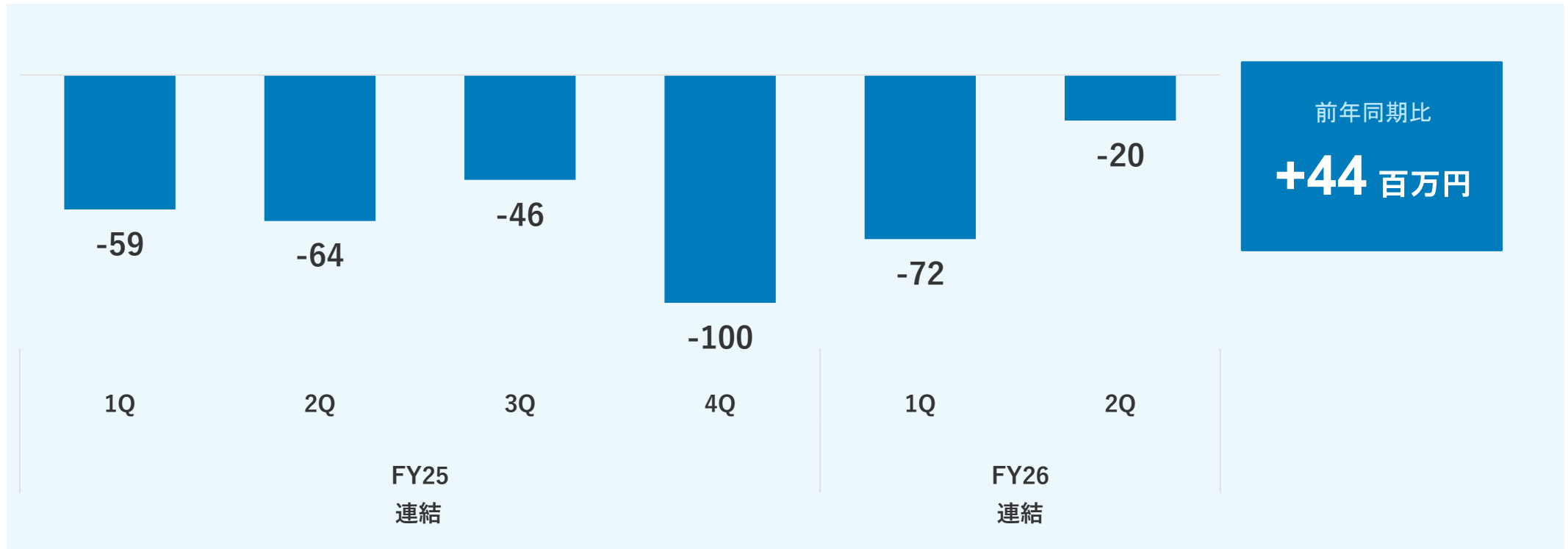
(百万円)



# 営業利益の推移

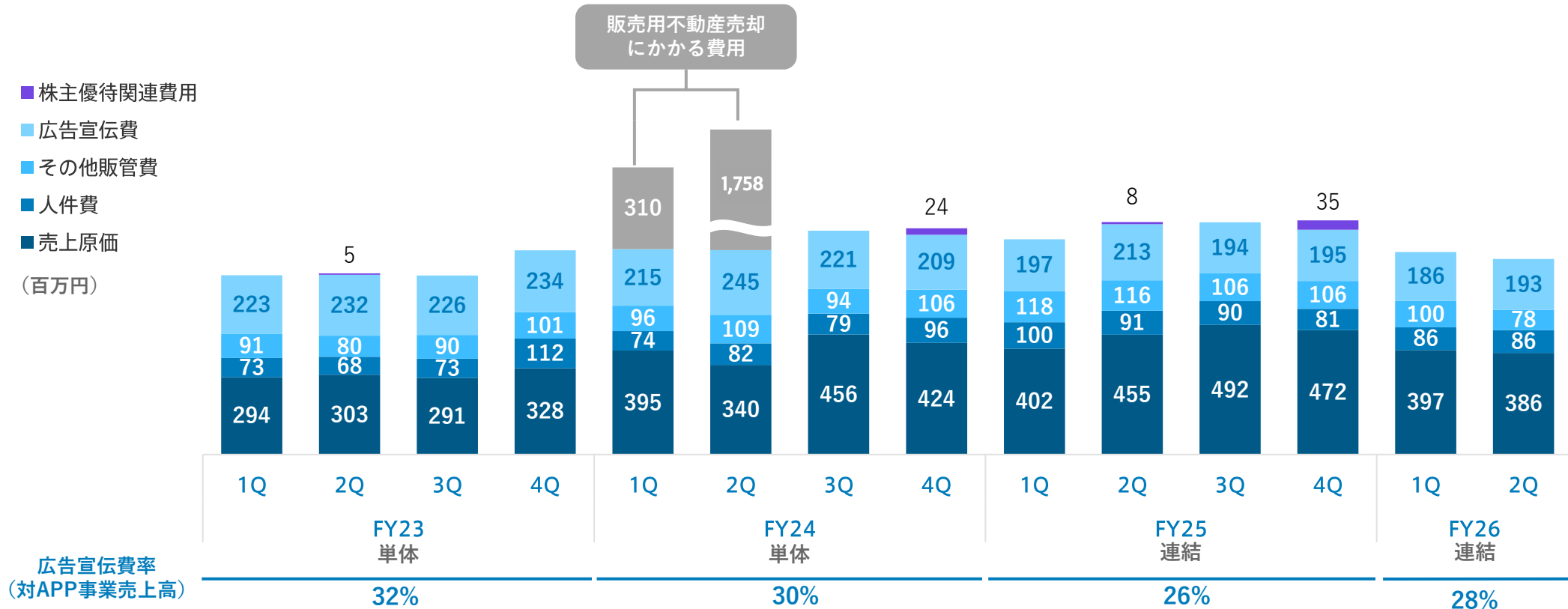
- 「マンガUP!」を始め主力の売上および限界利益率の低下により営業利益も減少
- マンガ事業において前期課題の多かった「ヤンジャン+」、「マンガPark」は利益率改善に成功。売上増加で利益増をはかる
- エンタメ事業においては新規事業投資の影響で営業利益が対前期比で減少

(百万円)



# コスト推移

- インフラやシステム費用の見直しを継続して実施しており適正なコスト水準を維持
- 広告宣伝費はトップラインの状況を確認しつつ効率的に投下
- サービス別に利益率を把握し絶えず適切な人員配置を調整し人件費の効率化は進行中



# FY26以降における各事業方針（継続）

- 既存事業の強みを活かし、関連性の強い周辺領域を広げる
- FY26の上期で多く進行しており、収益化を急ぐ

**マンガ**  
出版社アプリ協業

## IPコンテンツテック領域

P11

ライツ領域、集英社IP

ソク読み

アリババ提携、クラウド販売、AI活用

P13

海外展開

P24

コンテンツ制作

受託開発

P18

**占い**  
uraraca、電話占い

## ウェルネステック領域

通話PF拡販

P22

AIメディア展開

アライアンスセールス

**ホステル  
不動産**  
&AND HOSTEL

## インバウンド/観光/エンタメ/ その他不動産アセット活用領域

直営運営の店舗数を拡大

P28

観光

P28

不動産知見を活かした多施設展開

エンタメ

P28

インバウンド

P28

VTuber

宿泊+α

P28

# narrative社よりブリッジ事業を吸収分割にて承継

- narrative社から継承した「ブリッジ事業」のノウハウと、自社のマンガIPを扱う「ブランド設計・開発力」を組み合わせることで、継続的な事業成長を生み出せる体制（プラットフォーム）が整った
- 全社戦略の最優先事項の1つと位置付け、専門部署を設立し高度な専門性を有する人材の配置を行い、遂行体制を加速化

実績例



hanameku



## IP Intellectual Property/知的財産

アーティスト

キャラクター

クリエイター

インフルエンサー

And more...



## 商品・サービス

ブランド設計

事業戦略

商品開発

クリエイティブ

広報・PR

課題改善

販売管理

EC運用

# narrative社よりブリッジ事業を吸収分割にて承継

## 1. インフルエンサー・YouTuber関連

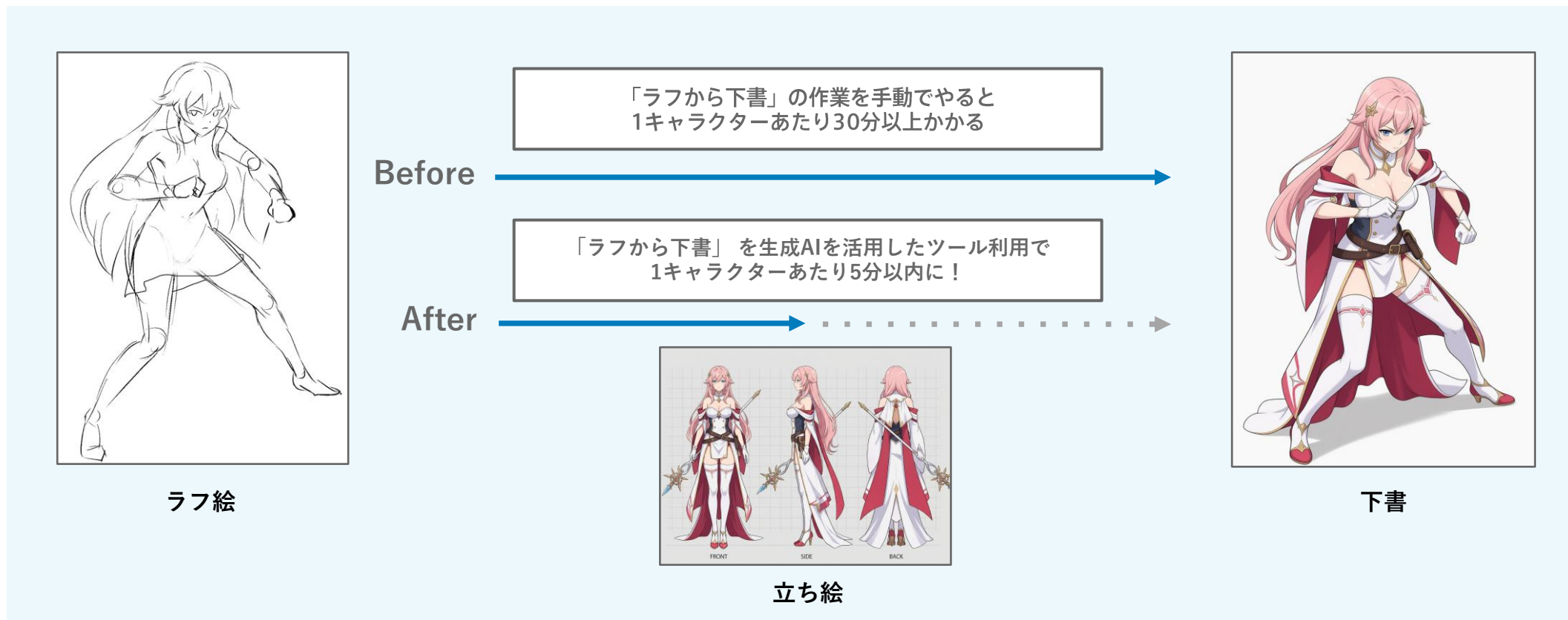
- ・国内最大級の登録者数を誇るトップクリエイターとの大型D2Cプロジェクトが始動予定。単なる広告案件に留まらず、ファンコミュニティを基盤とした継続的なブランド事業を共同開発開始。順次発表予定

## 2. 体制と成長性

- ・権利獲得（IP交渉）から、商品企画、高度なEC運用までを一気通貫で垂直統合。収益化のスピードを最大化
- ・narrative社から継承した高度なブリッジノウハウと、自社のブランド開発力を融合し、IPビジネスの「再現性」を確立
- ・専門部署の設立と業界に精通した高度専門人材の集約により、複数の大型案件を同時並行で進めるマルチパイプライン体制を構築

# マンガ作画支援ツールの開発が完了

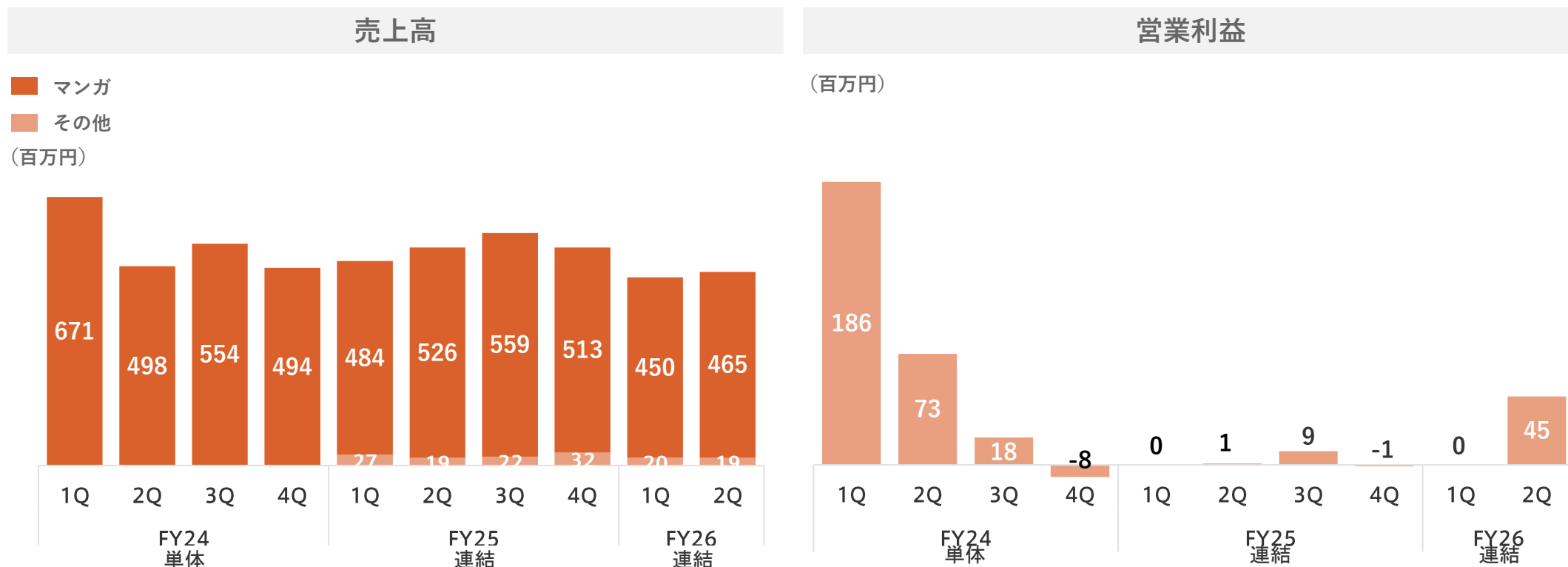
- 「ラフから下書」における作業を支援する、生成AIを活用したツールを主にマンガの作画を担当する作家の作画コストを軽減するために開発
- ラフ→下書→ペン入れの作画工程のうち、ラフ→下書を生成AIを活用したツールによってサポートすることで時短を図る
- 当社のマンガ制作のコストダウンへの寄与を見込み、当社がマンガ「制作」工程へ事業領域の拡大を図る第一歩



# マンガ事業

# 売上高/営業利益推移（四半期）

- 既存アプリにおいてはダウントレンドが発生、MAU・ARPUともに減少し売上減
- iOSの手数料引き下げや人員配置のきめ細やかな調整により利益率改善
- 大型の受託開発案件の受注が決定、今期下期の売上に寄与を見込む
- 売上高については「マンガUP!」「ソク読み」などの主力サービスを中心に減少



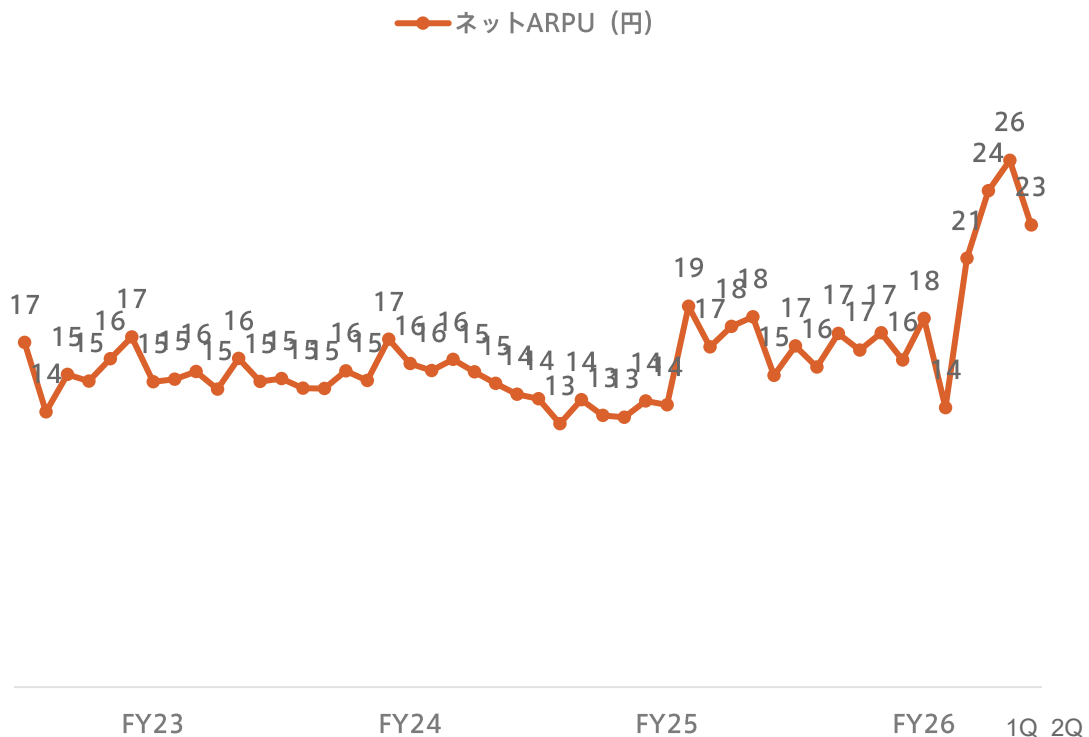
※エンジニア及びデザイナーに係る全社共通費用を含む



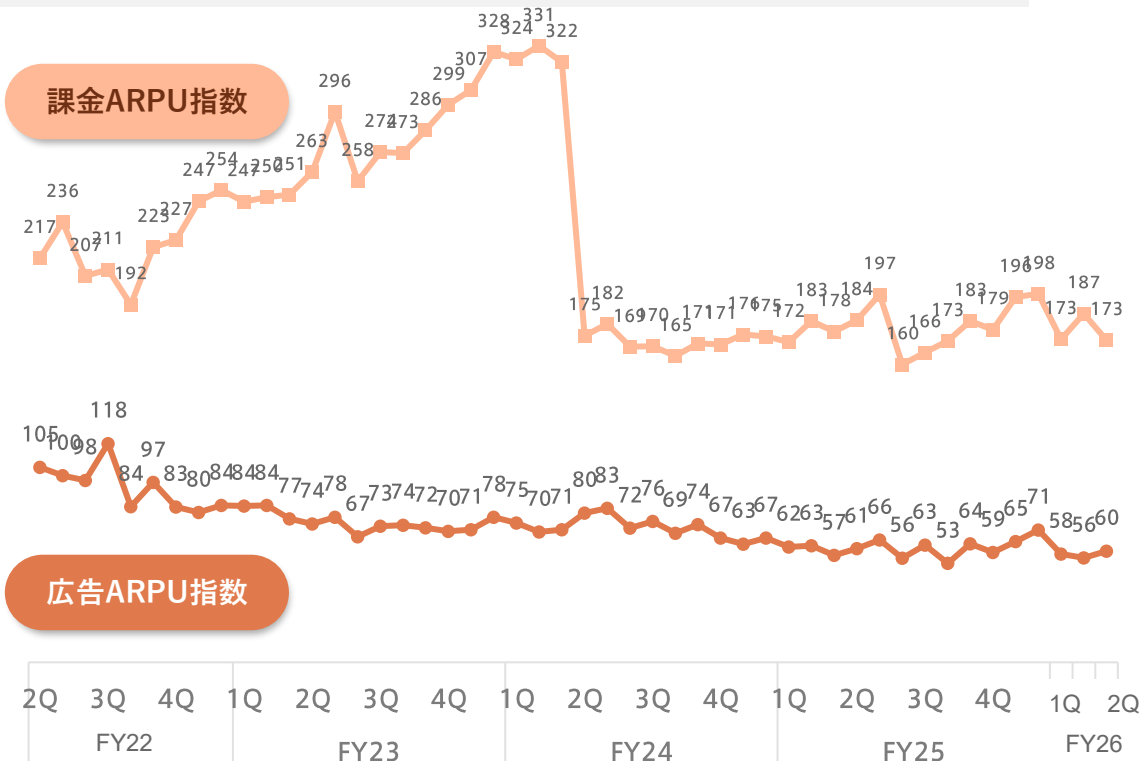
# マンガアプリKPIの推移

- 課金ARPUは諸施策が奏功し売上が牽引。その他、オリジナル作品の販売も好調で課金売上を押し上げた
- 配信ADNWの案件単価の伸び悩みおよび広告リワードの鈍化により、広告ARPUは横ばいで推移
- ARPUについては課金額全体の落ち込みがMAUよりは緩やかであるため結果として前期比で上昇している

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）



※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

# ドリコミ+の開発を受注

- 株式会社ドリコムが2026年4月下旬から新しく創刊する「ドリコミ+」のシステム開発・WEBサイトデザインを担当。
- 今後も個別プロジェクトの継続的な獲得を通じてストック型の収益特性を強化し、中長期的な利益成長に向けた重層的な収益構造を構築



# Webtoon/Comic制作スタジオの進捗

- 横読みマンガ作品の受注がWebtoonを超えて拡大
- アニメ化した人気作「ツンリゼ～ツンデレ悪役令嬢リーゼロッテと実況の遠藤くんと解説の小林さん～」  
(幻冬舎コミックス) の作画を担当

## 実績・公開予定タイトル数

25年：6タイトル

26年：11タイトル (現予定)

計17タイトル

### 実績例

and factory初の版面マンガ「ツンリゼ～ツンデレ悪役令嬢リーゼロッテと実況の遠藤くんと解説の小林さん～」配信開始！



【掲載プラットフォーム】  
Comic Boost

【作品クレジット】  
原作：恵ノ島すず  
作画：今中千尋  
キャラクター原案：えいひ

その他実績はこちら→

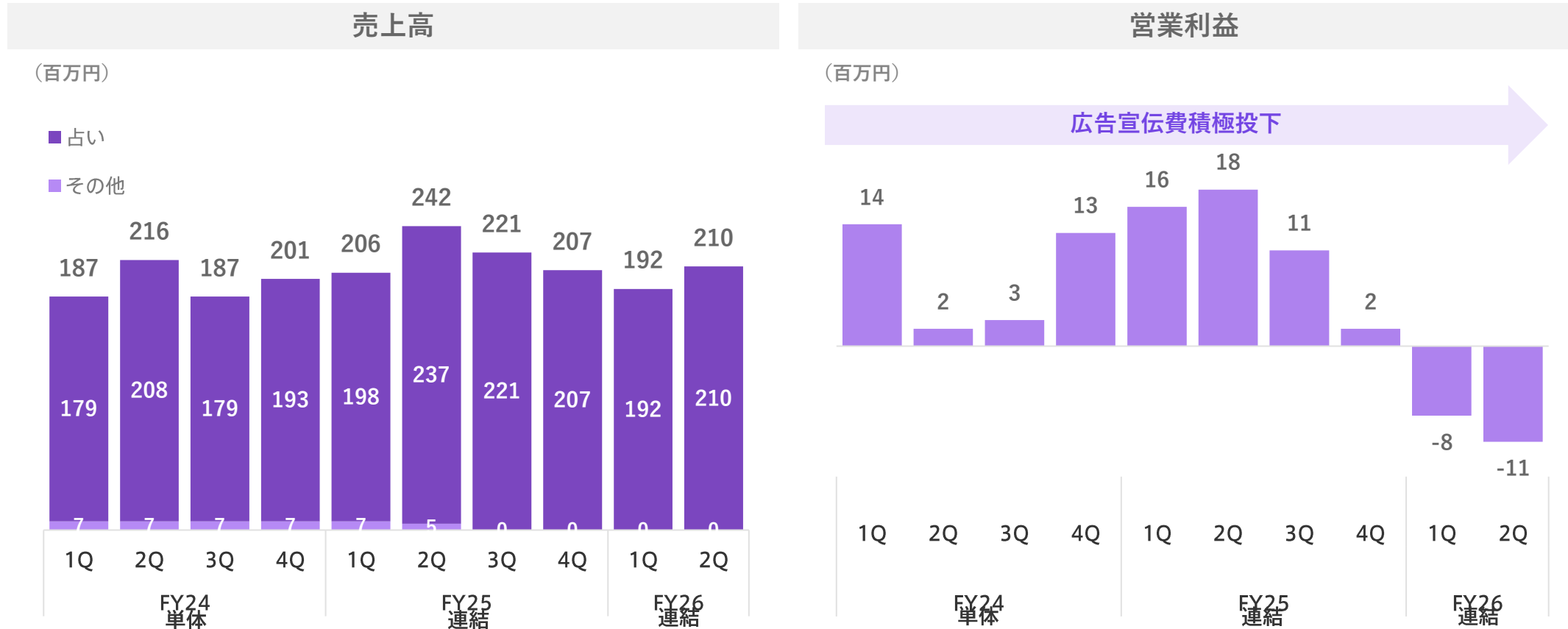
<https://webtoonservice.andfactory.co.jp/>



# エンタメ事業

# 売上高/営業利益推移（四半期）

- 「星ひとみの占い」「電話占いuraraca」共に年末年始需要を捉え売上は拡張
- 今期から新規事業への先行投資を積極的に行っており、人件費・開発費が膨らみ営業損益悪化
- 新規事業への投資は引き続き行いつつ、既存事業でのコストを抑え、通期業績予想達成に向け施策を継続



# エンタメ事業の施策

- 既存事業である占い領域では需要期である年末年始において積極的に施策を実施
- 弊社のアセットを活用した新規事業を複数立ち上げ新たな収益源を確立していく



## 「星ひとみ」 projects

売上：前期比 **89%成長**

年末年始需要期は最大限獲得できたものの昨年度的中報道等による好影響を捉えられず減収減益で着地。今まで実施できなかった新しい施策を取り入れ、新規顧客獲得、既存顧客満足度向上を目指す

## 電話占いuraraca

売上：前期比 **104%成長**

緻密な顧客分析と1to1接客により着実に売上が向上してきている。定常的なキャンペーン等はAIで対応し、より満足度を上げるための施策に人的リソースを割き、売上拡大、新規顧客獲得、継続率向上を狙う

## NEW!! Vtuberプロダクション



IP展開



アセット活用

タレント育成からIP展開・ライセンスまで一貫して手掛け、多層的な収益基盤を持つバーチャルタレントマネジメント事業を展開予定。マンガ、占い、宿泊といった様々な弊社アセットも活用していく

## オンライン鑑定システムOEM



利益率改善



toB展開

スケジュール通り順調に進行中。本システムを活用した新サービスを今年度～来年度初めにリリース予定。一定の運用期間を経て問題なければ既存サービスの移行、新規サービスの獲得を進めていく

# APPその他事業

# 収益基盤の再現性向上と受託案件の具体化

## パブリッシング事業：安定稼働モデルの確立

### 低リスク・高頻度リリースの実現

- ・ 「低工数・低コスト」タイトルによる短期回収・収益創出を達成
- ・ 小規模案件を軸としたリリース頻度向上モデルにより、再現性のある収益基盤を構築

### プラットフォーム対応の強化

- ・ 審査・規制対策のノウハウ蓄積により、当四半期中に複数件の審査通過を達成
- ・ 今後のリリース安定性とリスク耐性が大幅に向上

## 翻訳・ローカライズ受託事業：実受注フェーズへの移行

### 大手パブリッシャー開拓の進展

- ・ 複数社とのトライアルを完了し、現在は実受注に向けた具体的な調整フェーズへ
- ・ 国内大手企業とも有力な候補先として強固なリレーションを維持し、商談を継続

### 国内外での新規需要獲得

- ・ Q1に整備したグローバル対応体制が結実し、海外インディーゲームスタジオから受注
- ・ 国内市場においても、既存の接点から新たな案件獲得に向けた動きが具体化

# 現在のポジションと3Q以降の展望

～本格的な収益貢献に向けた助走完了～

## 現在の立ち位置：収益化の初期成果フェーズ

領域	2Q末時点のステータス	3Q以降の見通し
パブリッシング	低コストモデル確立・審査通過実績の蓄積	リリース頻度の向上による収益の積み上げ
翻訳受託（大手）	トライアル完了・実受注に向けた調整中	商談案件の順次稼働・売上寄与の本格化
翻訳受託（新規）	国内外での新規案件の具体化・受注対応	領域の拡大による受注機会の最大化
体制面	グローバル対応・規制対策の知見を資産化	安定運用による高利益率の維持

## 3Q以降の成長シナリオ

01

**調整中案件の確実なクロージング**  
大手パブリッシャー等との進行案件を順次稼働させ、売上成長を加速させる

02

**リリースサイクルの最適化**  
確立した「低リスクモデル」を横展開し、パブリッシング本数を拡大

03

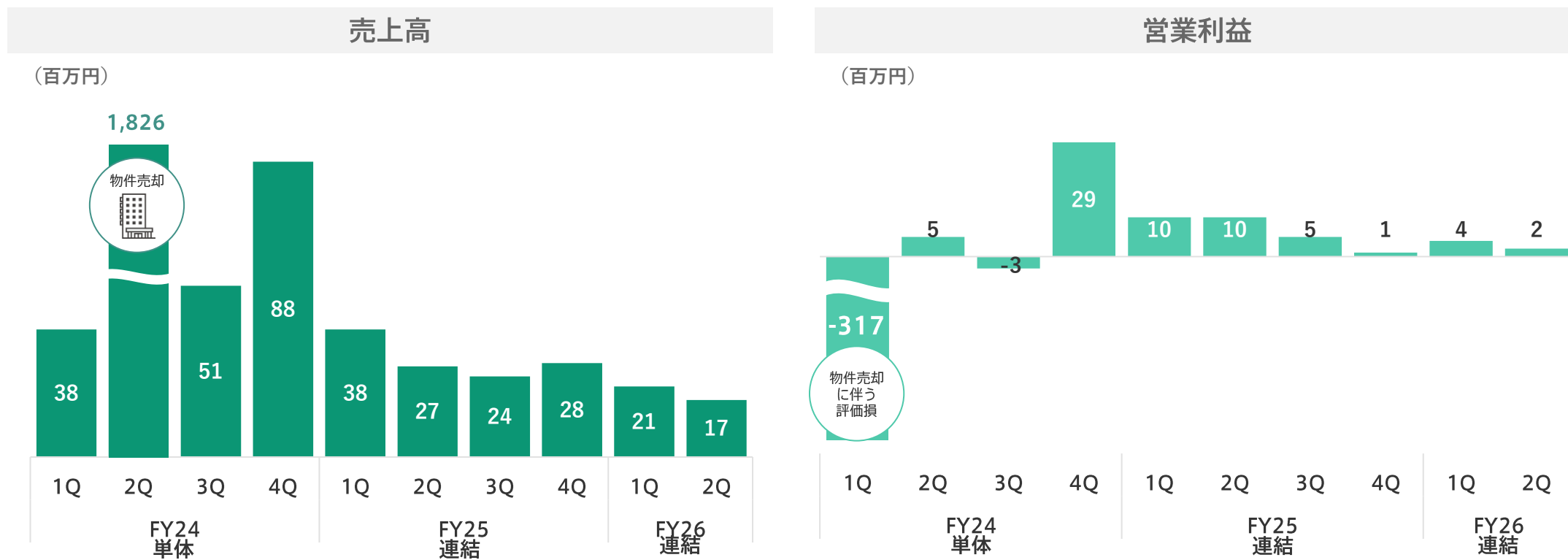
**収益貢献の最大化**  
先行投資（体制構築・トライアル）の成果を回収し、利益貢献フェーズへ

✓ 各事業で収益の柱が整い、3Q以降に本格的な業績寄与を見込む体制が完了

# RET事業

# 売上高/営業利益推移（四半期）

- 万博終了、中国日本への渡航自粛要請、閑散期など複合的な要因により前四半期からは下降するも、&AND HOSTEL全店の稼働率は引き続き高水準で推移し、宿泊売上は堅調に推移
- 2Qでの&AND HOSTELの平均稼働率は約88.9%、ADRを下げ稼働率重視
- 3Q以降も、繁忙期且つ安定したインバウンド需要を取り込み売上最大化を目指し、新規店舗拡大や別タイプの宿泊アセット運営についても検討していく



# RET事業の収益モデル整理と今後のチャレンジ領域

直営展開による収益性の極大化を基盤とし、不動産・体験価値領域へ拡張する成長ロードマップ

## CURRENT FOUNDATION

### ホステル事業の 直営化・高収益化・店舗数拡大

📍 Tokyo (浅草合羽橋/南千住/秋葉原)    📍 Osaka (本町EAST/心斎橋EAST)



- 店舗数拡大：観光需要地を中心に物件選定・開業し収益安定化
- インバウンド需要の捕捉：回復期における収益機会の最大化
- 運営モデルの転換：委託から「直営」へ移行し利益率向上
- 機動的コスト抑制：蓄積したノウハウでリスクコントロール

## 収益基盤の盤石化

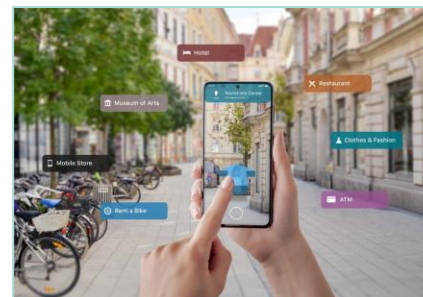
## NEW CHALLENGE 01



### 不動産領域の拡大

ホステル運営で培った不動産活用の知見を水平展開。宿泊施設に限定せず、多様なアセットタイプへの事業拡大を加速。

## NEW CHALLENGE 02



### 体験価値・アップセル

圧倒的な集客力を持つ自社プラットフォームを活用。宿泊に付随する体験コンテンツや周辺サービスを提供し、顧客単価を向上。

✓ 強固で安定した収益の土台を築き、持続的な成長フェーズへ

# 資本政策

# 当社保有の非上場株式の保有方針

保有する非上場株式について、資本効率向上の観点から適切なモニタリングを継続する。事業シナジーの進捗を精査し、IPOやM&A等の最適な出口（エグジット）を捉えて機動的に売却・現金化。創出したキャッシュは、成長領域への再投資へと最優先で配分し、企業価値の最大化を図る

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
 TOON CRACKER	縦読みデジタルコミックの制作の自社制作、受託制作業務、 プロデュース業務ならび、グローバル展開のためのローカライズ業務	2024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	電子書籍の取次、 コンテンツ編集制作・販売、海外版權流通	2023年10月

## ディスクレーマー

- 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。