

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



2017年5月期 第3四半期 決算説明資料
(2016年6月～2017年2月)

1 2017年5月期 第3四半期決算概況

業績ハイライト	P.3
連結損益計算書	P.4
四半期業績推移	P.5
売上高	P.6
売上高（コンテンツサービス事業）	P.7
売上高（ソリューション事業）	P.9
売上原価	P.11
販売費及び一般管理費	P.13

2 「成長戦略」と「FY2017の主な取組み」

成長戦略	P.16
コンテンツプラットフォーム	P.17
トータルソリューション / パッケージソリューション	P.18
SNSサービス『Fivetalk』	P.19
交通情報サービス	P.20
ECサービス『いなせり』	P.21
IPテレフォニー	P.22
広告（広告代理サービス）	P.23
新技術への取組み（1/2）	P.24
新技術への取組み（2/2）	P.25

3 業績予想

業績予想と進捗	P.27
---------	-------	------

（参考資料） 主要事業

1. 2017年5月期 第3四半期決算概況

業績ハイライト

売上高8.9%減、経常利益45.6%増の減収増益

(単位:百万円)

			2017年5月期 第3四半期累計	前年同四半期比
売	上	高	3,663	▲8.9%
営	業	利	225	47.6%
経	常	利	244	45.6%

コンテンツサービス事業

ライフスタイル

アライアンス戦略を推進。主力コンテンツの『女性のリズム手帳』、『Dealing』を軸にサービスを拡充し、プラットフォーム化を順調に進行

交通情報

「キャリア月額制」で着実に売上をあげる一方で、コンテンツ提供～運用のノウハウを活かし、ソリューション事業を展開。車両動態管理クラウドを開発し、販売開始

エンターテインメント

ロングランヒットの『ちょこっとゲーム』が堅調。
総合電子書籍サービス『BOOKSMART』の「読み放題サービス」が好調に推移

ソリューション事業

ソリューション(受託開発ほか)

新規顧客/案件開拓が順調に進み、3Q比で過去最高を更新。東京魚市場卸協同組合初のECサービス『いなせり』を運営開始し、配送エリアを順次、拡大中

広告(広告代理サービス)

業界NO.1セキュリティソフトウェアの取扱いを首都圏・関西圏で開始し、好調な立ち上り。新規販路拡大に注力

海外

(中国)スマホ市場成長鈍化の影響を受けて個人向け販売は減少傾向も、中国電信との協業強化などにより、法人向けブロードバンド回線販売に注力

1 2017年5月期 第3四半期決算概況

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2017年5月期 第3四半期累計	2016年5月期 第3四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
売上高	3,663	4,022	▲ 358	▲8.9%
売上原価	2,161	2,250	▲ 88	▲3.9%
売上総利益	1,501	1,771	▲ 269	▲15.2%
販売管費	1,276	1,618	▲ 342	▲21.1%
営業利益	225	152	72	47.6%
営業外収益	22	15	6	41.6%
営業外費用	3	0	2	350.8%
経常利益	244	167	76	45.6%
特別利益	22	35	▲ 13	▲37.8%
特別損失	100	15	84	540.8%
税金等調整前四半期純利益	165	187	▲ 21	▲11.6%
法人税等合計	77	44	32	74.1%
四半期純利益	88	143	▲ 54	▲38.3%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	28	13	14	110.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	60	129	▲ 69	▲53.7%

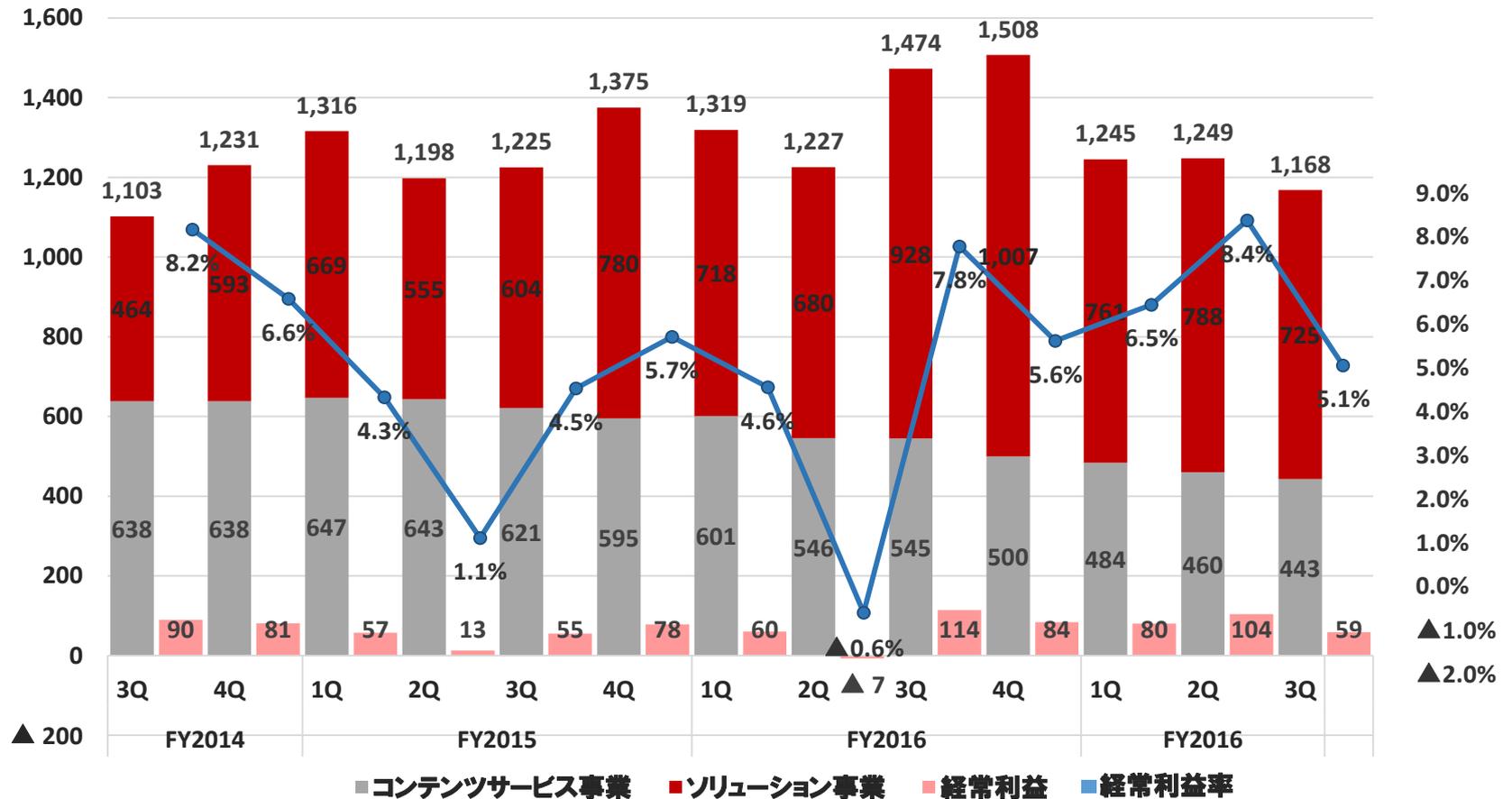
(※)当第3四半期連結会計期間より、いなせり株式会社を連結の範囲に含む

四半期業績推移

売上高、YoY20.7%、QoQ6.4%減収

経常利益率、YoY2.7ポイント、QoQ3.3ポイント低下

(単位:百万円)



売上高

■ 前年同四半期比

コンテンツサービス事業

「キャリア月額制/定額制」向けコンテンツで減収傾向が続き、**18.0%減収**

ソリューション事業

ソリューション(受託開発ほか)が好調も、**広告(広告代理サービス)での特需剥落により、全体として2.3%減収**

(単位:百万円)

	2017年5月期 第3四半期累計	2016年5月期 第3四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
コンテンツサービス事業	1,388	1,693	▲ 305	▲18.0%
ソリューション事業	2,274	2,328	▲ 53	▲2.3%
合計	3,663	4,022	▲ 358	▲8.9%

1 2017年5月期 第3四半期決算概況

売上高 (コンテンツサービス事業)

■ 前年同四半期比

「キャリア月額制」での戦略転換(広告投資効果の希薄化による投資抑制)ならびに、「キャリア定額制」でのキャリアの政策変更などの影響で、交通情報**11.3%**、エンターテインメント**23.8%**減収

全ジャンル、アライアンスによる事業拡大に注力し、収益モデル構築を加速!

(単位:百万円)

	2017年5月期 第3四半期累計	2016年5月期 第3四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
交 通 情 報	583	658	▲ 74	▲11.3%
エンターテインメント	617	810 (※1)	▲ 192	▲23.8%
ライフスタイル	187	225	▲ 37	▲16.8%
コンテンツサービス事業	1,388	1,693	▲ 305	▲18.0%

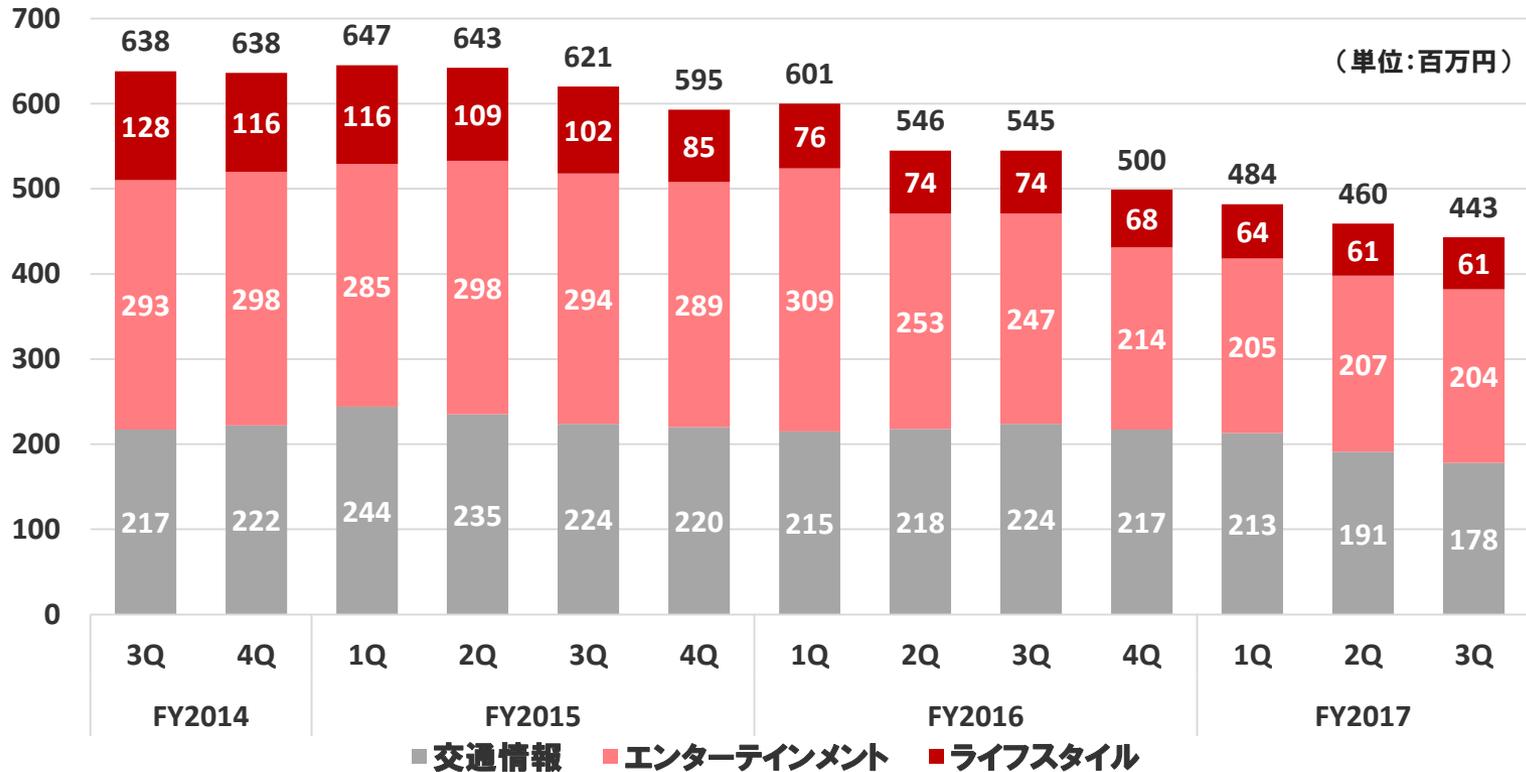
(※1)北京業主行網絡科技有限公司(FY2016 2Qに売却)の売上を含む

1 2017年5月期 第3四半期決算概況

売上高 (コンテンツサービス事業)

■ 四半期推移

電子書籍「BOOKSMART」、ツール系コンテンツが好調に推移するも、「キャリア月額制/定額制」で減収傾向が続き、全体としてQoQ3.7%、YoY18.7%減収



1 2017年5月期 第3四半期決算概況

売上高 (ソリューション事業)

■ 前年同四半期比

増勢なソリューション(受託開発ほか)が引き続き牽引するも、
 広告(広告代理サービス)での前期特需剥落ならびに、海外での販売価格の下落により、
 全体として**2.3%減収**

(単位:百万円)

	2017年5月期 第3四半期累計	2016年5月期 第3四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
ソリューション(受託開発ほか)	1,249	1,125	124	11.0%
広告(広告代理サービス)	772	907	▲ 135	▲14.9%
海外	252	294	▲ 42	▲14.3%
ソリューション事業	2,274	2,328	▲ 53	▲2.3%

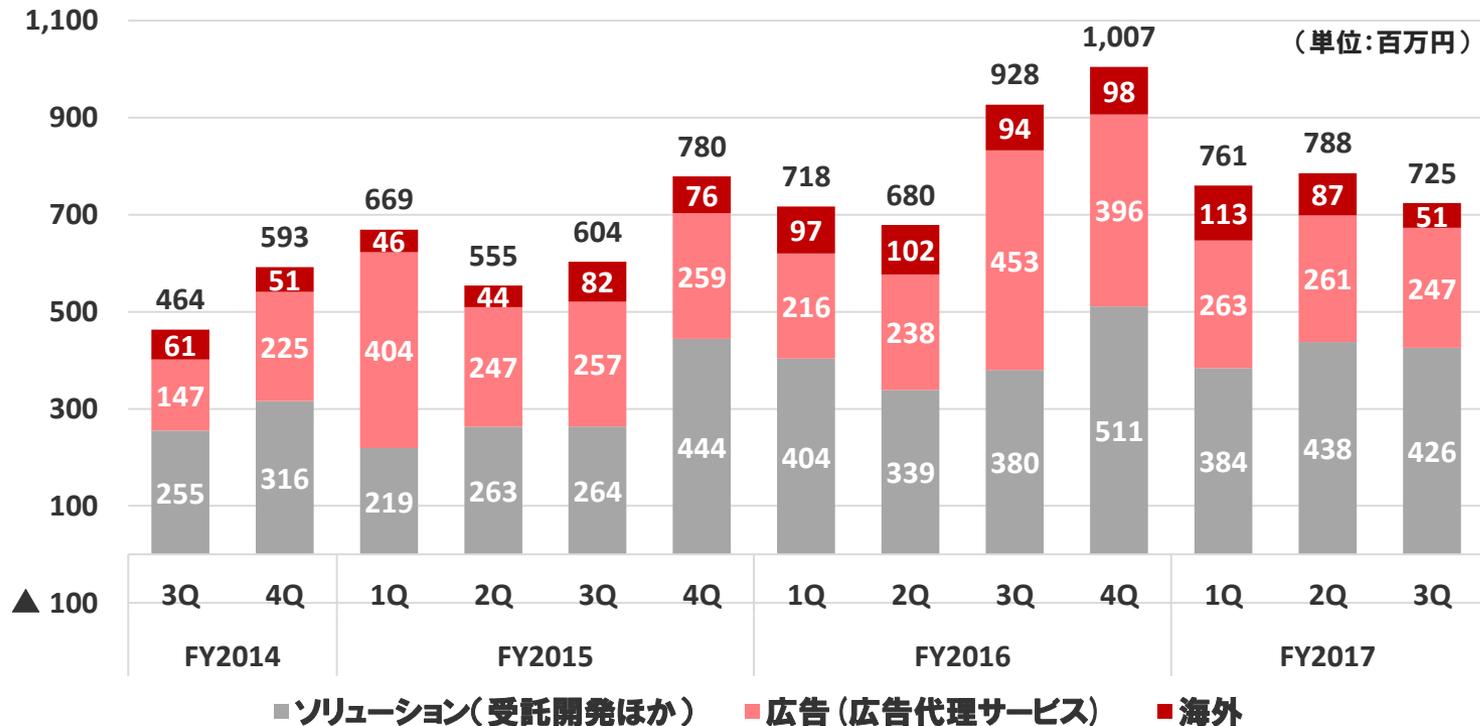
1 2017年5月期 第3四半期決算概況

売上高 (ソリューション事業)

■ 四半期推移

ソリューション(受託開発ほか)、YoY12.0%増の3Q過去最高を更新

市場縮小の中、販路/商材開拓を進める広告(広告代理サービス)ならびに中国スマホ市場成長減速の影響を受けた海外が、ともに減収。
全体として、QoQ8.0%、YoY21.9%減収



売上原価

■ 前年同四半期比

ソリューション事業の売上比率4.2%増加に伴い、売上原価率3.0ポイント上昇

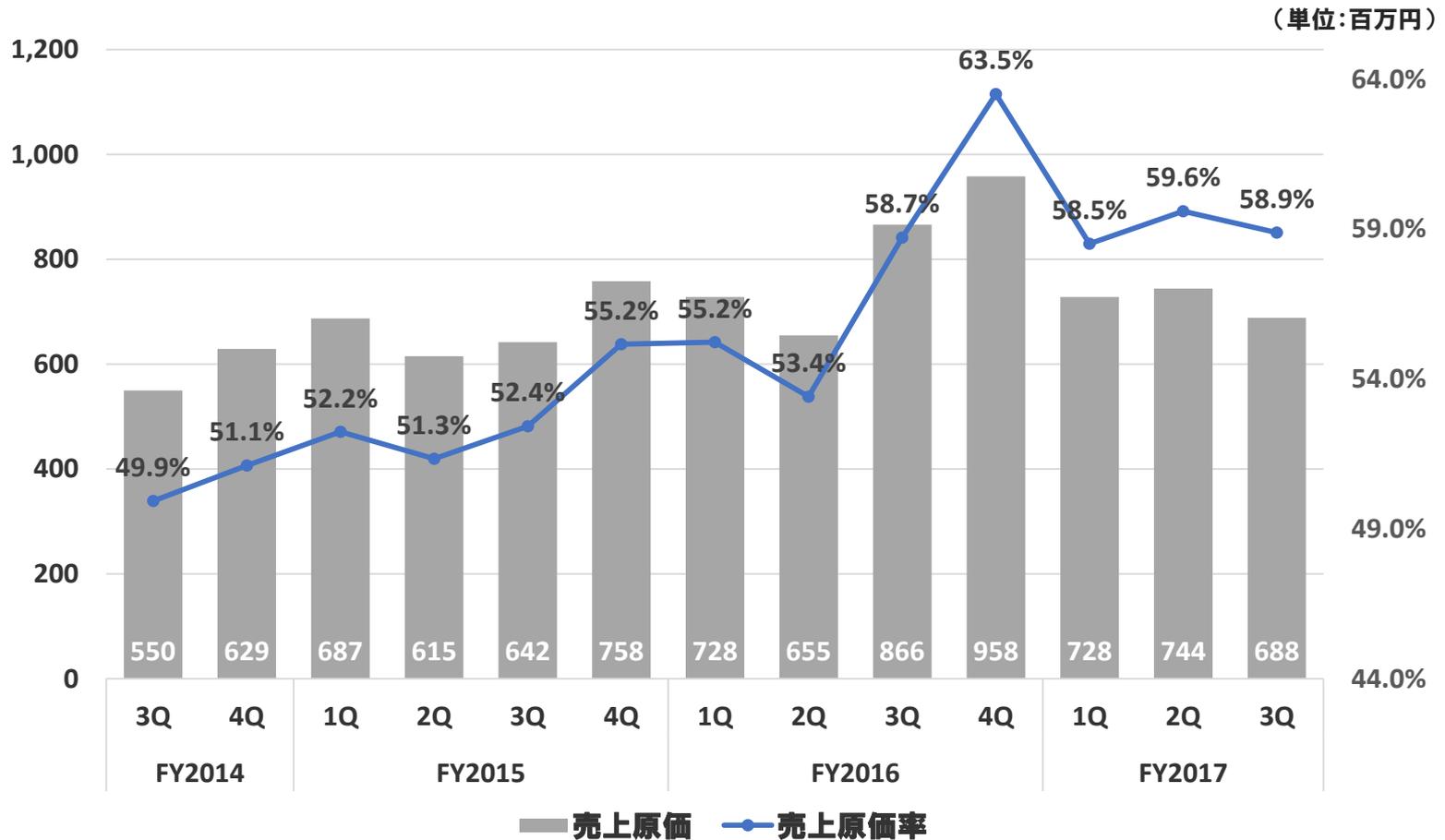
(単位:百万円)

	2017年5月期 第3四半期累計	2016年5月期 第3四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
売上原価	2,161	2,250	▲ 88	▲3.9%
売上原価率	59.0%	56.0%	-	-

売上原価

■ 四半期推移

売上原価率、QoQ僅かに改善



販売費及び一般管理費

■ 前年同四半期比

■ 広告宣伝費59.3%減を含む、販管費大幅低減。これに伴い販管费率5.4ポイント改善

(単位:百万円)

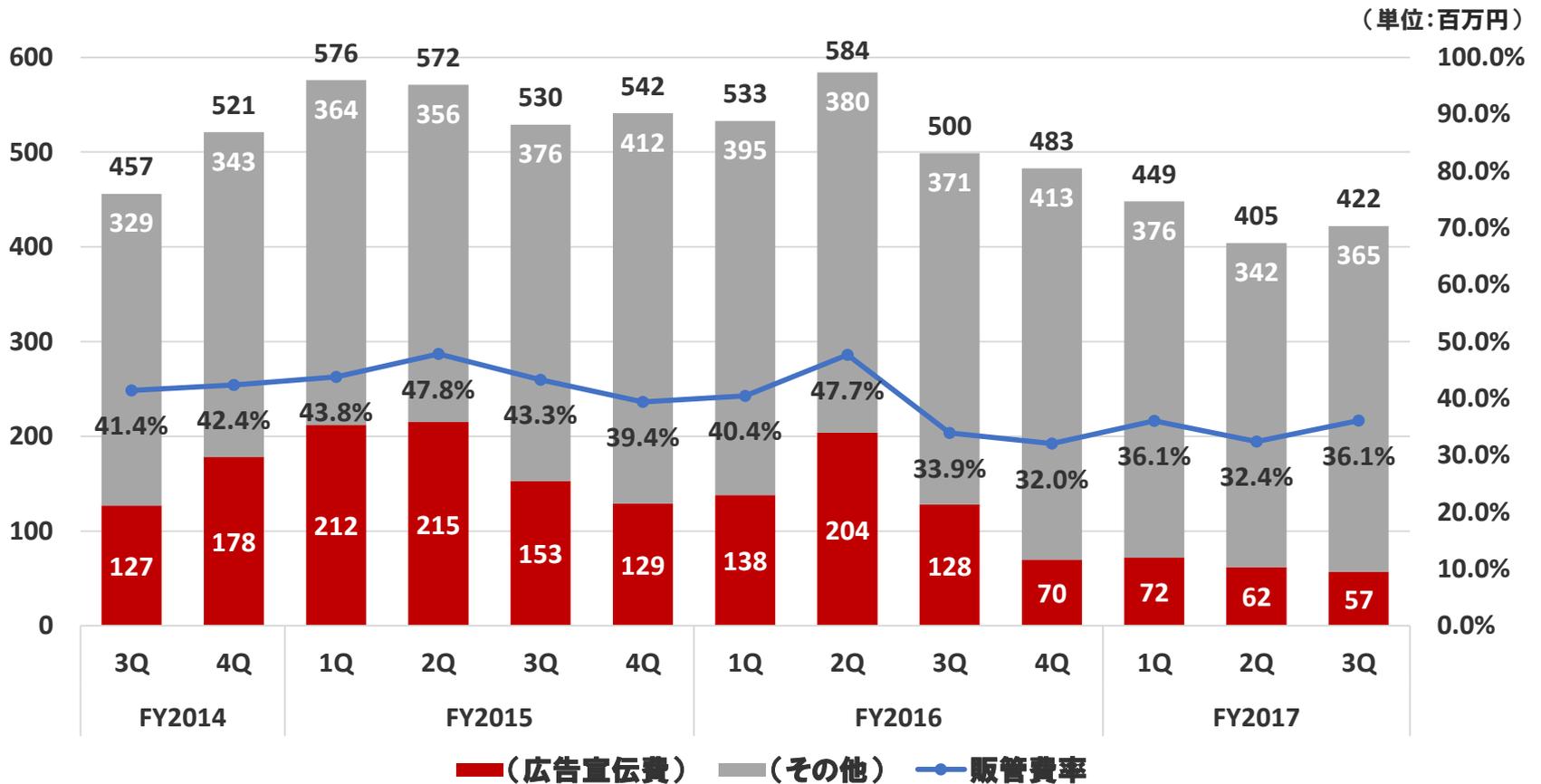
	2017年5月期 第3四半期累計	2016年5月期 第3四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
(広 告 宣 伝 費)	191	471	▲ 279	▲59.3%
(そ の 他)	1,084	1,147	▲ 62	▲5.5%
販 管 費	1,276	1,618	▲ 342	▲21.1%
販 管 費 率	34.8%	40.2%	-	-

1 2017年5月期 第3四半期決算概況

販売費及び一般管理費

■ 四半期推移

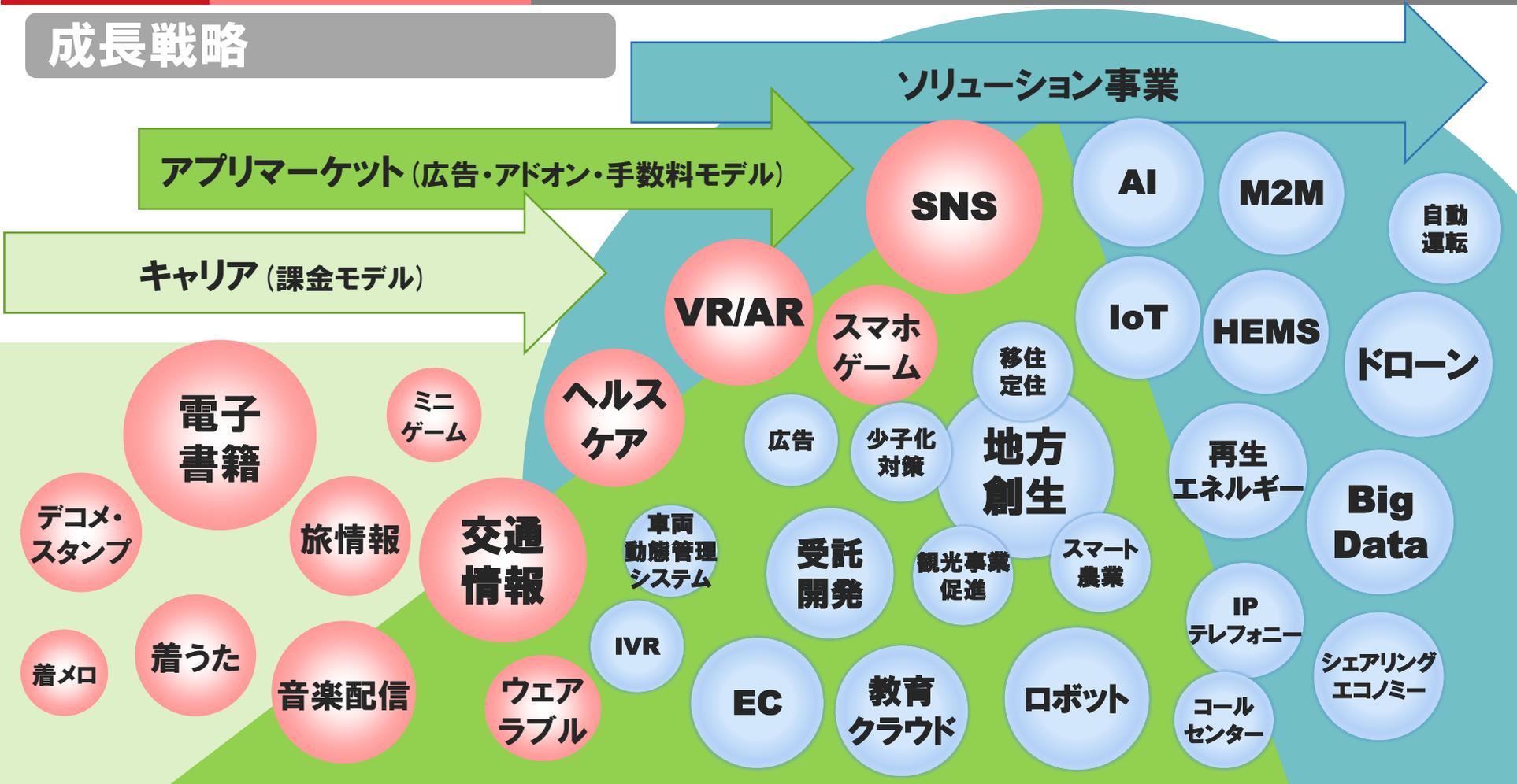
■ 広告宣伝費低減も子会社の連結化などにより、販管費率、QoQ3.7ポイント増



2. 「成長戦略」と「FY2017の主な取組み」

2 「成長戦略」と「FY2017の主な取組み」

成長戦略



デバイスの進化とともに、コンテンツサービス事業を拡大。
 コンテンツ運営のノウハウを強みに、ソリューション事業を展開

2 「成長戦略」と「FY2017の主な取組み」

コンテンツプラットフォーム

主力コンテンツの『女性のリズム手帳』、『BOOKSMART』を軸に
コンテンツプラットフォーム化を着実に進行

『BOOKSMART』

- ・レンタル、読み放題サービス開始(2016年10月～)
- ・集英社に続き、白泉社(2016年11月)と直接契約
- ・B-B-Cモデル構築へ(企業向け読み放題サービス)

ポイント

レンタル

読み放題



『Dealing』

- ・中古商品取扱い事業者と協業へ
- ・収益性改善
- ・決済手段拡充し、UX向上

手数料



『女性のリズム手帳』

- ・「教えて!goo」とコミュニティサービス開始 (2016年12月～)
- ・月額サービス開始(2016年10月～)
- ・(CSR活動)女性が活躍できる社会づくり

広告

アプリ月額

『Fivetalk』

広告

アドオン

キャリア定額

『ちょこっとゲーム』

『改・恐怖! 魔病院からの脱出:無影灯』

キャリア定額

アドオン

広告

2 「成長戦略」と「FY2017の主な取組み」

トータルソリューション

新規顧客/案件開拓が順調に進み、企業/自治体向け受託開発が好調



<地方創生>

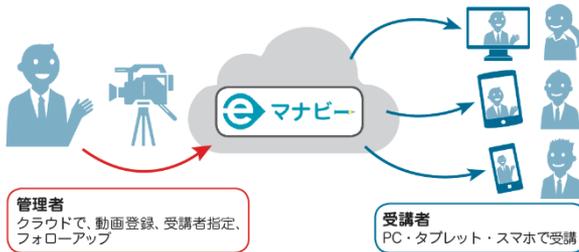


(2016年10月)

(2016年11月)

パッケージソリューション

教育クラウド『eマナビー』をリリース(2016年7月)



パッケージ内容

動画配信サーバ、ID/パスワードによるアクセス制限、コミュニケーション機能、テスト機能



■業務効率化・コスト削減を実現するパッケージソリューション



キッキング&テスト



法人向けメッセンジャーアプリ



2 「成長戦略」と「FY2017の主な取組み」

SNSサービス『Fivetalk』

人～車～モノを繋ぐ、「SNS連携システム」の開発を進行

Connected Car



『Fivetalk』コンテンツ配信

- 「キャリア月額制」、「Android」、「iOS」、「車載アプリ」に加え、「auスマートパス」で配信開始(2016年8月)
- 「SNAP DECO」提供開始(2017年3月～)



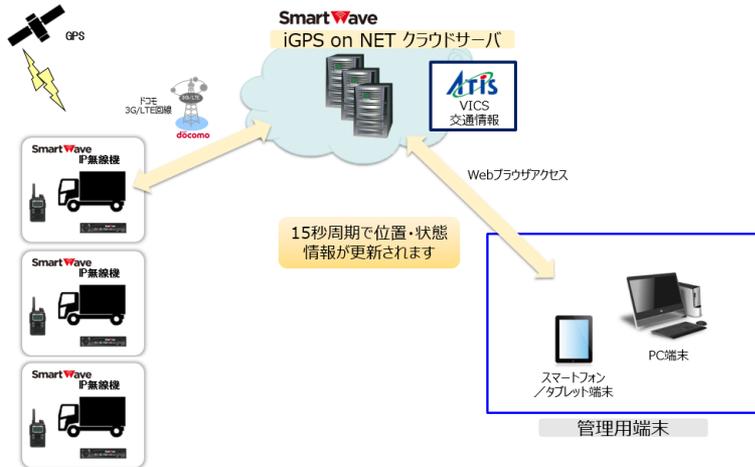
<SNAP DECOイメージ>

2 「成長戦略」と「FY2017の主な取組み」

交通情報サービス

新商品開発ならびに企業向けライセンス提供を継続

- ・運輸物流事業者向け、車両動態管理クラウド『iGPS on NET』を開発(2017年2月)
- ・京浜急行バス(株) バスロケーションシステムを運用
- ・CATV、放送局、公社、新聞社、ショッピングモールなどへ情報提供



<開発・販売パートナー>



『ATIS交通情報サービス』コンテンツ配信

- ・「キャリア月額制/定額制」で、ロングランヒット
- ・「iOS」(2016年8月)、「Pepperロボ」(2016年9月)アプリを配信開始
- ・(株)フリーペーパー道の駅とタイアップし、地域観光促進へ



2 「成長戦略」と「FY2017の主な取組み」

ECサービス『いなせり』

東京魚市場卸協同組合初のECサービス『いなせり』を運営開始(2016年12月)し、
配送エリアを順次、拡大中(2017年2月)



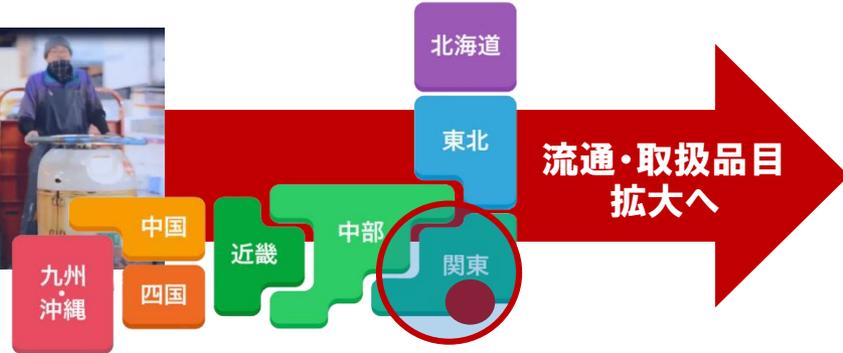
「いなせり株式会社」を設立し、
東京魚市場卸協同組合と
業務提携を発表
(2016年6月)



飲食事業者を対象に、
事前登録開始
(2016年10月)

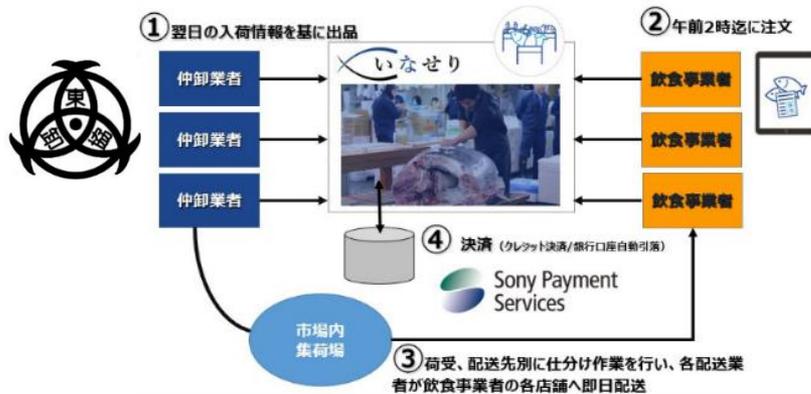


築地市場からスタート
(2016年12月)



配送エリアを1都7県へ
(2017年2月)

<サービスフロー>



日経スペシャル

ガアの夜明け

『密着!「築地」87ヵ月
~移転問題...そして新たな挑戦~』

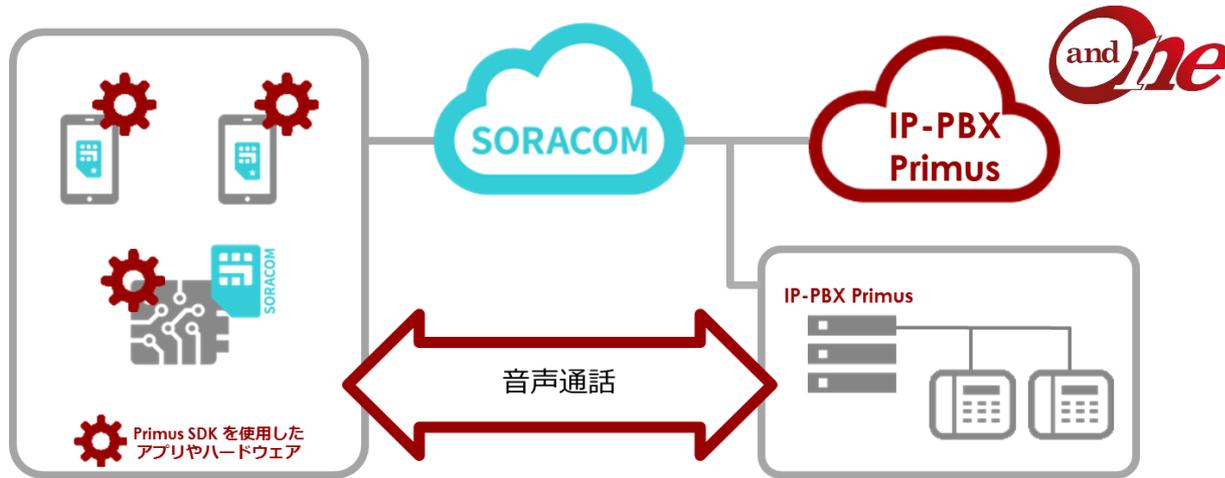
(2016年12月20日 TV東京で放映)

2 「成長戦略」と「FY2017の主な取組み」

IPテレフォニー

SORACOMの『SPS認定済ソリューションパートナー』認定(2016年10月)

・「**Primus[®]**」シリーズ(IP-PBX Primus/Primus SDK)が、
(株)ソラコム IoT向けデータ通信SIM「**SORACOM Air**」に対応



**音声システムとの統合による
新たなIoTソリューション創出へ！**

SORACOM とは...

- IoT プラットフォーム SORACOM は、MVNOとしてデータ通信SIMを提供しています。また、モバイル通信とクラウドを一貫して提供しており、以下のような特徴を持っています。
- 少ない初期コストで IoT / M2M の「つながる」を実現します
 - IoT / M2M デバイスを監視、管理でき、デバイスや通信の運用を容易にします
 - セキュアな IoT / M2M システムの構築を可能にします

2 「成長戦略」と「FY2017の主な取組み」

広告（広告代理サービス）

業界NO.1セキュリティソフトウェアの取扱いを
首都圏・関西圏で開始(2017年1月)し、好調な立ち上がり

スマホ、タブレットなどマルチデバイス向け
総合セキュリティサービス【月額版】

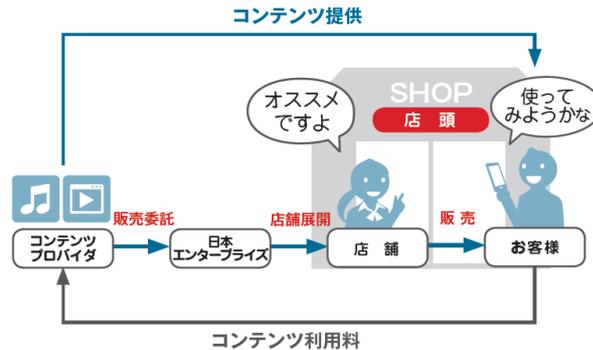


<当社の役割>

- ① ショップでのライセンス発行、決済代行
- ② 一次代理店として販売網を積極拡大

< 広告（広告代理サービス）>

取扱いコンテンツ
ツール系、エンタメ・
情報系に注力



販売網
携帯ショップに加え、
新規販路開拓を推進

2 「成長戦略」と「FY2017の主な取組み」

新技術への取組み (1/2)

有線ドローンによる風力発電設備 点検システムの実証実験を開始(2016年9月)

「有線ドローン」の長時間飛行のメリットを活かし、

- ・主要な点検対象箇所
- ・目視確認が難しい箇所
- ・ナットやパーツの状態

の高精度な映像撮影に成功。許諾
人的な点検作業の安全性・効率性を高める、
点検システム構築へ！



鈴与マタイが管理する小型風車
新潟県柏崎市椎谷



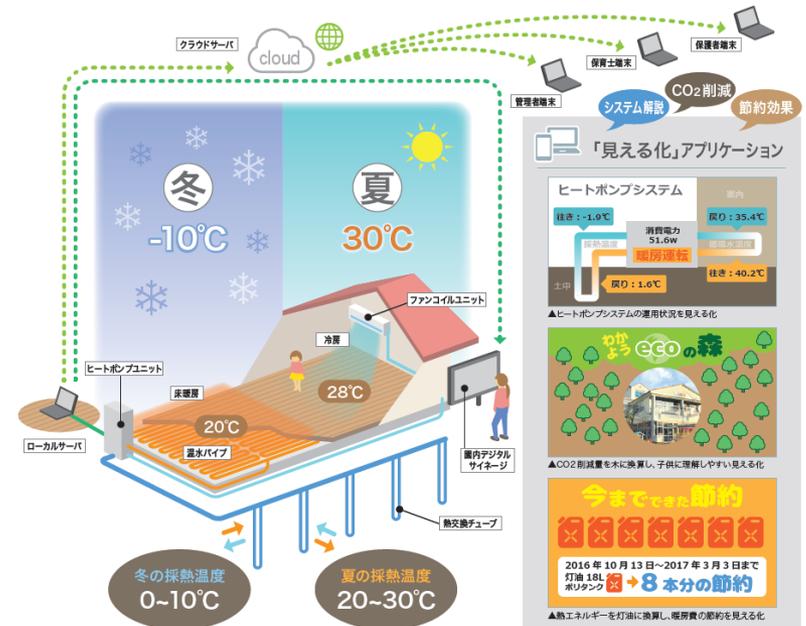
目視では難しい箇所もドローンで撮影

ナットの状態

風車の裏側

「地中熱ヒートポンプの見える化」 システムを構築

地中を熱源とする暖房システム、排熱源とする
冷房システムを「見える化」し、再生可能エネルギー
やエコ活動を子どもでも学習できる環境を構築



地中熱ヒートポンプシステムとは・・・

およそ地下200mより浅い地盤に賦存する、温度が10℃～17℃程度の低温の熱エネルギーを利用して、年間を通じて安定的な電力需給を行うしくみ

3 1Q~3Qの主な取組み

新技術への取組み (2/2)

モノの感情を可視化する
『mononome[®]』(もののめ)を発表(2017年2月)

・冷蔵庫版~HEMS連動版

冷蔵庫に取り付けた『mononome[®]』が、
電気使用量や扉の開閉に応じて喜怒哀楽の
表情を示す

・薬箱~服用サポート版

薬箱に取り付けた『mononome[®]』が、
予め登録した服用時間に薬が取りだされると笑顔
になり、忘れていると泣きだし、やがて怒りだす



冷蔵庫・薬箱と『mononome[®]』(もののめ)



コンセントと連携して、電気使用量を測定



泣きだす『mononome[®]』(もののめ)

mononomeは、株式会社電通の登録商標です

(株)タカショーと協業し、ガーデンエクステリア
IoT『GEMS[®]』の共同開発を進行

ガーデニングエクステリア製品を
インターネットに接続して、
快適な癒し空間を作るIoT商品
の共同開発を進行



GEMSは、株式会社タカショーの登録商標です

4. 業績予想

4 業績予想

業績予想と進捗

売上高**69.1%**、営業利益**68.2%**、経常利益**69.8%**、親会社株主に帰属する当期純利益**44.5%**の進捗

(単位:百万円)

	2017年5月期 (業績予想)	2016年5月期 (実績)	前年比		第3四半期進捗率
			金額	増減率	
売上高	5,300	5,530	▲ 230	▲4.2%	69.1%
営業利益	330	219	110	50.2%	68.2%
経常利益	350	252	97	38.6%	69.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	135	327	▲ 192	▲58.7%	44.5%

コンテンツサービス事業

「App Store」、「Google Play」、
キャリアなどのプラットフォームで
エンタメ系・生活情報系のコンテンツを配信

ライフスタイル

エンターテインメント

交通情報

ソリューション事業

コンテンツ運営で培ったノウハウを強みに
主にITソリューションビジネス、
広告ビジネスを国内外で展開

ソリューション(受託開発ほか)

広告(広告代理サービス)

海 外

連結子会社11社



因特瑞思(北京)信息科技有限公司
瑞思創智(北京)信息科技有限公司

非連結子会社2社



瑞思放送(北京)数字信息科技有限公司

(※1) 当社は2017年3月17日開催の取締役会にて、株式会社HighLabを吸収合併することを決議いたしました

日本エンタ

検索

<http://www.nihon-e.co.jp/>

当社ホームページでは、決算情報やIR資料、ニュースリリース、
会社情報等をご案内しています。

IR情報やプレスリリースをメールでお知らせする
「適時開示アラートメール」もご利用下さい。

※本資料に掲載された意見、予測などは、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。
※本資料に掲載された数値には、10万円以下切捨て及び四捨五入による若干の計算の差異がございます。