

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2019年12月20日(金)

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	02
1. 既存事業の概要	03
2. 新規事業の概要	04
■ 決算動向	05
1. 2019年9月期決算の概要	05
2. ジャンル別の業績及び活動実績	07
■ トピックス	08
1. VR ライブを体験できる「INSPIX LIVE」	08
2. 「INSPIX WORLD」への大型アップデートを公表	08
■ 業績見通し	09
■ 今後の方向性	10
■ 株主還元	10

■ 要約

2019年9月期は増収及び損失幅が大きく改善するも、 新規ゲームタイトルの低迷により計画を大幅に下回る。 「VR・エンターテインメント事業」の早期収益化を目指す

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」「ゲーム」「その他(新規事業等)」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AI、IoTなどにも取り組んでいる。ロングセラーとなっている「ぼくとドラゴン」(ゲーム)に加えて、オンライン恋愛・婚活サービス「with」(コミュニティ)が順調に伸びており、収益の柱に育ってきた。さらに2019年8月にはバーチャルライブアプリ「INSPIX LIVE」をリリースすると、初めは自社関連IPを起用したVRライブの実施により実績も徐々に積み上がってきた。今後は、ソーシャル機能を付加した大型アップデートも予定しており、ポテンシャルの大きな中国市場への展開も含め、新たな成長軸として期待される。

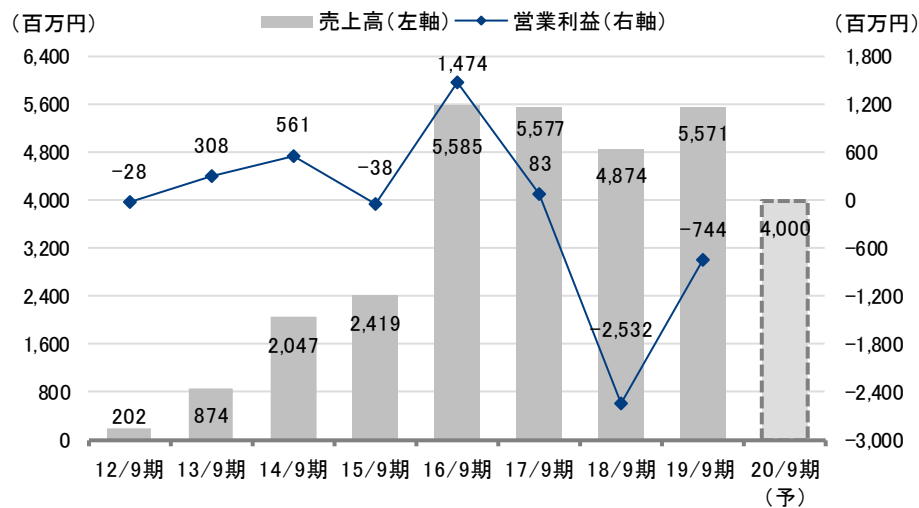
2019年9月期の業績は、売上高が前期比14.3%増の5,571百万円、営業損失が744百万円(前期は2,532百万円の損失)と増収となり、損失幅が大きく改善した。ただ、計画に対しては、売上高、利益ともに大幅に下回る着地となっている。売上高は、「with」が伸長した一方、リリースより5年目に突入した「ぼくとドラゴン」が利益重視の運営を行ったものの競争激化の影響により縮小傾向となっているうえ、新規ゲームタイトルの売上貢献が限定的であったことが計画を下回る要因となった。損益面では、「with」の伸びが利益貢献したものの、VR・エンターテインメント事業への先行費用等により2期連続で営業損失となった(ただし、損失幅は大幅に改善)。もっとも、第4四半期だけを見ると、「with」の伸びなどによって収益構造が大きく改善してきており、その点は今後に向けて明るい材料と言えるだろう。なお、経営環境の厳しい「ゲーム事業」については、1タイトル(でみめん)のサービス終了及び2タイトル(ぼくとドラゴン、猫とドラゴン)の譲渡を決定している。

2020年9月期の業績予想について同社は、売上高を前期比28.2%減の4,000百万円と見込んでいるが、利益予想については現時点で非公表となっている。減収予想となっているのは、ゲーム1タイトルのサービス終了及び2タイトルの譲渡に伴うものである。また、「VR・エンターテインメント事業」についても徐々に実績が積み上がってきたものの、現時点ではカウントしていない。したがって、売上高予想のほとんどは「with」で構成されており、一旦保守的な前提を置いたものとみることができる。一方、損益予想については、「VR・エンターテインメント事業」等への先行投資に流動的な部分が多いため、現時点で非公表としている。

同社は、2020年9月期を最終年度とする中期経営計画を推進してきた。「コミュニティ事業」及び「ゲーム事業」の維持・拡大を図る一方、「VR・その他事業」の早期収益化により、成長を加速するシナリオを描いていたが、2020年9月期の業績予想の公表とともに、目標数値を大きく引き下げる格好となっている。「ゲーム事業」における新規タイトルの低迷(サービス終了及び譲渡)や「VR・その他事業」の開発に時間を要したことなどが主な要因である。今後は、積み上げ型の「コミュニティ事業」と爆発力の期待できる「VR・エンターテインメント事業」の2本柱を中心として成長を実現していく方向性である。特に、「INSPIX WORLD」への大型アップデートや中国への展開が、新たな市場の創出(開拓)という点において今後の成長性を大きく左右する可能性が高く、その動向を注意深く見守る必要がある。

Key Points

- ・2019年9月期は「with」の伸びにより増収となり損失幅が大きく改善するも、ゲーム事業（主に新規タイトル）の売上貢献が限定的であったことにより、計画を大幅に下回る着地
- ・「INSPIX LIVE」をさらに進化させ、ソーシャル機能を付加した「INSPIX WORLD」のサービス概要を公表
- ・2020年9月期はゲームタイトルの譲渡等の影響により減収予想（利益予想は非公表）
- ・今後は、積み上げ型の「コミュニティ事業」と爆発力の期待できる「VR・エンターテインメント事業」の2本柱を中心として成長を実現していく方向性

業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

婚活アプリ「with」やスマートフォンゲームに加え、次世代の音楽ライブを実現するVR・エンターテインメント分野も本格始動

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」「ゲーム」「その他（新規事業等）」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、VRやAI、IoT技術に着目した新規事業にも取り組んでいる。事業セグメントは、主にスマートフォンアプリ事業となっている。

事業概要

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」（基本、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、2019年9月末時点で登録会員数は230万人を突破し、業界3番手グループ※²の地位を確保しており、国内iOSのSNSの売上ランキングでも上位に位置している。メンタリスト DaiGo（ダイゴ）氏※³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恋愛・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。

※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) 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）を中心に展開している。リリースから5年目に突入し、売上高は減速傾向にあるものの、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、安定運営の継続により同社の業績を支えてきた。足元でも累計380DL（2019年9月末時点）を突破するとともに、国内アプリストア売上ランキングでも一定水準を維持しており、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。一方、2018年12月に「でみめん」、2019年4月には同社初のブラウザゲームとなる「猫とドラゴン」の配信を開始しているが、競争激化などを背景として低調に推移した。「でみめん」についてはサービス終了（2019年12月12日付）を決定すると、「ぼくとドラゴン」及び「猫とドラゴン」についても譲渡に関する合意書を締結した。経営資源を注力分野に振り向けるため、ゲームタイトルの新規開発は当面凍結する考えである。

(3) その他

過去における小規模アプリに加えて、2015年10月に買収したグラム（株）が運営する性格傾向データによる求人マッチングサービスに加えて、VR事業（エンターテインメント分野と医療分野）やAI関連・検査工程自動化、オンライン診療対応の医療機関向けSaaS等の新規事業についても、現時点では「その他」に含まれている。もっとも、直近においては、自社関連IPの展開やバーチャルライブアプリ「INSPIX LIVE」の運営開始により、「VR・エンターテインメント事業」の売上高がほとんどを占めている。

事業概要

2. 新規事業の概要

(1) VR (エンターテインメント)

2016年11月にVR領域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^{※1}、松尾豊(まつおゆたか)氏^{※2}、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 作詞家、放送作家、映画監督、漫画原作者。AKB48グループ、乃木坂46、欅坂46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。
- ※2 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。

具体的には、エンターテインメント分野と医療分野にかかる研究開発及び事業化を推進。エンターテインメント分野では、これまでにない次世代の音楽ライブの体験を実現すべくバーチャルライブプラットフォーム「INSPIX」^{※1}の開発と、そのVRプラットフォーム上でパフォーマンスを展開するバーチャルタレント等のIP創出を進めており、システムとコンテンツ双方を保有する垂直統合型の運営を目指している。IP創出については、第1弾としてVRアイドル「えのぐ」のプロジェクト^{※2}を立ち上げると、2019年5月には芸能プロダクションを設立^{※3}し、タレントの発掘・育成・プロデュースに向けて本格的な体制を構築した。VRアイドルに限らない複数のプロジェクトが進行中であり、SNS等の累計フォロワー数(ファン数)も47万人(2019年10月末)に急拡大している。一方、VRプラットフォームについても、いよいよフェーズ3(最終形)となるバーチャルライブアプリ「INSPIX LIVE」を2019年8月13日にリリースし、同年8月23日にはVRアイドル「えのぐ」のバーチャルライブを開催した。今後は、ソーシャル機能を付加した「INSPIX WORLD」へと進化(大型アップデート)させる方向性であり、市場の大きな中国への展開も視野に入れている。

- ※1 高価なVR-HMDに依存せず、様々なデバイスに対応し、参加者が自宅からでもバーチャルライブに参加できる次世代音楽ライブ体験スマートフォンアプリである。
- ※2 「INSPIX」の活用により、業務提携先である(株)岩本町芸能社(VRタレントのマネジメントを専門とする世界初の芸能事務所)に所属するVRアイドルグループ「えのぐ」の初オリジナル曲をYouTubeにてライブ配信すると、2018年8月10日には初の本格ライブにも成功。2018年11月28日にはユニバーサルミュージック(同)からのメジャーデビューを実現した。
- ※3 連結子会社パルスの子会社として(株)VOYZ ENTERTAINMENTを設立(同社にとっては孫会社)、VRでの活動のみならず、その他オンライン・オフラインでの活動も視野に入れた二次元と三次元のタレントをマネジメントする芸能事務所で、既に80名(研修生含む)の男性タレントが所属している。

(2) VR (医療)

医療分野については、2016年12月より順天堂大学教授とのVR技術応用(主に痛み緩和効果への応用など)に関する共同研究を進めている。2019年6月11日に本プロジェクトに関するプレスリリースが発表され、それによると、順天堂大学との共同研究に関する特許出願と『VRを用いた慢性疼痛の緩和』システムのパイロット提供を開始している。

事業概要

(3) IoT

2015年11月に持分法適用関係会社とした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おり、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'plus」※が着々と販売数を伸ばしている。

※「めざましカーテン mornin'plus」は、取り付けが簡単な上、スマートフォンと連動させてタイマーを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)。

また、2016年2月に設立した(株)Mellow※¹により「TLUNCH」(モビリティビジネス・プラットフォーム)も展開している。本件は、「活用されていない空地」と「フードトラック事業者」※²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。

※¹ 成長に向けた資本政策上の理由により、2018年9月期第4四半期より連結子会社から持分法適用関連会社へと移行した。

※² 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。

(4) その他

新規分野として、「mornin' plus」を手がけるロビットがAI技術を活用した自動外観検査ロボット「TESRAY」及びピッキングソリューションの開発を進めるほか、オンライン診療対応の医療機関向けSaaS「FOREST」※の開発・提供にも注力している。

※ 規制緩和が進められている領域であり、オンライン診療により、病院に行かなくても診察を受けたり、処方された薬を自宅で受け取ったりできるなど、将来を見据えた事業として開発を進めている。

■ 決算動向

2019年9月期は増収及び損失幅が大きく改善するも、新規ゲームタイトルの低迷などにより計画を大幅に下回る

1. 2019年9月期決算の概要

2019年9月期の業績は、売上高が前期比14.3%増の5,571百万円、営業損失が744百万円(前期は2,532百万円の損失)、経常損失が867百万円(同2,571百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純損失が631百万円(同2,651百万円の損失)と増収となり、損失幅が大きく改善した。ただ、計画に対しては、売上高、利益ともに大幅に下回る着地となっている。

イグニス | 2019年12月20日(金)
 3689 東証マザーズ | <https://1923.co.jp/ir>

決算動向

売上高は、「with」（コミュニティ事業）が大きく伸長。オンラインマッチングサービスに対する社会的認知が拡大する中で、他社との差別化やプロモーション施策が奏功し、市場を上回る成長を実現している。一方、「ゲーム事業」については、リリースより5年目に突入した「ぼくとドラゴン」が利益重視の運営を行ったものの競争激化の影響により縮小傾向となっているうえ、新規2タイトルの売上貢献が限定的であったことで減収となった。また、「その他」についても、2018年9月期に発生したMellowの非連結化や情報メディア「U-NOTE」の事業譲渡の影響等により2019年9月期における当ジャンルは減収となっている。なお、売上高が計画を下回ったのは、新規ゲームタイトルによる貢献が限定的であったこと、第4四半期に見込んでいた臨時的な売上（ゲームタイトル譲渡）が実現できなかったことが理由である。

損益面では、「ぼくとドラゴン」に加えて、「with」の伸びが利益貢献したものの、VR・エンターテインメント事業への先行費用等により2期連続で営業損失となった（ただし、損失幅は大きく改善）。特に、損益面で計画を下回ったのは、VR・エンターテインメント事業への積極的な事業投資と新規ゲームタイトルによる貢献不足によるものである。もっとも、第4四半期だけを見ると、「with」の伸びなどによって収益構造が大幅に改善してきており、その点は今後に向けて明るい材料と言えるだろう。なお、保有していた投資有価証券（上場会社）の売却益892百万円を特別利益に計上している。

財務面では、総資産が「現金及び預金」の減少や「投資有価証券」の売却等により前期末比698百万円減の3,956百万円に縮小した。一方、自己資本は親会社株主に帰属する当期純損失の計上による影響を受けながらも、2018年12月に実施した（第三者割当）新株式及び新株予約権の発行（約12億円の資金調達）により2018年9月期末とほぼ同水準の2,250百万円を維持したことから、自己資本比率は56.9%（2018年9月期末は48.5%）に改善した。

2019年9月期決算の概要

（単位：百万円）

	18/9期		19/9期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	増減	増減率
売上高	4,874		5,571		696	14.3%
コミュニティ	1,732	35.5%	2,983	53.6%	1,250	72.2%
ゲーム	2,817	57.8%	2,383	42.8%	-434	-15.4%
その他	324	6.7%	204	3.7%	-119	-36.9%
売上原価	1,248	25.6%	1,245	22.4%	-3	-0.2%
販管費	6,158	126.3%	5,070	91.0%	-1,088	-17.7%
営業利益	-2,532	-	-744	-	1,788	-
経常利益	-2,571	-	-867	-	1,704	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-2,651	-	-631	-	2,019	-
経費内訳						
人件費	790		771		-19	
採用費	39		39		0	
広告宣伝費	1,286		1,474		188	
PF手数料	1,147		1,306		159	
地代家賃等	264		381		117	
支払報酬	170		202		32	
研究開発費	656		321		-335	
その他	3,038		1,803		-1,235	

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. ジャンル別の業績及び活動実績

(1) コミュニティ

売上高は前期比 72.2% 増の 2,983 百万円と大きく拡大した。四半期推移で見ても第 4 四半期は前四半期比 10.2% 増の 853 百万円と順調に伸び続けている。注力する「with」が、外部要因（社会的認知の高まり等に伴う市場の拡大）や内部要因（心理学を活かした最適なマッチング機能による差別化や最適なプロモーション展開等）により好調に推移した。2019 年 9 月期末の会員数は 230 万人を突破（前期末比 180% 増）し、SNS カテゴリの売上ランキングでも 10 位以内を維持している。損益面でも、積極的なプロモーションや機能強化に向けた広告費用を投入しながらも、積み上げ型収益モデルであるため、利益率は売上高に連動して改善し、大きな収益の柱に成長した。最近では、広告やプロモーションによる流入だけでなく、口コミなどによる新規流入も増えており、会員獲得コストを下げる方向に働いていると考えられる。

(2) ゲーム

売上高は前期比 15.4% 減の 2,383 百万円と減少した。リリースから 5 年目に突入し、成熟期に入ってきた「ぼくとドラゴン」については、利益重視の運営を行っていることに加え、スマートフォンゲームを取り巻く競争激化の影響により縮小傾向にある。その上、2018 年 12 月に配信開始した新規タイトル「でみめん」及び 2019 年 4 月に配信開始した「猫とドラゴン」については低調に推移し、計画未達の要因となっている。同社では、「でみめん」のサービス終了（2019 年 12 月 12 日付け）を決定すると、「ぼくとドラゴン」及び「猫とドラゴン」についても譲渡を決定。ゲーム事業を取り巻く環境や経営資源の最適配分（他の注力分野への投入）のため、当面は新規開発を凍結する考えである。

(3) その他

売上高は前期比 36.9% 減の 204 百万円と大きく縮小した。過去における小規模アプリの減少に加え、「TLUNCH」（モビリティビジネス・プラットフォーム）を運営する Mellow を 2018 年 9 月期第 4 四半期から非連結化したことや、情報メディア「U-NOTE」の事業譲渡が影響した。また、「VR・エンターテインメント事業」においても、本格的な業績貢献はこれからである。ただ、四半期推移で見ると第 3 四半期から連続でプラスが続いており、VR アイドル「えのぐ」のライブビューイングやグッズ販売、及び VOYZ ENTERTAINMENT の所属タレントによるオフラインイベントやグッズ販売など、自社関連 IP による売上高が徐々に積み上がってきた。

■ トピックス

バーチャルライブアプリ「INSPIX LIVE」をリリース

1. VRライブを体験できる「INSPIX LIVE」

2019年8月13日に同子会社パルスより、バーチャルライブアプリ「INSPIX LIVE」が App Store 及び Google Play にてリリースされた。本アプリは、これまで開発を進めてきたバーチャルライブプラットフォームのフェーズ3（最終形）にあたるものであり、スマートフォン対応の VR-HMD により参加者が自宅等どこからでもバーチャルライブに参加することができる。本プラットフォームには、1) スマートフォン対応（どこからでも手軽に参加できる利便性やコストパフォーマンス）、2) ライブ感溢れるリアルタイム性（複数の VR タレントを同時に、かつ滑らかに動かすことができるスペックの高さなど）、3) 圧倒的な同時接続上限数＝参加者数（上限同時接続数は53万人を突破）など他に類を見ない特徴があり、現状のバーチャルライブが抱える課題を解決することで、ユーザー及び IP ホルダーのそれぞれに対して優位性を有しているものと評価できる。また、ライブチケットの販売に加え、VR ライブ空間上での様々な課金ポイントの設定（広告を含む）や、IP による多様なマネタイズ（グッズ、ファンクラブ、音楽、ゲームなど）も検討している。2019年10月28日に六本木ヒルズアリーナ等で開催された「第32回東京国際映画祭」の VR 特設ステージにおいて「INSPIX LIVE」の技術を提供。当該 VR ステージでは、NTT ドコモ <9437> 提供の通信を活用し、5G によって実現する VR ライブを体験できるものとなっていた。

2. 「INSPIX WORLD」への大型アップデートを公表

2019年11月13日には、「INSPIX LIVE」を、より理想的な顧客体験を実現するものとするためにアップデートされた「INSPIX WORLD」のサービス概要と6組のパートナー参画が決定したことを公表した。「INSPIX WORLD」は、「INSPIX LIVE」にソーシャル機能（アバター機能、フレンド機能、特設ワールド）を付加した「ライブ特化型仮想空間 SNS」であり、ライブ開始前から特設ワールドにフレンドと集合し、気分を高めたり、アイテムを購入（交換）したりするところなどに、VR 音楽ライブだけではなく新たな顧客体験を実現している。今後は、初期開発パートナー6社との連携により開発を進めるが、最終的にはオープン化（すべての開発者にプラットフォームを開放）も予定している。すでに初音ミク VR ワールドツアー（仮称）の開発プロジェクトも始動しているようだ。また、ポテンシャルの大きな中国を最重要市場と捉えており、初期開発パートナーの1社である北京喵斯拉网络科技有限公司（MissEVAN）とは、包括的業務提携に関する基本合意を締結し、MissEVAN が展開する中国最大級の音声共有サイト「猫耳 FM」と「INSPIX WORLD」を活用した各種 IP の活動を共同で行う予定である。さらには、中国における VR・エンターテインメント事業の幅広いコネクションやノウハウを持つ北京博跃科技有限公司（ペキンチョウヤクギジュツユウゲンコウシ）との業務提携に向けた基本合意も締結し、中国展開に向けた基盤づくりにも取り組んでいる。なお、中国展開の背景としては、人口が日本と中国では大きな差があり、ライブを開催した場合、1度のライブで大多数の参加が期待できることや、最新技術である VR に対する知見・興味の度合いが高いこと、「初音ミク」に代表される2次元系コンテンツの人氣が高いことなど、日本以上に熱量が高い部分が見受けられ、大きなチャンスが期待できると同社は説明している。

■ 業績見通し

2020年9月期はゲームタイトル譲渡等により減収見込み。 「VR・エンターテインメント事業」の早期収益化を目指す

2020年9月期の業績予想について同社は、売上高を前期比28.2%減の4,000百万円と見込んでいるが、利益予想については現時点で非公表となっている。

減収予想となっているのは、前期に決定したゲーム1タイトルのサービス終了及び2タイトルの譲渡に伴うものである。また、「VR・エンターテインメント事業」についても、徐々に実績が積み上がってきたものの、年間のライブ公演数・動員数を合理的に見積もることが困難なため現時点ではカウントしていない。したがって、売上高予想のほとんどは「with」で構成されており、一旦保守的な前提を置いたものとみることができる。

一方、損益予想については、「VR・エンターテインメント事業」等への先行投資に流動的な部分が多いため、現時点で非公表としている。

弊社では、「with」のこれまでの伸び率や足元の状況等を勘案すれば、売上高予想の達成は十分に可能であるとみている。したがって、計画に入っていない「VR・エンターテインメント事業」でどれだけの上乗せができるかがポイントとなるであろう。また、「ゲーム事業」についても、サービス終了及び譲渡までの間の業績貢献のほか、譲渡に伴う業績への影響（譲渡収入等）があることにも注意が必要である。一方、損益面については、「VR・エンターテインメント事業」への先行費用のかけ方次第と言えるが、積み上げ型収益モデルである「with」の伸びに伴ってベース利益が底上げされてくることから、少なくとも黒字化の可能性は高いと判断している。「VR・エンターテインメント事業」においては、引き続き機能拡充などの事業投資が想定されるものの、2019年9月期と2020年9月期との違いでいえば、2020年9月期は売上があがってくるということになる。仮に同じ規模の事業投資があったとしても、売上が有るか無いかで、利益に対する影響は変わってくる（改善せいでくる）。それらを踏まえ最大の注目点は、何と云っても爆発力が期待される「VR・エンターテインメント事業」の動向であろう。自社関連IPや「INSPIX LIVE」が立ち上がってきたとはいえ、まだ試行錯誤の段階にあることから、今後どのように拡大させ、収益の最大化を図っていくのか、そのスピードを含めてフォローする必要があるだろう。また、前例のない音楽体験を実現する「INSPIX WORLD」のリリースに向けた動きやその反響にも注目したい。

■ 今後の方向性

積み上げ型の「コミュニティ事業」と 爆発力の期待できる「VR・エンターテインメント事業」の2本柱

同社は、2020年9月期を最終年度とする中期経営計画を推進してきた。「コミュニティ事業」及び「ゲーム事業」の維持・拡大を図る一方、「VR・その他事業」の早期収益化により、成長を加速するシナリオを描いていたが、2020年9月期の業績予想の公表とともに、目標数値※を大きく引き下げる形となった。「ゲーム事業」における新規タイトルの低迷（サービス終了及び譲渡の実施）や、「VR・その他事業」の開発に時間を要したことなどが主な要因である。

※ 2020年9月期の目標として、売上高150億円、営業利益60億円を掲げていた。

「ゲーム事業」については新規開発を当面凍結する考えであり、今後は、積み上げ型の「コミュニティ事業」と爆発力の期待できる「VR・エンターテインメント事業」の2本柱を中心として成長を実現していく方向性である。特に、「INSPIX WORLD」への大型アップデートや中国への展開が、新たな市場の創出（開拓）という点において今後の成長性を大きく左右する可能性が高く、その動向を注意深く見守る必要がある。

■ 株主還元

配当による株主還元はしばらく見送りとなる公算

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。2020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見ている。

免責事項（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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp