

モバイルファクトリー

3912 東証マザーズ

<http://www.mobilefactory.jp/ir>

2016年3月1日(火)

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
森本 展正

[企業情報はこちら >>>](#)

※1 スマートフォン及びフィーチャーフォンの位置情報登録システム(GPS)を利用したゲーム。

※2 O2O(Online to Offline: オンライン to オフライン)は、インターネット上で利用するサービス(オンライン)を通して、ユーザーに実店舗(オフライン)へと足を運んでもらえるように行う取り組み。

■ O2O 体験型イベントの実施によるプロモーションの多角化で新規ユーザーの効率的な獲得を目指す

モバイルファクトリー<3912>は、位置情報連動型ゲーム(以下、「位置ゲーム」)※1を中心とするゲームの開発・運営を行うソーシャルアプリサービスと、着信メロディのサイト運営などのコンテンツサービスが2本柱のモバイルサービス事業会社。モバイル/インターネットの将来性を強く感じた宮脇裕二(みやじまゆうじ)氏が2001年10月に設立。直近はモバイルコンテンツのうちニーズの高いゲームに注力しており、特定のゲーム分野(当面は位置ゲーム)で日本一になることを目標としている。

1月22日に発表された2015年12月期(2015年1月-12月)連結業績は、売上高が1,751百万円(前年単独比13.7%増)、営業利益は314百万円(同48.5%増)となり、売上高、営業利益ともに過去最高を更新。主力の位置ゲーム「ステーションメモリーズ!」(以下、「駅メモ!」)が好調に推移したことが主要因。さらに、2015年10月に上方修正した会社計画(売上高1,717百万円、営業利益254百万円)も上回った。「駅メモ!」が想定以上に好調であったことに加えて、同社の強みであるプロモーションの徹底した管理、運用力が発揮され、第4四半期半ば以降広告宣伝費を抑制したことがプラス要因として働いたことによる。

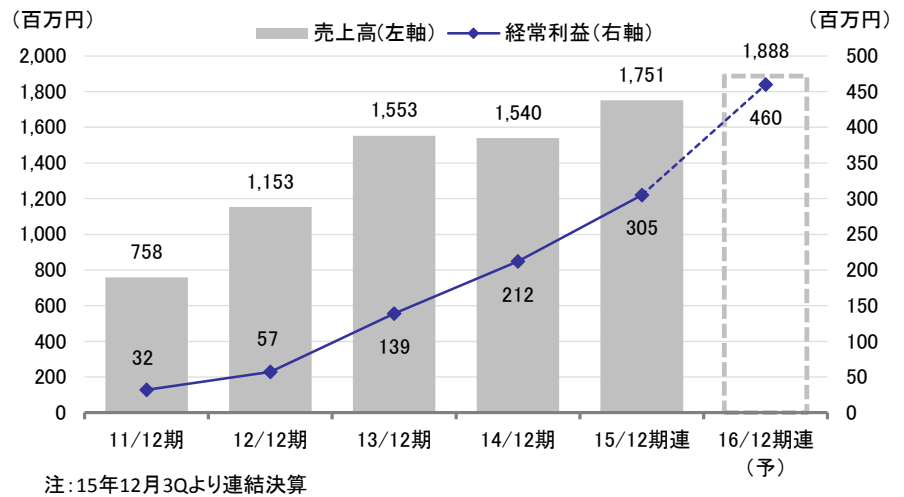
2016年12月期連結業績は売上高1,888百万円(前期比7.8%増)、営業利益460百万円(同46.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益299百万円(同61.6%増)と、増収・2ケタ増益を予想。前期に引き続き「駅メモ!」の好調が続くと見ていることが主要因。弊社では、2016年12月期会社計画は「駅メモ!」のオーガニックな成長を前提とした内容となっていることや、2016年春にリリース予定の新作が計画にはほとんど織り込まれていないことなどを考慮すると、2016年12月期会社計画は保守的で、上振れ余地が大きいと見ている。

同社は当面の目標である位置ゲーム日本一に向けて、2016年12月期も位置ゲームに注力する方針で、「駅メモ!」でO2O※2イベントの強化を進める。その内容は明らかになっていないが、体験型イベントを関東圏で春以降に行う計画。エンゲージメントの高いユーザーへアプローチし、新規ユーザー獲得を目指すもので、プロモーションの多角化を図る試みだ。その結果が良好であれば、従来のプロモーションに比べより効率的な新規ユーザー獲得が可能となるため、短期的な業績上振れ要因として働くだけでなく、中期的に同社の成長を加速させる要因として働く可能性が高い。このため、その具体的な内容、及び結果について弊社では注目している。

■ Check Point

- ・2015年12月期業績は「駅メモ!」好調により売上高、営業利益ともに過去最高を記録
- ・「駅メモ!」の2015年12月DAUは1月末比約7.8倍へ増加。第4四半期App Storeの売上ランキング最高位85位と安定的に推移(2015年12月末時点)
- ・2016年春に「駅メモ!」でO2O体験型イベントを計画。従来のプロモーションに比べ効率的な新規ユーザー獲得にトライ

業績推移



業績動向

● 2015年12月期業績

「駅メモ！」好調により売上高、営業利益ともに過去最高を記録

(1) 2015年12月期(通期)業績

2015年12月期連結業績は、売上高が1,751百万円(前年単独比13.7%増)、営業利益は314百万円(同48.5%増)となり、売上高、営業利益ともに過去最高を更新。主力の位置ゲームのうち、「駅メモ！」が好調に推移したことが主要因。

2015年12月期業績概要

(単位: 百万円)

	14/12期単独		15/12期連結						
	実績	対売上比	計画※1	対売上比	計画※2	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	1,540	—	1,633	—	1,717	—	1,751	—	13.7%
ソーシャルアプリサービス	653	42.4%	804	49.2%	883	51.4%	916	52.3%	40.2%
位置ゲーム	300	19.5%	—	—	—	—	610	34.9%	103.5%
スマートノベル	332	21.6%	—	—	—	—	293	16.7%	-11.8%
その他	21	1.4%	—	—	—	—	12	0.7%	-42.0%
コンテンツサービス	886	57.6%	828	50.7%	834	48.6%	835	47.7%	-5.8%
売上原価	741	48.1%	—	—	—	—	796	45.5%	7.5%
売上総利益	799	51.9%	—	—	—	—	955	54.5%	19.5%
販管費	587	38.2%	—	—	—	—	641	36.6%	9.1%
営業利益	211	13.7%	241	14.8%	254	14.8%	314	17.9%	48.5%
経常利益	212	13.8%	234	14.3%	246	14.3%	305	17.5%	43.9%
当期純利益	118	7.7%	147	9.0%	150	8.7%	185	10.6%	56.5%

注1: 14年12月期は単独決算。15年12月期3Qから連結決算へ移行
 注2: 計画の※1は期初会社計画、※2は3Q決算発表値の修正会社計画
 出所: 同社決算説明会資料をもとにフィスコ作成



モバイルファクトリー

3912 東証マザーズ

<http://www.mobilefactory.jp/ir>

2016年3月1日（火）

※1 同社では自社名義で配信している作品と他社名義で配信している作品ごとに売上高の計上方法が異なる。具体的には、自社名義で配信しているアプリ（「駅奪取」など）については売上高の総額表示（ユーザーの利用代金を売上高として計上し、プラットフォーム等の手数料を売上原価または販管費に計上するグロス売上）であるのに対して、他社名義で配信しているアプリ（「駅メモ！」など）は純額表示（ユーザーの利用代金からプラットフォーム等の手数料を控除した金額を売上高として計上するネット売上）を採用している。このため、他社名義で配信しているアプリの売上高が増加すれば利益率が高まる構造になっている。

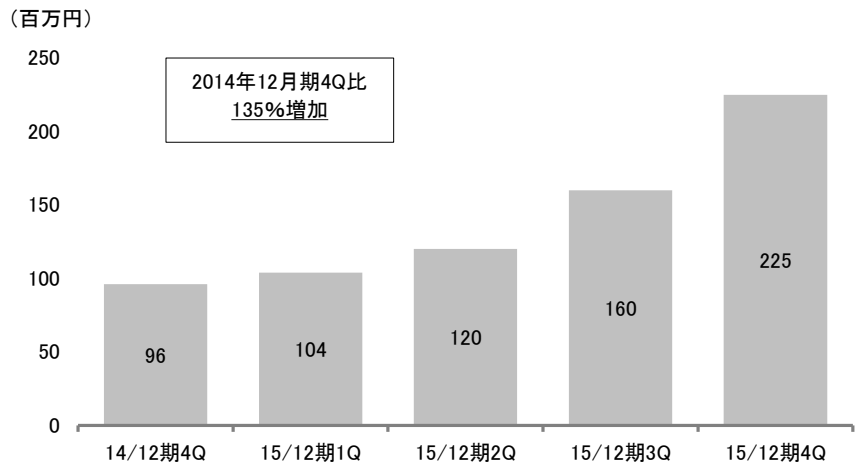
※2 「駅メモ！」の2015年12月のDAUは2015年1月末比で約7.8倍へ増加した。

※3 同社によると、位置ゲーム「駅奪取」「駅奪取 PLUS」及び「駅メモ！」において2015年に実施したO2Oイベントに2万9,650人が参加。同社独自の試算によると、これらのO2Oイベントによる経済効果は6億6,739万円に相当するとしている。

位置ゲーム好調による売上高の拡大に伴いサービス運用コストが増加したことにより売上原価は796百万円（同7.5%増）へ増大したものの、他社名義で配信している※1「駅メモ！」が好調であったことにより売上総利益は955百万円（同19.5%増）へ増加、売上総利益率は前期の51.9%から54.5%へ上昇した。販管費は2016年以降の成長のための広告宣伝費を第4四半期に増額したことで641百万円へ拡大したものの、営業利益は同48.5%増の314百万円と大幅増益を記録、営業利益率も17.9%（前期13.7%）へ上昇した。

サービス別に売上高を見ると、コンテンツサービスは着信メロディサービスを中心に会員数が緩やかに減少したことから、835百万円（同5.8%減）となったものの、ソーシャルアプリサービスが916百万円（同40.2%増）へ拡大した。ソーシャルアプリサービスの売上拡大は、経営リソースを集中した位置ゲームが610百万円（同103.5%増）と前期比で倍増したことによる。もっとも、第4四半期にリリースを予定していた位置ゲームの新作（他社との協業案件）が品質向上のため、2016年春へリリース日を変更したことや、「駅奪取」のiOS及びAndroid版の継続率を向上させるための改良を実施したことによりプロモーションを抑制したというマイナス要因があった。しかし、「駅メモ！」が好調に推移した※2ことでカバーし、売上拡大の原動力として働いた。加えて、O2Oによる地方創生イベントに取り組んだ成果※3も位置ゲーム売上拡大のかさ上げ要因になったと考えられる。一方、スマートノベルについては位置ゲームへのリソース集中の影響により293百万円（同11.8%減）へ減少した。

位置ゲーム売上高推移



出所：同社決算説明会資料をもとにフィスコ作成



モバイルファクトリー

3912 東証マザーズ

<http://www.mobilefactory.jp/ir>

2016年3月1日(火)

2015年のO2Oによる地方創生イベント実績一覧

協業先等	リリース日時	内容	実績詳細	備考
三陸鉄道	2015/01/20	復興支援 コラボイベント	イベント期間中 約400人が参加	「駅奪取PLUS」/ 「駅奪取」
東京都	2015/02/06	西多摩・島しょ地域観光 キャンペーンの応援イ ベント	イベント期間中 約2,400人が参加	「駅奪取PLUS」/ 「駅奪取」「駅メモ！」
由利高原鉄道	2015/03/05	コラボイベント		「駅奪取PLUS」/ 「駅奪取」
鹿島臨海鉄道	2015/03/10	コラボイベント	イベント期間中 約2,300人が参加	「駅奪取PLUS」/ 「駅奪取」「駅メモ！」
全国“鉄道むすめ” 巡り2015	2015/03/13	O2O連動型 デジタルスタンプラリー		「駅メモ！」
東武鉄道	2015/04/27	モバイルスタンプラリー	イベント期間中 約1,300人が参加	「駅奪取PLUS」
富士急行	2015/07/30	コラボイベント	イベント期間中 約780人が参加	「駅奪取PLUS」
エイチ・アイ・エス	2015/09/29	コラボイベント		「駅メモ！」
関東鉄道協会	2015/09/30	モバイルスタンプラリー	約10,300人が参加、 約250人が全対象駅 (40駅)を制覇	「駅奪取PLUS」/ 「駅奪取」
岩手県	2015/12/17	連携イベント・ デジタルスタンプラリー	キャンペーン開始1 カ月で約2,050人が 参加。指定駅(10駅) を約700人が制覇	「駅メモ！」

出所：同社資料等を基にフィスコ作成

※ 第4四半期に競合他社の広告出稿単価の上昇に伴い、当社の広告出稿単価も上昇が必要となり、回収が難しいと判断したことによる。ちなみに、第4四半期の広告宣伝費は167百万円を計画していたが、実績は122百万円にとどまった。

2015年10月に上方修正した会社計画(売上高1,717百万円、営業利益254百万円)対比では、売上高、営業利益ともに計画を上回った。これは、「駅メモ！」が想定以上に好調であったことに加えて、10月半ば以降費用対効果を考慮し広告宣伝費を抑制した※ことがプラス要因として働いたことによる。

●財務状態

上場に伴う資金調達、及び「駅メモ！」好調による事業拡大で財務状態が一段と良好に

2015年12月末の総資産は1,795百万円と前期末比611百万円増加した。内訳を見ると、流動資産は1,613百万円と前期末比623百万円増加した。これは、株式上場に伴う資金調達、位置ゲームの好調に伴う売掛金の回収高増加による現金及び預金の増加(前期末比491百万円増)と、位置ゲーム売上好調による売掛金の増加(同122百万円増)などが挙げられる。また、固定資産は、アプリ運営にかかる減価償却費等の計上によるコンテンツの減少(同36百万円減)があったことなどから182百万円と同12百万円減少した。

負債は328百万円と同49百万円増加した。これは、業績好調より未払法人税等が増加(同21百万円増)したことに加えて賞与引当金の増加(同24百万円増)などにより、流動負債が増加(同49百万円増)したことによる。一方、純資産は前期末比561百万円増加し1,467百万円となった。自己株式の取得による減少116百万円がマイナス要因となったものの、株式上場に伴う資金調達により資本金、資本準備金がそれぞれ246百万円増加したこと、当期純利益の計上による増加185百万円が増加要因として働いた。

2016年3月1日（火）

キャッシュ・フローについて見ると、営業キャッシュ・フローは位置ゲーム好調による業績拡大などにより216百万円の収入（前期は181百万円の収入）となった。投資キャッシュ・フローは同社のサービス開発に当たって発生した、コンテンツ仮勘定及びソフトウェア仮勘定の増加による無形固定資産取得からなる支出80百万円があったなどから合計で93百万円の支出となったが、前期の124百万円支出に比べると支出額は縮小。一方、財務活動によるキャッシュ・フローは自己株式取得による支出116百万円があったものの、株式上場による資金調達による収入484百万円があったために、368百万円の収入となった。この結果、2015年12月末時点の現金及び現金同等物の残高は前期末比491百万円増加し1,116百万円になった。なお、フリー・キャッシュフローは123百万円となり前期比の56百万円から増加した。

位置ゲームの好調による業績拡大と株式上場に伴う資金調達により、健全性、収益性を表す経営指標はいずれも大幅に向上した。弊社では、2016年12月期についても「駅メモ！」を中心とした業績好調が予想されるため、財務状態、キャッシュ・フローの改善が続くと予想する。

貸借対照表とキャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	14/12期	15/12期	前期末比 増減額	主要増減要因
流動資産	989	1,613	623	現金及び預金+491 売掛金+122
固定資産	194	182	-12	繰延税金資産+15 コンテンツ-36
総資産	1,184	1,795	611	
流動負債	267	317	49	未払法人税等+21 賞与引当金+24
固定負債	11	11	0	
負債合計	279	328	49	
純資産	905	1,467	561	資本金+246 資本剰余金+246 当期純利益計上+185 自己株式-116
負債純資産合計	1,184	1,795	611	

営業CF	181	216
投資CF	-124	-93
財務CF	-	368
現金及び現金同等物	624	1,116
フリーCF	56	123

安全性		
流動比率	369.5%	508.5%
自己資本比率	76.4%	81.7%
収益性		
自己資本当期純利益率	14.0%	15.6%
総資産経常利益率	19.0%	20.5%
営業利益率	13.7%	17.9%

出所：同社決算短信、有価証券報告書からフィスコ作成

2016年3月1日(火)

● 2016年12月期業績について

「駅メモ！」好調持続により2ケタ増益を予想。体験型イベントの結果次第では大幅な上振れも

売上高 1,888 百万円（前期比 7.8% 増）、営業利益 460 百万円（同 46.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 299 百万円（同 61.6% 増）と、増収・2ケタ増益を予想。増収・増益を見込む前提は、「駅メモ！」の好調が持続すると見ていることが主要因。

2016年12月期会社予想の概要

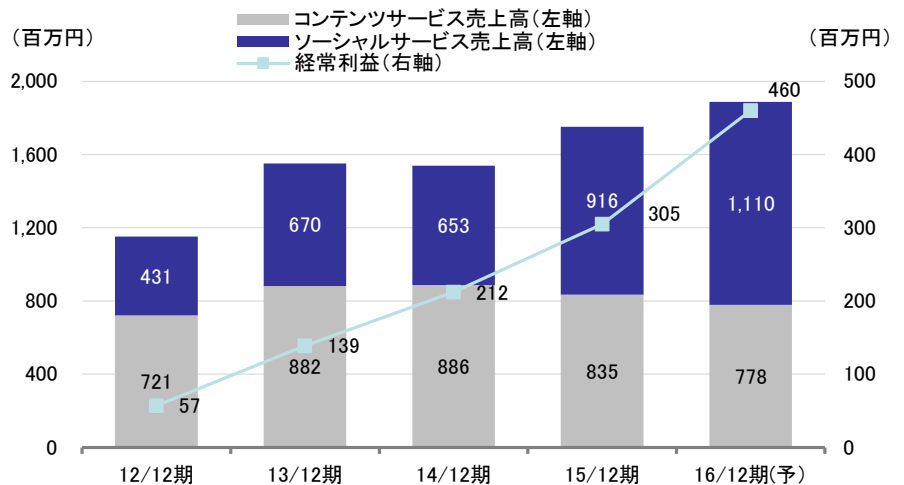
(単位：百万円)

	15/12期		16/12期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	1,751	-	1,888	-	7.8%
ソーシャルアプリサービス	916	52.3%	1,110	58.8%	21.1%
位置ゲーム	610	34.9%	-	-	-
スマートノベル	293	16.7%	-	-	-
その他	12	0.7%	-	-	-
コンテンツサービス	835	47.7%	778	41.2%	-6.8%
売上原価	796	45.5%	-	-	-
売上総利益	955	54.5%	-	-	-
販管費	641	36.6%	-	-	-
営業利益	314	17.9%	460	24.4%	46.6%
経常利益	305	17.5%	460	24.4%	50.5%
当期純利益	185	10.6%	299	15.8%	61.6%

出所：同社決算説明会資料をもとにフィスコ作成

サービス別売上高では、ソーシャルアプリサービスが 1,110 百万円（同 21.1% 増）、コンテンツサービス 778 百万円（同 6.8% 減）を予想している。ソーシャルアプリサービスが伸びるのは、リソースを位置ゲームへ集中する体制を継続することでスマートノベルは前期比で大幅な減少を見込むものの、「駅メモ！」の好調が続くことが原動力となり位置ゲームが大幅に増加すると予想していることによる。

業績と計画



出所：同社決算説明会資料をもとにフィスコ作成

2016年3月1日（火）

※1 2015年9月に米 Niantic, Inc. が開発・運営を行うと発表された。加えて、任天堂はサービス開始と同時にスマートフォンの画面を見続けなくとも「Pokémon GO」を遊ぶことのできる専用デバイス「Pokémon GO Plus」を発売することになっている。

※2 具体的な内容については公表されていないが、街歩きのようなイベントを行うと見られる。

2016年には任天堂〈7974〉が「Pokémon GO」※1 サービスを開始する予定で、位置ゲームに対する注目が大きくなると予想されている。こうした状況下で、同社のサービス別の取り組み方針は、位置ゲームをさらに伸ばす方針となっている。特に、2015年12月期に大きく伸びた「駅メモ！」を維持拡大させるための新たな取り組みとして、春以降に関東圏で開催する予定となっている O2O 体験型イベント※2 が注目される。「駅メモ！」は個人戦だが、O2O 体験型イベントを実施することで、既存ユーザーがイベントに友達を誘って訪れるようになり、効果的に新規ユーザーを取り込むことを狙ったプロモーションの多角化と言える試みだ。同社では、結果次第で地方都市へ開催地域を拡大する計画。従来のプロモーションに比べより効率的な新規ユーザー獲得が可能となるため、短期的な業績上振れ要因として働くだけでなく、中期的に成長を加速させる要因として働く可能性が高い。このため、その具体的な内容、及び結果について弊社では注目している。

2016年12月期の取り組み方針

ジャンル等	コメント
位置ゲーム	「ステーションメモリーズ！」において O2O イベント強化 プロモーションの多角化で新規ユーザー獲得を目指す O2O + 体験型イベントの実施でエンゲージメントの高いユーザーへアプローチ 2016年春新作を1本リリース 「駅奪取」、「駅奪取 PLUS」は運営に注力
スマートノベル	最低運用 新規イベントの配信終了
コンテンツ	前期と同様に、広告宣伝費をコントロールし安定収益確保
その他	管理コスト等、計画内に収まるようにコントロール 上場企業としての組織体制を充実させる

出所：同社決算説明会資料

弊社では、2016年12月期会社計画は「駅メモ！」のオーガニックな成長を前提とした内容となっていることや、2016年春にリリース予定の新作が計画にはほとんど織り込まれていないことなどから、2016年12月期会社計画は保守的で、上振れ余地が大きいと見ている。さらに、今春予定されている「駅メモ！」の O2O 体験型イベントは計画にほとんど織り込まれていないと見られるが、東京メトロが開催している謎解きイベントが好評で期間が延長されたことなどを考慮すると、想定以上の結果を期待でき、業績の一段の上振れ要因として働く可能性があると考えられる。

■ 中長期的な成長に向けた 2016年12月期以降の取り組み

中長期的には O2O の取り組み積極化により一段の成長を目指す

同社は、特定のモバイルサービスで日本一、世界で愛されるサービスの実現、世界で活躍するネット企業になること目標として掲げている。

この実現に当たり、短期的には位置ゲーム、特に「駅メモ！」に注力。具体的には、プロモーションの一段の強化によるユーザー数の増加を図り、イベントや機能改善等を行うことで既存／新規ユーザーの定着率の向上を進め、位置ゲームで日本一の企業になることを目標にしている。

中長期的には地方自治体や鉄道事業者等の既存の協業先と継続的にイベントを実施することや未開拓のウエルネス／小売等の事業者などの新規開拓を行うなどにより O2O の取り組みを積極化し、地方創生の分野で更なる成長を目指す。



モバイルファクトリー

3912 東証マザーズ

<http://www.mobilefactory.jp/ir>

2016 年 3 月 1 日（火）

2016 年 12 月期以降の方向性

短期	<ul style="list-style-type: none"> ●「ステーションメモリーズ！」等、位置ゲームの成長 ●「位置ゲーム No.1」企業を目指す ①継続率向上（既存／新規ユーザーの定着） ②エンゲージメントの向上 ⇒ O2O イベント／機能改善等実施
中長期	<ul style="list-style-type: none"> ●位置ゲーム／O2O／地方創生の分野で更なる成長 2015 年 12 月期の取り組みに続き、自治体／鉄道事業者等と実施

出所： 同社決算説明会資料

なお、中期経営計画を策定していないため、具体的な数値目標はない。しかし、宮脇社長が 2015 年 12 月期決算説明会で自己資本利益率（ROE）を高めたいとコメントした。弊社では、「駅メモ！」の拡大により収益性が一段と高まることに加えて、今後リリースされるゲームは他社主義配信が主流となり、その売上ウエイトが高まる傾向が続くと予想されることなどから、同社の営業利益率を始めとする収益性が一段と高まる可能性が高い。加えて、SNS ゲーム大手のコロプラ<3668>の ROE が 50% を超えていることを考慮し、30% 超の水準を目指していると考えられる。

株主還元

配当方針を変更。連結配当性向 30% を目標

同社は、昨年 10 月の 2015 年 12 月期第 3 四半期決算発表時に足元の業績の状況、位置ゲームの成長の手応え等を鑑み、1 株当たり期末配当金 20 円の実施を決定した。2015 年 12 月期決算発表時には、株主に対する利益還元の姿勢をより明確にし、積極的な利益還元を実施するため、連結配当性向 30% を目標設定し、配当方針の変更を 2016 年 12 月期より適用することを正式に発表した。この結果、2016 年 12 月期については親会社株主に帰属する当期純利益の予想 299 百万円を前提に、2015 年 12 月期配当金 20 円のほぼ倍となる 39 円（連結配当性向 30.7%）を実施する計画。

なお、資本効率の向上、及び経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行と株主還元策として 1 株当たりの価値向上のため、自社株買い（取得株数 100 千株、取得価額 200 百万円、実施期間 2015 年 10 月 23 日から 2015 年 12 月 18 日）を 2015 年 10 月 22 日に発表。なお、その実績は、株式市場の動向等の影響により取得株式数 60,100 株、取得価額の総額 116,048 千円であった。

会社の概要・沿革

着信メロディからスタート、位置ゲームで成長が加速

同社は、位置ゲームなどの開発・運用、着信メロディや占いなどのサイトを運営するモバイルサービス提供会社。「わたしたちが創造するモノを通じて世界の人々をハッピーにすること。それがモバイルファクトリーの存在意義である」というミッションのもと、ユーザーが感動するコンテンツを提供することを経営方針としている。モバイルコンテンツのうち、ニーズの高いゲーム分野へリソースを集中する戦略を採っており、特定のゲーム分野で日本一になることを目標として掲げている。ゲーム開発の資金調達、位置ゲームの協業先である鉄道会社、旅行会社などに対する知名度の向上を狙い 2015 年 3 月に東京証券取引所マザーズ市場へ上場した。



モバイルファクトリー

3912 東証マザーズ

<http://www.mobilefactory.jp/ir>

2016年3月1日（火）

※1 同氏は19歳のとき、実家が経営していた美容室が倒産した辛い経験から、「大切な人を守るために起業して経済力を付けよう」と決意。起業家として尊敬する孫正義（そんまさよし）氏のソフトバンク（株）（現：ソフトバンクグループ〈9984〉）（1995年入社）、サイバーエージェント〈4751〉（1999年入社）を経て、2001年8月に起業を決断。「無借金経営」をモットーとし、リスクとリターンをバランスを考え、着実に利益を出す経営を行っている。

※2 ブラウザを利用し、インターネット経由でアプリを利用するため、ダウンロードが不要なアプリケーション。

※3 App Store、Google Playなどのマーケットを通じて端末にダウンロードして利用するアプリケーション。

(1) 沿革

同社の前身はモバイル／インターネットの将来性を強く感じた宮嶋裕二氏^{※1}が2001年10月に設立した有限会社モバイルファクトリーで、2003年4月に株式会社モバイルファクトリーへ組織変更した。

2002年2月に着信メロディASPサービス「melop♪」をリリースしたのを皮切りに、携帯電話向けの着信メロディサイト、占いサイトの運営などのモバイルコンテンツサービスを基幹事業として安定的な成長を続け、事業基盤を確立する。

プラットフォームのオープン化の動きに対応し、2009年12月にゲームアプリなどのソーシャルアプリサービスを開始。当初は、スマートノベルを始めとする様々なジャンルのブラウザ（Webアプリ）^{※2}ゲームの開発に取り組む。2011年3月にGREE Platformで「駅奪取」の提供を開始したほか、同年12月には位置情報サービスプラットフォーム「コロプラ」へも参入し、「駅奪取 PLUS」の位置ゲームを相次いでリリース。さらに、2014年5月にフジ・メディア・ホールディングス〈4676〉グループの（株）フジテレビジョンと業務提携、同年6月には「駅メモ！」をリリースし、成長が一段と加速する傾向にある。なお、2015年7月に位置ゲーム、ネイティブアプリ^{※3}分野の強化、意思決定の迅速化を狙い戦略的子会社として（株）ジーワンダッシュを設立した。

会社沿革

2001年10月	有限会社モバイルファクトリー設立
2002年2月	着信メロディASPサービス「melop♪」リリース
2003年4月	株式会社モバイルファクトリーへ組織変更
2004年5月	着信メロディ公式サイトリリース
2005年8月	モバイルアフィリエイト広告「ケータイ★アフィリエイト」リリース
2009年7月	株式会社オプトと資本・業務提携を強化
2009年12月	ソーシャルアプリサービスリリース
2011年3月	位置情報連動型ゲーム参入（GREE Platformにて位置情報連動型ゲーム「駅奪取」の提供開始）
2011年10月	キャリア公式サイトをスマートフォン展開、「最新曲★全曲取り放題」をリリース。スマートノベル参入、GREE Platformにおいて「おかえりなさいご主人様!!」をリリース
2011年12月	株式会社コロプラの位置情報サービスプラットフォーム コロプラへ参入。位置情報連動型ゲーム「駅奪取 PLUS」をリリース
2012年6月	iPhone向けサービスの提供開始。ネイティブアプリ「着信音 STORE」をApp Storeにてリリース
2014年5月	（株）フジテレビジョンと業務提携
2014年6月	位置情報連動型ゲーム「ステーションメモリーズ！」をリリース
2015年3月	東京証券取引所マザーズ市場に株式上場
2015年7月	子会社（株）ジーワンダッシュを設立

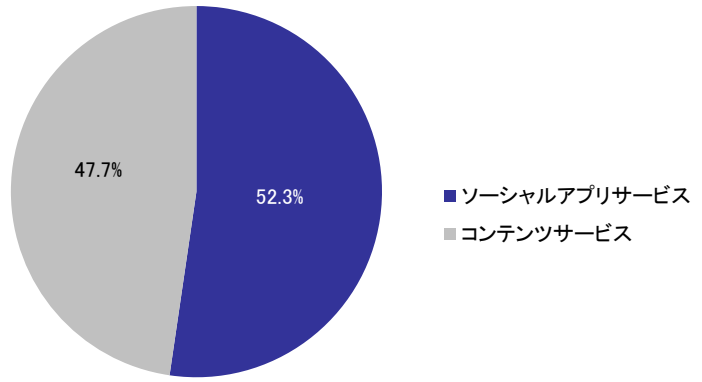
出所：同社ホームページ、有価証券報告書等からフィスコ作成

成長ドライバーのソーシャルアプリサービスと安定収益源のコンテンツサービスの2本柱

(2) 事業内容

同社の提供するサービスはユーザーが他のユーザーと交流するサービスを提供するソーシャルアプリサービス（位置ゲーム、スマートノベルなど）と、主に個人で着信メロディや占い等のエンターテインメントを楽しむサイトを運営するコンテンツサービスからなる。2015年12月期の売上構成は、ソーシャルアプリ52.3%（位置ゲーム34.9%、スマートノベル16.7%、その他0.7%）、コンテンツ47.7%。

サービス別売上構成比(2015年12月期)



出所: 同社有価証券報告書よりフィスコ作成

●ソーシャルアプリサービス

ソーシャルアプリサービスは、SNS プラットフォーム※1 やアプリマーケット※2 等を通じて、位置ゲームとスマートノベル分野で、ユーザー同士が協力または競争、交流を行いながら楽しむ内容のゲームアプリの配信を行っている。ユーザーはサービスを基本無料で利用できるが、アイテムや機能を購入することでゲームをより楽しめる仕組みとなっており、その有料サービスが同社の収入となる。

ゲーム制作に関しては、一部イラストやシナリオを外部委託しているが、ゲームの開発、運営等に関しては自社グループで行う。また、制作したサービスは、SNS プラットフォームやアプリマーケットを通して提供するほか、一部作品は業務提携先のブランドで提供している。

a) 位置ゲーム

位置ゲームは、携帯の位置情報を活用したゲームで、他ゲームと違い、実際に移動することでより楽しめる内容。2011年12月からサービスを開始した「駅奪取 PLUS」と2014年6月からサービスを開始した「駅メモ！」※3 が主力となっている。

「駅奪取」シリーズは、身近な「鉄道駅」をユーザー同士奪い合う競争要素、実際に訪れた場所が履歴として残るライフログ要素、奪取した駅や路線、称号等を集めるコレクション要素があり、移動そのものを楽しみに変えることがユーザーから支持され、連続してログインした日数が1,000日以上を数えるユーザーが2,928人(2016年2月旧時点)という、通常のSNSゲームと比較して息の長いゲームとなっている。さらに、「駅メモ！」は「駅奪取」シリーズの駅を奪い合う楽しさを維持しつつ、駅を収集する楽しさを追求し、キャラクター育成要素などを追加し、ゲームの魅力を向上させたことにより、「駅奪取」を上回る人気ゲームになっている。

b) スマートノベル

スマートノベルはユーザーがストーリー性のあるシナリオを楽しむノベル型ゲーム。10代から30代までの男性をターゲットとしたスマートノベル「おかわりいかが? ご主人様!!」「俺の彼女が2人とも可愛すぎる!」などを運営する(2015年1月末時点で累計のインストール数は200万人)。サービス開始当初はWebアプリによるサービスが中心であったが、2014年5月からネイティブアプリによるサービスを本格展開している。

※1 グリー<3632>が運営するGREE、ディー・エヌ・エー<2432>が運営するMobage(モバゲー)、mixi<2121>が運営するmixi等のプラットフォーム。
 ※2 App Store、Google Playなどアプリケーションを流通させるオンラインサービス。
 ※3 2014年6月にコロブラで配信開始したのに続き、2014年11月にはフジテレビジョン提供でGoogle Play / App Storeにて配信を開始している。



モバイルファクトリー

3912 東証マザーズ

<http://www.mobilefactory.jp/ir>

2016年3月1日（火）

●コンテンツサービス

コンテンツサービスは、創業来のビジネスで、同社の安定収益源となっている。主に NTT ドコモ<9437>、KDDI<9433>、ソフトバンク等の通信キャリアが運営するメニューに着信メロディや占い等のサイトを、自社で直運営する自社モデル形式と他社名義で運営する OEM モデル形式で提供している。2015 年 1 月末現在、スマートフォンサイト 5 本、フィーチャーフォンサイト 50 本を運営しており、有料月額会員数は 28 万人超を数える。なお、フィーチャーフォンサイトは OEM モデルが 6 割とウエイトが高いのに対して、スマートフォンサイトは自社モデルのウエイトが高い。

主力の着信メロディは、スマートフォン、フィーチャーフォンで配信を行っており、J-POP、洋楽、アニメ、K-POP などの幅広いジャンルの着信メロディ、着信音、メール音が月額 100 円（税抜）から 300 円（税抜）で取り放題のサービスを提供している。

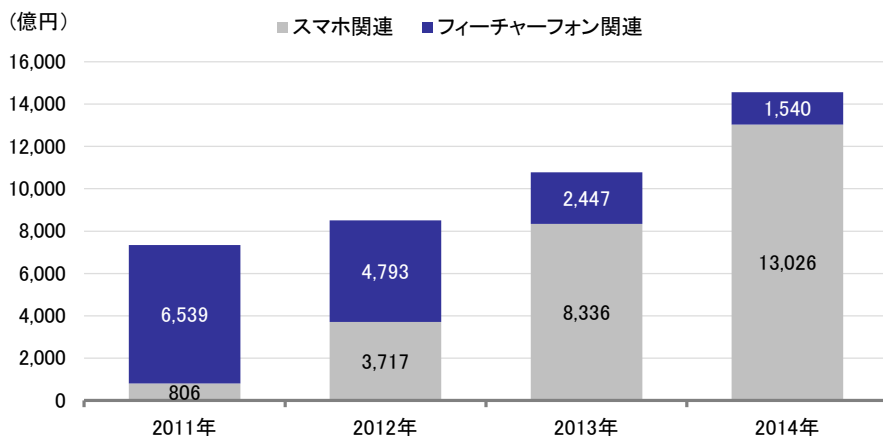
■事業環境と同社の強み、事業リスク

ニッチな位置ゲーム市場が活性化、飛躍的に成長する可能性

●事業環境

携帯電話市場におけるスマートフォンの急速な普及により、同社の主力事業に関連したモバイルコンテンツ市場はフィーチャーフォン関連の市場が縮小し続けているものの、スマートフォン関連の市場が急拡大し、全体として高成長が続いている。一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラムの調査によると、2014 年（暦年）のモバイルコンテンツ市場規模は 1 兆 4,566 億円となり前年比 35% 増加。内訳を見ると、フィーチャーフォン関連市場が前年比 37% 減の 1,540 億円と減少に歯止めがかからないのに対して、スマートフォン関連市場は同 56% 増の 1 兆 3,026 億円と高い伸びを記録している。

モバイルコンテンツ市場の推移



出所：一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラム調査2014年よりフィスコ作成

モバイルゲーム（ゲーム・ソーシャルゲーム）について見ると、フィーチャーフォンとスマートフォンを合算したゲーム・ソーシャルゲーム等の 2014 年の市場規模は 9,414 億円（前年比 43% 増）となっている。内訳を見ると、フィーチャーフォン関連の市場規模は 476 億円（同 51% 減）へ減少したものの、スマートフォン関連の市場規模はスマートフォンの普及に伴い、短時間で気楽に遊べるのが受けて、家庭用の TV ゲームの市場シェアを奪いながら、8,938 億円（同 59.7% 増）と急拡大が続いている。



モバイルファクトリー

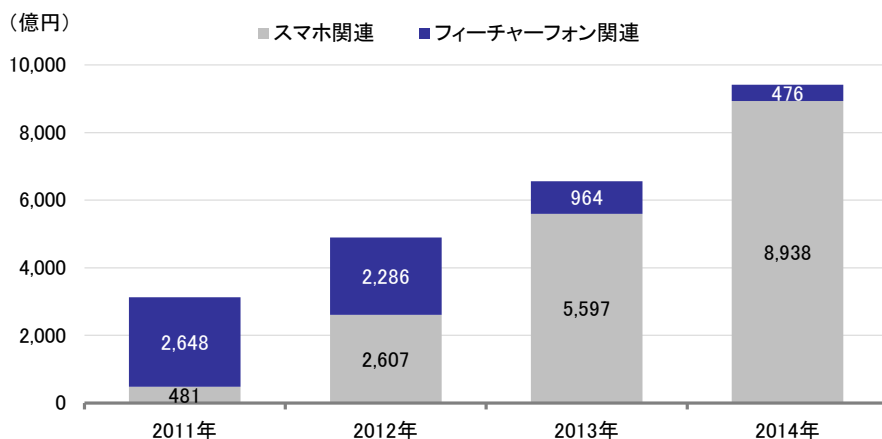
3912 東証マザーズ

<http://www.mobilefactory.jp/ir>

2016年3月1日（火）

※ Google, Inc. から2015年8月に独立した Niantic, Inc. が開発・運営する。2013年6月に Android 専用で正式運用が始まったが、2014年7月には iOS にも対応している。

ソーシャルゲーム等市場規模の推移

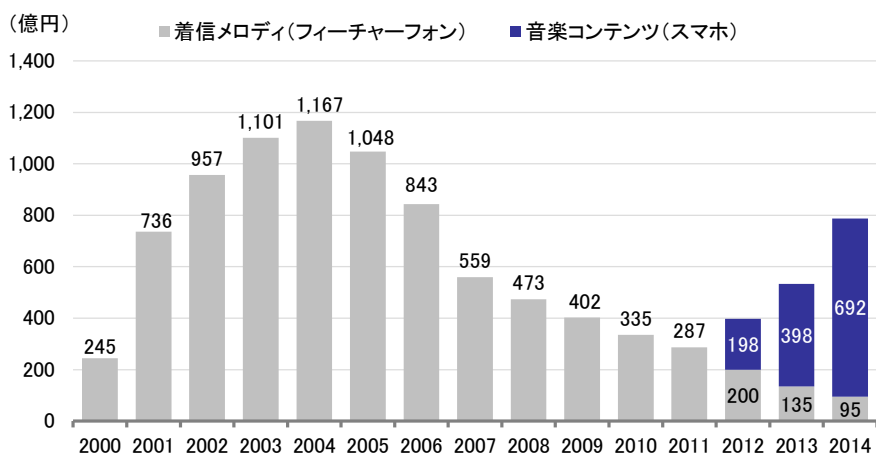


出所：一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラム調査2014年よりフィスコ作成

こうした状況下で、同社が主力ゲームとしてリソースを集中している位置ゲームの歴史は古く、2000年に遡るものの、その市場規模は50億円程度（同社推定）に過ぎず、ニッチな市場にとどまっている。国内の主要プレーヤーは最大手のコロプラ、(株)マピオンと同社の3社で、他のSNSゲームに比べ競合は少ない。しかし、2015年3月に位置情報を利用した陣取りゲーム「Ingress」（イングレス）※が日本語対応した後はジャンルとして注目されている。さらに、任天堂が2016年に「Pokémon GO」のサービスを開始することを発表しており、その注目度は一段と高まる傾向にある。これらの動きにより、今後位置ゲーム市場は活性化、飛躍的な成長が期待される状況にある。

一方、フィーチャーフォンの着信メロディ市場は過去最高であった2004年の1,167億円から2014年には95億円（前年比30%減）まで減少しているのに対して、スマートフォン関連の音楽コンテンツ市場は692億円（同74%増）とゲーム関連市場と同様に成長が続く格好となっている。

着信メロディと音楽コンテンツ市場規模の推移



出所：一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラム調査2014年よりフィスコ作成



モバイルファクトリー

3912 東証マザーズ

<http://www.mobilefactory.jp/ir>

2016年3月1日（火）

●強みと事業リスク

位置ゲーム開発・運営の先行優位性と高いプロモーション管理・運用能力

(1) 強み

同社の強みは、位置ゲームの開発・運営を手掛ける数少ない企業の1つであることを挙げることができる。加えて、競合企業であるコプロ、マピオンのゲームがWebアプリであるのに対して、同社はネイティブアプリへのシフトが完了しており、先行優位性がある。任天堂の「Pokémon GO」により位置ゲーム市場が活性化、成長期待が高まるなかで、同社の位置ゲームに関するノウハウは今後位置ゲームへ参入しようとする既存の大手ゲーム会社にとって魅力的に映る可能性が高く、事業提携先の有力候補になると考えられる。

加えて、コンテンツサービス（主に着信メロディ）で培い、蓄積してきたプロモーションの徹底した管理、運用力も強み。具体的には投資対効果を広告出稿先ごとに日々厳密に検証し、より有効な広告出稿先を選択できる体制を確立している。

(2) 事業リスク

ネイティブアプリゲームがApp Store、Google Play等のアプリケーションを流通させるオンラインサービスであるため、Apple Inc. や Google Inc. などアプリマーケット運営会社の事業戦略の変更、手数料率の変更、契約の終了や中止などが生じる場合、同社の業績は多大な影響を受ける可能性があることが最大の事業リスクである。

■過去の業績動向

位置ゲームの拡大により成長が加速

2001年10月の会社設立以降、業績は着信メロディを中心としたコンテンツサービス事業を基幹事業として安定的に成長、事業基盤を確立してきたが、2011年に参入した位置ゲームが本格的に業績に寄与し始めた2012年12月期以降は、売上高、営業利益ともに本格的な成長がスタート。特に、フジテレビジョンと業務提携し、「駅メモ！」をリリースした2014年12月期から成長が一段と加速する傾向にある。



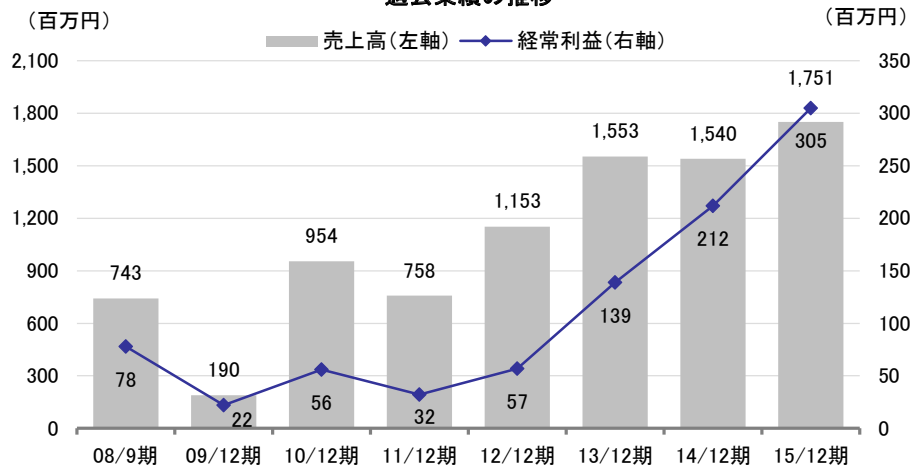
モバイルファクトリー

3912 東証マザーズ

<http://www.mobilefactory.jp/ir>

2016年3月1日(火)

過去業績の推移



注:09/12期は決算期変更による3ヶ月決算

出所:同社目論見書よりフィスコ作成

上場直前期である2014年12月期単独業績は、売上高が前期比0.9%減の1,540百万円にとどまったものの、営業利益は同52.0%増の211百万円と大幅増益を記録した。

2014年12月期の業績概要(単独)

(単位:百万円)

	13/12期		14/12期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	1,553	—	1,540	—	-0.9%
ソーシャルアプリサービス	670	43.2%	653	42.4%	-2.6%
位置ゲーム	278	17.9%	300	19.5%	7.7%
スマートノベル	359	23.1%	332	21.6%	-7.6%
その他	32	2.1%	21	1.4%	-35.6%
コンテンツサービス	882	56.8%	886	57.6%	0.4%
売上原価	760	48.9%	741	48.1%	-2.5%
売上総利益	793	51.1%	799	51.9%	0.7%
販管費	654	42.1%	587	38.2%	-10.2%
営業利益	139	9.0%	211	13.7%	52.0%
経常利益	139	9.0%	212	13.8%	52.5%
当期純利益	68	4.4%	118	7.7%	73.9%

位置ゲームは「駅メモ！」のリリースにより拡大(前期比22百万円増)したものの、売上高が横ばいにとどまり、成長が鈍化したように見えるのは、スマートノベル(同27百万円減)とその他(同11百万円減)が減少したことが主要因。スマートノベルが減少したのは、Webアプリで既存タイトルの落ち込みを新作でカバーできなかったことに加えて、ネイティブアプリの新作タイトルが不調であったため。一方、その他の落ち込みは2013年まで手掛けていたRPG(ロールプレイングゲーム)を大幅に縮小したことによる。

にもかかわらず、大幅増益となったのは、サーバー費用や外注費の減少で売上総利益が増加したこと、およびコンテンツサービスを中心に回収期間を考慮した広告出稿の適正化を行ったことにより広告宣伝費が減少(同49百万円減)したことに加えて、2012年からスマートノベルが好調に推移したことを受けて、2013年に同分野の人員強化を行った反動により採用コストが減少(同12百万円減)したことなどから販管費が前期比で66百万円減少したことが主要因。

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・表示したのですが、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