

# Amazia

## 2026年9月期 第2四半期 決算説明資料

2026年5月14日

株式会社Amazia（証券コード：4424）

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

# Main Contents



Contents.1...

業績概要

Contents.2...

業績予想

Contents.3...

Appendix

# Amazia

Contents.1

---

## 業績概要

---

- 2026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
- 2026年9月期 第2四半期（中間期）業績概要
- 前年同中間期比 営業利益増減分析

# 2026年9月期 第2四半期（会計期間）連結業績概要

マンガ制作売上、新規事業（越境EC及びITソリューション）が伸びたことで、2四半期連続で前年同四半期比の売上高が増加し、本格的に再成長フェーズへ突入  
高粗利率の広告収益の売上割合、マンガ制作売上の増加、及びAppleプラットフォーム手数料の削減、広告宣伝費9百万円の削減等により、営業損失も大幅に改善

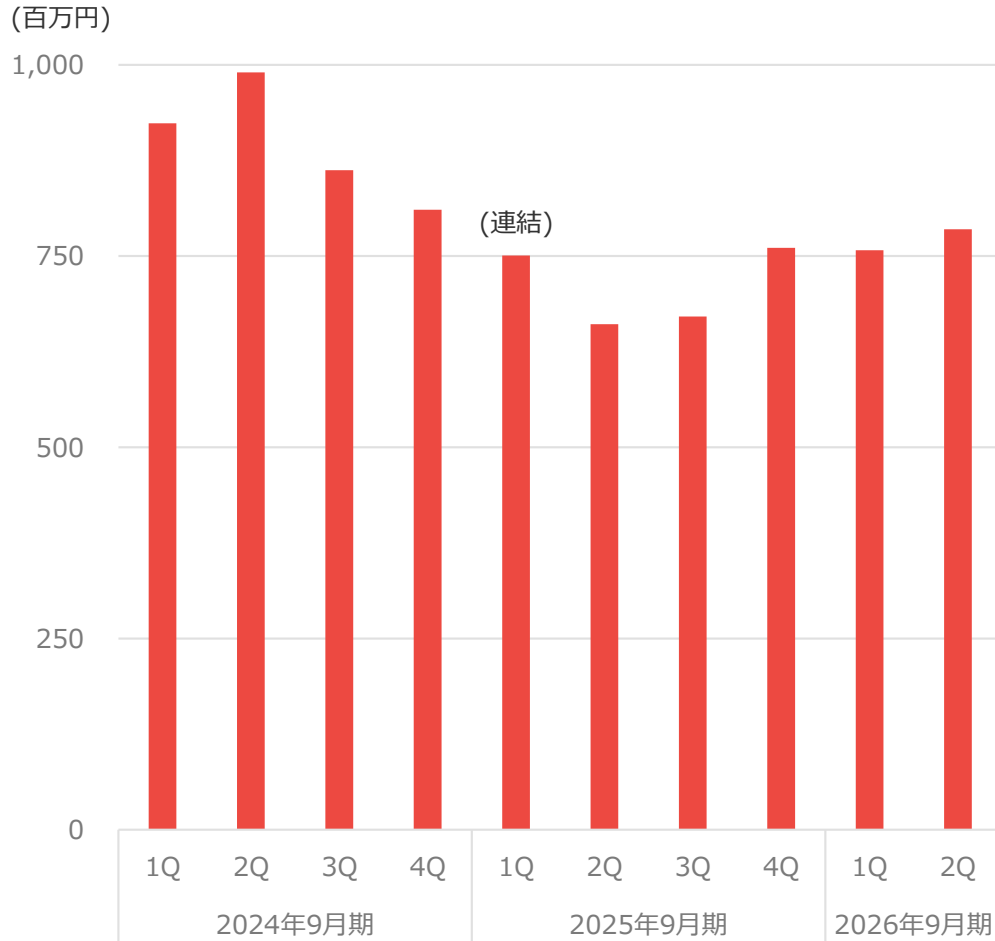
単位：百万円

	2025年9月期（連結） 第2四半期会計期間		2026年9月期（連結） 第2四半期会計期間		前年同四半期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	660	100.0%	784	100.0%	+123	+18.7%
エンターテイメント	652	98.8%	759	96.8%	+106	+16.4%
ITソリューション	8	1.2%	25	3.2%	+17	+211.8%
売上総利益	119	18.0%	210	26.8%	+90	+76.3%
営業利益	▲112	▲17.0%	▲37	▲4.8%	+74	—
EBITDA	▲112	▲17.0%	▲37	▲4.8%	+74	—
経常利益	▲113	▲17.2%	▲36	▲4.7%	+77	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲113	▲17.2%	▲28	▲3.6%	+85	—

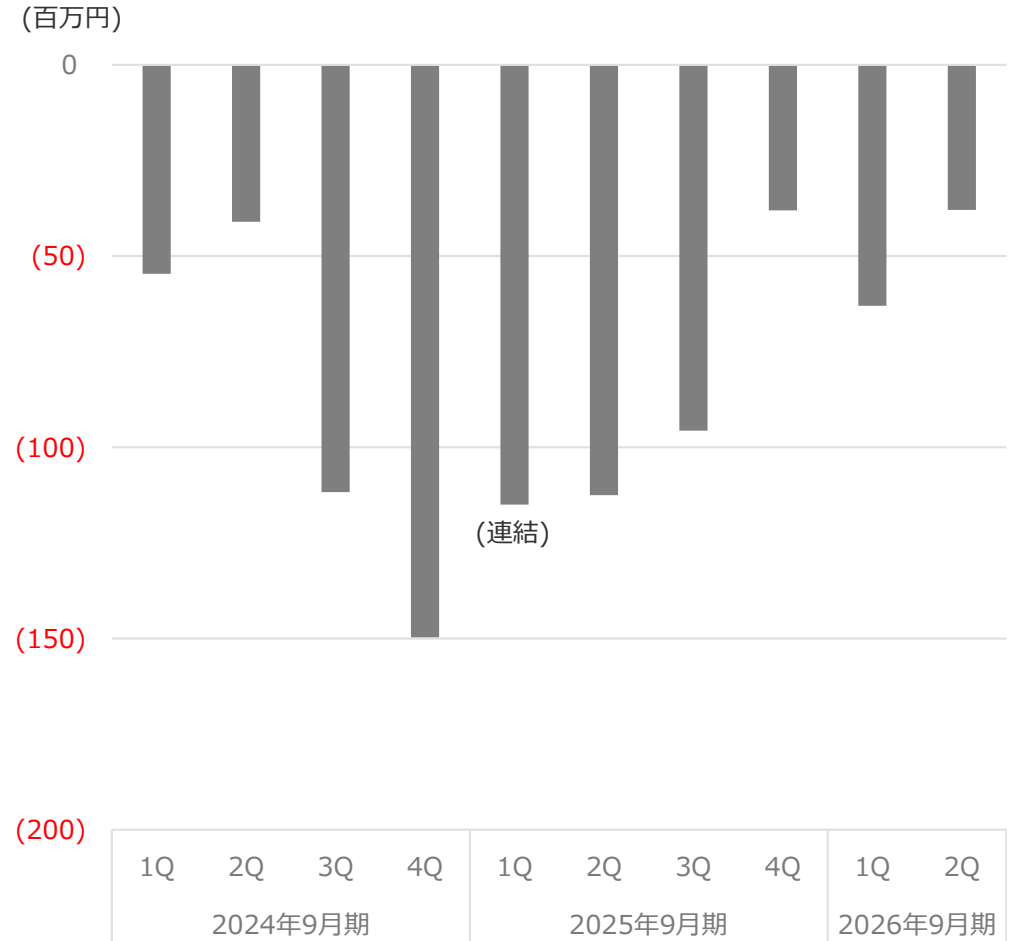
# 業績推移 売上高/営業利益

減少傾向にあった売上高も、前第2四半期を底に回復基調に転換  
 高粗利率の広告収益の売上割合、及びマンガ制作売上の増加もあり、営業損失も縮小傾向

## 売上高



## 営業利益



# 2026年9月期 第2四半期（中間期）連結業績概要

マンガ制作売上及び新規事業（越境EC及びITソリューション）が伸びたことで、売上高が再成長  
高粗利率のマンガ制作売上の増加及びAppleプラットフォーム手数料の削減、広告宣伝費36百万  
円の削減等により、営業損失が縮小

単位：百万円

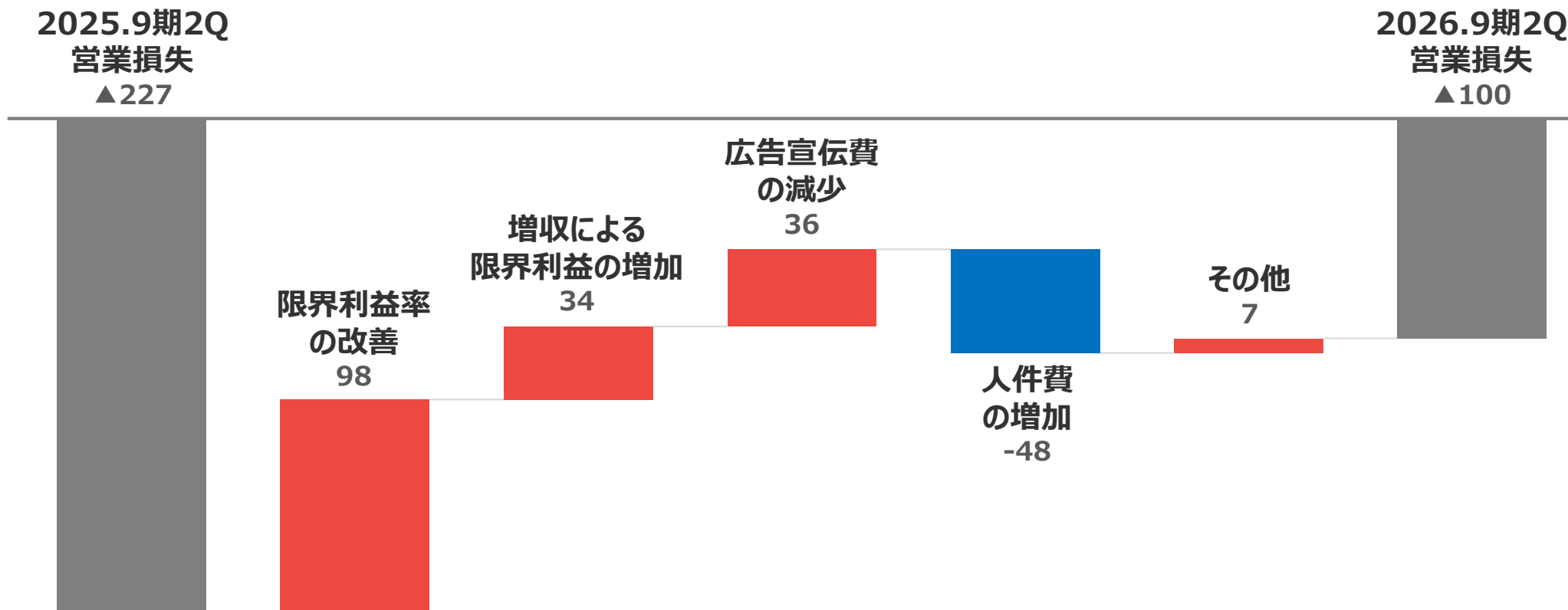
	2025年9月期（連結） 第2四半期（中間期）		2026年9月期（連結） 第2四半期（中間期）		前年同中間期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	1,411	100.0%	1,542	100.0%	+130	+9.3%
エンターテイメント	1,398	99.1%	1,492	96.8%	+94	+6.8%
ITソリューション	13	0.9%	49	3.2%	+36	+269.3%
売上総利益	258	18.3%	388	25.2%	+130	+50.3%
営業利益	▲227	▲16.1%	▲100	▲6.5%	+126	—
EBITDA	▲227	▲16.1%	▲100	▲6.5%	+126	—
経常利益	▲224	▲15.9%	▲97	▲6.3%	+127	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲229	▲16.3%	▲89	▲5.8%	+139	—

# 前年同中間期比 営業利益増減分析

マンガ制作及びITソリューション事業への積極的な先行投資を行ったが、高粗利率のマンガ制作売上が増加したこと及び広告宣伝費の削減により、営業損失は改善

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）



# Amazia

Contents.2

---

## 業績予想

---

- 業績予想の修正
- 業績達成状況
- 成長戦略の進捗状況
- 2026年9月期 第3四半期以降の見通し

# 業績予想の修正

単位：百万円

	2026年9月期 通期				
	当初計画 (A)	修正後計画			差異 (B-A)
		上期 (実績)	下期 (計画)	合計 (B)	
売上高	3,076	1,542	1,778	3,321	+244
営業利益	▲131	▲100	▲22	▲123	+8
経常利益	▲137	▲97	▲23	▲121	+16
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲146	▲89	▲34	▲124	+22

セグメント		2Q累計実績差異		3Q以降の影響		
		売上高	営業利益	売上高	営業利益	主な増減要因
エンターテインメント		+35	▲10	+13	+8	・マンガBANG!のMAUが微減しているため、課金収益の減少を見込むが、 広告枠の追加等により、高粗利率の広告収益は増加が見込めるため、売上高は減少、営業利益はほぼ変わらない想定 ・越境ECサービス『Fandom Tokyo』の拡大に伴い、売上高・営業利益ともに増加を見込む
ITソリューション	リーディング			+205	+21	・2026年4月からリーディング業績が連結業績に含まれる ・のれん償却費7百万円考慮後で営業利益が21百万円発生する見込み
	上記以外			▲10	▲10	・既存SES事業で採用遅延等の影響を考慮して、売上・営業利益の減少を見込む

# 業績達成状況

マンガBANG!のMAU減少及び消費マインドの減退により、課金収益が想定を下回り推移する一方、1日当たり広告収益の増加、マンガ制作、越境ECが順調に拡大  
当3Q以降は、リーデックスの子会社化による収益拡大も見込まれる

単位：百万円

	2026年9月期		
	第2四半期（実績）	当初通期計画	修正後通期計画
売上高	1,542	3,076	3,321
営業利益	▲100	▲131	▲123
経常利益	▲97	▲137	▲121
親会社株主に帰属する当期純利益	▲89	▲146	▲124

## 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
				
計画を下回り推移	計画を大幅に上回り推移	ほぼ計画通りに推移	計画を下回り推移	計画を上回り推移

# 成長戦略の進捗状況

## 01 マンガアプリ(Web版含む)の展開

- 12/18適用開始のスマホソフトウェア競争促進法（スマホ新法）により、Appleプラットフォーム手数料が**30%⇒26%に低減**（年間50百万円程度のコスト削減効果見込）。また、アプリ外決済の導入準備中。
- 25年7月から追加した動画広告枠が順調に利用され、1日当たり広告収益は前年同中間期比で25%改善。また、26年4月から一部枠の1日当たり動画利用回数を増加したため、**広告収益の更なる増加**が見込まれる。

## 02 マンガ制作の強化

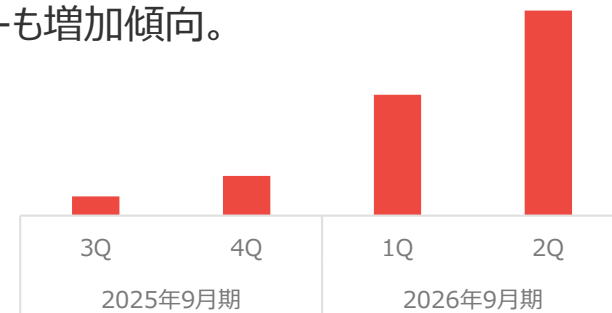
- 大手書店（ピッコマ、めっちゃコミック）で、当1Qより新たに巻販売を開始した結果、上代売上高が前年同中間期比で**40%超増加**。
- 作品評価を早め、売れ行きの良い作品割合を増やす方針にした結果、当中間期に9作品連載開始、12作品完結となり、合計53作品連載中となる。
- 累計75万部超**の売上となる『ミリモス・サーガ〜』が連載5周年を迎えるなど、人気作品の長期連載を実現。



※累計売上部数は、電子販売を含む

## 03 Fandom Tokyoの拡大

- 越境ECサービス『Fandom Tokyo』が急成長しており、当中間期売上高は**220百万円超**にまで成長。
- 特にtoB（現地でショップ展開している顧客）向けの売上高が拡大し、平均受注金額も増加傾向。
- リピーターも増加傾向。



## 04 ITソリューション事業の拡大

- リーデックス（SES事業）の100%子会社化により、売上高・営業利益の増加を見込む。
- Amazia LinkのSES事業は、堅調に採用が進む。リーデックスの顧客基盤を活用し、安定稼働・高収益化による、利益率の改善を目指す。
- ランク王と業務提携して運用する『マンガBANGマガジン』については、PV数は順調に拡大するものの、コンバージョン率が上がりず、売上高への寄与は限定的であるため、改善中。

# 2026年9月期 第3四半期以降の見通し

マンガ制作売上が順調に拡大しており、さらに制作費用を追加して将来収益の拡大を目指すマンガBANG!のプラットフォーム手数料の削減効果、リーデックスの子会社化によるシナジー効果及び業績取込みによる収益拡大が見込まれる

## 当社を取り巻く環境

### 売上増加 費用減少 要因

- オリジナル作品数の増加による自社アプリ内の利益率改善と外販によるマンガ制作売上の増加
- 越境ECサービスの拡大による、売上増加
- リーデックスの連結子会社化に伴う売上高の増加及びリーデックスの顧客基盤を活用したAmazia LinkのSES事業の収益拡大
- スマホ新法の適用開始により、プラットフォーム手数料が削減
- 一部広告枠の追加により、1日当たり広告収益の増加

### 売上減少 費用増加 要因

- マンガ制作の拡大に伴う、原稿料の増加（将来収益に寄与するが、一時的には損失拡大）
- 『マンガBANG!』のMAUが微減し、課金・広告収益が減少する懸念
- 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

# 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

<b>社名</b>	株式会社Amazia（アメイジア）	<b>従業員数</b>	104名（役員8名、アルバイト17名除く）
<b>本社住所</b>	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	<b>連結総資産</b>	18億3,392万円
<b>設立</b>	2009年10月	<b>資本金</b>	3億6,672万円
<b>代表社名</b>	代表取締役社長 佐久間 亮輔	<b>発行済株式数</b>	6,757,800株
<b>事業内容 (グループ会社含む)</b>	「マンガBANG!」、「MANGA BANG!」、「マンガトート」、「マンガBANGボックス」の企画・運営 マンガ制作事業（WEBTOON含む） 越境ECサービス「Fandom Tokyo」の運営 SES事業 SEOメディア「LogsFix」の運営 ポイ活アプリ「PetWalk」の企画・運営	<b>時価総額</b>	18億1,109万円
<b>役員構成</b>	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	<b>単元株数</b>	100株
		<b>上場市場</b>	東証グロース（証券コード4424）
		<b>子会社</b>	連結3社：(株)Amazia Link (株)ウイズマイメディカル (株)リーデックス 非連結1社：(株)WithLinks

2026年3月31日現在

# 四半期業績推移

単位：百万円(百万円未満切り捨て)

	24/9期※3				25/9期				26/9期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	923	990	862	810	750	660	670	760	757	784
変動費(※1)	605	654	610	597	562	487	488	513	526	521
広告宣伝費	195	194	175	187	101	84	68	76	75	75
人件費(※2)	107	95	111	104	122	118	129	130	140	148
その他	69	86	76	71	79	82	79	77	77	77
営業損失	▲54	▲41	▲111	▲149	▲114	▲112	▲95	▲38	▲63	▲37
経常損失	▲59	▲36	▲109	▲153	▲111	▲113	▲97	▲35	▲60	▲36
(親会社株主に帰属する) 当期純損失	▲59	▲37	▲109	▲382	▲115	▲113	▲97	▲45	▲61	▲28

※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

※3 24/9期は単体の数値

# 年間業績推移

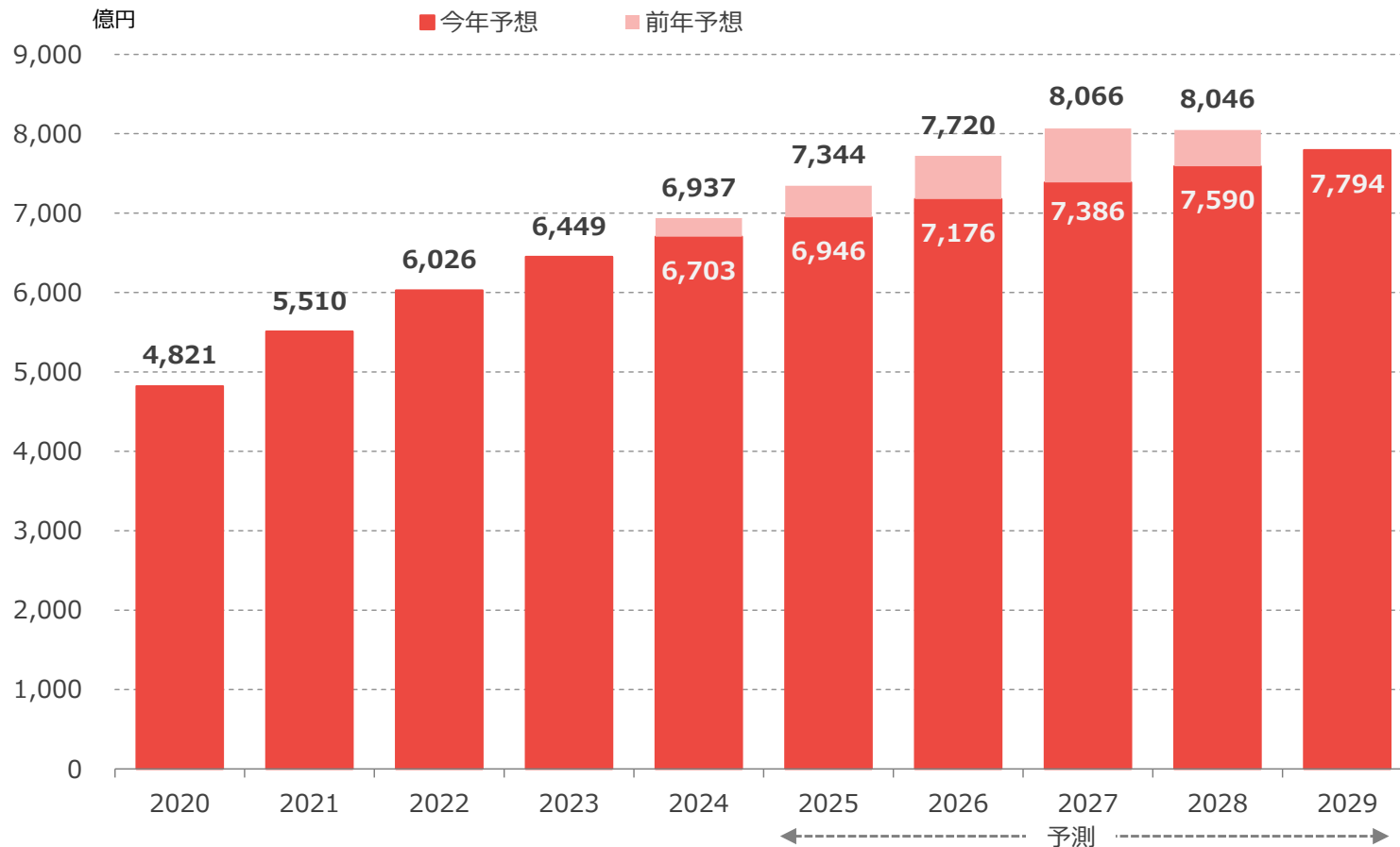
		第12期(単体) 2021年9月期	第13期(単体) 2022年9月期	第14期(単体) 2023年9月期	第15期(連結) 2024年9月期	第16期(連結) 2025年9月期	第17期計画 2026年9月期
売上高	(千円)	7,507,568	6,547,840	4,650,427	3,586,956	2,843,175	<b>3,321,000</b>
経常利益及び経常損失(△)	(千円)	290,843	144,132	15,009	△403,486	△357,578	<b>△121,000</b>
当期純利益及び(親会社株主に帰属する)当期純損失(△)	(千円)	185,340	41,243	△60,926	△589,719	△372,270	<b>△124,000</b>
資本金	(千円)	361,504	366,004	366,004	366,724	366,724	<b>(未開示)</b>
発行済株式総数	(株)	6,734,600	6,754,600	6,754,600	6,757,800	6,757,800	
純資産額	(千円)	2,049,700	2,041,309	1,878,996	1,279,629	907,103	
総資産額	(千円)	3,020,181	2,864,191	2,576,167	1,950,236	1,461,555	
1株当たり純資産額	(円)	289.03	286.40	274.38	184.85	128.25	
1株当たり当期純利益及び1株当たり当期純損失(△)	(円)	27.55	6.14	△9.27	△89.62	△56.60	<b>△18.88</b>
自己資本比率	(%)	64.4	66.1	70.0	62.3	57.7	<b>(未開示)</b>
自己資本利益率	(%)	10.0	2.1	△3.3	△48.5	△36.2	
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	224,132	57,328	△160,084	△336,374	△451,529	
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	△25,887	△130,301	△196,974	△83,389	△16,390	
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	7,368	△94,924	△28,844	2,530	-	
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	1,899,544	1,731,646	1,345,743	928,509	460,589	
従業員数〔外、平均臨時雇用者数〕	(名)	27 〔7〕	31 〔11〕	34 〔13〕	45 〔18〕	53 〔16〕	

- 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期以降は連結財務諸表の数値を記載しております。
- 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

2024年度電子書籍市場は6,703億円と前年比3.9%増となり、2029年度には7,794億円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）



# 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 Paid User）：課金ユーザー1人当たりの平均売上
- 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