

株式会社イグニス（東証マザーズ：3689）



事業内容

- ・無料ネイティブアプリ及びネイティブソーシャルゲームの企画・開発・運営・売却事業者。主要関連会社は8社で（内1社は米国）、各事業分野での事業展開および海外展開で事業拡大を行っている。
- ・2015年9月期以降無料ネイティブアプリは競争環境の激化の影響により広告収入が低下するも、2015年2月リリースのネイティブソーシャルゲーム「ぼくとドラゴン」が好調を維持、当四半期においては収益の柱となり、上場以来最高の四半期売上、営業利益達成に貢献。
- ・2月4日に2016年9月期通期業績予想を上方修正。売上高40億円、営業利益7億円の達成を見込む。
- ・2016年1月にネイティブ広告の運営事業会社 M. T. Burn の保有株式を590百万円で売却。当社の主要業務であるアプリケーション開発事業の強化に向けたグループ事業再編を実施中。

上場以来最高四半期売上・営業利益を達成

（2016年9月期 1Qレビュー）

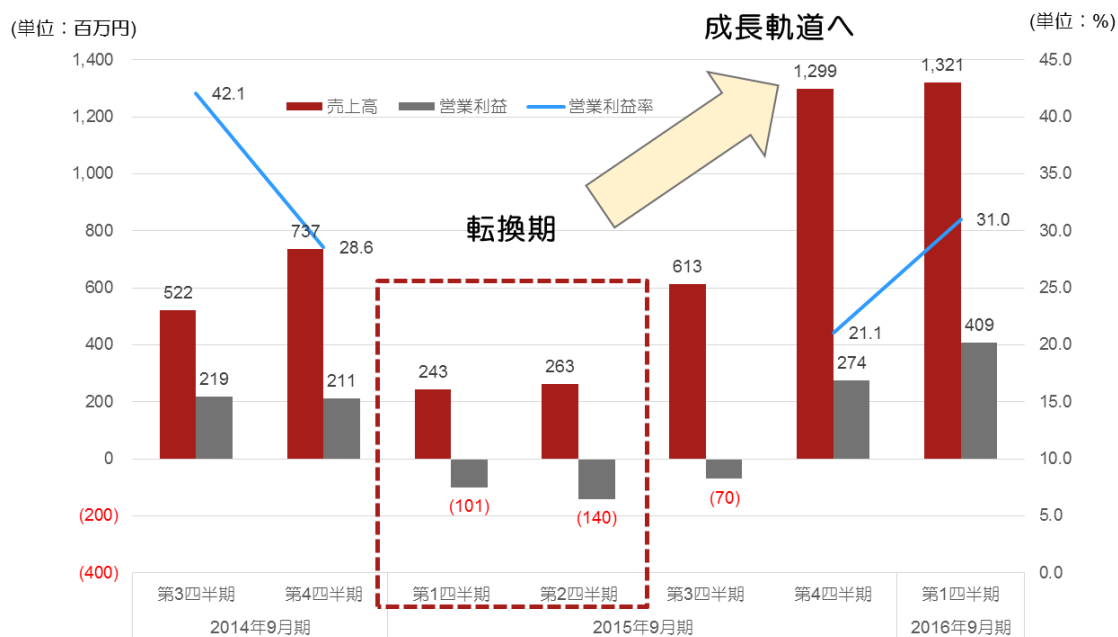
（単位：百万円）

	2016年9月期 1Q（四半期）	2015年9月期 4Q（四半期）	2015年9月期 1Q（四半期）
売上高	1,321	1,299	243
無料ネイティブアプリ	142	190	239
ネイティブソーシャルゲーム	1,179	1,109	2
営業利益	409	274	△101
営業利益率	31.0%	21.1%	-
当期純利益	230	136	△89
純利益率	17.4%	10.5%	-

《決算概況》

2016年9月期第1四半期（2015年10月～12月）は、ネイティブソーシャルゲーム「ぼくとドラゴン」が引き続き好調な売上高を維持。四半期売上高1,321百万円、営業利益409百万円となり、上場以来最高の売上高・利益計上となった。

四半期ごとの売上高・営業利益の推移を見ると（下図）、2015年9月期1Q、2Qをボトムとして、急速なV字回復を遂げていることが明示されている。



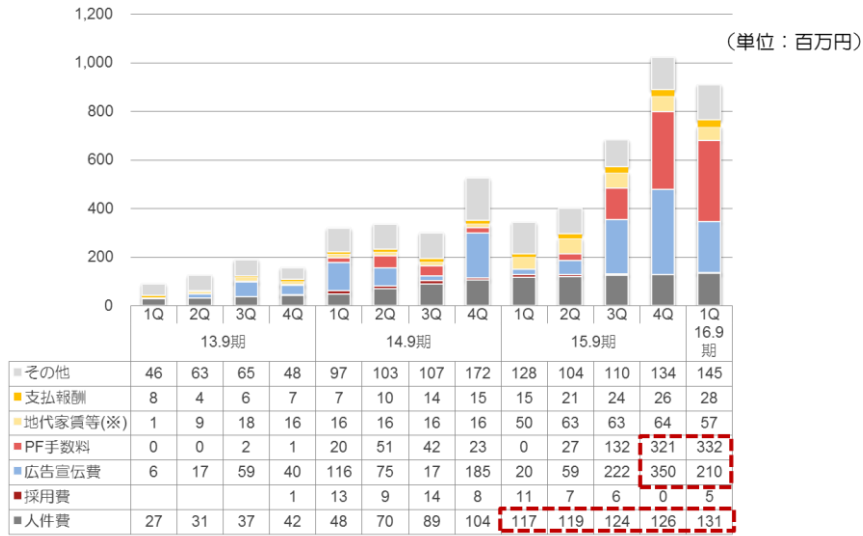
これは、2015年1月以降無料ネイティブアプリの競争環境が急速に激化し、広告収入が大幅に落ち込んだ一方で、2015年2月にリリースされた「ぼくとドラゴン」が3Q以降から収益貢献し始めたことに起因している。

換言すれば今回の大幅な収益改善の背景には、当社の主要売上が広告収入から課金収入にシフトしており、これにともなって事業運営も従来の小規模アプリを中心とした「リリース本数重視」の体制から、「運用によるライフタイム重視」へと移行する事業構造改革が推進されていることが見て取れる。

この事業構造改革が成果を収めた結果として、売上高の約90%は課金収入へとシフトしたものの、営業利益率で30%台を回復し、再び高い営業利益率をあげられる体制が整備できたものと推測される。

一方、当社のコスト構造については、課金収入への事業構造シフトに伴いAppleやGoogleに対するプラットフォーム手数料が増加する傾向にあるが、人件費等は安定的にマネージされており、この点を見ると追加コストを発生させない、スムーズな事業構造転換が行われているものと推測できる。

経費の科目別推移

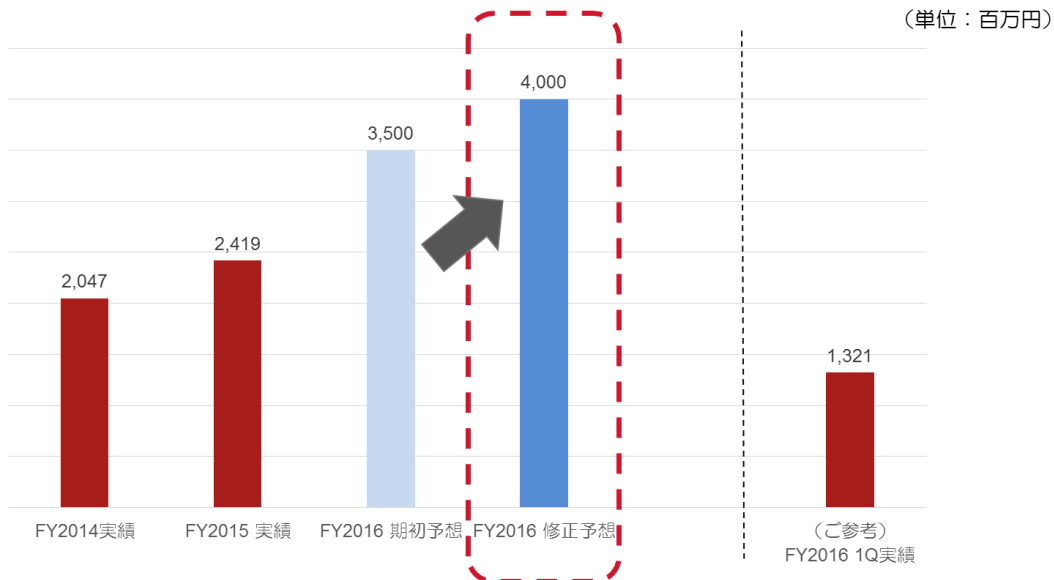


※ 本社設備に係る減価償却費を含む

《業績予想の上方修正》

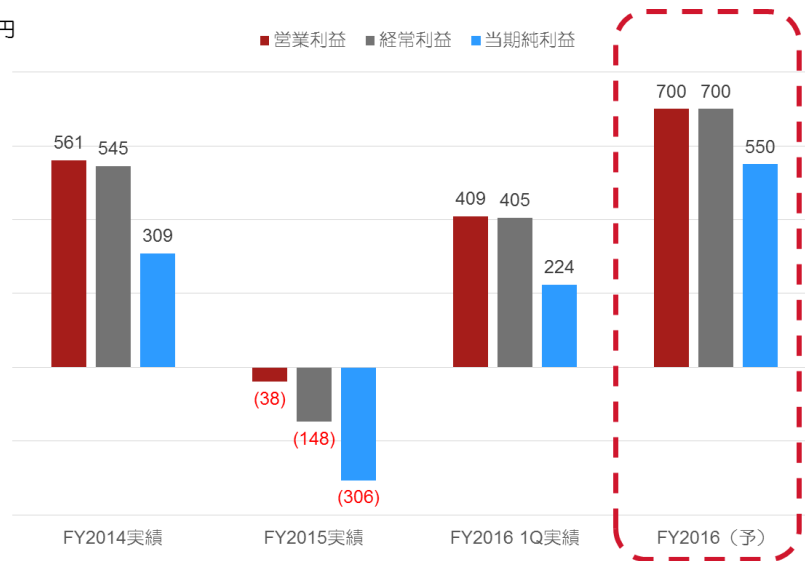
当社は1Qの開示に先立ち、2月4日に2016年9月期の通期業績予想を、売上高は従来予想通期3,500百万円に対し4,000百万円、営業利益は700百万円（従来予想では非開示）とする上方修正を行っている。

業績予想修正① 売上高



業績予想修正② 利益

単位：百万円



1 Q 実績数値をベースとして通期予想を見た場合、保守的な見積もりであるとの印象は否めないが、1 Q 時点での売上高実績が「ぼくとドラゴン」に依存しており、①もう一つの収益基盤である無料ネイティブアプリのマネタイズが現時点では不透明であること、②「ぼくとドラゴン」を当期売上高の主要源泉と位置付けた場合、恒常的なプロモーション・販促コストが発生することが想定されることから、確実に達成可能なレベルでの予測であると評価できる。

《今後の成長に向けて》

当社は従来より、「次のあたりまえを創る」ことを標榜し、将来的には「1 億ダウンロード級」のアプリ開発による新たなサービスの創造を目指している。

この目標に向けて当期は以下の 2 点を重点施策として位置付け、既存リリースアプリを中心に運用体制を充実させることでバランスのとれた事業ポートフォリオ基盤の確立を目指している。

無料ネイティブ
アプリ

更新型アプリ（特にコミュニケーションジャンル）
の運営強化によるアプリのライフタイム向上

ネイティブ
ソーシャルゲーム

『ぼくとドラゴン』の開発・運営体制強化および
ネット広告以外のプロモーションによる収益拡大

無料ネイティブアプリについては、①カジュアルゲームアプリ「breaker」がグローバル累計 100 万ダウンロードを達成、②コミュニケーションアプリ「ひまチャット」が 100 万ダウンロード、累計 10 億メッセージを達成するなど、ライフタイムの長期化が期待できるアプリに好調の兆しが見て取れる。

また2016年2月には、心理学・統計学的手法をユーザーのマッチングに活用したコミュニケーションアプリ「with」をリリースを予定してしており、結婚・マッチングジャンルへの展開も推進している。

今後は、これらのアプリからの広告収入をいかに獲得できるかが課題となる。

「ぼくとドラゴン」については、Google Play ゲームランキングで50位以内を常にキープしており、安定的な運用基盤はすでに構築できている。

現状の収益性を維持しつつ、更なるユーザー獲得とアクティブユーザーの維持によるライフタイム拡大が今後の課題。

当期の重点施策の2Q以降の着実な実現を期待したい。

《グループ再編の推進》

当社は、当社の事業基盤であるアプリの開発・運営にさらに注力し、強化することを目的としてグループ構成の再編を実施している。

2016年1月に当社グループのスマートフォン向け広告運営会社 M.T.Burn 社の保有株式を590百万円で売却、獲得資金は事業基盤拡大に向けた投資へと振り向けるとしている。

当社は、2015年10月にキュレーションメディア運営会社「U-NOTE」を連結子会社化するなど、従来より運営体制強化を行ってきたが、今回の株式売却により中期目標に向けての事業の方向性をより明確化したものと考えられ、組織と戦略の整合性が高められたといえよう。

SIR は、当社の成長の源泉は、今回の収益改善にも表れるような状況に即応したフレキシブルな事業運営体制にあると考える。今後とも当社のオペレーションと事業進捗に注視し、その成長過程を引き続きレポートしていきたい。

ストラテジック・アイアール・インサイト株式会社 代表取締役 関口 裕一

免責事項

・本レポートは、ストラテジック・アイアール・インサイト株式会社が、投資家に対して株式投資の参考資料として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。

・本レポートの記載内容は、一般に入手可能な公開情報および、弊社取材による情報に基づいて作成されたものであり、インサイダー情報の入手およびその使用は禁じられております。本レポート作成に当たり、その情報は正確かつ信頼に足るものと考えておりますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。

・本レポートに含まれる情報は、金融市場・商品市況・経済環境等の変動等の理由により最新のものでなくなる可能性があります。また、本レポート内で記載されている、現状および将来的な予測については、弊社が適切と判断した材料に基づく弊社予想であり、実際とは異なることがあります。したがって、将来の数値等について明示または黙示を問わずこれを保証するものではありません。

・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、弊社は本レポート内に含まれる情報および見解を更新する義務を負うものではありません。

・弊社は、投資家が本レポートを利用したことまたは本レポートに依拠したことによる、直接・間接の損失や逸失利益および損害を含むいかなる結果についても一切の責任を負うものではありません。

・本レポートの著作権はストラテジック・アイアール・インサイト株式会社に帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

ストラテジック・アイアール・インサイト株式会社