

	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	<a href="https://www.enish.jp/">https://www.enish.jp/</a>

## 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	
519円	10,801,600株	5,606百万円	-	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
-	-	-	-	60.33円	8.6倍

\*株価は02/19終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは前期末実績。

## 非連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
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(実)	3,959	-1,456	-1,462	-1,469	-142.97	-
2020年12月(予)	-	-	-	-	-	-

\*業績予想は非開示。単位は百万円、円。

株式会社 enishの2019年12月期決算の概要と2020年12月期の見通しについて、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月期決算概要](#)

#### [3. 今後の取り組み](#)

#### [4. 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期は前期比27.3%の減収、14億56百万円の営業損失(前期は7億16百万円の営業損失)。「12オーディンズ」の配信終了やファッションレンタルサービス「EDIST.CLOSET」の事業譲渡の影響に加え、既存タイトルが精彩を欠いた事で売上が減少。売上が減少する中、新規タイトル3タイトル(うち1タイトルを10月25日にリリース)の開発費や広告宣伝費の増加が負担になった。
- 20/12期予想は非開示。「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、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タイムリーな開示に努め、業績予想について開示は見合わせます。」としている。
- 20/12期は2020年1月にリリースした「VGAME」及び「De:Lithe(ディライズ)～忘却の真王と盟約の天使～」による収益貢献が見込まれる中、既存タイトルの売上維持を図ると共に、効率的な運営体制の見直し等でコスト削減に取り組んでいく。開発については、IPタイトルの自社開発や中国企業との共同開発を進め、配信についてはグローバル配信に取り組んでいく考え。特に「De:Lithe」はApp StoreやGoogle Playで高い評価を得ており、既にダウンロード数が500万ダウンロードを超えている。オリジナルタイトルのため、売上を伸ばす事ができれば、利益面でのインパクトが大きい。売上や損益のトレンドを変える事ができるか、1Qの業績に注目したい。

## 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「ガルショ☆」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もと、「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する会社・スタッフであり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。

## 1-1 主要タイトル

“樺坂 46・日向坂 46”の初となる公式アプリ「樺のキセキ」



(同社資料より)

サービス開始	2017年10月(2年2ヶ月経過)
ジャンル	ドキュメンタリーライブパズルゲーム
プラットフォーム	App Store/Google Play/Yahoo!ゲーム/Amazon アプリストア
ダウンロード数	400万
著作権表記	©Seed&Flower LLC/Y&N Brothers Inc. ©enish,Inc.

## ぼくのレストラン II



(同社資料より)

サービス開始	2010年6月(9年6ヶ月経過)
ジャンル	レストラン経営シミュレーション
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
会員数	170万人

## 「ガルシヨ☆」



(同社資料より)

サービス開始	2010年11月(9年1ヶ月経過)
ジャンル	アパレルショップシミュレーション
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
会員数	130万人

HIGH&LOW THE GAME ANOTHER WORLD



(同社資料より)

サービス開始	2019年10月(2ヶ月経過)
ジャンル	アクション RPG
プラットフォーム	App Store/Google Play
ダウンロード数	60万
著作権表記	©HI-AX ©enish,Inc.



(同社資料より)

サービス開始	2020年1月17日
ジャンル	未来型アクション RPG
プラットフォーム	App Store、Google Play
ダウンロード数	30万
著作権表記	©enish,inc./ VANEPLUS PRODUCTIONS



(同社資料より)

サービス開始	2020年1月22日
ジャンル	ドラマチック共闘オンライン RPG
プラットフォーム	App Store、Google Play
ダウンロード数	500万

## 2. 2019年12月期決算概要

### 2-1 非連結業績

	18/12期	構成比	19/12期	構成比	前期比
売上高	5,449	100.0%	3,959	100.0%	-27.3%
売上総利益	177	3.3%	-697	-	-
販管費	894	16.4%	758	19.2%	-15.1%
営業利益	-716	-	-1,456	-	-
経常利益	-712	-	-1,462	-	-
当期純利益	-719	-	-1,469	-	-

\* 単位:百万円

#### 前期比27.3%の減収、14億56百万円の営業損失

売上高は前期比27.3%減の39億59百万円。前期第4四半期に実施した「12 オーディンズ」の配信終了及びファッションレンタルサービス「EDIST.CLOSET」の事業譲渡の影響に加え、周年イベントが盛り上がり欠ける等で既存タイトルも精彩を欠いた。加えて、リリースを予定していた新規タイトル3タイトルのうち、2タイトルのリリースが翌期にずれ込んだ上、第4四半期(10-12月)リリースした「HIGH&LOW THE GAME ANOTHER WORLD」も、継続率が低く収益貢献が限定的なものにとどまった。

既存タイトルについては、「ぼくのレストランⅡ」において、他社IPとのコラボレーション等を実施し、「ガルショ☆」においても、9周年記念イベントや他社IPとのコラボレーション等を実施した。また、「櫂のキセキ」については、2周年大感謝祭やリアルインセンティブ等を実施した。

営業損益は14億56百万円の損失(前期は7億16百万円の営業損失)。コスト削減を進めたものの、3タイトルの開発に伴う外注加工費(制作外注費・品質保証費)の増加で売上原価が46億57百万円(同11.6%減)と売上高を上回った(同社は開発費を期間費用として計上)。販管費も広告宣伝費を削減したものの、固定費が中心のため売上ほどには減少しなかった。

尚、リリースが翌期にずれ込んだ2タイトル「VGAME」(1月17日)と「De:Lithe ~忘却の真王と盟約の天使~」(1月22日)については、2020年1月にリリースされた。共に好調な立ち上がりとなり、今後、コラボレーションや海外展開を進めていく。

#### 営業費用(概算値)

	18/12期	構成比	19/12期	構成比	増減
労務費・人件費	1,200	19%	1,112	21%	-88
外注加工費	778	13%	1,117	21%	+339
広告宣伝費	238	4%	135	2%	-103
支払手数料	1,675	27%	1,323	24%	-352
その他	2,273	37%	1,729	32%	-544
合計	6,165	100%	5,416	100%	-749

\* 単位:百万円

### 2-2 第4四半期(10-12月)非連結業績

	18/12-1Q	2Q	3Q	4Q	19/12-1Q	2Q	3Q	4Q	前年同期比	前四半期比
売上高	1,514	1,401	1,315	1,217	1,105	944	1,013	896	-26.4%	-11.6%
売上原価	1,378	1,358	1,251	1,282	1,320	1,131	1,109	1,096	-14.5%	-1.2%
販管費	233	237	224	198	177	180	200	199	+0.4%	-0.5%
営業利益	-97	-194	-160	-263	-392	-367	-297	-399	-	-
経常利益	-102	-186	-159	-264	-393	-368	-300	-399	-	-
当期純利益	-107	-189	-161	-261	-398	-369	-301	-400	-	-

\* 単位:百万円

既存タイトルが落ち込む中、10月25日にリリースした新規タイトル「HiGH&LOW THE GAME ANOTHER WORLD」の貢献が限定的なものにとどまり、売上高は8億96百万円と前四半期比11.6%減少。費用面では、新規タイトルに係る制作外注やQA(品質保証)費用の増加等で外注費が増加したが、変動費の減少により営業費用全体では12億96百万円とほぼ横ばい。

#### 営業費用(概算値)

	18/12-1Q	2Q	3Q	4Q	19/12-1Q	2Q	3Q	4Q	前年同期比	前四半期比
労務費・人件費	291	306	299	304	283	275	276	278	-8.6%	+0.7%
外注加工費	172	187	162	257	345	307	221	244	-5.1%	+10.4%
広告宣伝費	61	81	64	33	17	23	53	42	+27.3%	-20.8%
支払手数料	470	429	396	380	362	320	336	305	-19.7%	-9.2%
その他	618	593	554	508	491	387	424	427	-15.9%	+0.7%
合計	1,612	1,596	1,475	1,482	1,498	1,311	1,310	1,296	-12.5%	-1.1%

\* 単位:百万円

#### 主要タイトルの取り組み

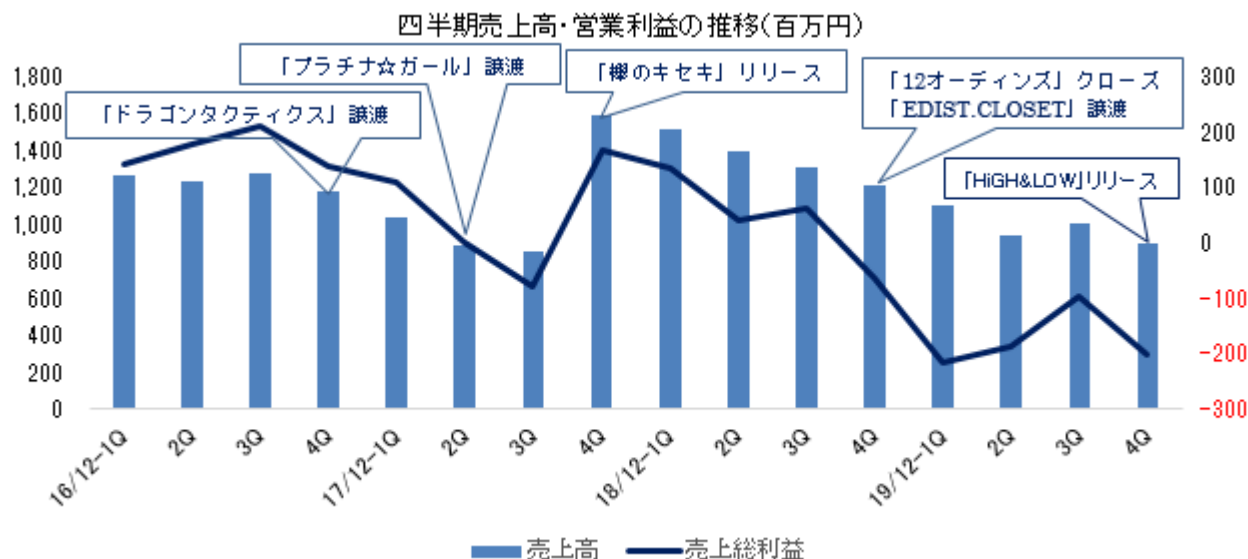
「ぼくのレストラン II」では、「リサとガスパール」の期間限定コラボレーションを実施した。引き続きオペレーションミスのない丁寧な運用を徹底すると共に、有力IPとのコラボレーションを推進していく。「ガルシヨ」では、「ガルシヨ☆9周年」、「リサとガスパール」コラボレーションを実施した。継続的コラボを実施し、きめ細かい運用に注力していく考え。「櫻のキセキ」では、「櫻のキセキ2周年大感謝祭」とリアルインセンティブを実施した。今後もライブチケットやメッセージカード等、魅力的なリアルインセンティブ等を準備していく。また、iOS版・Android版を2019年10月25日にリリースした「HiGH&LOW THE GAME ANOTHER WORLD」は60万ダウンロードを突破する順調な立ち上がりとなり、App Storeで4.7、Google Playで4.0と両ストアで高い評価を獲得したものの、継続率が課題となり収益貢献が想定を下回った。改修や各種施策でKPIの改善に取り組んでいく。



#### 「櫻のキセキ2周年大感謝祭」の豪華特典

- (1)大感謝祭ログボ、(2)超スパルタレッスン、(3)記念チャレンジ、(4)お仕事2倍!、(5)推しメン確定ガチャ、(6)奇跡のガチャ2019、(7)軌跡のガチャ2019、(8)記念ボックスガチャ、(9)カムバックキャンペーン、(10)毎日遊んでくれてありがとうキャンペーン、(11)ダイヤ2倍増量、(12)福袋

(同社 Web サイトより)



## 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12月		18年12月	19年12月
現預金	1,029	890	買掛金	205	192
売掛金	463	331	未払金・未払費用	133	141
前払費用	121	125	資産除去債務	50	50
流動資産	1,618	1,447	有利子負債	-	550
有形・無形固定資産	-	-	負債	567	1,008
投資その他	255	280	純資産	1,306	718
固定資産	255	280	負債・純資産合計	1,874	1,727

\* 単位:百万円

期末総資産は前期末との比較で1億46百万円減の17億27百万円。自己資本比率37.7%(前期末66.5%)。開発コストの先行に伴いCFと損益が悪化したため現預金と純資産が減少した。ただ、20/12期は新規2タイトルの貢献(共に1月にリリース済み)により財務基盤の改善が見込まれる。

## キャッシュ・フロー(CF)

	18/12期	19/12期	前期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	-381	-1,521	-1,140	-
投資キャッシュ・フロー(B)	-11	-37	-25	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	-393	-1,559	-1,166	-
財務キャッシュ・フロー	953	1,213	+260	+27.3%
現金及び現金同等物期末残高	1,029	683	-345	-33.6%

\* 単位:百万円

税引前利益△14億67百万円(前期△7億16百万円)、未払消費税等の増減額△96百万円(前期55百万円)等で営業CFが15億21百万円のマイナスとなった。投資CFは、有形・無形固定資産の取得や敷金保証金の差入によるもので、財務CFは短期借り入れや新株予約権の行使による。

## 継続企業の前提に関する重要な疑義

同社は、18/12期まで4期連続となる営業損失及びマイナスの営業CFを計上しており、19/12期においても、先行して計上される新規タイトルの開発コストが負担になり、営業損失14億56百万円、営業CF△15億21百万円となった。こうした継続企業の前提に疑義を生じさせる状況を解消するべく、事業基盤及び財務基盤の安定化に取り組んでいく。

## 事業基盤の安定化

既存タイトルについては、品質管理による収益力の強化、外注先や運営体制の見直しを継続的に行う事でコスト削減を進める。一方、新規タイトルについては、直近配信したタイトルの海外展開の推進、他社IPタイトルとのコラボレーション実施など効果的な運営により、売上収益の拡大を図る。また、IPタイトルの自社開発と中国企業との共同開発を進める事で、開発に伴う各種リスクの低減を図りながら、開発スケジュールの遅延等による開発費の増加が生じないように努めていく。尚、収益性が高く見込まれるタイトルに対して優先的に開発・運営人員を配置する事で収益改善を図っていく。

## 財務基盤の安定化

財務面では、2019年1月7日付で発行した第三者割当による行使価額修正条項付第12回新株予約権が2019年7月30日までに全て行使された結果、約8億63百万円の資金を調達した。また、取引金融機関1社から5億50百万円の借入も行っている。複数の取引金融機関や協業先と良好な関係性を築いており、今後も売上高やコスト等の会社状況を注視し、必要に応じて速やかな各種対応策を実行していく。

### 3. 今後の取り組み

#### 3-1 20/12 期業績予想は非開示

「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、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タイムリーな開示に努め、業績予想について開示は見合わせます。」としている。

#### 3-2 基本方針：ゲーム事業に注力し、売上高の向上とコスト圧縮により業績の改善を図る

「ゲーム事業に注力し、売上高の向上とコスト圧縮により業績の改善を図る。」という基本方針の下、新作による売上収益の拡大を図ると共に既存タイトルの収益力を強化する。具体的には、直近リリースしたタイトルについては海外展開を推進すると共に他社 IP タイトルとのコラボレーションを展開し、既存タイトルについては売上高維持と効率的な運営体制の見直し等による収益力の強化に努める。新規タイトルについては IP タイトルに注力し、自社開発だけでなく、中国企業との共同開発を行う事で開発リスクを分散する。配信についてはローバル配信を推進する。

また、CS(Customer Satisfaction:顧客満足)や QA(Quality Assurance:品質保証)を含む外注費・労務費・広告宣伝費を重点的に管理すると共に、役員報酬の減額を業績改善まで継続する等で徹底的なコスト圧縮・コントロールも推進する。

#### 新規タイトル

##### 「VGAME」

2020年1月17日に App Store 及び Google Play から未来型アクション RPG「VGAME」をリリースした。プレイヤーは、行方不明になった親友の情報を得るために訪れたクラブで、情報と引き換えに「闘界(いきかい)」の存在、現実世界への侵食を試みようとする「奇体(きたい)」、そして「白翼(はくよく)」という存在を知る。親友の行方を追うために「白翼」に加わり、「奇体」と闘う事を課せられたプレイヤーは闘いの中で様々な人物と出会い、この世界に隠された真実を知る事になる。

「VGAME」は既に 30 万ダウンロードを数え、App Store で 3.6、Google Play で 3.0 の評価を得ている。2020年1月24日から2月6日にかけて、バーチャルタレント「キズナアイ」とのコラボイベントも実施した(参加者は、プレーするキャラクターが装備可能な「限定スキン」やコラボ限定のアイテムを入手できた)。また、公式 Twitter にて限定非売品キズナアイアクリルスタンドが Get できる、キズナアイコラボ記念 SNS キャンペーンも実施した。親和性が高い「VGAME」と「キズナアイ」のコラボは好評だったようだ。

##### 「De:Lithe(ディライズ)～忘却の真王と盟約の天使～」

2020年1月22日に App Store 及び Google Play から「De:Lithe(ディライズ)～忘却の真王と盟約の天使～」をリリースした。「De:Lithe」は“命”をテーマに神と人間の永きにわたる戦いの詩編が描かれた戦略バトル RPG。プレイヤーは、王立騎士団と行動をともにし、神との戦いに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」を舞台に、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。拠点では、他のプレイヤーと交流する事ができるため、MMORPG(大規模多人数同時参加型オンライン RPG)的な要素も併せ持つ。

「De:Lithe」はダウンロード数が 500 万ダウンロードを超えており、App Store で 4.1、Google Play で 4.3 の高い評価を得ている。オリジナルタイトルのため収益貢献が大きい作品である。海外展開や他社 IP タイトルとのコラボレーションを進める事で売上収益の最大化を図る考え。海外展開については、phase 1: 中国及び香港・台湾・マカオ、phase 2: 英語圏、phase 3: 欧州圏と段階的に進めていく。

#### パイプライン

IP タイトルの自社開発・中国企業との共同開発による 3~4 本のパイプライン体制を維持していく考え。配信についてはグローバル配信を推進していく。



## 4. 今後の注目点

20/12期は、1月にリリースした「VGAME」及び「De:Lithe」による収益貢献が見込まれる中、既存タイトルの売上維持を図ると共に、運営体制の見直し等によるコスト削減に取り組む事で損益の改善を図る考え。「VGAME」及び「De:Lithe」の立ち上がりは順調だったようで、特に「De:Lithe」は App Store や Google Play で高い評価を得ており、ダウンロード数が500万ダウンロードを超えている。既に説明した通り、オリジナルタイトルのため、売上を伸ばす事ができれば、利益面でのインパクトが大きい。中国企業との共同開発やグローバル配信等の取り組みも気になる所だが、まずは、「De:Lithe」によって売上や損益のトレンドを変える事ができるか、第1四半期の業績に注目したい。

## <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。

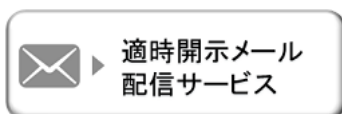
#### ■原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針

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。

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) 2020 Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

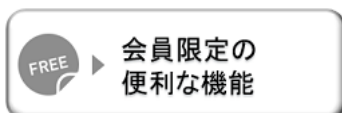
ブリッジレポート(enish:3667)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



適時開示メール  
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

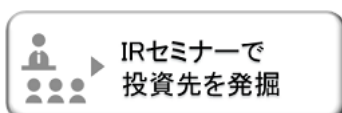
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の  
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで  
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)