

Amazia

2021年9月期 第3四半期 決算説明資料

2021年8月12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

- 2021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
- 2021年9月期 第3四半期（累計期間）業績概要
- 2020年9期 3Q比 営業利益増減分析

2021年9月期 第3四半期（会計期間） 業績概要

海賊版サイトの拡大等により、売上高が117百万円減少するが、当第2四半期からは回復基調が見受けられる

単位：百万円

	2020年9月期 第3四半期会計期間		2021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	1,979	100.0%	1,862	100.0%	▲117	▲5.9%
売上総利益	702	35.5%	628	33.8%	▲74	▲10.5%
営業利益	241	12.2%	▲9	▲0.5%	▲250	-
EBITDA	242	12.3%	▲8	▲0.4%	▲250	-
経常利益	236	12.0%	▲11	▲0.6%	▲248	-
四半期純利益	158	8.0%	▲19	▲1.0%	▲178	-

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】

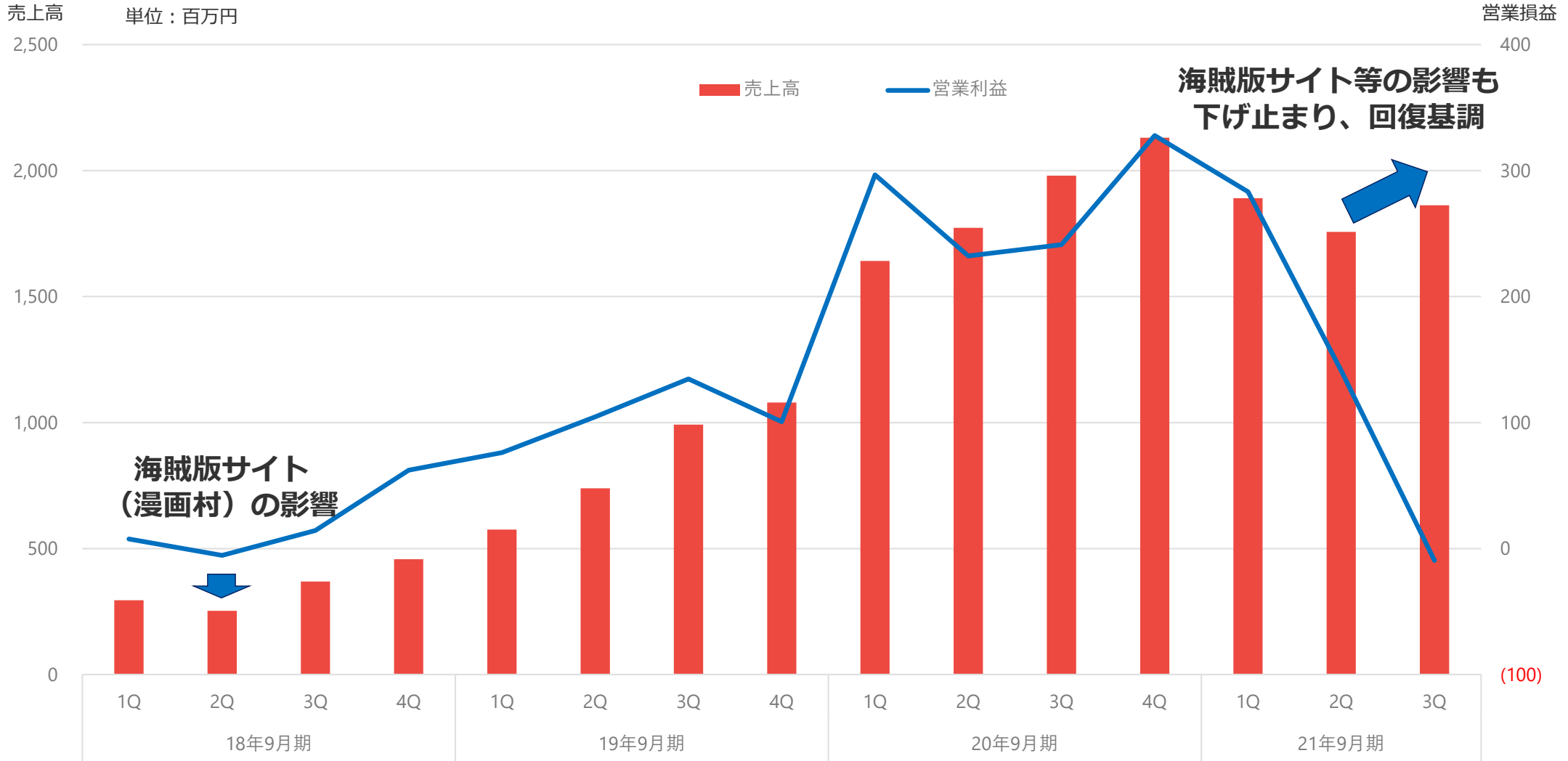
- 積極的な広告宣伝を行った結果、当上期は減少傾向にあったMAUが増加に転じたが、初めての緊急事態宣言による巣ごもり消費等で、一時的にユーザーが急増した前年同四半期と比較するとMAUが9.0%減少
- 当3QはATT導入による影響を受けるが、前3Qの新型コロナウイルス感染症の影響による広告市況の悪化と比較すると、広告収益KPI（一日当たり広告収益）が改善

【利益面】

- 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、営業利益率が低下
- 修正後計画通りに積極的な広告宣伝を行った結果、売上高広告宣伝費比率が28.7%に増加（前3Q18.1%）し、営業利益率が悪化

業績推移 売上高/営業利益

海賊版サイトの利用者拡大は続いているものの、その影響は下げ止まる
積極的な広告宣伝費の投下も寄与し、回復基調（当2Q比 売上高+6.3%）となる



2021年9月期 第3四半期（累計期間）業績概要

市場環境が悪化する中で、第3四半期累計業績としては、過去最高の売上高を更新

単位：百万円

	2020年9月期 第3四半期累計期間		2021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	5,394	100.0%	5,509	100.0%	+115	+2.1%
売上総利益	1,995	37.0%	1,955	35.5%	▲40	▲2.0%
営業利益	770	14.3%	414	7.5%	▲355	▲46.1%
EBITDA	773	14.3%	418	7.6%	▲355	▲45.9%
経常利益	761	14.1%	414	7.5%	▲346	▲45.5%
四半期純利益	515	9.6%	268	4.9%	▲247	▲47.9%

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】

- 前4Qから拡大が続く海賊版サイト・競争環境の激化の影響は受けるが、積極的な広告宣伝により、MAUが6.7%増加
- 海賊版サイトの拡大、競争環境の激化を受け、課金収益KPI（決済率、ARPPU）が低調に推移
- 当3QからATT導入の影響は受けているが、前3Qは新型コロナウイルス感染症の影響による広告市況の悪化等の影響があったため、結果的に広告収益KPIは同水準となる

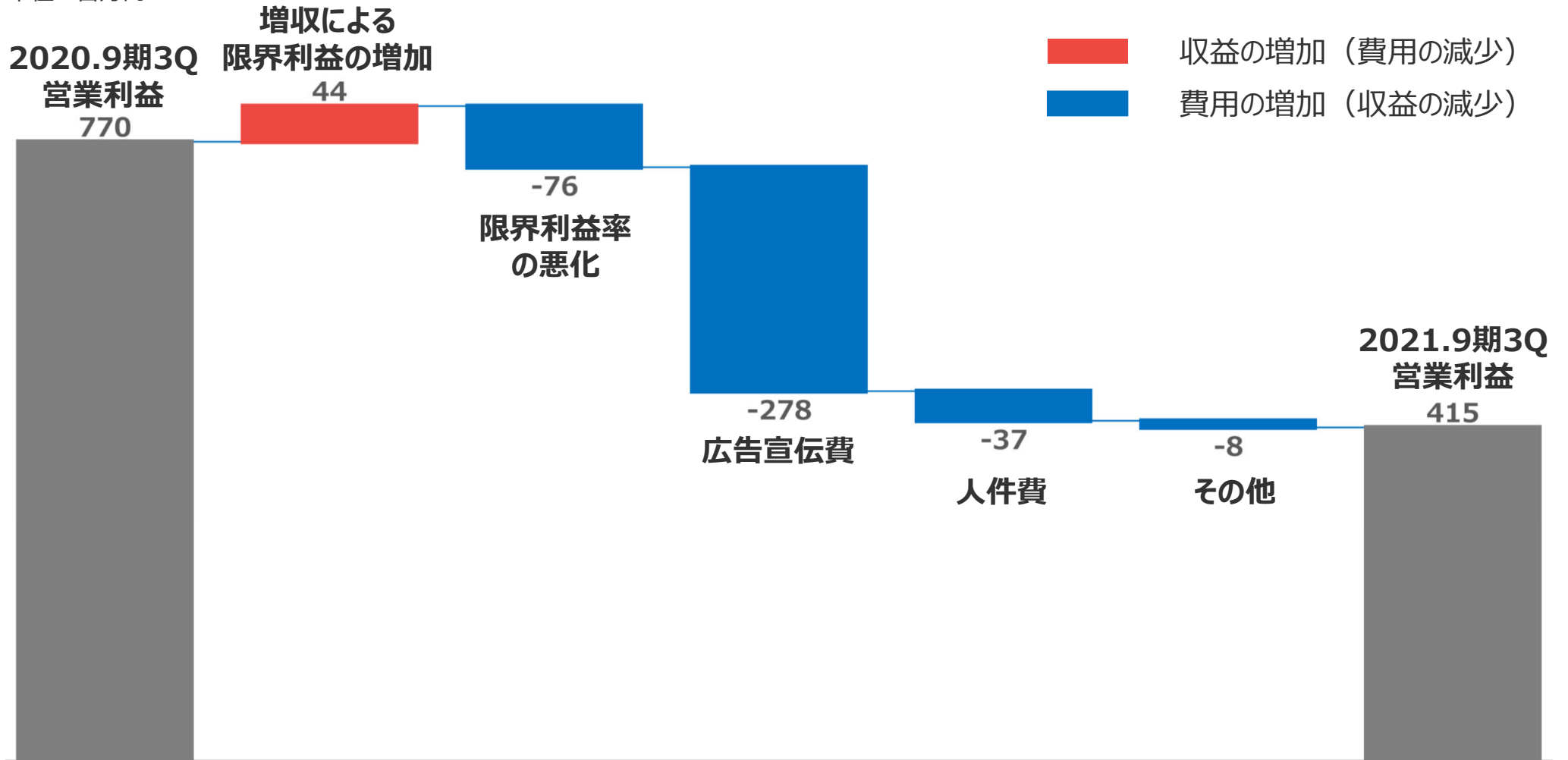
【利益面】

- 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、営業利益率が低下
- 修正計画通り、積極的な広告宣伝を行った結果、売上高広告宣伝費比率が22.4%に増加（前3Q17.7%）し、営業利益率が悪化

2020年9期 3 Q比 営業利益増減分析

海賊版サイトの拡大・競争環境が激化している中で、マンガBANG!の更なる成長に向けて、先行投資（主に広告宣伝費）を増加させた結果、前年同期比で営業利益が▲355百万円減少

単位：百万円



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
- 2021年9月期 第4四半期以降の見通し

業績達成状況

各種施策が功を奏し、修正計画の前提よりMAU、一日当たり広告収益、ARPPUが好調に推移したため、売上高・各利益が計画を上回る

第4四半期は更に広告獲得件数を伸ばすために、積極的に広告宣伝費を投下予定

単位：百万円

	2021年9月期				
	上期 (実績)	下期 (修正計画※)	第3四半期 会計期間(実績)	通期 (修正計画※)	第3四半期 累計期間(実績)
売上高	3,646	3,185	1,862	6,832	5,509
営業利益	424	▲254	▲9	170	414
経常利益	426	▲254	▲11	172	414
当期純利益	288	▲176	▲19	111	268

修正計画比における各KPIサマリー

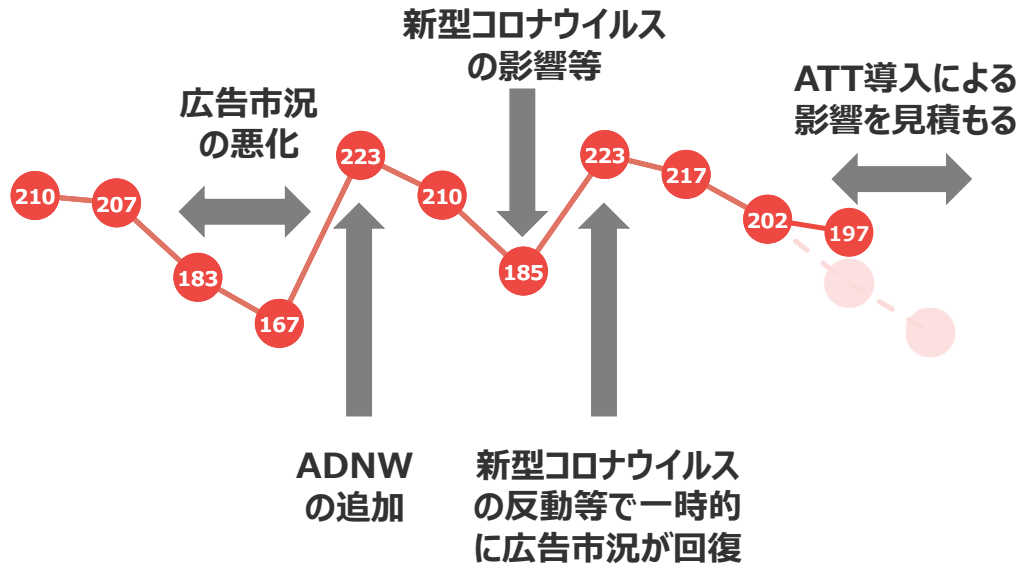
※ 5月13日公表した修正計画になります。

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	○ 計画通りに推移	○ 計画通りに推移	○ 計画を上回り推移

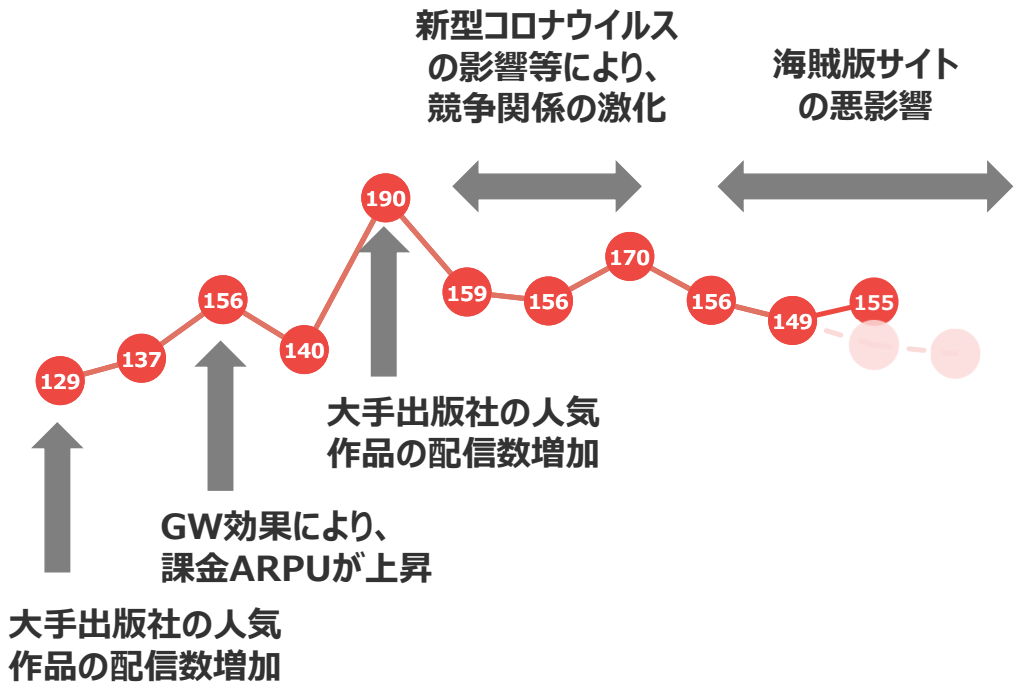
マンガBANG!の広告ARPU・課金ARPU推移と計画

広告ARPU: ATT導入のユーザーへの浸透遅れと当影響が想定以下に収まった結果、微減にとどまる
 課金ARPU: 海賊版サイトの影響が下げ止まり、施策の効果等により回復基調となる

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
2019年9月期				2020年9月期				2021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
2019年9月期				2020年9月期				2021年9月期			

成長戦略の進捗状況 1 / 2

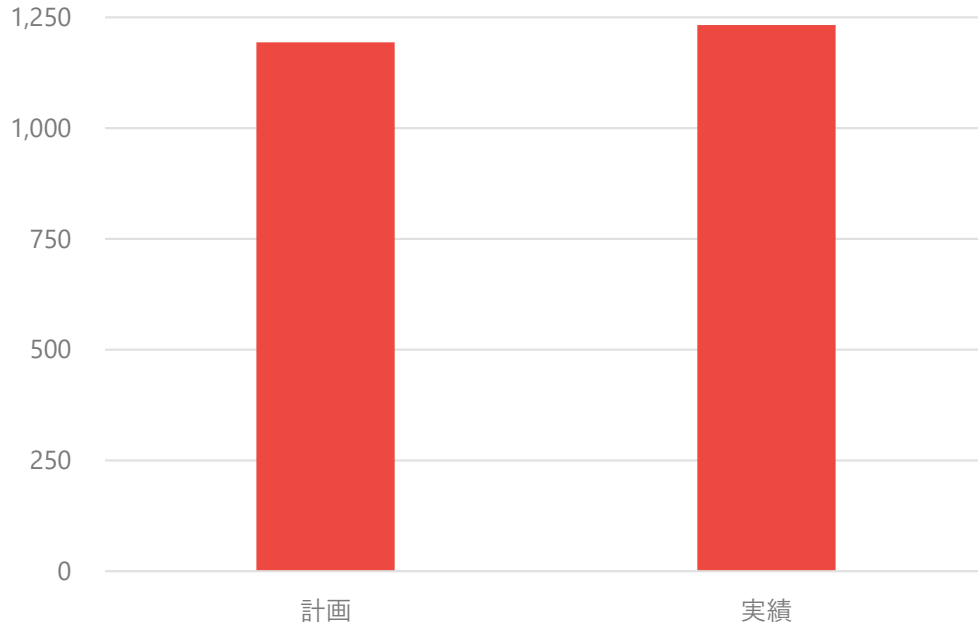
01 マンガBANG!の再成長

積極的なマーケティング活動

- 競争環境の激化を受け、大規模なWeb広告出稿が困難になってきているため、効率の悪化を許容して、獲得件数を重視する方針に変更したが、当初計画より、効率的かつ大規模に広告獲得
- 8月に一部地域においてTVCMのテスト出稿を実施予定

単位：百万円

広告宣伝費



02 オリジナル作品の体制強化

マンガ制作チームの拡大

- 異世界転生系の小説のコミカライズ、マンガBANG!での売れ筋スポーツ・ヤンキー系を中心に20作品制作

外販の強化

- 大手出版社の電子書籍ストア販売が開始され、上代で月10百万円超販売する作品も出るなど、好調に推移
- 異世界転生系のコミカライズ作品の紙出版は、平均1.6万部発行と好調に推移

マンガBANG
コミックス



成長戦略の進捗状況 2 / 2

03 M&Aの積極化

マンガアプリ関連事業のM&A

- コンテンツホルダー及びWeb電子書籍サービスの買収を積極的に推進
 - M&A戦略の策定と目的の明確化
 - 情報収集と候補者リストアップし、検討開始



新規事業のM&A

- 既存のユーザー基盤と親和性の高いスキマ時間向けのインターネットサービスの買収を積極的に推進
 - 対象サービス範囲についての、社内検討を実施し、その目的の明確化
 - 情報収集を進め、案件毎に検討開始

04 Palfe、海外サービスの展開

Palfeの拡大

- Google Play ベストオブ 2020 日本版エンターテインメント部門において、大賞を受賞
- 取引先出版社の拡大及び各種KPI改善施策を実施中

海外サービス

- 2020年10月16日にアニメ・マンガ関連英語ニュースサイト「Tokyo Anime News」をリリース
- 2021年3月31日に、北米向けに当社オリジナルマンガを無料配信するマンガアプリ「Manga Flip」をリリース
- 海外で受け入れられるマネタイズ手法を模索するテストマーケティングを開始



2021年9月期 第4四半期以降の見通し

海賊版サイトの今後の動向（更なる拡大、閉鎖）による影響を大きく受ける可能性はあるが、マンガBANG!の再成長に向けて、広告宣伝費を積極的に投下して、売上拡大を目指す

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、ユーザー数が増加見込み
- オリジナル作品の外販が増え、収益貢献し始める見込み
- 「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新規配信
 - ヒカルの碁、島耕作シリーズ、金色のガッシュ!!、静かなるドン等
- Androidアプリにおいて、年間100万ドル(※)の売上高までPF手数料が30%⇒15%に低下
(※初年度は、適用対象期間が7月～12月までの半年のため50万ドルが上限)

売上減少/ 費用増加 要因

- 「マンガBANG!」拡大のために、積極的に広告宣伝費を投下予定
 - 8月に2週間、一部地域（福岡、静岡、札幌等）でTVCMを実施予定
- オリジナル作品の制作にかかる先行投資
 - 原稿料と編集担当の人員増強による人件費の増加

Amazia

Contents.3

Appendix

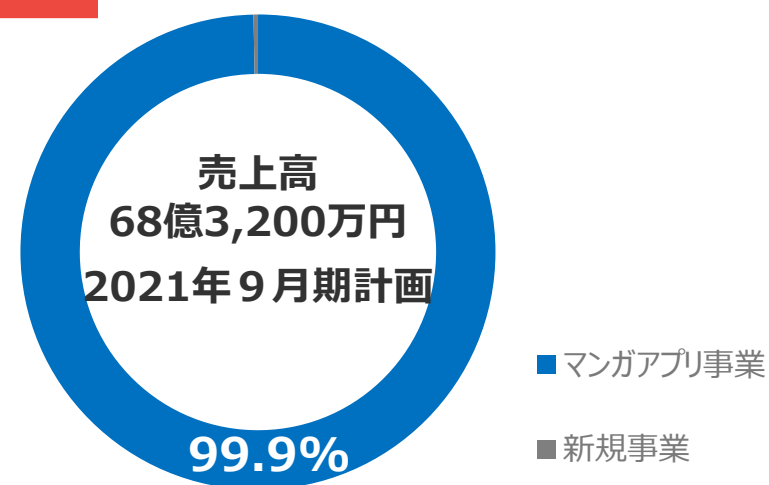
- 会社概要
- 四半期業績推移
- 年間業績推移
- 市場動向
- 経営方針_海賊版サイトに対する対策方針
- 海賊版サイトの動向と対策

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 日交渋谷南平台ビル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 「Palfe」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	27名（役員8名、アルバイト7名除く）

2021年6月30日現在

総資産	21億1,943万円
資本金	3億6,150万円
発行済株式数	6,734,600株
時価総額	84億1,151万円
単元株数	100株
上場市場	東証マザーズ（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)

	19/9期				20/9期				21/9期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	575	739	992	1,079	1,641	1,772	1,979	2,130	1,890	1,756	1,862
変動費(※1)	328	411	601	652	1,008	1,063	1,241	1,295	1,146	1,112	1,201
広告宣伝費	108	147	178	235	242	353	358	360	327	369	535
人件費(※2)	33	40	44	54	51	78	88	86	82	86	86
その他	28	35	32	37	42	45	49	59	50	46	48
営業利益 (営業損失)	76	104	134	100	296	232	241	327	283	141	▲9
経常利益 (経常損失)	62	101	133	99	293	231	236	323	277	149	▲11
当期純利益 (当期純損失)	53	73	92	83	200	156	158	234	189	98	▲19

※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

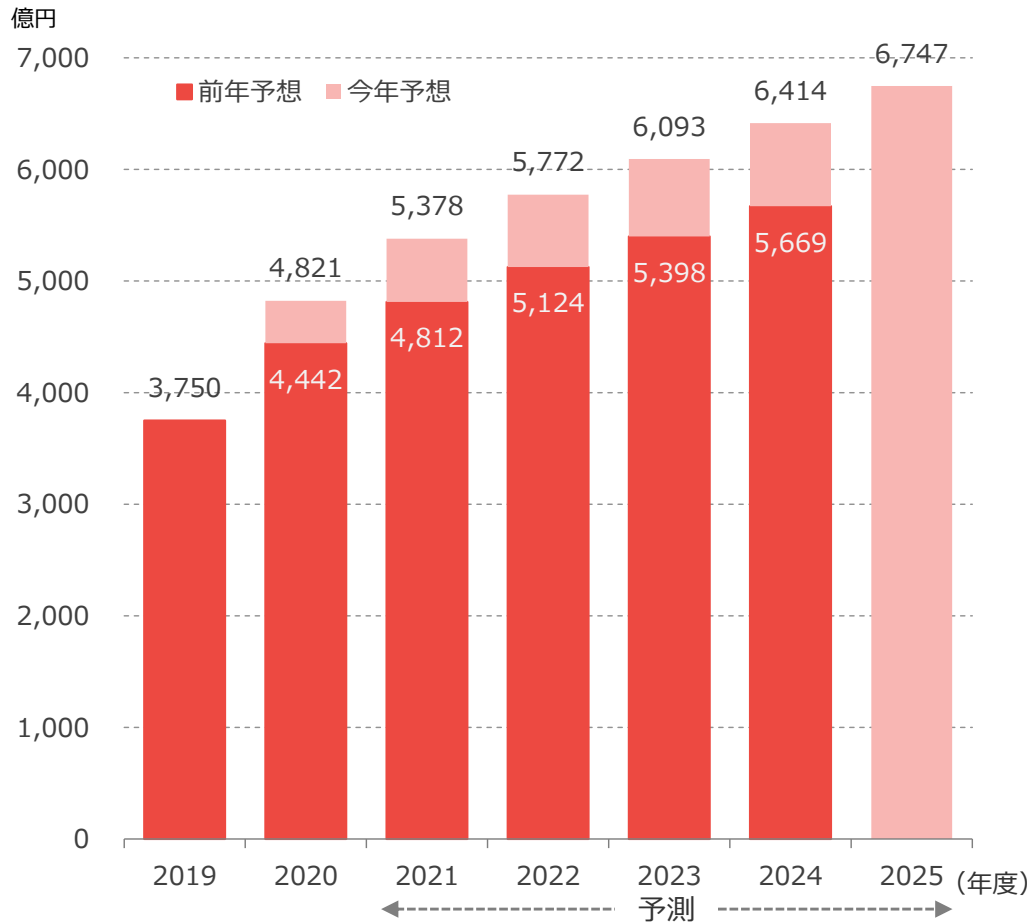
		第7期 2016年9月期	第8期 2017年9月期	第9期 2018年9月期	第10期 2019年9月期	第11期 2020年9月期	第12期計画 2021年9月期
売上高	(千円)	389,321	1,171,086	1,375,500	3,386,580	7,524,525	6,832,000
経常利益又は経常損失 (△)	(千円)	△18,733	△27,321	77,337	396,443	1,084,693	172,000
当期純利益又は当期純損失 (△)	(千円)	△19,711	△29,254	94,951	303,027	750,264	111,000
資本金	(千円)	84,347	153,347	161,472	338,524	356,089	(未開示)
発行済株式総数	(株)	1,392	14,840	3,018,000	3,314,100	6,710,200	
純資産額	(千円)	88,185	196,931	308,132	965,007	1,800,970	
総資産額	(千円)	202,403	410,025	565,159	1,613,255	3,106,918	
1株当たり純資産額	(円)	15.84	33.18	51.05	145.60	260.87	16.59
1株当たり当期純利益又は当期純損失 (△)	(円)	△3.54	△5.00	15.91	46.77	112.33	
自己資本比率	(%)	43.6	48.0	54.5	59.8	56.3	
自己資本利益率	(%)	△20.1	△20.5	37.6	47.6	55.3	
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	849,901	(未開示)
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	△25,969	
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	30,215	
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	93,499	181,099	239,177	839,783	1,693,930	
従業員数〔外、平均臨時雇用者数〕	(名)	1 〔-〕	10 〔1〕	12 〔1〕	16 〔2〕	25 〔3〕	

1. 売上高には、消費税等は含まれておりません。
2. 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7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株当たり当期純利益又は当期純損失を算定しております。
3. 第7期から第11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。
4. 従業員数は就業人員（退職者を除く）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。

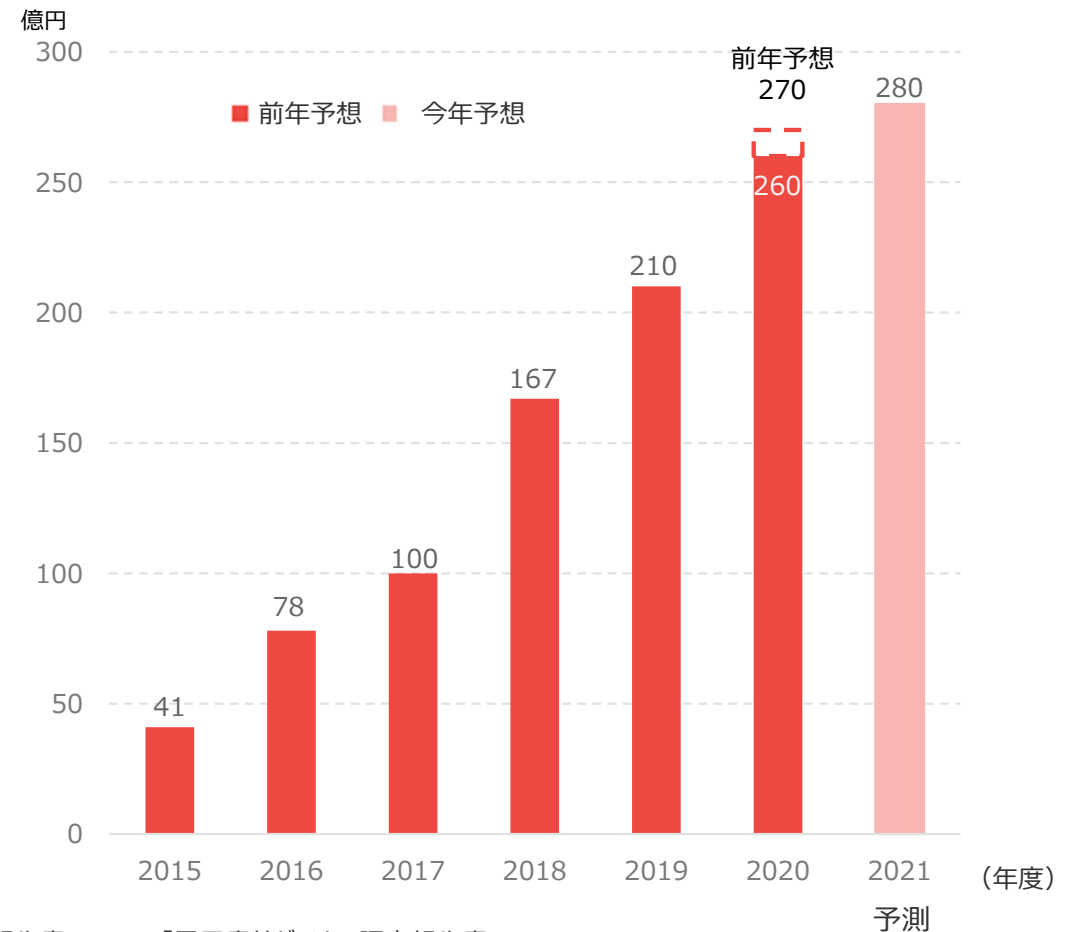
市場動向

2020年度の成長実績を受け、電子出版市場の2021年度以降の将来予測が上昇

電子出版市場（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2020」、「電子書籍ビジネス調査報告書2021」

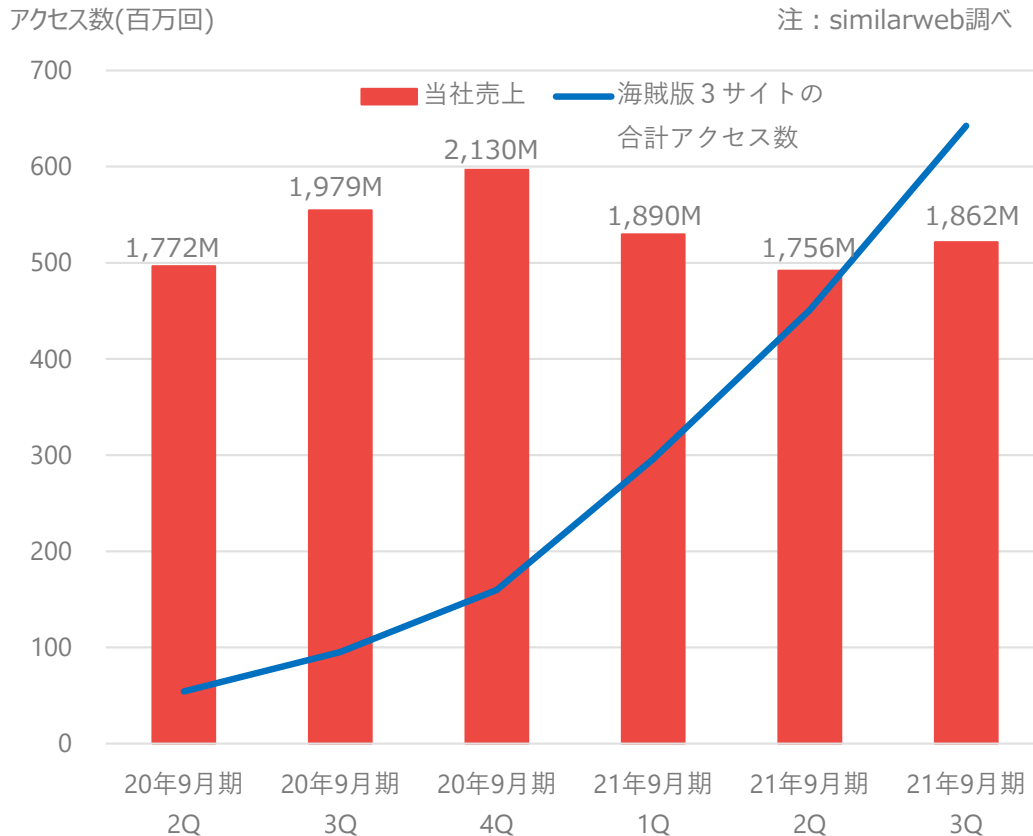
経営方針_海賊版サイトに対する対策方針

2020年10月以降、海賊版サイトが更に急拡大しており、その後も増加傾向

マンガBANG!の優位性を残しつつ、海賊版サイトの影響を受けづらいサービス内容を取り入れていく

海賊版サイトの動向

上位3サイトの合計アクセス数（単位：百万回）



海賊版サイトに対する当社の対策方針

前提条件

下記3要素から、マンガアプリはWeb電子書籍サービスよりも海賊版の影響が大きくなる傾向にある

- 利用目的：無料漫画の閲覧（暇つぶし目的）
- 作品ジャンル：完結済みの人気作品
- 年代：10～30代の比較的若い世代

当社の対策方針

- 利用目的：ストアコーナーの販売強化（購入目的）
- 作品ジャンル：オリジナル作品の強化
- 年代：高年齢層の獲得（作品ラインナップの充実）

海賊版サイトの動向と対策

法整備は2020年10月リーチサイト違法化、2021年1月著作権法改正と整いつつある

海賊版サイトの動向

主な過去の海賊版サイト（閉鎖済）

- 2017年1月～5月 : FreeBooks
- 2017年5月～2018年4月 : 漫画村
- 2019年5月～9月 : 星のロミ

2021年2月現在、拡大している海賊版サイト

- 2020年5月～ : ベトナム発サイトを中心とした複数サイト
- 2020年7月以降、アクセス数の増加傾向が継続中
- 2021年2月以降、閲覧可能な状態と閲覧不可能な状態を繰り返しながらも、閉鎖には至っていない

海賊版サイトに対する対策

政府による対策（法整備）

- 2020年10月 : リーチサイト違法化
- 2021年1月 : 著作権法の改正
- 書籍も違法DL規制対象（利用者も取締り可能）

出版・通信業界による対策

- 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
- 海外のサーバー事業者に対して削除要請に対する対応の早期化が進む 等

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
- 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