

SIR 企業レポート

2015年8月1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。
- ・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」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。
- ・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。当期は 6 タイトルをリリース予定であったが、競合環境の激化を勘案して品質向上の観点から 4 タイトルに絞り込んでリリース予定。

今後の展開に注目 (2015年度 2Qレビュー)

《概況》 2015年度 2Q 損益計算書 (単位 : 百万円)

	FY15 2Q	FY14 2Q	前年同期比	FY15 1Q	前四半期比
売上高	1,360	1,491	▲8.8%	1,520	▲10.5%
売上原価	1,495	1,182	+26.5%	1,387	+7.8%
売上総利益	▲135	308	-	133	-
販売管理費	341	298	+14.6%	283	▲20.5%
営業利益	▲476	10	-	▲150	-
営業利益率	▲35.1%	0.7%	-	▲9.9%	-
経常利益	▲477	3	-	▲152	-
税引前利益	▲637	1	-	▲152	-
当期純利益	▲942	▲2	-	▲107	-

決算概要

既存ブラウザゲームはネイティブアプリ市場の上昇に伴い漸減傾向。当期は昨年リリースしたネイティブアプリ「千年の巨神」、「ぼくのレストラン 3DX」の大幅なリニューアルを実施し、既存のダウンロードユーザーを主体にプロモーションを実施するも想定した売上に繋がらず、売上・利益とも前年に対し減少となった。

業績の下方修正（6月26日開示）および2Q実績（累計）の詳細

	FY15		前回予想	増減率
	2Q累計実績	通期予想		
売上高	2,880	5,800	8,500	▲31.8%
営業利益	▲627	▲1,050	300	－%
経常利益	▲630	▲1,050	300	－%
当期純利益	▲1,050	▲1,600	180	－%

当期は、当初ネイティブアプリへの本格的な移行を想定し、昨年にリリースした「千年の巨神」と「ぼくのレストラン 3DX」の本格稼働と、新規6タイトルのリリースにより、既存ブラウザアプリとの売上の逆転を狙ったが、①ネイティブアプリにおいては、ブラウザアプリと異なり、「リリース後ゲームを高度化していく」手法が通用せず、フル装備でリリースすることが必要という認識が甘かったことから、「千年の巨神」についてはマネタイズの遅れが発生し、事前登録は多かったもののユーザー離脱が多く発生してしまったことから、今後は共同開発した会社に運営を移管し、レベニューシェアの事業モデルに転換する。この事業モデルの変更に基づいて、売上予想を修正した。

②上記の教訓に基づき、今後リリースする予定であった6タイトルの品質をすべて見直し、ユーザーの求める品質に届いていないと想定される2タイトル（「バリエントソウル」、「くにおくん」）の開発をいったん凍結し、4タイトルのリリースとした。これに基づき、開発中止のタイトルの売上見込みを減額した。

③新規4タイトルについて、ゲームユーザーの要求度の高さを再度社内検討し、リリース当初よりより高度なスペックを提供すべく、満足度向上のため、リリース時期を当初想定よりも後ろ倒した。これにより、マネタイズの時期が後ろ倒しされたことにより、収益化が来期にずれ込むこととなった。

④海外配信体制を見直し、期初は自社配信およびCS体制を海外で実施することを目論んでいたが、収益構造を再検討し現地パートナーとの連携を重視することに方針を変更し、海外拠点（タイのCS拠点、上海拠点）の撤退・縮小を行うこととした。

以上の事業見直しにより、上記の下方修正となった。

なお、利益計画の見直しから、繰延税金資産の取り崩しがあり、通期では16億円の当期純利益の赤字となるとの公表は従来通りである。

今後の業績回復に向けての施策

当社は、今後の業績回復に向けた施策として、以下の4点を挙げている。

1. 売上高の拡大

- ・ ブラウザタイトル
 - ・ 機能追加及び運営品質の改善を実施し、収益基盤を強化
- ・ 新規タイトル
 - ・ 開発中タイトルの開発早期化と開発計画の厳守

2. 進捗管理体制の強化

- ・ マイルストーン管理の徹底と、進捗モニタリングを社内委員会にて推進
- ・ プロトタイプングにより、早い段階で品質の確認を徹底

3. 海外拠点の整理・縮小

- ・ 海外配信は現地パートナーと連携する方針とし海外拠点は縮小
- ・ タイのCS拠点は国内に移管し固定費から変動費へ

4. コスト管理の徹底

- ・ 人員数の最適化、役員報酬減額、全ての科目においてコスト圧縮を実施
- ・ 管理体制を強化し、引き続きコスト削減を推進

新規タイトル開発の状況

新規タイトルは以下のように分類される。

	男性向け	女性向け
オリジナル タイトル		
共同開発 タイトル		
パブリッシング タイトル		

男性向け、女性向けをバランスよく配置し、またオリジナルと他社連携のバランスも配慮されており、現在の開発体制を十分に考慮した構造と考えられる。

男性向け 12 オードインズは、フルスペックでのリリースが行われた場合、ミッドコアからハードコアの男性向けゲームであることから早期のマネタイズも可能と考えられ、期待度は高い。

一方、女性向けでは、MIRAMIRA（ミラミラ）が既に10万人の事前登録を受けており、ライフタイムの長い女性向けゲームとして期待感がある。

SIR としては、当社が試行錯誤してきたソーシャルネイティブゲームアプリの経験に基づき、今後の新規ゲームリリースの順調な展開を期待したい。

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