

SIR 企業レポート

2015年2月16日

株式会社 enish (東証一部 : 3667)



事業内容

- ・ソーシャルアプリ・ゲームの企画、開発・運営事業者。
- ・経営シミュレーションゲームが主力。「ぼくのレストラン」シリーズ等ライフタイム・バリューの長いゲームを主力とし、女性層の獲得に強み。グリー、DeNA等のプラットフォームで高い継続率を確保。
- ・今後はネイティブアプリへのスムーズな移行を志向し、当社独自の収益モデルの確立を今期の主要テーマと位置付けている。「千年の巨神」は70万ユーザーを獲得し好スタート。
- ・中国・韓国を中心とした成長性の高いアジアでの事業展開を進行中。

ネイティブアプリへの本格移行へ

(2014年度決算)

《概況》

2014年度損益計算書

(単位：百万円)

	2014年12月期 Q4	2014年12月期 通期	2014年12月期 予想 (2/4)	達成率
売上高	1,628	6,452	6,452	100.0%
売上原価	1,386	5,092	—	—
売上総利益	242	1,360	—	—
販売管理費	387	1,211	—	—
営業利益	-145	149	140	106.6%
営業利益率	-8.9%	2.3%	2.2%	—
経常利益	-138	151	140	108.1%
税引前利益	-190	97	—	—
当期純利益	-145	22	20	110.5%

通期業績は、既に2月4日に営業利益の上方修正を行った内容とほぼ同等の、売上高6,452百万円、営業利益149百万円での着地となった。

当期の総括として会社側は、2Qで発表した会社方針①既存ブラウザゲームの安定運用体制の再構築②ネイティブアプリを3タイトルに限定してリリース③コストコントロールの強化、の3点を確実に行った結果、2Q時点では営業利益±0を予想していたが、若干の黒字で着地できた、2014年度において、ネイティブアプリの開発、運用の経験値を得ることが出来たことが最大の収穫であった、としている。

個別の状況は、以下の通り。

1. ブラウザーゲーム

シミュレーションゲームについては、2Qでの落ち込みから完全に回復している（下図、黄色の円部分）一方で、カードバトルゲームでは、漸減傾向にある。

2. ネイティブアプリ

3タイトルのうち、「ぼくのレストラン3」については依然チューニング中であるが、「千年の巨神」と「バハムートクライシス」については、課金が上昇傾向にある。

以上を総括したうえで2015年度においては、

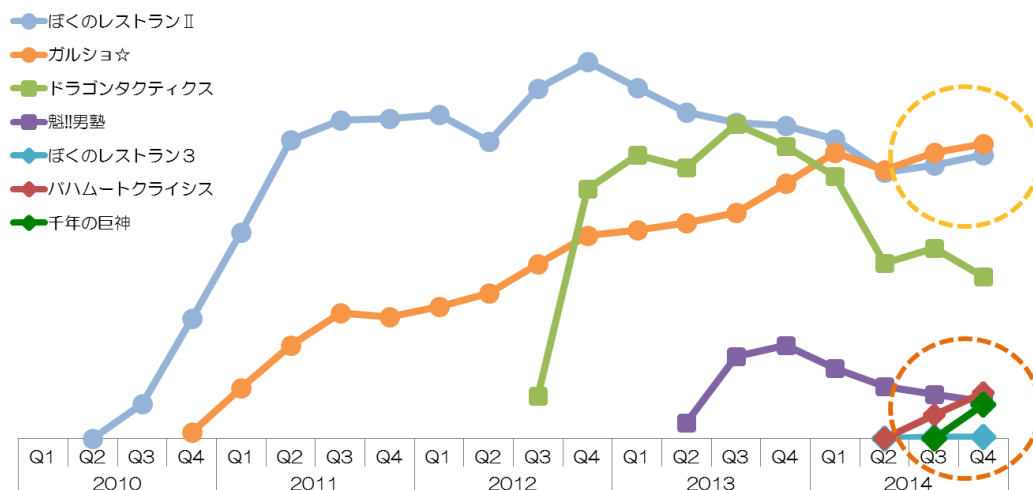
ブラウザゲーム：安定運用によって、減少を最小限に食い止める。

（ただし、予算上は漸減傾向と予測）

ネイティブアプリ：システム追加や、チューニングの実施等により、収益性の向上を行う。

ことを想定しており、その実施体制は整ったと会社側は説明している。

タイトル別売上高の推移（会社プレゼンテーション資料より引用）



《2015年度の業績予想および事業戦略》

2015年12月期における当社の業績予想は以下の通り。

	2015年12月期		2014年12月期	
	第2四半期累計 (予想)	通期 (予想)	通期 (実績)	前期比
売上高	3,000	8,500	6,452	131.7%
営業利益	-500	300	149	201.1%
営業利益率	-16.7%	3.5%	2.3%	—
経常利益	-500	300	151	198.3%
当期純利益	-500	180	22	814.2%

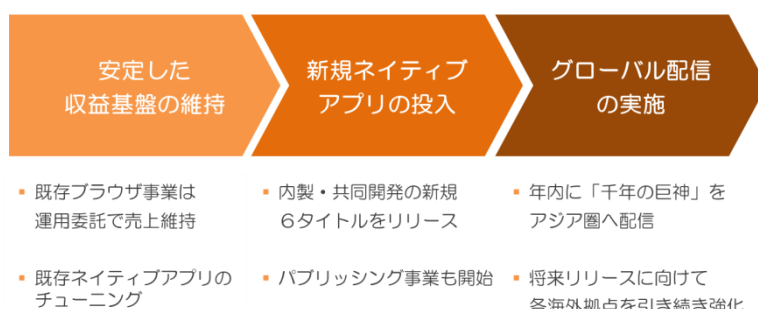
通期売上では、前期比 31.7%増の 8,500 百万円、営業利益では前期比 201.1%増の 300 百万円を見込む。

当期のメインテーマは、「ネイティブアプリへの本格移行」の実現。

下記に示すように、前期倍増の 6 タイトルのネイティブアプリ投入を予定している。

また、アジア拠点を通じたネイティブアプリ配信も実施予定。

2015年基本戦略



2015年に新規リリースされるネイティブアプリは、男性向け/ミッドコア：4タイトル、女性向け/ライト：2タイトルを想定しており、また、パブリッシング事業も開始を想定している。

現在開示されているゲームは以下の通り。

① Valiant Soul (RPG ゲーム)

グローバル市場でメジャーなジャンルを狙ってデザインされたミッドコアタイトル
(画像)

② 「Project 3 (仮題)」 (RPG ゲーム)

リアルタイム共闘や自由度の高いキャラクターメイクなど、長く遣り込める要素満載のミッドコアタイトル
また、パブリッシングでは、第一弾として以下のタイトルをリリース予定。

① 「熱血硬派くにおくん」 (スクロールアクションゲーム)

現状当社が開発を予定する 6 ゲームのうち、2 本は既にリリースに向けた体制が整っていると想定される

が、昨年に倍増したリリース体制がとれるかが、今後の課題となる。

その点について当社は、2014 年度より開発（費用計上）してきたタイトルが2つあり、また、①人員についての適正配分も終了したことにより、マンパワー・キャパシティーとも十分な状態であることと、②昨期に得たネイティブアプリ開発に関する知見から、開発プロセスを効率化し、プロジェクトマネジメント体制とマイルストーン管理体制が確立できたことから、十分に達成可能であるとしている。

<p>社内ネイティブ 開発体制</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ブラウザの運営委託によるネイティブコミット ▪ ネイティブ対応の人員比率8割
<p>開発プロセスの 効率化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ プロジェクトマネジメント専門職設置 ▪ マイルストーン管理による進捗のモニタリング ▪ クオリティを担保しつつリリース遅延を回避

SIR は、当期がエニツシュのネイティブアプリへの移行を実現する重要な期であると認識し、また海外配信の成否が当社の成長戦略を左右するものであると思われることから、今後ともその進行状況を詳細にレポートしていきたい。

ストラテジック・アイアール・インサイト株式会社

代表取締役社長 関口 裕一

免責事項

- ・本レポートは、ストラテジック・アイアール・インサイト株式会社が、投資家に対して株式投資の参考資料として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの記載内容は、一般に入手可能な公開情報および、弊社取材による情報に基づいて作成されたものであり、インサイダー情報の入手およびその使用は禁じられております。本レポート作成に当たり、その情報は正確かつ信頼に足るものと考えておりますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場・商品市況・経済環境等の変動等の理由により最新のものでなくなる可能性があります。また、本レポート内で記載されている、現状および将来的な予測については、弊社が適切と判断した材料に基づく弊社予想であり、実際とは異なることがあります。したがって、将来の数値等について明示または黙示を問わずこれを保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、弊社は本レポート内に含まれる情報および見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・弊社は、投資家が本レポートを利用したことまたは本レポートに依拠したことによる、直接・間接の損失や逸失利益および損害を含むいかなる結果についても一切の責任を負うものではありません。
- ・本レポートの著作権はストラテジック・アイアール・インサイト株式会社に帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

ストラテジック・アイアール・インサイト株式会社