

Amazia

2026年9月期 第1四半期 決算説明資料

2026年2月12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1四半期 業績概要
- 業績推移 売上高/営業利益
- 2025年9期 1Q比 営業利益増減分析

2026年9月期 第1四半期 連結業績概要

新規事業（越境EC及びITソリューション）及びマンガ制作売上が伸びたことで、5期ぶりに前年同四半期比で売上高が増加し、再成長に向けた準備が整う

一方で、マンガBANG!のMAUが減少した結果、エンターテインメントの売上高は12百万円減少
高粗利率のマンガ制作売上の増加及び広告宣伝費36百万円の削減等により、営業損失が縮小

単位：百万円

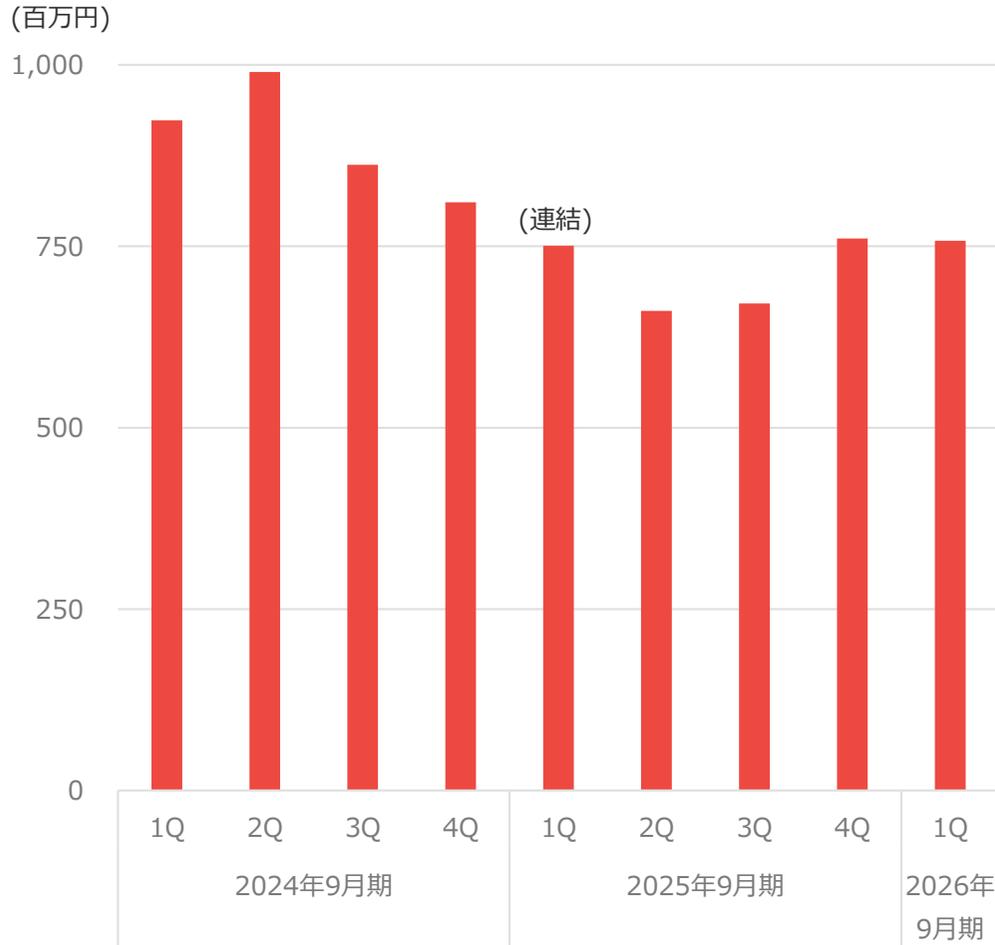
	2025年9月期（連結） 第1四半期累計期間		2026年9月期（連結） 第1四半期累計期間		前年同四半期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	750	100.0%	757	100.0%	+6	+0.9%
エンターテインメント ※	745	99.3%	733	96.8%	▲12	▲1.6%
ITソリューション	5	0.7%	24	3.2%	+19	+355.7%
売上総利益	139	18.6%	178	23.6%	+39	+28.1%
営業利益	▲114	▲15.3%	▲63	▲8.3%	+51	—
EBITDA	▲114	▲15.3%	▲63	▲8.3%	+51	—
経常利益	▲111	▲14.8%	▲60	▲8.0%	+50	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲115	▲15.4%	▲61	▲8.1%	+54	—

※ 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「エンターテインメント」に変更

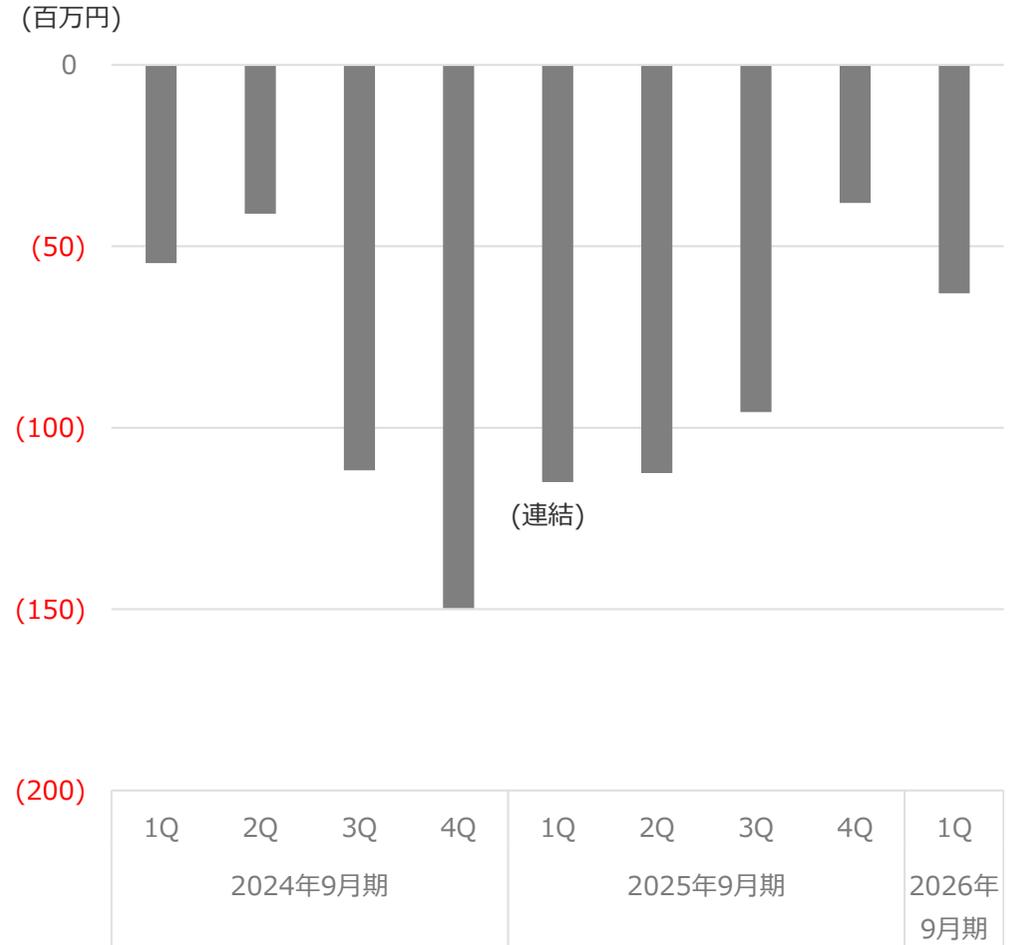
業績推移 売上高/営業利益

減少傾向にあった売上高も、前2Qを底に回復基調に転換
高粗利率の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

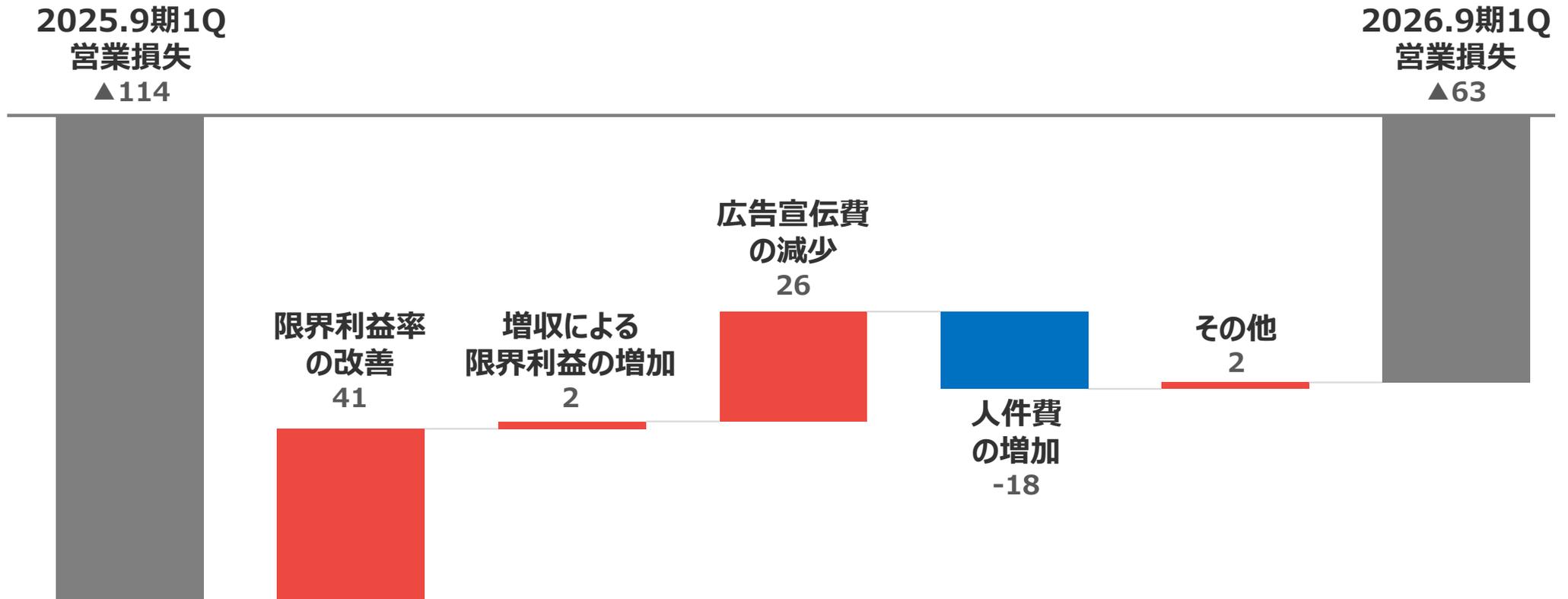


2025年9期1Q比 営業利益増減分析

高粗利率のマンガ制作売上の割合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
積極的にマンガ制作及びITソリューション事業への先行投資を行った結果、営業損失63百万円となる

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

- 業績達成状況
- 成長戦略の進捗状況
- 2026年9月期 第2四半期以降の見通し

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、越境EC、マンガ制作が順調に拡大しており、今後リーデックスの子会社化による収益拡大が見込まれる

単位：百万円

	2026年9月期	
	第1四半期（実績）	通期計画
売上高	757	3,076
営業利益	▲63	▲131
経常利益	▲60	▲137
親会社株主に帰属する当期純利益	▲61	▲146

※リーデックスの子会社化による影響は織り込んでおりません。業績に与える影響が分かり次第速やかに開示いたします。
 詳細は本日開示の『株式会社リーデックスの株式取得（子会社化）に関するお知らせ』をご参照ください。

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	○ 計画を上回り推移	○ 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 1 / 2

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、今回承認されたアプリ外決済の本格導入も検討中。
- 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四半期比で20%改善。

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四半期比で**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1Qに6作品連載開始、7作品完結となり、合計54作品連載中となる。
- マンガ制作リソース拡大を目的とし、当社契約作家向けとなる**AIマンガ制作支援ツール**の開発に着手。
- 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、第1四半期売上高は**80百万円超**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%株式取得による子会社化（当3Qから連結業績に取込予定）

keepdex × AmaziaLink

- Amazia LinkのSES事業は、堅調に採用が進むが、積極的な採用活動により、採用費も増加。
- 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。

成長戦略の進捗状況 2 / 2

株式会社リーデックスについて

【事業内容】

SES事業80%、受託開発20%を展開。

【特徴・強み】

上流設計～開発・保守運用までワンストップでサービス提供するトータルソリューションを提供できる技術力。

技術力によって獲得した信頼によって、エンドユーザーとの直接取引、上位階層の大手顧客との取引が実現。

【最近3年間の財政状態及び経営成績】

単位：百万円

	23年3月期	24年3月期	25年3月期
売上高	573	587	506
営業利益	100	102	68
経常利益	101	106	72
当期純利益	72	70	49
純資産	332	402	452
総資産	423	494	525

SES事業の今後の戦略について

REEDEx

- Amaziaグループとして、AI開発に強みを持つエンジニアへ育成を図る。
- 採用・バックオフィス等のリソースの効率化を図る。

Amazia link

- リーデックスの顧客基盤、営業力も活用し、商流の垂直統合（高単価）、安定稼働を目指す。
- リーデックスのノウハウを活用して、若手の育成強化。

Amazia

- 今後もお互いのニーズが合う企業があれば、ロールアップ戦略により、①採用力の向上、②営業効率の改善、③バックオフィス等の共通化によるコスト削減を行い、SES事業の規模拡大・収益性の最大化を目指す。
- 給与体系（月額固定、案件連動、福利厚生の実施等）、仕事内容（案件選択、チーム開発、育成環境等）に関して、エンジニアのニーズに合った条件をグループ内で用意できるようにし、採用幅を広げられる見込み。

2026年9月期 第2四半期以降の見通し

//////////
 マンガ制作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（年間50百万円程度）、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コンテンツ売上の増加
- 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（26年9月期第3四半期以降）、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
- 費用対効果のあった広告運用を行うことで、広告宣伝費を抑制

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!』への広告宣伝費の抑制により、MAUが微減
- 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）	連結従業員数	48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	13億8,316万円
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	時価総額	19億8,003万円
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	単元株数	100株
		上場市場	東証グロース（証券コード4424）
		子会社	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12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
売上高	923	990	862	810	750	660	670	760	757
変動費(※1)	605	654	610	597	562	487	488	513	526
広告宣伝費	195	194	175	187	101	84	68	76	75
人件費(※2)	107	95	111	104	122	118	129	130	140
その他	69	86	76	71	79	82	79	77	77
営業損失	▲54	▲41	▲111	▲149	▲114	▲112	▲95	▲38	▲63
経常損失	▲59	▲36	▲109	▲153	▲111	▲113	▲97	▲35	▲60
(親会社株主に帰属する) 当期純損失	▲59	▲37	▲109	▲382	▲115	▲113	▲97	▲45	▲61

※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

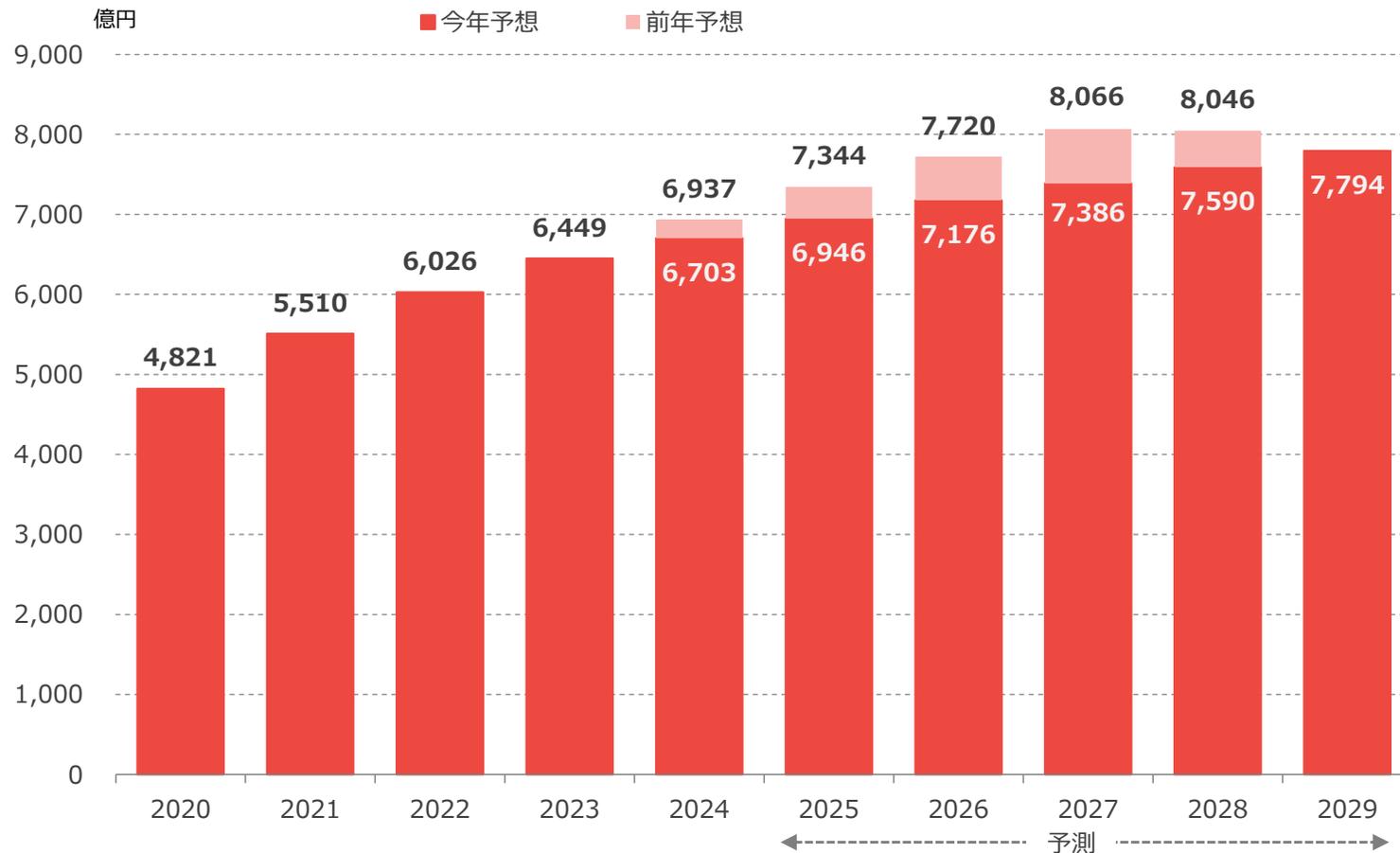
		第12期(単体) 2021年9月期	第13期(単体) 2022年9月期	第14期(単体) 2023年9月期	第15期(連結) 2024年9月期	第16期(連結) 2025年9月期	第17期計画 2026年9月期
売上高	(千円)	7,507,568	6,547,840	4,650,427	3,586,956	2,843,175	3,076,000
経常利益及び経常損失(△)	(千円)	290,843	144,132	15,009	△403,486	△357,578	△137,000
当期純利益及び(親会社株主に帰属する)当期純損失(△)	(千円)	185,340	41,243	△60,926	△589,719	△372,270	△146,000
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	
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	△22.24
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〕	

- 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