

2020 年 11 月 11 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 A m a z i a
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 佐 久 間 亮 輔
(コード番号：4424 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 神 津 光 良
(TEL. 03-6427-8856)

＜マザーズ＞ 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時 : 2020 年 11 月 11 日 (水) 16:00～17:00
開催方法 : オンラインによるライブ配信
説明会資料名 : 2020 年 9 月期 決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以上

Amazia

2020年9月期 決算説明資料

2020年11月10日

株式会社Amazia（証券コード：4424）

Main Contents



Contents.1...

新型コロナウイルス感染症の影響

Contents.2...

業績概要

Contents.3...

2020年9月期トピックス

Contents.4...

業績予想

Contents.5...

Appendix

新型コロナウイルス感染症 の影響

- ・ 新型コロナウイルス感染症が当社事業継続に与える影響
- ・ 新型コロナウイルス感染症が当社業績に与える影響

新型コロナウイルス感染症が当社事業継続に与える影響



新規事業の開発等も含め、

新型コロナウイルス感染症拡大による事業継続への大きな影響はない

当社の新型コロナウイルス感染症拡大防止策

従業員とその家族の安全確保及び新型コロナウイルス感染症の拡大防止に向けた社会的責任の観点より

全従業員を対象に
在宅勤務を導入

Web / 電話会議の
積極導入

従業員の健康管理の
啓蒙及びメンタルケア



事態が長期化しても事業継続は概ね可能
ただし、コミュニケーションコストの増大により、若干、生産性の低下が見られる

新型コロナウイルス感染症が当社業績に与える影響

新型コロナウイルス感染症による影響は限定的である
ただし、新型コロナウイルス感染症の流行等により、競争関係が激化

20/9期 21/9期
影響評価 影響評価

20/9期実績への影響

21/9期計画への影響

	20/9期 影響評価	21/9期 影響評価	20/9期実績への影響	21/9期計画への影響
MAU	○	△	巣ごもり消費の需要もあり、MAUは大幅に増加 ただし、緊急事態宣言の解除以降、一時的なユーザーの離脱	マンガアプリや動画サービス等も含め、各社、巣ごもり消費の需要を狙ったマーケティングが激化し、大規模な新規ユーザーの効率的な獲得が困難になる見通し GoToキャンペーンの開始やリモートワーク浸透の影響等で、スキマ時間の減少も想定される
一日当たり 広告収益	△	△	新型コロナウイルス感染症の影響等により、3Q会計期間は広告市況が悪化したが、4Q会計期間では回復	20/9期 4Q会計期間は、新型コロナウイルス感染症の影響で、広告を控えていた反動等により回復したものの、当該反動も落ち着き、しばらくは不安定な市況となる見通し
利用日数	△	—	巣ごもり消費の需要により、一時的にユーザーが増加したため、増加傾向にあった利用日数が一時的に減少 ただし、一時的なユーザーの離脱後は、新型コロナウイルス感染症の流行前の水準まで回復	新型コロナウイルス感染症の影響は、終了したと想定される
決済率	△	△	コンテンツの無料公開（主に4～5月）期間中は、可処分時間の奪い合いにより、決済率が悪化 その後は、徐々に回復基調にあるが、新型コロナウイルス感染症の流行前の水準までは回復していない	マンガアプリや動画サービス等も含めた競争関係が激化し、可処分時間の奪い合いによる、決済率の悪化が継続する見通し
ARPPU	—	—	新型コロナウイルス感染症の影響は、認識していない	新型コロナウイルス感染の影響は、認識していない

【凡例】○：プラス影響、△：マイナス影響、—：影響なし

業績概要

- 2020年9月期 第4四半期（会計期間）
- 業績推移 売上高/MAU
- 業績推移 営業利益/広告宣伝費
- 2020年9月期 第4四半期（累計期間）
- 2019年9月期比（累計期間）営業利益増減分析

2020年9月期 第4四半期（会計期間）

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

	2019年9月期 第4四半期会計期間		2020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	1,079	100.0%	2,130	100.0%	+1,050	+97.3%
売上総利益	407	37.7%	799	37.5%	+391	+96.3%
営業利益	100	9.3%	327	15.4%	+227	+225.5%
EBITDA	102	9.5%	329	15.5%	+227	+222.7%
経常利益	99	9.2%	323	15.2%	+223	+224.5%
四半期純利益	83	7.8%	234	11.0%	+150	+179.7%

当四半期の状況

【売上面】

- 2020年6月以降（緊急事態宣言あけ）のMAUの伸びに懸念点はあるが、対前年同期比では、MAU、課金収益KPI(決済率、ARPPU)、広告収益KPI（利用日数）の各KPIが堅調に推移

【利益面】

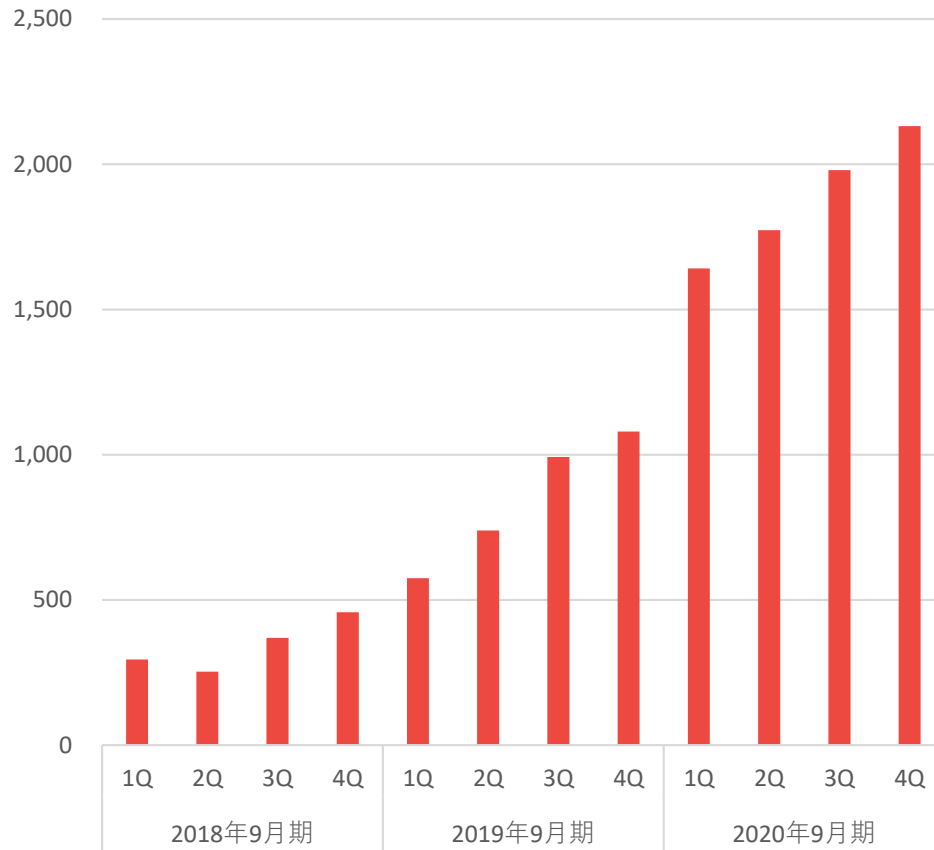
- 売上増加により、固定費回収が進み、売上総利益、営業利益が増加
- 売上増加及び競争関係激化による広告未消化の結果、売上高広告宣伝費率が17%程度に低下（前4Q22%程度）したため、営業利益率が改善

業績推移 売上高/MAU

新型コロナウイルス感染症の影響を受けたものの、継続して売上高が成長
巣ごもり需要のユーザーが離脱した影響と競争激化等により、MAUが減少

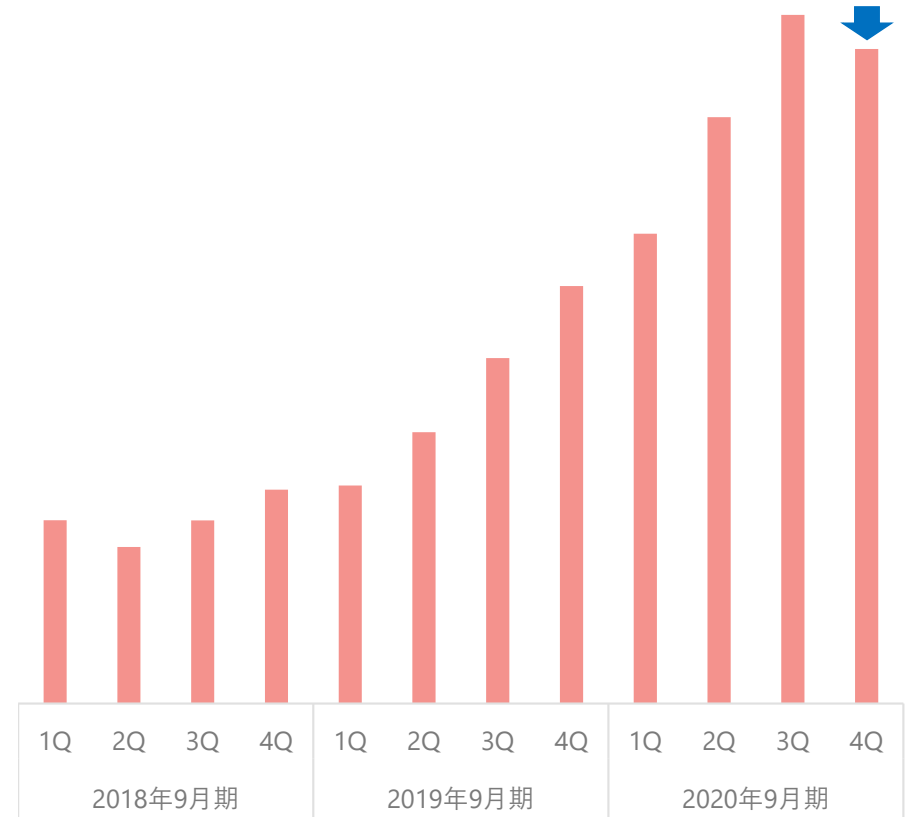
売上高

(百万円)



MAU（3か月平均）

巣ごもり需要で獲得した一時ユーザーの離脱と
競争関係の激化による、新規ユーザー獲得の減少の影響



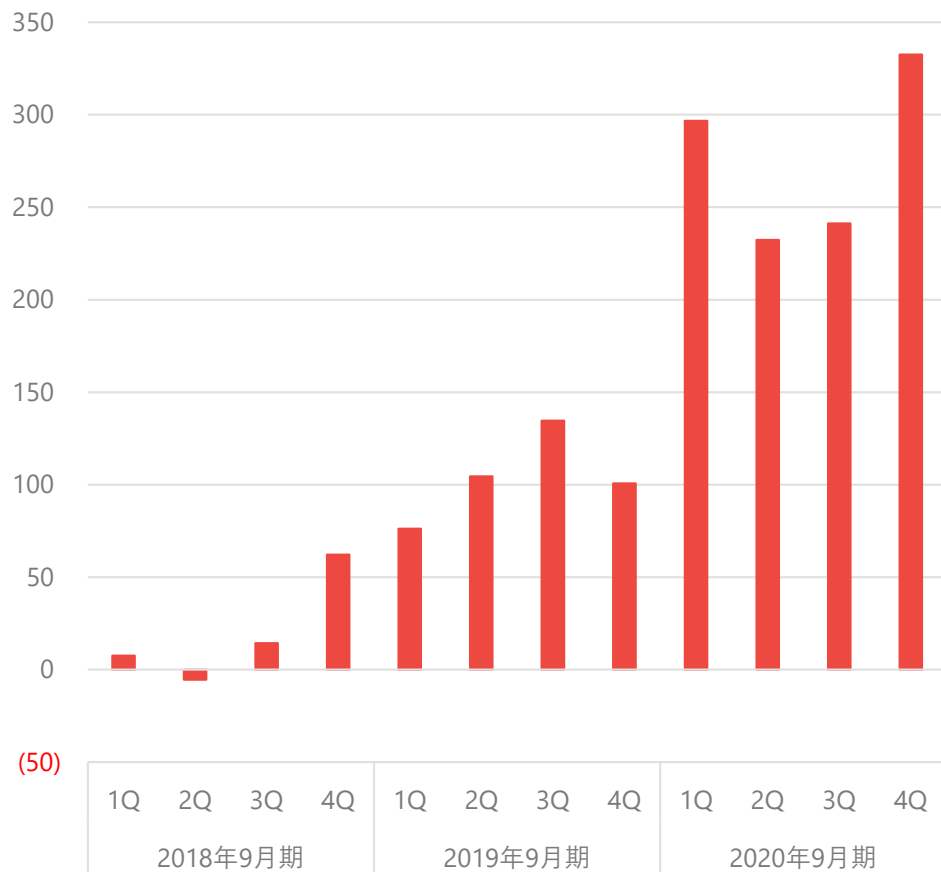
注：上記MAUは、マンガBANG!のMAUであり、マンガEpic!、PalfeのMAUは除く

業績推移 営業利益/広告宣伝費

巣ごもり消費等の需要ユーザーを獲得するために、当2Q以降、広告宣伝費をより積極的に投下
売上増加及び競争関係激化による広告未消化により、広告宣伝費率が低下し、営業利益が増加

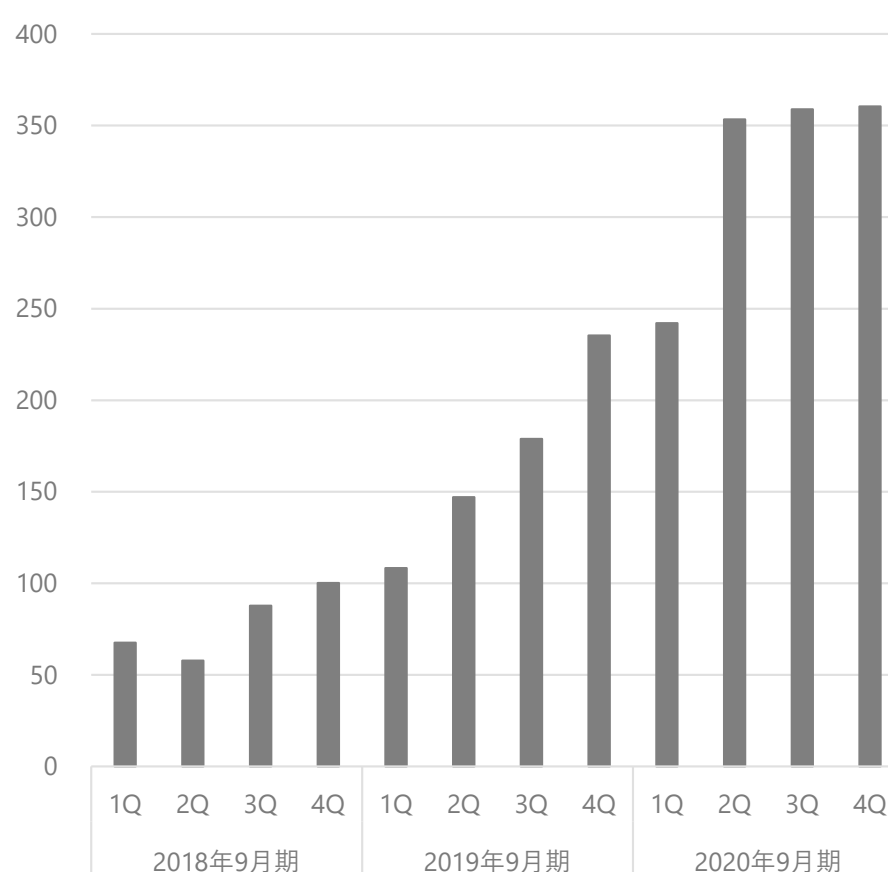
営業利益

(百万円)



広告宣伝費

(百万円)



2020年9月期 第4四半期（累計期間）

通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

	2019年9月期 通期		2020年9月期 通期		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	3,386	100.0%	7,524	100.0%	+4,137	+122.2%
売上総利益	1,327	39.2%	2,794	37.1%	+1,466	+110.5%
営業利益	416	12.3%	1,097	14.6%	+681	+163.8%
EBITDA	419	12.4%	1,103	14.7%	+683	+162.7%
経常利益	396	11.7%	1,084	14.4%	+688	+173.6%
当期純利益	303	8.9%	750	10.0%	+447	+147.6%

当期（通期）の状況

【売上面】

- 新型コロナウイルスの影響による巣ごもり消費の需要効果及び積極的なマーケティング活動等により、MAUが大幅に伸長
- 新型コロナウイルスのマイナス影響も受けつつも、課金収益KPI（決済率、ARPPU）、広告収益KPI（利用日数）の各KPIが堅調に推移

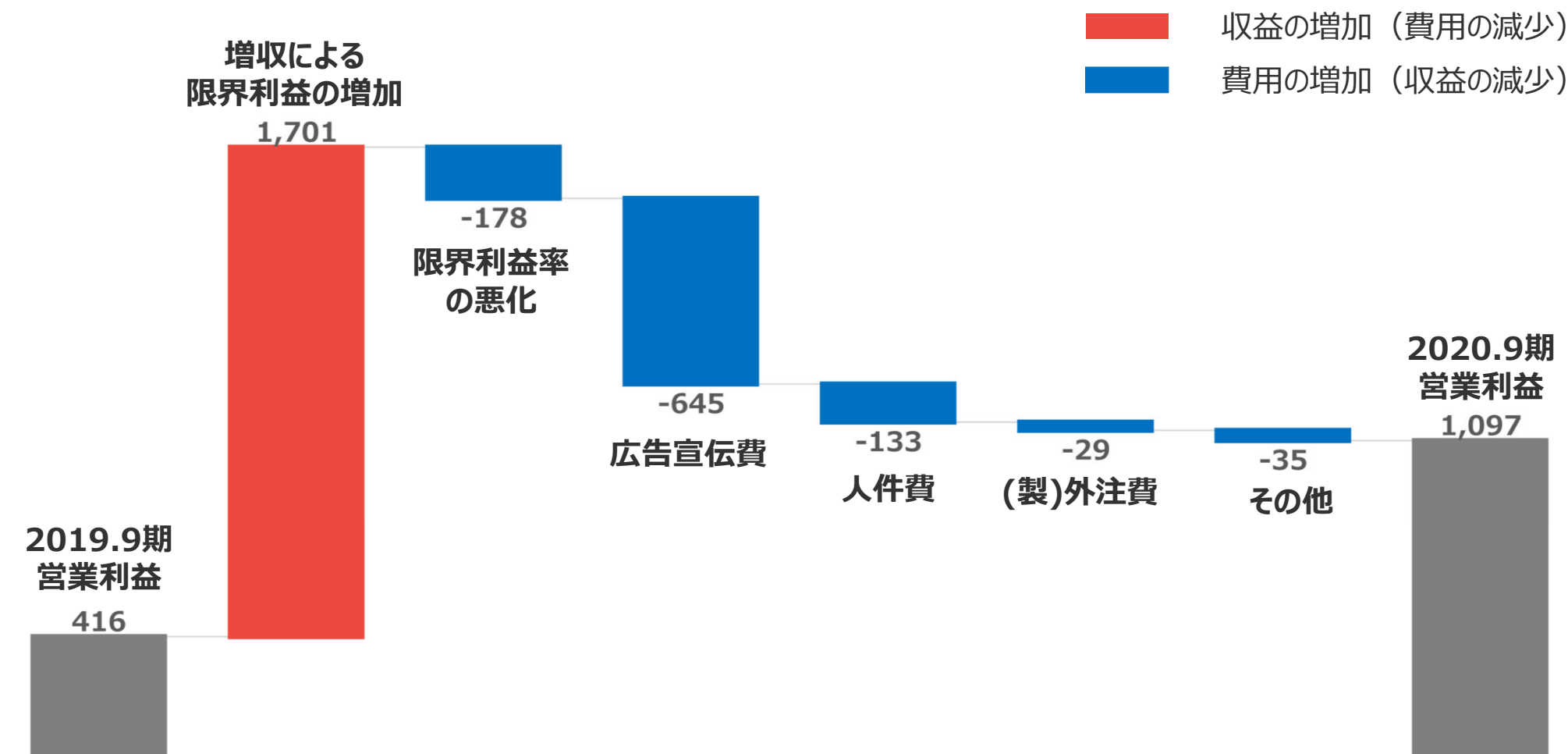
【利益面】

- 課金収益と広告収益のセールスマックスの変化及び課金収益に占める大手出版社比率の増加により、仕入高（著作権料）率が増加し、売上総利益率が当初予定通りに低下
- 売上増加及び競争関係激化による広告未消化の結果、売上高広告宣伝費率が17.5%に低下（前期19.8%）し、営業利益率が改善

2019年9月期比（累計期間）営業利益増減分析

売上高の増加により、広告宣伝費の増加及び限界利益率の悪化（著作権料の増加及び新型コロナウイルス感染症の影響等）を吸収し、過去最高の営業利益を達成

単位：百万円



Amazia

Contents.3

2020年9月期トピックス

- 業績達成状況
- マンガBANG!の広告ARPU・課金ARPU推移
- 成長戦略の進捗状況

2020年9月期 業績達成状況

修正後の業績予想の売上高・各利益において全て計画を上回り着地

単位：百万円

	実績	計画	
		当初	20/5修正
売上高	7,524	5,857	7,340
営業利益	1,097	547	900
経常利益	1,084	542	894
当期純利益	750	368	608

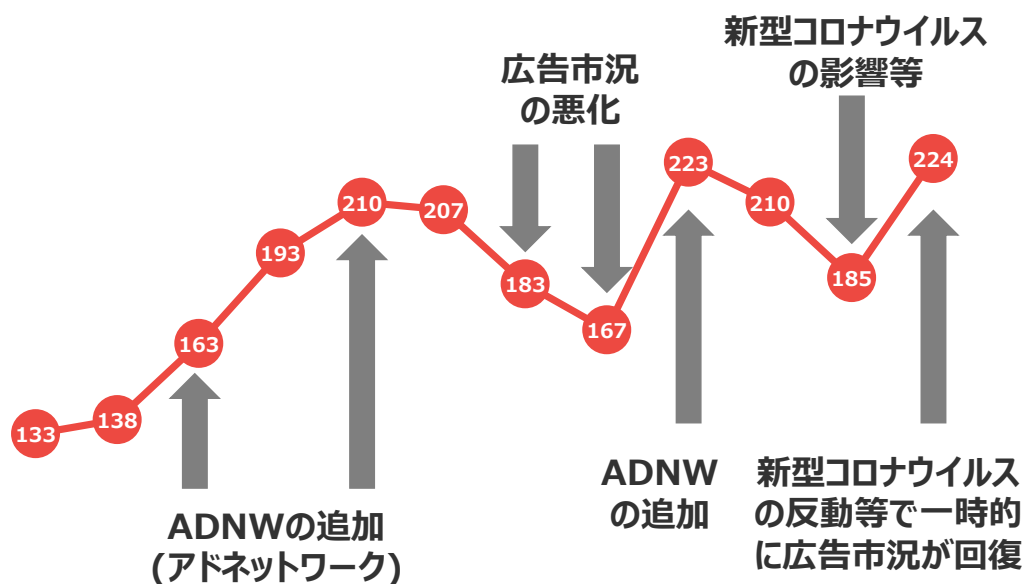
当初計画比における各 K P I サマリー

	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
当初 計画比	◎	×	○	△	◎
修正 計画比	△	○	○	○	○

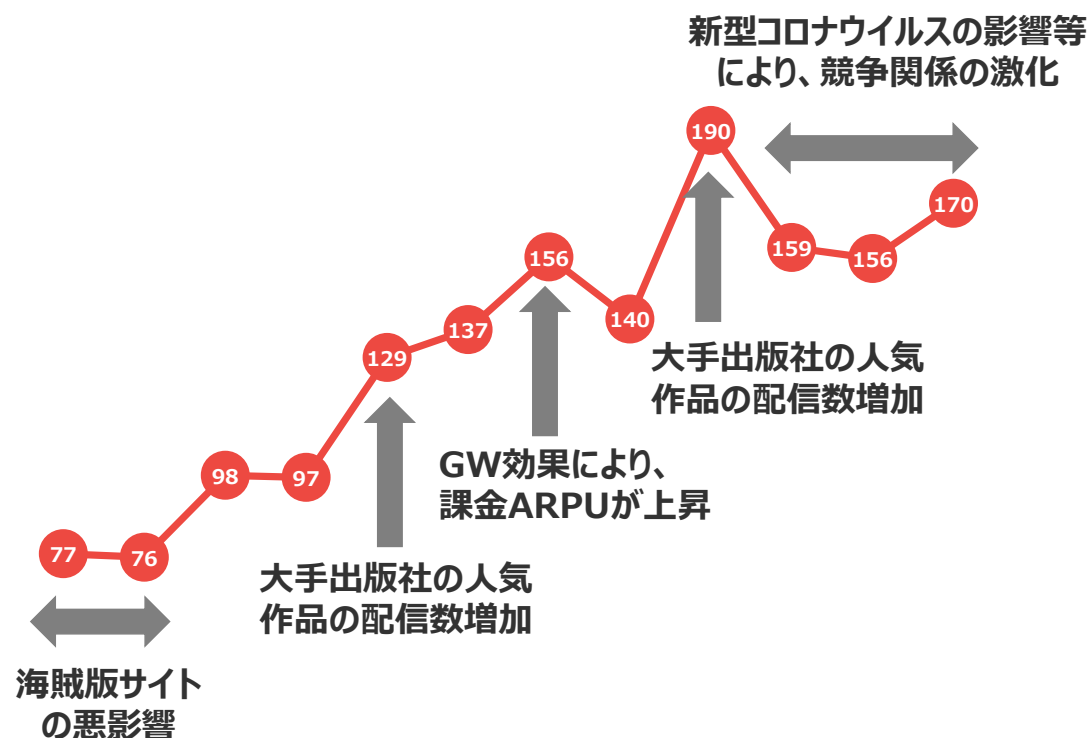
マンガBANG!の広告ARPU・課金ARPU推移

新型コロナウイルスの影響で、広告市況が悪化し、広告ARPUが減少したが、徐々に回復傾向
一方、新型コロナウイルスの影響等で、可処分時間の奪い合いが激化し、課金ARPUが減少傾向

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
2018年9月期				2019年9月期				2020年9月期			

注：2017年9月期1Q数値を100として指数化

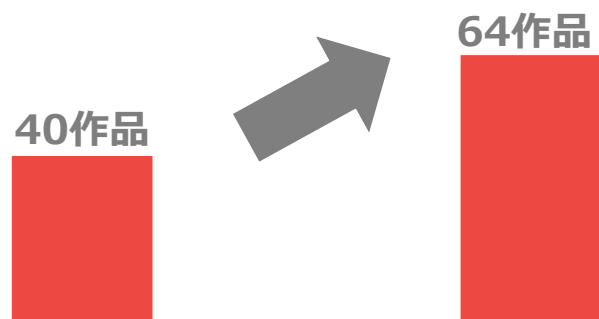
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
2018年9月期				2019年9月期				2020年9月期			

成長戦略の進捗状況 1 / 3

01 「マンガBANG!」の拡大

① 大手出版社(※)との取引強化

- ・ フリーミアムコーナー（メダルで読む）の大手出版社(※)の作品数増加と、より人気作品の配信許諾を得る



2019年9月期

2020年9月期

※集英社、講談社、秋田書店、スクウェア・エニックス、白泉社

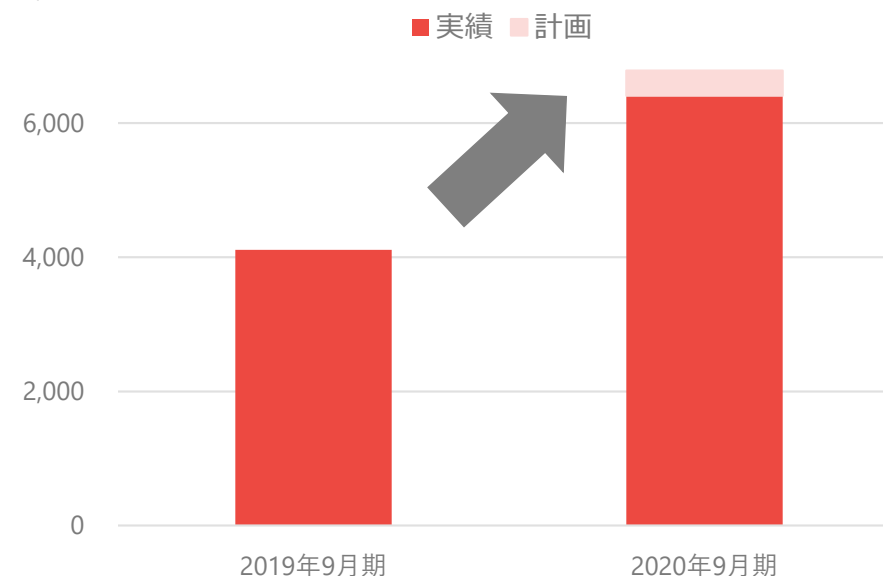
- ・ 「月刊少年チャンピオン」の一部作品を先行配信



② 積極的なマーケティング活動

- ・ 代理店に一任せず、自社でも作品の魅力を訴求する広告クリエイティブを制作して、効果検証のPDCAサイクルを速く回すことで、効率的に広範なユーザー獲得を実現
- ・ ただし、当4Qから更に競争関係が激化し、新規ユーザーの獲得が伸び悩む。翌期は更なる積極的なマーケティング費用投下による再成長への施策を実施

(千人) 新規ユーザー獲得人数

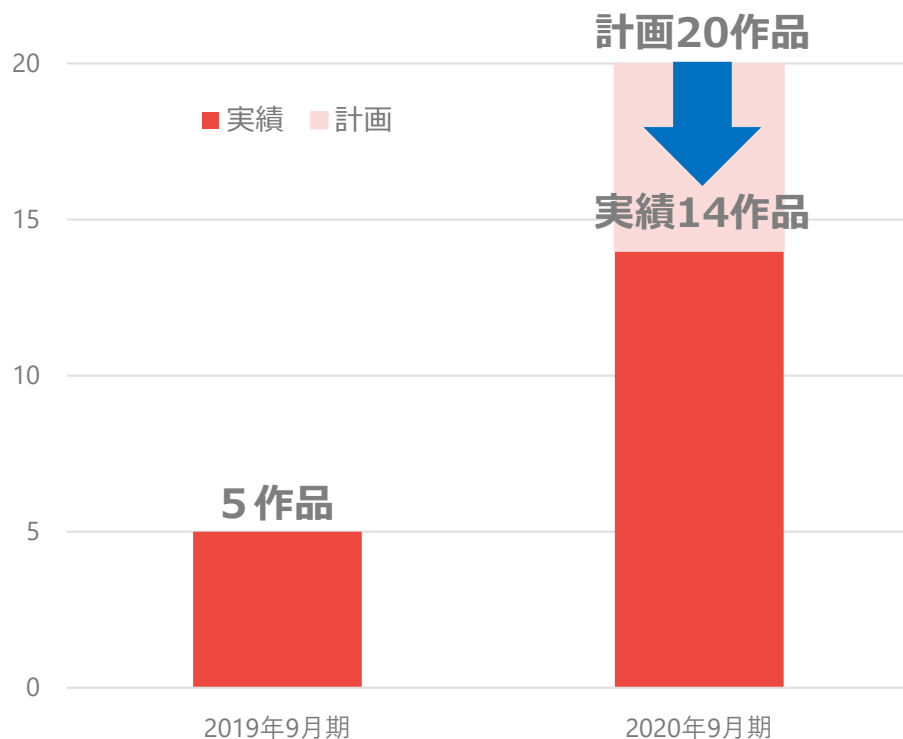


成長戦略の進捗状況 2 / 3

02 マンガ制作・展開

① オリジナル作品の制作

- 異世界転生系の小説のコミカライズを中心に8作品配信中 + 6作品制作中
- 新型コロナウイルス感染症の影響もあり、一部マンガ制作が遅延



② 単行本の発売（収益の多様化）

- 「千のスキルを持つ男」1～3巻は、投資回収済み
- 2021年9月期からは単行本発売も随時開始され、収益貢献することが期待される（2020年10月15日に下記2作品の単行本を発売）



成長戦略の進捗状況 3 / 3

03 女性向けアプリ「Palfe」の展開

- 2020年6月18日にマンガとニュースのエンタメアプリをリリース
- 当初計画に比して、リリースが3カ月程度遅延したことを除けば、マンガBANG!のリリース時と比較しても、順調な立ち上がり
- 広告収益・課金のKPIを見ながら、広告宣伝費を徐々に拡大中



04 海外サービス

- 新型コロナウイルス感染症の影響もあり、開発・配信コンテンツの準備が遅延し、2020年9月期中は開発費の発生にとどまる
- 2020年10月16日にアニメ・マンガ関連英語ニュースサイト「Tokyo Anime News」をリリース
- 第2弾として、2021年9月期上期中に、当社が制作しているオリジナルマンガを英語で無料配信するアプリをリリース予定



Amazia

Contents.4

業績予想

- 2020年9月期 事業計画
- 成長戦略

2021年9月期 事業計画

一定の収益性を確保しつつも、売上高の成長を優先し、マンガアプリ事業への広告宣伝費の投下、新規事業への投資を行っていく方針

単位：百万円

	2020年9月期（実績）		2021年9月期（計画）			
	2Q累計期間	通期	2Q累計期間		通期	
売上高	3,414	7,525	4,209	23.3%	9,068	20.5%
営業利益	528	1,102	555	5.0%	900	△18.0%
経常利益	524	1,089	554	5.8%	899	△17.1%
当期純利益	357	741	384	7.8%	624	△16.8%

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
 競争関係の激化を受けて、平均すると20年9月の水準で一年間推移すると仮定	 20.9期下期水準に、広告枠の増加による効果を反映	 20.9期4Qの水準で一年間推移すると仮定	 20.9期4Qの水準に回復基調を反映させるが、新型コロナウイルス流行前の水準には戻らないと仮定	 20.9期4Qの水準で一年間推移すると仮定

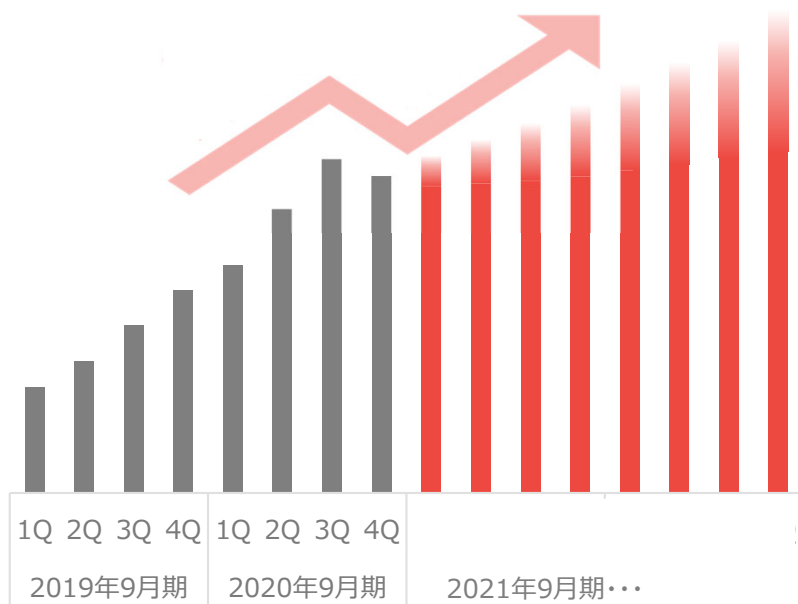
成長戦略 1/2

01 マンガBANG! の再成長

積極的なマーケティング活動

- より大規模なWeb広告出稿の体制を強化する
- 幅広い層に認知させるために、今まで取り組んでいなかったマスメディア向けの広告も適宜検討する
- 配信作品の差別化（オリジナル作品含む）を図り、訴求力のあるコンテンツを作成する

MAU推移



02 オリジナル作品の制作体制強化

マンガ制作チームの拡大

- マンガ制作チームを2020年9月末時点の2名体制から5名体制まで拡大
- 制作本数を増加（常時20作品程度制作）

外販の強化

- 紙出版による単行本販売や他の電子書籍ストアでの販売により、収益化を図る
- 自社IPのメディアミックス（アニメ、ドラマ化等）を模索する

成長戦略 2/2

03 M&Aの積極化

マンガアプリ関連事業のM&A

- 出版業界は、紙媒体の市場縮小や電子書籍市場の飽和により、業界再編が起こりつつある時期と捉え、コンテンツホルダー及びWeb電子書籍サービスの買収を積極的に推進

新規事業のM&A

- 既存のユーザー基盤と親和性の高いスキマ時間向けのインターネットサービスについて、M&Aにより新規参入も有効な手段の一つとして、積極的に活用する方針

04 Palfe、海外サービスの展開

Palfeの拡大

- ユーザーのUI/UXを改善し、広告収益と課金収益を最適化することで、LTV（ライフタイムバリュー）の向上を図る
- LTVとCPI（インストール当たり広告獲得単価）を勘案しつつ、広告宣伝費を投下
- 成長戦略01～03を優先し、マンガ・ニュース以外のコンテンツの追加等は中期的に実施予定

海外サービス

- 2020年10月リリースしたアニメ・マンガ関連ニュースサイト「Tokyo Anime News」で、海外で人気のアニメでの集客効果を検証
- 「Tokyo Anime News」で集めたユーザーを、マンガへ送客ができるか、マンガアプリを利用して検証
- 海外で受け入れられるマンガの収益モデルの確立に向けて、様々なモデルを検証するため、まずは柔軟な対応が可能な自社オリジナル作品で小規模展開を行う

Amazia

Contents.5

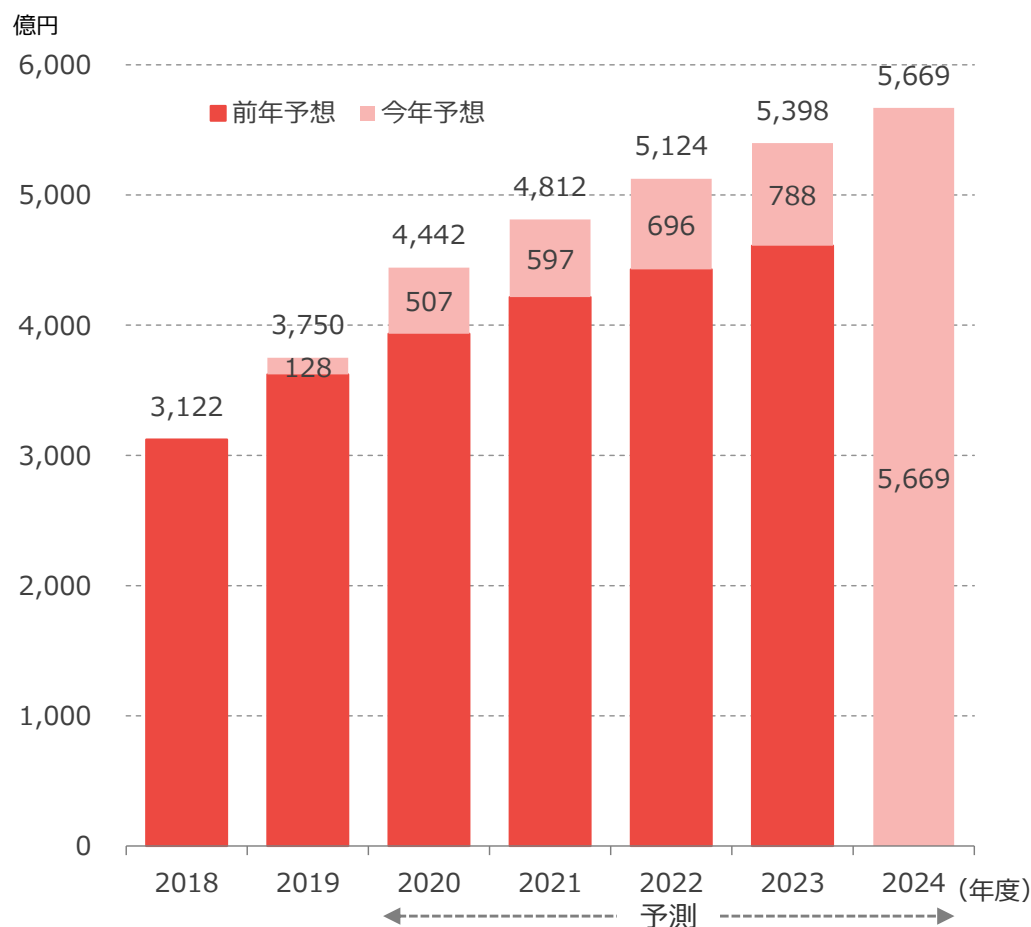
Appendix

- 市場動向
- 四半期業績推移
- 年間業績推移

市場動向

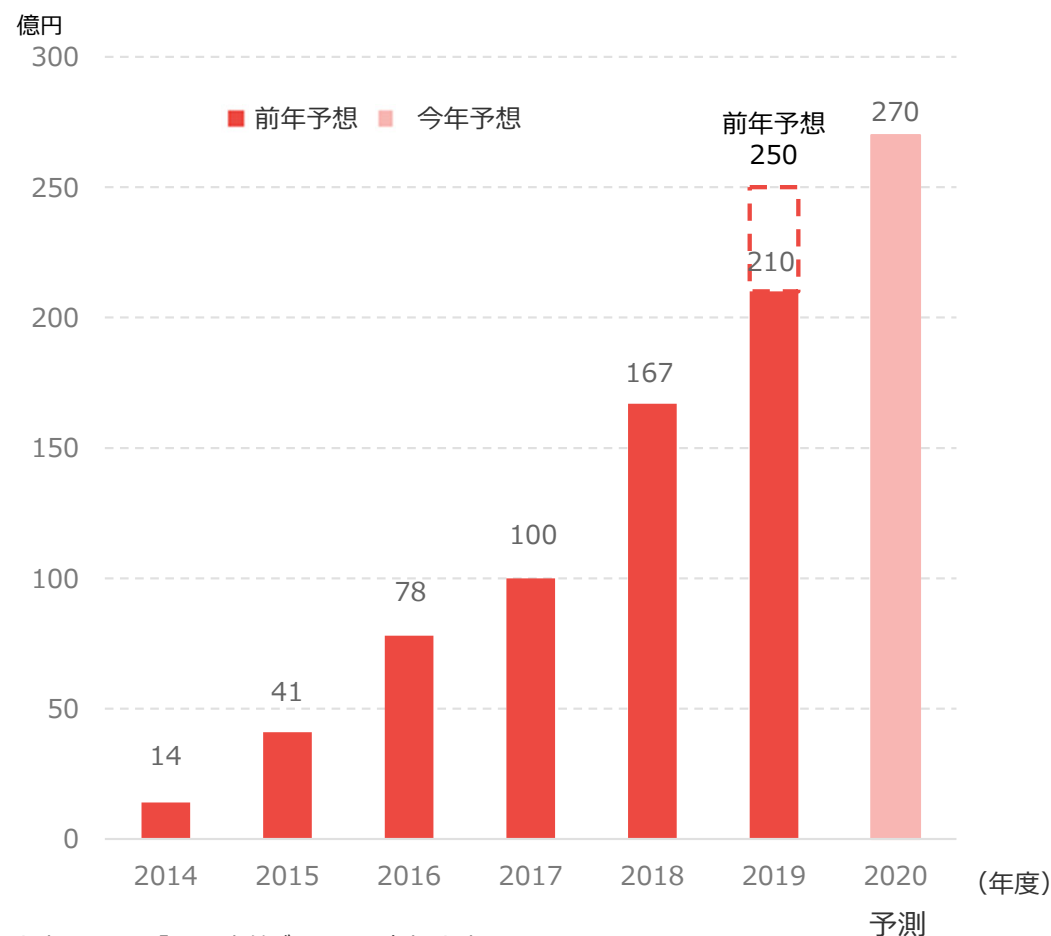
2019年度の成長実績を受け、電子出版市場の2020年度以降の将来予測が上昇

電子出版市場（電子書籍+電子雑誌）



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」、「電子書籍ビジネス調査報告書2020」

マンガアプリ広告収益市場



四半期業績推移

単位：百万円(百万円未満切り捨て)

	18/9期				19/9期				20/9期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	294	253	369	457	575	739	992	1,079	1,641	1,772	1,979	2,130
変動費(※1)	180	158	220	247	328	411	601	652	1,008	1,063	1,241	1,295
広告宣伝費	67	57	87	100	108	147	178	235	242	353	358	360
人件費(※2)	25	24	26	30	33	40	44	54	51	78	88	86
その他	13	17	20	18	28	35	32	37	42	45	49	59
営業利益	7	▲5	14	62	76	104	134	100	296	232	241	327
経常利益	8	▲4	14	59	62	101	133	99	293	231	236	323
当期純利益	6	▲5	11	81	53	73	92	83	200	156	158	234

※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

年間業績推移

		第7期 2016年9月期	第8期 2017年9月期	第9期 2018年9月期	第10期 2019年9月期	第11期 2020年9月期	第12期計画 2021年9月期
売上高	(千円)	389,321	1,171,086	1,375,500	3,386,580	7,524,525	9,068,000
経常利益又は経常損失 (△)	(千円)	△18,733	△27,321	77,337	396,443	1,084,693	899,000
当期純利益又は当期純損失 (△)	(千円)	△19,711	△29,254	94,951	303,027	750,264	624,000
資本金	(千円)	84,347	153,347	161,472	338,524	356,089	(未開示)
発行済株式総数	(株)	1,392	14,840	3,018,000	3,314,100	6,710,200	
純資産額	(千円)	88,185	196,931	308,132	965,007	1,800,970	
総資産額	(千円)	202,403	410,025	565,159	1,613,255	3,106,918	
1株当たり純資産額	(円)	15.84	33.18	51.05	145.60	260.87	93.01
1株当たり当期純利益又は当期純損失 (△)	(円)	△3.54	△5.00	15.91	46.77	112.33	
自己資本比率	(%)	43.6	48.0	54.5	59.8	56.3	
自己資本利益率	(%)	△20.1	△20.5	37.6	47.6	55.3	
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	9,501	△32,111	53,988	324,928	849,901	(未開示)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	△11,136	△6,887	△9,006	△58,918	△25,969	
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	△4,956	126,599	13,095	334,596	30,215	
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	93,499	181,099	239,177	839,783	1,693,930	
従業員数〔外、平均臨時雇用者数〕	(名)	1 〔－〕	10 〔1〕	12 〔1〕	16 〔2〕	25 〔3〕	

1. 売上高には、消費税等は含まれておりません。
2. 2017年3月15日付で普通株式1株につき10株、2018年9月1日付で普通株式1株につき200株、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7期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純損失を算定しております。
3. 第7期から第11期の財務諸表については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、EY新日本有限責任監査法人により監査を受けております。
4. 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。