

IGNIS

2014年9月期 決算説明資料

株式会社イグニス

2014年11月18日

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

無料ネイティブアプリ事業を中核とし

無料ネイティブアプリは、**日常利用の高品質**アプリ



約800万MAUの事業基盤を持つ

無料ネイティブアプリ 約800万MAUの事業基盤

ツール

▶誰もが使う使い勝手向上アプリ

エンターテインメント

▶高頻度で使うお楽しみアプリ



スマートフォン購入
～初心者～



スマートフォン利用
～ライトユーザー～



スマートフォンで楽しむ
～ヘビーユーザー～

約800万MAU

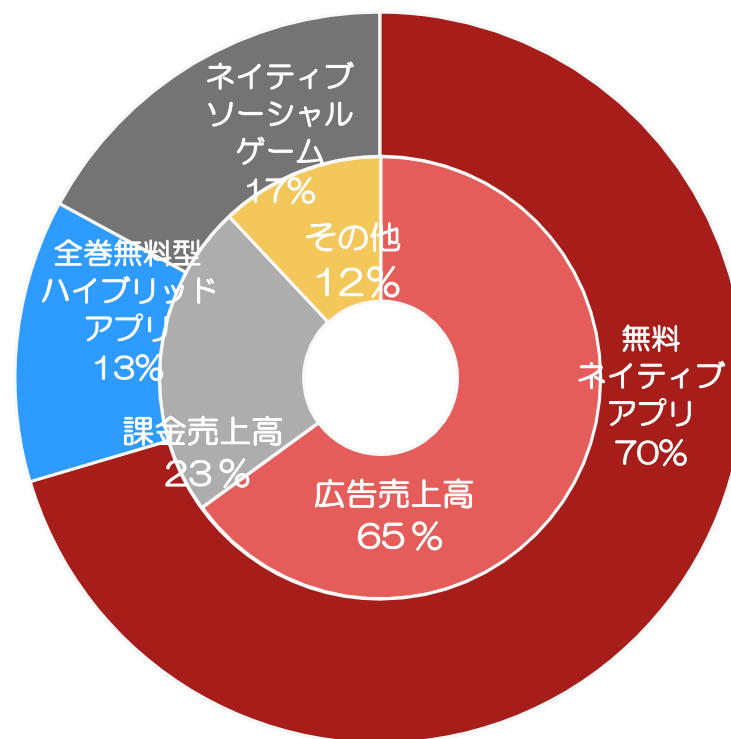
カジュアルゲーム

▶高頻度で使う暇つぶしアプリ

放置ゲーム

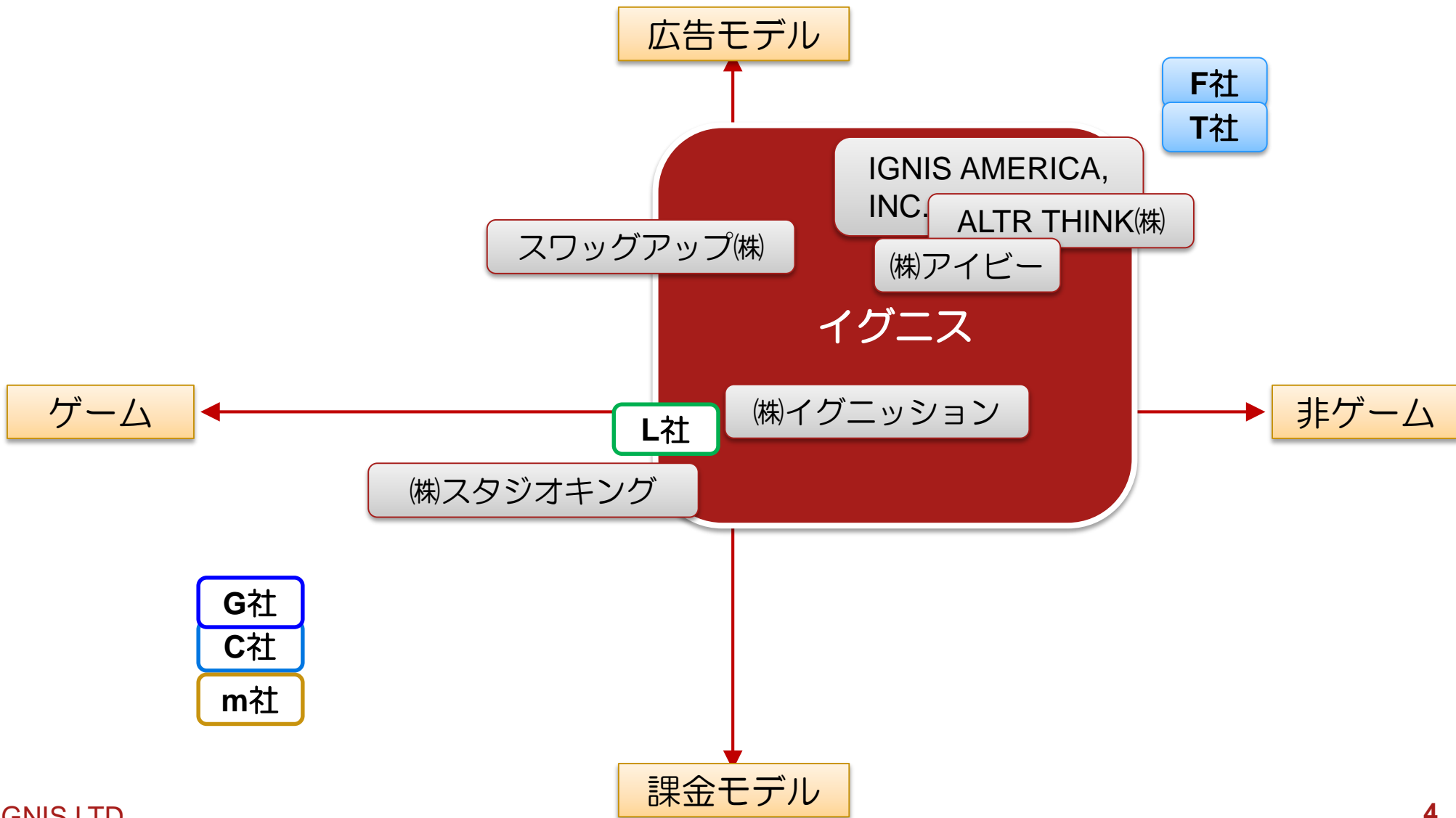
▶高頻度で使う時間消費アプリ

生粋のスマートフォン企業です

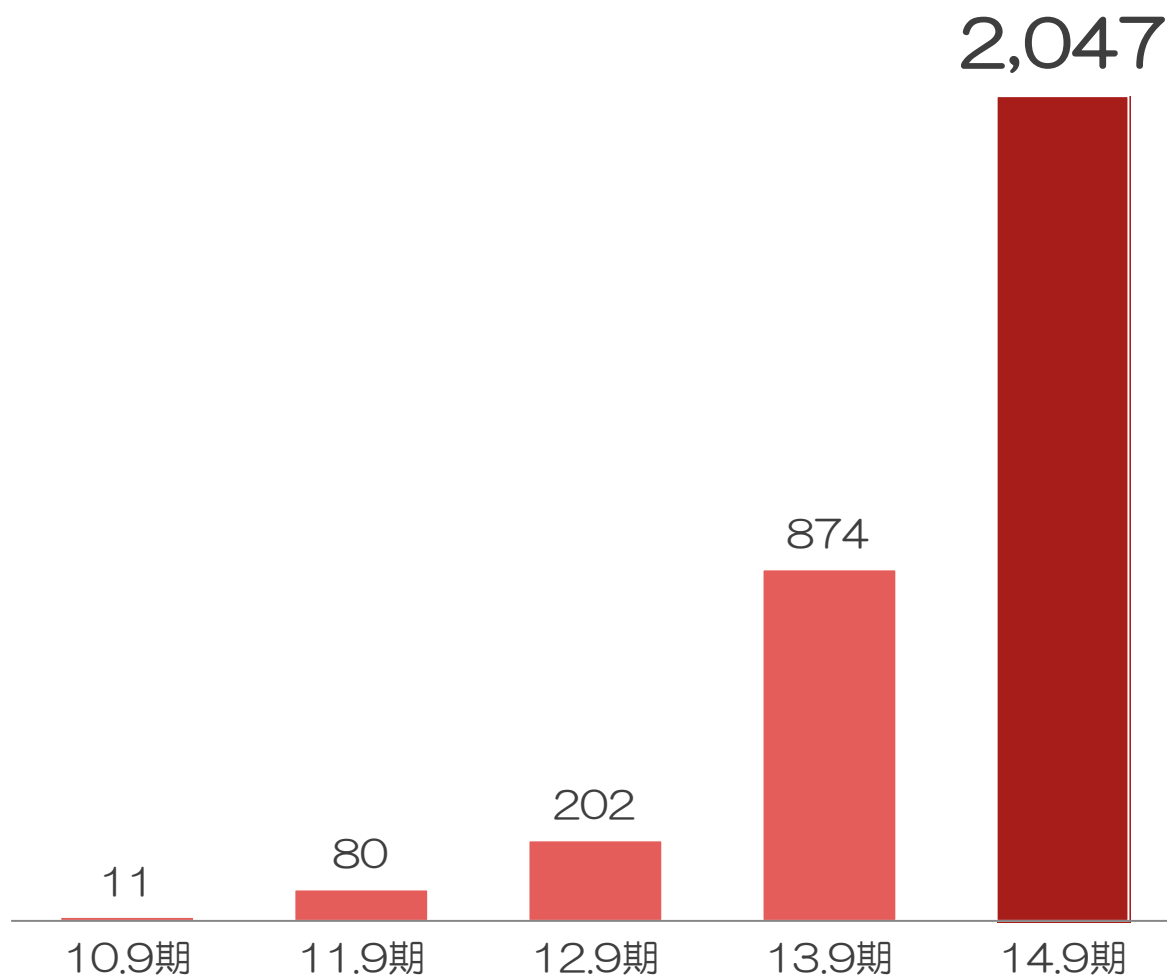


14.9期売上高構成比

IT系上場銘柄では特殊な立ち位置です！

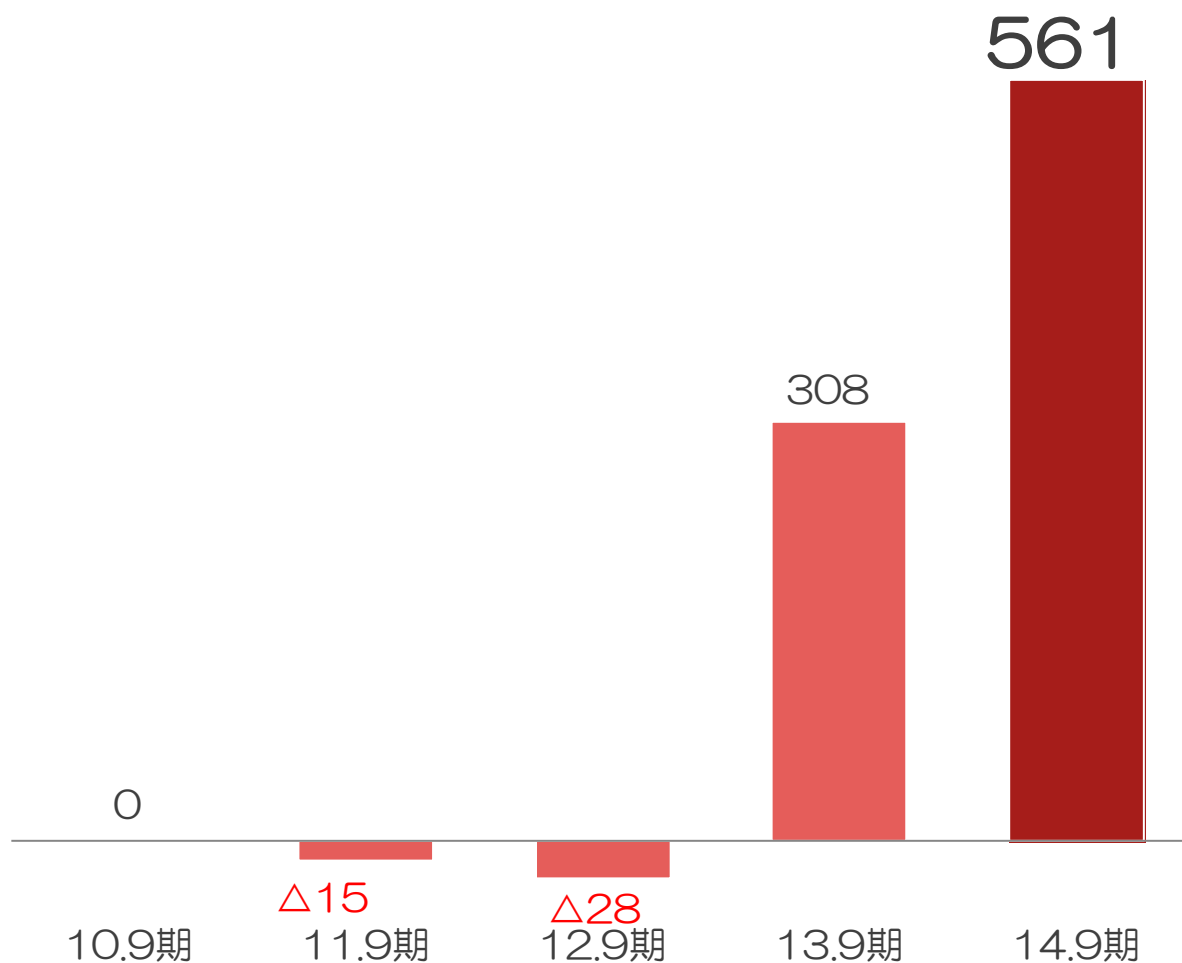


I. 2014年9月期 決算概要 及び 2015年9月期の予想



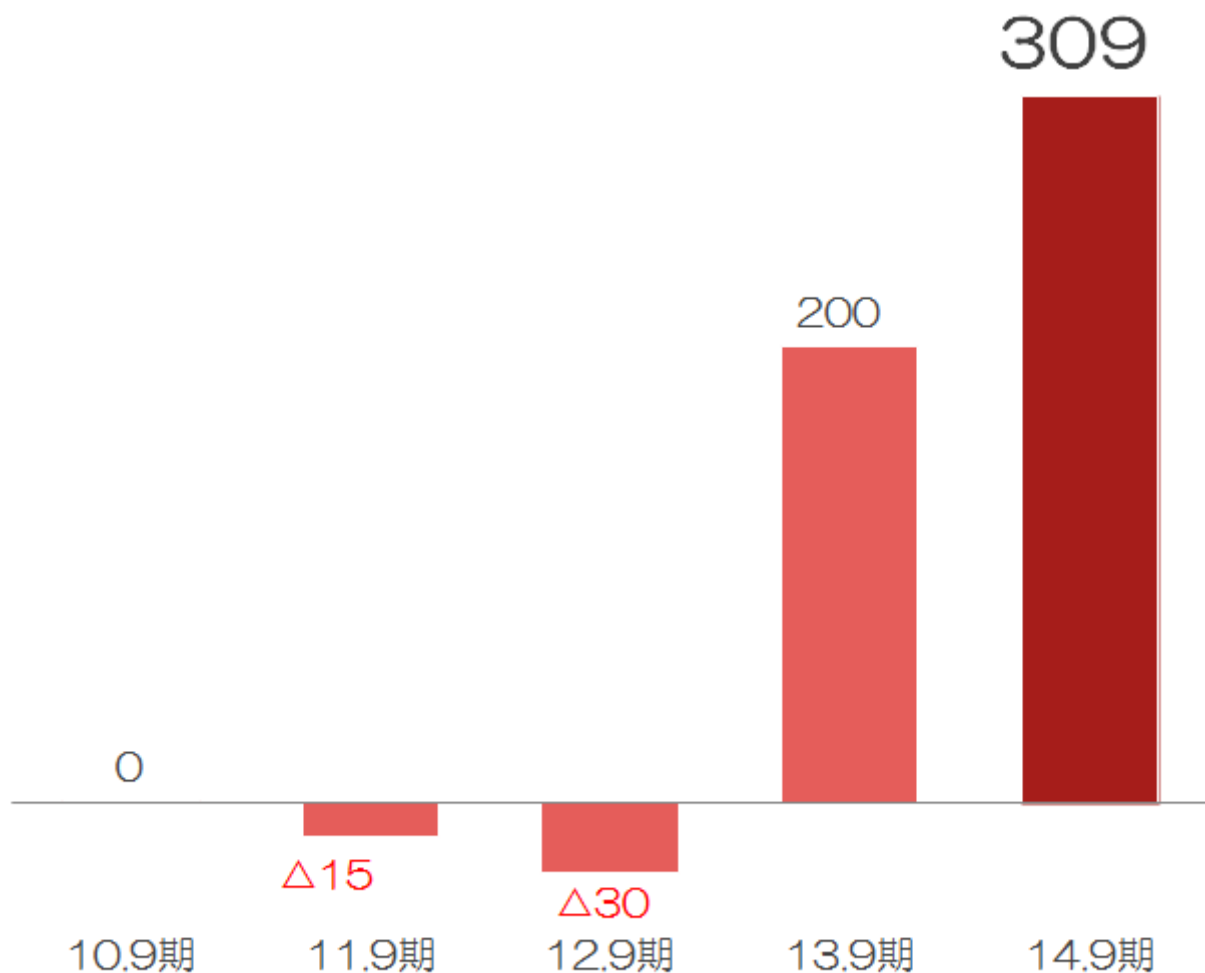
12.9期までは単体、13.9期以降は連結

前期比
2.3倍



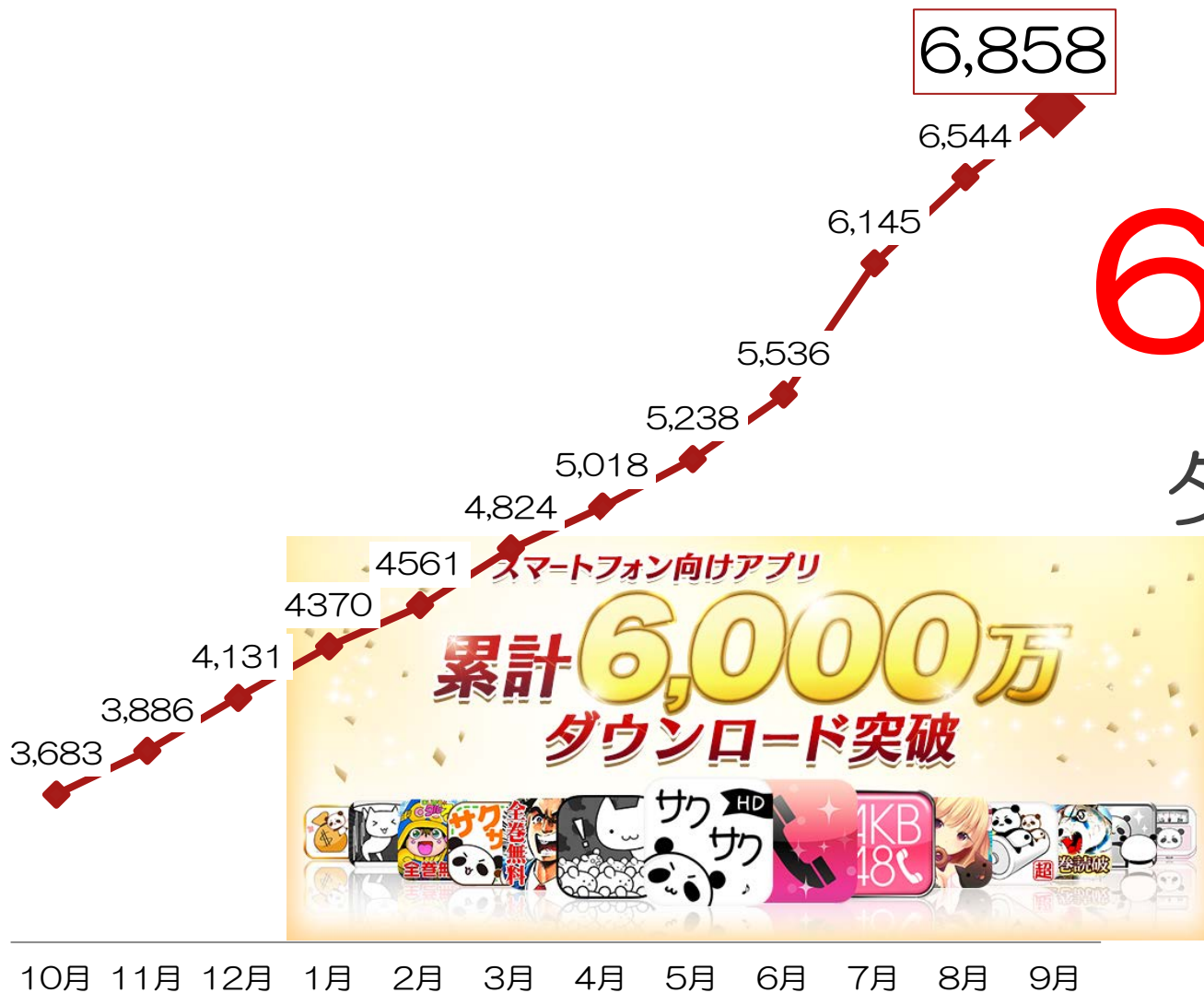
前期比
1.8倍

12.9期までは単体、13.9期以降は連結



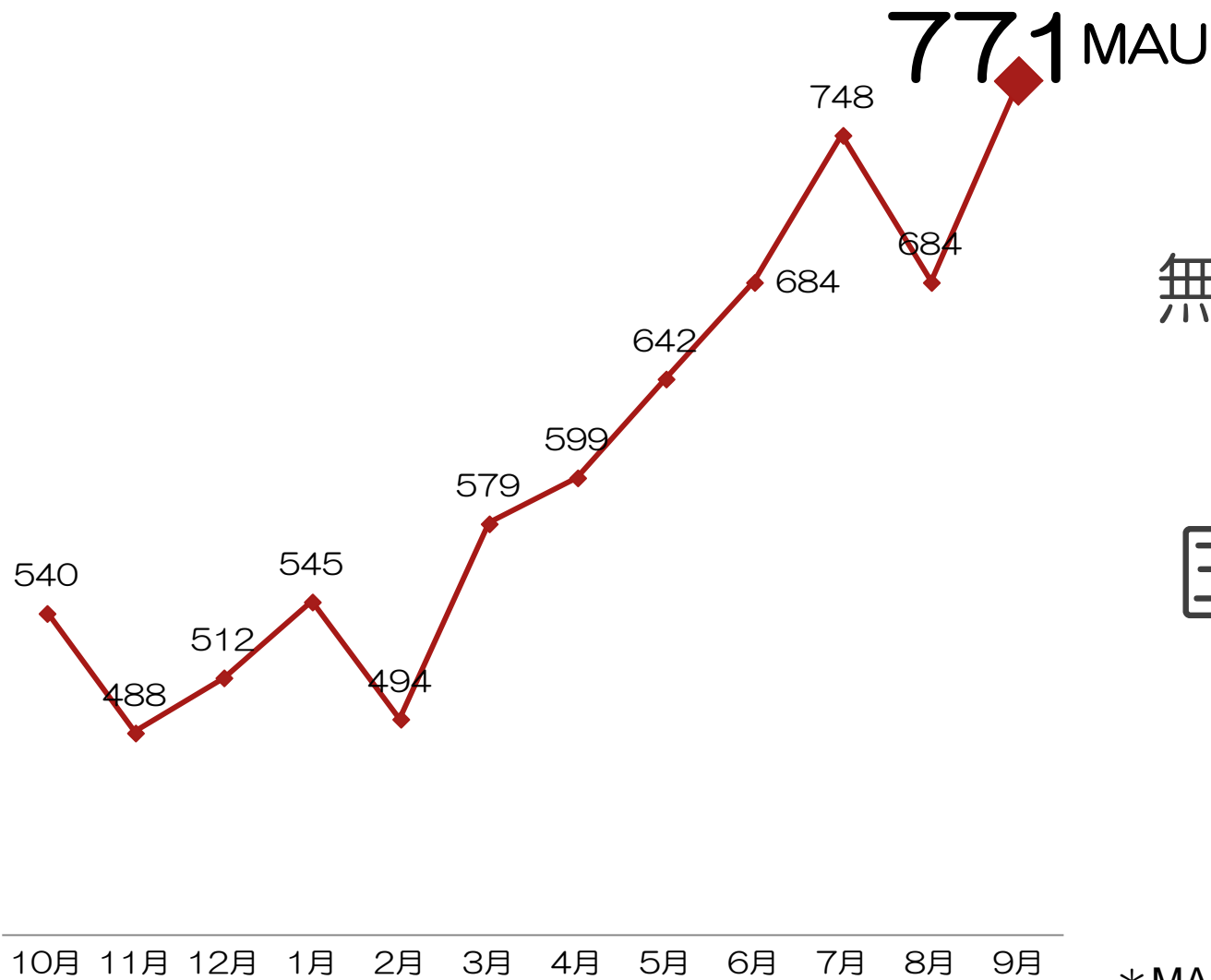
前期比
1.5倍

12.9期までは単体、13.9期以降は連結



6,858万

ダウンロード

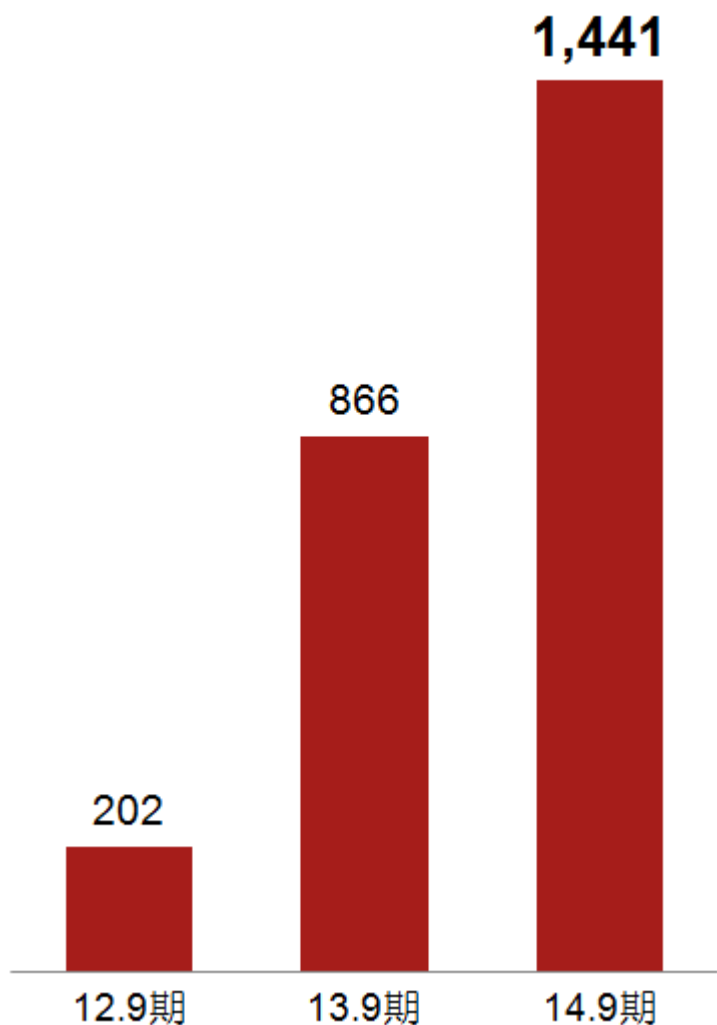


無料ネイティブ
アプリ

国内**屈指**

*MAUは無料ネイティブアプリのみ

売上高（百万円）



49タイトルの新作をリリース

1Q	2Q	3Q	4Q
12本	7本	16本	14本

台湾での展開～2014年9月



ALTR THINKを連結子会社化

- 2014年10月
- 累計1,000万メッセージ突破の次世代SNS開発・海外展開を加速



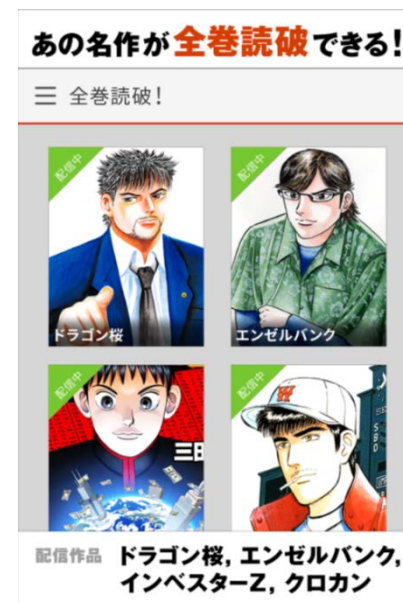
売上高 (百万円)

256



2013年9月以降の累計**400万**ダウンロード
1年間で**11**タイトルをリリース

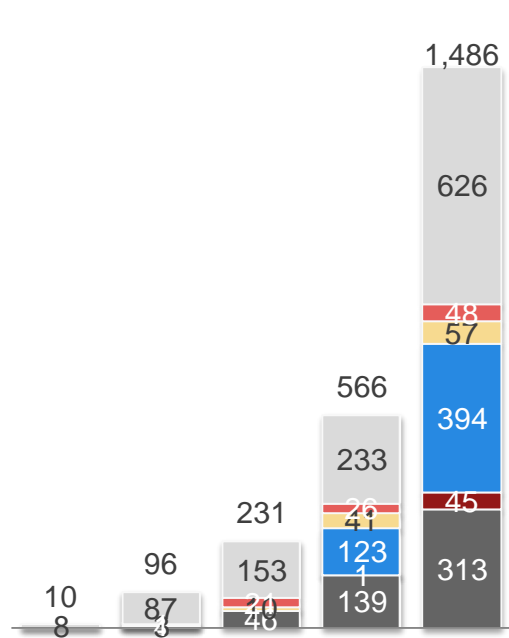
4作品の人気漫画が全巻読破できるアプリ



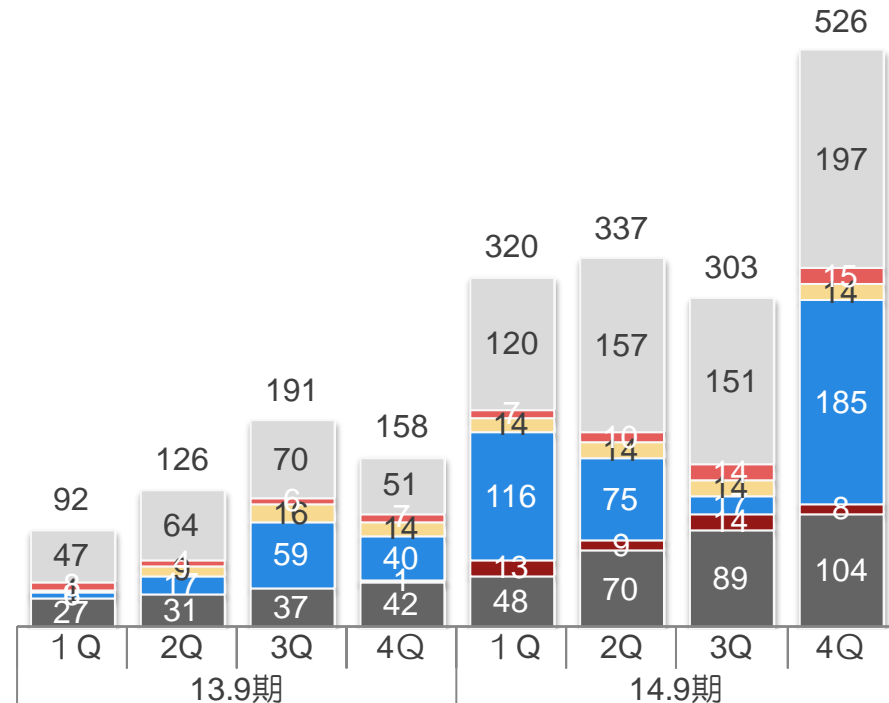
売上高（百万円）

新作ソーシャルゲーム鋭意開発中！！





	10.9期	11.9期	12.9期	13.9期	14.9期
合計	10	96	231	566	1,486
■その他	8	87	153	233	626
■支払報酬		1	21	26	48
■地代家賃		3	10	41	57
■広告宣伝費				123	394
■採用費				1	45
■人件費	1	4	46	139	313



	13.9期				14.9期			
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q
合計	92	126	191	158	320	337	303	526
■その他	47	64	70	51	120	157	151	197
■支払報酬	8	4	6	7	7	10	14	15
■地代家賃	1	9	16	14	14	14	14	14
■広告宣伝費	6	17	59	40	116	75	17	185
■採用費				1	13	9	14	8
■人件費	27	31	37	42	48	70	89	104

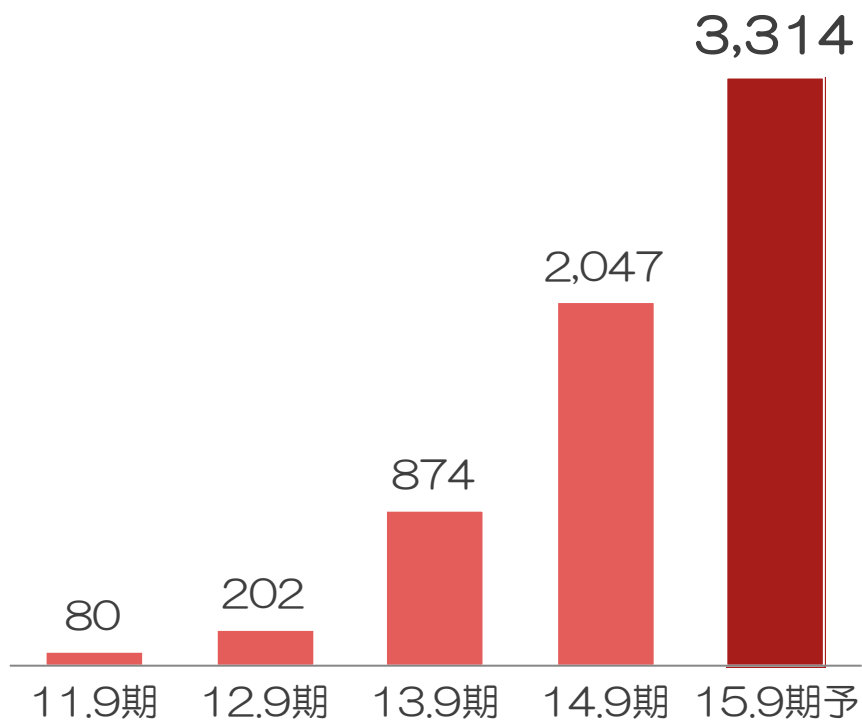
(単位：百万円)

	14.9期	13.9期	前年同期比	差額
売上高	2,047	874	+134.1%	1,172
無料ネイティブアプリ	1,441	866	+66.4%	575
全巻無料型ハイブリッドアプリ	256	0		256
ネイティブソーシャルゲーム	349	8	+4,000.0%	341
売上総利益	1,433	527	+171.9%	906
売上総利益率	70.0%	60.2%		+9.7pts
販管費	871	218	+298.4%	652
販管費比率	42.6%	25.0%		+17.6pts
営業利益	561	308	+82.1%	253
営業利益率	27.4%	35.3%		△7.8pts
経常利益	545	307	+77.3%	237
経常利益率	26.6%	35.1%		△8.5pts
当期純利益	309	200	+54.4%	109
純利益率	15.1%	22.9%		△7.8pts

2015年9月期 予想

無料ネイティブアプリが軌道に乗り、急成長

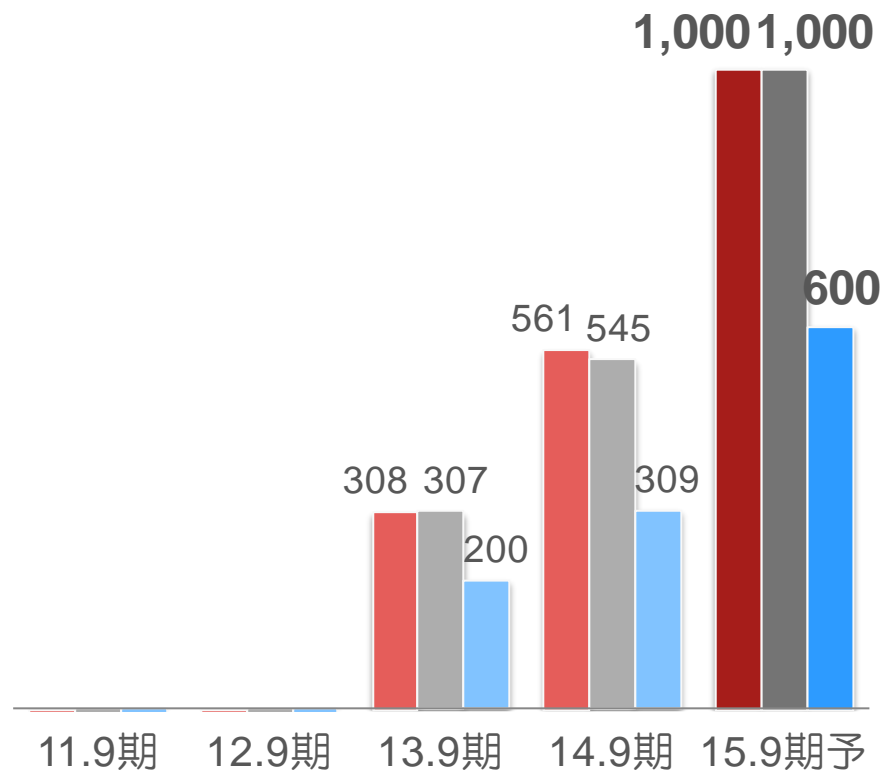
売上高の推移・予想（百万円）



12.9期までは単体、13.9期以降は連結

利益の推移・予想（百万円）

■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 当期純利益



12.9期までは単体、13.9期以降は連結

業績

▶ 15.9期の見通し

- 14.9期比**61.9%の増収**、**78.1%の営業増益**を見込む
- 新ジャンル開発により開発コストは増加するものの、売上増加により全体の収益性向上を見込む

無料ネイティブ
アプリ▶ **新規アプリ**のリリース

- 小規模アプリの開発（年間30本）
- 中規模アプリの開発（年間8本）
- 大規模アプリの開発（年間2本）
- **さらなるMAU獲得**と、それに伴う収益性UPを見込む

全巻無料型
ハイブリッド
アプリ

- 新規コンテンツの拡充や海外展開を実施、複数コンテンツを集約したアプリを展開し、安定してユーザー数を増加させることにより、収益性を強化

ネイティブ
ソーシャルゲーム

- ▶ 2作品目は近日事前登録開始、続いてリリース予定
- 3作品目の開発は15.9期上期中に着手予定

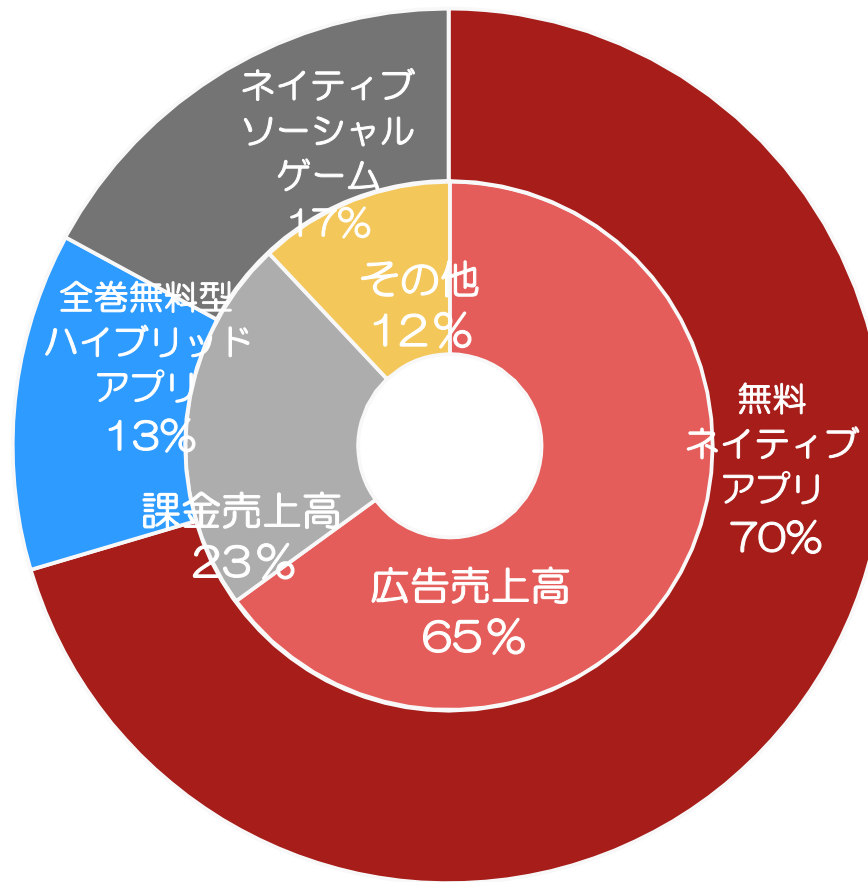
*小規模アプリ：1ヶ月未満の短期間で開発、中規模アプリ：1ヶ月超3ヶ月で開発、大規模アプリ：3ヶ月超で開発

(単位：百万円)

	2015年9月期 予想	2014年9月期 実績	前年同期比
売上高	3,314	2,047	+61.9%
営業利益	1,000	561	+78.1%
営業利益率	30.2%	27.4%	+2.8pts
経常利益	1,000	545	+83.5%
経常利益率	30.2%	26.6%	+3.6pts
当期純利益	600	309	+93.6%
純利益率	18.1%	15.1%	+3.0pts
EPS	99.4円	56.1円	+77.1%

Ⅱ. ビジネスモデルと強み

主力の無料ネイティブアプリが売上高の**70%**
 広告売上高は**65%**



14.9期売上高20億円

無料ネイティブアプリは、**日常利用の高品質アプリ**

無料ネイティブアプリ

- 広告収入（一部課金） -

スマートフォンを手軽に
スマートフォンで手軽に

➤ ツール系アプリ

動作速度回復を始めとする、スマートフォンの使い勝手向上、便利ツールなど
日常利用のアプリ

➤ エンタメ系アプリ、カジュアルゲーム系アプリなど**多岐にわたるジャンル**の
アプリを提供

➤ 有料課金アプリと同等の**高品質**



全巻無料型ハイブリッドアプリ

- 広告収入+課金収入 -

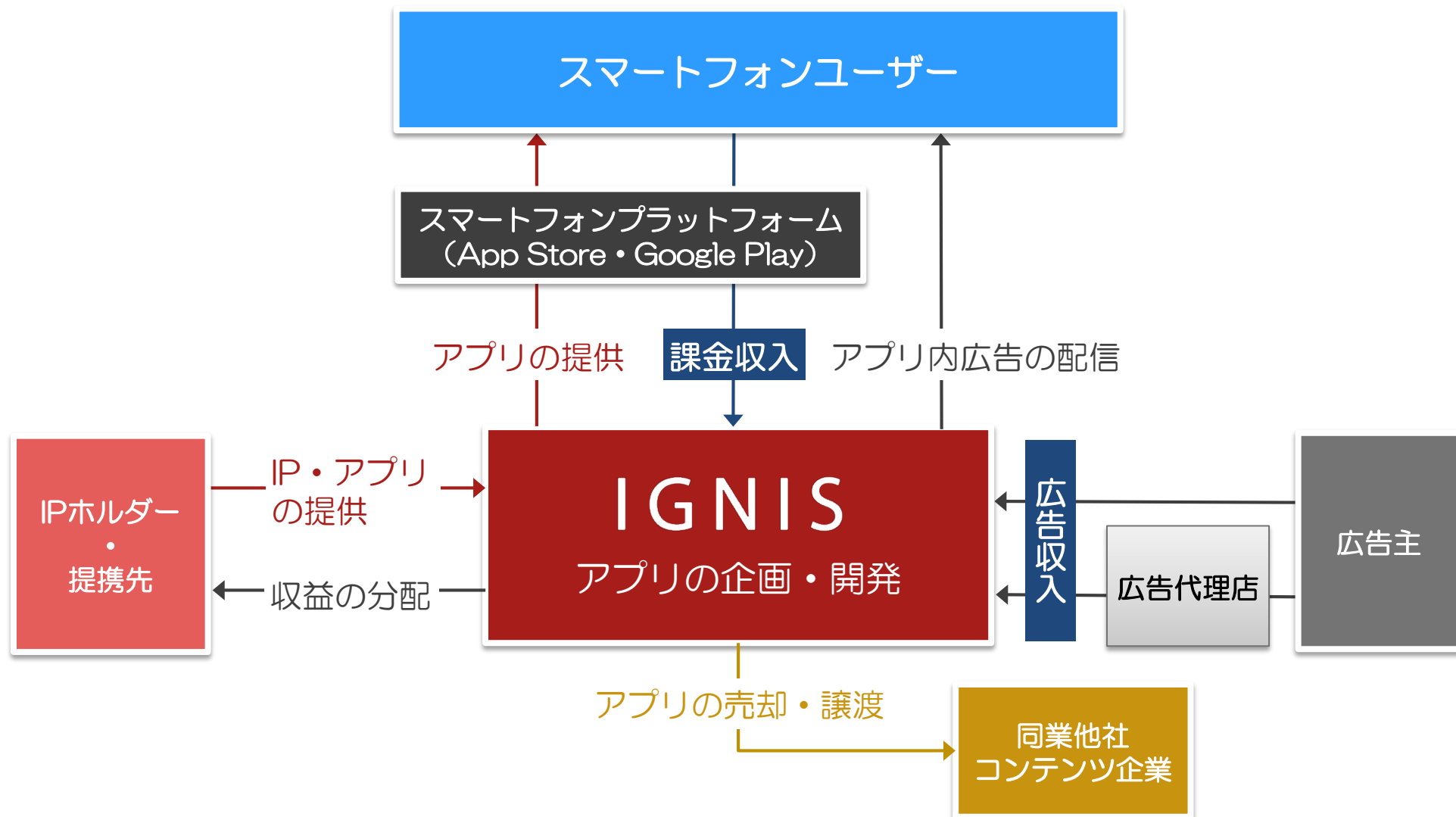
- 1日30分まで無料、30分以降は有料課金する
ハイブリッドアプリ

ネイティブソーシャルゲーム

- 課金収入 -

- 新感覚のゲーム要素を盛り込み、品質優先で開発

アプリはApp Store、Google Playを通じてユーザーに供給



ツール

➤ 誰もが使う使い勝手向上アプリ



サクサク for iPhone HD
iPhoneが重くなった時、ボタン一つで解決



どこでもミラー
☆メイク、化粧、髪型のチェックに使える鏡



超簡単！ 体重管理ダイエット
by だーぱん



節電♪ 超長持ちバッテリー
スマホ充電長持ち！ 電池、節約アプリ



新しいカメラ
前後のカメラで同時に撮影



ロック画面を簡単に作れるdeco lock



家計簿！簡単に可愛く作れる
by だーぱん

放置ゲーム

➤ 高頻度で使う時間消費アプリ



ネズミだくだく
～マウス繁殖セット～



にゃんこハザード
～とある猫の観察日記～

エンターテインメント

➤ 高頻度で使うお楽しみアプリ



AKB48電話
AKBメンバーがひたすらあなたに電話をかけてくれる

カジュアルゲーム

➤ 高頻度で使う暇つぶしアプリ



スライドパズル by だーぱん
-操作簡単&初心者歓迎！-



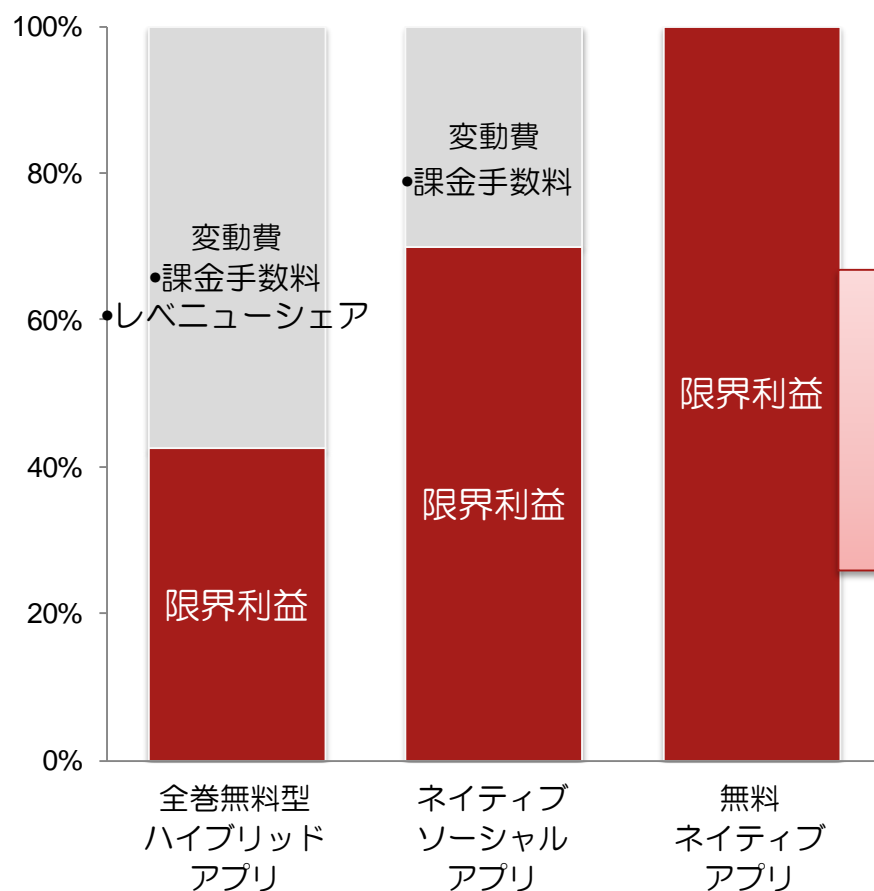
リバーシ Lv100 by だーぱん
今回は100ステージご用意!!



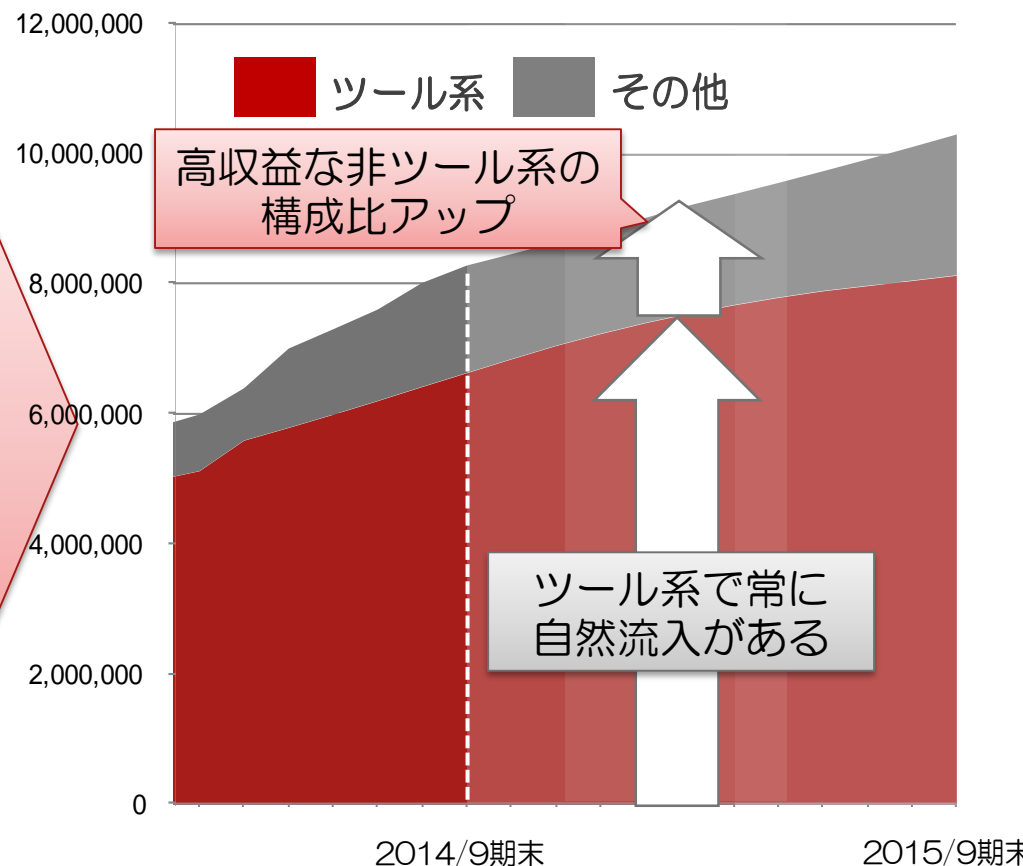
クロスワード Lv100 by だーぱん
～サクサク解ける暇つぶしゲーム～

無料ネイティブアプリの限界利益率は100%

ジャンル別の限界利益率



無料ネイティブアプリのMAUの拡大イメージ

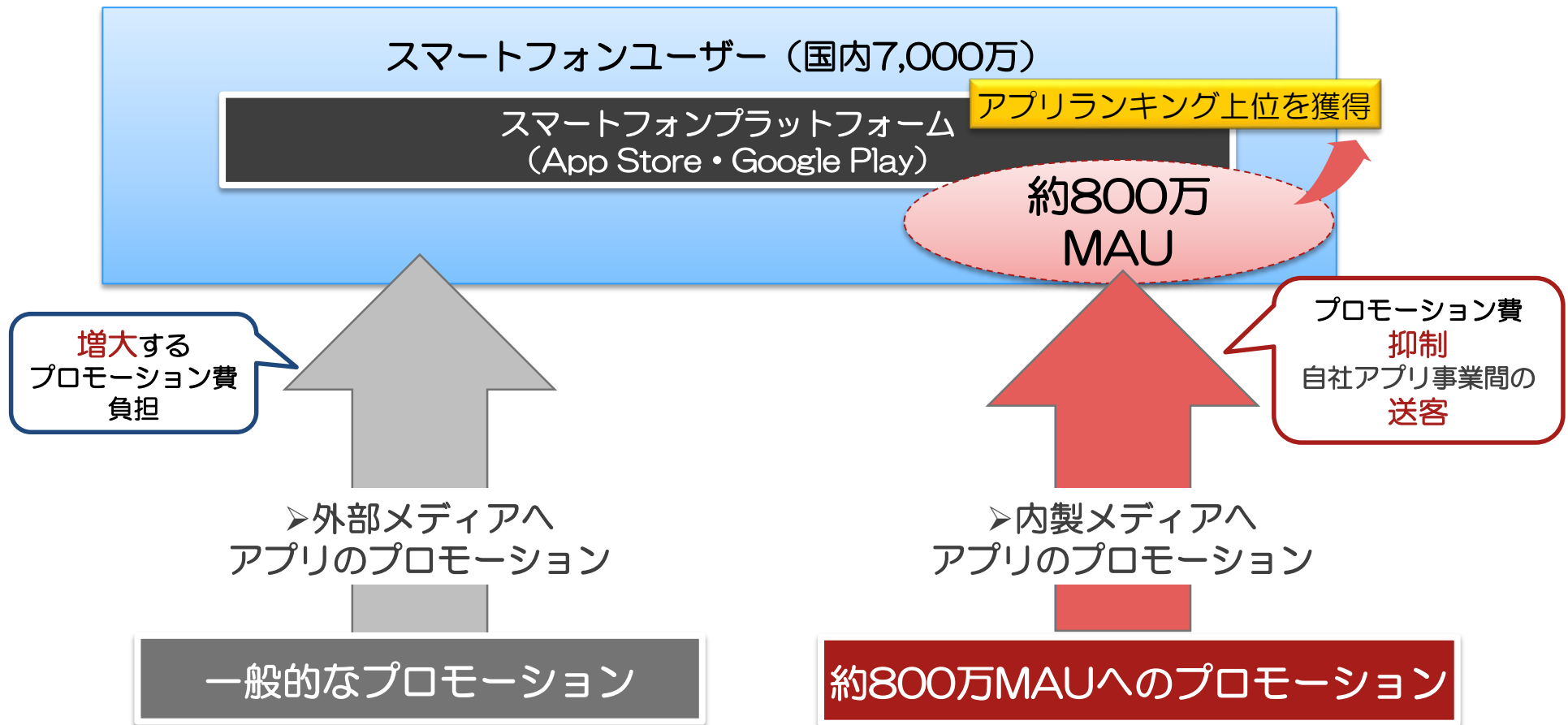


1. 内製メディア約800万MAUの事業基盤

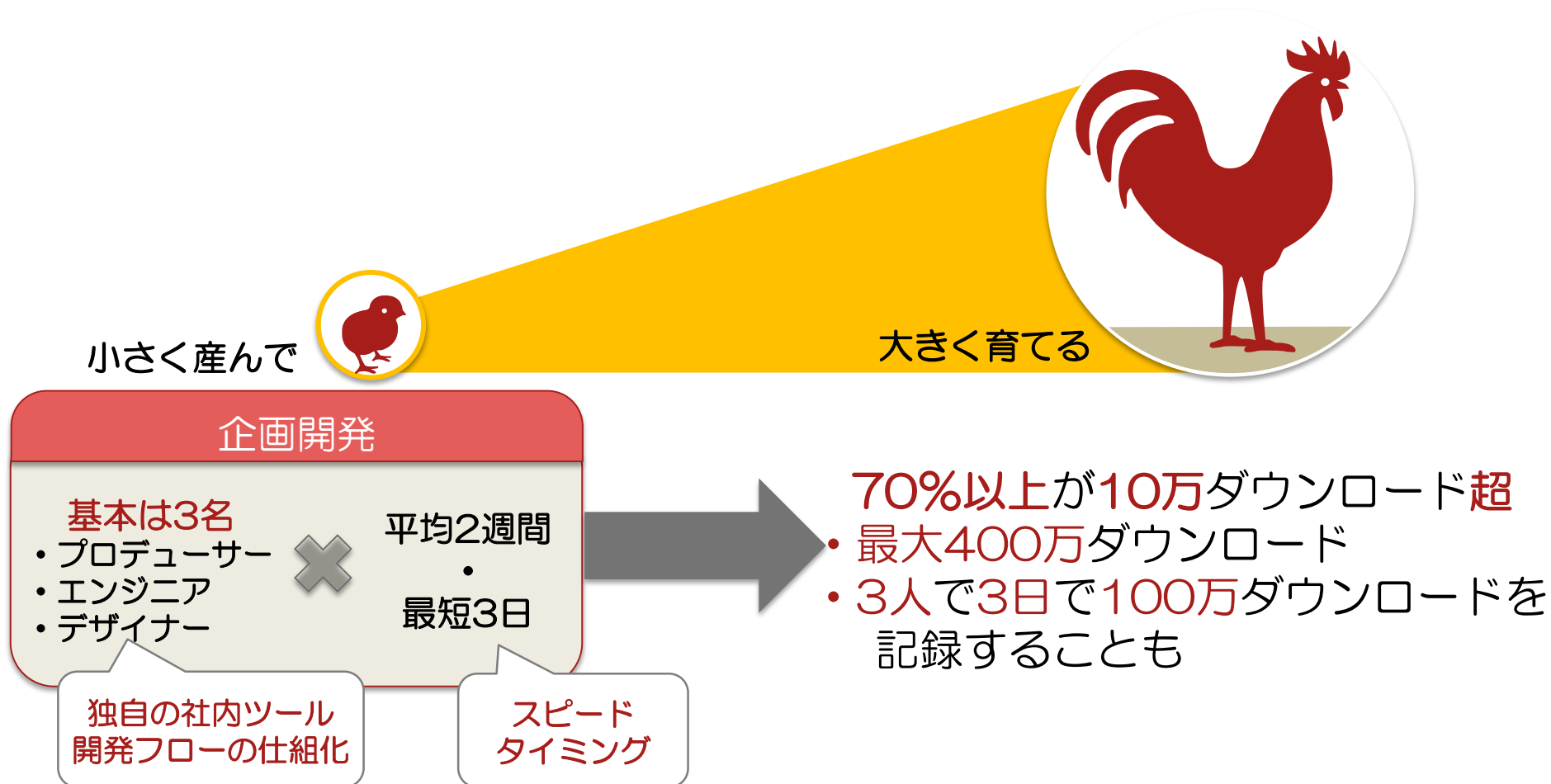
2. マネタイズ力と市場創造力

市場の競争の激化が進み、広告宣伝費が高騰する中、
内製メディア約800万人に**ダイレクト**にプロモーションできる**優位性**

- 効率的にストアランキング上位を獲得し、7,000万スマートフォンユーザーにマーケティング



イグニスの基本方針は、小さく産んで大きく育てること
タイミングを外さないスピードは、スマートフォン時代の必勝条件



プロデューサー・エンジニアとして最前線の現場力を有する経営陣

- 素早く的確な経営判断が可能
- 社員の**最大パフォーマンス**を引き出す**評価の納得感**を実現



代表取締役社長 銭 鋳

トッププロデューサー

プロデューサーとしてヒットアプリを量産。
ツール系アプリの事業化、全巻無料型ハイブリッドアプリのビジネスモデル構築など、最前線で事業を牽引

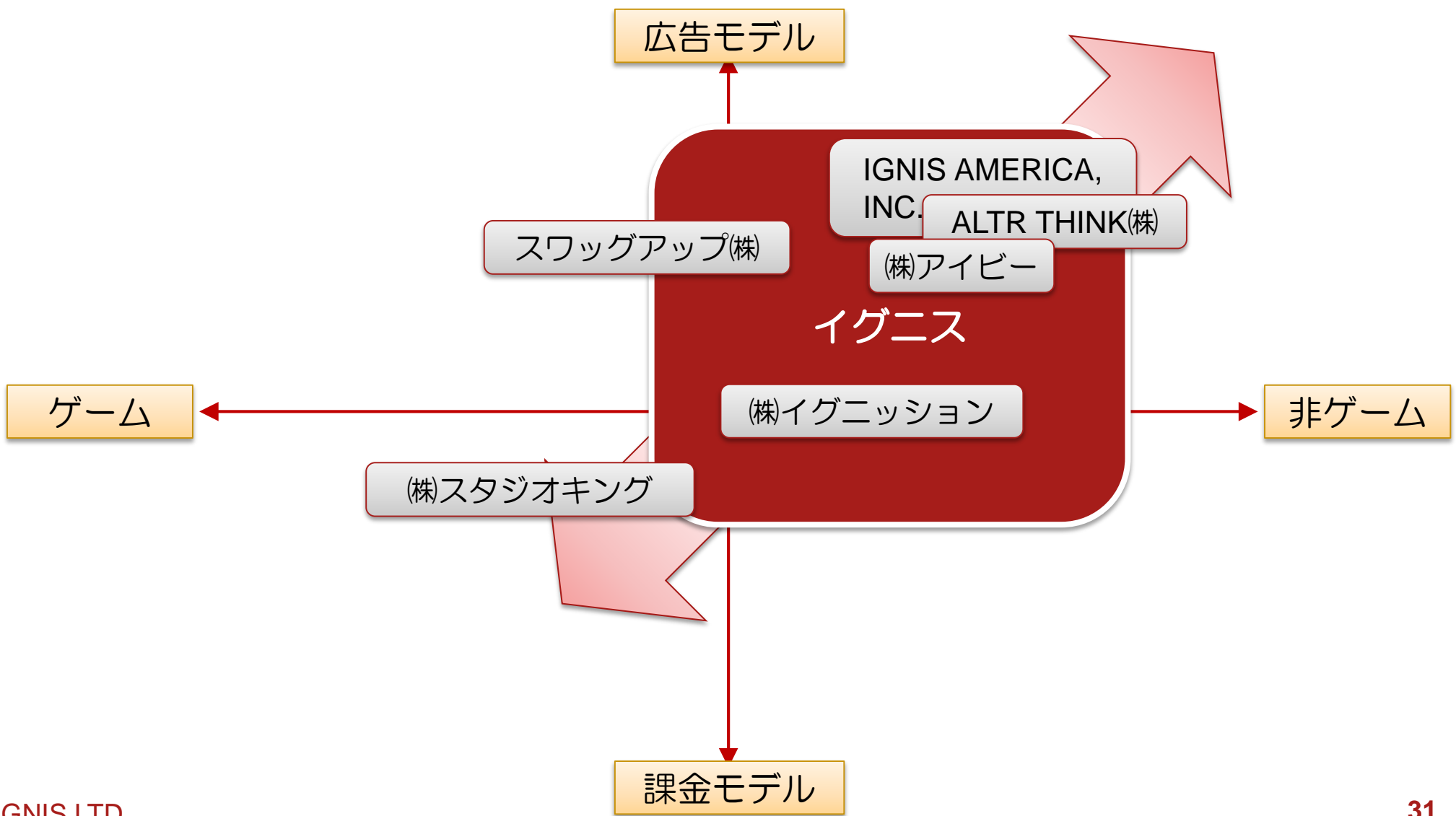
代表取締役CTO 鈴木 貴明

トップエンジニア

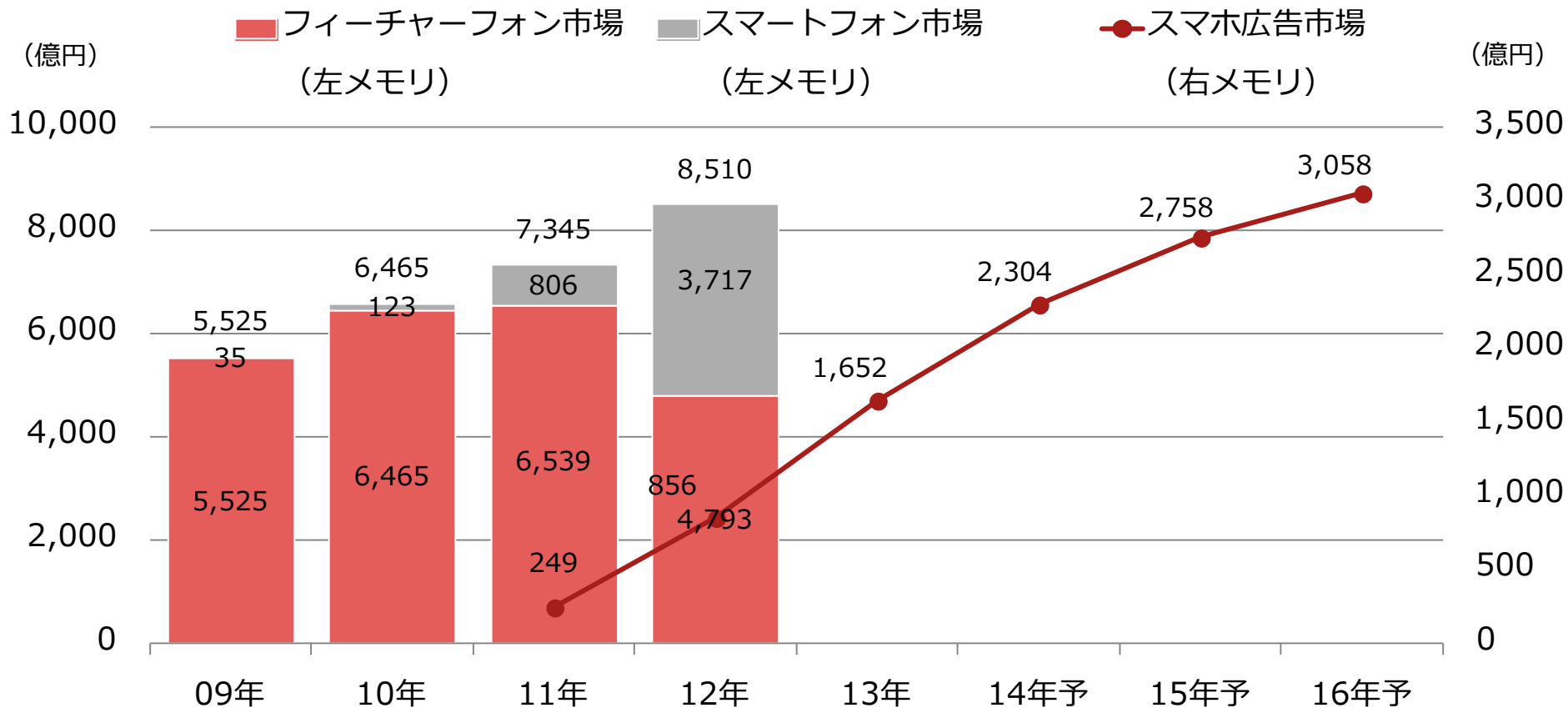
フルネイティブアプリの多種多様な開発言語に精通。
ネイティブソーシャルゲーム事業を管掌。トップエンジニアの視点で経営判断、マネジメントを担う

Ⅲ. 成長戦略

ゲーム、非ゲーム両領域でのさらなる成長



成長市場

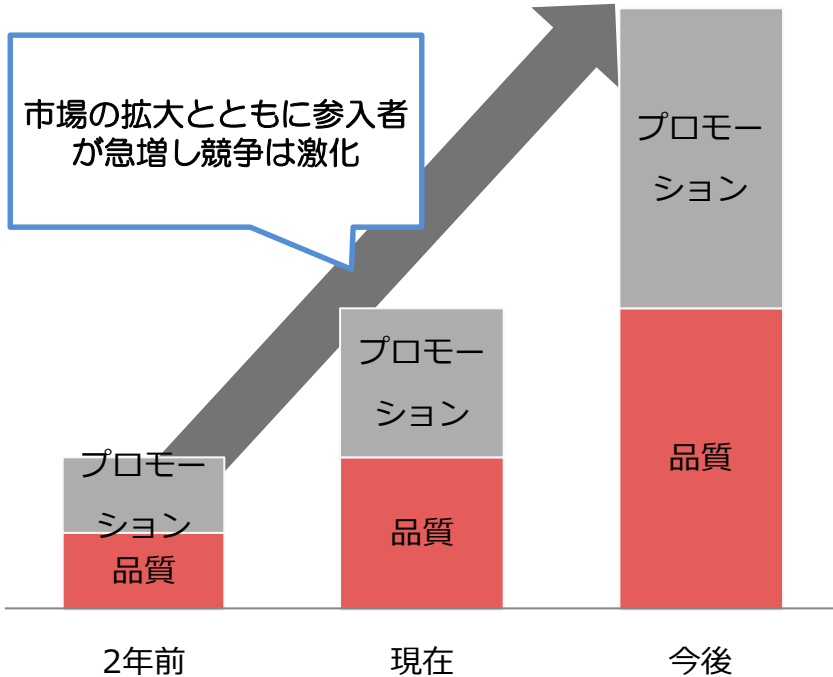


出所) マルチメディア総研、シードプランニング

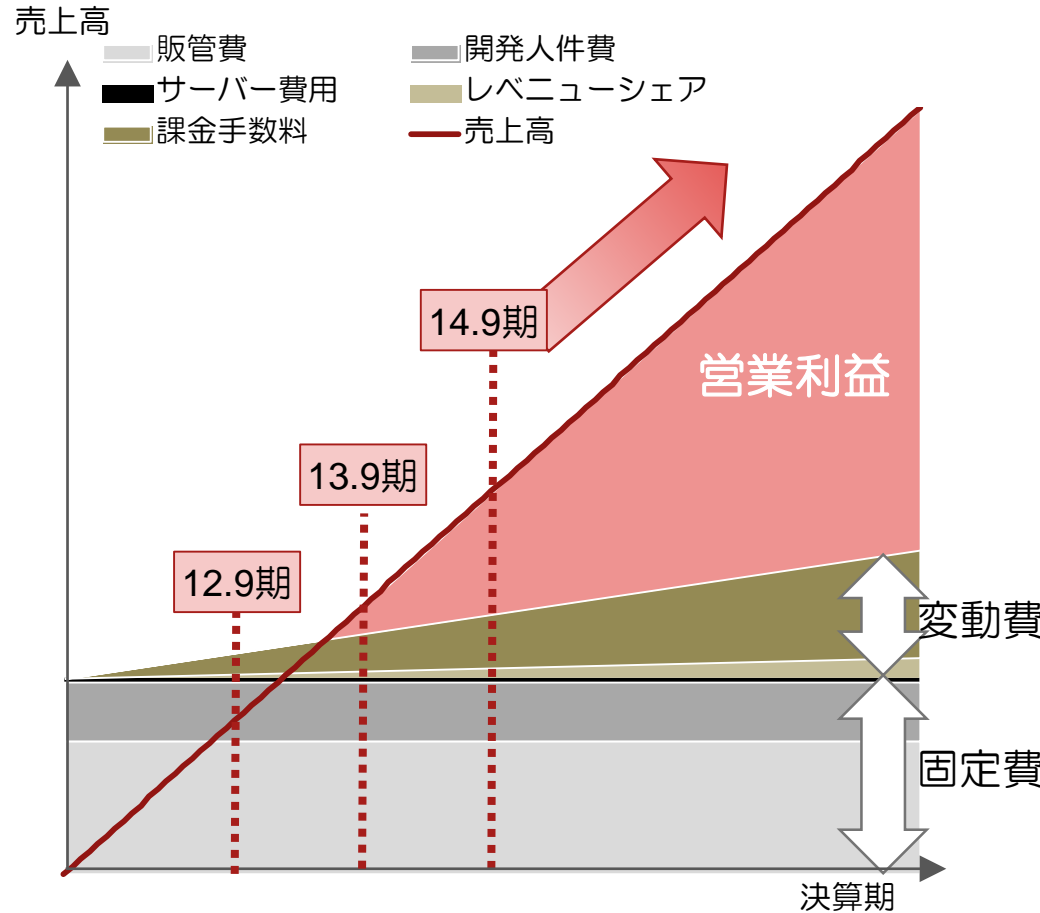
損益分岐点を超え、利益成長が加速するステージへ

事業環境

激化するアプリランキングの獲得競争
上位ランク獲得の要件イメージ



イグニスステージ



各事業の本格的な成長はこれから

無料ネイティブアプリ



【キーワード】 MAU

- 市場規模が大きく未挑戦のジャンルに進出
- 新しいジャンルの創造を目指す
- 海外展開

全巻無料型ハイブリッドアプリ



【キーワード】 ラインナップ

- 少年・少女コミックへの展開も強化
- 動画・アニメなど漫画以外のジャンルへ横展開
- 海外展開

ネイティブソーシャルゲーム

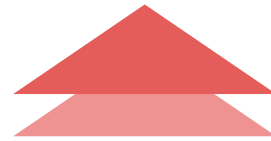
開発中

【キーワード】 プロデューサー

- 他事業との連携強化
- 質を徹底的に重視(安易なライン増設はしない)
- 海外展開(アジア中心)

開発体制が整い、既存プロダクトの改善、新規進出ともに加速

2014年10月～
10ライン



2014年4月～
8ライン



2014年3月まで
4ライン

得意ジャンルを深耕するとともに、未参入ジャンルへ進出

イグニスの差別化要素

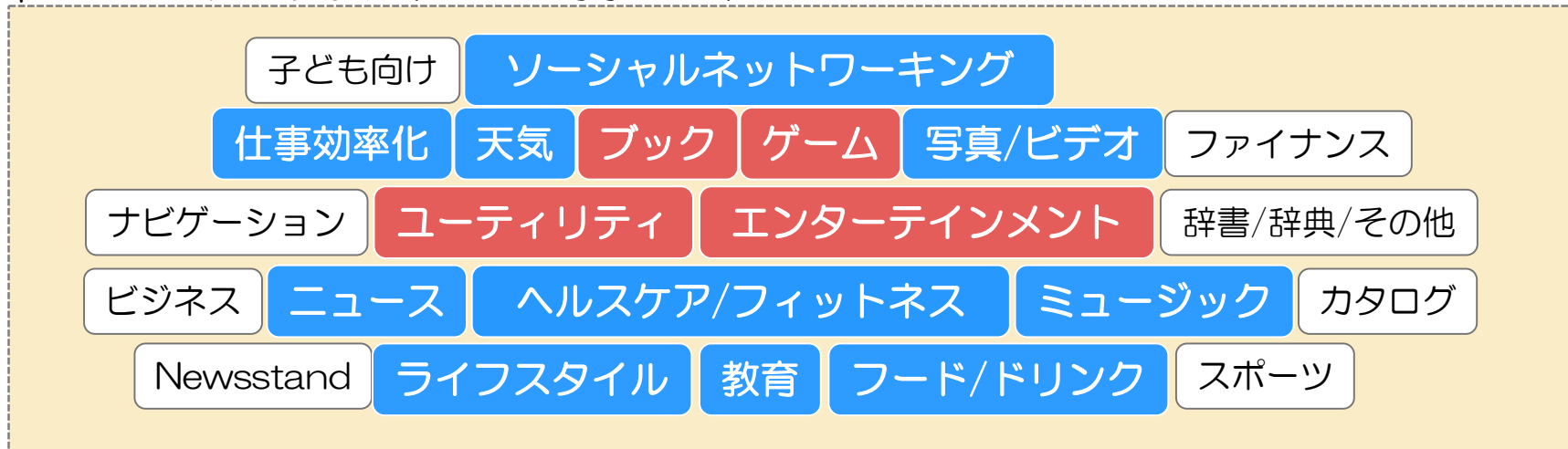
- ▶ 高い品質による高いユーザー満足度
- ▶ 約800万MAUを基盤としたプロモーション
- ▶ 「だーぱん」の高いブランドカ・誘導力



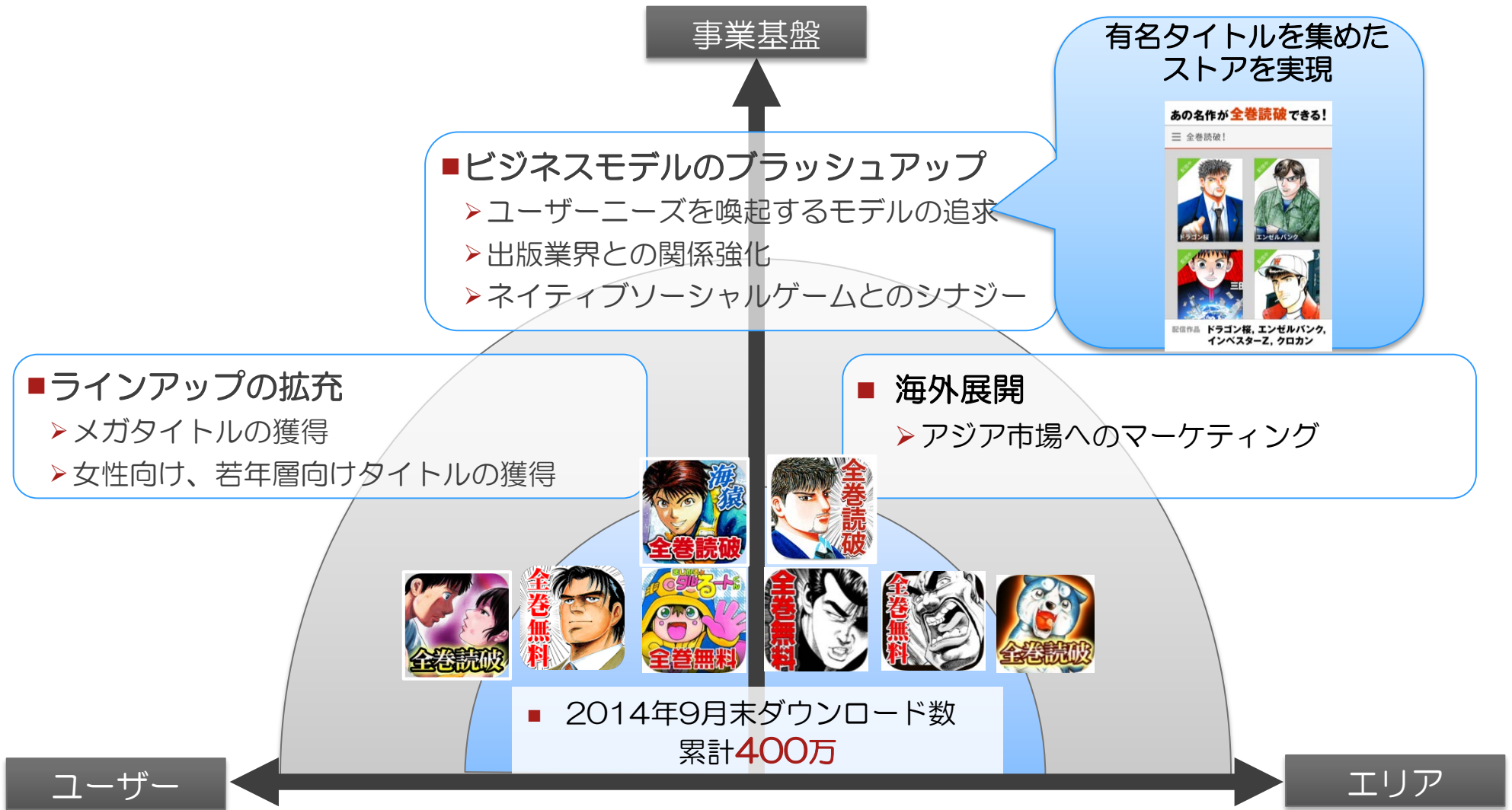
「だーぱん」

- は、得意ジャンル
- は、チャレンジ予定のジャンル

■ App Storeカテゴリ別チャレンジ対象のジャンル



全巻無料型ハイブリッドアプリ事業のポートフォリオを拡大



1年の間隔で、「次のあたりまえ」を創ってきた
これからも、「次のあたりまえを創る。何度でも」

2012年5月

ツール系アプリの事業化

- 市場・事業として**成立する前**のタイミングで参入
- 2012年5月、「サクサク for iPhone」リリース



2013年9月

全巻無料型ハイブリッドアプリの開発

- 無料コンテンツに“**制限時間**”の概念を持ち込み、新しい課金ビジネスモデルを構築



今後

新たな市場・新たなビジネスモデルの創造

成長の原動力＝現在の強み・事業基盤

- アプリのポートフォリオ・品質
- 約800万MAU
- IP
- 事業創造力・マネタイズ力
- 企画開発力・スピード

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは現在における見込、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。