

|| 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 >>>](#)

2020年3月24日(火)

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. 各事業の概要	03
2. 持分法適用関係会社による新規事業の取り組み	05
■ 決算動向	05
1. 2020年9月期第1四半期決算の概要	05
2. 事業別の業績及び活動実績	07
■ 業績見通し	08
■ 今後の成長性	09
■ 株主還元	10

■ 要約

2020年9月期第1四半期は増収及び損益改善を実現。 引き続き好調な「マッチング事業」が業績の伸びをけん引。 「エンターテック事業」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アプリの企画・運営・販売等を主力としている。「世界にインパクトを与えなければ、気がすまない」という経営理念及び「次のあたりまえを創る。何度でも」というミッションのもと、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。ロングセラーであった『ぼくとドラゴン』等の「ゲーム事業」については2020年3月2日に譲渡したが、恋愛・婚活マッチングサービス『with』を主力とする「マッチング事業」が順調に伸びており、収益の柱として育てている。さらに2019年8月にリリースしたバーチャルライブアプリ『INSPIX LIVE』や所属タレント等の自社IPによる音楽ビジネスを展開する「エンターテック事業」も徐々に実績が積み上がってきた。事業環境の変化や事業規模の変化に迅速かつ適切に対応するため、経営管理手法を見直し、報告セグメントを、これまでの「スマートフォンアプリ事業」の単一セグメントから、「マッチング事業」「エンターテック事業」「ゲーム事業」の3区分に変更されている。

2020年9月期第1四半期の業績は、売上高が前年同期比11.4%増の1,496百万円、営業利益が65百万円（前年同期は340百万円の損失）と大幅な増収及び損益改善（営業黒字転換）を実現し、上々の滑り出しとなった。売上高は、引き続き『with』『マッチング事業』の伸びが増収に大きく寄与。また、「エンターテック事業」も費用が先行するフェーズながら、売上高は着実に伸びてきた。損益面でも、『with』の伸びが損益改善に寄与するとともに、『ぼくとドラゴン』『ゲーム事業』による利益貢献も大きかった。一方、「エンターテック事業」は積極的な事業投資により営業損失が継続。したがって、営業黒字転換を実現したものの、利益水準は依然として低い状況となっている。

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、「エンターテック事業」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慎重にみているようだ。したがって、売上高予想のほとんどは『with』『マッチング事業』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、「エンターテック事業」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。

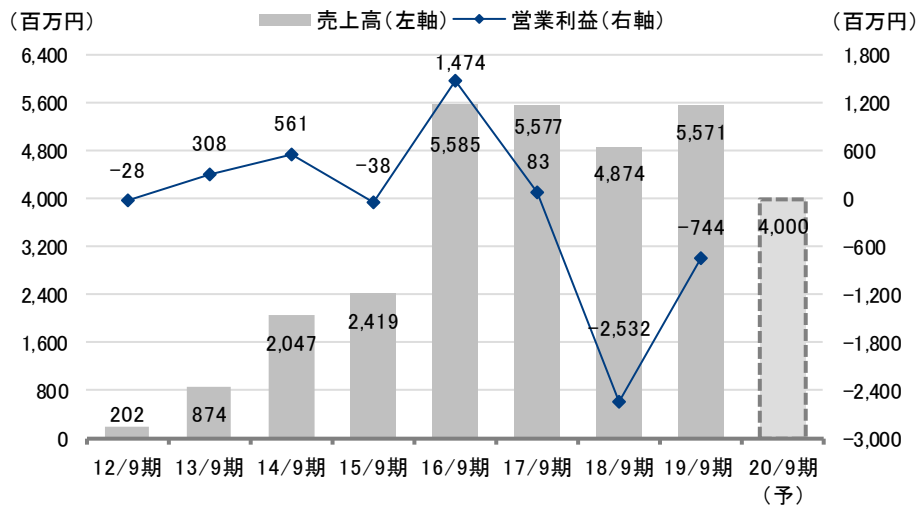
同社の成長戦略は、積み上げ型となる「マッチング事業」及び爆発力のある「エンターテック事業」のそれぞれに経営資源を集中することでバランスの良い事業ポートフォリオを構築し、成長及び拡大を目指す方向性を描いている。特に、『INSPIX LIVE』の『INSPIX WORLD』への大型アップデートや中国への展開が、新たな市場の創出（開拓）という点において今後の成長性を大きく左右する可能性が高く、その動向を注意深く見守る必要がある。

要約

Key Points

- ・事業環境変化等を踏まえ、報告セグメントを「マッチング事業」「エンターテック事業」「ゲーム事業」に変更
- ・2020年9月期第1四半期は『with』「マッチング事業」の伸び等により大幅な増収及び損益改善(営業黒字転換)を実現
- ・「エンターテック事業」についても費用が先行する状態が続いているが、徐々に実績が積み上がってきた。
- ・今後は、積み上げ型となる「マッチング事業」及び爆発力のある「エンターテック事業」による事業ポートフォリオを構築し、成長及び拡大を目指す方向性を描いている。

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

恋愛・婚活マッチングサービス『with』を主力として、 VRとエンターテインメント分野のサービスも本格始動。 環境変化等を踏まえ、事業セグメントを変更

同社は、スマートフォン向けアプリの企画・運営・販売等を主力としている。事業環境の変化や事業規模の変化に迅速かつ適切に対応するため、経営管理手法を見直し、報告セグメントを、「スマートフォンアプリ事業」の単一セグメント※から、「マッチング事業」「エンターテック事業」「ゲーム事業」の3区分に変更されている。足元では「マッチング事業」が業績の伸びをけん引している。

※従来までは「スマートフォンアプリ事業」の単一セグメントのもと、「コミュニティ」「ゲーム」「その他（新規事業等）」の3つのジャンルに区分していた。

1. 各事業の概要

(1) マッチング事業

恋愛・婚活マッチングサービス『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。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、順調に事業を伸ばしてきた。2019年12月末時点でユーザー数は250万人を突破し、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・婚活マッチングサービス上位には、「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) エンターテック事業

「音楽体験の、次のあたりまえを創る」ことを目的に、バーチャルライブアプリ『INSPIX LIVE』（プラットフォーム）の開発・運営※¹のほか、タレント『VOYZ BOY』『学芸大青春（ガクゲイダイジュネス）』※²等のIP展開（発掘・育成・プロデュース）を手掛けている。同事業では、コンテンツ（IP）とシステム（VRの音楽ライブプラットフォーム）双方を保有する垂直統合型の運営により、バーチャルライブの普及を推進する戦略である。

※¹ 子会社パルスが展開。

※² 芸能プロダクションの運営を行う子会社VOYZ ENTERTAINMENTが展開。

イグニス | 2020年3月24日(火)
 3689 東証マザーズ | <https://1923.co.jp/ir>

事業概要

2019年8月13日にリリースした『INSPIX LIVE』については、VR・AR動画の生配信が可能であり、スマートフォンとスマートフォン向けVRゴーグルを組み合わせることで新たなVR音楽ライブを体験できるものである。特に、スマートフォン対応（どこからでも手軽に参加）、ライブ感あふれるリアルタイム性、圧倒的な同時接続上限数（現時点で53万人超）に特徴があるほか、優れた人材やIP保有企業とのコネクションにも独自性が発揮されている。現在は、より理想的な顧客体験を実現するため、VRソーシャル機能※を追加したライブ特化型仮想空間SNS『INSPIX WORLD』への大型アップデートを行っており、6組のパートナー参画が決定しているほか、複数の他社IPの誘致も順調に進んでいるようだ。特に、「初音ミク」のVRライブを準備中であり、今後の動向に注目が集まっている。

※ アバター機能やフレンド機能、特設ワールドなど。

一方、IPの創出については、他社との提携によるVRアイドル『えのぐ』※が、バーチャルライブプラットフォームの技術を活用して積極的な活動を行っている。また、子会社（芸能プロダクション）に所属する三次元のボーイズグループ『VOYZ BOY』と、「二次元と三次元を行き来する」5人組ボーイズグループ『学芸大青春』などが活動している。

※ 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アイドルグループである。2019年8月23日に『INSPIX LIVE』によりバーチャルライブを開催した。

(3) ゲーム事業

スマートフォン向けゲームアプリやブラウザゲームの企画・開発・運営を行っている。特に、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）が、累計380万ダウンロード数を突破するなど、ロングセラーゲームとして同社の業績を支えてきた。ただ、ゲーム事業については、事業の選択と集中の観点から、新規開発を凍結するとともに、2020年3月2日付けで『ぼくとドラゴン』と『猫とドラゴン』の2タイトルに係る事業等を（株）ドリコムに譲渡した。

(4) その他

報告セグメントに含まれない事業セグメントとして、求人サービス及び転職エージェントサービス、医療機関向けSaaS、VR医療等により構成される。求人サービス及び転職エージェントサービスは、子会社のグラム（株）により、性格傾向データを活用した求人サービス『jobgram』と転職エージェントサービス『jobgram エージェント』を展開。また、医療機関向けSaaSでは、オンライン診療を目的とした医療機関向けのソフトウェアの企画・開発・運営を行っており、『FOREST』※というソフトウェアを医療機関向けに提供している。VR医療では順天堂大学との間で共同研究を行い、VRを用いた慢性疼痛の緩和システム『うららかVR』のサービス開始に向け研究開発を行っている（2019年6月にパイロット版の提供を開始）。

※ 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。現状のオンライン診療では、初診は必ず来院が必要という制度になっている模様。

事業概要

2. 持分法適用関連会社による新規事業の取り組み

(1) AI 分野

2015年11月に持分法適用関連会社とした(株)ロビットとの連携により、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行っている。まだ、実証実験の段階であるが、着実に現場導入が進んでいる。

(2) IoT 分野

同じく、ロビットが2016年7月に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(累計販売個数は5万個を突破)。

※『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自動開閉するアイデア IoT 家電(目覚まし装置)。

(3) モビリティビジネス・プラットフォーム

2016年2月に設立した(株)Mellow※¹により、モビリティビジネス・プラットフォーム『TLUNCH』を展開。「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 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。

※² 専門店のシェフが移動販売車(「フードトラック」や「キッチンカー」と呼ばれている)で出来立ての料理を提供する新しい飲食業態。

なお、2020年1月にMellow社はトヨタファイナンシャルサービス株式会社と株式会社SMBC信託銀行を引受先とする第三者割当増資により、総額約5億円の資金調達を実施した。

■ 決算動向

2020年9月期第1四半期の業績は「マッチング事業」の伸びにより大幅な増収及び損益改善を実現

1. 2020年9月期第1四半期決算の概要

2020年9月期第1四半期の業績は、売上高が前年同期比11.4%増の1,496百万円、営業利益が65百万円(前年同期は340百万円の損失)、経常利益が19百万円(同361百万円の損失)、親会社株主に帰属する四半期純損失が71百万円(同416百万円の損失)と大幅な増収及び損益改善(営業黒字転換)を実現し、上々の滑り出しとなった。

イグニス | 2020年3月24日(火)
 3689 東証マザーズ | <https://1923.co.jp/ir>

決算動向

売上高は、引き続き『with』を主力とする「マッチング事業」の伸びが増収に大きく寄与。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、順調に伸びている。また、「エンターテック事業」も事業投資が先行するフェーズながら、売上高は着実に伸びてきた。一方、譲渡した『ぼくとドラゴン』『ゲーム事業』については縮小傾向にありながら、第1四半期の業績に貢献した。

損益面でも、『with』『マッチング事業』の伸びが損益改善に寄与するとともに、『ぼくとドラゴン』『ゲーム事業』による利益貢献も大きかった。一方、「エンターテック事業」は積極的な事業投資により営業損失が継続。したがって、営業黒字転換を実現したものの、利益水準は依然として低い状況となっている。

財務面では、「現金及び預金」の増加等により総資産が前期末比406百万円増の4,362百万円に拡大した。なお、「現金及び預金」の増加は同社役員※からの長期借入金（合計5億円）によるものである。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り前期末比70百万円減の2,180百万円に減少したことから、自己資本比率は50.0%（前期末は56.9%）に低下した。

※ 同社代表取締役2名より合計5億円の借入を実施。

2020年9月期第1四半期決算の概要

(単位：百万円)

	19/9期1Q		20/9期1Q		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	1,343		1,496		152	11.4%
マッチング事業	645	48.0%	897	60.0%	153	11.4%
エンターテック事業	12	1.0%	68	4.6%	252	39.2%
ゲーム事業	651	48.5%	513	34.3%	56	431.8%
その他	33	2.5%	16	1.1%	-138	-21.2%
売上原価	310	23.1%	247	16.5%	-17	-51.4%
販売費及び一般管理費	1,372	102.2%	1,183	79.1%	-63	-20.3%
営業利益	-340	-	65	4.3%	-189	-13.8%
マッチング事業	134	20.9%	285	31.8%	405	-
エンターテック事業	-350	-	-321	-	151	111.8%
ゲーム事業	5	0.8%	163	31.8%	29	-
その他	-129	-	-61	-	158	-
経常利益	-361	-	19	-	68	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-416	-	-71	-	380	-
経費内訳						
人件費	164		183		19	
採用費	10		2		-8	
広告宣伝費	441		303		-138	
PF手数料	327		329		2	
地代家賃等	89		98		9	
支払報酬	53		42		-11	
研究開発費	166		30		-136	
その他	430		440		10	

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業別の業績及び活動実績

(1) マッチング事業

売上高は前年同期比 39.2% 増の 897 百万円、営業利益は同 111.8% 増の 285 百万円と大きく拡大した。四半期推移で見ても、売上高は前四半期比 5.9% 増、営業利益は同 18.8% 増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・統計学を活かした最適なマッチング機能による差別化や効果的なプロモーション展開等）により好調に推移。2019年12月末のユーザー数は250万人を突破し、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) エンターテック事業

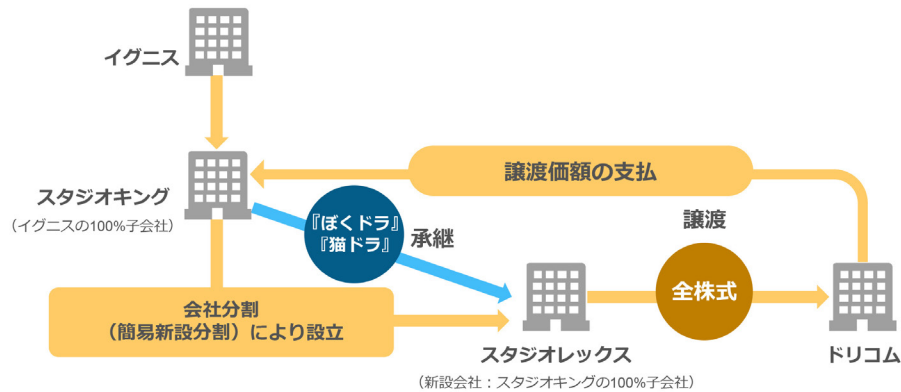
売上高は前年同期比 431.8% 増の 68 百万円、営業損失は 321 百万円（前年同期は 350 百万円の損失）と、売上高はまだ小規模ながら大きく伸長した。一方、損益面では積極的な事業投資が続いているが、売上高の伸びで損失幅は縮小している。また、四半期推移で見ても、売上高は前四半期比 41.7% 増と増収基調をたどっている。VR アイドル『えのぐ』の活動に加え、2019年5月より本格的に活動を開始した所属タレント『VOYZ BOY』が定期イベントやファンミーティング等により業績の伸びをけん引している。また、2019年9月からは『学芸大青春』も活動を開始。自社関連 IP の SNS 等累計フォロワー数は順調に増加中であり、2020年1月末には54万を突破した。

(3) ゲーム事業

売上高は前年同期比 21.2% 減の 513 百万円、営業利益は 163 百万円（前年同期は 5 百万円の利益）と減収ながらコスト抑制により増益となった。主力の『ぼくとドラゴン』による利益貢献が継続。ただ、前述のとおり、2020年3月2日付けで『ぼくとドラゴン』と『猫とドラゴン』の2タイトルに係る事業等を（株）ドリコムへ譲渡した。

決算動向

『ぼくとドラゴン』と『猫とドラゴン』の譲渡イメージ図


譲渡の概要

譲渡価額（総額）520百万円※
 ※譲渡日以降、支払金額に調整が入ります。

会計処理の概要

特別利益計上予定
 具体的な利益影響は
 判明次第開示

出所：決算説明資料より掲載

(4) その他

売上高は前年同期比 51.4% 減の 16 百万円、営業損失は 61 百万円（前年同期は 129 百万円の損失）と減収ながら損失幅は縮小した。求人サービスなどが売上寄与する一方、医療機関向け SaaS 等は事業投資が継続中である。

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。「エンターテック事業」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、「エンターテック事業」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慎重にみているようだ。したがって、売上高予想のほとんどは『with』『マッチング事業』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。

業績見通し

一方、損益予想については、「エンターテック事業」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』「マッチング事業」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、徐々に立ち上がってきた「エンターテック事業」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、事業譲渡までの期間（第2四半期まで）は業績貢献が続くほか、譲渡による業績への影響（特別利益の計上※）にも注意が必要である。一方、損益面については、「エンターテック事業」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。「エンターテック事業」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月期との違いで言えば、2020年9月期は売上高が上がってくるため、仮に同じ規模の事業投資があったとしても、売上高の伸びで吸収していくことが可能であり、その分は利益の積み上げに貢献するものと考えられる。したがって、ポイントは、第3四半期から失うことになる『ゲーム事業』の利益貢献分を「マッチング事業」及び「エンターテック事業」の伸びでどうカバーしていくのかにある。また、最大の注目点は、何と言っても爆発力が期待される「エンターテック事業」の将来に向けた動きであろう。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。特に、「初音ミク」のVRライブを予定している『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。なお、新型コロナウイルスに関しては、VOYZ ENTERTAINMENT 所属タレント（三次元タレント）の『VOYZ BOY』のイベント中止等による影響が懸念されるものの、見方を変えれば、バーチャルライブプラットフォームの普及に拍車をかける可能性もあり、その両面から動向を見守る必要がある。

※ 譲渡価額（総額）は520百万円。ただし、分割支払いとなっており、譲渡日以降、支払金額に調整が入る契約となっており不確定の部分があるところに注意が必要である。また、会計処理についても現時点で未定である。

■ 今後の成長性

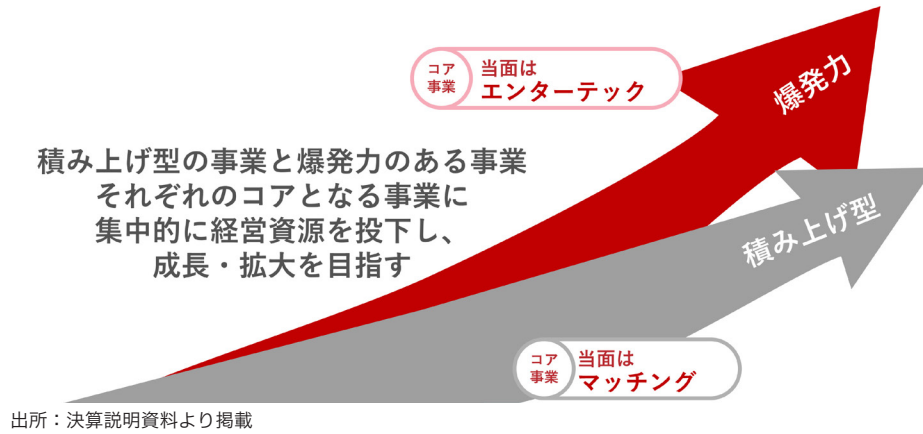
積み上げ型の「マッチング事業」と爆発力のある「エンターテック事業」により成長を加速 「エンターテック事業」についてはポテンシャルの大きな中国への展開も視野

同社の成長戦略は、積み上げ型となる「マッチング事業」及び爆発力のある「エンターテック事業」のそれぞれに経営資源を集中することでバランスの良い事業ポートフォリオを構築し、成長及び拡大を目指す方向性を描いている。特に、「エンターテック事業」については、『INSPIX LIVE』の『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。

イグニス | 2020年3月24日(火)
3689 東証マザーズ | <https://1923.co.jp/ir>

今後の成長性

同社の成長戦略



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