

|| 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9月13日(水)

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
■ 決算動向	06
1. 2017年9月期第3四半期決算の概要	06
2. 事業別の業績及び活動実績	08
3. 四半期業績推移	09
■ 業績見通し	11
■ 今後の方向性	11
■ 株主還元	12

■ 要約

17年9月期第3四半期も積極的な事業投資を継続 「ぼくドラ」が落ち込むものの「with」は順調に拡大

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。「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いる。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により成長を実現してきた。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の改革に取り組み、その成果が具体的に現われ始めてきた。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の婚活サービス「with」(コミュニティ)なども伸びてきており、新たな成長ステージを迎えている。

同社は、今期より2020年9月期までの中期経営計画をスタートした。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3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。なお、この新規事業のうち、VR事業については事業成功のために、長期的な視点でのマネタイズ化を検討している。

2017年9月期第3四半期(累計)の業績は、売上高が前年同期比1.8%増の4,109百万円、営業利益が同89.7%減の123百万円と増収ながら大幅な減益となった。積極的な事業投資の継続などが利益を圧迫したものの、概ね想定範囲内での進捗とみられる。売上高(累計)は、オンラインの婚活サービス「with」(コミュニティ)の大幅な伸びが増収に寄与した。ただ、「ぼくドラ」(ネイティブゲーム)が第3四半期で一時的に落ち込んだことにより、売上高全体では微増収にとどまった。一方、利益面(累計)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いた。もっとも、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。

2017年9月期の業績予想について同社は、売上高を前期比7.4%増の6,000百万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。2017年9月期を「事業ポートフォリオの創造元年」と位置付け、積極的に投資を行う方針を打ち出しており、既存事業におけるプロモーションコストや先行投資の規模、そのタイミングなどについて現時点で合理的な見積りが困難であることが利益予想を開示していない理由である。ただ、新規事業等への投資については目安として15億円規模を予定していることから、利益水準は一旦低下する可能性が高い。また、増収率が比較的緩やかな水準となっているのは、前期の業績の伸びをけん引した「ぼくとドラゴン」が安定運営フェーズに移行していることや、それ以外のサービスによる業績寄与についても慎重な見方をしていることが理由と考えられる。また、開発中であるネイティブゲームの新規タイトルやVR事業についても織り込んでいない。

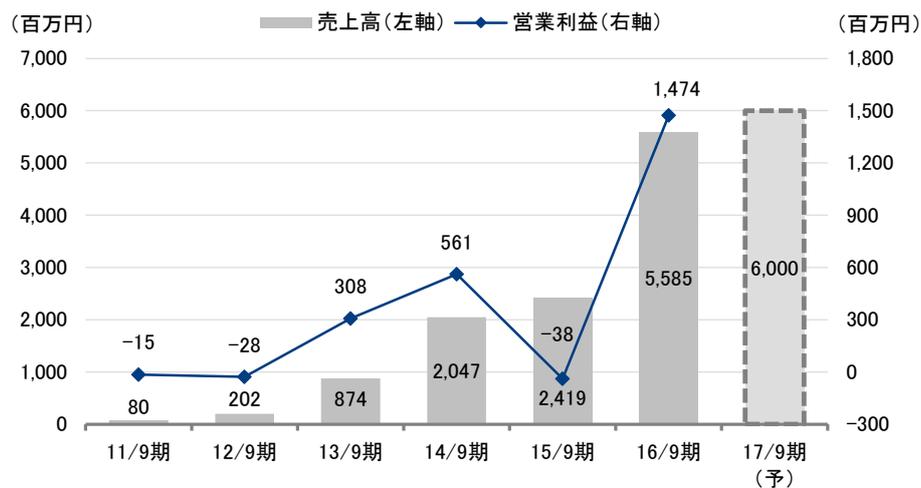
要約

弊社では、売上高予想の達成に向けたハードルは決して簡単ではないものの、成長余地の大きな「with」が順調に拡大していることから、どこまで目標水準に近づけられるかがポイントになるとみている。一方、利益面の着地については、政策的判断によるところが大きい。大規模な広告宣伝費などの特別な費用が発生しなければ、通期での営業利益は確保できるものと想定している。「with」の成長加速に向けた広告宣伝費のほか、新規事業にかかる研究開発費など、中長期的な目線から新規事業等への投資15億円の使い道や収益化に向けた道筋に注目したい。

Key Points

- ・ 17年9月期第3四半期累計期間は微増収ながら大幅な減益
- ・ 積極的な事業投資の継続や「ぼくとドラゴン」の落ち込みが利益に影響するも想定範囲内
- ・ 新たな成長軸であるオンラインの婚活サービス「with」は順調に拡大
- ・ VRやIoTなど新規事業の立ち上げにより事業ポートフォリオの拡充を目指す

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など新規事業にも挑戦

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・販売を手掛けている。「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いる。また、新規事業としてVRやIoTなどにも挑戦している。

「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、同社の成長をけん引してきた。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の改革に取り組み、その成果が具体的に現われ始めてきた。

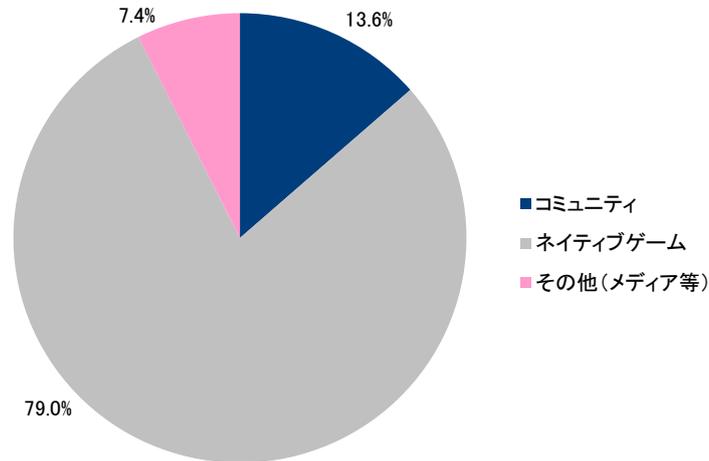
ネイティブアプリは、App Store 及び Google Play 等のプラットフォームを通じてスマートフォンユーザーに提供されている。また、収益モデルには、広告収入と課金収入の大きく2つのタイプがある。

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」「その他(メディア等)」の3つに分類している。なお、前期までは、「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、収益構造の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79.0%を占め、「コミュニティ」は13.6%、「その他(メディア等)」は7.4%にすぎない(2017年9月期第3四半期累計実績)。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月期第3四半期実績)**



出所：決算短信よりフィスコ作成

1. 既存事業の概要

(1) コミュニティ

婚活サービス「with」(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^{※3}監修の下、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」「Omiiai」「ゼクシィ恋結び」などが存在する。

※3 メンタリスト、作家、新潟リハビリテーション大学特任教授。著書は累計150万部突破、企業の顧問や経営戦略パートナー、講演など、様々な分野で活動。

(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6月末には累計340万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。「ぼくとドラゴン」に続く新タイトル「GK(コードネーム)」については、リリースに向けて着々と開発を進めており、大詰めを迎えているようだ。

事業概要

(3) その他 (メディア等)

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を進めており、収益貢献はもう少し先になる様子。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。

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

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。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模様で、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・進行遅延効果の研究をVRコンテンツ開発に活用)に関する共同研究を開始。2017年5月にも子会社のパルス(株)がVRソーシャルルームアプリ「Cluster.」*⁴を運営するクラスター(株)との業務提携を結んだ。このクラスター(株)との業務提携により事業展開の幅が大きく広がり、新たな体験が期待できる。他にも複数のプロジェクトが進行中となっているが、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、長い時間をかける方針のようだ。

*¹ Virtual Reality の略。

*² 作詞家、放送作家、映画監督、漫画原作者。A K B48 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。

*⁴ 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、数十人から数千人規模のイベントを開催することも可能となっている。

(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、同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)。

■ 決算動向

17年9月期第3四半期(累計)は微増収ながら大幅な減益 積極的な事業投資の継続や 「ぼくドラ」の一時的な落ち込みが利益に影響

1. 2017年9月期第3四半期決算の概要

2017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1.8%増の4,109百万円、営業利益が同89.7%減の123百万円、経常利益が同90.6%減の112百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同98.9%減の10百万円と微増収ながら大幅な減益となった。積極的な事業投資の継続などが利益を圧迫したものの、概ね想定範囲内での進捗とみられる。ただ、第3四半期だけの業績で見ると、売上高が前年同期比10.1%減の1,280百万円、営業損失が71百万円(前年同期は358百万円の利益)、経常損失が72百万円(同357百万円の利益)、親会社株主に帰属する四半期純損失が81百万円(同105百万円の利益)と、大規模な事業投資や「ぼくドラ」の落ち込みにより営業損失を計上した。

売上高(累計)は、オンラインの婚活サービス「with(コミュニティ)」の大幅な伸びが増収に寄与した。ただ、前述のとおり、「ぼくドラ」(ネイティブゲーム)が第3四半期で一時的に落ち込んだことにより、売上高全体では微増収にとどまった。また、その他(メディア等)が小規模ながら伸びているのは、ビジネス情報メディア「U-NOTE」等によるものである。

一方、利益面(累計)では、積極的な事業投資の継続に加えて、第3四半期における「ぼくドラ」の落ち込みが影響し大幅な営業減益を招いた。特に、新プロダクト開発や新規事業の開発に伴う研究開発費(前年同期比282百万円増)のほか、「with」を中心とした広告宣伝費の増加(同417百万円増)、体制強化に伴うオフィス増床関連費用の発生等が利益を圧迫している。もっとも、今期は新規投資に合計15億円(目安)を予定しており、想定内の動きとみてよいだろう。研究開発費は、ネイティブゲーム(新タイトル)やVR関連などが中心となっているようだ。

財政状態については、総資産が「現金及び預金」や「営業貸付金」、「投資その他」の増加により6,030百万円(前期末比39.2%増)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4,090百万円(前期末比68.2%増)に拡大したことから、自己資本比率は67.8%(前期末は56.1%)に大きく改善している。したがって、資本増強を図りながら、成長に向けた事業投資及び手元資金を確保したと評価できる。なお、「営業貸付金」の増加(前期末比608百万円増)についても、事業投資としての側面が強いものようだ。

イグニス | 2017年9月13日(水)
 3689 東証マザーズ | <http://1923.co.jp/ir>

決算動向

2017年9月期第3四半期(累計)決算の概要

(単位:百万円)

	16/9期3Q 実績		17/9期3Q 実績		増減	
		構成比		構成比		増減率
売上高	4,035		4,109		74	1.8%
コミュニティ	60	1.5%	557	13.6%	497	826.0%
ネイティブゲーム	3,698	91.6%	3,247	79.0%	-451	-12.2%
その他	276	6.8%	304	7.4%	28	10.3%
原価	647	16.0%	779	19.0%	132	20.4%
販管費	2,185	54.2%	3,206	78.0%	1,021	46.7%
営業利益	1,202	29.8%	123	3.0%	-1,079	-89.7%
経常利益	1,197	29.7%	112	2.7%	-1,085	-90.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,000	24.8%	10	0.3%	-990	-98.9%
経費内訳						
人件費	409		454		45	11.0%
採用費	19		47		28	147.4%
広告宣伝費	607		1,024		417	68.7%
PF手数料	1,014		1,032		18	1.8%
地代家賃等	148		190		42	28.4%
支払報酬	68		85		17	25.0%
研究開発費	11		293		282	2,563.6%
その他	545		849		304	55.8%

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6月末の財政状態

(単位：百万円)

	16年9月末 実績	17年6月末 実績	増減	
			増減	増減率
流動資産	3,086	4,533	1,447	46.9%
現金及び預金	2,170	2,469	299	13.8%
売掛金	395	532	136	34.6%
営業貸付金	70	678	608	868.9%
貯蔵品	7	5	-2	-32.5%
未取還付法人税等	-	381	381	-
固定資産	1,246	1,497	251	20.2%
有形固定資産	112	203	91	81.6%
無形固定資産	485	478	-7	-1.5%
投資その他の資産	647	815	167	25.8%
資産合計	4,332	6,030	1,697	39.2%
流動負債	1,390	1,236	-153	-11.0%
買掛金	29	20	-8	-28.8%
短期借入金等	183	620	437	238.6%
未払金	230	308	77	33.7%
未払法人税等	814	2	-811	-99.6%
固定負債	444	603	159	35.9%
長期借入金	339	466	126	37.3%
資産除去債務	104	137	32	31.2%
純資産	2,497	4,189	1,691	67.7%
自己資本	2,431	4,090	1,659	68.2%

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（累計）は、前年同期比 826.0% 増の 557 百万円を大きく拡大した。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の婚活サービス「with」が、心理学及び統計学的アプローチによる差別化や積極的なプロモーション展開※1、ユーザー獲得に向けた機能強化※2 等により 2017 年 9 月期第 3 四半期（単体）においても 220 百万円（前四半期比 10.2% 増）と着実に伸びてきた。また、国内 SNS ランキング（for iphone）でも 10 位台に定着している。累計ダウンロード数は 50 万に近づきつつあり、マッチング数も 20 万を超えてきたようだ。

※1 SNS 内や街頭ビジョンなど、幅広くプロモーション活動を展開。

※2 2017 年 1 月より、心理学を活用した最適なマッチングを実現する新機能「超性格分析」を実装。

決算動向

ネイティブゲームの売上高（累計）は、前年同期比 12.2%減の 3,247 百万円と縮小した。各種コラボキャンペーンを積極的に展開し、340 万ダウンロードを突破したものの、消費税にかかる特殊要因※に加えて、第 3 四半期における落ち込みが減収を招いた。第 3 四半期の落ち込みは、他社が新作ゲームを数多くリリースし競争激化したことや、一部キャンペーン施策が想定よりも下回ったことに起因するものようだ。また、2017 年 4 月にリリースしたカジュアルゲーム「LINE 大富豪」についても 100 万ダウンロードを突破するなど好調に推移しており、数千万円規模の売上貢献となっているようだ。一方、新タイトル「GK（コードネーム）」についてはリリースに向けて最終段階を迎えている。

※ 今期よりネイティブゲームを手掛ける子会社が消費税の課税事業者となったことが減収要因となっている（弊社推定では 170 百万円程度の減収要因）。

その他（メディア等）の売上高（累計）は、前年同期比 10.3%増の 304 百万円と小規模ながら伸長した。ビジネス情報メディア「U-NOTE」及び 2017 年 1 月から開始した転職メディア「U-NOTE.CAREER」が本格稼働に向けて準備を進めている様子。

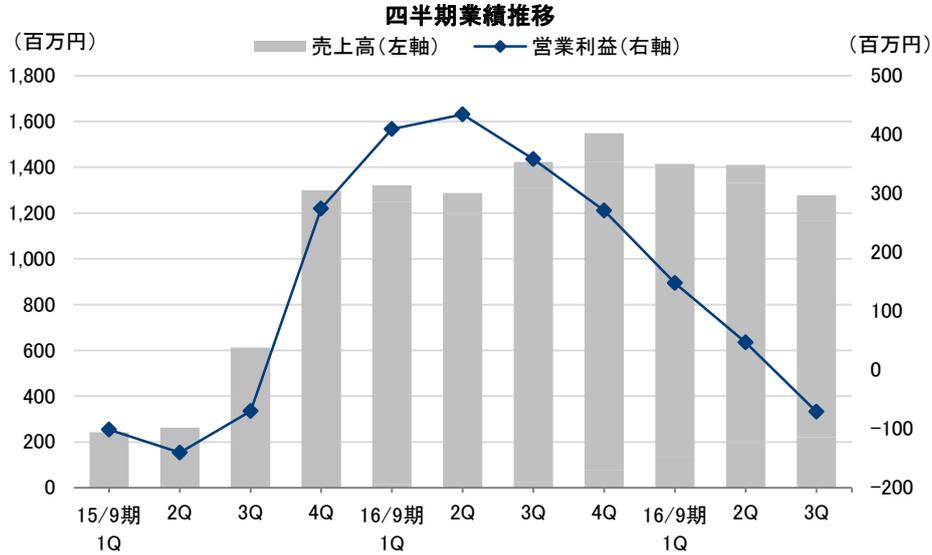
以上から、第 3 四半期(会計期間)の業績を総括すると、1) 積極的な事業投資を継続する中で、2) 「ぼくとドラゴン」が落ち込んだことにより営業損失となったものの、1) については計画どおりのものであり、2) についても「with」が大幅な伸びを見せていることから、同社業績の変調を示すものではないとみている。ただ、第 4 四半期以降の業績の推移を注意深く見守る必要はあろう。

3. 四半期業績推移

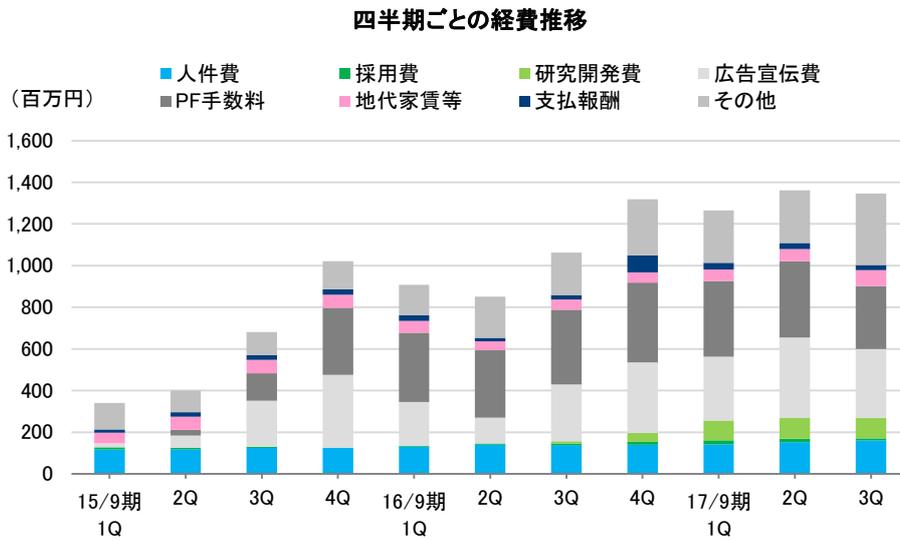
四半期業績推移を見ると、中・大規模アプリへの転換期となった 2015 年 9 月期第 1 四半期から第 2 四半期にかけて売上高は大きく落ち込んだが、第 3 四半期からは「ぼくとドラゴン」（ネイティブゲーム）が同社の業績の伸びをけん引する形で V 字回復を実現し、2016 年 9 月期の第 4 四半期には過去最高の売上高（四半期ベース）を更新した。2017 年 9 月期に入っても、消費税にかかる特殊要因の影響を除くと、「ぼくとドラゴン」の安定運営や「with」（コミュニティ）の伸びにより好調に推移している。

利益面では、2015 年 9 月期の第 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、2016 年 9 月期の第 3 四半期以降、本格的なテレビ CM は当面見送りとしたものの、「ぼくとドラゴン」を中心とした既存事業のステップアップの時期と位置づけ、ネットを中心とした重点的な広告展開を実施。さらには、2017 年 9 月期に入ってから、積極的な事業投資を行う方針のもと、「with」の広告宣伝費や新規事業にかかる研究開発費の増加などにより、先行費用は高い水準で推移しており、利益の引き下げ要因となっている。

決算動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 業績見通し

増収ながら積極的な事業投資により利益水準は一旦低下する見通し

同社は2017年9月期の業績予想について、売上高を前期比7.4%増の6,000百万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。2017年9月期を「事業ポートフォリオの創造元年」と位置付け、積極的に投資を行う方針を打ち出しているが、既存事業におけるプロモーションコストや先行投資の規模、そのタイミングなどについて現時点で合理的な見積りが困難であることが利益予想を開示していない理由である。ただ、前期に稼いだ利益のほぼ全てを新規事業等へ投資するという考え方から15億円規模を事業投資の目安としており、利益水準は一旦低下する見通しである。特に、ネイティブゲーム「GK(コードネーム)」の早期リリースに向けた開発費のほか、VR事業及びライフハック事業の収益事業化に向けた積極投資を実施する構えである。また、勝負どころとなってきた「with」についても積極的な広告宣伝費の投入により一気に攻勢をかける可能性が考えられる。

弊社では、売上高予想の達成のためには、第4四半期の売上高として1,891百万円(前年同期比22.0%増)が必要となるため、決して楽なハードルではないとみている。ただ、「ぼくドラ」の季節施策や予定されている大型IP起用のコラボキャンペーン等により第4四半期での巻き返しが期待できること、成長余地の大きな「with」が順調に拡大していることから、どこまで目標水準に近づけられるかがポイントとなろう。

一方、利益面の着地については、政策的判断によるところが大きいが、大規模な広告宣伝費(テレビCMの実施等)などの特別な費用の発生がなければ、少なくとも通期で200百万円前後の営業利益は確保できるものと想定している。「with」の成長加速に向けた広告宣伝費のほか、新規事業にかかる研究開発費など、中長期的な目線から新規事業等への投資15億円の使い道や収益化に向けた道筋に注目したい。

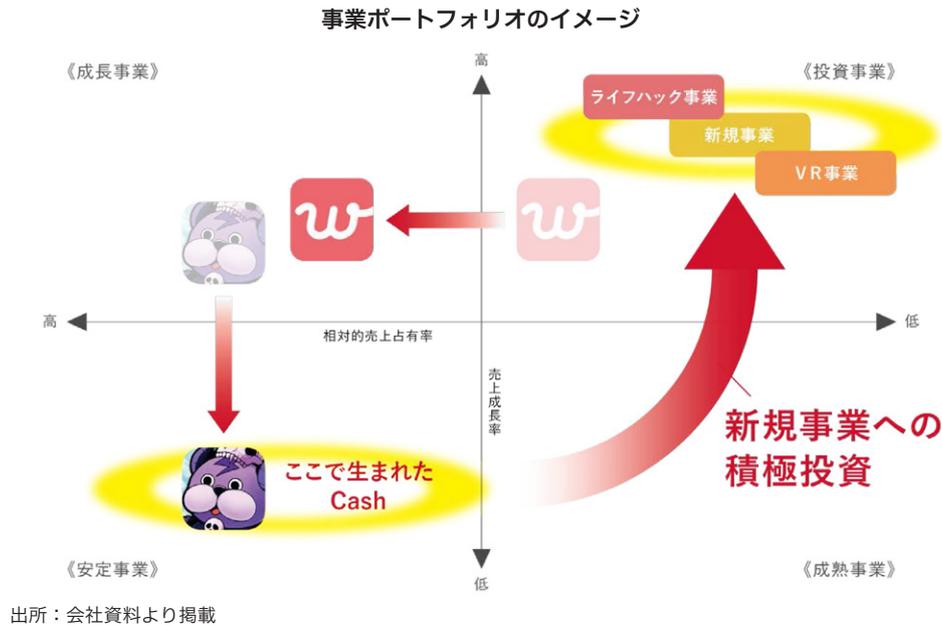
■ 今後の方向性

新規事業の立ち上げにより事業ポートフォリオの拡充を図る

同社は、今期より2020年9月期を最終年度とする中期経営計画をスタートした。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)」の3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。

今後の方向性

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。2016年9月期実績を基準にすると、5年間の売上高成長率は年率28.0%、営業利益成長率は同42.0%と高い水準になっている。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。



株主還元

本格的な成長ステージにあることから、積極的な事業投資の継続により、しばらくは配当による株主還元は見送られる公算が大きい

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。2017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。

重要事項（ディスクレーマー）

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