

|| 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6月25日(木)

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. 各事業の概要	03
2. 持分法適用関係会社による取り組み	04
■ 決算動向	05
1. 2020年9月期上期決算の概要	05
2. 事業別の業績及び活動実績	06
■ 業績見通し	08
1. 2020年9月期の業績予想	08
2. 新型コロナウイルス感染拡大により想定される影響	08
3. 弊社アナリストの見方	09
■ 今後の成長性	09
■ 株主還元	10

■ 要約

上期業績は増収及び大幅な損益改善（営業黒字転換）。 引き続き好調な「マッチング事業」が業績の伸びをけん引。 2020年9月期の売上高予想を増額修正

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」が大きく伸びており、収益の柱となっている。さらには、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」についても徐々に実績が積み上がるとともに、今後の方向性も見えてきた。

2020年9月期上期の業績は、売上高が前年同期比10.2%増の2,992百万円、営業利益が142百万円（前年同期は514百万円の損失）と増収及び大幅な損益改善（営業黒字転換）を実現した。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。「エンターテック事業」もまだ小規模ながら順調に伸びてきた。損益面でも、『with』の伸びが損益改善に大きく寄与したほか、『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、積極的な事業投資段階にある「エンターテック事業」は大幅な営業損失が続いているが、「マッチング事業」と「ゲーム事業」の利益でカバーし、連結ベースで営業黒字を確保した。

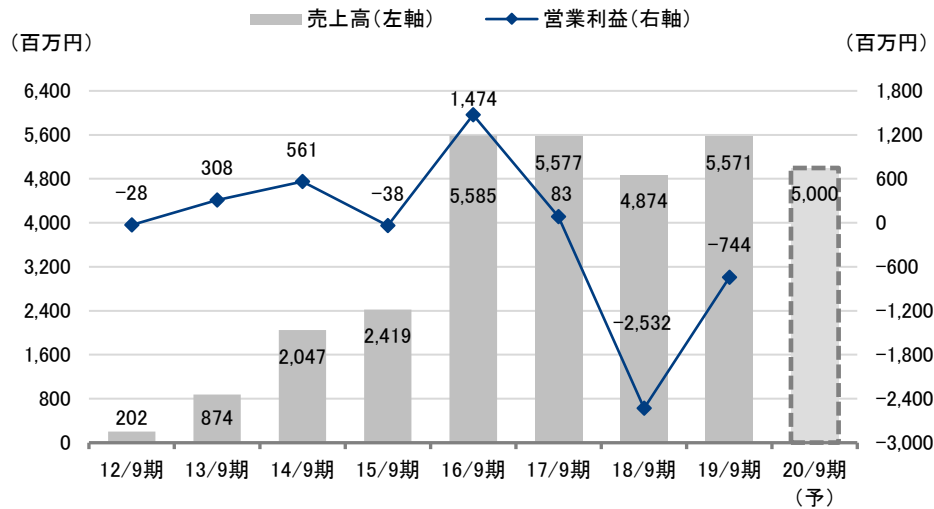
2020年9月期の業績予想について同社は、期初の売上高予想を4,000百万円（前期比28.2%減）から5,000百万円（同10.2%減）へ増額修正した。前期比で減収予想となっているのは、期初の段階で詳細未確定であった「ゲーム事業」の譲渡が理由であるが、『with』の伸びが想定を上回る見込みとなったことや、「ゲーム事業」の譲渡のタイミングが2020年3月2日となり、第2四半期の途中まで売上を計上したことが、期初の売上高予想を増額修正した経緯である。一方、利益予想については、「エンターテック事業」における今後の売上高や事業投資について不確定要素があるため、引き続き非公表としている。なお、新型コロナウイルス感染拡大については、「エンターテック事業」におけるIP創出分野では自社所属タレントのイベント中止・延期、内容変更が生じ、またVR音楽ライブプラットフォーム運営の分野では在宅勤務等による若干の生産性低下が懸念されるものの、事業推進・業績全体への影響は軽微であると想定している。

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である。特に、『INSPIX LIVE』の『INSPIX WORLD』への大型アップデートやVR音楽ライブの中国展開が、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い。また、当面の注目点として、2020年5月21日に情報解禁となった「初音ミク」VRライブのリリースに向けた動きにも注目する必要がある。

財務面では、2018年3月発行の第14回新株予約権（ドイツ銀行割当）の残存分が、2020年5月13日付で全て行使され、約13億円の資金調達を実現。これに伴い「継続企業の前提に関する注記」（以下、GC注記）の記載が解消された。

Key Points

- ・2020年9月期上期の業績は増収及び大幅な損益改善（営業黒字転換）を実現
- ・「ゲーム事業」については2020年3月2日に譲渡完了
- ・2020年9月期の売上高予想を増額修正（利益予想は非開示）
- ・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
- ・第14回新株予約権（ドイツ銀行割当）の全行使により約13億円の資金調達を実現し、GC注記の記載が解消

業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

恋愛・結婚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。

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区分に変更した。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。

事業概要

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。2020年3月末時点で登録会員数は290万人を超え、収益ベースでは業界2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」「ゼクシィ縁結び」などが存在する。

※³ メンタリスト、作家。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。

2019年8月にリリースした『INSPIX LIVE』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、優れた人財や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※³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、8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」VRライブのプロジェクトが進行中であり、今後の動向に注目が集まっている。

※³ 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」※⁴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。

※⁴ 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。

事業概要

(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を（株）ドリコムに譲渡している。

(4) その他

報告セグメントに含まれない、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ている。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（但し、足元では初診からオンライン診療を可能とする制度への見直しの動きもあるようだ）。

2. 持分法適用関係会社による取り組み

(1) AI 分野

2015年11月に持分法適用関係会社とした（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おり、将来に向けたポテンシャルは大きい。

(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係会社へと移行

※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

事業概要

なお、2020年1月に Mellow はトヨタファイナンシャルサービス(株)と(株)SMBC 信託銀行(特定金外信託 PKSHA SPARX アルゴリズム 1号)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ている。

■ 決算動向

2020年9月期上期は増収及び大幅な損益改善を実現。 引き続き好調な「マッチング事業」が業績の伸びをけん引

1. 2020年9月期上期決算の概要

2020年9月期上期の業績は、売上高が前年同期比10.2%増の2,992百万円、営業利益が142百万円(前年同期は514百万円の損失)、経常利益が45百万円(前年同期は559百万円の損失)、親会社株主に帰属する四半期純損失が175百万円(前年同期は454百万円の損失)と増収及び大幅な損益改善(営業黒字転換)を実現した。

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するとともに、「エンターテック事業」もまだ小規模ながら順調に伸びてきた。一方、2020年3月2日に譲渡を完了した「ゲーム事業」については前年同期比で減収となったものの、上期までの業績に貢献した。

損益面でも、『with』(マッチング事業)の伸びが損益改善に大きく寄与したほか、『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、積極的な事業投資段階にある「エンターテック事業」は大幅な営業損失が続いているが、「マッチング事業」と「ゲーム事業」の利益でカバーし、連結ベースで営業黒字を確保した。また、『ぼくとドラゴン』及び『猫とドラゴン』の譲渡に伴って、関係会社株式売却益(34百万円)を特別利益に計上している。ただ、最終的に「親会社株主に帰属する四半期純損失」となったのは税金費用等※によるものである。

※ 同社持分比率74.3%の連結子会社パルス(エンターテック事業)の損失分は税務上の損金とならないため、「法人税等合計」(288百万円)が「税金等調整前四半期純利益」(113百万円)を上回る状態が続いている。

財務面では、「ゲーム事業」の譲渡に伴って固定資産等が減少したものの、長期借入金※により「現金及び預金」を増やした結果、総資産は前期末比8.1%増の4,277百万円に拡大。一方、自己資本は「四半期純損失」の計上により前期末比7.3%減の2,086百万円に減少したことから、自己資本比率は48.8%(前期末は56.9%)に低下した。ただ、財務の安全性に懸念はなく、2020年5月14日の第2四半期決算発表の段階ではGC注記の記載も解消している。なお、医療機関向けSaaS『FOREST』に係る営業貸付金(1,276百万円)の存在が気になるものの、保守的な会計方針に従って、すでに相応の貸倒引当金(約15億円)が計上済であることから、仮に回収不能となったとしても損益への影響は限定的である。むしろ、事業そのものは順調に進捗(詳細後述)していることから、今後、債権回収が進んでいくことにより利益(戻入益)に振り替わる可能性も十分に考えられる。

※ 同社代表取締役2名より合計5億円の借入を実施。「エンターテック事業」への投資などを予定している。

イグニス | 2020年6月25日(木)
 3689 東証マザーズ | <https://1923.co.jp/ir>

決算動向

2020年9月期上期決算の概要

(単位：百万円)

	19/9 期上期		20/9 期上期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	増減率
売上高	2,715		2,992		277	10.2%
マッチング事業	1,345	49.5%	1,920	64.2%	575	42.7%
エンターテック事業	23	0.9%	148	4.9%	125	537.4%
ゲーム事業	1,280	47.1%	878	29.3%	-402	-31.4%
その他	67	2.5%	45	1.5%	-22	-31.6%
原価	617	22.7%	452	15.1%	-165	-26.7%
販管費	2,613	96.2%	2,397	80.1%	-215	-8.2%
営業利益	-514	-	142	4.8%	657	-
マッチング事業	295	22.0%	617	32.2%	322	109.1%
エンターテック事業	-642	-	-706	-	-64	-
ゲーム事業	76	6.0%	297	33.9%	222	290.3%
その他	-243	-	-67	-	177	-
経常利益	-559	-	45	1.5%	605	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	-454	-	-175	-	279	-
経費内訳						
人件費	359		356		-3	
採用費	19		11		-8	
広告宣伝費	794		608		-186	
PF 手数料	658		647		-11	
地代家賃等	192		184		-8	
支払報酬	118		97		-21	
研究開発費	240		163		-77	
その他	841		776		-65	

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 42.7% 増の 1,920 百万円、営業利益は同 109.1% 増の 617 百万円と大きく拡大した。第 2 四半期会計期間（1～3 月）だけで見ても、売上高は前四半期比 13.8% 増の 1,022 百万円、営業利益は同 16.8% 増の 332 百万円と大きく伸びており、四半期ベースでは 10 億円を突破した。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。2020 年 3 月末の会員数は 290 万人を超え、SNS カテゴリの売上ランキングでも足元では 5 位前後を維持している。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。また、広告費回収効率を示す KPI*も非常に高水準にあり、今後の成長に向けた伸びしろも大きい。

* 同社の管理指標によると、十分な利益を確保できる回収効率を基準値（= 1）とした場合、直近の第 2 四半期は 1.63 の水準にまで高まっている。すなわち、広告費はほぼ一定の規模（四半期ベースで 2～3 億円）で推移するなかで、会員獲得ペース（回収スピード）は損益分岐点を大きく上回り、さらに高まっていることを示している。したがって、広告費を増やすことにより、まだまだペースアップできる状態にあると言えます、広告投資の最適化に向けて見直しを図っていく方針である。

決算動向

(2) エンターテック事業

売上高は前年同期比 537.4% 増の 148 百万円、営業損失は 706 百万円（前年同期は 642 百万円の損失）と増収ながら損失幅は拡大した。また、第 2 四半期会計期間（1～3 月）だけで見ると、売上高は前四半期比 15.7% 増の 79 百万円と伸びているが、営業損失は 384 百万円（第 1 四半期は 321 百万円の損失）と積極的な事業投資が継続している（但し、コントロールの範囲内）。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、グッズ販売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。2020 年 2 月中旬以降、新型コロナウイルス感染拡大による影響（イベント中止等）を受けているものの、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 4 月末には 586,000 を突破している。

VR 音楽ライブプラットフォームの開発・運営の面でも、いくつかの注目すべき成果をあげることができた。具体的には、2020 年 5 月 12 日に、『INSPIX WORLD』の開発パートナーとして、(株)バンダイナムコアーツ及び(株)バンダイナムコライブクリエイティブ^{※1}の参画が新たに決定。5 月 21 日にはリリースに向けてプロジェクトが進行中である「初音ミク」VR ライブの情報が解禁され、今後は版元による本格的なプロモーション活動が開始されることになった。さらに足元では、新型コロナウイルス感染拡大による需要拡大に対応し、新たにオンライン接近イベントシステム「PH」(仮)^{※2}の開発を開始。2020 年夏の公開を目指している。

- ※1 バンダイナムコアーツ及びバンダイナムコライブクリエイティブは、バンダイナムコグループにおいて、映像・音楽コンテンツの企画・制作・運用、アーティストの発掘・育成、ライブイベント事業を担当している。『INSPIX WORLD』の可能性が高く評価された結果として捉えることができる。
- ※2 アイドルとファンによるオンライン握手会などを想定。バーチャル握手会をはじめ、リアルを含めたイベント開催の実績などが評価され、エンターテインメント業界からの相談が増えていることに対応したものの。

(3) ゲーム事業

売上高は前年同期比 31.4% 減の 878 百万円、営業利益は同 290.3% 増の 297 百万円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、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を(株)ドリコムへ譲渡した。譲渡価額は 539 百万円にて最終決定。譲渡に伴って、関係会社株式売却益 34 百万円を特別利益に計上している。

(4) その他

売上高は前年同期比 31.6% 減の 45 百万円、営業損失は 67 百万円（前年同期は 243 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。なお、直近の第 2 四半期会計期間（1～3 月）における『FOREST』導入医療機関のオンライン診療利用患者数は 6,330 名（前四半期比 27.0% 増）と大きく伸びており、新型コロナウイルス感染拡大の下でさらに増える傾向がみられるようだ。同社では、オンライン診療を行ううえで、相性の良いニッチな診療領域に絞り込むとともに、初期パートナーと深くかかわっていくことにより、より付加価値の高いサービスの提供を目指していく戦略を打ち出しており、成功に向けて精度を高めていく段階に入ってきた。

■ 業績見通し

2020年9月期の売上高予想を増額修正。 引き続き、『with』の伸びが成長をけん引する見通し

1. 2020年9月期の業績予想

2020年9月期の業績予想について同社は、期初の売上高予想を4,000百万円（前期比28.2%減）から5,000百万円（同10.2%減）へ増額修正した。一方、利益予想は引き続き非公表となっている。

前期比で減収予想となっているのは、期初の段階で詳細未確定であった「ゲーム事業」の譲渡がそもそもの理由であるが、『with』の伸長により「マッチング事業」が期初予想を上回る見込みとなったことや、「ゲーム事業」の譲渡のタイミングが2020年3月2日となり、第2四半期の途中まで売上を計上したことが、期初の売上高予想を増額修正した経緯である。

一方、利益予想については、「エンターテック事業」における今後の売上高や事業投資について不確定要素があるため、引き続き非公表としている。

2. 新型コロナウイルス感染拡大により想定される影響

主要事業における新型コロナウイルス感染拡大の影響は以下のとおりであるが、全体を総括すれば、事業特性や構造から見て、その影響は限定的と見ることができる。

(1) マッチング事業

足元でのアクティブユーザー数の推移や広告費回収効率など、重視するKPIに大きな変化はなく、影響はあったとしても軽微であると想定している。

(2) エンターテック事業

IP関連については、イベント延期・中止・内容変更による影響が懸念されるものの、そもそもまだ売上規模は小さく、予算上も保守的にみているため、ダウンサイドリスクは小さい。また、代替イベント（オンライン配信）等の実施によりある程度カバーできる可能性もある。一方、プラットフォームについては、『INSPIX WORLD』へのアップデート開発は在宅勤務推奨により生産性が若干低下する可能性があるものの、まだ事業投資の段階にあるため、当面の業績に影響はない。

3. 弊社アナリストの見方

修正後の売上高予想 5,000 百万円の達成のためには、下期の売上高として 2,008 百万円が必要となる。「ゲーム事業」の譲渡によるマイナス部分は大きいですが、成長軌道にある「マッチング事業」だけでも十分に達成できる水準であるとみている。したがって、「エンターテック事業」によりどれだけ上乗せできるかがポイントであろう。一方、利益面でも「ゲーム事業」による利益貢献を失うため、「エンターテック事業」への事業投資を「マッチング事業」の利益で賄っていくことが必要となる。したがって、通期での黒字転換を実現するためには、「エンターテック事業」への先行費用のかけ方次第とも言えるが、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、「エンターテック事業」への一定の事業投資を継続したとしても黒字化の可能性は十分に高いと判断している。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 VR 音楽ライブのプラットフォームである『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」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注目すべきであろう。一方、新型コロナウイルス感染拡大に関しては、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、新たに開発を開始したオンライン接近イベントシステム「PH」(仮) などにも期待したい。また、前述のとおり、新株予約権の行使に伴う資金調達により、財務体質が改善され、GC 注記の記載が解消されたことも、今後に向けて評価すべきポイントと捉えている。

■ 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」については潜在市場の大きな中国へ展開

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6月25日(木)
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。

重要事項（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