

# Amazia

## 2020年9月期 第2四半期 決算説明資料

2020年5月11日

株式会社Amazia（証券コード：4424）

# Main Contents



Contents.1...

**新型コロナウイルス感染症の影響**

Contents.2...

**業績概要**

Contents.3...

**業績予想**

Contents.4...

**Appendix**

---

## 新型コロナウイルス感染症の 影響

---

- 新型コロナウイルス感染症が当社事業継続に与える影響
- 新型コロナウイルス感染症の当社業績に与える影響

# 新型コロナウイルス感染症が当社事業継続に与える影響

新規事業の開発等も含め、

**新型コロナウイルス感染症拡大による事業継続への大きな影響はない**

## 当社の新型コロナウイルス感染症拡大防止策

従業員とその家族の安全確保及び新型コロナウイルス感染症の拡大防止に向けた社会的責任の観点より

全従業員を対象に  
在宅勤務を導入

WEB/電話会議の  
積極導入

従業員の健康管理の  
啓蒙及びメンタルケア

**事態が長期化しても事業継続は概ね可能**  
ただし、コミュニケーションコストの増大による生産性低下の見込み

# 新型コロナウイルス感染症が当社業績に与える影響

## 新型コロナウイルス感染症拡大による当社業績への大きな影響はない

### プラス要因とマイナス要因が相殺され、マイナス影響は限定的である見通し

#### プラス 要因

##### 短期

- MAUの増加
  - ・ 巣ごもり消費等の需要効果によるユーザーの増加
  - ・ ユーザーの紙書籍から電子書籍へのシフト
- 広告獲得単価の低下（広告宣伝費の減少）
  - ・ 広告出稿数の減少傾向（競争緩和）による、広告獲得単価の低下

##### 長期

- 決済率・ARPPUの増加
  - ・ 在宅勤務の促進によるライフスタイルの変化（通勤・通学時間の減少による余暇時間の増加）がプラス影響を与える可能性

#### マイナス 要因

##### 短期

- 一日当たり広告収益の減少
  - ・ 広告出稿数が減少傾向による、広告単価の低下
- 決済率の悪化
  - ・ 動画、漫画などのコンテンツホルダーの一時的な無料公開により、可処分時間の奪い合いが激化

##### 長期

- 決済率の悪化
  - ・ 在宅勤務の促進によるライフスタイルの変化（通勤・通学等のスキマ時間の減少）がマイナス影響を与える可能性
  - ・ 経済の長期停滞による、エンタメへの利用金額の減少

# Amazia

Contents.2

---

## 業績概要

---

- 2020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
- 2020年9月期 第2四半期（累計期間）業績概要
- 2019年9月期 2Q比（累計期間）営業利益増減分析

# 2020年9月期 第2四半期（会計期間） 業績概要

## 四半期業績として過去最高の売上高を更新

単位：百万円

	2019年9月期 第2四半期会計期間		2020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	739	100.0%	<b>1,772</b>	100.0%	+1,033	+139.8%
売上総利益	310	42.0%	679	38.3%	+368	+118.8%
営業利益	104	14.1%	232	13.1%	+127	+122.1%
EBITDA	105	14.3%	233	13.2%	+127	+121.1%
経常利益	101	13.7%	231	13.0%	+129	+127.6%
四半期純利益	73	9.9%	156	8.8%	+83	+113.2%

### 当四半期の状況

#### 【売上面】

- 巣ごもり消費等の需要効果もあり、積極的なマーケティング活動が奏功し、MAUが大幅に増加
- 継続的に人気作品を配信出来ているため、課金収益KPI（決済率、ARPPU）、広告収益KPI（利用日数）が堅調に推移

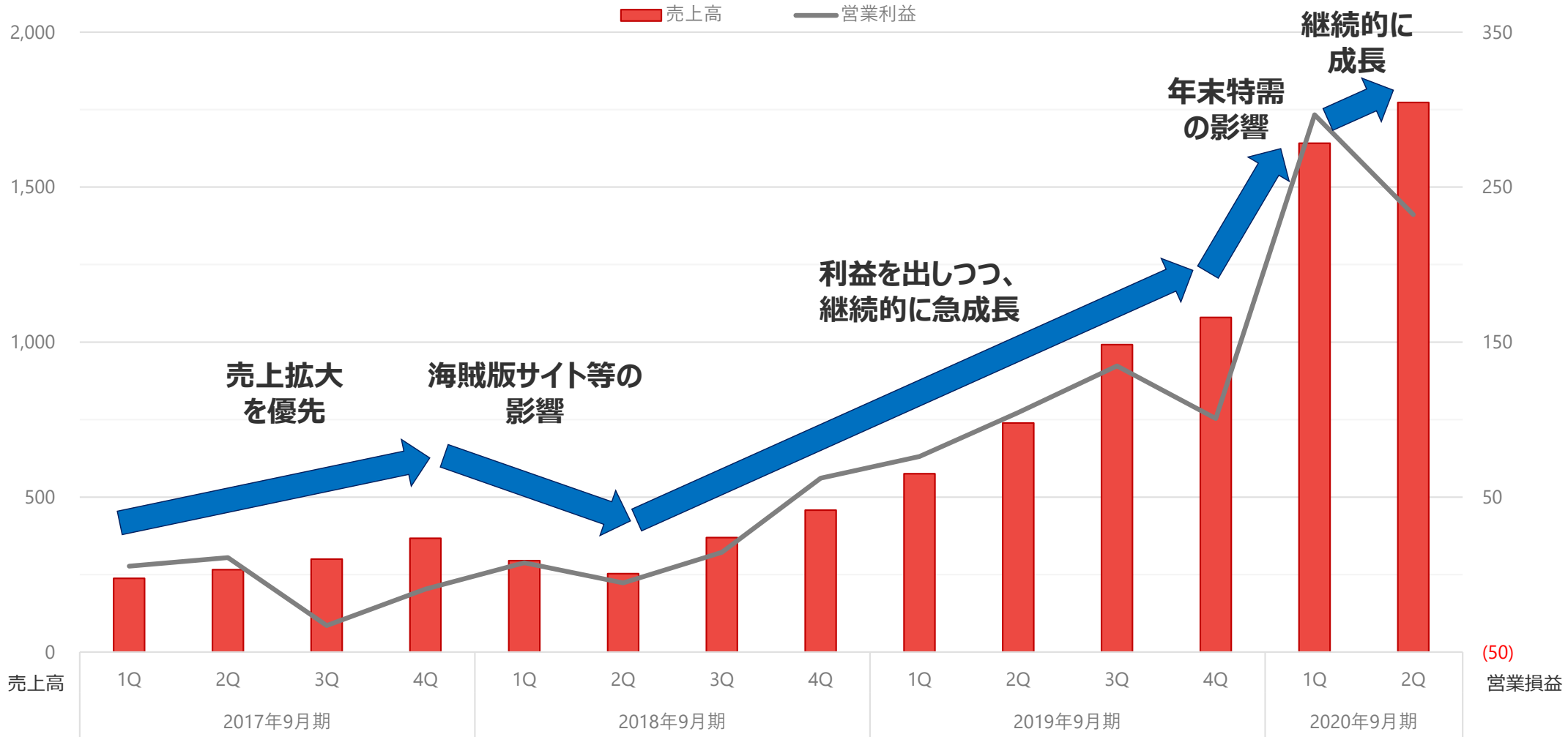
#### 【利益面】

- 課金収益と広告収益のセールスマックスの変化及び課金収益に占める大手出版社比率の増加により、仕入高（著作権料）率が増加したことで、売上総利益率、営業利益率が当初計画通りに低下
- 売上増加により、固定費回収が進み、営業利益率が上昇

# 業績推移 売上高/営業利益

特殊要因（年末特需等）の効果が大きかった当1Q比でも+8.0%と、継続的に成長  
特に、MAUの増加が成長を牽引

単位：百万円





# 2020年9月期 第2四半期（累計期間） 業績概要

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

	2019年9月期 第2四半期累計期間		2020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	1,314	100.0%	<b>3,414</b>	100.0%	+2,099	+159.7%
売上総利益	545	41.5%	1,292	37.9%	+746	+136.8%
営業利益	180	13.8%	<b>528</b>	15.5%	+348	+192.6%
EBITDA	182	13.8%	531	15.6%	+349	+191.9%
経常利益	163	12.4%	524	15.4%	+360	+220.4%
四半期純利益	126	9.7%	357	10.5%	+230	+181.3%

## 当四半期の状況

### 【売上面】

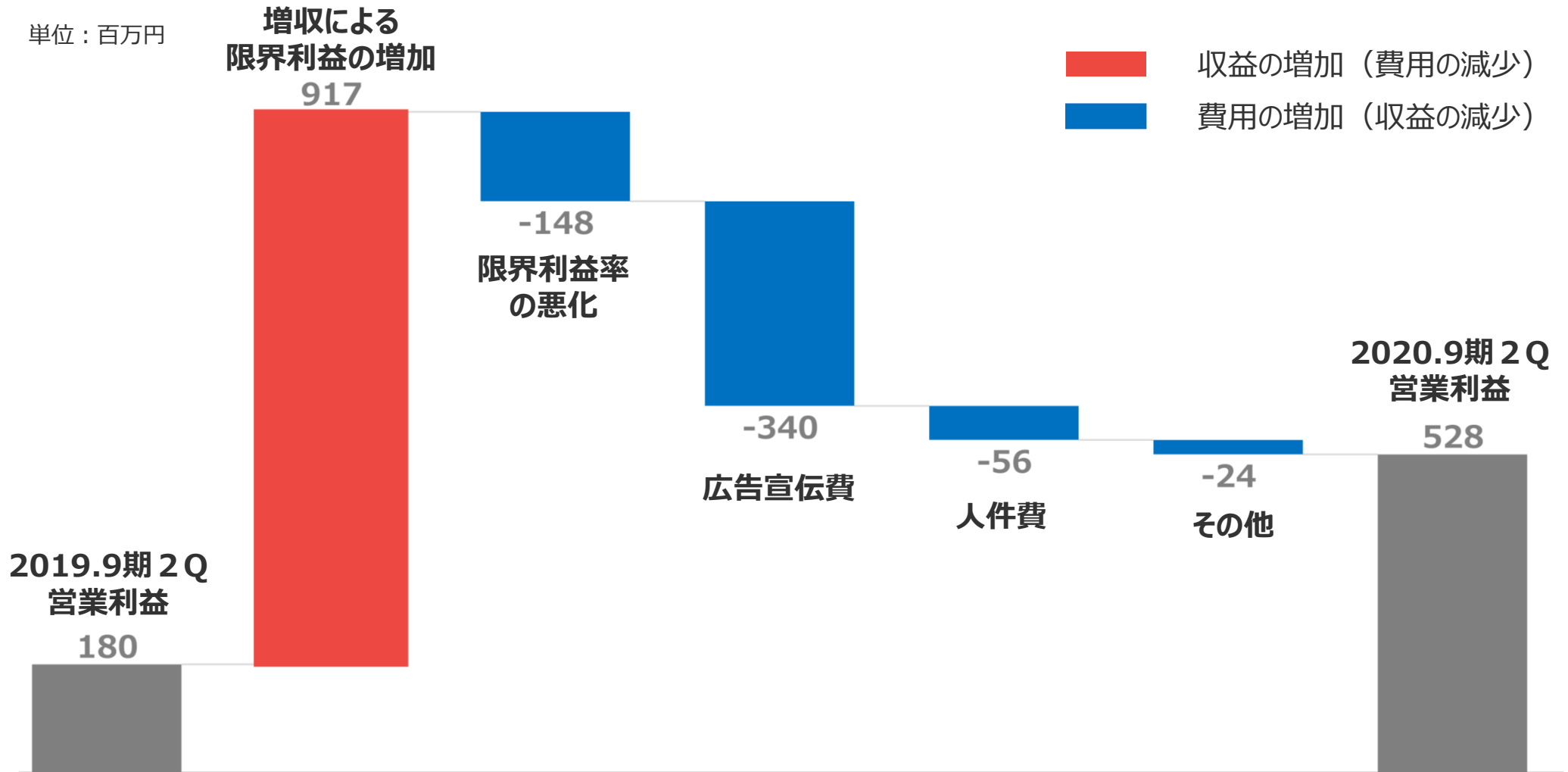
- 人気作品の集中配信、年末の好影響及び積極的なマーケティング活動等により、MAU、課金収益KPI（決済率、ARPPU）、広告収益KPI（利用日数）が堅調に推移

### 【利益面】

- 課金収益と広告収益のセールスマックスの変化及び課金収益に占める大手出版社比率の増加により、仕入高（著作権料）率が増加し、売上総利益率、営業利益率が当初計画通りに低下
- 売上増加により、売上高広告宣伝費率が17.4%程度に減少（前2Q19.4%程度）したため、営業利益率が上昇

# 2019年9期 2Q比（累計期間） 営業利益増減分析

売上高の増加により、広告宣伝費の増加及び大手出版社売上比率の増加等による限界利益率の悪化を吸収し、過去最高の半期営業利益を達成



## 業績予想

---

- 2020年9月期 第2四半期（累計期間）  
業績達成状況
- 2020年9月期 業績予想の上方修正
- 2020年9月期 業績予想の修正点の分解図
- 成長戦略の進捗状況
- 2020年9月期 第3四半期以降の見通し

# 2020年9月期 第2四半期（累計期間）業績達成状況

上期は、売上高・各利益において計画を大幅に上回り着地  
 上期における、新型コロナウイルス感染症の影響は、軽微

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	2,760	3,414	123.7%
営業利益	287	528	183.7%
経常利益	283	524	184.7%
当期純利益	193	357	185.0%

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

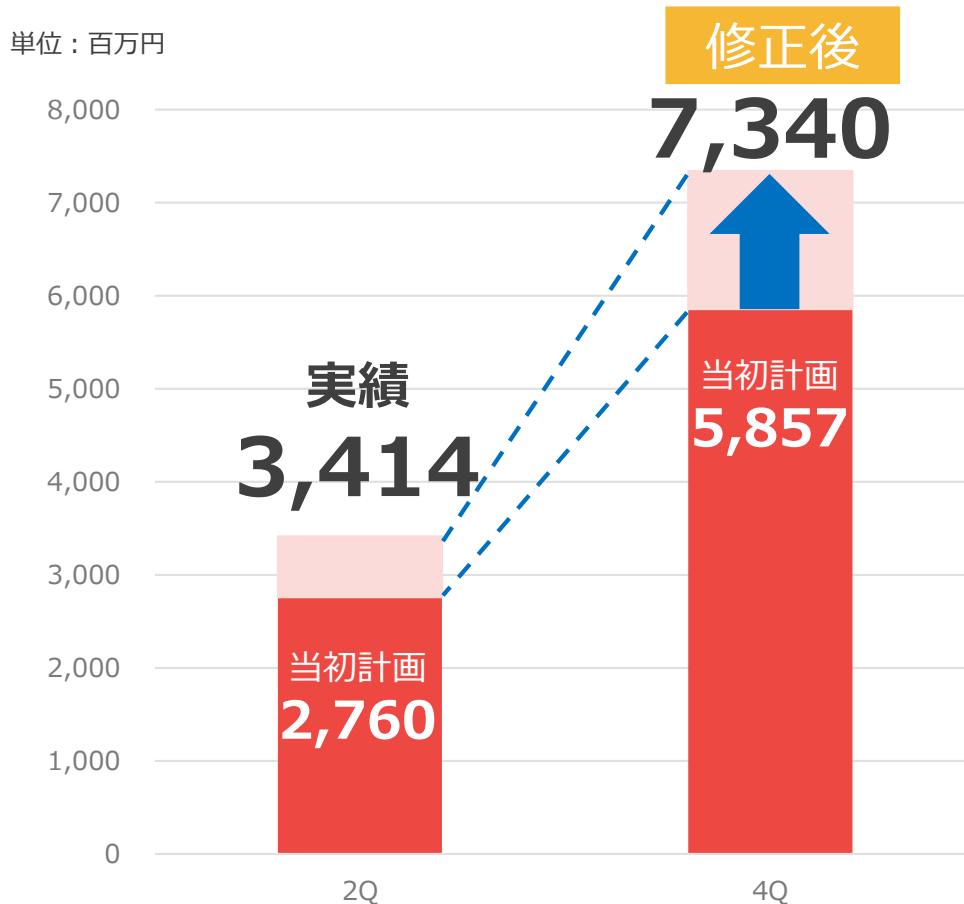
# 2020年9月期 業績予想の上方修正

当初計画を上回る見込みのため、当期業績予想を上方修正※

3~4月の新型コロナウイルス感染症の影響を下期計画のMAU、一日当たり広告収益、決済率に反映

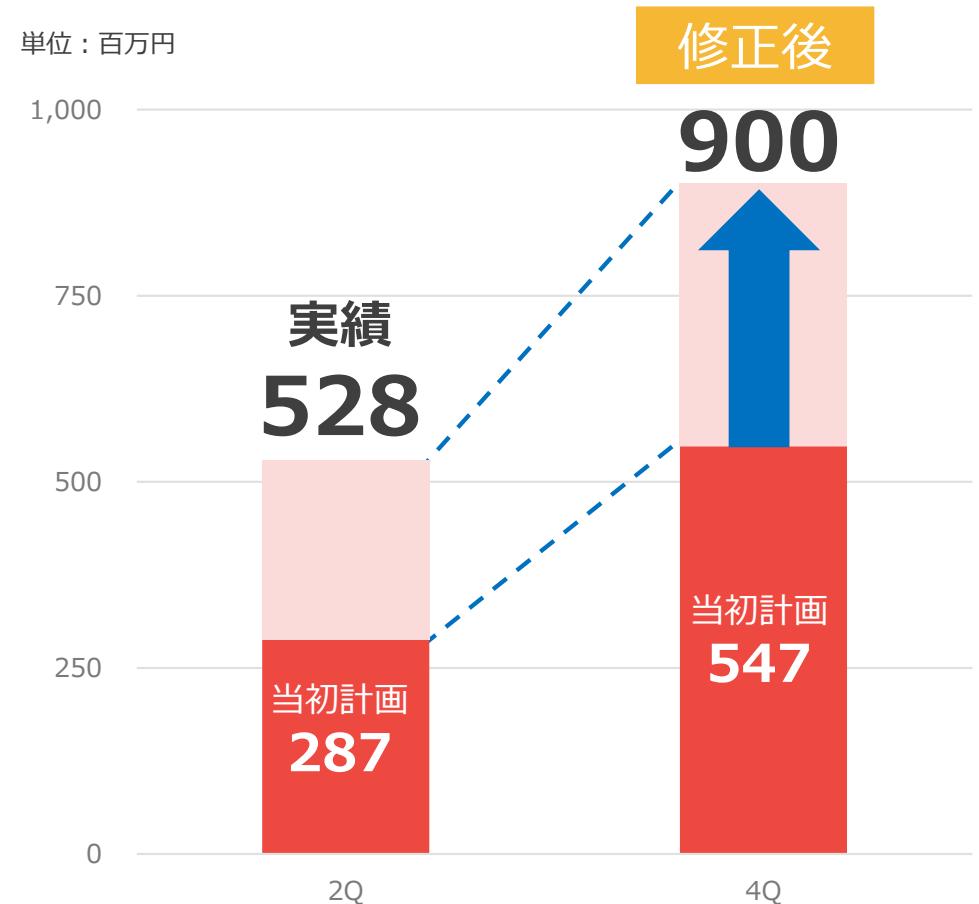
## 売上高

単位：百万円



## 営業利益

単位：百万円

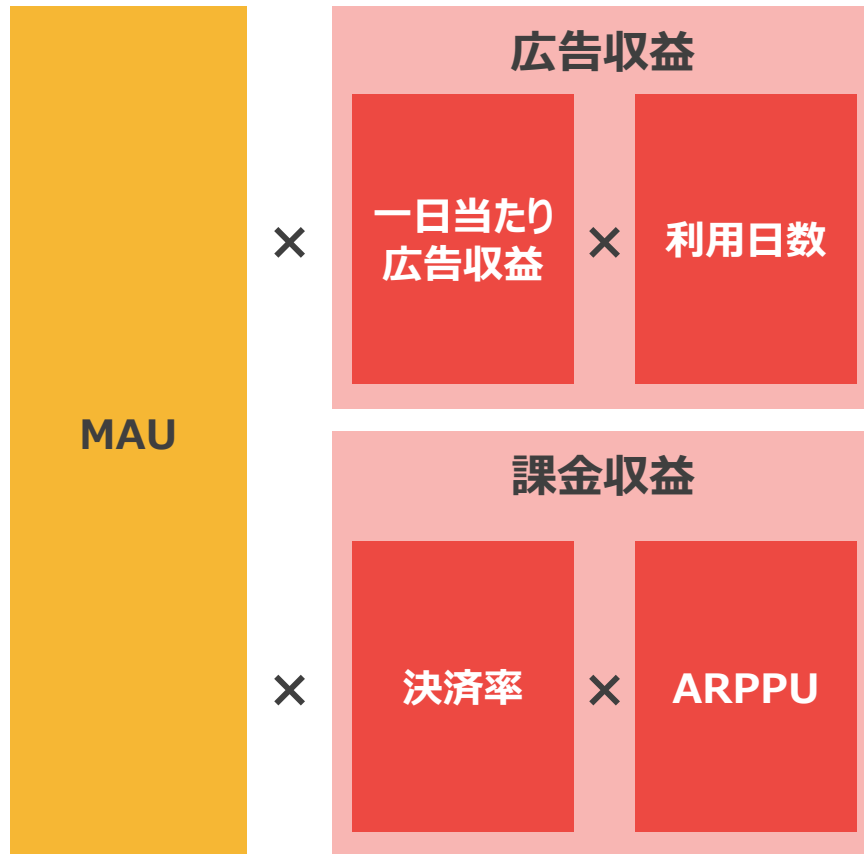


※ 2020年5月11日リリース「2020年9月期第2四半期累計期間の業績予想と実績値との差異及び通期業績予想の修正に関するお知らせ」ご参照。

# 2020年9月期 業績予想の修正点の分解図 1 / 2

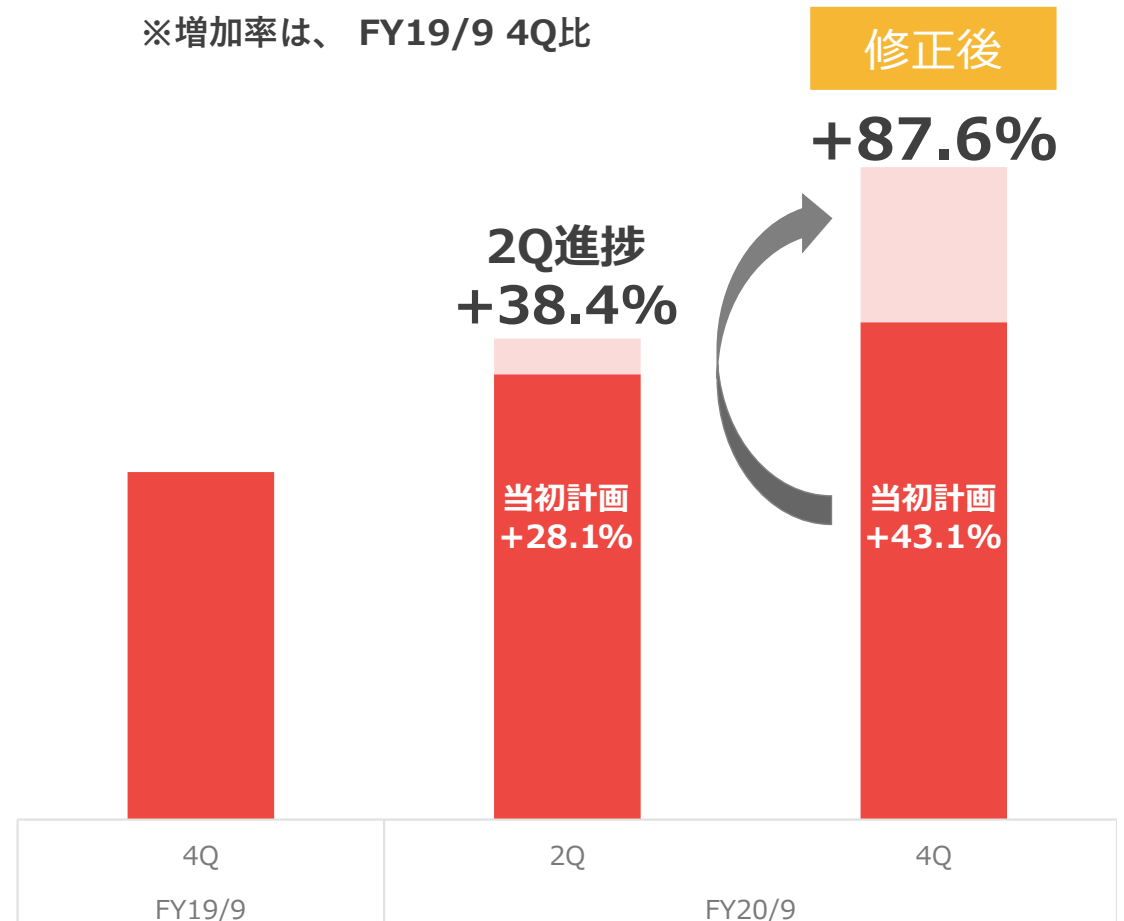
新型コロナウイルス感染症の影響で、巣ごもり消費等の需要効果が予想される下期においては、ユーザー数増加の機会と捉え、積極的に広告宣伝費を投下して、MAUを増加させていく方針

## 収益分解イメージ (KPI)



## MAU (半期平均)

※増加率は、FY19/9 4Q比

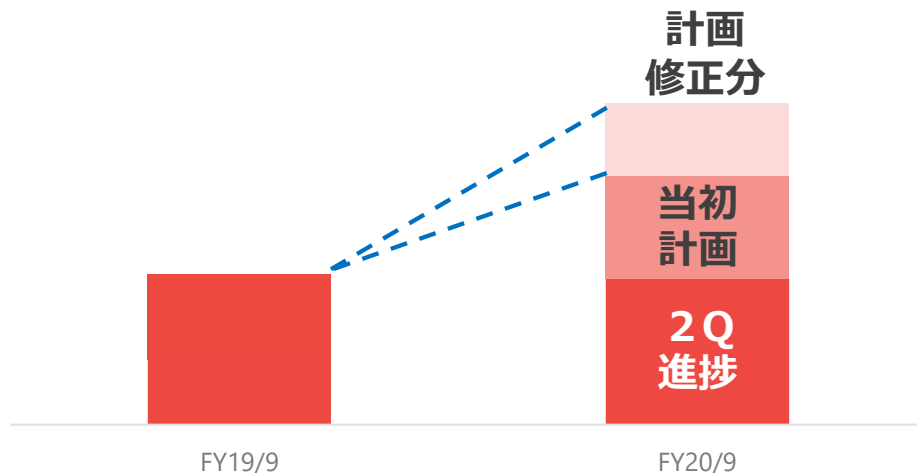


# 2020年9月期 業績予想の修正点の分解図 2 / 2

MAU増加を主要因としているため、修正事業計画では広告収益、課金収益が同割合程度、増加

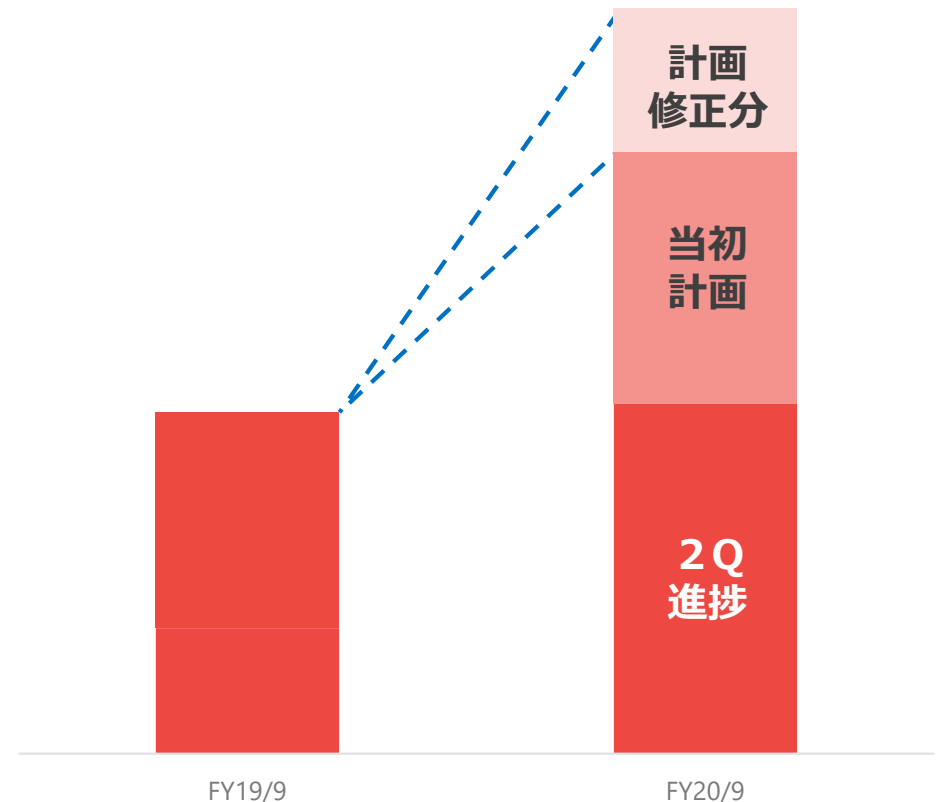
## 広告収益

- ・一日あたり広告収益：上期は、新規アドネットワークの追加等により、増加傾向にあるが、4月以降の新型コロナウイルス感染症の影響で、広告市況の悪化兆候も反映
- ・利用日数：上期は、利用日数が増加傾向にあるが、MAU増加に伴い、ライトユーザー層増加の可能性も考慮して、当初計画と同水準で見積もる



## 課金収益

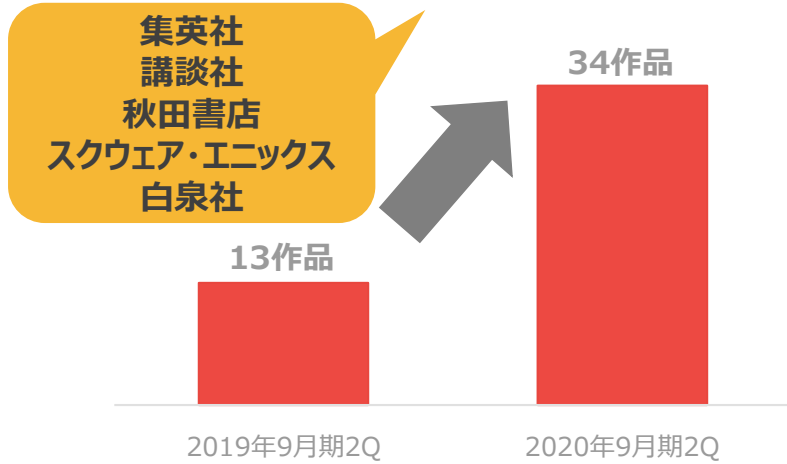
- ・決済率：動画、漫画などのコンテンツホルダーによる一時的な無料公開等による、3～4月の決済率の悪化を計画に反映
- ・ARPPU：大手出版社の人気作品配信により、増加傾向にあるため、上期実績を計画に保守的に反映



# 成長戦略の進捗状況 1 / 2

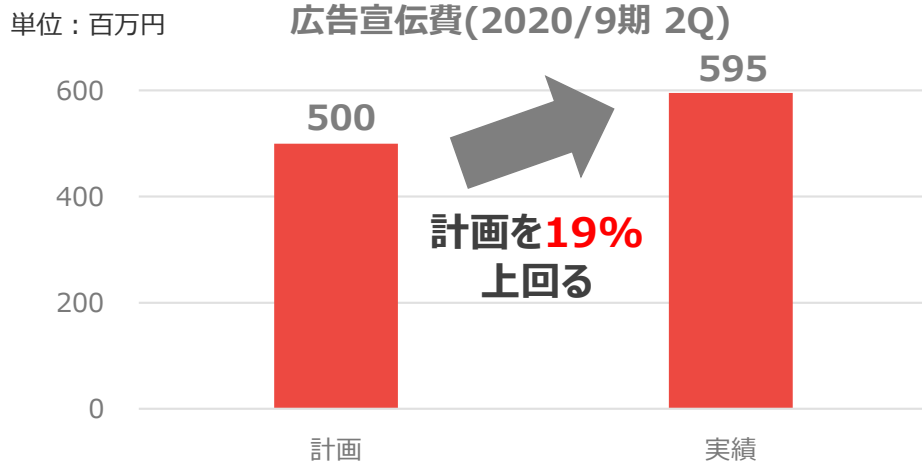
## 01 「マンガBANG!」の拡大

### ① 大手出版社との取引強化(フリーミアムコーナー)



- 「マンガBANG!」にて、大手出版社を始めとした人気作品を継続的に配信
- 巣ごもり消費等による需要効果もあり、**ユーザー獲得単価を低減しつつ、ユーザー獲得数が大幅に増加**

### ② 積極的なマーケティング活動



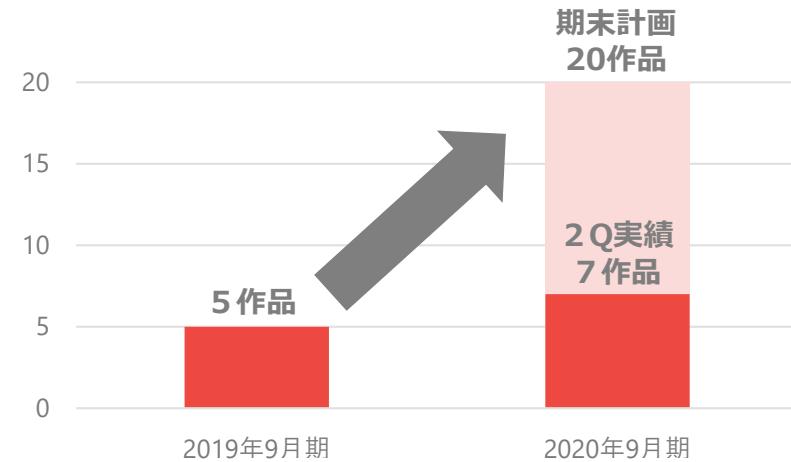
『LIAR GAME』©甲斐谷忍/集英社、『BOY』©梅澤春人/集英社、『ナンバMG5』©小沢としお(秋田書店)、『ギャングキング』©柳内大樹/講談社、『我闘乱』©中丸洋介/講談社、『鯨島、最後の十五日』©佐藤タカヒロ(秋田書店)



# 成長戦略の進捗状況 2 / 2

## 02 マンガ制作・展開

- 5 作品配信中 + 2 作品制作中
  - 1 作品について、投下資本の回収が完了
- ⇒異世界転生系の回収可能性に手応え
- 当第2四半期に配信開始した3作品も  
読者数の点において、好調なスタートをきる



## 03 女性向けエンタメアプリ (2020年6月リリース予定)

- 変更後の計画通り、2020年6月リリース予定
- リリース時は、マンガとニュースのコンテンツが入ったエンタメアプリ
- リリース後に、順次コンテンツ・機能追加予定

## 04 海外サービス (第4四半期リリース予定)

- 配信コンテンツの準備を進める
- 開発着手

# 2020年9月期 第3四半期以降の見通し

新型コロナウイルス感染症の影響により、ユーザー獲得が好調に推移すると期待一方で、一日当たり広告収益及び決済率が悪化する可能性もある

## 当社を取り巻く環境

### 売上貢献 /費用減少 要因

- 積極的な広告宣伝費の投下により、ユーザー数が大幅に増加する見込み
- 「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配信
  - BUNGO-ブンゴ-、新宿スワン、ジパング、GTO、湘南純愛組等
- 女性向けエンタメアプリの収益貢献

### 費用増加 /売上減少 要因

- 巣ごもり消費等の需要効果もあり、ユーザー数増加の機会と捉え「マンガBANG!」において一層、積極的に広告宣伝費を投下予定（ただし、獲得単価は減少見込み）
- 新型コロナウイルス感染症の影響で一日当たり広告収益・決済率が悪化する見込み
- 女性向けエンタメアプリ、海外サービスにかかる先行投資（開発費用、広告宣伝費）や開発・運用担当等の採用費が発生見込み（売上37百万円、営業損失112百万円）

# Amazia

Contents.4

---

## Appendix

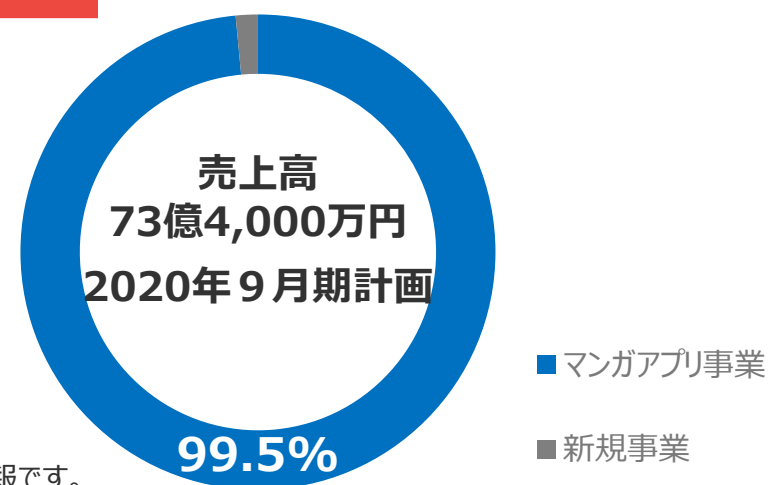
---

- 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

<b>社名</b>	株式会社Amazia（アメイジア）
<b>本社住所</b>	東京都渋谷区南平台町2-17 日交渋谷南平台ビル2階
<b>設立</b>	2009年10月
<b>代表社名</b>	代表取締役社長 佐久間 亮輔
<b>事業内容</b>	「マンガBANG!」の企画・運営 「マンガEpic!」の企画・運営
<b>役員構成</b>	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
<b>従業員数</b>	20名（役員 8名、アルバイト 3名除く）

<b>総資産</b>	23億8,548万円
<b>資本金</b>	3億5,260万円
<b>発行済株式数</b>	3,346,900株
<b>時価総額</b>	261億7,275万円
<b>単元株数</b>	100株
<b>上場市場</b>	東証マザーズ（証券コード4424）



2020年3月31日現在

※2020年4月1日に1株につき2株の割合で株式分割を行っておりますが、上記は分割前の情報です。

# 四半期業績推移

単位：百万円(百万円未満切り捨て)

	18/9期				19/9期				20/9期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	294	253	369	457	575	739	992	1,079	1,641	1,772
変動費(※1)	180	158	220	247	328	411	601	652	1,008	1,063
広告宣伝費	67	57	87	100	108	147	178	235	242	353
人件費(※2)	25	24	26	30	33	40	44	54	51	78
その他	13	17	20	18	28	35	32	37	42	45
営業利益	7	▲5	14	62	76	104	134	100	296	232
経常利益	8	▲4	14	59	62	101	133	99	293	231
当期純利益	6	▲5	11	81	53	73	92	83	200	156

※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

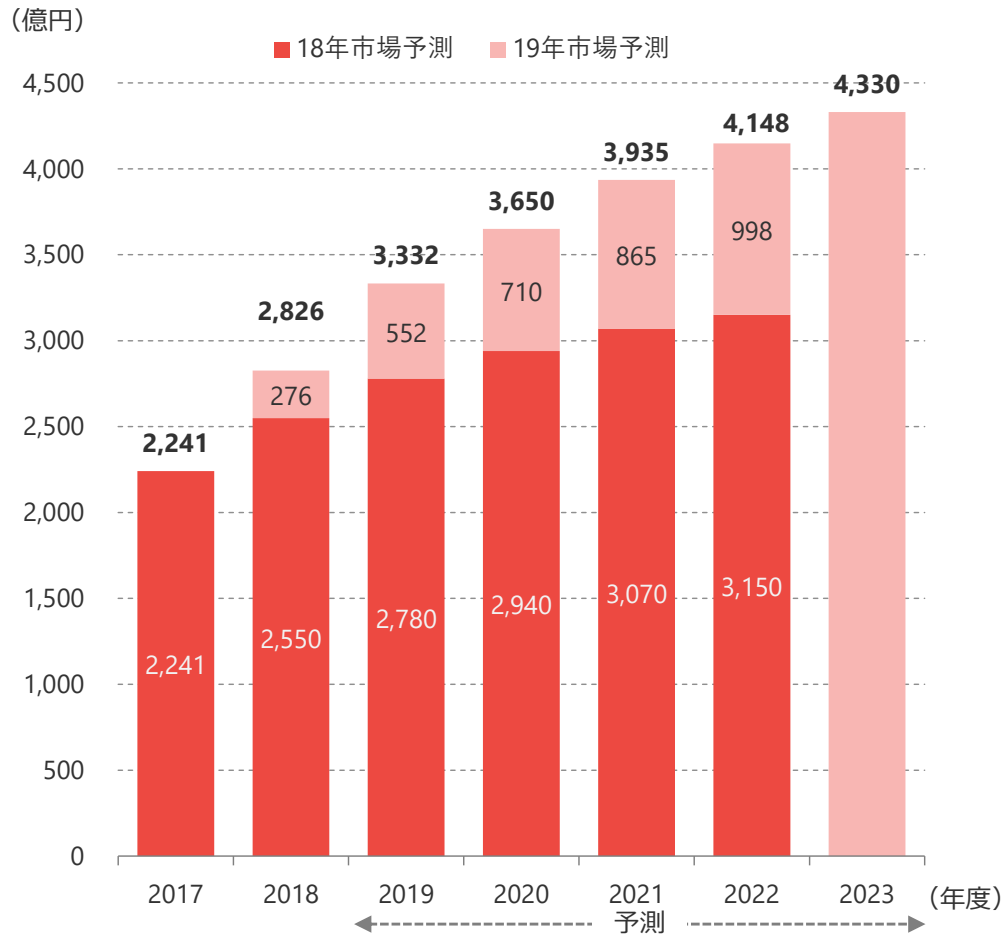
		第6期 2015年9月期	第7期 2016年9月期	第8期 2017年9月期	第9期 2018年9月期	第10期 2019年9月期	第11期計画 2020年9月期
売上高	(千円)	152,545	389,321	1,171,086	1,375,500	3,386,580	7,340,000
経常利益又は経常損失 (△)	(千円)	△72,264	△18,733	△27,321	77,337	396,443	894,000
当期純利益又は当期純損失 (△)	(千円)	△72,555	△19,711	△29,254	94,951	303,027	608,000
資本金	(千円)	84,347	84,347	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	
1株当たり当期純利益又は当期純損失 (△)	(円)	△29.85	△7.08	△10.01	31.81	93.54	91.12
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、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10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。

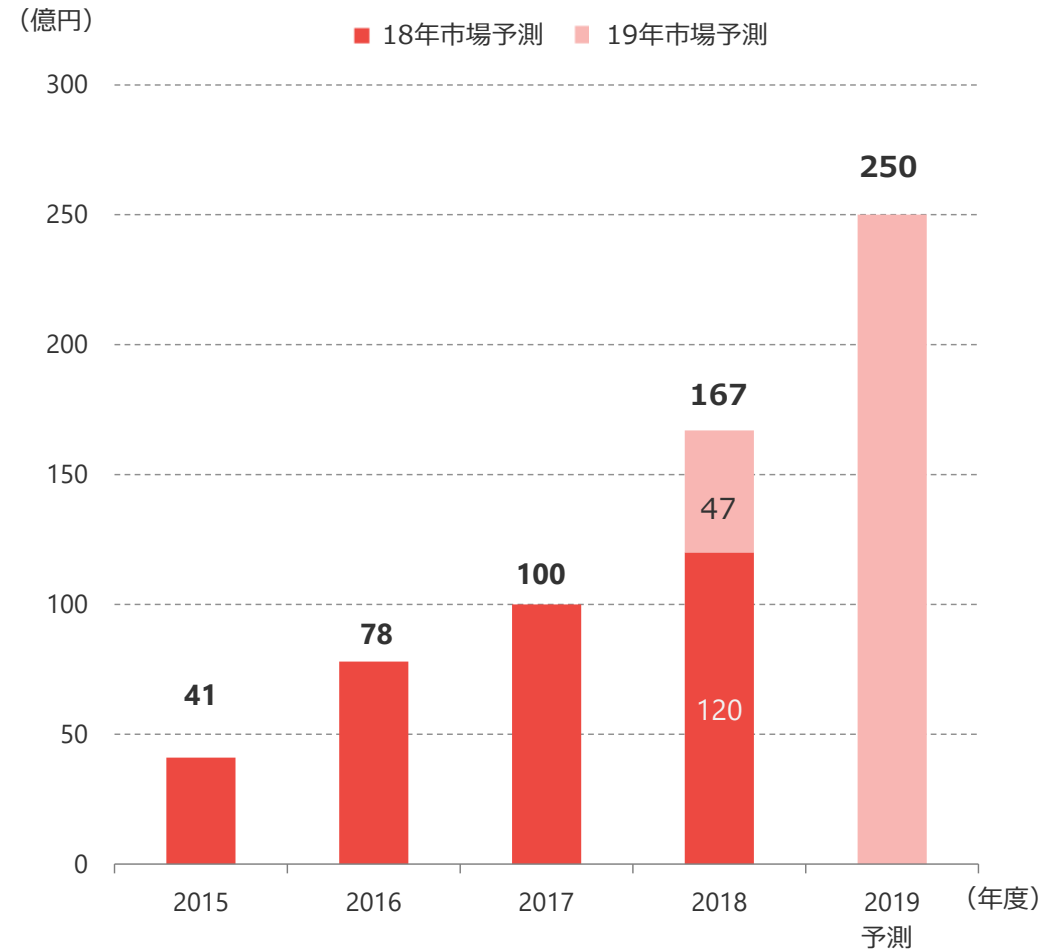
# 市場動向

## 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」

# 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