

モバイルファクトリー

3912 東証マザーズ

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

2016年12月5日(月)

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に搭載されている位置情報登録システム(GPS)機能を利用したゲーム。

※2 Daily Active User(デイリーアクティブユーザー)の略称。1日のサービス利用者数。

※3 継続性、安定性が共に高いという意味。

※4 東宝<9602>系で2016年8月26日から公開、上映されているアニメ映画。観客動員数は公開から70日間で1,354万人、国内興行収入は176億円(2016年11月3日現在)、邦画の歴代興行ランキングで4位の大ヒット作。観客はジブリの幅広い年齢層とは異なり、10代、20代の若者が圧倒的に多いのが特徴となっている。

※5 Intellectual property(知的財産(権))の略で、知的所有権とも呼ばれる。

※6 2016年10月1日付で実施した1株→2株の株式分割を反映。

■ 位置ゲーム市場の認知度の向上に伴い先駆者としての運用力が評価され大型IPとのコラボが実現。主力の位置ゲームの一段のDAU増加に期待

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。企業理念である「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」の実現のため、ユーザーが感動し、長く愛されるコンテンツ(サービス)を提供することを経営方針として事業を展開する。直近はモバイルコンテンツのうちニーズの高いゲームの開発・運営に注力しており、短期的に位置ゲームで国産No.1企業になることを目標としている。

2016年12月期第3四半期累計(1月-9月)の連結業績は、売上高が前年同期比19.2%増の1,481百万円、営業利益が同98.7%増の461百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同123.5%増の305百万円と大幅な増収増益となり、売上高、利益ともに過去最高を記録した。主力の位置ゲーム「ステーションメモリーズ！」(以下、「駅メモ！」)が自治体や交通事業者等の連携企画の実施や、ゲーム内でのイベントや新機能の実装を行ったことが奏功し、DAU^{※2}の増加やロイヤルティの高い^{※3}ユーザーの獲得につながり、好調に推移したことが要因だ。

今年7月にリリースされた「Pokémon GO」が全世界的に大流行し、ニッチであった位置ゲームの認知度が高まったことを受けて、位置ゲームで国内先駆者である同社の認知度も上昇。この結果、大型IPである人気映画「君の名は。」^{※4}と同社の主力ゲームである「駅メモ！」のタイアップキャンペーン(キャンペーン期間:2016年11月1日~12月31日)が実現した。これは、同社がこれまで蓄積してきた位置ゲームのノウハウや運用力が位置ゲーム市場へ参入しようとする大型IP^{※5}保有企業から評価されたも結果と言える。今後についても、同社が保有する位置ゲームに関するノウハウは既存の大手ゲーム会社や大型IP保有企業に魅力的に映る可能性が高く、事業提携先の有力候補としてのポジションを確立したと考えられる。

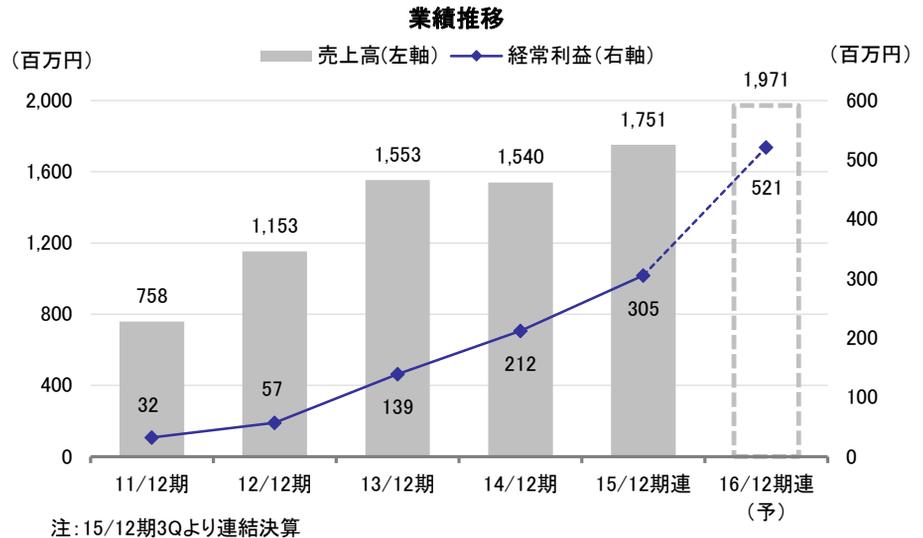
2016年12月期業績については、売上高が前期比12.5%増の1,971百万円、営業利益が同65.7%増の520百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同84.0%増の340百万円と会社計画を据え置いた。弊社では、第4四半期(10月-12月)に積極的な広告宣伝を行うという不透明要因があるものの、人気映画「君の名は。」とのタイアップキャンペーン実施により新たなユーザー流入による「駅メモ！」のDAU増加が期待できることなどから判断し、会社計画は保守的であると見ている。なお、年末年始にかけて実施するテレビコマーシャルと交通広告については、発注に関してWebプロモーションのように臨機応変に対応できないことが業績攪乱要因になる可能性があることに留意する必要がある。

同社は2016年12月期から持続的な成長のための内部留保と株主に対する利益還元をバランスよく実施して行くこととし、連結配当性向30%を目標として配当を実施方針。この方針に従い親会社株主に帰属する当期純利益340百万円を前提に、1株当たり配当金は期初の19.5円^{※6}から22円(配当性向は30.4%)へ増額された。

2016年12月5日（月）

Check Point

- ・第3四半期決算は主力ゲームの「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！」が人気映画「君の名は。」とタイアップキャンペーンを実施。新たなユーザー流入によるDAUが一段と増加する可能性
- ・1株当たり配当金を当初計画比19.5円から22円に増配



会社の概要・沿革

ブランドメッセージ「感動を持ち歩け。」のもと位置ゲームで国産No.1企業を目指す

(1) 会社の概要

同社は、位置ゲームを中心とするゲームの開発・運用のほか、着信メロディや占いなどのサイト運営を行うモバイルサービス事業会社。同社ブランドメッセージ「感動を持ち歩け。」※1のもと、企業理念である「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」の実現のため、ユーザーが感動し、長く愛されるコンテンツ（サービス）を提供することを経営方針として事業を展開している。直近は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、短期的に位置ゲームで国産No.1企業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と、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。

(2) 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現代表取締役 CEO 宮嶋裕二（みやじまゆうじ）氏※2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。

※1 ブランドメッセージ「感動を持ち歩け。」の「感動」にはコンテンツの質と受け手の感受性、「持ち歩け」にはモバイルと能動的という意味が込められている。

※2 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、リスクとリターンバランスを考え、着実に利益を出す経営を行っている。



モバイルファクトリー

3912 東証マザーズ

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

2016年12月5日（月）

※1 ブラウザーを利用し、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。

※2 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。

※3 大手旅行会社エイチ・アイ・エス<9603>が中心となり、同社を含むIT化・クラウド化関連企業のほか、地域の学生団体など多業種の民間企業が連携して組成された。ITやSNSを駆使した自治体観光プロモーションをワンストップで行い、各社のコンテンツとソリューションにより、地域の魅力をデジタルで提供することを目的としている。

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ー（Webアプリ）※1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！」iOS/Android版をリリースし、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※2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。

2016年3月には自治体・観光協会と連携し、魅力ある優れた観光資源を国内外に知らしめ、異業種企業※3とともに地方創生・心豊かな生活に寄与することを目的として地方創生・観光プロモーションコンソーシアムを設立した。

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	株式会社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	子会社株式会社ジーワンダッシュを設立
2015年10月	岩手県との連携協定締結
2016年3月	地方創生・観光プロモーションコンソーシアムを設立

出所：同社ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

■事業の内容

急成長中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からなる

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。2016年12月期第3四半期累計期間における売上構成は、ソーシャルアプリ59.0%（位置ゲーム51.7%、スマートノベル7.0%、その他0.3%）、コンテンツ41.0%。

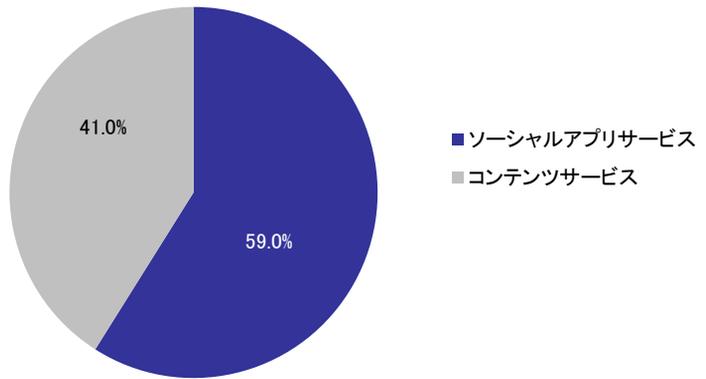
モバイルファクトリー

3912 東証マザーズ

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

2016年12月5日(月)

サービス別売上構成比(2016年12月期3Q累計期間)



出所:有価証券報告書よりフィスコ作成

(1) 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う。スマートノベル分野では、読みものを読む楽しさを味わうことができる。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。

ソーシャルアプリサービスの有料課金アイテムの内容

アイテム名	具体的な効果
ライセンス	一定期間、位置情報を無制限に取得する際に利用する
ガチャ	新たなキャラクターの入手及び付随するアイテムを入手する際に利用する
レーダー	周辺の駅を効率的に収集する際に利用する位置情報運動型ゲーム特有のアイテム

出所:有価証券報告書よりフィスコ作成

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、位置情報サービスを利用したゲーム。2011年3月からサービスを開始した「駅奪取」シリーズと2014年6月からサービスを開始した「駅メモ!」が主力であるが、直近は「駅メモ!」の成長が顕著となっている。

同社が提供する位置ゲームは、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、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、夏休みや年末年始などの行事のある時期に関連したイベントを配信したり、様々な企業と協業したイベントを実施するなどゲームの魅力を上向きさせている。

2016年12月5日（月）

※ 2016年9月5日よりAndroid向けにもサービスを開始した。

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!」、「おまちしておりました!ご主人様!!」、「ただいまっ!うちカノジョ」などを運営する。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。2015年には累計のダウンロード数が200万を突破した。しかし、直近は位置ゲームヘリソースを集中する戦略に転換したために、事業規模を大幅に縮小し、最低運用が行われている。

(2) 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>、ソフトバンクグループ<9984>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年末時点、有料月額会員数は28万人超を数える。足元は、位置ゲームへのリソースシフトにより開発コストは最低限に抑え、広告宣伝費をコントロールすることで安定収益確保を行っている。

こうした状況下で、2016年2月24日からソフトバンクの提供するアプリ取り放題サービス「AppPass（アップパス）」内にて配信を開始したスタンプ素材と着信音が取り放題になるアプリ「スタメロ-スタンプ&メロディとり放題」（以下、スタメロ）※が3月1日に「AppPass」内の総合人気ランキング第1位を獲得したほか、同年5月23日から配信を開始した着信音作成アプリ「Chokitto（ちよきつと）」がGoogle Playの「音楽&オーディオ」カテゴリで1位を獲得するなど、順調に推移するサービスが散見される。

なお、同社では、ゲーム、コンテンツサービスを配信する際に、自社名義で配信する場合と他社名義で配信する場合において売上高の計上方法が異なる。具体的には、自社名義で配信する場合（「駅奪取」シリーズなど）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）となるのに対して、他社名義で配信する作品（「駅メモ!」iOS/Android版など）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）となる。このため、他社名義で配信する作品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。

自社名義配信と他社名義配信の売上計上方法の差異

	詳細	主なタイトル
自社モデル形式	同社グループからプラットフォームを介して、ユーザーに直接サービスの提供を行う。（グロス売上）	駅奪取（コプラ /iOS/Android） ステーションメモリーズ！（コプラ等） スマートノベル（GREE/Mobage） 着メロ：最新曲★全曲取り放題
OEMモデル形式	同社とOEM契約等を行った業務提携先がプラットフォームを介してサービスの提供を行う。（ネット売上）	ステーションメモリーズ！（iOS/Android） スマートノベル（iOS/Android） 着メロ：レコチョコメロディ等

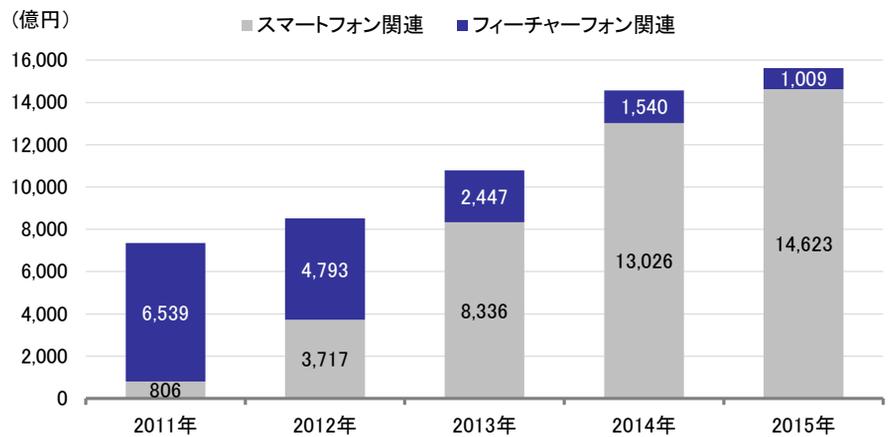
■ 事業環境と同社の強み、事業リスク

「Pokémon GO」の世界的な大流行により位置ゲーム市場が活性化

(1) 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（ガラケー）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は拡大し、全体として成長が続いている。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、2015年（暦年）のモバイルコンテンツ市場規模は1兆5,632億円となり前年比7%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34%減の1,009億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12%増の1兆4,623億円と2ケタの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2015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2015年の市場規模は9,877億円（前年比4.9%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249億円（同47.7%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、9,628億円（同8%増）と急拡大が続いている。



モバイルファクトリー

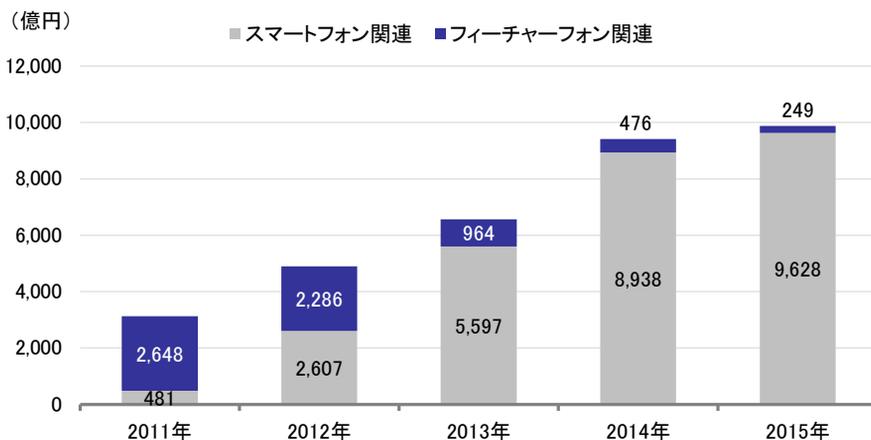
3912 東証マザーズ

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

2016年12月5日（月）

※ 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

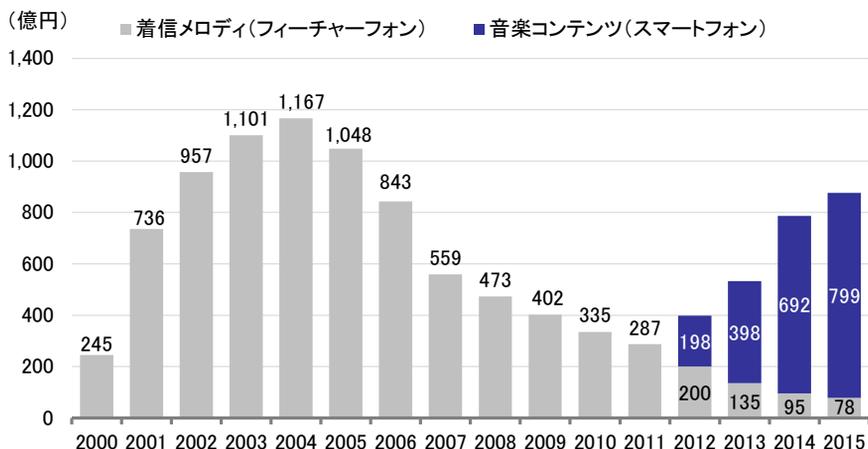


出所：一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラム調査2015年よりフィスコ作成

こうした状況下で、同社が主カテゴリー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、ニッチな市場に止まっていた。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たのに続き、2016年7月には「Pokémon GO」がリリースされ、世界中で大流行したことから、日本国内でその認知度が一気に高まった。「Pokémon GO」の月商（50億円程度と推定）からすると、位置ゲームの国内市場規模は年換算で700億円規模へ拡大したと見られる。ただ、「Pokémon GO」に人気集中し、位置ゲームはもとより、あらゆるジャンルのゲームが「Pokémon GO」の影響を受けたと見られる。

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2015年には78億円（前年比18%減）まで減少しているのに対して、スマートフォン等で利用可能な音楽コンテンツ市場は799億円（同15%増）とゲーム関連市場と同様に成長が続いている。

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2015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12月5日（月）

位置ゲームの開発・運営をいち早く手掛けたパイオニア

(2) 強みと事業リスク

a) 同社の強み

同社の強みは、位置ゲームの開発・運営をいち早く手掛けた数少ない企業の1つである先行優位性にある。さらに、位置ゲームは移動して楽しむゲームであるため、他のゲームとはユーザー体験が異なるのが大きな特徴で、様々な企業とコラボを行い、同社の位置ゲームでないと体験できないコンテンツを提供する運営力が大きな強みとなっている。「Pokémon GO」の世界的な大流行により位置ゲームの認知度の向上、市場規模の拡大が進んだことから、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や大型IP保有企業にとって魅力的に映る可能性が高く、事業提携先としての最有力企業になったと考えられる。

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Web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。

b) 事業等のリスク

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と言える。

加えて、「Pokémon GO」の人気化によりこれまでニッチ市場であった位置ゲームがジャンルとして認知されたことにより、今後、競合企業数が増加、競争が激化する可能性があることにも留意する必要がある。

業績動向

経営リソースを集中した位置ゲームが好調に推移、売上高、利益ともに過去最高を更新

(1) 2016年12月期第3四半期決算

a) 2016年12月期第3四半期累計（1月～9月）連結業績の概要

2016年12月期第3四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比19.2%増の1,481百万円、営業利益が同98.7%増の461百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同123.5%増の305百万円と大幅な増収増益となり、売上高、利益ともに過去最高を更新した。

2016年12月期第3四半期累計業績の概要

（単位：百万円）

	15/12期		16/12期				
	3Q累計実績	売上比	3Q累計実績	売上比	前年同期比増減率	進捗率	通期計画
売上高	1,243	-	1,481	-	19.2%	75.1%	1,971
ソーシャルアプリサービス	612	49.2%	873	59.0%	42.7%	73.3%	1,191
位置ゲーム	385	31.0%	766	51.7%	98.9%	-	-
スマートノベル	221	17.8%	103	7.0%	-53.1%	-	-
その他	5	0.4%	3	0.2%	-35.7%	-	-
コンテンツサービス	630	50.8%	607	41.0%	-3.7%	77.9%	780
売上原価	579	46.6%	523	35.3%	-9.8%	-	-
売上総利益	663	53.4%	958	64.7%	44.4%	-	-
販管費	430	34.7%	496	33.5%	15.2%	-	-
営業利益	232	18.7%	461	31.2%	98.7%	88.7%	520
経常利益	224	18.1%	462	31.2%	106.1%	88.7%	521
親会社株主に帰属する 四半期純利益	136	11.0%	305	20.6%	123.5%	89.5%	340

増収は位置ゲームのうち、主力の「駅メモ！」が好調に推移したことが主要因。売上原価は売上高が拡大したにもかかわらず、1) 減価償却が終了したタイトル増加による減価償却費の減少、2) 原価率の高いスマートノベルの売上高減少、3) 「駅メモ！」好調による売上構成の変化等により、前年同期比 9.8% 減の 523 百万円となった。このため、売上総利益率は前年同期の 53.4% から 64.7% へ 11.3 ポイント上昇した。一方、販管費は体験型イベントと Web プロモーション実施による広告宣伝費の増加などにより同 15.2% 増の 496 百万円へ増加したものの、効率的な運用により売上高の伸びを下回る水準に抑制することに成功し、販管費比率は 1.2 ポイント低下の 33.5% となった。以上の結果により、営業利益は同 98.7% 増の 461 百万円と大幅増益を記録、営業利益率は 31.2%（前年同期は 18.7%）へ 12.5 ポイント上昇した。

サービス別に売上高を見ると、ソーシャルアプリサービスは前年同期比 42.7% 増の 873 百万円と好調に推移した。内訳を見ると、経営リソースを集中した位置ゲームが同 98.9% 増となった。これは、主力の「駅メモ！」が好調に推移したことが主要因。「駅メモ！」以外の状況を見ると、「駅奪取」シリーズは第 2 四半期までは「駅メモ！」や「asoview！」※とのコラボの効果により堅調に推移したが、第 3 四半期は「Pokémon GO」の影響により低調となったもよう。さらに、2016 年 2 月にリリースした「ふなっしーのおさんぽ日和」も伸び悩み格好となっている。

一方、スマートノベルは第 1 四半期こそ海外配信の「My Sweet Roomies！」が想定以上となったが、その後は位置ゲームへのリソース集中の影響で売上は減少トレンドが鮮明になっており、累計ではほぼ計画通りの前年同期比 53.1% 減の 103 百万円と半減した。

コンテンツサービスは会員数の減少等により第 1 四半期（1 月～3 月）に前年同期比で 6.5% 減と落ち込んだものの、第 2 四半期以降は「スタメロ」が寄与し、第 3 四半期累計の売上高は同 3.7% 減の 607 百万円と減少幅を縮小した。

※ アソビュー（株）が運営する日本最大級の遊び・体験のオンライン予約プラットフォーム「asoview!（アソビュー）」。

コラボの概要は、キャンペーン中に「駅奪取」を利用して対象駅まで移動し、「asoview！」に掲載している駅周辺の遊び・体験プランに参加することにより、キャンペーン報酬を獲得するというもの。



モバイルファクトリー

3912 東証マザーズ

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

2016年12月5日（月）

各四半期決算におけるサービス別評価

		1Q	2Q	3Q	定性コメント
位置ゲーム	駅メモ！	◎	◎	○	1Q：プロモ多角化開始、DAUは前期末比微減（Webプロモ費用対効果精査により抑制及びリアルイベントシフトのため） 2Q：好調維持。プロモ多角化開始によりDAU増加。 ユーザーロイヤリティも向上 3Q：プロモ多角化開始によりDAU増加
	駅奪取シリーズ	○	○	○	1Q：iOS/Android版状況変わらず。コプラ版堅調 2Q：「駅メモ！」、「asoview！」とのコラボ効果等もあり好調に推移 3Q：イベントにより好調
	ふなっしーのおさんぽ日和	○	△	△	1Q：同社位置ゲーム初IPリリース 2Q：利用者増加施策に注力中 3Q：LINEのBOTアカウント開設等、利用者増加施策に注力中
	にゃんこプレジデント！	△	-	-	1Q：サービス終了
スマートノベル	○	○	△	1Q：海外配信の「My Seet Roomies！」が想定以上 2Q：計画以上の数値で着地 3Q：前四半期比減少。計画並の数値で着地	
コンテンツサービス	△	○	○	1Q：前四半期比微減（計画通り） 2Q：着信メロディ前四半期比減少も「スタメロ」前四半期比増加 3Q：ストリーミング配信好調により前四半期比増加	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

b) 第3四半期（7月～9月）業績の概要

第3四半期連結業績は、売上高が前年同期比12.7%増の499百万円、営業利益が同68.5%増の162百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同77.1%増の107百万円と2ケタ増収増益を確保、営業利益は過去最高を記録した。

第3四半期業績の概要単体

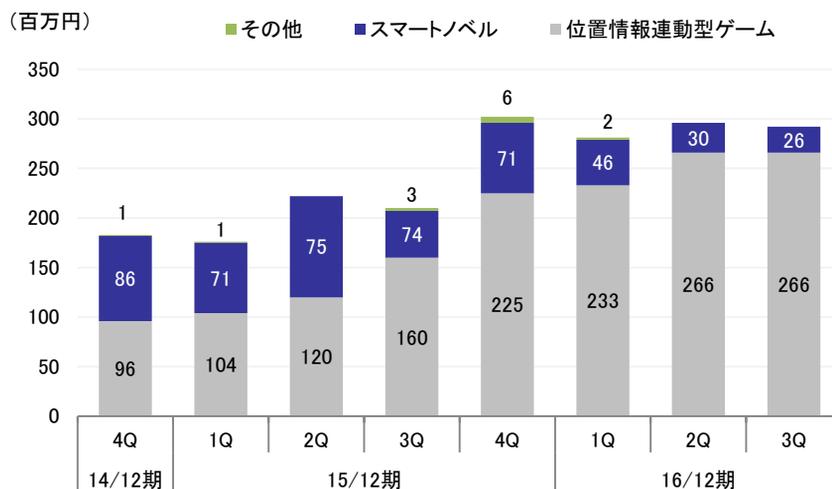
（単位：百万円）

	15/12期		16/12期				
	3Q実績	売上比	3Q実績	売上比	前年同期比増減率	2Q実績	前四半期増減率
売上高	442	-	499	-	12.7%	499	-0.2%
ソーシャルアプリサービス	238	53.8%	293	58.8%	23.2%	297	-1.4%
位置ゲーム	160	36.2%	266	53.4%	66.0%	266	0.0%
スマートノベル	74	16.8%	26	5.3%	-64.2%	30	-12.0%
その他	3	0.8%	0	0.1%	-84.3%	0	-42.1%
コンテンツサービス	204	46.2%	205	41.2%	0.5%	202	1.6%
売上原価	190	43.0%	166	33.5%	-12.3%	186	-10.5%
売上総利益	252	57.0%	332	66.6%	31.6%	313	6.0%
販管費	156	35.3%	169	34.1%	8.8%	165	2.9%
営業利益	96	21.7%	162	32.5%	68.5%	148	9.5%
経常利益	96	21.8%	162	32.5%	68.3%	148	9.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益	60	13.8%	107	21.6%	77.1%	100	7.5%

売上高は「駅メモ！」がリード役となり位置ゲームが好調に推移したことに加えて、コンテンツサービスが「スタメロ」の好調持続により前年同期並みの水準を確保しマイナス要因とならなかったことから2ケタ増収を確保した。売上原価は原価償却費の減少や原価率の高いスマートノベルの売上高減少等により、前年同期比12.3%減の166百万円へ減少。さらに、ネット売上の「駅メモ！」の売上拡大による売上構成の変化も手伝って、売上総利益率は前年同期の57.0%から66.6%へ上昇した。一方、販管費は体験型イベントやWebプロモーション実施といったプロモーション多角化による広告宣伝費等の増加により同8.8%増の169百万円となったものの、売上高の伸びを下回る水準に抑制できた。この結果、営業利益は同68.5%増の162百万円と大幅増益を確保し、営業利益率は32.5%と前年同期に比べ10.8ポイント上昇した。

サービス別には、ソーシャルアプリサービスが前年同期比 23.2% 増の 293 百万円と好調に推移した。内訳を見ると、経営リソースを集中した位置ゲームが同 66.0% 増の 266 百万円と増加。「駅奪取」シリーズや「ふなっしーのおさんぽ日和」が「Pokémon GO」の影響を受け伸び悩んだものの、主力の「駅メモ！」が自治体や交通事業者等の連携企画の実施やゲーム内でのイベントや新機能の実装を行ったことが奏功し、DAU の増加やロイヤルティの高いユーザーの獲得など、好調に推移したことが、位置ゲームの売上高拡大の原動力として働いた。なお、スマートノベルは位置ゲームへのリソース集中の影響により、同 64.2% 減の 26 百万円へ減少した。

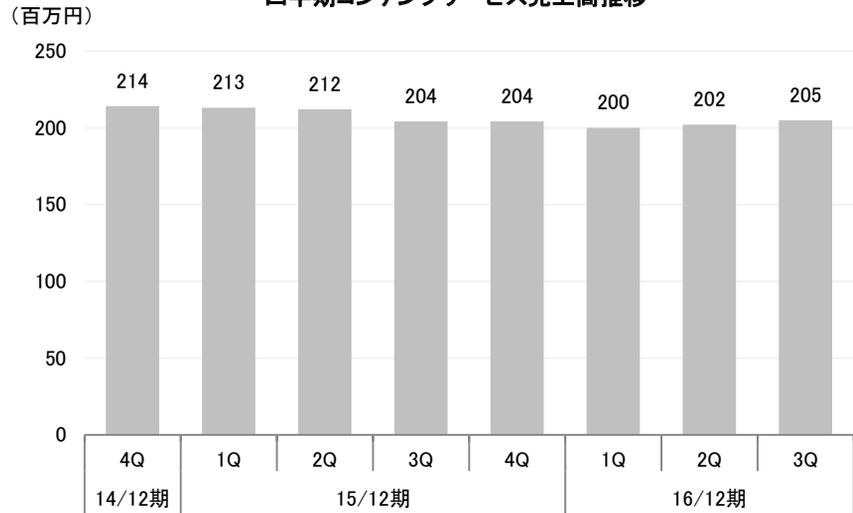
四半期ソーシャルゲーム売上高推移



「駅メモ！」のイベントについて見ると、体験型イベント第2弾として、2016年7月27日から9月26日までの期間、関東・東海・関西の3地域において公道カート、ラフティング、琴体験等が楽しめるほか、その付近の駅を巡るイベントを（株）アクティビティジャパンと開催したほか、コンテンツビジネス事業を展開するフィールズ<2767>とテレビ人気アニメ「アクティヴレイド」とのコラボイベント「アクティヴレイド×駅メモ！秋の交通安全運動！！」を開催（開催期間2016年9月16日～10月21日）した。さらに、アニメ「地下鉄に乗るっ」とのコラボ「地下鉄に乗るっ×駅メモ！」イベント・京都市営地下鉄スタンプラリーを開催中（開催期間2016年9月21日～2017年3月12日）であるほか、H.I.S. クーポンとのコラボ第2弾としてラグーナテンボススタンプラリーを開催中（開催期間2016年9月28日～12月22日）である。

対照的に、コンテンツサービスは「スタメロ」の好調持続によりその他の売上高の減少をカバーし、前年同期比 0.5% 増の 205 百万円と前年同期を若干上回る水準を確保した。

四半期コンテンツサービス売上高推移



業績拡大による利益の積み上げによる純資産拡大により自己資本比率は 80% 超の高水準を維持

(2) 財務状態

2016年9月末の総資産は1,988百万円と前期末比192百万円増加した。内訳を見ると、流動資産は1,810百万円と前期末比197百万円増加した。これは、売掛金の回収額が増加したことによる現金及び預金の増加（前期末比207百万円増）が主要因。対照的に、固定資産は前期末に比べ5百万円減少し177百万円となった。アプリ開発によるコンテンツ仮勘定の増加やソフトウェアの増加などによる無形固定資産の増加10百万円があったものの、減価償却による有形固定資産の減少5百万円と繰延税金資産の減少等による投資その他の資産の減少10百万円があったことによる。

負債合計は259百万円と前期末比69百万円減少した。スマートノベルの売上高減少にかかるプラットフォーム手数料の減少、未払金の減少33百万円や税金の納付による未払法人税等の減少28百万円などにより、流動負債が69百万円減少したことが主要因。一方、純資産は、配当実施による利益剰余金の減少がマイナス要因となったものの、四半期純利益の計上、ストックオプションの行使等が増加要因として働いたことにより、前期末に比べ261百万円増加し1,728百万円となった。

経営指標を見ると、業績拡大に伴い健全性を表す自己資本比率は87.0%、流動比率も730.7%と高水準を維持。

2016年12月5日(月)

貸借対照表、キャッシュ・フロー計算書と経営指標

貸借対照表

(単位:百万円)

	14/12期	15/12期	16/12期 3Q	前期末比 増減額	主要増減要因
流動資産	989	1,613	1,810	197	現金及び預金 +207、売掛金 -9
固定資産	194	182	177	-5	無形固定資産 +10、有形固定資産 -5、 投資その他の資産 -10
総資産	1,184	1,795	1,988	192	
流動負債	267	317	247	-69	未払金 -33、未払法人税等 -28
固定負債	11	11	11	0	
負債合計	279	328	259	-69	
純資産	905	1,467	1,728	261	利益剰余金 +257、資本金 +1、 資本剰余金 +1
負債純資産合計	1,184	1,795	1,988	192	

キャッシュ・フロー計算書

営業キャッシュ・フロー	181	216	
投資キャッシュ・フロー	-124	-93	
財務キャッシュ・フロー	-	368	
現金及び現金同等物	624	1,116	
フリーキャッシュ・フロー	56	123	

経営指標

安全性			
流動比率	369.5%	508.5%	730.7%
自己資本比率	76.4%	81.7%	87.0%
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%	31.2%

出所:決算短信よりフィスコ作成

人気映画「君の名は。」と「駅メモ！」がタイアップキャンペーンを開始

(3) 2016年12月期業績見通し

2016年12月期業績については、売上高が前期比12.5%増の1,971百万円、営業利益は同65.7%増の520百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同84.0%増の340百万円と売上高、利益ともに過去最高を更新する会社計画※を据え置いた。第3四半期の進捗率は売上高75.1%、営業利益88.7%、親会社株主に帰属する当期純利益89.5%に到達。年末年始に向けて大型IPとのコラボイベントを実施し、首都圏向けの初のテレビコマーシャルと交通広告の実施などを行う計画だ。

2016年12月期通期業績の計画

(単位:百万円)

	15/12期		16/12期		前期比 増減率
	実績	売上比	計画	売上比	
売上高	1,751	-	1,971	-	12.5%
ソーシャルアプリサービス	916	52.3%	1,191	60.4%	30.0%
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%	780	39.6%	-6.6%
売上原価	796	45.5%	-	-	-
売上総利益	955	54.5%	-	-	-
販管費	641	36.6%	-	-	-
広告宣伝費	285	16.3%	-	-	-
営業利益	314	17.9%	520	26.4%	65.7%
経常利益	305	17.5%	521	26.4%	70.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	185	10.6%	340	17.3%	84.0%

出所:決算説明資料よりフィスコ作成

※2016年7月22日に第2四半期決算発表と同時に期初会社計画(売上高1,888百万円、営業利益460百万円、親会社株主に帰属する当期純利益299百万円)を上方修正した。

モバイルファクトリー

3912 東証マザーズ

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

2016年12月5日（月）

サービス別では、ソーシャルアプリサービスが前期比 30.0% 増の 1,191 百万円、コンテンツサービスは同 6.6% 減の 780 百万円を予想している。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好調に推移すると予想していることによる。

第 4 四半期（10 月－12 月）の状況について見ると、売上高は同 3.7% 減の 489 百万円、営業利益は同 28.7% 減の 58 百万円と減収減益の計画となる。減益を予想するのは、首都圏向けの初のテレビコマーシャルと交通広告の実施により前年の第 4 四半期（122 百万円）並みの広告宣伝費を投下する計画であることが主要因。

こうした状況下で注目されるのが、映画「君の名は。」とのタイアップキャンペーン（キャンペーン期間：2016 年 11 月 1 日～12 月 31 日）だ。概要は、「駅メモ！」内にて劇中に登場する 1 都 2 県（東京都・愛知県・岐阜県）に所在する 11 箇所の鉄道駅を対象に各地域を巡ることにより、劇中シーンのオリジナル壁紙や「君の名は。」のオリジナルグッズの抽選権を得ることができるというもの。9 月から開催した人気アニメ「アクティブレイド」とのコラボにより新規ユーザーが流入し DAU が伸びた実績があるだけに、大型 IP である「君の名は。」とのコラボに対する期待は大きい。

第 4 四半期以降の具体的取り組み

ジャンル等		コメント
位置ゲーム	駅メモ！	駅メモ！：継続注力 ・ 年末年始に向けて、大型 IP とのコラボイベント実施予定 ・ 首都圏向けの初のテレビコマーシャルと交通広告実施予定 ・ 固定ファンに魅力あるコンテンツ、イベントを実施していく
	駅奪取	安定運営
	ふなっしーのおさんぽ日和	ユーザーを増加させるための施策に注力
	新作	具体的な状況は未定も、会社としての重要課題として認識 ⇒発表できるタイミングにて開示
スマートノベル		最低運用中
コンテンツサービス		前期同様に、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、計画に収まるようにコントロールしつつ、以下取り組み ・ 上場企業としての身体制を維持拡大させる ・ 従業員の働きやすさ、効率性重視のための施策

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

弊社では、第 3 四半期業績の進捗率と、大型 IP である「君の名は。」とのタイアップキャンペーン実施から判断し、会社計画は保守的であると見ている。なお、年末年始にかけて実施するテレビコマーシャルと交通広告については、発注に関して Web プロモーションのように臨機応変に対応できないことが業績攪乱要因になる可能性があることに留意する必要がある。

※ 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。

■ 中長期的な成長に向けた同社の取り組み

位置ゲーム、O2O、地方創生分野において更なる成長を目指す

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。

短期的に国産「位置ゲーム No.1」企業を目指しており、「駅メモ！」で各種コラボ実施、継続率重視、体験型イベント継続実施を行うほか、地方創生に向けた取り組みを継続する。中長期的には位置ゲーム、O2O※、地方創生分野において更なる成長を目指すほか、自治体／鉄道事業者との連携を継続する。

中長期的な方向性

短期	<ul style="list-style-type: none"> ●国産「位置ゲーム No.1」企業を目指す ●好調な「ステーションメモリーズ！」にて <ol style="list-style-type: none"> (1) 各種コラボ実施 (ゲームを盛り上げる) (2) 継続率重視 (エンゲージメントの高いユーザーの維持) (3) 体験型イベント継続実施 ●地方創生に向けて取り組みを継続
中長期	<ul style="list-style-type: none"> ●位置ゲーム / O2O / 地方創生の分野にて更なる成長 自治体 / 鉄道事業者等との連携継続

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社は中期経営計画を公表していないため、具体的な数値目標はない。「駅メモ！」の拡大により収益性が一段と高まると予想されるほか、今後リリースされるゲームは他社名義配信が主流となり、その売上ウエイトが高まることが予想されることから、営業利益率を始めとする収益性指標の数値は一段と上昇することになると見られる。これらを踏まえて、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ことから、SNSゲーム大手のコロプラのROEが50%を超えていることを考慮すると、当面の目標はROE30%超と考えられる。

■ 株主還元

連結配当性向 30% を目標

同社は会社設立以来、経営体質の強化及び設備投資等、将来の事業展開に備えた内部留保の充実を基本方針としてきた。しかし、注力してきた位置ゲームの成長により収益基盤が安定したことを手掛かりに、2016年12月期から持続的な成長のための内部留保と株主に対する利益還元をバランスよく実施して行くこととし、連結配当性向 30% を目標として配当を実施することへ方針を変更した。

この方針に従い2016年7月22日に上方修正した親会社株主に帰属する当期純利益 340百万円を前提に2016年12月期の1株当たり配当金は期初の19.5円 (株式分割前 39.0円) から22.0円 (配当性向は30.4%) へ増額された。

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