

# SIR 企業レポート

2016年4月28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。
- ・現在ネイティブアプリへの移行を模索中。2016年1月リリースの「12 オーディンズ」は、60万ダウンロードを突破し、リリース後もランキングは堅調に推移している模様。2月韓国でリリースされた「QLTON」も60万ダウンロードを達成。
- ・昨年来継続実施されていたコストコントロール施策がほぼ完了。筋肉質な構造を構築。
- ・既存ブラウザゲームからの（漸減傾向ではあるが）安定的な収益基盤のうえに、ネイティブゲームの収益をいかに積上げられるかが、今後の課題。

### 新規アプリの成否が今後のカギ (2016年度1Qレビュー)

#### 《概況》

#### 2016年度1Q損益計算書

(単位：百万円)

	FY16 1Q	FY15 4Q	QoQ	FY15 1Q	YoY
売上高	1,271	1,289	-1.4%	1,520	-16.4%
売上原価	1,128	1,278	-11.8%	1,387	-18.7%
売上総利益	142	10	1231.2%	133	7.4%
販売管理費	184	182	-0.3%	283	-34.9%
営業利益	-41	-171	-75.7%	-150	-72.3%
営業利益率	-3.3%	-13.3%	-	-9.9%	-
経常利益	-43	-201	-78.6%	-152	-71.8%
税引前利益	-43	-217	-80.2%	-152	-71.8%
当期純利益	-43	-226	-80.7%	-107	-59.5%

## 決算概要

**(売上高)** 売上高は、前四半期比 1.4%減の 1,271 百万円（前期比で 16.4%減）。

これは既存ブラウザアプリ（ガラケー向けのゲーム）の売上が、従来からの傾向を引き継いで遞減傾向であることに加え、「ゆるかみ！」のサービス停止に伴う売上減が発生した事が主要減少要因。

一方、「12 オーディンズ」は、1 月末（26 日 Android、28 日 iOS）のリリースであったことから、当四半期への売上高への影響は限定的であり、結果前四半期比減収となった。

**(原価・販管費)** 当社は、前期以来、不採算タイトルの撤退、海外拠点の縮小を含む人員の適正化を中心としたコストコントロールを継続的に実施し、各四半期において着実に経費削減を実施してきた。その結果、当四半期は売上原価 1,128 百万円（前四半期比-11.8%）、販管費 184 百万円（前四半期比 1.2%増）と経費合計で 1,312 百万円となっている。

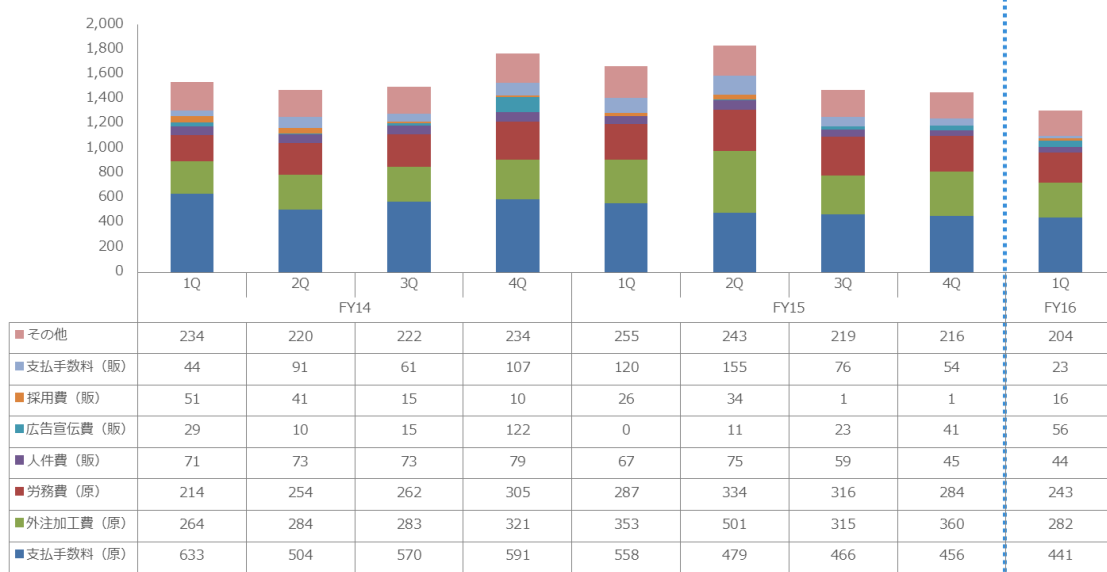
個別の経費状況を見ると、特に原価における労務費、外注加工費の削減が際立っている。（詳細、下記グラフ参照）

現状巡航速度（新規事業を行わないベース）でのオペレーションの収支構造で見ると、当該四半期に計上されている宣伝広告費が 56 百万円（その大層は 12 オーディンズ向けと推測される）が将来の事業への先行投資と考えられることから、これを販管費から控除した場合、当該四半期の営業利益はほぼ収支トントンとなっており、コストコントロール施策は 1 つのメルクマール（既存オペレーションのみでブレークイーブン）に到達したものと推測される。

このことは、換言すれば今後事業の拡大を目指すに当たり、先行投資としての宣伝広告費と支払手数料（プラットフォーム手数料）の増加が予測されるが、支払手数料は売上連動であることから、経費増による急速な収益悪化のリスクは極めて限定的であると考えられる。

主要経費の四半期別推移

（単位；百万円）



《今後の事業展開について》

既存ブラウザアプリ



既存アプリについては、依然根強いユーザー支持が存在し、引き続き「金のなる木」(Cash Cow)の事業となっている。

今後ともユーザーの離反を食い止めるためのイベントやキャラクターとのコラボレーションを通じてライフタイム・バリューをいかに高めていくかが課題。

新規ネイティブアプリ

12 オーディンズはリリース後 2 か月半で 60 万ダウンロードを達成し、順調な立ち上がりを見せている。現在はリリース後の調整もほぼ一巡し、今後さらなるユーザー獲得とマネタイズ化が求められる。

会社側の目標とする当期黒字化のためには、ユーザー獲得に向けての広告宣伝費の支出が求められることとなるが、費用対効果を睨んだオペレーションを期待したい。



今期最終黒字に向けて、当社は第一四半期では費用削減施策の最終章を完了し、第二四半期以降収益拡大に向けてのオペレーションに舵を切るのではないかと、SIRは推測している。

これを前提とする場合、第二四半期においては、広告宣伝費等が先行し引き続き赤字計上となることも想定され、本格的な売上拡大⇒黒字化は第三四半期以降となろう。

SIRは、当社の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と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