

Amazia

2026年9月期 第3四半期 決算説明資料

2026年8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

業績概要

- 2026年9月期 第3四半期（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3四半期（累計期間） 業績概要
- 前年同四半期比 営業利益増減分析

2026年9月期 第3四半期（会計期間）連結業績概要

マンガ制作売上や越境ECの拡大、並びにITソリューション事業の拡大（リーデックスの新規連結+105百万円を含む）等により、売上高が3四半期連続で増加
高粗利益率の広告収益やマンガ制作売上の増加に加え、Appleプラットフォーム手数料の削減等のコスト改善、並びにリーデックスの新規連結（+13百万円）が寄与し、**経常損益は黒字に転換**
新株予約権戻入益24百万円を特別利益として計上

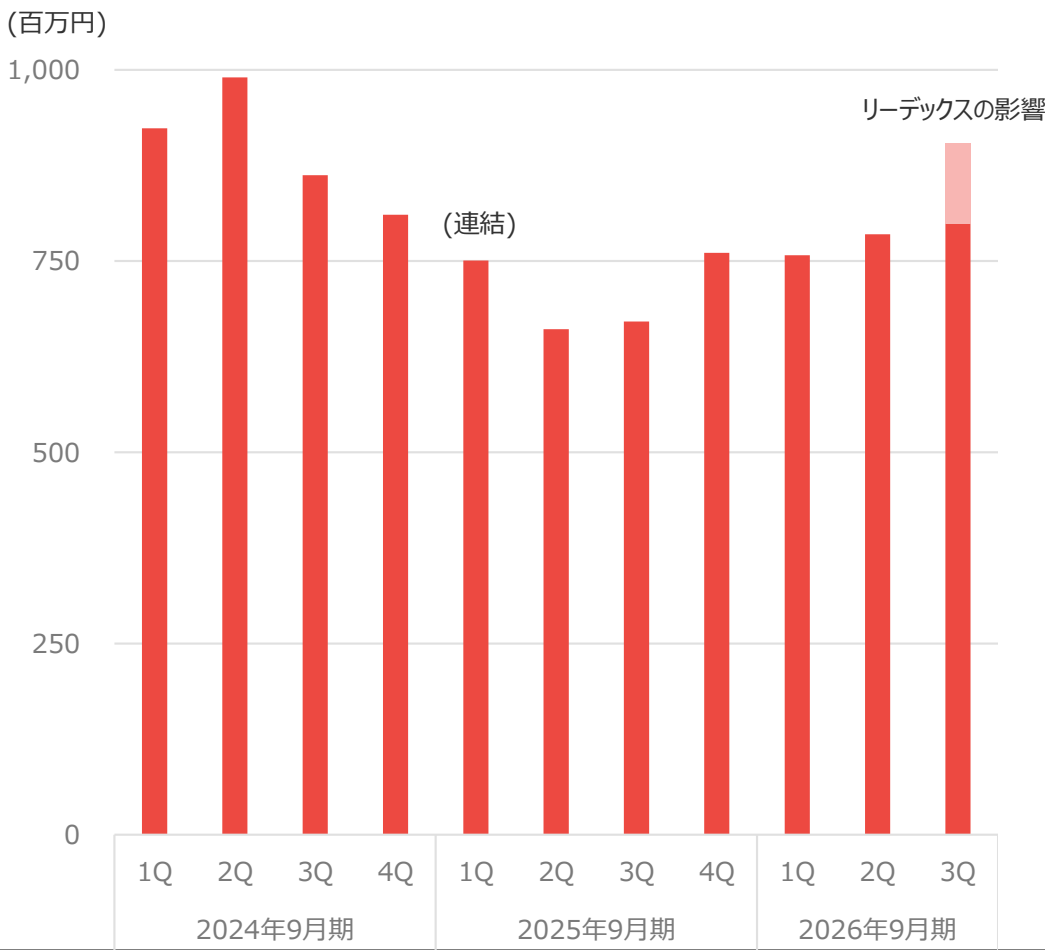
単位：百万円

	2025年9月期（連結） 第3四半期会計期間		2026年9月期（連結） 第3四半期会計期間		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	670	100.0%	904	100.0%	+233	+34.7%
エンターテインメント	656	97.8%	768	85.0%	+111	+17.0%
ITソリューション	14	2.2%	135	15.0%	+121	+839.2%
売上総利益	126	18.9%	269	29.8%	+142	+112.4%
営業利益	▲95	▲14.3%	▲0	▲0.0%	+95	—
EBITDA	▲95	▲14.3%	3	0.4%	+99	—
経常利益	▲97	▲14.5%	1	0.1%	+98	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲97	▲14.5%	23	2.6%	+120	—

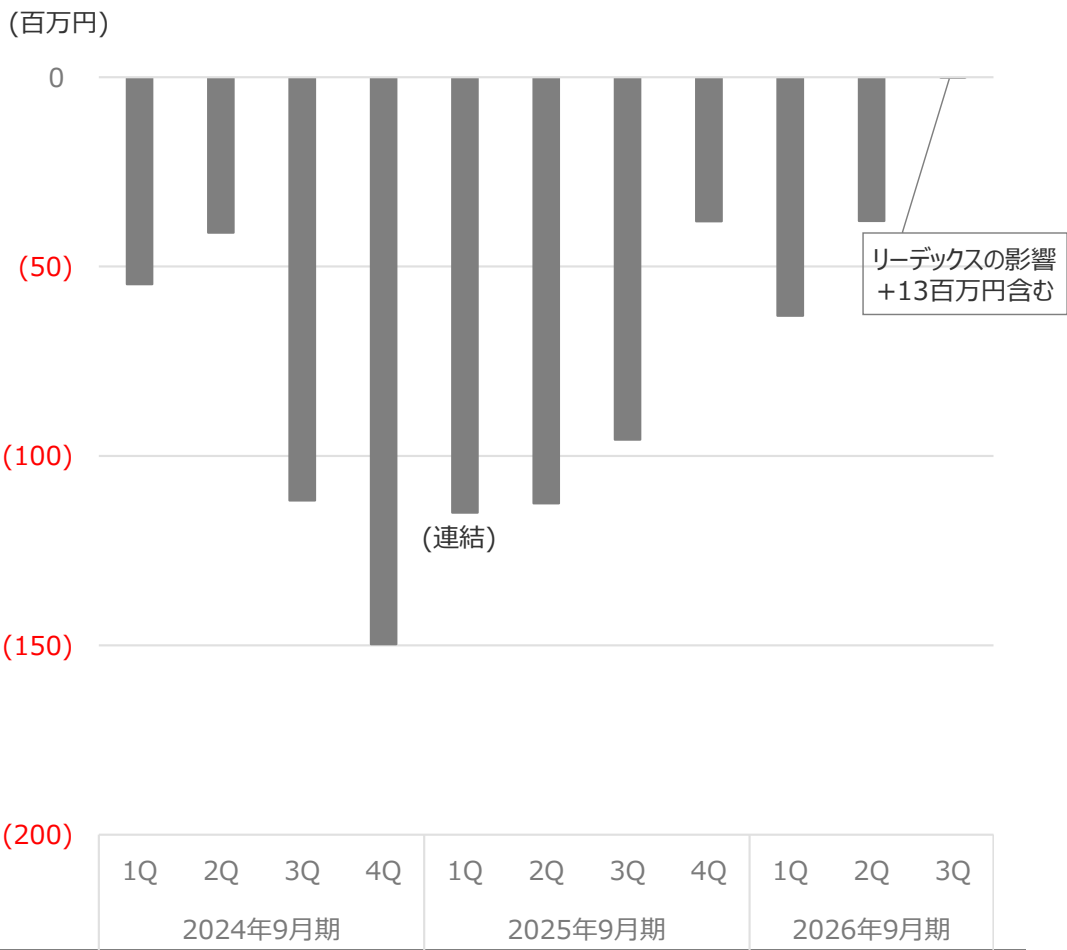
業績推移 売上高/営業利益

売上高：前2Qを底に回復基調に転換。リーデックスの新規連結も寄与し、当2Q比で**13.4%増加**
営業利益：広告収益・マンガ制作売上の増加、リーデックスの新規連結により**損益均衡まで回復**

売上高



営業利益



2026年9月期 第3四半期（累計期間）連結業績概要

マンガBANG!のMAU減少に伴い課金収益は減少した一方、マンガ制作・越境ECの拡大、並びにITソリューション事業の拡大（リーデックスの新規連結+105百万円を含む）により、売上高は再成長高粗利益率の広告収益・マンガ制作売上の増加に加え、Appleプラットフォーム手数料・広告宣伝費25百万円の削減等のコスト改善により、営業損失は大幅に縮小

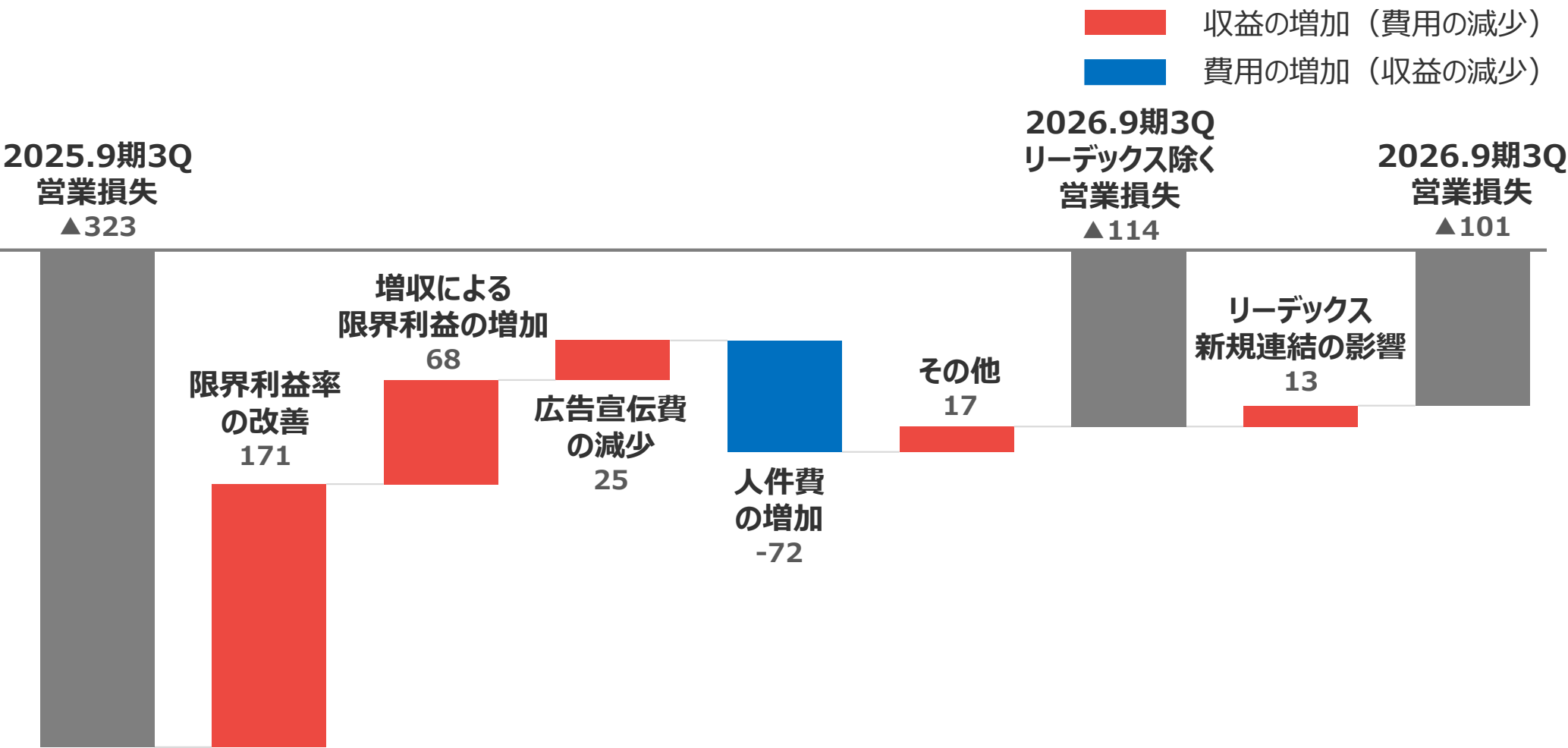
単位：百万円

	2025年9月期（連結） 第3四半期累計期間		2026年9月期（連結） 第3四半期累計期間		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	2,082	100.0%	2,446	100.0%	+363	+17.5%
エンターテインメント	2,054	98.7%	2,261	92.4%	+206	+10.1%
ITソリューション	27	1.3%	185	7.6%	+157	+565.2%
売上総利益	385	18.5%	657	26.9%	+272	+70.8%
営業利益	▲323	▲15.5%	▲101	▲4.1%	+222	—
EBITDA	▲323	▲15.5%	▲97	▲4.0%	+225	—
経常利益	▲321	▲15.5%	▲96	▲3.9%	+225	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲326	▲15.7%	▲65	▲2.7%	+260	—

前年同四半期比 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（主に採用費等の人件費）への積極的な先行投資を行ったが、高粗利益率の広告収益やマンガ制作売上が増加したこと等により、営業損失は大幅に改善

単位：百万円



業績予想

- 業績達成状況
- 成長戦略の進捗状況
- 2026年9月期 第4四半期以降の見通し

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より新規連結したリーデックスも堅調に推移し、売上高・利益に貢献

単位：百万円

	2026年9月期		
	第3四半期（実績）	26年6月末公表 修正後通期計画	期初通期計画
売上高	2,446	3,321	3,076
営業利益	▲101	▲123	▲131
経常利益	▲96	▲121	▲137
親会社株主に帰属する当期純利益	▲65	▲99	▲146

26年6月末公表の修正後計画比における「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
				
ほぼ計画通りに推移	ほぼ計画通りに推移	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、26年6月からアプリ外決済用に、**マンガBANG公式SHOPを開始**。
- 25年7月から追加した動画広告枠、26年4月から一部動画広告枠の1日当たり利用回数を増加した影響もあり、1日当たり広告収益は前年同四半期比で**30%超改善**。

02 マンガ制作の強化

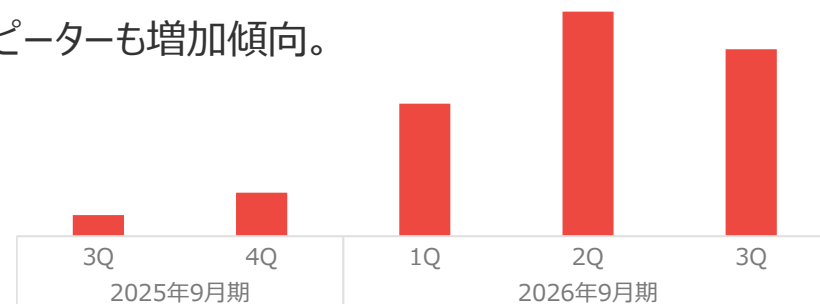
- 外販強化及び既存巻の売上が堅調に積み上がってきた結果、上代売上高が前年同四半期比で**50%超増加**。
- 「異世界クラス召喚～」が5巻発売月とその翌月の2か月間で当社過去最高となる**上代売上高 1 億円**を突破。
- 作品評価を早め、売れ行きのいい作品割合を増やす方針にした結果、当 3 Qまでに13作品連載開始、16作品完結となり、合計52作品連載中となる。
- 累計80万部超**の『ミリモス・サーガ～』が連載 5 周年を迎えるなど、人気作品の長期連載を実現。



※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 3 Qで累積売上高は**340百万円超**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（のれん償却後）が増加。
- 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。
- 『マンガBANGマガジン』（ランク王社と業務提携）は、PV数が順調に拡大している一方、コンバージョン率の停滞により、売上寄与は限定的であるため、収益性の改善を推進中。

2026年9月期 第4四半期以降の見通し

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の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、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
- 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

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）	従業員数	106名（役員 8 名、アルバイト17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	連結総資産	14億7,989万円
設立	2009年10月	資本金	3億6,672万円
代表社名	代表取締役社長 佐久間 亮輔	発行済株式数	6,757,800株
事業内容 (グループ会社含む)	「マンガBANG!」、「MANGA BANG!」、「マンガBANGボックス」の企画・運営	時価総額	13億8,534万円
	マンガ制作事業（WEBTOON含む）	単元株数	100株
	越境ECサービス「Fandom Tokyo」の運営	上場市場	東証グロース（証券コード4424）
役員構成	SES事業	子会社	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
	SEOメディア「マンガBANGマガジン」、 「LogsFix」の運営		非連結 1 社：(株)WithLinks
	ポイ活アプリ「PetWalk」の企画・運営		
	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		

2026年 6 月30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		
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q
売上高	923	990	862	810	750	660	670	760	757	784	904
変動費(※1)	605	654	610	597	562	487	488	513	526	521	509
広告宣伝費	195	194	175	187	101	84	68	76	75	75	78
人件費(※2)	107	95	111	104	122	118	129	130	140	148	230
その他	69	86	76	71	79	82	79	77	77	77	85
営業損失	▲54	▲41	▲111	▲149	▲114	▲112	▲95	▲38	▲63	▲37	▲0
経常損益	▲59	▲36	▲109	▲153	▲111	▲113	▲97	▲35	▲60	▲36	1
(親会社株主に帰属する) 当期純損益	▲59	▲37	▲109	▲382	▲115	▲113	▲97	▲45	▲61	▲28	23

※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（24/9期2Q：戻入）含む

※3 24/9期は単体の数値

年間業績推移

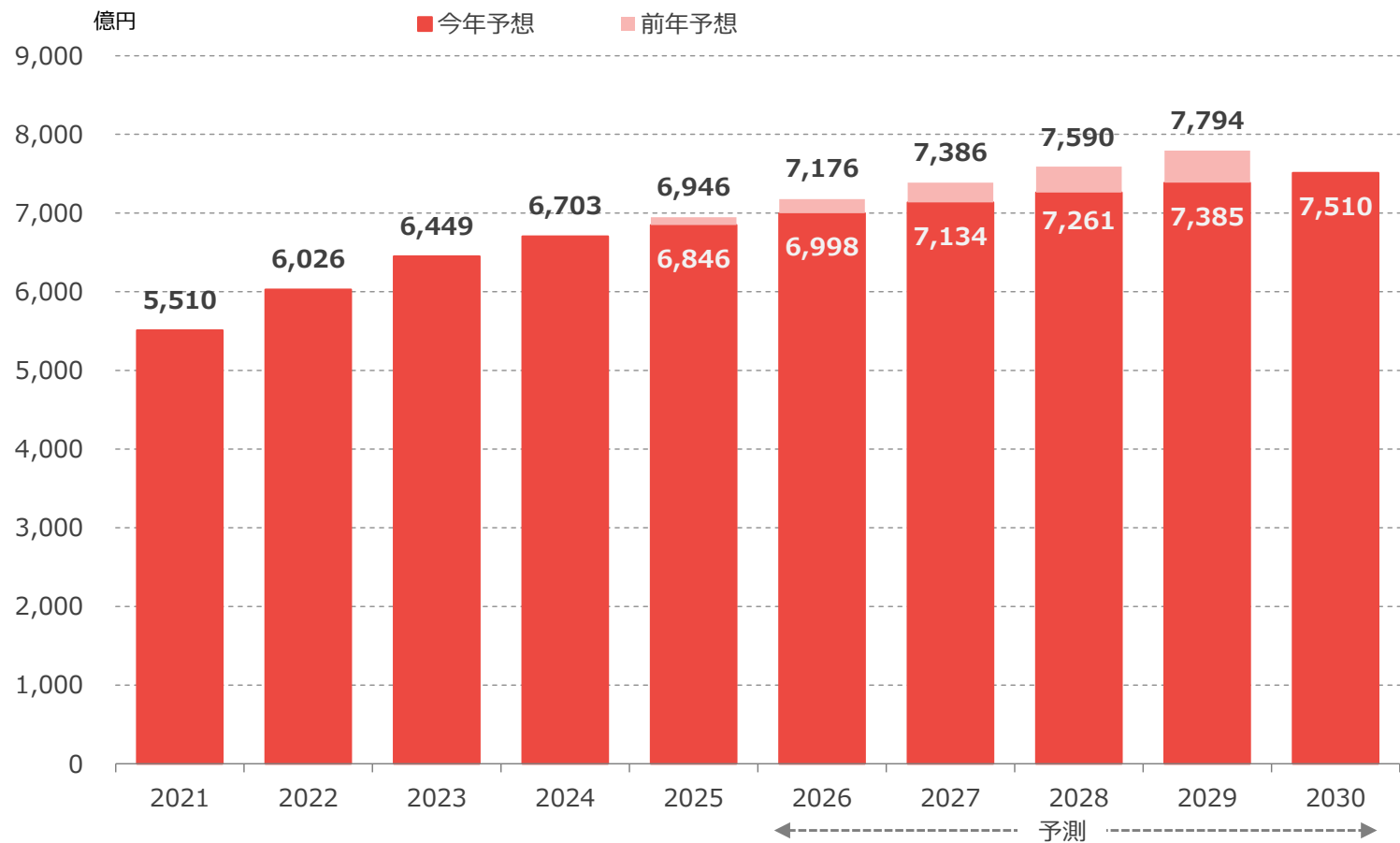
		第12期(単体) 2021年 9 月期	第13期(単体) 2022年 9 月期	第14期(単体) 2023年 9 月期	第15期(連結) 2024年 9 月期	第16期(連結) 2025年 9 月期	第17期計画 2026年 9 月期
売上高	(千円)	7,507,568	6,547,840	4,650,427	3,586,956	2,843,175	3,321,000
経常利益及び経常損失 (△)	(千円)	290,843	144,132	15,009	△403,486	△357,578	△121,000
当期純利益及び (親会社株主に帰属する) 当期純損失 (△)	(千円)	185,340	41,243	△60,926	△589,719	△372,270	△99,000
資本金	(千円)	361,504	366,004	366,004	366,724	366,724	(未開示)
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	△15.12
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	
自己資本比率	(%)	64.4	66.1	70.0	62.3	57.7	(未開示)
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〕	

1. 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。
2. 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

2025年度電子書籍市場は6,846億円と前年比2.1%増となり、2030年度には7,510億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
- 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