



株式会社enish（エニッシュ）
東京スタンダード 証券コード3667

2026年12月期 第1四半期
決算説明資料

～ゲーム事業を基盤とした次世代成長戦略～

2026.5.15

FY26 1Qは成長投資フェーズ、新規タイトル開発および次世代事業投資を推進

 業績概要	FY26 1Q会計期間 (1~3月)	
	売上高 476 百万円 直Q対比 Δ 2.8%	営業利益 Δ 278 百万円 直Q対比 Δ 74百万円

- 1 ゲーム事業を基盤とした新成長戦略を推進
- 2 AI活用による高効率開発体制を構築
- 3 FY26は継続的なタイトル投入を推進 (パイプライン5本)
- 4 ゲーム×DATによる新たな成長モデルを推進

01

決算概要

02

サービス進捗

03

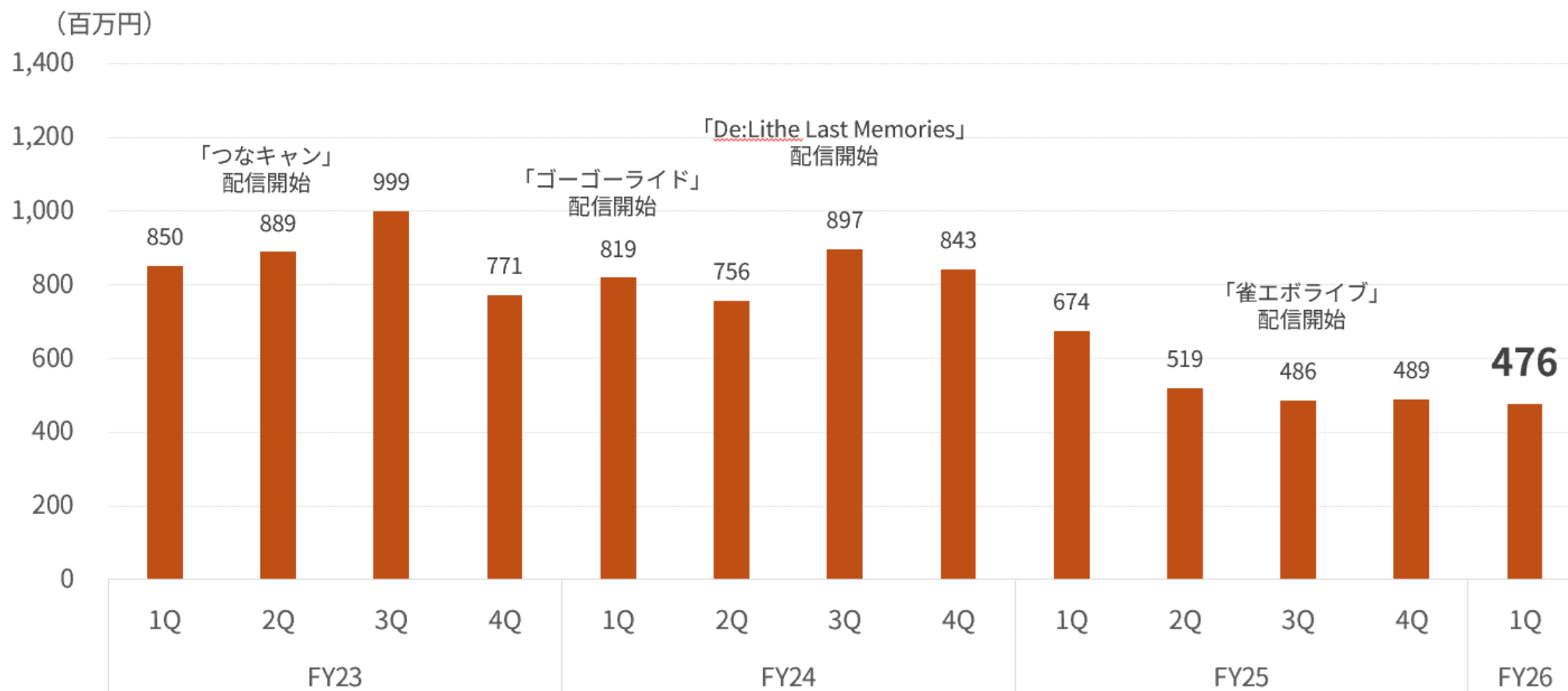
次世代成長戦略

新規タイトル投入に向けた成長投資を継続、中長期収益基盤の拡大を推進

(単位：百万円)

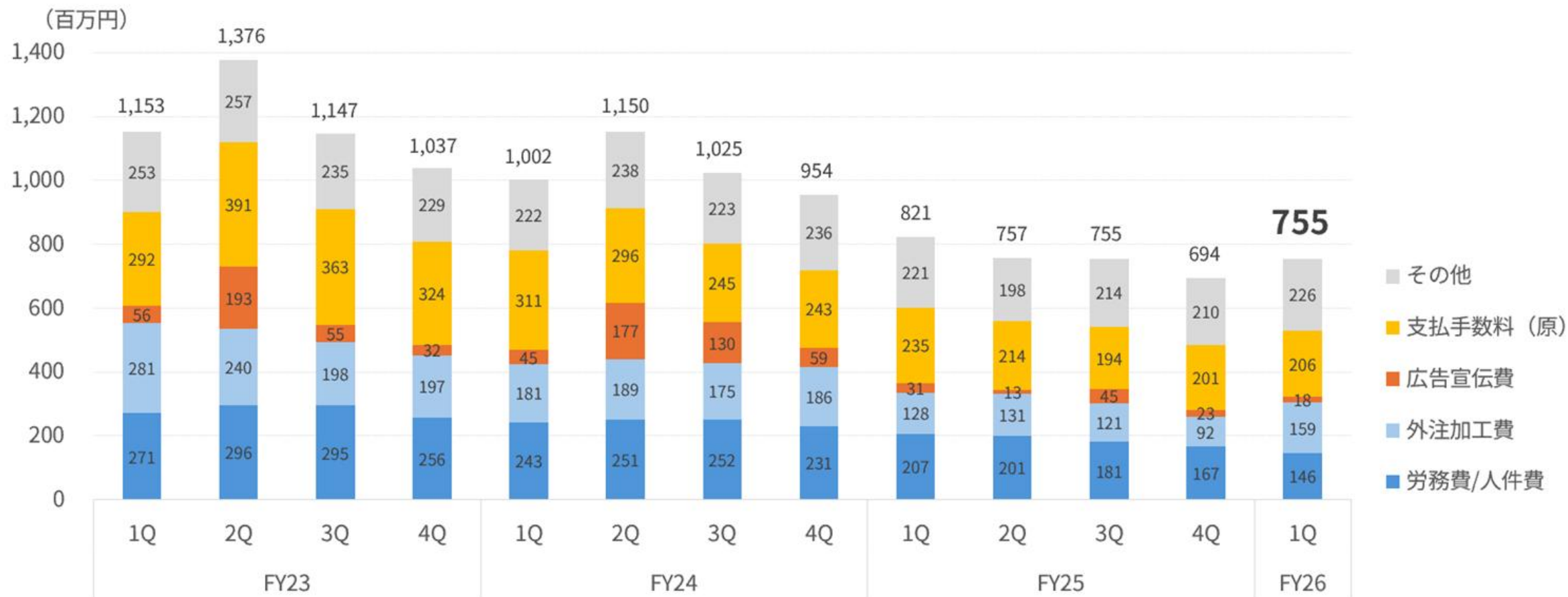
	FY26 1Q	FY25 4Q		FY25 1Q			
	会計期間	会計期間	QoQ	増減	会計期間	YoY	増減
売上高	476	489	△2.8%	△13	674	△29.4%	△198
売上原価	619	574	+7.7%	+44	681	△9.2%	△62
売上総利益	△143	△84	—	△58	△7	—	△135
販売費及び一般管理費	135	119	+13.8%	+16	139	△2.9%	△4
営業利益	△278	△204	—	△74	△146	—	△131
(営業利益率)	△58.5%	△41.6%	—	△16.8%	△21.8%	—	△36.7%
経常利益	△306	△188	—	△117	△156	—	△149
税引前当期純利益	△306	△249	—	△56	△157	—	△148
当期純利益	△307	△250	—	△56	△158	—	△148

FY26 2Q以降、継続的なタイトル投入による収益基盤拡大フェーズへ



コスト推移

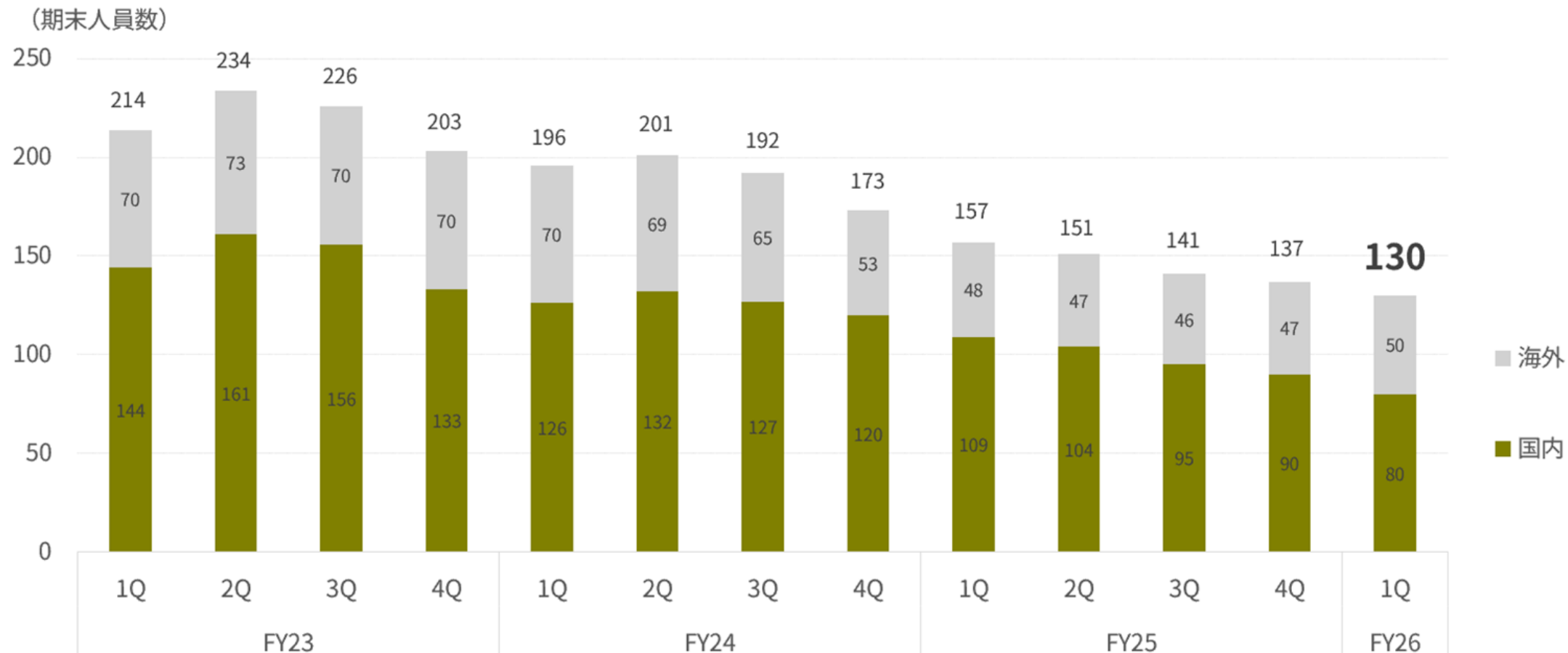
AI活用・自動化・共通基盤化により、全社的な生産性向上を推進



高効率開発体制への転換



少人数での複数タイトル開発体制を構築し、継続的なタイトル供給能力を強化



FY26 1Q貸借対照表



借入金の返済、第20回資金調達により、現預金は想定通り推移

(単位：百万円)

	FY26 1Q	FY25 4Q			FY25 1Q		
	期末	期末	QoQ	増減	期末	YoY	増減
流動資産	966	1,322	△26.9%	△356	1,546	△37.5%	△580
(うち現預金)	562	882	△36.3%	△320	851	△33.9%	△288
固定資産	270	270	△0.3%	+0	271	△0.5%	△1
資産合計	1,236	1,593	△22.4%	△356	1,818	△32.0%	△581
流動負債	411	824	△50.1%	△412	787	△47.8%	△376
固定負債	2	2	△5.5%	△0	3	△18.9%	△0
負債合計	414	827	△49.9%	△412	791	△47.6%	△376
純資産合計	822	766	+7.3%	+55	1,027	△20.0%	△205
(自己資本比率)	66.2%	47.8%	—	+18.3%	56.3%	—	+9.9%

- 01** 決算概要
- 02** サービス進捗
- 03** 次世代成長戦略

FY26 タイトル投入



FY26は複数タイトル投入により、中長期的な収益基盤拡大を目指す

2026年12月期は、IPタイトルを

3 ～ 4 本

リリース予定

～ 継続的なタイトル供給モデルへ移行～

タイトルパイプライン

複数タイトルのパイプラインがリリースに向け稼働中

01 弱虫ペダル レゾナンス・ペダイズム

事前登録受付中

02 ゆるキャン△ みんなでワチャワチャ！ キャンピングクック！

開発中

03 声優どうぶつ園ボイスフル

開発中

04 IPタイトル (a)

詳細未公表

05 IPタイトル (b)

詳細未公表

弱虫ペダル レゾナンス・ペダイズム



大型IPによる収益成長を期待、既存ファン基盤を活用し初期収益拡大を目指す

事前登録
受付中



描きおろしオリジナルキービジュアル



弱虫ペダル レゾナンス・ペダイズム

著作権表記：©渡辺航(週刊少年チャンピオン)/弱虫ペダル製作委員会 ©渡辺航(週刊少年チャンピオン)/弱虫ペダル GR 製作委員会 ©渡辺航(週刊少年チャンピオン)/弱虫ペダル 03 製作委員会 ©渡辺航(週刊少年チャンピオン)/弱虫ペダル 04 製作委員会 ©渡辺航(週刊少年チャンピオン)/弱虫ペダル 05 製作委員会 ©G Holdings Co., Ltd. ©enish,inc.

ゆるキャン△ みんなでワチャワチャ！ キャンピングクック！

Steam版を3月19日リリース、マルチプラットフォーム展開により長期収益化へ

『ゆるキャン△ みんなでワチャワチャ！ キャンピングクック！』（略称『わちゃキャン△』）は、なでしこやリン達が、みんなとわちゃわちゃ協力しながらキャンプサイトの設営や料理を段取りよく進めていく「キャンプアクションゲーム」です。



対応機種：Nintendo Switch™、Steam®

スマートフォン（モバイル版）

ジャンル：キャンプアクションゲーム

テント設営や焚き火準備、キャンプ飯の調理まで、段取りよく進めていくのが本作のポイント
ソロプレイでは「効率よく段取りをこなす気持ちよさ」、
マルチプレイでは「みんなで楽しい！にぎやかな連携」を体験

ゆるキャン△ みんなでワチャワチャ！ キャンピングクック！
著作権表記：©あろ・芳文社／野外活動プロジェクト ©enish,inc.

- 01** 決算概要
- 02** サービス進捗
- 03** 次世代成長戦略

中長期基本方針



成長投資を継続するとともに、開発生産性の向上とコスト構造改革により収益性の改善を図り、中長期的な企業価値向上を目指す

- ① IP×開発力を軸とした成長戦略の推進
- ② 開発生産性向上によるコスト構造改革
- ③ ゲーム×DATによる新収益基盤構築

AI活用による開発効率化



共通基盤化とAI活用による開発効率向上と、開発リソースの「ゲーム体験」集中

開発リソース配分イメージ

カスタマイズ



エンジンの機能拡張

- ガチャ
- チャレンジ
- ADV
- プロフィール
- など

10%

ツール活用



エンジンの機能そのまま

- ログインボーナス
- オファーウォール
- お知らせ
- シーズンパス
- アイテム
- 称号
- ショップ
- など

48%

42%

ゲーム体験・独自性へ開発リソースを集中



タイトルの独自機能

- インゲーム
- ステージ選択
- キャラクター強化
- 独自のアウトゲーム
- など

次世代成長モデルへの進化

enishは、従来の単一ヒット依存型ゲーム会社から、

「Game・AI・DATを融合した次世代エンターテインメント企業」

への進化を推進

AI活用による高効率開発体制を構築し、継続的なタイトル供給モデルへ転換
DAT戦略により、新たな財務収益基盤を構築 ※DATはゲーム事業を補完する財務戦略として推進

次世代成長モデルへの進化

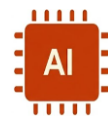
AI → タイトル → 収益 → DAT → 再投資 ↻

これまで

- 大型長期開発
- 国内市場中心
- ヒット依存型



これから



AI活用



高効率開発



複数タイトル



DAT戦略

国内Solana市場のリーディングカンパニーを目指す



DAT1.0からDAT2.0へ。継続収益を生む「財務エンジン」を構築

国内Solana市場のリーディングカンパニーへ



BTC=資産、Solana=決済・金融・ゲームが集まる新たな経済圏

Solana経済圏

RWA市場



約17億ドル

資産のトークン化

ステーブルコイン供給量



約150億ドル

決済資金の厚み

月間ステーブルコイン送金額



約6,500億ドル

資金が動く市場

DeFi預かり資産



SOL建て過去最高水準

金融機能の拡大

Solanaの成長ドライバー



金融インフラとしての成長



ゲーム・一般ユーザー領域との接続



保有資産を収益化できる構造

ゲーム事業 + Solanaトレジャリー基盤で収益機会最大化

SOLを主要資産に据える理由



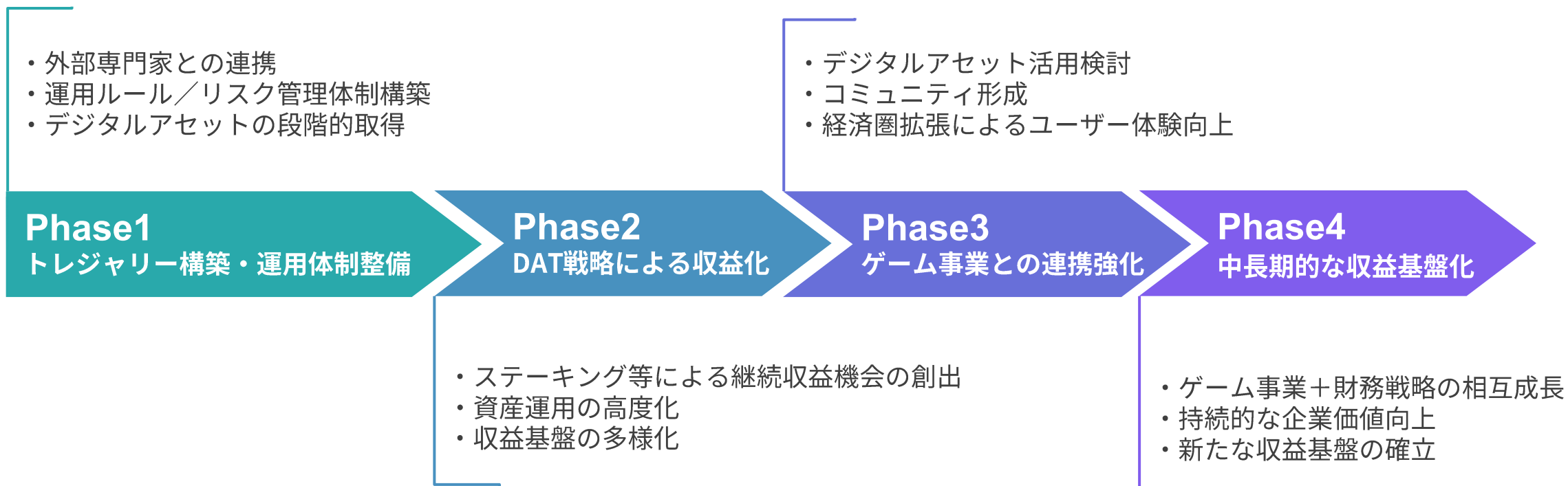
Solana アクティブ運用方針

SOL保有を起点に、収益化・最適化・リスク管理を一体運用



- 1 ステーキング収益** 継続収益の核 ステーキング想定年利
保有SOLから基礎利回りを積み上げ、価格変動依存を相対的に低減。
3%~
- 2 配分・リバランス** 市場環境に対応 アクティブ運用想定年利
環境に応じてポジションを調整し、収益機会と防御力のバランスを最適化。
5~10%
- 3 リスク管理型運用** 上限管理
投資上限・分散管理・モニタリングを明確化し、中長期で機能する基盤へ。

4 フェーズによる段階的な収益化と事業成長戦略



ゲーム×DATエコシステム

ゲーム収益とDAT運用を循環させ、持続的な成長モデルを構築



※本モデルは中長期的な構想であり、現時点で具体的な実装時期・仕様等は未定です



垣谷 昌孝

MASATAKA KAKIYA

Web3.0の知見とネットワークに強みを持ち、
チームをゼロから立ち上げ、短期間で売上を急拡大させた
実績を持つダイナミックなセールス／事業開発リーダー

🎯 専門領域

- ・デジタルアセット戦略
- ・ステータス、利回り設計
- ・機関投資家営業
- ・リスク管理

🛡️ ガバナンス体制の構築

- ・取締役会との連携
- ・外部専門家の助言
- ・投資方針の明確化
- ・リスク基準順守

- 2005年4月 : アイエヌジー生命保険(株)
- 2007年10月 : ICAP plc
- 2009年3月 : IG Group Holdings
- 2011年8月 : ICE(Intercontinental Exchange)
- 2016年6月 : Murex
- 2017年10月 : Smart Contract
- 2019年5月 : Oracle Corporation
- 2021年11月 : ConsenSys Software Inc
- 2023年5月 : Immutable Pty Ltd.
- 2024年10月 : XAI Foundation
- 2025年4月 : HashKey Japan - HashKey Group
- **2026年5月 : 株式会社enish**

- 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。
- 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」を含みますが、現在における見込み、予測及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。

