

& and factory

2026年8月期

第3四半期 決算説明資料

Financial Results



Index

1. 2026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. ローカライズ事業
5. RET事業
6. 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

2026年8月期 3Q 業績ハイライト

エグゼクティブサマリー

- 期初より推進した費用構造改革の奏功により収益性が向上
- 当四半期はスポット案件の確実な収益化と流行作品の恩恵が相まって**四半期黒字化を達成**
- 構造改革の成果と足元の力強い売上進捗により、通期営業利益の黒字化はほぼ確実な情勢
- 4Q後半における開発案件の進捗バラティリティを勘案し、通期業績予想は据え置き

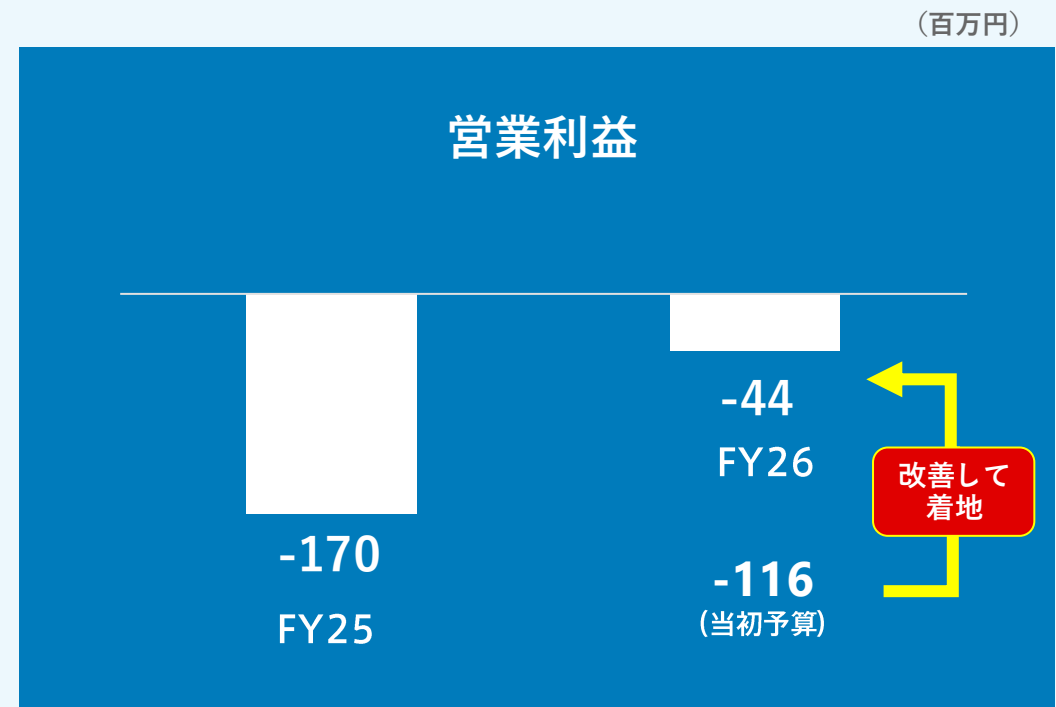
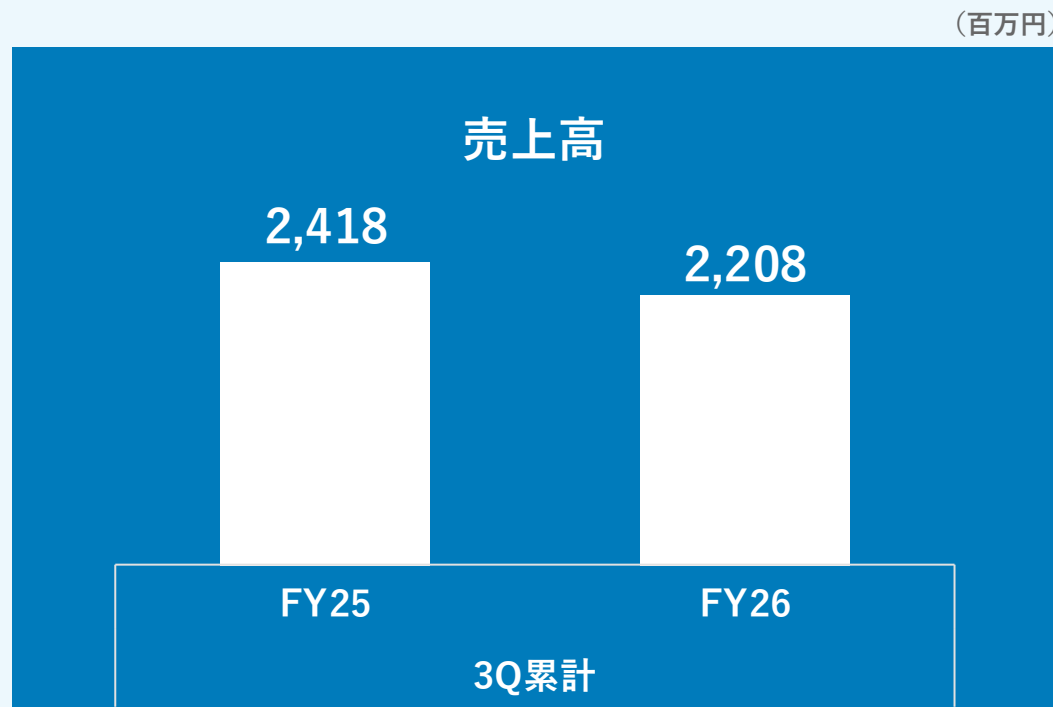
(百万円)

	1Q	2Q	3Q	3Q累計	不確実性考慮後 通期見込み
売上高	699	724	783	2,208	3,000~3,120
営業損益	▲72	▲18	45	▲45	0~50

四半期黒字化

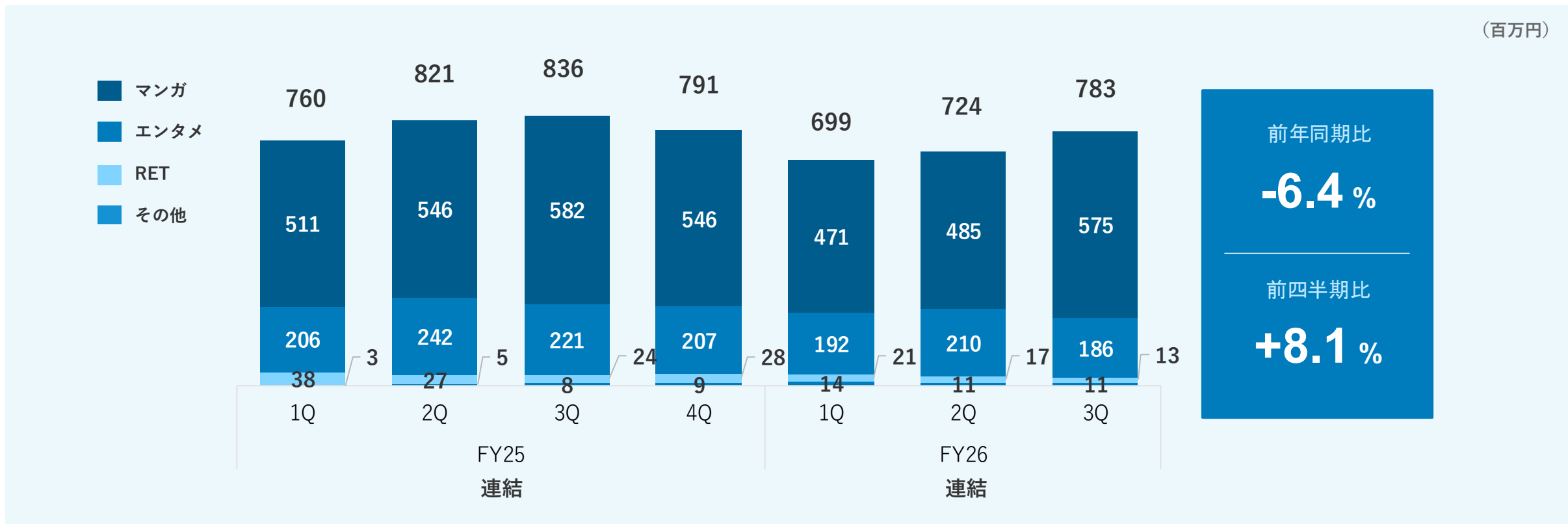
3Q業績ハイライト

- 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、全体として伸びてはいない状況が継続
- 既存の個別占い師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
- 3Qで営業損益が黒字化したことにより、赤字幅自体は当初予算比で大きく縮小しており、着実な収益性改善が見られる
4Qにおいて開発案件を着実に成功させることにより、通期黒字着地を見込む



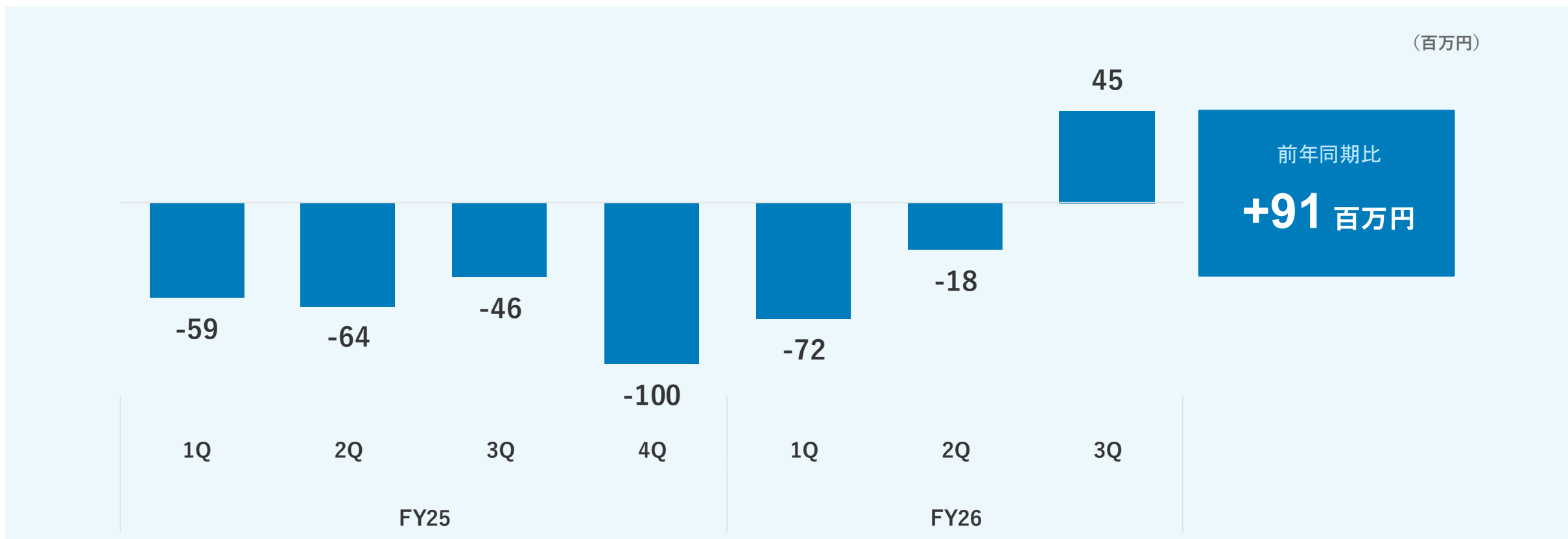
売上高の推移

- マンガ事業ではマンガUP！は大きく上振れ、受託開発売上を計上した一方でその他主力サービスの伸び悩みは変わらず、売上は対前四半期では大きく回復したものの、前年同期を下回って着地
- エンタメ事業では電話占いサービスの業績向上の一方で個別占い師サービスが苦戦しトータルでは対前期比減少で着地
- 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



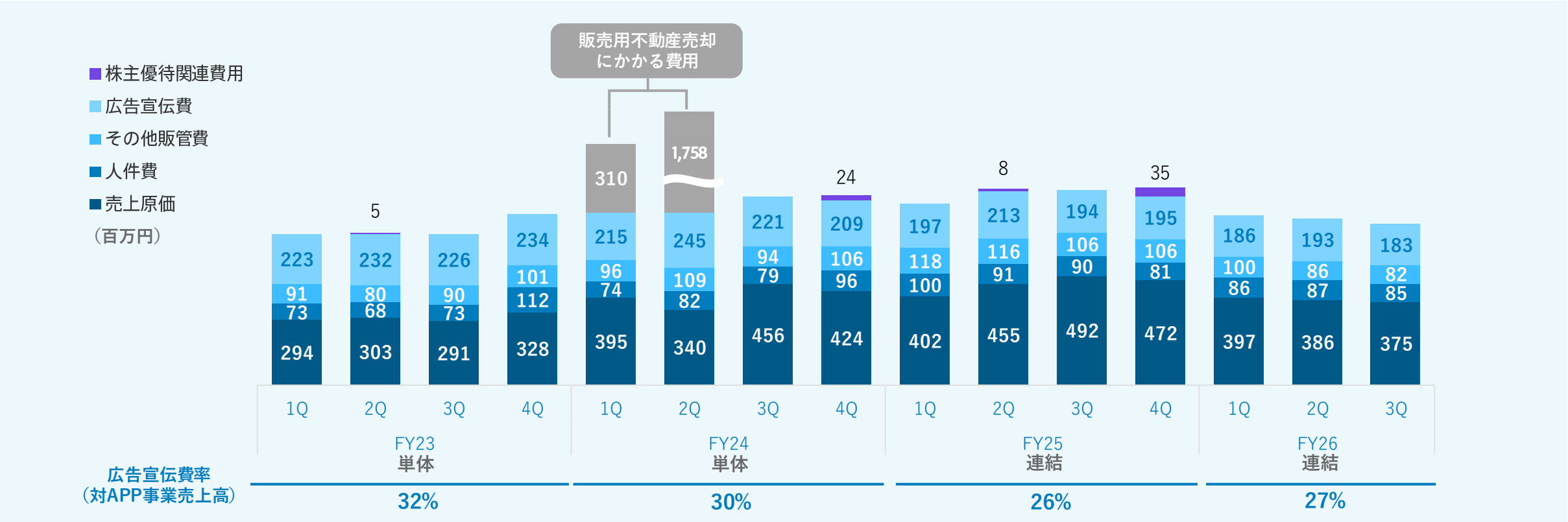
営業利益の推移

- 「マンガUP!」を始め主力の売上増加により営業利益も増加
- 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電話占いサービスが直近好調で営業利益が対前期比で増加



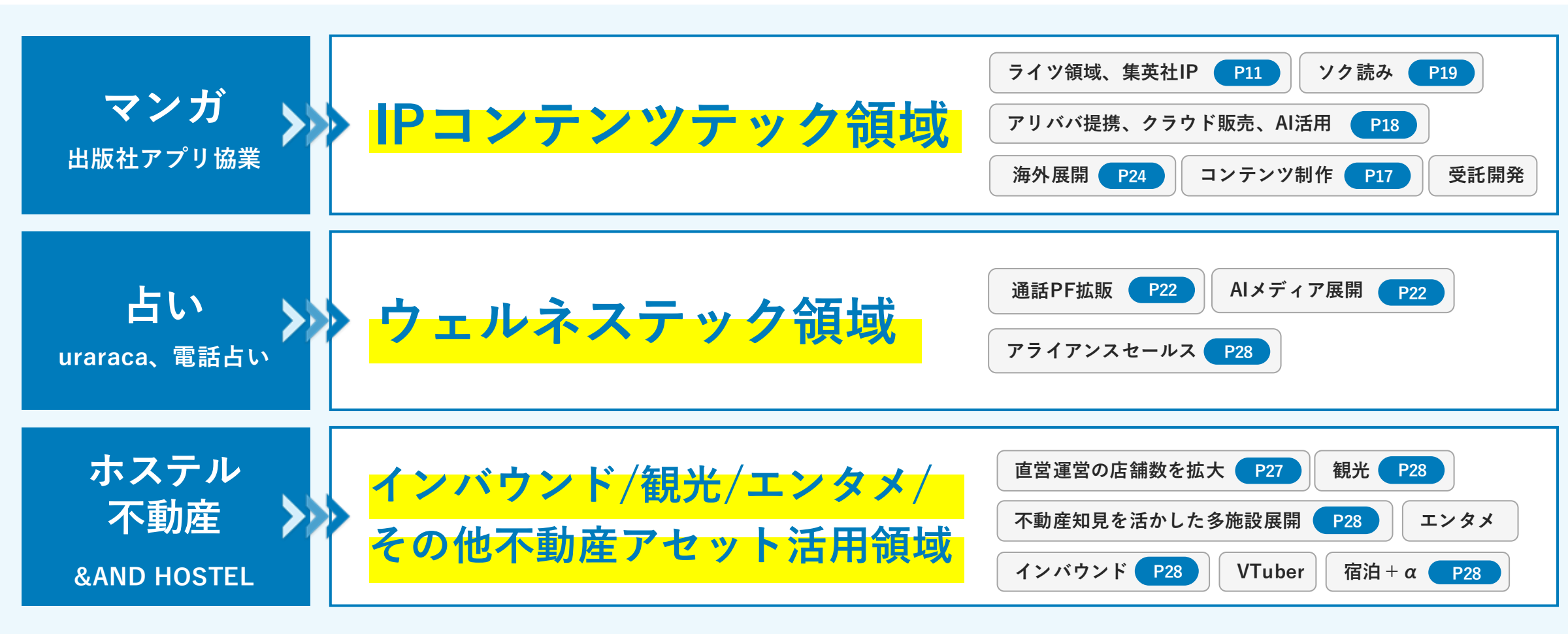
コスト推移

- 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
- iOS手数料減少で売上原価縮小
- 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



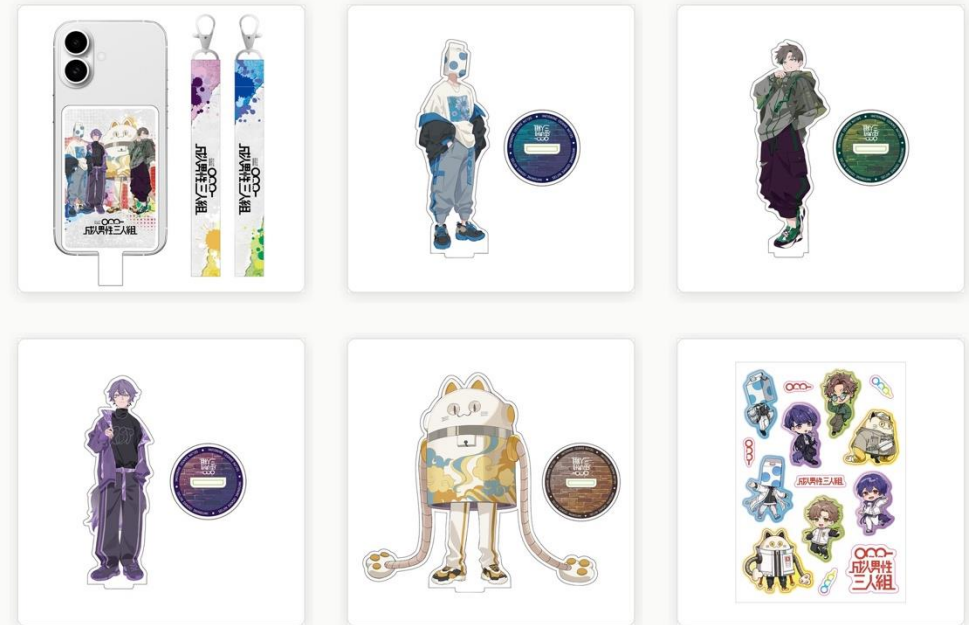
FY26以降における各事業方針（継続）

- 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中に多く進行しており、FY27以降も継続して収益化を急ぐ



「成人男性三人組オフィシャルストア」リリース

- 人気歌手Youtuberグループ「成人男性三人組」と共同で、公式グッズを販売するECサイト「成人男性三人組オフィシャルストア」を立ち上げ、2026年6月8日より販売を開始
- 等身絵アクリルスタンド、フォンタブ&ストラップ、ぷっくり立体シールなど、成人男性三人組の世界観を日常で楽しめるアイテムを展開
- 自社ECを立ち上げ顧客との直接的な接点を構築。将来的な収益率の向上と事業基盤の強化を目指す



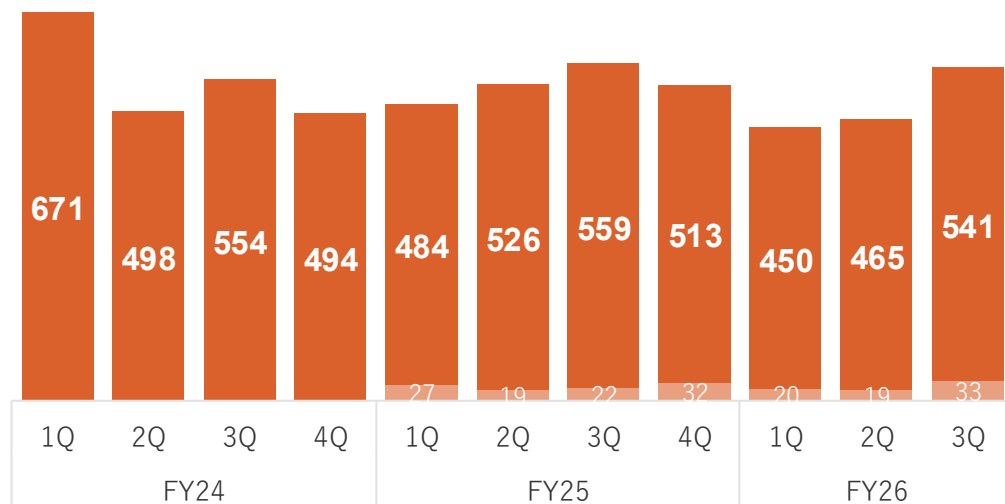
マンガ事業

売上高/営業利益推移（四半期）

- 当社の主力である「マンガUP!」において売上大幅増、さらに単発の受託案件で売上増
- 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案件が進捗、今期4Qの売上に寄与を見込む

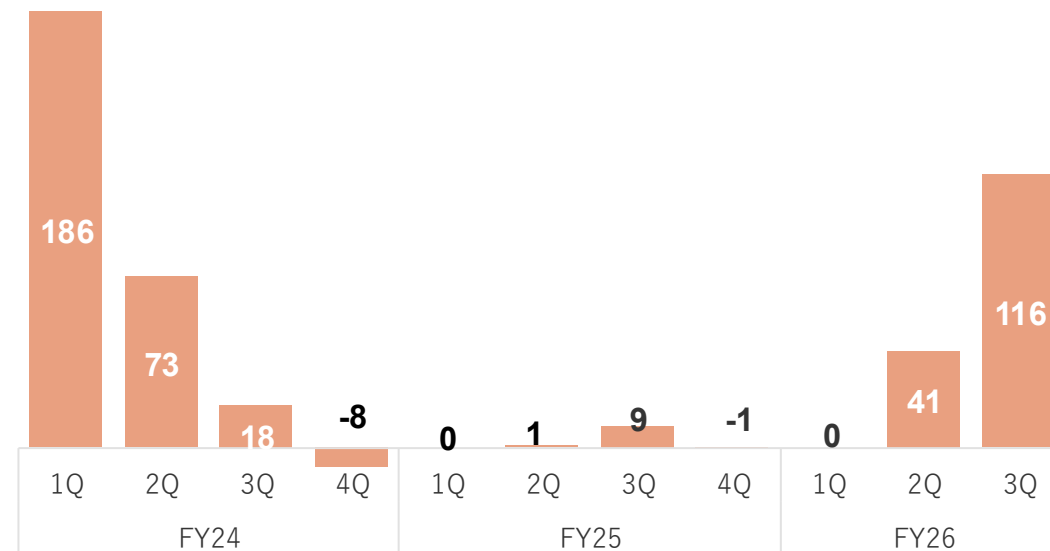
売上高

■ マンガ
■ その他
(百万円)



営業利益

(百万円)

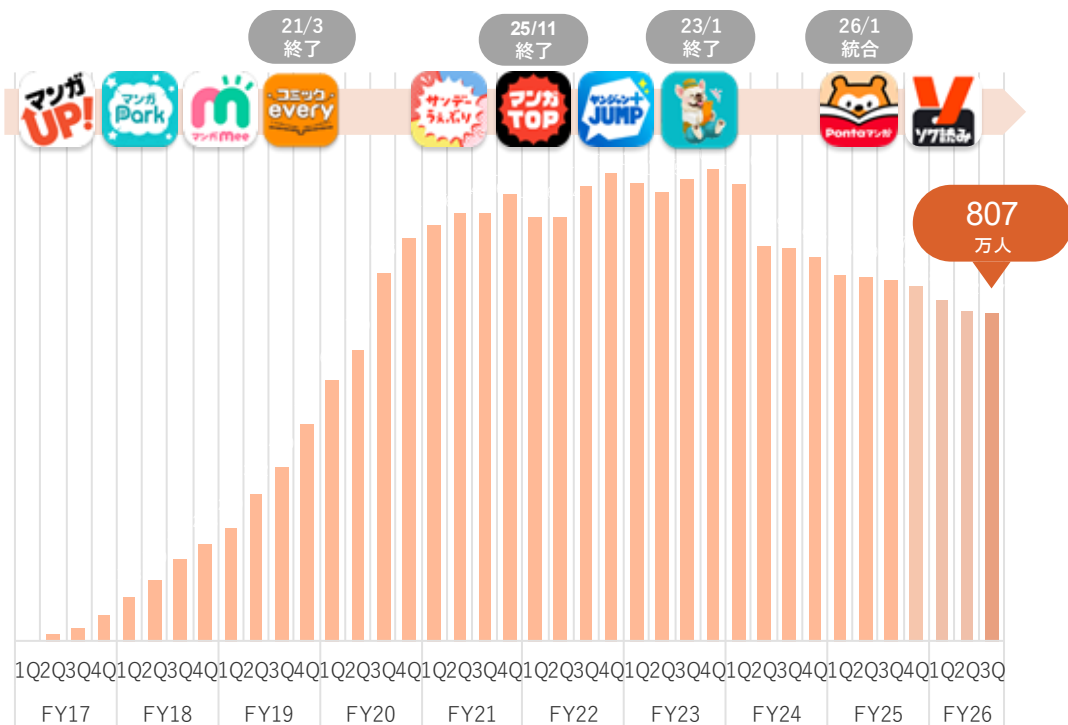


※エンジニア及びデザイナーに係る全社共通費用を含む

マンガアプリKPIの推移

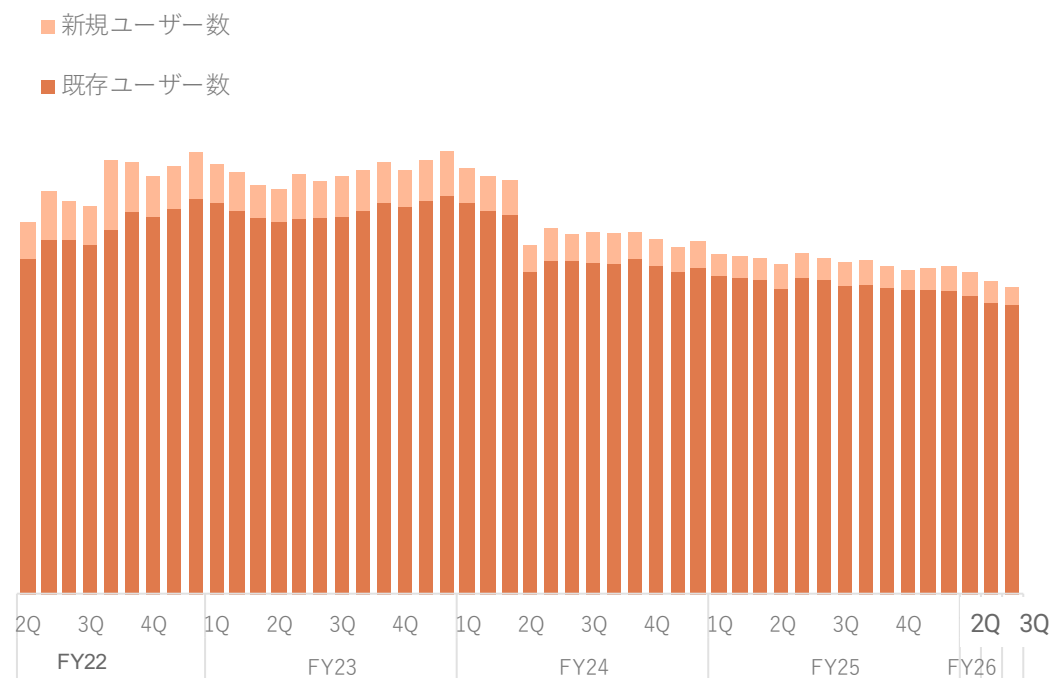
- マンガUP！が牽引したものの他サービスはMAU減少が継続し、前四半期同様に微減で着地
- 既存ユーザーの継続率改善および新規ユーザー獲得の施策を行いユーザー数の回復を目指す

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

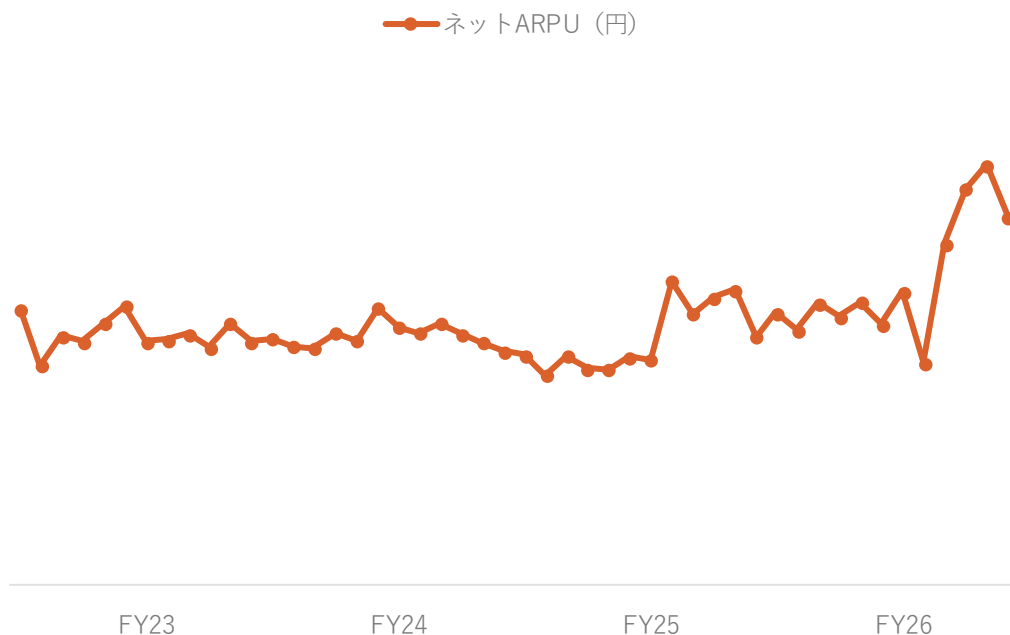


※新規ユーザー数は当月に新たにインストールをしたユーザーの数、既存ユーザーは当月のアクティブユーザー数から新規ユーザー数を除いたユーザーの数を指す

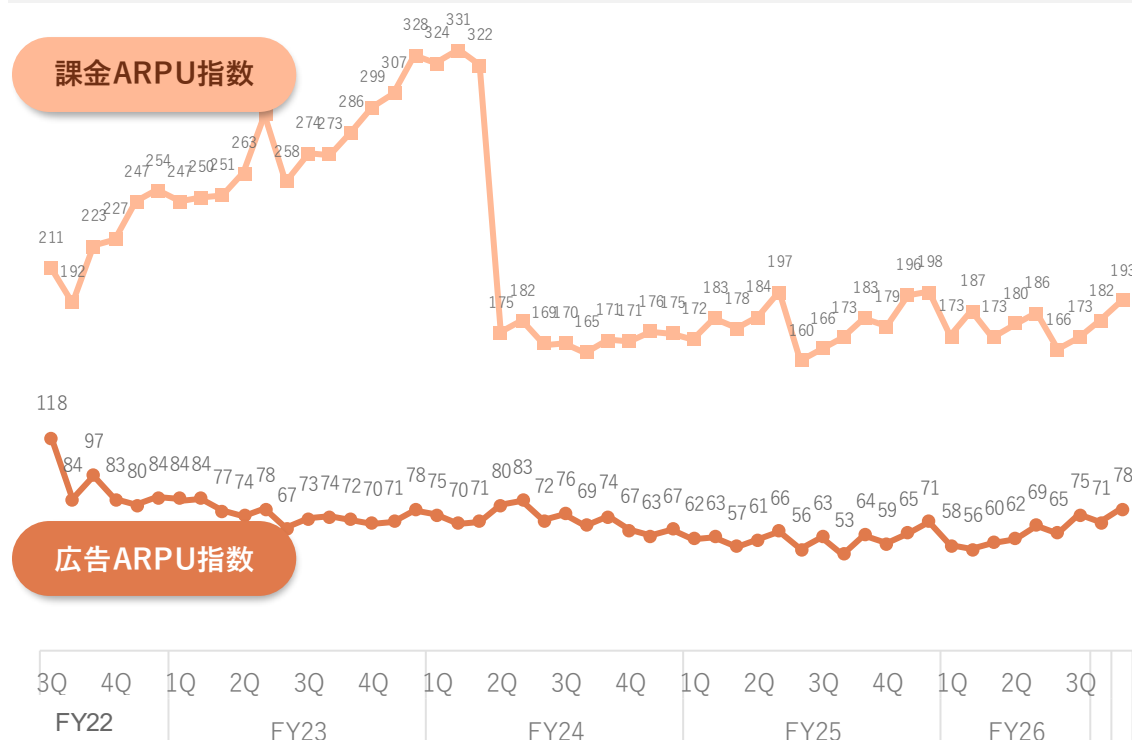
マンガアプリKPIの推移

- 課金ARPUは諸施策が奏功し売上を牽引。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

マンガUP！で『黄泉のツガイ』大ヒット

- スクウェア・エニックスと共同で運営する「マンガUP！」が『黄泉のツガイ』の大ヒットを受けて伸長
- 前期3Q対比でグロス売上が15%増加し、MAUも増加
- 2026年7月は『スーパーの裏でヤニ吸うふたり』など注目のアニメ化タイトルを多数計画



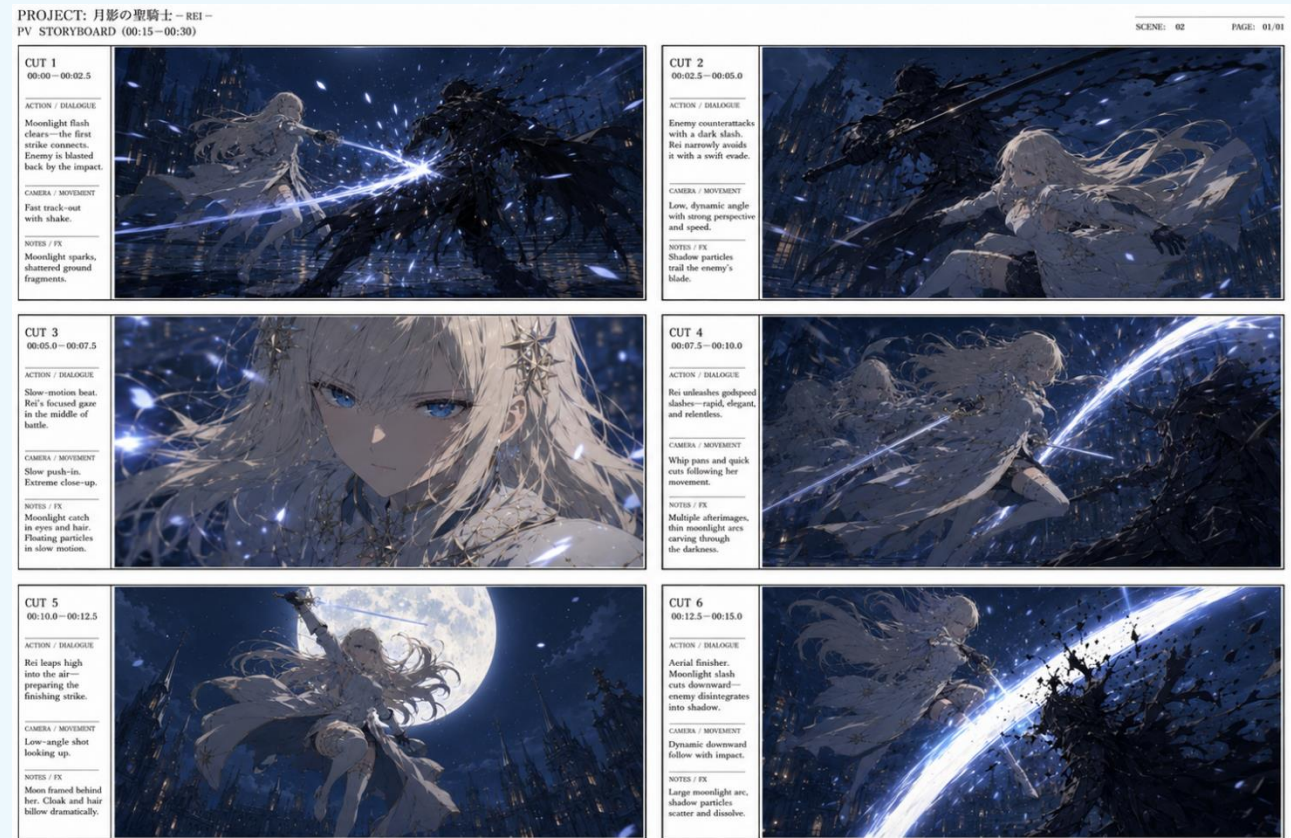
AIを活用したマンガ作品を制作中

- Stable Diffusion、Nanobanana Pro、ChatGPTなどの生成AIを活用したマンガを制作
- 今期『死に戻り薬師は、もう一度あなたを愛さない』など、2作品ソク読みでテスト配信を予定している



AI活用事例：アニメーション制作

- ショートアニメなどの需要増加に先駆け、生成AIツールを用いたアニメーション制作の研究開発を実施中
- Alibabaとの業務提携を活かし、最新のAIを活用して制作精度・バリエーションの拡張を目指す



「and ST」と「ソク読み」が異業種タッグ



- 当社が運営する電子書籍配信サービス「ソク読み」が、株式会社 アンドエスティと異業種タッグを組み、WEBストア「and ST」内にて、特設サイト「and ST コミック」（powered by ソク読み）を2026年7月2日より公開
- 「STAFF BOARD」の人気スタッフを中心とした、総勢27名が参加。「今、絶対に読んでほしいマンガ作品」を本人のコメントとともに厳選紹介し、紹介作品から「ソク読み」へスムーズに遷移して読める、ファッションに留まらない新たな体験を提供

エンタメ事業

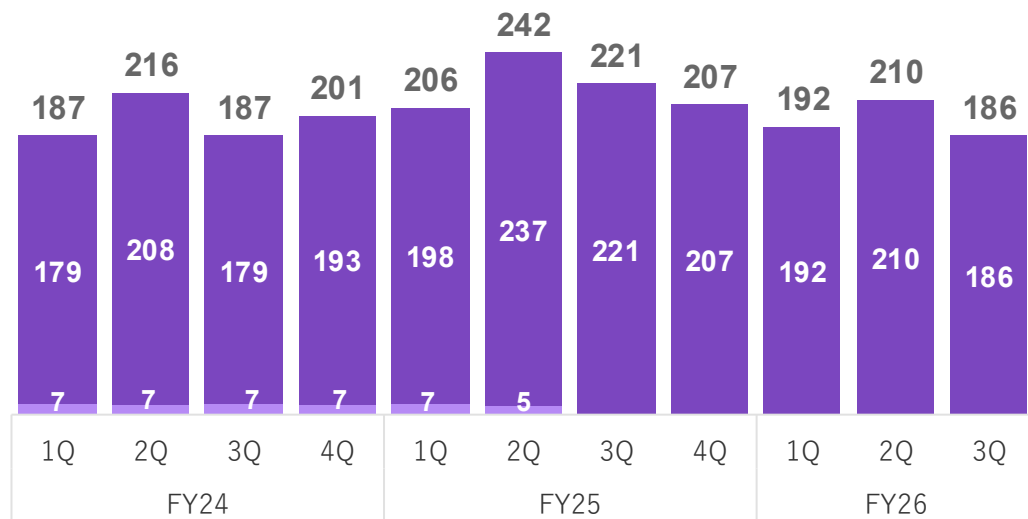
売上高/営業利益推移（四半期）

- 引き続き新規事業への積極的な先行投資を行っており、人件費・開発費は大きく膨らんでいる状況
- 事業部全体営業利益は新規先行投資により圧迫。既存プロダクトは利益重視へ運用転換により黒字を確保
- 来期複数の新サービス立ち上げ準備を進めている中で、転換期としての今期は粘り強く利益を追いつける

売上高

(百万円)

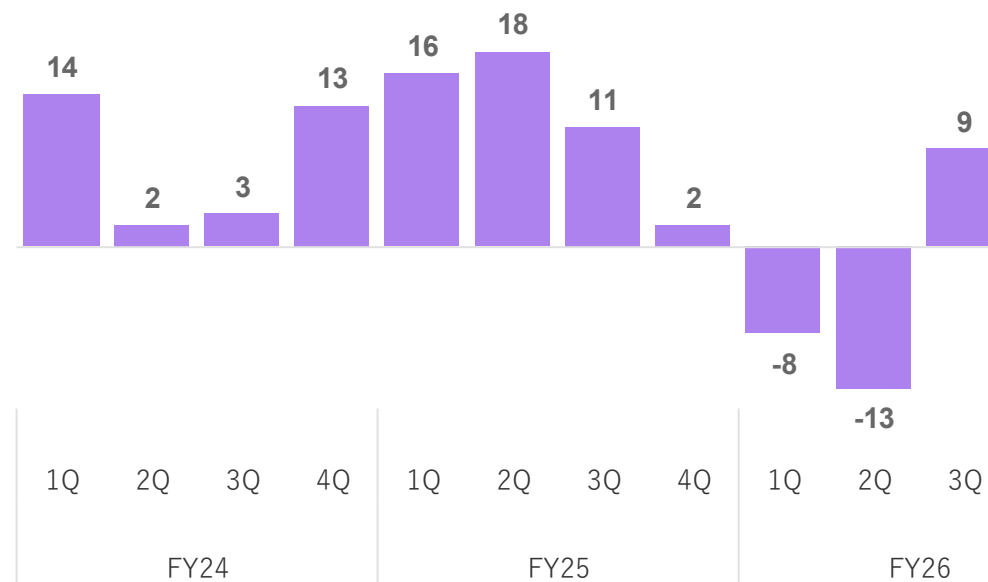
■ 占い
■ その他



営業利益

(百万円)

広告宣伝費積極投下



エンタメ事業の施策

- 来期から新規サービスを複数立ち上げられるよう既存事業のリソースを新規事業へシフト
- 既存事業の生産性を向上させ、収益基盤の強化と新規投資の原資確保を両立する



「星ひとみ」 projects

売上：前期比 **80%**

メディア露出量に合わせ広告宣伝費を抑制し、利益重視型の運用に変更。生成AIも積極的に活用し運用工数の削減に成功。そのため売上は昨対比で80%にとどまるものの、営業利益率は120%成長と想定通りの伸びを見せる

電話占いuraraca

売上：前期比 **114%**

各階層別の緻密な顧客分析と動向に合わせたキャンペーン設計が奏功し、対前年同四半期比で114%成長とベースの売上が堅調に上がってきている。また当第3四半期は過去最高の営業利益を記録

NEW!! AI恋愛サービス

弊社と業務提携しているアリババの生成AI Qwenを活用した恋愛サービスを立ち上げ予定。既存事業とのシナジーを最大化し、エンタメ×ウェルネス領域の新たな収益柱として育成する

オンライン鑑定システムOEM

開発スケジュールは順調に進行中
2026年9月から新サービスとなる電話占いをリリース予定
年内にテスト運用を行い、来年から順次他社電話占いサービスのリプレイスを進めていく

ローカライズ事業

3Q事業進捗 — 仕込みから実収益への転換

パブリッシングは過去最高売上を更新、受託は大型案件の受注確定

2倍超

3月のパブリッシング月次売上が
単月最高値の2倍超を記録

受注確定

大型プラットフォーム案件の受注が今期中に確定。
運営フェーズも提案継続

収益貢献へ

先行投資（体制構築・トライアル）を完了し
実収益化フェーズへ移行

■ パブリッシング事業：収益モデルの本格稼働

- ・ 新規タイトルがリリース後わずか1週間でローカライズ費用を回収。「低工数・高回転」モデルの再現性を実証
- ・ 3月は単月売上が過去最高値の2倍超を記録、5月も新規1本＋セールで月次2番手と高水準を継続
- ・ 新規リリースと既存タイトルのセールを計画的に組み合わせ、各月で着実に売上を積み増し

■ 翻訳・ローカライズ受託事業：大型案件の受注確定

- ・ 継続商談中だった大手プラットフォーム案件の受注が確定し、今期中の売上計上が確定（運営フェーズの追加受注も提案継続）
- ・ 非定期のWebサイト構築＋翻訳案件にも新たに対応し、受注の裾野が拡大
- ・ 機械翻訳のポストエディット対応など新たな引き合いも発生し、新領域の需要を取り込み

4Q以降の展望

① 受注済み大型案件の売上化と運営フェーズの追加受注

② パブリッシングの最高益水準の定着

③ 新規受託パイプラインの収益化

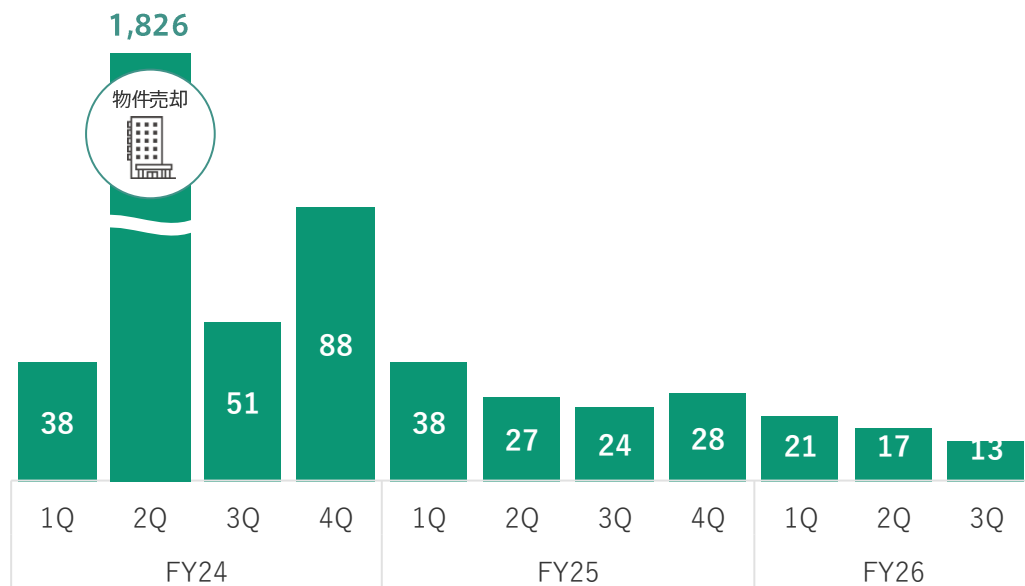
RET事業

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1Qからは下降傾向ではあるものの、&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
- 引き続き、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
- 26年8月開業予定の店舗は直営にて運営、既存店舗については直営化を順次実施し、来期は売上および営業利益増を見込む

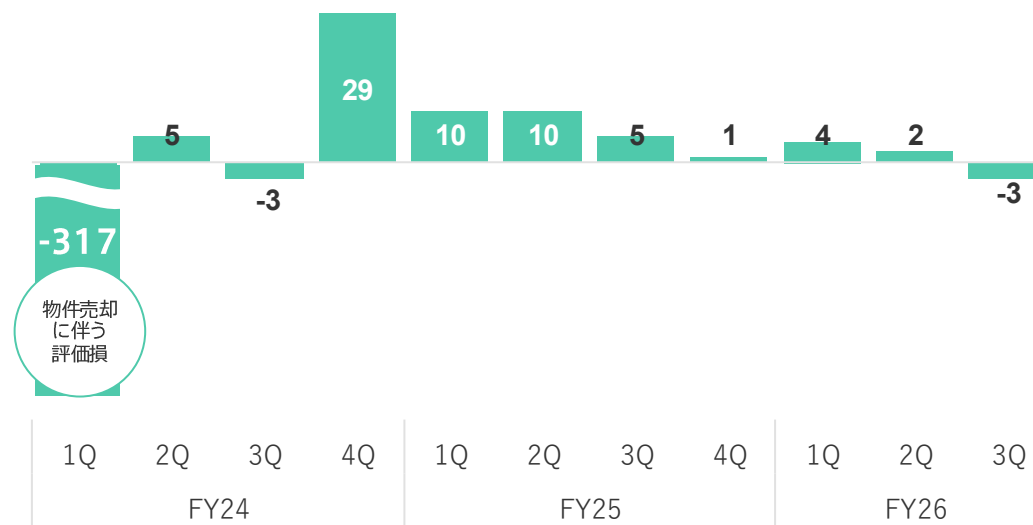
売上高

(百万円)



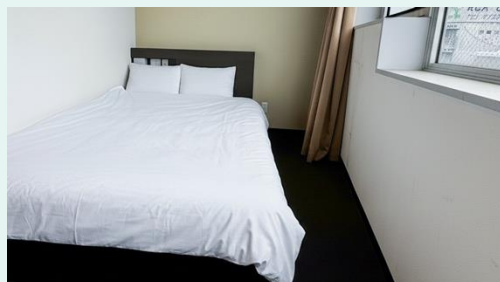
営業利益

(百万円)



新店舗開業決定：&AND HOSTEL NAMBA SOUTH新規運営受託

2026年8月OPEN予定。ブランドとして累計20店舗目のプロデュース



AND HOSTEL



NAMBA SOUTH

リセス・マネジメント 株式会社 保有

- 同社より&AND HOSTELブランド2店舗目の運営受託（当社直営）
- 空きホテルを当社ブランドにリニューアル
- 大阪市既存2店舗に加え、新たに3店舗目

物件概要

- 御堂筋線/四つ橋線「大国町」駅徒歩2分
- 延床面積：1,003.96㎡ / 鉄骨造陸屋根8階建
- 45室最大136名収容
- ダブルルーム、ツインルーム、ファミリールーム、ドミトリー

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）



収益基盤の盤石化

- 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



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、海外著作権流通	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。