



2024年12月期第3四半期 決算説明資料
(兼事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社アイビス

2024年11月



日本企業発のアプリとして
欧米のアクティブユーザ数 4年連続No.1
全世界でも4年連続トップ3以内にランクイン

■P2/P3調査概要

調査方法：モバイルデータ分析ツール「data.ai Intelligence by Sensor Tower」よりデータを収集

調査対象：iPhone&Android Phone上の全カテゴリの国産アプリ

対象地域：全世界及び国連による世界地理区分に準拠した5州のうち、「data.ai Intelligence」で取得できる国（ヨーロッパ州 27か国、アメリカ州 12か国、アジア州 26か国、アフリカ州 3か国、オセアニア州 2か国）が対象。なお、上記の「欧米」とはヨーロッパ州+アメリカ州のことを指す。

調査期間：2019年から2023年までの5年間各年の利用状況を集計

調査データ：各年のMAU（月次アクティブユーザ）の平均

調査日：2024年2月1日

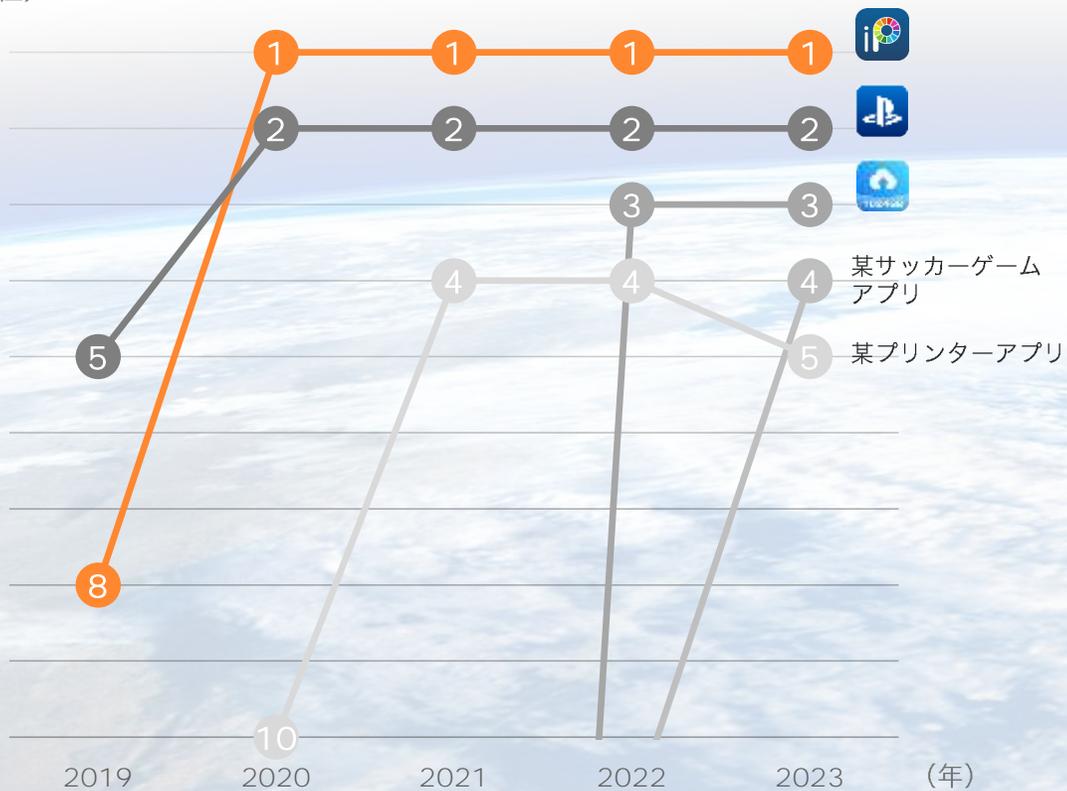


栄枯盛衰が激しい世界（特に欧米）のアプリ市場の中で当社がMade in Japanを牽引

2023年アクティブユーザ国産上位5アプリの推移

欧米（欧州+米州）

(順位)



全世界（5州）

(順位)



※ アプリ名（開発企業）：TeraBox（フレックステック株式会社）、PlayStation App（株式会社ソニー・インタラクティブエンタテインメント）、LINE（LINEヤフー株式会社）、以上あいうえお順。
 ※ 調査概要はP2参照。

1. FY2024/12 3Q決算

2. FY2024/12計画

3. 事業計画及び成長可能性
に関する事項

1) 会社概要

2) 事業特徴

3) 市場・競合分析

4) 成長戦略

Appendix

3Qは広告売上が想定下振れるも概ね堅調、来期配当性向の5%引き上げを決定

3Q決算 (会計期間)

- ✓ 全社の営業利益以下各種利益は過去最高を記録し、全般的には概ね堅調
- ✓ モバイルSはアプリ広告売上がやや不振だったが、収益性が高いサブスク契約数・売上共にYoY2倍以上に増加、成長ドライバーとして順調に進化中
- ✓ ソリューションSはITエンジニア数が上場後初のQoQ減となるも、開発人材採用前倒し及び高収益案件獲得効果により売上利益増

通期計画

- ✓ モバイルSにおける広告売上不振等を背景に、2Q発表した上方修正値より全社の売上利益共にやや下振れを予想
- ✓ 広告売上不振は自社施策の不調が主な要因、但し来期は一定復調を予想
- ✓ ソリューションSは主に先期採用ミスマッチによりITエンジニア数がYoY減の見込なるも今期業績への影響は軽微、そして来期はリカバリー予定

株主還元

- ✓ 1株当たり配当金40円（2Q修正計画時に増配）は変更無し
- ✓ 株主還元強化策の一環として、来期（FY2025/12）の配当性向の目安を15~20%から20~25%へ+5%増とする方針に決定

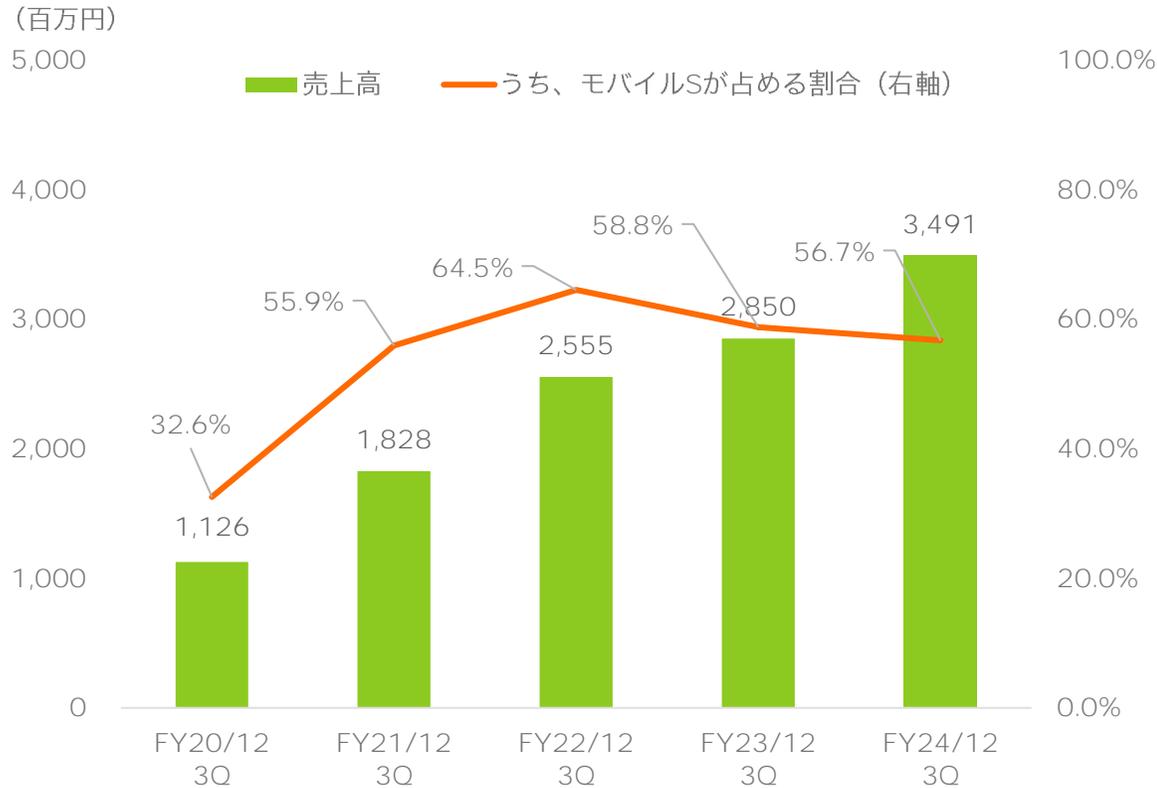
1. FY2024/12 3Q決算

4指標全て過去最高を記録、そしてサブスク売上と営業利益の額・率が倍増

	FY2023/12 3Q実績	FY2024/12 3Q実績		YoY
売上高	28.5億円	34.9億円	➔	+22.5%
営業利益	3.1億円	8.5億円	➔	+168.7%
営業利益率	11.1%	24.4%	➔	+119.4%
ibisPaintシリーズ サブスク売上	2.2億円	4.7億円	➔	+114.8%

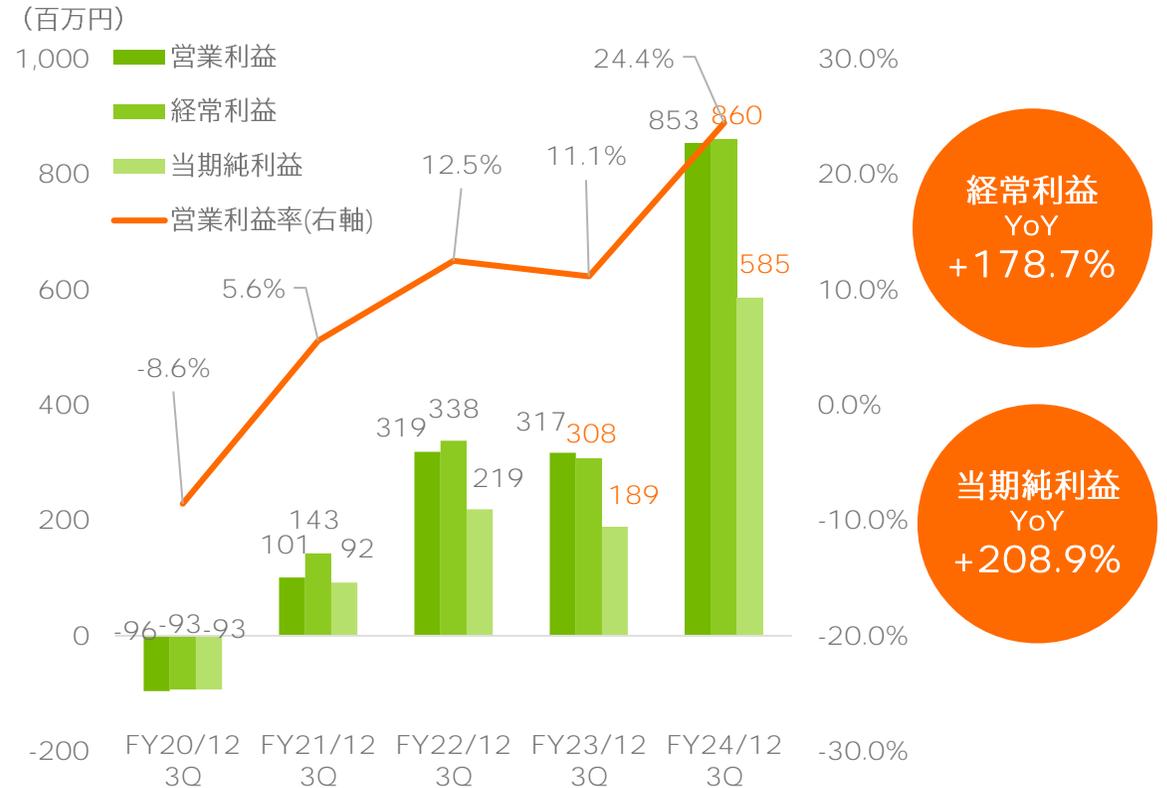
売上の増加に加え、利益体質への転換が進み当期純利益は3倍以上に伸長

売上高推移



✓全社ベースの3Q累計売上高は34.9億円 (YoY+22.5%)、モバイルSが占める割合は2.0pt下降の56.7%

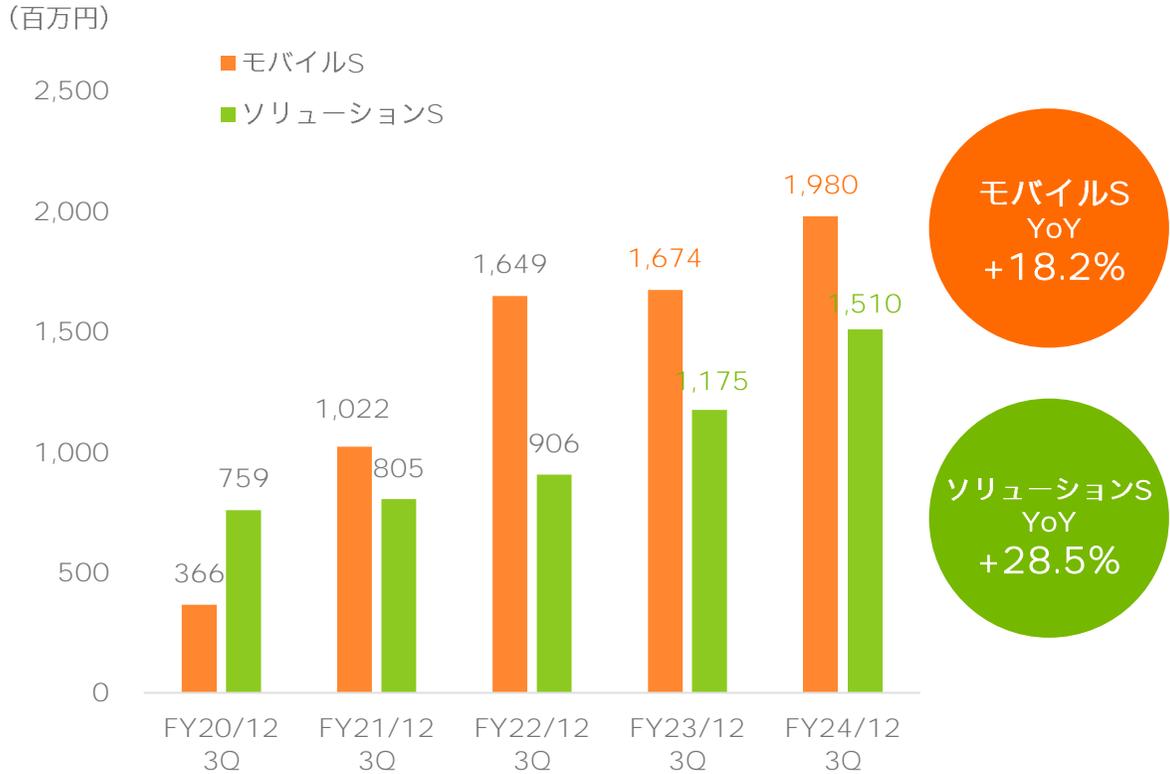
各種利益推移



✓モバイルSは広告宣伝費、ソリューションSは採用費を抑制することにより、3Q累計営業利益は8.5億円 (YoY+168.7%)、営業利益率は24.4%と13.3ptの大幅な上昇
 ✓3Q累計経常利益は8.6億円 (+178.7%)、3Q累計当期純利益は5.8億円 (+208.9%)

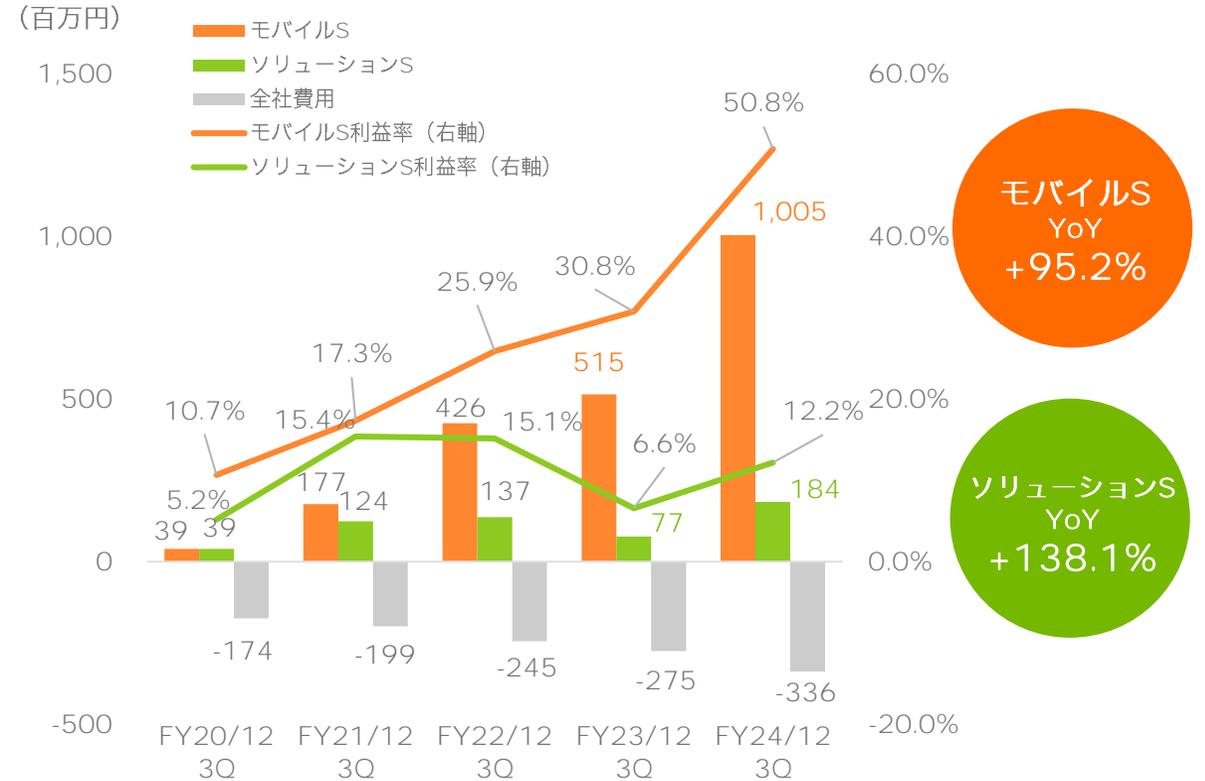
モバイル・ソリューション共にセグメント利益は売上高を上回る成長率を確保

売上高推移



✓モバイルSの3Q累計売上高は19.8億円 (YoY+18.2%)
 ✓ソリューションSの3Q累計売上高は15.1億円 (+28.5%)

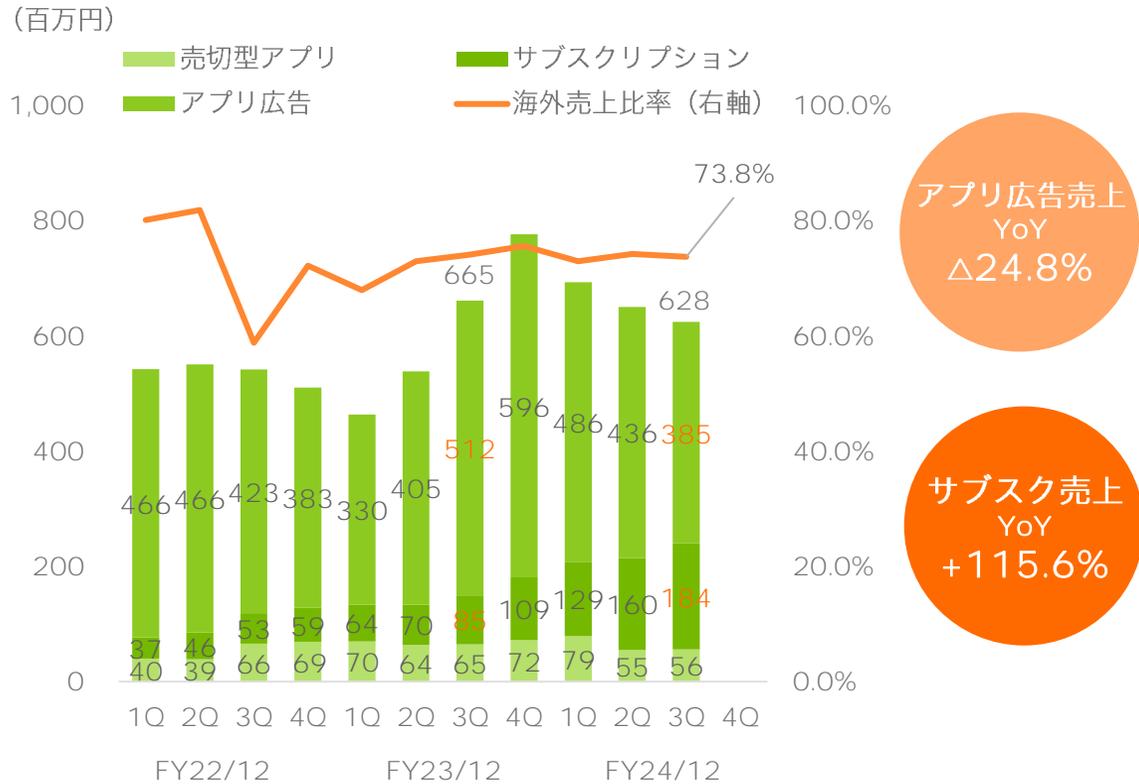
セグメント利益推移



✓モバイルSの3Q累計利益は、オーガニック成長転換が奏功し10.0億円 (YoY+95.2%)
 ✓ソリューションSの3Q累計利益は、開発人材採用前倒し及び高収益案件獲得効果により1.8億円 (+138.1%)
 ✓3Q累計全社費用は、修正計画1.2億円に対して△0.1億円削減
 ✓モバイルS利益率は50.8%と20.0pt上昇、ソリューションS利益率は12.2%と5.6pt上昇

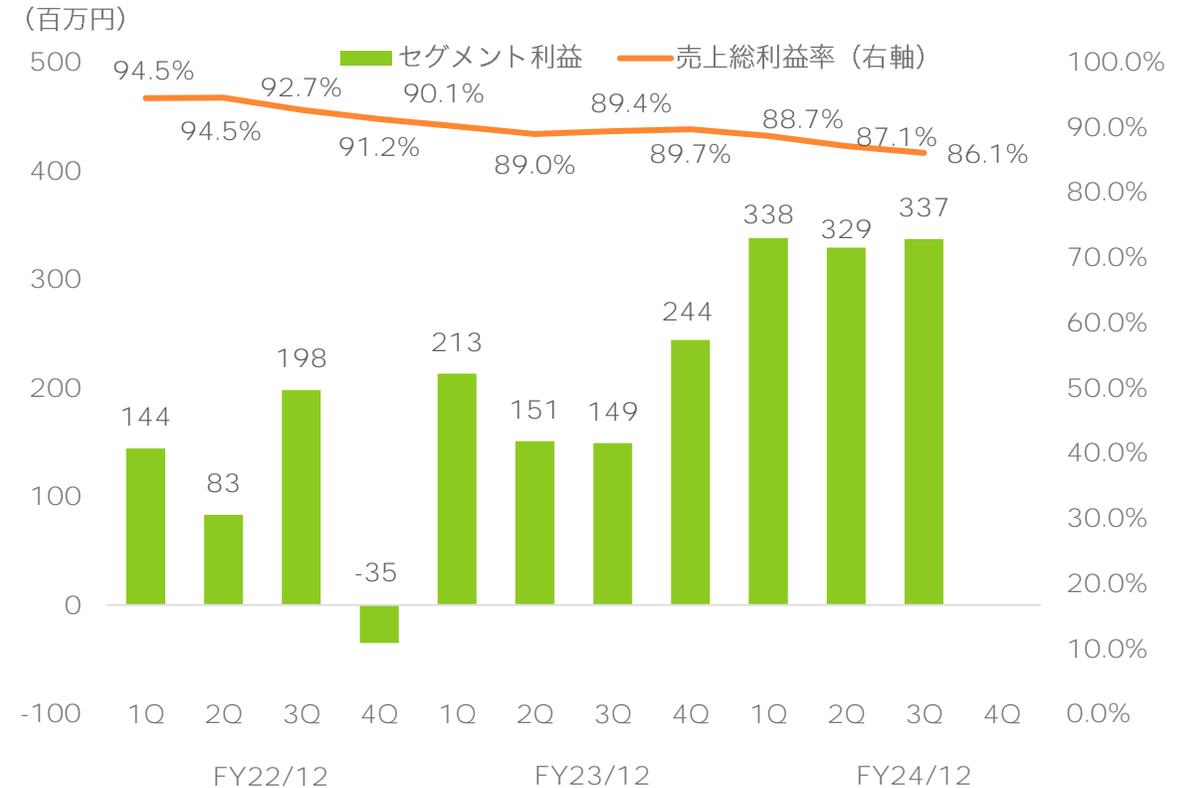
サブスク売上が収益の柱へと成長中、売上総利益率は引き続き高い率を堅持

区分別売上高・海外売上比率推移



- ✓モバイルSの3Q会計期間売上高は6.2億円 (YoYΔ5.6%)
- ✓アプリ広告売上は、DAU・impは総じて堅調だったものの、為替が想定以上に円高に振れたほか、今年4月に実装した売上向上のための自社施策の不振等によりCPMが振るわず3.8億円 (YoYΔ24.8%)となるが、本施策は徐々に取り止めるため来期は一定復調を予想
- ✓サブスク売上は1.8億円 (+115.6%)、引き続きユーザの支持を獲得

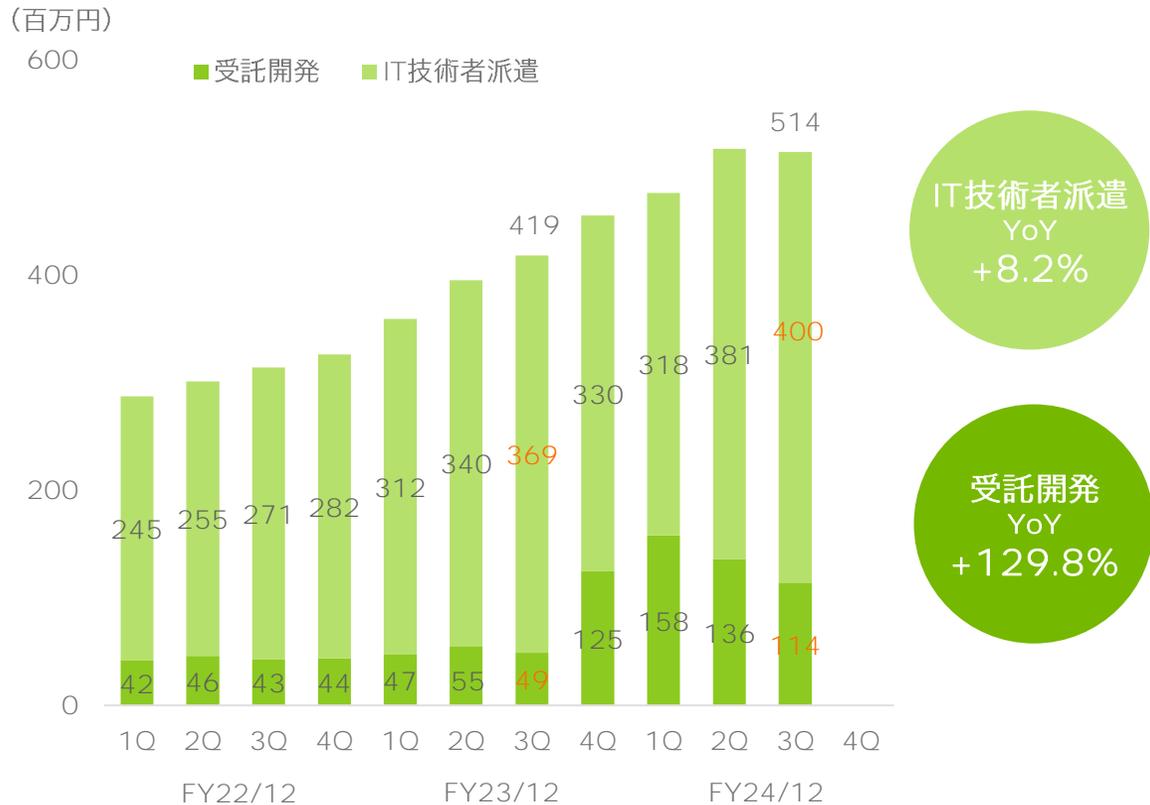
セグメント利益・売上総利益率推移



- ✓モバイルSの3Q会計期間セグメント利益は3.3億円 (YoY+125.3%)
- ✓アプリ広告売上不振に伴い、広告宣伝投資を優先度低い分から計画より0.4億円削減し利益を確保
- ✓売上総利益率は、開発人材投資を進めたこと等によりYoYで3.3pt低下したものの、86.1%と引き続き高い率を堅持

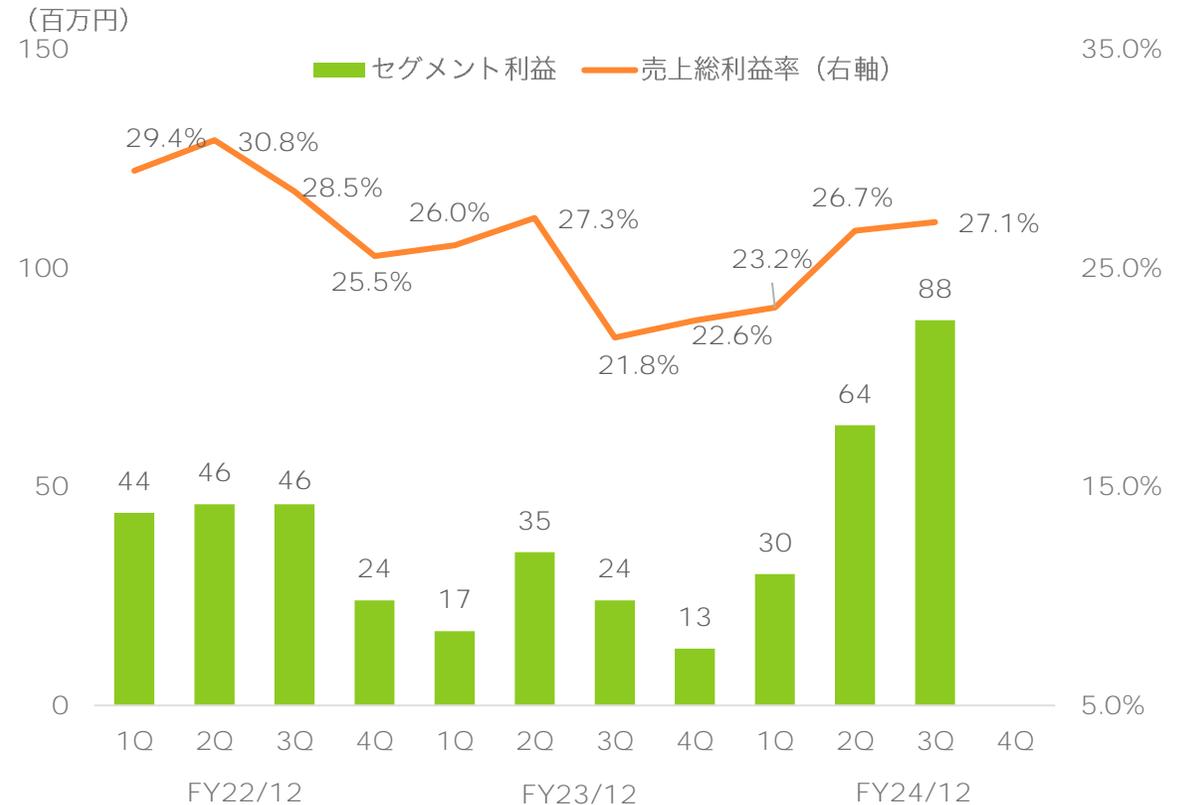
ITエンジニア採用は一巡も、高収益案件獲得等により利益が大きく増加

区分別売上高推移



✓ソリューションSの3Q会計期間売上高は5.1億円 (YoY+22.7%)
 ✓ITエンジニア数が上場後初のQoQで△6人減したことにより売上も△0.6%減、減理由は主に先期採用者のミスマッチによるものの来期リカバリーで課題視はせず
 ✓引き続き受託案件に拘らず高収益案件の受注に注力した結果、IT技術者派遣売上は4.0億円 (+8.2%) に対して受託開発売上は1.1億円 (+129.8%) となるもこちらも課題視はせず

セグメント利益・売上総利益率推移

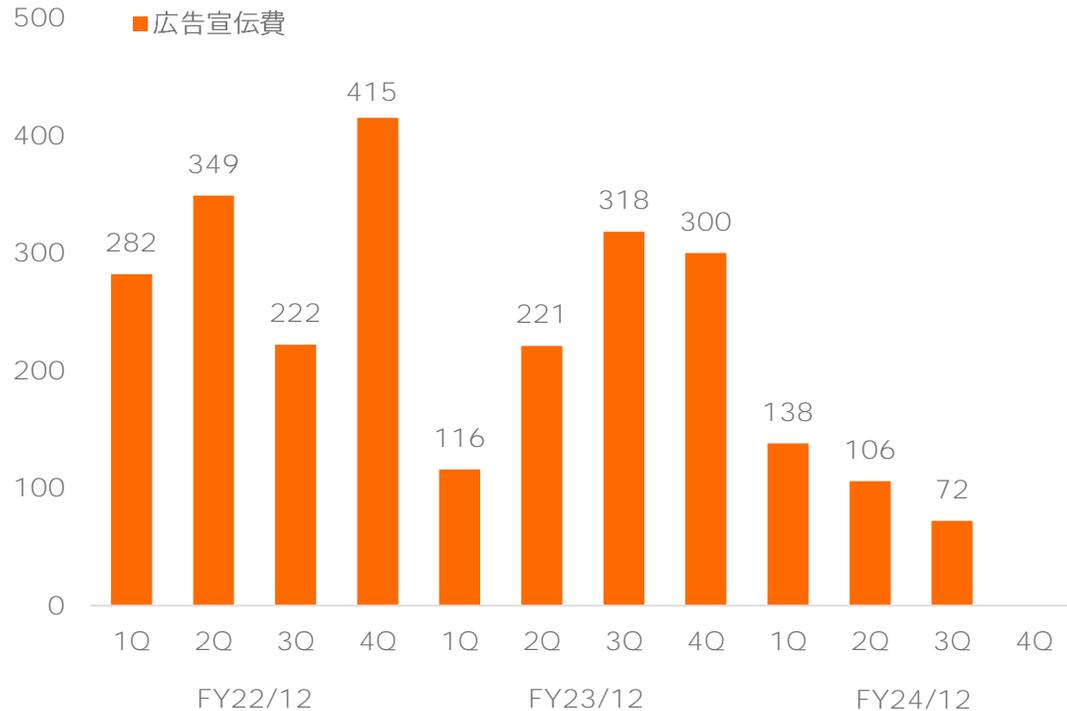


✓ソリューションSの3Q会計期間セグメント利益は、売上の増加に加えて採用費の低減等もあり0.8億円 (YoY+264.0%) と過去最高を記録
 ✓売上総利益率は、開発人材投資を進めたことによるコスト増がある一方で、高収益案件の受注に注力したことが奏功し、YoYで5.3ptの大幅な上昇

持続的な成長のため、広告宣伝投資・開発人材投資を戦略的に実行

広告宣伝投資推移

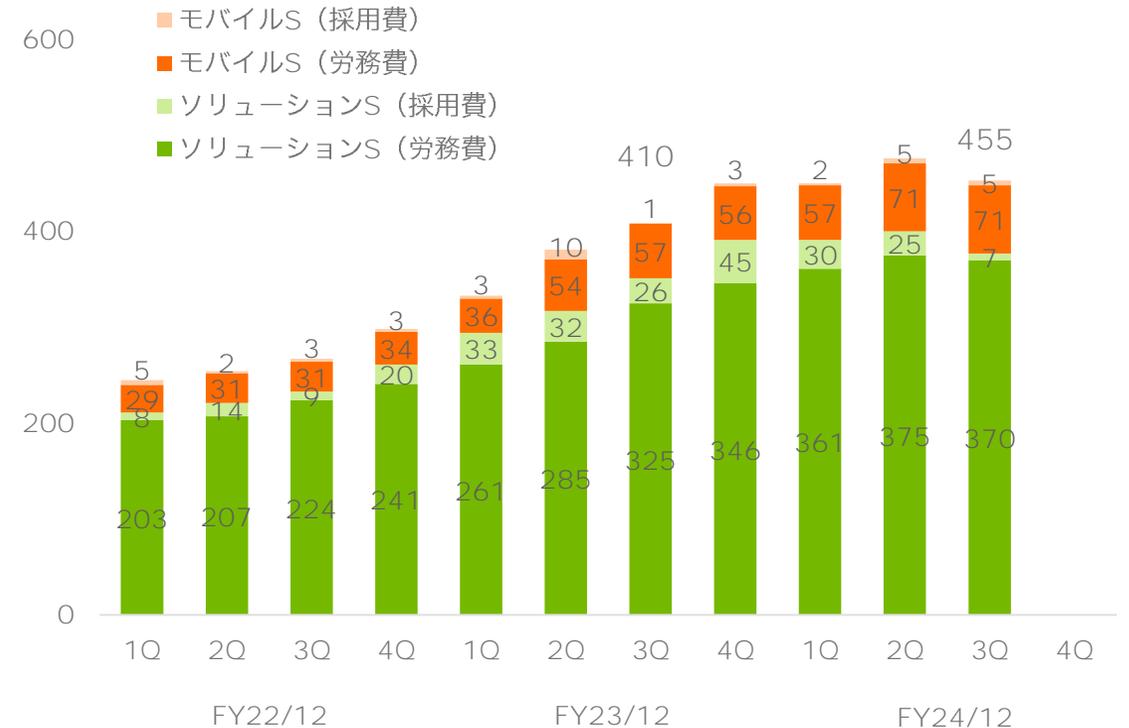
(百万円)



- ✓ 3Q会計期間の広告宣伝費は0.7億円 (YoY△77.2%) と大幅に減少
- ✓ 広告宣伝費はモバイルSで発生、1DAU当たりの売上高を重視し、時機を見た機動的な広告投資を実行するも、アプリ広告売上不振に伴い、優先度低い分から計画より0.4億円削減

開発人材投資推移

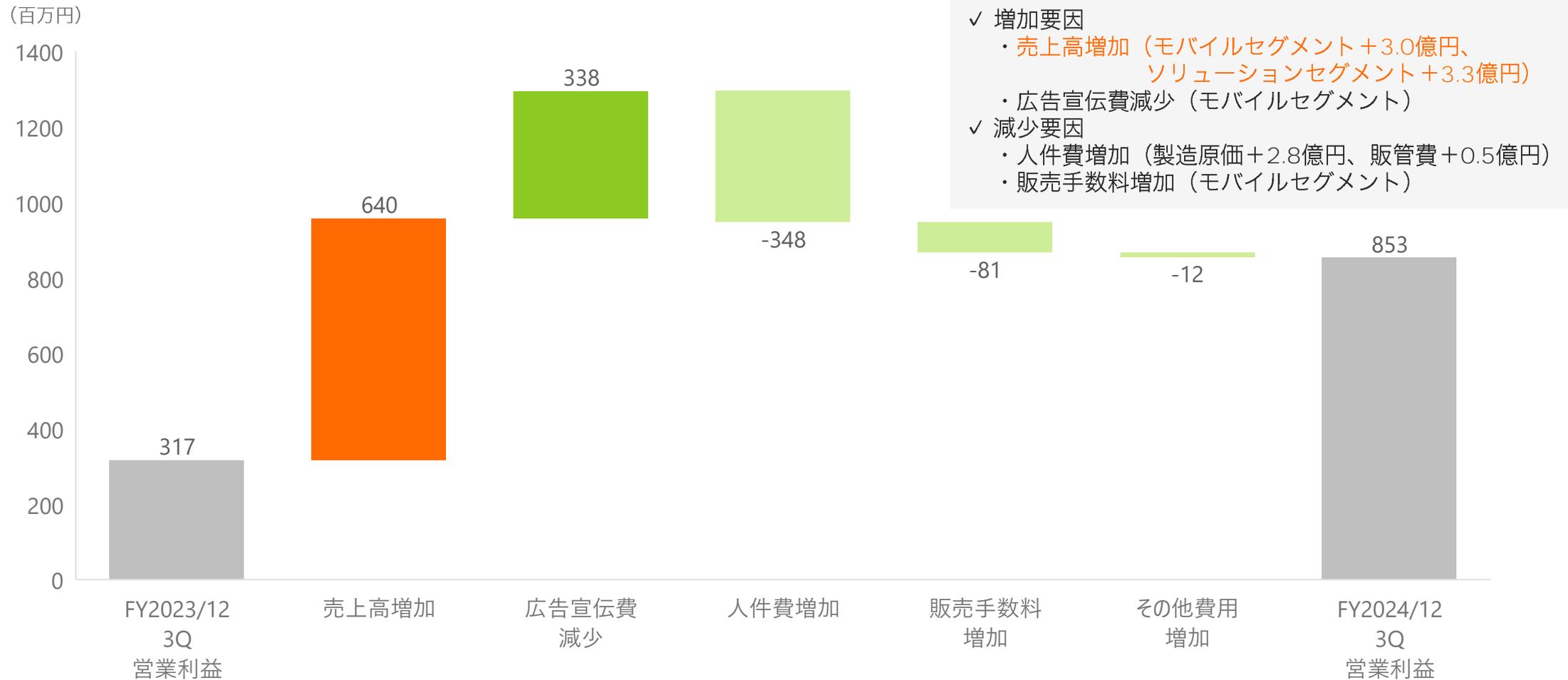
(百万円)



- ✓ 3Q会計期間におけるモバイルSの開発人材投資額は0.7億円 (YoY+32.0%)
- ✓ ソリューションSの開発人材投資額は3.7億円 (YoY+7.5%) であるが、QoQベースでは採用費・労務費共に減
- ✓ QoQ採用費減は採用前倒し効果によるもの、そしてQoQ労務費減は主に先期採用者のミスマッチによる退職者増によるもの

売上高の増加及び広告宣伝費の削減効果により、大幅な増益を達成

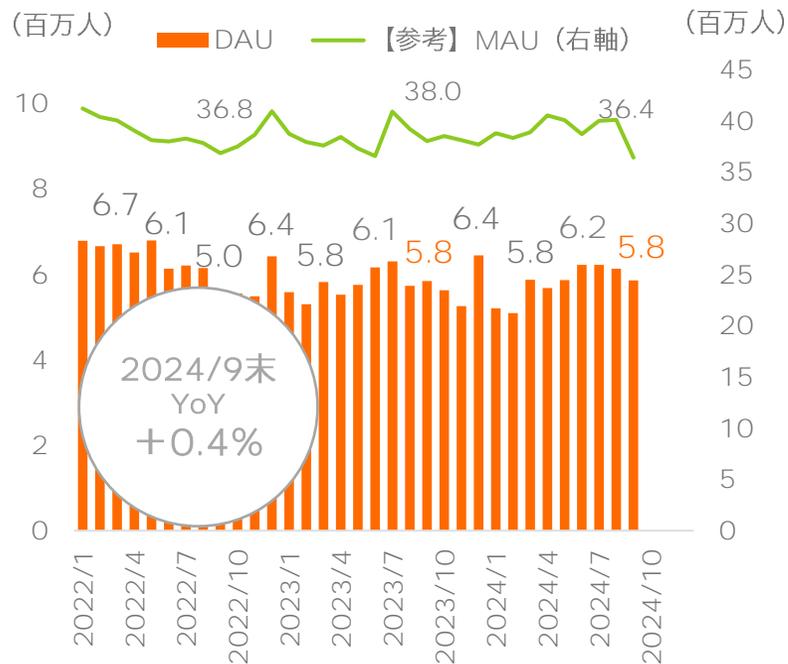
営業利益の増減要因分析 (FY2023/12 3QとFY2024/12 3Qとの比較)



サブスクリプション契約数は加速度的に増加し、成長ドライバーに

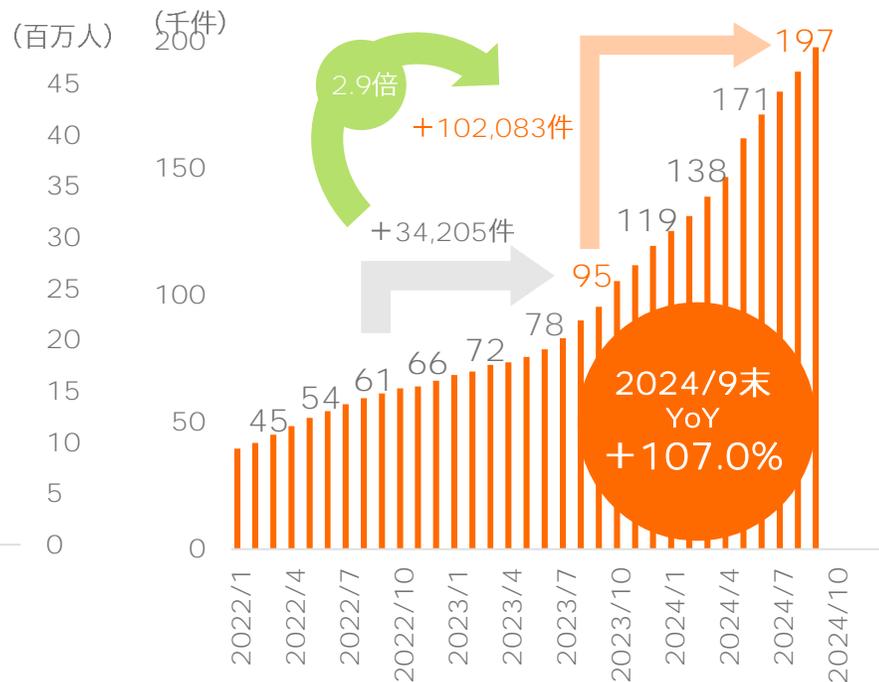
モバイルセグメント

DAU (日次アクティブユーザ)



✓ 3Q末のDAUは5,865,402人 (YoY+0.4%) と引き続き高い水準を堅持しているため、アプリ広告の安定的な売上ベースの創出にはほぼ影響無し

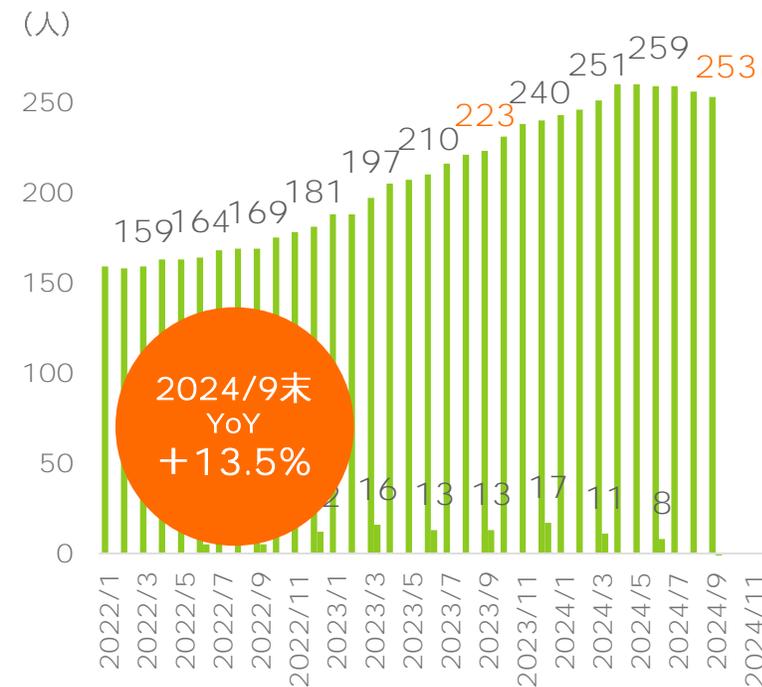
サブスクリプション契約数



✓ 3Q末のサブスク契約数は197,523人 (YoY+107.0%) と1年前と比較すると約3倍の速度で増加しているものの、修正計画24.5万件に対してややショート気味、但しプレの範囲内のため課題視はせず

ソリューションセグメント

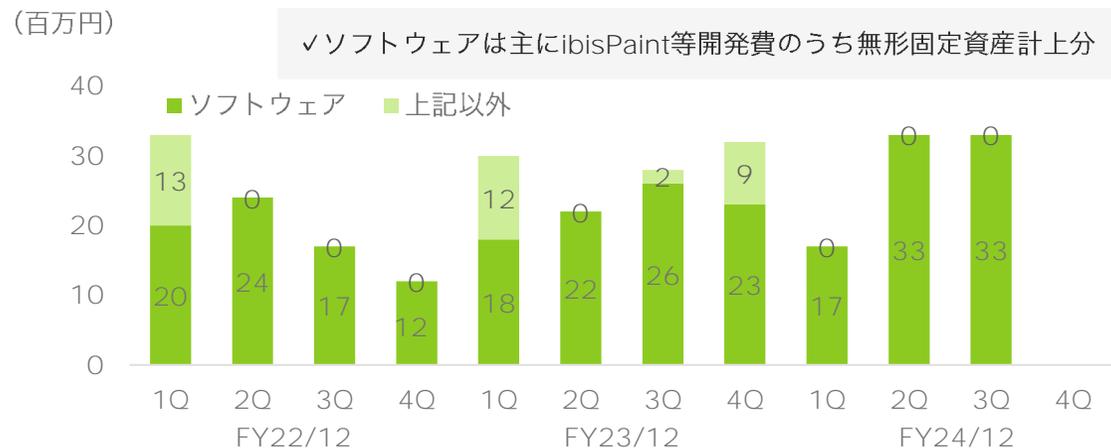
ITエンジニア数



✓ 3Q末のITエンジニア数は、期初の方針変更（採用前倒し）により、253人 (YoY+13.5%) まで増加したものの、主に先期採用者のミスマッチによりQoQで△6人減

投資の中心はソフトウェア資産、機能強化継続のため減価償却費は増加傾向

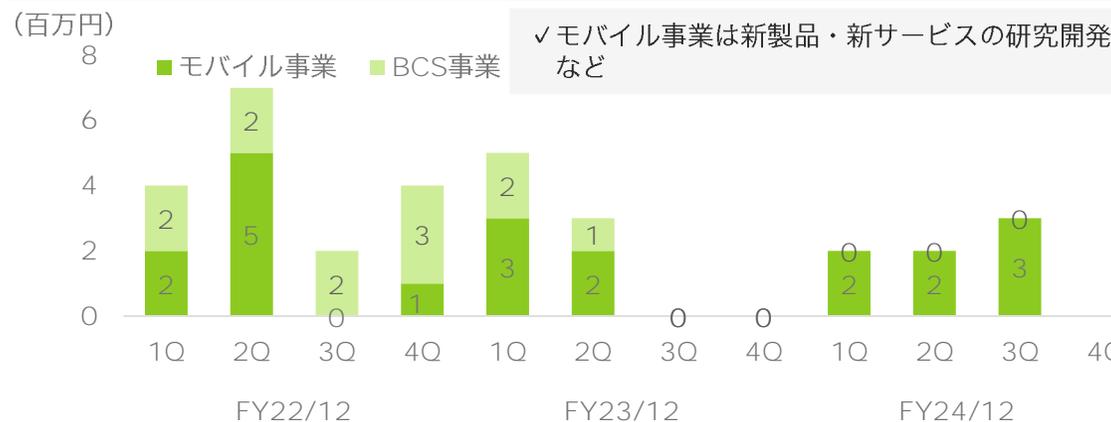
設備投資額推移



減価償却費推移



研究開発費推移



ドル円為替レート



ibisPaint Ver.12.2.0リリース プレミアム限定を含む5つの新機能

ユーザ待望の「作品フォルダ機能」



- ✓ マイギャラリーで作品をフォルダごとに整理できる機能
- ✓ お気に入りの作品をまとめたり、漫画原稿をフォルダにまとめて管理できるなど、ヘビーユーザであるほど嬉しい機能
- ✓ 従前より要望が多かった機能を有料のプレミアム会員限定のサービスとしてリリースした、有料ユーザの新規獲得に向けた利便性向上のための新機能

AI（人工知能）を活用した「水彩フィルター」



- ✓ 写真やイラストを水彩画の風合いで加工できる機能
- ✓ AI技術を活用したフィルターで、瞬時に水彩画風のタッチへ変換が可能
- ✓ スライダーで彩度を調整できるなど、指先での簡単な操作で繊細な色味の調整を可能に
- ✓ 本機能と左記の作品フォルダ機能の他にも、プレミアム会員限定機能として「デイリーランキング選択機能」を追加
- ✓ この他「描画物レイヤー選択機能」「フローティングレイヤーウィンドウ」の2つの新機能は無料会員でも利用可能で、有料版とすみ分けをしつつ、無料機能も充実させている

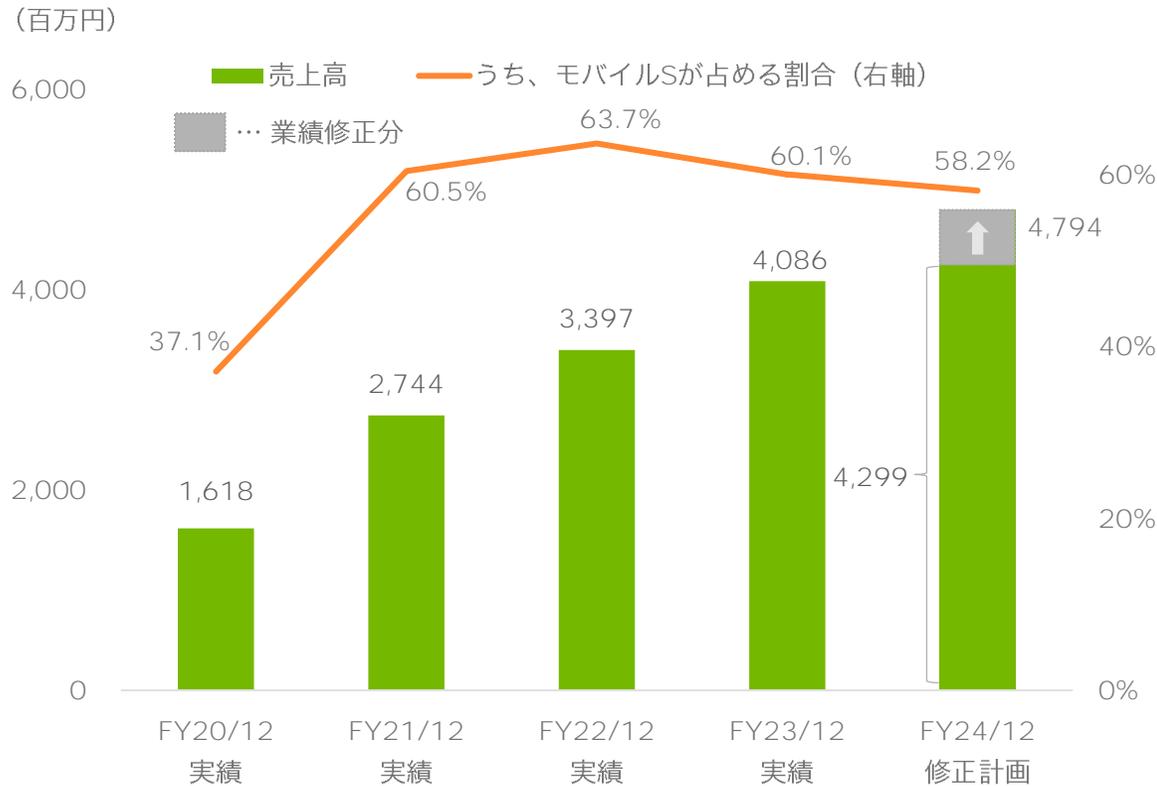
2. FY2024/12計画

売上利益共に修正計画をやや下振れを予想もサブスク売上は前年比倍増見込

	FY2023/12 実績	FY2024/12 当初計画	FY2024/12 修正計画	YoY (当初計画比)
売上高	40.8億円	42.9億円	47.9億円 (+4.9億円)	+17.3% (+11.5%)
営業利益	4.3億円	9.5億円	11.6億円 (+2.1億円)	+168.4% (+22.2%)
営業利益率	10.6%	22.2%	24.3% (+2.1pt)	+128.7% (+9.6%)
ibisPaintシリーズ サブスク売上	3.3億円	5.1億円	7.1億円 (+1.9億円)	+116.7% (+38.3%)

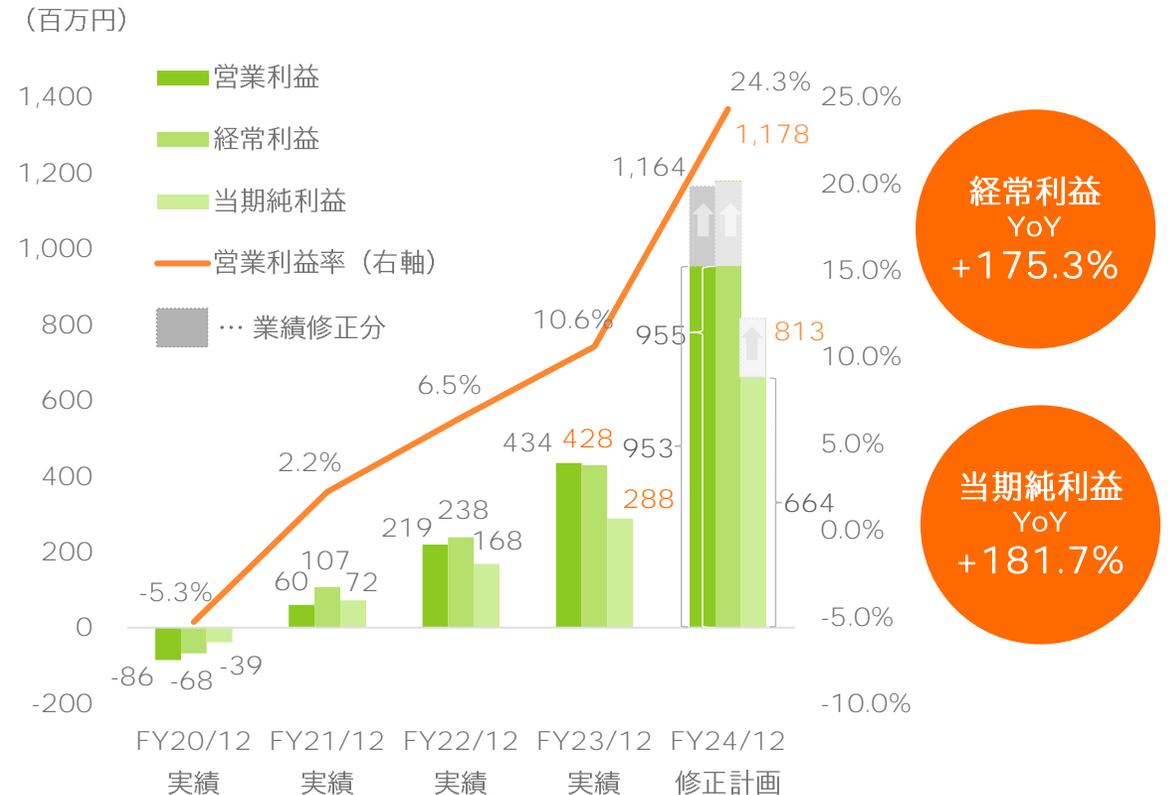
各種利益は前期比2.5倍以上を予想するも、修正計画をやや下回る見通し

売上高推移



✓売上高は47.9億円 (YoY+17.3%) へ上方修正するも、3Q開示時点ではやや下回る見通し
 ✓モバイルSが占める割合は60%前後を堅持

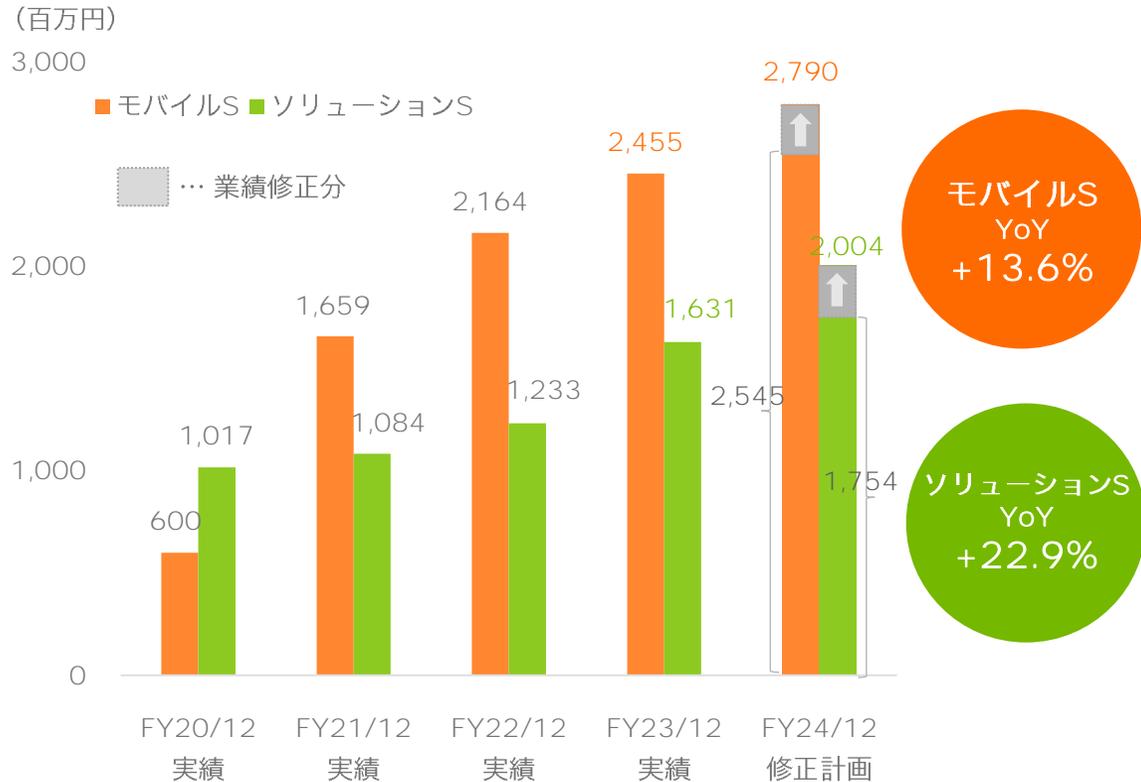
各種利益推移



✓営業利益は11.6億円 (YoY+168.4%)、経常利益は11.7億円 (+175.3%)、当期純利益は8.1億円 (+181.7%) へそれぞれ上方修正するも、3Q開示時点ではいずれもやや下回る見通し

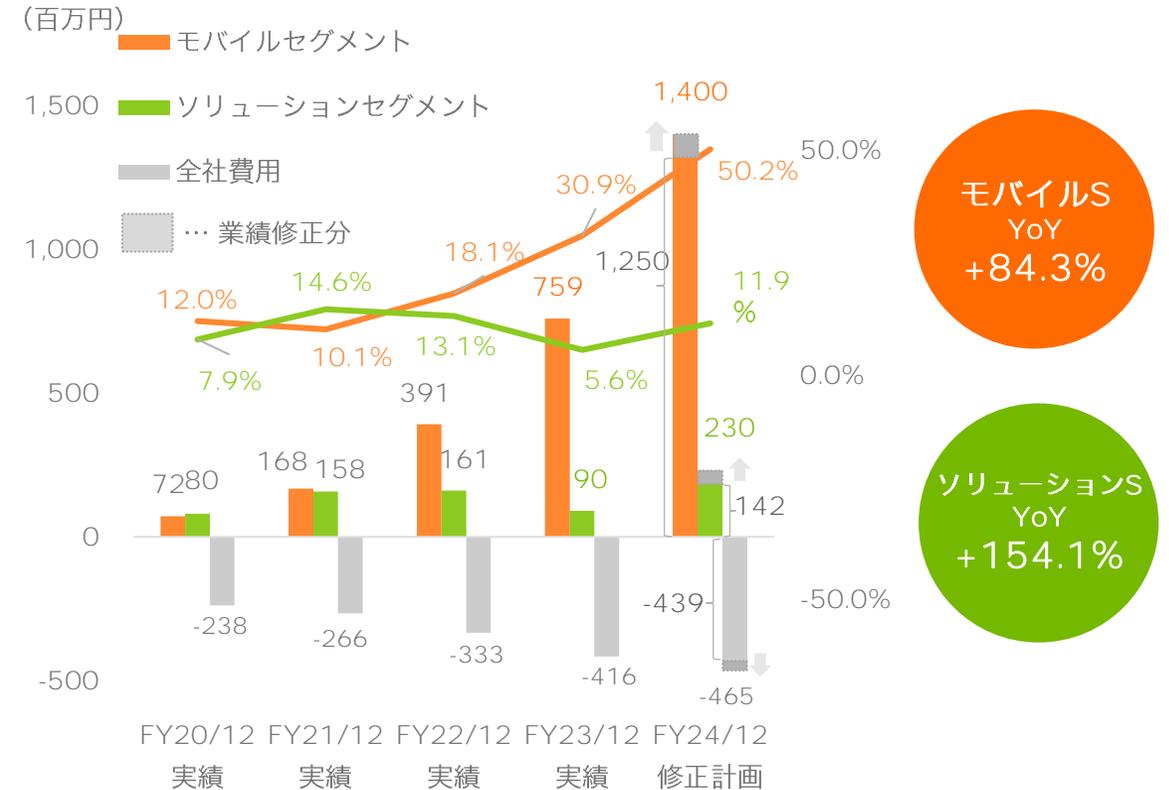
両セグメント、売上高・利益共に過去最高額を計上する見通しは変わらず

売上高推移



- ✓ モバイルSは27.9億円 (YoY+13.6%)、ソリューションSは20.0億円 (+22.9%) へそれぞれ上方修正するも、3Q開示時点ではモバイルSはやや下回る見通し
- ✓ モバイルSは為替円安効果に加え、想定以上のサブスク転換効果が、ソリューションSは開発人材の採用前倒し効果と高収益案件注力効果が、それぞれ上方修正の要因
- ✓ モバイルSの下期の想定為替レートは仲値152.8円 (TTB151.8円、TTS153.8円)

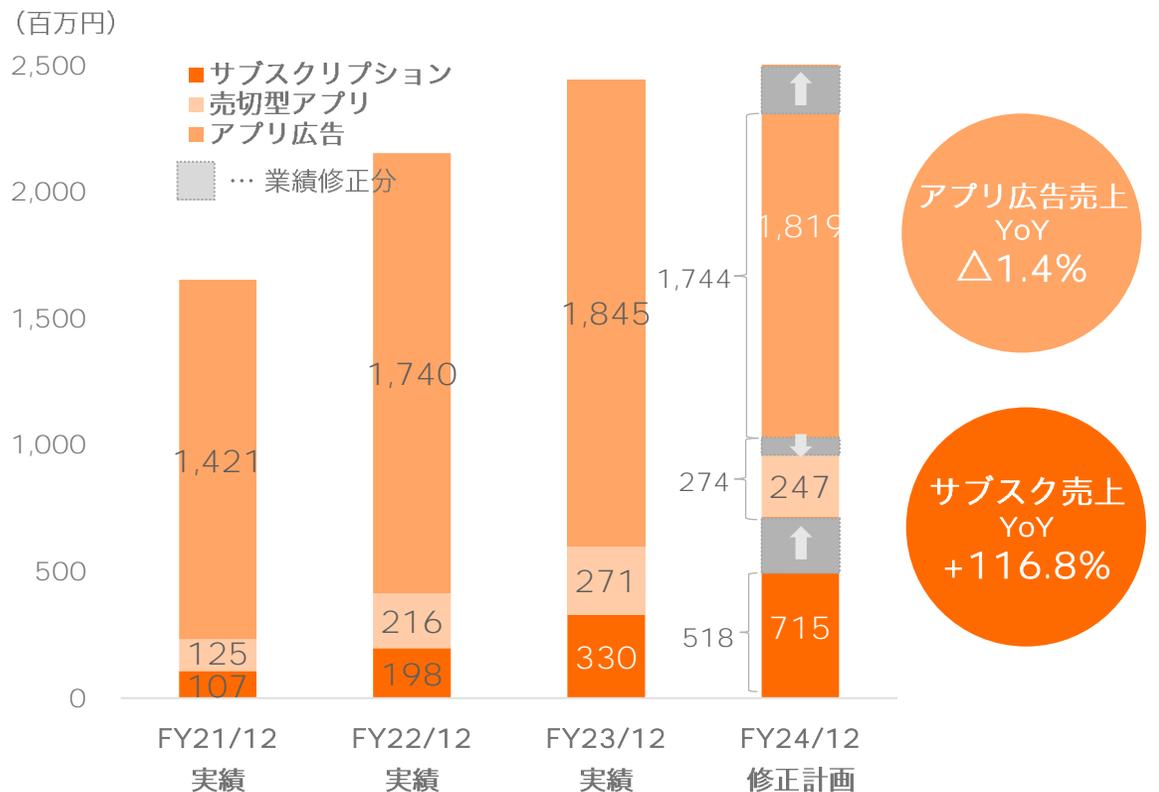
セグメント利益推移



- ✓ モバイルSのセグメント利益は14.0億円 (YoY+84.3%) と上方修正するも、3Q開示時点ではやや下回る見通し、広告宣伝費は修正計画4.7億円から約1億円投資を抑制する予定
- ✓ ソリューションSのセグメント利益は2.3億円 (+154.1%) と上方修正

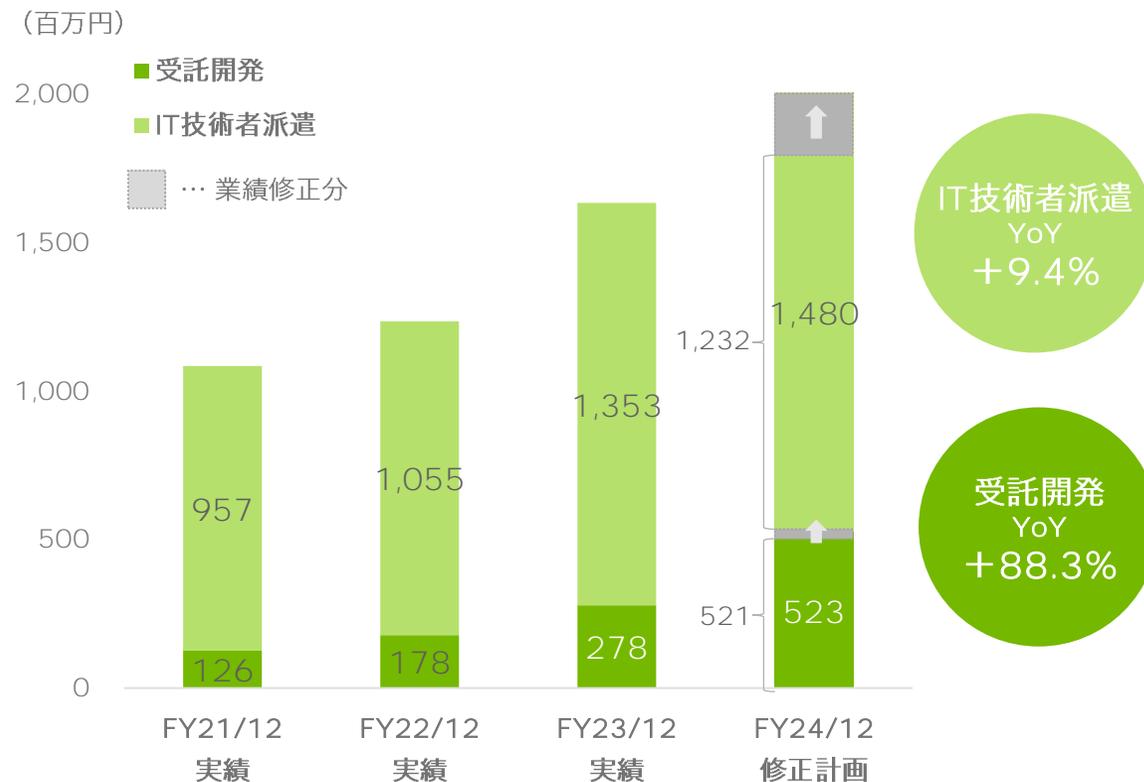
モバイルはサブスクリプション、ソリューションは受託開発が成長ドライバー

モバイルセグメント



- ✓サブスク売上は7.1億円 (YoY+116.8%)、アプリ広告売上は18.1億円 (Δ 1.4%) 上方修正したが、3Q開示時点ではそれぞれやや下回る見通し
- ✓サブスクは本格的な成長ドライバーへと進化中、PC版のサブスクも好調な滑り出し
- ✓売切型アプリ販売の減少は想定以上にサブスクへの誘導が進んだことが理由
- ✓モバイルSの下期の想定為替レートは仲値152.8円 (TTB151.8円、TTS153.8円)

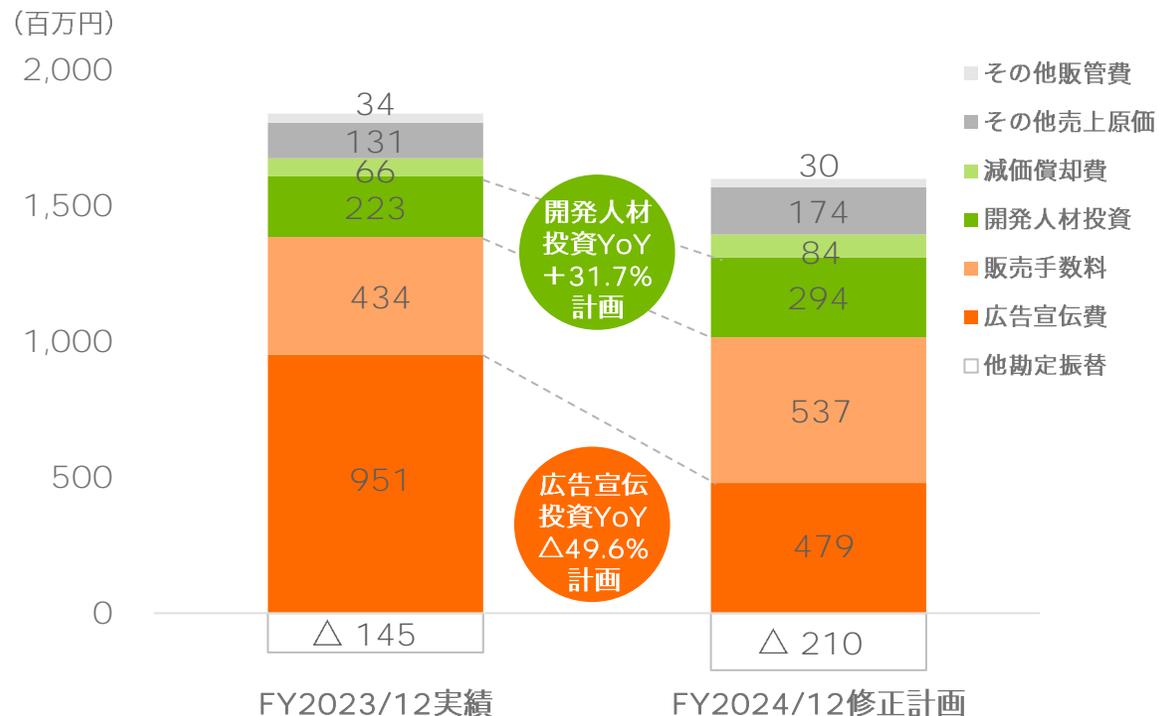
ソリューションセグメント



- ✓受託開発は5.2億円 (YoY+88.3%)、IT技術者派遣は14.8億円 (+9.4%) とそれぞれ上方修正
- ✓受託開発は、客先常駐で開発を支援する準委任契約系サービスを注力
- ✓Sler化に拘りつつも、利益率を最重要視する方針で営業政策を実行

広告宣伝投資は1/2へ低減するも、開発人材投資は両セグメント共に継続

モバイルセグメント



✓新規ユーザ獲得のための先行的な海外プロモーション投資のフェーズを超えたため、広告宣伝投資は4.7億円 (YoY Δ 49.6%) と約1/2に減少する計画だったものの、3Q開示時点ではアプリ広告売上不振により4.7億円から約1億円投資を抑制する予定

✓開発人材投資は強化継続のため2.9億円 (+31.7%) と期初計画比+0.2億円増加

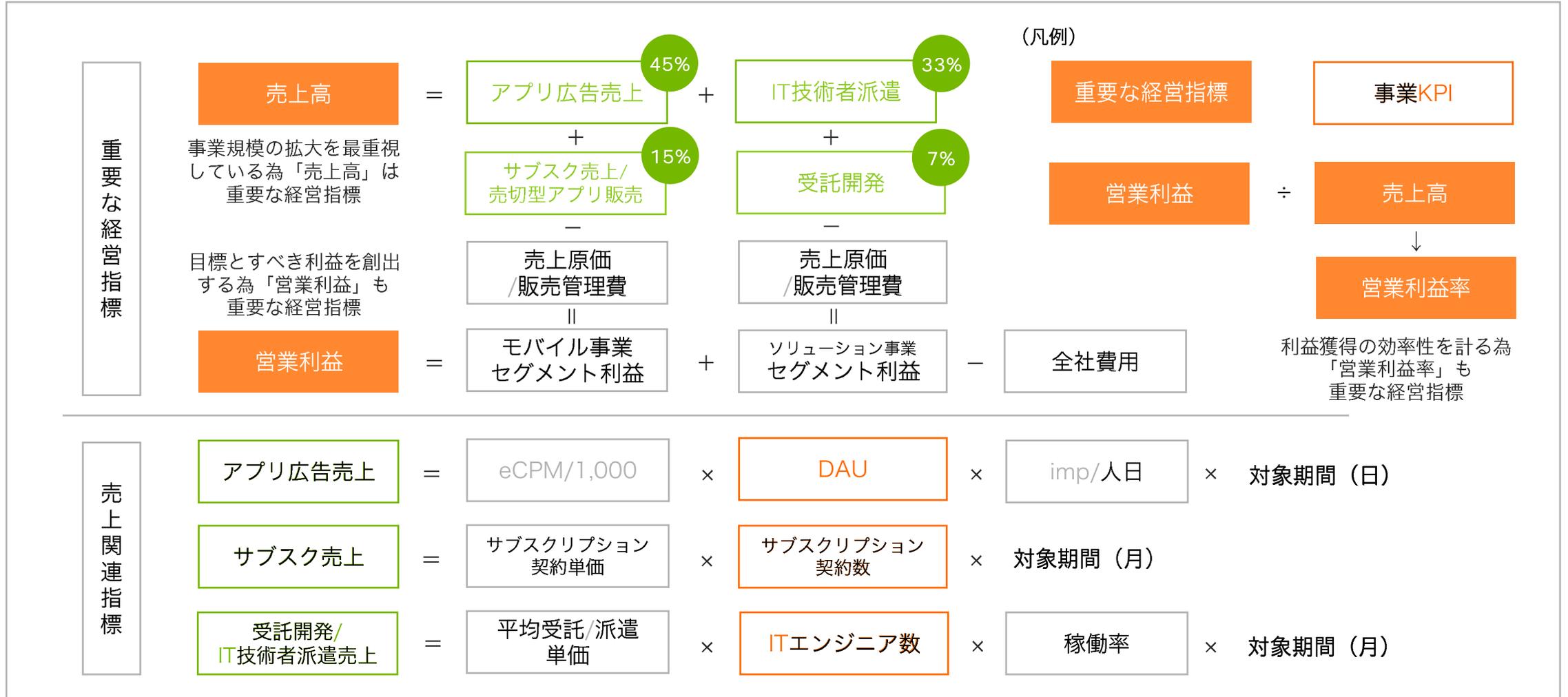
ソリューションセグメント



✓開発人材投資は15.5億円 (YoY+14.7%) の計画と、期初計画比+1.8億円増加

✓FY2023/12に80人ものITエンジニアを大量採用したため、純増3人の243人は変更無しだったものの、3Q開示時点では主に先期採用ミスマッチによりYoY減の見込

シンプルな経営指標と持続的成長のための事業KPI



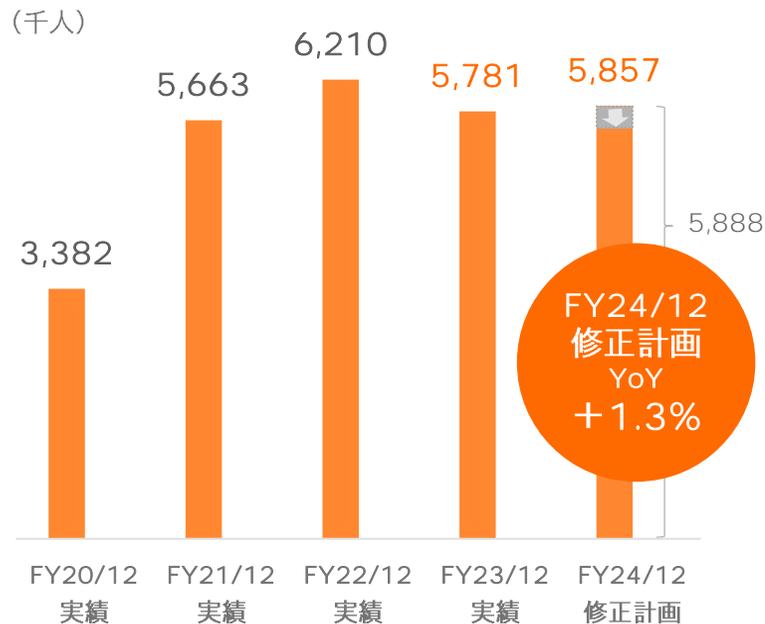
※ 白抜き丸印のパーセンテージは売上高比率を表し、2023/12期（実績値）の数値。
 ※ eCPMとは「effective Cost Per Mille」の略で、広告表示1,000回あたりの事実上の費用（当社にとっては売上単価）を指す。
 ※ DAUは「Daily Active Users」の略で一日あたりのアクティブユーザを表す。
 ※ impとは「impression」の略で、広告表示回数のこと。ここでは人日で割り戻した一人あたり且つ一日あたりの広告表示回数を表す。

増加が顕著なサブスクリプション契約数、通期では24万件をやや下回る見込

モバイルセグメント

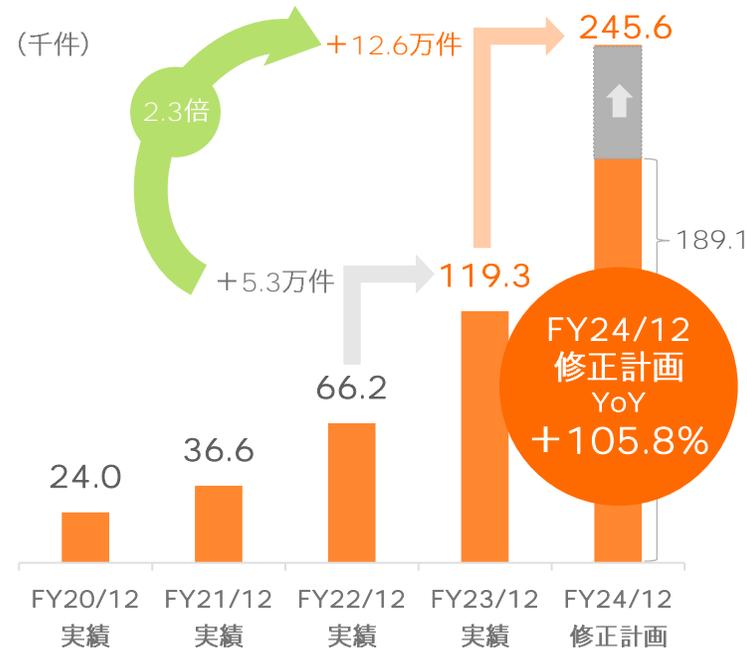
ソリューションセグメント

DAU



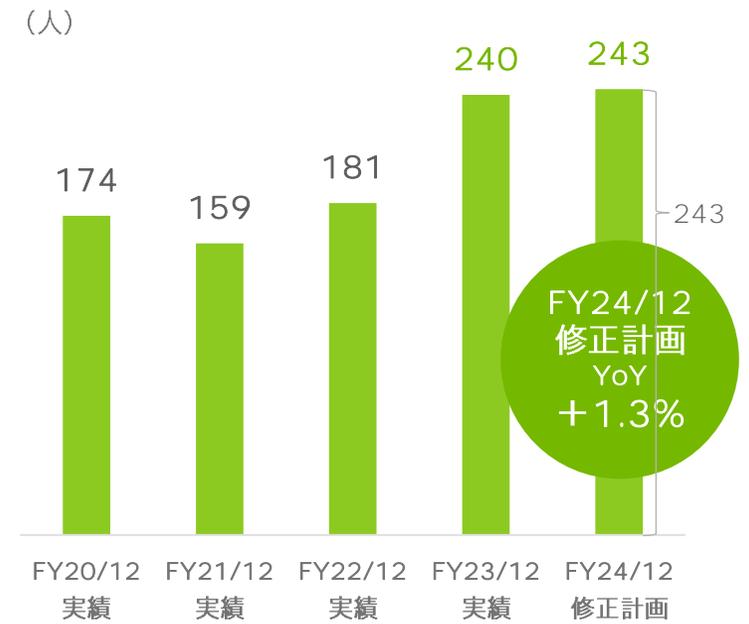
✓ DAUは、想定以上の2Q積上効果を考慮し、平均5,857千人 (YoY+1.3%) と引き続き安定的な水準を堅持できるものと計画

サブスクリプション契約数



✓ サブスク契約数も、想定以上の2Q積上効果を考慮し、当初計画より56千件上振れの245.6千件へ大きく上方修正したものの、3Q開示時点ではやや下振れを予想

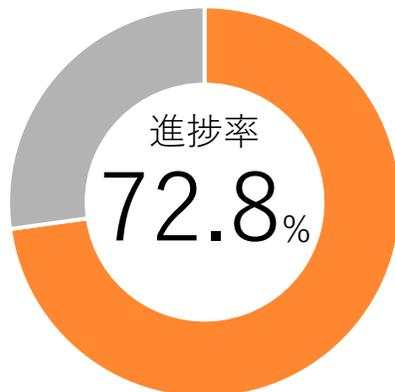
ITエンジニア数



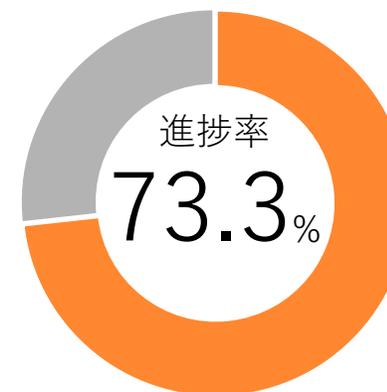
✓ ITエンジニア数は、2Q末では259人 (YoY+23.3%) まで増加したが、下期の退職者数を保守的に見積り、当初計画と同様の243人 (YoY+1.3%) と据置だったものの、3Q開示時点では主に先期採用ミスマッチによりYoY減の見込

売上高・各種利益共に3/4弱の進捗率、いずれも修正計画をやや下振れる予想

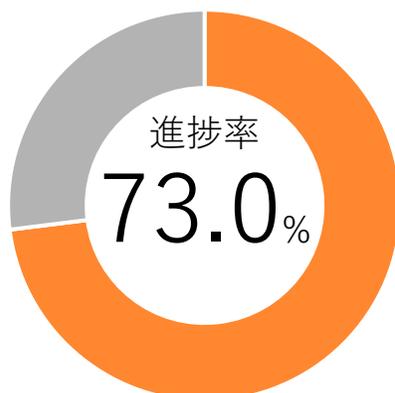
売上高



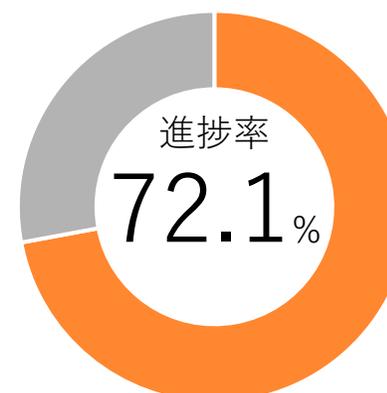
営業利益



経常利益



当期純利益



- ✓売上高・各種利益いずれも、上方修正後の通期予想の3/4を若干下回る進捗状況
- ✓モバイル、ソリューションの両セグメントとも4Qで売上利益の拡大を目指すも、3Q開示時点ではモバイルはやや下振れを予想

今期配当金40円に変更無し、来期配当性向の5%引き上げを決定

FY2023/12 実績	FY2024/12 当初計画	FY2024/12 修正計画	YoY (当初計画比)
-----------------	-------------------	-------------------	----------------

1株当たり配当金

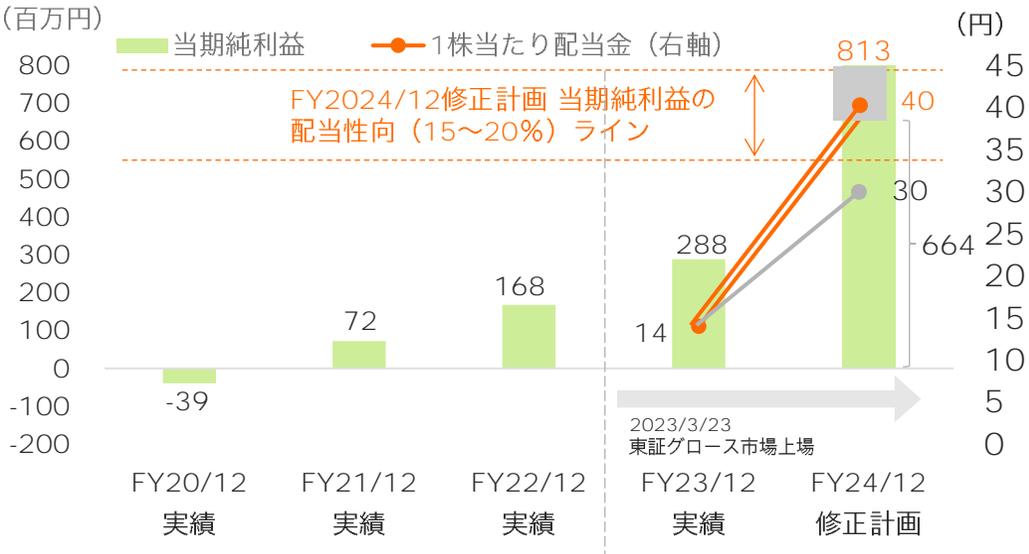
14円

30円

40円
(+10円)

+185.7%
(+33.3%)

当期純利益及び1株当たり配当金推移



- ✓ 来期 (FY2025/12) の配当性向の目安は15~20%から20~25%へ+5%増とする方針に決定
- ✓ 今後も成長投資と配当還元のハイブリッド方針を継続

3.事業計画及び成長可能性に関する事項

1) 会社概要

MISSION

モバイル**無双**で

世界中に“**ウォ!**”を創り続ける
delivering **WOW** experience on mobile

アイビスはモバイルに精通した技術者集団

イラストは 言語も 民族も 宗教も ジェンダーも関係ない

モバイルペイントアプリで世界のコミュニケーションを創造する

VISION

Boost Japanese Tech to the World

アイビスは世界での Made in Japan のプレゼンスを上げていく

VALUE



EXPERTS

高い技術の
エキスパート集団

最新の技術を習得し続け、
高度な技術のエキスパート
集団であるという自覚を持ち、
社会の課題を解決する



SPEED

スピーディな
意思決定と実行

スピーディに動作するソフト
ウェアを開発するのみならず、
スピーディに意思決定を行い
実行する



CHALLENGE

継続的な
チャレンジ

スピードを緩めることなく
チャレンジし続けることにより、
新しい価値を創り出す

会社概要

会社名	株式会社アイビス ibis inc.
設立	2000年5月11日
資本金	387,636,077円
本店所在地	東京都中央区八丁堀一丁目5番1号
従業員数	345名（内、ITエンジニア数295名）
事業内容	モバイル事業、ソリューション事業（受託開発、IT技術者派遣）
許認可	労働者派遣事業 許可番号（派13-317592）
取締役	代表取締役社長：神谷 栄治 常務取締役：村上 和彦 取締役：丸山 拓也 取締役：安井 英和 取締役（監査等委員）：中山 靖之 社外取締役（監査等委員）：宮崎 陽平（公認会計士） 社外取締役（監査等委員）：近藤 直生（弁護士）
上場市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：9343）
決算日	12月末日
主要株主 （持株比率）	神谷 栄治（47.5%）



創業来20年以上、モバイルアプリ開発に注力

2000年5月	静岡県浜松市にて有限会社アイビス設立 (モバイル事業 開始)
2001年4月	愛知県名古屋市で株式会社へ組織変更 (ソリューション事業 受託開発サービス 開始)
2001年12月	特定労働者派遣 (特23-020430) 認定 (ソリューション事業 IT技術者派遣サービス 開始)
2002年10月	東京営業所開設
2005年6月	フィーチャーフォン用フルブラウザアプリ「ibisBrowser」リリース
2005年9月	フィーチャーフォン用フルメーラーアプリ「ibisMail」リリース
2007年3月	資本金を9592万5000円に増資
2008年9月	プライバシーマーク (PMS) 取得
2011年6月	「ibisPaint」の初代バージョンをリリース
2014年4月	大阪支社開設
2018年3月	労働者派遣事業 (派23-302244) 許可取得
2020年10月	「ibisPaint」ダウンロード数が全世界で1億突破
2021年12月	「ibisPaint」ダウンロード数が全世界で2億突破
2023年1月	「ibisPaint」ダウンロード数が全世界で3億突破
2023年3月	東京証券取引所グロース市場上場 (証券コード: 9343)
2024年5月	「ibisPaint」ダウンロード数が全世界で4億突破

神谷 栄治 / 代表取締役社長



1973年愛知県名古屋市生まれ

名古屋工業大学工学部電気情報工学科卒

小学生の頃からプログラミングが得意で、学生時代からオリジナルソフトウェアを企画から設計・販売し、起業のための資金を調達する

大学卒業後、開発者として数年間会社員経験をするもNTTドコモからのi-mode登場を機にモバイルの時代が来ることを予感し株式会社アイビスを設立

モバイルとソリューション、2つの事業を展開

アイビスは自社製品のモバイル事業だけではない
長年培ってきたモバイル開発技術・ノウハウを余すことなく企業に提供するソリューション事業も展開

モバイル事業

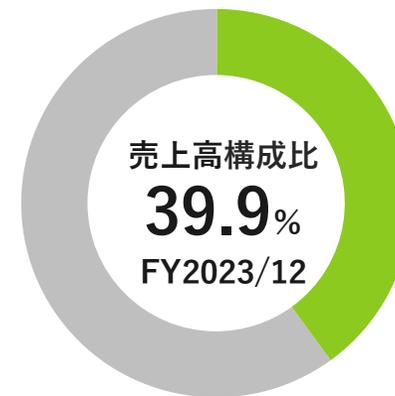


モバイルペイントアプリ
ibisPaintの開発/運営

収益性を重視した自社製品のセグメント

高成長事業

ソリューション事業



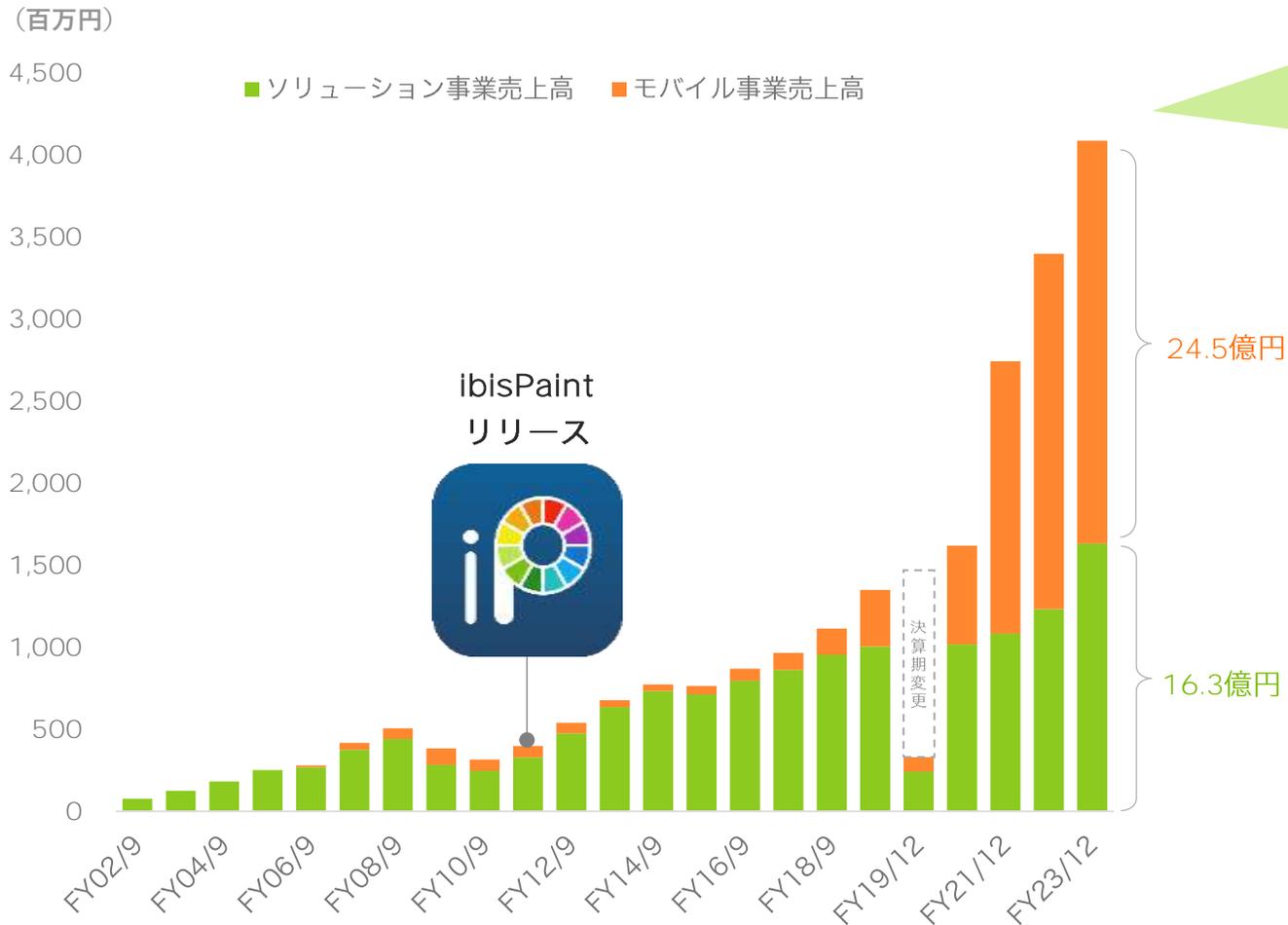
国内企業向けの
受託開発/IT技術者派遣

創業来高い評価を受ける会社基盤のセグメント

安定成長事業

売上高はFY2016/9以降、過去最高を更新中

売上高の設立来推移



FY2023/12
売上高
40.8億円

ソリューション事業の安定的な成長に加えて、
2011年のibisPaintのリリース、
海外ダウンロード数拡大により
モバイル事業が成長ドライバーに

※ FY2017/9からFY2019/9のモバイル事業売上高については、株式会社アイビスモバイルの売上高を表示（分社化中であったため財務諸表数値には含まれていない）。
 ※ 株式会社アイビスモバイルは、2016年12月1日に吸収分割契約により当社からモバイル事業に係る権利義務を承継した新設会社であり、2016年12月から2019年9月までモバイルペイントアプリ「ibisPaint」の開発／運営を行っていたが、株式上場を見据え、2019年9月30日に当社があらためて株式会社アイビスモバイルを吸収合併した。
 ※ FY2019/12は、決算日を9月末から12月末へ変更したことに伴い、当会計期間は12か月間ではなく3か月間となっている。

2) 事業特徴

モバイルペイントアプリ「ibisPaint」とは【モバイル事業】

「世界中のユーザに、思い思いの場所・タイミングで
自由にイラストを描いてほしい」
そんな気持ちから、充実した基本機能を無料で提供

新たな収益源としてのPC (Windows) 版も展開中

2022年6月
リリース



モバイルペイントアプリNo.1
のibisPaintユーザが更なる作
業環境の拡張をする際に使い
慣れたUIを選ぶことができる
デジタルイラストのファース
トアプリから、次の選択肢も
ibisPaintとなることを目指す

※製品ラインナップ詳細は
Appendix (P62) 参照

基本機能は無料で使い放題 さらなる高機能を有料会員へ提供

PC並みの高機能をモバイルに搭載

プロのイラストレーター等が使用するPCのペイントソフト
並みの高度な機能を搭載

AIやディープラーニングなど最先端の技術を活用

AI自動色塗り機能 (2017年)、AI超解像度機能 (2023年)、
AI背景透過機能 (2023年)、AI学習妨害機能・水彩フィルター
機能 (2024年) など今後も革新的な機能を開発予定

※括弧書きはリリース年

指で描く直感的な操作性とibisPaintで実現できる
クオリティを動画でご確認ください



「ibisPaint」の利用イメージ動画 (20秒)

19言語に翻訳され、世界200以上の国と地域にユーザを持つ

指一本で本格的なイラストが描けるスマホ/タブレット端末用ペイントアプリ

基本機能は無料

無料の基本機能はお絵描きユーザのファーストアプリとして。
有料会員にはさらに高度な機能を提供し、無料版との差別化も図る。

コミュニティ

ユーザが制作したイラストを自由に投稿できる「ibispaint.com」でイラストを見てもらう喜びから更なるエンゲージメントを創出。



海外ユーザ数

累計ダウンロード数の9割以上は海外からの利用。イラストの非言語的コミュニケーションで国境を越えて利用されるアプリ。

Z世代

始めてスマホを持つ中高生の最初のイラストアプリに。お絵描きだけでなく写真の加工や推し活など新しいトレンドにもマッチする。

高品質な無料ペイントアプリが多方面で高評価を得る

「スマホを使って指で描く」というペイントアプリの新しい常識を打ち立てたibisPaintはユーザの高い顧客満足度を実現し、さらに関連媒体での高評価や事業に対する賞を受賞



「ibisPaint」
アプリストア評価

AppStore 4.7 /5

Google Play 4.6 /5
※1



「ibisPaint」
YouTube登録者数

272万人
突破
※2



内閣府 クールジャパン・
プラットフォームアワード
2023

優秀賞
受賞
※3

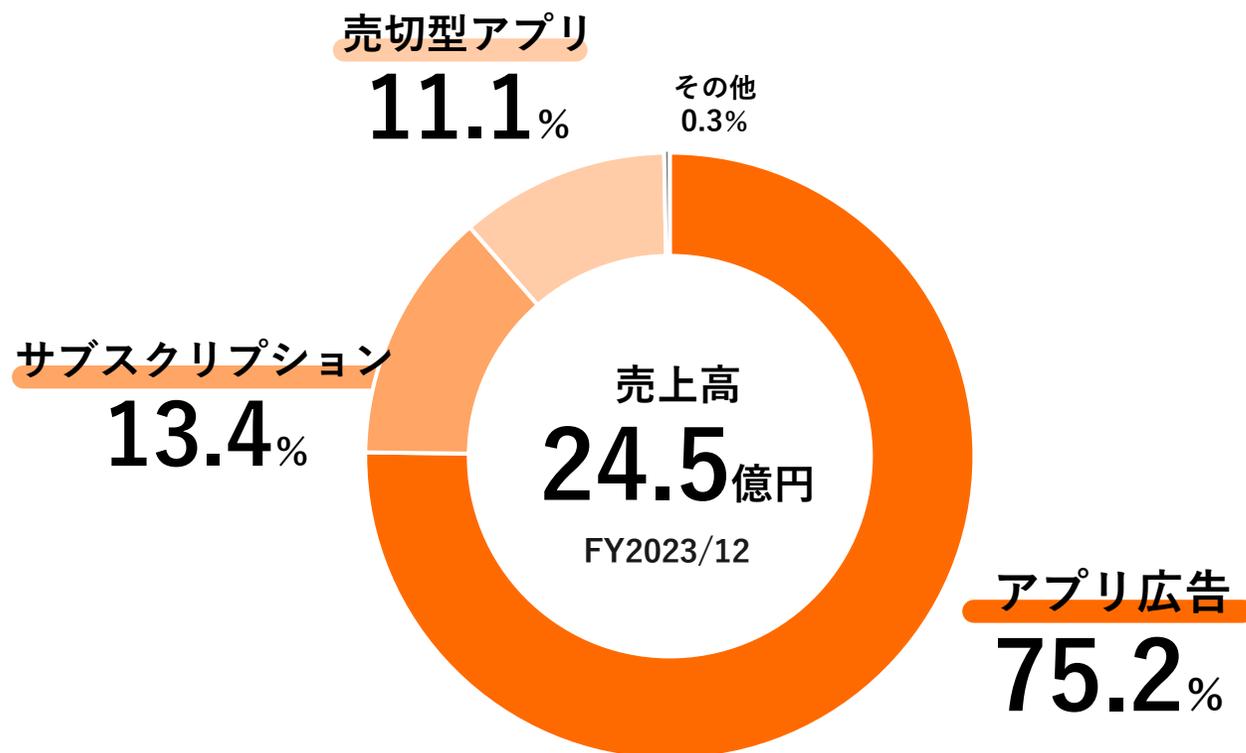


EOY 2023 Japan
東海・北陸地区

Accelerating部門
大賞
受賞
※4

アプリ広告売上を軸にしたフリーミアムモデル

モバイル事業売上構成



アプリ広告

- ✓ 無料版アプリ上において、複数のSSP (Supply Side Platform) 事業者からバナー広告や動画広告等を表示することによる収益化

サブスクリプション

- ✓ 広告非表示機能を含む追加機能や追加素材等が利用できるサブスクリプション型 (プレミアム会員) サービスの提供
- ✓ ユーザ課金による収益化

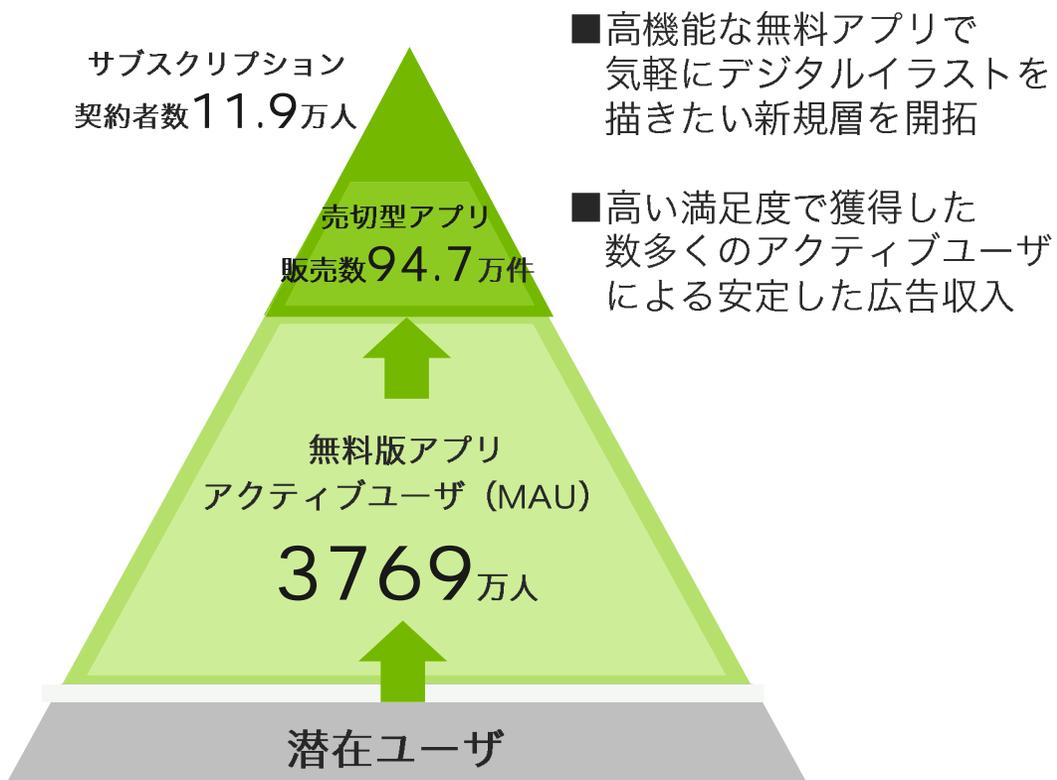
売切型アプリ

- ✓ 広告非表示機能付有料版アプリの提供
- ✓ 無料版アプリにおける広告除去機能アドオンの提供
- ✓ ユーザ課金による収益化

※製品ラインナップ詳細はAppendix (P62) 参照

現在は無料版ユーザへの広告配信が収益の柱

ユーザー構成

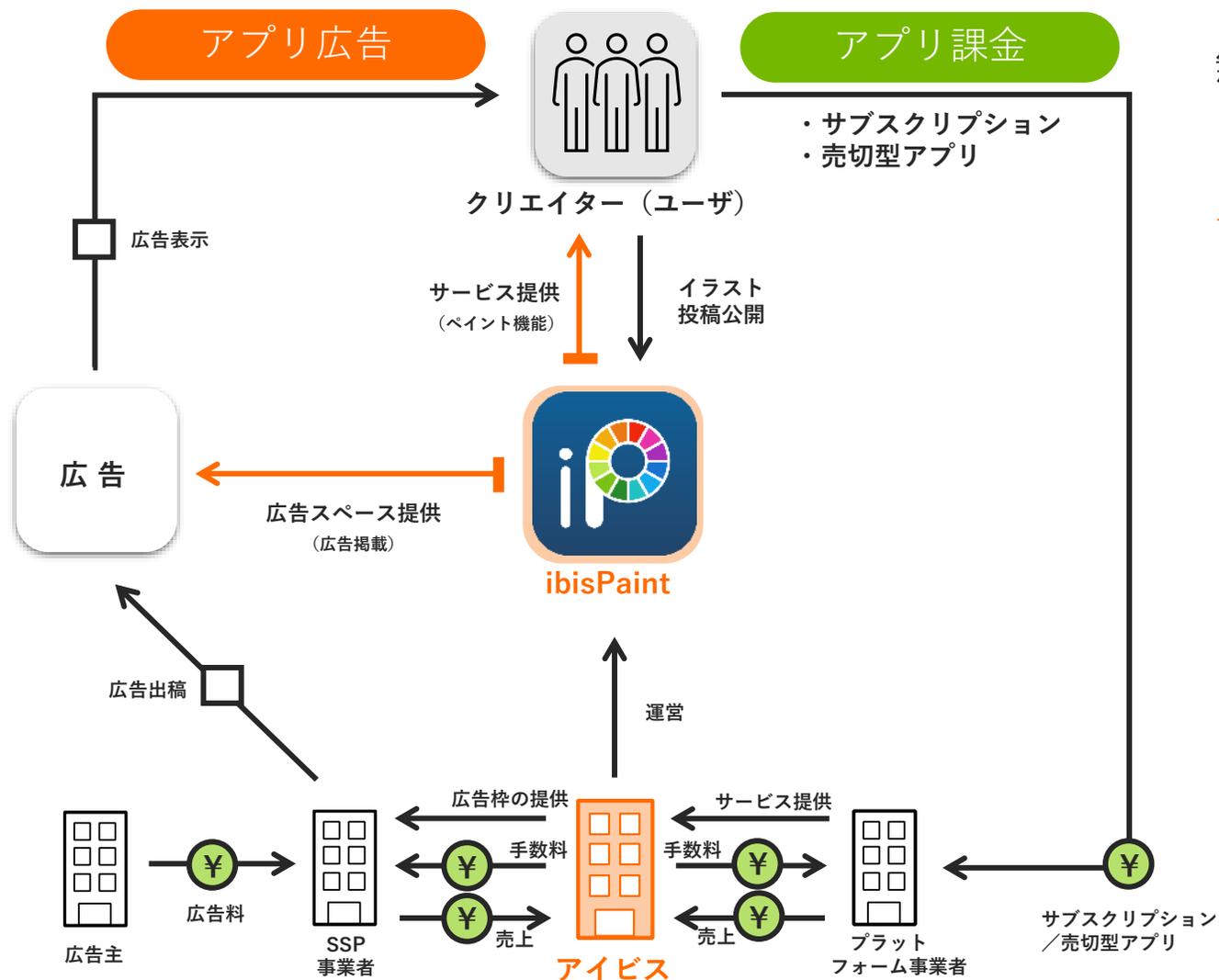


フリーミアムモデルの仕組み

原則無料のフリーミアムモデルだからこそ、アプリ広告売上を得られるため、高い費用をユーザから徴収しなくても豊富な機能を提供できる

高い満足度がさらなるアプリダウンロードに繋がり安定的な広告収入をもたらす

アプリ広告売上とアプリ課金収入のふたつが収益源



無料版向けのアプリ広告売上だけでなく、
 プレミアム会員サービスのサブスクリプション売上や
 売切型アプリ販売などのアプリ課金収入もあり、
 収益源の多様化を実現

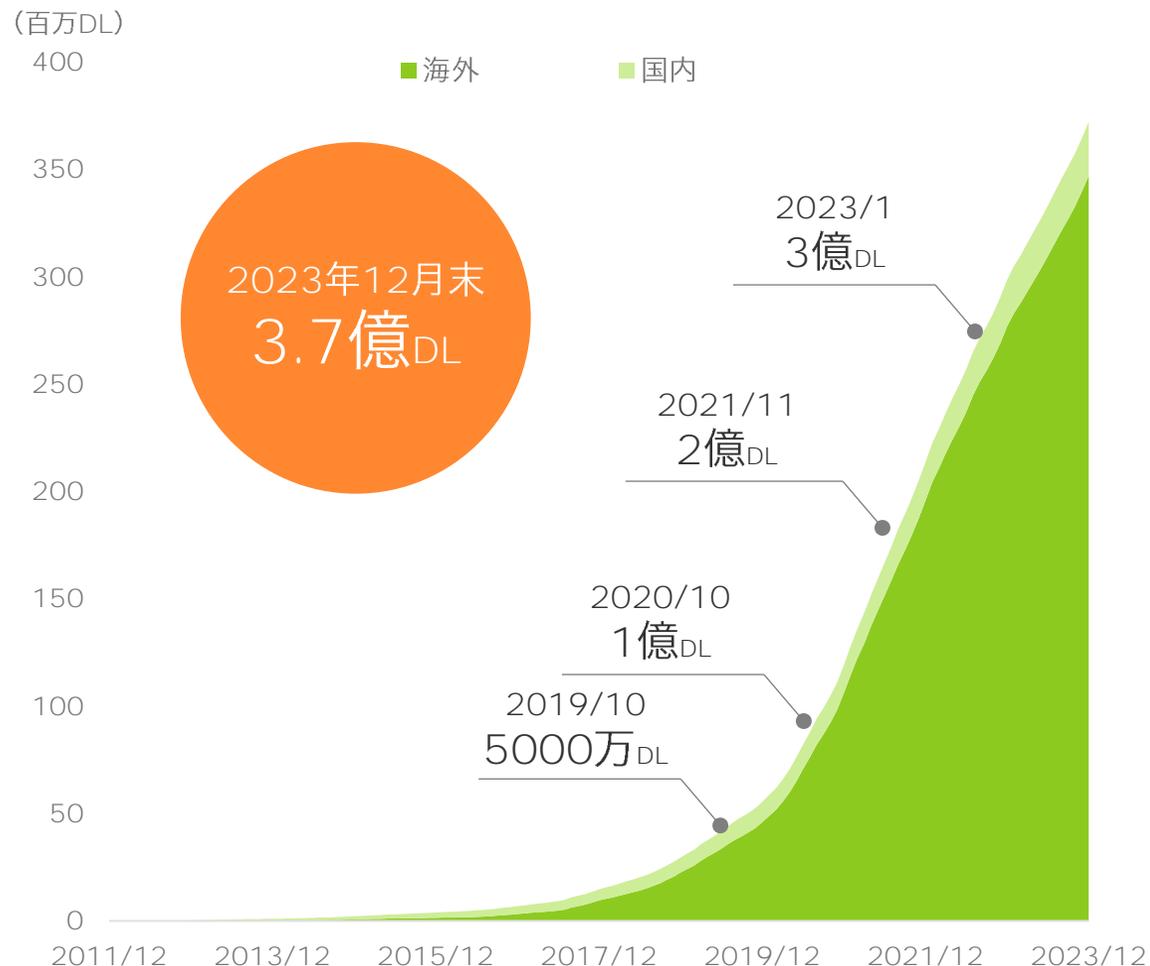
■ 主な取引先

- Google
- Apple
- GMOペイメントゲートウェイ株式会社

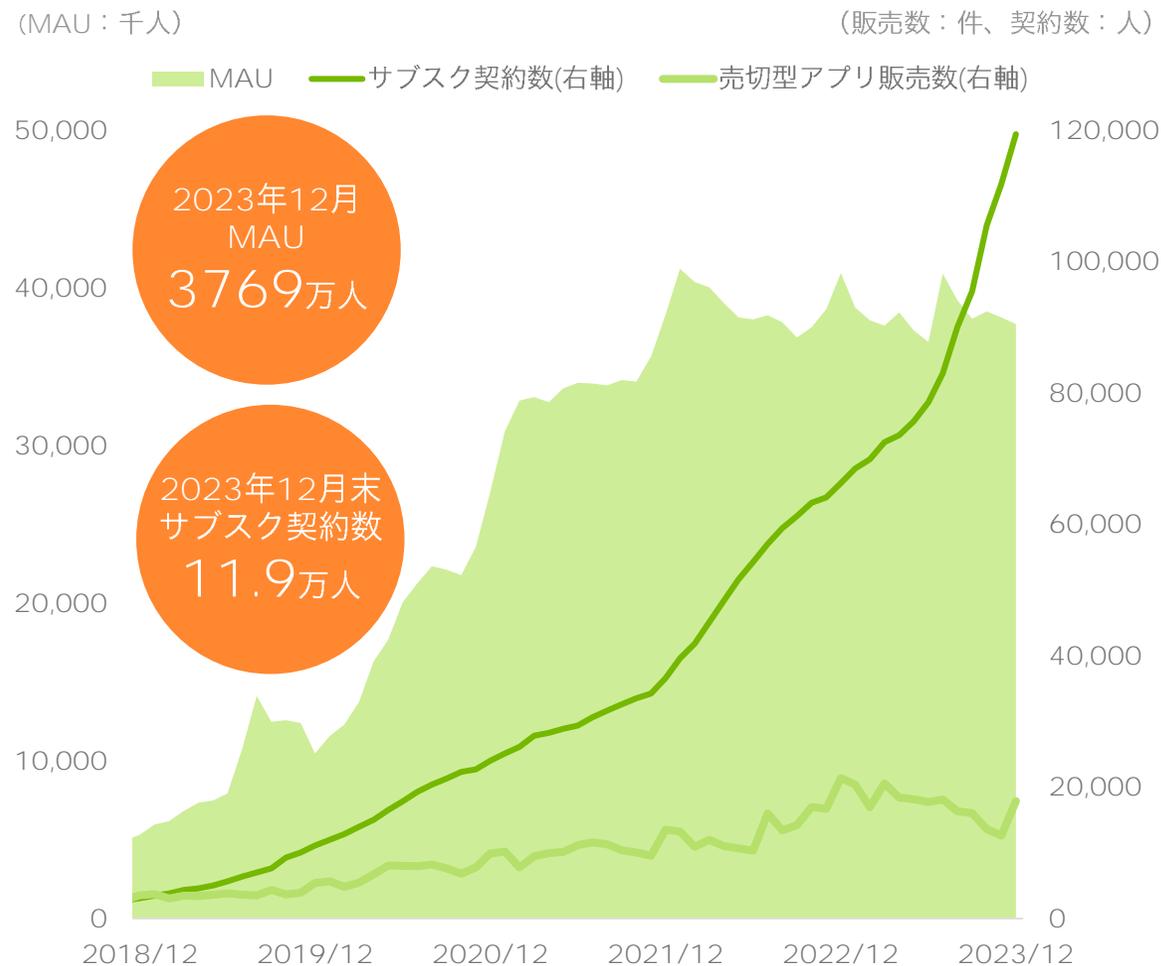
※ プラットフォーム事業者とは、「Google Play」を運営するGoogle LLCや「App Store」を運営するApple Inc.等のこと。

コアなデジタルペイントユーザの獲得・維持が収益の源泉

シリーズ累計ダウンロード数

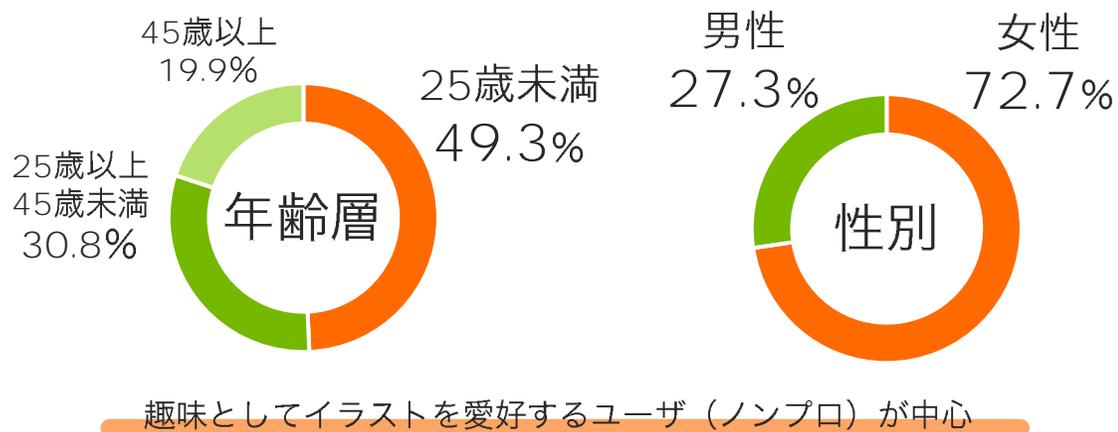


MAU、サブスク契約数、売切型アプリ販売数



ユーザはZ世代が中心・25歳未満のアクティブユーザシェアNo.1

ibisPaint ユーザ属性



25歳未満のアクティブユーザシェア



Z世代に支持されていることの利点

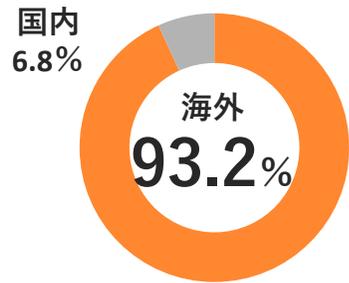
- Z世代のSNS等の発信力を活用して口コミによるユーザ増加を見込める
- ペイントアプリの中では、「ibisPaint」がZ世代のファーストアプリとしてダウンロードされることが多い
また、ペイントアプリは一度使い始めるとアプリ特有の操作方法を習熟して使い込むため、他社アプリへの乗換が起きにくい

これからの消費動向を左右するZ世代からの長期的な収益が見込める

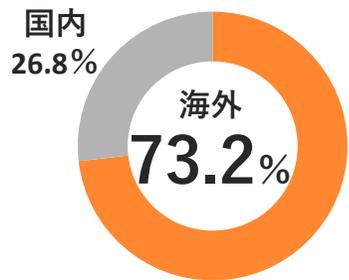
海外での積極的なプロモーションの結果、海外売上高が7割以上と急増

海外比率

累計DL数

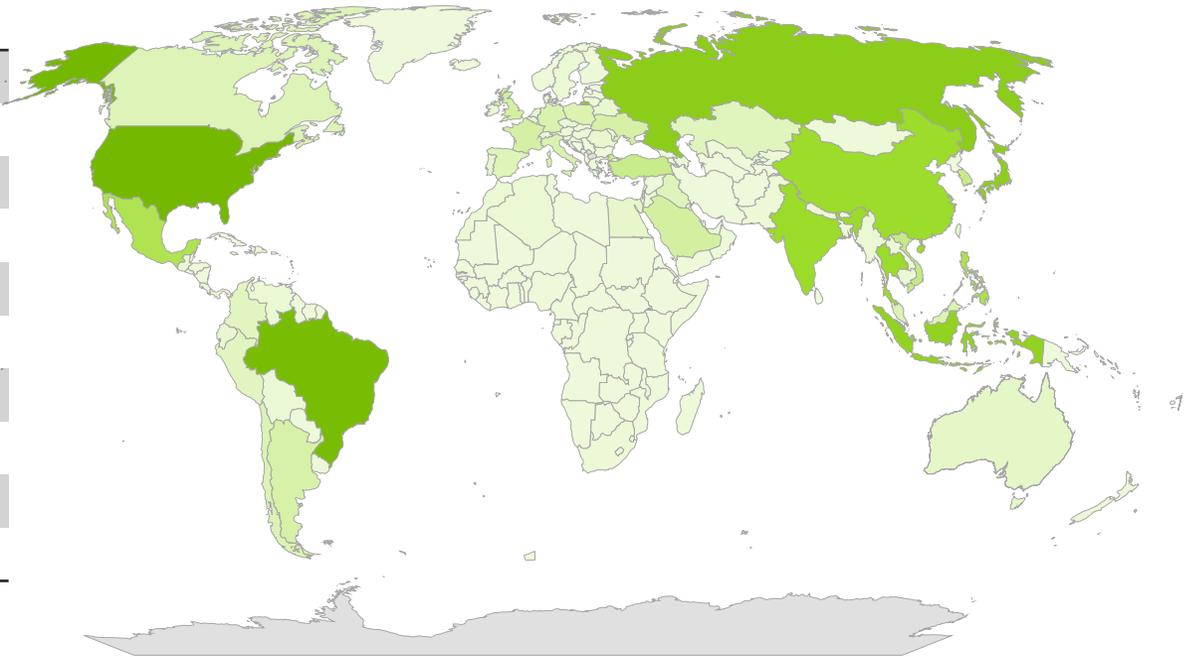


売上高



累計ダウンロード数

順位	国名	累計DL数
1	アメリカ	3668万
2	ブラジル	3487万
3	EU (27か国)	3275万
4	ロシア	2643万
5	日本	2517万
6	インドネシア	2352万
7	タイ	1919万
8	インド	1918万
9	中国	1861万
10	フィリピン	1476万



提供元: Bing
© Australian Bureau of Statistics, GeoNames, Geospatial Data Edit, Microsoft, Navinfo, Open Places, OpenStreetMap, TomTom, Zenrin

累計DL数 (2023.12末)

0 1834 3668 (万回)

最新の技術を駆使したモバイルアプリ開発支援が強み

最新の技術

強みであるITエンジニアの採用力を土台に、スマートフォンやタブレットなどのインターネット端末におけるアプリケーション開発支援において最新の技術を提供

クラウド環境

クラウドコンピューティング技術等の急速な進化の後押しもあり、クラウドサーバ構築・移行（サーバレス環境構築を含む）の支援が得意

高い顧客満足度

情報通信業、製造業、エネルギー業、小売業、サービス業など多岐にわたる法人や地方自治体からのアプリケーション開発の受注が増加し、いずれも高い顧客満足度を実現

エンジニア成長力

基礎から高度な技術まで幅広い分野をマスターするための多種多様な教育カリキュラムを提供し、OJTで実践（技術系e-ラーニングシステムで約8,000講座が受け放題）

ソリューション事業売上高内訳

IT技術者派遣

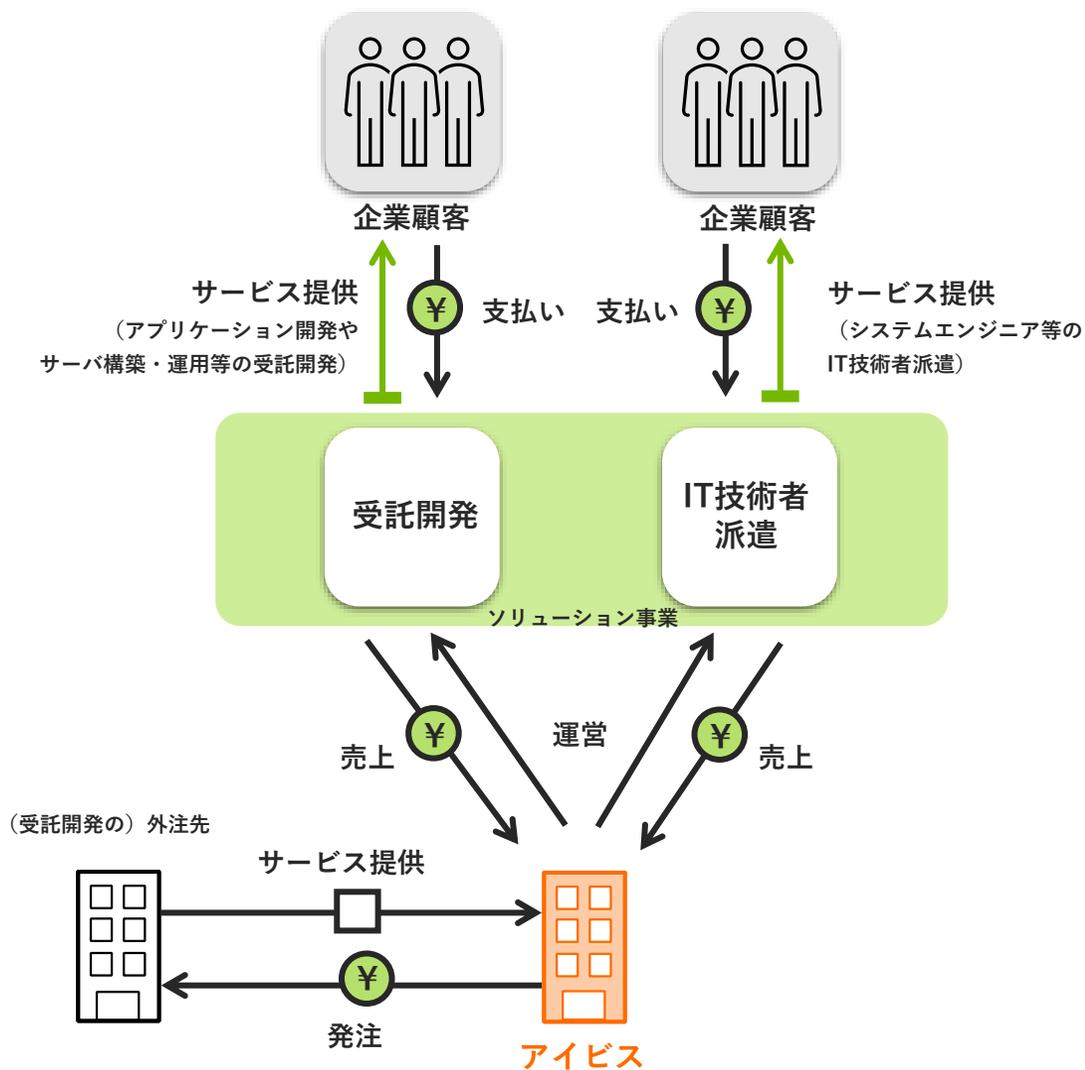
受託開発

82.9%

17.1%



創業来高い評価を受ける2つのアプリケーション開発支援

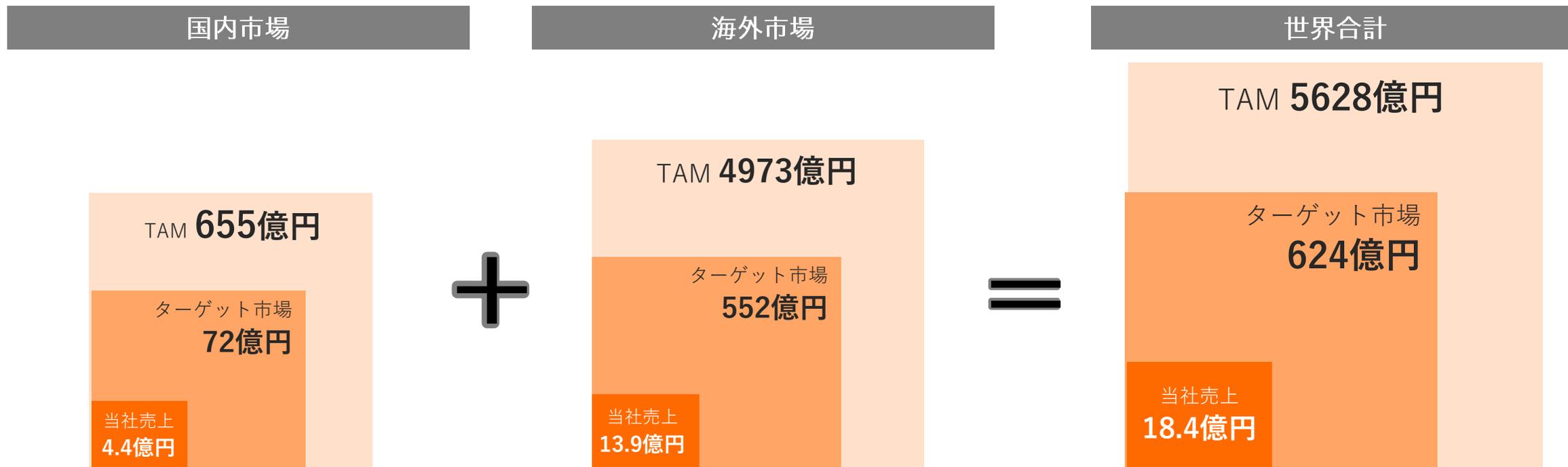


スマートフォンやタブレットなどのインターネット端末のアプリケーション開発、クラウドサーバ環境構築及び運用保守等の受託開発、並びにシステムエンジニア等のIT技術者派遣サービスを運営

- 主な取引先
 - ・ KDDI株式会社
 - ・ 本田技研工業株式会社
 - ・ 株式会社本田技術研究所
 - ・ 株式会社朝日新聞社
 - ・ 株式会社ドワンゴ

3) 市場・競合分析

ペイントアプリ×ネット広告市場の市場規模は大きい



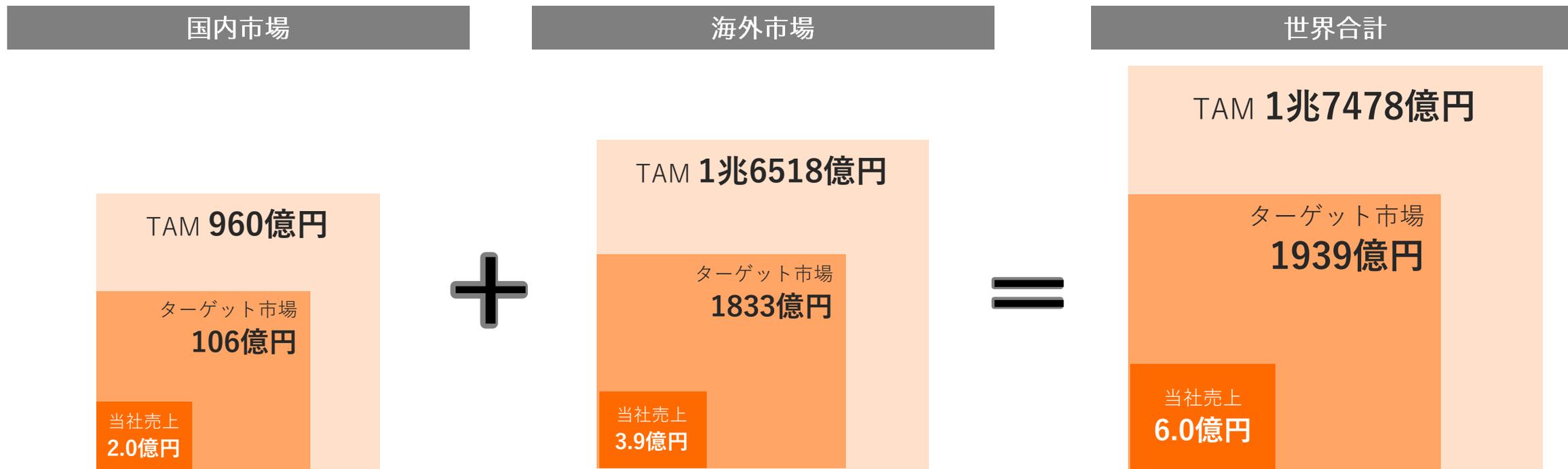
【算出根拠】

- ネット広告市場（国内）におけるTAM※の額655億円は、株式会社電通が発表した調査レポート「2022年日本の広告費」上での2022年の「インターネット広告媒体費」2兆4801億円のうち、ディスプレイ広告7372億円・動画広告5920億円・成果報酬型広告965億円、以上合計1兆4257億円に、総務省が発表した「令和5年版 情報通信白書（第4章第11節）」上でのスマートフォンの保有割合77.3%、及び経済産業省が発表した調査レポート「電子商取引に関する市場調査の結果（2023年8月31日公表）」上での2022年の「デジタル系分野のBtoC-EC市場規模 > ⑤その他」の割合6.0%の乗算結果4.6%を掛けて算出。又、ターゲット市場の額72億円は、2022/3/25～2022/3/28に株式会社クロス・マーケティング経由で実施した日本でのイラストアプリに関するアンケート調査上で、母集団（N=5,154）のうち、デジタルイラストを描く顕在層・潜在層の割合11.1%をネット広告市場（国内）におけるTAMの額に掛けて算出。
- ネット広告市場（海外）におけるTAMの額4973億円は、Grand View Research, Inc.が発表した「In-app Advertising Market Report Scope」上での「Market size value in 2022」21兆2794億円（USD 151.1billion。円へは2023/12/29時点のTTB140.83円で換算）に、便宜上、1. の2022年の「インターネット広告媒体費」に対する前述の媒体費3種類の割合57.5%、及び乗算結果4.6%を掛けて算出した額5628億円から国内のTAMの額655億円を差し引いて算出。又、ターゲット市場の額552億円は、前述のデジタルイラストを描く顕在層・潜在層の割合11.1%をネット広告市場（海外）におけるTAMの額に掛けて算出。

※ TAMとは「Total Addressable Market」の略で、市場の中で獲得できる可能性のある最大市場規模のこと。

※ 当社売上はFY2023/12の実績数値。

ペイントアプリ×アプリ課金市場の市場規模は大きい



【算出根拠】

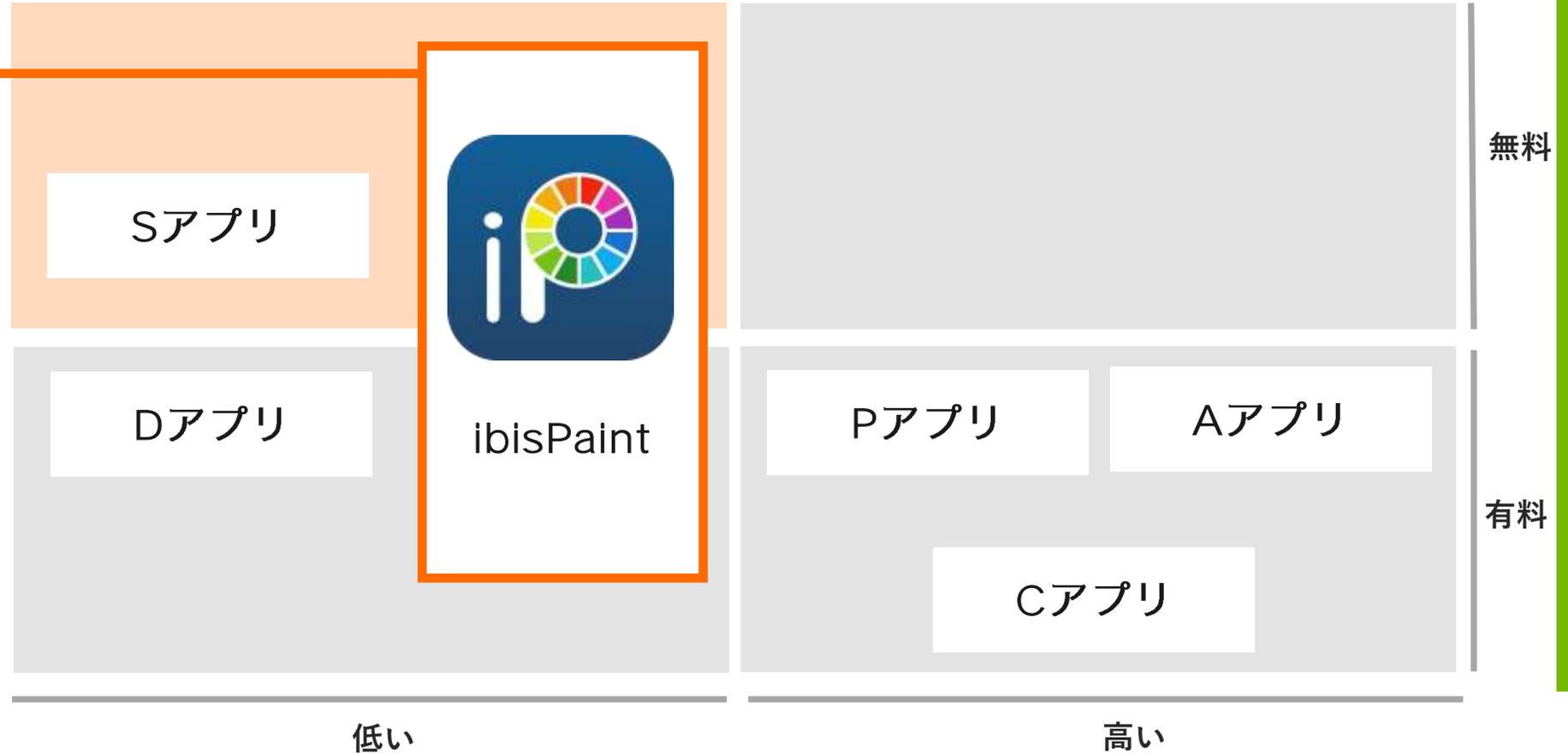
- アプリ販売市場（国内）におけるTAMの額960億円は、経済産業省が発表した調査レポート「電子商取引に関する市場調査の結果（2023年8月31日公表）」上での2022年の「デジタル系分野のBtoC-EC市場規模 > ⑤その他」1242億円の、総務省が発表した「令和5年版 情報通信白書（第4章第11節）」上でのスマートフォンの保有割合77.3%を掛けて算出。又、ターゲット市場の額106億円は、前ページのデジタルイラストを描く顕在層・潜在層の割合11.1%をアプリ販売市場（国内）におけるTAMの額に掛けて算出。
- アプリ販売市場（海外）におけるTAMの額1兆7478億円は、Grand View Research, Inc.が発表した「Mobile Application Market Report Scope」上での「Market size value in 2022」29兆1306億円（USD 206.85 billion。円への換算方法は前ページと同じ）から、便宜上、前ページの2022年の「デジタル系分野のBtoC-EC市場規模 > ⑤その他」の割合6.0%を掛けて算出した額1兆7478億円から国内のTAMの額960億円を差し引いて算出。又、ターゲット市場の額1833億円は、前ページと同様、デジタルイラストを描く顕在層・潜在層の割合11.1%をアプリ販売市場（海外）におけるTAMの額に掛けて算出。

無料アプリでイラストを気軽に始めたいユーザ層を開拓

高機能かつモバイルに最適化されたアプリを無料で提供しており
気軽にお絵描きを始めたいユーザを獲得

「ibisPaint」の優位性

- 無料アプリで、気軽にお絵描きを始めたいユーザ層を開拓、取り込み
- アプリ広告で収益を得ているため、高機能のアプリを無料で提供できる
- 顧客満足度が高いため、口コミなど自然流入のアプリダウンロードが多いかつMAUが高い
- 無料版だけでなく有料版（サブスク、売切型）を展開し、ユーザの利便性を追求する機能・サービスを提供



ユーザにおけるプロのイラストレーターの比率

モバイルネイティブ、優秀な人材、スピードへのこだわりが三位一体となって、 経営・開発力・サービス運営で差別化

モバイル最適化



モバイル画面を前提とした
シンプルかつ使いやすいUI

操作性が高く快適なUX

GPUの活用やデバイス固有の
メモリ管理など高いアプリ性能

優れたUI/UXや性能で
他アプリとの競争優位性を創出

優秀なエンジニア



画像処理技術を調査・研究・実装
するための論理的思考力
及び科学的リテラシー

高い専門性を有する
理系出身者が数多く在籍

最先端技術を学び、各自が発表
する勉強会を月1回以上開催

成長を支える人材基盤を形成

スピードへのこだわり



ユーザからのニーズを把握し、
製品へ反映するスピード

高機能アプリをサクサク動かす
ためのスピード

ソーシャル機能を重視し、
作品や口コミが拡散するスピード

スピーディな対応で
ユーザの満足度を向上

受託開発・IT技術者派遣市場の市場規模は大きい



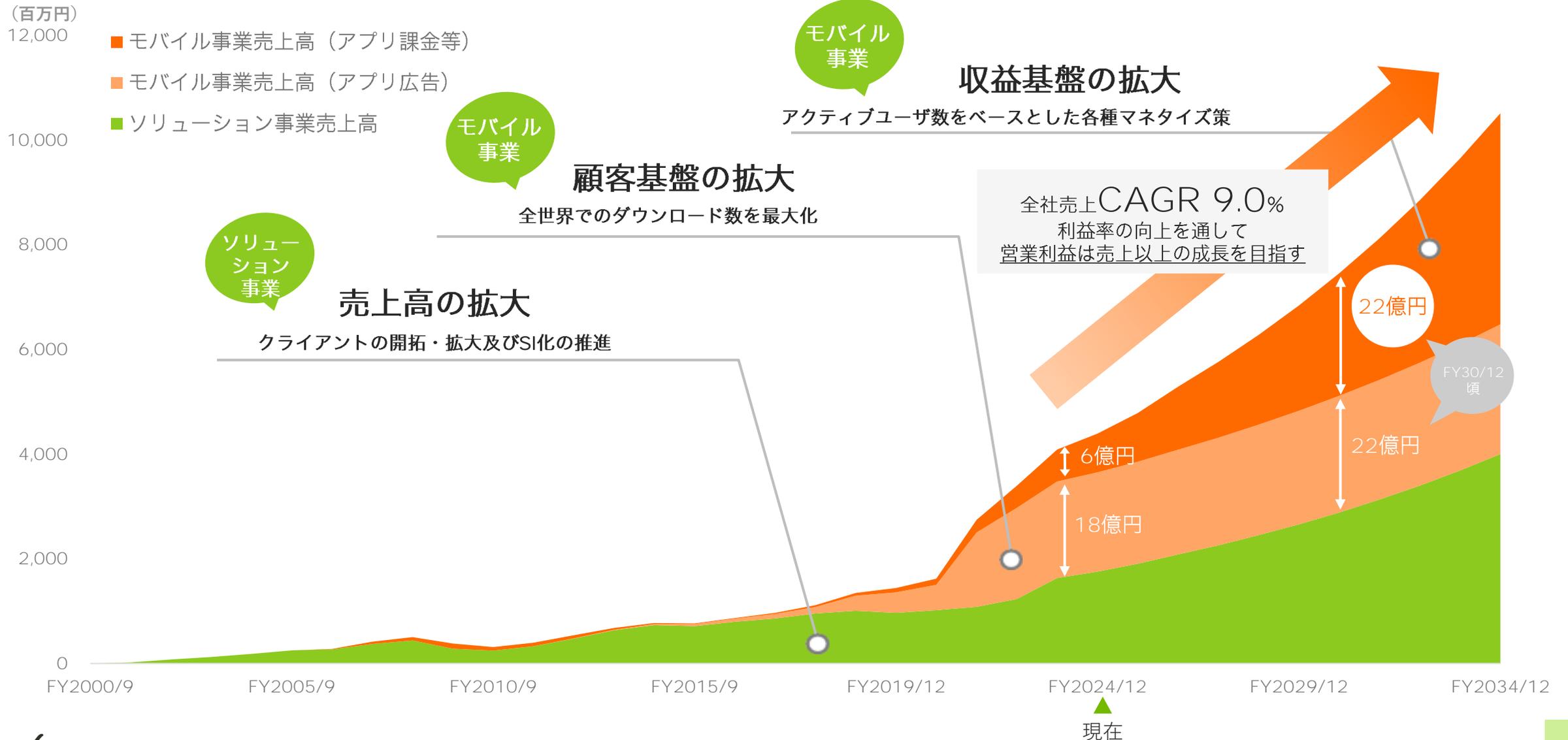
【算出根拠】

- 受託開発市場におけるTAMの額8兆7673億円は、総務省が発表した「2021年情報通信業基本調査」上での2020年の市場規模の内、「受託開発ソフトウェア業」の額より抜粋。又、ターゲット市場の額5兆7338億円は、経済産業省が発表した「平成30年特定サービス産業実態調査（経済産業省）」上の当社の事業所が存在する都道府県の「受注ソフトウェア開発」の年間売上高（東京都4兆7585億円、愛知県6245億円、大阪府1兆4億円）の合計の額6兆3834億円を「受注ソフトウェア開発」の年間売上高9兆7661億円で除して算出した割合65.4%をTAMの額に掛けて算出。
- IT技術者派遣市場におけるTAMの額1兆3405億円は、厚生労働省が発表した「令和3年度 労働者派遣事業報告書の集計結果」上の情報処理・通信技術者1日当たりの平均派遣料金32,394円を×20日×12ヶ月として算出した額と「労働者派遣事業の令和4年6月1日現在の状況」上の情報処理・通信技術者派遣労働者数172,445人を積算して算出。又、ターゲット市場の額1兆53億円は、前述の一つ目の資料上の当社の事業所が存在する都道府県の年間売上高（南関東3兆7276億円、東海1兆2042億円、近畿1兆2433億円）の合計の額6兆1751億円を労働者派遣事業に係る総売上高8兆2363億円で除して算出した割合75.0%をTAMの額に掛けて算出。

※ 当社売上はFY2023/12の実績数値。

4) 成長戦略

モバイルとソリューションの両事業、売上・利益共に引き続き成長させていく



高機能戦略と開発人材投資継続

＜ibisPaintの将来構想＞

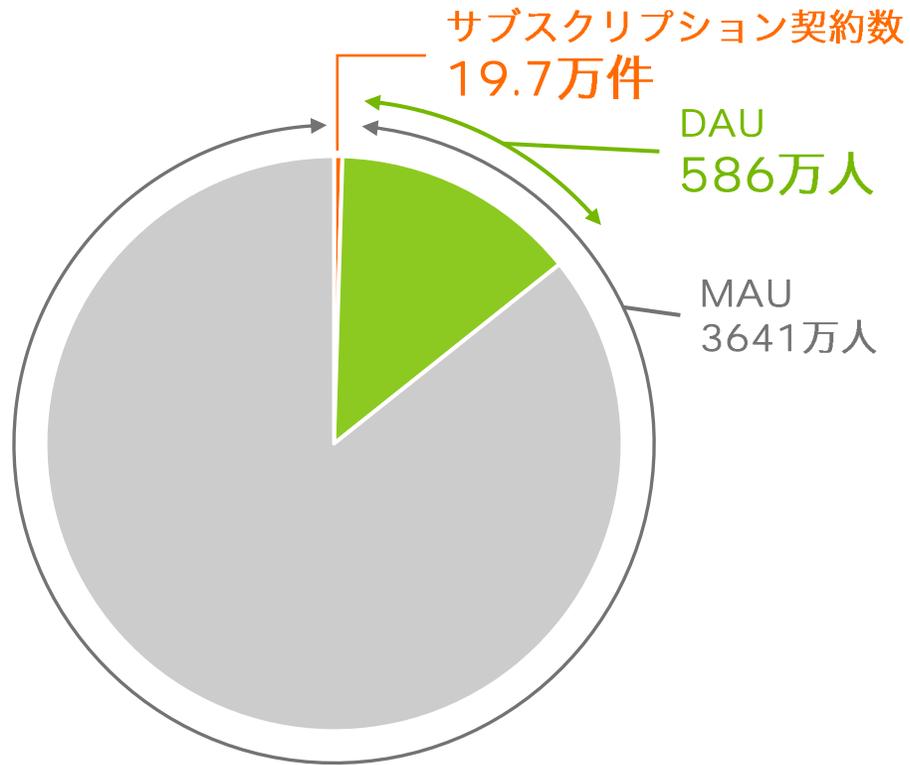


- ✓ 中長期的にAIやディープラーニングなど最先端且つ高度な機能・サービスを提供し続けることが必要
- ✓ そのため、開発人材投資（モバイルアプリ開発エンジニアの労務費+採用費の合計）は同エンジニアの量（人数）及び質（能力及び経験）をいずれも増加させるため、FY2024/12はYoY+19.4%として計画
- ✓ 中長期的に成長の源泉である開発力の総量を増やし続けていく
- ✓ 更なる事業拡大の可能性を追求するべく、FY2024/12 2QよりM&Aの調査を開始

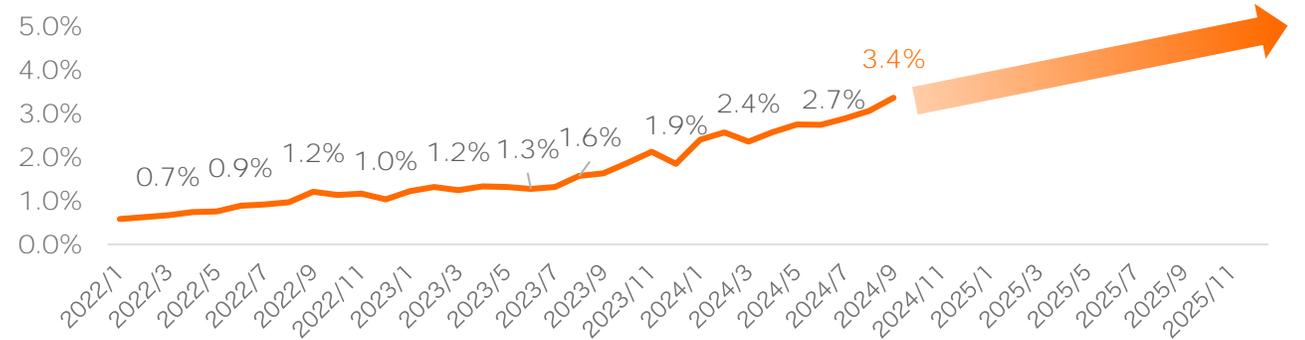
サブスクリプション強化継続

自社広告を活用して**利益率10倍以上**のサブスク化を推進し、**売上・利益両方**を成長させる

サブスクの拡大余地は大きくポテンシャルが高い



DAUに対するサブスクリプション契約数の比率



通常の広告の一部をサブスク化を促す広告に変えサブスク化を促進



プロマーケット開拓継続

- 2022年6月にリリースしたPC (Windows) 版はDL本数、売上共に順調
- 従前の売切型に加え、2024年3月にサブスクリプションによるプレミアム会員サービスを開始
- PC (Windows) 版専用プロモーションを実施中
- クリエイターの求める機能を今後搭載し続けることで、長期的にはプロ向け利用も想定
→PC版を持つ競合他社ドメインに進出しシェアを獲得



全デバイスで「ibisPaint」ブランドを確立
新たな収入源を獲得

PC (Windows) 版のDL本数と売上推移



※ データは2023/12/31時点での数値。

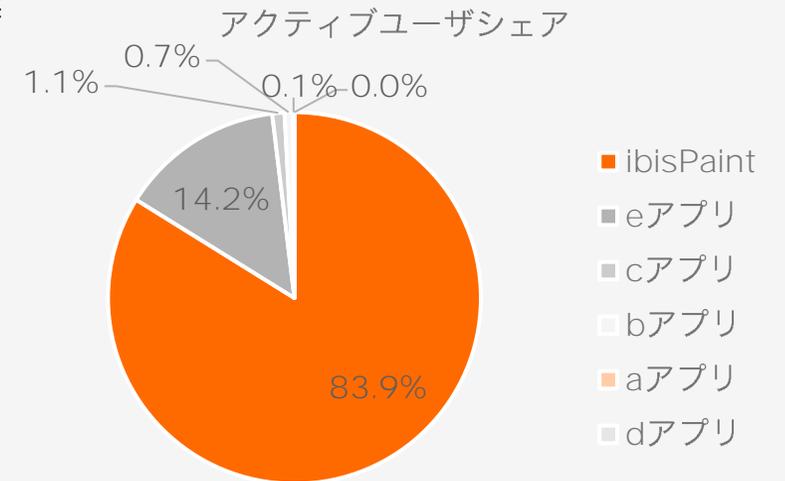
オーガニック成長（グロース）への転換

認知度向上による口コミ効果

- 8年にわたる海外広告投資の効果により、オーガニック成長（口コミでのユーザ獲得）できる土壌が世界レベルで整った
- 口コミで獲得したユーザは、広告で獲得したユーザよりも、売上創出のためのアクティブ化（＝ヘビーユーザ化）が維持しやすい
- FY2023/12 4Qでは口コミ獲得ユーザがDAUの約9割を占めており、広告で獲得したユーザ（約1割）のDAU貢献率は、相対的に低下傾向にある

マーケットシェアの占有状況

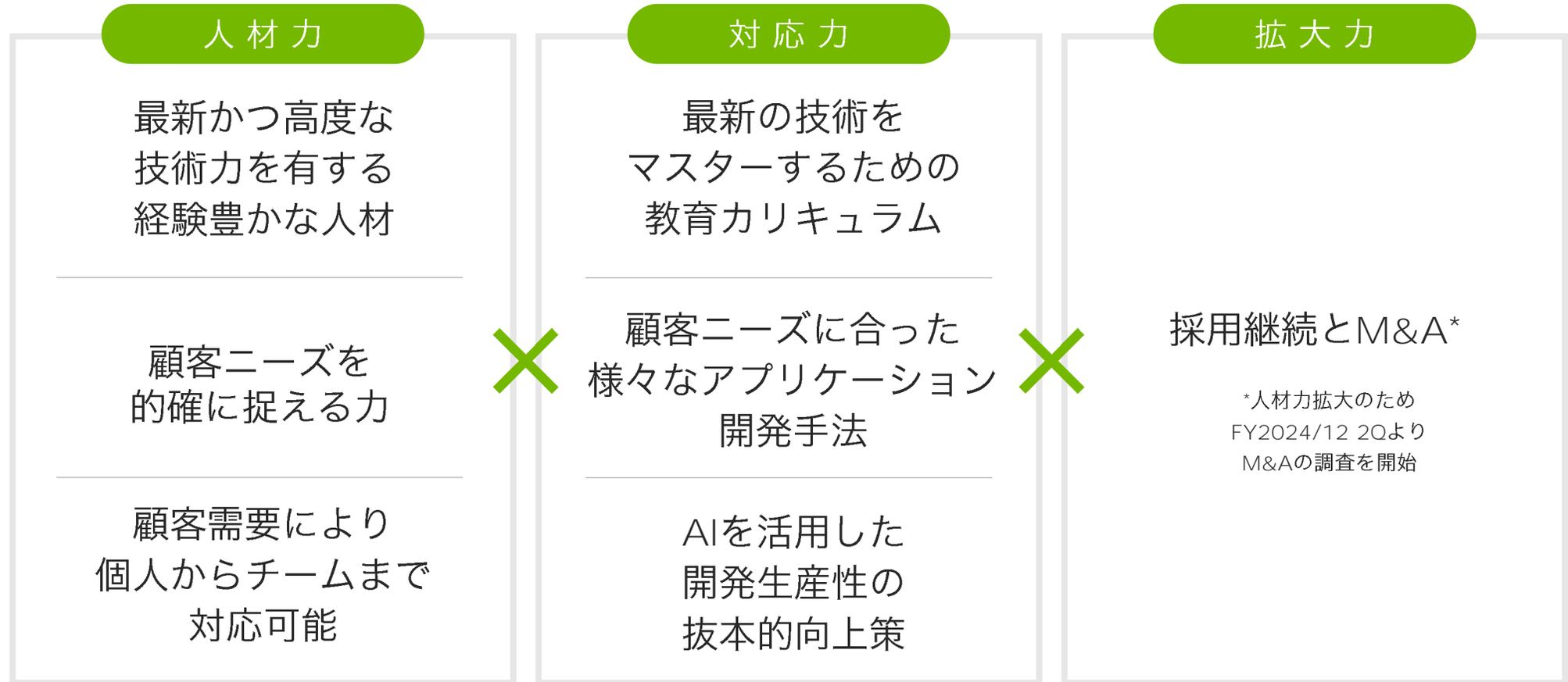
- 全世界でのibisPaintの対直接競合に対するアクティブユーザ数シェアは2023年で83.9%と高シェアを堅持
- COVID-19による巣籠り需要が後押しした結果、インド・中国以外の世界の主要な国々において、モバイル端末でデジタルイラストを描く顕在ユーザ層は、2023年迄で概ね獲得できたと判断



- ✓ 広告宣伝費を半減しても**売上高の成長にほぼ影響しない**
- ✓ 半減させた広告宣伝費は毎年ほぼ定額、売上は増加するため**営業利益の額は毎年伸びていく**

※ アクティブユーザシェアのデータは2023年の数値。data.ai by Sensor Tower調べ。比較対象は当社が全世界で直接競合するものとして考えている5アプリ。

受託開発を強化し利益率が高いSI体制の構築を目指す



認識する主要なリスク及び対応策

主要なリスク	カテゴリ	概要	発生可能性	影響度	対応策
インターネット広告市場動向の変化	モバイル事業	広告市場は市場変化や全世界の景気動向の変動による影響を受けやすく、今後、急激な景気の変化等が生じた場合	高	大	モバイル事業において広告市場の影響を抑えるような収益構造を目指し、サブスクリプション収入向上やその他マネタイズ策の立案を目指す
法的規制	全社	不正競争防止法、労働者派遣法、国内外の個人情報保護法など当社に関係する法的規制に抵触し想定どおりに事業展開できない可能性が生じた場合	中	大	関連する法令等の情報を適宜収集し、定期的な内部監査やコンプライアンス研修により法令順守に努める
ユーザ嗜好の変化	モバイル事業	当社が提供するモバイルアプリがユーザのニーズ及びトレンドの変化にスピーディに対応できなかった場合	中	大	既存ユーザからの意見の適時収集等を通じて、アプリの開発、改良を行い、最適なアプリの提供に努めることで事業の継続及び拡大を図る
「ibisPaint」への依存について	モバイル事業	当社は「ibisPaint」という特定の自社製品に特化していることから、製品に重大な問題や、市場ニーズとの大きな乖離が発生した場合	中	大	リスクヘッジとしてソリューション事業を拡大すると共に、中長期的には第2の収益の柱となる別の自社製品を企画、開発する
海外展開について	モバイル事業	ユーザの嗜好や商慣習等が国ごとに大きく異なることがありアプリの提供停止や想定どおりに事業展開できない可能性が生じた場合	中	大	海外展開にあたっては左記のリスクが発現しないように、引き続き、定期的かつ綿密な調査・情報収集、及びサービスの実装等を行う
人材の確保及び育成	全社	想定どおりの採用が進まない等優秀な人材の獲得が困難となる場合や、現在在職する人材の社外への流出が生じた場合	中	中	人材確保については、配属部署を超えたローテーション等を検討し、在職人材の社外流出については、従業員満足度向上施策を行う
サービスの健全性	モバイル事業	当社が提供するモバイルアプリ上やオンラインギャラリー上、公序良俗に反する広告やイラストが掲載されてしまう場合	中	中	SSP事業者との取引開始時や運用時の当社の広告掲載基準、及びイラスト投稿時のイラスト投稿基準の各遵守状況のチェックの量・質双方を拡充する
システム投資動向の変化	ソリューション事業	経済状況の変化や景気低迷により、当社の予測に反してシステム投資動向が抑制傾向になった場合	中	中	顧客ニーズに的確に対応できる人材確保のためにITエンジニアへの研修及び優秀な人材の採用と育成を推進することで事業の継続及び拡大を図る

※ 上記に記載のないその他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載。

Appendix

	モバイル向け			PC (Windows) 向け		
	無料版	有料版		無料版	有料版	有料版
収益区分	アプリ広告	売切型アプリ	サブスクリプション	-	プロアドオン (売り切り)	サブスクリプション
サービス分類	無料版アプリ	有料版アプリ 広告除去アドオン	プレミアム会員 サービス	無料体験モード	プロアドオン	プレミアム会員 サービス
利用時間	無制限	無制限	無制限	1日1時間まで	無制限	無制限
広告	有	無	無	無	無	無
基本機能	○	○	○	○	○	○
プレミアム機能	×	×	○	×	○	○
プレミアム素材	×	×	○	×	×	○
クラウド ストレージ	64MB	64MB	20GB	64MB	64MB	20GB
ユーザ費用	無料	1,500円~1,600円 (ストアによる)	月額300円 年額3,000円	無料	4,800円	月額300円 年額2,950円

免責事項

別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の作成時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。また、当社以外の事項に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しており、当社はそのような一般に公知の情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

次回の本資料のアップデートは2024年12月期決算発表（2025年2月）を目途として開示を行う予定です。



delivering **WOW** experience on mobile