

& and factory

2025年8月期
第2四半期 決算説明資料

Financial Results



Index

1. 2025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. APPその他事業
5. RET事業
6. 2025年8月期 通期業績予想の修正
7. Appendix

Our Mission

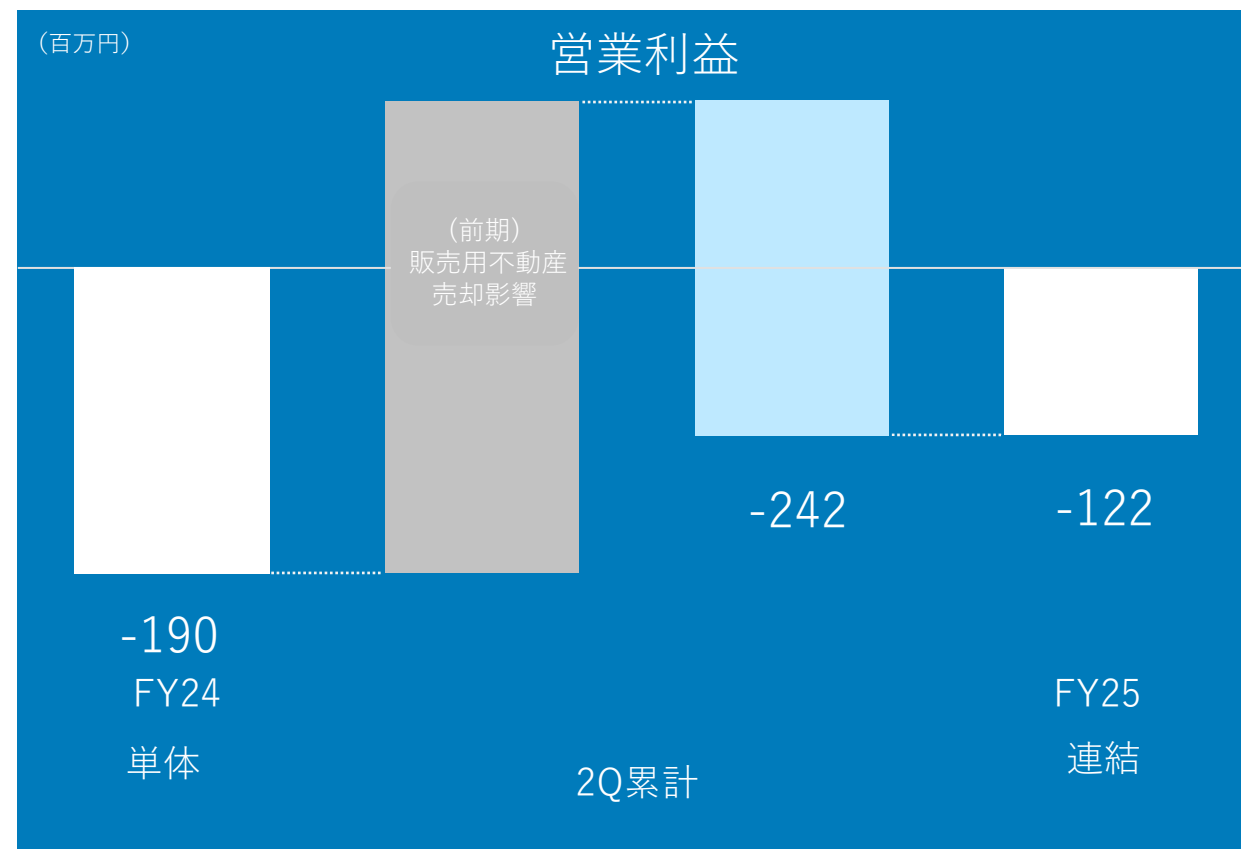
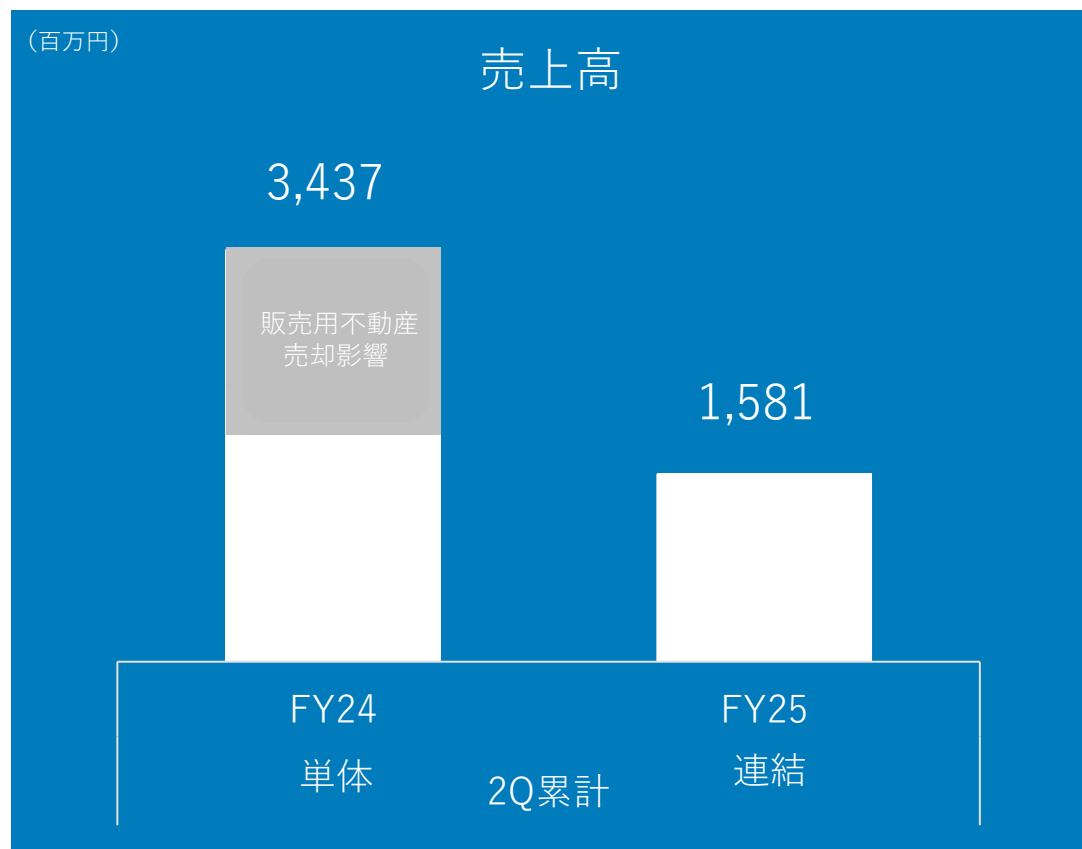
日常に&を届ける

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

2025年8月期 2Q 業績ハイライト

2025年8月期 2Q業績ハイライト

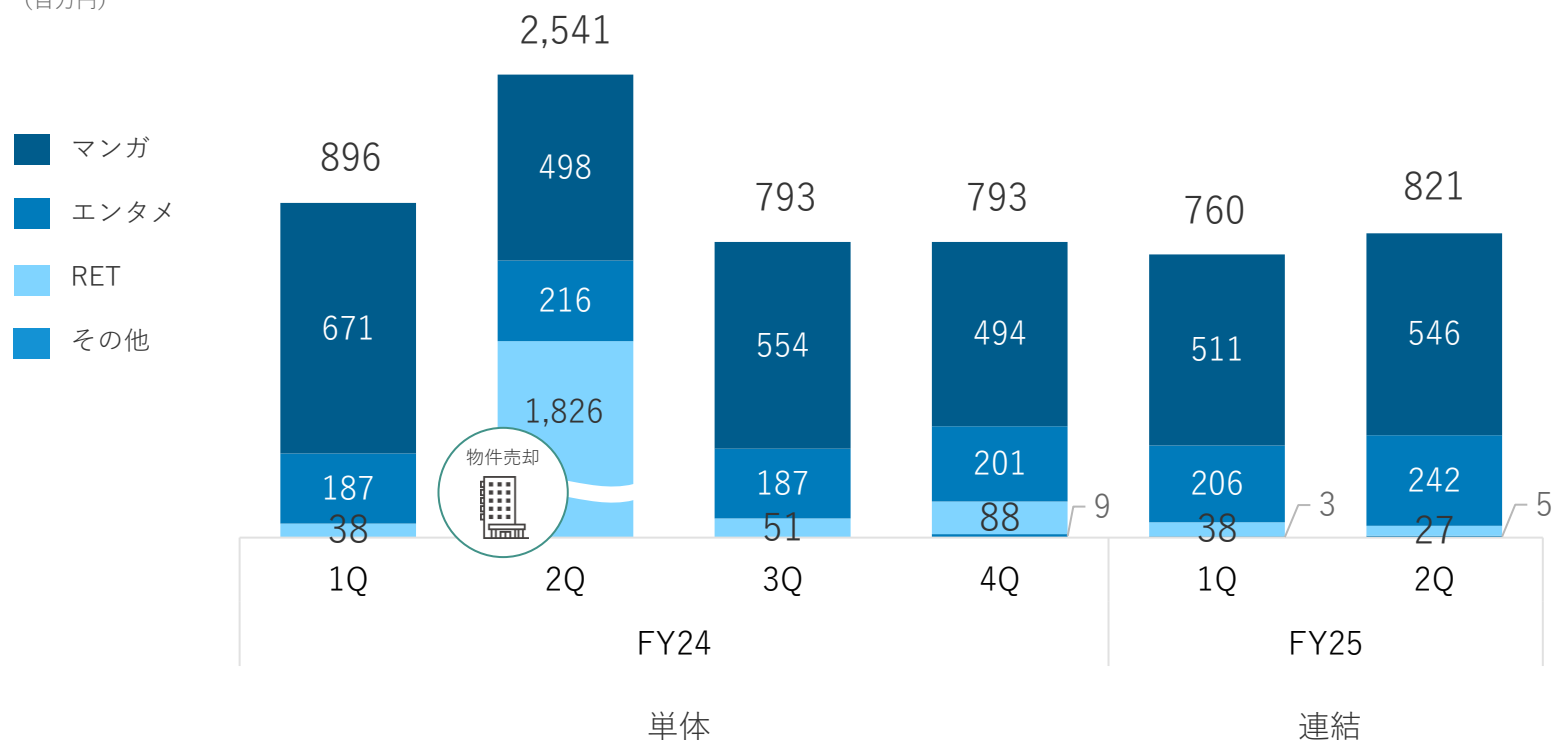
- 売上高は前年同期に販売用不動産の売却を計上しており前年同期比で大きく減収
- 営業利益は前年同期の販売用不動産の売却に伴う一時的な評価損が縮小となる一方で、Pontaマンガが投資フェーズであること、また当社主力事業であるマンガ事業において一部人気作品の完結による連載終了などの影響により大きく減益



売上高の推移

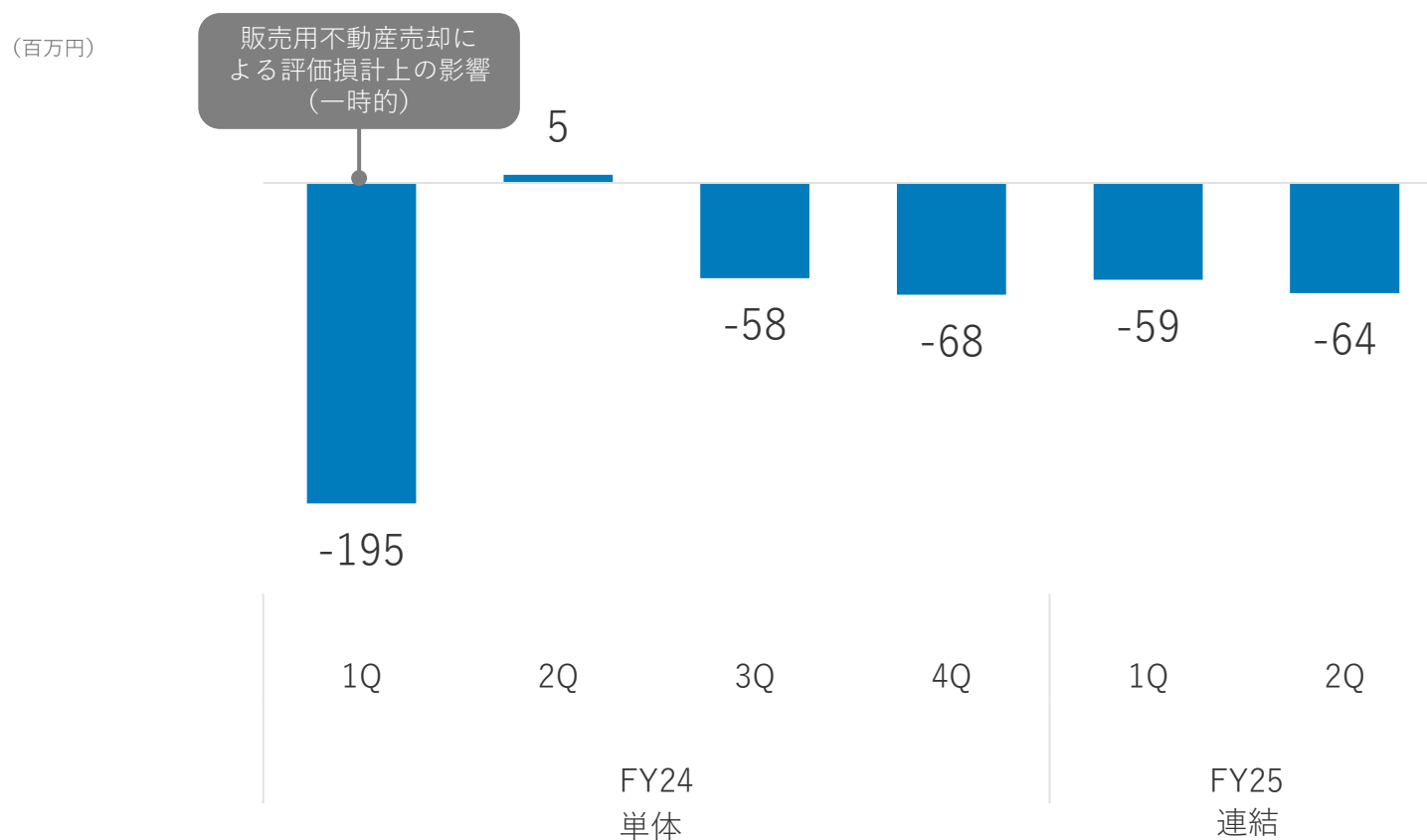
- マンガ事業では1Qに事業譲受した電子書籍ストア「ソク読み」と子会社連結が売上増加に寄与し前年同期を上回って着地
- エンタメ事業では占い事業が牽引し、前年同期と比較して売上高約12%成長となっており堅調に推移
- RET事業では、不動産アドバイザーによる売上を収受。一方で前年同期に&AND HOSTEL2物件を売却したこと、および売却に伴う宿泊売上が減少したことが影響し前年同期を下回って着地

(百万円)



営業利益の推移

- マンガ事業において一部人気作品完結による連載終了が大きく影響し減益
- 「Pontaマンガ」が投資フェーズのため営業利益を押し下げ
- エンタメ事業の既存サービスは微増ながらも堅調に増益推移
- RET事業は不動産アドバイザー報酬による売上を収受。高い利益率で利益に寄与。前四半期に続いて営業黒字を維持



前年同期差

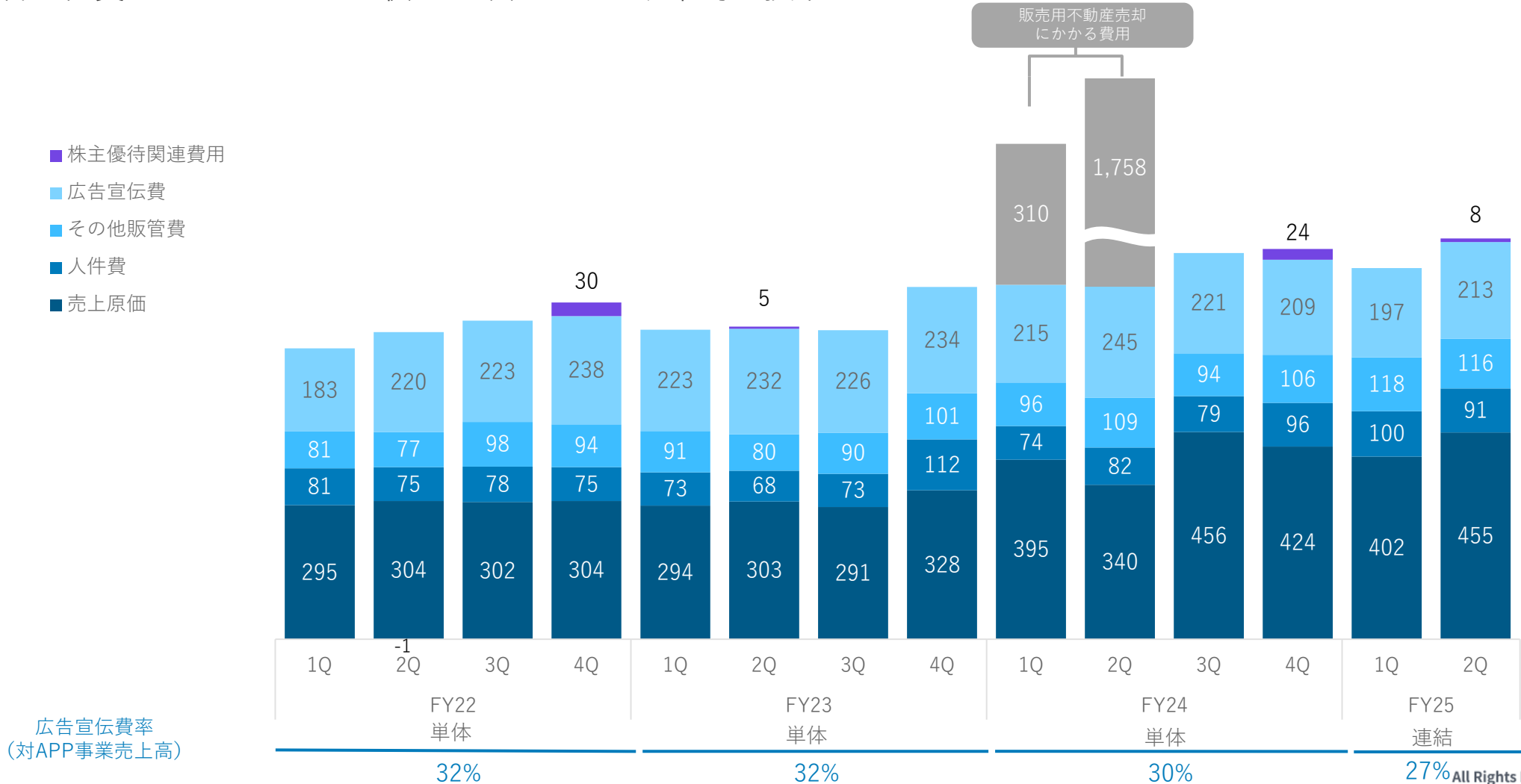
-69百万円

前四半期差

-5 百万円

コストの推移

- 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
- 「ソク読み」はリリース以降売上が収受しつつ、売上に対応する出版社への印税の発生により売上原価が増加
- 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



TAM Total Addressable Market
獲得できる可能性のある全体の市場

海外市場

Southworks

コンテンツ
制作

WEBTOON
ウェブトゥーン
スタジオ



進
出
中

SAM Serviceable Available Market
獲得しうる最大の市場



AI

鋭意進行中

IP活用
ビジネス

集英社 - SHUEISHA -
少女マンガIPガイド

共通ポイント
事業者連携

Pontaマンガ

ディストリ
ビューション

マンガ読み

関連システム
(書誌情報管理)

現
在

SOM Serviceable Obtainable Market
実際にアプローチできる顧客の市場



出版社協業
ビジネス

占い師協業
ビジネス

ホステル運営
ビジネス

Webtoon制作スタジオの進捗

FY25 1Q時点

- 作品の基盤となるネームをはじめとするタイトルを複数受注確定
- 当社制作作品を2025年公開予定（5～7タイトル）
- ベース塗りの自動化ツールプロトタイプ制作開始
- 体制強化と受注数拡大

FY25 2Q実績

- フルパッケージ（全工程）案件を受注
- 1タイトル公開（タイトル公開準備中）
- ベース塗りツールのプロトタイプ制作完了
- 専属スタッフ複数名ジョイン

制作事例のサンプル



今後の進捗

- ドラマのWebtoon化に対応などメディアミックスを見据えた展開
- 体制強化により2025年さらに受注数拡大
- ベース塗りツールプロトタイプから完成版へ
- クリエイティブDX化の促進およびライセンス販売を予定

AI・Webtoon制作スタジオの進捗 -1-

- Webtoonスタジオの業務効率化技術を保有するロケットスタッフ株式会社と業務提携
- 当社が独自開発したマンガ・Webtoon制作効率化ツールと同社が持つ業務効率化技術を融合し、クリエイターや出版社など法人向けに事業を開始
- 非効率な制作プロセスの削減や制作コストの最適化を実現し、クリエイターや出版社の負担軽減

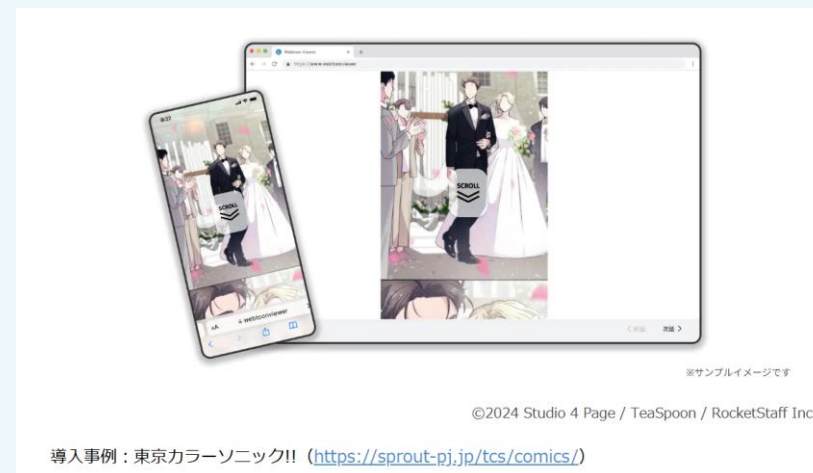
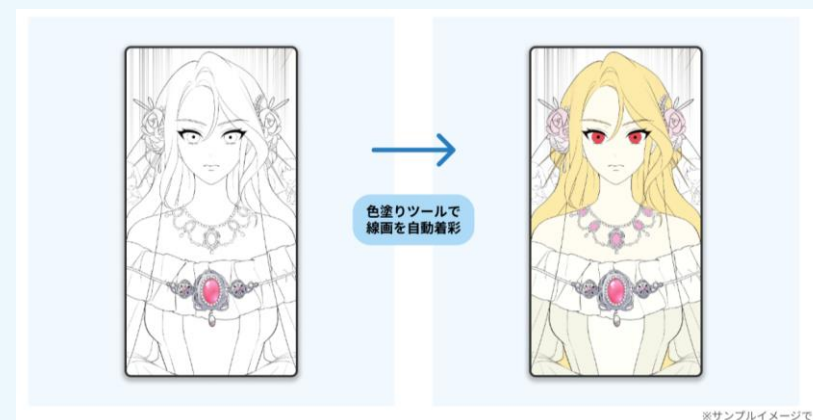
制作プロセスの削減・制作コストの最適化

下塗りツール

- 各キャラクターのRGB数値情報から目的のキャラクターを自動着彩
- 着彩の色ズレを防ぎ、着彩の工程を大幅に短縮

Webtoonビューワー

- Webサイト上でWebtoonをスムーズに表示するビューワーツール
- ページスクロール機能や次話への遷移ボタンを標準搭載し、SNSシェアにも対応
- サービスサイトやプロモーション用のコミック試し読み機能として活用



マンガ・Webtoon確認用URL発行ツール

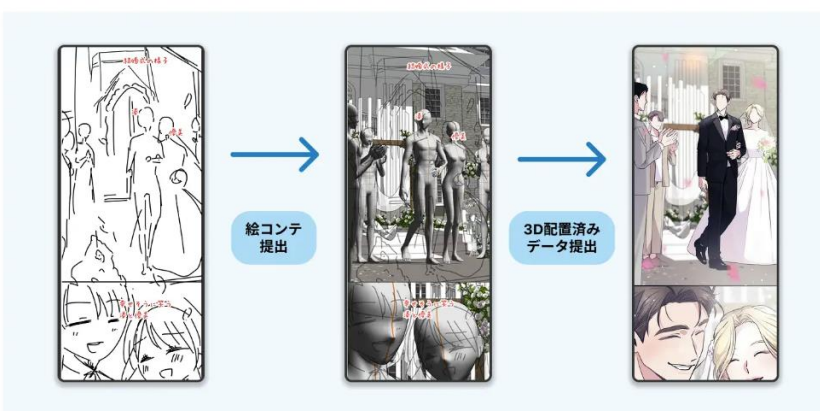
- ・編集者や原作者がマンガを簡単に確認できるURLを自動生成
- ・PDFや作業ファイルを介さず、アップロードするだけでブラウザ上で即座に閲覧可能
- ・セキュリティ対策として有効期限の設定が可能、確認用サイト内で修正指示やコメントを記入する機能も搭載予定

3Dモデルツール（ネーム・線画支援）

- ・3D人物モデルを活用し、ネームや線画工程の品質向上を支援
- ・身長や体形、顔の向きなどを自由に調整できるため、一貫した品質の制作が可能
- ・3D技術に不慣れなお客様向けには、配置・調整のサポートも提供



※サンプルイメージです



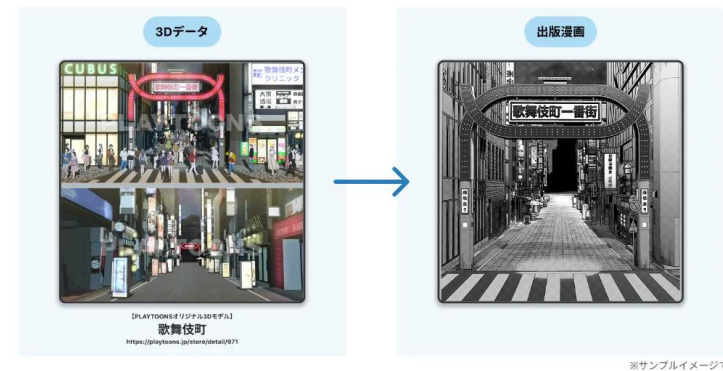
※サンプルイメージです

3D背景モデル提供

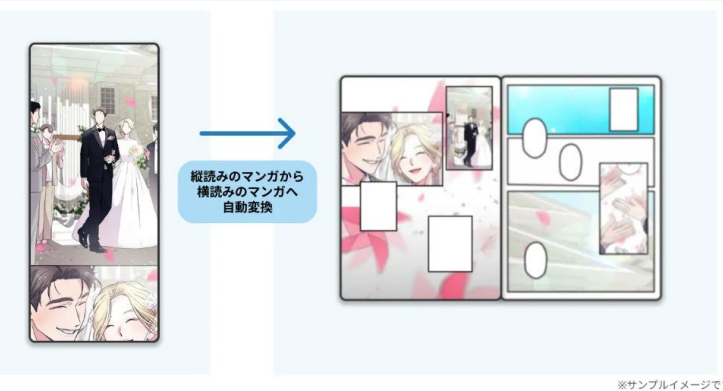
- ・ 建築物や街並みなどの背景制作を3Dモデルで効率化
- ・ 角度や遠近感を自由に調整でき、さまざまなシーンに適用可能
- ・ 歌舞伎町などの有名都市から、商業施設や飲食店、小売店まで幅広いモデルを提供

Webtoon横読み変換ツール

- ・ Webtoon形式のマンガを横読み形式に自動変換
- ・ 電子書籍プラットフォームでの販売機会を拡大
- ・ 従来Webtoon形式に限られていた配信先が増え、Webtoon制作に投じたコストの回収可能性が向上。書籍化のハードルも低下

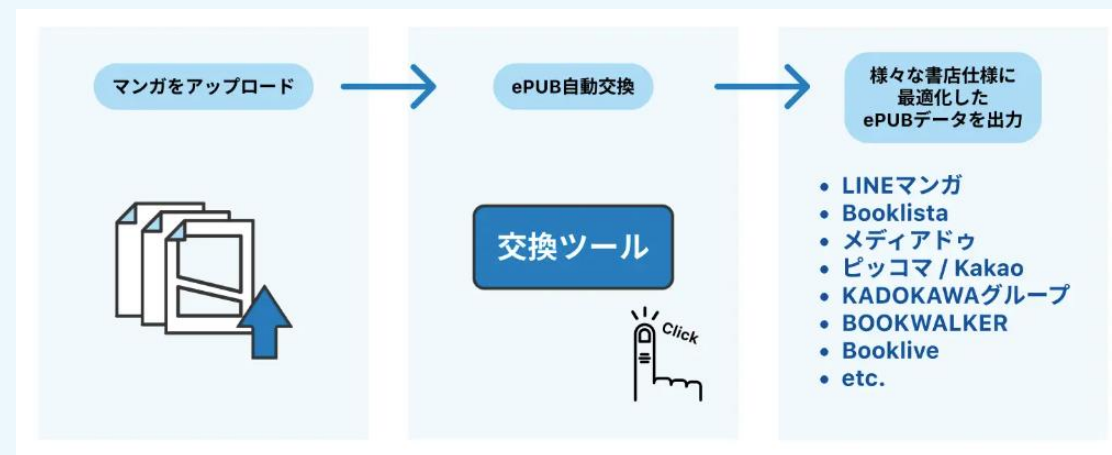


公式HP : <https://playtoons.jp/store>



ePUB自動変換ツール

- ・各電子書店の異なるePUBフォーマットにワンクリックで変換可能
- ・データをアップロードするだけで、複数のePUB形式を一括書き出し可能
- ・従来は専用の人員を必要とするほど煩雑だったePUBデータ作成を効率化し、人的リソースの削減を実現



マンガ事業

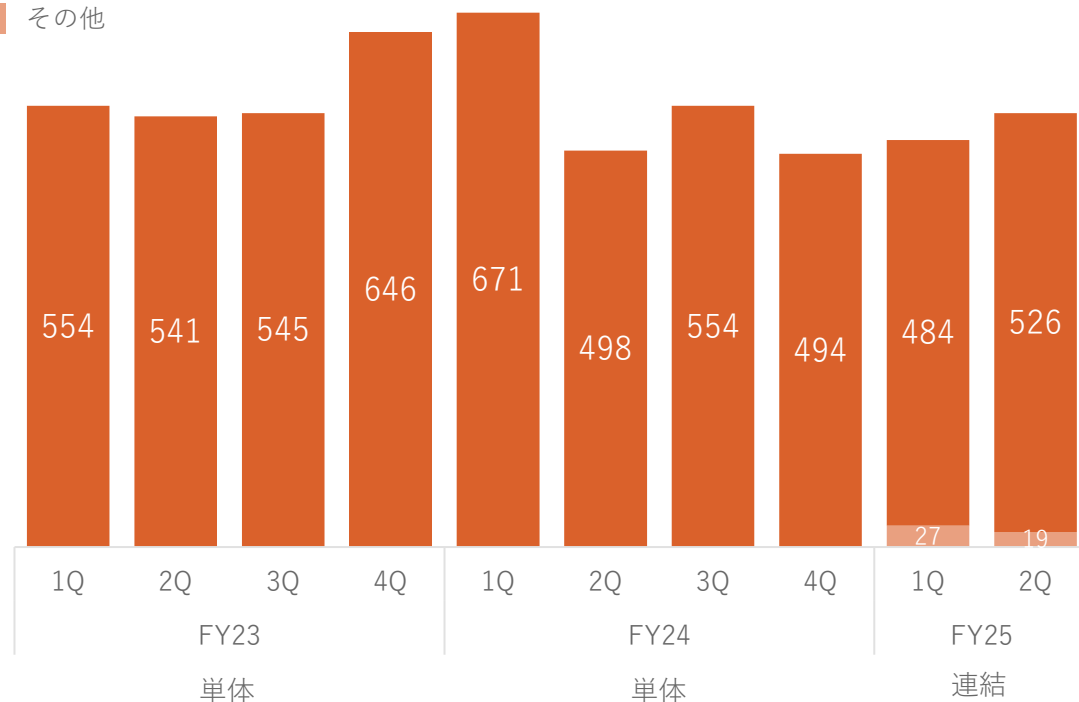
売上高/営業利益推移（四半期）

- 事業譲受した電子書籍ストア「ソク読み」のサービス開始と子会社サウスワークスの連結が売上増加に寄与
- 一方、既存サービスにおいて人気作品が完結したことによる連載終了が影響したことに加え、「Pontaマンガ」の先行投資フェーズが重なり営業利益を大きく押し下げている状況
- 既存サービスおよび新規サービスの適切な効率化や各所見直しを推し進め、利益改善を急ぐ

売上高

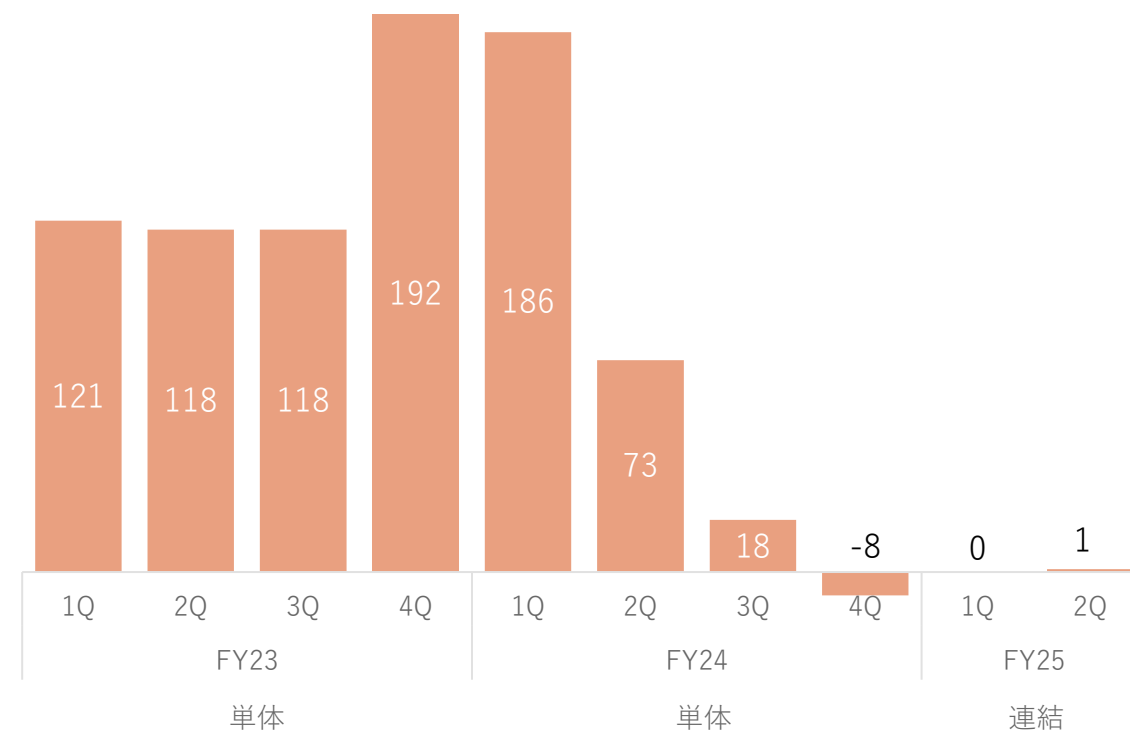
(百万円)

マンガ
その他



営業利益

(百万円)

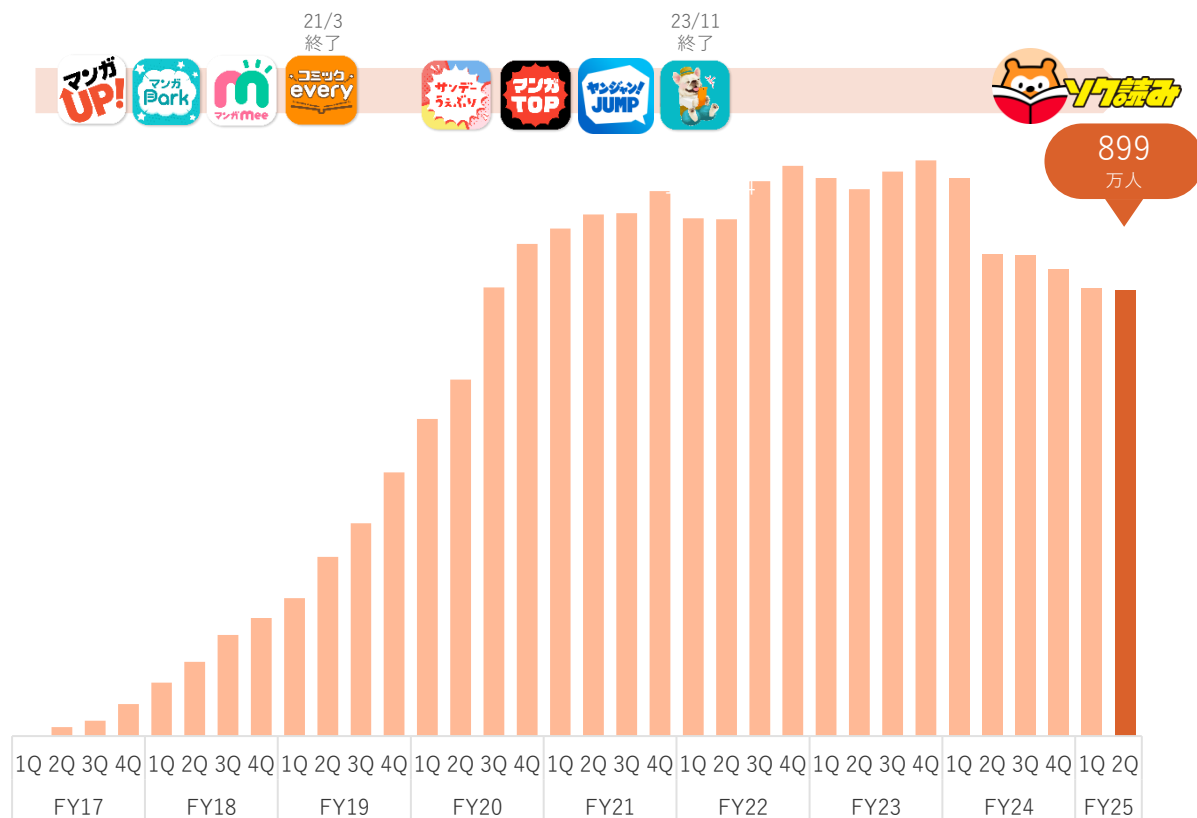


※エンジニア及びデザイナーに係る全社共通費用を含む

マンガアプリKPIの推移

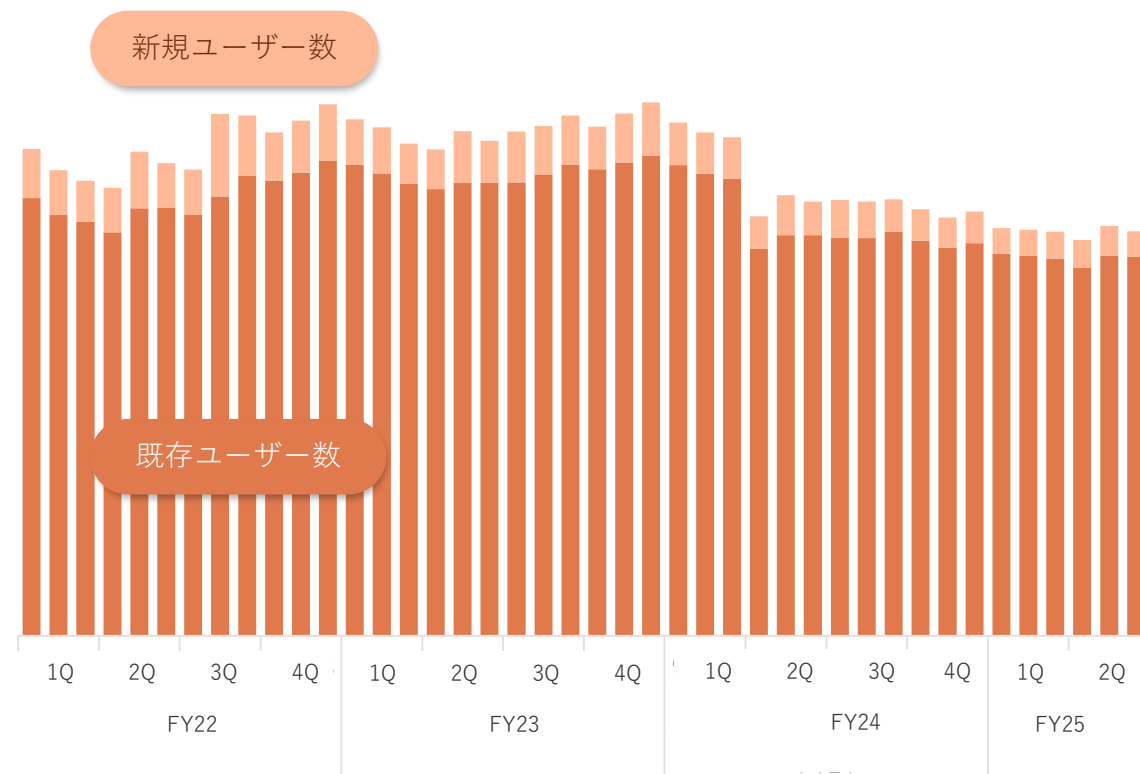
- 人気作品が完結したことによる連載終了が大きく影響しMAU減少
- 既存ユーザーの継続率改善および新規ユーザー獲得の施策を行いユーザー数の回復を目指す
- 人気作家の新作が始まり、キャンペーン施策を実施していくため推移については引き続き注視

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

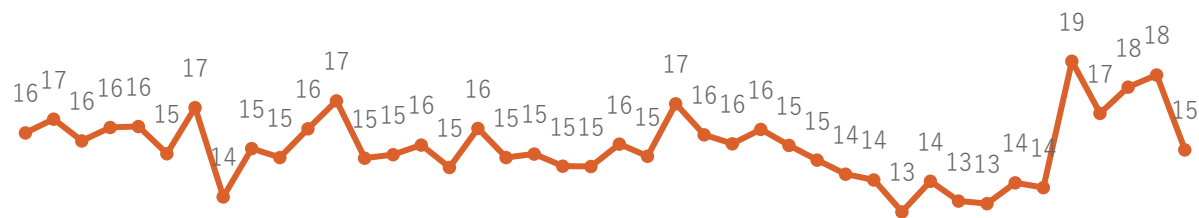


※新規ユーザー数は当月に新たにインストールをしたユーザーの数、既存ユーザーは当月のアクティブユーザー数から新規ユーザー数を除いたユーザーの数を指す

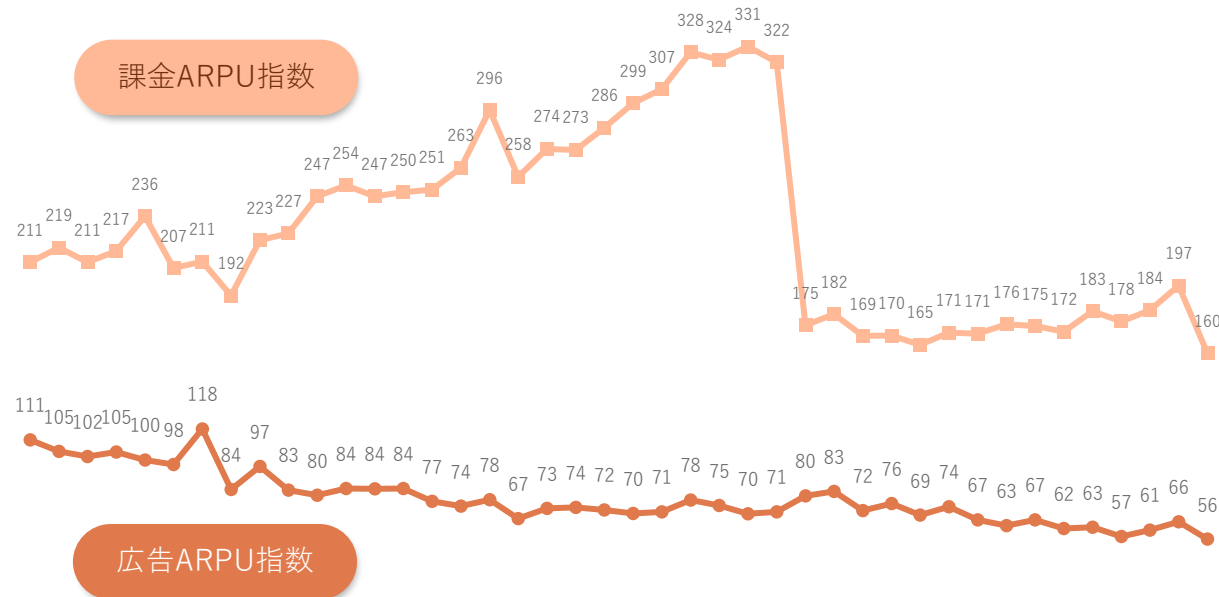
マンガアプリKPIの推移

- 課金ARPUは人気作品が完結したことによる連載終了が大きく影響し低下
- 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

マンガアプリの施策

継続的にキャンペーンを実施、ユーザー獲得や売上拡大に寄与



『マンガUP!』8周年を記念したレジェンド作品60巻分以上を一気読みできる企画等、人気作品のキャンペーンを継続的に実施



『マンガPark』では注目が集まるメディア化作品の全話無料企画と、独占で先行配信しているオリジナル作品をピックアップしたキャンペーンを実施



マンガ事業の方針と戦略（再掲）

既存事業強化と種まき

FY25から複数の柱創出と再投資によるトップライン拡大

既存マンガ



- ・ 出版社との強固なリレーション
- ・ 1,000万弱のユーザー基盤
- ・ 安定した収益基盤
- ・ レベニューシェアモデルと受託モデルのハイブリッド形態

新規領域（種まき）

Pontaマンガ	大型ポイント連携型電子書店
ソク読み	老舗電子書店の再グロース
サウスワークス子会社化	マンガ翻訳受託の強化
Webtoonスタジオ設立	縦スクマンガ制作受託
集英社IP	BtoB 向けIP利活用の強化
AI縦マンガ化	自動コマ分割受託

①

既存マンガ
運営最適
安定利益創出

②

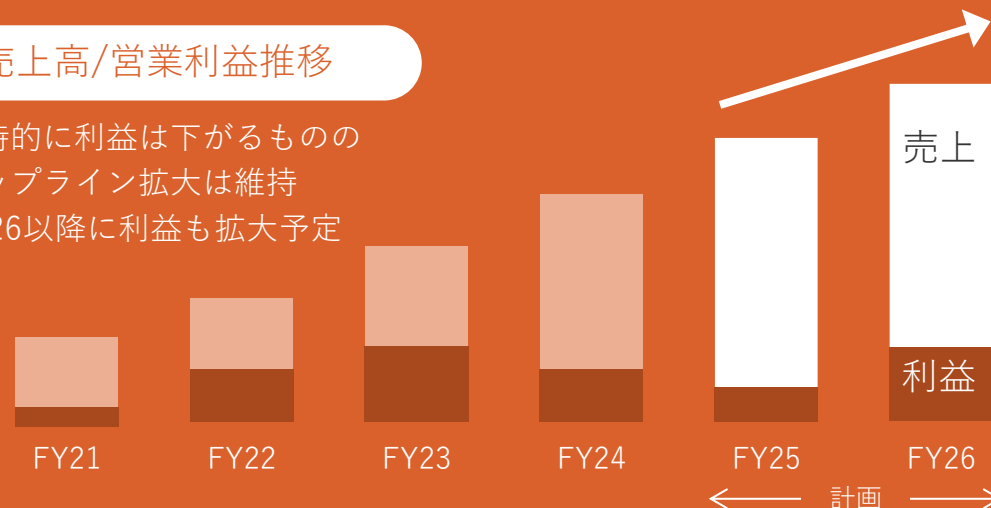
BtoB向け
収益基盤強化

③

チャレンジ領域

売上高/営業利益推移

一時的に利益は下がるものの
トップライン拡大は維持
FY26以降に利益も拡大予定

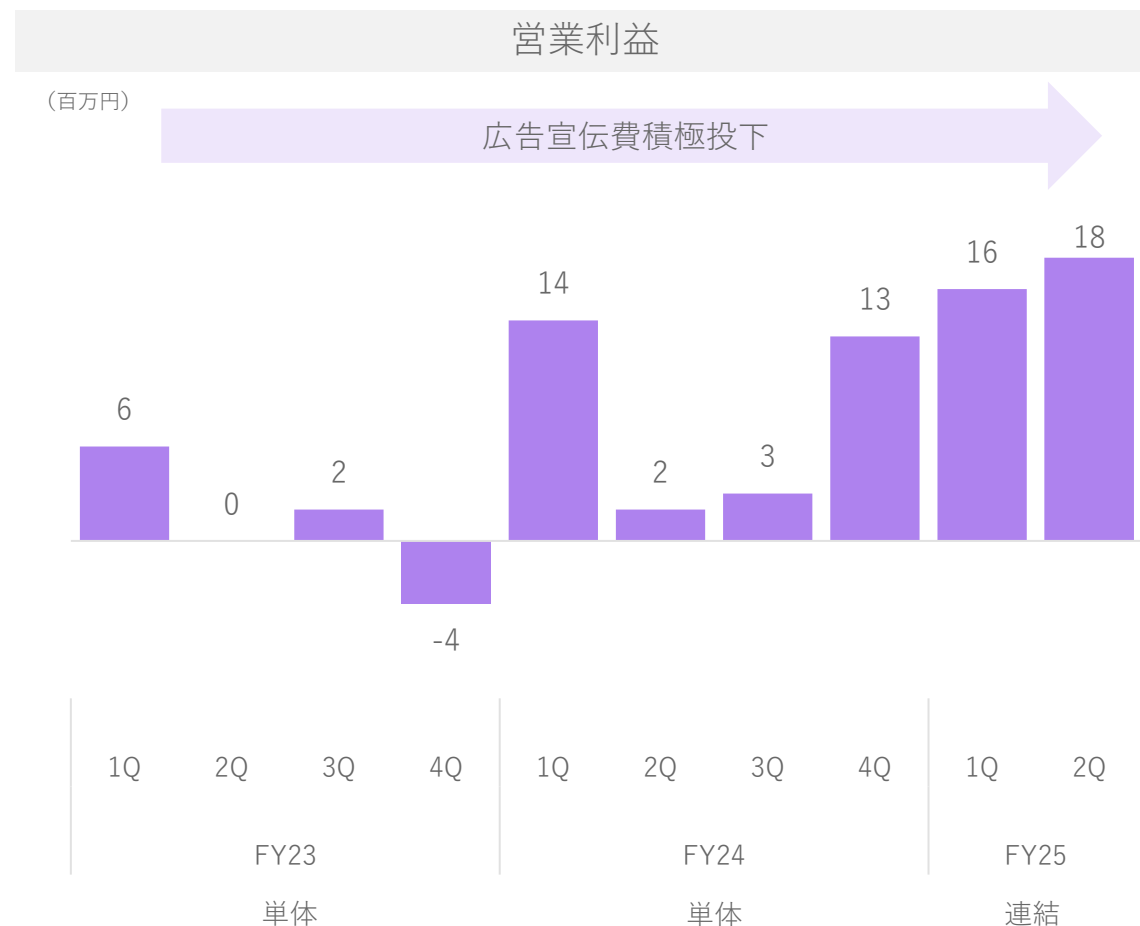
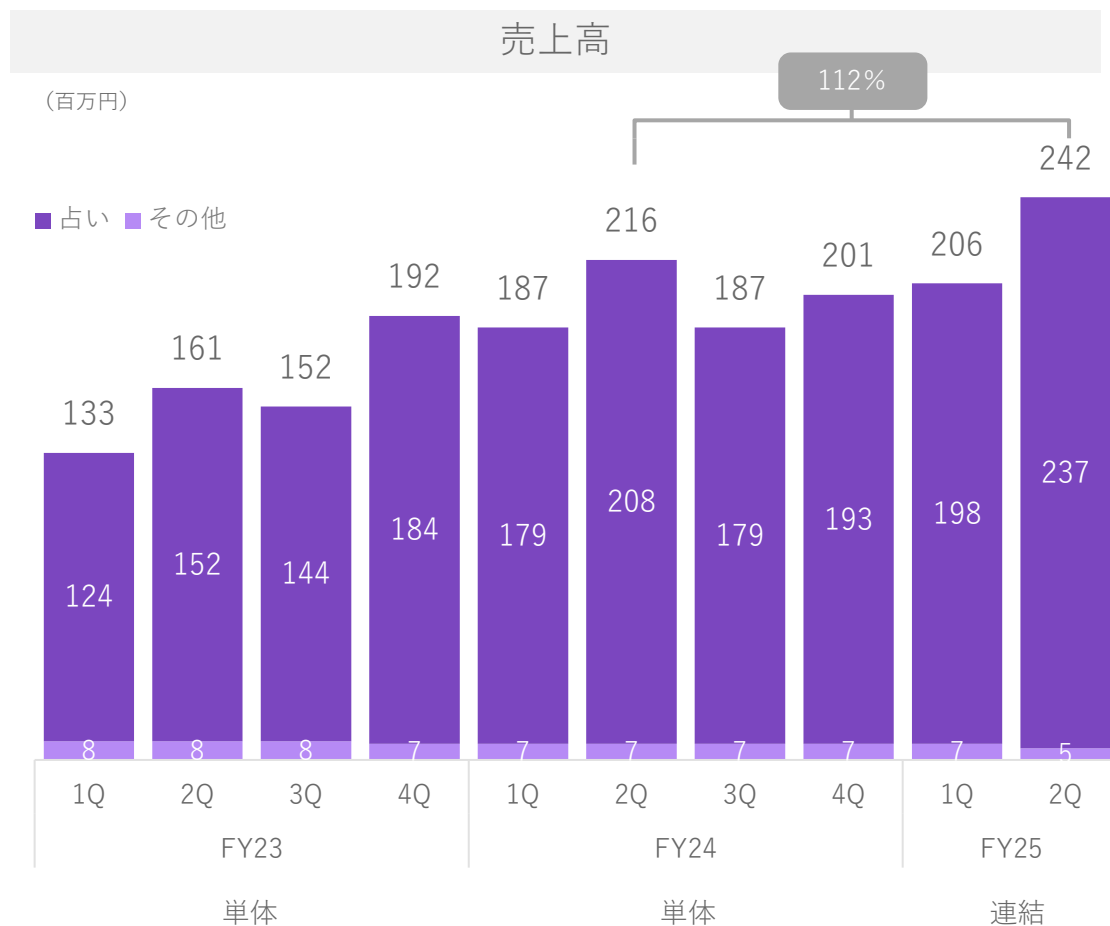


今までに仕込んだ新規の種まきを着実に成長させ、FY26以降の成長へ向け、マンガ事業領域における多角化を推進する

エンタメ事業

売上高/営業利益推移（四半期）

- 占い事業の牽引により売上高YoY約112%達成、引き続き堅調な成長率を維持
- 「電話占いuraraca」の広告宣伝費を積極投下、高水準で売上推移
- 「星ひとみの占い」アプリで月額料金モデルの導入に加え、WEBサイトリニューアルに伴う月額料金見直し効果により利益伸長

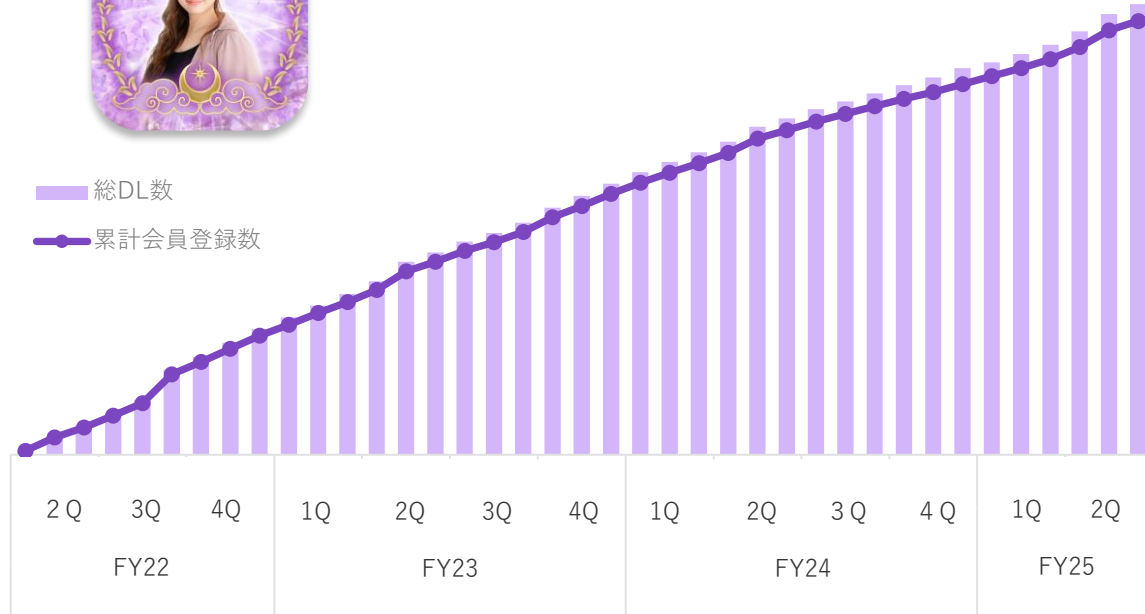


エンタメ事業のKPI

- 引き続きユーザー数は高水準を維持。アプリでは月額モデルを導入した影響により会員登録者数が上昇傾向
- WEBサイトは年末年始の特別企画・占いの中報道・広告宣伝費の積極的な投下により1月の会員数は過去最高を記録

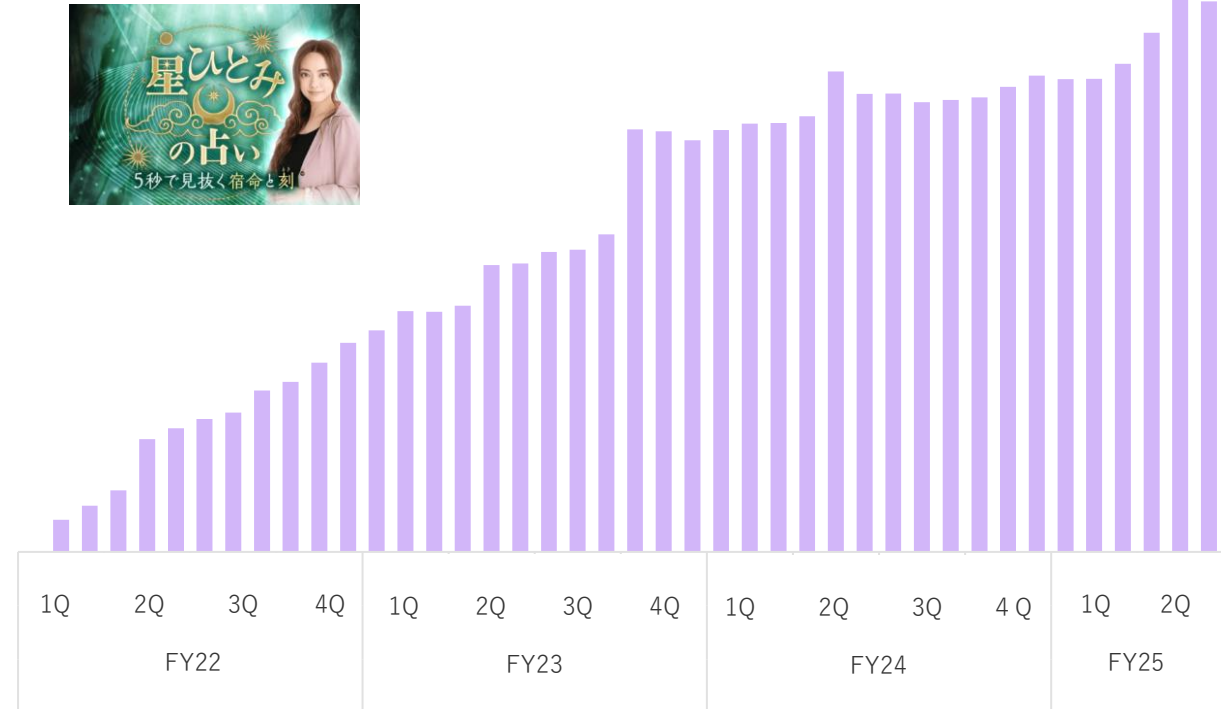
総ダウンロード数及び累計会員登録者数推移

星ひとみの占いアプリ



月別会員登録者数推移

星ひとみの占いWEBサイト



年末に某人気Youtuberへの占いの中報道

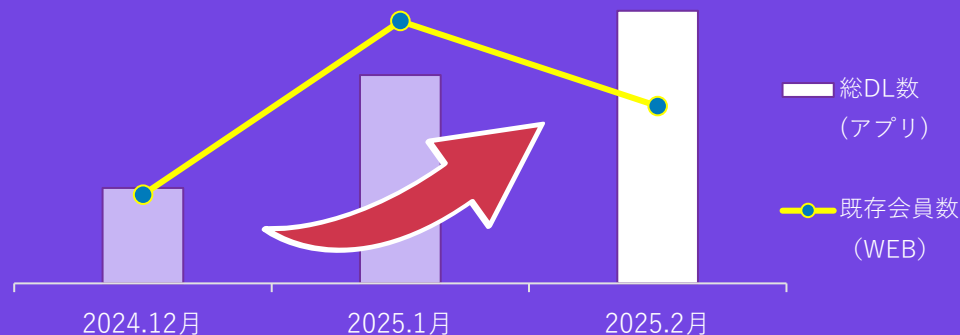
エンタメ事業の施策

「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、2025年を盛り上げる様々な特集を実施！



アプリ総DL数は好調に伸長！
WEBは退会抑止施策が奏功し堅調に推移

6%UP！



「星ひとみの占い」WEB

年末年始特別企画が元旦から好調の滑りだし、2Qも入会・売上共に大幅に伸長

入会：前年同期間比 **132%** 成長

売上：前年同期間比 **122%** 成長

「星ひとみの占い」アプリ

毎年恒例の企画に加えて新たにゲーム要素を加えた企画等も登場し好調

売上：前年同期間比 **105%** 成長

年末に某人気Youtuberへの占いの中報道も重なり入会が急増中！

これにより売上も好調に伸長する見込み

引き続き顧客満足度の高いサービスを展開予定

エンタメ事業の方針と今後の戦略（再掲）

トップラインの成長を意識

FY25からトップラインと利益を意識した戦略へ

電話占い・チャット占い「uraraca」



高ARPUを維持
利用者の増加により
収益を拡大

人気占い師監修のコンテンツ・アプリ



…and
more!

積極的な広告戦略による利用者拡大
更に占い師との提携を広げる

選択と集中

オンライン鑑定
システムOEM

エンタメ×不動産事業

売上高/営業利益推移

トップラインと利益の拡大
に注力



FY21



FY22



FY23



FY24



FY25



FY26

← 計画 →

既存占い事業の選択と集中及び、そこで得た知識・技術を活かし
より収益性の高い新規事業への展開に利益体質の強化を図る

APPその他事業



ゲーム・マンガのローカライズが好調！

- ・アニメ化されたIPゲームタイトルのローカライズ案件のリピート受託で売上が堅調に推移

パブリッシング事業が好調！

- ・インディータイトルのパブリッシング案件の獲得が進み、リリース待ちのタイトルが多数あり
- ・それら有力なタイトルをスピーディーにリリースしていくために体制の強化。エンジニアを増員しリリースまでのタイムスケジュールを短縮、収益化を加速

ローカライズ受託の対応言語

- ・ 英語
- ・ 中国語（簡体・繁体）
- ・ タイ語
- ・ フランス語
- ・ 韓国語
- ・ スペイン語

NEW!

新たにスペイン語に対応

SouthWorksの施策

注目作品や名作のローカライズ施策を実施

ゲームのローカライズにサウスワークスが翻訳で参画。エンドカードにサウスワークスの社名が掲載

ダンジョンに出会いを求めるのは間違っているだろうか ～水と光のフルランド～

ローカライズ受託の対応言語

- ・ 英語



©大森藤ノ・SBクリエイティブ/ダンまち5製作委員会 ©bushiroad All Rights Reserved.

今後の進捗

- ・ ニーズに応じて対応言語を増やす
- ・ 体制強化で対応する文字数ボリュームアップ

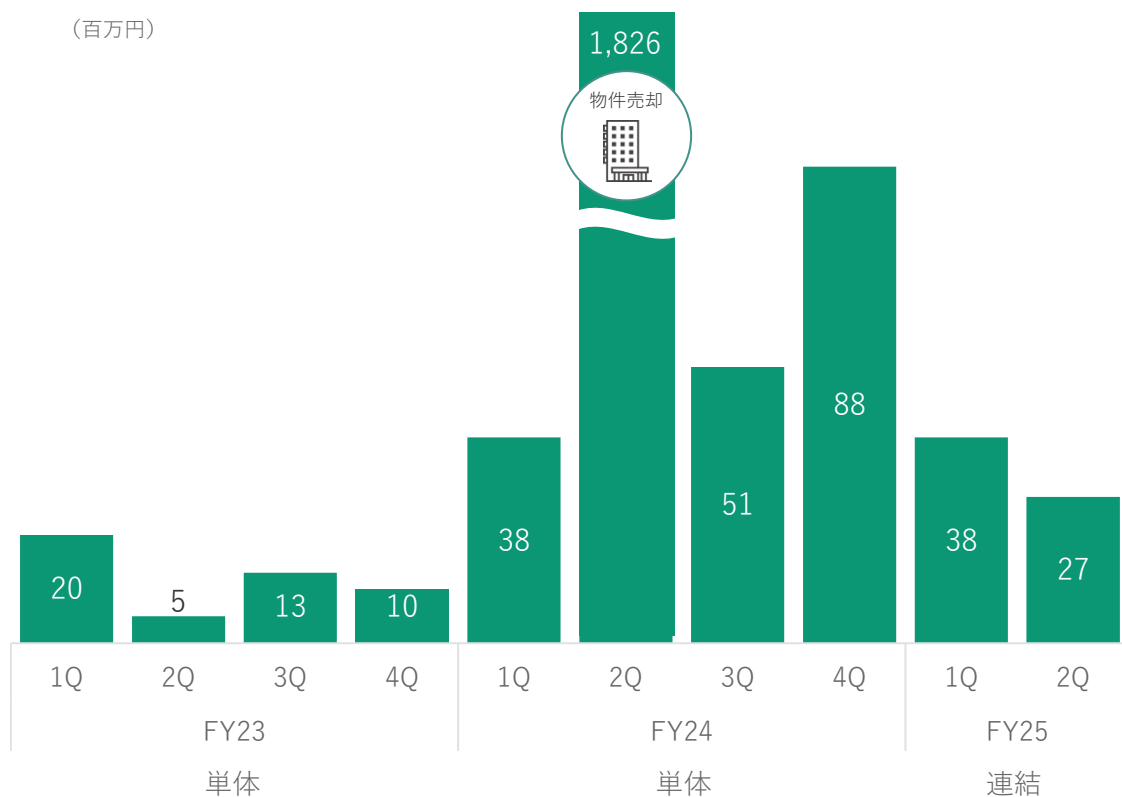
RET事業

売上高/営業利益推移（四半期）

- &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
- 不動産アドバイザー報酬による売上を収受。高い利益率で利益に寄与。前四半期に続いて営業黒字を維持
- 宿泊マーケット回復の背景を受け、宿泊物件（&AND HOSTELを含む）の売買や新規開業運営委託の問い合わせが増加傾向にあり、物件仲介報酬や運営報酬での収益拡大を目指す

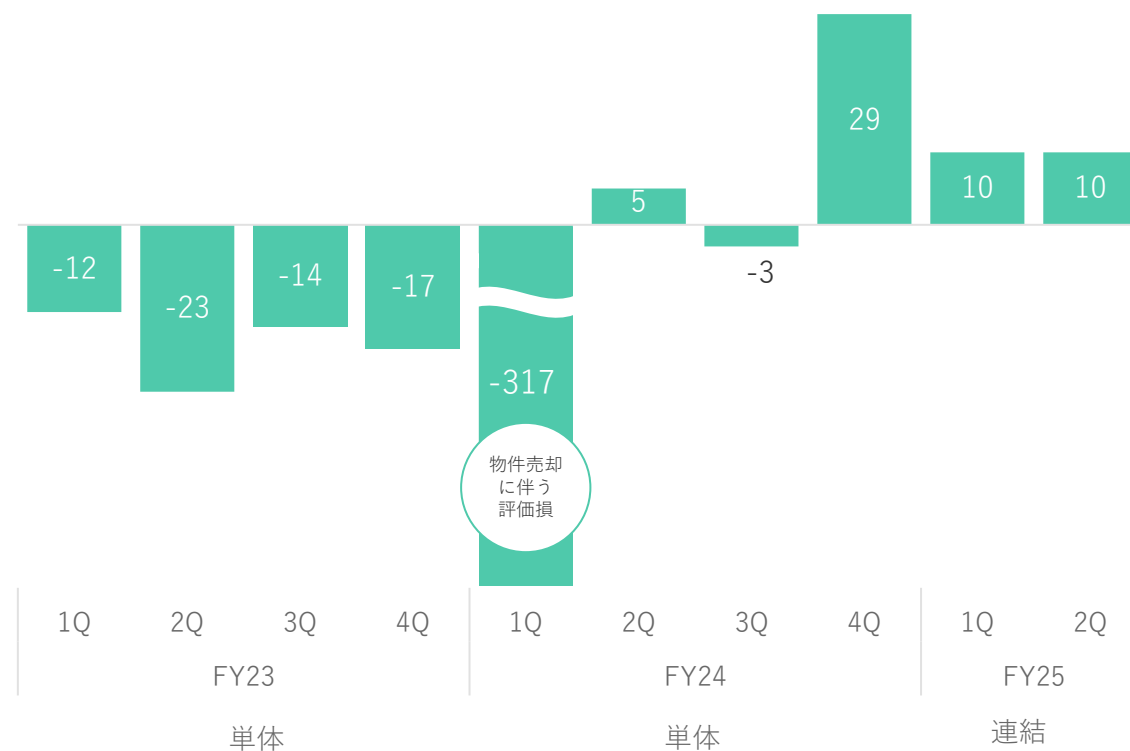
売上高

（百万円）



営業利益

（百万円）



RET事業の施策

&AND HOSTELのリソースを最大化する取り組み

初

VTuberグループ「ぶいじだい」
コラボ宿泊イベントの開催決定！

事務所所属VTuberと初コラボ
ファンがワクワクした気持ちをシェアできる
空間の実現



過去開催VTuberコラボイベント

宿泊予約率**90%**超え

.....

&AND HOSTELは宿泊施設としてインバウンドの増加により宿泊売上を収受しているが、FY24より新たな取り組みとしてVTuberとのコラボイベントを開催

客室をVTuberのグッズで彩ったコラボルーム化やオリジナルアメニティグッズのプレゼント等、国内VTuberファンの方々をターゲットにリソース活用を図り、アップセルを実現

また、開催ごとにユーザーから高評価を頂いており、今後も継続開催を予定しており定常的な収益源として、今後のRET事業の収益拡大に寄与

RET事業の施策

&AND HOSTELのリソースを最大化する取り組み

初

VTuberコラボ謎解き脱出イベントの開催決定！

某プロダクションVTuberを主役に迎え、IP謎解き制作を得意とする某作家との共同謎解きイベントの開催が2025年8月に決定。

VTuberや人気作家のファンを中心にワクワクする空間を創作中。
イベント内容詳細は追って公開。

Coming Soon

RET事業の方針と戦略（再掲）

既存事業による収益確保

新たな取り組みによる拡大戦略

店舗運営による宿泊収益の確保



- 引き続き安定的な運営により宿泊収益を積み上げる
- マンガ・エンタメ事業で培った技術力、データ分析力を活かし客室単価の最適化を図る

他事業とのシナジー最大化

マンガ事業や占い事業とのシナジー効果を最大限に発揮する前期にて実績を積んだVTuberコラボ企画について継続開催、イベント規模拡大を図る

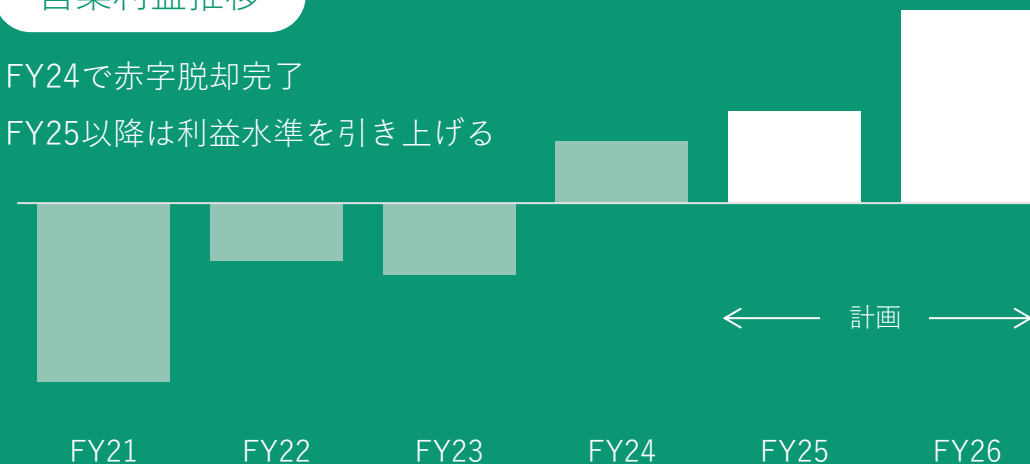
コンサル強化

他社物件取得案件への取得からHOSTEL運営受託まで総合的なコンサルティング提案を強化し、ランニング収益向上およびコンサル売上獲得を図る

営業利益推移

FY24で赤字脱却完了

FY25以降は利益水準を引き上げる

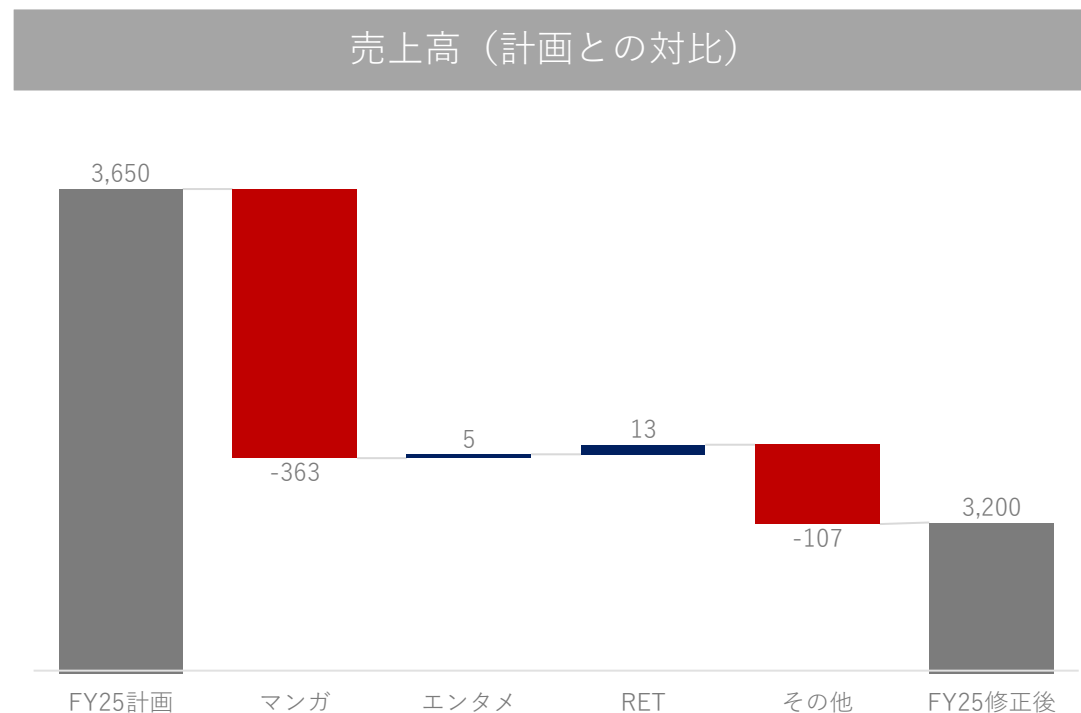


2025年8月期 通期業績予想の修正

2025年8月期通期業績予想の修正

- マンガ事業では、人気作品が完結したことによる連載終了などが影響し新規ユーザーの獲得に苦戦しておりMAUおよび課金ARPUが減少
- エンタメ事業では占い事業が牽引し売上高および利益が計画を上回る見込み
- RET事業は&AND HOSTEL全店の稼働率が引き続き高水準で推移、宿泊売上は堅調に推移し計画を上回る見込み。不動産アドバイザー報酬による売上を今後も収受
- 足元では利益改善を優先し安定的な黒字を出すべく、抜本的な見直しおよび効率化を急ぐ

	FY25		
	計画	修正後	増減額
単位：百万円			
売上高	3,650	3,200	△450
営業損益	△100	△ 310	△210
経常損益	△100	△ 310	△210
親会社株主に帰属する当期純損益	△103	△ 380	△277



Appendix

BS増減比較

(百万円)

	2024年 8 月期末 単体	2025年 8 月 2 Q期末 連結	増減比較 (前期末比)
流動資産	2,509	1,983	△525
└現金及び預金	1,563	1,077	△486
固定資産	117	253	135
資産合計	2,627	2,236	△390
流動負債	1,192	921	△270
固定負債	225	253	28
負債合計	1,417	1,175	△242
└(有利子負債)	455	414	△41
資本金	801	801	0
資本剰余金	800	800	0
利益剰余金	△392	△544	△152
自己株式	0	0	0
その他有価証券評価差額金	0	3	3
新株予約権	0	1	1
非支配株主持分	0	0	0
純資産合計	1,209	1,061	△148

(百万円)

	2024年 8 月期 2 Q 累計期間実績 (単体)	2025年 8 月期 2 Q 会計期間実績 (連結)	前年同期比	2025年 8 月期 修正計画 (連結)
売上高	3,437	1,581	46.0%	3,200
└売上高成長率	67.6%	-54.0%	—	-36.3%
└APP事業	1,573	1,506	95.8%	—
└RET事業	1,864	66	3.6%	—
└その他	0	8	—	—
営業損益	△190	△122	—	△310
経常損益	△210	△122	—	△310
親会社株主に帰属する当期純損益	0	△152	—	△380

※「その他」の区分は、主にマンガのIPを広告等に活用する事業であります。

事業別売上高・営業利益

	(百万円)	FY23				FY24				FY25	
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
マンガ	売上高	554	541	545	646	671	498	554	494	511	546
	マンガ	554	541	545	646	671	498	554	494	484	526
	その他	-	-	-	-	-	-	-	-	27	19
	広告宣伝費	193	191	194	189	182	191	179	165	152	155
	営業利益	121	118	118	192	186	73	18	-8	0	1
	MAU (万人)	1,129	1,105	1,140	1,161	1,126	972	971	943	905	899
エンタメ	売上高	133	161	152	192	187	216	187	201	206	242
	占い事業	124	152	144	184	179	208	179	193	198	237
	その他	7	7	7	7	7	7	7	7	7	5
	営業利益	6	0	2	-4	14	2	3	13	16	18
	占い事業	9	9	12	11	19	5	3	12	15	18
RET (不動産事業)	売上高	20	5	13	10	38	1,826	51	88	38	27
	営業利益	-12	-23	-14	-17	-317	5	-3	29	10	10

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。