

# SIR 企業レポート

2014年11月6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一時、低下後もその後の高い運営能力から収益面で回復傾向。
- ・今後は「千年の巨神」等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。このゲームは、事前登録も 10 万人に達し、期待値は高い。
- ・今後、ネイティブアプリを中国・韓国・東南アジアで展開を見込む。

## 回復傾向を確認 (2014年3Q決算)

### 概況

当社は 7 月 18 日に業績の下方修正と通期予想の修正を発表。第 2 四半期については、売上高 3,254 百万円 (予想比▲12.0%)、営業利益 230 百万円 (予想比▲50.9%) となり収益力の低下が懸念されたが、第 3 四半期においては、前四半期比で 105.2 % の増収となり、また営業利益で 63 百万円、通期でも 294 百万円と、収益回復基調が明確となった。

### 3Q 損益計算書

(単位 : 百万円)

	2014年12月期 第1四半期 (実績)	2014年12月期 第2四半期 (実績)	2014年12月期 第3四半期 (実績)	2014年12月期 第3四半期累計 (実績)	2014年12月期 通期 (予想)	進捗率
	売上高	1763	1,491	1,569	4,824	6,500
営業利益	220	10	63	294	0	—
営業利益率	12.5%	0.7%	4.1%	6.1%	—	—
経常利益	219	3	66	289	0	—
当期純利益	131	-2	38	167	0	—

## 通期修正業績予想

上記のように、第3四半期まで約3億円の営業利益が積み上がっているが、会社側は前回発表した、通期業績予想売上高6,500百万円、営業利益0を据え置くとしている。

その根拠は、第4四半期においては、新規リリースの広告宣伝費を2~3億円程度想定していることで、ゲームのKPI等を確認しつつ慎重な資金投入は行うものの、今後当社がネイティブアプリでの地位を確立するための第一歩として、将来に向けた投資を本格化させるとしている。

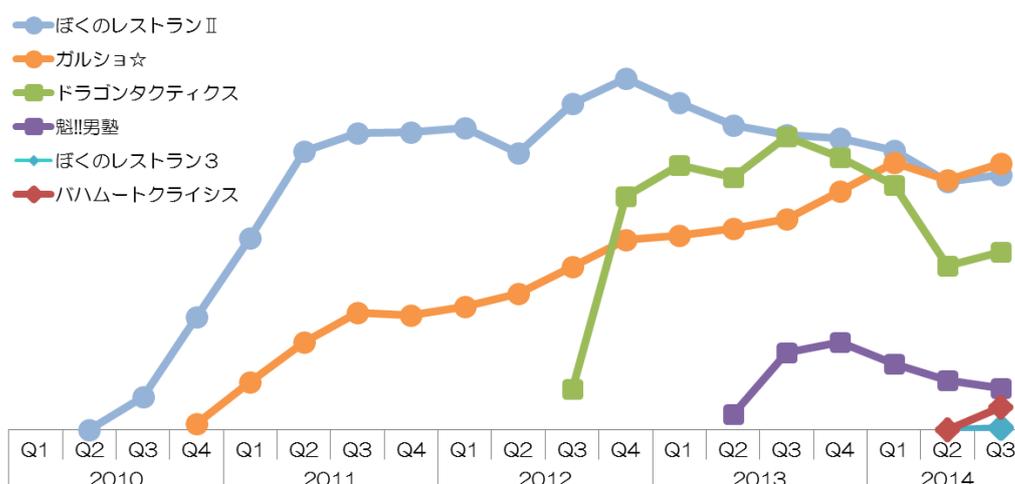
## 当期の概況

### 1. 既存タイトル

従来、当社のゲームの特徴としては、そのライフタイム・バリュの高さ（既存ユーザーの離脱率の低さ）が評価されていたが、前2Qでの低下が心配されていた。

しかし、この四半期においては「魁！男塾」を除いては、施策実施により回復基調を示しており、ベース収益の獲得は前回の下方修正の会社想定よりは回復基調にあると考えられる。

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）



しかし会社側は、ブラウザアプリ全般が縮小傾向にあることから、既存タイトルは引き続き漸減傾向が続くと予測しており、第4四半期において大幅な改善は見込んでいない。

### 2. 新規タイトル

「千年の巨神」（11月初旬リリース予定：ライトユーザー向けネイティブアプリ）

既に事前予約が10万人に達し、iOS, Androidともに高き人気を誇っている。

リリースについては、Appleの審査待ちの状況。（その後、11/4にApp Store及びGoogle Playで同時リリースとなった。App Storeでは「ベスト新着ゲーム」でフォーカスされるなど注目度の高いタイトルとして取り扱われている。）

リリース後、ランキングで 20 位~40 位を安定的に維持できるタイトルにすべく、運営にも注力したいと会社側は説明している。

### 「ぼくのレストラン3」

既存シリーズの延長線上として期待されていたものの、処理速度などチューニング上の問題から、本格リリースが見送られている。収益貢献は来期以降とみられる。

### 「バハムートクライシス」(2Qリリース:ミッドコアユーザー向けブラウザ)

ブラウザ、ネイティブ双方で対応可能なゲームとして、まずブラウザでリリースされ、コアユーザーを含め、着実なユーザー獲得ができています。ネイティブについては、事前予約が1万人に達しており、今後のミッドコア分野でのユーザー獲得について、重要なゲームと位置付けている。



2014年度第3弾  
「千の巨人」リリース



- ・ 事前登録者数10万人突破
- ・ 第4四半期からマネタイズ開始



「ぼくのレストラン3」  
チューニング



- ・ 引き続きチューニング中
- ・ 大幅リニューアルを実施中
- ・ 第4四半期の売上は増加しない見通し



「バハムートクライシス」の  
マルチプラットフォーム展開



- ・ Q3は想定通りの売上増加
- ・ App Store、Google Play向け事前登録者数1万人突破

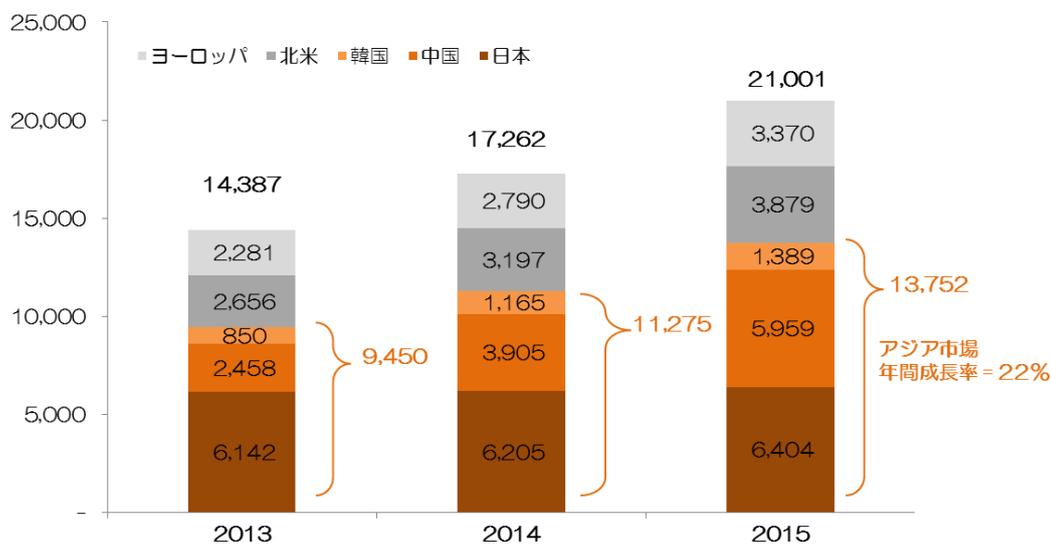
(会社資料より引用)

### 3. 海外配信について

当社は、韓国(ソウル)・中国(上海)・タイ(バンコク)に拠点をもち、アジアでの展開を準備している。韓国・中国については現地パートナーと連携して開発(プログラミングが中心。アートワークは日本で実施)および運営を想定しているが、タイについてはカスタマーサービスのアウトソース拠点としてコスト削減の観点から設立されている。既に上記ネイティブアプリのローカライズを実施しており、今後のネイティブアプリの日本国内での投入の結果を見据えながら、日本でのヒットからの時間を置かず、日本との親和性の高いアジアでの配信を予定している。

当社は、日本を含めたアジア市場が今後急速に成長すると考えており、当面アジアでの配信を軸に海外展開を行っていくとしている。(下図は、ゲームの市場規模予測、会社資料より引用)

単位：億円



出典：  
 - 中国市場: iResearch: CNYJPY = 16.5  
 - 韓国市場: Kocca, Ministry of Culture, Sports, and Tourism  
 - 日本・北米・ヨーロッパ市場: Goldman Sachs

今後、まず「千年の巨神」の配信を韓国・中国は自社で、タイについてはパブリッシャー経由も含め検討中とのことであり、急速な事業拡大の可能性もうかがえる。

**SIR は、当社の既存事業の収益回復基調に加え、ネイティブアプリでの成功基調が顕著なことから、今後の国内でのネイティブアプリの KPI の動向に加え、アジアを中心とした事業展開を注視して行きたい。**

**SIR 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