SIR 企業レポート　　　　　2015 年 11 月 17 日

株式会社イグニス（東証マザーズ：3689）

IGNIS

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 7 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 2 月に「ぼくとドラゴン」を、当社 2 タイトル目のネイティブソーシャルゲームとしてリリースし、200 万ダウンロードを達成。今後の収益源として期待されている。
・無料ネイティブアプリ事業では、コミュニケーション分野を中心に強化中。
・成長の基軸を、分野・デバイスに捉われない「人と人とのコミュニケーションのツール提供」と位置付け、新たなジャンル開発にも取り組んでいる。

第 4 四半期での利益確保を達成

（2015 年 9 月期 4Q レビュー）

（単位；百万円、%）

	2015年9月期					通期予想	
	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q実績	累計実績	修正予想	対修正予想進捗率
連結売上高	243	263	613	1,299	**2,419**	**2,400**	100.8%
連結営業利益	△ 101	△ 140	△ 70	274	△ **38**	△ **42**	-
連結経常利益	△ 117	△ 155	△ 122	247	△ **148**	△ **152**	-
連結当期純利益	△ 89	△ 221	△ 132	136	△ **306**	△ **340**	-

《決算概況》

2015 年 9 月期においては、上半期が主として無料ネイティブアプリ（ツール系、カジュアルゲーム、及び全巻無料型ハイブリッドアプリ）の不調から売上高が伸びずに赤字基調となったが、第 3 四半期にリリースしたネイティブソーシャルゲーム「ぼくとドラゴン」が好調に推移、課金収入が増加したことにより、売上高が好転し、第４四半期には売上高が第３四半期と比較して約２倍の 1,299 百万円となり、四半期会計期間で黒字化を達成した。

第 4 四半期の前期比を見た場合、その収益構造は大きく変化している。

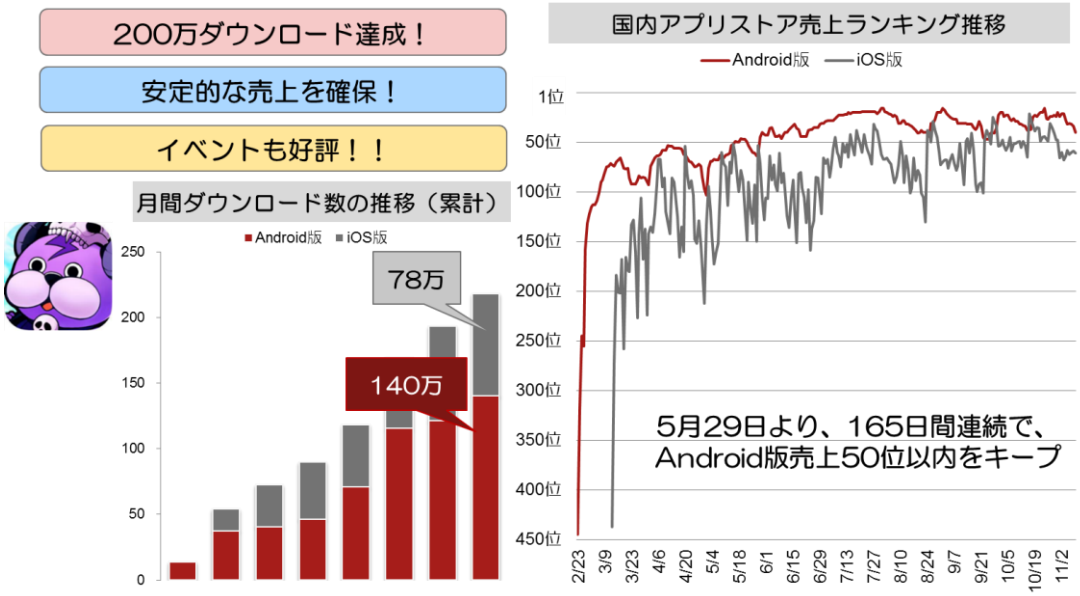
（単位：百万円、％）

	2015年9月期 4Q（四半期）	2014年9月期 4Q（四半期）	前年同期比	差額
売上高	1,299	737	+76.1%	561
無料ネイティブアプリ	183	615	△70.3%	△432
全巻無料型ハイブリッドアプリ	7	15	△54.2%	△8
ネイティブソーシャルゲーム	1,109	107	+936.0%	1,002
営業利益	274	211	+29.9%	63
営業利益率	*21.1%*	*28.6%*	-	-
経常利益	247	201	+23.0%	46
経常利益率	*19.0%*	*27.3%*	-	-
当期純利益	136	118	+15.1%	18
純利益率	*10.5%*	*16.1%*	-	-

前期に比べ、無料ネイティブアプリと全巻無料型ハイブリッドアプリ（無料でマンガが読めるアプリ）が大幅に落ち込む一方で、ネイティブソーシャルゲームが、10 倍以上の売上高を記録し、収益の柱が移行しているところが見て取れる。

無料アプリは広告収入、ネイティブソーシャルゲームはユーザーからの課金収入が基本的な売上高の構成要素となるが、従来の無料ネイティブアプリ（ツール系やカジュアルゲーム等）でユーザーの要望が高度化し、開発期間の長期化や、個別タイトルのライフタイムの短縮化が収益減に影響したと考えられる。これが、昨期で収益の柱となっていた無料ネイティブアプリの収益の 70.3%減収の主な要因と想定される。

一方、ネイティブソーシャルゲームについては、2015 年 2 月に iOS 版、3 月にアンドロイド版をリリースした「ぼくとドラゴン」が、好調にユーザー数を拡大し、第 3 四半期から課金収入（ゲーム内でのアイテム購入や抽選-ガチャ-の参加など）が伸長する結果となった。第 4 四半期には、ゲームのダウンロード数が 200 万に達し、売上高ランキングでも Android で安定的に 50 位以内を推移している。



この結果、第４四半期には営業利益 274 百万円を確保。「ぼくとドラゴン」の売上ランキングの推移から見ても、今後とも安定的な収益源となる可能性が高いものと想定される。

《2016 年 9 月期の成長機軸》

2016 年９月期においては、「ぼくとドラゴン」を積極的に運用（ユーザー拡大とイベント実施）することによって、国内であのユーザーの拡大と売上高の伸長を図るとともに、海外配信によってアジアを中心にユーザー獲得を目指している。

記者発表会の模様
左から　イグニス海外事業責任者 己越 千清、So-net台湾CEO 永田 博丈氏

繁体字版オリジナルキャラクター

So-net 台湾をパブリッシャー（ゲーム配信会社）とした「龍與我（ぼくとドラゴン）」の繁体字版の配信開始がその第一歩。繁体字版のオリジナルキャラクター（上図右）の投入など、ローカライズによる海外ユーザー獲得の体制を整えている。

また、無料ネイティブアプリについては、今後成長が期待されるマッチング系（コミュニケーションによるネット上での出会いの場の創出）のアプリケーションに注力する方針。

当社は既にメンタリスト「DaiGo」による恋愛心理学を活用したウェブサイト「with」を 2015 年 9 月期にリリースしているが、このアプリを近日中にリリースする予定。

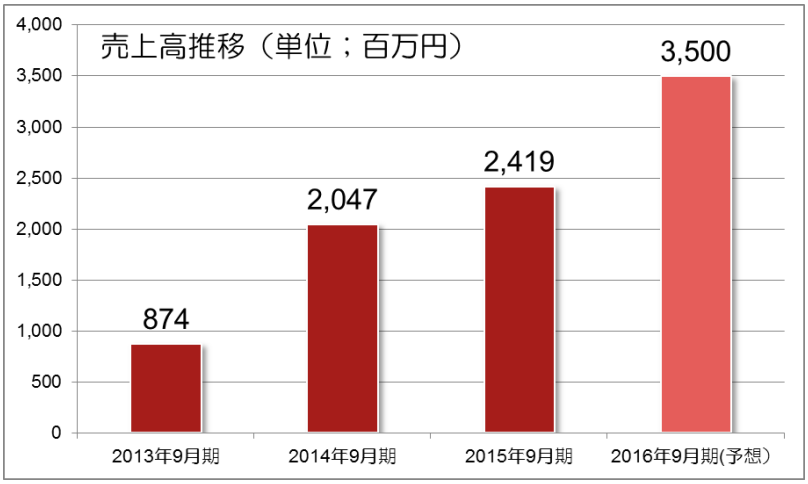
（Web版）

このように、昨期までの「小規模アプリ大量生産」型から、「中規模・大規模アプリの熟成」型に事業構造を切り替えることによって、ユーザーのライフタイムバリューを高め、安定的な収益基盤を作ろうとしていることが見て取れる。

振り返ってみると、2015 年 9 月期第 4 四半期の収益回復を見た場合、2015 年 1 月~6 月の失速は、ユーザーニーズの変化への対応に対する修正期間であったと思われ、その修正が 2016 年 9 月期に向けた収益改善の契機となることが推測される。

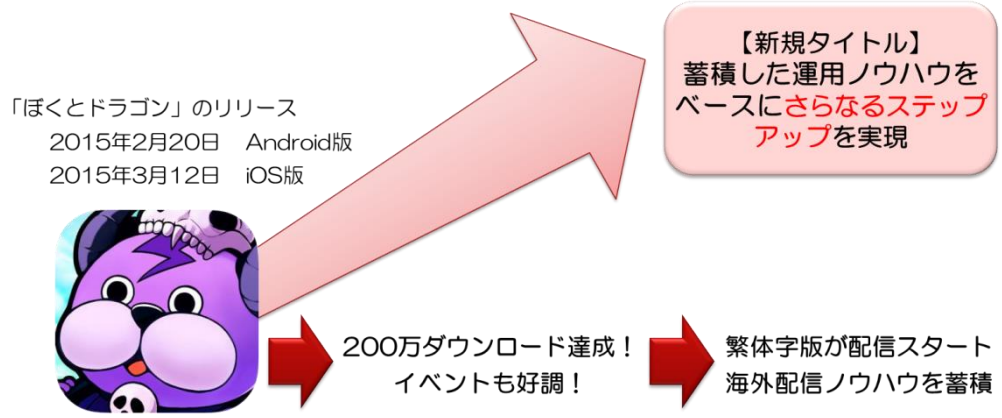
《今後の成長に向けて》

当社は 2016 年 9 月期の売上予想を 35 億円と予想している。



これは、2015 年第 4 四半期の売上高（1,299 百万円）と比較した場合、保守的な見積もりと推計されるが、課金および広告収入を主たる収入源とする当社においては、想定されるリスクを含んだ数値と考えたい。

当社は 2016 年 9 月期には前期にリリースしたアプリのマネタイズを主力とするが、2017 年 9 月期にはさらなる成長を目指している。



SIR は、当社の事業展開を今後とも注視していきたい。
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