

株式会社イグニス（東証マザーズ：3689）

IGNIS

事業 Profile

- ・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・販売事業者。主要関連会社は8社で（内1社は米国）、事業分野および海外地域で分社化され、各々事業拡大を行っている。
- ・ネイティブソーシャルゲーム『ぼくとドラゴン』が引き続き好調を維持、**通期業績で上場以来最高の売上高、営業利益達成**に貢献。
- ・2020年までの中期事業計画を発表。既存事業を強化する一方で、ライフハック事業（IoT技術等を活用し、アプリと連携した新たなサービス提供事業）とコンテンツ事業（秋元康氏、松尾豊氏と立ち上げるVRを基軸とした事業）の2事業を立ち上げ、従来のアプリ領域にとらわれない事業展開を進めている。**2020年9月期の目標は、売上高150億円、営業利益60億円。**
- ・2017年9月期は、新規事業立ち上げの準備期と位置付ける。既存事業の利益基盤を強固にする一方、積極的な投資（15億円を予定）し、新規事業の早期収益貢献化を目指す。2017年9月期売上高はVRおよびゲーム新タイトル売上を考慮前で60億円。

新事業ポートフォリオ構築により、アプリ専業事業者からの脱却を目指す（2016年9月期・中期計画レビュー）

《決算概況》

2016年9月期第4Q累計期間

（単位：百万円）

	2015年9月期 4Q（累計）	2016年9月期 4Q（累計）	前年同期比
売上高	2,419	5,585	230.9%
無料ネイティブアプリ	766	753	98.3%
ネイティブソーシャルゲーム	1,652	4,832	292.5%
営業利益	△38	1,474	-
営業利益率	△3.4%	26.4%	-
経常利益	△148	1,465	-
経常利益率	△13.3%	26.2%	-
当期純利益	△306	1,093	-
純利益率	△27.4%	19.6%	-

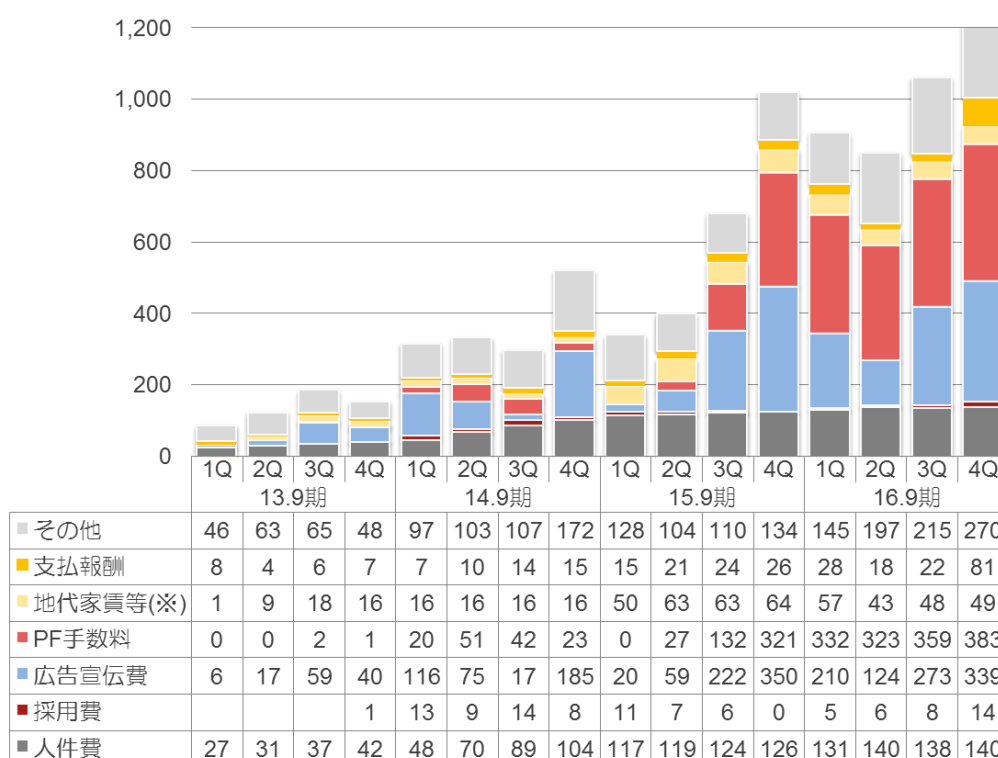
2016年9月期通期の売上高は、前期比約2.3倍の5,585百万円、営業利益は前期の赤字計上から一転して1,474百万円の大幅増収増益の着地となった。

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。通期で前期比約2.9倍の4,832百万円の売上となった。『ぼくとドラゴン』については、第4四半期（3ヶ月）においても、対前四半期（3Q）103.1%、対前年同期比116.3%となっており、引き続き売上拡大傾向を維持している。

第4四半期（3ヶ月）の営業利益については、対前四半期（3Q）で87百万円減益となる271百万円であったが、これは広告宣伝費増（+66百万円）支払報酬増（+59百万円）の影響もあり、テクニカルな要因による期中変動と考えられ、収益構造が変化したものではないと認められる。

【経費推移グラフ】

（単位；百万円）



その他の経費については、全般的に引き続きマネージされているものと見て取れ、安定した運営体制が継続していると言えよう。

《事業の進捗状況》

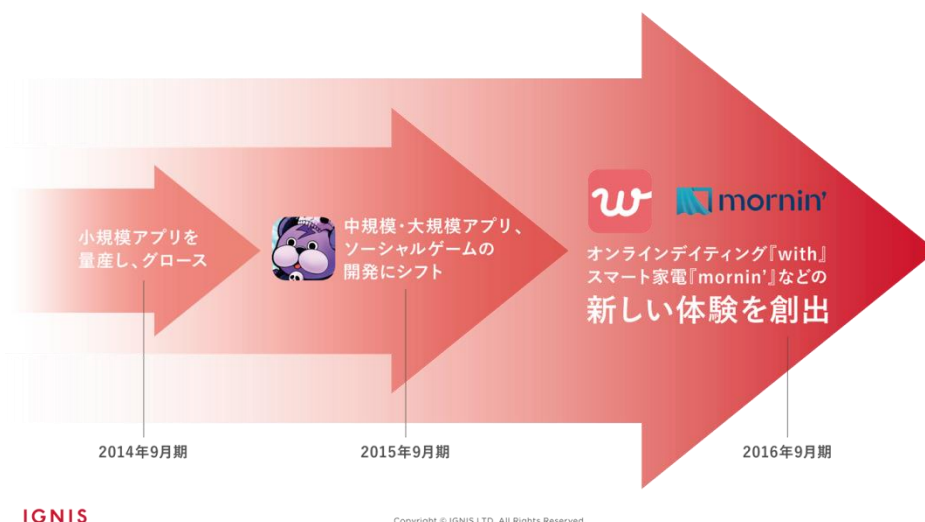
2016年9月期は当社にとって、会計的にはV字回復の年であったが、事業面では事業の柱が、カジュアルゲーム等の小規模アプリから、中規模・大規模アプリ「ぼくとドラゴン」に移行することもない、短期間で多数のライフタイムの短いアプリを乱発するフロー型の収益構造から、運用を重視し長いライフタイムのアプリから発生するストック型の収益構造への軸足の移行が行われた年であると言える。さらに、今後その収益構造を支える第二の柱となるであろう SNS アプリ「with」のリリースや、IoT 技術の活用によりアプリ領域を超えた実体的な体験を提供する「mornin'」（自動カーテン開閉機能を活用した目覚ましアラーム）

のリリースなどにより、ストック型のビジネスを推進する新たな担い手を生み出した年であるともいえよう。

【2016年9月期の総括（会社説明会資料より）】

2016年9月期 事業総括①

開発スタイルは、「量産」から
「本当に価値のある体験創出に、集中的にリソース投入」するスタイルへ！



なお、個別事業の特筆すべき事項としては、以下の通り。

■「ぼくとドラゴン」：約1年10か月で300万ダウンロード達成。売上ランキングでも常に50位以内をキープしており、ユーザーからヒット作として認知されている。その間、ゲーム業界では一般的であるTVCMなどによる大規模プロモーションを行わず、他社コンテンツ（人気キャラクター等）とのコラボレーションなどにより、効率的に事業拡大を行った点で画期的と言える。

■「with」：メンタリスト DaiGo を起用し、単なる出会いの場の提供に留まらない魅力を創設。2016年3月にリリースして約5か月で、国内SNS売上ランキングの20位前後に定着。婚活アプリとしては後発ながら、デイトングサイトとしては、3番手に位置付けられている。

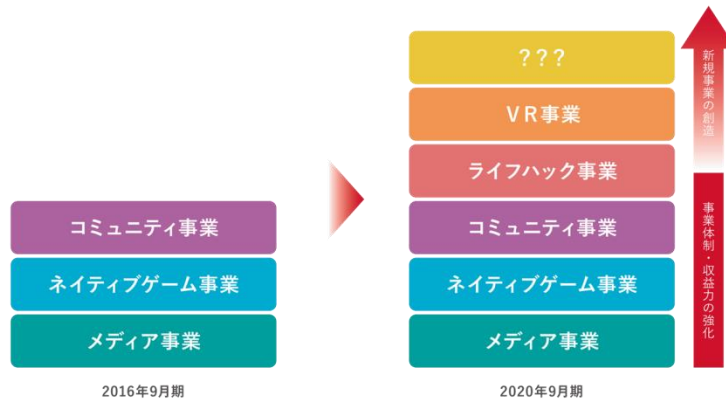
■「mornin'」：自然な目ざめを誘うユニークな家電として、リリースから約3ヶ月で8,000個を販売。

《中期事業戦略》

今回の説明会で最も注目されたのが当社の目指す2020年9月期までのロードマップ、中期事業計画である。当社は、当社の事業ミッション「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」を立ち上げることで、既存3事業（コミュニケーション事業、ネイティブゲーム事業、メディア事業）に加えてVR、ライフハック他新規3事業を立ち上げていくとしている。

中期事業計画の戦略体系

既存事業を維持・強化する一方で、新たに3事業を順次立ち上げ、
2020年には、全て収益事業化されていることを目指します！



IGNIS

Copyright © IGNIS LTD. All Rights Reserved.

既存事業については、下記のステップにより収益力強化を進める。

既存事業の維持・強化

既存3事業は、現在提供している主力サービスを軸として、
更なるグロースを実現します！



IGNIS

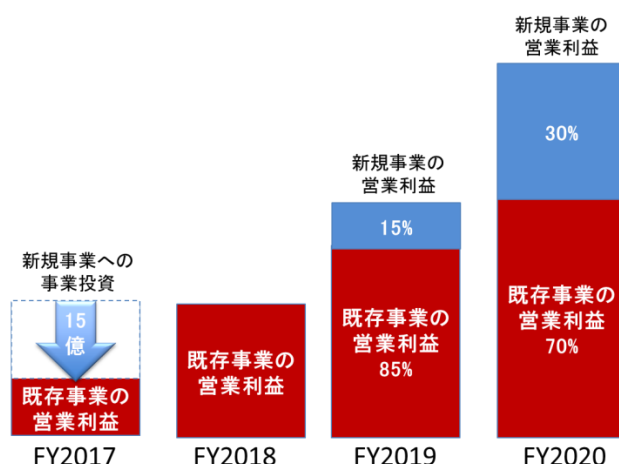
Copyright © IGNIS LTD. All Rights Reserved.

一方、新規事業についてライフハック事業は、Robit 社の IoT 技術の活用を更に進め、アプリとハードウェアとの融合による新しい体験を提供するプロダクトを投入していくことを予定している。
そのため、量産体制の強化と販売チャネル強化を行い、現在開発中の新商品をスムーズに拡販する体制を整えていく。

VR 事業については、先般アナウンスされた新会社設立（パルス株式会社）を軸とした事業展開を想定

している。(なお、当社が11月11日にリリースした追加情報では、パルス株式会社にAKB48・乃木坂46・欅坂46のプロデューサーとして知られる秋元康氏、東京大学大学院特任准教授で人口知能の研究で知られる松尾豊氏、withの監修も行っているメンタリスト DaiGO氏が資本参加し、事業に参画する模様。)

以上のような事業を展開するに当たり、2017年9月期は先行投資を積極的に行う時期と定め、中期計画上での収益構造は以下のように想定されている。



ここに示されるように、2017年9月期においては、既存事業の利益から15億円を新規事業への投資に回すとしている。これにより、新規事業の早期利益化を推進し、2019年9月期より利益貢献するものと想定している。

また、2020年9月期においては、売上高150億円、営業利益60億円を目標に定めている。

《2017年9月期の事業計画について》

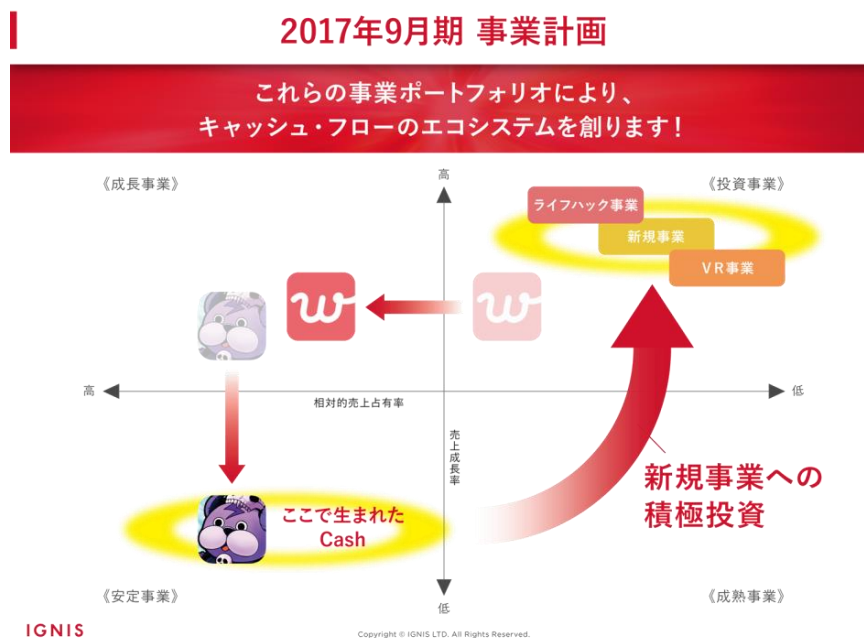
前述のように当社は2017年9月期を先行投資の時期と位置付けておりその基本施策は、



IGNIS

Copyright © IGNIS LTD. All Rights Reserved.

と示されており、これをプロダクトポートフォリオでマッピングすると、以下のように「ぼくとドラゴン」が Cash Cow として位置付けられ、「with」がこれに次いで事業収益を支える構造となっている。



2017年9月期の売上高予想は前期比9%増の60億円（但し、VR事業および新規ゲームタイトルの売上は予想に含まれない）としており、大枠では「ぼくとドラゴン」と「with」の売上が2017年9月期の収益を支える構造であると推定される。一方、15億円の新規事業投資を想定していることから、当期の営業利益は前期比減収になるものと推計される。（利益については現時点で非公表。）

2017年9月期よりスタートする、当社にとって上場後初となる中期計画は、従来の当社の事業領域であるスマホアプリから脱却し、会社の本来のミッションである「次のあたりまえを創る。」ことに回帰することで、新たな事業展開の次元に飛躍すると宣言していると言って過言ではない。

その予告編が先般株式市場に大きなインパクトを与えたVR事業会社設立であり、今後も同様の新鮮な驚きをマーケットに提供するものと期待される。

SIR は「次のあたりまえを創る」当社の新たな挑戦に注視し、引き続き継続的に成長過程を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

=====