

|| 企業調査レポート ||

イグニス

3689 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年12月26日(火)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
■ 事業概要	03
1. 既存事業の概要	04
2. 新規事業の概要	05
■ 今後の方向性	07
■ 決算動向	08
1. 2017年9月期決算の概要	08
2. 事業別の業績及び活動実績	10
■ 業績見通し	11
■ 株主還元等	12

■ 要約

2017年9月期は積極的な事業投資により大幅な減益。 今後の成長に向けた事業基盤の構築では一定の成果

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・販売等を主力としている。「コミュニティ」「ネイティブゲーム」「メディア」の3つの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きた。また、新規事業としてVRやIoTなどにも挑戦している。過去においては、日常的に利用する高品質なツール系アプリなど、数多くの小規模アプリの量産が同社の成長を支えてきた。2015年9月期からは、これまでの小規模アプリ中心から、コミュニティ領域などライフタイムの長い中・大規模アプリへ開発リソースをシフトすることによる収益構造改革に取り組み、その成果が具体的に形となってきた。ロングセラーゲームとして安定運営を継続している「ぼくとドラゴン」(ネイティブゲーム)に加えて、足元ではオンライン恋愛・婚活サービス「with」(コミュニティ)などが伸びてきており、新たな成長ステージを迎えている。

同社は、前期(2017年9月期)より2020年9月期までの中期経営計画をスタート。新たな成長軸が立ち上がってきたことから、既存事業を「コミュニティ」「ネイティブゲーム」「メディア」の3つの事業に枠組みを整理し、それぞれの維持・強化を図る一方、新たに複数の事業(ライフハック、VR、もう1つは未定)を順次立ち上げ、2020年にはすべて収益事業化することを目指している。2020年9月期の目標として、売上高150億円、営業利益60億円を掲げており、新規事業で営業利益の30%を稼ぎ出す構えである。

「中期経営計画の実現を目指した事業投資の年度」と位置付けた2017年9月期の業績は、売上高が前期比0.1%減の5,577百万円、営業利益が同94.3%減の83百万円と売上高はほぼ横ばいながら大幅な減益となった。積極的な事業投資が利益水準を引き下げたものの、期初に発表した同社の決算説明資料でも事業投資のことが触れられており、想定どおりの展開とみられる。売上高は、「ぼくとドラゴン」(ネイティブゲーム)が消費税にかかる特殊要因の影響もあり、前期比で縮小したものの、オンライン恋愛・婚活サービス「with」(コミュニティ)の大幅な伸びなどにより横ばいを確保。一方、利益面では、新プロダクト開発や新規事業の立ち上げに伴う研究開発費のほか、「with」を中心とした広告宣伝費の増加、体制強化に伴うオフィス増床関連費用の発生等が大幅な減益を招く格好となった。また、新規事業の立ち上げを含め、幅広い分野への事業投資を実施し、今後の成長に向けた事業基盤(成長の種まき)の構築においては一定の成果を残したものと評価できる。

要約

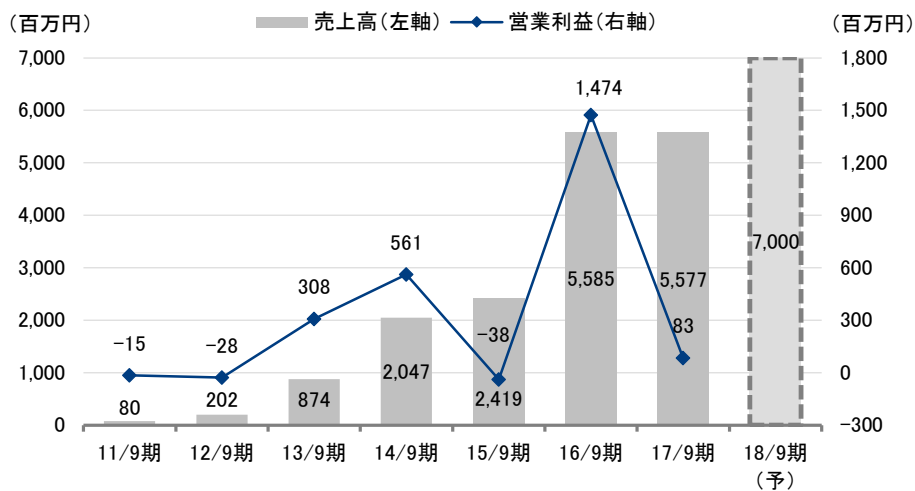
2018年9月期の業績予想について同社は、売上高を前期比25.5%増の7,000百万円と見込んでいるが、利益予想については現時点で開示はない。売上高は、2018年2月以降にリリースから4年目に突入する「ぼくとドラゴン」(ネイティブゲーム)が若干縮小する可能性があるものの、足元好調な「with」(コミュニティ)の成長加速が増収に大きく寄与する想定である。また、「メディア(その他)」についても、「U-NOTE」の伸長に加えて、新規事業(フード関連やVRアイドル市場への参入など)の立ち上がりにより、小規模ながら大きく伸びる見通しである。なお、「GK(コードネーム)」(ネイティブゲーム)については、2017年12月18日に正式名称「メガスマッシュ」(ネイティブゲーム)として公開され、事前登録を開始。リリースに向けて最終段階を迎えているものの、現時点で売上高予想においては控えめにみている模様。一方、利益面では、引き続き、事業基盤の構築を優先すべきフェーズにあり、継続的な事業投資(特に、テレビCMも視野に入れた広告宣伝費など)を想定しているが、その規模やタイミングについて合理的な見積りが困難であることから利益予想を開示していない。

弊社では、1)「ぼくとドラゴン」が縮小傾向にあるものの、依然として安定運営ができていること、2)「with」が外部要因(市場の拡大)及び内部要因(新機能の実装など)ともに成長加速に向けてフォローとなっていること、3)「U-NOTE」や新規事業についても一定水準の業績貢献が見込めることから、同社の業績予想の達成は十分可能であるとみている。注目すべきは、「GK(コードネーム)」改め「メガスマッシュ」の動向であるが、リリースの時期や立ち上がりの状況等によっては、業績の大幅な上振れ要因となる可能性にも注意が必要である。

Key Points

- ・2017年9月期は積極的な事業投資により大幅な減益
- ・幅広い事業投資の実施により、今後の成長に向けた事業基盤の構築においては一定の成果
- ・2020年9月期を最終年度とする中期経営計画では、ストック型事業の強化や新規事業の立ち上げにより事業ポートフォリオの拡充と成長加速を目指す
- ・流動性の向上等を目的とした株式分割(1:2)を実施

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

「コミュニティ」「ネイティブゲーム」「メディア」の 既存3事業が柱となり、VRやIoT技術に着目した新規事業にも挑戦

同社は、スマートフォン向けネイティブアプリの企画・運営・販売等を主力としている。「コミュニティ」「ネイティブゲーム」「メディア」の3つの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ンを確立してきた。また、VRやIoT技術に着目した新規事業にも挑戦している。

「次のあたりまえを創る。何度でも」をミッションに掲げ、過去においては、日常的に利用する高品質なツール系アプリなど数多くの小規模アプリを量産してきたことが、ノウハウの蓄積を含め、同社の成長を支えてきた。2015年9月期からは、それまでの小規模アプリ中心から、コミュニティ領域などライフタイムの長い中・大規模アプリへ開発リソースをシフトすることによる収益構造改革に取り組み、その成果が具体的に形となってきた。

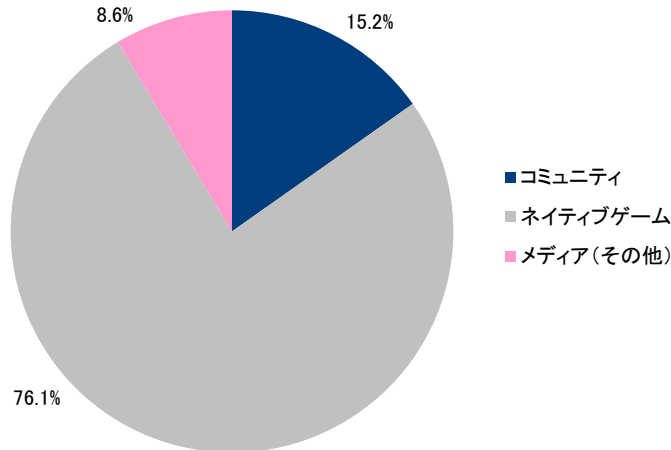
ネイティブアプリは、App Store及びGoogle Play等のプラットフォームを通じてスマートフォンユーザーに提供されている。また、収益モデルには、広告収入と課金収入の大きく2つのタイプがある。会員数の積み上げが安定的な収益基盤となるストック型事業の強化を図っている。

事業セグメントは、主にスマートフォンアプリ事業であり、現時点においてはジャンルごとに「コミュニティ」「ネイティブゲーム」「メディア（その他）」の3つに分類している。なお、前々期（2016年9月期）までは、「無料ネイティブアプリ」「ネイティブソーシャルゲーム」の2つに分類していたが、収益構造改革に伴って収益モデルが変化してきた（課金収入モデルの重要性が高まってきた）ことや、新たな事業分野での成長軸が立ち上がってきたことから新しい枠組みへと変更した。

事業別の売上構成比では、「ぼくとドラゴン」による「ネイティブゲーム」が76.1%を占め、「コミュニティ」は15.2%、「メディア（その他）」は8.6%に過ぎない（2017年9月期実績）。ただ、足元では「コミュニティ」等の伸長により、徐々に「ネイティブゲーム」への依存度が解消されつつある。

事業概要

**ジャンル別の売上高構成比
(2017年9月期実績)**



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

1. 既存事業の概要

(1) コミュニティ

オンライン恋愛・婚活サービス「with」(男性のみ月額課金収入モデル)を中心に展開している。「with」は2016年3月にWeb版、iOS版をリリース^{※1}して以来、類似サービスの中では後発参入であるものの、登録会員数で業界3番手グループ^{※2}にまで伸びてきた。国内iOSのSNSの売上ランキングでも10位台に定着している。人気メンタリスト DaiGo(ダイゴ)氏監修のもと、最適なマッチングを実現する独自の心理学及び統計学的アプローチが差別化要因となっていることに加えて、積極的な広告宣伝によるユーザー獲得が奏功している。

※1 Android版は2016年5月にリリース。

※2 Facebook認証型のオンラインの婚活サービス上位には、「Pairs」「Omiai」「ゼクシィ恋結び」などが存在する。

(2) ネイティブゲーム

2015年2月にリリースした「ぼくとドラゴン」(アイテム課金収入モデル)を展開している。多彩なイベントや人気コンテンツとのコラボ、機能追加など、継続的な安定運営を通じて好調を持続しており、同社の業績の伸びを支えてきた。2017年9月末には累計350万DLを突破、デイリー売上ランキングでも2017年2月21日に過去最高順位(4位)を達成しており、ロングセラーゲームとして息の長い収益貢献を続けている。また、比較的規模(中規模アプリ)が小さく、収益貢献期間の短いカジュアルゲームも含まれる。一方、「ぼくとドラゴン」に続く新タイトル「GK(コードネーム)」改め「メガスマッシュ」については、2017年12月18日に事前登録を開始し、リリースに向けていよいよ最終段階を迎えている。

事業概要

(3) メディア (その他)

2015年10月に買収したビジネス情報メディア「U-NOTE」(広告収入モデル)を中心に展開している。若手ビジネスパーソンにターゲットを絞ったことにより、リクルーティングサイトへの送客を軸として順調に立ち上がってきた。2017年1月にはキャリアに関わる様々な情報をカバーした転職メディア「U-NOTE.CAREER[※]」をスタート。ビジネス情報メディア「U-NOTE」と転職メディア「U-NOTE.CAREER」のユーザーが相互に有効利用できるメディア体制を構築した。「U-NOTE.CAREER」については、本格稼働に向けて、開発や必要な手続き(人材紹介事業の免許取得など)を進めているが、本格的な収益貢献はもう少し先になる様子。

※「CAREER ABOUT」の名称を「U-NOTE.CAREER」へ変更。

一方、メディア以外では、スマートフォンの使い勝手や日常生活の利便性を高めるツール系アプリなど、過去の業績を支えてきた小規模アプリが含まれているが、中・大規模アプリへ開発リソースをシフトしたことにより足元では縮小している。また、新規事業として挑戦しているVR事業やライフハック事業(IoTやフード関連など)も、収益が上げられれば現時点のジャンルで「メディア(その他)」に含まれてくる。

2. 新規事業の概要
(1) VR

2016年11月にVR領域^{※1}への進出を目的とした子会社パルス(株)を設立すると、秋元康(あきもとやすし)氏^{※2}、松尾豊(まつおゆたか)氏^{※3}、DaiGo氏などが資本参加し、各分野における第一人者との協業により革新的な価値創造を目指している。

※1 Virtual Reality の略。

※2 作詞家、放送作家、映画監督、漫画原作者。AKB48グループなどのプロデューサーとして、ほぼすべての楽曲の作詞を行っており、番組の企画構成やドラマの脚本なども手掛ける。

※3 東京大学大学院工学系研究科技術経営戦略学専攻の特任准教授。専門分野は、人工知能、Web工学、ディープラーニング。

同社のVR事業は、日本において実需があり、かつ収益貢献度が高い分野にフォーカスして開発を進めているもようであり、2016年12月には、順天堂大学教授(堀江氏、川戸氏)とのVR技術応用(認知症の防止・進行遅延効果のほか、痛み軽減効果への応用など)に関する共同研究を開始し、臨床試験も間近となっている段階のようだ。

また、2017年5月には、子会社パルスがVRソーシャルルームアプリ「cluster.」^{※1}を運営するクラスター(株)との業務提携を締結。本件により事業展開の幅が大きく広がり、複数のプロジェクトが進行中となっている。ただ、本格的な収益事業化に向けては、今後の市場規模拡大やVRデバイスの普及度合い・技術革新なども勘案しつつ、ある程度の時間をかける方針のようだ。もっとも、2017年11月9日に締結した(株)岩本町芸能社^{※2}との業務提携(VRアイドル市場への本格参入)^{※3}については、今期(2018年9月期)中に立ち上がってくる可能性がある。

※1 誰もがVR空間上でルームを作って動画視聴やイベント参加、ライブ体験を共有して楽しめるアプリ。ルームの中で、動画視聴やウェブブラウジングなど1人から数人でも長く楽しめるVR体験を提供し、さらに、数十人から数千規模のイベントを開催することも可能となっている。

※2 VRタレントのマネージメントを専門とする世界初の芸能事務所。

※3 人気VRアイドルによるバーチャルイベント(ライブ等)への動員などが想定される。同社は、技術支援という形での協業になるが、収益モデル等はまだ交渉中のようだ。

事業概要

(2) ライフハック

2015年11月に持分法適用関連会社としたIoTベンチャー(株)ロビットとの連携を軸として、スマートフォンアプリを通じて培ってきた体験設計のノウハウとIoT関連テクノロジーを活用した新たな製品及びサービスを展開している。足元では2016年7月にロビットのブランドで販売を開始したスマートフォン連動型カーテン自動開閉機「めざましカーテン mornin」[※]が好調に推移している。本件による収益モデルは、ロビットに計上されるデバイス売上高のみであり、当社にはその利益の持分割合(営業外損益)が反映されることになる。

※「mornin」は取り付け簡単で、スマホと連動させてタイマー設定するだけで、設定した時刻にカーテンが開閉するアイデアIoT家電(目覚まし装置)。2017年10月4日に「2017年度グッドデザイン賞」(公益財団法人日本デザイン振興会主催)受賞。累計販売個数も3万個を突破している。

また、2016年2月に設立した子会社(株)mellowが展開する「TLUNCH」サービス(フード関連)も順調に立ち上がってきた。本件は、『場所おこし〜なんでもない場所を、おいしい場所に〜』というコンセプトのもと、「活用されていない空地」と「フードトラック事業者」^{※1}をマッチングさせ、シェフのこだわりの料理を提供するものである。首都圏を中心に運営スペース数と提携事業者数を拡大させ、現在では日本最大級のフードトラック・プラットフォームに成長。2017年9月期の流通総額^{※2}は約2億円(前期比約300%)に上る。同社の収益モデルは、流通総額に一定の料率をかけた手数料をスペース提供者(ビル・オーナーやイベント運営者など)とシェアするものである。まだ業績寄与は小さいが、早期に提携事業者及びスペース提供者の双方を囲い込む先行者利益(ネットワーク効果)の実現により、ストック型事業としてのポテンシャルは大きい。

※1 専門店のシェフが移動販売車で出来立ての料理を提供する新しい飲食業態。

※2 ランチ等の食品販売実績。

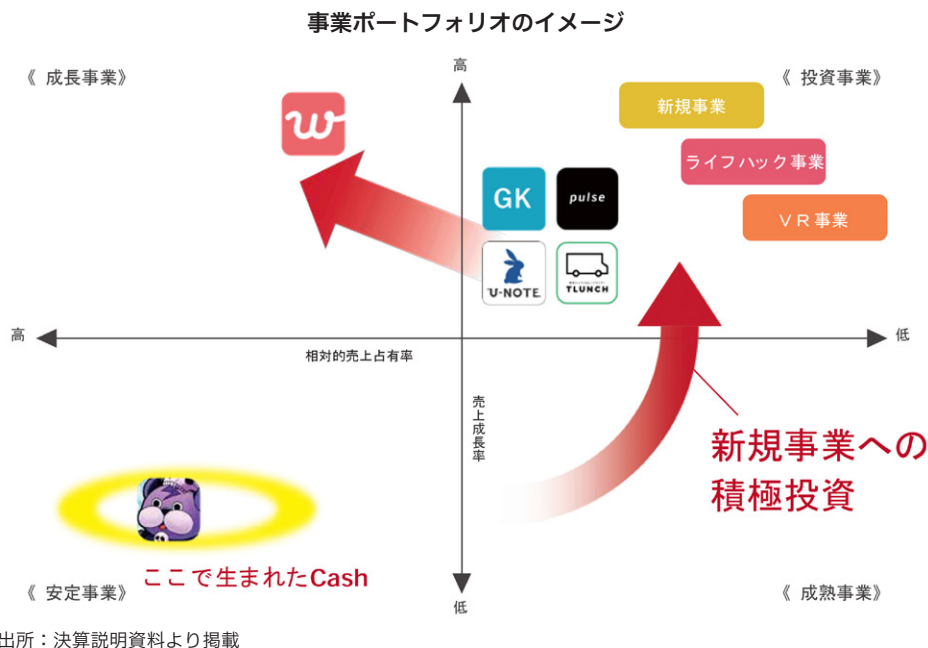
■ 今後の方向性

新規事業の立ち上げにより成長加速を目指すとともに、 事業ポートフォリオの拡充を図る

同社は、前期（2017年9月期）より、2020年9月期を最終年度とする中期経営計画をスタート。ミッションである「次のあたりまえを創る。何度でも」に基づき、「創造力と技術力が高い次元で融合した組織」を目指すことを基本方針としている。既存3事業である「コミュニティ」「ネイティブゲーム」「メディア」について、それぞれの維持・強化を図る一方、新たに「ライフハック」「VR」「その他（現時点で詳細は未定）」等の複数の事業を順次立ち上げ、2020年にはすべて収益事業化することを目指している。また、事業ポートフォリオの充実を図ることにより、キャッシュフローのエコシステムを創り出すとともに、様々な環境変化にも対応できる事業構造へと進化を図る。「ぼくドラ」を中心とした「ネイティブゲーム」に依存から脱却しつつ、特に、「with」「U-NOTE」「TLUNCH」などストック型事業により強固な事業基盤を確立する一方、爆発力のある新規プロダクトによる成長加速を目指す。

2017年10月には、ロビットが愛知県豊田市内の自動車部品メーカー2社と業務提携を締結し、機械学習（AI技術）を用いた自動外観検査装置（検査工程の自動化）の開発・検証を開始した。人手不足の解消のほか、品質・生産性・競争力の向上などに狙いがある。また、工業用ミシンのIoT化にも取り組んでいるようだ。

最終年度である2020年9月期の目標として、売上高150億円、営業利益60億円（営業利益率40%）を掲げている。2017年9月期実績を基準にすると、残り3年間の成長率は売上高が年率39.1%、営業利益が同93.4%と高い水準が必要となる。また、2020年9月期の営業利益のうち30%は新規事業で積み上げる想定となっている。



■ 決算動向

2017年9月期は積極的な事業投資により大幅な減益。 今後の成長に向けた事業基盤の構築には一定の成果

1. 2017年9月期決算の概要

2017年9月期の業績は、売上高が前期比0.1%減の5,577百万円、営業利益が同94.3%減の83百万円、経常利益が同95.1%減の71百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が35百万円（前期は1,087百万円の利益）と売上高はほぼ横ばいで推移する一方、利益面では積極的な事業投資により大幅な減益となった（税金費用の影響により最終損失を計上）。また、期初の売上高予想（利益予想は開示なし）に対しては下回る着地となっている。

売上高は、市場が拡大しているオンライン恋愛・婚活サービス「with」（コミュニティ）が大きく伸びたものの、「ぼくとドラゴン」（ネイティブゲーム）が、消費税にかかる特殊要因の影響※もあり、前期比で縮小したことから売上高全体ではほぼ横ばいの水準にとどまった。なお、「ぼくとドラゴン」については、特殊要因の影響を除いても、前期比で若干落ち込んでおり、期初予想を下振れる原因にもなっている。もっとも、リリースから3年目を迎えたことを勘案すれば、高い業績水準（安定運営）を維持していると評価するのが妥当だろう。また、「メディア（その他）」が伸びているのは、主に「U-NOTE」の伸びによるものである。

※ ネイティブゲーム運営の子会社が消費税の免税事業者から課税事業者に変更（消費税分が売上高に影響）したことが約373百万円（試算ベース）の減収要因となった。したがって、その影響を除けば、売上高全体では実質増収と言える。

利益面では、積極的な事業投資を実施したことにより大幅な営業減益になるとともに、税金費用の影響で最終損失を計上した。特に、「with」を中心とした広告宣伝費の増加（前期比445百万円増）、新プロダクトや新規事業の開発・立ち上げに向けた研究開発費（同363百万円増）、体制強化に伴うオフィス増床関連費用の発生などが利益水準を引き下げた。もっとも、期初時点において新規投資に合計15億円（目安）を予定していたことから、意欲的な事業投資計画をやり切ったという見方ができる。

財政状態については、総資産が「営業貸付金」の増加により前期末比45.2%増の6,291百万円に増加したが、自己資本も新株予約権が行使された（約18億円の資金調達）ことにより同66.4%増の4,046百万円に拡大したことから、自己資本比率は64.3%（前期末は56.1%）に改善した。したがって、資本増強を図りながら、将来に対する事業投資を実施したものと評価できる。なお、「営業貸付金」が大きく増加（前期比1,216百万円増）したのは、事業投資としての側面が強いものようだ（現時点での開示は控えている）。

イグニス | 2017年12月26日(火)
 3689 東証マザーズ | <http://1923.co.jp/ir>

決算動向

2017年9月期決算の概要

(単位：百万円)

	16/9 期 実績		17/9 期 実績		増減	
		構成比		構成比		増減率
売上高	5,585		5,577		-8	-0.1%
コミュニティ	136	2.4%	848	15.2%	712	523.5%
ネイティブゲーム	5,048	90.4%	4,247	76.2%	-801	-15.9%
その他	400	7.2%	481	8.6%	81	20.3%
原価	911	16.3%	1,097	19.7%	186	20.4%
販管費	3,200	57.3%	4,396	78.8%	1,196	37.4%
営業利益	1,474	26.4%	83	1.5%	-1,391	-94.3%
経常利益	1,465	26.2%	71	1.3%	-1,394	-95.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,087	19.5%	-35	-0.6%	-1,122	-103.3%
経費内訳						
人件費	549		635		86	15.7%
採用費	33		65		32	97.0%
広告宣伝費	946		1,391		445	47.0%
PF 手数料	1,397		1,368		-29	-2.1%
地代家賃等	197		281		84	42.6%
支払報酬	149		115		-34	-22.8%
研究開発費	54		417		363	672.2%
その他	772		1,206		434	56.2%

出所：決算短信及び決算説明資料よりフィスコ作成

決算動向

2017年9月末の財政状態

(単位：百万円)

	16年9月末 実績	17年9月末 実績	増減	
			増減	増減率
流動資産	3,086	4,736	1,650	53.5%
現金及び預金	2,170	2,172	2	0.1%
売掛金	395	614	219	55.4%
営業貸付金	70	1,286	1,216	-
貯蔵品	7	5	-2	-28.6%
未収還付法人税等	31	363	332	-
固定資産	1,246	1,554	308	24.7%
有形固定資産	112	187	75	67.0%
無形固定資産	485	475	-10	-2.1%
投資その他の資産	647	891	244	37.7%
資産合計	4,332	6,291	1,959	45.2%
流動負債	1,390	1,395	5	0.4%
買掛金	29	79	50	172.4%
短期借入金等	183	780	597	326.2%
未払金	230	235	5	2.2%
未払法人税等	814	22	-792	-97.3%
固定負債	444	760	316	71.2%
長期借入金	339	616	277	81.7%
資産除去債務	104	143	39	37.5%
負債合計	1,834	2,156	322	17.6%
純資産	2,497	4,135	1,638	65.6%
自己資本	2,431	4,046	1,615	66.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業別の業績及び活動実績

「コミュニティ」の売上高は、前期比約6.2倍の848百万円と大きく拡大した。2016年9月期の第4四半期から本格的に立ち上がってきたオンライン恋愛・婚活サービス「with」が、外部要因（市場全体が拡大傾向にあること）や内部要因（心理学を活用して最適な男女のマッチングを目指した新機能「超性格分析」による差別化や継続的なイベントの実施等）により順調に伸びてきた。また、国内SNSランキング（for iphone）でも10位台に定着しており、累計ダウンロード数は50万DLを超えている。同社は、市場の拡大とともに、上位収斂の傾向がみられるなかで、まずは他社との差別化や積極的なプロモーションにより、会員を囲い込む戦略を描いているようだ。

決算動向

「ネイティブゲーム」の売上高は、前期比 15.9% 減の 4,247 百万円と縮小した。前述のとおり、消費税にかかる特殊要因を除いても、前期比で若干落ち込んでいる。ただ、リリースから 3 年目を迎えたことや、広告宣伝費の配分を「with」中心に振り向けたことによる影響を勘案すれば、高い業績水準（安定運営）を維持しているとの見方が妥当だろう（特に、利益貢献の面では、想定どおりの役割を果たしたものとみられる）。累計ダウンロード数も 350 万 DL を超えてきた。一方、新タイトル「GK（コードネーム）」改め「メガスマッシュ」については、研究開発費をかけて開発を進めてきており、2017 年 12 月 18 日に事前登録を開始し、リリースに向けて最終段階を迎えている。最終的な詰めに時間を要しているのは、より成功確率を高めるための最終調整を図っていることが理由と考えられる。

「メディア（その他）」の売上高は、前期比 8.6% 増の 481 百万円と小規模ながら伸長した。ビジネスパーソン向けメディア「U-NOTE」に加え、新たに立ち上げた転職メディア「U-NOTE.CAREER」との相互送客等により着実に伸びている。また、中長期的な成長ジャンルとして、IoT（ライフハック事業）並びに VR 事業等への積極的な投資を行っており、新規プロジェクトの開発（複数のプロジェクト）を進めている。その中でも、フード関連の「TLUNCH」サービス（ライフハック事業）や VR アイドルプロジェクト（VR 事業）が先陣を切って立ち上がってきた。

以上から、「中期経営計画の実現を目指した事業投資の年度（事業ポートフォリオの創造元年）」と位置付けた 2017 年 9 月期の業績を総括すると、利益水準は一旦大きく後退したものの、新規事業の立ち上げを含め、幅広い分野への事業投資を実施し、今後の成長に向けた事業基盤（成長の種まき）が形になってきたことについては一定の成果を残したものと評価できる。

■ 業績見通し

2018 年 9 月期も中期経営計画の実現に向けて、積極的な事業投資が継続される可能性が高い

同社は 2018 年 9 月期の業績予想について、売上高を前期比 25.5% 増の 7,000 百万円と見込んでいるが、利益予想については、前期同様、期初時点での開示はない。

売上高は、2018 年 2 月以降にリリースから 4 年目に突入する「ぼくとドラゴン」（ネイティブゲーム）が若干縮小する可能性があるものの、足元好調な「with」（コミュニティ）の成長加速が増収に大きく寄与する想定である。また、「メディア（その他）」についても、「U-NOTE」の伸長に加えて、新規事業（「TLUNCH」サービスや VR アイドルプロジェクトなど）の立ち上がりにより、小規模ながら大きく伸びる見通しである。なお、最終段階を迎えている「GK（コードネーム）」については、2017 年 12 月 18 日に正式名称「メガスマッシュ」として公開され、事前登録を開始。リリースに向けて最終段階を迎えているものの、現時点で売上高予想においては控えめにみている模様。

業績見通し

一方、利益面では、引き続き、今後の成長に向けた事業基盤の構築を優先すべきフェーズにあり、継続的な事業投資（特に、テレビCMも視野に入れた広告宣伝費など）を想定しているが、その規模やタイミングについて現時点では合理的な見積りが困難であることから利益予想を開示していない。

弊社では、1)「ぼくとドラゴン」がやや縮小傾向にあるものの、依然として安定運営ができていること、2)「with」が外部要因及び内部要因ともに成長加速に向けてフォローであること、3)「U-NOTE」や新規事業についても一定水準の業績貢献が見込めることから、同社の業績予想の達成は十分可能であるとみている。注目すべきは、予想に織り込まれていない「GK（コードネーム）」改め「メガスマッシュ」の動向であるが、リリースの時期や立ち上がりの状況等によっては、業績の大幅な上振れ要因となる可能性にも注意が必要である。

■ 株主還元等

流動性の向上等を目的として株式分割（1：2）を実施

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。2018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。

なお、投資しやすい環境の整備、投資家層の拡大、流動性の向上等を目的として、2017年11月30日を基準日、効力発生日を2017年12月1日とする株式分割（1：2）を実施した。

重要事項（ディスクレマー）

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・加工することは堅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・譲渡することは堅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