

& and factory

2026年8月期 第1四半期 決算説明資料

Financial Results



Index

1. 2026年8月期 1Q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

2026年8月期 1Q 業績ハイライト

エグゼクティブサマリー

- 第1四半期の売上高は計画に対し微減となったが、当社の本質的な課題はコスト構造の是正にある。前期に利益率を押し下げた不採算サービスを特定し、原価および販管費の適正化を遂行。総コスト抑制の兆しを見せ始めている。改革は道半ばではあるものの、黒字化に向けた財務基盤の再構築は着実に前進。その結果、営業損益は当初計画を上回る水準で赤字を圧縮して着地し、通期での営業黒字化達成に向け、幸先のよいスタートとなった
- 2Q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

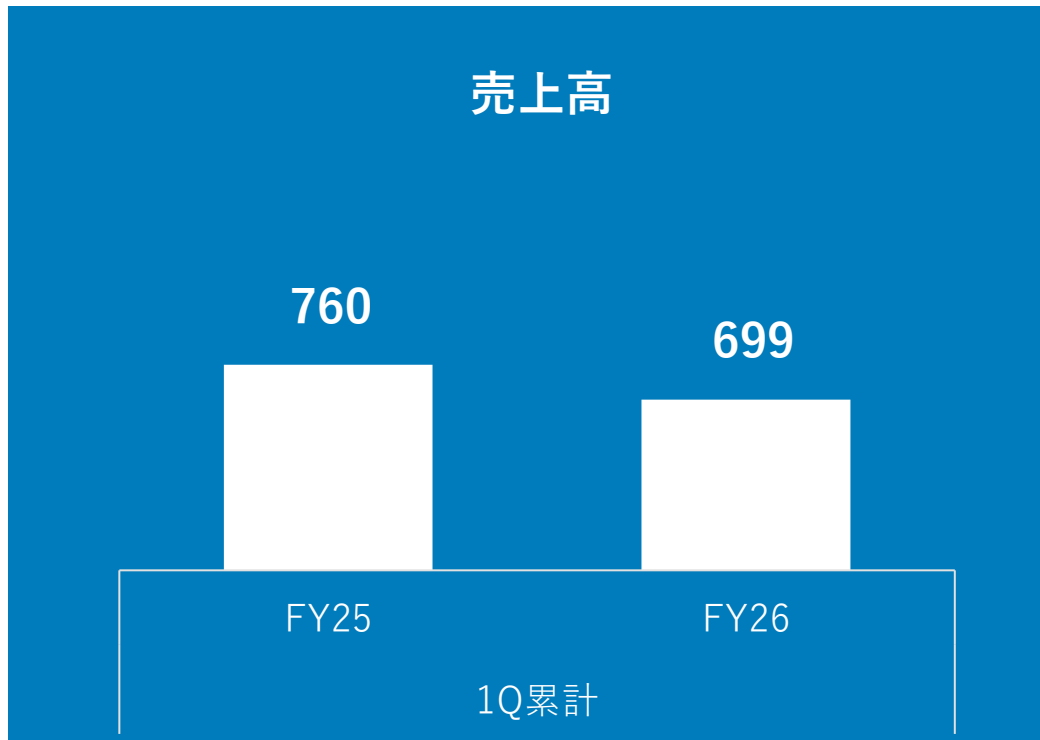
(百万円)

	1Q実績	2-4Q 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	2,364	3,064	▲50~+50	3,014~3,114
営業損益	▲72	97	25	▲25~+25	0~50

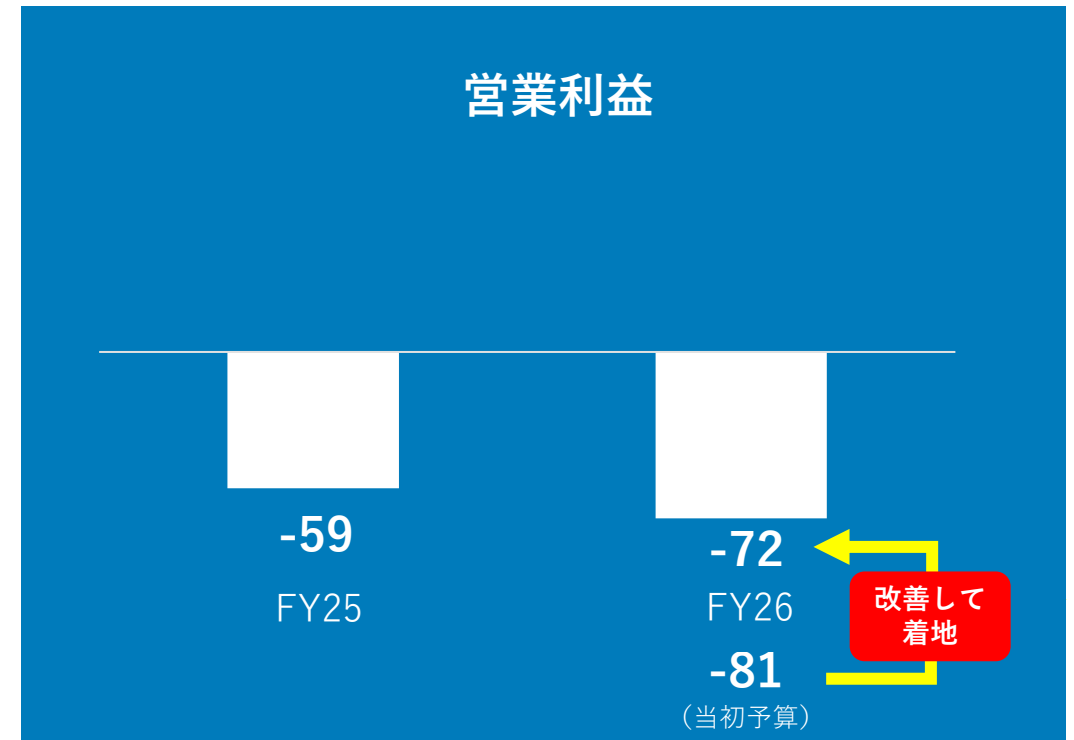
1Q業績ハイライト

- 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
- 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の稼働率は堅調に推移。大阪店舗では万博の特需も享受
- 1Qの営業損益は売上進捗率が22.8%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。2Q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

(百万円)



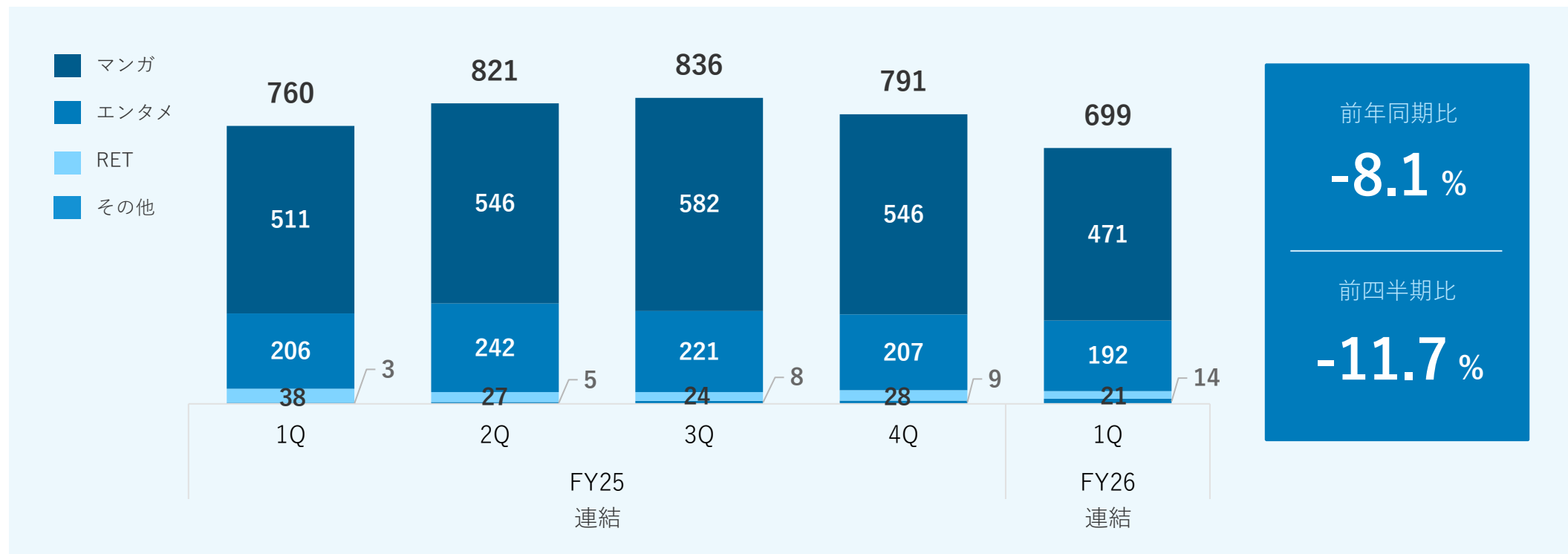
(百万円)



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uraracaの売上が減少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

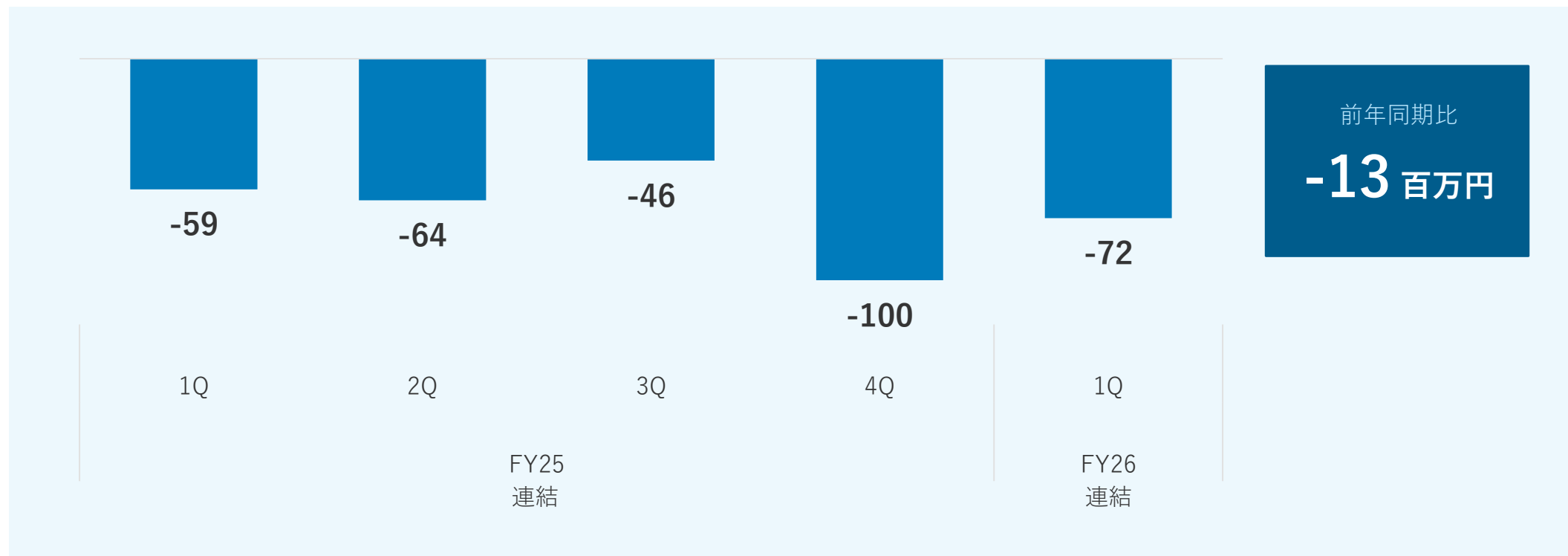
(百万円)



営業利益の推移

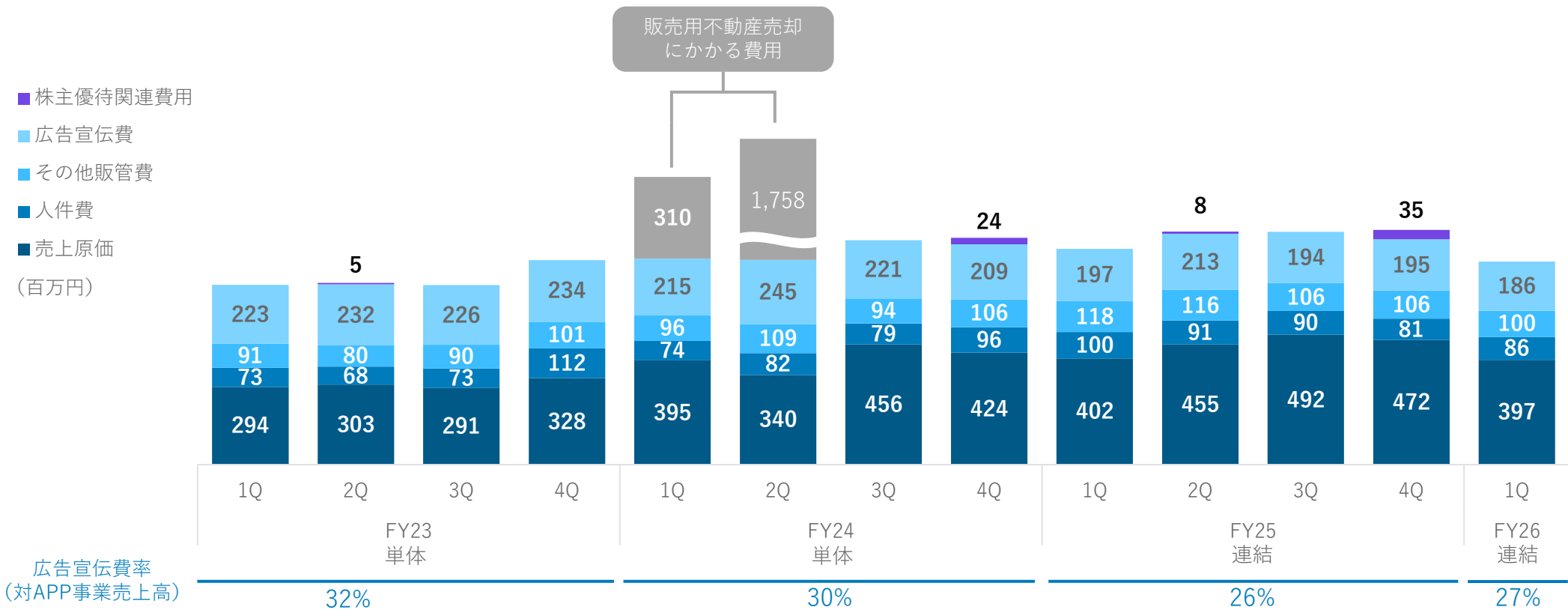
- 「マンガUP!」を始め主力の売上および限界利益率の低下により営業利益も減少
- マンガ事業において前期課題の多かった「ヤンジャン+」、「マンガPark」は利益率改善に成功。売上増加で利益増をはかる
- エンタメ事業における「uraraca」の不振で営業利益が対前期比で減少

(百万円)



コスト推移

- インフラやシステム費用の見直しは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1Q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

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

P11

海外展開

P21

コンテンツ制作

受託開発

P13

占い
uraraca、電話占い



ウェルネステック領域

通話PF拡販

P19

AIメディア展開

アライアンスセールス

**ホテル
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

P25

観光

不動産知見を活かした多施設展開

P25

エンタメ

インバウンド

P25

VTuber

P24

宿泊 + α

P25

マンガ領域におけるツール開発に着手

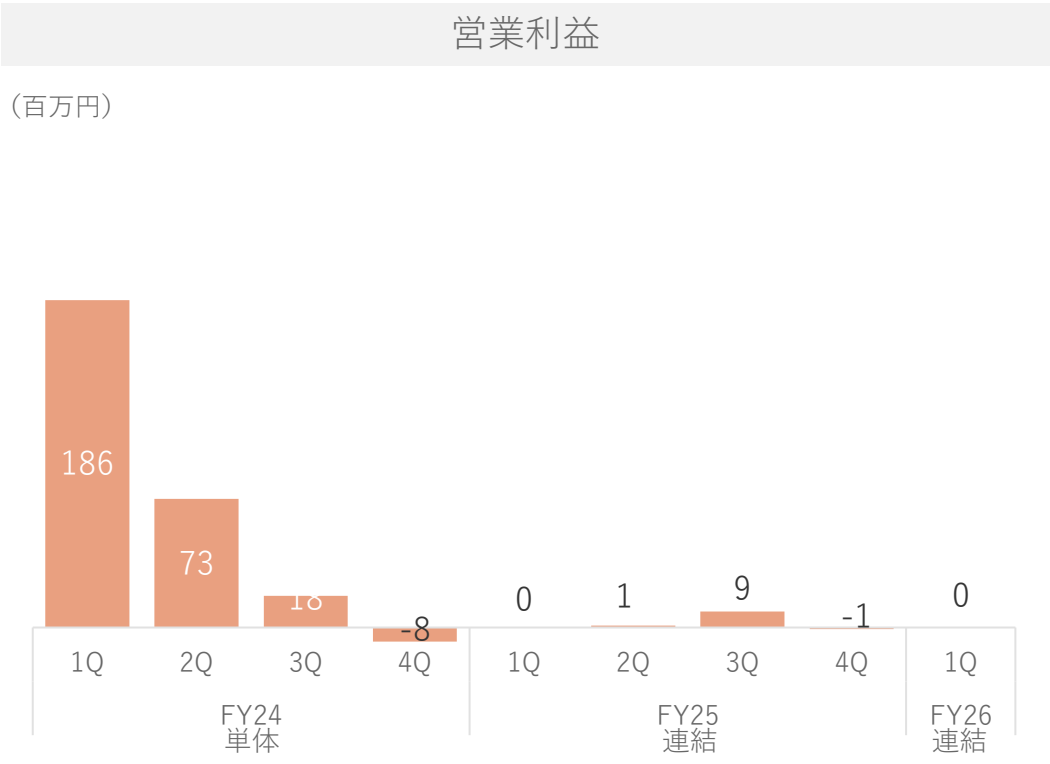
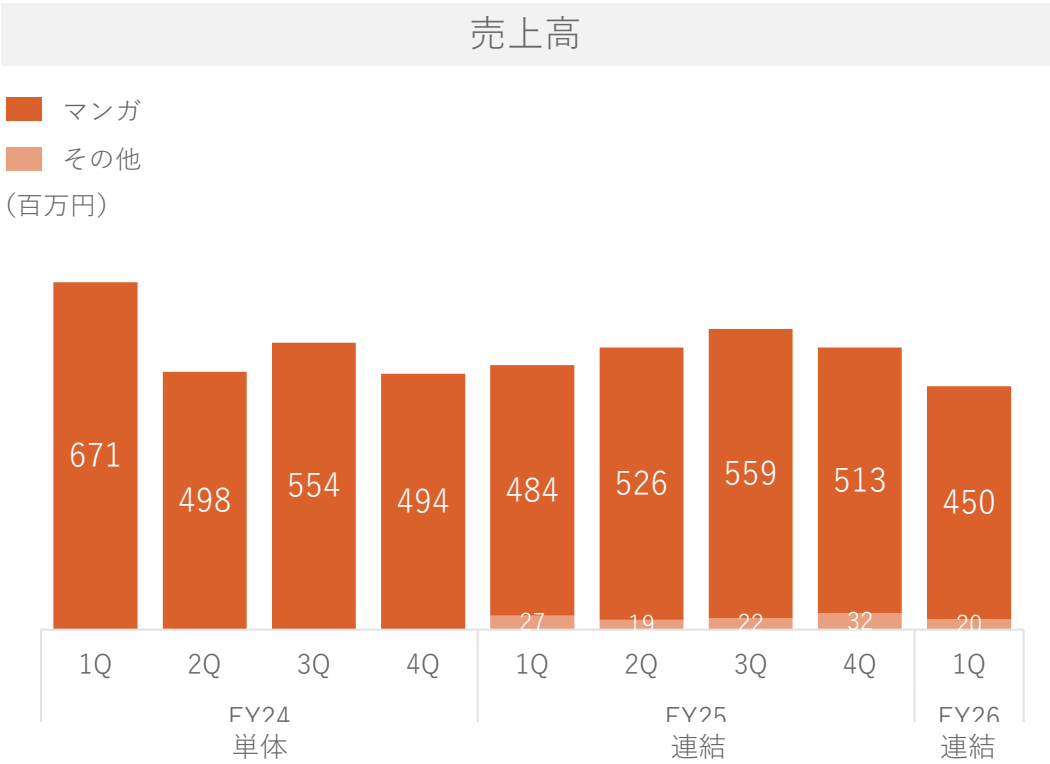
- 「ラフから作画」を1週間以上かかっていたところから最短3日へ
- マンガ制作領域におけるAI活用で制作工程を大幅短縮、新たな価値を創造しつつ原価を低減
- コンテンツの蓄積を通じ多角的なマネタイズを推進し、持続的なトップライン成長を実現、事業全体の限界利益率を飛躍的に向上させる体質の構築を目指す



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
- 前期に事業譲受した電子書籍ストア「ソク読み」のリニューアル対応に想定外の工数がかかり一時的に利益圧迫
- 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



※エンジニア及びデザイナーに係る全社共通費用を含む

- # マンガアプリのMAU
- 21/3 終了
- 23/1 終了
- 26/1 統合
-
- | Quarter | MAU (万人) |
|---------|----------|
| 1Q20 | 10 |
| 2Q20 | 15 |
| 3Q20 | 20 |
| 4Q20 | 25 |
| 1Q21 | 30 |
| 2Q21 | 35 |
| 3Q21 | 40 |
| 4Q21 | 45 |
| 1Q22 | 50 |
| 2Q22 | 55 |
| 3Q22 | 60 |
| 4Q22 | 65 |
| 1Q23 | 70 |
| 2Q23 | 75 |
| 3Q23 | 80 |
| 4Q23 | 85 |
| 1Q24 | 90 |
| 2Q24 | 95 |
| 3Q24 | 100 |
| 4Q24 | 105 |
| 1Q25 | 110 |
| 2Q25 | 115 |
| 3Q25 | 120 |
| 4Q25 | 125 |
| 1Q26 | 130 |
| 2Q26 | 135 |
| 3Q26 | 140 |
| 4Q26 | 145 |
| 1Q27 | 150 |
| 2Q27 | 155 |
| 3Q27 | 160 |
| 4Q27 | 165 |
| 1Q28 | 170 |
| 2Q28 | 175 |
| 3Q28 | 180 |
| 4Q28 | 185 |
| 1Q29 | 190 |
| 2Q29 | 195 |
| 3Q29 | 200 |
| 4Q29 | 205 |
| 1Q30 | 210 |
| 2Q30 | 215 |
| 3Q30 | 220 |
| 4Q30 | 225 |
| 1Q31 | 230 |
| 2Q31 | 235 |
| 3Q31 | 240 |
| 4Q31 | 245 |
| 1Q32 | 250 |
| 2Q32 | 255 |
| 3Q32 | 260 |
| 4Q32 | 265 |
| 1Q33 | 270 |
| 2Q33 | 275 |
| 3Q33 | 280 |
| 4Q33 | 285 |
| 1Q34 | 290 |
| 2Q34 | 295 |
| 3Q34 | 300 |
| 4Q34 | 305 |
| 1Q35 | 310 |
| 2Q35 | 315 |
| 3Q35 | 320 |
| 4Q35 | 325 |
| 1Q36 | 330 |
| 2Q36 | 335 |
| 3Q36 | 340 |
| 4Q36 | 345 |
| 1Q37 | 350 |
| 2Q37 | 355 |
| 3Q37 | 360 |
| 4Q37 | 365 |
| 1Q38 | 370 |
| 2Q38 | 375 |
| 3Q38 | 380 |
| 4Q38 | 385 |
| 1Q39 | 390 |
| 2Q39 | 395 |
| 3Q39 | 400 |
| 4Q39 | 405 |
| 1Q40 | 410 |
| 2Q40 | 415 |
| 3Q40 | 420 |
| 4Q40 | 425 |
| 1Q41 | 430 |
| 2Q41 | 435 |
| 3Q41 | 440 |
| 4Q41 | 445 |
| 1Q42 | 450 |
| 2Q42 | 455 |
| 3Q42 | 460 |
| 4Q42 | 465 |
| 1Q43 | 470 |
| 2Q43 | 475 |
| 3Q43 | 480 |
| 4Q43 | 485 |
| 1Q44 | 490 |
| 2Q44 | 495 |
| 3Q44 | 500 |
| 4Q44 | 505 |
| 1Q45 | 510 |
| 2Q45 | 515 |
| 3Q45 | 520 |
| 4Q45 | 525 |
| 1Q46 | 530 |
| 2Q46 | 535 |
| 3Q46 | 540 |
| 4Q46 | 545 |
| 1Q47 | 550 |
| 2Q47 | 555 |
| 3Q47 | 560 |
| 4Q47 | 565 |
| 1Q48 | 570 |
| 2Q48 | 575 |
| 3Q48 | 580 |
| 4Q48 | 585 |
| 1Q49 | 590 |
| 2Q49 | 595 |
| 3Q49 | 600 |
| 4Q49 | 605 |
| 1Q50 | 610 |
| 2Q50 | 615 |
| 3Q50 | 620 |
| 4Q50 | 625 |
| 1Q51 | 630 |
| 2Q51 | 635 |
| 3Q51 | 640 |
| 4Q51 | 645 |
| 1Q52 | 650 |
| 2Q52 | 655 |
| 3Q52 | 660 |
| 4Q52 | 665 |
| 1Q53 | 670 |
| 2Q53 | 675 |
| 3Q53 | 680 |
| 4Q53 | 685 |
| 1Q54 | 690 |
| 2Q54 | 695 |
| 3Q54 | 700 |
| 4Q54 | 705 |
| 1Q55 | 710 |
| 2Q55 | 715 |
| 3Q55 | 720 |
| 4Q55 | 725 |
| 1Q56 | 730 |
| 2Q56 | 735 |
| 3Q56 | 740 |
| 4Q56 | 745 |
| 1Q57 | 750 |
| 2Q57 | 755 |
| 3Q57 | 760 |
| 4Q57 | 765 |
| 1Q58 | 770 |
| 2Q58 | 775 |
| 3Q58 | 780 |
| 4Q58 | 785 |
| 1Q59 | 790 |
| 2Q59 | 795 |
| 3Q59 | 800 |
| 4Q59 | 805 |
| 1Q60 | 810 |
| 2Q60 | 815 |
| 3Q60 | 820 |
| 4Q60 | 825 |
| 1Q61 | 830 |
| 2Q61 | 835 |
| 3Q61 | 840 |
| 4Q61 | 845 |
| 1Q62 | 850 |
| 2Q62 | 855 |
| 3Q62 | 860 |
| 4Q62 | 865 |
| 1Q63 | 870 |
| 2Q63 | 875 |
| 3Q63 | 880 |
| 4Q63 | 885 |
| 1Q64 | 890 |
| 2Q64 | 895 |
| 3Q64 | 900 |
| 4Q64 | 905 |
| 1Q65 | 910 |
| 2Q65 | 915 |
| 3Q65 | 920 |
| 4Q65 | 925 |
| | |

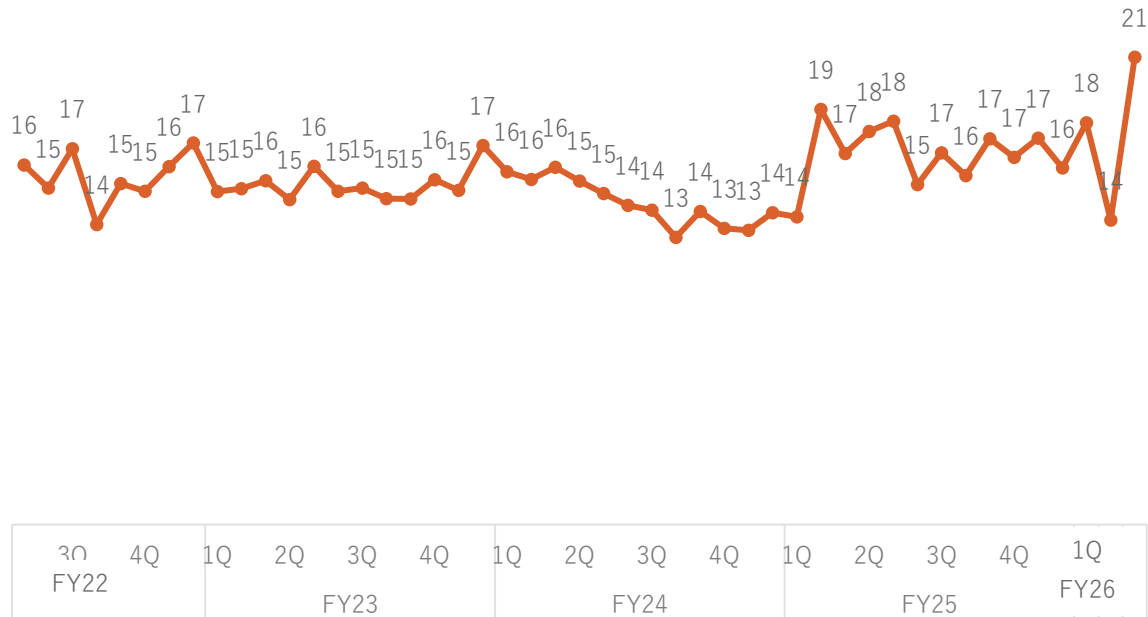
既存ユーザー数と新規ユーザー数の推移

All Rights Reserved by and factory.inc 14

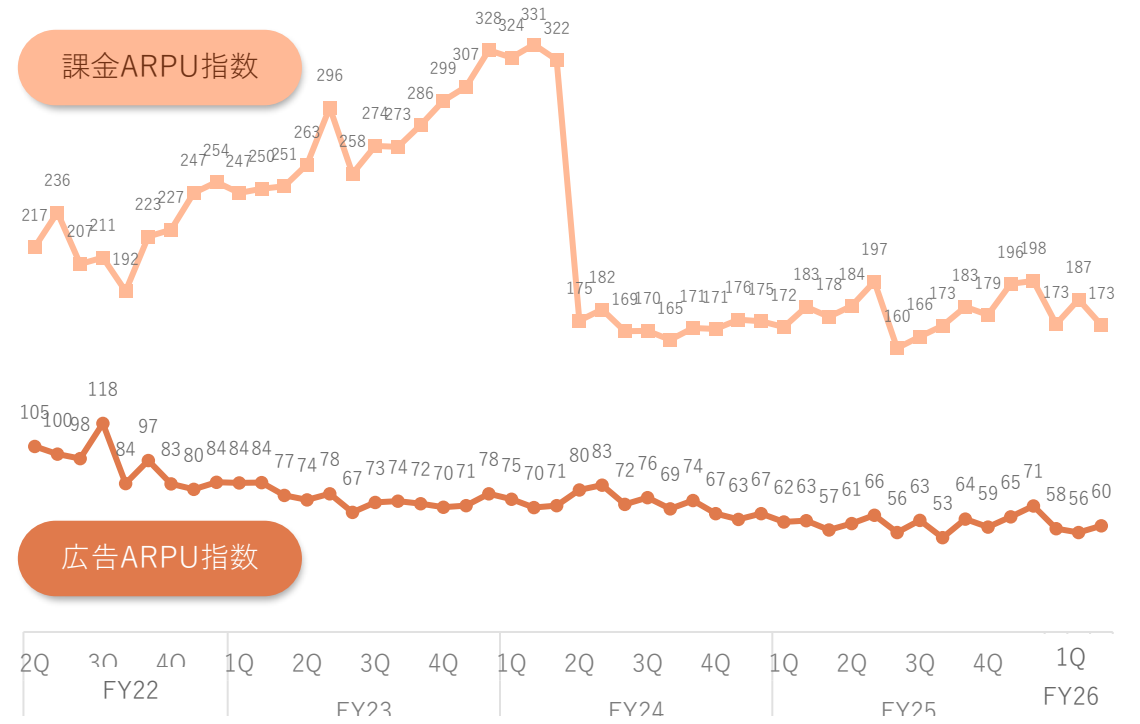
マンガアプリKPIの推移

- 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（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

Webtoon/Comic制作スタジオの進捗

- Webtoon、従来の横読みマンガ作品の受注が順調に拡大
- 横読みマンガに関しての制作体制を急ぎ、AI関連技術を応用した自社制作にも注力していく

実績・公開予定タイトル数

25年： 6タイトル

26年： 9タイトル (現予定)

計15タイトル

実績例

「その高校生、亡霊につき」LINEマンガ、dブックで配信開始し、少年ランキング1位を獲得！



【掲載プラットフォーム】

- ・ LINEマンガ
- ・ dブック

【作品クレジット】

原作：TOON CRACKER
脚本：中島直俊
作画協力：and factory
出版：weavin

その他実績はこちら→

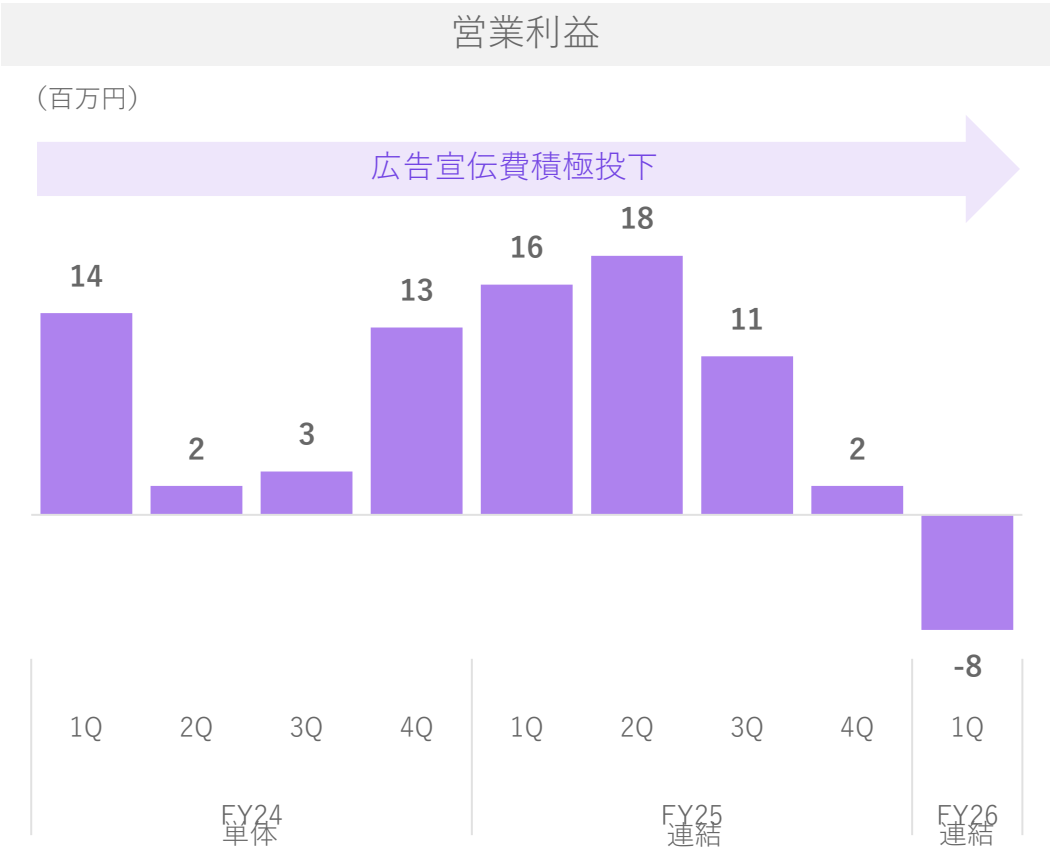
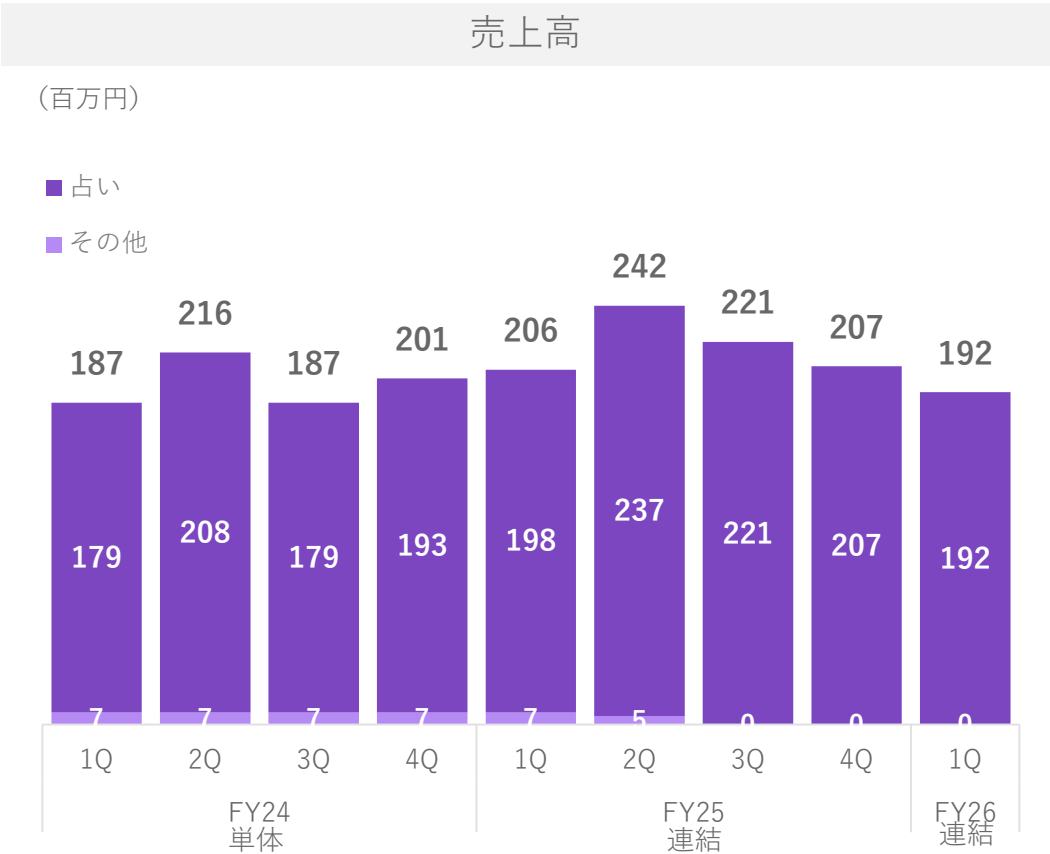
<https://webtoonservice.andfactory.co.jp/>



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」は増収も「電話占いuraraca」の売上減少が響き事業トータルでの売上は対前期比で微減
- 売上減を挽回すべく広告宣伝費は一定程度投下しており、売上高の減少に起因し営業損益悪化
- 占いの需要期である年末年始に売上を回復させ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

- 需要期である年末年始において積極的に施策を実施
- 「星ひとみ」の占いサービスで年末年始の恒例イベントの他、新規サービス開発にも着手！

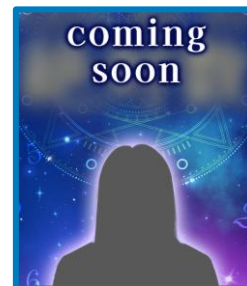


「星ひとみ」 projects

売上：前年同期間比 **102%** 成長

メディア露出の抑制等により新規流入数が大きく伸びない中
サービス内施策により堅調に売上を伸ばせている状況
引き続き顧客満足度の高いサービスを展開予定

新規占いアプリ開発



NEW!!

現在メディア露出が急増し、イベントを開催すると即完売する程の某人気占い師を起用したアプリを開発中。2026年1月からは全国ツアーも開催予定のため更にニーズが高まる想定

オンライン鑑定システムOEM

利益率改善

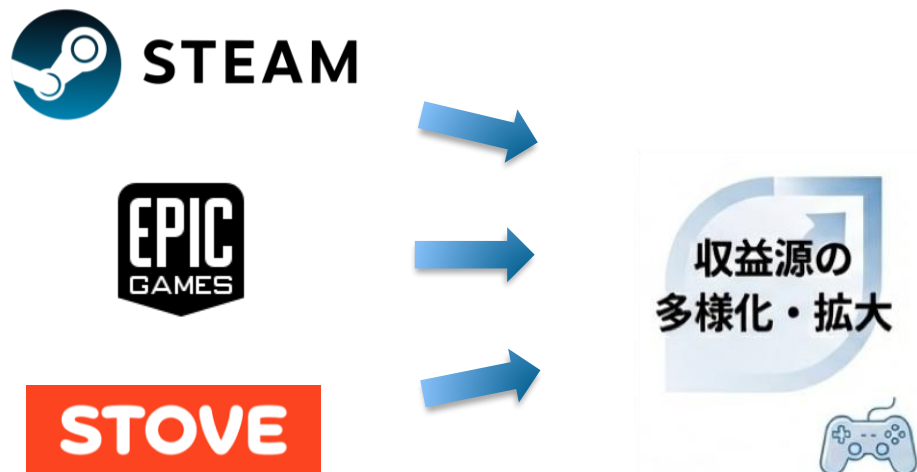
toB展開

自社オンライン鑑定システムを昨年から開発着手し、スケジュール通り順調に進行中。
既存システムでの課題を全てアップデートし、より収益性の高いシステムを実現する予定。オンラインでのサービス展開を検討している企業への導入も進めていく

APPその他事業

サウスワークス社：グローバル展開の加速と収益基盤の拡大

マルチプラットフォーム戦略の推進による収益多角化



- Steamに加え、Epic Games Store、STOVE等新たなプラットフォームへの展開を強化
- プラットフォーム網の拡大により、Steam以外の収益比率を向上

グローバルスタジオ支援体制の強化と受託事業拡大

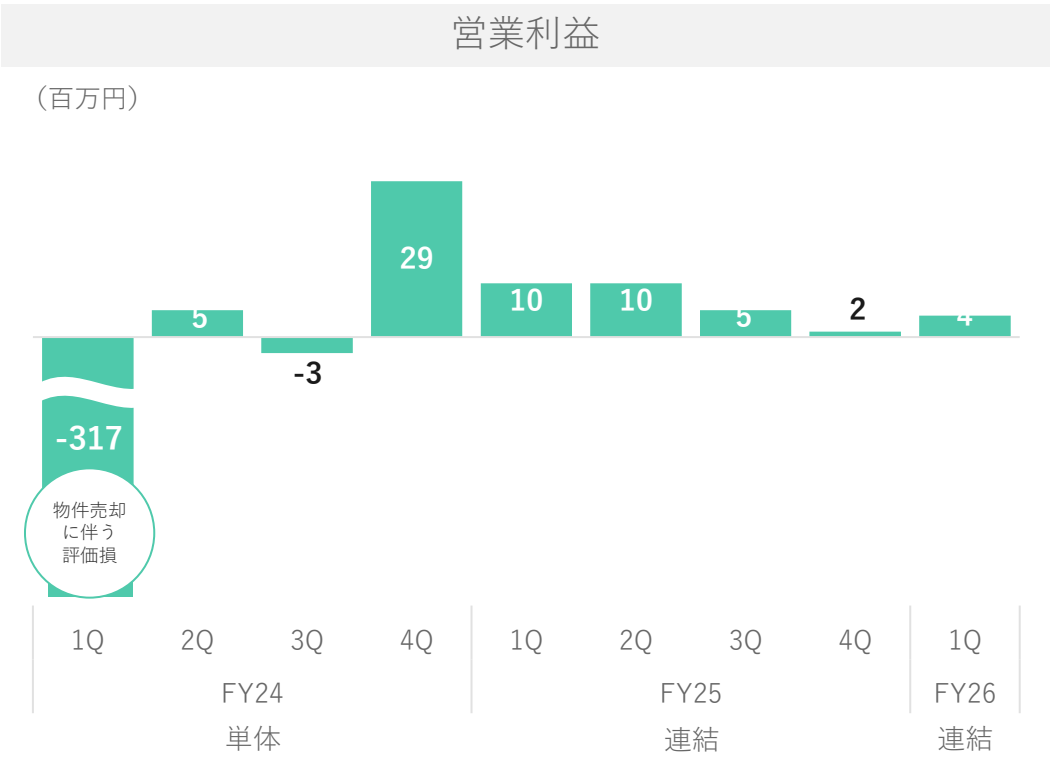
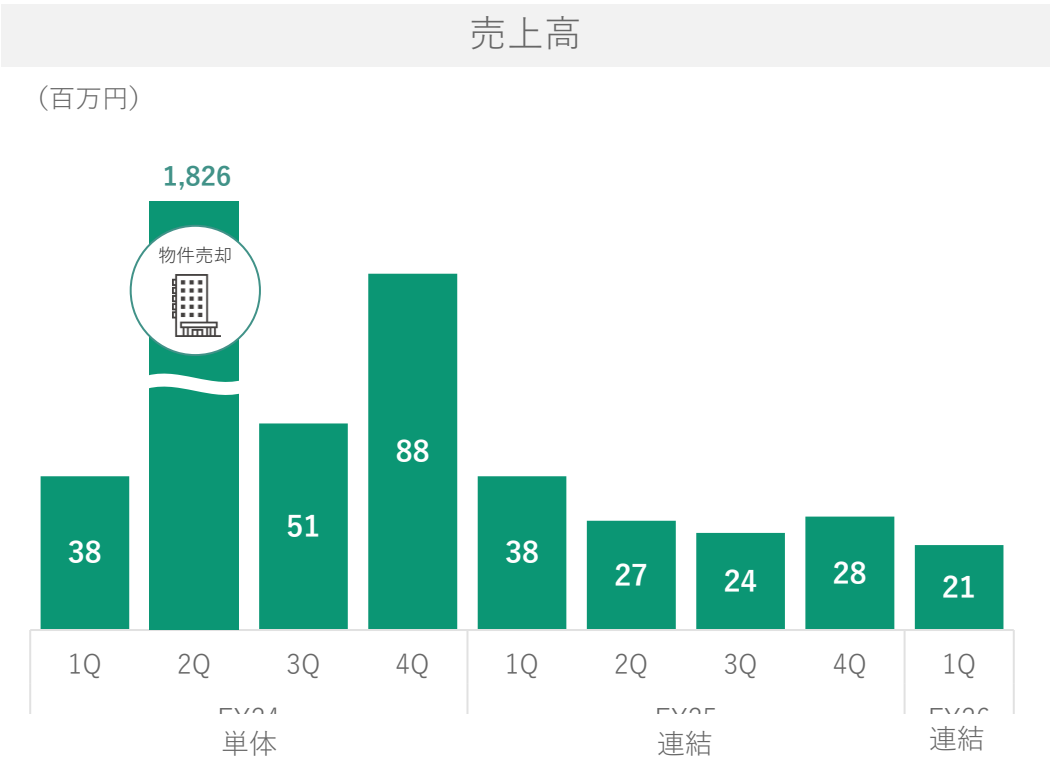


- 国内スタジオ支援に加え、海外のゲーム会社・インディースタジオへの受託開発支援を強化
- 将来的には、海外スタジオとの関係強化を通じたパブリッシング案件の創出も視野に

RET事業

売上高/営業利益推移（四半期）

- 力強いインバウンド需要及び万博開催による大阪店舗の牽引により、&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
- 1Qでの&AND HOSTELの平均稼働率は約87.5%、ADRも多くの店舗で過去最高水準
- 2Q以降も、引き続きインバウンド需要を中心に安定稼働が予想され、新規店舗拡大やHOSTEL以外別タイプの宿泊運営検討もおこなっていく



RET事業の施策：&AND HOSTELの活用可能性と宿泊体験を拡張する取り組み

2025年9月 Vtuberグループ「Re:Act」 とのコラボ宿泊イベント開催！

宿泊型イベントのファン体験の拡張

- 宿泊を通じてファン同士が交流し、特別な時間を共有
- ドミトリー宿泊単価約4倍、個室宿泊単価約2.5倍
- SNSを通じて聖地巡礼・地域観光を促進
- 東京、大阪2拠点での開催



2026年1月、2月 個人VTuberとのコラボ宿泊イベントを開催！

過去3回開催の個人Vtuberコラボ好評につき第4～6弾開催

- 限定グッズ5点、限定ボイス
- 個室宿泊単価約4倍
- 推しVtuberとの1on1、ラウンジオフ会開催
- 宿泊施設だからこそ楽しめるコミュニケーション



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（浅草かっぱ橋/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安定収益化物件を拡大
- 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

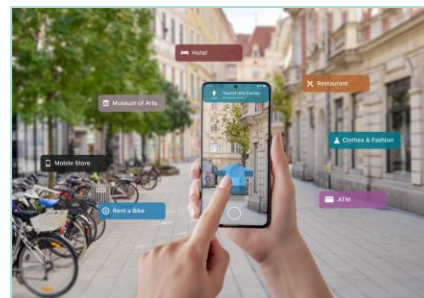
NEW CHALLENGE 01



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

減資

目的：財務健全化と柔軟な株主還元の準備

- 今回の手続きに起因する純資産の額や発行済株式総数に変動はなし
- 欠損填補による財務健全化： 累積している繰越利益剰余金のマイナス（欠損）を解消
- 税制の最適化： 資本金を1億円以下に減額することで、税制上の優遇措置（中小企業向け税制等）の適用を受け、キャッシュ・フローの改善を図る

減少する資本金の額	731,818,885円（801百万円 → 70百万円へ）
減少の方法	無償減資（株式併合等を行わず、発行済株式数に影響はない）
剰余金の処分	振替後のその他資本剰余金のうち、715,702,701円を欠損填補に充当
効力発生日	2026年1月5日

株式価値への影響

本件は純資産内部での科目振替であり、株主が保有する株式数や1株あたりの純資産価値に変化はなし。業績向上を通じて企業価値を高め株式価値向上をはかる。

今後の資本政策方針

本件による業績への直接的な影響はないが、財務基盤の整備を通じて、**中長期的な企業価値向上および機動的な資本政策の実行**に努める。

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は、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
 A T M O P H	窓型のスマートディスプレイ 「Atmoph Window」の開発・提供	2018年4月
	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
	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
	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。