

Amazia

2019年9月期 決算説明資料

2019年11月12日

株式会社Amazia（証券コード：4424）

Main Contents



Contents.1...

業績概要

Contents.2...

2019年9月期トピックス

Contents.3...

業績予想

Contents.4...

Appendix

Amazia

Contents.1

業績概要

- 2019年9月期 第4四半期（会計期間）
- 業績推移 売上高/MAU
- 業績推移 営業利益/広告宣伝費
- 2019年9月期 第4四半期（累計期間）
- 2018年9期比（累計期間）営業利益増減分析

2019年9月期 第4四半期（会計期間）

四半期業績として過去最高の売上高を更新

単位：百万円

	2018年9月期 第4四半期会計期間		2019年9月期 第4四半期会計期間		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	457	100.0%	1,079	100.0%	+621	+135.8%
売上総利益	199	43.6%	407	37.7%	+207	+103.8%
営業利益	62	13.6%	100	9.3%	+38	+61.9%
EBITDA	62	13.6%	102	9.5%	+39	+63.4%
経常利益	59	13.0%	99	9.2%	+40	+67.2%
四半期純利益	81	17.9%	83	7.8%	+2	+2.5%

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（利用日数）が堅調に推移

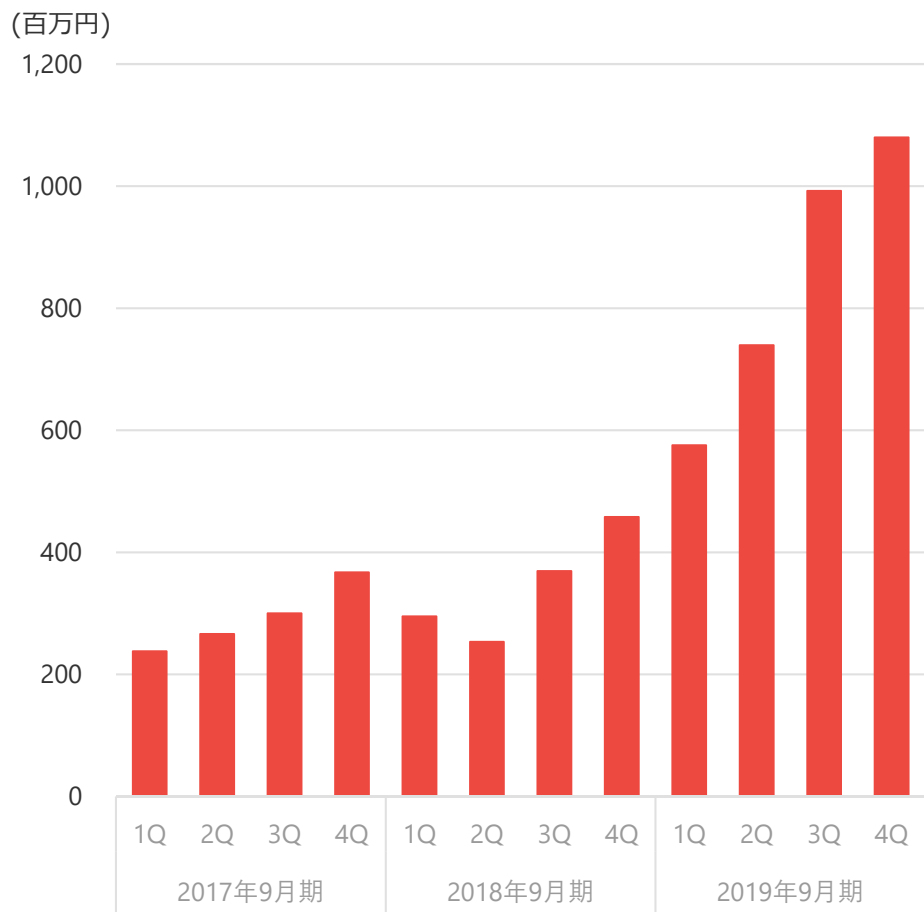
【利益面】

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

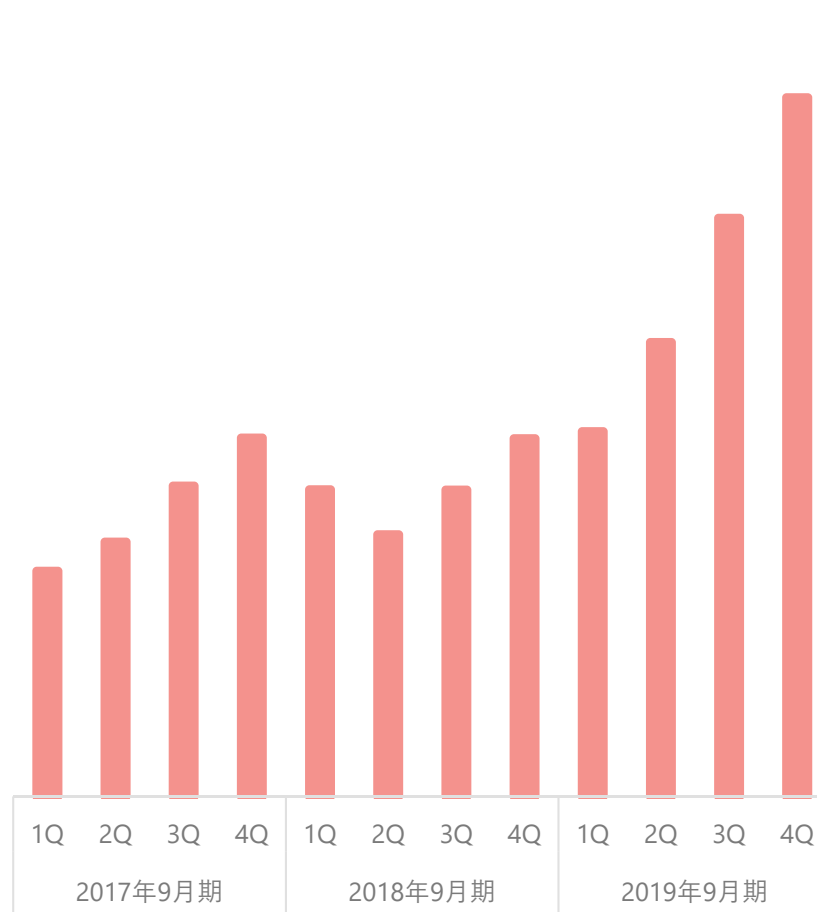
業績推移 売上高/MAU

GWの好効果があった当3Q比の売上高成長率は8.8%に留まるが、最重要KPIであるMAUは急成長を継続

売上高



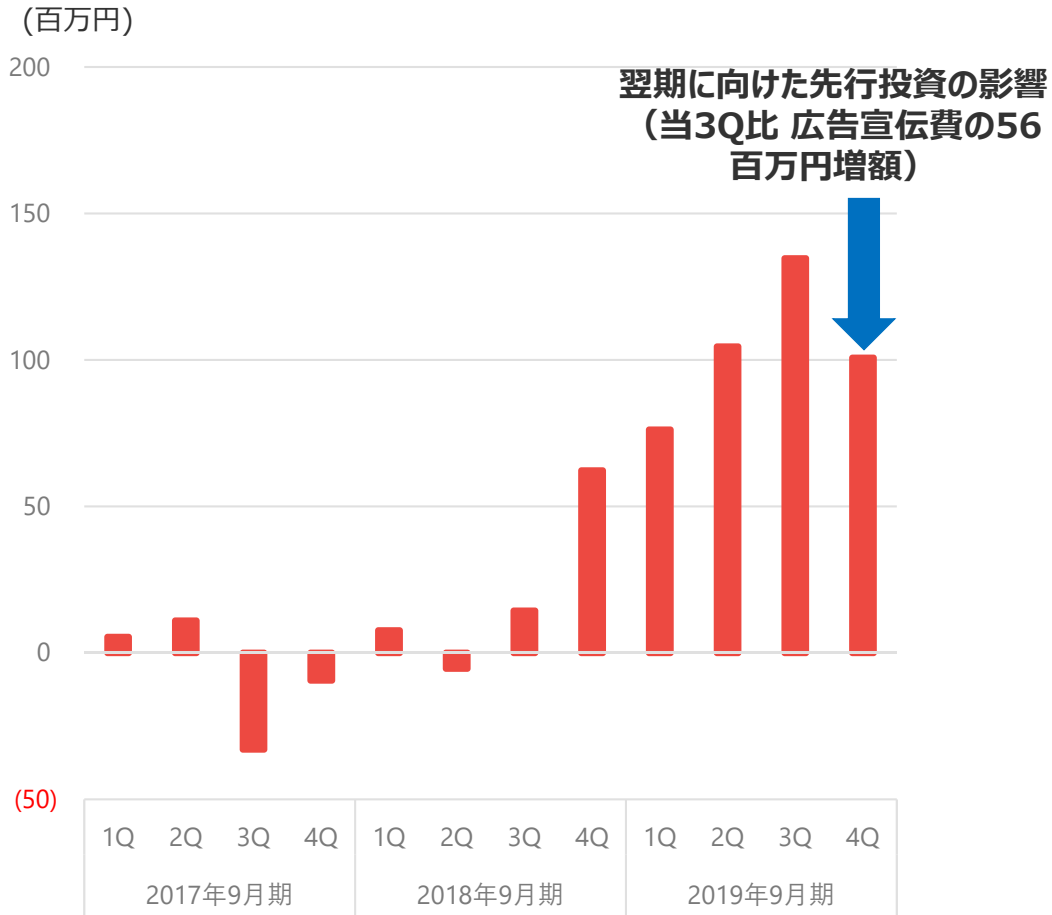
MAU (3か月平均)



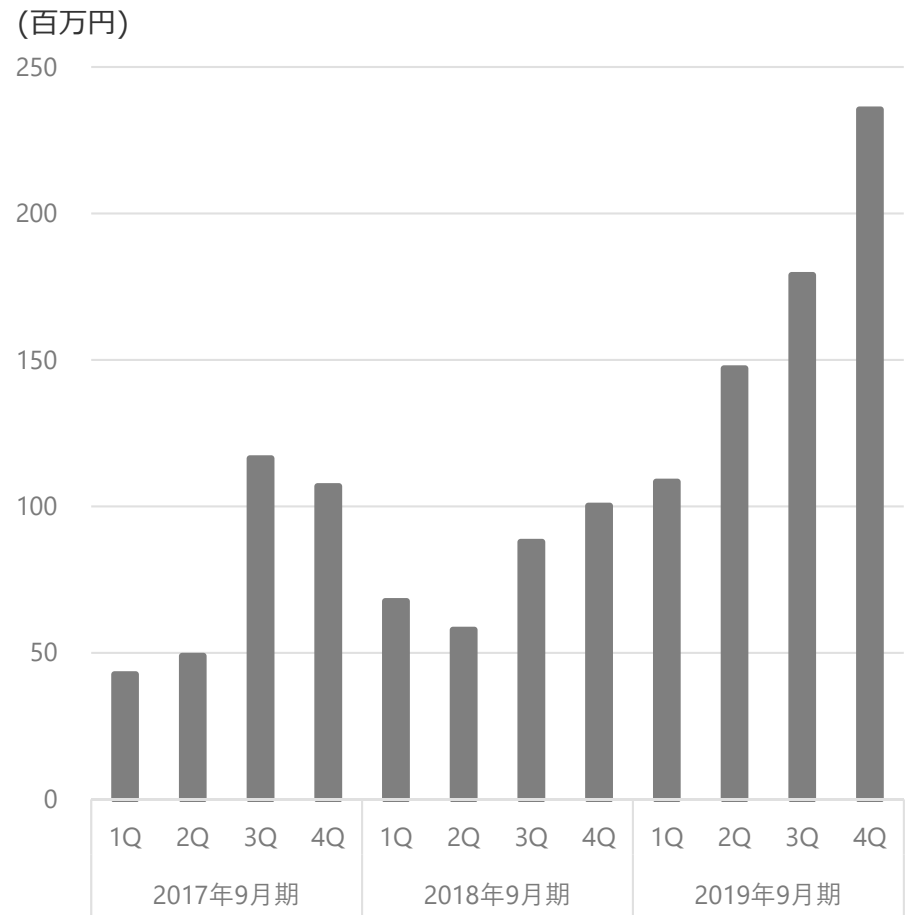
業績推移 営業利益/広告宣伝費

当4Qでは、翌期以降の売上高の成長を優先して、広告宣伝費を積極的に投入

営業利益



広告宣伝費



2019年9月期 第4四半期（累計期間）

通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 通期		2019年9月期 通期		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	1,375	100.0%	3,386	100.0%	+2,011	+146.2%
売上総利益	514	37.4%	1,327	39.2%	+812	+157.9%
営業利益	78	5.7%	416	12.3%	+337	+427.8%
EBITDA	79	5.8%	419	12.4%	+340	+427.4%
経常利益	77	5.6%	396	11.7%	+319	+412.6%
四半期純利益	94	6.9%	303	8.9%	+208	+219.1%

当期（通期）の状況

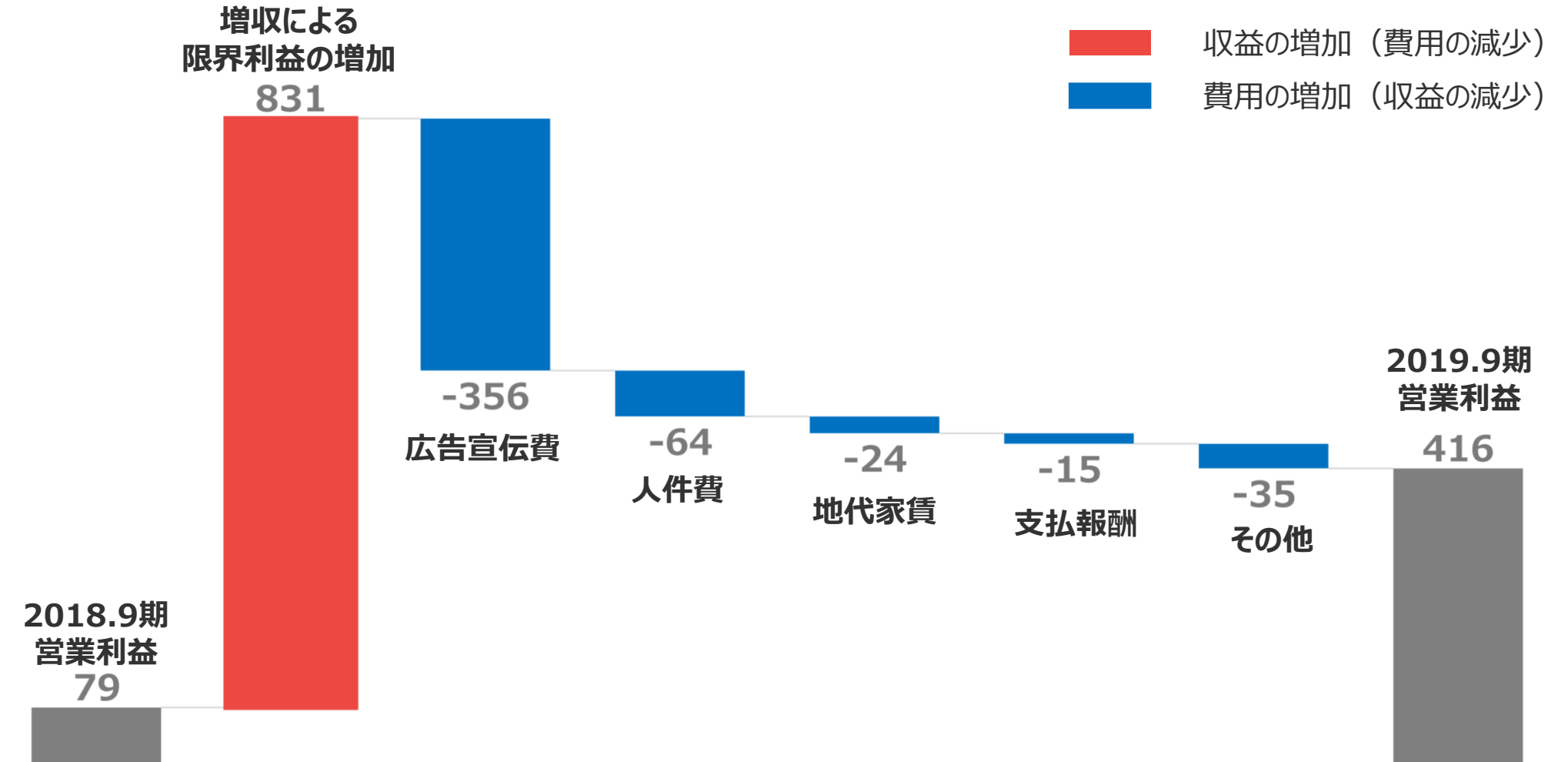
【総括】

- 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、過去最高の通期の売上高を計上
- 株式上場等による費用の増加を吸収して、過去最高の通期での営業利益を計上

2018年9期比（累計期間） 営業利益増減分析

積極的な広告宣伝費、固定費の増加を吸収し、過去最高の通期営業利益を達成

単位：百万円



Amazia

Contents.2

2019年9月期トピックス

- 2019年9月期 業績達成状況
- 「マンガBANG!」における施策
- マンガ制作・展開の状況
- 「マンガBANG!」の広告ARPU・課金ARPU推移

2019年9月期 業績達成状況

業績予想を2度の上方修正を経て、売上高・各利益において全て計画を上回り着地

単位：百万円

	実績	計画		
		当初	19/4修正	19/9修正
売上高	3,386	2,480	3,027	3,380
営業利益	416	248	300	405
経常利益	396	234	283	385
当期純利益	303	181	210	280

当初計画比における各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
 計画を大幅に上回り推移	 計画を若干下回り推移	 計画を大幅に上回り推移	 計画を大幅に上回り推移	 計画を大幅に上回り推移

「マンガBANG!」における施策

① 人気作品の配信増加 (プレミアム「メダルで読む」コーナー)

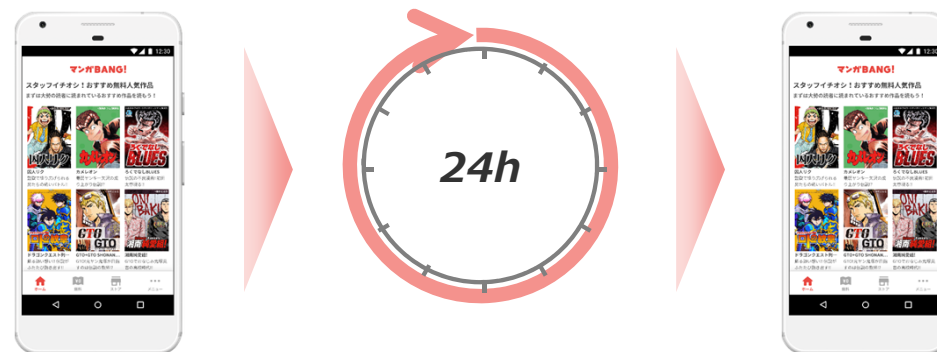
(a) 大手出版社との取引数の増加



(b) 新規出版社との取引開始



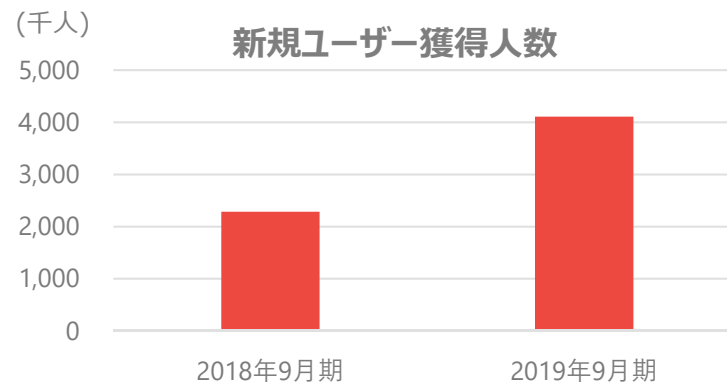
② フリーミアムモデルの機能追 (2019.3~) (「チャージで読む」コーナーの新設)



作品毎に24時間毎、1話無料で読めるコーナー
19年9月末時点で**52作品**を掲載

③ 積極的なマーケティング活動

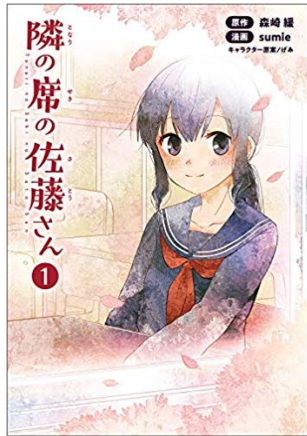
作品魅力を訴求するバナー制作等により、ユーザー獲得が奏功



マンガ制作・展開の状況

① 異世界転生系等の小説をコミカライズ

当期2作品単行本発行 + 1作品制作着手



「千のスキルを持つ男」©しぶや大根/SANKYO ©長野文三郎/一二三書房
「隣の席の佐藤さん」©sumie/SANKYO ©森崎 緩/一二三書房
「異世界の戦士として国に招かれたけど、断って兵士から始める事にした」@2019 Aneko Yusagi

② 半オリジナル作品の制作・配信

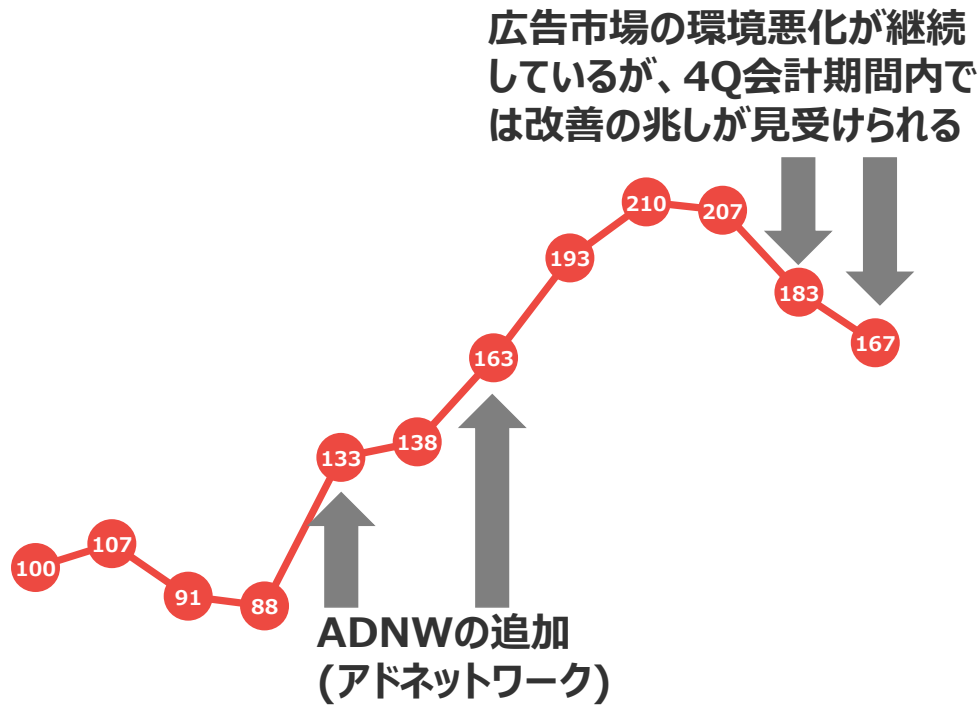
出版社と協業して、当期に2作品制作
⇒「マンガBANG!」において、雑誌連載と同時配信



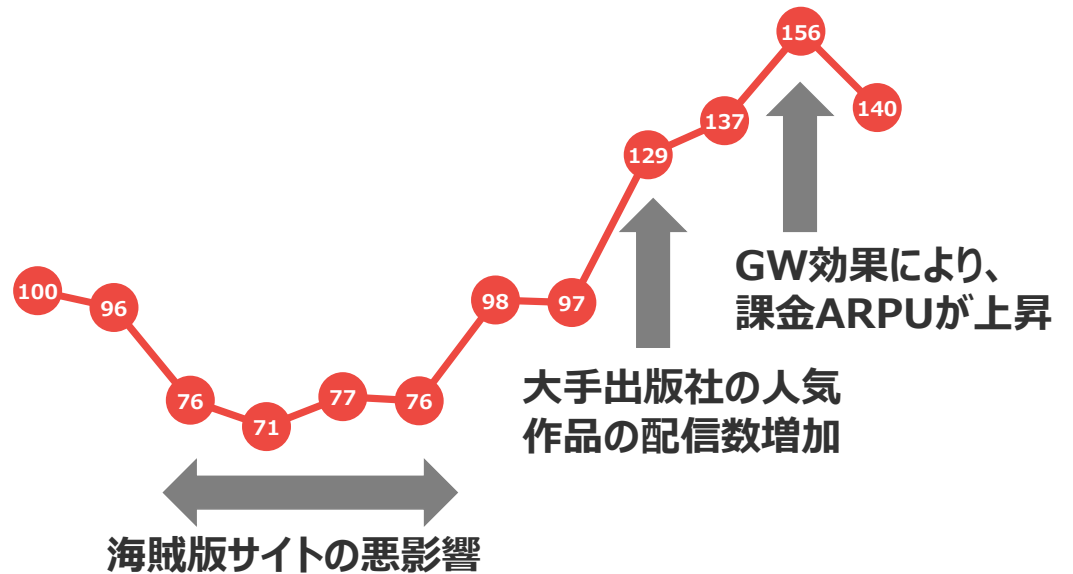
マンガBANG!の広告ARPU・課金ARPU推移

広告ARPUは下げ止まりの兆しが見え、課金ARPUは引き続き高水準で推移

広告ARPUの推移



課金ARPUの推移



注：2017年9月期1Q数値を100として指数化

1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
100	107	91	88	133	138	163	210	183	207	193	167
2017年9月期				2018年9月期				2019年9月期			

注：2017年9月期1Q数値を100として指数化

1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
100	96	76	71	98	97	77	76	129	137	156	140
2017年9月期				2018年9月期				2019年9月期			

Amazia

Contents.3

成長戦略

- 2020年9月期 事業計画
- マンガアプリ事業の成長戦略
- 新規事業の展開






2020年9月期 事業計画

一定の収益性を考慮しつつも、売上高の成長を優先し、マンガアプリ事業への広告宣伝費の投下、新規事業への投資を行っていく方針

単位：百万円

	2019年9月期（実績）		2020年9月期（計画）			
	2Q累計期間	通期	2Q累計期間		通期	
売上高	1,314	3,386	2,760	110.0%	5,857	73.0%
営業利益	180	416	287	59.3%	547	31.6%
経常利益	163	396	283	73.5%	542	36.8%
当期純利益	126	303	193	52.1%	368	21.7%

「マンガBANG!」における各KPIの計画策定の前提条件

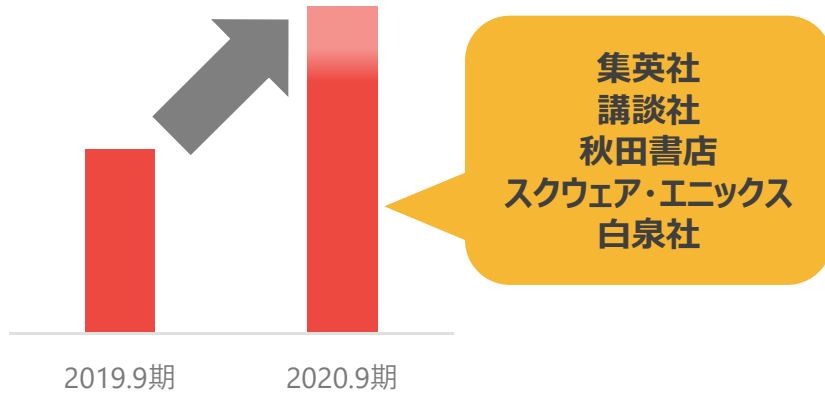
MAU	広告収益（広告ARPU）		課金収益（課金ARPU）	
	一日当たり広告収益	利用日数	決済率	ARPPU
 2019.9期の年間平均増加割合に保守的な係数を乗じた水準で増加すると仮定	 2019.9期下期の水準に保守的な係数を乗じた水準で推移すると仮定	 2019.9期の年間平均増加割合に保守的な係数を乗じた水準で増加すると仮定	 2019.9期下期の水準に保守的な係数を乗じた水準で推移すると仮定	 2019.9期下期の水準に保守的な係数を乗じた水準で推移すると仮定

マンガアプリ事業の成長戦略

01 「マンガBANG!」の拡大

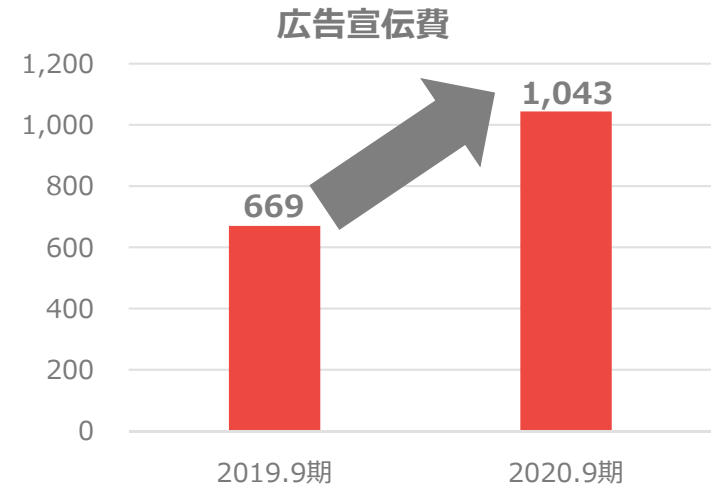
① 大手出版社との取引強化(フリーミアムコーナー)

配信作品数の増加及び人気作品の充実化を目指す



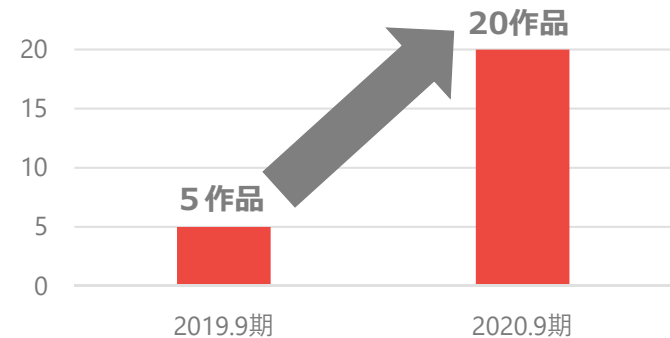
② 積極的なマーケティング活動

マンガアプリ事業で1.56倍の広告宣伝費を投下



02 マンガ制作・展開

2020年9月末までに20作品のマンガ制作を目指す



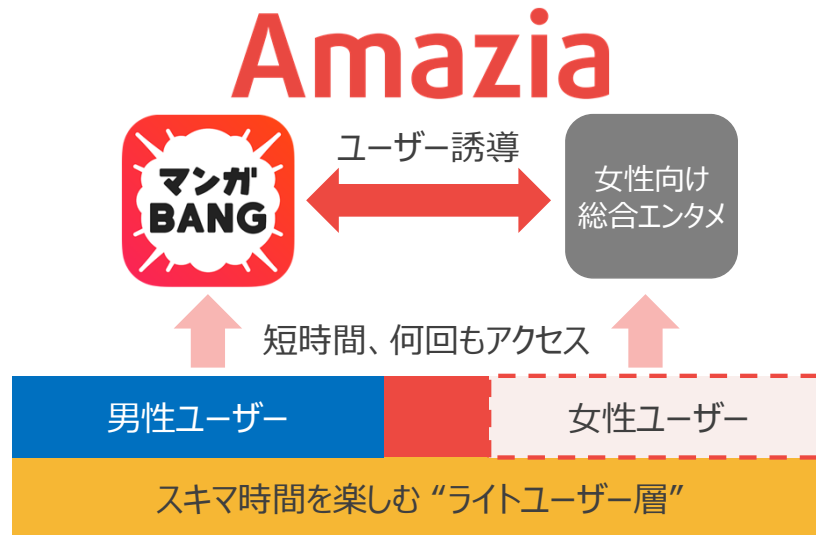
「千のスキルを持つ男」©しばや大根/SANKYO ©長野文三郎/一二三書房 「隣の席の佐藤さん」©sumie/SANKYO ©森崎 緩/一二三書房
「異世界の戦士として国に招かれたけど、断って兵士から始める事にした」©2019 Aneko Yusagi

新規事業の展開

2020年9月期における新規事業は、売上高90百万円、営業損失80百万円の想定

03 女性向けエンタメアプリ（2020年3~4月リリース予定）

- ・ 恋愛・美容・生活に関心の高い女性ユーザーがメインターゲット（「マンガBANG!」で獲得できていないユーザー層）
- ・ スキマ時間に気軽に楽しめる複数コンテンツを日常的に利用できるサービス



04 海外サービス（下期リリース予定）

- ・ 英語圏（北米を中心）で展開予定
- ・ 日本の「マンガ」「アニメ」関連の情報を伝えるプラットフォーム
- ・ 北米で人気の異世界転生系のマンガ（オリジナル中心）の配信



Amazia

Contents.4

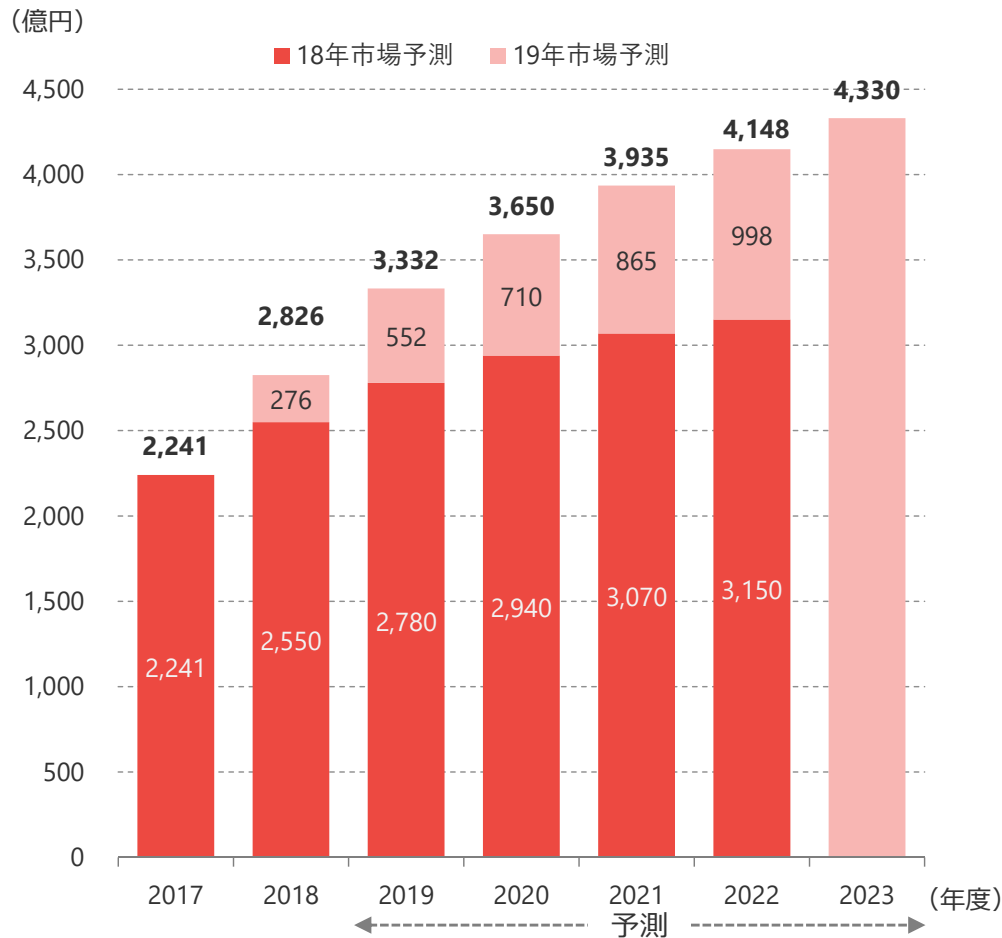
Appendix

- 市場動向
- 海賊版サイトの動向と対策
- 四半期業績推移
- 年間業績推移
- ディスクレーマー、用語集

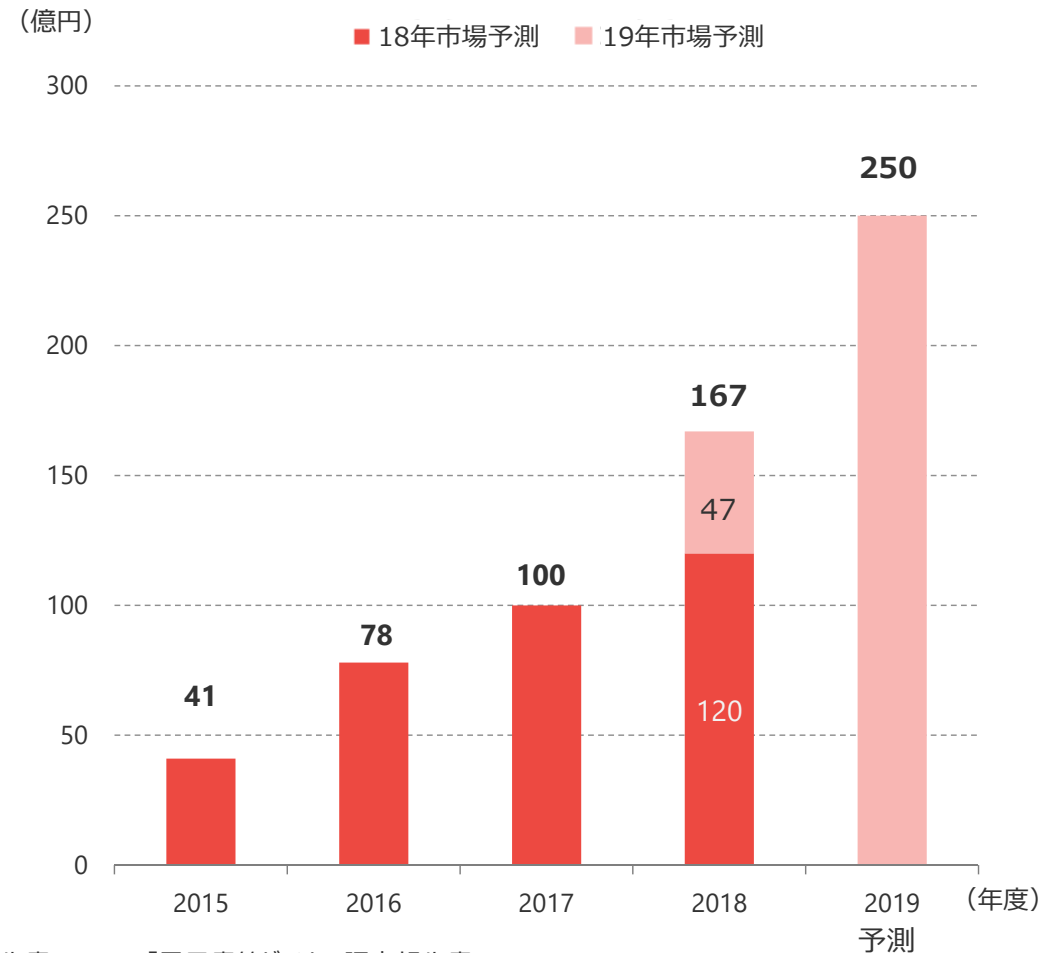
市場動向

2018年度の成長実績を受け、2019年度以降の将来予測が大幅上昇

電子書籍市場（電子雑誌除く）



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2018」、「電子書籍ビジネス調査報告書2019」

海賊版サイトの動向と対策

① 海賊版サイト運営者に対する取り締まり※

- 海賊版サイト「漫画村」を運営していたとして、著作権法違反の容疑で星野路実容疑者、その他複数名をサイト運営に関わった疑いで逮捕
- 株式会社講談社が海賊版リーチサイト「はるか夢の址」運営者3人に対して1億6,000万円の損害賠償請求の民事訴訟を提起し、大阪地裁で受理

※2019/11/7 時点の公表情報より

② 海賊版サイトへの対応状況

- 政府、出版業界が、インターネットプロバイダ、通信業界と連携し、サイトブロッキング以外の海賊版サイト閲覧禁止策についても検討
 - DMCA（デジタルミレニアム著作権法）クレームによる検索結果から削除対応が進む
 - 海賊版サイトのサーバーがある海外現地において、海賊版サイト運営者に対する提訴が早期化
- 出版業界が中心となって、利用者の増加を抑えるために、著作権教育・海賊版サイトの危険性（マルウェア感染等）の認知向上に向けた施策実行
- 海賊版サイトの収入源となる広告業界が、倫理基準違反を考えて、自主規制が進む

四半期業績推移

単位：百万円(百万円未満切り捨て)

	17/9期				18/9期				19/9期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	237	266	299	367	294	253	369	457	575	739	992	1,079
変動費(※1)	165	177	183	225	180	158	220	247	328	411	601	652
広告宣伝費	42	48	116	106	67	57	87	100	108	147	178	235
人件費(※2)	12	16	17	22	25	24	26	30	33	40	44	54
その他	12	12	15	21	13	17	20	18	28	35	32	37
営業利益	5	10	▲32	▲9	7	▲5	14	62	76	104	134	100
経常利益	5	10	▲32	▲10	8	▲4	14	59	62	101	133	99
当期純利益	5	11	▲28	▲12	6	▲5	11	81	53	73	92	83

※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

年間業績推移

		第6期 2015年9月期	第7期 2016年9月期	第8期 2017年9月期	第9期 2018年9月期	第10期 2019年9月期	第11期計画 2020年9月期
売上高	(千円)	152,545	389,321	1,171,086	1,375,500	3,386,580	5,857,000
経常利益又は経常損失 (△)	(千円)	△72,264	△18,733	△27,321	77,337	396,443	542,000
当期純利益又は当期純損失 (△)	(千円)	△72,555	△19,711	△29,254	94,951	303,027	368,000
資本金	(千円)	84,347	84,347	153,347	161,472	338,524	(未開示)
発行済株式総数	(株)	1,392	1,392	14,840	3,018,000	3,314,100	
純資産額	(千円)	107,897	88,185	196,931	308,132	965,007	
総資産額	(千円)	160,187	202,403	410,025	565,159	1,613,255	
1株当たり純資産額	(円)	387.56	31.68	66.35	102.10	291.19	111.02
1株当たり当期純利益又は当期純損 (△)	(円)	△29.85	△7.08	△10.01	31.81	93.54	
自己資本比率	(%)	67.4	43.6	48.0	54.5	59.8	(未開示)
自己資本利益率	(%)	△111.9	△20.1	△20.5	37.6	47.6	
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	9,501	△32,111	53,988	324,928	
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	△11,136	△6,887	△9,006	△58,918	
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	△4,956	126,599	13,095	334,596	
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	—	93,499	181,099	239,177	839,783	
従業員数(外、平均臨時雇用者数)	(名)	— 〔1〕	1 〔-〕	10 〔1〕	12 〔1〕	16 〔2〕	

- 売上高には、消費税等は含まれておりません。
- 2017年3月15日付で普通株式1株につき10株、2018年9月1日付で普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っております。第6期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純損失を算定しております。
- 第6期の数値については、EY新日本有限責任監査法人の監査を受けておりません。
- 第7期から第9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。
- 第6期についてはキャッシュ・フロー計算書を作成しておりませんので、キャッシュ・フローに係る各項目については記載しておりません。
- 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〕で記載しております。

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ユーザーあたりの平均売上
- ARPPU (Average Revenue Per Paid User) : 課金ユーザー一人あたりの平均売上