

## 成長可能性に関する説明資料

株式会社イグニス <3689>

2014年7月15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。  
また、その他記載事項についても資料作成時点における事実に基づいたものであり、将来にわたってその内容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。

1. 会社概要	P. 3
2. 事業内容	P. 8
3. 強み	P.19
4. 成長戦略	P.25

## I. 会社概要

---

**無料ネイティブアプリ事業を中核とし**

**600万MAUの事業基盤を持つ**

**生粋のスマートフォン企業です**

会社名	株式会社イグニス
英字会社名	IGNIS LTD.
代表者	代表取締役社長 銭 鋨 代表取締役CTO 鈴木 貴明
設立	2010年5月31日
所在地	東京都渋谷区恵比寿1-19-19 恵比寿ビジネスタワー12F
事業内容	スマートフォン向けアプリの企画・制作・運営
資本金	100万円（2014年4月末現在）
従業員数	61名（2014年4月末現在、正社員のみ）

## 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」



2010年

アプリ・ゲーム事業

全社

2010年

12月 エンタメ系アプリ「妄想電話」をApp Storeにて提供開始



東京都渋谷区神宮前に当社設立 (資本金100万円)

5月

2012年

3月 「妄想電話」がR25 Presents 第1回Androidアプリ大賞にて『エンターテインメント部門』で大賞を受賞

3月 「AKB48」のスマートフォンアプリ「AKB48電話」をApp Store及びGoogle Playにて提供開始



「peep」リリース

5月

5月 ツール系アプリ「サクサク for iPhone(現：サクサク for iPhone HD)」をApp Storeにて提供開始



株式会社アイビーを設立 「peep」クローズ

9月

9月

2013年

8月 「サクサク for iPhone」が200万ダウンロードを達成

9月 ソーシャルゲーム「神姫覚醒!!メルティメイデン」をApp Storeにて提供開始



IGNIS AMERICA, INC.(現 連結子会社) (アメリカ合衆国)を設立

5月

株式会社イグニッション スワッグアップ株式会社を設立

8月

株式会社フリークアウトと 合弁事業会社 M.T.Burn株式会社を設立

12月

2014年

株式会社スタジオキング設立

2月

11月 全巻無料型ハイブリッドアプリ「全巻無料！サラリーマン金太郎～今だけ限定！無料漫画(漫画)」をGoogle Playにて提供開始



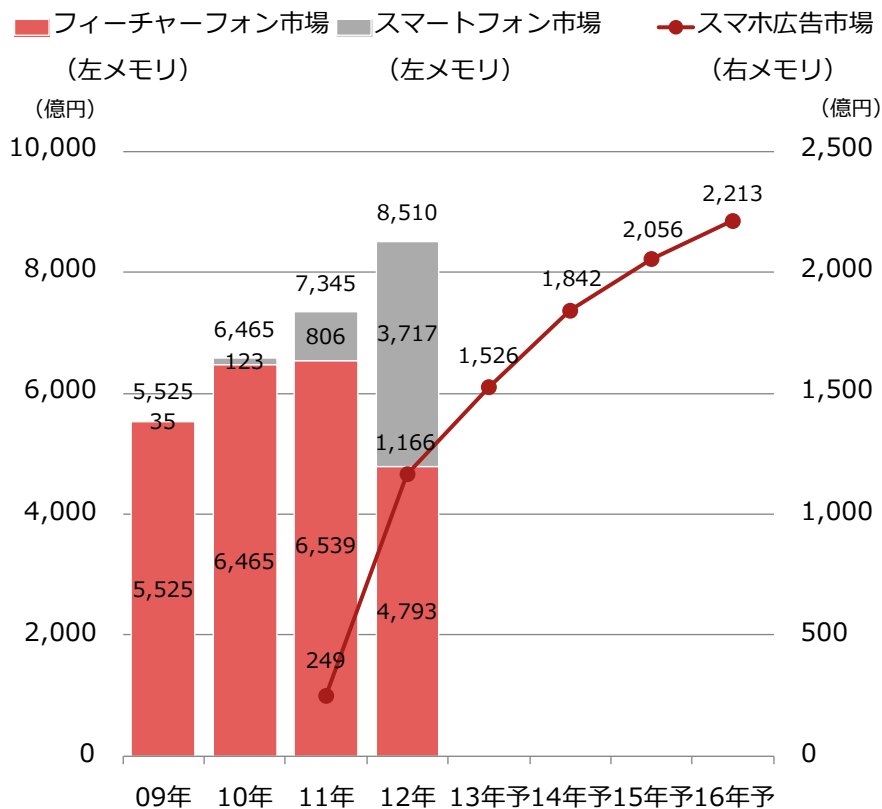
## Ⅱ. 事業内容

---



# スマートフォンの登場により、10年に一度の市場変化が起きている

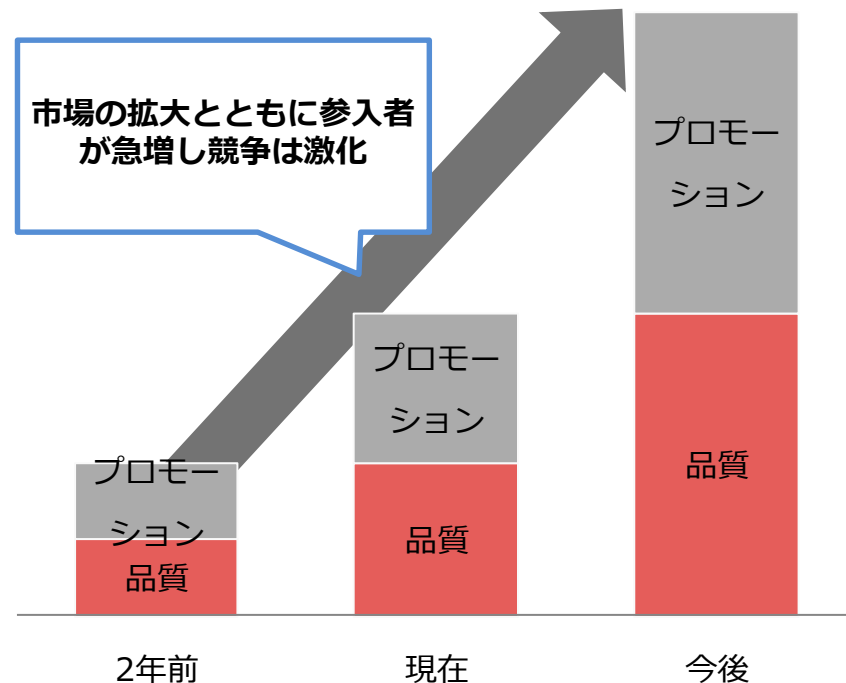
## 国内スマートフォン関連市場



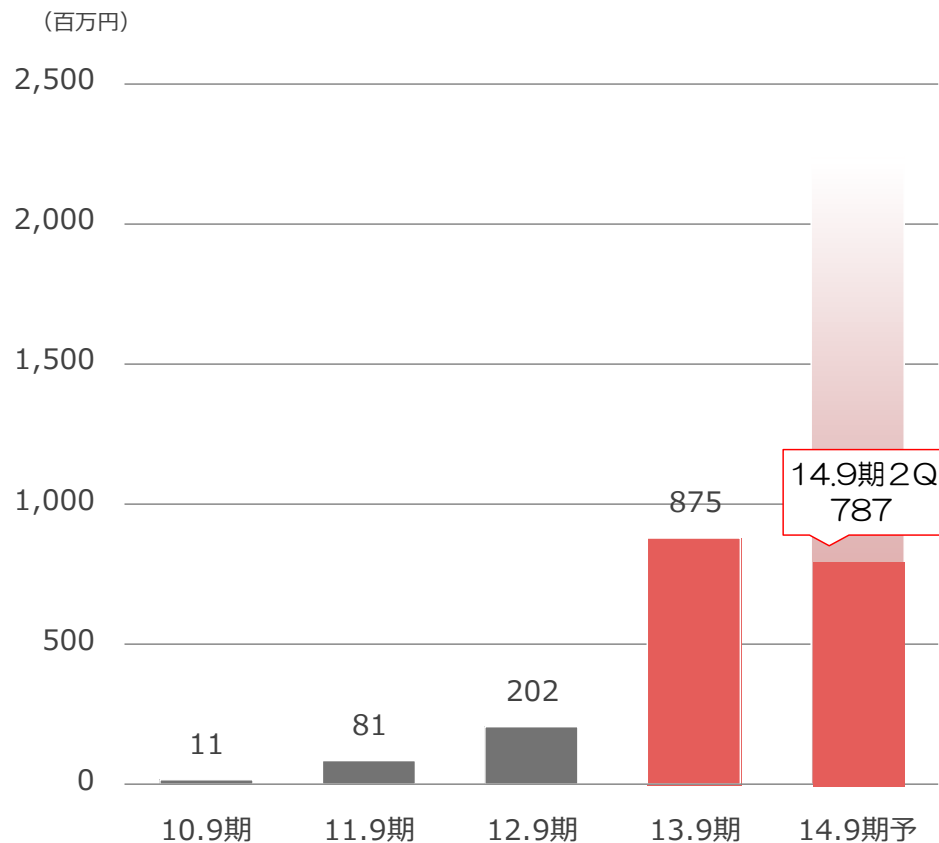
出所) 一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラム調査、シードプランニング

## 激化するアプリランキングの獲得競争

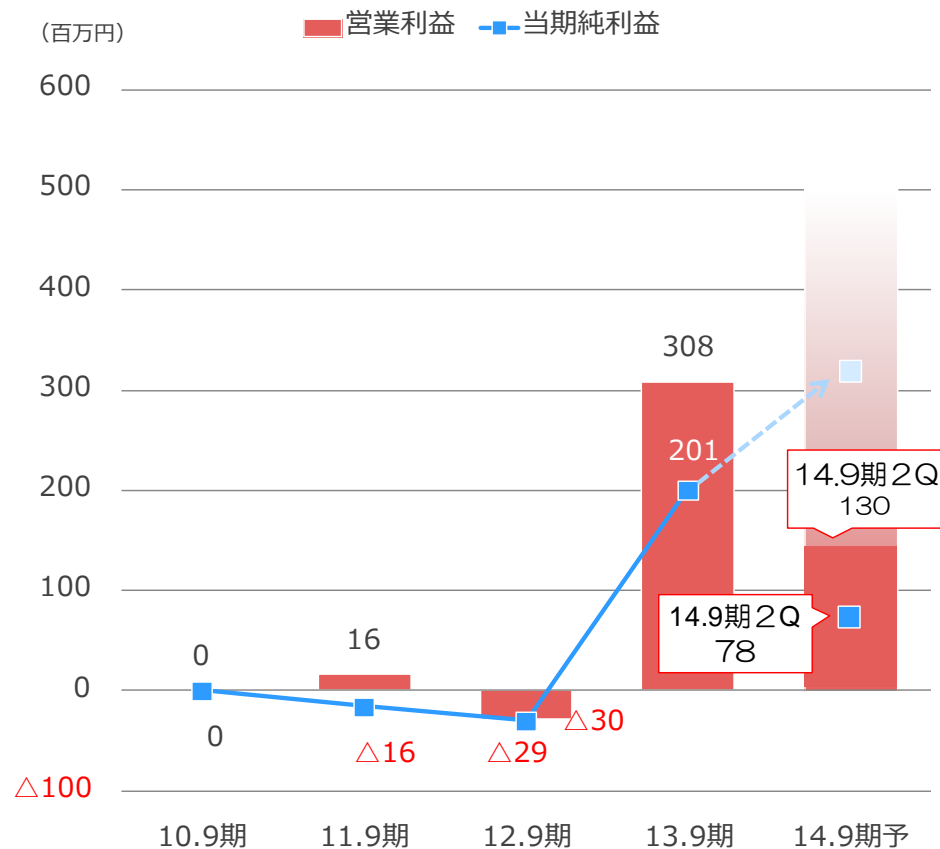
### 上位ランク獲得の要件イメージ



## 無料ネイティブアプリが軌道に乗り、急成長



12.9期までは単体、13.9期以降は連結



12.9期までは単体、13.9期以降は連結

パイオニアであるツール系アプリを核に、**ネイティブアプリ**のポートフォリオを構築  
スマートフォン向けネイティブアプリの企画・開発を手掛ける

### 無料ネイティブアプリ

- 広告収入（一部課金）モデル -

- 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品質

スマートフォンを手軽に  
スマートフォンで手軽に



### ネイティブソーシャルゲーム

- 課金収入モデル -

- 新感覚のゲーム要素を盛り込むソーシャルゲーム
- トランプゲーム大富豪を盛り込んだ  
「神姫覚醒!!メルティメイデン」
- 品質優先で開発

スマートフォンで  
ゲーム



スマートフォンで  
楽しむ

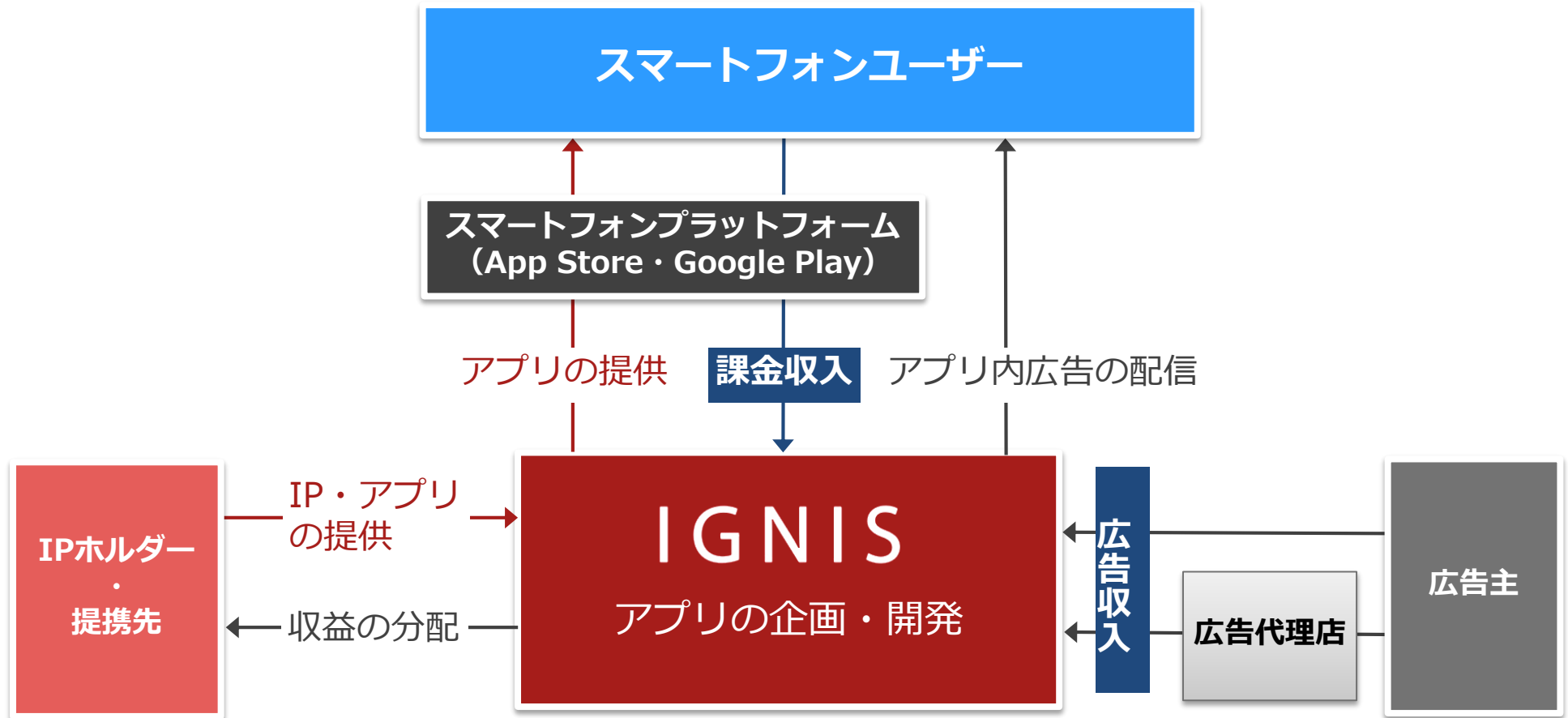


### 全巻無料型ハイブリッドアプリ

- 広告収入+課金収入モデル -

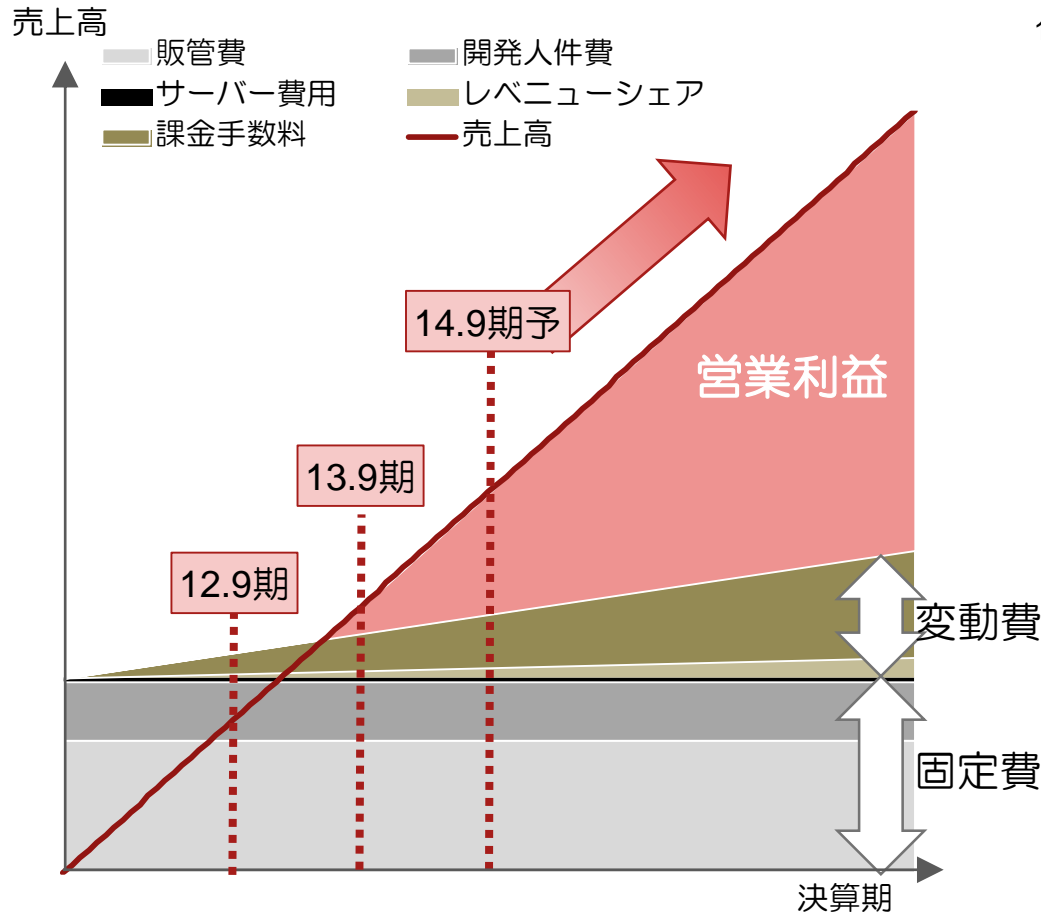
- 1日30分まで無料、30分以降は有料課金する  
ハイブリッドアプリ
- 「サラリーマン金太郎」はじめ、漫画タイトルを  
リリース

# アプリはApp Store、Google Playを通じてユーザーに供給

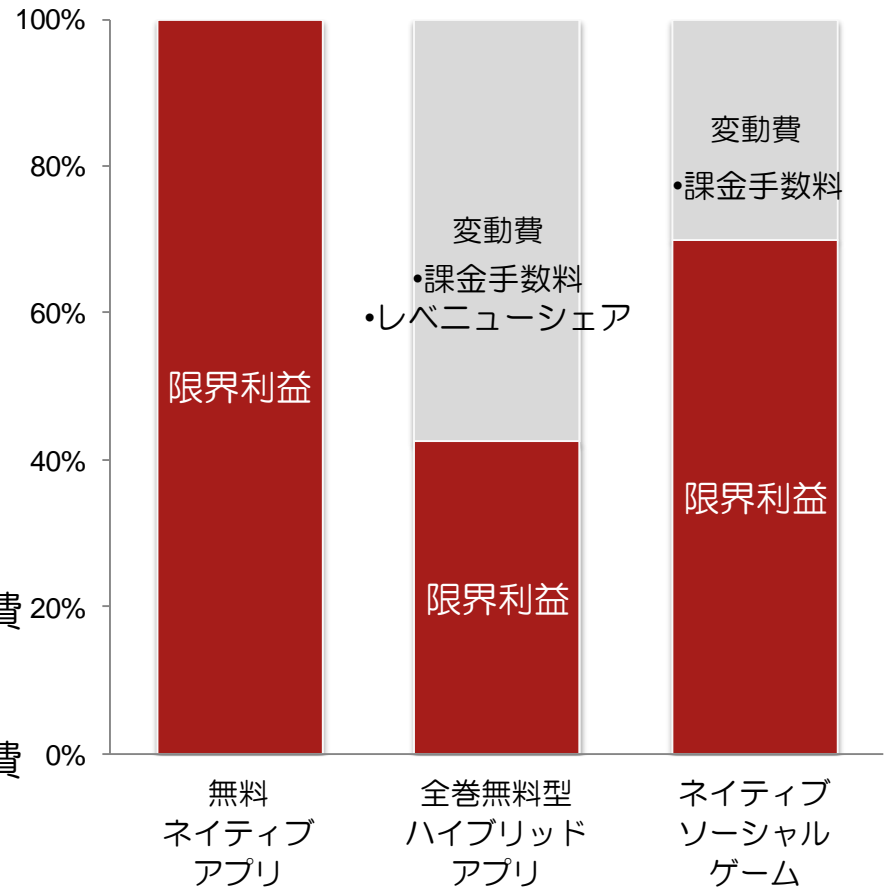


# 損益分岐点を超え、利益成長が加速するステージへ

当社の収益モデル



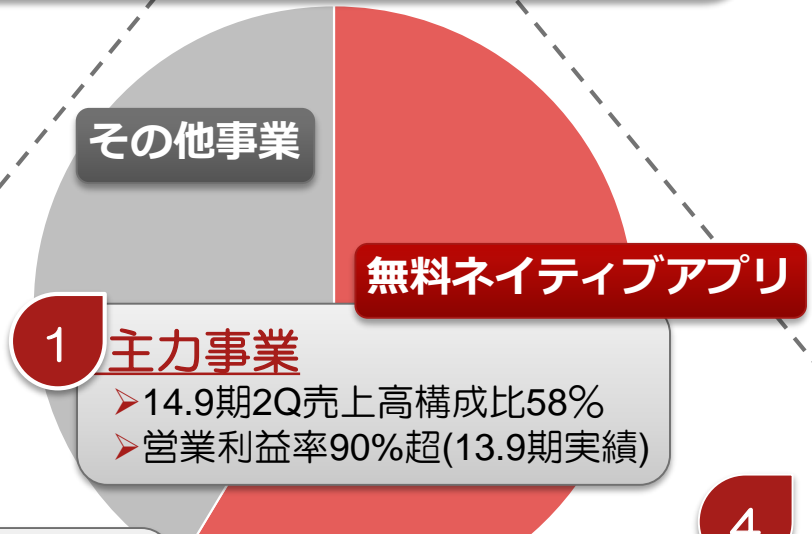
アプリ別の限界利益率



## IT企業にとって、次のスタンダードとなる基幹組織

**2** アプリポートフォリオ拡大の起点

- ▶ スマートフォンアプリ事業の拡大  
全巻無料型ハイブリッドアプリ  
ネイティブソーシャルゲーム
- ▶ 新規事業の開発



**1** 主力事業

- ▶ 14.9期2Q売上高構成比58%
- ▶ 営業利益率90%超(13.9期実績)

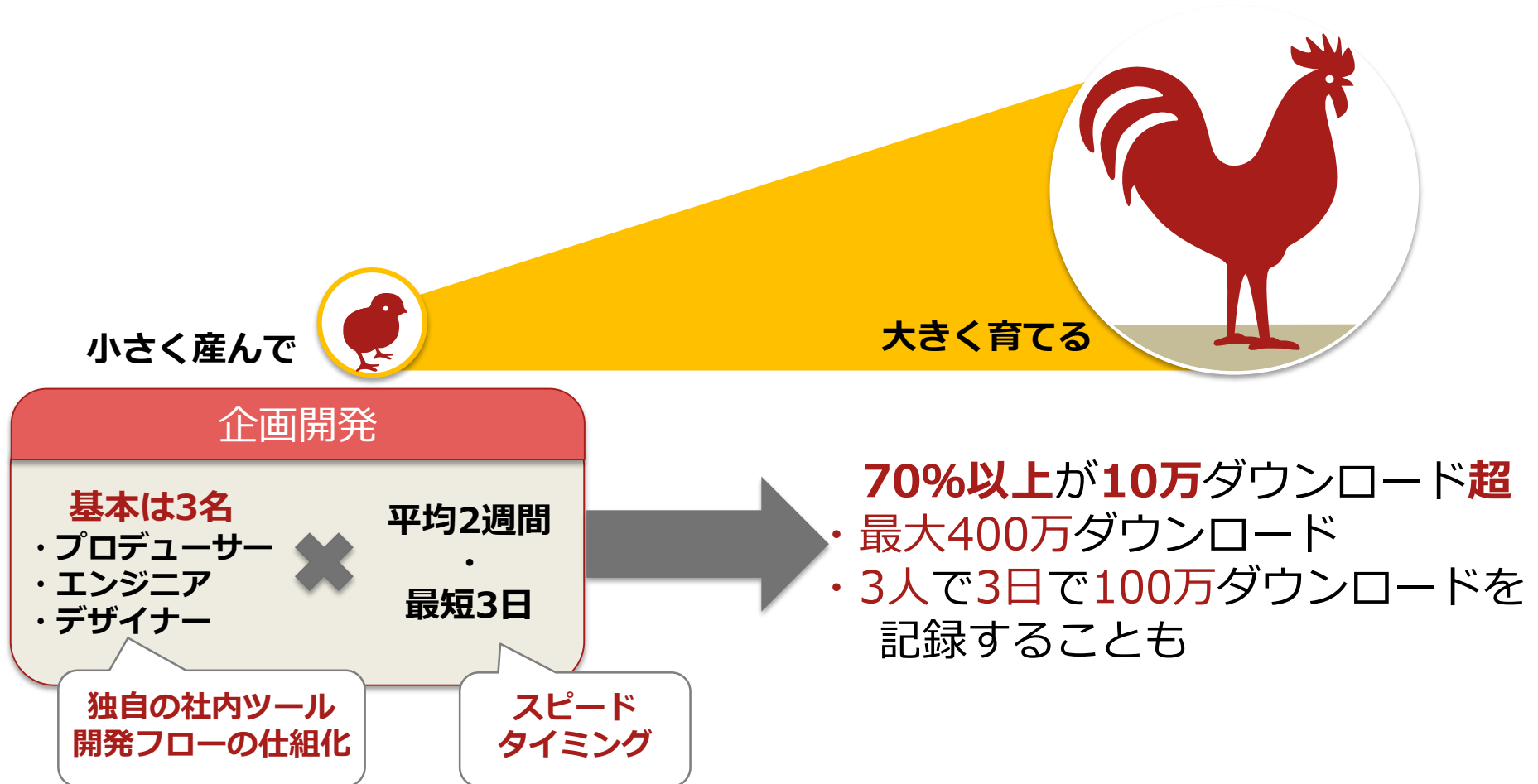
**3** 究極のOJT、人材育成

- ▶ アプリ企画・開発の成功体験を積みあげ、短期間の反復ができる、究極のOJTの場

**4** 参入障壁

- ▶ 600万MAUの内製メディア
- ▶ 独自の開発ノウハウ

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

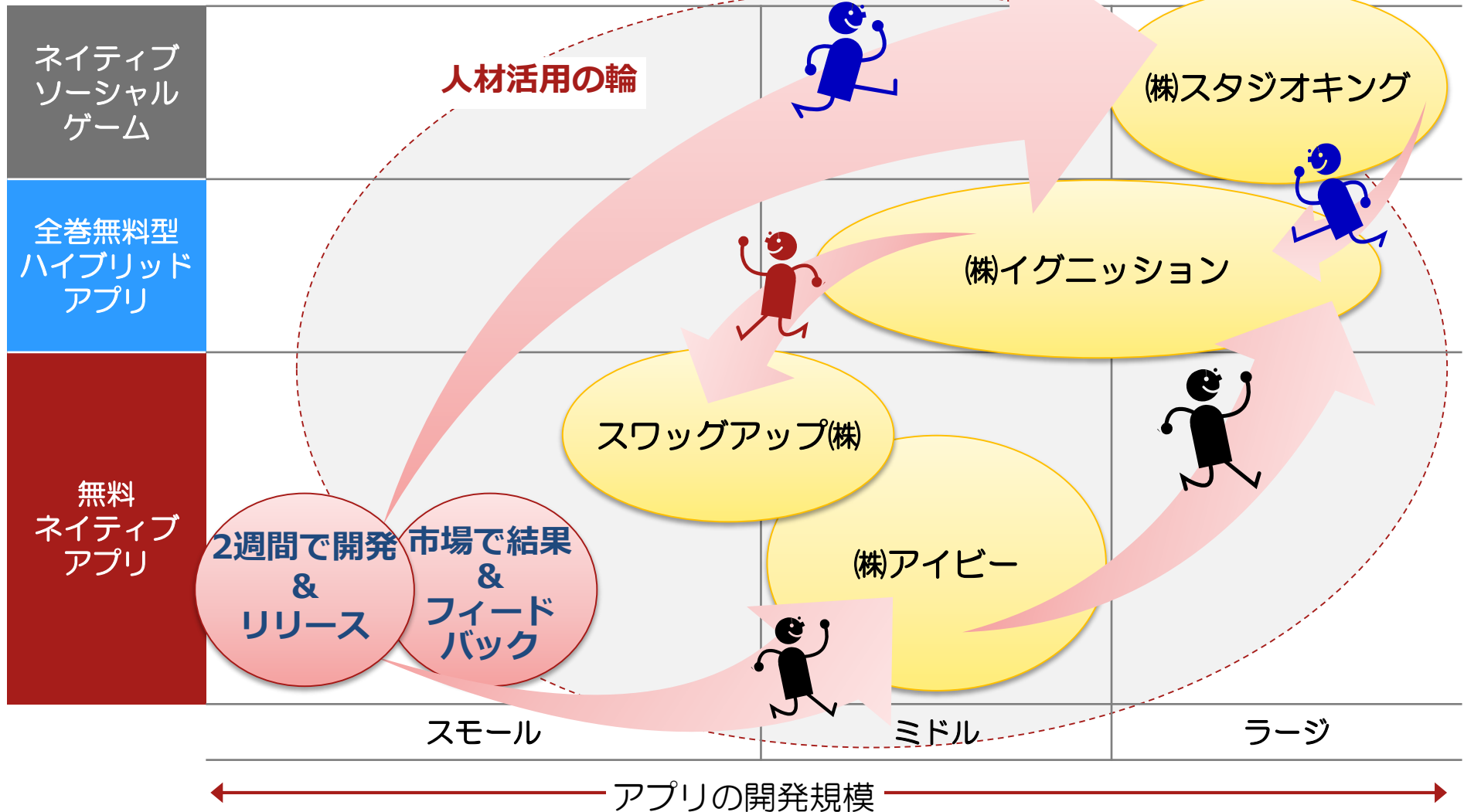
代表取締役CTO 鈴木 貴明

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

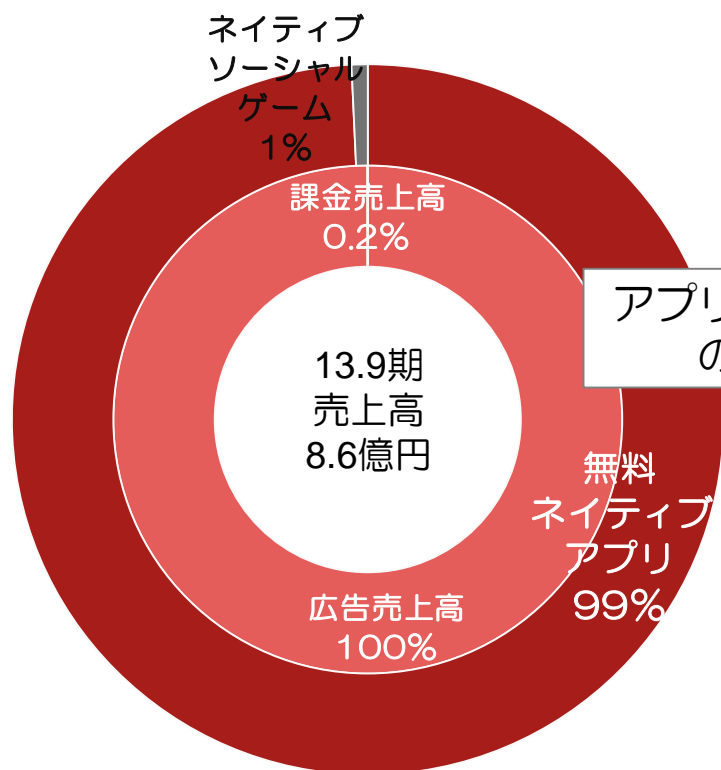


主力のネイティブアプリ事業は、成功体験を積み重ねる**人材育成の場**でもある  
 設立以来退職者はわずか4名（2014年4月末現在）

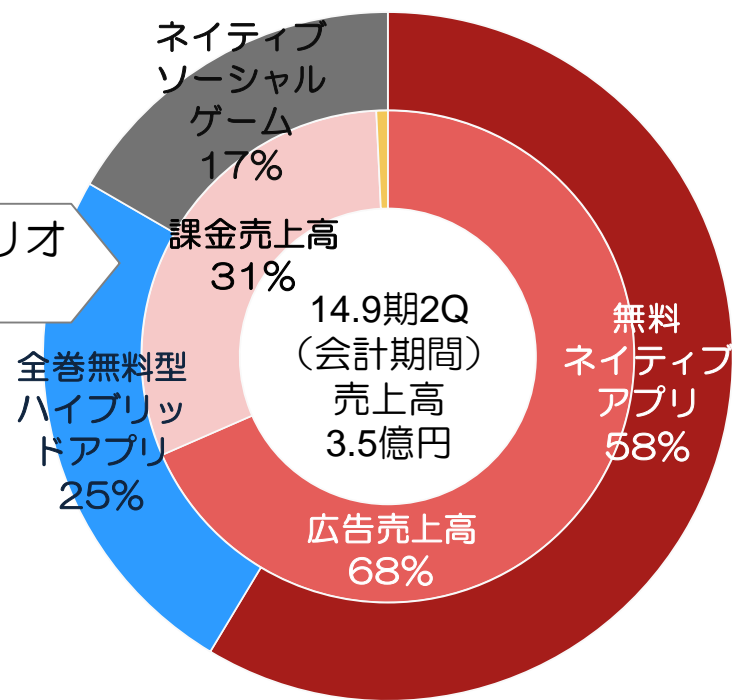


売上高の**100%**が**スマートフォン関連**  
アプリ内に掲載する**広告**と**課金**収入が収益源

13.9期 売上高構成比



14.9期2Q（会計期間） 売上高構成比



アプリポートフォリオ  
の幅が広がる

### Ⅲ. 強み

---

**1. 内製メディア600万MAUの事業基盤**

**2. マネタイズ力と市場創造力**

スマートフォンの初心者、ライトユーザー、ヘビーユーザー  
すべてに、様々なジャンルのサービスを提供しています。

600万MAUの事業基盤

無料ネイティブアプリ

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

放置ゲーム

➢ 高頻度で使う時間消費アプリ

カジュアルゲーム

➢ 高頻度で使う時間消費アプリ

全巻無料型  
ハイブリッドアプリ

ネイティブ  
ソーシャルゲーム

スマートフォンユーザー



ライトユーザー



ヘビーユーザー



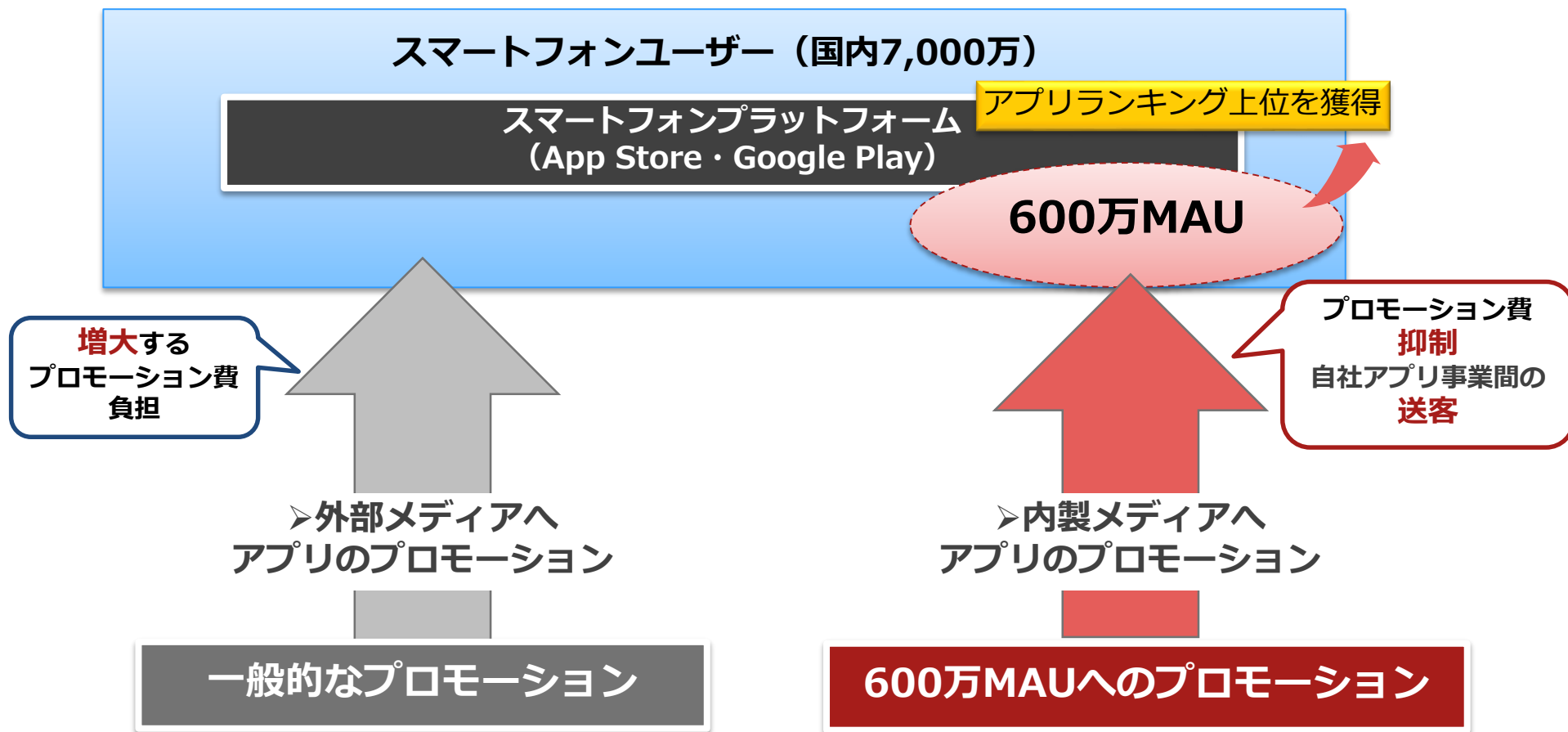
スマートフォン購入

スマートフォン利用

スマートフォンで楽しむ

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600万人に**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



# スマートフォン市場はまだまだ黎明期です。 イグニスには新しい市場をゼロから創造することができます。

## ①2012年、ツール系アプリの事業化

### ■ ヒットの法則と市場参入のタイミング

- 市場・事業として成立する前のタイミングで参入
- ユーザーニーズの分析により事業化を実現

当時の類似アプリ



空き容量11MBを435MBに  
メモリ解放しました。

当社プロダクト

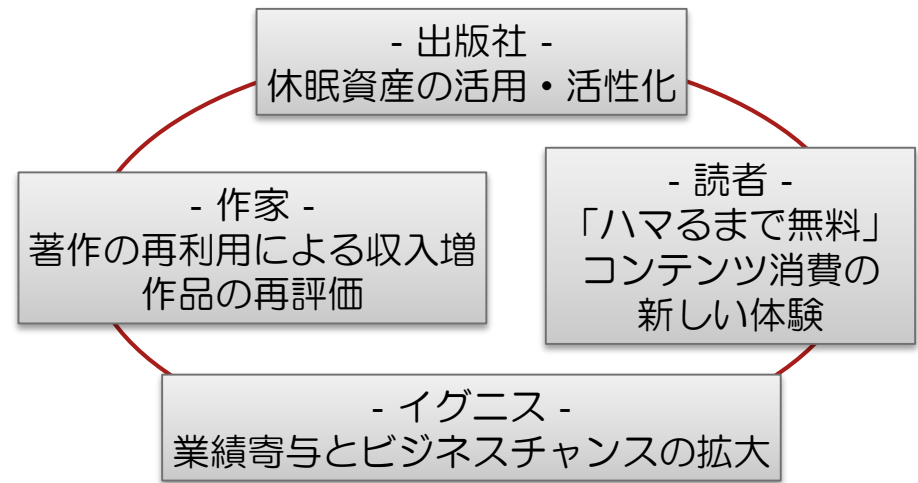


携帯が重かったね！携帯の  
サクサク度を5%から97%に  
改善したよ♪

- 2012年5月、「サクサク for iPhone」リリース

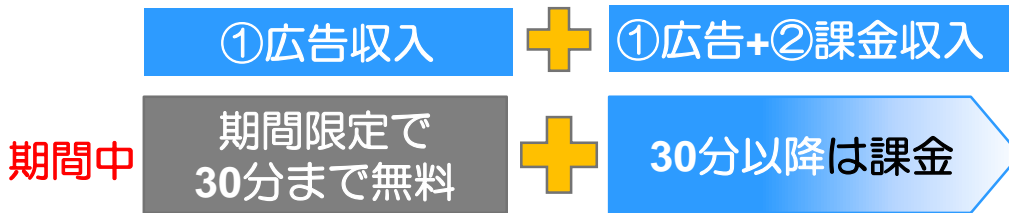
## ②2013年、漫画系全巻無料型 ハイブリッドアプリの開発

- Win-Winの新たなバリューチェーンを構築

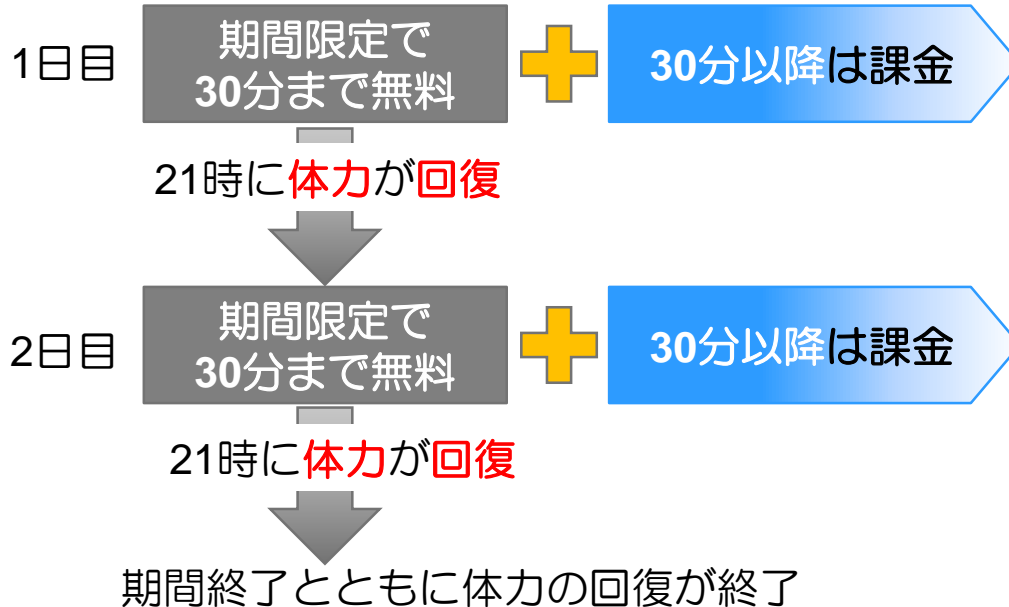


ユーザー体験が素晴らしい上、課金にもつながる。  
「ハマるまで無料」はコンテンツ消費の新しいスタンダードに。

## 全巻無料型ハイブリッドアプリのビジネスモデル



## アプリの利用方法



## 全巻無料型ハイブリッドアプリ一覧

アイコン	タイトル	リリース 年月	プラットフォーム
	全巻無料！ サラリーマン金太郎	2013年9月	Google Play
		2013年11月	App Store
	全巻無料！ まじかるタルるートくん	2014年1月	App Store
	全巻無料！ 魁!!男塾&暁!!男塾	2013年12月	App Store
	全巻無料！ ろくでなしBLUES	2014年1月	Google Play
		2014年2月	App Store
	全巻読破！銀牙伝説WEED～ 漫画「ウィード」が全巻読 める～	2014年5月	Google Play
		2014年5月	App Store

- 2013年9月以降の8ヶ月で累計**300万**ダウンロード
- 今後はメジャータイトルを国内外に展開



## IV. 成長戦略

---

## 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

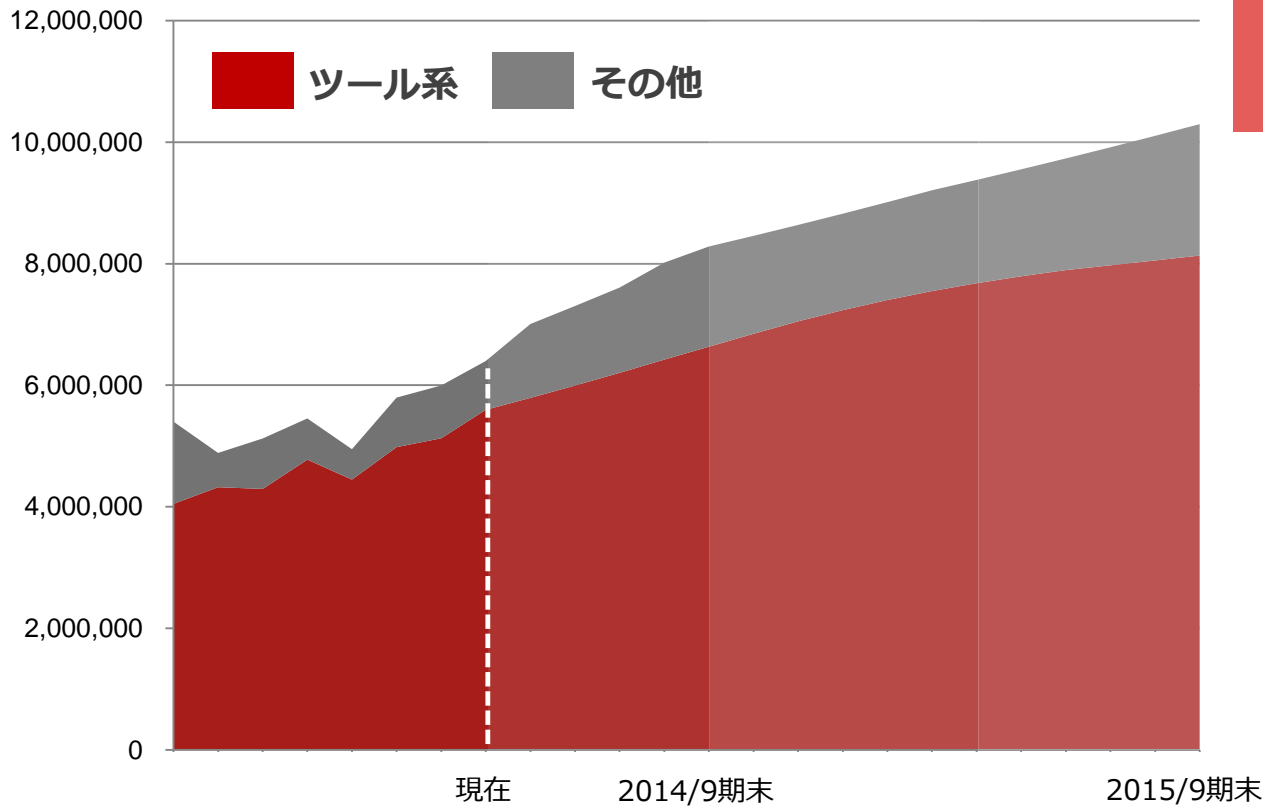


## 【キーワード】 プロデューサー

- 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、新規進出とともに加速

MAUの推移イメージ



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

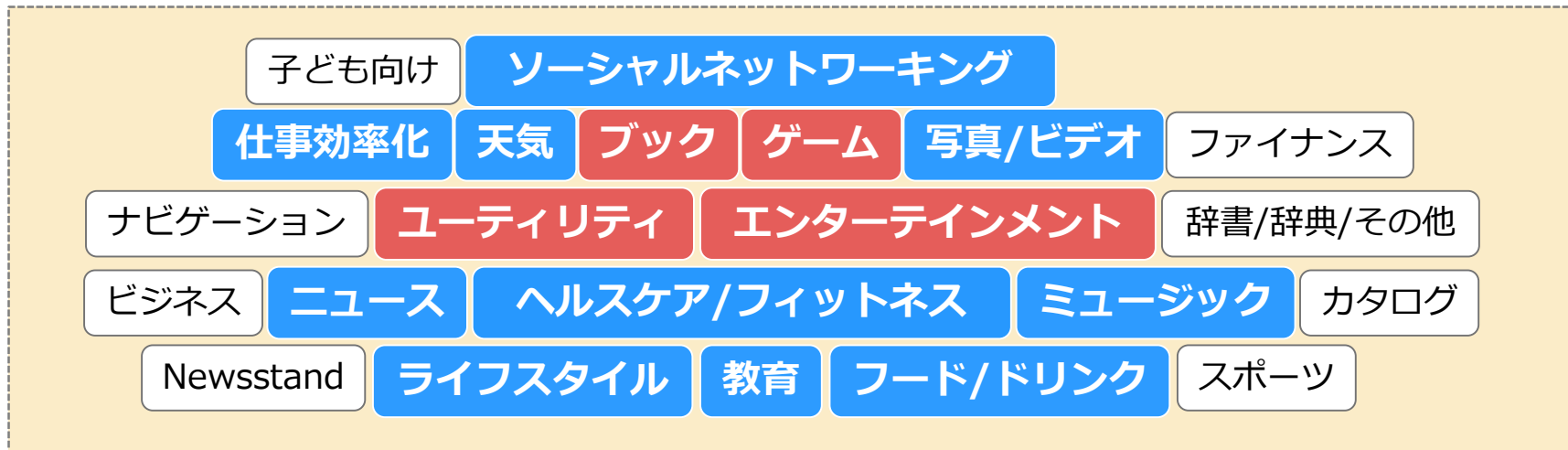
- ▶ 高い品質による高いユーザー満足度
- ▶ 600万MAUを基盤としたプロモーション
- ▶ 「だーぱん」の高いブランド力・誘導力



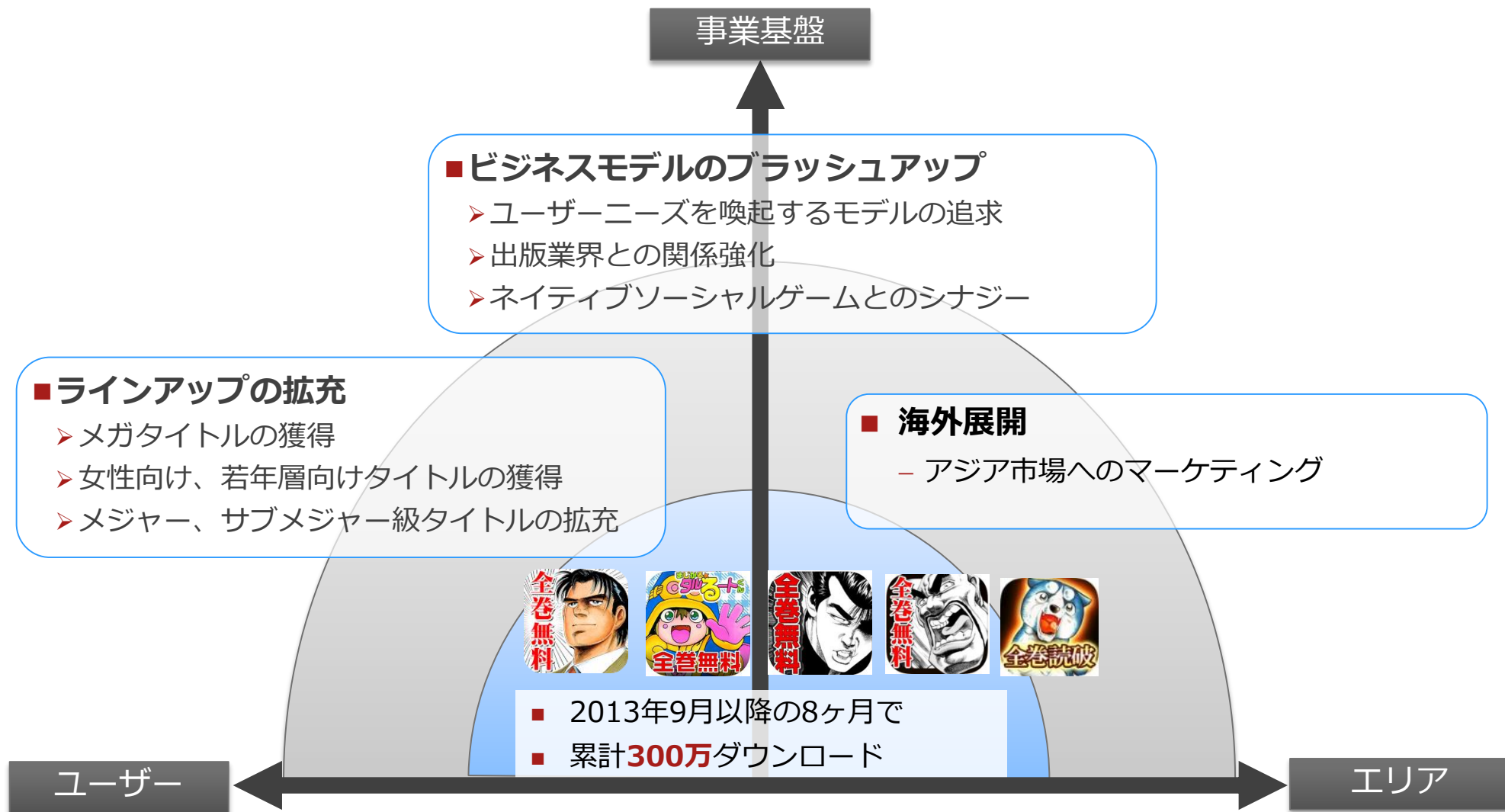
「だーぱん」

- 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



# 漫画系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作目・2作目は堅実に、3作目で大きくチャレンジ

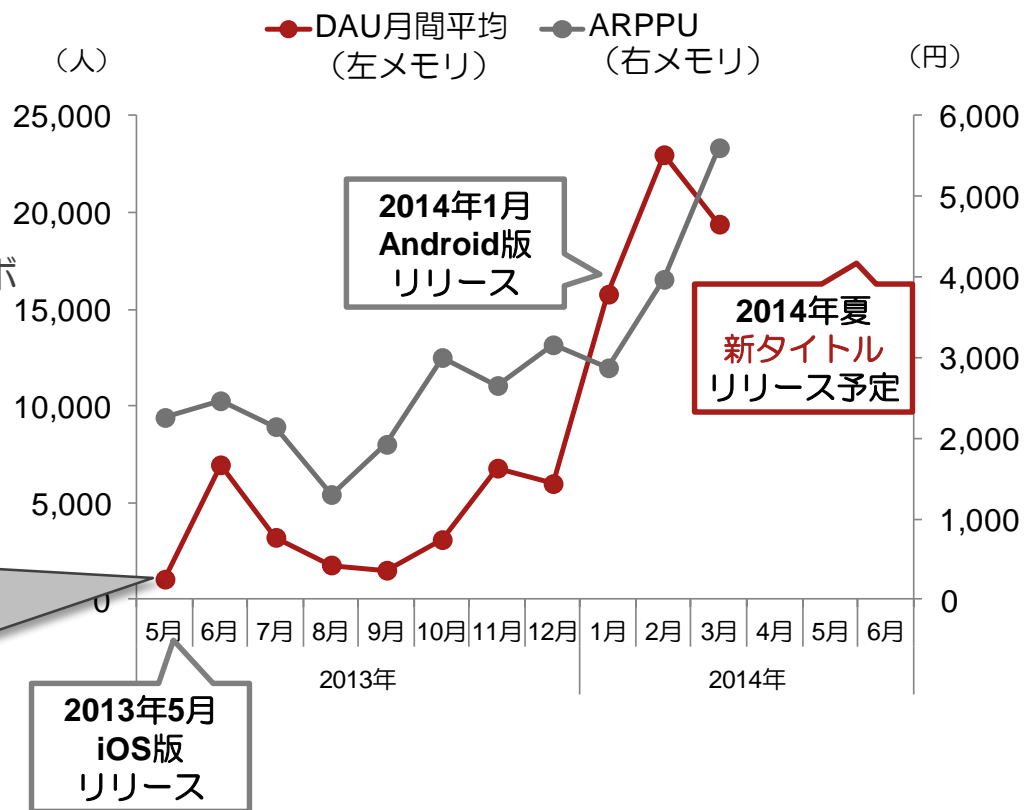
- 既存タイトルの強化と新タイトルのリリース
  - メルティメイデンのユーザー数、ARPPUの伸長
  - 少数精鋭の有カアプリを展開
  - クリエイターの採用と育成

- アジア市場の開拓
  - 伸長著しいアジアのゲーム市場へ
  - 漫画系全巻無料型ハイブリッドアプリとのコラボ



「神姫覚醒!!メルティメイデン」

ネイティブソーシャルゲームアプリのユーザー数推移



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
- 600万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。