

イグニス

3689 東証マザーズ

<http://1923.co.jp/ir>

2016年9月28日(水)

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
柴田 郁夫

[企業情報はこちら >>>](#)

- ※1 ある月に1回以上、アプリの利用があったユーザー数(重複も含む)。
- ※2 当社では開発期間に応じて、無料ネイティブアプリを小規模アプリ(1ヶ月未満)、中規模アプリ(1ヶ月超3ヶ月未満)、大規模アプリ(3ヶ月超)に分類している。
- ※3 出会い・婚活マッチングサービス
- ※4 2015年10月に買収したキュレーションメディア
- ※5 6月30日より開始したカジュアルゲーム(LINEとの協業第1弾)

■「ぼくとドラゴン」の好調持続により2016年9月期の通期予想を増額修正

イグニス<3689>は、スマートフォン向けネイティブアプリの企画・開発・運営・販売を手掛けている。主に広告収入による「無料ネイティブアプリ」と課金収入による「ネイティブソーシャルゲーム」の2ジャンルを事業の柱とし、ゲーム及び非ゲームの領域で独自のポジショニングを確立している。日常的に利用する高品質なツール系アプリなどを無料で提供することにより、ダウンロード数及びMAU(Monthly Active Users)※¹の拡大が同社の成長をけん引してきた。前期(2015年9月期)からは、これまでの小規模アプリ中心から、コミュニケーション領域などライフタイムの長い中・大規模アプリ※²へ注力することによる収益構造改革に取り組んでいる。転換期に当たるところに、急激な環境変化の影響(小規模アプリの収益化の難易度が上昇)が重なったことから業績が一且後退する局面を経験したが、順調に立ち上がった「ぼくとドラゴン」(ネイティブソーシャルゲーム)が足元で好調に推移しており、同社は新たな成長ステージを迎えた。

2016年9月期第3四半期累計期間(2015年10月-2016年6月)の業績は、売上高が前年同期比260.3%増の4,035百万円、営業利益が1,202百万円(前年同期は313百万円の損失)と大幅な増収増益(黒字転換)となり、営業利益は同累計期間における最高益を更新した。期初から好調を継続している「ぼくとドラゴン」(ネイティブソーシャルゲーム)が第3四半期に入ってから順調に伸びており、大幅な増収増益に寄与した。また、損益面でも、「ぼくとドラゴン」を中心とした戦略的な広告展開や本格的なテレビCMに向けたテストマーケティングを実施したが、累計期間における営業利益率は約30%の高い水準を確保している。

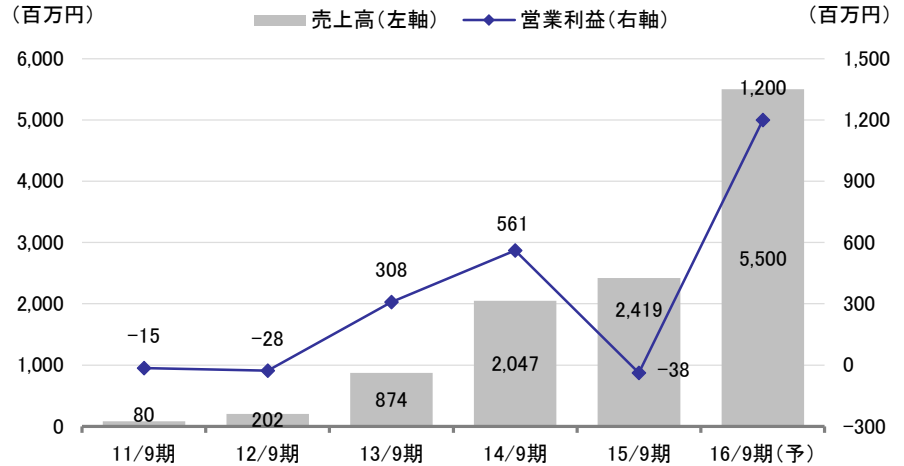
2016年9月期の業績予想について同社は、第3四半期までの実績や足元の状況等を勘案して3度目の増額修正を行った。修正後の業績予想として、売上高を前期比127.4%増の5,500百万円、営業利益を1,200百万円(前期は38百万円の損失)と前期からの大幅なV字回復を見込んでいる。ただ、利益予想が第3四半期までの実績から判断して明らかに低い水準に抑えられているのは、来期以降の業績拡大に向けて、広告宣伝費の積極投入や新サービスの事業化に向けた費用など、大規模な先行投資を見込んでいることが理由である。特に、広告宣伝費については、検討していたテレビCMの全国放映は当面見合わせとなったものの、それに替わる手段(テストマーケティングで制作した素材による動画広告等)により高い水準での投入を予定しているようだ。

弊社では、来期(2017年9月期)の業績を予想するに当たって、長期的な目線で言えば、「ぼくとドラゴン」がどこまで好調を維持できるか、2本目の収益の柱として期待される「with」※³の本格的な収益貢献化に向けた進捗がポイントになるとみている。また、現時点で具体的な開示はないが、新サービスの事業化に向けた取り組みにも注目している。一方、短期的な目線では、今期ヒットした「beaker」のようなカジュアルゲームなど、いかに多層的な収益を積み上げられるかも重要なテーマとなるだろう。「ぼくとドラゴン」はロングセラーゲームとしての足場を固めつつあるものの、今期のような高い伸び率は期待できないなかで、緩やかなペースで立ち上がってきた「with」や足元で順調に伸びている「U-NOTE」※⁴のほか、新たに立ち上がった「LINE 怪盗にゃんこ」※⁵などによる収益貢献により、一定水準の業績の伸びを確保することは可能であるとみている。

Check Point

- ・第3四半期は大幅な増収増益で、営業利益は最高益更新
- ・通期予想は3度目の増額修正、過去最高業績の更新を見込む
- ・来期以降は新サービスの事業化に向けた取り組みにも注目

売上高、営業利益の推移



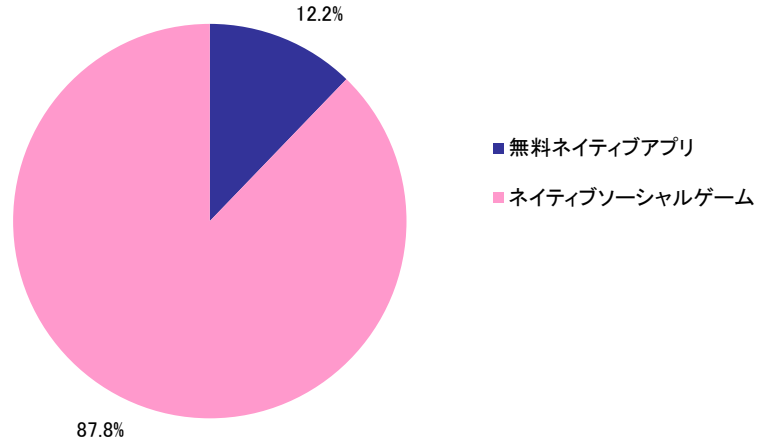
事業概要

ジャンル別売上構成では「ネイティブソーシャルゲーム」が87.8%を占める

同社はスマートフォンアプリ事業の単一セグメントであるが、収益モデル別に、「無料ネイティブアプリ」（広告収入モデル）、「ネイティブソーシャルゲーム」（課金収入モデル）の大きく2つのジャンルに分類している。なお、前期まで独立したジャンルとしていた「全巻無料型ハイブリッドアプリ」（広告収入モデル+課金収入モデル）については、「無料ネイティブアプリ」に含めて記載することとなった。

2016年9月期第3四半期累計期間の実績では、好調な「ぼくとドラゴン」の貢献により「ネイティブソーシャルゲーム」が売上高の約87.8%を占めている。一方、これまで同社の収益基盤を支えてきた「無料ネイティブアプリ」については、収益貢献までに時間のかかる中・大規模アプリ（更新型アプリ）に注力していることから一旦縮小しているが、これは収益構造改革を進めるに当たっての一時的な現象と見るのが妥当である。

ジャンル別の売上構成比率
(2016年9月期第3四半期累計期間実績)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

各ジャンルの特徴は以下のとおりである。

(1) 無料ネイティブアプリ（広告収入モデル）

このモデルは無料で提供するアプリ内に広告を掲載することで、広告主からの広告収入を主な収益源とする。したがって、ダウンロード数及び MAU を増やすことが広告収入の拡大に結び付く。スマートフォンの使い勝手及び日常生活の利便性を高めるツール系アプリのほか、カジュアルゲーム系アプリ、コミュニケーション系アプリなど、様々なジャンルのアプリを展開している。無料ながら有料アプリと同等の品質を保証していることに加え、利便性の追求などがユーザーからの評価を高め、ダウンロード数及び MAU の拡大に貢献してきた。特に、同社の得意分野となってきたツール系アプリは、基本的に収益貢献が3ヶ月程度であるカジュアルゲーム系と違って、長期使用を前提としたユーザー積み上げ型であり、同社の事業基盤を下支えしてきた。

前期（2015年9月期）からは、コミュニケーション領域などの更新型アプリ※（中・大規模アプリ）の開発に注力しており、更なるユーザー数の積み上げとライフタイムの長期化に取り組んでいる。また、最近の環境変化により、無料ネイティブアプリにおいても、広告収入だけではなく課金収入の重要性も高まってきている。

一方、今期から「無料ネイティブアプリ」に含めて記載されることになった「全巻無料型ハイブリッドアプリ」（広告収入＋課金収入モデル）は、コンテンツの公開期間中、毎日一定量の漫画コンテンツを無料でお試しできるところに特徴がある。継続して漫画コンテンツを読みたいユーザーは課金購入することで続きを楽しむことができ、広告収入と課金収入を合わせた収益モデルとなっているため、ハイブリッドアプリと呼称している。有力作品の配信許諾を多数獲得するなど、当該事業モデルにおいては優位性を維持しているものの、無料コミックアプリの一般化に伴う利用者の嗜好変化及び競争激化に苦戦しているため、今後は有力作品に絞ってスポット的に展開していく方針である。

※ 試行的な運用によりユーザーの声を反映させるなどの改善を図りながら成長させていくアプリ。



イグニス

3689 東証マザーズ

<http://1923.co.jp/ir>

2016年9月28日（水）

※1 旧スワッグアップ（株）。

※2 「仕事を楽しく、毎日をつかっ
ていく。」をコンセプトとしたビジ
ネスパーソン向けキュレーション
メディア「U-NOTE」を運営。

(2) ネイティブソーシャルゲーム（課金収入モデル）

このモデルはアイテム課金を基本とするネイティブソーシャルゲームを提供している。ソーシャルゲームは他のユーザーとコミュニケーションを取りながらプレイするオンラインゲームである。開発本数を一定数に絞り込むことで品質の高いゲームを提供するという方針のもと、2015年5月には2作品目となる「ぼくとドラゴン」をリリースし、順調に立ち上がった。今期に入ってから高い水準で好調を維持しており、同社の業績の伸びをけん引している。2016年8月には累計300万DLを突破、デイリー売上ランキングでも上位に収斂・定着する傾向が顕著になっており、ロングセラーゲームとしての足場を固めつつある。

同社グループは、2016年6月末現在、連結子会社9社で構成される。連結子会社には、無料ネイティブアプリの企画・開発・運営・売却を行う（株）アイビー、（株）IGNIS APPS※1、IGNIS AMERICA, INC.（米国子会社）のほか、全巻無料型ハイブリッドアプリの企画・開発・運営・売却を行う（株）イグニッション、ネイティブソーシャルゲームの企画・開発・運営・売却を行う（株）スタジオキング、新しい視点でSNSを展開するALTR THINK（株）（2014年10月に買収）のほか、2015年10月に買収した（株）U-NOTE※2などがある。なお、2016年2月1日には関連会社のM.T.Burn（株）の株式を譲渡した。

同社は各連結子会社を通じて、ゲーム及び非ゲームの領域で、広告収入及び課金収入の両方の収益モデルを手掛けており、専業への特化及び単一の収益モデルに依存しがちな同業他社と比較すると、IT上場企業では特殊なポジショニングを取っている。

■ 決算動向

第3四半期は大幅な増収増益で、営業利益は最高益更新

(1) 2016年9月期第3四半期累計期間の業績

2016年9月期第3四半期累計期間の業績は、売上高が前年同期比260.3%増の4,035百万円、営業利益が1,202百万円（前年同期は313百万円の損失）、経常利益が1,197百万円（同395百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益が1,000百万円（同443百万円の損失）と大幅な増収増益（黒字転換）となり、営業利益は同累計期間における最高益を更新した。

売上高は、「無料ネイティブアプリ」が注力する更新型アプリ（中・大規模アプリ）の本格的な収益貢献が開始していないことから減収となったものの、「ネイティブソーシャルゲーム」が「ぼくとドラゴン」の好調持続により大きく伸長した。

損益面では、「ぼくとドラゴン」にかかる広告宣伝費及びプラットフォーム手数料の増加により販管費が大きく拡大したが、増収により吸収したことで大幅な増益となり、売上高の落ち込みや先行費用により営業損失に陥った前年同期から大きく黒字転換した。また、第3四半期において広告宣伝費の重点投下を実施したものの、累計期間における営業利益率は約30%の高い水準を維持している。

なお、第3四半期の広告宣伝費には、本格的なテレビCMに向けたテストマーケティング費用（制作費及び放映費など約60百万円）が含まれている。ただ、その結果、期待していた効果がみられなかったことから、テレビCMの全国放映については当面見合わせる事となった。

2016年9月28日(水)

また、第2四半期にて関係会社(M.T.Burn)株式の売却益(590百万円)を特別利益に計上した一方、第3四半期では、純投資先(ゲーム開発会社)に対する貸倒引当金(100百万円)を特別損失として計上している。

貸借対照表の状況については、売上高の拡大や関係会社(M.T.Burn)株式の売却による「現金及び預金」の増加や、U-NOTEの買取に伴う「のれん代」の計上、ネイティブソーシャルゲームなどの追加開発に伴う「ソフトウェア」の増加により総資産が3,837百万円(前期末比96.9%増)に大きく拡大した。一方、自己資本も内部留保の積み増しにより2,345百万円(前期末比89.8%増)に拡大したが、自己資本比率は60.5%(前期末は62.8%)と僅かに低下した。

2016年9月期第3四半期累計期間の業績

(単位:百万円)

	15/9 期第3 四半期 (累計) 実績		16/9 期第3 四半期 (累計) 実績		増減	
		構成比		構成比		増減率
売上高	1,120		4,035		2,915	260.3%
無料ネイティブアプリ	576	51.5%	493	12.2%	-83	-14.4%
ネイティブソーシャルゲーム	543	48.5%	3,541	87.8%	2,998	552.3%
売上原価	503	45.0%	647	16.0%	143	28.5%
販管費	929	83.0%	2,185	54.1%	1,255	135.2%
営業利益	-313	-	1,202	29.8%	1,516	-
経常利益	-395	-	1,197	29.7%	1,593	-
特別利益	-	-	590	-	590	-
特別損失	-	-	100	-	100	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	-443	-	1,000	24.8%	1,443	-
経費内訳						
人件費	360		409		49	13.6%
採用費	24		19		-5	-20.8%
広告宣伝費	301		607		306	101.7%
PF手数料	159		1,063		904	568.6%
地代家賃等	176		148		-28	-15.9%
支払報酬	60		68		8	13.3%
その他	342		507		165	48.2%

(単位:百万円)

	15/9 期末 実績	16/9 期第3 四半期末 実績	増減	
				増減率
流動資産	1,049	2,550	1,500	143.0%
現金及び預金	452	1,773	1,321	292.0%
売掛金	374	411	36	9.8%
営業貸付金	-	70	70	-
貯蔵品	10	8	-1	-18.0%
その他	212	286	74	35.3%
固定資産	917	1,323	405	44.3%
有形固定資産	150	123	-26	-17.8%
無形固定資産	208	464	255	122.4%
投資その他の資産	557	734	176	31.7%
資産合計	1,966	3,873	1,906	96.9%
流動負債	609	1,173	564	92.6%
買掛金	14	21	6	44.5%
短期借入金及び1年内返済 予定の長期借入金	130	100	-30	-23.1%
未払金	182	162	-19	-10.6%
未払法人税	178	687	509	284.8%
その他	103	118	14	14.0%
固定負債	119	273	154	128.9%
長期借入金	15	169	154	1027.6%
資産除去債務	104	104	0	0.0%
純資産	1,238	2,426	1,188	96.0%
自己資本	1,235	2,345	1,109	89.8%

2016年9月28日（水）

※1 他のユーザーから「ども」を受け取ったり、動画広告を視聴したりすることによっても獲得できるほか、アプリ内課金でも入手することができる。ポイントを貯めることで、送信できる写真の枚数や利用できる顔文字スタンプのジャンルが増えるほか、チャット履歴を無制限に表示することが可能となる。

※2 人気メンタリスト Daigo 氏監修の下、心理学・統計学の手法を応用した出会い・婚活マッチングサービス。

※3 Android は 40 位以内に定着、iOS では 60 位以内に収束する傾向がみられる。

ジャンル別の業績及び活動実績は以下のとおりである。

a) 「無料ネイティブアプリ」の売上高は前年同期比 14.4% 減の 493 百万円であった。前期から取り組んでいる収益構造改革を進めるなかで、注力する更新型アプリ（中・大規模アプリ）の本格的な収益貢献が開始されていないことから減収となったが、ほぼ想定どおり進捗のようだ。

根強い人気のあるツール系アプリが業績の下支えとなっている一方、2015 年 5 月にリリースしたカジュアルゲーム「breaker」（中規模アプリ）が、アップデートや姉妹作となる「destroyer」のリリースなどにより収益貢献期間の長期化に成功し、1 つの勝ちパターンの形を作り上げた。また、匿名 SNS 「ひまチャット」についても、「ひまポイント」※1 の導入など、ユーザー数の拡大とコミュニケーションの活性化に取り組んだことで着実な伸びをみせている。一方、足元で大きく伸びてきたのが、2015 年 10 月に買収したキュレーションメディア「U - NOTE」である。同社の広告展開におけるノウハウを注入したことにより 6 月の売上高が 1 月の 6 倍に達している。

2 本目の収益の柱として期待される「with」※2 についても 3 月 29 日に iOS 版、5 月 17 日に Android 版をリリースすると、緩やかなペースで立ち上がってきた。iOS 国内 SNS で、セールスランキングも順調に上昇している。今後もユーザー数の拡大に向けて、有効な施策を打ち出す準備を進めており、来期以降の業績拡大に結び付けていく構えである。

なお、今期から「無料ネイティブアプリ」に含めることとなった「全巻無料型ハイブリッドアプリ」については、2015 年 12 月に「ヒカルの碁」を全巻無料で読めるアプリをリリースした。また、8 月 9 日には新たに「ROOKIES（ルーキーズ）」iOS 版の配信を開始している。

b) 「ネイティブソーシャルゲーム」の売上高は前年同期比 552.3% 増の 3,541 百万円と大きく伸びた。2015 年 5 月にリリースした「ぼくとドラゴン」が期初から好調を維持している。第 1 四半期で認知を拡大（コラボイベントやキャンペーン等による新規ユーザーの獲得）し、第 2 四半期で足場を固め（収益の安定化）、第 3 四半期で更なる拡大を目指すという、段階を踏んだ戦略的な広告展開が奏功した。特に第 3 四半期では、追加機能や新規コンテンツの実装などによりコンスタントな伸びを実現したことに加えて、季節イベント（ゴールデンウィーク）の実施や広告宣伝費の重点投下により、ネイティブソーシャルゲームの売上高で前四半期比 12.6% 増と更なる拡大に成功した。累計ダウンロード数は 300 万を突破し、デイリー売上ランキングでも上位に収束・定着する傾向が顕著※3 となっており、ロングセラーゲームとして長期的な収益貢献に向けた基盤が確立されてきた。

2015 年 9 月期 3Q 以降、順調に立ち上がった「ぼくとドラゴン」が業績の伸びをけん引

(2) 四半期業績推移

2014 年 9 月期第 1 四半期からの四半期業績推移を見ると、売上高は中・大規模アプリ（更新型アプリ）への転換期となった前期（2015 年 9 月期）の第 1 四半期から第 2 四半期に大きく落ち込んだが、第 3 四半期に順調に立ち上がった「ぼくとドラゴン」（ネイティブソーシャルゲーム）が同社の業績の伸びをけん引する形で、再び成長軌道に乗り始めたことが分かる。なお、「ぼくとドラゴン」は前期の第 4 四半期に大きく伸びたが、その後は好調を維持しながら安定的に推移している。今期の第 3 四半期は、前述のとおり、更なる拡大に成功した。

損益面では、前期の第3四半期以降、「ぼくとドラゴン」にかかる広告宣伝費及びプラットフォーム手数料が大きく増加している。これらは売上拡大に連動した費用として捉えるのが妥当である。

なお、今期の第3四半期における広告宣伝費が大きく拡大しているのは、前述のとおり、「ぼくとドラゴン」を中心とした既存サービスのステップアップの時期と位置付け、ネットを中心に重点的な広告展開を実施したものである。また、本格的なテレビCMに向けたテストマーケティング費用（約60百万円）も含まれている。また、開発スタッフを中心とした人件費は2014年9月期第4四半期に先行投資的に大きく拡大したものの、その後は落ち着いた動きをしており、戦略的に投下している広告宣伝費を含め、コストコントロールはうまく機能しているものと評価できる。

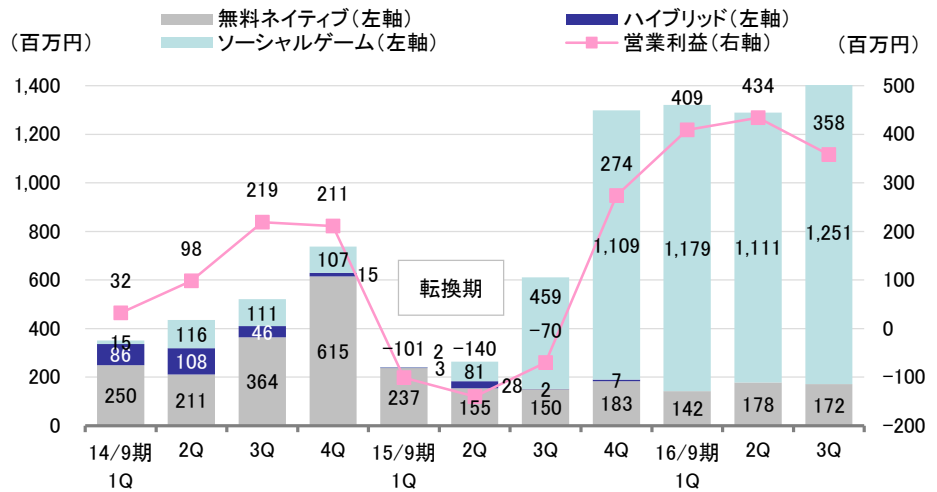
イグニス

3689 東証マザーズ

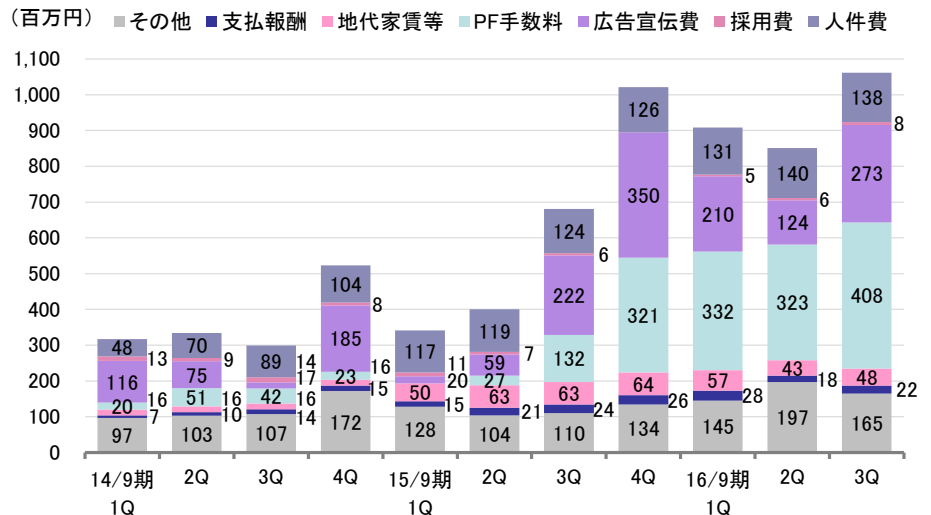
<http://1923.co.jp/ir>

2016年9月28日（水）

四半期ごとの売上高、営業利益の推移



四半期ごとの経費推移



2016年9月28日（水）

※ 開催期間中の売上ランキングでiOSでは最高15位を達成、Androidでも25～35位に定着し、新規ユーザーの獲得に貢献した。

通期予想は3度目の増額修正、過去最高業績の更新を見込む

(3) 2016年9月期業績予想

2016年9月期の業績予想について同社は、第3四半期までの実績や足元の状況等を勘案して3度目の増額修正を行った。修正後の業績予想は、売上高が前期比127.4%増の5,500百万円（修正幅800百万円）、営業利益が1,200百万円（前期は38百万円の損失/修正幅200百万円）、経常利益が1,200百万円（同148百万円の損失/修正幅200百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益が900百万円（同306百万円の損失/修正なし）と前期からの大幅なV字回復を見込んでおり、実現すれば過去最高の売上高、利益を更新することになる。

通期業績の達成のためには、第4四半期の売上高1,464百万円（第3四半期比2.8%増）、営業損失2百万円（第3四半期は358百万円の利益）で達成することができる。特に利益予想は、第3四半期までの実績から判断して明らかに低い水準に抑えられているが、来期以降の業績拡大に向けて、広告宣伝費の積極投入や新サービスの事業化に向けた費用など、大規模な先行投資を見込んでいることが理由となっている。また、本格的なテレビCMに向けて約4億円規模の費用を見込んでいた分については、テレビCMの見合わせにより、他の広告手段（テストマーケティングで制作した素材を動画広告として活用する等）へと振り替える方針のようである。

弊社では、「ぼくとドラゴン」が好調を継続している上、第4四半期に入ってから大型イベント（「進撃の巨人」とのコラボイベント）などで新規ユーザーが増えていること※、足元で順調に伸びてきた「U-NOTE」による業績寄与や「with」の着実な成長などにより売上高予想の達成は可能であるとみている。また、利益面については、広告宣伝費の積極投入を含めた先行費用の掛け方次第と言えるが、利益予想の水準が最低限のコミットラインという見方もできる。したがって、先行費用予算を消化しきれなかったことが業績の上振れ要因となる可能性にも注意が必要であろう。

2016年9月期の業績予想

（単位：百万円）

	15/9期 実績	16/9期予想								前期比	
		期初予想		修正後(1回目) 2/4発表		修正後(2回目) 4/25発表		修正後(3回目) 8/12発表		修正予想 (3回目)	
		構成比		構成比		構成比		構成比		増減率	
売上高	2,419	3,500		4,000		4,700		5,500		3,080	127.4%
営業利益	-38	-	-	700	17.5%	1,000	21.3%	1,200	21.8%	1,238	-
経常利益	-148	-	-	700	17.5%	1,000	21.3%	1,200	21.8%	1,348	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-306	-	-	550	13.8%	900	19.1%	900	16.4%	1,206	-

来期以降は新サービスの事業化に向けた取り組みにも注目

(4) 来期（2017年9月期）の業績の考え方

同社では、来期（2017年9月期）以降の具体的な業績見通し（計画）を公表していない。弊社では、来期の業績を予想するに当たって、長期的な目線と言えば、「ぼくとドラゴン」がどこまで好調を維持できるか、2本目の収益の柱として期待される「with」の本格的な収益貢献化に向けた進捗がポイントであるとみている。また、現時点で具体的な開示はないが、新サービスの事業化に向けた取り組みにも注目している。一方、短期的な目線では、今期ヒットした「beaker」のようなカジュアルゲームなど、いかに多層的な収益を積み上げられるかも重要なテーマとなろう。

イグニス

3689 東証マザーズ

<http://1923.co.jp/ir>

2016年9月28日（水）

※ 事前登録数が33万人を突破。また、国内無料ゲームアプリのダウンロード数ランキングは、Androidでは1位を7日間記録（リリース後40位以内をキープ）、iOSでは7月月間で50位以内を21日記録

「ぼくとドラゴン」はロングセラーゲームとしての足場を固めつつあるものの、今期のような高い伸び率は期待できないものと捉えるのが妥当である。また、「with」についても着実に伸びているものの、成長ペースについては現時点で未知数な部分が多い。ただ、カジュアルゲームについては、6月30日に配信を開始したカジュアルゲーム「LINE 怪盗にゃんこ」（LINEとの協業第一弾）が順調に立ち上がっている※。また、今後リリース予定のアプリについても、これまでの勝ちパターンを応用することにより、ある程度の収益の積み上げは期待できるだろう。したがって、それらを総合的に勘案すると、一定水準での業績の伸びを確保することは可能であるとみている。

また、利益面については、戦略的に投下している広告宣伝費を含め、今後の事業拡大に向けた先行投資の高止まりが予想されるが、今期の営業利益率予想（21.8%）の水準が1つの目安となるものと考えられる。

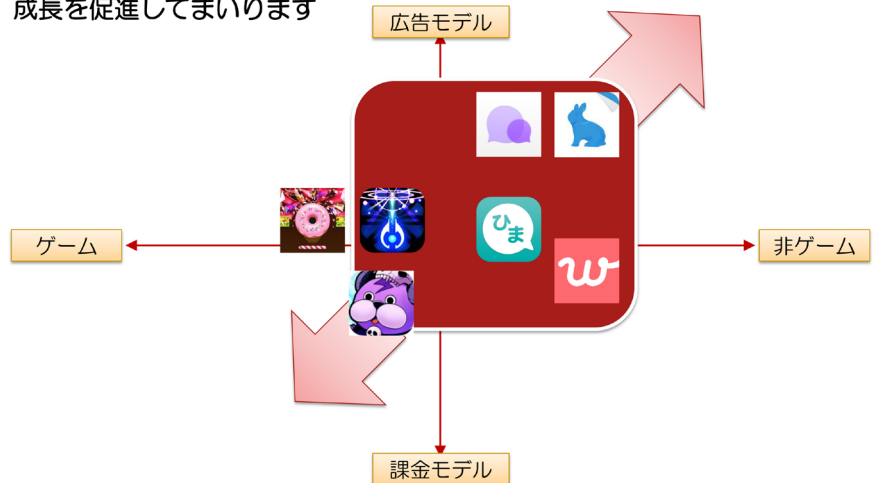
■成長戦略

成長の原動力である市場創造力をさらに進化させて事業拡大を図る方針

同社はこれまでのステージをノウハウの蓄積のための期間と位置付けており、本格的な成長はこれからと考えている。これまで積み上げてきた事業基盤及びノウハウを活かし、同社成長の原動力となってきた市場創造力をさらに進化させることで、海外展開を含めた事業拡大を図る方針である。特に市場の大きなゲーム領域及びコミュニケーション領域を今後の注力分野として取り組んでいる。

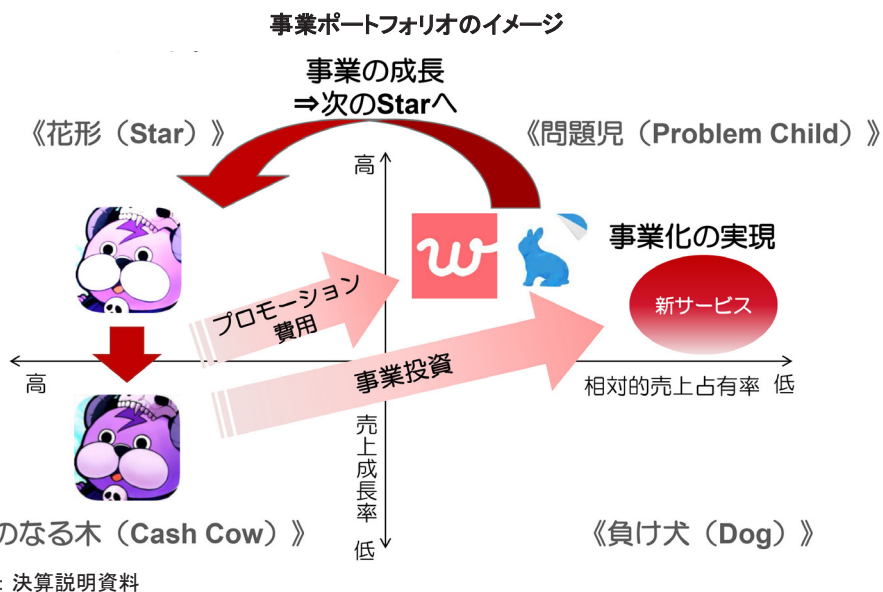
イグニスのポジショニングの方向性

主に「ゲーム×課金」、「非ゲーム×広告」の2方向に重点を置きつつ、成長を促進してまいります



出所：決算説明資料

また、今後の成長に向けて、成熟した事業構造（キャッシュカウ）を獲得した「ぼくとドラゴン」からの収益を、これからの成長が期待できる既存サービスのプロモーションや新規サービスの開発に還流することで、バランスの取れた事業ポートフォリオの構築を行っていく方針である。



■株主還元

財務体質強化と事業拡大のため配当はしばらく見送られる公算

同社は、財務体質の強化と事業拡大のための内部留保の充実を図ることが重要であると考え、過去において配当の実績はない。2016年9月期も無配を予定している。弊社では、これから本格的な成長ステージに入っていくとする同社の成長戦略から見て、配当による株主還元はしばらく見送られる公算が大きいとみている。

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ