

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



2017年5月期 決算説明資料
(2016年6月～2017年5月)

2017年7月13日 発表
(東証一部 4829)

1	2017年5月期 決算概況	P.2
	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	FY2018の事業戦略	P.15
	新旧セグメント対比	P.16
	新セグメント	P.17
	● クリエーション事業戦略	P.18
	コンテンツサービス	P.20
	ビジネスサポートサービス	P.21
	その他	P.25
	● ソリューション事業戦略	P.26
	システム開発・運用サービス	P.28
	広告代理サービス／その他	P.29
3	業績予想と成長戦略	P.30
	連結業績予想	P.31
	成長戦略	P.32

1. 2017年5月期 決算概況

業績ハイライト

売上高▲12.5%、経常利益▲8.9%の減収減益

(単位:百万円)

			2017年5月期	前年度比
売	上	高	4,838	▲12.5%
営	業	利	192	▲12.6%
経	常	利	229	▲8.9%

コンテンツサービス事業

交通情報

「キャリア月額制」で収益を確保する一方で、コンテンツ運営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

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。ロングランヒットの『ちょこっとゲーム』は、利用率が上昇傾向にあり堅調

ライフスタイル

『フリマjp』(旧『Dealing』)^(※1)、『女性のリズム手帳』を軸に収益性向上へ、施策を推進

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、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、順次拡大へ

広告(広告代理サービス)

サービス領域拡大へ、新サービス開発を進行。
業界NO.1セキュリティソフトウェアの取扱いを首都圏に続き、関西圏で開始

海外

(中国)スマホ市場成長鈍化の影響を受け減少傾向の中、中国電信との連携により、直販に注力

(※1) 『Dealing』は、2017年8月1日よりサービス名称を『フリマjp』へ変更いたします

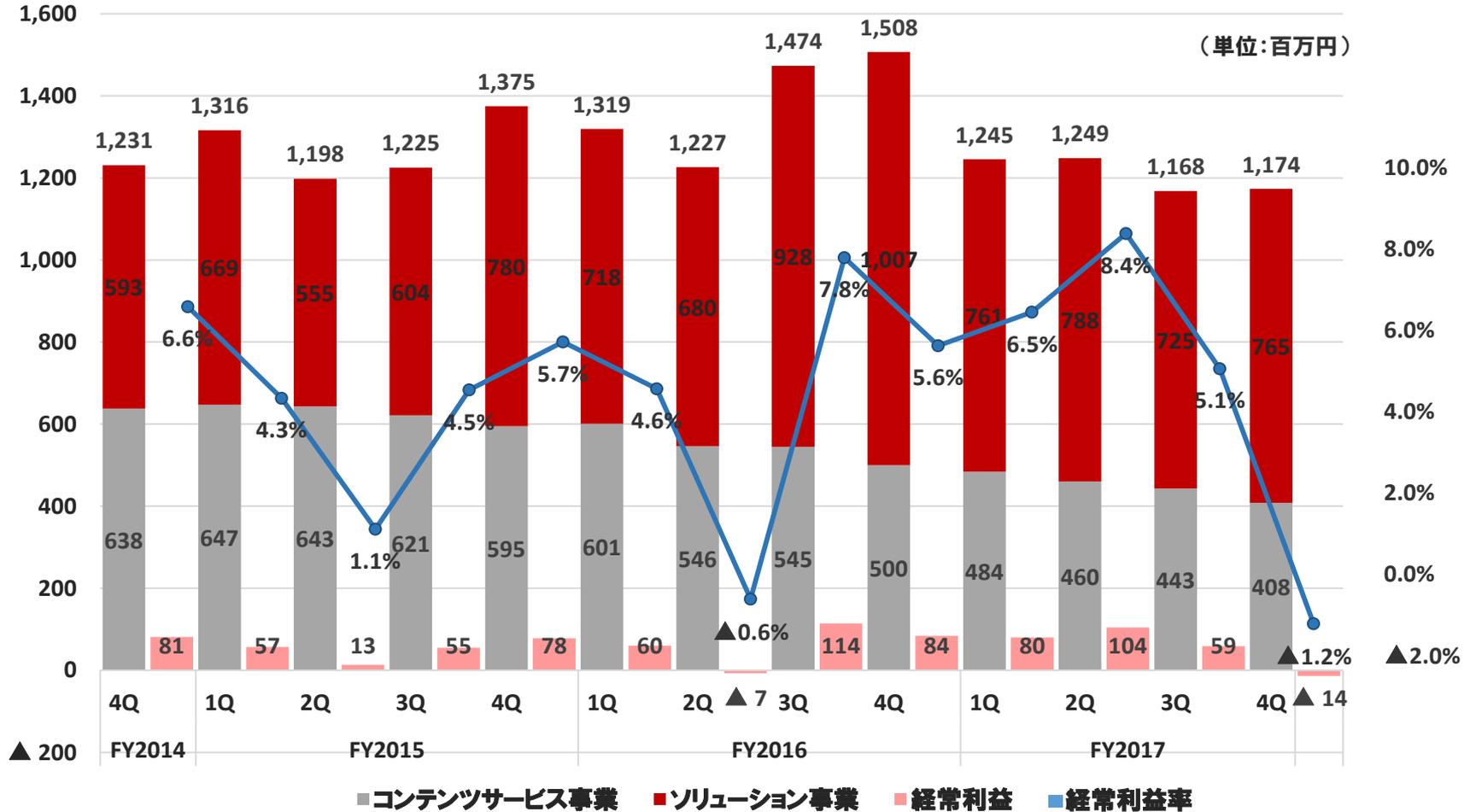
連結損益計算書

(単位:百万円)

	2017年5月期	2016年5月期	前年度比	
			金額	増減率
売上高	4,838	5,530	▲ 692	▲12.5%
売上原価	2,876	3,208	▲ 331	▲10.3%
売上総利益	1,961	2,321	▲ 360	▲15.5%
販売管費	1,769	2,102	▲ 332	▲15.8%
営業利益	192	219	▲ 27	▲12.6%
営業外収益	42	34	8	25.5%
営業外費用	4	1	3	277.0%
経常利益	229	252	▲ 22	▲8.9%
特別利益	105	290	▲ 185	▲63.7%
特別損失	144	28	115	407.9%
税金等調整前当期純利益	191	515	▲ 323	▲62.8%
法人税等合計	57	163	▲ 106	▲64.8%
当期純利益	133	351	▲ 217	▲61.9%
非支配株主に帰属する 当期純利益	34	24	10	42.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	99	327	▲ 227	▲69.6%

四半期業績推移

YoY減収減益ながらも、売上高QoQ微増
 経常利益、貸倒引当金繰入額計上が響き、損失計上



売上高

■ 前年度比

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、**18.1%減収**

ソリューション事業

ソリューション(受託開発ほか)が過去最高の好調も、広告(広告代理サービス)での市場縮小、海外の減速が影響し、全体として**8.8%減収**

(単位:百万円)

	2017年5月期	2016年5月期	前年度比	
			金額	増減率
コンテンツサービス事業	1,797	2,194	▲ 397	▲18.1%
ソリューション事業	3,040	3,335	▲ 294	▲8.8%
合計	4,838	5,530	▲ 692	▲12.5%

売上高 (コンテンツサービス事業)

■ 前年度比

「キャリア月額制」での広告抑制による会員数減少、「キャリア定額制」でのUU単価低下などの影響で、交通情報13.8%、エンターテインメント22.0%減収

マルチプラットフォーム戦略促進、自社サービス開発など、新たな収益モデル構築を加速！

(単位:百万円)

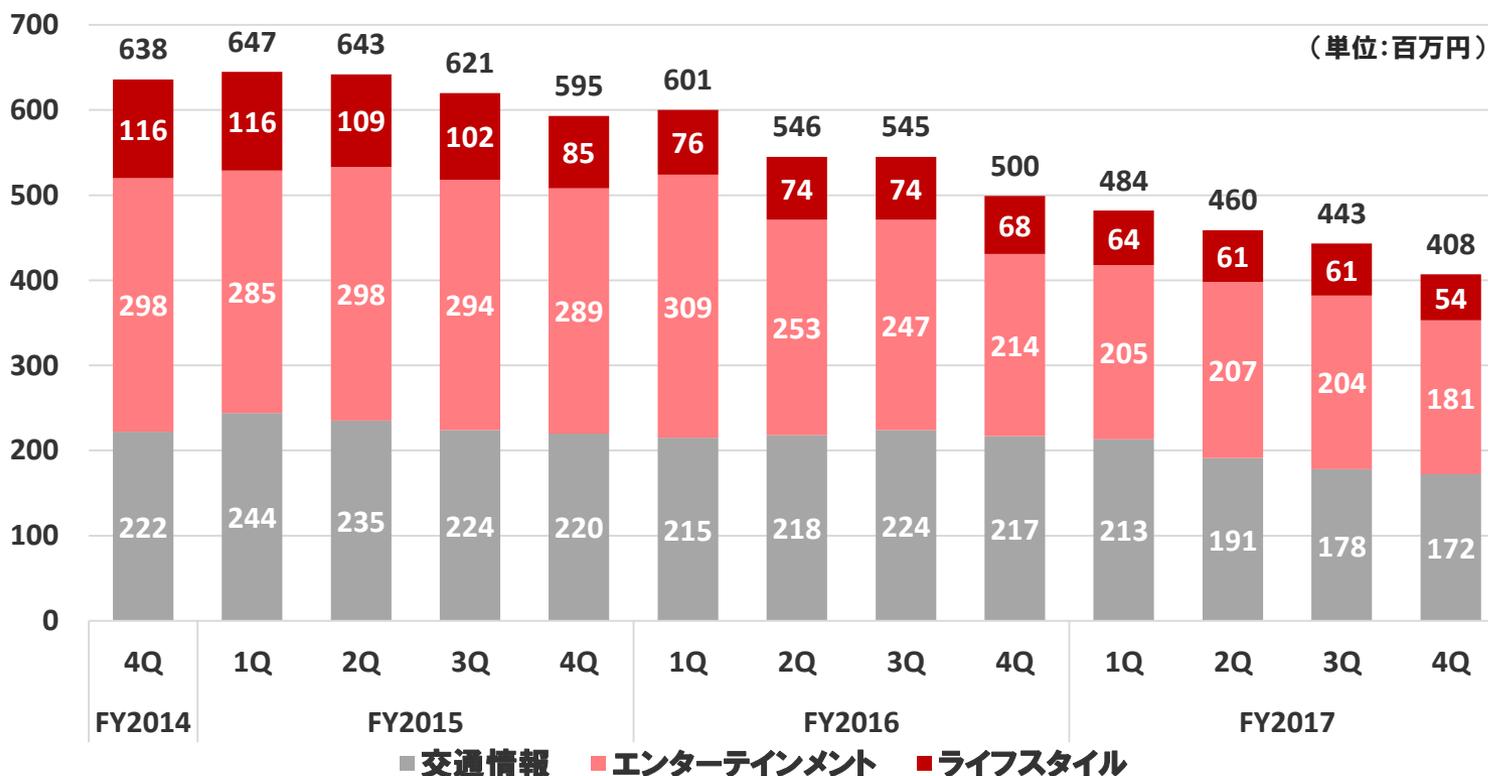
	2017年5月期	2016年5月期	前年度比	
			金額	増減率
交通情報	755	876	▲ 120	▲13.8%
エンターテインメント	799	1,024 _(※1)	▲ 224	▲22.0%
ライフスタイル	242	294	▲ 51	▲17.6%
コンテンツサービス事業	1,797	2,194	▲ 397	▲18.1%

(※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

売上高 (コンテンツサービス事業)

■ 四半期推移

「キャリア月額制/定額制」で減収傾向が続き、全体としてYoY18.4%、QoQ7.8%減収



売上高 (ソリューション事業)

■ 前年度比

過去最高を更新し増勢なソリューション(受託開発ほか)が牽引するも、
 広告(広告代理サービス)での市場縮小、海外での市場成長鈍化の影響を受け、
 全体として8.8%減収

(単位:百万円)

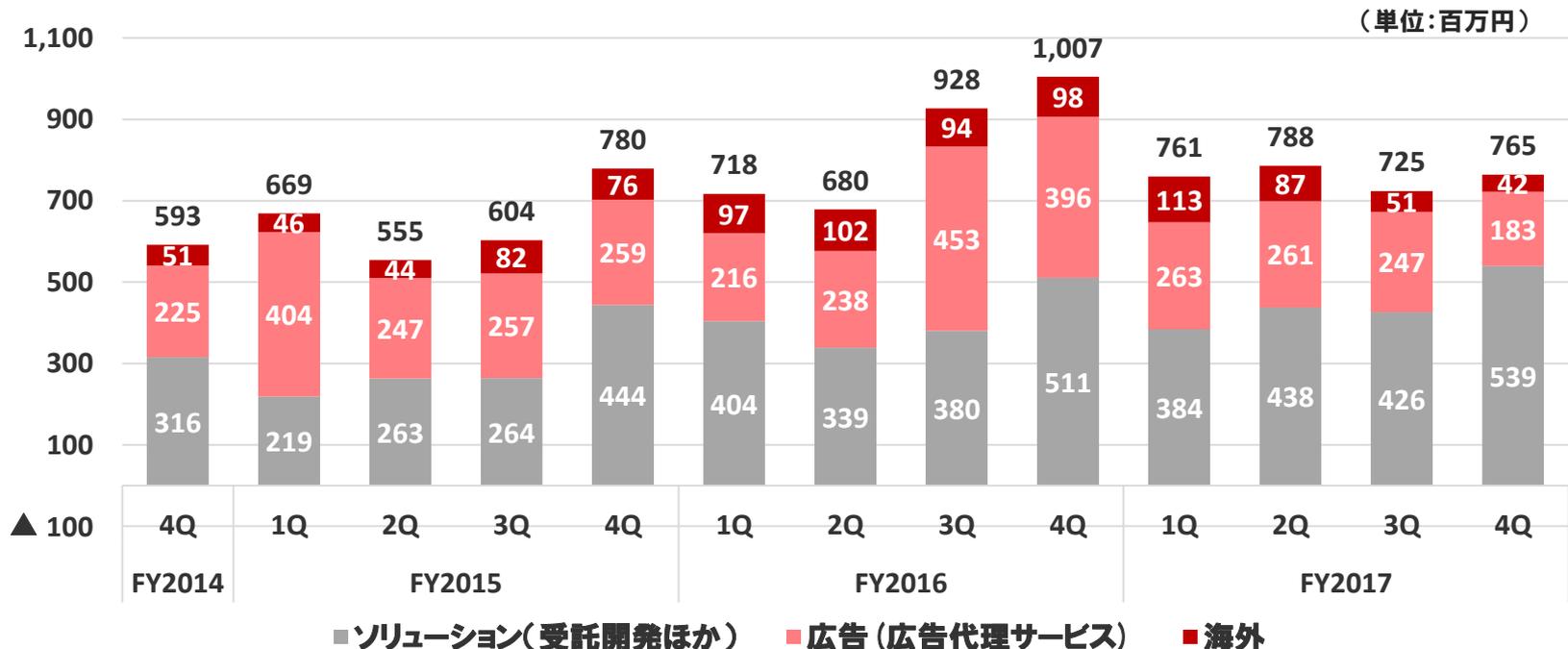
	2017年5月期	2016年5月期	前年度比	
			金額	増減率
ソリューション(受託開発ほか)	1,789	1,637	152	9.3%
広告(広告代理サービス)	956	1,304	▲ 348	▲26.7%
海外	295	393	▲ 98	▲25.0%
ソリューション事業	3,040	3,335	▲ 294	▲8.8%

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)、アプリ開発やCRMなどコンテンツ運営のノウハウを活かした提案型営業で新規顧客/案件獲得が順調に進み、過去最高を更新

広告(広告代理サービス)、主要取引先の事業方針変更の影響で、QoQ25.8%減、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。
ソリューション事業、全体として、YoY24.0%減収、QoQ5.6%増収



売上原価

■ 前年度比

ソリューション事業の売上比率微増に伴い、売上原価率1.5ポイント上昇

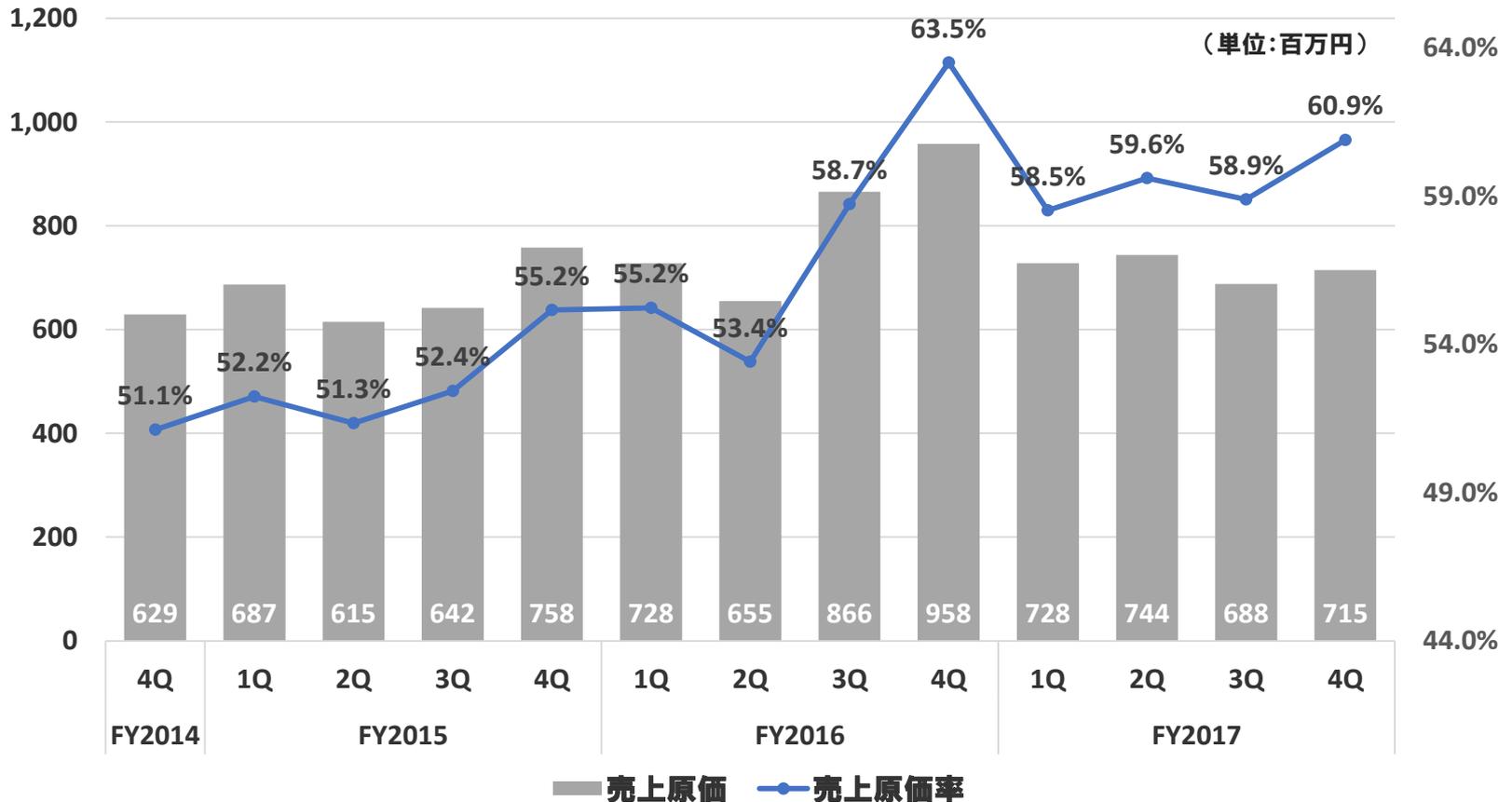
(単位:百万円)

	2017年5月期	2016年5月期	前年度比	
			金額	増減率
売上原価	2,876	3,208	▲ 331	▲ 10.3%
売上原価率	59.5%	58.0%	-	-

売上原価

■ 四半期推移

YoY:ソリューション事業(広告・海外)の減収に伴い、売上原価率2.6ポイント改善
QoQ:ソリューション事業(受託開発)の受注拡大に伴い、売上原価率2.0ポイント上昇



販売費及び一般管理費

■ 前年度比

広告宣伝費56.1%減を含む、販管費大幅低減。これに伴い販管费率1.4ポイント改善

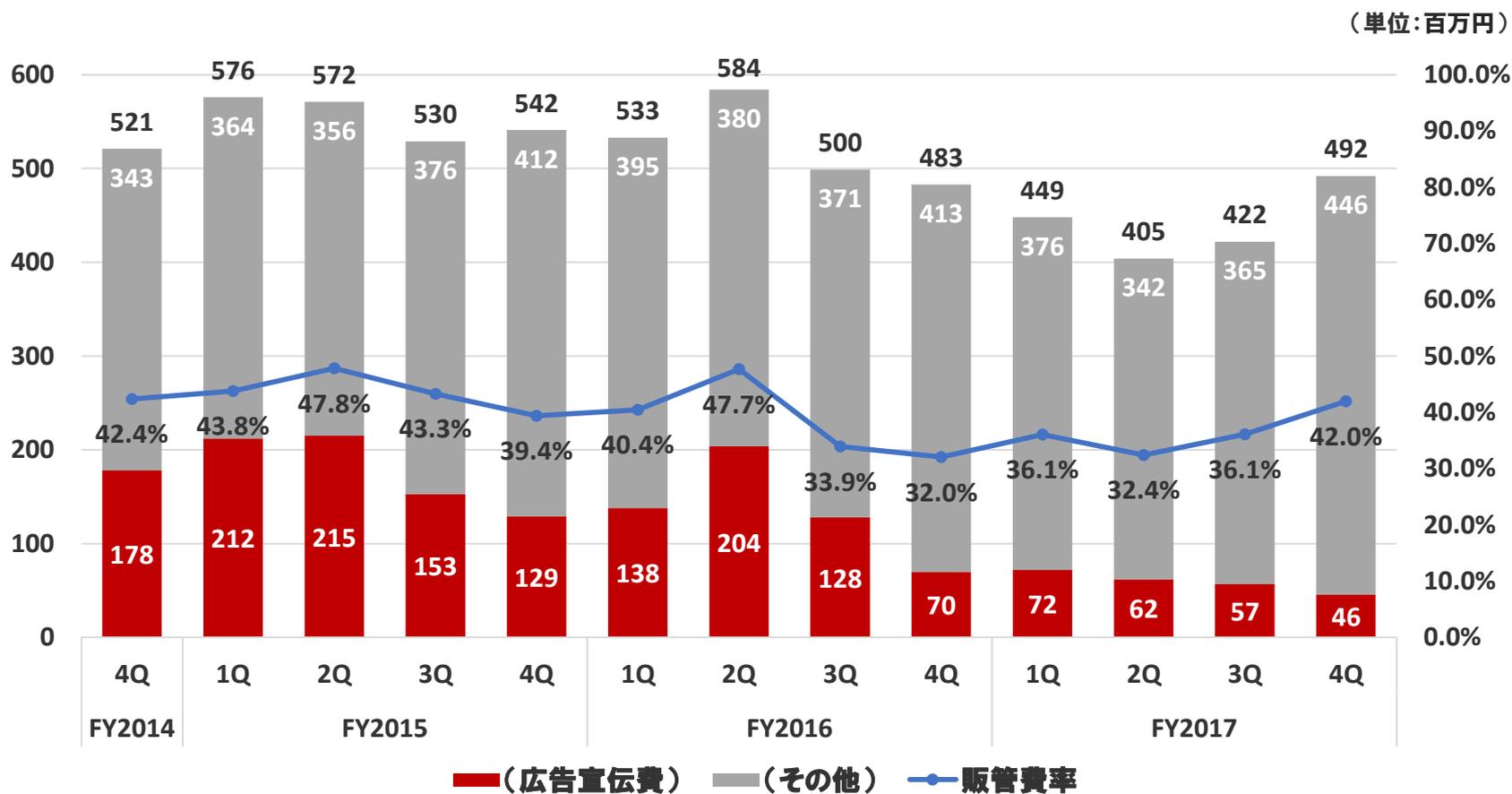
(単位:百万円)

	2017年5月期	2016年5月期	前年度比	
			金額	増減率
(広 告 宣 伝 費)	237	541	▲ 303	▲56.1%
(そ の 他)	1,531	1,560	▲ 29	▲1.9%
販 管 費	1,769	2,102	▲ 332	▲15.8%
販 管 費 率	36.6%	38.0%	-	-

販売費及び一般管理費

■ 四半期推移

広告宣伝費低減も貸倒引当金繰入額の計上により、販管費率、QoQ5.9ポイント上昇

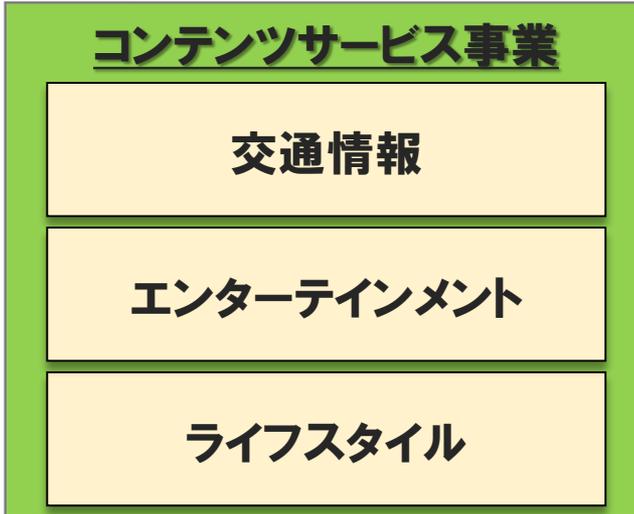


2. FY2018の事業戦略

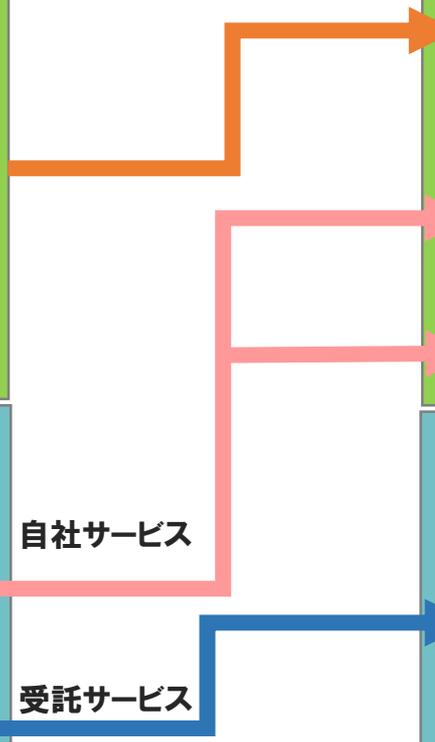
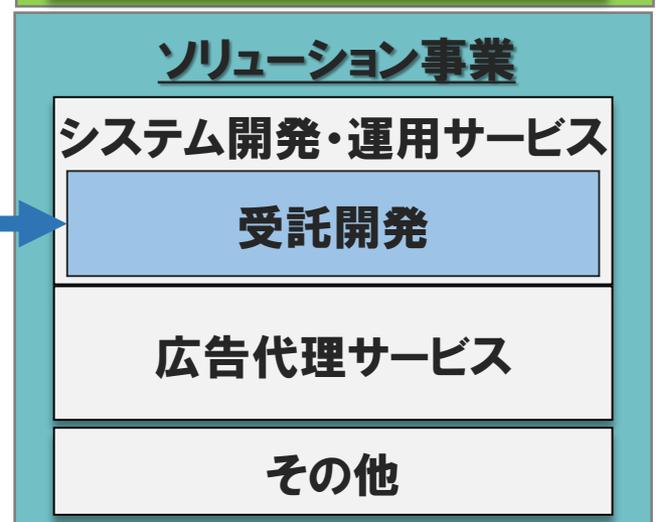
2 FY2018の事業戦略

新旧セグメント対比

FY2017



FY2018



新セグメント

1

自社サービスの提供を通じて
新しいライフスタイル、ビジネススタイルを
創造する

クリエイション事業



2

ITソリューションの開発を通じて
お客様ビジネスに新しい価値を
提案する

ソリューション事業



2-1. クリエーション事業戦略

クリエイション事業

コンテンツサービス

[主要サービス]

- ・フリマ『フリマjp』(旧『Dealing』)
- ・ヘルスケア『女性のリズム手帳』
- ・交通情報『ATIS交通情報』

- ・総合電子書籍『BOOKSMART』
- ・ゲームポータル『ちよこっとゲーム』



ビジネスサポートサービス

- ・鮮魚EC『いなせり』
- ・教育クラウド『eマナビー』
- ・情報ライセンス『ATIS交通情報サービス』
- ・車両動態管理クラウド『iGPS on NET』
- ・観光クラウド『指さしナビ』
- ・ビジネスメッセンジャー『BizTalk』

- ・IP電話サービス『AplosOne』
- ・チャットエンジン『Fivetalk』
- ・IP音声シリーズ『Primus』
- ・キッキングツール『Certino』
- ・リバースオークション『Profair』
- ・実証実験(IoT、ブロックチェーンなど)

その他

- ・エネルギー『東岐波太陽光発電所』

コンテンツサービス

[主要サービス]

- 『**フリマjp**』(旧『Dealing』) スマホでカンタン!出品無料のフリマアプリ
顧客分析、自社サービスとの連携で、取扱高拡大へ
- 『**女性のリズム手帳**』 女性のための健康サポートアプリ
ニーズ分析を強化し、顧客満足度向上で、会員数増へ
- 『**ATIS交通情報サービス**』
交通情報をコアに付加価値を高め、顧客層拡大へ
- 『**BOOKSMART**』 総合電子書籍サービス
定期購読者のニーズ分析を強化し、会員数増へ
- 『**ちよこっとゲーム**』 カジュアルゲームのポータルサイト
人気WEBゲームのアプリ化で、利用率向上へ
- **新コンテンツ**
更なるヒット創出へ!

相互連携



ビジネスサポートサービス(1/4)



鮮魚Eコマース

鮮魚の流通革命へ、東京魚市場卸協同組合との連携を強化

流通・取扱品目拡大

豊洲市場

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)

築地市場でサービス開始 (2016年12月)



配送エリア、1都7県 (2017年5月現在)



- 物流の最適化
- 対応エリア拡大
- 飲食事業者開拓



利用拡大へ
業務用酒類専門商社「河内屋」と業務提携 (2017年6月)

日経スペシャル
ガッパの夜明け

TV東京
「密着! 築地」87ヵ月～移転問題...
そして新たな挑戦～」
(2016年12月20日放映)

2-1 クリエーション事業戦略

ビジネスサポートサービス(2/4)



教育クラウド

Eラーニング用映像コンテンツ制作のノウハウを強みに、顧客開拓を強化

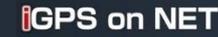


主な実績:
レストランチェーンの教育研修ほか



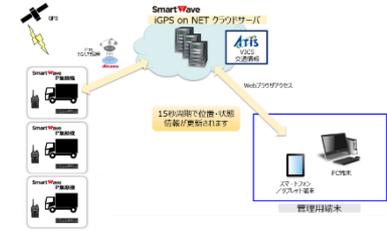
交通情報ライセンス

継続的なライセンスに加えて、新規ライセンシーを開拓



車両動態クラウド

スマートウェーブ・テレコミュニケーションズ株式会社と連携し、運輸事業者へ拡販



観光クラウド

2020年 東京オリンピック開催へ向け、普及を加速

主な実績



- 観光地情報の編集
- リアルタイム情報配信
- デザイン、ナビキャラクター



ビジネスメッセンジャー

機能強化、ユーザビリティ向上により、ライセンス数拡大へ



IP電話サービス

ブランディングを強化し、普及促進へ



主な実績:カーディーラーほか

ビジネスサポートサービス(3/4)

Fivetalk

チャットエンジン

『Fivetalk』エンジンによるチャットサービス
開発～販売へ



Primus

IP音声シリーズ

拡販へ向けてパートナーとの連携強化、対応回線の拡充

主な実績：
●SORACOM『SPS
認定済ソリューションパ
ートナー』に認定
●リゾート開発会社、
大手エレベータ管理会社
ほか

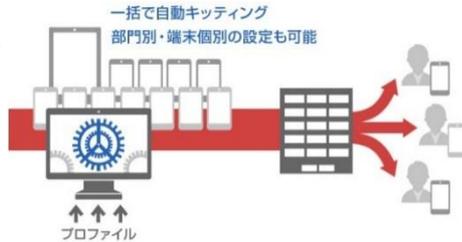


Eertino

キitting支持ツール

パートナーとの連携強化ならびに新規パートナー開拓に
より、対応規模拡大へ

主な実績：
物流倉庫業者ほか
キitting事業者



Profair

リバースオークション

『日本オープンマーケット』の円滑な運営、セミナー実施
などにより、取引機会を拡大

主な実績：
国立大学法人、民間企業ほか

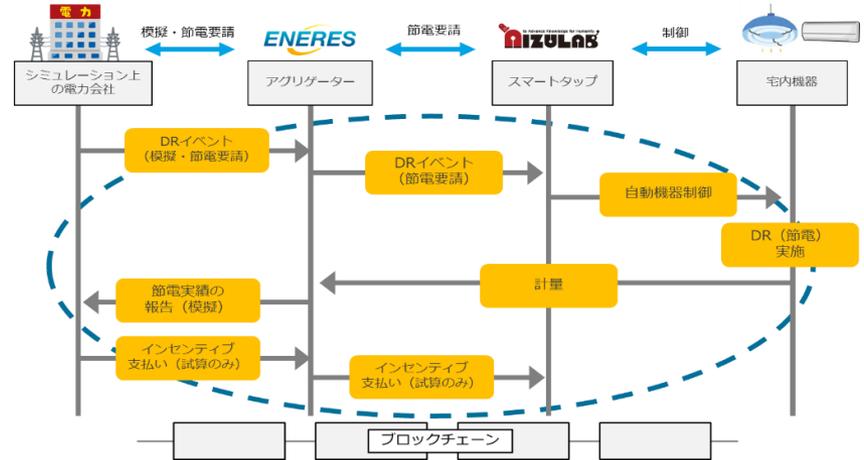


ビジネスサポートサービス(4/4)

実証実験の取組み

ブロックチェーンを活用した電力取引サービス

「再生可能エネルギー関連技術実証研究支援事業」に採択され、株式会社エナリスと“ブロックチェーンを活用した電力取引”実証実験を、福島県内で開始
(2017年6月)



有線ドローンによる風力発電設備点検システム

ドローンを給電設備にケーブルで接続し、長時間飛行を可能にする技術(有線ドローン)を開発し、小形風力発電設備の点検に活用。平成30年度の実用化へ向けて、鈴与マタイ株式会社と、共同検証を開始
(2017年1月)



IoTモノの感情を見える化『monome』

IoTにおける「モノ」と「ヒト」のコミュニケーションツール、『monome』の「冷蔵庫～HEMS連動版」・「薬箱～服用サポート版」を発表(2017年2月)



monomeは、株式会社電通の登録商標です

その他 エネルギー



山口再エネ
ファクトリー

- 『東岐波太陽光発電所』竣工(2016年5月～)後、安定稼働
- 太陽光発電によるスマートコミュニティー事業、
地元地域のニーズをヒアリングしながら慎重に検討



(イメージ)

2-2. ソリューション事業戦略

ソリューション事業

システム開発・運用サービス

- ・アプリ開発
- ・サイト構築
- ・サーバ設計～構築
- ・デバッグ
- ・運用監視
- ・カスタマーサポート
- ・コンサルティング
- ・商用化へ向けた実証実験

広告代理サービス

- ・店頭アフィリエイト

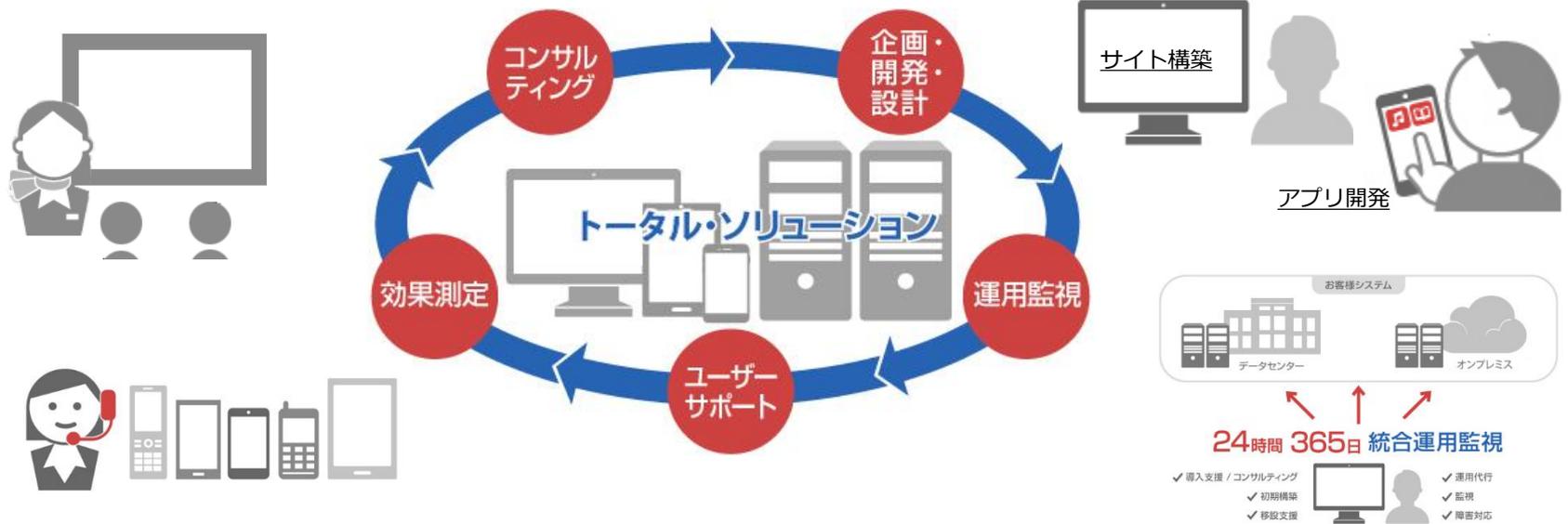
その他

- ・海外



システム開発・運用サービス

・コンテンツ運営のノウハウをもつSIならではのシステム設計力を強みに、
新規顧客開拓、案件獲得を継続



主な実績:

■導入企業・団体

- ・流通業
- ・小売業
- ・サービス業
- ・情報通信業
- ・自治体

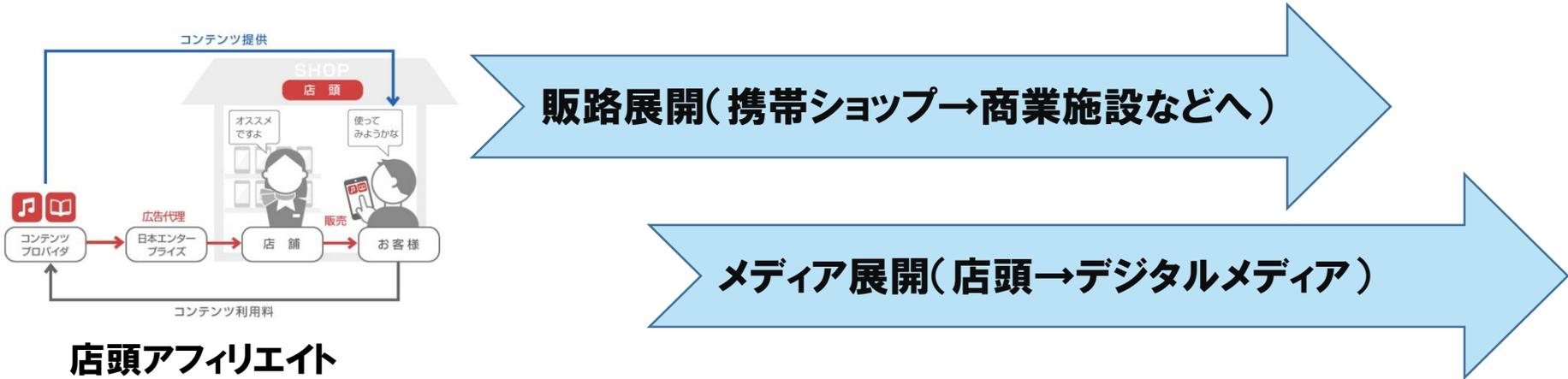
■構築したシステム

- ・ECサイト
- ・フリマアプリ
- ・キャリア決済システム
- ・CRMシステム
- ・品質管理システム



広告代理サービス

・店頭アフィリエイトをコアに、サービス領域を拡大



主な実績:

業界NO.1セキュリティーソフトウェアの取扱いを首都圏・関西圏で開始



その他 海外



・中国電信と連携し直販に注力

3. 業績予想と成長戦略

3 業績予想と成長戦略

連結業績予想

- クリエーション事業、ビジネスサポートサービスが伸張する一方で、ソリューション事業、広告代理サービスの市場縮小などを鑑み、売上高**1.4%**減収見込み
- 原価率改善ならびに販管費減少により、営業利益**30.2%**、経常利益**10.9%**、親会社株主に帰属する当期純利益**5.5%**増益の見込み

(単位:百万円)

	2018年5月期 (予想)	2017年5月期 (実績)	前年度比	
			金額	増減率
売上高	4,770	4,838	▲ 68	▲1.4%
営業利益	250	192	58	30.2%
経常利益	255	229	25	10.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	105	99	5	5.5%

1株当たり年間配当金(2018年5月期予想):2.00円

成長戦略

潮流の変化をチャンスに持続的成長を目指す



クリエイション事業

ソリューション事業

自社サービス

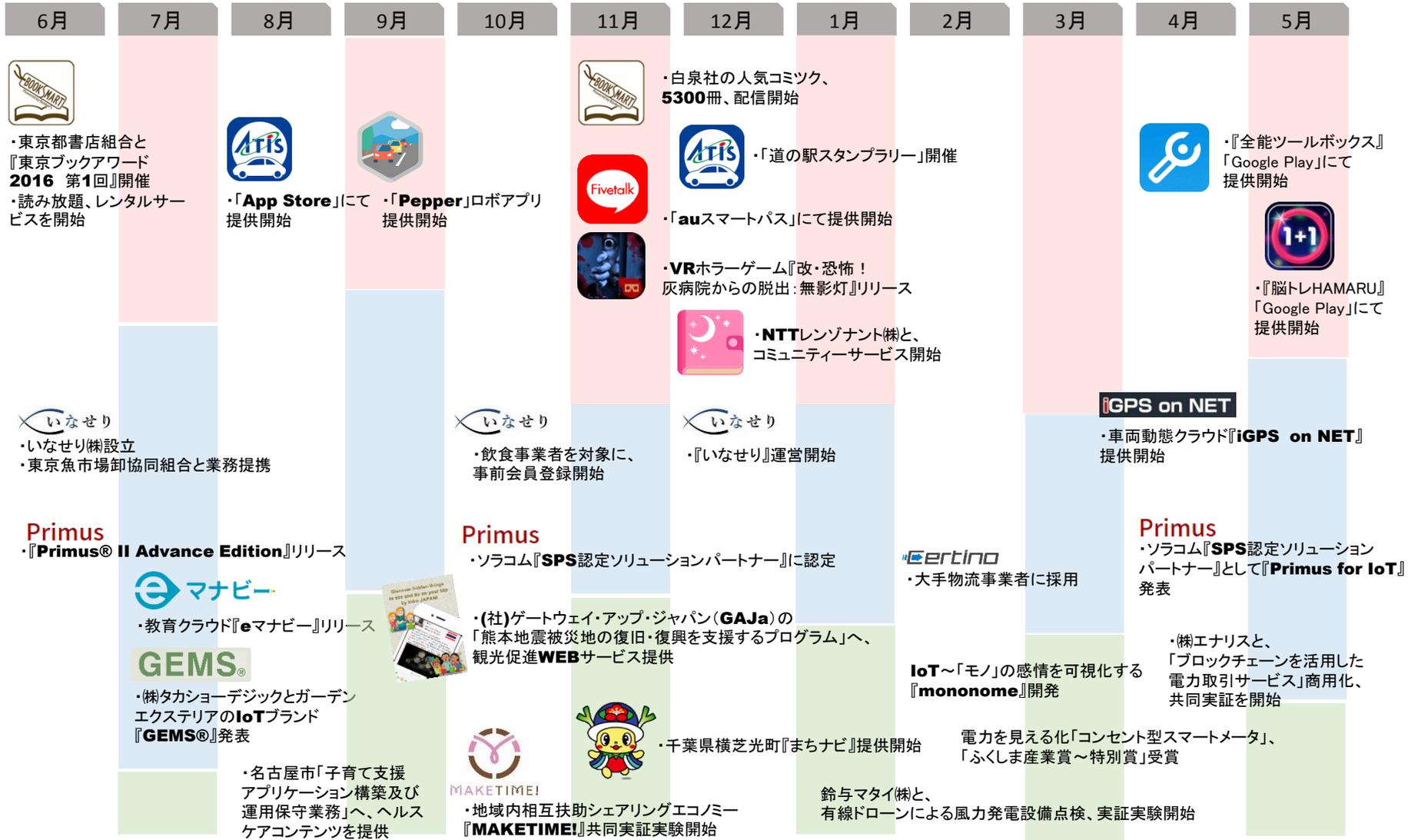
アプリ

広告

受託開発

Appendix

FY2017 主な実績



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。