# Amazia 2024年9月期 第1四半期 決算説明資料

2024年2月13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

- 2024年9月期 第1四半期 業績概要
- 業績推移 売上高/営業利益
- 2023年9期1Q比 営業利益増減分析



#### 2024年9月期第1四半期業績概要

## 広告宣伝費141百万円(42%)削減の影響で、MAUが減少したことにより、売上高も減少ROASを用いた広告運用の検証を開始し、利用日数、ARPPUに改善の兆しが見える

単位:百万円

	2023年9月期 第1四半期累計期間		2024年 第 1 四半期		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	1,297	100.0%	923	100.0%	<b>▲</b> 373	▲28.8%	
売上総利益	461	35.6%	275	29.8%	<b>▲</b> 185	<b>▲</b> 40.3%	
営業利益	3	0.2%	<b>▲</b> 54	<b>▲</b> 5.9%	<b>▲</b> 57	_	
EBITDA	3	0.3%	<b>▲</b> 53	<b>▲</b> 5.8%	<b>▲</b> 57	_	
経常利益	<b>▲</b> 1	<b>▲</b> 0.1%	<b>▲</b> 59	<b>▲</b> 6.4%	<b>▲</b> 58	_	
四半期純利益	<b>4</b>	▲0.3%	<b>▲</b> 59	<b>▲</b> 6.4%	<b>▲</b> 55	_	

#### 当四半期の状況

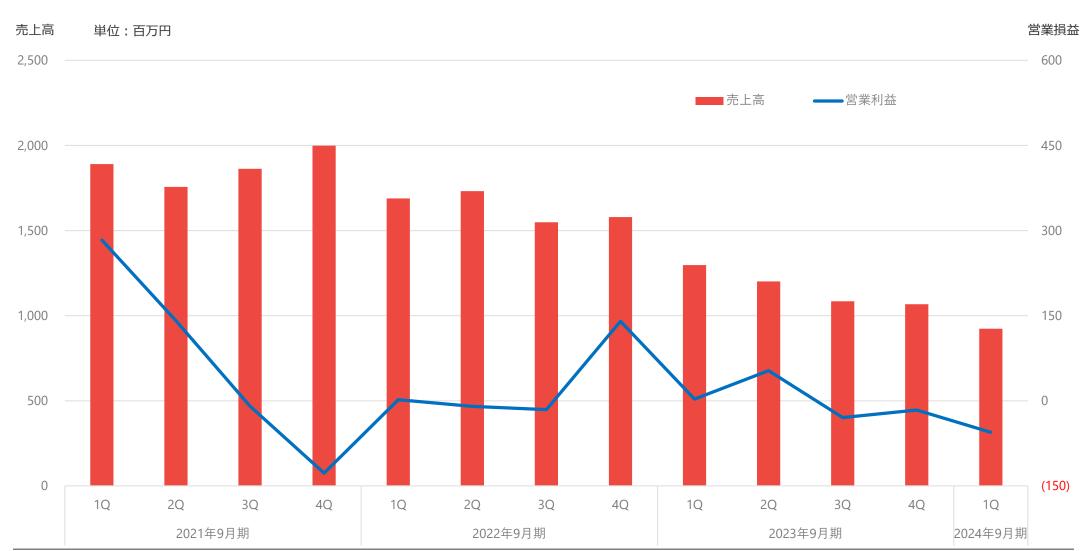
#### 【売上面】

- 前年同期比で広告宣伝費を141百万円(42%)抑えたため、MAUが減少
- 前年同期比で1日当たり広告収益、決済率は悪化するが、ROASを用いた広告運用の検証を開始したことで、利用日数、ARPPUは改善【利益面】
- 広告宣伝費の抑制により、広告宣伝費率が21.2%にまで減少(前1Q:26.0%)するが、利益率の高い広告収益が減少したことで、営業利益が減少



### 業績推移 売上高/営業利益

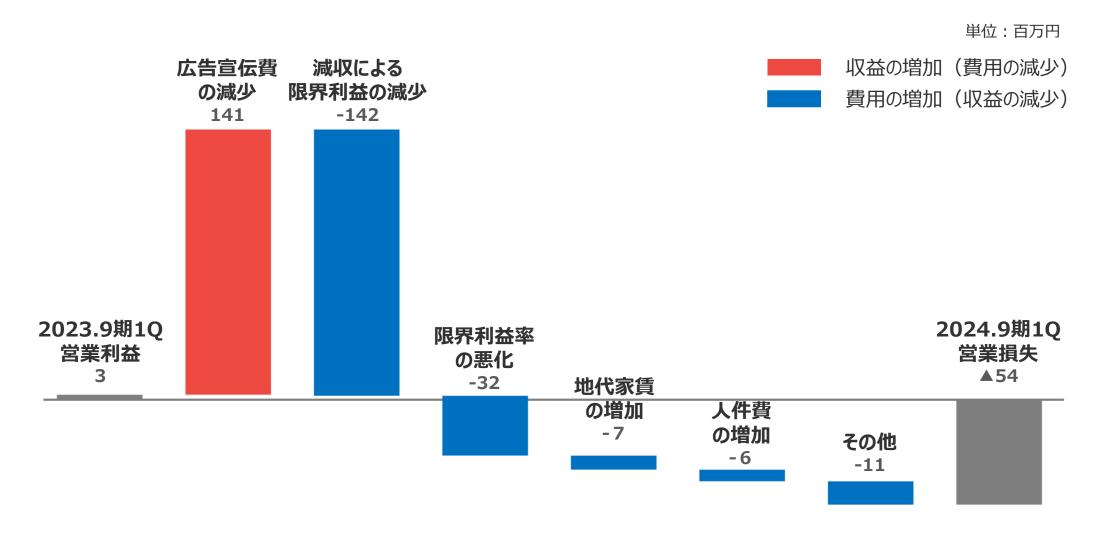
課金ARPU、広告ARPUは下げ止まりつつあるものの、低水準で推移しており、前4Q比でMAUが減少したことで、売上高は▲13.5%減少





### 2023年9期1Q比 営業利益増減分析

減収による限界利益の減少と利益率の高い広告収益の割合が低下した影響、及びオリジナル作品の 制作と新規事業立上げに向けた先行投資を行った結果、営業損失54百万円となる



#### **Amazia**

Contents.2

## 業績予想

- 業績達成状況
- 成長戦略の進捗状況
- ・ 2024年9月期 第2四半期以降の見通し



### 業績達成状況

#### 決済率の低下を受けて、ROASを用いた広告運用の検証を開始 その影響もあり、MAUは計画未達となるが、利用日数、ARPPUは計画を上回る

単位:百万円

	2024年9月期						
	第1四半期	第2四半期累計	通期				
	実績	計画	計画				
売上高	923	1,966~2,134	4,000~4,674				
営業利益	<b>▲</b> 54	<b>▲</b> 200∼ <b>▲</b> 207	<b>▲</b> 373∼ <b>▲</b> 460				
経常利益	<b>▲</b> 59	<b>▲</b> 201∼ <b>▲</b> 208	<b>▲</b> 374∼ <b>▲</b> 461				
当期純利益	<b>▲</b> 59	<b>▲</b> 205∼ <b>▲</b> 212	<b>▲</b> 380∼ <b>▲</b> 467				

#### 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			
	1日当たり広告収益	利用日数	決済率	ARPPU		
計画幅を下回り推移	計画幅の中で推移	計画幅を上回り推移	計画幅を下回り推移	計画幅を上回り推移		



#### 成長戦略の進捗状況

#### 01 マンガアプリの展開

- 「マンガBANG!」の主力コーナーであるメダルで読むコーナー において、**小学館作品**の配信が開始
- 一部、費用対効果のあった広告運用を行うことで、売上 高広告宣伝費率が改善(前1Q:26.0%⇒当1Q: 21.2%)

#### 02 オリジナル作品の制作強化

- 順調に作品数が増加 (当四半期で4作品連載開始、合計42作品)
- オリジナル作品の収益最大化のために、外販を強化 作品によって、「マンガBANG!」のみならず、他サービスでも 同時先行配信とすることで、好条件で外販することが可能 となる

#### **03** マンガBANGブックスの拡大

- 23年10月にWeb版「マンガBANG!」を「マンガBANGブックス」にリニューアル
- 広告出稿の遅延により、ユーザー獲得に遅れがでているが、 期待通りのまとめ買いで利用され、高ARPPUを実現



#### 04 新規事業の創出

成長性が見込まれるインターネットサービスの領域で、当 3Qを目処に2サービスローンチを目指して準備中



### 2024年9月期 第2四半期以降の見通し

広告宣伝費を抑制しながら、オリジナル作品の大ヒット・メディア化による収益の拡大、及び価格優位性を訴求することで「マンガBANGブックス」の拡大を目指す

#### 当社を取り巻く環境

売上増加 費用減少 要因

- 「マンガBANG!」のメインコーナー(メダル)に、小学館作品の配信開始(23年12月~)好調な売れ行きのため、今後も継続的に目玉となる作品配信に期待が持てる
- 23年10月にリニューアルした「マンガBANGブックス」の拡大
- オリジナル作品の増加による、自社アプリ内の利益率改善と外販による売上増加
- 費用対効果のあった広告運用を行うことで、広告宣伝費を抑制

#### 売上減少 費用増加 要因

- 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
- 消費マインドの減退等による、課金売上が低調に推移する懸念
- 「マンガBANGブックス」及び新規事業の立上げのための先行投資が増加
- 本社移転に伴う二重賃料期間の発生及び面積増による地代家賃の増加

#### **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



12

### 会社概要

社 名 株式会社Amazia (アメイジア)

東京都渋谷区桜丘町1-2 本社住所 渋谷サクラステージセントラルビル13階 ※2024年1月4日~

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! Iの企画・運営 「マンガトート」の企画・運営 「MANGA BANG!」の企画・運営 オリジナル漫画の制作

取締役5名(内、社外2名) 役員構成 監査役3名(内、社外3名) 監査役会設置会社

従業員数 36名(役員8名、アルバイト19名除く)

総 資 産 25億1,107万円

資 本 金 3億6,672万円

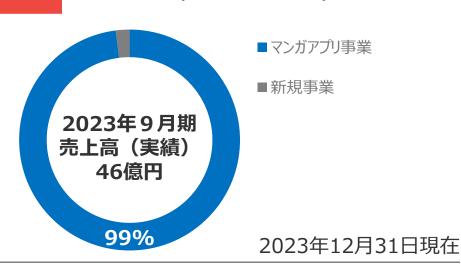
行 済 株 式 数

6,757,800株

時価総額 20億6,788万円

単元株数 100株

上場市場 東証グロース (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)

	-1-II · II/31 3(II/31 3/14/								
	22/9期				23/9期				24/9期
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q
売上高	1,688	1,731	1,549	1,578	1,297	1,201	1,084	1,067	923
変動費(※1)	1,056	1,055	959	998	805	806	731	695	605
広告宣伝費	481	541	456	299	336	281	223	222	195
人件費(※2)	92	94	95	97	101	▲0	91	96	107
その他	55	50	53	43	50	60	67	68	69
営業利益 (営業損失)	1	▲9	▲15	140	3	53	▲29	▲16	<b>▲</b> 54
経常利益 (経常損失)	4	▲0	<b>A</b> 4	144	<b>^</b> 1	54	▲24	▲13	<b>▲</b> 59
当期純利益 (当期純損失)	▲0	▲3	<b>▲</b> 6	52	<b>^</b> 4	64	<b>▲</b> 16	▲104	<b>▲</b> 59

<sup>※1</sup> 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)

<sup>※2</sup> 採用費、株式報酬費(戻入)含む



### 年間業績推移

		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 2022年9月期	第14期 2023年9月期	第15期計画 2024年9月期
売上高	(千円)	3,386,580	7,524,525	7,507,568	6,547,840	4,650,427	4,000,000 ~4,674,000
経常利益	(千円)	396,443	1,084,693	290,843	144,132	15,009	△374,000 ~△461,000
当期純利益及び当期純損失(△)	(千円)	303,027	750,264	185,340	41,243	△60,926	△380,000 ~△467,000
資本金	(千円)	338,524	356,089	361,504	366,004	366,004	,
—————————————————————————————————————	(株)	3,314,100	6,710,200	6,734,600	6,754,600	6,754,600	
純資産額	(千円)	965,007	1,800,970	2,049,700	2,041,309	1,878,996	(未開示)
総資産額	(千円)	1,613,255	3,106,918	3,020,181	2,864,191	2,576,167	
1 株当たり純資産額	(円)	145.60	260.87	289.03	286.40	274.38	
1 株当たり当期純利益及び1株当たり当期純損失(△)	(円)	46.77	112.33	27.55	6.14	△9.27	△57.79 ~△71.04
自己資本比率	(%)	59.8	56.3	64.4	66.1	70.0	
自己資本利益率	(%)	47.6	55.3	10.0	2.1	△3.3	
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	324,928	849,901	224,132	57,328	△160,084	
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	△58,918	△25,969	△25,887	△130,301	△196,974	(未開示)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	334,596	30,215	7,368	△94,924	△28,844	
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	839,783	1,693,930	1,899,544	1,731,646	1,345,743	
従業員数〔外、平均臨時雇用者数〕	(名)	16 (2)	25 (3)	27 (7)	31 (11)	34 (13)	

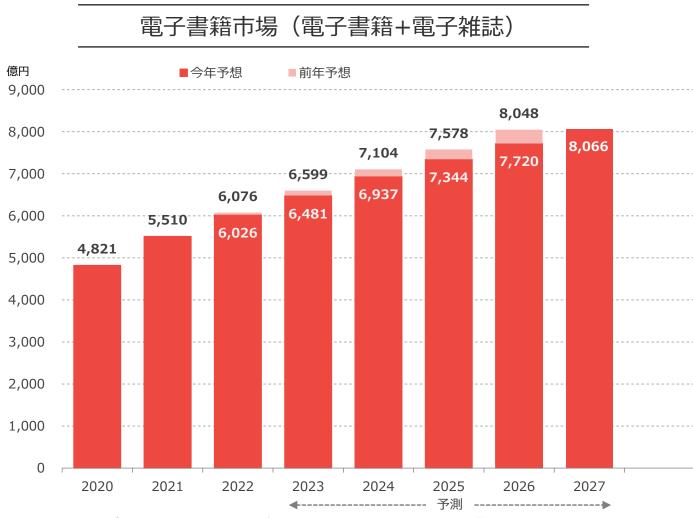
<sup>1. 2020</sup>年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。 第10期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益を算定しております。

<sup>2.</sup> 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

前年予想より市場成長は鈍化しているものの、2022年度電子書籍市場は6,026億円と前年比9.4%増となり、2027年度には8,066億市場にまで成長すると予測



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2022」、「電子書籍ビジネス調査報告書2023」



### ディスクレーマー

- 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うる重要な要因には、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、業績に影響を与えうる重要な要因は、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 Paid User) : 課金ユーザー1人当たりの平均売上
- ROAS (Return On Advertising Spend): 広告の費用対効果を測定する指標。広告経由の売上÷広告宣伝費×100%
- 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