

& and factory

2026年8月期 通期 決算説明資料

Financial Results



Index

1. 2026年8月期 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. 2027年8月期業績予想・各事業方針
7. 株主還元

Our Mission

日常に&を届ける

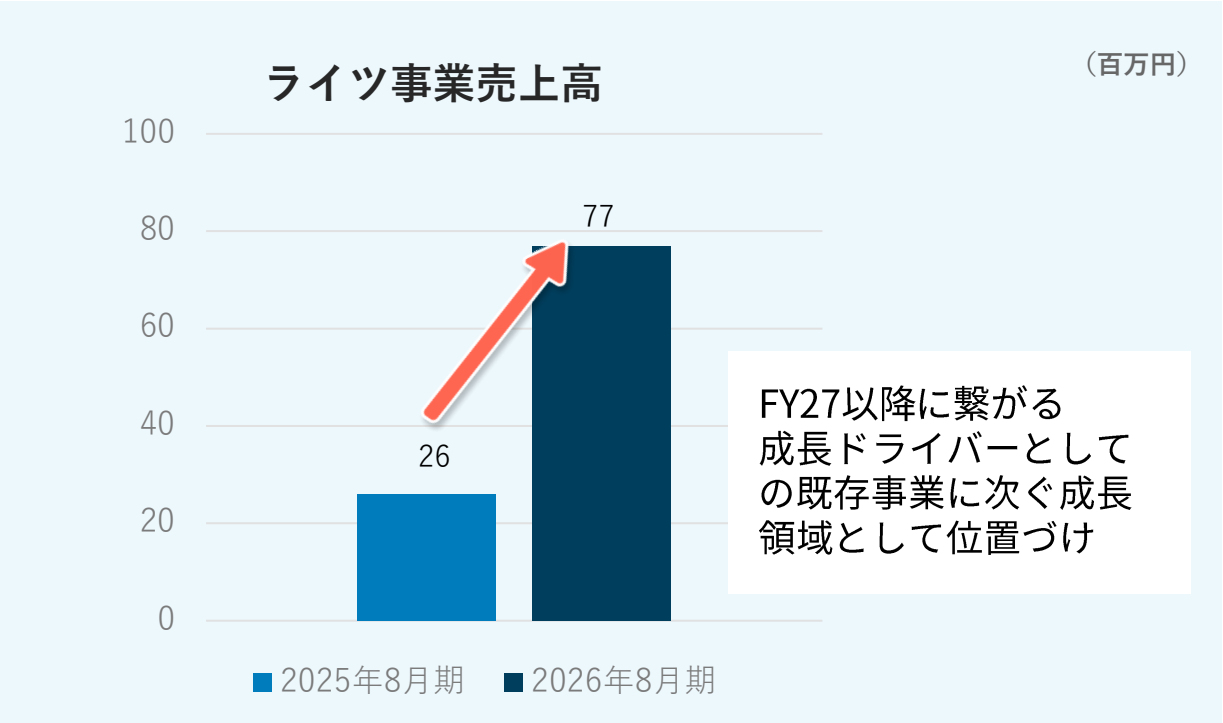
常識を打ち破る圧倒的な品質を提供し、少し先の未来を作っていく
革新性があるプロダクトを世の中に送り出し、人々の習慣を獲得する
非デジタルな業界に変革をもたらし、世の中をアップデートする

2026年8月期 業績ハイライト

エグゼクティブサマリー

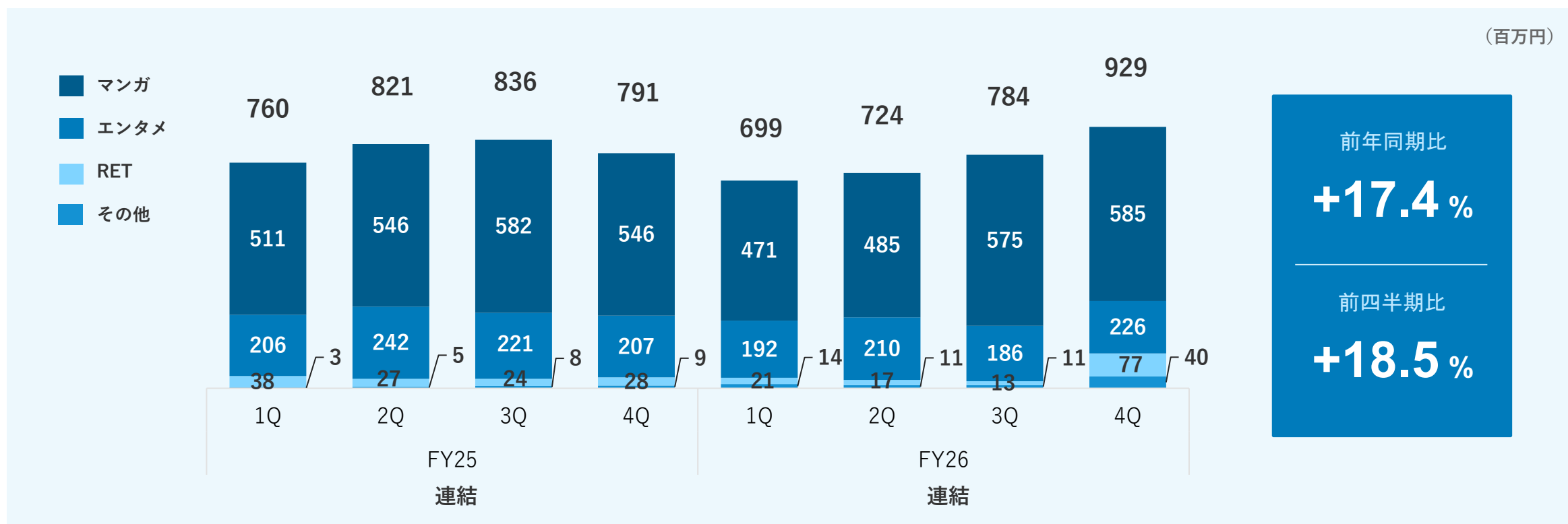
- 連結売上高は、主に総合電子マンガ書店が苦戦を強いられたものの、重点領域と位置付けるライツ事業の力強い伸長に加え、大型プロジェクトの確実な獲得・遂行が全社業績を強力に牽引した。この結果、減収幅を最小限に抑え、前期比微減での着地となった
- 全社にわたる事業ポートフォリオの見直し、コスト構造の適正化、および経営資源の最適配分を断行した。この結果、ほぼ全てのプロジェクトにおいて収益性が抜本的に改善し、**通期営業損益の黒字化を達成**

	2025年8月期	2026年8月期
連結売上高	3,209	3,138
連結営業損益	▲270	通期黒字化 6



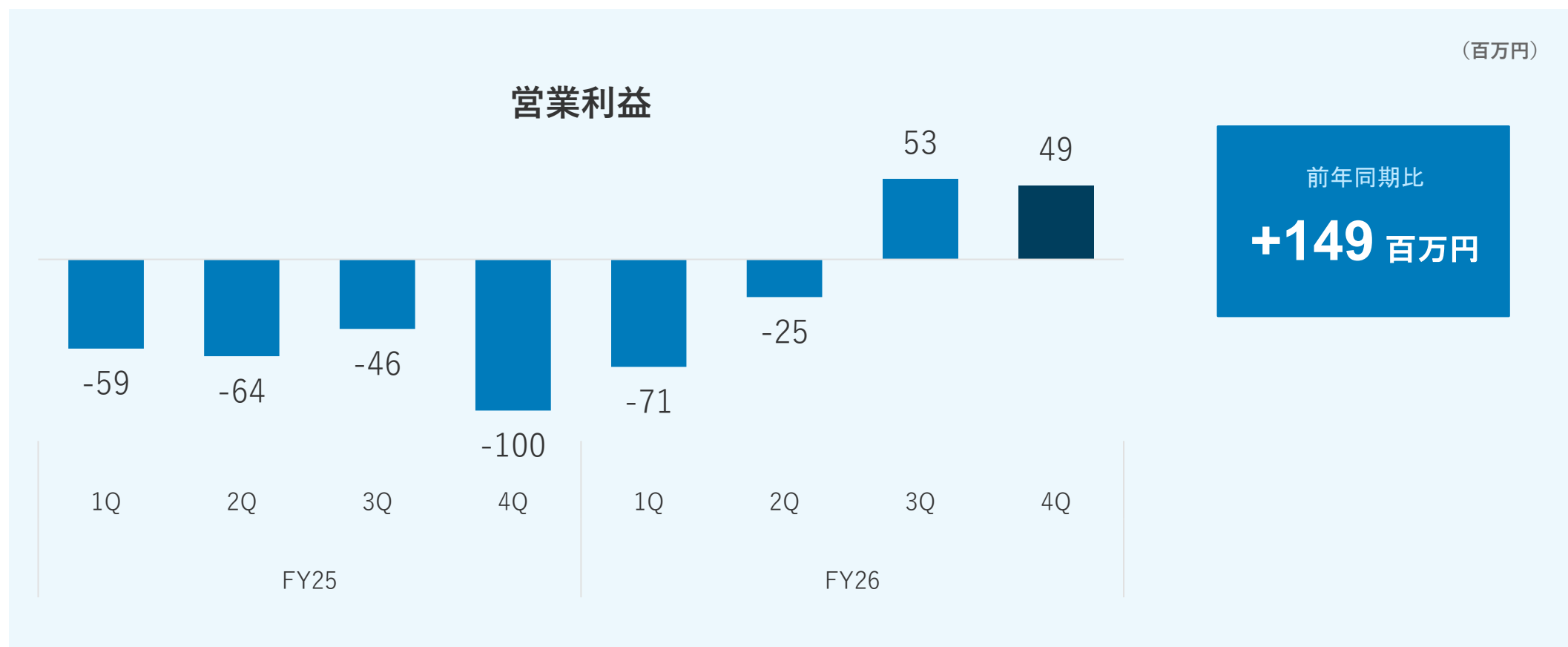
売上高の推移

- マンガ・エンタメの両事業において大型開発・受託案件を確実に完遂し、全社トップラインの着実な拡大に貢献
- RET事業においては、これまで培った不動産知見を活用したアドバイザー案件（取引組成）の確実な収益化により、トップラインの底上げに大きく貢献
- 「その他」区分の主軸であるライセンス事業は、IP協業領域の順調な拡大により着実な成長軌道を展開



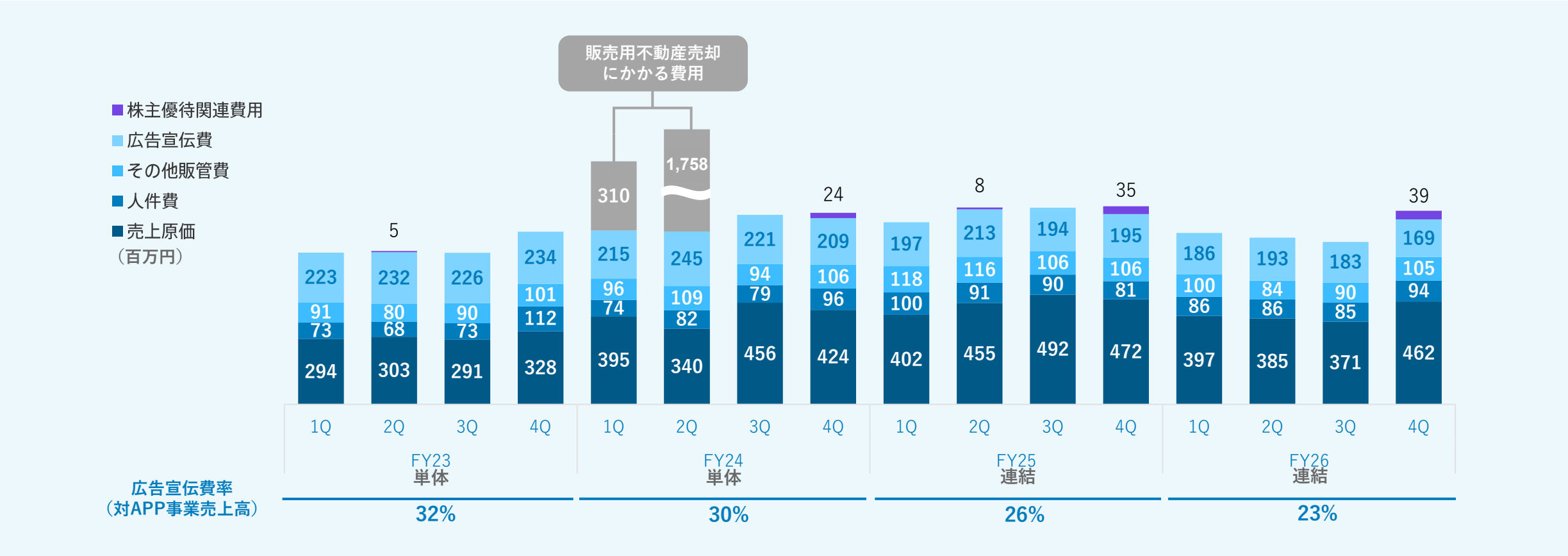
営業利益の推移

- コスト構造改革の定着により収益体質が抜本的に改善し、持続的な営業黒字化体制を確立
- 既存マンガサービスはほぼ軒並み黒字転換完了
- 引き続き既存事業はコストを徹底的に管理し収益性改善を継続



コスト推移

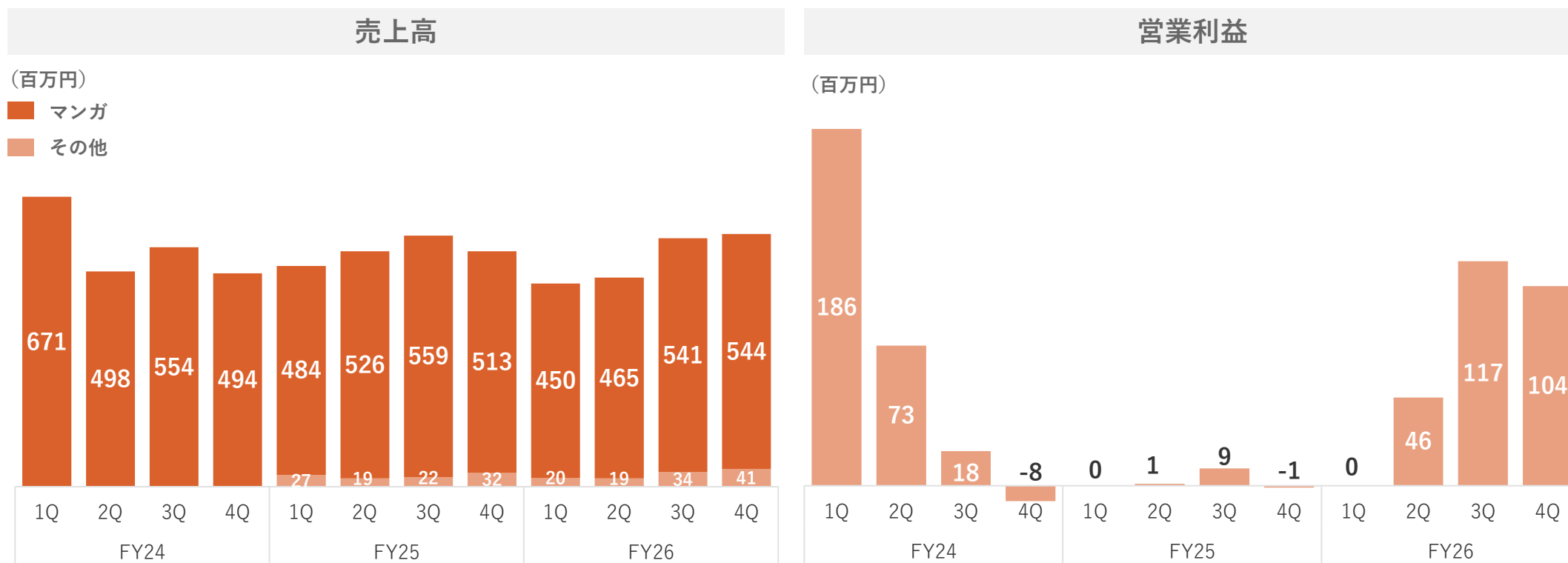
- 広告宣伝費はトップラインの進捗に応じた機動的かつ規律ある投下を徹底し、投資効率の最適化を図るとともに対売上高比率を縮小
- システム・インフラ基盤の継続的な構造見直しにより、売上規模に応じた最適かつ堅理なコスト水準を堅持
- サービス別の収益性モニタリングに基づき、適時適切な人員再配置を断行。組織全体の生産性向上とともに人件費率の最適化を推進



マンガ事業

売上高/営業利益推移（四半期）

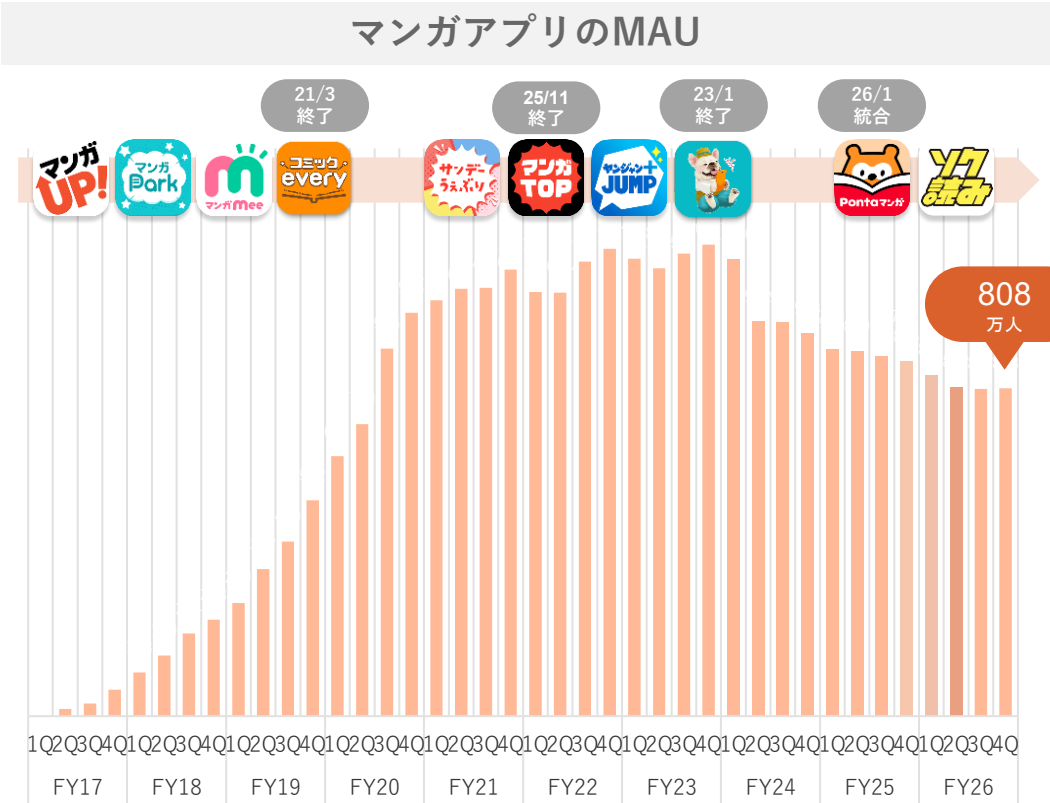
- 既存アプリにおいてはダウントrendが落ち着きを見せ、MAU・ARPUともに下げ止まりの様子を見せつつある
- iOSの手数料引き下げや人員配置のきめ細やかな調整により利益率改善
- 大型の受託開発案件の遂行が完了、売上および利益に大きく貢献



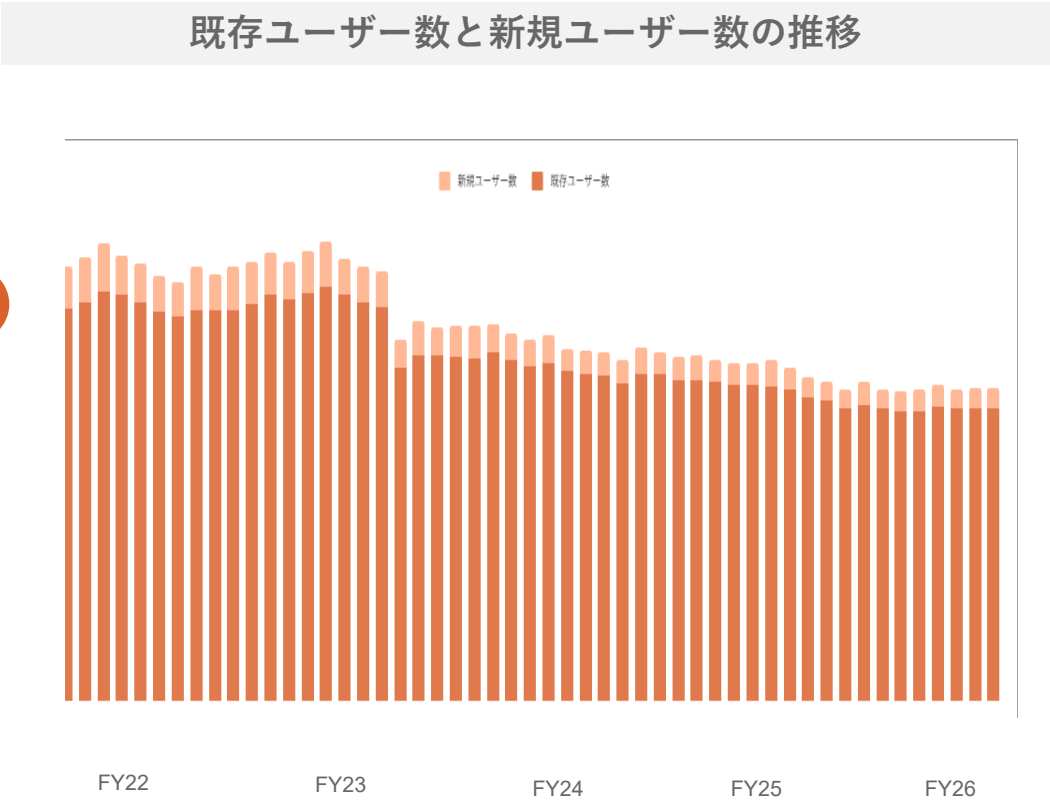
※エンジニア及びデザイナーに係る全社共通費用を含む

マンガアプリKPIの推移

- 人気作品が完結したことによるMAU減少がゆるやかに続いているものの、減少ペースは落ち着きを見せる
- 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の各四半期における平均値を採用

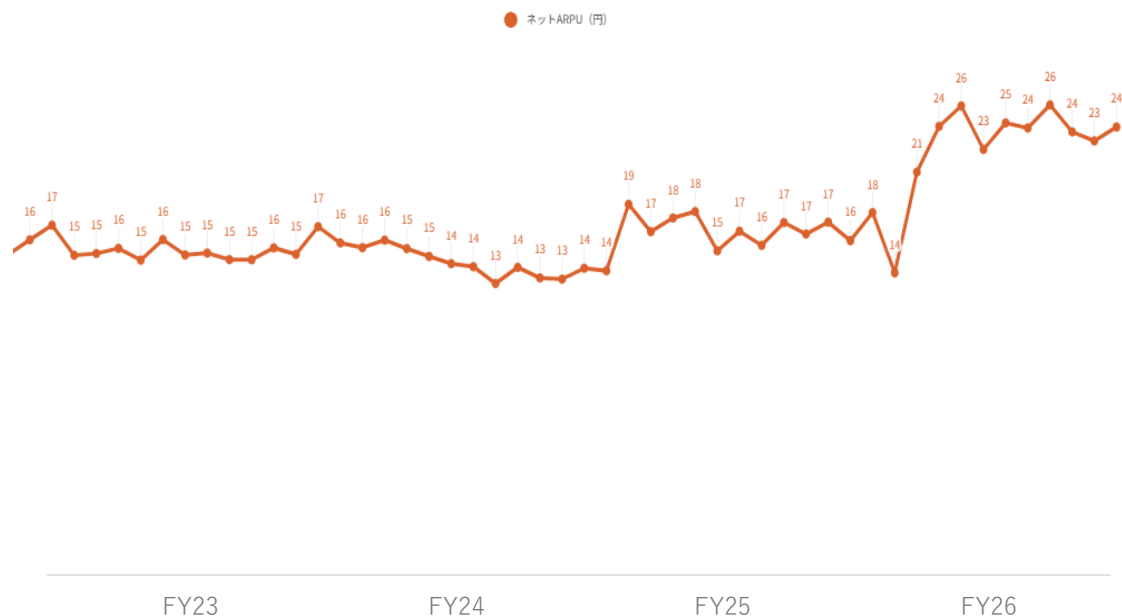


※新規ユーザー数は当月に新たにインストールをしたユーザーの数、既存ユーザーは当月のアクティブユーザー数から新規ユーザー数を除いたユーザーの数を指す

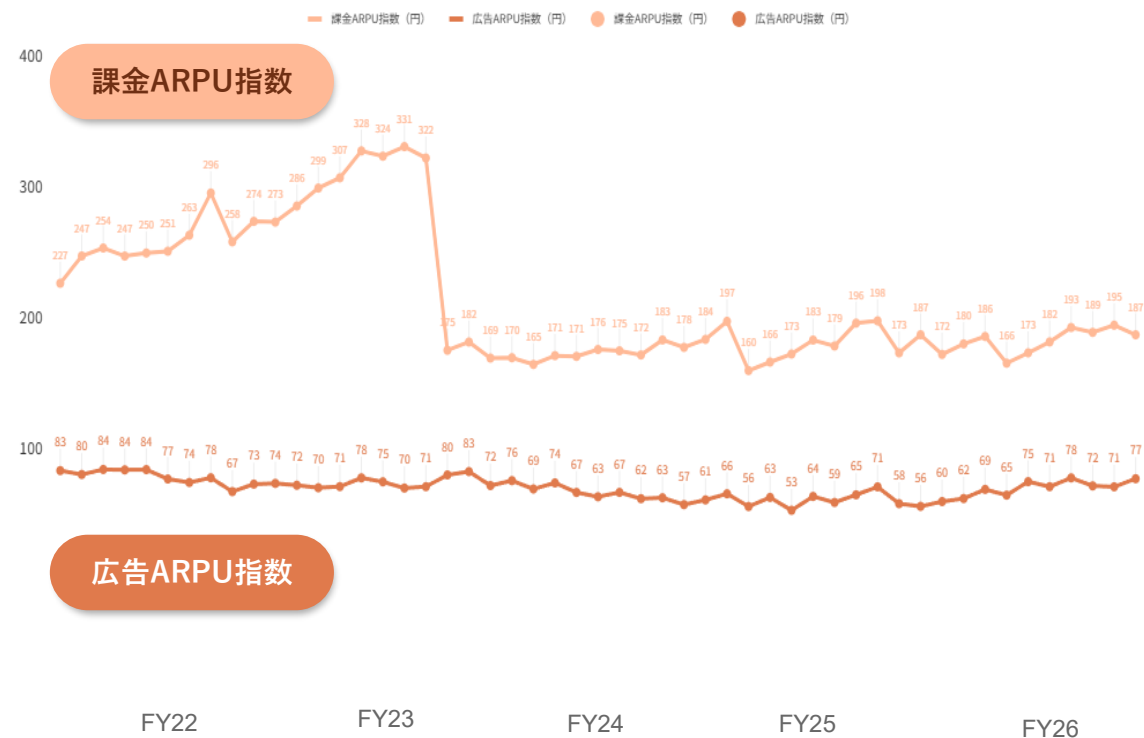
マンガアプリKPIの推移

- 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

主力既存サービスの再成長

- 当社主力プラットフォーム「マンガUP!」において、『黄泉のツガイ』等のメディアミックス（アニメ化）効果が奏功し、売上高およびアクティブユーザー数（MAU）が大幅に伸長
- 2026年7月より放送を開始したアニメ化タイトル『スーパーの裏でヤニ吸うふたり』の波約効果により、プラットフォーム全体のMAU（月間アクティブユーザー数）拡大に大きく寄与



ソク読み編集部制作作品が大手書店でヒット

- Webtoon事業を版面マンガを手掛ける当社の電子書籍書店「ソク読み」直属の編集プロダクションとして再始動
- 2026年7月に『クズ勇者パーティーに破滅させられる悪役貴族に転生したけど、原作知識と努力で完膚なきまでに叩き潰します』をリリースし、大手電子書店にて**少年ジャンル2位まで伸長**
- FY27も協業作品、編集協力作品を多数リリース予定



初版10,000部以上！



大手書店で総合10位以内！

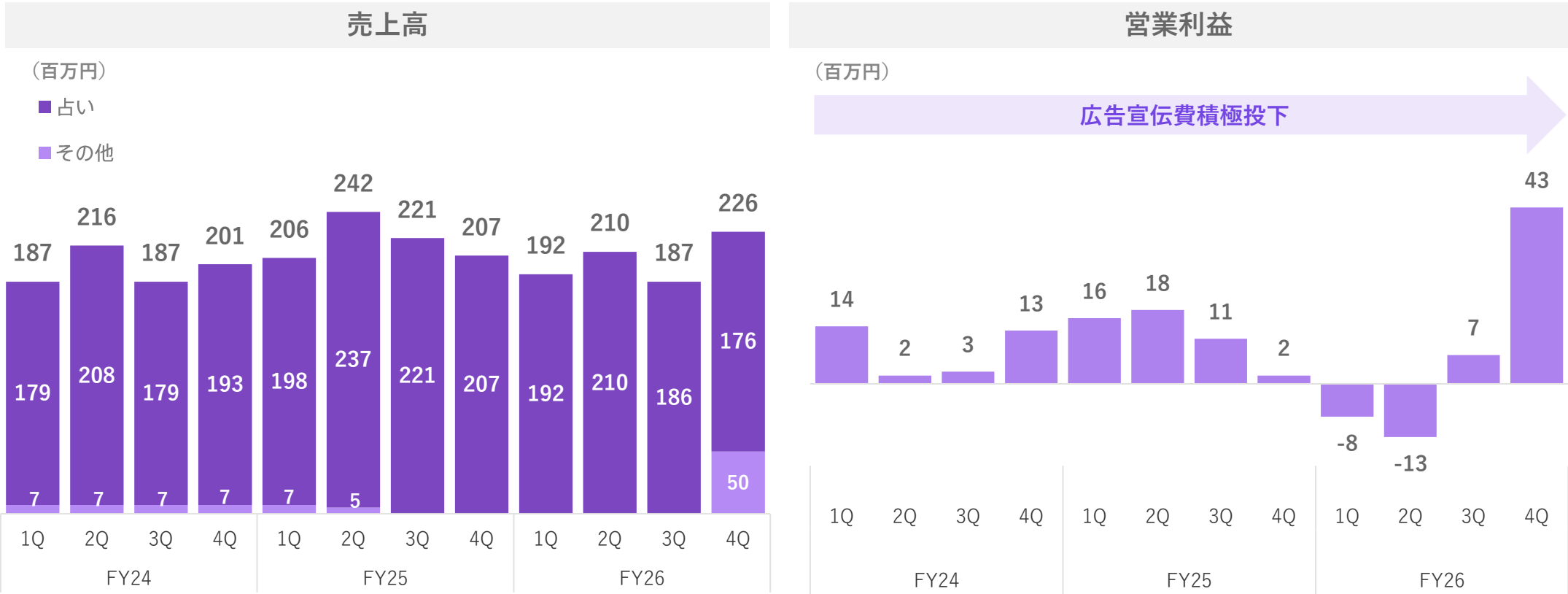
Coming
Soon...

FY27期も新作が
続々配信開始予定

エンタメ事業

売上高/営業利益推移（四半期）

- 大型のシステム売買契約が成立し、前年同四半期比で増収増益
- 電話占い事業では既存顧客向けキャンペーンの成果により、通期売上高が過去最高を更新
- 新サービスは想定に沿って立ち上がっており、次の収益の柱として育成していく方針



エンタメ事業の施策

- 第3四半期決算で掲げた方針のとおり、既存事業から新規事業へのリソースシフトを完了
- 既存事業は最小限のリソース・広告費の抑制のもとで運営し、売上・利益ともに大きく落とすことなく着地
- 収益基盤を維持しつつ、新規投資の原資を確保



「星ひとみ」 projects

売上：前期比

75%

メディア露出および広告宣伝費を抑制した結果、新規顧客獲得件数が減少し売上は低調に推移。一定の利益水準は維持できていることから、年末年始の最需要期に向けてこれまで実施できていなかった新たな施策に取り組む

電話占いuraraca

売上：前期比

106%

第3四半期から引き続き徹底した個別接客を強化した結果、課金ユーザー1人あたりの平均売上および利用ユニークユーザー数がともに向上。閑散期にも関わらず売上を維持し、事業ベースの営業利益は過去最高を更新

NEW!! YouTube番組開設

新たにYouTube番組を開設。人気YouTuberとのコラボレーションを中核に据え、チャンネル登録者数の拡大と再生数の向上を図る。あわせて、リアルイベントやオンラインサロンの開設も検討しており、オンラインで獲得したファンを起点としたマネタイズの実現を目指す

オンライン鑑定システムOEM

2026年9月より、新サービス「電話占いレイオン」をリリース。年内はテスト運用として提供しつつ、YouTube番組とのコラボレーションやキャンペーンにも活用し、新たなファンの創出を図る。2027年以降は他社電話占いサービスの乗せ換えも積極的に進めていく

ローカライズ事業

サウスワークス社：ライセンス収益の拡大と大型受託案件の進展

ローカライズしたタイトルを海外配信するパブリッシングが**前期比約3.4倍**に拡大。ローカライズ受託は大型案件が運営フェーズへパブリッシングの伸びは好調で、FY27の注力領域と認識



パブリッシング：ライセンス収益が拡大

国内タイトルの海外展開権を取得し、ローカライズして海外プラットフォームで配信



ローカライズ事業売上に占めるパブリッシングの比率



ローカライズ受託：大型案件が運営フェーズへ

ゲーム会社・プラットフォームからゲームの翻訳・ローカライズを受託



初期フェーズ

7月 納品完了



運営フェーズ

受注・進行中



新規案件

商談継続中

定期取引先も安定推移

今後の展開

パブリッシング



ローカライズ・配信するタイトル数を拡大

ローカライズ受託



ディレクター採用で受注枠を拡大

ローカライズ受託

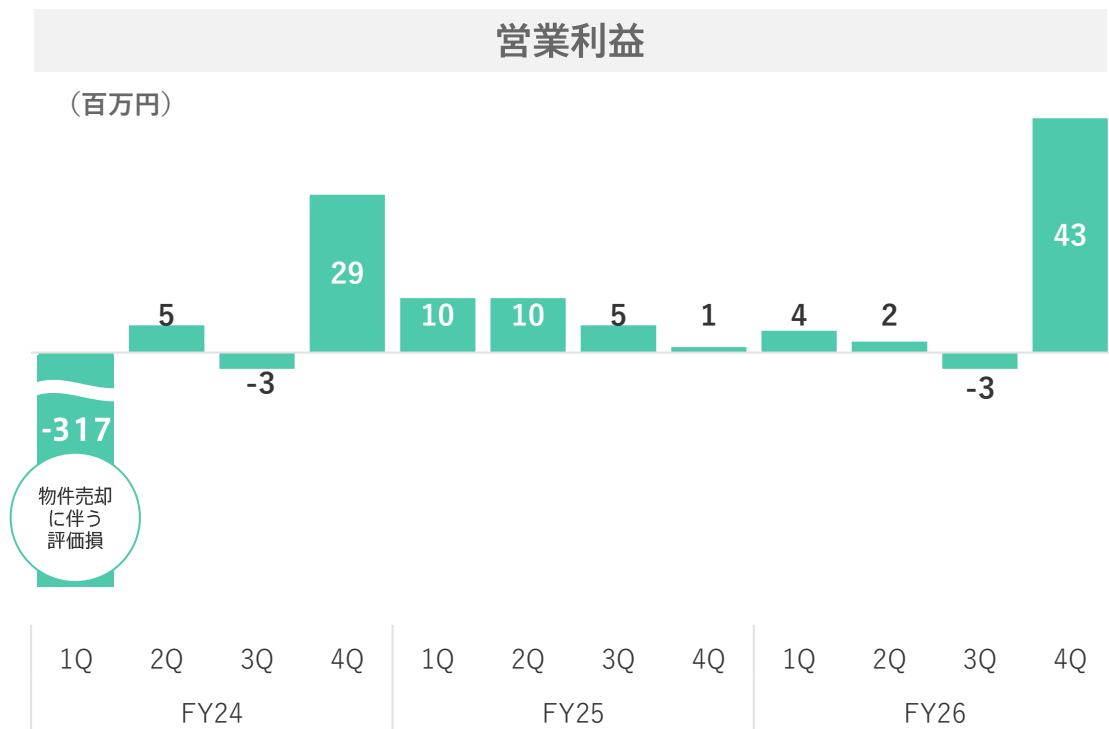
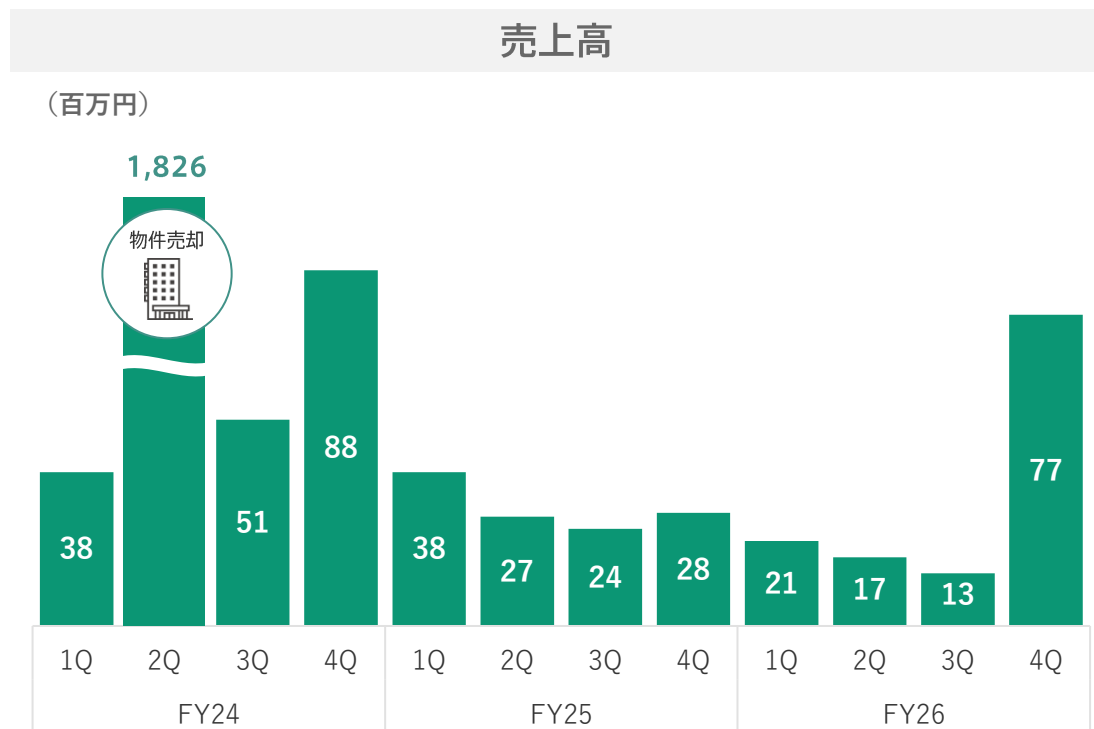


AI一次翻訳+人手仕上げのメニューを整備

RET事業

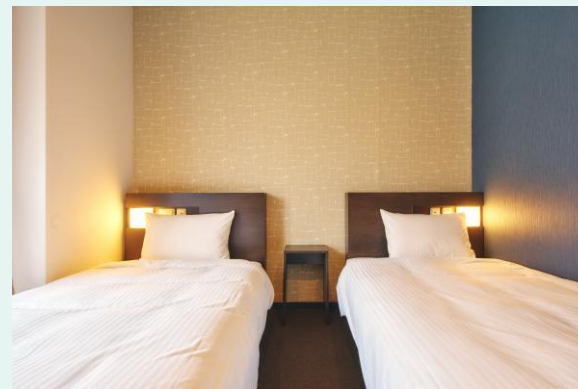
売上高/営業利益推移（四半期）

- 昨年開催の大阪・関西万博の反動減及び中国市場の回復は不透明な状況が継続。東京・大阪で稼働率の開きはあるものの、&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（都内店舗の四半期稼働率平均は92%超と好調）
- 単発での不動産関連売上により、売上・利益共に前四半期からは増加
- 26年8月から直営による新規店舗を開業。開業初期により利益寄与はFY27以降を見込む



新店舗開業：&AND HOSTEL NAMBA SOUTH新規運営受託

2026年8月1日GRAND OPEN。ブランドとして累計20店舗目のプロデュース



施設特徴

- ホステルの気軽さと個室プライバシーが共存するなんばエリアの拠点
- ダブルルーム、ツインルーム、ファミリールーム、ドミトリ
- 大阪市既存2店舗に加え、新たに3店舗目

物件概要

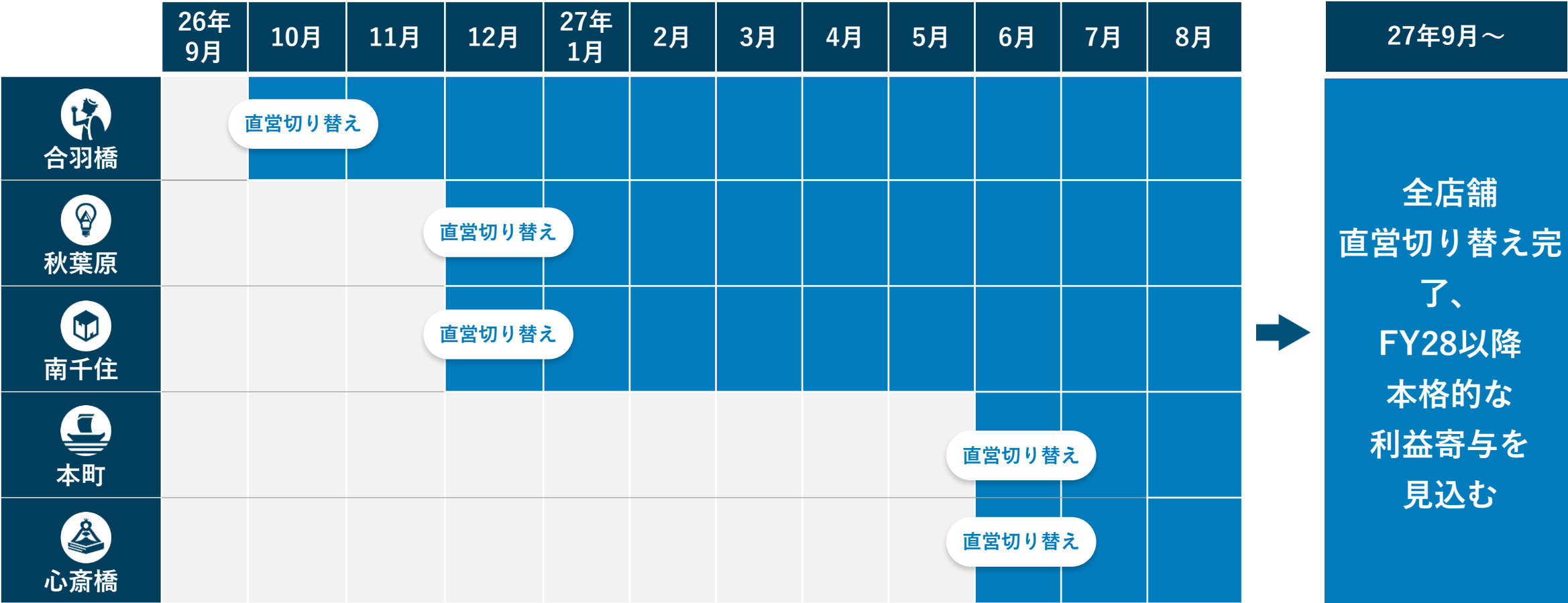
- 御堂筋線/四つ橋線「大国町」駅徒歩2分
- 鉄骨造陸屋根8階建
- 延床面積：1,003.96㎡
- 45室最大136名収容

**AND
HOSTEL**
NAMBA SOUTH



&AND HOSTEL直営化による収益性の飛躍的向上

- 委託モデルから直営切り替えで利益大幅改善を進行中
- 自社人材確保により機動的な新規領域へチャレンジできる土台の構築
- 利益本格寄与はFY28からを狙う



2027年8月期業績予想・各事業方針

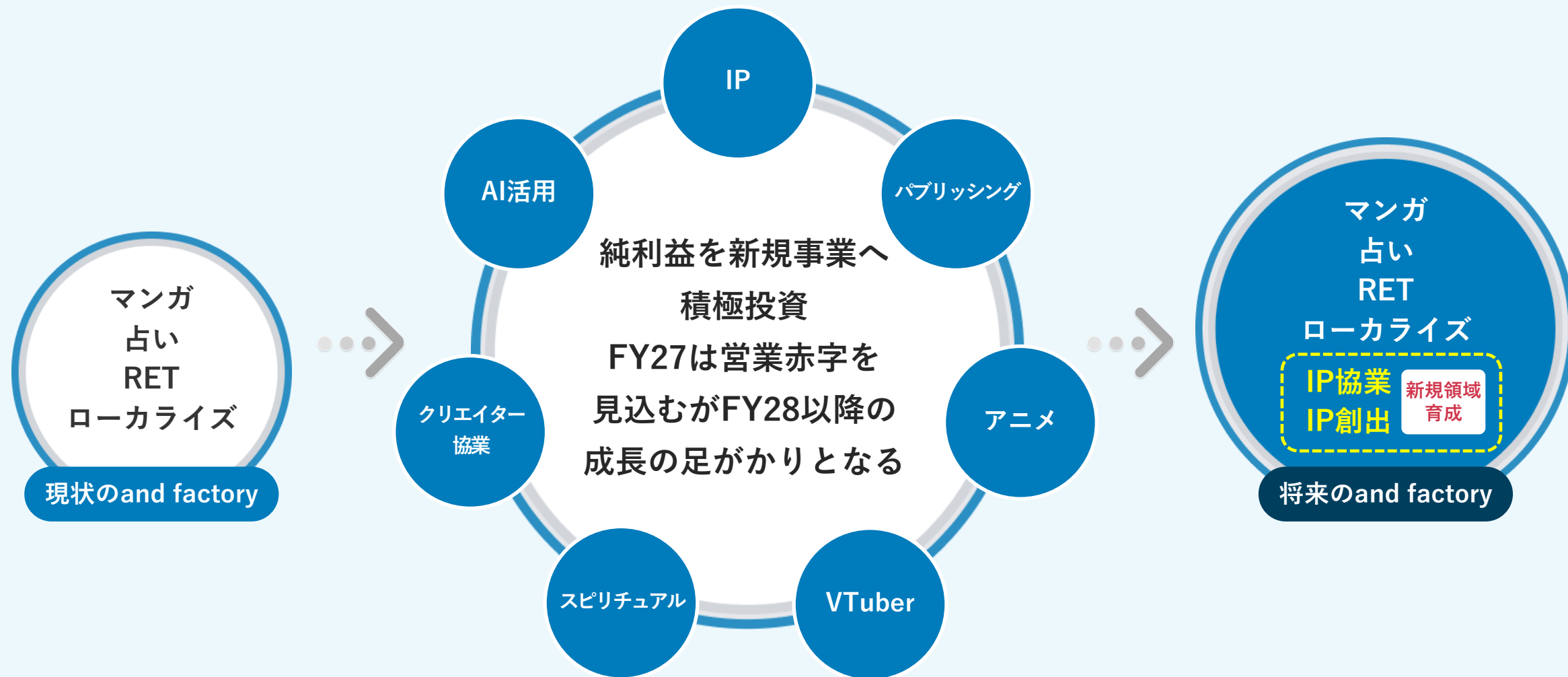
2027年8月期連結業績予想

- Skyfall社のIPOに伴い株式売却を実施し特別利益を計上、**当期純利益は大幅増の見通し**
- 特別利益計上による当期純利益の大幅増および資本の拡充を踏まえ、獲得したキャッシュを次代の成長ドライバーである**IP事業へ効率的に再配分**する。先行投資により営業損益は赤字となるが、当期純利益の黒字化と十分なキャッシュ獲得によりリスクを抑えた、**規律ある投資計画**であり、中長期的な企業価値の極大化を最優先とした戦略的意思決定を実施

	FY26 実績	FY27 計画
連結売上高	3,138百万円	2,928百万円
連結営業損益	6百万円	▲172百万円
連結経常損益	6百万円	▲172百万円
連結当期純利益	7百万円	70百万円
ROE	0.8%	7.6%



2027年8月期業績予想の考え方



IP事業を柱の候補と選定した根拠

当社の強みの最大化

自社がプラットフォーム協業で培ったコンテンツ創出・運用ノウハウおよびファン基盤を足掛かりに、低リスクかつ高い確度で参入・拡張が可能であるため

グローバルに広がる巨大な市場成長性（TAMの拡大）

国内外におけるアニメ・マンガ・ライツ市場は世界的に堅調な拡大を続けており、全社のトップライン成長を長期的・持続的に牽引するポテンシャルを有するため

高い限界利益率と優れた資本効果（高ROIC構造の確立）

ライセンス展開や二次利用（D2C・イベント・海外配信等）を通じ、重い設備投資を抑えながら高い限界利益率と投下資本利益率（ROIC）を実現できるため

FY27重点挑戦領域（IPを軸とした新規創出）

	生成AI活用したマンガ制作事業 （協業・オリジナル制作）	生成AI活用による制作工数・原価の劇的削減を通じ、高粗利なマンガIPの高速量産体制を構築。 従来のコスト構造を抜本改革し、高い資本効率で確実な収収益化を可能とする	27年初旬 予定
	出版社と協業したEC/オンラインくじ事業	出版社と協業し人気作品をグッズ化。公式だからこそできる限定グッズなどを軸にファン消費を獲得。 高収益なビジネスモデルを確立し高い資本効率で持続的な業績拡大に寄与	26年末 予定
	トップクリエイターとの協業 EC	トップクリエイターの強い発信力をテコに集客コストを抑制。熱量の高いファンコミュニティを直接収益化するD2C構造により、高単価・高リピート率を実現し、資本効率の高い継続的成長に寄与	26年末～ 27年初旬 予定
	自社創出IPとしてのVtuber事業	自社で100%権利を保有するオリジナルIPの創出により、ライセンス・配信・グッズ制作における利益率を最大化。自社サービス（EC・マンガ・リアル拠点等）との多角的なシナジーを通じ、高粗利なストック収益基盤を構築	26年8月 デビュー
	怪談スピリチュアルYouTube制作・リアルイベント運営事業	根強いファン層を持つ特化型ジャンルにおいて、YouTubeを起点とした高熱量なコミュニティおよびIPを創出。配信広告・チケット・限定グッズ等を複合したオンライン・オフライン展開により、高粗利な収益モデルを確立	26年9月 スタート
	ゲームの海外翻訳パブリッシング事業	優良ゲームIPを成長著しいグローバル市場（Steam等）へ展開し、パブリッシング収益を創出。 翻訳・ローカライズ受託による堅実な粗利をベースに、配信売上レベニューシェアによる高いアップサイドを獲得	リリース 済

生成AIを活用し制作したマンガ作品で協業型の新規事業化を目指す

- 他社出版社との共同制作が既に進行しており、作品をFY27にリリース予定
- 生成AIを活用したマンガを制作
- 『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準備中



ライツ領域での協業事業を本格開始

- 出版社と協業した公式EC/オンラインくじをリリース予定
- 国内最大級の登録者数を誇るトップクリエイターとエージェント事業での協業を強化
- トップクリエイターと協業したECサイト運営を開始。クリエイターとの協業、商品企画、高度なEC運用までを一気通貫で垂直統合。今後EC事業でのクリエイター協業を強化
- 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

出版社協業



公式EC
オンラインくじ

YouTube登録者数約約324万人



YouTube登録者数約約44万人





26年8月、自社VTuberグループデビュー、初動好調！

- 初動好調。フォロワー数増加ランキングにて上位獲得
- マンガやエンタメ領域で培ったマーケティング力、約800万人の分析基盤を武器に、
- 既存VTuberとは違うアプローチでショート動画、ライブ配信、ゲーム配信をメインに活動中
- FY27以降、オリジナル楽曲やグッズ展開、ライブイベント、マンガコラボなど、多角的な展開を予定
- 根強いファン層を増やし続け、自社100%IPの創出を目指す

怪談スピリチュアル事業を本格開始

リアルイベント開催予定！

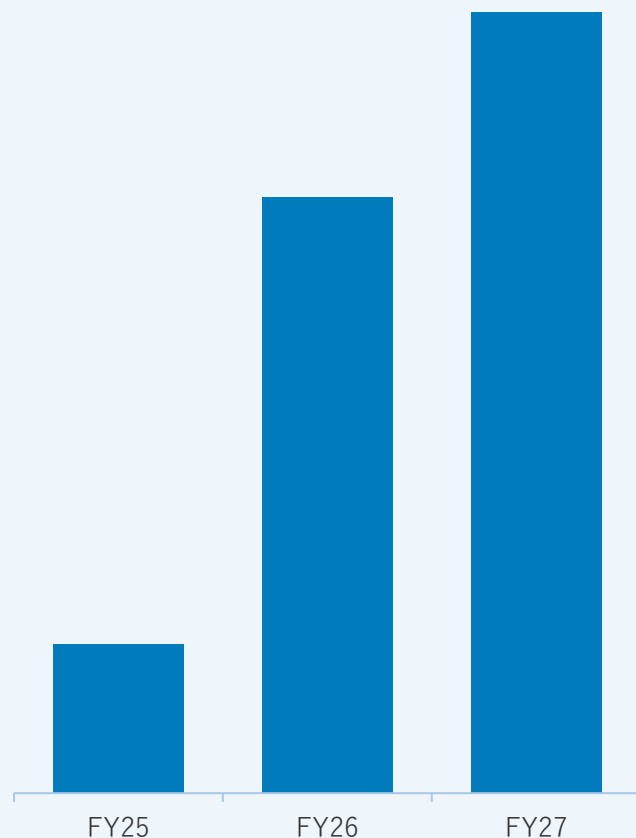


- 個人に帰属しがちなタレント・鑑定士領域において、番組 IP・顧客リスト・決済導線を当社帰属させる座組を構築。「再現性の高いIP内製化・プラットフォーム化モデル」を確立
- 総登録者数百万人規模の外部ゲストメディアとの相互送客を活用。大規模な広告宣伝費を投じることなく、顧客獲得コストを効率的にかけつつ高熱量なファンコミュニティを迅速に形成
- YouTubeを認知の起点とし、リアルイベント・有料配信でのアップセルを狙い、自社既存事業（電話占い「uraraca」）や個人鑑定への相互送客を設計。顧客生涯価値（LTV）と限界利益率を極大化する多角的な収益モデルを構築

サウスワークス社：ライセンス収益の拡大



パブリッシング：ライセンス収益が拡大



パブリッシングの伸びが好調で、引き続きFY27も注力領域と認識

- 単なる翻訳受託にとどまらず、海外配信・販売の主体（パブリッシャー）として展開。売上に応じたレベニューシェア（成果報酬型）モデルを採用することで、ヒット作品創出に伴う高い利益アップサイドを確保
- SteamやグローバルEC・アプリストア等の主要デジタルプラットフォームを活用した直接配信（D2C）を推進。物理在庫リスクを徹底排除し、限界利益率の高いデジタルストック収益基盤を構築
- 海外展開ノウハウが不足する国内の優良IPホルダー（コンテンツプロデューサー）に対し、ローカライズから海外マーケティング・配信を一元提供。資本効率の高いパートナーシップを通じ、海外市場の成長ポテンシャルを享受

株主還元

株主還元策

- 毎年8月末日の株主名簿に10単位（1,000株）以上を保有する株主様として記載または記録された株主様より所有株式数に応じてポイントを進呈
- 当社は個人株主の皆様に支えられており、皆様の日頃のご支援に感謝するとともに個人株主の皆様の利益向上を図る

and factoryプレミアム優待倶楽部



所有ポイントに応じて様々な優待商品と交換いただけます

優待最高利回り
7.49%

保有株式数（株）	進呈ポイント数	利回り※
1,000 ～ 1,999	5,000 pt	2.18 %
2,000 ～ 2,999	12,000 pt	2.62 %
3,000 ～ 3,999	20,000 pt	2.91 %
4,000 ～ 4,999	40,000 pt	4.37 %
5,000 ～ 5,999	60,000 pt	5.24 %
6,000 ～ 6,999	100,000 pt	7.28 %
7,000 以上	120,000 pt	7.49 %

※2026年9月30日の終値229円にて算出

ディスクレマー

- 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。