



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

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

社員数 239名（内、ITエンジニア数208名）

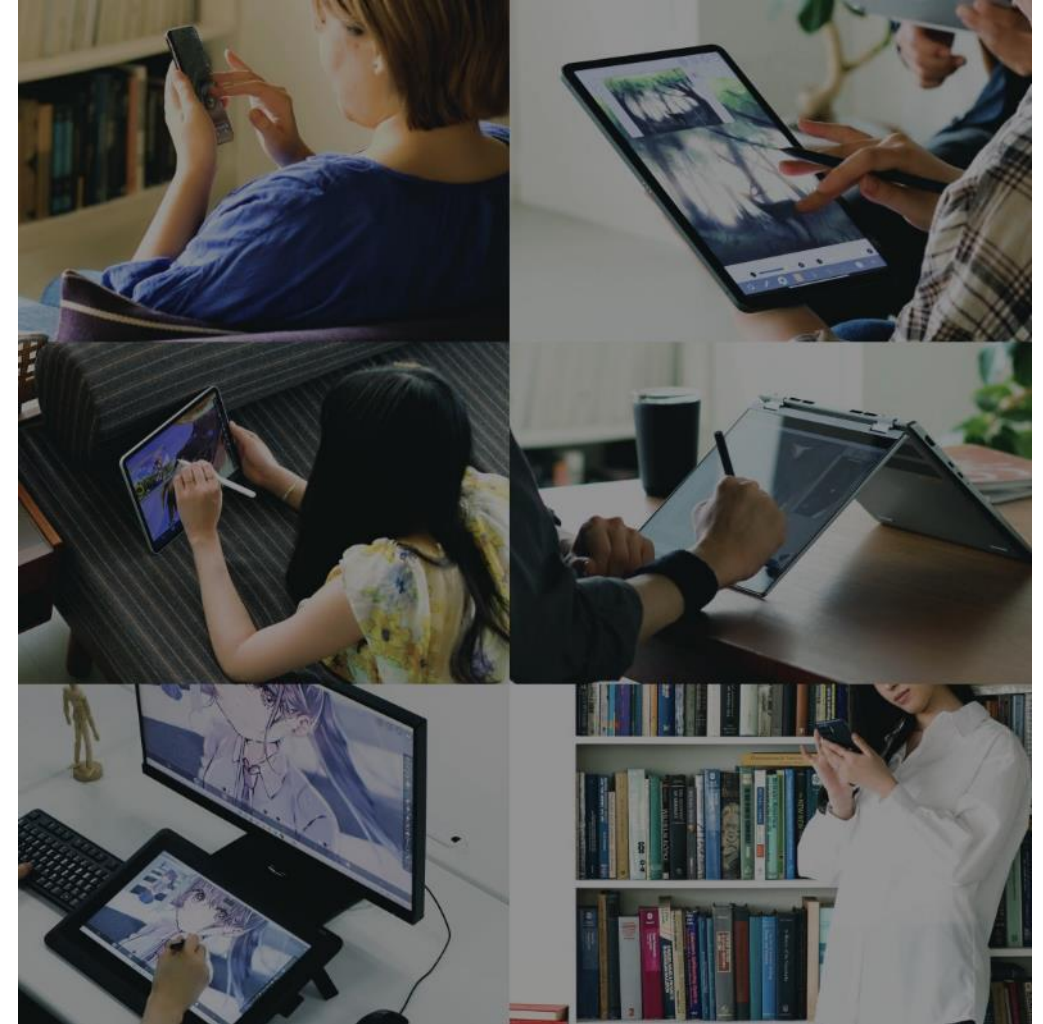
事業内容 モバイル事業（自社製品）、ソリューション事業（IT技術者派遣、受託開発）

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

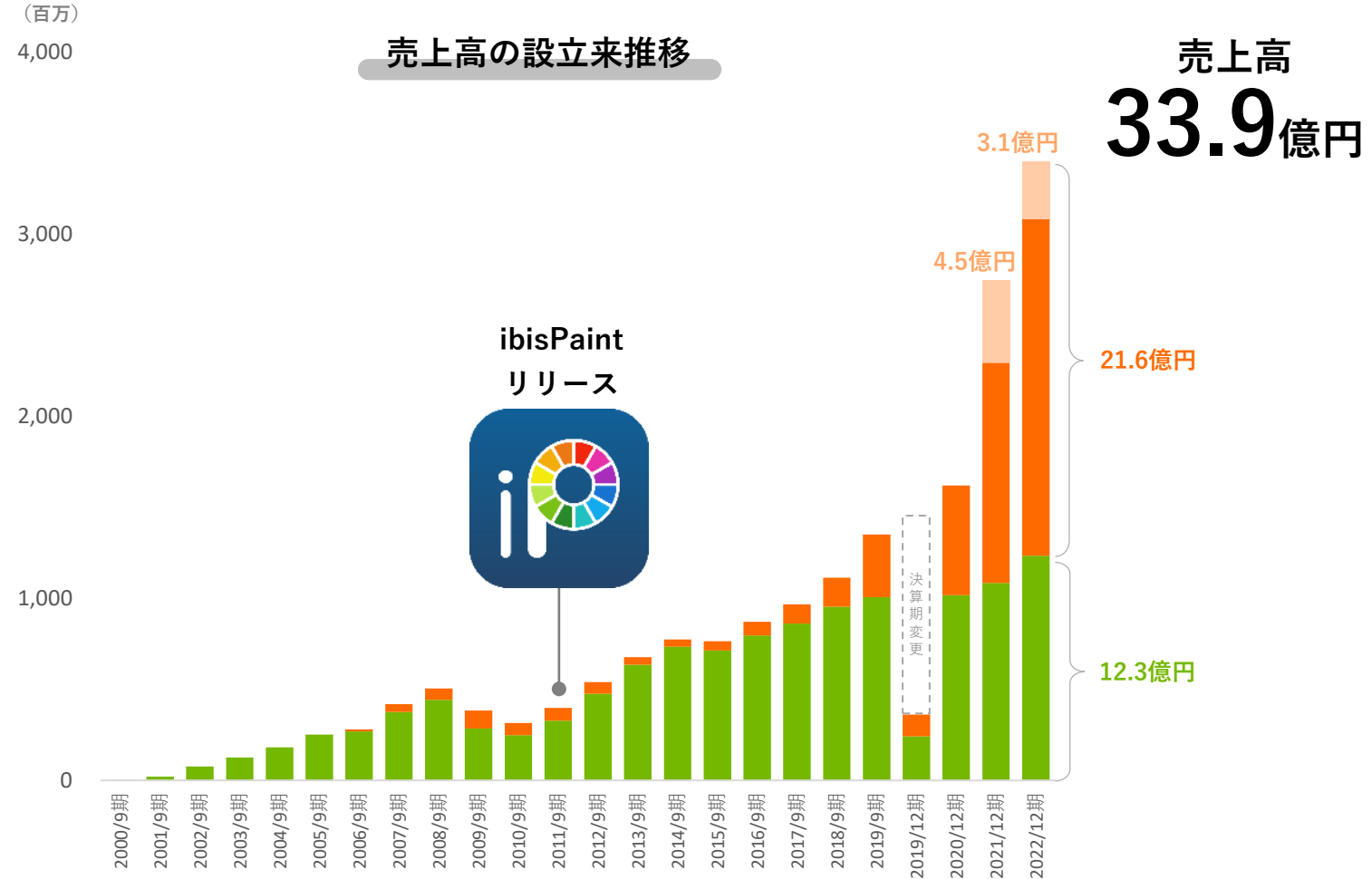
名古屋工業大学電気情報工学科卒

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

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

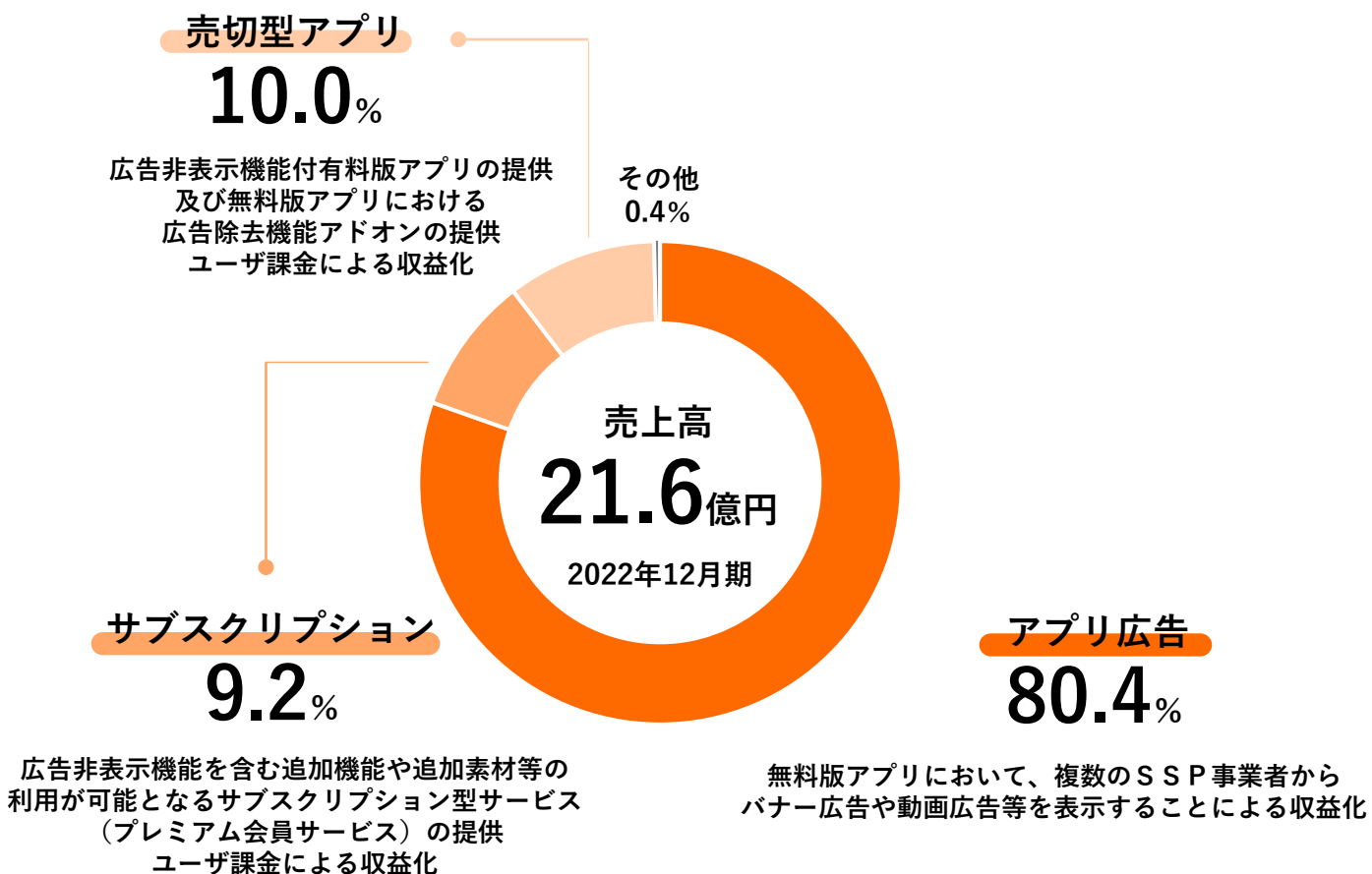


※ 2017/9期から2019/9期のモバイル事業売上高については、旧株式会社アイビスモバイルの売上高を表示(分社化中であったため財務諸表数値には含まれていない)。

※ 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。

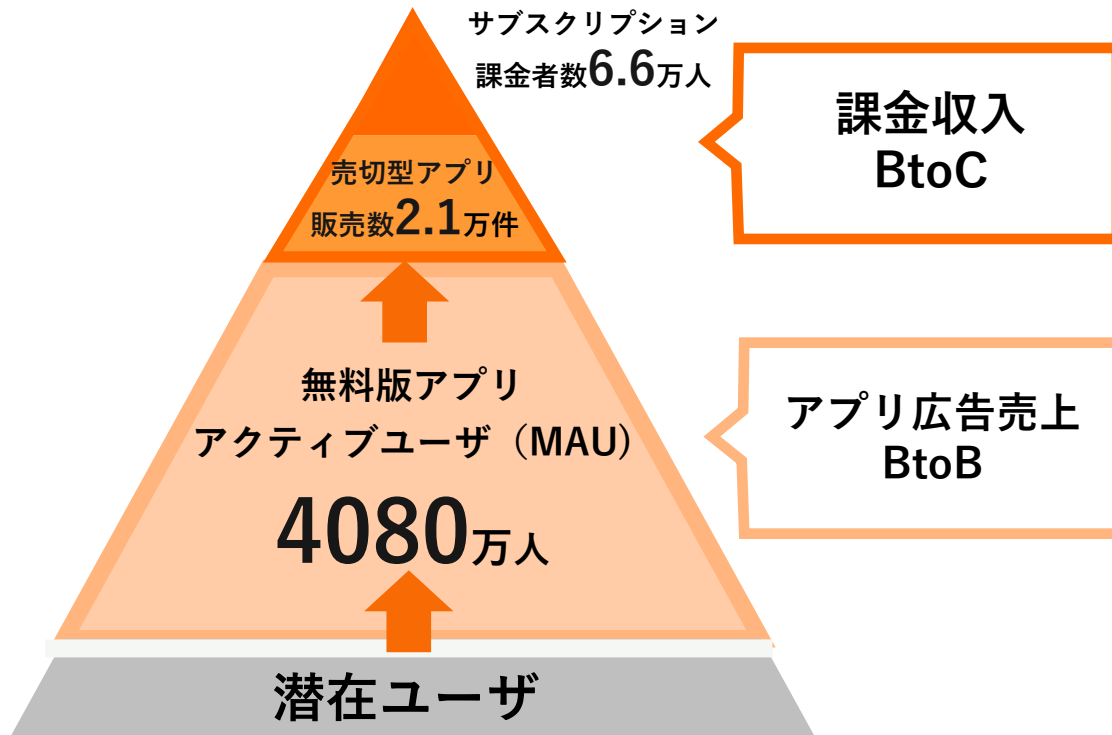
モバイル事業売上構成



| | 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

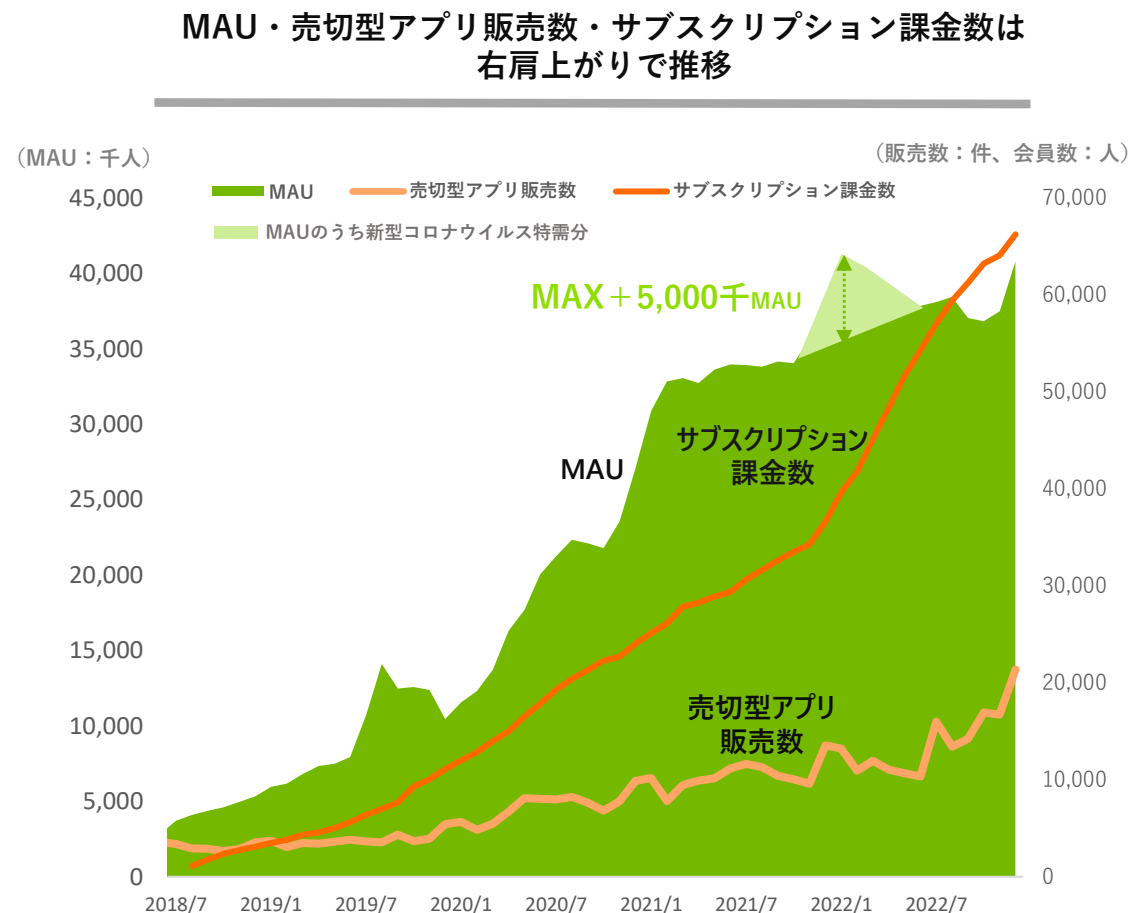
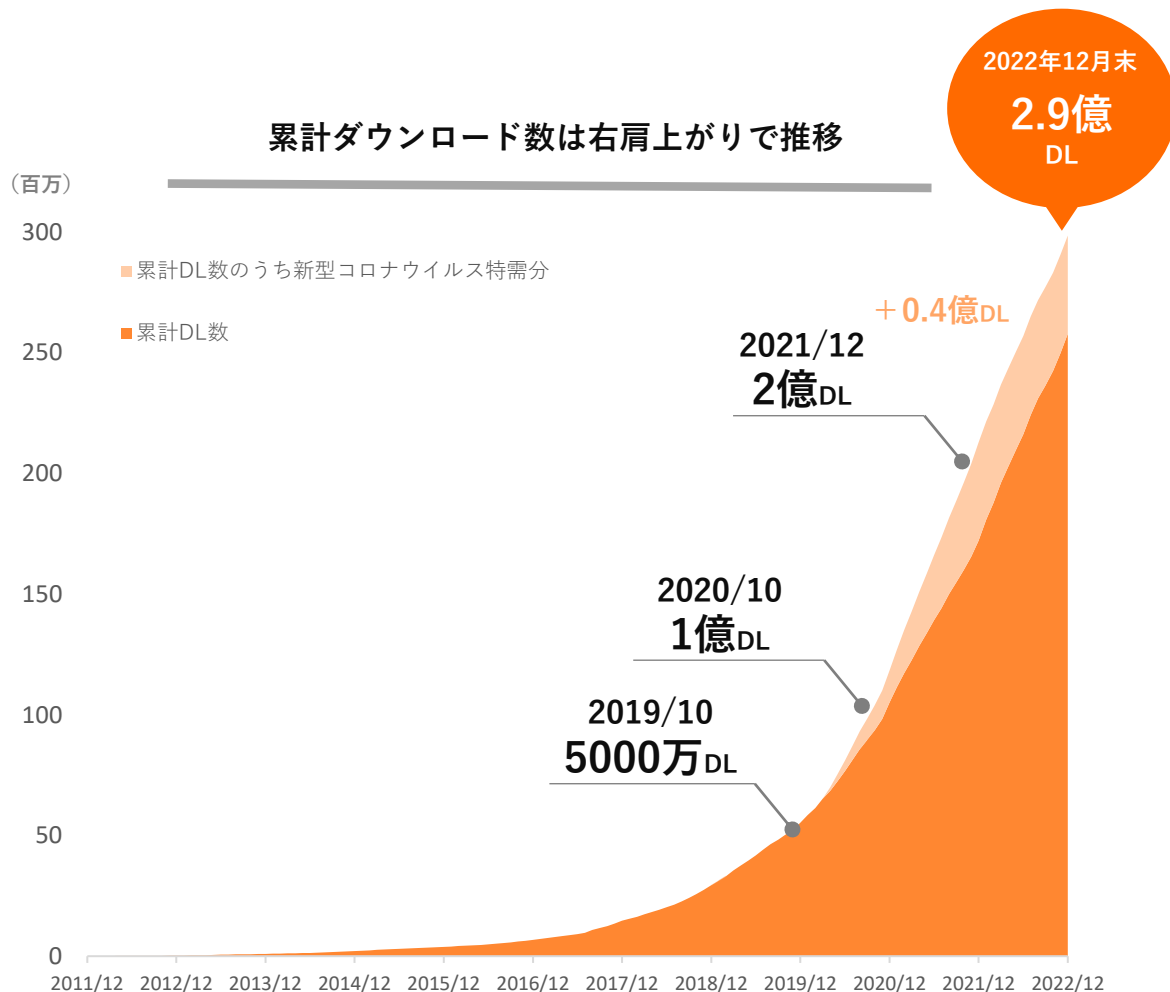
原則無料のフリーミアムモデルだからこそ、アプリ広告売上を得られるため、高い費用をユーザから徴収しなくても豊富な機能を提供できる



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

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



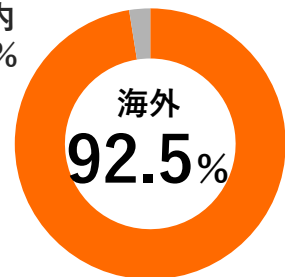
ダウンロード数・売上高ともに海外比率が高い

- 「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

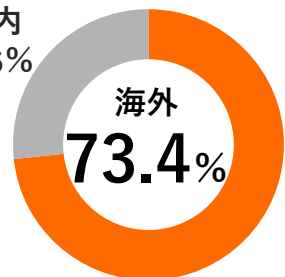
累計DL数

国内
7.5%

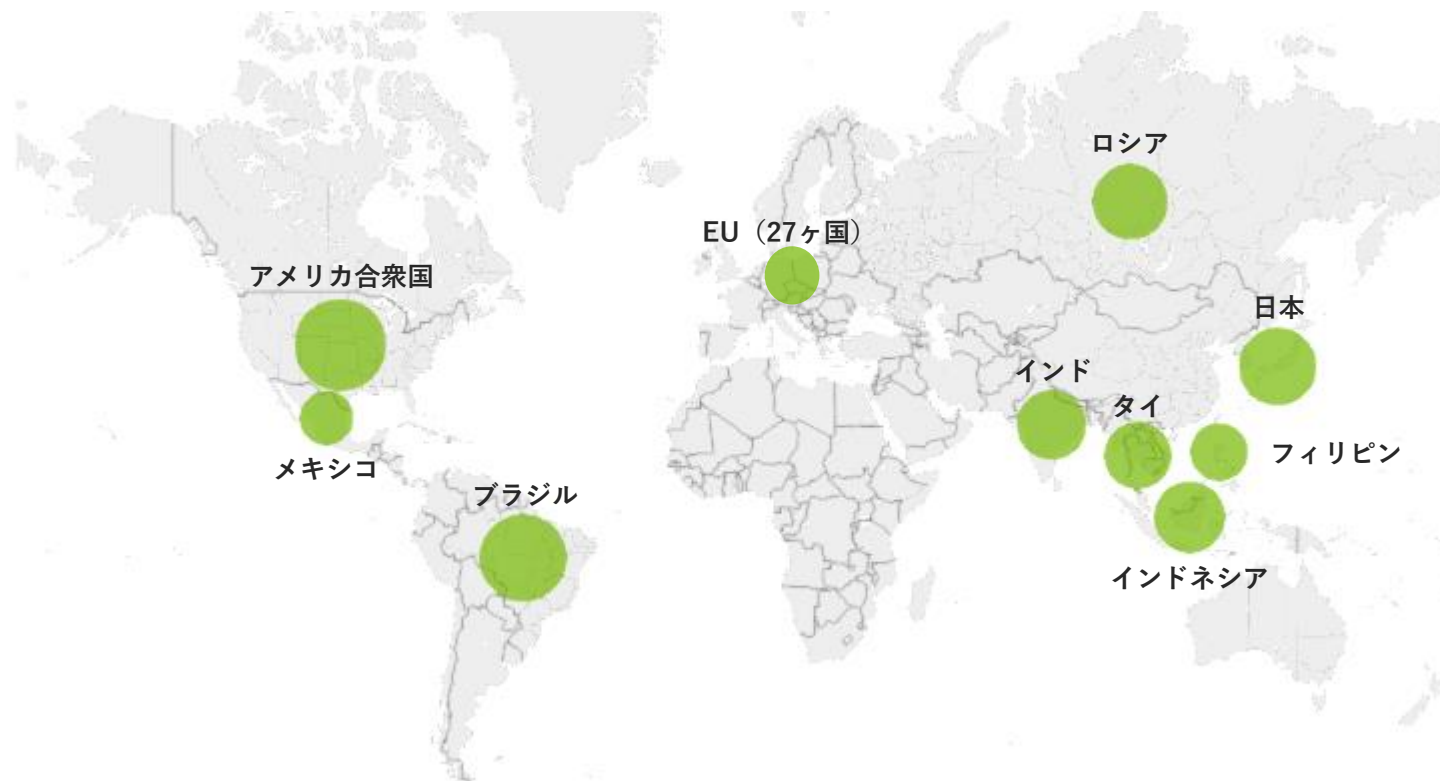


売上高

国内
26.6%



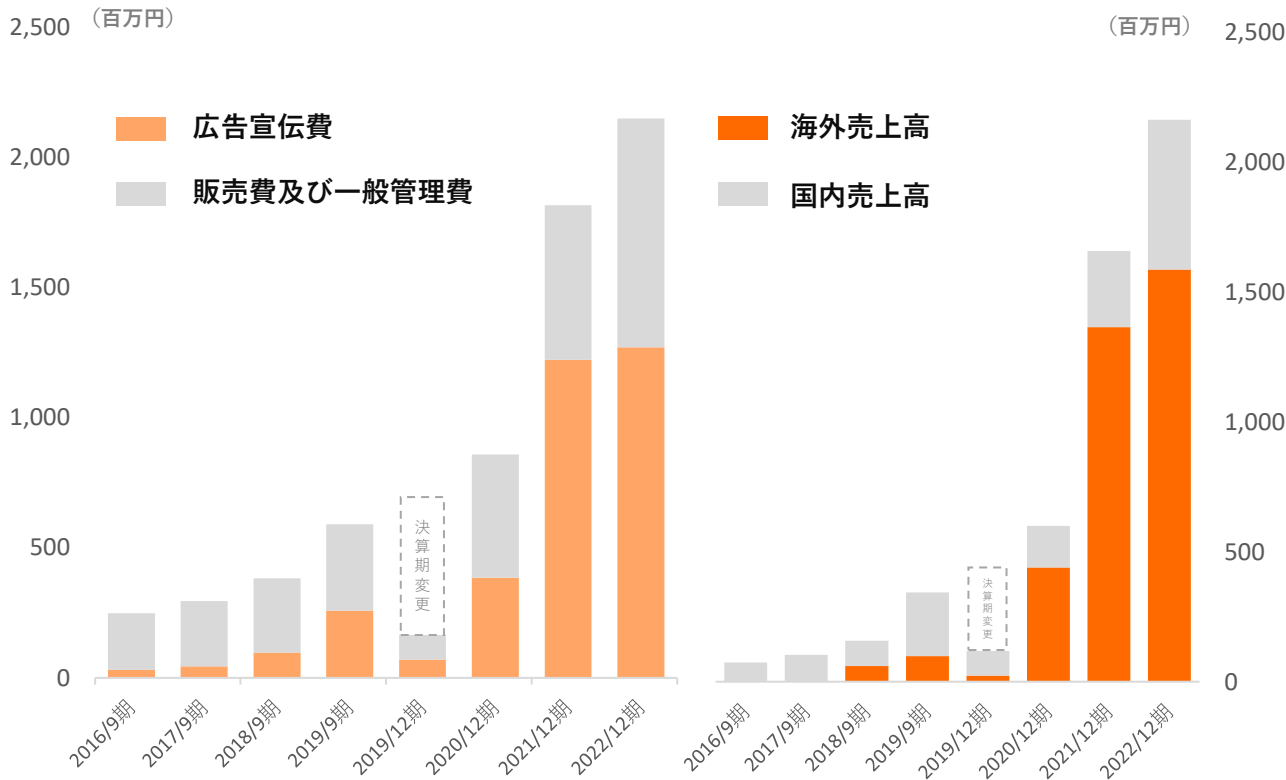
累計DL数上位10ヶ国



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



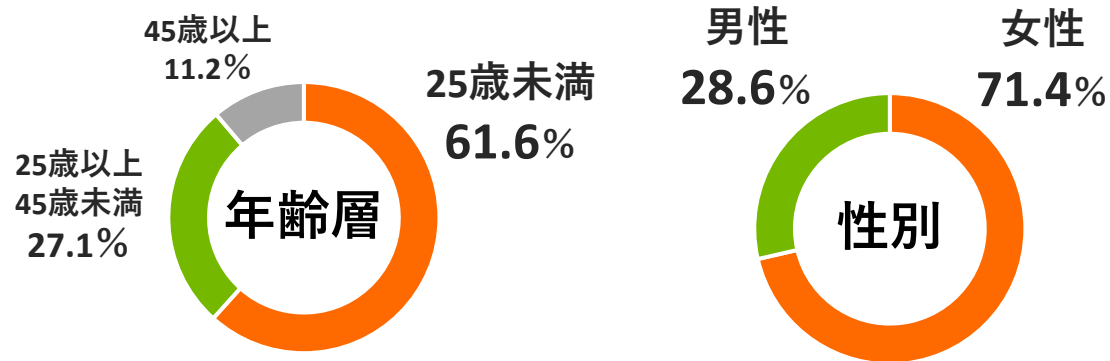
海外ダウンロード数増加のための施策

- 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の公式チャンネルは230万チャンネル登録者数。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

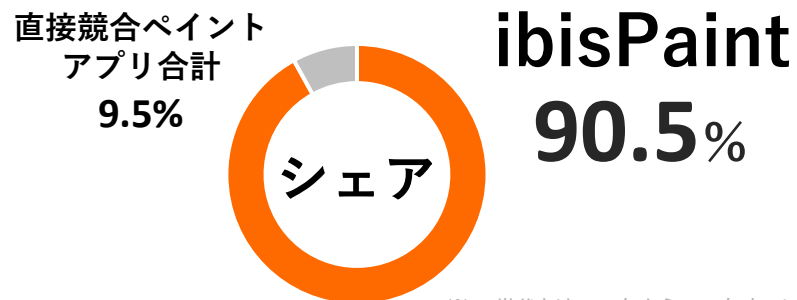
25歳未満のアクティブユーザシェアは**No.1**

「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

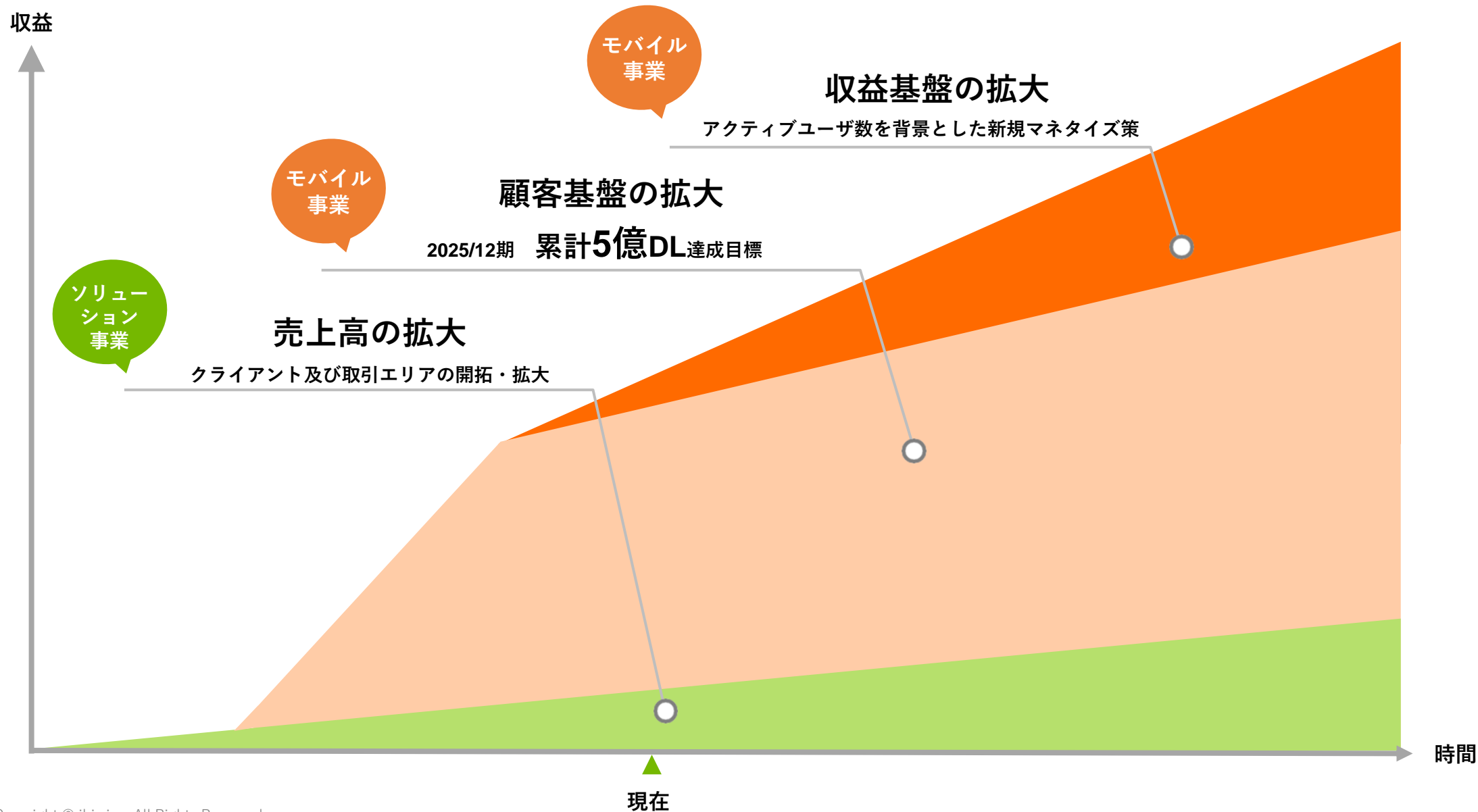


Z世代に支持されていることの利点

- 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

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



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

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