

Amazia

2023年9月期 第3四半期 決算説明資料

2023年8月9日

株式会社Amazia（証券コード：4424）

Main Contents



Contents.1...

業績概要

Contents.2...

業績予想

Contents.3...

Appendix

Amazia

Contents.1

業績概要

- 2023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
- 2023年9月期 第3四半期（累計期間）業績概要
- 2022年9期 3Q比 営業利益増減分析

2023年9月期 第3四半期（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、価格競争の激化等の影響により、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232百万円抑制

単位：百万円

	2022年9月期 第3四半期会計期間		2023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	1,549	100.0%	1,084	100.0%	▲464	▲30.0%
売上総利益	554	35.8%	307	28.4%	▲246	▲44.5%
営業利益	▲15	▲1.0%	▲29	▲2.7%	▲13	—
EBITDA	▲14	▲0.9%	▲28	▲2.6%	▲13	—
経常利益	▲4	▲0.3%	▲24	▲2.3%	▲20	—
四半期純利益	▲6	▲0.4%	▲16	▲1.5%	▲10	—

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】

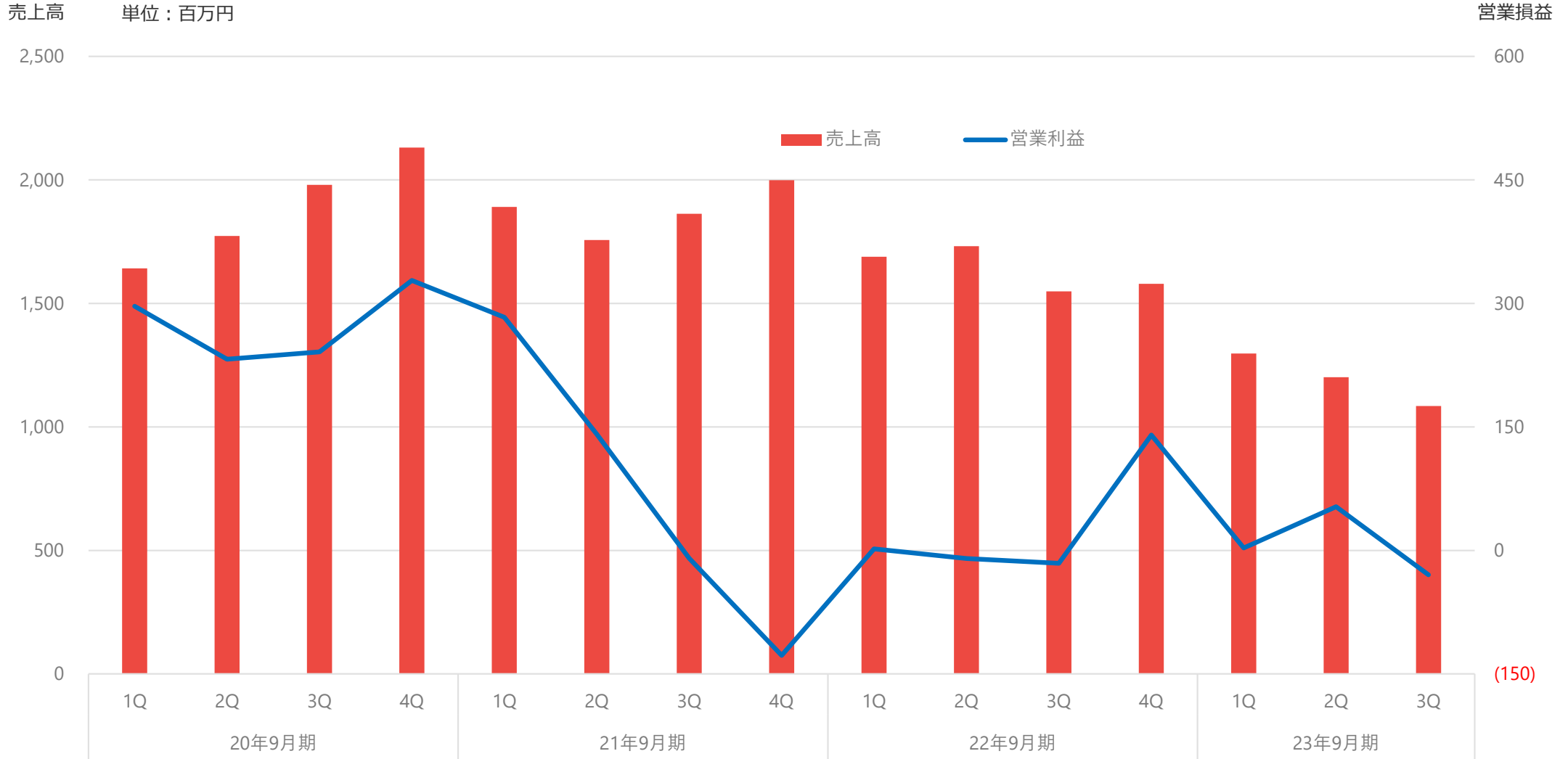
- ユーザーの消費マインドの減退及び行動変化、競合他社との価格競争の激化等により、課金収益KPI（決済率、ARPPU）が低調に推移
- 世界経済の停滞及び国内インフレ等により、広告市況が悪化し、広告収益KPI（1日当たり広告収益）が大幅に減少
- 効率的に広告獲得を行ったものの、前年同期比で広告宣伝費を232百万円抑えたため、MAUと利用日数が減少

【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20.7%にまで減少（前3Q：29.5%）し、減収の影響を軽減

業績推移 売上高/営業利益

課金ARPU、広告ARPUは下げ止まりつつあるが、依然として低水準で推移
 広告宣伝費を抑制させた結果、MAUが微減したことで、当2Q比で売上高は▲9.7%減少



2023年9月期 第3四半期（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636百万円抑制

単位：百万円

	2022年9月期 第3四半期累計期間		2023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	4,968	100.0%	3,582	100.0%	▲1,385	▲27.9%
売上総利益	1,797	36.2%	1,125	31.4%	▲672	▲37.4%
営業利益	▲23	▲0.5%	26	0.7%	+50	—
EBITDA	▲20	▲0.4%	29	0.8%	+50	—
経常利益	▲0	▲0.0%	28	0.8%	+29	—
四半期純利益	▲10	▲0.2%	43	1.2%	+54	—

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】

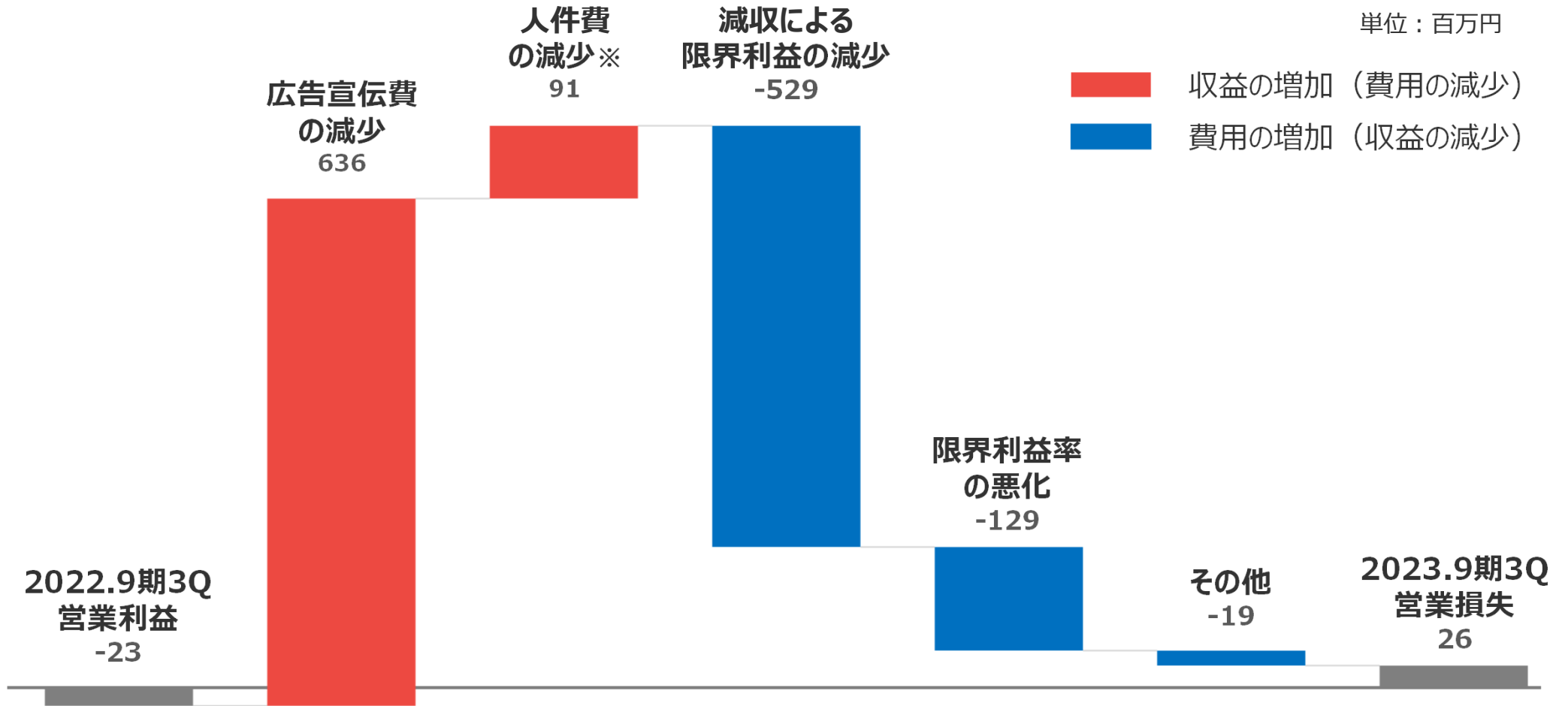
- ユーザーの消費マインドの減退等により、課金収益KPI（決済率、ARPPU）が低調に推移
- 世界経済の停滞及び国内インフレ等により、広告市況が悪化し、広告収益KPI（1日当たり広告収益）が大幅に減少
- 効率的に広告獲得を行ったものの、前年同期比で広告宣伝費を636百万円抑えたため、MAUと利用日数が減少

【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3Q：29.8%）し、減収の影響を吸収

2022年9期 3 Q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、26百万円の営業利益となる



※株式報酬費用の戻入95百万円含む

Amazia

Contents.2

業績予想

- 業績達成状況
- 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4四半期以降の見通し

業績達成状況

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、1日当たり広告収益、決済率、利用日数は想定以上に悪化している一方で、想定以上に効率的な広告出稿ができています

単位：百万円

	2023年9月期		
	第3四半期累計 実績	通期 修正計画※	達成率
売上高	3,582	4,820	74.3%
営業利益	26	0	—
経常利益	28	0	—
当期純利益	43	21	202.1%

※ 5月11日公表した修正計画になります。

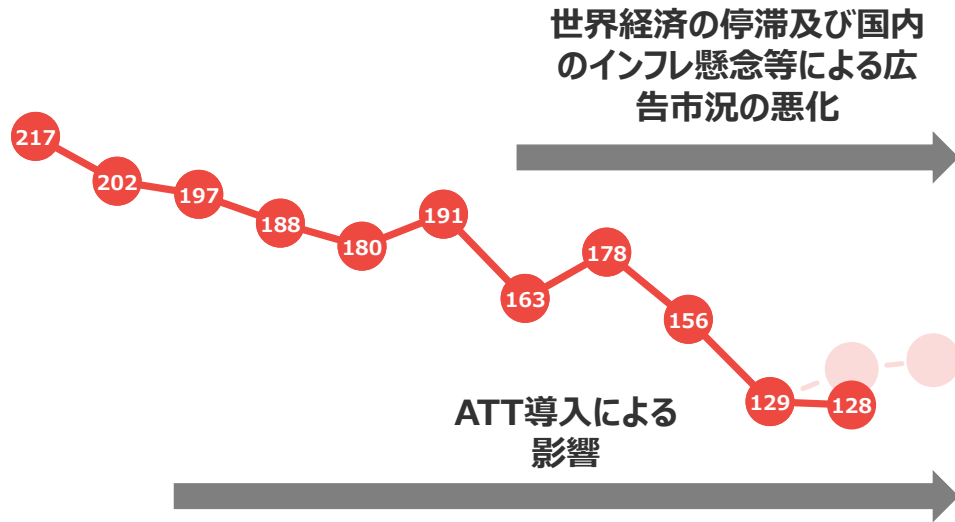
計画比における各KPIサマリー

MAU	広告収益		課金収益	
	一日当たり広告収益	利用日数	決済率	ARPPU
○ 計画を上回り推移	△ 計画を下回り推移	○ ほぼ計画通りに推移	○ ほぼ計画通りに推移	△ 計画を若干下回り推移

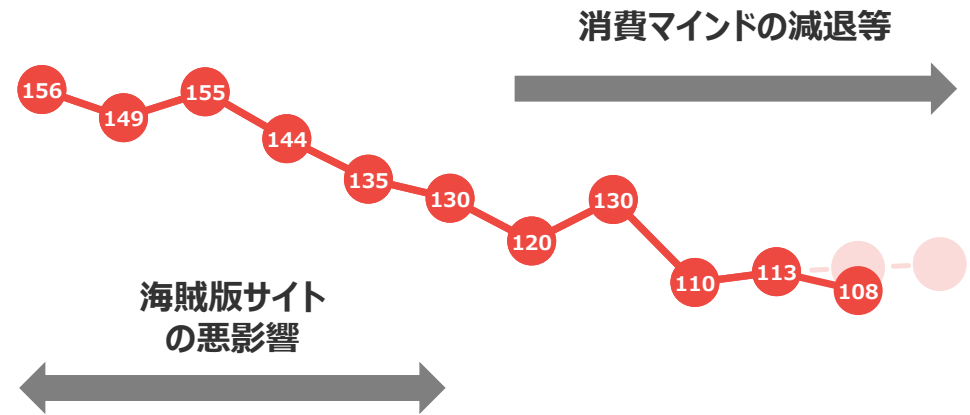
マンガBANG!の広告ARPU・課金ARPU推移と計画

広告ARPU:アプリ内の広告表示回数は増加しているものの、広告表示当たり収益単価の下落が続く
 課金ARPU:消費マインドの減退、競合他社との価格競争の激化による影響が続く

広告ARPU



課金ARPU



注：2017年9月期1Q数値を100として指数化

点線部分は計画値

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

点線部分は計画値

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。

02 オリジナル作品の制作強化

- オリジナル作品「結婚予定日」がテレビドラマ化(8月3日よりMBSドラマ特区枠等で配信開始)。ドラマ放映に合わせて、紙単行本も発売開始(7月25日1・2巻、8月25日3巻)
- 当期9作品が連載開始し、合計**32作品掲載中**(期末計画35作品)。Webtoon作品も2作品制作中。



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完了。
- 課金ARPUは、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を配信中。配信作品の拡充に向けて、国内・外の出版社、Webtoonスタジオへ交渉中。



2023年9月期 第4四半期以降の見通し

「結婚予定日」のテレビドラマ化による、作品販売収益の増加を見込む
今後も、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

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
- 「結婚予定日」のテレビドラマ化による紙出版、電子出版の売上増加、及び「マンガBANG!」への集客効果を期待
- 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、及びユーザー継続率の改善に期待

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
- 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、広告宣伝費が増加予定

Amazia

Contents.3

Appendix

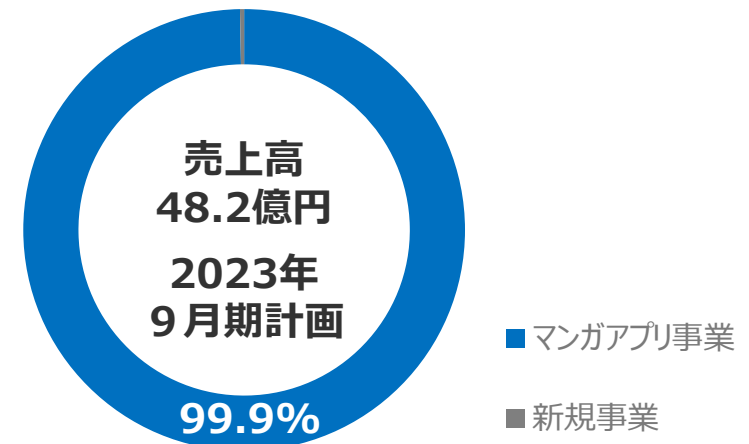
- 会社概要
- 四半期業績推移
- 年間業績推移
- 市場動向

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	33名（役員8名、アルバイト14名除く）

2023年6月30日現在

総資産	27億1,116万円
資本金	3億6,600万円
発行済株式数	6,754,600株
時価総額	34億9,212万円
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	3Q
売上高	1,890	1,756	1,862	1,998	1,688	1,731	1,549	1,578	1,297	1,201	1,084
変動費(※1)	1,146	1,112	1,201	1,228	1,056	1,055	959	998	805	806	731
広告宣伝費	327	369	535	760	481	541	456	299	336	281	223
人件費(※2)	82	86	86	86	92	94	95	97	101	▲0	91
その他	50	46	48	49	55	50	53	43	50	60	67
営業利益 (営業損失)	283	141	▲9	▲127	1	▲9	▲15	140	3	53	▲29
経常利益 (経常損失)	277	149	▲11	▲124	4	▲0	▲4	144	▲1	54	▲24
当期純利益 (当期純損失)	189	98	▲19	▲83	▲0	▲3	▲6	52	▲4	64	▲16

※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

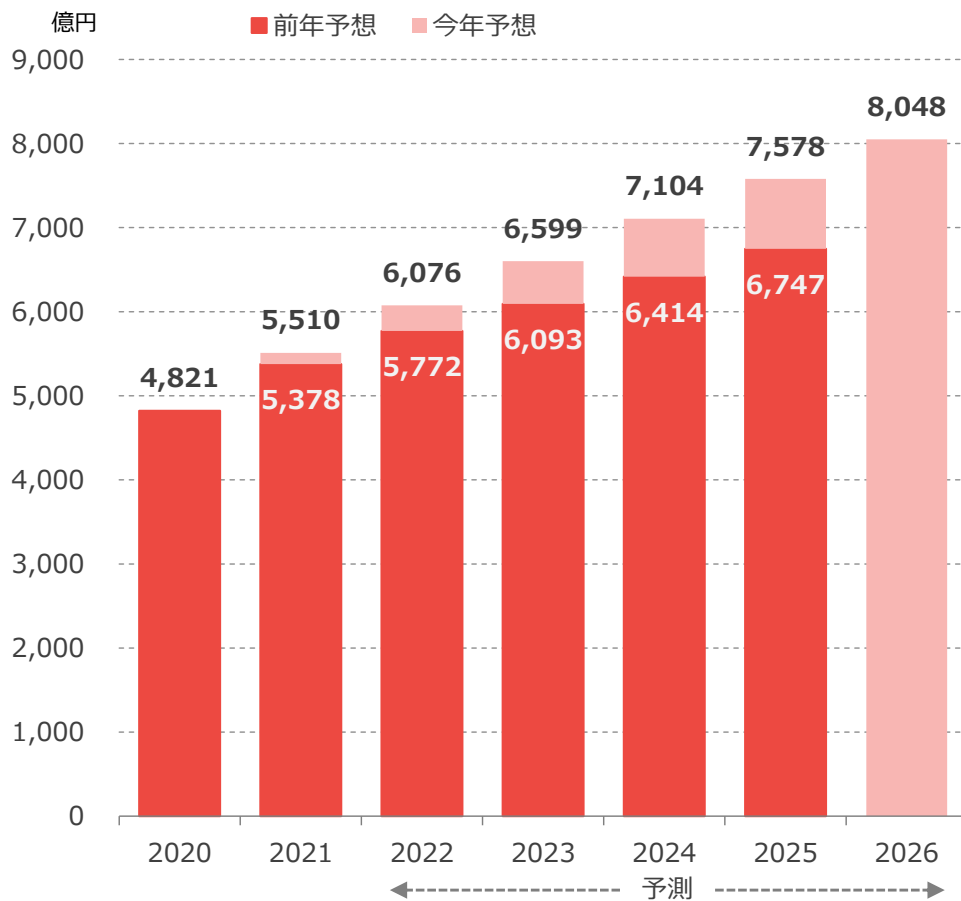
		第9期 2018年9月期	第10期 2019年9月期	第11期 2020年9月期	第12期 2021年9月期	第13期 2022年9月期	第14期計画 2023年9月期
売上高	(千円)	1,375,500	3,386,580	7,524,525	7,507,568	6,547,840	4,820,000
経常利益	(千円)	77,337	396,443	1,084,693	290,843	144,132	0
当期純利益	(千円)	94,951	303,027	750,264	185,340	41,243	21,000
資本金	(千円)	161,472	338,524	356,089	361,504	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〕	

1. 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。
2. 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。
3. 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。

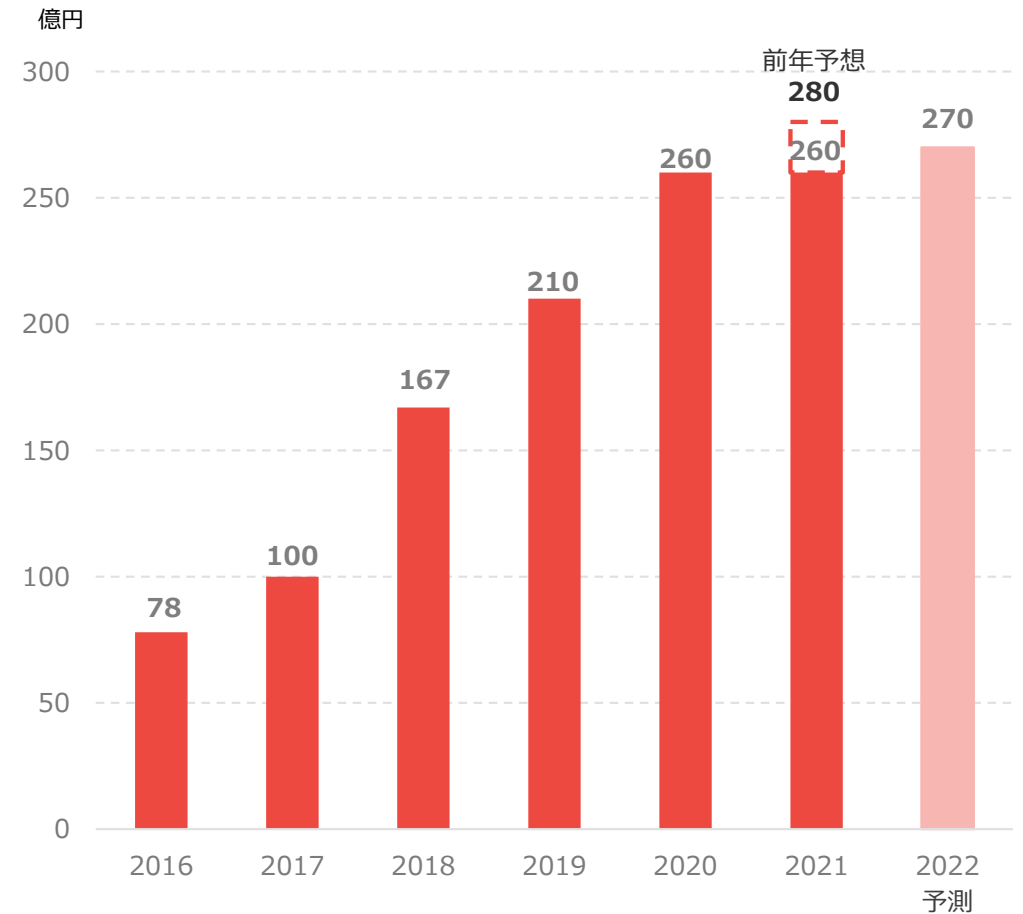
市場動向

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



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