

## イグニス

3689 東証マザーズ

2015年3月27日（金）

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

※1 当該月に1回以上、アプリの  
利用があったユーザー数（ア  
プリ間の重複も含む）

※2 同社では、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。

## ■ 第2四半期以降にアプリのリリースが本格化する見通し

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・制作・運営・販売を手掛け、広告収入を主な収益源とする「無料ネイティブアプリ」の提供を中核事業にしている。また、30分無料で漫画コンテンツを楽しむことができる「全巻無料型ハイブリッドアプリ」や「ネイティブソーシャルゲーム」も展開し、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いる。特に、日常的に利用するツール系アプリなどを無料かつ高品質で提供することで、ダウンロード数やMAU（Monthly Active User）※1の拡大を図ってきたことが同社の成長をけん引してきた。国内屈指の約800万MAUを誇る事業基盤や市場開拓力、高い収益性などを活かして更なる事業拡大を目指す方針である。

2015年9月期の第1四半期累計の業績は、売上高で前年同期比31.0%減の243百万円、営業損失で101百万円（前年同期は営業利益32百万円）となったが、ほぼ期初予想どおりの進捗とみられる。2015年9月期より、主力となる無料ネイティブアプリで、これまでの小規模アプリ中心から、中・大規模アプリ※2の開発にも注力する方針としているが、第1四半期はその移行期に当たり、リリースタイトルが少なかったことが減収及び営業損失となった要因である。

同社は2015年9月期の業績予想について、売上高を前期比61.9%増の3,314百万円、営業利益を同78.1%増の1,000百万円と大幅な増収増益を見込んでいる。年間40タイトルを予定している「無料ネイティブアプリ」や、新たな有力作品の配信を予定している「全巻無料型ハイブリッドアプリ」は第2四半期以降にリリースが本格化する見通しである。また、「ネイティブソーシャルゲーム」でも、新作タイトル「ぼくとドラゴン」を2015年2月20日より配信スタート（本格的な収益貢献は第3四半期以降）させており、3ジャンルともに事業年度の後半に向けて業績を大きく伸ばしていく計画である。

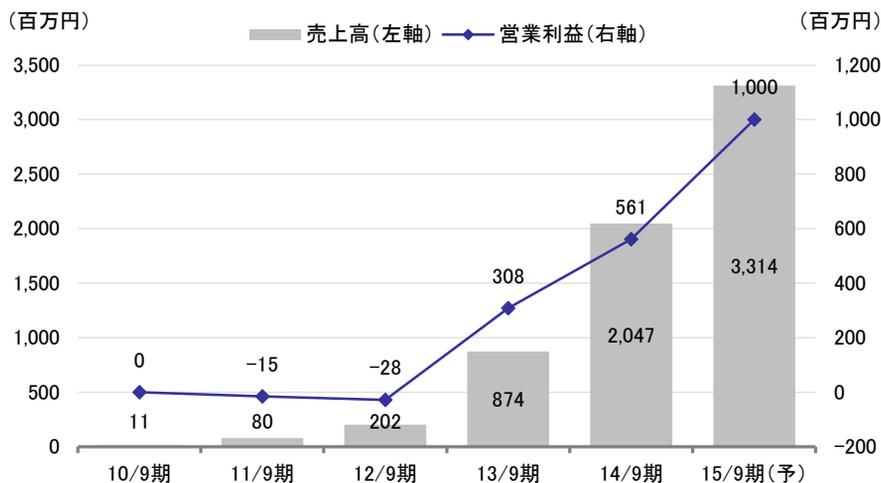
同社は2010年5月の設立以来、「小さく産んで大きく育てる」開発方針により、ヒットアプリを多数輩出することで急速に事業基盤を拡大してきたが、これまでのステージをノウハウの蓄積のための期間と位置付けており、本格的な成長はこれからだと考えている。これまで積み上げてきた事業基盤やノウハウを活かし、海外展開を含め、各事業の拡大を図る方針である。特にネイティブソーシャルゲームと無料ネイティブアプリのうち、コミュニケーション領域を今後の注力分野としている。

## ■ Check Point

- ・ 売上高の約70%を占める無料ネイティブアプリが安定収益源
- ・ 2015年9月期は3事業がそれぞれ拡大し大幅増収増益を見込む
- ・ 市場の大きいゲーム、コミュニケーション領域が今後の注力分野

※2015年3月時点で、累計ダウンロード数は8,000万DLを突破している。

売上高・営業利益の推移



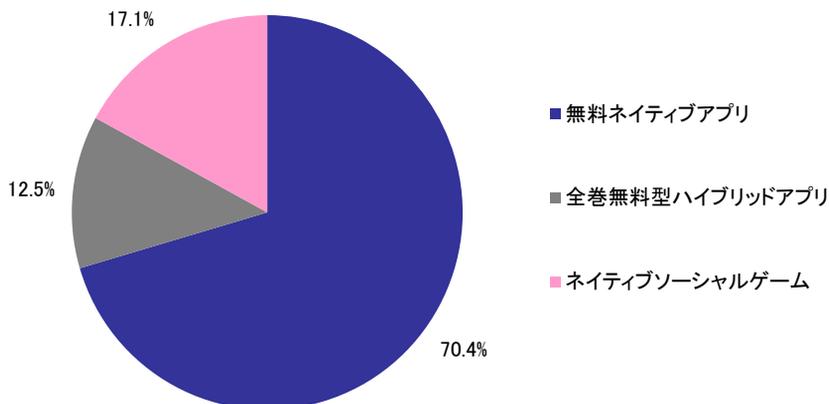
## ■ 事業概要

### 売上高の約70%を占める無料ネイティブアプリが安定収益源

同社は、スマートフォン向けネイティブアプリの企画・制作・運営・販売を手掛けており、広告収入を主な収益源とする無料ネイティブアプリを中核とする。「次のあたりまえを創る。何度でも」をビジョンに掲げ、日常的に利用する様々なアプリを高品質で提供し、ダウンロード数やMAUの拡大を図ってきたことが同社の成長をけん引してきた。2014年12月末現在のダウンロード数は累計7,512万DL※(ダウンロード)を超え、無料ネイティブアプリのMAUも約800万を誇っている。

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が、同社はスマートフォンアプリ事業を収益モデル別に、「無料ネイティブアプリ」「全巻無料型ハイブリッドアプリ」「ネイティブソーシャルゲーム」の3つのジャンルに分類している。2014年9月期において無料ネイティブアプリが売上高の約70%を占めるとともに、安定収益源として同社の収益基盤を支えている。

収益モデル別の売上構成比 (2014年9月期)



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）

無料で提供するアプリ内に広告を掲載することで、広告収入を収益源とする。したがって、ダウンロード数や 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や日常生活の利便性を高めるツール系アプリのほか、エンターテインメント系アプリ、カジュアルゲーム系アプリなど、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、利便性や使いやすさの追求、パンダのオリジナル人気キャラクター「だーばん」の活用などがユーザーからの評価を高め、ダウンロード数や MAU の拡大につながっている。

#### 主要な無料ネイティブアプリ

ツール	▶ 誰もが使う使い勝手向上アプリ	放置ゲーム	▶ 高頻度で使う時間消費アプリ
 サクサク for iPhone HD iPhoneが重くなった時、ボタン一つで解決		 ネズミだくだく ～マウス繁殖セット～	
 どこでもミラー ☆メイク、化粧、髪型のチェックに使える鏡		 にゃんこハザード ～とある猫の観察日記～	
 超簡単! 体重管理ダイエット by だーばん		 エンターテインメント ▶ 高頻度で使うお楽しみアプリ	
 節電♪ 超長持ちバッテリー スマホ充電長持ち! 電池、節約アプリ		 AKB48電話 AKBメンバーがひたすらあなたに電話をかけてきてくれる	
 新しいカメラ 前後のカメラで同時に撮影		 カジュアルゲーム ▶ 高頻度で使う暇つぶしアプリ	
 ロック画面を簡単に作れるdeco lock		 スライドパズル by だーばん -操作簡単&初心者歓迎!-	
 家計簿! 簡単に可愛く作れる by だーばん		 リバーシ Lv100 by だーばん 今回は100ステージご用意!!	
		 クロスワード Lv100 by だーばん ～サクサク解ける暇つぶしゲーム～	

出所：決算説明資料より

### (2) 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）

コンテンツの公開期間中、毎日 30 分無料で漫画コンテンツを楽しむことができることに特徴がある。30 分の無料時間経過後も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。なお、2014 年 9 月期の第 4 四半期からは複数作品を 1 アプリにまとめたストア型アプリを開始した。ユーザーにとっては 1 回のダウンロードで複数の漫画コンテンツを同時に読むことができる一方、同社にとっても MAU の蓄積を図ることが可能となる。今期もユーザーの蓄積が見込めるストア型に注力する方針である。

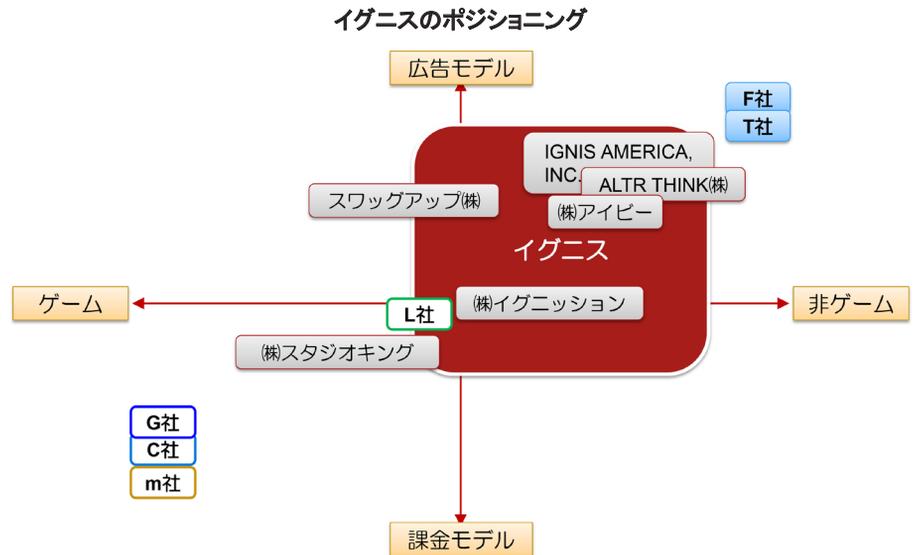
### (3) ネイティブソーシャルゲーム（課金収入モデル）

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方針のもと、2013 年 5 月にリリースした「神姫覚醒!! メルティメイデン」がヒット作品になった（ただし、2014 年 9 月に売却）。なお、2 作品目となる「ぼくとドラゴン」（Android 版）は 2015 年 2 月 20 日に、iOS 版は 2015 年 3 月 12 日に配信を開始している。

2015年3月27日（金）

同社グループは、2014年12月末現在、連結子会社6社と関連会社1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・制作・運営・販売を行う（株）アイビー、スワッグアップ（株）、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・制作・運営を行う（株）イグニッション、ネイティブソーシャルゲームの企画・制作・運営・販売を行う（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）がある。

各連結子会社を通じて、ゲーム及び非ゲームの領域で、広告収入と課金収入の両方の収益モデルを手掛けており、専業への特化や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とっている。



出所：決算説明資料より

## ■ 決算動向

### 第1四半期は中・大規模アプリの開発に注力するための移行期に

#### (1) 2015年9月期第1四半期決算の概要

2015年9月期の第1四半期の業績は、売上高が前年同期比31.0%減の243百万円、営業損失が101百万円（前年同期は営業利益32百万円）、経常損失が117百万円（前年同期は経常利益33百万円）、純損失が89百万円（前年同期は純利益20百万円）と減収及び営業損失となった。ただし、上期を投資時期と位置付けている期初予想どおりの進捗とみられる。

2015年9月期より、主力となる無料ネイティブアプリで、これまでの小規模アプリ中心から、中・大規模アプリの開発にも注力する方針としており、第1四半期はその移行期に当たることから、リリースタイトルが少なかったことが無料ネイティブアプリのMAUの一時的な減少を招き、広告収入の縮小につながった。一方、2014年12月末の累計ダウンロード数は7,512万DL※（2014年9月末は6,858万DL）と事業基盤は着実に拡大している。

また、損益面では、開発スタッフの増員による人件費の増加はあったものの、アプリ開発に特化したことから広告宣伝費などのコスト負担が少なく、費用はほぼ前年同期と同水準であった。したがって、営業損失となったのは、減収に伴う利益減によるものである。

※ 2015年3月時点で、累計ダウンロード数は8,000万DLを突破している。

2015年3月27日（金）

なお、ジャンル別の概要は以下のとおりである。

「無料ネイティブアプリ」は、売上高が前年同期比 5.2% 減の 237 百万円となった。今後の広告収入拡大の足掛かりとして、これまでの小規模アプリ中心から、中・大規模アプリの開発にも注力する方針のもと、第 1 四半期はリリースタイトルが小規模アプリ 6 タイトル（前年同期は小規模アプリ 12 タイトル）と少なかったことから MAU の一時的な減少を招き、広告収入の縮小につながった。

「全巻無料型ハイブリッドアプリ」は、売上高が 3 百万円（前年同期は 86 百万円）となった。新作のストア型 2 タイトルをリリースしたが、2014 年 12 月末からの配信開始であるため、収益貢献は第 2 四半期以降となる見込みである。

「ネイティブソーシャルゲーム」は、売上高が 2 百万円（前年同期は 15 百万円）となった。2014 年 9 月 30 日に既存タイトル「神姫覚醒！！メルティメイデン」を売却したことに加えて、第 1 四半期においては、2 作品目となる新作タイトルがまだ開発中であったことから、課金収入による収益貢献はなかった。なお、想定を超える事前登録（12 万超）があった新作タイトル「ぼくとドラゴン」（Android 版）は、2015 年 2 月 20 日から、iOS 版は 3 月 12 日から配信を開始しているため、本格的な収益貢献は第 3 四半期以降となる見込みである。

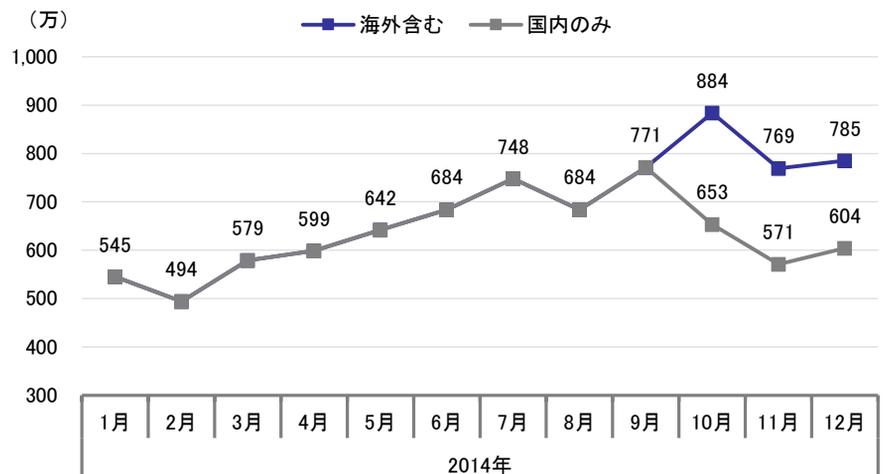
### 2015年9月期第1四半期決算の概要

（単位：百万円）

	14/9 期 1Q		15/9 期 1Q		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	増減	増減率
売上高	352	-	243	-	-109	-31.0%
無料ネイティブアプリ	250	71.0%	237	97.7%	-12	-5.2%
全巻無料型ハイブリッドアプリ	86	24.4%	3	1.3%	-83	-96.2%
ネイティブソーシャルゲーム	15	4.3%	2	1.0%	-13	-84.2%
原価	-	-	164	67.5%	-	-
販管費	-	-	180	74.1%	-	-
営業利益	32	9.3%	-101	-	-134	-
経常利益	33	9.5%	-117	-	-150	-
純利益	20	5.7%	-89	-	-109	-

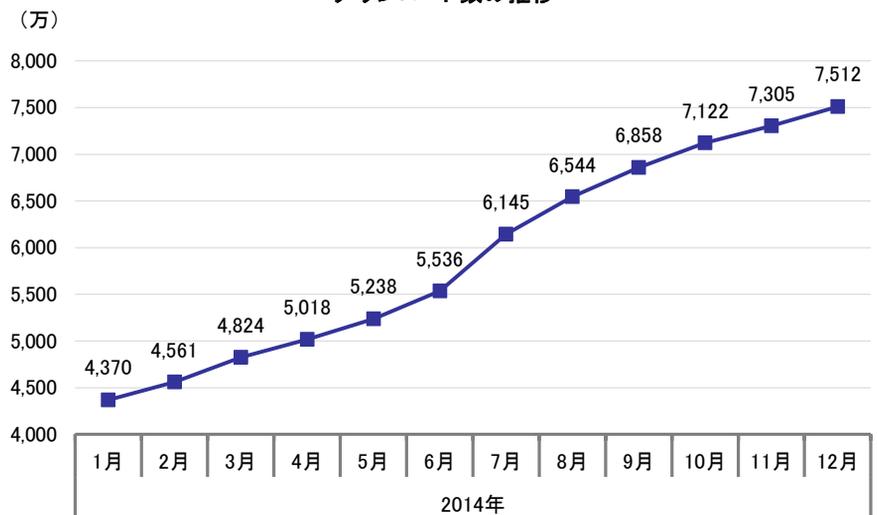
リリースタイトル数	14/9 期 1Q	15/9 期 1Q	増減
リリースタイトル数	14	8	-6
無料ネイティブアプリ	12	6	6
全巻無料型ハイブリッドアプリ	2	2	0
ネイティブソーシャルゲーム	0	0	0

### MAUの推移



※無料ネイティブアプリのみ、マンガ・ソーシャルゲームを含まない

ダウンロード数の推移



## 2015年9月期は3ジャンルがそれぞれ拡大し大幅増収増益を見込む

### (2) 2015年9月期の業績予想

2015年9月期の業績予想について、同社の期初予想に変更はなく、売上高が前期比61.9%増の3,314百万円、営業利益が同78.1%増の1,000百万円、経常利益が同83.5%増の1,000百万円、当期純利益が同93.6%増の600百万円と大幅な増収増益を見込んでいる。

損益面では、開発スタッフの増員による人件費増などが見込まれるものの、売上高の拡大に伴う固定費の吸収等により営業利益率は30.2%（前期は27.4%）に上昇する見込みである。

ただ、第1四半期決算の実績が示すとおり、上期は投資時期と位置付けており、事業年度の後半に向けて大きく業績を伸ばす計画となっている。

ジャンル別の取り組みについては以下のとおりである。

無料ネイティブアプリは、売上高で約2,000百万円を見込んでいるようだ。年間40タイトルのリリースを予定しているが、これまでの小規模アプリ中心から、中・大規模アプリの開発にも注力していることから、第3四半期から第4四半期にかけてタイトルが集中する見通しとなっている。なお、2014年10月に連結子会社化したALTR THINKにより、市場の大きなコミュニケーション分野（次世代型のSNS）への参入も計画している模様である。

全巻無料型ハイブリッドアプリは、売上高で約750百万円を見込んでいるようだ。今後は、ユーザーの蓄積が見込めるストア型を中心にコンスタントにリリースを予定している。また、少年マンガ以外のジャンルにも展開し、ユーザーの裾野拡大にも取り組む方針である。

ネイティブソーシャルゲームは、売上高で約570百万円を見込んでいるようだ。2015年2月20日から配信を開始した2作品目となる「ぼくとドラゴン」が第3四半期以降に収益貢献する想定となっている。なお、3作品目については、2015年9月期中に開発に着手する予定であるが、当初計画どおり、配信開始は来期となる見通しである。

2015年9月期の業績予想

(単位：百万円)

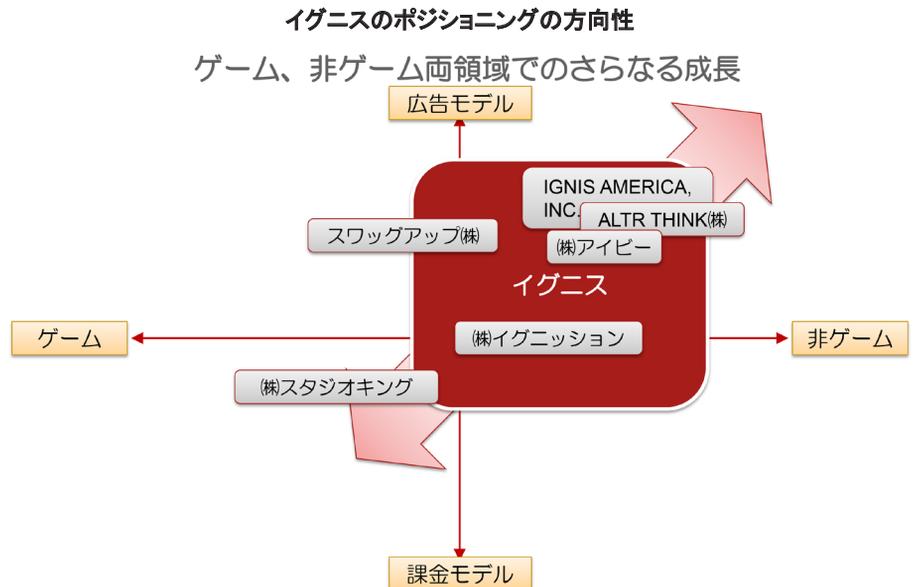
	14/9期		15/9期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	増減	増減率
売上高	2,047	-	3,314	-	1,267	61.9%
無料ネイティブアプリ	1,441	70.4%	2,000	-	-	-
全巻無料型ハイブリッドアプリ	256	12.5%	750	-	-	-
ネイティブソーシャルゲーム	349	17.1%	570	-	-	-
原価	614	30.0%	-	-	-	-
販管費	871	42.6%	-	-	-	-
営業利益	561	27.4%	1,000	30.2%	439	78.1%
経常利益	545	26.6%	1,000	30.2%	455	83.5%
当期純利益	309	15.1%	600	18.1%	291	93.6%

※収益モデル別の売上高予想は、ヒアリングによる概算値

■成長戦略

市場の大きいゲーム、コミュニケーション領域が今後の注力分野

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だと考えている。これまで積み上げてきた事業基盤やノウハウを活かし、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、海外展開を含めて、各事業の拡大を図る方針である。特に市場の規模が大きいネイティブソーシャルゲーム領域と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おり、その進捗状況と具体的な成果に注目したい。



出所：決算説明資料より

2015年3月27日（金）

## ■ 株主還元

### 財務体質強化と事業拡大のための内部留保充実を図る

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。2015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