

# Amazia

## 2022年9月期 第2四半期 決算説明資料

2022年5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

---

- 2022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
- 2022年9月期 第2四半期（累計期間）業績概要
- 2021年9期 2Q比 営業利益増減分析

# 2022年9月期 第2四半期（会計期間） 業績概要

積極的に広告宣伝費を投下したため、MAUが対前年同期比で10%程度増加  
下落傾向にあった売上高も前年同期と同水準まで回復

単位：百万円

	2021年9月期 第2四半期会計期間		2022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	1,756	100.0%	1,731	100.0%	▲24	▲1.4%
売上総利益	612	34.9%	643	37.2%	+31	+5.1%
営業利益	141	8.0%	▲9	▲0.6%	▲151	—
EBITDA	142	8.1%	▲9	▲0.5%	▲151	—
経常利益	149	8.5%	▲0	▲0.0%	▲149	—
四半期純利益	98	5.6%	▲3	▲0.0%	▲102	—

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】

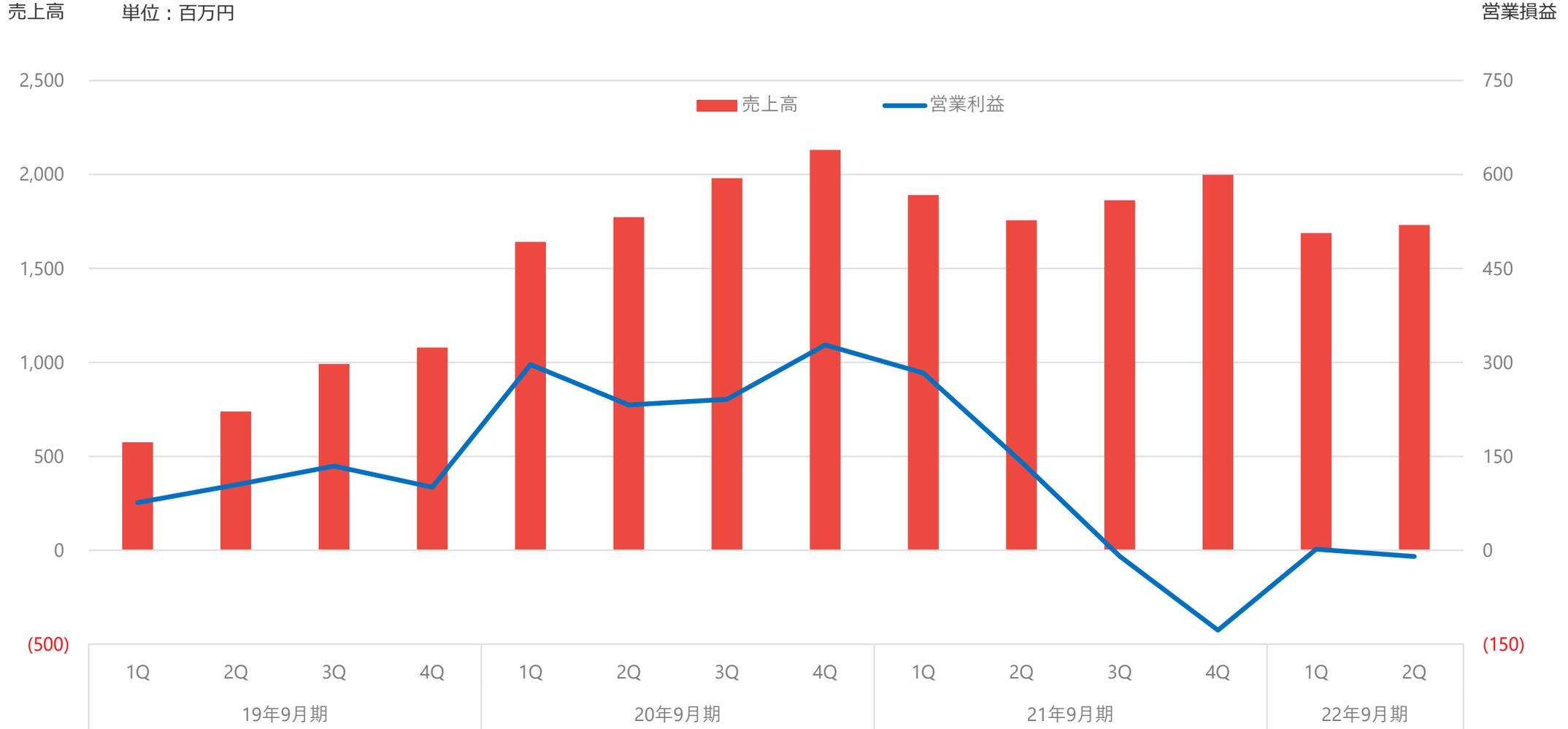
- ユーザーの消費マインドの減退により、課金収益KPI(決済率、ARPPU)が低調に推移
- 海外のアドネットワークとのドル建取引が大半を占めるため、円安の恩恵を受ける一方で、ATT導入によるマイナス影響により、結果的に広告収益KPI（1日当たり広告収益）が微減
- 一方、2021年4月から広告宣伝方針を変更（獲得効率よりも獲得数を重視）したことで、対前年同期比でMAUは10%程度増加

## 【利益面】

- 2021年4月から広告宣伝方針の変更により、売上高広告宣伝費率が31.3%にまで増加（前2Q:21.1%）したため、営業利益率が悪化

# 業績推移 売上高/営業利益

営業損益がゼロになる程度にコントロールしながら、積極的に広告宣伝費を投下した結果、売上高が回復基調（当1Q比 +2.6%）となる



# 2022年9月期 第2四半期（累計期間）業績概要

順調にMAUを拡大させ、売上高も回復基調にあるが、10～11月の緊急事態宣言解除の反動によるユーザーの行動変化等の影響により、累計売上高は227百万円減少

単位：百万円

	2021年9月期 第2四半期累計期間		2022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	3,646	100.0%	3,419	100.0%	▲227	▲6.2%
売上総利益	1,326	36.4%	1,243	36.4%	▲83	▲6.3%
営業利益	424	11.6%	▲7	▲0.2%	▲432	—
EBITDA	426	11.7%	▲6	▲0.2%	▲433	—
経常利益	426	11.7%	4	0.1%	▲422	▲99.0%
四半期純利益	288	7.9%	▲4	▲0.1%	▲292	—

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】

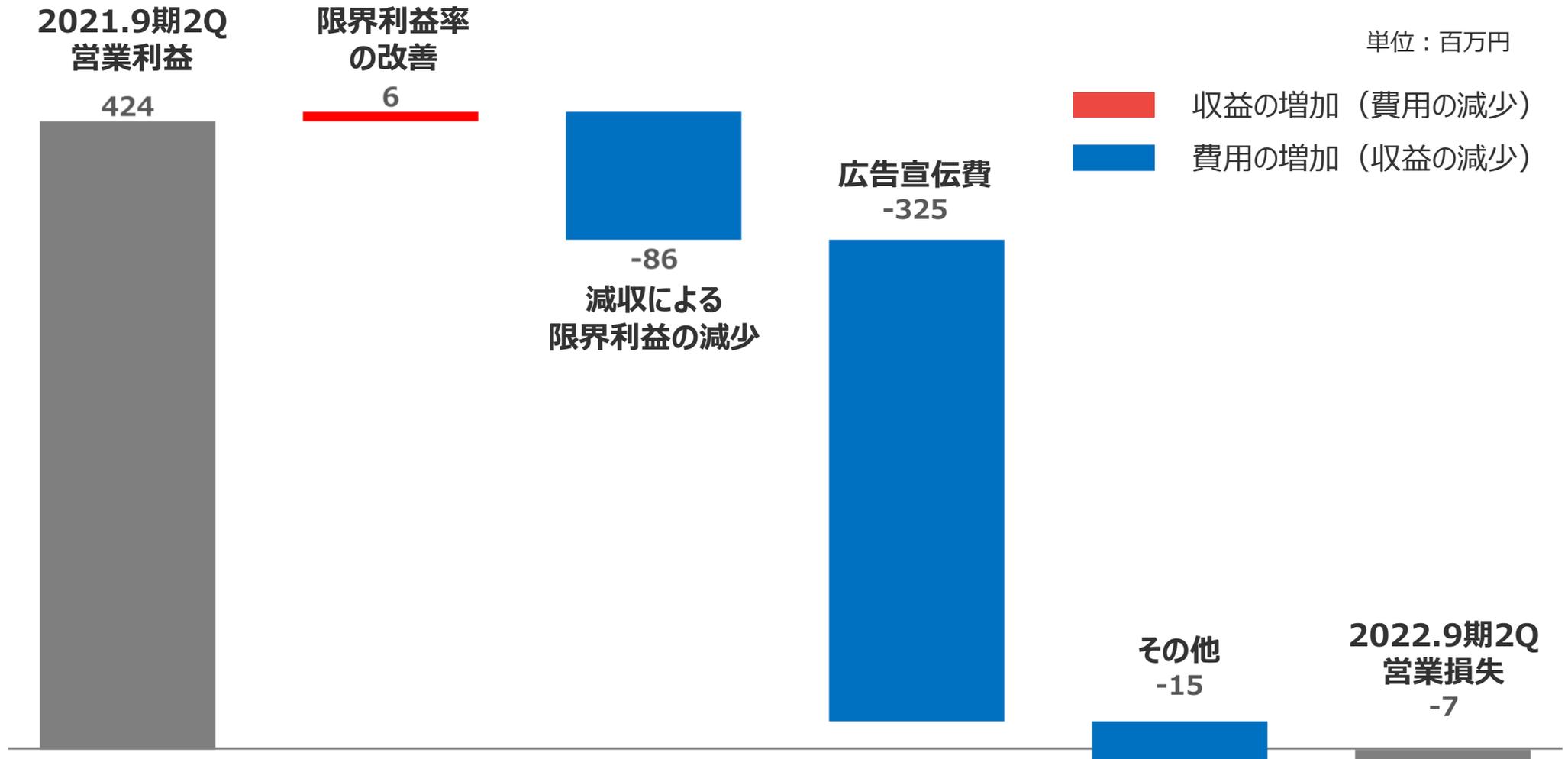
- 10～11月は緊急事態宣言の解除により、長期に続いた行動規制が緩和された反動で、ユーザーの外出等が増加し、課金収益KPI(決済率、ARPPU)、広告収益KPI（利用日数）が低下
- ATT導入による影響と上記ユーザーの行動変化等に伴う広告市況の悪化により、広告収益KPI（1日当たり広告収益）が低調に推移
- 一方、2021年4月から広告宣伝方針を変更（獲得効率よりも獲得数を重視）したことで、対前年同期比でMAUは増加

#### 【利益面】

- 2021年4月から広告宣伝方針の変更により、売上高広告宣伝費率が29.9%にまで増加（前2Q:19.1%）したため、営業利益率が悪化

# 2021年9期 2Q比 営業利益増減分析

引き続き厳しい競争環境の中でマンガBANG!の成長を優先し、ユーザーの獲得数を重視した広告宣伝方針に変更し、先行投資を増加させた結果、前年同期比で営業利益が432百万円減少



# Amazia

Contents.2

---

## 業績予想

---

- 業績達成状況
- 成長戦略の進捗状況
- 2022年9月期 第3四半期以降の見通し

# 業績達成状況

営業損益を考慮し、広告宣伝費をコントロールしつつ投下した結果、利益面では計画通りに進捗  
売上高のみ計画未達となったものの、下期売上の基盤となるMAUは計画と同水準で推移

単位：百万円

	2022年9月期			
	第2四半期（累計）		達成率	通期
	計画	実績		計画
売上高	3,592	3,419	95.2%	8,000
営業利益	▲16	▲7	—	300
経常利益	▲16	4	—	300
当期純利益	▲20	▲4	—	190

## 計画比における「マンガBANG!」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
△ ほぼ計画通りに推移	○ 計画を上回り推移	△ ほぼ計画通りに推移	△ 計画若干下回り推移	△ 計画を若干下回り推移

# 成長戦略の進捗状況

## 01 マンガアプリ収益モデルの再構築

### Google Playのサービス手数料が低減

- Googleの定める「Play Media Experience Program」の適用条件と要件をクリアし、2021年12月頃より適用開始され、手数料率が低減

### 配信作品のラインナップ拡充

- チャージコーナーの配信作品が順調に拡大  
195作品(2021.9)⇒329作品(2022.3)  
計画400作品(2022.9)
- Webtoonの配信準備(当第4四半期開始予定)

### UI/UXの改善

- 2021年12月からリコメンドエンジン導入
- 配信作品の拡大に適したUI/UXへのリニューアル  
(配信モデルの追加等)

## 02 オリジナル作品の体制強化

### マンガ制作体制の拡大

- マンガ制作チームが順調に拡大  
3名体制(2021.9)⇒5名体制(2022.3)
- IP展開、制作本数拡大を見据えて、エイベックス・ピクチャーズ、エブリスタを共同制作パートナーとした作品制作を開始



## 03 海外サービスの展開

- 資本業務提携先の「Mangamo」を活用し、自社オリジナル作品の有料配信を実施
- 自社アプリ「Manga Flip」のリニューアル  
(課金機能等を実装予定)

# 2022年9月期 第3四半期以降の見通し

マンガBANG!の収益モデルの再構築と成長投資（マンガ制作費と広告宣伝費への投下）を継続  
海外市場（規模、地域、収益モデル）の立ち上がりを見極めつつ、海外展開を加速

## 当社を取り巻く環境

### 売上増加 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
- Google Playのサービス手数料が削減
- 当3Q以降も「マンガBANG!」チャージコーナーにおいて、作品数が順調に増加予定
  - 1人当たり読書数が増加し、継続率、決済率、広告視聴回数の増加見込む
  - 特に、オリジナル作品の増加により、競合他社との差別化を図り、継続率の改善を見込む

### 売上減少 費用増加 要因

- 「マンガBANG!」の成長を優先し、積極的に広告宣伝費を投下予定
- 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
- 海外向けのマンガアプリ「Manga Flip」のリニューアル開発費の増加  
(当3Q以降数千万円程度の投下予定)

# Amazia

Contents.3

---

## Appendix

---

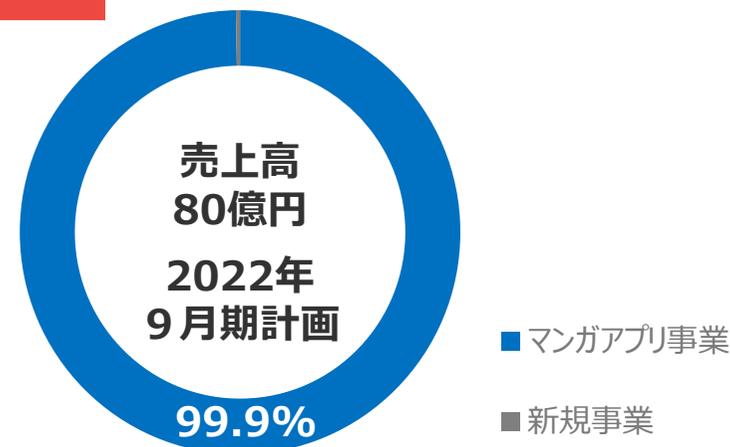
- 会社概要
- 四半期業績推移
- 年間業績推移
- 市場動向

# 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 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 「マンガトート」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	30名（役員8名、アルバイト10名除く）

2022年3月31日現在

総資産	28億8,340万円
資本金	3億6,249万円
発行済株式数	6,739,000株
時価総額	50億707万円
単元株数	100株
上場市場	東証マザーズ（証券コード4424） ※4/4より東証グロース



# 四半期業績推移

単位：百万円(百万円未満切り捨て)

	20/9期				21/9期				22/9期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	1,641	1,772	1,979	2,130	1,890	1,756	1,862	1,998	1,688	1,731
変動費(※1)	1,008	1,063	1,241	1,295	1,146	1,112	1,201	1,228	1,056	1,055
広告宣伝費	242	353	358	360	327	369	535	760	481	541
人件費(※2)	51	78	88	86	82	86	86	86	92	94
その他	42	45	49	59	50	46	48	49	55	50
営業利益 (営業損失)	296	232	241	327	283	141	▲9	▲127	1	▲9
経常利益 (経常損失)	293	231	236	323	277	149	▲11	▲124	4	▲0
当期純利益 (当期純損失)	200	156	158	234	189	98	▲19	▲83	▲0	▲3

※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

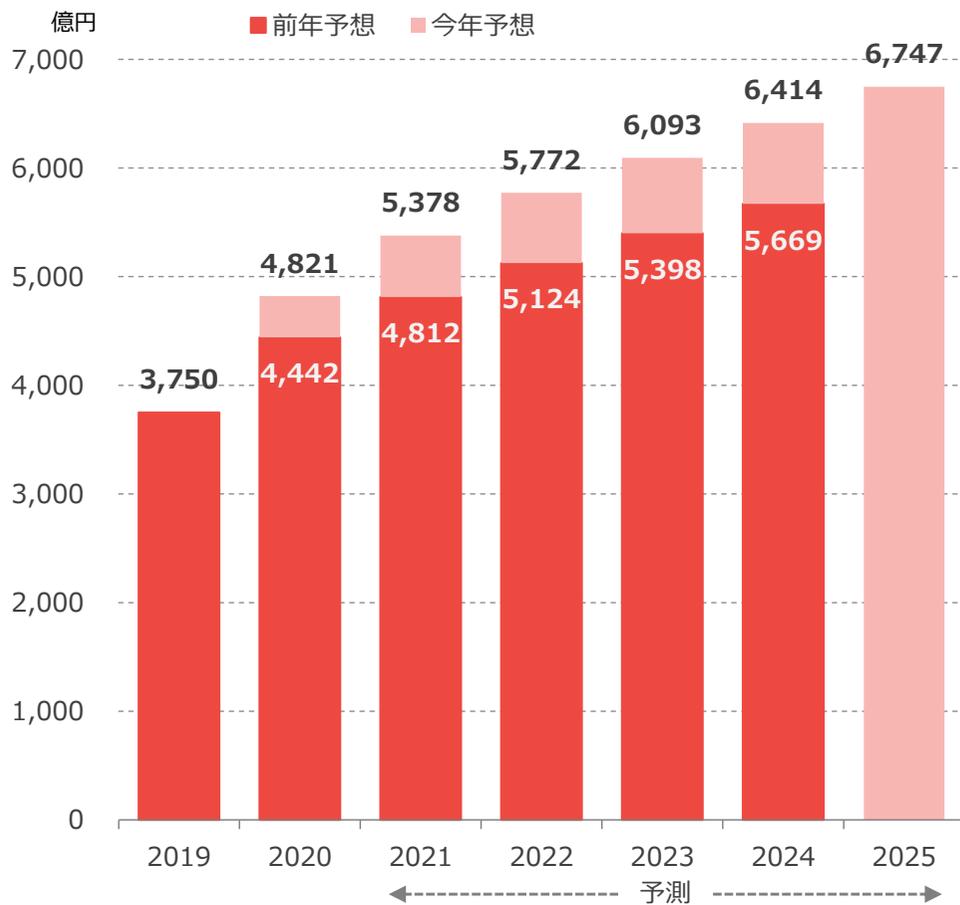
		第8期 2017年9月期	第9期 2018年9月期	第10期 2019年9月期	第11期 2020年9月期	第12期 2021年9月期	第13期計画 2022年9月期
売上高	(千円)	1,171,086	1,375,500	3,386,580	7,524,525	7,507,568	8,000,000
経常利益又は経常損失 (△)	(千円)	△27,321	77,337	396,443	1,084,693	290,843	300,000
当期純利益又は当期純損失 (△)	(千円)	△29,254	94,951	303,027	750,264	185,340	190,000
資本金	(千円)	153,347	161,472	338,524	356,089	361,504	(未開示)
発行済株式総数	(株)	14,840	3,018,000	3,314,100	6,710,200	6,734,600	
純資産額	(千円)	196,931	308,132	965,007	1,800,970	2,049,700	
総資産額	(千円)	410,025	565,159	1,613,255	3,106,918	3,020,181	
1株当たり純資産額	(円)	33.18	51.05	145.60	260.87	289.03	
1株当たり当期純利益又は当期純損失 (△)	(円)	△5.00	15.91	46.77	112.33	27.55	28.35
自己資本比率	(%)	48.0	54.5	59.8	56.3	64.4	(未開示)
自己資本利益率	(%)	△20.5	37.6	47.6	55.3	10.0	
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	△32,111	53,988	324,928	849,901	224,132	
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	△6,887	△9,006	△58,918	△25,969	△25,887	
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	126,599	13,095	334,596	30,215	7,368	
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	181,099	239,177	839,783	1,693,930	1,899,544	
従業員数〔外、平均臨時雇用者数〕	(名)	10 〔1〕	12 〔1〕	16 〔2〕	25 〔3〕	27 〔7〕	

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8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又は1株当たり当期純損失を算定しております。
3. 第8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。

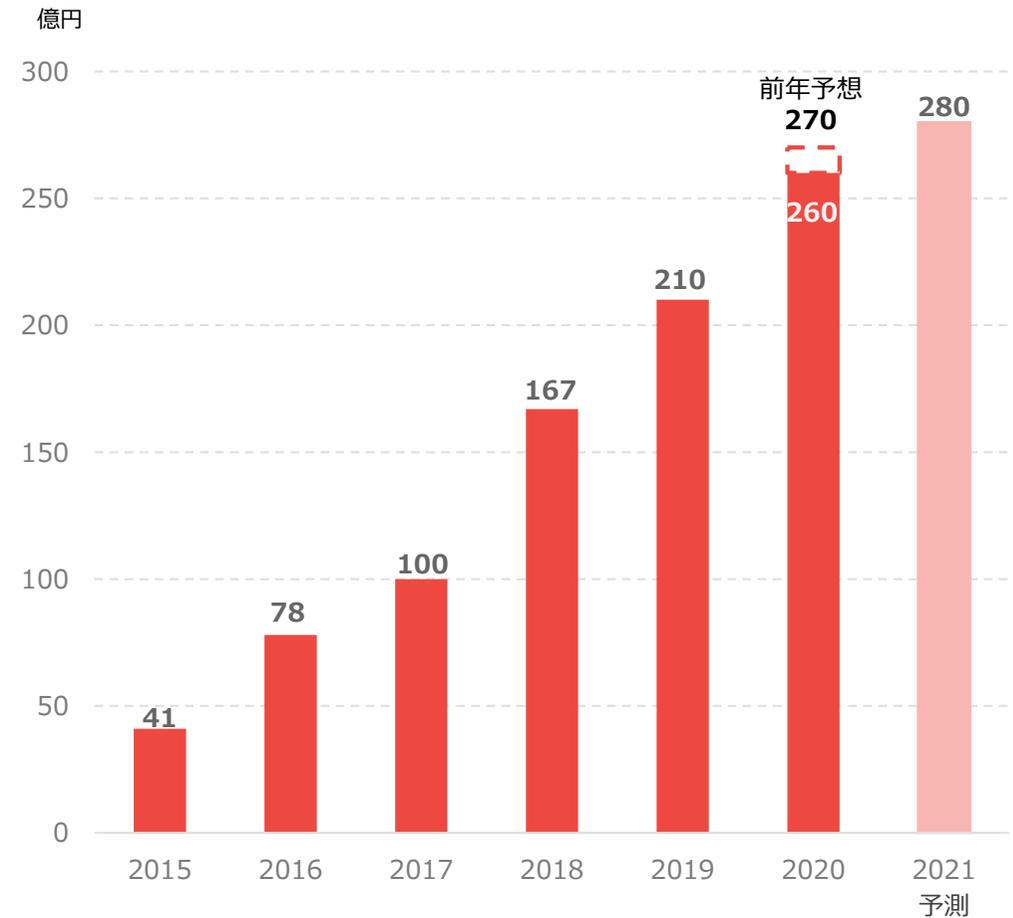
# 市場動向

2020年度電子書籍市場は4,821億円と堅調な成長を受け、2021年度以降の将来予測も上昇  
マンガアプリ事業はネットワーク外部性が効かない分散型の市場と史料

## 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 Payed 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