

Amazia

2019年9月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社Amazia（証券コード4424）

Amazia

1. 業績

四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

	2018年9月期 第3四半期会計期間		2019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	369	100.0%	992	100.0%	622	+168.6%
売上総利益	133	36.2%	374	37.8%	241	+180.6%
営業利益	14	3.9%	134	13.6%	120	+837.6%
EBITDA	14	3.9%	135	13.7%	121	+831.1%
経常利益	14	3.9%	133	13.4%	118	+831.9%
四半期純利益	11	3.2%	92	9.3%	80	+687.8%

当四半期の状況

【売上面】

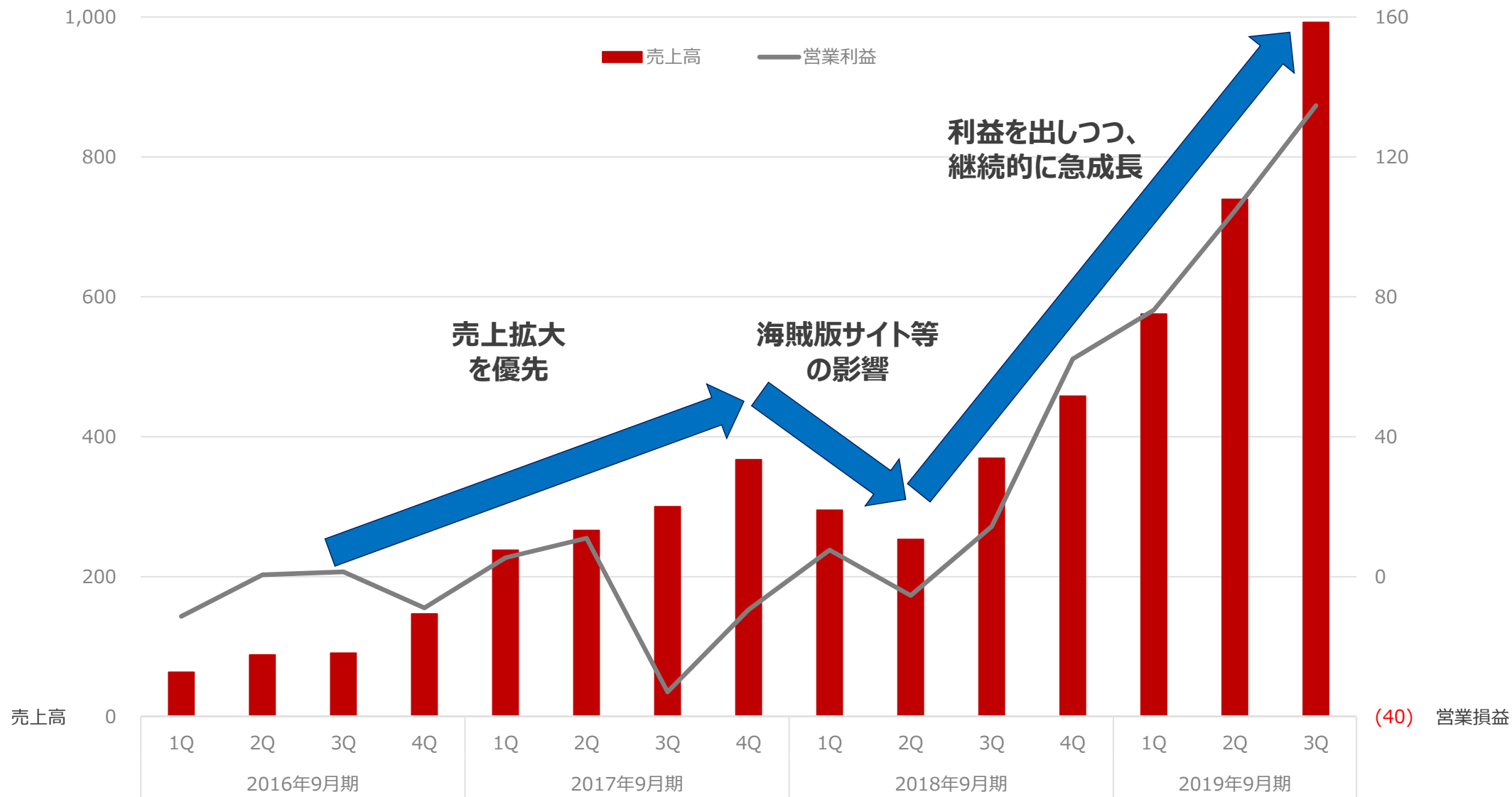
- MAU、課金収益KPI（決済率、ARPPU）、広告収益KPI（利用日数）が堅調に推移

【利益面】

- 売上増加により、固定費回収が進み、売上総利益率、営業利益率が改善

当2Q比 売上高+34.2%、営業利益+28.8%と急成長を継続

単位：百万円



第3四半期累計業績としても過去最高の売上高・営業利益を更新

単位：百万円

	2018年9月期 第3四半期累計期間		2019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	917	100.0%	2,306	100.0%	1,389	+151.4%
売上総利益	315	34.3%	920	39.9%	605	+192.2%
営業利益	16	1.8%	315	13.7%	298	+1,797.1%
EBITDA	17	1.9%	317	13.8%	300	+1,755.7%
経常利益	17	1.9%	296	12.9%	279	+1,576.0%
四半期純利益	14	1.4%	219	9.5%	206	+1,563.1%

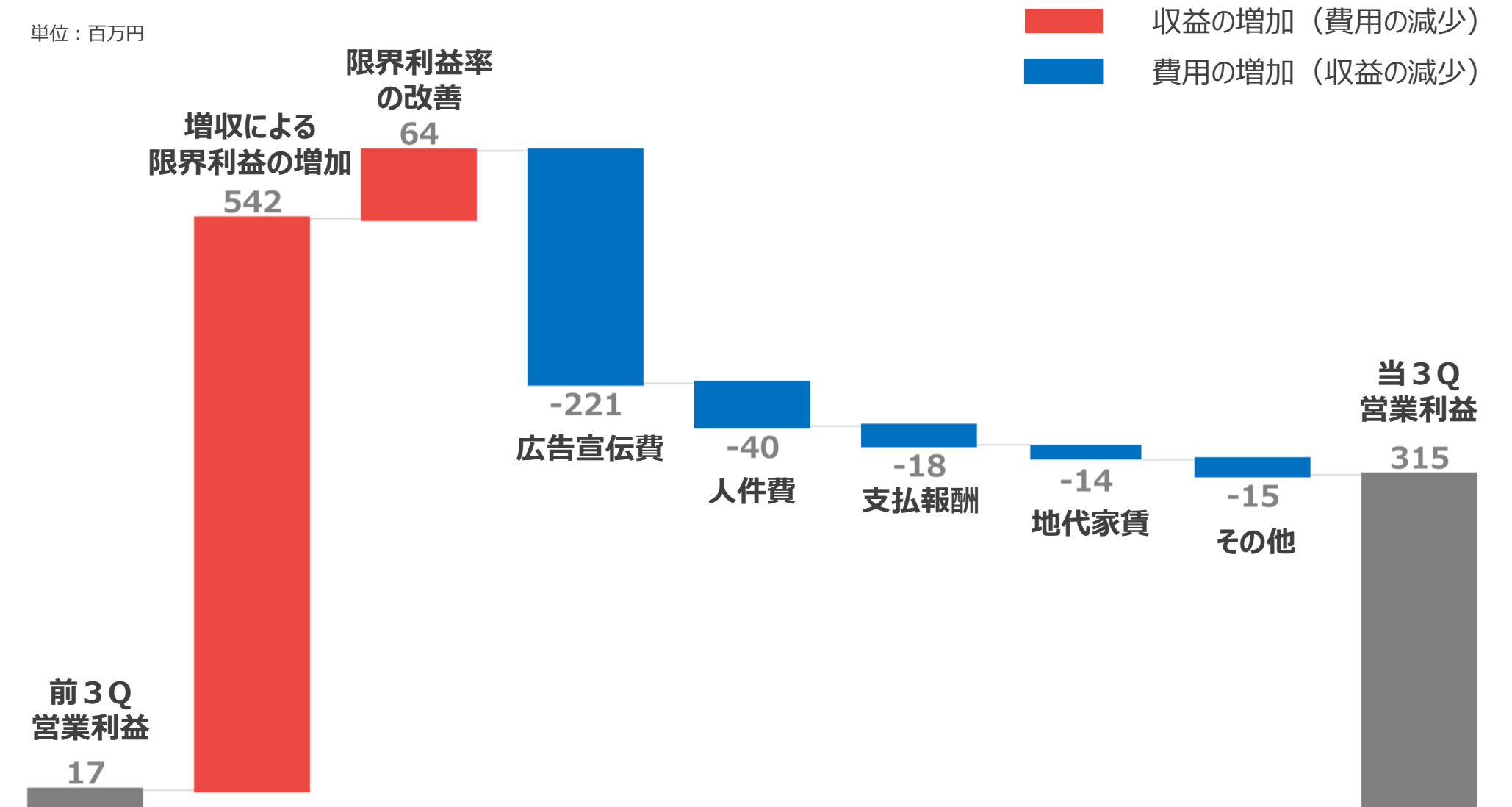
第3四半期累計期間の状況

【総括】

- 当第3四半期累計期間は、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、過去最高の第3四半期累計期間の売上高を計上
- 株式上場等による費用の増加を吸収して、過去最高の第3四半期累計期間での営業利益を計上

積極的な広告宣伝費、固定費増加を吸収し、過去最高の営業利益を更新

単位：百万円



Amazia

2. 業績予想

売上高・各利益において計画を上回り好調に進捗

単位：百万円

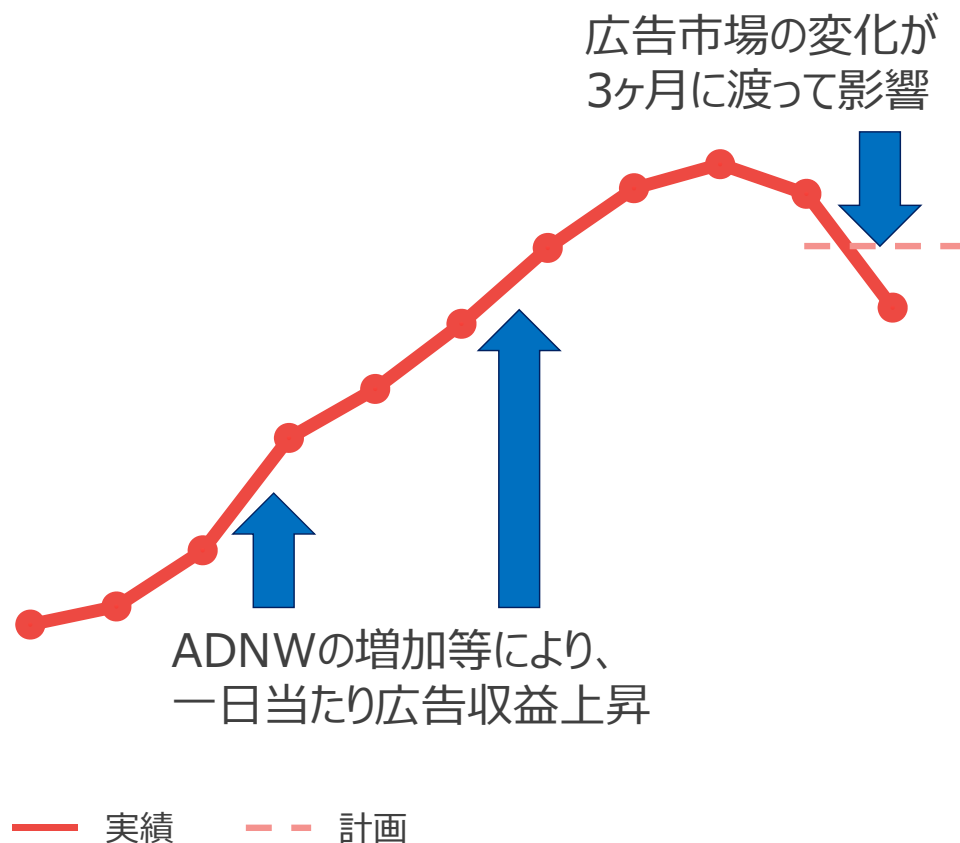
	2019年9月期		
	第3四半期累計 実績	通期 計画	達成率
売上高	2,306	3,027	76.2%
営業利益	315	300	104.9%
経常利益	296	283	104.8%
当期純利益	219	210	104.3%

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	計画を下回り推移※P9参照	計画を大幅に上回り推移	計画を大幅に上回り推移	計画を上回り推移

4Qも引き続き好調に推移すると予想しているものの、現時点では不確定要素も多いことから、通期業績予想は据え置き

当3Qに広告市場環境の変化が影響し、一日当たり広告収益が低下

一日当たり広告収益



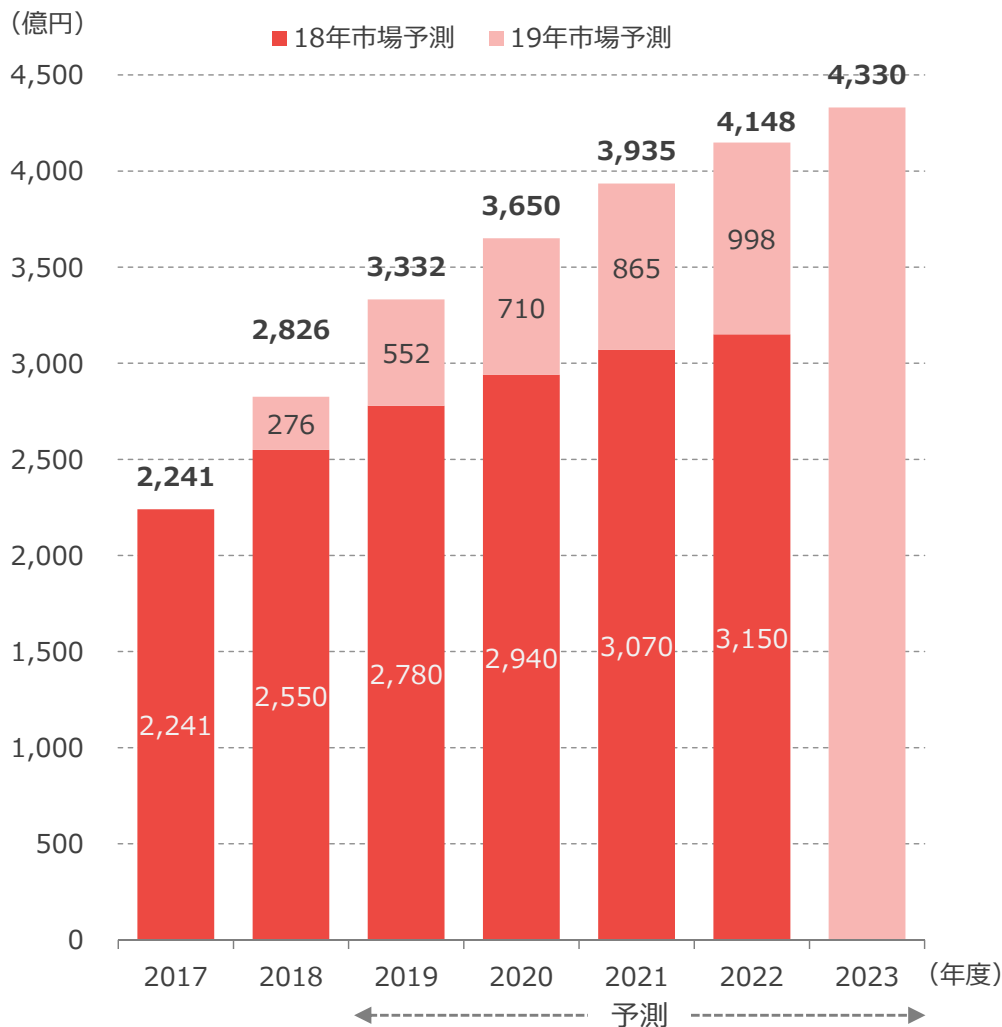
今後の見通し

当第3四半期以上に広告市場環境が悪化することは見込んでいないが、これ以上市場環境が悪化した場合に備えて、新たな施策の検討開始

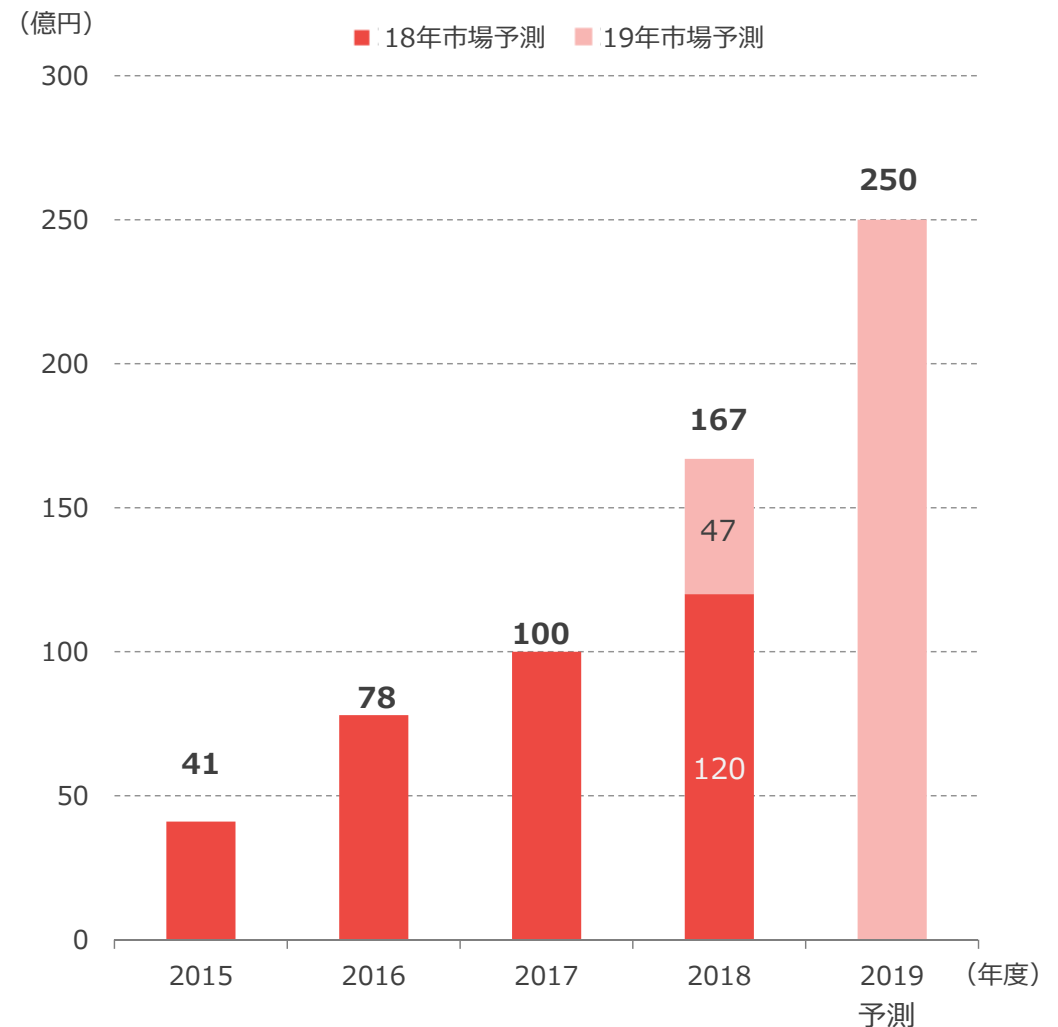
- マンガアプリ特化型のアドネットワーク (ADNW) 追加

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」

海賊版サイト対策の迅速化等により、現時点で大きな影響は見られない

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をフィリピンで拘束、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

※2019/7/31時点の公表情報

海賊版サイトに対する対策

- 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 等
- 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



現時点では、業績・各KPIに大きな影響は見られない

Amazia

3. 今後の展開

マンガBANG!の拡大を柱に、海外展開・新規事業の早期立上げを目指す

2019年9月期 経営方針

マンガBANG!の拡大

- ・取引出版社を増やし、配信作品のジャンル・数の充実化
- ・積極的な広告宣伝費の投下による、ユーザー獲得に注力

IP創出・展開

- ・「第7回ネット小説大賞」等のライトノベル作品をコミカライズ
- ・出版社等と協業して新作の配信本数の増加を目指す

海外展開・新規事業

- ・将来性のある領域(地域・事業)で、Amaziaの優位性が活かせる市場、ビジネスモデルを調査
- 収益貢献は2020年9月期以降

2019年9月期における主なトピック

マンガBANG!の拡大

① 大手出版社と継続取引

集英社	講談社
秋田書店	その他

② 新規取引開始※

秋田書店	少年画報社
スクウェア・エニックス	小学館

IP創出・展開

- ① 第6回ネット小説大賞受賞作「千のスキルを持つ男」、「隣の席の佐藤さん」のコミックスを出版社等と協業出版決定(7/15~、8/21~)
- ② 第7回ネット小説大賞受賞作「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」をマンガBANG!アプリでコミカライズ連載決定



「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
 「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

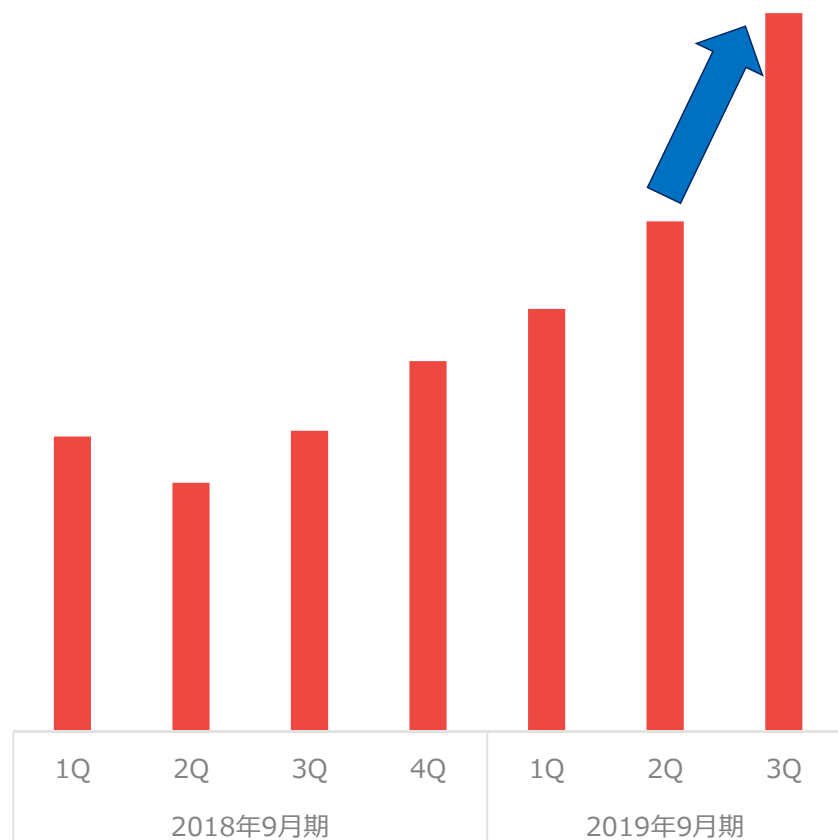
※ストア：小学館(19年4月~)

フリーミアム：秋田書店(18年10月~)、少年画報社(18年11月~) スクウェア・エニックス(19年1月~)

ストアコーナーで小学館作品を取扱開始したことで、売上増加 Google play storeフィーチャー掲載による、ユーザー増加に期待

ストアコーナーの売上推移

4月～ストアコーナーにおいて小学館作品を取扱開始したことで、当2Qまでの増加ペース以上に、売上増加4Q以降も同様の傾向が継続すると見込まれる



Google play store フィーチャー掲載

6/28～ Google play storeのフィーチャー枠で取り上げられました



既存取引先との関係強化により、作品ジャンル・作品数が増加見込み 新ジャンルの充実により、新規ユーザー層の獲得効果の期待大

当社を取り巻く環境

売上増加 要因

- 「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、るろうに剣心、ゴッドハンド輝、金色のガッシュ!!等
- 新ジャンル（異世界転生系）作品の充実
- 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

売上減少/ 費用増加 要因

- 広告市場の低迷により、一日当たり広告収益が減少する可能性
- 8月以降の海賊版サイトの動向が不透明
- 著作権料率の高い大手出版社との取引割合の増加により、著作権料の増加
- 先行投資（広告宣伝費、IP創出費用、人員採用費）が増加する見込み

Amazia

Appendix

社 名	株式会社Amazia
本 社 住 所	〒150-0036 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
資 本 金	3億3,739万円
発 行 済 株 式 数	3,311,100株
代 表 取 締 役 社 長	佐久間 亮輔
事 業 内 容	プレミアム型マンガアプリ「マンガBANG!」の企画・運営 マンガ投稿サービス「マンガEpic!」の企画・運営
従 業 員 数	17名（役員7名、アルバイト2名除く）

※ 2019年6月30日現在

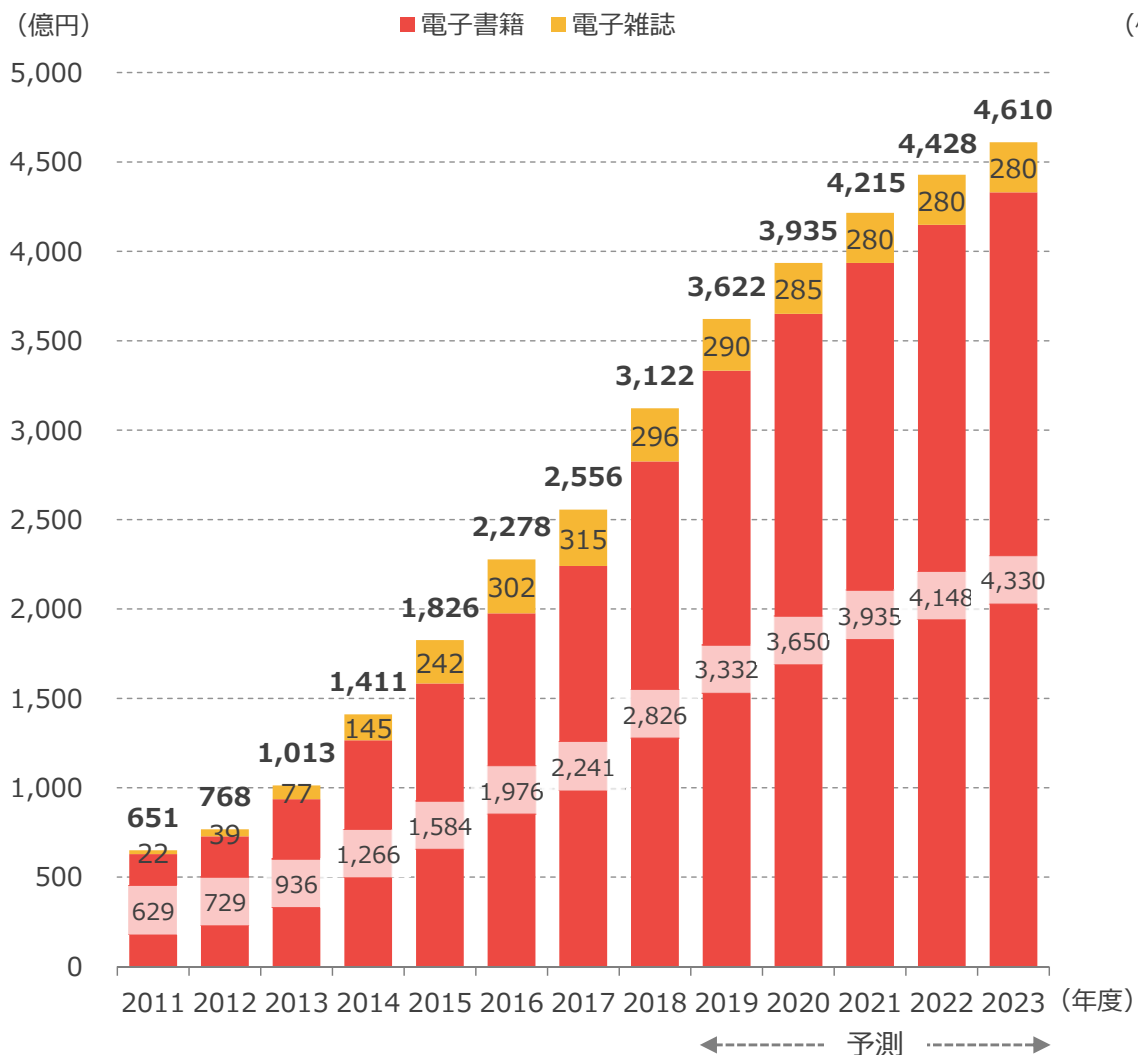
単位：百万円(百万円未満切り捨て)

	17/9期				18/9期				19/9期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	237	266	300	368	294	254	369	458	575	739	992
変動費(※1)	165	177	183	225	180	158	220	247	328	411	601
広告宣伝費	42	48	116	106	67	57	87	100	108	147	178
人件費(※2)	12	16	17	22	25	24	26	30	33	40	44
その他	12	12	15	21	13	17	20	18	28	35	32
営業利益	5	11	▲32	▲9	7	▲5	14	62	76	104	134
経常利益	5	10	▲32	▲10	8	▲4	14	59	62	101	133
当期純利益	5	11	▲28	▲12	6	▲5	11	81	53	73	92

※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）

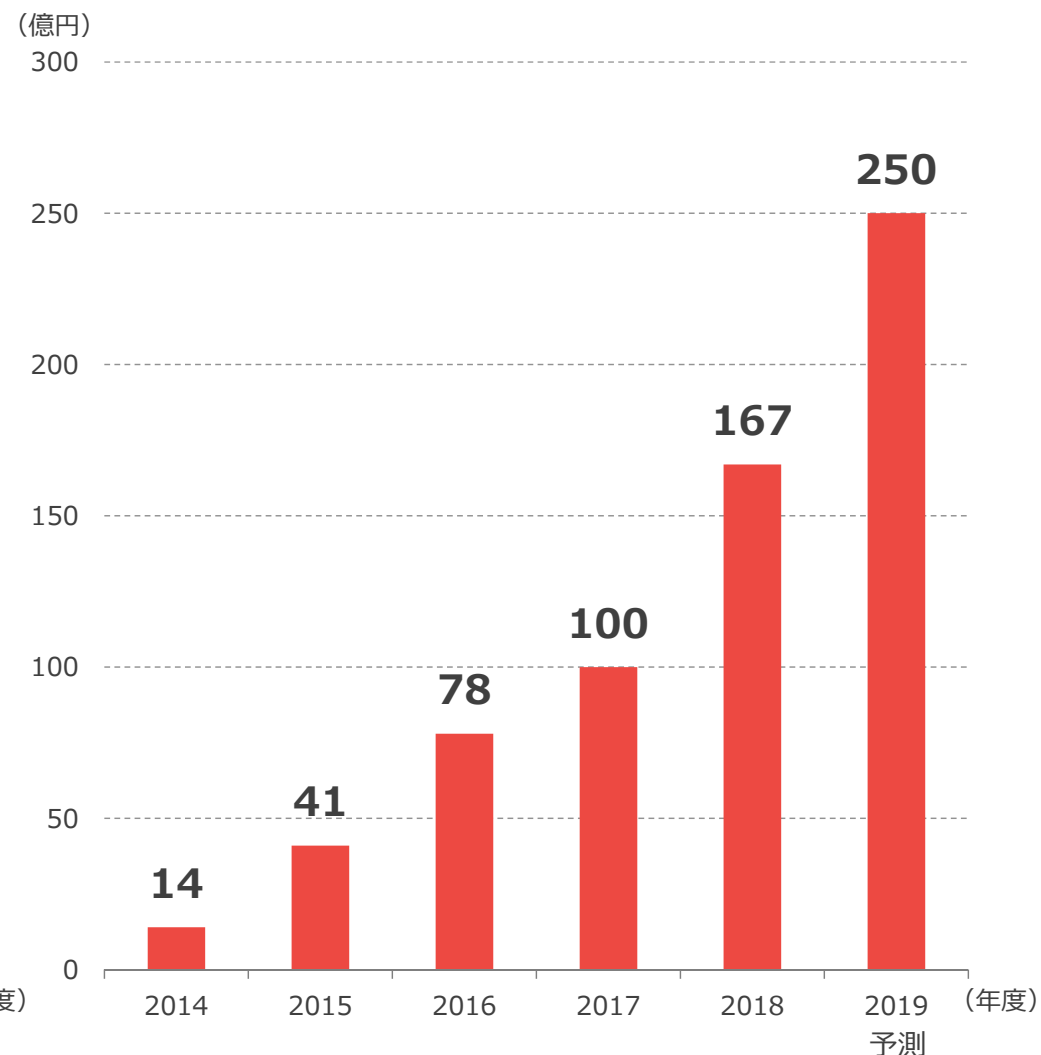
※2 採用費含む

電子書籍市場



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2019」

マンガアプリ広告収益市場



- 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。
- 本書は、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、本書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。