

Amazia

2024年9月期 決算説明資料
事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年11月13日

株式会社Amazia（証券コード：4424）

Main Contents



Contents.1...

会社概要

Contents.2...

業績概要

Contents.3...

市場・競合・自社分析

Contents.4...

事業計画及び成長戦略

Contents.5...

Appendix

Amazia

Contents.1

会社概要

- 会社概要
- 代表者紹介
- 会社沿革
- 当社グループの主要サービス
- 事業概要
- マネタイズモデルとKPI
- 「マンガBANG!」事業系統図

会社概要

社名	株式会社Amazia（アメイジア）	従業員数	45名（役員8名、アルバイト20名除く）
本社住所	東京都渋谷区桜丘町1-2 渋谷サクラステージセントラルビル13階	連結売上高	35億8,695万円
設立	2009年10月	連結総資産	19億5,023万円
代表社名	代表取締役社長 佐久間 亮輔	資本金	3億6,672万円
事業内容 （グループ会社含む）	「マンガBANG!」、「MANGA BANG!」、「マンガトート」の企画・運営 「マンガBANGボックス」の企画・運営 オリジナル漫画の制作（WEBTOON含む） SES事業 SEOメディア運営 オンライン診療支援	発行済株式数	6,757,800株
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	時価総額	22億8,413万円
		単元株数	100株
		上場市場	東証グロース（証券コード4424）
		子会社	連結2社：(株)Amazia Link (株)ウイズマイメディカル 非連結1社：(株)WithLinks

2024年9月30日現在

代表者紹介

代表取締役社長

佐久間 亮輔



経歴

2001年4月 (株)ジャフコ 入社

2007年2月 (株)シーエー・モバイル (現株)CAM 戦略投資室長

2007年6月 (株)アイデアコミュニケーション 代表取締役

((株)シーエー・モバイル (現株)CAM) の子会社)

2009年10月 当社設立 代表取締役社長 (現任)

2024年3月 (株)Amazia Link 代表取締役社長 (現任)

2024年5月 (株)WithLinks 取締役 (現任)

経営理念

世界にチャレンジする
インターネットサービスを創る

会社沿革

-
- 2 0 0 9 / 1 0 当社設立
 - 2 0 1 0 / 0 7 共同購入クーポンサイト「GroupMall」サービス開始
 - 2 0 1 0 / 0 9 携帯公式サイト運営アイデアコミュニケーション吸収合併
 - 2 0 1 2 / 1 0 マンガアプリ事業に進出
 - 2 0 1 4 / 1 1 「マンガBANG!」サービス開始
 - 2 0 1 7 / 0 5 「マンガBANG!」WEB配信サービス提供開始
 - 2 0 1 7 / 1 2 マンガ投稿サービス「マンガEpic!」をサービス提供開始
 - 2 0 1 8 / 1 2 東証マザーズ市場（現グロース市場）へ上場
 - 2 0 2 0 / 0 6 女性向けエンタメアプリ「Palfe（パルフェ）」
（現 女性向けマンガアプリ「マンガトート」）をサービス提供開始
 - 2 0 2 0 / 1 0 海外向けアニメ・マンガ関連ニュースサイト「Tokyo Anime News」サービス開始
 - 2 0 2 1 / 0 3 海外向けマンガアプリ「Manga Flip」をサービス提供開始
 - 2 0 2 1 / 0 4 オリジナルレーベル「マンガBANGコミックス」創刊
 - 2 0 2 3 / 0 2 海外向けマンガアプリ「Manga Flip」に課金モデルを導入し、「MANGA BANG!」としてリニューアル
 - 2 0 2 3 / 1 0 WEB配信サービス「マンガBANG!」を「マンガBANGボックス」としてリニューアル
 - 2 0 2 4 / 0 3 SES事業、SEOメディア事業の立上げに向けて、当社100%子会社(株)Amazia Linkを設立
 - 2 0 2 4 / 0 3 WEBTOON制作を行う(株)WithLinksの株式を取得し、当社持分90.9%の非連結子会社化
 - 2 0 2 4 / 0 9 オンライン診療支援サービスを行うため、提携先のクリニック等と当社持分77.6%の子会社(株)ウイズマイメディカルを設立

当社グループの主要サービス

基本無料のフリーミアムモデルで多数のユーザーを獲得し、毎日利用するアクティブユーザーを増やし
広告 + 課金でのマネタイズを行うマンガアプリ



マンガBANG!

特徴

- ・フリーミアムモデル
- ・プラットフォーム型
- ・商業作品、オリジナル作品、WEBTOON作品

サービスの強み

- ・累計DL数3,100万超のユーザー基盤
- ・課金収益 + ユーザー全体から広告収益
- ・出版社との強固な関係



MANGA BANG!

特徴

- ・北米向けのフリーミアムモデル
- ・オリジナル作品、出版社作品（マンガ）、WEBTOON作品
- ・幅広いユーザー層がターゲット（日本のマンガ・アニメファン～スキマ時間の利用目的）

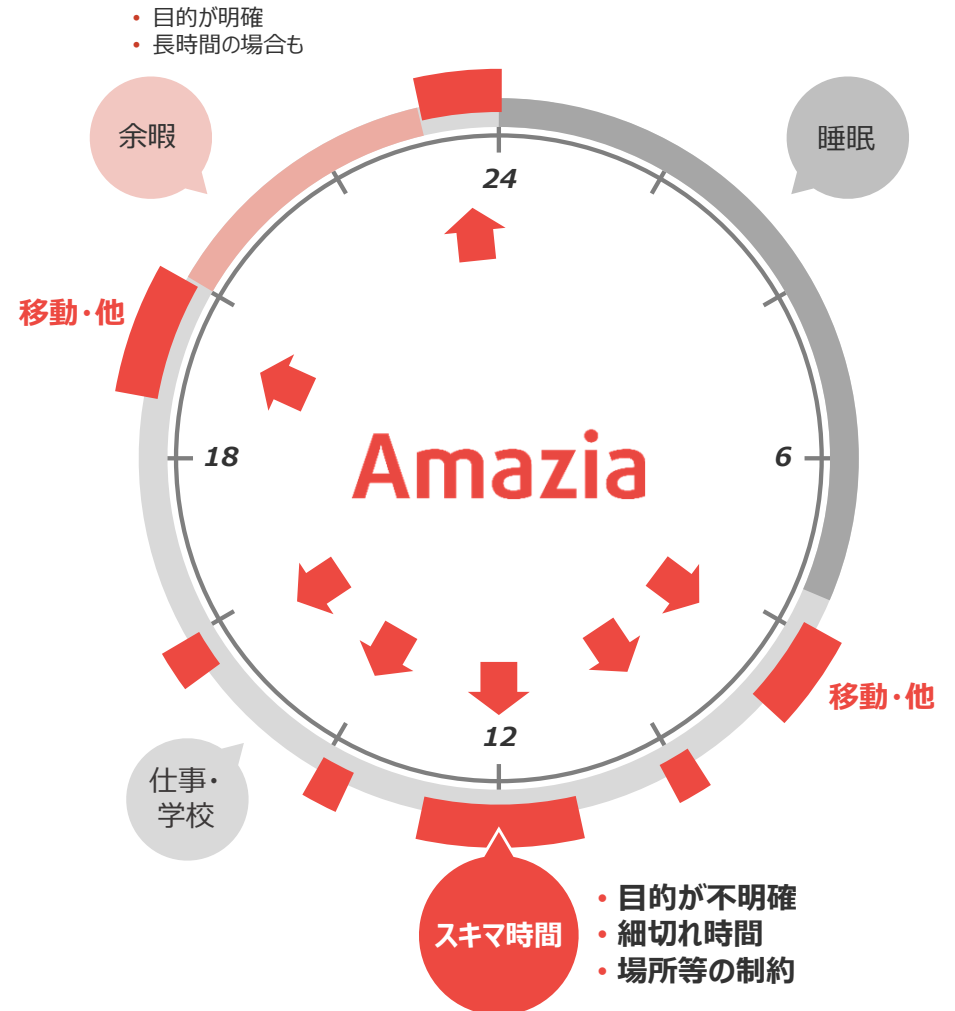
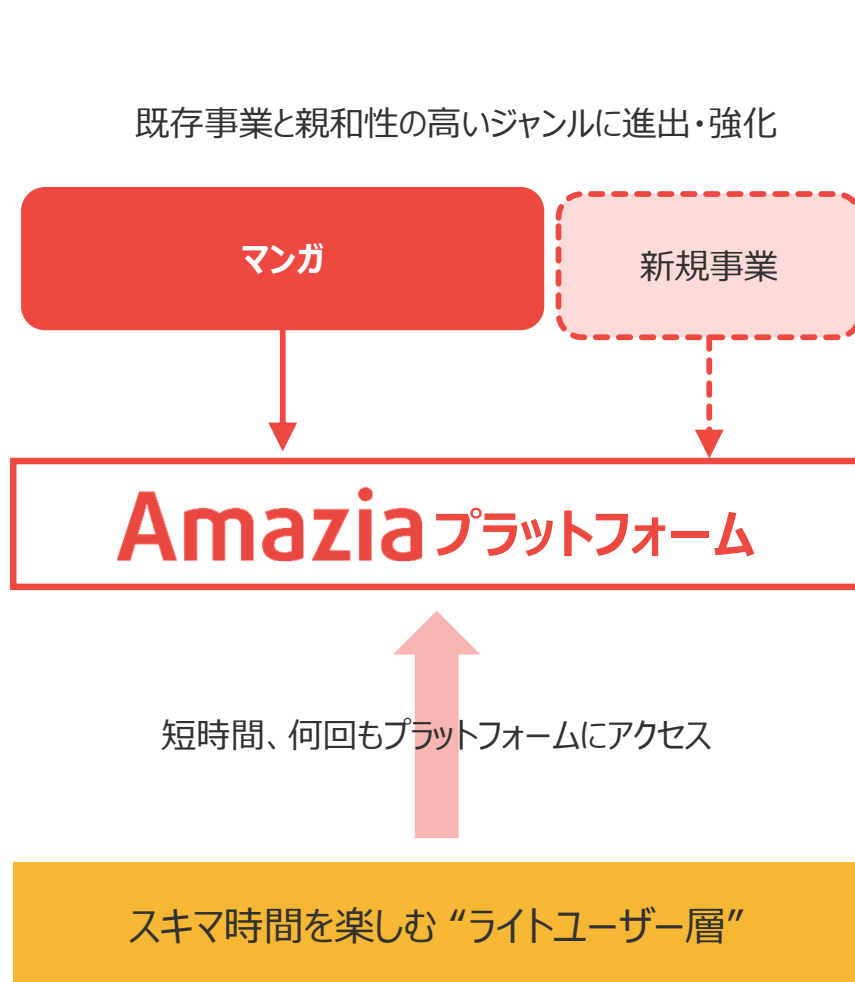
サービスの強み

- ・「マンガBANG!」で培った、アプリ運営力とマネタイズ力を駆使し、課金収益 + 広告収益の適切な組み合わせ
- ・出版社との強固な関係
- ・広告ノウハウを利用した集客

『サイコメトラー』©安童夕馬・朝基まさし、『ドラゴン桜2』©三田紀房/コルク、『賭博黙示録カイジ』©福本伸行/highstone, Inc., 『CUFFS ～傷だらけの地図～』©東條仁/ゴマブックス、『クニミツの政』©安童夕馬・朝基まさし、『エリアの騎士』©伊賀大晃/月山可也

マンガアプリ事業概要

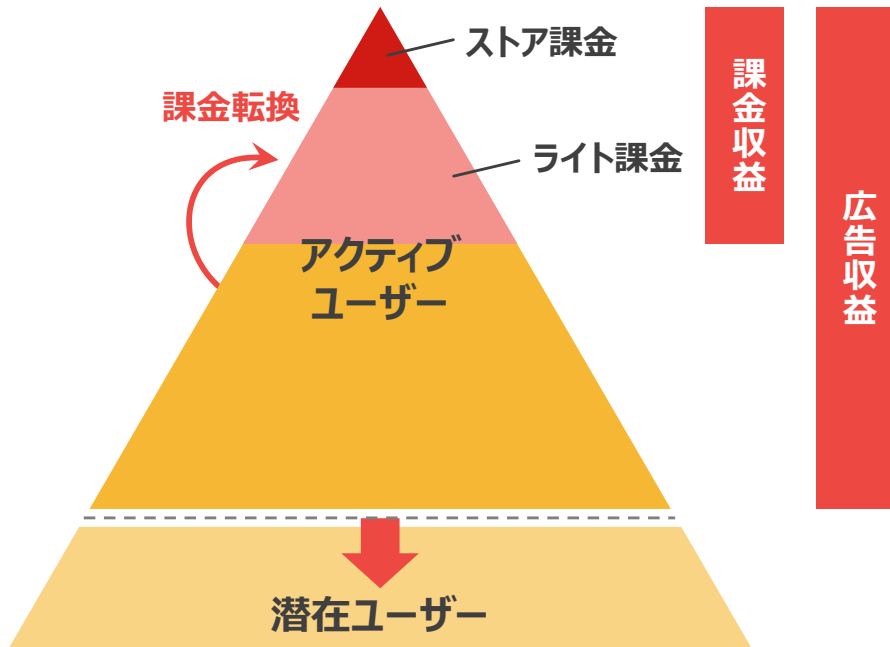
マンガアプリ事業で得られた事業ノウハウ・ユーザー基盤・データを横展開して、スキマ時間を埋めるプラットフォームとしての立ち位置を強化する



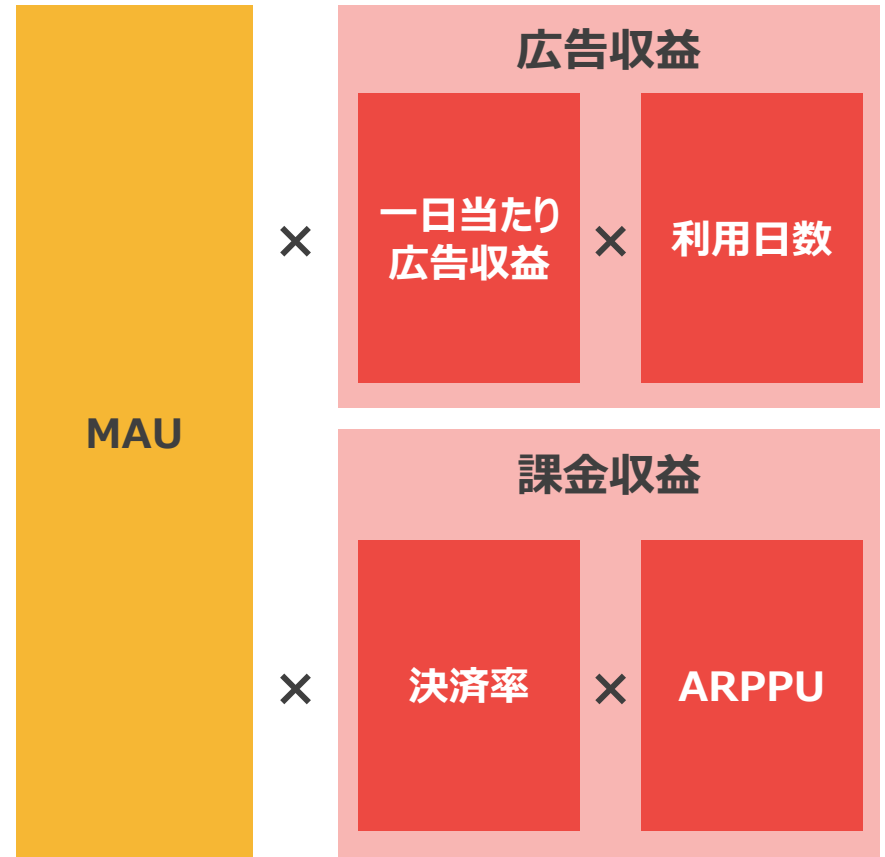
【マンガアプリ事業】マネタイズモデルとKPI

フリーミアムモデル

- 広告収益・ライト課金モデルにより幅広いユーザーの獲得が可能



収益分解イメージ (KPI)



「マンガBANG!」事業系統図



業績概要

- 2024年9月期 通期（連結・単体）業績概要
- 2023年9月期比（連結・単体）営業利益増減分析
- 2024年9月期 第4四半期（会計期間）単体業績概要
- 単体業績推移 売上高/営業利益
- 単体業績推移 MAU /広告宣伝費
- マンガBANG!の広告ARPU/課金ARPU推移
- 2024年9月期 業績達成状況
- 2024年9月期 成長戦略の進捗状況

2024年9月期 通期 (連結・単体) 業績概要

【売上】

広告宣伝費312百万円(29.4%)削減の影響で、MAUが減少したことにより、売上高も減少
ROASを重視した広告運用等により、利用日数、ARPPUは改善傾向にある

【利益】

売上高の減少及び一時的な損失として、当期に減損損失107百万円、関係会社株式評価損30百万円（単体では73百万円）、繰延税金資産の取崩40百万円の影響

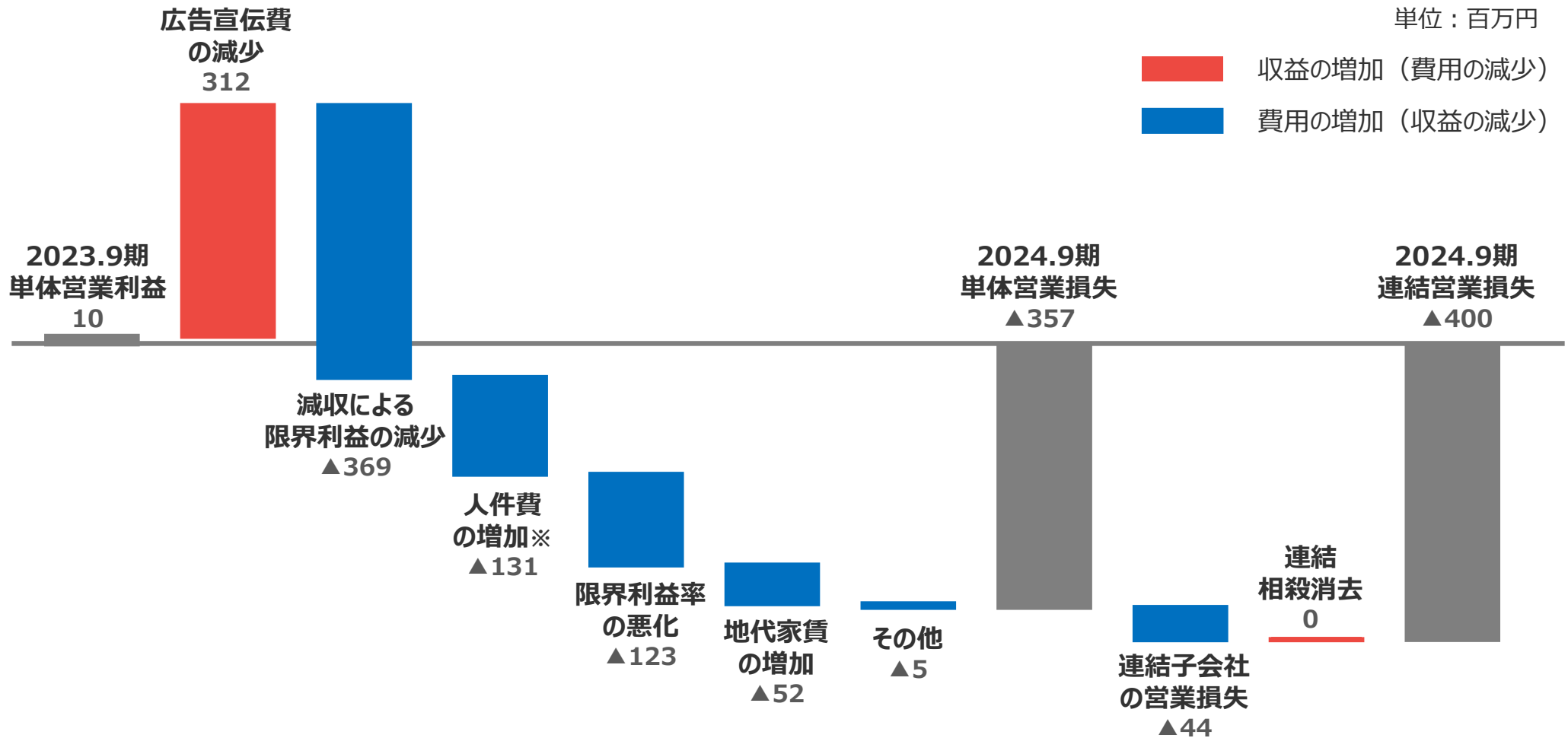
単位：百万円

	2023年9月期 通期 (単体)		2024年9月期 通期 (単体)		2024年9月期 通期 (連結)		前年同期比※	
	金額	売上対比	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	4,650	100.0%	3,586	100.0%	3,586	100.0%	▲1,064	▲22.9%
マンガアプリ	4,650	100.0%	3,586	100.0%	3,586	100.0%	▲1,064	▲22.9%
ITソリューション	-	-	-	-	0	0.0%	-	-
売上総利益	1,452	31.2%	971	27.1%	963	26.9%	▲481	▲33.1%
営業利益	10	0.2%	▲357	▲10.0%	▲400	▲11.2%	▲367	-
EBITDA	14	0.3%	▲345	▲9.6%	▲388	▲10.8%	▲359	-
経常利益	15	0.3%	▲359	▲10.0%	▲403	▲11.3%	▲374	-
(親会社株主に帰属する) 当期純利益	▲60	▲1.3%	▲588	▲16.4%	▲589	▲16.4%	▲527	-

※2024年9月期第4四半期より連結財務諸表を作成しているため、前年同期比は、単体財務諸表の数値比較

2023年9月期比（連結・単体）営業利益増減分析

株式報酬費用の戻入の減少79百万円、減収による限界利益の減少、オリジナル作品の制作及び新規事業立上げ（主に子会社）に向けた先行投資を行った結果、連結営業損失400百万円となる



※株式報酬費用の戻入益含む（前4Q：95百万円、当4Q：16百万円）

2024年9月期 第4四半期（会計期間） 単体業績概要

【売上】

MAUが減少したことにより、売上高も減少

広告市況が悪化し、前年同四半期比で1日当たり広告収益が減少

【利益】

利益率の高い広告収益が130百万円減少した影響で、営業損失が増加

一時的な損失として、当期に減損損失107百万円、関係会社株式評価損73百万円、繰延税金資産の取崩40百万円を計上した影響で四半期純損失が増加

単位：百万円

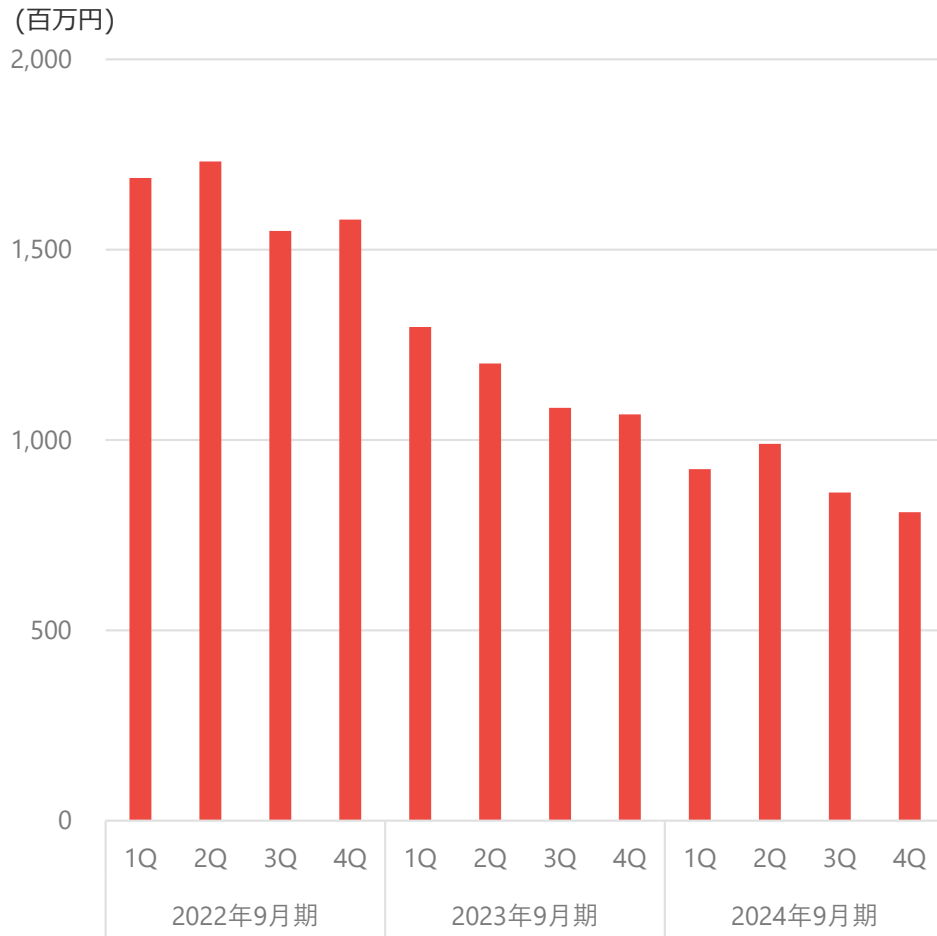
	2023年9月期 第4四半期会計期間		2024年9月期 第4四半期会計期間		前年同期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	1,067	100.0%	810	100.0%	▲257	▲24.1%
売上総利益	327	30.7%	174	21.5%	▲153	▲46.9%
営業利益	▲16	▲1.5%	▲149	▲18.5%	▲133	-
EBITDA	▲15	▲1.4%	▲145	▲18.0%	▲130	-
経常利益	▲13	▲1.3%	▲153	▲19.0%	▲140	-
四半期純利益	▲104	▲9.8%	▲382	▲47.2%	▲278	-

※2024年9月期第4四半期より連結財務諸表を作成しているため、会計期間については、単体財務諸表の数値

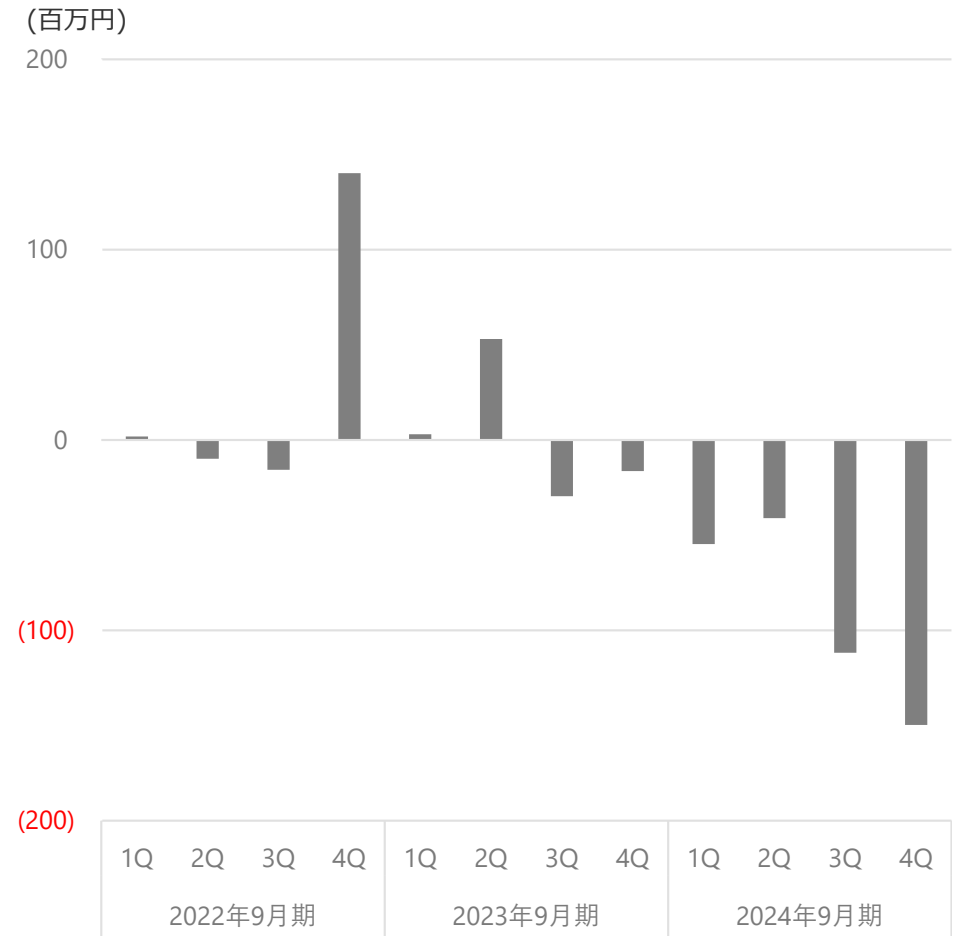
単体業績推移 売上高/営業利益

MAUの減少及び課金ARPU、広告ARPUが低水準で推移し、売上高は減少
 広告ARPUの低下及びオリジナル作品の制作費への投資を増額させたため、営業損失が拡大

売上高



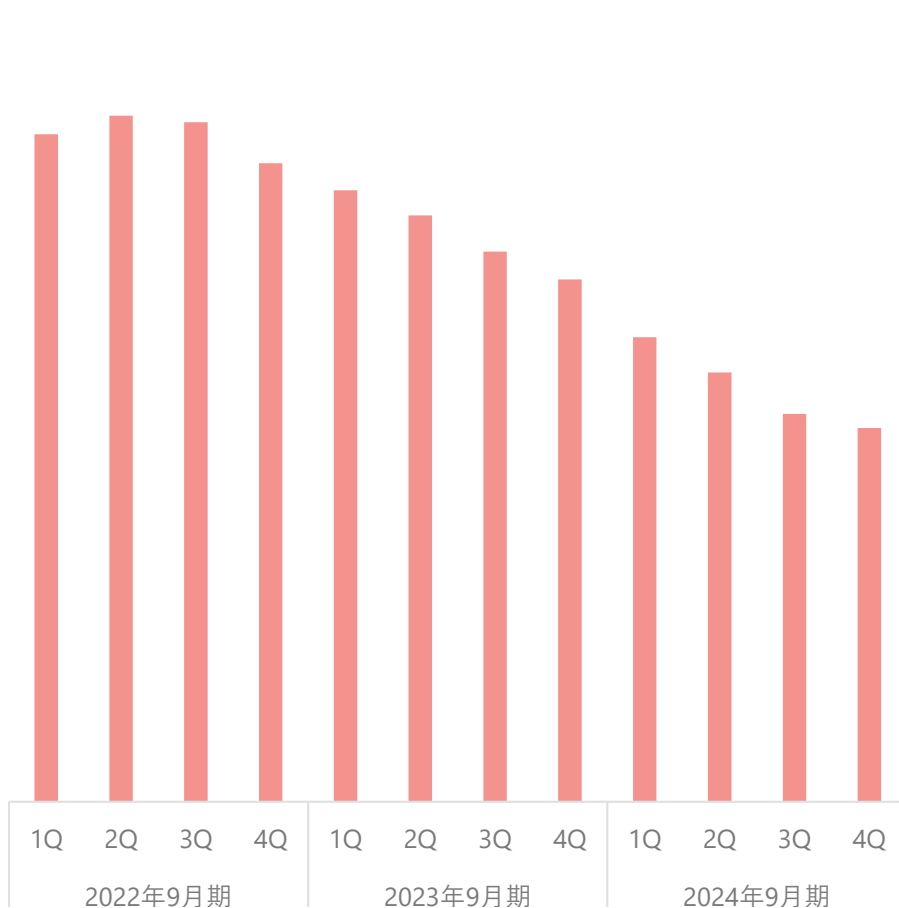
営業利益



単体業績推移 MAU / 広告宣伝費

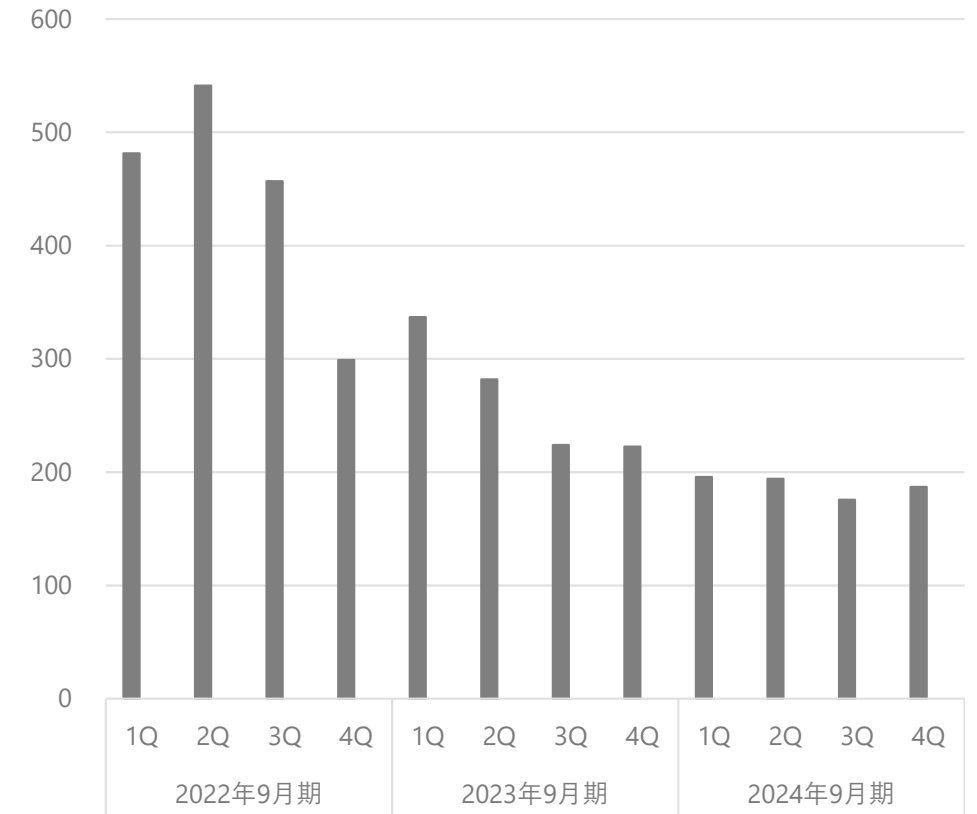
広告獲得単価よりもROASを重視した広告運用を行ったこと及び広告宣伝費を前期比312百万円(29.4%)減少させたため、MAUも減少

MAU (3か月平均)



広告宣伝費

(百万円)

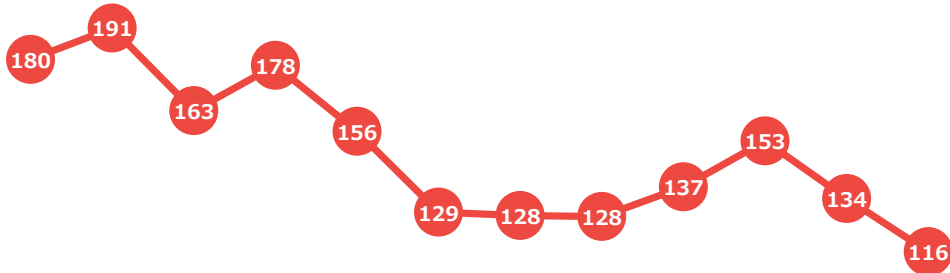


注：上記MAUは、マンガBANG!のMAUであり、マンガトート、Manga BANG! (海外版) 等のMAUは除く

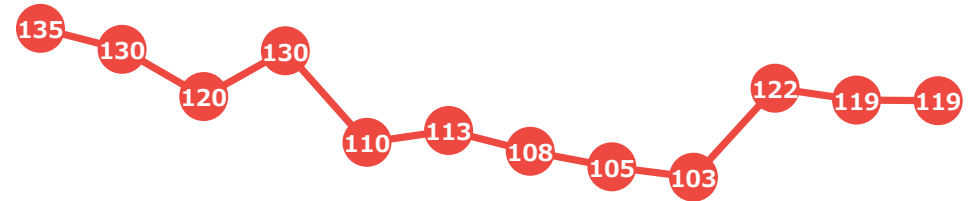
マンガBANG!の広告ARPU・課金ARPU推移

広告ARPU:当2Qまで回復傾向にあった広告収益単価も再び下落、依然として不安定な状況
 課金ARPU:ROASを重視した広告運用、小学館作品の目玉コーナーでの配信等により回復傾向

広告ARPU



課金ARPU



注：2017年9月期1Q数値を100として指数化

1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
2022年9月期				2023年9月期				2024年9月期			

注：2017年9月期1Q数値を100として指数化

1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
2022年9月期				2023年9月期				2024年9月期			

2024年9月期 業績達成状況

2024年10月にリニューアルしたWebサービス「マンガBANGブックス」の集客に苦戦したこと及び新規事業の立上げに時間を要したため、計画比で売上未達となった
 利益面では、ほぼ計画どおりの進捗となったが、一時的な損失177百万円（単体220百万円）を計上したため、当期純損失が増加

単位：百万円

	2024年9月期 計画	2024年9月期 実績	
	単体	単体	連結
売上高	4,000～4,674	3,586	3,586
営業利益	▲373～▲460	▲357	▲400
経常利益	▲374～▲461	▲359	▲403
(親会社株主に帰属する) 当期純利益	▲380～▲467	※▲588	※▲589

※一時的な損失として、減損損失107百万円、関係会社株式評価損30百万円（単体73百万円）、繰延税金資産の取り崩し40百万円を計上した影響

計画比におけるマンガBANG!の各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
×	△	○	△	○

成長戦略の進捗状況 1/2

マンガアプリの展開

成長戦略	進捗状況
効率的な広告宣伝費の投下を行い、一定水準のMAUを維持する	課金ARPUの低下を受けて、ユーザー獲得単価よりも、課金ユーザーの獲得に注力するように変更したため、MAUは減少。
オリジナル作品による差別化及び粗利率の改善	オリジナル作品の売上は増加しているが、全体に占める影響は軽微。利益率の高い広告収益が減少したため、粗利率は4.1%悪化。
Web版リニューアルで価格競争力を補い、継続率、決済率の改善を目指す	Web版リニューアルによる価格面でお得に購入できるようになったが、アプリ利用ユーザーのWeb版利用が浸透せず、期待する効果は得られなかった。
UI/UXの改善、機能追加によるLTV向上	読書数の増加に向けたアイテム追加、広告収益案件の拡大等を行ったが、大幅な改善には繋がらなかった。
Skyfallとの広告収益最大化を目指した取り組み	
海外版「MANGA BANG!」に広告機能の追加、人気作品の配信を目指す	2024年5月より広告機能を追加。広告収益単価は日本よりも高く、利用率も一定数見込めるため、海外展開に適した課金と広告の割合を検証中。海外で人気のWEBTOON作品の配信も行い、MAU、継続率の改善、決済率の改善を目指す。

マンガBANGブックスの拡大

成長戦略	進捗状況
Web版「マンガBANG!」を「マンガBANGブックス」にリニューアル	2024年10月に「マンガBANGブックス」としてリニューアルし、40～50%のポイント還元施策を実施。価格面でのお得感を訴求するが、ユーザーの獲得、継続課金率が想定よりも低い結果となる。
アプリで培ったユーザー基盤を利用し、Webの強みである低手数料を活用した、価格面でのお得感を訴求	引き続き、UI/UXの改善、月額課金等の機能追加を行い、継続課金率の改善を目指す。

新規事業の創出

成長戦略	進捗状況
2024年9月期に2サービスのローンチを目指す	新規事業を行う子会社Amazia Link（2024年3月）、ウイズマイメディカル（2024年9月）を設立。想定よりもサービスローンチに時間を要したため、子会社損失も44百万円に留まる。 【Amazia Link】 ・2024年9月からSES事業が収益化 ・2024年10月にユーザーの生活に密着した情報サービス「LogsFix」リリース。 【ウイズマイメディカル】 ・オンライン診療支援サービスの準備中。
2024年9月期は60百万円程度の先行投資を行い、早期の黒字化を目指す	

成長戦略の進捗状況 2/2

オリジナル作品の制作強化

- 52作品制作、42作品連載中と制作本数は順調に拡大し、売上高も前期比1.5倍となる
- 『ミリモス・サーガ末弟王子の転生戦記』の累計売上が20万部（電子含む）を超えるヒット作に成長（連載中）



- (株)MIXIと共同制作の『リンカイ！アザレア』が2024年4月～アニメ放映と同時にマンガ連載開始



With Links

- 2024年3月(株)WithLinksを子会社化し、WEBTOON制作をスタート
- クライアントから制作費とレベニューシェアをいただく①受託制作と②自社で制作費を負担し、IP創出するオリジナル制作を行う

① 受託制作



- NHN comico(株)から2作品受託制作
- 『灰かぶり令嬢と行き遅れ元王太子の結婚』は、comico2024年上半期ランキングで新作部門4位を受賞
- 海外配信（英語、フランス語）開始

② オリジナル制作



- 1作品制作・連載中、1作品制作準備中
- 『甘美な愛は復讐の果てに』は、他の大手書店で好調な立ち上がり
- 販路を拡大するために、マンガ形式での配信も準備中

Amazia

Contents.3

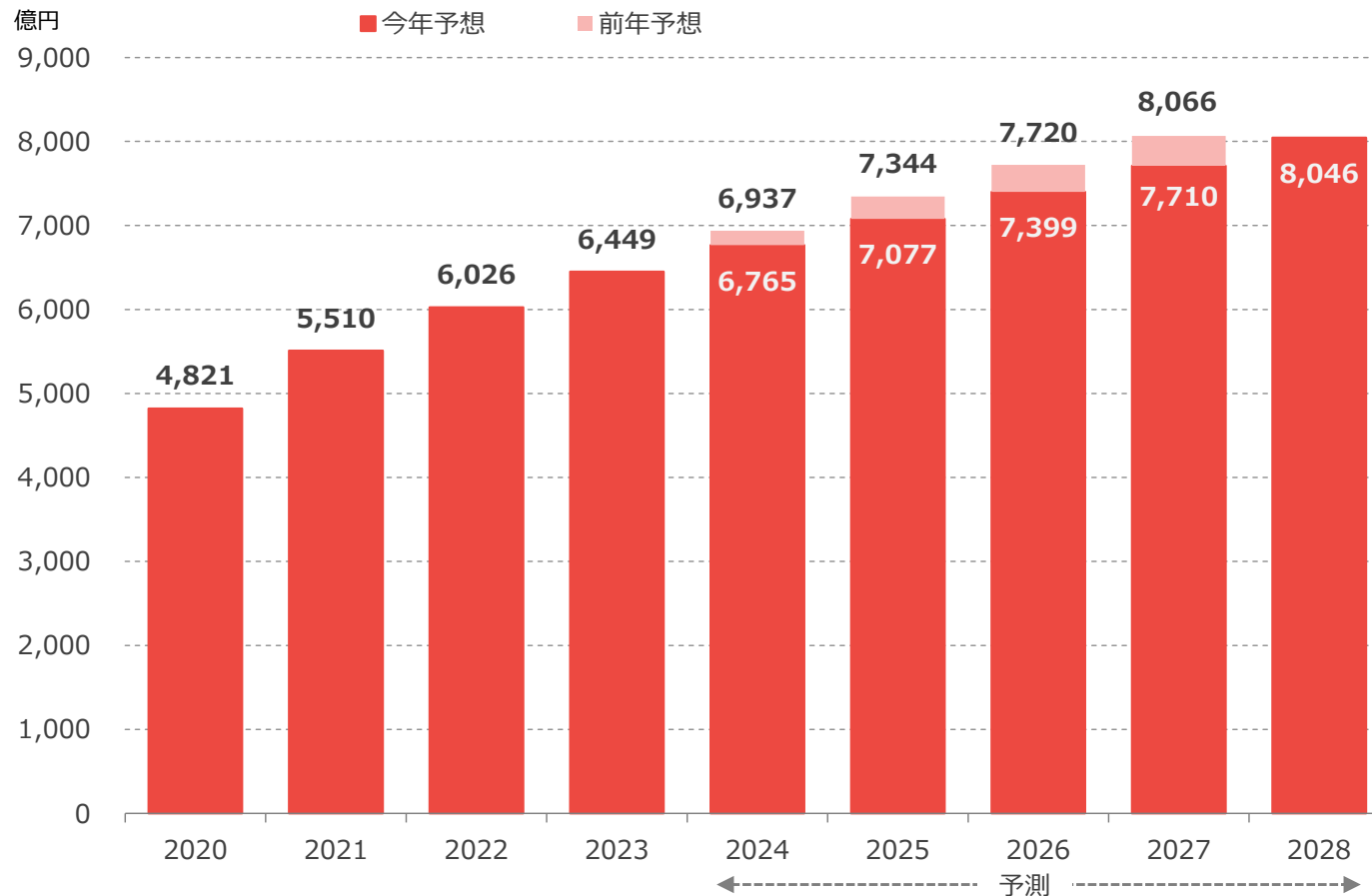
市場・競合・自社分析

- 市場分析
- 競合分析～当社のポジショニング
- 自社分析～当社の特徴・強み

市場分析

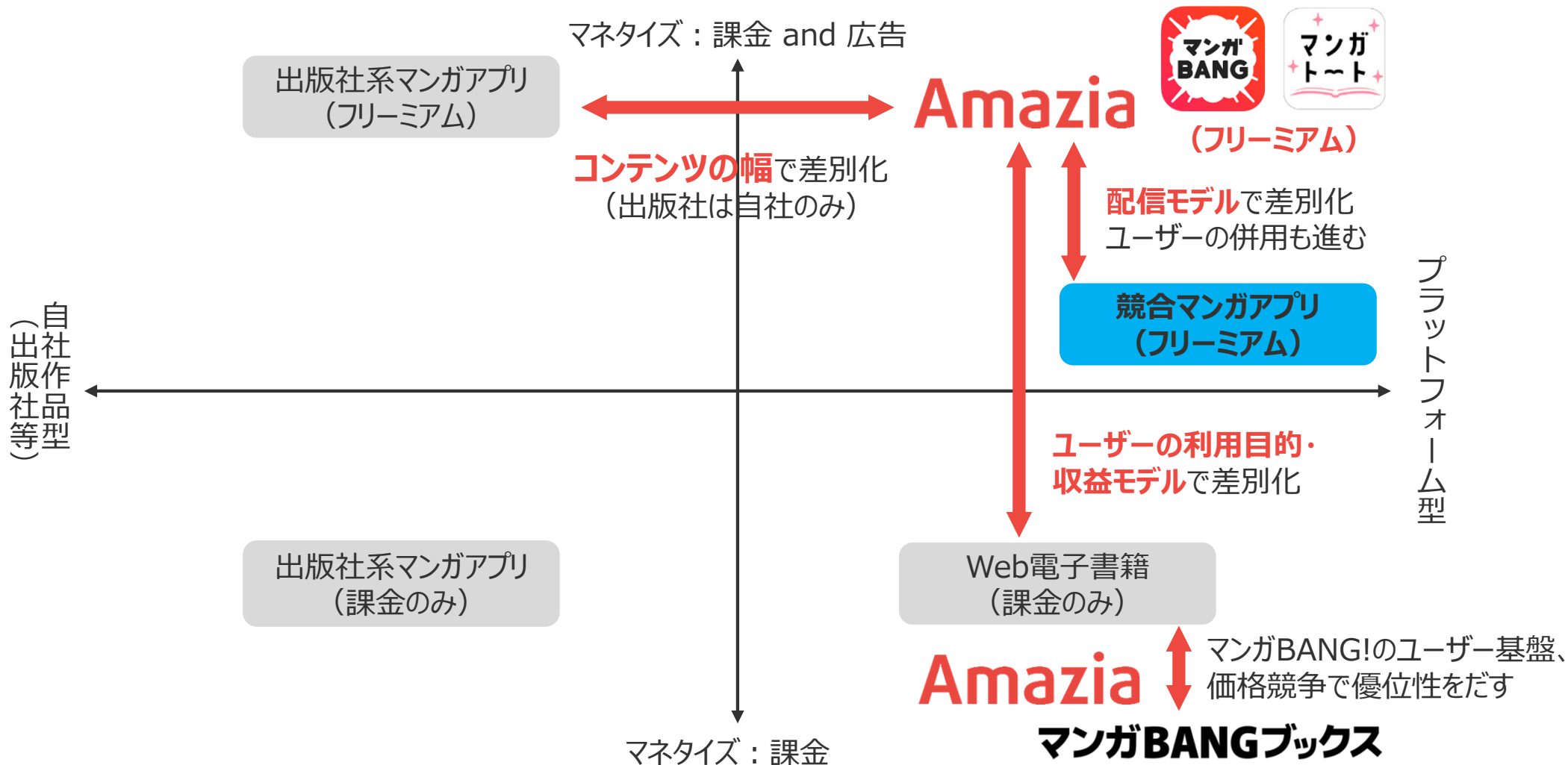
2023年度電子書籍市場は6,449億円と前年比7.0%増となり、2028年度には8,000億市場にまで成長すると予測されるが、成長率は鈍化しており、前年予想からも下方修正されている

電子書籍市場（電子書籍+電子雑誌）



競合分析～当社のポジショニング 1 / 2

当社マンガアプリは、コンテンツ競争力、収益機会の多様化などでWeb電子書籍・出版社系マンガアプリと差別化したポジションを確立 + 2024年9月期よりWeb電子書籍市場に参入



競合分析～当社のポジショニング 2 / 2

電子書籍市場は、①Web電子書籍と②出版社系アプリ・③プラットフォーム型アプリで棲み分け
マンガアプリの中でも、複数アプリの併用が進み、競合性の低い市場

- ✓ 1アプリ当たりの可処分時間が短い（無料で読める範囲に制限がある等）
- ✓ 配信作品、配信モデル（作品毎に1日1話無料、コーナー全体で複数話無料等）が異なる

棲み分け	電子書籍市場	利用目的	メインの販売作品	メインユーザー	
併用	Web 電子書籍	購入目的	最新刊 (紙からの置き換わり+ 特定ジャンルが人気)	男性・女性	マンガBANG ブックス
	出版社系 マンガアプリ	スキマ時間の利用	新作 (作品数が限定的)	男性・女性	
	プラットフォーム型 マンガアプリ	スキマ時間の利用	旧作	男性 女性	マンガ BANG マンガ トート

自社分析～当社の特徴・強み

01 アプリ開発力 / 02 マネタイズ力

開発体制

- 企画・開発・運営を自社内で一貫

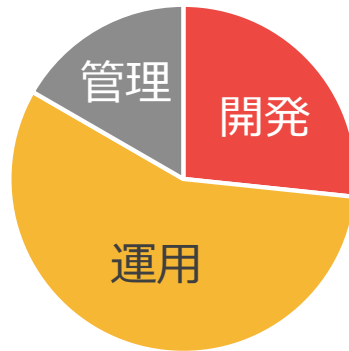
Amazia



運営メンバー

- 市場調査力とそれを反映させる開発力・コンテンツ獲得力があるバランス型のメンバー構成

メンバー構成割合



- 開発** : 平均開発経験10年程度のチーム編成
- 運用** : 電子取次、電子書籍サイト、編集経験者
- 管理** : 公認会計士、経営企画経験者等

コンテンツ獲得力

- ユーザ基盤、販売実績等が評価され、多数の出版社からコンテンツを獲得し、プラットフォーム型のビジネスを展開



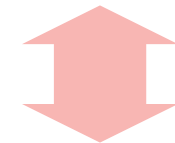
Amazia



03 ライトユーザー基盤

- フリーミアムモデルにより広範なユーザー層を獲得

Amazia



電子書店等



事業計画及び成長戦略

- 2025年9月期 事業計画
- 2025年9月期 事業計画の営業利益増減推移
- 2025年9月期 成長戦略
- 将来的な成長イメージ
- AmaziaのESGへの取り組み
- 事業等のリスク

2025年9月期 事業計画

マンガアプリ事業での利益化を目指して、マンガBANG!の広告宣伝費は抑制しつつ、オリジナル作品（WEBTOON含む）の制作に注力し、大ヒット・IP展開による収益の重層化を図る
24年9月期に立上げた新規事業の26年9月期黒字化を目指し、25年9月期は広告宣伝費等の先行投資を積極的に行う

単位：百万円

	2024年9月期(実績)	2025年9月期(計画)
売上高	3,586	3,050
営業利益	▲400	▲425
経常	▲403	▲430
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲589	▲432

※ 当社グループが属する電子書籍業界は、著しく外部環境が変化をしているため、創発的で柔軟性の高い経営が重要と考え、現時点において、中期経営計画を公表しないことが適切と判断

マンガBANG!における各KPIの計画策定の前提条件

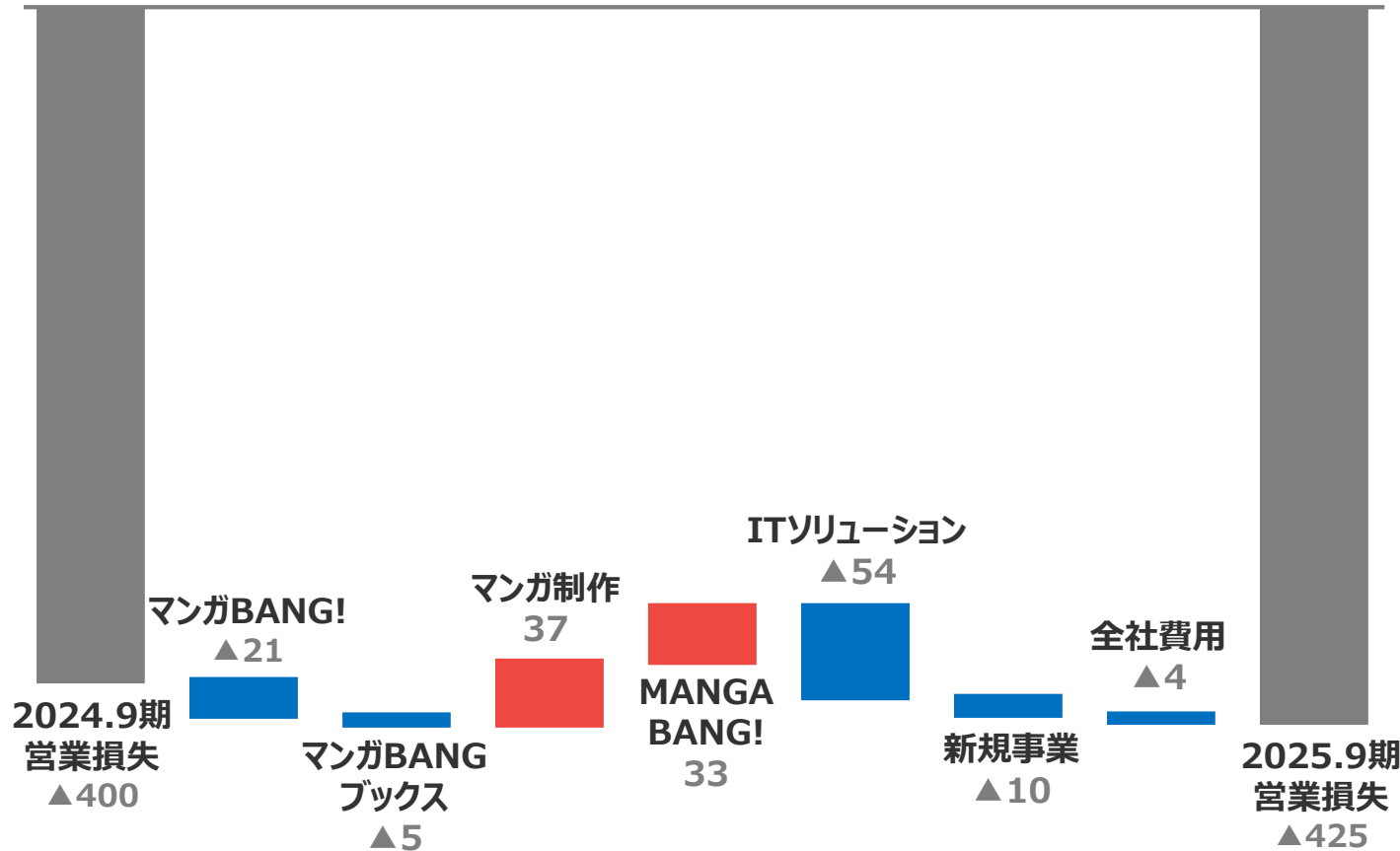
MAU	広告収益（広告ARPU）		課金収益(課金ARPU)	
	一日当たり広告収益	利用日数	決済率	ARPPU
24.9期と同水準の継続率で推移すると仮定。新規獲得ユーザーは、広告宣伝費を削減する分、減少を見込む	24.9期の水準から保守的係数を乗じた数値で推移すると仮定	24.9期と同水準で推移すると仮定	24.9期と同水準で推移すると仮定	24.9期の水準から保守的係数を乗じた数値で推移すると仮定

2025年9月期 事業計画の営業利益増減推移

2026年9月期以降の成長及び黒字化に向けて、2025年9月期はマンガ制作、ITソリューション事業、新規事業への先行投資を優先する

単位：百万円

■ 収益の増加（費用の減少）
■ 費用の増加（収益の減少）



主な増減項目の内容

マンガアプリ事業 +44M

【マンガBANG!】

広告市況の悪化を受けて、1日当たり広告収益の減少を見込んだ分、利益も減少

【マンガBANGボックス】

継続課金率等の改善が見られない限り、大規模な広告宣伝費は投下せず、24年9月期と同水準の赤字幅の中での事業拡大を目指す

【マンガ制作】

費用計上済の過去作品からの売上也積み上がっており、作品評価を早期化し、売れている作品割合を増やすことで、26年9月期黒字化を目指す

【MANGA BANG! (海外)】

機能開発・広告宣伝費等の先行投資を抑制し、赤字幅を縮小する

ITソリューション事業 ▲54M

サービス立上げに伴い広告宣伝費、採用費等の先行投資を行い、26年9月期黒字化を目指す

新規事業 ▲10M

既存事業と親和性が高いITサービスの領域で1サービスのテストマーケティングを実施予定

2025年9月期 成長戦略

01 マンガアプリ(Web版含む)の展開

- マンガアプリ事業で利益がでるように、広告宣伝費をコントロールする
- ユーザー当たりの広告視聴回数を増やすために、広告枠を増設し、1日当たり広告収益の改善を目指す
- UI/UXの改善、機能/アイテム追加を行い、LTV向上を目指す
- マンガBANGボックスにおいて、月額課金の追加、UI/UXの改善を目指す

02 オリジナル作品の制作強化

- 連載作品50～55を維持しながら、作品評価を早め、売れ行きの良い作品割合を増やす
- WEBTOON作品の漫画化、ショートドラマ化等、販路拡大を目指す
- 24年9月期に引き続き、エブリスタ、エイベックス・ピクチャーズ、MIXI等との協業案件を中心にIP展開に向けた動きを活発化

03 ITソリューション事業の拡大

Amazia Link

- 質の高いエンジニアの採用と業務受託先の開拓
- 生活に密着した情報サービス「LogsFix」において、ユーザーの関心が高い領域に絞りながら、ジャンル拡大を目指す



- 患者を集客し、提携医療機関に対して、オンライン診療に必要なツール・決済等を提供するオンライン診療支援サービスを25年9月期上期ローンチを目指す



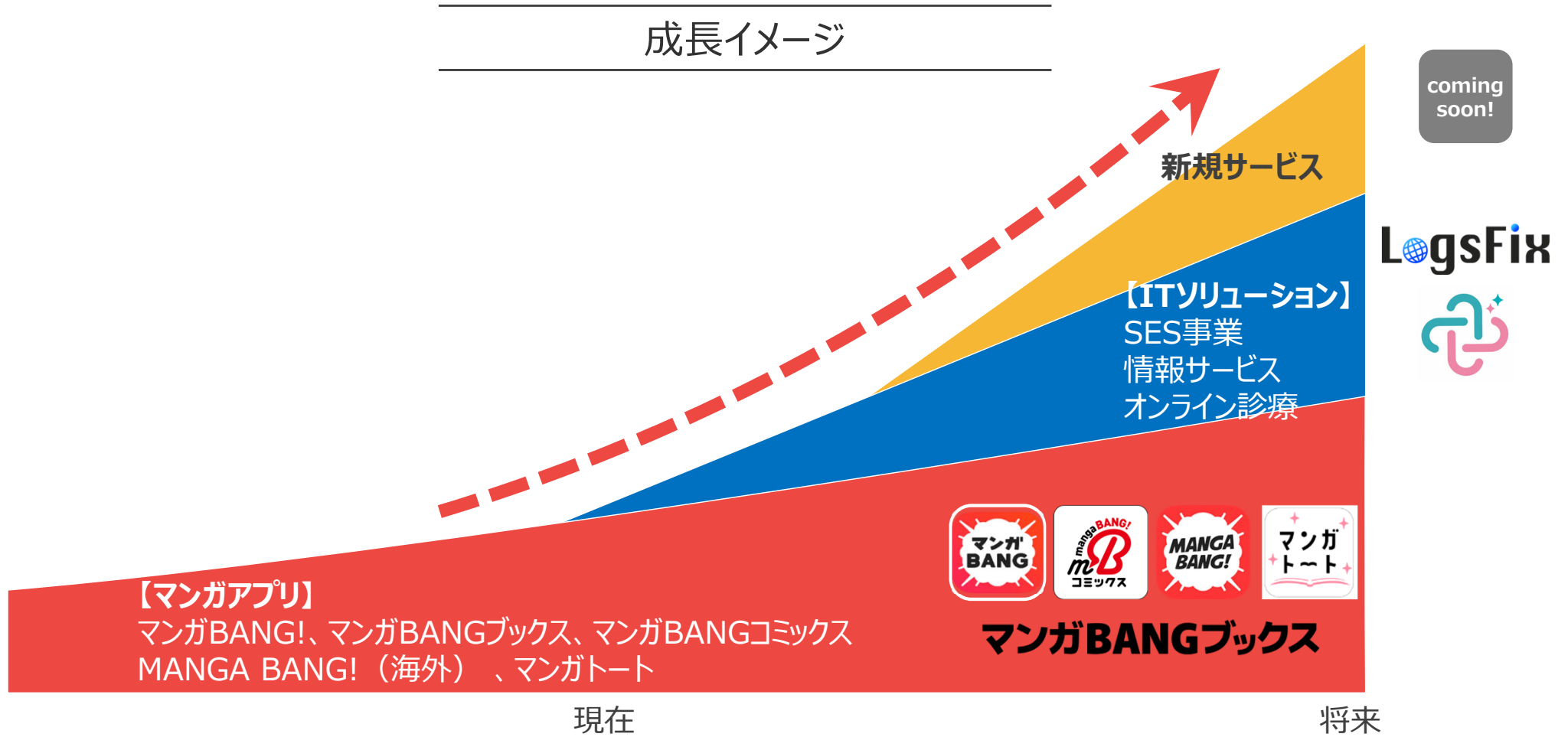
04 新規事業の創出

- 既存事業と親和性が高いインターネットサービスの領域で2025年9月期に1サービスのローンチを目指す

将来的な成長イメージ

既存のマンガアプリ事業で一定の利益を創出し、オリジナル作品の大ヒット及びIP展開及びITソリューション事業、新規サービス導入により、更なる成長を目指す

成長イメージ



※セグメントの追加に伴い、「MANGA BANG!（海外）」をマンガアプリの中にも含めるように変更しております。

AmaziaのESGへの取組み

ESG	ESG課題（重点活動項目）	SDGs
E 環境	<ol style="list-style-type: none"> 電子書籍化（ペーパーレス化）による森林保護 森林保護によりCO2の削減 デビューの場と収益化の機会の創出による、マンガ文化の発展 	
S 社会	<ol style="list-style-type: none"> 従業員の働きがいの向上 リモートワーク、フレックス制度の導入 従業員のスキルアップ支援 セミナー、書籍、資格試験代の補助 人権に配慮し、多様性と柔軟性に配慮した就労環境の整備 男性社員の育児休暇の整備、外部相談窓口（ハラスメント、法律、コロナ禍による精神的ストレス等の相談）の設置等 	
G ガバナンス	<ol style="list-style-type: none"> 女性役員の積極的な起用 2024年9月期末時点で12.5% 社内取締役と社外取締役のバランス 社内取締役 3名、社外取締役 2名 	

事業等のリスク

本書提出日時点で、当社グループ事業の特に重要なリスクとして以下を認識し、その対応を行う

主な事業リスク	発生可能性/時期	リスクの内容と当社の対応策
知的財産権の侵害 について	発生可能性：高 時期：発生中	海賊版サイトが長期にわたって大規模に知的財産権を侵害する場合、それによって生じる機会損失が当社の業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。そのため、海賊版サイトの根絶に向けて、出版社、電子書店、関係者と強調して対策を協議実行するとともに、法整備並びに著作権教育の推進に努めて参ります（詳細は33頁参照）。また、当社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参ります。
プラットフォーム 運営事業者の動向 について	発生可能性：高 時期：常時	当社の売上の大半は、スマートフォンアプリを利用した課金売上及び広告売上であり、Apple Inc.及びGoogle Inc.の2社のプラットフォーム運営事業者への依存が大きくなっております。そのため、ATT導入や手数料率等の変動等、これらプラットフォーム運営事業者の方針変更により、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があり、その動向を注視して参ります。
競合他社の影響 について	発生可能性：高 時期：発生中	当社が成長していくためには、ユーザーの継続的な獲得及びユーザーによる継続的な利用が重要であると考えております。そのため、広告宣伝活動が重要となりますが、マンガアプリ事業におけるユーザー獲得の競争は激化しており、ユーザー獲得が想定どおりに進まなかった場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。そのため、市場動向に迅速に対応した広告出稿ができる体制構築とオリジナル作品の制作による差別化等による対策を行って参ります。
マンガアプリ事業の 特性	発生可能性：低 時期：常時	マンガアプリ事業が属する電子書籍市場は、スマートフォン・タブレット端末の普及等を背景に拡大を続けており、今後も拡大基調が予測されています（詳細は22頁参照）。万が一、電子書籍市場の拡大が想定どおりに進まなかった場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。当リスクを抑制するため、海外進出や新規サービス等のビジネスポートフォリオの構築に注力して参ります。
為替リスクについて	発生可能性：高 時期：常時	当社の広告収益の約半分は、外資系企業との米国ドル建の取引となります。そのため、為替相場などの変動による一般的な市場リスクを有しており、その動向を注視するとともに、為替予約等の検討を行って参ります。（円安は広告収益にとってプラスの影響）

※投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社グループは、これらのリスクの発生可能性を認識した上で、発生回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針ですが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本項以外の記載内容並びに有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせて参照し、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社グループが判断したものであります。

事業等のリスク_海賊版サイトの動向と政府・業界の対策

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
コンテンツ海外流通促進機構（CODA）及び当局との捜査協力の関係も強化

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 : 星の口ミ
- 2020年5月～2021年11月 : 漫画BANK
- 2023年5月 : 13DL

本書提出日現在、拡大している海賊版サイト

- 大規模な海賊版サイトが閉鎖されると、当該サイトの後継サイト、模倣サイトが複数立ち上げる状況は継続

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

Amazia

Contents.5

Appendix

- (単体) 四半期業績推移
- 年間業績推移

(単体) 四半期業績推移

単位：百万円(百万円未満切り捨て)

	22/9期				23/9期				24/9期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,688	1,731	1,549	1,578	1,297	1,201	1,084	1,067	923	990	862	810
変動費(※1)	1,056	1,055	959	998	805	806	731	695	605	654	610	597
広告宣伝費	481	541	456	299	336	281	223	222	195	194	175	187
人件費(※2)	92	94	95	97	101	▲0	91	96	107	95	111	104
その他	55	50	53	43	50	60	67	68	69	86	76	71
営業利益 (営業損失)	1	▲9	▲15	140	3	53	▲29	▲16	▲54	▲41	▲111	▲149
経常利益 (経常損失)	4	▲0	▲4	144	▲1	54	▲24	▲13	▲59	▲36	▲109	▲153
当期純利益 (当期純損失)	▲0	▲3	▲6	52	▲4	64	▲16	▲104	▲59	▲37	▲109	▲382

※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、株式報酬費（戻入）含む

年間業績推移

		第11期(単体) 2020年9月期	第12期(単体) 2021年9月期	第13期(単体) 2022年9月期	第14期(単体) 2023年9月期	第15期(連結) 2024年9月期	第16期計画 2025年9月期
売上高	(千円)	7,524,525	7,507,568	6,547,840	4,650,427	3,586,956	3,050,000
経常利益及び経常損失(△)	(千円)	1,084,693	290,843	144,132	15,009	△403,486	△430,000
当期純利益及び(親会社株主に帰属する)当期純損失(△)	(千円)	750,264	185,340	41,243	△60,926	△589,719	△432,000
資本金	(千円)	356,089	361,504	366,004	366,004	366,724	(未開示)
発行済株式総数	(株)	6,710,200	6,734,600	6,754,600	6,754,600	6,757,800	
純資産額	(千円)	1,800,970	2,049,700	2,041,309	1,878,996	1,279,629	
総資産額	(千円)	3,106,918	3,020,181	2,864,191	2,576,167	1,950,236	
1株当たり純資産額	(円)	260.87	289.03	286.40	274.38	184.85	
1株当たり当期純利益及び1株当たり当期純損失(△)	(円)	112.33	27.55	6.14	△9.27	△89.62	△65.80
自己資本比率	(%)	56.3	64.4	66.1	70.0	62.3	(未開示)
自己資本利益率	(%)	55.3	10.0	2.1	△3.3	△48.5	
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	849,901	224,132	57,328	△160,084	△336,374	
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	△25,969	△25,887	△130,301	△196,974	△83,389	
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	30,215	7,368	△94,924	△28,844	2,530	
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	1,693,930	1,899,544	1,731,646	1,345,743	928,509	
従業員数〔外、平均臨時雇用者数〕	(名)	25 〔3〕	27 〔7〕	31 〔11〕	34 〔13〕	45 〔18〕	

1. 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11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。

2. 第15期第4四半期より連結財務諸表を作成しているため、第14期までの数値は単体財務諸表の数値、第15期及び第16期は連結財務諸表の数値を記載しております。

3. 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〕に記載しております。

本資料の取り扱いについて

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- 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。
- **次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は、2025年11月を予定しております。**

【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）：1課金ユーザーあたりの平均売上
- LTV（Life Time Value）：1ユーザーあたりの生涯売上
- 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