

2019年8月期 通期決算説明資料

Something Newを生み出す

Smartphone Idea Company

日常に&を届ける

というMissionの元、
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!!!

コーポレートアクションの実行

非連続的な事業拡大・企業価値向上を目的として、新たなコーポレートアクションを実行。

資本業務提携

各社が当社株式をそれぞれ2%ずつ取得

小学館
SHOGAKUKAN

集英社

白泉社
HAKUSENSHA

×

&and factory

資本業務提携の狙い

マンガアプリを始めとして、各社が保有しているコンテンツを活用した収益最大化を目指す。

各社が持つ強力なコンテンツ



×

Smartphone Idea Companyとしてのノウハウ



UI・UXの構築力



マーケットのトレンドに合わせた企画力



ワンストップの開発・運用体制

目次

- 1 2019年8月期 業績ハイライト
- 2 Smartphone APP事業
- 3 IoT事業
- 4 2020年8月期 業績予想及び成長戦略

① 2019年8月期 業績ハイライト

前期の振り返り

売上高

3,916 百万円
(YoY +104.4%, 計画比 +1.2%)

営業利益

512 百万円
(YoY +40.3%, 計画比 +0.2%)

Smartphone APP

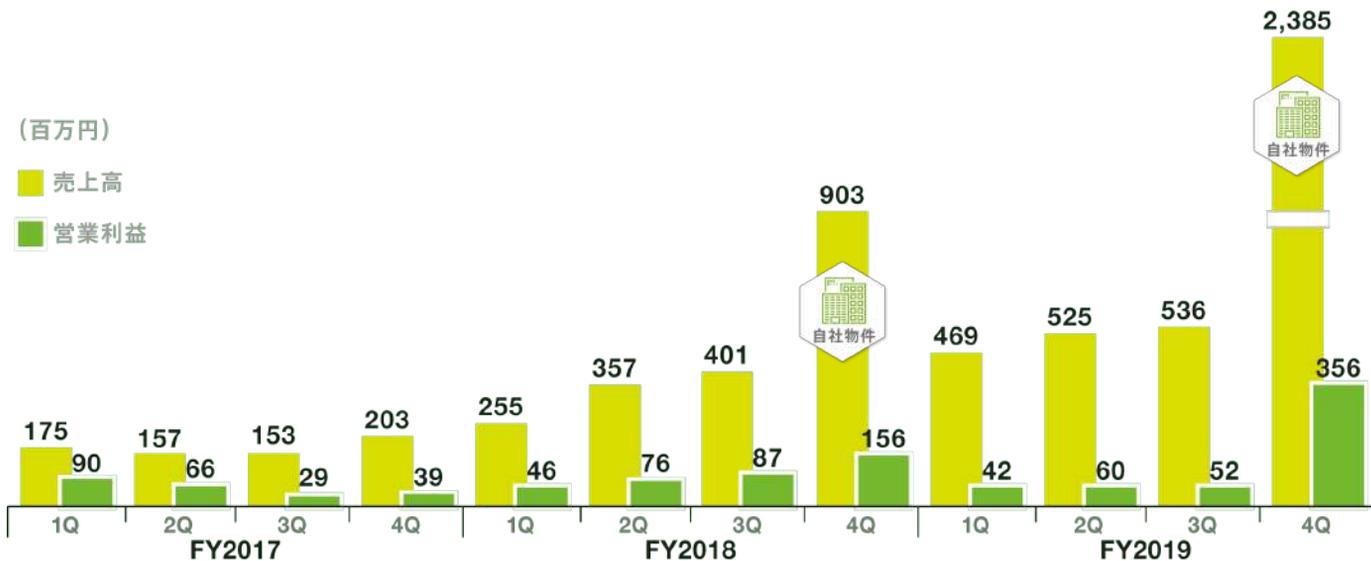
- 既存アプリの力強い成長
- 新たに3つのマンガアプリをリリース

IoT

- &AND HOSTELが関西エリアに初出店（大阪、堺筋本町）
- innto/tabiiの着実な成長

売上高/営業利益推移（四半期）

前事業年度に続き、4Qに&AND HOSTEL自社物件の売却が発生。
アプリ開発完了時期の変動がありつつも、通期では業績予想を達成。

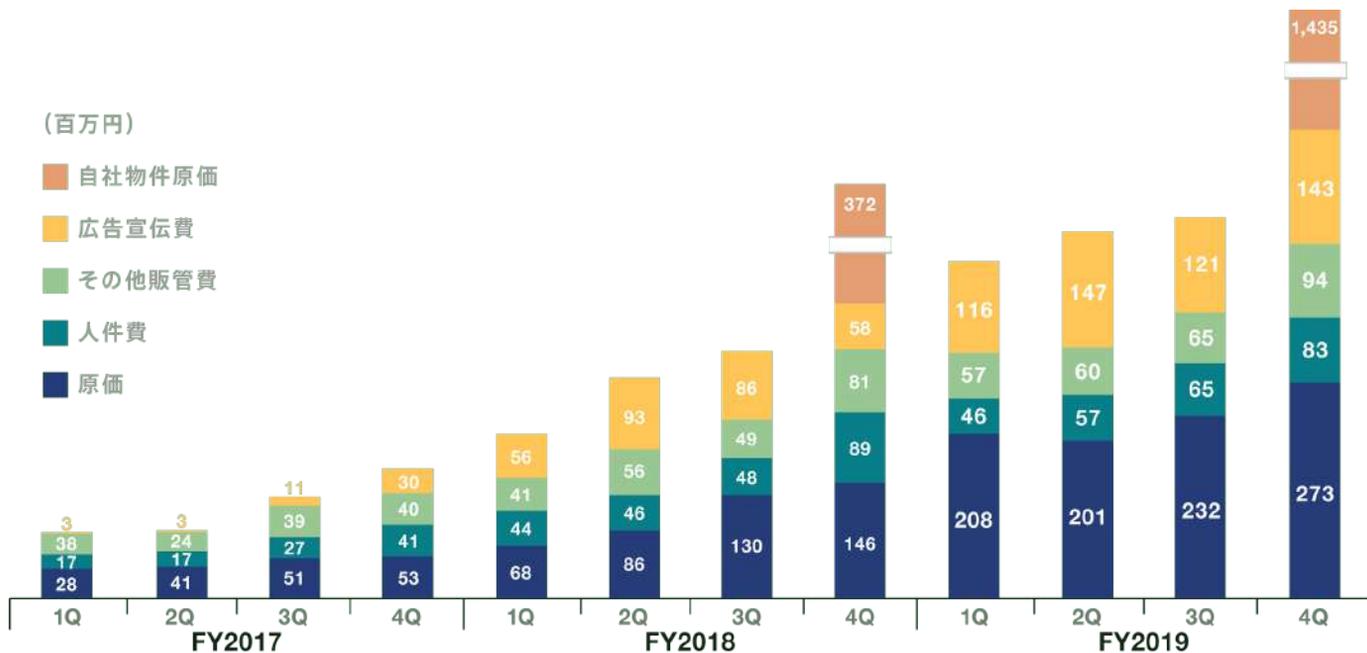


コスト構造

社員数増加に伴い、人件費と原価（開発人件費含む）が増加。中長期の成長を見据え、3Q以降も広告宣伝費の積極投資を継続。

(百万円)

- 自社物件原価
- 広告宣伝費
- その他販管費
- 人件費
- 原価



※原価には開発人件費を含む

2 Smartphone APP事業

Smartphone APP 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

02

& AND APPS

ソーシャルゲームの攻略及びマルチプレイのパートナーを募集する
掲示板アプリ『最強シリーズ』やその他新規アプリ



提供：スクウェア・エニックス

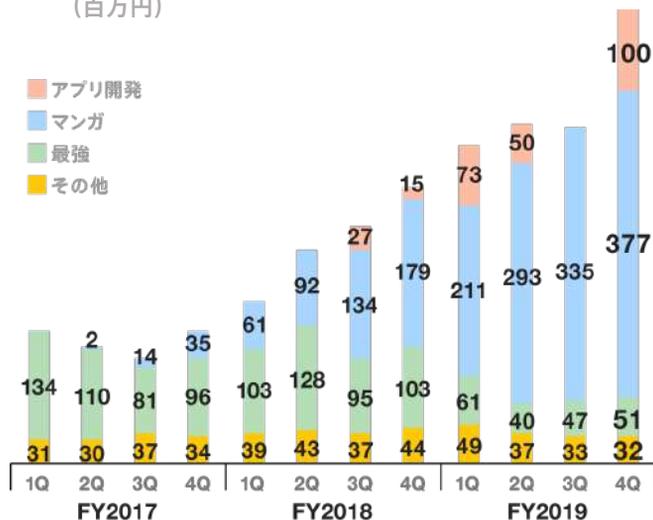
売上高/営業利益推移（四半期）

マンガアプリの成長が力強く牽引し、売上高、営業利益ともに過去最高を達成。

売上高

YoY
+64.4%

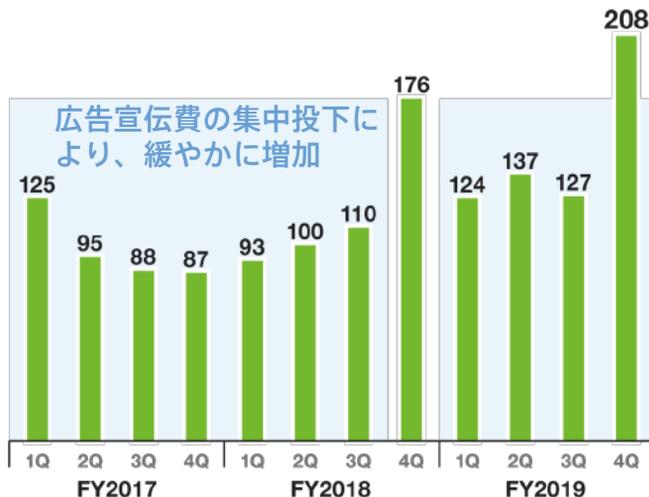
(百万円)



営業利益

YoY
+17.9%

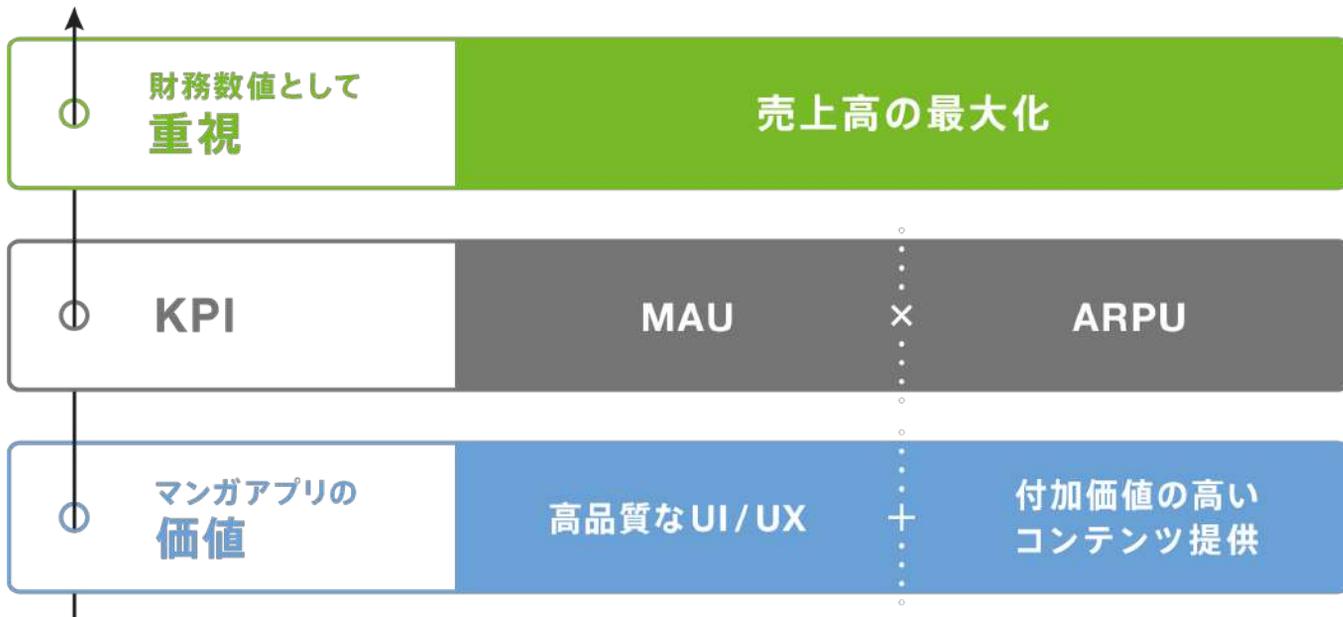
(百万円)



※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。

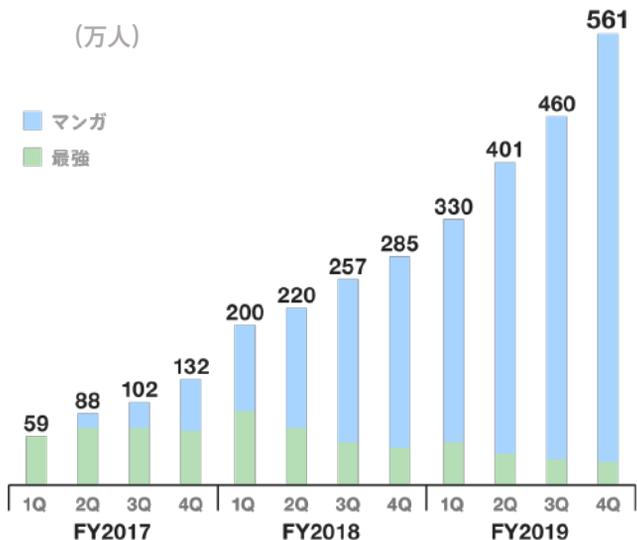
※2 Average Revenue Per Userの略称であり、ユーザー一人当たりの収益単価であります。

KPIの推移

サンデーえぶりのリリースに加え、既存アプリが大きく成長し、MAUが急激に増加。ARPUは引き続き高水準を維持。

MAU

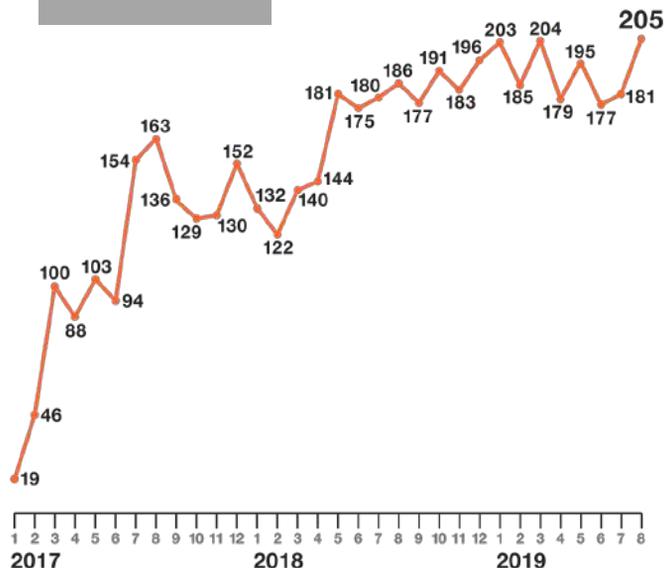
(万人)



※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



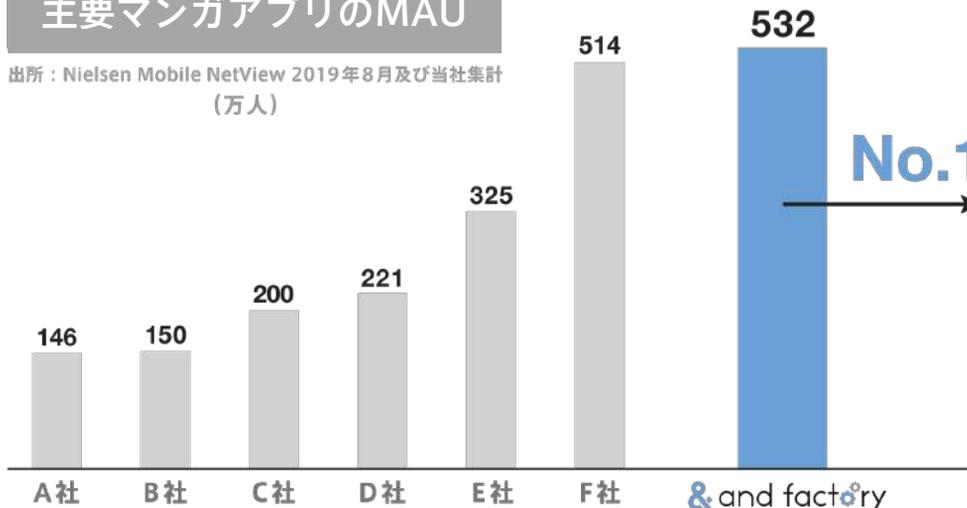
※2017年3月のマンガUP!のARPUを100として指数化
以降は、新規含む複数アプリのARPUの単純平均値を指数化
リリース1ヶ月未満のアプリは集計から除外

マンガアプリ業界の圧倒的No.1へ

これまでに5つのアプリを運営。FY2020にさらに3つのアプリの追加が決定しており、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 2019年8月及び当社集計
(万人)



3 IoT事業

IoT 提供カテゴリー

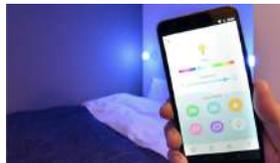
01 **& AND HOSTEL** IoTデバイスが体験できるスマートホテル『&AND HOSTEL』



02 **& AND STAY** 宿泊管理システム『ininto』 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』



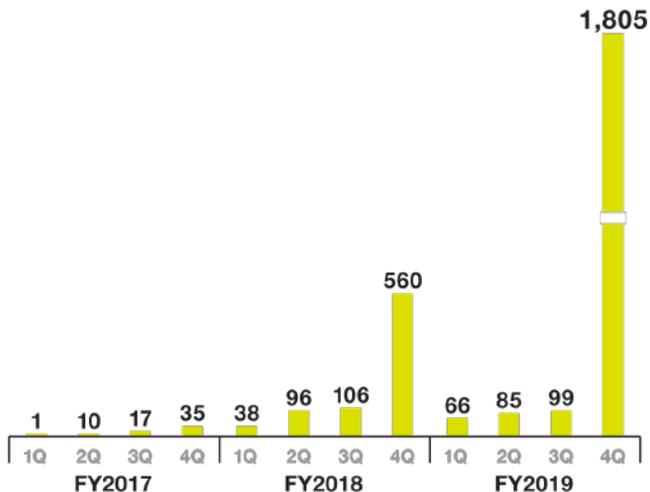
売上高/営業利益推移（四半期）

自社物件の売却が完了し、売上高、営業利益ともに前年同期比で大幅に増加。また、IoT事業においても通期での黒字を達成。

売上高

YoY
+222.3%

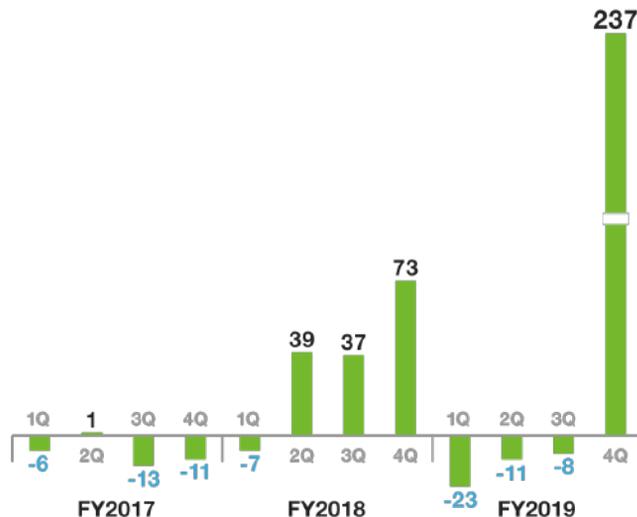
(百万円)



営業利益

YoY
+224.7%

(百万円)



事業ハイライト

&AND HOSTELは関西エリアに大型店舗を初出店。innto、tabii共に着実に件数が増加。

実績

**&AND
HOSTEL**

9 店舗

innto

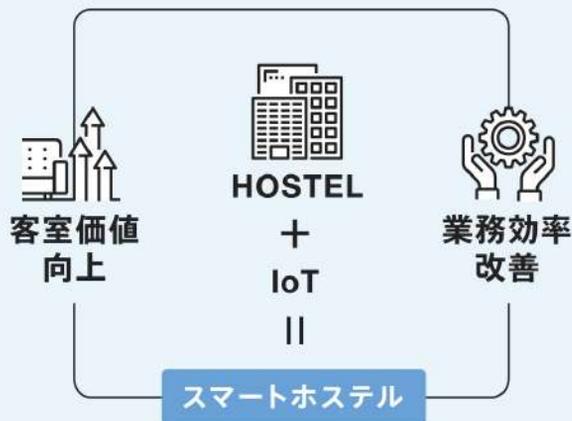
232 施設

tabii

2,853 台

※&AND HOSTELは2019年8月末までの開業予定店舗を含む
※innto及びtabiiは2019年8月末日の契約締結ベース

ホテルや旅館など 宿泊領域をテクノロジー化



4 2020年8月期 業績予想及び成長戦略

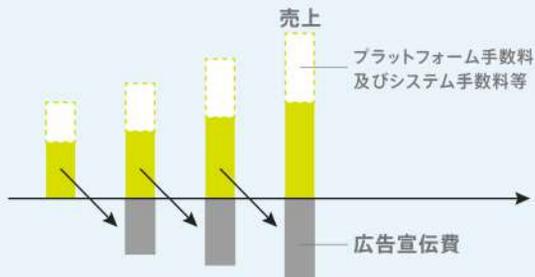
and factoryが掲げる今期のテーマ

『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

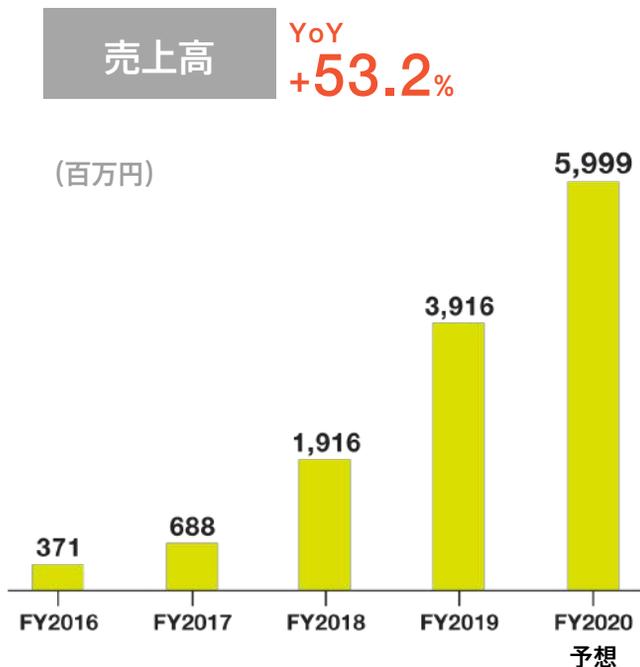


事業拡大のため、人材採用を加速。
前期リファerral採用率23%と
採用教育費は規律を持って運営。

※リファerral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。

売上高/営業利益 業績予想

成長性を優先し大きく増収とするが、収益性もしっかりと意識し、
移転に伴う一時費用と広告宣伝費の投下を吸収しても増益を達成する。



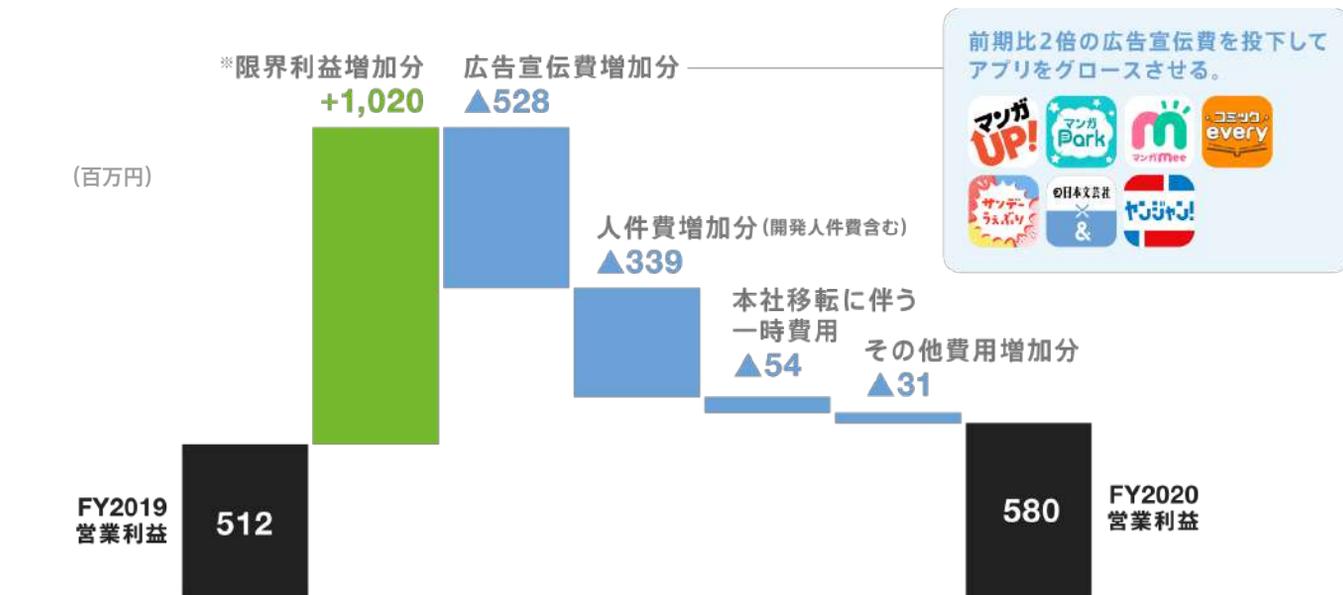
※2016年8月期は連結決算



※2016年8月期は連結決算

営業利益の増減要因

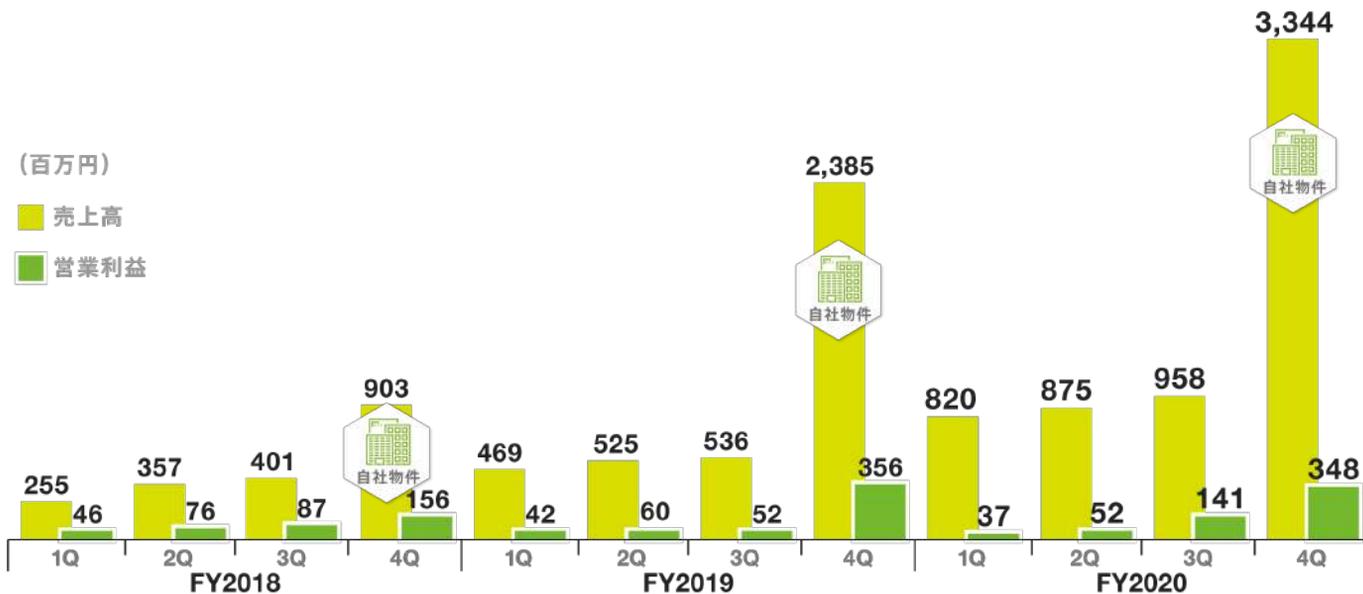
増加する利益を、マンガアプリの広告宣伝費及び人件費へと投下。
本社移転に伴う一時費用も発生。



※限界利益は、売上総利益に開発人件費を足し戻した数字

四半期業績の推移

売上は右肩あがりに増加。4Qに自社物件の売却を想定。
1年間のスパンの中では、前期に引き続き、下期を回収フェーズとする。



4 2020年8月期 業績予想

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

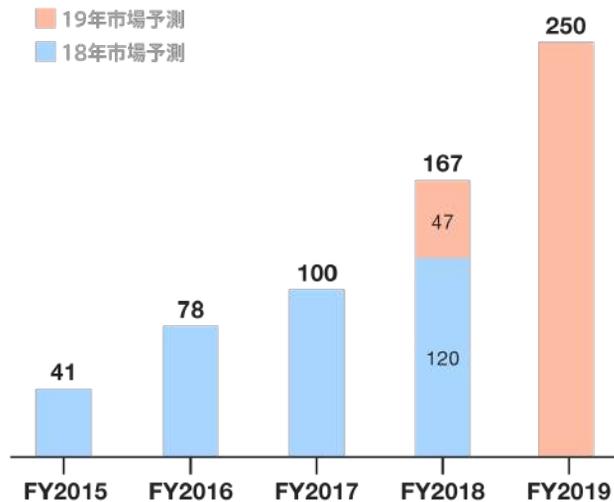
好調なマーケット環境を受け、2019年以降の市場規模はこれまで以上に拡大基調へ。

電子書籍市場

(電子雑誌除く)



マンガアプリ広告収益市場



出所：インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2018」及び「電子書籍ビジネス調査報告書2019」

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



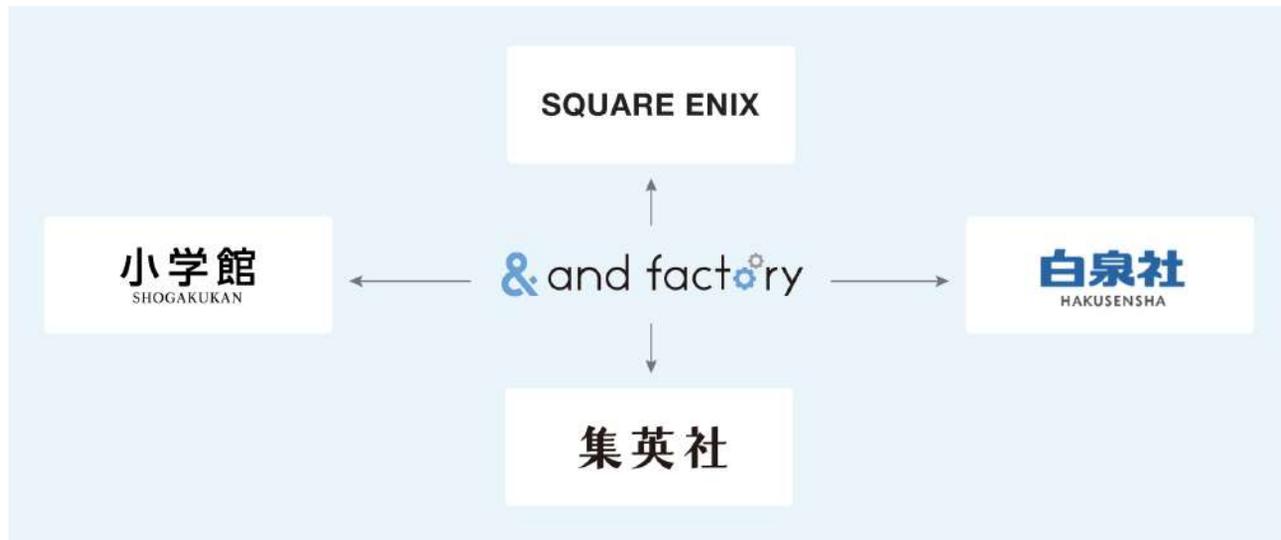
マンガアプリ領域における 突出した実績



※直近四半期（2019年6～8月）のMAUの平均値を採用

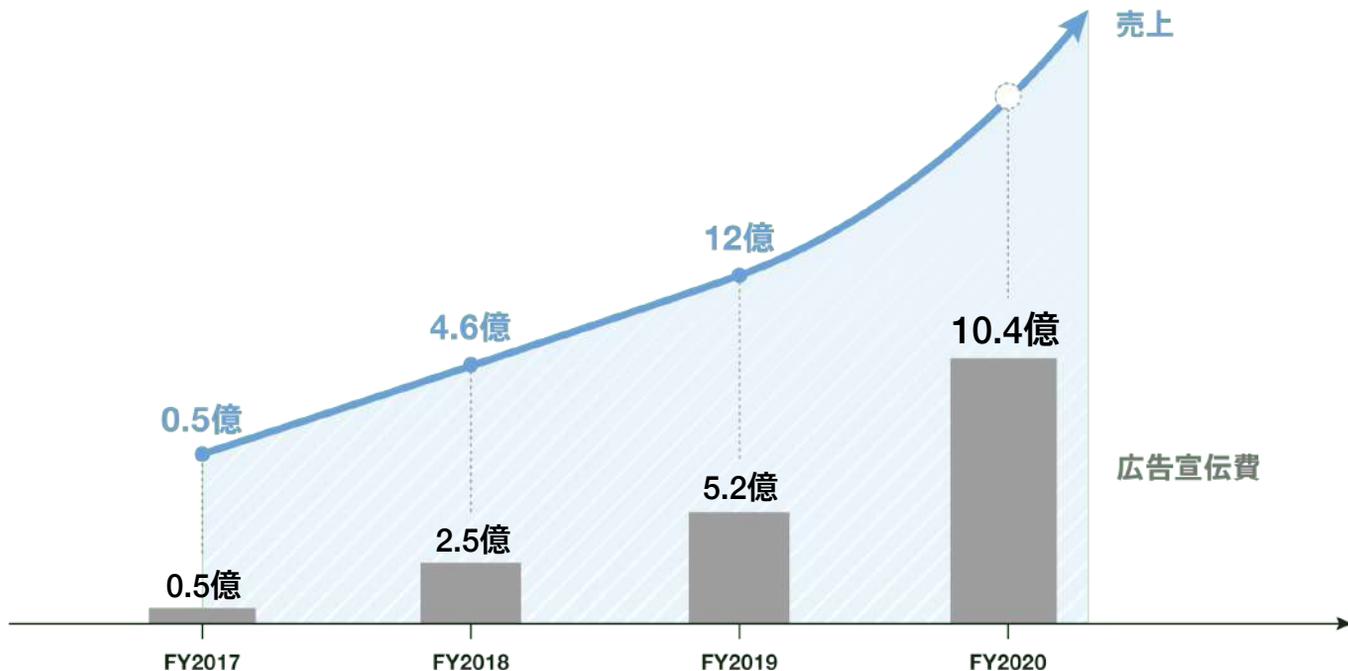
③強固なパートナーシップ

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。



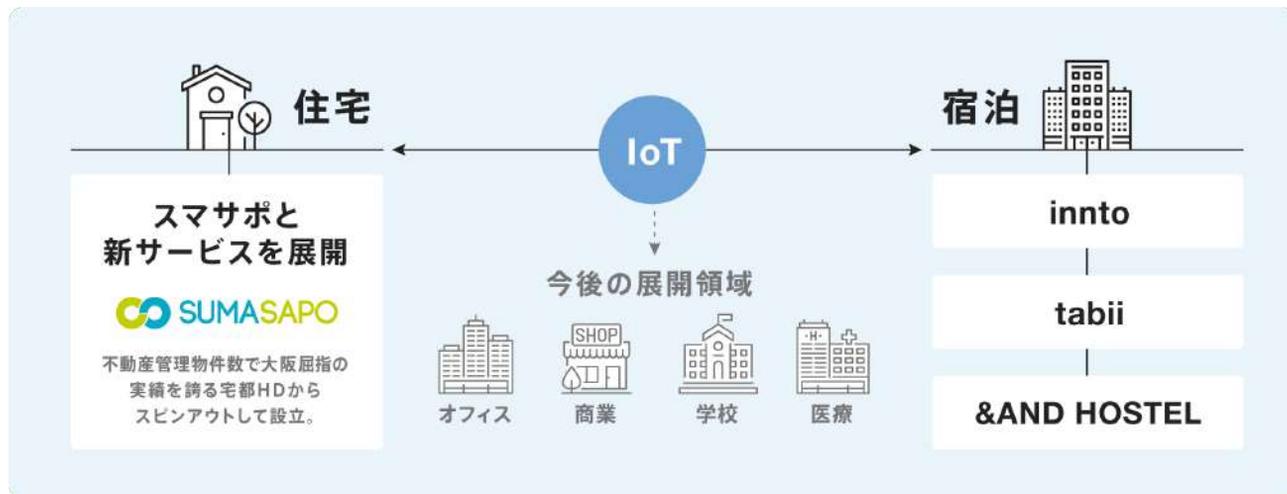
4

2020年8月期 業績予想

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

導入台数

FY2018~2019

FY2020

株式会社スマサポと業務提携契約を締結

住宅領域のテクノロジー化を推進するため、株式会社スマサポと業務提携契約を締結。

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

Appendix

2020年8月期 業績予想

(百万円)

	2019年8月期	2020年8月期		
	実績	業績予想	前期 増減額	前期 増減率
売上高	3,916	5,999	2,082	53.2%
営業利益	512	580	67	13.2%
経常利益	484	560	75	15.7%
当期純利益	327	390	62	18.9%

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せん。