

Amazia

2024年9月期 第3四半期 決算説明資料

2024年8月13日

株式会社Amazia（証券コード：4424）

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

Main Contents



Contents.1...

業績概要

Contents.2...

業績予想

Contents.3...

Appendix

Amazia

Contents.1

業績概要

- 2024年9月期 第3四半期（会計期間）業績概要
- 業績推移 売上高/営業利益
- 2024年9月期 第3四半期（累計期間）業績概要
- 2023年9期 3Q比 営業利益増減分析

2024年9月期 第3四半期（会計期間） 業績概要

広告宣伝費48百万円(21.6%)削減の影響で、MAUが減少したことにより、売上高も減少
ROASを重視した広告運用等により、利用日数、ARPPUが改善傾向にある

単位：百万円

	2023年9月期 第3四半期会計期間		2024年9月期 第3四半期会計期間		前年同期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	1,084	100.0%	862	100.0%	▲222	▲20.5%
売上総利益	307	28.4%	212	24.6%	▲95	▲31.0%
営業利益	▲29	▲2.7%	▲111	▲13.0%	▲82	—
EBITDA	▲28	▲2.6%	▲107	▲12.5%	▲79	—
経常利益	▲24	▲2.3%	▲109	▲12.7%	▲84	—
四半期純利益	▲16	▲1.5%	▲109	▲12.7%	▲92	—

対前年同四半期比（会計期間）における、当四半期の状況

【売上面】

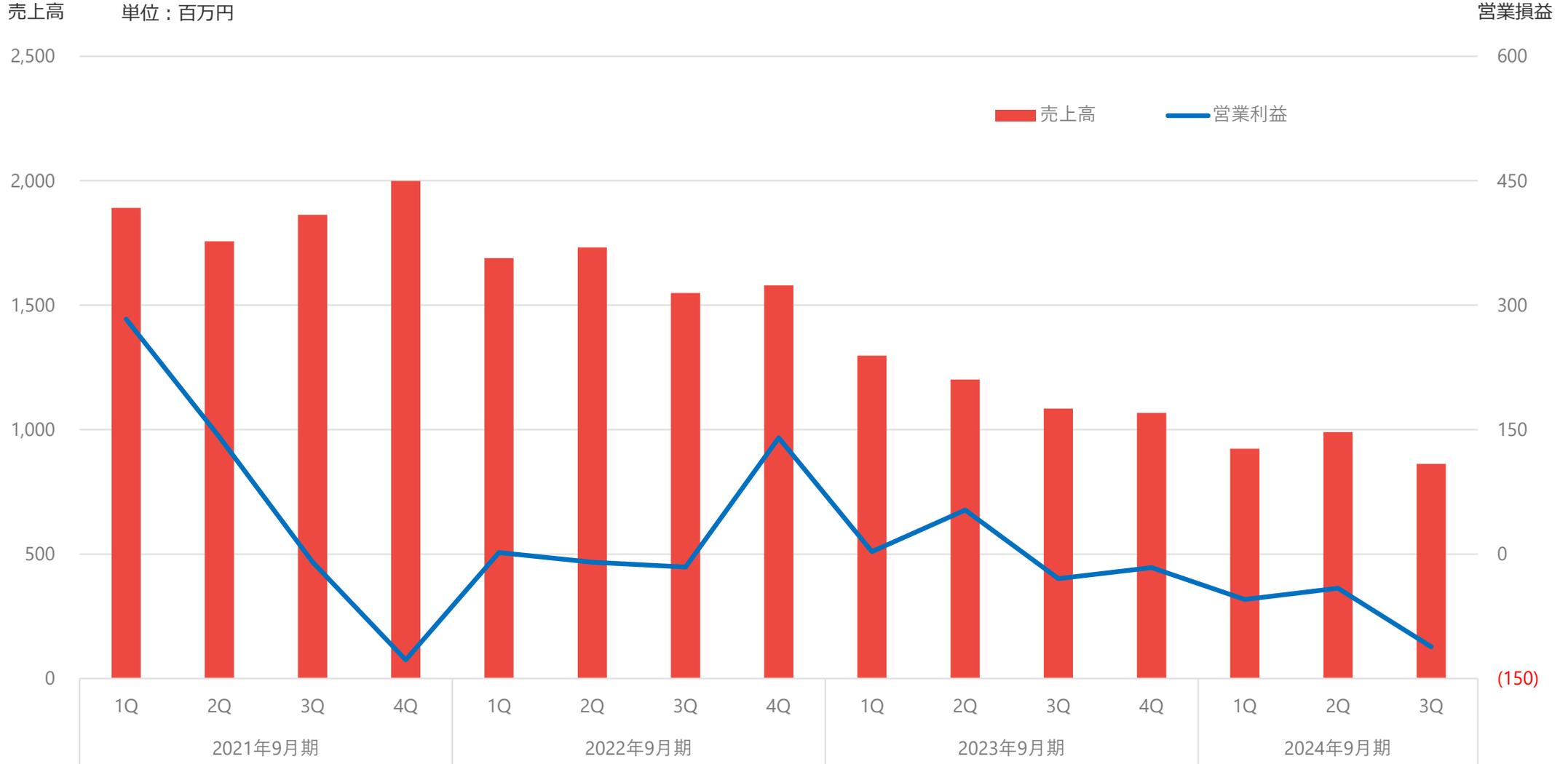
- 前年同期比で広告宣伝費を48百万円（21.6%）抑えたため、MAUが減少
- 回復基調であった広告市場は、GW後、再び悪化し、前年同四半期比で1日当たり広告収益が微減
- ROASを重視した広告運用、小学館作品の配信等により、利用日数、ARPPUは、改善傾向

【利益面】

- 広告宣伝費を48百万円抑制したものの、減収の影響及びオリジナル作品の制作数増加等により営業利益が82百万円悪化

業績推移 売上高/営業利益

広告宣伝費を抑制させた結果、MAUが減少し、当2Q比で売上高は▲12.9%減少
課金ARPUは回復傾向にあるが、広告ARPUが依然として不安定な状況



2024年9月期第3四半期（累計期間）業績概要

広告宣伝費277百万円(32.9%)削減の影響で、MAUが減少したことにより、売上高も減少
ROASを重視した広告運用等により、利用日数、ARPPUが改善傾向にある

単位：百万円

	2023年9月期 第3四半期累計期間		2024年9月期 第3四半期累計期間		前年同期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	3,582	100.0%	2,775	100.0%	▲807	▲22.5%
売上総利益	1,125	31.4%	797	28.7%	▲327	▲29.1%
営業利益	26	0.7%	▲207	▲7.5%	▲234	—
EBITDA	29	0.8%	▲199	▲7.2%	▲228	—
経常利益	28	0.8%	▲205	▲7.4%	▲234	—
四半期純利益	43	1.2%	▲205	▲7.4%	▲249	—

対前年同四半期比（累計期間）における、当四半期の状況

【売上面】

- 前年同期比で広告宣伝費を277百万円（32.9%）抑えたため、MAUが減少
- 前年同期比で決済率は悪化するが、ROASを重視した広告運用を開始したことで、利用日数、ARPPUは改善傾向

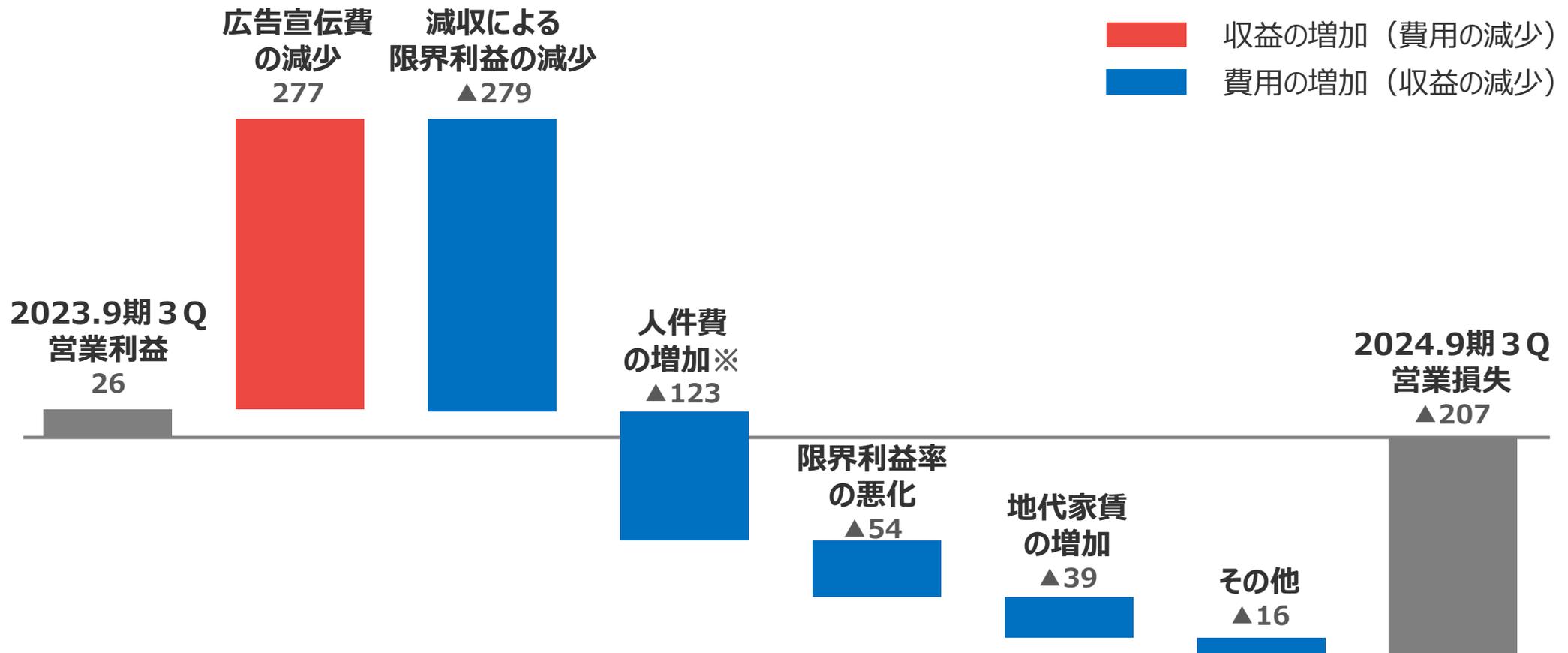
【利益面】

- 広告宣伝費の抑制により、広告宣伝費率が20.4%にまで減少（前3Q：23.5%）
- 前年同四半期は、株式報酬費用の戻入95百万円（当四半期は戻入16百万円）の計上があった影響で営業利益が減少

2023年9期 3 Q比 営業利益増減分析

前3Qは株式報酬費用の戻入95百万円があった影響と、減収による限界利益の減少及びオリジナル作品の制作と新規事業立上げに向けた先行投資を行った結果、営業損失207百万円となる

単位：百万円



※株式報酬費用の戻入含む（前3Q：95百万円、当3Q：16百万円）

Amazia

Contents.2

業績予想

- 業績達成状況
- 成長戦略の進捗状況
- 2024年9月期 第4四半期以降の見通し

業績達成状況

マンガBANG!のMAUは計画未達だが、1日当たり広告収益、利用日数、ARPPUは計画を上回るマンガBANG!のユーザー獲得が遅れ、売上高未達となるが、利益は計画を上回る
通期予想は据え置き、積極的に先行投資することで、売上・利益水準の達成を目指す

単位：百万円

	2024年9月期		
	第3四半期累計 実績	通期 計画	進捗率
売上高	2,775	4,000~4,674	69.4~59.3%
営業利益	▲207	▲373~▲460	—
経常利益	▲205	▲374~▲461	—
当期純利益	▲205	▲380~▲467	—

計画比における「マンガBANG!」各KPIサマリー

MAU	広告収益		課金収益	
	1日当たり広告収益	利用日数	決済率	ARPPU
 計画幅を下回り推移	 ほぼ計画通りに推移	 計画幅を上回り推移	 計画幅を下回り推移	 計画幅を上回り推移

成長戦略の進捗状況

01 マンガアプリの展開

- 「マンガBANG!」の主力コーナーであるメダルで読むコーナーにおいて、**小学館作品**の配信が開始（2023年12月～）
- ROASを用いた広告運用を行うことで、売上高広告宣伝費率が改善（前3Q：23.5%⇒当3Q：20.4%）
- 「マンガBANG!」の改善のために、新機能を追加

02 オリジナル作品の制作強化

- 当3Qで9作品が新連載（累計51作品）、順調に増加
- 大手電子書店でもランキング上位に入る作品が出始めており、24年6月は過去最高の上代売上を達成
- 子会社であるWithLinksのWebtoon作品も大手電子書店で連載開始され、好調な立上がり



03 マンガBANGブックスの拡大

- 23年10月にWeb版「マンガBANG!」を「マンガBANGブックス」にリニューアル、遅延していたユーザー獲得も増加傾向にある
- ポイント還元施策により、まとめ買いで利用され、高ARPPUを実現

04 新規事業の創出

- SES事業**
24年3月100%子会社Amazia Linkを設立し、GMOコネクト(株)の支援を受け、SES事業の立上中
- オンライン診療の支援事業**
24年9月（予定）に、提携医師と共同でウイズマイメディカル（当社出資割合77.6%）を設立し、オンライン診療の支援事業の立上げを目指す

※ 詳細につきましては、本日開示の「子会社設立に関するお知らせ」をご参照ください。

2024年9月期 第4四半期以降の見通し

広告宣伝費を抑制しながら、オリジナル作品の大ヒット・メディア化による収益の拡大、価格優位性を訴求することで「マンガBANGボックス」の拡大及び新規事業の立上げを目指す

当社を取り巻く環境

売上増加 費用減少 要因

- 「マンガBANG!」のメインコーナー（メダル）に、小学館作品の配信開始（23年12月～）好調な売上推移となっており、7月以降も継続的に有名作品の配信許諾を得る
- 23年10月にリニューアルした「マンガBANGボックス」の拡大
- オリジナル作品の増加による、自社アプリ内の利益率改善と外販による売上増加
- 費用対効果のあった広告運用を行うことで、広告宣伝費を抑制

売上減少 費用増加 要因

- 広告市況の不安定な状況が続き、広告収益単価が低調に推移する懸念
- 消費マインドの減退等による、課金売上が低調に推移する懸念
- 「マンガBANGボックス」及び新規事業（SES事業、オンライン診療の支援事業）の立上げに向けた先行投資が増加
- 本社移転による地代家賃の増加

Amazia

Contents.3

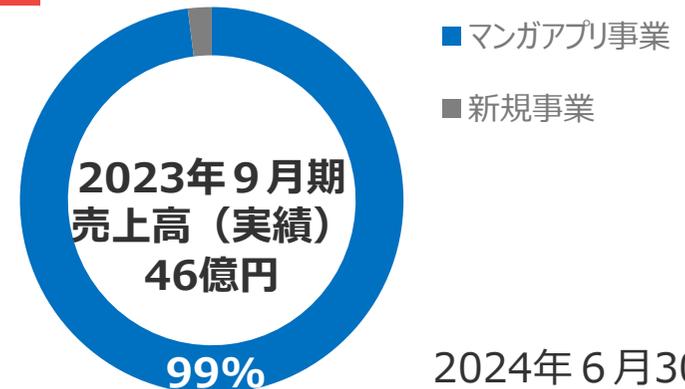
Appendix

- 会社概要
- 四半期業績推移
- 年間業績推移
- 市場動向

会社概要

社名	株式会社Amazia（アメイジア）
本社住所	東京都渋谷区桜丘町1-2 渋谷サクラステージセントラルビル13階
設立	2009年10月
代表社名	代表取締役社長 佐久間 亮輔
事業内容	「マンガBANG!」の企画・運営 「マンガトート」の企画・運営 「MANGA BANG!」の企画・運営 オリジナル漫画の制作
役員構成	取締役 5名（内、社外 2名） 監査役 3名（内、社外 3名） 監査役会設置会社
関係会社	株式会社Amazia Link（100%） 株式会社WithLinks（90.9%）

従業員数	41名（役員 8名、アルバイト20名除く）
総資産	23億1,352万円
資本金	3億6,672万円
発行済株式数	6,757,800株
時価総額	25億2,065万円
単元株数	100株
上場市場	東証グロース（証券コード4424）



2024年6月30日現在

四半期業績推移

単位：百万円(百万円未満切り捨て)

	22/9期				23/9期				24/9期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	1,688	1,731	1,549	1,578	1,297	1,201	1,084	1,067	923	990	862
変動費(※1)	1,056	1,055	959	998	805	806	731	695	605	654	610
広告宣伝費	481	541	456	299	336	281	223	222	195	194	175
人件費(※2)	92	94	95	97	101	▲0	91	96	107	95	111
その他	55	50	53	43	50	60	67	68	69	86	76
営業利益 (営業損失)	1	▲9	▲15	140	3	53	▲29	▲16	▲54	▲41	▲111
経常利益 (経常損失)	4	▲0	▲4	144	▲1	54	▲24	▲13	▲59	▲36	▲109
当期純利益 (当期純損失)	▲0	▲3	▲6	52	▲4	64	▲16	▲104	▲59	▲37	▲109

※1 変動費は、仕入高（著作権料、プラットフォーム手数料）、【製】賃借料（サーバー代）

※2 採用費、株式報酬費（戻入）含む

年間業績推移

		第10期 2019年9月期	第11期 2020年9月期	第12期 2021年9月期	第13期 2022年9月期	第14期 2023年9月期	第15期計画 2024年9月期
売上高	(千円)	3,386,580	7,524,525	7,507,568	6,547,840	4,650,427	4,000,000 ~4,674,000
経常利益	(千円)	396,443	1,084,693	290,843	144,132	15,009	△374,000 ~△461,000
当期純利益及び当期純損失 (△)	(千円)	303,027	750,264	185,340	41,243	△60,926	△380,000 ~△467,000
資本金	(千円)	338,524	356,089	361,504	366,004	366,004	(未開示)
発行済株式総数	(株)	3,314,100	6,710,200	6,734,600	6,754,600	6,754,600	
純資産額	(千円)	965,007	1,800,970	2,049,700	2,041,309	1,878,996	
総資産額	(千円)	1,613,255	3,106,918	3,020,181	2,864,191	2,576,167	
1株当たり純資産額	(円)	145.60	260.87	289.03	286.40	274.38	
1株当たり当期純利益及び1株当たり当期純損失 (△)	(円)	46.77	112.33	27.55	6.14	△9.27	△57.79 ~△71.04
自己資本比率	(%)	59.8	56.3	64.4	66.1	70.0	(未開示)
自己資本利益率	(%)	47.6	55.3	10.0	2.1	△3.3	
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	324,928	849,901	224,132	57,328	△160,084	
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	△58,918	△25,969	△25,887	△130,301	△196,974	
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	334,596	30,215	7,368	△94,924	△28,844	
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	839,783	1,693,930	1,899,544	1,731,646	1,345,743	
従業員数〔外、平均臨時雇用者数〕	(名)	16 〔2〕	25 〔3〕	27 〔7〕	31 〔11〕	34 〔13〕	

1. 2020年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

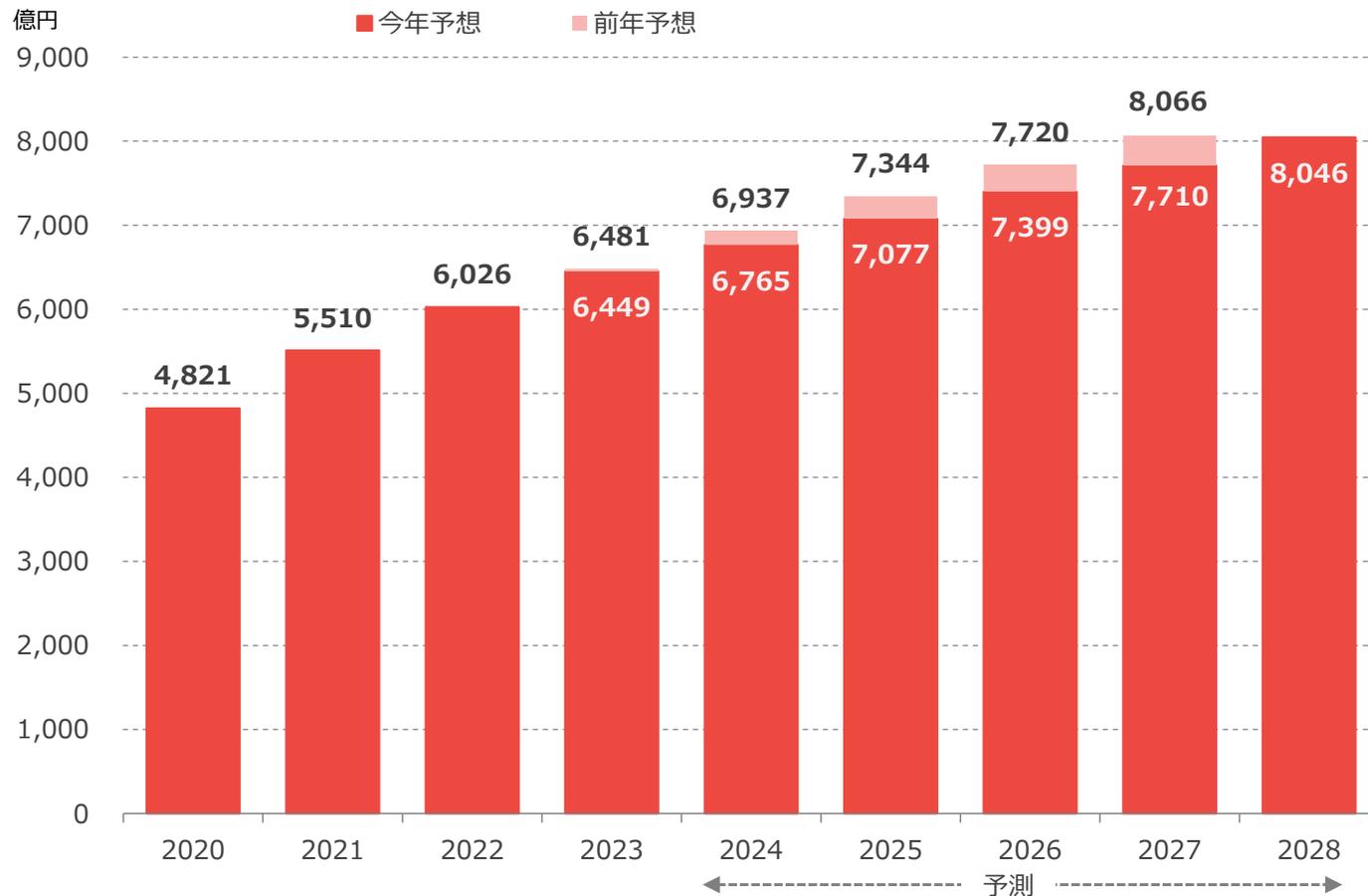
第10期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益を算定しております。

2. 従業員数は就業人員（休職者を除く）であり、臨時従業員数（アルバイト含む。業務委託社員を除く。）は、年間平均雇用人員（1日8時間換算）を〔外書〕に記載しております。

市場動向

前年予想より市場成長は鈍化しているものの、2023年度電子書籍市場は6,449億円と前年比7.0%増となり、2028年度には8,000億市場にまで成長すると予測

電子書籍市場（電子書籍+電子雑誌）



ディスクレームー

- 本資料に記載いたしました認識、戦略、計画などのうち、見通しは歴史的事実ではなく不確実な要素を含んでおります。実際の業績は、様々な要因により見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご了承願います。
- 実際の業績に影響を与える重要な要因には、当社の事業を取り巻く経済情勢、社会的動向、当社の提供するサービス等に対する需要動向による相対的競争力の変化などがあります。なお、業績に影響を与える重要な要因は、これらに限定されるものではありません。
- 本資料は、公認会計士又は監査法人の監査・四半期レビューの対象外です。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは百万円単位で切捨表示されています。
- 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。
- 当社に関する情報以外は、一般に公知の情報に依拠しています。

【用語集】

- MAU (Monthly Active Users) : 月間アクティブユーザー
- ARPU (Average Revenue Per User) : 1ユーザー当たりの平均売上
- ARPPU (Average Revenue Per Paid User) : 課金ユーザー1人当たりの平均売上
- ROAS (Return On Advertising Spend) : 広告の費用対効果を測定する指標。広告経由の売上÷広告宣伝費×100%
- ATT (App Tracking Transparency) : アプリ上で広告事業主がユーザーをトラッキングできるかをユーザーがコントロールすること
- UI (User Interface) : デザインやフォント、外観、操作性など、ユーザーと製品・サービスの接点となる全ての情報
- UX (User Experience) : ユーザーが製品・サービスを利用して得られた体験・感じたこと