

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



2019年5月期 第3四半期 決算説明資料
(2018年6月～2019年2月)

1	2019年5月期 第3四半期 決算概況	P.2
	業績ハイライト	P.3
	連結損益計算書 (サマリー)	P.4
	四半期業績推移	P.5
	売上高	P.6
	クリエイション事業 売上高	P.7
	ソリューション事業 売上高	P.9
	売上原価	P.11
	販売費及び一般管理費	P.13
2	セグメント別 事業概況	P.15
	● クリエイション事業	P.17
	コンテンツサービス・ビジネスサポートサービス	P.18
	● ソリューション事業	P.24
	システム開発・運用サービス	P.25
3	連結業績予想と事業展開	P.29
	連結業績予想と進捗	P.30
	事業展開	P.31

1. 2019年5月期 第3四半期 決算概況

クリエイション事業

「コンテンツサービス」、「ビジネスサポートサービス」、「その他（太陽光発電）」



- キャリアプラットフォーム市場が縮小する中、効率的な運用で収益確保
- キットイングサービスの強化(RPA ※ツールの決定版「Kitting-One」を開発)
- 豊洲市場場外にて鮮魚を直接販売する実店舗型サービス開始

※Robotic Process Automation: 認知技術を活用した業務の効率化・自動化の取り組み

ソリューション事業

「システム開発・運用サービス」、「その他」※1



- クリエーション事業で培ったノウハウを活かし、受託開発（スクラッチ※2開発）を中心としたトータルソリューションサービス提供に注力
- 中古端末買取販売サービスの推進

※1 店頭アフィリエイトの事業譲渡及び中国子会社の持分譲渡に伴い、「広告代理サービス」及び「その他（海外）」の区分を統合

※2 システム開発で、特定のパッケージ製品のカスタマイズや機能追加などによらず、すべての要素を個別に最初から開発すること

連結損益計算書 (サマリー)

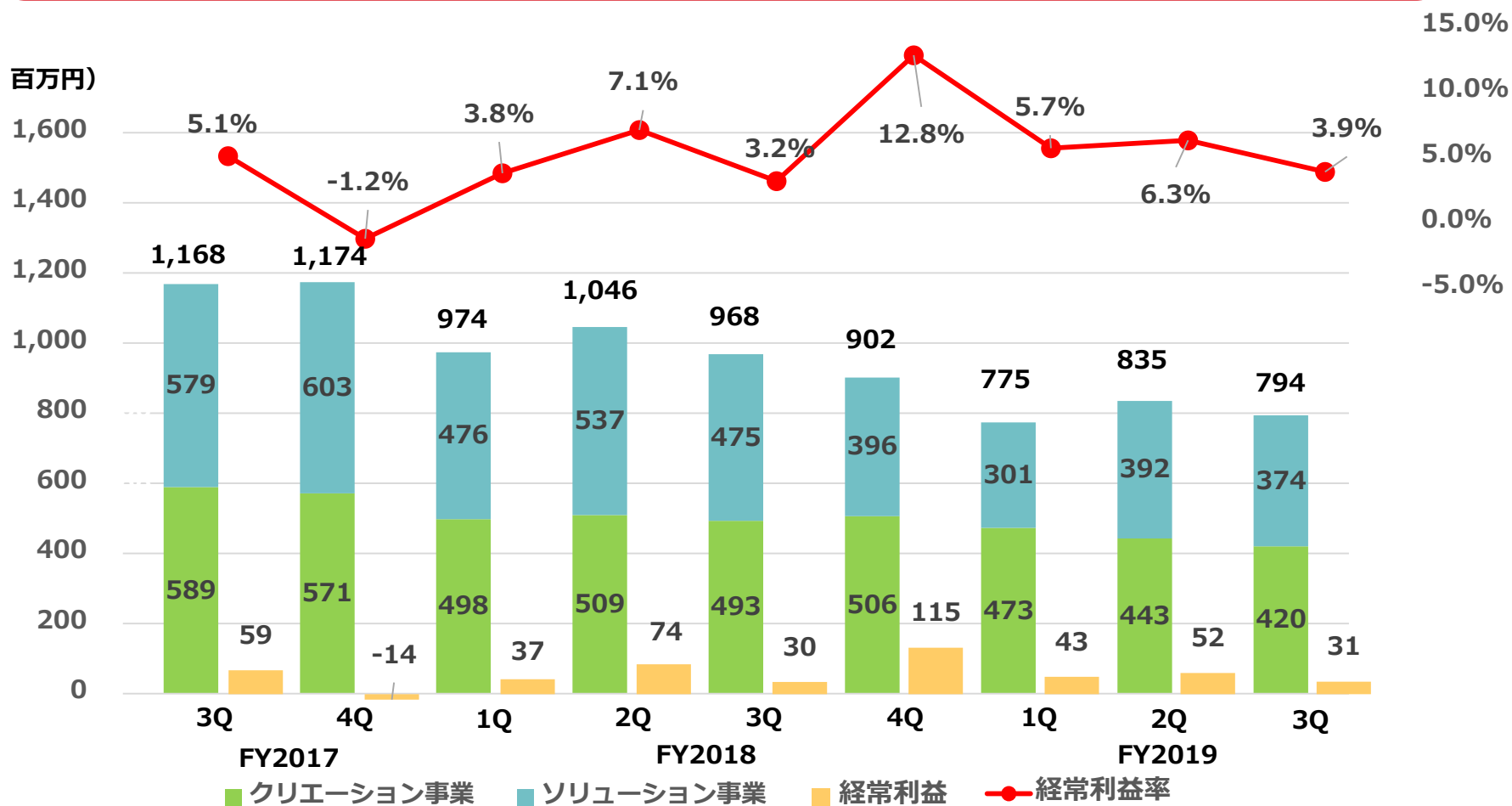
(単位：百万円)

	2019年5月期 第3四半期累計	2018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	2,406	2,990	▲583	▲19.5%
売上原価	1,319	1,781	▲461	▲25.9%
売上総利益	1,086	1,208	▲122	▲10.1%
販売管費	1,007	1,134	▲126	▲11.2%
営業利益	78	73	4	6.2%
営業外収益	52	71	▲19	▲27.4%
営業外費用	2	3	▲0	▲19.6%
経常利益	127	142	▲14	▲10.1%
特別利益	0	143	▲143	▲99.7%
特別損失	8	80	▲71	▲89.0%
税金等調整前四半期純利益	119	205	▲86	▲41.9%
法人税等合計	68	116	▲48	▲41.4%
四半期純利益	51	89	▲37	▲42.5%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	22	23	▲1	▲4.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	29	66	▲36	▲55.8%

四半期業績推移

- クリエーション事業は、QoQ5.2%の減収
- ソリューション事業は、QoQ4.7%の減収
- 経常利益率は、QoQ2.4ポイント減少

(単位：百万円)



売上高（前年同四半期比）

（単位：百万円）

	2019年5月期 第3四半期累計	2018年5月期 第3四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
クリエイション事業	1,337	1,500	▲163	▲10.9%
ソリューション事業	1,068	1,489	▲420	▲28.2%
合 計	2,406	2,990	▲583	▲19.5%

■ クリエーション事業

「ビジネスサポートサービス」「その他」が増加するも、
「コンテンツサービス」の減少が影響し、10.9%減収

■ ソリューション事業

「システム開発・運用サービス」が増加するも、「その他」の店頭アフィリエイトの
事業譲渡等により、28.2%減収

(単位：百万円)

	2019年5月期 第3四半期累計	2018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	944	1,135	▲191	▲16.8%
ビジネスサポートサービス	348	324	23	7.3%
その他	45	41	3	9.2%
合計	1,337	1,500	▲163	▲10.9%

■コンテンツサービス

キャリアプラットフォーム市場の縮小が大きく影響し、16.8%減収

■ビジネスサポートサービス

自社開発のサービスを活用した受託開発が引き続き堅調に推移し、7.3%増収

■その他（太陽光発電）

堅調に推移し、9.2%増収

■コンテンツサービス

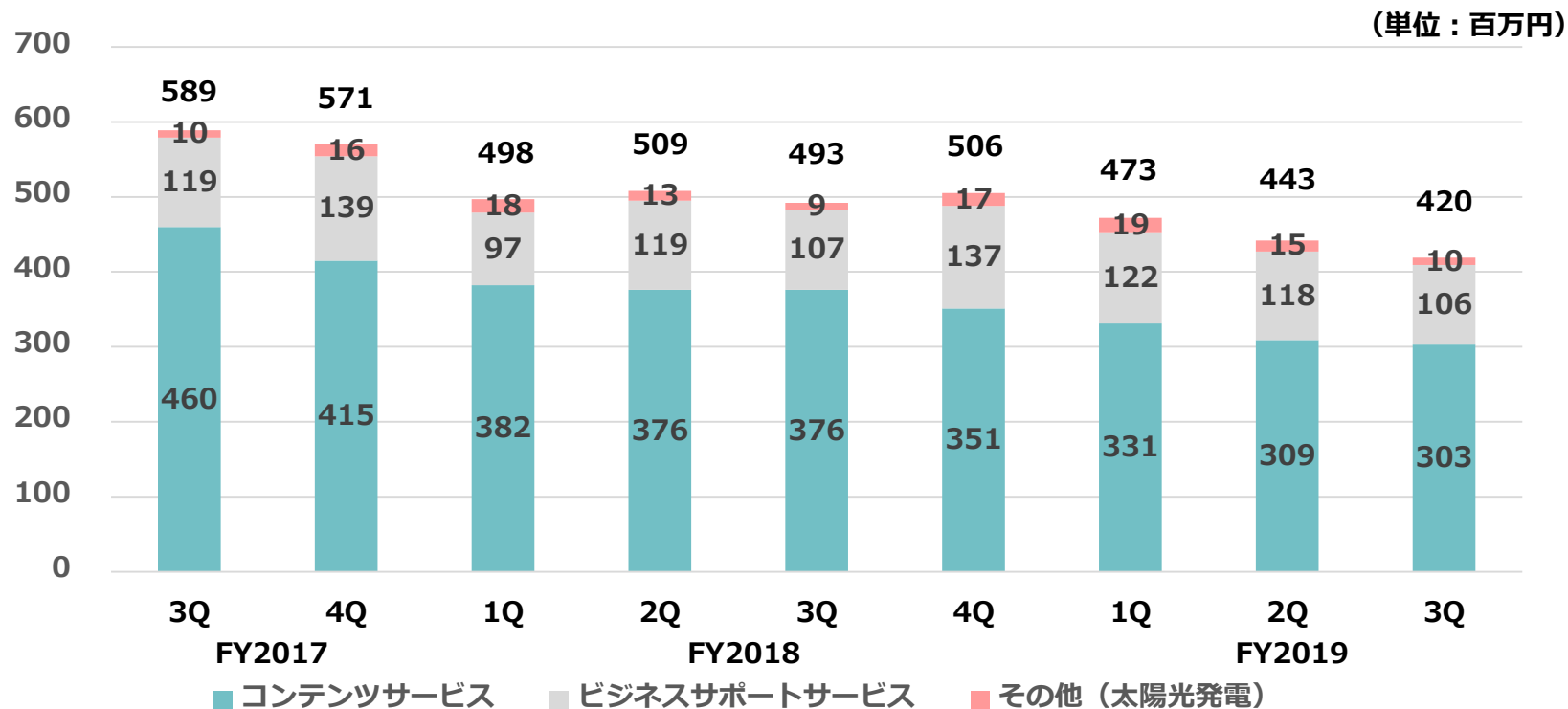
キャリアプラットフォーム市場の縮小により、QoQ2.0%の減収

■ビジネスサポートサービス

QoQ9.7%の減収も、4Q最盛期に向け自社開発のサービスを活用した受託開発が堅調に推移

■その他（太陽光発電）

日照時間の減少（冬期）に伴い、QoQ33.4%の減収



(単位：百万円)

	2019年5月期 第3四半期累計	2018年5月期 第3四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
システム開発・運用サービス	1,063	977	85	8.8%
その他の	4	511	▲506	▲99.0%
合計	1,068	1,489	▲420	▲28.2%

■システム開発・運用サービス

企業によるIT投資の増額基調を背景に、案件獲得が増勢に進み、8.8%増収

■その他※

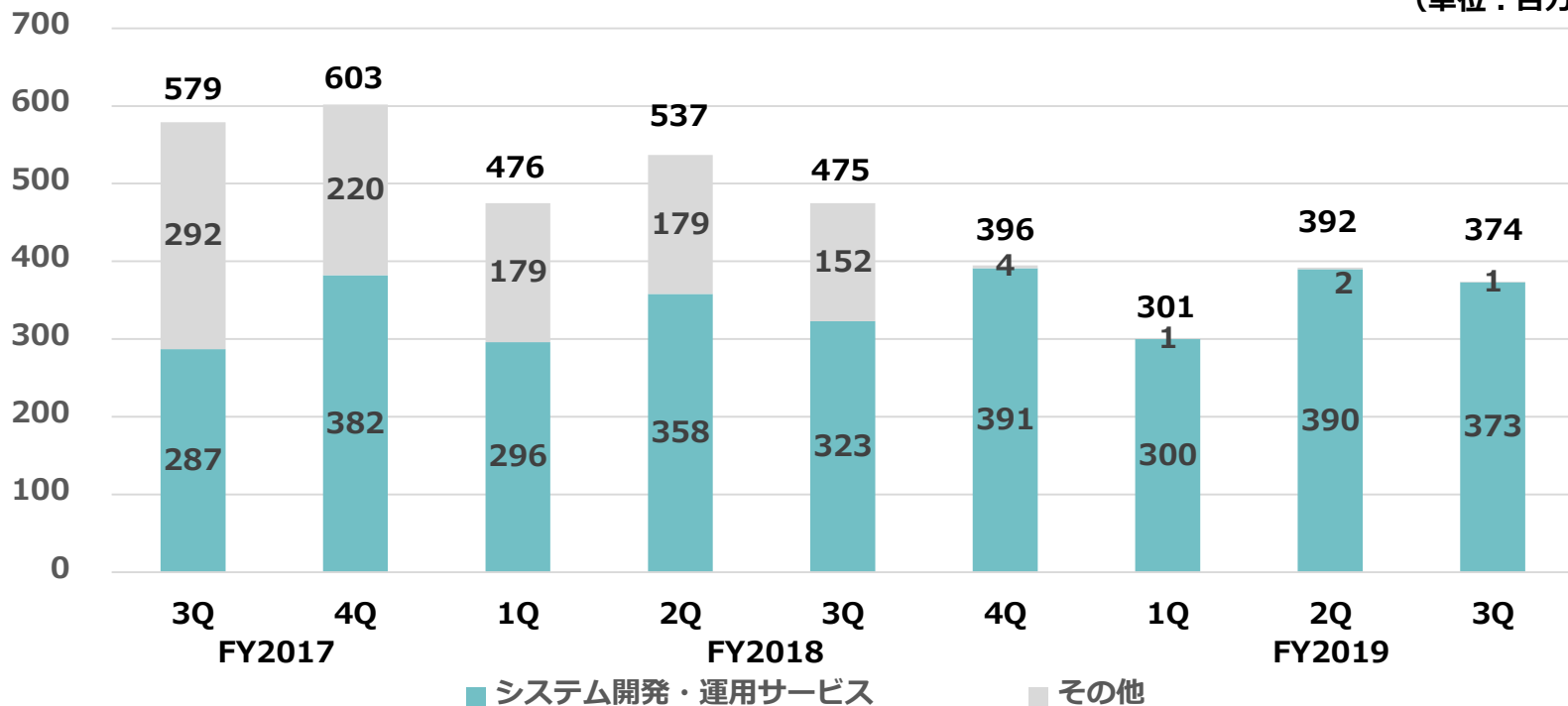
店頭アフィリエイトの事業譲渡 (2018年2月28日) 及び、中国子会社の持分譲渡 (2018年3月30日) に伴い、99.0%減収

※店頭アフィリエイトの事業譲渡及び中国子会社の持分譲渡に伴い、「広告代理サービス」及び「その他(海外)」の区分を統合

■ システム開発・運用サービス

QoQ4.3%減収ながらも引き続き案件獲得が増勢に進み、
3Qにおける最高売上高（FY2017以降）を更新

（単位：百万円）



※店頭アフィリエイトの事業譲渡及び中国子会社の持分譲渡に伴い、「広告代理サービス」及び「その他（海外）」の区分を統合

売上原価（前年同四半期比）

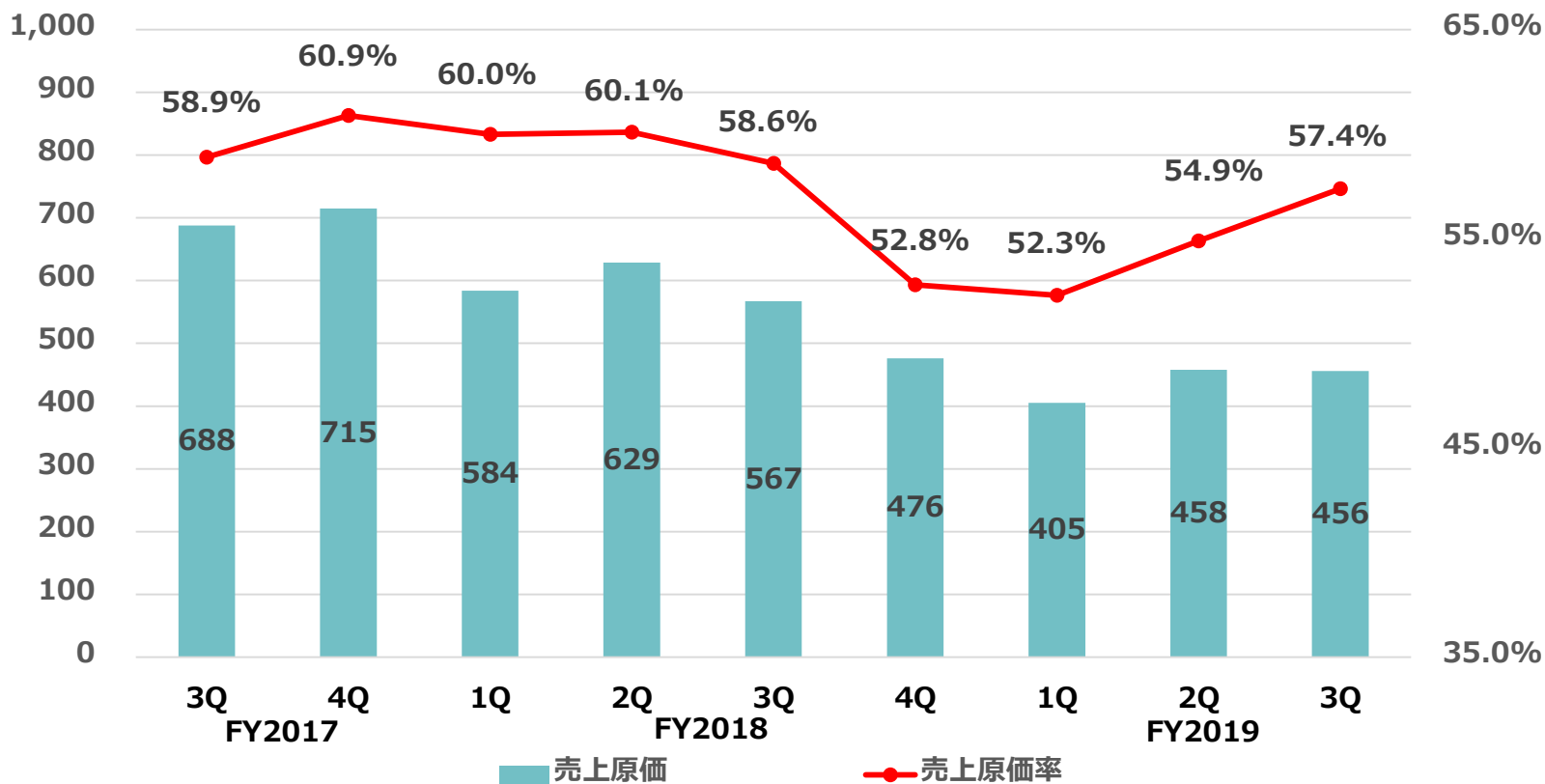
（単位：百万円）

	2019年5月期	2018年5月期	前年同四半期比	
	第3四半期累計	第3四半期累計	金額	増減率
売上原価	1,319	1,781	▲461	▲25.9%
売上原価率	54.9%	59.6%	-	-

売上原価率の高い「店頭アフィリエイト」の事業譲渡に伴い、
売上原価25.9%の減少、売上原価率4.7ポイントの改善

収益性の低いソリューション案件等が一時的に発生したことにより、
売上原価率がQoQ2.5ポイント上昇

(単位：百万円)



販売費及び一般管理費（前年同四半期比）

（単位：百万円）

	2019年5月期 第3四半期累計	2018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 ）	92	129	▲37	▲28.7%
（ そ の 他 ）	915	1,005	▲89	▲8.9%
販 管 費	1,007	1,134	▲126	▲11.2%
販 管 費 率	41.9%	37.9%	-	-

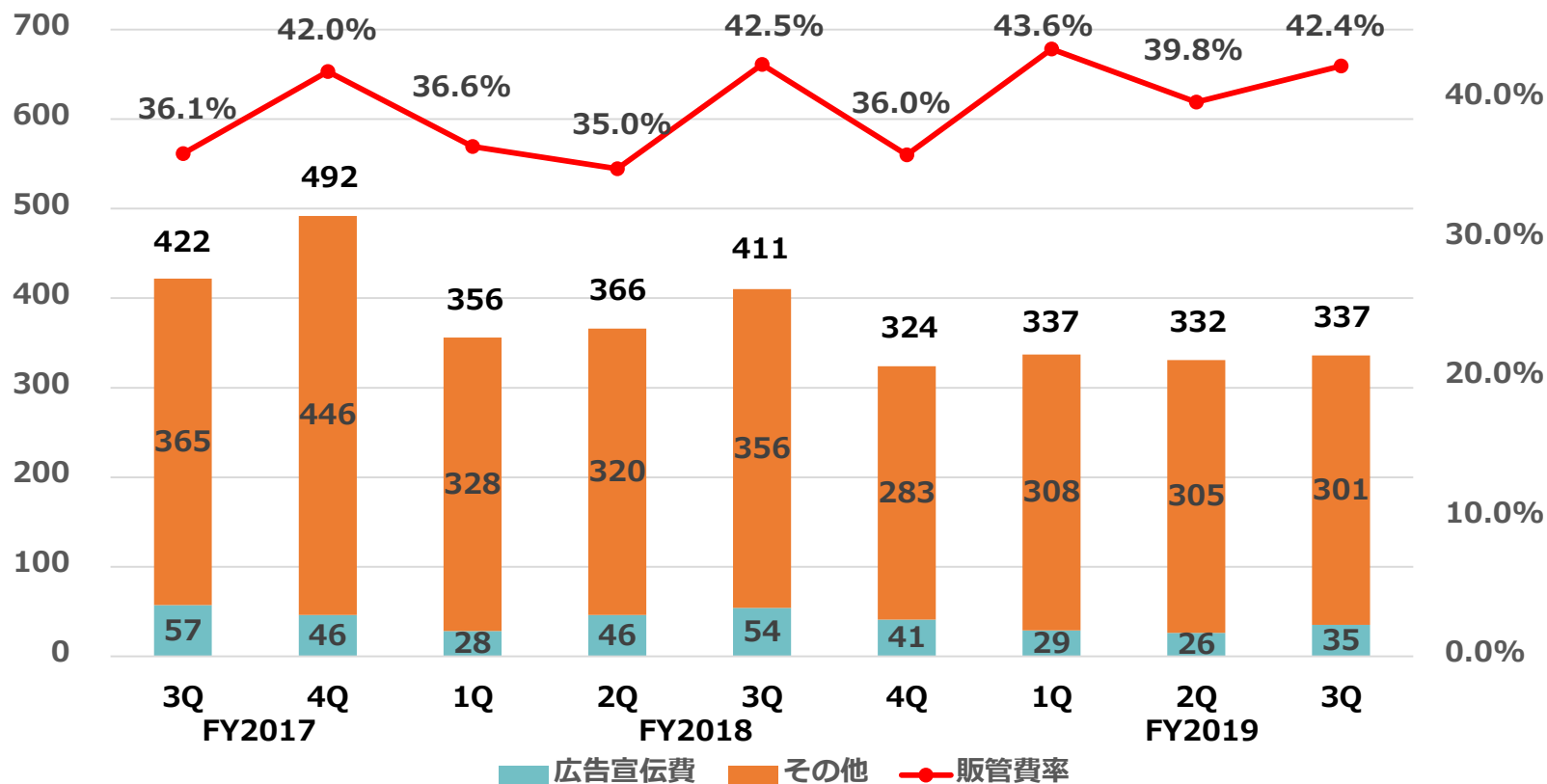
人件費の減少や広告宣伝費の削減、研究開発費の減少等により、
販管費126百万円減少。

「店頭アフィリエイト」の事業譲渡に伴う減収により、販管費率は4ポイント上昇

販売費及び一般管理費（四半期推移）

コスト削減を推し進めるも、研究開発費及び広告投資の増加に伴い、
販管費率QoQ2.6ポイント上昇

(単位：百万円)



2. セグメント別 事業概況

クリエイション事業



自社IPを活用した
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

- ✔ コンテンツサービス
- ✔ ビジネスサポートサービス
- ✔ その他（太陽光発電）

ソリューション事業



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

- ✔ システム開発・運用サービス
- ✔ その他※

※店頭アフィリエイトの事業譲渡及び中国子会社の持分譲渡に伴い、「広告代理サービス」及び「その他（海外）」の区分を統合



2-1. クリエーション事業

<p>女性のリズム手帳 (ヘルスケア)</p>	<p>月間20万人のユーザーに向けて、 女性のための「美」と「健康」をサポートするアプリ</p>
<p>ATIS 交通情報サービス (交通情報)</p>	<p>渋滞情報、交通ライブ映像、駐車場検索、SAPA情報、高速開通情報ほか、天気、レジャーなどのお役立ち情報を配信するアプリ</p>
<p>フリマjp (フリマ)</p>	<p>スマホでカンタン！ブランド品からファッションアイテム、電化製品までオールジャンルの商品を取扱うフリーマーケットアプリ</p>
<p>BOOKSMART (月額制・定額制)</p>	<p>話題のコミック・小説を中心に、ビジネス・実用書・雑誌・写真集など、多彩なジャンルをカバーした総合電子書籍サービス</p>
<p>キャリア (月額制・定額制)</p>	<p>ライフスタイルやエンターテイメントなどを中心に、幅広いカテゴリーのキャリアプラットフォーム向けサービスを提供</p>
<p>いなせり市場 ➡ P20</p>	<p>一般消費者が、仲卸の目利きに合った魚介商品を購入できるECサイト</p>

<p>交通情報サービス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ ケーブルテレビ等へのデータ配信提供などストック型ビジネスが安定収益を確保 ■ 法人向けコンテンツ事業の基盤づくりとして、『iGPS on NET』の拡販が好調に推移 ■ 高速・貸切バスなどの運送業、運輸・物流業、配送・引越業等の法人向けに、全国の高速・一般道路の渋滞、事故、規制情報など最新の交通事象をマップ上で確認できるクラウド型の交通情報サービス『ATIS on Cloud』提供
------------------------	--

ビジネスサポートサービス	自社開発の商品を活用した受託サービス	<ul style="list-style-type: none"> ■eコマース関連の受託開発 ■チャット機能を活用したアプリサービスの受託開発 ■作業効率向上を目的とした自動検証システムの受託開発 	
	いなせり	<ul style="list-style-type: none"> ■東京魚市場卸協同組合所属の仲卸業者向けインターネット水産物販売サービスを提供 	
	キittingング ➡ P21.22	<ul style="list-style-type: none"> ■人的作業の軽減を可能とし「生産性」「正確性」の向上を実現できるキittingング作業支援ツールを開発・販売 ■RPAツールの決定版「Kitting-One」を販売開始 	
	実証事業	<ul style="list-style-type: none"> ■「ブロックチェーンと多機能『SMART PLUG』を活用した電力取引」の実証事業を株式会社エナリスと共同で進行 ■福島県浪江町にて「自動運転に係る情報基盤の構築及びまちなか巡回車両の実用化」の実証事業を進行 	
	当社グループが開発した独自ブランド、パッケージサービス		
キittingングツール 	IP電話アプリ 	IP音声シリーズ 	リバースオークション
クラウド型eラーニング 	ビジネスメッセンジャー 	チャットアプリ 	観光促進クラウド
その他	太陽光発電	山口県における再生可能エネルギーによる地域活性化を推進 小中学校体育館の屋根に設置した太陽光発電設備を活用して、 子供たちが環境や再生エネルギーについて学べる学習環境の整備を進行	

いなせり

■いなせり市場

一般消費者がインターネット上で、仲卸の目利きによる豊洲市場の高品質な魚介商品を購入できるECサイト。

2019年1月12日から3月30日まで豊洲市場oishiiマルシェにおいてお客様の声から収集したニーズを反映させるべく、4月上旬にサイトをリニューアル予定。

生産者からの直接仕入れを導入し価格面での改善や、ちょうどいいサイズ感の商品などを取り揃えていくことで、更にお客様にとって使いやすいサービスを提供。

お客様の声

- ・魚のさばき方がわからない
- ・食べ方がわからない
- ・ちょうどいいサイズ感が欲しい
- ・もう少しお手頃価格だったら



豊洲oishiiマルシェの様子

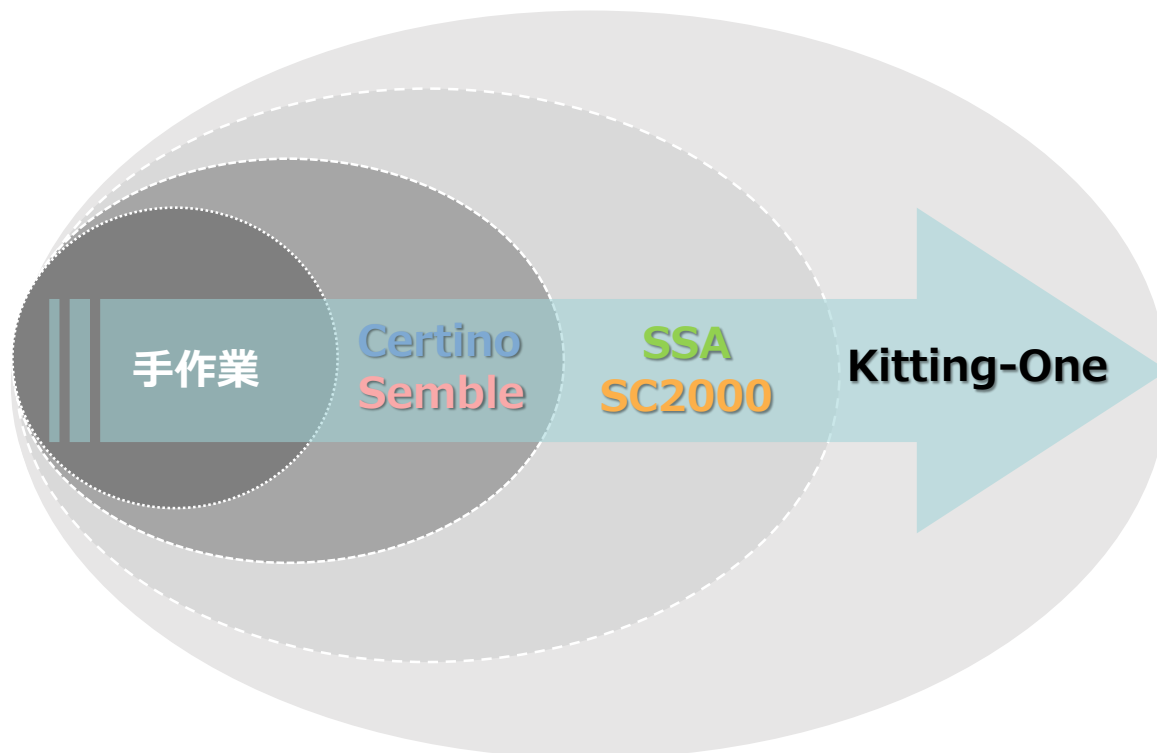


2019年4月上旬
リニューアル

キitting

スマートフォンを中心とした国内モバイル通信市場は、コンシューマ向けの成長が一段落する中、法人向け市場は「働き方改革」や「IoT」の普及を背景に、今後も成長が期待されている。キitting業界においても、1台ずつ手作業で個別設定対応を行う単純作業から、ツールを活用した業務効率化の需要が高まってきている。

今後、企業におけるスマートフォン、タブレット、PCなどのIT機器の活用はますます拡大していくとともに、新しい端末への買い替え需要も含め、キitting市場は今後大きく成長していくマーケットであると予想される。



キitting

■ Kitting-One

お客様のニーズに合わせ、今まで開発した支援ツール『Certino』『Semble』『SSA』『SC2000』を連携させたキittingRPA※ツールの決定版『Kitting-One』を発売開始。

今まで開発した4つのツールを組み合わせることで、

- ・今までにない作業効率の向上
- ・業界初であるiOSの対応
- ・唯一無二であるエビデンス（クライアントへの設定完了報告等）の取得・提供を実現。

※RPA・・・Robotic Process Automationの略で認知技術を活用した業務の効率化・自動化の取組み。

Certino
PC 1 台につき
最大20台の
スマホの
キittingを
行うことが出来
る。

Semble
予めPCで個別設定した
データのコピーを可能とし、
人的ミスを最小限に抑え
る。
作業時間の予測が可能。

SSA
PC 1 台に最大20台のスマホ
画面が表示可能。
スマホごとの映像記録やスク
リーンショットの取得が可能な
ため、唯一無二の作業エビデ
ンスとなる。

SC2000
画像比較ツール。キitting作業が
完了した後のスクリーンショット画像と
正しい設定完了時のパーツ画像を比
較し、その差異から設定ミスを検出。
納品前に設定確認をすることで品質
向上に繋がる。



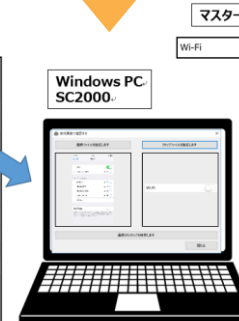
Certino

SSA(表示)

Semble



スクリーンショット 取得例



比較対象
スクリーンショット画像

マスター画像パーツ

Wi-Fi

Windows PC
SC2000

結果出力
OK/NO

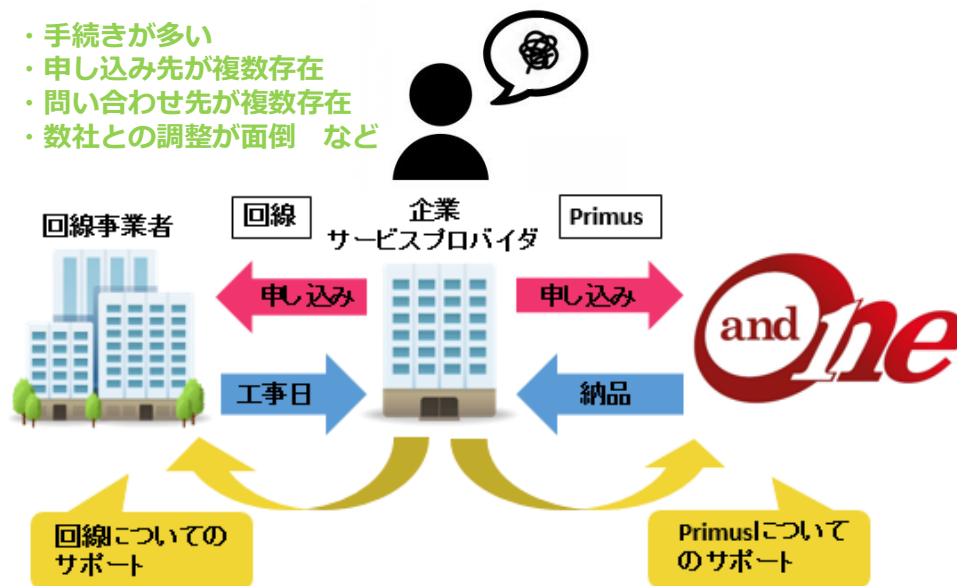
電話回線

■ 『Primus Line』 『Primus Line 050』

企業およびサービスプロバイダ向けに電話サービスを提供開始。利用開始申し込みから、番号やオプションについての手続き、IP-PBXの購入、回線情報の確認、設定サポートといった開通までの手順をワンストップでサポート。従来利用者が行っていた、複数の窓口への申し込みをはじめとする煩雑な手続き、業者との調整などの作業が軽減されるほか、電話回線開通後のサポートも継続実施。現在の使用番号の引き継ぎや、固定電話回線からの移行も可能。

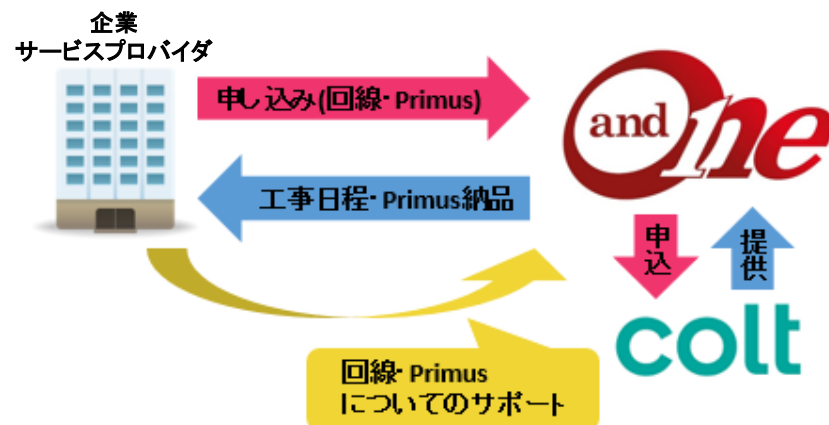
従来

- ・手続きが多い
- ・申し込み先が複数存在
- ・問い合わせ先が複数存在
- ・数社との調整が面倒 など



Primus Line Primus Line 050

- ・申し込み先/問い合わせ先が1つになって簡潔
- ・手続きの軽減
- ・開通後のサポートも安心





2-2. ソリューション事業

事業環境

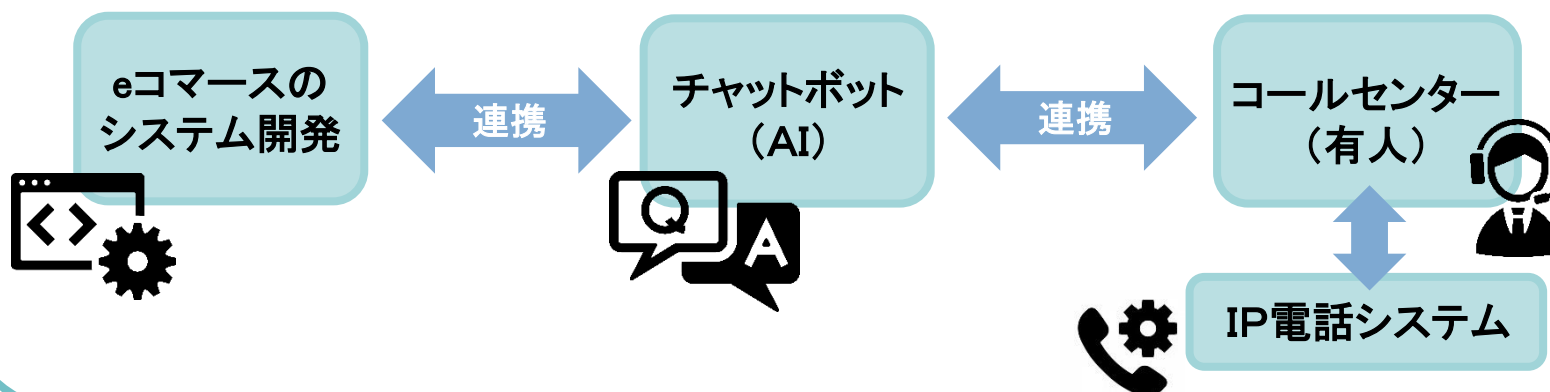
企業によるIT投資は引き続き増額基調の中、働き方改革、オリンピックなども背景に、AI、IoT、セキュリティ関連システムの需要が増大

提供サービス

クリエイション事業で培ったノウハウを活かし、様々な分野で受託開発（スクラッチ開発）を中心としたトータルソリューションサービス提供に注力

単独のシステム開発だけでなく、さまざまな分野との掛け合わせによるシームレスなサービス提供により、顧客満足度の高いサービス提供が可能

【サービス例】



提供サービス事例

システム開発（CRM－顧客管理－）



デバッグ・検証・ユーザーサポート



国内発売された1,500機種以上のスマートフォン、タブレット、フィーチャーフォン、スマートウォッチを保有し、サイト・アプリの検証やユーザーサポートを行っております。

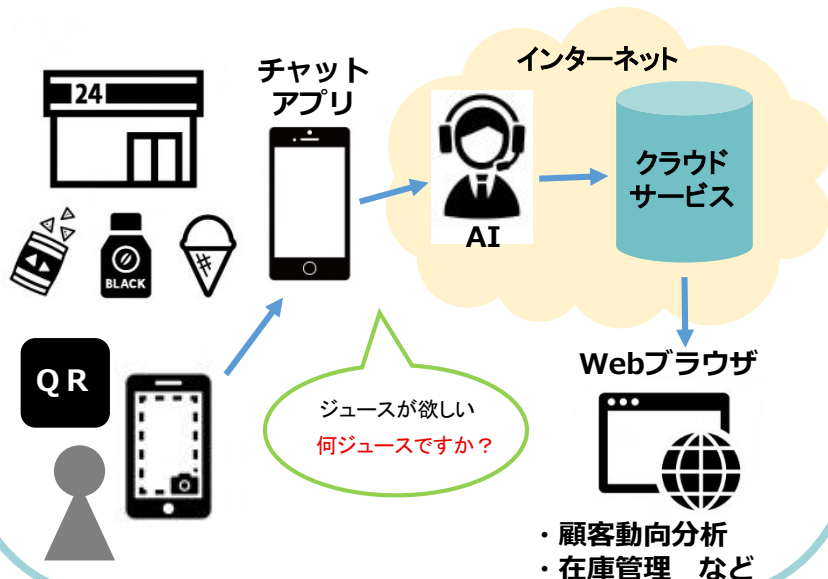
【実績例】

- ・自治体向けボランティア支援アプリ開発
- ・AWSIoTサービス開発
- ・スポーツ専用コミュニケーションアプリ開発
- ・健康管理システム構築
- ・ECサイト構築
- ・AIチャットボットシステム開発
- ・ゲーム開発
- ・製品情報管理システム構築
- ・CMSシステム構築
- ・社員教育管理システム開発
- ・棚卸システム開発

クラウドサービスを活用した提供サービス事例

■ AWS×AI

セルフレジ導入のコンビニで買い物をした際、読み込んだQRコードからチャットアプリを起動し、商品要望や意見をチャットボットと会話できるサービス。収集したデータはAWS上に蓄積され、季節や地域の傾向を分析することはもちろん、顧客動向分析や在庫管理も可能。

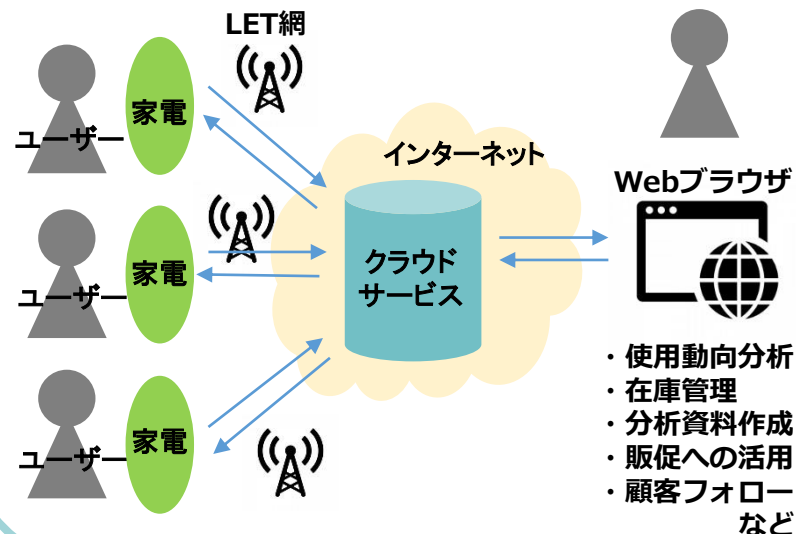


■ AWS×IoT

家電（IoT機器）の利用実績や位置情報を収集し、管理するシステムをAWS上に構築。

LTE回線を使用し、遠隔で利用の停止/再開の操作やミドルウェアのアップデートなどが出来る機能も提供。

収集したデータから分析資料も作成可能。



中古端末買取販売サービス（端末周辺事業）

当サービスの本格始動後、キitting作業請負や支援ツール導入の取引先である企業や携帯電話販売社を中心に仕入先の拡大は順調に推移。取り扱い台数の増加に伴い、販売先の新規開拓を進行し、事業規模は堅調に推移。引き続き、取引量の増加と安定化を図ると共に、更なる収益性の向上を目指し、新たな取り組みを視野に入れた業容拡大を進行中。

仕入先

通信キャリア

携帯電話販売社（広域）

携帯電話販売社（地方）

一般企業



NE



データ消去



グレーディング
（査定）

販売

バイヤー

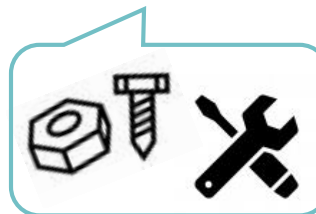


リファーブ



再生

販売



3.連結業績予想と事業展開

<連結業績予想>

売上高

店頭アフィリエイトの事業譲渡(2018年2月)・中国子会社の持分譲渡(2018年3月)に伴い、ソリューション事業(その他)が減収する中、クリエイション事業(ビジネスサポートサービス)、ソリューション事業(システム開発・運用サービス)が伸長し、増収の見込み

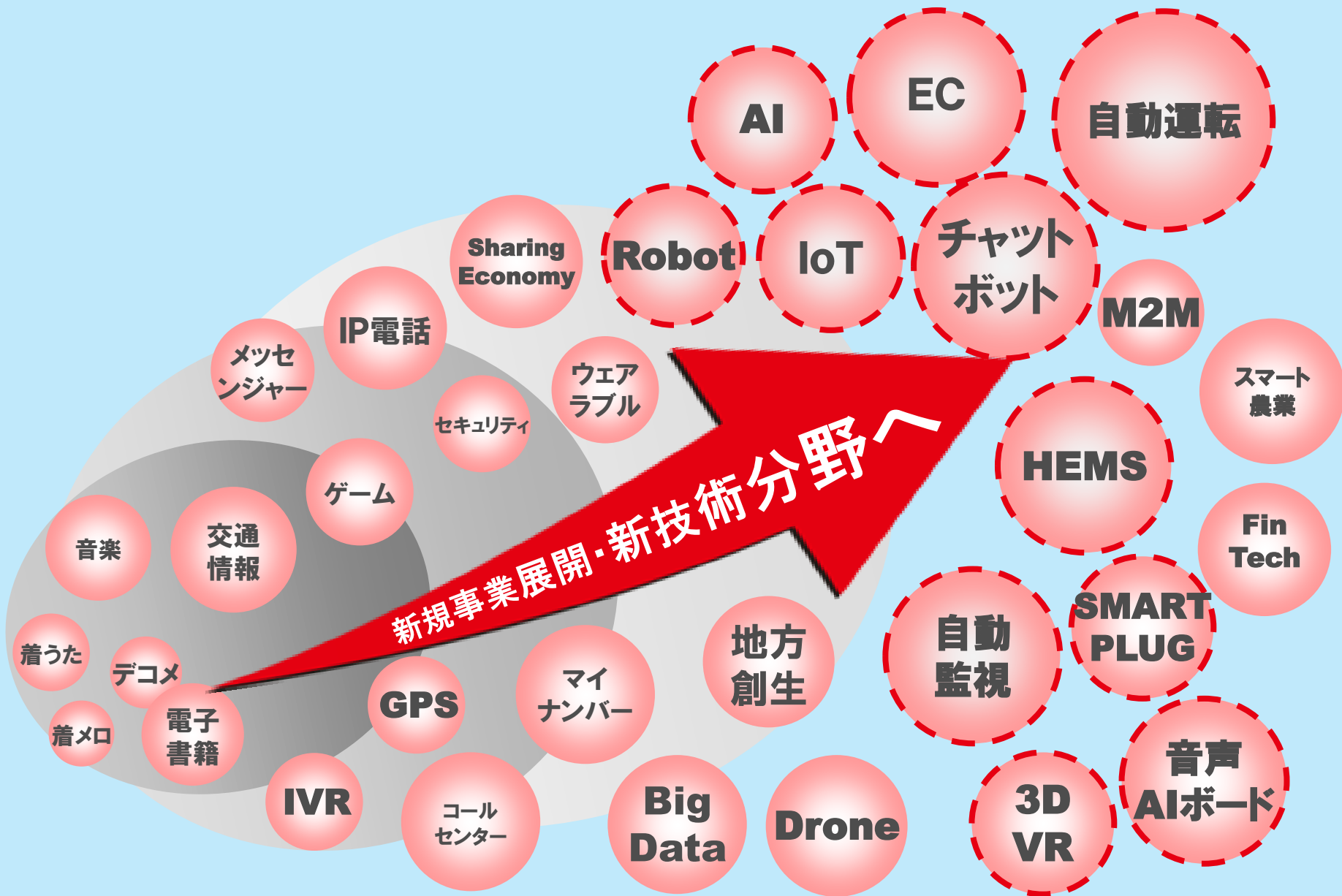
利益

前期に、売上原価率の高い「店頭アフィリエイト」「中国子会社」を譲渡したことで、収益率が改善し、増益の見込み

(単位:百万円)

	2019年5月期 (予想)	2018年5月期 (実績)	前年度比		2019年5月期 3Q (実績)	3Q 進捗率
			金額	増減率		
売上高	3,895	3,892	2	0.1%	2,406	61.8%
営業利益	285	174	110	62.9%	78	27.5%
経常利益	345	257	87	34.0%	127	37.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	175	166	8	5.3%	29	16.7%

1株当たり年間配当金(2019年5月期予想):2.00円



■ **連結子会社8社**
■ **非連結子会社1社**



■ **(株)ダイブ**
IVR、アプリを活用した
デジタルプロモーション、
人材派遣



■ **交通情報サービス(株)**
交通情報サービス



■ **(株)フォー・クオリア**
アプリ/システム開発～
運用、デバッグ



■ **(株)and One**
IP-PBX 『Primus』、VoIP
エンジン 『Primus SDK』
の開発・販売



■ **(株)プロモート**
キッキング支援ツールの
開発、販売



■ **(株)会津ラボ**
アプリ/システム開発、
HEMS、自動運転ほか
新技術領域での実証事業



■ **山口再エネ・
ファクトリー(株)**
太陽光発電事業

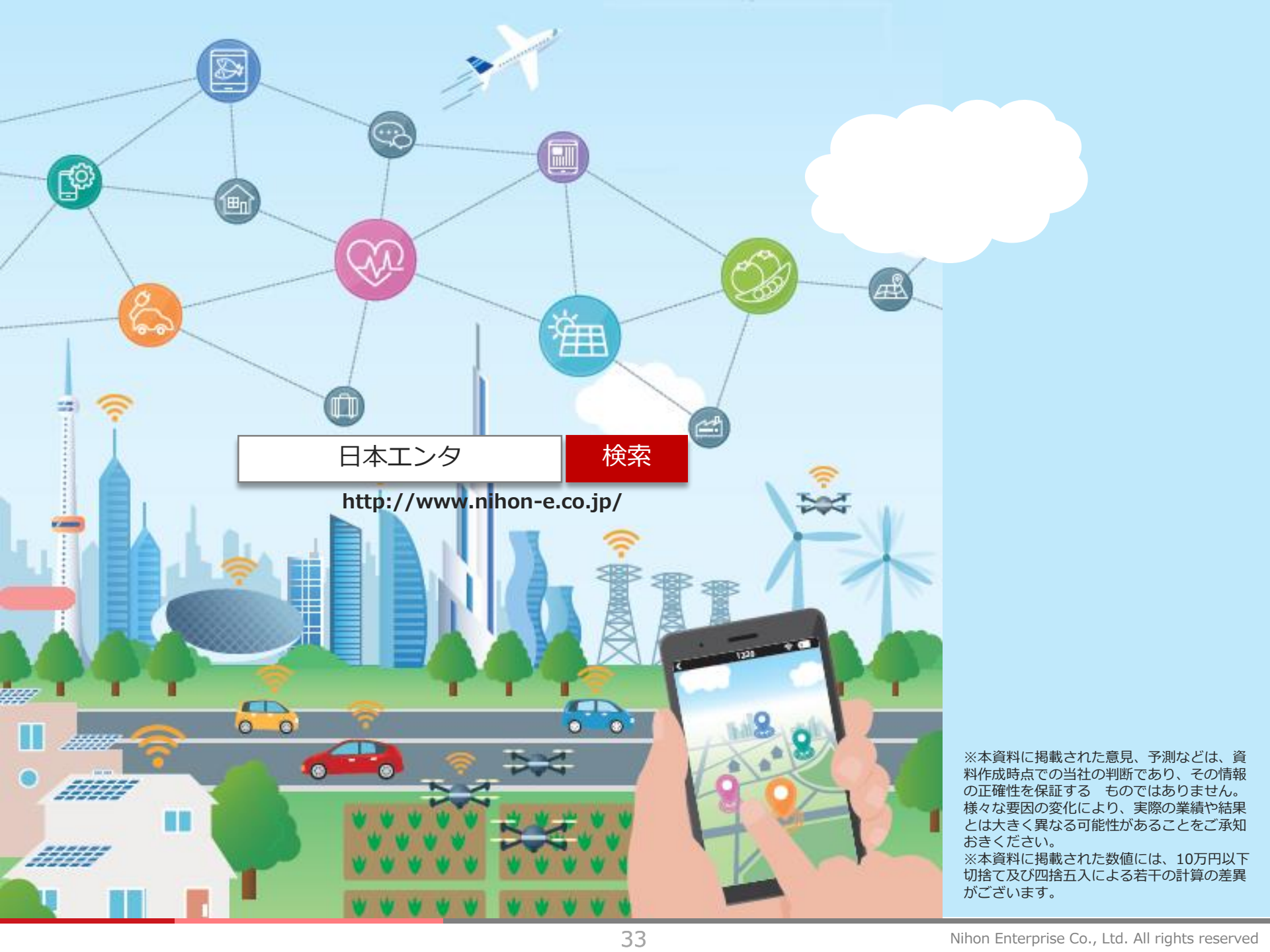


■ **いなせり(株)**
東京魚市場卸協同組合の、
鮮魚eコマース『いなせり』
の共同企画・開発・運営



■ **NE銀潤(株)**
コンテンツ運営

「経営資源の有効活用」と「グループシナジーの最大化」を目指し、事業を推進



日本エンタ

検索

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

※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。