2021年5月14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 ＣＦＯ 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　　：　2021年５月14日（金）16:00～16:35

開催方法　　：　オンラインによるライブ配信

説明会資料名　：　2021年９月期第２四半期　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

2021年9月期 第２四半期 決算説明資料

2021年５月13日

株式会社Amazia（証券コード：4424）

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

Main Contents



Contents.1… 業績予想の修正

Contents.2… 業績概要

Contents.3… 業績予想

Contents.4… Appendix

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

Amazia

Contents.1

業績予想の修正

- 業績達成状況
- 業績予想の修正_Summary
- 経営方針

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

業績達成状況

積極的な広告宣伝により、MAUは計画通りに推移した一方、計画策定時よりも海賊版サイトが拡大した影響及び広告新規枠の閲覧回数が想定を下回った結果、課金収益・広告収益の各KPIが計画未達

単位：百万円

	2021年9月期　第２四半期累計期間		
	当初計画	実績	達成率
売上高	4,209	3,646	86.6%
営業利益	555	424	76.4%
経常利益	554	426	76.9%
当期純利益	384	288	74.9%

計画比における各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
○	×	△	△	△
ほぼ計画通りに推移	計画を大きく下回り推移	計画を若干下回り推移	計画を若干下回り推移	計画を下回り推移

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

業績予想の修正_Summary

海賊版サイトが中長期で存続したとしても、利益を出しつつ規模拡大できるように、当下期は、マンガBANG!の収益モデルの見直し時期として位置付ける
当期間においても、将来の成長ドライバーであるMAUの増加を重視して、効率を重視した広告費の投下戦略から、広告獲得件数を重視した戦略に変更するため、一時的な赤字を計上予定

単位：百万円

	2021年9月期 通期				
	当初計画（A）	修正後計画			差異（A-B）
		上期（実績）	下期（計画）	合計（B）	
売上高	9,068	3,646	3,185	6,832	▲2,236
営業利益	900	424	▲254	170	▲730
経常利益	899	426	▲254	172	▲727
当期純利益	624	288	▲176	111	▲512

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

経営方針

01 マンガBANG!収益モデルの再構築

- iOS14.5で導入されたAppTrackingTransparency (以下「ATT」)の影響を踏まえた広告配信構成の再構築
- 海賊版サイトの利用率が低い高年齢層の取り込み
- 海賊版サイトの影響を受けづらいオリジナル作品、出版社との協業による先行配信作品の充実化を図り、利用日数（ユーザー継続率）、決済率の向上を目指す

02 オリジナル作品の制作体制強化

- 海賊版サイトの影響を受けづらいオリジナル作品の制作体制を急ぎ構築する
  - マンガBANG!の付加価値の向上及び版権料率の低下
  - 電子書店での外販や単行本発行、アニメ・ドラマ化等のIP展開により収益構造の多様化

03 M&Aの積極化

- 事業ポートフォリオの構築を図り、マンガ事業単独に依存しない体制の早期実現を目指す

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

Amazia

Contents.2

業績概要

- 2021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
- 2021年９月期 第２四半期（累計期間）業績概要
- 2020年９期２Q比　営業利益増減分析

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

2021年９月期 第２四半期（会計期間） 業績概要

海賊版サイトの拡大、競争環境が激化しても、一定の利益水準は確保

単位：百万円

	2020年9月期 第２四半期会計期間		2021年9月期 第２四半期会計期間		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	1,772	100.0%	1,756	100.0%	▲16	▲0.9%
売上総利益	679	38.3%	612	34.9%	▲66	▲9.8%
営業利益	232	13.1%	141	8.0%	▲91	▲39.2%
EBITDA	233	13.2%	142	8.1%	▲91	▲39.0%
経常利益	231	13.0%	149	8.5%	▲81	▲35.4%
四半期純利益	156	8.8%	98	5.6%	▲57	▲37.0%

当四半期の状況

【売上面】

- 海賊版サイトの拡大、競争環境の激化を受け、MAUの成長に懸念はあるが、対前年同期比ではMAUが4.3%増加
- 上記要因を受け、課金収益KPI（決済率、ARPPU）が低調に推移
- 新型コロナウイルス感染症の影響により広告市況が悪化し、回復基調にあるものの、前年同四半期までは戻らなかった結果、広告収益KPI（一日当たり広告収益）が低調に推移

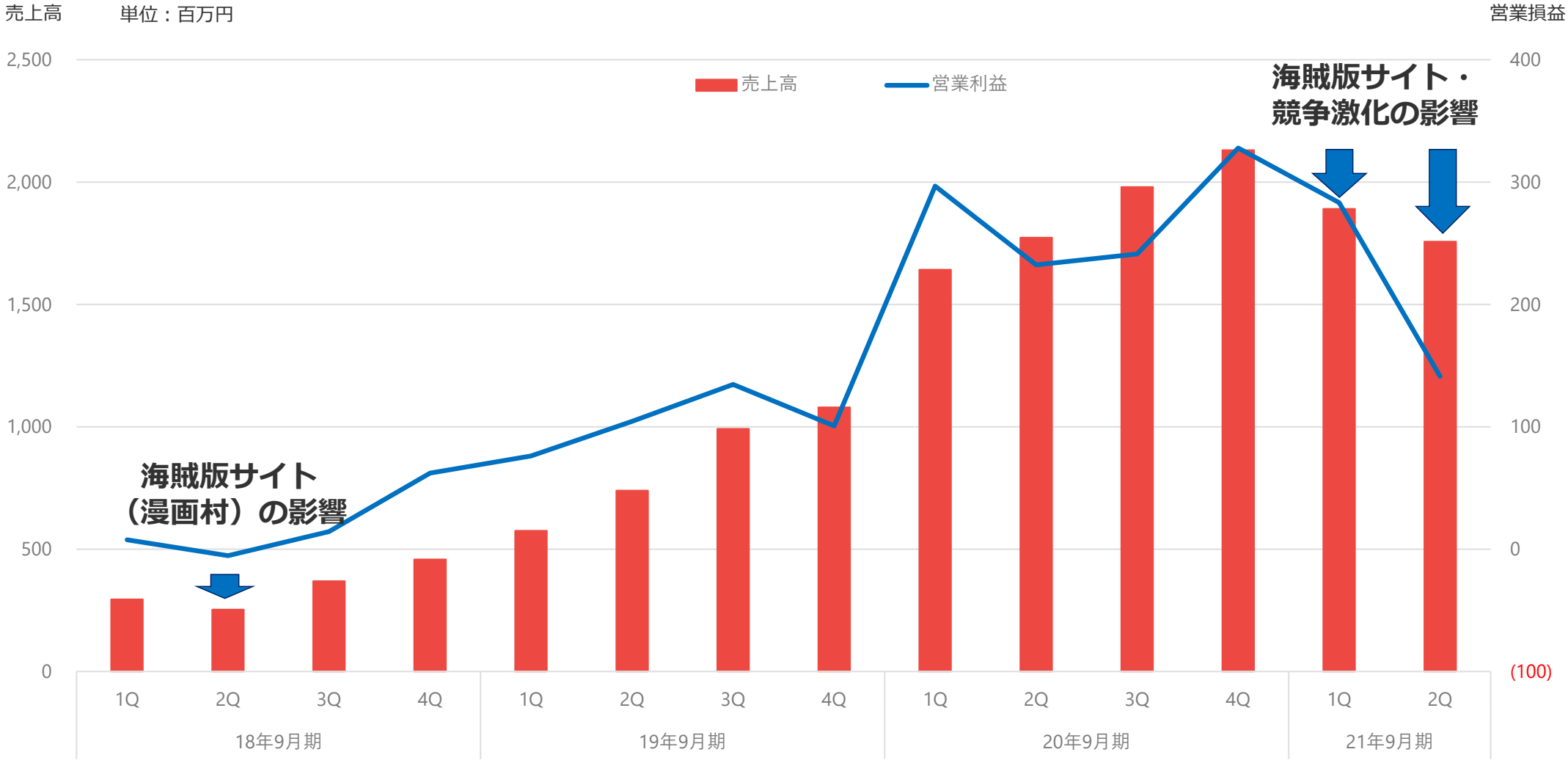
【利益面】

- 積極的に広告宣伝を行った結果、売上高広告宣伝費比率が21.1%に増加（前２Q会計期間19.9%）したため、営業利益率が悪化

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

業績推移 売上高/営業利益

海賊版サイトの利用者拡大が更に進み、２四半期連続でマイナス成長（当１Q比 売上高▲7.1%）となるが、足元では当該影響の下げ止まり基調も見受けられる



© Amazia, inc. All Rights Reserved.

2021年９月期 第２四半期（累計期間）業績概要

市場環境が悪化する中で、上半期業績として過去最高の売上高を更新

単位：百万円

	2020年9月期 第２四半期累計期間		2021年9月期 第２四半期累計期間		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	3,414	100.0%	3,646	100.0%	+232	+6.8%
売上総利益	1,292	37.9%	1,326	36.4%	+33	+2.6%
営業利益	528	15.5%	424	11.6%	▲104	▲19.8%
EBITDA	531	15.6%	426	11.7%	▲104	▲19.7%
経常利益	524	15.4%	426	11.7%	▲97	▲18.6%
四半期純利益	357	10.5%	288	7.9%	▲68	▲19.3%

当四半期の状況

【売上面】

- 海賊版サイトの拡大、競争環境の激化を受け、MAUの成長に懸念はあるが、対前年同期比ではMAUが16.9%増加
- 上記要因を受け、課金収益KPI（決済率、ARPPU）が低調に推移
- 新型コロナウイルス感染症の影響により広告市況が悪化し、現在は回復基調にあるものの、前年同四半期までは戻らなかった結果、広告収益KPI（一日当たり広告収益）が低調に推移

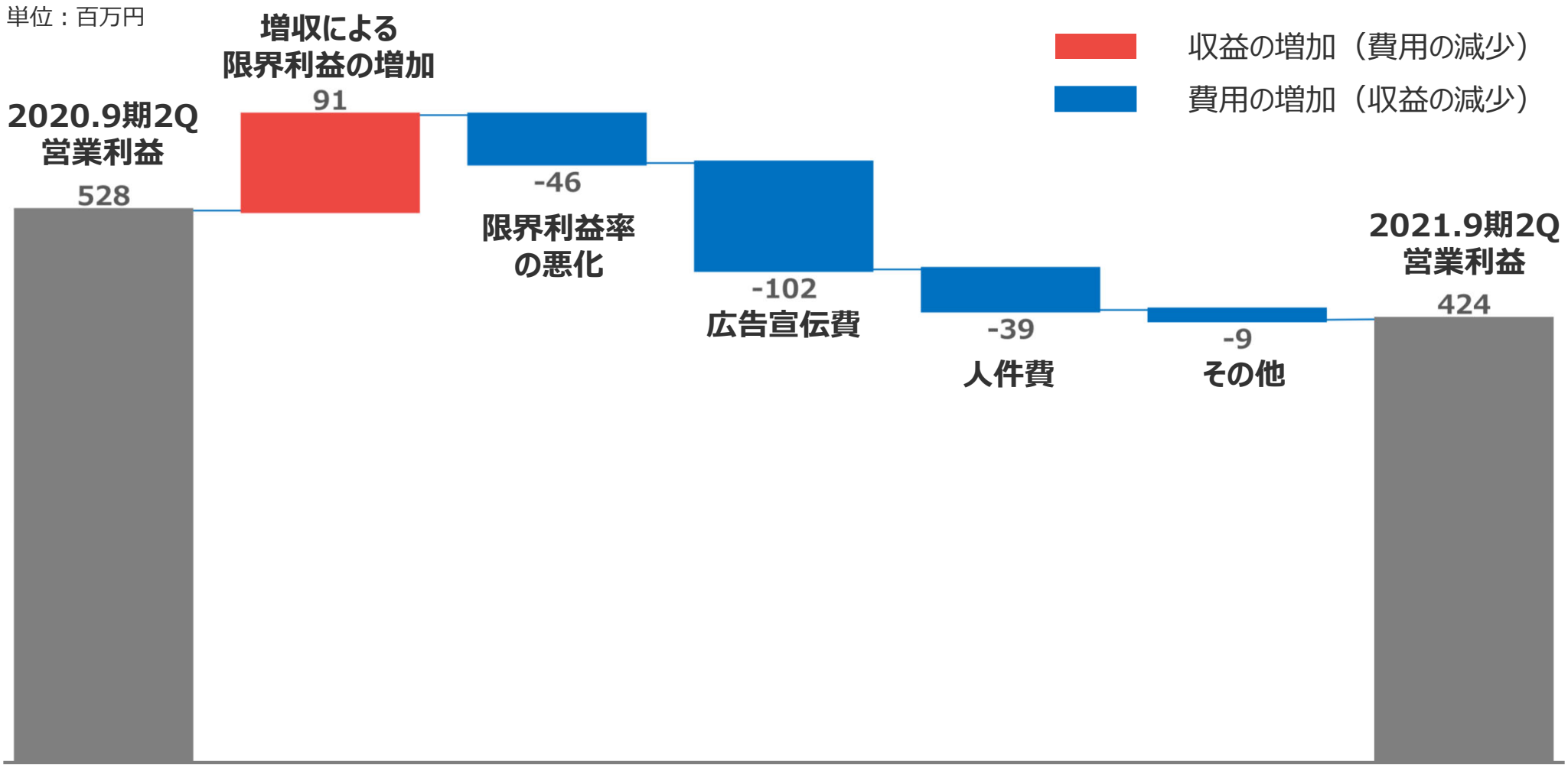
【利益面】

- 計画通り、積極的に広告宣伝を行った結果、売上高広告宣伝費比率が19.1%に増加（前２Q17.4%）したため、営業利益率が悪化

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

2020年9期２Q比 営業利益増減分析

海賊版サイトの拡大・競争環境が激化している中で、マンガBANG!の更なる成長に向けて、先行投資（広告宣伝費・人件費等）を増加させた結果、前年同期比で営業利益が▲104百万円減少



© Amazia, inc. All Rights Reserved.

Amazia

Contents.3

業績予想

- 修正後業績予想
- 業績予想の修正要因
- マンガBANG!の広告ARPU・課金ARPU推移と計画
- 経営方針_海賊版サイトに対する対策方針
- 海賊版サイトの動向と対策
- 成長戦略の進捗状況
- 2021年９月期　第３四半期以降の見通し

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

修正後業績予想

外部環境が悪化している中、利益を出しながらMAUを増加することが困難なため、効率を重視した広告費の投下戦略から、MAU増加を重視した広告費の投下戦略に変更

単位：百万円

	2021年9月期 通期			
	当初計画	修正後計画	差異	差異率
売上高	9,068	6,832	▲2,236	▲24.7%
営業利益	900	170	▲730	▲81.1%
経常利益	899	172	▲727	▲80.9%
当期純利益	624	111	▲512	▲82.1%

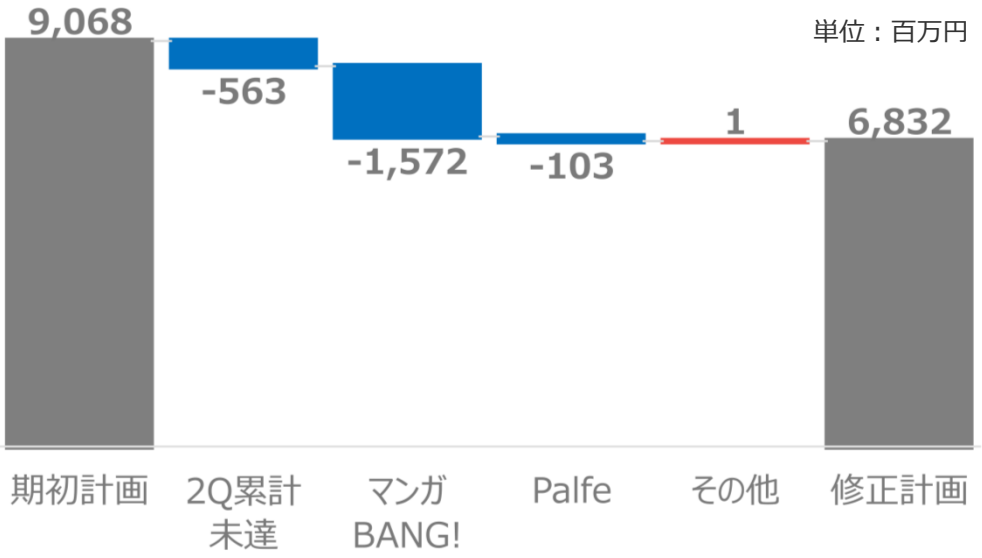
マンガBANG!における各KPIの計画策定の前提条件

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
海賊版サイトの急拡大等を受けて、21.9期２Q末時点から微増で推移すると仮定	21.９期上期実績に、ATT導入によるiOSの単価悪化を約30%で見込む	21.9期２Qの水準で推移すると仮定	21.9期２Qの水準で推移すると仮定	21.9期２Qの水準で推移すると仮定

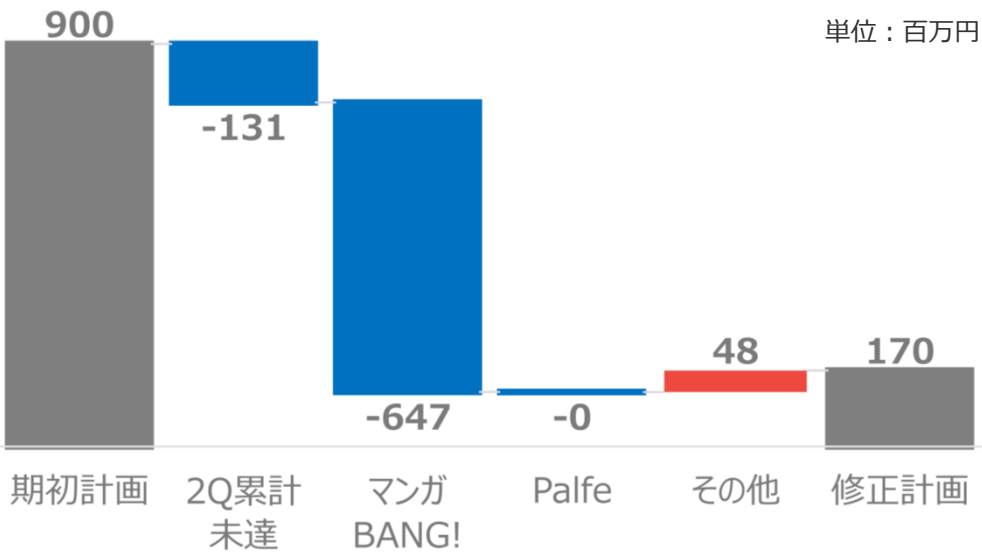
© Amazia, inc. All Rights Reserved.

業績予想の修正要因

売上高



営業利益



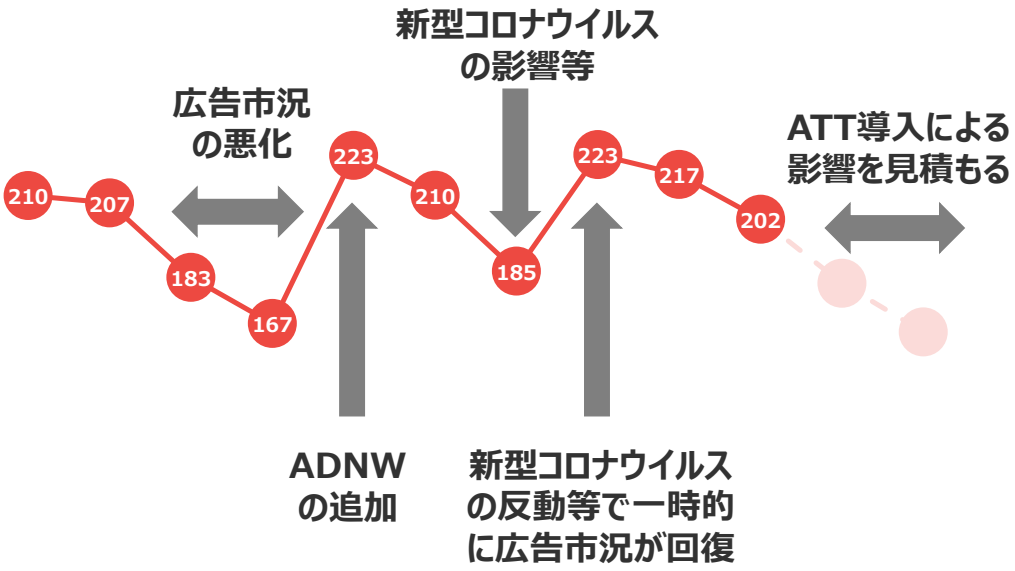
サービス	2Q累計未達分		3Q以降の影響		
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	主な増減要因
マンガBANG!	▲563	▲131	▲1,572	▲647	①海賊版サイト等の影響により、課金ARPUの下落傾向を考慮して、2Q実績をベースに保守的に修正 ②ATT導入に伴い、iOSにおいて1日当たり広告収益が約30%低下すると仮定 ③MAU増加を第一優先に、広告費は維持
Palfe			▲103	▲0	
その他			+1	+48	マンガ制作が順調に立ち上がり、外販も堅調に推移

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

マンガBANG!の広告ARPU・課金ARPU推移と計画

回復基調であった広告ARPUに、iOSのATT導入による影響を反映
海賊版サイトの急拡大等による課金ARPUの減少傾向を反映

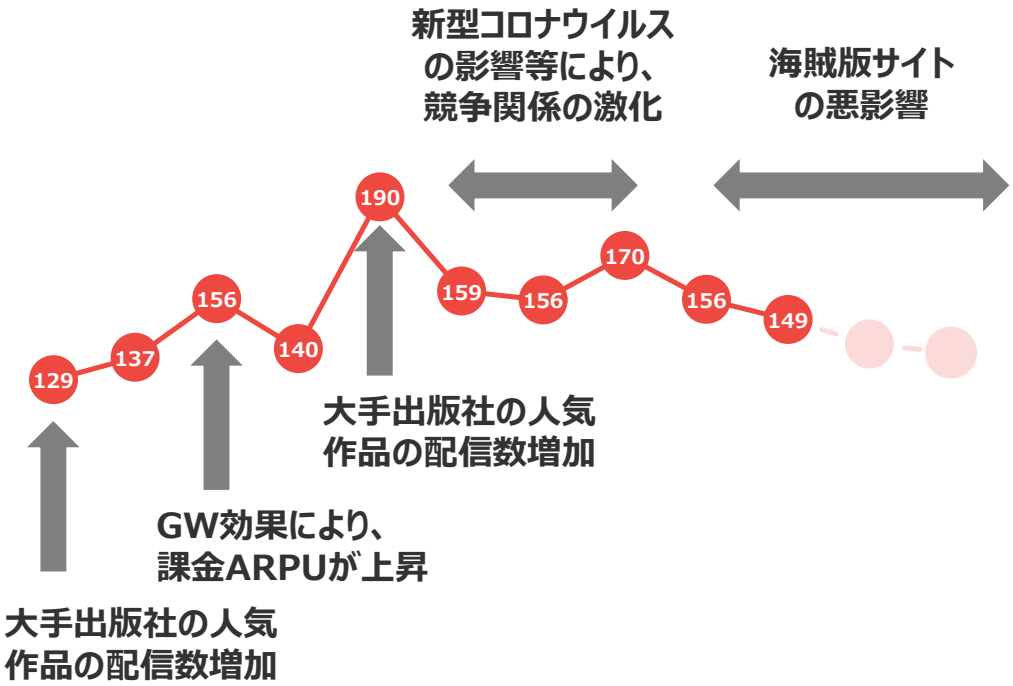
広告ARPU



注：2017年9月期1Q数値を100として指数化　　点線部分は予想値

2019年9月期				2020年9月期				2021年9月期			
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q

課金ARPU



注：2017年9月期1Q数値を100として指数化　　点線部分は予想値

2019年9月期				2020年9月期				2021年9月期			
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q

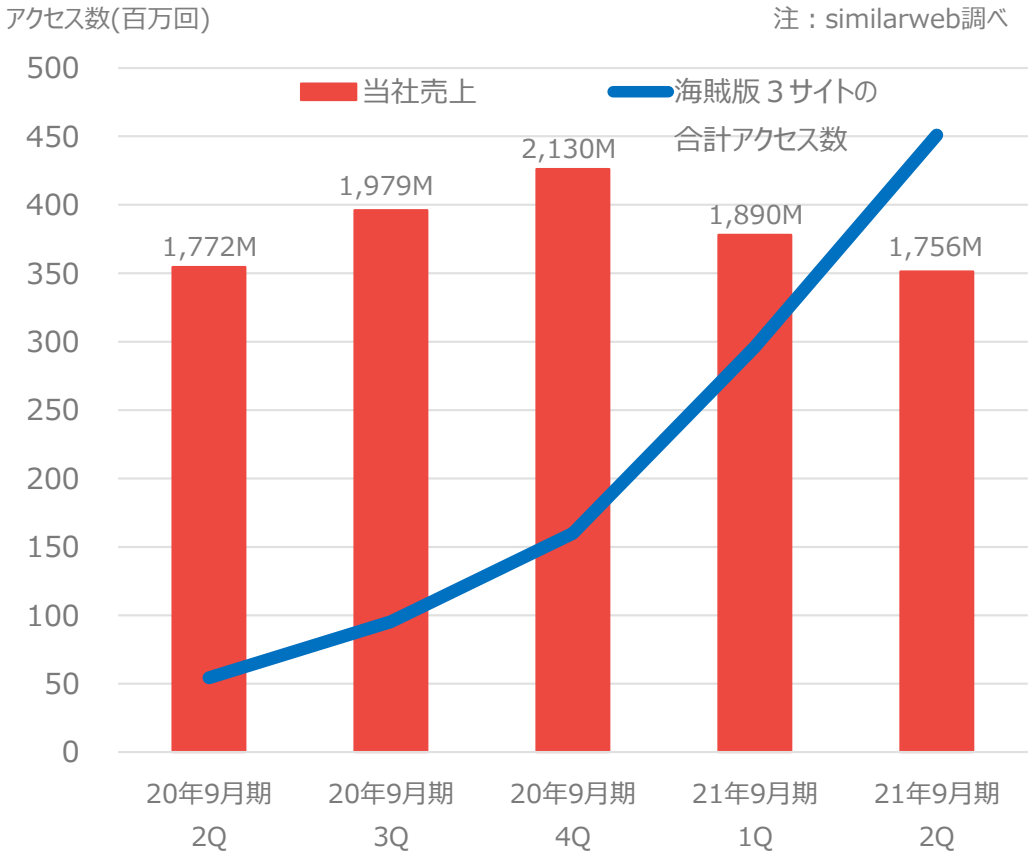
© Amazia, inc. All Rights Reserved.

経営方針_海賊版サイトに対する対策方針

2020年10月以降、海賊版サイトが更に急拡大しており、その後も増加傾向
マンガBANG!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いく

海賊版サイトの動向

上位３サイトの合計アクセス数（単位：百万回）



海賊版サイトに対する当社の対策方針

前提条件

下記3要素から、マンガアプリはWeb電子書籍サービスよりも海賊版の影響が大きくなる傾向にある

- 利用目的：無料漫画の閲覧（暇つぶし目的）
- 作品ジャンル：完結済みの人気作品
- 年代：10~30代の比較的若い世代

当社の対策方針

- 利用目的：ストアコーナーの販売強化（購入目的）
- 作品ジャンル：オリジナル作品の強化
- 年代：高年齢層の獲得（作品ラインナップの充実）

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

海賊版サイトの動向と対策

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つつある

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　：星のロミ

2021年2月現在、拡大している海賊版サイト

- 2020年5月~：ベトナム発サイトを中心とした複数サイト
  - ➢ 2020年7月以降、アクセス数の増加傾向が継続中
  - ➢ 2021年２月以降、**閲覧可能な状態と閲覧不可能な状態を繰り返しながらも、閉鎖には至っていない**

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, inc. All Rights Reserved.

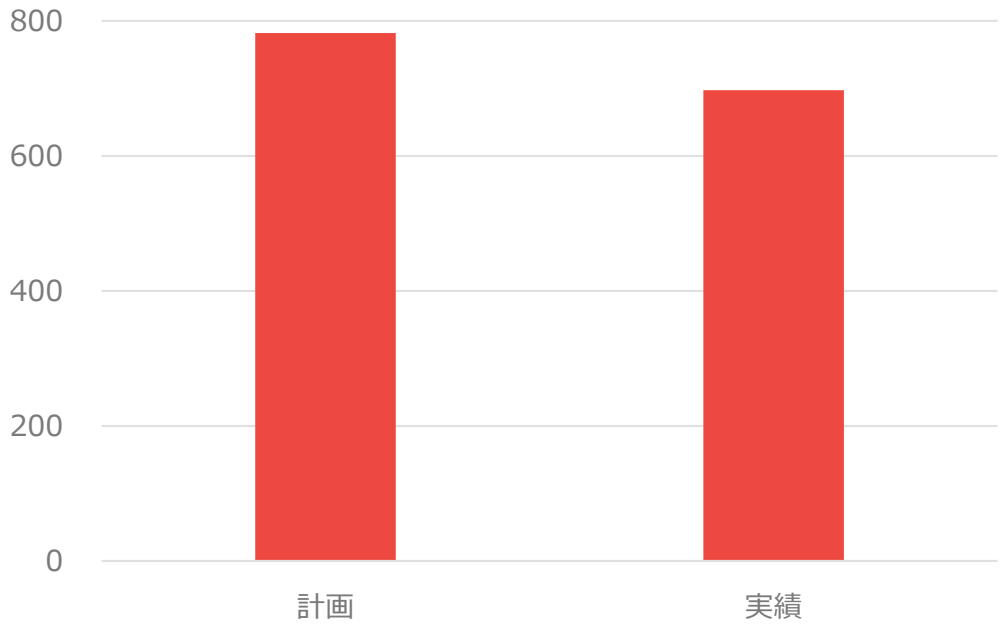
成長戦略の進捗状況 1 / 2

01 マンガBANG!の再成長

積極的なマーケティング活動

- 競争環境の激化を受け、大規模なWeb広告出稿が困難になってきているため、効率の悪化を許容して、獲得件数を重視する方針に変更
- マスメディア向けのTVCMのテスト出稿を当4Qから開始予定

単位：百万円



02 オリジナル作品の体制強化

マンガ制作チームの拡大

- 異世界転生系の小説のコミカライズ、マンガBANG!での売れ筋スポーツ・ヤンキー系を中心に17作品配信中＋３作品制作中

外販の強化

- 大手電子書店を中心に、電子書籍ストアでの販売開始
- 2021年３月オリジナルレーベル「マンガBANGコミックス」創刊
- 2021年４月現在、５作品の紙出版を実施

マンガBANG コミックス



© Amazia, inc. All Rights Reserved.

成長戦略の進捗状況 2 / 2

03 M&Aの積極化

マンガアプリ関連事業のM&A

- 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
  - ➢ M&A戦略の策定と目的の明確化
  - ➢ 情報収集と候補者リストアップを進める

M&A戦略の策定・目的の明確化 → リストアップと絞り込み → 具体的に交渉開始 → M&A実施 → PMI

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の買収を積極的に推進
  - ➢ 対象サービス範囲についての、社内検討を実施し、その目的の明確化
  - ➢ 情報収集を進める

04 Palfe、海外サービスの展開

Palfeの拡大

- Google Play ベストオブ 2020 日本版エンターテイメント部門において、大賞を受賞
- 取引先出版社の拡大及び各種KPI改善施策を実施中

海外サービス

- 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
- 2021年３月31日に、北米向けに当社オリジナルマンガを無料配信するマンガアプリ「Manga Flip」をリリース
- 海外で受け入れられるマネタイズ手法を模索するテストマーケティングを開始



© Amazia, inc. All Rights Reserved.

2021年９月期　第３四半期以降の見通し

海賊版サイトの今後の動向（更なる拡大、閉鎖）による影響を大きく受ける可能性はあるが、マンガBANG!の再成長に向けて、広告宣伝費を積極的に投下して、売上拡大を目指す

当社を取り巻く環境

売上貢献要因

- 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
- オリジナル作品の外販数が増え、収益貢献し始める見込み
- 「マンガBANG!」フリー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
  - 東京喰種、テラフォーマーズ、課長・部長島耕作、刃牙シリーズ等

費用増加要因

- 「マンガBANG!」拡大のために、積極的に広告宣伝費を投下予定
  - マスメディア向けの広告実施予定
- オリジナル作品の制作にかかる先行投資
  - 原稿料と編集担当の人員増強による人件費の増加

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

Amazia

Contents.4

Appendix

- 会社概要
- 四半期業績推移
- 年間業績推移
- 市場動向

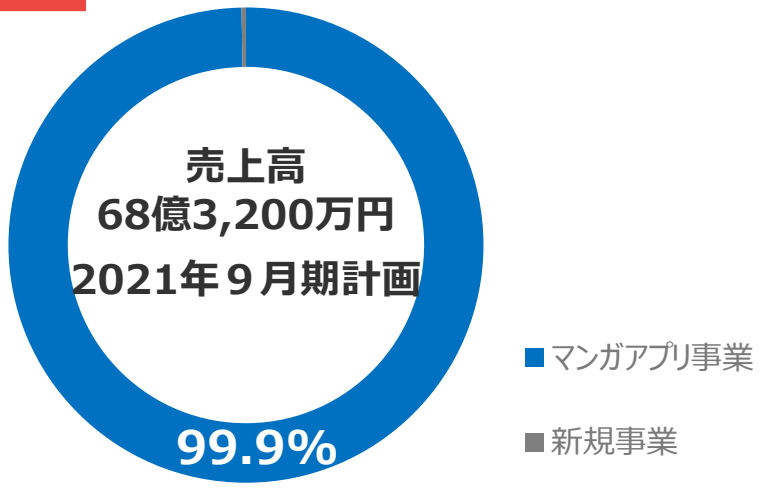
© Amazia, inc. All Rights Reserved.

会社概要

社　　名	株式会社Amazia（アメイジア）
本社住所	東京都渋谷区南平台町2-17 日交渋谷南平台ビル2階
設　　立	2009年10月
代表社名	代表取締役社長　佐久間 亮輔
事業内容	「マンガBANG!」の企画・運営 「Palfe」の企画・運営 オリジナル漫画の制作
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
従業員数	27名（役員８名、アルバイト7名除く）

2021年３月31日現在

総資産	21億2,407万円
資本金	3億6,112万円
発行済株式数	6,732,600株
時価総額	121億5,907万円
単元株数	100株
上場市場	東証マザーズ (証券コード4424)



© Amazia, inc. All Rights Reserved.

四半期業績推移

単位：百万円(百万円未満切り捨て)

	19/9期				20/9期				21/9期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	575	739	992	1,079	1,641	1,772	1,979	2,130	1,890	1,756
変動費(※1)	328	411	601	652	1,008	1,063	1,241	1,295	1,146	1,112
広告宣伝費	108	147	178	235	242	353	358	360	327	369
人件費(※2)	33	40	44	54	51	78	88	86	82	86
その他	28	35	32	37	42	45	49	59	50	46
営業利益	76	104	134	100	296	232	241	327	283	141
経常利益	62	101	133	99	293	231	236	323	277	149
当期純利益	53	73	92	83	200	156	158	234	189	98

※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

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

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	**6,832,000**
経常利益又は経常損失（△）	(千円)	△18,733	△27,321	77,337	396,443	1,084,693	**172,000**
当期純利益又は当期純損失（△）	(千円)	△19,711	△29,254	94,951	303,027	750,264	**111,000**
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	
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	**16.59**
自己資本比率	(%)	43.6	48.0	54.5	59.8	56.3	**（未開示）**
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	
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〕	

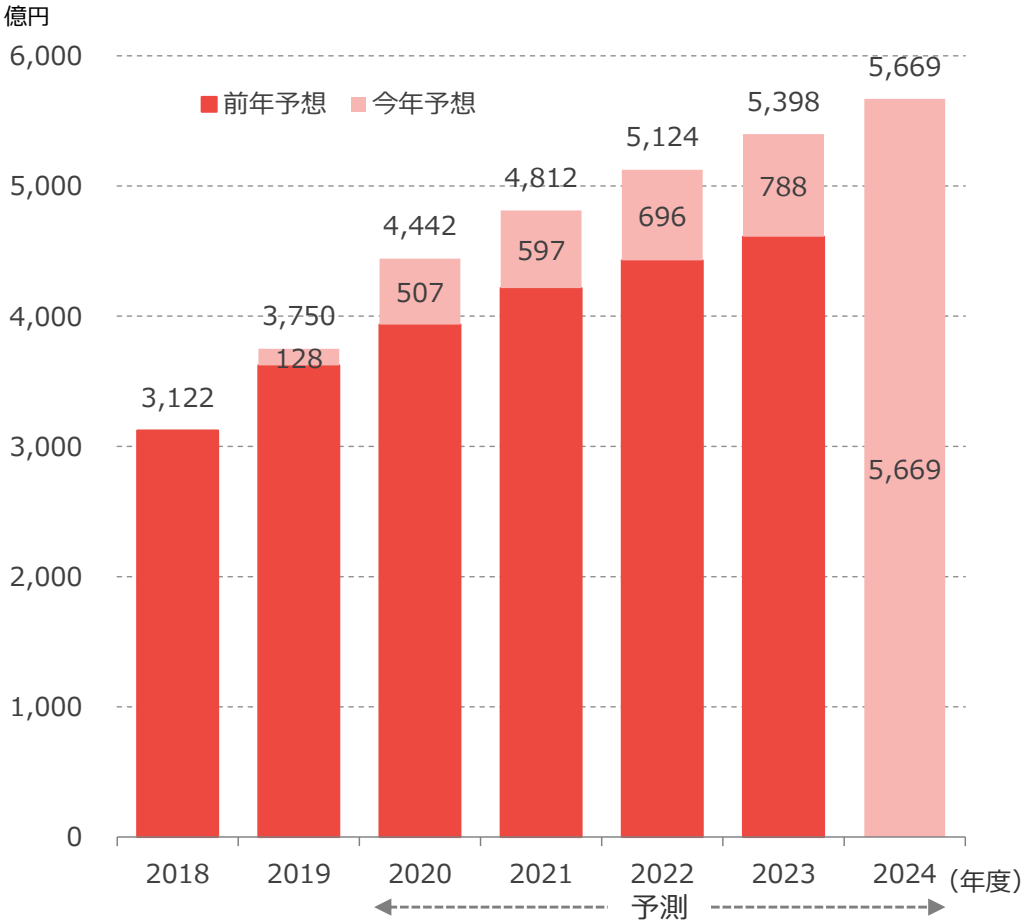
１．売上高には、消費税等は含まれておりません。
２．2017年３月15日付で普通株式１株につき10株、2018年９月１日付で普通株式１株につき200株、2020年４月１日付で普通株式１株につき２株の割合で株式分割を行っております。
　第７期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、１株当たり純資産額及び１株当たり当期純損失を算定しております。
３．第７期から第11期の財務諸表については、金融商品取引法第193条の２第１項の規定に基づき、EY新日本有限責任監査法人により監査を受けております。
４．従業員数は就業人員（休職者を除く）であり、臨時従業員数（アルバイト含む。業務委託社員を除く。）は、年間平均雇用人員（１日８時間換算）を〔外書〕で記載しております。

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

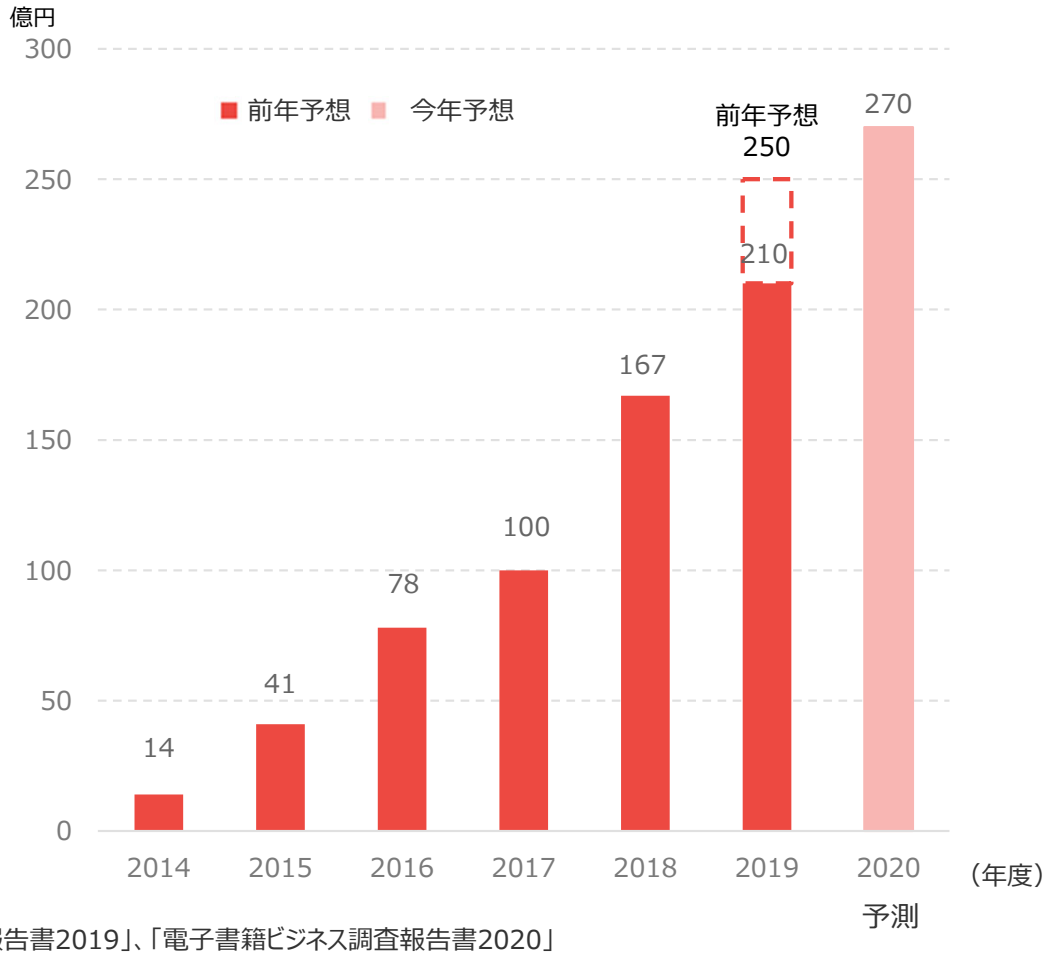
市場動向

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）



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2019」、「電子書籍ビジネス調査報告書2020」

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

ディスクレーマー

- 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ユーザーあたりの平均売上
- ARPPU（Average Revenue Per Payed User）：課金ユーザー一人あたりの平均売上

© Amazia, inc. All Rights Reserved.