

IGNIS

2015年9月期 第1四半期決算説明資料

株式会社イグニス

2015年2月13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

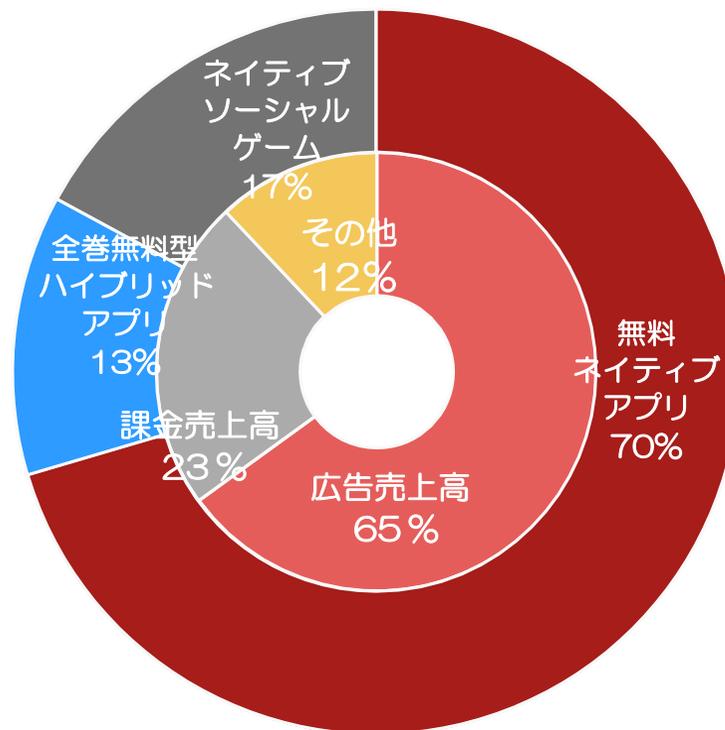
カジュアルゲーム

▶高頻度で使う暇つぶしアプリ

放置ゲーム

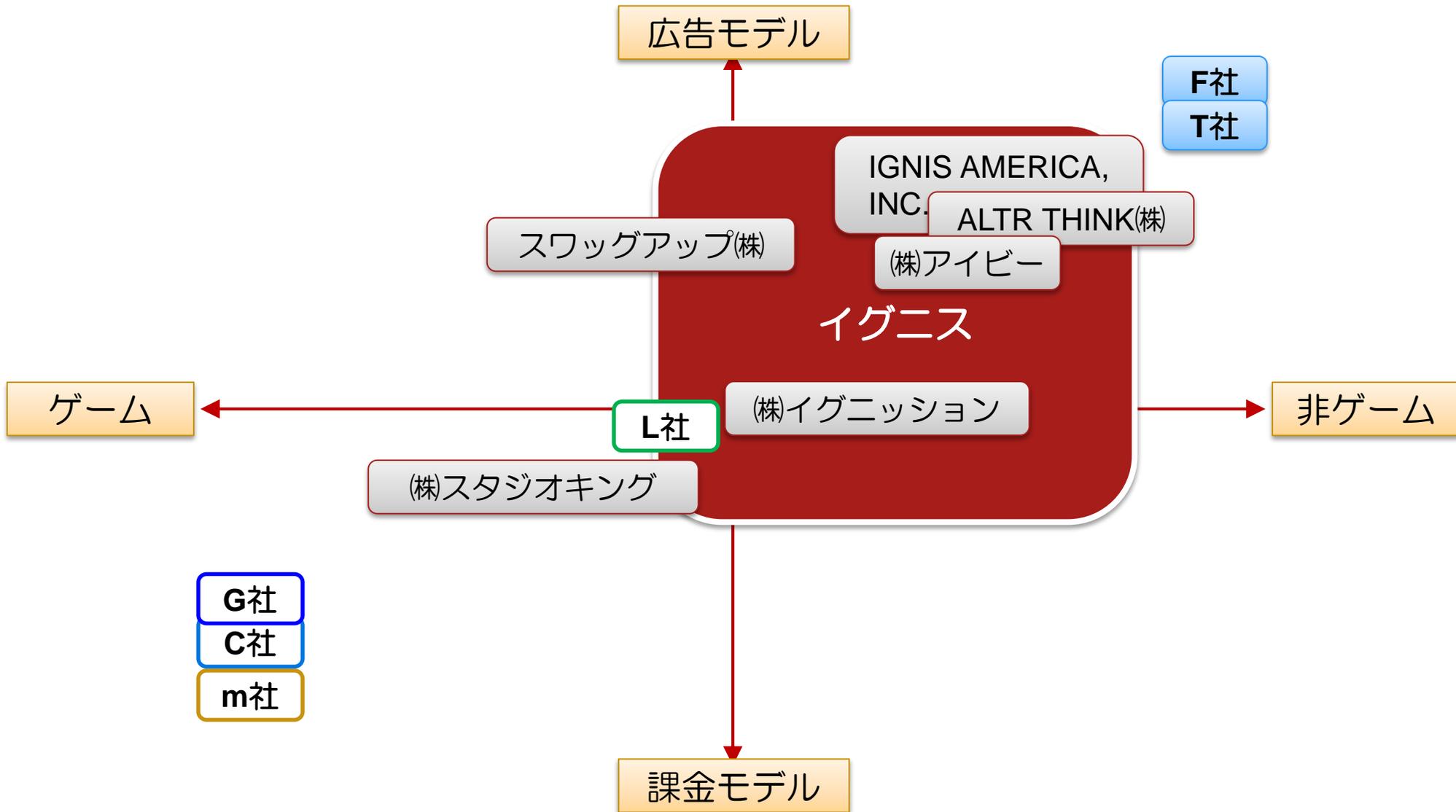
▶高頻度で使う時間消費アプリ

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 . 2015年9月期 第1四半期決算概要 及び 2015年9月期の予想

2015年9月期1Qの営業利益は、**1億円の赤字**を計上

➤ただし、業績は**計画通り**に推移

2015年9月期**通期**の業績見通しは、**期初予想の通り**

➤売上高33億円、営業利益10億円、経常利益10億円、当期純利益6億円

➤中規模、大規模タイトルのリリースは、主に3Q、4Qを予定

2015年9月期予想の前提と、順調な進捗

1、40タイトルのアプリをリリース

➤1Qは中規模アプリの開発に注力。2Q以降順調にリリース

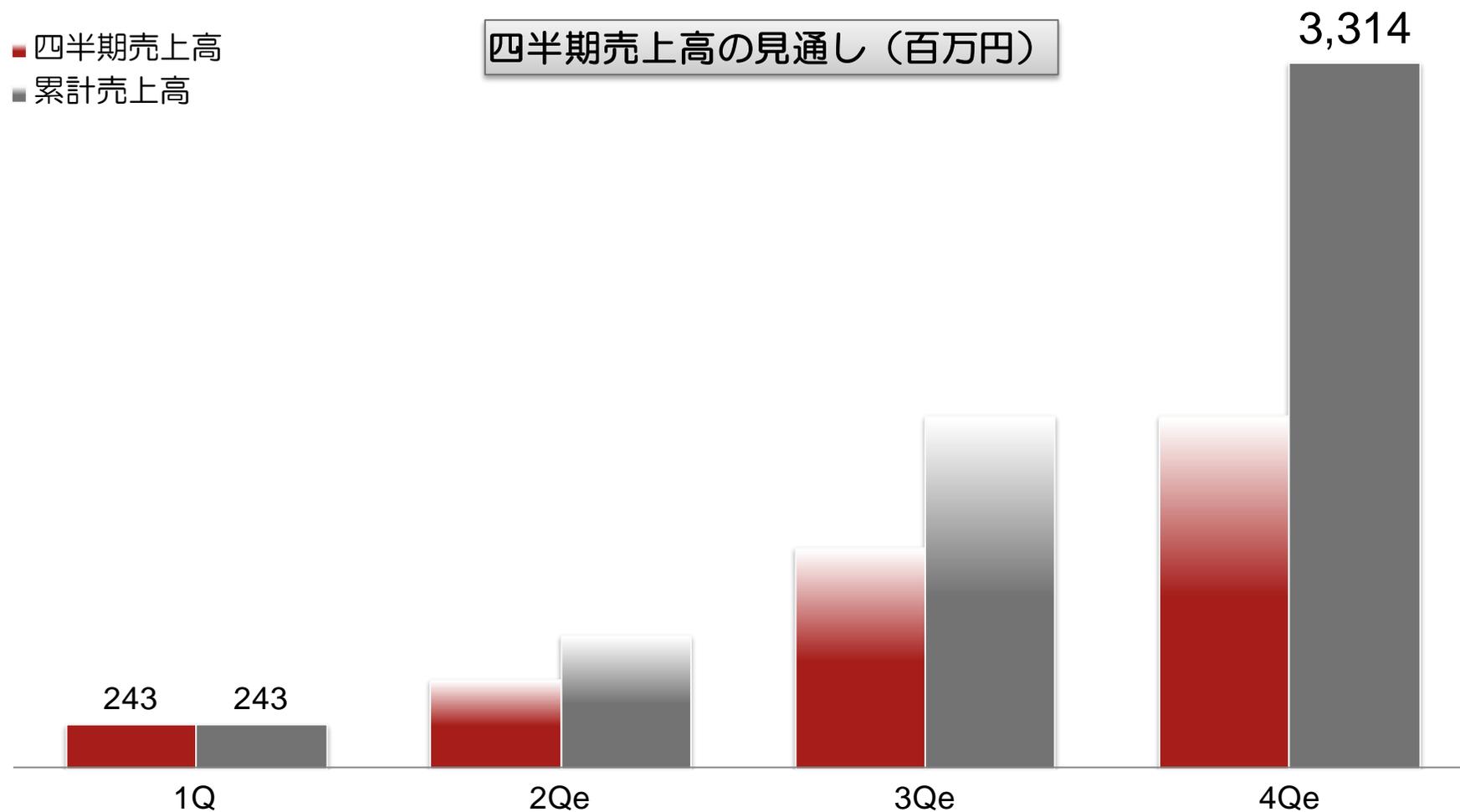
2、ストア型ハイブリッドアプリの新作をリリース

➤1Qはストア型2タイトル、2Qは新作のストア型を1タイトルリリース

3、「ぼくとドラゴン」

➤Android版を2月中旬、続いてiOS版を2月下旬にリリース予定

3Q、4Q にタイトルのリリースが集中



(単位：百万円)

PL	15.9期1Q (2014年10-12月)	14.9期1Q (2013年10-12月)	前年同期比	差額
売上高	243	352	△31.0%	△109
無料ネイティブアプリ	237	250	△5.2%	△12
全巻無料型ハイブリッドアプリ	3	86	△96.2%	△83
ネイティブソーシャルゲーム	2	15	△84.2%	△13
営業利益	△101	32	-	△134
営業利益率	-	9.3%	-	-
経常利益	△117	33	-	△150
経常利益率	-	9.5%	-	-
当期純利益	△89	20	-	△109
純利益率	-	5.7%	-	-

KPI	15.9期1Q (2014年10-12月)	14.9期1Q (2013年10-12月)	増減
期中リリースタイトル数(*)	8	14	△6

*タイトル数には全巻無料型ハイブリッドアプリも含む

業績

- ▶ 業績は計画通りに推移
 - 14.9期1Q比減収、営業利益は赤字
 - 当期より小規模開発の割合を減らし、中規模、大規模アプリの開発を行っており、当1Qはリリースタイトルが少ないため、減収・減益
 - マンガ新作は12月末、ゲーム新作は2月リリース予定のため、ともに本格的な収益貢献は2Qからであり、1Qは収益貢献なし

無料
ネイティブ
アプリ

- ▶ 小規模アプリ6タイトルをリリース
 - 中規模アプリの開発のため小規模アプリの比率が低下
 - アプリのリリースの端境期のためMAUも低下
- ▶ 海外でアプリをリリース

全巻無料型
ハイブリッド
アプリ

- ▶ 新作のストア型2タイトルをリリース
 - 12月末のリリースのため収益への貢献はほとんどなし
- ▶ 期末の累計ダウンロード数は464万

ネイティブ
ソーシャル
ゲーム

- ▶ 「ぼくとドラゴン」の開発と事前登録
 - 2014年12月26日に事前登録開始
 - リリースが2015年2月のため1Qの収益貢献はなし

2Q以降にアプリのリリースが本格化

2Q

- アプリ8タイトルをリリース予定
 - 小規模アプリ：7タイトル
 - 中規模アプリ：1タイトル
- 海外展開の加速

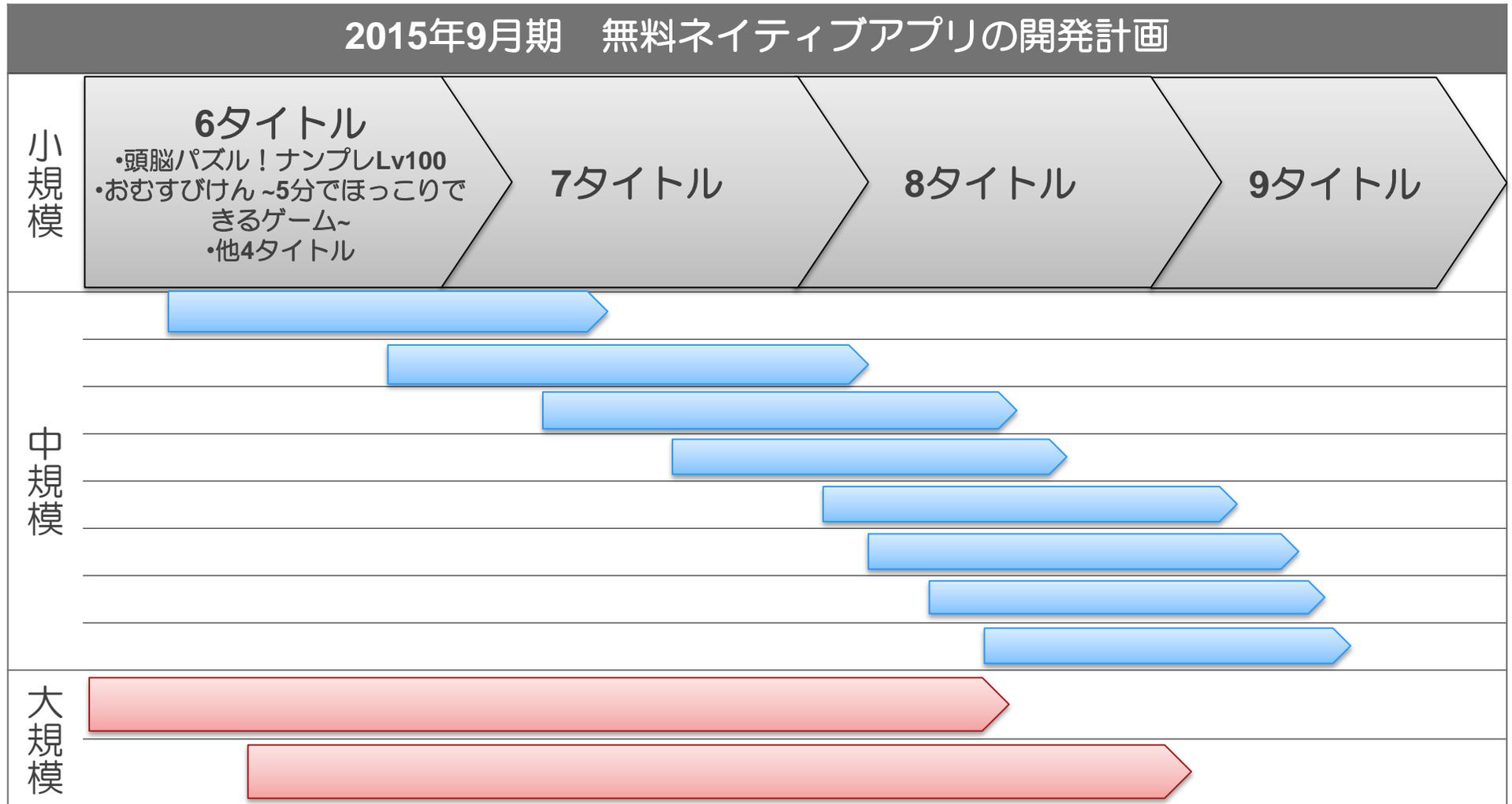


3Q以降

- アプリのリリースラッシュ
 - 小規模アプリ：17タイトル
 - 中規模アプリ：7タイトル
 - 大規模アプリ：2タイトル

*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

小規模から大規模アプリまで、年間総計40タイトルの開発を計画



*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

2Q以降、収益率が高いストア型に注力

2Q

- ▶ 新作のリリース予定
 - 複数の作品を1アプリにまとめたストア型を中心に展開
- ▶ 1Qリリースタイトルの収益貢献



3Q以降

- ▶ コンスタントにストア型をリリース
- ▶ 少年マンガ以外のジャンルにも展開

ストア型

作品1

作品2

作品3

作品4

複数の大型タイトルを1アプリに集約
1ユーザーあたりの収益を最大化

ストア型アプリも軌道に乗り、累計ダウンロードは**450**万を突破

15.9期1Q

450万DL



14.9期4Q

400万DL



ストア型アプリ
開始

14.9期3Q



14.9期2Q

300万DL



14.9期1Q

150万DL



2013年9月「サラリーマン金太郎」リリース

2014年12月リリース

全巻解禁！キャプテン翼、地獄先生ぬ〜べ〜、JIN-仁-、臍〜孫子異伝〜 by グラウンドジャンプ（Android版、iOS版）



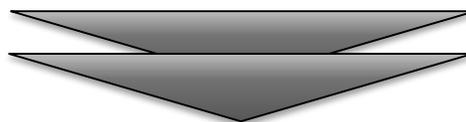
全巻解禁！キャプテン&プレイボール（Android版、iOS版）



「ぼくとドラゴン」の収益貢献スケジュール

2Q

- 「ぼくとドラゴン」のリリースと収益貢献
 - 2015年2月中旬にAndroid版をリリース予定。
 - iOS版は2015年2月下旬にリリース予定。事前登録は、10万件超



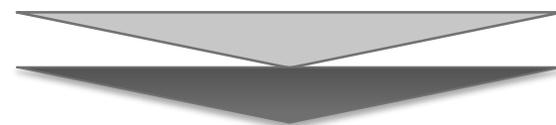
3Q
以降

- 「ぼくとドラゴン」がフルに収益貢献
 - 3Q以降の課金収入に貢献
- 新作の開発開始
 - 2016年9月期中のリリースを目標



2月中旬、「ぼくとドラゴン」(Android版)をリリース予定!

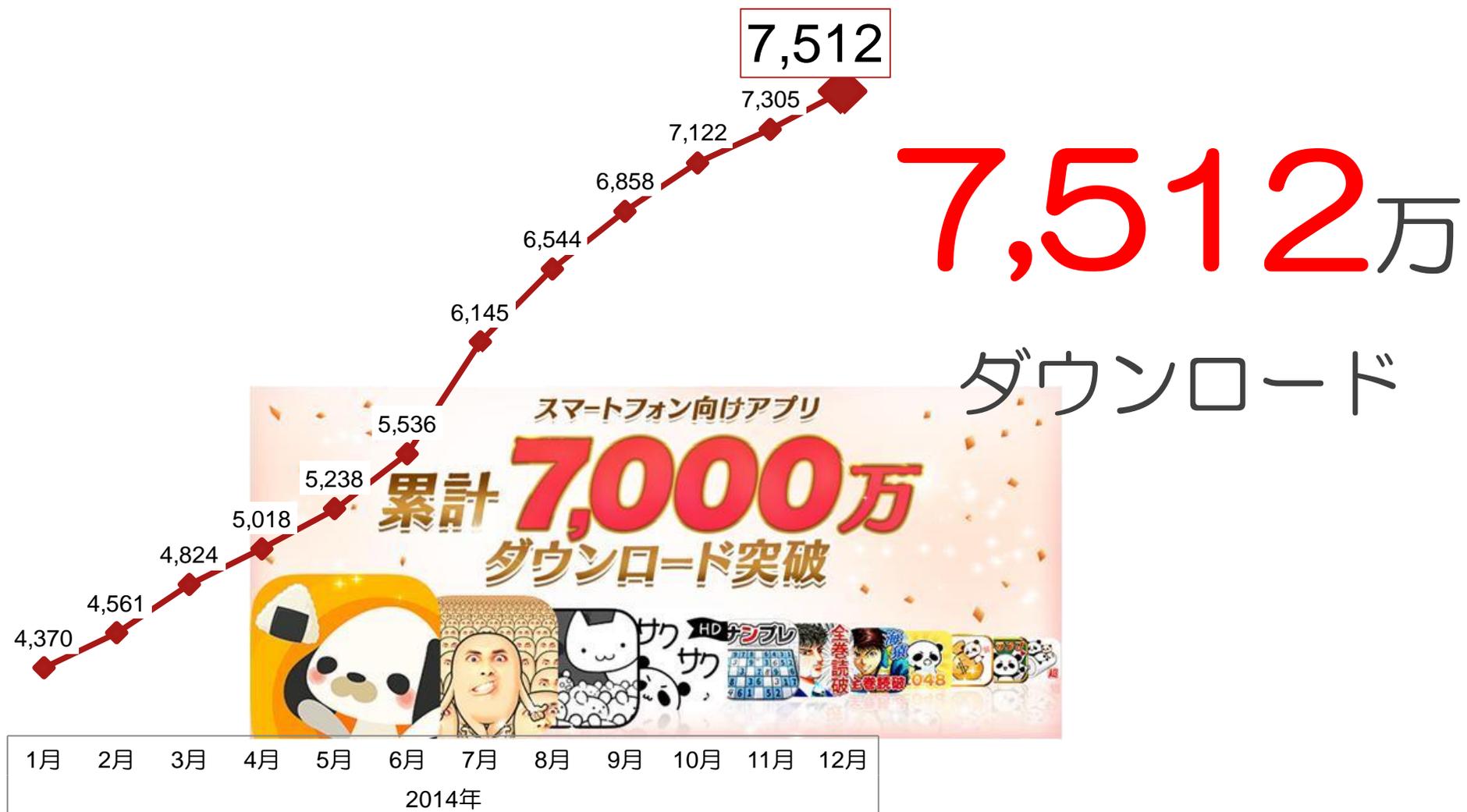
- ▶ 事前登録は想定を大きく超える**10**万超



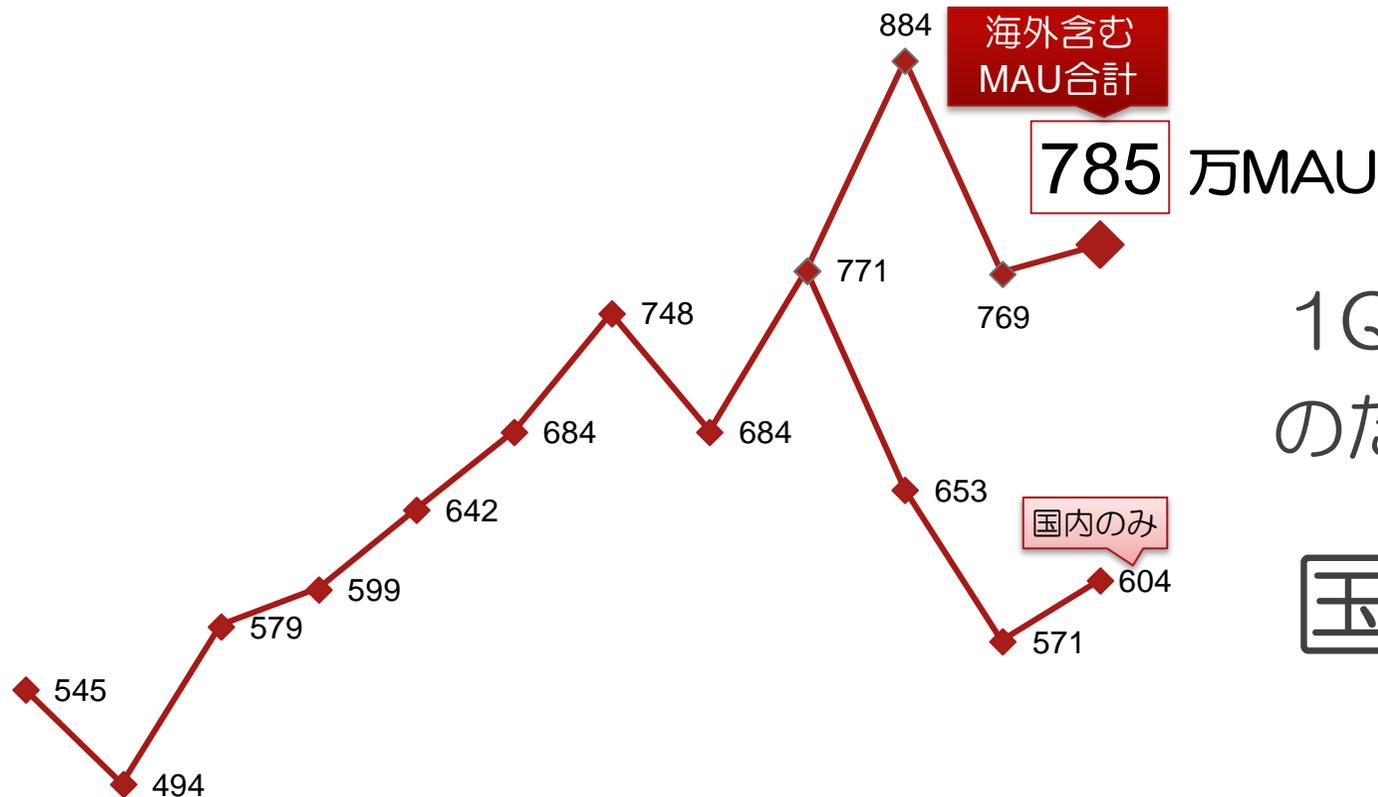
iOS版は2月下旬リリース予定!

順調にアプリをリリース

タイトル	開発	OS	リリース日
 ざくざくチロル～チロル チョコ量産ゲーム～	スワッグアップ	Android	2015年1月9日
		iOS	2015年1月10日
 一筆書き！無料パズルで脳トレ しよう！いっぴつがきです！	スワッグアップ	iOS	2015年1月15日
		Android	2015年1月21日
 全巻解禁！TOUGH(タフ)&高校 鉄拳伝タフ	イグニッション	iOS	2015年1月22日
		Android	2015年1月27日
 カワイイ死にゲー！だーぱんバ ルーン	スワッグアップ	iOS	2015年1月21日
 ぼくとドラゴン	スタジオキング	Android	2015年2月中旬（予）
		iOS	2015年2月下旬（予）



7,512万
ダウンロード



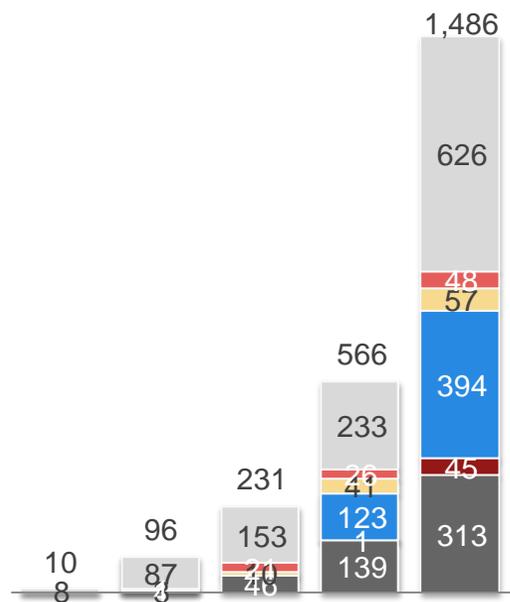
1Qは仕込み期間のため落込むも、

国内**屈指**

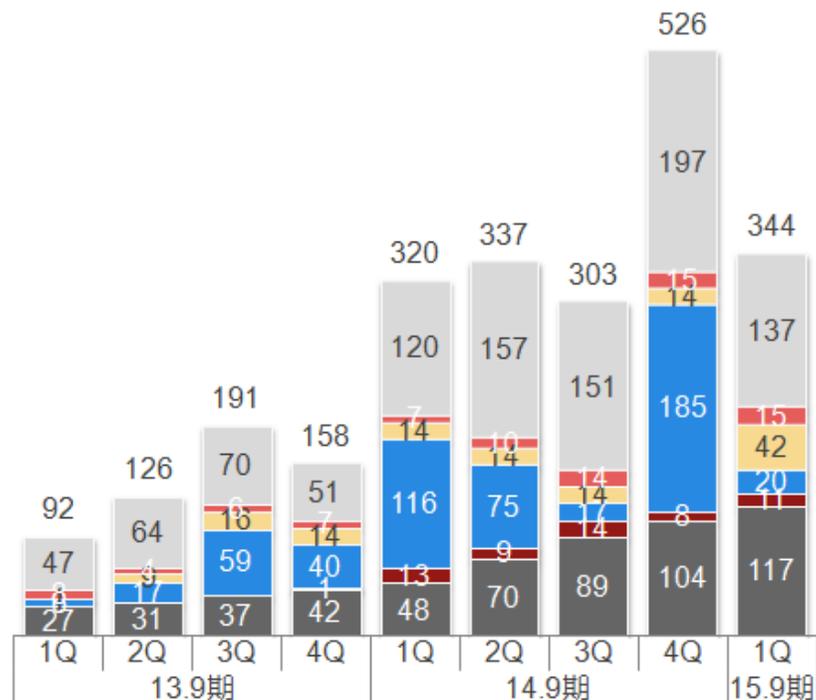
1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2014年											

*MAUは無料ネイティブアプリのみであり、マンガ・ソーシャルゲームを含まない

アプリ開発に特化したためコストがかからず、費用は前期と同水準



	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

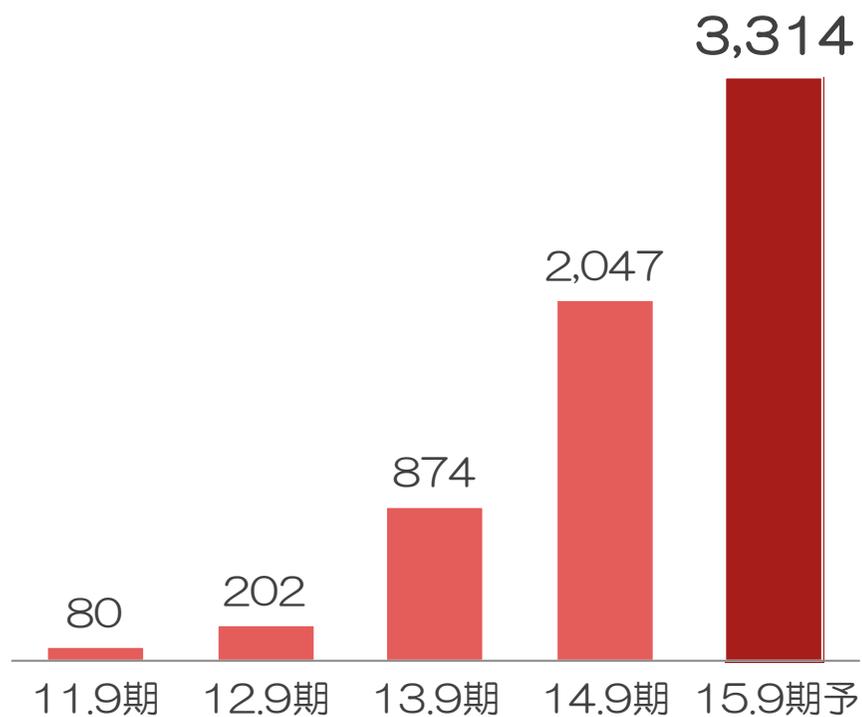


	13.9期 1Q	13.9期 2Q	13.9期 3Q	13.9期 4Q	14.9期 1Q	14.9期 2Q	14.9期 3Q	14.9期 4Q	15.9期 1Q
合計	92	126	191	158	320	337	303	526	344
■その他	47	64	70	51	120	157	151	197	137
■支払報酬	8	4	6	7	7	10	14	15	15
■地代家賃	1	9	16	14	14	14	14	14	42
■広告宣伝費	6	17	59	40	116	75	17	185	20
■採用費				1	13	9	14	8	11
■人件費	27	31	37	42	48	70	89	104	117

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

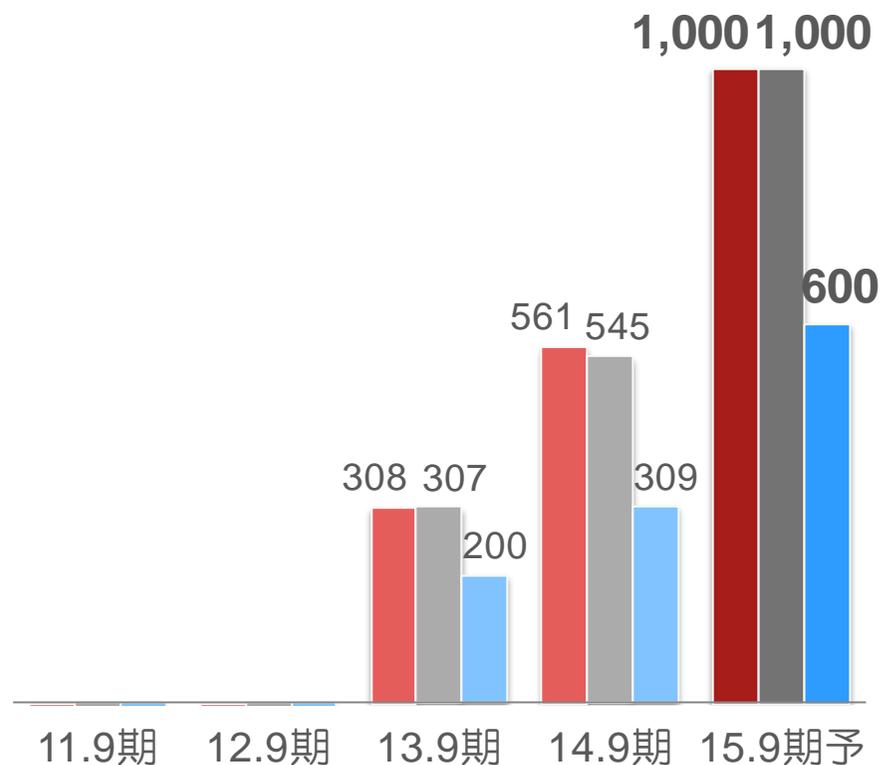
売上高の推移・予想（百万円）



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

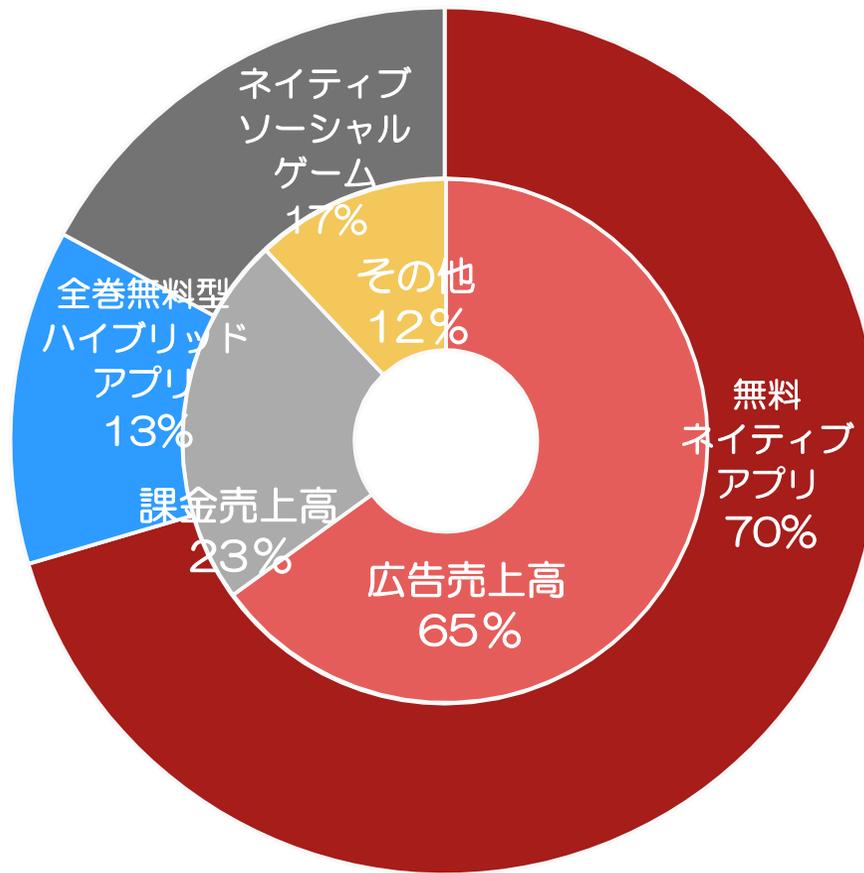
業績は計画通りに推移しており、通期は期初予想を据え置き

(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 -

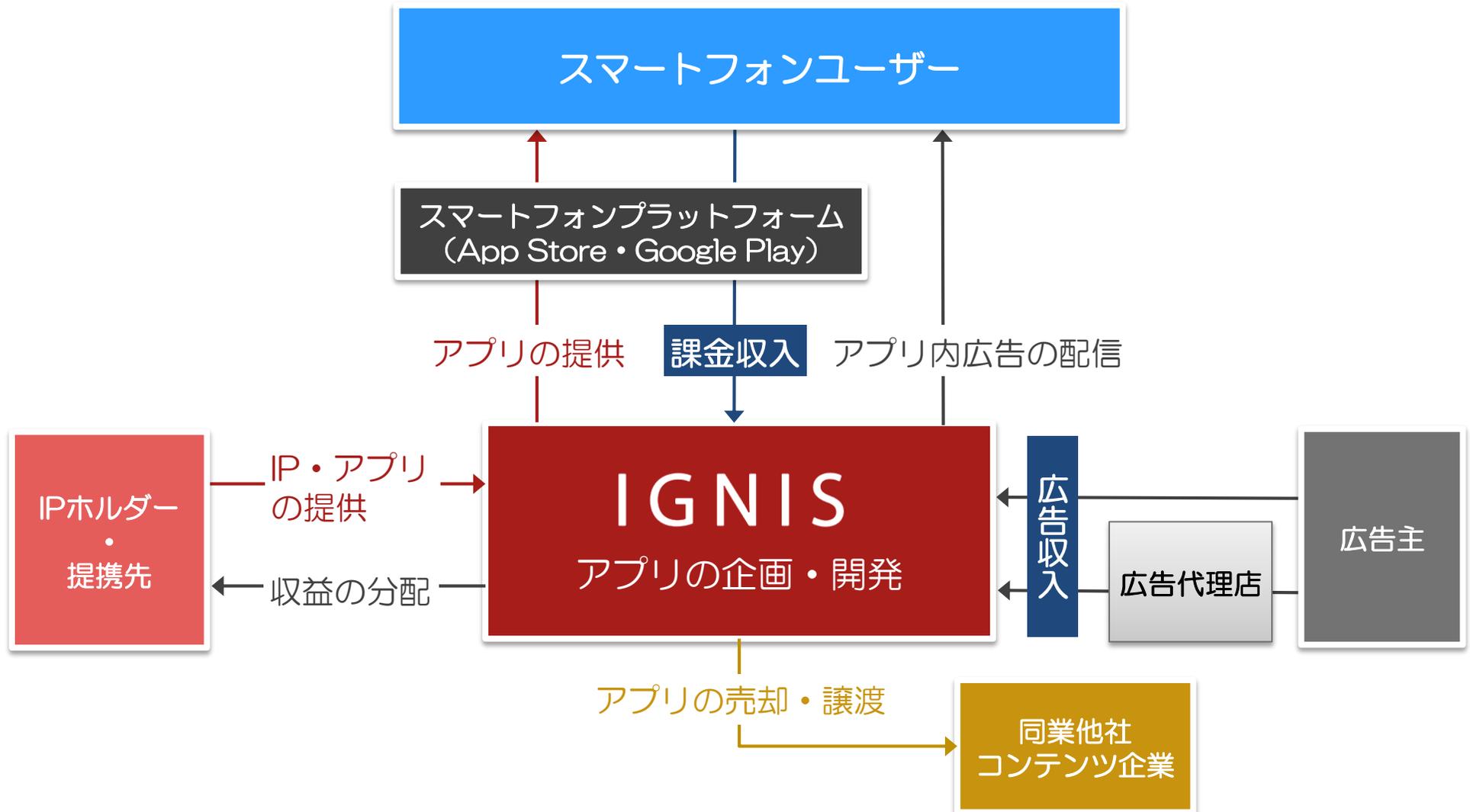
- 1日30分まで無料、30分以降は有料課金する
ハイブリッドアプリ

ネイティブソーシャルゲーム

- 課金収入 -

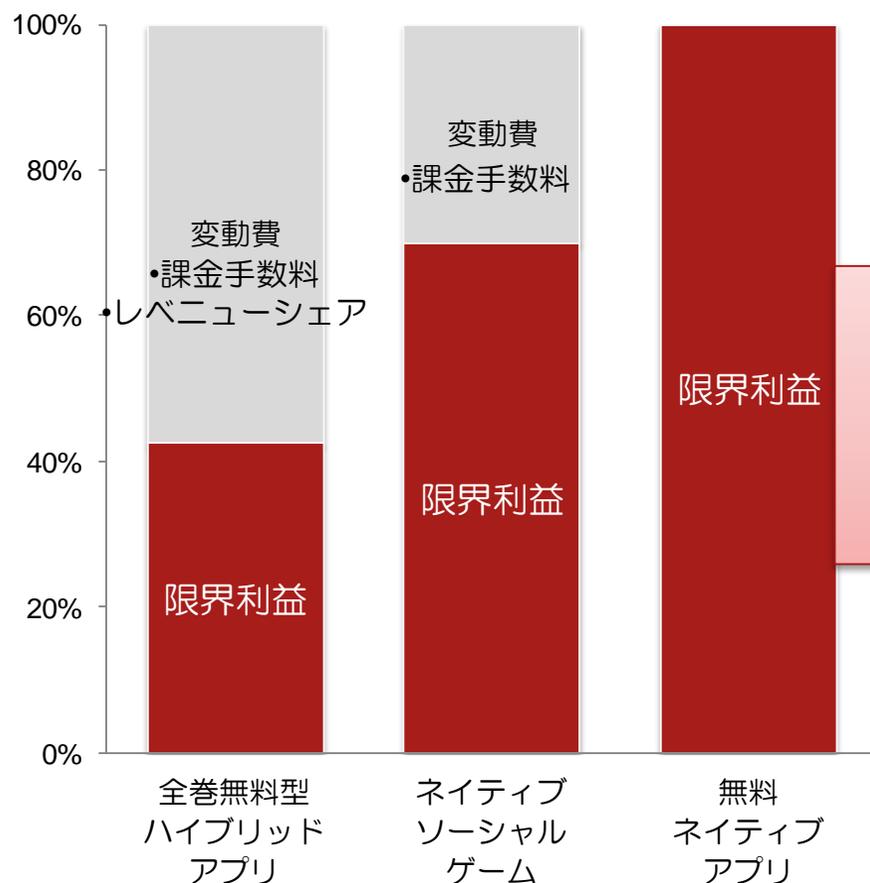
- 新感覚のゲーム要素を盛り込み、品質優先で開発

アプリはApp Store、Google Playを通じてユーザーに供給

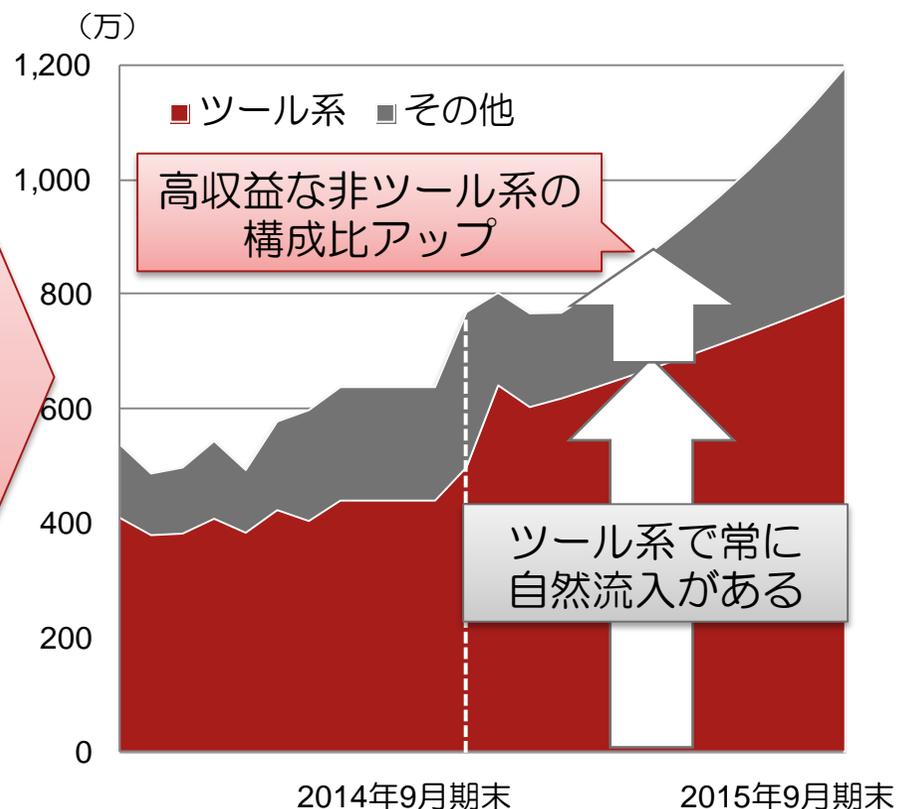


無料ネイティブアプリの限界利益率は100%

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

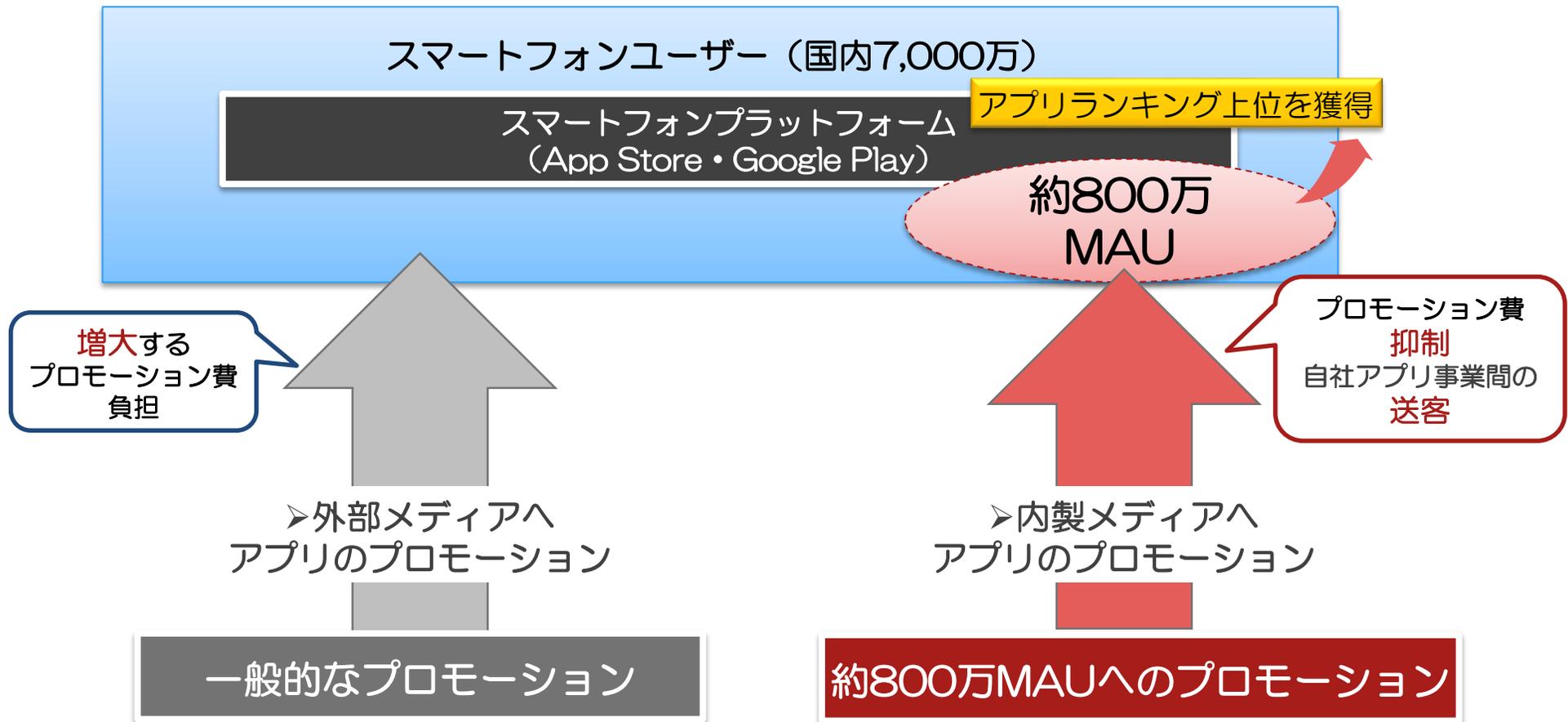


1. 内製メディア約800万MAUの事業基盤

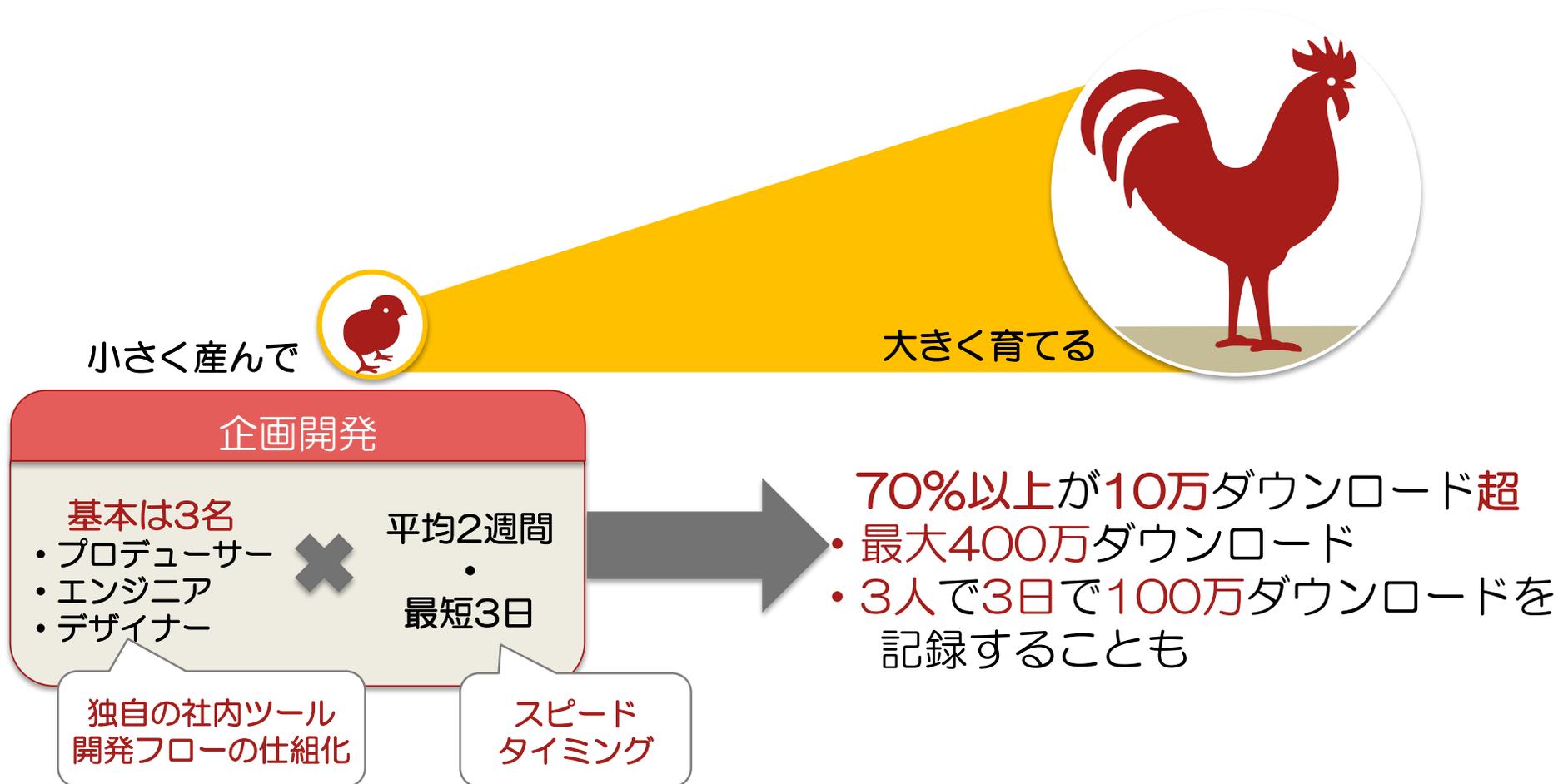
2. マネタイズ力と市場創造力

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

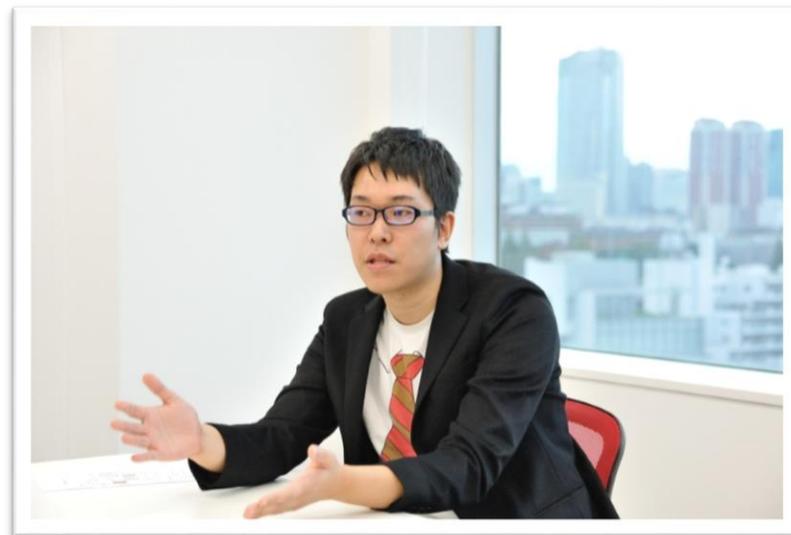


プロデューサー・エンジニアとして最前線の現場力を有する経営陣

- ▶ 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



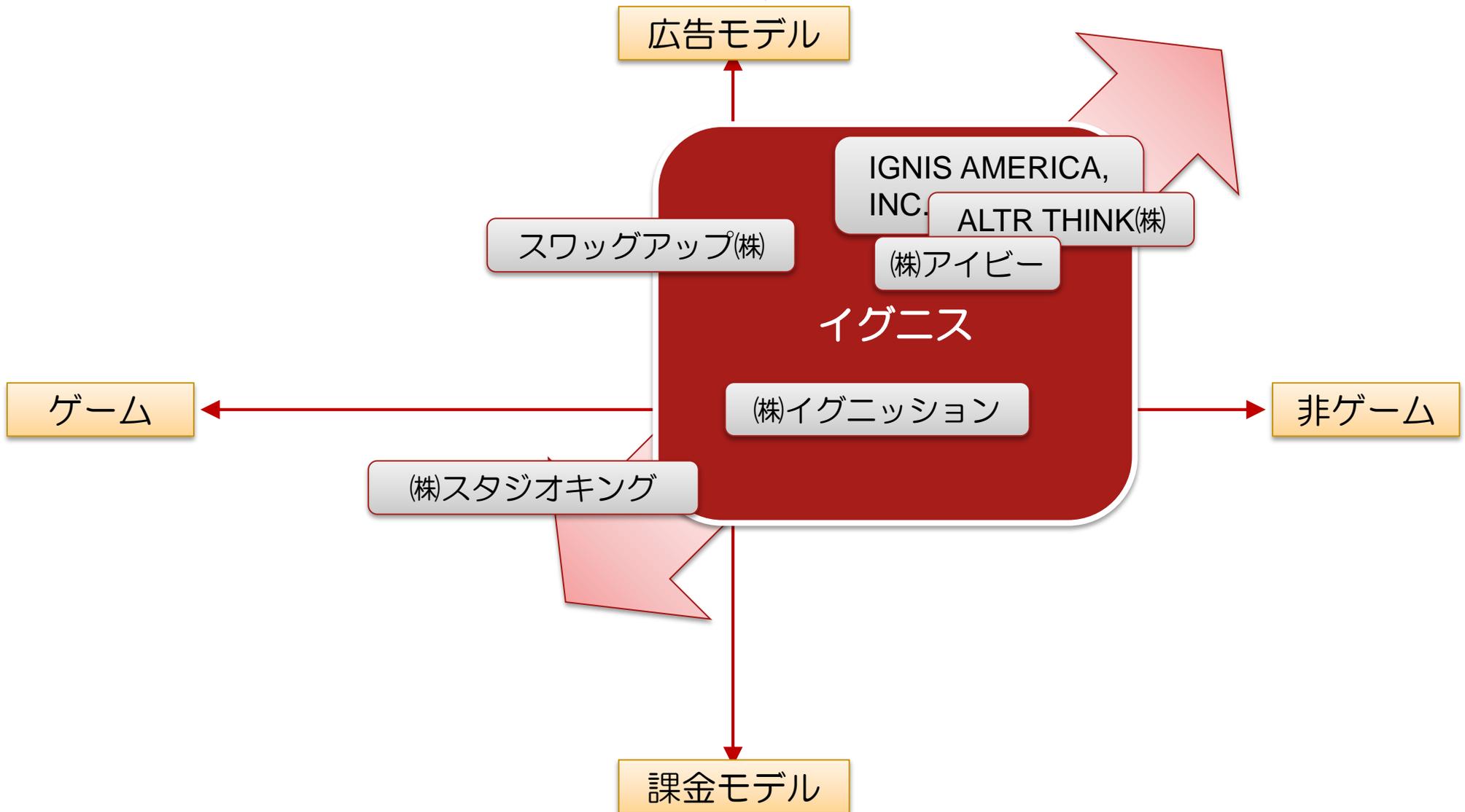
代表取締役社長 銭 鋨
 トッププロデューサー
 プロデューサーとしてヒットアプリを量産。
 ツール系アプリの事業化、全巻無料型ハイブリッドアプリのビジネスモデル構築など、最前線で事業を牽引



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

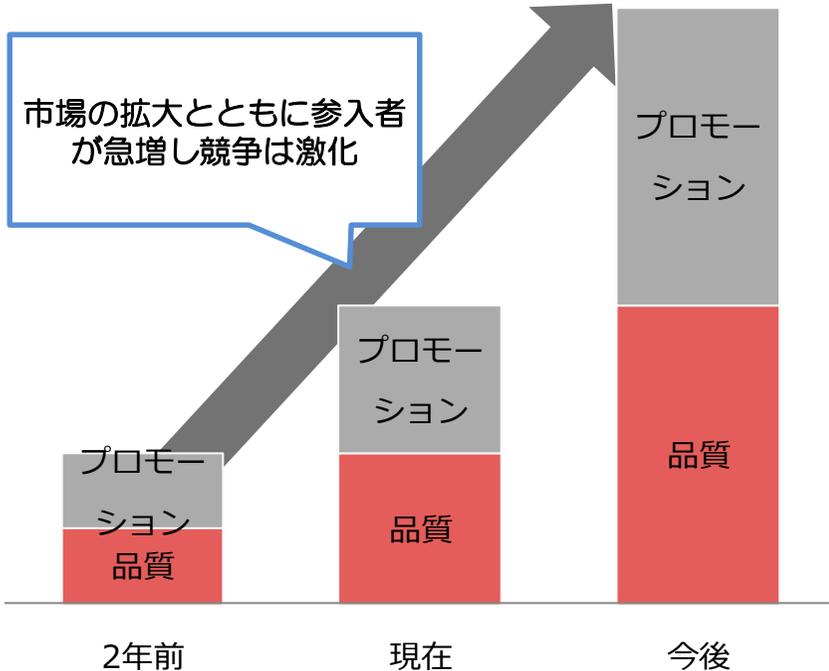
ゲーム、非ゲーム両領域でのさらなる成長



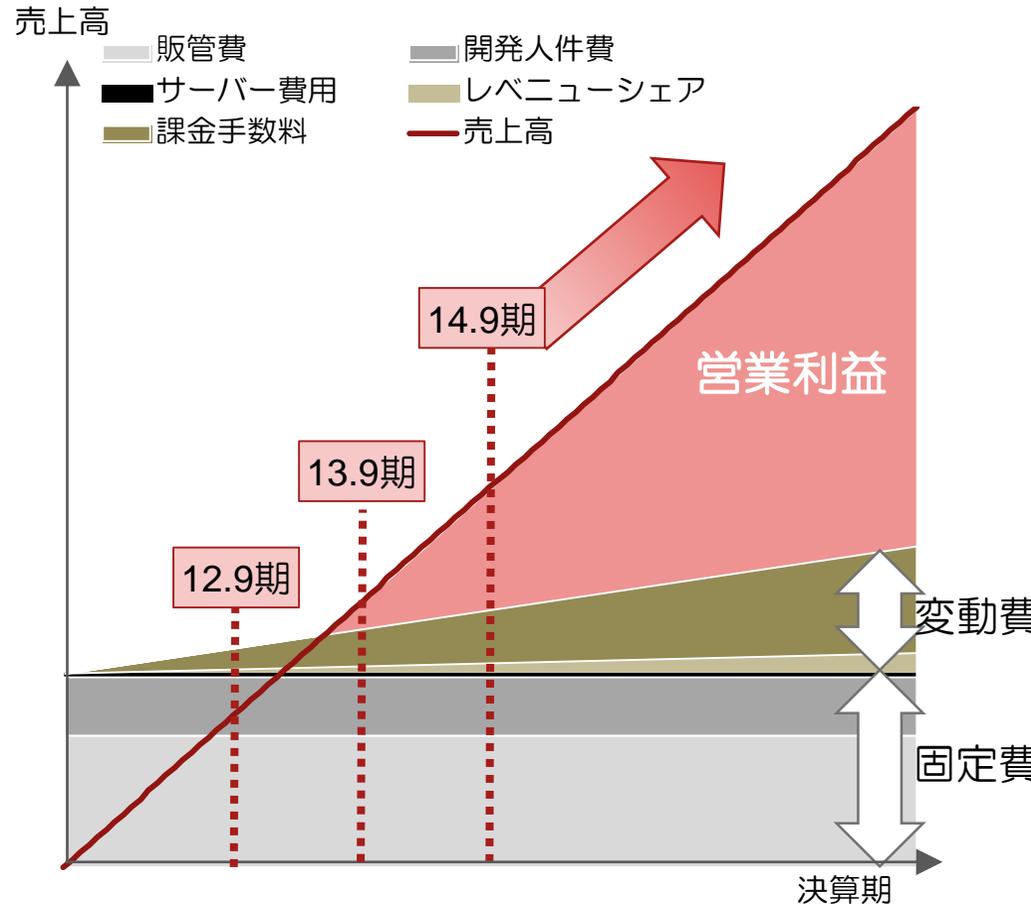
損益分岐点を超え、利益成長が加速するステージへ

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



イグニスのステージ



経営理念



「世界にインパクトを与えなければ、気がすまない」

ミッション

「次のあたりまえを創る。何度でも」

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。