Amazia

2026年９月期　決算説明資料
事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年11月12日

株式会社Amazia（証券コード：4424）

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

Main Contents



Contents.1… 会社概要

Contents.2… 業績概要

Contents.3… 市場・競合・自社分析

Contents.4… 事業計画及び成長戦略

Contents.5… Appendix

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

Amazia

Contents.1

会社概要

- 会社概要
- 代表者紹介
- 会社沿革
- 当社グループの主要事業
- マンガアプリサービスの事業概要
- 【マンガアプリサービス】マネタイズモデルとKPI
- 「マンガBANG!」事業系統図

© 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	東京都渋谷区桜丘町1-2 渋谷サクラステージセントラルビル13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(グループ会社含む)	「マンガBANG!」、「MANGA BANG!」、「マンガBANGブックス」の企画・運営 マンガ制作事業 越境ECサービス「Fandom Tokyo」の運営 SES事業 SEOメディア「LogsFix」、「マンガBANGマガジン」の運営 ポイ活アプリ「PetWalk」の企画・運営
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

連結従業員数	106名（役員８名、アルバイト18名除く）
連結売上高	33億7,962万円
連結総資産	16億5,611万円
資本金	3億6,672万円
発行済株式数	6,757,800株
時価総額	20億8,816万円
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３社：㈱Amazia Link ㈱リーデックス ㈱Amazia AI

2026年9月30日現在

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

代表者紹介

代表取締役社長

佐久間　亮輔



経歴

2001年４月　㈱ジャフコ　入社
2007年２月　㈱シーエー・モバイル（現㈱CAM）　戦略投資室長
2007年６月　㈱イデアコミュニケーション　代表取締役
（㈱シーエー・モバイル（現㈱CAM）の子会社）
2009年10月　当社設立　代表取締役社長（現任）
2024年３月　㈱Amazia Link　代表取締役社長（現任）
2026年５月　㈱リーデックス　取締役（現任）
2026年８月　㈱Amazia AI　代表取締役社長（現任）

経営理念

**世界にチャレンジする
インターネットサービスを創る**

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

会社沿革

2009/10	当社設立
2010/07	共同購入クーポンサイト「GroupMall」サービス開始
2010/09	携帯公式サイト運営イデアコミュニケーション吸収合併
2012/10	マンガアプリ事業に進出
2014/11	「マンガBANG!」サービス開始
2017/05	「マンガBANG!」WEB配信サービス提供開始
2018/12	東証マザーズ市場（現グロース市場）へ上場
2020/06	女性向けエンタメアプリ「Palfe（パルフェ）」 （現　女性向けマンガアプリ「マンガトート」）をサービス提供開始
2021/03	海外向けマンガアプリ「Manga Flip」をサービス提供開始
2021/04	オリジナルレーベル「マンガBANGコミックス」創刊
2023/02	海外向けマンガアプリ「Manga Flip」に課金モデルを導入し、「MANGA BANG!」としてリニューアル
2023/10	WEB配信サービス「マンガBANG!」を「マンガBANGブックス」としてリニューアル
2024/03	SES事業、SEOメディア事業の立上げに向けて、当社100%子会社㈱Amazia Linkを設立
2024/03	WEBTOON制作を行う㈱WithLinksの株式を取得し、当社持分90.9%の非連結子会社化
2024/09	オンライン診療支援サービスを行うため、提携先のクリニック等と当社持分77.6%の子会社㈱ウィズマイメディカルを設立
2025/02	越境ECサービス「Fandom Tokyo」を開始
2025/08	㈱Amazia Linkでペイ活アプリ「PetWalk」をサービス提供開始
2026/03	㈱リーデックスの全株式を取得し、子会社化
2026/08	㈱ウィズマイメディカルの株式を追加取得し、100%子会社化するとともに、社名を㈱Amazia AIに変更しAI関連事業へ進出
2026/09	非連結子会社㈱WithLinksの全株式を譲渡

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

当社グループの主要事業

基本無料のフリーミアムモデルで多数のユーザーを獲得し、毎日利用するアクティブユーザーを増やし広告＋課金でマネタイズを行うマンガアプリと自社アプリ及び外販で収益化するマンガ制作を行う



マンガBANG!

特徴	• フリーミアムモデル • プラットフォーム型 • 商業作品、オリジナル作品、WEBTOON作品
サービスの強み	• 累計DL数3,500万超のユーザー基盤 • 課金収益＋ユーザー全体から広告収益 • 出版社との強固な関係



マンガBANGコミックス

特徴	• 異世界ファンタジーのコミカライズを中心に、異世界ロマンス、大人恋愛、ヤンキー・アングラ、スポーツを制作
強み	• マンガBANG!を活用したアプリ内PR及び広告出稿により、読者と作品の接触機会を創出 • ドラマ化実績

『サイコメトラー』©安童夕馬・朝基まさし、『ドラゴン桜2』©三田紀房/コルク、『賭博黙示録カイジ』©福本伸行/highstone,Inc.、
『CUFFS ～傷だらけの地図～』©東條仁/ゴマブックス、『クニミツの政』©安童夕馬・朝基まさし、『エリアの騎士』©伊賀大晃/月山可也

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

マンガアプリサービスの事業概要

マンガアプリサービスで得られた事業ノウハウ・ユーザー基盤・データを横展開して、スキマ時間を埋めるプラットフォームとしての立ち位置を強化する

既存事業と親和性の高いジャンルに進出・強化

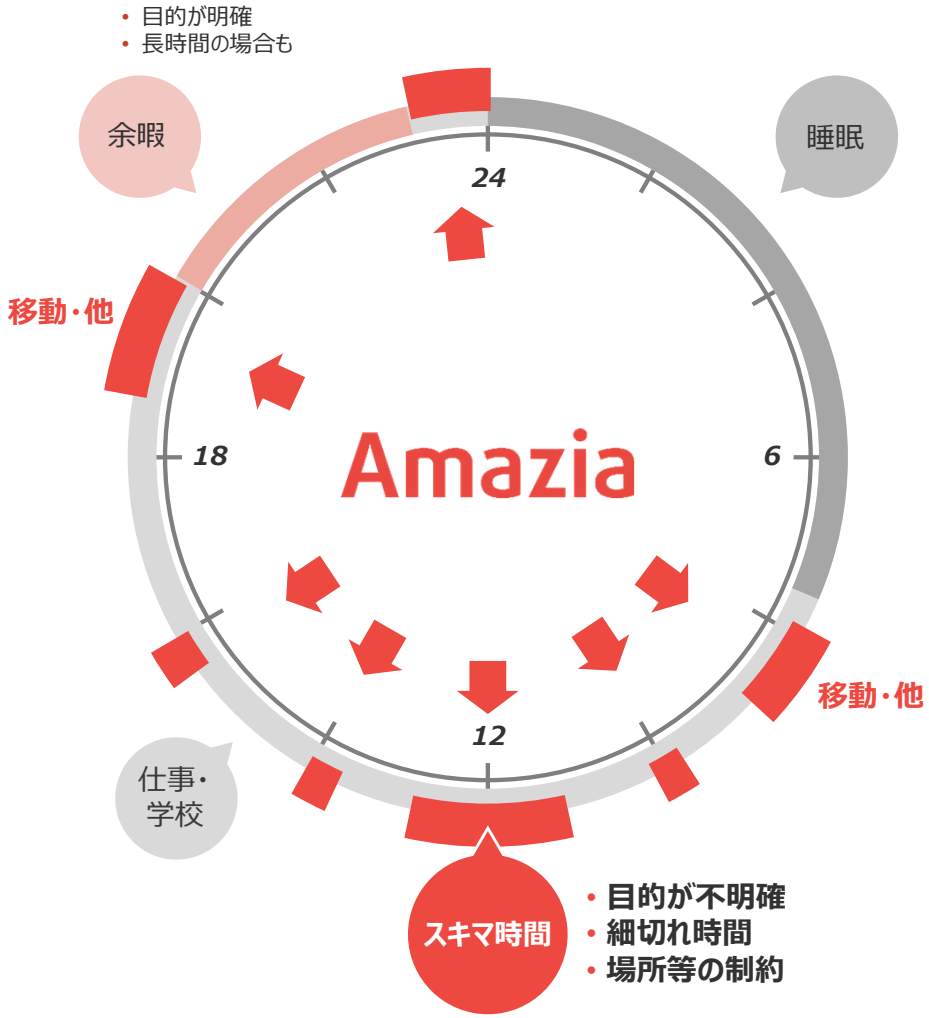
マンガ

新規事業

Amaziaプラットフォーム

短時間、何回もプラットフォームにアクセス

スキマ時間を楽しむ“ライトユーザー層”

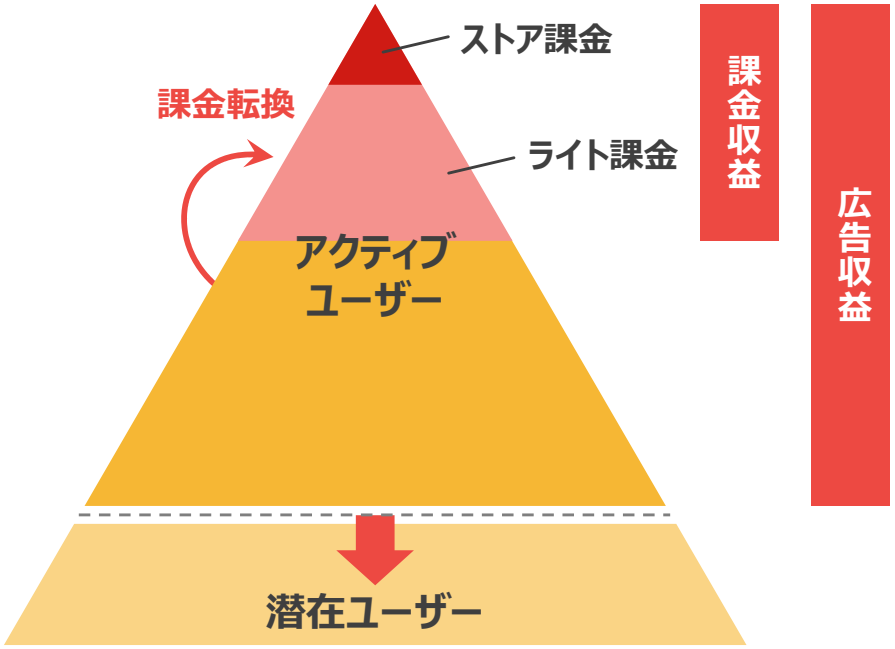


© Amazia, inc. All Rights Reserved.

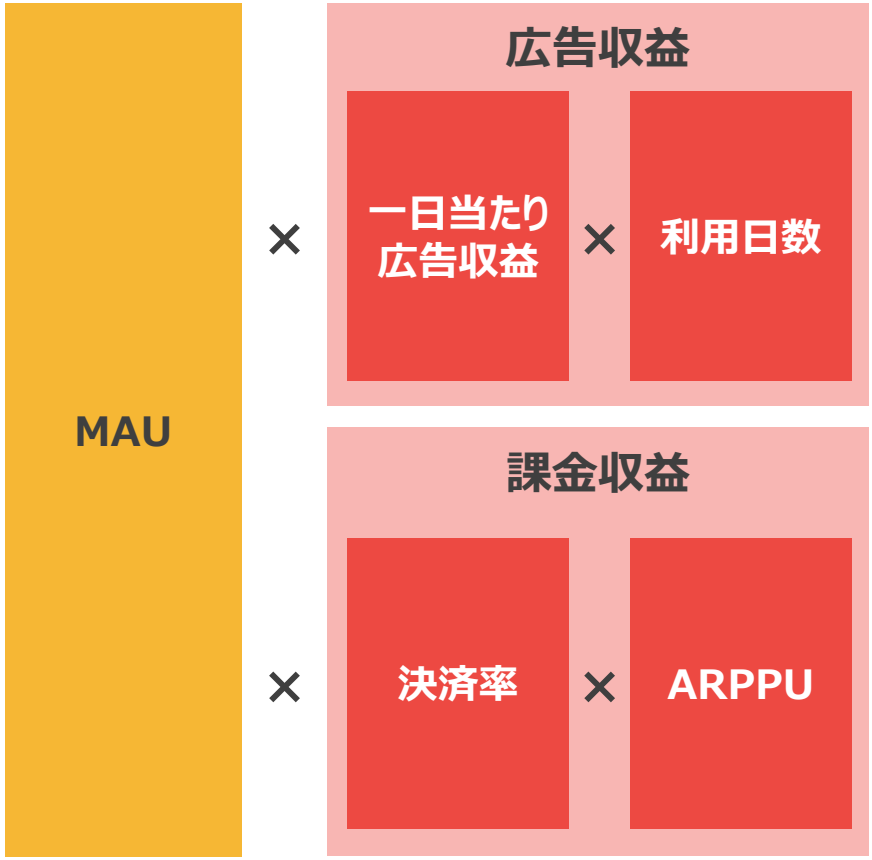
【マンガアプリサービス】マネタイズモデルとKPI

フリーミアムモデル

- 広告収益・ライト課金モデルにより幅広いユーザーの獲得が可能

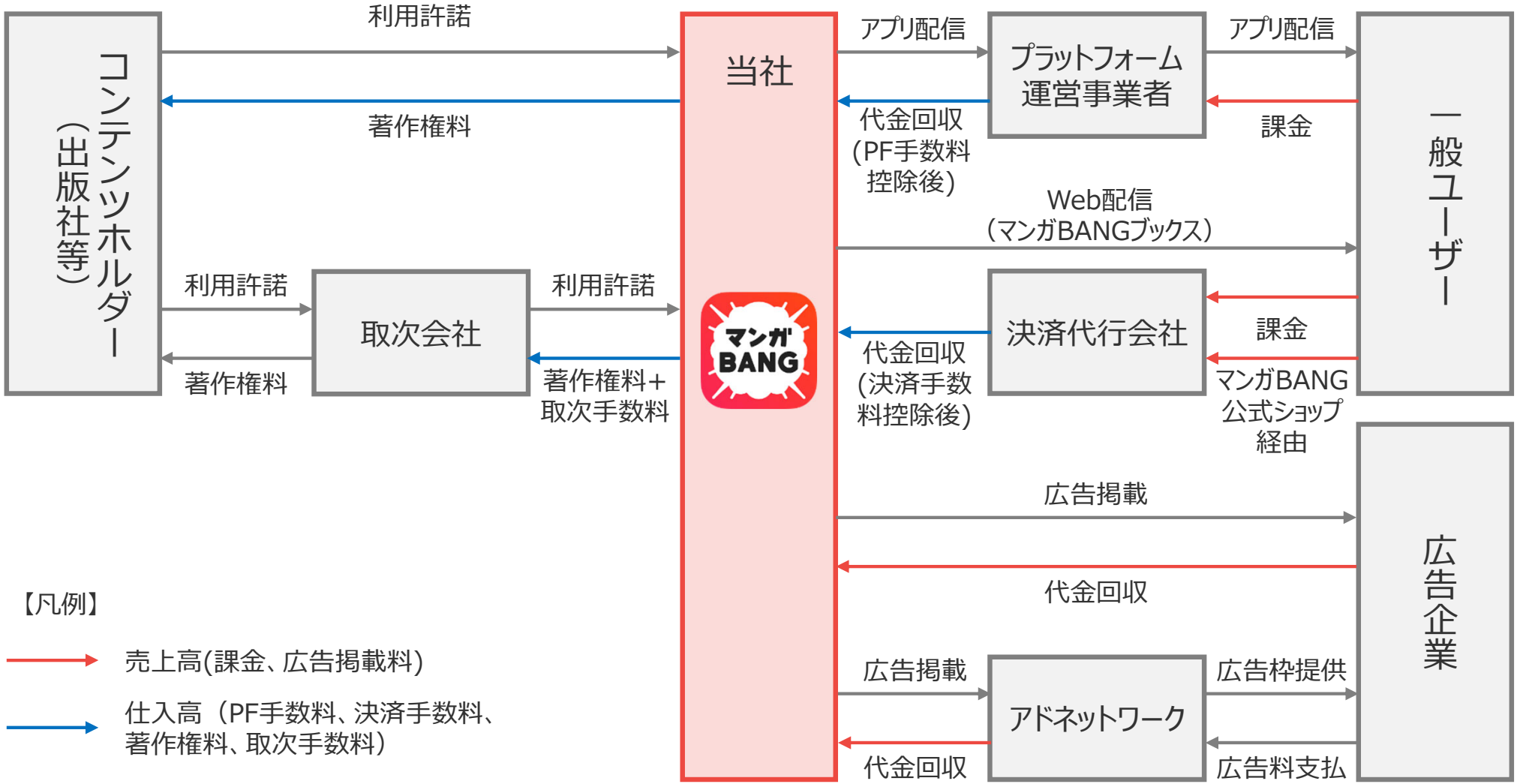


収益分解イメージ（KPI）



© Amazia, inc. All Rights Reserved.

「マンガBANG!」事業系統図



© Amazia, inc. All Rights Reserved.

Amazia

Contents.2

業績概要

- 2026年９月期 通期連結業績概要
- 前年同期比 連結営業利益増減分析
- 2026年９月期 第４四半期（会計期間）連結業績概要
- 業績推移　売上高/営業利益
- 業績推移　MAU /広告宣伝費
- マンガBANG!の広告ARPU/課金ARPU推移
- 2026年9月期　業績達成状況
- 2026年9月期　成長戦略の進捗状況

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

2026年９月期 通期連結業績概要

【売上高】
マンガBANG!のMAU減少に伴い課金収益は減少した一方で、マンガ制作・越境EC及びITソリューション事業（リーデックス新規連結+212百万円 ）が拡大し、売上高は再成長
【損益】
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23百万円の削減等の収益構造改革により、営業損失は228百万円改善し、132百万円で着地
投資先の売却等による特別利益150百万円や税効果会計の影響等も相まって、最終黒字化を達成

単位：百万円

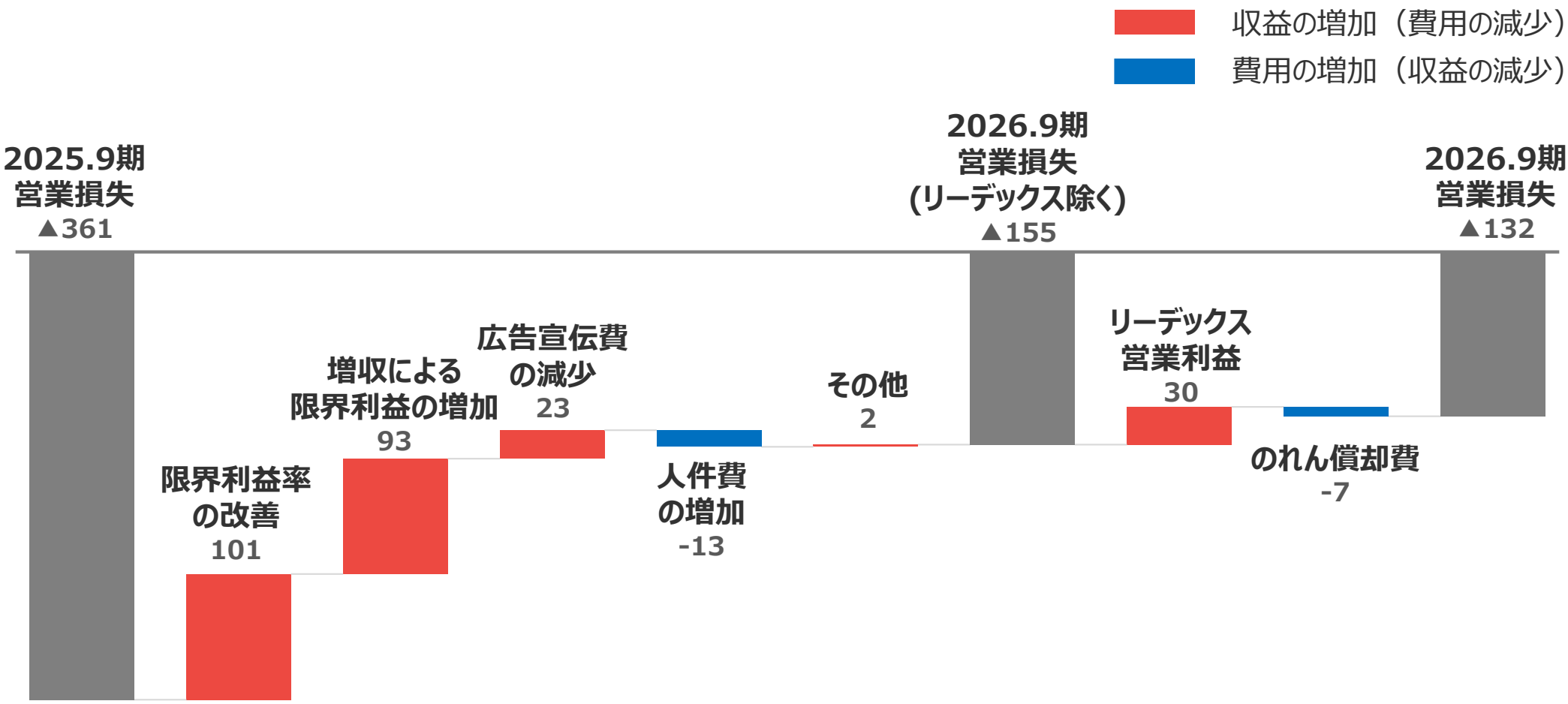
	2025年9月期 通期（連結）		2026年9月期 通期（連結）		前年同期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	2,843	100.0%	3,379	100.0%	+536	+18.9%
エンターテイメント	2,792	98.2%	3,056	90.4%	+263	+9.5%
ITソリューション	50	1.8%	323	9.6%	+272	+536.7%
売上総利益	575	20.3%	902	26.7%	+326	+56.7%
営業利益	▲361	▲12.7%	▲132	▲3.9%	+228	-
EBITDA	▲361	▲12.7%	▲124	▲3.7%	+236	-
経常利益	▲357	▲12.6%	▲128	▲3.8%	+228	-
親会社株主に帰属する当期純利益	▲372	▲13.1%	56	1.7%	+428	-

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

前年同期比 連結営業利益増減分析

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



※ 2026年4月～リーデックスの業績を取り込んでいるため、リーデックス営業利益・のれん償却費は半期分

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

2026年９月期 第４四半期（会計期間）連結業績概要

【売上高】
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（リーデックス新規連結+107百万円 ）等により、売上高が3四半期連続で増加
【損益】
マンガ制作売上の増加、Appleプラットフォーム手数料の削減等のコスト改善及びリーデックスの新規連結（+10百万円）が寄与し、営業損失は縮小
投資先の売却等による特別利益125百万円や税効果会計の影響等も相まって、最終黒字化を達成

単位：百万円

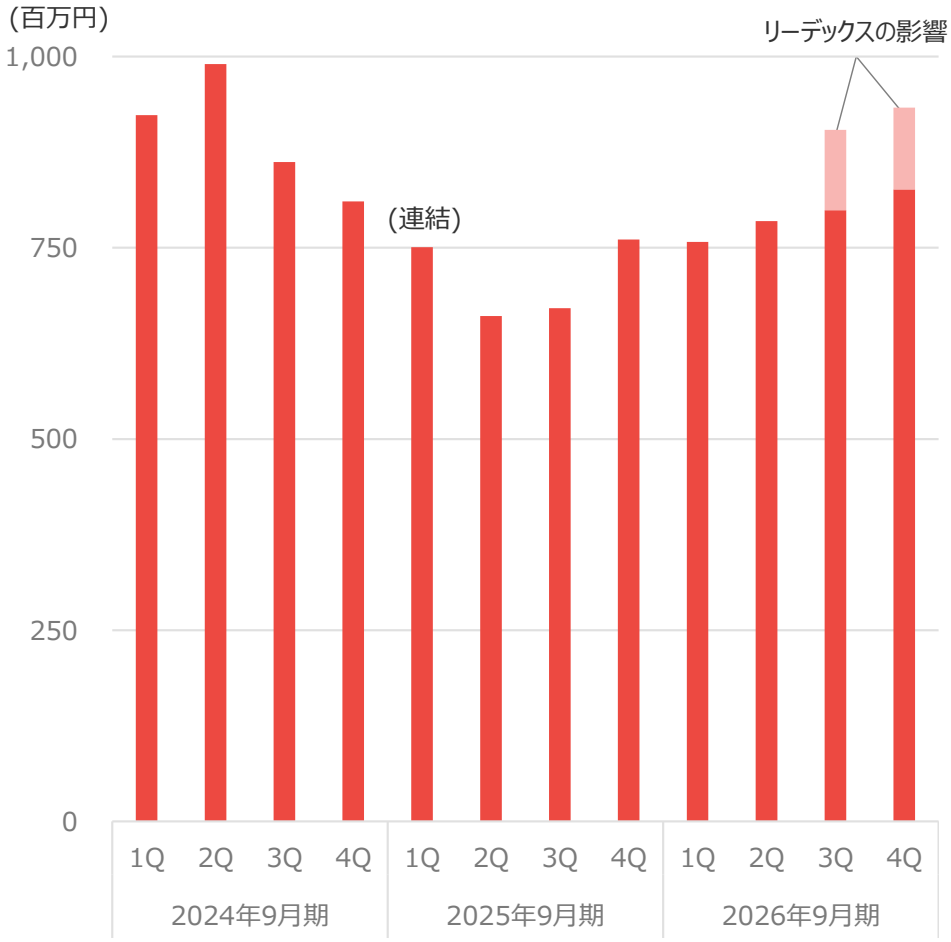
	2025年9月期 第４四半期会計期間（連結）		2026年9月期 第４四半期会計期間（連結）		前年同期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	760	100.0%	933	100.0%	+172	+22.7%
エンターテイメント	737	97.0%	794	85.2%	+57	+7.8%
ITソリューション	22	3.0%	138	14.8%	+115	+502.3%
売上総利益	190	25.1%	244	26.2%	+54	+28.4%
営業利益	▲38	▲5.0%	▲31	▲3.4%	+6	-
EBITDA	▲37	▲5.0%	▲27	▲3.0%	+10	-
経常利益	▲35	▲4.7%	▲32	▲3.5%	+3	-
（親会社株主に帰属する）当期純利益	▲45	▲6.0%	122	13.1%	+167	-

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

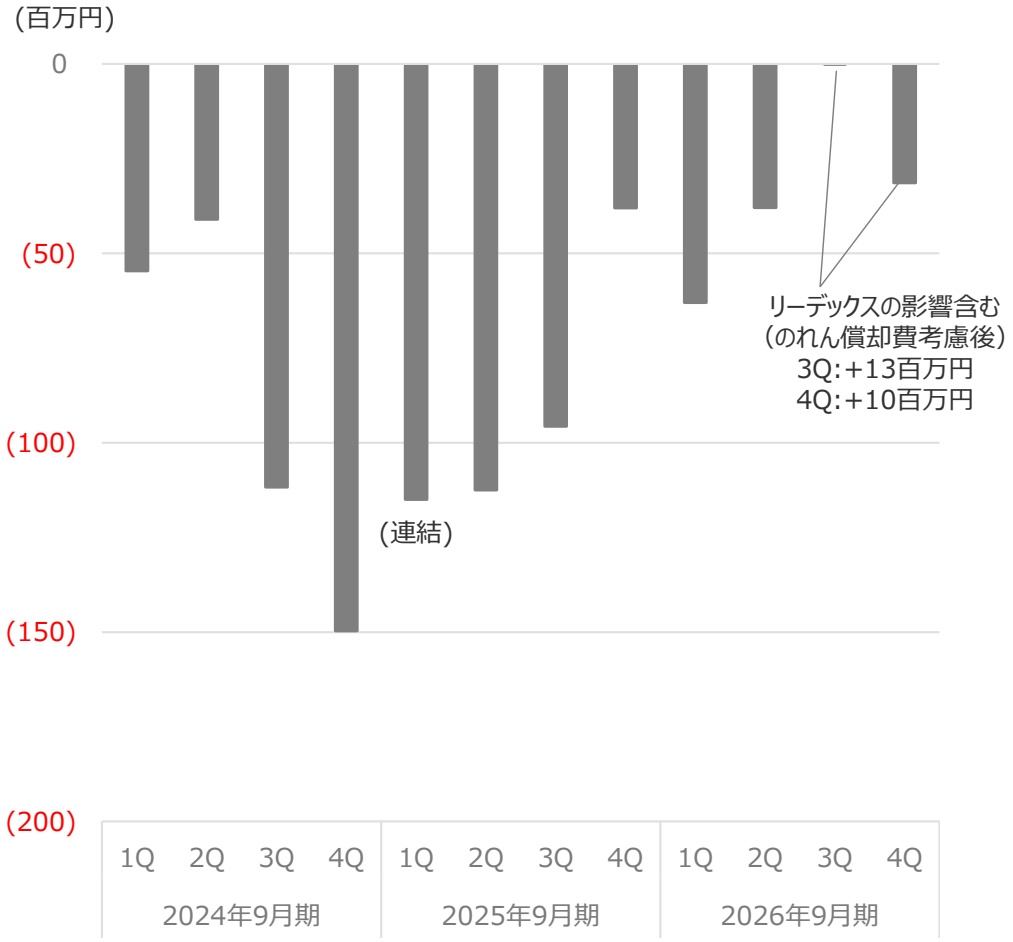
業績推移 売上高/営業利益

既存事業の成長とM&A効果の創出により、当4Q売上高は933百万円(当3Q比+3.2%)へ拡大
当3Qの広告単価特需を経て、当4Qも営業損益の改善傾向を維持

売上高



営業利益

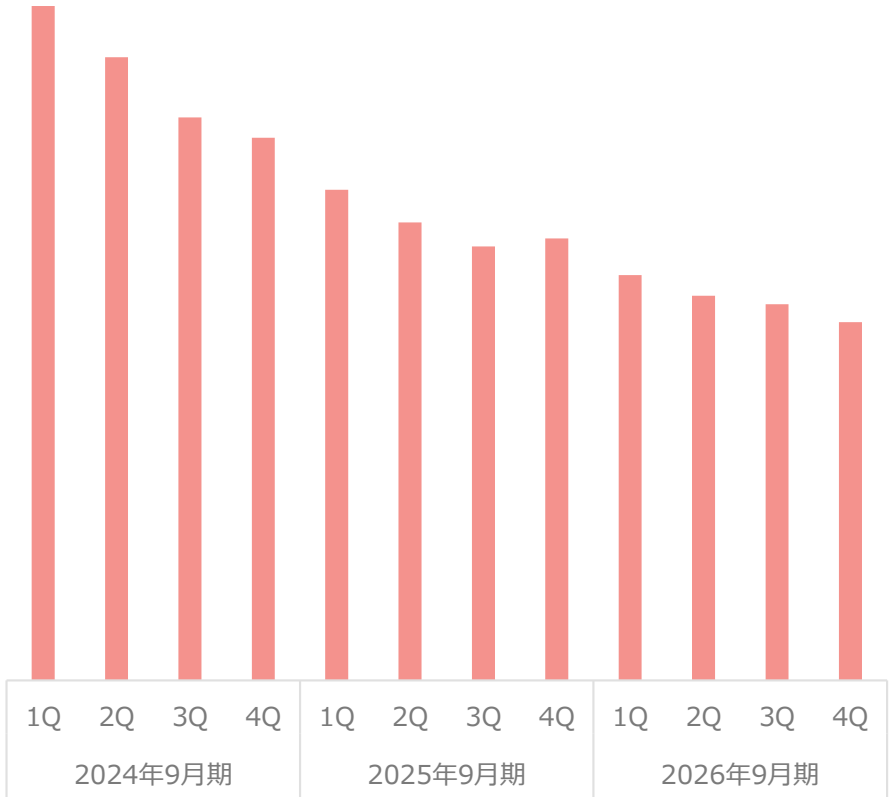


© Amazia, inc. All Rights Reserved.

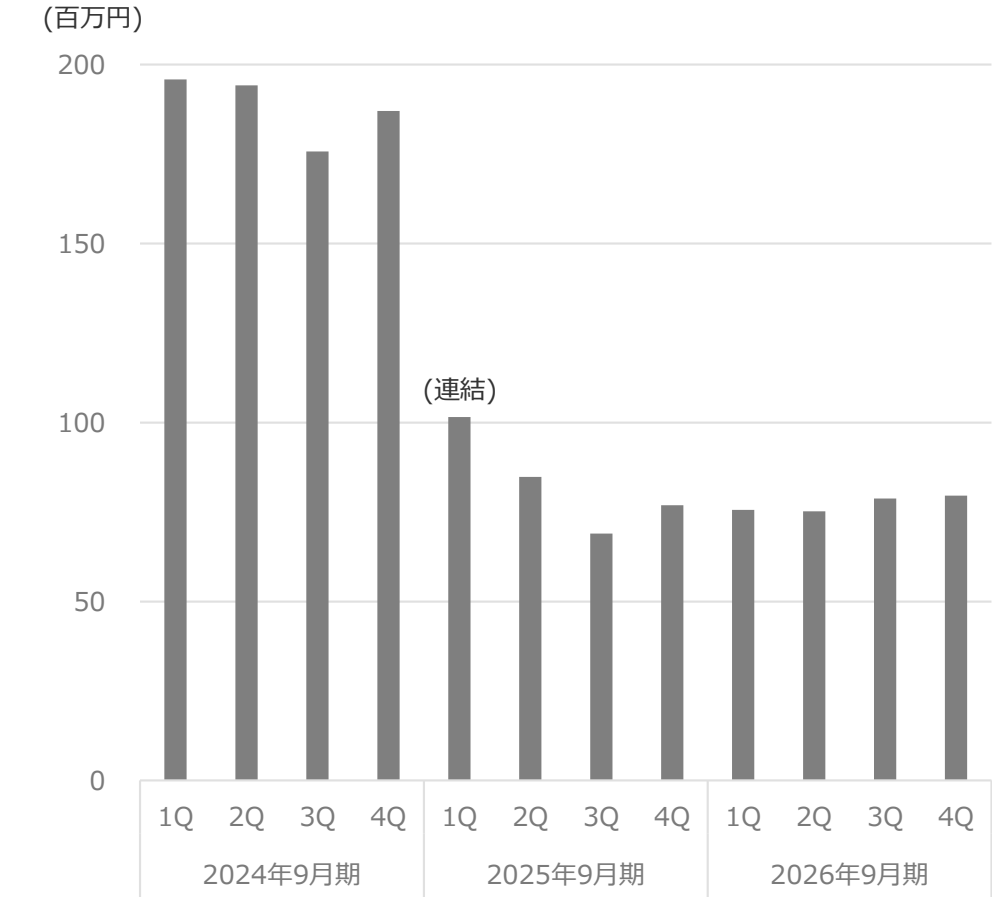
業績推移 MAU /広告宣伝費

広告宣伝投資の最適化（前3Q以降）を進め、投資効率を重視したユーザー基盤へ移行
広告宣伝費をコントロールしつつ、当3Qからオリジナル作品の広告出稿比率を高める運用を強化

MAU（3か月平均）



広告宣伝費



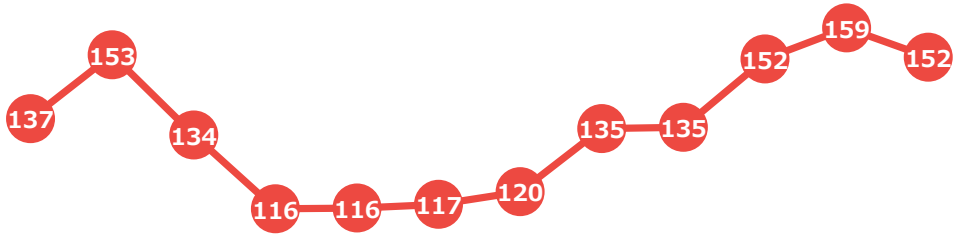
注：上記MAUは、マンガBANG!のMAUであり、マンガトート、Manga BANG!（海外版）等のMAUは除く

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

マンガBANG!の広告ARPU・課金ARPU推移

広告ARPU:広告収益単価は低調に推移しているが、広告枠の追加等の影響で改善傾向を維持
課金ARPU:110台で巡航推移も、当4Qは人気タイトルの配信追加により一時的な水準上昇

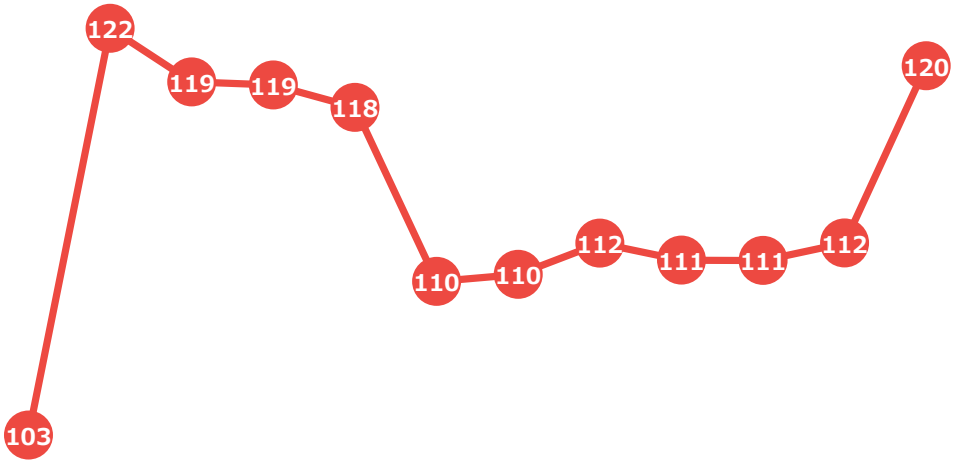
広告ARPU



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
2024年9月期				2025年9月期				2026年9月期			

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
2024年9月期				2025年9月期				2026年9月期			

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

2026年９月期 業績達成状況 1/2

マンガBANG!のMAU減少で課金収益減少も、広告収益・マンガ制作・越境ECは堅調に拡大
当3Qからリーデックス新規連結（+212百万円）も寄与し、売上高は既存事業を含め計画超過
事業ポートフォリオ最適化（投資先の売却）による特別利益の計上等もあり、最終黒字化を達成
主要事業の底打ちにより翌期の営業黒字化基盤を確立

単位：百万円

	2026年９月期			修正後計画との差異
	期初計画	26年8月公表修正後計画	実績	
売上高	3,076	3,321	3,379	+58
営業利益	▲131	▲123	▲132	▲9
経常利益	▲137	▲121	▲128	▲7
（親会社株主に帰属する）当期純利益	▲146	0	56	+56

期初計画比における「マンガBANG!」各ＫＰＩサマリー

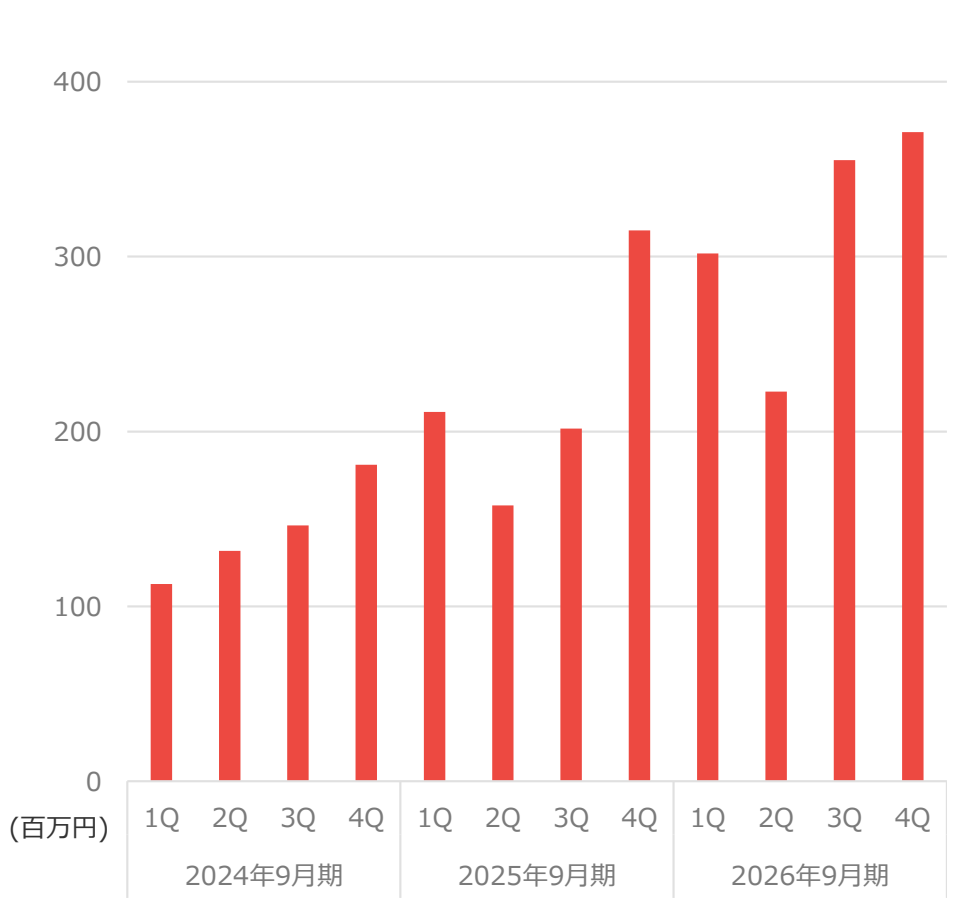
MAU	広告収益		課金収益	
	１日当たり広告収益	利用日数	決済率	ARPPU
▲	◎	－	△	○
計画を大幅に下回り推移	計画を大幅に上回り推移	ほぼ計画通りに推移	計画を下回り推移	計画を上回り推移

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

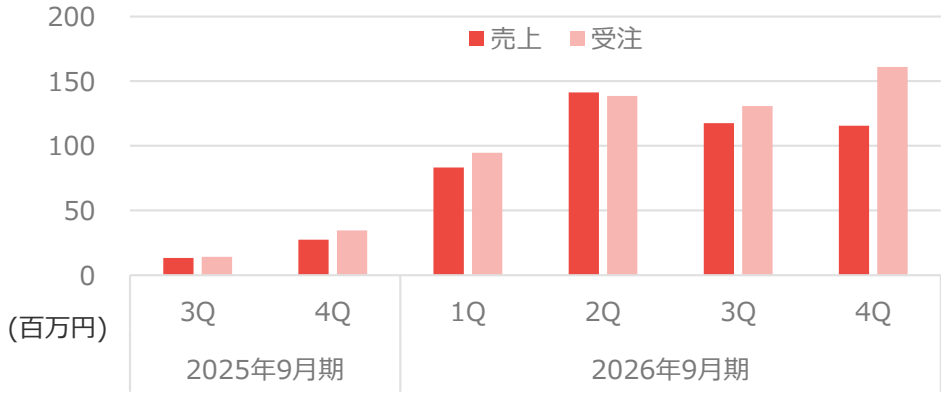
2026年９月期 業績達成状況 2/2

マンガ制作:人気作品の新刊発売時期による波はあるものの、上代取扱高が前期比41.2%増加
越境EC:立上げ完了により四半期１億円規模が定着、当4Qは大型商品の受注寄与で一時加速
SES:リーデックスのM&A寄与により、事業規模が非連続に拡大、新たな収益の柱へ躍進

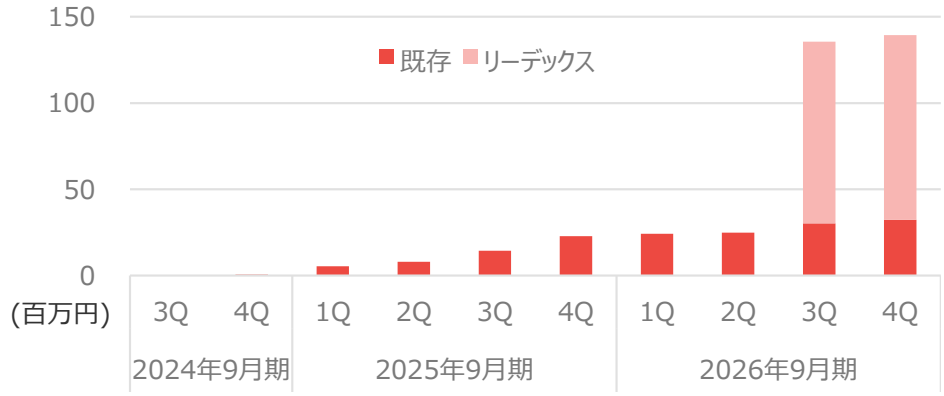
マンガ制作_上代取扱高



越境EC（Fandom Tokyo）



SES_売上高



© Amazia, inc. All Rights Reserved.

成長戦略の進捗状況 1/2

マンガアプリ(Web版含む)の展開

成長戦略	進捗状況
アプリ内よりもお得に購入できるアプリ外課金を導入し、ユーザーの利用率の向上及び決済手数料の削減を見込む	26年6月に、アプリ内よりも**10%安く購入できる『マンガBANG公式ショップ』**を開設。ユーザーの利用率向上に向けた施策検討中。 26年12月からスマホソフトウェア競争促進法の適用開始により、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）。
マンガBANG!の利益拡大を目指して、MAUを維持しつつ、広告宣伝費をコントロールする	広告費は予算内コントロールを徹底。オリジナル作品の成長に伴い、広告出稿比率を引き上げる運用へ変更。 MAUは微減も、他社外販含めたIP全体の収益向上を図る。
ユーザー当たりの広告視聴回数及び課金額を増やすために、UI/UXの改善、機能追加を行い、LTV向上を目指す	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等で、1日当たり広告収益は**28%改善**。

マンガ制作の強化

成長戦略	進捗状況
連載作品55本程度を維持しながら、引き続き作品評価を早め、売れ行きのいい作品割合を増やす	26年9月期に20作品新連載、22作品完結となり、期末時点で53作品を連載中（累計96作品）。 **年間上代取扱高50百万円**を超える作品が増えたほか、費用計上済みの既存巻の売上も好調に推移し、売上高が前期比**+33.5%**成長。 特に、連載中の『ミリモス・サーガ～』が26年9月期**30万部超**（累計95万部超/13巻）、『異世界クラス召喚～』が26年9月期**40万部超**（累計70万部超/5巻）売れるヒット作品に育った。
各作品ジャンルにあった大手書店との先行配信や無料キャンペーン施策等を行い、作品の露出を増やす	各書店との連携を深め、新刊発売時や完結時といった従来のピーク時に加え、通常時の売上増加を実現。 特に、『10年越しの復讐』が大手電子書店で上位ランクインし、月間上代売取扱高20百万円を記録するなど、売上高を底上げ。
IP展開に向けた動きを活発化	主力タイトルのアニメ化に向け、制作パートナーおよび関係各社との協議・準備が進行中。

注：書店により、当社の版権料率が異なるため、上代取扱高と売上高で差が発生
販売部数は、電子売上を含めて換算計算

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

成長戦略の進捗状況 2/2

Fandom Tokyoの拡大

成長戦略	進捗状況
SNS運用、ファンコミュニティを活用して、集客拡大及びリピーター比率の向上を図る	SNS運用やメルマガ配信、顧客との継続的なコミュニケーションを図ることで、リピーターの売上割合が**25年9月期20%⇒26年9月期30%に上昇**。
サプライヤーの新規開拓により、商品の安定供給及び商品ラインナップの拡充を図る	人気商材の市場供給制限を踏まえ、新規開拓よりも主要サプライヤーとの関係深耕へ戦略的をシフトし、仕入量を大幅に拡大。 取扱商品の幅を広げるため、その他サプライヤーとの関係構築を模索。
カントリーリスク（法規制・税務・為替・不正・物流等）を検討しながら、販売地域の拡大を目指す	アラブ首長国連邦、シンガポール、台湾へ販売地域を拡大。

ITソリューション事業の拡大

成長戦略	進捗状況
【SES】 社内SE、セキュリティ人材等、採用エンジニアの幅を増やすことで採用速度を上げる	採用対象の拡充により人員・売上高が順調に成長。 26年3月末のリーデックスM&Aにより規模を非連続に拡大させるとともに、同社顧客基盤の活用により**高単価案件比率も上昇**。
【SES】 高単価受注に向け、上位階層の案件に入れるように営業を強化	
【SEOメディア】 マンガBANGのブランディングと業務提携したランク王社のノウハウを活用し、マンガBANGマガジンの成長を目指す	PV数は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に留まる。 現在、マネタイズ導線の見直し等による収益性改善を推進中。
【Pet walk】 小規模なテストマーケティング実施し、ユーザー動向を確認し、今後の方針を決定	ユーザー当たりの収益化は立ち上がりつつあるものの、集客および定着率に課題。 投資対効果の観点から、事業継続を含めた今後の方向性を慎重に検討中。

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

Amazia

Contents.3

市場・競合・自社分析

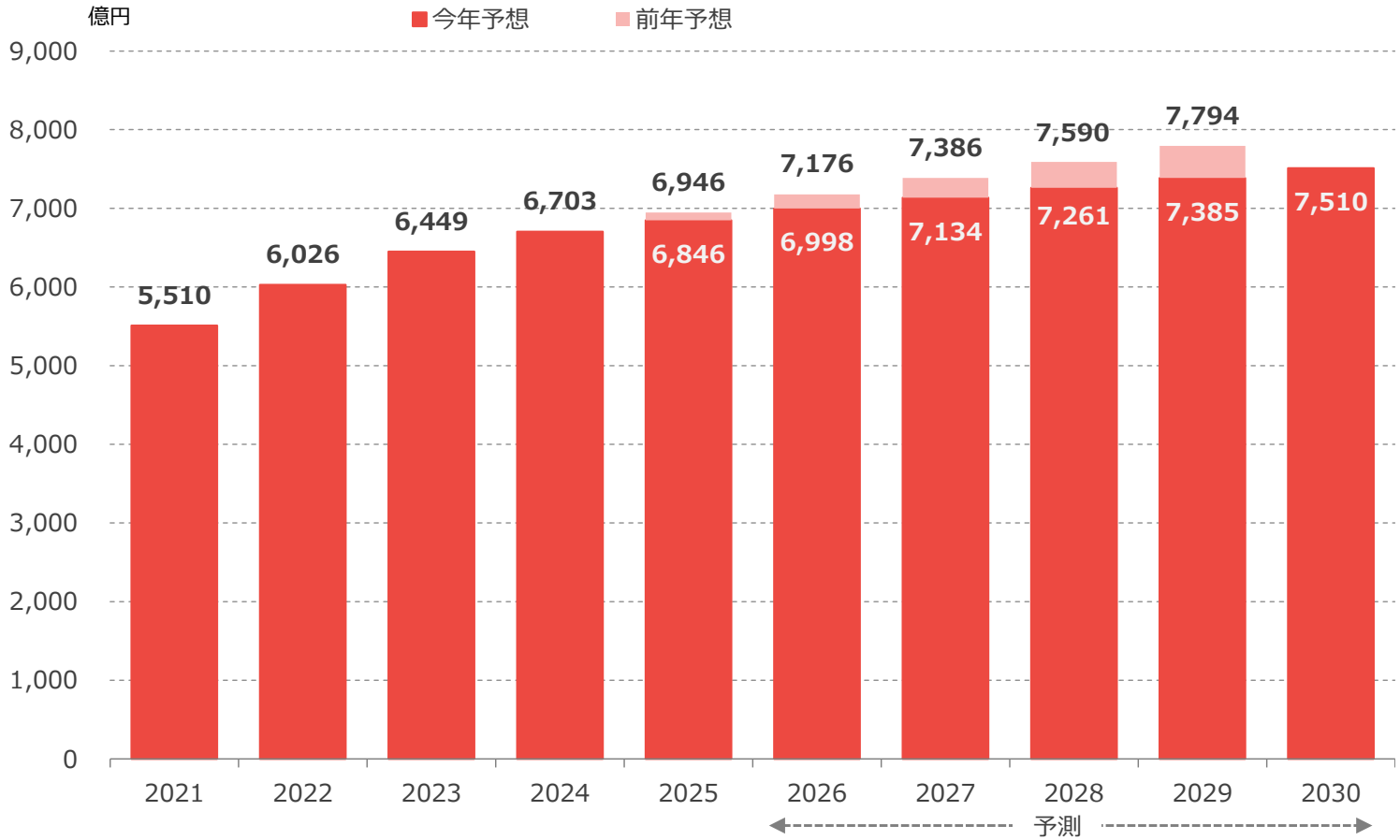
- 市場分析
- 競合分析～当社のポジショニング
- 自社分析～当社の特徴・強み

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

市場分析

2025年度電子書籍市場は6,846億円（前年比+2.1%）と成長鈍化・成熟期へ移行
プラットフォーム単体の拡大から、自社IPの創出・事業ポートフォリオの多角化により継続成長を図る

電子書籍市場（電子書籍+電子雑誌）

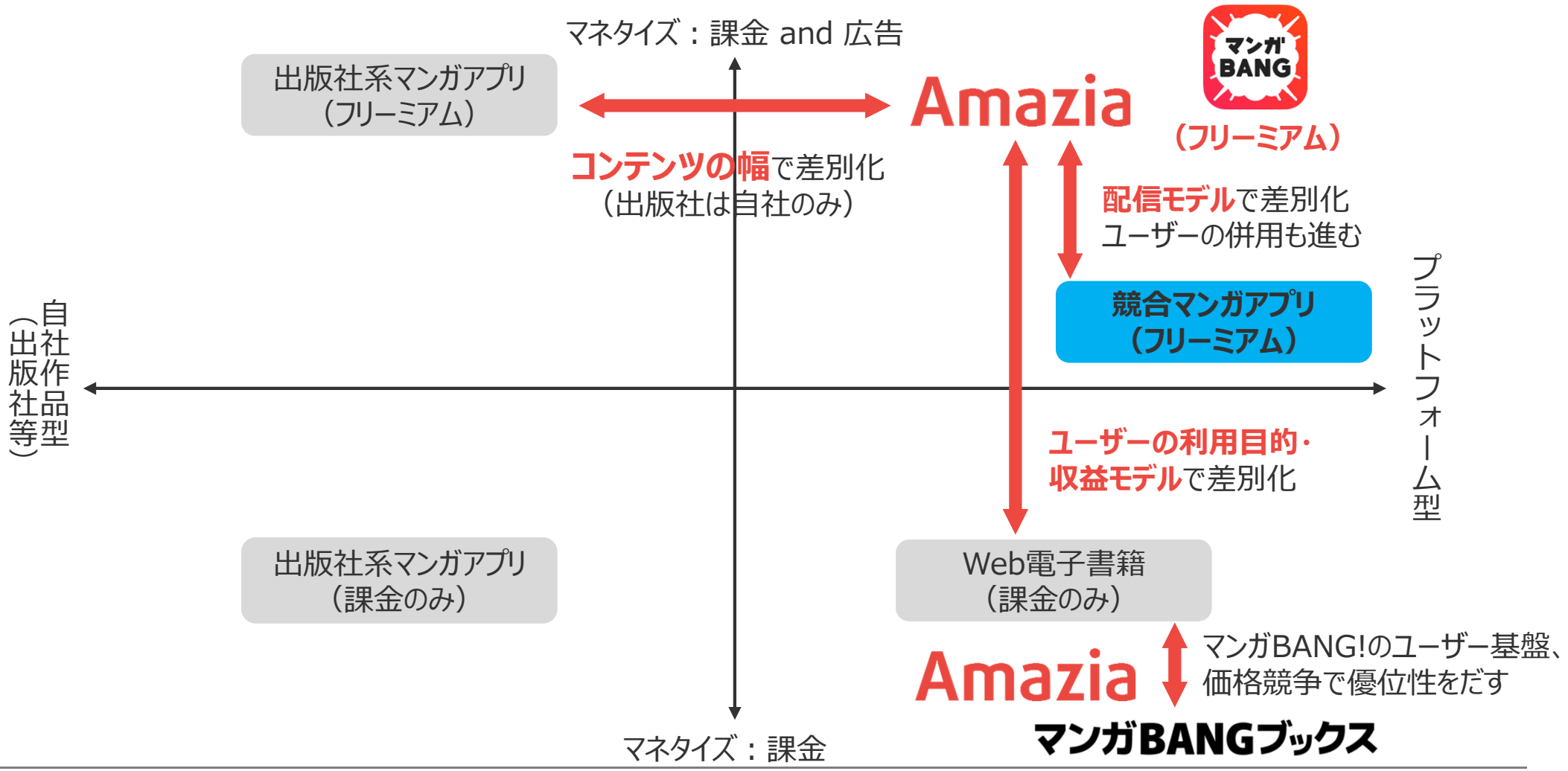


出所：インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2025」、「電子書籍ビジネス調査報告書2026」

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

競合分析～当社のポジショニング 1/2

当社マンガアプリは、コンテンツ競争力、収益機会の多様化などでWeb電子書籍・出版社系マンガアプリと差別化したポジションを確立＋2024年９月期よりWeb電子書籍市場に参入



© Amazia, inc. All Rights Reserved.

競合分析～当社のポジショニング 2/2

電子書籍市場は、①Web電子書籍と②出版社系アプリ・③プラットフォーム型アプリで棲み分け
マンガアプリの中でも、複数アプリの併用が進み、競合性の低い市場

- ✓ １アプリ当たりの可処分時間が短い（無料で読める範囲に制限がある等）
- ✓ 配信作品、配信モデル（作品毎に1日1話無料、コーナー全体で複数話無料等）が異なる

棲み分け

併用

電子書籍市場	利用目的	メインの販売作品	メインユーザー	
Web 電子書籍	購入目的	最新刊（紙からの置き換わり＋特定ジャンルが人気）	男性・女性	マンガBANGブックス
出版社系 マンガアプリ	スキマ時間の利用	新作（作品数が限定的）	男性・女性	
プラットフォーム型 マンガアプリ	スキマ時間の利用	旧作	男性	マンガBANG
			女性	

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

自社分析～当社の特徴・強み

01 アプリ開発力 / 02 マネタイズ力

開発体制

- 企画・開発・運営を自社内で一貫

Amazia

企画

開発

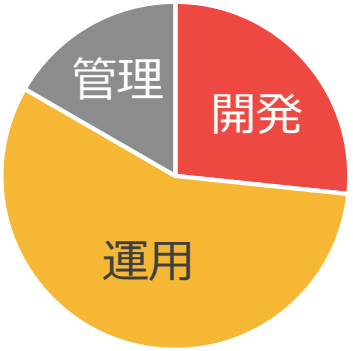
運営

ユーザー

運営メンバー

- 市場調査力とそれを反映させる開発力・コンテンツ獲得力があるバランス型のメンバー構成

メンバー構成割合



開発 ：平均開発経験10年程度のチーム編成

運用 ：電子取次、電子書籍サイト、編集経験者

管理 ：公認会計士、経営企画経験者等

コンテンツ獲得力

- ユーザ基盤、販売実績等が評価され、多数の出版社からコンテンツを獲得し、プラットフォーム型のビジネスを展開

集英社

小学館

講談社

Amazia

秋田書店

KADOKAWA

白泉社 等

03 ライトユーザー基盤

- フリーミアムモデルにより広範なユーザー層を獲得

Amazia

課金ユーザー

ライトユーザー

電子書店等

課金ユーザー

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

Amazia

Contents.4

事業計画及び成長戦略

- 2027年９月期　事業計画
- 2027年９月期 事業計画の営業利益増減推移
- 2027年９月期　成長戦略
- 将来的な成長イメージ
- AmaziaのESGへの取組み
- 事業等のリスク

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

2027年９月期 事業計画

営業損益の黒字化と売上高3,717百万円（前期比+10.0%）の達成を目指す
マンガ制作の売上拡大と、SES事業（リーデックスの通期寄与＋既存拡大）の利益貢献による収益基盤の強化を図る

単位：百万円

	2026年9月期(実績)	2027年9月期(計画)
売上高	3,379	3,717
営業利益	▲132	0
経常利益	▲128	5
親会社株主に帰属する当期純利益	56	55

※ 当社グループが属する電子書籍業界は、外部環境が著しい変化をしているため、創発的で柔軟性の高い経営が重要と考え、現時点においては中期経営計画を公表しないことが適切と判断

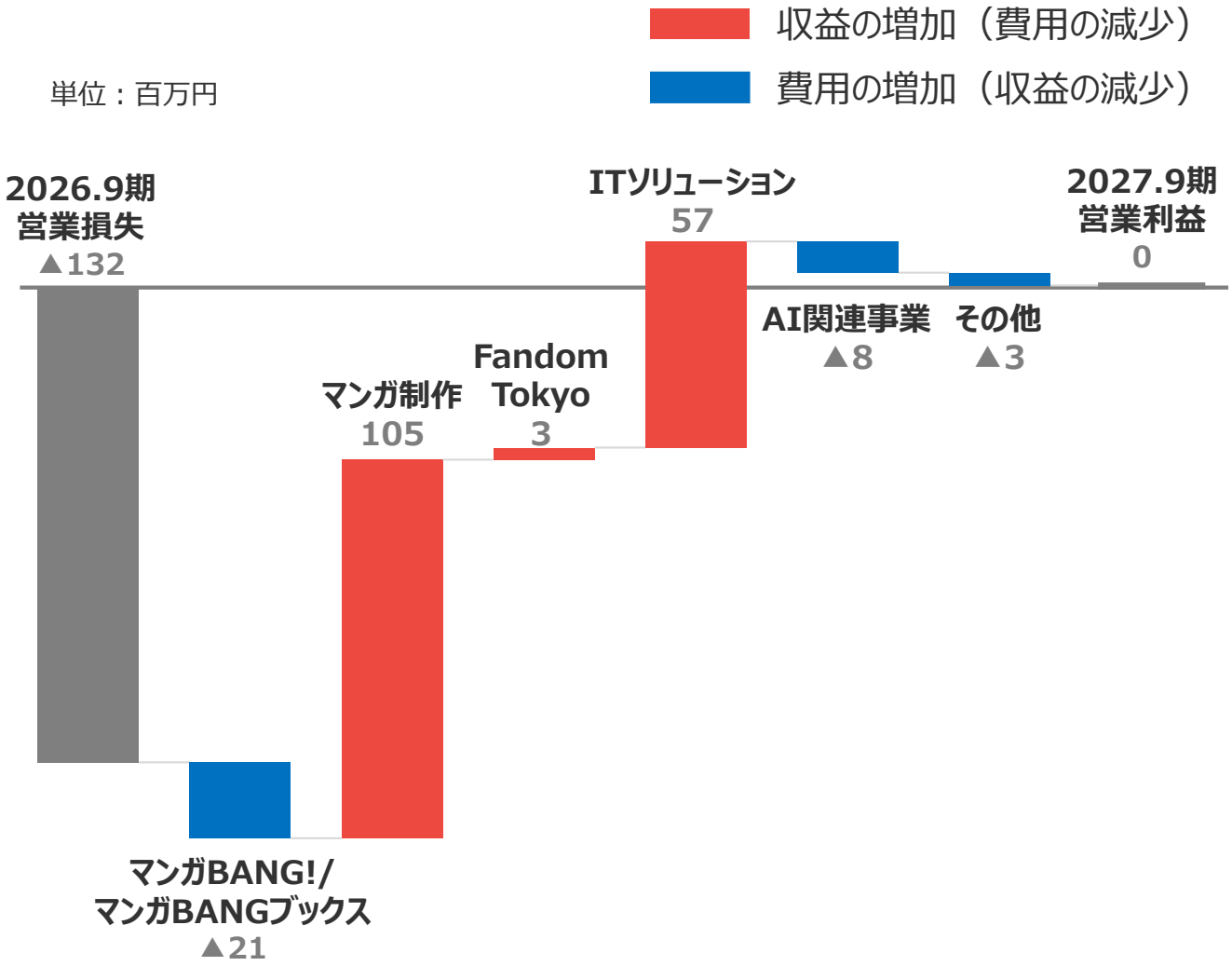
マンガBANG!における各KPIの計画策定の前提条件

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
26.9期の減少傾向を踏まえ、27.9期も同水準の減少を前提とした計画	広告枠を追加した26.9期下期と同水準で推移すると仮定	26.9期の水準から保守的係数を乗じた数値で推移すると仮定	26.9期と同水準で推移すると仮定	26.9期と同水準で推移すると仮定

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

2027年９月期 事業計画の営業利益増減推移

マンガ制作の利益化とITソリューションの拡大により、2027年9月期は営業黒字化へ



主な増減項目の内容

エンターテイメント事業＋77M（海外等含む）

【マンガBANG!/マンガBANGブックス】
オリジナル作品による定着率向上や広告枠追加等の施策を推進する一方、広告市況の変動やユーザー数の直近推移を踏まえ、計画上はMAU微減に伴う収益減を見込む

【マンガ制作】
売れ行きのいい作品の増加及び費用計上済の既存巻の売上増加により、制作費は8M増加するが、事業利益は大幅改善を見込む

【Fandom Tokyo】
買取事業やグッズ企画・販売等の周辺展開による成長を目指す一方、大型商品の発売時期による業績の波を考慮し、計画上は26.9期と同水準と仮定

ITソリューション事業+57M

【SES】
リーデックス社の通期寄与及びエンジニア増員により増益を見込む。同社との顧客網の相互活用による高収益化を推進する一方、計画上は確定案件をベースで算定。

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

2027年９月期　成長戦略

01 マンガBANG!(Web版含む)の展開

- オリジナル作品への広告出稿シフトを継続し、ユーザー定着率とLTV（顧客生涯価値）の向上を推進
- ユーザー当たりの広告視聴回数及び課金額を増やすために、UI/UXの改善、機能追加を行い、LTV向上を目指す

02 マンガ制作/IP展開の強化

- ①作品評価を早期化し、有望作品への集中投資により連載ラインナップを高品質化、②長期連載に適したストーリー性のある作品を主軸に制作することで、年間上代取扱高50百万円超のヒットタイトルの創出を目指す
- アニメ製作委員会への出資・参画をはじめとする、メディアミックスの本格推進



03 Fandom Tokyoの拡大

- 買取事業、グッズ企画・販売等（将来的には自社IPも想定）の周辺領域の拡大を目指す
- 自社ECストアに加え、外部プラットフォーム（TikTok Shop等）を活用したグローバル販売網を拡張

04 ITソリューション事業の拡大

【SES】

- リーデックスの顧客基盤を活用し、高単価・上位階層案件の獲得推進により安定利益を創出
- AI活用技術をはじめとする先端エンジニアの育成・リスキリングによる単価向上

05 AI関連事業の拡大

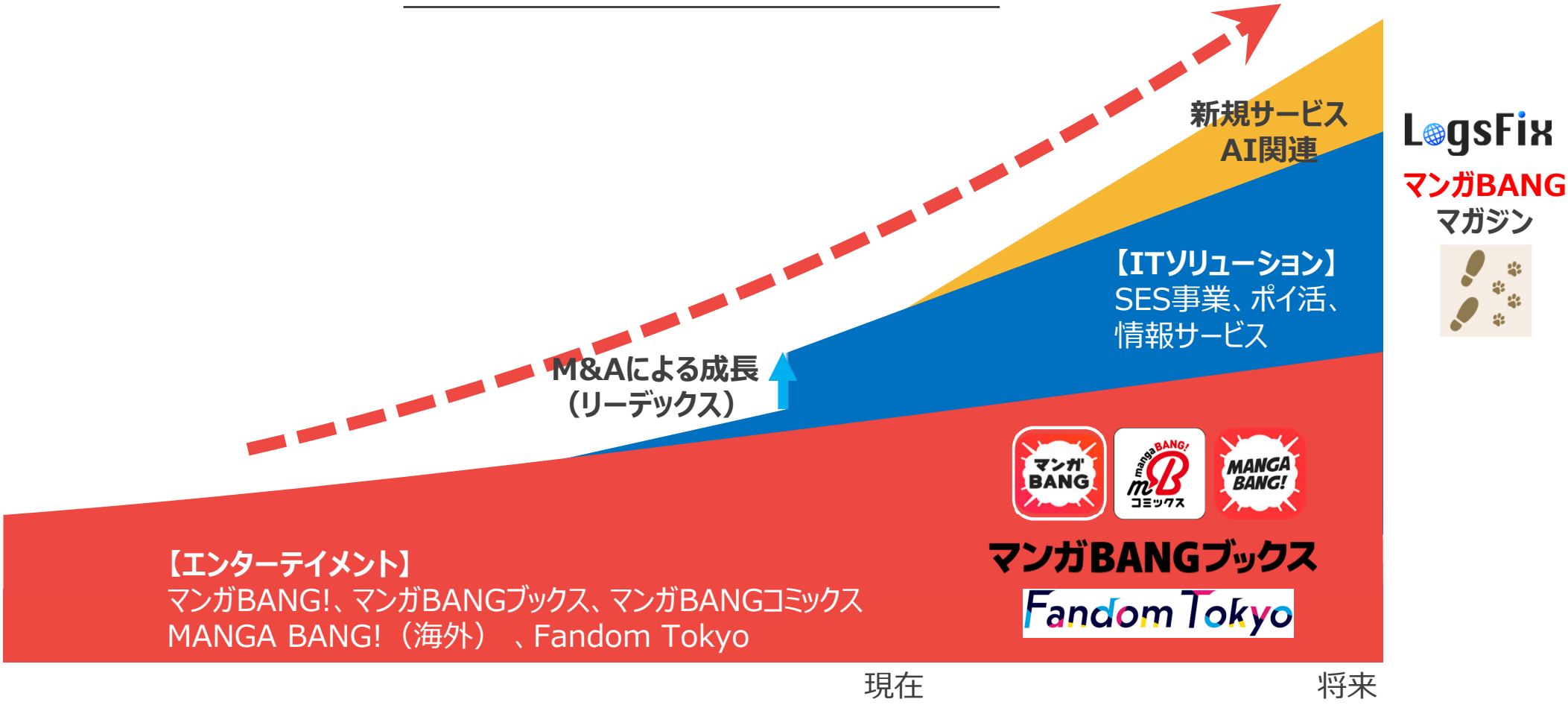
- 26年8月にウィズマイメディカルからAmazia AIに商号変更を行いAI関連事業への参入
- 社内開発ノウハウを活かした「AIチャットサービス」の提供及び「企業向けAI開発支援」の展開

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

将来的な成長イメージ

既存のマンガアプリサービスで一定の利益を創出しつつ、オリジナル作品の大ヒット及びIP展開及びITソリューション事業の拡大、AI関連の新規サービス導入により、更なる成長を目指す

成長イメージ



© Amazia, inc. All Rights Reserved.

AmaziaのESGへの取組み

ESG	ESG課題（重点活動項目）	SDGs
E 環境	１．電子書籍化（ペーパーレス化）による森林保護 ２．森林保護によりCO2の削減 ３．デビューの場と収益化の機会の創出による、マンガ文化の発展	
S 社会	１．従業員の働きがいの向上 リモートワーク、フレックス制度の導入 ２．従業員のスキルアップ支援 セミナー、書籍、資格試験代の補助 ３．人権に配慮し、多様性と柔軟性に配慮した就労環境の整備 男性社員の育児休暇の整備（2026年９月期対象者なし）、外部相談窓口（ハラスメント、法律、精神的ストレス等の相談）の設置等	
G ガバナンス	１．女性役員の積極的な起用 2026年9月期末時点で12.5% ２．社内取締役と社外取締役のバランス 社内取締役３名、社外取締役２名	

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

事業等のリスク

本書提出日時点で、当社グループ事業の特に重要なリスクとして以下を認識し、その対応を行う

主な事業リスク	発生可能性等	リスクの内容と当社の対応策
情報セキュリティリスク	発生可能性：高 時期：常時 影響度：中	近年、生成AI等の技術革新に伴いサイバー攻撃が急増・高度化しており、当社グループが運営するマンガアプリ事業におきましても情報セキュリティの徹底が極めて重要と認識しております。当社グループでは、リスクを低減するために、取得する個人情報を最小限に留めるとともに、クレジットカード情報等の決済情報については外部サービスを利用し、自社サーバー内には保持しない運用を徹底しております。しかしながら、近年のサイバー攻撃は高度化・複雑化・多様化しており、不正アクセス等のリスクを完全に排除することは困難であります。仮にこれらサイバー攻撃等が発生した場合、調査・対策に伴うサービスの一時停止及び機会損失、対応費用等の発生及び社会的信用の低下を及ぼす可能性があります。当社グループでは、WAFの導入、定期的な脆弱性診断の実施等の予防措置に加え、最新のサイバー攻撃の傾向や脅威情報を把握し、セキュリティ対策を適時・継続的にアップデートする体制を整えて参ります。
プラットフォーム運営事業者の動向について	発生可能性：中 時期：常時 影響度：高	当社グループの売上の大半は、アプリを利用した課金売上及び広告売上であり、Apple及びGoogle等のプラットフォーム運営事業者への依存度が高くなっております。そのため、ATT導入や手数料率、広告出稿審査基準や取扱コンテンツに応じた決済規制等の動向を含め、これら事業者の規約・方針変更により当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があり、その動向を注視して参ります。
為替リスクについて	発生可能性：高 時期：常時 影響度：低～中	欧米・オセアニア等の海外市場向け越境EC展開に伴い、為替レートの変動による売上への影響リスクが存在します。当社では仕入れ及び販売価格の設定を「日本円ベース」で行い、現地決済時に各国通貨へ換算する仕組みを採用しているため、円高傾向が生じた場合は現地通貨表示価格の上昇に伴い販売数量が伸び悩むリスクがあります（逆に円安傾向は現地価格の割安感から売上増加要因となります）。商品の仕入・価格設定を日本円ベースで統一することで、構造的な為替差損リスクを抑え込むとともに、当社商品の購入から当社への入金までを約2週間という短期間で回収するサイクルを維持し、為替差額リスクを最小化しています。また、急激な為替相場の変動に対しては、状況に応じて適時・柔軟な販売価格の見直しを行って参ります。

※投資者の判断にとって特に重要なリスクを抜粋して記載しており、当社グループに関する全てのリスクを網羅するものではありません。全般的なリスク情報は有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。なお、前回（2025年11月13日公表）記載した「知的財産権の侵害」「競合他社の影響」「マンガアプリサービスの事業特性」は、影響の定着等により成長計画への追加的影響度が相対的に低下したため、当資料での掲載を削除いたしました。文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社グループが判断したものであります。

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

Amazia

Contents.5

Appendix

- 四半期業績推移
- 年間業績推移

© 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)

	24/9期※3				25/9期				26/9期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	923	990	862	810	750	660	670	760	757	784	904	933
変動費(※1)	605	654	610	597	562	487	488	513	526	521	509	561
広告宣伝費	195	194	175	187	101	84	68	76	75	75	78	79
人件費(※2)	107	95	111	104	122	118	129	130	140	148	230	227
その他	69	86	76	71	79	82	79	77	77	77	85	95
営業利益 (営業損失)	▲54	▲41	▲111	▲149	▲114	▲112	▲95	▲38	▲63	▲37	▲0	▲31
経常利益 (経常損失)	▲59	▲36	▲109	▲153	▲111	▲113	▲97	▲35	▲60	▲36	1	▲32
当期純利益 (当期純損失)	▲59	▲37	▲109	▲382	▲115	▲113	▲97	▲45	▲61	▲28	23	122

※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

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

年間業績推移

		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(連結) 2026年９月期	**第18期計画 2027年９月期**
売上高	(千円)	6,547,840	4,650,427	3,586,956	2,843,175	3,379,623	**3,717,000**
経常利益及び経常損失（△）	(千円)	144,132	15,009	△403,486	△357,578	△128,973	**0**
当期純利益及び（親会社株主に帰属する）当期純損失（△）	(千円)	41,243	△60,926	△589,719	△372,270	56,549	**55,000**
資本金	(千円)	366,004	366,004	366,724	366,724	366,724	**（未開示）**
発行済株式総数	(株)	6,754,600	6,754,600	6,757,800	6,757,800	6,757,800	
純資産額	(千円)	2,041,309	1,878,996	1,279,629	907,103	964,606	
総資産額	(千円)	2,864,191	2,576,167	1,950,236	1,461,555	1,656,112	
１株当たり純資産額	(円)	286.40	274.38	184.85	128.25	140.75	
１株当たり当期純利益及び１株当たり当期純損失（△）	(円)	6.14	△9.27	△89.62	△56.60	8.60	**8.40**
自己資本比率	(%)	66.1	70.0	62.3	57.7	55.9	**（未開示）**
自己資本利益率	(%)	2.1	△3.3	△48.5	△36.2	6.4	
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	57,328	△160,084	△336,374	△451,529	△232,094	
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	△130,301	△196,974	△83,389	△16,390	176,464	
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	△94,924	△28,844	2,530	-	-	
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	1,731,646	1,345,743	928,509	460,589	404,959	
従業員数〔外、平均臨時雇用者数〕	(名)	31 〔11〕	34 〔13〕	45 〔18〕	53 〔16〕	106 〔18〕	

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。

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

本資料の取り扱いについて

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- 実際の業績に影響を与えうる重要な要因には、当社グループ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。

■ 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は、2027年11月を予定しております。

【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 Paid User）：1課金ユーザーあたりの平均売上
- LTV（Life Time Value）：1ユーザーあたりの生涯売上
- 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
- WAF（Web Application Firewall）： Webアプリケーションの脆弱性を狙った不正アクセスやデータ改ざん等の攻撃を検知・遮断するセキュリティシステム

© Amazia, inc. All Rights Reserved.