

Amazia

2023年9月期 第2四半期 決算説明資料

2023年5月11日

株式会社Amazia（証券コード：4424）

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

Main Contents



Contents.1...

業績予想の修正

Contents.2...

業績概要

Contents.3...

業績予想

Contents.4...

Appendix

Amazia

Contents.1

業績予想の修正

- 業績達成状況
- 業績予想の修正_Summary

業績達成状況

MAUは、ほぼ計画通りに推移した一方、1日当たり広告収益が大幅に下回り、利益率の高い広告収益が減少したこと及び決済率が低調に推移したことにより、売上高・各利益が未達となった

単位：百万円

	2023年9月期 第2四半期累計期間			
	当初計画	実績	差異	達成率
売上高	2,919	2,498	▲421	85.6%
営業利益	158	56	▲102	35.4%
経常利益	159	53	▲105	33.6%
当期純利益	102	59	▲43	58.2%

計画比における各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
 ほぼ計画通りに推移	 計画を大幅に下回り推移	 計画を下回り推移	 計画を下回り推移	 計画を上回り推移

業績予想の修正_Summary

マンガBANG! : 上昇傾向にあった広告獲得単価が改善に転じており、一定のMAUを維持しつつ広告宣伝費を更に削減

マンガ制作 : 将来の成長ドライバーとして、オリジナル作品の制作体制を更に強化するとともに、成長が著しいWebtoonの制作にも着手することで、当下期は投資が先行

海外展開 : リニューアルした北米向け「MANGA BANG!」の配信作品の拡充及び機能追加を図りながら、広告出稿を強める予定

単位：百万円

	2023年9月期 通期				
	当初計画 (A)	修正後計画			差異 (A-B)
		上期 (実績)	下期 (計画)	合計 (B)	
売上高	5,800	2,498	2,322	4,820	▲979
営業利益	230	56	▲55	0	▲229
経常利益	230	53	▲53	0	▲230
当期純利益	145	59	▲39	21	▲123

Amazia

Contents.2

業績概要

- 2023年9月期 第2四半期（会計期間）業績概要
- 業績推移 売上高/営業利益
- 2023年9月期 第2四半期（累計期間）業績概要
- 2022年9期 2Q比 営業利益増減分析

2023年9月期 第2四半期（会計期間） 業績概要

広告市況の悪化及び消費マインドの減退等の影響により、売上高は減少
ユーザー獲得単価を約25%改善し、広告宣伝費を259百万円抑制

単位：百万円

	2022年9月期 第2四半期会計期間		2023年9月期 第2四半期会計期間		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	1,731	100.0%	1,201	100.0%	▲530	▲30.6%
売上総利益	643	37.2%	356	29.7%	▲287	▲44.7%
営業利益	▲9	▲0.6%	53	4.4%	+62	—
EBITDA	▲9	▲0.5%	54	4.5%	+63	—
経常利益	▲0	▲0.0%	54	4.5%	+55	—
四半期純利益	▲3	▲0.2%	64	5.3%	+68	—

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】

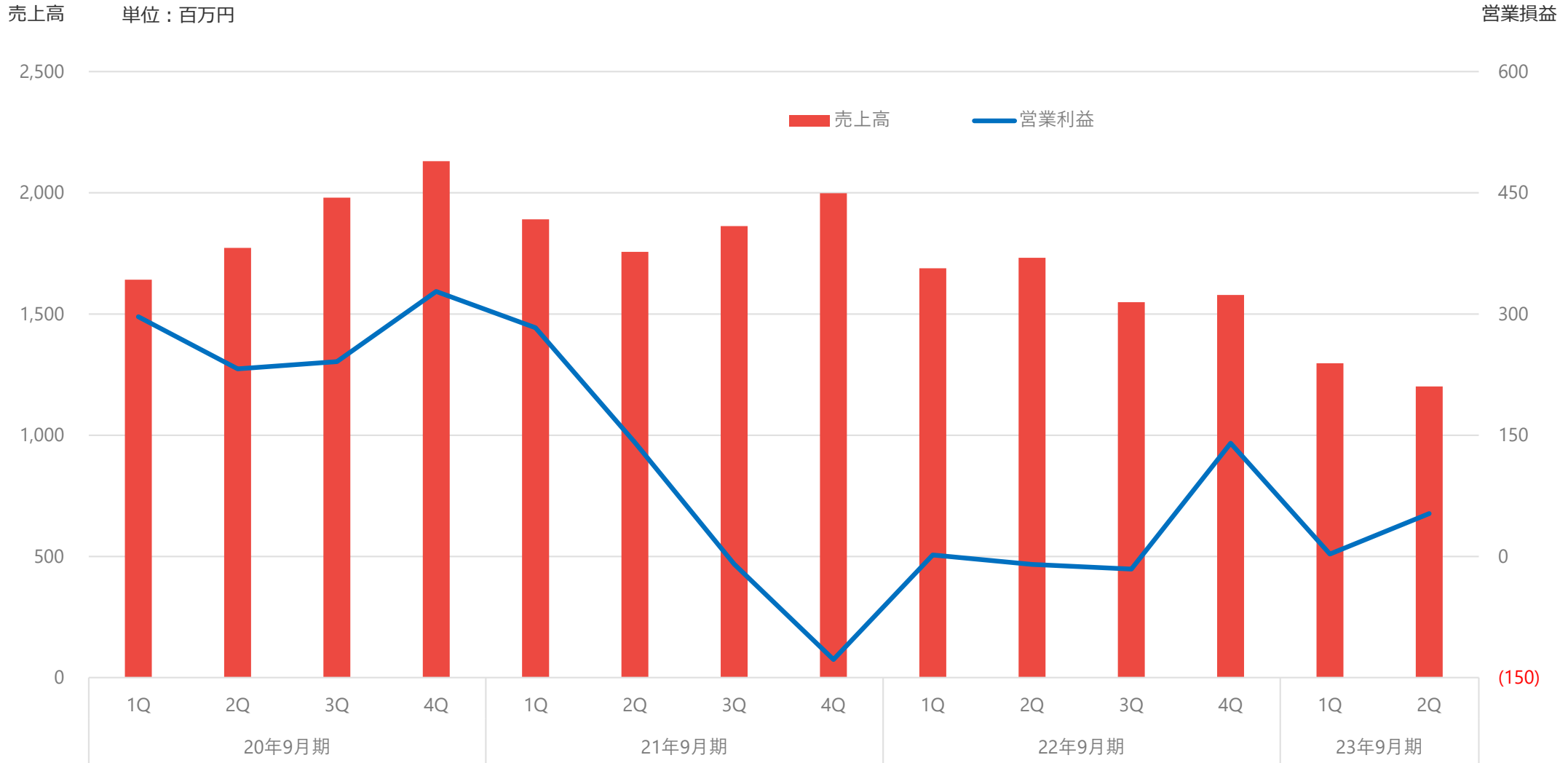
- 国内インフレによるユーザーの消費マインドの減退等により、課金収益KPI（決済率、ARPPU）が低調に推移
- 世界経済の停滞及び国内インフレ等により、広告市況が悪化し、広告収益KPI（1日当たり広告収益）が大幅に減少
- 効率的に広告獲得を行ったものの、前年同期比で広告宣伝費を259百万円抑えたため、MAUと利用日数が減少

【利益面】

- 効率的に広告宣伝費を投下できたため、広告宣伝費率が23.5%にまで減少（前2Q：31.3%）し、減収の影響を吸収

業績推移 売上高/営業利益

課金ARPUは回復の兆しを見せる一方で、1日当たり広告収益が更に悪化及び広告宣伝費を抑制させた結果、MAUが微減したことで、当1Q比で売上高は▲7.4%減少



2023年9月期 第2四半期（累計期間）業績概要

広告市況の悪化及び消費マインドの減退等の影響により、売上高は減少
ユーザー獲得単価を約20%改善し、広告宣伝費を403百万円抑制

単位：百万円

	2022年9月期 第2四半期累計期間		2023年9月期 第2四半期累計期間		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	3,419	100.0%	2,498	100.0%	▲921	▲26.9%
売上総利益	1,243	36.4%	817	32.7%	▲425	▲34.2%
営業利益	▲7	▲0.2%	56	2.2%	+64	—
EBITDA	▲6	▲0.2%	58	2.3%	+64	—
経常利益	4	0.1%	53	2.1%	+49	+1128.3%
四半期純利益	▲4	▲0.1%	59	2.4%	+64	—

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】

- 国内インフレによるユーザーの消費マインドの減退等により、課金収益KPI（決済率、ARPPU）が低調に推移
- 世界経済の停滞及び国内インフレ等により、広告市況が悪化し、広告収益KPI（1日当たり広告収益）が大幅に減少
- 効率的に広告獲得を行ったものの、前年同期比で広告宣伝費を403百万円抑えたため、MAUと利用日数が減少

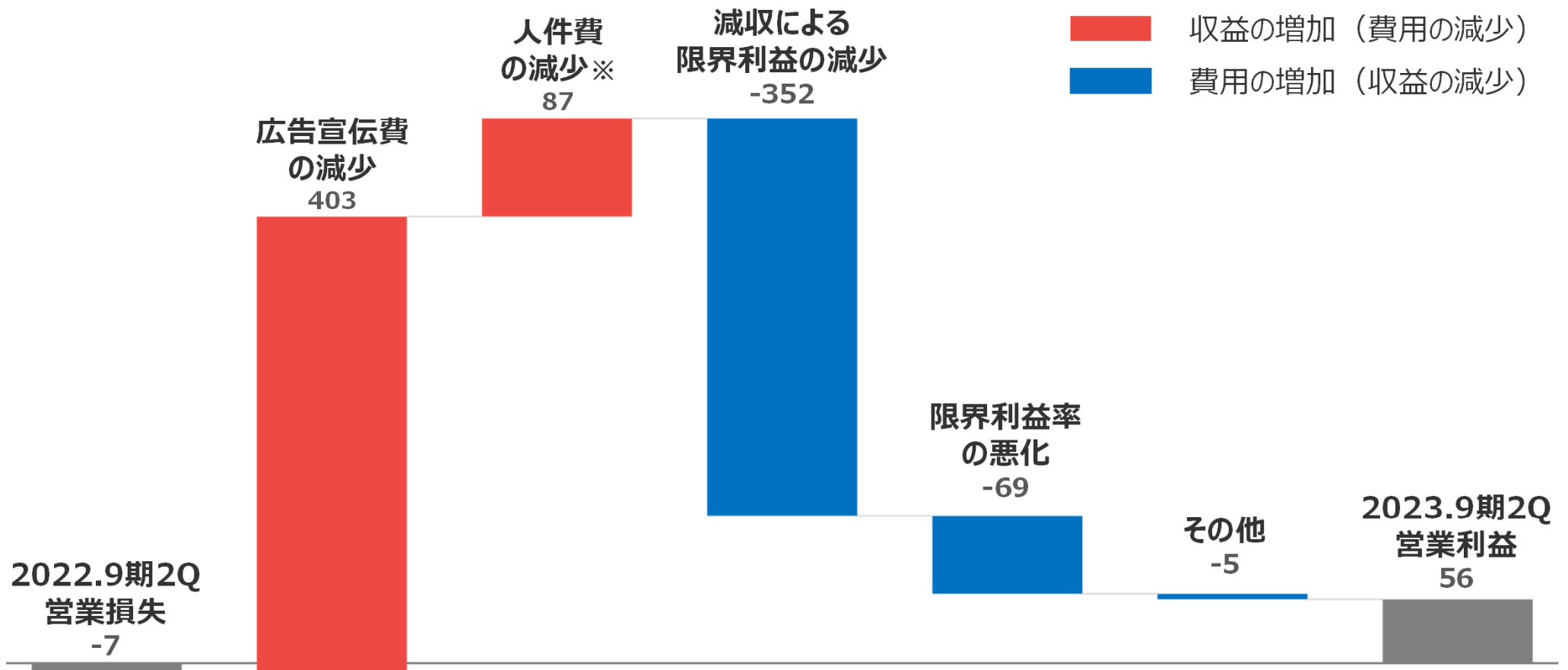
【利益面】

- 効率的に広告宣伝費を投下できたため、広告宣伝費率が24.8%にまで減少（前2Q：29.9%）し、減収の影響を吸収

2022年9期 2Q比 営業利益増減分析

売上高の減少により限界利益が減少及び利益率の高い広告収益の割合の低下するも、効率的な広告宣伝費の投下及び株式報酬費用の戻入等により、56百万円の営業利益となる

単位：百万円



※株式報酬費用の戻入95百万円含む

業績予想

- 修正後業績予想
- 業績予想の修正要因
- マンガBANG!の広告ARPU・課金ARPU推移と計画
- 成長戦略の進捗状況
- 2023年9月期 第3四半期以降の見通し

修正後業績予想

マンガBANG!で獲得する利益を中長期の収益拡大に向けて、マンガ制作費及びIP展開に向けた広告宣伝費、及びマンガアプリの海外展開の早期収益化に向けた広告宣伝費に投下予定

単位：百万円

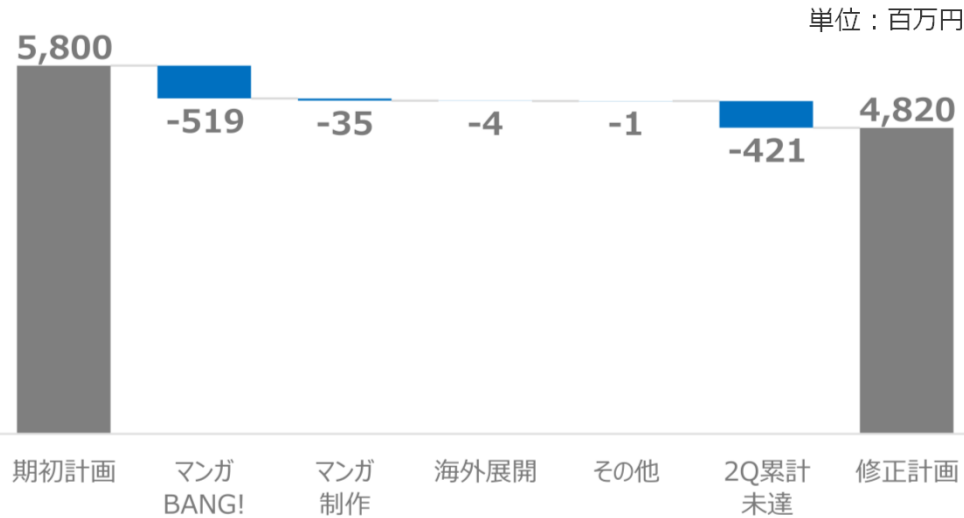
	2023年9月期 通期				
	当初計画 (A)	修正後計画			差異 (A-B)
		上期 (実績)	下期 (計画)	合計 (B)	
売上高	5,800	2,498	2,322	4,820	▲979
営業利益	230	56	▲55	0	▲229
経常利益	230	53	▲53	0	▲230
当期純利益	145	59	▲39	21	▲123

マンガBANG!における各KPIの計画策定の前提条件

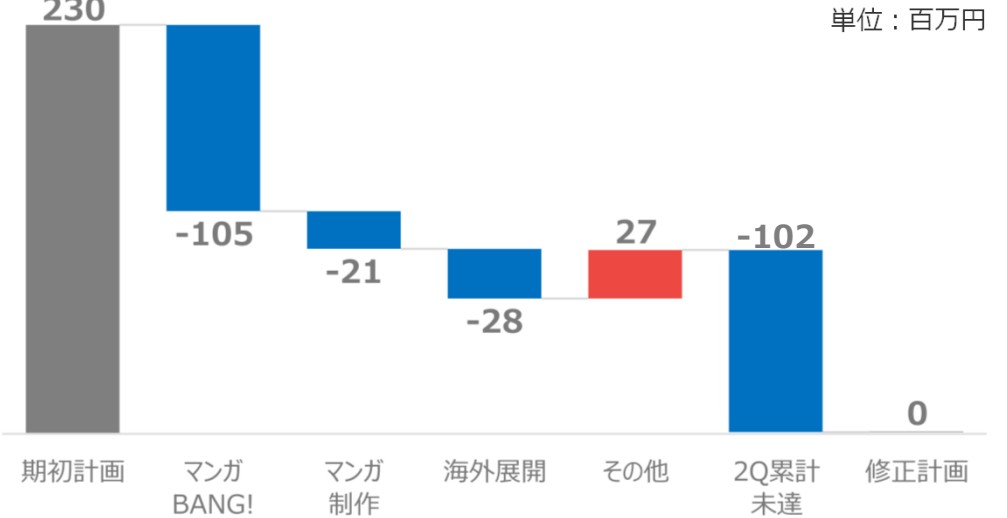
MAU	広告収益 (広告ARPU)		課金収益(課金ARPU)	
	1日当たり広告収益	利用日数	決済率	ARPPU
広告宣伝費を削減するため、当2Qから微減する想定	当2Qから動画リワード対象作品の増加による改善を見込む	当2Qとほぼ同水準で推移する想定	当2Qとほぼ同水準で推移する想定	当2Qとほぼ同水準で推移する想定

業績予想の修正要因

売上高



営業利益

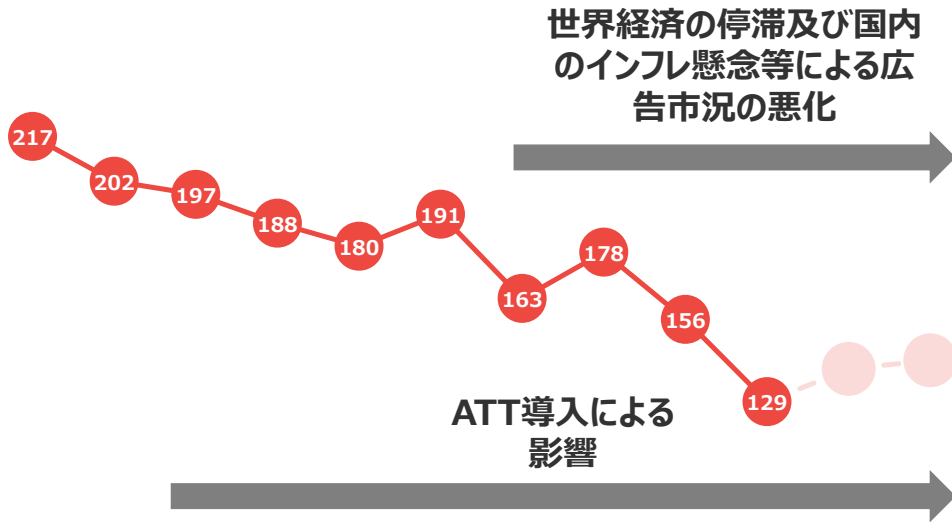


サービス	2Q累計未達分		3Q以降の影響			
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	主な増減要因	
マンガ BANG!	▲421	▲102	▲519	▲105	<ul style="list-style-type: none"> ・ 広告表示数の改善を見込むものの、広告市況の悪化を反映させ広告収益が303百万円減少見込み ・ 決済率の低下を反映させた結果、課金収益が216百万円減少見込み ・ 約15%のユーザー獲得単価の効率化等により、広告宣伝費198百万円の削減を見込む 	
マンガ制作			▲35	▲21		<ul style="list-style-type: none"> ・ オリジナル作品の制作本数の遅延を反映 ・ テレビドラマ化に伴う広告宣伝費の追加を見込む
海外展開			▲4	▲28		<ul style="list-style-type: none"> ・ リニューアル時期の遅延を反映 ・ 翻訳費及び広告宣伝費の追加を見込む

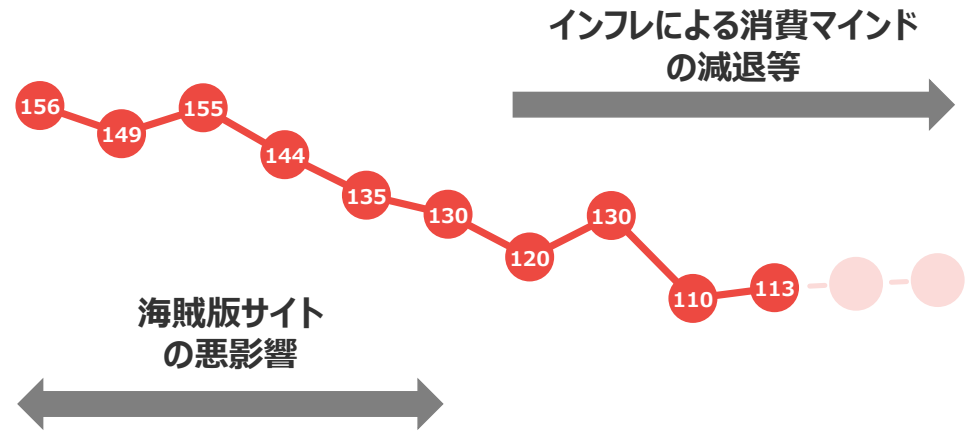
マンガBANG!の広告ARPU・課金ARPU推移と計画

広告ARPU:動画リワード広告の対象作品の増加及び広告枠増設による、広告表示数の増加を反映
課金ARPU:消費マインドの減退による影響は長期化するものとし、当2Qと同水準で推移する計画

広告ARPU



課金ARPU



注：2017年9月期1Q数値を100として指数化

点線部分は予想値

1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
2021年9月期				2022年9月期				2023年9月期			

注：2017年9月期1Q数値を100として指数化

点線部分は予想値

1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
2021年9月期				2022年9月期				2023年9月期			

成長戦略の進捗状況

01 マンガアプリで安定的に収益獲得

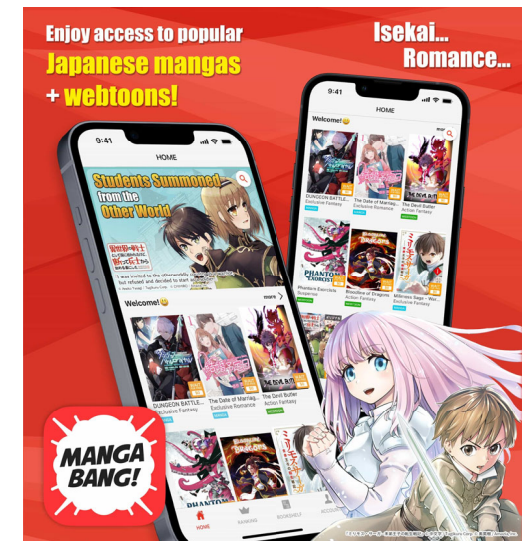
- 効率的な広告出稿により、ユーザー獲得単価が20%超改善（前年同期比）。
- 2023年4月から動画リワード広告の対象作品を増加及び広告枠増設による、広告表示数の増加等、広告収益の改善に向けた施策を実施中。
- 広告市況の悪化により、広告収益単価が下落傾向にあるが、アドネットワーク会社と協議・交渉しながら、改善施策を継続的に実施中。

02 オリジナル作品の制作強化

- オリジナル作品のIP展開（テレビドラマ化）が決定。2023年下期に放映予定。詳細は後日発表。
- 当上期に新たに4作品の連載が開始し、合計27作品が掲載中（期末計画35作品）。
- 海外展開も見据えて、オリジナルWebtoon制作を開始。年内に2作品連載開始予定。
- MIXIが手掛ける女子競輪キャラクターコンテンツプロジェクト「リンクイ！」のコミカライズを共同制作開始。

03 マンガアプリの海外展開

- 2023年2月iOS版、2023年5月Android版の海外向けマンガアプリ「Manga Flip」に課金モデルを追加し、「MANGA BANG!」としてリニューアル。
- 課金ARPUは、日本での立上時と比較しても、想定以上に好調に推移。UI/UXの改善、作品数の拡充、機能追加により、ユーザー継続率の改善が見られたタイミングで広告出稿を強める。
- オリジナル作品、出版社作品及びWebtoon（快看漫画）を配信中。配信作品の拡充に向けて、国内・海外の出版社、Webtoonスタジオへ交渉中。



2023年9月期 第3四半期以降の見通し

国内:効率的な広告出稿により、広告宣伝費の削減をしながら、オリジナル作品の大ヒット・IP展開による収益の拡大を目指す

海外:ユーザーの継続率が改善したタイミングで、積極的に広告宣伝費を投下

当社を取り巻く環境

売上増加 費用減少 要因

- 効率的な広告宣伝費の投下により、広告宣伝費の最適化を図る
- 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、及びテレビドラマ化による作品販売収益の増加を図る
- 「マンガBANG!」において、動画リワード広告の対象作品を増加及び広告枠を増設することで、広告表示数の増加を図る

売上減少 費用増加 要因

- 世界経済の停滞及び国内のインフレ懸念により、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
- 物価上昇による奢侈品に対する消費マインドの減退により、課金売上が低調に推移する懸念
- オリジナル作品のテレビドラマ化に合わせて、作品PRのための広告宣伝費が増加
- 海外版「MANGA BANG!」において、当4Q頃から広告宣伝費が増加予定

Amazia

Contents.4

Appendix

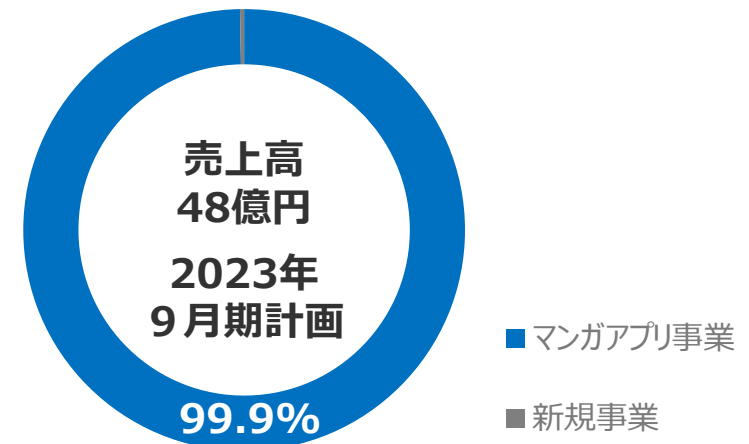
- 会社概要
- 四半期業績推移
- 年間業績推移
- 市場動向

会社概要

社名	株式会社Amazia（アメイジア）
本社住所	東京都渋谷区南平台町2-17 A-PLACE渋谷南平台2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 海外版「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
従業員数	32名（役員8名、アルバイト14名除く）

2023年3月31日現在

総資産	27億4,154万円
資本金	3億6,600万円
発行済株式数	6,754,600株
時価総額	39億5,819万円
単元株数	100株
上場市場	東証グロース(証券コード4424)



四半期業績推移

単位：百万円(百万円未満切り捨て)

	21/9期				22/9期				23/9期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	1,890	1,756	1,862	1,998	1,688	1,731	1,549	1,578	1,297	1,201
変動費(※1)	1,146	1,112	1,201	1,228	1,056	1,055	959	998	805	806
広告宣伝費	327	369	535	760	481	541	456	299	336	281
人件費(※2)	82	86	86	86	92	94	95	97	101	▲0
その他	50	46	48	49	55	50	53	43	50	60
営業利益 (営業損失)	283	141	▲9	▲127	1	▲9	▲15	140	3	53
経常利益 (経常損失)	277	149	▲11	▲124	4	▲0	▲4	144	▲1	54
当期純利益 (当期純損失)	189	98	▲19	▲83	▲0	▲3	▲6	52	▲4	64

※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

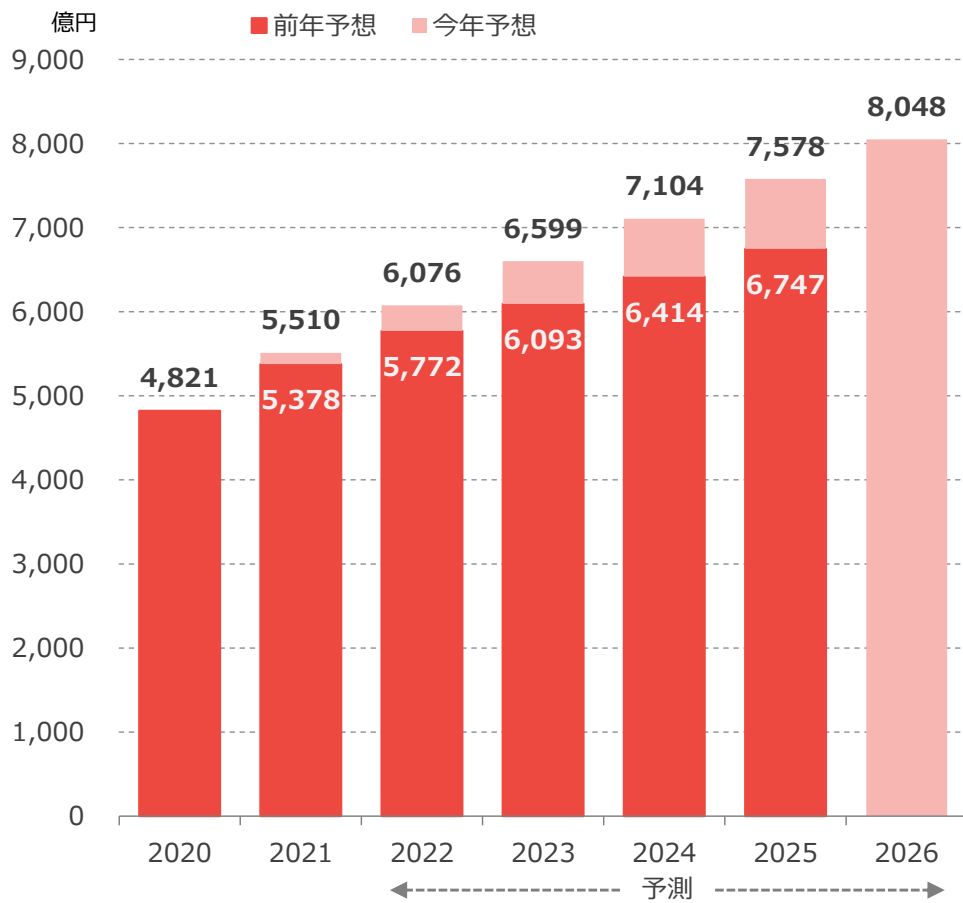
		第9期 2018年9月期	第10期 2019年9月期	第11期 2020年9月期	第12期 2021年9月期	第13期 2022年9月期	第14期計画 2023年9月期
売上高	(千円)	1,375,500	3,386,580	7,524,525	7,507,568	6,547,840	4,820,000
経常利益	(千円)	77,337	396,443	1,084,693	290,843	144,132	0
当期純利益	(千円)	94,951	303,027	750,264	185,340	41,243	21,000
資本金	(千円)	161,472	338,524	356,089	361,504	366,004	(未開示)
発行済株式総数	(株)	3,018,000	3,314,100	6,710,200	6,734,600	6,754,600	
純資産額	(千円)	308,132	965,007	1,800,970	2,049,700	2,041,309	
総資産額	(千円)	565,159	1,613,255	3,106,918	3,020,181	2,864,191	
1株当たり純資産額	(円)	51.05	145.60	260.87	289.03	286.40	3.26
1株当たり当期純利益	(円)	15.91	46.77	112.33	27.55	6.14	
自己資本比率	(%)	54.5	59.8	56.3	64.4	66.1	(未開示)
自己資本利益率	(%)	37.6	47.6	55.3	10.0	2.1	
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	53,988	324,928	849,901	224,132	57,328	
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	△9,006	△58,918	△25,969	△25,887	△130,301	
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	13,095	334,596	30,215	7,368	△94,924	
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	239,177	839,783	1,693,930	1,899,544	1,731,646	
従業員数(外、平均臨時雇用者数)	(名)	12 〔1〕	16 〔2〕	25 〔3〕	27 〔7〕	31 〔11〕	

- 2018年9月1日付で普通株式1株につき200株、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9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。
- 第9期から第13期の財務諸表については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、EY新日本有限責任監査法人により監査を受けております。
- 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。

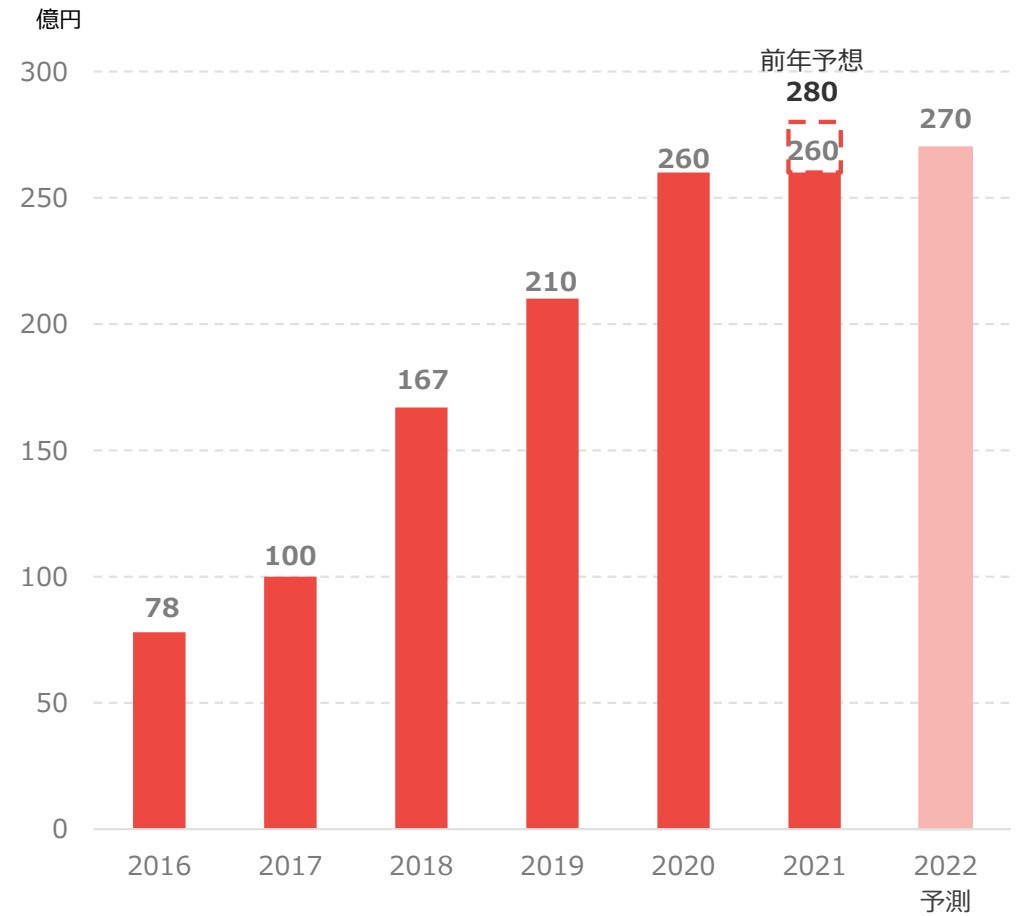
市場動向

2021年度電子書籍市場は5,510億円と堅調な成長を受け、2022年度以降の将来予測も上昇
 新型コロナウイルス感染拡大等による広告単価の下落によりマンガアプリの広告市場は横ばい

電子書籍市場（電子書籍+電子雑誌）



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2021」、「電子書籍ビジネス調査報告書2022」

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
- 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