

	株式会社 enish (3667)
	

安徳 孝平 社長

企業情報

市場	東証1部
業種	情報・通信
代表者	安徳 孝平
所在地	東京都港区六本木 6-10-1 六本木ヒルズ森タワー
決算月	12月
HP	https://www.enish.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
609円	10,622,800株		6,469百万円	-	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
-	-	-	-	118.20円	5.2倍

*株価は07/30終値。

非連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2015年12月(実)	5,482	-964	-1,004	-1,447	-207.53	-
2016年12月(実)	4,970	-361	-401	-340	-45.13	-
2017年12月(実)	4,382	-914	-911	-982	-125.99	-
2018年12月(実)	5,449	-716	-712	-719	-81.06	-
2019年12月(予)	-	-	-	-	-	-

* 業績予想非開示。単位は百万円、円。

株式会社 enishの2019年12月期上期決算の概要と今後の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2019年12月期上期決算](#)
 - [3. サービスの進捗状況](#)
 - [4. 2019年12月期の取り組み](#)
 - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 19/12期上期は前年同期比29.7%の減収、営業損失7億59百万円(前年同期は営業損失2億92百万円)。既存タイトルの「ぼくのレストランⅡ」、「ガルシヨ」、「樺のキセキ」は想定に沿った着地となったが、タイトルのクローズや事業譲渡の影響で減収となった。コスト面では、新規タイトルの開発に伴い外注費が増加したものの、コストコントロールに加え、変動費の減少もあり、営業費用が前四半期比12.4%減少した。新規タイトルについては、開発費を資産計上せず、全額期間費用として計上している。
- 業績予想は非開示。「エンターテインメント事業を取り巻く環境は変化が激しく、当社の事業も短期間に大きく変動する可能性があること等から、信頼性の高い業績予想数値を算出することが困難となっているため、決算業績及び事業の概況の速やかな開示に努め、業績予想については開示を見合わせます」としている。
- ゲーム事業に注力し、既存タイトルの売上の維持・拡大を図りつつ、タイトル展開を多様化すると共に、海外展開を進める事で収益拡大と安定した収益基盤の構築に取り組んでいく考え。下期は新規タイトルとして、オリジナルタイトル1本、IPタイトル1本、パブリッシングタイトル1本(更に1本交渉中)のリリースを予定している。不採算だったタイトルや事業への対応が上期で一巡し、コスト削減も進んでいる。計画通りにタイトルをリリースする事で損益分岐点を超える売上を計上できるか注目される。

1. 会社概要

レストラン経営シミュレーションゲーム「ぼくのレストランⅡ」やアパレルショップの経営シミュレーションゲーム「ガルシヨ☆」等の人気作品を有するモバイルゲームの企画・開発・運営会社。「Link with Fun」というスローガンの下、「世界中にenishファンを作り出す」事をミッションとして掲げている。

基本方針は、ゲーム事業に注力し、既存タイトルの売上高の維持・拡大を図りつつ、新規タイトルを投入していく。新規タイトルについては、オリジナル、IP、パブリッシング、とタイトル展開を多様化すると共に、海外展開・海外タイトルの国内展開、と展開地域を拡大していく。また、アプリの周辺領域でシナジーを追求していく。

【経営理念：世界中にenishファンを作り出す】

同社は「Link with Fun」というスローガンのもと「世界中にenishファンを作り出す」ことをミッションとし、より多くのユーザーに楽しんでもらえる魅力的なサービスの提供に取り組んでいる。

enish(エニッシュ)という社名は、人と人との縁(えん、えにし)に由来しており、繋がりとコミュニケーションを大切にしたいという想いを表している。ロゴマークは、entertainmentの「e」とGameの「G」を組み合わせ、「日」や「一」という日本の漢字や家紋のイメージを盛り込み、日本から世界へ発信していくという想いを表している。

「Link with Fun」というスローガンは、Fun(楽しさ)を次々と生み出す事で、人と人、世界を繋げたいという想いを表している。その結果enishのFan(ファン)がどんどん増えていく。社名の由来である「縁」にも繋がっていく、というのが同社の考え。

1-2 “櫻坂 46・日向坂 46”の初となる公式アプリ「櫻のキセキ」(2017年10月18日リリース)



● 櫻坂46 3rd YEAR ANNIVERSARY LIVE チケット



(同社資料より)



グループが歩んだ成長の軌跡と、メンバーが努力し続ける事で起こした奇跡をたどるドキュメンタリータッチのパズルゲーム。ファンにグループやメンバーを知ってもらえるように工夫されており、メンバーが写真や動画で登場する。アイテム課金制をとっており、基本プレイは無料。400万超のダウンロード数を誇り、ユーザーレビューも安定して高評価を維持している。

プラットフォーム：App Store、Google Play、Yahoo!ゲーム、Amazon アプリストア

1-3 ブラウザゲーム

「ぼくのレストランⅡ」

レストラン経営シミュレーションゲーム

サービス開始:2010年6月



(同社資料より)

プラットフォーム

Ameba/COLOPL/d_game/GREE/hangame/mixi/
Mobage/mobcast/TSUTAYA/yamada game/
Yahoo!ゲーム/ゲソてん

「ガルショ☆」

アパレルショップシミュレーションゲーム

サービス開始:2010年11月



(同社資料より)

プラットフォーム

Ameba/COLOPL/d_game/GREE/hangame/mixi/
Mobage/TSUTAYA/Yahoo!ゲーム/ゲソてん/
yamada game

2. 2019年12月期上期決算概要

2-1 上期非連結業績

	18/12期 上期	構成比	19/12期 上期	構成比	前年同期比
売上高	2,916	100.0%	2,049	100.0%	-29.7%
売上総利益	179	6.1%	-401	-	-
販管費	471	16.2%	358	17.5%	-24.0%
営業利益	-292	-	-759	-	-
経常利益	-288	-	-762	-	-
親会社株主帰属利益	-296	-	-767	-	-

* 単位:百万円

新規タイトルの開発費負担で7億59百万円の営業損失

売上高は前期比29.7%減の20億49百万円。タイトルのクローズや事業譲渡の影響で減収となったものの、既存タイトルの「ぼくのレストランⅡ」、「ガルシヨ」、「櫂のキセキ」は、ほぼ想定通りの水準。

6月にリリース9周年を迎え「ぼくのレストランⅡ」の感謝祭を実施し、「ガルシヨ☆」ではファン感謝祭、他社IPとのコラボレーションを実施。「櫂のキセキ」は櫂坂46二期生&日向坂46三期生の準備、新機能の開発を進めた。一方、不採算タイトルについては、上期で対応を完了した。

営業損益は7億59百万円(前年同期は営業損失2億92百万円)。新規タイトル開発に伴う外注加工費が増加したものの、変動費である支払手数料が減少した他、広告宣伝費も絞り込む等、コストコントロールに努めた結果、営業費用が28億10百万円と前期比12.4%減少した。

新規タイトルについては、オリジナルタイトル「De:Lithe ~ 忘却の真王と盟約の天使 ~」の開発及び海外展開の準備を進めた他、IPタイトル「HiGH&LOW THE GAME ANOTHER WORLD」の開発及び各種プロモーションを実施した。パブリッシングタイトルでは、「VGAME」の中国版の開発に携わり、日本での同名のパブリッシングが決定した(この他、1本の調整を進めている)。新規タイトル開発等のための資金調達は完了しており、下期は新規タイトルのリリースラッシュとなる。

営業費用(概算値)

	18/12期 上期	構成比	19/12期 上期	構成比	増減
労務費・人件費	597	19%	558	20%	-39
外注加工費	359	11%	652	23%	+293
広告宣伝費	142	4%	40	1%	-102
支払手数料	899	28%	682	24%	-217
その他	1,211	38%	878	31%	-333
合計	3,208	100%	2,810	100%	-398

* 単位:百万円

2-2 第2四半期(4-6月)非連結業績

	18/12-1Q	2Q	3Q	4Q	19/12-1Q	2Q	前年同期比	前四半期比
売上高	1,514	1,401	1,315	1,217	1,105	944	-32.6%	-14.6%
売上総利益	136	43	63	-65	-214	-186	-	-
販管費	233	237	224	198	177	180	-24.1%	+1.5%
営業利益	-97	-194	-160	-264	-392	-367	-	-
経常利益	-102	-186	-159	-264	-393	-368	-	-
当期純利益	-107	-189	-161	-261	-398	-369	-	-
売上総利益率	9.0%	3.1%	4.9%	-5.3%	-19.4%	-19.8%	-	-
販管費率	15.4%	17.0%	17.0%	16.3%	16.1%	19.1%	-	-

* 単位:百万円

BRIDGE REPORT



第2四半期(4-6月)は、季節要因と不採算タイトルのクローズにより、売上高は9億44百万円と前四半期比14.6%減少したものの、概ね想定通りの水準で着地した。

年末を含む第4四半期(10-12月)と年始を含む第1四半期(1-3月)に比べ、第2四半期(4-6月)及び第3四半期(7-9月)は季節要因で売上の水準が低くなる。加えて、この上期は主要タイトル以外の不採算タイトル「12オーディンズ」のクローズや「EDIST.CLOSET」の事業譲渡の影響もあった。

営業費用は、前年同期比、前四半期比共に減少。売上高の減少に伴う変動費の減少に加え、労務費・人件費及びその他の経費が減少した。外注加工費は新規タイトル開発に伴い前年同期比では大きく増加したが、一部タイトルの開発がピークアウトした事で前四半期比では減少した。一方、広告宣伝費は新規タイトルのプロモーションで前四半期比では増加した。

営業費用

	18/12-1Q	2Q	3Q	4Q	19/12-1Q	2Q	前年同期比	前四半期比
労務費・人件費	291	306	299	304	283	275	-10.1%	-2.8%
外注加工費	172	187	162	257	345	307	+64.2%	-11.0%
広告宣伝費	61	81	64	33	17	23	-71.6%	+35.3%
支払手数料	470	429	396	380	362	320	-25.4%	-11.6%
その他	618	593	554	508	491	387	-34.7%	-21.2%
合計	1,612	1,596	1,475	1,482	1,498	1,312	-17.8%	-12.4%

* 単位:百万円

2-3 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	18年12月	19年6月		18年12月	19年6月
現預金	1,029	1,027	仕入債務	205	256
売上債権	463	398	未払金・未払費用	133	69
流動資産	1,618	1,565	前受金	91	72
有形・無形固定資産	-	-	負債	567	525
投資その他	255	281	純資産	1,306	1,321
固定資産	255	281	負債・純資産合計	1,874	1,846

* 単位:百万円

上期末の総資産は前期末と比べて27百万円減の18億46百万円。新規タイトル開発費は、費用計上しているためタイトルの減損リスクはなく、自己資本比率は68.0%(前期末66.5%)と引き続き高水準を維持している。

尚、2019年1月7日に発行した第三者割当による行使価額修正条項付第12回新株予約権(新株予約権数18,000個、潜在株式数1,800,000株)については、2019年6月末現在、16,212個(1,621,200株)が行使され、未行使残高個数1,788個(178,800株)。下期は新規タイトルのリリースラッシュとなるが、新規タイトル開発等のための資金調達は完了した。

キャッシュ・フロー(CF)

	18/12期	上期	19/12期	上期	前年同期比
営業キャッシュ・フロー(A)		-126		-753	-627
投資キャッシュ・フロー(B)		-9		-21	-12
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)		-135		-775	-639
財務キャッシュ・フロー		961		774	-186
現金及び現金同等物期末残高		1,294		1,027	-20.6%

* 単位:百万円

3. サービスの進捗状況

3-1 レストラン経営シミュレーション「ぼくのレストランⅡ」

2010年6月にサービスを開始し、9年が経過した。会員数は170万人。19/12期第2四半期は6月に9周年を迎えた事を踏まえ9周年感謝祭を実施する等、既存ユーザーの満足度向上に務めた。



(同社資料より)

また、株式会社カミオジャパン(本社:大阪府大阪市中央区、代表取締役社長:北田昌弘)のふしぎなパンのわんこ「いーすとけん。」とのコラボレーションキャンペーンを実施した。



(同社資料より)

3-2 アパレルショップシミュレーション「ガルショ☆」

2010年11月にサービスを開始し、8年7ヶ月が経過した。会員数は130万人。19/12期第2四半期は、ファン感謝祭、コラボレーション、プラットフォーム追加と積極的に展開すると共に、きめ細かい運用に注力した。

株式会社ブティック a の「Angelic Pretty」コラボ



(同社資料より)

株式会社サンリオの「ハローキティ」コラボ

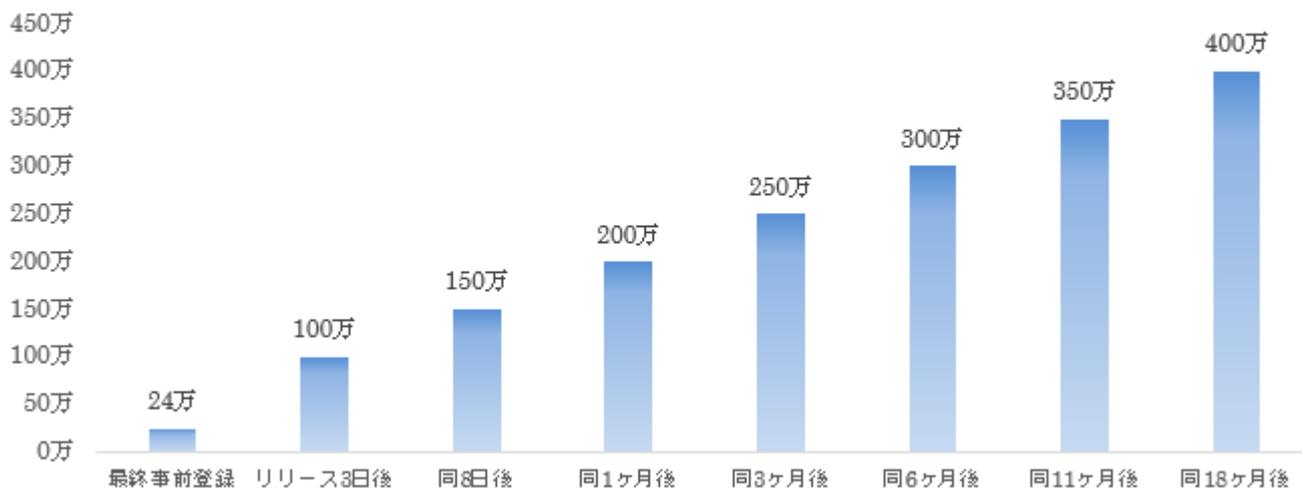


(同社資料より)

3-3 ドキュメンタリーライブパズルゲーム「櫻のキセキ」

ダウンロードが400万に達する櫻坂46・日向坂46(ひなたざか)46の公式ゲームアプリである。2017年10月にサービスを開始し、1年8ヶ月が経過した。なお、1年6ヶ月でダウンロード数が400万ダウンロードを突破している。19/12期第2四半期はリアルインセンティブの撮影会等を開催した。App Storeでは「4.8」、Google Playでは「4.5」、とユーザーから引き続き高い評価を受けている。

「櫻のキセキ」ダウンロード数の推移



19/12期第3四半期(7-9月)より櫻坂46二期生と日向坂46三期生が「櫻のキセキ」に登場。引き続き、新機能の開発や魅力的な商材の提供に努めると共に、雑誌社との連動や各種コラボを推進していく。



● 櫻坂46 3rd YEAR ANNIVERSARY LIVEチケット



(同社資料より)

4. 2019年12月期の取り組み

4-1 業績予想

「エンターテインメント事業を取り巻く環境は変化が激しく、当社の事業も短期間に大きく変動する可能性があること等から、信頼性の高い業績予想数値を算出することが困難となっているため、決算業績及び事業の概況の速やかな開示に努め、業績予想については開示を見合わせます」としている。

ゲーム事業に注力し、既存タイトルである「ぼくのレストランⅡ」、「ガルショ☆」、「櫂のキセキ」の売上の維持・拡大を図ると共に、新規タイトルとしてオリジナルタイトル「De:Lithe(ディライズ)～忘却の真王と盟約の天使～」及びIPタイトル「HIGH&LOW THE GAME ANOTHER WORLD」を投入すると共に、パブリッシングタイトル「VGAME」、とタイトル展開を多様化する事で収益拡大と安定した収益基盤の構築に取り組んでいく。また、「De:Lithe(ディライズ)～忘却の真王と盟約の天使～」については海外展開の準備も進める。新規タイトルについては、開発費を資産計上せず、期間費用として計上している。

この他、Yahoo!ゲームプレイヤー、着せ替えアプリ、ちびマ!(EC)といったゲームやアプリの周辺領域でシナジーを追求していく(2018年12月20日にキャラクターグッズ販売のECサイト「ちびマ!」をリリースした)。

4-2 新規タイトル

オリジナルタイトル : ドラマティック共闘オンラインRPG「De:Lithe(ディライズ)～忘却の真王と盟約の天使～」

爽快高速コマンドバトル、高品質の日本式アート、極上のストーリーと世界観の体験、を特徴とする王道ロールプレイングゲーム。海外展開を念頭に開発されており、海外でも通用する育成システム&マネタイズ機能を併せ持つ。App Store・google playにて、19/12期中のリリースを予定している。また、China Joy(2019年8月2～5日)への出展を予定しており、日本版開発と並行し海外展開の準備を進めている。



(同社資料より)

ゲームの概要

“命”をテーマに神と人間の永きにわたる戦いの詩編を描いた戦略バトルRPG。神との戦いで終焉を迎えつつある人間の最後の砦「城塞都市レムナント」が舞台となる。プレイヤーは王立騎士団と行動を共にし、シングルプレイ・マルチプレイのリアルタイムバトルでストーリーを進めていく。

IPタイトル : 「HIGH&LOW」シリーズ公式ゲームアプリ「HIGH&LOW THE GAME ANOTHER WORLD」

「櫂のキセキ」に次ぐIPタイトル第2弾として、2019年秋に「HIGH&LOW」シリーズ初となる公式ゲームアプリ「HIGH&LOW THE GAME ANOTHER WORLD」の配信を開始する。

「HIGH&LOW」は、2015年10月から2016年6月にかけて放送された日本テレビ系列のテレビドラマだが、2016年以降は映画としてシリーズ化されている。EXILE TRIBEと豪華俳優陣による5つのチームが拮抗する“SWORD 地区”の覇権を巡る、闘いと友情のドラマ。累計観客動員450万人、興行収入65億円突破の総合エンターテインメントプロジェクトである。シリーズ最新作「HIGH&LOW THE WORST」は2019年10月4日(金)より全国にて公開予定。



(同社資料より)

今秋にリリースされるアクション RPG「HIGH&LOW THE GAME ANOTHER WORLD」は、ユーザー評価の高い樺坂 46 公式アプリ「樺のキセキ」で培ったノウハウである、版元との連携、IP の世界観表現、効果的な演出等を駆使したアクションロールプレイングゲーム。IP 特有の展開によりプロモーションを効率的かつ効果的に実施する事で収益の最大化を図る。App Store、google play から配信され、基本プレイ無料でアイテム課金制。SNS 等各種プロモーションを実施中である。

公式WEBサイト : <https://high-low-thegame.com>
 公式Instagram : https://www.instagram.com/highlow_thegame/
 公式Twitter : https://twitter.com/HIGHLOW_THEGAME

パブリッシングタイトル : 未来型アクション RPG「VGAME」

2019年2月、主に中華人民共和国において、コンピュータゲームの開発・運営、及びソーシャルネットワーキングサービス「GuluGulu」の運営を行う上海晨之科信息技术有限公司(本社:上海、CEO 朱明、以下 MorningTec)と、ゲームアプリの共同開発と日本を含めた全世界での配信、MorningTecが開発するゲームアプリの enish による日本向けローカライズ及び配信について合意した。この合意に基づき、19/12 期中に enish は日本において新たに 2 タイトルをローカライズして配信する予定で、第一弾となるのが未来型アクション RPG「VGAME」である。



(同社資料より)

「VGAME」は、連携先である MorningTec と VANEPLUS PRODUCTIONS(本社:成都、CEO:韩炜、以下 VANEPLUS)が制作したゲームアプリを、enish が日本版にローカライズし、パブリッシングするもの(App Store、google play)。この他、もう1タイトルのパブリッシングについて最終調整中である。

MorningTec は、ゲームのパブリッシング事業及びソーシャルプラットフォームを展開している中国のオンラインゲームパブリッシャーで、「幻想計画」や「悪霊退散」等の人気タイトルを有する。二次元系を得意とするゲームアプリの開発から流通に関する幅広いノウハウを蓄積している。また、“世界の面白いゲームを広める”という理念の下、北京、広州、成都、香港、台湾、東京にも支店を開設している他、東南アジア、ヨーロッパ、アメリカ、中東でのグローバルな流通戦略の展開も計画している。

上海晨之科信息技术有限公司会社概要(MorningTec)

本社所在地 : 中華人民共和国上海
設立 : 2013年9月25日
事業内容 : コンピュータゲームの開発・運営及びソーシャルネットワーキングサービス
URL : <https://www.morningtec.cn/>

4-2 黒字化に向けて

開発費を費用計上しているため上期はコストが先行した。下期は新規タイトルのサービスが順次始まるため売上の増加が見込まれるが、開発費は減少する。

売上面では、コンテンツ投入や機能改修等で主要既存タイトル3本の売上維持に努めつつ、新規タイトル3本(+1本交渉中)をリリースすると共に、新規オリジナルタイトルの海外展開を図る。

コスト面では、サービス開始前の事前プロモーション実施に伴うコストの増加とサービス開始後のプロモーションコストが見込まれるものの、人員の適性配置による労務費・人件費の最適化と開発から運用へ移行する事による外注費の減少が見込める他、柔軟な対応による体制等の効率化、QA/CS、サーバー費用等のコストコントロールにも取り組む。

5. 今後の注目点

2018年10月31日に「12 オーディンズ」の国内版をクローズし(海外版は引き続き展開)、12月1日には「EDIST.CLOSET」を(株)アドベンチャーに事業譲渡した。上期の売上はこの影響を受けたが、不採算だったタイトルや事業への対応が一巡した。その他のコスト削減も進んでおり、利益体質への転換にはトップラインの引き上げが必須だ。こうした中、下期はIPタイトル1本とオリジナルタイトル1本に加え、パブリッシング1~2本の投入が計画されている。計画取通りにタイトルをリリースして損益分岐点を越える売上が計上できるか注目される。順調であれば、来期の第1四半期には利益体質に転換しているはずだ。

参考:コーポレート・ガバナンスについて

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	5名、うち社外1名
監査役	3名、うち社外3名

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2019年04月01日)

基本的な考え方

当社は、企業価値を継続的に高めていくためには、迅速な意思決定や適切な業務執行と共に、経営の健全性と透明性を高める経営監視システムを強化し、機能させることが極めて重要だと認識し、ステークホルダーの信頼維持のため、コーポレート・ガバナンスの充実に努めています。

<実施しない主な原則とその理由>

■原則 4-8 独立社外取締役の有効な活用

当社は、取締役会における議論が一層活性化し適切な意思決定が行われることや、その監督機能を強化することなどを目的として、独立社外取締役を1名選任しております。しかしながら、変化の激しい事業環境の中、事業規模を鑑みながら、今後、コーポレート・ガバナンスをさらに充実させるため独立社外取締役が複数名となるよう候補者の検討を行っております。

■原則 5-2 経営戦略や経営計画の策定・公表

モバイルゲーム事業を取り巻く環境の変化が激しく、当社の業績も短期的に大きく変動する可能性があること等から、具体的な数値目標を算出することが困難となっているため、決算業績及び事業の概況のタイムリーな開示に努め、具体的な数値目標については開示を見合わせます。

<開示している主な原則>

■原則 1-4 政策保有株式

当社は、モバイルゲーム及び周辺サービス事業に注力するため、当面は、上場株式を保有しない方針であります。なお、今後、政策保有をする場合、中長期的な企業価値向上の観点から、個別に賛否を判断いたします。

■原則 3-1 情報開示の充実

(i)会社の目指すところ(経営理念等)や経営戦略、経営計画

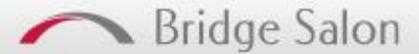
当社は、「Link with Fun」というスローガンのもと、「世界中に enish ファンを作り出す」ことをミッションとして掲げ、ゲームデザイナー、エンジニア及びアートデザイナーが付加価値の高いサービスを生み出す会社であるとともに、グローバルマーケットに立てるクリエイター、スペシャリストを生み出す会社でもあり続けたいという経営の基本方針のもと、モバイルゲームを通じて、世界中のユーザーに新たな喜びを提供してまいります。また、当社が属するモバイルゲーム業界につきましては、競争環境が激化しております。

このような状況の下、当社といたしましては継続的に良質なゲームタイトルを市場に投入するとともに、ゲーム事業以外の新規事業を育成することで確固たる収益基盤を確立する必要があると考えております。そのため、重要な経営課題及びその進捗状況については、株主総会や四半期ごとの決算発表その他適時に説明を行うこととしております。また、企業価値拡大に向けた取り組み方針については、随時決算説明補足資料等の開示を行っております。詳しくは当社 IR ページ (<http://www.enish.jp/ir/>)をご覧ください。

■原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針

当社は、株主との建設的な対話を促進するため、経営陣幹部等を中心に様々な機会を通じて株主と対話を持つよう努めております。また、広くIR活動を行うため、IR担当役員として取締役執行役員管理本部長を指定し、IR担当部署として管理本部経営企画を指定するとともに、経理、総務等の関連部門と有機的な連携に努めております。アナリストや投資家および株主にタイムリーに情報提供するとともに、お問い合わせに迅速かつ適切に対応するよう努める一方で、対話に際してのインサイダー情報の管理を徹底するよう努めております。なお、株主の意見や懸念につきましては、必要に応じて経営陣幹部や取締役会に報告しております。

BRIDGE REPORT



本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2019 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(enish:3667)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。