

# Amazia

## 2025年9月期 第3四半期 決算説明資料

2025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

# Amazia

Contents.1

---

## 業績概要

---

- 2025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
- 2025年9月期第3四半期（累計期間）業績概要
- 2024年9月期3Q比 営業利益増減分析

# 2025年9月期 第3四半期（会計期間） 業績概要

前年同四半期は、主力コーナーで小学館作品を配信開始したことや広告市況の回復の影響があり、課金ARPU、広告ARPUが改善していたが、当四半期は同ARPUが低調に推移した影響、及び広告宣伝費を削減している影響でMAUが減少したため、売上高が22.2%減少  
 利益率の高い広告ARPUが10.3%悪化した影響で、売上総利益率が悪化  
 ITソリューション事業への先行投資による営業損失が13百万円発生

単位：百万円

	2024年9月期（単体） 第3四半期会計期間		2025年9月期（連結） 第3四半期会計期間		前年同期比 ※1 前期単体数値との比較	
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	862	100.0%	670	100.0%	▲191	▲22.2%
エンターテイメント ※2	862	100.0%	656	97.8%	▲205	▲23.8%
ITソリューション	—	—	14	2.2%	14	—
売上総利益	212	24.6%	126	18.9%	▲85	▲40.3%
営業利益	▲111	▲13.0%	▲95	▲14.3%	16	—
EBITDA	▲107	▲12.5%	▲95	▲14.3%	12	—
経常利益	▲109	▲12.7%	▲97	▲14.5%	12	—
（親会社株主に帰属する） 四半期純利益	▲109	▲12.7%	▲97	▲14.5%	12	—

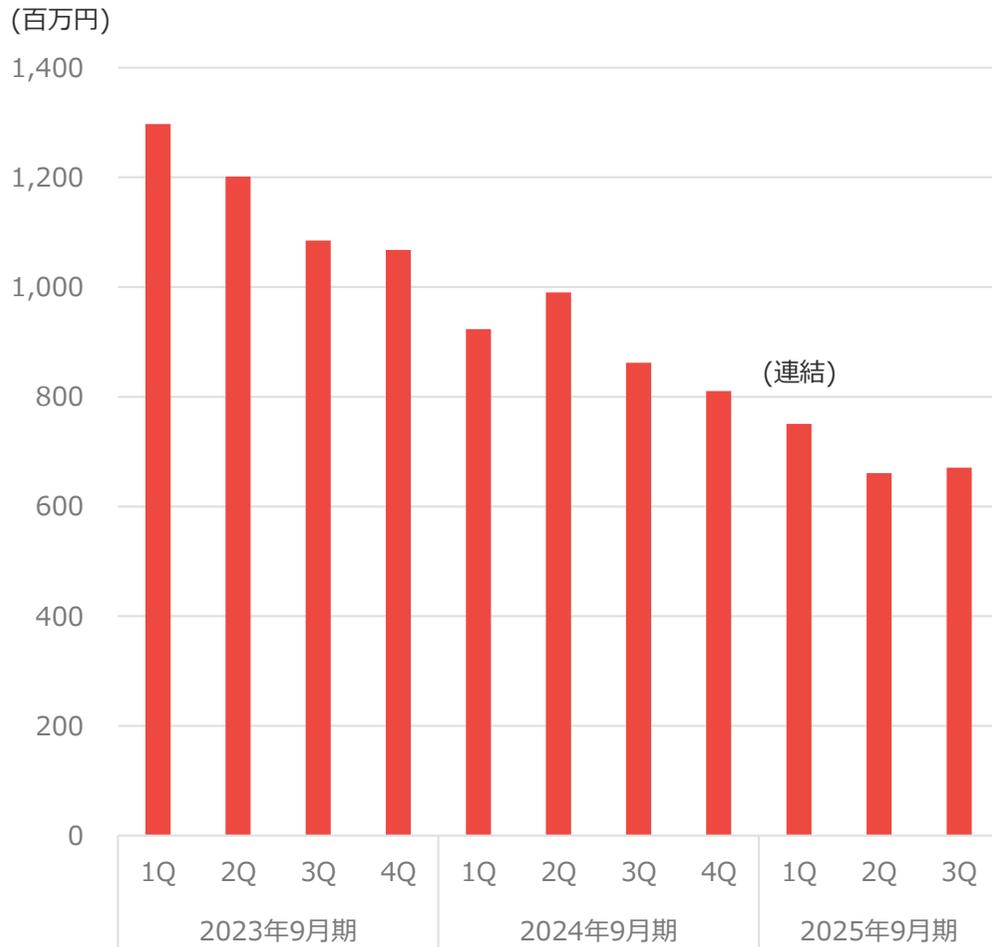
※1 2024年9月期第4四半期より連結財務諸表を作成しているため、前年同期は、単体財務諸表の数値

※2 越境ECサービスの開始に伴い、「マンガアプリ」セグメントを「エンターテイメント」に変更

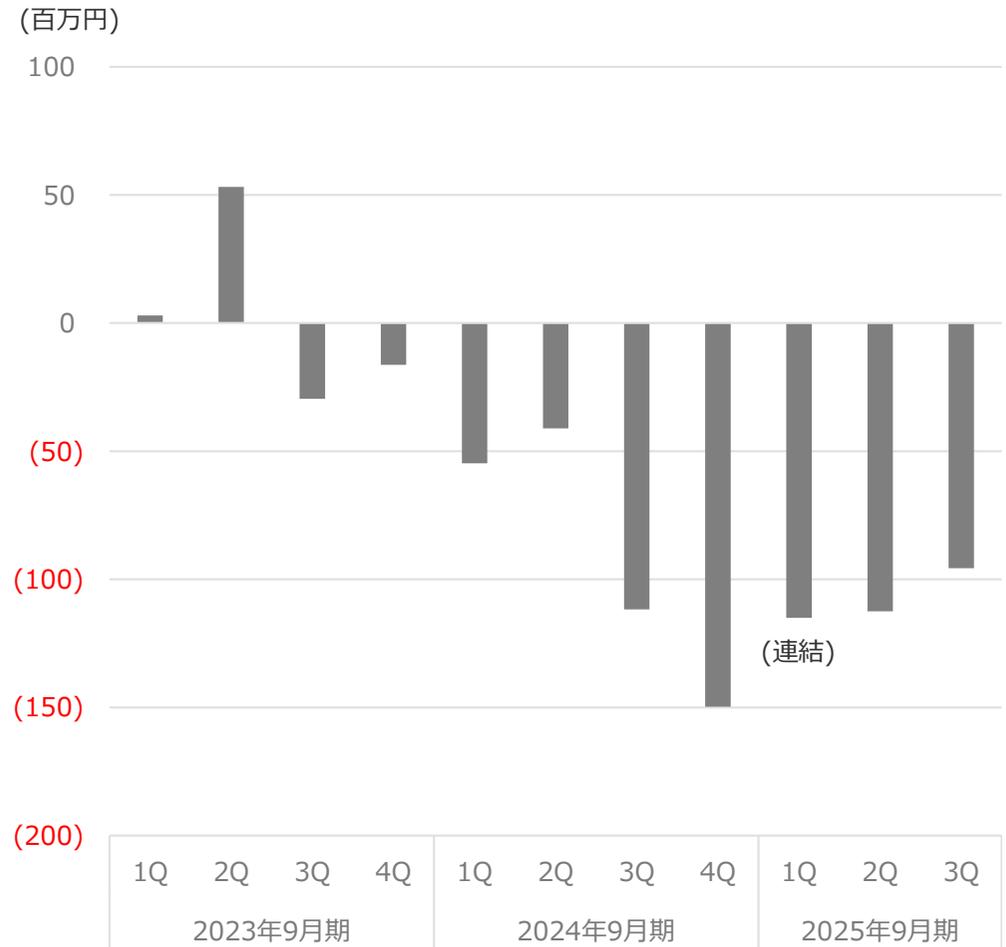
# 業績推移 売上高/営業利益

当2Q比では、広告宣伝費を削減している影響でMAUが微減するも、課金ARPU、広告ARPUが改善したため、売上高は1.5%増、営業損失も16百万円改善

## 売上高



## 営業利益



# 2025年9月期 第3四半期（累計期間） 業績概要

前期から広告宣伝費を削減している影響で、MAUが減少し、売上高も25.0%減少  
 利益率の高い広告ARPUが16.9%悪化した影響で、売上総利益率が悪化  
 ITソリューション事業への先行投資による営業損失が38百万円発生

単位：百万円

	2024年9月期（単体） 第3四半期累計期間		2025年9月期（連結） 第3四半期累計期間		前年同期比 ※1 前期単体数値との比較	
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	2,775	100.0%	2,082	100.0%	▲693	▲25.0%
エンターテイメント ※2	2,775	100.0%	2,054	98.7%	▲720	▲26.0%
ITソリューション	—	—	27	1.3%	27	—
売上総利益	797	28.7%	385	18.5%	▲412	▲51.7%
営業利益	▲207	▲7.5%	▲323	▲15.5%	▲115	—
EBITDA	▲199	▲7.2%	▲323	▲15.5%	▲123	—
経常利益	▲205	▲7.4%	▲321	▲15.5%	▲116	—
（親会社株主に帰属する） 四半期純利益	▲205	▲7.4%	▲326	▲15.7%	▲120	—

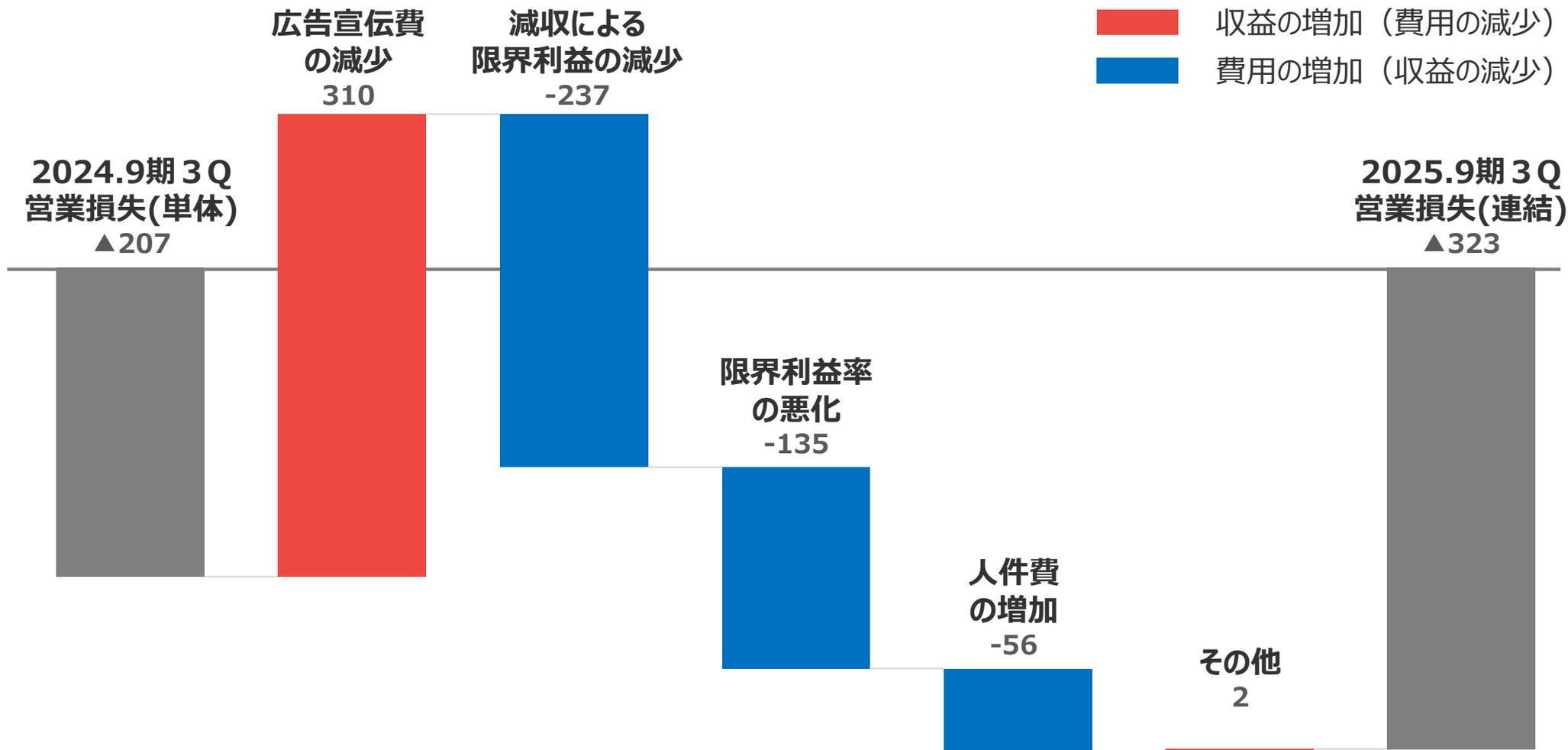
※1 2024年9月期第4四半期より連結財務諸表を作成しているため、前年同期は、単体財務諸表の数値

※2 越境ECサービスの開始に伴い、「マンガアプリ」セグメントを「エンターテイメント」に変更

# 2024年9月期 3Q比 営業利益増減分析

減収による限界利益の減少と利益率の高い広告収益の割合が低下した影響、及びオリジナル作品の制作とITソリューション事業への先行投資（主に人件費）を行った結果、営業損失323百万円となる

単位：百万円



# Amazia

Contents.2

---

## 業績予想

---

- 業績達成状況
- 成長戦略の進捗状況
- 2025年9月期 第4四半期以降の見通し

# 業績達成状況

広告枠の増設を行ったものの、広告収益単価の悪化により、1日当たり広告収益は計画を下回り推移  
オリジナル作品の売上増加及び新規事業（越境EC+ITソリューション）の拡大を目指す

単位：百万円

	2025年9月期	
	第3四半期	通期
	実績	計画
売上高	2,082	3,050
営業利益	▲323	▲425
経常利益	▲321	▲430
当期純利益	▲326	▲432

## 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	△ 計画を下回り推移	○ ほぼ計画通りに推移	△ 計画を下回り推移	○ 計画上回り推移

# 成長戦略の進捗状況

## 01 マンガアプリ(Web版含む)の展開

- 24年10月、『マンガBANG!』に広告枠追加。広告収益単価の下落により、広告ARPUは前4Qから同程度を維持。25年7月、『マンガBANG!』に新アイテム及び広告枠を追加し、作品読書数及び広告収益の増加を目指す。
- 『マンガBANG!』、『マンガBANGボックス』で、高還元率キャンペーンを実施。費用対効果が最大となる頻度、条件、還元率を模索しながら、継続的に実施予定。



## 02 オリジナル作品の制作強化

- 順調に作品数が増加（当3Q累計期間で17作品連載開始、合計51作品連載中）、あわせて外販体制を拡充中。
- 累計売上電子50万部を超える『ミリモス・サーガ末弟王子の転生戦記』の新刊売上が好調に推移。
- 3巻で累計売上電子20万部+紙7万部超の新規タイトルが立ち上がるなど、収益貢献が期待できる作品が増加中。

## 03 ITソリューション事業の拡大

### Amazia link

- SES事業：順調に採用が進む。また、質の高いエンジニアの採用に注力したため、計画よりも高単価の案件を獲得。当期中に単月黒字化予定。
- SEOメディア：24年10月に人材関連情報メディア『LogsFix』をリリース、25年8月にエンタメメディア『マンガBANGマガジン』をリリース。
- ポイ活アプリ：散歩やペット写真の投稿等でポイントが貯まるポイ活アプリPetWalk(iOS)を25年8月にリリース。



- オンライン診療支援サービス『ウィズマイメディカル』を25年3月末にリリース。

## 04 新規事業の創出

### Fandom Tokyo

- キャラクターグッズやトレーディングカード等、エンタメ玩具の越境ECサービス『Fandom Tokyo』を25年2月にリリース。売上は順調に成長中であり、商品ラインナップ拡大。

# 2025年9月期 第4四半期以降の見通し

マンガBANG!の収益性改善施策を行うと同時に、オリジナル作品の大ヒット、IP展開及び越境ECサービス、ITソリューション事業の拡大により、26年9月期黒字化に向けた土台を築く

## 当社を取り巻く環境

### 売上増加 費用減少 要因

- オリジナル作品の増加による、自社アプリ内の利益率改善と外販による売上増加
- 『マンガBANG!』の機能/アイテム追加及び広告枠を増設することによる、課金ARPU、広告ARPUの増加
- 費用対効果の高い広告運用を行うことで、広告宣伝費を抑制
- SES事業の採用拡大及び越境ECの拡大による売上増加

### 売上減少 費用増加 要因

- 『マンガBANG!』への広告宣伝費の抑制により、MAUが微減
- 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
- 還元率の高い施策を行うことで、著作権料が増加
- 新規事業の立上げ（オンライン診療支援サービス、ポイ活アプリ）のための先行投資が増加

# 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>連結従業員数</b>	53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>	14億8,843万円
<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!」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 オンライン診療支援サービス「ウイズマイメディカル」の運営	<b>時価総額</b>	20億30万円
<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2社：(株)Amazia Link (株)ウイズマイメディカル 非連結1社：(株)WithLinks

2025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)

	23/9期				24/9期				25/9期※3		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	1,297	1,201	1,084	1,067	923	990	862	810	750	660	670
変動費(※1)	805	806	731	695	605	654	610	597	562	487	488
広告宣伝費	336	281	223	222	195	194	175	187	101	84	68
人件費(※2)	101	▲0	91	96	107	95	111	104	122	118	129
その他	50	60	67	68	69	86	76	71	79	82	79
営業利益 (営業損失)	3	53	▲29	▲16	▲54	▲41	▲111	▲149	▲114	▲112	▲95
経常利益 (経常損失)	▲1	54	▲24	▲13	▲59	▲36	▲109	▲153	▲111	▲113	▲97
当期純利益 (当期純損失)	▲4	64	▲16	▲104	▲59	▲37	▲109	▲382	▲115	▲113	▲97

※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 25/9期は連結会計期間の数値

# 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	△589,444	△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。

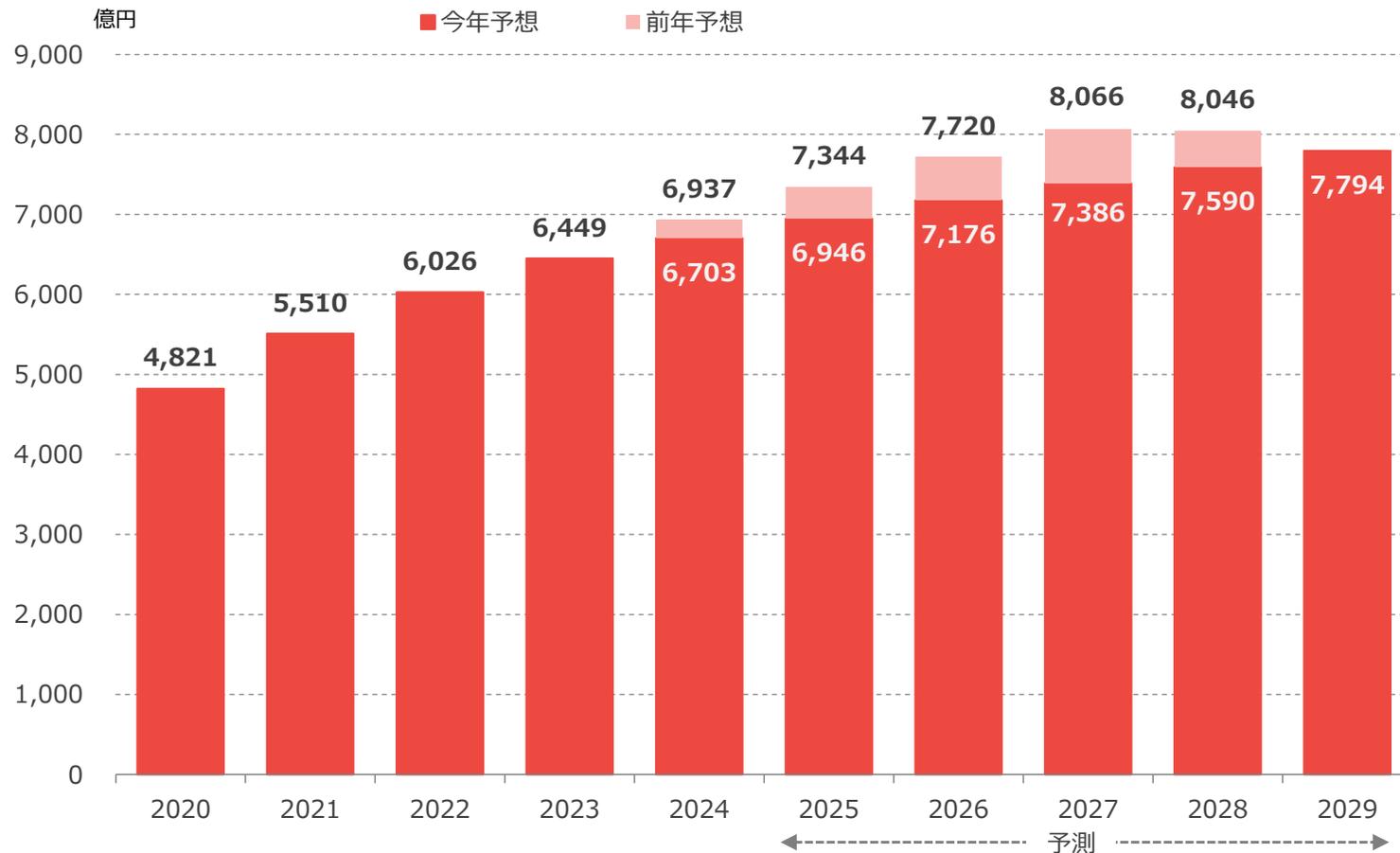
2. 第15期第4四半期より連結財務諸表を作成しているため、第14期までの数値は単体財務諸表の数値、第15期及び第16期は連結財務諸表の数値を記載しております。

3. 従業員数は就業人員（退職者を除く）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。

# 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・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
- ROAS (Return On Advertising Spend) : 広告の費用対効果を測定する指標。広告経由の売上÷広告宣伝費×100%
- 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