

SIR 企業レポート

2017年2月16日

株式会社 enish (東証一部 : 3667)



事業概況

- ・ソーシャルアプリ・ゲームの企画、開発・運営事業者。
- ・既存アプリ（ブラウザゲーム）については、経営シミュレーションゲームが主力。「ぼくのレストラン 2」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。当四半期に「ドラゴクタクティクス」を事業売却し、収益性の高い「ぼくのレストラン 2」と「ガルショ☆」の2タイトルに事業を集約。
- ・2016年1月にリリースしたネイティブアプリ「12 オーディンズ」は、200万ダウンロードを突破し、次の収益の柱として成長している。
- ・第4四半期の売上高は「ドラゴクタクティクス」売却の影響で、QoQ91百万円減の1,185百万円。不採算ゲームのミニマム・ギャランティー45百万円の前価計上等一過性の費用増加により営業損失は106百万円、四半期ベースでの営業黒字化達成できなかったが、「ドラゴクタクティクス」の売却益により当期純利益ベースでは24百万円の黒字で着地。
- ・ファッションレンタル事業 EDIST. CLOSET の会員増により黒字化に目処、新規事業の立上げにより新たな収益基盤構築を目指している。



今後の新規事業展開に要注目 (2016年度4Qレビュー)

《決算概況》 2016年度 第4四半期 (10~12月) 損益計算書

単位：百万円

	FY16 4Q	FY16 3Q	QoQ	FY15 4Q	YoY
売上高	1,185	1,276	▲7.2%	1,289	▲8.1%
売上原価	1,045	1,063	▲1.7%	1,278	▲18.3%
売上総利益	140	213	▲34.5%	10	+1204.1%
販売管理費	246	309	▲20.5%	182	+35.1%
(うち広告宣伝費)	112	182	▲38.5%	41	+167.8%
営業利益	-106	-96	+10.5%	-171	▲38.0
営業利益率	▲7.3%	▲7.5%	▲0.2%	▲7.3%	0.0%
経常利益	-108	-126	▲14.2%	-201	▲46.1%
当期純利益	24	-127	▲119.4%	-226	▲110.9%

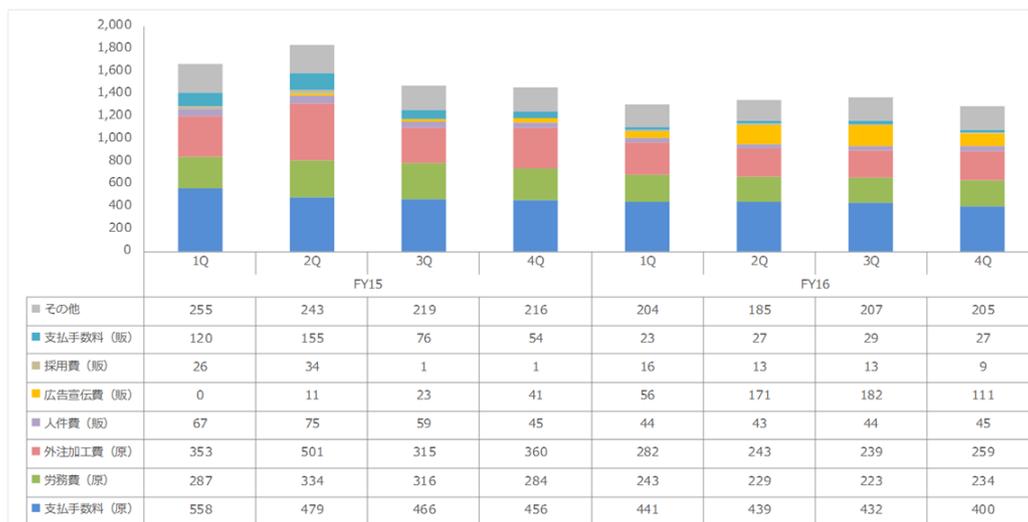
第4四半期（10月～12月）の状況：YoY 減収、増益

（売上高） 当四半期では、QoQ で 1 タイトル減（「ドラゴンタクティクス」【売却】）により 7.2%減、YoY ではブラウザゲームで 6 タイトル減の一方、「12 オーディンズ」が収益に貢献した影響で 8.1%減の 1,185 百万円となった。なお、通期では YoY9.3%減の 4,970 百万円で、タイトル数減少による落ち込みを考慮しても、四半期ベースでは前年比の減少幅が縮小しており、売上減少の歯止めはかかっていると推察される。

（原価・販管費） 経費コントロールは継続されており、当期は原価でミニマム・ギャランティー45 百万円を一過性の費用として計上したものの、売上原価で YoY18.3%減、QoQ1.7%減、原価経費トータルでも YoY12.6%減、QoQ5.9%減の 1,291 百万円での着地となっている。2017 年 12 月期には、新規事業も含め新たなプロモーションコスト等の事業投資が必要であると考えられ、今後これ以上のコストカットは現実的ではないと考えられる。

主要経費の四半期推移

（単位；百万円）



（営業利益・当期純利益）

営業利益は YoY で 65 百万円良化、QoQ で 10 百万円悪化の△106 百万円で、今期メルクマールの 1 つであった「4 Q での黒字化」の達成はならなかったが、当期純利益ベースでは、「ドラゴンタクティクス」の事業売却益により 24 百万円の黒字計上となった。

一方、通期で見た場合、営業利益は 603 百万円良化の△361 百万円となっており、大幅に良化していることが見て取れる。

以上を総括すると、当社は当期、「12 オーディンズ」の更なるブレイクによる黒字化とはならなかったが、単なる経費削減に止まらない、事業収益性までを含めてゲームポートフォリオを徹底的にスリム化することで、FY2017 以降の黒字化を射程圏内に入れたと捉えることができる。

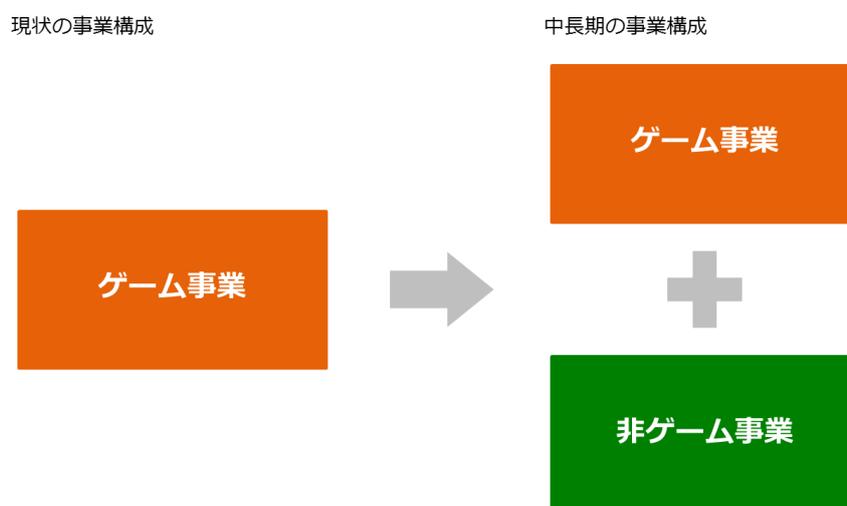
《FY2017 方針》

事業方針

当社は通期業績予想を開示していないが、下記を中期の事業方針として定めており、この方針に基づいて早期の黒字化を目指すものと思われる。

3. 事業概要 中期方針

非ゲーム事業を伸ばし、安定した収益基盤を構築する



ゲーム事業では、Funfamily 社と独占ライセンス契約を締結し「12 オーデインズ」を台湾・香港・マカオで配信することが決定。国内での安定収益化に加えて、リスクを限定した形での海外売上獲得を目指している。また、新タイトルについては、当社得意の女性向けゲームの年間投入を予定している。

一方、新規事業ではファッションレンタルで会員制というストック型ビジネスモデルに事業を絞り込んだ EDIST. CLOSET が、会員獲得強化により会員数が 2Q から 4Q で倍増したとのことで、今後イベント等も強化し新たな事業の柱として育成していくとしている。

さらに、人気の占い師「イヴルルド遥華」が全面監修する婚活アプリ「metune」を立ち上げることを計画しており、成長の踊り場を迎えているゲーム事業以外の展開も視野に入れて、新たな成長戦略を構築しているものと思われる。「metune」については、女性ユーザーな囲い込みが「KFS（成功の鍵）」と考えられ、女性ユーザーの囲い込みにノウハウを持つ当社と女性に人気の占い師のコラボレーションは、市場拡大の兆しを見せる婚活アプリ市場にもインパクトを与えるものと期待される。

事業売却を含めた徹底的な合理化でゲーム事業の収益化に目処をつけた当社が、女性向け新タイトルに加え、次の成長戦略として当社の強みである「女性ユーザーの囲い込み」のノウハウを活用した新規事業を展開するという新たな成長の方向性を示したことは、一段高い視点での事業ポートフォリオ構築を目指していると捉えられ、当期が当社事業の成長に向けた重要な分岐点となる可能性も十

分に考えられる。

SIR は、当社オペレーションの動向を今後とも注意深く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

=====