



2012年12月期

決算説明資料

株式会社 en i s h
証券コード : 3667
2013/2/14



I . 2012年12月期 決算概要

1. P L （売上高内訳、コスト内訳）
2. B S ・ C F
3. トピックス

II . 2013年12月期 業績予想

1. 基本戦略と3つの取り組み
2. 業績予想

1 . 2012年12月期 P L （実績と予想・前期比較）

P.2

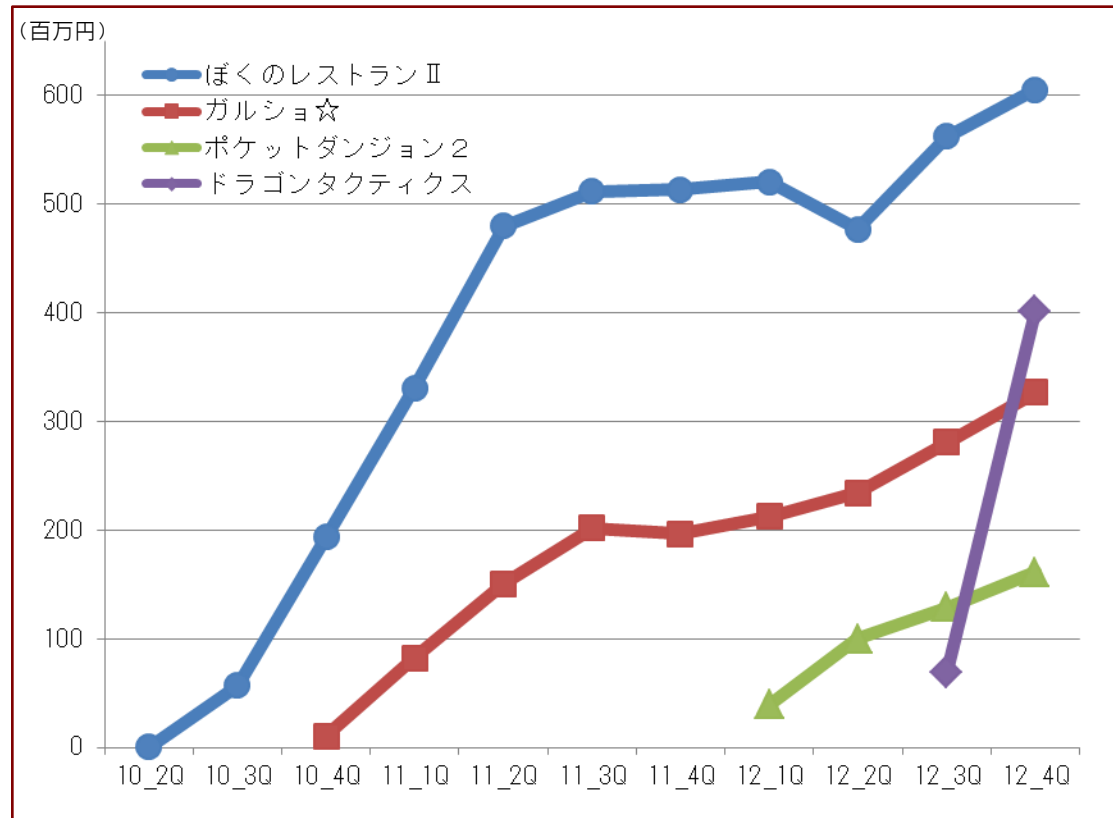
- ▶ 2013年1月21日、業績予想の修正（上方修正）開示。業績は順調に推移
- ▶ 増収増益で、目標としていた利益で前期対比 20%超を達成

（単位：百万円）

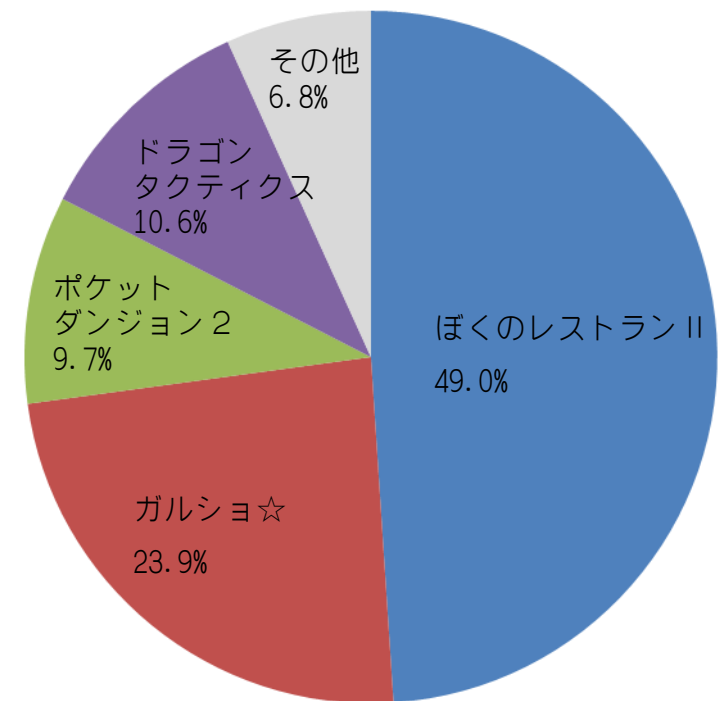
	実 績			予 想	前 期	前期比較
	（2012/12期）	予想比	前期比	（2012/12期）	（2011/12期）	
売 上 高	4,430	100.7%	171.0%	4,400	2,590	2012年度の投入タイトル4本、既存タイトルも好調に推移
売 上 原 価	2,816	—	185.6%	—	1,517	新規タイトルに伴うライン（労務費）及び、外注費・手数料の増加
販売管理費	947	—	173.3%	—	546	売上増加に伴う広告宣伝費の増加、採用費の増加
営 業 利 益	666	100.9%	126.7%	660	526	2012年度及び2013年度の新規タイトルの開発に係わる労務費、外注費が先行したことで、営業利益率は低下（前期対比△5.3ポイント）
営業利益率	15.0%	—	—	15.0%	20.3%	
経 常 利 益	654	100.6%	125.0%	650	523	営業外にて上場関連費用として11百万円計上、経常利益率は14.8%
当期純利益	373	100.8%	125.0%	370	298	—

- ▶ 2012年7月に投入した「ドラゴンタクティクス」が四半期で「ガルショ☆」超え
- ▶ 「ポケットダンジョン2」も堅調に推移し、タイトルは2本柱から4本柱へ
- ▶ 運営力による既存タイトルの成長に加え、新規タイトルが積みあがる構造

▶ タイトル別売上高推移



▶ タイトル別売上高構成比（年間）



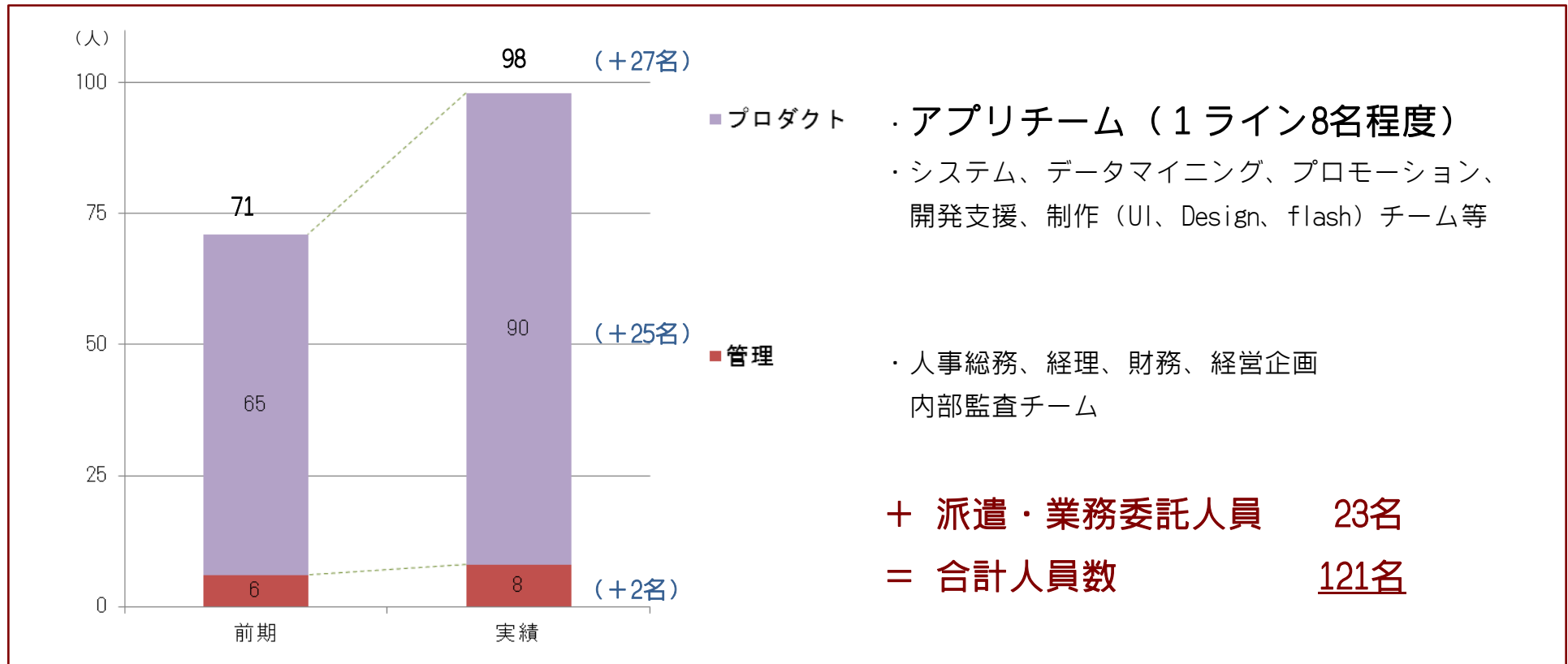
- 売上原価率の上昇（労務費・外注費・支払手数料）
- 開発コストを費用処理していることもあり、コストは売上比 5.3ポイント上昇

（単位：百万円）

	実 績				前 期		前期比較差異
	(2012/12期)	売上比	前期比	前期差	(2011/12期)	売上比	
労 務 費	546	12.3%	194.4%	+ 265	281	10.9%	プロダクト人員を25名増員
外 注 費	354	8.0%	243.1%	+ 208	145	5.6%	新規タイトル分、業務委託活用
支払手数料	1,695	38.3%	173.1%	+ 716	979	37.8%	売上増に伴う増加
その他原価費	220	5.0%	198.4%	+ 109	111	4.3%	サーバー増強（通信費）、増床等
売上原価	2,816	63.6%	185.6%	+ 1,299	1,517	58.6%	—
広告宣伝費	442	10.0%	180.6%	+ 197	244	9.5%	売上比10%目安にコントロール
その他販管費	504	11.4%	167.4%	+ 203	301	11.6%	採用費、CS費、増床に伴うコスト
販売管理費	947	21.4%	173.3%	+ 400	546	21.1%	—
コスト合計	3,763	85.0%	182.4%	+ 1,699	2,063	79.7%	—

- ▶ 2011年12月期4Qより体制強化を進め、2012年12月期は通年で体制強化実施
- ▶ プロダクト部門の拡充により、全従業員数 98名体制へ
- ▶ あわせて、2012年12月期は、業務委託（外注費）を積極的に活用

▶ 従業員数推移（期末従業員対比）



利益とIPOによる調達によって、純資産が10億超え（自己資本比率 65.8%）

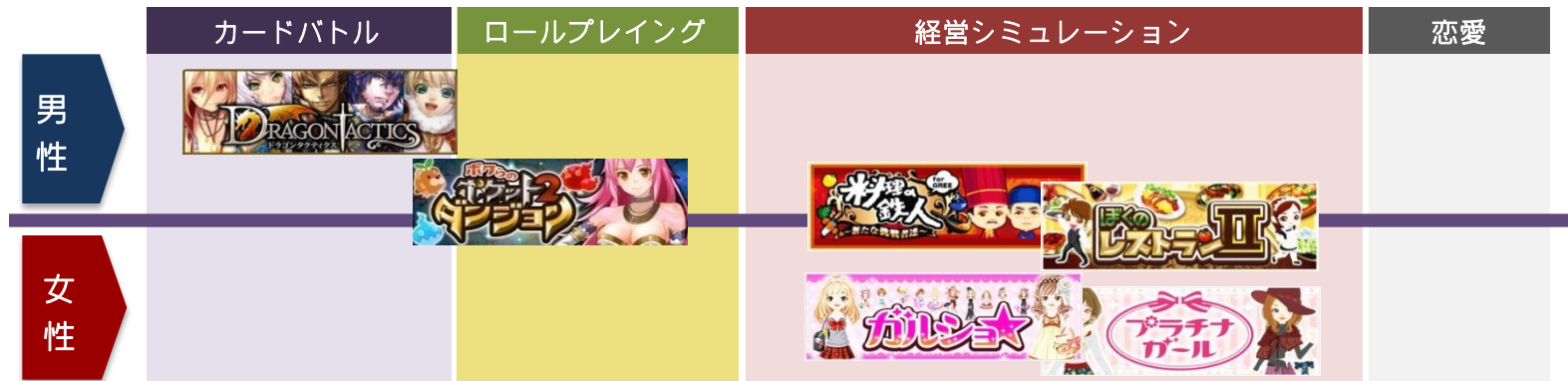
（単位：百万円）

	実 績				前 期		前期比較差異
	(2012/12期)	構成比	前期比	前期差	(2011/12期)	構成比	
流動資産	1,508	94.4%	165.9%	+ 599	909	95.5%	現預金、売掛金の増加
固定資産	90	5.6%	209.0%	+ 47	43	4.5%	増床に伴う固定資産、敷金等
資産合計	1,598	100.0%	167.9%	+ 646	952	100.0%	—
流動負債	538	33.7%	115.0%	+ 70	468	49.2%	買掛金、未払金の増加
固定負債	7	0.5%	228.0%	+ 4	3	0.3%	—
負債合計	546	34.2%	115.8%	+ 74	471	49.5%	—
株主資本	1,050	65.7%	219.6%	+ 572	478	50.2%	資本金、剰余金の増加
新株予約権	1	0.1%	77.1%	+ 0	2	0.2%	—
純資産合計	1,052	65.8%	219.0%	+ 571	480	50.5%	—

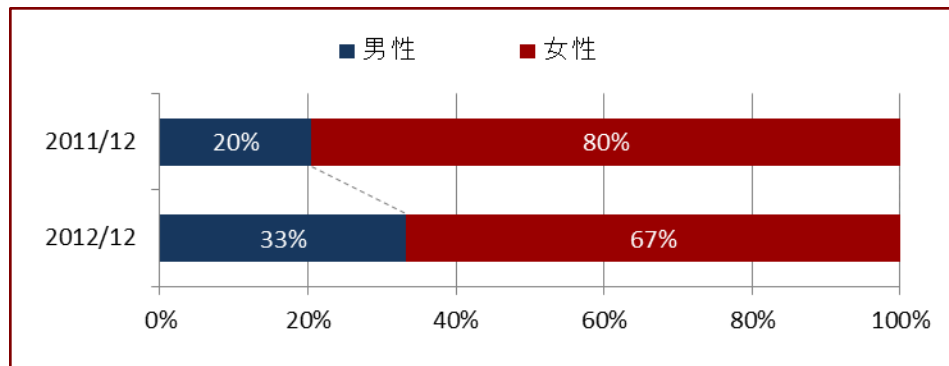
営業活動CF	46	—	10.2%	△409	455	—	売上債権増加、法人税等の支払
投資活動CF	-50	—	131.1%	△11	-38	—	増床に伴う固定資産、敷金等
財務活動CF	186	—	—	+ 185	0	—	株式の発行（IPO）等
現金等の増減額	182	—	43.7%	△235	417	—	—
現金等の期末残高	708	—	134.6%	+ 182	526	—	—

- ▶ 経営シュミレーションゲームに続きカードバトルに参入（男性へのアプローチ）
- ▶ 男性比率向上（年度末対比で全タイトルにおける男女比率 2：8→ 3：7へ）
- ▶ プラットフォーム別には、2012年度末でGREE比率が60%へ

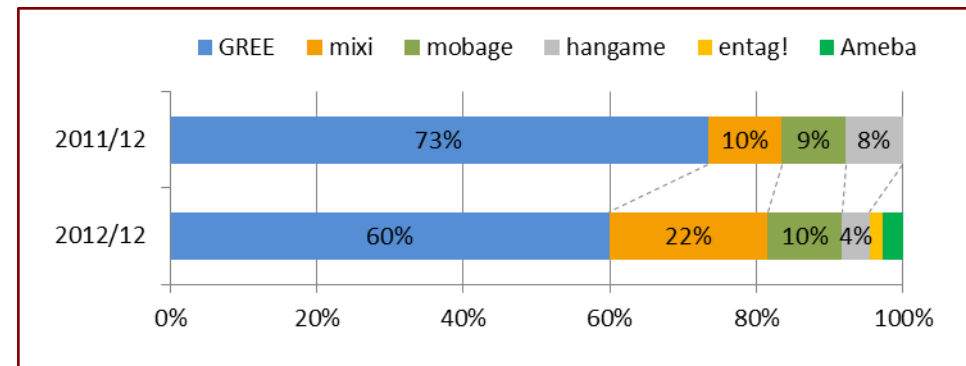
▶ プロダクトポートフォリオ



▶ 男女比率（前期末対比）

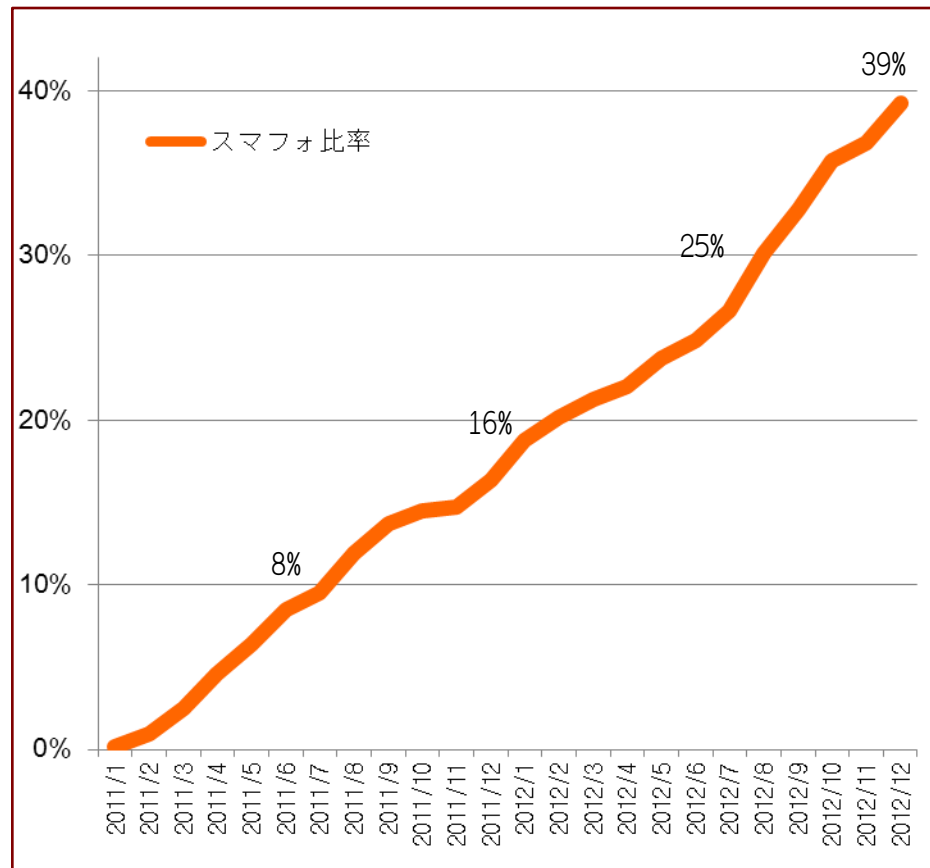


▶ プラットフォーム別構成比（前期末対比）

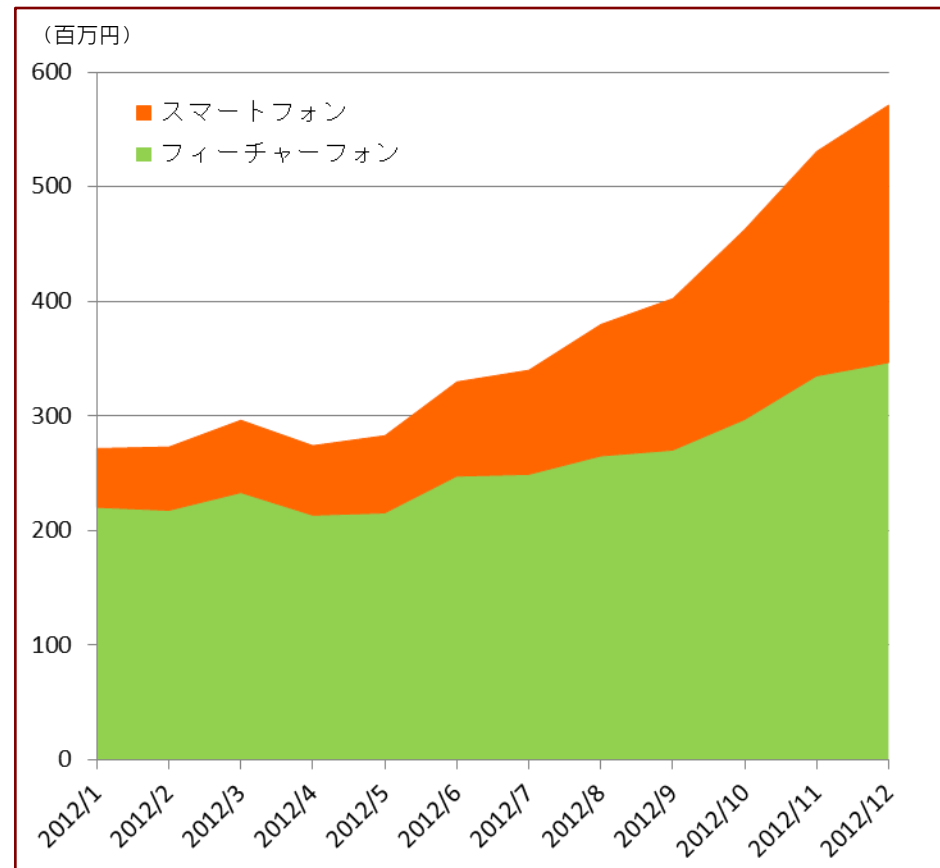


- ▶ スマートフォン対応は、日本のスマートフォン普及率（39.8%※）と同様の水準
※出典：インターネットメディア総合研究所
- ▶ フィーチャーフォンの減少傾向は出ていない（デバイス別対応のバランス強化）

▶ 当社タイトル全体のスマートフォン比率



▶ 当社タイトル全体のデバイス別実績推移



- ▶ ゲーム特性を生かした020プロモーションで様々な企業と積極的に連携
- ▶ コラボレーションにより、店舗来店、商品購入促進などの波及効果向上

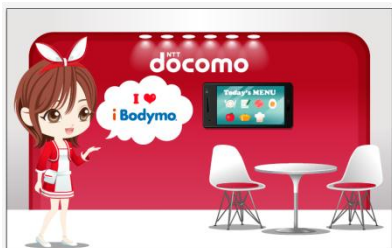
▶ スパリゾート ハワイアンズ



現地を訪れた方にアイテムを提供することによる観光復興支援

ゲーム内アイテム売上の一部を福島県いわき市に寄付。

▶ i Bodymo (NTTドコモ)



健康応援サービス「i Bodymo」利用者限定キャンペーン

- 1) NTTドコモサービス「i Bodymo」に加入。(既加入も可能)
- 2) 加入者にシリアルナンバーを提供
- 3) 「ぼくのレストランII」内特設ページにてシリアルナンバーを入力すると限定アイテムを取得。



▶ 明星食品 チャルメラ



明星食品チャルメラの5食パックにて購買促進キャンペーン

- 1) 全国のスーパー、小売店にてキャンペーン対象シールが貼付された「チャルメラ 5食パック」を購入。
- 2) 外袋に貼り付けられているキャンペーンシールのシリアルナンバーをゲーム内のキャンペーンページで入力。
- 3) 購入点数に応じて「ぼくのレストランII」の様々な購入者限定アイテムを取得。



- ▶ 2012年12月期、当社も積極的に自主規制を実施（顧問弁護士レビューの実施等）
- ▶ 一般社団法人ソーシャルゲーム協会（JASGA）への参加

▶ 2012年12月期の当社の取り組み

R M T

- ・ 2012年3月16日、R M T（ゲームアイテムの換金）対策として、主要オークションサイトの監視体制強化
- ・ 反社会的勢力の資金源になる危険性もあることから、R M T発見時に違反商品の申告を実施

未成年

- ・ 2012年3月16日、ソーシャルゲームプラットフォーム連絡協議会で示された青少年ユーザー対策に準拠
- ・ 当社がソーシャルアプリを提供するプラットフォーム事業者との連携強化

コンプガチャ

- ・ 2012年5月31日をもって、すべてのコンプガチャのサービスを停止
- ・ 新しいガチャ施策を実施する場合、提供プラットフォーム連携、顧問弁護士レビューを実施
- ・ 連絡協議会「コンプリートガチャガイドライン」、消費者庁「カード合わせに関するQ & A」に準拠

ゲーム内表示

- ・ 2012年9月1日、ゲーム内表示等に関するガイドラインに準拠
- ・ ガチャのアイテム区分と数量、出現割合を表示することで、利用者にとって分かりやすい明示を実現

その他

- ・ 2012年11月9日、一般社団法人ソーシャルゲーム協会（JASGA）発足発表、参加表明

I. 2012年12月期 決算概要

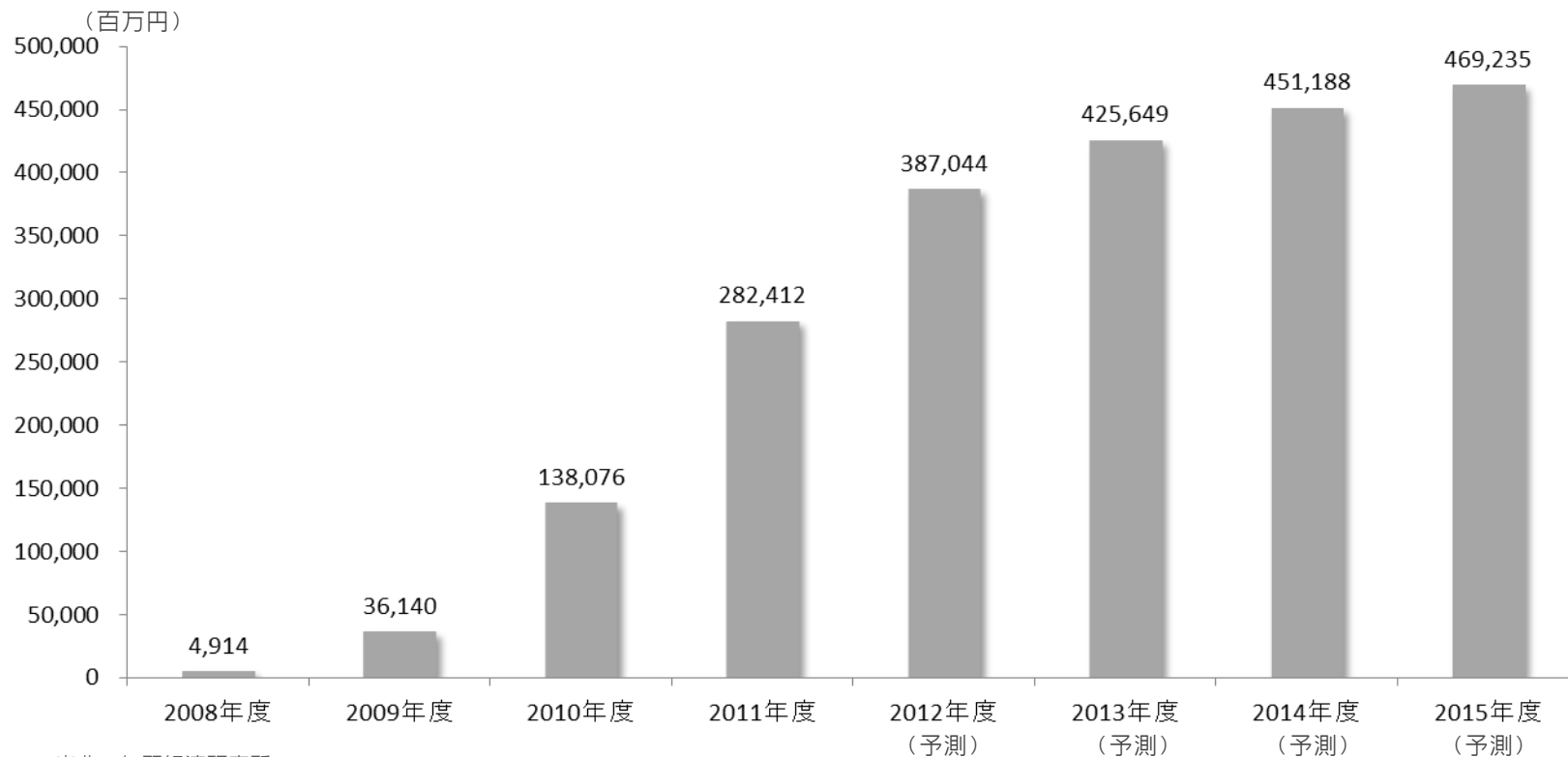
1. P L (売上高内訳、コスト内訳)
2. B S ・ C F
3. トピックス

II. 2013年12月期 業績予想

1. 基本戦略と3つの取り組み
2. 業績予想

- ▶ ソーシャルゲーム市場における国内市場規模は、依然成長を続けている
- ▶ 今後のソーシャルゲームの主戦場は世界のスマートフォン市場へ
- ▶ アプリゲームマーケットが急成長（ブラウザゲームマーケットは緩やかな成長）

▶ 日本国内のソーシャルゲーム市場予測



基本戦略

環境変化に対応しつつ、
会社の持続的成長（利益成長率20%超）を目指す

3つの取り組み

1. 既存タイトル及び新規タイトルで収益の最大化
2. ネイティブ対応と海外展開
3. O2O、周辺ビジネスの取り組み強化

1. 既存タイトル及び新規タイトルで収益の最大化

- (1) 既存タイトルは、品質最大化・高速P D C A・業務効率化により収益の最大化
- (2) 新規タイトルは、4本予定（2013年12月期投入）
 - ① ネイティブアプリの投入
 - ② 当社として初の大型I Pの投入

2. ネイティブ対応と海外展開

- (1) 当社の得意ジャンルのネイティブを投入（A n d r o i d版、i O S版）
- (2) オリジナルである経営シミュレーションゲーム、カードバトルゲームで展開
- (3) 海外展開は、北米・アジアを想定
 - ① 海外展開については、運営及び広告宣伝コストのみをおり込み、売上計画は見込んでいない

3. O2O、周辺ビジネスの取り組み強化

- (1) O2O、周辺ビジネスの取り組みは、既存事業の収益にも貢献
- (2) 優位性 = 女性ユーザー × ゲームの世界観
- (3) 現状のビジネスモデルは、プロモーション受託

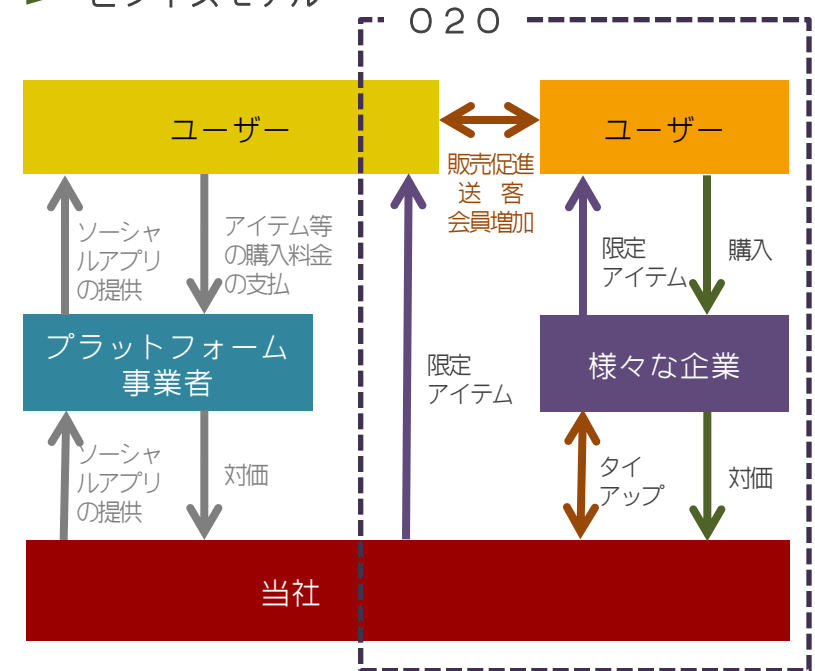
▶ バーガーキング・ジャパン



バーガーキング・ジャパン全店舗との来店促進キャンペーン

- 1) キャンペーン期間中に全国のBKJで商品を購入
- 2) 商品を購入された際にお渡しするレシートにシリアルナンバーを印字
- 3) シリアルナンバーを入力するとポイントが貯まり購入者限定アイテム取得
- 4) 再来店でポイントを貯めて、様々な限定アイテムを取得

▶ ビジネスモデル



- ▶ 引き続き、利益成長20%超を目指す
- ▶ 3Q4Q期間は、新規タイトル投入により営業利益率減少

(単位：百万円)

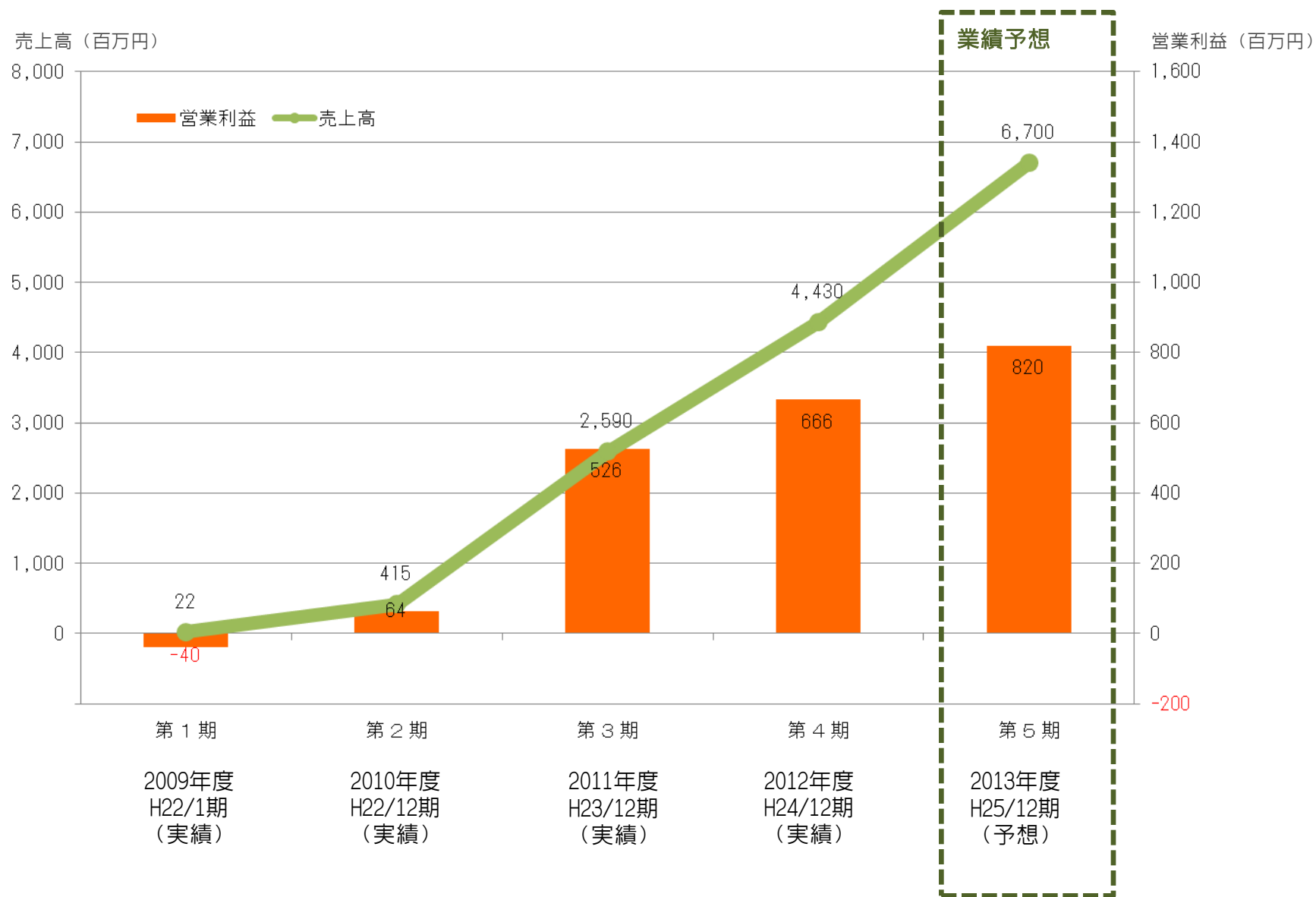
	通期予想 (2013/12期)		前 期 (2012/12期)	1Q2Q期間予想 (2013/12期)	3Q4Q期間予想 (2013/12期)
		前期比			
売 上 高	6,700	151.2%	4,430	3,000	3,700
営 業 利 益	820	123.1%	666	470	350
営業利益率	12.2%	—	15.0%	15.7%	9.5%
経 常 利 益	800	122.3%	654	470	330
当期純利益	450	120.5%	373	280	170

【設定条件】

売上高：新規タイトルを4本投入予定
(1Q2Q期間：1本、3Q4Q期間：3本)
労務費：期末従業員数 134名
(派遣・業務委託含む人員数 含め 157名)

外注費：新作の投入、ネイティブ等費用計上
広告費：売上の10%程度にて設定
その他：人員の増加に伴い、
年内に増床・移転コストを見込む

4. 業績の推移



利益還元方針

株主に対する利益還元は、経営の最重要課題の一つとして位置づけており、剰余金の配当については配当性向を重視しつつ、より高い水準に引き上げることを目指しております。

1. 事業展開に備えた内部留保の充実に努め、
成長を継続させることで企業価値を高めます。
2. 株主の皆様に対する利益還元として、
当期純利益の **20%** を目途とした株主配当を継続的に目指します。

【ご参考】 2012年12月期 期末配当 1株当たり **28円** (※)

(※) 平成25年3月28日開催予定の当社第4期定時株主総会にて決議されることを前提としております。



将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。