

Amazia

2019年9月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社Amazia（証券コード4424）

Amazia

1. 業績

四半期業績として過去最高の売上高・営業利益を更新

単位：百万円

	2018年9月期 第2四半期会計期間		2019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	253	100.0%	739	100.0%	486	192.0%
売上総利益	80	31.7%	310	42.0%	230	287.3%
営業利益	▲5	▲2.1%	104	14.1%	109	-
EBITDA	▲5	▲2.0%	105	14.3%	110	-
経常利益	▲4	▲2.0%	101	13.7%	106	-
四半期純利益	▲5	▲2.1%	73	9.9%	78	-

当四半期の状況

【売上面】

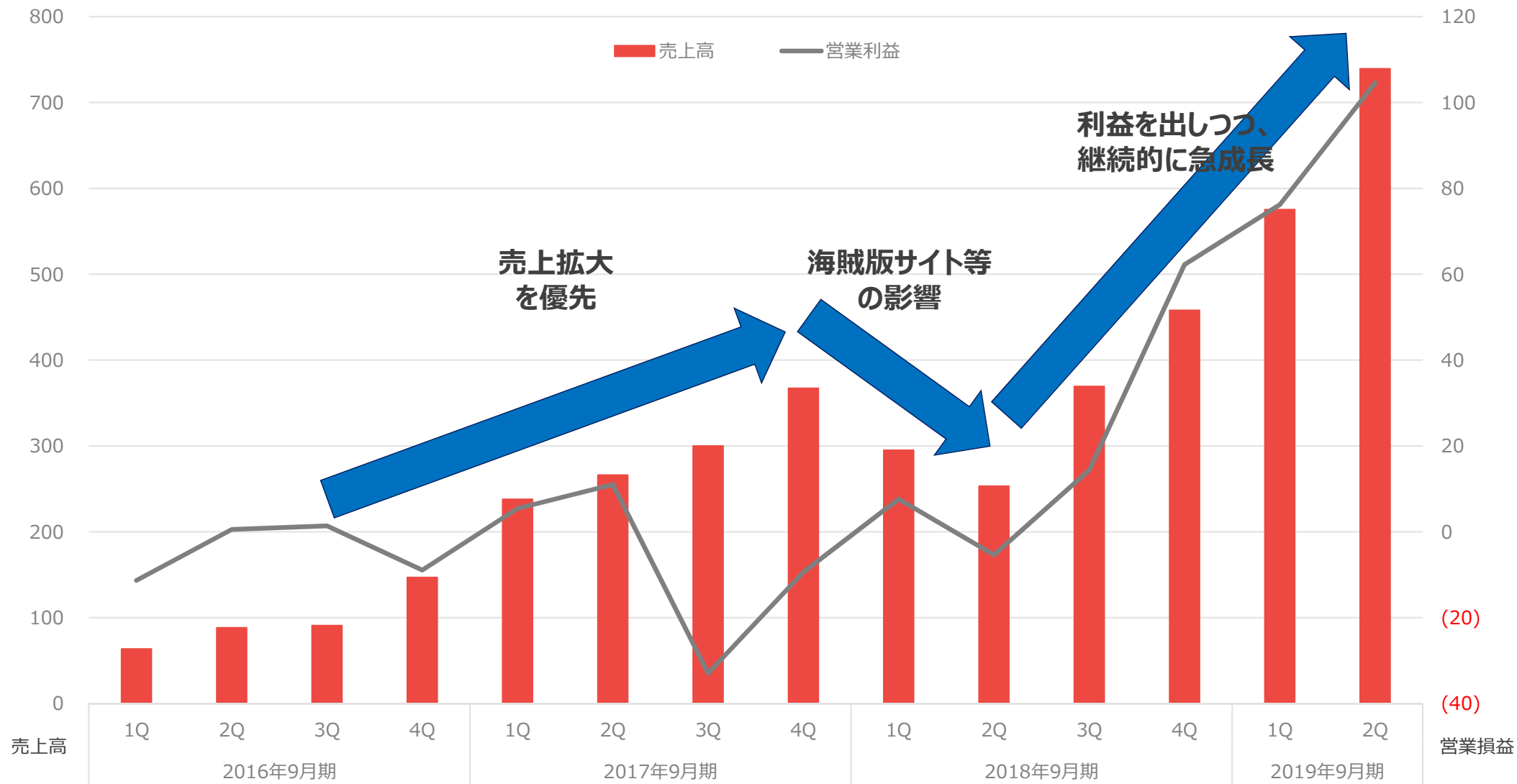
- MAU、課金収益KPI（決済率、ARPPU）、広告収益KPI（一日当たり広告収益、利用日数）の全てのKPIが堅調に推移

【利益面】

- 売上増加、課金収益と広告収益のセールスマックスの変化により、仕入率が低下し、売上総利益率が改善
- 売上増加により、固定費回収が進み、売上総利益率、営業利益率が改善

当1Q比 売上高+28.5%、営業利益+37.2%と急成長を継続

単位：百万円



半期業績としても過去最高の売上高・営業利益を更新

単位：百万円

	2018年9月期 第2四半期累計期間		2019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	548	100.0%	1,314	100.0%	766	139.8%
売上総利益	181	33.1%	545	41.5%	364	200.7%
営業利益	2	0.4%	180	13.8%	178	7,880.0%
EBITDA	2	0.5%	182	13.8%	179	7,059.2%
経常利益	3	0.6%	163	12.4%	160	4,683.1%
四半期純利益	1	0.3%	126	9.7%	125	8,553.4%

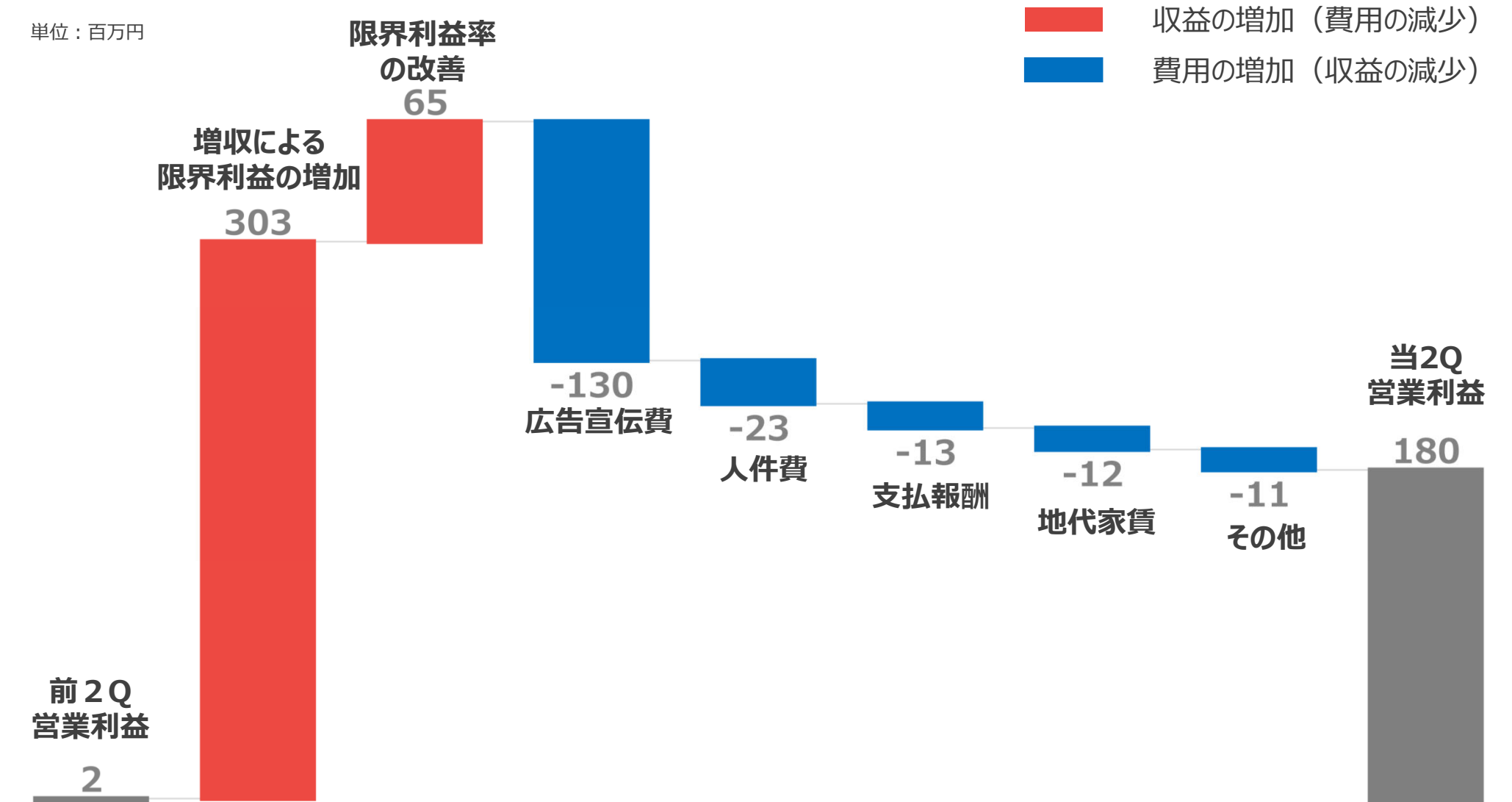
上半期の状況

【総括】

- 前上半期は海賊版サイト等の影響でMAU、課金KPI（決済率）、広告収益KPI（利用日数）が低迷
- 当上半期は、MAU、課金収益KPI（決済率、ARPPU）、広告収益KPI（一日当たり広告収益、利用日数）の全てのKPIが堅調に推移し、過去最高の半期での売上高を計上
- 株式上場等による費用の増加を吸収して、過去最高の半期での営業利益を計上

積極的な広告宣伝費、固定費の増加を吸収し、過去最高の半期営業利益を達成

単位：百万円



■ 収益の増加（費用の減少）
■ 費用の増加（収益の減少）

Amazia

2. 業績予想

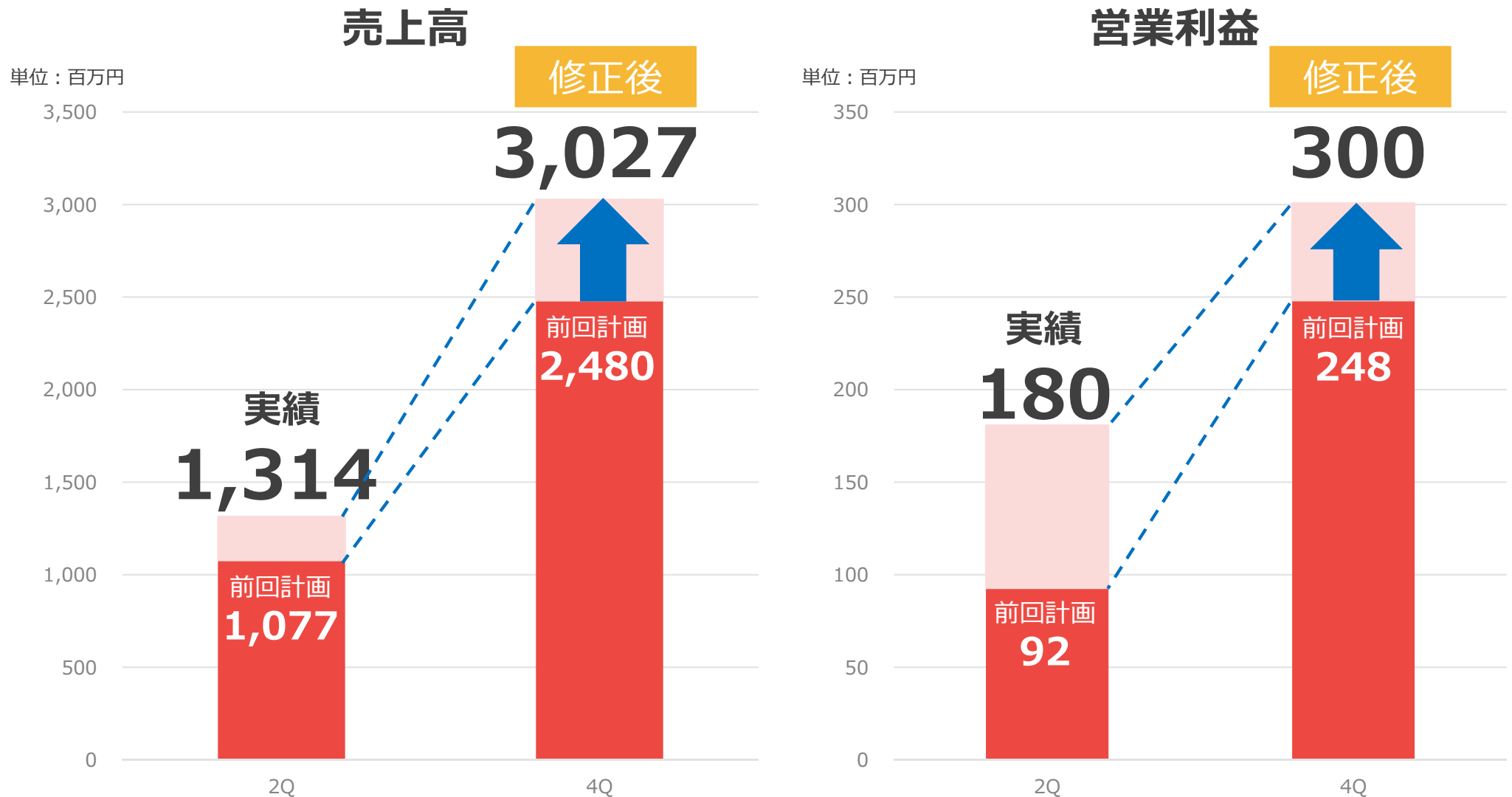
上半期は、売上高・各利益において計画を上回り着地

単位：百万円

	第2四半期累計期間		
	当初計画	実績	達成率
売上高	1,077	1,314	122.0%
営業利益	92	180	195.0%
経常利益	79	163	206.7%
当期純利益	74	126	171.0%

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	計画を上回り推移	計画を上回り推移	計画を大幅に上回り推移	計画を大幅に上回り推移

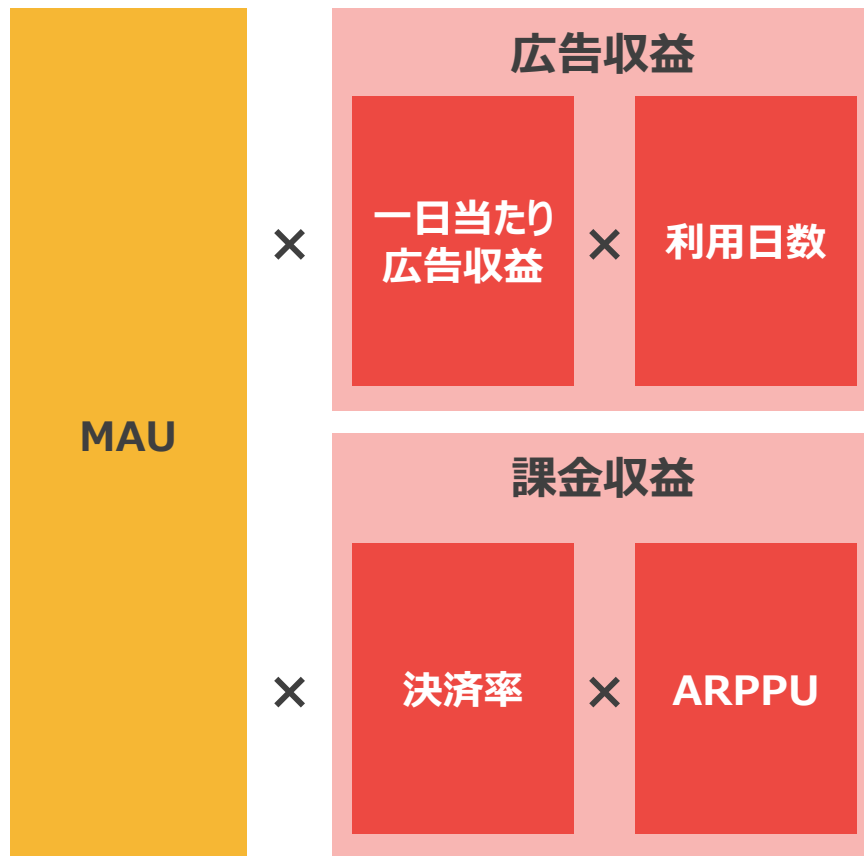
前回予想を上回る見込みのため、当期業績予想を上方修正※
 営業利益率10%程度を維持しつつ、更なる成長への先行投資を優先



※ 業績予想の修正内容の詳細については、2019年4月26日リリースの「業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照願います。

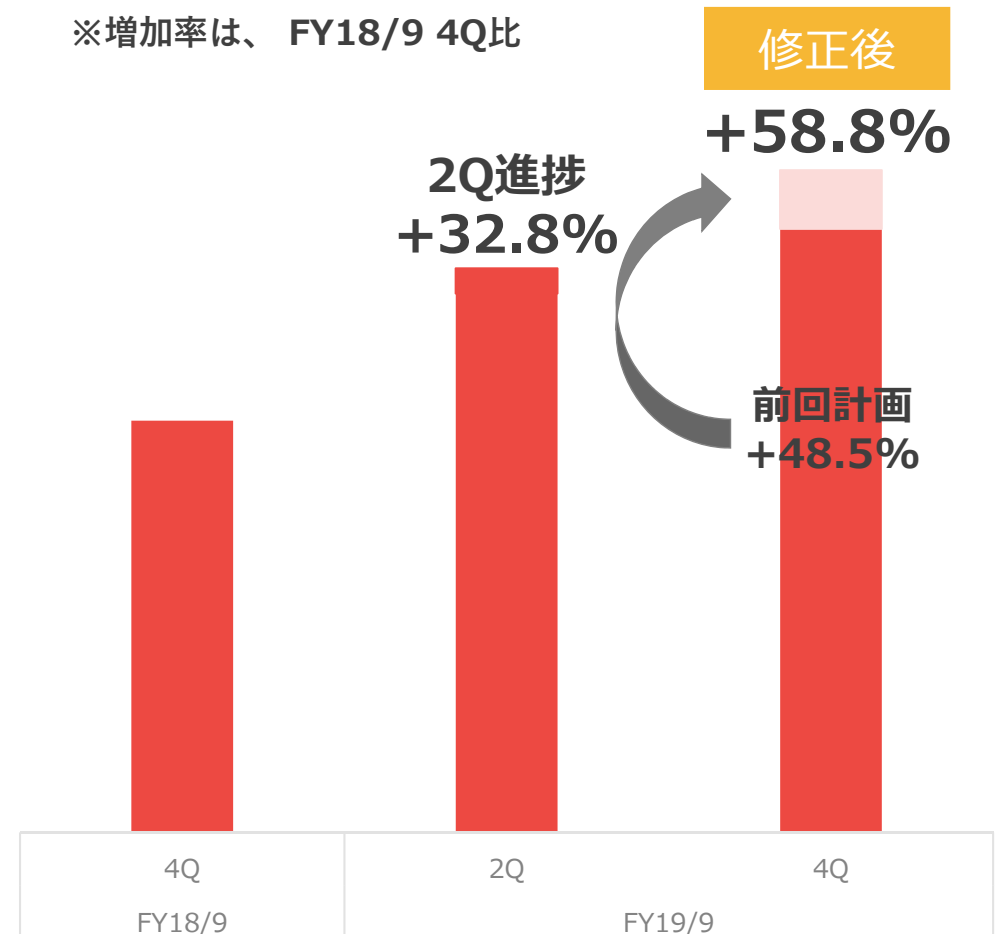
下期は、更なる成長のために広告宣伝費を積極的に投下して、MAUを増加させていく方針

収益分解イメージ (KPI)



MAU (月次平均)

※増加率は、FY18/9 4Q比



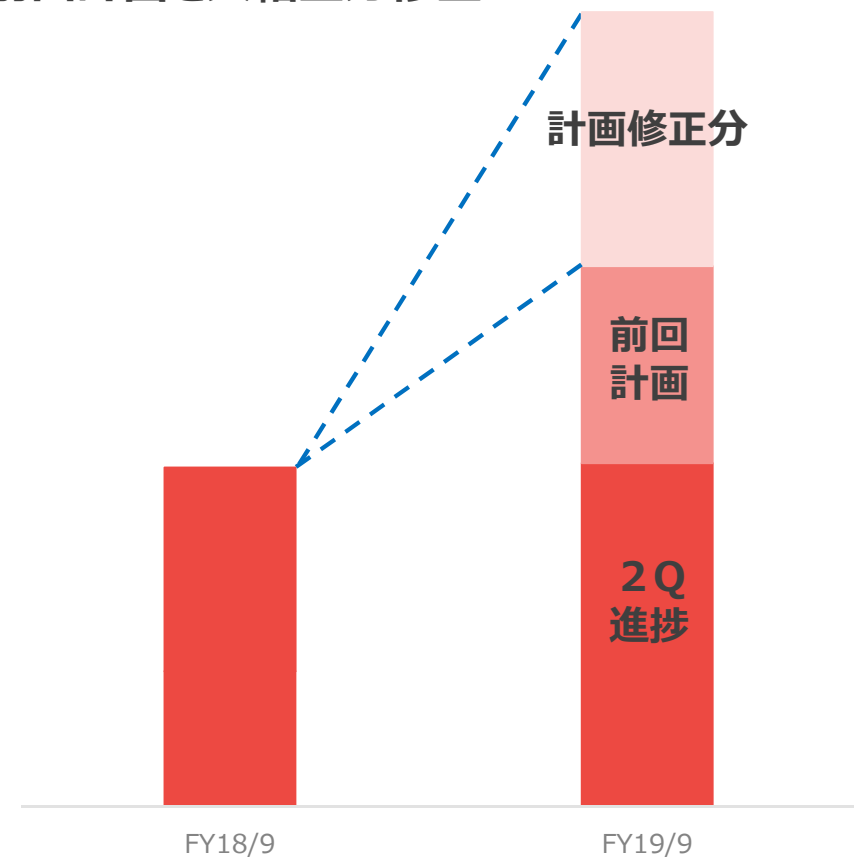
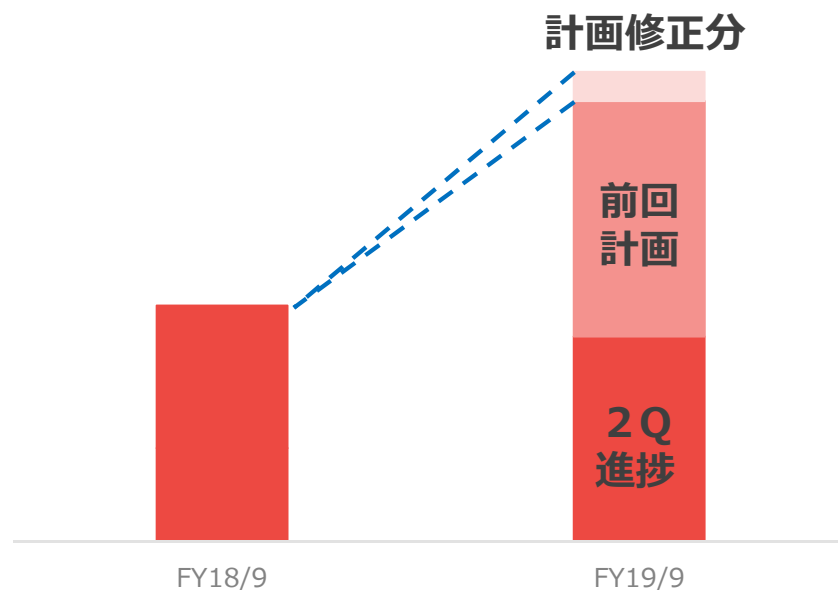
売上高予想の上方修正の大半が課金収益
 人気作品の配信等による決済率・ARPPUの上昇実績を計画に織り込む

広告収益

MAU増加に伴い前回計画を上方修正
 その他は、前回計画とほぼ変更なし

課金収益

MAUと決済率・ARPPUの増加に伴い
 前回計画を大幅上方修正



Amazia

3. 今後の展開

マンガBANG!の拡大を柱に、海外展開・新規事業の早期立上げを目指す

2019年9月期 経営方針

マンガBANG!の拡大

- ・取引出版社を増やし、配信作品のジャンル・数の充実化
- ・積極的な広告宣伝費の投下による、ユーザー獲得に注力

IP創出・展開

- ・「第7回ネット小説大賞」等のライトノベル作品をコミカライズ
- ・出版社と協業して新作の配信本数の増加を目指す

海外展開・新規事業

- ・将来性のある領域(地域・事業)で、Amaziaの優位性が活かせる市場、ビジネスモデルを調査※
- ※収益貢献は2020年9月期以降

2019年9月期における主なトピック

プレミアムコーナー

① 大手出版社と継続取引

集英社 講談社
秋田書店 その他

② 新規取引開始※1

秋田書店
スクウェア・エニックス



ストアコーナー

③ 新規取引開始※2

小学館

- ※1 秋田書店：2018年10月～(プレミアム)
スクウェア・エニックス：2019年1月～(プレミアム)
- ※2 小学館：2019年4月～(ストア)

「囚人リク」©瀬口忍(秋田書店) 『カメレオン』©加瀬あつし/講談社 『ろくでなしBLUES』
©森田まさのり・スタジオヒットマン/集英社 『ドラゴンクエスト列伝 ロトの紋章 完全版』
©Kamui Fujiwara ©Junji Koyanagi ©1991-1997,2006 SQUARE ENIX CO.,LTD. All Rights Reserved. 『GTO』 『GTO SHONAN 14DAYS』 『湘南純愛組!』 ©藤沢とおる

3Q以降も取引先の増加により、作品ジャンル・作品数が増加見込み 新ジャンルの充実により、新規ユーザー層の獲得効果の期待大

当社を取り巻く環境

売上貢献 要因

- 2019年4月より「マンガBANG!」ストアコーナーにおいて、小学館作品の配信開始
- 「マンガBANG!」プレミアムコーナーにおいて、継続的に人気タイトルを新規配信
 - クローバー、BLOODY MONDAY等
- 新ジャンル（異世界転生系）作品の充実

費用増加 要因

- 著作権料率の高い大手出版社との取引割合の増加により、著作権料の増加
- 3Q以降、積極的な採用活動による人件費、採用費の増加見込み
- 好調なユーザー獲得により、広告宣伝費が増加見込み
- 先行投資としてのIP創出費用が発生見込み
(出版社との協業作品制作、ライトノベルのコミカライズ等)

Amazia

Appendix

社名	株式会社Amazia
本社住所	〒150-0036 渋谷区南平台町2-17 日交渋谷南平台ビル2階
設立	2009年10月
資本金	3億3,409万円
発行済株式数	3,302,300株
代表取締役社長	佐久間 亮輔
事業内容	プレミアム型マンガアプリ「マンガBANG!」の企画・運営 マンガ投稿サービス「マンガEpic!」の企画・運営
従業員数	14名（役員7名、アルバイト2名除く）

※ 2019年3月31日現在

単位：百万円

	17/9期				18/9期				19/9期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	237	266	300	368	294	254	369	458	575	739
変動費(※1)	165	177	183	225	180	158	220	247	328	411
広告宣伝費	42	48	116	106	67	57	87	100	108	147
人件費(※2)	12	16	17	22	25	24	26	30	33	40
その他	12	12	15	21	13	17	20	18	28	35
営業利益	5	11	▲32	▲9	7	▲5	14	62	76	104
経常利益	5	10	▲32	▲10	8	▲4	14	59	62	101
当期純利益	5	11	▲28	▲12	6	▲5	11	81	53	73

※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 採用費含む

単位：百万円

	通期			第2四半期累計期間	
	当初計画	修正後計画	増減率	実績	進捗率
売上高	2,480	3,027	22.0%	1,314	43.4%
営業利益	248	300	21.2%	180	60.1%
経常利益	234	283	21.0%	163	57.8%
当期純利益	181	210	15.7%	126	60.1%

修正理由

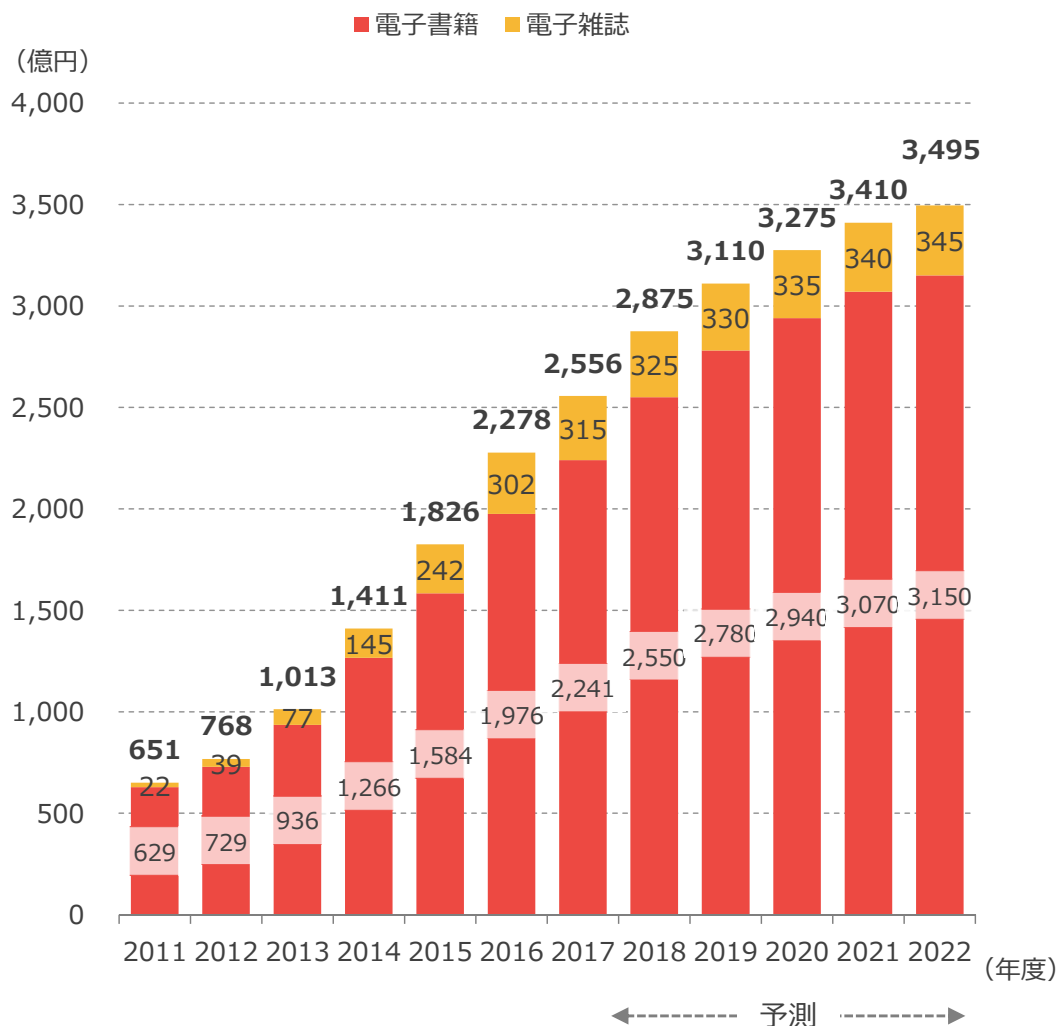
【売上面】

- ユーザー獲得が好調であったことを受け「マンガBANG!」のMAUが当初予想を上回り推移した結果、広告収益及び課金収益が共に増加
- 継続的な人気作品の配信等により、ユーザーの決済率が高まったことから、課金収益が増加

【利益面】

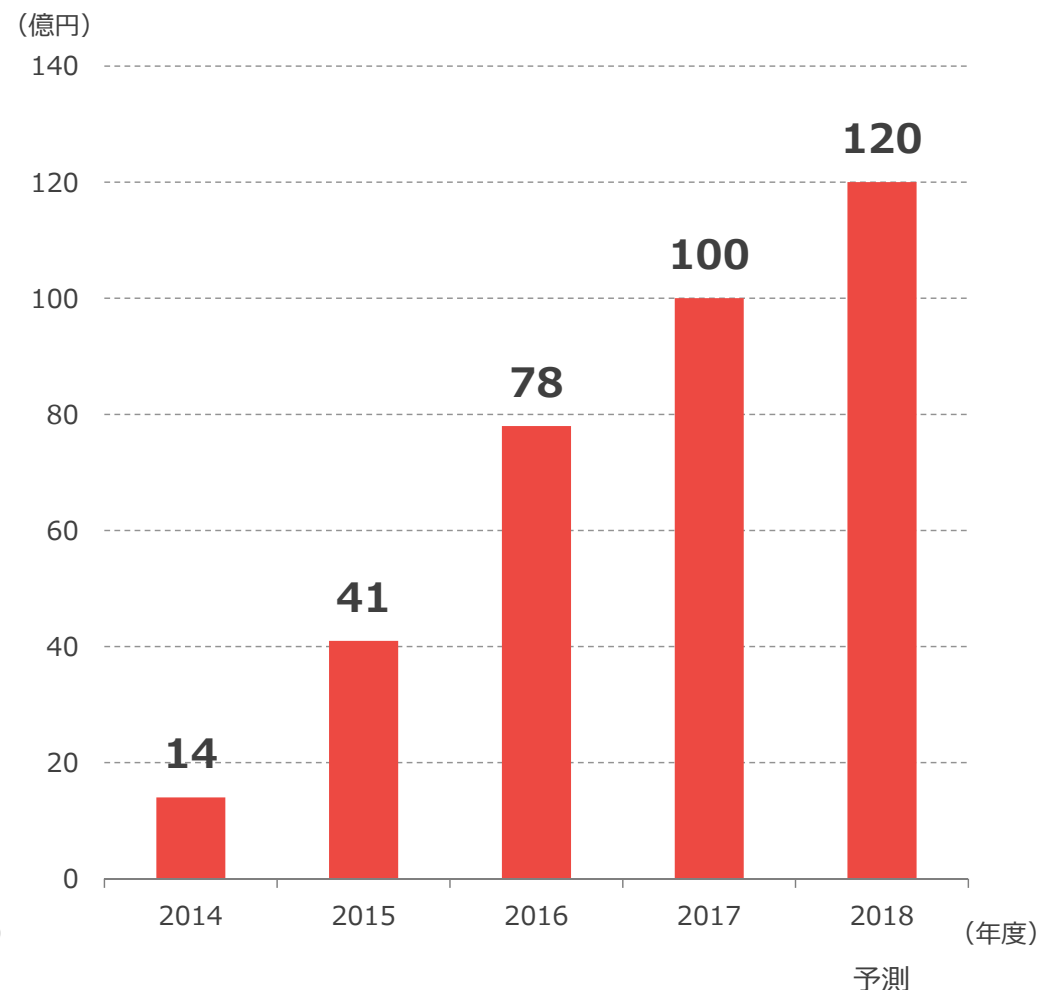
- 売上高が好調に推移したため、積極的に投下した広告宣伝費を吸収し、当初予想の利益を上回り推移
- 当初計画していた採用に係る費用が下期以降へずれ込んでいること

電子書籍市場



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2018」

無料マンガアプリ広告収益市場



- 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。
- 本書は、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、本書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。