

	株式会社 enish (3667)
	

安徳 孝平 社長

企業情報

市場	東証スタンダード
業種	情報・通信
代表者	安徳 孝平
所在地	東京都港区六本木 6-1- 20 六本木電気ビルディング 4F
決算月	12月
HP	https://www.enish.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
308円	17,243,509株		5,311百万円	-49.4%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
-	-	-	-	16.96円	18.2倍

*株価は8/10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。

*数値は四捨五入。

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
2019年12月(実)	3,959	-1,456	-1,462	-1,469	-142.97	-
2020年12月(実)	4,073	-596	-641	-1,044	-83.05	-
2021年12月(実)	3,892	-257	-267	-279	-20.27	-
2022年12月(実)	4,118	-335	-375	-415	-25.84	-
2023年12月(予)	-	-	-	-	-	-

*業績予想は非開示。単位:百万円、円。

*2023年12月期の業績予想は、現時点で合理的な業績予想の算定ができないことから非開示。

(株) enishの2023年12月期第2四半期決算の概要と今後の取り組みについて、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. 2023年12月期第2四半期決算概要](#)

[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

- 23/12期第2四半期は前年同期比20.4%の減収、7億90百万円の営業損失(前年同期は1億29百万円の営業損失)。売上面は、「ゆるキャン△ つなげるみんなのオールインワン!!(「つなキャン」)」を6月15日にリリースしたものの、プレイ環境やゲームバランスに課題があり、期待どおりの売上高を達成することができなかった。既存タイトルの売上高については安定水準を維持した。損益面は、「つなキャン」に広告宣伝費を使用した他、「De:Lithe Last Memories(ディライズラストメモリーズ)」の開発コストの先行などが影響した。
- 23/12期予想は非開示。同社は、「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」として、業績予想を開示していない。既存タイトルの効果的運営を推進するとともに、新規IPタイトル開発及びブロックチェーンゲーム開発に人材を投入する。引き続き、有力案件を確保し、年1~2本ペースでの新規タイトルリリースを行うことで利益を積み上げ、企業価値向上を図る方針である。
- 6月15日にリリースを行った期待の「ゆるキャン△ つなげるみんなのオールインワン!!(「つなキャン」)」は、事前登録者数が全世界で124万人を超え、累計1,000万ダウンロードを突破しているものの、プレイ環境やゲームバランスに課題があり、今第1四半期においては期待どおりの売上をあげることができなかった。現在は機能改善やパフォーマンス改善を進めており、秋のキャンプシーズンに向けて、様々な意見やフィードバックを反映させるとともに、魅力的なキャンペーン施策を実施する予定である。各種の取り組みの成果が注目される。

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・パブリッシングなど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および展開地域の拡大を進める。

【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、より多くのお客様に楽しんでいただけ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、繋がりや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、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である。

【事業の内容】

同社は、インターネットを通じたソーシャルアプリの企画・開発・提供を行うモバイルゲーム事業を主たる事業としている。提供するサービスは、主に「AppStore」、「GooglePlay」上においてサービスを提供するネイティブアプリケーション(注1)の配信を中心としている。また、ソーシャルゲームプラットフォーム(注2)を通じてもサービスを提供しており、ユーザーへの課金、料金の回収は当該ソーシャルゲームプラットフォーム事業者に委託するとともに、その対価としてシステム利用料等を支払っている。

*(注1)ネイティブアプリケーションとは、特定のコンピューターの機種やOS上で直接実行可能なプログラムで構成されたアプリケーションソフトウェアのこと。

*(注2)プラットフォームとは、ソフトウェアやハードウェアを動作させるために必要な基盤となるハードウェアやミドルウェア等のこと。また、それらの組み合わせや設定、環境などのこと。

【サービスの進捗】

ゆるキャン△ つなげるみんなのオールインワン!!

2023年6月15日にリリースを行い、全世界の累計ダウンロード数が1000万を突破した。



タイトル	ゆるキャン△ つなげるみんなのオールインワン!!
公式WEBサイト	https://yurucamp-game.enish.com/
対応OS	iOS / Android
著作権表記	©あろろ・芳文社/野外活動委員会 ©enish,inc
(同社決算説明資料より)	

進撃の巨人 Brave Order

リリース1.5周年施策の大進撃祭を開催した。2023年秋TVアニメ『進撃の巨人 The Final Season 完結編(後編)』の放映に合わせて各種施策を準備中である。



サービス開始	2022年2月開始(1年6ヶ月経過)
ジャンル	多人数共闘型RPG
ダウンロード	555万人
ストア評価	App Store 4.5 google Play -
著作権表記	©諫山創・講談社/「進撃の巨人」The Final Season 製作委員会 ©G Holdings Co., Ltd. ©enish,inc.
展開エリア	日本

(同社決算説明資料より)

五等分の花嫁 五つ子ちゃんはパズルを五等分できない。

季節感を重視しながら五つ子ちゃんがさまざまなイベントやスポーツにチャレンジした。オリジナル衣装はもちろん、五つ子ちゃんの魅力を存分に活かした施策を実施した。



サービス開始	2020年10月開始(2年10ヶ月経過)
ジャンル	ラブコメパズル
ダウンロード	800万人
ストア評価	App Store 4.8 google Play 5.0
著作権表記	©春場ねぎ・講談社/「五等分の花嫁」製作委員会 ©G Holdings Co.,Ltd. ©enish,inc.
展開エリア	日本

(同社決算説明資料より)

ぼくのレストランⅡ・ガルシヨ☆

「ぼくのレストランⅡ」「ガルシヨ☆」は13周年目を迎える。魅力的なコラボレーションを継続的に実施した。

ぼくのレストランⅡ

「ガルシヨ☆」



サービス開始 2010年6月(13年3ヶ月経過)
ジャンル レストラン経営シミュレーション
会員数 170万人
(同社決算説明資料より)

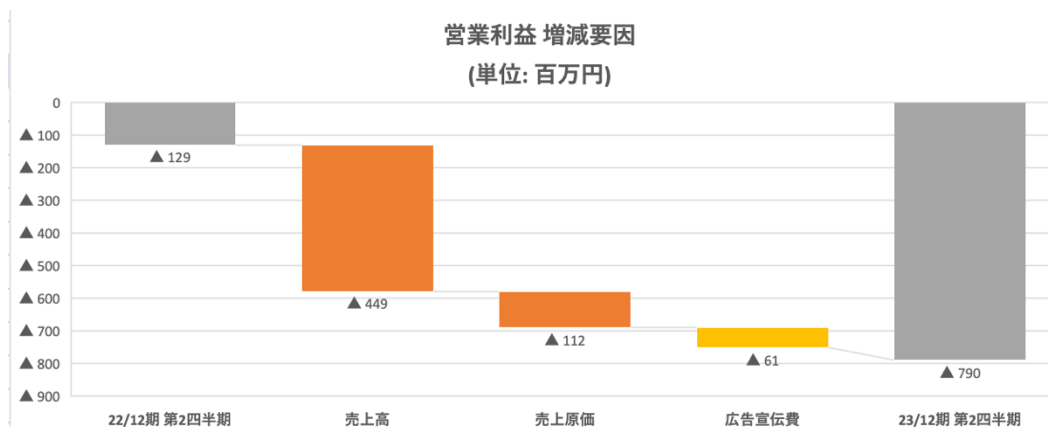
サービス開始 2010年11月(12年10ヶ月経過)
ジャンル アパレルショップシミュレーション
会員数 130万人

2. 2023年12月期第2四半期決算概要

(1)非連結業績

	22/12期 上期	構成比	23/12期 上期	構成比	前年同期比
売上高	2,187	100.0%	1,738	100.0%	-20.4%
売上総利益	265	12.1%	-294	-16.9%	-
販管費	394	18.1%	495	28.5%	+25.6%
営業利益	-129	-5.9%	-790	-45.5%	-
経常利益	-139	-6.4%	-817	-47.0%	-
四半期純利益	-141	-6.5%	-831	-47.8%	-

* 単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

*費用項目の▲は費用の増加を示す。各費用は概算値。

前年同期比 20.4%の減収、7億90百万円の営業損失

売上高は前年同期比 20.4%減の 17 億 38 百万円。売上面は、「ゆるキャン△ つなげるみんなのオールインワン!!(「つなキャン」)」を 6 月 15 日にリリースしたものの、プレイ環境やゲームバランスに課題があり、期待どおりの売上高を達成することができなかった。既存タイトルの売上高については安定水準を維持した。

損益面では、営業損失が前年同期の 1 億 29 百万円から、7 億 90 百万円に 6 億 61 百万円悪化した。損益面は、「つなキャン」に広告宣伝費を使用した他、「De:Lithe Last Memories(ディライズ ラストメモリーズ)」の開発コストの先行などが影響した。売上総利益は前年同期の 2 億 65 百万円から、2 億 94 百万円の赤字に 5 億 59 百万円悪化した。販管費は前年同期比 25.6%増となった。また、営業外費用で支払利息が増加したことなどにより、経常損失は前年同期の 1 億 39 百万円から、8 億 17 百万円に 6 億 77 百万円悪化した。その他、特別損失で関係会社整理損を 12 百万円計上したことなどにより、四半期純損失が同 8 億 31 百万円となった。

なお、同社は株式会社 HashPalette より不当利益返還請求として 1 億 76 百万円の訴訟が提起されている。今後、先方の主張及び請求内容を精査し適切に対処する方針である。

営業費用(概算値)

	22/12 期	上期	構成比	23/12 期	上期	構成比	増減額	増減率
労務費・人件費		500	21.6%		567	22.4%	+67	+13.4%
外注加工費		317	13.7%		521	20.6%	+204	+64.4%
広告宣伝費		186	8.0%		249	9.8%	+63	+33.9%
支払手数料		725	31.3%		683	27.0%	-42	-5.8%
その他		586	25.3%		510	20.2%	-76	-13.0%
合計		2,316	100%		2,529	100%	213	+9.2%

* 単位:百万円

* その他は、地代家賃・通信費、支払ロイヤリティ・消耗品費など含まれている。

23/12 期上期の営業費用(概算値)は、前年同期比で 9.2%の増加となった。固定費や人件費は想定通りの推移となった。「つなキャン」に広告宣伝費を使用した他、「De:Lithe Last Memories(ディライズ ラストメモリーズ)」の開発コストが先行した。

(2)第 2 四半期(4-6 月)非連結業績

	22/12-1Q	2Q	3Q	4Q	23/12-1Q	2Q	前年同期 増減額	前四半期 増減額
売上高	1,058	1,128	1,068	862	849	889	-239	+39
売上総利益	92	172	132	-49	-133	-161	-333	-27
販管費	232	161	141	147	169	326	+164	+157
営業利益	-140	10	-9	-196	-302	-487	-498	-185
経常利益	-140	0	-27	-208	-312	-504	-505	-192
当期純利益	-141	-0	-43	-230	-313	-517	-517	-204

* 単位:百万円

第 2 四半期(4-6 月)は、売上高 8 億 89 百万円、営業損失 4 億 87 百万円。

第 2 四半期(4-6 月)の売上高は、前四半期 39 百万円増加した一方で、前年同期 2 億 39 百万円減少した。コスト面では、第 2 四半期(4-6 月)の総費用は、固定費や人件費は想定通りに推移する中、「つなキャン」に広告宣伝費を使用したことや「De:Lithe Last Memories(ディライズ ラストメモリーズ)」の開発コストが先行したことなどにより前四半期 2 億 23 百万円増加し、前年同期 2 億 59 百万円増加した。第 2 四半期(4-6 月)の営業損失は、前四半期 1 億 85 百万円損失が拡大し、前年同期 4 億 98 百万円損失が拡大した。

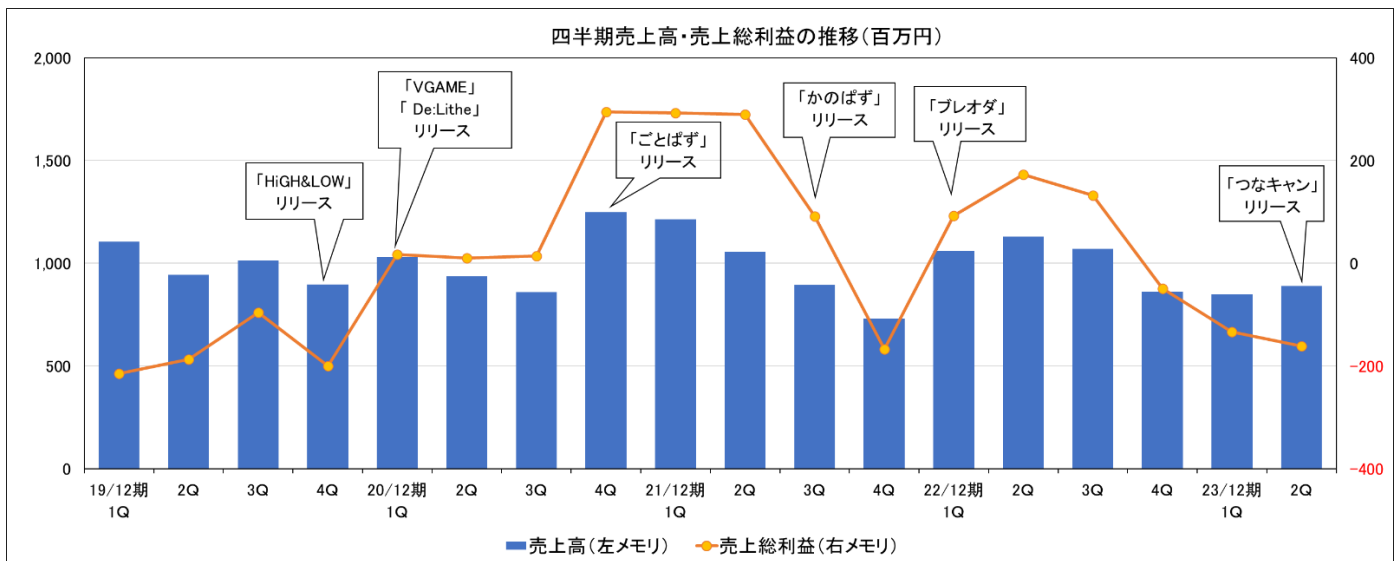
BRIDGE REPORT



営業費用(概算値)

	22/12-1Q	2Q	3Q	4Q	23/12-1Q	2Q	前年同期比	前四半期比
労務費・人件費	249	251	265	268	271	296	+17.9%	+9.2%
外注加工費	153	164	201	205	281	240	+46.3%	-14.6%
広告宣伝費	128	58	30	34	56	193	+232.8%	+244.6%
支払手数料	361	364	326	300	292	391	+7.4%	+33.9%
その他	306	280	254	252	253	257	-8.2%	+1.6%
合計	1,199	1,117	1,078	1,059	1,153	1,376	+23.2%	+19.5%

* 単位:百万円



タイトル別動向

【「進撃の巨人 Brave Order」】

リリース1周年を迎えた大人気作品『進撃の巨人』のスマートフォンゲーム「進撃の巨人 Brave Order」は累計555万ダウンロードを突破しており、引き続き同社の業績に貢献している。2023年秋にはアニメ『進撃の巨人 The Final Season 完結編(後編)』の放送を予定しており、引き続きゲーム内のさらなる活性化を図るため、出演人気声優を起用した公式放送を行い、番組とゲームで連動した企画の実施や機能改善など、引き続き魅力的なイベント施策を行い、収益寄与につなげる。

【「五等分の花嫁 五つ子ちゃんはパズルを五等分できない。」】

リリース3年目を迎えたアニメ『五等分の花嫁』初のスマートフォンゲーム「五等分の花嫁 五つ子ちゃんはパズルを五等分できない。」は、累計800万ダウンロードを突破し、同社の業績に貢献している。イベント施策や書き下ろしイラストの充実など、引き続き魅力的な施策を行い収益寄与につなげる。

【「ぼくのレストラン2」、「ガルシヨ☆」】

リリース13年目を迎えた「ぼくのレストラン2」や「ガルシヨ☆」は、コラボレーション施策等が好調に推移し、引き続き同社の売上収益に大きく貢献している。よりきめ細やかな対応を図り、ユーザーの満足度向上に努める。

【「ゆるキャン△ つなげるみんなのオールインワン!!」】

アニメ『ゆるキャン△』初となるオンラインゲーム「ゆるキャン△ つなげるみんなのオールインワン!!」を2023年6月15日にリリースした。事前登録者数は全世界で124万人を超え、累計1,000万ダウンロードを突破しているものの、プレイ環境やゲームバランスに課題があり、第1四半期においては期待どおりの売上をあげることができなかった。現在は機能改善やパフォーマンス改善を進めており、秋のキャンプシーズンに向けて、様々な意見やフィードバックを反映させるとともに、魅力的なキャンペーン施策を行い、今後の収益寄与につなげる。

【「De:Lithe Φ(ディライズファイ)」】

累計ダウンロード数900万突破のスマートフォン向けドラマチック共闘オンラインRPG「De:Lithe～忘却の真王と盟約の天使～」をベースとした、モバイルゲームクオリティのブロックチェーンゲーム「De:Lithe Last Memories(ディライズ ラストメモリーズ)」を開発中であることを発表した。クリプトファンにもモバイルゲームプレイヤーにも満足を得られるものを提供していく。

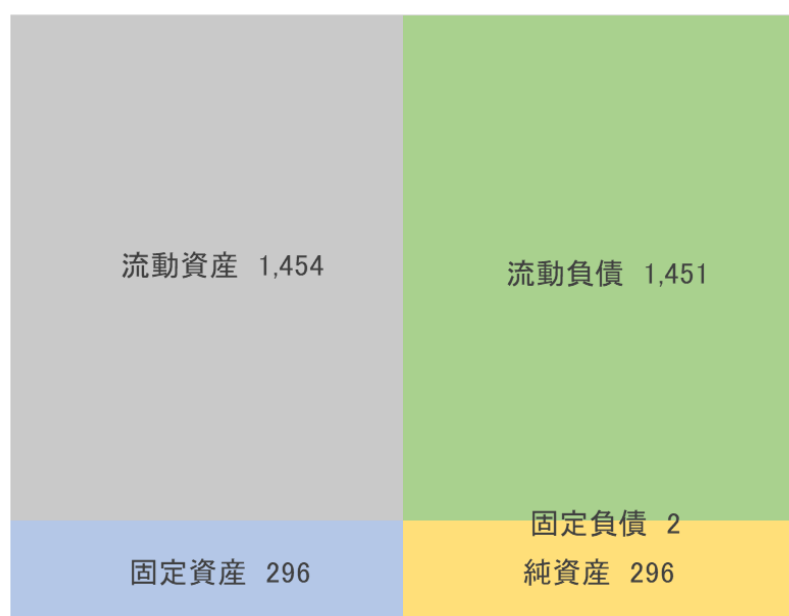
(3)財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	22年12月	23年6月		22年12月	23年6月
現預金	1,562	800	買掛金	154	167
売掛金	322	450	未払金	85	221
流動資産	2,015	1,454	有利子負債	550	750
有形・無形固定資産	14	16	負債	1,122	1,453
投資その他	220	279	純資産	1,127	296
固定資産	234	296	負債・純資産合計	2,250	1,750

* 単位:百万円

* 有利子負債は、リース債務を含まず。



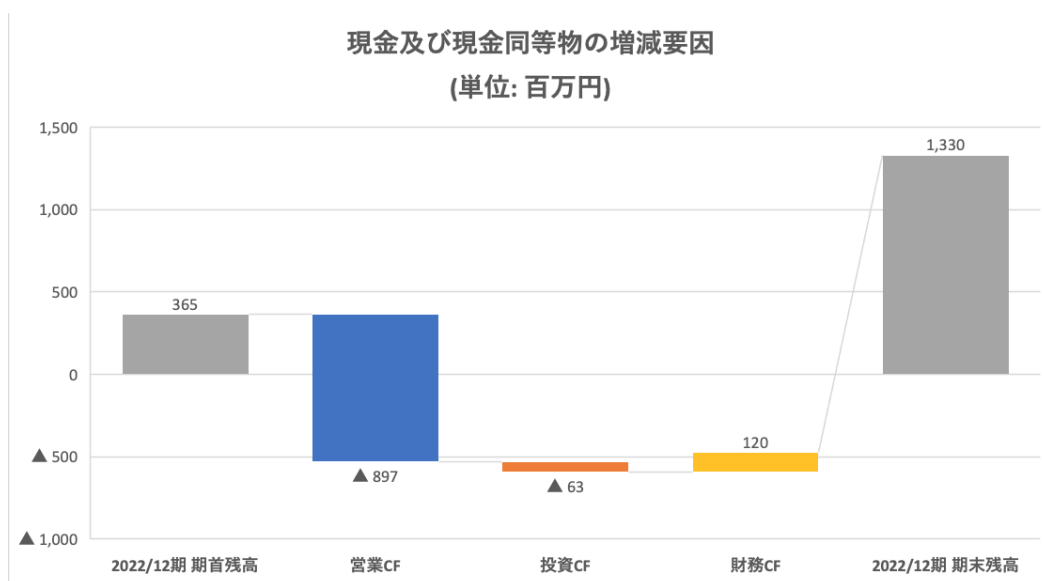
* 単位:百万円

23年6月末の総資産は前期末との比較で5億円減の17億50百万円。資産サイドでは、売掛金、関係会社株式、長期前渡金などが主な増加要因となり、現預金、関係会社長期貸付金などが主な減少要因となった。負債・純資産サイドでは、短期借入金、未払金などが主な増加要因となり、四半期純損失の計上による利益剰余金などが主な減少要因となった。23年6月末の自己資本比率は16.7%と前期末の49.9%から33.2ポイント低下した。

キャッシュ・フロー(CF)

	22/12期 上期	23/12期 上期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー	-162	-897	-735	-
投資キャッシュ・フロー	144	-63	-208	-
フリー・キャッシュ・フロー	-17	-961	-944	-
財務キャッシュ・フロー	1,166	120	-1,045	-89.7%
現金及び現金同等物の当期末残高	1,514	489	-1,025	-67.7%

* 単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

主に税引前四半期純損失転損失の増加などにより営業CFのマイナス額が拡大した。また、敷金の回収による収入の減少などにより投資CFがマイナスへ転じ、フリーCFのマイナス額も拡大した。更に、新株予約権の行使による株式の発行による収入がなくなったことなどにより財務CFのプラス額が減少した。以上により、23/6月末のキャッシュポジションは前年同期末比で67.7%減少した。

(4) 継続企業の前提に関する注記

同社は、前事業年度まで8期連続となる営業損失及び9期連続となるマイナスの営業キャッシュ・フローを計上しており、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在している。同社は、当該事象又は状況を解消し事業基盤及び財務基盤の安定化を実現するために、以下の対応策を講じている。

【事業基盤の安定化】

徹底的なコスト削減や、事業の選択と集中により、事業基盤の安定化を図る。具体的には、既存タイトルについては、各タイトルの収益状況に応じた人員配置を行うなど運営体制の見直しを継続的に行うことによりコスト削減を図るほか、その中でも収益が見込めない既存タイトルについては、それらの事業譲渡・配信終了も視野に対応する方針である。また、他社 IP タイトルとのコラボレーションを実施するなど、他社 IP の協力を得ることによりユーザーのログイン回数や滞在時間の増加を図り、売上収益の拡大を進める。今後の新規タイトルについては、新規開発に注力できる体制を構築・維持することで、高品質なタイトルの開発を推進する。人員体制及び協力企業の制作力・技術力を踏まえ、過去事例を参考に慎重に工数を見積もること、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努める。また、IP の価値と経済条件を踏まえ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ことにより、同社の収益改善を図る。

【財務基盤の安定化】

財務面については、財務基盤の安定化のため、複数社の取引金融機関や協業先と良好な関係性を築いており、引き続き協力を得るため協議を進めている。売上高やコスト等の会社状況を注視し、必要に応じてすみやかに各種対応策を実行する。しかし、上記の対応策を講じていくとしても、既存タイトルの売上動向、新規タイトルの売上見込及び運営タイトルの各種コスト削減については将来の予測を含んでおり、引き続き業績の回復状況を慎重に見極める必要があることから、現時点では継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められる。なお、四半期財務諸表は継続企業を前提として作成しており、継続企業の前提に関する重要な不確実性の影響を四半期財務諸表に反映していない。

3. 今後の取り組み

(1)23/12 期業績予想は非開示

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、同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の判断のもと、当社では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非開示としている。

既存タイトルの売上高の維持と効率的な運営体制の見直しを行い収益力の強化を図る。また、売上収益の拡大を目的に、新規で年間1~2タイトルをリリースしていく方針である。今後の新規タイトルは、新規開発に注力できる体制を構築・維持することで、開発の長期化や開発費の高騰など各種リスクの低減を図りながら、高品質なIPタイトルの開発を行う。更に、ブロックチェーンゲーム市場の急速な拡大と活性化のなかで、ブロックチェーン技術を活用したサービス開発に早期参入しノウハウを得る方針である。なお、ブロックチェーンゲームの開発にあたり体制を強化し推進するものの、受託開発方式により先行コストが増加しないよう努める。

(2)基本方針：ゲーム事業に注力し、新規タイトルを年1~2本ペースでリリースし利益を積み上げる

【既存タイトルの効果的な運用】

売上高を維持させるとともに、効率的な運営体制とコストコントロールの徹底により収益力の向上を図る。また、他社IPタイトルとのコラボレーションを積極的に実施する。

【新規タイトルの投入による売上収益の拡大】

IPタイトルに集中し優良案件を確保する。また、適切な開発と運用体制の構築並びに各タイトルの品質を高めることでヒット確率を向上する。更に、海外展開を推進する。

【ブロックチェーンゲームへの参入】

ブロックチェーンを活用した魅力的なゲーム開発を推進する。また、市場の急速な拡大と活性化の中で、参入によりノウハウと知見を獲得する。現在既に受託案件として開発を実施中である。

(3)ブロックチェーンゲーム

同社は、モバイルゲームクオリティのブロックチェーンゲームである『De:Lithe Last Memories(ディライズ ラストメモリーズ)』を開発中である。GEEKOUT PTE. LTD.がパブリッシングを担当し、当社が開発を担当する共同プロジェクトである。

本ゲームは、同社単独での開発・提供を目指す取り組みで進めていたものの、ブロックチェーンゲーム市場の急速な拡大・活性化のなかで、同社は本プロジェクトの価値の最大化と円滑な推進を目的に、「GEEKOUT PTE. LTD.(本社:シンガポール)」(以下、GEEKOUT社)と連携し、開発を進めることとなった。同社とGEEKOUT社は、それぞれの開発・技術力やノウハウなど両社の強みを活かし連携することで、より多くのユーザーに楽しんでもらえるようブロックチェーンを活用した魅力的なゲームを開発・提供する。

また、本ゲームは、育てたキャラクターが失われた記憶を取り戻し、一定の条件を満たした場合に、別れのメッセージ「遺言(ラストメモリー)」を残すことから、『De:Lithe X(ディライズ カイ)』から『De:Lithe Last Memories(ディライズ ラストメモリーズ)』にタイトル名を変更した。「切ない美少女たち×Play to Earn」のトレジャーハンティングができる、唯一のローグライクゲームとして、ブロックチェーンゲームのヒットタイトルを目指す。



(同社決算説明資料より)

4. 今後の注目点

6 月 15 日にリリースを行った期待の「ゆるキャン△ つなげるみんなのオールインワン!!(「つなキャン」)」は、事前登録者数が全世界で 124 万人を超え、累計 1,000 万ダウンロードを突破しているものの、プレイ環境やゲームバランスに課題があり、今第 1 四半期においては期待どおりの売上をあげることができなかった。現在は機能改善やパフォーマンス改善を進めており、秋のキャンプシーズンに向けて、様々な意見やフィードバックを反映させるとともに、魅力的なキャンペーン施策を実施する予定である。各種の取り組みの成果により、「ゆるキャン△ つなげるみんなのオールインワン!!(「つなキャン」)」の売上高がどれ位のインパクトで拡大するのか注目される。

また、同社は累計ダウンロード数 900 万突破のスマートフォン向けドラマチック共闘オンライン RPG「De:Lithe～忘却の真王と盟約の天使～」をベースとした、モバイルゲームクオリティのブロックチェーンゲーム「De:Lithe Last Memories(ディアライズ ラストメモリーズ)」を開発中であることを発表した。GEEKOUT PTE. LTD.がパブリッシングを担当し、同社が開発を担当する共同プロジェクトである。同社と GEEKOUT 社は、それぞれの開発・技術力やノウハウなど両社の強みを活かし連携することで、より多くのユーザーに楽しんでもらえるようブロックチェーンを活用した魅力的なゲームを開発・提供する。既に、今第 1 四半期より、開発コストが増加している。ブロックチェーンゲーム「De:Lithe Last Memories(ディアライズ ラストメモリーズ)」の開発状況が注目される。

加えて、現在開発中の優良 IP 案件の進捗・情報からも目が離せない。どのような魅力的な優良 IP 案件が発表されるのか今から楽しみである。パイプラインの今後の進捗状況にも注目したい。

<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	監査役設置会社
取締役	6名、うち社外2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:2023年6月30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	実施しない理由
(補充原則 2-4① 女性の活躍促進を含む社内の多様性の確保についての目標や状況の開示)	当社は、適正・能力のある中途採用者の積極的な採用を行っているなか、性別や国籍、学歴を問わず推進しております。今後においても、新卒をふくめ女性の活躍推進を含む多様性の確保をしていくとともに、その能力に応じ管理職への登用も図ってまいります。事業特性上具体的な数値目標は設定いたしません、多様性の確保に対応できるような人事育成方針や社内環境の整備を進めてまいります。
(補充原則 4-2② サステナビリティ取り組みの基本方針様性に関する考え方)	当社は、サステナビリティを巡る取り組みの基本的な方針について、その重要性を認識しておりますが現状は未策定となっております。今後の重要性を鑑み、策定に関する検討を行ってまいります。
(補充原則 4-11③ 取締役会全体の実効性の分析・評価)	当社の取締役会の構成は取締役6名及び監査役3名であり、取締役会又は取締役間において随時議論又は意見交換等が行われているところではありますが、今後、より具体的な評価手法を定めて分析・評価を行っていくことを検討してまいります。
(原則 5-2 経営戦略や経営計画の策定・公表)	当社の経営戦略は、モバイルゲーム事業に注力し、①既存タイトルの効果的運営、②新規タイトルの投入による売上収益の拡大、③海外展開、の3つを推進し収益性を高め企業価値の最大化を目指しておりますが、経営計画の公表に関しましては、モバイルゲーム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などから、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、決算業績およ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ております。

<開示している主な原則>

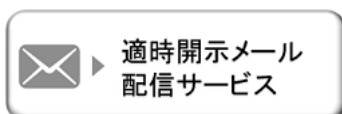
原則	開示している主な原則
(原則 1-4 政策保有株式)	当社は、モバイルゲーム及び周辺サービス事業に注力するため、当面は、上場株式を保有しない方針であります。なお、今後、政策保有をする場合、中長期的な企業価値向上の観点から、個別に賛否を判断いたします。
(原則 3-1 情報開示の充実)	(i)会社の目指すところ(経営理念等)や経営戦略、経営計画 “当社は、「Link with Fun」というスローガンのもと、「世界中に enish ファンを作り出す」ことをミッションとして掲げ、ゲームデザイナー、エンジニア及びアートデザイナーが付加価値の高いサービスを生み出す会社であるとともに、グローバルマ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。そのため、重要

	<p>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。</p> <p>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、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。”</p> <p>(ii) 本コード(原案)のそれぞれの原則を踏まえた、コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針 「コーポレート・ガバナンス基本的な考え方」の記載のとおりです。</p> <p>(iii) 取締役会が経営陣幹部・取締役の報酬を決定するに当たっての方針と手続 取締役の報酬は、「取締役の個人別の報酬等の内容についての決定に関する方針」に従い、株主総会で決議された報酬限度額の範囲内において、社外取締役も参加する取締役会の議論を踏まえ、取締役会から一任を受けた代表取締役社長が、各取締役の職責及び実績を勘案し報酬額を決定することとしております。</p> <p>(iv) 取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行うに当たっての方針と手続 (1) 取締役 当社の幅広い業務分野に関し、十分な知識・経験・能力を有していることはもちろんのこと、経営判断能力にすぐれ、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上に貢献することが期待できる者を候補者として指名し、取締役会にて決定しております。</p> <p>(2) 監査役 取締役の職務の執行に対し、独立的な立場から適切に意見を述べることができ、監査役としてふさわしい人格、識見および倫理観を有している者を候補者として指名し、監査役会の同意を得たうえで、取締役会にて決定しております。また、社外役員候補者については、上記に加え、専門分野において高い見識や豊富な経験を有していること、客観的な立場から取締役の職務執行を監督するとともに、率直・活発で建設的な意見・提案により取締役会を活性化するための資質を備えていること、ならびに独立性判断基準を考慮しております。</p> <p>(v) 取締役会が上記(iv)を踏まえて経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行う際の、個々の選解任・指名についての説明 新任候補者、社外取締役候補者及び社外監査役候補者の選任理由については、株主総会招集通知に開示しております。</p>
<p>(■補充原則 4-11③ 取締役会の実効性の評価)</p>	<p>当社の取締役会は、事前の資料配布や情報共有が図られ、適切な構成で随時議論又は意見交換等が行われるなど運営されており、取締役会は適切に機能していることから実効性は確保されていると考えております。しかしながら、今後も引き続き改善に努めることにより、取締役会の実効性の向上を図ってまいります。</p>
<p>(■原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針)</p>	<p>当社は、株主との建設的な対話を促進するため、IR 部門を設置し、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。</p>

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

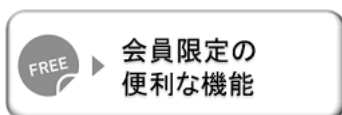
ブリッジレポート(enish:3667)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



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。

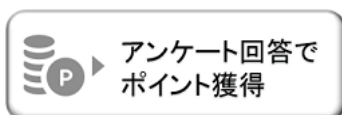
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)



アンケート回答で
ポイント獲得

Web上でブリッジレポートのアンケートに回答頂くと、各種商品に交換可能なポイントがレポート毎に獲得できます。

[>> 詳細はこちらから](#)