



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

2023年3月

モバイル無双で

他に比べるものがないほど卓越している姿を表すこと

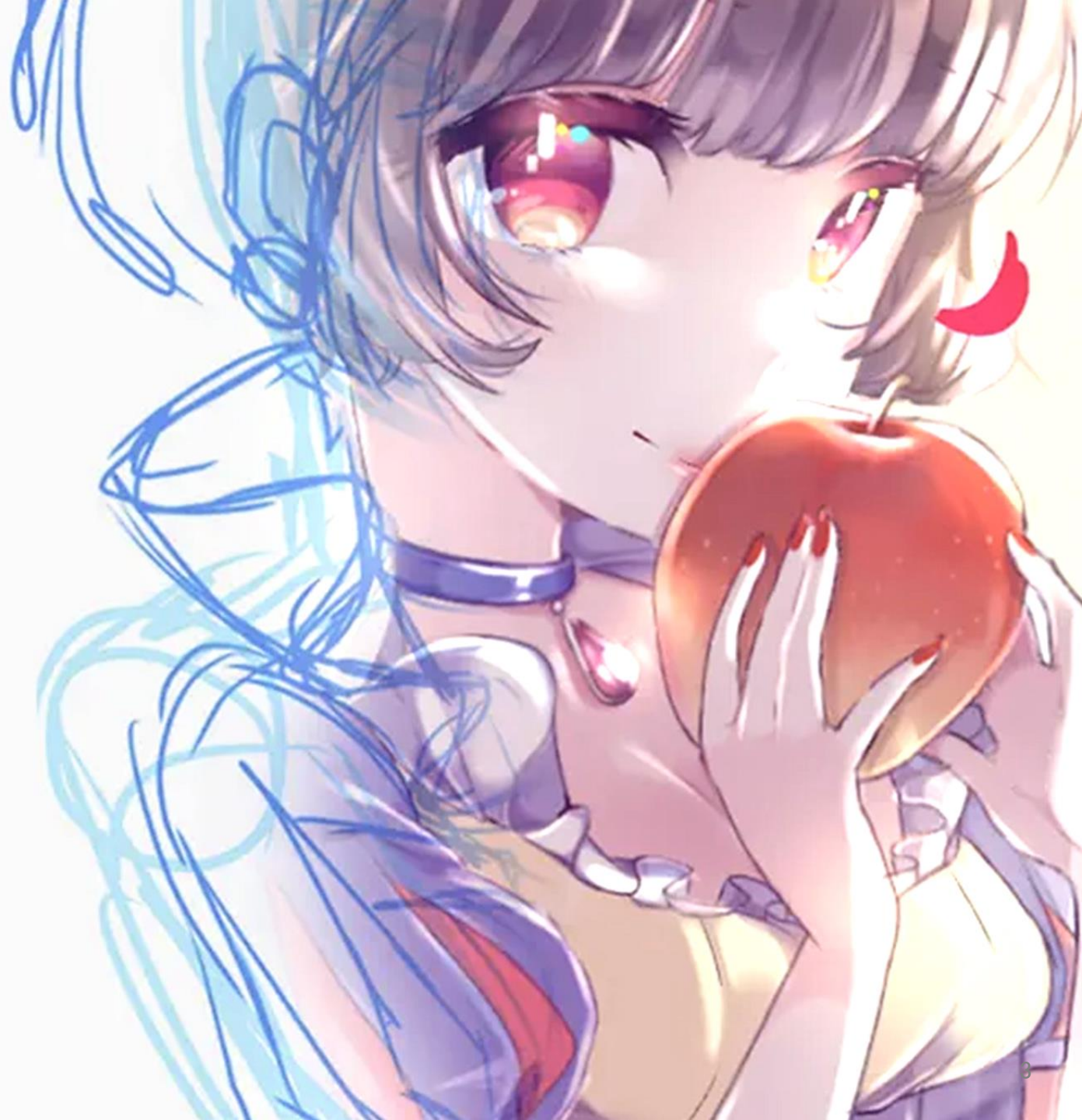
世界中に“ウォ！”を創り続ける

delivering **WOW** experience on mobile

アイビスはモバイルに精通した技術者集団

モバイルポイントアプリで世界のコミュニケーションを創造する

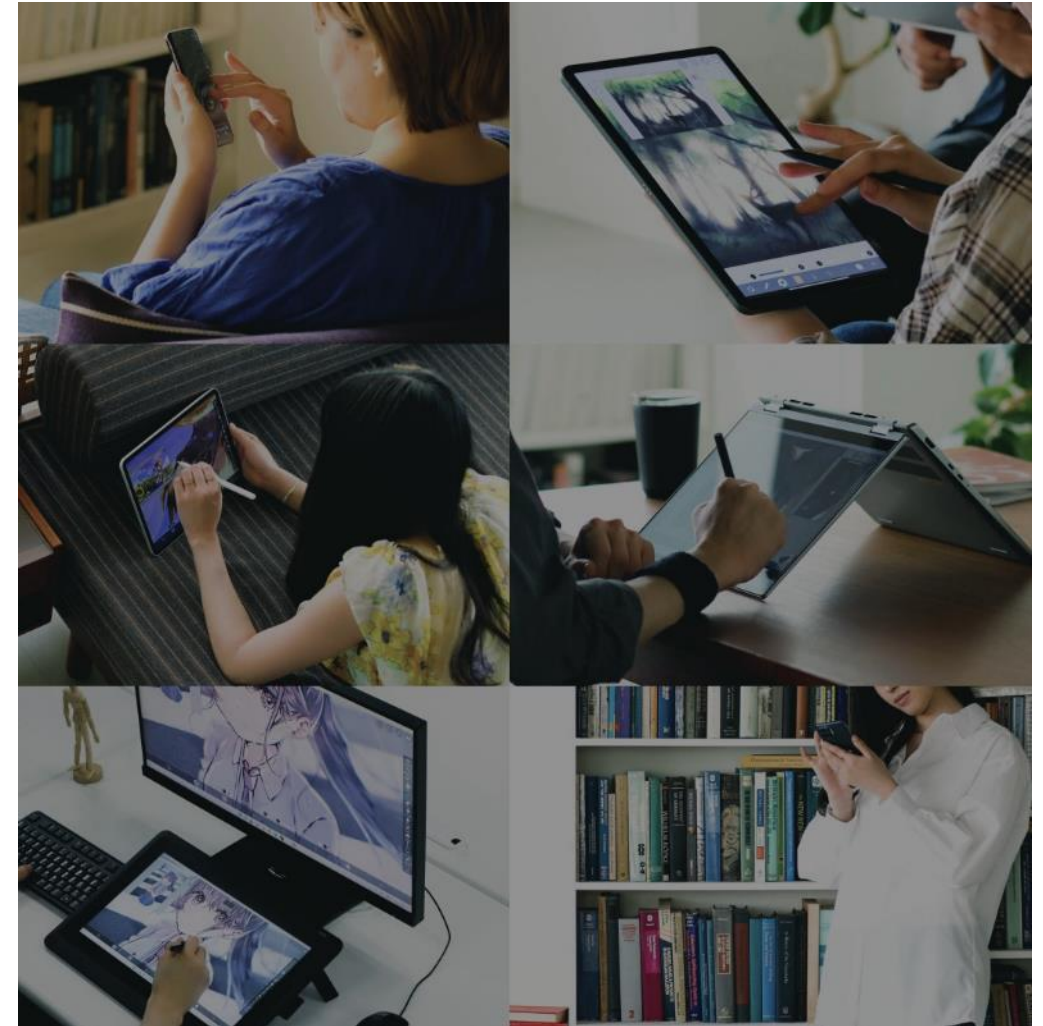
1. 会社概要
2. 事業特徴
3. 市場・競合分析
4. 成長戦略
5. 業績サマリ



1. 会社概要

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	9592万5000円
本店所在地	愛知県名古屋市中村区名駅三丁目17番34号
従業員数	239名（内、ITエンジニア数208名）
事業内容	モバイル事業（自社製品）、ソリューション事業（IT技術者派遣、受託開発）
許認可	労働者派遣事業 許可番号（派23-302244）、 AWS（Amazon Web Services）Standard Technology Partner
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）：尾関 一平 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）
決算日	12月末日
主要株主 （持分比率）	神谷 栄治（67.6%）、村上 和彦（20.1%）、渡辺 秀行（12.3%）



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
2016年12月	吸収分割契約によりモバイル事業に係る権利義務を 株式会社アイビスモバイルへ承継
2018年 3月	労働者派遣事業 (派23-302244) 許可取得
2019年 9月	株式会社アイビスモバイルを吸収合併し、モバイル事業に係る 権利義務を株式会社アイビスが承継
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

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

Ibis is **Beyond the Internet Service**

ビジョン

アイビスの「IBIS」は、「Ibis is Beyond the Internet Service」を意味しています。

これは、アイビスが、ネットワークサービスを通じて、

「人と人をつなぐ」ことを目的として設立された会社であることを表しています。

これからのネットワーク社会において顧客に対し、我々の技術を提供し、
よりエキサイティングでスピーディな社会の創出の一役を担えればと思っております。

経営理念

高い技術と
スピードの
アイビス

顧客第一主義

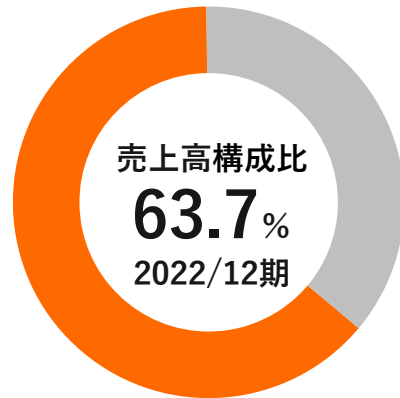
大きくなっても
ベンチャー魂

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内包する

モバイル事業

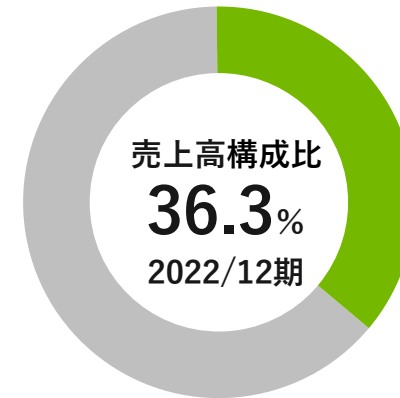


モバイルペイントアプリ
「ibisPaint」の開発／運営

「作画工程を動画にして絵を描く楽しさを共有したい」というコンセプトから、自社製品であるモバイルペイントアプリ「アイビスペイント (ibisPaint)」の開発、サービスを運営

成長事業

ソリューション事業



日本企業向けの
IT技術者派遣／受託開発

労働者派遣法に基づくシステムエンジニア等のIT技術者派遣サービス、インターネット端末用アプリの受託開発・運用保守及び「AWS (アマゾン・ウェブ・サービス)」を用いたサーバ構築・移行・運用保守等の受託開発サービスを運営

安定事業

売上高は2016/9期以降毎年、過去最高を更新中

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



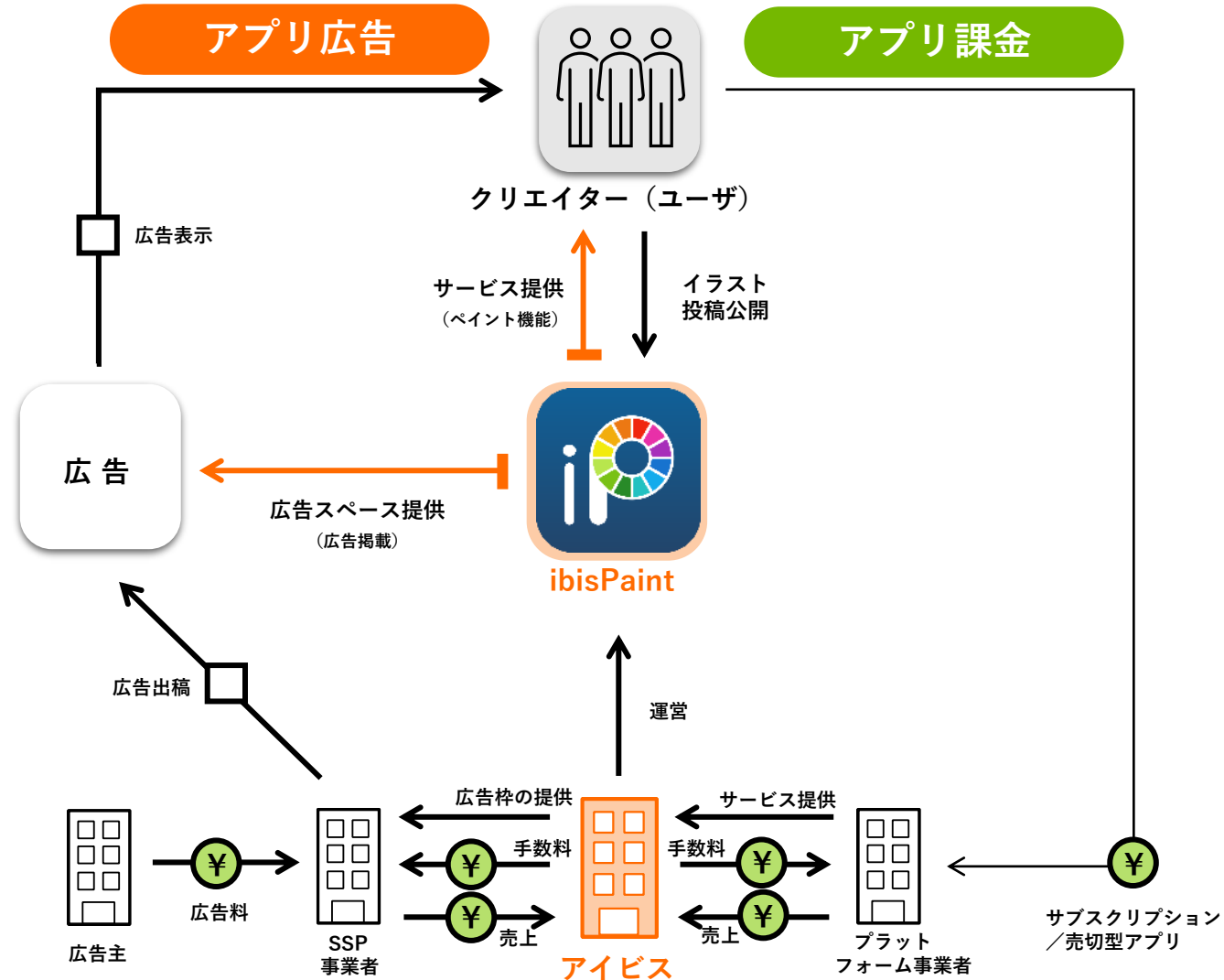
※ 2017/9期から2019/9期のモバイル事業売上高については、旧株式会社アイビスモバイルの売上高を表示(分社化中であったため財務諸表数値には含まれていない)。

※ 2019/12期は、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ヶ月間ではなく3ヶ月間となっている。

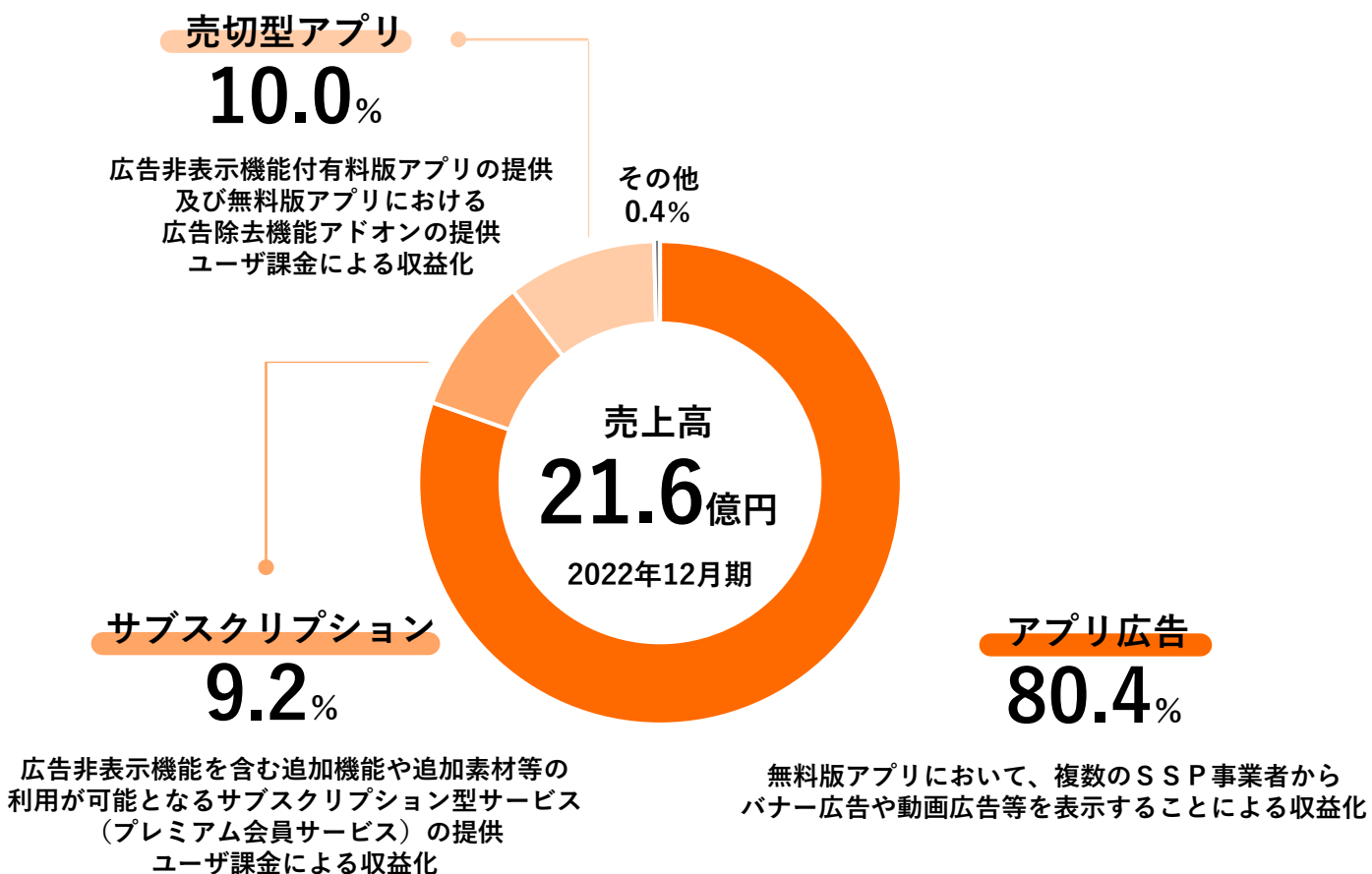
※ 新型コロナウイルス特需分については、多数の国でDAU(Daily Active Users)が顕著に増え始めた2021/12期の7月から2022/12期の6月までの期間について同特需があったとして、2021年6月以前の伸び率と同水準にて算出。

2. 事業特徴

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
 BtoC向けの**アプリ課金収入**もあり、**収益源の多様化を実現**



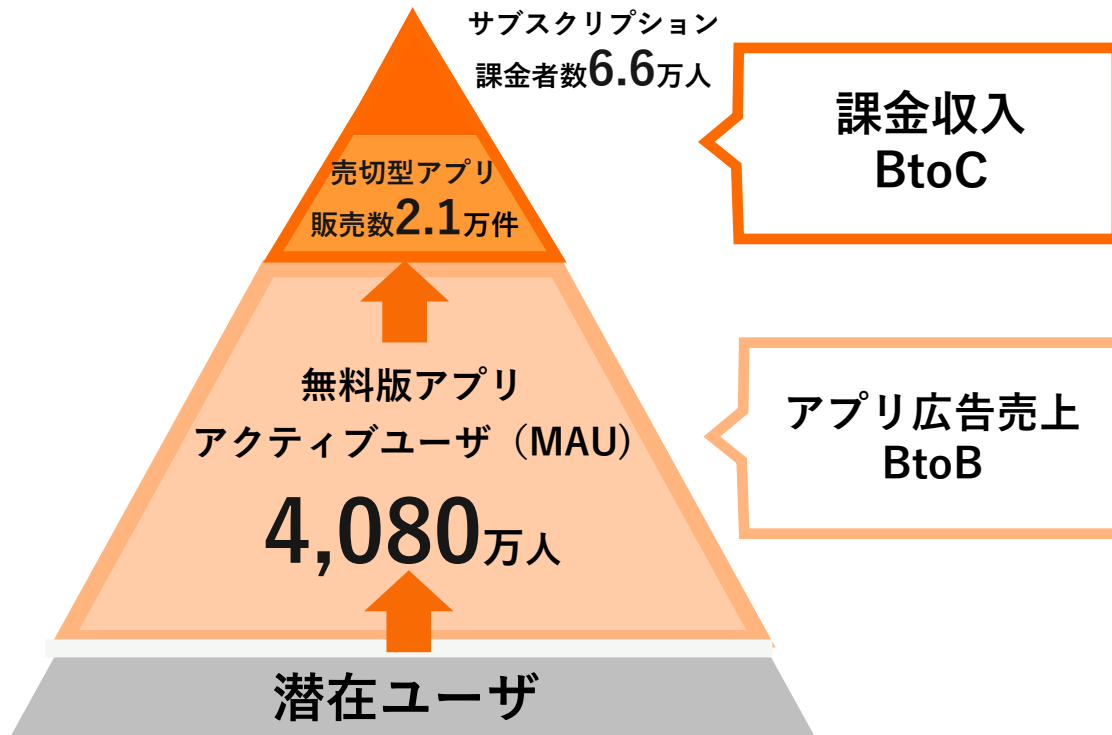
モバイル事業売上構成



	広告収入	アプリ課金収入	
収益区分	アプリ広告	サブスクリプション	売切型アプリ
サービス分類	無料版アプリ	プレミアム会員サービス	有料版アプリ 広告除去アドオン
利用時間	無制限	無制限	無制限
広告	有	無	無
基本機能	○	○	○
AI（ディープラーニング）機能	○	○	○
プレミアム機能	×	○	×
クラウドストレージ	64MB	20GB	64MB
ユーザ費用	無料	月額300円 年額3,000円	1,600円 (売切)

現在は無料版ユーザーへの広告配信が収益の柱

ユーザ構成



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

無料・高性能なモバイルペイントアプリ

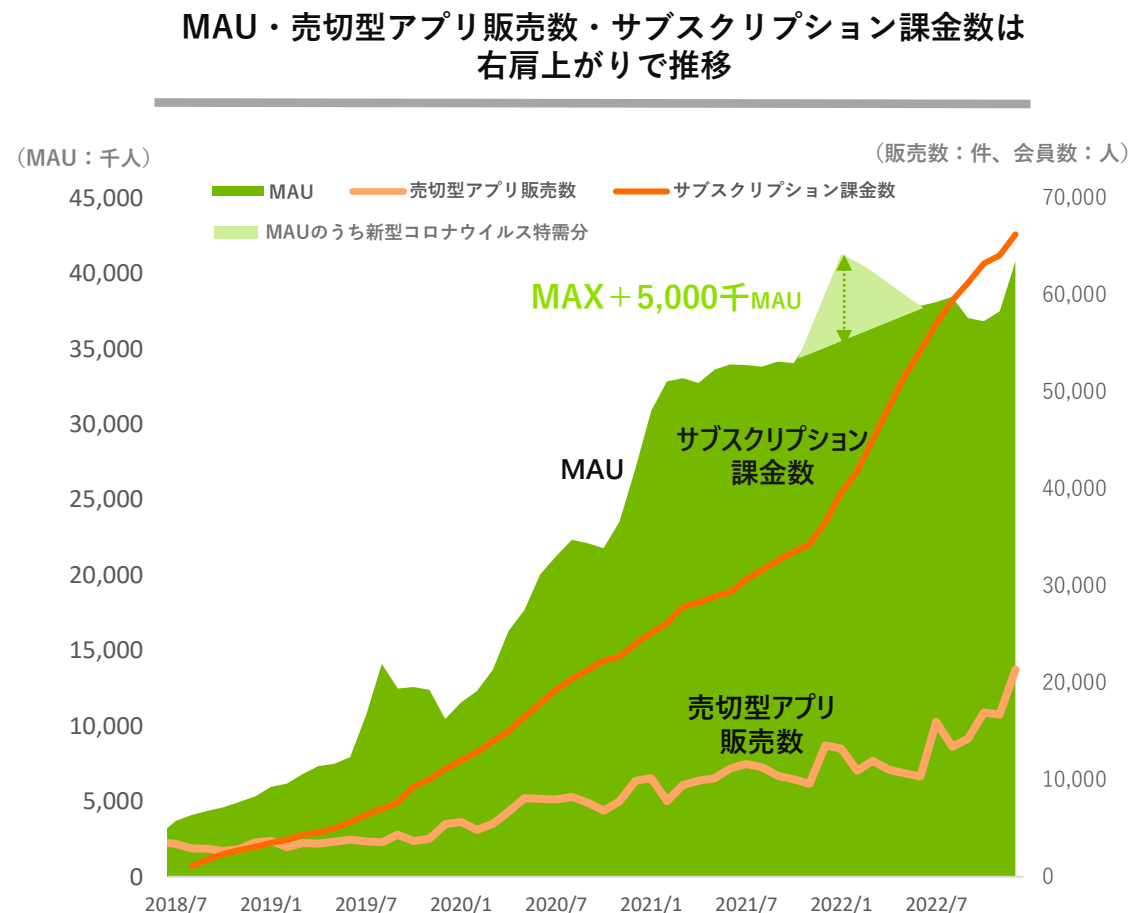
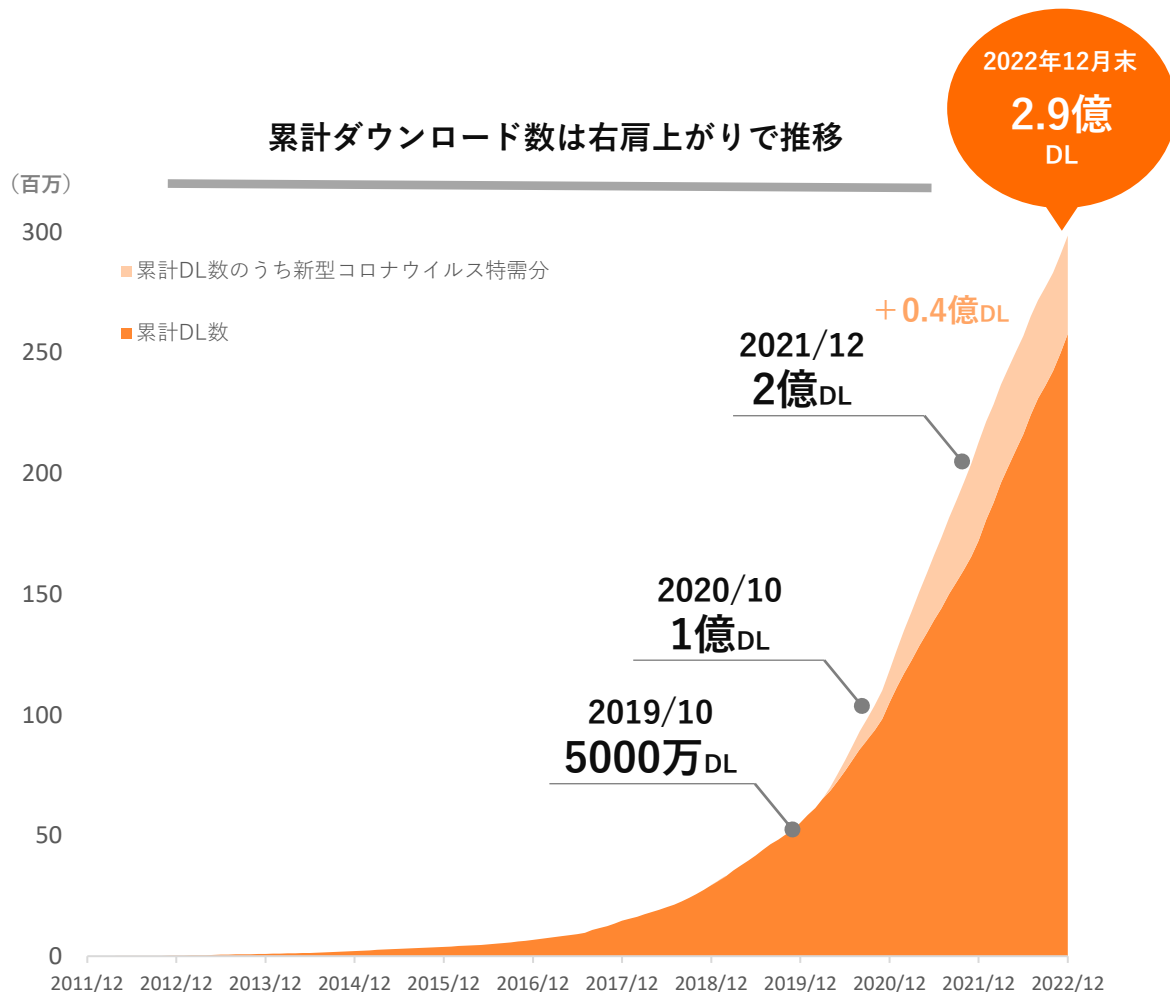
ibisPaint



ibisPaint概要【モバイル事業】

ユーザの獲得・維持が収益構造の源泉

収益の源泉となるユーザ数関連数値はいずれも右肩上がりに推移



※ 新型コロナウイルス特需分において、新規ダウンロード数は多数の国で顕著に増え始めた2020/12期の4月から2021/12期の12月まで期間について、また、MAU（Monthly Active Users）は多数の国で顕著に増え始めた2021/12期の7月から2022/12期の6月までの期間について、それぞれ同特需があったとして、特需以前の伸び率と同水準にて算出。

2021年日本企業発のアプリとして**世界ダウンロード数 No.1**

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



無料版でもほぼフル機能のアプリ【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、ほぼフル機能が使えるアプリを無料で提供

無料版でも

「ほぼフル機能のアプリ」

パソコン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パソコンの
ペイントソフト並みの機能を搭載

AIやディープラーニングなど

最先端の技術を活用

ユーザがイメージを思いのままに表現できる
使いやすいアプリを目指して頻繁にアップデート
して継続的な改善と新機能を追加

無料版の機能が充実しているため
高い水準の顧客満足度を実現



「ibisPaint」アプリストア評価

AppStore **4.7**/5 Google Play **4.6**/5

※データは全て2022/12/31時点の日本での数値。

「ibisPaint」で創り出されたイラストを投稿できる「ibispaint.com」

サイト利用料金の徴収や広告掲載はしておらず収入源とはなっていないものの
ユーザが制作したイラストを自由に投稿できるため世界中のお絵描き好きが集う場となり、エンゲージメント創出に貢献



「ibisPaint」へのエンゲージメントの創出

「ibisPaint」からの操作で、簡単に自社オンラインギャラリーに作品を投稿することが可能かつ、その作品に対して「いいね」やコメントなどユーザ同士でのコミュニケーションが気軽にできるためコラボレーションが活発に行われ、エンゲージメントを創出

「ibisPaint」利用時間の向上やアプリ操作習熟に貢献

投稿された作品の画像（静止画）だけでなく、作画の工程を記録した動画も閲覧できる（タイムラプス機能）ため、アプリの操作方法を共有したり、学ぶことができる

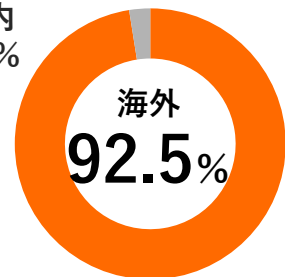
ダウンロード数・売上高ともに海外比率が高い

- 「ibisPaint」は世界中でダウンロードされており、海外でのダウンロード数と売上高は国内を上回る
- もともとイラスト作成は言語をそれほど要しないものではあるが、**世界19言語**に対応することによりさらなるダウンロード数増加に貢献

海外比率

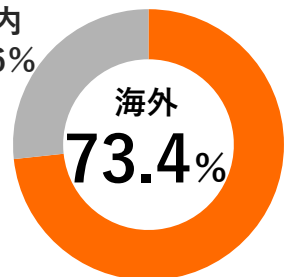
累計DL数

国内
7.5%

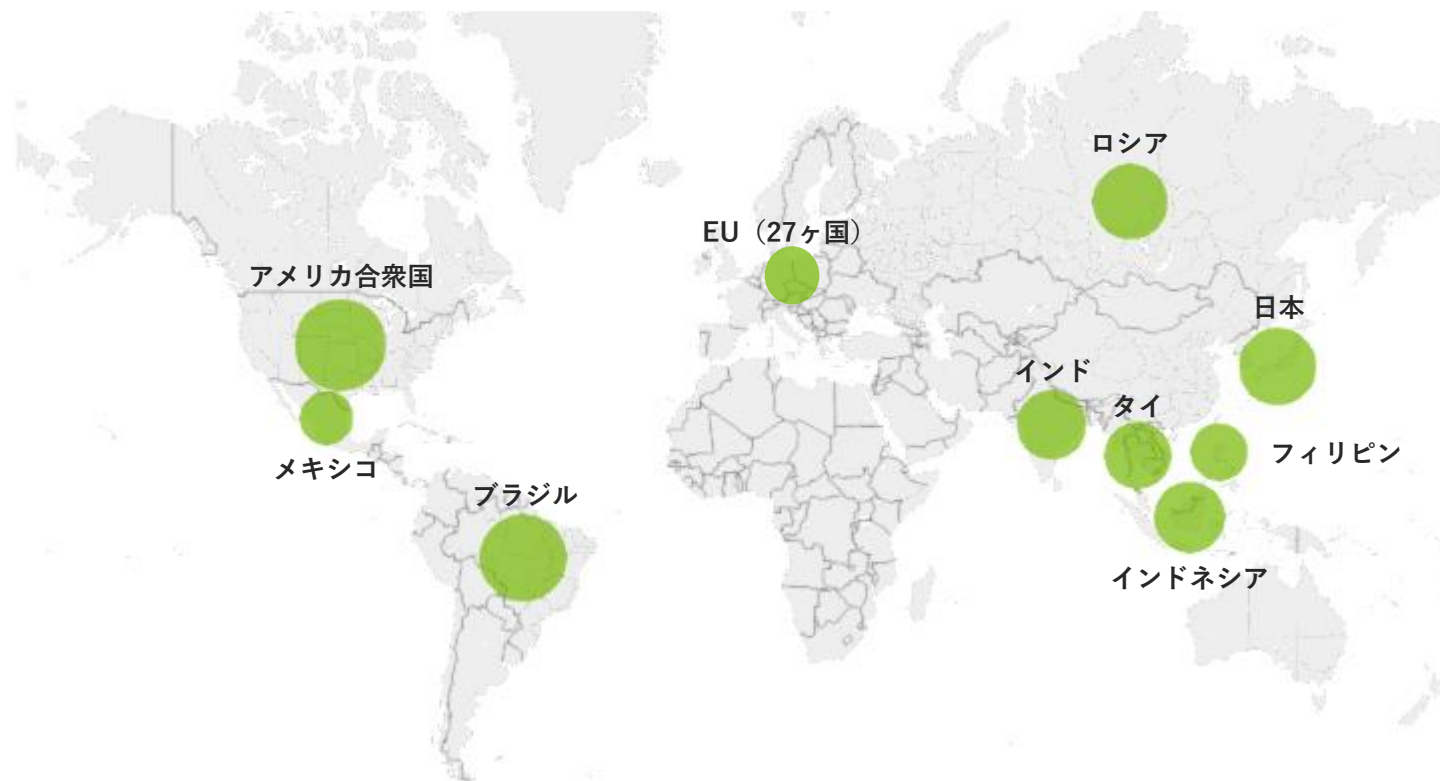


売上高

国内
26.6%



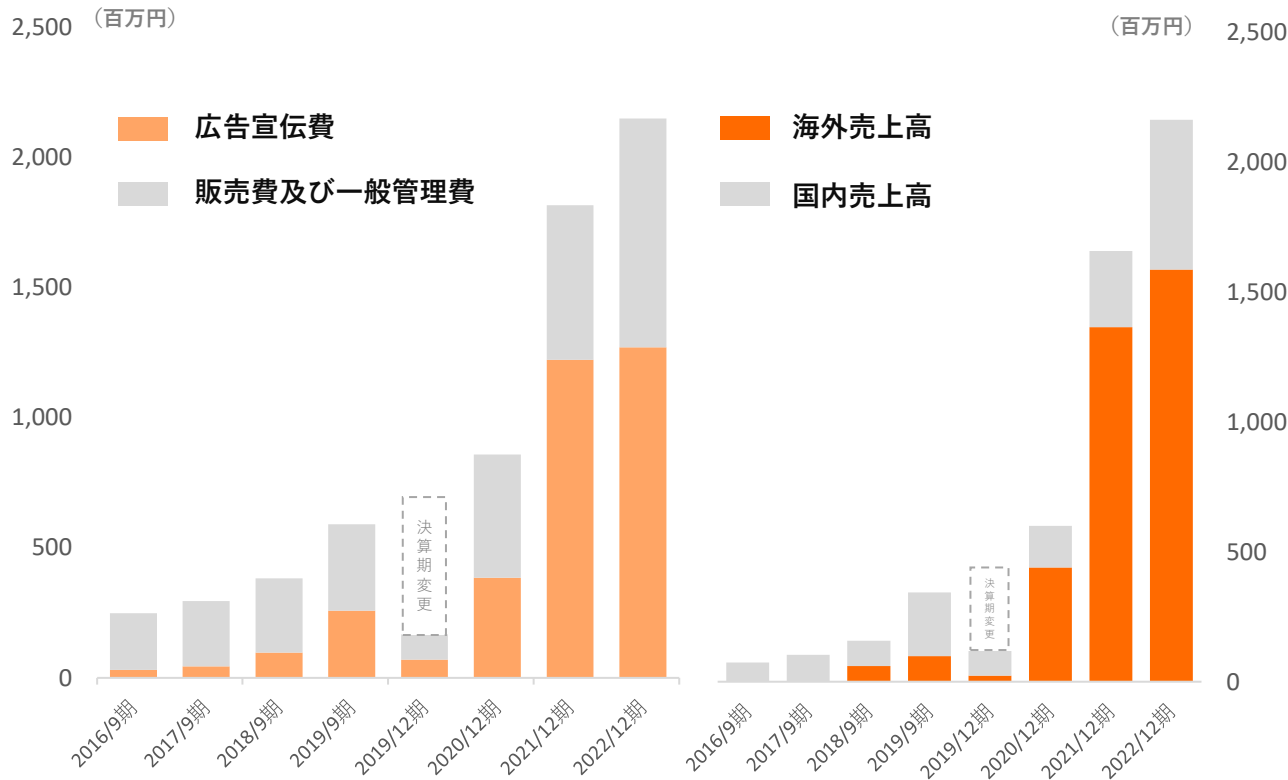
累計DL数上位10ヶ国



海外での積極的なプロモーション

海外で積極的にプロモーションを行った結果、海外売上高が急増

広告宣伝費およびモバイル海外売上高推移



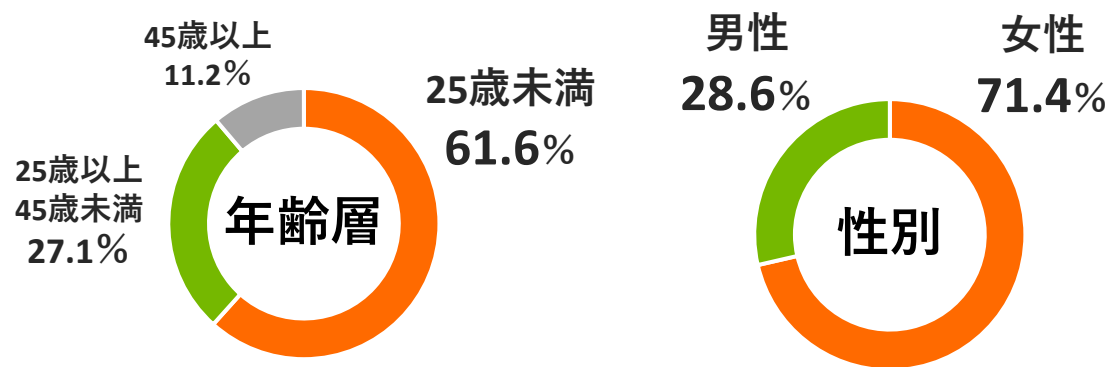
海外ダウンロード数増加のための施策

- 2016年9月期から海外61ヶ国のインターネット広告に出稿を開始
- SNSマーケティングとしてYouTube, TikTok, Instagram, Twitter等を運営。特にYouTubeの公式チャンネル登録者数は230万人。外国人の口コミを通じてダウンロード数を増加させる
- 広告出稿に関するデータをモニタリングすることで、投資効率が高い国・地域にフレキシブルに出稿をすることが可能

ユーザは全世界のZ世代が中心

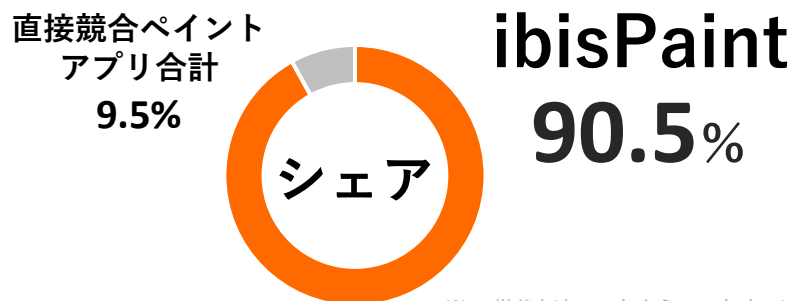
25歳未満のアクティブユーザシェアは**No.1**

「ibisPaint」 ユーザ属性



趣味としてイラストを愛好するユーザ（ノンプロ）が中心

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

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



高度な数学的・物理的知識
科学的思考力

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



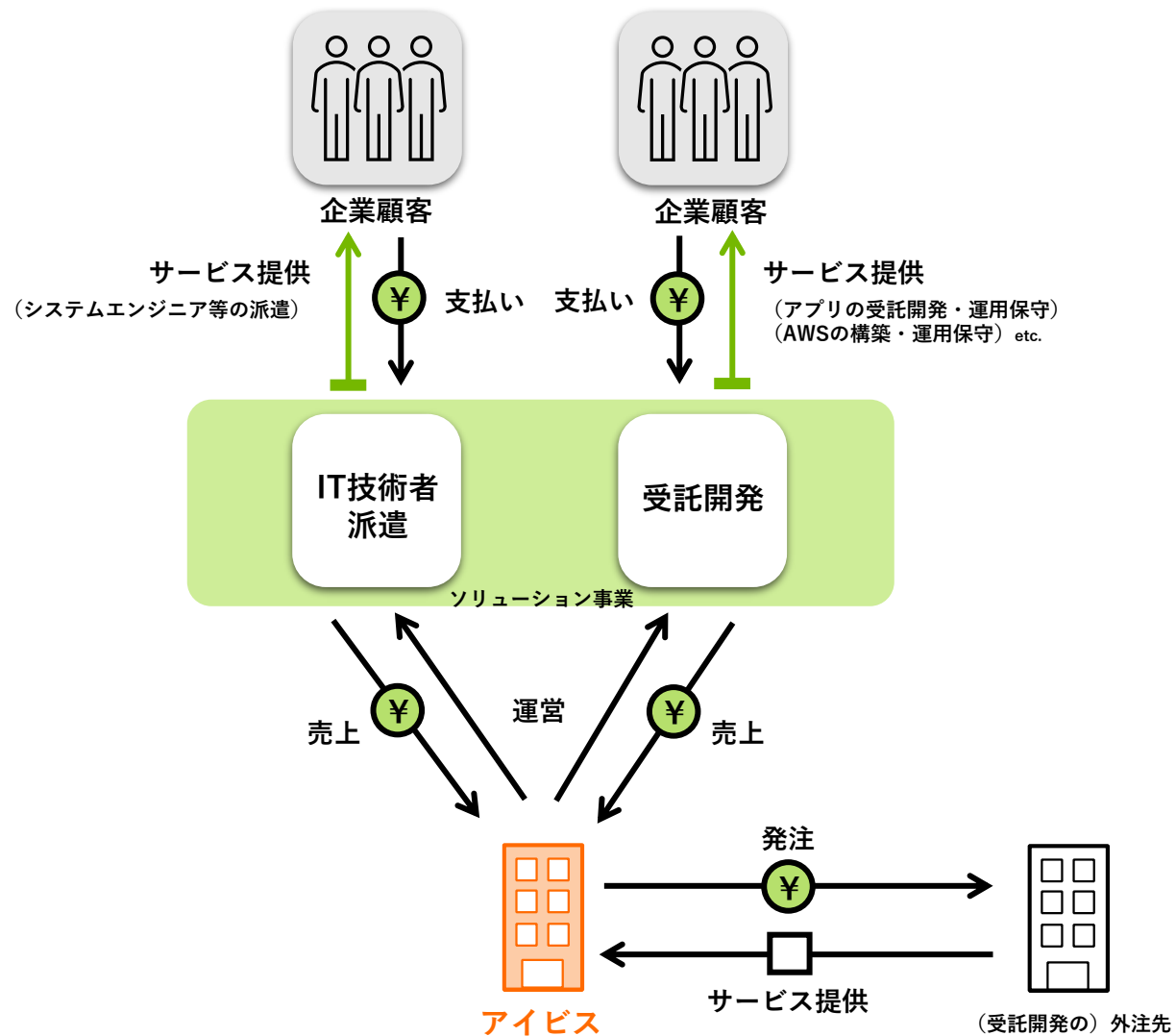
ユーザからのニーズを把握し、
製品へ反映するスピード

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

企業顧客ニーズに応じた派遣・受託の両輪



最先端技術でのシステム開発が強み

新技術を
駆使

SPAやクラウド環境など最新の技術を駆使したシステム開発が可能

BtoC
BtoB

toC向けシステム、toB向けシステムどちらにも対応できるさらにトランザクションやセキュリティを考慮した設計・開発が可能

エンジニア
成長力

プログラム基礎から最先端の技術研修まで幅広い分野での教育カリキュラムを構築

多様な
取引形態

顧客ニーズに応じて、契約形態（人材派遣・請負・準委任）や開発メンバーの就業場所について柔軟に対応可能

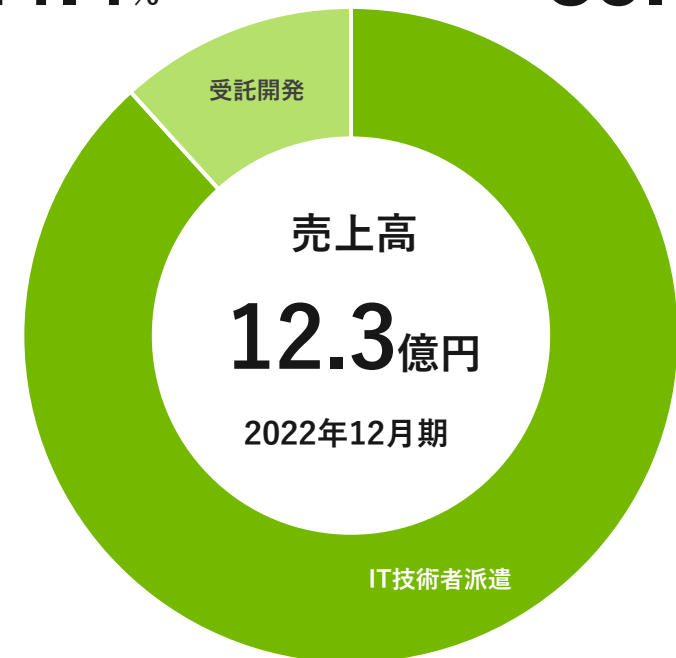
ソリューション事業売上高内訳

受託開発

14.4%

IT技術者派遣

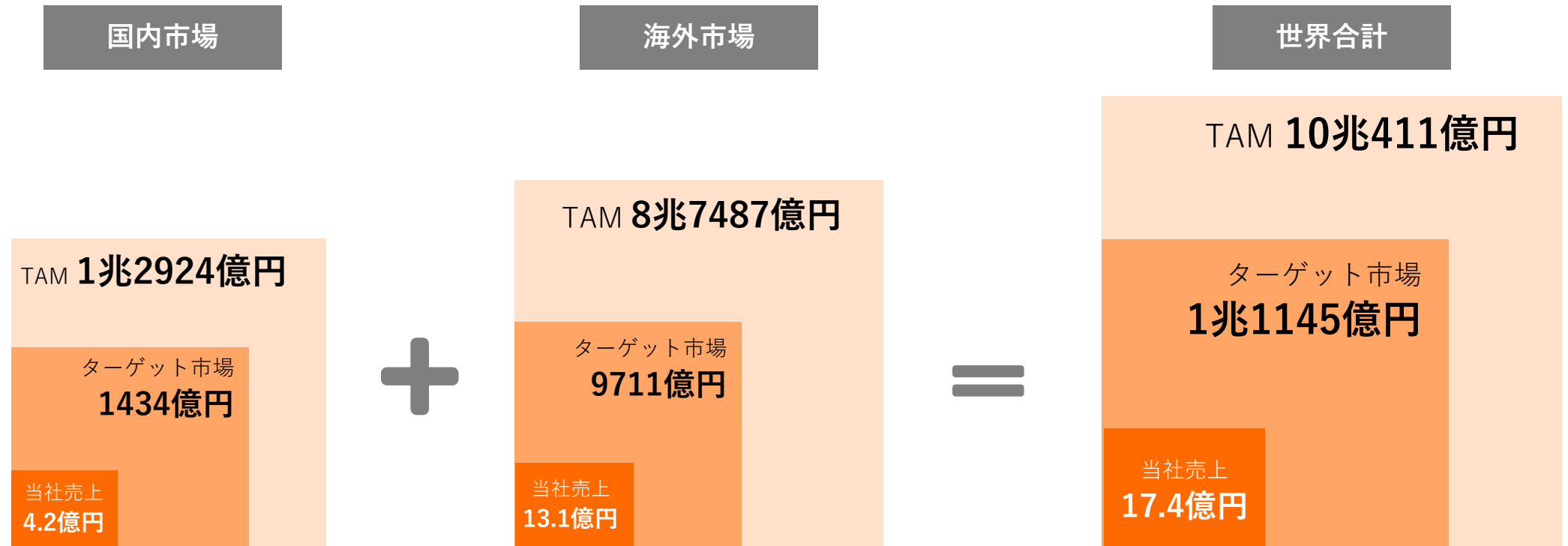
85.6%



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

当社売上高の51%を占めているアプリ広告は、まだまだ成長できる

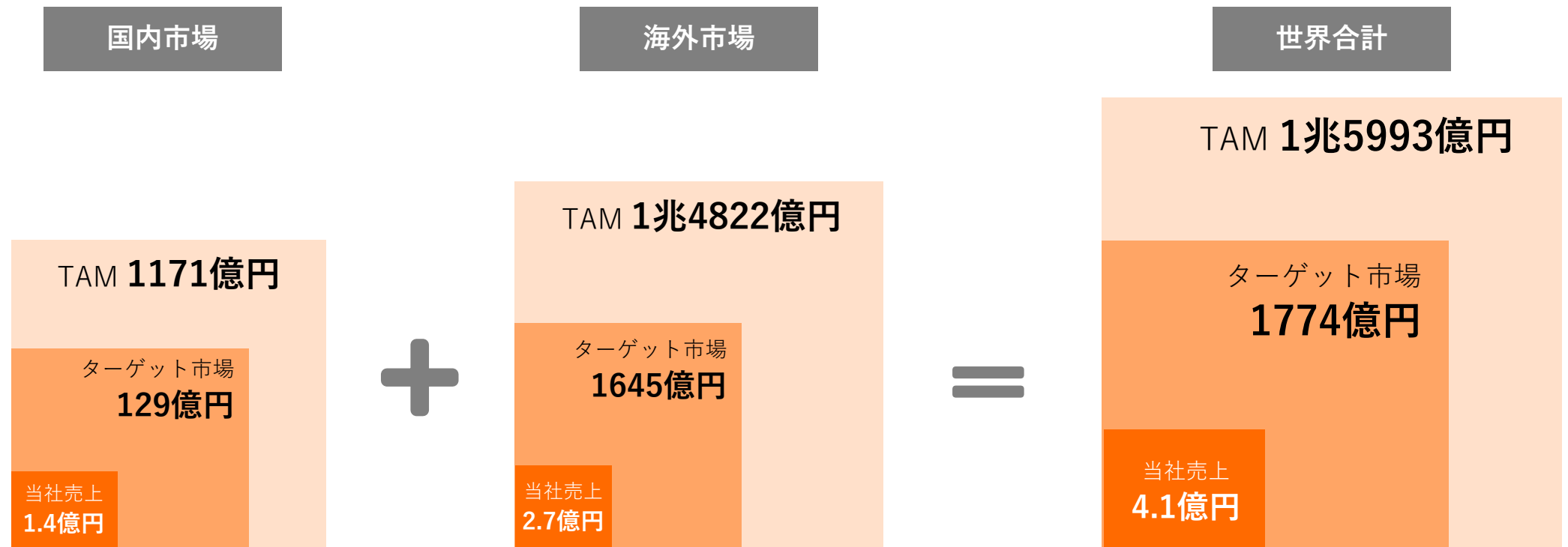


【算出根拠】

- ネット広告市場（国内）におけるTAM※の額は、株式会社電通が作成した調査レポート「2021年 日本の広告費」上での2021年の「インターネット広告媒体費」のうち、ディスプレイ広告6856億円・動画広告5128億円・成果報酬型広告940億円、以上合計1兆2924億円より抜粋。又、ターゲット市場の額1434億円は、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お絵かき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、デジタル絵（デジ絵）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の額は、Grand View Research, Inc.が作成した「In-app Advertising Market Report Scope」上での「Market size value in 2021」14兆6055億円（USD 110.9 billion。円へは2022/12/30時点のTTB131.7円で換算）から、便宜上、1. の「2021年 日本の広告費」上でのインターネット広告費に対する媒体費三種類の割合59.9%を積算した8兆7487億円より抜粋。又、ターゲット市場の額9,711億円は、上記、デジ絵を描く顕在層・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。

ペイントアプリ×アプリ課金市場の市場規模は大きい

当社売上高の12%を占めているサブスク/売切型アプリは、まだまだ成長できる

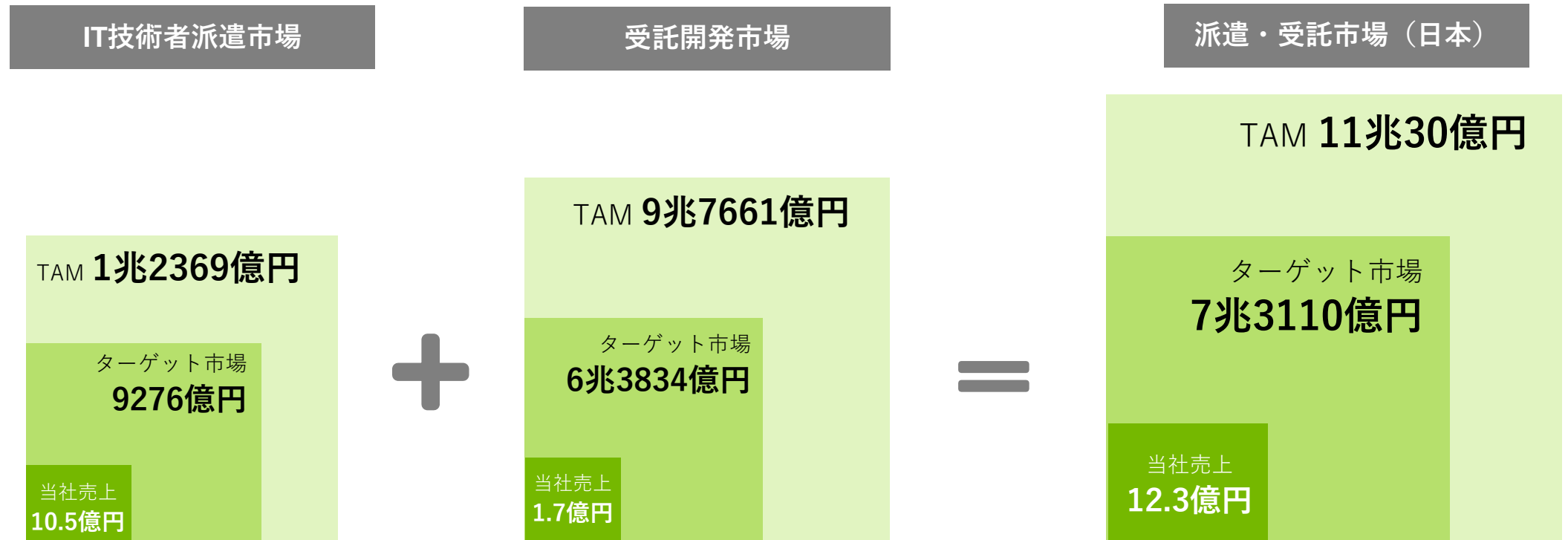


【算出根拠】

- アプリ販売市場（国内）におけるTAM*の額は、経済産業省が作成した調査レポート「電子商取引に関する市場調査の結果（2022年8月12日公表）」上での2021年の「デジタル系分野のBtoC-EC市場規模 > ⑤その他」1,171億円より抜粋。又、ターゲット市場の額129億円は、前ページと同様、デジ絵を描く顕在層・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の額は、Grand View Research, Inc.が作成した「Mobile Application Market Report Scope」上での「Market size value in 2021」24兆7042億円（USD 187.58 billion. 円への換算方法は2. と同じ）から、便宜上、2021年の「デジタル系分野のBtoC-EC市場規模」上での「合計」に対する「⑤その他」の割合6.0%を積算した1兆4822億円より抜粋。又、ターゲット市場の額1645億円は、前ページと同様、デジ絵を描く顕在層・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。

派遣・受託市場の市場規模は大きい

当社売上高の36%を占めているIT技術者派遣/受託開発は、まだまだ成長できる



【算出根拠】

- IT技術者派遣市場におけるTAM※の額は、「令和2年度 労働者派遣事業報告書の集計結果(厚生労働省)」の情報処理・通信技術者1日当たりの平均派遣料金32,147円と「労働者派遣事業の令和3年6月1日現在の状況(厚生労働省)」の情報処理・通信技術者派遣労働者数160,331人より算出。又、ターゲット市場の額は、労働者派遣事業に係る総売上高8兆6209億円のうち、事業所拠点が属する南関東・東海・近畿の合計売上高6兆4,686億円の割合75.0%をIT技術者派遣市場におけるTAMの額に掛けて算出した。
- 受託開発市場におけるTAMの額は、「平成30年特定サービス産業実態調査(経済産業省)」上の「受注ソフトウェア開発」の年間売上高9兆7,661億円より抜粋。又、ターゲット市場の額は、当社の事業所が存在する都道府県、すなわち、東京都、愛知県、大阪府の三都府県それぞれの「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6兆3834億円から抜粋した。

全世界のモバイルペイントアプリのポテンシャルユーザ数は7.4億人と試算 開拓余地は十分にある市場

モバイル
ペイントアプリ
ポテンシャル
ユーザ

||

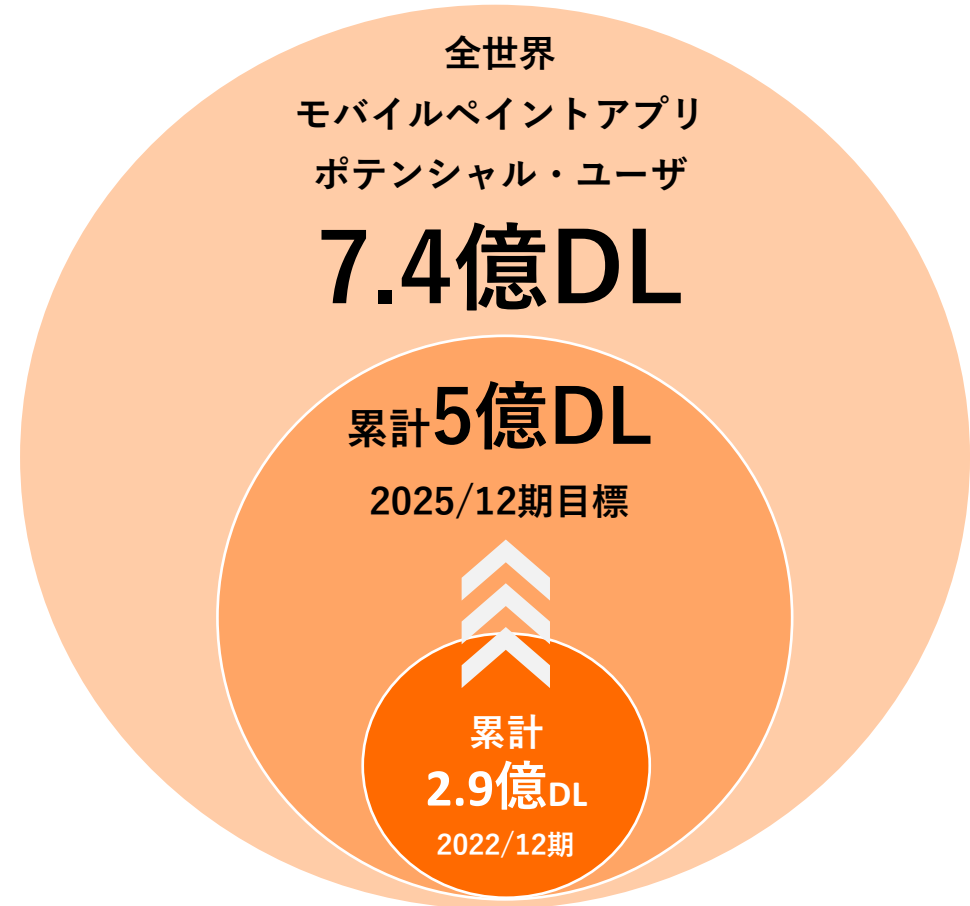
モバイル
ペイント
アプリユーザ
比率

11.1%
(日本国内)
(潜在層+顕在層)

×

全世界の
生産年齢人口

66.9億人
(2021年)

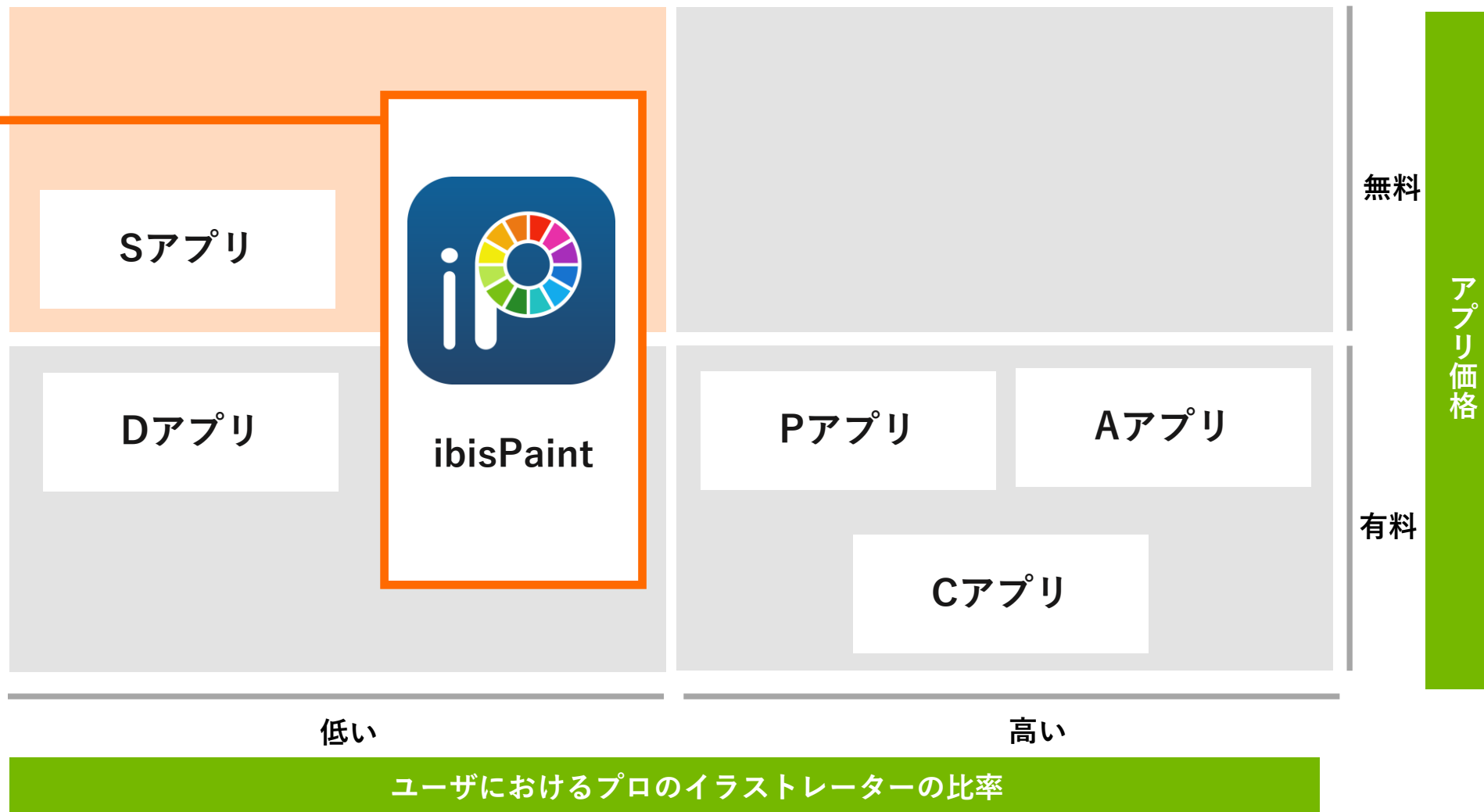


無料アプリでイラストを気軽に始めたいユーザー層を開拓

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

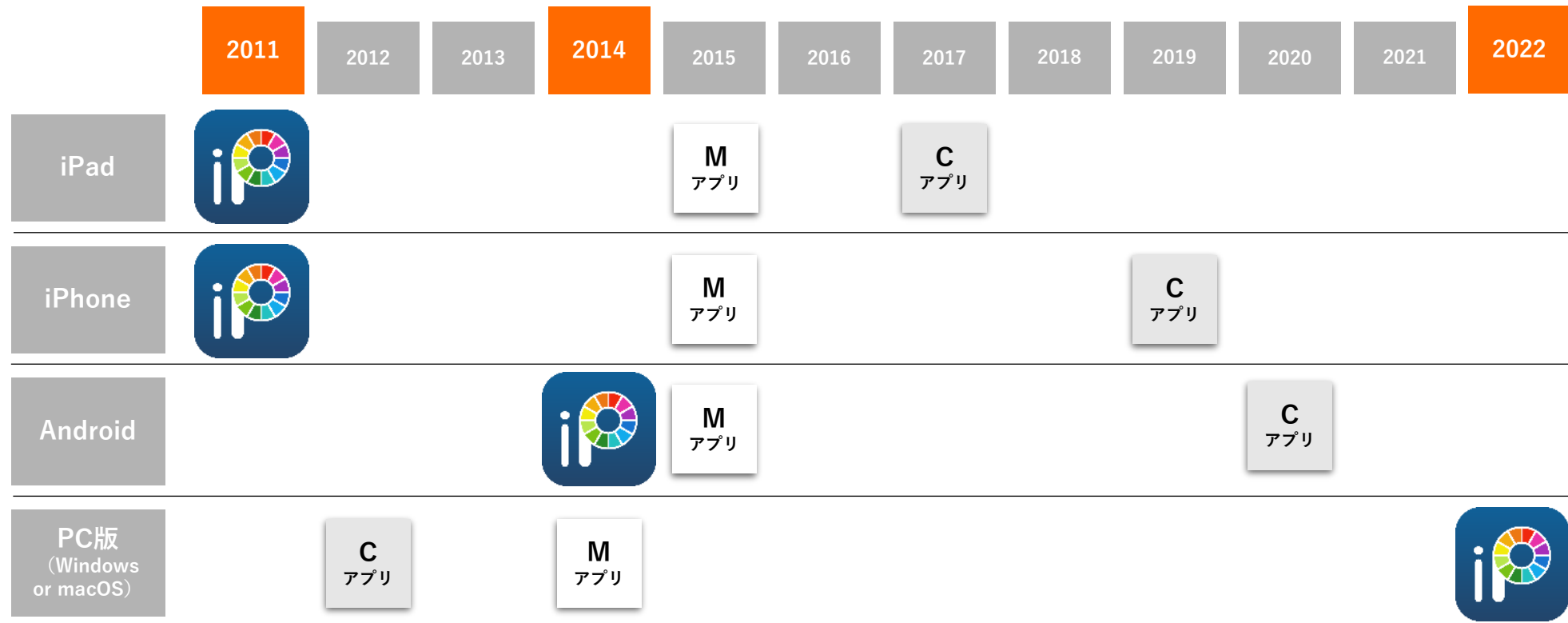
「ibisPaint」の優位性

- 無料アプリで、気軽にお絵描きを始めたいユーザー層を開拓、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



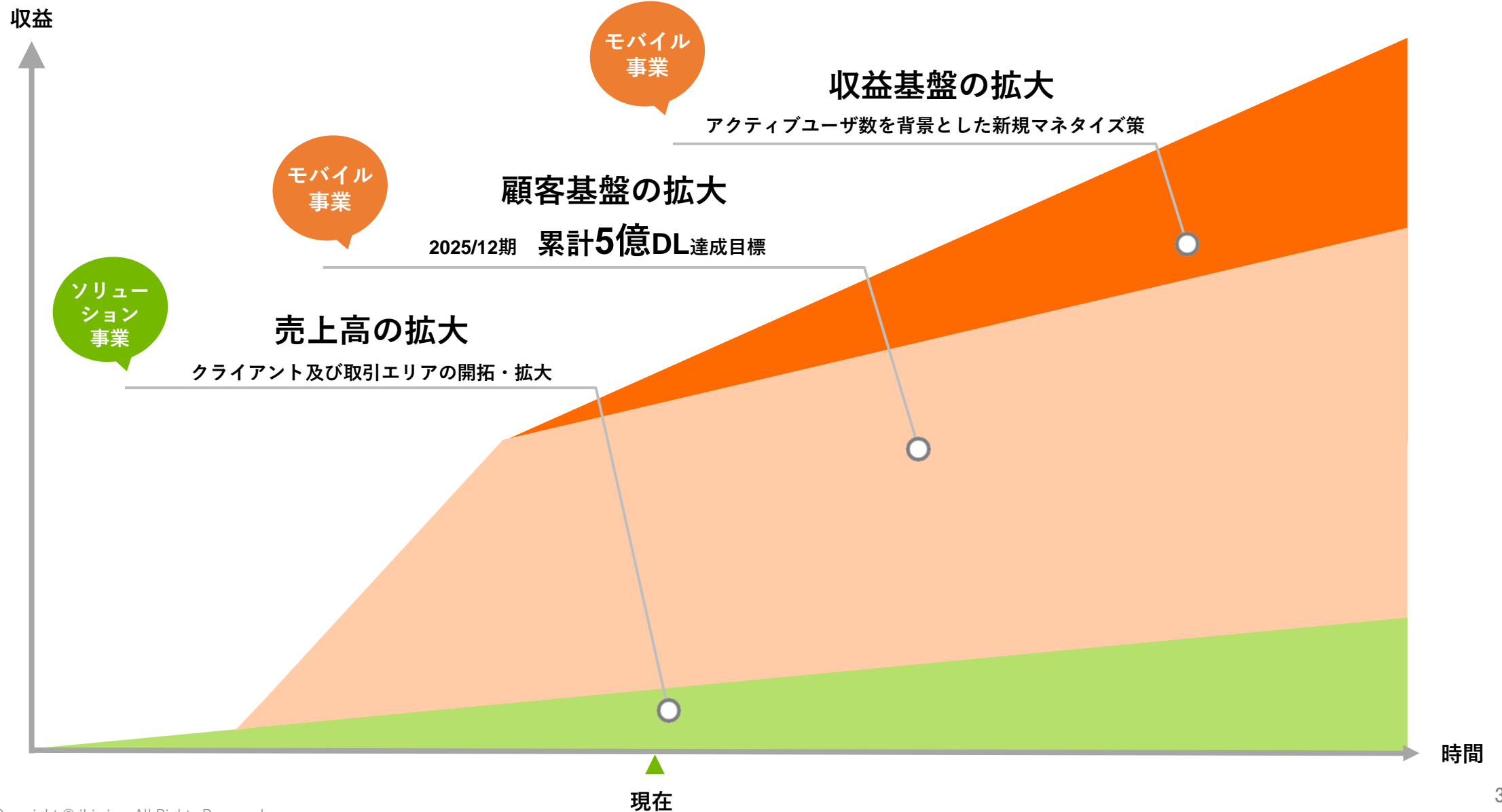
「ibisPaint」はモバイルネイティブ

性能・使い勝手（UI/UX）がモバイルに最適化されている
ペイントアプリ開発の経験値からPC版を2022年にリリース（将来的にプロ向け利用も想定）



4. 成長戦略

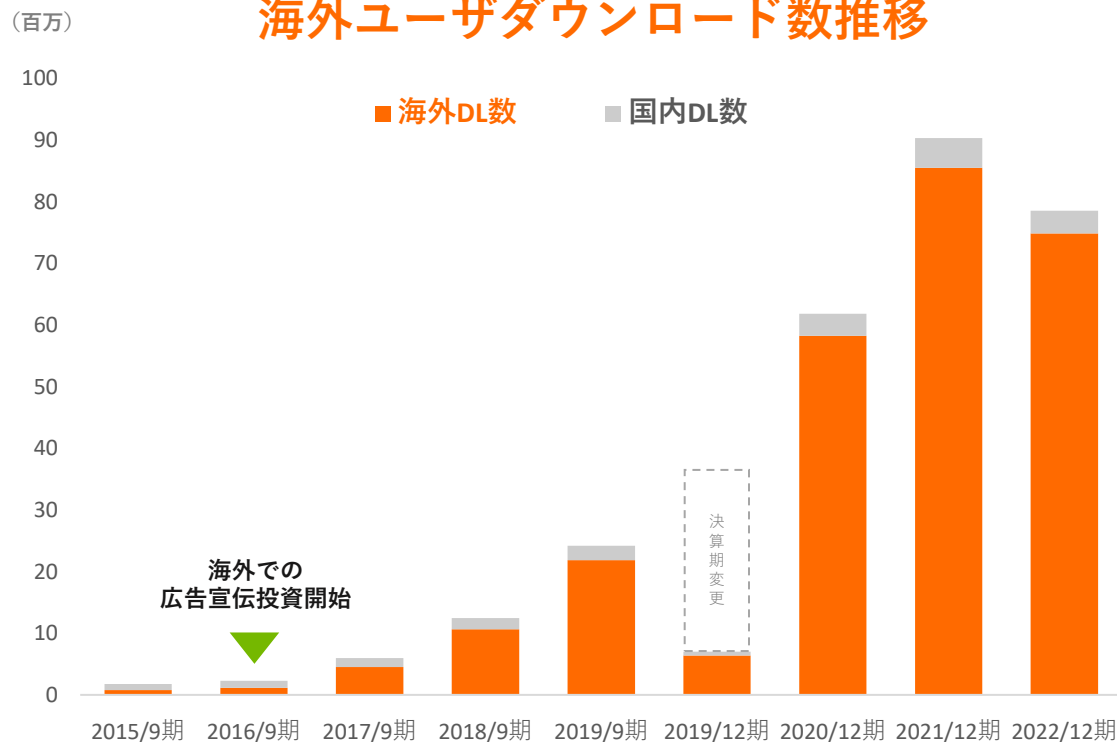
安定収益の拡充と成長基盤の伸長の両輪により、継続的な成長を目指す



海外展開強化

国内人口は今後も減少が見込まれるなかで、まだまだ増える世界の若者に支持されている
増え続けるモバイルユーザを対象にしていることは大きなアドバンテージ

海外ユーザダウンロード数推移



- 海外プロモーションに投資し続けた結果、カテゴリ内における国産アプリとしては過去に例のないほどの海外ユーザを保有
- カテゴリ内における全世界でのアクティブユーザシェア率は15.0%と、海外での成長余地は大きい
- 欧州諸国やアジアなどのシェアの低い国を中心にさらに海外へ投資を加速していく

モバイルペイント分野において
圧倒的No.1の世界シェアを目指す

サブスクリプション強化

今後も広告収入が収益の柱だが
中長期的には広告収入とサブスク収入による安定した収益基盤の構築を推進

基本戦略

無料版アプリの広告収入が柱
(8割以上がアプリ広告収入)

アプリダウンロード数増加施策を中心に実施
= 広告ビジネスにおける収益を最重視

無料版アプリのダウンロード数増加が収入の
増加に直結するが、世界経済の変動や市場変化の
影響を受けやすい



中長期戦略

市況の影響を直接受けやすい広告ビジネスの
売上に過度に依存しない収益構造を目指す

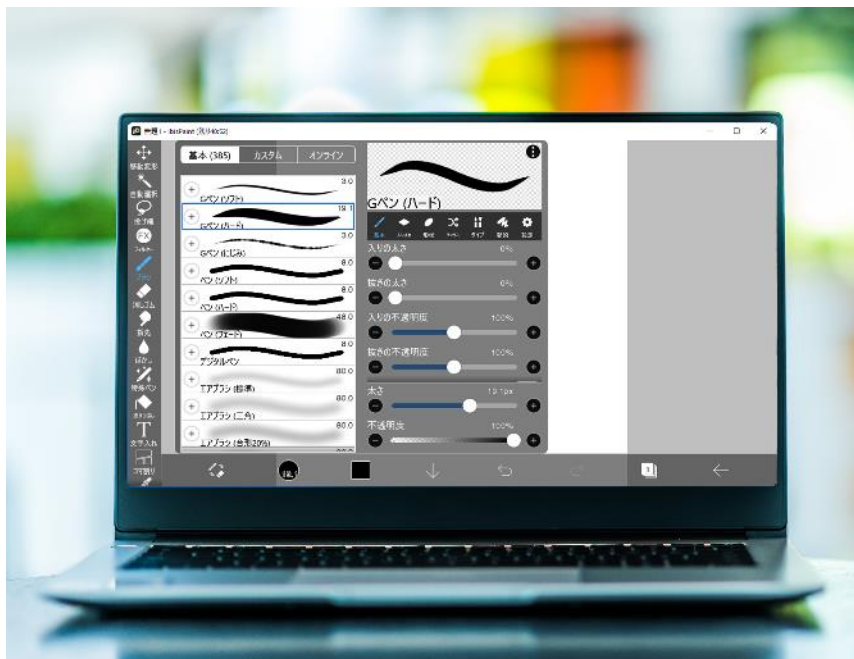
アプリ内において、無料ユーザに対して
プレミアム会員専用機能の紹介などの
自社広告を増やすことにより、
サブスクリプションへの誘導を強化

ヘビーユーザのニーズに即した
サービスの開発を行うことで、有償でも
利用したいと思う高度な機能を提供

新たな収益源としてWindows版を投入

ユーザーニーズを捉えサービス領域を拡大、アップセルによる売上高伸張を図る

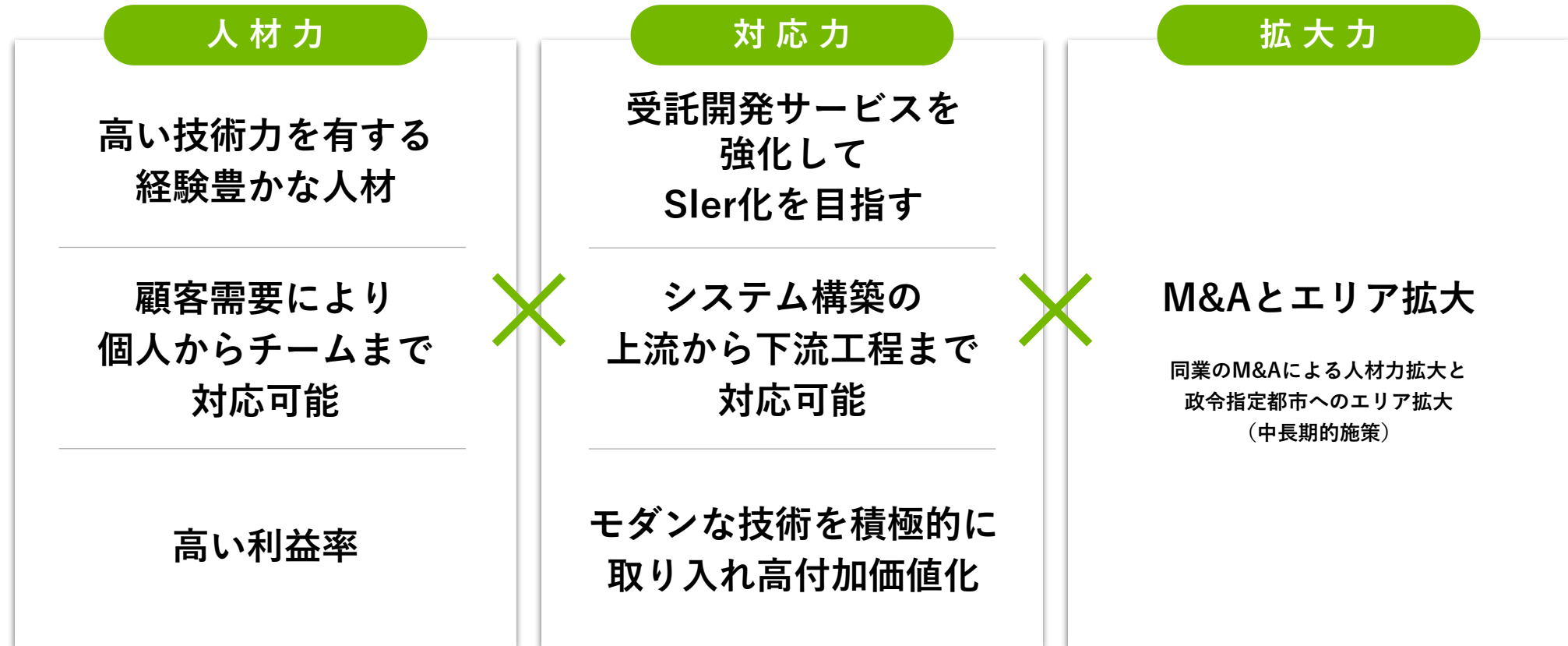
2022年6月
リリース



- スマホNo.1ブランドだからこそ、Windows版も使いたい
既存ユーザーが存在する
- 現在は売切型のみ販売だが、今後サブスクリプション型を提供
(無料版は無し)
- Windows版専用プロモーションを実施予定
- クリエイターの求める機能を今後搭載するなど、機能を拡張し
続けることで、将来的にプロ向け利用も想定
→Windows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

『世界的なアプリの開発企業』という実力を企業へ提供



「販促・人材」という収益力向上の種に投資

海外プロモーション

インターネット広告の量・質の
拡大でさらにスピーディに
海外シェアの拡大を目指す。

(投資予定額)

4.4億円

×

開発人材の拡充

開発力が両事業ともコア要素。
開発人材を拡充することで、
開発速度を加速化させる。

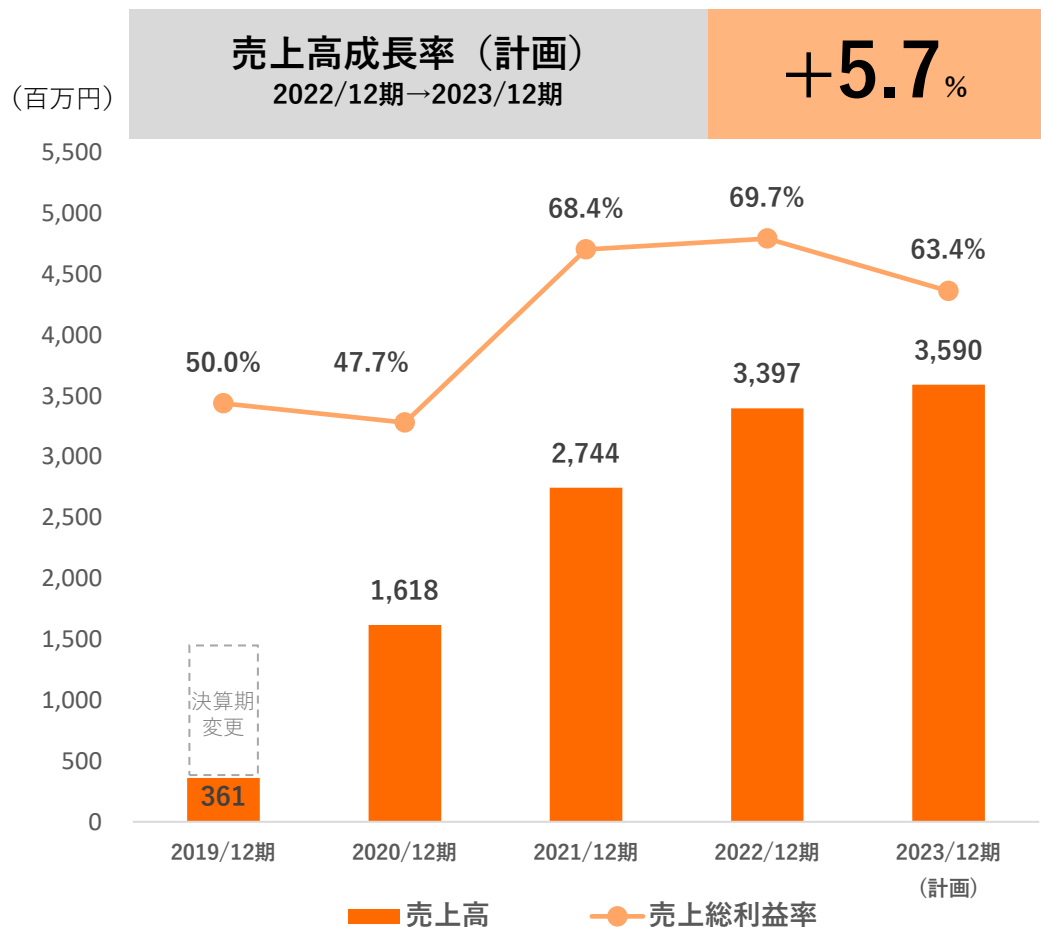
(投資予定額)

1億円

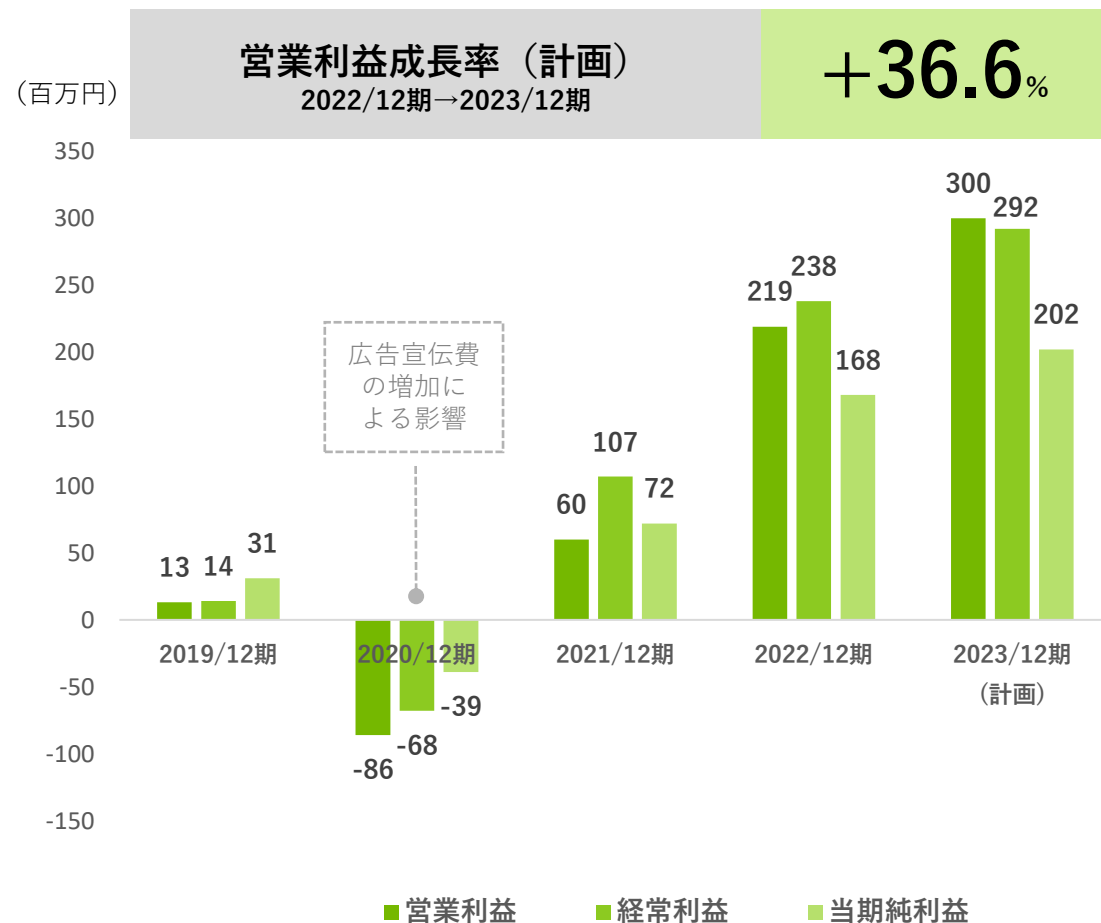
5. 業績サマリ

2023/12期は引き続き過去最高の 売上高・各種利益を計画

売上高・売上総利益率推移



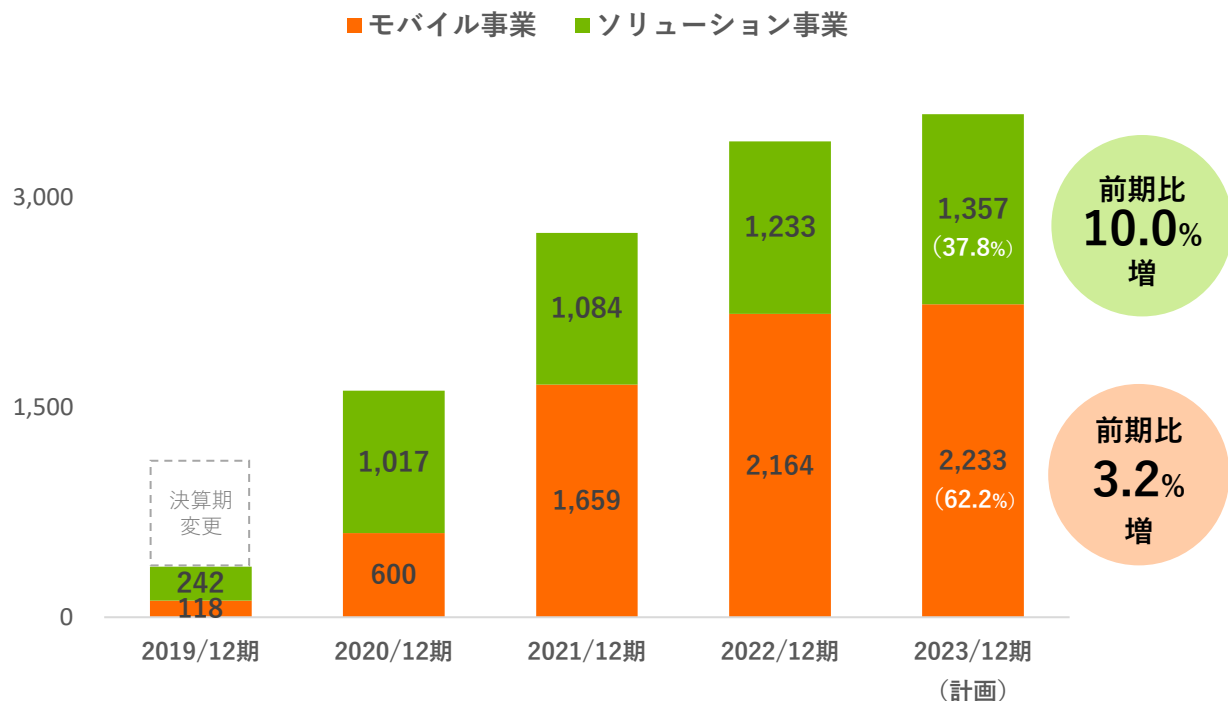
各種利益の推移



海外プロモーションの更なる強化により モバイル利益の比率がより高まる

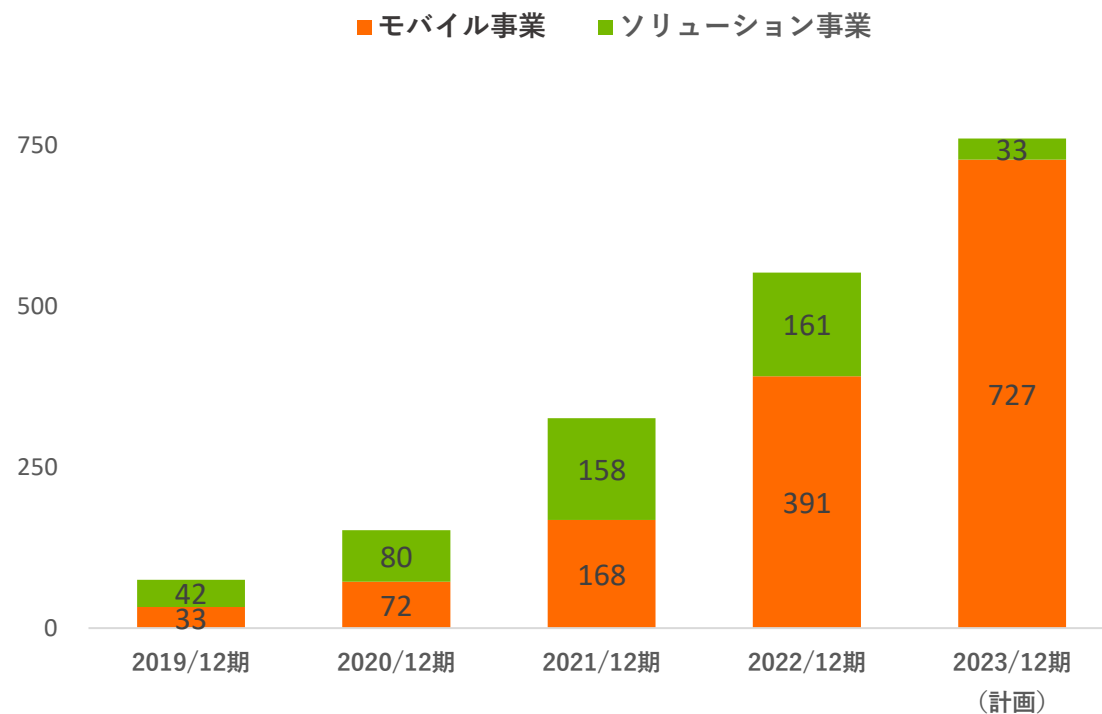
売上高構成比推移

(百万円)
4,500



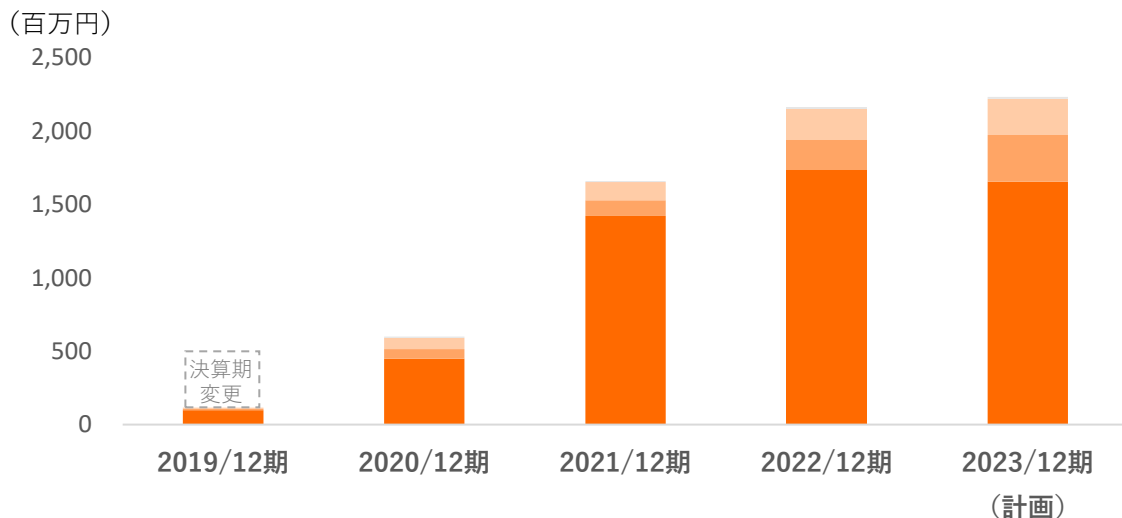
セグメント利益構成比

(百万円)
1,000



モバイルではサブスクリプション収入、ソリューションでは受託開発売上を伸ばす

モバイル事業構成比

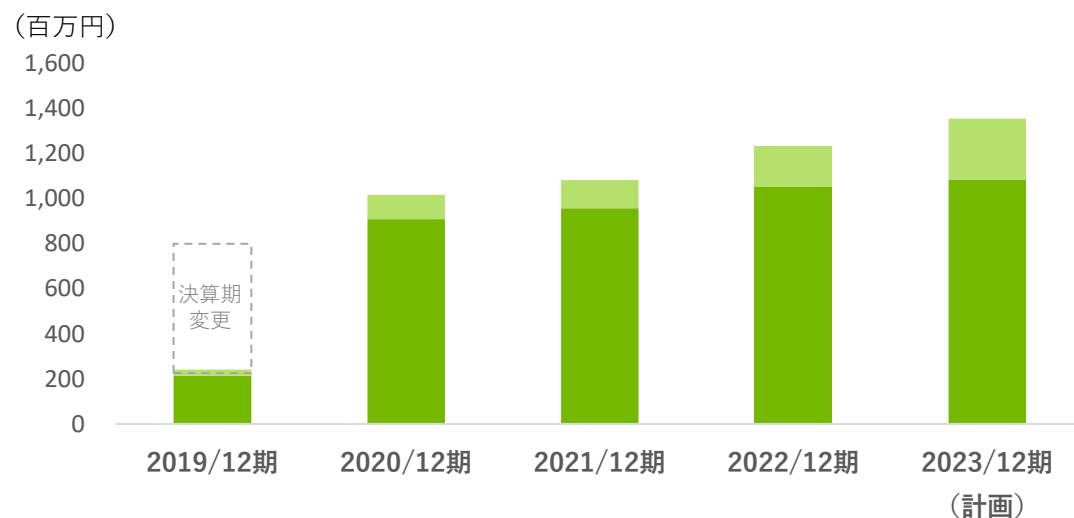


■ アプリ広告
 ■ サブスクリプション
 ■ 売切型アプリ
 ■ その他

(百万円)

項目	2019/12期	2020/12期	2021/12期	2022/12期	2023/12期 (計画)
アプリ広告	98	450	1,421	1,740	1,655
サブスク	9	65	107	198	318
売切型アプリ	10	77	125	216	245
その他	0	7	5	9	13
合計	118	600	1,659	2,164	2,233

ソリューション事業構成比

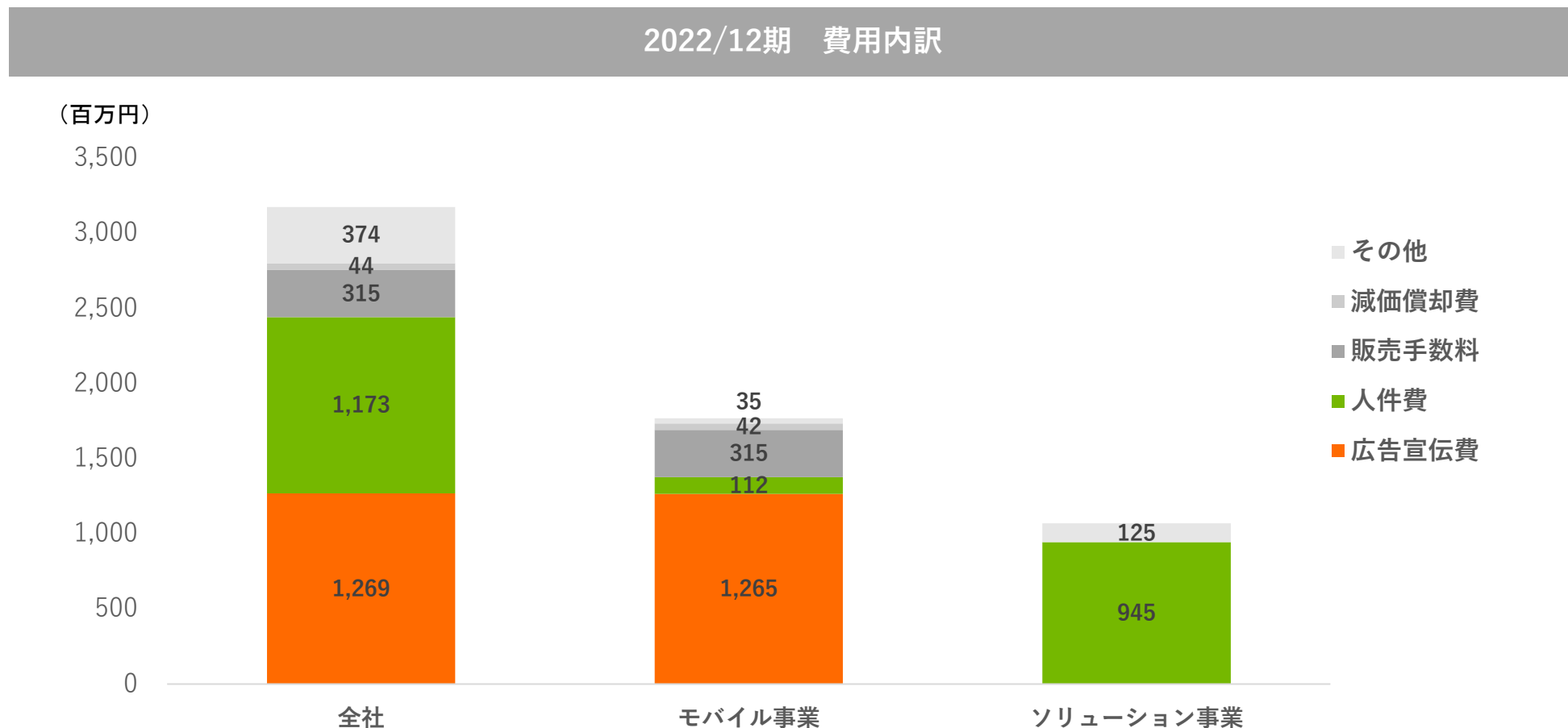


■ IT技術者派遣
 ■ 受託開発

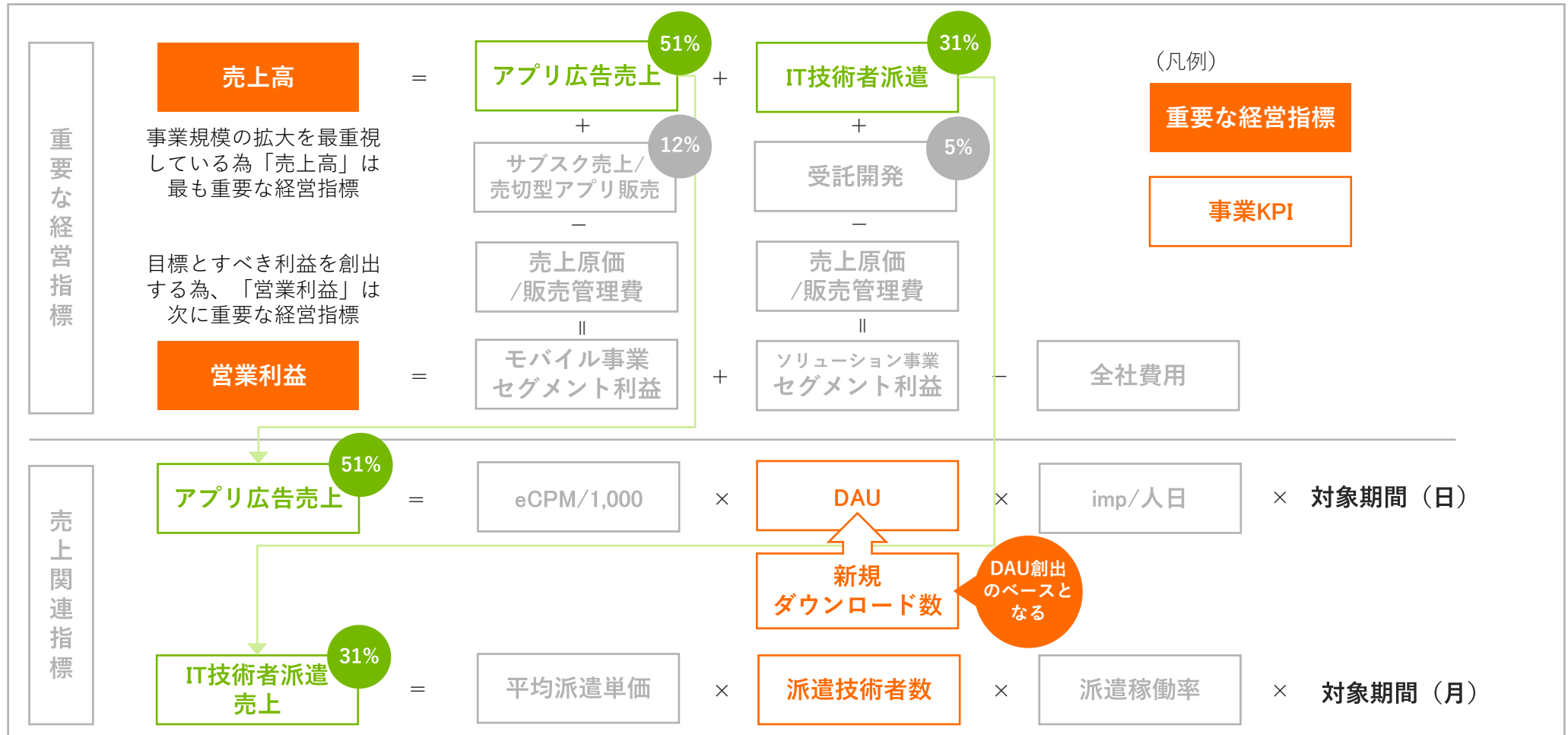
(百万円)

項目	2019/12期	2020/12期	2021/12期	2022/12期	2023/12期 (計画)
IT技術者派遣	214	909	957	1,055	1,085
受託開発	27	108	126	178	271
合計	242	1,017	1,084	1,233	1,357

モバイルでは新規ユーザ獲得のための広告宣伝費、
ソリューションではIT技術者派遣を行うための人件費が高い割合を占める



シンプルな経営指標と”人”を軸とした事業KPI

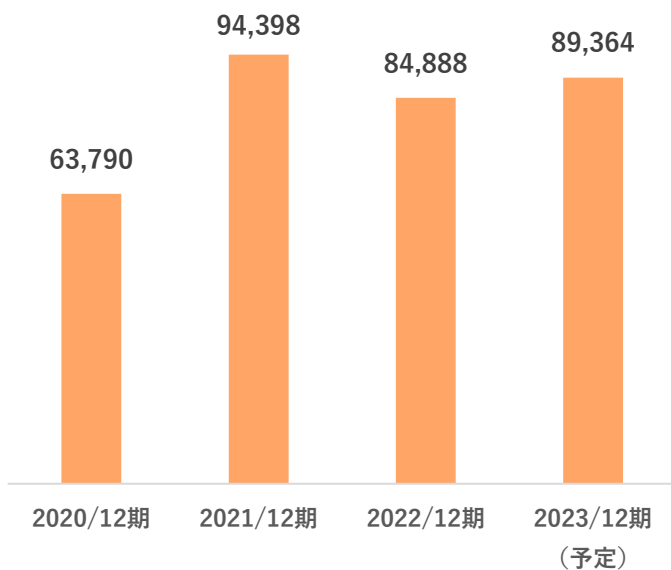


※ 白抜き丸印のパーセンテージは売上高比率を表し、2022/12期(実績値)の数値。
 ※ eCPMとは「effective Cost Per Mille」の略で、広告表示1,000回あたりの事実上の費用(当社にとっては売上単価)を指す。
 ※ DAUは「Daily Active Users」の略で一日あたりのアクティブユーザを表す。
 ※ impとは「impression」の略で、広告表示回数のこと。ここでは人日で割り戻した一人あたり且つ一日あたりの広告表示回数を表す。

3つの事業KPIの過去3年実績と2023/12期計画

モバイル事業

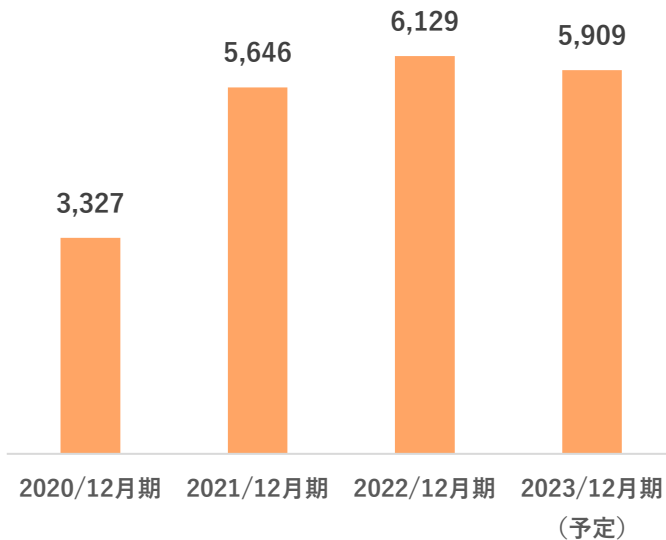
新規ダウンロード数 (千回)



選定理由

全社売上高の64%を占めるモバイル事業の売上高のベースとなるため

DAU (千人)

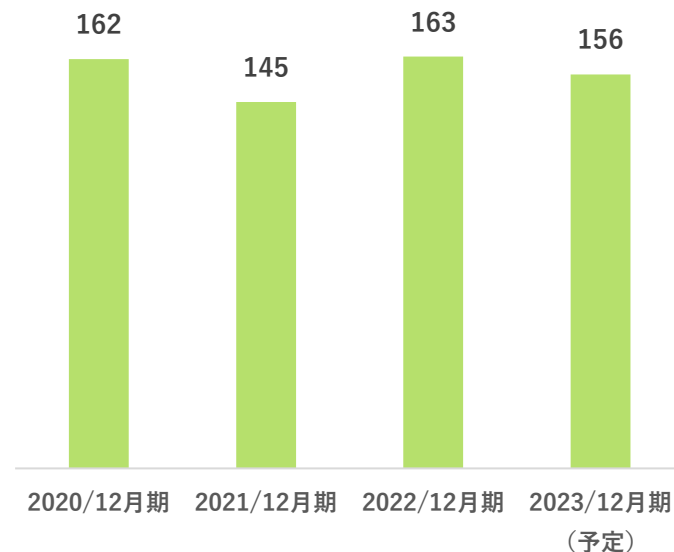


選定理由

全社売上高の51%を占めるアプリ広告売上に関する内部指標の中でも一番売上高との相関性が高いため

ソリューション事業

派遣技術者数 (人)



選定理由

全社売上高の31%を占めるIT技術者派遣売上に関する内部指標の中でも一番売上高との相関性が高いため

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
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
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技術者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
「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
広告宣伝について	モバイル事業	各国でのプロモーション活動が、当初、期待していたDL数やアクティブユーザ数等の増加に繋がらず、投資対効果が大幅に下回る場合	中	大	投資対効果を見極めた適時適切なプロモーション投資のコントロールを行う
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	アドネットワーク運営会社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
法的規制	モバイル事業	各国の個人情報保護法（GDPR/CCPA）などの海外法令において、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

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、保証していません。

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2023年12月期決算発表（2024年2月）を目途として開示を行う予定です。



delivering **WOW** experience on mobile